



経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と
地域的波及構造

研究課題番号 13372006

平成 13・14・15 年度 科学研究費補助金
(基盤研究 (A)(2))

研究成果報告書

平成 16 年 12 月



研究代表者 岡 橋 秀 典
(広島大学大学院文学研究科教授)

中央図書館

経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と
地域的波及構造

研究課題番号 13372006

平成13・14・15年度 科学研究費補助金
(基盤研究(A)(2))

研究成果報告書



平成16年12月

研究代表者 岡橋秀典
(広島大学大学院文学研究科教授)



**Urban and Industrial Development and its Regional Effects
in India**
under
the New Economic Policy

Project Number 13372006

Grant-in-Aid for Scientific Research(A)(2)

Research Results

December, 2004

Head Investigator Hidenori OKAHASHI
(Professor, Hiroshima University, Graduate School of Letters)

研究組織 Research Organization

- 研究代表者 岡橋 秀典 (広島大学大学院文学研究科・教授)
研究分担者 日野 正輝 (東北大学大学院理学研究科・教授)
研究分担者 由井 義通 (広島大学大学院教育学研究科・助教授)
研究分担者 澤 宗則 (神戸大学 発達科学部・助教授)
研究分担者 友澤 和夫 (広島大学大学院文学研究科・助教授)
研究分担者 南埜 猛 (兵庫教育大学 学校教育学部・助教授)
研究分担者 荒木 一視 (山口大学 教育学部・助教授)
研究分担者 マハラジャン、ケシャブ・ラル (広島大学大学院国際協力研究科
・助教授)
研究分担者 祖田 亮次 (北海道大学大学院文学研究科・助教授)
研究分担者 鎌塚 賢太郎 (琉球大学 法文学部・講師)
海外共同研究者 R. C. Sharma (ジャワハルラルネルー大学・元教授)
海外共同研究者 S. Subbiah (マドラス大学・元教授)
海外共同研究者 M. Ishtiaq (国立イスラム大学・教授)
研究協力者 後藤拓也 (日本学術振興会・特別研究員)

交付決定額 (配分額)

(金額単位：千円)

	直接経費	間接経費	合計
平成 13 年度	4,800	1,440	6,240
平成 13 年度	5,900	1,770	7,670
平成 13 年度	7,300	2,190	9,490
総計	18,000	5,400	23,400

研究発表

(1) 学会誌等

岡橋秀典：南アジアと東南アジアにおける工業化の新展開と大都市開発—シンポジウムの趣旨説明として—。地誌研年報，12号，3～7頁，2003年。

岡橋秀典：変貌するインドをどう捉えるか。歴史と地理，第578号，41～48頁，2004年。

岡橋秀典：インドにおける経済自由化と工場労働者—デリー首都圏グルガオンにおける労

- 働者の実態調査から－. 広島大学大学院文学研究科論集, 第 64 卷, 77～94 頁, 2004 年.
- 日野正輝: インドにおける大手消費財メーカーの販売網の空間形態. 地誌研年報, 13 号, 1～25 頁, 2004 年.
- 日野正輝: インドにおける経済自由化に伴う外国直接投資の増大と国土構造への影響. 地誌研年報, 14 号 (印刷中), 2005 年 3 月発表予定.
- 由井義通: インドにおける大都市開発. 地誌研年報, 12 号, 105～130 頁, 2001 年.
- 由井義通: バンガロール大都市圏における都市開発. 地誌研年報, 14 号 (印刷中), 2005 年 3 月発表予定.
- 友澤和夫: アジアにおける自動車産業の新展開－東南アジア～インドを中心に－. 地誌研年報, 12 号, 9～32 頁, 2003 年.
- 友澤和夫: インドにおける日系自動車企業の立地と生産システムの構築－トヨタ・キルロスカ・モーター社を事例として－. 地理学評論, 第 77 卷, 628～646 頁, 2004 年.
- 友澤和夫: インドの自動車産業. 地理月報, 第 479 号, 5～8 頁, 2004 年.
- 友澤和夫: インドの自動二輪車産業. 歴史と地理, 第 578 号, 71～76 頁, 2004 年.
- 南埜 猛: インド農村における初等教育の現状－デリー首都圏内近郊農村の事例－. 兵庫地理, 第 49 号, 10-19 頁, 2004 年.
- 南埜 猛: インド・バンガロールにおける都市用水の現状と課題. 地理学評論, (印刷中).
- 南埜 猛: 水利の開発と調整－インド・バンガロールとカーヴェーリ川を事例として－. 兵庫教育大学紀要, 第 26 卷 (印刷中).
- 荒木一視: インドの野菜生産とデリーへの野菜供給体系－近年の変化を中心に－. 地理科学, 第 59 卷第 4 号, 280～291 頁, 2004 年.
- 荒木一視: インド・カルナータカ州における農産物卸売市場－規模, 立地, および月別入荷動向の分析－. 地誌研年報, 第 13 号, 83～108 頁, 2004 年.
- 鋤塚賢太郎: インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地－デリー首都圏グルガオンの事例から－. 琉球大学法文学部人間科学科紀要 (人間科学), 第 14 号, 89～119 頁, 2004 年.

(2) 口頭発表

- 岡橋秀典: 南アジアと東南アジアにおける工業化の新展開と大都市開発－シンポジウムの趣旨説明として－, 広島大学総合地誌研究資料センター・シンポジウム「アジア工業化の新展開と大都市開発」, 2002 年 9 月.
- 岡橋秀典: インドにおける工業化と人的資源開発－バンガロールにおける ITI (工業技術訓練校) からの接近－. 日本地理学会春季学術大会, 2003 年 3 月.

- 岡橋秀典：インドにおける工業化と工業技術教育_地理学的接近の可能性_, 地理科学学会春季学術大会, 2003年5月.
- 岡橋秀典：インドにおける経済自由化と工場労働者—デリー首都圏グルガオンにおける労働者の実態調査から—, 日本地理学会春季学術大会, 2004年3月.
- 岡橋秀典：グローバリゼーションとインド・中国の変貌, 日本地理学会秋季学術大会, 2004年9月.
- 日野正輝：大手消費財メーカーの販売事業所の配置からみたインド・カルナータカ州における都市の階層分化, 日本地理学会春季学術大会, 2003年3月.
- 日野正輝：インドにおける大手消費財メーカーの販売網の空間形態, 東北地理学会秋季学術大会, 2003年9月.
- 日野正輝：インドにおける1990年代の経済自由化以降の外資系企業の立地動向, 日本地理学会春季学術大会, 2004年3月.
- 日野正輝：経済自由化後のインドにおける外国直接投資の特性と地域分布, 東北地理学会春季学術大会, 2004年5月.
- 由井義通：インドにおける大都市開発. 広島大学総合地誌研究資料センター・シンポジウム「アジア工業化の新展開と大都市開発」, 2002年9月.
- 由井義通：バンガロール大都市圏における住宅開発, 日本地理学会春季学術大会, 2003年3月.
- 由井義通：デリー南郊・グルガオンにおける都市開発, 日本地理学会春季学術大会, 2004年3月.
- 由井義通：インドにおける都市開発, 日本地理学会秋季学術大会, 2004年9月.
- 澤 宗則：インド・バンガロール都市圏内近郊農村における混住化社会, 日本地理学会春季学術大会, 2003年3月.
- 澤 宗則：インド農村空間の近代化—グルガオン近郊農村住民の認知空間, 日本地理学会春季学術大会, 2004年3月.
- 澤 宗則：インド農村からみたグローバル化—脱領域化と再領域化, 日本地理学会秋季学術大会, 2004年9月.
- 友澤和夫：アジアにおける自動車産業の新展開と集積形成—東南アジア～インドを中心に—, 広島大学総合地誌研究資料センター・シンポジウム「アジア工業化の新展開と大都市開発」, 2002年9月.
- 友澤和夫：日系自動車企業T社のインド進出と生産システムの構築, 日本地理学会春季学術大会, 2003年3月.
- 友澤和夫：本田技研のインド二輪車生産の動向とサプライヤーの事業拡大, 日本地理学

会春季学術大会，2004年3月。

友澤和夫（広島大）：インドの工業化と自動車産業，日本地理学会秋季学術大会，2004年9月。

南埜 猛：インド大都市における上水道の現状，日本地理学会春季学術大会，2002年3月。

南埜 猛：バンガロール市の発展と水資源開発，日本地理学会春季学術大会，2003年3月。

南埜 猛：経済自由化後のインド農村における初等・中等教育の現状—デリー首都圏内近郊農村の事例，日本地理学会春季学術大会，2004年3月。

荒木一視：インド，カルナータカ州の農産物市場とバンガロール市の集荷圏—バンガロール市の成長との関係において—，日本地理学会春季学術大会，2003年3月。

荒木一視：経済成長を遂げるインドの首都デリーにおける農産物供給，日本地理学会春季学術大会，2004年3月。

荒木一視：インドと中国の農産物流通—グローバルな商品連鎖と国内の商品連鎖—，日本地理学会春秋学術大会，2004年9月。

鋤塚賢太郎：バンガロールにおけるソフトウェア企業の集積と展開，日本地理学会春季学術大会，2003年3月。

鋤塚賢太郎：バンガロールにおけるソフトウェア産業の展開とその特徴，地理科学学会春季学術大会，2003年5月。

鋤塚賢太郎：インド・ソフトウェア産業の新展開と国際分業に関する予察的考察—バンガロールにおけるソフトウェア企業の事例から—，経済地理学会西南支部例会，2003年7月。

鋤塚賢太郎：デリー首都圏におけるコールセンター立地と地域的インパクト，日本地理学会春季学術大会，2004年3月。

鋤塚賢太郎：サービス輸出を指向するインド IT 産業の成長と大都市立地，日本地理学会秋季学術大会，2004年9月。

（3）出版物

岡橋秀典編：『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』，古今書院，222頁，2003年。

目次

まえがき

はじめに・・岡橋秀典 i

第1部 経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展

インドにおける経済自由化に伴う外国直接投資の増大と国土構造への影響・・・日野正輝 1

インドにおける大都市開発・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・由井義通 23

アジアにおける自動車産業の新展開－東南アジア・インドを中心に－・・・友澤和夫 49

インドにおける工業技術訓練と人的資源開発－ITI（職業訓練校）
からの接近・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・岡橋秀典 73

インドにおけるサービス輸出の拡大とITサービス産業の地域的展開・・・鋤塚賢太郎 85

ネパール・インド間の貿易の現状と課題－ネパール側からの考察を中心に
・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・マハラジャン、ケシャブ・ラル 103

第2部 バンガロール大都市圏における都市・産業開発と地域的波及構造

バンガロール大都市圏における都市開発・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・由井義通 123

インドにおける日系自動車企業の立地と生産システムの構築－トヨタ・
キルロスカ・モーター社を事例として・・・・・・・・・・・・・・・・友澤和夫 147

インドにおける大手消費財メーカーの販売網の空間形態・・・・・・・・日野正輝 167

インド・カルナータカ州における農産物卸売市場—規模, 立地, および 月別入荷動向の分析	荒木一視	193
インド・バンガロール近郊農村の近代化	澤 宗則・南埜 猛	219
 第3部 デリー大都市圏における都市・産業開発と地域的波及構造		
インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地 —デリー首都圏グルガオンの事例から—	楯塚賢太郎	241
インドにおける経済自由化と工場労働者—デリー首都圏グルガオン における労働者の実態調査から—	岡橋秀典	273
インドの野菜生産とデリーへの野菜供給体系—近年の変化を中心に—	荒木一視	291
インド・グルガオン近郊農村G K村の地誌—ビレッジ・モノグラフ の試み—	南埜 猛・澤 宗則	303
インド農村住民の認知空間の近代化—グルガオン近郊農村を事例に—	澤 宗則	323
インド農村における初等教育の現状—デリー首都圏内近郊農村 の事例—	南埜 猛	335

CONTENTS

Foreword

Preface · · · · · Hidenori OKAHASHI i

Part 1 Urban and Industrial Development in India under the New Economic Policy

Increase of Foreign Direct Investment under the Economic Liberalization
in India and its Implications for the National Spatial Structure · · · · · Masateru HINO 1

Urban Development in India · · · · · Yoshimichi YUI 23

Evolution of the Automobile Industry in Asian Countries: Principally
Focusing on Southeast Asia and India · · · · · Kazuo TOMOZAWA 49

Industrial Training and Human Resource Development in India :
An Approach based on ITI(Industrial Training Institute) · · · · · Hidenori OKAHASHI 73

Growth of IT Service Exports and Regional Implication in India · · · Kentaro KUWATSUKA 85

Issues of Nepal India Trade: A Study Focusing on Nepalese Perspective
· · · · ·
K. L. MAHARAJAN 103

Part 2 Urban and Industrial Development and its Regional Effects in Bangalore Metropolitan Region

Housing Development in Bangalore Metropolitan Region, India · · · · · Yoshimichi YUI 123

Establishment of a Japanese-owned Automobile Company in India
and Construction of Its Production System : Principally Focusing
on Toyota Kirloskar Motor · · · · · Kazuo TOMOZAWA 147

Location Pattern of Sales Branches of Large Companies in India
and its Relationship to the Hierarchical Differentiation of Cities · · · · · Masateru HINO 167

Wholesale Markets of Agricultural Produce of Karnataka State, India :
Analysis of Size, Location, and Monthly Arrivals and PricesHitoshi ARAKI 193

Modernization of Rural Area in Bangalore Metropolitan Region, India
.Munenori SAWA and Takeshi MINAMINO 219

Part 3 Urban and Industrial Development and its Regional Effects in Delhi Metropolitan Region

Expanding Export of Business Process Outsourcing Services in India:
Case Study on Gurgaon, National Capital RegionKentaro KUWATSUKA 241

Economic Liberalization and Factory Workers in India: Based on
the Interview Survey to the Workers in Gurgaon, National Capital
Region of DelhiHidenori OKAHASHI 273

Vegetable Production in India and their Supply System to Delhi:
The Latest TrendsHitoshi ARAKI 291

Topography of a Village in Gurgaon, Delhi Metropolitan Region, India:
Village Monograph of GK VillageTakeshi MINAMINO and Munenori SAWA 291

Modernization of Cognition Map by Indian Villager: A Case Study
in a Village in Gurgaon,, Delhi Metropolitan Region, IndiaMunenori SAWA 323

Present Condition of Primary Education in Rural India:
A Case Study of Suburban Village in National Capital
Region of DelhiTakeshi MINAMINO 335

まえがき

本報告書は、2001 年度から 2003 年度までの 3 年間にわたり研究を実施した「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」（科学研究費基盤研究（A））、に関する研究の成果をまとめたものである。

これに先だつ 1996 年度から 1998 年度の 3 年間、我々は同じく文部省科学研究費（国際学術研究）により「インドにおける工業化の新展開と地域構造の変容」に関する研究を実施した。その成果は個別論文のほかに、まとまった形では『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』（日本地理学会海外地域研究叢書 2，古今書院）として 2003 年に公刊したが、本研究はこうした工業団地に焦点を当てた研究を進める中で、現代インドの地域研究を発展させる新たな研究計画として浮上してきたものである。1991 年の経済自由化からある程度時間が経つにつれ、それまで目にしなかったような景観が大都市を中心にみられるようになった。それは 1997 年のデリー郊外のノイダの調査や 1998 年のバンガロール訪問で経験したことであり、グローバル化の中で急速に変貌するインドの都市・産業開発を捉えてみたいという気持ちが徐々にわいてきた。特に、東南アジアに関する地域研究の進展を横目に見ながら、インドについても同様の視角を適用することの必要性を実感した。こうした問題意識から上記のようなテーマで研究費を申請したのであるが、その具体的な内容は、次の「はじめに」に譲ることとして、ここでは、各年の調査研究の進行状況について簡単に書き留めておきたい。

2001 年度は、3 週間前後の短期間で資料収集、研究打ち合わせ、予備調査のための現地調査を行った。主な訪問地はデリー、バンガロール、チェンナイであった。まず 2002 年度調査予定地のバンガロールでは、バンガロール大学地理学教室スタッフとの交流、都市開発に関する資料収集、調査農村の選定、トヨタ・キルロスカモーターズの工場見学と聞き取りを行った。研究協力者のマドラス大学 Subbiah 教授のサポートを得たこともあって、順調に準備作業を進めることができた。この時訪問したデリーでは 1997 年調査地のノイダを再訪したが、土地の用途変更をとまなう大規模な住宅建設が進んでおり、改めて大都市圏を対象とした我々の研究を進める意義を再確認した。チェンナイではマヒンドラ工業団地、タイでは Amata Nakorn という二つの民間資本による工業団地を訪ねたが、いずれも工業団地開発の新たな展開方向を示しており、今後の研究のための示唆を得ることができた。

2002 年度は、11 月末から 12 月末にかけて、ほぼ 1 ヶ月弱の期間、もっぱら南インドのハイテク都市・バンガロールで調査を実施した。前年にコンタクトをとっていた甲斐があって、バンガロール大学の地理学専攻の大学院生を調査アシスタントとして雇用することができたので、調査を円滑に進めることができた。具体的な調査先は、州政府ほかの官庁、自動車関連の工場、IT 関連企業、職業訓練校（ITI）、農産物卸売市場、住宅地の居住者、近郊農村（ゴラハリ村）住民と多岐にわたるが、後 2 者については世帯ごとのインタビュー

ーサーベイを行った。バンガロールでは、急速な大都市の発展の様態を都市計画や住宅開発、近郊農村の変容の中に探り、他方でソフトウェア産業や自動車産業などの産業開発の進展を現場で確認することができた。また、労働力の育成や消費財の販売網・農産物市場の整備、水供給の展開などを通じて急速な産業開発がもたらした地域的影響を追究することができた。

2003年度の調査は11月末から12月末にかけて、ほぼ1ヶ月弱の期間、デリー郊外のグルガオンで実施した。調査はもっぱら研究分担者ごとに行ったが、主に国立イスラム大学の地理学専攻とJNUの大学院生を調査アシスタントとして雇用することができたので、調査を円滑に進めることができた。アシスタントのうちの幾人かは1996、97年の調査を手伝ってくれた院生で、その点でも旧交を温めながら調査は円滑に進んだ。共同研究者のイシタック教授には調査の際、格別のご配慮を頂戴した。ただ15年来インド調査でお世話になってきたシャルマ先生が調査開始後まもなく体調を崩されたのは大変残念であった。グルガオンはこれまでも幾度か訪ねたことがあったが、ここ2~3年の急速な変貌はデリー郊外の都市ノイダと比べても我々の想像をはるかに超えていた。巨大な商業モール、コールセンターが入居するオフィスビル群、片道4車線への拡幅の進む国道8号線、新しいタイプの工業団地IMTマネサールなど、大きな変化が生じていた。そしてもっとも悩まされたのは都心とグルガオンの間の慢性的な渋滞であった。我々のアシスタント諸君は、グルガオンからの帰路、いつもこの渋滞に悩まされたようである。

今回も本調査を行った2002年と2003年は、リサーチビザを取得して調査を行った。イシタック教授を研究パートナーとして国立イスラム大学へ共同研究受け入れを申請し、その承諾を得た後、大阪のインド総領事館に対し調査ビザの申請手続きを行う形をとった。手続き的にやや煩瑣になり、両年で少し異なる所もあったが、ビザ発給がすべて予定していた調査時期に間に合ったのは幸いであった。

以上のように、今回の一連の調査もほぼ順調に終えることができたが、これも現地の調査でお世話になった方々のおかげである。特に、デリーでは、マルチ・ウドヨグ社、ヒーローホンダ社、バンガロールではトヨタ・キルロスカ・モーター社に調査の便宜を図っていただいた。マルチ・ウドヨグ社、ヒーローホンダ社では、広島大学出身の役員の方々の活躍を目の当たりにできたのも心強いことであった。また、共同研究者のR.C.Sharma (ジャワハルラルネルー大学・元教授)、M. Ishtiaq (国立イスラム大学・教授)、S. Subbiah (マドラス大学・元教授)の3先生にはいつもながら格別なるご配慮を頂戴した。さらに、我々の調査のアシスタントをつとめてくれたバンガロール大学、国立イスラム大学、JNUの大学院生諸君にも大変お世話になった。ここに記して以上の方々に御礼申し上げる。最後に我々の調査に理解を示し、調査ビザを発給していただいたインド政府に深甚なる感謝の意を表したい。

2004年12月 師走の東広島キャンパスにて

岡橋秀典

1. 問題の所在と研究の目的

近年のインド経済の急成長は国土空間の再編をもたらし、またそこに様々な問題を生起させていると考えられる。本研究は、このような問題認識に立って、1991年以降の本格的な経済自由化政策の実施により急速な経済成長をとげてきたインドを対象に、都市開発および産業開発の動向を把握し、さらにそれらの地域的波及構造を追究して、現代インドの国土構造の特徴とそれがもつ諸矛盾を明らかにしようとするものである。具体的には、全国的なスケールにおいて都市システム、産業立地・開発、地域間ネットワーク、地域格差の動向を把握して国土構造の骨格を明らかにするとともに、特に経済成長の拠点となり人口の急増をみている大都市圏、中でも、内陸部にあるバンガロール大都市圏とデリー首都圏に焦点をあて、そこでの都市・産業開発とそれらによる土地、農産物、水、労働力などの需要を通じた地域的波及構造を調査研究する。

インドにおけるこうした都市・産業開発の実証的研究は、拡大大都市圏論や世界都市論などがさかんな東南アジアを対象とした研究の水準からすると大きく立ち後れている¹⁾。経済開放政策に転じて以降、インドの社会経済変容については、インドの国内外を問わず、マクロ経済的分析、産業論的分析が蓄積されてきたが、経済発展が必然的に生起する空間的・地域的側面の変動については研究成果が多くない。近年大きな成果をあげた特定領域研究「南アジアの構造変動」においてもこの種の検討は十分に行われていない。

2. 研究計画と研究方法

本研究は、全国スケールでインドのマクロな国土構造の変動を把握するとともに、特定大都市圏とその周辺地域（バンガロール大都市圏とデリー大都市圏）でのインテンシブな調査により、都市開発や産業開発の実態、さらにそれらの地域的な波及構造を検証することにした。バンガロールとデリーという2つの大都市圏に着目したのは、いずれも急成長する内陸部の大都市であり、植民地期以来の臨海部に偏ったインドの国土発展構造を大きく変える可能性をもつからである。

主な研究テーマは、下記の通りである。

- ① 自動車工業を中心とした工業立地と生産システム
- ② IT産業の展開と存立構造
- ③ 労働市場の変動と人的資源開発

- ④ 都市計画と都市開発、住宅開発
- ⑤ 支店・営業所、外国資本オフィスの集積
- ⑥ 消費財の流通システム
- ⑦ 農産物市場の展開と産地形成
- ⑧ 近郊農村の社会変動と就業構造の変容
- ⑨ 水資源開発と都市・工業用水供給
- ⑩ インドと周辺国との交易

研究の方法は、現地でのフィールドワークが中心である。役所や企業、農産物卸売市場、職業訓練校などの関係機関での資料収集と聞き取りのほか、住宅地の居住世帯、農村住民についてインタビューサーベイを行った。

注

- 1) この点の詳細については、岡橋（2003）を参照されたい。

文献

岡橋秀典（2003）：南アジアと東南アジアにおける工業化の新展開と大都市開発—シンポジウムの趣旨説明として—。地誌研年報 12、3～7。

第1部

経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展

Part 1

Urban and Industrial Development in India

under the New Economic Policy

インドにおける経済自由化に伴う外国直接投資の増大と国土構造への影響

日 野 正 輝*

Increase of Foreign Direct Investment under the Economic Liberalization in India and its Implications for the National Spatial Structure

Masateru HINO*

目 次

- | | |
|--------------------|---------------------|
| I. はしがき | IV. 外資系企業の立地条件と都市評価 |
| II. 資料および調査 | V. 結び |
| III. FDI の特性と大都市集中 | |

I. はしがき

現在世界各地で起こっている地域変容の多くは、経済のグローバリゼーションと直接あるいは間接的関連を持つと言ってよい。Dicken (1998) は著書 “Global Shift” のなかで、世界規模で進行する経済活動の立地変動を規定する要素として国家、技術、多国籍企業の3点を挙げるとともに、多国籍企業による外国直接投資 (Foreign Direct Investment, 以下 FDI と略記する。) の影響の大きさに注目している。また、1990年代以降の東南アジアの大都市研究において、従来の過剰都市化論では捉えられない新中間層の増大および郊外での工業団地開発と都心部におけるオフィスビル開発が注目されるに至った (田坂, 1998)。小長谷 (1997) は、そうした東南アジアの大都市に急速な変貌をもたらしたものとして外国直接投資を位置づけ、過剰都市論に代わる都市論として「FDI型新中間層都市」論を提起している。

インドにおいては、国内総生産額に対する FDI 残高の比率が 2002 年現在 5.1% と低いものの、1991 年末の経済自由化政策 (New Economic Policy と呼ばれている。) の実施以

* 東北大学大学院理学研究科 ; Graduate School of Science, Tohoku University

降, FDI が急速に増大してきた。ちなみに, 1990 年の FDI 残高が 1,668 百万米ドルであったものが, 2002 年には 25,768 百万米ドルに達した(図 1)。この金額は, FDI 残高の対 GDP 比率が 24%に達しているタイの絶対額 (30,226 百万米ドル) に近い (表 1)。しかも, インドの消費ブームを牽引する自動車, 家電産業分野にあっては, すでに外資系メーカーが主要企業の地位を占めている (日野, 2004)。また, 開発が急速に進む大都市郊外では大規模な住宅地開発とともに外資系企業の大規模工場やオフィスの立地がみられる (由井, 2004 ; 鍬塚, 2004a)。

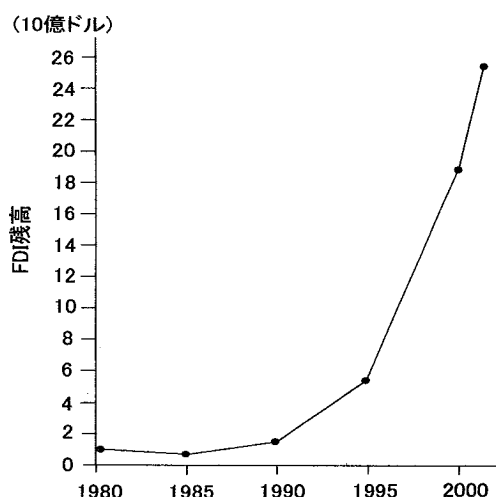


図1 インドへの外国直接投資残高の推移

資料: UNCTAD, World Investment Report 2002,2003;
<http://www.unctad.org/wir> により作成。

表 1 インドの FDI 残高の水準 (2002 年)

国	FDI 残高 (百万ドル)	FDI の対 GDP 比率 (%)
インド	25,768	5.1
中国	447,892	36.2
タイ	30,226	23.9
インドネシア	55,836	32.2
マレーシア	56,505	59.4
シンガポール	124,083	137.5
日本	59,646	1.5
アメリカ合衆国	1,351,093	12.9
イギリス	638,561	40.8
ドイツ	451,589	22.7

資料: UNCTAD, World Investment Reports 2003, <http://www.>

[unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir) により作成。

したがって、インドにおいても FDI の地域分布を国土構造の変化との関係において分析することが必要である。ところで、インドにおける FDI の地域的影響に関する従来の研究としては、一つには工業化の地域研究が挙げられる。ここでは、外資系企業が現地で組織する生産システムの実態が労働市場まで含めて検討されている（友澤，1991，1999，2004；岡橋・友澤，2000；岡橋編，2003）。他方、全国スケールの分析として、外資系企業の立地と国土構造との関係を考察した Banerjee-Guha（1997）の先駆的研究がある。しかし、当該研究が対象とした分析時期は 1980 年代までに限られていた。その意味でも、90 年代に急増した FDI が国土構造にどのような変化を引き起こしつつあるかを検討することが求められていると言ってよい。

本稿は、上記した認識から、1992 年以降の FDI の投資先地の分布について、外資の提携先企業の立地を通して検討したものである。加えて、外資系企業が立地選定において重視する立地条件などについてアンケート調査を実施し、それに基づいて FDI の地域的集中の要因について検討した。

II. 資料および調査

インドにおける FDI の地域分布を把握するために利用した資料は、政府機関であるインド投資センター（Indian Investment Centre）が年次別に編集・刊行している“List of Foreign Collaborations Approved”である。これは、インド政府およびインド中央銀行により、単独進出あるいは国内企業との間で資本あるいは技術提携が承認された企業を外資の本社所在国別に分類して紹介したものである。ただし、在外インド人（Non Resident Indians, 以下 NRI と略記する。）の投資については別途集計されている¹⁾。記載事項は、①提携先のインド企業名と本社所在地、②進出企業名、③事業内容、④資本提携と技術提携の区別、⑤投資額と出資比率である。ただし、投資額と出資比率の掲載は 1997 年以降の資料に限られる。

本稿では、研究目的に鑑みて単独進出企業および資本提携企業のみを検討対象とする。外資の出資比率は 100%のものから数パーセントのものまでである。ここでは出資比率の大小に係わりなく、進出企業すべてを外資系企業として取り扱う。

ところで、FDI の地域分布の把握には外資系企業の立地の情報が欠かせないが、上記資料は進出が承認された段階の企業情報である。そのため、承認後外資系企業がどこに立地したかは明記されていない。そこで、ここではインドの提携先企業の本社所在地を外資系企業の投資先地とみなすことにした。一方、単独進出の場合、提携先企業の欄は空白に

なっている。そのため、日系企業など所在地が判明した企業については、所在地を補充したが、それ以外の企業は所在地不明として処理することにした。分析対象期間は経済自由化後の1992年から2002年に至る11年間である。

一方、外資系企業の立地選定に関して、日系企業およびアメリカ系企業を対象にして重視する立地条件に関するアンケート調査を実施した。一部の日系企業については聞き取り調査も併せて行った。インド所在の日系企業の把握は、2003年度デリー日本商工会会員名簿および東洋経済新報社『海外進出企業総覧（国別編）、2002年版』に基づいた。アメリカ系企業は、デリー所在の出版社 Centre of Publication 発行の“Directory Multi-national Corporations and Foreign Companies in India, 2004-2005”に基づいて把握した。調査票は、デリー日本商工会会員については全数、ムンバイ、コルカタ、バンガロール、チェンナイ、ハイデラバードの4都市に所在する日系企業に対しては約半数、そしてアメリカ系企業の約半数にそれぞれ送付した。その結果、送付数は日系企業130社、アメリカ系企業159社となった。調査時期は2003年12月である。

III. FDI の特性と大都市集中

1. FDI の主要国と投資先産業分野

1992-2002年に承認された資本提携の総件数は15,588件である。ただし、このなかには同一企業が同じ企業に再投資したケースも多く含まれている。したがって、外資系企業数は資本提携件数に比べると少ない。しかし、ここでは新規の投資と追加投資とを区別しないで集計した。

表2は上記全資本提携件数を投資元企業の国籍別に集計したものである。また、表3は1997-2001年における主要投資国の投資額を表したものである。これらの表から、アメリカ合衆国がインドにおける最大の直接投資国であることがわかる。提携件数においては全提携件数の22.2%、投資総額の34.8%を占める。Banerjee-Guha (1997)によれば経済自由化直前の1990年においては、旧宗主国であったイギリスが最大の投資国であった。したがって、経済自由化後にアメリカ合衆国の多国籍企業が短期間のうちに大量に進出したと理解できる。

インドへの投資に関して注目されることは、NRIおよびインド洋上の島国モーリシャスの存在である。インド経済にとってNRIの資金が大きな影響力を持つことは、NRIの預金の国外逃避が1991年に起こったインド経済危機の直接的要因の一つになったことから知られている（佐藤，2002；澤田，2001；吉越，2001）。また、モーリシャスはインド

表 2 1992-2002 年間における国別資本提携件数

国	提携件数	構成比率 (%)
アメリカ合衆国	3,456	22.2
在外インド人 (NRI)	1,389	8.9
ドイツ	1,341	8.6
イギリス	1,319	8.5
モーリシャス	1,158	7.4
オランダ	768	4.9
日本	707	4.5
シンガポール	647	4.2
フランス	489	3.1
その他	4,305	27.6
合計	15,579	100.0

資料 : Indian Investment Centre(1993-2003): List of Foreign Collaborations Approved により作成。

表 3 主要投資国の 1997-2001 年の投資額

国	投資額 (百万ルピー)	構成比率 (%)
アメリカ合衆国	318,784	34.8
モーリシャス	274,734	15.4
イギリス	160,642	9.0
日本	63,467	3.6
韓国	60,811	3.4
オランダ	56,970	3.2
NRI	52,489	3.0
ドイツ	51,384	2.9
マレーシア	41,456	2.3
その他	398,362	22.4
合計	1,779,100	100.0

資料 : Indian Investment Centre(1998-2002): List of Foreign Collaborations Approved により作成。

系住民が国民の 68%を占める国であり、同国からの投資の多くもインド系住民の経営する企業によるものと推察される。これらのことから、インドの FDI にとって NRI はアメリカ合衆国に次ぐ重要な投資元であると言ってよい。また、インド政府も NRI の資金の定着を図るため、NRI の FDI に対して優遇措置を講じている (澤田, 2001)。

次いで、ドイツ、イギリス、オランダなどのヨーロッパ諸国からの投資件数が多い。一方、日本の投資は、投資件数ではオランダに次いで第 7 位、投資額ではアメリカ合衆国、

NRI, イギリスに次いで第4位に位置している。しかし、投資額はイギリスの2分の1にも達しない状況にあり、日本のGDPの規模からすると小さいと言える。この点については、日本企業の90年代の海外投資における中国重視が影響していると推察される²⁾。

次に、投資先の事業活動の構成についてみると、1990年代前半と後半の間に大きな変化が認められる。表4は1995年と2000年の2時点に限って、投資対象の事業活動を産業分類したものである。ここでの分類結果は資料のなかに紹介された事業内容に基づいて筆者が分類したものである。1995年に承認された資本提携(1,355件)の半数余りが製造業(734件、全提携件数に対する比率54%)への投資であった。そして、ソフトウェア業への投資件数および対全提携件数比率は69件と5%に留まり、当該産業はまだFDIの対象として目立つ存在ではなかった。しかし、2000年に承認された資本提携(1,722件)では、ソフトウェア業を含めた情報サービス業の全提携件数および対全提携件数比率は408件と31%にまで増大し、製造業の提携件数(605件、35%)に次ぐ位置を占めるまでに至っている。アメリカ系企業に限って言えば、全提携件数420件のうちソフトウェア業161件(38%)、他のIT分野42件(10%)、製造業104件(25%)である。これらの数値から、1990年代後半にIT産業が製造業に加えてFDIの主な投資先分野になったことが理解できる。ただし、日系企業の場合は、全提携件数65件のうち製造業が35件(54%)で依然として多数を占める。

第4 資本提携の業種構成の変化

業 種	1995年		2000年	
	提携件数	比率 (%)	提携件数	比率 (%)
建設業	15	1.1	29	1.7
製造業	734	54.2	605	35.1
運輸・通信業	124	9.2	47	2.7
商 業	56	4.1	69	4.0
金融業	60	4.4	75	4.4
情報サービス業 (ソフトウェア業)	71 (69)	5.2 (5.1)	534 (408)	31.0 (23.7)
対事業所サービス業	67	4.9	142	8.2
その他のサービス業	76	5.6	64	3.7
その他	83	6.1	157	9.1
合 計	1,355	100.0	1,722	100.0

資料：Indian Investment Centre(1996,2001): List of Foreign Collaborations

Approvedにより作成。

2. 提携先企業の著しい上位都市への集中

(1) 提携先企業の立地の全体的傾向

1992-2002 年における資本提携の総件数 15,588 件のうち、提携先インド企業の所在地が明記された件数は全体の 92% に当たる 14,387 件であった。なお、残り 8% の大半は記述したように出資比率 100% の単独進出企業である。

提携件数を提携先企業の本社所在地(都市圏単位)別に集計すると、デリー4,513 (31%)、ムンバイ 3,132 (22%)、チェンナイ 1,482 (10%)、バンガロール 1,455 (10%)、ハイデラバード 835 (6%)、コルカタ 526 (4%)、プネ 476 (3%)、アフマダバード 237 (2%) となる(図2)。上記の 8 大都市だけで全提携件数の 88% を占める。インドでは 2001 年現在百万都市が 35 を数えることからすると(図3)、提携先企業の立地は大都市のなかでも上位都市に著しく集中する傾向をもつと指摘できる。なかでも、デリー、ムンバイへの集中が顕著である。

この提携先企業の地域分布の特徴をさらに検討するために、インド国内の主要企業千社(外資系企業も含む)の本社分布と対比すると(図4)、両者は全体的によく対応している

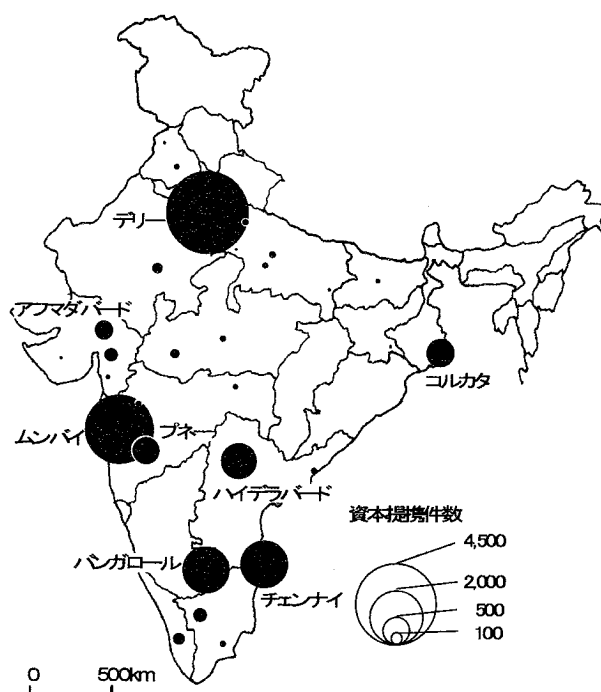


図2 資本提携の地域分布

資料: Indian Investment Centre(1993-2003): List of Collaborations Approved により作成。

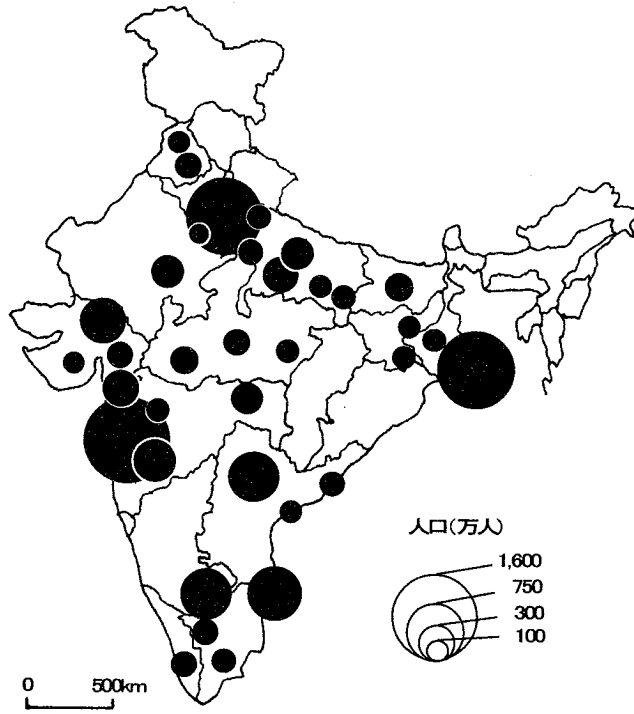


図3 インドの百万都市の分布

資料: Census of India in 2001

注: 人口はインドセンサス局が設定した都市圏人口である。

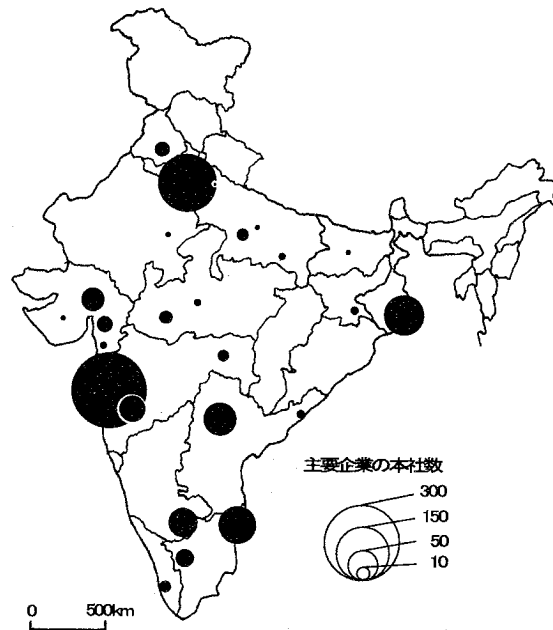


図4 インドの主要企業1,000社の本社分布

資料: Centre of Publications (2003): Handbook on Top Indian Companies, 2002-2003. New Delhi.

が、同時に両者の間に注目される差異をいくつか指摘できる。第一は、デリーとムンバイの関係である。主要企業千社の本社分布では、最大の集積地がムンバイ（292社）である。次いで、デリーの本社数が172社と多いが、そこにはかなりの落差が存在している。この大企業本社の分布はムンバイがインド最大の経済中心であることをよく表しているが、外資の提携先企業数ではデリーが上記した通りムンバイを大きく上回っている。すなわち、外資系企業の立地に関しては、大都市のなかでもデリー指向が強いと指摘できる。

また、Banerjee-Guha（1997）が示した1990年時点での外資系消費財メーカーの本社分布では、ムンバイが第一の集積地であった。したがって、外資系企業のデリー指向は経済自由化後の傾向であるとみてよい。さらに、1992-2002年間を前半（1992-97年）と後半（1997-2002年）に分けて、提携先企業のデリーへの集中率を算出すると、前半の27%に対して後半が31%となり、デリーへの集中傾向は強まる傾向にある。

第二は、コルカタの提携先企業数が人口規模および上記した主要企業の本社立地数から期待される水準に比べてかなり少ない点である。都市圏人口がコルカタの2分の1にも達しないハイデラバードに比べても（図3）、コルカタの提携先企業数は少ない。しかし、Banerjee-Guha（1997）によれば、コルカタは、外資系消費財メーカーの本社所在地に限られるが、1990年当時ムンバイに次ぐ集積地であった。そのときの外資の業種は茶のプランテーション経営などの食品生産に偏るところがあったが、他の業種においてもチェンナイ、バンガロール、ハイデラバードを上回る外資系企業の立地があった。したがって、コルカタの提携先企業数における相対的地位の低さについては、外資にとって提携相手となり得る企業が少ないというよりも、投資先地としてのコルカタの評価が相対的に低いことが要因になっていると推察される。

第三は、バンガロールの提携先企業数が主要企業の本社立地数の水準に比べて多いことである。バンガロールは、提携先企業数においては南部地域の最大都市チェンナイと拮抗する水準にある。これには、バンガロールがデリー、ムンバイとともに大集積地をなすソフトウェア産業が1990年代に急成長し（北川，2003；鋤塚，2004a，2004b）、バンガロールの当該産業分野に多くの外国投資が見られたことが影響している。例えば、2000年におけるバンガロールにおける外国直接投資件数は190件であったが、その51%に当たる97件はソフトウェア関連の投資であった。ソフトウェア関連の投資に限ると、当該年の提携件数ではバンガロールはデリーの99件と肩を並べる地位にあった。また、製造業分野の提携件数においても、バンガロール（47件）とチェンナイ（55件）の差はすでに小さい。Banerjee-Guha（1997, p.171）は、1980年代までの外資系企業の立地を分析したなかで、バンガロールがチェンナイに比べて産業政策および税制面などでの投資環境

が優れている点を示唆している。また、日野（2004）は外資系企業の全国メーカーの販売網の形態を分析したなかで、南部最大の拠点がチェンナイであるが、バンガロールに南部の拠点を置く企業、あるいは南部を二分してチェンナイとバンガロールにそれぞれ拠点を置く企業が存在することから、南部の拠点としてのバンガローの地位の上昇を指摘している³⁾。

(2) 投資先地の選択の一般性

全体的な大都市集中に加えて、上記した外国直接投資の3つの特徴が投資国および業種の違いを超えて共通して認められる傾向であるかを次に検討する。まず、国別の提携先地の構成をみると（図5）、主要投資国の場合、いずれもデリーが提携件数でムンバイを上回っている。特に、アメリカ合衆国、日本の場合は、投資のデリーへの集中が顕著である。アメリカ合衆国の場合、1992-2002年間の提携件数4,804のうち1,447（30%）がデリーを提携先地とする。それに対してムンバイを提携先地とする投資件数は894（19%）に留まる。日本の場合は、デリーおよびムンバイの投資件数の比率は43%と14%であり、アメリカ合衆国以上にデリーへの集中をみせる。ヨーロッパ諸国およびモーリシャスの場合は、デリーを提携先地とする投資件数が最も多いが、ムンバイへの投資件数も相対的に多い。例えば、イギリスの場合、デリーとムンバイへの投資件数の比率は28%と23%であって、両都市の差が小さい。

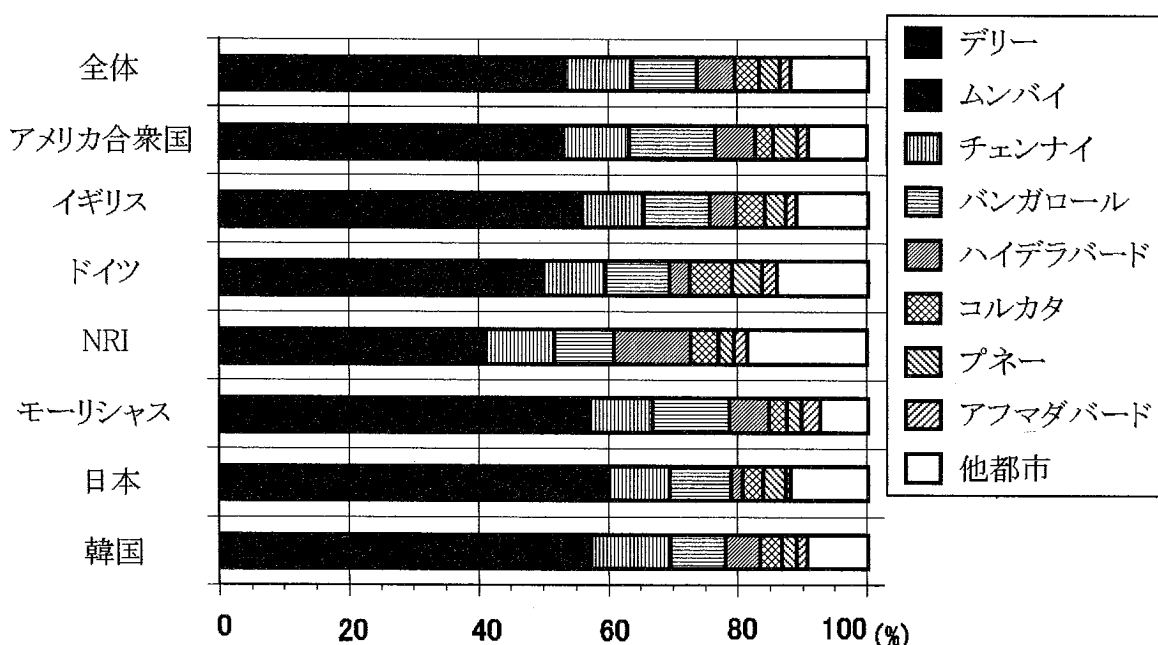


図5 提携先企業の本社所在地構成

資料: Indian Investment Centre(1993-2003): List of Collaborations Approvedにより作成。

一方、コルカタを提携先地とする件数はいずれの投資国においても少ない。主要投資国のなかではドイツのコルカタの企業との提携が相対的に多いが、それでもドイツの提携件数全体におけるコルカタの比率は6%に留まる。他国の場合には、コルカタの企業との提携件数の比率は2~4%の範囲にある。人口規模ではコルカタの2分の1程度であるチェンナイおよびバンガロールの上記比率が10%前後にあることからみて、コルカタへの投資は明らかに少ないといえる。

次に、バンガロールへの立地選好についてみると、欧米企業の場合、チェンナイよりもバンガロールに所在する企業との提携件数が多くなっている。日本企業の場合は両都市の提携件数に差がない状態にある。主要投資国のなかでチェンナイ企業との提携件数が相対的に多い国は韓国である。1992-2002年の韓国企業の全提携件数に占めるチェンナイの比率12.3%に対して、バンガロールの比率は8.5%に留まる。しかし、韓国企業の場合のようにチェンナイとバンガロールの提携件数に大きな差が見られるケースはむしろ少ない。これには、チェンナイの郊外に韓国を代表する自動車メーカー現代が進出していることが影響していると考えられる。したがって、バンガロールは都市圏人口ではチェンナイに比べて80万人ほど少ないが、外資系企業の進出先地としては一般にチェンナイと同程度に評価される都市に至っているとみてよい。

IV. 外資系企業の立地条件と都市評価

第II章で述べたアンケート調査の結果に基づいて日系企業およびアメリカ系企業が進出先地の選定において重視する立地条件および6大都市に対する相対評価について検討する。アンケート票の回収件数は日系企業27社(回収率21%)、アメリカ系企業10社(6%)であった。なお、アンケート票および調査への協力依頼状は専務取締役(Managing Director)宛に郵送した。

1. 日系企業の立地選好

(1) 回答企業の特性

回答企業27社の本社所在地構成はデリー21社(77.7%)、ムンバイ3社(11.1%)、チェンナイ2社(7.4%)、ハイデラバード1社(3.7%)であった。デリー所在の被調査企業のうち17社は訪問調査を併せて実施した。そのためデリー所在企業からの回収率が相対的に高くなった⁴⁾。

まず回答企業の概要を紹介すると、回答企業のうち2社は現地法人ではなく連絡事務所

であった。しかし、当該事業所もここでは現地法人と同様に考察対象に含めることにした。27社の開設時期別構成をみると、1991年以降に開設した企業数が18社(67%)を数え、1991年以前進出の企業6社(22%)を大きく上回り、経済自由化後に日系企業の進出が急増したことを反映している。なお、3社(11%)は開設時期については無回答であった。業種構成は、製造業16社(59%)、商業7社(19%)、金融・保険業2社(7%)、建設業2社(7.4%)、サービス業1社(3.7%)、その他1社(3.7%)であった。メーカーが過半を占める点は、前述した2000年に提携を承認された日系企業65社の業種構成の場合と一致する。すなわち、日系企業の場合、現在も進出企業の多くはメーカーである。従業者規模は、自動車メーカーのように数千人規模の企業から数十人規模の銀行および商社までバラツキが大きい。

資本金規模の構成は、1千万～1億ルピー8社、1億～10億ルピー7社、10億ルピー以上6社、不明6社であった。10億ルピー以上の資本金を有する企業は発電事業および自動車生産などの大規模設備を有する企業である。一方、出資比率の構成は、50%未満7社(26%)、50～90%7社(26%)、90%以上10社(37%)、現地事務所2社(7%)、不明1社(4%)であった。なお、出資比率が90%以上の10社は出資比率の上限が緩和された経済自由化政策後に当たる1991年以降に進出した企業であった。91年以前に進出した日系企業のなかには90年代に出資比率を増大させた企業もあるが、出資比率が90%以上に達する企業は見あたらなかった。

(2) 企業本社の立地条件

アンケート調査では表5の立地条件に記した11項目からなる選択肢を用意して、企業本社の立地選定において重視する条件5つを、順位を付けて回答してもらった。表中の数値は回答企業数を表す。

まず回答企業数の合計数に注目すると、次の6項目が16～22社によって選ばれている。「業界・主要取引先との接触」(22社)、「通信・輸送の基盤整備」(21社)、「管理的・専門的職業者の確保」(18社)、「市場への近接」(16社)、「住環境」(16社)。なかでも「業界・主要取引先との接触」を第1位に回答した企業が14社と最も多い。日本における大企業本社の立地に関するアンケート調査においても、当該事項を最重要視する企業が多いことからすると(経済企画庁総合計画局編, 1989)、当該項目は企業本社の立地にとって普遍的な立地要因であるとみてよい。同時に、先発企業が後続企業の主要取引先となる場合には、企業集積を促すことになる。聞き取り調査のなかで、日系企業のデリー集中の理由として、インドの自動車および自動二輪車のトップ企業であるマルチウドヨグ社(スズキの合弁企業)およびヒーローホンダ社(本田技研工業の合弁企業)などがデリー都市圏に

立地したことが、当地に種々の日系企業を吸引する働きをしたことが示唆された。例えば、デリーに大手の日系広告会社2社が進出しているが、その主な取引先は日系の自動車会社であった⁵⁾。

表5 日系企業が重視する本社の立地条件

立地条件	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位	計
中央政府との接触	3	1	3	0	3	10
業界・主要取引先との接触	14	3	2	2	1	22
市場への近接	4	8	2	0	2	16
通信・輸送の基盤整備	1	3	5	7	5	21
関連企業との近接性	1	0	1	1	3	6
企業向けサービス業の質	0	4	2	3	3	12
国際取引の利便性	0	0	0	1	0	1
管理的・専門的職業者の確保	2	4	3	7	2	18
オフィス賃貸料	1	1	2	0	2	6
住環境	1	2	7	4	2	16
政府の誘致	0	1	0	1	0	2

資料：アンケート調査により作成。

そのほか、「市場への近接」を第1位あるいは第2位の条件に位置づける企業が相対的に多かった。上記した「業界・主要取引先との接触」を合わせて考えると、回答企業は市場指向の傾向が強いと解釈できる。他の「通信・輸送の基盤整備」、「管理的・専門的職業者の確保」、「住環境」の3条件も、多国籍企業の地域統括機関の立地選定を同様の手法で調査した研究例において (Dunning and Norman, 1983 ; Perry, Yeung and Poon, 1998), 主要な立地条件として意識されている。その意味では、一般的な立地条件とみてよい。ただし、「通信・輸送の基盤整備」には先進国の場合には国際空港の存在・水準が注目されるが、インフラ整備が遅れたインドでは道路網の整備などが重視されている可能性がある。また、「住環境」にも多様な内容が含まれていると推察される。聞き取り調査のなかで、日本人学校の存在を立地理由として指摘する意見があった。また、後述する通りバンガロールの「住環境」に対する評価が高いが、そこにはバンガロールの気候および“Garden City in India”と評される緑の豊かさなどが含まれていると考えられる。

一方、デリーへの集中に関係して注目される「中央政府との接触」を重視する企業は10社と相対的に少ない。また、聞き取りした17社のなかで、デリーに立地した理由として中央政府との折衝の必要性を挙げた企業は1社のみであった⁶⁾。したがって、日系企業のデリー集中の主要因として「中央政府との接触」を挙げることは今回のアンケート調査の結

果からは支持できない。

なお、事例数は6社と少ないが、デリー以外の都市に立地する日系企業に限ってみると、「管理的・専門的職業者の確保」(6社)、「企業向けサービス業の質」(5社)、「通信・輸送の基盤整備」(5社)、「業界・主要取引先との接触」(4社)の4項目が重視される立地条件として位置づけられていた。

(3)6大都市の相対評価

表6は、企業立地に影響すると考えられる9項目を挙げて、それぞれにおいて6大都市を順位づけしてもらった結果である。表中の数値は順位の平均値である。この表から、都市評価においてデリーとムンバイの間に大きな差がないことがみてとれる。順位の平均値において、デリーがムンバイに劣る項目は「国際取引の利便性」、「事業活動にとっての全体的雰囲気」、「事業および金融サービスの水準」、「通信・運輸の基盤整備」および「管理的・専門的職業従事者の確保」の5項目である。しかも、大きな差が認められるのは前者の3項目だけである。後者の2項目にあってはデリーを第1位に評価する企業の方がむしろ多かった⁷⁾。さらに、企業本社の立地にとって最重要視される「事業活動に必要な情報収集の利便性」においては、デリーの評価がムンバイよりも高い。そのほかに、「住環境」においてもデリーの評価が相対的に高い。

表6 日系企業による6大都市の順位づけ

都市の評価項目	デリー	ムンバイ	コルカタ	チェンナイ	バンガロール	ハイデラー
全国市場への近接性	1.4	1.4	4.4	3.2	3.1	4.2
事業活動に必要な情報収集の利便性	1.1	1.5	4.3	3.2	2.9	4.4
通信・輸送の基盤整備	1.8	1.6	4.8	3.2	2.7	4.3
事業および金融サービスの水準	2.0	1.4	4.5	3.4	2.8	4.3
管理的・専門的職業者の確保	1.7	1.6	4.5	3.2	2.8	4.6
国際取引の利便性	2.1	1.2	4.2	2.8	3.3	4.7
事業活動にとっての全体的雰囲気	2.3	1.7	4.9	3.3	2.2	3.9
住環境の良さ	2.1	2.8	5.1	3.0	1.8	3.7
政府の支援	2.9	3.1	3.7	2.4	1.9	3.0

資料：アンケート調査により作成。

注：表中の数値は順位の平均値を示す。

次に、コルカタの評価に注目すると、9項目のうち6項目において最低の評価となっている。なかでも、「住環境」および「事業活動にとっての全体的雰囲気」において評価が際

立って低い。こうした評価を補うものとして期待されるのが「政府の支援」であるが、この項目においてもコルカタの評価が最も低い。先にコルカタの外資系企業の立地数が都市規模に比べて少ないことに関連して、投資先地としてのコルカタの評価が低いと指摘したが、その要因は広範囲におよぶことがみてとれる。

外資系企業の立地数において、バンガロールがチェンナイに匹敵する位置にあることを確認したが、日系企業の都市評価にもその傾向が認められる。9項目のうち「国際取引の利便性」を除く8項目において、バンガロールがチェンナイよりも高く評価される傾向にある。とくに、「住環境」および「事業活動にとっての全体的雰囲気」においてバンガロールは6大都市中第1～2位に評価されている。また、「事業および金融サービスの水準」、「通信・輸送の基盤整備」、「政府の支援」などにおいて、バンガロールとチェンナイの評価に相対的に大きな差がある。したがって、バンガロールに外資系企業が相対的に多く立地する傾向については、急成長著しいソフトウェア産業の集積地というだけでなく、企業立地の評価基準からもみても相対的に高く評価できる条件を備えているためであると判断される。

2. アメリカ系企業の立地選好

回答企業10社の本社所在地はデリー4社、ムンバイ2社、バンガロール2社、チェンナイおよびハイデラバード各1社であった。開設年次については、3社の回答しか得られなかったが、出資比率が90%以上の企業が7社（100%出資の企業4社を含む）認められた。これらの企業は株式取得の上限が緩和された経済自由化後に進出した企業とみなせる。したがって、開設年次の構成については、1910年代1社、70年代1社、90年代以降7社、不明1社とみてよい。業種構成は、製造業6社、サービス業2社、建設業1社、通信業1社であった。従業者規模は、製造業で数百人規模の企業3社がみられるほかは、百人前後（3社）もしくは数十人クラス（4社）の企業であった。資本金構成は、1千万～1億ルピー2社、1億～10億ルピー6社、10億ルピー以上1社、不明2社であった。

次に、企業本社の立地選定において重視する条件についてみると（表7）、日系企業の結果と同様の傾向が認められる。すなわち、「業界・主要取引先との接触」（8社）、「管理的・専門的職業者の確保」（8社）、「市場への近接」（7社）、「住環境」（9社）、「通信・輸送の基盤整備」（6社）の5項目を重視する企業が多い。それらのなかでも第1位、第2位に位置づけられる立地条件は前者3項目である。後者の2項目は重要度の順位としては第3位から第5位に位置づけられている。ただ、「住環境」については、10社中9社までが重要条件5つの一つに挙げられている点が注目される。

表7 アメリカ系企業が重視する本社の立地条件

立地条件	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位	計
中央政府との接触	1	0	0	0	1	2
業界・主要取引先との接触	4	3	1	0	0	8
市場への近接	3	2	2	0	0	7
通信・輸送の基盤整備	0	1	1	3	1	6
関連企業との近接性	0	0	0	0	1	1
企業向けサービス業の質	0	0	1	2	1	4
国際取引の利便性	0	0	0	0	0	0
管理的・専門的職業者の確保	2	2	2	1	1	8
オフィス賃貸料	0	1	1	1	0	3
住環境	0	0	2	3	4	9
政府の誘致	0	1	0	0	1	2

資料：アンケート調査により作成。

続いて、都市の評価結果をみると（表8）、アメリカ系企業の場合、ムンバイに対する評価が日系企業に比べると高い。9項目中6項目において最も高い評価を得ている。それに対してデリーの評価が相対的に低くなっている。デリーの順位がムンバイを上回る項目は「事業活動に必要な情報収集の利便性」、「住環境」、「政府の支援」の3項目だけである。ただし、全体的にはデリーはムンバイに次いで高い評価を得ている。

表8 アメリカ系企業による6大都市の順位づけ

都市の評価項目	デリー	ムンバイ	コルカタ	チェンナイ	バンガロール	ハイデラバード
全国市場への近接性	2.5	1.2	5.2	3.7	3.9	4.5
事業活動に必要な情報収集の利便性	1.7	1.9	5.5	4.1	3.4	4.4
通信・輸送の基盤整備	3.1	2.7	5.7	3.8	2.7	3.0
事業および金融サービスの水準	3.0	1.4	5.5	4.1	3.1	3.9
管理的・専門的職業者の確保	2.6	2.0	5.8	3.7	2.9	4.0
国際取引の利便性	3.5	1.6	5.3	2.8	3.4	4.4
事業活動にとっての全体的雰囲気	3.1	2.2	5.9	3.4	3.1	3.3
住環境の良さ	3.4	4.0	5.6	3.4	1.8	2.8
政府の支援	3.7	4.0	4.6	3.2	2.1	1.3

資料：アンケート調査により作成。

注：表中の数値は順位の平均値を示す。

一方、コルカタの評価をみると、アメリカ系企業による評価は日系企業の場合以上に悪い。ほとんどの評価項目において6都市中最下位に位置づけられている。それに対して、

日系企業の間で低い評価しか得られなかったハイデラバードはアメリカ系企業においては「住環境」,「政府の支援」,「通信・輸送の基盤整備」の項目において高い評価を得ている。この点については、ハイデラバードが日系企業の日本人経営者によく認知されていないことが要因として推察される。

次に、バンガロールの評価をチェンナイと対比すると、日系企業の場合と同様にバンガロールの評価が相対的に高い。9項目中7項目において、バンガロールがチェンナイの評価を上回っている。

V. 結び

以上、1992年以降のインドにおけるFDIの増大とその地域展開について、提携先企業の立地に着目して検討した。東南アジア諸国ではFDIの受け皿となった工業団地が一般にインフラが相対的に整った首都圏などに集中し(生田, 2003),冒頭に紹介した「FDI型新中間層都市」を形成してきた。大国インドの場合にも、FDIは8大都市に著しく集中し、FDIの増大は限られた大都市への経済力の集中を促す方向にあることが確認できた。

さらに、大都市のなかでもFDIのデリーへの集中傾向が認められた。国内の大企業本社の分布においては、経済の中心都市ムンバイが最大の集積地であるが、FDIの立地においてはデリーがムンバイを大きく上回っていた。しかも、FDIのデリー集中の傾向は主要投資国および在外インド人の投資に共通して認められる現象であった。したがって、FDIの増大はデリーの経済的地位を高める働きをしているとみてよい。同時に、デリーへの立地指向の背後に、中央政府との接触の利便性以上に、本社機能の一般的立地要因と目される業界・主要取引先との接触の利便性、市場への近接性およびホワイトカラー労働力の確保などの点で、デリーが高く評価される傾向にあることが認められた。こうした立地評価からすると、デリーへの集中傾向は今後も継続すると推察される。また、日系企業のデリー集中のように自動車メーカーの立地が多種の取引企業の立地を吸引してきたことからすると、デリー都市圏での工業開発とFDIの集中との関係が注目される。そして、デリーとムンバイとのFDIの立地数の差異のある部分は両都市圏における工業集積の差が作用していると推察される。

デリーと同様に、バンガロールも外資系企業の集積により経済的地位を高めていると判断される都市であった。南インド最大の中心都市はチェンナイであるが、外資系企業の立地数ではバンガロールとチェンナイの差はほとんどない状態になっていた。その要因として、バンガロールがインドの代表的な集積地をなすソフトウェア産業が急成長し、当該業

種の外資系企業が多く進出したことがあった。そのほかに、バンガロールが企業の立地場所として相対的に高く評価される条件を備えていたことが、外資系企業の進出を促したと考えられる。とくに、外資系企業の場合、立地場所の選定において住環境が主要な評価項目の一つに位置づけられるが、この点でバンガロールの評価が高い。今後バンガロールが南インドの中心都市としてチェンナイに比肩する都市に成長する可能性が高いとみてよい。

一方、コルカタは都市圏人口ではムンバイに次ぐインド第2の都市であるが、FDIの立地数はデリーとは対照的に都市規模に比べて少ない。しかも、企業の立地場所としての都市評価において、コルカタは6大都市のなかで最下位に位置づけられることが多かった。したがって、インドにおけるFDIが今後も増大を続けるとみてよいが、コルカタの都市評価が改善されない限り、コルカタに多くの外資系企業が立地するとは考えられない。その結果、コルカタは東インドにおける卓越した中心都市として機能するものの、インド全体のなかで相対的に地位を低下させると予想される。

FDIの都市システムに及ぼす影響は本研究で取り上げた上位都市の経済的地位の変動の問題だけに留まるものではない。外資系企業が全国規模の販売網を形成することを通じて地方都市の中心性にも影響を与えていることを付言しておきたい。

[付記]

本研究は、平成15年度科学研究費補助金基盤研究(A)「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」(代表者：岡橋秀典，課題番号：13372006)による研究成果の一部である。調査に当たって、デリー所在の日系企業およびデリー日本商工会の各位に格別のご配慮を頂いた。また、Dr. R. C. Sharma, Dr. M. Ishitiagの両先生には現地の調査に際してご教示とご協力を頂戴した。さらに、科研のメンバーの方々には様々なご助言を頂いた。ここに記して感謝の意を表します。

注

- 1) 当機関は外国企業の投資と別に、在外インド人、インド系外国人、そして在外インド人が経営する団体等のインド国内への投資に対しては種々の情報提供および許認可手続きの支援等を行っている。
- 2) デリー所在の日系企業社での聞き取り調査のなかで聞かれた意見でもある。
- 3) 現在バンガロールに本社を置いてPC用の各種プリンターの販売を主業務とする日系企業は、1990年にチェンナイに現地事務所を配置した後、1997年にバンガロールに拠点を移転して、

2000年に現地法人化した。2002年に訪問調査した折に、移転の理由として、バンガロールの気候の良さとIT産業の集積地であることの2点が聞かれた。

4) 訪問調査した17社のうち11社からアンケート票を回収した。

5) デリーに立地する日系金融機関の場合も、主要取引先は日系企業からなる。また、建設業の日系現地法人の場合も、日系企業の工場建設等が主な受注とのことであった。

6) 当社は100%出資の現地法人である。デリーに隣接したハリヤーナー州南部のバワルに工場を有しているが、本社をデリーに置いている。その理由として、当社が製造するファスナーは衣服製造業に含まれ、規制の厳しい中小企業分野に位置づけられるため、中央政府との折衝に便利なデリーを選択したとのことであった。

7) 「通信・運輸の基盤整備」および「管理的・専門的職業従事者の確保」においてデリーを第1位に評価した企業数はそれぞれ13と12であった。それに対して、ムンバイの当該企業数は9と11であった。

文 献

生田真人(2003): 東南アジアの大都市開発—各国首都圏の位置づけをめぐる1考察—。地誌研年報, 第12号, pp.83-103.

岡橋秀典・友澤和夫(2000): インドの低開発地域における大規模工業開発と労働市場—マディヤ・プラデーシュ州ピータンプル工業成長センターの事例—。経済地理学年報, 第46巻, pp.225-245.

岡橋秀典編(2003): 『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』古今書院。

北川博史(2003): ソフトウェア産業の発展。岡橋秀典編: 『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』古今書院, pp.34-45.

鎌塚賢太郎(2004a): インドにおけるIT産業の成長。地理, 第49巻, 第6号, pp.45-51.

鎌塚賢太郎(2004b): インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地—デリー首都圏グルガオンの事例から—。琉球大学法文学部紀要(人間科学), 第14号, pp.1-31.

経済企画庁総合計画局編(1989): 『東京の世界都市化と地域の活性化』大蔵省印刷局。

小長谷一之(1997): アジア都市経済と都市構造。季刊経済研究(大阪市立大), 第20巻, 第1号, pp.61-89.

佐藤隆広(2002): 経済自由化のマクロ経済学—「新興市場」インドの経験から。絵所秀紀編: 『現代南アジア ② 経済自由化のゆくえ』東京大学出版会, pp.11-65.

澤田貴之(2001): インドのIT(ソフト部門)主導型開発戦略と政府介入, 名城論叢, 第2巻, pp.33-50.

田坂敏雄(1998): バンコク世界都市化仮説。田坂敏雄編: 『アジア大都市1 バンコク』日本評論

- 社, pp.1-41.
- 友澤和夫(1991):インド自動車産業の新展開—日本企業の進出を中心に. 経済地理学年報, 第 37 卷, pp.313-333.
- 友澤和夫(1999):デリー首都圏における自動車工業の集積とその地域構造—ノイダ, グレーター・ノイダを事例として. 経済地理学年報, 第 45 卷, pp.1-20.
- 友澤和夫(2004):インドにおける日系自動車企業の立地と生産システムの構築—トヨタ・キルロスカ・モーター社を事例として—. 地理学評論, 第 77 卷, pp.628-646.
- 日野正輝(2004):インドにおける大手消費財メーカーの販売網の空間形態. 地誌研年報, 第 13 号, pp.1-25.
- 吉越哲雄(2001):インド経済—停滞からの脱出. 榊原英資編著:『インド IT 革命の驚異』文藝春秋, pp.114-185.
- 由井義通(2004):インドのニュータウン. 地理, 第 49 卷, 第6号, pp.27-32.
- Banerjee-Guha, S. (1997): Spatial Dynamics of International Capital — A study of multinational corporations in India, Orient Longman, Kolkata.
- Dicken, P. (1998): Global Shift (Third edition). Guilford Press, New York. P・ディッケン著, 宮町良広監訳 2001. 『グローバル・シフト—変容する世界経済地図— 上, 下』古今書院.
- Dunning, J. H. and Norman, G. (1983): The Theory of the Multinational Enterprise: an Application to Multinational Office Location. Environment and Planning A, Vol.15, pp.675-692.
- Perry, M. Yeung, H. and Poon, J. (1998): Regional Office Mobility: the Case of Corporate Control in Singapore and Hong Kong. Geoforum, Vol.29, pp. 237-255.

Increase of Foreign Direct Investment under the Economic Liberalization in India and its Implications for the National Spatial Structure

Masateru HINO

India launched a series of progressive economic liberalization policies in order to overcome the structural defects causing the economic crisis in 1991. With this, the foreign direct investment (FDI) into India has rapidly increased since the year 1992. This paper examined the characteristics of spatial distribution of the above FDI, and its implications for Indian urban system. As a result, the following findings were obtained.

- 1) FDI into India after the economic liberalization have concentrated into the eight largest metropolitan areas; Delhi, Mumbai, Chennai, Bangalore, Hyderabad, Kolkata, Pune and Ahmadabad. In particular, a lot of FDI have gathered to Delhi and Mumbai.
- 2) Mumbai is the largest city in terms of agglomeration of domestic major companies. However, Mumbai is obviously inferior to Delhi in the number of FDI. This trend was repeatedly recognized among FDI of major investment countries. Therefore, it can be said that Delhi has increasingly elevated its status in the hierarchy of economic centers due to the increase of FDI. That is, Delhi seems to increase its centrality in economic activities in addition to the national center of political and administrative activities.
- 3) In the south India, Bangalore is generally evaluated as the second center after Chennai. As far as the number of FDI is concerned, however, Bangalore is already situated at the top position with Chennai. In other words, Bangalore has elevated its status in Indian urban system due to FDI as well as Delhi.
- 4) Kolkata metropolitan area has the second largest population after Mumbai. However, the number of FDI in Kolkata is smaller than Hyderabad, whose population is under one second compared to Kolkata. Therefore, it can be said that Kolkata has decreased its status in the hierarchy of economic centers under the situation of the increase of FDI in the country.

- 5) Questionnaire surveys had been done for Japanese affiliated companies and American ones in order to examine factors influencing the location of affiliated companies. The following five factors were recognized as general and important location factors: (1) contact with business circles and main customers; (2) access to market; (3) availability of managerial and professional skill; (4) telecommunication and transportation infrastructure; (5) living environment.
- 6) In the questionnaire survey, respondents (general managers) were asked to rank the largest six metropolises on the respective evaluation of main location factors. As a result, the two cities, Delhi and Mumbai, were evaluated as the top or second city by a large part of respondents. As long as Japanese affiliate companies were concerned, the evaluation of Delhi was higher than Mumbai. In fact, a large part of Japanese affiliate companies have been located in the Delhi metropolitan areas. Bangalore was ranked as the third or fourth city as well as Chennai. In this ranking there were no differences between the two cities. That is, it can be said that Bangalore is the city relatively favored by foreign companies. On the contrary, Kolkata was ranked lowest in the every evaluation of nine factors by most of respondents. The evaluation of Kolkata is supposed to be the main reason for a small number of FDI compared to population size. Then, it is forecast that the status of Kolkata in the hierarchy of Indian main cities would decrease in the future because it is difficult to raise the above evaluation for a short time.

インドにおける大都市開発

由井 義通*

Urban Development in India

Yoshimichi YUI*

目 次

- | | |
|-------------------|----------------------|
| I. インドにおける都市化 | V. ノイダ (NOIDA) の都市開発 |
| II. デリーの人口増加と機能集中 | VI. インドにおける大都市開発の課題 |
| III. デリーのマスタープラン | VII. 東南アジアの都市開発との比較 |
| IV. NCR の都市計画 | |

I. インドにおける都市化

これまで農村人口比率が高いという特徴を持っていたインドにおいて、都市人口比率は1961年の18.0%から2001年には27.8%に増加している。先進国や他の発展途上国における都市人口率の推移と比較すると、インドにおける都市人口率は極めて低い数値といえるが、インドにおける都市人口は約2億8,500万人(2001年センサス)にも達しており、ボリュームとしての都市人口は無視できない。特に、大都市人口の増加は顕著な現象となって現れており、2001年のセンサスでは100万人以上の大都市は27都市(1991年センサスでは23都市)に増加し、人口200万人以上の都市数も13に達した(表1)。人口規模の大きいムンバイ、コルカタ、デリー、チェンナイは、ますます巨大都市化しつつあるが、なかでもデリーの行政圏人口はムンバイの1,191万人に次いで982万人に達し、都市圏人口でみてもムンバイ、コルカタの二大都市に次いで1,279万人であり、その増加には目を見張るものがある。小島・幡谷編(1995)による指摘のように、インドでは産業振興に伴う人口移動が明白になってきており、もともと農村間の人口移動が激しい地域で都市への投資がより多くなれば、農村間移動から農村・都市間移動へと転換する可能性が高く、大都市人口がさらに大幅に増加する可能性が高い。

上記のような都市人口の急増に対して、1950年代末にはデリー再開発計画の策定など、第3次5カ年計画以降には都市問題が中央政府の取り組むべき課題として位置づけられた。

* 広島大学大学院教育学研究科; Graduate School of Education, Hiroshima University

表1 インドにおける人口200万人以上の都市(2001年)

No.	Name of City	Civic Status	State/Union Territory	Population		
				Persons	Males	Females
1	Greater Mumbai Corporation	M. Corp.	Maharashtra	11,914,398	6,577,902	5,336,496
2	Delhi Municipal Corporation (Urban)	M. Corp.	Delhi	9,817,439	5,378,658	4,438,781
3	Kolkata	M. Corp.	West Bengal	4,580,544	2,506,029	2,074,515
4	Bangalore	M. Corp.	Karnataka	4,292,223	2,240,956	2,051,267
5	Chennai	M. Corp.	Tamil Nadu	4,216,268	2,161,605	2,054,663
6	Ahmedabad	M. Corp.	Gujarat	3,515,361	1,863,886	1,651,475
7	Hyderabad	M. Corp.	Andhra Pradesh	3,449,878	1,773,899	1,675,979
8	Pune	M. Corp.	Maharashtra	2,540,069	1,325,694	1,214,375
9	Kanpur	M. Corp.	Uttar Pradesh	2,532,138	1,354,581	1,177,557
10	Surat	M. Corp.	Gujarat	2,433,787	1,372,307	1,061,480
11	Jaipur	M. Corp.	Rajasthan	2,324,319	1,239,711	1,084,608
12	Lucknow	M. Corp.	Uttar Pradesh	2,207,340	1,165,932	1,041,408
13	Nagpur	M. Corp.	Maharashtra	2,051,320	1,058,692	992,628
27 million cities' Total:				73,021,246	39,229,382	33,791,864

注：M. Corp. stands for Municipal Corporation

資料：<http://www.censusindia.net/results/millioncities.html>

さらに1960年代半ばには国内の多くの都市に再開発計画が導入された（三宅，1989）。1970年代には大都市への人口や工業の集中を分散させる工業立地政策が立案され（中山ほか，1979），主要基幹工業だけでなく民間企業の工場設立許可も地方分散の方針が取られ，後進地域への工場設立には数多くの税制上の特典や数々の恩典が与えられている（大内，1989）。しかし，後進地域に比べて政策的な特典が少ないにも関わらず，ムンバイ，チェンナイ，およびデリーなどの巨大都市の郊外地域には大都市内からの工業の移転の他に，既存の工業集積を利用した新たな工場設立や外国資本との合弁企業が数多くみられ，結果的に大都市圏に工業の集積が進んでいる。

本研究の目的は，第一に，インドにおける都市化の現状を紹介すること，第二に，インドにおける都市開発の現状とその基盤となる都市開発計画の特徴を明らかにすることである。後者については，インドにおける都市開発計画は州により大きく異なるが，デリー大都市圏を事例として都市開発のもととなるマスタープランの特徴を考察することにより，インドの都市計画の政策的特徴をつかみたいと考えている。第三の目的は，本シンポジウムとの関係から，ともに急激な工業化と都市化を経験しているインドと東南アジアの大都市開発との比較を試み，その共通点と相違点を明らかにすることである。

II. デリーの人口増加と機能集中

もともと政治的性格を強く持っていたデリーであったが、1990年代以降工業化が進展してデリーは加速度的な人口増加を示すようになった。しかし、政治都市デリーが経済の中心となりつつある現象は、独立以降に工業化が着実に進行していたため、1990年代初期に経済開放政策がとられる以前からみられた現象である。このような人口増加は、デリーが単なる政治的中心としてだけでなく、その機能に加えて工業化をはじめとする各種の経済活動の中心としても発展するようになったことが大きな原因である。

このような工業発展とそれに伴ったデリーへの人口集中は、もともと旧市街地の中心部が過密であったデリーの居住状態を悪化させただけでなく、深刻な交通渋滞や大気汚染などのさまざまな都市問題を悪化させることとなった。この状態は、デリーの市域内における工業立地条件の優位性を低くさせ、外国資本の誘致にはマイナス条件となった。しかし、岡橋（1999）による指摘のように、デリー都市圏の工業の台頭は顕著なものとなっている。工業の進出に対して許可制を敷くことによって許認可の権限を握る中央政府に近いことや極度に階層化された労働力のうち高学歴で熟練した労働力を十分に得ることができデリーの魅力は、上記のようなマイナス条件を相殺できる魅力となっている。そのため、デリーへの人口流入は継続されたのである。

また、インドにおける都市システムを分析した阿部（2001）による指摘のように、イギリスの植民地支配下にあった時代には、ムンバイやチェンナイなどの港湾機能を備えた都市の経済発展がみられ、独立以降においてもそれらの港湾都市が経済の中心地として機能を維持・発展し続けてきた。しかし、主要企業の本社・支所の配置からみるとデリーはムンバイと並ぶ経済的中枢管理機能を備えた都市に成長してきており、それにともなった雇用の増大がデリーの人口増加の要因と思われる。ムンバイやチェンナイなどの港湾都市と同様の水準で、デリー大都市圏にも1990年代の経済開放政策以降、外国資本の投資が活発となり、製造業の支所数の増加がみられる。

上記のような経済発展と集中の一方で、デリー大都市圏では各種機能の過度な集中への対策として、工業と過密化した人口の分散を図ってファリッダバードやグルガオンなどのニュータウンが建設された。デリー内でも都市整備を進めるために1955年に設立されたデリー開発公団は特別法を提出し、デリー・マスタープランを提出して都市計画に着手した。次章では、デリーのマスタープランの内容を検討し、インドにおける都市開発戦略の概要を明らかにしたい。

III. デリーのマスタープラン

印パ分離にともなう大量の難民の大部分は、首都デリーに流入した（北川，1985）。また、デリーが政治都市から工業化による経済の中心へと転換するにつれて、労働力需要の増加により周辺地域からの人口流入も激しさを増した。それらへの対策として、1955年に設立されたデリー開発公社（Delhi Development Authority, 以下 DDA）は1957年にデリー開発法（Delhi Act）を提出し、1959年にマスタープランの準備に取りかかった。この時のマスタープランの策定に当たり、「地域的アプローチ」の必要性が強調され、デリー市内および周辺地域における個々の地域的な状況に適應させてデリーの計画的な成長をはかる必要性が主張された。

マスタープランの準備開始から3年後の1962年にマスタープランが出され、デリーの計画的発展が実行されることとなった。マスタープランではグルガオンなどの6都市を「リングタウン」とし、デリーの人口分散の目的で工場誘致が積極的に行われることとなった（大内，1989）。その後、マスタープランの修正がなされ、今日に至っている。以下では1962年マスタープランの特徴と問題点を検討し、次いでマスタープラン2001について検討する。

1. 1962年マスタープラン（MPD-62）

前述のように、デリーへの人口集中に対して、デリー市やインド政府はデリーの過大化防止策、デリー市内からの機能分散を目的として、1950年代の早い段階から法的根拠を持ったマスタープランの作成に着手した。それにより1957年にデリー開発法が制定され、デリー開発公社（DDA）が設立された。DDAは1962年にデリー・マスタープランを策定し、デリー大都市圏の都市計画に着手することとなった。三宅（1989）の指摘にあるように、デリーの都市計画はデリー市の問題としてではなく、国家的プロジェクトとして行われたことがわかる。

MPD-62では、新たな工業進出に制限をかけながらデリー市域内に集中する機能を周辺地域に分散させて、デリーの過大化防止が図られている。また、1970年代には中央政府による工業分散化政策が強化され、デリー州周辺地域への工業分散が強力に誘導された。しかしながら、現実にはデリー州の近接地域への工業分散とDDAによるデリー州内部の工業集積が同時進行しており、開発をコントロールするはずのDDA自らが市街地内部に工業団地を造成したり、新規の郊外住宅地の開発を行っていたりしたので、結果としてデリーへの人口流入と機能集中は進行したといえる。

この他に MPD-62 において重要視されたのは、第一に地域の状況を考慮した計画の必要性である。これは、地域固有の状況を把握した上で都市計画を立案・実行する必要性を説いている。第二に、バランスのとれた都市開発と摩擦の最小化についてである。決して住宅都市や工業に特化した都市開発を追求せず、既存集落の住民や開発業者間、産業間などとの摩擦を最小限に抑えようとする都市計画の目標を示したものと見える。第三には、雇用の分散と居住地域の正しい関係の追求である。これは、デリーの過密化防止策と関連しており、就業機会を郊外地域に分散させるとともにそれらの郊外地域に転出した企業の就業者も都市内から移転させることを目的としている。いわば、職住近接型の雇用の分散である。第四に、望まれたライン上の地域での開発を誘導することである。望まれなかったり、軋轢が起こったりする土地利用をチェックして、健全で体系的なパターンを保持することを目的としている。第五には、都市美観の整備である。建築を制限すべきではないが、モニュメントと文化的中心性のために公的および民間のビルのデザインは全面的に統一して普及すべきとなっている。

新しいマスタープラン策定のために、MPD-62 の評価が行われた際に、MPD-62 の問題点として、次のことがあげられている。

第一に、MPD-62 の人口予測とのギャップが大きかった点である。先に述べたように、1970年代以降のデリー大都市圏の人口は、インドの主要都市の中でも特に著しい増加を示しており、MPD-62 では1961～81年の年増率3.7%の予測をたてていたが、実際には4.3%であった。この急速な人口増加に対処できず、デリー市は住宅供給をはじめさまざまな問題を抱えるようになった。第二に、MPD-62 では厳しい土地利用コントロールと土地利用許可制度をとり、実質的にはデリー市内における開発の抑制をはかることとなった。

第三に、再開発地域内ではわが国の多くの再開発でみかけるような、混合した土地利用がとられていない。第四に、デリー大都市圏の成長にともない、デリー市域内に活動が制約される DDA だけでは、住宅問題の解消などのさまざまな都市的課題に対処しきれなくなった点である。デリー大都市圏を形成する郊外地域の農村の中には、激しい都市化にさらされたアーバン・ビレッジ（都市内農村）も多く、行政区域ではデリーに含まれないために、開発のコントロールが効かない地域が多数出てきた。このため、より広域的な範囲でデリー大都市圏の都市化を秩序立てる必要性が出てきた。

2. 2001年マスタープラン (MPD-2001) の特徴

MPD-2001 の特徴は基本的には MPD-62 を継承したものであり、デリーの過密化対策と機能分散が主な計画目的である。1985年に首都地域計画局 (National Capital Region

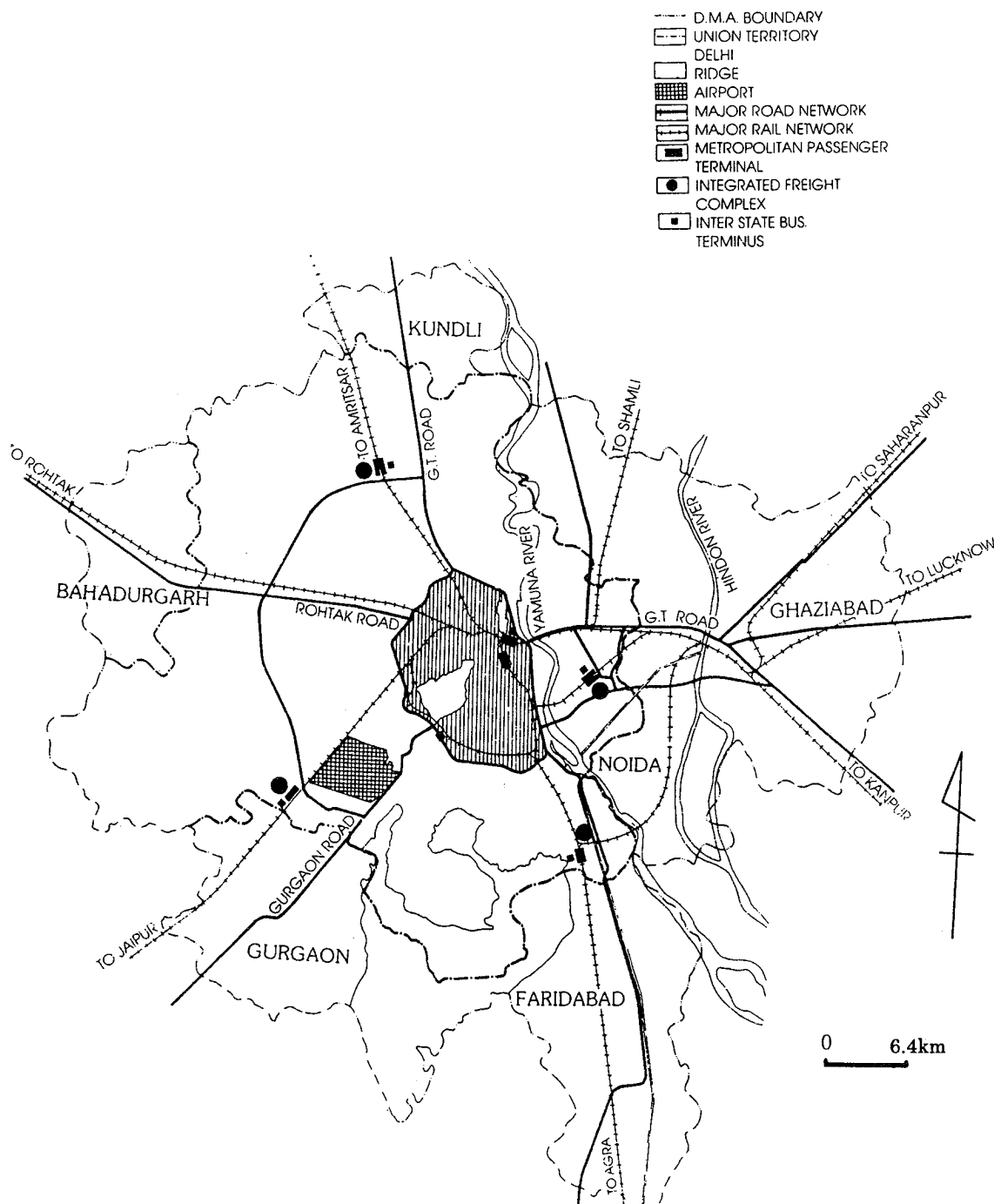


図1 デリー大都市圏 (DMA)

資料：『Master Plan for Delhi: Perspective 2001』 (1996)

Planning Board, 以下 NCRPB) が設立されると DDA は首都地域 (National Capital Region, 以下 NCR) 内の DMA (デリー大都市圏) の開発と整備を分担し, NCRPB は NCR 内の DMA 以外の地域を分担するように互いに担当する地域を分けることとなった。DMA はデリー特別州 (Union territory of Delhi) と U.P. 州のガジアバード＝ロニ都市圏 (Ghaziabad-Loni Complex) とノイダ, ハリアナ州のファリッドバード＝バラブガル都市圏 (Faridabad-Ballabhgarh Complex), グルガオン, バハドゥルガル (Bahadurgarh) とデリーの拡大地域の北端にあるクンディ (Kundi) タウンシップを領域とする 3,182km² を指している (図 1)。1990年に提出された MPD-2001 の内容は, 住宅, 雇用, 社会的インフラストラクチャー, ショッピング・センター, 公的及び個人的交通機関などの空間的配置を, 様々な自然的インフラストラクチャーや公益企業システムの適切な配置・保存と適度なバランスを確保しながら開発・整備するものである。

MPD-2001 の特徴は以下の通りである。第一に, デリーを地域の統合部分として計画することにより, デリーにおける人口と雇用の急成長を地域内の集落パターンと輸送ネットワークの再構築により制限することを計画している。MPD-62 では, 工業分散によるデリーの過大化と過密化を防止することを大目標としていたが, MPD-2001 では地域内の集落パターンを生かしたかたちでのネットワークによる地域間結合を図っている。第二に, エコロジカル・バランスの維持を掲げ, アラバリ山地 (Aravalli Hills) やヤムナ川 (River Yamuna) の環境保護を訴えている。MPD-62 では工業分散が最大目標であったため, デリー大都市圏内において開発地域の環境破壊が分散的に進行したが, その反省から環境への配慮と自然景観の保全も都市計画の対象となった。

第三は, 「特別地域 Special area」 (図 2) としての中心地域の開発を取り上げている点に特徴がある。MPD-62 では, 大都市地域のスプロール的な拡大をいかに秩序づけてコントロールするかということに重点があったが, オールドデリーの中心市街地の再開発がデリーの都市計画にとって重要であることが再認識された。この「特別地域」とは, ムガル朝期に建設されたイスラム都市の様相を示す Walled City とその周辺地域であり, シャージャハナバードを中心としたこの地域は通常の開発では困難なので, 従来とは違った方法で扱う必要があるとされた。

第四に, DDA の役割としてデリーの都市遺産の保存が挙げられている。これまで住宅や工業用地の開発などに特化していた DDA は, 域内に数多く残る歴史的な遺跡の保存を都市整備の一環として行うこととなった。都市の開発と整備を担当する DDA が遺跡の保存事業に乗り出すことは, 一見奇異な感じもするが, MPD-62 の都市美観の整備を継承し, 都市公園の整備までその権限を拡大したものといえる。その代表例として, デリー南

WALLED CITY – SHAHJAHANBAD

CONSERVATION AND TRANSPORT NETWORK PLAN

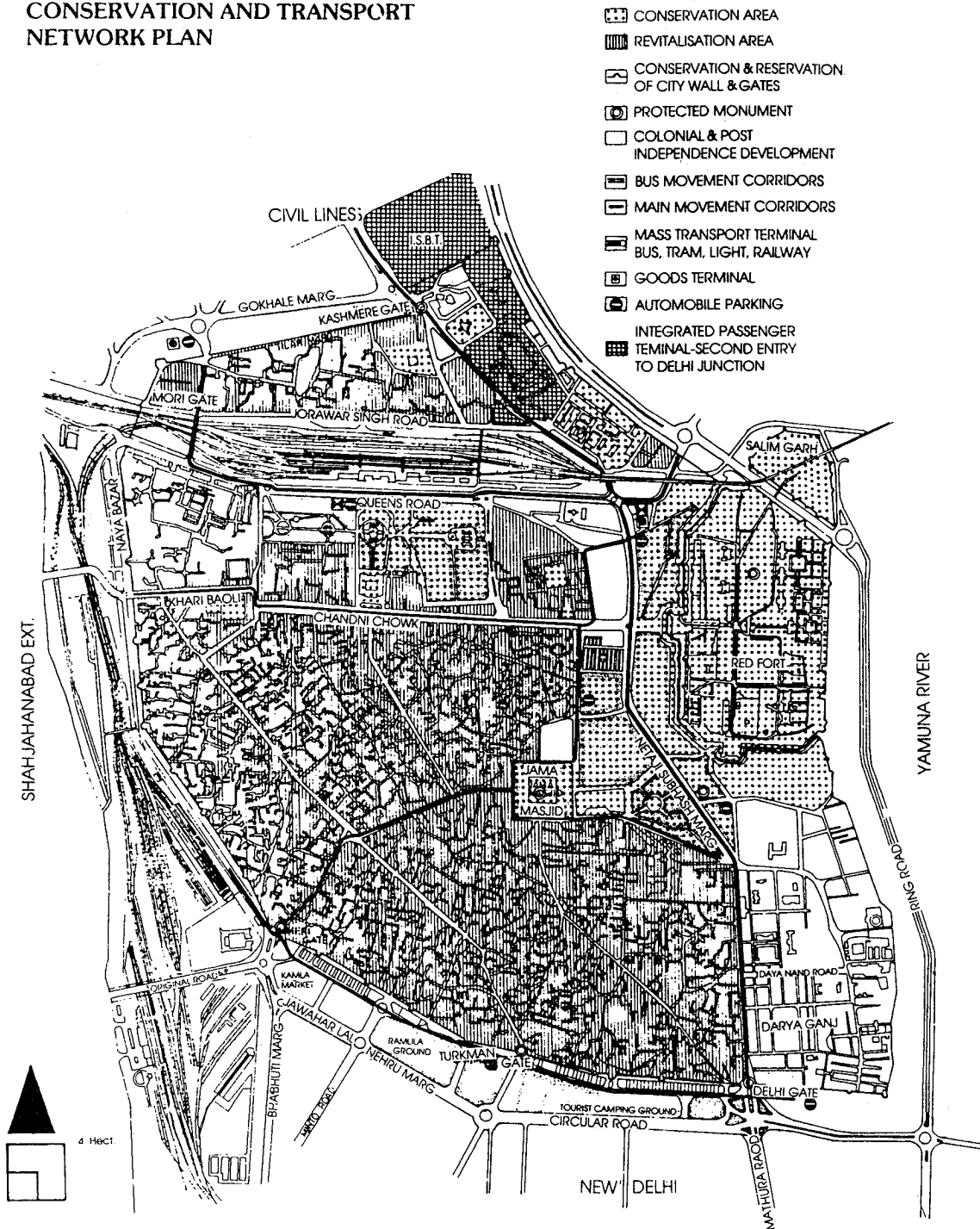


図2 デリー・マスタープラン2001の特別地域

資料：『Master Plan for Delhi: Perspective 2001』 (1996)

部にあるハウスカス (Hauz Khas) を上げることができる。そこではイスラム様式の城壁を中心とした公園が整備され、その周辺にはファッション関係の商店やレストランがあり観光地化されている (写真1)。

第五に、都市センターの分散化がうたわれている。コンノートプレイスや、中小工場などの各種機能が混在しているチャンドニー・チョウクなどの中心地域をビジネスセンターとすることで、機能の分散化に関する1962年の政策をさらに進めた。そのために、大都市圏の郊外地域に District Center の開発が計画された。第六に、大量輸送システムをマルチモデルに変えることである。環状鉄道に沿った土地利用の制限と MRTS (Mass Rapid Transit System) を高密度に導入することが計画された。MRTS は日本の ODA により2003年に開通する予定で、デリー都心部の交通問題解決に期待が大きい。第七に、低層で高密度な都市開発を推し進めることである。既存都市地域では、輸送システム、物理環境などを制限し、人口増加数を2001年までに300万人まで抑制することを目標として掲げている。第八は、中心核を持った階層的なセルラー (細胞状) 構造をつくるために、階層的な都市開発が計画された。

以上のように、デリーのマスタープランは過大化するデリーの成長をコントロールし、機能の郊外地域への分散を一貫して目指している。その手法は、中央政府の工業分散化政



写真1 DDAによる遺跡保存：ハウスカス (1998年著者撮影)

策とも合致したが、デリーの管理を DDA だけが担うことが不可能となった。そこで、より広範な郊外地域の開発を含めて、デリーの都市計画を立案・実行する必要が出てきたのである。

IV. NCR の都市計画

1. NCRPB の設立

デリー大都市圏の成長により、デリー大都市圏の整備を DDA により行うことは困難となった。そこで、首都地域計画局 (NCRPB) が、バランスがとれ調和した地域開発が行える機関として1985年に法令によって設立された。これは、デリーの拡大が近隣の三つの州にも及んでいるために、隣接州をも含めた首都地域の整備をはかるとともに、国家的計画として首都の都市計画と首都周辺地域の開発を図るものであった。ところが、法令による地域計画2001の操作が開始されたのは、NCRPB が設立されてから10年以上の後のことであった。

NCRPB による開発計画の目的は、首都地域 (NCR) のバランスのとれた開発を重要な到達点とするものであり、決してデリーの都市計画ではない。むしろ、デリーの都市計画と都市開発は DDA の役割とした上で、デリーの周辺地域の計画と開発を分担することにより DDA との違いを明記している。このような役割分担は、NCRPB の設立の経緯による。1980年代までにデリーの成長は、急速な都市化と専門化をもたらすとともに製造業とその関連サービス業の生産の増加による大量の雇用機会を創出した。デリーは1951年まで人口145万人の行政都市から多機能都市へ、さらに1951年から1981年には300%の人口増加を示し、人口は573万人に達することになり、工業が最も重要な産業となる都市へと移行した。その間、デリーは国家水準の強力な「雇用の磁石」となり、近隣の州から年間約15万人がデリーへ流入することとなったのである。

このような異常ともいえる人口増加の結果、土地、住宅、交通、上下水道のような根本的なインフラストラクチャーの管理の問題がより深刻になった。当初はデリーにおける上記の問題をデリー市域内の問題として解決が図られ、先に述べたようにデリー法 (Delhi Act) の制定により DDA を設立して、マスタープランをつくり都市計画を推し進めようとした。それにもかかわらず、デリーの発展はムンバイやコルカタを凌ぐ勢いとなり、デリー市域内の問題として対処することが困難となった。そこで、デリーに流入する人口の大半が周辺州の中小都市や農村地域からの移動であることから、それらの地域を開発することで、デリーへの流入を阻止・緩和するために NCRPB が設立されたのである。

2. 首都地域 (NCR) の構成

NCR は特別州としてのデリー州、デリー州と一体化した地域としてのDMA (デリー大都市圏)、及びDMA 周辺に広がる「それ以外の地域」の3地域に区分される (図3参照)。DMA はデリーに近接していることから、デリーから流出する人口、工業の受け皿的な役割を持っており、デリーから放射状にのびるナショナル・ハイウェイに沿って立地している。

首都に隣接したDMA の各地区の10年間ごとの人口増加は、表2に示すように驚異的な数値を呈している。デリー特別州では1951年以降50%以上の増加率であり、ファリッドバード1961年以降100%以上の増加率が繰り返されている。また、グルガオンにおいても1951~61年には100%以上で、1971~81年にも76.50%であった。デリー以外のDMA における人口増加率はデリーの二倍近くの95.84%にまでなっており、デリー隣接地域にいくかに多くの人口が集積しつつあるかが分かる。

デリーへの機能集中解消のためにとられた分散政策によって、DMA にある8つのDMA Towns (デリー大都市圏都市) には、デリーから企業が移転したり、外国からの新規の投資先となったりしている。デリー州とDMA はNCR には含まれているものの、

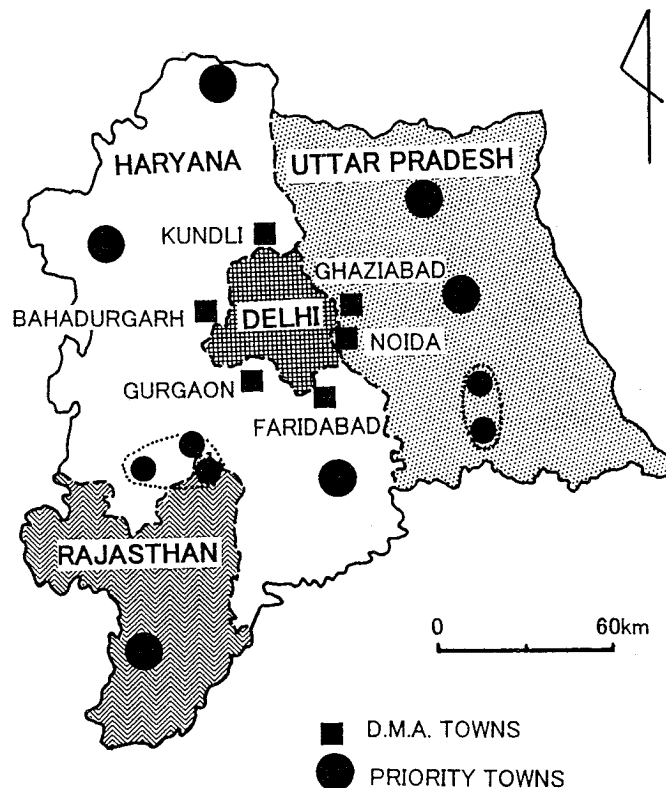


図3 NCR の構成

資料： National Capital Region Planning Board (1996) より作成。

表2 DMAにおける人口の推移

Constituent Units of N.C.R.	Area in Hectare	Population 1981 in lakhs	Decadal Growth (%)		
			1951-61	1961-71	1971-81
Delhi, UT	148,500	62.20	52.43	52.92	52.98
Bahadurgarh	17,403	0.37	34.43	72.28	45.23
Faridabad-Ballabgarh	39,398	3.31	57.88	103.42	169.39
Ghaziabad including Loni	49,691	2.97	61.01	68.71	141.65
Gurgaon	26,671	1.01	103.42	50.94	76.50
Kundli	13,722				
Noida	14,915		Did not exist till 1981		
Ridge falling outside the area of DUT, Gurgaon and Faridabad	7,885				
Total D.M.A.	318,185	70.28			56.76
Total D.M.A. excluding Delhi	169,685	8.08			95.84

資料：Census of India 1981 および Report of the Sub-Group of DMA-1982 Ministry of Urban Development, Govt. of India より作成。

既に DDA が計画と開発を分担していることから、NCRPB による直接的な開発の対象とはなっていない。DMA 周辺の「それ以外の地域」は広大な農村的地域であり、デリーとその周辺地域への人口や機能の集中を抑制するために、地域内の均衡ある発展をねらった開発の拠点としていくつかの優先都市 (Priority Towns) が指定されている。しかし、これらの都市は NCR の成長拠点ではあるが、分散して立地しており、デリーから遠距離であるために開発実績はほとんど無い。デリーの成長を制限し、デリー以外の DMA の適切な成長だけを認めた政策は、地域の開発拠点 (開発センター) を重視している。

岡橋 (1999) は産業許可件数の分布や工業団地開発面積から NCR への投資の集中を明らかにした。特にファリッドバード、グルガオン、ノイダには NCR のなかでも極めて多くの投資があったことを指摘している。岡橋はこのような NCR の優位性について以下の原因を挙げている。

第一に、大量の中間層が存在するデリーの消費市場への近接性と拡大する国内市場に対応した北インド市場の拠点として NCR が有利であること。第二に、開放経済体制下では外国資本は首都に立地することで政府や他企業とのコンタクトがしやすいなどの外部経済の享受が容易であること。第三に、大都市であるということやハイレベルの大学が存在することから、高学歴で優秀な労働力を確保しやすいこと。第四に、デリーから近距離にもかかわらずアクセスが悪かったり土地条件が悪かったりしたために、安価で広大な土地が残されており、ノイダやグレーターノイダ (Greater NOIDA) のような大規模工業団地の

開発のための土地取得可能性が高いこと。第五に、先に述べたこととも重複するが、情報収集や対面接触が容易で技術革新の可能性が高いこと。第六に、外国資本にとっては海外との連絡が容易で、大都市であるために駐在員の生活上の利便性が高いこと、などが考えられている。

3. NCR 内の集落分布

NCR 地域内に1981年には1,919.2万人が6,771以上の集落（94の都市，6,677村落）に分布していた。このうち、デリー首都地域には220（都市化村落）、ハリアナ州副次地域には2,413，ラジャスタン州には1,091，ウツタル・プラデシュ（U.P.）州には3,047の集落が含まれている。このことから分かるように、NCR の地域内の人口や集落密度には大きな差異があり。都市集落についてみると、都市センターは全部で94である。そのうちデリー首都地域には6，U.P.州には58，ハリアナ州には27，ラジャスタン州には3あった。

都市センター数の推移をみると、1961～71年には4だけの増加であったが、1971～81年には都市センターの数は48から94へ急増した。また、地域内の都市人口の63.45%を占める人口570万人（1981年）のデリー都市地域には、最上位階層である第I階層の都市センターが11あった。

上記のような集落システムに対する戦略として、NCRPB は次のような三つの戦略をとることとなった。第1の戦略は、停滞している地域的都市センターの経済を再活性化させ、経済活動の開発を奨励し、地域的都市センター間の相補性を増すように特別の機能を持った集落システムに都市システムを統合することである。地域的都市センターは、デリー大都市圏外の地方の中小規模の中心地であり、投資や工業団地開発がほとんど無い場所である。第2の戦略は、地域のバランスのとれた開発をするための目的を達成するために、小規模な都市センターと村落の開発を優先都市（priority towns）との関連性を持たせて統合することである。地域的不均衡を無くすために、地域内の格差是正を意図したものである。その内容としては、表3に示すように、地域センター、副次的地域センター、サービス・センター、基本的村落の4つ機能に特化して組織される階層的システムの開発が提案されている。地域センターは人口規模からみると、かなりの規模があるように思われるが、広域的な中心地ではなく小規模な中心地である。また、サービス・センターと基本的村落は人口規模が小さいこともあり、それぞれ相互に依存しており、地域センターはデリー大都市圏に依存した相互依存システムを作り上げるのに十分な能力を持つべきであるとされている。第3の戦略は、デリー内の190万人以上の潜在的移動者を引きつけるために、選択した地域センターが職業構造と雇用機会に多様性を持つように組織化することである。

表3 NCRにおける階層的集落システムの戦略

集落レベル	人口規模
地域センター	30万人以上
副次地域センター	5～30万人
サービスセンター	1～5万人*
基本的村落	1万人未満

注：*『National capital region』の本文では50万人と誤記。
資料：National Capital Region Planning Board(1996)より作成。

V. ノイダ (NOIDA)の都市開発

デリー東部に隣接するノイダはリングタウンではないが、グルガオンなどと共にDMA (デリー大都市圏) タウンの一つとされた (National Capital Region Planning Board, 1996)。1960年代後半以降の小規模工業優遇政策を受けて、ノイダは他のリングタウンと同様にデリー内部からの中小規模の工場の移転先となり、インフラストラクチャーの整備を伴った職住一致の「総合工業団地」として開発が進行している。

1980年代には経済開放政策に伴い、ノイダは外資の大規模工場の進出による大規模工業団地へ展開した。ノイダが既存の工業集積や熟練労働力の利用において、外国企業に対して優れた立地条件を提供したためである。ノイダに進出した日系企業スタッフからの聞き取りによると、スタッフクラスの派遣社員とその家族の生活には首都であるデリーに隣接していることが生活の利便性だけではなく、トラブルの対処や日本との連絡などの様々な側面において特に好都合である (由井, 1999)。

以下では、ノイダの事例を通して、デリー大都市圏における都市整備の一環として計画・建設されたニュータウン開発の実態と、住宅供給地における居住者の特性を調べることで、インドにおける都市計画にもとづく住宅供給について検討する。

1. ノイダの開発の概観

ノイダはインド国内で最大級の大規模開発である。ノイダにおける都市開発は、総合化された工業団地を発展させる目的で、1976年のU.P. 州工業地域開発法に基づき事業が開始された。NOIDA (New Okhla Industrial Development Authority) は開発主体名であり、ノイダの地名はこの開発公社名が地域名に転化したものである (以下では公社はNOIDA, 地域名はノイダを使用する)。ノイダの開発地域はヤムナ川の氾濫域にあり、排水の悪さなどからファリッドバードなどの他の郊外成長核に比べて開発が遅れた。しか

し、ヤムナ川河岸の堤防工事（1976年）や日本の援助による橋の建設（1984年）によって、工業団地造成と住宅供給を合わせた都市開発が始まった。

デリー南部に位置するグルガオンを開発したハリアナ州政府は開発公社を設立したが、民間の土地開発を奨励し、法によって民間資本を通して迅速な土地開発と住宅供給を目指したため、この都市開発方式は開発が早く行われたものの不動産投資を呼んだ（大内、1989）。一方、デリー市内ではデリー開発公社（DDA）が大規模な土地の買収・開発・処分を一手に引き受け、民間による土地開発を凍結し、開発された土地の分配は賃貸借契約とした。ノイダの場合もデリーと同様にノイダ開発公社が独占的に土地の買収・開発・販売を行い、都市開発をコントロールしている。その結果、デリーの隣接地にも関わらず中心部以外の開発のペースは遅く、民間資本による活発な住宅供給の展開が見られなかった。

2. ノイダの開発経緯

ノイダの開発の起りは1972年に遡る。開発の経緯と概略は以下の通りである。まずU.P. 州政府がかつての Bulandshahar district の40村に開発を宣告したことに開発計画が始まる。U.P. 州政府は、デリーの隣接地であるがゆえに開発の最前線になる地域での土地投機的の開始に注目し、U.P. 州の建築法（Building Operations Act, 1958）に基づいて Yamuna = Hindon = デリー境界を制限地域に指定した。制限地域は 120km² にも及び、人口は約42,000人であった。次いで、計画通りに地域開発をするために、1972年にU.P. 州政府の都市・農村計画局（Town and Country Planning Department）が制限地域の調査を実施した。制限地域は Meerut と Bulandshahar districts にまたがり、デリー大都市圏の外縁部で、National Capital Region (NCR) の地域の一部となった。その後、U.P. 州政府は1976年4月にU.P. 工業化地域開発法の Section 3 (i) のもとで37村に対する工業開発公社（Industrial Development Authority）を設立し、通告地域に新しく工業団地を開発した。

デリー近接地にノイダのような都市センターを設立する必要があった理由は、第一に、デリー近接地の農村地域からの流入を阻止するために、首都から経済活動の分散化を図り、デリーの人口成長の圧力を軽減する必要があったことである。第二に、投機的な土地の扱いをコントロールすることにより、スプロール的な市街地開発を防止する必要があったことである。第三は、ノイダはデリーの戸口的位置にあたりながらも低地価であったが、デリー内部や周辺地域との不適合があったことである。ノイダは小規模・中規模工業機能に場所を提供することで、デリー市街地にある中小工場が密集する地域の再開発を行おうとするものである。

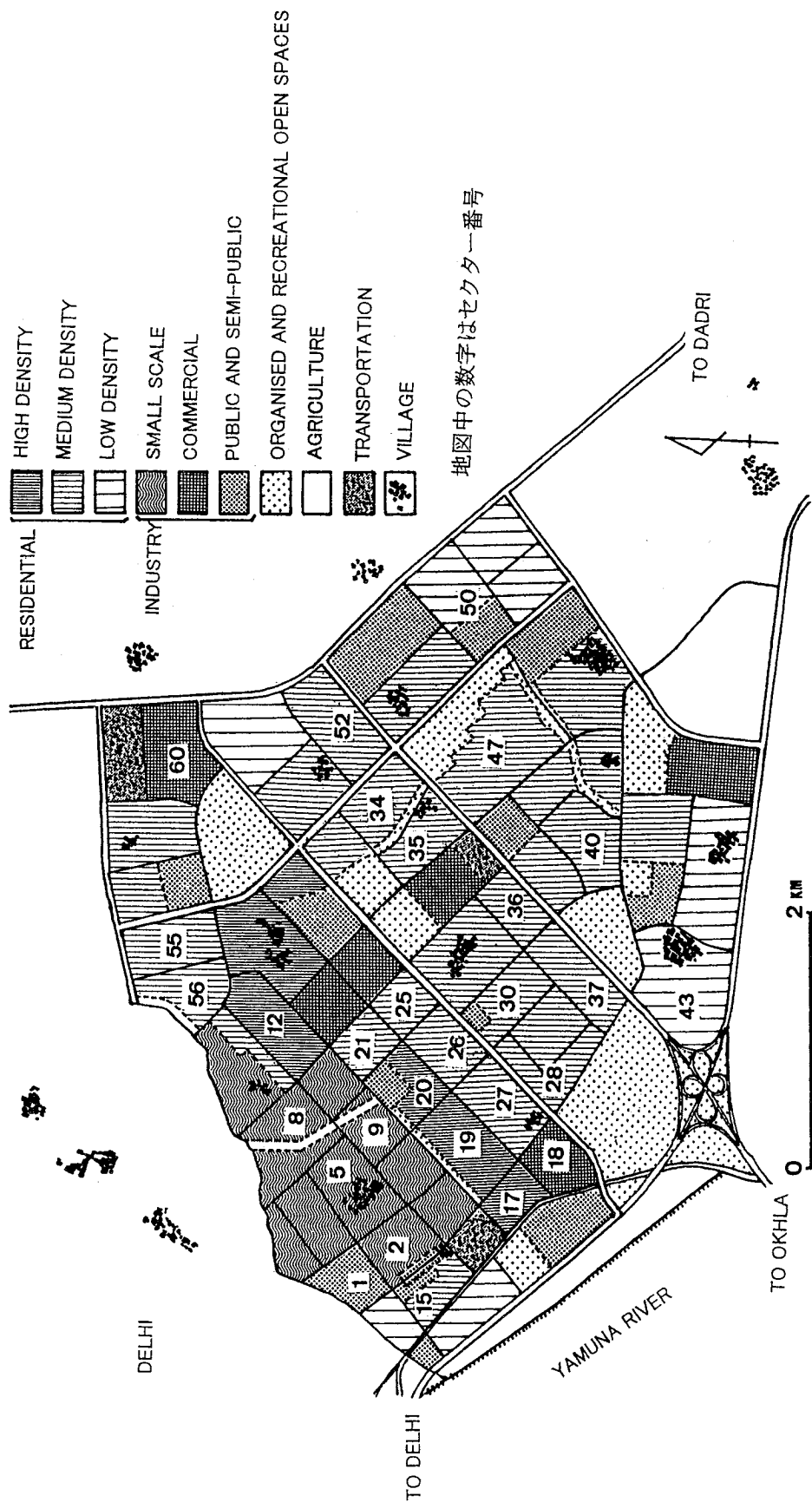


図4 ノイダにおける土地利用計画

資料：「Master Plan NOIDA 2001」より作成。

どちらかという居住機能に特化したニュータウン開発というより、工場の進出による工業団地的性格をマスタープランの編成から見いだすこともできるが、ノイダの最大の特徴はデリーに隣接するという立地条件の良さである。デリーから通勤可能な距離にある居住地開発によい場所を提供したという意味において、ノイダはデリーから流出する人口の受け皿的な役割を強く持ったのである。

3. 最初のマスタープラン

1976年3月に提出されたノイダの最初のマスタープラン（図4）は、約10,000工場に土地提供を行い、タウンシップ内の工業労働者の総数を約41,000人、域内の人口総数は375,000人を目標としていた。その計画を実行するために、工業用地の面積を修正した。修正した分譲区画の規模の計画では、10,000の工業ユニットを誘致し、それらの全雇用数は22万人となった。域内の雇用数を把握しようと試みたこの発想は、次のように展開された。1977年6月でのミーティングでさらなる開発戦略について開発主体のNOIDAにアドバイスするために専門委員会が設立された。

公社の開発戦略専門委員会の提言をみると、タウンシップは主として小規模工業に対する開発にすべきと委員会は推薦している。その内容としては、4,000の工業ユニット、83,000人の雇用を計画するべきとし、開発地内の最大人口は50万人を推計、都市化地域は3,360haを提案している。また、工業労働者用にEWS（economically weaker section）への住宅供給を強調して、それらに対するコミュニティ施設を基準として供給することにし、全土地を借地ベースで供給すべきであるとした。それには、制限地域の管理のために、公社による効果的な法的・強制的フレームワークの確保を推奨した。交通手段としては、鉄道によるデリーとの結合、地域内の輸送システム、デリーとの大量高速輸送システムが提言されている。

4. マスタープランの修正：Plan Revision-1983

1983年に行われたマスタープラン修正の理由をみると、第一には、工業地域の増加があげられる。工業地域はPhase I, Phase IIの開発の完了時、およびPhase Iの工業unitsの拡大に対する工業用地の需要の高まりに応じて増加した。この時期には、土地はほぼ飽和状態で、州政府の提案でセクター57～60の土地利用が居住、商業、運輸から工業へ転換された。これらの用途変更された地域はPhase IIIの工業地域にあたる。第二には、Phase IIの工業地域の向かい側では、土地は蚕食・無許可の建設に蝕まれた。公社は135haをメリヤス工場の設立を提案するなどしたが、スプロールの歯止めとはならなかつ

た。他にも、セクター16が運輸用地から電機工業向けの工業用地（electronic nagar）へ変化したり、商業省がPhase IIの工業用地に隣接地に輸出促進ゾーン（NOIDA Export Processing Zone, NEPZ）の約88エーカーを開発したり、さらにセクター16Aの土地利用が公共用地からフィルム・シティへ変化するなど、NOIDA自らが工業開発に重点を置いた開発計画の変更を行っている。以上の結果、工業地域が495haから985haへ変化し、工業セクターでの労働力が増加した。

深刻なのは、無許可の建設の圧力が強かったことである。例えば sector 55～59は、当初の計画では農業的土地利用として残されていたが、ナショナル・ハイウェイの建設計画によって、入植者が流入し無許可建設が増加した。さらに、デリー市内の東部にある Okhla 地区と結ばれる場所には堤防と橋が建設され、またデリーと直結する道路の完成により、ノイダ南部の堤防付近の地域はさらなる開発に直面している。事実、2001年に現地を訪れた際にはマスタープランでは低密居住地区とされた周辺セクターにおいて民間資本による大規模な集合住宅群の建設が行われており、これまで開発公社が独占的に住宅を供給していた状況が大きく変化していた（写真2）。



写真2 ノイダにおける民間資本による高層集合住宅群の開発（2001年著者撮影）

5. マスタープランの修正：Plan Revision-1989

1989年には再びマスタープランが修正提案され、1995年にも Plan Revision-1995 が出され、マスタープランがさらに修正された。プランを修正するための調査は1995年に実施された。当初のマスタープランと比較すると、表4に示すように、修正後のマスタープランは工業用地が200ha近く増加しており、計画地域内の縁辺部分では住宅用地から工業用地への転換がみられる。また、計画面積に対して造成が終わった面積の割合をみると、開発の進行状況は全体では34%であるが、工業用地の造成完了地の比率が80%以上と高く、工業を優先的に開発したことが分かる。それに対して、住居や商業用地の開発完了率は30%強である。

ノイダの都市開発において特筆できることは、マスタープランの度重なる修正である。これは、開発主体が計画の評価を頻繁に行い、時勢に応じた都市開発を求めていることでもあるが、外資導入にともなう経済開放政策の実施によるところも大きい。つまり、計画当初はデリーの再開発とリンクさせ、デリーの市街地内部の住工密集地にあった中小の工場の移転先として開発をもくろんでいたが、経済開放政策により外国資本の巨大工場の受け入れ先に変更されたのである。

6. ノイダの問題点

デリーへのノイダの近接性は、現代的で魅力的な都市センターとして最適だが、未開発のままである。ノイダの現状について、ノイダのプランナーである Saha and Rao (1995) によって次のようなことが挙げられている。

ノイダのマスタープラン改訂のための現状調査結果に関する彼らの研究報告では、ノイ

表4 ノイダにおける土地利用計画と現状

Land Uses	Master Plan 2001		Master Plan 2011		Landuse Existing in 1995		Percent Land developed (%)
	area (ha)	(%)	area (ha)	(%)	area (ha)	(%)	
Residential	1,870	49.20	3,672	47.14	1,131	42.15	30.80
Industrial	495	13.00	985	12.65	811	30.23	82.33
Commercial	230	6.10	431	5.53	132	4.92	30.60
Public and semi-public	365	9.60	1,224	15.71	92	3.40	7.51
Transportation	495	13.00	941	12.08	365	13.60	38.80
Organised open spaces	292	7.70	536	6.89	152	5.70	28.36
Unusable land-water bodies	53	1.40					
Total	3,800	100.00	7,789	100.00	2,683	100.00	34.44

資料：『Master plan 2001』, 『Master plan 2011』 and Saha,S.K. and Rao,P.S.N.(1995)より作成。

ダにおける現在の土地利用パターン、市民態度の傾向、全体的特徴が説明され、開発計画の遅れによりノイダがまだ計画途上の若い都市であることが指摘されている。つまり、すべての実際的な目標に関して、ノイダは20年近く経過したにもかかわらず、デリーの住宅都市以上のものとはなっていない。これは、ノイダの工業労働者のほんの一部が開発地域内に居住しているだけであり、ノイダの大部分の居住者はデリーで就業している通勤者だからである。

ノイダがデリー市民の大部分にとって十分に魅力的でない理由の一つは、機能と同様にノイダを明瞭に判別できるような、商業施設、庭園、公園、特徴（目玉商品）を、十分に提供していない事実のためであると記されている。確かに、ノイダの中心部には大規模な商業コンプレックスなどの建設が進み、施設面では充実しつつある。しかしながら、Atta村の自然発生的な商業地区が賑わいをみせているのに対して、新たに供給された商業コンプレックスには一部の富裕層しか利用できないようなブランドショップなどが並び、実際には魅力的な商業施設となっているとは言い難い。つまり、郊外地域の居住者の所得階層や社会階層においても二重、三重の階層格差があるため、いずれの購買層にも配慮した商業施設をつくらないとノイダは魅力的な郊外核とはなり難い。

VI. インドにおける大都市開発の課題

インドの都市開発の大部分は、州政府や地方政府の影響下にある公的セクターによる開発である。ところが、デリー大都市圏の都市整備と開発において、デリー市域（特別州内）の都市開発がDDAにより行われ、その周辺地域の広域的な大都市圏内の都市開発をNCRPBが行っていたように、複数の公的セクターが互いの領域を重複させないように都市開発を行っている。そのため、主体間の調整が十分に行われていないことにもなう弊害も現れがちとなる。さらに、大都市圏内の農村地域の開発は、農業や農村開発に関連した公的セクターの権限内であるため、都市開発を行う公的セクターは農村地域を残したままその周辺を開発する傾向にある。その結果、大都市の市街地の拡大にともなって、周辺の農村地域が取り囲まれてしまい、インドの大都市内の特徴であるアーバン・ビレッジを数多く取り込んだ大都市圏が形成されていくのである。開発地域内の農村地域が都市開発を担当する公的セクターの開発対象外であることは、農村地域の既得権の保護と農村地域の開発を担った別の公的セクターによる開発対象であることを示している。開発地域内の農村の開発は、都市への人口流入の歯止めとなるかどうか、その効果については都市側の開発目的と農村地域の開発目的とを調整することが課題となっている。

インドの大都市開発の開発目的には、過密化した市街地内部の再開発とのリンクにより母都市内部から都市圏への機能分散が図られている。しかしながら、国家的なスケールやより広域的な地域スケールでの分散を必ずしも誘導しているわけではないので、実際には大都市圏への集中を助長していることも多々ある。インドの大都市における都市計画では、郊外住宅地の建設か多機能を備えたニュータウン建設かの区別は比較的明瞭である。その違いは開発地域内に就業先を持つかどうかによる。しかし、ノイダの事例では就業先も提供されながら、デリーへの近接性から郊外住宅地としての性格も強く持つようになっている。いずれにしてもノイダのような多機能型ニュータウンの開発は、大都市圏内の中心都市の機能分散を目的としながら、国家レベルでみるとデリー大都市圏への機能集中の一角を担っており、その他の大都市圏近郊における工業団地やニュータウンも同様の役割を果たしていると考えられる。

VII. 東南アジアの都市開発との比較

以上で明らかにしてきたインドの都市開発と比較して、インドと同様に工業化が進展して都市への激しい人口流入がみられる東南アジアの都市開発の特徴を考察する。小長谷(1999)はジャカルタを事例とした研究から、東南アジアにおける大都市の発展を外国資本の投資によるものとみなし、FDI型都市と名付けた。その定義において、小長谷はFDI型都市を、「産業化なき都市化」の過剰都市論から転換する根本的治療法として位置づけた。すなわち、FDI型都市の開発により、外資主導型の郊外の大規模工業団地を通じて、海外直接投資(FDI)の流入する回路が開かれ、郊外工業の産業連関は合弁企業、民族系資本の地場大企業、地場中小企業にも波及する効果をつくり出し、また、中心都市についても、大規模経済の導入に対応して、企業の中核管理部門、対事業所サービスの需要増大、一般のサービス部門、インフォーマルサービス部門へ波及するとした。

さらに、FDI型都市の特徴として、郊外の大規模工業団地のマネージャー・専門職クラスは、中心都市の高級住宅地と郊外の高額物件から通勤、新中間層のうち一般オフィスワーカーも郊外ニュータウンに居住することが指摘されている。ジャカルタと同様に、クアラルンプルにおいても郊外のニュータウンの開発は新中間層の成長によるところが大きい(高山, 2000)。

このように、ジャカルタ、クアラルンプルなどの東南アジア諸国の大都市においては、主として政府主導により強力に産業誘致と都市開発が進められ、大都市の郊外において外国資本による工業団地開発が行われた(小長谷, 1999; 生田, 2001)。それにともない、

労働力や各種機能の集積が進むことによって、首都である巨大都市がますます巨大化したと思われる。東南アジアにおける大都市の成長は国土の地域的不均衡を生じさせており、外国資本の投下によりインフラが整備されて、高学歴の労働者のストックが大きい大都市を巨大化させる要因となったものと解釈できる。つまり、東南アジア諸国における FDI 型都市は、大都市郊外地域の工業と住宅の開発によって、大都市圏だけを独占的に成長させて国内に格差を生じさせたと思われる。これには、投資効率などの経済的な理由が大きいと思われるが、外国資本の投下が行われるのは、主として首都に限られることから分かるように、外国資本の投入先が首都の優位性に依存するために、首都の郊外地域が成長し、大都市圏が形成されていくものと思われる。

1990年代以降におけるインドの大都市開発と東南アジアの FDI 型新中間層都市との比較から、以下のような共通点をあげることができる。第一に、外資によるインフラ整備・開発を行政主体により行ったことである。生田 (1998; 2001) が述べているように、マレーシアにおいては郊外ニュータウンの形成において公共部門がアーバンマネージャーとして果たした役割は非常に大きい。例外として、ゾーニング規制などの弱いバンコクやマニラは民間主導の都市開発がなされ、スプロール的な郊外開発が進められた (田坂, 1998; 小池, 2001)。第二に、増加する新中間層の居住地としての大都市郊外地域の開発を行うとともに、彼らに郊外地域を志向するような居住地選好を植え付け、欧米的な郊外居住を誘導したことである。第三に、低所得者層に対する住宅供給やスラムなどの低質過密住宅地区の地区改良には公的セクターが開発主体となることである。この傾向は、民間主導による開発が多いバンコクやマニラにおいても同様であるが、澤 (1999) による指摘のように、公的セクターが主体となった再開発が手詰まりとなり、住民主体の居住地改善の動きがみられるところもある。

第四に、同一敷地内に工業団地とニュータウンが合成された職住一致型の都市開発が行われた点である。この背景には、公共交通機関が未発達・未整備であるために職住一致型の都市開発を行わざるを得ないという状況も考えられる。第五に、東南アジア諸国においては首都圏を主とした大都市の過大化に拍車をかけて大都市圏が形成されたのと同様に、インドにおいても既存の大都市圏に外資の投入が偏ったために、東南アジア諸国と同様に既存の大都市圏がますます成長していることである。

次に、両者の相違点であるが、第一に、上記のように東南アジア諸国においては首都圏を中心として外資の投入が行われ、首都を中心とした大都市圏が発展した。一方、社会主義的開発方針が強く残るインドでは、国土の均衡ある発展のために大都市の巨大化防止と機能分散がはかられ、経済後進地域にも税金の優遇処置などによって外資の投入先を分散

させる政策をとっている。しかし、結果として、立地条件の優れた大都市圏に投資が偏り、計画したような国土の均衡ある発展とはなっていない点も否定できない。

第二に、東南アジア諸国とインドにおける外国資本の投資先はともに大都市圏の郊外地域であり、EMR (Extended Metropolitan Regions) 論により指摘されるように、郊外地域の農村の兼業労働力を利用した資本活動の郊外化に特徴がある。しかしながら、相違する点は、東南アジア諸国の都市開発が必ずしも都市内部の再開発との連携を意図したのではなく、新たな投資対象となる郊外地域の開発を主としているのに対して、インドにおける都市開発は、都市内部における在来の中小工場の密集地域の再開発とリンクさせた郊外開発となっている点である。これは、インドの都市開発において旧宗主国のイギリスにおけるニュータウン開発の手法が影響しているのかもしれない。

第三に、東南アジア諸国の郊外開発においては、新中間層のミドルクラスに対する住宅供給が主となっているが、インドにおいては、郊外ニュータウン内において供給される住宅はミドルクラスに偏ることはなく、所得階層に応じた各種の住宅を混合することによって社会階層のバランスをはかるソーシャル・ミックスがはかられている点である。この点で、インドにおける郊外ニュータウン居住者のうち持ち家はミドルクラスというより高所得者階級に占められ、ミドルクラス的な入居者は公的セクターなどの賃貸アパートに居住するなど、住宅の種類ごとの社会階層の違いが大きい。

第四は、最も異なる点であるが、インドにおいては都市開発のマスタープランに農村開発が含まれており、単に大都市圏の郊外開発としての位置づけだけではなく、むしろ大都市圏の過大化・過密化を防止するために、その周辺の農村地域の振興・開発を計画している点である。生田(2001)によると、マレーシアの都市発展戦略の中には東岸の新しい都市システムの育成をめざしたものがあり、農業・農村開発の核としてのニュータウン開発も含まれているようであるが、大部分は工業団地開発と大都市周辺のニュータウン開発である。

上記のように、多様な国家群である東南アジアとインドとを都市開発面から単純に比較することは、その多様性ゆえに困難である。しかし、急速な工業化とともに大都市圏の整備が進みつつある東南アジア諸国に対して、インドの大都市は周辺地域の膨大な農業人口を抱え込みながら都市開発を行わなければならない、これらの周辺地域を整備しながら都市開発を行う方策を模索している。

[追記] 本発表をするにあたり、資料収集や現地調査に科学研究費補助金「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造（課題番号:13372006）」（代表：岡橋秀典）の一部を使用した。

文 献

- 阿部和俊 (2001)：『発展途上国の都市体系研究』地人書房。
- 生田真人 (1998)：日本・韓国・マレーシアの都市システム再編。松原宏編著『アジアの都市システム』九州大学出版会，pp.271-298。
- 生田真人 (2001)：『マレーシアの都市開発——歴史的アプローチ——』古今書院。
- 大内アカーシ，K. (1989)：新興工業都市の形成——グルガオン——。佐藤 宏・内藤雅雄・柳沢悠編『もっと知りたいインド I』弘文堂，pp.326-338。
- 岡橋秀典 (1999)：デリー首都圏地域 (NCR)における工業団地開発。地誌研年報 8号，pp.9-31。
- 北川建次 (1985)：インドの都市システム。山口岳志編『世界の都市システム——新しい地誌の試み——』古今書院，pp.205-224。
- 小池賢治 (2001)：首都圏・カルバソンの開発と財閥。中西徹・児玉徹・新津晃一編『アジアの大都市4 マニラ』日本評論社，pp.147-171。
- 小長谷一之 (1999)：都市構造。宮本謙介・小長谷一之編『アジアの大都市2 ジャカルタ』日本評論社，pp.87-116。
- 小島麗逸・幡谷則子編 (1995)：『発展途上国の都市化と貧困層』アジア経済研究所。
- 澤 滋久 (1999)：カンボンの変化。宮本謙介・小長谷一之編『アジアの大都市2 ジャカルタ』日本評論社，pp.231-252。
- 高山正樹 (2000)：都市経済構造の変化と中間層の成長。生田真人・松澤敏雄編『アジアの大都市3 クアラルンプル・シンガポール』pp.63-88。
- 田坂敏雄 (1998)：バンコク世界都市化仮説。田坂敏雄編著『アジアの大都市1 バンコク』日本評論社，pp.1-41。
- 中山修一・藤原健蔵・北川建次 (1979)：インドの地域開発政策の展開と問題。経済地理学年報，第25巻第3号，pp.1-16。
- 三宅博之 (1989)：インドの都市。佐藤宏・内藤雅雄・柳沢悠編『もっと知りたいインド I』弘文堂，pp.303-311。
- 由井義通 (1999)：デリー首都圏 (N.C.R.)ノイダの都市開発と住宅供給——住宅供給と居住者の特徴——。地誌研年報 8号，pp.33-57。
- National Capital Region Planning Board (1996): *National capital region: Growth and development*. Har-Anand Publications, Delhi.
- Saha, S. K. and Rao, P.S.N.(1995): *NOIDA Surveys 1995: for revision of master plan-2011, final report*. School of Planning and Architecture, New Delhi.

