

2013 年度博士論文

チュニジアにおける女性企業家とエンパワーメント
ー 地域開発アクターのエスノグラフィー ー

桜美林大学大学院 国際学研究科 国際関係専攻

細 井 由 香

目 次

第1章 序論	1
第1節 問題の所在と本論文の目的	1
第2節 先行研究と本論文の位置づけ	4
1. 女性企業家に関する先行研究	5
2. エンパワーメントに関する先行研究	7
3. チュニジアの女性の経済活動と地域開発に関する先行研究	9
4. 本論文の位置づけ	10
第3節 研究方法論と理論的枠組み	12
1. マイクロ・エスノグラフィー	12
2. エンパワーメントの概念と本論文における分析枠組み	13
第4節 本論文の構成	18
第2章 チュニジアにおける地域開発政策と女性政策の変遷	21
第1節 ブルギーバ政権時代の開発政策	21
1. 社会主義政策から経済自由化政策への転換	21
2. 地域開発政策と地域間格差	24
3. 開発政策と女性の地位向上政策	25
第2節 ベン・アリー政権時代の開発政策	27
1. 構造調整政策とEUとの自由貿易協定	27
2. 地域開発戦略と地域開発プログラム	30
3. 女性政策と雇用促進	31
第3章 チュニジアにおける女性の経済活動の現状とエンパワーメント ...	34
第1節 女性の経済活動の現状	34
1. 統計からみた地域別および男女別の経済活動	34
2. 高学歴の若者と女性の雇用問題	39
3. インフォーマル・セクターにおける女性の経済活動の特徴と諸問題	40
第2節 低開発地域における女性の経済活動の現状	45
1. 女性の日常生活と生産活動におけるその役割	45
2. 女性の社会・経済的ニーズと制約要素	60
第3節 女性企業家育成政策と女性のエンパワーメント	62
1. チュニジア政府によるエンパワーメントの捉え方	62

2. 女性の収入創出活動とその課題	63
3. 政府による企業家支援策	66
第4章 チュニジアの女性企業家のマイクロ・エスノグラフィー.....	72
第1節 文献調査からみた女性企業家の特徴とその活動.....	72
1. 女性企業家の進出の背景と女性所有の企業数の増加.....	72
2. 統計からみた都市部の女性企業家の状況.....	73
3. 女性企業家を取り巻く問題点と課題.....	76
第2節 現地調査の概要	78
1. 調査の目的.....	78
2. 調査内容.....	79
3. 調査協力者と調査実施期間	79
4. 調査実施地.....	81
第3節 都市部における女性企業家のマイクロ・エスノグラフィー	82
1. トゥズール市の陶器製造業 ―地域資源の新たな活用の試み―	82
2. ガベス市のナツメヤシ手工芸品の製造販売業 ―行政の研修制度を活用した成功例―	91
3. ネフタ市の染色絹織物の製造販売業 ―新商品開発の成功例―	96
4. トゥズール市の多品目伝統手工芸品の製造販売業 ―有力者とのネットワークによる事業の拡大―	102
第4節 農村部における女性企業家のマイクロ・エスノグラフィー	106
1. 輸出向けオリーブオイルの製造販売業 ―内陸部での起業の試み―	106
2. 品質重視のナツメヤシ手工芸品販売業 ―高校教師が起業するまで―	118
3. イグサ製バッグ製造販売業 ―有名デザイナーとの新商品の開発―	126
4. 伝統的織物ハラールラの製造販売業 ―他県の伝統工芸品の地元への導入―	130
5. 伝統的織物マルゲームの製造販売業 ―事業拡大に伴う近隣者との軋轢を乗り越えて―	135
6. エナメル製陶器の製造販売業 ―ツーリストを対象としたビジネス展開の試み―	139
第5章 女性企業家のエンパワーメントと地域開発アクターとしての可能性	144
第1節 都市部の女性企業家のエンパワーメントに関する問題点と課題	144
1. 個人レベルのネットワークにみる分析と考察.....	144

