

# バングラデシュの地方都市における 商店街発展の意味

——タンガイル県バシャイル郡を事例対象として——

土 屋 純

## I はじめに

現在、バングラデシュの農村地域では、インフラ整備が進むとともに人々の生活環境も改善されつつある。国連をはじめとするさまざまな援助事業が進捗しているだけでなく、出稼ぎなどによって豊かになった人々がさまざまな仕事を起業していることもその理由として挙げられる。依然として主要産業は農業であるが、建設、流通などそのほかの産業も成長しつつある。こうした中、大きな変化を遂げているのは商店街である。地域経済が豊かになると主に、さまざまな物資が流通するようになり、さまざまな業種の店舗が立地するようになっている。そこで本報告では、商店街の実態を報告するとともに、バングラデシュ農村地域の変化について考えることとした。

調査対象地域は、タンガイル県、バシャイル郡の郡都であるバシャイルに立地する商店街である（図1）。なお著者は、2004年にバシャイル郡の南に隣接するミルジャプール郡の郡都であるミルジャプールにおいても同様の調査を実施している（土屋、2006）。バングラデシュの行政単位は、県、郡、市町村となっており、バシャイルは郡都に相当する（ミルジャプールも郡都である）。郡庁舎にはダッカやタンガイルから派遣されてきた多くの公務員

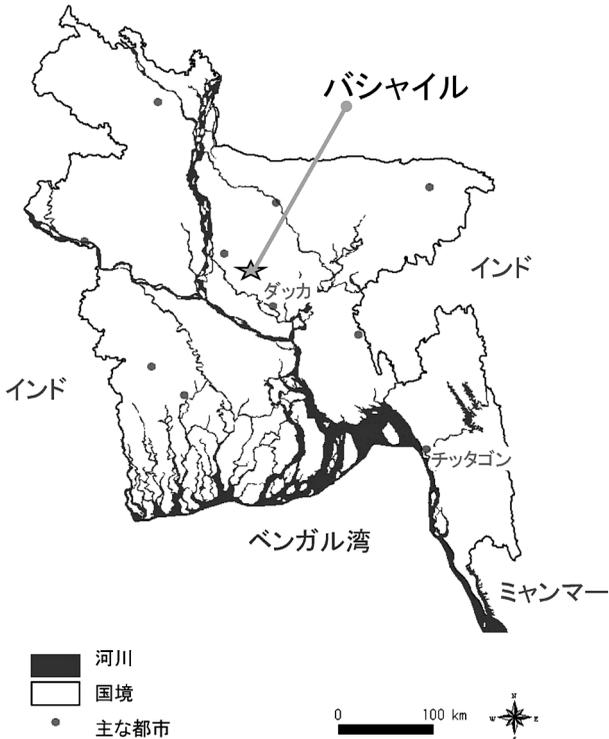


図1 研究対象地域の位置

が仕事をしており、近くには国立病院も立地している、貧しい人々も受診できる安価なサービス提供も行われている。このように行政面でも一定の役割をはたす中心地といえよう。

バングラデシュでは、ダッカを中心として大都市圏が形成され、チッタゴンは国際的な貿易港であることから第2位の都市となっているが、それ以外の地域では規模の大きい都市は存在しない。バシヤイルやミルジャプールは、農村地域に立地する拠点性の高い中心地と位置づけることができ、農村

地域が発展するなかで重要な役割を果たしている。

調査方法は以下の通りである。バシャイルの商店街について、全ての商店に対して業種を調査した。各店舗経営者にインタビューを実施し、宗教、カースト、経営年数、売上高、従業員の構成について聞き取りを実施した。調査は、2006年12月、2007年9月、2009年2月、9月に実施した。

## II バシャイルの商店街について

本章では、現地調査の結果をもとに商店街の概要について述べることにする。商店街の全体的状況について、各業種店舗の構成、店舗経営者の宗教・カーストの構成から考えていきたい。

### 1. バシャイルにおいて商店街が発展する理由

近年、バシャイル郡内ではインフラ整備が進んでおり、特に、道路整備はここ20年間で急激に進捗している。バシャイルの商店街からハイウェイに結ばれる道路は10年前に舗装化され、バシャイル郡各地への道路も徐々に舗装化が進んでいる。また、井戸の普及が進んでおり、伝染病にかかる人々の数が激減している。このようなインフラ整備は農村地域に新たな日雇い労働をもたらしており、農民達の副収入源となっている。また道路の普及は、リキジャ（自転車をも動力とする力車）やベビータクシーなどの交通業の発展をもたらしている。

バングラデシュでは出稼ぎとして中東諸国やシンガポールに出向く人々がみられるが、バシャイル郡内でも出稼ぎによって資金を得た人々が、零細ではあるが商店経営、工場経営を始めるようになっている。このような自営業の増加は、バングラデシュの農村地域を豊かにしつつある。

このようにバシャイル郡内では、農業以外の産業の発展や生活環境の改善が進みつつある。そうした中、郡都バシャイルは交通網の整備とともにますます

ます拠点性を高めており、それとともに商店街も急激に拡大している。

## 2. 商店街の業種構成

次に、商店街について詳しく説明していきたい。図2および写真1・2は、バシャイルの商店街の様子を示したものである。商店街の中には市場（いちば）があるほか、郡庁舎、国立病院、モスク、銀行なども立地してい