Urban Development in India

Yoshimichi YUI

According to the census of 2001, 742 million people live in rural areas and 285 million in urban areas in India, comprising 72.2% and 27.8% of the population, respectively. The ratio of the urban to rural population is not as high as in many other countries. However, urbanization in India is rapidly proceeding, especially in cities like Mumbai, Kolkata and Delhi, which already have several million residents each, and continue to grow. Many urban problems exist in these cities because most of them are overcrowded. The government has prepared urban planning strategies to resolve the issue of over-urbanization and to control growth. Furthermore, the government has a policy of forcing some industries to relocate to rural areas in order to dissolve regional disparity. The purpose of this paper is to give a clear perspective of urban planning and development in India.

Delhi had primarily been a political city, but has become increasingly industrialized. After India gained independence, Delhi's population increased rapidly and many industries have become established there, which resulted in a lot of serious urban problems due to overcrowded conditions. The government established the DDA (Delhi Development Authority) in 1955, and DDA presented the Delhi Act in 1957. Furthermore, DDA created master plan for Delhi to disperse population and industries. DDA planned to build DMA towns, which are satellite cities like Gurgaon and Faridabad in the surrounding area. In addition, the government has restricted the locations for new factories in Delhi. However, these policies had the unwanted effect of increasing regional disparity because population and industries concentrated in the Delhi metropolitan area. The central government had to prepare a new policy.

The government established the NCRPB (National Capital Region Planning Board) in 1985 to force industries to relocate from Delhi and encourage economic development in rural areas. However, the NCRPB's region of responsibility was the NCR (National Capital Region) with the exception of DMA, and industrial development in the "priority towns" located in outskirts of the NCR was unsuccessful.

The author has focused on development in NOIDA, which is located on the eastern side of Delhi. Although NOIDA is not a DMA town, NOIDA has grown into a major industrial center and as a suburban dormitory town. Because NOIDA is quite close to Delhi, many small industries in old Delhi transferred and a large quantity of the population migrated from Delhi. In addition, many foreign companies invested in NOIDA after the economy was opened to the global market in 1991. The master plan for NOIDA was changed in several times because illegal development increased greatly, and the authorities think much of industrialization.

Comparing the urban development in India and Southeast Asia, urbanization and industrialization in both areas has enforced regional disparity, and foreign investment has enlarged metropolitan areas. A differing point of view is as follows: urban development policies include rural development in India.

アジアにおける自動車産業の新展開 —— 東南アジア～インドを中心に ——

友 澤 和 夫*

Evolution of the Automobile Industry in Asian Countries : Principally Focusing on Southeast Asia and India

Kazuo TOMOZAWA*

目 次

- | | |
|----------------------------|------------------------|
| I. はしがき | IV. タイとインドにおける自動車産業の立地 |
| II. 自動車産業の成長と主要生産国の類型 | V. 分業関係の現状と将来 |
| III. 東南アジア～インドにおける自動車産業の特性 | VI. むすびにかえて |

I. はしがき

1990年代以降のアジアにおける自動車産業には新しい動向が認められる。アジアの自動車生産を牽引していた日本は、1994年に生産台数世界1位の座をアメリカ合衆国に譲ったものの年産1千万台水準を維持しており、その地位は依然として重要である。また、グローバルレベルでの主要投資元として、世界各地において生産・販売機能の展開を積極的に進めている。日本に次ぐ地位にあった韓国では生産台数の急成長がみられるほか、主要メーカーの中には海外への直接投資を実行するものが現れている。中国やインドでは、自由化政策の導入を契機として外資の進出が始まり、自動車市場の拡大が顕著である。東南アジア諸国も総じて自動車産業の育成には熱心であり、1990年代半ばまでは堅調な生産増加が続き、国ごとに特徴を持った自動車市場が形成された。

このように、日本や韓国の企業がグローバルに展開する一方で、中国から東南アジアを経てインドに至る地域では、両国や欧米企業の投資を受けながら自動車産業の成長がみられ、生産拠点の形成が進められている。

本論文は、2002年9月に開催された広島大学総合地誌研究資料センター主催のシンポジウムにおける発表と討論を踏まえて、東南アジア（タイ、マレーシア、インドネシア）とインドを対象に、自動車産業の成長や立地および分業関係を捉えた上で、将来像について

* 広島大学大学院文学研究科；Graduate School of Letters, Hiroshima University

も展望することを目的に起稿したものである。具体的な分析内容は以下の通りである。第1には、アジア各国での自動車産業の成長を捉えるとともに、自動車生産と輸出入の観点から主な生産国を類型化し、対象国の特徴を示す(II)。次いで、対象国の自動車産業の産業的特性を明らかにする(III)。第3には、立地件数の多いタイとインドを対象として、自動車産業の立地パターンを比較検討する(IV)。以上の現状分析に加えて自動車部品貿易の把握を行い、当該地域における自動車産業の分業関係の提示と将来的な展望を行う(V)。

II. 自動車産業の成長と主要生産国の類型

1. 自動車生産の動向

2001年における世界の自動車生産は約5,577万台であり、欧州2,006万台、アジア1,718万、北米1,583万台という内訳である。アジアは世界全体の3割を生産する重要な地位にある。

アジア内では日本の生産台数が突出している。同国の生産のピークは1990年の1,349万台であり、それ以降は現地生産の進展等によって減少傾向にあるが、年産約1,000万台の水準を維持している。これに次ぐのが、1980年代後半から生産台数が急増した韓国である。韓国では、1990年代後半に金融危機の影響を受け需要が低迷したが、2000年までに急速な回復をみせて、年産300万台を超える水準に達した。これら2カ国の自動車生産は、主に自国内に本拠を置く企業によって支えられている点に特徴がある。

日本と韓国を除くアジアの自動車生産は、外資と密接な関わりをもって進展している。中国では「解放改革政策」の導入によって1980年代後半から順調に生産量が増えており、2000年には200万台を突破した。自動車国産計画の進捗は政府の見込みよりも遅れているが、近年は外資との合弁企業が相次いで設立され生産台数増加に拍車がかかっている(図1)。インドも経済自由化政策の推進にともなう経済成長を背景に自動車生産が増加し、2001年には85万台に達した。ここでも外資の直接投資による工場の設立が、生産増加と市場の拡大に寄与している。

これらに続くのが東南アジアのタイ、マレーシア、インドネシアであり、2001年の生産台数はそれぞれ45.9万台、28.6万台、27.9万台であった。東南アジアでは、自動車産業に対する政策および市場特性は国ごとに大きな差異がある。マレーシアは1980年代より政府主導の国民車構想を進めており、乗用車中心の市場構造となっている。一方、タイとインドネシアでは日系企業を中心とした外資が自動車生産の主体であり、各々ピックアップト

ラックと多目的車の市場シェアが高い。ただし、いずれの国も通貨危機の影響により1998年に生産が低落し、その後は回復基調にあるものの97年水準には未だに戻っていない。

1990年時点ではアジアの自動車生産総数の85.5%を日本が占めていたが、上記のようなアジア各国での自動車産業の成長により2000年にはその値は57.6%までに低下した。アジアでは、単一の国に生産が集中していた段階から、新たに複数の生産国が台頭する段階にシフトしつつあると言える。

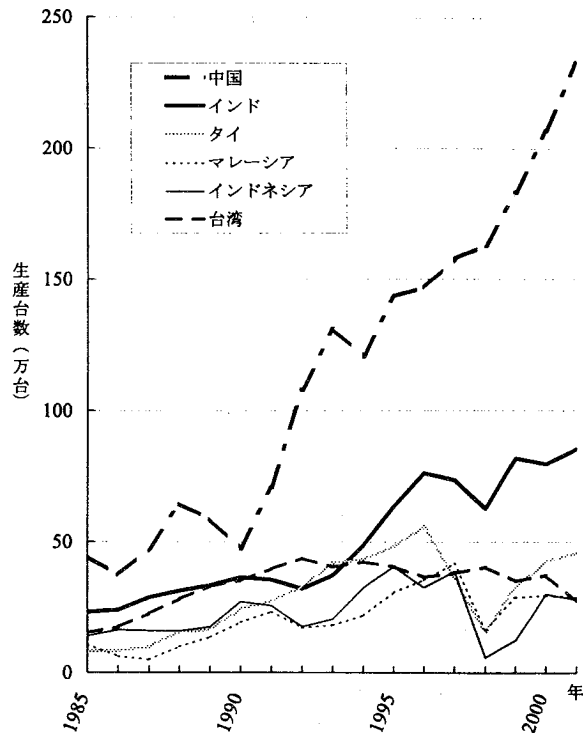


図1 アジアにおける自動車生産の推移

注：日本と韓国を除く。

資料：(株)日刊自動車新聞社『自動車年鑑ハンドブック』により作成。

2. アジア自動車生産国の類型

以上のアジアにおける自動車生産国の特徴を捉えるため、生産台数に対する輸出台数および輸入台数の比率（百分率表示）を指標として類型化を行った¹⁾。その結果、表1に示すようにA～Dの4つの類型が得られた。以下、各類型について説明する。

類型A 日本と韓国が該当する。輸出比率が40ポイントを超える両国では、国内市場のみならず輸出を指向した生産がなされているといえる。また、輸入比率をみると韓国は0.2、日本も1.9

と小さく、双方ともに国内市場における輸入車の比率が低いことが示される。以上より、両国の自動車産業は国内市場を確保し、かつ輸出を強く指向する性格を共通の特徴としていえる。

類型B 中国とインドが該当する。輸出面からみると、インドでは周辺国などへ4.7万台を輸出しているが、輸出比率は5.1ポイントと小さい。中国については統計が得られな

表1 自動車の輸出入比率（対生産台数、2000年）

類型	国名	輸出比率	輸入比率
A	韓国	42.3	0.2
	日本	44.9	1.9
B	インド	5.1	0.8
	中国	n.a.	5.7
C	インドネシア	0.3	22.6
	マレーシア	5.9	26.8
D	タイ	35.9	11.2

注：輸出（入）比率＝輸出（入）台数÷生産台数×100

資料：(株)日本自動車工業会『世界自動車統計年報』により作成。

タイ、インド、インドネシアの輸出については各々の自動車工業会、マレーシアは Malaysian Industrial Development Authority の資料による。

いが、生産コストが高いため輸出を指向した生産は現状では困難と判断される。輸入比率については、インドが0.8、中国が5.7であり、日本や韓国と同様に国内市場における輸入車の持つ意義は小さい。これは政策的に国内市場が保護されてきた経緯に基づいている。以上より、両国での自動車生産は基本的には国内市場向けになされ、国産車中心の市場構造となっている。

類型C 東南アジアのマレーシアとインドネシアが該当する。両国の輸入比率は20ポイント以上の値を示している。この数値は、国内生産のみでは自動車需要を満たすことができず、海外からの輸入に依存する部分があることを示している。輸出比率については、マレーシアが5.9、インドネシアが0.3と共に小さい³⁾。以上より、この2カ国の自動車産業は基本的には国内市場を指向した生産を行うが、それによって需要が満たされていないため輸入国の性格を共通に持っていると言える。

類型D タイのみが該当する。同国の輸出比率は35.9、輸入比率は11.2であり、活発に自動車貿易を行っている状況が示される。ただし、同国は1995年にはほとんど輸出実績がない状態であり、その時点では類型Cの特徴を有していたと見なされる。しかし、5年後の2000年には15.3万台を輸出し、この数年間で輸出国としての性格を強めることになった。この理由はIVで後述するが、端的には通貨危機によるパーツ安を背景に、同国に立地する企業が海外市場へ生産を振り向けたことによる。

以上により得られた4類型と自動車産業の成長を関係づけると、輸出指向に特徴づけられる類型Aの日本と韓国では、1990年代後半から国内生産は頭打ちとなっており、海外での現地生産拡大の方向に徐々にシフトしている。高成長を示したのは類型Bのインドと中国であり、国内市場の拡大によって支えられている。類型CとDが属する東南アジアでは通貨危機の影響により1990年代後半に生産が低落したが、輸出に転換できた類型Dのタイでは回復が早く、最近の生産台数の伸びに格差が生じている。

III. 東南アジア～インドにおける自動車産業の特性

本章では東南アジア3国とインドにおける自動車産業の特性についてみておきたい。

1. タイ

タイの自動車市場は、農村人口が約7割を占めることを反映し、大まかには乗用車1に対して商用車2の構成となる。なかでも税制面で優遇されてきた1トン型のピックアップトラックが³⁾、自動車市場の中心となっている。

表2 タイにおける自動車企業の概要

企業名称	工場所在地(県)	生産開始年	資本金	株式構成(%)	従業員数
1 Siam Motor & Nissan Co., Ltd.	サムットプラカーン	1962	0.1	日産 (25)	400
2 Hino Motors (Thailand) Ltd.	サムットプラカーン	1962	7.1	日野 (34)	908
3 Toyota Motor Thailand Co., Ltd.	サムットプラカーン チャチューンサオ	1964 1996	45.2	トヨタ (84.6)	4,036
4 Isuzu Motors Co., (Thailand) Ltd.	サムットプラカーン	1966	15	いすゞ (47.9)	1,450
5 Siam Nissan Automobile Co., Ltd.	サムットプラカーン	1977	10.1	日産 (25)	1,700
6 MMC Sittipol Co., Ltd.	バンコク チョンブリー	1980 1992	161.5	三菱自工 (99.9)	2,945
7 Nissan Diesel (Thailand) Co., Ltd.	パトゥムターニー	1987	4	日産ディーゼル (30)	66
8 Honda Automobile (Thailand) Co., Ltd.	アユタヤ	1992	54.6	本田技研 (91.4)	1,962
9 Auto Alliance (Thailand) Co. Ltd.	ラヨーン	1998	50	フォード (50) マツダ (45)	1,965
10 General Motors Thailand Ltd.	ラヨーン	2000		GM (100)	1,400
11 BMW Thailand Ltd.	ラヨーン	2000	10	BMW (100)	

注：空白は不明，資本金の単位は億バーツである。

資料：日刊自動車新聞社（2002）『自動車年鑑ハンドブック2002～2003年版』，各社のHPなどより作成。

同国の自動車企業11社の概要を表2に示す。タイの民族資本が単独で設立した自動車企業は存在せず，外資企業，または外資との合弁企業により生産が行われている。その中では日系が8社と最多であり，日本企業によって同国の自動車産業が支えられてきた側面が強い。日系自動車企業の設立

自体は1960年代に始まるが，投資は1980年代に入って集中して行われ，これが日系部品企業の進出と現地の部品企業の成長を呼び起こした。現在タイに設立されている日系の部品製造企業数は154社であり⁴⁾，東南アジアから南アジアにかけての地域では最大規模となっている（表3）。

ここで通貨危機前後の日系企業の動きを述べておく。1990年代中頃には，タイでは経済の高成長が予測され，需要の増加を見込んだ日系企業は工場の新設や拡張を行い生産能力を増強した。しかし，通貨危機を原因とする不況により需要が落ち込んで，国内販売はピークである1996年の58.9万台から98年には14.3万台に低落した。各企業は従業員の削減や生産ラインの休止を行うなど一時は混迷したが，パーツ安を利用してオーストラリアやヨーロッパなどの海外市場に生産車両を振り向けることで，この危機を乗り切った。海外市場に展開し得たのは，タイでは部品企業の集積が厚く現地調達率が高かったため，パーツ安

表3 日系自動車部品企業の設立状況

	製造・加工	販売・輸出入
タイ	154	14
マレーシア	43	4
インドネシア	66	1
インド	42	1

注：自動二輪車関係も含む。

資料：東洋経済新報社（2002）

『海外進出企業総覧国別編』より作成。

をそのまま利用できたためである。

1990年代後半以降には、日系以外のグローバル企業もタイを東南アジアにおける生産拠点とするために新規投資を実行している。タイは、部品産業の集積や産業インフラの整備が進んでいる点において評価が高く、GM、フォード（マツダとの合弁事業）、BMWの現地法人の設立をみた。これらの企業も国内市場のみならず、東南アジアやオセアニアへの供給拠点としてタイ工場を位置づけている。また、日産の現地法人を利用したルノーの委託生産にみられるように、提携先の工場を活用した生産も始まっている。さらには、自動車事業の統括会社の設立や日本からの生産のシフトも相次いでいる。本田技研はASEAN事業の統括会社をバンコクに置き、同域内での生産から販売に至る戦略を担当させる体制を築いた。いすゞとトヨタは2003年から投入されるピックアップトラックの生産をタイに移管し、同国を輸出拠点と位置づけると同時に日本での生産を休止した。このように自動車企業におけるタイの戦略上の地位は飛躍的に向上していることが分かる。

タイはWTOとの合意に基づいて、自動車メーカーに対する部品国産化要求を2000年に撤廃した。これによる輸入部品使用の容易化は、同国への進出が遅れていた欧米メーカーの新規事業設立を促進することになるが、国内の自動車部品企業にとっては輸入品と対抗せねばならないことを表す。これは現地調達率の高い日系自動車企業にとっても競争が厳しくなることを意味する。このようにタイは、東南アジアでは自動車生産における自由化の先陣に立っており、今後同国に進出を考える企業にとって競争は厳しいが魅力のある投資先となっている。

2. マレーシア

マレーシアでは、1981年にマハティール首相が国民車構想を打ち出し、83年にはその構想に沿ってプロトンが設立された。93年には第2の国民車メーカーとしてプロドゥアが設立された⁵⁾。プロトン（資本金2.5億リングット）には三菱自工・三菱商事が各々8%の、プロドゥア（資本金1.4億リングット）にはダイハツ・三井物産が32%の出資をしており、前者が普通乗用車を、後者が軽自動車を生産するという分業関係にある。

海外から同国に進出している自動車企業は約20社あるが、いずれもKD組立を行うのみで生産規模は小さい。それは、プロトンとプロドゥアが生産する車両は、国民車に対する優遇措置によって価格が安く設定されるため、他メーカーのシェアが制度的に伸びない構造にあることに基づく。また、輸入車には140%もの高関税をかけている。マレーシアでは乗用車が自動車市場の約86%を占めるが、両国民車メーカーによって乗用車生産・組立総数の93.4%が構成され寡占状態にある⁶⁾。日系ではトヨタと本田が各々1.5%のシェア

を持つのみである。商用車では日系メーカーのKD組立によって生産の8割以上が構成され、その他の外資ではフォードが約1割のシェアを有するにすぎない。

また、自動車部品の購買についても保護主義的な政策が採られ、現地調達率規制があるほか⁷⁾、国内からの調達を義務づけている部品もある。しかし、技術的に高度な部品は輸入に頼らざるを得ない側面も持ち併せており、自動車産業全般においてハイコスト体質となっている。さらには、国民車のほとんどがパートナーの開発車種をベースとしているため、輸出先の新規開拓にはそれらとの調整・契約が必要であり、タイのように輸出に牽引された生産の拡大は本質的に困難な構造にある。

ASEAN 域内では自由貿易地域実現のために、2003年から域内関税を5%以内に引き下げること加盟国は一旦合意した。しかし、マレーシアは完成車や自動車部品の関税引き下げ延期を申し入れ、2年間の猶予期間を設けることが承認された。これは、同国の自動車産業が通貨危機の影響から完全に回復していないこと、また先述した通り、国民車メーカーは自由化すれば国際競争の中で生き残りが難しいと判断されることに基づいている。猶予は認められたものの、ASEAN 全体が自由化に向けて踏み出す中で保護主義的な政策はもはや破棄せざるを得ない状況にあり、同国の自動車産業は近い将来、国際競争に晒されることが予想される。さらには国民車を推進してきたマハティール首相の引退表明も、自動車産業に関する保護政策に影響を与えるものとみられている。

ここで、同国最大の自動車メーカー・プロトンについて多少言及しておきたい。同社はクアラルンプル西方の郊外都市シャーアラム⁸⁾に開発された工業団地に年産23万台の生産能力を持つ工場をかまえ、関連部品企業もその近隣に立地している。車種は三菱車ベースの6車種とシトロエンベースのテラナを生産しており、単一のメーカーとしては東南アジア最大の生産規模にある。マレーシアの人口規模は約2,200万人であり国内市場が小さいため、同社では設立当初から輸出を指向した生産がなされていた。しかし、輸出実績は1997年の2.8万台が最大と芳しくなく、加えて通貨危機後は減少する傾向を示し、2000年には0.95万台にまで低下した⁹⁾。基幹部品の中には輸入に頼るものが多く、通貨安が生産コストの上昇につながったこと、また同社の生産車種はパートナーの開発車両をベースとしているため輸出先が容易に開拓できないこと、といったいわば同社の国際競争における脆弱性が露呈した形となった。こうした脆弱性の改善が、同社ひいてはマレーシアの自動車産業における火急の課題である。

3. インドネシア

インドネシアでは、政府が多目的車を中心とした小型商用車を税制面で優遇しながら自

自動車産業を育成してきたため、市場の約9割が商用車によって占められる。中でもカテゴリー1と呼ばれる5トン未満商用車のシェアが3分の2に及ぶ。

インドネシアでは、タイと同様に日本企業の出資による現地（合弁）法人が多数立地する。日本企業の進出は1970年代より行われ、現在9社が立地している¹⁰⁾。1999年における日系自動車メーカーのシェアは乗用車部門で64.0%、商用車部門で96.9%と傑出している¹¹⁾。アウディ、BMW、プジョー、メルセデスベンツ、オペル、フォードといった欧米企業の進出もみられるが、これら全てを併せても自動車生産全体の1割未満のシェアを有するにすぎず、日本企業主導の下で同国の自動車産業は発展してきたと言えよう。なお、インドネシアでも1996年にスハルト大統領が国民車構想を立ち上げ、その下でティモール・プトラ・ナショナルが国民車メーカーとして出発したが、この計画は失敗に終わった¹²⁾。

また、同国の自動車・同部品分野では、アストラ・インターナショナルを中心とするアストラ・グループと、インドモービルを中心とするグループが2大企業グループを形成している¹³⁾。前者には、トヨタ、ダイハツ、日産ディーゼル、いすゞ、後者にはスズキ、日野、日産の現地法人がそれぞれ含まれる。アストラ、インドモービルは共に華僑系の商業資本であり、インドネシアの自動車産業は他国に比べてディストリビューターの影響力が強い。このため、各社の生産能力に対してブランド数が多く車種当たりの生産台数が小さくなり、生産効率性が低下する原因となっている。

インドネシアは、多目的車両の生産に特化しており、同車両や部品の輸出の点では競争力を有する。しかし、輸出先はブルネイやパプアニューギニアなど市場規模が小さい国が中心であり、タイのように輸出に牽引された生産の回復・拡大が困難である。

4. インド

インドにおける自動車企業の誕生は1940年代に遡り、アジアでは日本に次いで古い歴史を有する。1970年代までは産業保護政策によって国内での生産はインド資本に限られ、閉鎖的な市場が形成されたが、1980年代の部分的自由化、90年代の本格的な自由化を通じて多数の外資企業が進出した。同国は乗用車中心の市場であり、乗用車、多目的車、商用車の構成は、おおまかに4:1:1の比率となる。乗用車では1,000cc以下のコンパクトカーのシェアが高い。

ここでは1980年代以降の動向をみておきたい。部分的自由化期に新設された企業はいずれも日本企業と現地企業による合弁法人であり、インドにおいても自動車産業の成長において日本の投資が重要な役割を果たしたと言える（友澤，1991）。乗用車部門ではマルチ・ウドヨグがスズキの合弁企業として設立され、小型商用車部門ではDCM トヨタ、スワラ

ジ・マツダ、アルウィン・ニッサン、アイシャー・ミツビシの4社が各々現地企業と合併で新設された¹⁴⁾。これにより、保護政策の下で形成されたインド企業による寡占体制がゆらぎ始めた。とくに乗用車部門ではマルチ・ウドヨグが生産する800ccのコンパクトカーが市場を席卷し、そのシェアは約8割に達した。

1990年代になると、「新経済政策」により自由化が一層進められ、外資による企業設立も容易になった。こうした政策的な変化と巨大な人口を背景とするインドの潜在的な市場規模に引き寄せられる形で、韓国企業（2社）、アメリカ合衆国企業（2社）、日本企業（2社）、欧州企業（4社）が現地法人を設立した。現在のインドの自動車企業は表4の通りであるが、この数は日本における自動車企業数よりも多く、既に過当競争に入ったという見方もある。実際にも、インド自動車企業の名門プレミア・オートモービルズと、ダイウ・インディアが2001年以降生産を停止している状態であり、両社は事実上市場から退出したと言える。1980年代から90年代前半において圧倒的なマジョリティを誇ったマルチ・ウドヨグも徐々に市場シェアを下げ、2002年には50%代半ばまでに低下したとみられている。この低下分には、ヒュンダイ・モーター・インディアやタタ・エンジニアリングなどコンパクトカーを生産する企業が食い込んでいる。

表4 インドにおける自動車企業の概要（2000）

企業名称	設立年	所在地 (本拠)	投資額 (億ルピー)	従業者数	生産車種
Hindustan Motors Ltd.	1942	チェンナイ	61.5	11,270	乗用車・多目的車・商用車
Tata Engineering	1945	ムンバイ	568.3	24,440	乗用車・多目的車・商用車
Mahindra and Mahindra Ltd	1945	ムンバイ	71.0	15,653	小型商用車・多目的車
Ashok Leyland Ltd	1948	チェンナイ	154.9	13,489	中・大型商用車
Bajaj Tempo Ltd	1958	ブネー	51.9		小型商用車・多目的車
Eicher Motors Ltd	1959	インドール近郊	9.4	1,021	小型商用車
Maruti Udyog	1981	デリー近郊	386.7	5,770	乗用車・多目的車
Swaraj Mazda Ltd	1983	チャンディガル	2.9	637	小型商用車
General Motors India Pvt Ltd	1994	ヴァローダラ近郊	68.7	461	乗用車
Daewoo Motors India Ltd	1994	デリー近郊	406.8	2,006	乗用車
DaimlerChrysler India Pvt Ltd	1994	ブネー	17.1	332	乗用車
Honda Siel Cars India Ltd	1995	デリー近郊	38.1	811	乗用車
Hyundai Motor India Ltd	1996	チェンナイ近郊	162.0	2,461	乗用車
Volvo India Pvt Ltd	1997	バンガロール			中・大型商用車
Toyota Kirloskar Motor Ltd	1997	バンガロール	71.0	1,500	多目的車
Fiat India Automobiles Pvt Ltd	1997	ムンバイ	169.0	2,171	乗用車
Ford India Ltd	1999	チェンナイ近郊	170.0	922	乗用車
Skoda Auto India	2000	オーランガバード			乗用車

注：空白は不明

資料：Society of India Automobile Manufacturers (2002): *Profile of the India automobile industry* などにより作成。

インドでは、自動車の生産規模は2000年までには100万台に達するという予想が支配的であったが、1999年以降は80万台前後で推移しており、市場の拡大が止まった状態にある。この原因は多面的に把握する必要があるが、諸産業における外国企業の投資が一段落したため、中産階級の拡大がやや伸び悩んでいることに一つの要因があろう。本格的な自由化が開始された1990年代前半には、各産業部門で活発な投資が行われたが、現在では世界的な不況やグローバルスケールでみた投資先としては中国に関心が集まっていることが影響していると考えられる。

IV. タイとインドにおける自動車産業の立地

上で述べてきたように、対象とした地域ではタイとインドにおける1990年代の自動車産業の展開が顕著であったので、両国での自動車工業の立地特性について把握することにする。

1. タイ

タイでは日系企業の存在が非常に大きいですが、これらの所在はバンコク周辺に限られている。比較的早い段階から立地がみられたのは、バンコク県とその南のサムットプラカーン県、北部のパトゥムターニー県であり、日産、日野、トヨタ、三菱、いすゞ、日産ディーゼル各社の現地法人工場7つが所在している（表2）。

タイでは自動車のみならずエレクトロニクス関係など他の産業部門も首都とその近郊に集まる傾向が強く（秋野，1998），こうした一極集中構造を是正し産業立地を分散化するために様々な施策が実行されてきた。その代表的なものが投資委員会（BOI）による投資優遇策であり，国内を3つのゾーンに分けて地方県に立地する企業には優遇措置を講じている（図2）。首都圏（バンコクとその近郊5県）は第1ゾーンであり，優遇措置は最も小さく，かつ大規模な工業用地の供給も乏しいので，現在ではそこに自動車工場が立地することは現実的には困難である。第2ゾーンは首都圏を取り囲む

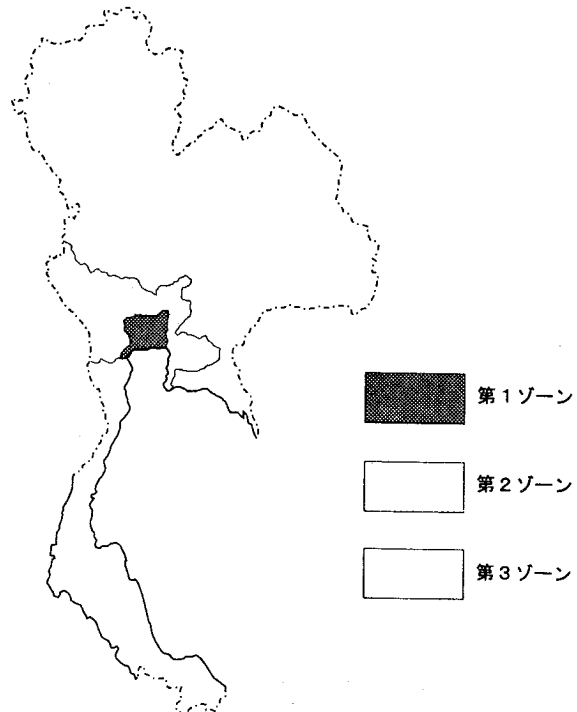


図2 タイにおける投資奨励地域

資料：秋野（1998）により作成。

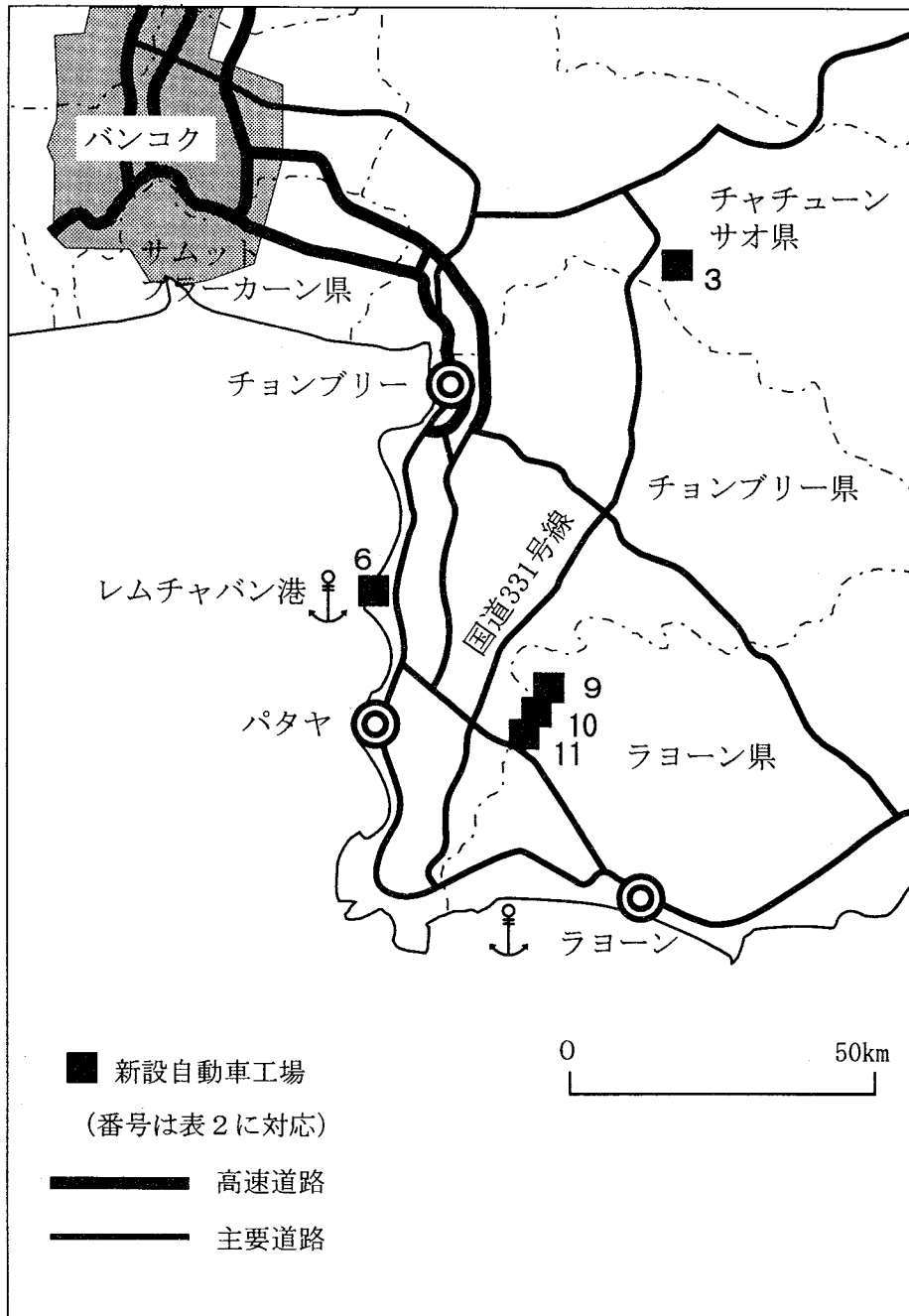


図3 タイの東部臨海開発

10県、第3ゾーンはそれ以外の60県であり、バンコクからみると同心円状に線引きがなされている。

こうした優遇制度に基づいた立地誘導策に加えて、首都圏に代わる新たな産業の受け皿形成を目的として実施した東部臨海地域の開発が、工業の分散化において重要な役割を果たしている。ここでいう東部臨海地域とはバンコクの南東80~200kmに位置するチャチュンサオ、チョンブリー、ラヨンの3県であり(図3)、1980年代から90年代にか

けて大規模な地域開発が進められてきた。開発の内容は、バンコク～チョンブリー～パタヤ間の高速道路建設、鉄道網の敷設、バンコク港に代わるレムチャンバン商港の建設、工業団地の造成などであり、基礎的な産業インフラを整備し、そこに企業や人口を誘導しようとしたものである。工業団地は、当初はレムチャンバンなど臨海部に造成されたが、1990年代には国道331号線に沿った内陸部が開発の中心となった。工業団地の開発は政府系の会社のみならず民間企業が実施している点に特徴がある。

1990年代に新設された自動車工場の中には、この東部臨海地域に立地するものが多い。三菱自動車の現地法人であるMMCシティポールは1992年にチョンブリー県レムチャンバン工業団地に、トヨタ・モーター・タイランドは1996年にチャチューンサオ県のゲートウェイ・シティ工業団地に、それぞれ新工場を稼働させた。いずれも既存工場を商用車系車種専用とし、新工場は乗用車の生産に特化させることで効率を高めることに狙いがあった¹⁵⁾。フォードとマツダの合弁会社であるオートアライアンス・タイランド（1998年操業開始）およびGMタイランド（2000年操業開始）は、ラヨン県内陸部のイースタン・シーボード工業団地に立地している。ここには約50社の自動車関連企業も立地し、新たな自動車産業地区の観を強めている。これと近接するアマタ・シティ工業団地では、BMWタイランドが2000年に乗用車の生産を開始した。ラヨン県は第3ゾーンの指定であり、優遇措置と産業インフラの両面で立地条件に優れ、工場を置くメリットが高い。本田技研の現地法人（1992年生産開始）のみが、東部臨海地域ではなく、バンコクから約80km北に離れたアユタヤのロジャーナ工業団地に立地している。

このように近年の自動車工場の新規立地は、工業分散化政策や工業団地開発によって、バンコクから約80～120km離れた場所で行われており、分散傾向にある。近年立地した日系の部品企業をみても同様の範囲での立地傾向を示している。ただし、この距離帯ではバンコクからの通勤も可能であり、全国的な空間スケールで見れば、首都圏とその周辺での集積を一層強化していると捉えられる。この集積規模は東南アジア随一であり、「東南アジアのデトロイト」との表現も徐々に正鵠を得た形容になりつつある。

2. インド

インドの自動車産業の立地については、友澤（1998, 2003）などにおいて述べてきたので、ここではそれを要約する形で特徴を概略する。自由化以前の同国では、ムンバイ（ボンベイ）、プネー、コルカタ（カルカッタ）、チェンナイ（マドラス）を中心に自動車企業が興り（表4）、部品企業もこれらの都市を中心として立地が進んだ（図4）。デリー首都圏（デリー、ファリダバード、グルガオン）では、四輪車の生産はこの時期には行われな

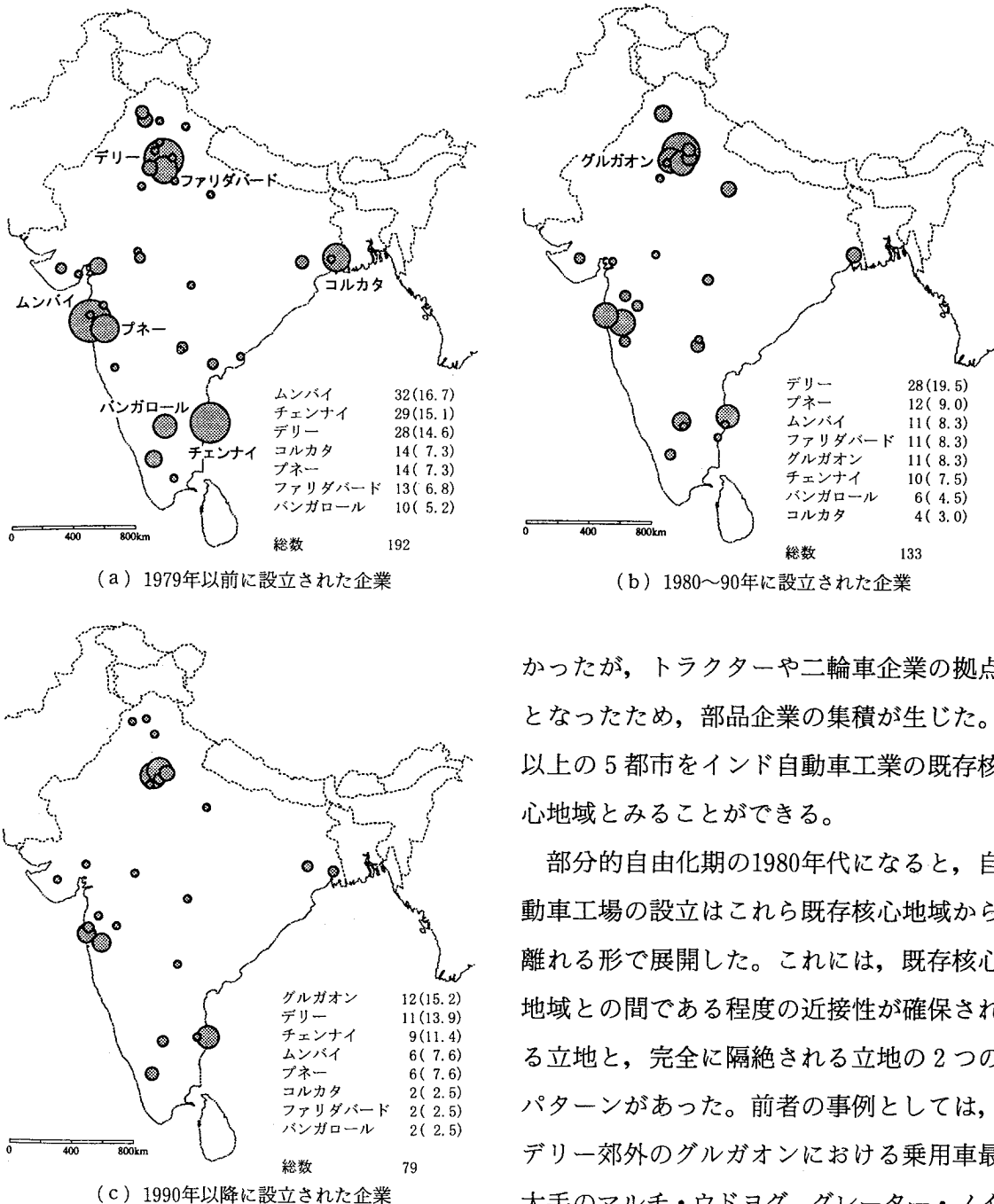


図4 インドにおける自動車部品企業の立地

資料：ACMA (2002) *Buyer's guide* により作成。

注：カッコ内の数値は総数に占める割合

デーシュ州インドール郊外のピータンプルにおけるアイシャール・ミツビシ（現アイシャール・モーターズ）、ヒンドスタン・モーターズ、バジャージ・テンポの工場立地が挙げられる（友澤，1997）。この時期は政府による立地誘導が働いており、地域格差の是正を目的としてグリーンフィールドに開発された工業団地が自動車工業新規立地の受け皿となった。部品企業の立地は、マルチ・ウドヨグの生産台数増加を受けてデリー首都圏に集中する傾

かったが、トラクターや二輪車企業の拠点となったため、部品企業の集積が生じた。以上の5都市をインド自動車工業の既存核心地域とみることができる。

部分的自由化期の1980年代になると、自動車工場の設立はこれら既存核心地域から離れる形で展開した。これには、既存核心地域との間である程度の近接性が確保される立地と、完全に隔絶される立地の2つのパターンがあった。前者の事例としては、デリー郊外のグルガオンにおける乗用車最大手のマルチ・ウドヨグ、グレーター・ノイダにおけるDCMトヨタの設立が挙げられる。後者の事例としては、マディア・プラ

向が強まり、この間に設立された企業の38%を当該地域が占めた。また、ピータンプルのような新しい工業地域にも分工場や子会社の形で部品工場が設立された。

1990年代の本格的自由化期には、既存核心地域の中ではデリーとチェンナイの郊外に新規立地がみられたのに対して、コルカタやムンバイの地位は低下した点が注目される。チェンナイ近郊にはフォード、現代自動車、ヒンドスタン・モーターズ（三菱自工との合弁工場）の乗用車工場が新設され、デリー郊外においても大宇自動車、本田技研の現地法人が設立された（友澤，1999）。一方、コルカタはヒンドスタン・モーターズの発祥の地であったが、労働争議が相次いで企業経営に著しい支障が生じたため、生産機能を各地に分散させると同時に本社機能もチェンナイに移転した。ムンバイではプレミア・オートモービルズが現在稼働を休止し、生産が行われていない状態である。新設部品企業の立地をみても、デリー首都圏やチェンナイにおいて好調であるのに対して、ムンバイとコルカタの構成率は徐々に低下している。この傾向は、上述した自動車企業の動向と対応したものと言える。いま1つ注目されるのは、トヨタやボルボのバンガロールへの進出である。バンガロールはIT産業都市として著名であるが、インドの中では快適な気候条件に恵まれ、機械産業の集積も厚く、また工科系大学が多数所在してエンジニアの供給力が高いことが、新規投資を集める要因となっている。

以上、インドとタイの自動車産業の立地をみてきたが、タイではバンコク首都圏が唯一の集積地であるのに対し、インドでは複数の集積地が存在した点に大きな差異があった。これには、両国の歴史的な経済発展過程が関係しており、タイが極端な首位都市卓越型の経済地域構造を示すのに対して、インドでは国土の東西南北に同ランクの大都市が存在し、それらを軸とした地域経済構造を持つ点が反映したものと解釈できる。1980年代以降になると、双方において新設工場は既存の集積地から離れたグリーンフィールドに開発された工業団地に立地している点が共通している。タイでは東部臨海地域が該当するが、交通条件の改善によって首都圏と一体化しつつある。インドではデリーやチェンナイのように郊外に新規投資が行われ累積的に発展・拡大している自動車産業集積地がある一方で、コルカタやムンバイのように主導メーカーの不振によって集積地としての地位が低下しているものもあり、集積地間での動向に差異がみられた。

V. 分業関係の現状と将来

1. 現 状

これまで東南アジア～インドにかけての地域を対象として、自動車の生産や貿易、およ

表5 自動車の輸入先 (2000年)

単位：%，台

	日 本	アメリカ 合衆国	ド イ ツ	イギリス	フランス	イタリア	スウェー デン	韓 国	輸入台数
マレーシア	77.1	0.0	7.6	1.2	2.5	0.8	3.7	7.1	79,928
インドネシア	64.1	0.9	8.5	0.5	1.2	0.0	0.1	24.7	68,035
タイ	70.9	0.6	14.3	3.5	1.8	0.1	4.8	4.1	49,347
インド	75.9	0.3	16.9	1.0	0.6	0.0	5.4	0.0	6,536

資料：(株)日本自動車工業会 (2002)：『世界自動車統計年報』より作成。

び工場立地について分析してきた。本節では、それらの分析結果に自動車部品の貿易状況を加味して、当該地域における自動車産業の分業関係を捉えることにする。

世界の主要自動車企業側からみると、こうした国々の自動車需要を満たすためには、単純には2つの方法があると言える。第1の方法は、完成車両の輸出による供給である。これには相手国の輸入枠や関税率が関係し、国産化政策を採る場合には自ずと限られた台数になる。東南アジアでは、国内で生産されていない車種を中心に自動車市場の20～30%が輸入車のシェアであった。インドでは国産化を指向しているため関税率は高く、輸入台数は7千台に満たず市場シェアも低かった。ところで、これら諸国の自動車輸入先をみると日本の割合がおおよそ3分の2以上となり、大部分を日本に依存していることが分かる(表5)。それ以外では、韓国がインドネシアで約4分の1を、ドイツがタイとインドで十数%程度を構成し、それぞれ第2位に入るのを除くと、残りの国は微々たるシェアに留まっている。このように当該地域の輸入車市場では、日本車が支配的な地位にあると判断される。当該地域内では、統計書には項目がないものの、IIとIIIでの分析において触れたように東南アジア諸国間では自動車の貿易は少数ながら認められる。これは生産車種の違いを反映した双方向的取引であるが、分業関係があると言える水準には現状では遠い。また、東南アジアとインドの間での自動車貿易は皆無に等しい状態であり、分業関係は見出せない。

第2の方法は、現地生産である。当該国が自動車の国産化政策を採る場合や、独自の市場特性を有する場合には、現地法人を設立して、そこから車両を供給する方法が一般化している。これまでみてきたように、タイやインドネシアでは当初より日本企業の進出が活発であった。マレーシアでは国民車のシェアが高いが、それは日本企業の出資と技術供与に頼る面がある。したがって、現地生産という点でも当該地域では日本企業が主導してきたと言える。また、日本企業は東南アジアを1つの市場とはみなさず、国を単位とする市場テリトリーを設け現地法人の配置を進めた。これは当該国の政策や市場ニーズの違いに対応するためであり、その結果生産台数の面ではそれほど大きくない工場が各国に設けられた。

1990年代後半になるとタイでは、欧米の自動車企業が現地法人を設立して本格的に事業を展開しており、日本企業のみが現地生産に従事する構造は崩れつつある。インドにおいても1980年代の部分的自由化期には日本企業の進出に限られたものの、本格的自由化が始まった1990年代以降には、世界の主要自動車メーカーが相次いで生産子会社を設立しており、同様の傾向が看取される。

このように対象とした地域では、当初日本の自動車メーカーの進出が活発に行われ、近年になって世界の主要企業の進出が始まったことが明らかになった。ところで、自動車生産には多数の部品を使用するため、その調達方法が進出企業にとっては重要な課題である。調達方法には複数の選択肢があるが、ローカルサプライヤーとよばれる現地資本の企業から調達する方式と、本国の部品メーカーに進出してもらい、そこより調達する方式が一般的である。基本的には各メーカーともに原調率を高める方針であり、日系自動車企業であるならば、日系の部品企業を中心にローカルサプライヤーからも調達している。しかしながら、なお現地では確保し難い部品も相当点数存在している。

これには輸入という方法で対処せざるを得ない。自動車部品の貿易については、各国の貿易統計により実態を知ることができる。ただし、個々の部品ごとに取り相手国と金額を掲載しているケースが多く、自動車部品として一括りにまとめたレベルで数値を得るのは意外に困難である。東南アジアではマレーシアのみが自動車部品という単位で統計項目を設けているため、本稿では同国と部品工業会の資料により貿易状況が把握可能なインドの2つを取り上げて、実態をみることにする。

まず、マレーシアの自動車部品貿易(2000年)は、輸入額が11.8億リングットに対して輸出額が5.3億リングットであり、大幅な入超となっている(表6)。輸入先としては日本が最大で40%以上を構成し、自動車生産における同国との関係の密接さが現れている。残りは10%未満となるが、タイとインドネシアが上位に位置し、部品の中には近隣国から調達されるものがあることが示される。輸出先はより分散的であり傑出したものはないが、タイが最大でありシンガポールがこれに続く。さらには、インドネシアも台湾や日本と同水準にある。以上より、マレーシアでは輸入先として日本が傑出していること、東南アジア内で自動車部品の相互貿易が行われており一定の分業関係があること、の2点を指摘できる。

インドの自動車部品貿易(1998年)は輸入額が159億ルピー、輸出額が127億ルピーであり入超ではあるが、その差はマレーシアに比べると小さい(表7)。輸入先をみると日本が40%を超える値であり、マレーシアにおいてと同様に傑出した存在である。日本以外では、アメリカ合衆国やドイツ、韓国などインドに現地法人を有する自動車企業の本籍国が上位を占めている。輸出先をみると、欧米の主要自動車生産国が上位に入っている。国単

表6 マレーシアの自動車部品貿易（2000）

輸 入 先	金 額 (千リンギ)	構成率 (%)	輸 出 先	金 額 (千リンギ)	構成率 (%)
日 本	525,060	44.6	タ イ	64,309	12.2
ド イ ツ	113,906	9.7	シンガポール	59,540	11.3
タ イ	110,566	9.4	台 湾	54,688	10.4
インドネシア	99,322	8.4	日 本	50,409	9.5
フィリピン	37,073	3.2	インドネシア	49,727	9.4
台 湾	36,879	3.1	イ ギ リ ス	41,454	7.8
アメリカ合衆国	35,958	3.1	アメリカ合衆国	41,443	7.8
			フィリピン	21,159	4.0
			南アフリカ	15,252	2.9
			香 港	10,913	2.1
計	1,176,073	100.0	計	528,378	100.0

資料：Malaysia external trade statistics 2001より作成。

表7 インドの自動車部品貿易（1998）

輸 入 先	金 額 (百万ルピー)	構成率 (%)	輸 出 先	金 額 (百万ルピー)	構成率 (%)
日 本	7,045	44.3	アメリカ合衆国	2,944	23.2
アメリカ合衆国	1,774	11.2	ド イ ツ	1,511	11.9
ド イ ツ	1,356	8.5	イ ギ リ ス	1,163	9.2
韓 国	1,105	7.0	フ ラ ン ス	551	4.3
イ タ リ ア	1,104	6.9	アラブ首長国連邦	522	4.1
イ ギ リ ス	857	5.4	イ タ リ ア	469	3.7
タ イ	471	3.0	ス リ ラ ン カ	462	3.6
フ ラ ン ス	440	2.8	エ ジ プ ト	347	2.7
			ナイジェリア	272	2.1
計	15,890	100.0	計	12,672	100.0

資料：ACMA (2000): Fact & Figures より作成。

位でみれば日本との間でのみ入超で、それ以外の自動車生産国との間ではむしろ出超である。この事実は、インドに現地法人を持つ外資企業（日本を除く）は技術的に高度な部品を本国から輸入する一方で、労働集約的部品の調達先の1つとしてインドを位置づけていることを示唆している。また、同国には輸出専門の部品企業が多数存在し、海外での販売先を独自に開拓していることも反映している。南アジアの近隣国やアフリカにも部品の輸出が一定程度認められるなど、インド製の自動車部品はマレーシアと比較するとグローバル市場により広く流通していることが示され、ユニークな特徴を持っている。

以上の考察より明らかになることは、東南アジア～インドの地域においては、自動車お

よび同部品の輸入先として、また現地に設立した法人数や生産活動の各面で、日本企業が果たしている役割が極めて大きいということである。そして、この関係は現状では一方向的なものであり、これら諸国から日本へ向かう投資、あるいは完成車や部品のフローは未だに微々たるレベルに留まっている。企業論的な見方をすれば、この状況は、日本企業が垂直的な企業内分業関係をこれらの地域に展開しながら拡大再生産を行ってきた結果と捉えられる。ただし、最近では日本企業も当該地域からの車両の輸入を行うなど水平的な取引が一部で始まっており、従来の構造が変化する予兆もみられる。

2. 将来

ここでは前節での現状把握と考察結果を基にして、当該地域の自動車産業における分業関係の将来像について展望したい。

まず日本との貿易関係についてみたい。この点では、日本企業は現地生産を強化する方向にあり、日本からの輸出による供給は現地法人を通じての生産・供給に切りかわりつつある。したがって、今後の輸出は高級車など現地で生産しない車種・モデルに限定されてくることが予想される。また、タイなどの現地法人は輸出拠点としての機能を兼ねるものが多く、これまで日本が行ってきた輸出、とくに距離的に近い東南アジアやオセアニアへの輸出を代替する可能性が高い。部品についても基本的には現地調達率を高める方針を採っており、また現地の部品産業の裾野も広がっているため、東南アジア・インドの双方に対する部品輸出は、減少していくことが予想されよう。今後は、日本でしか生産できない高度な技術を要する部品のみが、輸出品目として残ることになるだろう。むしろ、部品のグローバル調達の進展や、さらには低価格車両の逆輸入により、これらの国々からの自動車関連の輸入増加が考えられ、貿易は双方向的な内容に変化するであろう。

東南アジア内では、AFTA（ASEAN 自由貿易地区）の成立による自動車産業の再編成が予測される。AFTA は域内貿易の関税率を5%未満に引き下げ、自由貿易を活発化させることに目的があり、2003年から実施される予定である。これまでは市場の質的差異や関税障壁のために、外国企業は国別に投資を実行してきたが、AFTA が成立すれば、生産を特定の拠点に集約化し、そこからASEAN全体に供給することが可能となる。これは、国ごとに小規模な拠点を複数配置する状態から、特定の拠点に生産を集約し規模の経済性を追求する戦略を可能とするため、自動車産業の立地再編成が生じることが予測される。この見方に立つと、自由化を早い段階から進めてきたタイに優位性があるとみられ、国産車を保護する政策を継続しているマレーシアには不利となるだろう。ASEANの臨時閣僚会議（2000年5月開催）においてマレーシアが自動車関連の関税引き下げの猶予を申請

した際に、タイがこれに最も反発したことにもこの構図がよく表れている。また、自動車工場の立地には、こうした関税問題だけでなく産業インフラの整備状況、部品産業の集積や技術力などトータルな基盤の有無が重要であるが、こうして面でもタイが有利と言え、同国は東南アジアの自動車生産の拠点としてさらに成長する可能性が高い。

しかし、東南アジアにおける自動車産業の構造をみると、単純にタイに生産が集約されるとは言い難い面がある。東南アジアの自動車市場は、タイがピックアップトラック中心、マレーシアは乗用車中心、インドネシアはバン型多目的車が中心というように質的な差異があり、生産面でもそれに対応した現地法人の設立、および部品企業の進出や育成が行われてきた。したがって、車種別にみれば、各国それぞれに優位性を発揮できる部門があり、こうした枠組みに沿った分業関係が併存していくことも見込まれる。タイのアジア専用小型乗用車・ピックアップトラックの生産・輸出拠点化は主要企業の既定方針であるが、インドネシアが多目的車の生産・輸出によって、補完的な役割を果たしていくシナリオは充分考えられる。マレーシアは、プロトンを代表とする国民車メーカーがグローバルな競争下で戦えるだけの改革を実行できるかに掛かっている。より具体的には、域内からの輸入車両に対抗できる車種の開発が必要である。この点では独自開発し国内では販売の好調なワジャの輸出開始（2003年）の成果が注目される。

東南アジアでは現状においても相互の自動車部品取引があり分業関係がみられるが、関税率が引き下げられると、域内での自動車生産の増加に連動して貿易額が急増することが予想されよう。ただし、クアラルンプール首都圏とバンコク首都圏を直接結ぶコンテナ定期航路が現状では存在しないように、長い海岸線を持つ割には東南アジア諸国間のコンテナ定期航路網の密度が低いことが問題である。各国はこれまで高速道路の整備に力を入れてきたが、AFTAを円滑に機能させるためには、海上輸送網を整備し域内の貨物流動を円滑化することが必要条件となる。

ASEANとインド間では、2002年9月に自由貿易の議論が始められたばかりであり、現状では貿易や投資を通じた分業関係はほとんどみられない状態である。企業レベルでもインド事業と東南アジア事業を有機的に結合させようとする動きはなく、相互に独立した市場とみなしている。両地域間の自動車関連の貿易や分業関係の形成は、この議論の進展次第であり、中国とASEAN間の自由貿易の議論と併せて、まだまだ先のことになるかと予測される。したがって、今後の10年という期間で展望すれば、アジアの新興自動車市場は、中国、東南アジア、インドという3つの地域単位で生産と供給機能の配置が進むとみられる。

VI. むすびにかえて

本稿は、東南アジア～インドにかけての地域を対象として、自動車産業の成長や立地および分業関係を捉え、かつ将来像についても言及することを目的に起稿したものである。考察の結果、日本企業が現地生産・現地調達を強める中で、日本からの車両や部品の供給が低下していくこと、およびこれら諸国から日本への自動車関連の輸出が増加することが予測できた。また、東南アジアでは自由貿易圏の成立によりタイへ生産拠点が集約される見通しが高いが、既存の生産基盤を活かしてインドネシアやマレーシアが補完的な役割を果たす可能性もあることを示した。そして、今後しばらくは、中国、東南アジア、インドという地域枠組みで、自動車企業の生産や供給機能の展開が進むことを指摘した。ここでは、シンポジウムで議論になった事項のうち、本稿の中では直接的に扱えなかったものに言及することで、むすびにかえたい。

まず、国際競争の観点から当該地域の自動車産業について述べる。中国やインドは双方10億人を超える巨大な人口を有することから、「最後で最大の市場」とみなされ、世界の自動車メーカーの立地が相次いでいる。これは発展途上にある中国やインドの市場をめぐる一種のパイ争奪戦である。したがって、両国の国際競争力を云々するというよりは、両国の市場を舞台として自動車企業の国際競争が生じている段階にあると捉えるのが妥当である。また、インドに関してはヨーロッパへのコンパクトカーの輸出実績があり、こうした低価格車や労働集約型の部品については一定の国際競争力を持つと言えよう。タイについては何度か触れたが、小型乗用車・ピックアップトラックの生産において国際的にみても優位性を持つと考えられる。

次いで、自動車産業の集積状態とそれが生産に与える影響について触れておく。当該地域の中では、立地する企業数や生産台数の点において東部臨海地域を含めたバンコク首都圏が自動車産業の集積地として傑出している。このような一極集中構造を示すタイに対して、インドや中国では集積地は多極分散的な分布を呈する。ただし、インドでは5つ程度の都市が集積地となっているのに比べると、中国では全国的に自動車工場が分散立地しており、ある程度の生産規模を持つ自動車メーカーの本拠が複数存在する都市は稀である。これに対応して、部品企業の分布もより分散的になっている。国土面積の大きさや経済地域構造の違いがこうした差異を生む要因であるが、取引コストという観点に立てば、中国はタイやインドよりもコスト高になる要因を内包すると考えられる。また、タイでは首都圏内で国内分の部品取引がほぼ完結するが、インドではいずれの集積地に立地しても地元からの調達は7割程度が限界で、残りは距離的に離れた他の集積地からの購入に頼ること

になる。さらにはインドでは州境を越える輸送物資には州税が賦課されること、1日当たりのトラック運行時間が制度的に制限されていることから、距離を克服するコストが割高になる。国内の集積地間でそれぞれの優位性を活かした取引が発生すること自体は好ましいが、世界的な自由貿易化・競争激化に目を向けると、国内の距離克服に伴うコスト負担は可能な限り低下させる必要がある。

[追記] 本発表にあたり、資料収集や現地調査に科学研究費補助金（基盤研究(A)(2)「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造（課題番号：13372006）」代表者：岡橋秀典）の一部を使用した。

注

- 1) ㊦日本自動車工業会（2002）『世界自動車統計年報』の数値を利用した。輸入台数については、主要国（日本、アメリカ合衆国、ドイツ、イギリス、フランス、イタリア、スペイン、スウェーデン、韓国の9か国）からのものであるため、実際より幾分低い数値となるものと予想される。インドとタイ、インドネシアの輸出台数については両国の自動車工業会、マレーシアについては Malaysian Industrial Development Authority の資料に各々よった。
- 2) インドネシアは完成車の輸出は923台と少ないが、CKDによる輸出は約4.6万台ある。
- 3) 物品税で他の車種より30%優遇されるほか、10%の国税も免除される。
- 4) 東洋経済新報社（2002）『海外進出企業総覧 国別編』より著者がカウントしたものであり、実際にはこの2～3倍あると言われている。
- 5) 商用車部門についても、1997年にいすゞとの提携によりハイコム Hicom が、2001年には現代自動車、ルノーとの提携によってインコム Inkom が国民車の生産を開始した。
- 6) ㊦日本自動車工業会（2002）『世界自動車統計年報』による。
- 7) たとえば、排気量1850cc未満の乗用車は65%を現地調達する必要がある。
- 8) シャーアラムにおける工業開発や工業立地については、石筒（2000）が詳しい。
- 9) アイアールシー（2002）『三菱自動車グループの実態2002年版』による。
- 10) トヨタ、日産、三菱自工、本田技研、スズキ、日野、日産ディーゼル、いすゞ、ダイハツの9社である。
- 11) ㊦日本自動車工業会（2001）『主要国自動車統計』による。
- 12) 当時のスハルト大統領の三男が100%を出資した会社であり特別のインセンティブを付与されたが、実態はスハルト家のファミリービジネスとしての金儲け手段と化し、日米欧のWTOへの提訴・インドネシアの敗訴によって、この国民車構想は断念されるに至った。
- 13) インドネシアの財閥としては、アストラ・グループ、バクリ・グループ、サリム・グループ、シナルマス・グループ等が著名である。アストラ・グループの中核アストラ・インターナショナルは1957年に華僑によって貿易商社として設立され、その後トヨタの総代理店となってから自動車産業との関わりを深めていった。一方、サリム・グループは東南アジア最大の華人財閥と言われていたが、通貨危機後は経営難となりサブグループを形成していた企業が独立している。自動車・自動二輪車部門を担ってきたインドモービルも当グループから独立したものである。
- 14) ただし、1990年代初頭の政治的・経済的混迷期に小型商用車部門から撤退する動きをみせた。日本企業の名前を残した法人として存続しているのは、スワラジ・マツダのみである。

15) MMC シティボール・レムチャバン工場には、後にピックアップトラック専用の第2工場が設けられた。

文 献

- 秋野晶二 (1998) : 多国籍企業の展開とエレクトロニクス産業の立地運動。田坂敏雄編 : 『アジアの大都市1 バンコク』日本評論社, pp.137-161.
- 石筒 覚 (2000) : クランバレーにおける工業開発戦略と外資系企業の進出。生田真人・松澤俊雄編『アジアの大都市3 クアラルンプル/シンガポール』日本評論社, pp.39-61.
- 友澤和夫 (1991) : インド自動車産業の新展開。経済地理学年報, 第37巻, pp.313-333.
- 友澤和夫 (1997) : インド・ピータンプル工業成長センターにおける工業立地の展開と生産システム。岡橋秀典編著 : 『インドにおける工業化の新展開と地域構造の変容』広島大学総合地誌資料センター, pp.27-60.
- 友澤和夫 (1998) : 近年におけるインド自動車工業の成長と立地特性。岡山大学環境理工学部研究報告, 第3巻, pp.135-144.
- 友澤和夫 (1999) : デリー首都圏における自動車工業の集積とその地域構造—ノイダ, グレーター・ノイダを事例として—。経済地理学年報, 第45巻, pp.1-20.
- 友澤和夫 (2003) : 自動車工業の発展。岡橋秀典編著 : 『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』古今書院, pp.21-23.

Evolution of the Automobile Industry in Asian Countries: Principally Focusing on Southeast Asia and India

Kazuo TOMOZAWA

Since the 1990s, new production trends have been evident in the Asian automobile industry. Japan constituted 85.5% of the total amount of the motor vehicles production in Asia in 1990, but that figure fell to 57.6% by 2000. In contrast, China and India have increased their vehicle production thanks to huge foreign direct investment into their automobile sector. Southeast Asian countries, especially Thailand, Malaysia and Indonesia, have also experienced a rapid growth of the automobile industry, except during the recession period of the late 1990s. The spatial configuration of the Asian automobile production has gradually shifted from the concentrated system in one prominent country to a more dispersed multipolar system.

This paper aims to discuss the Asian automobile industry from the viewpoints of 1) developmental processes, 2) location, and 3) the international division of labor, mainly focusing on Southeast Asia and India. The following results are obtained.

Because of the lack of indigenous vehicle manufacturers (except India), Japanese motor companies have played an important role in the development of the automobile industry since the initial stage. They have set up new assembly plants, collaborated with local business groups, or they participated financially and technically in national policy concerning vehicle manufacturing, especially in Malaysia. Up to the 1980s they had enjoyed the position of the market leader, but from the mid-1990s the market competition became more intense due to US and European vehicle manufactures establishing subsidiaries one after another in these countries.

In Thailand, car assembly plants have been concentrated within the Bangkok Metropolitan Area, including the eastern seaboard region, which has been developed as a new industrial area, 80-120 km from the capital. On the other hand, five metropolitan areas in India - Delhi, Mumbai (Bombay), Pune, Kolkata (Calcutta) and Chennai (Madras) - developed agglomerations of the automobile industry by the 1970s. After the implementation of the economic liberalization policy, Delhi and Chennai accepted

foreign direct investment in the automobile sector and expanded the size of their industrial agglomerations. Mumbai and Kolkata, however, faced the prospect of losing their positions due to the closure of major car assembly plants located there.

From the viewpoint of the international division of labor, these countries have had strong links with Japan. Japan is the most important country for them in terms of automobile-related investment and the origin of imports. However, it is expected that the flow of trade between Japan and these countries will become bilateral to some extent in the near future because of incremental global purchasing of car-components by the Japanese motor companies.

There will be major structural changes forced upon the Southeast Asian automobile industry in the near future because tariffs within the region will be cut to 5% after the establishment of AFTA in 2003. This will lead to the removal of trade barriers; therefore global carmakers will be able to freely distribute their vehicles all over the region from one production base. Thailand is expected to hold the competitive advantage for the agglomeration of automobile-related industries because of its solid infrastructure and laissez-fair economic policies.

There is no solid business relationship in the automobile sector between India and Southeast Asia, nor between China and Southeast Asia. Without a free trade agreement for the present, it is anticipated that the global carmakers plan to establish their production functions separately in these three markets, depending on their specific characteristics.

インドにおける工業技術訓練と人的資源開発
— ITI（職業訓練校）からの接近—

岡 橋 秀 典

**Industrial Training and Human Resource Development in India: An
Approach based on ITI(Industrial Training Institute)**

Hidenori OKAHASHI

目次

- I. はじめに
II. ITI（職業訓練校）による工業技術訓練
III. ITI（職業訓練校）の増加とその背景
IV. 職業訓練政策の問題点と課題
V. おわりに

I. はじめに

近年のインドでは新たな工業化の展開がみられるが、その評価については生産面だけでなく雇用面からも行われるべきであろう。この点の検討は当然ながら工業労働市場の考察を必須とし、組織部門、非組織部門を問わず、労働力需要側の考察とともに、労働力供給側、すなわち人的資源開発の検討を要請する。本稿では、インドの工業技術教育で重要な役割を果たしている ITI（Industrial Training Institute、職業訓練校）に注目して、インドの工業労働力供給の特質について考察を行う。

インドの工業化と教育制度とを関連づけて捉えた研究はあまり多くない。Holmstrom（2002）は柔軟な専門化との関連で技術教育の意義を検討し、木曾（2003）は職業訓練制度に言及しているが、いずれもそれらの意義をデータにもとづいて検討していない。この点で貴重なのは、梅澤ほか（1998）であるが、制度的な記述が中心で、職業訓練校の実態は十分明らかになっていない。

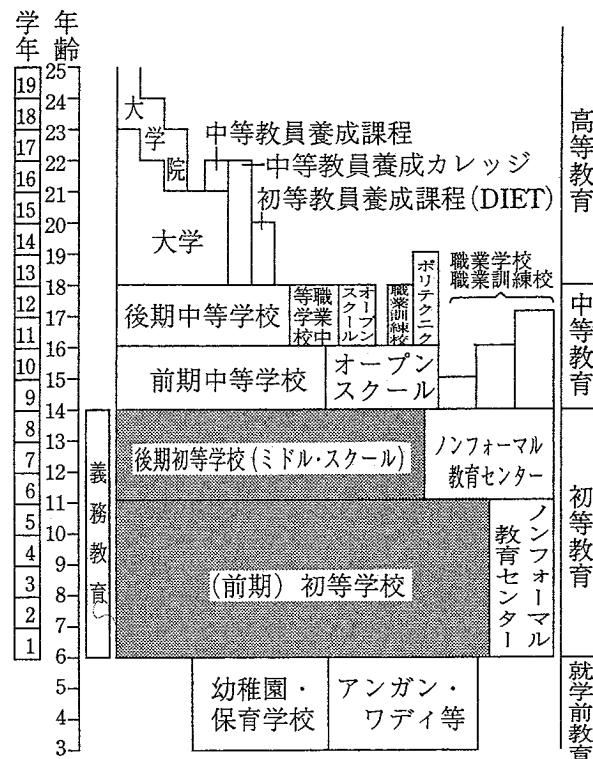
インドの工業技術教育は、中等教育や高等教育を中心に様々のレベルで行われているが、岡橋・友澤（2000）によれば、組織部門のワーカー（工員）レベルの労働力供給では ITI が重要な位置を占めている。しかしながら、インドの ITI の実態に関わる研究はこれまできわめて少なく、十分な検討がない状況である。そこで本稿では、この ITI に焦点を

あて、特に、その制度的特徴と展開、労働力供給面での役割、全国的分布とその地域性について考察を行う。

II. ITI（職業訓練校）による工業技術訓練

1. インドにおける工業技術教育

第1図はインドにおける学校系統図を示したものである。インドでは初等教育の8年間は義務教育であり、前期初等学校（日本の小学校に該当）5年間、後期初等教育（日本の中学校に該当）3年間からなる。この課程を修了した後の中等教育においては、選択肢の一つとして職業教育を受ける機会が提供される。この道に進むのは初等教育終了者（第8学年）の約20%を占める（Sharma、2002）。その中心をなすのが実践的な職業訓練を特徴とするITI（職業訓練校）で、日本でいえば工業高校に該当する。ただしITIは労働省所管の組織であり、訓練期間が職種によって1～3年と異なること、一般教育は最小限であり、実技中心であること、卒業生には大学教育への入学資格が与えられないことなど、工業高校とは異なる特徴も多い。前期中等教育（第10学年）を終えると、約10%が職業教育の道に進む（Sharma、2002）。この場合もITIに入学する者が少なくないが、3年教育



第1図 インドの学校系統

注) 二宮編 (1995) による。

のポリテクニク（工業専門学校）への進学が多い。この場合の教育は ITI に比べて技術教育は少なくより理論指向であるという。後期高等教育（第 12 学年）を終えた場合にはエンジニアリングカレッジやインド工科大学（IIT）がもっとも主要な受け入れ工業教育機関となる。

これらの工業技術教育に関わる機関を量的な側面から検討すると（第 1 表）、ITI の収容定員の規模は 62 万 8000 人であり、これに対してポリテクニクやエンジニアリングカレッジの入学者数は、Diploma レベルが 18 万 6 千 200 人、Degree レベルが 13 万 8 千 400 人とどまる。ITI は後二者を合わせた数の 2 倍以上にも達していて、少なくとも量的には工業技術関係の人的資源供給において最も大きな位置を占めると言えよう。しかし、他方で、ポリテクニクやエンジニアリングカレッジ（大学）も合わせてその半分くらいの卒業生を送り出しており、質的な面を考慮すると、労働市場におけるこれらの機関終了者の相互の競合関係が問題となる。これら以外に中等教育にも職業コースが置かれている。もし職業訓練が学校のシラバスと統合されているなら、普通教育も技能を育てることができる。インドでは、こうした統合の努力は、6486 の学校で 10+2 レベルで職業訓練コースを導入することでなされているが、その進捗は目標より遅れており、8%の生徒に該当するにすぎない（Academic Foundation、 2002）

2. 職業訓練制度の概要

インドの工業技術訓練を含む職業訓練は労働省の職工訓練計画（Craftsmen Training Scheme）にもとづいて行われている。職業訓練は中央政府と州政府双方が所管する事項であり、前者では労働省の雇用・訓練総局（DGET）が管轄し、後者での主な制度的枠組みは各州政府が担当する。職業訓練のもっとも中心となるのは具体的には、ITI（職業訓練校）である。この機関は訓練生に将来自活できる技能や技術を習得させることをめざして

第1表 工業技術訓練および工学教育の機会

教育の種別	人数（千人）	調査年次
工業技術訓練（ITI総定員）	628.0	2001
工業技術訓練（工場の見習い生）	227.0	2001
工学教育（degree level）入学者	138.4	1997
工学教育（diploma level）入学者	186.2	1997

資料：Academic Foundation(2002) p. 185 付表6-3より作成

第2表 インドにおけるITIの現状 (2003)

	訓練校数		定員	
	実数	割合 (%)	実数 (人)	割合 (%)
政府ITI	1,826	38.4	382,468	54.9
民間ITI	2,925	61.6	314,822	45.1
計	4,751	100.0	697,290	100.0

注：2003年7月24日現在の数字

資料：インド労働省の資料による。

いるが、工場労働者になるだけでなく、自営業で生計を立てることも想定している。目的としては、1) 産業の様々な職種への熟練労働者の供給を確保する、2) 労働者の体系的訓練により、工業生産の質と量を向上させる、3) 教育を受けた若者に適切な技能を習得させ失業を軽減する、以上3点が掲げられている。特に3)の失業軽減は雇用問題の深刻なインドの状況では特に重要な意味を持つ。

ITIには政府校と民間校の二種類があり、2003年現在で、前者1826校、後者2925校で、計4751校に達している(第2表)。訓練校の数では民間校が60%を超え多いが、総定員に対する割合では、逆に政府校の方が55%と半数を超えている。このことは、政府校の方が平均規模が大きいことを示唆する。

中学校卒の14歳以上に入学資格があり、基本的には義務教育等の成績順に入学できる。ただし、当該の州の人口に占める割合に合わせて指定カースト(SC)・指定部族(ST)への入学割り当て枠がある。また、これとともに、3%が障害者で、25%が女性という枠も設けられている。これらを合わせた総割り当て枠は50%までとされている。その他、軍人への割り当てもある。

ITIでは基礎的な工業技術の習得を中心とし、実技に力点を置くところに大きな特徴がある。カリキュラムはきわめて実践的である一方、一般教育は最小限であり、訓練期間の70%は実践的訓練に当てられる。訓練を受けた後、さらに工場での徒弟見習(Apprentice)1年が保証されている。

ITIの訓練制度の対象となっている訓練職種は、2003年現在で98ある。そのうち工業技術職種(Engineering Trades)がちょうど半分の49を占め、残り半分が非工業技術職種(Non-Engineering Trades)である。したがって、現在のITIを工業技術訓練校と規定するのは不適當になりつつある。2000年時点では総数が67で、そのうち工業技術職種が43に達し、全体の64%もあったことからすると、最近の非工業技術職種の伸びは目覚ましく、ITIが従来の工業技術中心から、広い範囲のサービス業を包含した形に再編されつ

つあることが明らかである。後者にはコンピュータ関連から観光ガイド、秘書養成、歯科技工士など幅広い職種が用意され、従来に比して女性に適合的なものが増えている。

訓練期間は基本的に1/2年～3年であるが、職種ごとに期間が大きく異なる。工業技術部門では、製造部門は概ね2年が多く、Tool & Die Maker だけが3年を要する。これに対し、サービス部門では2年がもっとも多いものの、1年、さらにそれ以下という短期間のものも多い。

入学の学歴要件は第8学年修了から第12学年修了で、これも訓練職種ごとに定められている。しかし、職種別にみて圧倒的に多いのは、第3表によれば第10学年修了試験に合格したことを要件とするもので、58%を占めている。第8学年と第12学年はほぼ同数であるが、第12学年は、非工業技術系のサービス部門に特に多く、主なものとしてコンピュータ関係や観光ガイドなどがある。

政府校と民間校を比べた場合、前者は後者に比べいくつかの点で有利性をもつ。授業料はきわめて安く、それだけでなく少額の給付（文房具購入などのため）が受けられるとともに制服も供与される。

ITIを修了すると、資格としてNational Trade Certificateの授与が行われる。公営企業への採用には重要な資格である。またITIは後述の徒弟訓練制度と接続していることもその重要な特徴である。1961年から施行の徒弟訓練法は、雇用主に対し事業所内で徒弟訓練を行うことを義務づけている。この制度によりITI修了者のほかに、ポリテクニークのdiploma保持者、後期中等職業教育修了者、大学卒業者に見習いの機会が提供されており、見習いの収容力は19万人で、そのうち13万2千人分が利用されている。修了者にはcertificateが与えられる。雇用主は訓練期間中所定の手当を支払はなければならないが、徒弟訓練終了後に雇用を提供する義務はない。したがって、ITI修了者が徒弟訓練に入ったとしても、その後の雇用が保証されるわけではない。

第3表 入学要件別にみた訓練職種の数（2003年）

	Engineering Trades		Non-Engineering Trades		Total
	Manufacturing Sec.	Service Sec.	Manufacturing Sec.	Service Sec.	
8th	2	6	6	2	16
10th	17	18	1	21	57
12th	3	1	0	14	18
大学入学資格試験合格	0	2	1	4	7
Total	22	27	8	41	98

資料：インド労働省の資料による。

以上の ITI と徒弟訓練制度の二つがインドの職業訓練制度の主たるものであるが、これ以外に労働省は現役産業労働者の技能向上をねらった上級職業訓練制度（AVTS）と女性向けに特化した職業訓練プログラム（国立女性職業訓練校、地域女性職業訓練校）も運営している。

3. 職業訓練制度の展開

インドの職業訓練制度は、1945年にDGETの前身であるDGREによって復員軍人や解雇された軍需労働者の定住を目的に開始された。1947年のインド独立後はパキスタンからの難民にもその適用が拡大された。その後1950年までにすべての一般市民に訓練対象が拡大され、1950年に職工訓練計画(CTS)の開始をみた。1956年には職業訓練制度に関わる日常業務が中央政府から州政府へ移管されたが、1968年度までは、国が60%の費用負担を行っていた。1961年には徒弟訓練法（Apprentices Act）により見習い制度が新たに導入された。これによりITI修了生は学校での訓練に続いて生産現場で実際に研修を受けることが可能となった。

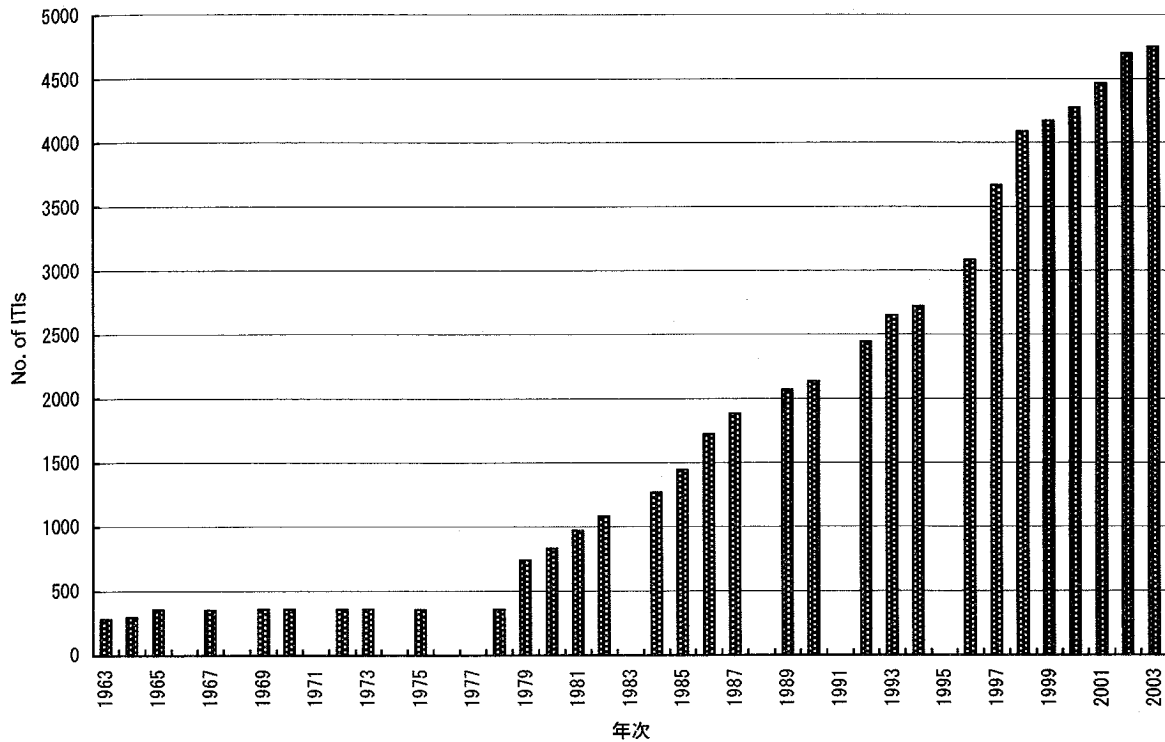
1980年代には湾岸諸国の石油ブームによりインドからの熟練労働力の供給が活発化した。これがITIの評価を高めた面は否定できないが、2番目の波として新たな民間ITIの設立が南部諸州で相次いだ。しかし、後述するようにITIの教育には、職工訓練や見習い訓練の質や効率を改善し、またより高度な熟練の訓練を行うことが必要となってきた。このため、1989-98年にかけて世界銀行の援助による職業訓練プロジェクトが実施された。

III. ITI（職業訓練校）の増加とその背景

1. ITI（職業訓練校）設立の推移

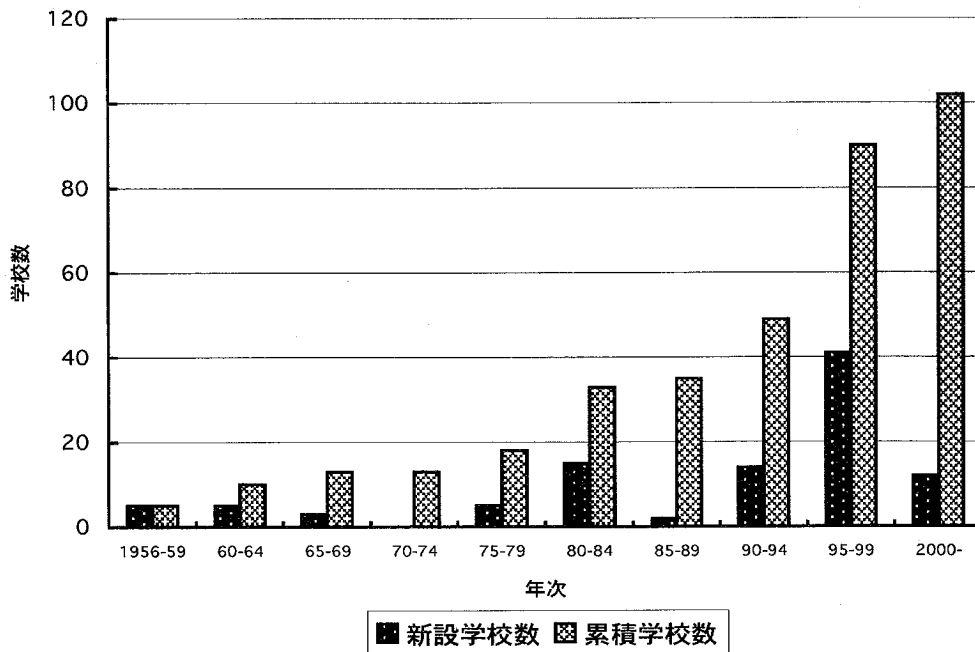
ITIが発足したのは1950年であるが、その時点ではわずか50校が設立されたに過ぎなかった。その後、1950年代に順調に数を伸ばし、1963年には283校に達した。しかし、第2図にみられるように、その後停滞期に入る。1960年代、70年代を通じてその増加はきわめて緩慢であった。1965年に356校となるが、1978年に至っても同数にとどまった。この長い停滞期を経て、1970年代末からは再び右肩上がりの急速な増加を示すようになった。1980年831校、1985年1447校、1990年2137校、1996年3083校、2000年4237校というように推移し、この増勢は今日まで持続している。特に1990年代の増加は著しく、10年間で2000校以上増えた結果、ほぼ倍増した。

ITIの推移を州レベルでもみておきたい。データを入手しえたカルナータカ州の政府校



第2図 インドにおける ITI 数の推移

資料：インド労働省資料により作成



第3図 カルナータカ州における政府 ITI 校数の推移 4

資料：カルナータカ州政府資料により作成

についてみると第3図の通りである。1950年代後半に5校で出発したが、1960年代1960年代前半に5校が設置された後は増勢が落ち、1970年代末までに18校が開設されたにすぎなかった。1980年代に入ると前半期に15校も設置されて急増し、1990年代前半にかけて増加が続き、さらに1990年代後半に41校というきわめて多数のITIが一挙に設置された。ITI政府校は1991年からわずか10年強で約2.5倍にも増加した(2002年現在102校)。残念ながら民間校については、経年の数値が得られないが、近年の急増は間違いなく、1999年の249校が2002年に416校へと急増している。

このように、全国レベル、州レベルともに、1980年代から増勢を強め、1990年代に急増していることが明らかである。

2. ITI (職業訓練校) 設立の地域性

ITIの分布にはかなりの偏りがある。第4表によれば、訓練校の数では、南部が全インドの半分近くを占めもっとも多く、西部がそれに次ぎ、北部、東部の順となる。これを人口比と対照させてみると、南部では人口の割合の倍近くという高いシェアを誇る。西部も人口のシェアを上回る。しかし北部、東部では逆に人口シェアを下回り、特に東部は人口に比してきわめて少ない。

ITIには政府校と民間校があるが、この二者の構成比も地域によって大きく異なる。政府校の方が多いのは北部と西部であり、6～7割を占める。東部では両者が相半ばするが、南部では政府校がわずかに15%にとどまる。ITIの設置数の多い南部では民間校が多く、それに依存してインドの他地域と比べて極端に高い分布密度が形成された。

以上のように、インドの国内でもITI数、定員に大きな差が存在する。東西南北で差があるが、特に南インドと北インドの違いが大きい。南インドではITIが多く、しかもその中心は民間校である。他方、マハーラーシュトラ、グジャラート州などからなる西部地域でもITIが多いが、この場合は政府校が中心である。北インドは、特にヒンディーベルト諸州でITIの密度が低いことが注目される。

第4表 インドの4地域別にみたITIの分布 (2003年)

	ITI(実数)			ITI(地域別割合%)			人口(2001年)	
	政府ITI	民間ITI	総校	政府ITI	民間ITI	総数	実数	割合(%)
北部地域	604	286	890	33.1	9.8	18.7	307,208,883	29.9
南部地域	351	1970	2321	19.2	67.4	48.9	223,445,381	21.8
東部地域	165	197	362	9.0	6.7	7.6	266,108,162	25.9
西部地域	706	472	1178	38.7	16.1	24.8	230,252,821	22.4
計	1826	2925	4751	100.0	100.0	100.0	1,027,015,247	100.0

資料：インド労働省の資料による。

3. ITI（職業訓練校）増加の背景

前項の分析で、ITI が 1980 年代以降、中でも 1990 年代に急増してきたこと、また、ITI の分布には全国的にみてかなりの地域的偏りがあることが判明した。

なぜ ITI の数はこの間急速に伸びてきたのだろうか。当然ながら、ITI が職業訓練制度にもとづくものである限りは、政府の政策が大きく作用しうると言えよう。確かに、1960-70 年代に設置数が増えなかったのは逆の意味でこうした側面が大きいにちがいない。また近年の増加も政府校についてはこうした政策による影響が大きいであろう。しかし、民間校の増加については必ずしも政策面だけで説明できるものではない。民間校が増えるには、むしろ卒業生の就職に関わる労働力需要の増加や潜在的入学者に関わる初等・中等学校教育の状況が重要である。ただし前者については、後述するように ITI 卒業生の失業問題が広範に存在しており、必ずしも ITI 増加の主たる要因とは考えにくい。むしろ、初等・中等教育における就学者の増加と就学率の上昇が重要であるように思われる。インドの学校教育在籍者数は 1950 年代以降一貫した増加を示し、特に中等教育では 1980 年代以降の顕著な伸びが認められる。また総在学率の推移をみると、第 6-8 学年の場合 1980 年に 40%、1990 年には 60%を超えている。

この点をさらに検討するため、問いを変えて、なぜ南インドに ITI が多いのかを問題にしてみよう。そこでまず考えられるのは、やはり南インドでの義務教育段階での就学率の高さである。1981 年の 5-9 歳層の総在学率を州別にみると、南インドが高く、北インドが低い。ヒンディーベルト諸州が軒並み 20~30%にとどまるのに対し、西インドと南インドの諸州は 40~60%の間であり、ケーララ州に至っては 60%を超え、インドで最も高い水準に到達している。初等教育卒業者が増えることは、当然、上級学校への進学希望者の増加をもたらす、その有力な進学先の一つとして ITI が考えられるようになる。このような初等教育での高い就学率こそが南インドで ITI の設立急増を支えていると言えよう。民間 ITI が次々と設立されてきたということ自体、これらがビジネスとして成り立つだけの生徒を確保できる状況があったからである。

さらに、南インドにおいて ITI が技能労働者養成に大きな実績をあげてきたことも見逃せない。特に湾岸諸国に対し南インドからの出稼ぎ熟練労働力供給が大きな役割を果たした。バンガロールの事例では、今日もシンガポールへの新卒熟練労働力の流出が数多くみられる。こうした良好な就職状況も ITI を指向させる大きな要因となっている。また、南インドのタミルナドゥ州やカルナータカ州などには発展的な工業集積が数多く存在しており、それらが雇用機会の創出や見習いの場の提供といった面で果たす役割は決して小さくないと言えよう。

IV. 職業訓練政策の問題点と課題

インドの職業訓練制度については、これまでに多くの問題点が指摘されている。ここでは、それらをまとめておきたい。

まず、海外職業訓練協会（2002）では、職業訓練制度の短所として、1）業界で必要とされる技能と制度が提供する技能のミスマッチ、2）職業訓練卒業者の失業率の高さ、3）熟練労働者育成における資源の不完全利用をあげている。確かに2）に関しては、インド統計研究所の行った4州での追跡調査（1997年）で、卒業直後の失業者の率が高いことが確かめられている。すなわち、西ベンガル州 51.1%、タミルナードゥ州 25.0%、グジャラート州 53.3%、デリー州 30.6%という数値となっている。

また、梅澤ほか（1998）も ITI の機材や設備が旧式であることを指摘している。この点は確かに一般的に当てはまる問題点であるが、一方で、自営業に就業する者が多い状況では最新のものが一概によいとは言えないとの著者らの指摘にも耳を傾ける必要がある。

訓練の質に焦点を当てて、もっとも体系的に職業訓練機関の問題点を指摘しているのが、planning commission の報告である（Academic Foundation、2002）。以下、この報告の指摘のうち重要な点をまとめてみたい。

まず、ITI の質には州間や個々の機関の間で大きな差がみられる。多くの州で新たな ITI の創設を奨励しながらも、十分な準備作業、資金投入、効果的なフォローアップ活動のいずれもなされていないことがこれに関わる。さらに ITI で供される訓練の多くは、現在あまり需要のないものであり、カリキュラムの見直しも長くなされず、ニーズに対応していない。これは上の1）でも指摘されている点であるが、需要へ注意が向かない一因は ITI の管理運営に産業界が関わっていないからだとしている。また ITI の最終資格検定について、雇用者側は技能のとぼしい学生でも証書を与えられているとみて懸念を示している。ITI の大部分で、設備、インフラが不十分であり、実験室や実習室で時代遅れの機器がめだち、メンテナンスもよくない。ITI には、カレッジやポリテクニクのような設備向上のスキームがなく、州政府は職業教育にきわめて低いプライオリティしか与えていない。よく訓練されたスタッフの不足も課題である。教師を訓練する機関が必要だが、州政府の財政問題で十分に実施できない状況である。以上から、既存の ITI の強化が必要となるが、そのための方策としては産業界がもっと ITI の管理運営に関与すべきとしている。これについては、1998 年から、CII（インド工業連盟）と中央政府の間で既に共同事業が行われている。今後も民間企業がより充実した職業訓練用の機器やインフラを利用可能にするために協力することが望ましい。

職業訓練サービスへの需要が限定的なのは、企業側が専門・技術教育における学位を過度に要求することも背景にある。インドでは労働市場におけるワーカーとスタッフの間の分断が明瞭であるだけに、もし ITI 修了者にポリテクニークや カレッジに編入できる道が用意されていれば、この問題も解決可能と考えられる。より技術的に高いコースに進学する道を用意しておくことは ITI の生徒に対して将来の選択肢を増やすことにもなる。

労働力の技能が工業化にとって重要であることは、インドにおけるソフトウェア産業の成功が示している。インドの労働者のポテンシャルを向上させ、それを経済成長につなげようとするならば、ITI をインド全土にわたって、よりニーズにあった形で整備していくことが求められよう。

V. おわりに

本稿では、インドにおける工業労働力養成機関である ITI（職業訓練校）に着目し、その制度的特徴と展開、分布の地域性と要因について考察を行った。インドでは工業技術訓練を含む職業訓練は労働省の職工訓練計画（Craftsmen Training Scheme）にもとづいて行われ、その中心は ITI と徒弟訓練制度にある。しかも前者を修了した学生は後者に接続するケースが多く、双方の制度が相互に関連性をもって機能している。

ITI は全国レベルでも、州レベルでも 1980 年代から増勢を強め、1990 年代に急増している。その背景には、初等・中等教育における就学者の増加と就学率の上昇がまず重要であると考えられる。ITI の分布はインドの国内でも地域差が大きく、特に南インドと北インドの違いが明瞭である。すなわち、南インドでは ITI の密度が高いだけでなく民間校への依存度が高いのに対し、北部のヒンディーベルト諸州では分布そのものがきわめて少ない。南インドでの ITI の設立急増は、この地域での初等教育での高い就学率と海外出稼ぎに代表される就業機会の豊富さに支えられているものと推察できる。

ITI については、これまでも問題点が数多く指摘されている。特に注目されるのは教育内容のミスマッチ、訓練機器・設備の古さ、修了後の失業者の多さなどである。こうした ITI の問題を解決するには、修了後大学など高等教育機関への進学の開くことや、産業界との連携による教育の質の改善が課題となるように思われる。

文献

梅澤隆・白木三秀・内田賢・太田仁志（1998）：『インドの人的資源管理—IT 産業と製造業（海外調査シリーズ 45）』日本労働研究機構。

- 岡橋秀典・友澤和夫 (2000) : インドの低開発地域における大規模工業開発と労働市場.
経済地理学年報. 46, 225-245.
- 海外職業訓練協会 (2002) : 『その国の専門家による海外調査報告 (No. 15) —職業訓練・
教育制度などの情報』 海外職業訓練協会.
- 木曾順子 (2003) : 『インドー開発のなかの労働者』 日本評論社.
- 二宮 皓編 (1995) : 『世界の学校』 福村出版.
- Academic Foundation (2002) : *Planning Comission Reports on Labour and Employment.*
Economica India Info Services, New Delhi.
- Holmstrom, M. (1998) : Bangalore as an industrial district: Flexible special-
ization in a labour surplus economy. Cadene, M. and Holmstrom, M. eds. *Desentralized
Production in India: Industrial districts, Flexible Specialization,
and Employment.* Sage Publications, New Delhi
- Sharma, R. C. (2002) : *National Policy on Education: Programme & Implementation.*
Managal Deep Publication, Jaipur.

インドにおけるサービス輸出の拡大と IT サービス産業の地域的展開

鍬塚 賢太郎*

Growth of IT Service Exports and Regional Implication in India

Kentaro KUWATSUKA*

目 次

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| I. はじめに | III. IT サービス産業の立地とサービス輸出 |
| II. サービス輸出の拡大と IT サービス産業の成長 | の地域的展開 |
| | IV. おわりに |

I. はじめに

本稿の目的は、近年成長の著しいインドの IT サービス産業のインド国内における地域的な展開について、それを特徴づけているサービス輸出の形態から検討するものである。なお、ここでの IT サービスとは、ソフトウェア・サービスだけでなく、コールセンター業務やバックオフィス業務などを行う業務受託サービス、さらにハードウェアと関連した情報技術サービスなどを含むものである 1)。

代表例を ASEAN 各国にみるように、近年、経済成長を遂げてきた発展途上国の多くは海外直接投資を積極的に受け入れるとともに、輸出を指向した産業政策を採用してきた。ただし、その主眼は製造業に置かれていた。インドもまた 1991 年の経済危機を背景として経済自由化に踏み切り、海外直接投資の受入を漸次拡大していった。そしてインドは近年、中国、ロシア、ブラジルとならび BRICs と称され、世界経済の牽引役としての役割が期待されるようになってきた。このように世界から注目されながら経済成長を遂げるインドであるが、1980 年代年代後半から経済成長を遂げはじめた ASEAN 各国とインドの間には大きな違いが存在する。それは、経済自由化以降に輸出を指向する産業として成長しているのが製造業ではなくサービス業であるという点である。本稿の目的の背景には、ASEAN 各国とは異なるかたちで経済成長を遂げるインドにおいて、こうした輸出を指向するサービスの成長が、インドの都市や地域にどのようなインパクトを及ぼしており、その展開は製造業の場合とどのような点が異なっているのか、という大きな関心がある。

* 琉球大学法文学部：Faculty of Law and Letters, University of the Ryukyus

ところで、インドの IT サービス産業の地域的な展開について早い時期に検討したのは北川(2000)であった。そこでは、インド IT 産業の業界団体である NASSCOM(National Association of Software and Services Companies) が 1998 年に発行した会員企業名鑑にもとづき、「ソフトウェア産業」の大都市への集積過程が検討されている。本稿は、この研究に依拠しながらその後の動向を新たな資料を加えながら捉えていく。というのも 1998 年以降 IT 産業は、いわゆる「ソフトウェアの 2000 年問題」に対するソフトウェア技術者への需要の増大に対応する形で急速に成長を遂げるとともに、IT バブルとその崩壊を経験している。こうした影響は当初より輸出を指向することで成長を遂げてきたインドの IT サービス産業にも少なからぬ影響を与えていると考えるからである。

また、世界的にみて IT 産業は 1990 年代からインターネットや PC の普及を伴い、モノとサービスとの生産が複雑にからみあいながら成長を遂げるようになってきた。しかし、IT 産業に対する分析はもっぱら製品として生み出されるモノにむかう傾向にあり、そこでは、国境を越えて構築されたグローバルな生産体制のなかで半導体や PC などの生産が展開していることなどが把握されている。これに対し、IT 産業を構成するサービスといった側面については現象が比較的新しいこともあり、製造業を対象としたような十分に厚みのある研究蓄積がなく、実態が見えにくいものとなっている。このように、グローバルに展開する IT 産業の空間的な展開ということを考えていく上でも、インドの IT サービス産業を取り上げることの意義は小さくない。

インドの IT サービス産業については、当初ソフトウェア・サービス部門の成長が著しいこともあって、当該部門に関する研究が蓄積されてきた。その端緒となったのが Heeks(1994)であり、国家の産業政策との関連から、ソフトウェア産業の成長過程が論じられている。その一方、Fromhold-Eisebith(2002)は当該部門の成長に対する海外からの直接投資の果たす役割に着目する。そして、外資企業によってバンガロールに設立された現地法人が持つ経営ノウハウ含めた相対的に高度な技術が、地域で形成される学習システムを通じて地域へと波及していくことを指摘し、直接投資の地域へのポジティブなインパクトの存在を示している。しかし Parthasarathy(2004)は、財政的なインセンティブの付与や物的なインフラストラクチャー開発といった産業振興にかかわる政府の役割の重要性を認めながら、バンガロールに形成されたソフトウェア産業集積について検討する。そして、バンガロールのソフトウェア産業は、輸出という側面においては量的には拡大しているものの、集積内における企業間の取引関係や情報流の欠如といった点を指摘する。また、技術革新や新たな製品の開発といった点において、バンガロールはアメリカのシリコンバレーのような産業集積へと質的な変化を遂げているとは言えないとしている。

さらに梅澤(1998)は人的資源管理という側面からソフトウェア・サービス産業にアプローチし、大量の「人的資源ストック」を抱えるインドのソフトウェア技術者の労働市場の存在を指摘する。こうした労働市場に人材を供給する高等教育システムについても関心が注がれており(大木、2003)、それと関連づけて産業集積論からソフトウェア産業の成長を捉えようとする試みもある(Okada,2004)。

このように、インドのITサービス産業については、ソフトウェア産業集積という観点から多くの関心が注がれている。しかしながら、こうした産業集積がいかなる事業所によって構成されているのか、といった産業集積の内実を把握するうえでの基本的な事項については十分に把握されているとは言えない。また、バンガロールが取り上げられることはあってもナショナル・スケールからインド国内の他の集積地との比較は十分に行われておらず、バンガロールの全国的な位置づけが十分に検討されているわけではない。加えてサービス輸出という点に着目するのであれば、ソフトウェア・サービスだけでなく業務受託サービスといった部門も同時に捉えておく必要がある。というのも、ソフトウェア部門で成長を遂げてきた企業や外資企業は、新たに業務受託サービスの分野にも進出しており、ソフトウェア・サービス部門だけではインドのITサービス産業の全体像を把握することが困難になってきているからである。しかし、インドのサービス輸出の全般的な動向についてはChanda(2002)が検討しているものの、ITサービス部門について詳しく取り上げているわけではない。

そこで本研究では、次章においてインドのITサービス輸出の拡大を当該産業の成長と関連付けながら検討する。そのうえでⅢ章において、1998年以降インドのITサービス産業がいかなる展開を遂げているのかについて、輸出形態の変化と大都市への集積という観点からナショナル・スケールで検討する。なお、インドのITサービス産業の地域的な展開を捉えるにあたっては、北川(2000)と同様に、「Indian Software and Service Directory 2002」を用いるとともに、2002年12月・2003年12月にバンガロールおよびデリーで収集した資料、現地調査後インターネット等で補足的に入手した資料等を利用した。

Ⅱ. サービス輸出の拡大とITサービス産業の成長

IMFが刊行する国際収支統計年鑑によると、世界のサービス輸出の約7割は先進国からのものであり、発展途上国の占める割合は小さい。その中でインドは1990年代からサービスの世界的な輸出拠点として成長を遂げており、インドの経済構造の変化と、その地域的なインパクトを考える上でサービス輸出は無視できないものとなっている。

2002年現在インドからのサービス輸出額は248.6億ドル(世界第19位)である。これは、

発展途上国のなかでは最大の輸出額を誇る中国²⁾ (397.5 億ドル、世界第 10 位) の 6 割ほどの規模でしかない。しかしながら、収支が赤字となっている中国とは対照的にインドのサービス収支は 2000 年代に入って黒字に転換する。しかも、その黒字幅は拡大傾向にある。また、インドのモノおよびサービス輸出額の合計に占めるサービス輸出の割合は、1990 年の段階では 20.2% しかなかった。それが、2000 年には 29.6%、2002 年には 32.0% と拡大していく。インドとは対照的に中国はモノの輸出が卓越しており、サービス輸出の割合は 10.9% (2002 年) でしかない。

インドのサービス輸出の拡大に大きく貢献しているのが、情報通信技術に関連する IT サービス輸出の拡大であり、ここにはインド国外向けのソフトウェア開発やシステム・メンテナンス、情報通信技術を活用したコールセンター業務やバックオフィス業務といった業務受託サービスの輸出が含まれる。IMF の国際収支統計に従うならば、サービス輸出は「輸送サービス」、「旅行サービス」、「その他サービス」の 3 つに区分され、IT サービスは「その他サービス」に含まれる。図 1 に示したように、輸送サービスや旅行サービスの伸びが比較的小さいのに対して、その他サービスの輸出は 1990 年代後半から急激に拡大する。実際に 1997 年の時点でその他のサービスの輸出額は 42.8 億ドルであり、インドのサービス輸出の 5 割弱を占めるに過ぎなかった。それが 2002 年には輸出額が 193.2 億ドルへと達し、サービス輸出に占める割合も 8 割弱を占めるまでに成長した。また、インドからのその他サービスの

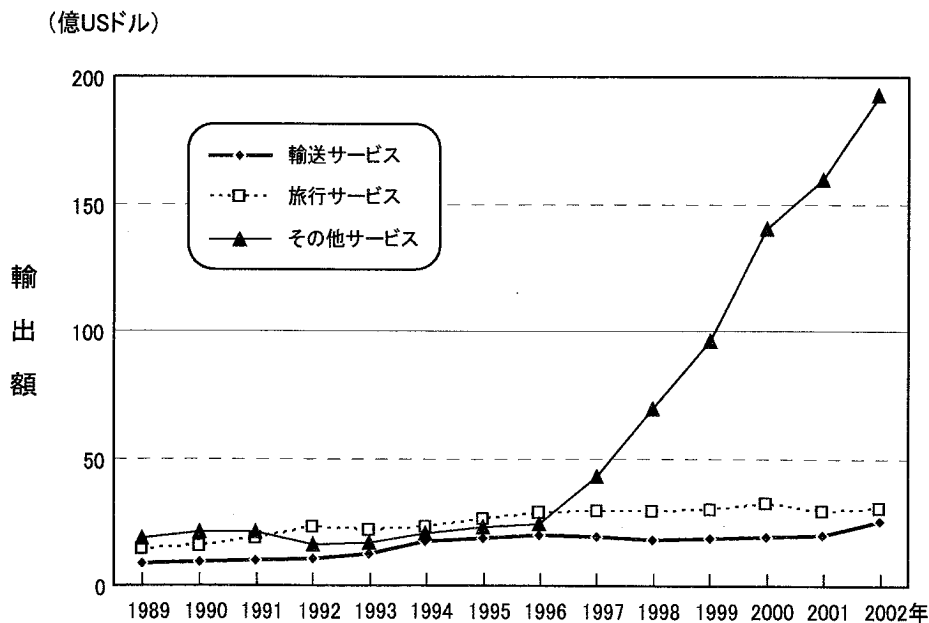


図1 インドのサービス輸出の推移

資料: IMF Balance of Payments Statistics Yearbook, Volume 54 Part 1: Country Tables 2003.
: IMF Balance of Payments Statistics Yearbook, Volume 48 Part 1: Country Tables 1997.