2. 地域コミュニティーレベルのネットワークにみる分析と考察.....	145
3. 行政レベルでのネットワークにみる分析と考察.....	147
4. グローバル経済レベルでのネットワークにみる分析と考察.....	151
第2節 農村部の女性企業家のエンパワーメントに関する問題点と課題.....	152
1. 個人レベルのネットワークにみる分析と考察.....	152
2. 地域コミュニティーレベルのネットワークにみる分析と考察.....	153
3. 行政レベルでのネットワークにみる分析と考察.....	157
4. グローバル経済レベルでのネットワークにみる分析と考察.....	161
第3節 女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因の考察.....	163
1. 都市部と農村部に共通する女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因	163
2. 事業の成功・失敗例にみるエンパワーメントの促進要因と阻害要因.....	168
3. 女性企業家の企業理念の違いとエンパワーメントービジネス志向型と芸術志向型ー	170
第4節 女性企業家の地域開発アクターとしての可能性.....	172
1. ジェンダー平等化に向けての役割.....	173
2. 社会ネットワーク化に向けた役割.....	175
3. 地域経済活性化への貢献.....	176
終章 本論文のまとめと提言.....	178
1. 本論文のまとめ.....	178
2. 提言.....	182
3. 今後の課題.....	188
謝辞.....	189
参考文献.....	I~XIV
付録	
資料1. 15歳以上の男女別経済活動率と業種別活動率	
資料2. 男女別失業率	
資料3. 女性が所有あるいは管理する企業数の推移（1962-1991年 チュニジア）	
資料4. 聞き取り調査質問票（1）（2）	

第1章 序論

第1節 問題の所在と本論文の目的

チュニジアでは、2011年1月の「ジャスミン革命」によってベン・アリー政権が崩壊し、23年におよぶ独裁体制に幕が引かれた。誰もが予想し難かったチュニジアの政変は、さらに「アラブの春」と呼ばれる中東民主化運動の発端となり、世界中の注目を集めることとなった。チュニジアでの革命の背景には、経済・社会的な地域間格差と失業という大きな問題が潜んでいたが、これらの問題はチュニジアに限られたことではなく政治的な民主化運動が進む流れにある中東・北アフリカ諸国（以下、MENA 諸国）全体に通じる問題でもある。また、後述するように地域間格差や失業問題においては男性よりも女性はその影響を受けていることが明らかとなっている。

MENA 諸国では近年教育と保健の分野で著しいジェンダーギャップの改善が実現した。しかしその一方で、経済や政治の分野における女性の参加が他の地域よりも低いことが指摘されており、両分野における女性のエンパワーメントの促進が期待されている [Chamlou 2008:xiii、World Bank 2011:Viii]。『人間開発報告書』(2007/2008)によると、全開発途上国における15歳以上の女性の経済活動率の平均は52.4%、また男性に対する女性の経済活動率の平均は64.0%とされるなか、中東アラブ諸国の15歳以上の女性の経済活動率は26.7%、また男性に対する女性の経済活動率は34%であり、中東アラブ諸国の女性の経済活動率が今なお途上国の平均よりもかなり低いことが見て取れる¹。また、アラブ諸国における政治への女性の参加状況についても、国会の女性の議員数は『人間開発報告書2010』によるとわずか8.7%とされる。これに対して、東アジア・太平洋諸国、欧州・中央アジア諸国、ラテンアメリカ・カリブ海諸国、南アジア、サハラ以南のアフリカでは、それぞれ19.8%、12.5%、17.5%、10.4%、17.3%であり、他の地域と比較してみるとアラブ諸国の女性の政治参加率も経済活動と同様に未だに低いことがわかる。

このような状況下、女性をエンパワーする重要な手段の一つとして、また女性が男性と同等の権利を得るための有効な戦略の一つとして、近年、女性が起業することへの関心が高まってきている [Coughlin, Thomas 2002:49、Ghannay 2007:12]。OECDに属する諸国や多くの開発途上国では、長期的な経済発展のために女性の起業を促進させるようなシステムを導入し始めた [Chamlou and Yared 2005:63]。

近年、MENA 諸国においても女性の起業が注目されてきている。世銀は、MENA 地域の経済開発のプロセスにおいて女性の技能や創造性を引き出すことが、グローバルな市場での競争力を増強し、新たなアイデアを生み出す価値ある貢献につながることを強調している。そしてその為に、国やコミュニティの発展の牽引役となるような女性企業家を育成することが、生産品