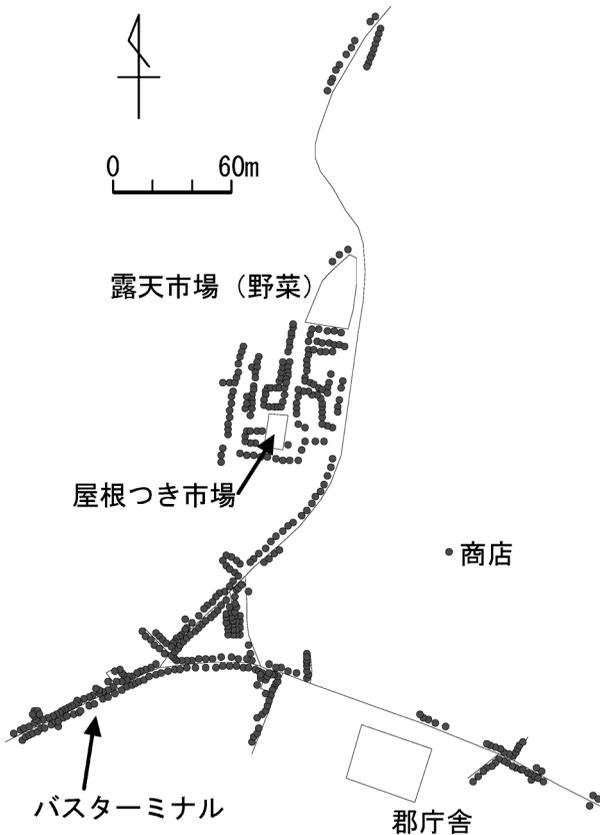


図2 郡都バシャイルの商店街

Bangladesh の地方都市における商店街発展の意味



写真 1



写真 2

表1 バンシャイル商店街の業種構成

	店舗数	割合
化粧品・雑貨	33	7.07%
食品・雑貨	80	17.13%
衣料品・靴	75	16.06%
医薬品	26	5.57%
宝飾品	21	4.50%
飲食	37	7.92%
サービス	36	7.71%
加工・作業場	116	24.84%
その他	33	7.07%

る。また、バスターミナルにもなっており、タンガイルやミルジャプールへの乗り合いバスが停車するだけでなく、ベビータクシーやリキシャなども集まる。

バンシャイル商店街の業種構成をみてみると（表1）、食料品、衣料品・靴など日常生活にかかわる商品を取り扱う商店が多く、宝飾品店など高価な商品を取り扱う店、医薬品店、理容店などのサービス店、さらにさまざまな作業場も存在する。食品・雑貨店、衣料品店、宝飾品店などは古くから存在する業種であり、店舗数も多くなっている。ここ数年では、業種の多様化が進展しており、バイクの部品販売と修理、携帯電話取扱店、音楽CD販売店なども増加傾向にある。

### 3. 店舗経営者の宗教・カースト別構成

バングラデシュ人口の約90%がイスラム教徒であり、ヒンドゥー教徒は10%未満の少数派である。バンシャイルの商店街でもイスラム教徒が経営する店舗が大半であるが、本調査では商店街においてヒンドゥー教徒が経営する店舗が110店舗確認することができ、商店街全体の約24%を占めているこ

表2 ヒンドゥー教徒の店舗

カースト	店舗数	主 な 業 種
コルモカール	26	宝飾品
シャハ	24	食品雑貨, 衣料品, など
ショルカール	17	バイクパーツ販売, バイク修理, 医薬品
シル	12	床屋
シュトルダール	7	家具
ノモシュッドル	6	金属加工
パル	4	衣料品
ライ	4	食品雑貨, サービス
ゴッシュ	4	飲食店
ラズボンシ	2	宝飾品
マリ	2	飲食店
その他	2	

とが明らかになった(2007年9月)。人口比から考えるとヒンドゥー教徒が積極的に店舗経営に参入していることがわかる。ミルジャプールの商店街ではイスラム教徒74%, ヒンドゥー教徒25%であり(土屋, 2006, p187), バンジャイルと同様の傾向である。

表2は、ヒンドゥー教徒が経営している店舗の構成を示している。ヒンドゥー教徒もさまざまな業種の店舗を経営しているがカーストによって異なる傾向がみられる。例えば、宝飾品店にはコルモカール、飲食店や菓子店ではゴッシュ、理髪店ではシルのように、カーストと業種に一定の関係が見出すことができる。

コルモカールは金属加工を生業とするカーストであるが、金属加工のノウハウを活用して商店街の中で宝石の製造と販売をしている。商店街の近くにコルモカールの集落が存在することも宝飾品店が多い理由となっている。ゴッシュは牛飼いかーストであり、牛乳を取り扱うことを生業としているが、商店街の中では牛乳などを加工して揚げ菓子などを製造し販売している。そし

てシルは理髪業を生業とするカーストである。このように職能カーストは、自らの生業と関連する商売を商店街のなかで展開しているのである。

また商人カーストであるシャハは、食品・雑貨店、衣料品店など幅広く商売を展開している。元来シャハは、市場での販売や行商を行うものが多かったが、商店街の発展とともに店舗経営に参入するものが多いようだ。また、漁民カーストのラズボンシや農民カーストのマリなど、本来の生業と離れて店舗経営に参入するものも存在する。生業では十分な収入を得ることができないことから、出稼ぎなどで資金を得たものが店舗経営を始めるケースが多くなっている。