輸出額は、1997 から 2002 年の間に 364.3% と世界第 2 位の伸び率を示す 3)。

また WTO の「Internataional Statistics 2003」データによると、2002 年の時点で世界に占めるインドの「その他商業サービス 4)」の輸出額のシェアは 2.4% (約 180 億ドル) に過ぎないものの、インドは世界第 13 位の輸出国となっている。輸出額上位 15 位中、香港 (第 9 位)、シンガポール (第 15 位) の他は先進国で占められていることを考えると、発展途上国の中での際立った地位を確認できる。加えて、インドからのその他商業サービスの輸出額について 1995 年から 2000 年間についてみると、その年平均成長率は 41% であり他の国と比較しても極めて高い。このようにサービス輸出の拡大に特徴づけられるインドの貿易構造の変化は、世界的にみても注目されるものである。

こうした変化を具体的に考えるためには、インドの IT 産業と IT サービス輸出の動向に注目する必要がある。インドの IT 産業に関する統計は、NASSCOM 5) によって独自に集計され公開されている。それによると、経済自由化後の 1994/95 年のインドからの IT サービス輸出額はわずかに 4.9 億ドルでしかなかった。それが 1998/99 年には 26.0 億ドル、2002/03 年には 98.8 億ドルと 1994/95 年から 2002/03 年間にその輸出額は約 20 倍に拡大する。上述した IMF の統計と NASSCOM の統計とを比較してみても、インドのサービス輸出の拡大に IT サービス輸出の拡大が大きく貢献していることがわかる。というのも、インドのその他サービスに対する IT サービス輸出額の割合は、1994 年の時点では 23.8% でしかなかった。それが、2002 年には 51.1% にまで拡大する。IT サービス輸出が 1990 年代からのインドのサービス輸出の拡大という世界的に注目される貿易構造の変化に対して、極めて重要な役割を担っていることを確認できる。

産業という側面からインドの IT 産業をハードウェア部門も含めて考えてみても、IT サービス輸出は当該産業の成長を牽引する主要な役割を担っている。発展途上国における IT 産業の立地は NIEs や東南アジア各国が先行し、もっぱらコンピューターや周辺機器、電子部品などのハードウェア生産を中心として成長を遂げてきた。インドも、当初はハードウェア生産の占める割合が比較的が高かった。実際に 1994/95 年の段階で、ハードウェア売上高はインドの IT 産業全体 (17.3 億ドル) の 48.4% を占めていた。しかし、これは NIEs や東南アジア各国でみられたように輸出を指向したハードウェア生産ではなく、もっぱら国内市場向けの生産であり、その額も小さかった。そのため、IT サービス輸出が世界的な需要拡大に対応するかたちで拡大するにつれ、IT 産業全体に占めるハードウェア生産の割合は年々低下していった。そして、2001/02 年には IT 産業売上高 (793.3 億ドル) の 25.4% を占めるにすぎなくなる。これに対して、国内および輸出向け IT サービスの割合が拡大し、なかでも輸出の占める割合は 55.5% にまで増加する (図 2)。

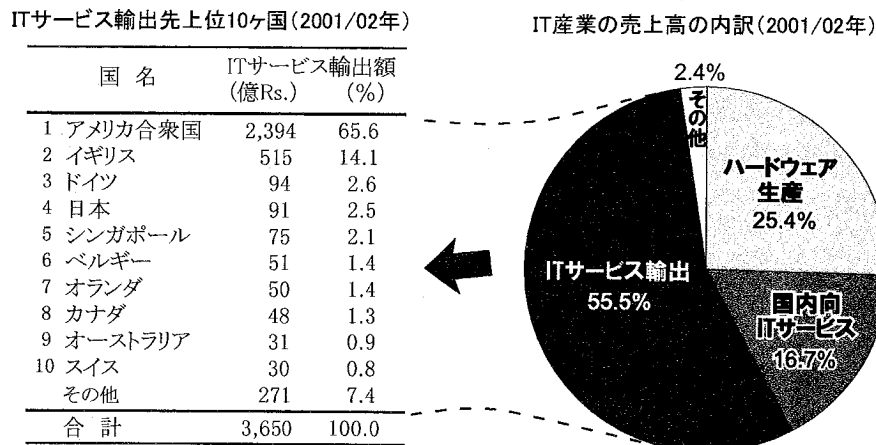


図2 輸出指向型サービス産業としてのインドのIT産業

資料:NASSCOM (2003) "Strategic Review 2003"より作成。
出典:鍛塚(2004b)

加えて、ITサービス輸出の拡大という点において注目しなければならないのは、コールセンター業務やバックオフィス業務といった業務受託サービス輸出の急激な拡大である。1999/2000年からの数値しか得られないものの、それまで輸出において大きな割合を占めてきたソフトウェア・サービスと比較して業務受託サービス輸出は高い成長率をみせており、ITサービス輸出に占める割合も拡大してきている(鍛塚、2004)。

こうしたITサービス部門の成長に対応して、ソフトウェア技術者やコールセンター・オペレーターといった職種への就業者も大幅に増加していった。NASSCOMによると、インドのITサービス部門の就業者は1990/91年ではわずか5.6万人であった。それが2000/01年には43万人、2002/03年には約65万人と急激に増加していく。その構成を2002年について詳しくみると、ソフトウェア部門の就業者が多く、なかでも企業組織の内部に設置されたソフトウェア開発部門(40.0%)、次いでソフトウェア輸出部門(31.5%)の占める割合が高い。これに対して、国内向けソフトウェア開発部門(3.8%)の割合はきわめて小さい。もちろん、企業組織内部に設置されたソフトウェア開発部門でも国内向けソフトウェア開発を行っているとはいえ、就業者数からみても輸出を指向した人員配置をみてとれる6)。

ところで、インドからのITサービスの輸出先は先進国に大きく偏っており、なかでもアメリカ合衆国への輸出の割合が高く、全体の65.6%を占めている(図2)。次いで多いのがイギリスの14.1%であり、ドイツ2.6%、日本2.5%が続く。こうしたなかで注目されるのがシンガポールであり、全体の2.1%を占めている。シンガポールは他の日本やドイツと比較して経済規模が小さいにもかかわらず第5位の輸出先となっており、ITサービスという分

野におけるインドとシンガポールとの結びつきを確認できる。また、輸出額上位 10 ケ国のうち英語圏の割合は約 85% にもなり、先進国の中でもアメリカを中心とした英語圏への輸出の割合が極めて高いことがわかる。

以上のように、先進国を主要な市場とする IT サービス輸出の拡大は、インドの貿易構造をも大きく変化させており、IT 産業はインド経済に対する影響力を少なからず強めてきていると言える。

Ⅲ. IT サービス産業の立地とサービス輸出の地域的展開

1. IT サービス輸出の地域的展開と輸出形態の変化

輸出という点に着目した場合、南インドからの輸出が活発である。その拠点となるのが、南インドではカルナータカ州のバンガロールでありタミルナードゥ州のチェンナイである。また、2000 年代にはいり北インドのデリー首都圏からの輸出も拡大傾向にある。新たな IT サービス産業の展開として、その成長が注目される。

図 3 は IT サービス輸出を行う事業所の 2001/02 年の IT サービス輸出額を州別に示したものである 7)。この輸出額は STPI に登録され税の減免措置を受けている事業所からのものである。各州からの輸出額合計 2,952.3 億ルピーの値は同年のインド全体の IT サービス輸出額の輸出額の 8 割にあたる。この図からもわかるように、「インドのシリコンバレー」とも称されるバンガロールを州都とするカルナータカ州からの輸出が 990 億ルピーと最も大きく、次いでタミルナードゥ州 (501 億ルピー) と続き、南インドからの IT サービス輸出が活発であることを確認できる 8)。

ただし、上述したようにデリー首都圏は、主にデリー、ハリヤーナ州のグルガオン、ウツタル・プラデーシュ州のノイダとともに都市圏を形成している。また、ハリヤーナ州において IT 産業はグルガオン以外の地域では未発達であると考えてよく、同様にウツタル・プラデーシュ州においてノイダに匹敵するような IT 産業の集積は形成されていない。そのため、これら 2 州からの輸出はほぼデリー首都圏からのものであると考えて良く、デリーを含め 3 州の輸出額を合計すると 589 億ルピーとなる。カルナータカ州の主要な IT サービス産業の集積地はバンガロールのみであることを考えると、デリー首都圏はバンガロールに次ぐ IT サービスの輸出拠点であるといえる。

ところで北川 (2000) は、NASSCOM 会員企業の営業収益に占める輸出の割合を集計し、南インドで輸出比率が高い企業が多いことを指摘している。こうした傾向は 2002 年の時点でも確認できる。実際に、NASSCOM の企業名鑑から営業収益に占める輸出の割合を州別に

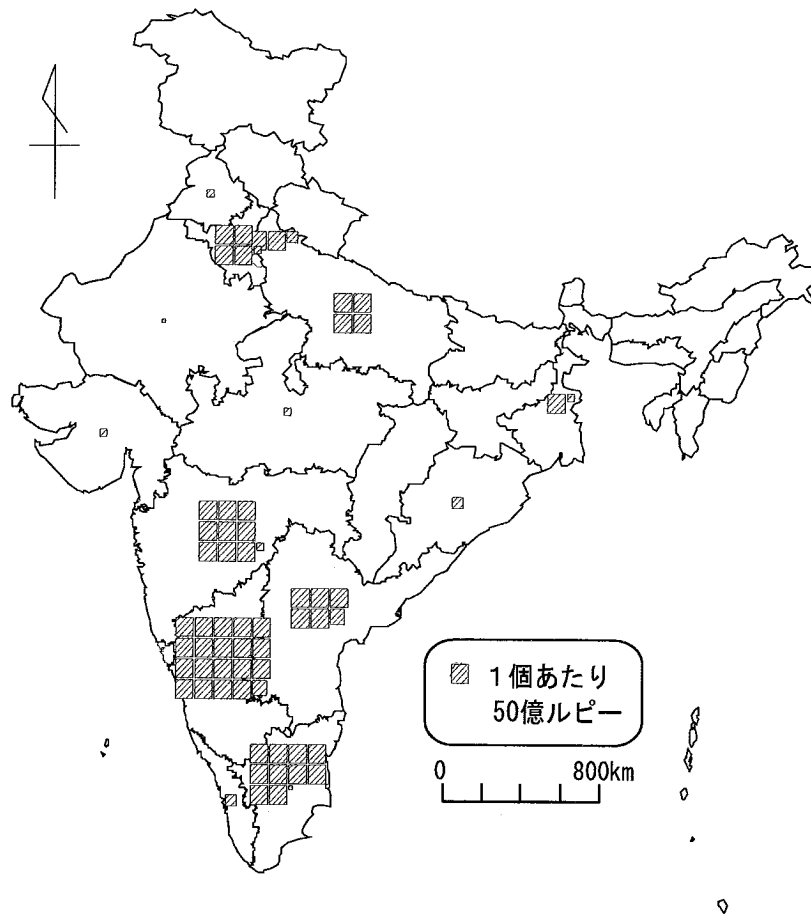


図3 州別にみたインドからのITサービス輸出額

資料：STPI (<http://www.stpi.soft.net/areport11.html>)より作成。

集計すると、最も低い輸出比率を示すのがマハーラーシュトラ州(83%)で、最も高いのがアーンドラ・プラデーシュ州(96%)である。両州の間で13ポイントの差が生まれている(表1)。

NASSCOMの会員企業数からみると、マハーラーシュトラ州の州都であるムンバイにはデリー首都圏に次ぐ会員企業が立地している。また、インド最大のITサービス企業であるタタ・コンサルタンシー・サービス(TCS)の本社も立地する。それにもかかわらずマハーラーシュトラ州からのITサービス輸出額は、タミルナードゥ州のそれよりも小さい(図3)。また、ムンバイの営業収益に占める輸出の割合をみても83%であり、インド全体(88%)よりも低い値を示すことから相対的に国内市場を指向するITサービス産業が立地する傾向にあることがわかる(表1)。このようにムンバイの輸出比率が低い要因として、都市内におけるITサービスに対する需要が他の集積地よりも大きいことが想定される。つまり、マハーラーシュトラ州最大のITサービス産業の集積地であるムンバイは、インドにおける金融の

表1 都市別にみたNASSCOM会員企業数と輸出比率

所在地	1998年		2002年		成長率 (1998-2002年)	輸出比率 (2002年)
NCR (デリー首都圏)	96	(23.7%)	203	(25.1%)	111.5%	89%
New Delhi	73		132		80.8%	65%
Noida	12		37		208.3%	96%
Gurgaon	11		34		209.1%	83%
West Bengal	28	(6.9%)	34	(4.2%)	21.4%	88%
Kolkata	28		34		21.4%	88%
Maharashtra	110	(27.2%)	185	(22.9%)	68.2%	83%
Mumbai	90		145		61.1%	83%
Pune	20		40		100.0%	86%
Andhara Pradesh	21	(5.2%)	70	(8.7%)	233.3%	96%
Hyderabad	16		62		287.5%	92%
Secunderabad	5		8		60.0%	98%
Tamil Nadu	34	(8.4%)	80	(9.9%)	135.3%	90%
Chennai	34		80		135.3%	90%
Karnataka	83	(20.5%)	152	(18.8%)	83.1%	92%
Bangalore	83		152		83.1%	92%
Others	33	(8.1%)	84	(10.4%)	154.5%	68%
Total	405	(100.0%)	808	(100.0%)	99.5%	88%

資料:北川(2000)およびNASSCOM(2002)より作成。

中心地であり他のインド大都市よりも金融サービス業が集積していると考えられる。また、今日の金融サービス業にとってITサービスは不可欠のものとなっている。そのため、ムンバイの集積地内にはある程度のITサービスに対する需要が存在しており、その結果、マハーラーシュトラ地域の輸出比率が集積規模と比較して相対的に低いものになっていると考えられる。

これに対して、他の大都市では金融サービス業のようなITサービスを域内で需要する産業の発達が十分でなく、もっぱら海外への輸出を念頭においたITサービス産業が発達していると考えられる。例えば、1998年と2002年とを比較して急速な成長を遂げたアーンドラ・プラデーシュ地域は、ITサービスの輸出比率が他の集積地とくらべて最も高い。チェンナイやバンガロールと比較して、アーンドラ・プラデーシュ州の州都であるハイデラバードの南インドにおける拠点性は低い(日野、2004)。そのため、ITサービスを需要するような産業が未発達であり、それに対する域内需要も極めて小さなものとなる。また、前述したような州政府による外資企業の誘致政策なども要因としてあげることができる。

ところで、輸出額第1位のバンガロールと第2位のデリー首都圏について比較してみると、輸出されるサービスの内容が大きく異なっている(表2)。2001/02年にバンガロールから

表2 デリー首都圏およびバンガロールにおけるITサービス輸出
(2001/02年)

(単位: %)		
サービス	バンガロール	デリー首都圏
アプリケーション・ソフトウェア	37	46
通信関連ソフトウェア	18	6
システム・ソフトウェア	17	5
組込ソフトウェア	7	} 3
半導体設計	6	
業務受託サービス	5	40
その他	10	0
合計	100	100

資料: STPIバンガロールおよびSTPIノイダ提供の資料より作成。

輸出されたITサービスの輸出額は、約990億ルピーである。輸出されたITサービスの内容についてしてみると、最も輸出額の割合が高いのがアプリケーション・ソフトウェア（全体の37%）であり、次いで通信関連ソフトウェア（18%）、システム・ソフトウェア（17%）と、ソフトウェアの占める割合が高い。また、組込ソフトウェア（7%）や集積回路設計（6%）など半導体の生産と関連するITサービスの輸出も活発に行われている。

これに対して、デリー首都圏の2001/02年のITサービスの輸出は610億ルピーであり、バンガロールと比較してアプリケーション・ソフトウェア（46%）の割合が若干高いものの、通信関連（6%）、システムソフトウェア（5%）の割合は大きくない。バンガロールと比較してソフトウェアの占める割合が低いことがわかる。また、組込ソフトウェアや集積回路設計の輸出額の割合は両者をあわせても3%でしかなく、ハードウェアとの関連も薄い。その一方で業務受託サービス（IT Enabled）の占める割合は40%であり、その値は拡大する傾向にある。バンガロールの業務受託サービス輸出の割合が5%であるのとは、極めて対照的である。

また、輸出額第3位のチェンナイについても、アプリケーション・ソフトウェアおよびシステムソフトウェアの輸出額が全体の60%を占めており、コンサルタント・サービスを含めると88%がソフトウェア関連の輸出となる。その一方、業務受託サービスの割合は8%と小さい。ハードウェア関連のサービス輸出がほとんどみられないことを除けば、バンガロールと似たITサービス輸出の構成となっている。

このように、北インド最大の集積地であるデリー首都圏は業務受託サービスの輸出を特徴として持つのに対して、バンガロールやチェンナイなど南インドの大都市に形成されたITサービス産業の集積地では、ソフトウェア・サービスの輸出が活発である。インド大都市に形成されているITサービス産業の集積地は、すべての集積地が同じようなサービスの構成

内容を持ちながら一様に成長を遂げているというよりも、北インドと南インドとでサービス内容を違えながら成長を遂げている様子を把握できる。

ところで、こうしたITサービス輸出の拡大を担うIT企業の立地展開を考える際、モノの輸出とは異なるサービス輸出の形態について考慮しておく必要がある。というのも、例えば、アメリカに派遣されたインド人ソフトウェア技術がアメリカでソフトウェア開発に従事する場合、その対価がインド側の派遣元に支払われるならば、アメリカでインド人ソフトウェア技術者の生み出したサービスはインドからの「輸出」とみなされる。こうしたITサービスの輸出形態を「オンサイト・サービス」と呼ぶ。これに対して、例えばアメリカにある企業のために、ソフトウェア技術者がインド国内でソフトウェア開発に従事することを「オフショア・サービス」と呼ぶ。

近年、インドからのITサービス輸出の特徴として、オフショア・サービスの占める割合が拡大していることを指摘できる(表3)。実際に、経済自由化以前のITサービス輸出のほとんどが、海外にインドから人が移動する「オンサイト・サービス」であり、1990年の時点で、この形態で輸出されるサービスが全体の90.0%を占めていた。それが1993/94年になると、オンサイト・サービスの割合は62.0%にまで一挙に低下する。また、2001/02年には45.2%、さらに2002/03年には38.9%にまで低下する。

まず、経済自由化直後のオフショア・サービスの拡大した要因として、STPIによってインドから通信回線などを用いてITサービス輸出を行う事業所への税減免措置が行われるようになり、こうした制度を利用したITサービス企業が積極的にオフショア・サービスの割合

表3 輸出形態別にみたインドのITサービス輸出

(単位:%)

年	オンサイト サービス	オフショア サービス	その他	合計
1990	90.0	5.0	5.0	100.0
1993/94	62.0	30.1	7.9	100.0
1994/95	60.9	29.6	9.5	100.0
1995/96	60.3	31.6	8.1	100.0
1996/97	58.7	30.2	11.1	100.0
1997/98	59.0	32.2	8.8	100.0
1998/99	58.2	33.9	7.9	100.0
1999/00	57.4	34.7	7.9	100.0
2000/01	56.1	38.6	5.3	100.0
2001/02	45.2	50.7	4.1	100.0
2002/03	38.9	57.9	3.2	100.0

資料:NASSCOM(2003)およびParthasarathy(2004)より作成。

を拡大していったことを指摘できる。ただし、1990年代後半における輸出形態の変化は比較的穏やかなものであり、オンサイト・サービスの割合は50%後半で推移する。その理由として、1990年代のITサービス輸出はソフトウェア・サービスがほとんどであったことを指摘できる。ソフトウェア・サービスの場合、開発の工程においてオンサイト・サービスが不可欠な場合が多く、また、いわゆる「コンピューターの2000年問題」に対応するために、オンサイトでの作業が必要とされる。そのため、通信回線を利用することが可能になったとはいえ、そうしたソフトウェア・サービスの場合、インドでソフトウェア開発を行う方がコストを削減できるにもかかわらず、輸出形態が急激にオフショアへとシフトすることはなかった。つまり、1990年代のインドのITサービス輸出は、インドにいながら通信回線を利用して行うものと、人の移動を伴うものが併存する形で行われていた。

しかしながら、2000年代になってからオフショア・サービスの割合が急激に拡大していく。その大きな要因としてコールセンター業務やバックオフィス業務などを行う業務受託サービスがインドにおいて急速に成長してきたことを指摘できる。実際に、インドで業務受託サービス産業がはじめて立地するのが1990年代後半からであり、2000年以降急速に成長を遂げる時期と対応する（鍛塚、2004）。業務受託サービスの輸出において、サービスの生産に従事するオペレーターがインドから国境を越えて移動することはなく、通信回線を用いることでオペレーターはインドにいながらアメリカなどへサービスを輸出することができる。

以上のように、インドのITサービス輸出は経済自由化以降急速に拡大してきた。それは、モノや伝統的なサービスの輸出とは異なる形態で輸出されるITサービスの拡大であった。そのため、インドにおける輸出を指向したITサービス産業の成長と、それが地域へ及ぼすインパクトを考える上では、こうした輸出形態の変化も考慮しておく必要がある。つまり、インドのITサービス産業の立地展開を事業所の立地から考える際、事業所をサービスが生産される拠点であると同時に輸出の拠点としても捉えることができるようになったのは、1990年代後半から特に2000年代に入ってからであると考えられる。

2. ITサービス産業の大都市集積と地方都市への展開

インドのITサービス産業は、大都市に集積しており、そこを拠点としながらITサービスを輸出することで成長を遂げてきた。インドのIT産業集積地の存在をナショナルな空間スケールから見いだしたのは北川（2000）であった。そこでは、1998年のNASSCOM会員企業名鑑に基づきながらインドにおける「ソフトウェア企業」の集積地の存在が指摘されている。すなわち、①デリー首都圏（New Delhi, Noida, Gurgaon）、②マハーラーシュトラ州（Mumbai, Pune）、③カルナータカ州（主にBangalore）、④タミルナードウ

州（主に Chennai）、⑤アーンドラ・プラデーシュ州（Hyderabad）、⑥西ベンガル州（主に Calcutta）、の6つの地域に形成される集積地である。

こうしたインドの IT サービス産業の成長と集積地の形成という点で見逃せないのが、インドにおける IT サービス企業の成長と企業規模の拡大であり、本所所在地以外での営業拠点、サポートセンター、開発センターなどの設立である。つまり、インドに立地する IT 企業は複数立地型の企業として成長を遂げているのである。実際に、バンガロールに本拠地を置くインド資本の大手 IT サービス企業 X 社は、バンガロールを除くインド国内の 9 都市に拠点を展開し、ソフトウェアの開発やマーケティングを行っている 9)。また、2002 年の時点においてインド国内の所在地が把握できた NASSCOM 会員企業 808 社のうち、その 3 割弱にあたる 221 社はインド国内に複数の事業所を展開している。これらの会員企業がインド国内に展開する事業所数は、あわせて 650 拠点にもなる。

図 4 は、都市別に NASSCOM 会員企業の本所数および支所数を示したものである。デリー首都圏は、主にデリー、ハリヤーナ州のグルガオン、ウッタル・プラデーシュ州のノイダと

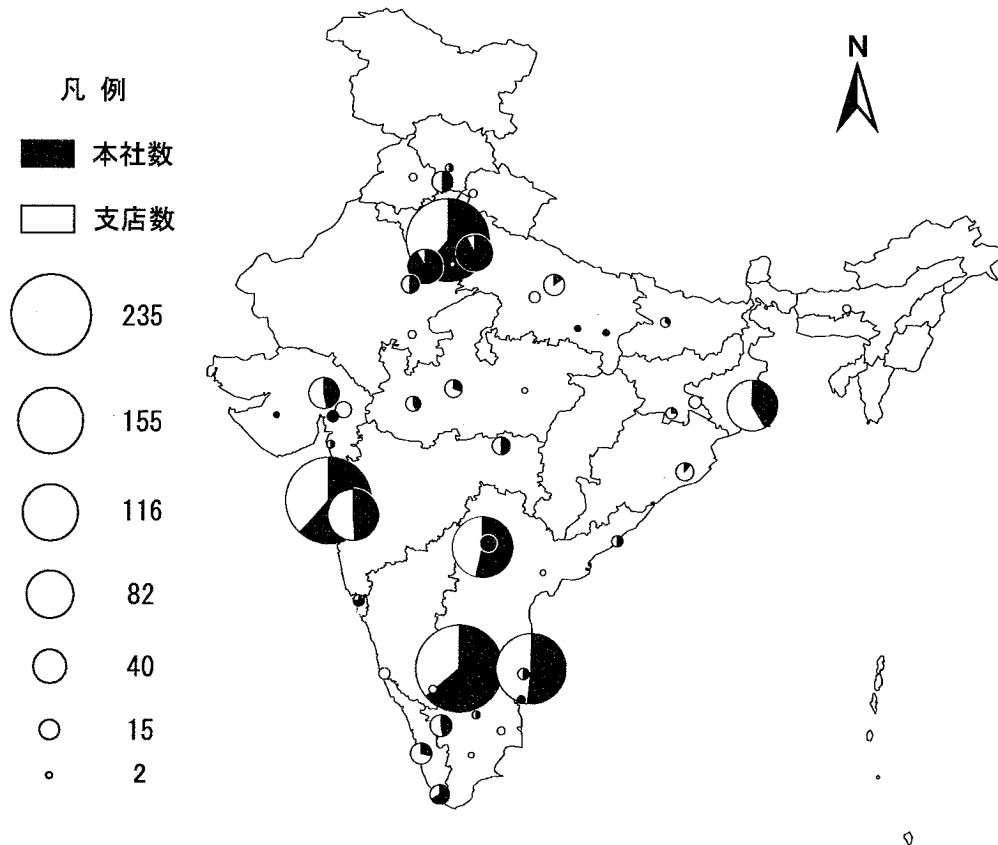


図 4 都市別にみた NASSCOM 会員企業の本所および支店所在地

資料：NASSCOM(2002)より作成。

ともに都市圏を形成している。そのため、本所数と支所数とを合計した NASSCOM 会員企業の事業所数から IT サービス産業の集積地についてみると、デリー首都圏（293 事業所）がインドで最も規模が大きい。次いでバンガロール（238 事業所）、ムンバイ（235 事業所）、チェンナイ（155 事業所）、ハイデラバード（116 事業所）が続く。都市別にみると、プネーとコルカタの立地数はともに 82 事業所と同数であるが、本所の立地数に着目してみるとプネー（40 社）はコルカタ（34 社）を上回っている。

本所の所在地に着目しその立地数の変化を 1998 年と 2002 年とで比較すると、集積地間での成長率の差を認めることができる。1998 年当時の会員企業 405 社のうち、その本社所在地を確認できた企業 372 社の分布をみると、マハーラーシュトラ地域（29.6%）が最も多い。次いでデリー首都圏地域（25.8%）、カルナータカ地域（22.3%）が続く。その後、インドにおける IT 産業の成長にともなって NASSCOM 会員企業数も増加する。また、会員企業の事業分野もソフトウェア・サービスだけでなく、コールセンターなどの業務受託サービスにまで広がるようになり、2002 年には 854 社が加盟するようになる 10)。このうち所在地を確認できた 808 社の本社所在地の分布についてみると、デリー首都圏地域（25.1%）が最も多く、次いでマハーラーシュトラ地域（22.9%）、カルナータカ州（18.8%）が続く（表 1）。都市別にみると 1998 年の段階ではムンバイがバンガロールを上回っていたが、2002 年になるとその順番は逆転する。

1998 年の段階で既にマハーラーシュトラ州、カルナータカ州と並んで集積規模が大きかったデリー首都圏は、その後も NASSCOM 会員企業の本社数が増加し、2002 年の時点でインド最大の集積地となっている。その要因のひとつとして、ソフトウェア企業だけでなくコールセンター業務やバックオフィス業務などの情報通信技術を活用した業務受託サービス企業が 1990 年代終わりから 2000 年代に入ってデリー首都圏に立地するようになったことを挙げることができる（鍛塚、2004）。

また、タミルナードウ州のチェンナイもコンピューターを利用したアニメーション作成などを海外から受注する企業が立地するなど、ソフトウェアに限定されない IT サービス企業の集積が進展している。また、233.3%の驚異的な成長をみせるアーンドラ・プラデーシュ州では、州政府レベルでも IT サービス産業の育成と誘致が積極的に進められており 11)、1998 年には Microsoft 社のソフトウェア開発センターがハイデラバードに設立されている。州政府の積極的な振興策とそれに応じた Microsoft 社の立地が呼び水となり、同地域への集積が進展しているものと思われる。

これに対し、ハイデラバードと隣接し同じ都市圏内に含まれるシカンダラバードを除き、最も成長率が低いのが西ベンガル州のコルカタである。1998 年に 28 社が立地していたが、

2002年までに6社増加しただけである。コルカタの人口規模と比較してITサービス産業の立地は不活発であり、インドのITサービス産業が成長を遂げるなかコルカタは停滞した様相を呈している。また、1998年の段階で既に集積規模の大きかったカルナータカ地域やマハーラーシュトラ地域でも相対的に成長率は低い。特にマハーラーシュトラ地域のムンバイは、インド最大のITサービス企業であるTCSの本拠地であり、1980年代にはITサービス企業の立地数で他の都市を大きく上回っていた。しかしながら、1998年から2002年間の成長率は68.2%とインド全体を大きく下回り、コルカタに次いで低い値を示している。また、バンガロールの成長率も83.1%と他の集積地と比較してその成長のスピードは鈍い。

ただし、この間にムンバイとバンガロール両都市ではそれぞれ55社、69社と会員企業数は増加している。そのため、両都市の成長率の低さは1998年の時点で既にITサービス産業の集積がある程度進んでいたことの反映であると捉えた方が妥当であろう。その一方、他の大都市における成長率の高さは、この間一挙にITサービス産業の立地が進展したことを示していると理解してよい。

既存の集積地以外の都市への立地展開という点で注目されるのが、6大集積地以外の地方都市における会員企業数の増加である。1998年の時点で、地方都市には33社しか立地していなかった。それが2002年には84社と大きく増加し、成長率でみるとタミルナードゥよりも高い。こうしたITサービス産業の地方都市への展開という点で、見逃せないのがインド中央政府機関の1つであるインド・ソフトウェア・テクノロジー・パーク (Software Technology parks of India, STPI) の役割である。

STPIは首相直轄のDepartment of Electronicsのもとに1991年に設立され、現在は通信・情報技術省 (Ministry of Communication and Information Technology) の管轄下にある。STPIは、衛星通信設備の設置しそれをハブとした管轄地域内における情報通信網の整備とサービスの提供を行っている。また、ITサービス輸出事業所 (Export Oriented Units) に対して税の減免措置を行うSTPIスキームの運用も担当しており、中央政府のIT産業政策を具体的に実行していく機関としての役割を担っている。STPIの本部はデリー首都圏にあり全国11の管区に支所が置かれている。また、2002年の時点でインド全体に29箇所の衛星基地が設置されている¹²⁾。衛星基地はITサービス産業を誘致し産業振興をはかることを目的に、既にITサービス産業の集積地が形成されている大都市だけでなく、地方都市にも設置されている。例えばバンガロールを州都とするカルナータカ州であればMysore, Hubli, Manipal, Mangaloreといった地方都市にも衛星基地が設置されている。創業間もない企業や中小の企業は資金力に乏しく、衛星通信施設などを独自に設置できなかつたり、通信設備が備えられたオフィスビルに入居できなかつたりする。STPIが通信インフラを提供することにより、中

小規模の企業はこうした設備への投資を負担せずに IT サービス産業へ比較的容易に参入することが可能となる。

地方都市への IT サービス産業の展開は、支所レベルからも確認できる。というのも、本所と支所をあわせた IT サービス事業所数に占める支所の割合をみてみると、大都市ほど低く集積規模の小さな地方都市ほど高くなる傾向にある（図4）。このことは、大都市を拠点とする IT サービス企業が他の大都市でも拠点を設立するとともに、地方都市へも新たな拠点を配置していることを表している。

近年、IT サービスのなかでも業務受託サービスは急速な成長を遂げており、コールセンターのオペレーターを確保することに苦心している企業もある。こうした企業のなかには、オペレーターの採用が比較的容易な地方都市での事業展開を計画しているところもある（鍛塚、2004）。STPI のような政府機関が主導するインフラ整備により地方都市で IT サービス企業が設立される一方で、大都市において労働集約的な側面を持つ IT サービス産業の集積が進み、労働力の調達が難しい状況が生まれてきている。こうしたことを背景としながら地方都市への IT サービス企業の立地が展開しているものと思われる。

以上のように、NASSCOM 会員企業の所在地からみた場合、インドの IT サービス産業はデリー首都圏地域を最大の集積地としながらインド大都市を拠点としながら成長を遂げている。もちろん大都市の集積規模に比べると地方都市のそれは小規模であるものの、IT サービス産業が地方都市へと展開するようになってきたことを把握できた。インドにおいて、IT サービス産業の成長が大都市から地方都市へと波及していく様子が窺える。

IV. おわりに

インドの IT サービス産業は経済自由化以降、先進国を主要な市場として成長を遂げてきた。こうした輸出の拡大はインドの IT 産業の成長を主導するだけでなく、インドの貿易構造にも大きなインパクトを与えている。ただし、インドからの IT サービス輸出について考える場合、その輸出形態の変化を考慮する必要がある。というのも、当初、インドからの IT サービス輸出は人の移動をともなうオンサイト・サービスの形態で行われるものであった。それが経済自由化と STPI による税の減免措置や通信インフラの整備にともなって、インド国内に IT サービス企業の拠点が設立されるようになり、そこから直接サービスを輸出するオフショア・サービスの形態による輸出の割合が高まっていった。特にこうした輸出形態の変化は、2000 年代になって業務受託サービスが成長していくにともなって急速に進展していった。

その結果、オフショア・サービスによる輸出の拡大にともなって、IT サービス企業

はインド国内に複数の拠点を配置し、事業を展開するようになっている。こうした拠点は、既に大都市に形成されていた IT サービス産業の集積地だけでなく、労働力の調達という観点から地方都市へも配置されるようになってきた。IT サービス輸出の拡大と輸出形態の変化によって、IT 産業の成長が大都市から地方都市へと次第に波及していく様子を窺い知ることができる。

以上のように、本稿ではインドからのサービス輸出の拡大とインド大都市における IT サービス産業の立地とを関連づけながら、その地域的な展開について検討してきた。ただし、ナショナル・スケールからの分析にとどまったため、IT サービス企業がインド国外に配置した事業所については検討できなかった。IT サービスの輸出は、モノの輸出とは大きく異なる形で行われており、人の移動そのものがサービスの輸出とみなされる場合もある。そのため、IT サービス産業の成長がインド大都市にもたらす地域的なインパクトについて更に検討していくためには、IT サービス産業やその集積地が形成する海外との結びつきについて、事業所の立地展開だけでなく人の越境的な移動も含めて検討していく必要がある。

注

- 1) 入手可能な資料に限られていることから、この分類は NASSCOM (2003) に従ったものである。
- 2) 香港を除く。香港のサービス輸出額は 451.6 億ドルであり、中国(本土)とあわせると、その輸出額は世界第 5 位となる。
- 3) この値はインドと同様に近年 IT サービス産業の成長を指摘されるアイルランドの 909.0%に次ぐものである。
- 4) IT サービスはここに分類される。
- 5) インドのソフトウェアおよび関連サービス産業の振興を目的とする非営利団体であり 1986 年に設立された。本部はデリーにあり、1988 年の時点で 38 会員と小規模であったが、2002 年 12 月現在約 850 会員と大規模な組織に成長しており、インドからの IT サービス輸出を拡大するために各国政府へのロビー活動も行っている。
- 6) 近年の特徴として、IT 活用サービス部門への就業者が増加していることを指摘できる。1999/00 年に IT 活用サービス部門の就業者は全体の 14.8%を占めるに過ぎなかった。それが 2002/03 年には 24.6%にまで拡大する。前年比成長率をみても、他の部門を大きく上回る。
- 7) IT サービスを輸出している全ての事業所が STPI に登録しているわけではない。また、STPI に登録されていても実際には操業していないものもある。
- 8) STPI の統計は、STPI に登録されている事業所 (Unit) 別に集計されたものであり、NASSCOM の企業別に集計されたものと統計のとり方が異なっている。
- 9) 2002 年 12 月にバンガロールで X 社から入手した資料による。
- 10) 1998 年当時、NASSCOM 会員企業の営業収益は、インドのソフトウェア産業における営業収益の約 95%に達しており(北川、2000)、NASSCOM(2002)によると 2001 年の段階でもこの割合に大きな変化はない。なお、会員企業数は 2001 年 12 月現在のものであるが、ここでは北川(2000)との統一をはかるために NASSCOM 企業名鑑が刊行された年を用いる。なお名鑑の名称は 1998

年のものは「Indian Software Directory」であったが 2002 年のものは「Indian IT Software and Services Directory」と名称を変更している。

- 11) こうした州レベルからの IT サービス産業の振興策は他の州においても積極的に推進されている。
- 12) 2002 年 12 月に STPI バンガロールで入手したパンフレットによる。

文献

- 梅澤 隆 (1998) IT 産業・ソフトウェア産業の人的資源管理. 日本労働研究機構『インドの人的資源管理 IT 産業と製造業』日本労働研究機構, pp.129-190.
- 大木登志枝 (2003) インドにおけるソフトウェア人材の育成システム. 環太平洋ビジネス情報 RIM, Vol.3-10, pp.113-164.
- 北川博史 (2000) : インドにおけるソフトウェア産業の地域的展開. 地誌研年報、第 9 号、pp.47-62.
- 鍛塚賢太郎 (2004a) : インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地—デリー—首都圏グルガオンの事例から—. 琉球大学法文学部人間科学科紀要 (人間科学)、第 14 号、pp.89-119.
- 鍛塚賢太郎 (2004b) インドにおける IT 産業の成長. 地理 49-6, pp.45-51.
- 日野正輝 (2004) : インドにおける大手消費財メーカーの販売網の空間形態. 地誌研年報、第 13 号、pp.1-25.
- Chanda, Rupa (2002): *Globalization of Services: India's Opportunities and Constraints*. New Delhi, Oxford University Press.
- Fromhold-Eisebith, Martina (2002): Regional cycles of learning: foreign multinationals as agents of technological upgrading in less developed countries. *Environment and Planning A*, Vol.34, pp.2155-2173.
- Heeks, Richard (1996): *India's Software Industry: State policy, Liberalisation and Industrial Development*. New Delhi, Sage.
- NASSCOM (2002): *Indian Software and Service Directory 2002*. NASSCOM.
- NASSCOM (2003): *Strategic Review 2003: the IT industry in India*. NASSCOM.
- Okada, Aya (2004): Bangalore's software cluster: building competitiveness through the local labor market dynamics. Kuchiki, Akifumi and Tsuji, Masatsugu. Eds, *Industrial clusters in Asia: analyses of their competition and cooperation*, IDE-JWTRO, pp.276-313.
- Parthasarathy, Balaji (2004): India's Silicon Valley or Silicon Valley's India? Socially Embedding the Computer Software Industry in Bangalore. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol.28-3, pp.664-685.

ネパール・インド間の貿易の現状と課題—ネパール側からの考察を中心に

広島大学大学院国際協力研究科
マハラジャン、ケシャブ・ラル

I. はじめに

ネパール、インドは南アジアでは世界中例が見られないほど緊密で特殊な関係にある国である。広い意味ではヒンドゥー教に基盤をもつ同一文化圏にある両国間の約 1,500km にも及ぶ国境は 19 世紀に既に制定されているとしても地域住民はそれをあえて強く意識することがなく国境をまたがって生活を営んできた。その際、国境を越えての人、もの、金の移動は自由に行われていた。両国間にある国境はいわばオープン・ボーダーで、その内ネパールの南部平野、インドの西ベンガル州、ビハール州、ウッタール・プラデーシュ州間の約 1,000km は平野部で人々は実に簡単に往来できる。20 世紀の半ばごろまではネパールの当該地域は深い亜熱帯森林地帯で、定住民が少なく、フロンティア的性格が強かった。同地域の開拓には多くのインド人（北インド系諸民族）が動員され、その定住が促されてきた。そのこともあってネパールからインドへのものの流れには一次産品が中心で、その逆の流れには一次産品から完成度の低、中、高の製造品まで多様であった。そのことは、後に両国間のものの動きを貿易として統計的に把握されるようになったときにそのまま反映されている。とりわけ、1951 年にラナ専制政権から開放されたネパールは国家の財政基盤を固めるため、国境を越えて取引される品物には関税をかけ税増収をはかった。国境貿易はネパール国民の生活においてのみならずネパール国の経済においても重要な意味をもつようになった。しかし、インド側におけるこの貿易の認識及びその重要性はネパールにおけるそれとは異なり、隣接する上記三つの州以外にはほとんど認知されることすらもなかった。また、両国の国力、人口、経済等においてもあまりにも違いがあり、その格差はあまりにも大きいため、両国間の貿易の形態、量、金額いずれにおいてもその意義と経済、社会におけるその役割には大きなずれがある。そのようなこともあいまって、両国の貿易には優遇策も多く、摩擦もある。これらの優遇策、摩擦は地域住民の生活圏、地勢、時の国際事情、両国の国内政状、社会的気運によって左右されることがある。

本稿では、このように両国において異なる意義をもち、実に複雑な両国間の貿易について、その現状を把握し、ネパール側からの考察を中心に課題を整理する。その際、両国間の貿易の特徴を、金額、品目及びその変遷を含む現状、それぞれの国における国際貿易に占める同貿易の割合とその意義、経済における重要性、オープン・ボーダーの特異性と国境沿い住民の生活、貿易における内陸国としてのネパールの限界とジレンマを中心に検討する。

II. ネパール・インド間の貿易の生い立ち

はじめにも述べたように、そもそもネパール・インド間の国境をまたがってのものの動きは地域住民の生活圏内の営みの一環であり、生活上自然な権利であると理解される。深い亜熱帯森林に覆われたタライと称されるネパール側のこの一帯はマラリア地帯でもあり、マラリアの天然抗体を持つといわれるタル以外の民族はあんまり定住していなかった。中世の頃から部分的に開かれた地域—東部からモラン（ビラトナガル）、ジャナクプル、シマラウンガド（ビルガンジュ）、カピルバストゥ（バイラワ・ルンビニ）、シヴァラジュ（ネパールガンジュ）には北インド系語族のボジュプリ語、マイティリ語、アワディ語、ヒンディー語を喋る諸民族が住んでいる。彼らの生活圏も国境をまたがっている。ラナ専制政権は有形無形の圧力、財政基盤の強化、貴族の豪華な生活の維持等のため、タライの開拓（森林伐採し線路、建物建築用のサル材の確保）をはじめた。そのときに動員されたのはネパール系の諸民族ではなく、北部インドの諸民族で上記言語話者の民族の他、現インドでは指定部族、指定カーストとされる人々も多くいた。森林伐採の労働者として使われた彼らの多くはそのままタライに住み着き、やはり国境を越えて生活圏を形成していた。そのようなこともあってタライに住む住民はネパール人とかインド人とかで区別するのは難しく、多くの彼らは国籍を名乗る前に自民族に自己アイデンティティを求める。日常生活上はそれで充分でもある。その反面、彼らは両国の諸制度よく把握し、両方の国籍を取得しうまく利用し自らの生活に幅を持たせたり、巧みに向上させたりすることも多い。このことは1950年代以降マラリア撲滅後ネパール各方面の山地諸民族がタライに移住してからも続いている。かようなことのため、国境を越えて移動されるものには日常生活の必需品が多くその量は、個人が自らないし幾人かのクーリーや馬車・牛車を使い運べる量になる。それは多くの場合一族の数ヶ月の生活を賄える範囲を超えない。このように運ばれる品物の種類には、ネパール側からインド側へ運ばれるものは、穀類や野菜類といった農産物、材木、薬草、根菜類のような林産物、果物類、家畜など一次産品がほとんどである。インド側からネパール側へ入ってくるのは農産物、果物類、家畜、魚介類（乾物）、あらゆる製造品（工業製品）である。農産物等の双方の移動は季節的違い、価格差、同一族における生活の場と生産の場の違いから生じるものが多い。その目的で移動されるものに限っては未だにその移動・運搬形態、品物の種類や量には大きな変化は見られない。

このように主として地域住民の生活賄いのためにインド側から入ってくる品物の他、主としてカトマンズをはじめとするネパール人の生活上必要とされ、ネパール国内で賄いきれないあらゆる農産物、製造品（含む嗜好品）も国境を越えて入ってくる。このようなものの移動には主にインド（系）人が経営する輸入業者が介在する。ネパール側からインド側へ運ばれるものは一次産品の範囲を超えない。パトナ（ビハール州）やカルカッタ（コルカタ：西ベンガル州）からカトマンズへ飛行機が定期便として運行するようになってから

一部の製造品（高価な嗜好品、薬品など）は空輸されるようにもなった。これらのものを消費する人々はカトマンズ在住の上層部の人や外国人であった。

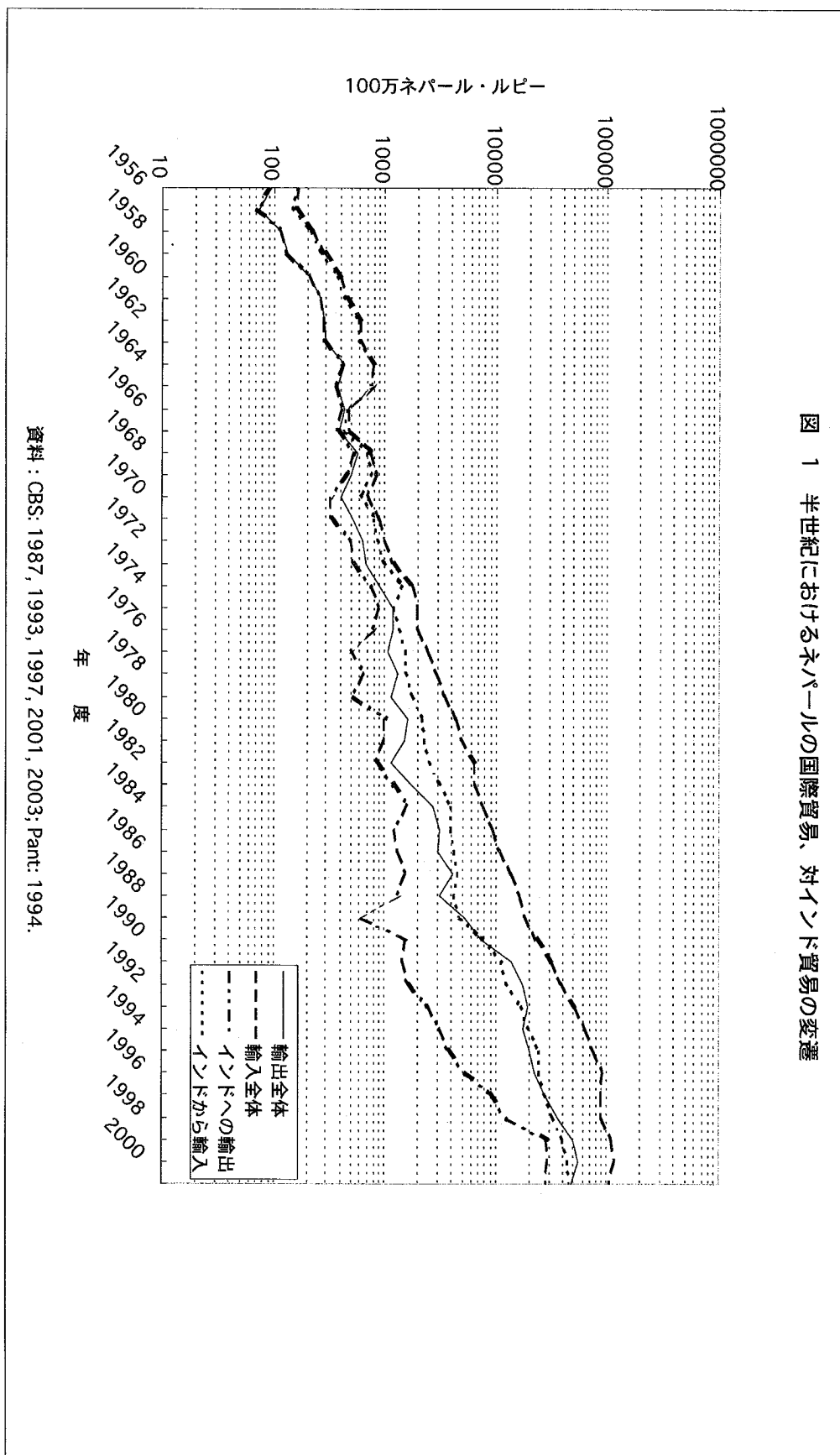
1951年にラナ専制政権から開放されてできた政権は国境を超えて移動されるものには関税をかけ、財政基盤の強化をはかった。インド側もそれに対応し、両国間の貿易・通過協定が締結され、国境を越えてのものの移動は貿易として認識され、その量や評価額を統計的に把握されるようになり、取引される品物は輸出入物として捉えるようになった。その際、取引品目、量、質、評価額によって累進的関税率を定め、特に地域住民の生活必需品における税は減免されている。ただし、その実施においてそれぞれの国の多様な事情を勘案しその減免対象の品目、量・評価額、減免率は異なり、時には大きなズレが生じる。ここで、当初インドは空路で運ばれるもののみ輸出入物として認識し、1964年になって初めて陸路で運ばれるものも貿易上の輸出入物として認識するようになったことを記憶しておこ（MCI 2003）。

その後、1960、70年代にかけてネパールで国内産業を振興し、可能な限り輸入代替品を国内で賄う工業政策の下、主として農産物加工の工場—精米工場、精油工場、ジュート工場、綿布工場、マッチ工場、タバコ工場、製糖工場、製材所、農具製造所などがネパールでできていく過程で、必要とされる多くの機械・運搬器具類、中間投入材、燃料もインドから輸入されるようになった。それと同時にこれらの工場の製品のの一部も近隣州を中心にインド側へ輸出されるようになった。この傾向はその後の両国の経済の親展、両国の微妙な政治関係、経済政策、貿易政策、内政事情、国際事情にもかかわらず大きく変わることはない。このことについて次節以降貿易統計などを参考に考察を加える。

III. ネパール・インド間の貿易の特徴と国際貿易に占める割合

前節でネパール・インド間の貿易の生い立ちを概観したが、その特徴としていえるのは、双方に取引される貿易品目は一次産品中心の生活必需品が中心である。それに加え、インド側からネパール側へ移動される品目には、嗜好品や薬品を含む工業製品、燃料、中間投入材、機械類、交通・運搬用の器具類等幅広いものが含まれる。この貿易はネパールの経済、社会においては重要な役割を担っており、ネパールの隅々までその重要性が認識されている。それに対して、インド側においてネパールと隣接する三つの州—西ベンガル州、ビハール州、ウッタル・プラデーシュ州以外には殆ど認識されておらず、社会経済におけるその影響は無に等しい。これらの州においてもその影響は局地的にしか現れない。このことについて以下具体的に検討する。

図 1 半世紀におけるネパールの国際貿易、対インド貿易の変遷



1. ネパールにおける同貿易の特徴と国際貿易に占める割合

1950年までのラナ時代にはネパールの直接外交関係は英領インドとチベットしかなく、直接貿易関係もこの両地域に限っていた。ヒマラヤ超えのチベット貿易は制約条件が多く、貿易額は多くなかった（Pant 1994, Regmi 1988）。かつチベット動乱以降はこの貿易は衰退する一方である。これに対して英領インドとの貿易は重要であった。しかし、これは決して両方における均衡なものではなく、ネパールが、製造品（一部都会の生活品：加工食糧、衣類、薬品、交通・運搬用の器具類、世界中からの援助と一緒にくる物資など）を輸入し、タライ地方で生産される材木、ジュート、たばこ、粳米、菜種、家畜、動物精油、薬草などの一次産品・原材料を輸出するのみであった。また、この貿易は比較優位論上に成り立っている貿易でもいえなく、タライ開発に長い間インド人の入植を自由放任にしてきたことにより、タライにおける食糧・原材料の生産・流通・加工はほとんどインド（系）住民に牛耳られ、それらの品物に対するネパール国内需要が高くても、輸出はインドへ向けられていた。この傾向はラナ時代が終わってからも続き、1950年代においてはインドへの輸出は全輸出額の8割以上を占める。輸入においても産業育成とつながる中間投入材はほとんどなかった。ネパールにとってインド貿易はイコール国際貿易となり、輸出額は輸入額の半分程度にとどまり、輸出額とほぼ同じ額の貿易赤字が累積される貿易構造が築きあげた。この構造は60年代半ばまで続いた（図1）。

1950年代にネパールとインドの間に貿易・通過協定が締結され、内陸国ネパールがカルカッタ港を利用し、第三国と貿易できるよう特別な優遇策としてインドがネパールの通過貿易を認めた。これは、インド以外の国からネパールへ輸入される品物がカルカッタ港で荷降ろしされた後陸路でネパール国境まで運搬されることを許可するものであり、同様にネパールから第三国へ輸出されるものが陸路でネパールからカルカッタ港まで運搬されることを許可するものでもあり、特殊な優遇策である。ネパールではこの協定を活用し、1960年代半ばから第三国、特に日本から繊維など都市住民のニーズを賄う品物の輸入が増加した。しかしながら、ネパールからの第三国への輸出はあまり伸びなかった。第三国への輸出が顕著になるのは1970年代後半からで、最初は米、ジュート、チョウジ、皮革などの一次産品、1980年代前半からはカーペット、手工芸品が主たる輸出品目であった。1980年代後半からは縫製製品が加わり第三国への輸出が伸びた。主な輸出先は米国、ヨーロッパ（旧西独）、シンガポールである。これに反比例して、農業が貧弱になり、タライの開拓が落ち着くようになり、材木を取れる森林も減少し、開拓によって拡大する農地による農産物の増産も見込めず、一次産品中心のインドへの輸出が減少した。インドからの輸入は、生活必需品に加え、石油、燃料、振興する産業の中間投入材、機械・運搬用器具類を中心に増える一方で、対インド貿易は膨大な輸入超過になり、国際貿易におけるその支払いはネパールにとって重大な負担となった。それと同時に多様化、近代化する特に上層部の生活に必要なとされる電気製品を初めとされる「消費財」の日本、シンガポール、韓国、旧西独、中国からの輸入も年々増加し、それが貿易収支をさらに悪化させた。

この状況に対応するため、ネパール政府は貿易において輸出プレミアムの制度を設けたり、一定の輸出によって外貨を獲得すればそれに見合った額の第三国からの輸入特権を与えたりした。この特権によって輸入される製品が贅沢品に流れないようにと二重の外国為替制度を設けたり、国内産業育成用の中間投入材、生活必需品以外の輸入には外為レートは3割も高く設定したりした。しかし、このような輸入品は外国製（嗜好）品を厳しく制限していたインドの方へ、インド（系）商人により、高価に闇ルートで流された。ネパール国境からカルカッタ港までの長距離の陸路は第三国からの輸入品の運搬にはダコイトによる略奪、自然災害や道路事情による事故、関係者のモラルハザード等によりリスクは常に高く、通常でいう「儲かる商売」ではなかった。そのため業者は多様な工夫をしなければ利潤が出ない。そのような商魂的工夫の一つには、第三国産の商品をネパールへ輸入し、それを闇のルートでインドへ流すことであった。外国製品への憧れが高い一部インド人の心境やインド国内産業保護等の観点から制限される外国製品の希少価値に突き、そのような品物はネパールに着くことがなくインド国内で闇のルートで販売されるわけであった。また、輸出においてもインド製品をネパール製品と見せかけたり、変造したりして、輸出プレミアム制度を悪用し、輸出するものもいた。特に、国別割り当てからなるコータ制による縫製繊維の輸出においてこのことが顕著だった。とりわけ、アメリカへ優遇的に輸出できるガーマンツ（衣類）におけるインドに割り当てられるコータが満たされると、インドの商人（業者）が同じものをネパール製とし、ネパールに割り当てられるコータで輸出するものである。同様なことが金の延べ板の取引などにもあるといわれている。このことは象徴的にインドの経済政策上好ましいことではなく、国内産業保護政策上や貿易政策上決して見逃される問題ではなかった。ゆえに、インドはネパールに対して経済上、貿易上、多様な圧力をかけ、時には敏感に反応する。これらのことがあってネパール・インドの通商関係はギクシャクすることがある。インドはネパールに対して、貿易収支の改善を測るよう過剰に促し、国境上の多くの通過所を一時閉鎖したり、経済封鎖紛いの強行策に出ることもある。このようなインドの対応に対して内陸国であるネパールは国際的同情をかいながらも、困り果てても、手をこまねく他何もできない。このような状況が発生する時には対外両国のトップ同士のホットラインで政治的に決着され、この本質に触れることはあまりない。それは、問題の本質はとても複雑で改善策は容易ではないということもあろう。両国内の政情、社会的気運によって政治的決着のタイミングをはかるのが難しい場合もある。

インドとの貿易赤字はネパール経済を脅かす問題である。1980年代にこのような問題・貿易摩擦が表面化した時に、ネパール政府は貴重な外貨を手放したり、固定為替レート上、対インド・ルピーにおいてネパール・ルピーを1.35から1.6へと劇的に切り下げたり、いわゆる「通貨革命」を起こしたりした。このことは、ネパールにおいてとても大きい「経済的ショック」だったが、貿易上の赤字状況が改善される気配はなかった。ネパールにとってインドによる地理的包囲、両国のオープン・ボーダー、過剰にまでインドに依

存している社会経済、国内産業の未熟などは悪循環をもたらすものであるが、打つ手が無い。このような不均衡貿易を含む経済状況に加え、当時の両国内の政情、社会的気運、インドがおそらく自国の国家安全保障上承認できない部分を含むネパール中国間の関係の進展などが相俟って、両国間の貿易・通過協定更新の交渉がギクシャクし、インドは1988年に数ヶ月間ネパールの経済封鎖を行い、ネパールの経済、国民の生活を窮地に追い込んだ。その後も交渉はまとまらず、両国の国家元首などトップ同士のプライドのぶつかり合いによるお粗末な人間関係も相俟って経済封鎖は長引いた。生活が益々苦しくなった国民の不満が渦巻き、それがネパールでは民主化運動の原動力になり、やがて暫定内閣の成立、30年ぶりの総選挙、複数党による議会制民主主義の実現など、一連の重大な国家的出来事につながっていった。図1でくっきりとわかるように1989年にネパールからインドへの輸出は激減するのがその理由である。だが、インドからの輸入は横ばいになったことに過ぎず、それもまた次年度には急に膨れ上がり、民主主義国家になってもインド依存のネパール経済の体質には特に変化がなかったことを端的に証明している。

両国間の貿易・通過協定はその後の交渉の末、定期的に見直していくことになったが、対インド貿易構造とそれを囲む経済状況はやはり1990年代を通して以前と変わっていない。インドからの輸入は全輸入額の4割にもものぼるが、輸出は2割程度に過ぎず、貿易赤字全体の3割以上、年によっては半分がインド関係で、ネパールの経済は依然インドに大きく依存している。輸入の中心は日常必需品やインド以外の国に輸出し外貨を稼ぐ製造業の原材料であるだけに、赤字の削減は難しい。インドにくしゃみされたらネパールは常に風邪をひくはめになる。

民主化後1990年代に入ってから、縫製製品、カーペットなど製造品の輸出が顕著に伸び、全体的に好景気であったが、児童労働問題、科学汚染問題が表面化し、ヨーロッパにおいて関連製品の不買運動が起こり、景気後退の一因にもなった。さらに、ネパールからの輸出における伸び悩みには日本等の長引く不況、アジア通貨危機も少なからず影響を及ぼしている。この間も輸入は増え続け、貿易額全体でも輸出額より赤字額の方が多くなっている。ネパール国内政治の流動化も貿易収支、ひいては経済全体に悪い影響を与えている。特に近年におけるマオイスト（毛沢東主義者）と名乗る極左ゲリラによる暴動、爆弾テロ活動、交通ストライキなどによるアジテーション、各工場主・資本家における操業停止の要求、不当な寄付の要求によって製造業は大きく打撃を受け、同図でもはっきりとわかるようにインドへの輸出も全体の輸出も減少している。これらの政情不安のため、国内経済は全体的伸縮しているから輸入全体も減少しているが、このような状況でもインドからの輸入は増加しつづけ、2001年度にはその輸入額が全体の輸出額とほぼ同額になっている。

ネパールにおける5ヶ年計画の中心は開発政策が、1950年代はじめ頃の農産物加工工場（ジュート、精糖、たばこ、マッチ、綿布、精米、油絞り等）に加え、1970年代以降には従来なかったセメントやスチール、製糸、皮革、酒、カーペット、ベニヤ板、薬等の

工場も設立され、工業化の一定の進展があったことが理解された。またその工場の性格として、輸入代替品製造、輸出品製造、基本・中間財の製造に分けられる。しかし、これらの工場の成立によってその狙いである産業の成長、赤字貿易の是正は達成されていない。国内産業によって生産される製品が確実に輸入代替品となることはほとんどなく、農業用道具・機具、セメント、繊維、電気製品の部品組み立てなど、何れもうまくいっていない。かろうじて成立している製造業はインドでは多くの制約条件があるためにインド国内での生産はあまり得意とされない酒造・ビール製造、インスタント食品、たばこぐらいである。そして、インドでは一定の不足がある商品でネパールは、原材料を第三国から輸入し比較的簡単な加工を行い、輸出される植物精油、化学繊維、銅線工場は揺れながらも成立している。それと同時にネパールの山地で地域特異的に生産される特産物—カーペット、果物類、紅茶、薬草、生姜、黒胡椒、カルダモンなども細々とではあるが輸出され続けられている。ガメンツの輸出はコータ制で辛うじて維持されている。それを踏まえた貿易収支における輸出額は輸入額の三分の一に過ぎない（図1）。そしてその貿易赤字の大半は対インド貿易における赤字であること上述したとおりである。

なお、主としてオープン・ボーダーのため、対インド貿易には記録されていない未知数のものがあり、それに加え国境沿いの住民の生活上優遇的に取引される多くの少量のものも、税金を免れるためにそれを悪用し人海戦術で大量に取引されるものも未知数であり、両国の貿易を含む経済関係は非常に複雑であることを付け加えておく。そして、国内政情が不安定な時ほどネパールは国内消費上インドへの依存を高めるため対インドとの貿易収支を悪化させる経済構造をもっていることも附言する。次に、インドにおける同貿易の特徴とインドの国際貿易に占めるその割合について言及する。

2. インドにおける同貿易の特徴と国際貿易に占める割合

インドの貿易品目は、国際貿易品目に準じ21の大項目と99の詳細項目にわかれる。そのうち2002年度において輸入品として上位に来る品目は、石油・燃料類（30%）、真珠の原料（11%）、電気製品（8%）金（6%）、機械類（5%）植物精油（3%）で、食糧や一次産品関係は1%にも満たないのである。同様に輸出品目の上位に来るものは、宝石類（18%）、綿布・生糸・生地（15%）、石油・燃料類（5%）、薬品（5%）、機械類（4%）、鉄骨・製鉄（6%）で化学製品、電気製品、海産物などと続くが、農林産を基にする品目は実に下位にしかこない（MCI 2003）。同様に上位の貿易相手国は、アメリカ、EU、日本、東欧諸国、などで、南アジアの国々では雄一でバングラデシュが15番目ぐらいに入るが、その貿易のシェアは全体の1%前後にしかならない。南アジア地域協力連合（South Asian Association for Regional Cooperation: SAARC）諸国全体を併せても地域内貿易額はインドの貿易全体の5%にも満たない。インドがSAARC各国に輸出する額はインドの全輸出額の4.5%で、インドがこれらの国から輸入する額はインドの全輸入額の約1%に過ぎない。ネパールとの貿易に関して、インドからネパールへの輸出について

1990年代の約10年間を見てみると金額的には、1990年度の約8,700万インド・ルピー（1インド・ルピー＝約2円）2001年度の100億インド・ルピー以上と一段と伸びているが、インドの輸出全体におけるその割合は0.5%にも満たない（表1）。この額は、SAARC諸国における輸出の約1割である。これ自体は1990年度における全体の輸出額におけるシェア0.03%から100倍以上も一段と跳ね上がったものである。その間インドから世界へ向けての輸出額は6倍になっている。同様に、ネパールからインドへのこの10年間の輸入を見てみると、1990年度の8億インド・ルピーから2001年度の170億インド・ルピーへと伸びている。90年代半ば以降、中でも2000年以降のその伸び率は顕著で、インドの輸入全体のシェアにおいては、1990年度の0.2%から2001年度の0.7%へと、約20倍に膨らんでいるのみである。2001年度におけるネパールからインドへの輸入額は、SAARC諸国からの輸入額の6割以上も占める。このことは、いかにインドは貿易上同地域内で優位な立場にあるかということを示している。また、同期間中世界からインドへの輸入額は約6倍になっている。この間経済自由化政策等もあり、インドの国際貿易全体は輸出入両方においてほぼ同じく増加しているが、対ネパール貿易においてはその輸出額は異常に増加していることも理解できる。

ここでは、以下の二点が注目に値する。まず第一点は、輸出、輸入両方においてインド・ネパール間の貿易は90年代に入ってからインドの国際貿易の伸び率をはるかに超える勢いで急速に伸びている。この傾向は前項でネパール側の統計を使って考察したことから確認できる。インド側から見るとその背景にはインドの経済自由化政策が大きく関わっている。それと同時に、インドの核実験のため、その制裁としてアメリカ、日本等が対インド一時経済封鎖を行った。その結果、これらの国は数年間インドとは貿易を極端に控えていた。それによって従来インド製品を輸出していたインドの業者の一部は、実質的ないし形式的に同（様な）商品をネパールから輸出を行った。とりわけアメリカやEUにおけるガーメンツ（衣類）、生地 of 輸出においてそれが顕著である。その過程でインドがネパールへこれらの商品は一旦輸出し、それをアメリカ等へ再輸出する、いわゆる「インド製のものをネパール製のものとし」それを中継貿易する格好になる。このことも少なからぬネパールからインドへの輸入額を増大させる原因の一つになっている。

第二点目は、インド側のこの統計には、1990年度及び2000年以降においてインドからネパールへの輸出額よりもネパールからインドへの輸入額の方がはるかに大きい。1990年以前のものをすぐ確認できるインド側の資料がないのが気になるもののネパール側の統計・資料から見るとこれは矛盾している。さらに、全体を通してその金額は、為替レートによる両国の通貨の是正を行った後の評価額を見るとインド側の方が低めであり、とりわけインドからネパールへの輸出額の方は一段と低くなっている。その金額の差は、両国におけるそれぞれの輸出額はFOBによる評価、輸入額はCIFによる評価から出る差額以上である。この点について次節でまた詳しく吟味する。

表 1 近年におけるインドの国際貿易と対ネパール貿易の変遷

項目/年度	1990/91	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02
輸出									
ネパールへの輸出額	86.6	3770.2	5353.6	5882.8	6317.9	6283.2	6552.9	6434	10228
同倍率	1.00	43.54	61.82	67.93	72.95	72.55	75.67	74.30	118.11
世界への輸出額	324056.5	826087.2	1061901.3	1185882.4	1301006.4	1416035.3	1590233.3	2035710.1	2090179.7
同倍率	1.00	2.55	3.28	3.66	4.01	4.37	4.91	6.28	6.45
全輸出額におけるネパールの割合	0.03	0.46	0.50	0.50	0.49	0.44	0.41	0.32	0.49
輸入									
ネパールからの輸入額	814.9	1148.9	1644	2274.5	3515.6	5972.3	8173.3	11653.3	16975.6
同倍率	1.00	1.41	2.02	2.79	4.31	7.33	10.03	14.30	20.83
世界からの輸入額	431928.6	899706.6	1226781.4	1310707.1	1370755.3	1760986.3	2155284.4	2308727.5	2451997.2
同倍率	1.00	2.08	2.84	3.03	3.17	4.08	4.99	5.35	5.68
全輸入額におけるネパールの割合	0.19	0.13	0.13	0.17	0.26	0.34	0.38	0.50	0.69

資料: CSO 2001 & 2002.

単位: 100 万インド・ルピー。1 インド・ルピー=1.6 ネパール・ルピー。1 米ドル=75 ネパール・ルピー。

倍率は 1990 年度を基準年とし 1 とした。

IV. ネパール側から把握する近年における貿易品目の割合とその変遷

ここではネパール側の統計を基に両国間の貿易について品目別に考察する。大項目別に分けて両国間の貿易を見るとそれは10項目に分けて考察することができる。最近5年簡におけるネパールからインドへの輸出額は、1997年度の約88億ネパール・ルピーから2001年度の約289億ネパール・ルピーと増大している(表2)。19990年度を基準とした際、1997年度及び2001年度のその額は、それぞれ約8倍と25倍である。その中味を大項目別で見た場合、「製造品」が一番大きな割合を占め、同期間25億ネパール・ルピーから100億ネパール・ルピー以上になり、全輸出額の約3割を占めている。次に約2割前後と大きなシェアを占めるのは「動植物精油」であり、同期間中約20億ネパール・ルピーから73億ネパール・ルピーへと増大している。「化学製品・薬品」は約20億ネパール・ルピーから32億ネパール・ルピーへと増大したが、全体額におけるその割合が2割から1割へと減になっている。「食糧品・動物」においては、その輸出額は、1997年度の約17億ネパール・ルピーから2001年度の約48億ネパール・ルピーと増えており、インドへの輸出額全体の約2割を占め続けている。同じく「雑貨品」は2.4億ネパール・ルピーから約21億ネパール・ルピーへと10倍も増えた。つぎに、「非食糧原料」は同時期に33億ネパール・ルピーから90億ネパール・ルピーへと約3倍に増え、輸出額全体の約3%を占めている。また、「タバコ・飲料品」は、1997年度には約2千万ネパール・ルピーしかなく、輸出額全体における割合も示しているが、ネパール製ビールを中心に勢いよく増え、2001年度には1.5億ネパール・ルピーになっている。同期間における「機械・運搬器具類」だが、4百万ネパール・ルピーから3億ネパール・ルピーと約80倍にも増えている。その中身の多くは中古・スラップ品を含む「中継貿易品目」である。こうやって全品目は増加傾向にある中で年々減少傾向にあるのは「石油・燃料類」である。かつてネパールからインドへ輸出されるのは植物性燃料だったがそれは完全に衰退したものとみられる。

同様に、最近5年簡におけるインドからネパールへの輸入額は、1997年度の約273億ネパール・ルピーから2001年度の約454億ネパール・ルピーへと増大している(表3)。同じく、19990年度を基準とした際、その金額はそれぞれ約4倍と6倍になっている。その中味を大項目別で見た場合、なんとと言っても「製造品」が一番大きな割合を占め、同期間99億ネパール・ルピーから188億ネパール・ルピーと約2倍になり、輸入額全体の約4割を占めている。ネパールが必要とするものでネパールにないありとあらゆるものがインドから輸入されるがゆえにこのような貿易構造が成立する。次に大きなシェアを占めるのは「機械・運搬器具類」で、輸入額全体の約2割を占め、同期間中約52億ネパール・ルピーから77億ネパール・ルピーへと増大している。まさにインドはネパールの工場の役割をはたしている。同様に「食糧品・動物」は同期間中約34億ネパール・ルピーから57

表 2 近年における大品目別ネパールからインドへの輸出額の変遷

項目/年度	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02
Food & live animal 金額	1704.20	2040.50	3726.20	3992.40	4844.00
食糧品・動物 割合 (%)	19.38	16.28	17.56	15.34	16.78
Tobacco & beverages 金額	19.70	43.70	103.20	66.70	155.40
タバコ・飲料品 割合 (%)	0.22	0.35	0.49	0.26	0.54
Inedible crude materials 金額	329.20	353.90	498.40	709.60	904.30
非食糧原料 割合 (%)	3.74	2.82	2.35	2.73	3.13
Minerals fuels & lubricants 金額	20.60	0.50	2.20	1.30	0.50
石油・燃料類 割合 (%)	0.23	0.00	0.01	0.00	0.00
Animal & vegetable oils 金額	1979.40	3373.00	2931.40	3931.40	7265.20
動植物精油 割合 (%)	22.51	26.92	13.81	15.10	25.17
Chemicals & drugs 金額	1950.60	2780.30	3882.00	3995.10	3200.40
化学製品・薬品 割合 (%)	22.18	22.19	18.29	15.35	11.09
Manufactured goods 金額	2549.40	3248.00	5577.70	8907.30	10124.80
製造品 割合 (%)	28.99	25.92	26.28	34.22	35.08
Machinery & transport equipments 金額	4.40	23.60	176.10	197.80	312.80
機械・運搬器具類 割合 (%)	0.05	0.19	0.83	0.76	1.08
Miscellaneous manufactured articles 金額	236.90	667.20	4323.50	4228.60	2057.80
雑貨品 割合 (%)	2.69	5.32	20.37	16.24	7.13
Total 金額	8794.40	12530.70	21220.70	26030.20	28865.20
倍率	7.63	10.88	18.42	22.59	25.05

資料：CBS 2003. M o F 1999, 2000, 2001, 2002.

単位：100 万ネパール・ルピー。

倍率は 1990 年度を基準年とし 1 とした。

億ネパール・ルピーへと増大し、全輸入額の 1 割強を占めている。「化学製品・薬品」は同期間中金額は 50-60 億ネパール・ルピーとあまり変化はないが、全体の輸入額における割合は約 2 割から 1 割強へと減少している。「非食糧原料」の場合、同時期に約 10 億ネパール・ルピーから 30 億ネパール・ルピーと約 3 倍に増大し、全体の輸入額におけるその割合も倍になっている。同じく「石油・燃料類」は同期間中約 5 億ネパール・ルピーから 23 億ネパール・ルピーへと増大し、全体の輸入額におけるその割合も 3 倍になっている。ネパールが必要とする石油は全面的にインドから輸入しなければならないのでこの品目は今後とも顕著に増えつづけると思われる。「雑貨品」も同期間中 14 億ネパール・ル

ピーから約 18 億ネパール・ルピーへと増えている。また、「タバコ・飲料品」は、同期
 間中 7 億ネパール・ルピー前後と金額はほぼ横ばいで、全体の輸入額におけるその割合は

表 3 近年における大品目別ネパールヘインドからの輸入額の変遷

項目/年度	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02
Food & live animal 金額	3364.80	5510.00	6975.80	4412.30	5745.00
食糧品・動物 割合 (%)	12.31	17.15	17.59	9.76	12.66
Tobacco & beverages 金額	677.20	658.00	642.50	630.00	748.70
タバコ・飲料品 割合 (%)	2.48	2.05	1.62	1.39	1.65
Inedible crude materials 金額	1020.70	1369.90	1535.90	2375.50	2949.40
非食糧原料 割合 (%)	3.73	4.26	3.87	5.25	6.50
Minerals fuels & lubricants 金額	479.60	513.10	778.50	1364.50	2261.40
石油・燃料類 割合 (%)	1.75	1.60	1.96	3.02	4.98
Animal & vegetable oils 金額	12.00	40.00	84.00	418.20	23.00
動植物精油 割合 (%)	0.04	0.12	0.21	0.92	0.05
Chemicals & drugs 金額	5279.50	5502.00	6287.70	6628.00	5296.60
化学製品・薬品 割合 (%)	19.32	17.13	15.85	14.66	11.68
Manufactured goods 金額	9919.60	10482.10	14032.40	18089.80	18785.60
製造品 割合 (%)	36.29	32.63	35.38	40.01	41.41
Machinery & transport equipments 金額	5154.20	6663.50	7006.10	8686.50	7698.00
機械・運搬器具類 割合 (%)	18.86	20.75	17.67	19.21	16.97
Miscellaneous manufactured articles 金額	1369.00	1380.70	2317.10	2605.30	1810.10
雑貨品 割合 (%)	5.01	4.30	5.84	5.76	3.99
Not classified according to kind 金額	54.40	0.40	0.10	0.80	46.50
分類不可能な物資 割合 (%)	0.20	0.00	0.00	0.00	0.10
Total 金額	27331.00	32119.70	39660.10	45210.90	45364.30
倍率	3.73	4.39	5.42	6.17	6.19

資料 : CBS 2003. M o F 1999, 2000, 2001, 2002.

単位 : 100 万ネパール・ルピー。

倍率は 1990 年度を基準年とし 1 とした。

減少傾向にある。同期間中におけるインドからネパールへの輸入に不安定な動きを見せているのはインド国内でも不測しがちで、インドから輸出されるにおいては一定の制限がある「動植物精油」と「分類不可能な物資」で、合わせて約 7 千万ネパール・ルピーになっている。また、その金額は全体の輸入額の 1 % にも満たない。

これらの貿易品目の動向には両国民や地域住民のニーズと両国間の歴史を踏まえた特殊な関係も大いに関係する。次節ではこの点について言及する。

V. ネパール・インド間の貿易における特殊な関係と問題点

1. 二国間の友好関係と国内外の事情

上述したように、近代国家として両国の間に国境が制定された後にも双方の人、物、金、情報の移動は自由であった。とりわけ、国境沿いの住民においてそのことが顕著である。両国における共通する価値観、生活文化、重複する言語、民族文化、簡単に往来できる1,000kmにわたる平野部における国境・オープンボーダーなどがこのことを容易にする。このことは両国間の友好関係上よく認知され、両国間におけるものの移動においても寛大で、両国の社会秩序・治安、国益、安全保障上問題がなければ特に制限はなかった。このことは国境をまたがった生活圏をもつ地域住民にとっては自然なことであり、後に国家の財政基盤上経済政策として関税をかけられるようになってからも彼らの生活権として日常生活必需品は特別扱いを受け、優遇されている。両国間のものの移動は域内生産のものに限ってはセオリの通り需給のバランス、価格差、購買力に直結し、公式的に宣言しなくても「自由貿易」を実施していた。このようなことが背景として存在すること、またオープンボーダーをコントロールすることにコストが高いことなどから、両国の国境に18の主な通過所、その3倍にもなる主として生活物資を運搬できる支所を設けてきた。もちろんこの貿易は、両国の国力、人口、工業化の浸透でも示されるようにネパールにとって不均衡な貿易で、ネパールにおいて慢性的貿易赤字が累積される構造をもっている。

さらに、第三国との貿易においては三方にインドによって包囲されている内陸国で港を持たないネパールは非常に不利な状況に立たされる。このような特殊な事情を考慮に入れ、ネパールの第三国との貿易においてコルカタ港及びそこまでの陸路利用を認める貿易・通過協定が両国間に締結される。国際条約上このような協定上少なくとも一ヶ所の国境の通過所を定めなければならない。しかし、インドを通過するネパールの第三国との貿易において複数の国境の通過所が使用可能である。その意味においてはこの協定はネパールにとって優遇されていると理解できる。だが、この協定は両国間の貿易摩擦の種でもある。

ネパールの経済政策や国際関係を維持する上、多くの第三国から多様なものを輸入する必要がある。しばしばこれらの輸入品はインドにおいてこれもまた国内産業の保護といった経済政策や国際関係の維持に鑑み輸入は厳しく制限されるものと一致する。そのため、ネパールの第三国との貿易において両国の国益がぶつかりその関係がギクシャクする。それにコルカタ港から国境まで2,000kmを超える長距離の陸路は多様な限界や関係者のモラルハザードによって闇のルートで同商品がインドの市場に出回ることがある。そのことが同協定の問題に拍車をかけ、時には収束がつかなくなることもある。この問題は経済的

にも政治的にも解決されない時、インドは国際条約で義務付けられている国境通過所一ヶ所以外全ての通過所を閉鎖し、「国境封鎖」という強行策に出ることがある。そのような時には物資の流れにも制限が加えられ、塩、灯油のようなものの移動が優先的に許可される。しかし、このような強行策が一番影響を与えるのはネパールの一般庶民及び国境沿いの両国の住民の生活であり、そもそもこの発端となる国益のぶつかり合う件の根底においてはさほど影響は及ぼせない。インドはそのことを理解しながらも国内外における中央政府のスタンスを見せつける政治的方策としてこのような強行策を取るとみられる。とりわけ、これは国内の特定産業会のロビーや中央政府と時には州同士で厳しく対立する州政府への政治的対応だと理解される。内陸国で港をもたないネパールにとってこれは解決が難しいジレンマで、自らできることは限られている。ゆえに、この問題が政治的に決着がみない場合は、ネパールは極めて難しい立場に追いやられ政治が流動化し、国政そのものが影響を受け大きく変わることすらある。1989年における両国間の貿易摩擦、それに続くインドによるネパールへの経済制裁、貿易・通過の封鎖がネパール国内の民主化運動につながり一連の国政の変化に及んだことがその代表的例である。

このことは、第三国との貿易にのみならず、両国間の貿易における優先品目、重要品目、取り扱い用注意品目、安全保障上機密な品目、商品の原料出身地とその割合、商品生産上の資本・労働の形態などにおいても両国の国益が衝突し貿易摩擦が起こることがある。その際、国際条約上原理原則にこだわると現実問題からかけ離れることが多く交渉は決裂することがある。というのもネパールで製造業を起こす多くの資本家はインド（系）の人で、その技術、労働も多くはインドからセットで来、原料や中間の投入材もインドから、あるいは彼らが第三国から輸入するものであり、極端に言えばネパールは土地と水と空気のみを提供することになる。そして製造されたものも基本的にインドへ、もしくはインドを通じて第三国へ輸出される。つまりこれは、インド国内の産業界の一種の競争であり、ネパールはその代理役かっていることのみになる。とりわけ、最近両国の間に貿易摩擦対象の品目として上がっている砂糖、紅茶、植物精油、銅線、化学製糸はその典型例である。

また、食糧品・動物の移動には安全性や疫病の観点から厳しい制約や検疫が実施されることがある。その際、これらの商品の移動が制限されるが、地域住民の生活上それは大変困ることで、これらのものの移動は結果的に両国あるいは片方の通過所で密輸の形態をとることになる。とりわけ、水牛、山羊等の反芻動物の移動にこのことが顕著である。実はこれらの全てが両国の貿易統計の隔たりに無縁ではない。そのことについて次に検討する。

2. 両国における貿易統計の違いに関する若干の考察

両国間の貿易における統計には大きな隔たりがあることは上述した。ここではその隔たりについて1994年度以降のデータを参考に詳細に検討する。まずはインドからネパールへ移動される、つまりこれはインド側からみればネパールへの輸出であり、ネパール側からみればそれはインドからの輸入である、もののインドでの評価額は、為替レートによる通

過の是背を行った後、ネパールにおける同評価額の3割前後にしかならない。この評価額は、インドではFOB価格で評価され、ネパールではCIF価格で評価されるため、インドにおける評価額はネパールにおけるそれより1割から2割程度低くなるのがあるとしても前者は後者の3割前後しかないのは統計的欠陥ではない限り説明がつかない。その評価額の隔たりは単年度だけではなく各年度において連続的に生じている。ゆえに、それは常に統計上だけの問題ではないことははっきりしている。

同様に、ネパールからインドへ移動される、つまりネパール側からみればインドへの輸出であり、インド側からみればネパールからの輸入である、もののインドにおける評価額は、同じく為替レートによる通貨是世後、ネパールにける同評価額の6、7割に過ぎず、2001年度においてのみ9割以上になっている。この評価額は、インドではCIF価格で評価され、ネパールではFOB価格で評価されるため、インドにおける評価額はネパールにおけるそれより1割から2割程度高くなるのが普通である。しかし、統計で表せるその現状は逆で、上述したように統計上だけの問題ではない。これらの統計で先ずいえることは、両国の貿易においてインドで評価されている額は、ネパールで評価されている額の約半分にしかならない。そして、統計で把握されるその額の増加率はネパールよりもインドの方が高い。その結果、2001年度においてネパールからインドへ移動されるものに対する両国における評価はかなり近づいてきた。しかし、インドからネパールへ移動されるものに対する両国における評価には依然として隔たりが大きく縮まる気配はみられない。その背景には、両国における貿易対象とされる詳細な品目の違い、同品目の評価の違い及び同品目における税の減免・税率の違いがあり、大きな隔たりがあると理解することができる。1964年まではインドは両国間陸路で移動されるものは貿易としてみなしていなかったことがその一例である。また、このように移動されるものの評価は両国においてそれぞれの国の経済状況に準じて行われるため、一物二評価は普通である。とりわけ域内で生産される一次産品、製造品、機械・運搬用器具類の評価はインド側の方が一様に低い。そして移動されるものに対する関税が累進的に適応されるが、税の減免対象評価額は品目によって異なるものの、総じていうとインド側の方が税免除対象額が大きい。従って、同一ものの移動においてインド側の方で輸出入物として把握され、評価される額が低くなる。本来なら一定期間において両国における統計を照合し具体的な品目において検討しその評価の差を突き止めることが必要である。残念ながら、インド側の対ネパール貿易は取るに足りない額しかなくそのような資料を見つけることは不可能に近い。最近における単年度のだけの資料ではその傾向や鮮明な比較はできない。ゆえに、ここでの検討はこのあたりで留めておくしかない。

その他、両国間に記録されないインフォーマルな貿易、密輸等があり、一説によればその評価額が現在評価されている貿易額より数倍も多いといわれる。その背景には、オープンボーダー、国境沿いの住民の生活権への配慮、それらを悪用する密輸業者の存在、担当事務官・警官のモラルハザードなどがあると思われる。増えつづける両国間の貿易・もの

の移動を念頭におき、これをより正確に把握し評価する必要がある。そのためには両国間の貿易・通過協定を定期的に更新する必要があると思われる。近年インド側における同貿易の評価額の増加率がネパール側のそれよりも高いことはその意味では興味深い傾向である。

VI. 結びにかえて

ネパール・インド間の貿易は両国の特殊な友好関係の上に成り立っている。両国間の約1,500kmにも及ぶ国境沿いに国境をまたがって生活圏を形成し、同一価値観、生活文化、言語国を用い、境を意識せずに生活している住民が両国の国境貿易を複雑にしている。このことは特に彼らの生活権に一定の配慮をしながら優遇策として関税対象の品目、その質及び量、税率、税の減免額等を決定する際に複雑に絡んでくる。これらの優遇策を規定するのはそれぞれの国全体経済政策、社会経済情勢、政治である。ゆえに、両国におけるこれらの優遇策の詳細な中味には違いがあり、国境を越えて移動されるものを輸出入物として認識貿易として評価される額には隔たりがある。とりわけ、双方のものの動きにおけるインド側で評価される額は非常に低い。また、1,000kmにも及び、簡単に往来できる部屋部におけるオープン・ボーダーがこの国境貿易を監視することを難しくしている。ゆえに、両国間の貿易には未知数のインフォーマルなものが存在する。国境沿いの住民の生活権と貿易上の国際条約や規則がお互いに矛盾することもこのようなインフォーマルな貿易を助長する。この貿易は、基本的に両国の国力の違いに起因するのだが、ネパール側に膨大な貿易赤字を累積される構造をもち、同国に不利な不均衡な構造を特徴としている。

また、インドに三方に包囲されている最低開発の内陸国であるネパールはインド以外の第三国と貿易を行う際に、インドの港及び港までの長距離の陸路を使用しなければならず、国際貿易上もネパールはインドに依存せざるを得ない宿命をもっている。このことはネパールの国際貿易、国家や民間経済における限界であり大きなジレンマでもある。このような国際貿易において両国の国益がぶつかり合うことや、貿易上の国際条約や両国の特殊な関係にズレが生じることがある。このことはネパールにとっては国家財政や国政のあり方にまで波及するととも重要な問題である。それに対して、インドにとってこの問題は、近隣の数週以外には余り関心がもたれていなく、インドの国際貿易上も取るに足りないものしかなく、国家財政や国政には何の影響も及ぼすものではない。ゆえに、インドの中央政府にとってはこの問題は本質的な問題ではないかもしれない。しかしながら、両国の貿易はインドでは数個の州や特定産業界の利益が絡むことがあり、ネパールがその代理競争に巻き込まれることがある。そのようなこともあり、また共和制の下、多様な州などを統治する必要があるインド中央政府はその存在感を内外に示すことも視野に入れながら両国の貿易は、複雑な問題の本質に迫るよりも政治的決着がはかれることがしばしば

である。実は、インドは南アジアにおける SAARC 諸国との貿易においても似たような貿易構造を抱えている。

しかしながら、近年における域内あるいは世界的自由貿易の流れ、両国の経済自由化政策を受け両国間の貿易も変化の兆しを見せ始めている。とりわけ、両国内の資本移転・投資、営業許可、製造における原料の国内・域内調達の割合、優遇品目、インボイスや支払い制度、金融、為替、第三国貿易の許可、貿易港の利用、荷卸し方式、運搬、監視制度、検査などあらゆる面において規制緩和が図れようとの動きがある。その際、地域住民の生活権及び SAARC 内の流通の拡大が二つの重要な道しるべにならなければならない。この重要な二つのテーマは別稿にゆずる。

参考文献：

- Agrawal, Govind Ram 1986: *Critical Development Issues and Priorities of Nepal*. Centre for Economic Development and Administration (CEDA), Tribhuvan University, Kathmandu.
- Central Bureau of Statistics (CBS) 1987: *Statistical Year Book of Nepal 1987*. His Majesty's Government of Nepal (HMG), Kathmandu.
- CBS 1993: *Statistical Year Book of Nepal 1993*. HMG, Kathmandu.
- CBS 2001: *Statistical Year Book of Nepal 2001*. HMG, Kathmandu.
- CBS 2003: *Statistical Year Book of Nepal 2003*. HMG, Kathmandu.
- Central Statistical Organisation (CSO) 2001: *Statistical Abstract, India 2001*. Government of India, New Delhi.
- CSO 2002: *Statistical Abstract, India, 2002*. Government of India, New Delhi.
- Chitrakar, Ramesh C. 1986: *Foreign Investment in Nepal*, CEDA, Tribhuvan University, Kathmandu.
- Gupta, Anshuman 2002: SAARC: SAPTA to SAFTA. Shipra Publications, Delhi.
- Gurung, Harka 1989: *Nepal: Dimensions of Development*. Mrs. Saroj Gurung, Kathmandu.
- Integrated Development Systems 1983: *Foreign Aid and Development in Nepal*. Integrated Development Systems, Kathmandu.
- Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce (MCI) 2003: *Annual Report 2002-2003*. Government of India, New Delhi.
- Ministry of Finance, Department of Customs (MoF) 1999: *Foreign Trade Statistics 1997/1998*. HMG, Kathmandu.
- MoF 2000: *Foreign Trade Statistics 1998/1999*. HMG, Kathmandu.
- MoF 2001: *Foreign Trade Statistics 1999/2000*. HMG, Kathmandu.
- MoF 2002: *Foreign Trade Statistics 2000/2001*. HMG, Kathmandu.

- Ministry of Industry, Commerce and Supplies 2003: *Nepal: Trade and Competitiveness Study*. HMG, Kathmandu.
- Pant, Bhubanesh 1994: *Trade and Development: Nepal's Experiences*. Oxford & IBH Publishing Co., New Delhi.
- Pant, Y. P. and S. C. Jain 1979: *Agricultural Development in Nepal*. Vora and Co., Publishers, Bombay.
- Paudel, Mehar Man 1986: *Planning for Agricultural Development in Nepal*. Ratna Pustak Bhandar, Kathmandu.
- Poudyal, Sriram 1981: *Planned Development in Nepal: A Study*. Educational Enterprise, Kathmandu.
- Poudyal, Sriram 1983: *Impacts of Foreign Aid on Nepal's Development*. CEDA, Tribhuvan University, Kathmandu.
- Regmi, Mahesh Chandra 1988: *An Economic History of Nepal 1846-1901*. Nath Publishing House, New Delhi.
- Seddon, David 1990: *Nepal A State of Poverty*. Vikas Publishing House, New Delhi.
- Sharma, Gunanidhi 1987: *Monetary Structure of the Nepalese Economy*. South Asian Publishers, New Delhi.
- Sharma, Gunanidhi 1989: *Nepalese Plan Performance*. Nirala Publications, New Delhi.
- Shrestha, Badri Prasad 1990: *Nepalese Economy in Retrospect and Prospect*. Himalayan Booksellers, Kathmandu.
- South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) Secretariat 1993: *Agreement on SAARC Preferential Trade Agreement*. SAARC Secretariat, Kathmandu.
- SAARC Secretariat 2004: *Agreement on South Asian Free Trade Area*. SAARC Secretaria, Kathmandu.
- Stiller, L. F. and Ram Prakash Yadav 1979: *Planning for People*. Sahayogi Prakashan, Kathmandu.
- Taneja, Nisha 2004: "Informal and Free Trade Agreements," *South Asia Journal*, Vol.4, pp.48-56.

第2部

バンガロール大都市圏における都市・産業開発と
地域的波及構造

Part 2

**Urban and Industrial Development and its Regional Effects in
Bangalore Metropolitan Region**

バンガロール大都市圏における都市開発

由井義通（広島大）

Housing development in Bangalore metropolitan region, India

YUI Yoshimichi (Hiroshima Univ.)

目次

- | | |
|---------------------------|-------------------------------------|
| I. はじめに | V. コラマンガラ住宅地の開発 |
| II. バンガロールの都市計画 | VI. ヤラハンカ・サテライト・タウンとコラマンガラ住宅地の居住者特性 |
| III. バンガロール大都市圏の都市開発と住宅供給 | VII. おわりに |
| IV. ヤラハンカ・サテライト・タウンの開発 | |

I. はじめに—研究の意義と目的—

先進国では都市開発に伴う経済格差の発生は、例えばアメリカ合衆国などのゲイテッド・コミュニティを出現させた都市開発にみられるように、住民間の経済格差による住宅階級を生じさせ、特定の所得階層のための都市開発になっている。都市開発について、サッセン(2002)は経済のグローバル化の回路に組み込まれた都市空間では、最先端の事業地区やインフラ、高所得者向けの住宅、高価なサービスなどが拡大し、こうした魅力的な都市地区の拡大は低利益企業や低所得世帯の移転を必然的に伴うと述べている。発展途上国においても、サッセンの指摘したように、グローバル化に伴う中間層の増加をもたらす、都市開発は一部の富裕層のためだけになりがちであり、都市内部において住民間の経済格差を反映した都市開発になることが多い。それと同時に、都市開発はそのような格差をより増大させるものとなっている。しかし、両者ともに住民間の経済格差を反映しつつも、異なる点は、発展途上国では都市開発の原動力が国内資本ではなく、外国資本による都市開発であったことと、都市開発によって恩恵を受けることが多いのが、発展途上国では一部の富裕層であったのに対して、先進国では都市開発によって住宅を購入できたのは一部の富裕層だけではなく、中間階級の人々や世帯であり、この中間階級の層の厚さが先進国の特徴である。

多くの発展途上国では、農村から大量に流入する人口により都市人口が急速に増加し、大都市がますます巨大化してメガシティが形成されつつあり、大量に流入する人口に対して十分な雇用や住宅が確保されないまま、大量の失業者の発生や住宅不足の問題を深刻化させている。これらの都市は過剰都市化の状態にあるといえ、この概念が発展途上国の都

市発展の仕組みを説明できるものとされていた。生田(1998)によると、マレーシアと韓国の都市開発を比較して、国内産業の育成を図った韓国に対して、マレーシアは外資依存の工業化をはかり、州政府の経済開発公社がクアラルンプール郊外に工業団地と住宅団地の建設により、大都市圏の整備と開発がすすめられた。また、小長谷(1999)がジャカルタの都市開発を事例として指摘したように、発展途上国における都市開発は外国資本の存在を無くしては語れないものとなっており、従来とは違った説明が求められている。

このように外国資本による都市開発への影響は、グローバル経済化が進展する今日において、雇用面や経済活動において看過できない。グローバルな経済活動に従事する雇用者とその家族だけではなく、それらの経済活動のバックアップ的な活動として各種の経済活動における雇用機会がフォーマルおよびインフォーマルなかたちで創出され、それらの多様な雇用機会の創出に依存して、発展途上国では一部の富裕層が郊外地域に住居を購入するようになってきている。

社会主義政治体制のもとにあるインドにおける都市開発は、各都市や州の開発公社などによる公的なコントロールのもとで行われているのが一般的であり、過剰に進む都市開発をいかに抑制しながら都市の発展をコントロールするのが、中央政府や地方政府の課題であった。著者がこれまで調査したデリー大都市圏では、デリーの急速な人口増加や市街地の過密化・過大化に対して抑制政策がとられ、リングタウン(現在の DMA タウン; デリー大都市圏都市)などの周辺地域の開発を誘導することによって郊外地域へ産業と人口の分散がはかられた(由井, 1999, 2004)。しかし、デリーにおける建築規制や土地利用に関するシーリング制度は、デリー市内での開発行為を抑制するのに効果があったが、それによってデリー周辺部の DMA タウンの乱開発を招いている。結果として、デリーの成長は抑制政策は、デリー周辺地域を巻き込んだかたちでデリー大都市圏を形成させ、デリー大都市圏への集中を促進したものとなった。

デリー大都市圏と同様に、バンガロールは近年工業化により著しく成長した都市であり、インド国内ではデリー大都市圏に匹敵する人口成長率を示している。このような高い人口増加率は、社会増加によるものであることが明らかである。佐藤(1994)で指摘されるように、近年のインドにおける人口移動の特徴として州間移動ごとに特徴があるものの、単身男性の出稼ぎ的な移動から、家族随伴移動も増加しており、農村部から都市へ、あるいは都市間の人口移動は従来の単身移動が卓越した人口移動に比べて量的にはるかに大量なものとなる傾向にある。このような家族随伴移動が主となった都市への人口移動の質的变化は、社会増加後に発生する自然増加の要因となるだけでなく、それに伴う大量の住宅供給が必要となっている。

インドにおける大都市の成長は、東南アジアほど都市人口率が高くないため都市化の程度が顕著ではないと思われるかもしれないが、近年では農村地域から大都市圏への激しい人口流入によって看過できない状況となっている。社会主義経済体制をとるインドでは、都市開発は政府主導のもとで地域格差の是正を目的として人口と産業の分散政策がとられているために、岡橋・友澤(1997)による M.P.州ピータンプル工業開発地の事例にみられるように、経済後進地域においても積極的な産業誘導政策がとられていた。しかし、近年の経済の自由化以降、政府による地方への誘致政策にもかかわらず、外資の直接的投資は大都市に集中し、結果として産業と人口は大都市圏に集中している。

これまでインドは、産業ライセンス政策により、民族系企業が優先され、高度技術や輸出志向の産業に限定されていた選別的な外資政策をとっていたが(山崎, 1997), 自国産業の育成に比重を置いていたインドにおいて、外資導入による工業化は、インフラ整備の高負担や中間層の台頭など様々な現象を引き起こし、新たな課題を生じさせている。このような外資導入に伴う課題の中で、都市開発においても、教育などの社会開発、労働市場の自由化、小規模工業の保護政策、土地市場の自由化、市街地保有制限法の廃止など、多様な問題が生起している(古賀, 1998)。

1990年代の経済開放後のインドにおける大都市圏の成長は、大都市圏に外国資本の投資が集中することにより顕著な現象となっている。岡橋(2003)による工業開発地の分布、友澤(1999, 2003)による自動車産業の立地、日野(2004)による大手消費財メーカーの立地、鋤塚(2004)によるコールセンターの立地など、デリーを中心として大都市圏内に外資の投資先が集中していることが明らかにされている。バンガロール大都市圏の成長も例外ではなく、シンガポール資本による ITP (International Technology Park) などの外国資本による開発を好例として、バンガロール大都市圏内には数多くの海外からの投資がみられ、既存の工業集積との相乗効果により急激な成長をみせている。

本研究は、バンガロール大都市圏を事例として、インドにおける都市開発と住宅供給の実態を明らかにすることを目的とする。また、バンガロール大都市圏を事例として郊外住宅地の開発と居住者の特性などから、インドの大都市における郊外発展の要因の解明にも分析を試みる。上記の目的のために、本稿ではバンガロール大都市圏の都市開発に関するマスタープランの分析、そのマスタープランを作成し、それに沿った開発を実施しているバンガロール開発公社(BDA)の開発担当責任者からの聞き取り調査、BDAと同様にバンガロール大都市圏内において住宅開発を行っているカルナータカ州ハウジングボード(KHB)において住宅開発計画に携わっているプランナーからの資料収集と聞き取り調査などを行った。

II. バンガロールの都市計画

バンガロール市は、2001年センサスでは大都市圏人口でみると569万人に達した。図1に示すように、この人口規模は大都市圏人口でみるとチェンナイを上回っており、バンガロール大都市圏はムンバイ、デリー、コルカタに次ぐ規模となった。バンガロールの人口増加率はデリーに次ぐ高率であり、このような人口増加は都市内の経済発展と非常に密接な関連を持っている。

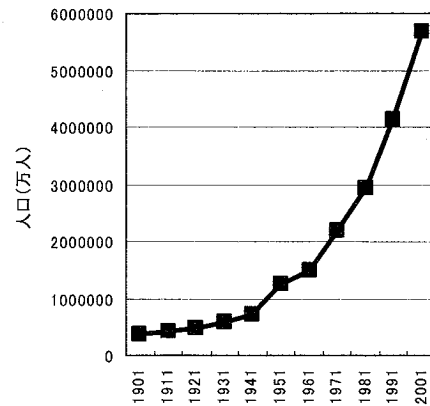


図1 バンガロール大都市圏の人口推移
センサスより作成

近年、バンガロールはIT産業の進出で注目され、当該産業の外資系企業とインド国内資本系企業の展開がめざましい。しかし、上述のように、印パ分離戦争をきっかけとして、IT産業の急激な発展が生じる以前からインド北部から工場の疎開によるバンガロールへの移転がみられ、軍事関連の機械工業やシルク生産などの繊維工業をはじめとした伝統工業の発展など、バンガロールは行政の中心都市としてだけでなく、各種の製造業を中心とした工業都市的性格を強く持った都市であった。バンガロールの工業都市としての発展は、都市開発において郊外地域における工業団地の造成が都市開発の主要部分を占めていたことからわかるが、工業の発展に伴う雇用の増加は市域に大量の人口を流入させることとなった。そのため、急増する人口対策として郊外地域における大規模な住宅開発が活発に進められ、同時にスプロール的な都市開発もすすんだ。

都市の発展とともに、建設労働やインフォーマルセクターの需要が増大し、大量の人口流入がみられた結果、バンガロール市内にはスラムが多数形成された。これらのスラムは、工業労働者やサービス業、ソフトウェア産業従事者等のフォーマルセクターにおける従業者の増加による住宅不足とは異なり、バンガロール市内における住宅不足問題の別の側面を露呈している。スラムは民間所有地に37.2%、BDAとバンガロール市の管轄地にそれぞれ16.0%、その他の土地に26.9%が立地しており、これらのスラムを管轄別にみるとカルナータカ州スラムクリアランス・ボード(KSCB)が全体の68.1%、BDAとバンガロール市がそれぞれ16.0%ずつである。しかしながら、スラム問題への対処はすべてKSCBが担当するのではなく、BDA管轄地のスラムはBDAによりスラムクリアランスが行われる。つまり、管轄地によりスラムクリアランスの担当が異なるので、市内で統一的な対処ができない問題がある。

バンガロールは 1971 年から 1981 年にかけての急速な発展をもとに、BDA (Bangalore Development Authority) によって総合開発計画 (Comprehensive Development Plan, (略称 CDP)) が準備された。CDP は 1984 年にカルナータカ州政府によって認可されたが、1970 年代に 76%にも達した急激な人口増加率は、80 年代には 40%台に低下したため、1995 年には CDP の修正案が認可された。現在は CDP の修正案に従った「Bangalore 2011A.D.」に基づく都市開発が実施中である。現在のマスタープランによると、バンガロール市域における実行計画では、次のような二段階の開発をとっている。1994～2001 年の第一段階は、アウター・リング道路と呼ばれる環状道路の残りの部分を完成させ、古いリンク道路の改良をすること、BDA の計画で開発された土地に隣接した取得地の開発と、開発のための隣接地を取得すること、水源となるため池の保全、市街地周辺のハイウェイ建設のための税制上の連携、登録住宅建築協会 (Registered Housing Building Co-operative Societies) に権利を与えられた全ての土地の開発、などが計画されている。第二段階は 2001～2011 年の実行期間で、南方向、南東方向、南西方向における連接都市 (Conervation) 地域に残されている土地の取得と開発、地下鉄供与までに環状鉄道、歩行者道路などの建設、主要道路の立体交差の建設、郊外地域におけるバランスをとった大規模商業センター (ショッピング・コンプレックス) の建設、地域公園の開発、申請者や政府に代わって BDA による公的・準公的に利用する土地の取得、があげられている。

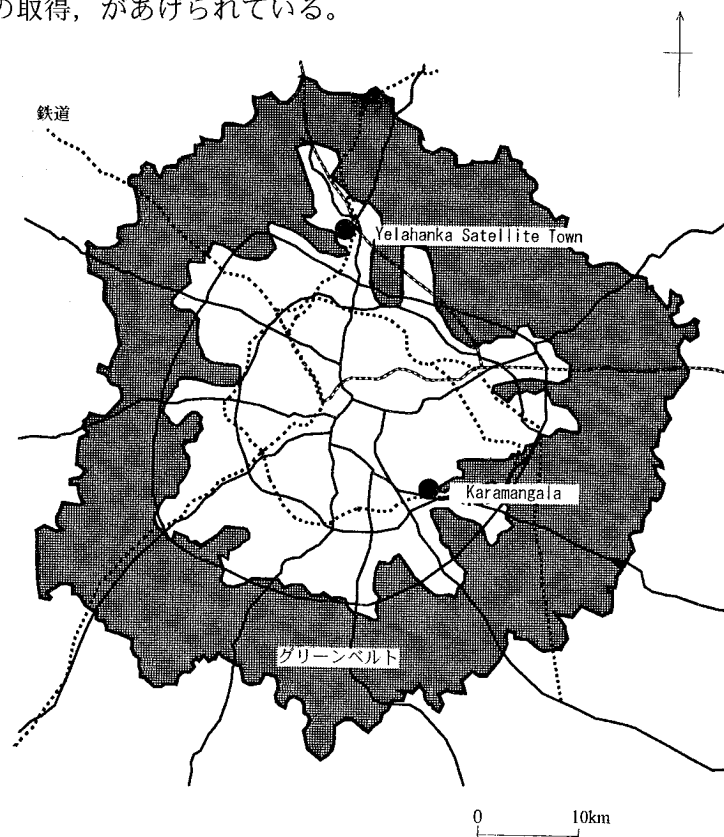


図2 バンガロール大都市圏の都市計画
BDA資料より作成

現在のマスタープランは、1279k m²にもおよび、バンガロール大都市圏地域における全ての開発の政策と計画の輪郭を描いている（図2）。CDP 修正案の主要な特徴は、第1に開発地域が597k m²、グリーンベルトが682k m²となっており、大都市圏を内側の開発地域と外周部のグリーンベルトに分けている点である。この発想は、大都市周辺地域のスプロール的な開発を防ごうとしたイギリスにおける大ロンドン計画に模した計画のようにも思えるが、実質的にはグリーンベルトの緑地保全というものとは意味が異なっている。第2に、グリーンベルト内の村落の開発計画を準備している点である。インドにおける大都市圏の開発においては、開発地域内の村落はその既得権を保護するために開発の対象地域から免れるものの、激しい都市開発の影響を受けて、農業を営まなくなるとして都市化したアーバン・ビレッジに変容していることが多い。しかし、バンガロールでは都市開発計画にアーバン・ビレッジを組み込み、当該地域の既存村落の開発を促進することによって、村落地域の生活水準の向上を図ったものである。

第3は、工業や住宅に関する新しい需要に応じて、ゾーニング規制を修正している点である。第4には、バンガロールのローカルプラン地域における成長を抑制することを推奨している点である。第5には、中小規模のまちの建設を促進している点である。大規模開発に着手するには、開発資金の不足が問題であるが、それよりも中小規模の「まち」が持つ良さを追求しようとする。第6には、公共交通機関（MRTS）の提案である。

表1 土地利用の現況と土地利用計画

Land Use	1990年の土地利用状況		2011年の土地利用計画	
	Area in hectares	%	Area in hectares	%
Residential	9877.65	34.78%	24369.21	43.16%
Commercial	675.07	2.38%	1643.68	2.91%
Industrial	2038.61	7.18%	3844.07	6.81%
Park and open space	2615.64	9.21%	7788.15	13.79%
Public and semi public	2132.16	7.51%	4908.91	8.69%
Un-classified	2114.24	7.44%	11697.04	20.72%
Transportation	8946.63	31.50%	2213.94	3.92%
Total	28400.00	100.00%	56465.00	100.00%

資料: BDA

マスタープランでの土地利用計画は、表1に示すように大幅に住宅地と公園・オープンスペースを拡大する予定である。特に、住宅地は1990年の現状では9877.65ha(34.78%)であったが、マスタープランの「Bangalore 2011A.D.」では24369.21ha(43.16%)と2倍以上の面積が計画されている。これは、バンガロールにおける住宅不足の深刻さを示している。また、工業用地も2038.61ha(7.18%)から、マスタープランでは3844.07ha(6.81%)に、ほぼ倍増している。交通面では、輸送の分散化を図って62.9kmの外周道路のアウトター・リング道路(Outer Ring Road)を計画しているが、アウトター・リング道路の建設を迅速に、かつ効率的にするために、BDAは民間資本による建設(BT; Build and Transfer)の参加を求めた。これはBDAの資金不足を露呈したものであり、都市開発におけるBDAの存在意義が問われるものとなっている。しかし、アウトター・リング道路の建設の遅れは工事に伴う交通規制をもたらし、その交通規制がさらに交通状態を深刻化させている。

マスタープランでは住宅に関して、以下のような計画が立てられた。バンガロールは特に深刻な住宅不足状況にあり、2011年マスタープランのためのCDP計画は135,271戸が不足すると示した。2011年の住宅需要に見合うように、マスタープランは公的および民間部門の機関の両方によって、住宅ストックを増加させることにした。1995年には民間資本、コーポラティブ住宅ソサイエティなどによるグループハウジング(分譲型高層集合住宅)計画を促進するために、さらに、公的・民間資本を含めた合同計画推進など、住宅ストックの増加をさらに加速させた。その結果、大規模な住宅開発は市街地内や郊外地域に急速に増加しており、それに伴う市街地の高層化と郊外地域のスプロール的な乱開発状態が引き起こされることとなった。

また、都市圏内の住宅供給活動を促進するために、マスタープランでは次のようなことが計画されている。第1に住宅用の土地の開発の促進、第2に、Rent Controll Act(賃料法:借家統制法)、Land Revenue Act(土地税法)、Land Reforms Act(土地改良法)、Urban Land Ceilling Act(都市土地シーリング法)によって合法的に障害を無くすこと、第3に、低価格住宅(Low-cost housing)の促進と建設費の最小化、第4に十分かつ厳密な金融の流動を確保することである。このようにBDAによるマスタープランでは、強力な法的規制を後ろ盾として住宅供給数を確保しながら、開発をコントロールすることが都市計画を立案し、実行するBDAの存在意義を明らかにすることにより組織の存続を訴えているのである。

インドの大都市においては、上記のように、住宅供給のためにさまざまな法律によってスプロール的な開発を制限しながら、住宅の供給数を確保するために、BDA等の開発公社や各州のハウジングボード等の公的機関により低価格住宅を大量に供給することが通常行われている。しかし現実には、低価格住宅とはいえ実際には低所得者層向けの住宅ではな

く、低所得者層にとっては公的な住宅供給に依存するか、アーバン・ビレッジ内にある低家賃の賃貸住宅に入居せざるを得ない。バンガロールにおいても例外ではなく、急増する人口に対して住宅供給が追いつかないので、市街地内部での住宅を取得できる層は極めて限定的である。そのため、多くの中所得層は郊外地域において住宅取得をせざるを得なくなっており、低所得層も比較的良質で低家賃の公的賃貸住宅に入居するために郊外地域へ移動せざるを得ないのである。

Ⅲ. バンガロール大都市圏の都市開発と住宅供給

バンガロール市における急激な人口増加は、深刻な住宅不足を引き起こしている。BDA は 1976 年の設立以来、63,062 区画の住宅地の供給を行っており、住宅は 7,296 戸を建設している。建設した住宅の種類は、貧困層向けの EWS が 2,792 戸、LIG が 1,391 戸、MIG が 2,498 戸、HIG が 588 戸となっており、経済的に住宅に困窮している世帯を重視した供給となっている。

バンガロール市の住宅開発は、BDA と KHB (Karnataka Housing Board) が主たる住宅開発主体である。BDA はバンガロール市域内に供給範囲が限られ、HIG と MIG を都市住民向けに供給している。それに対して、KHB は州域全体の住宅供給とともに、バンガロール大都市圏内においても住宅供給を行っており、時には BDA との共同で供給する場合もある。BDA はバンガロール市域内における都市開発を担いながらも、市域内に開発可能な土地が減少したことに伴って開発行為は次第に減りつつあり、さらに資金不足等の理由によって計画通りに都市開発を進めることが次第に難しくなりつつある。そのため、BDA では開発行為とともに、違法建築の取り締まりと撤去作業や、都市内の再開発にも手を伸ばしつつある。BDA の都市開発担当者からの話では、BDA の略称は「Bangalore Development Authority」（バンガロール開発公社）ではなくて「Bangalore Destruction Authority」であると自嘲気味に話していた。BDA がバンガロールの開発において開発行為をスムーズに行うことが困難なのは、資金不足もあるが、縦割り行政システムのために、スラムクリアランスの時には BDA、カルナータカ州スラムクリアランス局などの複数の機関が役割が重複するために、各種機関との調整をしなければならず、また、より強力な都市開発能力をもっている KHB に開発を奪われているためでもある。

以下では、バンガロール市における都市開発の現状を住宅開発の側面から捉えるために、バンガロール都市圏内では最大級の開発地域であるヤラハンカ・サテライト・タウン (Yelahanka satellite town) を取り上げ、開発の概要をみた後で、居住者の特性について現地での聞き取り調査から分析を試みる。またヤラハンカ・サテライト・タウンとの比較の

ために、市内中心部から近距離に位置し、比較的開発時期が早く、周辺地域の市街化によってインナーサバープ的な性格となったコラマンガラ (Koramangala) 地区を取り上げ、居住者特性の比較を試みる。

IV. ヤラハンカ・サテライト・タウンの開発

ヤラハンカ・サテライト・タウンの開発は、KHB がバンガロールにおいて限定的な規模で 1974 年以来開発したもので、989 エーカーの土地に、5,506 戸の住宅を建設している。限定的な開発行為となった理由は、KHB は州政府系の機関なので、バンガロール市内での開発行為にはバンガロールの都市開発を引き受ける BDA との調整が問題となったからである。ヤラハンカ・サテライト・タウンは、バンガロール市中心部からナショナル・ハイウェイ 7 号線沿線の北に約 16km 離れた農村地域に開発された。1974 年に住宅・都市開発協会 (Housing & Urban Development Organization, 略称 HUDCO) による財政的支援を受けて、カルナータカ州ハウジング・ボード (KHB) が主体となって開発した郊外核であり、宅地供給が始まったのは 1986 年で、住宅供給の開始は 1988 年である。その形状はハウードの田園都市や東京都の田園調布と同様に放射状道路と半円状道路が組み合わされた幾何学的な同心円構造が特徴であり、中心部には学校などの公共的な土地利用を配置している。バンガロール大都市圏では、同様の大規模なサテライトタウンでは市域西部の Kengeri Satellite Town があり、このような郊外ニュータウンの開発によって、市街地中心部に集中する製造業と住宅の郊外分散がはかられている。

また、このような大規模開発地に取り囲まれた形で、既存のヤラハンカ (Yelahanka) 村は選挙などにおける農村の政治的権力が新興住宅地に埋没しないように開発から残され、農村の既得権力を維持させるためにアーバン・ビレッジとして、農業収入に依存しない村落へ変容している。

ヤラハンカ・サテライト・タウンは、居住者向けの各種施設を整備するとともに、水の供給に関しては屋上タンクや地下タンク、寺院、教会、モスク、レストランなどを計画的に配置している。他のインドの大規模な都市開発と同様に、ヤラハンカ・サテライト・タウンは住宅地と工場用地を隣接させた職住近接を想定している (図 3)。開発計画によると、開発地域内には中心部に学校と中小規模の工場を配置するとともに、隣接地に大規模工場を配置している。進出している企業は、サザン鉄道の車輪と車軸工場 (253 エーカー)、エスコート社 (50 エーカー) などである。バンガロールのマスタープラン 2011 ではヤラハンカ・サテライト・タウンを含む計画地区は、総面積 1428ha のうち、学校などの公的・準公的利用が 34.15%、住居利用が 32.21%、交通・輸送利用が 21.48%、工業用地が 6.12%、

公園・オープンスペースが 5.38%であり、サテライト・タウン内には工業団地が含まれているものの、都市計画の地区単位全体では工業用地の割合はそれほど高くない。

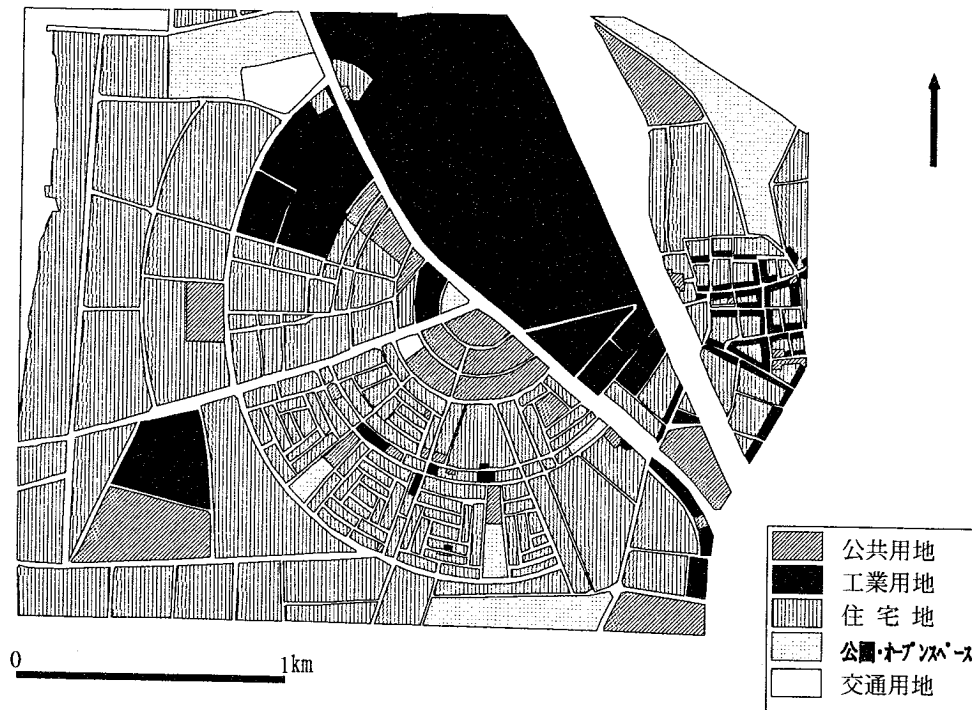


図3 ヤラハンカ・サテライト・タウンのレイアウトプラン
(KHB資料より作成)

ヤラハンカ・サテライト・タウンは、全開発面積のうち3分の2強の675.21エーカーをKHBが段階的な開発用地として保有している。開発地域は3つのセクターに分けられ、セクターAは土地分譲とサービス業用地、セクターBとセクターCは多様なカテゴリーからなる住宅の建設地である。供給される住宅数はBセクターとCセクターで合わせて3900戸強が既に建設され、CセクターではKHBにより建設中の住宅が4260戸である。

開発の内訳をみると、表2に示すように、Bセクターは3段階で開発され、いずれの段階においても低所得層向けのEWSの割合が高く、30~60%を占めている。インド国内の多くの州では、低所得者用の住宅分譲を開発区画の20%以上を確保するように定められているが、ヤラハンカ・サテライト・タウンでは工業団地を隣接させているため、工業労働者世帯向けにEWSの割合が高い。次いでLIG、MIGの戸数が多いが、HIGの供給数は著しく少ない。このように住宅の種類構成は地域状況を反映させており、ピータンプル・ハウジングコロニーではHIGが供給されず、EWSの比率が著しく高かった(由井, 1998)。一方、デリー近郊のノイダでは工業と住宅、サービス業を混合した土地利用計画がなされたものの、工業労働者世帯向けのLIGやMIGサイズとともに富裕層向けのHIGの供給数が多かった(由井, 1999)。

表2 ヤラハンカ・サテライト・タウンにおける住宅供給

Table 2 Details of houses constructed, sites formed by K.H.B. at Yelahanka N.T.S.