¹ 『人間開発報告書』の2009年度版以降には、経済活動に関わるジェンダー不平等の統計が記載されていないため、『人間開発報告書』(2007/2008)版の統計が最新となる。

やサービスにおける限界を超えて、新たなニッチ産業を生み出す可能性につながることに言及している [Chamlou 2008 : ix]。

しかし実際には、MENA 諸国の中で女性が経営する企業は全体の僅か 13%に過ぎない。これはヨーロッパ・中央アジアの 24%、東アジア・太平洋地域の 20%およびラテンアメリカ・カリブの 20%と比べても、やはり低い割合であることがわかる [Chamlou 2008:11]。また、2003 年から 2010 年の世銀の調査によれば、MENA 諸国の 5,887 の企業のうち、女性が所有している企業はわずか 15%であることが明らかにされている [World Bank 2011:4]。加えて、同地域の女性企業家に関する定性的な情報や研究が十分とはいえない状況にあることも指摘されている。

チュニスに本部を持つ「アラブ女性のためのトレーニング・研究センター」(Center of Arab Women for Training and Research :以下 CAWTAR) の研究報告書によれば、MENA 諸国において、女性の企業家精神が経済の成長にとって重要であることが一層認識されるようになってきたものの、その一方でどのような女性がどのような目的で起業し、どのような事業に携わり、また如何なる困難や課題を抱えているのか、といった現状に関してはあまり明らかにされていないと述べられている [CAWTAR et IFC 2007 : 5]。

本論文は、このように女性の経済活動率が未だに低い MENA 諸国のなかでは、比較的女性の社会的地位が高く、また今回の民主化運動においても女性の活発な参加がみられたチュニジアに焦点をあて、同国におけるこうした女性企業家を対象として研究するものである。

チュニジアにおける女性の起業は、政府の開発政策のなかでは、経済開発、特に貧困緩和および雇用問題と関連づけて言及されてきたことが多い。政府は、構造調整政策を受け入れた 1980 年代後半ごろから貧困削減政策として零細企業の支援に特に力を注ぐようになった。そしてそれに伴い、特に農村部の女性の起業に対して融資や支援機関によるサポートを強化するようになっていった [Gana 2004:154]。例えば、1995 年からは NGO を介しての小規模融資プログラムが実施されるようになった。さらに 1999 年にマイクロクレジット法が制定されたことで、農村部の女性たちも起業するケースが増大した [鷹木 2007a:90]。他方、雇用問題との関連では、第 10 次国家開発計画 (2002-2006 年) において、雇用市場への女性の参入促進が新たな課題として掲げられている [Ghannay 2007 No. 37:19]。このような政府の取り組みに対して、同国政府の管轄下にある「女性の調査・研究・資料・情報センター」(Centre de Recherches, d' Etudes, de Documentation et d' Information sur la Femme :以下 CREDIF) および CAWTAR は、女性の起業は新たな雇用を生み出すことから、失業問題の解決のうえでも大変重要であるとの見解を示している [Ghannay No. 37:31]。

第 10 次国家開発計画 (2002-2006 年) では、雇用プログラムの強化、自営業の促進や地域の活性化が強調され、失業者を対象とした一連のプログラムが導入されている。しかしながら、若者たちや女性の雇用問題そして地域間格差の問題は、革命後の今日においても未だ解決すべき重要課題のままである。特に女性の失業率は男性よりも高く、チュニジアの国立統計局の資料によれば、2012 年の 10 月 - 12 月の男女別失業率は男性が 13.9%であるのに対し、女性は 24.2%

である²。

このように女性の就職が困難とされる状況のなか、チュニジアでは女性が自己雇用や自営業のかたちで起業するケースも増えてきており、2004年には女性企業家数が推定約5,000人とされ[Denieuil 2005:23]、さらに2008年には16,488人と3倍以上に増加している[INS 2008:108]。しかし、その一方で、女性の起業や企業家の実態は十分に明らかにはされてこなかった。チュニジアの女性企業家に関する調査研究が少ないなか、2007年にはCAWTARと世銀グループの一つであるIFC(International Finance Corporation)が共同調査研究として初めて系統だった手法を用いて女性企業家への対面調査を実施した。この調査は、チュニジアを含むMENA5カ国で200名の女性企業家を対象に行われたもので、チュニジアにおいてはフォーマル・セクターを経営する30名の女性企業家が調査対象となった。しかし、この調査において対象となった地域は国内の主要都市に限定されたものであり、農村部の女性企業家、あるいはインフォーマル・セクターの女性企業家に対する定性的な調査は行われなかった。