### Ⅲ 各業種店の経営状況

本章では、各業種店舗の実態について、インタビュー調査を基として報告する。取り上げる業種店舗はバジャイル商店街の代表的な業種である食品・雑貨店、衣料品・靴店、宝飾品店、医薬品店などである。

#### 1. 食品・雑貨店

食品・雑貨店（第3-A 図、写真3）は、市場で取り扱われている生鮮品以外の食料品を取り扱う店舗である。商店街内で全体的に広がっており、小規模の店舗が中心である。品揃えは、スナック菓子、調味料などの加工食品を中心であり、タバコなどの嗜好品も取り扱う。中には、コココーラ、ペプシ、ユニリーバなど世界的なブランドも存在する。

いくつかの食品・雑貨店について経営状況をみると（表3）、経営者の年齢は20代から50代までみられる。店舗の創業については、親から引き継いだ場合だけでなく、出稼ぎなど資金を得て新規に開店した場合、市場での商売から資金を蓄積して開業する場合、なども存在している。卸売の店舗を除いて全般的に売上高は低く、長時間営業で売上を確保しようとする傾向

バングラデシュの地方都市における商店街発展の意味

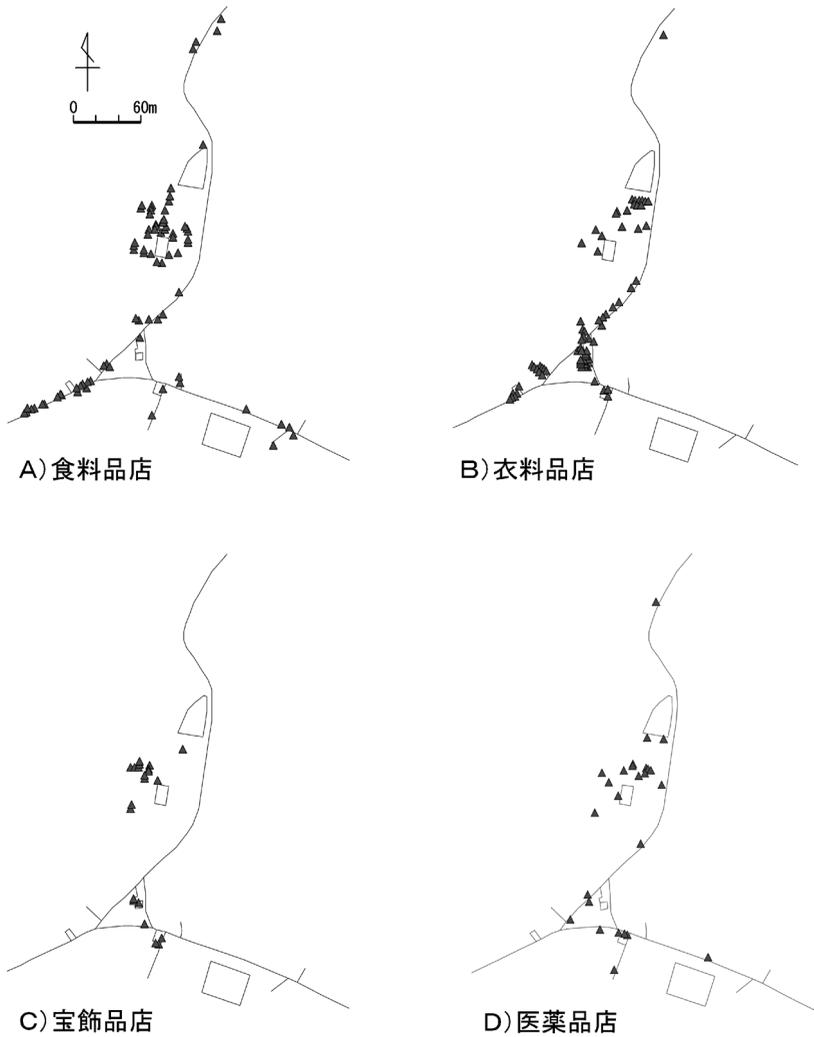


図3 業種別に見た商店の分布

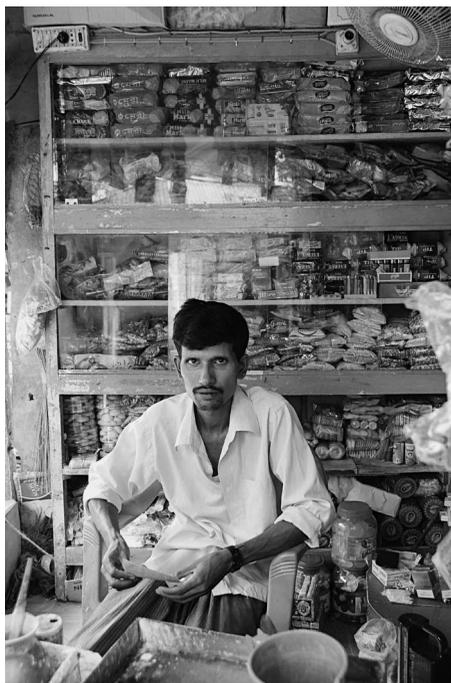


写真 3

がある。日々のやりくりは大変なようで、グラミン銀行などから借金して運転資金としている場合も多いようだ。

商品仕入れは、ダッカなどの遠方の大都市から卸売業者がやってきて行われることが多い。各店舗には1日当たり3~5業者出入りするようであり、取引業者は注文を受けて後日にバン（配送車）で配送する場合と、バンで配送する際にその場で注文を受ける場合もある。さらに、商店街の中には、卸売を行う店舗も存在しており、各食品・雑貨店が品揃えを補充する際に利用するようだ。