セクター毎の住宅・区画の種類 Whether houses/sites with Sectorwise details	住宅供給数 No. of houses/sites
Houses constructed by K.H.B. in Sector 'B' and Sector 'C'	3913
Houses which is being constructed in Sector 'C' (on going schemes)	4260
Sites formed by K.H.B. in Sector 'A'	3494
Civic Amenity sites formed by K.H.B. both in Sector 'A' and 'B'	40
total	9697

Source: K.H.B.

ヤラハンカ・サテライト・タウン内の住宅はミックス・ディベロップメントの住宅供給政策のもとに、高所得者向け住宅（HIG）、中所得者向け住宅（MIG）、低所得者向け住宅（LIG.）、貧困層向け住宅（EWS）を計画的に混在させる混合住宅計画（CHS: Composite Housing Scheme）で、なかでも工業開発との関連から EWS の供給量が多いのが特徴である。ヤラハンカ・サテライト・タウンでは、当初、EWS が中心であったが、次第に composit といわれるような各種の住宅を混合させた住宅供給が主体へと変化した。KHB の担当者によると、当該地区における住宅供給数を確保するために、今後は戸建て住宅の供給より LIG., MIG, HIG のフラットが大量に供給される予定である。

KHB によると、各種類の住宅の購入資格は以下の通りである。HIG は月収 7500 ルピー以上、MIG は月収 4500 以上 7500 ルピー未満、LIG は月収 2100 以上 4500 ルピー未満、EWS は月収 2100 ルピー未満であり、購入金額は LIG が 24 万～30 万ルピー、MIG が 38 万～46 万ルピー、HIG は 65 万～80 万ルピーであった。KHB による年次レポートによると、2001 年までに供給された住宅総数は約 3500 戸であり、当初の計画のまだ半分にも達していない。

ヤラハンカ・サテライト・タウンのマスタープランによると、KHB は開発当初、実験的に自己資金計画 (SFS; self-finance scheme) のもとで中層のフラットを建設し、第 I 期の 1986-87 年には 56 戸の住宅を分譲した。次いで第 II 期には、KHB は 1988-89 年に有名建築家によりデザインされた 117 戸の住宅を建設した。これらの住宅は SFS の住居タイプで、すべて分譲住宅であったが、建築費は計画を上回り、277.60lakhs.であった。

その次の第Ⅲ期では、戸建て住宅の実験的供給として、21戸のEWS、20戸のLIG、22戸のMIGが建設された。「土の技術（Mud Technology）」と呼ばれる技術によって、土を固めて製造されたブロックで建設され、KHBは全部で63戸の住宅を完成させ、分譲した。第Ⅳ期には、HUDCOにより資金を受けたKHBは、2段階で707戸の混合住宅計画（CHS）建設プロジェクトを立ち上げた。計画の見積もり費用は、Rs.334.53lakhs.（3345万3千ルピー=約8700万円）であった。

また、高速道路の建設は完成したが、地域内の衛生設備、電気設備、上水道は部分的なものにとどまっている。この計画では、ハウジングボードは保育園が併設された住宅を建設している。35エーカーの土地の地域にSFS（自助資金計画）のもとでHIGが208戸供給された。SFS住宅は208戸すべてが完成し、住宅に居住する購入者に対してのみ供給されたが、8戸は空き家で投資目的とみなされるため、KHBから警告を受けている。

この期間に、KHBは南アジアで最初となる威信をかけて、就業女性のためのプロジェクトを提出した。その詳細は、104人の就業女性にLIG64戸、MIG40戸の集合住宅を5860万ルピーで供給をするものである。その後、設計者から要求された製図、デザイン、計画の他の詳細事項を出すことができず、インド国内の民間企業の資金により製図とデザインが実行されることになった。

第Ⅴ期は、707戸の混合住宅計画の建設計画が完工した後、1433戸（EWS185戸、LIG594戸、MIG598戸、HIG56戸）の混合住宅計画の建設プロジェクトがHUDCOの財政支援を受けて認可された。しかし、申込者が少なかったため、KHBは4つの民間業者に対して、1433戸の混合住宅計画を認可したが、707戸の混合住宅計画が失敗したため、建設は開始されず、最終的には1990年11月にKHBは計画を廃止した。

V. コラマンガラ住宅地の開発

コラマンガラは、1985年頃からBDAにより開発された住宅地であるが、BDAによる開発前から土地投機によって個人住宅が既に建築されていた。BDAはそれらの開発地を取り囲むように土地区画整理を行い、住宅地の開発と供給を行った。BDAはスプロール的な都市拡大を始めた郊外地域を都市計画対象にすることによって計画的な都市整備へと移行させたのである。また郊外の大規模住宅地が所得階層の混合をはかったミックス・ディベロップメントを開発方式にとったのと比較して、コラマンガラでは低所得層向けの住宅供給がほとんど計画されなかった。コラマンガラ地区では、市街地に近接した住宅地であった好条件により投機的な土地取引が活発に行われた結果、地価が急騰し、限られた富裕層しかこの開発地では土地や住宅を購入できなかった。

BDA が作成したマスタープランによると、コラマンガラ地区はインディラ・ナガールとともに 9A セクターに組み込まれ、当該セクターの開発計画では総面積が 2066ha、住宅地が 29.92%、道路などの交通・輸送が 19.22%、商業用地が 2.66%、それに分類のできない未利用地が 25.73%である。コラマンガラにおける都市計画上の土地利用は、他のセクターに比べると工業用の用途の比率がやや低く、住居と公共用地に特化している。

コラマンガラ地区では、BDA は道路や上下水道の整備、公園やコミュニティ施設などの公共設備の整備など、インフラ整備と土地区画のプロットの供給を行った。コミュニティ施設のある建物は BDA の事務所も入っており、商業施設や銀行、小規模なオフィスなども入居する複合ビルとなっている。また、開発地域内には、医科大学や大規模病院の立地の他、大型商業施設も配置され、生活関連施設の整った住宅地となっている。この閑静な住宅地には、ソフトウェア関連の会社や鉄鋼関係の企業がゲストハウスとして所有する大規模な住宅がいくつもあり、ミドルクラス中心の他の住宅地とは異なった雰囲気がある。

さらにコラマンガラの特徴は、開発地域内に大規模な工業地区がないために良好な住宅地としてのイメージを保持できたことであり、地域内にはウィプロなどのソフトウェア産業のオフィスが散在している。現地での聞き取り調査中にも、老人夫婦の住む戸建て住宅の 2 階フロア（70 m²程度の広さ）に、東京本社のソフトウェア会社（社長はインド人で、東京在住）のオフィスが入居していた事例があった。このことはメタ（2000）による分布図にも示されていたが、コラマンガラと同様に、富裕層の住宅地であるインディラ・ナガールにもインフォシスなどのソフトウェア産業のオフィス立地が数多くみられている。

バンガロール市の郊外にはエレクトロニック・シティやホワイトフィールドの ITP のようなビジネスパークが開発されているものの、オフィス賃貸料が高いうえに従業者の通勤の便が不便である。また、市街地の中心部にこれらのオフィスが集中しないのは、オフィス賃貸料の問題がある。そして何よりも、ウィプロなどの大手企業もコラマンガラ地域内にオフィスを構えているのに対応して、その下請的な仕事の需要があるため、当該住宅地にソフトウェア産業が集積したと思われる。つまり、ソフトウェア産業はプログラミングのかなりの部分をアウトソーシングとして外注することが多く、ネットによる仕事のやりとりがあるにもかかわらず、直接的な打ち合わせ部分も多いために、大手企業のまわりに下請的な小規模な会社が立地するようになるのである。

また、プログラマーの居住地もこの住宅地内やその周辺地域にあって職住近接傾向が強い。日本や欧米の諸都市において、ソフトウェアのプログラマー達が残業によって帰宅時間が遅くなるために都心居住の志向が強いという傾向があるのとは単純に比較はできないが、市内の中心地域からそれほど離れていないコラマンガラ地区も同様にソフトウェア関

連の従事者に好都合の立地を提供している。

また、外資系のソフトウェア産業に従事する外国人の住居もコラマンガラ地区に多く、ドイツ人のプログラマーが戸建て住宅を借りていたり、2階フロア全体をオランダ人のプログラマーに賃貸に出したりしている世帯もあり、かなり高額の家賃を支払っても住宅購入せず、アメリカ系資本の大企業に従事するインド人の若年夫婦や、娘が東京でソフトウェア開発に従事するプログラマーの世帯もいるなど、外国人や外資系企業の従業員が多く住むという高級住宅地としてのブランド・イメージを持った地域となっている。

コラマンガラ地区の開発に関するマスタープランなどの資料は BDA から得ることができなかったが、現在のコラマンガラは、1970 年代に BDA が開発して高級住宅地となっているインディラ・ナガール (Indira-nagar) と同様かそれ以上に富裕層が多く住む良好な住宅地といわれている。その理由は、インディラ・ナガールと同様に市街地中心部からの距離が近くて利便性が高いこと、住宅地域内の都市計画道路が広く、生活道路と区分されていることで交通の騒音が少ないこと、住宅地の区画が高所得者用の HIG タイプで広いこと、大学や学校などの教育環境がよいことなど、住宅地としての好条件を得られるためである。

VI. ヤラハンカ・サテライト・タウン とコラマンガラ住宅地の居住者特性

バンガロール郊外における世帯の特徴と、郊外居住者の生活の特徴を明らかにするために、ヤラハンカ・サテライト・タウンとコラマンガラ地区の住民に戸別訪問による聞き取り調査を行った。先述のように、調査対象とした両開発地区はバンガロール市内では大規模な開発地であり、全体的な特徴をつかむことが困難であるので、サンプル調査を実施した。ヤラハンカ・サテライト・タウンとコラマンガラ地区の聞き取り調査は、世帯状況、経済状況、人口移動状況などに関する同一内容の調査項目からなる調査シートを用いて実施した。ヤラハンカ・サテライト・タウン内での調査対象に B セクターを選んだ理由は、B セクターの住宅構成を示した表 3 からわかるように、当該セクターが HIG, MIG, LIG, EWS の戸建て住宅と、HIG と EWS のアパートが混在した多様な住宅供給がなされた地域であり、ヤラハンカ・サテライト・タウンのなかでは最も他種類の住宅が混在したセクターであるからである。A と C セクターにはアパートが無く、しかも戸建て住宅の種類も限定的であるため、住宅の種類別に居住者特性を把握するには問題があると考え、調査対象ブロックを B セクターのみにした。

コラマンガラでの聞き取り調査は、当該地域のなかで最も供給時期の古い 16A main 道路と 6A 道路、6B 道路に面した住宅地で実施した。この地域は土地区画が広く、建坪面積の広い建物が多いため、敷地内には富裕層の子弟が通学するパブリックスクールや

表3 ヤラハンカ・サテライト・タウンにおける住宅供給の詳細

Table3 Housing Activity from 1974 phasewise, with financial assistance from Housing & Urban Development Organisation (HUDCO)

particulars	Category of Houses										Total
	EWS houses	EWS flats	LIG	LIG flats	MIG	MIG flats	HIG	HIG flats	SFS	SFS flats	
Completed Project:											
Sector 'B' I Phase	238	128	150	48	50						614
Sector 'B' II Phase	320		165		86		128				699
Sector 'B' III Phase	486		314		194		57				1051
Sanitary core (considered as EWS)	234										234
S.F.S.flats in Sector 'B'										56	56
S.F.S.houses 'B' type in Sector 'B'									117		117
S.F.S.houses 'A' type in Sector 'C'									208		208
63 Experimental houses in Sector 'C' under C.H.S. IV Phase	21		20		22						63
C.H.S. IV Phase in Sector 'C' (707 houses)	206		268		233						707
66 and 98 MIG houses at Puttenahalli and Gandhinagar layout total (a)	1505	128	917	48	749	0	185	0	325	56	3913
project:											
Single working women condominium Block in Sector 'C'				64		40					104
S.F.S. houses IV Phase in Sector 'C'									407		407
C.H.S.Vth houses Phase 249 houses						249					249
Costruction of 3500 Multistoreyed tenements under CHS V Phase total (b)		0	0	1060	0	1793	0	1000	407	0	4260
Grand total (a+b)	1505	128	917	1108	749	1793	185	1000	732	56	8173

S.F.S.: Self Finance Scheme
C.H.S.: Composit Housing Scheme

Source: "Details of metropolitan division No.1" Karnataka Housing Board Yelahanka

私立幼稚園が立地している。幼稚園の送迎風景からもわかるように、母親たちが自ら自動車を運転して子どもたちの送迎を行っており、送迎用に人を雇う北インドのデリー等とは対照的である。南インドでは女性の教育水準が高く、社会進出もめざましく、女性ドライバーも多いとのことであるが、自ら運転して子どもの送迎をする主婦層が登場していることは、従来のインドにおける専業主婦のイメージとかけ離れた姿が垣間見えた。

ヤラハンカ・サテライト・タウンとコラマンガラ地区での聞き取り調査は、2002年12月11日から20日にかけて戸別訪問により実施した。ヤラハンカ・サテライト・タウンでの聞き取り調査は、HIGアパートを除いてほぼ好意的に対応してもらい、個々の世帯での聞き取り時間は30分から1時間程度であった。HIGアパートでは、ドア越しに調査を依頼することが多かったが、セキュリティ問題も深刻とのことで戸建て住宅に比べて調査拒否にあうことが多かった。しかし、さらに調査が困難だったのはコラマンガラ地区での聞き取り調査であった。この地区も治安問題が深刻とのことで戸別訪問での調査依頼は困難を極め、これまで著者が行ってきたデリー郊外のノイダやピータンプル・ハウジングコロニー等の戸建て住宅に比べて回答を拒否されることが非常に多かった。しかも戸建て住宅の大部分にはセキュリティ対策のために門番を雇っているため、門番を通して聞き取り調査の依頼を交渉することも多く、直接居住者の声を聞くことすら困難な場合も多かった。聞き取り調査に応じた世帯数は、ヤラハンカ・サテライト・タウンでは64世帯、コラマンガラ地区では26世帯であった。

表4 住宅の種類別にみた住居所有状況

調査地区	住居の種類	持ち家	民間賃貸	社宅・給与住宅	公共住宅 (government-house)	その他	総計
Yelahanka	EWS	7	4				11
	EWS-APTS				10		10
	LIG	7	3				10
	MIG	6	3			1	10
	HIG	8	2	1		1	12
	HIG apts	1	4			6	11
Yelahanka小計		29	16	1	16	2	64
Koramangala		17	6	2		1	26
総計		46	22	3	16	3	90

聞き取り調査より作成

聞き取り調査から住宅所有状況を見ると、表4に示すように、ヤラハンカ・サテライト・タウンでは持ち家が45.3%、民間借家が25.0%、公共住宅（government-house）が25.0%であった。公共住宅はすべてHIGとEWSのアパートであり、州政府の公務員世帯と一般公募による募集で当選した世帯が居住している。それに対して、コラマンガラ地区では持ち家が65.4%、民間借家が23.1%であった。コラマンガラ地区はヤラハンカ・サテライト・タウンとは異なって土地分譲のみであったため、戸建て住宅が中心となっている。1990年代後半に大規模な集合住宅が建設されたが、それは限定的であり、大部分は戸建て住宅である。民間賃貸住宅となっている住宅も戸建て住宅であり、一部住宅所有者が上層階を賃貸に出しているものもある。また、当該地区内で最大規模のグループ・ハウジング（分譲型高層集合住宅）であるRaheja Residencyにも聞き取り調査を試みたが、管理担当者からの調査許可が出なかったため、ゲート近くで出入りする住民に聞き取り調査を試みた。しかしながら、回答を拒否する人が多く、半日近くでわずか2人の主婦から聞き取りができただけであった。このような高所得層向けの集合住宅には、セキュリティ重視とプライバシーに敏感な人々が居住することが多いため、日本と同様に聞き取り調査はできなかった。

住宅の種類別に世帯主の年齢構成をみると、ヤラハンカ・サテライト・タウンではHIGには50歳代以上が多いものの、いずれの種類住宅においても40歳代から50歳代の世帯主が多く、住宅の種類による世帯主の年齢層の違いが明確ではないものの、退職者と思われる65歳以上の世帯主はMIGやHIGに多く住んでいる。また、コラマンガラ地区では65歳以上の世帯主が4分の1以上をしめるものの、30歳代から60歳代までの年齢層がまんべんなくおり、年齢層に偏りがみられない。

住宅の種類別にみた世帯の所得（1ヶ月あたりの全世帯人員の所得を合計）をみると、ヤラハンカ・サテライト・タウンで37.5%、コラマンガラ地区で50.0%と無回答・回答拒

表5 住宅の種類別にみた消費財の所有状況

地区	住居の種類	白黒テレビ	カラーテレビ	ミシン	パソコン	電話	携帯電話	エアコン	冷蔵庫	自転車	バイク・スクーター	自動車	総計
EWS		11	8	3	8	3	1	8	10	6	2	11	
		100.0%	72.7%	27.3%	72.7%	27.3%	9.1%	72.7%	90.9%	54.5%	18.2%	100.0%	
EWS apts.		1	8	2	2	1		2	3	2		10	
		10.0%	80.0%	20.0%	20.0%	10.0%		20.0%	30.0%	20.0%		100.0%	
LIG		10	6	1	10	1		9	6	9	3	10	
		100.0%	60.0%	10.0%	100.0%	10.0%		90.0%	60.0%	90.0%	30.0%	100.0%	
MIG		9	4	4	10	3		7	6	8	5	10	
		90.0%	40.0%	40.0%	100.0%	30.0%		70.0%	60.0%	80.0%	50.0%	100.0%	
HIG		1	11	9	4	12	3	1	12	10	9	6	12
		8.3%	91.7%	75.0%	33.3%	100.0%	25.0%	8.3%	100.0%	83.3%	75.0%	50.0%	100.0%
HIG apts		2	9	7	2	9	2	1	7	6	7	2	11
		18.2%	81.8%	63.6%	18.2%	81.8%	18.2%	9.1%	63.6%	54.5%	63.6%	18.2%	100.0%
Yelahanka小計		4	58	36	14	51	13	3	45	41	41	18	64
		6.3%	90.6%	56.3%	21.9%	79.7%	20.3%	4.7%	70.3%	64.1%	64.1%	28.1%	100.0%
Koramangala小計		0	26	14	16	26	21	4	26	17	20	21	26
		0.0%	100.0%	53.8%	61.5%	100.0%	80.8%	15.4%	100.0%	65.4%	76.9%	80.8%	100.0%
総計		4	84	50	30	77	33	7	71	58	61	39	90
		4.4%	93.3%	55.6%	33.3%	85.6%	36.7%	7.8%	78.9%	64.4%	67.8%	43.3%	100.0%

聞き取り調査より作成

否が多かった。回答者のなかでは、ヤラハンカ・サテライト・タウンでは月収 5000～9999 ルピーが 29.7%で最も多く、次いで月収 10000～19999 ルピーが 18.8%であった。その内訳をみると、バンガロール市内の州政府や公的セクターに勤める公務員が多く入居している EWS や HIG のアパートでは所得が低く、低所得向けの EWS であっても戸建て住宅では MIG と同様の所得階層が多かった。KHB が分譲したときには、所得水準に応じて住居タイプが決まっていたはずであるが、戸建ての EWS は低所得層ばかりではなく、むしろ所得階層の高い入居者も多くみられる。また、EWS の住居であっても、増築によって HIG とほとんど差のない住宅になったものも多い。

それに対してコラマンガラ地区では、調査対象地区が戸建て住宅からなり、調査対象の世帯の全てが 10000 ルピー以上の月収であり、最も比率が高いのは月収 20000～39999 ルピーの階級が 26.9%であった。しかし、住民からの話では、インドでは実際の所得は税金の関係で著しく低く申告する傾向にあるとのことで、実際にはコラマンガラ地区の住民は口頭での申告よりかなり高額収入であるようだ。

重松・三田編 (2003) によると、1993 年にインド中央政府が提示した 4 つの階層区分では、インドの中所得は世帯月収が 2265～4450 ルピー（年収 3 万 2000～5 万 3000 ルピー）の所得で、高所得は世帯月収が 4450 ルピー以上に該当するとあったが、これはその後の年 3～4%上昇した激しいインフレによって実態とはかなりかけ離れた所得かもしれない。さらに、物価水準が首都デリーと地方都市ではその差が大きく、バンガロールはデリーに比べて給与水準も低い。それらを勘案しても、コラマンガラ地区における居住世帯の所得水準は非常に高く、ヤラハンカ・サテライト・タウンに居住する世帯にしても中所得階級の中

で上位にあてはまると思われる。この傾向は、耐久消費財等の所有状況をみても確認でき、表5に示すように、ヤラハンカ・サテライト・タウンにおいても冷蔵庫や携帯電話、パソコンの所有率が著者が調査したデリー近郊のノイダ等より高い。特にコラマンガラ地区住民の富裕度はパソコンや自動車保有率が非常に高いことからわかる。

住宅の種類別に出身州をみると、ヤラハンカ・サテライト・タウンとコラマンガラ地区のいずれも最も多いのがバンガロール市外のカルナータカ州内からの移動がそれぞれ42.2%、34.6%であった。バンガロール市内の住宅問題解消のために、バンガロール郊外に開発された両住宅地はともにバンガロール市内からの転入世帯よりもカルナータカ州のバンガロール市外からの転入が多いということが明らかとなった。次いで多いのが、バンガロールの都市地域からの移動であり、ヤラハンカ・サテライト・タウンが28.1%、コラマンガラ地区が19.2%であった。コラマンガラ地区はバンガロールの中心部から近い住宅地であるが、ヤラハンカ・サテライト・タウンに比べて同一州内や同一市内からの移動が少なく、州外からの転入者が多いのが特徴であった。3番目に多いのが、ヤラハンカではバンガロール都市圏内の農村地域からの移動であり、9.4%であったのに対して、コラマンガラ地区では、バンガロールの農村地域からの移動がなく、ケーララ州、アンドラ・プラデーシュ州、タミールナド州などの近隣の都市からの移動が多い。これらの南インドの3つの州からの移動者の多くは、高学歴で、外国資本や国内資本のソフトウェア関連企業の従事者などのほか、自営業者などのほか、中東地域からの出稼ぎ世帯がインド帰国後にケーララ州などの故郷に帰らずにバンガロールで仕事をするために住居を購入した世帯や南アフリカで商売をしている世帯など、高所得者が多いことに特徴がある。

ヤラハンカ・サテライト・タウンでの聞き取り調査によると、同住宅地にはバンガロール市内の各種政府機関に勤める公務員住宅が多く、割り当てられた社宅であるために、住居費を節約する目的でこの住宅地にしぶしぶ転居してきたが、交通が不便であることに不満を持っている世帯もかなりいた。そのほか、KHBに住宅を申し込んだらヤラハンカ・サテライト・タウンに割り振られたという世帯も多く、バンガロール市内になるべく近い住宅地を求めながらもやむを得ず同住宅地に住んでいる世帯も多いことがわかった。このように、必ずしも希望しない居住地であっても、ヤラハンカ・サテライト・タウンに住まざるを得なかったのは、バンガロール市内では住宅を取得することが極めて困難であることと、家賃が安いことを示していると考えられる。それに対して、コラマンガラ地区では世帯自らの意志によって当該住宅地に転入している。当住宅地への転入理由は、都心からの利便性とともな騒音が少なく大気汚染が深刻でないことなど、閑静な住宅地の居住環境を評価したものが多かった。また開発当初から居住している世帯の中には、将来性を見込

んた投機目的で購入しながら、自ら居住することに満足して住み続ける世帯もあった。

Ⅶ. おわりに

バンガロールにおける都市開発について、主として住宅開発の側面からその実態と問題点をみてきたが、都市開発のうえで問題となっているのは、BDA と KHB の役割分担である。バンガロール市内では BDA が土地開発と住宅供給を行い、バンガロール市周辺のバンガロール大都市圏地域における土地および住宅地開発を KHB が分担しているように役割分担がなされていたはずであった。しかし、バンガロール市の財政を背景とした BDA は資金力の弱さがあり、開発が遅れがちになることが多いことなど、近年は BDA の開発能力の低下が目立っており、BDA はマスタープランの策定や不法建築の撤去、都市内の再開発などに活動対象を移行しつつある。そのため、BDA はバンガロール市域内で自己資金による住宅建設を促すセルフ・ファイナンス方式による住宅供給を取り入れている。BDA の都市計画担当者によると、土地開発をすることに開発資金の多くを費やしてしまったために、セルフ・ファイナンス方式によって一定量の住宅地の供給を確保しながら、BDA による住宅建築の資金を削減できるのである。また、BDA は市街地内部の過密解消策としての市街地内部や市街地隣接地域での住宅開発に移行することによって、組織の存在意義をアピールしている。BDA による開発地域はバンガロール市内に限定され、住宅地域の形成が主目的となっている。しかし、市域内部における激しい都市化により、開発後の短期間でインナーサーブ的な地域になりつつある。

一方、KHB はバンガロール市内の住宅供給にも勢力を伸ばしており、郊外核の形成を目的とした都市開発を行っている。KHB は、開発地域内における住民階層の混合した社会形成と、職住一致型の総合的都市開発を図っており、単に住宅地形成を目的とした BDA による土地開発とは開発方式を異にしている。しかし、実際には開発地域内の住宅を購入できるのは同じ地域内の工業労働者ではなく、居住者の大部分はバンガロール都心部への通勤者であるため、職住一致型の都市形成は順調に進んでいない。

また、KHB あるいは BDA の両者はいずれも、交通インフラが未整備な状態で郊外開発を行っている。交通量の増加にもかかわらず、道路状態が悪く、道路の維持管理が行われていないので、交通渋滞を招いている。しかし、州政府の負担が大きいためこれらのインフラ整備が遅れがちになっている。

由井(2004)でも指摘したが、インドの都市開発において課題として指摘されるのは、インフラの整備と管理である。ヤラハンカ・サテライト・タウンにおいても、壮大な計画を立てて都市開発を進めているにもかかわらず、道路の維持管理がなされていないために、

せつかく建設した開発地域内の幹線道路は至る所で舗装が壊れて穴が開いてスムーズな交通となっていない。インフラの建設をしながら、その後の管理がほとんどなされていないためである。開発資金不足の影響と思われるが、建設する一方で壊れていくという状態をみると、インドでは都市の開発よりも維持と管理の方が困難なことである。

【付記】

本研究は、平成 13～15 年度科学研究費補助金国際学術研究「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」（研究代表者:岡橋秀典, 課題番号 13372006）の一部を使用した。内容の一部は、2003 年日本地理学会春季学術大会において発表した。現地調査に当たっては、研究代表者の岡橋先生を始め、諸先生方に有益な示唆をいただいた。また聞き取り調査では Raghuramarn 氏 (Bangalore 大学院生) に手伝っていただいた。合わせて感謝したい。

【文献】

- 生田真人 (1998) : 日本・韓国・マレーシアの都市システム再編, 松原 宏 編著『アジアの都市システム』九州大学出版会, pp.271-298.
- 岡橋秀典編 (2003) : 『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』. 古今書院。
- 岡橋秀典・友澤和夫 (1997) : マディヤ・プラデーシュ州における工業開発政策と工業成長センター—ピータンプル工業成長センターの開発を中心として—。岡橋秀典編『インドにおける工業化の新展開と地域構造の変容—マディヤ・プラデーシュ州ピータンプル工業成長センターの事例—』広島大学総合地誌研究資料センター, pp.1-26.
- 鋤塚賢太郎 (2004) : インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地—デリー首都圏グルガオンの事例から—。琉球大学法文学部人間科学科紀要 人間科学 14, pp.89-119.
- 古賀正則 (1998) : 転機に立つインド経済, 古賀正則・内藤雅雄・中村平治編『現代インドの展望』岩波書店, pp.99-124.
- 小長谷一之 (1999) : 都市構造, 大阪市立大学経済研究所監修『アジアの大都市 2 ジャカルタ』日本評論社, pp.87-116.
- サスキア・サッセン著, 門田健一訳 (2002) : グローバルな中心性のゆくえ—インターシティ地理学の編成。『アジア新世紀 1 空間』岩波書店, pp.111-133.
- 佐藤 宏 (1994) : 『インド経済の地域分析』古今書院, 155p.
- 重松伸司・三田昌彦編著 (2003) : 『インドを知るための 50 章』明石書店, 207p.

- 友澤和夫 (1999) : デリー首都圏における自動車工業の集積とその地域構造ーノイダ, グレ
ーター・ノイダを事例としてー。経済地理学年報 45, pp.1-20.
- 友澤和夫 (2003) : 自動車工業の発展。岡橋秀典編著『インドの新しい工業化ー工業開発の
最前線からー』古今書院, pp.21-33.
- 日野正輝 (2004) : インドにおける大手消費財メーカーの販売網の空間形態。地誌研年報 13,
pp.1-26.
- メタ, ギータ著, 吉田有子訳 (2000) : バンガロールにおける都市開発とソフトウェア産業。
地域開発 427, pp.35-42.
- 山崎恭平 (1997) : 『インド経済入門ー動き出した最後の巨大市場ー』日本評論社, 170p.
- 由井義通 (1997) : インド・ピータンプル工業成長センターの開発と住宅供給問題ーハウジ
ング・コロニーの開発と居住者の特徴ー。岡橋秀典編『インドにおける工業化の新展開
と地域構造の変容ーマディヤ・プラデーシュ州ピータンプル工業成長センターの事例ー』
広島大学総合地誌研究資料センター, pp.171-202。。
- 由井義通 (1999) : デリー首都圏 (N.C.R.) ノイダの都市開発と住宅供給ー住宅供給と居住者
の特徴ー。『地誌研年報』, 8号, pp.33-57.
- 由井義通 (2003) : 住宅開発と居住者の特性。岡橋秀典編 : 『インドの新しい工業化ー工業
開発の最前線からー』。古今書院, pp.164-175.
- 由井義通 (2004) : インドのニュータウン。地理 49-6, pp.27-32。

Housing development in Bangalore metropolitan region, India

YUI Yoshimichi (Hiroshima University)

Bangalore is one of most growing city in India. It locates in the southern part of India and its economical and political center. This paper aims to report the system of urban development in Bangalore and clarify the way of suburban life.

Bangalore become the forth biggest metropolice which had 5.69 million population in 2001. Bangalore is well on the way to industrialization by foreign and domestic investment. Consequently, many migrants into Bangalore caused urban sprawl. In order to control urban growth in Bangalore, BDA(Bangalore Development Authority) was established and made the Comprehensive Development Plan (CDP). After 1984, CDP was modiflicated twice according to the growth pace of population. Now BDA put the master plan for 2011 into operation.

Because of increase of population, the shortage of housing has been serious. BDA supplied 63063 plots and 7296 houses after 1976. Most of houses were constructed for economically weaker sections.

In most of Indian cities, urban development is entrusted to each state development authority or housing board. But in Bangalore BDA make a master plan , develop housing estates and supply houses for urban middle. Recently BDA supplies HIG(High Income Group) type and MIG (Middle Income Group) type houses. And KHB(Karnataka Housing Board) which teritory is whole of Karnataka state, supplies housing in Banagalore city, too. BDA decreases urban development because of the shortage of government fund.

In this research project ,the author researched the outline of urban development of Yelahanka satellite town which is one of biggest new town in Bangalore. Furthermorem, the author researched the characteristics of residents. Yelahanka satellite town has several types of housing, in order to mixed social classes. There are many EWS which were supplied for factory workers and staffs. But most of residents commute to Bangalore inner city. Many commuters feel inconvenience and complain the housing supply system. And people complain the infrastructure conditions. Especially, road condition and security becomes worse.

要旨

南インドの政治・経済の中心都市であるバンガロール市は、インドで最も急成長している都市のひとつである。本研究は、バンガロール市を事例として、インドにおける都市開発と住宅供給の実態を明らかにすることを目的とする。

バンガロール市は、2001年センサスでは大都市圏人口でみると569万人に達し、インド国内第4位の大都市圏人口となった。バンガロールでは従来より、製造業が発展し、近年ではIT産業の発展で注目されている。このような経済発展に伴う雇用の増加は市域に大量の人口を流入させ、スプロール的な市街地発展をみた。

そのため、バンガロールは1970年代の急速な発展をもとに、BDA (Bangalore Development Authority) によって総合開発計画 (Comprehensive Development Plan, (CDP)) を準備し、都市開発を秩序づけようとした。CDPは1984年にカルナータカ州政府によって認可され、人口増加率が低下したため1995年にCDPの修正され、現在はCDPの修正案に従った「マスタープラン2011」に基づく都市開発が施行中である。

1970年代以降、バンガロール市における急激な人口増加は、深刻な住宅不足を引き起こしている。BDAは1976年の設立以来、63,062区画の住宅地の供給と、住宅は7,296戸を建設した。建設した住宅の種類は、貧困層向けのEWSが最も多く、経済的に住宅に困窮している世帯を重視した供給となっている。

バンガロール市の住宅開発は、BDAとKHB (Karnataka Housing Board) が主たる住宅開発主体である。BDAはバンガロール市域内に供給範囲が限られ、HIGとMIGを都市住民向けに供給している。それに対して、州域全体の住宅供給を行っているKHBは、バンガロール大都市圏内においても住宅供給を行っており、時にはBDAとの共同で供給する場合もある。BDAはバンガロール市域内における都市開発を担いながらも、市域内に開発可能な土地が減少したことに伴って開発行為は次第に減りつつあり、さらに資金不足等の理由によって計画通りに都市開発を進めることが次第に難しくなりつつある。

本研究では、バンガロール都市圏内では最大級の開発地域であるヤラハンカ・サテライト・タウン (Yelahanka satellite town) を取り上げ、開発の概要を明らかにした後で、現地での聞き取り調査をもとに居住者の特性について分析を試みた。

ヤラハンカ・サテライト・タウン内の住宅はミックス・ディベロップメントの住宅供給政策のもとに、高所得者向け住宅 (HIG)、中所得者向け住宅 (MIG)、低所得者向け住宅 (L.I.G.)、貧困層向け住宅 (EWS) を計画的に混在させる混合住宅計画 (C.H.S: Composite Housing Scheme) が共通しているが、工業開発との関連からEWSの供給量が多いのが特徴である。調査した世帯の住宅所有状況をみると、ヤラハンカ・サテライト・タウンでは持

ち家が45.3%、民営借家が25.0%、公共住宅（government-house）が25.0%であった。公共住宅はすべてアパートであり、州政府の公務員世帯と一般公募による募集で当選した世帯が居住している。住民にはバンガロール市内中心部への利便性の悪さに不満をもっている世帯も多く、KHBに住宅を申し込んだらヤラハンカ・サテライト・タウンに割り振られたという世帯も多く、家賃が安いためにやむを得ず同住宅地に住んでいる世帯も多いことがわかった。

バンガロールの都市開発において課題として指摘されるのは、インフラの整備と管理である。ヤラハンカ・サテライト・タウンにおいても、壮大な計画を立てて都市開発を進めているにもかかわらず、道路の維持管理がなされていない。

インドにおける日系自動車企業の立地と生産システムの構築

——トヨタ・キルロスカ・モーター社を事例として——

友澤和夫 (広島大学文学研究科)

本稿では、インドのバンガロールに進出したトヨタ社の現地法人トヨタ・キルロスカ・モーター (TKM) 社を事例として、生産の小規模性に対応して構築された生産システムの特徴を明らかにした。TKM 社では、当面の生産規模拡大の不透明さを前提に設備投資が抑えられ、廉価で調達できる労働力を活用した生産ラインが築かれた。部品は、同国の主要な自動車産業集積地に所在する日系企業、外資系企業、ローカル企業から調達しているが、金額的にはバンガロールに進出したグループ企業によって大部分が占められた。サプライヤーからの部品搬入には、ミルクラン方式が全面的に採用され、JIT を実現しながら物流コストを削減する仕組みがつけられた。TKM 社とローカル・サプライヤーとの取引金額は概して小さく、それらの取引の基本構造である範囲の経済性の追求を変えるには至っていない。日系サプライヤーの中にも、同社以外のメーカーとの取引を始めているものもみられ、インドでは取引先の多様化が競争優位を獲得する一つの方法であることが示された。

キーワード：自動車工業、トヨタ社、生産システム、ミルクラン方式、サプライヤー、インド

I はしがき

グローバル化の時代といわれる 1990 年代以降のアジアにおける自動車生産の動向をみると、日本の生産シェアが低下する一方、東南アジア諸国や中国、インドなどにおけるその上昇が顕著である¹⁾。こうした国々における自動車産業の成長は、多国籍自動車企業の市場戦略と密接な関係を有しながら進行している。日本や韓国のように主に自国の資本によって、自動車が生産・供給されている場合を除き、アジア各国では多国籍企業が設立した現地法人（合弁企業を含む）が国内の自動車市場形成において重要な役割を果たしてきた。中でも、日本企業がその中心的な存在の一つとなっている。

筆者は、アジアでは、中国、東南アジア、インドを地域単位として、多国籍企業による自動車工場の立地展開が進みつつあることを論じた（友澤 2003a）。ただし、多国籍企業の展開には地域ごとに差異がみられ、中国では欧州企業が先行し日本企業の進出は比較的新しい。東南アジアでは、逆に日本企業が主役を担っており、1990 年代後半になってようやく

欧米企業の生産拠点が設けられ始めた。インドでは 1990 年代前半の経済自由化政策導入により、日本・欧米・韓国企業がそれぞれ進出し、激しい競争状態にある。他方、同じ企業であっても、進出国・地域の自動車産業政策、市場ニーズ、部品サプライヤーの立地状況などの要因が介在し、投入する車種や市場戦略、生産や部品調達方式などには違いがみられる。

日本の自動車企業は、1980 年代以降に急速なグローバル展開を示した。当初はアメリカ合衆国を中心とする北米で新規立地が相次いで行われ、そこでの投資が一巡した後は欧州に舞台が移された。1990 年代になると、欧米での工場新設や拡張に加えて、新規投資はアジアにも向けられた。こうした 1980 年代以降のグローバル展開に対して、経済地理学からもさまざまなアプローチがなされ、多くの研究が蓄積されてきた。たとえば、グローバルスケールでの日本自動車企業の展開については、宮川（1984）や松橋・松田（1992）の論考が得られ、前者では時代別・地域別の動向が、後者では国内生産の再編成と海外シフトの関係が論じられた。地域別にみると、

最大の進出先であったアメリカ合衆国において、日本企業の立地や取引関連の空間的特徴を、特にジャスト・イン・タイム (JIT) に代表される日本式生産方式の導入に着目して論じた研究がなされた。主要な研究として、Schoenberger (1987), Mair et al. (1988), Rubenstein (1991), Bingham and Sunmonu (1992) などがあり、現地研究者側の関心が高かった。カナダを対象としたものとしても、高野 (1998) や長尾 (2000) が得られ、ローカルな生産リンケージの形成とその変化が論じられた。欧州については、アメリカ合衆国での日本自動車企業の立地パターンと比較しながら、共通性と差異を明らかにしようとする研究が、Jones and North (1991) により行われた。そのほか、イギリスにおける日本自動車企業の立地展開が論じられ (友澤 1994)、特に立地が最も早かった日産については、Peck (1990), Garrahan and Stewart (1991) など現地研究者によって活発な議論がなされた。近年では、スペインにおける日産の部品配送システムをとらえた斉藤 (2001) が特筆される。

アジアについては、宮川 (1986) が ASEAN 諸国を対象に 1980 年代前半までの日本企業の全体的な立地動向を整理した。友澤 (2003a) は、東南アジア・インドにおける自動車産業の動向を概括し、その中で日本企業を位置付けた。国別には、タイ (Lecler 2002) やインド (友澤 1997, 1999) を事例とした研究が得られているが、欧米のケースに比べると蓄積がまだまだ少なく、また概括的な把握が中心である。アジアにおいても、日本企業が構築した生産の仕組み、サプライヤーとの部品取引ネットワーク形成およびそれらの空間的特性などを明らかにし、欧米との比較研究を進める必要があると思われる。

本稿は、筆者が継続的に研究を実施しているインドを対象に、日本の自動車企業が現地に構築した生産システムとその空間的特性を明らかにすることを

目的とする。ここでいう生産システムとは、端的には、自動車の生産に必要な生産要素の体系である²⁾。より具体的にいうと、生産要素は、部品や資材などの生産対象、生産設備などの生産手段、労働力、そして技術・技能などであり、それらを自動車の生産という目的のために有機的に連結したものが生産システムである。アジアにおいてもこうしたシステム自体をとらえる研究が必要であるといえるが、欧米の現地法人と比べると生産規模が小さい状況の下に築かれた生産システムの特徴の把握が重要となろう。

ところで、筆者がインドの自動車産業研究においてこれまで採ってきたアプローチは、大規模に開発された工業団地を対象とし、そこでの自動車・同関連企業の生産・取引活動の実態把握を中心としており、どちらかといえば地域論的な関心、考察となっていた。最近では、先の斉藤 (2001) のように配送システムなどの生産システムに関わるテーマを設定して、それを深く論究しようとするスタイルの研究が現れている。これには、生産システムに関わる詳細なデータや情報の提供という点で、研究対象とする企業から協力が得られることが前提条件である。

本稿では、トヨタ自動車 (以下、トヨタ社) のインド現地法人であるトヨタ・キルロスカ・モーター社 (以下、TKM 社) から調査への協力が得られたことにより、この前提条件を満たすことができた。生産システムの把握には、まず①生産ラインや労働力の構成、部品の配送など、各生産要素の特性を明らかにすることが出発点となる。これを踏まえて、②各生産要素の相互関係を論ずることも必要である。その際には、自動車産業に関する政策や市場の特性、そして当該企業の戦略を組み込んだ分析を要する。さらには、自動車の生産はサプライヤー (本稿では、1次部品メーカーを指す) との密接な取引関係の上に成り立つため、③TKM 社の生産システムとサプライヤーのそれを関連付けながら、相互の関係を論ずることも重要である。これらによって、生産シス

テムの全体を明らかにすることができると考える。

本稿は2001年11月に行った予備調査を踏まえて構想したものであり、本調査を2002年12月に実施した。その際に、TKM社、サプライヤー（日系5社、外資系1社、ローカル5社）および2次サプライヤー1社を訪問しヒアリングを行った。また、これら以外に自動車部品企業3社を訪問し、TKM社が所在するカルナータカ州バンガロールの部品産業の概要や発展過程についての情報を入手した。本稿での基礎資料は、こうした形で各企業から提供を受けた定量的・定性的データであり、新聞・雑誌記事、各種文献により補足している。なお、本稿で前提とするインドの政策・制度、自動車産業の動向などは2002年12月時点のものであり、その後の変化については触れていない。また、インドの通貨はルピーであり、調査時点の為替レートは1ルピーが約2.6円であった。

II TKM社の設立過程

TKM社は、トヨタ社とインドの中堅財閥キルロスカ・グループが合併で1997年に設立した企業であり、トヨタ社のインド事業を担っている。資本金は70億ルピーであり、会社設立当初の株式構成はトヨタ社74%、キルロスカ26%であったが、2002年にはトヨタ側が99%を所有する³⁾。経営権はトヨタ社が有しており、役員12人はキルロスカ・グループが指名した1人を除いて、同社より出向している。

TKM社の設立過程を述べるに先立って、トヨタ社のインド事業の歴史を概略しておく。インドでは1980年代前半の部分的な自由化政策導入期に外資による事業設立が認可され、自動車産業部門には日本企業が多数進出した（友澤1991）。トヨタ社もDCMグループと合併で、小型商用車を生産するDCMトヨタ社を1984年にデリー郊外に設立した。この時期には、小型商用車分野に5社の新規参入が

みられ、四輪車部門では最も激しい市場競争が生じ、同社の生産は年間2000～4000台を組み立てる規模で推移した。この生産規模では大きな利益は見込まれず、トヨタ社にとって同社はインド市場でのパイロット的な役割を果たしていたといえる。1994年になると、乗用車市場への進出を主張するDCM側とそれに慎重であったトヨタ社の対立に乗じて、韓国の大宇自動車がDCM側に接近し、株式の過半数を取得して経営権を握った。その結果、トヨタ社はDCMトヨタ社の経営から手を引くことになり、インド市場から撤退する事態に陥った。

ただし、インドはその人口規模から中長期的には成長が見込まれる市場であり、トヨタ社はそこでの事業遂行を断念した訳ではなかった。1995年にはインド系でイギリスに本拠を置くヒンドゥージャ・グループと企業化調査に着手した。しかし、経営の主導権を巡る協議が不調に終わり、このプロジェクトは約半年で頓挫した。この結果、インドで生産計画を持つ世界の自動車企業に比べて、トヨタ社のインド事業は大きく出遅れることになった。

その後、トヨタ社がパートナーとして選択したのが、キルロスカ・グループであった。同グループは、産業用機器などの製造を主要な事業とする産業資本であり、本拠はブネーにある。傘下企業の多くは、同市やバンガロールに立地している。両社によるフイージビリティ・スタディは、1996年9月より約半年をかけて実施され、投入車種、生産規模、立地場所、現地サプライヤーなど広範な項目について調査がなされた⁴⁾。

この調査においてトヨタ社は、インドの調達市場を鉄板や樹脂などの資材、機械加工機などの設備、型治具、部品に分けて検討した。その結果、いずれの分野も現地に製造する企業があり、品質も使えるレベルに達していて、さらには低コストでの調達が可能と判断した。特に部品企業については、150社に対して訪問調査を実施し、品質・価格・納入など

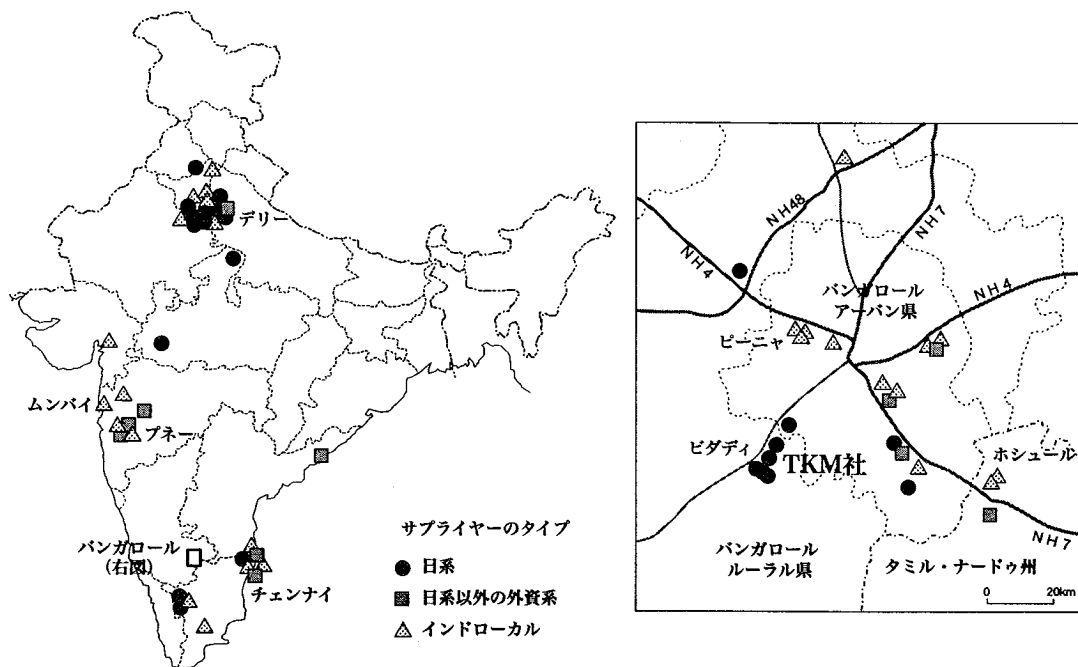


図1 TKM社のサプライヤー分布
(TKM社の資料により作成).

Fig. 1 Distribution of TKM's parts suppliers

の面から査定を行った。その結果、1997年2月に約50社が取引相手に仮決定され、調達コストの概算がまとめられた。また、それら50社では充足できない分野については、トヨタ社と資本関係にあるグループ企業に対して進出説明会を開催した。その効果もあり、プレス・溶接部品、樹脂部品などを生産するグループ企業の現地法人がインドに設立されることになった。

1997年10月にはバンガロール近郊にTKM社が設立された。同社の立地場所の選定過程に言及しておく。先のフィージビリティ・スタディの一環として、造成予定を含むインドの主要工業団地を対象に多面的な検討がなされ、最終的にはデリー近郊とバンガロール近郊に候補地が絞り込まれた。双方ともにインドを代表する機械系工業の集積地であるが、カルナータカ州政府の積極的な誘致活動、気候、合弁先拠点やインド工科大学(IIT)の所在などを優れた立地条件と判断し、バンガロール・ルーラル県のビダディ工業団地に決定をみた。同工業団地は、

カルナータカ州政府工業地域開発局が造成・分譲したものであり、バンガロールとマイソールを結ぶ州道沿いに位置する(図1)。約660haの広さがあり、うちTKM社が取得した用地面積は175haであった。

TKM社は、日本からの部品企業の進出に便宜を図るために、さらにビダディ工業団地内に12haの用地を取得してトヨタ・テクノパークを整備した⁵⁾。同テクノパークは会社組織として運営されており、資本金の4.5億ルピーはトヨタ社と豊田通商が、おのおの70%と30%を出資している。主要業務は、①土地・工場・オフィスの不動産リース、②食堂・通勤バス・清掃・警備などの共通サービスの提供、③電力・給排水・通信などのインフラの整備と提供である。テクノパークに進出するメリットは、工業生産に必要な基本的インフラやサービスが即座に確保できる点にあり、独自に用地を見つけ工場を建設・運営するケースに比べると、初期投資を大幅に抑えることができる。インドのように自動車市場の

成長が不透明である上に市場競争も激しい状況において、部品企業に進出を要請する場合には、それら企業の投資リスクを軽減できる仕組みが必要であった。トヨタ社は世界各地に現地法人を有するが、テクノパークを設立したのはインドが始めてであり、不安定な市場で生産する際に日本から進出する部品企業に対するリスク軽減策を同国において具体的に提示したととらえることができる⁶⁾。

生産車種については、小型乗用車（トヨタ社モデルとダイハツ社モデル）と多用途車を候補に検討が進められたが、インドネシアなどに投入されていたアジア市場向けの多用途車（車名はキジャン）に決定された。この車種を選定した理由は、①世帯当たり人口の多いインド市場に適していること、②多様な用途に対応可能であること、③先行立地した多国籍企業は乗用車の生産を中心としており、それらとの差別化が可能であること、に基づいている。実際には、インド市場の特性にあわせてエンジンをより大型化し、10人乗りに改良してクオリスという名称で販売することとなった。生産台数は、2000年2.1万台、2001年2.9万台、2002年3.3万台で推移しており、トヨタ社の海外法人の中では小さい規模である⁷⁾。この生産の小規模性が同社の生産システムにさまざまに影響している。

クオリスの販売価格帯は54万～82万ルピーであり、最多販売モデルは約58万ルピーである。この価格は、インドで最も販売台数の多い排気量1000cc未満クラスの乗用車価格よりも高いが、近年多国籍企業が相次いで市場に投入している排気量1500ccクラスの乗用車よりも低く、両者の中間に位置する。2001年には多用途車分野での市場シェアは約40%に達したが、マヒンドラ・アンド・マヒンドラ社が100%の現地調達で製造する競合車（車名スコルピオ）を投入したことで、価格面での競争が厳しくなっている。また、2003年から新たに現地生産を始めた小型乗用車（カローラ）に先立

って、2002年10月には高級車市場に輸入車（カムリ）を投入しており、TKM社も先発立地した多国籍企業と同様に複数の市場セグメントに対応した車両を揃える戦略に転じている。

III TKM社の生産ラインと労働力配置

1. バンガロールにおける産業集積

TKM社の生産システムを論じる前に、バンガロールの産業集積について概略しておく。バンガロールはソフトウェアを中心とした世界的なIT産業の集積地として知られているが（北川 2000; Aoyama 2003）、機械系工業の集積地としての顔を併せ持つ。機械系工業の発達は、独立後の1950年代に時計や電気機器、航空機などを製造する複数の国営企業の立地によって促進された⁸⁾。また、それら大企業との取引に支えられながら小規模企業の増加もみられた（Jain 1996; 125-128）。州政府中小企業開発公社が1970年代に市の北西部に開発した40km²に及ぶピーニャ工業団地は、こうした小規模企業立地の代表的な受け皿となっている。ここには約2500の小規模企業が立地し、従業員総数は15万人、年間売上総額は120億ルピーであり、単独の工業団地としてはインド随一のスケールといわれている⁹⁾。あらゆる業種の立地がみられるが、特に金属・機械加工の拠点であり、自動車部品を生産する企業も多数所在する。近年ではインドの他都市と同様、工業団地の開発は郊外にシフトしており、バンガロール・ルーラル県での工業立地が増えている。

自動車関係では、バンガロール中心部から南方向に約30km離れたタミル・ナードゥ州ホシュール市にアショック・レイランド社の商用車工場とTVSスズキ社の二輪車工場が立地している。また、バンガロール市内にもインド最大の自動車部品企業として知られるモーター・インダストリー（MICO）社が1951年に創設され、その企業としての成長は先の2工場と併せてバンガロール都市圏内

において外注企業の族生を促した¹⁰⁾。近年では、TKM社に加えてスウェーデンのボルボ社が1997年に大型商用車を生産する子会社を設立し、自動車産業の集積地としても成長している。

2. TKM社の生産ライン

TKM社の生産ラインは、通常の自動車工場と同様にプレス、塗装、組立て、検査の各工程に分けられ、流れ作業によって車両が製造されている。生産はジャスト・イン・タイム方式で行われ、「かんばん」や「アンドン」などによって工程管理がなされている。サプライヤーとの取引にも「かんばん」が用いられ、部品の在庫は有さない¹¹⁾。このように生産ラインの基本的な構図はトヨタ社の他工場と共通したものであり、大きな違いはない。しかしながら、以下で述べるように初期投資の大幅な節約という観点から生産ラインが構築されている点に独自性がある。

まず、第1には、工場自体の省スペース化を挙げ得る。トヨタ社の工場建屋の高さは、日本では7mが標準であるのに対してTKM社では6mであり、作業用通路の幅も4mのものが2.5mに狭められている。第2に、コストがかかる自動化生産ラインではなく、人手に依存したラインが設置された点を指摘できる。溶接や部品の車体への組付けは、ワーカーが工具や器具により行うので、産業用ロボットは導入されていない。また、各工程間の車両の移動は、マニュアル・ハンドリングと呼ばれるように、ワーカーの手押しによってなされ¹²⁾、設備投資が省かれている。こうした労働力の活用は、労働費の安さに支えられたものである。第3として、生産設備・機器は、新調されたものばかりでなく、日本やインドネシア、台湾のトヨタ社工場から移管されたものを多数利用しており、初期投資を圧縮している点が挙げられる。第4に、生産ラインには直接関係しないが、クオリスに用いられる部品は価格が優先

されており、最新の仕様ではないことが挙げられる。たとえば、ワイヤーハーネスは10年程度前の設計のものが使用されている。

こうした徹底した初期投資の節約や生産コストの削減は、同社がインドの自動車市場の成長に対して慎重な見方をしており、投資は必要に応じて追加的に行うという判断に立脚したものである。1990年代にインドに進出した自動車企業は、総じてこうした初期投資の節約を重視している。現代自動車のインド法人であるヒュンダイ・モーター・インド社も生産設備をヒュンダイ・カナダ工場から移管したし（友澤 2003b）、本田技研の現地法人であるホンダ・シエル・カーズ・インド社も工業用地をリースし、産業用ロボットではなく人手に依存した生産工程を構築した。これらは、土地や生産設備に多額の投資を行い過剰投資の懸念を持たれていたデーウ・インド社（友澤 1999）が、結局は事業を清算せざるを得なかったケースとは好対照である。

3. TKM社の労働力配置

TKM社の従業員数は2002年9月時点で2019人である。その配置をみると、管理・財務157人、マーケティング107人、購買36人、工場1719人という構成である。間接部門は小さく工場部門に労働力の主体が置かれていることがわかる。また、各部門のトップには、トヨタ社より派遣された日本人が就いている。

工場に配属されている従業員のうち、直接生産に携わる者は1559人である。主要工程ごとには、プレス227人、溶接520人、塗装285人、組立473人という内訳である。TKM社では溶接工程の自動化率が低く、日本と比べると同工程に配置される人員の比率が高くなっている。各工程での作業は、5～10人のワーカー（TKM社ではチームメンバーと呼ばれている）から構成されるチーム単位で行われる。ジョブ・ローテーションによってワーカーの多能工

化が図られ、1人が担当できる作業工程は三つ以上であり、柔軟な労働力の配置を可能としている。各チームには、チームリーダーが置かれ作業の指揮を執る。さらに複数のチームを統括するグループリーダー（エンジニア）が各工程に1～3人程度置かれている。こうした労働力の配置自体は、トヨタ社におけるそれと共通しているが、ワーカーが管理職に昇進できる仕組みはない。それは、要求される学歴が職階間で異なるからである。ワーカーに要求される学歴はITI（工業技術訓練校）卒であるが、チームリーダーは高専、グループリーダーは大学卒以上の資格が必要である。こうした人事の基本方針は、インドの一般的な労働慣行に則したものである。

求人を実施した範囲にも職階間で差異がある。ワーカーの9割以上は地元のカルナータカ州内から採用された。平均年齢は22～23歳と若く新規採用が中心であった。管理職であるグループリーダーは全国から募集され、経験者が優先されている。1カ月当たり労働費はワーカーで8千～1.2万ルピー、チームリーダーで1万～1.9万ルピー、グループリーダーで1.7万～3.5万ルピーであり、職階による明瞭な格差があるが、地元では最も高い賃金水準にある。なお、ここでいう労働費は、基本給に加えて会社が負担している諸手当・経費などの総額であり、従業者が直接受け取る賃金は先の金額の7割程度である。

TKM社の従業者のほとんどはバンガロール市内に居住している。しかし、ビダディ工業団地は公共交通機関の便に恵まれない上、工場の稼働は24時間・3シフト体制で行われ、かつ残業もあり得る。したがって、通勤手段に従業者任せとせず、工場の稼働状態にあわせた通勤の便を会社側で確保する方法を採った。インドでは、管理職には通勤手段の提供が通常みられるが、ワーカークラスにまで直接便宜を図ることは少なく、その点において同社の方式は注目される。実際には、クオリス8台、バス31

台を用意して、バンガロール市を中心としながら工場から最大50kmを上限に送迎を行っている。このためのコストとして、利用者1人当たり月額2500ルピーを要している。

IV TKM社のサプライヤーと ミルクラン配送システム

1. TKM社の部品調達とサプライヤーの立地

TKM社は、2001年において約1100点、金額にして45億5600万ルピーの部品をインド国内より調達した。これを車両1台当たり換算すると、15万9800ルピーとなる。なお、輸入部品も使用されており、それは車両1台当たり15万4400ルピーと、ほぼ国内調達額に等しい金額である。主要輸入相手国別にみると、エンジンを調達しているタイが66%を構成し、日本（23%）、フィリピン（11%）と続く。実際の輸入先は、トヨタ社および同社の各国における現地法人である。インドでは2002年3月に輸入数量規制が撤廃され、自動車産業においても従来の現地調達比率70%という国産化基準が廃止された。しかし、部品の輸入には輸送コストなどの諸経費に加えて35%の関税が賦課され、全体では約70%の割高となる。このような輸入部品の使用は生産コストの増加を招き、競合車との競争において価格面では不利となる。そのためTKM社は部品調達のローカル化を可能な限り進めつつある。

TKM社のサプライヤー数は、2000年の58社から、2001年には62社となり、小型乗用車の生産が決定した2002年12月には76社に増えた。2000～2001年の増加はローカル化の推進によるものであり、2001～2002年の拡大は新車種生産に伴う使用部品点数の増加に対応したものである。一般には年産10万台の規模に到達しないと複数ソーシングは困難とされ、同社でも単一ソーシングを行っている。

本稿では2001年の1年間を通じて取引関係にあった59社のサプライヤーを考察の対象として、取

表1 TKM社の部品取引状況(2001年)
Table 1 Purchasing of parts by TKM, 2001

単位:社,百万ルピー(%)

	日系合弁・提携企業				外資系企業		ローカル企業		計	
	グループ企業		グループ外企業							
カルナータカ州	7	2,715 (59.6)	1	187 (4.1)	3	108 (2.4)	9	99 (2.2)	20	3,109 (68.2)
タミル・ナードゥ州	2	149 (3.3)	6	323 (7.1)	2	104 (2.3)	1	3 (0.1)	11	579 (12.7)
北部諸州	5	303 (6.7)	5	161 (3.5)	1	12 (0.3)	5	32 (0.7)	16	508 (11.2)
西部諸州	1	20 (0.4)	6	235 (5.2)	3	75 (1.6)	2	30 (0.7)	12	360 (7.9)
計	15	3,187 (70.0)	18	906 (19.9)	9	299 (6.6)	17	164 (3.6)	59	4,556 (100)

北部諸州:デリー,パンジャブ,ハルヤーナー,ウッタール・プラデーシュ

西部諸州:グジャラート,マハーラーシュトラ,マディア・プラデーシュ

(TKM社の資料により作成)

引金額の分析を行う。これらサプライヤーを所有タイプ別にみると、日系33社、日系以外の外資系9社、インドローカル17社となる。さらに日系サプライヤーは、トヨタ社と資本関係にあるグループ企業の現地法人15社と、そうした関係にはないグループ外企業18社に分かれる。

サプライヤーの立地は、南インド31社、北インド16社、西インド12社という構成である。これらを実際の所在地ごとにみれば、地元のバンガロール¹³⁾に加えて、デリー、プネー、チェンナイ(いずれも都市圏レベル)など、インドの自動車部品企業の主要集積地に限られている(図1)。このような遠隔の集積地に立地するサプライヤーとの取引は、TKM社のみならず北インドに所在する自動車企業でも一般に認められることである(友澤1999)。これはインドでは一つの集積地内にあらゆるタイプのサプライヤーが存在する状態にはないことを示唆すると同時に、部品の遠距離輸送が必然となり、相応の輸送コストを負担する必要があることを意味する。

また、サプライヤーの所有タイプと分布の状況およびTKM社との取引金額より、同社の部品調達の空間構造を明らかにすることができる。表1は、カルナータカ州、タミル・ナードゥ州、北部諸州、西部諸州という地域単位で、サプライヤーのタイプごとにTKM社との取引金額を示したものである。これによれば、取引金額の68%をカルナータカ州が

占めている。インドでは州を越えた物品の取引には売上税4%が加算されるので、同一州内からの調達に有利である。なお先述したように同州でのサプライヤーの立地はバンガロールに限定されるので、地元からの調達が金額ベースでは大部分を構成していることになる。タミル・ナードゥ州および北部諸州との取引は、それぞれ10数%程度、西部諸州とは8%にすぎず、サプライヤー数に比べて取引金額における構成率は小さい。

取引額を企業タイプ別にみると、グループ企業の現地法人が全体の70%を占める。次いで、グループ外企業が20%を構成する。したがって、約9割が日系企業から調達されている。1企業当たりの取引額を概数で示すと、グループ企業2億ルピー、グループ外企業5000万ルピー、外資系3300万ルピー、ローカル企業1000万ルピーとなり、サプライヤーの所有タイプによって取引額に大きな差がある。企業タイプと地域をクロスさせると、バンガロールに立地しているグループ企業との取引が全体の約60%に及び、それらがTKM社の部品取引の核となっていることが判明する。

こうした部品取引の空間構造は、TKM社のバンガロールにおけるコアサプライヤー形成を理解する上で重要である。バンガロールには、2002年時点においてトヨタ社のグループ企業5社が、おのおのインド側と合弁企業を設立している(図2)。これ

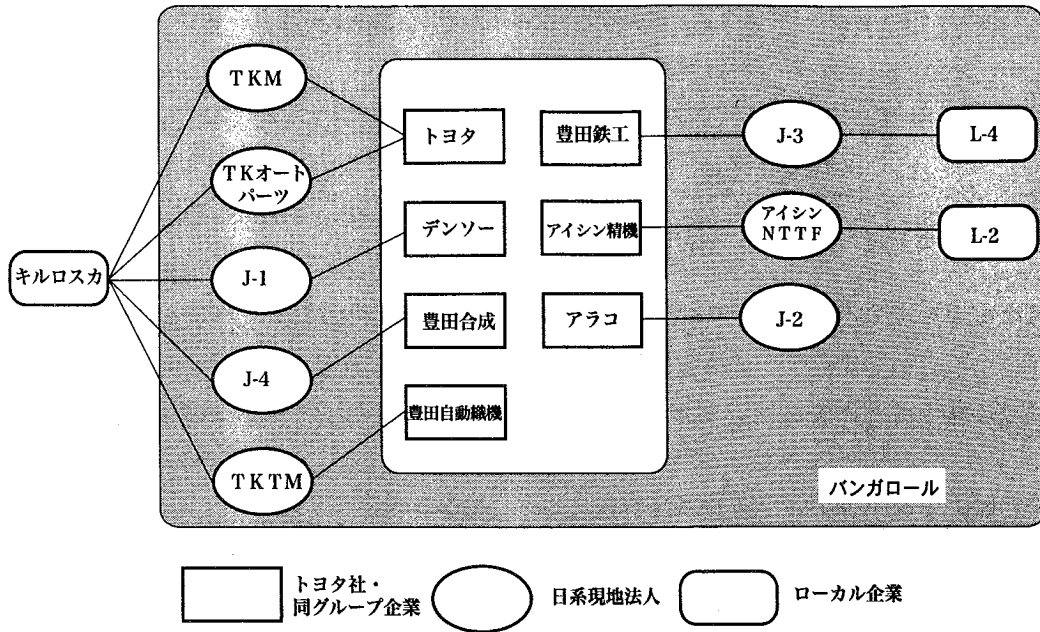


図2 バンガロールにおけるTKM社のコアサプライヤー形成
 Fig. 2 Core suppliers of TKM in Bangalore

にアラコ社の現地法人（J-2）とトヨタ・キルロスカ・オート・パーツ社¹⁴を加えた7社によってTKM社の部品取引の60%が構成されており、これらをコアサプライヤーととらえることができる。コアサプライヤーの所有状態をみると、キルロスカ・グループと合併関係にあるものが多い。同グループとの間では、デンソー社、豊田合成、豊田自動織機の3社が合併企業を設立している。合併で会社を設立する理由は、現地の事情に通じたインド人資本家を経営に参画させることにより、リスク管理が容易となることにある。特に労務や調達面でのトラブルには現地特有の要因が介在し、日本側だけの対応はリスクが大きい。ただし、インドでは合併先との経営を巡るトラブルも事例に事欠かず、合併形成には信頼の置けるパートナーの発掘が必要条件である。その意味では、TKM社の共同経営者でもあるキルロスカ・グループは、現状では適切なパートナーであったといえる。また、豊田鉄工やアイシン精機はTKM社のローカル・サプライヤーを合併相手としており、これらの関係形成にも信頼性確保と

いう要因が働いている。コアサプライヤーは、日本側の100%出資であるJ-2を除くと¹⁵、トヨタ社および同社と資本関係を有する日本企業が、TKM社のパートナーであるキルロスカ・グループやローカル・サプライヤーと合併で設立したものである。こうした企業の所有関係の密接さが、取引の密度に反映している状態が明白となった。

2. ミルクラン方式の導入

TKM社は、部品配送システムを構築するに際し、生産台数が少ないためサプライヤーへの発注量が小さくなり、それゆえ部品単位当たりの輸送コストが高くなるとの懸念を有した。日本では、部品の納入はサプライヤー側が担当してきたが、TKM社の生産量では個々のサプライヤーに部品搬送を負担させると、全体としてみた場合の輸送コストは上昇することが容易に予測できる。輸送コストの上昇は、最終的には製品価格の押し上げ要因となる。したがって、輸送コストを抑えるためには、サプライヤー単位ではなく、TKM社として効率的な搬送方式を模

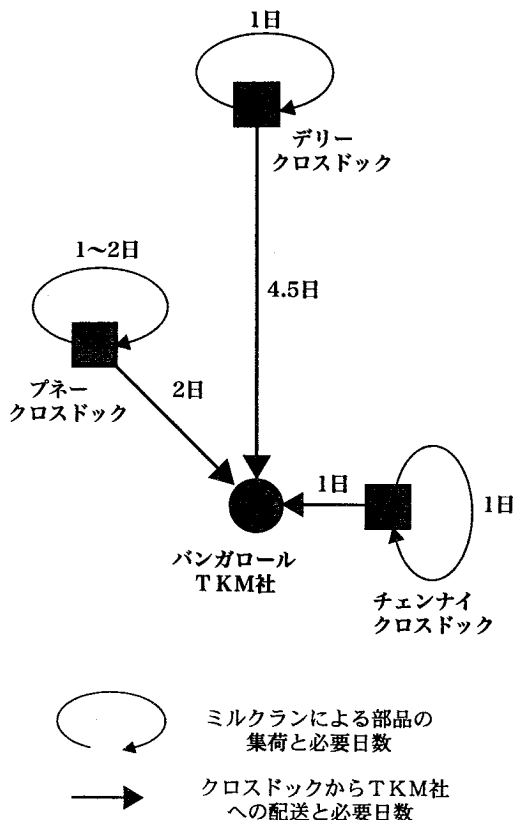


図3 ミルクラン方式による部品の配送 (TKM社の資料により作成).

Fig. 3 Parts delivery in the milk run logistics system

索することが不可欠であった。また、サプライヤーはバンガロールを中心としながらも、インド全土に分布することを考慮する必要もあった。距離の克服と小ロットへの対応に同時に迫られたといえる。

こうした条件を満足させる部品配送システムとして、TKM社はミルクラン方式を導入した。ミルクラン方式とは、元来は牛乳メーカーが牧舎を毎日巡回しながら生乳を集めて回るような物流形態を指していた。ここでは、自動車企業側が搬送車両を仕立てて順次サプライヤーを巡回し、部品を集荷するシステムを表す。これによるメリットは、第1には、部品価格と物流コストの分離が可能で、自動車企業側は物流コスト全体を把握できると同時に、部品搬送を集約化してコスト低減が可能となることである。また、生産量の変動に応じた運行台数や運行ルート

の見直しが可能で、それによる原価低減を直接享受できることにある。第2点として、サプライヤーは定時に巡回するトラックの到着に合わせて部品を納品することが義務付けられており、JITにも対応した配送システムであることに基づく。

TKM社のミルクラン方式を直接担う運送会社は、三井物産と現地資本の物流企業TCI社が合弁により1999年に設立したトランスシステム社であり¹⁶⁾、トヨタ・テクノパーク内に事務所を置いている。この企業が用いるトラックには、横開きの箱形荷台が設置されており¹⁷⁾、フォークリフトによる積降ろしが可能で、インドの在来型トラックを用いる場合に比べると作業効率が格段に向上している。クロスドックと呼ばれるミルクランの基地は、デリー、プネー、チェンナイに置かれ、それぞれ北部諸州、西部諸州、タミル・ナードゥ州を担当エリアとしている。これらの基地から専用トラックがサプライヤーを定時巡回し部品を収集する(図3)。おのおの四つ程度の収集ルートがあり、デリーとチェンナイでは1日を、プネーは遠隔のサプライヤーがあるため1~2日を基地への搬入に要している。集荷された部品は、1日1回の頻度でロングデッキトラックによりTKM社まで配送される。配送に必要な日数はデリー4.5日、プネー2日、チェンナイ1日である。帰りの便では、アフター・マーケット用の部品が運ばれる。バンガロールのサプライヤーに対してもミルクランは適用されており、立地場所を問わずサプライヤー自らが部品を搬入することはない。また、クロスドックやTKM社での在庫は基本的にはないとされ、TKM社は小規模生産に対応したJITの実現と物流コストの削減を達成している。

ミルクランの全面的な採用は、トヨタ社の海外法人ではTKM社が最初である。ミルクランは北米や欧州、タイ・インドネシアにおいても導入されているが、そこでは遠隔地に立地するサプライヤーに限定した部分的なものであった。それに対してインド

表2 調査サプライヤーの概要 (2002年)
Table 2 List of surveyed suppliers, 2002

No	区分	設立年	立地場所	生産品目	従業者数
J-1	グループ	1998	B. R.	カーエアコン ラジエター	206
J-2	グループ	1998	B. R.	シート ドアトリム	407
J-3	グループ	1998	B. R.	プレス部品 溶接部品	143
J-4	グループ	1998	B. R.	インパネ ステアリング セーフティシステム	47
J-5	グループ外	2000	B. U.	ワイヤーハーネス	212
L-1	ローカル	1960	B. R.	プラスチック部品	148
L-2	ローカル	1964	B. U.	打抜き部品	429
L-3	ローカル	1974	B. U.	パーキングブレーキ	175
L-4	ローカル	1980	B. U.	打抜き部品	75
L-5	ローカル	1986	B. U.	板金部品	150
L-6	ローカル	1997	B. U.	板金部品	90
G-1	外資系	1965	ホシュール	クラッチ	291

B. U. : バンガロール・アーバン県, B. R. : バンガロール・ルーラル県
表中の番号は、図2のサプライヤー番号に一致する。

(インタビュー調査により作成)。

では、道路事情や運送業者の信頼性の問題に対処するために、全面的な採用に至った。部品搬送中のドライバーは定時にTCI社に電話連絡を入れることになっており、走行位置や運行状況の一元的な管理が可能となっている。物流面で問題が多いとされるインドの事情に対応したものといえよう。

V サプライヤーの事業内容と取引の特性

1. 調査サプライヤーの事業概要

TKM社と取引関係にあるサプライヤーについて、それらの事業内容や取引の特徴を知るために訪問調査を実施した(表2)。まず、調査企業について説明する。

J-1~J-5は日系企業であり、会社または工場の設立は、いずれもTKM社への部品供給を目的としている。これらサプライヤーが供給する部品は重量や容積が大きく、TKM社から近接立地が要請され、バンガロールへ立地したものである。特に、J-3とJ-4は同社の膝元といえるトヨタ・テクノパークへ進出した。設立年代は、TKM社の操業開始に併せ

た1990年代後半以降であった。個別にみると、J-1はデンソー社とキルロスカ・グループの合併企業であり、主製品はカーエアコンおよびラジエターである。J-2はアラコ社の現地法人であり、シートやドアトリムを生産する。同社はTKM社と「シンクロ生産」が可能であり、40~50分単位で順引き納入している。J-3は豊田鉄工と後述するL-4の合併企業であり、各種ボデー部品約250点をプレスや溶接によって製造している。J-4は豊田合成とキルロスカ・グループの合併企業であり、ステアリングなどのセーフティシステム、各種内外装部品を製造する。J-5は、インド財閥のセガール家と住友電装が合併で設立した企業(本社デリー近郊)のバンガロール工場である。クオリスのワイヤーハーネスを受注したため当地に進出したものであり、女子期間工を中心とした労働力構成をとる点に特徴がある。

L-1~L-6はローカル企業であり、いずれもTKM社の立地以前に設立されている。バンガロール・ルーラル県に移転したL-1を除いてバンガロール・アーバン県に立地しており、L-2, L-4, L-

表3 調査サプライヤーの取引状況 (2002年)
Table 3 Business relationships of surveyed suppliers, 2002

	国内 納品先数	出荷額 (百万ルピー)	TKM社の 割合 (%)	外注先数
J-1	3	574	75	21
J-2	1	670	100	75
J-3	1	287	100	n. a
J-4	1	170	100	6
J-5	1	234	98	n. a
L-1	33	546	1	20
L-2	36	244	14	n. a
L-3	25	250	5	45
L-4	3	50	10	20
L-5	20	800	8	200
L-6	12	40	-	40
G-1	11	430	5	95

(インタビュー調査により作成).

5はIIIの1で述べたピーニャ工業団地に所在する。個別にみると、L-1はTKM社のカローラ生産開始を契機に取引を始めた。元来はトラクターメーカーであるが、二輪車や家電製品のプラスチック成形部品の事業部も有する。L-2は、スイスの援助を受けて1963年に設立された技術教育基金が経営している¹⁸⁾。生產品目は自動車部品、電気部品など多数に及ぶ。なお、同社はアイシン精機との間で合弁企業を設立している。L-3は、洗濯機のモータや各種自動車部品用モータを主製品としているが、TKM社にはパーキングブレーキを供給している。L-4は、電気機器用の打抜き部品を製造してきたが、この部門の市場競争が激しいため自動車部品への参入を意図してTKM社との取引を始めた。L-5は、トラクターキャビンの組立を主たる事業としてきたが、TKM社から32種のプレス部品を受注したことにより自動車部品生産を新たに始めた。同社の経営者はMICO社からスピンオフしたものである。L-6はTKM社からみれば2次サプライヤーであり、これについてはVの3で言及する。

これらローカル企業に共通する点は、国際的な品質マネジメントシステムISO9000sや環境マネジメントシステムISO14001の認証の取得(または

申請・検討中)、また日本の工場管理から生まれた5S¹⁹⁾の実践など、グローバルな標準化に意欲的であることである。さらには、成形部品を生産する企業の場合は金型の自社作成能力を有すること、金属加工部品製造企業の場合はNCマシンを有することなど、基礎的な製造能力が高いことも共通している。通常、自動車メーカーはサプライヤーに部品の図面は提供するが、それを作成するための金型図面は提供しない。したがって、金型の図面作成を含めた内製能力が取引関係形成において重要なポイントとなったといえる。また、NCマシンは日本製やドイツ製、あるいは台湾製のものが設置されており、設備投資を支える資金調達力も必要である。

調査サプライヤーの中では唯一の外資系であるG-1は、ドイツのLuk社の現地法人でありホシュールに立地する。Luk社は南アフリカにも子会社を有しており、トヨタ社の同国現地法人が生産するキジャンのクラッチを納入していた関係から、G-1もTKM社にクラッチ・同関連部品を納めている。なお、当初はチェンナイを本拠とするラネグループとの合弁企業であったが、2001年より株式の全額を取得し独自の経営に転換した。

2. 調査サプライヤーの取引の特徴

表3は、調査サプライヤーの納入先と原材料調達先をまとめたものである。これにより、TKM社のサプライヤーを二つのタイプに分類できる。第1のタイプは、生産した部品の大部分をTKM社に納入する企業である。このタイプはJ-1~J-5の日系企業に限られ、取引額におけるTKM社の構成率は75~100%に達している。いずれも設立の目的がTKM社への部品供給にあるため、同社が最大の取引先となるのは半ば当然であろう。

第2は、多数の納入相手を有しており、TKM社への納入率がさほど高くないタイプである。ローカル企業と100%外資による経営であるG-1がこの

タイプに該当する。TKM社との取引額は最大でも14%、最小では1%を構成するにすぎず全般に低率である。これら企業の事業内容をみると、①自動車部品を中心としながらも生産品目は他の分野に及ぶ、②自動車部品に限定しても取引相手は多数に渡る、という特徴を持つ。

この具体的状況について、L-2を例に示す。同社は自動車・同部品企業36社、電気・電子企業20社、そのほか25社と取引関係を有している。生産品目は、板金部品、射出・圧縮成形部品、自動車電装部品、家電用サブ組立部品などであり、それぞれ生産工程を異にする。したがって、工場内には生産品目ごとにワークショップが設けられており、その単位で生産計画が立てられている。

このように事業内容が多様となる理由は、各企業からは「リスク分散」との説明を受けるが、もう一つの解釈として、各納入先との取引量が絶対的に少ないことを原因とする一種の「範囲の経済性」の追求にあると考える。すなわち、インドでは自動車の生産が伸びているものの、市場競争が激しく1車種当たりの生産規模は小さい。そのため特定の自動車企業、あるいは特定の車種向けの部品を量産化することによる規模の経済性の追求が一般に困難である。したがって、事業の拡大を意図するならば、複数の納品先を対象とした多品種少量生産が合理的となるのである。そこでは、各ワークショップに関係する各種経費を共有化でき、コスト削減効果も働くものと考えられる。

また、TKM社の場合、生産車種のデザイン・イン段階から関与しているグループ企業が現地法人を設立しており、基幹部品の発注先はそれらに集中することになる。そのため、ローカル・サプライヤーとの取引は、自ずと少額にとどまっている。したがって、ローカル・サプライヤーにとっては、従来からの納入先との取引にTKM社との取引が新たに上乘せされた程度の状態といえ、TKM社とのビジネ

スはそれらの基本的な取引構造を変えるまでには至っていない。

複数の納入先を持つ企業は日系サプライヤーの中にも存在する。デンソー社は、J-1以外にもインド国内に子会社・出資会社を五つ有しており、製造品目に一定の分業関係を持たせている。J-1の主製品のひとつであるラジエターは、TKM社以外にマルチ・ウドヨグ社（デリー近郊）とヒンドスタン・モーターズ社（チェンナイ近郊）向けに納品されている。一方、デリー近郊にある子会社はワイパーの生産を受け持ち、それをTKM社に納入している。こうした生産子会社間の製品間分業によるもの以外には、EOU制度²⁰を利用したJ-5の製品輸出がある。J-5は、日本でトヨタ社が生産する小型乗用車向けにワイヤーハーネスを製造・輸出している。これは、ベトナムの住友電装の現地法人から生産移管されたものである。ただし、この例は積極的な企業戦略とはいえ、TKM社向けの生産が伸びない中で従業員と生産量を維持するための対応策ととらえられる。J-2もTKM社以外の納品先を探しており、マヒンドラ・アンド・マヒンドラ社との間で取引が開始される予定であるほか、GMインディア社にも見積を提出している。このようにみえていくと、日系サプライヤーにおいても、十分な生産スケールを確保していないといえ、一部では生産量の拡大を意図してTKM社以外の企業との取引やその交渉が行われていることが明らかとなった²¹。

3. サプライヤーによるアウトソーシング

次いで調査サプライヤーの調達先についてもみておきたい。調達先は、その取引内容から資材、部品、労務下請などに分けることができるが、ここでは部品に注目する。また、資料の関係上、日系サプライヤー3社（J-1、J-2、J-4）のケースに限定した考察であることを断る。

J-1は15社から調達している。それらの立地は

表4 J-1による板金部品サプライヤーの評価
Tabel 4 Supplier evaluation for sheet metal parts by J-1

番号	立地場所	品質	配送	財務	技術	インフラ	5S	距離	計
1	チェンナイ	3	2	3	3	3	3	1	18
2	バンガロール	2	2	2	3	3	2	3	17
3	デリー	3	2	3	3	2	1	1	15
4	バンガロール	2	2	2	3	1	1	3	14
5	バンガロール	2	2	2	1	1	2	3	13
6	ブネー	2	2	2	2	2	2	1	13

得点は次の評価を表す。Very good 3点, Good 2点, Little inefficient 1点, Not Good 0点。

(J-1の資料により作成)。

バンガロールが7社と最も多いが、デリーが4社、ムンバイが2社とインドの主要な部品集積地取引先が及んでいる。また、バンガロールに立地する調達先のうち2社がTKM社の日系サプライヤー、1社が同社のローカル・サプライヤーである。J-2の調達先は48社と比較的多く、絞り込みを計画している。調達先の多くはバンガロール内に立地し、TKM社のサプライヤー7社（日系2社、ローカル5社）との取引がみられる。J-4の調達先6社は、1社を除きバンガロールに立地する。同社もTKM社のローカル・サプライヤー1社と取引している。このように日系サプライヤーの調達先は、バンガロールを主体とすること、そしてTKM社のサプライヤーを一定数選択していることに特徴がある。

日系サプライヤーが調達先を決定する際には、自動車メーカーと同様に、当該品目についての品質・価格・配送を重視している。さらに財務・技術能力・生産設備などの項目についても評価がなされ、総合的見地から最終決定に至る。表4はJ-1が行った板金部品の調達候補企業6社の評価であり、3人のメンバーから成る評価チームが各項目について調査した結果を、0～3点の間で数値化した得点により示している。これに基づいて、総合点が17点以上の企業番号1と2が調達先に決定されている。こうした候補企業に選ばれること自体にも、調達担当スタッフから日常的に一定以上の評価を得ていることが必要である。

TKM社のサプライヤー間において取引関係がみられる状況にも言及しておきたい。これは、調達先が日系サプライヤーであるケースと、ローカル・サプライヤーのケースに分けられる。前者については、日本・海外においても認められ、基本的には従来からの企業間関係に支えられたものといえる。後者については、多少説明を要する。先述したようにローカル・サプライヤーは多様な生産品目を持つものの、得意とする製造分野がある。日系サプライヤーのインド人購買担当スタッフは、こうした生産面におけるローカルな企業情報に通じている上に、特に外注する品目については、常時それを担当させるにふさわしい企業の情報を収集している。TKM社のサプライヤーであることは、バンガロール内では、当該分野においては優れた生産能力を持つことを意味し、日系サプライヤーが調達先を選定する際には、その候補になり得る。表4では、J-1の調達先候補6社に対する評価を示したが、うち3社がTKM社のローカル・サプライヤーである。これにみるように、実際にもTKM社のサプライヤーであることが、取引先候補に選ばれる一つの指標になっているのである。

TKM社と取引関係を持たないローカル企業が、日系サプライヤーの調達先に選ばれることももちろんある。それに該当するL-6の事業内容と取引関係について記す。L-6は1997年に創業されたプレス部品を製造する企業であり、年間出荷額は4000

万ルピーである。金額ベースで取引先上位企業を示すと、L-3、トヨタ・キルロスカ・オート・パーツ、J-2、J-1の順であり、TKM社のサプライヤーと密接な関係にあることがわかる。これら企業との取引関係形成は、L-6による継続的なアプローチとサプライヤー間での同社に対する口コミ評価が重要であったという。ただし、L-6は自社のツール・ルームにて金型を内製できるとともに、台湾製のプレス機器を10台保有するなどプレス部品の製造能力が高いこと、そして日本的な生産管理の導入にも熱心であることが、その下支えとなっている。

以上みてきたように、ローカル・サプライヤーにとってTKM社との取引開始は、日系サプライヤーの調達先となる可能性を手にするにもつながり、ビジネス拡大の重要な契機となっている。これに類似した取引先の拡大は、2次サプライヤーであるL-6社においても看取された。ローカル・サプライヤーによる日系企業とのこうした取引形成は、範囲の経済性の追求の一環ともいえよう。なお、日系サプライヤーがローカル・サプライヤーの調達先になった事例は見出せなかった。

VI む す び

本稿は、インドのバンガロールに立地したTKM社を事例に、生産台数が小規模な状態において構築された生産システムの把握を目的に分析を進めてきた。本稿を閉じるに際して、分析の結果得られた知見を、先行研究、特に筆者がかつて研究を実施したイギリスのケースと対照させながら整理し、同社の生産システムの特徴を明らかにすることでむすびに代えたい。

近年のインドにおける自動車生産は増加しているものの、相次いで新車が投入され市場競争は激化している。したがって、各社ならびに各車種当たりの生産台数は小規模なままである。TKM社も年産約3万台の水準にすぎず、量産効果を生む規模にまで

は到達していない。また、生産規模が今後どれほど拡大するかも不透明である。したがって、同社ではこの生産量の少なさ・市場の不透明さを前提とした生産システムが構築された。生産の小規模性は、工場の生産ラインに反映されており、生産設備への投資を抑制し、労働力を積極的に活用した手作業中心の製造に向かわせた。同時に、バンガロールへのグループ企業の進出に際しては、トヨタ・テクノパークを整備するなど、不安定な市場で生産する部品企業の初期投資を軽減する配慮もとられた。

日系自動車企業が生産システムを対象とした地理学的研究では、生産台数が5万台を下回るような小規模な生産段階にある企業に焦点を当てたものはほとんどない。たとえば、イギリスには、トヨタ社、本田技研、日産の3社の現地法人があるが、いずれにもおいても量産化の目安といわれる年産10万台を上回る生産規模を持つ。車体工程には産業用ロボットが導入され自動化率が高められているが、こうした設備投資も比較的短期間で回収が可能であった(高橋1997)。もちろん、これらも創業当初の生産規模は小さく段階的に現在の規模に至ったものであり、それに併せて自動化への追加投資がなされた。しかしながら、インドでは労働費が安価なため、市場の拡大による生産台数の増加が生じて、自動化などへの設備投資が実行されるか否かは予測し難い。むしろ、機械でのみ達成できる品質を市場が要求するようになった際に、設備投資が進むことが予想される。

部品の調達面では、TKM社が日系グループ企業を中心とするのに対して、イギリスでは日系部品企業の進出数が限られ、ローカル(ヨーロッパ)企業との取引が中心である点に差異がある。トヨタ社のイギリス法人(TMUK社)は、約160社のサプライヤーを持つが、日系は10社に満たない(友澤1994)。ヨーロッパには小型乗用車の部品を製造する企業が多数存在し、それらを無視した日系部品企

業の進出は意図されなかった。これには、進出先の部品産業の特性と、ある種の政治的な配慮が働いたものといえる。インドではローカル・サプライヤーが成長途上にあり、それらのみでは品質などの基準をクリアできないため、トヨタ社はグループ企業の進出をリスク軽減策まで提示して促さざるを得なかった。

部品の配送については、ミルクラン方式を採用することにより、部品製造とその輸送に要する費用を分離し、後者をTKM社が一元管理し、かつJITをも遂行する仕組みがつけられた。このミルクラン方式については、TMUK社でも採用されているが、TKM社とは目的を異にする。すなわちTMUK社では、遠隔地に立地し小ロットでの納入が困難なサプライヤーを対象としたものであり、近隣のサプライヤーには適用されていない。また、斉藤(2001)は、スペインの日産現地法人では、ミルクランと直接納入、そして調整倉庫利用の3方式が併存しており、ミルクランは国外や国内の100km以遠に立地するサプライヤーに適用されているとしている。これらに対して、TKM社ではミルクランをすべてのサプライヤーに適用しており、道路インフラや運送業者の信頼性という面で不備があるインドにおいて、より積極的に導入したといえる。

TKM社、ひいてはインド自動車企業全般にいえると生産の小規模性は、サプライヤーの取引の特徴にも現れている。特に、ローカル・サプライヤーは自動車をはじめさまざまな企業向けに、生産工程の異なる多様な部品を製造している。この状況は規模の経済性が発揮できない中での一種の範囲の経済性の追求ととらえられた。本稿での分析によって、ローカル・サプライヤーの売上に占めるTKM社との取引額は概して大きいものではなく、その基本的な構造を変えるまでは至っていないことを明らかにできた。ただし、TKM社との取引関係形成は、日系サプライヤーの調達先に選択される契機ともなってお

り、さらなる範囲の経済性の追求を可能としている。日系サプライヤーの中にも取引先の複数化を図る企業もみられ、インドで自動車部品を生産する場合、現状では取引先の多様化が競争優位性の獲得につながるといえる。

本研究は、平成14年度文部科学省科学研究費補助金基盤研究(A)「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」(研究代表者:岡橋秀典)による研究成果の一部である。現地調査に御協力いただいたTKM社をはじめとする日系企業の皆さん、インドのローカル企業の方々々に心より感謝申し上げます。なお、本稿の骨子は、2003年度日本地理学会春季学術大会において発表した。

(投稿 2003年9月30日)

(受理 2004年2月14日)

注

- 1) 1990年時点ではアジアの自動車総生産台数の85.5%を日本が占めていたが、アジア各国での自動車産業の成長により2000年にはその値は57.6%にまで低下した。
- 2) たとえば、フォード主義による少品種大量生産、JIT方式による多品種少量生産などがある。工業地理学では、各生産システムや特定の生産要素、特に部品取引や労働力構成に関心が払われ、それらの空間的発現形態を研究の対象としてきた。
- 3) この変化は財務の悪化に直面するキルロスカ・グループが、所有株式を手放してキャッシュ化し経営再建に当たったことによる。なお、同グループは当初の出資比率である26%まで株式を買い戻す権利を有している。
- 4) このフィージビリティ・スタディには、ダイハツ社も加わっていたが、生産車種がトヨタ社モデルに決定されたので、合併会社はトヨタ社とキルロスカ・グループの二者間で設立されることになった。
- 5) 2002年現在4社がテナントとして入居しており、さらに1社が進出予定である。
- 6) 豊田通商は、インドでのテクノパーク経営の成功を踏まえて、タイにおいても同様のテクノパークを設立する計画である。トヨタ・テクノパークについては、入居を検討したがそれに至らなかった企業もある。その主な理由は、テナント料の高さ、TKM社に近接しているため賃金などの労働条件が従業員間で比較される、工場の拡張が困難、などであった。
- 7) タイ、マレーシア、インドネシア、台湾におけるトヨタ社の現地法人の生産台数は、いずれも5万~10万台の規模であり、インドの2倍以上のスケールがある。

- 8) ヒンドスタン・マシン・ツール社, インディアン・テレフォン・インダストリー社, ヒンドスタン・エアロノーティックス社, パーラト・エレクトロニクス社などが代表的で, いずれも国営企業である。
- 9) 数値は, Peenya Industries Association 1997. *PIA technical directory* による。
- 10) MICO 社は, バンガロール工場単独で年間生産額 56 億ルピーに及び, 従業者数は約 5700 人に達している。外注先企業数は 300 社であり, その約 6 割がバンガロール内に立地している。数値は同社からのヒアリングによる。
- 11) インドで完全な形で JIT の導入を行う企業は限られている。最大手のマルチ・ウドヨグ社でも遠隔地からの納入部品については在庫を有している。
- 12) 同社では 3 人のワーカーが 1 組となって, 生産ライン間の車両の移動を人力で行っている。
- 13) ここでいうバンガロールは, バンガロール・アーバン県とバンガロール・ルーラル県の二つを合わせたものである。
- 14) キルロスカ・グループに属し TKM 社向けに納品していたキルロスカ・システムズ社の自動車部品事業を分離し, そこにトヨタ社と豊田自動織機が出資する形態で 2002 年に設立された。
- 15) 同社も当初は現地資本のポリフレックス社と合弁関係にあったが, 2000 年 10 月にこの関係を解消した。
- 16) 正式名称は, Transysm Logistics International Pvt. である。資本金は 9000 万ルピーで, 三井物産が 51%, TCI が 49% を出資している。
- 17) インドでは, トラックの箱形荷台は通常後ろ向きであり, 積降ろしは後部からしか行えないため, 作業の効率性の面で難があった。
- 18) この技術教育基金の正式名称は Nettur Technical Training Foundation であり, Nettur とはこの基金による訓練校が最初に設立されたケーララ州の村の名前である。
- 19) 整理, 整頓, 清掃, 清潔, しつけ, の頭文字をとって 5S といわれる。最近では, これに安全 safety が追加され 5S+S とされることもある。製造業だけでなく各種業界で経営管理の基礎としてその重要性が認知されており, 世界的に普及しつつある。
- 20) Export Oriented Units の略である。この制度を利用した生産には, それに必要な資材や生産設備の輸入にかかる関税が無税となる。ただし, 生産品はすべて輸出する必要があり, 国内市場向けの生産ラインとは完全に分離したラインを設けねばならない。トヨタ・キルロスカ・オート・パーツ社は, この制度を活用してマニュアル・トランスミッションのグローバルな生産拠点となる計画である。

- 21) TKM 社も, 随伴立地した日系サプライヤーに, 他メーカーとの取引を勧めている。

文 献

- 北川博史 2000. インドにおけるソフトウェア産業の地域的展開. 地誌研年報 9: 47-61.
- 齊藤由香 2001. スペインにおける日産自動車の進出と物流システムの構築. 地理学評論 74A: 541-566.
- 高野岳彦 1998. カナダ・オンタリオ州における自動車産業発展の経緯と生産立地の現況. 福島大学地域研究 9: 71-84.
- 高橋泰隆 1997. 『日本自動車企業のグローバル経営——日本化か現地化か』日本経済評論社.
- 友澤和夫 1991. インド自動車産業の新展開——日本企業の進出を中心に. 経済地理学年報 37: 313-333.
- 友澤和夫 1994. イギリスにおける日系自動車企業の立地展開. 季刊地理学 46: 85-106.
- 友澤和夫 1997. インド・ピータンプル工業成長センターにおける工業立地の展開と生産システム. 岡橋秀典編著『インドにおける工業化の新展開と地域構造の変容——マディア・プラデーシュ州ピータンプル工業成長センターの事例』27-60. 広島大学総合地誌研究資料センター.
- 友澤和夫 1999. デリー首都圏における自動車工業の集積とその地域構造——ノイダ, グレーター・ノイダを事例として. 経済地理学年報 45: 1-20.
- 友澤和夫 2003a. アジアにおける自動車産業の新展開——東南アジア～インドを中心に. 地誌研年報 12: 9-32.
- 友澤和夫 2003b. 自動車工業の発展. 岡橋秀典編著『インドの新しい工業化——工業開発の最前線から』21-33. 古今書院.
- 長尾謙吉 2000. 工業の立地展開と企業間リンケージ——カナダ日本自動車企業の事例. 森澤恵子・植田浩史編『グローバル競争とローカライゼーション』51-73. 東京大学出版会.
- 松橋公治・松田 孝 1992. 産業の「空洞化」と自動車工業地域の再編成——海外現地生産の拡大と国内生産体制の再編成を中心に. 明治大学人文科学研究紀要 31: 37-74.
- 宮川泰夫 1984. 自動車工業の国際化と国際的工業配置体系. 地学雑誌 93: 133-155.
- 宮川泰夫 1986. アセアンの工業化と日本企業の進出形態. 愛知教育大学地理学報告 62: 19-35.
- Aoyama, Y. 2003. Globalization of knowledge-intensive industries: The case of software production in Bangalore, India. *Annual Report of Research Center for Regional Geography* 12: 33-50.
- Bingham, R. D., and Sunmonu, K. K. 1992. The restructuring of the automobile industry in the USA. *Envir-*

- onment and Planning A*, 24: 833-852.
- Garrahan, J., and Stewart, P. 1991. Nothing new about Nissan. In *Restructuring the global automobile industry*, ed. C. M. Law, 143-155. London: Routledge.
- Jain, A. K. 1996. *The Indian megacity and economic reforms*. New Delhi: Management Publishing Co.
- Jones, P. N., and North, J. 1991. Japanese motor industry transplants: The West European dimension. *Economic Geography* 67: 105-123.
- Lecler, Y. 2002. The cluster role in the development of Thai car industry. *International Journal of Urban and Regional Research* 26: 799-814.
- Mair, A., Florida, R., and Kenny, M. 1988. The new geography of automobile production: Japanese transplants in North America. *Economic Geography* 64: 352-373.
- Peck, F. 1990 : Nissan in the North East : The multiplier effects. *Geography* 75: 354-357.
- Rubenstein, J. M. 1991: The impact of Japanese investment in the United States. In *Restructuring the global automobile industry*, ed. C. M. Law, 114-142. London: Routledge.
- Schoenberger, E. 1987. Technological and organizational change in automobile production: Spatial implications. *Regional Studies* 21: 199-214.

Geographical Review of Japan 77-9 628-646 2004

**Establishment of a Japanese-owned Automobile Company in India
and Construction of Its Production System:
Principally Focusing on Toyota Kirloskar Motor**

TOMOZAWA Kazuo (Graduate School of Letters, Hiroshima University)

India, as well as other Asian countries, especially China and Thailand, has experienced a rapid growth in its automobile industry since the 1990s. One of the main reasons for this growth was the implementation of an economic liberalization policy that accelerated a huge amount of direct investment in India on the part multinational motor companies. These companies established 100%-owned assembly plants or joint ventures that collaborated with local business groups. In 2002, 12 motor companies, including three Japanese ones, competed for the market shares of passenger cars and multi-utility vehicles. While the total number of vehicles produced in India has gradually increased, the scale of production per company has remained small because of severe market competition.

Toyota Kirloskar Motor (TKM), a joint venture created by Toyota Motor Company, Japan, with the Kirloskar Group, India, was investigated in an attempt to explain the small-scale vehicle production system of an overseas Japanese automobile plant. TKM was founded on the Bidadi Industrial Estate on the outskirts of Bangalore in 1997 and started commercial production of multi-utility vehicles in 1999. Its annual vehicle production is approximately 30,000 units, which is far fewer than those of Toyota-owned overseas plants in North America and Europe. Therefore, TKM is a suitable example for considering the above topic.

TKM constructed an efficient factory to achieve cost reduction. Compared with Toyota's factory buildings in Japan, that of TKM is lower in total height and narrower in terms of aisle space. Instead of costly steel-collar robots, it utilizes manual workers in production processes like welding, painting, and body assembling. These processes are mostly automated in Japan. Some of the machinery and equipment were shifted from Toyota-owned factories in Japan or Southeast Asia to maintain a low initial investment. TKM employed an improved "just-in-time" (JIT) system to adapt to small-scale production and the local economic environment.

TKM's parts suppliers are located in agglomerations of the automobile industry in Delhi, Pune, and Chennai, as well as Bangalore. TKM purchases 70% of its parts in monetary terms from Indian branches of Toyota group companies located in Bangalore. These group companies play an important role as core suppliers to TKM.

TKM employs the milk run logistics system for parts delivery to perform JIT production. The milk run system has made it possible to minimize transportation costs. TKM established a transportation company responsible for transporting its auto parts. The company travels from supplier to supplier to collect parts along its routes. After arranging the parts in a long deck truck at consolidating stations in Delhi, Pune, and Chennai, the truck is driven to TKM every day.

The suppliers surveyed in Bangalore are divided into the following two types. Members of the first type are Japanese owned and established as dedicated suppliers to TKM. Members of the second type are locally owned and their business with TKM comprises a small percentage of their sales. The local suppliers have many customers that vary from vehicle manufacturers to other industrial customers. In India, the business per customer is so small that suppliers need to have many business partners and networks to make a profit. Some of the Japanese suppliers tried to expand their business relations with other customers to meet the small-scale production of TKM.