このようにチュニジアの女性企業家は政府の開発政策の中で重視されてきたにも関わらず、都市部および農村部を包括した全国レベルでの調査研究が十分に行われてこなかったこと、そして特に、農村部や低開発地域の取り残された女性たちに関する詳しい調査が不十分であったことから、その調査研究の必要性が指摘されるようになってきている³。

以上のような議論の経緯やそのなかでの課題を踏まえて、本論文は以下の2点を研究目的とした。

- ① 女性企業家の実態の一端をフィールドワークに基づいて明らかにする。すなわち、どのような女性たちがどのような目的で起業し、具体的にどのような事業を展開し、その事業実施プロセスにおいてどのような問題や課題を抱え、またそれらの問題や課題をどのように解決し克服したのかをマイクロ・エスノグラフィーの手法を用いて明らかにする。
- ② 上述のマイクロ・エスノグラフィーを基に、都市部および農村部の女性企業家のエンパワメントの状況について分析・考察し、そのうえで女性企業家の地域開発アクターとしての可能性についても検討する。そして最後に、それらの結果を踏まえて、日本が今後チュニジアの女性企業家に対してどのような支援ができ得るのかについて提言を述べてみたい。

なお、エンパワメントに関しては、女性企業家たちが構築していくネットワークの広がり注目して分析していくことにする。それは、女性企業家が地域内外の人々とのネットワーク

² www.ins.nat.tn/indexfr.php (チュニジア国立統計局ウェブサイト、2013年3月28日閲覧)。同時期の高等教育修了者の男女別の失業率は男性が20.6%で女性が47.5%となっており、女性は学歴が高くなるほど失業率も高くなっていることが見てとれる。

³ ベン・アリー政権崩壊後にはCREDIFの研究所長が、チュニジアには未だ多くの周辺化された女性たちが存在すること、またそのような女性たちが長い間研究関心の外におかれてきたことを認め謝罪したことが同国の主要な新聞によって報道された(Le Temps:2011,4 février)。これらのことから、女性に関する過去の調査研究には偏りがあったことが分かる。

を形成していくことで、地域社会を活性化させるような地域開発アクターになる可能性があると考えているからであり、その点についても検討していく。そしてそれらの結果を踏まえて、今後女性企業家に対してどのような政策や国際協力による支援が可能となってくるのかについても検討したい。

アラブ諸国での民主化運動の高まりのなかで、その先頭をいくチュニジアは、今後、その経済・政治情勢が他のアラブ諸国にも大きな影響を与えるものと予想される。ベン・アリー政権下では、大統領一族による不正蓄財や汚職などが横行していたが、今後新政権下で権力の構造的基盤が変われば、より公正な社会環境において経済活動も活性化していくことが期待される。そのようなより公正な社会環境においては、男女間の不平等についてもさらなる是正や改善がなされていくことが考えられる。実際、革命直後には「チュニジア女性民主主義団体」(L' Association tunisienne des femmes démocrates:以下 ATFD) とフェミニスト NGO の「チュニジア女性の研究・開発協会」(L' Association tunisienne des femmes pour la recherche sur le développement: 以下 ATFURD) の呼びかけに応じ、男女平等を訴えるデモが首都チュニスの中心部で繰り広げられ、そこには数百人もの男性がともに参加するという動きがみられた [Le Temps:2011, 30 Janvier] 。