さらに、販売ではかなり柔軟な方法を用いており、例えばタバコなどは箱

バングラデシュの地方都市における商店街発展の意味

表3 食品・雑貨

	No. 1	No. 2	No. 3
店主の年齢	36	26	32
業種	食品・雑貨	食品・雑貨	食品・雑貨
創業何年	6年	2年	18年
設立	父親から資金(警察官)	父親から資金	父親がテナントを購入
賃貸料	700 taka/月	400 taka/月	なし
管理費	45,000 taka/4年	40,000 taka/5年	なし
売上	20,000 taka/月	30,000 taka/月	70,000 taka/月
利益率	5%	5%	5%
出入業者	22~25業者	5業者/日	3~5業者/日
従業員	なし	なし	なし
客数	50~60人/日	70~80人/日	120人/日
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>• グラミン銀行から借金</li> <li>• 毎年25,000 taka</li> <li>• 利子10%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• グラミン銀行から借金</li> <li>• 毎年20,000 taka</li> <li>• 利子10%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ばら売りをしていた</li> <li>• ビーテルリーフも業者が販売に来る</li> </ul>
	No. 4	No. 5	
店主の年齢	26	57	
業種	食品・雑貨	食品・雑貨(問屋)	
創業何年	30年	40年	
設立	父親がテナントを購入		
賃貸料	なし	2,000 taka/月	
管理費	なし	50,000 taka/3年	
売上	50,000 taka/月	250,000 taka/月	
利益率	10%	5%	
出入業者	近くの間屋で仕入れ	2~3業者/日	
従業員	なし	1名	
客数	50~80人/日	150人/日(一般人も)	
備考		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ヒンドゥー教徒</li> <li>• オーナー：シャハ</li> <li>• 従業員：ラズボンシー</li> </ul>	

## バングラデシュの地方都市における商店街発展の意味

単位よりもバラで販売することが中心である。バングラデシュの農村部では、現金を多く抱えて行動する人々は少ない。そうした状況の中で、少しでも売上を伸ばすために、小さなニーズを拾っていく戦略がとられているのである。

食品・雑貨店は、バンジャイルのような比較的拠点性の高い商店街だけでなく、農村地域にも点在している。食品・雑貨店は、少ない資金でも開業でき、日常的な買物ニーズに対応することから、多くの人々がさまざまな場所で開業している。

### 2. 衣料品・靴店

衣料品・靴店（第3-B図、写真4）は、商店街の中心的な存在であり、商店街の中心部に立地していることが多い。低層ビルのテナントに入居しているものも多く、大規模なものが多くなっている。また、商店街の中で露天商として営業しているものもみられる。注文を受けてオーダーメイド販売す



写真4

る店舗と、ジーンズ、子供服などの既製品を販売する店舗の2種類が存在しているが、近年では後者が中心になりつつある。

商店街や農村地域では、衣料品店の注文を受けて家内工業として縫製が行われている。多くの農村女性が縫製技術を学び、内職を行おうとしている。このような家内工業は農村地域の女性に新たな現金収入源をもたらしており、今後は農村地域の経済的な自立のために重要な役割を果たすようになると考えられる。

いくつかの衣料品・靴店について経営状況を示したのが表4である。経営者は食品・雑貨店と同様に20代から50代まで幅広く、創業は新規出店のほか親からの引継ぎもみられる。既製服を販売する店舗のほうがルンギなど伝統服を販売する店舗より売上が多い傾向にあり、大きな店舗ほど既製服を仕入れて品揃えを充実させる傾向にある。

衣料品・靴店は、商店街の中心で営まれる場合が多いので、賃貸料は食料品と比べると高めである。取り扱い品目も多く一回の販売額が高いため、賃貸料などコストが高くても十分やっていけるようであり、インタビューをした経営者の中には借金を抱えているものはみられなかった。

商品調達の方法は、商品の種類によって異なる。既製品はダッカなどに直接赴いて仕入れる一方、布やルンギなど加工度の低いものは、バジャイル郡内の大きな市場であるコロティア市場で仕入れる場合が多い。既製服を増やして品揃えに差を持たせるためにはダッカまで赴く必要があるようだ。

衣料品販売でも、商店街の店舗と定期市の露天商では、商品調達方法が異なる。商店街の場合は、結構ダッカまで赴いて調達している場合が多いが、露天商の場合、コロティア市場を中心として近場の市場で調達することが多い。