Key words : automobile industry, Toyota, production system, milk run logistics system, supplier, India

インドにおける大手消費財メーカーの販売網の空間形態

日 野 正 輝*

Location Pattern of Sales Branches of Large Companies in India and its Relationship to the Hierarchical Differentiation of Cities

Masateru HINO*

目 次

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| I. はじめに | IV. カルナータカ州における地域構成と都市階層 |
| II. 調査対象企業の概要 | V. おわりに |
| III. 企業の全国スケールにおける支店配置 | |

I. はじめに

インドは、1991年に急激な経常収支の悪化を契機にして本格的な経済自由化政策（「新経済政策（New Economic Policy）」）に踏み切った。それにより1993年以後は6%前後の高い経済成長率を維持している¹⁾（岡橋，2003；佐藤，2002；吉越，2001；Palande, 2000；Kapila, 2002）。そのなかで、依然として多数の貧困層を抱えながらも、企業間競争を伴った大量生産・大量消費に特徴づけられる経済循環が展開を始め、国民所得の向上、とくに中間層の購買力を増大させてきた（友澤，2003；小島，2002；Neelamegham, 2000）。例えば、二輪車の国内年間販売台数は1991年161万台から1999年378万台へと急増している。また、カラーテレビの国内需要も2000年に500万台に達したと紹介されている（アジア産業研究所，2001）。

こうしたフォーディズム的成長が進行するとき、日本の経験からすると、地域構造の変化として、工業化に伴う地域変容および地域格差の拡大とともに（岡橋編，2003）、大企業の全国規模の販売網の形成による都市の階層分化が予想される。すでに「新経済政策」による種々の規制緩和後に進出した日系企業が短時日のうちに全国規模の販売網を形成した事例が紹介されている（小島，2002）。それは日系企業に限られたことではない²⁾。全国規模の販売網の形成は大量生産体制の確立と一体をなすものである。そのため、インドの耐久消費財市場においてはすでにマスメディアを活用した広告および販売経路政策など

* 東北大学大学院理学研究科; Graduate School of Science, Tohoku University

を通じた激しい企業間競争が起こっている（友澤，2003；Neelamegham，2000）。

本研究は、インドにおいて今後さらに進展すると予想される大企業の販売網の形成とそれに伴う都市の階層分化の傾向を読み取るために、①大手消費財メーカーによる全国スケールの支店配置の形態と、②インド南部のカルナータカ州におけるメーカー支店の管轄下で組織された販売網の空間形態について調査分析したものである。調査企業は後述する11社である。その産業別内訳は、自動車メーカー3社（日系2，韓国系1），自動二輪車メーカー1社（日系），家電メーカー4社（日系1社，韓国系2，インド1），事務用機器メーカー1社（日系），食品メーカー1社（イギリス系），石鹸類メーカー1社（インド）。現地での調査期間は2002年11月下旬から12月下旬である。各社の販売網に関するデータは主に企業本社および地域・地区オフィス，および代理店などにおける聞き取り調査により収集した。

なお、インドにおける企業の事業所配置を都市の階層分化との関連で考察を加えた先行研究としては、管見するところ阿部（2001）と Barerjee-Guha（1997）の研究がある。前者はインドの主要企業名簿を資料にして、企業本社および支店の立地を主要都市ごとに集計し、それらの集積量を指標にして都市の階層構成を捉えたものである。加えて、本社・支店関係から都市間の結合関係の形態を検討した。その結果によると、企業の管理機能の集積量からみたインドの都市序列はムンバイを筆頭にしてデリー，コルカタ，チェンナイの3都市が続き、従来の4大都市の卓越性が主要企業の管理機能の集積においても確認されている。ただし、上記4都市への本社の集中率は6割未満と相対的に低い。なお、バンガロールとハイダラーバードが4大都市に次ぐ本社・支社の集積地として識別されている。そして、本社・支店関係からみた都市間結合は4大都市に上記2都市を加えた6大都市間の相互結合に特徴づけられることを提示している。

一方、後者の研究は、検討の範囲はインドに進出した多国籍企業の事業所配置に限られるが、個別企業の事例分析を含めながら、本社，工場の配置からインドの地域構造を捉えている。また、分析の観点として企業の階層組織と都市の階層性との関連を問う視点を明瞭に提示している点に特徴がある。分析結果として、阿部の研究成果と同様に、4大都市への本社の集中と4大都市のなかでのムンバイの卓越性が確認されている。そのほかに、業種および多国籍企業の出身国による本社立地の違い，およびインドの北部，西部，東部，南部の4大地域内での本社の大都市への集中率の差異についても言及されている。後者の点に関しては、南部では首位都市であるチェンナイへの集中率は他地域に比べて低く、バンガロールおよびハイダラーバードなどにも少数ながらも本社の集積が認められると指摘している。しかし、阿部および Barerjee-Guha の両研究においては、本稿が課題

としたインドの全国企業が国土空間をどのように区分して販売網を形成しているか、そしてそれが都市の階層分化にどのような影響を今後及ぼすかについては課題として残されている。

II. 調査対象企業の概要

まず、表1に示した産業別調査企業のリストに従って各社の概要を紹介する。

自動二輪車メーカーH社は日本の自動車および自動二輪車の大手メーカーHh社の合併企業である。合併相手はインドにおける自転車の最大手メーカーである。Hh社の保有株式比率は26%と低いが、筆頭株主である。インドの自動二輪車市場における主力商品は所得の向上に対応して従来の低価格のモペットおよびスクーターからモーターサイクルに移っている³⁾。そうした市場の構造変化のなかでモーターサイクルの最大手である当社の製造台数は大幅に増大し、デリー南郊に立地する製造工場を増設してきた⁴⁾。自動二輪車の販売は日本の場合と同様に全国規模で組織された自社専属のディーラー網（2002年現在、490ディーラー）を通じて行われている。ディーラーは全国を大地域に区分して配置した支店（Regional Office。当社ではZone Officeと呼んでいる。）および州スケールで配置された下位支店（Sate OfficeあるいはArea Officeと呼ばれている。）によって管理される。

表1 調査対象企業の概要

企業	設立年	登記上本社所在地	事業内容	主要株主
H	1984	Delhi	自動二輪車製造販売	親企業（日本）26%、インド提携企業（26%）
M	1981	Delhi	自動車製造販売	親企業（日本）55%、インド政府45%
T	1997	Bangalore ²⁾	自動車製造販売	親企業（日本）99%
D	1996	Chennai ³⁾	自動車製造販売	親企業（韓国）100%
S	1994	Delhi	家電製品製造販売	親企業（日本）100%
N	1995	Delhi	家電製品製造販売	親企業（韓国）100%
L	1996	Noida	家電製品製造販売	親企業（韓国）100%
B	1963	Palakkad ⁴⁾	家電製品の製造販売	インド資本
E	2000	Bangalore	プリンターなどの事務用機器の販売	親企業（日本）のシンガポール法人企業100%
G	1988	Mumbai	石鹸・洗剤等製造販売	インド資本
U ¹⁾	1956	Mumbai	紅茶等製造販売	親企業（イギリス・オランダ）51%

1) U社は紅茶部門のほかに石鹸・洗剤用品、スキンケア用品、アイスクリームなどの製造販売を行っている。

2), 3) T, D社の本社工場はそれぞれBangaloreとChennaiの郊外に立地する。

4) 登記上はケーララ州の創業地を本社所在地とするが、本社機能がBangaloreに配置されている。

資料：聞き取り調査により作成。

なお、自動二輪車および自動車の一般的な販売経路について紹介すると、自動二輪車および自動車はメーカーから全国各地に配置されたディーラーを経由して販売される。したがって、メーカーにとって販売力のあるディーラーを確保することが企業間競争にとって重要な意味をもつ。また、自動二輪車および自動車のディーラーには多額の設備投資と信用力が要求されるため、各地の有力資産家・企業がディーラーに選ばれている。メーカーの支店は、ディーラーの販促援助および管理・指導等のために配置されている。インドにおいても自動二輪車および自動車の購入においてはローンの利用が一般的である。

次に自動車メーカーM社はインド政府が1981年に低燃費の国民車の製造を目的にして設立した国営企業である。1982年に技術移転を目的として日本の軽自動車メーカーMs社との資本提携が成立した。当初のMs社の株式保有比率は26%であった。M社が開発販売した800ccクラスの低価格車はインド市場を席卷し、M社は短期間のうちにインド最大の自動車メーカーとなった（友澤，2003；バスカー・チャタジー，1992）。本社はデリー，組立工場はデリー大都市圏の南西部に位置するハリヤーナー州グルガオンに所在する。現在、M社の筆頭株主はMs社（55%）となっている。自動車の販売経路は上記した自動二輪車の場合と同様であって、自社専属のディーラー網を経由して行われている。M社のディーラー数は178（2002年現在）と、自動車メーカーのなかでは最も多い。そのため、ディーラーを管理するメーカーの支店数も多い。ただし、上記した自動二輪車のH社に比べると、支店数およびディーラー数とも少ない。

自動車メーカーT社は日本最大手の自動車メーカーTy社の子会社である。Ty社は1985年に小型商用車の製造を目的にしてデリー都市圏のスラジプルに合弁企業を設立したことがあった（友澤，1999）。しかし、当該合弁企業から撤退した経緯を持つ。現在のT社は1997年に設立された合弁企業であるが、Ty社の株式保有比率が99%であることから理解されるように実質的にはTy社の完全子会社である。製造車種は高価格帯に分類される排気量2400ccの多目的車である。2002年現在、輸出用のマニュアルトランスミッションの製造子会社を設立し、さらに新車種の投入を計画している。当社の本社工場はバンガロールの西郊に位置するビダディ工業団地に位置するが、ここではバンガロール立地とみなす。当社の製品は1車種でしかも高価格帯であることから、全国規模の販売網を形成しているものの、ディーラー数は40（2002年現在）とM社に比べると5分の1程度である。そのため、支店数は2002年現在デリーに配置した1支店のみである。計画では、2003年にムンバイに配置する予定である。

韓国系の自動車メーカーD社は韓国最大手の自動車メーカーDh社の完全子会社である。Dh社が進出した1990年代後半には、外資の進出に対する規制が緩和され、当初から

100%出資の子会社の設立が可能となっていた。当社の本社工場はチェンナイの西部に位置するイルンガトゥコタイに立地している。先にT社の立地場所をバンガロールとみなしたと同様に、D社の本社工場の立地をチェンナイ立地とみなす。ただし、当社は本社機能のうち営業部門はデリーに配置している。当社は現在複数の車種を製造販売し、かつてM社の独壇場であった低価格分野においてもシェアを拡大している。

次に家電メーカー4社について紹介する。外資メーカー3社はいずれも100%出資の完全子会社である。しかも、3社は自社ブランドで販売を行っている。これは、1991年以降の自由化によるものである。3社の本社および工場の配置は類似している。いずれも本社をデリーに置き、主力工場をデリー大都市圏に開発された工業団地に配置している。

S社の親企業は日本の大手電子機器メーカーSs社である。Ss社のブランドは世界に浸透している。Ss社のインド進出は、シンガポールに所在する子会社を通じた製品輸出から始まった。現在もS社はSs社のシンガポール法人の管轄下に属している。主力製品は高価格帯のカラーテレビである。販売方法は、大都市と農村部で異なる。大都市では支店を通じて専属店および特約店へ直接販売しているが、農村部では小売店への販売はDistributorと呼ばれる問屋を通じた間接販売である。後者のメリットは小売店に対する販売代金の回収リスクを少なくできる点にある。しかし、一般小売店に自社製品の販売促進を直接求めることができない欠点がある。そのため、S社の販売網は全国に展開しているが、売り上げは大都市に集中している。

一方、韓国系のN社、L社は進出時期が遅かったが、双方とも現在では積極的な販売戦略により業界のトップを競う企業となっている。両企業の販売店の数はS社の数倍に及ぶと言われている。販売方法はS社と同様に、メーカーが直接小売店に卸すルートと、問屋を通ずるルートからなる。

B社はインド資本のなかでは最大手の家電メーカーである。当社の設立は1963年であった。設立当初は計器盤のメーカーであって、家電産業への参入は産業許可制度が緩和された1980年代半ばであった。当社の登記上の本社所在地は創業地であるケーララ州パラカドであるが、実質的な本社機能はバンガロールに置かれている。したがって、ここではB社の本社所在地をバンガロールとした。当社の主力商品はカラーテレビである。販売方法は先の外資メーカーと同様である。

E社は、パソコンおよびその周辺機器を製造する日本のEe社の孫会社である。Ee社のインド進出は1990年に連絡事務所をチェンナイに配置したことにはじまるが、現在のE社はEe社のシンガポール子会社が1997年にバンガロールに配置した支店を前身とする。当該支店の現地法人化は2000年であった。したがって、E社は現在もE e社のシンガポー

ル子会社の管轄に属している。当社は製造を全く行っていない。製品はシンガポールの親会社を通じて購入している。販売方法は、元卸2社を経由して代理店および小売店に販売する形態をとっている。ただし、元卸企業は与信機能を担うだけで、販売促進などのマーケティングおよびアフターサービス活動は一切担当していない。したがって、代理店への販売支援およびアフターサービスなどはE社が担っている。

G社は石鹸・洗剤・ヘアケア用品などを製造販売するインド企業である。当社は2001年に旧G社が産業用製品部門と消費者用製品部門に分社化して設立をみた。しかし、ここでは旧G社の設立年である1988年をもって当社の設立年とした。当社の本社所在地はムンバイである。製造工場はマディヤ・プラデーシュ州、ウッタル・プラデーシュ州、アッサム州に分かれて立地する。販売方法は卸売店経由で小売店に販売する形態をとっている。また、支店配置に加えて駐在員（Field Officer）を配置して販売に当たっている。

U社は、1930年にイギリスの石鹸メーカーとオランダのマーガリンメーカーが合併して誕生した世界企業Un社の子会社である。U社の事業分野は石鹸・洗剤・スキンケア用品からアイスクリーム・紅茶などの飲食料品などからなる。本稿で取り上げたのはU社の飲料部門である。U社の本社はムンバイに立地するが、飲料部門の本部はバンガロールにある。販売方法は上記したG社の形態に類似している。

Ⅲ. 企業の全国スケールにおける支店配置

ここでは調査企業のうち7社（H, M, T, S, B, E, U）から全国の支店配置と複数の州にまたがる地域を管轄する支店のテリトリーについて情報を得た。そこで、これらの企業の支店の配置形態から、インドにおける大企業が全国規模の販売網を形成する際にどのように国土を区分しているかを検討する。なお、それに先立ってインドの一般的な大地域区分について説明しておきたい。

1. インドの一般的な大地域区分

インドにおける古くからの地域観念として北と南の二大地域区分がある。この二大区分はもともと北のガンジス平原と南の半島部を区別する概念であったが（佐藤, 1994）、現在ではむしろ二大文化圏を区別する地域概念となっている。インドには多数の言語が存在するが、言語の系統および話者人口からすると、インド・アーリア語族とドラビダ語族が支配的である（ジョンソン, 1986）。そのため、インド・アーリア語族の居住地としての北部とドラビダ語族が多数を占める南部が文化地域として識別される。しかも、1956年

に州域が言語圏に基づいて設定されたことにより、南部の範囲はカルナータカ、アーンドラ・プラデーシュ、タミル・ナードゥ、ケーララの4州をもって認識される。

上記の二大区分に加えて、北部をさらに3区分して、全国を北部、西部、東部、南部とする4大地域区分が存在する。インドは連邦制の国家であることから、州・連邦直轄地が行政の地域単位とされる。しかし、複数の州から構成される範囲をテリトリーとする特定目的の機関が設置されている。それらの機関のテリトリー設定は4大地域区分を基本にしている。例えば、インドでは州単位の電力公社のほかに複数の州にまたがる地方電力公社 (Regional Electricity Board) が設置されている (Avasthi and Avasthi, 1993)。それら公社のテリトリーは北部、西部、東部、南部、北東部の5大地域に分かれている (図1)。

ここに出てくる北東部はアッサム州以東の地域である。当地域は東部を細分するとき設定される地域で、民族問題を抱えた後進地域でもある。一方、複数の州に共通する課題に対して中央政府及び州に対して助言する役割を果たす地域審議会 (Zonal Council) が設けられている。当機関は全国を北部、東部、中部、西部、南部に区分した地域ごとに配置されている (Avasthi and Avasthi, 1993, 図2)。ここに出てくる中部とはマディヤ・プラデーシュとウツタル・プラデーシュの2州からなる。4大地域区分においては、マディヤ・プラデーシュ州はムンバイを中心都市とする西部に、そしてウツタル・プラデーシュ州はデリーを中心都市とする北部にそれぞれ分類されるのが一般的である。したがって、「中部」の設定は4

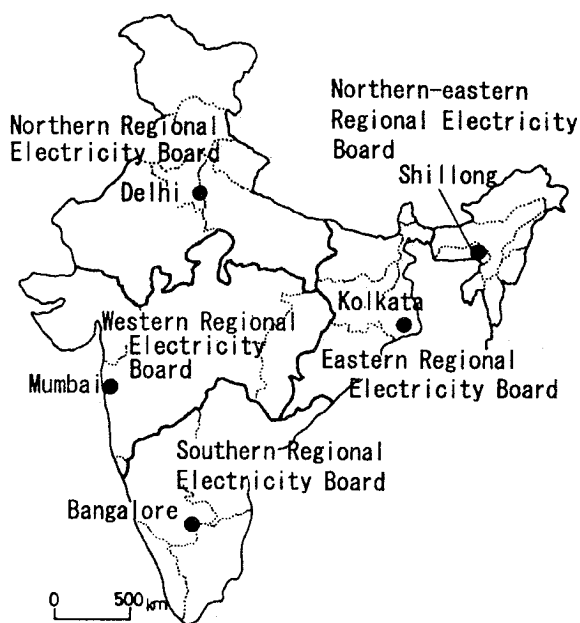


図1 地方電力公社の配置

資料：Avasthi and Avasthi (1993) により作成。



図2 地方審議会 (Zonal Council) の区割り

資料：Avasthi and Avasthi(1993) により作成。

大地域区分の一般的形態に一部変更を加えたものと指摘できる。

さらに、外国公館の管轄地域の設定をみると、イギリスの高等弁務官事務所は、全国を北部、西部、東部、南部の4大地域に分けて、それぞれの中心都市であるデリー（北部）、ムンバイ（西部）、コルカタ（東部）、チェンナイ（南部）に配置されている（図3）。これと同様のパターンがドイツ、アメリカ合衆国、日本などの大使館、領事館の配置に認められる。



図3 イギリス高等弁務官事務所の配置

資料：イギリス高等弁務官事務所ホームページ
<http://www.ukinindia.org/> により作成。

2. 全国スケールの支店配置

(1) 自動二輪車メーカーおよび自動車メーカーの場合

図4は自動二輪車メーカーH社の支店配置を表したものである。H社の全国の支店数は20と相対的に多い。しかも、支店は3階層をなす。全国を大区分した地域単位に配置された広域支店（Regional Office），その下に州単位に配置された州支店（State Office），さらに州内の部分地域をテリトリーとした下

位支店（Branch Office）がある。なお、当社のディーラー数は先述した通り自動車メーカーに比べてはるかに多い。このディーラーの多さが相対的に高密度な支店配置につながっている。

図中の数字は開設年次を示す。デリー本社の開設は会社設立の翌年に当たる1985年であった。その2年後にコルカタ、プネー、バンガロールに広域支店を配置し、量産体制に対応した全国的販売網を形成したことが見てとれる。広域支店のテリトリーは先に紹介した北部、西部、東部、南部からなる4大地域区分に対応して設定されてい

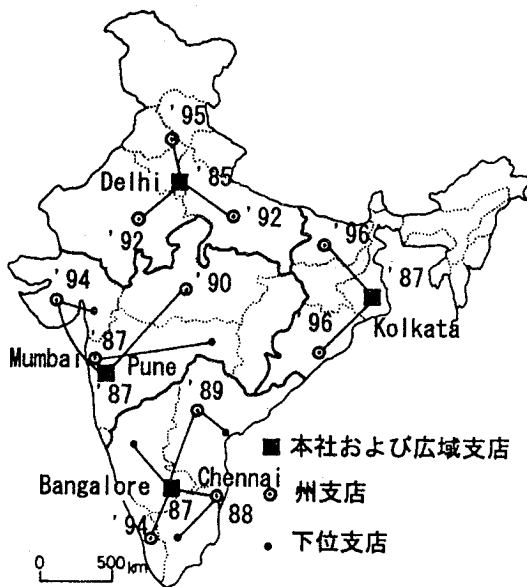


図4 H社の支店配置

資料：聞き取り調査により作成。

る。ただし、広域支店の配置地点が西部および南部ではそれぞれの首位都市であるムンバイとチェンナイではなく、プネーとバンガロールとなっている。聞取りによれば、プネーは自動二輪車産業の集積地であること⁵⁾、およびバンガロールは南部の地理的中心に位置していることがそれぞれの選定理由であった。

上記4広域支店の下に、州単位の支店が配置されているが、州支店の開設年次にはバラツキがある。年次のバラツキは州のマーケットとしての重要性を反映したものと解釈できる。東部のオリッサ州、ビハール州では州支店の配置が1996年と遅いが、それは州の購買力が低いことによる⁶⁾。さらに北東部の州に限って言えば、現在も支店は皆無である。なお、州支店の配置都市はグジャラート州の場合を除けば州都が選ばれている。州支店のテリトリーに関する正確な情報は得られなかったが、州がテリトリーの単位になっていると見てよい。

図5は自動車メーカーM社の支店配置図である。当社は既述の通りインド最大の自動車メーカーであり、ディーラー数が178と多い。それに対応して、支店数も9支店（デリー本社を含む）と多い。当社の広域支店のテリトリー設定は一見すると複雑に見える。しかし、その基礎に4大地域区分がテリトリー設定の空間的枠組みとして採用されていると推察される。

当社の広域支店の開設年次を把握していないが、南部に関してはまず南部4州をテリトリーとする支店が配置された後、2地域に細分されて現在に至っていると考えられる。西部についても、グジャラート州に配置された支店はムンバイから分離して配置されたものと推察される。北部の場合も、チャンディガールとラクナウへの支店配置はデリー本社からの機能の分離によって設置されたものと見てよい。ただ、デリー周辺に関しては、当社の場合は州境ではなく大都市圏の広がりに対応してテリトリーの広がりを書いている。すなわち、デリー支店の担当エリアはハリヤーナー州およびウッタール・プラデーシュ州の一部地域を含む形で設定されている。これはデリー大都市圏が当該州にまで拡大していることに対応した措置と理解できる。また、ラクナウ支店の



図5 M社の支店配置
資料：聞取り調査により作成。

テリトリーがマディヤ・プラデーシュ州とウツタル・プラデーシュ州に広がっている。これは先に紹介した地域審議会の設置に見られた形態である。

自動車メーカーT社の場合、全国規模のディーラー網を形成しているが、ディーラー数は40に留まる。そのため、支店は現在デリー支店のみである（図6）。それまでは全国に配置されたディーラーをバンガロール本社から販売部門の担当者を派遣して指導・管理してきた。しかし、そうした対応には限界があつて、デリーに支店を配置した。2003年にはムンバイにも支店を開設する予定である。当社の場合、全国市場を先に紹介したインドの一般的大地域区分に倣って北部、西部、南部、東部、北東部の5区分にして捉えている。ただし、北東部についてほとんど営業活動を行っていない。

(2) 家電メーカーおよび他の企業の場合

家電メーカーS社の支店数は広域支店5（本社を含む）、下位支店4からなる（図7）。広域支店は全国の4大地域区分に従って配置されている。さらに南部に限って、東西に細分されて2支店が配置されている。配置都市は4大都市とバンガロールである。なお、当社が南部を2分していることに関しては、大都市市場を重視した支店配置の現われと理解できる。当社は先述したように大都市域においては問屋を経由しないで小売店に直接販売している。このことがチェンナイとバンガロールに広域支店を配置することとなり、結果として南部を2分することになったと推察される。下位支店の配置も大都市指向である。マハーラーシュトラ州では広域支店が立地するムンバイに近接したプネーに下位支店が配置されているが、これもプネーの市場の大きさに対応した配置と理解できる。

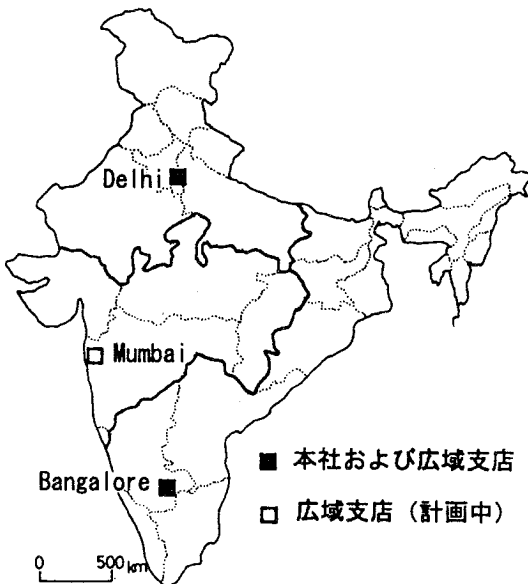


図6 T社の支店配置
資料：聞き取り調査により作成。



図7 S社の支店配置
資料：聞き取り調査により作成。

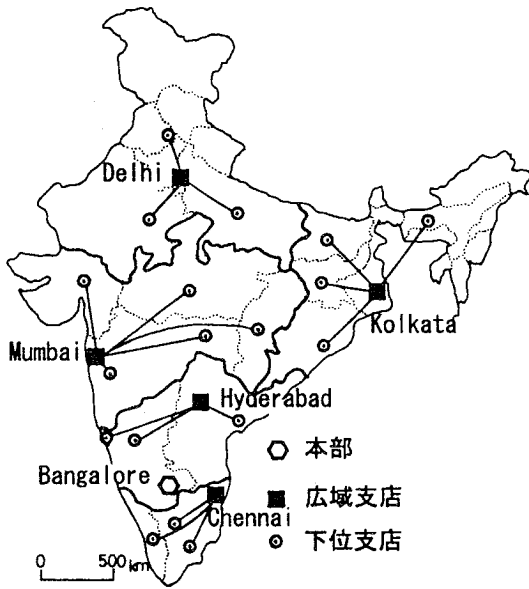


図8 B社の支店配置
資料：聞き取り調査により作成。



図9 E社の支店配置
資料：聞き取り調査により作成。

家電メーカーB社の支店網は広域支店5，下位支店18からなる（図8）。S社に比べると下位支店数をはるかに多い。これは，B社はS社に比べて先発のインド企業であり，しかも主力製品の価格帯はS社に比べて低く，全国を相対的に高密度に覆う販売網を形成していることの現われであると解釈できる。B社の広域支店は全国の4大地域区分に沿って配置されている。しかし，B社の場合，南部をさらにカルナータカ州，アーンドラ・プラデーシュ州の部分とタミル・ナードゥ州，ケーララ州の部分に分けている。広域支店の配置都市はデリー，ムンバイ，コルカタ，チェンナイ，ハイダラーバードである。B社は本部をバンガロールに置きながら，広域支店をわざわざハイダラーバードに配置しているが，その理由は不明である。上記の広域支店の下に主に州単位に下位支店が配置されている。配置都市には主に州都が選ばれている。そのほか，需要規模の大きい州の第二都市などにも下位支店が配置されている。

次に，事務用機器メーカーE社の支店網についてみると，全国を北部，西部，南部，東部の4地域に区分して，それぞれの地域の首位都市に広域支店を配置している（図9）。当社の本社はバンガロールに立地するが，南部全域をテリトリーとする広域支店はチェンナイに置かれている。さらに，当社の販売額が大きいと推察される南部および西部では，広域支店の下位支店が隣接州の州都に配置されている。また，当社の場合も，マハーラーシュトラ州においてはプネーにもムンバイ支店の下位支店が配置されている。一方，U社の飲料品販売部門の支店配置は，上記した各社の場合と同様に全国を4大区分して設定し

た地域ごとに広域支店を配置している（図10）。その下に、南部地域に限って言えば、駐在員をテリトリー内に配置して営業に当たらせている。また、同社の飲料品部門の本部がバンガロールに立地するが、南部の広域支店はチェンナイに配置されている。そのため、南部地域の販売活動はチェンナイ支店が統括している。

そのほかに、支店のテリトリーに関する資料が得られなかったD社、L社、N社についても、支店の分布から配置形態を読み取ると、家電メーカーのL社、N社は上記したB社の配置パターンに類似した形態にある。自動車メーカーD社も全国を4区分してそれぞれを担当する支店を配置する形態をとっている。

(3) 全体的傾向

以上の検討結果からすると、インドにおける全国メーカーの販売網は、一般に全国を東西南北に区分した4大地域区分と州を地域単位にして組織されているとみてよい。したがって、それぞれの地域単位において支店の配置地点に選ばれる都市が今後それぞれの地域の拠点としての性格を強めると推察される。すなわち、北部のデリー、西部のムンバイ、東部のコルカタはそれぞれの地域の卓越した中心都市であるが、全国メーカーの支店配置によってもその拠点性が強化されると考えられる。南部の場合は、広域支店の多くがチェンナイに配置されていることからすると、チェンナイは全国メーカーによっても南部の第一の拠点として評価されているとみてよい。しかし、チェンナイのほかにバンガロールにも広域支店あるいは本社・本部を配置する企業が見られたことからすると、南部の拠点都市としてのバンガロールの地位の向上も予想される。バンガロールの相対的評価の高さは類似規模にあるハイダラーバードと比較するとき肯首できる。バンガロールには3社の本社・本部、および3広域支店の配置が認められたのに対して、ハイダラーバードには1広域支店しか見られなかった。なお、多国籍企業の現地企業の立地を分析したBarerjee-Guha (1997, p.171) によれば、近年の傾向として日本およびヨーロッパ企業の間でバンガロールを進出拠点に選ぶ傾向があると指摘されている。

図11は7社の広域支店のテリトリーの境界について共通性を見たものである。南部の境



図10 U社の支店配置
資料：聞き取り調査により作成。

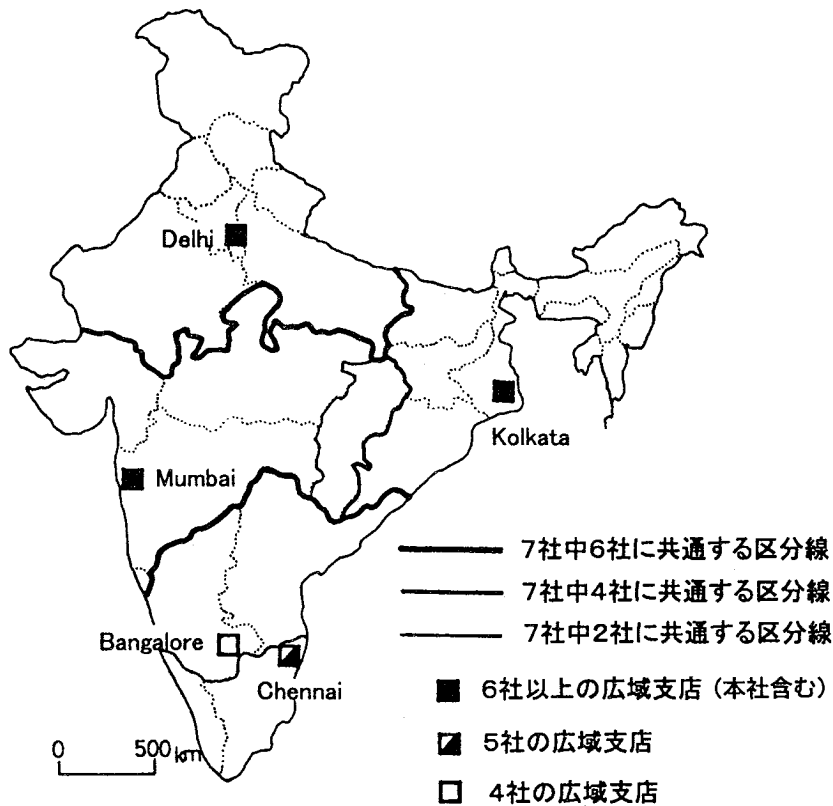


図11 全国メーカーの支店配置パターン

資料：聞き取り調査により作成。

界は7社に共通している。また、北部の境界はM社のケースを除くと各社に共通している。西部と東部の境界線が企業によって分かれているが、これは2000年11月にマディヤ・プラデーシュから分離したチャティスガル州を西部と東部のいずれに含めるかの点において企業間でまだ一致するに至っていないことを表している。ただし、チャティスガル州が分離されるまでは、マディヤ・プラデーシュ州全域は西部に含まれていたとみてよい。つまり、全国メーカーの支店配置における空間的枠組みとしての4大地域区分は境界線も含めて企業間で共通するものであると指摘できる。この共通性の強さからして、ここでの検討企業数が少ないが、4大地域区分は企業の全国スケールの販売網の形成において広く採用される空間枠であるとみられる。

IV. カルナータカ州における地域構成と都市階層

次に、全国スケールの支店配置の下に組織された販売網をインド南部のカルナータカ州を事例地域として検討する。

1. カルナータカ州の地域構成

カルナータカ州はインド南部のドラビダ文化圏に属する。面積は19万 km²で、人口は5千万人余り（2001年）を数える。州内を自然条件から区分すると、アラビヤ海に面した沿岸部、西ガーツ山脈の山地部、内陸平坦面の北部と南部に区分されるが（図12）、住民の地域認識としては南北2区分が一般的である。

カルナータカ州の現在の領域が確定したのは1956年である。同年に実施された使用言語を基準にした州の再編の結果である。それ以前は、現州域内は、カンナダ語を共通言語にすると言っても、南部の大部分はマイソール州、北西部はボンベイ州、北東部はハイダラーバード州にそれぞれ分かれて属していた（Government of Karnataka, 1996）。現在も州内の行政地域の一つである Division にかつての州区分が残っている。ボンベイ・カルナータカはベルガウム Division、ハデラバード・カルナータカはグルバルガ Division となっている（図13）。また、南部の旧マイソール州はマイソール藩王国を母体にした州であって、歴史的地域としての性格を持つ。こうした歴史性が州内を南北に2分する認識を生む要素になっている。

加えて、南北間に経済格差が存在する。とりわけ北東部（ハイダラーバード・カルナータカ）はカルナータカ州内の後進地域と認識されている（Azim, 1999）。さらに、州都であるバンガロールおよび第2の都市マイソールがいずれも州の南端域に位置している関係で、州の経済的中心からの遠近によっても、州内は南北に区分される。そのほか、デカン高原部に限られるが、北部と南部

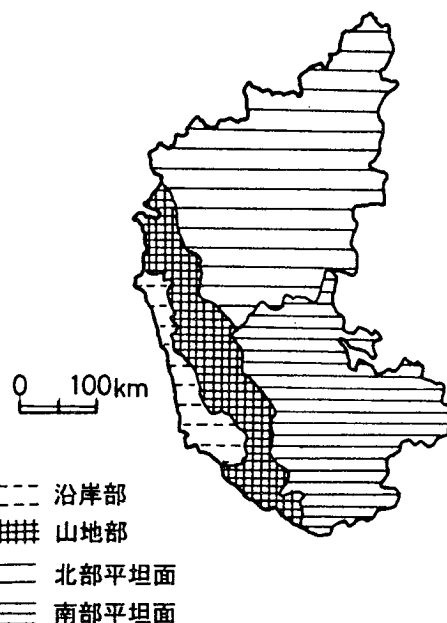


図12 カルナータカ州の自然地域区分
資料：Government of Karnataka(1982);
Karnataka State Gazetteer, Part 1に
より作成。

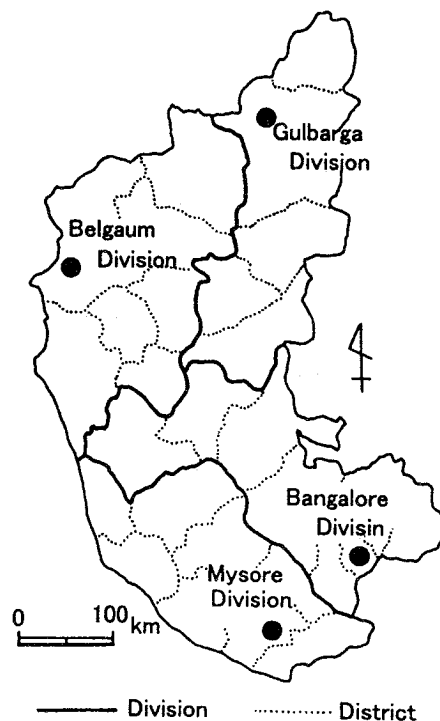


図13 カルナータカ州の行政地域
資料：Government of Karnataka (1996)
により作成。

では標高、降水量に差がある。北部は南部に比べて標高が低く乾燥した地域となっている⁷⁾。こうした自然条件の違いも地域差を認識させる要素となっている。

なお、州内の行政地域の構成は、Division, District, Sub-division, Taluk, City/Town/Village の5階層からなる。このうち Division および Sub-division の機能は税務などの特定の分野に限られているが、District は総合的行政機関の管轄地域である。しかも選出代表者による自治議会を組織する（広瀬，1998；井上，2002）。州内の行政地域としては基礎的自治組織である City/Town/Village とともに最も重要な意味を持つ。Taluk は日本の旧郡に相当する行政地域である。Taluk も住民の直接選挙による議会を形成する。

2. カルナータカ州の都市階層

カルナータカ州には2001年現在、人口5万人以上の都市が50を数える。これを人口規模で分類すると、6階層に区分できる（図14）。第1階層は州都バンガロールである。バンガロールは429万人の人口を有する州内の卓越都市である。バンガロールは現在ではインドの代表的産業の一つにまで成長したソフトウェア産業の集積地として世界的に知られる。バンガロールの1991-2001年の人口増加率は38%を記録し、州内はもとより、インドの他の大都市に比べても高い⁸⁾。

バンガロールに次ぐ第2階層の都市は、人口70万人規模のフブリ・ダールワール（北部）とマイソール（南部）である。フブリ・ダールワールは2都市の連合体である。両者のうち商業中心地はフブリである。フブリはカルナータカ州の南北の幹線交通路である国道4号および幹線鉄道が通り、しかも州の北東部と連絡する州道が走る交通の要地である。バンガロールからの道路距離は425kmである。一

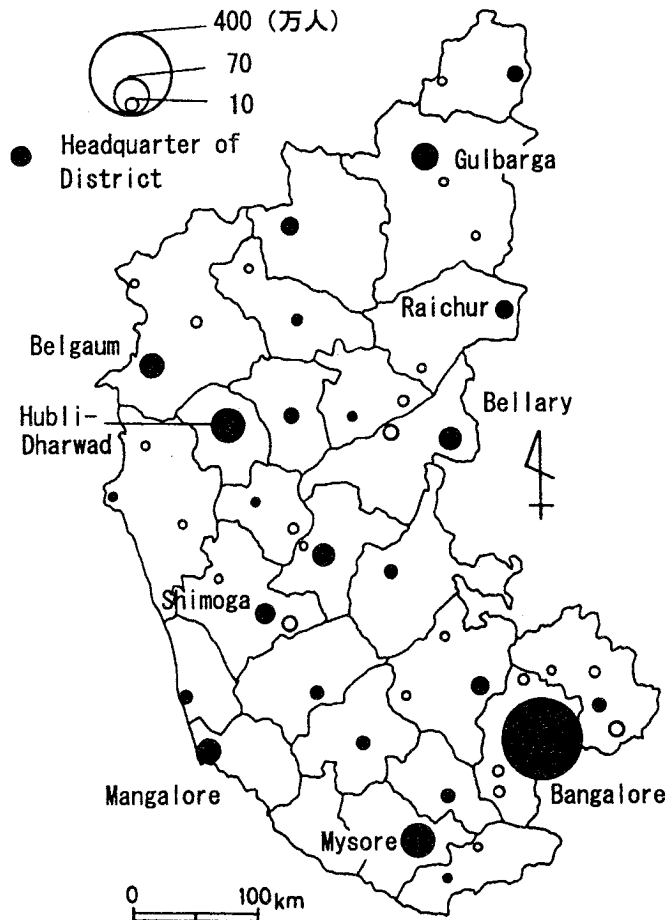


図14 カルナータカ州における人口5万以上の都市
資料：Census of India 2001により作成。

方、マイソールは1799年から1831年まで旧マイソール藩王国の首都であった。現在も、州南西部のマイソール Division の行政中心地である。バンガロールとは道路距離で135 km と比較的近距離に位置する。

第3階層の都市は、人口30万から40万台のグルバルガ、ベルガウム、マンガロール、ダヴァンゲレ、ベラリの5都市である。前者の3都市は Division の行政中心地である。後者の2都市は District の行政中心地である。第4階層は人口20万台にあるシモガ、トゥムクル、ビジャープル、ライチュールの4都市からなる。これらの都市もいずれも District の行政中心地である。続く第5階層は人口10万台のビダールほか10都市である。このうち8都市が District の行政中心地である。このようにカルナータカ州における主要都市の多くは行政中心地である。第6階層は人口10万以下の都市である。このクラスの都市にも District の行政中心地が5都市含まれる。ただし、そのうち4都市は1997年に分県して新しく District の行政中心地となった都市である。

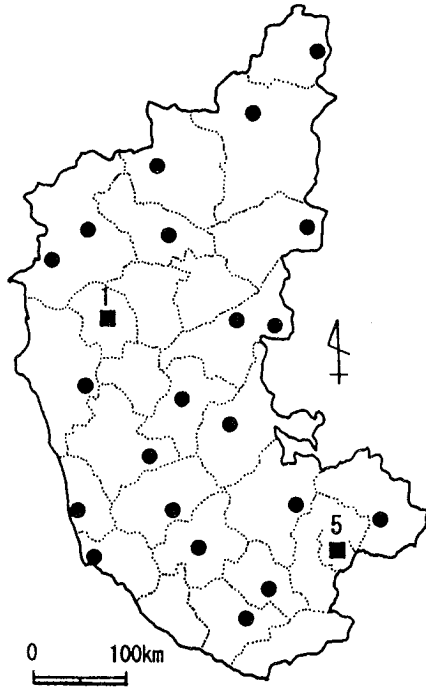
3. カルナータカ州における販売事業所の立地と都市の階層性

第III章において説明したメーカー支店のもとに、出先機関および駐在員、ディーラーおよび特約店、さらには修理等のサービス事業所と系列小売店などが組織されている。これらの販売機関の配置形態から捉えたカルナータカ州の都市の階層性を検討する。

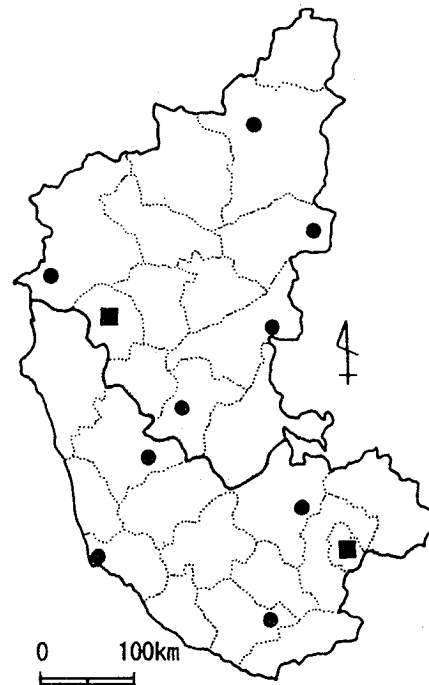
(1) 分析対象とした事業所

自動車および自動二輪車メーカーの場合は、メーカーごとに系列のディーラーを配置している。ディーラー数は企業によって大きく異なる。カルナータカ州におけるH社、M社、T社のディーラー数はそれぞれ27、14、4である。また、H社およびM社では、ディーラーの事業所のほかにもサービスポイントあるいはサービスステーションと呼ばれる事業所を各地の修理工場と契約することで確保している。さらに、広いテリトリーを担当するディーラーのなかには、Field Officer と呼ばれる駐在員を配置するケースがある。ここでは、上記したすべての事業所・駐在員の立地を取り上げた。なお、H社の場合、バンガロール支店の出先機関がフブリに配置されている(図15)。このような場合に限って、メーカー支店の配置も検討対象とした。

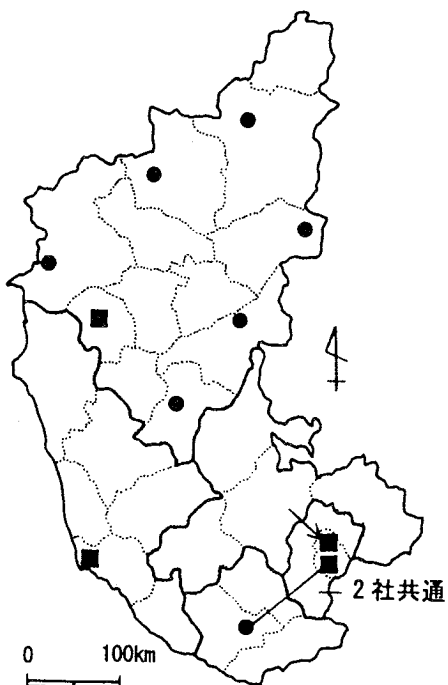
家電メーカーの販売機関の構成は、バンガロール周辺ではメーカー支店が直接小売店に販売する。小売店には専属店、系列店、一般店と言った区別がなされている。一方、農村部では主要都市に立地する問屋(Distributor)を通して小売店に販売している。そのほかにサービスセンターを配置している。家電メーカーに関しては、メーカー支店、問屋、サービスステーションの配置を取り上げた。小売店の立地に関しては、資料の得られたS



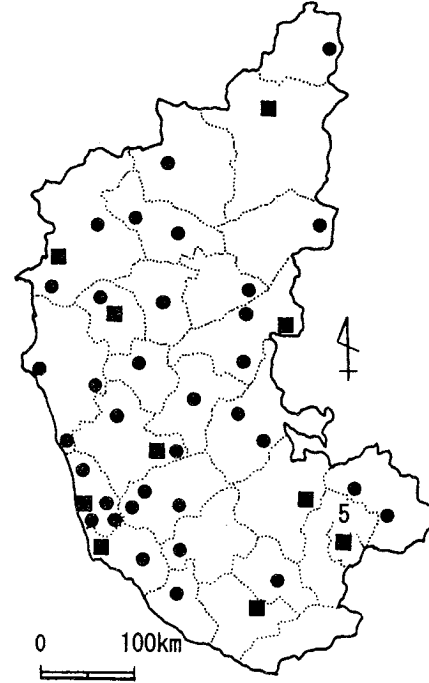
■ メーカー支店 ● デイラー
 図中の数字はディーラー数。
 図15 カルナータカ州におけるH社の販売網
 資料：聞き取り調査により作成。



■ メーカー支店 ● 駐在員所在地
 ——— テリトリーの境界
 図16 カルナータカ州におけるG社の販売網
 資料：聞き取り調査により作成。



■ デイラー ● 駐在員所在地
 図17 カルナータカ州におけるT社の販売網
 資料：聞き取り調査により作成。



■ デイラー ● サービス・ステーション
 図中の数字はディーラー数。
 図18 カルナータカ州におけるM社の販売網
 資料：聞き取り調査により作成。

社のみに限って取り上げた。そのほかの企業に関しては、事務用機器メーカーE社については駐在員とサービスセンターの配置、G社についてはメーカー支店と駐在員の配置、そしてU社については駐在員の配置を取り上げた。

以上の事業所について、事業所を配置する空間スケールから、次の4タイプを識別できる。①州内を2分して配置された事業所（図15および図16のメーカー支店）。②Divisionスケールで配置された事業所（図17のディーラー）。③Districtスケールで配置された事業所（図15および図18のディーラー）。④都市あるいはDistrictを細分した空間スケールで配置された事業所（図18のサービス・ステーション）。

(2) 販売事業所の配置からみた都市の階層性

表2は、上記した事業所分類にしたがって都市別に事業所の立地数を集計したものである

表2 対象企業11社の販売事業所の配置

主要都市	人口(千人)	配置企業数	販売事業所のテリトリー別立地数			
	(2001年)		①	②	③	④
Bangalore *	4292	10	4	4	2	
Hubli-Dharwad *	786	11	4	5	2	
Mysore *	742	9		3	6	
Gulbarage *	428	5			4	1
Belgaum *	400	8		1	6	1
Mangalore *	399	10		5	5	
Davanagere *	364	7			6	1
Bellary *	317	6		1	4	1
Shimoga *	274	7		1	5	1
Tumkur *	249	4			3	1
Bijapur *	246	3			2	1
Raichur *	207	6			4	2
Bidar *	172	3			1	2
Hospet	163	2			1	1
Bhadravati	160	2				2
Gadag-Betageri *	155	3			1	2
Robertson Pet	141	1				1
Mandya *	131	3			1	2
Chitradurga *	123	3			1	2
Hassan *	117	3			2	1
Kolar *	113	3			1	2
Udupi *	113	5			4	1
Chikmagalur *	101	3			1	2

* Districtの行政機関所在地

①州を2分したスケールのテリトリーを有する事業所

②Divisionスケールのテリトリーを有する事業所

③Districtスケールのテリトリーを有する事業所

④都市あるいはDistrictを細分した空間スケール単位で立地する事業所

注：同一企業系列の複数の事業所が立地する場合には、最上位の事業所のみを集計した

資料：聞き取り調査により作成。

る。州内を2分する事業所の配置は5社において認められるが、何れの場合も州域を南北に区分し、事業所をバンガロールとフブりに配置している。先にカルナータカ州の地域構成を紹介したなかで南北に区分する地域認識が存在すると説明したが、企業の販売事業所の配置においても同様の地域区分がなされている。しかも、北部の拠点としてフブリを選択する点も5社に共通している。フブリについては、先に隣接都市ダールワールと合同して行政市を形成する州内第2の都市であり、しかも北部の交通の要地であると紹介した。したがって、カルナータカ州において、バンガロールに加えてもう一つ販売拠点を設ける場合、州域を南部と北部に区分し、北部についてはフブリを配置地点に選択するとみてよい。そして、ここに従来カルナータカ州においては、バンガロールを除けば、Divisionの範囲を越えた中心都市の形成は見られなかったが、フブリが今後北部の拠点都市としての性格を強める可能性を読み取ることができる。

Division スケールで配置された販売事業所の立地数は、フブリ5、マンガロール5、バンガロール4、マイソール3、ベルガウム、ベラリ、シモガ各1となっている。このように Division スケールの配置といっても、すべての Division に等しく配置されているわけではない。今回対象とした企業のなかには州北西部の中心都市グルバルガに当該タイプの販売事業所を配置する企業はなかった。また、マイソールは都市規模ではフブリ・ダールワールと同規模にあるにもかかわらず、当該タイプの事業所の配置数は少ない。前者のグルバルガについては、グルバルガ Division の市場規模が事業所の配置を可能とする規模に達してないことが推察される。後者のマイソールについては、バンガロールに隣接した地域(135km)にあり、バンガロールからの営業で対応が可能のため、配置が控えられるケースがあるためと理解できる。例えば、T社のカルナータカ州におけるディーラーは4社であるが、そのうち2社がバンガロールに立地している。そのうち1社にマイソール地域の営業を任されているが、当該ディーラーはマイソールに支店を配置する計画を有しているものの、現在(2002年)のところ実現に至っていない。それと対照的な都市はマンガロールである。マンガロールは人口規模が40万人弱で、マイソールの2分の1程度であるが、バンガロールから350kmほど離れた沿岸部の中心都市である。そのため、バンガロールのテリトリーから分離されやすい。上記のT社の場合も、4ディーラーのうち1社はマンガロールに配置されている。

District スケールの販売事業所は各 District の行政中心都市に配置されているが、Division スケールの事業所の場合と同様に、都市別の事業所数には市場規模および上位都市との位置関係による差が存在する。都市の人口規模20万人以上の都市とそれ以下の都市の間に、当該クラスの事業所の立地数に差異が認められる。一方、シモガ、ライチュー

ルにおける当該事業所数の立地数が都市規模からすると相対的に多くなっている。これは両都市が上位都市から離れて位置していることによるものと推察される。なお、ベルガウムおよびグルバルガは行政中心地としては Division の中心地であるが、企業の販売網のなかでは District の拠点としてしか評価されていないと言える。

V. おわりに

以上の検討結果およびそこから読み取れる傾向を要約し、結びとしたい。

- 1) インドの一般的な地域区分として、イギリス植民地時代に確立したと考えられる北部（拠点：デリー）、西部（ムンバイ）、東部（コルカタ）、南部（チェンナイ）の4大地域に区分する形態がある。全国メーカーの販売網においても、この一般的な地域区分に沿った支店の配置とテリトリー設定が基本になっている。したがって、これら4都市は今後も全国企業の広域拠点としてそれぞれの地域内において中心性を高めると見られる。
- 2) 南部においてはチェンナイの首位性は認められるが、同時にバンガロールにも広域支店を配置する企業が認められる。したがって、南部では、チェンナイは南部第一の中心都市と評価されるものの、他方で広域拠点としての地位を巡ってバンガロールと競合する関係にあると判断される。なお、バンガロールの優位性は南部の地理的中心に位置している点にある。これに加えて今後、都市経済の発展が加わると、その拠点性は高まると推察される。なお、他の地域においては、首位都市と競合するような拠点性をもった都市は存在しない。
- 3) 上記の広域支店の下に、主に州単位に配置される支店がある。しかも、当該支店は州都などの特定都市に集中する傾向があり、それらの都市は今後支店の集積により州内の中心性を高めると予想される。
- 4) カルナータカ州における販売網の形態には、州内をバンガロールを拠点にした南部とフブリを拠点にした北部に2分する形態が認められる。フブリは北部の交通の要地であるが、北部全域にわたる中心都市としての性格を備えた都市ではない。しかし、今後州内を2分した形で大企業の支店および販売機関の配置が進むとき、フブリが北部の中心都市としての性格を強める可能性がある。同州における北部の経済後進性を考慮すると、北部の拠点都市の形成は望ましい。
- 5) 州内の2区分に次ぐ空間スケールの地域区分として Division スケールの区分が認められる。沿岸部のマンガロールには当該スケールのテリトリーを有する販売事業所が相対的に多く配置されている。マンガロールは人口規模ではマイソールに比べるとはるか

に小さいが、バンガロールから遠隔にあることで、Division スケールの販売事業所が配置されている。このことは、販売事業所の配置においては、市場規模とともに、市場空間全域を覆う必要から、上位支店との位置関係が配置地点の選定において重視されることを意味している。この点は日本における企業の販売網の形成の場合と同様である（日野，1996）。

6) Division スケールよりもさらに一段下の District スケールによる販売事業所の配置が認められる。この場合には、市場規模のほかに上位都市との位置関係が販売事業所の配置地点の選定に影響している。

以上、11社の販売網に関する調査結果から都市の階層分化の傾向を読み取ったが、それが一般性を持つかどうかはさらに検証する必要がある。さらに、全国企業の販売関係の事業所の配置が都市の中心性（階層分化）に実際どの程度影響しているかを計量することは資料の制約から困難であるが、今後の課題に位置づけられる。

[付記]

本研究は、2001（平成13）・2002（平成14）・2003（平成15）年度科学研究費補助金による海外学術調査「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」（代表者：岡橋秀典，課題番号：13372006）による研究成果の一部である。調査に当たって、調査対象企業の各位に格別なご配慮を頂いた。ここに記して感謝の意を表します。また、バンガロール大学 Dr. B. Eswarappa および Dr. A. K. Wodeyar，ナガランド大学 Dr. R. C. Sharma，マドラス大学 Dr. S. P. Subbiah，ジャミア・ミリア・イスラミア大学 Dr. M. Ishitiag の各先生には貴重なご教示を頂戴した。科研のメンバーである岡橋秀典，由井義通，澤 宗則，友澤和夫，南埜 猛，荒木一視，祖田亮次，鎌塚賢太郎の各氏からは現地での調査方法をはじめとて実に様々のご指導とご助言を頂いた。さらに、韓国系企業の情報収集においては、忠北大学校師範大学・韓柱成先生にご協力を頂いた。そのほかにもバンガロール大学地理学教室の院生達をはじめ多くの方々のご協力を得た。以上の方々に対して、この場を借りて心よりお礼申し上げます。

注

- 1) 1990年以降のインドのGNPの実質成長率は次の通りである。年次は財政年度を指す。1990年5.5%，1991年1.1%，1992年5.1%，1993年5.9%，1994年7.2%，1995年7.5%，1996年8.2%，1997年4.9%，1998年6.4%，1999年6.2%，2000年4.3%（速報値），2001年6.0%（推計値）。（出所：Economic Survey of India, 2002-2003. <http://indiabudget.nic.in>）
- 2) インドにおける経済自由化以降の外国からの直接投資の伸びに関係したデータとして、FDIの残高の推移を紹介すると、次の通りである。1980年1,177百万ドル，1985年1,075百万ドル，1990年1,668百万ドル，1995年5,652百万ドル，2000年18,916百万ドル，2001年23,319百万ドル。（出所：UNCTA, World Investment Report 2002）

- 3) モーターサイクル, スクータ, モペットの1990年代におけるそれぞれの生産台数は次の通りであった。1991年度428,118台, 769,955台, 408,022台, 1995年度809,527台, 1,223,425台, 627,079台, 1999年度1,796,734台, 1,253,969台, 726,075台 (アジア産業研究所, 2001, 270頁)
- 4) H社は1997年にデリー南西郊のグルガオンに第2工場を竣工させた。
- 5) プネーには自動二輪車の生産においてH社に次ぐシェアを有するBa社の本社が立地する。
- 6) ビハール州とオリッサ州の人口は2001年現在8,287万人と3,670万人である。両州は人口規模では上位の州に位置する。しかし、両州ともに農村人口比率が高い。インド全体の農村人口比率は72%であるが、両州の比率はビハール州90%, オリッサ州85%である。農村部ほど貧困層が多いことからして、両州の購買力は人口規模ほどには大きくないと判断される。H社の両州におけるディーラー数は23と10に留まる。オリッサ州の場合は、人口規模が類似する南部のケーララ州 (3,183万人) のディーラー数 (18) に比べても大幅に少ない。なお、ケーララ州の農村人口比率は74%である。
- 7) 北部台地の大半は標高300から600メートルの範囲にある。それに対して、南部台地の標高は600から900メートルの範囲にある。一方、年降水量は、北部のグルバルガ Division では703mm に対して、南部のバンガロール Division では870mm である (Government of Karnataka, 1996)。
- 8) 人口500万人以上の六大都市圏の1991-2001年の人口増加率は次の通りである。ムンバイ (1,636万人) 30%, コルカタ (1,321万人) 20%, デリー (1,279万人) 52%, チェンナイ (642万人) 19%, バンガロール (568万人) 38%, ハイダラーバード (553万人) 27%。

文 献

- アジア産業研究所 (2001): 『インド経済・産業データハンドブック 2000年版』アジア産業研究所。
- 阿部和俊 (2001): 『発展途上国の都市体系研究』地人書房。
- 井上恭子 (2002): 『インドにおける分権化の進展』堀本武功・広瀬崇子編『現代南アジア 3 (民主主義へのとりくみ)』東京大学出版会, pp.125-147。
- 岡橋秀典編 (2003): 『インドの新しい工業化』古今書院。
- 岡橋秀典 (2003): 『経済自由化への道』岡橋秀典編『インドの新しい工業化』古今書院, pp.8-14。
- 小島 卓 (2002): 『やがてインドの時代がはじまる』朝日新聞社。
- 佐藤隆広 (2002): 『経済自由化のマクロ経済学—新興市場—インドの経験から—』絵所秀紀編『現代南アジア 2 (経済自由化のゆくえ)』東京大学出版会, pp.11-42。
- 佐藤 宏 (1994): 『インド経済の地域分析』古今書院。
- ジョンソン (1986): 『南アジアの国土と経済 第1巻インド』二宮書店。
- 友澤和夫 (1999): 『デリー首都圏における自動車工業の集積とその地域構造—ノイダ, グレーター・ノイダを事例として—』経済地理学年報, 第45巻, pp.1-20。
- 友澤和夫 (2003): 『自動車工業の発展』岡橋秀典編『インドの新しい工業化』古今書院, pp.21-33。
- バスカー・チャタージー (1992): 『インドでの日本式経営』サイマル出版会。
- 広瀬崇子 (1998): 『インド』森田 朗編『アジアの地方制度』東京大学出版会, pp.251-278。
- 日野正輝 (1996): 『都市発展と支店立地』古今書院。
- 吉越哲雄 (2001): 『インド経済—停滞からの脱出—』榊原英資編『インドIT革命の驚異』文藝春秋, pp.114-185。
- Avasthi, A. and Avasthi, A. P. (1993): *Indian Administration*. Lakshmi Narain Agarwal, Agra.
- Azim, S. (1999): Karnataka 1956-1998: 42 years of united existence and divided development. M. V. S. Gowda and D. T. N. Gowda ed. :*Economic Development of Karnataka : Leading Issues*. The Local Advisory Committee, 81st Annual Conference of the Indian Economic Association, Bangalore, pp. 41-49.
- Banerjee-Guha, S. (1997): *Spatial Dynamics of International Capital—A study of multinational corporations in India*. Orient Longman, Kolkata.
- Government of Karnataka (1996): *A Handbook of Karnataka*.

- Kapila, U. (2002): Growth and structural change since 1950. U. Kapila ed. : *Indian Economy Since Independence* (fourteenth edition). Academic Foundation, New Delhi, pp.655-686.
- Neelamegham, S. (2000): Marketing and its changing role in India's liberalized economy. S. Neelamegham ed. : *Marketing in India*. Vikas Publishing House, New Delhi, pp.3-19.
- Palande, P. S. (2000): *Coping with Liberalization: The industry's response to new competition*. Response Books, New Delhi.

Location Pattern of Sales Branches of Large Companies in India and its Relationship to the Hierarchical Differentiation of Cities

Masateru HINO

In 1991, India launched a series of progressive economic liberalization policies called “The New Economic Policy.” Since 1993, the annual rate of economic growth in India has maintained a consistent growth rate of around 6%. The number of companies that have formed nation-wide networks of sales branches in India has increased. Based on Japan’s experience, the establishment of nation-wide networks of branches and related sales offices by large companies involved in mass production operations will promote the hierarchical differentiation of cities. This paper will discuss future trends in the hierarchical differentiation of cities in India, based on the analysis of the location patterns of branches in the sales networks of large companies.

The location patterns of branches in sales networks of the following eleven companies were investigated: three automobile manufacturers (two Japanese and one South Korean), one motorcycle manufacturer (Japanese), four home appliance manufacturers (one Japanese and two South Korean companies and one Indian), one copy machine manufacturer (Japanese), one soap and detergent manufacturer (Indian) and one tea manufacturer (British).

Research revealed the following:

1) Seven of the eleven companies provided information on the locations of branches in India. Although the specific numbers differed, all seven companies have established branches in the four widely recognized regions of India: northern, southern, western and eastern. In northern India branches are located in Delhi, Mumbai in the western part, and Kolkata in the eastern part. These branches are generally called regional offices. In southern India, most companies have branches located in Chennai, but there are also some in Bangalore, suggesting that in the future these two cities may compete for new branches. There are also state branches administered by regional offices; further expansion of sales networks will

probably increase the centrality of the cities in which state branches are located.

2) The location pattern of branches in Karnataka State was investigated as an example of state-wide sales networks. The most populous city in Karnataka State is Bangalore (4.3 million), and other large cities in the state include Hubli-Dharwad and Mysore (with populations around 600,000) and Gulbarga, Belgaum and Mangalore (with populations around 300,000-400,000). Karnataka State has four types of branch office location patterns. The first type is a north-south division, with branches located in Bangalore in the south and Hubli-Dharwad in the north. Hubli-Dharwad may develop into a major city in the northern part of Karnataka State if the sales networks of large companies continue to expand.

The second type of location pattern divides the state into three to five regions. In this pattern, branches have been established in Mangalore, located in the coastal region, as well as Bangalore and Hubli-Dharwad. Therefore, it appears likely that after Bangalore and Hubli-Dharwad, Mangalore could become the most important city for sales networks. The third type is a district-based location pattern, with branches located in the capitals of most districts. However, there are few branches in districts with small populations. The fourth type is a location pattern based on the subdivision of each district. In this way, the establishment of sales networks by major companies is beginning to promote hierarchical differentiation of cities in India.

インド・カルナータカ州における農産物卸売市場 —— 規模, 立地及び月別入荷動向の分析 ——

荒木 一 視*

Wholesale Markets of Agricultural Produce in Karnataka State, India: Analysis of Size, Location and Monthly Arrivals and Prices

Hitoshi ARAKI*

目 次

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| I. はじめに | IV. 主要農産物市場における入荷量と価格の推移 |
| II. カルナータカ州の農業生産 | V. おわりに |
| III. カルナータカ州における主要農産物市場の分布と規模 | |

I. はじめに

本研究の目的はカルナータカ州を例としてインドの農産物流通の実体を明らかにすることにある。その際、特に農産物卸売市場に着目した。

途上国の農産物流通に関しては、近年さまざまな立場からのアプローチが試みられている。従来の農学や農業経済学からの研究成果としては東南アジアを取り上げた福井(1995)、インドネシアを取り上げた諸岡(1995)、中国を取り上げた菅沼(1995)などが挙げられる。わけても中国に対する研究成果は多い(王, 2001; 陳, 2001)。地域研究の立場からもアジアとアフリカの農産物流通を描いた高根編(2003)などが得られている。地理学においても石原(1987, 2003)の一連の研究を挙げることができる。インドや南アジアの農産物流通に関する研究としては、Harriss-Whiteの一連の研究(Harriss-White, 1996; Harriss-White ed., 1999)をはじめとし、インド人研究者の研究成果の蓄積も多い(Acharya and Agarwal, 1987; 1994; Yang, 1998)。わが国でも黒崎(2001)や藤田(2000)などの成果が得られている。

こうした中で筆者はインドの農産物卸売市場に注目した研究を行ってきた。荒木(1999)では主としてデリーのアーザードプル¹⁾青果物卸売市場を対象として、生鮮青果物の長距

* 山口大学教育学部; Faculty of Education, Yamaguchi University

離輸送体系の確立を明らかにし、その背景について言及した。また、黒崎・荒木(2002)では、同市場を対象にしつつより長期間の検討を加えると共に、国内の他の主要青果物卸売市場(ムンバイやカンプル、チェンナイなど)との価格変動の比較も行った。

インド全体のスケールで、長距離青果物流通体系が構築されていることを示す上ではアーザードプル市場に着目すること、あるいは全国的な価格体系を検討する上では全国規模での主要市場に着目することは有効であった。しかし、こうしたナショナルなスケールでの青果物流通によって、インドの青果物流通において展開している変容の全貌が解明されるわけではない。地方の卸売市場を含めたリージョナルなスケールでの検討が不可欠である。すなわちアーザードプルという特定の巨大な1市場の研究のみでは、中小の地方市場を含めた全体像の把握が難しいからである。例えば州単位のようなスケールで、さまざまな地方都市の卸売市場をとりあげ、それらの市場の比較検討を行う必要がある。特に地理学的な観点からは、相当の広がりを持つ地域スケールでの面的な考察が重要な意味を持つと考えられる。

以上を踏まえ、本研究ではインドにおける特定の1州を取り上げて、州内の卸売市場の分布や地域差などについての検討を行う。対象としたのは南インドのカルナータカ州である。高原上の温暖な気候を利用して農業がさかんであるとともに、州都バンガロール(Bangalore)はインド全国で5位の人口規模を有する大都市で、さまざまな階層の卸売市場が存在し、有効な比較検討が出来ると判断したためである。主たる資料は2002年12月にバンガロール市のカルナータカ州農業マーケティング局(Karnataka State Agricultural Marketing Board)を訪れて入手したものである。なお、同局は州内の農産物市場を管轄する州政府の機関である。

II. カルナータカ州の農業生産

カルナータカ州はインド南部にあり、西ガーツ山脈の西側の海岸部をのぞき、大半が高原上に位置する。北部の標高は300～600m、中部で450～700m、南部で600～900mである。西部の海岸部は6～9月にかけては降水量が多く、6、7月には1ヶ月で1,500mmもの降水量がある。対して、西ガーツ山脈東側の高原部の降水量は年間で800mm程度である。南部のバンガロールやマイソール周辺ではその標高から温和であるが、北部では暑さが厳しく、特に4、5月には気温が40℃を越えることもしばしばである。また、冬季の気温は州を通じて暖かく過ごしやすい。

こうした環境の中、農業も盛んで商品作物としてはサフランやヒマワリなどのオイシー

表1 カルナータカ州の主要APMCへ入荷する主要農産物（2000-01年）

品目	入荷量（万トン）	平均価格（100kgあたりルピー）
米（Paddy）	235.85	601
トウモロコシ	91.00	394
タマネギ	62.21	336
ジャガイモ	37.24	284
落花生	26.55	1,118
ソルガム	13.53	462
アラハル豆	9.03	1,466
シコクビエ	7.92	394
ヒマワリ	7.13	1,033
トウガラシ	5.54	3,900
トウジンビエ	4.20	340

資料：Dept of Agricultural Marketing, Government of Karnataka

注：APMCはAgricultural Product Marketing Committee（農産物マーケティング委員会）の略称で、卸売市場を管理運営する母体である。

ズ、及びサトウキビは全国でも有数の生産を誇り、インド最大のコーヒー産地としても知られる。穀物では米が主体で小麦は少数であるが、その他にシコクビエやソルガムも州別生産量でインドのトップクラスを維持している。それ以外では、トウガラシやカルダモン、ビンロウジュの実などの香辛料、野菜ではタマネギが全国的な産地であるとともに、落花生やココナッツも相当の生産量を有する。

表1はカルナータカ州農業マーケティング局が管轄する同州の農産物市場における主要品目とその取扱量である。重量ベースの取扱量では稲が最大で、トウモロコシ、タマネギ、ジャガイモ、落花生がこれに続く。ソルガム、アラハル豆、シコクビエ、トウジンビエなどもインドでは一般的な細粒作物である。トウガラシは重量ベースでは多くはないが単価が高く、相当の取扱額を有する重要な作物といえる。

III. カルナータカ州における主要農産物市場の分布と規模

本章では農産物市場の分布と規模について検討する。対象とした市場は州全体で81市場²⁾である（図1）。

表1の作物ごとの取扱市場の分布と規模は図2に示される。ここから市場の分布に関していくつかのパターンを見出すことができる。第一の観点として、市場の分布が特定の地域に集中するものとそうでないもの、第二の観点としてはシェアが特定の市場に集中するものとそうでないものである。この2点に注目して市場の分布パターンを検討する。例え

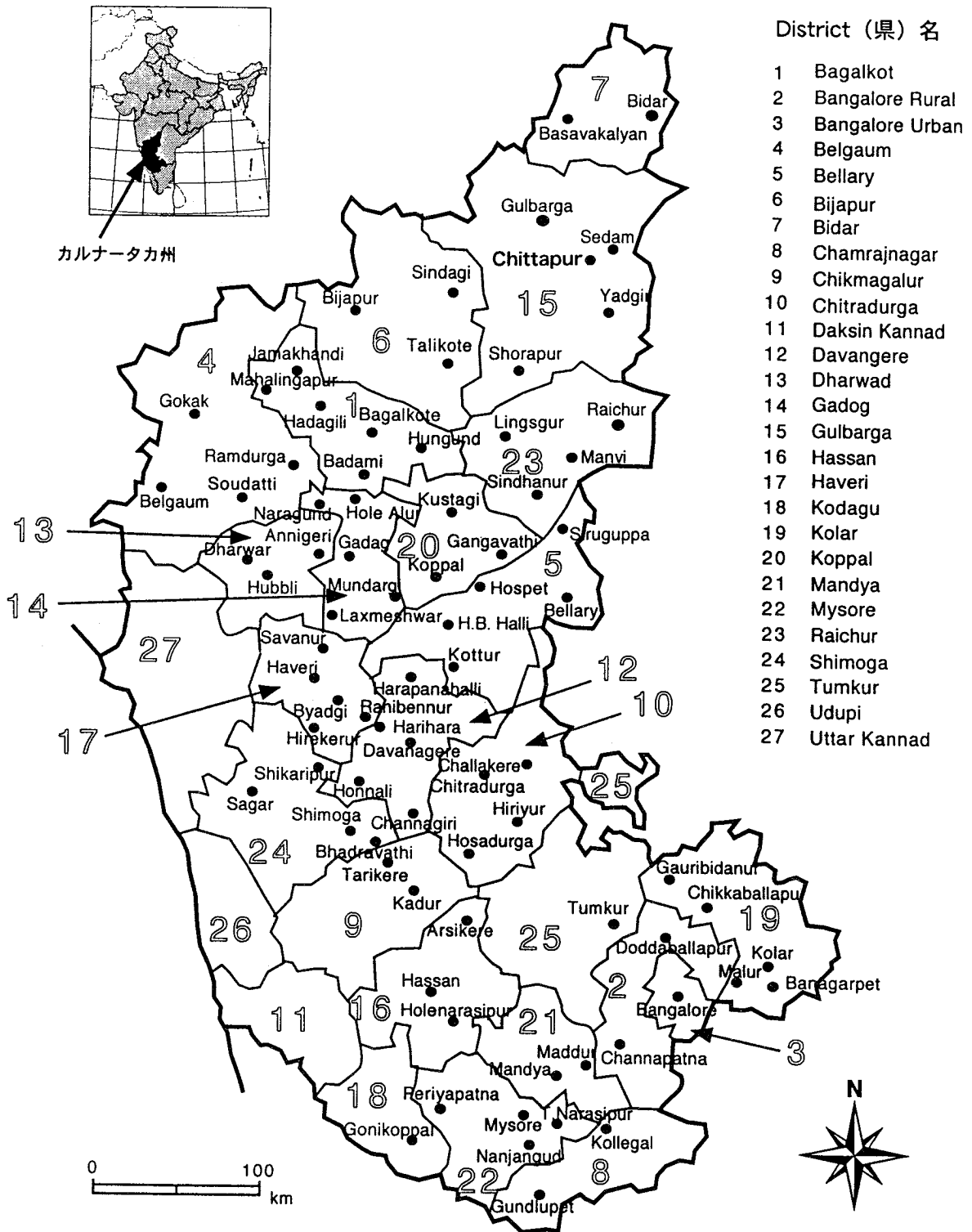


図1 カルナータカ州における主要農産物市場の位置

ばソルガムは、北部から南部まで市場が広汎に分布し、シェアもベラリー（Bellary）市場が14,900トンで13%、ライチュール（Raichur）市場が13,000トンで11%とやや大きいものの、突出する市場は認められず、地域的集中もシェアの集中もみられない作目である。これに対してアラハル豆では市場は北部の3県にしか存在せず、首位のグルバルガ（Gulbarga）市場がこれら6市場の37%のシェアを擁し、地域的にもシェア的にも集中が認められる品目といえる。一方、トウジンビエは市場の分布が北部に偏っているものの特定市場へのシェアの集中は認められない。また、タマネギではベルガウム（Belgaum）からバンガロールまで市場が分布しているものの、シェアの約60%はバンガロール市場に集中する。

このような市場の分布パターンは、当該作物の生産量の地域差という観点からかなりの部分の説明が可能である。例えば、トウガラシ³⁾は市場分布においてもシェアにおいても特定市場への集中の顕著な作物でハヴェリ（Haveri）県のビャドギ（Byadgi）市場がその中心であるが、この地方はカルナータカ州におけるトウガラシの一大生産地でもある。CMIE（Center for Monitoring Indian Economy Pvt.Ltd.）の資料⁴⁾によると、この地方のカルナータカ州における生産量のシェアは1980年代前半には35.5%、90年代前半にかけては43.3%である。2位以下のシェアがせいぜい10%程度であり、その集中は顕著といえる。このように当該地域の大きな生産量を背景に取扱市場が形成されているという解釈が適用できる。一方、バンガロール市場でもまとまった取引がなされているが、これは同時期同地区の生産量のシェアが1%程度であることから、産地市場と言うよりも消費地市場としての取扱量であると考えられる。

生産量を背景にした市場の位置づけという解釈は、他の作物にもあてはまる。アラハル豆ではグルバルガ県が生産量のシェア37%（90年代前半）で、15%内外の2位以下を大きく引き離し、市場の分布もそれに重なる。1980年代後半から1990年代にかけてのヒマワリの生産量シェアはグルバルガ県が約30%、ビジャプル（Bijapur）県が約25%、これにダルワド（Dharwad）、ライチュール県が続き、市場の分布地域と取扱のシェアもほぼその周辺に重なる。トウモロコシの市場分布では、特定市場へのシェアの集中は顕著ではないが、中北部に比較的多くの市場が分布する。90年から93年次の生産量シェアでは、ベルガウム（24.7%）、ビジャプール（18.0%）、チットラドウルガ（Chitradurga）（15.4%）、ダルワド（11.7%）、ベラリー（10.1%）の各県があり、これも市場分布と近似する。同様に北部に市場の集中するトウジンビエの生産量（90年～93年次）では、ビジャプル（36.0%）、ライチュール（27.9%）、グルバルガ（20.4%）の各県がシェアの上位を占め、産地と市場の分布に相関が認められる。バンガロール市場とアルシケレ（Arsikere）市場

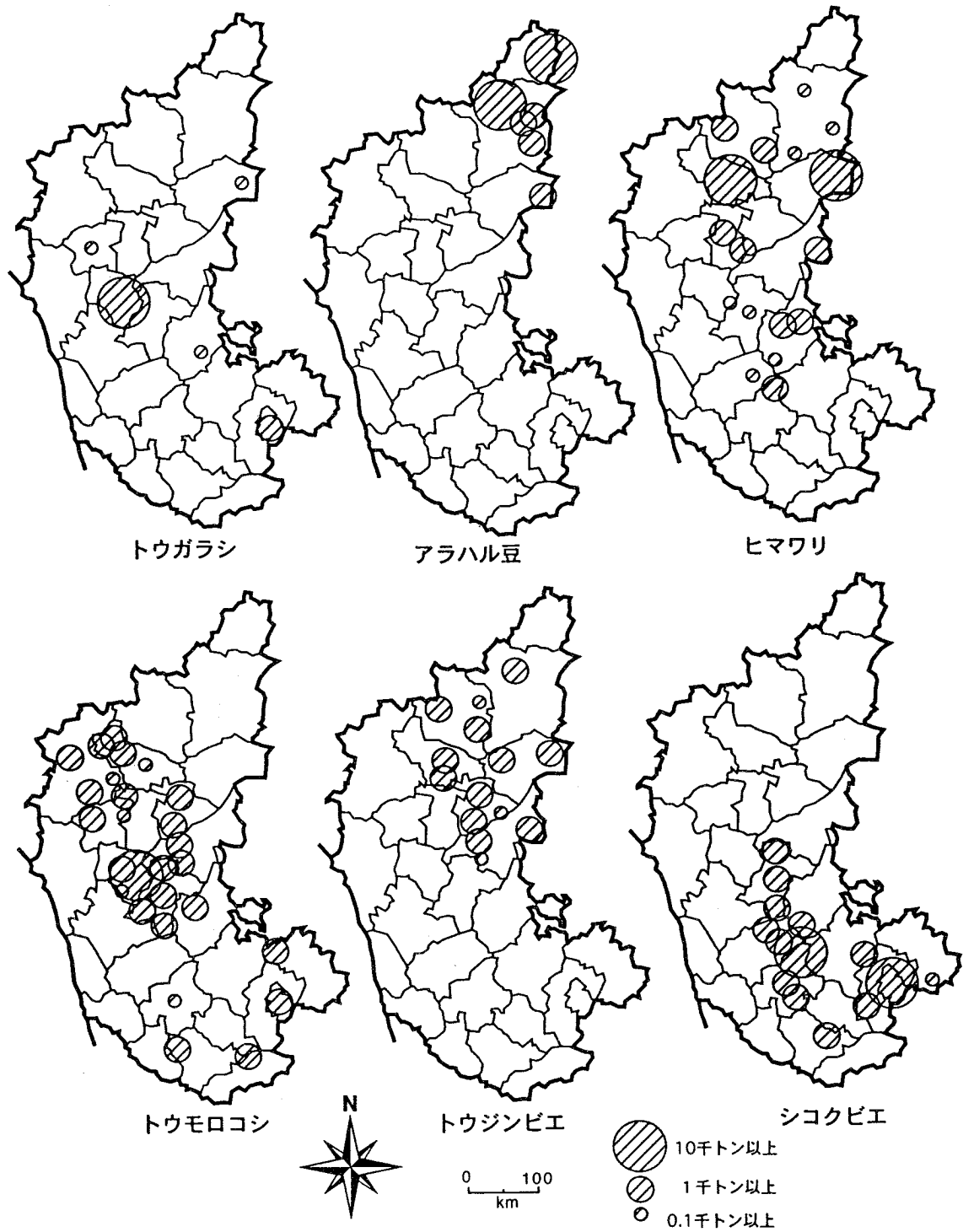


図2-1 主要農産物市場の分布と規模 (2000-01年)

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：トウモロコシについては凡例の単位を万トンとする。

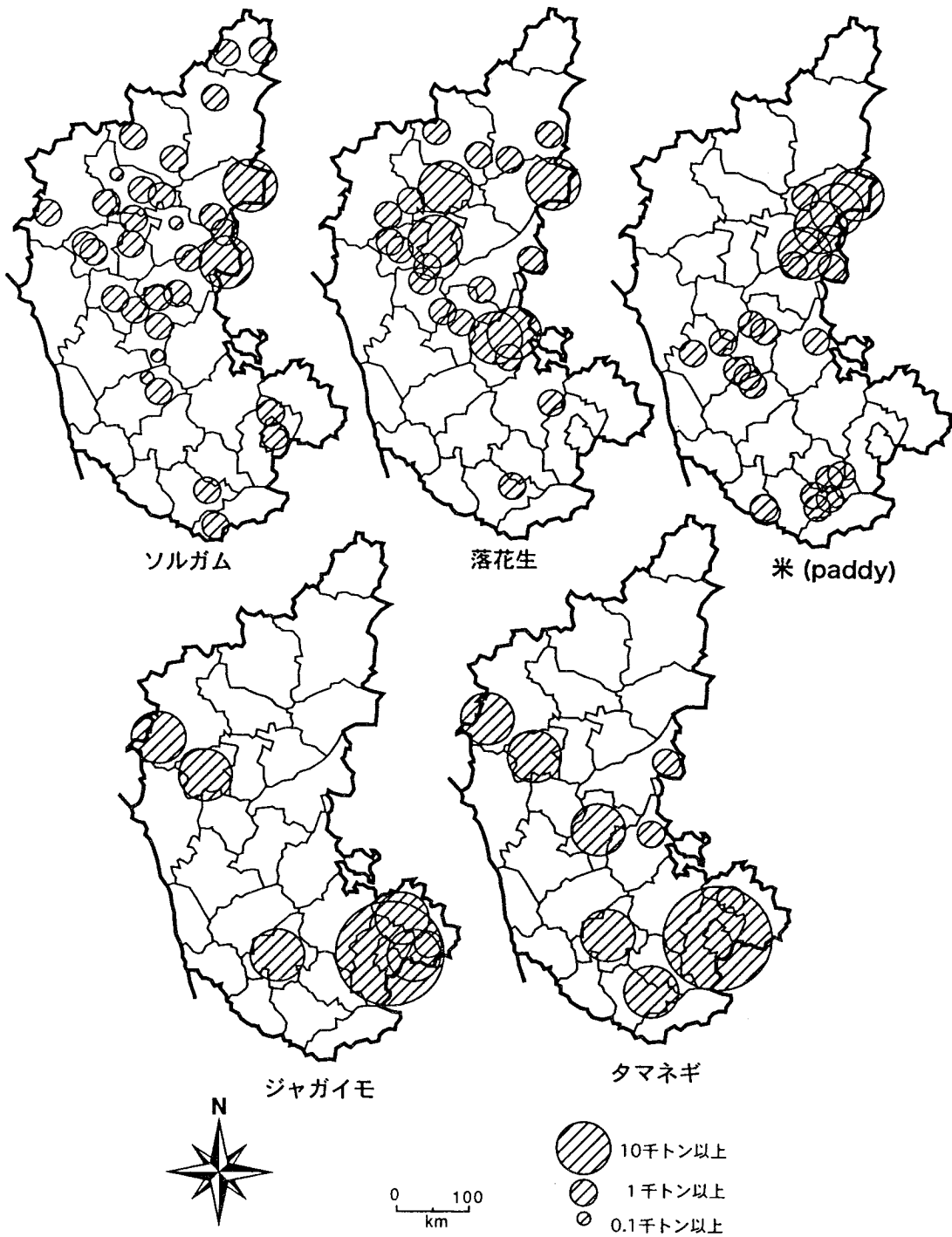


図2-2 主要農産物市場の分布と規模（2000-01年）

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：米（Paddy）については凡例の単位を万トンとする。

(ハッサン Hassan 県)を中心に市場が分布するシコクピエにおいても、生産量上位(90年～93年次)を占めるのはバンガロール(21.4%), トウムクール(Tumkur)(17.8%), ハッサン(13.3%), コラール(Kolar)(12.4%)などの県で、市場の分布とよく重なる。

これに対して、市場分布もシェアも分散する傾向が認められるソルガムでは、産地の分布にも同様の分散傾向が認められた。すなわち、ソルガムの生産量シェアはビジャプル県が14.4%(90年～93年次)で首位を占めるものの、2位がライチュールの13.0%, 3位がグルバルガとダルワドの12.4%で6位までが10%以上のシェアで横並びである。同様のことは落花生にも当てはまり、生産量首位のチットラドウルガからトウムクール、ライチュール、ダルワド、ベルガウムの各県がシェア10%内外で並ぶとともに、市場分布の分散傾向とも重なる。米も比較的広く栽培されている作物であるが、市場は生産量上位の3県、すなわち北からライチュール(90年～93年次シェアの12.3%), シモガ(Shimoga)(同14.0%), マイソール(Mysore)(同10.5%)に集中している。このように、州内で広汎に栽培されている作物においてはその取引市場も分散しているといえる。

以上のように、栽培地域と取引市場はおおむね分布が重なり、特定の地域に生産の集中する作物は当該地域の市場での取引が卓越し、広汎に栽培される作物においてはその取引市場も広汎に分布する傾向が認められた。すなわちカルナータカの多くの市場が当該地域の生産量を背景とした産地市場的な側面を持っているといえる。

一方、このような傾向に沿わない例も認められた。ジャガイモとタマネギがそのケースである。カルナータカ州におけるジャガイモの産地はハッサン県が首位で80年代後半から90年代にかけて生産量シェアの28.6%を占める。ついでベルガウムが21.4%, コラールが10.8%, ダルワドが10.4%で、これら5県でシェアの約7割を占める。しかし、最大の取扱市場はいずれの県でもなく、バンガロール市場である。その取扱量17万トン余は2位のベルガウム市場の6万トン余、3位のハッサン市場の4万トン余、以下マルール(Malur)市場(コラール県)の2万トン余、4位のフブリ(Hubbli 市場)(ダルワド県)の2万トン余を大きく上回る。同様にタマネギの首位産地はシェア22.6%でチットラドウルガ、2位は17.9%でビジャプル、3位は14.4%でダルワドの各県であるが、ここでも取扱量の圧倒的な首位はバンガロール市場である。ちなみに同時期のバンガロールルーラル県の生産量のシェアは0.2%, バンガロールアーバン県をあわせても0.3%にすぎない。これらでは生産地域の分布と取引市場の分布が合致せず、特にバンガロール市場への集中が際だっている。バンガロールアーバン県は州内で最大の人口を擁する(表2)ばかりでなく、同市は全インドでも、ムンバイ、デリー、コルカタ、チェンナイに次ぐ人口第5位の都市であり、近年特にIT拠点としてその成長が注目されている。これを勘案すると、巨大なバ

ンガロール市場の取引量は近隣の生産量に支えられて存在するというよりも、その巨大な消費量に牽引されて存在する。すなわち消費地市場としての性格を有するものであることが推察される。産地市場として位置づけられる他の多くの作物の市場とは異なり、バンガロール市場がジャガイモやタマネギの取扱においては消費地市場として機能していることが、この市場の持つカルナータカ州の農産物市場の分布における特徴である。

同時に、バンガロール市場の消費地市場としての性格が顕著に認められる品目の特徴として、保存期間が相対的に短く端境期の存在する野菜類であることが指摘できる。一方、米をはじめとし、トウジンビエやシコクビエなど後背地の生産量と対応関係を示す多くの品目は穀物であり、保存が容易である。また、バンガロールの消費地市場としての性格が確認できたトウガラシは、乾燥することで長期保存が可能となるほか、きわめて単価の高い作目（表1）である。保存や輸送の容易な穀物や伝統的な商品作物に比べて、保存が困難で端境期の存在する野菜類では、端境期を埋める遠隔産地からの長距離輸送による入荷が実現し、新たな流通体系が構築されつつある

表2 カルナータカ州の県別人口および主要市場所在地の人口（2001年）

県/District名	主要市場の所在地名	人口(千人)
Belgaum		4207.3
	Belgaum	399.6
Bagalkot		1652.2
	Mahlingpur	30.9
Bijapur		1808.9
Gulbarga		3124.9
	Gulbauga	427.9
	Chittapur	27.0
	Sedam	31.5
	Yadgir	58.8
Bidar		1501.4
	Bidar	172.3
Raichur		1648.2
	Raichur	205.6
Koppal		1193.5
	Koppal	56.1
Gadag		972.0
Dharwad		1603.8
	Hubli	786.0
Uttara Kannada		1353.3
Haveri		1437.9
	Byadgi	25.7
	Ranibennur	89.6
Bellary		2025.2
	Bellary	317.0
Chitradurga		1510.2
	Challakere	49.1
	Hosadurga	22.5
Davanagere		1789.7
	Davanagere	363.8
	Harapanahalli	41.9
Shimoga		1639.6
Udupi		1109.5
Chikmagalur		1139.1
	Kadur	30.8
Tumkur		2579.5
	Tumkur	248.6
Kolar		2523.4
	Kolar	113.3
	Malur	27.8
	Chikkaballapur	54.9
Bangalore		6523.1
Bangalore Rural		1877.4
Mandya		1761.7
Hassan		1721.3
	Hassan	117.4
	Arsikere	43.1
	Holenarasipur	27.0
Dakshina Kannada		1896.4
Kodagu		545.3
Mysore		2624.9
	Mysore	742.3
Chamarajanagar		964.3
Karnataka 州合計		52734.0

資料：The World Gazetteer (<http://www.world-gazetteer.com/home.htm>) 他

ことが指摘されている（荒木，1999）。この観点からみて，カルナータカ州においても大消費地を抱えるバンガロール市場で，穀物よりも端境期の顕著なタマネギやジャガイモ，あるいは価格の高いトウガラシの取扱量が膨らむことは充分示唆に富むといえる。

IV. 主要農産物市場における入荷量と価格の推移

本章では，個々の市場ごとの入荷量と価格の変動について検討する。取り上げた品目は先に示した11品目のうちトウガラシ，トウモロコシ，アラハル豆，シコクビエ，ジャガイモ，タマネギである。図3～8は，それぞれの品目における主要な取引市場の1997年～2001年にかけての5年間の月別入荷量と価格の変動を示したものである。

1. トウガラシ

まずトウガラシ（図3）であるが，市場はバンガロールの他に北からライチュール県のライチュール市場，ダルワド県のフブリ市場，州内最大のハベリ県のビヤドギ市場，チットラドゥルガ県のチャラケレ（Challakere）市場である。既に述べたように，ビヤドギ市場は州内最大の生産地域に位置し，入荷量も州内で群を抜いている。特にビヤドギ市の人口がわずかに25.7千人で，ここに示した市場の中でもとりわけ小さな町に位置していることはその産地市場としての性格を顕在化させているといえる。また，月別に入荷量の推移も雨季と乾季の間で周期的な動きを見せ，トウガラシという作物の端境期をよく反映している。同様のパターンは入荷量こそ違うものの，フブリ市場やチャラケレ市場においても認められる。これに対してバンガロール市場の入荷量の動きはやや異なる。多少の変動はあるものの，端境期は明確ではなく，1年を通じて入荷が維持されている。これはビヤドギ市場などが周辺に一大産地を抱える産地市場であるのに対し，バンガロールはむしろ巨大な消費人口を抱える消費地市場（表2）としての側面が強いためと考えられる。すなわち，収穫量が市場の入荷量に直接反映するのではなく，1年を通じた継続的な消費量が反映したものであるといえる。

一方，価格の変動についてはいずれの市場においても入荷量の多寡と連動した上下を認めることが難しい。必ずしも端境期の価格が上昇するわけではないからである。これは，トウガラシが乾燥させることで保存が容易なため，入荷量が減っても即座に価格の上昇には連動しにくいと考えられる。また，バンガロール市場の価格が他の市場よりも若干高めで推移していることも，同市場が消費市場的性格を持つことを考えあわせれば興味深い。

荒木一視：インド・カルナータカ州における農産物卸売市場

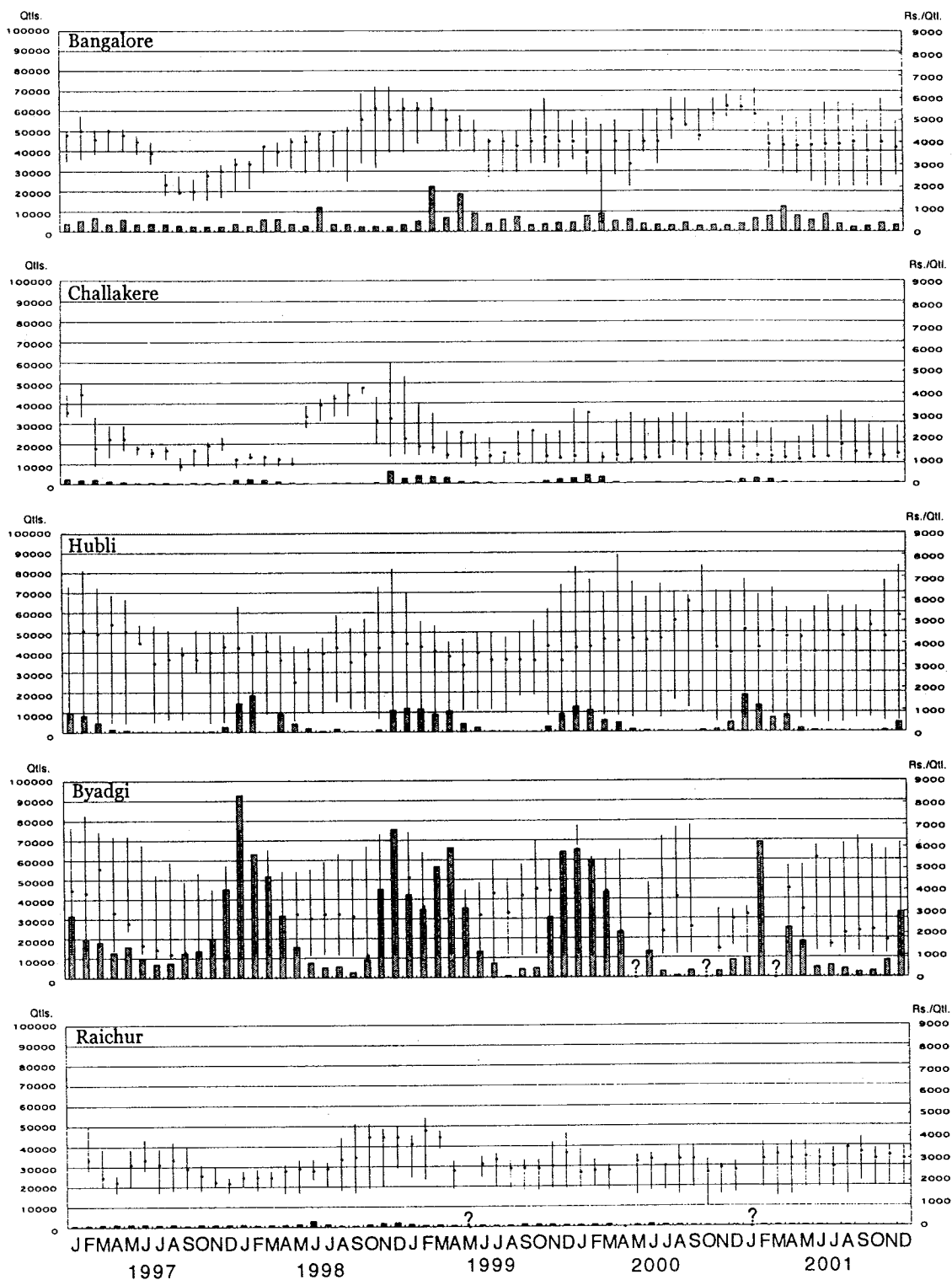


図3 主要市場における入荷の推移：トウガラシ

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注1：左軸には入荷量をキントル(Qtls.)で、右軸には価格(max, min, nodal)をキントルあたりルピー(Rs./Qtl.)で示した。

なお、1キントルは100kgである。

2：図中の？はデータの欠損を示す。

2. トウモロコシ

トウモロコシ（図4）はインドでも一般的な穀物で、中部を中心にした多くの市場で取引が行われている（図2）。ここでは資料の入手できた6市場、すなわちバンガロールの他に北からダバンゲーレ県のダバンゲーレ市場、マイソール県のペリヤパトナ（Periyapatna）市場、バガルコット県のマハーリングプル（Mahalingpur 市場）、コパル（Koppal）県のコパル市場、ハベリ県のラーニベンヌール（Ranibennur）市場をとりあげる。2000-01年度⁵⁾の州全体の入荷量に占めるシェアはバンガロール市場の10.44%以下、それぞれ9.07%、11.67%、1.84%、5.20%、14.40%で、ラーニベンヌール市場が最大の取り引き市場となっている。

トウモロコシの入荷量の変動パターンからいえることの第1として、トウガラシ同様のバンガロール市場の消費市場的性格をあげることができる。州内で比較的トウモロコシ生産の盛んな中北部の市場（ダバンゲーレ市場やコパル市場、ラーニベンヌール市場）では、出荷時期と端境期の区別が明瞭で冬季に入荷が増え、モンスーン期には減少する。これに対してバンガロール市場では端境期に対応した入荷量の変動は確認できるものの、前者ほど明瞭ではなく特に2000年以降では一年を通して安定した入荷量が維持されているからである。こうしたバンガロール市場の消費市場的な性格は、州内のトウモロコシ生産はベルガウム県が主導的な位置にあり、バガルコット県やチットラドゥルガ県がこれに続き、市場分布ともおおよそ重なっている中で、1.8%と州に占める生産シェアの低いバンガロール市が有数の取引市場となっていることからうかがえる。

一方、価格の推移に関しては若干の違いはあるものの、ほぼどの市場でも共通した値動きを示した。北部に位置するマハーリングプル市場から南部に位置するバンガロール市場やペリヤパトナ市場に至るまで、ほぼ同じパターンを示している。これは入荷量のみならず、30.9千人と市場の所在都市の人口も少ないマハーリングプル市場においても例外ではない。消費市場的な性格を持つと考えられるバンガロール市場でやや高めの推移が認められるが、1999年中頃の高騰や2000年以降のなだらかな波形はきわめて近似しており、州の全域を通じて同一水準で連動した取引が行われていることがうかがえる。

3. アラハル豆

アラハル豆（図5）は比較的広い範囲で作られるが、主たる産地は北部で市場も北部に集中する。グルバルガ県のグルバルガ市場、チッタプル（Chittapur）市場、セダム（Sedam）市場、ヤドギール（Yadgir）市場、ビダール（Bidar）県のビダール市場、ライチュール県のライチュール市場が有力市場で、この6市場で州内の入荷量の8割を占め

荒木一視：インド・カルナータカ州における農産物卸売市場

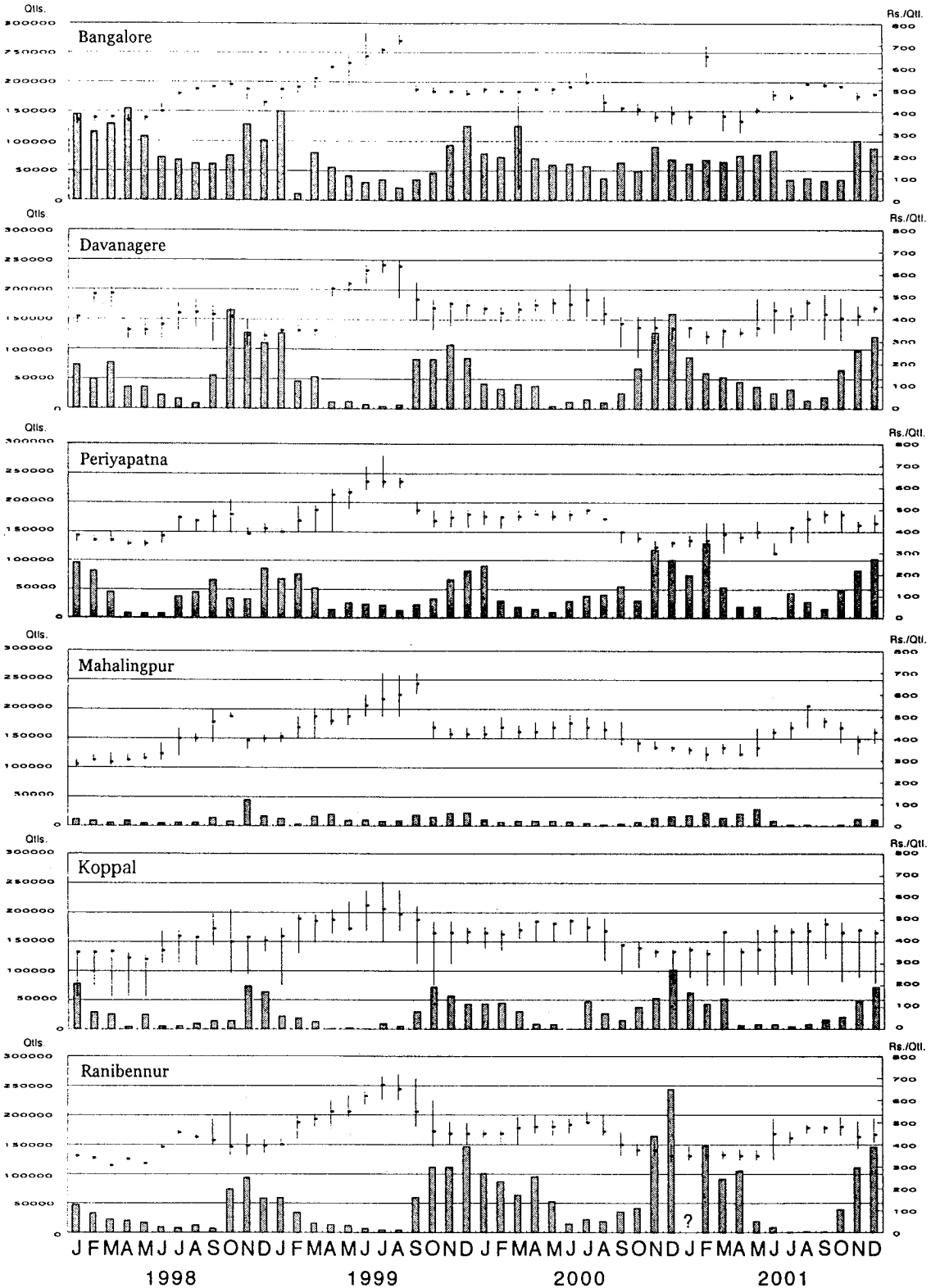


図4 主要市場における入荷の推移：トウモロコシ

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：図3に同じ。

る。また、いずれも有力産地を背景にした市場であり、入荷量も1～3月の収穫期と合致している。

入荷量の推移は6市場ともに共通した動きをみることができる。いずれもが収穫期である冬季に入荷が増え、モンスーン期及びポストモンスーン期には入荷が減少し、月別入荷のほとんどみられない市場も存在する。このような明確な端境期の存在は、いずれの市場も産地市場的な役割を果たしていることをうかがわせるものである。また、価格の推移でも、全6市場が隣接して位置することもあり、ほぼ共通したものとなっている。また、これらの市場所在都市の中で最大の人口を擁するのがグルバルガ市の427.9千人で、ついでライチュール市の205.6千人、ビダール市の172.3千人、ヤドギール市が58.8千人と続き、セダム市とチッタプル市は各々31.5千人、24.2千人である。しかし、入荷量においてはこうした人口規模ほどの開きは認められない。例えば、人口が10倍以上開きのあるグルバルガとセダム間での入荷量の差は3倍程度である。このように、アラハル豆においては市場所在都市の人口を背景とした消費市場的な性格は読みとりにくい。

4. シコクビエ

シコクビエ(図6)は、カルナータカ州が生産量の首位を誇る細粒作物で、特にバンガロール周辺を含む州南部が主たる産地である。市場の分布もそれに対応して、バンガロール市場の入荷が最も多く、これにハッサン県のアルシケレ市場が続く。ここで取り上げるのは他に、北からチットラドゥルガ県のホサドゥルガ(Hosadurga)市場、ダバングレ(Davangere)県のハラパナハリ(Harapanahalli)市場、チッカマガルール(Chikmagalur)県のカドゥール(Kadur)市場、ハッサン県のハッサン市場、ホレナラシプル(Holenarasipur / HN Pura)市場で、いずれも主要産地に位置する。

入荷量の変動からは、アラハル豆のような明確な端境期は認めにくい。これは当地でのシコクビエの収穫期間が9月から翌1月までと比較的長く、さらにラビ作の収穫は5月に可能である⁶⁾ことなどが影響していると考えられる。しかし、ホサドゥルガやハラパナハリ市場では比較的、端境期の存在が明瞭に認められる。双方ともに人口は5万以下でここで示した市場の所在地の中では小規模なグループに属すものの、人口10万を越えるハッサン市場と同程度のシェアを維持することから、産地市場的性格がより強く表現されていると見られる。端境期の存在もこうした背景によるものと考えられる。一方、これらの市場の中で所在都市の人口が多いものはバンガロール市のほかに248.6千人のトゥムクール市、117.4千人のハッサン市があげられる。これらの市場では前者の市場に比べて端境期の存在は明瞭ではない。その一因としてトゥガラシやトゥモロコシと同様の消費市場的な性格

荒木一視：インド・カルナータカ州における農産物卸売市場

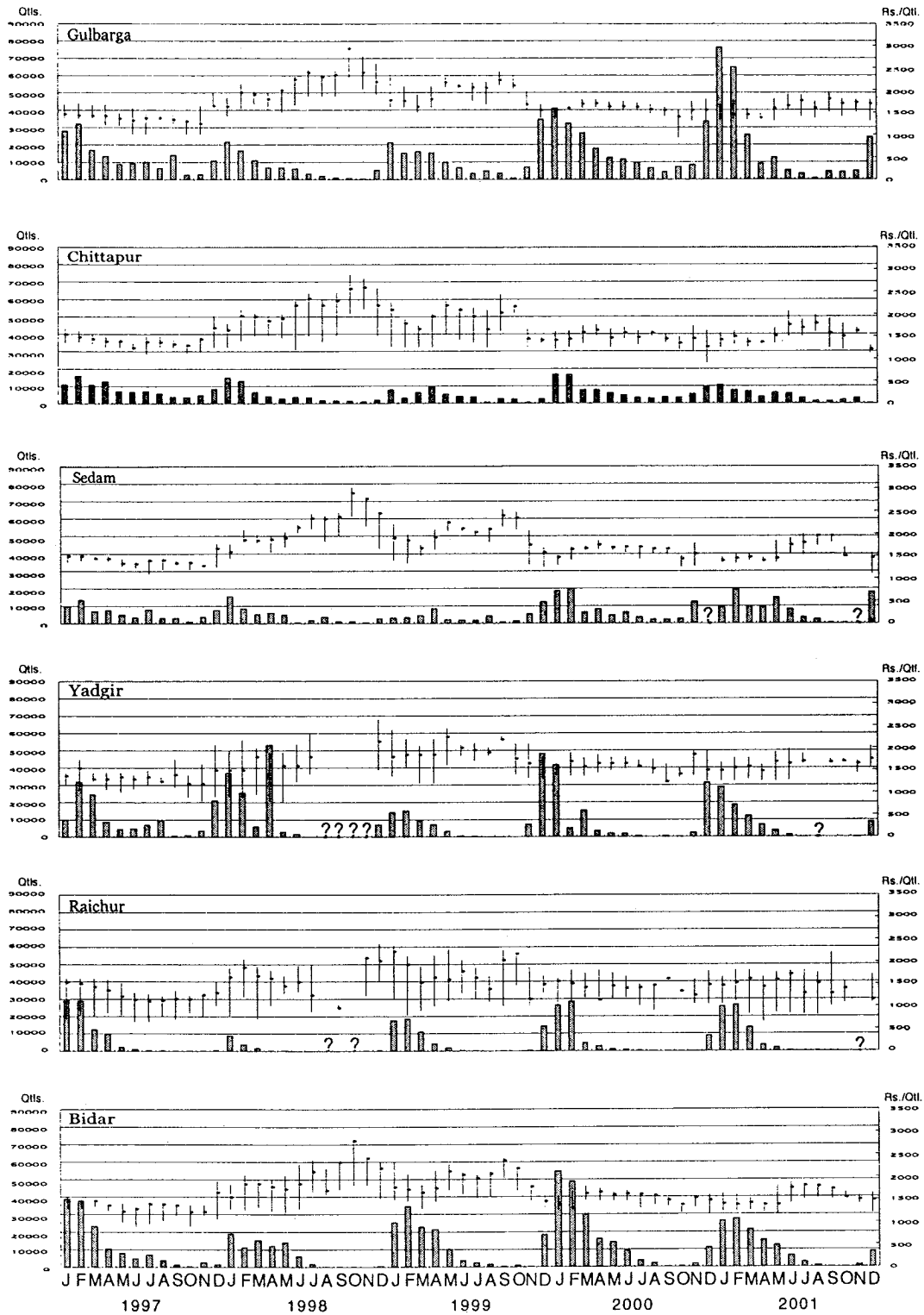


図5 主要市場における入荷の推移：アラハル豆

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：図3に同じ。

荒木一視：インド・カルナータカ州における農産物卸売市場

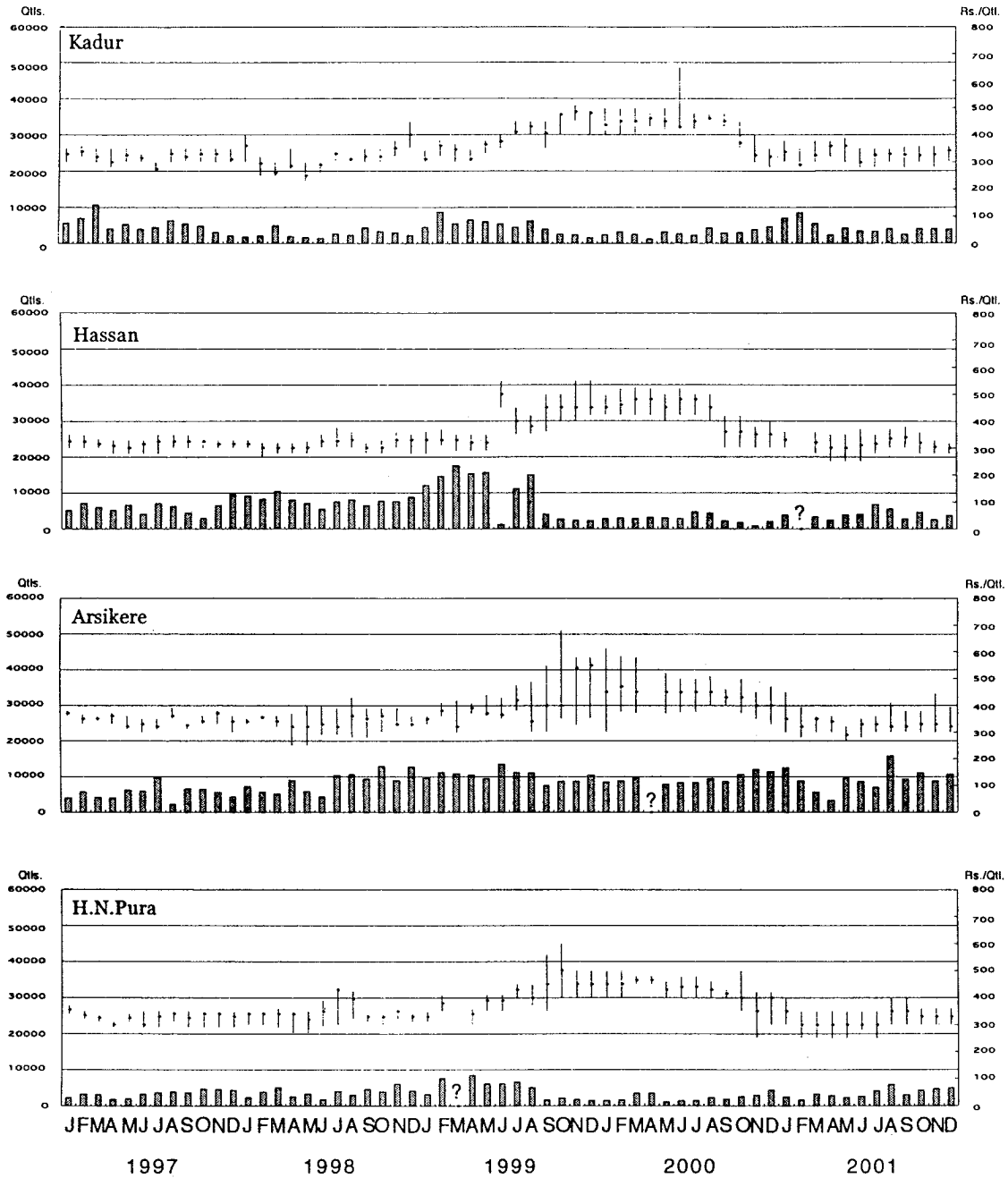


図6-2 主要市場における入荷の推移：シコクビエ

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：図3に同じ。

5. ジャガイモ

以上の商品作物や穀物類に対して、以下では主要な野菜としてジャガイモとタマネギを取り上げる。まず、ジャガイモの主要産地はベルガウム県とハッサン県であるが、最大の取引市場はバンガロール市場である。主要産地であるベルガウム県のベルガウム市場と

をあげることができる。事実、いずれの市場でも価格の変動はほぼ平行な関係にあるものの、バンガロール市場がやや高めに推移することもそれを裏付けるものと考えられる。同時にこうした連動した価格変動は、当地でシコクビエが統合された市場圏を持っていることを裏付けるものといえる。

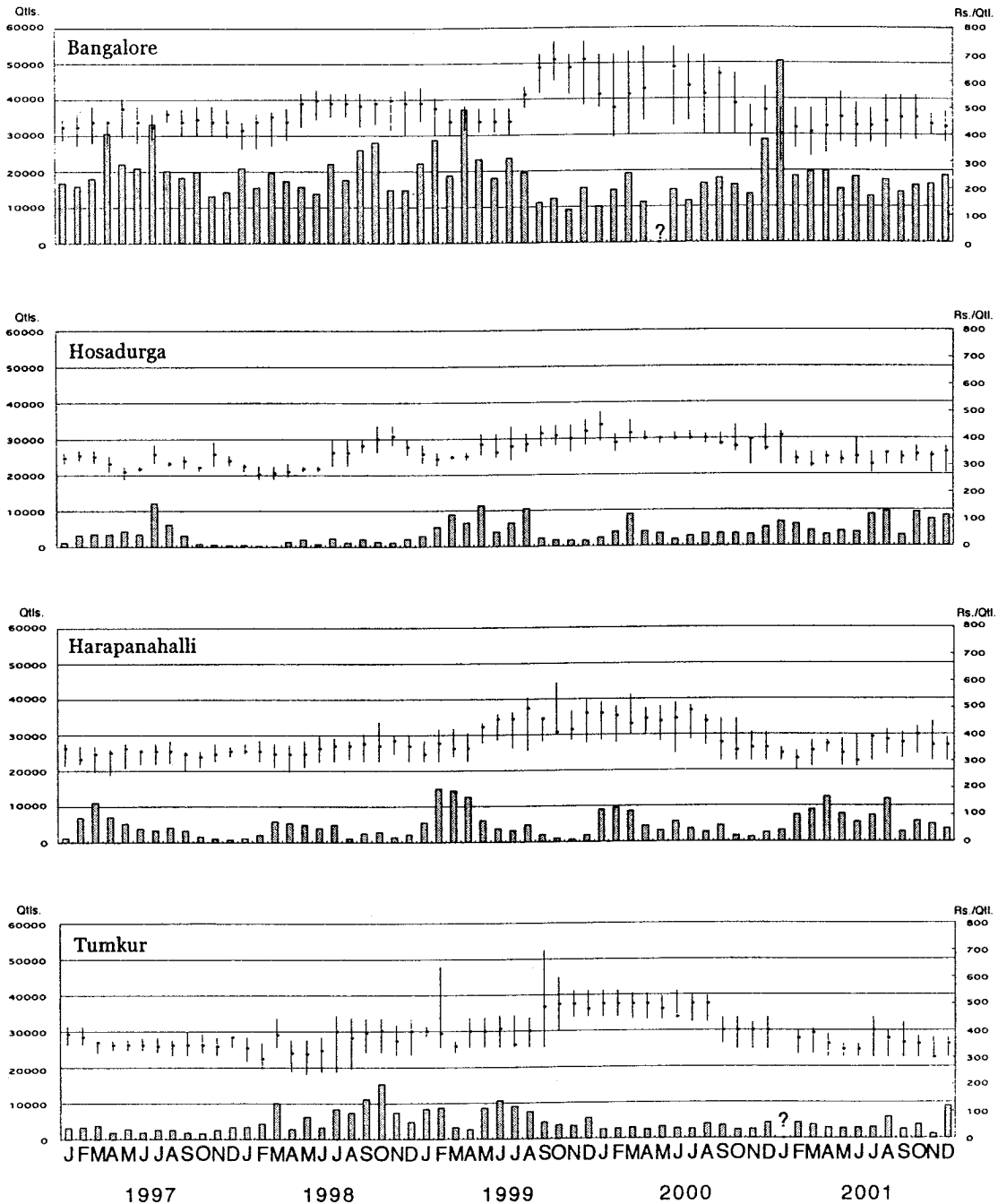


図6-1 主要市場における入荷の推移：シコクビエ

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：図3に同じ。

ハッサン県のハッサン市場はそれに次ぐ位置にあるものの、首位との差は大きい（図7）。これ以下、主要産地としてはダルワド県のフブリ市場、コラール県のコラール市場、マルール市場、チッカバラプル（Chikkaballapur/ CBPur）市場があり、これら7市場で州全体の入荷量の95%近く（2000-01年度）を占める。

ジャガイモの入荷量からは圧倒的なバンガロール市場の入荷量の多さが指摘できる。また、明確な端境期は認められず、通年供給体系を確立した有力な購買力を持つ消費地市場と考えられる。これに続くのがベルガウム市場である。ベルガウム県は州内でも有数のジャガイモ生産地であるばかりではなく、同市の人口は399.6千人と40万近く、この地方では有数の規模を持つ都市である。こうしたことがバンガロールに次ぐ入荷量の背景にあるものと考えられるが、産地市場的な性格を持たないバンガロール市場に比べて、端境期のパターンが比較的良好に認められる。同様に主要産地でありながら、所在都市の人口規模が117.4千人とより少ないハッサン市場では、端境期の存在はさらに明瞭である。同様に州における生産シェア10%程度のコラール県に位置し、所在地の人口が27.8千人のマルール市場でも端境期は明確である。一方、同程度の生産シェアを擁するダルワド県にありながら、所在地の人口が786.0千人にのぼるフブリ市場では明確な端境期が認められない。こうしたことから、ジャガイモにおいては、産地市場的な性格よりも、所在地の人口規模の影響を受けた消費市場としての性格がより強調され、その一方の極にバンガロール市場を位置づけることができる。

その際、野菜がすでに述べた穀物類などと比べて腐敗性が高いということを考えあわせれば、本来、ハッサンやマルール市場のようなパターンを示すべきものが、端境期が不明瞭になることの持つ意味はより大きい。穀物などに比べて腐敗性が高く輸送が困難な品目が、通年で供給されることの背景には、それに応じた強力な需要の存在を想定できるからである。

価格の変動では、産地市場的な性格があったとしたマルールやコラール市場では、入荷が増えると価格が下がり、入荷が減ると価格が上昇するという端境期に対応した値動きを認めることができる。しかし、バンガロール市場を始めその他の多くの市場では価格変動の周期的なパターンは認めにくい。そうした中で特徴的なのは多くの市場で1998年に価格の高騰を見ることである。これは後述する「タマネギ危機」を引き起こした天候不良の影響と考えられる。野菜類は細粒作物に比べると保存が困難で長距離輸送のコストも大きい。こうした性格により野菜類は価格の変動において天候不良などの影響を直接的に受けやすいと考えられる。実際、同時期のシコクビエの価格には大きな変動が認められない。これは、保存や長距離輸送に優れる細粒作物がいくらかなりもとそうした影響を吸収したためと見ることができる。

荒木一視：インド・カルナータカ州における農産物卸売市場

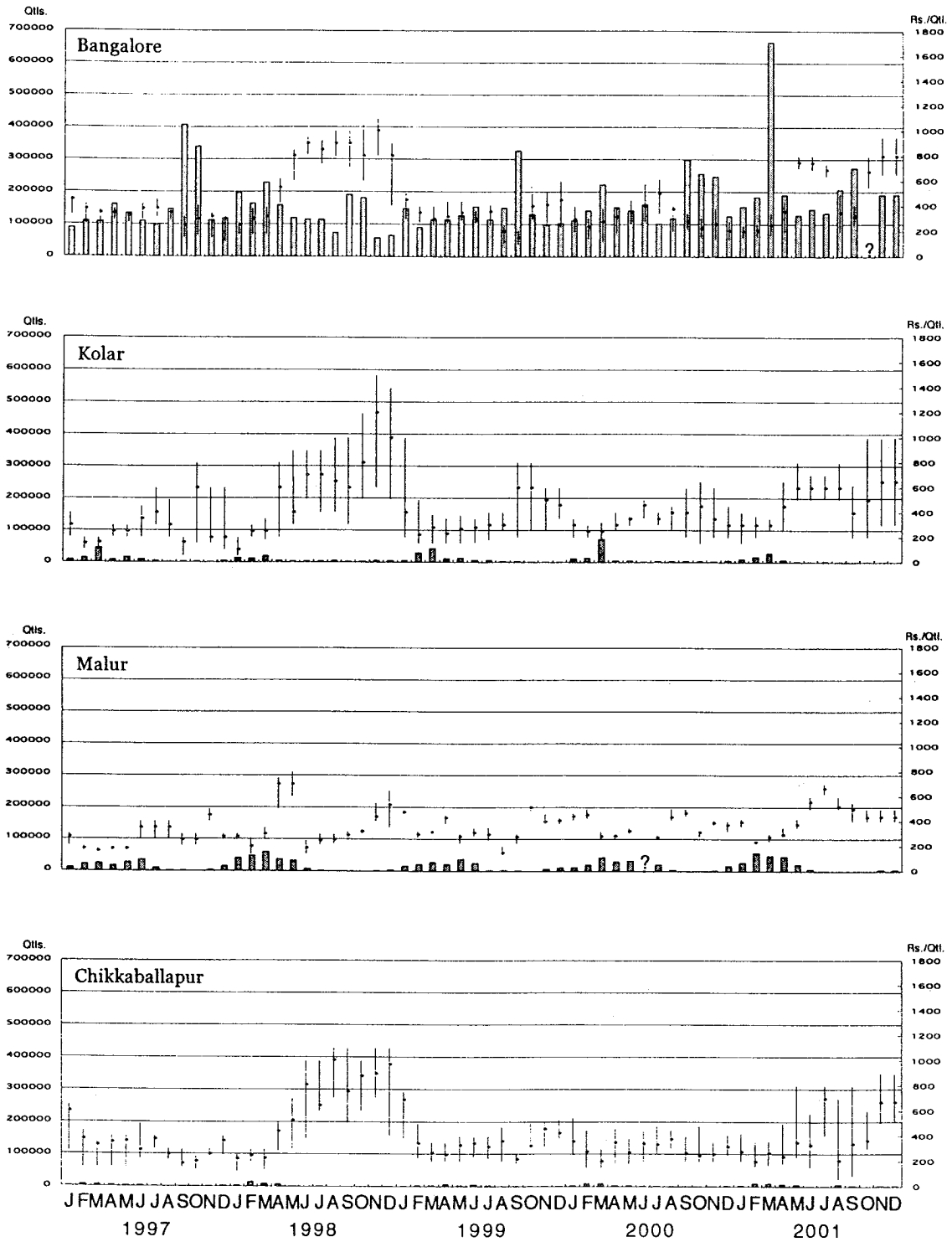


図7-1 主要市場における入荷の推移：ジャガイモ
 資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore
 注：図3に同じ。

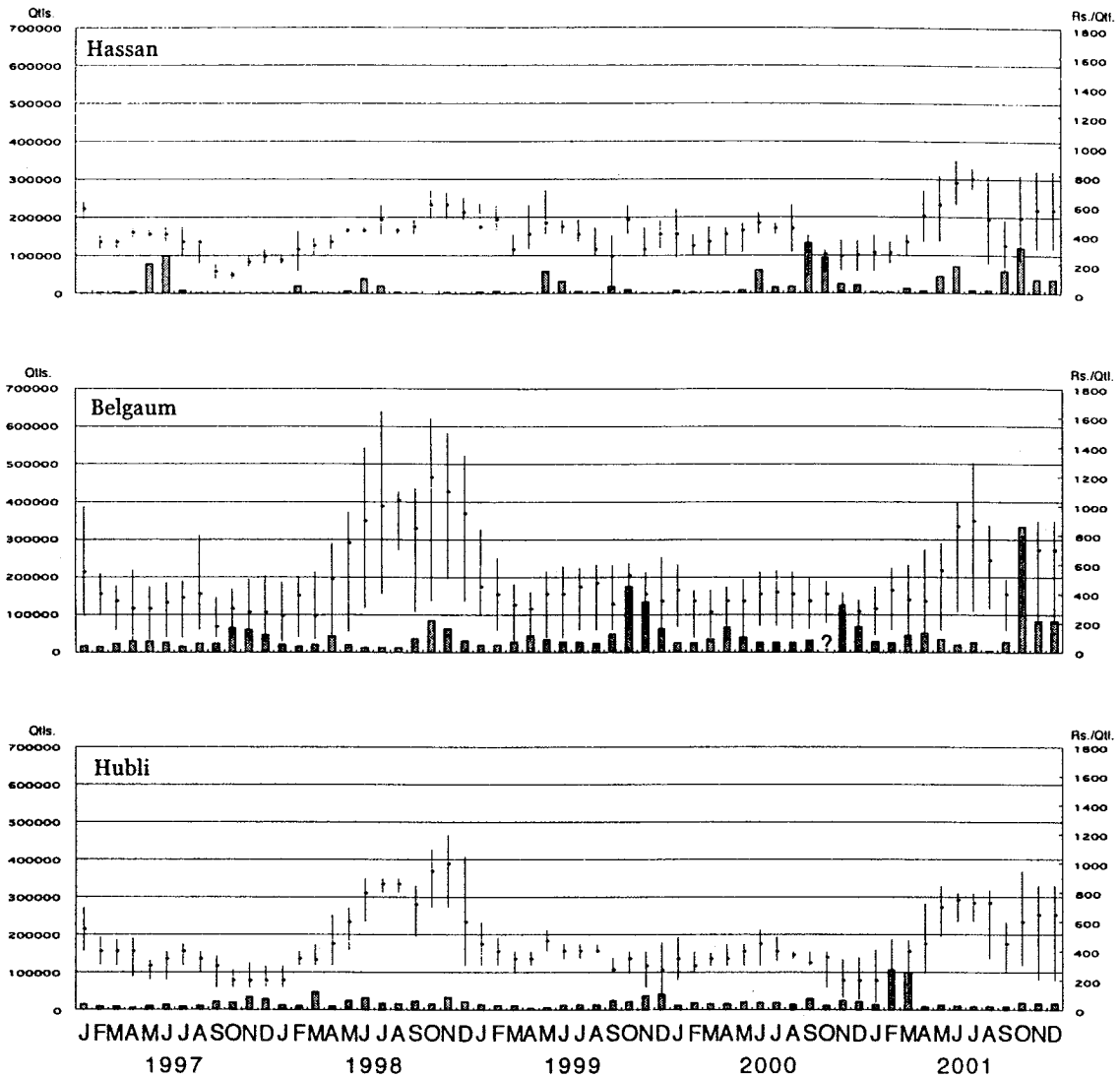


図7-2 主要市場における入荷の推移：ジャガイモ

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：図3に同じ。

6. タマネギ

ジャガイモとならぶ主要野菜であるタマネギ（図8）においてもバンガロール市場の位置は大きく、最大の産地はチットラドゥルガ県であるが、バンガロール市場が最大の市場である。この他には北からベルガウム市場（ベルガウム県）、フプリ市場（ダルワド県）、ベラリー市場（ベラリー県）、ダバンゲーレ市場（ダバンゲーレ県）、ハッサン市場（ハッサン県）、マイソール市場（マイソール県）があるが、首位との間には大きなシェアの開きがある。

入荷量の特徴もジャガイモと同様に、バンガロール市場の突出と端境期の不明瞭な、言い換えれば一年を通じて比較的安定した入荷が確保されたパターンを指摘できる。州内で

荒木一視：インド・カルナータカ州における農産物卸売市場

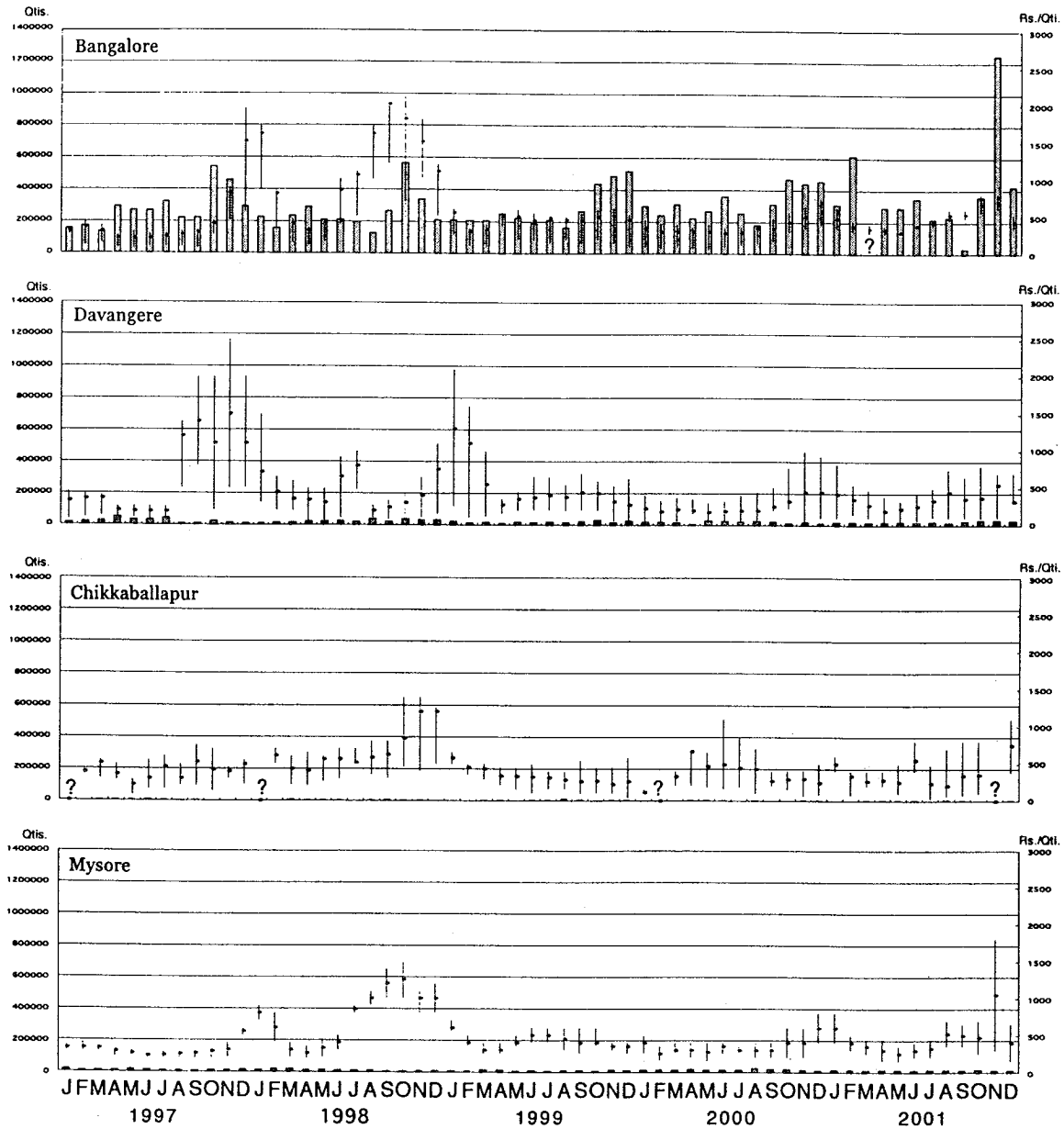


図8-1 主要市場における入荷の推移：タマネギ

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore

注：図3に同じ。

有数の生産を誇るダルフド県に位置するフブリ市場では比較的明瞭な端境期の存在を見ることができ、それ以外の市場では端境期を認めることは難しい。また、742.3千人の人口を擁するマイソール市を始め、ベルガウム、ダバンゲーレ、ベララーの各市の人口は30～40万の水準にあり、多くの市場が比較的大都市に位置していることも、この品目の特徴である。以上は、商品作物や穀物類で所在都市の人口が少ないながらも所在県の有力な生産力を背景に産地市場的な性格を有する市場が多く見られたこととは対照的であると

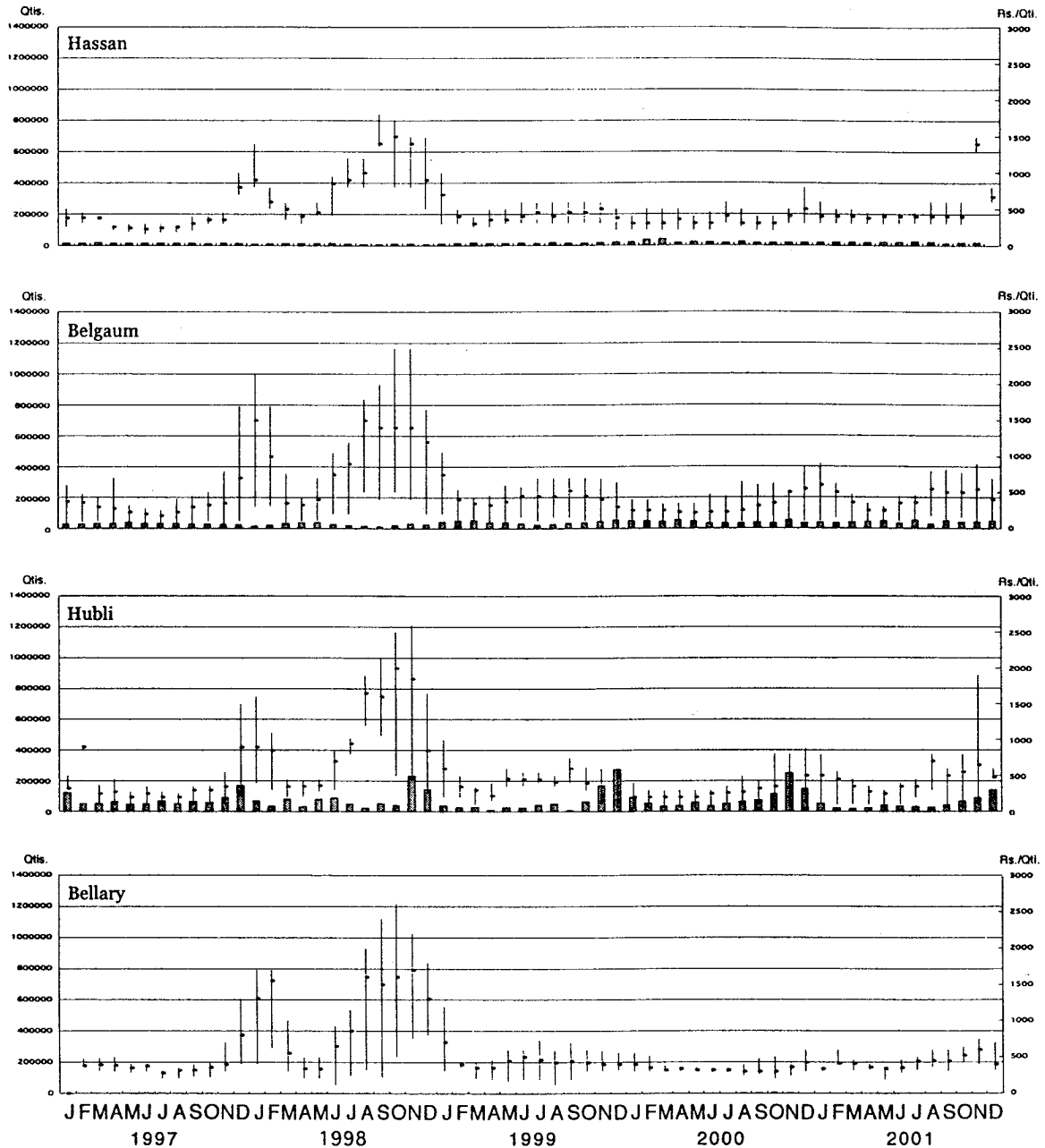


図8-2 主要市場における入荷の推移：タマネギ

資料：Karnataka State Agricultural Marketing Board, Bangalore
 注：図3に同じ。

いえる。

一方、価格においては1998年において大きな変動が認められるが、これは周年的な変動ではなく、いわゆる「タマネギ危機」の影響であると考えられる。「タマネギ危機」とは1998年に全国的なタマネギ不足が顕在化し、価格の高騰が政治問題にもなった出来事である。豪雨による天候不良が直接の原因といわれているが、この価格上昇はインド全域で

連動して生じ、単なる地域的なタマネギ不足によって生じたものではないことがすでに指摘されている（黒崎・荒木，2002）。すなわち，地域的な生産量の減少が，全国的な危機に連動してしまう農産物流通体系が機能していることをうかがわせるものである。図8に示される1998年の価格の大きな変動もこの農産物流通上の混乱を反映したものと見える。さらに，図8からは州の北部に位置するベルガウム市場から南部のバンガロール市場やマイソール市場まで，大消費地に位置するバンガロール市場から州の有力産地に位置するダバンゲーレ市場やフブリ市場まで，あるいは人口54.9千人で小規模都市に位置づけられるチッカバラプルまで，おしなべてこの価格の上昇が認められる。これはこの時期の価格上昇が全国的なものであると同時に，特定地域内においても市場の性格やその所在都市の規模を問わず認められた現象であるといえる。

V. おわりに

本研究ではカルナータカ州の主要な農産物を取り上げ，市場の分布と規模及び主要市場における最近5年間の入荷動向を検討した。その結果，得られた知見は以下の通りである。

市場の分布からは穀物や商品作物類では有力産地に立地する傾向が一般的であったのに対して，野菜類であるジャガイモとタマネギでは消費地型の市場，特にバンガロール市場の突出が特徴的である。入荷動向のうち，量的な側面からは産地市場と消費地市場という2つの入荷量のパターンが読みとれた。産地市場は季節による変動が大きく，作物の収穫期と端境期の影響が明瞭に見て取れるのに対して，消費市場ではむしろ1年を通した需要を反映したパターンが見られた。総じて，その傾向はバンガロールを一つの極として人口規模の多い都市においてより顕著であるといえる。また，価格変動の側面からは，市場の規模やロケーション，消費地市場か産地市場かといった性格を問わず，全般に価格の動きが連動していることを指摘できる。

総じて，穀物類や商品作物類と野菜であるジャガイモ・タマネギの差異が明確に認められたことは興味深い。端境期の明確な産地市場に対して，消費地市場としての性格が強いと端境期は不明瞭になるということはすでに述べたが，通年供給体系が古くから確立された穀物類に比べ，腐敗性が高い野菜における端境期の不在は特に注目される。その背景には有力な都市の需要がもたらした新たな流通体系が存在すると考えられるからである。つまり，「中産階級の出現」として指摘されている（伊藤・絵所，1995）ような，より強い購買力を持った消費者層が形成されていることが想定できる。端境期のある農産物を通年

で消費したいというような、いわゆる「中産階級」のより付加価値の高い消費指向がすでに存在しているのである。その際、保存や長距離輸送が容易で古くから通年供給体系が構築されていた穀物や香辛料などの商品作物に比較して、腐敗性が高く保存や輸送に不向きな生鮮青果物においては、よりこうした「中産階級」の消費の影響がより顕在化すると考えられる。それが、ジャガイモやタマネギに見られるようなバンガロール市場の突出として現れているといえる。

このようにジャガイモとタマネギで一大消費地市場であるバンガロール市場が突出していることは、穀物や商品作物に比べて腐敗性が高く、従来ローカルな市場圏を構成していたものが、「中産階級」によるといわれる新たな需要に牽引されてより広域的な入荷圏が形成されたことを反映していると解釈できる。しかし、このことは同時に別の問題をも孕むものである。多くで確認できた価格の連動、特にいわゆる「タマネギ危機」による価格の高騰が州内に広く認められたことがそれである。大都市の需要に牽引された通年供給を実現する広域入荷圏の形成は、同時に供給サイドのローカル／リージョナルな問題をより広域の、この場合は全国的な、問題へと連動させてしまう体系を構築したということでもある。

[付記]

現地調査においてはマドラス大学（当時）の S.P. スパイヤー Subbiah 教授とバンガロール大学の B. エスワラッパ Eswarappa 教授には大変お世話になった。現地での聞き取り調査や資料収集ではバンガロール大学院生諸氏に手伝っていただいた。また、カルナータカ州農業マーケティング局では資料を提供していただくとともに、質問にも答えていただいた。関係者各位に感謝いたします。

なお、本研究を進めるにあたっては、平成13・14年度科学研究費補助金（基盤研究 A，研究課題：経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造，研究代表者：岡橋秀典，課題番号：13372006）による補助をうけ、骨子は2003年3月の日本地理学会春季学術大会において発表した。

注

- 1) 荒木 (1999) ではアザッドプルと日本語表記した。これは当市場の位置するデリー北西部の訛による発音ににせて表記したためであるが、Azadpur の日本語表記は「アーザードプル」が一般的に用いられていることから、本研究でも「アーザードプル」表記を採用する。
- 2) 州内には27の県があるが、その全てに対象市場が分布しているわけではない。
- 3) ここでいうトウガラシは乾燥させたもので生のもの（青トウガラシ）とは区別している。
- 4) 以下の州別シェアに関してはいずれも同資料による。

- 5) インドの農業統計の年度は4月に始まり翌3月に終わる。ここでは2000年4月から2001年3月までの意味である。
- 6) "Farm harvest prices of principal crops in India", Directorate of Economics & Statistics, Department of Agriculture & Co-operation, Ministry of Agriculture, Govt. of India による。

文 献

- 荒木一視 (1999) : インドにおける長距離青果物流通—デリーアザッドプル市場を事例として—, 経済地理学年報, 第45巻, pp.59-72.
- 石原 潤 (1987) : 『定期市の研究—機能と構造—』名古屋大学出版会.
- 石原 潤 (2003) : 商業の変貌と自由市場の発展, 石原 潤編 : 『内陸中国の変貌—改革開放化の河南省鄭州市域—』ナカニシヤ出版, pp.54-96.
- 伊藤正二・絵所秀紀 (1995) : 『立ち上がるインド経済』日本経済新聞社.
- 王 志剛 (2001) : 『中国青果物卸売市場の構造再編』九州大学出版会.
- 黒崎 卓 (2001) : 『開発のミクロ経済学』岩波書店.
- 黒崎 卓・荒木一視 (2002) : インドにおける青果物流通 : デリー・アザッドプル市場データの解題. 高根 務編 : 『開発途上国の農産物流通—アフリカとアジアの経験—』アジア経済研究所, pp.17-49.
- 菅沼圭輔 (1995) : 卸売市場が市場経済に果たす役割—中国の青果物流通システム—. 小林康平ほか編 : 『変貌する農産物流通システム』農文協, pp.276-303.
- 高根 務編 (2003) : 『アフリカとアジアの農産物流通』アジア経済研究所.
- 陳 永福 (2001) : 『野菜貿易の拡大と食糧供給—中国・日本の比較研究—』農林統計協会.
- 福井清一 (1995) : バザールから卸売市場へ—東南アジアにおける二つの首都圏市場—. 小林康平ほか編 : 『変貌する農産物流通システム』農文協, pp.210-251.
- 藤田幸一 (2000) : バングラデシュの経済自由化と市場の変容. 絵所秀紀編 : 『南アジア経済の構造と変動』文部省科学研究費・特定領域研究 (A), 研究報告書 No.4, pp.161-177.
- 諸岡慶昇 (1995) : パサール近代化の展望—インドネシアの地方市場から見た変革の動き—. 小林康平ほか編 : 『変貌する農産物流通システム』農文協, pp.252-275.
- Acharya, S. S. and Agarwal, N.L. (1987) : *Agricultural Marketing in India*. Oxford & IBH, New Delhi.
- Acharya, S. S. and Agarwal, N.L. (1994) : *Agricultural Prices; Analysis and Policy*. Oxford & IBH, New Delhi.
- Harriss-White, B. (1996) : *A Political Economy of Agricultural Markets in South India; Masters of the Countryside*. Sage, New Delhi.
- Harriss-White, B. ed. (1999) : *Agricultural Markets from Theory to Practice; Field Experience in Developing Countries*. Macmillan, London.
- Yang, Anand A. (1998) : *Bazaar India; Markets, Society, and the Colonial State in Bihar*. University of California Press, Berkeley.