革命から2年が経過した今日のチュニジアでは、国内のイスラミストの動向が注目されるようになり、女性の今後の立場も予断を許さない状況となってきている。このような状況を鑑みると、女性に関わる諸問題は今後一層その重要性を増してくるものと考えられる。他方、チュニジア女性の社会参加のさらなる促進は、政治・経済への参加率が低いとされる他の中東・アラブ諸国の女性たちにも大きなインパクトを与える可能性があると考えられることから、チュニジアの女性企業家の活動が活発になれば、地域間格差や失業問題の是正、ひいてはチュニジア全体の経済の活性化につながるばかりでなく、同様の問題を抱える他の MENA 諸国への一つのモデルにもなるであろう。

チュニジアの女性の経済活動や女性の起業促進は、旧政権下では国家の長期的な経済発展への貢献という観点から奨励されてきた。こうした国家フェミニズム的な政策の一方、女性企業家の福利厚生などに対する支援策や配慮は等閑視され、経済活動促進のための技術的側面に対する支援のみが目立ち、女性の幸福や真の自立を最終目的とするようなエンパワーメントについては語られてこなかった。本論文は、こうした点を補うためにも女性企業家を通して同国の女性のエンパワーメントの可能性とその限界について検討するものである。

第2節 先行研究と本論文の位置づけ

本節では、先行研究を踏まえて本論文を位置づけていくが、そのための作業として、以下では先行研究を3つに分類し、整理しながら紹介していくこととしたい。まず1つ目の分類は、女性企業家に関する文献資料が挙げられる。2つ目の分類としては、エンパワーメントに関する先行研究、そして3つ目の分類としてチュニジアの女性の経済活動と地域開発に関する先行

研究を紹介する。その後で、それらの先行研究と本論文の関わりを述べ、本論文の位置づけを明らかにする。

1. 女性企業家に関する先行研究

チュニジアの企業一般に関する主要な著書および論文には、Rabah (2008)、Enda (2007)、Sidhom (2002)、Bare (1992)などが挙げられる。この中でも、Rabah (2008)はチュニジアの企業に関する集大成ともいえる著書を記しており、企業家を次の4つの側面から検討している。1つ目は、企業家個人に焦点を合わせ、個人としての実体験（個人の歴史、職業訓練の経験、転職、活動分野の変更など）と困難を克服する方策について、2つ目は、企業家を取り巻く人間関係に焦点をあて、家族を中心に同僚や客、商人、あるいは以前の雇い主、さらに友人関係による地域での社会ネットワークの構築などについて検討している。3つ目は、企業家が実施したプロジェクトをその成功と失敗（国のレベルアップ政策との兼ね合い、地域市場の確保、競争など）の両面から捉え、その上で企業家を3つのグループ、すなわち伝統的手工芸者や地方の弱小企業とみなされる「困難を抱えるグループ」、また昔ながらの職人や卸売を営む「不安定な状況におかれているグループ」、そして交易や商売で成功している「競争力のあるグループ」の3集団に分けて考察している。4つ目は、制度および国家と企業家の関係に注目して、企業家の国家への依存体質を歴史的観点から捉えている。さらに、これら4つの側面に加えてチュニジアの企業文化を地域的な次元で考察している。この地域別の企業文化の特徴を知ることは、本論文の調査対象である低開発地域での企業の特性を考える上でも有効な資料となる。

Rabah (2008)の研究が企業家を包括的な視点から捉えているのに対し、企業家の個人の語りを集めた著書にはEnda (2007)がある。これはマイクロクレジットを利用して起業し、成功した人たちの語りのみを集めたもので、マイクロクレジットという融資が、貧困の緩和や経済促進の力強い手段となり得ることを明らかにしている。起業に欠くことのできない融資に関し、Enda (2007)の性別を越えた成功事例は、本論文において女性企業家の融資の問題を考える上でも参考になる文献である。

チュニジアの女性企業家に関する先行研究に関しては、Denieuil (2001)、(2005)、(2011)、Nabli (2011)、B' Chir (2011)、El Amdouni (2011)、B' Chir, Rahmouni et al. (2008)、CAWTAR (2008)、Bennour (2003)、CREDIF (2004)、Urbaconsul (1994)、Bouchrara (1993)他、が挙げられる。Denieuil (2005)は、チュニスとスファックスという二大商業都市を中心に、利潤追求型の個人企業家を対象として、社会人類学の視点から女性企業家を考察している。そして、女性の経済的役割、起業の多様な背景、女性の仕事に対する経済・社会的および文化的な背景、すなわち企業設立における家族の役割、起業の実践と女性の複合的な役割、社会的連帯と女性企業家集団などに焦点をあて、男性の起業との違いを比較検討している。Denieuil (2005)が、女性の企業家を広く一般的な階層から捉えているのに対して、Bennour (2003)は高等教育を受けたチュニジアの女性に焦点をあてた研究を行っている。これは、同国の若者の高失業率の問題とも関わる内容であるが、本論文では、高等教育を受けていない農村部の女性企業家も調査