バングラデシュの地方都市における商店街発展の意味

表4 衣料品・靴

	No. 1	No. 2	No. 3
店主の年齢	27	45	50
業種	衣料品	衣料品	衣料品
創業何年	8年	7年	15年
設立	Agrami Bank から借金	場所換え20年間衣料販売	
賃貸料	650 taka/月	500 taka/月	500 taka/月
管理費	20,000 taka/8年	30,000 taka/5年	150,000 taka/10年
売上	300,000 taka/月	20,000 taka/日	15,000 taka/月
利益率	10%	20%	10%
出入業者	なし	なし	なし
従業員	弟 (18)	なし	なし
客数	10人/日	25~35人/日	10~15人/日
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ダッカで調達 (3~4回/月)</li> <li>• コロティア市場でリングを調達 (1回/週)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ダッカでジーンズなど既製品を調達 (2~3回/月)</li> <li>• コロティア市場でリング (1回/週)</li> <li>• タンガイルで調達 (1回/週)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ダッカで調達 (1/月)</li> <li>• コロティア市場でリングを調達 (2回/月)</li> </ul>
	No. 4	No. 5	No. 6
店主の年齢	40	37	21
業種	衣料品 (露天)	ふとん	靴
創業何年	18年	25年	2年6ヶ月
設立		義父の店を受け継ぐ	義父の店を受け継ぐ
賃貸料	20 taka/週		800 taka/月
管理費			40,000 taka/2年
売上	45,000 taka/月	150,000 taka/月	450,000 taka/月
利益率	15%	8%	10%
出入業者	なし	なし	なし
従業員	なし	4名	弟 (19)
客数	25~30人/日	10~15人/日	15~25人/日
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>• コロティア市場で調達 (1回/週)</li> <li>• 自転車で商品を運ぶ (20分の移動)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ダッカで布 (マットレス)</li> <li>• ダッカで綿 (2回/月) を調達</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ダッカで調達</li> <li>• 商品はトラックで運ぶ</li> </ul>

### 3. 宝飾品店

宝飾品店（第3-C図、写真5）では、主に金や銀を加工してネックレスや指輪などを製造・販売している。宝石商の経営者はヒンドゥー教徒がほとんどであり、カーストではコルモカールが多くなっている。コルモカールは伝統的に金属加工を仕事とするカーストであり、代々受け継がれてきた。商店街のなかで一角に集積しており、代々店舗を受け継いできたものが多い。集積地以外の店舗は新規参入組となっている。

宝飾品はイスラム教徒もヒンドゥー教徒も結婚式の際の祝い品として重要である。特にヒンドゥー教徒の場合は、貴金属で製造された装飾品は新しい



写真5

表5 宝飾品

	No. 1	No. 2	No. 3	No. 4
店主の年齢	26	33	60	32
業種	宝飾品店	宝飾品店	宝飾品店	宝飾品店
創業何年	6ヶ月		12年	3ヶ月
設立	父親がテナントを購入	父親がテナントを購入	他店で修行し独立	家族から資金(10,000 taka)
賃貸料	600 taka/月	なし	1,200 taka/月	600 taka/月
管理費	25,000 taka/3年	なし	30,000 taka/10年	5,000 taka/3年
売上	30,000 taka/月	70,000 taka/月	100,000 taka/月	
利益率	25%	10%	10~15%	
出入業者	なし	なし	2~3業者/日(宝石)	なし
従業員	1名	2名	1名(息子)	なし
客数	4~5人/日	20人/日		10人/日
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タンガイルで自己調達</li> <li>・オーナー：シュトルダール</li> <li>・従業員：ラズボンシー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客から宝飾品を買い取り加工して販売</li> <li>・従業員3名：ショルカール</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客から宝飾品を買い取り加工して販売</li> <li>・従業員：コルモカール</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客が金や銀を持ち込みオーダーで加工する</li> <li>・従業員：コルモカール</li> <li>・カンチャンプールから通勤</li> </ul>

家族にとって貴重な財産となるので、親世代が苦勞して購入するケースが多いという。こうしたことから、宝飾品は都市地域だけでなく農村地域にもそれなりのニーズがあるのである。

いくつかの宝飾品店について経営状況をみると(表5)、経営者の年齢は幅広く、親から引き継いだものが多くなっている。コルモカール以外のカーストの店舗もみられるが、既存の店舗で修行したあと、独立して自身の店舗を構えている。ミルジャプールでは、古くから宝飾品店の集積が形成されていて、多くの店舗が親の代から引き継いだものが中心であったが、宝飾品店の集積が大それほどきくかないバシヤイルでは、コルモカール以外のヒン

ドゥー教徒が新規参入している場合がみられるのである。

バシヤイルの宝飾品店は、ミルジャプールの宝飾品店と比べると規模の小さいものが多く、材料も既存の宝飾品である場合が多いようだ。金の延べ棒を仕入れて加工するというよりも、人々の宝飾品がリメイクされて販売されている。ミルジャプールのような大きな集積地ではないバシヤイルでは、バシヤイル郡内の宝飾品がローカルな市場のなかで循環している場合が多いようである。

#### 4. 医薬品店

医薬品店（第3-D図、写真6）は、ミルジャプールと同様に商店街に多くみられる業種であり、郡庁所在地などにある規模の大きい商店街に集積する傾向がある。医薬品の販売が定期市で少ないのは、医薬品は取扱品目数が多くて在庫管理が重要であり、店舗による販売が適しているからである。

いくつかの医薬品店について経営状況をみると（表6）、経営者の年齢は幅広く、親から受け継ぐ場合がみられた。日本のように免許が必要なわけではないが、開業には多くの資金とノウハウが必要なため、親から引き継ぐ場合が多くなるのであろう。販売高も比較的大きく、高い賃貸料も十分にカバーすることができると思われる。また、店のセキュリティは重要であるようで、シャッター、鍵などの設備も充実させている。

客の構成は、近くの国立病院の医師が患者に渡した処方箋に従って販売する場合、農村地域の医師が購入していく場合と、一般の人々が購入する場合、の3つである。バシヤイルやミルジャプールなどの郡都には国立病院が存在し、多くの人々が通院しているので、医薬品店の集積が可能となっているのである。