Wholesale Markets of Agricultural Produce in Karnataka State, India: Analysis of Size, Location and Monthly Arrivals and Prices

Hitoshi ARAKI

We investigated the distribution system of agricultural products in Karnataka State by studying data provided by the Karnataka State Agricultural Marketing Board. We focused on the following factors of wholesale markets: size, location, and fluctuations in price and arrival times.

We concluded that:

- (1) Potatoes and onions are brought to markets in Bangalore in response to consumer demand, in contrast to grains and other commercial crops which are marketed in the major growing centers.
- (2) A supply system, which satisfies year-round demand, has been established to bring produce from outlying areas to the consumer markets. This new system adds grains to the list of commodities that have become available to consumers all year. Note that this newer supply system, which provides fresh potatoes and onions throughout the year, reflects the increased buying power in the major cities of the newly rich, who can afford to pay the transportation costs of perishable produce during off-season months.
- (3) A supply system, which distributes goods over a wide area, is indispensable for maintaining a steady supply of agricultural commodities, especially for products in season. However, poor harvests or inflation in the remote markets can cause problems or disrupt delivery, especially to such big cities as Bangalore. For example the 'onion crisis of 1988'demonstrated that inflationary periods can occur in both small local markets and in the big markets of Bangalore.

インド・バンガロール近郊農村の近代化

澤 宗則・南埜 猛

Modernization of Rural Area in Bangalore Metropolitan Region, India

SAWA Munenori and MINAMINO Takeshi

目 次

- | | |
|---------------------|----------------------|
| I . はじめに | IV . 混住化社会の社会構造・権力構造 |
| II . 事例農村の概要 | V . グローバル化と事例農村 |
| III . 工業団地近接農村の住民属性 | — 「脱領域化」と「再領域化」 |

I . はじめに

インドの経済自由化政策は外資の導入による急激な経済成長をもたらした。これは同時に開発途上国インドは先進工業国を頂点としたグローバル化した経済圏の中に組み込まれることとなった。このことはインド農村にどのような影響を及ぼしたのであろうか。

本稿では、1980年代の経済自由化以降のインド農村の変化を、経済のグローバリゼーションによる空間の再編成の一環ととらえる。一般に、グローバリゼーションとは、空間と時間の圧縮からもたらされる現象を指す。輸送機関の高速化と近年のIT（情報技術）を始めとするコミュニケーションテクノロジーの発達によって「時間と空間の圧縮」(Harvey, D.1989)が加速度的に進み、その結果、ローカルな事象が遠隔地の事象と結びつくことにより、ローカルな文脈から切り離される「脱領域化」が進むとされる。これはローカルな存在を「同一化」、等質化、標準化させる原動力となる。しかしながら「脱領域化」や「同一化」に対抗して、同時に「再領域化」や「差異化」が生じる。例えば、ナショナリズムの先鋭化や流動資本に対して政府がトービン税を課して捕捉しようとする試みなどがナショナルな「再領域化」として挙げられよう。グローバリゼーションはこのような「脱領域化」と「再領域化」、また「同一化」と「差異化」のせめぎ合いをもたらす。このようなせめぎ合いは、ナショナルなレベルにのみ存在するのではなく、リージョナルスケールやローカルスケールなど各空間スケールにおいても生じると考えられる。

本稿では、グローバリゼーションが、空間の再編成をもたらす中での開発途上国インド農村に与えた影響を考察するが、特に、ローカルスケールにおいて農村空間が近代化されることにより「脱領域化」かつ「再領域化」される過程を分析する。この分析において本稿では「近代化」の概念をギデنزの理論を援用する。Giddens(1990)によれば、グローバル化とは、「ある場所で生じる事象が、はるか遠く離れたところで生じた事件によって方向づけられたり、逆に、ある場所で

生じた事件がはるか遠く離れた場所で生ずる事象を方向づけていくというかたちで、遠く隔たった地域を相互に結びつけていく、そうした世界規模の社会関係が強まっていくこと」とされている。この近代化のダイナミズムの源泉には以下の3つがある。まず1つ目に、時間と空間の分離＝時空間が無限に拡大することである。2つ目に、社会システムの「脱埋め込み」が生じることである。これは社会関係を相互行為のローカルな脈絡から「引き離し」、時空間の無限の広がりの中に再構築することでもある。2つ目は1つ目を前提とすると同時に1つ目を促進する。最後に3つ目として、社会関係の再帰的秩序化と再秩序化（再帰性）をもたらすことがあげられる。上記の中で、特に2つ目の「脱埋め込み」がローカルな存在である開発途上国の農村空間の変化を考える際には不可欠の要素となる。つまり、「脱埋め込み」によって、ローカルな脈絡に結びつけられていた時間と空間を切り離し、それを無限の広がりの中に再構築するのである。しかし、これは同時に、「再埋め込み」によって、脱埋め込みを達成した社会関係が、（いかにローカルな、あるいは一時的なかたちのものであっても）時間的、空間的に限定された状況のなかで、再度充当利用されたり、作り直されていくのである。これらの過程の中で、ローカルな農村空間が「脱領域化」かつ「再領域化」されるのである。なお、本稿のようにグローバリゼーションのプロセスをローカルな存在から見ることに、いくつかの意義がある。1つは、グローバル化がローカルな存在を一方向的に規定するのではないことを示すことが出来る点にある。2つ目には、グローバル化の本質やパラドックスはもっとも下位の空間スケールに表れやすいために、その現象をより端的に捉えることが出来る点にある。つまり、開発途上国の農村の実証研究を通じてこそグローバル化の隠れた本質が浮き彫りにされるのである。

ここで、インド農村研究における本研究の位置づけを行う。主として経済学分野でのインド農村の研究テーマに関して宇佐美（1998）は、1）「緑の革命の進展」と農村社会、2）貧困問題と総合農村開発計画（IRDP）、3）カースト・被差別民、4）経済自由化と農業・農村の4つに大きくその関心領域を整理した。本稿で扱うテーマは、4）に属するが、3）とも関連する。

経済学分野においては、経済自由化がインドの農業・農村にどのような影響をおよぼすかに研究関心が集まっている。特に、経済自由化による経済成長が有効なトリックル・ダウン効果を持つか否かが大きな論点の1つである。インド農村の労働市場に与えた影響を分析した宇佐美好文（2002）では、インド農村の就業構造の変化について、①農業から非農業の就業構造シフトが緩慢である、②農村労働市場において多数の農業労働者を抱え、実数・比率においても膨張している、③就業構造とその多様さには大きな地域差があることを、統計資料を用いて実証している。また、農村においては、建設業の成長が建設労働市場を介して農業労働者にトリックル・ダウン効果をもたらしたことが確かめられた。このようには、70年代後半より非農業雇用が拡大している傾向を統計的に分析し、一定の「トリックル・ダウン効果」の存在を確認したが、その底上げ効果は微々たるものであったと結論づけている（佐藤・宇佐美、1997）。

インドの農村地域では建設労働市場を媒介とした雇用吸収にとどまった理由の一つとして考えられるのは、東アジア諸国に認められるような、工業部門における工場労働市場による雇用吸収

が労働需要を増加させ、賃金上昇と貧困開発をもたらすパターンをインドはとらず、(黒崎・山崎, 2002), 工場労働市場による農村地域での雇用吸収は十分ではなかったことがあげられる¹⁾。それ以外の理由としては、カースト制に基づく分業制によるインド固有の社会移動の困難性があげられる。

またインド農村に関する従来の実証的な研究の多くでは、従来から農村に居住する住民を対象とする場合が多く、他地域からの流入者・新住民との関係を含めた考察はあまりなされなかったのが実態である。しかしながら、このような新住民が多く流入した農村地域は、大都市や工業団地の周辺に近年多く認められ、景観的にも経済的にもすでに農村地域とは呼べず、また都市地域ともいえない。このような地域は、人文地理学や地域社会学では「混住化地域」とよばれ、日本を舞台に多くの実証研究の蓄積がある(澤 1990, Sawa and Takahashi 1996, Takahashi and Sawa 1996, 高橋 1997)。そこでの大きなテーマは新住民と旧住民という2つの社会集団の相互作用関係や権力構造の変化である。

経済自由化以降のインド農村に関しては、工業団地に近接し、工業化の影響を受け、また新住民の流入を経験している農村を事例に、筆者らはすでに澤 (1997, 1999a, 1999b, 2003), 澤・荒木 (2003), 南埜・澤・荒木 (2003) において、工業化政策と農村の社会・経済的变化との関係を、農村というローカルな空間と上位の空間との関係およびローカルな権力構造の変質を軸に考察している。ローカルな権力構造については、特にインド特有のカーストシステムと村落の自治組織や経済的利益の配分との関連が、どのように変化してきたかに注目した。具体的には、経済成長期のインドの都市近郊農村における社会・経済システムの変化を、1) 経済活動の大都市圏への包摂, 2) 新住民の流入過程, 3) 相互補完的分業体制の崩壊, 4) ローカル・エリートの権力の低下, 5) 空間スケールとの関係から明らかにした。

本稿では、経済自由化による農村の影響を経済的指標の上昇、例えば、農村労働市場において非農業雇用の拡大や農業労働賃の上昇を検討することにより、その経済的効果の有無を論じる(例えば、佐藤・宇佐美, 1997)のではない。本稿では、1980年代の経済自由化以降のインド農村の「脱領域化」と「再領域化」の過程を実証的に考察する。ミクロな農村実態調査に基づき、社会集団の経済活動および権力構造を軸にし、新住民を含めた社会集団間の相互作用の空間的範囲がどのように変化し、その結果農村集落という領域がどのように変質するのかを考察する。また、農村空間の近代化の過程の中で、ギデンズのいう社会関係の再帰性をみることにより、ローカルな資源の意味がどのように破壊されながら再生産されるのか、つまりグローバル化は意味の書き換えをどのように行ったのかについても考察する。

本稿では、ローカルな空間である農村がグローバルな空間に組み込まれる過程を、経済自由化以降地域計画により造成された工業団地に近接し、新住民の流入が認められる農村を事例に分析する。工業団地の近郊農村では、多様な要素が農村社会を変質させる過程そのものといえ、農村の近代化のプロセスを分析する上で、最適といえる。以上の課題を検討するために、カルナータカ州のバンガロール市郊外の1農村・G村を事例に実証研究を行う。グローバル化の大きな推進力

表1 バンガロールの都市発展

年	面積 (km ²)	人口 (人)	人口密度 (人/km ²)	面積増加率 (%)	人口増加率 (%)
1971	177.30	1,664,208	9,386	-	-
1981	365.65	2,921,751	7,991	206.23	175.56
1991	445.91	4,130,288	9,263	251.50	248.18
2001	531.00	5,686,844	10,710	299.49	341.71

出所：Shashidhar, H. ed. (2001) Census of India 2001 Provisional population total Rural-Urban distribution. series 30.より作成

であるIT産業が集積するバンガロールは、まさに開発途上国インドがグローバル経済に接合した大都市である。その南郊のIT産業が集積した工業団地 Electronics Cityに隣接した農村が事例農村である。2001年9月および2002年12月に現地調査

を行った。

II. 事例農村の概要

1. バンガロールの都市拡大と事例村落

(1) バンガロールの発展

バンガロールは、独立前より政治の中心地であり、また鉄道ならびに道路の結節地として商業の発達が見られた。工業については、独立前にすでに繊維産業の成立が見られた。独立後は中央政府ならびに州政府が主導する工業化政策により、重化学工業を中心として発展してきた。

バンガロールは、2001年において569万人を抱えるインド第5の都市である(表1)。1991年から2001年の10年間に於ける人口増加率は、341.71%とインドの5大都市の中でデリーに続く高い増加率を示している。インドでは、1971年のセンサスより、センサスでは都市集合体(urban agglomeration)のカテゴリーが用いられるようになった。バンガロールの人口が急増するとともに、その市街地域が拡大している(表1)。1971年から1981年にかけては、北のハイデラバード(国道7号線)、東のチェンナイ(国道4号線ならびに鉄道)、南西のマイソール(州道17号線)方面の拡大が見られた。1981年以降は特に南および南東方向への拡大が進んでいる。南東方面への拡大の軸となっているのが、国道7号線である。国道7号線は現在片道2車線への整備が進行中である。この国道7号線沿いには、次に述べるエレクトロニック・シティやボナサンドラ工業団地が立地している。

バンガロールの地域開発は、開発行政に特化した機関バンガロール開発局(BDA)が主導してきた。健全な開発をすすめるために、BDAはバンガロール総合計画を作成し、それに基づいた地域開発をすすめている。最初のバンガロール都市計画は、1984年に総合開発計画(Comprehensive Development Plan)である。その後は、10年おきに見直しをすることとし、1995年に改訂がなされている。この総合開発計画の特徴の一つは、計画対象地域を、都市地域だけでなく、周辺部までに拡げたことであり、住宅地、商業地、工業地、公共地、公園、交通に加えてグリーンベルトを都市周辺部に設定した土地利用を計画している。グリーンベルトにおける土地利用は、原則として、農業、園芸、酪農、養鶏、農家およびそれに付随する建築物に限られている。この都市計

画を受けて、各村のバンチャーヤットへは、グリーンベルトにかかわる通達が出されている。その通達では、グリーンベルト内の集落ならびに集落境より 200 m 以外の区域では、建築許可の交付は禁止されている。

(2) 事例村落の位置

G村は、カルナータカ州バンガロール県アネカル郡に属する。バンガロールからタミル・ナードゥ州のホスールに伸びる国道7号線（通称、ホスール・ロード）沿線の村である。バンガロールから南東に約20kmである。G村にはバスサービスはなく、バンガロールへ出るには、3 km 離れたヘバゴディ村まで行き、そこからバスに乗る。ヘバゴディからバンガロールの中心部まではバスサービスがあり、交通渋滞がなければ、45分から1時間かかる。

本研究の事例村落であるG村は、BDAが設定したグリーンベルトに含まれており、基本的には農業振興地域に位置づけられている。しかしながら、次に述べるエレクトロニックシティに隣接しており、実態は計画とは異なった変容をみせている。

2. 事例村落周辺の工業団地の立地

事例村落周辺に立地する工業団地にボナサンドラ工業団地とエレクトロニックシティがある。ボナサンドラ工業団地は1981年に開設された工業団地である。バンガロールから南東に20km、国道7号線に面している。開設当初は、国道7号線の施設状況が良くないことや、頻繁に発生する渋滞のために、工場の進出が進まなかった。2002年現在、工場の進出は計画の半分にも達していないが、約700の工場が立地している。国道7号線が片道2車線化の整備がなされることで、従来の交通渋滞の問題も解消されることから、今後は工場の進出が見込まれている。ボナサンドラ工業団地に立地した工場の多くは中小工場であるが、シュエトロン（潤滑油）、L & T（セメント）、M. D. R（香辛料）、SKF（ベアリング）といった大工場も立地している。G村とのかかわりでは、縫製工場が女性労働者の雇用に貢献している。

エレクトロニックシティは、カルナータカ州の工業化を推進するために設立されたKEONICS (Karnataka State Electronics Development Corporation)によって開発された電子産業に特化した工業団地である。330 エーカーの敷地内に50の大規模工場ならびに500の小規模工場が立地を予定している。すでにインドを代表するIT企業のInfosysの他、日本の横河電機やドイツのSIEMENSなど外国企業が進出している。インドのIT産業の拠点となっている。将来計画ではエレクトロニックシティ、バンガロール東部に建設されたITパーク (Inter Tec Park)、バンガロール北部に計画されている国際空港の3つをバンガロールの外延道路 (Outer ring road) 結んで、IT コリドーとして地域開発を行うこととなっており、エレクトロニックシティならびにその周辺の工業開発はこれからも発展する状況にある。

3. 事例村落の変容

表2 G村の人口動向

年		1951	1961	1971	1981	1991	2001
世帯数(戸)		54	50	38	51	119	426
人口(人)	男	135	144	99	117	289	1,042
	女	116	119	96	119	234	596
	合計	251	263	195	236	523	1,638
指定カースト(人)	男	n. a.	24	19	n. a.	47	81
	女	n. a.	16	14	n. a.	35	61
	合計	n. a.	40	33	n. a.	82	142
指定部族(人)	男	n. a.	0	0	n. a.	0	24
	女	n. a.	0	0	n. a.	0	5
	合計	n. a.	0	0	n. a.	0	29
識字者(人)	男	21	27	36	41	161	919
	女	1	6	16	15	76	456
	合計	22	33	52	56	237	1,375

*1 推定値, n. a. : データなし

資料: District Census Handbookより作成

表3 G村における調査世帯の新旧別・カースト別人口

新・旧別	カースト・区分	カテゴリー	調査世帯数	男	女	合計
旧住民	Golla	O. B. C.	10	32	27	59
	Gowda	O. B. C.	2	7	8	15
	Reddy	O. B. C.	3	6	6	12
	Tellugu Balajiga	O. B. C.	5	16	13	29
	Adi Karnataka	S. C.	8	19	15	34
	Christian		3	5	5	10
	Muslim		9	31	25	56
	小計			40	116	99
新住民	持ち家層		9	24	22	46
	借家層		51	154	60	214
	小計		60	178	82	260
総計			100	294	181	475

注) O. B. C.=Other Backward Castes (後進諸階級), S. C.=Scheduled Castes (指定カースト)

(1) 人口

表2が示すとおり、G村の人口は、1981年まで、世帯数、人口数ともにそれほど、大きな変化はみられなかった。1961年から1971年にかけては、人口の流出がみられた。1981年から1991年に、人口・世帯ともに2倍以上の増加がみられた。そして、2001年には、世帯数、人口ともに3倍以上の増加がみられた。人口増加を男女別にみると、男女ともに増加しているが、男子の増加が女子の増加を大きく上回っている。1991年の性比は123.5であったのに対して、2001年は174.8に増加している。指定カーストの割合は、15.7% (1991年) から8.7% (2001年) に減少しているものの、実数では増加している。また指定部族も、1991年までは全く居住していなかったが、2001年には24人の流入がみられた。以上のように、G村の人口は1981年以降に急激に人口が増加し、それはとくに男子単身工場労働者の流入によるものである。また指定カーストや指定部族の住民も増えており、住民の構成は多様化している。

表3は、現地調査において質問票調査を実施した100世帯のデータをまとめたものである。セ

ンサスの値と比較すると、調査世帯は全体の23.5%、人口は29.0%にあたる。旧住民については、新住民の流入が増加する1981年の世帯数が51世帯であることから、40世帯のサンプリング数は約半分以上の世帯をカバーしているものと考えられる。聞き取りにより、旧住民の社会集団として、Golla, Gowda, Reddy, Telugu Balajiga, Adi Karnataka, Christian, Muslimの7つの社会集団が確認され、それぞれの社会集団を含むようにサンプリングをおこなった。

宗教的にはヒンズー教徒、キリスト教徒、イスラム教徒が村に住んでいる。ヒンズー教徒の5つの社会集団はさらに行政上の区分において、後進諸階級 (Other Backward Castes) と指定カースト (Scheduled Castes) に分けられる。この村で特徴的なことは、旧住民の中にブラーミンなどの一般カーストを含んでいないことである。もともとの村の中心にはモスクが立地しており、ヒンズー教寺院は村の周辺に立地している。ブラーミンなどの上位カーストの不在や寺院配置より、この村はもともとイスラム教徒を中心とする村であったと考えられる。その後、Gollaなどのヒンズー教徒が流入し、今日のような社会構成が形成されたと考えられる。後進諸階級に含まれる4つのカースト集団のうち、人口割合や土地所有においてGollaが他のカースト集団を圧倒しており、Gollaがこの村でのドミナント・カーストに位置づけられる。

新住民については、持ち家層と借家層に分けられる。ただし人口的には、借家層が大部分をしめる。持ち家層は村のパンチャーヤットとなどの社会組織の構成員が含まれるのに対して、借家層は含まれず、また彼ら自身の流動性も高い。

(2) 集落

村には約200の家屋があり、その建設年をみると、1980年以前に建設された家屋は1割の20家屋しかない。これはこの20年間に家屋の建替えが進んだことと次に述べる借家・アパートの

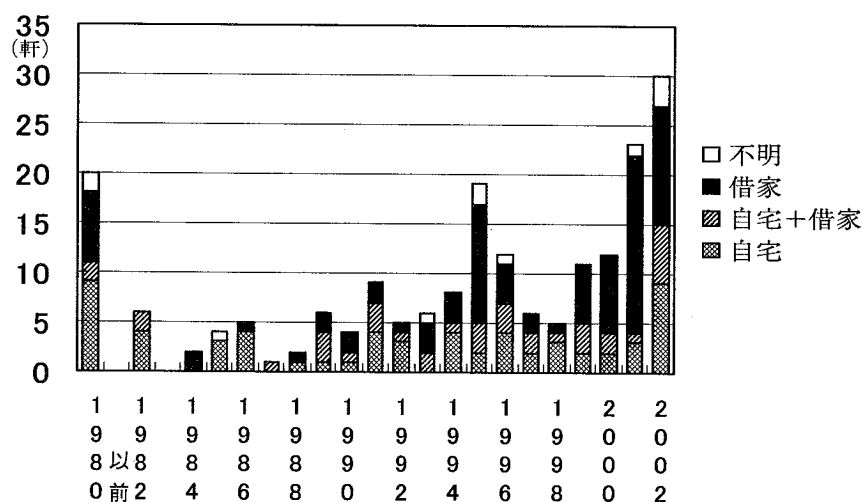


図1 家屋の建設年の推移

出所) 現地調査 (2002年12月) より作成

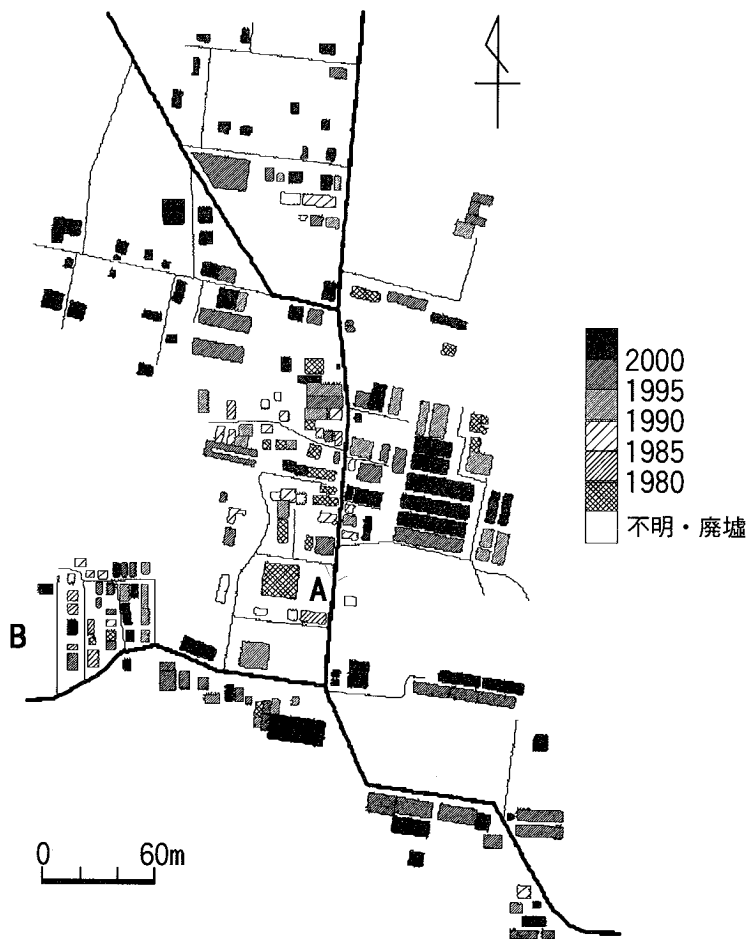


図2 G村の家屋の建設年
出所) 現地調査 (2002年12月) より作成

表4 G村における主要作物の作付け面積の推移

作物名	単位: エーカー		
	1981-82年度	1991-92年度	2000-01年度
シコクビエ	39.0	8.0	8.1
米	13.2	4.2	2.1
トウモロコシ	3.1	1.2	2.1
豆類	2.2	0.3	1.0
野菜	2.2	2.1	0.1
木 (ユーカリ)	32.0	80.2	45.0
非耕作地	17.1	10.4	38.3

出所: 土地台帳より作成

建設ラッシュに新家が増えたことによる (図1)。もともとの集落は、村の中心を南北に貫く道路の西側であり (図2中のA)、建設年の古い家屋が現在もみられる。村の南西のブロック (図2中のB) は、インド政府が1980年代に経済的に貧しい世帯に土地を提供するジャナタ計画によって開発された地区である。村の中心を南北に貫く道路の東側ならびに村の南はもともとは農地であったが、現在は比較的大きなプロットの家屋が多く分布している。これらはいずれも、長屋形式の借家・アパートであり、1995年以降に急激に建設されたものである。村の北のブロックは、長屋形式の借家・アパートに加えて、新住民の持ち家が分布している。調査時点においても17の家屋が建設中であり、それらは借家・アパートならびに新住民の持ち家であった。

(3) 村内産業

村内産業として、まず農業に注目する。G村における主要作物はシコクビエと米である (表4)。1981-82年

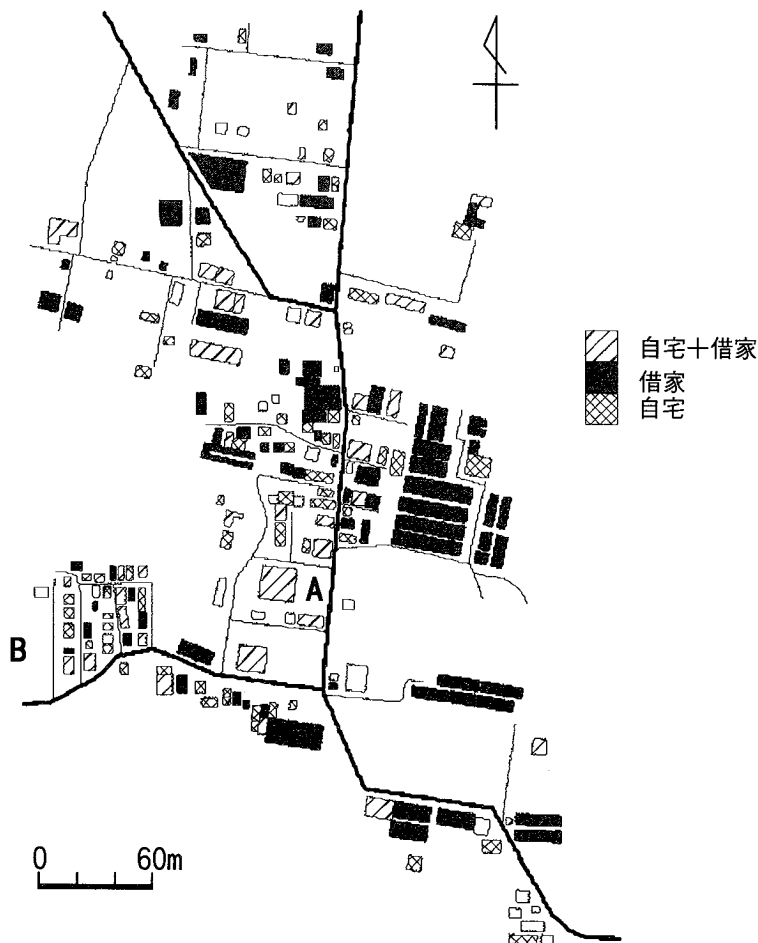


図3 家屋の使用類型

出所) 現地調査 (2002年12月) より作成

度には両者をあわせて、52.2エーカーの作付けがなされていたが、1991-92年度、2000-01年度には大幅に減少している。その他の作物の作付けもわずかで、非耕作地が拡大しており、G村の農業は衰退している。またユーカリなどの木が、1991-92年度には80.2エーカーに増加している。ユーカリの木は、建材あるいは燃料として利用される。2000-01年度には木の栽培も減少している。以上のように、G村の農業・林業は衰退しており、村内産業のなかで、第一次産業の重要性はなくなりつつあるといえよう。

農業・林業の衰退の一方で、重要さを増しているのが、不動産業と商業

である。家屋の使用形態が判明したうちの47.0%の家屋が借家・アパートとして使用されていた。それに加えて自宅の一部を借家・アパートとして使用している家屋が20.0%に達している(図3)。両者をあわせて、村内の家屋の7割近くが借家・アパートとして使用されている。近年では、借家・アパートを目的に、比較的大きな長屋形式の家屋も建設されている。調査時において、借家・アパートの戸数は125に達している。借家・アパートの経営者は、旧住民が約4分の3を占めているものの、新住民による借家・アパート経営もみられる。またこの村には住んでいない経営者による家屋が2割を占めている。家賃は、月250ルピーから1,000ルピーとかなりの幅がある。500ルピーから600ルピーが最も多い家賃帯である。最も安い250ルピーのものは、ほぼ間借りに近い形態のものである。近年建設された借家・アパート専用の家屋は1,000ルピー近い家賃が設定されている。借家層の住民の多くは、複数人で借りている場合が多い。それは家賃への支出を少なくすることや、工場労働者の場合、2交代・3交代制のため、居住

時間が別であり、共同で住んでもあまり問題とならないことが理由である。

借家・アパートに住む借家層の住民の増加とともに、村内の商業活動が活発になってきている。1990年ごろまで、この村には店がなく、調査時に確認された34の店はいずれも1990年代以降の開店である。店の開店は、ここ数年急増しており、2000年以降だけで半数以上の18店を数える。店の経営者は、旧住民だけではない。旧住民以外の経営者は34店の内、18店である。店の多くが雑貨店である。店の開店時間は朝の7、8時頃から夜の9、10時までと設定している店が多い。これは3交代制の工場労働者への対応といえる。また近年は電話ブースを併設する店が増えている。これらは新住民のそれも単身労働者へのサービスであり、かれらの自宅への連絡手段として利用されている。電話料金には夜間割引があるため、夜の11時まで開けている店も少なくない。

Ⅲ．工業団地近接農村の住民属性

本章では、事例村落における多様な社会集団の社会経済的属性を明らかにすることにより住民構成の変化を分析する。社会集団をまず新住民と旧住民に2分し、さらにそれぞれを社会経済的属性により細分化して各集団の特徴を明らかにしたい。

1．新住民と旧住民の属性の比較

新住民と旧住民の社会・経済的特徴の違いについてまず明らかにしたい。男女別年齢構成・学歴・職業の点から比較する。

男女別年齢構成を示した図4によると、新住民は男子20歳代が多い特徴を有している。これは男子単身労働者が多いことによるものである。また、教育水準をみると、新住民の方が学歴は高い。後述するが、新住民男子の場合は、工場労働者となる上で有利であるITI卒業以上の割

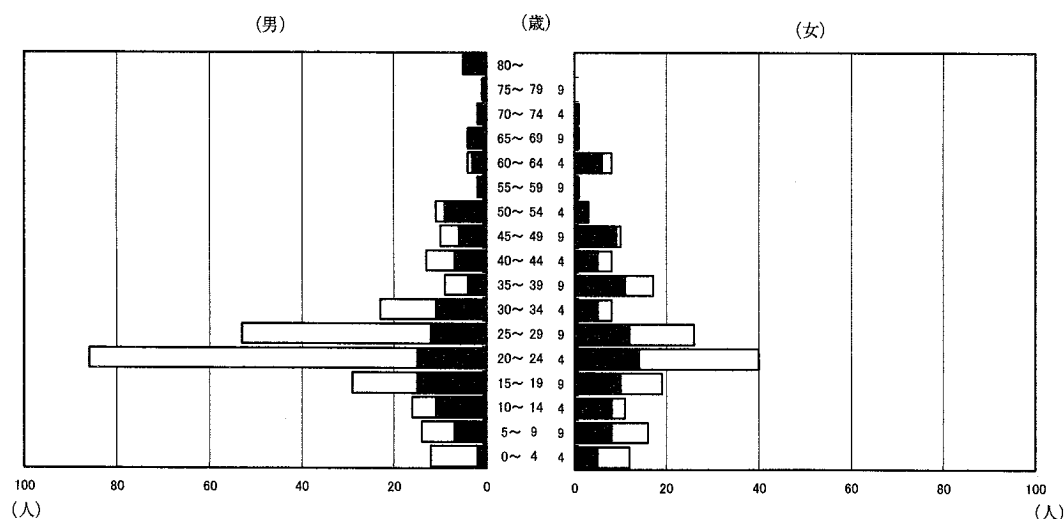


図4 男女別年齢構成
出所) 現地調査(2002年12月)より作成

合が高い。職業構成を比較すると、旧住民は工業労働者とアパート経営・店舗経営が多く、新住民は工場労働者が多い。工場労働者は新旧住民いずれも近接する工業団地に通勤する。ただし、G村はIT産業が集積した工業団地Electronics Cityに近接するものの、IT産業そのものに関わるものは皆無である。これはIT関連の技術者は大学卒業以上の学歴が就業上不可欠であり、このような高学歴者は高収入があり、バンガロール郊外の高級住宅街に居住している。このようにバンガロールは世界のIT産業の主要な集積地であり、その郊外にあるIT産業の工業団地Electronics Cityに近接するG村において、IT産業そのものに技術者として雇用されるものはおらず、工業団地の中でも在来型の製造業の臨時工・日雇い工場労働者や工場のガードマン、さらに庭師や清掃人などの雑業労働者として雇用されるに過ぎない。新住民女子の場合は、主婦、学生や無職が多いが、旧住民女子と比較すると、就業している場合が多い。縫製工場と食品工場の臨時工が主な就業先である。

一方、旧住民に関しては、農家は減少し、かつての農家は農地に工場労働者用のアパートを建設し、また村内の道路沿いに新住民用の店舗を新たに経営する機会が多い。その他には、新住民男子のガードマンとしての就業先を斡旋するコントラクターとして成功するものも現れた。旧住民女子は、主婦、学生や無職が多く、就業している場合は、農業労働者、工場日雇い労働者などである。旧住民は男女ともジャーティとの関連した職種、例えば清掃人との結びつきが一部認められる。

2. 新住民

事例地域における新住民は、II章で述べたように、1980年以降G村に転入した住民層である(図5)。住宅、職業、性の視点から下記のような多様な社会集団に分けることができる。

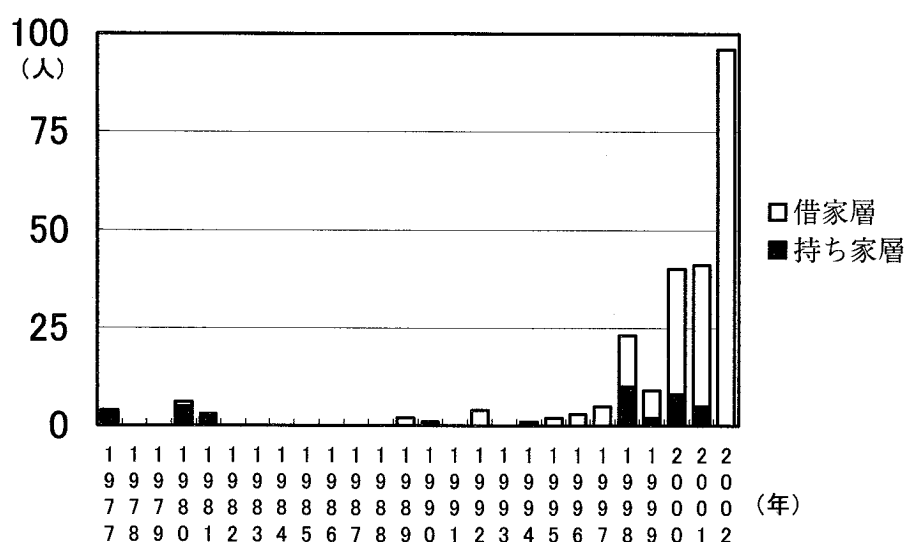


図5 新住民の転入年

出所) 現地調査(2002年12月)より作成

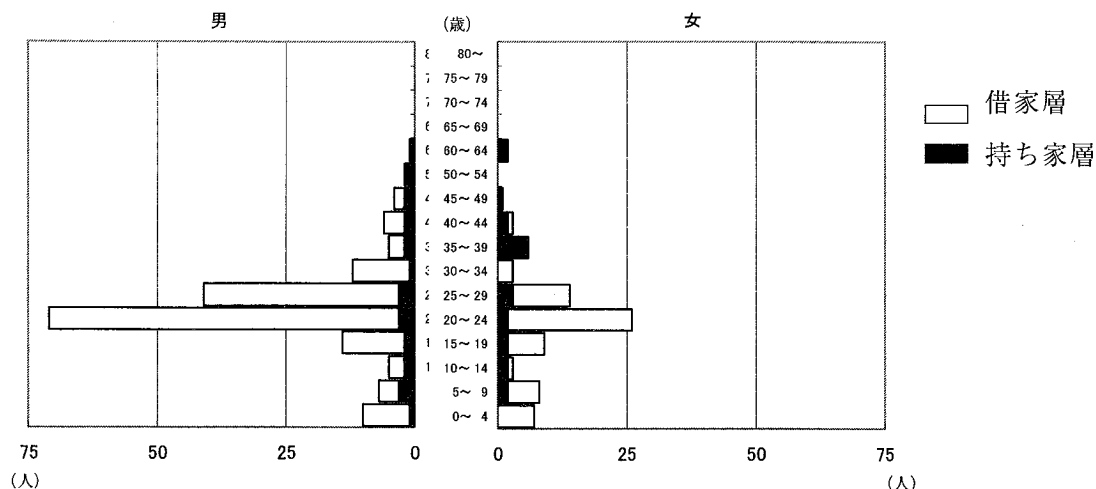


図6 新住民の人口ピラミッド

出所) 現地調査 (2002年12月) より作成

表5 新住民 (借家層) の職業構成

職業	M	F	総計
Agent	1		1
Clerical job	2		2
Construction Labourer	3		3
Driver	3		3
Factory Labourer	80	6	86
Factory Labourer (Electronics)		2	2
Factory Labourer(Food)	2	2	4
Factory Labourer(Garments)	4	13	17
Factory Worker	12		12
Own Business	4		4
Security	19		19
Shop Helper	3	1	4
Stone Cutting Labourer	1		1
House Wife		18	18
NO Job	11	11	22
Student	9	7	16
総計	154	60	214

出所: 現地調査(2002年12月) より作成

(1) 新住民 (借家層)

男女別年齢構成を示した図6によると、20歳代男性が卓越していることがわかる。それ以外では、20歳代女性および10歳未満の男女が多いという特徴がある。これは、20歳代男子労働者が単身居住するケースが多く、それ以外では20歳代夫婦と子どもで家族で居住、20歳代女子労働者が単身で居住というタイプが多いことを示している。転入理由は就職によるものが最多であり、事例地域を選択した理由では、キョウダイ・イトコや同郷者の存在と良質な飲料水

と空気があるという居住環境の良さを重視している。

男女別職業構成を示した表5によると、男子では工場労働者とガードマンがそれぞれ有職者の73%、14%を占める。女性においては、主婦や無職のものが多く、有職者は工場労働者がほとんどであるが、その中でも縫製工場に勤務する比率が54%と最大であるのが大きな特徴である。これらの特徴をふまえて、新住民 (借家層) を以下の3つの類型に区分を行った。

A) 男子単身労働者がアパートを共有して居住

兄弟・従兄弟あるいは同郷者の男子単身労働者が4-5名でアパートの1室を共有して居住してい

る。多くの場合、家賃も折半している。工場で労働者として職を得ることに成功した者が、兄弟・従兄弟あるいは同郷者の男子を呼び寄せ同居する開発途上国農村出身者に一般的に見られる「連鎖人口移動」の形態が卓越している。彼らの学歴はおおむねITI（工業技術訓練校）卒業以上であり、年齢は20歳代が卓越する。近接の工業団地の臨時工・日雇い工場労働者、建設労働者あるいは工場のガードマンが主な就業先である。勤務体系は2交代制あるいは一部で3交代制であり、夜間の資源化が行われている。それに伴い、村内の店舗の営業時間が夜間に延長されつつある。居住歴は平均2年と短く、他のよりよい就業先が見つかるとうすぐ転職しそれに伴い居住地も移動する傾向にある。

B) 女子単身労働者がアパートを共有して居住

兄弟姉妹・イトコあるいは同郷者の女子単身労働者が4-5名でアパートの1室を共有して居住している。多くの場合、家賃も折半している。居住歴は平均1年と極めて短い。20～24歳が多く、学歴はSSLC（Secondary School Leaving Certificate:12年間教育を受けた）以上がほとんどである。これは女子労働者を採用する工場での採用基準が年齢と学歴によるためである。就業先は、縫製工場と食品工場が多い。縫製工場に就職する際には、新たな雇用の情報はその工場に勤務する工場労働者の口コミによって伝達されるに過ぎないため、労働者の同居者にのみ情報が伝わるのが実状である。また、その際にも、あらかじめミシンの作業に関する経験が問われるため、アパートには足踏みミシンがおかれ、雇用に備えてあらかじめ練習をしている。工場労働者として雇用された後、結婚に伴い転居、退職する場合はほとんどである。このため事例村での居住年数が短くなっている。

C) 家族単位で居住

前述のA) 単身男子労働者が結婚した、あるいは出身地から妻子を呼び寄せた形態である。また、同じアパートあるいは同じ村内にキョウダイや親戚が居住することが多く、妻が新規に就業する際にはその情報源となり、お互いに子どもを預けあうなど、就業にさいして相互扶助的な関係が認められる。妻の就業

先は、縫製工場と食品工場が多い。現在の職場はいずれも結婚後に就職したものである。

また、文盲など教育水準が低い男子の場合は、建設労働者や近隣での石工がいる。彼らは共通して収入が低く（建設労働者で月収1,500Rs., 石工は月収600Rs.）建築年の古い低家賃（約400Rs.）のアパートに居住し、すべてが文盲者であり、また事例村落では経済的に低位におかれる

表6 新住民（持ち家層）の職業構成

職業	M	F	総計
Accountant	1		1
Carpenter	1		1
Cultivator	1		1
Factory Labourer	2	1	3
Factory Worker (Production Manager)	1		1
Own Business (Computer)	1		1
Own Business (Contractor)	2		2
Own Business (Shop)	6		6
Policeman	1		1
Teacher		1	1
Rent Collector		1	1
House Wife		11	11
No Job	1		1
Student	7	8	15
総計	24	22	46

出所:現地調査(2002年12月)より作成

ことの多いムスリムが半数を占める。教育水準が低いため、日雇い工場労働者として雇用される機会もなく、低賃金の労働市場にとどまらざるを得ないといえる。居住歴は平均3年と前述の新住民よりはやや長くなっている。

(2) 新住民（持ち家層）

一戸建ての持ち家に居住する新住民である。男女別人口構成を示した図6によると、新住民（借家層）と異なり、30～50歳代の夫婦とその子どもという家族単位で居住していることが分かる。G村への移動年を示した図5と男女別職業構成を示した表6によると、居住歴は約65%が4年以内であるが、1980年に土地を購入して転入した新住民を始めとして、その一部は、事例村内においてアパート経営（9世帯のうち8世帯）や店舗経営（9世帯のうち6世帯）などの自営を積極的に行っている。また、コントラクターとして工場の労働者を斡旋し、高収入（例えば月收入30,000Rs.）をあげることに成功したものもいる。彼らは、総じて居住年数が長く、工業団地に近接する事例農村を投資対象として高く評価し、土地を購入し転入した。村内に土地を所有することにより、旧住民には、村落社会の構成員としての扱いを受けている。一方、近接する工業団地の工場に雇用されるものは、約20%にとどまり、女性はほとんどが専業主婦か学生であり、有職者は教員などに限られる。

アパート経営は月平均3,600Rs.の収入を生み出す高収入源となっている。特にこの村は工業団地に近接するため、アパートの完成前から、入居者が決まり、空き室はほとんどないという状況なので、アパート経営へのモチベーションも極めて高い。教育水準では、男女ともに高学歴であるという特徴を有する。このように、彼らは新住民（借家層）に対して住宅供給・消費財供給・雇用先の斡旋を行うことで、高収入をあげている。

3. 旧住民

男女別ジャーティ別年齢構成を示した図7によると、インド農村一般に認められる「富士山型」人口ピラミッドではない。男女とも20歳代が最も多く、「富士山型」では最大になるべき10歳未満層が少ない特徴がある。これは、旧住民は男女とも20代後半頃に就業や結婚を機会に村外へ流出する傾向があることを示している。男女別職業構成を示した表7によると、男性において工場労働者と店舗経営などの自営業が多いことがわかる。農家や農業労働者は合計しても男性有識者の2割に満たないことから、事例村落において脱農化が進行していることが確かめられる。旧住民を職業から区分すると以下に述べる5つの類型が得られた。なお、旧住民はすべて持ち家であるため、居住形態による区分は必要ない。

(1) アパート経営に特化した大規模農家（地主層）

G村における農作物の作付面積を示した表4によると、近隣での工業団地の造成の影響のもと、「養蚕+シコクビエ」から「ユーカーリ」、そして「アパート経営+耕作放棄地」という変化形態を読み取る

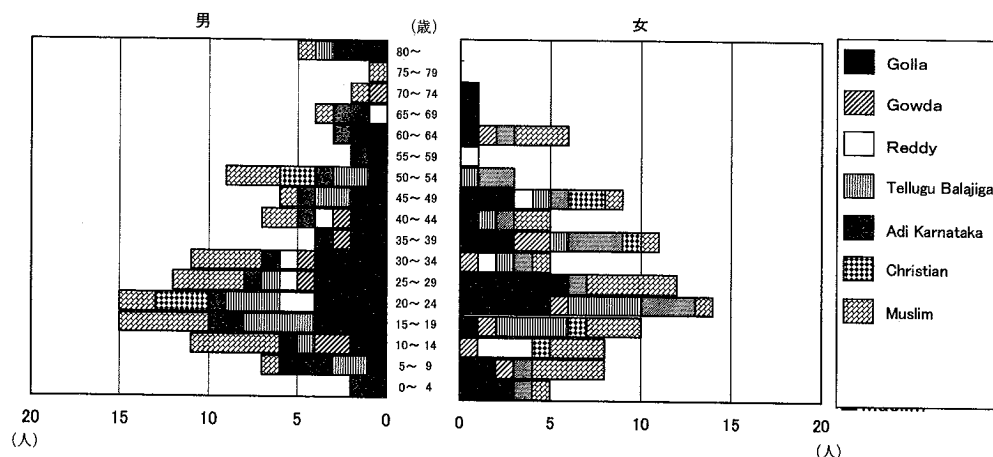


図7 旧住民の人口ピラミッド
出所) 現地調査 (2002年12月) より作成

表7 旧住民の職業構成

職業	M	F	総計
Agricultural Labourer	6	3	9
Carpenter	1	1	2
Clerical	1	1	2
Construction Labourer	8	1	9
Construction Supervisor	1	1	2
Cordinator		1	1
Cultivator	8		8
Driver	5		5
Factory Labourer	8	3	11
Factory Labourer(Electricity)	1		1
Factory Labourer(Gardener)	1	2	3
Factory Labourer(House Keeping)		1	1
Factory Labourer(Machine Operator)	1		1
Factory Labourer(Mecanical)		2	2
Factory Labourer(Sweeper)		1	1
Factory Labourer(Telephone)	1		1
Factory Worker	4	1	5
Labourer	1	2	3
Lawyer	1		1
Milk vendor	1	1	2
Own Business	1		1
Own Business(cable Operator)	1		1
Own Business(Caster Oil Dealer)	1		1
Own Business(Factory)	4		4
Own Business(Security Agency)	1		1
Own Business(Shop)	5	1	6
Own Business(Tractor)	1		1
Own Business(Transportation)	2		2
Own Business(vendor)	2		2
Rent Reciever	2		2
Shop helper		2	2
Stone Cutting Labourer	2		2
Sweeper	1		1
Teacher		1	1
Transportation Labourer	2		2
Vendor	1	1	2
Village Panchayat	1		1
House Wife		39	39
No Job	16	13	29
Student	24	24	48
総計	116	99	215

出所: 現地調査(2002年12月) より作成

ことが出来る。降水量が少ないためG村の農業はシコクビエと桑を作付けし、養蚕も営んでいた。しかし、近隣での工業団地の造成に伴い農業労働者の賃金が上昇した。そこで、工業団地での工場建設に資材として使用するため需要が高まったユーカリを植林することになった。ユーカリは植林しかしその後、2000年頃には、離農化が進行するようになる。耕地はアパートの建設用地となるか、耕作放棄地となった。近隣の工業団地で多くの工場が操業し始め、工場労働者の住宅需要が急増した時期である。この農家の場合、アパート経営は月10,000Rs. 以上の高収入を生み出す。特にこの村は工業団地に近接するため、アパートの完成前から、入居者が決まり、空き室はほとんどないという有利な状況

なので、アパート経営へのモチベーションも極めて高い。また、店舗も経営するなど、いずれも新住民の工場労働者向けのビジネスを展開し、高収入をあげることに成功している。

(2) アパート経営と酪農に特化した大規模農家

この類型は、アパート経営が中心であるが、類型1)のようにアパート経営に特化するには資金不足なため、酪農も行う農家である。また自家消費用の農作物の栽培も行う。酪農は、工業団地周辺での人口急増に伴い生乳の需要も増加したことに対応しているといえる。近隣の工業団地に出荷している。

類型1)と類型2)はいずれも村内の土地なし層を農業労働者として雇用していた。農業を経済基盤としていたG村の農村社会では地主層として彼らの農地における農業労働の雇用を資源に、権力層を形成していた。またジャーティはいずれの類型とも農耕カーストのGollaである。現在は、前述のように離農が進み、自家消費用の農地がわずかに残るばかりである。このため、農業労働者を雇用することも少なく、地主層としての絶対的な権力はすでに失われているといえる。しかしながら、農村の伝統的な行事・祭りや村落パンチャヤットにおいては、依然として大きな力を有している。村落社会の変化についてはIV章で詳述する。

(3) コントラクターとアパート経営

工場のガードマンを斡旋するビジネスを行うものである。同時にアパート経営も行っている。新規立地するなどによる工場のガードマンの需要急増に対応したこのビジネスは、工業団地近接農村では収益の上がるビジネスとなっており、これによる収入は月15,000Rs.にもなる。なお、それに加えてアパート経営では家賃収入が月3,000Rs.となっている。自らが経営するアパートに居住する男子単身労働者に対しても工場のガードマンを斡旋している。斡旋を行うのは、新住民・男子労働者に限られ、旧住民に対しては行わない。これは、旧住民には、農村社会における従来からのつきあいがあり、遅刻や勤務態度を注意するなどといった仕事の内容に関して強い態度に出にくいからである。工場のガードマン斡旋業は、新住民に対しては、就職先の斡旋を資源に新たな権力層が生み出されつつある。

(4) 工場労働者・ガードマンのかたわらアパート経営・商店経営を行うもの

かつての中小規模農家である。近接する工業団地の造成にともない、新住民が村内に流入し、アパートや消費財の需要が高まる中で、彼らの所有する小規模な農地にアパートや店舗を建設した。建設費用は工場労働者として蓄えた貯金や、借金でまかなっている。借金は、アパート収入や工場労働者や工場のガードマンとして得た収入で返済を行っている。

旧住民の1)～4)の類型はいずれも、新住民に対して住宅供給・消費財供給・雇用先の斡旋を行うことで、高収入をあげている。

(5) 土地なし層

1980年頃に政府から払い下げられた村はずれの土地に居住する貧困層である。事例村落の主な産業が農業であった頃は、農業労働者であったが、現在は近隣の工業団地での日雇い建設労働者や工場の日雇い雑業労働者の職を得ている。しかしながら、一部は最低賃金レベルの農業労働者のままである。日雇い建設労働者の場合、収入は月平均1,200Rs.にとどまる。彼らの教育水準は文盲かClass 7（教育期間7年）までにとどまり、工場の常勤労働者となる教育水準も満たしていない。このため、今後いかに周辺地域で新たに工場が操業されようとも、工場の常勤労働者となる可能性はなく、経済水準の向上は望めないといえる。彼らは共通して指定カーストのAdi Karnatakaが当該地域では経済的低位にあるムスリムに属している。

IV. 混住化社会の社会構造・権力構造

本章では、伝統的農村社会が工業化や混住化の影響のもと、その権力構造が変容したのかをみる。特に、社会階層間の相互関係と上位の空間スケールとの関連がどのように変容したのかを視点にみる。

1. 伝統的農村社会の権力構造

図8は、伝統的農村社会の権力構造を社会階層間の相互関係と上位の空間スケールとの関連を視点に示したものである。事例村周辺には勤務すべき工場もなく、シコクビエや養蚕を中心とした農業を経済的基盤とした頃のG村では、大地主層の農地での農業労働を資源として、低位カーストの土地を所有しない農業労働者に対して絶対的な権力を握っていた。また事例村周辺には採石場があり、土地を所有しないムスリムが日雇い石工として一部雇用されたものの、賃金は農業労働者並の低賃金であった。このような状況下、地主層は農村での権力者層となっていた。

2. 工業化以降・混住化以前の農村社会の権力構造

図9は、工業化以降・混住化以前の農村社会の権力構造を社会階層間の相互関係と上位の空間スケールとの関連を視点に示したものである。この頃は、近隣で工業団地の造成・工場の新規操業が開始された頃である。このような現場において建設労働者の需要が高まり始めた頃でもある。このため、事例村落においては、農業労働者の一部がより高賃金をもとめて新規工業団地での建設労働者として雇用され始めた。また、教育水準が村内では比較的高い地主層や中規模農家の男子の一部は、新規操業した工場の労働者として雇用されるものも現れた。一方、農業は、建設労働者の需要の増加に従い農業労働者の賃金が上昇したこと、建設資材の需要が増加したことに対応して、農作物の作付けをやめ、建設資材であるユーカリの植林を開始した。これは農業労働者の雇用をほとんど必要とせ

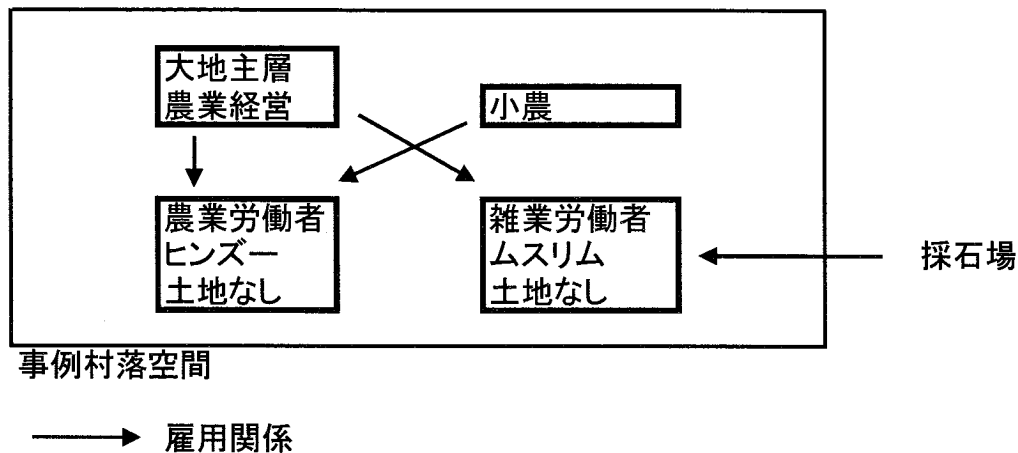


図8 G村における伝統的権力構造

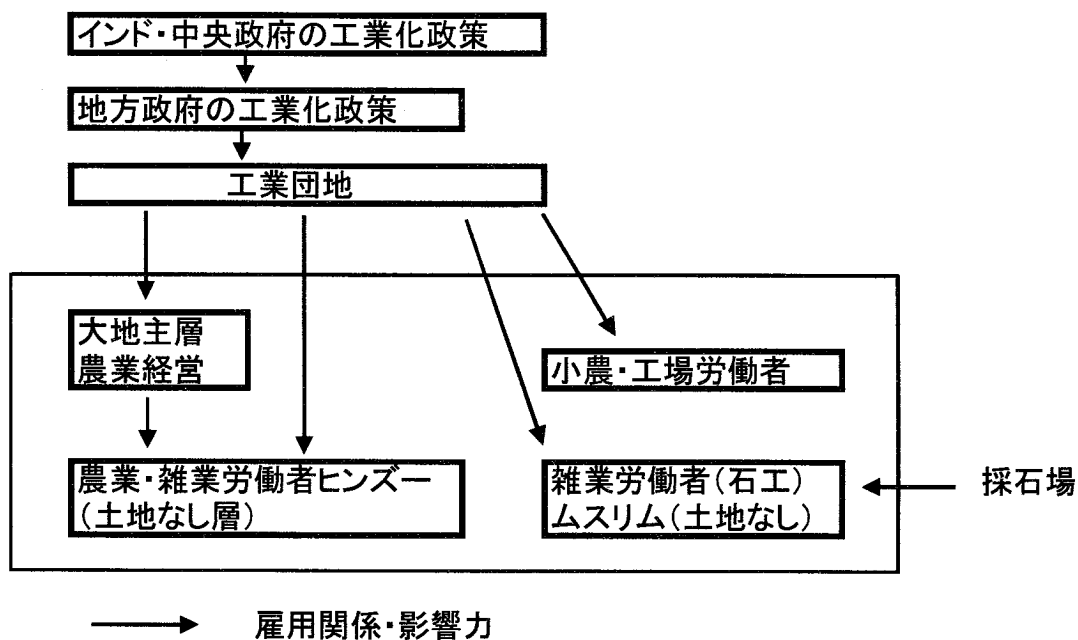


図9 G村における工業団地造成以降混住化以前の権力構造

ず、また雨量が少ない地域での生育にすぐれ、6～7年で建築資材となるなど生育が早く、投下資本の回収期間が短いという利点を有していたからである。この結果、G村の農地はユーカリへの転用が進んだ。

この結果、従来の村内での地主層と農業労働者間の雇用・非雇用の関係は崩れ、いずれも近隣の工業団地への労働力供給・建築資材供給が主な産業となった。

3. 混住化した農村社会の権力構造

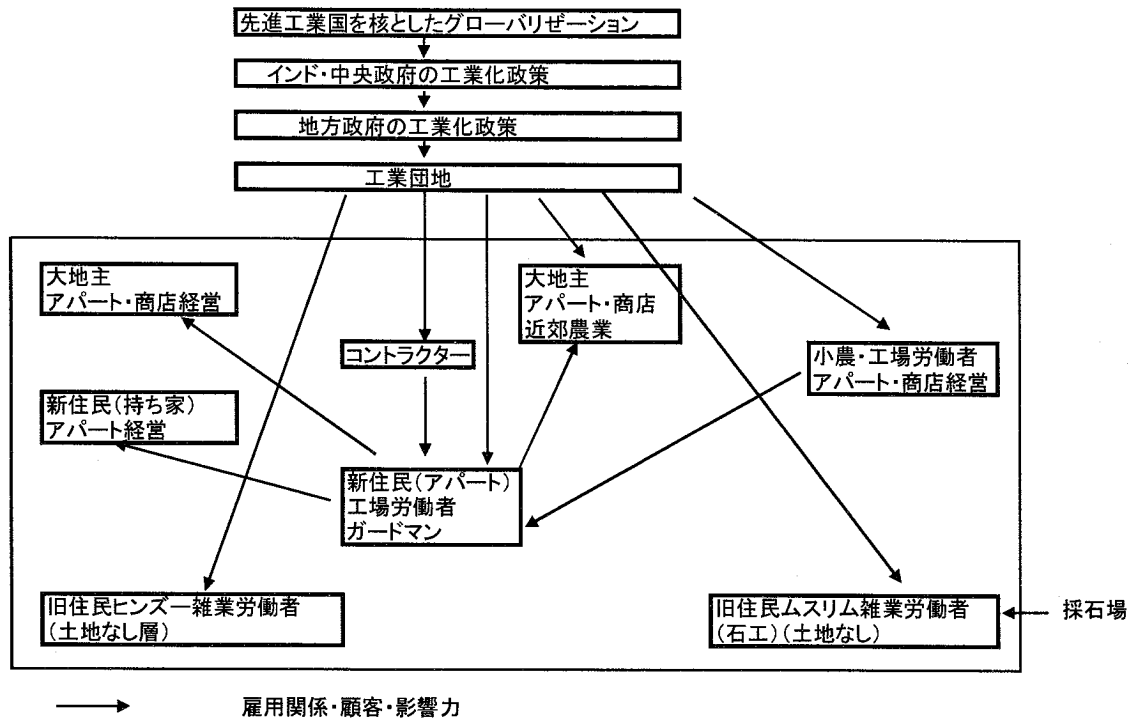


図10 G村における混住化以降の権力構造

図10は、混住化した農村社会の権力構造を社会階層間の相互関係と上位の空間スケールとの関連を視点に示したものである。近隣の工業団地での工場労働者への住宅供給地としてG村はアパート建設および急増した新住民に対する店舗も増加した。旧住民における主な産業は、新住民に対して住宅供給・消費財供給・雇用先の斡旋であり、これにより高収入をあげている。一方、新住民は持ち家層と借家層ではその社会・経済的属性が大きく異なる。持ち家層の新住民の場合、多くは工場に近接したG村を投資の対象として土地を購入し、居住している。彼らはアパート経営・店舗経営を行い、工場労働者向けのビジネスに成功している。村内の土地を購入し、家族単位で居住していることで、旧住民からは「同じ村人」としての扱いを受けている。このため村の祭りにも、寄付金を同様に出している。

他方、アパートに居住する借家層の新住民の場合はほとんどが工場労働者あるいは工場でのガードマンである。連鎖人口移動により、一室を独身の兄弟姉妹・イトコ・同郷の友人と共有する場合が多い。借家層の新住民の場合、居住年数も3年未満がほとんどと短く、短期間で転出する可能性が高いので地域社会の構成員とは認知されていない。新住民と旧住民の関係は、利害対立が生じるものでは決してなく、旧住民にとって新住民は最大の顧客であるため、両者の関係は良好な関係でもある。

V. グローバル化と事例農村—「脱領域化」と「再領域化」

本章においては、事例農村が先進工業国を頂点としたグローバルなシステムにどのように組み込まれるのかをみる。特に、農村のローカルな資源がどのように意味づけを変えながらグローバル化に組み込まれようとしているのかをみる。具体的には、ローカル固有な意味からグローバルな資本にとっての意味にどのように転化するのかをみることにする。その際に、農村の土地、カースト制、地域社会がそれぞれ「脱領域化」を通じてローカルな文脈からいかに切り離され、「再領域化」のプロセスを通じて再びローカルな文脈に埋め込まれるのかに着目したい。

1. 農村の土地

事例農村においては、シコクピエや養蚕用の桑を作付けしていた農地が、周辺で工業団地が造成されるに伴い、建設資材用のユーカリの植林地に変化した。その後、工業団地において工場が新規操業されるに従い、工場労働者や工場のガードマン用のアパートや店舗の建設用地へと変化した。また、アパートを建設するだけの資金がない場合は、農地は耕作放棄地となった。このような土地利用の変化過程の中で、周辺地域への農作物供給地としてのローカル固有な価値から、工業団地に進出した資本にとっての建築資材供給地、その後は工業労働者のための住宅・店舗としての価値に意味づけが変わったといえる。より上位の空間スケールに組み込まれる中で、より上位の空間スケールの中での機能に特化していく過程を読み取ることが出来る。

この過程の中で、農村の土地は土壌や降水量また周辺地域の需要にあわせた農業生産の場から、上位の空間スケールの中での工業団地の生産現場で働く労働者のための住宅地と店舗に変換することを通じて、ローカルな文脈から切り離され「脱領域化」したといえる。しかし同時に、工業団地への近接性、良質な飲料水や空気が得られるかどうかといったローカルな環境が重要視されるようになり、新たなローカルな文脈の中に再び埋め込まれることにより「再領域化」したといえる。

2. カースト制

農業を基盤とした農村社会においては、カーストの階層性は、職業のみならず、生産手段の有無や農地の大小を大きく規定していたといえる。この結果、カーストの階層性は経済の階層性とパラレルな関係であった。近隣での工業化や都市化の影響のもと、農村外での就業機会の増加や工場労働者の出現により、農外雇用に関しては教育水準が決定的な意味を持つようになった。しかしながら、この教育水準は農村内においては経済水準を媒介にしてカーストの階層性と密接な関係性を保ったままであった。

結局、農村社会におけるカーストの階層性は、生産手段の有無や農地の大小を規定するものから、教育水準の高低に意味づけを変えただけであり、カースト(ジャーティ)制度は社会階層の再生産の装置として確かに機能していることがわかった。

この過程の中で、カースト制は農業生産における生産手段の有無や農地の大小というローカルな文脈から切り離され「脱領域化」したといえる。しかし同時に、上位の空間スケールの中で工

業団地の生産現場で働く労働者の教育水準という新たな文脈の中に再び埋め込まれることにより「再領域化」したといえる。

3. 農村の地域社会

農業を基盤とした農村社会においては、カーストの階層性に対応した権力関係が形成されていた。大地主層である上位カーストが彼らの農地での農業労働の仕事の配分を資源に土地なし層である下位カーストに絶対的な権力を示していた。村落パンチャヤットや村の祭りまで、上位カースト層が意志決定権を握っていたといえる。しかしながら、農村社会内で閉じたこのような相互補完的分業体制は、近隣に工業団地が造成されそこで工場労働・建設労働・雑業労働の雇用先が出現するに従い、崩壊するに至った。農地はすでに新住民用のアパートや店舗に転用され、農業は事例村落においては中心の産業とならず、新住民向けのサービス産業（アパート経営・店舗経営）と工場での雇用が中心となった。ここでは、かつての大地主層は大規模農業経営者ではなく大規模アパート経営者となった。かつての日雇い農業労働者は依然として土地なし層ではあるが、村外の工場や建設現場での日雇い労働者となった。ここで、地主層と土地なし層の間の農業労働を資源としたかつての権力関係は崩壊することになった。

これらの過程を通じて、大地主層(上位カースト)を頂点とした農村社会は、頂点のない地域社会へと変貌を遂げることとなった。ここでは、地主層を核としたローカルな自律性は崩壊し、上位の空間スケールによる大都市圏の地域計画や資本家の工場の立地や労働者の雇用のあり方が、ローカルな地域社会に決定的な意味を持つようになった。

この過程の中で、農村の地域社会は農業生産を基盤にした大地主層を核とした自律的権力構造というローカルな文脈から切り離され、上位の空間スケールの中で地域計画を決定する地方政府や工場の立地や労働者の雇用のあり方を決定する資本家に村落の経済が決定されることを通じて「脱領域化」したといえる。しかし同時に、工業労働者を育成する教育機関への距離の近さや、このような教育機関へ進学できるかどうかに関わる住民の経済水準という新たなローカルな文脈の中に再び埋め込まれることにより「再領域化」したといえる。さらに、ジェンダーの点で、「パルダ」とよばれる女性を家族以外の男性の目から遮断する社会慣習が女性の外出行動を厳しく制約がその地域でどれほど強いのかも、女子工場労働者が成立するかどうかの重要な点である。これも新たなローカルな文脈といえる。

グローバル化はローカルな存在である開発途上国の農村をローカルな文脈から引き離し、時空間の無限の拡がりに再構築する。しかし同時にその再構築した社会関係が、ローカルな文脈を再度利用したり、作り直されていく過程そのものでもある。本稿での実証研究を通じて見てきたように、このような「脱領域化」と「再領域化」をやすみなく続けることにより、ローカルな存在である開発途上国の農村は、グローバリゼーションの末端に組み込まれることとなったのである。

注

1) インドにおいて工業部門による雇用吸収力が低い原因の一つは、インドが採用してきた輸入代替工業化戦略による要素価格の歪みと労働者を手厚く保護する労働法の影響により、資本集約的な形で工業化が進められたことが指摘されている。また、その一方で、インド国内では補助金と価格政策を用いて農業への負のインセンティブを打ち消そうとした。公共配給制度の下で、農産物の買い上げ価格は下支えされ、一方では肥料や電力などの補助金と農業の非課税によって農業生産のインセンティブを維持しようとしたからでもある(黒崎・山崎, 2002)。

文献

- 宇佐美好文(1998):海外研究 南アジアの農業・農村社会,『年報 村落社会 第24集 山村再生 21世紀への課題と展望』日本村落研究学会, 農村漁村文化協会 320-331.
- 宇佐美好文 (2002): インド農村における就業構造の特徴と変化, 絵所秀紀編『現代南アジア2 経済自由化のゆくえ』東京大学出版会, pp. 121-144
- 黒崎卓・山崎幸治 (2002): 南アジアの貧困問題と農村世帯経済, 絵所秀紀編『現代南アジア2 経済自由化のゆくえ』東京大学出版会, pp. 67-96
- 佐藤隆宏・宇佐美好文(1997): インドの農業労働賃金率の上昇とその要因, アジア研究 43-2
- 澤 宗則(1990): 広島市安佐南区の近郊農村における混住化の進行, 地理学評論 no. 63, 653-675.
- 澤 宗則(1997): 工業団地開発と近接農村の社会構造—インド・M.P. 州チラカーン村の事例—, 岡橋秀典編『インドにおける工業化の新展開と地域構造の変容』広島大学総合地誌研究資料センター, 105-138.
- 澤 宗則(1999a): グローバリゼーションと開発途上国の都市圏外農村—インドの1農村を事例に—, 村上 誠編『現代インドの農村—その四半世紀の変貌』, 広島大学総合地誌研究資料センター, pp. 139-149
- 澤 宗則 (1999b): グローバリゼーションとインド農村のローカリゼーション—ローカルな経済活動と権力構造—, 文部省科学研究費・特定領域研究 (A)「南アジア世界の構造変動とネットワーク」編『南アジアの構造変動: ミクロの視点から』 pp. 89-106
- 澤 宗則・荒木一視(2003): 工業団地近接農村の変容—C村の事例—, 岡橋秀典編著『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』古今書院
- 高橋 誠(1997):『近郊農村の地域社会変動』古今書院
- 南埜 猛・澤 宗則・荒木一視(2003): 工業団地近接農村の変容—R村の事例—, 岡橋秀典編著『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から—』古今書院
- Giddens, A. (1990): *The Consequences of Modernity*, Polity Press (松尾・小幡訳(1993):「近代とはいかなる時代か? モダニティの帰結」, 而立書房)
- Harvey, D. (1989), *The condition of postmodernity*, Blackwell. (吉原直樹監訳, 1999『ポストモダニティの条件』青木書店)
- Sawa, M, and Takahashi, M. (1996): Conceptualizing social changes of Japanese rurban villages- rural diversification and interaction of social groups. Sasaki, H. et. al. (eds.): *Geographical Perspectives on Sustainable Rural Systems*, Kaisei Publicatios, pp.44-53.
- Takahashi, M. and Sawa, M, (1996): Conceptualizing social changes of Japanese rurban villages- recomposition of local community organizations. Sasaki, H. et. al. (eds.): *Geographical Perspectives on Sustainable Rural Systems*, Kaisei Publicatios, pp.293-302.

第3部

デリー大都市圏における都市・産業開発と地域的波及構造

Part 3

Urban and Industrial Development and its Regional Effects in

Delhi Metropolitan Region

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地
ーデリー首都圏グルガオンの事例からー

鋤塚 賢太郎

Kentaro Kuwatsuka

**Expanding Export of Business Process Outsourcing Services
and the Location of Call Centers in India: Case Study on
Gurgaon, National Capital Region**

インドでは経済自由化以降、ITサービス輸出が拡大しており、インド経済に少なからぬインパクトを与えている。なかでも近年急速に成長しているのが、アメリカ合州国を最大の需要先とする情報通信技術を活用した業務受託サービスである。本稿ではインドにおける業務受託サービス輸出の動向について把握するとともに、その生産拠点として捉えることのできるコールセンターの立地の特徴についてナショナル・スケールから検討し、大都市部へ集積していること確認した。これを受け、業務受託サービスの輸出拠点となっているデリー首都圏を取り上げて、都市スケールからみた立地の特徴を把握するとともに、それが既存の都市構造に与える地域的インパクトについて、オペレーターの就業形態に着目しながら考察した。

キーワード：業務受託サービス、コールセンター、デリー首都圏、インド
大都市、グローバル化

I. はじめに

本稿の目的は、インドにおいて近年成長の著しい業務受託サービス (Business Process Outsourcing Services) 輸出の動向と、その生産拠点となるコールセンター¹の立地について、ナショナル・スケールおよびローカル・スケールから検討するとともに、コールセンターの立地がインド大都市の都市構造に及ぼす影響の一端を考察するところにある。

経済のグローバリゼーション下で起きた発展途上国大都市の変貌は、過剰都市化というパラダイムで把握されてきた発展途上国大都市の都市化に対する理解のあり方に再考を促した。そこに登場したのが、資本と労働の空間的再編モデルとしての世界都市論であり、それは1980年代後半から起きた東南アジア各国の経済成長とそれにとまなう都市構造の変貌との連関を捉えていく分析視角を提供した (田坂 1998; 鍛塚 2003)。こうした視角を援用しながら小長谷 (1999) は、海外直接投資に牽引された大都市圏中心部におけるオフィス集積、郊外部における大規模工業団地開発といった都市構造の変化を1990年代以降のアジア大都市の特徴の一端として見だし、「FDI (海外直接投資) 型新中間層都市」としてモデル化した。

インドもまた1990年代に入り経済自由化を主眼とする政府の「新経済政策」のもと、海外直接投資を積極的に受け入れながら経済成長を遂げるとともに、大都市も大きな変貌をみせている。実際に、経済合理性を求めて大都市への立地を選択する自動車完成車メーカーの立地行動がみられるように (友澤 1999)、インド大都市郊外部に整備された工業団地には外国資本の工場が集中的に立地する。また、ソーシャルミックスが図られるとはいえ、経済成長によって生まれた新しい中間層を対象とする住宅団地の開発も大都市郊外部において進展している (由井 2003; 2004)。膨大な貧困層を抱えなが

¹ コールセンターとは、電話等による顧客対応業務を集中的に管理する組織・施設のことを指す (雇用開発推進機構 2000)。ただし、実際には同じ施設内で後方支援業務 (バックオフィス業務) などが行われている場合もある。本稿では後者のような業務が行われている施設もコールセンターと呼ぶ。

らも、インド大都市は東南アジア大都市と類似した様相を呈しながら都市構造の再編が進展しつつあるようにもみえる。

ただし産業立地という点に着目するならば、インド大都市は製造業の拠点としてだけでなく、ソフトウェア産業の集積がみられるように、先進国を需要先とするサービスの輸出拠点ともなっている（北川 2000）。こうした点でインド大都市は、製造業企業の拠点としての性格の強い東南アジア大都市と異なる様相を呈している。しかしながら、発展途上国大都市を拠点とする情報通信技術を用いたサービス輸出の拡大は比較的最近の新しい現象である。そのためこうしたサービス輸出の拡大が、越境的に行われる資本と労働の空間的再編という過程に対していかなるインパクトを持ち得るのか、という問題について十分な検討は加えられていない。インド大都市を拠点とするサービス輸出の実態を空間的な視点を加味しながら検討していく意義はここにある。

インドからのサービス輸出については、その成長が急速であったこともありソフトウェア・サービスに多くの関心が注がれてきた²。しかしながら後述するように、情報通信技術を活用しながら顧客管理業務や後方支援業務を遠隔地で受託するといったサービス（以下、業務受託サービス）の輸出も近年急速に拡大している³。ソフトウェア・サービスの場合、インドからソフトウェア技術者がアメリカなどに派遣され、そこでソフトウェア開発に従事する場合でもインドからのサービス輸出とみなされる。これに対して、業務

² 例えば、Heeks (1996) は国家の産業政策との関連から、ソフトウェア産業の成長を論じている。これに対して、Fromhold-Eisebith (2002) は当該産業の成長に対する海外直接投資に着目する。また、梅澤 (1998) は人的資源管理という側面から当該産業にアプローチし、大量の「人的資源ストック」を抱えるインドのソフトウェア技術者の労働市場の存在を指摘している。加えて、労働市場に人材を供給する高等教育システムについても関心が注がれており（大木 2003）、それと関連づけて産業集積論からソフトウェア産業の成長を捉えようとする試みもある（Okada 2004）。また、大都市圏スケールにおける当該産業の地域的な展開がいかなる様相を呈しているのかといった基本的な事項については、メタ (2000) や Aoyama (2003) などが検討している。

³ 本稿では、ソフトウェア・サービスおよび業務受託サービスを含めたものを、ITサービスと称することにする。

受託サービスに直接従事するオペレーターは国境を越えて移動する必要はなく、情報通信技術を用いてインドに設立されたコールセンターに居ながらサービスを生産することができる。業務受託サービスの輸出は、国境を越えた労働力の移動を伴わないという点において、ソフトウェア・サービスの輸出とは同一視できない特徴を持つ。

とはいえ、これまで業務受託サービスの輸出拠点となるコールセンターの立地動向といった基本的な事項さえ十分に把握されていない。経済のグローバル化のもとに進展する資本と労働の空間的再編が、インド大都市においていかなる展開を遂げているのかといった課題にアプローチしていくためにも、コールセンター立地の実態を把握しておくことは重要である。

そこで本稿では、近年その成長が著しいインドの業務受託サービスに着目し、その具体的な立地単位であるコールセンターの立地について、まずナショナル・スケール、さらにデリー首都圏といった空間スケールから検討を加える。デリー首都圏を取り上げるのは、後述するように現段階においてインドにおけるコールセンターの主要な集積地となっているからである。

章構成は以下の通りである。まず第Ⅱ章において、業務受託サービスの輸出拡大についてインドのIT産業成長との関連から検討する。第Ⅲ章では、コールセンターがどのような企業によって設立されているのかについて確認するとともに、コールセンターの全国的な立地動向を把握する。これを受け、第Ⅳ章では最も多くのコールセンターが立地するデリー首都圏を取り上げて、都市スケールからその立地の特徴を検討する。加えて、いくつかの事例企業を通して、コールセンター業務の実態について把握する。最後に、コールセンター立地が及ぼす地域的なインパクトについて、オペレーターの就業形態に注目しながら考察する⁴。

⁴ 本稿で用いるデータは、主に筆者が2003年12月にインドにおいて収集したものである。ただし、一部のデータについては調査後にインターネットなどを用いて補足した。

II. インドにおける業務受託サービス輸出の拡大

アメリカを主要な需要先とするインドからのソフトウェアや情報通信技術を用いた業務受託サービスなどの IT サービス輸出は 90 年代に入って驚異的な成長を遂げる。IMF の国際収支統計によると、IT サービスはビジネス・サービスに含まれる。95 年のインドのサービス輸出に占めるビジネス・サービスの割合は国際収支統計に基づく 31% であり、旅行サービスの 38% よりも低かった。それが 2002 年にはサービス輸出の 75% を占めるまでに拡大した。また、モノおよびサービス輸出に占めるビジネス・サービスの割合も 95 年は 5.6% でしかなかったものが、90 年代後半に大きく増加し始め 2002 年には 24.0% を占めるまで成長する。加えて、モノの貿易収支は一貫して赤字でありその額も拡大傾向にあるのに対して、サービス貿易の収支は 2000 年より黒字に転じる。輸送サービスの収支が 90 年代後半一貫して赤字、また旅行サービスの収支も黒字額が縮小傾向にあるのとは対照的に、ビジネス・サービスの収支は 97 年から黒字に転じ、その後も黒字額は拡大している。インドが外貨を獲得するにあたって、ビジネス・サービスは重要な役割を担うようになってきていることがわかる。

ところで、IT サービスはビジネス・サービスに含まれるものの、IMF の統計ではインドの IT サービス輸出の動向を直接把握する数値を得ることはできない。そこで、次にインド・ソフトウェア・サービス協会 (NASSCOM) の資料に基づきながら、その輸出の特徴について確認しておく⁵。

インドの IT サービス輸出は、当初カスタム・アプリケーションの開発やソフトウェア・メンテナンスといったソフトウェア・サービスの割合が高かった。しかしながら、いわゆる「ソフトウェアの 2000 年問題」関連のプロジェ

⁵ 国際収支統計 (IMF 2003) によるビジネス・サービス輸出額 (2002 年) は、NASSCOM (2003) の示す IT サービス輸出額 (2002 年度) のおよそ 2 倍の値となっている。ただし、各年の両者の輸出額について相関係数を算出すると 0.99 となっており、ビジネス・サービスと IT サービスの輸出額の増減が連動していることが窺える。

クトが収束するにつれて、ソフトウェア・サービス輸出の伸びは鈍化し始める。これを補う形で拡大し始めたのが業務受託サービス⁶であり、インドのITサービス輸出を考える上で無視できない存在となりつつある(表1)。実際に、インドのITサービス輸出に占める業務受託サービスの割合は、1999年度14.0%でしかなかった。それが3年後の2002年度には24.6%へと飛躍的に拡大する⁷。業務受託サービスはインドのITサービス輸出を担う重要な部門として成長を遂げつつある。

表1 インドにおけるITサービス輸出成長率

年度	1999-00年度	2000-01年度	2001-02年度
ソフトウェア・サービス輸出	63.4%	22.0%	21.8%
業務受託サービス輸出	77.1%	67.1%	64.8%
ITサービス輸出	65.3%	28.7%	30.1%

注 : (ITサービス輸出額) = (ソフトウェア・サービス輸出額) + (業務受託サービス輸出額)
資料 : NASSCOM(2003)より作成。

しかも、それはアメリカの需要に牽引された輸出拡大というところに、インドの業務受託サービス輸出の特質を見いだすことができる。NASSCOM(2003)に掲載された数字に基づくならば2001年の世界における当該サービスへの需要は7,121億ドルと見積もられており、世界需要のおよそ6割をアメリカが占めている。インドの輸出額は世界需要の0.2%を占めるにすぎないものの、インドの業務受託サービス輸出のおよそ8割はアメリカ向けのものである。

世界において業務受託サービス需要が拡大した理由として、先進国企業の

⁶ 業務受託サービスを、IT活用サービス(IT enabled services, ITES)やITES-BPOと呼称する場合もある。

⁷ NASSCOM(2003)による。

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

業務外部委託（アウトソーシング）の進展を挙げることができよう。経済のグローバル化の進展にともなって企業はこれまでとは異なった競争環境に置かれるようになった。変化に対応するために、企業はより収益性の高い事業に経営資源を集中させる一方、企業組織内に抱えてきた業務を組織的に切り離す傾向にある。こうした業務外部委託は本社サービスや顧客対応業務といった分野にまで広がっている。

もちろん業務外部委託は近年にはじまったことではなく、先進国大都市の都心に立地する企業などは、定型的な業務については比較的安価な女性労働力を利用できる大都市郊外部にバックオフィスを設立し、その業務を移転してきた。こうしたバックオフィスの設立は、大都市郊外部だけでなく、地方中心都市などでも行われてきた。ただし、サービス需給の関係はもっぱら国内で形成されることが想定されてきた。しかしながら今日、企業による業務外部委託は国境を越えて推進されている。

インドからアメリカ向けに業務受託サービスが供給されるようになった要因として、ソフトウェアの場合と同様にインドの相対的に安価で豊富な人材の存在を挙げることができよう。つまり、インドは先進国の大都市郊外部や地方中心都市よりも、さらに安価な労働力を提供することが可能である。NASSCOM(2003)によると、インドでの業務受託サービスの事業費用は通信費のみがアメリカで事業を行う場合の1.6倍と高い。しかしながら、他の費用は安価であり、なかでも人件費は安くアメリカの7分の1でしかない。そのため、全体でもアメリカの5分の1ほどの事業費用で済むとされている。

加えて楯塚（2004）でも指摘したように、インドの高等教育機関には約700万人の学生が在籍し、毎年大量の高等教育修了者が労働市場に参入する。また英語を第2言語とする人は1991年センサスによるとインド全体で6,400万人もいる。加えて、4,104万人（03年6月現在）の失業者がおり、そのなかでも高学歴者の失業率は比較的に高いとされる（白木 1998）。さらに、現段階においてインドで業務受託サービスに従事する人材の採用に際し

では、ソフトウェア技術者に要求されるような高度な技術能力が全ての職種に必要とされているわけではなく、単に英語能力の素養があれば良いとする職種も含まれているとされる（小島 2004）。IT サービス産業以外に高等教育修了者を大量に採用する産業の発達が不十分なインドにおいて、業務受託サービス部門は、情報通信技術を用いることによって、インド国内にプールされた高学歴で、若く、かつ英語を操れる人材を他の産業部門と競合することなしに活用できる環境にあるといえる。

表2 インドにおける市場セグメント別にみた業務受託サービス（2002年度）

市場セグメント	就業者 (人)		売上高 (百万米ドル)	
Customer Care	54,000	31.6%	700	29.5%
Administration	25,000	14.6%	350	14.7%
Finance	21,000	12.3%	450	18.9%
Payment Services	9,500	5.6%	190	8.0%
HR	1,600	0.9%	35	1.5%
Content Development	60,000	35.1%	650	27.4%
合計	171,100	100.0%	2,375	100.0%

注：数値はいずれも推定値。
資料：NASSCOM (2003) による。

業務受託サービス部門の就業者数は、インド全土で2002年度約17万人と見積もられている（表2）。コンピューター・グラフィックスを用いたアニメーション作成などのコンテンツ作成を除き、最も就業者の多い分野がCustomer Careであり、次いで後方支援業務といったAdministrationやFinanceが続く。また、業務受託サービス部門の売上高の約45%を占める上位14社⁸のデータに限定されるものの、これら企業の従業員33,836人の業務内容についてみてみても、全体の53.8%が電話等による顧客対応業務であり⁹、次いで後方支援業務が全体の25.8%を占めている（bpOrbit

⁸ ただし、インド企業のみ数字でありアメリカ企業の子会社などは含まれていない。

⁹ コールセンターの業務形態は、受信業務と発信業務に大きく分けることができる。

Team 2003)。

以上のように、拡大するインドの IT サービス輸出のなかでも業務受託サービスは近年急激な伸びをみせている。この成長は、先進国企業による業務外部委託の拡大によって促されているとはいえ、インド国内にプールされた人材を情報通信技術を用いオペレーターとして活用することで初めて可能となるものである。そして、こうしたサービスをオペレーターが生産する拠点となっているのがコールセンターなのである。

Ⅲ. インドにおけるコールセンターの設立形態と立地

1) コールセンターの設立形態

コールセンターは、企業組織内の一部門として設立されるものと、専門的に業務を請け負う企業によって設立されるものとに区分できる。一般的に、前者はルーティン的な業務を企業組織内の中核となる部門から分散化するプロセスのなかで設立され、こうしたコールセンターを *Captive Unit* と呼ぶ。これに対して後者は、企業外部の組織に非中核的な機能を契約によって外部化するプロセスのなかで設立されるものであり、業務を専門的に受託するコールセンターを持つ企業を *Third Party* と呼ぶ。

最も初期の段階にインドに本格的なコールセンターを設立したのが *GE Capital* 社であるとされる。当該企業は、アメリカ、イギリス、オーストラリアなどに展開する *GE* グループ企業の後方支援業務を行うことを目的として、1996年10月デリー首都圏のグルガオンに *GE Capital International Services (GECIS)* を設立した。これは *GE Capital* 社がインドに所有する *GE Capital Service India* の一部門として設立されたものである。

GECIS の従業員数は現在 10,000 人を越えており、グルガオンにコールセンターを 5 施設配置する他に、ハイデラバード (3 施設)、バンガロール (1 施設)、ジャイプル (1 施設) と、インド国内に 10 施設を保有する。また *GECIS* はインドを本拠地としながら、中国、ハンガリー、メキシコでも

事業を展開している。

この他にも Dell、American Express、HSBC など世界的規模で事業を展開している企業も、企業グループ内で発生する顧客管理業務等を企業組織内に内部化する形でインドに設立した子会社にも請け負わせている。GECIS が設立された当時、多くのインド資本は既にソフトウェア開発の分野に参入していたものの業務受託サービスに本格的に取り組むインド資本はなかった。インド以外に本拠地を置く企業が、こうしたビジネスモデルをインドに持ち込んだ点は特筆される。

ところで、上述した事例にみるように多国籍企業は企業組織内に業務受託サービスを担当する組織を設立し、それをインドに配置している。こうした多国籍企業によるインドへのコールセンターの配置とその数の増加は、その後、Third Party のような当該業務を専門的に請け負う企業の設立を促すこととなった。例えば、Daksh eServices 社は、インドにおける当該業務に対する将来的な需要拡大予測のもと、ベンチャーキャピタルの出資を受けて2000年にデリー首都圏のグルガオンに設立された。2001年の時点で従業員数は2,000名程度であった。その後、インターネット書籍販売で有名な Amazon. com 社などのアメリカ企業の顧客対応業務を専門的に受託することで成長を遂げ、2003年時点で4,000人を越えるオペレーターを雇用している (Das 2003)。インド国内に保有するコールセンター数は、GE Capital 社に次いで多く、現在デリー首都圏のグルガオンに4施設、ムンバイに1施設を配置する。また、インド国内にとどまらずグルガオンを本拠地として海外にも進出しており、フィリピンのマニラにもコールセンターを設立している。

ベンチャー企業だけでなく1990年代にソフトウェア企業として大きな成長を遂げた企業も近年になって当該部門に参入するようになった。例えば、バンガロールに本拠地を置く Wipro 社はインド大手業務受託サービスの Spectramind 社を2002年に買収することを通じて、ソフトウェアだけでな

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

く業務受託サービス部門にも参入した。こうした経緯から、Wipro 社の保有するコールセンターは、本社のあるバンガロールには立地せず、ムンバイ（2施設）、チェンナイ（1施設）、デリー首都圏（1施設）、プーネ（1施設）に立地する。同様に、インド最大のソフトウェア企業である TCS(Tata Consultancy Services)も、住宅開発金融会社（Housing Development Finance Corporation）との合併で業務受託サービスを行う企業をムンバイに設立している。こうしたソフトウェア産業から当該部門への参入は、HCL 社や Infosys 社などの他の大手インド企業も行っており、複合的な事業展開を目指すインド企業の行動パターンを窺い知ることができる。

コールセンターを Third Party としてインドに設立しているのは、インド企業だけではない。世界規模で事業を展開する企業も専門的に業務受託サービスを請け負うコールセンターを複数インドに設立している。例えば、グルガオンに 2001 年設立され、現在インド国内に 4 施設のコールセンターを保有する Convergys India Services 社は、アメリカのオハイオ州に本社を置く Convergys 社の子会社である。この企業は、アメリカ国内だけでなくヨーロッパや南米、アジアなどに多数の拠点を配置しながら世界的規模で業務受託サービスを中心に事業を展開している。インドでは、7,000 人を越えるオペレーターを雇用しており、2005 年までにその数は 2 万人にまで増加するとされている。

以上のように、当初インドに設立されたコールセンターは、多国籍企業の企業組織内の一部門としての性格が強かった。しかし、アメリカを需要先とした電話による顧客対応業務や後方支援業務に対する継続的な需要の拡大は、インドにおいて当該部門に新規参入するインド企業を増加させた。こうしたインド企業の多くは、ベンチャーキャピタルから資金を調達し、業務受託サービスを専門的に行う企業として設立されている。また、ソフトウェア・サービス輸出によって成長を遂げてきた企業が、更なる成長を求めて既存の企業を買収し、当該部門へと参入している事例もある。こうした企業の中には、

インドを本拠地としながらインド国内だけでなく海外にもコールセンターを設立する段階にまで成長を遂げているところもある。インドにおいて業務受託サービスにかかわる企業は、新たな競争環境に置かれつつある様子を窺える。

2) ナショナル・スケールからみたコールセンターの分布

ナショナル・スケールから捉えてみると、インドにおいてコールセンターは都市部に立地する。なかでもデリー首都圏をはじめとする大都市への集積が著しい。コールセンターを設立する企業は、インド資本企業、外国資本企業にかかわらず、情報通信技術を利用しながらこうした大都市を拠点としてサービスを輸出している。

インドでは外資100%子会社によるコールセンターの設立が認められている。ただし、外国資本であれインド資本であれ、コールセンターの設立にあたってはインド政府・通信情報技術省 (Ministry of Communication and Information Technology) の許可が必要とされる。許可を得た施設の立地都市名と設立企業名は、通信情報技術省のホームページで公開されている。これによると、通信・情報技術省に登録されたコールセンターのうち海外向けに業務を行うものは2003年12月現在516施設ある¹⁰。

ナショナル・スケールから州別・連邦直轄地別にその分布をみると、マハーラーシュトラ州 (104施設) に最も多くのコールセンターが立地する。次いでカルナータカ州 (98施設)、アーンドラ・プラデーシュ州 (65施設) が多く、コールセンターはインド西部および南部において多数に設立されていることがわかる。

ただし、都市別に分布をみるとその様相は若干異なっており、インド

¹⁰ 国内向けにコールセンター業務を行う事業所も、通信・情報技術省に登録する必要がある。2004年6月現在、84事業所が登録されている (通信・情報技術省 Department of Telecommunications のホームページ www.investindiatelecom.com による)。

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

西部・南部の各州を上回るコールセンターの集積地がインド北部のデリー首都圏（National Capital Region, NCR）に形成されている（図1）。デリー首都圏は、ハリヤーナー州、ラージャスターン州、ウッタール・プラデーシュ州の一部および連邦直轄地であるデリー州によって構成されている。デリー首都圏に立地するコールセンターは131施設あり、これはマハーラーシュトラ州を大きく上回る。

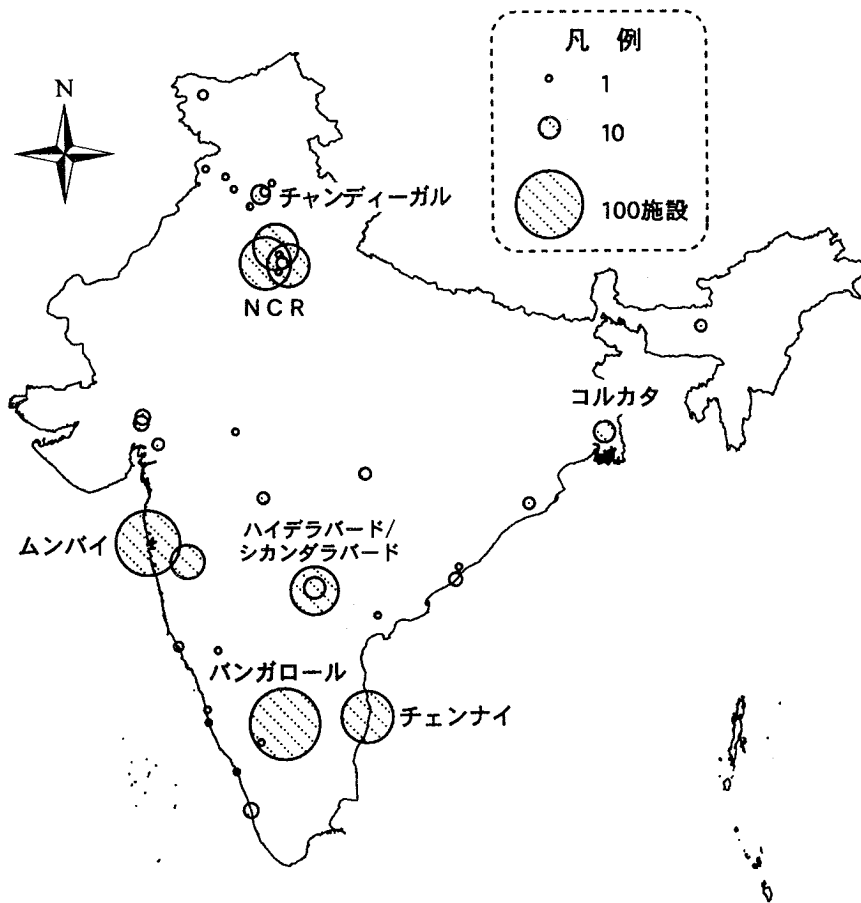


図1 インドにおける都市別にみたコールセンターの立地

注：データは2003年12月現在のもの。デリー首都圏（NCR）にはデリー、グルガオン、ノイダ、およびその近郊の地域が含まれる。（著者原図）

資料：Ministry of Communication and Information Technology, Department of Telecommunication より作成。

デリー首都圏に次いで多数のコールセンターの立地する都市は、カルナータカ州の州都であるバンガロールであり 96 施設が設立されている。以下、マハーラーシュトラ州のムンバイに 83 施設、アーンドラ・プラデーシュ州のハイデラバード（シカンダラバードを含む）に 59 施設、タミルナードゥ州のチェンナイに 54 施設が立地する。この他にチャンディーガルなどの比較的小規模な都市への展開も認められるものの、施設数からみると上位 5 都市に全体の 8 割が立地する¹¹。ソフトウェア産業の場合と同様に、コールセンターも大都市へと集積する分布の形態を確認できる¹²。

ソフトウェア・サービスの場合、デリー首都圏だけでなくムンバイやバンガロールにも多数の事業所が立地しており、その輸出額も大きかった。しかしながら、IT サービス輸出についてコールセンターが多数立地するデリー首都圏とバンガロールとを比較してみると、両者の性格は大きく異なる。IT サービスの総輸出額についてはバンガロールがデリー首都圏を大きく上回るものの業務受託サービス輸出の占める割合は 8%（2002 年度）しかなく、デリー首都圏の 45% を大きく下回る。また、業務受託サービスの輸出額でもバンガロールはデリー首都圏を大きく下回る（図 2）。このように、コールセンター数および輸出額といった点において、現時点でのインドにおけるデリー首都圏の卓越した地位を確認できる。

また、デリー首都圏は複数のコールセンターを保有する企業のインド国内における本拠地ともなっている。コールセンターで行われる顧客対応業務は労働集約的な性格が強い。そのため、顧客対応業務などのサービスに対する需要の拡大に、企業はオペレーター数を増やすことで対応する。ただし、施

¹¹ 近年、大都市にコールセンター立地が集中することにより、これまでよりもオペレーターを確保することが難しくなっていることから、小規模な都市への新規立地を模索する動きもある（Das 2003）。

¹² データの得られた 2003 年 12 月から 2004 年 6 月までに、通信・情報技術省に新たに登録されたコールセンターはインド全体で 82 施設あり、その約 8 割に当たる 68 施設は上述した 5 大都市に立地する。新規参入が活発であるものの、特定の大都市に集積して立地する傾向を確認できる。

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

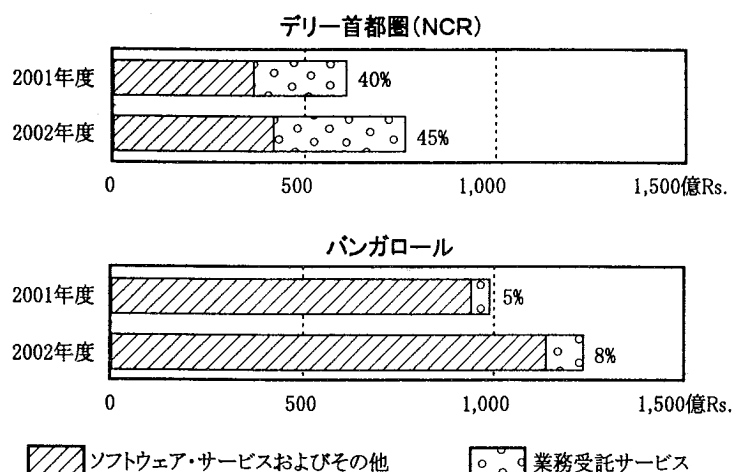


図2 デリー首都圏およびバンガロールのITサービス輸出

注：図中の値は業務受託サービスの占める割合。(著者原図)

資料：STPI NOIDA および STPI Bangalore 提供資料より作成。

設の収容人数には限界があるため、企業は事業の拡大に応じて新たな施設を確保しなければならない。その際、企業はコールセンターを本社の所在する都市だけでなく、他の都市にも複数配置している。

実際にインドに立地するコールセンター516施設は、外国資本・インド資本あわせて433社の企業によって設立・運営されている。そのうち、インド国内に2施設以上のコールセンターを保有する企業は47社あり、あわせて130施設を保有する。インド国内におけるこれら47社の本拠地をみると、デリー首都圏が15社と最も多く、次いでバンガロール(11社)、ムンバイ(9社)が続く。コールセンターを複数保有する企業の中には、本社所在地以外の都市にもコールセンターを設立しているものもあり、デリー首都圏は複数のコールセンターを展開する企業の活動拠点となっている。

IV. デリー首都圏におけるコールセンター立地とオペレーター の就業形態

1) コールセンター立地と「デリーITサービス回廊」の形成

デリー首都圏において、コールセンターは都市中心部を指向するよりも、工業団地が整備された郊外部に多数立地している。なかでも、デリー州と州境を接するハリヤーナ州のグルガオン県に最も多くのコールセンターが立地する。

デリー首都圏の都心部を、経済自由化以前から国営企業の本社や外資系企業が周囲に立地しているコンノート・プレイスとするならば、コールセンターは都心部北側の地区にはほとんど立地していない。これに対して、都心部の南側に広がる官庁街・住宅地を越えた郊外部には多くのコールセンターが立地する。デリー首都圏の南側の地区のなかでもコールセンターの顕著な集積がみられるのが、ハリヤーナー州のグルガオンからデリー州のオクラを経て、ウッタル・プラデーシュ州のノイダに至る、東西約30kmの地帯である(図3)。

グルガオンとオクラとの間には幅10km程の緑地帯が存在するものの幹線道路(Mehrauli-Gurgaon Road)で結ばれており、また、ヤムナー川を挟んでオクラとノイダは橋で結ばれている。グルガオンからノイダに至る地帯にはコールセンターの他にソフトウェア企業も多数立地している。「デリーITサービス回廊」とも言うべき分布形態を持つITサービス産業の集積地を確認することができる。

この地帯には開発時期に違いはあるものの、共通して大規模な工業団地が整備されている。これらは、デリーへの一極集中を緩和することを目的の一つとして経済自由化以前から計画的に整備が開始されたものである(岡橋2003)。そこには既に多数の工場が建設されており、コールセンターはそれと混在するかたちで立地している場合もある¹³。

¹³ グルガオンの工業団地に立地するコールセンターの前には、オペレーター送迎用に企業が借り上げた自動車(トヨタ・クリオス)が停車しているのに対して、工場の前にはワーカーが通勤に用いる自転車が並んでいる。景観という点においても工業団地の混在した様相が把握できる。

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

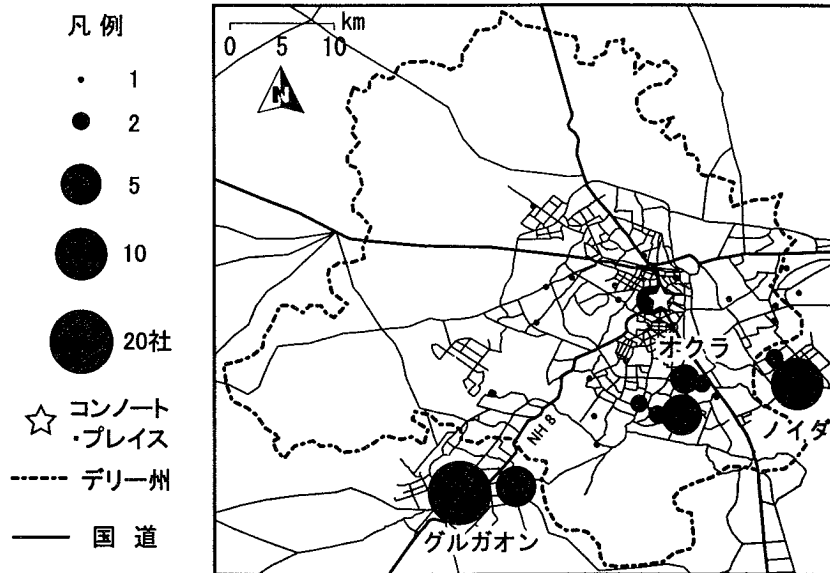


図3 デリー首都圏におけるコールセンターの分布

注：郵便番号で位置を特定したため、コールセンターの立地点は郵便番号に該当する郵便局の位置で代表した。(著者原図)

資料：IndiaMART InterMESH Limited ビジネスダイレクトリー
(<http://dir.indiamart.com/>) より作成。

デリー首都圏の中心部ではなく郊外部にコールセンターが立地する理由として、郊外部における業務スペース確保の容易さを挙げることができよう。コールセンターの設立当初は数十人といった比較的小さな規模で業務を行うことが多い。しかし、事業を拡大していくに従って業務に従事するオペレーターを収用するスペースの確保が必要となる。コールセンターのなかにはオペレーターのための座席を1,000席以上も備えるところもあり、広いオフィス・スペースが必要とされる。そのためコールセンターの立地にあたっては、都市中心部よりも賃貸料が安価で比較的大規模なオフィス・スペースを確保することのできる郊外部が指向されると考えられる。

デリー都市圏のなかで最も多くのコールセンターが立地するのがグルガオンである。オクラやノイダが都心部からおおよそ15kmの場所に位置するのに

対して、グルガオンは都心部からおよそ 20km の場所に位置する。ただし、グルガオンはインディラ・ガンディ国際空港から 10km 程しか離れておらず、渋滞が日常化しているデリー首都圏において、都心部やノイダよりも空港へのアクセスは優れている。また、業務受託サービスが本格的に成長する以前の 1996 年から GE Capital 社のコールセンターがグルガオンに設立されており、その周囲には American Express や City Bank などの外資系のコールセンターも立地している。こうした多国籍企業の存在が、グルガオンへのコールセンターの新規立地に少なからず影響を与えているものと考えられる。

もちろん、全てのコールセンターが工業団地に製造業と混在したかたちで入居しているわけではない。グルガオンにみるようにデリーとジャイプルとを結ぶ国道 8 号沿いには民間の大手デベロッパーによっていくつかのオフィス・パークが建設されており、既に賃貸オフィスの供給が開始されている

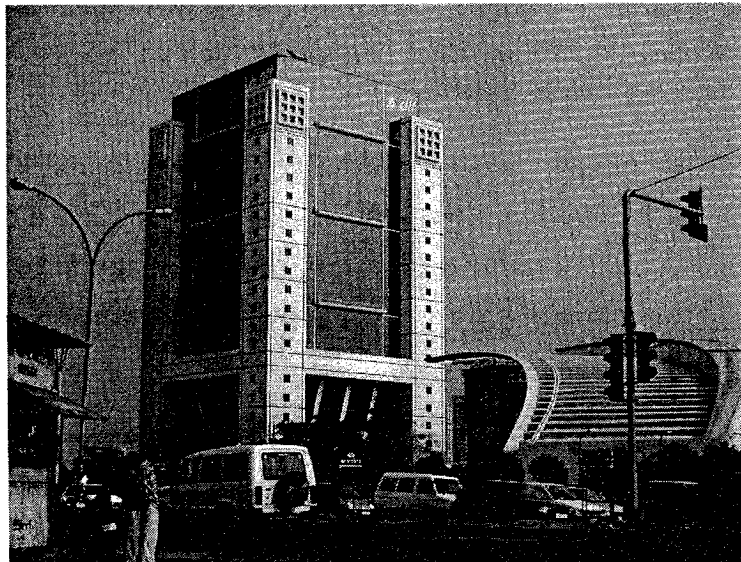


写真 1 デリー首都圏郊外部グルガオン（国道 8 号沿い）に建設されたオフィスビル

注：筆者撮影

(写真1)。こうした賃貸オフィスビルには、操業して間もない小規模なインド資本のコールセンターや外資系のコールセンターが入居する事例も認められる。デリー首都圏郊外部でオフィス開発が今後も進展するならば、工場と混在するかたちで工業団地に立地しているコールセンターも、最新設備と業務スペースの確保という観点から、新規に供給されたオフィスに移転することも考えられる。

2) グルガオンに立地するコールセンターの特徴

ここでは、筆者が2003年12月にグルガオンで行った聞き取り調査に基づいて、いくつかのコールセンターの特徴について検討しておく。なお、聞き取りにあたってはあらかじめ質問事項を準備し、項目ごとに担当マネージャーから直接回答を得た。

A社：日本の二輪車メーカーと合併事業をおこなっている企業グループのグループ企業として2000年グルガオンに設立された。コールセンターはこのグループ企業の一部門であるものの、受託する業務はグループ企業以外からのものである。他にもソフトウェア開発部門などがある。2003年12月現在、業務受託サービス部門に従事するのはおよそ1,300人であり、うち1,200人が電話を用いた顧客対応業務（受信業務）に従事するオペレーターである。残りは間接部門やチームリーダーとしてオペレーターを統括する仕事に就いている。オペレーターは全て20歳代であり正社員として雇用されている。平均的な勤続年数は1年と短いものの年間の離職率は40%程度であり、この値は業界の平均よりも低いとの認識を部門の責任者は持っている。なお、コールセンターには顧客対応業務のトレーニングを行う部門も併設されている。

この企業グループが業務受託サービスに参入したのは、当該部門が将来的にも成長すると判断したからである。金額ベースで売上の80%はアメリカ

向け、20%がイギリス向けとなっており、業務はフォーチュン100にリストアップされるような企業から受託している。以前はオーストラリアにもサービスを供給していたが、現在は行っていない。アメリカのニューヨークとボルチモア、ロンドンにマーケティング・オフィスを配置しており、そこを拠点として新規の顧客を開拓するために営業活動を行っている。現在、このコールセンターはオペレーター用に650席を確保して24時間体制で業務を行っている。工場のように時間が来れば全員が一斉に交代するのではなく、オペレーターはいくつかのグループにわかれて業務を行っており、各グループの勤務時間が一部重なるようなシフト体制が採用されている。

また、コールセンターの立地場所の選定について、グルガオンはデリー首都圏内の他の地域と比較して、電力供給の状態、業務スペース確保の容易さ、通信回線の状態の良さ、オペレーターの通勤のしやすさといった点が優れていると部門責任者によって評価されている。ただし、近年におけるコールセンターの増加とオペレーターに対する需要の拡大は、オペレーターの賃金上昇を引き起こしており、経営者側にとって大きな問題として認識されつつある。そのため、オペレーター確保といった点から、新たなコールセンターを近隣の大都市からは比較的に距離のあるチャンディーガルやプネーなどに新設することが考えられている。

B社：1999年10月にグルガオンにインド資本によってThird Partyとして設立され、2000年に操業を開始した。現在このコールセンターには550人が働いており、うち450人がオペレーターである。コールセンターでオペレーターが行っているのは、海外から商品注文などの電話を受けそれをデータベースに入力するというものであり、技術的な専門知識を必要としない比較的単純な作業である。売り上げのおよそ75%がイギリス向け、25%がアメリカ向けに行われた顧客対応業務によるものである。現在、オペレーター用の座席数はおよそ300席であり、その全てを利用している。操業時間は、

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

インド時間で午後1時30分から翌日の午前2時30分であり、これは顧客の需要にあわせて設定されたものである。オペレーターの勤務時間は8時間で、A社と同様にそれぞれの勤務時間が重なるシフト体制が採用されている。オペレーターの勤続年数は短く半年程度であり、新規採用オペレーターの約8割が新卒である。オペレーターは全て正社員として雇用されており、女性比率は約4割で男性のオペレーターの方が多い。オペレーターの給料は月1万ルピー¹⁴程度、チームリーダーで月1.8万ルピー程度である。オペレーターはデリーやグルガオンに居住しており企業が提供するバスなどを利用して通勤している。年間の離職率は80%と極めて高い。人事担当マネージャーは、その理由として他のコールセンターと比べて給料などの面で待遇が良くないこと、デリー首都圏においてコールセンターが増加しているため転職が容易であることを挙げている。とはいえ、人材確保という面で、毎年大量に新卒者が供給されるため現在のところ大きな問題はないという認識を採用担当者は持っている。

顧客対応業務に対する需要は拡大しており、この企業は2003年3月に新たにノイダにコールセンターを設立した。現在オペレーター数は50名ほどと小規模であるが、2004年8月までに2,000名まで拡大する計画である。オペレーターの募集にあたっては、新聞広告やインターネットを利用している。また、既に自社で勤務しているオペレーターの紹介から採用に至る場合もあり、多様なルートを利用してオペレーターを募集している。

C社：このコールセンターは、グルガオンに立地するアメリカ系ソフトウェア企業が、業務受託サービス部門として企業組織内に設立し、2002年1月に操業を開始したものである。主に、グループ企業の顧客を対象として技術サポート業務、グループ企業向けの後方支援業務を行っている。およそ300

¹⁴ 1ルピー=約2.5円（2004年6月）

名がコールセンターで働いており、うち200名がオペレーターとして勤務する。そのほとんどが20歳代前半でありインド全土から人材を募集している。オペレーターの月給は1万ルピーから2万ルピー程度であり、チームリーダーになると2.5万ルピーから5万ルピーとなる。インド資本のB社と比較してチームリーダーの給与水準が高い。これはC社が行っている顧客対応業務の方が技術的な専門知識を必要とするためであると考えられる。現在、グループ企業向けのみならず顧客対応業務を行っており、電話などの受信は全てアメリカからのものである。ただし、今後グループ外の企業からも業務を受託することを通じて事業を拡張していく予定であり、既にオペレーターの座席数を500席にまで増設している。

当該企業はコールセンターを設立する以前の1991年からグルガオンでソフトウェア開発を行ってきたことに加えて、人員確保の容易さから現在の場所にコールセンターを設立した。また、デリー首都圏にコールセンターを設立するメリットとして、「インド南部とは異なって、デリーでは母語の影響を受けずに英語を話すことのできる人材の確保が容易である」との認識を担当マネージャーは持っている。オペレーターの人材確保にあたっては、英語を話す能力だけでなく、発音やアクセントなども考慮されていることがわかる。

少ない事例であるものの、グルガオンでコールセンターを運営する企業は、既存の施設のオペレーター座席数を増やしたり、新たにコールセンターを設立したりして、当該業務に対する需要の拡大に積極的に対応していることがわかる。また、電力供給の状態や業務スペース確保の容易さといったグルガオンのインフラなどの立地環境に対する評価も比較的が高い。しかしながら、こうしたコールセンターの立地数の増大は、よりよい待遇を求めたオペレーターの転職という事態も生み出している。これに対して企業側は人材の確保が容易な立地点を新たに模索する動きをみせている。

3) オペレーターの特徴

業務受託サービスの輸出がインドから行われるようになって間もないこともあり、オペレーターの年齢は若く 20 歳代が最も多いという特徴を持つ。オペレーターは大卒者であり全て正社員として採用されている。先進国の場合と異なり臨時職員や派遣職員として業務に従事するものはいない。オペレーターの月給は企業によって違いがあるものの経験 1 年程度は 1 万ルピーほどである。経験を積みオペレーターを監督するチームリーダーになると、企業によって程度の差はあるとはいえ給料はこれまでの 2 倍程度もしくはそれ以上の金額に達する。先進国において、コールセンターのオペレーターに占める女性の割合は高いとされる。インドの場合、女性だけでなく男性もオペレーターとして働いており、男性の比率が 6 割を占めるコールセンターもある。

ところで、こうしたオペレーターの採用にあたっては訛りのない英語を話せることが重視される。ただし、コールセンターへの就職希望者の全てが大学卒業時点でこうした基準をクリアーできるわけではない。そのため、コールセンターに就職するための予備校のようなものも設立されており、英会話や文法とともにコールセンターにおける基本的な対応業務に関する訓練を受けて採用に至る者もいる。

例えば、グルガオンの工業団地ウドヨグ・ビハール内に 2002 年に設立されたオペレーター養成学校は、大卒者を対象に英語の発音やアクセント、文法などを教育している。現地でこの学校の経営者に対して行った聞き取りによると、大学卒業後すぐにコールセンターのオペレーターとして就職する者もいるが、コールセンターに就職を希望する者のなかには英語能力が十分ではないものもいる。そのためこうした養成学校に対する需要は大きいとされる。また、英語の発音やアクセント等については、学生にアメリカ式とイギリス式との違いを意識させながら教え、企業の要望に対応している。学生の出身学部は商学部、理学部、文学部、工学部など多様であり、1 ヶ月程度のトレーニングで外資系やインド企業が設立した大手のコールセンターに就職

する者もいる。もちろん、コールセンター側の採用窓口との関係を重視しており、採用担当者がこの養成学校を訪問し学生をリクルートする場合もある。トレーニングなどのために学生側がこの養成学校に支払う費用は5,000ルピーであり、学生の多くはグルガオンやデリーから通っている。

コールセンターへ就職を希望する学生について把握するため、この学校の経営者を通じて、学生7名（全て男性、平均年齢23歳）に対してアンケートを行った（表3）。

表3 コールセンターのオペレータ養成学校に通う学生の特徴

番号	性別	年齢	出身学部	卒業年	卒業業	両親の職業	学費の負担	英語学習開始年齢	両親・親戚との会話に用いる言語	働きたい理由 (注1)	消極的イメージ (注2)
1	男	23	商学部	2003	経営者	両親	両親	7歳	ベンガル語	①	-
2	男	21	商学部	2003	公務員	両親	両親	3歳	ヒンディー語	① ③	① ③
3	男	20	理学部	2003	経営者	両親	両親	4歳	ヒンディー語 英語	①	-
4	男	23	商学部	2002	軍人	本人	本人	5歳	ヒンディー語 英語	① ④	② ③
5	男	22	商学部	2003	退役軍人	両親	両親	5歳	ヒンディー語 パンジャブ語	②	③
6	男	24	-	2002	-	両親	両親	6歳	ヒンディー語	① ② ④	-
7	男	28	工学部	1998	-	両親	両親	4歳	ヒンディー語	①	③

注1：コールセンターで働きたい理由

①優れた職場環境、②高い給料、③先進的なイメージ、④友人が働いているから

注2：コールセンターに対する消極的イメージ

①夜間勤務、②遠距離通勤、③不規則な生活

資料：筆者が2003年12月にグルガオンのオペレータ養成学校で行ったアンケート調査による。

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

彼らは初等教育段階までに英語学習を始めているものの、両親や親戚と話す際には英語よりもヒンディー語などの母語を使用するものが多い。コールセンター業務について、深夜業務を行い生活が不規則となる辛い仕事であるという消極的なイメージを持っているものの、他の職業と比較して、オフィスという職場環境や給料などの待遇の良さといった点については積極的な評価を行っている。養成学校に支払う学費は1人を除き、全て両親が支払っている。また、彼らの両親のなかには公務員や会社経営者、軍人などもいる。コールセンターへの就職を希望してこの養成学校に通っている学生は高学歴であり、比較的裕福な家庭の子弟であることが窺える。

4) オペレーターの居住地と就業形態

デリー首都圏において、コールセンターは都市中心部ではなく開発が進行している郊外部に多数立地している。資料を入手することのできたX社の事例に基づくならば、コールセンターのオペレーターは主にデリー中心部から郊外部のグルガオンへと通勤している。

図4は、グルガオンの工業団地ウドヨグ・ビハールに立地するX社のコールセンターで働くオペレーターの居住地を示したものである。この図からもわかるように、当該コールセンターから直線距離で15km～20kmの地帯から通勤するオペレーターが多い。なかでも、コンノート・プレイス南側に位置する官庁街のさらに南側に広がるサウスデリー一帯には多くのオペレーターが居住している。この地区には高級住宅地があり、また公務員や軍の将校向けの住宅地も所在する。こうした地区からグルガオンのコールセンターへと通勤する者もあり、比較的裕福で教育水準の高いと思われる家庭の子弟がコールセンターのオペレーターとなっている様子が窺える。

このように、デリー首都圏においては郊外部にコールセンターが立地するのに対して、コールセンターで働くオペレーターは郊外部よりも都市中心部に寄りに居住している。こうした配置の空間的な関係は、都市中心部から郊外

部へと向かう通勤パターンを生み出しており、近年におけるインド大都市の都市構造の変動を考える上で興味深い。

ところで、インドのコールセンターが行う顧客対応業務は、アメリカやイギリスに居住する人々を対象として行われている。特に電話による顧客対応業務の場合、オペレーターと顧客とは空間的に隔絶されているものの、通信技術によって結びつけられており、オペレーターは顧客の要求に対して遅延なく対応する必要がある。そのため、オペレーターの勤務時間はアメリカや

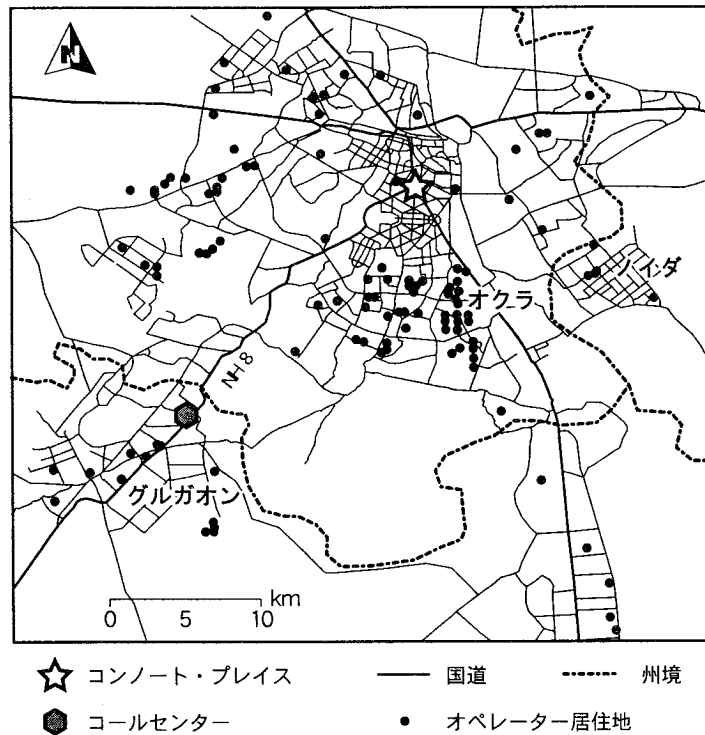


図4 グルガオンに立地するX社コールセンターのオペレーター居住地の分布
注：2003年12月19日が勤務日となっているオペレーター113名の居住地を示した。(筆者原図)
資料：X社資料より作成。

インドにおける業務受託サービス輸出の拡大とコールセンター立地

イギリスなどで需要が拡大する時間帯にあわせて設定されている。例えば、インドとアメリカにはおよそ半日の時差があり、アメリカが午後の時間帯にオペレーターの多くはインドで顧客対応業務に従事する。それは、インドでは夜間の時間帯にあたる¹⁵。つまり、インドのオペレーターの勤務時間は、空間的に遠方にあるアメリカやイギリスの需要にあわせて決められている。こうした勤務時間に対応するために、インドのオペレーターは夕方に家を出発し企業側が用意したバスや乗り合いタクシーを用いて郊外部にあるコールセンターに通勤し、そこから次の日の午前中に帰宅するという勤務をこなしている。こうした就業形態に対する前述したコールセンター就職希望者の評価は低い。また、不規則な勤務時間は家族や親戚、友人との社会関係に大きな影響を与えており、そこから生じる精神的なストレスを社会問題として認識する動きもある¹⁶。

海外向けの顧客対応業務を受託するコールセンターの立地は、インドにおいては比較的高額な所得を得るオペレーターを増加させるとともに、これまでインドにはみられなかった就業形態を生みだしている。

V. おわりに —コールセンター立地の地域的インパクト—

インドのIT サービス輸出は経済自由化以降急激に拡大し、インド経済に大きなインパクトを与えるようになってきた。なかでも近年急速に成長しているのが、アメリカを最大の需要先とする情報通信技術を活用した業務受託サービスの輸出である。こうしたサービスの生産拠点となっているのがコールセンターであり、インド大都市に立地している。

コールセンターを設立しているのは、インドをバックオフィスとして活用しようとする先進国の多国籍企業だけではない。業務受託サービスの成長を見込んだインド企業もまたインド大都市にコールセンターを設立し、顧客対

¹⁵ 鍛塚（2004）の図3を参照。

¹⁶ 2003年12月20日付Hindustan Timesによる。

応業務や後方支援業務などを先進国企業から受託している。インドにおいてコールセンターの立地数が最も多いのがデリー首都圏であり、デリー首都圏の郊外部には、その分布形態から「デリー IT サービス回廊」とも言うべき IT サービス産業の集積地が形成されている。

以上のように、本稿ではインドにおける業務受託サービス輸出の拡大について検討するとともに、その立地単位であるコールセンターの分布の特徴についてナショナル・スケールから把握した。加えて、コールセンターの集積が著しいデリー首都圏を取り上げて、都市スケールからその立地パターンを検討した。最後に、コールセンターの立地が既存の都市構造に与える地域的インパクトについて、デリー首都圏の事例に基づいて考察しておきたい。

デリー首都圏の郊外部を指向したコールセンターの立地は、郊外部におけるオフィス開発を促す要因となっている。また、郊外部のコールセンターで働くオペレーターの増大は、都市中心部の住宅地から郊外部へと向かう通勤パターンを生みだしている。デリー首都圏では住宅地の郊外化に先んじた産業立地が都市の外縁的な拡大を促し、都市構造の再編が進展しているようにもみえる。言うまでもなくこうした都市構造の変化は、インド国内の要因によってのみ促されているというよりも、先進国企業の企業戦略の変化に伴った業務受託サービスへの需要の拡大という外在的な経済環境の変化に大きな影響を受けている。

また、都市中心部から郊外部へと通勤するようになったオペレーターの就業形態に着目するならば、都市構造の変化は形態的な側面にとどまらないことが予想される。というのも、オペレーターはアメリカやイギリスの生活時間を対応する形で、深夜に及ぶ勤務をこなしており、彼らの生活パターンはアメリカやイギリスの時間の流れから直接的な影響を受けるようになっている。加えて、例えばアメリカがクリスマス休暇に入ればインドのコールセンターも休みとなるといったように、消費活動を通じた「文化」の受容といったものとは関係なく、サービス生産といった局面において海外の生活パター

ンがインドに居住するオペレーターの行動にも直接的な影響を与えるようになってきている。コールセンターの立地は、産業立地と郊外開発という側面にとどまらず、新たな通勤パターンや就業形態を生み出すことを通じて、デリー首都圏の都市構造に大きな影響を及ぼしている。

経済自由化以降インド大都市への IT 産業の集積が進展し、多国籍企業だけでなくインド企業もそこを拠点として、ソフトウェア・サービスや顧客対応業務、後方支援業務といったサービスを先進国に対して供給している。離れた場所間の機能的な統合過程をグローバル化の過程とするならば (Dicken 2003) インド大都市は、こうした IT 産業の立地によって、先進国 (アメリカ) との機能的な統合という過程から大きな影響を受けている。なかでもコールセンターで行われる業務は、インドとアメリカとの時差を無視するかたちで行われており、その立地は機能的な側面だけでなく時間的な側面においても、インド大都市に大きな影響を及ぼしていると考えることができよう。インド大都市はサービス輸出という新たな回路を通じて、これまでにない大きな変貌を遂げつつあるといえる。

【付記】

本研究は、平成 15 年度科学研究費補助金 基盤研究(A)(2)「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」(代表者：岡橋秀典、課題番号：13372006)による研究成果の一部であり、その骨子については日本地理学会 2004 年度春季学術大会 (於：東京経済大学)において発表した。

文 献

梅澤 隆 (1998) IT 産業・ソフトウェア産業の人的資源管理. 日本労働研究機構『インドの人的資源管理 IT 産業と製造業』日本労働研究機構, pp.129-190.