対象に含むことから、上記の研究で扱われてこなかった部分にも光を当てるものである。

さらに、一定のセクターで働く女性を対象とした研究報告書には、「女性に関する調査・研究・資料・情報センター」CREDIF (2004) がある。CREDIF (2004) は、チュニス在住の女性手工芸者を中心として、その協働や相互扶助を助長させるために、参加型で実施された調査結果をまとめた研究である。この報告書によれば、女性企業家たちは一般的に孤立しており、一様に流通面での問題を抱えていることから協働の必要性が指摘されている。本論文との関わりでは、筆者が行った現地調査でも同様の問題を抱えている女性企業家が多くいたことから、それを裏付ける資料となる。

さらに「アラブ女性のためのトレーニング・研究センター」CAWTAR (2008) は、首都チュニスとその近郊の大都市圏であるアリアナ県、マヌーバ県、ベン・アールス県、さらに沿岸部のスース県、ガベス県、スファックス県、そして内陸部のケフ県、シリアナ県で活動する女性企業家を対象とした調査報告書の中で、情報技術の活用状況、資金調達源などに関する質問を統計的な調査に基づいてまとめている。また B' chir, Rahmouni et al. (2008) も CAWTAR (2008) と同様に、チュニスを含む近郊の大都市圏での統計調査に基づき、ジェンダーの視点から零細企業を営む女性たちの分析を行った。この研究の統計調査の部分では、男女の零細企業家の起業機会、拘束事項、動機、展望、行動の戦略的な特徴などに関するアンケート調査の結果が分析されている。これらの統計に基づく研究書は、都市部や大都市圏が対象となっているため、地方で活躍する女性企業家の活動と比較検討するための十分な資料とはならないが、零細企業を営む女性企業家たちをジェンダーの視点から分析する部分は、本論文で特に農村部の女性企業家の活動を分析・考察するにあたって活用できる。

ここまで、2000年以降に出版された比較的新しい先行研究に関して述べてきたが、これに対して Urbaconsult (1994)、Bouchrara (1993) は、女性の零細企業および起業の困難に注目が集まり始めた初期の報告書で、女性の起業を取巻く当時の経済政策や制度的環境などを明らかにするとともに、アンケート調査から女性企業家のプロフィールを分析している。

女性の起業と関わりの深い融資に関する著書および報告書には、鷹木(2007a)、World Bank (2008)、Laroussi (2009a)、(2009b)他、が挙げられる。鷹木(2007a)は、マグリブ3国(チュニジア、モロッコ、アルジェリア)を対象に、マイクロクレジットの展開を時系列的に跡づけて、文化人類学的手法を用いてその進展を捉えている。さらに各国政府とNGO、国家と市民社会との関わりのなかにMCプログラムの実践を位置づけて、その成否の要因の一端を分析考察していることから、本論文との関わりでは、国家の雇用対策面を考察する上で参考になる。また、チュニジアのMCに関しては、Laroussi (2009a)がマイクロクレジットと社会のつながりを多角的に捉えた研究を行っている。他方、零細企業のファイナンスのメカニズムに関する評価をおこなったThe World Bank (2008)の報告書は、女性の起業にとって重要な懸案事項である融資に関し、その条件や諸問題を明らかにしており、融資に関する理解を深める上で役立つ研究である。本論では、マイクロ・エスノグラフィーの手法を用いて、世銀の調査が実施されなかった地域を対象として、融資を活用するプロセスの中でどこに問題や課題があるのかを丁寧に描