商品調達は、医薬品卸による配送が主である。卸売業者の営業員が医薬品店を回って注文を受け、後日バンで配送される場合がほとんどである。一人



写真 6

の営業員に聞き取り調査したところ、タンガイルにある事務所から営業に回っていて、一つの店舗に週に2回ほど営業を行うという。彼は乗り合いバスに乗り、さまざまな商店街を回っているという。このような仕組みによって、Bangladesh 全土に医薬品が流通しているのである。

## 5. その他

その外にも、電器、音楽 CD や DVD などを販売する店舗、携帯電話販売店、理髪店などのサービス業、作業場などの業種がみられる。

電器・CD 販売店（表 7）は、近年商店街の中で急激に増えている業種で

表 6 医薬品

	No. 1	No. 2	No. 3
店主の年齢	30	35	56
業種	医薬品	医薬品	医薬品
創業何年	3年	1年	17年
設立	父親から資金（同業）	父親から資金（農業）	
賃貸料	800 taka/月	800 taka/月	800 taka/月
管理費	40,000 taka/5年	50,000 taka/5年	30,000 taka/5年
売上	100,000 taka/月	70,000 taka/月	30,000 taka/月
利益率	10%	10%	10%
出入業者	15業者（Dhaka Tangail）	15～16業者	20業者
従業員	なし	なし	なし
客数	50～60人/日	50～60人/日	40人/日
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 近くにある国立病院の処方箋を受け付ける</li> <li>• 村医者が薬を買いに来ていた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 近くにある国立病院の処方箋を受け付ける</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 近くにある国立病院の処方箋を受け付ける</li> </ul>

ある。特に、ハイウェイまでの道路が舗装化された後、このような店舗が増えたという。こうした嗜好性の高い商品の調達はダッカがほとんどである。ダッカまでの交通手段が充実したことによって商品調達がスムーズになり、開店資金を所有しているものが新しい商売に挑戦しているのである。今後も新しい商品が流通する中で、さまざまな種類の商店が開業していくものと考えられる。

また、携帯電話関係の店舗も増加傾向である。日本と同様に携帯電話会社の系列店が増加しているだけでなく、携帯電話の修理を行う店舗も多くみられるようになった。修理を行う店舗では、中古の携帯電話を買い取り、解体して各部品を確保している。バングラデシュの携帯電話のほとんどがプリペイド方式であるので、電話料金前払いの受け付けが、食品・雑貨店、医薬品店などで増加している。バングラデシュの携帯電話は、ここ5年間で急激

表7 電器・CD

	No. 1	No. 2	No. 3	No. 4
店主の年齢	30	43	25	26
業種	電気製品	携帯ショップ	CDショップ	CDショップ
創業何年	10年	3ヶ月	3年	5ヶ月
設立			父親から資金	家族から資金
賃貸料	1,000 taka/月	500 taka/月	700 taka/月	600 taka/月
管理費	80,000 taka/ 10年	25,000 taka/ 3年	40,000 taka/ 4年	30,000 taka/ 4年
売上	45,000 taka/月	12,000 taka/月	150,000 taka/月	150,000 taka/月
利益率	10%	10%	15%	15%
出入業者	なし	なし	なし	なし
従業員	弟 (23)	なし	弟 (18)	なし
客数	15人/日	40人/日	20~25人/日	25~30人/日
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダッカでアイロン, 扇風機など (1回/2~3月)</li> <li>タンガイルで電球など (1回/週)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダッカに出かけ調達 (3回/月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダッカやタンガイルに出かけ調達 (2回/月)</li> <li>Hindy, Urdu, Bengaly and English</li> <li>CD, Audio and Video</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タンガイルに出かけ調達 (1回/週)</li> <li>Hindy, Urdu, Bengaly and English</li> <li>CD, Audio and Video</li> </ul>

に普及しており、携帯電話関連の店舗は増加傾向である。

理髪店 (表8) は、ミルジャプールと同様にヒンドゥー教徒による営業が主である。カーストは理髪業を職業とするシルが多かった。客はヒンドゥー教徒だけでなくイスラム教徒にまで広がっている。このように職人カーストは、自らの技術をイスラム社会の中で発揮することによって職業を確保している。しかし売上などは低く、決して営業は楽ではないようだ。

さらに、さまざまな作業場も存在し、バイクの部品を品揃えし修理加工するものや、住宅建設用の資材 (例えばトタンなど) を販売するもの、家具を製造販売するものなどさまざまである。バジャイル郡では、近年、多くの土木作業が実施されているが、こうした作業場は地域のインフラ整備にサービ

表 8 サービス

	No. 1	No. 2
店主の年齢	18	36
業種	床屋	床屋
創業何年	5年(13歳から)	10年
設立	祖父の店を受け継ぐ	
賃貸料	900 taka/月	800 taka/月
管理費	40,000 taka/10年	16,000 taka/3年
売上	300~400 taka/日	3,000~5,000 taka/月
利益率		
出入業者	なし	なし
従業員	義兄(20)	1名(40)
客数	30~35人/日	25~30人/日
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>• はさみや櫛などタン ガイルで購入</li> <li>• ヒンドゥー(シル)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ダッカではさみなど (3~4/年)</li> <li>• タンガイルでシェー ビングフォームなど</li> </ul>