- 大木登志枝 (2003) インドにおけるソフトウェア人材の育成システム. 環太平洋ビジネス情報 RIM, Vol.3-10, pp.133-164.
- 岡橋秀典 (2003) デリー首都圏の発展とノイダの開発. 岡橋秀典編『インドの新しい工業化』古今書院, pp.136-148.
- 雇用開発推進機構監修 (エンパクト) (2000) 『沖縄におけるコールセンター産業の展望と人材育成に関する研究』, 雇用開発推進機構, 58p.
- 鋤塚賢太郎 (2003) 多国籍企業の立地と東南アジア大都市における産業集積ー世界都市研究からのアプローチの可能性ー. 地誌研年報 12号, pp.63-82.
- 鋤塚賢太郎 (2004) インドにおける IT 産業の成長. 地理 49-6, pp.45-51.
- 北川博史 (2000) インドにおけるソフトウェア産業の地域的展開. 地誌研年報 9号, pp.47-62.
- 小島 眞 (2004) 『インドのソフトウェア産業ー高収益復活をもたらす戦略的 IT パートナーー』東洋経済, 246 p.
- 小長谷一之 (1999) 都市構造. 宮本謙介・小長谷一之編『アジアの大都市 [2] ジャカルタ』日本評論社, pp.87-116.
- 白木三秀 (1998) 経済政策と労働市場. 日本労働研究機構『インドの人的資源管理 IT 産業と製造業』日本労働研究機構, pp.13-26.
- 田坂敏雄 (1998) バンコク世界都市化仮説. 田坂敏雄編『アジアの大都市 [1] バンコク』日本評論社, pp.1-41.
- 友澤和夫 (1999) デリー首都圏における自動車工業の集積とその地域構造ーノイダ, グレーター・ノイダーを事例としてー. 経済地理学年報 Vol.45-1, pp.1-20.
- メタ, ギータ (吉田有子訳) (2000) バンガロールにおける都市開発とソフトウェア産業. 地域開発 2000-4, pp.35-42.
- 由井義通 (2003) インドにおける大都市開発. 地誌研年報 12号, pp.105-130.
- 由井義通 (2004) インドのニュータウン. 地理 49-6, pp.27-32.
- Aoyama, Yuko (2003) Globalization of knowledge-intensive industries:

- the case of software production in Bangalore, India. 地誌研年報 12号, pp.33-50.
- bpOrbit Team (2003) Advantage India. Dataquest, Vol.XXI, no.24, pp.80-86.
- Das, Shyamanuja (2003) In search of a new location. Dataquest, Vol.XXI, no.23, pp.54-57.
- Dicken, Peter (2003) *“Global Shift: Reshaping the global economic map in the 21st century, 4th edition”* Guilford, New York, 632p.
- Fromhold-Eisebith, Martina (2002) Regional cycles of learning: foreign multinationals as agents of technological upgrading in less developed countries. Environment and Planning A, vol.34, pp.2155-2173.
- Heeks, Richard (1996) *“India’s Software Industry: State policy, liberalisation and industrial development”* Sage, New Delhi, 428p.
- IMF (2003) *“Balance of Payments Statistics Yearbook Volume 54, Part1: Country Table 2003”* IMF, Washington, D.C., 1006p.
- NASSCOM (2003) *“Strategic Review 2003: the IT industry in India”* NASCCOM, 195p.
- Okada, Aya (2004) Bangalore’s software cluster: building competitiveness through the local labor market dynamics. Kuchiki, Akifumi and Tsuji, Masatsugu. Eds, *“Industrial clusters in Asia: analyses of their competition and cooperation”*, IDE-JWTRO, pp.276-313.

インドにおける経済自由化と工場労働者

— デリー首都圏グルガオンにおける労働者の実態調査から —

岡 橋 秀 典

【キーワード】 経済自由化・工業化・労働市場・工場労働者・インド

I. はじめに

1991年の経済自由化以降、インドでは外国資本の進出が活発化し、工業化の新たな展開がみられる¹⁾。このような工業化の評価は、長く失業問題に悩まされてきたこの国の経緯からすると、生産面にとどまらず、雇用面からも行われる必要がある。特に問題となるのは、工業化がいかなる労働市場を創出し、それが雇用問題の緩和にどのように結びついているかであろう。

経済自由化以降のインドの労働市場の動向については、いくつかの論考がある。インドの労働市場を都市労働市場に焦点を当てて実証的に検討した木曾（2003）は、自由化が進行した1980年代、1990年代を通じて、第三次産業部門就業者やインフォーマルセクター労働者、非正規雇用労働者が増加し、組織部門就業者数が伸び悩んでいることを指摘し、その上で、労働市場の規制緩和が組織部門雇用の拡大につながるかどうか疑問を投げかけている。Datt（2003）も、Casual labourの労働力全体に占める比率が1988年の31.2%から1998年には37.0%に上昇していることに注目し、労働者が組織部門から非組織部門へ、安定雇用から不安定雇用へと押し出されていると捉えている。経済自由化が労働力の柔軟化（flexibilization）、すなわち臨時・派遣労働者の雇用の増加をもたらしたとするSaramma（1999）は、その要因として労働力節約的技術の進展をあげている。太田（2002）も、1990年代の動向として、組織部門での就労比率の低下、正規雇用の比率の低下と日雇いや請負（契約）労働者等の非正規雇用の比率上昇をあげ、経済が高成長を記録しているのに対し、雇用状況が必ずしも良好でないことを問題として指摘している。その際、非正規雇用の増加を裏付けるデータとして、企業の産出高に占める労務費比率の低下をあげている。

以上のように、経済自由化以降のインドの雇用動向については、共通して労働力の柔軟化や非正規化が指摘されている。今後はこうした動きの実態とメカニズムを実証的に解明することが求められるが、この種の論考は管見の限り未だ見あたらない。この課題を遂行するには既存の統計ではなく、企業や労働者のレベルで1次データを収集することが不可欠である。そこで、本稿では特定地域における工場労働者や企業に対する聞き取り調査を行うことによりこの課題に接近する。対象とした地域は、デリー首都圏の郊外成長拠点であり、工業化の顕著なハリヤーナー州グルガオン県である。この地域には、スズキ(株)と合弁で四輪自動車を生産するマルチ・ウドヨグ(株)、

自動二輪車を生産するヒーローホンダ(株)の基幹工場が立地し、さらにこれら組み立てメーカーに対し自動車部品を供給する膨大な関連企業群が集積しており、一大工業地域を形成している。本稿の目的は、このような自動車関連企業の集積する地域での工場労働者の存在形態および企業の労働力構造の調査を通じて、経済自由化後の工業労働市場の特徴の一断面を明らかにすることである。

II. 工場労働者の存在形態—聞き取り調査による実態

本研究では、自動二輪車メーカーHero Honda Motors Ltd (以下、H社と略称)のグルガオン工場に近接する労働者居住地区を中心として、2003年12月に63人の工場労働者に対して個別訪問による聞き取り調査を実施した。対象者の選定は、工場労働者を戸別訪問の形で探し歩く形をとった。結果的に、調査した労働者はすべて男性であった。

1. 調査労働者の雇用状況

まず、調査した工場労働者の勤務先を概観する。対象とした労働者は、自動二輪車メーカーH社と自動車部品メーカーに勤務するものが圧倒的に多い(第1表)。63人の対象者中、自動車関係の企業に勤めるものが52名と80%以上を占め、そのうち、自動二輪車の組み立てメーカーであるH社が14名、自動車部品メーカー13社に勤めるものが38名であった。それ以外の業種では、繊維縫製関係が7名みられる程度である。

第1表 調査労働者の勤務先

	Hero Honda社	自動車部品メーカー	繊維・縫製関係企業	その他	総計
勤務先企業数	1	13	5	4	23
調査労働者数	14	38	7	4	63

資料：2003年12月実施の面接調査結果

雇用形態に注目すると、調査労働者には常用工(permanent worker)、臨時工(casual worker)、見習い工(trainee)がみられ、本調査は主な雇用形態をほぼカバーしていると言える(第2表)。ただ、比率的には圧倒的に臨時工の割合が高い。臨時工が36名と全体の60%近くを占め、それに対し常用工は21名で30%強にとどまる。勤務先カテゴリーとの関係でみると、H社、自動車部品メーカーともに、臨時工が60%前後を占めている。

これらの工場労働者は、どの程度の収入を得ているのであろうか。勤務先および雇用形態との関係で賃金水準(月額賃金)を検討する(第3表)。まずH社の場合についてみる。常用工は1万ルピー後半から2万ルピー台であり、ワーカーとしては全国的にみてもかなり高い水準にある。これに対して臨時工の場合は3000ルピーから6000ルピーの間に分布し²⁾、常用工の約5分の1に

第2表 調査労働者の雇用形態

	Hero Honda社	自動車部品メーカー	繊維・縫製、その他	総計
Permanent worker（常用工）	4	13	4	21
Casual worker（臨時工）	9	20	7	36
Trainee（見習い工）	1	5	0	6
総計	14	38	11	63

資料：2003年12月実施の面接調査結果

第3表 調査労働者の月額賃金の分布

月額賃金 (ルピー)	Hero Honda社		自動車部品メーカー		繊維・縫製、その他		総計
	Permanent worker	Casual worker・ Trainee	Permanent worker	Casual worker・ Trainee	Permanent worker	Casual worker・ Trainee	
2999未満			1	14		4	19
3000- 3999		5		9	2	3	19
4000- 4999		2		1			3
5000- 5999		3	4		1		8
6000- 6999			2				2
7000- 7999				1			1
8000- 8999							
9000- 9999			1				1
10000-14999			5				6
15000-19999	1				1		1
20000-24999	1						1
25000-	2						2
総計	4	10	13	25	4	7	63

資料：2003年12月実施の面接調査結果

留まる。以上のように、H社では常用工と臨時工の間にかかなりの賃金格差があることが知られる。

調査対象者には、自動車部品メーカーに勤めるものが最も多く含まれたが、その勤め先企業一覧は第4表の通りである。1980年代以降に設立されたものが大部分であるが、従業員規模には100人前後のものもあれば、No.8、9、10のように1000人を超えるものもある。このような大きな企業でさえ、最近15年程度の短い期間に急速な成長をとげたものである。自動車工業の発展にしたがい、この地域では新規に多くの企業が創出されてきた。

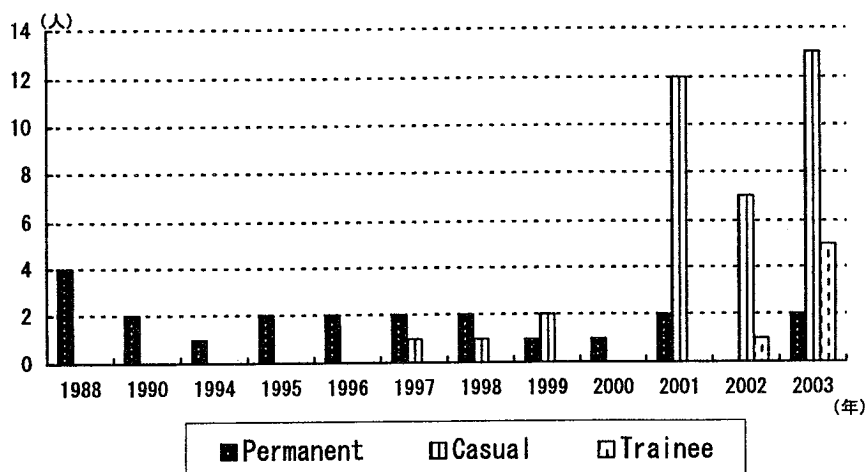
これら企業の賃金水準の検討に移る。常用工の賃金は今述べたようにそもそも企業規模に格差があるためかなり異なるが、1万ルピーを超えるのは従業員2000人近くを擁するNo.9の1社に勤務する者のみであり、他はすべて1万ルピーを下回る。それゆえ、H社の賃金水準と自動車部品メーカー群の大半のそれとの間には常用工であってもかなりの格差が存在することになる。次に臨時工の場合は、労働者間のばらつきが少なく、月額3000ルピー前後にまとまっている。これはH社の臨時工よりまだ低い水準であり、その分、常用工と臨時工の間の賃金格差はH社の場合は

第4表 調査労働者が勤務する自動車部品メーカーの概要

No.	企業名	調査労働者の内訳			企業の概要			
		計	Permanent worker	Casual worker	Trainee	設立年	従業員数(2003)	主な納入先企業
1	Auto Max	1		1		?	?	?
2	Bundy India	1	1			1974	259	マルチ・ウドヨグ
3	EKTA	1		1		?	?	?
4	Hemra Engineering Industries	2		2		?	?	?
5	M. N. Auto	1		1		?	?	?
6	MARK AUTO Industries	1		1		1986	?	マルチ・ウドヨグ
7	Mindarika	1	1			1996	337	マルチ・ウドヨグ
8	Subros	4		1	3	1986	1200	マルチ・ウドヨグ
9	Sunbeam Auto	17	7	9	1	1987	1775	ヒーロー・ホンダ、マルチ・ウドヨグ
10	RICO Auto Industries	6	3	2	1	1984	2000	マルチ・ウドヨグ、ヒーロー・ホンダ
11	Spun Mico Processing	1		1		1991	75	Mark Auto
12	Anand Motor Products	1		1		1978	160	マルチ・ウドヨグ
13	Onasis Auto Products	1	1			?	?	?
	計	38	13	20	5			

注：?の部分、データの入手ができなかった。

資料：The Indian Automotive Industry Buyers' Guide 2003, ACMA



第1図 雇用形態別に見た調査労働者の就職年

資料：2003年12月実施の面接調査結果

ど大きくないことになる。繊維縫製等は、ほぼ自動車部品サプライヤーと同様の賃金分布を示している。以上のように、常用工と臨時工の間には、雇用の継続性だけでなく、賃金面で大きな格差があるが、常用工、臨時工を問わず、企業間、特にH社と部品メーカーの間で賃金水準に差があることが判明した。

現勤務先の就職年は、常用工の場合、10年以上経つものも少なくないが、最近のものまで偏ることなくばらついている(第1図)。これに対し、臨時工ではもっとも古いものでも1997年であ

り、しかも圧倒的多数は2001年から2003年のわずか3年間に集中する。見習い工の場合は、雇用形態の性格上当然ながらごく最近の2002年と2003年のみである。

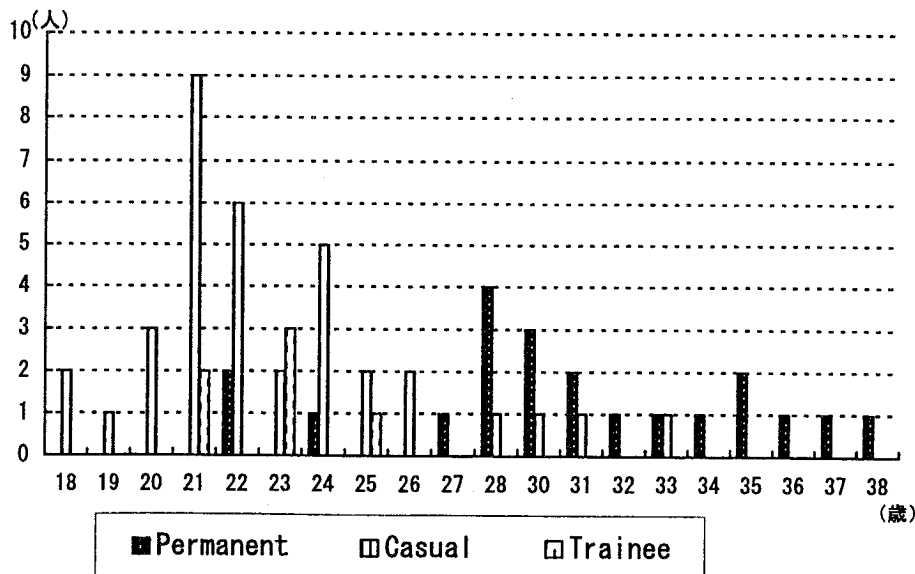
調査労働者に現職の評価を聞いてみたところ、特に悪い評価は示されなかった。「大変よい」、「よい」、「よくない」の3区分で尋ねたところ、「よい」が圧倒的に多く「よくない」と答えた者は一人もいなかった。これは、きびしい労働市場環境の中で、仕事に就いていること自体に高い評価が与えられているためであろう。ただし、それだけでなく高い評価の「大変よい」が自動車部品メーカー群で10%弱にとどまるのに対し、H社では30%を超えており、H社に高い評価が与えられていることは明らかである。

2. 調査労働者の社会属性

調査労働者の雇用面での特徴は概略明らかになったが、次にこうした雇用と労働者の社会属性との対応関係を明らかにする必要がある。というのは、労働力への需要は一定の属性を要件とすることが多いからである。

まず、年齢から検討する（第2図）。18歳から38歳の間に分布するが、30歳未満が4分の3を占め若年層に偏っていることが大きな特徴である。常用工と臨時工を比べると、年齢分布にかなりの相違がみられる。常用工は20歳代後半から30歳代の層に幅広く分布するのに対し、臨時工は大半が30歳未満で、中でも25歳以下という若い層に集中する。25歳以下だけで80%強に達する。

こうした年齢分布を、先述の現勤務先への就職年の分布の上に重ねてみると、常用工では就職してから年数が経っているものが多く、その分、年齢も加齢に伴い30代後半まで広く分布している。他方、臨時工の大半は20歳前後であり、しかもここ3年以内の就職である。このことから、



第2図 雇用形態別に見た調査労働者の年齢分布

資料：2003年12月実施の面接調査結果

臨時工の労働市場は近年急速に拡大しており、しかも労働力需要は新卒の若い層に集中しているものと推測される。

学歴が就職要件として大きな位置を占めることは、インドの工場労働者の場合も同様である。大きな工場では、たとえ臨時工といえども学歴の壁があることが多い。第5表は、対象労働者の教育水準を示したものであるが、まずH社と自動車部品メーカーとの間でかなりの相違が認められる。H社では、ハイヤー・セカンダリー・スクールより低いものはまったく見あたらず、それだけでなく、その後ITI（工業技術訓練校）を修了したものが多い。これは、H社が常用工、臨時工を問わず、採用に当たり明確な学歴要件をもっていること、特に実践的な工業技術を身につけたITI修了者を重点的に採用していることによる。ただ、そこで問題となるのは、ITI修了者といえども常用工に容易に採用されるわけではないことである。臨時工においてもITIを出たものが中心となっているのである。かつてITIを出ることは国営企業や民間企業の常用工になるための有力な手段であったが、非正規労働が急速に拡大していく中でそのような求職の道がうまく機能しなくなっていると言えよう。どのITIを修了したか、どのコースを修了したかが常用工と臨時工を分ける重要なキーとなっているように思われる。

H社に対して、自動車部品メーカー群になると、学歴はかなり分散している。中には小学校や

第5表 調査労働者の教育水準

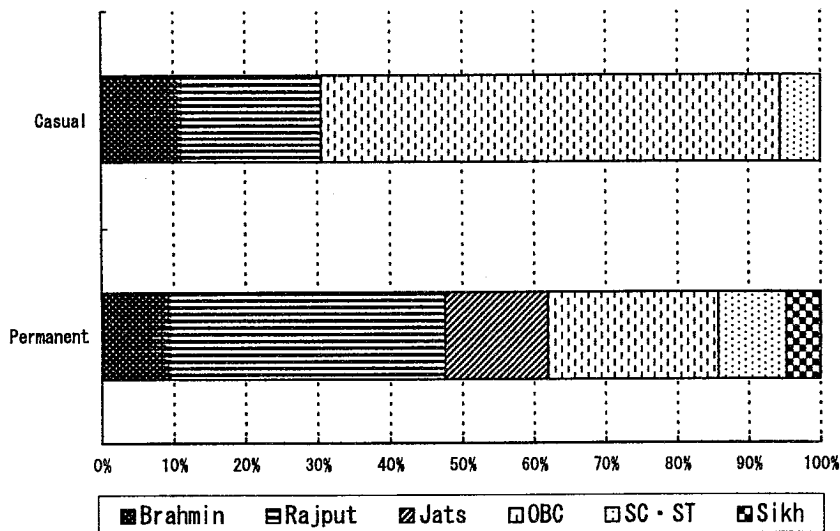
	Hero Honda社				自動車部品メーカー			
	Permanent worker	Casual worker	Trainee	計	Permanent worker	Casual worker	Trainee	計
非識字						1		1
5 th						1		1
6 th						1		1
7 th								
8 th					3			3
9 th						1		1
10th					6	9		15
11th						1		1
12th		2		2	1	3		4
10th+ITI	4	4	1	9	1	2	3	6
12th+ITI		2		2				
12th+ポリテクニーク 大学		1		1	2	1	1	4
総 計	4	9	1	14	13	20	5	38

注：インドの学校教育には、5年間の小学校（1th～5th）、3年間の中学校（6th～8th）、5年間のハイスクール（6th～10th）、2年間のハイヤーセカンダリースクール（11th～12th）がある。ITIへは10thか12th修了後入学することになる。短大に相当するポリテクニークと大学へは12th修了後進学する。

資料：2003年12月実施の面接調査結果

中学校を卒業していないものさえ含まれる。その一方で、ITI修了や大学卒もみられる。このことから、自動車部品メーカーの場合、一部企業を除いて学歴要件はそれほど厳しいものではないと推測される。企業による差異も大きいように思われるが、本データからはこれ以上の検討は不可能である。

岡橋・友澤（2000）で指摘したように、工業労働市場においても職階別に出身カーストの差異がみられる。今、対象労働者から見習い工を除き、常用工と臨時工の2群に分けて出身カーストを検討すると（第3図）、臨時工ではOBC（その他後進階級）やSC（指定カースト）・ST（指定トライブ）といった下位のカースト³⁾が70%近くに達するのに対し、常用工では逆にブラーミン、ラージプト、ジャートといった中・上層カーストが70%弱を占める。常用工と臨時工の間に出身カーストの明瞭な差異がみられる。H社のみにしぼって人数の多い臨時工についてみると、9名中7名がOBCに該当する。



第3図 調査労働者のカースト構成

資料：2003年12月実施の面接調査結果

このような常用工と臨時工における出身カーストの差異は、岡橋・友澤（2000）のマディヤ・プラデーシュ州の事例でも確かめられている。ただ、本事例の場合、常用工、臨時工ともにSC・STが少なく、このことの解釈には若干の注意を要する。このデータを率直に読めば、SC・STの場合、臨時工の労働市場にさえ参入がむづかしいと解釈すべきであろう。しかし、インタビュー調査の際に対象労働者がSC・STであるにも関わらずOBCと答えている可能性も否定できないのである。

このように出身カーストによる差異が生じる原因は何であろうか。一つの要因として出身カーストにより学歴に差異があることが考えられる。この点を検討するために、出身カーストと教育水準のクロス表である第6表を作成した。OBCで極端に低い学歴が3件みられるが、それらを除けば出身カーストによる学歴の差異は認められない。それはOBCとラージプトを比べれば明らか

第6表 ジャーティ別にみた調査労働者の教育水準

	Brahmin	Rajput	Jats	OBC	SC・ST	Sikh	総計
非識字				1			1
5th				1			1
6th				1			1
7th				1			1
8th		3	1				3
9th					1		1
10th	1	7		10	1		20
11th				1			1
12th	3	3		2	1		9
10th+ITI	1	3	2	8	1	1	16
12th+ITI		1		2			3
12th+ポリテクニーク				2			2
大学	1	1		2			4
総計	6	18	3	31	4	1	63

資料：2003年12月実施の面接調査結果

で、ほとんど大きな差はない。このことからすると、常用工と臨時工における出身カーストの差異は単に学歴の差異によって生まれているのではないと考えられる。父親の職業との関係を想定することもできるが、実際のデータでは63名のうち43名が農業 (cultivator) であり、他は教員4、公務員3、工場労働者3、農業労働者2などがあるに過ぎず、管理職や事務職のような都市的職種は見あたらない。この傾向は常用工と臨時工を問わずみられる。したがって、調査労働者は農村との結びつきが圧倒的に強いために、父親の職業を介して、現職を得たわけではなさそうである。

そうであれば、常用工と臨時工の間で出身カーストの差異をもたらしているのは、後述するように求職過程においてパーソナルなネットワークが重要な役割を果たしていることによると考えるのが妥当であろう。インドではパーソナルなネットワークの中心にカーストのネットワークが位置しているからである。

3. 調査労働者の求職過程

ここでは、調査対象の工場労働者が現職に就業するに至った過程を検討する。

まず、かれらの出身地であるが、総数ではデリー州の東に隣接するウッタル・プラデーシュ (UP) 州が33名で過半数を占めもっとも多い。グルガオンの所在する地元のハリヤーナー州が9名と少ないもののこれに続く。これら以外では、やや遠くなるが、ビハール州の8名、ヒマチャール・プラデーシュ州の7名がみられる。雇用形態との関係では、ビハール州の場合常用工がみられないのに対し、ヒマチャール・プラデーシュ州では常用工も臨時工も同数程度であるという違いが注目される。

このように故郷を離れて移住してきたかれらは、いかなる求職手段によって現職を得たのであろうか（第7表）。全体としては雇用形態の如何にかかわらず、個人的なつながりが大きな位置を占めることが注目される。ただH社の場合について言えば、常用工はフォーマルな採用ルートによるのに対し、臨時工の場合は個人的な結びつきやコントラクターとの接触によるものが多いという違いがある。これに対し、自動車部品メーカーの場合は、常用工、臨時工を問わず、大部分が個人的な結びつきをあげている。このように、H社の常用工をのぞけば、強い流出圧力のもとでグルガオンに移動してきた若年層が、兄弟、友人、同郷者などのインフォーマルなネットワークを活用して就職に至ったものが多いと言えよう。

このようにして職を得たかれらにとって、現在の勤務先を選んだ理由はどのようなものであろうか。大企業で自動二輪車トップメーカーのH社の場合は、「有名な会社」がもっとも多く、「給料がよい」、「労働環境がよい」がそれに次ぐ。これに対して、自動車部品メーカーの場合は、圧倒的に多いのは「仕事がほしかった」である。具体的には「仕事がなかったのでやむをえずここに来た」とか、「生きていくため」といった回答内容であり、仕事にさえありつければ企業はどこでもよいといった労働者群が中心であるといえよう。急速に工業労働市場が拡大するグルガオンでは、特定の企業にこだわらず臨時工としての採用でも可とする求職者が大量に集まってきているように思われる。

現職に就く前の職業については、H社の場合、常用工では4人中3人が他の工場での就業経験があるのに対し、臨時工では9人中5人が新卒で他の就業経験がなくすぐ就職し、残りの内3人も無職状態から就職し、未熟練な労働力が中心であることがわかる。また、自動車部品メーカーの場合は、常用工では他工場で働いたことがあるものと新卒が相半ばし、臨時工では半数が新卒であるが、工場での就業経験のほかに農業従事者も一定数ある点が注目に値する。

以上からみるかぎり、H社の臨時工は他工場での就業経験のない未熟練労働力が中心となっているのに対し、自動車部品メーカーの場合は多様な就業経験を持つ者が流入していると言えよう。

第7表 調査労働者の求職手段

	Permanent worker	Casual worker	Trainee	総計
企業の面接	4	4	1	9
業者の斡旋	0	5	0	5
個人的なつながり	14	26	5	45
その他	3	1	0	4
総計	21	36	6	63

資料：2003年12月実施の面接調査結果

4. 日常生活にみる調査労働者の特徴

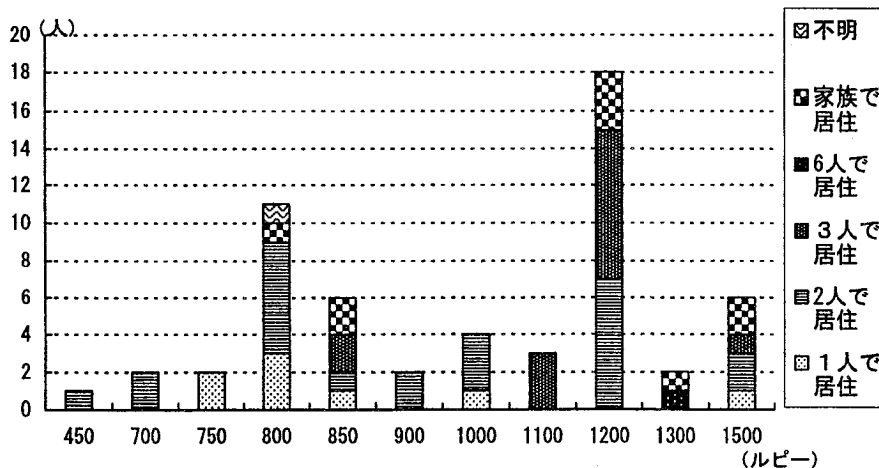
今回の調査は、労働者の居住の場に出かけ直接インタビューする形をとったため、かれらの日常生活をある程度うかがい知ることができた。特に注目されるのは、かれらの住環境である。

調査地区においては、工場労働者を対象としたアパートが多数建設されている。あるものはアパート単体の形であり、あるものは1戸建て住宅の一部に併設されている。どちらにせよ、多くの場合4畳半程度のワンルームが基本であり、洗面所やトイレは共同使用の形をとる。

このように決して広くない部屋であるが、第4図のように1人で居住する者はきわめて少なく、大部分は本人を含め2～3人で同居の形をとっている。しかも同居者の多くも同様に工場労働者で、同一企業に勤める場合さえめずらしくない。狭い部屋にこのように同居できるのは、一つには多くの労働者が3交替制の工場に勤務しており、部屋で就寝する時間が同居者同士でずれていることが考えられる。H社の場合は、6：00～14：30、14：30～23：00、23：00～6：00の3シフトをとっている。今回そもそも日中に労働者の調査を行い得たのも、このようなシフトがあったからだとも言える。

部屋の家賃は1ヶ月800～1200ルピーの間が多いが、この家賃の水準をすでにみた臨時工の月額賃金2000～3000ルピーと照らし合わせると、生計を立てるうえで単身居住が難しいことは容易に想像できる。常用工でも同居のケースはみられるが2人までであり、他方臨時工では2人で暮らす者が50%、さらに3人で暮らす者さえ3分の1近くある。これは賃金の低い臨時工ではこのような共同生活の形を取ることによって初めて生計が立てられるためである。かれらの多くは日々の食事を部屋の中で自炊し、部屋代と食費を切りつめたうえで、残った分を故郷に送金している。

こういう状況であるから通勤手段も、H社、自動車部品メーカーの如何を問わず、臨時工と常



第4図 月額の家賃別に見た借家居住人数

注：持ち家に居住する5名は除く

資料：2003年12月実施の面接調査結果

用工の間に差が出てくることになる。臨時工では徒歩か自転車であるのに対し、常用工では徒歩はなく、自転車があるものの、バイク・スクーターもこれと同じくらいある。こうした状況は、かれらの賃金水準を反映したものといえるが、臨時工の中には徒歩で1時間近くをかけて通勤する者もあり、生計の厳しさをうかがわせる。

調査労働者の生活はこのように決して楽とは言えない状況ではあるが、故郷への送金はかなり一般的に行われている。送金を行っているのは、この質問に対し回答の得られた常用工19人中16人、臨時工34人中25人に達している。常用工と臨時工では、後者の方が送金しない者の比率がやや高いが、年間送金額からみると、常用工で40000ルピーを超える高額な送金者が若干みられるものの、それ以下の金額では常用工と臨時工の間に大差はなく、賃金の高低にかかわらず広く故郷への送金が行われている。また調査労働者は、独身者が32名、既婚者が31名であるが、既婚者のうち妻子を郷里に残して単身で働きに来ている者が18名と60%近くにも達する。こうした状況はかれらの就労の出稼ぎ的な性格を裏付ける。多くの場合、かれらの送金額は1ヶ月単位にして1000~2000ルピーであるが、かれらと故郷の間の送金を通じた関係はきわめて強固で、故郷の世帯の家計を維持するのに不可欠な部分として機能していると考えられる。

かれらの就労がこのような性格をもつため、故郷に長期間帰らざるをえないことも多い。農繁期や祭りの時に帰省することが多いが、20日間以上欠勤すると職を失うことになる。勤務先を変えた理由を尋ねたとき、このような事情をあげた者が複数以上みられた。

5. グルガオンの工業労働市場

工業化が急速に進むグルガオンでは、就職先を求めて数多くの若年層が農村部からチェーンマイグレーションの形で集まり、労働力の大きなプールが形成されている。かれらの多くは同郷者のつてを頼ってこの地域に来住し、不安定な臨時工雇用に従事しながら、たとえ低賃金であっても同居により生活費を節約して故郷に送金するという出稼ぎ的な就業形態をとっている。妻帯者であっても、家族を故郷に残し、単身生活を送るものが少なくない。ただ、かれらはこの地域で働き続けたとしても、雇用の非正規化が拡大する現状では、大企業の常用工としてより安定した職につくチャンスはきわめて限られている。せいぜい中小企業の常用工になる道が開かれているにすぎない。それはこれら労働者が農村との結びつきを保持した出稼ぎ的な性格を継続することにつながる。また、たとえ常用工であっても自動車部品企業の多くの場合賃金水準はあまり高くないので、臨時工と同様に稼働的な性格をもたざるをえない。

他方、一部の大企業の常用工は圧倒的に高い賃金を得ており、その雇用の安定性と相俟って、高い生活水準を享受し、出稼ぎ的な性格を払拭している。筆者の調査の範囲では、妻帯者の多くは持家を保有しており、都市への定住を志向していると言えよう。

このように、グルガオンの工業労働市場は一部の大企業の常用工労働市場とその他の膨大な不

安定労働市場という二重構造となっていると考えられる。

Ⅲ. 企業の労働力構造と臨時工雇用—H社を中心として

1. H社の生産拡大と労働力構造の変動

次に、労働者を雇用する企業の側から工業労働市場の特質を考察する。ここでは調査対象労働者が数多く就業する自動二輪車メーカーH社に焦点を当てる。

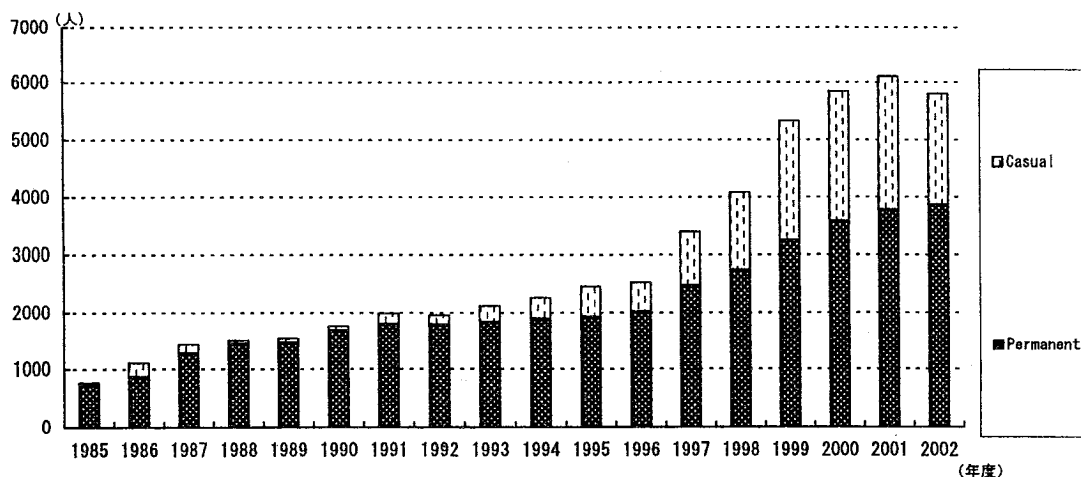
H社はインドを代表する自動二輪車メーカーである。1984年にインド最大の自転車製造メーカーであるヒーローグループと日本の本田技研工業(株)とが合弁でモーターサイクルの製造企業として設立した。1985年からハリヤーナー州ダルヘラで生産を開始したが、1997年にはグルガオンの新工場を稼働し、現在は2工場体制をとっている。第8表のように、販売台数は1990年代以降急速な伸びをみせ、1998年度に50万台、わずか2年後の2000年度には100万台、さらに2002年度には160万台を達成するに至った。生産台数の指数をみれば明らかなように、1990年代末以降爆発的な生産の拡大がみられる。これは経済自由化により経済が成長し国民の購買力が上がってきたことが大きい。他方で二輪車市場の中心がスクーターからモーターサイクルへ移動したことも重要である。現在の出資比率はヒーローグループ26%、本田技研工業26%、その他48%となっている。こうした急激な二輪車市場拡大に伴い、本田技研工業(株)のインド二輪市場戦略は、ヒーローホンダに加えて、1999年に本田が100%出資してHMSIを設立することになった。この二つの企業によってインド市場における本田のシェアをさらに高めようとしている。

第5図のようにH社は、1990年代後半に入って自動二輪車の生産が急拡大するのにあわせて従業員を急増させてきた。1996年度に2526人であった工場従業者数は2001年度には6100人になり、5年間に2倍以上になるという急速な伸びを経験した。しかし、重要なことはこの間に臨時工の比率も20%から40%近くにまで上昇したことで、従業員の増加の中心は臨時工に移りつつある。それは従来、雑務的な補助業務に限定されていた臨時工が生産ライン従事者として位置づけられるようになったことを示唆する。

第8表 ヒーロー・ホンダ社の生産台数の推移

年 度	生産台数	生産台数指数 (1985-86年度=100)
1985-1986	43,000	100
1989-1990	96,200	224
1998-1999	530,600	1234
1999-2000	761,210	1770
2000-2001	1,029,555	2394
2001-2002	1,425,195	3314
2002-2003	1,677,537	3901

資料：http://www.herohonda.com/site/about_us/History.asp



第5図 ヒーロー・ホンダ社における工場従業員数の推移

資料：ヒーロー・ホンダ社提供資料

臨時工が従事する業務をみると、H社に勤務する調査労働者9名中、明らかに雑務的な仕事に該当するものは見あたらない。せいぜい、完成車のチェックを行う1名くらいで、他はすべて生産ラインの業務である。これは部品サプライヤー企業に勤める者でも同様で、ヘルパーと答えた1名以外は、通常の生産業務に従事している。

2. 臨時工とコントラクター（請負業者）

臨時工は企業が直接雇用するのではなく、コントラクターからの派遣の形をとっている⁴⁾。今回の調査では、コントラクターへの聞き取りを行うことができなかったが、労働者および企業側の聞き取りにより、臨時工とコントラクターの関係の概要が明らかになった。

まず、臨時工の採用は、コントラクターが企業の門前で待機している就職希望者を対象に面接を行い決定している。たとえばH社のように、臨時工の採用が多くあることが知られている企業の場合、毎日、採用のチャンスを求めて門前で待つ求職者の姿がみられる。こうした採用業務を行うために、H社の場合であると、コントラクターは工場内に事務所を置いている。H社にはこのようなコントラクターが3社あるという。

臨時工は派遣であるから、賃金は企業から直接ではなくコントラクターを通して支給される。労働者からの聞き取りでは、コントラクターのマージンは15%、さらに退職後の生活保障に関わるemployees' provident fund（従業員準備基金）も10%ほどとられるという。法律によれば臨時工の場合、6ヶ月を超えて同一事業所で働けないはずであるが、派遣の場合は6ヶ月の壁は事実上なくすることが可能である。コントラクターを変えることが有力な一つの方法であると推察される。今回の調査労働者で、臨時工にもかかわらず同一企業に1年以上勤続している者が多くみられるのはこのような事情が考えられる。

派遣労働者であるから、直接雇用されている常用工との間には、賃金以外の待遇にも差がある。

特に労働者がよく口にするのは、ユニフォームをめぐる問題である。つまり臨時工はユニフォームや靴を自己負担で購入しなければならないのに対し、常用工は、ユニフォーム、靴、セーターが無料で供与される。

なお、H社の場合一度コントラクターに雇われたものは会社の方針でパーマネントに採用しないと言われており、臨時工と常用工の労働市場の間に大きな断絶が生じていると言えよう。

3. 臨時工拡大の要因

H社において臨時工が増加してきた理由として、企業側は景気変動への対応や賃金の圧縮をあげている。確かに解雇が難しい硬直的なインド労働法の下では、生産の変動に合わせてフレキシブルに労働力を調整するには臨時工の採用が有効な手段であろう。しかし、それ以上に経済自由化後に強まってきたグローバルな競争が企業に生産費の削減を強く志向させ、労働費削減の手段として臨時工を重視させている面も見逃せない。

さらに臨時工の場合は労働組合がないため、組合対策という側面も想定できよう。H社の場合、創業時に設けたダルヘラ工場においてかつて労使紛争の苦い経験をもっている。工場の周辺からまとまって従業員を採用したことが労働者の団結を助けたと考えており、それゆえグルガオン工場ではなるべく出身地を分散させる対策も採っている。

こうした臨時工の比率を拡大させる動きは同業他社でもみられる。インドにおける四輪自動車生産のトップ企業マルチ・ウドヨグ社の場合では、近年の労働力の合理化の中でそれが生じてきた。まず、2000年11月から2001年2月にかけて、給与並びに労働条件の改善を要求する組合との間で労働争議が発生しストライキが行われた。会社側は働かなかった者には給与を支払わないことを徹底し、また臨時工を導入して生産を維持した。その後、州の労働委員会が当時の組合の認可を取り消し、結成された第二組合が現在の組合となった。今でも、会社側は有休休暇買い取り制度や諸手当の多さなど、人件費の合理化に残された課題が多いとしている。マルチ・ウドヨグ社はこれまで急成長をとげてきたが、雇用条件面で恵まれた国営企業として出発したこと、創業後20年近く経って従業員の平均年齢が上昇したことで、労務費面で高コスト体質になっていた。それゆえ、平均年齢を下げ、労務費を下げるため、40歳代以上を対象に早期退職制度を実施し、割増退職金を払って従業員の削減を行った。この制度で970人が退職した。このように常用工を減らす一方で、派遣社員を導入している。臨時工と見習い工を合わせた比率は約40%に達している。やはり、解雇ができないインドの労働法の下では、生産の変動に対応するには臨時工の比率を高めるしかないというのが会社の考えである。ただし、会社が直接臨時工を雇うと支障が多いので、派遣会社に頼っている。最近では臨時工の引き合いが多いので、賃金自体も上昇してきているとのことである。

もちろん、企業によっては臨時工が比較的少ないケースもある。1999年にグルガオンのマネ

サールに設立されたHMSI（Honda Motorcycle and Scooter India Private Ltd.）の場合、2003年現在の生産工程従事者2037人中、常用工は1509人、臨時工は528人で、後者の比率は25.9%であり、H社やマルチ・ウドヨグ社よりかなり低いところにとどまっている。ここでも臨時工の採用はコントラクターに頼っているが、地元対策として一部は直接会社を訪ねる人からも採用しているという。この企業の場合は、まだ操業間もないため、従業員の平均年齢が26歳と若い、それゆえ、今後年数が経って平均年齢が上がり、生産がさらに拡大していった時に臨時工の比率がどのような動きを示すかが注目される。

IV. 結び

本稿では、経済自由化後のインドにおける工業労働市場の変動をさぐるため、工業地域として急成長をとげるデリー郊外のグルガオンにおいて工場労働者と企業の実態調査を実施した。主な研究の成果は以下の通りである。

1. 経済成長により工業生産が拡大し、自動車関連企業のような成長部門では雇用の拡大も著しいが、それが安定した「組織部門」労働市場の拡大につながるのではなく、臨時工に代表される不安定労働市場の急速な拡大に結びついている。
2. 一部の大企業の常用工では雇用条件も良く高い賃金水準を実現している。しかし、この常用工労働市場と臨時工労働市場、さらに自動車部品メーカーの労働市場との間には交流がほとんどなく、ワーカーの工業労働市場は相互に断絶した二重構造をなしている。
3. 臨時工の雇用条件は賃金面をはじめきわめて劣悪である。それでも膨大な労働力の供給が常にあるため、企業にとって採用はきわめて容易である。グルガオンのような成長地域には、インフォーマルな情報によって農村から若年層が集まり、膨大な労働力のプールが形成されている。
4. 臨時工は働いている企業に直接雇用されるよりは、コントラクターに雇われて派遣されているケースが多く、これが雇用の不安定性を一層増幅している。
5. 臨時工の多くは低賃金ではあるが、生計を切りつめ故郷への送金を行っているケースが多い。また、故郷に妻子を残すケースに明瞭にみられるように出稼ぎ的な性格を強く持っている。
6. 労働法により解雇が難しいインドでは、臨時工の採用は企業にとって生産の変動や景気変動への対応、労務費削減を可能にする点で大きなメリットがある。しかし、一方で階層間格差を拡大し社会の不安定性を増す可能性も否定できない。

1991年の経済自由化から10年以上経ち、規制緩和も労働法など、これまで手をつけにくかった領域に移行しつつある。インド人民党を中心としたヴァジパイ前政権は、労働法の早急で抜本的な改革なくして国際的な経済競争をするのは困難であるとしていた。また、現在、海外からの直接投資を受け入れる新経済特区（SEZs）に限っては、労働法を緩和することも検討されている。こうした規制緩和の実施がいかなる結果を生むかは予測が難しいが、現状のような急速な非正規

労働の拡大に対して何らかの対処が迫られていることは言うまでもないであろう。

もちろん、このような労働市場再編の動きをより深く理解するには、上述したインド国内の事情だけでなく経済のグローバルなコンテクストをふまえた検討が重要であろう。経済のグローバル化の進行にともない、インド以外の国々でもさまざまな労働力の柔軟化の事例が報告されている⁵⁾。この点については今後の課題としておきたい。

注

- 1) 地域レベルの工業化の実態については、岡橋編 (2003) を参照。
- 2) 調査時点の円換算レートは1ルピー=約2.5円であった。
- 3) SC (指定カースト)、ST (指定種姓)、OBC (その他後進階級) は、その地位向上のため教育面や雇用面で優先的な割り当てを行う留保 (reservation) 制度の対象となっている。
- 4) 請負労働に関する法的問題については、佐藤 (2001) 参照。
- 5) 例えば、2004年6月に韓国で行われたThe International Industrial Relations Associationの第5回アジア地域会議は、Dynamics and Diversity: Employment Relations in the Asia-Pacific Regionをメインテーマとし、インドをはじめとしてアジア各国における労働力の柔軟化や非正規労働の拡大に関する事例が数多く報告されている。

文献

- 太田仁志 (2002) : インド 最近の労働事情. 海外労働時報321 : 55-59
- 岡橋秀典編 (2003) 『インドの新しい工業化—工業開発の最前線から』古今書院.
- 岡橋秀典・友澤和夫 (2000) : インドの低開発地域における大規模工業開発と労働市場—マディヤ・プラデーシュ州ピータンプル工業成長センターの事例. 経済地理学年報46 : 225-245.
- 木曾順子 (2003) : 『インド 開発の中の労働者—都市労働市場の構造と変容』日本評論社.
- 佐藤 創 (2001) : インドにおける経済自由化と労働法の諸問題—非組織部門に関連する判例を中心に—. 小林昌之編『アジア諸国の市場経済化と社会法』アジア経済研究所、215-252.
- Datt, Rudder (2003) *Economic Reforms, Labour and Employment*. Deep & Deep
- Saramma, A. D. (1999) : *Economic Reform: Some Implication on Employment in India*. Das, D. K. *Globalisation and Development*. Deep & Deep, 451-461

付記

本稿は、平成13・14・15年度科学研究費補助金基盤研究 (A) 「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」 (研究代表者: 岡橋秀典、課題番号13372006) による成果の一部である。工場労働者への訪問調査の折りに常に同行し、助力をいただいたDr. Krishan

Singhに感謝の意を表す。

なお、本稿の一部は、2004年度日本地理学会春季学術大会（東京経済大学）において発表した。

Economic Liberalization and Factory Workers in India:

Based on the Interview Survey to the Workers in Gurgaon, National Capital Region of Delhi

Hidenori OKAHASHI

In India, foreign direct investments have notably increased after the economic liberalization in 1991, and depending on it, rapid industrialization is now going on. The evaluation of such industrialization should be done from the employment side as well as production side. What kind of labor market is created by the industrialization? How is it contributing to relaxation of the employment problem?

The purpose of this paper is to clarify the characteristics of industrial labor market after the economic liberalization, based on the interview survey to factory workers in rapidly growing industrial area. The study area is Gurgaon district, Haryana state located in the suburb of the National Capital Region of Delhi. In this area, there is large agglomeration of automobile industries represented by Marti Udyog and Hero Honda.

The results obtained were as follows.

1. Growing industrial production does not simply lead to increase of stable “organized sector” labor market and is tied to rapid expansion of instable and temporary labor market represented by the employment of casual workers.
2. The employment of casual workers is extremely inferior including a salary of low wage. However, it is quite easy for companies to collect such work force because of existence of enormous pool of unemployed work force in this area.
3. Generally casual workers in factories are employed by contractors, which boost instability of the employment. Factories are not responsible for the security of the employment of casual workers.
4. Because discharge is very difficult due to the strict labor law of India, increasing ratio of temporary employee brings an advantage for companies to cope with a fluctuations of production and to reduce the labor costs. But such a change in labor market may add to instability of Indian society.

インドの野菜生産とデリーへの野菜供給体系

——近年の変化を中心に——

荒 木 一 視*

キーワード：インド，デリー，野菜，卸売市場，農産物流通，1990年代

I はじめに

1) 目的と背景

1990年代以降のインドの急速な経済成長は多くが指摘するところである（伊藤・絵所，1995；岡橋編，2003）。こうした中でインドの食料需給においても変化が生じていることは容易に想像できる。特に，人口の増加のみならず，生活水準の上昇が指摘される大都市部では変化はより顕在化すると考えられる。こうした問題意識のもと，本稿では急速な経済成長を遂げつつあるインドにおける野菜生産とその首都デリーの野菜供給体系に焦点を当てて，近年の変化を速報する。

その際，本稿が特に野菜類に注目した理由は以下の通りである。野菜類は所得に対する需要の弾力性が他の農産物に比べて高いことが特徴である。実際，穀物類一般に比べて野菜類，特に葉菜類や果菜類の kg あたり単価はかなり高い。このため，所得水準の向上とともにこれら野菜類の需要が多くなることが予見できる。また，野菜類は一般的に穀物などほかの農産物と比べて腐敗性が高いことから，遠距離の輸送が困難とされてきた。そのため消費地に比較的近いところで生産されるのが一般的とされてい

た。しかし，所得水準の上昇とともに，長期保存の困難な野菜を端境期に遠隔地からの輸送によって供給しようとする動きも認められる¹⁾。

これらの点から野菜類を取り上げることで，急速な経済成長とともに変化しつつある大都市の食料需給体系の一面を浮き彫りにできると考えた。また，商業的な青果物生産の増強は近年インドの農業政策の新たな方針の一つであり，それは従来の穀物生産を対象にした「the Green Revolution」やミルク生産に関わる「the White Revolution」になぞらえて，「the Golden Revolution」と称されている。その背景として，いわゆる「中間層」の需要を指摘することができる。1990年代以降インドは経済成長を遂げ，「中間層」に牽引された工業化やサービス化が進展しているが，農業面ではその需要が青果物にむけられているからである（黒崎・荒木，2002）。事実，近年インドの大都市ではアメリカ資本の，あるいはそれをまねたファーストフード店やレストランが急速に広がっている。さらにこうした需要の拡大に対応すべく，農産物流通の近代化，情報化も急速に進展しており，ホームページでの市況情報の公開，全国の農産物卸売市場を結ぶネットワークの構築などが進められている。

* 山口大学教育学部

2) 資料

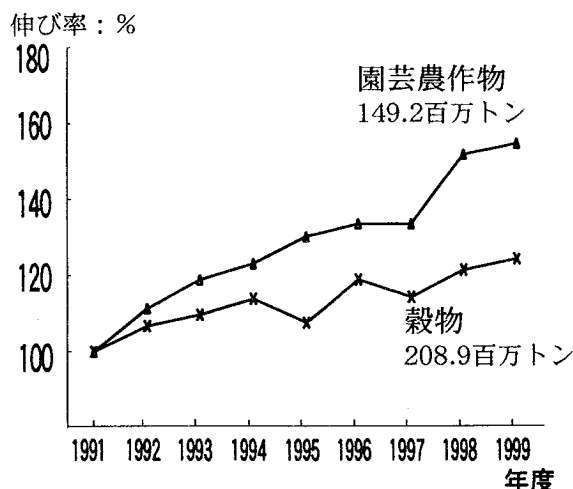
分析対象とする資料はアーザードプル青果物卸売市場 (Azadpur Fruit and Vegetable Wholesale Market)²⁾ の入荷台帳である。同市場の入荷台帳では主要野菜5品目に関する州別入荷量を月別に把握することが可能である。また、関連資料は同市場の上部機関であるデリー農業マーケティングボード (Delhi Agricultural Marketing Board)、およびデリー政府農業マーケティング局 (Directorate of Agricultural Marketing, Government of National Capital Territory of Delhi) より入手した。なお、全国的な野菜類の生産、流通に関する統計資料は国立園芸局 (National Horticulture Board) から入手した。具体的には Indian Horticulture Database, Wholesale Marketing of Fruit & Vegetables in Metropolitan Cities of India の各統計書である。なお、本文中の生産量や生産性に言及した箇所、特に断りのない限りは Indian Horticulture Database の最新版 (2002年度版) の数値に基づいている。

アーザードプル市場は1997年以來、筆者らが継続的に調査を続けており (荒木, 1999; 黒崎・荒木, 2002)、今般、2003年12月に現地を調査する機会を得て、90年代後半の変化を俯瞰できる資料を入手した。本研究では特にこの5年間の変化に焦点を当ててデリーの野菜類の供給動向を速報する。その一方、近年のインドの野菜生産に認められる変化も併せて検討する。

なお、本稿で使用している年度とはインドの農業年度のことであり、当該年の4月から翌3月までが対象期間である。

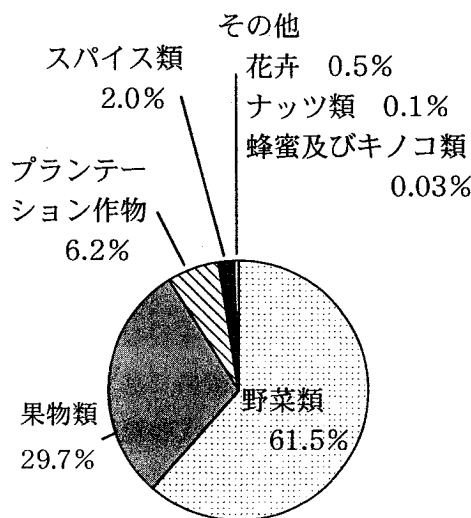
II インドの野菜生産：近年の変化

近年におけるインドの農業の変化として園芸農業の拡大を指摘できる (第1図)。ここでいう園芸農作物には野菜や果物、花卉、さらにキノコ類やハチミツなどが含まれる。本研究では特



第1図 1990年代におけるインドの農業生産の拡大
資料：Department of Agriculture & Co-operation, Ministry of Agriculture, Government of India
Indian Horticulture Database, National Horticulture Board

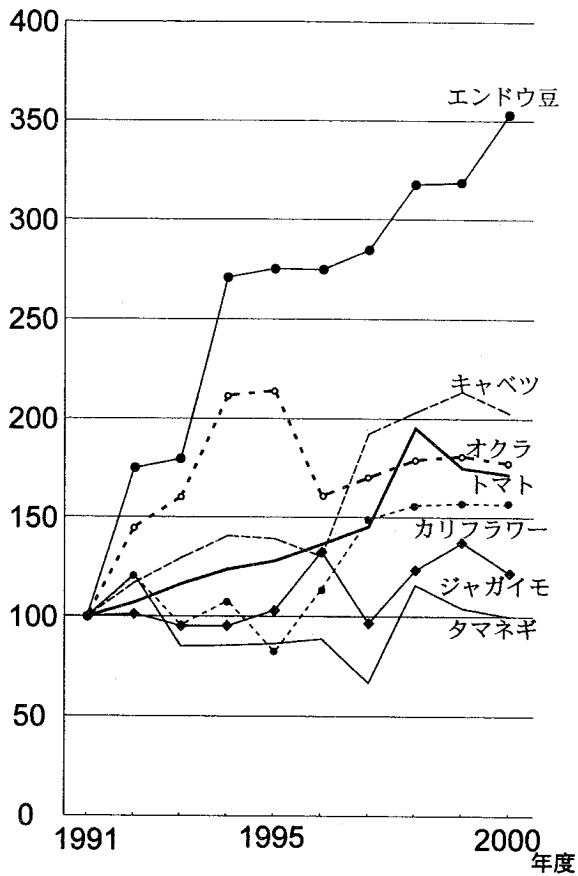
注) 伸び率は1991年度を100とした。
年度とは当該年の4月より翌3月までである。
図中の数値は1999年度の生産量



第2図 インドにおける園芸農作物生産の内訳 (2000年度)
資料：Indian Horticulture Database, National Horticulture Board

注) プランテーション作物はココナッツ、カシューナッツ、ココアなど、ナッツ類はアーモンド、クルミなどである。
2000年度は2000年4月より2001年3月まで。

に野菜類に焦点を絞ったが、それは第2図に示すように、園芸農作物の大部分を占めるのが野菜類であり、これが園芸農業の拡大に大きく寄与しているといえるからである。



第3図 インドにおける野菜生産量の変化

資料：Indian Horticulture Database, National Horticulture Board

注)生産量の変化は1991年度を100とした。

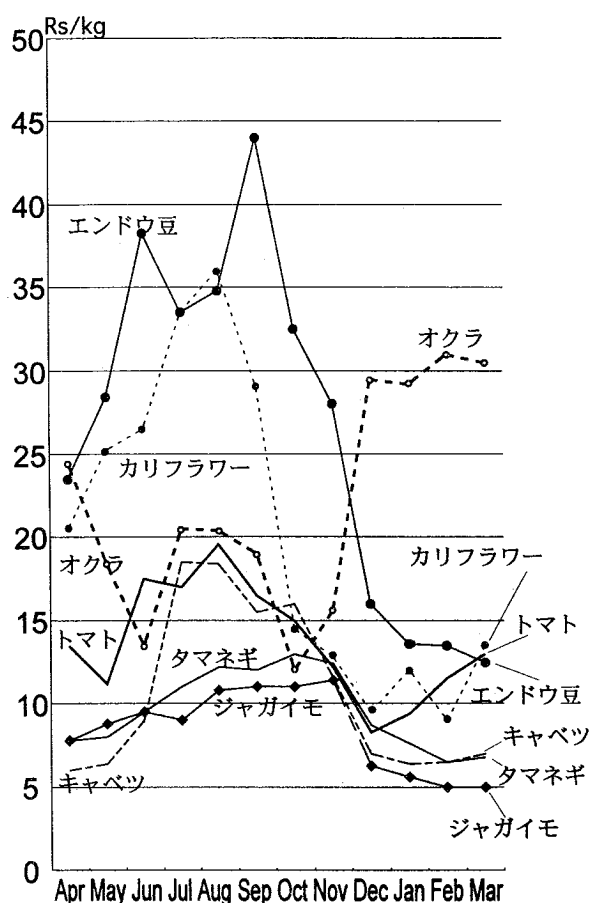
年度とは当該年の4月から翌3月までである。

次に、第3図はインドの主要な野菜類の生産量の変化を1991年以降について示したものである。ここから明らかになることは野菜類の中でも90年代を通じて増加をみるものとそうでないものが存在することである。目立った増加を示すものとしてエンドウ豆があげられる。これに対してジャガイモやタマネギは大きな増加の認められない作物である。エンドウ豆は10年間で3倍以上もの高い伸びを示し、キャベツ、オクラ、カリフラワー、トマトなどの葉菜類、果菜類も1.5~2倍程度の伸びを示している。これに対して一般的に土物類とされるジャガイモとタマネギの伸び率は低調である。

このうちジャガイモは1991年時点ですでに大きな生産量を有しているため、大幅な伸び率が

顕在化しにくいこと、タマネギでは1997年に「タマネギ危機」と称される生産量の減退があったことなどがその背景として指摘できる。実際、2000年時点においてもインドのジャガイモ生産量は22,243千トンで、他の品目を引き離している。しかし、タマネギのそれは4,721千トンであり、決して生産量の伸びを目立たなくするほどの量ではない。事実、トマトの7,277千トン、キャベツの5,617千トン、カリフラワーの4,965千トン、オクラの3,345千トン、エンドウ豆の3,008千トンなどと比較して生産量の伸びの鈍化は顕著である。概して葉菜類や果菜類などの増加の目立った品目は、伸びの少ない土物類と比較して、腐敗性の高いこと、言い換えれば鮮度が重要視される品目といえる。実際、キャベツの保存期間は低温倉庫を使用したとして3~6週間、カリフラワーは2~4週間、トマトは2~3週間、オクラは1週間から10日、エンドウ豆では3~7日であるのに対して、タマネギは3~5ヶ月、ジャガイモは5~10ヶ月である (Indian Horticulture Database, 2002)。

一方、こうした生産量の伸びにおいて差異が見られた品目の特徴として単価の違いも指摘することができる。第4図は2002年度のデリーの主要野菜類の小売価格を示している。なお、資料はデリー政府農業マーケティング局より入手した農産物価格月報 (Monthly Price Bulletin) によっている。同月報は同局がデリーの主要農業関連機関向けに発行しているもので、デリー市の主要農作物 (穀物、マメ類、スパイス類、乾燥果実、オイルシード、固形加工品、青果物、肉類) について各月の卸売価格と小売価格の状況が概説されるとともに、主要品目については卸売価格、小売価格が示されている³⁾。これによると伸びの大きかったエンドウ豆はデリーで取り引きされる主要野菜の中でも極めて小売価格の高いものであることがうかがえる。また、エンドウ豆と並んで高い小売価格を有する品目



第4図 主要野菜の小売価格（2002年4月～2003年3月）

資料：Directorate of Agricultural Marketing, Govt. of Delhi

はオクラとカリフラワーであり、いずれも先の第3図において高い生産量の伸びが見られる。これに次ぐのがトマトであり、その生産量は期間中に1.5倍強の伸びを示している。一方、伸びの多かったキャベツではシーズンとなる冬から翌年夏前までは総じて価格が低く、伸び率の低いジャガイモやタマネギと大きな差は見られない。ただし、シーズンオフとなるモンスーン期の価格ではジャガイモやタマネギとの格差は大きくなるのが特徴である。

以上のように価格の高い作物の生産量が伸びているということは、経済成長にともなう消費水準の向上を反映していると推察することができる。また、キャベツをはじめとして端境期に価格の高騰する品目の生産が伸びているという

ことは、端境期のある野菜を一年を通じて消費しようとする購買層が形成されてきていることを示唆していると考えられる。

III デリーへの野菜供給

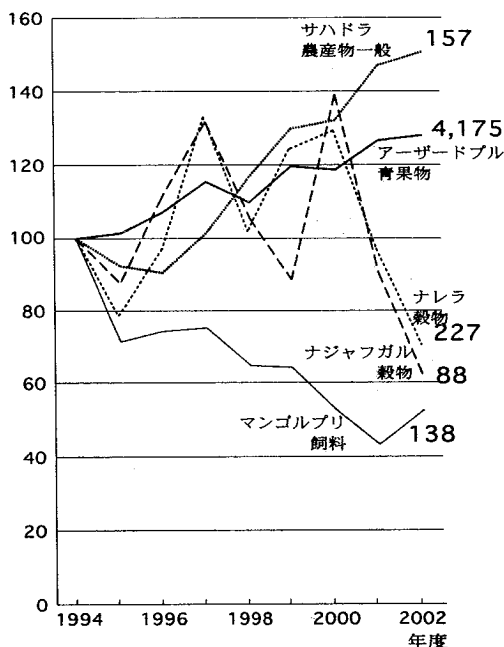
本章では全国的な野菜生産の動向を踏まえて、インド有数の大消費地であるデリーの野菜供給の動向を検討する。主たる分析対象はインド最大の青果物卸売市場であるアーザードプル市場の野菜入荷である。

1) デリーの農産物市場：1990年代後半以降の変化

デリーの主要農産物市場は9つあり、最大の規模を擁するアーザードプル青果物卸売市場、穀物の卸売市場としてナレラとナジャフガル、トランスヤムナ地区の農産物全般を取り扱うサハドラ、デリー西部の青果物を扱うケショブル、鮮魚と鶏を扱うジャッキーラ、飼料を扱うマンガルプリ、花卉を扱うメヘルーリ、乳製品を扱うバグディワルがある。また、アーザードプル市場の下位市場としてデリー東部をカバーするオークラヤードとバナナ専門ヤードの2つが機能している。

第5図はデリー農業マーケティングボードによる卸売市場別の入荷動向であり、期間は1994年度から2002年度までである。なお、開設されたのが1998年、2001年と新しいバグディワルとケショブルの2卸売市場、及び1990年代後半に市場を移転あるいは現在移転中で統計基準の統一されていないジャッキーラとメヘルーリの2卸売市場は図中に示していない。この図によると全国的な園芸作物生産の伸びと呼応するように青果物市場への入荷量の伸びが顕著で、アーザードプルでは1994年度以降一貫して増加している。これに対して、穀物市場の入荷量は変動が大きく1994年以降の変化からは明確な傾向を読みとることは出来ないが、増加傾向にないこ

入荷量の伸び



第5図 デリーの卸売市場別入荷量の変化

資料：Delhi Agricultural Marketing Board

注) 入荷量の変化は1994年度を100とした。

年度とは当該年の4月より翌3月までである。

図中の数値は2002年度の入荷量を示す。単位：千トン

とは明らかである。事実、経年的な資料を入手できたナジャフガル市場の1980年代以降の入荷量の変化をみると、1980年に38,500トン余の小

麦の入荷は増加を続け、1990年に92,000トン余に達する。しかしその後は100,000トン前後で推移し、2002年度の入荷量は90,000トンを下回る。一方、飼料市場では入荷量が明確に減少しており、デリーの都市化の進展にともなって従来市場内で飼育されていた家畜頭数が減少に転じていることがその背景として考えられる。

都市の拡大にともなって食料需要が増加するのは当然であるが、1990年代以降伸び率の鈍化する穀物に対して、青果物が高い伸びを持続していることは興味深い。都市の食料需要の量的拡大のみならず質的な変化を示唆しているからである。

以下ではそうした青果物、特に野菜類について検討を加える。

2) 野菜入荷量の変化

第1表はアーザードプル市場に入荷する主要野菜の入荷量の増減を1996年度と1999年度、2002年度について比較したものであり、ここでも全国生産量において高い伸びを示したエンドウ豆やカリフラワー、キャベツ（第3図）は高

第1表 アーザードプル市場への野菜類の入荷動向

品目	入荷量 (トン)			1996年度を100とした伸び率 (%)	
	1996年度	1999年度	2002年度	1999年度	2002年度
ジャガイモ	455,706.0	548,312.0	467,566.8	120.1	102.6
タマネギ	299,472.0	433,279.0	382,863.9	144.7	127.8
トマト	160,880.1	162,335.7	146,095.9	100.9	90.8
ショウガ	63,780.5	37,326.3	64,744.1	58.5	101.5
ニンジン	46,280.6	57,790.9	63,468.8	124.9	137.1
キュウリ	44,751.0	59,993.6	78,134.1	134.1	174.6
エンドウ豆	37,545.6	55,256.6	61,036.7	147.2	162.6
ナス	29,278.4	33,539.3	30,115.1	114.6	102.9
カリフラワー	28,028.4	45,927.8	51,416.0	163.9	183.4
トウガラシ	27,999.0	47,327.7	54,778.4	169.0	195.6
キャベツ	26,540.9	57,337.6	61,931.5	216.0	233.3
カボチャ	26,054.8	26,095.6	28,530.5	100.2	109.5
ダイコン	12,618.2	24,059.4	26,972.9	190.7	213.8
合計	1,419,440.6	1,803,742.2	1,756,607.8	127.1	123.8

資料：Azadpur Fruit and Vegetable Wholesale Market

注) 伸び率が150%を越えるものについてはアミをかけた。

い伸びを示している。一方ジャガイモやタマネギの入荷量の伸びがこれらに対して低いことも生産量の伸びと連動している。これらは全国的な生産量の動向とデリー市場への入荷の動向がよく対応した例といえる。しかし、全国的には生産量を伸ばすトマトの入荷量がデリーでは頭打ちになること、全国的にはジャガイモの生産量は横ばいであるのに対して、デリーへの入荷は比較的伸びが大きいことなど、対応しない点も認められる。

第6図は1996年度以降のアーザードプル市場における主要野菜の産地別の入荷量を示したものである。同市場で取り扱われる品目はきわめて多岐にわたるが、ここでは取扱量が多く、前章での検討においても特徴的な傾向を示す品目としてジャガイモ、タマネギ、トマト、エンドウ豆、カリフラワーの5品目を対象とした。また、第7図は1996年度と2001年度の2年次間での月別入荷量の変化を入荷地別に示したものである。ここでは生産量の伸びの大きかった3品目（トマト、エンドウ豆、カリフラワー）を取り上げた。認められる特徴は以下の通りである。

入荷量の増加に関しては、前章の全国的な生産量の動向において、増加の著しい作物として指摘されたエンドウ豆とカリフラワーでは明確な伸びが認められた。これは全国的な需要と供給の現状を反映したものであるといえる。

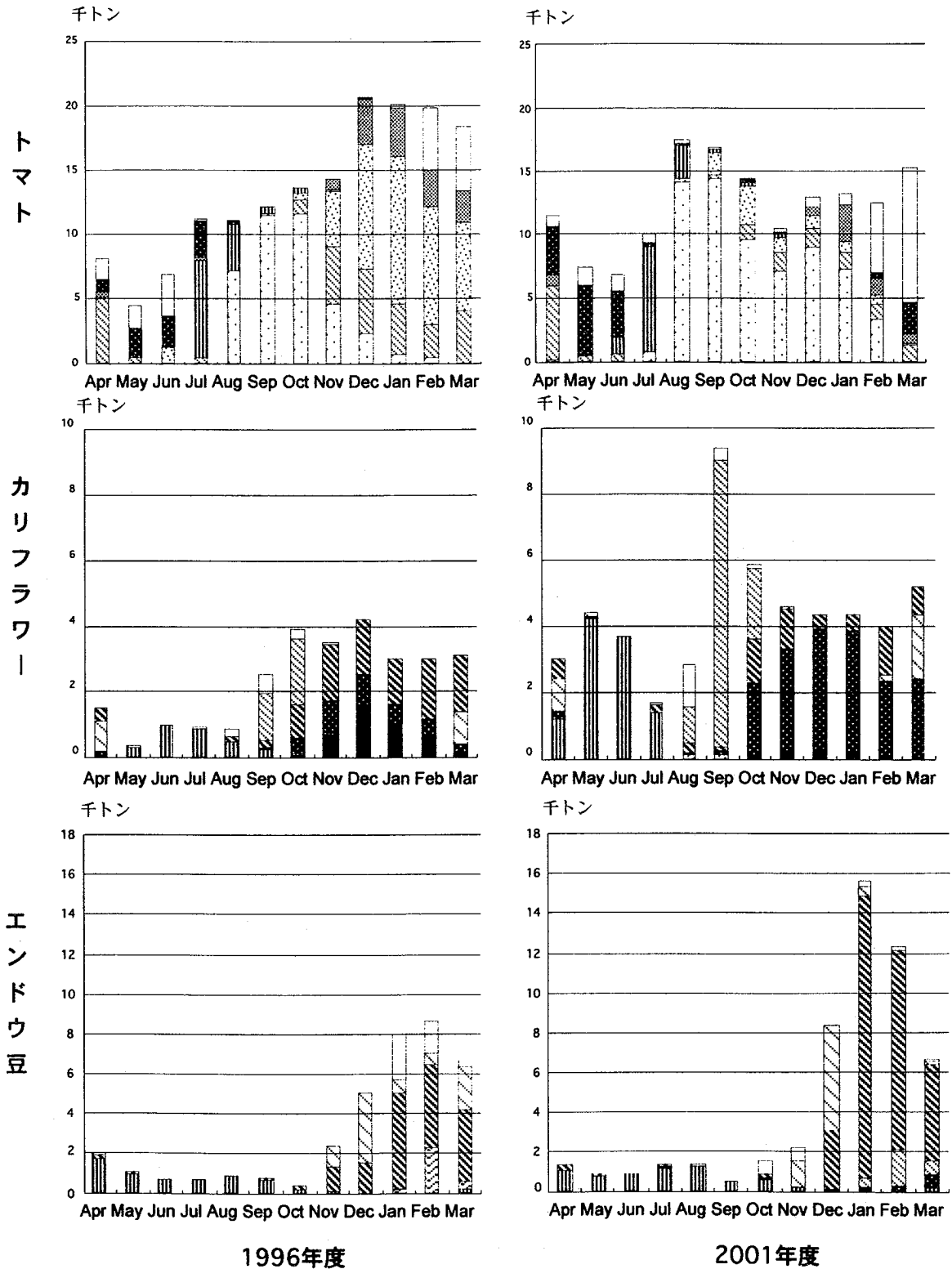
これに対してトマトは期間を通じて明確な伸びは認められず、全国的な生産の伸びを直接反映するものとはなっていない⁴⁾。しかし、入荷量の増加は認められないものの、入荷地の構成比には少なからぬ変動が認められた。マハーラーシュトラ州からの入荷比率の拡大とマディヤプラデーシュ州の縮小である。従来的には8～10月にかけてマハーラーシュトラ州からの入荷が卓越し、その後11月以降翌年3月までマディヤプラデーシュ州からの入荷が本格化するというパターンであったものが、後半の時期

においてもマハーラーシュトラ州からの入荷が引き続き堅調に推移するようになってきているのである（第7図）。デリーからの距離を考えた場合、マハーラーシュトラ州はマディヤプラデーシュ州よりも遠隔に位置する（第8図）わけであるが、こうした距離的制約が克服されていることが読みとれる。

この背景として、1990年代を通じて同州がトマトの生産量を伸ばし、2000年度時点でインド最大のトマト生産州に成長したことが挙げられる。特に州西部のナーシク（Nasik）は、近年全インド的なトマトの集散地として知られるようになってきている。また、産地成長の背景として高い生産性も指摘することができる。2000年度のマハーラーシュトラ州のトマトの生産性はヘクタールあたり28.0トンに達し、全インド平均の15.9トンを大きく上回っている。このように入荷量の変化は認められなくとも、特定の大産地が市場の占有率を高めるといふ農産物流通における構造的な変化が進行していることも指摘できる。事実、1990年代を通じて最もトマトの生産量の伸びの大きかった産地の1つとしてウエストベンガル州が挙げられる。同州は1991年から2000年度の間に4倍近い生産量の増加を見るとともに全国6位の生産州（2000年度）となり、トマト産地として急成長しているわけであるが、アーザードプル市場へのトマト入荷においても同州の占める割合が拡大していることが確認できた。すなわち、1996年度に5.7%であった同州のシェアは2002年度には8.7%に拡大している。特に、第7図中の2月と3月において、その他で示される入荷量の大部分は同州によって占められている。また、1996年度時点と比較して端境期とピーク時の入荷量の格差がせばまり、通年の安定供給体系が構築されつつあることも指摘できる。

同様の特定産地のシェアの拡大という傾向はジャガイモにおいても見られ、パンジャブ州

荒木：インドの野菜生産とデリーへの野菜供給体系



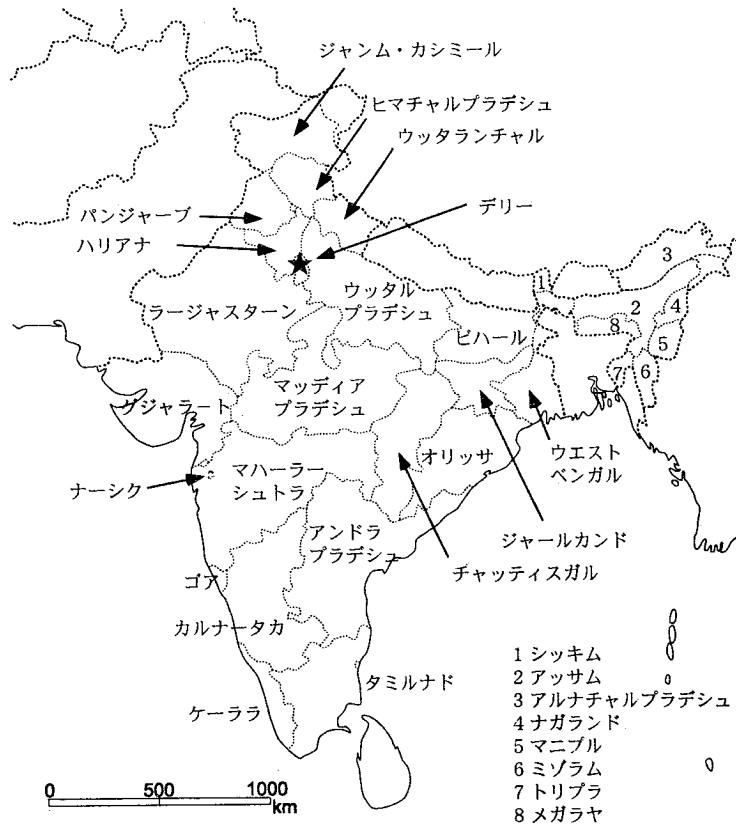
1996年度

2001年度

第7図 主要野菜の月別入荷動向の変化

資料：Azadpur Fruit and Vegetable Wholesale Market

注) 凡例は第6図と同じ。



第8図 インドの行政区分(州)

のシェアの増加が認められる。対して量的な増加を続けるエンドウ豆とカリフラワーにおいてはこうした特定産地の伸張という傾向は明確には認めにくい。ただし、エンドウ豆では一貫してウッタルプラデシュ州のシェアが卓越している。その背景として、2000年度の同州の生産量が1,884.7千トンで、2位のジャールカンドの226.8千トンを大きく引き離しているように、インドにおいて同州がエンドウ豆の最大の生産州であることを指摘できる。なお、ジャガイモではパンジャーブ州の生産性がヘクタールあたり20.0トンと、全国平均の18.4を上回り、エンドウ豆においてもウッタルプラデシュ州の生産性がヘクタールあたり12.5トンと全国平均の9.4トンを上回って首位である。

また、特定産地の成長という傾向の読みとりにくいカリフラワーであるが、期間を通じての入荷量の伸びに対応して、端境期となる年度前

半にはヒマチャルプラデシュ州からの入荷が、モンスーンあけの9月前後にはラージャスターン州からの入荷が、年度後半にはハリアナ州からの入荷がそれぞれ増加していることがうかがえる。5～9月の端境期にはカリフラワーの小売り価格が高位に推移する(第4図)が、この期間の入荷量が伸びている背景には腐敗性の高い野菜の周年供給に対する要求が高くなっていることが指摘できる。またその際、高値期の入荷が冷涼な気候のヒマチャルプラデシュ州により担われること、依然価格の高い9月には遠隔のラージャスターン州から大量の入荷があること、その後価格が下がるに従い近郊のハリアナ州からの入荷が卓越するということは供給地の季節的なシフトという観点からも興味深い。また、このような供給地のシフトのパターンが形成されてくる中で、1996年度には相当のシェアを有していたデリーローカルからの入荷が確認

できなくなってくることもあわせて指摘しておきたい⁵⁾。

最後にタマネギは2000年度以降に入荷量が多くなっているということが出来るが、これは1998年に「タマネギ危機」と称されるタマネギの不足と価格の高騰があった影響が強く作用していると考えられ、この期間では簡単に判断することはできない。1998年度の落ち込みはこの危機を反映したものであるし、翌年の生産量の増加はそれによる価格の高騰を受けたものであるとみることが出来る。

IV おわりに

以上より得られた知見は以下の2つに集約することができる。第1は鮮度を要求される野菜の伸びであり、これは価格が高いことから生活水準の向上と結びついていると考えられる。第2は大産地の出現であり、野菜の流通システムの変化ということができる。

第1の点について、インドの農業生産の1990年代以降の変化としては、園芸農作物の伸び率の高さが顕著であった。特に野菜は園芸農作物の構成比の6割を占め、さらにその中でも、鮮度が要求される品目を中心とした生産量の増加が顕著であった。具体的にはエンドウ豆、カリフラワー、トマトなどであり、いずれも小売価格の高い品目である。一般的に鮮度の要求される品目は消費地の近郊でしか栽培されないが、都市の拡大に従って遠隔地からも入荷するようになる。その輸送、あるいは鮮度保持のためのコストが上乗せされることで価格が上昇すると考えられる。これは輸送や保存の容易な穀物類やジャガイモなどの根菜類とはきわめて対照的である。こうした鮮度の要求される品目に対する旺盛な需要の背景には、遠隔地からのコストを負担してでもそれを消費したいという欲求がデリーの消費者の中に存在していると考えられる。事実、カリフラワーではデリー近郊から

の入荷量は減り、ハリアナ州さらにラージャスターン州からの入荷が増加し、トマトではより遠隔のマハーラーシュトラ州からの入荷が卓越する。こうした、価格の高い品目における需要の増加は、経済成長の著しいインドの都市における生活水準の向上を反映したものと考えられる。特にカリフラワーに見られるような価格の上昇する端境期の需要の増加は、これを裏付けるものである。

第2の点について、トマトやジャガイモなどにおいて特定産地のシェアの上昇が認められた。これは特定品目の消費量の増加とは異なる変化である。むしろ生産サイドにおける変化であるが、都市の需要に対する効率的な供給体系の構築といった観点も無関係ではない。実際、シェアを拡大している産地はその生産量の大きさとともに生産性が高いことも指摘できる。たとえば、トマトのマハーラーシュトラ州のケースを指摘できる。同州の主要出荷拠点であるナーシクは、期間中にシェアを下げたマディヤプラデシュよりも遠隔に位置するのである。この点で生産性の高さは市場までの距離を克服しているといえる。こうした産地間での生産性の競争を経て、消費地から遠隔の大産地が供給の上での大きなシェアを握るという現象は、1980年以降のわが国の青果物供給体系において認められた特徴と重なるところもあり、今後とも着目していきたい。

現地調査においてはナガランド大学のシャルマ R.S. Sharma 教授と国立イスラム大学のイシタック M. Ishtiaq 教授には大変お世話になった。現地での聞き取り調査や資料収集では国立イスラム大学の大学院生アラム Ehrar Alam 氏に手伝っていただいた。また、アーザードプル市場の係官であるカンボジ S. Kamboj 氏を始め、多くの農産物市場関係者各位の理解と協力的なしには本研究の遂行は不可能であった。また、1997、98年度のアーザードプル市場の入荷データの一部は一橋大学の黒崎 卓助教授より提供していただいたものである。以上多くの方々へ感謝いたします。

なお、本研究を進めるにあたっては、科学研究費補助金（基盤研究A，研究課題：経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造，研究代表者：岡橋秀典，課題番号：13372006）による補助をうけた。

注

- 1) この点については、すでに筆者は1996年時点のデリーの青果物供給を検討し、全国的なスケールでの長距離輸送体系が構築されていることを示した（荒木，1999）。また，その背景として，輸送や保存技術の進展に加えて，デリー首都圏の人口の増加と購買力の向上を指摘した。
- 2) 正式名称は Ch. Hira Singh Wholesale Fruit and Vegetable Market である。なお，表記に関しては荒木（1999）では，現地での発音に似せてアザッドプルとしたが，わが国での表記上はアーザードプルが一般的なため，本稿でもアーザードプルとした。
- 3) そのうち青果物は11品目が取り上げられており，野菜は9品目である。図中に示した7品目以外にはナスとダイコンが含まれている。
- 4) トマトの入荷量はカリフラワーやエンドウ豆に比べて多量であることから，デリーでは早い時期に普及が進み，すでに入荷量は上げ止まっていると見ることもできるが，得られた資料のみでは判断できない。

- 5) ハリアナ州やデリー近郊の農村地域を調査しているわけではないので明確な根拠はない。しかし，この間にデリーローカルの出荷時期と競合するハリアナ州が大きく生産量をのばしていることから，台頭した大型産地が従来の近在産地のシェアを浸食したものと推測することができる。

文 献

- 荒木一視（1999）：インドにおける長距離青果物流動——デリー・アザッドプル市場を事例として——。経済地理学年報，45，pp. 59-72。
- 伊藤正二・絵所秀紀（1995）：『立ち上がるインド経済』日本経済新聞社。
- 岡橋秀典編（2003）：『インドの新しい工業化』古今書院。
- 黒崎 卓・荒木一視（2002）：インドにおける青果物流通：デリー・アーザードプル市場データの解題。高根 務編：『開発途上国の農産物流通——アフリカとアジアの経験——』アジア経済研究所，pp. 17-49。

（受付：2004年2月4日受付）

（受理：2004年7月1日受理）

Vegetable production in India and their supply system to Delhi: the latest trends

ARAKI Hitoshi*

Key words: India, Delhi, vegetables, agricultural production, wholesale market,
agricultural product marketing, 1990s

Since the 1990s, India's economy has been growing rapidly. Consequently, there have been changes in the demand and supply of food in India. The changes are particularly pronounced in urban areas, where the living standard has improved considerably and the population has increased. Herein, the author reports the latest trends of vegetable production in India and the supply system of these vegetables to Delhi.

The author investigated the Azadpur Fruit and Vegetable Market in Delhi, which is reputed to be the biggest in Asia, and other institutions concerned with agricultural marketing. The author found:

(1) More vegetables whose freshness is seen as important are being produced. Peas, tomatoes and cauliflower are good examples. Arrivals of vegetables from suburban areas have decreased and arrivals from remote states have increased in spite of the high cost of transportation. As a background it is reasonable to point out that their retail prices are relatively high, reflecting improvements in the living standards of the urban residents.

(2) Strong shipping centers like Nasik, which supplies fresh tomatoes to Delhi, have emerged. In this case high productivity of new centers has overcome the cost of transportation. These developments of production can be recognized as efficient supply systems to meet the ever-expanding urban food demands of Delhi.

* Faculty of Education, Yamaguchi University

インド・グルガオン近郊農村GK村の地誌 —ビレッジ・モノグラフの試み—

南埜 猛・澤 宗則

Topography of a Village in Gurgaon, Delhi Metropolitan Region, India — Village Monograph of GK village—

MINAMINO Takeshi and SAWA Munenori

目 次

- | | |
|------------|-------------|
| I . はじめに | IV . 経済構造 |
| II . 村の概観 | V . 社会・生活環境 |
| III . 政治構造 | |

I . はじめに

本稿の着想は、インドのセンサス局が1961年センサス以降発行しているVillage Monographにある。インドでは、イギリスの植民地時代より県単位の地誌であるDistrict Gazetteerが編纂されてきた。1961年のセンサスにおいて、州ごとに特色のある村を取り上げたVillage Monographが作成された。このVillage Monographは、形式で見るとDistrict Gazetteerと同様に系統地誌のスタイルをとる。すなわち地域の要素を章立に設定し、それぞれについて記述していくスタイルである。極めて静態的で、事実の羅列的であるが、当時の状況を把握するのに有効な資料である。このインド政府による村の地誌書であるVillage Monographはインド農村を理解する上で重要な要素が組み込まれている。例えば、留保制度の対象となる指定カーストや指定トライブをはじめその農村のカースト集団に関する詳細な記述である。また、Village Monographの対象村落は、工芸品製造に特化した村や指定トライブの村、灌漑が導入された村など、地域政策とのかかわりで選定されている点もその重要な特徴としてあげることができよう。

本稿は、広島大学インド調査においては第6期にあたる「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」のテーマで実施した研究プロジェクトの成果の一部である。特に、1980年代以降の経済の自由化にともなって進んでいる工業化の影響を受けて変貌している今日のインド農村の姿を紹介することを目的とする。

さて、本稿で扱うGK村は、デリー都市圏内の衛星都市であるグルガオン市その近郊農村である。インドの経済の自由化以降、グルガオンでは都市化、工業化が急激に進展した。本プロジェクトでは、その周辺の農村がどのような影響を受け、変貌を遂げているのかを検討するための事例村

として取り上げた¹⁾。事例村の選定にあたっては、都市ならびに工業団地に隣接していること、新住民の流入があること、また、カースト構成などの点でこの地域の典型的な農村であることを条件に選定した²⁾。

広島大学インド調査の特徴の一つは、悉皆調査を行う点にある。しかし、本調査では、調査期間や調査人員の関係で³⁾、悉皆調査は実施せず、標本調査と詳細な聞き取り調査で対応した。標本世帯のサンプリングにおいては、①標本世帯の分布が村全体に広がるようにすること、②標本世帯の社会構成が村のそれとほぼ同じようになることの2点を前提として行った。ちなみに社会構成の把握は、次の手続きで行った。まず村の選挙人名簿をもとに村長など村の有力者によって、社会属性（新住民・旧住民、カースト）を抽出し、社会集団を確定する。次にその社会集団の枠組みに基づいてそれぞれの世帯を同定し、その結果、各社会集団の構成比を求めた。

これまでインド農村調査において、工業団地に近接した農村のモノグラフとしては、「新興工業団地に近接する村・チラカーンの概要」（南埜，1997）、「インドにおける都市化・工業化と農民の対応—デリー大都市圏農村の事例」（南埜，1999）がある。これらの農村調査においては、経済自由化以降の工業化の進展が農村の経済と社会にどのような影響を与えたのが、主なテーマであり、そのためいずれも新規に造成された工業団地に近接した農村を事例として選択するとともに、多様な社会階層への影響を実証的に検討するためマルチカーストの農村社会を選択している。記述の方法について、形式的には静態地誌のスタイルをとっているものの、都市化、工業化、グローバリゼーションの視点からそれぞれの項目について考察がなされており動態地誌的アプローチが取られている点に特徴がある。ウツタル・プラデーシュ州R村と本モノグラフで取り扱うGK村とは、工業団地ならびにデリーとの位置や近接性においてほぼ同じである。そこで、本モノグラフの章立は、両者の比較考察をおこなうことを念頭にし、基本的には南埜（1999）のフレームワークを用いた。

II. 村の概観

1. 位置・自然・歴史

GK村は、ハリヤーナー（Haryana）州グルガオン（Gurgaon）県グルガオン郡に属する。グルガオンはデリーの南西に隣接する県である。デリー大都市圏計画において、優先的に開発が進められるDMA Town（Delhi Metropolitan Area Town）に指定されている（NCR Planning Board, 1999）。

グルガオンはデリーの南西郊外に位置するインディラガンジー国際空港にも近く、早くから工業開発がなされてきた。グルガオンの工業団地は、1970年代から開発が始められ（大内，1989）、スズキとの日印合弁企業の自動車製造会社・マルチウドヨグ（Maruti Udyog）、ホンダとの日印合弁企業の二輪車製造会社・ヒーロー・ホンダ（Hero Honda）の組み立て工場およびその下請け企業が立地する。さらに近年ではIT産業を集積したテクノロジー・パークも建設され、アメリカ企業のバックオフィスも多く立地する。他には時計、スポーツ用品、化学物質、医薬品、綿糸、ゴム製品などの多様な工業製品の生産や農産物の加工も行われている。現在は、デリー郊外の高級住宅地

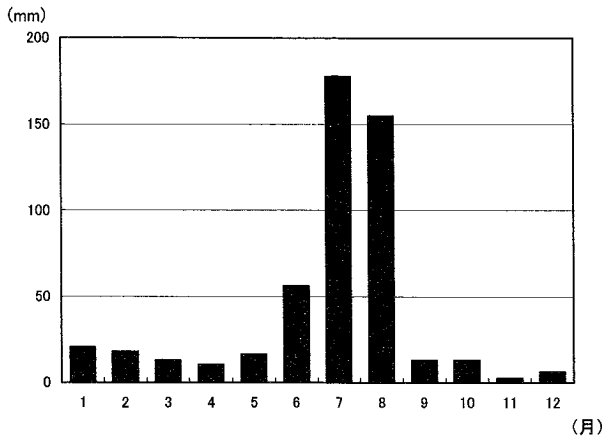


図1 グルガオンの月別降水量

出所) Bhoria and Bajaj ed. (1983)より作成

として高層住宅などが増加するとともに、映画館なども備えた大規模ショッピングコンプレックスも増加している。工業生産とサービス業と商業とも活発に行われている。2001年時点でグルガオン市の人口は173,542人となっている。このような都市化と工業化は、周辺農地を飲み込む形で拡大している。

G K村は、グルガオン中心部から南西のパタウデイ (Pataudi) へ延びる地方主要道路である州道24号線 (Pataudi Road)

の沿線にあり、バス、オートリキシャ、乗り合いタクシーなど、交通アクセスが良い。ちなみにグルガオン中心部からオートリキシャを利用すると15分でG K村に着く。村の西には、デリーからジャイプールに向かう幹線鉄道が走っている。最寄駅は、村の北3kmにあるバサイ (Basai) 駅である。しかし、同駅と村を結ぶ公共交通機関はなく、G K村の住民が鉄道を利用する場合は、ほとんどはグルガオン駅を利用している。G K村の村界はグルガオン工業団地に接している。近くにはホンダとの合弁会社であるヒーローホンダ社の工場などが立地している。住民の中には、それらの工場に勤めている者もいる。

標高は210m前後で、周辺はきわめて平坦な地形である。村の北には、バドシャープル (Badshahpur) 川が流れている。バドシャープル川は15年ほど前までは、雨季において流水がみられる河川であった。しかし、現在は1年を通じて枯れ川となっており、一部は集落のゴミ捨て場となっている。年間降水量は、わずかに501.5mmである。モンスーンの影響下にあり、年間降水量の77.5%が6、7、8月の3ヶ月に集中している (図1)。

村の歴史に関する文書は得られなかった。また村の古老からの聞き取りでも、村の成立はかなり古いというだけで、具体的な成立年代を確定することはできなかった。G K村の隣村は、その村名の一部にG K村と同じ名称が用いられており、G K村の母村であった。その後、州道に面したG K村が発達し、現在では隣村は176世帯、1,015人であるのに対して、G K村が281世帯、1,698人と、人口の上では規模が逆転している。2つの村の子供が通う公立の中等教育機関もG K村にある。

2. 人口

表1が示すように、G K村の人口は、1971年以降、一貫して増加傾向を示している。2001年におけるG K村の世帯数は281、人口1,698 (男927人、女771人) である。指定カーストの割合は、1971年から徐々に低下しており、2001年において31.0%である。統計上は指定部族の世帯はない。人口増加率をインド全体と比較してみると、ほぼ同じ程度であり、近郊農村で急激に

表1 GK村の人口動向と識字率の推移

年		1971年	1981年	1991年	2001年
世帯数(戸)		134	173	233	281
人口(人)	男	495	603	802	927
	女	451	532	680	771
	合計	946	1,135	1,482	1,698
人口増加率(%)	注	—	120.0	156.7	179.5
人口増加率(インド)(%)		—	124.7	154.4	187.4
指定カースト(人)	男	167	190	233	284
	女	146	162	216	243
	合計	313	352	449	527
指定部族(人)	男	0	0	0	0
	女	0	0	0	0
	合計	0	0	0	0
識字率(%)	男	49.5	71.1	68.6	72.6
	女	16.6	32.9	41.2	56.2
	全体	33.8	53.2	56.0	65.1
識字率(インド)(%)		29.5	43.7	52.2	62.0

注：1971年の値を100とする

出所) District Census Handbook各年度版, Census of Indiaホームページより作成

人口が増加しているといった傾向は、みられない。

村の社会集団として、旧住民と新住民がある。ここでいう旧住民とは、もともこの村に住んでいる住民に加えて、その血縁ならびに婚姻によってこの村に流入した世帯を含む。一方、新住民はもともとのこの村の住民とは血縁、婚姻関係はなく、グルガオン工業団地やグルガオン市街地での就業をきっかけに、この村へ流入した世帯

である。旧住民は、さらにブラーミン (Brahmin)、ジャート (Jat)、バラギ (Baraggi)、カティ (Khati)、ナーイ (Nai)、チャマル (Chamar)、バルミキ (Balmiki) の7つのカーストグループが確認された。

2003年に作成されたGK村の選挙人名簿から、掲載されている一人一人について、前述の新住民ならびに旧住民の7つのカーストグループにそれぞれを、村の有力者の協力を得て、同定作業をおこなった。その結果、表2に示すようなGK村における社会集団ごとの割合が算出された。そして本調査では、その割合を参考にしつつ、村の総世帯の6割にあたる168世帯を標本世帯としてサンプリングした。サンプリングは、基本的には選挙人名簿の割合を前提としているが、本調査が都市化・工業化とのかかわりを検討することから、新住民の世帯については、ほぼ全世帯をカバーした。そのため新住民の割合が若干高くなった。またその一方で、世帯数の多い旧住民のジャートとチャマルの割合が若干低くなっている。このようなサンプリング上の傾向はみられるが、以下、このサンプルデータをもとに考察を行う。

GK村の新住民の占める割合は、選挙人名簿において、わずか6.4%でしかなく、依然として旧住民が大部分を占めている。新住民と旧住民別の人口ピラミッドをみると次のような特徴がある(図2)。まず他の工業団地近郊農村の場合は、新住民の多くは男子単身労働者であるため、20歳の男子が卓越することが多い。しかしながらこれと対照的にGK村の新住民は、男女の数はほぼ同数であり、年少人口も多い。全体として、20代~40代の夫婦とその子ども達が家族単位で多く居住していることが読み取れる。新住民は、後述するように持ち家層が多く、男子単身者を中心とする借家層は比較的少数である。旧住民の年齢構成に示した人口ピラミッドに関しては、なだらかなプロファイルを示し、婚姻によるものを除けば人口移動があまりなされていないことを示唆する

表2 GK村のカーストと標本世帯の概要

カースト名	伝統的職業	行政上の位置 ^{注1}	サンプル世帯数 (戸)	性別			サンプルの割合 (%)	選挙人名簿における割合 ^{注2} (%)	旧住民内の割合	
				男 (人)	女 (人)	合計 (人)			サンプル (%)	選挙人名簿 (%)
ブラーミン	僧侶	General	14	53	41	95	9.1	10.9	11.7	11.7
ジャート	農耕・地主	General	53	182	163	345	33.2	40.6	42.5	43.4
バラギ	僧侶	O.B.C.	11	33	26	59	5.7	6.4	7.3	6.8
カティ	大工	O.B.C.	4	14	13	27	2.6	1.8	3.3	1.9
ナーイ	理髪業	O.B.C.	1	2	2	4	0.4	0.6	0.5	0.7
チャマール	皮革加工・農業労働者	S.C.	32	111	98	209	20.1	28.9	25.8	30.9
バルミキ	清掃	S.C.	10	41	32	73	7.0	4.4	9.0	4.6
旧住民合計			125	436	375	811	78.1	93.6	100.0	100
新住民			43	121	106	227	21.9	6.4		
合計			168	557	481	1,038	100	100		

注1：General（一般）、O.B.C.（後進諸階級）、S.C.（指定カースト）

注2：不明を除く

出所）現地調査（2003年12月）および選挙人名簿より作成

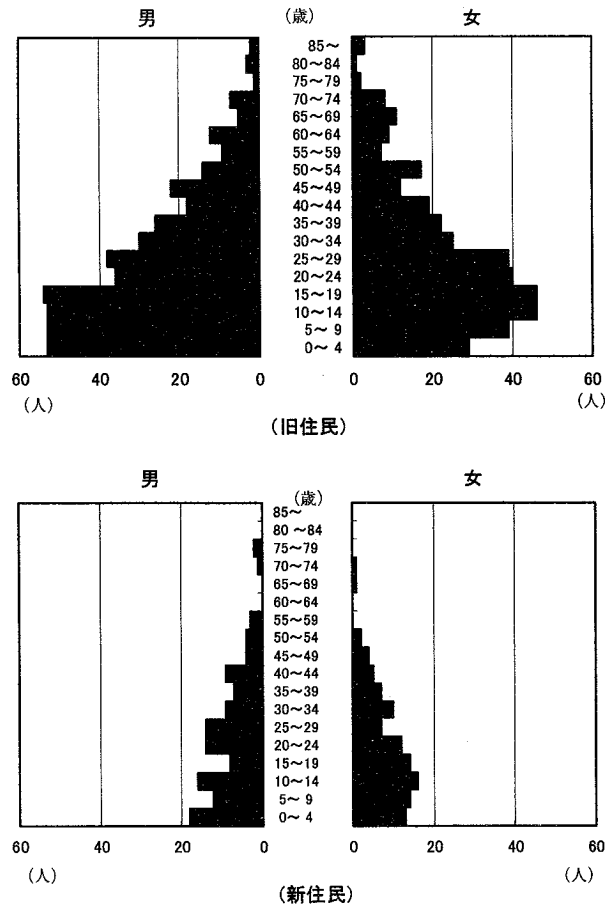


図2 GK村の人口ピラミッド

出所）現地調査（2003年12月）より作成

ものとなっている。

3. 社会構成（カースト）

さて、旧住民におけるそれぞれのカーストグループの一般的な特徴は、次のとおりである（表2）。なお表で示している順番は、現地での聞き取りによるカースト上の階層の序列に基づいたもの

のである。まずブラーミンの伝統的職業は僧侶であり、有力な地主階層を形成する。ジャートは、この地域の有力な農耕カーストであり、この村においても有力な地主階層となっている。また一方で戦士カーストでもあり、後述するように軍隊や警察に従事する者も多い。バラギの伝統的職業は、ブラーミンと同じ僧侶であるが、相対的に低位の僧侶あるいは司祭をサポートするカーストとされている。カティは大工、ナーイは理髪業がそれぞれの伝統的職業である。チャマールは、皮革加工に従事するものとされているが、主として農業労働者として農業に従事している。そしてバルミキは、清掃業が伝統的職業である。

行政上からみた、これらのカーストグループは、ブラーミンとジャートが一般カテゴリーであり、他の2つのカテゴリーにみられるような留保や補助金の対象とはならない。バラギ、カティ、ナーイは、経済的低位にあるとされている後進諸階級 (Other Backward Castes = O.B.C.) である。そしてチャマールとバルミキは指定カーストのカテゴリーに含まれ、種々の留保制が適用される。

4. 集落

集落は、大きく3つの地区に分けられる。すなわち、もともとの集落の地区A、もともとの集落が拡大した地区B、そしてコロニーと呼ばれる新住民が集住する地区Cである (図3)。

旧集落のうち破線で囲った範囲が地区Aである。もともとの集落は州道24号線の西側に限られていた。旧集落の中心部は、小高い丘の上に立地している。図3中の★の地点が丘の最高地点である。その周辺にジャートとブラーミンの世帯の分布がみられる。★の南西にのびる村内道路沿いにはブラーミンが、南東および北東にのびる村内道路に沿ってジャートの居住がみられる。その外側、つまり丘の裾にあたる部分の南側にバラギ、南東側にバルミキ、北東側にチャマール、そして州道24号線に沿ってカティの世帯の分布がみられる。このように、カーストグループは、それぞれのグループごとにまとまって住んでおり、棲み分けがみられる。そのこと自体は、特別なことではないが、それぞれの居住地の標高と彼らの社会階層の序列がパラレルの関係である点に特徴があるといえよう。

1960年代に村の整備事業がおこなわれ、地区Aを取り巻くように幅22フィートの外周道路が建設された。さらにそれまで住居がなかった州道24号線の東側にも外周道路が設置された。この外周道路の整備後、住民はそれら外周道路沿いに新居を建てている。新居の分布をカーストグループ別にみると、大部分のブラーミン、ジャート、バラギは、地区Aからみて南および州道24号線の東側に分布している。一方、指定カーストのチャマールとバルミキは北側に分布している。この北側の地区の一部の土地は、政府から指定カーストの世帯に与えられたものであるが、この地区へのブラーミン、ジャート、バルミキの世帯の新居は見られず、逆に州道の東側では指定カーストの世帯の新居は見られない。このように地区Aだけでなく、拡張した新しい地区Bにおいても上位カーストと下位カーストの混住は見られず、棲み分けの傾向がさらに強くなる結果となっている。