き出すことに努める。

2. エンパワーメントに関する先行研究

開発援助の文脈におけるエンパワーメントの先行研究は、国際機関による女性のエンパワーメント関連のプロジェクト実施の手引書、また同様にその評価方法、加えて国内外を問わず既に数多くの著書や学術論文などがある。開発援助の文脈でしばしば取り上げられるエンパワーメントの概念の国内における主な研究には久木田、渡辺(1998)、佐藤(2005)が挙げられる。久木田、渡辺(1998)は、エンパワーメントを「社会的に差別や搾取を受けたり、組織の中で自らコントロールしていく力を奪われた人々が、そのコントロールを取り戻すプロセス」と定義している。そして、エンパワーメントが起こるためには、社会的、経済的、政治的、組織的な側面の変化に加えて、内的、心理的、また価値観の変化を伴う「トランスフォーメーション(相互変容)」が必要である、と論じている[久木田他 1998: 31]。佐藤(2005)も、エンパワーメントを「社会的弱者・政治的弱者に『パワー』を付与する過程」と定義し、その最終的な目標を「社会関係の変革」と述べている[佐藤 2005: 3]。そして佐藤(2005)は、エンパワーメントのプロセスの構成要素として、1) 問題に対する主体的な気づき、2) 解決に必要な能力獲得、3) 能力を活用・発揮する機会の獲得の3点を挙げている[佐藤 2005: 202]。これらの議論は、本論文においてマイクロな次元とマクロな次元で女性のエンパワーメントを考察する上で大変参考になると同時に、本論文においてエンパワーメントを位置づけるにあたって活用することができる。

また、エンパワーメントの過程で獲得される力に関し、太田(2005)は Kabeer(2001)や Rowlands(1997)らの理論を整理し、開発援助におけるエンパワーメントの理解のために、力を規定することの必要性を述べている。そしてこの「力」の概念を“power over” “power to” “power with” “power from within”の4つに分類し、開発プロジェクトの視点から次のようにまとめている。まず“power over”は、弱者が強者から資源へのアクセスやコントロールを奪回するアプローチであり、社会システムの不平等の是正を目的としていることから、弱者のみでなく、強者の変容も必要となる。“power to”は、職業訓練などの人的資源開発に重点が置かれたアプローチで、日常の生活を改善するための実践的技術や知識を身につけ、個人の能力を強化するアプローチである。このアプローチは、既得権者との社会的な軋轢を招くことも少ない分、個人を取り巻く権力構造に蒙昧となりやすいことが指摘されている。“power with”は、公共資源の共同管理など、集団で取り組むプロジェクトの効率性や持続性を高めるアプローチであり、その利点としては小規模事業やマイクロクレジット等の生計向上プロジェクトを「集団で取り組むことにより、市場の確保や交渉力の強化など、個の総和以上の力を発揮でき、活動が効率的に発展する」点が挙げられている。しかしその一方で、この“power with”のアプローチはプロジェクトが外部主導である場合、必ずしも住民がプロジェクトに参加することによってエンパワーメントが達成されるわけではない、という指摘がなされている。“power from within”に関しては、既存の従属構造を人々が認識し主体的に行動することで、その不公平な

権力構造を断ち切れるような環境を援助者側が整備するようなプロジェクトが挙げられる。しかしこの啓発的なアプローチについては、個人の力で社会を変革することが難しいことから、住民を組織化する“power with”のアプローチで住民の意識化を促すことが効率かつ持続的であるとされている[太田 2005:5-7]。

このような力の分類は、本論文においても女性企業家のエンパワーメントと地域開発に関する考察のなかで部分的に援用することができる。

ジェンダーとエンパワーメントに関しては、国際機関による報告書、論文、研究書など多数の先行研究が存在する。国際機関の報告書や著書には World Bank(2004)、(2011a)、(2011b)、(2012)、(2013)、World Bank online(2001)、online(2010)、UNDP(1995)、(2005)、(2009)、(2011)、UNDP online(2008)、online(2011)他がある。ここに挙げたこれら国際機関による報告書は、ジェンダーとエンパワーメントに関する国際的な戦略やアプローチなどに関するものであり、チュニジア政府の女性政策を国際的な動向の中に位置づけ、比較する上で参考になる資料である。また本研究との関連では、上述の文献を踏まえることで、女性企業家が地域開発アクターとなるための諸条件を考えるのに役立つ。