スする場所として位置づけられる。また農村地域でも、結婚や家の新築に伴って家具を購入する人々が増えているようであり、職人が手づくりで家具を製造する店舗が増加傾向である。

## 6. 小活

本章では、バジャイルの商店街に存在するさまざまな業種についてインタビュー調査してきた。商店の入れ替えも激しく、新規開業の店舗も多くみられた。新しい店舗が増えるとともに、新しい業種店が増えており、商店街の店舗構成も変わってきている。バジャイルは郡の中心地であり、交通網の発展とともに人々が集まりやすい場所に発展しており、新たな商売を始めるのにふさわしい場所であるといえる。

しかしながら、商店の中には、グラミン銀行などの銀行から借金を抱えている店舗も多く存在する。必ずしも商店街の店舗は安定した経営を行ってい

るわけではない。郡内では出稼ぎなどで豊かになっている人々も増えてきている中、どのように商店街が変わっていくのかを今後も注目していきたいと考える。

#### Ⅳ 考察—今後の商店街は？—

バンシャイルの商店街は、今後どのような新しい商店が立地するのであるか。前述のようにバングラデシュでは、出稼ぎなどで資金を得た人々が商店を始める場合が多いが、新しい商売を始める際にどのような商品を調達できるのかによって店舗の業種が決まるともいえる。そこで、現存する商店の商品調達について検討することによって、新しい商店の誕生の可能性について検討できると考えられる。さらに、土屋（2006）で報告したミルジャプールと比較することによって、バンシャイルやミルジャプールといった郡都に立地している商店街の役割について検討したい。最後にバングラデシュ農村社会における商店街発展の意味について私論を展開したい。

##### 1. 商品調達について

商店街の場合、店主自身で商品調達する場合と、業者が配送する場合とに区分することが出来る。前者には、衣料品・靴店、CD・電器店などが挙げられ、後者には、食品・雑貨店、医薬品店などが挙げられる。

音楽CDやジーンズといった新しい商品は、店主がダッカやタンガイルに出かけていき、自分の才覚で商品を選んでくる。バンシャイルのようなハイウェイから離れていて高速バスが乗り入れていない場所であっても、幹線道路までの交通手段が発達しており、高速バスを利用した商品調達が可能となる。

加えて、比較的若い人が積極的に商売に挑戦している。自分の才覚で新しい商品を検索しており、バンシャイル郡内でニーズがそれなりに存在すれば商

店として経営が可能となる。このように、比較的若くて資金が少ない人であっても、交通機関を利用して商品調達すれば細々ながら商売に挑戦することも可能なのである。ダッカは、バジャイル郡の人々にとって魅力的な商品が調達できる場所である。経営者は積極的にダッカへ出かけていくことによって、バジャイルの商店街の魅力を高めているのである。

一方、卸売業者が配送する場合には、食料品、医薬品が代表例である。このようなナショナルブランドの商品は、卸売業者が発展することによって流通がスムーズになる。バジャイル郡の場合、多くの商店はタンガイルにある卸売業から商品配送を受けている。食料品や医薬品に関しては、全国展開する卸売業がみられるようになっており、バジャイルのような比較的大きな商店街を中心として営業を行っている。

このように、卸売業の営業範囲ではさまざまな商品が流通することとなり、それにしたがってさまざまな業種店舗の立地が可能となるのである。バングラデシュでは、主要都市間を結ぶハイウェイが整備されつつあり、そうした中で卸売業の発達が進んでいくものと考えられる。

## 2. 郡都に立地している商店街の役割

今回の調査で明らかになったように、バングラデシュでは近年商店街の発展が著しい。従来の研究では、バングラデシュの農村地域における流通は定期市が中心であると指摘されてきたが（石原，1989；石原・溝口，2006），農村地域の発展とともに商店街の役割が大きくなっている。今回の調査でも、商店街に新しい業種店が立地することによって、バジャイル郡の人々にとって魅力の高い中心地となっていることも指摘できる。

特に、バジャイルのような中心性の高い商店街では、新しい店舗の立地が進むことから、広い範囲から人々が集まってくる。近年、郡内の道路網の舗装化が徐々に進んでいるが、主にバジャイルに結ばれる道路が中心となって

## バングラデシュの地方都市における商店街発展の意味

いる。バシヤイル郡内にはさまざまな規模の商店街が存在するが、郡都であり、交通の結節点としての地位を高めつつあるバシヤイルにおいて、商店街の発展が進んでいくのではないか。

土屋（2006）では、ミルジャプール郡の郡都であるミルジャプールの商店街の状況が示されている。ミルジャプールはハイウェイ沿いに立地している商店街である。ミルジャプールのバス停からはダッカへの直行の高速バスに乗ることができる。一方、バシヤイルの場合は、ハイウェイの高速バスに乗るためにはベビータクシーや乗り合いバスで乗り換えなければならない。

このような点で、ミルジャプールはバシヤイルよりも交通条件が良いといえる。双方とも郡都であるので、近年の商店街の発展は目覚しいが、商店の集積はミルジャプールのほうが多い。さらに、両商店街を観察した感じでは、店舗規模もミルジャプールのほうが大きいようだ。商品調達の面でもミルジャプールのほうが有利である。