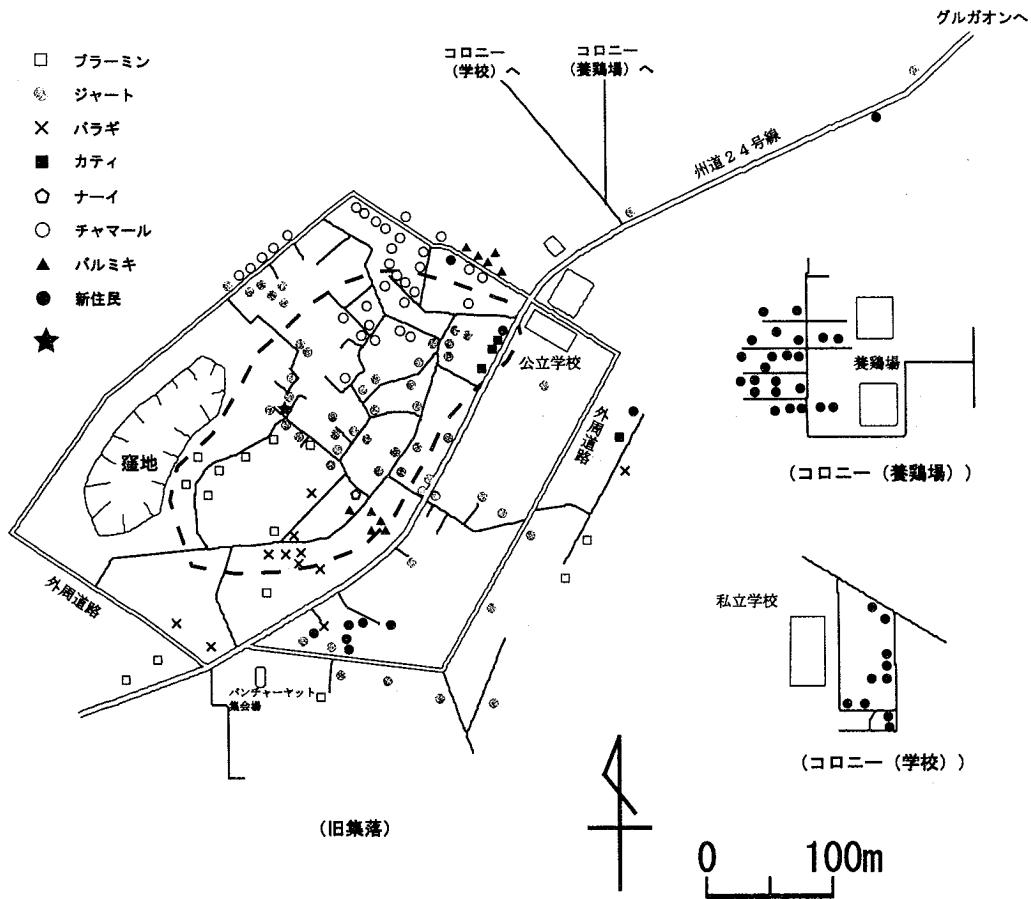


図3 GK村における社会集団の居住状況

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

新住民の多くは、旧集落以外のコロニーと呼ばれる地区Cに住んでいる。地区Cは2つあり、コロニーのひとつは、旧住民が経営する養鶏場がある。その所有者は旧集落に住んでおり、コロニーには旧住民の世帯は住んでいない。新住民の一部は、旧集落内に居住している世帯がある。ただし、コロニーの新住民のほとんどが持ち家であるのに対して、旧集落内の新住民は全世界帯が借家であった。

以上、インド農村において、それぞれの社会集団への意識は、現在においても、その居住パターンに反映していることがうかがえる。

Ⅲ. 行政・政治構造

1. 行政機構

行政機構において、県知事にあたる Deputy Commissioner は、県知事のほか、県の徴税官、県の司法の3つの権限をもつ。徴税にかかわって、行政の末端の行政官がパトワリ (Patwari) である。しかし、GK村の地域では、徴税業務の実質においては、イギリス統治時代からの流れを汲む

ランバダール (Lumberdar) のシステムが継続されている。ランバダールは、パトワリのような公務員ではないが、村人の信頼できる人物が選ばれ、村の徴税業務を執りおこなっている。任期は終身であり、基本的にはその家族、あるいは血縁が継承する。報酬として徴税の3%を手数料として受け取る権限がある。また徴税の他、年金の支払いなども、ランバダールが代行し、そのほか各種の申請にはランバダールの承認が必要となっており、村において重要な役割を担っている。ランバダールは村単位の場合もあれば、カースト単位のものもある

2. パンチャーヤット

1993年の憲法第73次改正によって、パンチャーヤットの選挙が義務化された。しかしパンチャーヤット選挙の実施については州政府に委ねられ、インド国内では、その実施にばらつきがみられた。その中でハリヤーナー州は早く対応した州のひとつであり、自己執行性が高く、民主主義が「町で唯一のルール」として定着あるいは深化しつつある州とされている(北川, 2003)。パンチャーヤット選挙は5年ごとに実施することになっている。ハリヤーナー州は、第1回を1994年11月から12月に、第2回を2000年6月に実施している。

GK村は、村単独で1つのパンチャーヤットを組織している。選挙区は、基本的には村内の道路に面した街路区単位で選挙区が設定されている。前述したように、カーストごとに集住がみられるため、それぞれの選挙区は特定のカースト集団で占められ、各選挙区は実質的にはカーストごとの選挙区となる。GK村では、8つの選挙区が設定されている。小選挙区制で、各選挙区から1名が選出され、村全体で8名の議員(パンチャーヤット・メンバー)が選ばれる。議員とは別に、村長であるサルパンチが1名選出される。村長・議員の選出においては、留保制度があり、指定カースト、後進諸階級ならびに女性の議席が予め決められている。

GK村における2回の選挙で選ばれたサルパンチと議員の属性は、表3で示したとおりである。これまでの選挙では、実際の投票はおこなわず、無投票で選出されている。それは、無投票の場合は村に補助金がおおりるため、予め村内で調整した結果であるとのことであった⁴⁾。1994年選出のサ

表3 GK村におけるパンチャーヤット選挙の有権者数と結果(1994, 2000年)

選挙区	有権者数 (2003)	1994年選出			2000年選出		
		性別	留保	カースト	性別	留保	カースト
サルパンチ	1082	男	S.C	Chamar	女	Lady	Barraggi
第1選挙区	180	女	Lady	Jat	男		Jat
第2選挙区	117	男		Jat	女	Lady	Brahmin
第3選挙区	124	男	O.B.C.	Khati	男		Jat
第4選挙区	144	男		Jat	男		Jat
第5選挙区	90	女		Jat	男		Jat
第6選挙区	100	男		Jat	女	O.B.C	Braggi
第7選挙区	177	男	S.C.	Chamar	男	S.C.	Chamar
第8選挙区	130	女	S.C.	Chamar	女	S.C.	Chamar
other	20						

出所) 現地調査(2003年12月)および選挙人名簿より作成

ルパンチは、指定カーストのチャマールの男性である。また2000年選出のサルパンチは後進諸階級のバラギの女性である。これらはいずれも、同村のサルパンチ職があらかじめ指定カーストあるいは女性に指定されていたことがその選出に大きく影響している。女性指定の場合は、ブラーミンやジャートの上位カーストから選出されることも可能であった。しかし、これら上位カーストにおいて、人前で話す機会があるサルパンチに一族の女性を就かせることには文化的な抵抗が大きかったことが理由で候補者をたてなかったとのことである。指定カーストや女性選挙区の指定は県全体の行われるもので、指定は選挙ごとに変更される。なお、今回の選挙においては、サルパンチ職に対しての指定はなく、一般の指定で選挙が実施される予定である。

議員についてみると、留保の対象となる指定カースト、後進諸階級、女性の数が一定となっていることが読み取れる。すなわち、全体として指定カーストは2名、後進諸階級は1名、女性は3名である。留保議員の割合は指定カーストが8名中2名で25%、後進諸階級は12.5%である。選挙人名簿の割合からみると（表2）、指定カーストにあたるチャマールとバルミキの合計は33.2%である。また後進諸階級のバラギ、カティ、ナーイの合計は8.8%である。指定カースト議員は、指定カーストの割合の高い第7選挙区（指定カーストの割合が85.4%）と第8選挙区（91.8%）からの選出となっている。また後進諸階級の割合が高い選挙区は第2選挙区（23.1%）、第3選挙区（32.3%）、第6選挙区（25.0%）である。1994年は第3選挙区、2000年は第6選挙区から選出されている。指定カーストの選挙区は固定されているが、後進諸階級と女性の指定選挙区は選挙ごとに変更されている。

IV. 経済構造

表4 GK村における旧住民の職業構成

職業	ブラーミン		ジャート		バラギ		カティ		ナーイ		チャマール		バルミキ		旧住民		
	男	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男	女	合計		
農業	5	4	26	30	3	2					4	12		1	38	49	87
工場労働者	7	1	3		2						5				17	1	18
建設労働者			1								4				5	0	5
大工							6				13				19	0	19
電気工			1												1	0	1
配管工											4				4	0	4
溶接工											3				3	0	3
幹旋業											1				1	0	1
飲食業	1												1		2	0	2
運転手	1		8		2						2		2		15	0	15
警備											1				1	0	1
内職						2			1			3			0	6	6
銀行員			2												2	0	2
事務員	1		1								1		1		4	0	4
販売員												1	1		1	1	2
公務員			5	1	1						3		2		11	1	12
軍隊	1		9												10	0	10
警察	1		6												7	0	7
村長						1									0	1	1
自営業	4		21		4		3				3		3		38	0	38
借家経営			1												1	0	1
主婦・家事手伝い		20		65		7		7				45		15	0	159	159
無職	6	1	12	2	2	2		1			16	2	11	3	48	10	58
学生	20	12	68	59	17	12	4	4	1	1	30	21	14	11	154	120	274
未就学	6	3	18	6	2		1	2			21	14	6	2	54	27	81
合計	53	41	182	163	33	26	14	13	2	2	111	98	41	32	436	375	811

出所) 現地調査(2003年12月)より作成

表5 GK村における新住民の職業構成

職業	男	女	合計
農業	1	1	2
工場労働者	25	2	27
建設労働者	1	1	2
石工	2		2
大工	1		1
溶接工	1		1
テイラー	3	1	4
運転手	4	1	5
警備員	1		1
公務員	7	1	8
軍隊	2		2
自営業	9	2	11
借家経営	1		1
主婦・家事手伝い	0	46	46
学生	35	30	65
未就学	17	16	33
無職	11	5	16
合計	121	106	227

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

1. 就業構造

2001年センサスによると、GK村の就業構造は、農業(自作)38.0%(インド全体31.7%)、農業労働者3.8%(同26.5%)、家内産業2.6%(同4.2%)、その他56.2%(同37.6%)⁵⁾である。インド全体と比べると、農業労働者の割合が極端に低く、その他の割合が高い。これはGK村はグルガオン中心部に近く、またグルガオン工業団地に隣接していることが理由として考えられる。そのため村外の就業機会が増加し、以前は農業労働者として従事していた者が村外の工場や建設現場での就労へと移行しているためと推測される。また新住民は村外の工場等への就業を機会にこの地域

に移住しているものがほとんどである。

表4と表5は旧住民と新住民のそれぞれの職業構成をまとめたものである。主婦・家事手伝い除いて、職業としてもっとも回答が多かったのは、旧住民は農業であり、新住民は工場労働者であった。このように、旧住民と新住民では、その経済基盤が明確に異なることがわかる。旧住民・新住民ともに女性の多くが主婦・家事手伝いと回答し、それ以外の職に就いている者は少ない。旧住民の女性で農業と回答している者が比較的多いが、その内容は牛の乳搾りである。旧住民の学生をみると女子に比べて男子の数が多い。これは女子の場合は学齢期であっても、家事・手伝いの従事しているためである。未就学で男子が多いのは、人口ピラミッド(図2)でみたようにもともとの数において男子が多いためである。

旧住民で農業の次に多いのが、自営業である。自営業のうちカティの3人はすべて伝統的職業に関連した建具屋の経営である。カティ以外のバルミキも建具屋が1人いる。バルミキのほかの自営業者は運送業と代筆業が1名ずつであった。この二人はともに大卒の学歴をもっている。そのほかの自営業の内容は、雑貨店などの店の経営が多い。次に多いのは大工で、大工を伝統的職業とするカティの他、後述するようにチャマールも大工の職についている。運転手のカーストをみると、ジャート、チャマール、ブラーミン、バラギというように特定のカーストグループの偏りはみられない。

有力カーストであるジャートに注目してみると、かれらは軍隊や警察に従事するものが少なからずいる。また年金受給者の中には、軍隊からの年金を受け取っている者もみられた。また軍隊の退職金などが、自営業の資金に流用されている事例がみられた。

さてかつて主たる職業が農業労働者であったチャマールに注目してみると、現在、主たる職業として農業労働者と回答したチャマールはおらず、農業以外の多様な職業に従事していることがわか

表6 G K村における社会集団別農地所有

カースト	未所有	不明	Marginal (1ha未満)	Semi-Medium (1~2ha)	Small (2~4ha)	Medium (4~10ha)	Large (10ha以上)	総計
ブラーミン	4 (28.6)		7 (70.0)	2 (20.0)	1 (10.0)			14
ジャート	6 (11.3)	1	25 (54.3)	5 (10.9)	9 (19.6)	6 (13.0)	1 (2.2)	53
バラギ	1 (9.1)		9 (90.0)			1 (10.0)		11
カティ	4 (100.0)							4
ナーイ	1 (100.0)							1
チャマール	31 (96.9)			1 (100.0)				32
バルミキ	10 (100.0)							10
新住民	42 (97.7)		1 (100.0)					43
合計	99 (58.9)	1	42 (61.8)	8 (11.8)	10 (14.7)	7 (10.3)	1 (1.5)	168
インド全体			(61.6)	(18.7)	(12.3)	(6.1)	(1.2)	

出所) 現地調査 (2003年12月), Census of Indiaホームページより作成

る。その一つが大工である。かれらの就業地は村内ではなく、グルガオン市内である。大工のほかに建設労働、工場労働者を職業としている。このようにかつて農業労働者として農業に従事していた者が、都市化・工業化の進行によって、就業機会が増え、新しい職業に移っていることがわかる。ただし工場労働者についてみると、常勤工場労働者は少数のブラーミンのみで、チャマールは日雇いあるいは非常勤でしかなく、現金収入は得られるが、安定的な職であるとはいえない。

一方、新住民は前述のとおり工場労働者をもっとも多い。工場労働者のうち常勤は少なく日雇い、非常勤が大部分を占めている。次に自営業であるが、その内容は商店経営、運送業、車修理業、縫製業と多様である。

2. 農業

村の総面積230haの内、8割にあたる189haが農地である。表6は、G K村の社会集団別の農地所有をまとめたものである。G K村全体の農地所有構造は、インド全体と比べると、それほど大きな違いはない。新住民で農地を所有している世帯は1世帯のみであり、この世帯は隣村の地主層の分家世帯である。旧住民世帯においては、カーストグループで大きな違いがみいだされた。すなわちブラーミン、ジャート、バラギは7割以上が、面積の多少はあるものの、農地を所有しているのに対して、カティ、ナーイ、チャマール、バルミキの世帯はほとんど農地を所有していない。そしてジャートの世帯においては、2ha以上を所有する世帯が3割を占めている。このようにG K村の農地は、ブラーミン、ジャート、バルミキがほとんどを占有しており、そのなかでもジャートへの集中がみられる。

表7は1994年から2003年における作物別作付面積を示したものである。図1が示すように、この地域の降水は6~8月の3ヶ月に集中している。もともとは、この時期の天水を利用した雨季作(カリーフ)を中心とする営農がおこなわれていたと思われる。しかし実際の作付けは、乾季作(ラビ)を中心とする作付けがおこなわれている。その農業を成立させているのは、灌漑の普及である。G K村における灌漑は井戸によるものである。集落の北にはバドシャープル川が流れているが、現在は、1年を通じて枯れ川となっている。観測データは得られてはいないが、この地域の地下水位は年々低下しているという。その背景には、農業における井戸灌漑の進展と工業団地に進出下工場

表7 GK村における作付面積の推移

(単位: ha)

年度		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	平均
雨季作 (カリブ)	バージラー	46	30	57	0	40	21	12	31	7	40	28.4
	飼料用作物	9	15	22	12	0	0	19	23	6	24	13.0
	ジョワール	5	0	0	0	30	27	21	19	16	0	11.8
	野菜	0	7	0	3	15	11	5	7	1	0	4.9
	?	1	0	0	0	0	0	1	1	1	7	1.1
	豆類	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0.2
	合計	68	58	81	16	86	60	61	84	33	74	62.1
乾季作 (ラビ)	小麦	94	96	69	98	112	36	115	111	74	99	90.4
	マスタード	65	58	29	76	40	21	46	34	76	48	49.3
	大麦	1	0	3	1	3	0	0	1	0	7	1.6
	野菜	0	0	0	0	0	3	1	2	5	3	1.4
	飼料用作物	1	1	0	2	2	0	0	0	0	5	1.1
	豆類	1	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0.5
	合計	168	175	107	183	160	60	162	150	162	179	150.6

出所) ゲルガオン郡役所資料より作成

表8 GK村における社会集団別家畜所有の状況

カースト	牛				水牛						合計
	未所有	1頭	2頭		未所有	1頭	2頭	3頭	4頭	5頭	
ブラーミン	11 (78.6)	3			4 (28.6)	4	5	1			14
ジャート	43 (81.1)	10			11 (20.8)	12	20	6	4		53
バラギ	9 (81.8)	1	1		4 (36.4)	1	2	3		1	11
カティ	3 (75.0)	1			3 (75.0)	1					4
ナーイ	1 (100.0)				1 (100.0)						1
チャマール	31 (96.9)	1			14 (43.8)	15	2	1			32
バルミキ	9 (90.0)	1			10 (100.0)						10
新住民	42 (97.7)	1			39 (90.7)	2	2				43
合計	149 (88.7)	18	1		86 (51.2)	35	31	11	4	1	168

出所) 現地調査 (2003年12月) により作成

での地下水の汲み上げが地下水の低下が影響しているものと推察される。作付け作物は、主食である小麦とこの地域の料理に多用される食用油の原料であるマスタードである。近郊農村として、野菜などの生産の増加はみられないが、次に述べるように、都市のミルク需要に対応したミルク生産に重点が置かれた農業経営となっている。かつての主食であったバージラー、ジョワールは主に飼料として利用され、またマスタードの搾りかすも飼料の一部として用いられている。

表8は社会集団ごとの家畜の所有状況を示したものである。未所有率をみると、牛と水牛では、牛の所有は1割の世帯が所有するに過ぎないのに対して、水牛は約半数の世帯で所有されている。牛はミルクとともに農耕での使用が主な目的である。そのため農地をほとんど所有していないナーイ、チャマール、バルミキ、新住民の所有はわずかであり、ほとんどが土地を所有しているジャートによって所有されている。水牛は搾乳が主目的である。経済的に下位にあるナーイ、バルミキの世帯で水牛の所有はみられなかった。チャマールの所有世帯の割合は56.2%とかなり高い。しかし、それでもブラーミン、ジャート、バラギなどの上位カーストに比べればその割合は低く、またほとんどが1頭のみである。

このほかの家畜としては鶏がある。調査時点では、ジャートの1世帯が養鶏業に従事しており、

コロニーに2棟からなる養鶏場を経営している。飼育数は約5000羽である。G K村における養鶏業が始まったのは、1980年代である。初めは村人ではなく、デリー在住の経営者がG K村の地主から土地を借りて、1983年からはじめたのが最初である。それを契機に、村人の中にも養鶏業に取り組む者があり、1985年に別の養鶏場を開設した。しかし経営はうまくいかず、翌年の1986年には養鶏場の経営から手を引いた。その施設をグルガオン市内在住の者が引き継いだ。1995年に廃業している。またデリーの経営者の養鶏場も1996年に廃業している。現在、この2つの養鶏場の施設は使用されていない。このように都市化の影響の一つとして、養鶏業の成立がみられる。しかし今のところ養鶏業は投機的な色彩が強く、安定した経営とはなっていない。

3. 商業

村内の商業活動は、近年、活発になっている。図4と図5は、調査時点で、村内にあった42軒の店（医院を含む）のうち開店年が判明した39店のデータをまとめたものである。最も古い店は、旧集落内にあるチャマールの雑貨店で1973年に開店している。この店は、政府の配給所の指定を受けている。1990年代後半までの店舗の開店は低調であるが、1990年代後半から急激に新しい店が増えていることがわかる。その分布は、州道24号線に沿って立地している。また集落の地区Bや新住民が住む地区Cでの立地もみられる。

州道の店は村の住民と共に、村外者を顧客とし、多様な店舗が立地している（図6）。建具屋は、3軒あり、いずれも集落内の州道24号線沿いに立地している。その経営者は、3軒のうち2軒がカティであり、もう1軒はバルミキであった。カティの建具屋は、1970年代後半から1980年代前半に開設したのに対して、バルミキの建具屋は1990年と新しい。カティは前述のとおり、大工を伝統的職業としており、家具製作もその一部として位置づけられる。それに対して、バルミキの伝統的職業は清掃業である。聞き取りによれば、1986年まではグルガオンの家具製作工場で働いて

いたが、賃金が安いので、ITI（工業訓練校）で家具製作の職業訓練を受けた後、村で建具屋を開いたとのことであった。

店の経営者をみると、旧住民のすべてのカーストグループが商業活動にかかわっている（表9）。ここで注目したい点は、他村の出身者が多い点である。他村には州道接していない隣村の住民であったり、グルガオン市内からここで店舗を構えているものがある。

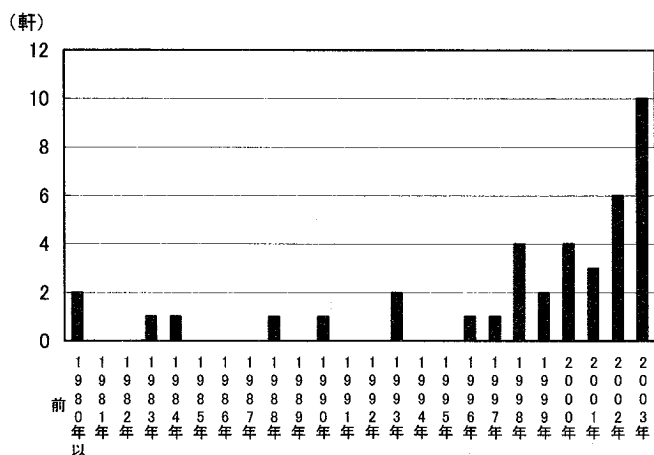


図4 GK村における商店の開店年
出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

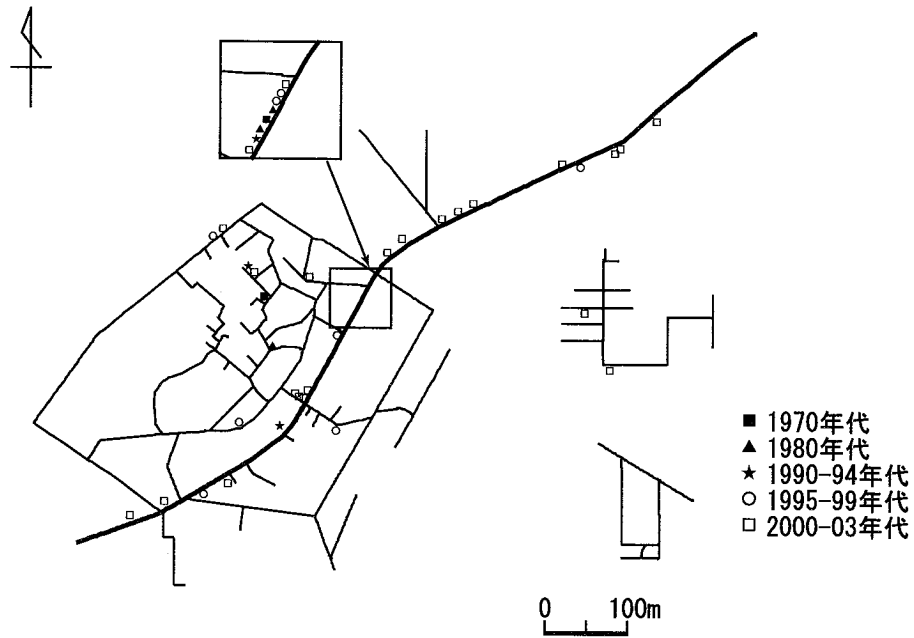


図5 GK村における商店の開店年

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

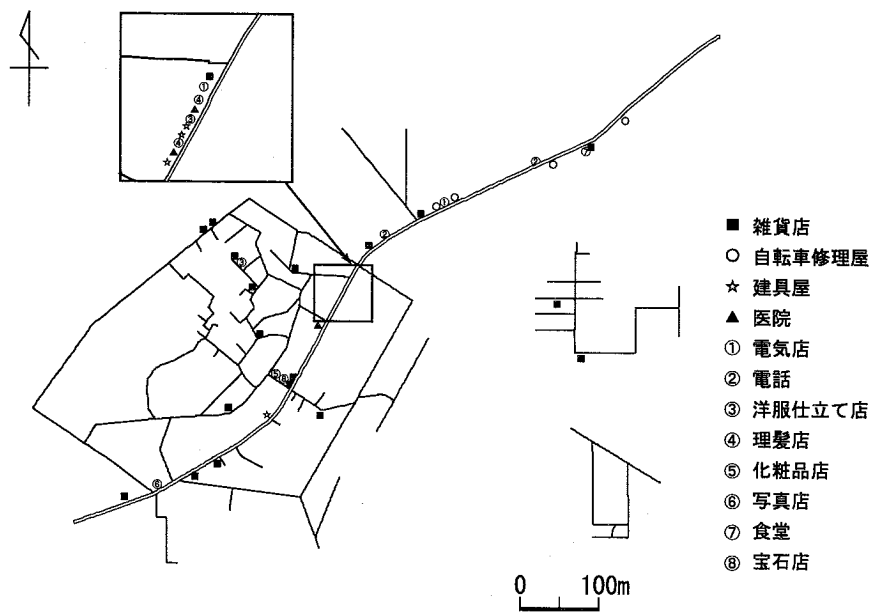


図6 GK村における商店の業種

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

表9 GK村における店舗と経営者の属性

店舗区分	ブーミン	ジャート	バラギ	カティ	ナーイ	チャマール	バルミキ	他村	不明	合計
雑貨店	2	9	1			4		1	2	19
建具屋				2			1	1		4
自転車修理屋								4		4
医院	1							2		3
電気店									2	2
電話		1						1		2
洋服仕立て店						1		1		2
理髪店					1			1		2
化粧品店								1		1
写真店			1							1
食堂		1								1
宝石店								1		1
合計	3	11	2	2	1	5	1	13	4	42

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

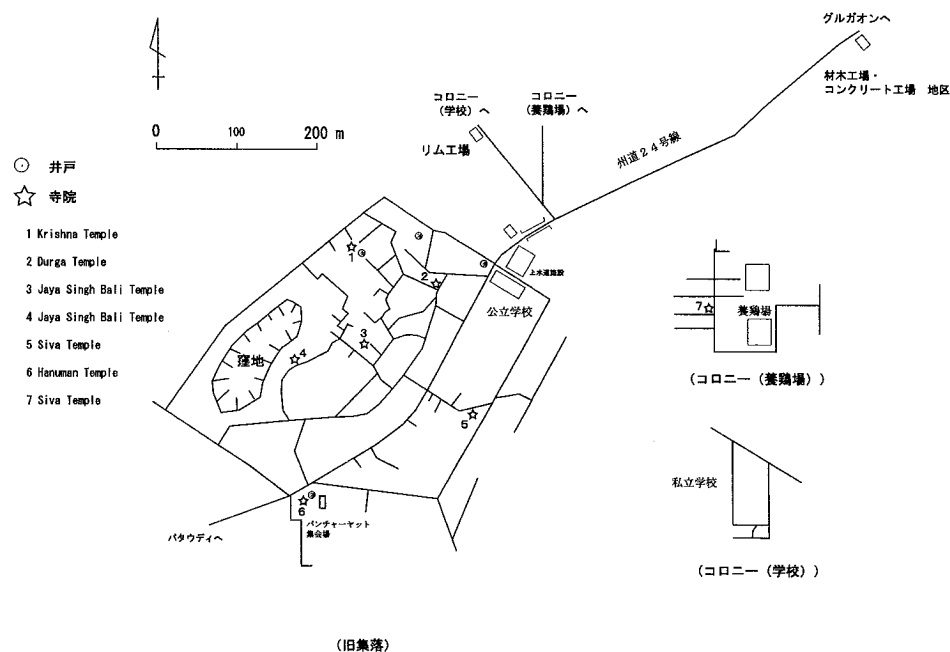


図7 GK村における工場と生活環境施設

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

4. 工業

村内においては、3つの種類の工場が確認された。すなわち材木加工業、コンクリート工場、リム工場（車輪の外枠）である。それぞれの工場の位置は、図7で示した通りである。

州道24号線沿いの旧集落から離れたグルガオンよりの地点に材木工場とコンクリート工場が集中しているエリアがある。このエリアには8つの工場があつており、その内容は材木工場が5社、コンクリート工場が3社である（表10）。これらの工場は1990年代後半から成立している。立地した材木工場のいくつかはもともとグルガオン市内に工場があった。工場の拡張にあたって、市内で用地を確保できないために、周辺の農村地域にその用地をもとめた。材木工場で使用する木材は、ラージャスターン州およびグジャラート州から運び込まれている。新しい工場用地としてGK

表 10 G K 村の工場地区の概要

No.	業種	開設年 (年)	土地所有	賃貸料 (月あたり) (Rs.)	従業員 (人)
1	材木加工	1998	賃貸	2500	8
2	材木加工	2001	賃貸	?	?
3	材木加工	2001	賃貸	1500	5
4	材木加工	2002	賃貸	3000	4
5	材木加工	2002	賃貸	2500	10
6	コンクリート	1997	自営		6
7	コンクリート	1999	自営		1
8	コンクリート	2003	賃貸	700	5

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

村が選ばれた理由は、それら産地につながる州道 24 号線沿線であること、そしてグルガオン市内に離れていないことである。コンクリート工場では、都市基盤整備の際に用いられる下水道の排水管やマンホールが製造されている。

リム工場 (車輪の外枠) は、旧集落に近接した地点に立地している。経営者は、マハーラーシュトラ州のプーネ

に拠点をおく者で、この村の住民と血縁・婚姻関係などのつながりはない。この経営者はプーネの工場で半製品の状態まで製造し、最終的に G K 村の工場で製品に仕上げ、グルガオン工業団地内にある自動車工場に納品している。この工場が G K 村に立地した理由は、納入先の工場に近く借地料が安いこととインドの税制上の問題を解決するためである。それは、製品を輸送する際、完成品であれば高額の通行税がかかるのに対して、半製品であればその税を軽減することができる。そこで納入先の工場と同じ州にある G K 村に工場を建設したのである。

V. 社会・生活環境

1. 教育

G K 村の教育水準についてインド全体の識字率と比べてみると、大きな違いはみられない (表 1)。この村には公立学校が、1961 年に開校している。当初は 5 学年までの初等教育のみであった。その後、中等教育を併設し、拡張してきた。1993 年に 8 学年までを、そして 1998 年からは現行の 10 学年までの教育を行っている。

公立学校の教員は、初等教育の 5 学年までを担当する教員が 5 人、中等教育前期の 6 学年から 10 学年までを担当する 8 人の計 13 人である。初等教育担当教員は全員女性教員で、男子教員は中等教育担当のうち 2 名のみであった。年齢は 33 歳から 54 歳で、平均年齢 41.5 歳であった。中等教育担当教員のそれぞれの担当教科は、Hindi (1 人)、Sanskrit (1 人)、Social Science (2 人)、Science (1 人)、Drawing (1 人) であり、ほとんどの教員は修士の学歴を有している。教員のほかに、校長 1 人、事務員 1 人、用務員 2 人で運営されている。

表 11 は、G K 公立学校の学年ごとの在籍者数である。生徒数は男子 257 人、女子 224 人の 480 人である。第 6 学年に生徒数が増えるのは、5 学年までの学校しかない隣村の子どもが入学するためである。人数の多い第 8 学年は 2 クラスに分けて授業を行い、他は 1 学年 1 クラスの編成である。1 クラスの平均生徒数は 43.6 人であった。初等教育段階で学年があがるにしたがって、また中等教育前期の第 9 学年で急に生徒数が減っているのは、ドロップアウトとともに、後述する私立学校

表11 公立学校の在校児童・生徒数

学年	男子	女子	合計	
初等	1	26	24	50
	2	35	18	52
	3	22	16	38
	4	20	20	40
	5	21	14	35
中等前期	6	37	37	74
	7	31	30	61
	8	43	41	84
	9	12	9	21
	10	10	15	25
合計	257	224	480	

出所) ガロリクルド公立学校での聞き取りによる

表12 GK村の児童の通学学校

公・私立	学校	教育言語	(人)		
			男子	女子	合計
公立	G1	Hindi	42	31	73
	G2	Hindi	1	0	1
	G3	Hindi	1	0	1
	G4	Hindi	1	0	1
	G5	Hindi	0	1	1
	小計		45	32	77
私立	P1	English	4	5	9
	P2	English	6	2	8
	P3	English	4	2	6
	P4	English	2	2	4
	P5	English	2	2	4
	P6	English	2	1	3
	P7	English	2	0	2
	P8	English	2	0	2
	P9	English	1	1	2
	P10	English	0	1	1
	P11	English	1	0	1
	P12	English	1	0	1
	P13	English	0	1	1
	P14	English	0	1	1
	小計		27	18	45
合計			72	50	122
私立の割合(%)			37.5	36.0	36.9

出所) 現地調査(2003年12月)より作成

への転校によるものである。

授業は朝9時から始まり、午前は40分授業を5コマ、午後は35分授業を4コマ行い、3時30分に終了する。教室は11の普通教室があり、他に図書室、校庭にはわずかな遊具が設置されている。男女共学であるが、教室内では男女が別々に座って授業を受けている。同校での問題として、校舎の面では充実しているが、教室内の環境が不十分であり、とくに生徒数分の机とイスが用意されていないことがあげられる。そのため教室では一部の生徒が床に直接座って授業を受けている。また上位学校への進学において重要な中等教育前期終了試験の合格率が低いという点も問題点として上げられている。

表12は、GK村の初等教育段階の子供が通学している学校とそれぞれの通学者数をまとめたものである。公立学校5校、私立学校14校への通学が確認された。このうちG1がGK村にある公立学校であり、19の学校のうちでは最も多くの子供が通学している。G1を除く公立学校への通学は、親の勤務先に近いなどの理由によるもので、数としては多くない。私立学校については、もっとも多いP1で9人でしかないが、全体で私立学校に通学する子供は41人で全体の36.9%に達している。教育熱に高まりとして捉えることができる⁶⁾。

2. 電気

GK村に電気が通じたのは1964年で、早くから電化がなされている。現在、ほぼ全世帯に電気が通じている。照明やテレビはかなり普及している。また裕福層では、電気冷蔵庫や電気洗濯機を所有する世帯もある。

3. 水道・下水

かつての飲み水は、井戸水が用いられていた。現在確認できる村内の井戸は、4箇所である（図7）。それぞれの井戸ごとに使用するカーストグループが決まっていた。それらの井戸はいずれも、現在は枯れており、使用されていない。

GK村には、州政府の整備計画により、1983年に水道が整備されている。旧集落の北はずれにその施設がある。井戸と30ガロンと60ガロンの貯水タンクそれぞれ1基ずつ設置されている。それら貯水タンクからパイプを通じて集落内へ給水がおこなわれている。当初は、地下水を汲み上げていたが、地下水の塩分濃度が高くなり、飲み水として不適となった。そこで、1989年に脱塩処理をおこなう施設が整備された。しかし、その施設が十分に運用されなかったことや地下水が十分確保できなくなったことで、現在はその施設は使用されていない。そして、1995年からは、近くを流れる用水路から分水し、その水を利用している。分水は夜間の12時間にわたって行われ、貯水される。集落への配水は、朝の5時から7時の2時間、夕方の6時から7時の1時間である。15馬力と10馬力のポンプで加圧して配水が行われている。配水は各世帯に直接ではなく、村の数箇所に配水ポイントが設置されているだけである。加圧されているとはいえ、旧集落の中心部の丘の地区には十分に水が上がらない。そのため各家庭では、配水ポイントに直接ホースをつなぎ、さらに自家ポンプで圧をかけて汲み上げている。また一部の世帯では、貯水タンクも設置している。

4. 道路

村の道路は、その整備状況によって大きく3種類に分けられる。すなわちアスファルト道路、レンガ道路、未舗装道路である。村内のアスファルト道路は、村を南北に縦断するPataudi Roadのみである。Pataudi Roadは、対向2車線である。この道は、約50年前に整備され、その後、アスファルト化がなされている。

集落内の一部は、レンガで舗装がなされている。集落を取り囲むように配置された外周道路は幅22フィートのレンガ道路として整備されている。それにつながる旧集落中心部へ向かって、部分的に整備がなされているが大部分は依然として未舗装道路である。また民間で開発されたコロニーの道路はすべて未舗装道路である。

5. 寺院

GK村には、7つの寺院がある。いずれもヒンドゥーの神を祭ったものである。それぞれの寺院の位置は、図7に示したとおりである。

村内に2箇所（図7内の3と4）あるジャヤ・シン・バリ（Jaya Singh Bali）の祠は土着の信仰対象である。ジャヤ・シン・バリが馬に乗っていた時に、地震が起こり、そのとき大地が裂けて、彼はその裂け間に落ちてしまった。その後、その裂け間から泉が湧いたという伝説がある。またかれはヒンドゥーの三大神の一つヴィシュヌの生まれ変わりともされている。そのほかの5つはいずれもヒンドゥー教の代表的な神を祀っている。1はクリシュナ、2は女神のドゥルガ、6はハヌマ

ン、そして5と7はシヴァである。これらの寺院の建設に当たっては、村の住民の全員から寄付を募り建設されている。

ここで注目したいのは7のシヴァ寺院である。7は新住民が住むコロニーに2001年に建設された寺院である。建設を進めたのは新住民の3人であり、その内一人はブラーミンであった。この3人が発起人となり、7人から成る建設委員会を組織した。7人の委員には指定カースト、後進諸階級に属する人なども含まれている。6万7000ルピー建設費の半分は、コロニーの開発を行った開発業者が寄付し、残りの半分はコロニーに住む住民がその経済力に応じて100ルピーから3000ルピーを各世帯が寄付した。なお土地は地主より無償で提供された。

注

- 1) 当初の調査項目として設定したのは、次の5点である。1) 1980年代以降の経済の自由化にともなう都市化・工業化における近郊農村の変容、2) 旧住民の社会・経済的变化、3) 新住民のライフ・ヒストリー、4) 旧住民の日常行動 (Daily path)、5) パンチャーヤットの変化。
- 2) 調査村の選定にあたっては、現地協力研究者である R.C.Sharma 先生に候補地選定を依頼した。依頼の際に、こちらから要望として出した村の選定条件は、次の通りである。1) グルガオン郊外で、通勤・通学が30分から60圏内であること、2) 新住民の流入がみられ、彼らへの借家経営が行われていること、3) グルガオン工業団地内の工場に通勤している新住民が居住していること、4) 女性の就労がみられること、5) 農業経営が継続していること、6) 上位カーストから下位カーストを含む多様なカーストで構成されている村であること、7) 村の規模は200世帯 (あるいは人口1000人) 前後であること。
- 3) GK村の調査は、2003年12月8日から12月29日まで実施し、澤宗則、南埜猛、後藤拓也の3名を中心に、日野正輝、鋤塚賢太郎の両氏の協力を得た。またジャミアミア・イスラム大学、ジャワハルラル・ネルー大学に現地協力大学として調査に協力いただいた。
- 4) 現地の聞き取りによる。
- 5) インドのセンサスでは、農業 (cultivator)、農業労働者 (agricultural labourer)、家内産業 (household industry)、その他 (other workers) に区分される。農業は農地を所有し営農を行っている者、農業労働者は賃金で雇用され農業に従事している者、家内産業は自宅あるいは村内において1、2人の家族で行っているもので大工や各種の製造業のほか医者、商店も含まれる。その他は上記3つのカテゴリーに含まれない者である。
- 6) GK村の教育については、南埜 (2004) を参照のこと。

参考文献

- 大内、アカーシ.K. (1989): 新興工業都市の形成—グルガオン、佐藤 宏、内藤雅雄、柳沢 悠編著『もっと知りたいインドI』弘文堂、pp.326-338
- 北川将之 (2003): インドにおける地方レベルの民主化—州議会政治の脈略と1990年代パンチャーヤット選挙の実施. アジア研究 49-3, pp.20-37
- 南埜 猛(1997): 新興工業団地に近接する村・チラカーンの概要, 岡橋秀典編「インドにおける工業化の新展開と地域構造の変容」, 広島大学総合地誌研究資料センター, pp.83-104.
- 南埜 猛(1999): インドにおける都市化・工業化と農民の対応—デリー大都市圏農村の事例—, 地誌研年報, 第8号, pp.87-199.
- 南埜 猛(2004): インド農村における初等教育の現状—デリー首都圏内近郊農村の事例—, 兵庫地理, 49, pp.10-19.
- BHoria, K.S. and Bajaj, B.R (1983): *Haryana District Gazetteers Gurgaon*.
- NCR Planning Board(1999): *Delhi 1999 A fact Sheet*

インド農村住民の認知空間の近代化 —グルガオン近郊農村を事例に—

澤 宗則

Modernization of Cognitive Map by Indian Villager - A Case Study in a Village in Gurgaon, Delhi Metropolitan Region, India-

SAWA Munenori

目 次

- | | |
|------------|---------------------|
| I. はじめに | Ⅲ. 農村住民の認知地図 |
| Ⅱ. 事例地域の概要 | Ⅳ. インド農村住民の認知空間の近代化 |

I. はじめに

インドの経済自由化以降、開発途上国インドは先進工業国を頂点としたグローバル化した経済圏の中に組み込まれた。このことはインド農村の「場所性」にどのような影響を及ぼしたのであるだろうか。農村住民の認知地図を分析することにより明らかにしたい。

本稿では、1980年代の経済自由化以降のインド農村の変化を、経済のグローバリゼーションによる空間の再編成の一環ととらえる。一般に、グローバリゼーションとは、空間と時間の圧縮からもたらされる現象を指す。輸送機関の高速化と近年のIT(情報技術)を始めとするコミュニケーションテクノロジーの発達によって「時間と空間の圧縮」(Harvey, D. 1989)が加速度的に進む。その結果、ローカルな事象が遠隔地の事象と結びつくことにより、ローカルな文脈から切り離される「脱領域化」が進むとされる。これはローカルな存在を「同一化」、等質化、標準化させる原動力となる。しかしながらその一方で「脱領域化」や「同一化」に対抗して、同時に「再領域化」や「差異化」が生じる。グローバリゼーションはこのような「脱領域化」と「再領域化」、また「同一化」と「差異化」のせめぎ合いをもたらす。このようなせめぎ合いは、ナショナルなレベルにのみ存在するのではなく、リージョナルスケールやローカルスケールなど各空間スケールにおいても生じると考えられる。

本稿では、グローバリゼーションが、空間の再編成をもたらす中での開発途上国インド農村の「場所性」に与えた影響を考察するが、特に、ローカルな存在の農村空間が近代化されることにより「脱領域化」かつ「再領域化」される過程を認知地図の分析を通じて分析する。この分析において本稿では「近代化」の概念をギデンズの理論を援用する。Giddens(1990)によれば、グローバル化とは、「ある場所で生じる事象が、はるか遠く離れたところで生じた事件によって方向づけられたり、逆に、ある場所

で生じた事件がはるか遠く離れた場所で生ずる事象を方向づけていくというかたちで、遠く隔たった地域を相互に結びつけていく、そうした世界規模の社会関係が強まっていくこと」とされている。この近代化のダイナミズムの源泉には以下の3つがある。まず1つ目に、時間と空間の分離＝時空間が無限に拡大することがある。2つ目に、社会システムの「脱埋め込み」が生じることである。これは社会関係を相互行為のローカルな脈絡から「引き離し」、時空間の無限の拡がりのなかに再構築することでもある。2つ目は1つ目を前提とすると同時に1つ目を促進する。最後に3つ目として、社会関係の再帰的秩序化と再秩序化（再帰性）をもたらすことがあげられる。上記の中で、特に2つ目の「脱埋め込み」がローカルな存在である開発途上国の農村空間の変化を考える際には不可欠の要素となる。つまり、「脱埋め込み」によって、ローカルな脈絡に結びつけられていた時間と空間を切り離し、それを無限の広がりの中に再構築するのである。しかし、これは同時に、再埋め込み「脱埋め込みを達成した社会関係が、（いかにローカルな、あるいは一時的なかたちのものであっても）時間的、空間的に限定された状況のなかで、再度充当利用されたり、作り直されていくこと」のである。これらの過程の中で、ローカルな農村空間が「脱領域化」かつ「再領域化」されるのである。本稿ではその両者のプロセスを都市近郊の農村住民の認知地図の中に読み解いてゆく。なお、本稿のようにローカルな存在からグローバリゼーションを見ることには、いくつかの意義がある。1つは、グローバル化がローカルな存在を一方向的に規定するのではないことを示すことが出来る点にある。2つ目には、グローバル化の本質やパラドックスはもっとも下位の空間スケールに表れやすいからである。つまり、開発途上国の農村の実証研究を通じてグローバル化の隠れた本質が浮き彫りにされるのである。

本稿では、1980年代の経済自由化以降のインド農村の「脱領域化」と「再領域化」の過程を実証的に考察する。農村空間の近代化の過程の中で、ギデンズのいう社会関係の再帰性をみることにより、ローカルな土地資源の意味（「場所性」）がどのように破壊されながら再生産されるのか、つまりグローバル化は意味の書き換えをどのように行ったのかについても考察する。

本稿では、ローカルな空間である農村がグローバルな空間に組み込まれる過程を、経済自由化以降急速に発展したグルガオンに近接する農村を事例に分析する。以上の課題を検討するために、ハリヤーナー州のグルガオン市郊外の1農村・GK村を事例に実証研究を行う。2003年12月に現地調査を行った。

II. 事例地域の概要

1. グルガオン市の概要

グルガオン (Gurgaon) 市の人口は173,542人(2001年国勢調査)である。デリーの南西の郊外に位置し、インディラガンジー国際空港にも近く、事実上デリー大都市圏の都市経済の一部となっている。グルガオンの工業団地は、1970年代から開発が始められ(大内, 1989), スズキとの日印合弁企業の自動車製造会社・マルチウドヨグ (Maruti Udyog)、ホンダとの日印合弁企業の二輪車製造会社・ヒーロー

ホンダ (Hero Honda) の組み立て工場および下請け企業が立地する。郊外にはハイテク・テクノロジー・パークもある。アメリカ企業のバックオフィスも多く立地する。他には時計、スポーツ用品、化学物質、医薬品、綿糸、ゴム製品が製造され、農産物の加工も行われている。現在は、デリー郊外の高級住宅地として高層住宅などが増加するとともに、映画館なども備えた大規模ショッピングコンプレックスも増加している。工業生産とサービス業と商業とも活発に行われている。このような都市化と工業化は、周辺農地を飲み込む形で拡大している。

2. 事例村落 GK 村の概要

GK村は、ハリヤーナー州グルガオン県グルガオン郡に属し、グルガオン市中心部から南西のパタウディ (Pataudi) へ延びる地方主要道路である州道 24 号線 (Pataudi Road) の沿線にある。州道 24 号線は公営バスが通じる。またオートリキシャ、乗り合いタクシーを利用する者も多い。グルガオン市中心部からオートリキシャを利用すると 15 分で GK 村に着く。

GK村は、大きく 3 つの地区に分けられる。すなわち、もともとの集落の地区、もともとの集落が拡大した地区、そしてコロニー (colony) と呼ばれる新住民が集住する地区である (図 1)。ジャーティグループは、それぞれのグループごとに集住する傾向が強く、住み分け (segregation) がみられる。1960 年代に村の整備事業がおこなわれ、もともとの集落の地区を取り巻くように幅 22 フィートの外周道路が建設された。さらにそれまで住居がなかった州道 24 号線の東側にも外周道路が設置された。この外周道路の整備後、住民はそれら外周道路沿いに新居を建てている。新住民の多くは、旧集落から離れたコロニーに住んでいる。なお、事例村の初等教育と社会階層との関連については、南埜 (2004) を参照のこと。

市内の中心部は旧市街地であり、Sadar Street と呼ばれるバザールがあり、夕方には生鮮食料品を買い求める者で混雑する。バスセンターや役所などの行政機関が立地する政治的中心でもあり、ハヌマンを祀るヒンドゥーの大寺院もある。一方、旧市街から離れて位置する国道 8 号線は、混雑したグルガオン市街地を迂回するバイパスとして建設され、その沿線にはデリーへ自家用車で通勤するエリート層の高級・高層住宅や映画館なども備えた大規模ショッピングコンプレックスが立ち並んでいる。つまり、グルガオン市の地域構造は、経済自由化以降登場した新中間層の生活空間である国道バイパス沿いの郊外のショッピングモールおよび高層住宅と、それ以外の大多数の住民の生活空間である旧市内のバザールとローカルバスルートに大きく 2 つにわかれ、かつその 2 つの生活空間には重複はなく、近距離に位置するものの、生活空間としては分断しているという特徴を有している。

Ⅲ. 農村住民の認知地図

本章では、事例農村住民のグルガオン市内および居住村の認知地図の分析を通じて、認知空間の広がり、何がランドマークとして描かれるかを見ることにより、彼ら/彼女らの「場所」の意味を考える。

事例農村の住民を住宅の所有形態と社会階層により以下の3つの類型、旧住民（農家）、旧住民（新中間層）、新住民（持ち家層）に大きく区分する。

1. 旧住民（大地主層）の認知空間

GK村の大地主層を事例とする。3世代同居世代で、祖父（70歳）はかつて村のサルパンチを勤め、事例村落の有力なリーダー層である。農耕カーストで事例村における最大のジャーティグループであるJatに属している。農業経営は長男が統括している。3世代それぞれから祖父、長男の妻（45歳）、孫（17

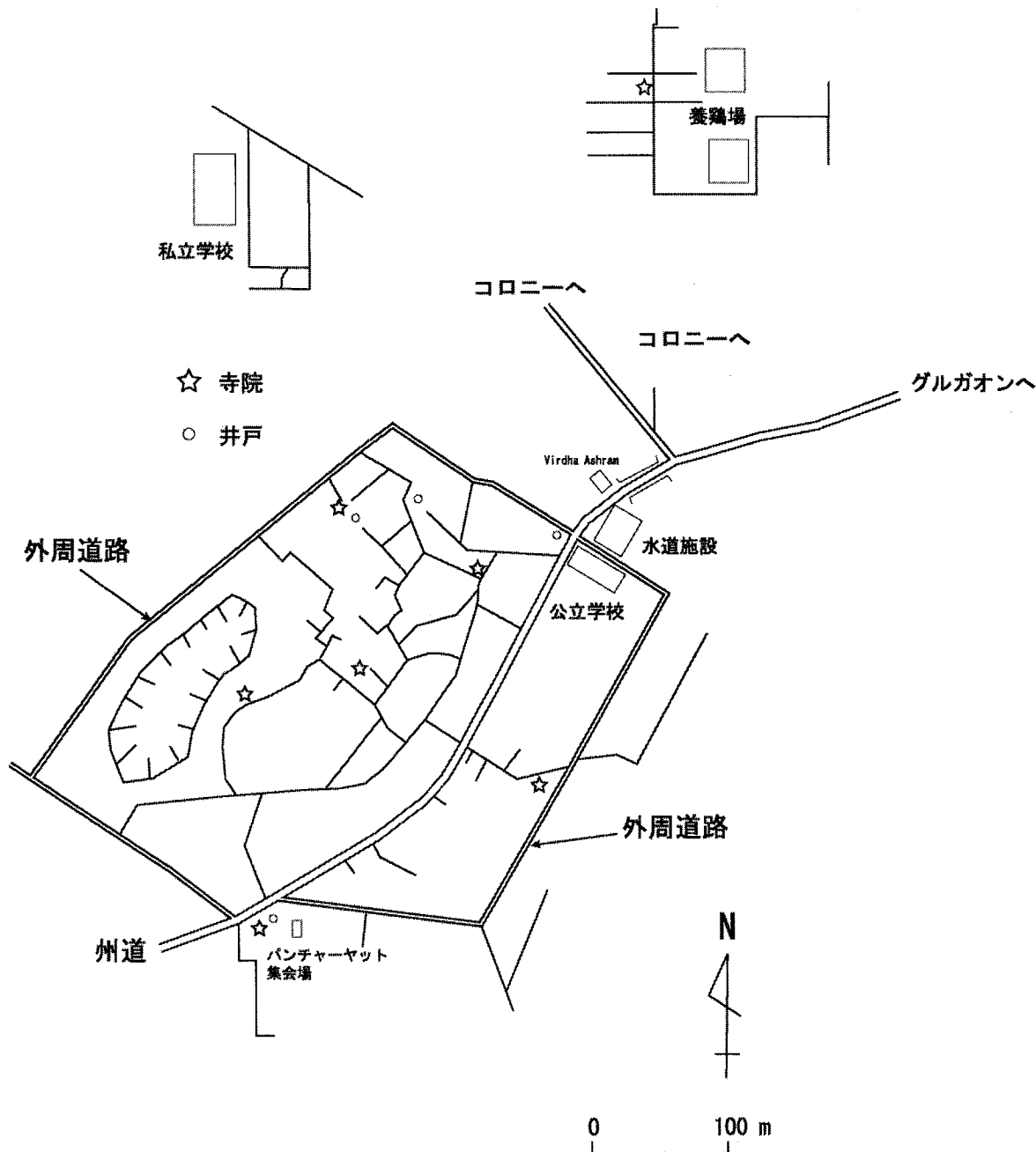


図1 GK村の測量地図
出所) 現地調査 (2003年12月) による

歳男子学生)、孫(女子大学生)の4名の認知地図を分析する。

祖父(70歳)の描いた村の地図(図2)は、現地調査において測量機材を用いて作成した村の地図(図1)と比べ、方位の記述はないものの、集落全体をほぼ正確に描いていることに大きな特徴がある。集落の骨格を形どる主要道である州道と外周道路から描き始め、その後集落内の街路を細かく描いた。またランドマークとして自宅と寺院・祠といった宗教施設を描いた。このことから、彼は集落の全体像および詳細を把握しており、宗教施設が重要な意味を持っていることが分かる。かつてのサルパンチとして、集落全体を正確に熟知していることが分かる。彼らにとって、寺院・祠は特に重要な「場所」である。

次に、長男の妻(45歳)の描いた村の地図(図3)は、自宅の周辺を詳細に描くものの、集落の全体像は描かれていないという特徴を有する。集落の中心を走る州道と自宅から描き始め、その後日用品を買う店舗や親戚宅、所有する畑、寺を描いた。日常生活空間は自宅・店舗・親戚宅・畑という場所に限定され、集落全体には広がっていないことが分かる。

孫(17歳男子学生)の描いた村の地図(図4)は、祖父の描いた地図同様、測量により正確に作成された地図(図1)にかなり近似している。定規を使って直線道路を描いている。集落の全体像をほぼ網羅して描き、ランドマークとして自宅や宗教施設を描いている。祖父の地図と異なるのは、自らが通学した学校を描いている点である。

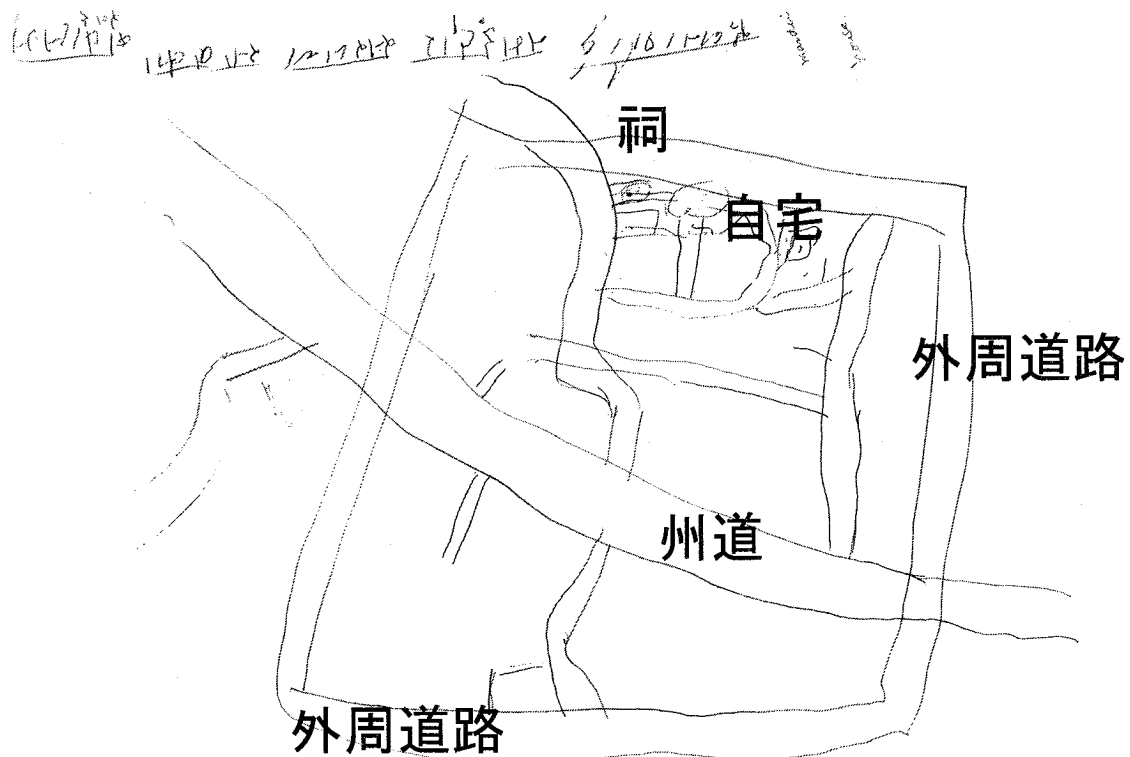


図2 大地主(70歳・かつてのサルパンチ)の村地図

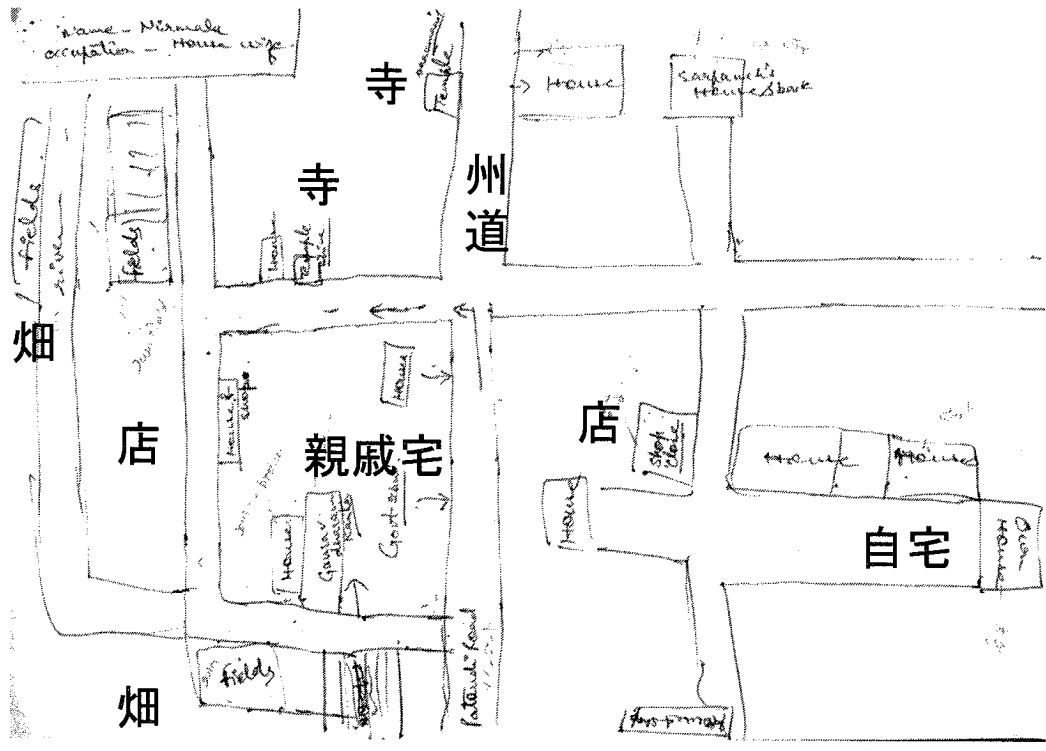


図3 大地主長男の妻(45歳主婦)の村地図

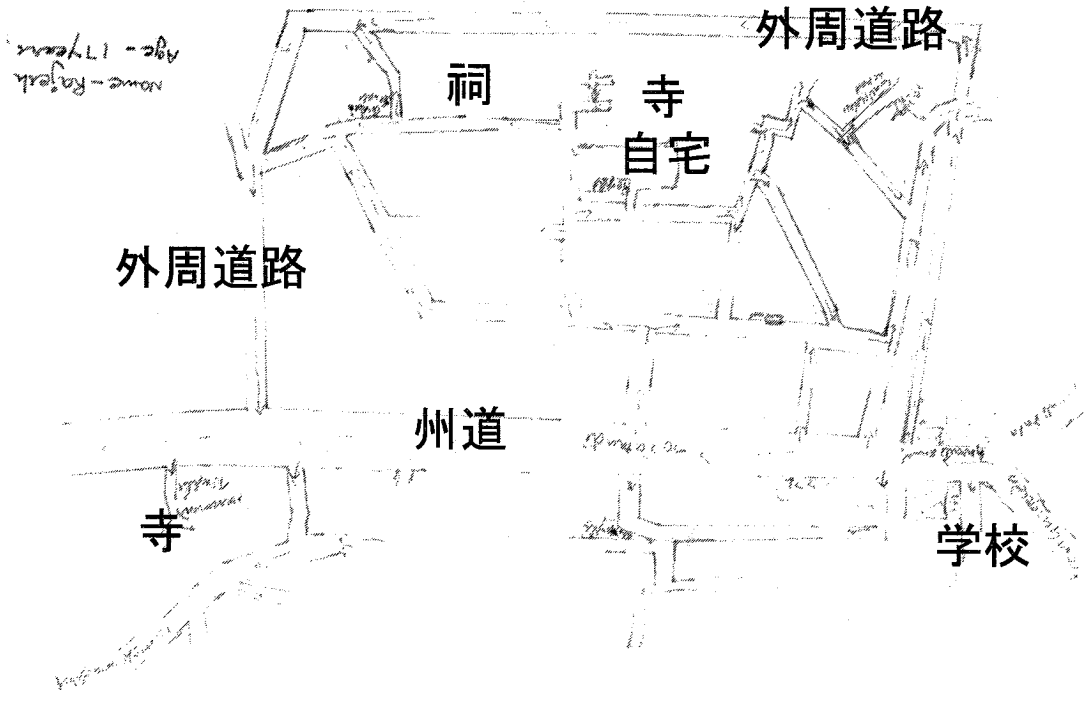


図4 大地主孫(17歳男子学生)の村地図

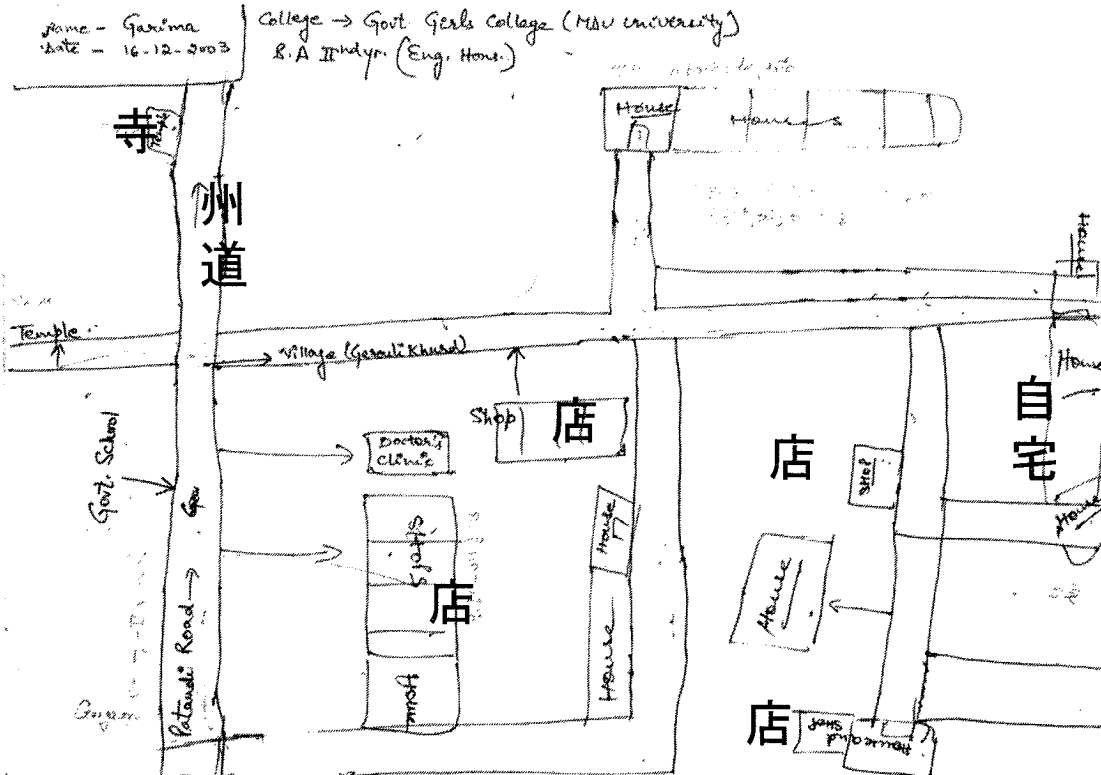


図5 大地主孫娘(大学生)の村地図

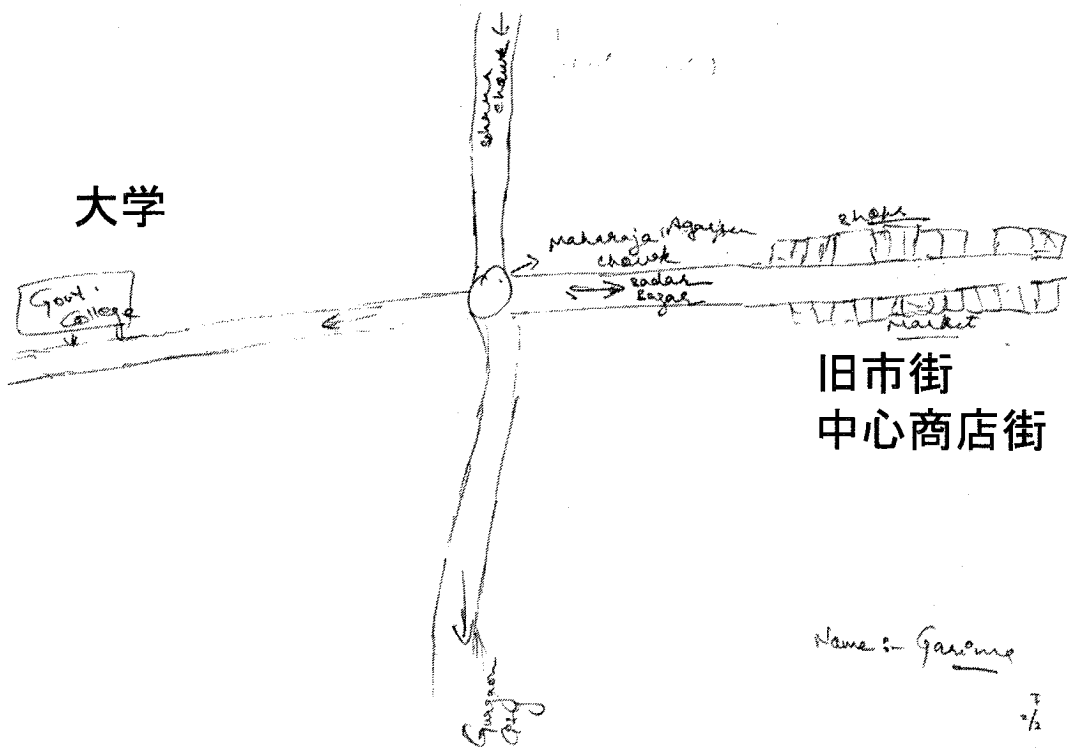


図6 大地主孫娘(大学生)の市内地図

最後に、孫（女子大学生）の描いた村の地図（図5）は、彼女の母親の描いた図3と近似し、州道、自宅、店舗、学校、寺院を描いている。母親の地図と異なる点は、畑仕事をしないので畑を描かなかった点と、かつて通学していた学校を描いた点である。同じく彼女の描いたグルガオン市内の地図（図6）には、現在通学する大学と旧市街にある商店街（Sadar Street）および通学時に利用するローカルバスのルートでもある州道だけが描かれている。

この事例では、認知空間の違いは年齢層よりもジェンダーによる違いが極めて大きいことが分かる。これは、「バルダ」と呼ばれる女性を家族以外の男性の目から遮断する社会慣習が女性の外出行動を厳しく制約しているといえる。この女子学生の場合は、通学以外の外出行動は厳しく制約され、郊外型ショッピングモールは特に「危険な場所」として単独あるいは女性だけで行くことは厳禁とされている。このような「危険な場所」に行く時には、父親や叔父ら年長の男性と同伴で行くことが義務づけられる。男子学生に関しては、このような制約はない。また、旧市内のバザールで買い物をするのも父親の仕事とされ、妻も買い物は日用品を村内の店舗ですませるのが通例である。「バルダ」はインドの中でも北西部で強い影響を有しているといわれ、事例村落でも女性に対して大きな影響力・制約となっていることがわかる。

2. 旧住民（新中間層）の認知空間

「バルダ」は事例村落の女性において大きな影響力・制約を有していることが分かったが、すべての村の女性に等しく影響を与えているのだろうか？そこで、事例村落の新中間層の女性の描いた認知地図を事例とする。新中間層で自家用車（マルチ8000）を運転し通学する娘（22歳大学生）をローカルバスで通学する前述の大地主層の孫（女子大学生）と比較する。両者ともグルガオン市内の大学に通学する女子大生である。彼女の描いたグルガオン市内の認知地図（図7）は旧市街に位置する大学、バスセンター以外に、バイパス沿いのショッピングモールが詳細に描かれている。またバスルート以外の旧市街・郊外も広範囲で描かれ、自動車を運転することで認知空間が広がっていることを示す。また、欧米のファッションや音楽に興味のある彼女は郊外のショッピングモールを日常的に利用し、旧市街のバザールはあまり行かない。映画も同じ映画を旧市街、郊外とも上映するが、彼女は値段は高いものの音響施設が整った郊外型ショッピングモール内の映画館で見ることになっている。村の認知地図（図8）は大地主層の孫（女子大学生）の描いたものとあまり違いは認められず、村内では自宅周辺にのみ生活空間が広がっていることを示している。また寺が描かれるが、あくまでもランドマークとして描かれているに過ぎない。

このように、女性の外出行動を制約する「バルダ」は、少なくとも新中間層の大学生の年代においては、あまり制約とならないことが確かめられた。

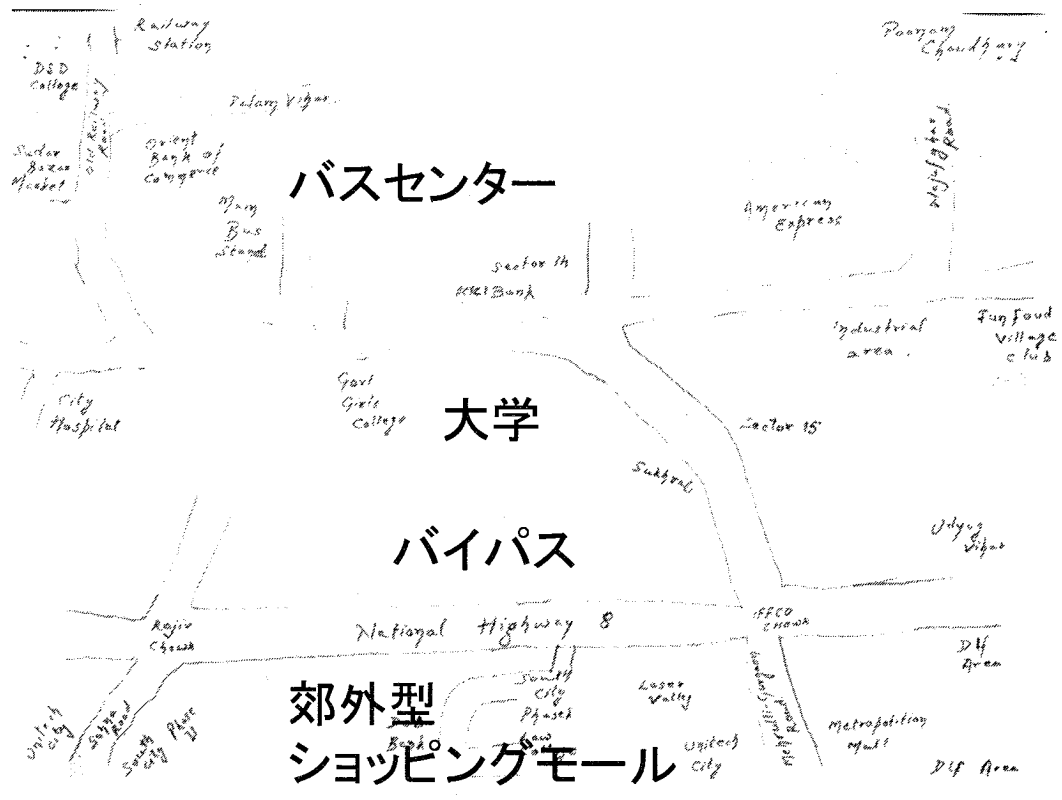


図7 新中間層娘(22歳大学生)の市内地図

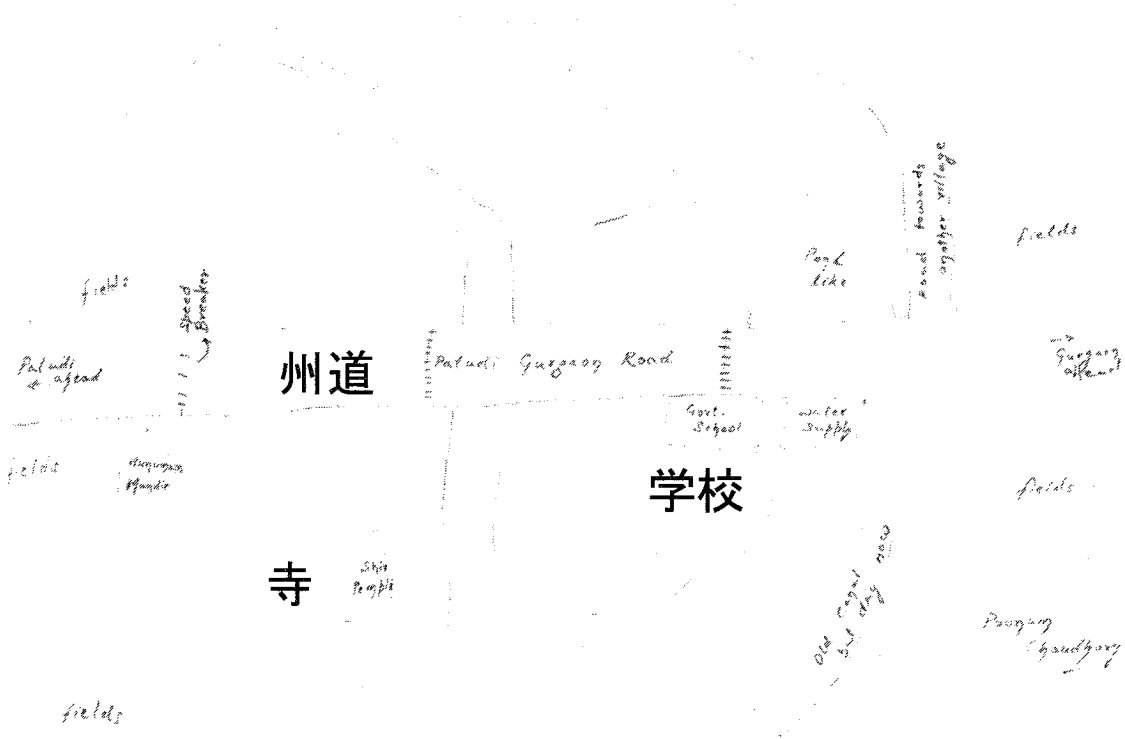


図8 新中間層娘(22歳大学生)の村地図

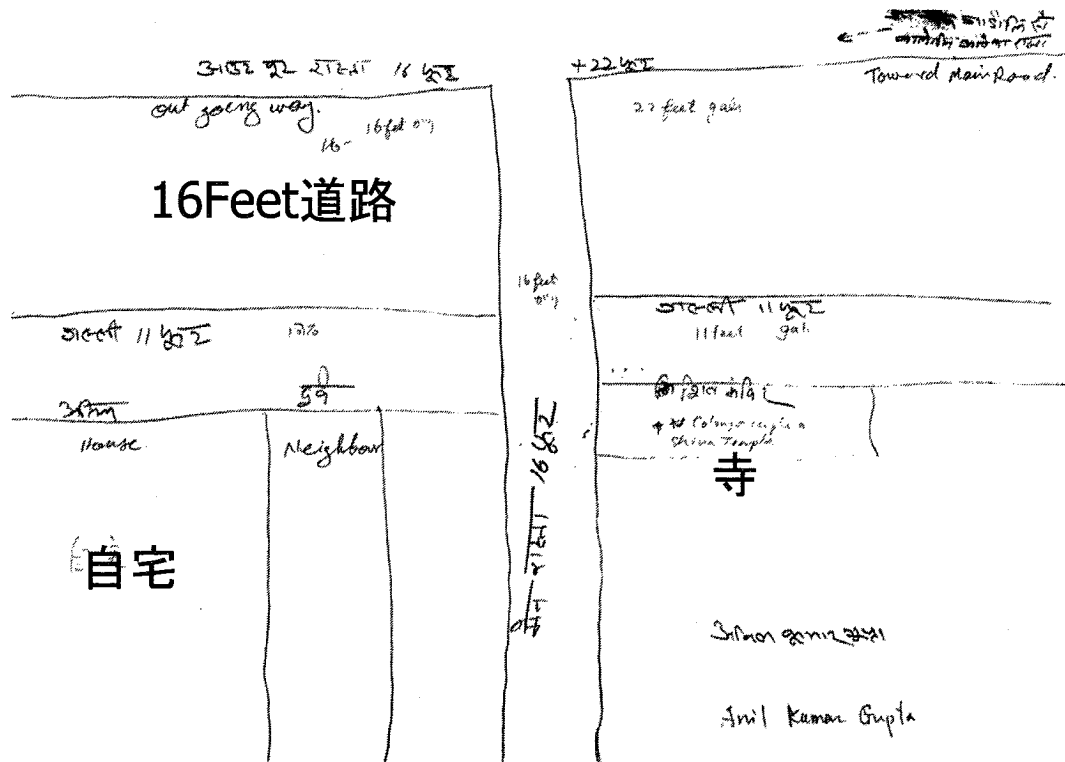


図9 新住民 (31歳・工場労働者) の村地図

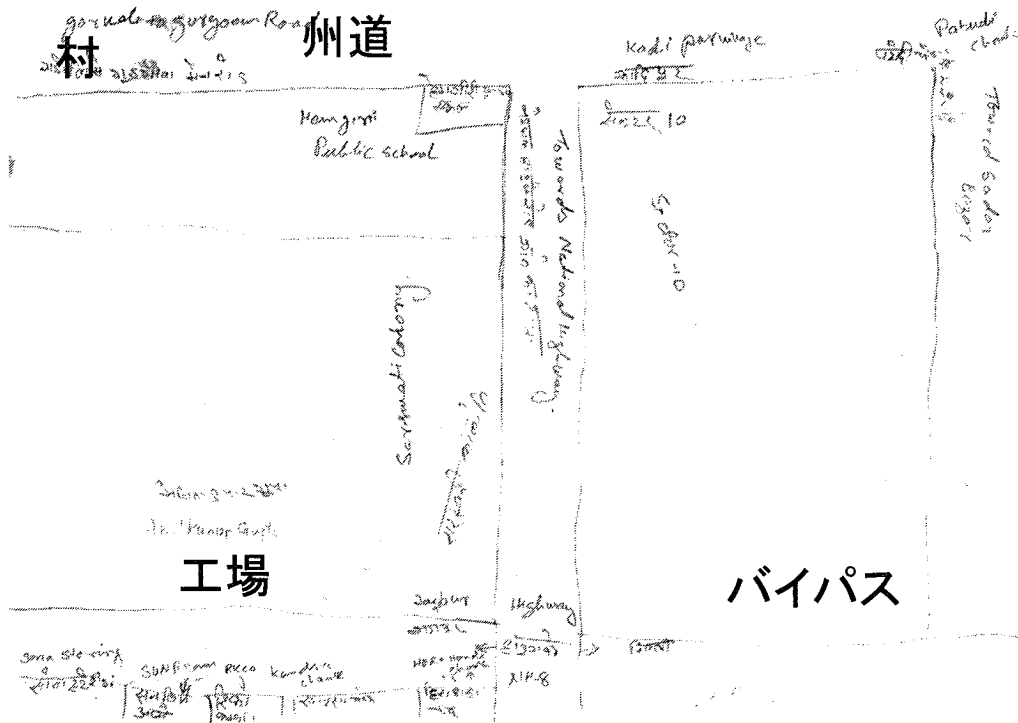


図10 新住民 (31歳・工場労働者) の市内地図

3. 新住民（持ち家層）の認知空間

事例村落の集落から離れたところに立地する新住民用のコロニーに妻子と弟と居住する工場労働者の認知地図を分析する。グルガオンのバイパス沿いに立地する自動車部品工場に常勤労働者としてバイクで通勤している男性である。彼の描いた村の地図（図9）は、自宅のあるコロニーのみが描かれており、旧住民が多く居住する集落は全く描かれていない。そこには、自宅と格子状の規格化された道路が描かれるのと同時に、寺院も描かれている。道路の名前も固有名詞ではなく、「16フィート道路」と道路の幅で示されている。このように集落から離れ新規造成された住宅団地では、従来からの集落とは同じ村内とはいえ交流も少なく、生活空間も分離されていることがわかる。持ち家層がほとんどであるこのコロニーでは新住民により新たに寺院も建設され、彼らにとって不可欠な重要な「場所」でありランドマークとなっている。グルガオン市内を描いた図10では、自宅と勤務先の工場間の通勤経路と、帰宅途中で立ち寄る店舗が描かれるに過ぎず、旧市内のバザールや郊外のショッピングモールも彼らの生活空間とはなっていないことが分かる。

このように、旧住民とは異なり居住年数の短い新住民は自宅、勤務先、最寄り店舗、通勤移動経路を描くが、そこから周辺地域に認知空間が広がっていないことが分かる。しかし、その一方、持ち家層の彼らはコロニーに寺院を新たに建立し、重要な「場所」となっており、コロニーが彼らの新たな「故郷」となりうる可能性をもっている。

IV. インド農村住民の認知空間の近代化

事例農村住民の認知空間の差異に関して、以下3つの要因が確認できた。最初は、ジェンダーによる認知空間の差異である。まず主婦層は、日常的な買い物は村内の店舗や行商人を通じて行い、市内に出かけることが少なく、認知空間がきわめて狭い。次に、女子学生（大地主層）では、通学以外には両親に外出を制限されるので、認知空間は男子学生より狭い。特に郊外のショッピングモールは「危険な場所」として厳しく制限されている。このようなパルダ（女性隔離）は、成熟した女性は家にとどまるべきであり、男性の目に触れるべきではないという「伝統」であるが、これは経済的な権力層でありかつ「伝統」の保持者でもある大地主層においては特に厳格なものとなっている。

第2に、経済格差による認知空間の分離である。女子大生においても新中間層は大地主層の女子大生とは対照的にグルガオン市郊外のショッピングモールや自家用車で利用するバイパスを中心に認知空間が広がる。それ以外の大多数の農村の旧住民はバスルートと市内のバザールを核とした認知空間が広がる。

第3に、新・旧住民間の認知空間の分離である。集落から離れて立地したコロニーに自宅を建設し居住する新住民の認知空間は、同じ村内であるが旧住民が多く居住する集落は含まれず、新・旧住民の認知空間が分断され、両者の社会的繋がりも希薄である。彼らの居住する新しいコロニーの

認知地図に描かれた道路には固有名称がなく、まだここは彼らにとっての「場所」とはなっていないことを示している。しかし、新たな寺院の建設過程を通じて彼らの「場所」の創造を行い、これは彼らの新たな「故郷」を創出する契機となる可能性がある。

本稿では、グルガオン近郊の農村住民の描いた村落と市内の認知地図を分析することにより、彼らの認知空間がどのように近代化していくのかの過程を見てきた。空間が近代化される際には、ローカルな文脈の中で固有な意味を持ち様々な記憶が重層した「場所」から、上位の空間スケールにおける資本家にとっての経済的価値で評価される「空間」へと転換が行われる。土地から記憶や伝統の詰まった「場所」が剥ぎ取られ、経済的合理性で価値づけられた「空間」として評価され、順序づけられる。その過程では、土地は地価で評価されるもの、つまり普遍的価値による評価体系に組み込まれるわけだが、その一方その過程に寺院の建立などローカルに固有な様式も認められ、新たなローカルな「場所」の創造も同時に行われている。このような過程の中で、インド農村の空間が「脱領域化」かつ「再領域化」している。

文献

- 大内, アカーシ. K. (1989): 新興工業都市の形成—グルガオン、佐藤 宏、内藤雅雄、柳沢 悠編著『もっと知りたいインド I』弘文堂、pp. 326-338
- 南埜 猛(2004): インド農村における初等教育の現状—デリー首都圏内近郊農村の事例—、兵庫地理 49, pp. 10-19.
- Giddens, A. (1990): *The Consequences of Modernity*, Polity Press (松尾・小幡訳(1993):「近代とはいかなる時代か? モダニティの帰結」, 而立書房)
- Harvey, D. (1989), *The condition of postmodernity*, Blackwell. (吉原直樹監訳、1999『ポストモダニティの条件』青木書店)

インド農村における初等教育の現状

—デリー首都圏内近郊農村の事例—

南 埜 猛

1. はじめに

1) 問題の所在

インドでは、経済自由化後の急速な都市化・工業化の進展のもと、労働市場が拡大し、その就職において学歴のもつ意味が大きくなっている。このことは、これまで職業の重要な規定要因が、生まれ（ジャーティ）をベースとするカーストであったインド社会において、その社会構造を大きく変革させる誘引になるものと考えられる。

最近の研究では、インドで受験競争がますます激化しており、一流大学や人気学部への入学は年々難しくなっていることが指摘されている。インドの大部分の大学には入学試験がなく、後期中等教育修了試験（第12学年修了時）の成績によって、入学の可否が決定される。ネルー大学をはじめとする国立大学やインド工科大学（IIT）などの一流大学への出願のボーダーラインは、年々高くなってきており、100点満点中75点以上でなければ出願ができず、80点以上でなければ合格が難しいとされている（モトワニ、1998）。押川（1998）によると、デリー州において中央中等教育ボード（Central Board of Secondary Education）が実施¹⁾した後期中等教育修了試験の合格率は、公立学校が68.3%に過ぎなかったのに対して、私立学校では83.7%であった。さらに成績上位者は私立学校に集中しており、先の一流大学出願のボーダーラインとされる75点以上の8割以上は私立学校の生徒が占めていた。このように、私立学校出身者と公立学校出身者の間に明らかに学力格差が生じている。また、Singh and Sridhar (2002)は、ウツタル・プラデー

シュ州での私立学校と公立学校を比較し、教師と生徒の比率や学校設備などの教育環境において私立学校が恵まれていることを明らかにしている。

農村地域では、公立学校の整備さえも遅れがちで、私立学校の立地も限られていた。しかし都市が拡大することで、都市近郊に私立学校が立地し、近郊農村の住民にとっても学校選択の幅が拡大している。また都市化や工業団地の立地に伴う就業機会の増加を受けて、親の教育への関心も高まっているものと考えられる。そこで、南埜（2003）では、近郊農村における教育の実態を、デリー南東郊外のノイダ工業団地に隣接する農村R村での現地調査（1997・98年調査）に基づいて検討した。その結果、次の4点を明らかにしている。①20歳以上の成人世代では、男女間、カースト間で、より顕著な教育の格差が存在すること、②学童世代では、ほぼ全員が学校に在籍しており、教育を受けることの一般化が進んでいること、③公立学校と私立学校の教育環境には大きな格差があり、より良い教育環境を求めて、公立学校から私立学校へと移動するなど教育熱の高まりがみられること、④学童世代においても、男女間あるいはカースト間で、教育の格差は存在するが、女子あるいはカースト社会において下位に位置づけられるカースト・グループの子供に対しても、制度的にはより良い教育環境の提供は開かれており、その一部の子供は、私立学校で教育を受けていることが確認された。

本稿は、これらの先行研究を踏まえ、同じくデリー首都圏の南西郊外の農村を取り上げ、公立学校と私立学校の学校選択に注目

し、その教育の現状を明らかにすることを目的とする。具体的には、近郊農村の住民が、その子供に対してどのような教育を与えているのかを、親の学歴・家庭の経済力（収入）・カーストの3点を指標に、学校選択の差異を考察し、そこにインド社会を特徴づけているカースト間や、あるいはジェンダー間・経済力間・学歴間での違いや格差の有無を検討した。

2) 研究の方法

事例農村として取り上げたGK村は、ハリヤーナー州グルガオン県に属する。国勢調査によると、2001年現在、GK村は世帯数280、人口は1,698人(男927人、女771人；推定)である(第1表)。現地調査は、2003年12月に実施した。調査内容は、調査票を利用した標本調査と教育に関するインテンシブな聞き取り調査の2つに分けられる。標本調査世帯のサンプリングには、2003年1月1日時点で作成された選挙人名簿(有権者数:1147人)を用いた。名簿に記載された選挙人を、村長ならびに元村長にそれぞれのカーストの同定を依頼し、その結果、ブラーミン、ジャート(以上、一般カースト)、バラギ、カティ、ナーイ(以上、後進諸階級)、チャマル、バルミキ(以上、指定カースト)の7つのカーストと新住民の社会集団が確認され、それぞれの人口比が得られた(第2表)。その人口比ならびに集落全体に分布するように標本世帯を選定した。最終的には、村全体の約6割に当たる168世帯を対象に標本調査を実施した。調査票には、カースト、性別、年齢、職業などの基本指標に加えて、就学中の子供に対して、その通学している学校に関する項目(学校名、使用言語、所在地)を加えた。さらに標本調査によって確認された公立・私立学校への聞き取り調査を実施した。

本稿での分析では、標本世帯168世帯の内、18歳未満で、学歴が初等教育に相当する(第1学年から第5学年)児童を対象とする。対象

第1表 GK村の人口動向と識字率の推移

年	1971年	1981年	1991年	2001年 ^{注1}
世帯数(戸)	134	173	233	280
人口(人)				
男	495	603	802	927
女	451	532	680	771
合計	946	1,135	1,482	1,698
人口増加率(%) ^{注2}	—	120.0	156.7	179.5
人口増加率(インド)(%)	—	124.7	154.4	187.4
指定カースト(人)				
男	167	190	233	284
女	146	162	216	243
合計	313	352	449	527
指定部族(人)				
男	0	0	0	0
女	0	0	0	0
合計	0	0	0	0
識字率(%)				
男	49.5	71.1	68.6	72.6
女	16.6	32.9	41.2	56.2
全体	33.8	53.2	56.0	65.1
識字率(インド)(%)	29.5	43.7	52.2	62.0

注1：推定値

注2：1971年の値を100とする

出所) District Census Handbook各年度版, GOI (2003), Census of India ホームページより作成

児童は、69世帯の122名である。その内訳は、男子72名、女子が50名であった。

2. 事例調査村の概要

1) 位置

グルガオンは、デリーの衛星都市であり、デリーの中心部から南西に20～30km圏にある。周辺には、インディラ・ガンディ国際空港があり、またデリーから延びる国道8号線に沿ってスズキ自動車との合弁会社であるマルチ・ウドヨグ社や二輪バイクのヒーロー・ホンダ社などが立地する工業団地が開発されている。また近年ではIT関係のオフィスの立地も進んでいる。

事例農村であるGK村は、グルガオン市の中心部から南西6kmに位置し、グルガオン市とは地方主要道路である州道24号線で結ばれている。またGK村は、前述のグルガオンの工業団地に隣接している。しかし土地利用計画においてGK村周辺は農用地となっている。調査時点において、集落周辺にはまだ農地が広がっており農村景観をとどめていた。ただし、すでにハリヤーナー都市開発公社(Haryana Urban Development Authority)によって、開発のための土地測量が2003年に実

第2表 GK村のカーストと標本世帯の概要

カースト名	伝統的職業	行政上の位置 ^{注1}	サンプル世帯数(戸)	男(人)	女(人)	合計(人)	サンプルの割合(%)	選挙人名簿における割合 ^{注2} (%)
ブラーミン	僧侶	General	14	54	41	95	9.1	10.9
ジャート	農耕・地主	General	53	183	162	345	33.2	40.6
バラギ	僧侶	O. B. C.	11	33	26	59	5.7	6.4
カティ	大工	O. B. C.	4	14	13	27	2.6	1.8
ナーイ	理髪業	O. B. C.	1	2	2	4	0.4	0.6
チャマール	皮革加工・農業労働者	S. C.	32	111	98	209	20.1	28.9
バルミキ	清掃	S. C.	10	41	32	73	7.0	4.4
旧住民合計			125	438	374	812	78.2	93.6
新住民			43	121	106	227	21.9	6.4
合計			168	559	480	1,039	100	100

注1：General（一般），O. B. C.（後進諸階級），S. C.（指定カースト）

注2：不明を除く

出所）現地調査（2003年12月）および選挙人名簿より作成

施されており、近い将来、農地は工業用地などの都市的土地利用への転換が予定されている。

2) 集落と社会構成

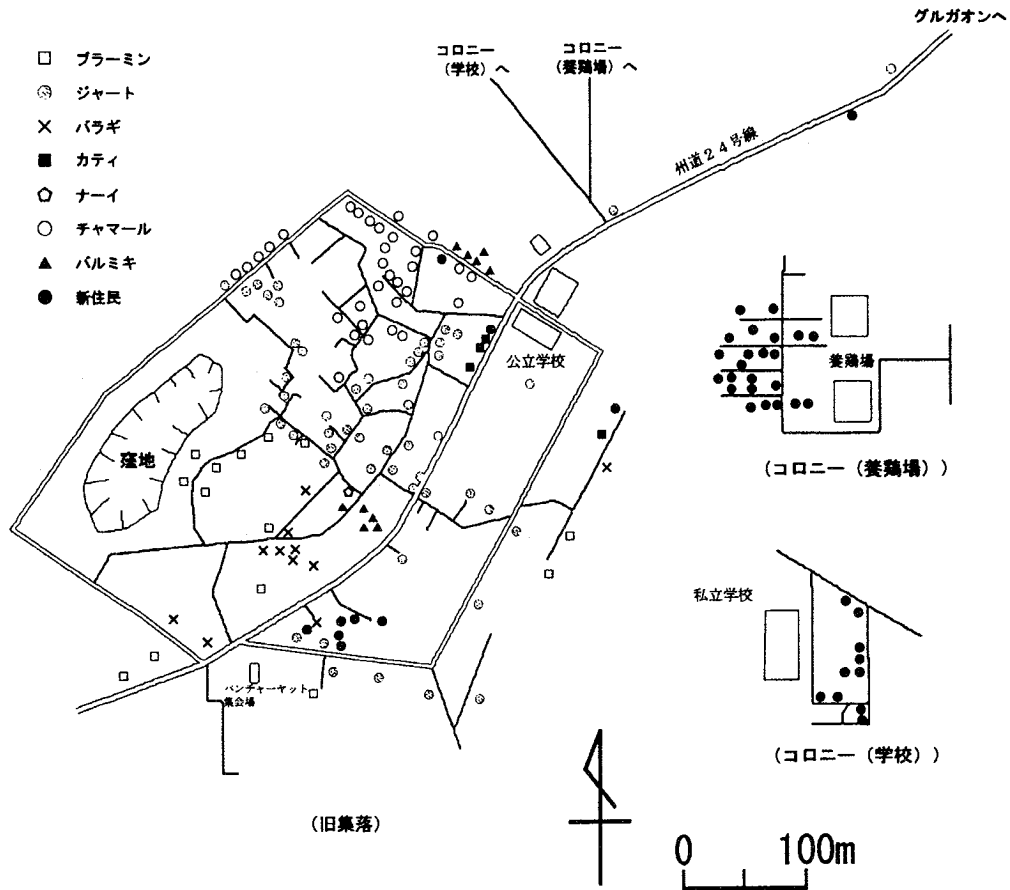
国勢調査によると、1971年以降の人口の動向は、インド全体の平均とほぼ同じ増加率を示している（第1表）。この点では、都市化の影響はあまりないと判断される。しかし近年では多くの新住民の流入がみられる。

村の中の集落は、旧集落と2つのコロニーの3つの地区に分けられる。2つのコロニーにはそれぞれ学校と養鶏場が隣接しており、ここでは便宜的にコロニー（学校）、コロニー（養鶏場）と表記する（第1図）。コロニーは、地主によりスポット的に宅地開発されたもので、それぞれ20から30軒ほどのプロットからなる。これらコロニーに多くの新住民が流入している。

旧住民は前述のとおり、7つのカースト・グループからなる。第2表で示したカーストの順序は、現地の調査協力者とともに判断したカーストランキングにもとづいたものである。カーストランキングのトップにくるのは、僧侶を伝統的な職業とするブラーミンである。ただし、

村の中には僧侶を本職とする者はおらず、地主や工場労働者、公務員（軍隊、警察）などの職についている。次は、北部インドに広く分布する農耕・地主カーストのジャートである。ジャートは、村の人口の4割を占め、また経済・政治上の有力なカーストであり、この村のドミナント・カーストに位置づけられる。ブラーミンとジャートの2つのカースト・グループは、行政上、一般カースト（General）とされる。以下に述べる指定カースト（S. C.）や後進諸階級（O. B. C.）になされている各種の補助や留保の対象にはならない。一方、社会・経済的に低位におかれ、留保制度などが適用される指定カーストに指定されているのがチャマールとバルミキのカースト・グループであり、指定カーストは村全体の3割を占めている。この他に、一般カーストと指定カーストの中間に位置づけられる後進諸階級のバラギ、カティ、ナーイの3つのカースト・グループがある。

第1図は、それぞれの社会集団ごとにその居住を示したものである。7つのカースト・グループで構成される旧住民は、旧集落のみに居住し、それぞれのカーストごとの住み分けの傾向がみいだせる。また旧住民でコロニーに住んでいるものはいなかった。一方、新住民の大部



第1図 GK村のカースト別居住形態

分は2つのコロニーに住んでおり、旧集落での居住はそれほど多くない。またコロニーでは大部分が持ち家で、借家の割合は小さく、一方旧集落に住む新住民はすべて借家であった。

3. 学校の立地

1) 教育制度

インドでは、教育は州政府の所管であり、州によって教育制度は異なる。現在では、初等教育（5年）、前期中等教育（5年）、後期中等教育（2年）という編成に統一されつつある。GK村が属するハリヤーナー州も、基本的には、この編成である。

初等教育は5歳から始まる。中等教育は3つの段階に分かれ、第6学年から第8学年、第9学年と10学年（以上、前期）、そして第11学年と第12学年（以上、後期）である。第10学

年と第12学年修了時に修了試験が課せられ、その結果は進学・就職に大きな意味をもつ。

インド全体の識字率は急激に高くなっている。GK村の識字率は、インド全体と比べて、高い値で推移してきた（第1表）。1971年では33.8%であったのが、2001年には65.1%にまで上昇している。いぜんとして、男女間の格差はあるものの、女性の識字率も50%を超えている。このような識字率の向上は、教育の普及の成果であるといえよう。

2) 公立学校

GK村には初等教育と前期中等教育（第10学年まで）をカバーする公立学校がある。GK村に公立学校が設立したのは1961年である。当初は第5学年までであった。その後、1993年に第8学年まで、そして1998年に第10学年までと、

しだいに学校規模を拡張してきた。

調査時点では、第1学年から第5学年までの初等教育が、各学年1クラスずつの計5クラス、児童数は215人（うち男子123人、女子92人）であった。最も多いクラスは第2学年の52人、反対に最も少ないクラスは第3学年の38人である。第6学年から第10学年の中等教育においては、第8学年のみ2クラスで編成され、その他の学年は1クラスであった。在生徒数は、265人（うち男子133人、女子132人）である。初等・中等教育あわせて、480人の児童・生徒が学んでいる。このような初等・中等教育の複合学校はインドでは一般的であり、この形態は私立学校でも同様である。初等教育の児童の大部分はGK村の子供である。中等教育の生徒は、GK村に加えて隣村からの子供が通学している。

教員スタッフは、全員で13人（男性教員2人、女性教員11人）である。そのうち5人が初等教育担当で、残りの8人が中等教育担当である。初等教育ではクラス担任制で、それぞれの教員が1学年ずつを担当している。中等教育は教科担任制であり、それぞれの担当は自然科学 (Science) 1人、人文・社会科学 (Social Study) 3人、数学 (Mathematics) 1人、国語 (Hindi) 1人、古典 (Sanskrit) 1人、美術 (Drawing) 1人であった。

3) 私立学校

標本調査の回答から得られた私立学校は、全部で22校であった。以下の分析では、そのうち初等教育に該当する児童が通学している14校を対象とするが、ここでは私立学校全体の特徴を押さえることにしたい。私立学校で共通していることは、すべて英語を教育言語としてすることである。それは公立学校がヒンディー語で教育していることと対照的である。GK村の子供が通学している私立学校は、村内に3校あるが、その他はグルガオン市内など村から数キロ離れたところにある。そのため、子供たちは各

学校が用意したスクールバスを利用し通学している。私立学校の特徴として、多くが保育園・幼稚園を併設しており、また対象学年を確認した8校中4校が12学年までを対象としていた。

私立学校の規模や授業料については、ばらつきが大きい。授業料は学年があがるにしたがって高額になる。第1学年は最低でも月額150ルピー²⁾で、500ルピー前後のところが多い。比較的施設の整った私立学校を例にすると、第1学年から第5学年までの授業料は600ルピーである。それに加えて、入学試験料600ルピー、入学金1,000ルピー、保健関係費400ルピーが必要である。学年末の試験には試験料が加わり、さらにスクールバスを利用する場合は距離に応じて月300～525ルピーのバス代がかかる。このほかに、学校指定の制服や教具の購入費が必要であり、無償でかつ種々の援助がある公立学校に比べると、親の負担はかなり大きいといえよう。

4. 学校選択と児童の属性

1) 考察対象児童の概要

考察の対象である122名の児童の学年と年齢の関係を整理したのが、第3表である。初等教育がはじまるのは5歳児からであり、12月に調査したことから、第1学年の児童の年齢は5歳か6歳となる。この表が示すように、かなりの落第生がいることが分かる³⁾。15歳で第5学年というのは、第5学年でドロップアウトして、その後の教育は受けていないことを示している。

第4表は、122人の児童の通学学校について整理したものである。公立学校（以下、単に公立と示す）が5校、私立学校（以下、単に私立と示す）が14校の計19校に通学していることがデータとして得られた。122人のうち公立に通学している児童が77人、私立は45人である。

公立のうち、大部分はG1に通学している。このG1というのは、前述したGK村にある公立である。この他の公立への通学の数はそれぞれ1

第3表 初等学校の生徒の年齢と学年の関係

年齢	第1学年	第2学年	第3学年	第4学年	第5学年	合計
5	10(3)					10(3)
6	16(7)	3(1)	1(0)			20(8)
7	3(0)	12(6)	3(2)			18(9)
8	2(1)	5(4)	11(3)	3(3)		21(10)
9		3(0)	4(2)	7(3)	1(1)	15(6)
10	1(0)	2(1)	6(1)	4(2)	5(4)	19(8)
11		1(1)		3(1)	5(1)	9(3)
12		1(1)	2(0)	1(1)	3(0)	7(2)
13					1(1)	1(1)
14						0(0)
15					2(0)	2(0)
合計	32(11)	27(14)	27(8)	18(10)	18(7)	122(50)

注：() 内は女子の数、■ は各学年の標準年齢を示す
出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

人と少なく、通学理由も親の勤務地との関係などの理由によるものである。G1以外の公立の立地は、駅のあるガリ・ハルスル(Garhi Harsaru)に1校、グルガオンに3校である。

一方、私立は、P1、P3、P12が村内に立地した私立である。最も多い9人からP10～P15の1人と特に特定の学校への集中はみられない。

先に述べたように、私立はかなりの費用がかかり、親の経済的負担も大きい。それにもかかわらず、このように多くの児童が私立に通学している。それは、村周辺に私立が多く立地していることや各私立がスクールバスを用意するなど通学圏が広がったこともさることながら、GK村内において教育熱が高まっていることの反映ととらえることができる。

2) 学校選択と学歴・経済力・カーストとの関係

私立の中には、その学校規模や施設の整備状況など、一口に私立といっても、かなりのばらつきがある。しかし、私立である以上、親の経済的負担が必要あり、その点で親がその子供を公立に行かせるか、私立に行かせるかの意思決定には大きな差や意味があると考え。そこで、本研究では、公立と私立の2区分のみで、以下の考察を行なうことにする。分析において

第4表 GK村児童の通学学校とその生徒数

公・私立	学校	教育言語	男子	女子	合計
公立	G1	Hindi	42	31	73
	G2	Hindi	1	0	1
	G3	Hindi	1	0	1
	G4	Hindi	1	0	1
	G5	Hindi	0	1	1
	小計		45	32	77
私立	P1	English	4	5	9
	P2	English	6	2	8
	P3	English	4	2	6
	P4	English	2	2	4
	P5	English	2	2	4
	P6	English	2	1	3
	P7	English	2	0	2
	P8	English	2	0	2
	P9	English	1	1	2
	P10	English	0	1	1
	P11	English	1	0	1
	P12	English	1	0	1
	P13	English	0	1	1
	P14	English	0	1	1
	小計		27	18	45
合計			72	50	122
私立の割合(%)			37.5	36.0	36.9

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

は、公立・私立の学校選択と親の学歴・経済力・カーストの3点とのかかわりを、特に私立の割合に注目して考察を行なう。なお、ナーイは、もともと世帯数が少なく、標本調査世帯に該当する児童がいなかったことから、以下の考察では取り扱わない。

第5表は、学校と親の学歴について整理したものである。両親の学歴で、まず特徴的なことは、母親の文盲・未就学の割合が高いという点である。母親の37%が文盲・未就学となっている。それに対して、父親のそれはわずかに5%であり、相対的に父親の学歴が母親の学歴よりという傾向がみられる。識字率でみたように、GK村の識字率は急激に高くなっている。しかし、親の世代では、いぜんとして識字率の低いことがうかがえる。私立の割合に注目すると、親が高学歴であるほど、私立の割合が高いことが読み取れる。特に母親が高学歴である場合は、私立の割合が極めて高い。

次に家庭の経済力との関係をみてみる(第6表)。対象世帯の平均月収入は、6,247ルピー、最低は1,800ルピー、最も多い世帯で24,000ル

第5表 GK村における学校選択と児童の両親の最終学歴の関係

最終学歴	父親				母親				全体	
	公立	私立	小計	私立の割合	公立	私立	小計	私立の割合	合計	私立の割合
	(人, %)									
文盲・未就学	6	0	6	0.0	40	5	45	11.1	51 (20.9)	9.8
1～5学年	12	3	15	20.0	11	10	21	47.6	36 (14.8)	36.1
6～8学年	22	5	27	18.5	17	7	24	29.2	51 (20.9)	23.5
9・10学年	22	18	40	45.0	6	12	18	66.7	58 (23.8)	51.7
11・12学年・ITI	10	14	24	58.3	3	7	10	70.0	34 (13.9)	61.8
大卒以上	5	5	10	50.0	0	4	4	100.0	14 (5.7)	64.3
合計	77	45	122	36.9	77	45	122	36.9	244 (100.0)	36.9

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

ピーであり、中央値は5,000ルピーであった。そこで2,500ルピー未満、2,500～5,000ルピー、5,000～7,500ルピー、そして10,000ルピー以上の4区分に分けて整理した。繰り返し述べているように、私立へはかなりの費用負担が必要である。それを反映して私立の割合は、経済力との関係が強く、収入の高い世帯ほど、私立に子供を通わせている。一方、それとは逆に、5,000ルピー以下の世帯ではほとんどが公立へ行かせており、私立の割合は低い。

カーストとの関係を見てみると私立の割合は、ほぼカーストランキングに沿ったもので、とくに指定カーストにあたるチャマールとバルミキの割合が低くなっている (第7表)。しかしながら、カーストランキングのトップであるブラーミンの割合が低い。この点については、個別に検討してみたい。公立へ通う8人のうち、3人の親は、収入が2,700、2,900ルピーとブラーミンの世帯の中では極端に低い世帯である。また4人は世帯収入が10,000ルピー以上であるが、親の学歴が相対的に低い。そして残りの1人は、収入・親の学歴とも高い。この子は女子で、直接の聞き取りでは、女の子に学歴をつける必要はないということで公立に行かせているとのことであった。ちなみにこの家庭の男の子は私立に通学している。一方、カーストランキングの低いバルミキで、私立に通っている4人について検討してみた。4人の家族収

第6表 GK村における学校選択と経済力の関係

収入	公立	私立	計	私立の割合
(ルピー)	(人)	(人)	(人)	(%)
不明	2	0	2	0
2,500未満	15	3	18	16.7
2,500～5,000	33	7	40	17.5
5,000～7,500	10	16	26	61.5
7,500～10,000	8	5	13	38.5
10,000以上	9	14	23	60.9
計	77	45	122	36.9

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

第7表 GK村における学校選択とカーストの関係

カースト名	公立	私立	計	私立の割合
	(人)	(人)	(人)	(%)
ブラーミン	8	5	13	38.5
ジャート	12	21	33	63.6
バラギ	2	2	4	50.0
カティ	3	2	5	40.0
チャマール	25	3	28	10.7
バルミキ	11	4	15	26.7
新住民	16	8	24	33.3
計	77	45	122	36.9

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

入はばらつきがあるが、いずれも親の学歴は高いという共通点がみいだされた。

第8表 GK村におけるカーストと学歴の関係

カースト名	文盲・未就学		1～5学年		6～8学年		9・10学年		11・12学年・ITI		大卒以上		計 (人)
	(人)	(%)	(人)	(%)	(人)	(%)	(人)	(%)	(人)	(%)	(人)	(%)	
ブラーミン	4	(15.4)			6	(23.1)	8	(30.8)	4	(15.4)	4	(15.4)	26
ジャート	5	(7.6)	8	(12.1)	13	(19.7)	25	(37.9)	13	(19.7)	2	(3.0)	66
バラギ	2	(25.0)	4	(50.0)			2	(25.0)					8
カティ			2	(20.0)	3	(30.0)	5	(50.0)					10
チャマール	21	(37.5)	11	(19.6)	8	(14.3)	9	(16.1)	3	(5.4)	4	(7.1)	56
バルミキ	3	(10.0)	3	(10.0)	11	(36.7)	2	(6.7)	9	(30.0)	2	(6.7)	30
新住民	16	(33.3)	8	(16.7)	10	(20.8)	7	(14.6)	5	(10.4)	2	(4.2)	48
計	51	(20.9)	36	(14.8)	51	(20.9)	58	(23.8)	34	(13.9)	14	(5.7)	244

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

第9表 GK村におけるカーストと経済力の関係

	不明		2,500 ルピー 未満		2,500～5,000 ルピー		5,000～7,500 ルピー		7,500～10,000 ルピー		10,000 ルピー 以上		計	平均 (ルピー)
	(戸)	(%)	(戸)	(%)	(戸)	(%)	(戸)	(%)	(戸)	(%)	(戸)	(%)		
ブラーミン					3	(23.1)	3	(23.1)			7	(53.8)	13	9746.2
ジャート	2	(6.1)	3	(9.1)	8	(24.2)	3	(9.1)	5	(15.2)	12	(36.4)	33	8317.0
バラギ					3	(75.0)			1	(25.0)			4	4875.0
カティ					1	(20.0)			2	(40.0)	2	(40.0)	5	8810.0
チャマール			11	(39.3)	8	(28.6)	6	(21.4)	3	(10.7)			28	4182.6
バルミキ					11	(73.3)	2	(13.3)	2	(13.3)			15	4666.7
新住民			4	(16.7)	6	(25.0)	12	(50.0)			2	(8.3)	24	4779.2
計	2	(1.6)	18	(14.8)	40	(32.8)	26	(21.3)	13	(10.7)	23	(18.9)	122	6249.1

出所) 現地調査 (2003年12月) より作成

3) カーストと学歴・経済力との関係

前項の検討の結果、①親の学歴が高いほど私立学校の割合は高い、②家庭の経済力が高いほど私立学校の割合が高い、③カーストランキングが高いほど私立学校の割合が高い、という3つの傾向がみいだされた。このうち③は、従来のインド社会の傾向を反映したものである。そこで、ここではカーストに注目し、カーストと学歴・経済力との関係について検討する。

第8表は、カーストと親の学歴を整理したものである。第5表で指摘したように、父親の学歴と母親の学歴にはかなりの差がある。この表では、両者をあわせているので、学歴にばらつきがみられる。文盲・未就学の大部分は母親であり、大卒以上は全員が父親である。この表の区分で最も多く占めているのが、9・10学年である。9・10学年以上とそれより低い6～8学年以下にわけて、カーストごとにみると、一般カーストのブラーミンとジャートは9・10学年以上の割合が6割以上占めているのに

対して、指定カーストのチャマールとバルミキは5割を切っている。特にチャマールは4割以下であり、文盲・未就学が区分の中で最も高くなっている。いぜんとしてこのようなカースト間の差はあるもの、指定カーストの教育水準は確実に向上している。例えば、大卒以上についても、割合としては低いもののチャマールやバルミキで大卒以上の高学歴を有するものができてきている。また村の中でITI (Industrial Training Institute : 工業技術訓練校) の学歴を有する者は5人おり、いずれもバルミキであった。このように学歴の面では、カースト間の格差は縮小の方向にあることが伺える。

次にカーストと経済力をみると、この点ではかなりの経済格差が存在していることが伺える(第9表)。平均でみると、一般カーストであるブラーミンとジャートは8,000ルピー以上であり、一方指定カーストのチャマールとバルミキは5,000ルピー以下で、両者に2倍前後の差がある。ブラーミン、ジャートにおいては、月平

均収入が10,000ルピー以上の割合が最も高い。それに対して、バルミキでは2,500～5,000ルピー、チャマールは2,500ルピー未満が最も高い割合を占める区分となっている。ブラーミンやジャートでも5,000ルピー以下の世帯があり、必ずしもカーストランキングが高ければ経済力もあるというわけではなく、経済的にはカースト内で分化傾向がみられる。

最後に、学歴と世帯収入・ジェンダーの関係についてみたい。大卒以上でありながら世帯収入が2,500～5,000ルピーと低い事例が6件あった。それは、すべてチャマールかバルミキに属する親である。もちろん、分析対象となっているのは、GK村の居住者であり、高学歴を得たものが、村を出ている可能性が高いと考えられるが、高学歴が必ずしも経済力の向上を保障するものではないという一面がうかがえる。またチャマール、バルミキでは、10,000ルピー以上の世帯はおらず、カーストの枠を超えて、経済的に成功している事例は分析対象の中からはみいだされなかった。考察対象児童122人のうち、私立に通学している児童は全体の36.9%を占める。ジェンダー間での違いについてみると、私立の割合が男子37.5%、女子36.0%とほとんど差がないという結果が得られた(第4表)。

5. おわりに

先行研究では、私立学校と公立学校の生徒間の学力格差が指摘されている。また私立学校は英語が教育言語であったり、公立学校に比べて教育環境も整っている。そのため、多くの親は私立学校へ行かせることを望んでいるが、親の経済的負担は大きい。都市化・工業化の影響下にあるGK村では、周辺に、多くの私立学校が立地し、村の36.9%の子供が私立学校で学んでおり、教育熱は高まっている現状が明らかとなった。その現状を踏まえて、初等教育において公立学校と私立学校に通っている児童のバックグラウンドについて検討した。その結果、

①親の学歴が高いほど私立学校の割合は高い、②家庭の経済力が高いほど私立学校の割合が高い、③カーストランキングが高いほど私立学校の割合が高いという傾向がみいだされた。

カーストと学歴・経済力との関係をみると、学歴面においては、全体としては、前回のR村の事例と同様、親世代、児童世代ともに、一般カーストと指定カースト間に格差が存在する。しかし、指定カーストでも高学歴者がでてきており、格差が縮小傾向になることがデータから読み取れた。また経済力については、カースト間の格差はいぜんとして大きい。カーストランキング上位に位置する一般カーストにおいて、収入の少ない世帯があり、カースト内の経済力の分化傾向がみいだされた。その逆に、指定カーストから高い学歴を通じて、高い収入を得ている事例はみいだされなかった。

現状では、教育が親の学歴・経済力・カーストに規定される点が大いことが確認された。全体としては、カーストにおける学歴の格差は縮小されつつあるが、経済格差がいぜんとして大きく、また高い学歴が必ずしも経済的成功を保障するものではないことが明らかとなった。また私立学校と公立学校の格差が実態として存在し、その学校選択において特に経済力の規定要素が強い、それゆえに、教育は、経済力の平準化ではなく、その経済力の再生産の機能を果たしている面が強い。そしてその経済力は旧来のカーストとの関係が強いことから、教育がカーストに基づく社会階層の再生産をもたらしているという一面があることも指摘される。

付記

本研究にあつて、現地調査に協力いただいたジャワハルラル・ネルー大学のR.C. シャルマ先生、ジャミヤミリヤ・ムスリム大学のインタック先生、ジャワハルラル・ネルー大学とジャミヤミリヤ・ムスリム大学の大学院生ならびにGK村の方々に記して感謝申し上げます。また本研究は、平成15年度文部科学

省科学研究費補助金 基盤研究 (A) (2)「経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造」(研究代表者:岡橋秀典、課題番号13372006)による研究成果の一部である。

注

- 1) 修了試験は、中央中等教育ボードのほか、インド学校修了試験協議会 (Indian Council of School Certificate Examination) と各州に設置された州中等教育ボード (State Secondary Education Board) が実施するものがある。
- 2) 調査時点における、円/ルピーのレートは、1ルピー=約2.5円である。
- 3) インド教育省のホームページでは、1990年代後半においても、50%以上の高いドロップアウトの割合が示されている (<http://www.education.nic.in/htmlweb/edusta2.html>)

文献

南埜 猛 (2003): インド農村における都市化・工業化にともなう教育行動の変化. 兵庫教育大学研究紀要 23, pp. 45-55.

モトワニ, プレム (1998): 『インド人が語るニューインド最前線!』時事通信社, 230p.

押川文子 (1998): 「学校」と階層形成—デリーを事例に—. 古賀正則・内藤雅雄・中村平治編『現代インドの展望』岩波書店, pp. 125-148.

Singh and Sridhar (2002): Government and Private School: Trend in Enrolment and Retention. EPW, October 12, pp. 4229-4238.

(みなみの たけし・兵庫教育大学学校教育学部)

経済自由化後のインドにおける都市・産業開発の進展と地域的波及構造

文部科学省科学研究費補助金（基盤研究(A)(2)）研究成果報告書

平成16年12月24日 発行

編 者 岡橋秀典

発行者 広島大学大学院文学研究科地理学教室

〒739-8522 東広島市鏡山1丁目2番3号

TEL 082-424-6656

印刷所 株式会社ニシキプリント

〒733-0833 広島市西区商工センター7丁目5番33号

TEL 082-277-6954