こうしたことから、ミルジャプールのほうが商店街としての発展の可能性が高いと考える。バングラデシュのそれぞれの郡都は、一様な交通条件の中に立地していない。このことを考えると、より交通条件のよい都市のほうが商店街の発展が進んでいくと考えられるのである。

### 3. バングラデシュ農村社会における商店街発展の意味

本報告では、郡都バシヤイルの商店街発展の状況について説明してきた。ではそうした商店街発展はどのような意味があるのか、①苗床としての可能性、②消費の場としての意味、の2点について指摘したい。

#### ①苗床としての意味

概して商店街では、古くから経営している店舗が中心部を占めており、経営規模も大きく、業種も経営が安定しているものが多い。一方、新しい店舗は、商店街の端に位置しているものが多い。商店街の端の部分は地代が安い

ことから新規参入が多く、バイク修理など新しい業種が目立つ。また、中心部のテナントでも条件の悪い場所、例えば表通りからは慣れたビル奥のテナントや小規模のテナントでも、CD販売や携帯販売など新規参入の新しい業種店舗が多くなっている。

このように、商店街の端、条件の悪い場所は、若い世代がビジネスを始める、店舗拡大で業種転換を図る、など、商店街の新陳代謝が行われる場所となっている。バングラデシュでは、出稼ぎ資金の流入などにより農村経済は拡大傾向にあり、耐久消費財や嗜好品の消費も拡大している。今後、農村生活の充実が進んでいくに従って、商店街の機能は充実してくと考えられ、新たな商売、サービスの実験の場として商店街が活用されていくと考えられる。

## ②消費の場としての意味

上述のように、商店街は新たな商品、サービスの窓口となっている。近年、バングラデシュの農村部では、テレビや携帯電話が普及し、さまざまな情報を入手するチャンネルが構築されつつある。そうした中、農村の人々はそうした情報チャンネルを通して、新たな消費対象を見つける状況となっている。

特に、ミルジャプールやバジャイルといった規模の大きな商店街では、さまざまな業種店舗が集積し、ダッカに出かけて魅力的な商品を仕入れている。その結果、化粧品やアクセサリ、あるいは音楽CDやDVDなど嗜好性の高い商品が商店街にみられるようになってきた。イスラム社会であるバングラデシュでは、女性の多くは買物で外出することを控える傾向にあるが、お祭りなど外出できる機会には、多くの若い女性が化粧したり、アクセサリを身につけるようになってきている。実際、商店街の雑貨店で真剣にアクセサリを物色している若い女性をみかけることがある。また、農村部でもジーンズをはいている若い男性が多くなっているが、多くの衣料品店で既製服を取り扱うようになったからである。

このように、バングラデシュの農村部では商店街を通して消費経済が拡大

しつつある。出稼ぎによる送金がそうした状況を助長しているといえよう。今後も商店街を観察しながら農村社会の変化について洞察していきたいと考える。

#### Ⅳ おわりにかえて

本研究では、郡都バジャイルを対象地域として、商店街の現状を検討してきた。今後は規模の大きい商店街だけでなく、小規模の商店街にも調査していきたいと考えている。そこで、おわりにかえて今後の研究課題を述べることにしたい。

ミルジャプール郡における商店街の分布は、石原（1989）と石原・溝口（2006）の著作で示されている。中心地ごとに店舗数をみると、ミルジャプールに代表される幹線道路沿いの大きな商店街が立地しており、河川交通の要所に中規模の商店街が、道路から隔絶された地域にあるに小規模の商店街が存在している。このように、商店街は規模によって分類することができ、規模の小さな商店街ほど数多くて分散的に立地しているのである。

さらに、今回の調査報告と土屋（2006）での調査で指摘できることは、群都であるミルジャプールやバジャイルでは、衣料品・靴店や宝飾品店など高次の財を取り扱う店舗の集積がみられ、交通網の整備が進むにつれて商圈範囲は郡全体に及んでいる。一方、最寄品を中心として取り扱う小規模の商店街は、商店範囲は極めてローカルなものになる。

このようなことから、ミルジャプール郡やバジャイル郡といった農村地域では、商店街の分布パターンは中心地理論で説明できるのではないかと考えられる。各中心地の店舗数と業種構成を調べることができれば実証できるのではないか。さらに、幹線道路沿いを中心として常設店舗の立地が進んでいることから、中心地理論の「交通原理」を適応することもできるのではないか。

## バングラデシュの地方都市における商店街発展の意味

こうしたことは、日本など先進国と異なり、人々の移動手段が徒歩、リキシャ、乗り合いバスなどに限定されていることから説明することができる。今後も中心地の変動を追跡調査することによって、中心地理論による説明に説得力がもたらされると考えられるので、今後の課題としたい。

### 〈参考文献〉

- 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・溝口常俊 2006。『南アジアの定期市』古今書院。
- 土屋純 2006。バングラデシュの商店街。石原潤・溝口常俊『南アジアの定期市』古今書院, 183-198頁。
- 名古屋大学環境学研究科地理学教室編 2007。『平成18年度文科省研究拠点形成費「魅力ある大学院教育イニシアティブ」・海外研修&シンポジウム報告書』名古屋大学環境学研究科地理学教室。
- 名古屋大学環境学研究科地理学教室編 2008。『雨季と断食のカンチャンプル・現代バングラデシュ農村調査報告—名古屋大学環境学研究科社会環境学専攻・魅力ある大学院教育イニシアティブ・海外派遣報告書—』名古屋大学環境学研究科地理学教室。