エンパワーメントに関する日本国内の文献としては、秋吉(2005)、池野(2005)、太田(2005)、蜂須賀(2005)、功能(2005)、辰巳(2005)、藤掛(2005)、桜井(2005)、喜多(2004)、田中他(2002)、目黒(1998)、久保田(2005)、谷口(1997)、モーザ(1996)⁴、織田(1995)、原(1995)、松村他(1995)、同じく多くの論文や研究がある。このうち、エンパワーメントアプローチを確立したモーザ(1996)は、「ジェンダーと開発」に大きな影響を与えた研究で、日本でも90年代後半に途上国の開発に携わる実践家の間で広く参照された書物である。これに対して、日本人によるエンパワーメントの研究書や論文のなかで、海外での事例に基づいてエンパワーメントの問題を取り上げた研究には、秋吉(2005)、藤掛(2005)、喜多村(2004)、久保田(1998)がある。その中で、インドで露天商として働く最下層の女性たちが「自営女性労働者協会」(Self-Employed Women's Association: SEWA)を通して融資を受ける機会を得て、自立していく様子を描いた喜多村(2004)の開発の民族史は、MENA諸国とは歴史や文化的背景が異なるインドが舞台となっているものの、本論文において女性企業家のエンパワーメントを地域開発との関わりで検討するための知識を深める上で有用である。

次にMENA諸国の女性のエンパワーメントについては、Moghadam(2007)、Gerner(2007)、Amawi(2007)、Nawid(2007)、Narli(2007)、Gilman(2007)、Skalli(2007)、Labidi(2007)、Cairol(2007)、Queder(2007)、Malt(2007)、Al-Marashi(2007)他がある。このうち、Moghadam(2007)、Gerner(2007)、Amawi(2007)、Nawid(2007)、Narli(2007)、Skalli(2007)は、パレスチナ、ヨルダン、アフガニスタン、トルコ、モロッコにおける政策への女性の参加をテーマとしている。他方、チュニジアに関する論文には、Gilman(2007)、Labidi(2007)が挙げられるが、特にGilman(2007)の研究は「チュニジアの女性民主主義団体」ATFDが国境を越えた連携を進

⁴ 原書は、Moser, Caroline(1993). Gender Planning and Development, Theory, Practice & Training. London and New York: Routledge.

めることで、独裁的なチュニジア政府とどのように折り合いをつけているのかについて論じている。また Gilman (2007) は、チュニジアの政治風土の均質性の一方で、その独裁政権が市民活動を規制しながらも、活気ある活動を促進しているという矛盾点を明らかにしている。これらの分析は、本論文で女性企業家の活動というマイクロな事象の背景にあるマクロな政治社会環境との関連性を考察するにあたって参考になる視点である。

最後に、本論文で取り上げるチュニジアにおいてエンパワーメントはどのように定義されているのか。その概念を説明しているのが B' chir, Rahmouni et al. (2005)、CREDIF (2005) である。そしてエンパワーメントを地域開発と関連付けてエンパワーメントの前提条件を把握する目的で、経済、社会、そして文化的な制約や固有性を通して地域レベルでの仕事や収入に関する調査を行っている。その一方、CAWTAR や CREDIF などの女性に関する研究機関は、国際機関の支援を受けてエンパワーメントに関するトレーニングやセミナーを開催していることから、それらに関する幾つかの報告書はトレーニングを支援した国際機関のウェブサイト上で公開されている。中でも CREDIF の研究からは、女性の起業に関してソーシャル・キャピタルの分析が十分になされていないことも明らかにされている [Ghannay 2007:16]。

3. チュニジアの女性の経済活動と地域開発に関する先行研究

チュニジアにおける女性の起業支援は、政府の開発政策のなかに位置づけられている。したがって、女性企業家が現在おかれている立場や状況を理解するためには、過去に女性たちがどのような経済社会環境の中で活動を行ってきたかについて、また同国の開発政策との関連からも理解する必要があると考える。

チュニジアの女性政策、女性の経済活動に関する研究は、他のアラブ諸国と比較した場合、その数が多いことが挙げられる Abdallah et al. (2003)、(2004)、Abdi (1995)、Amri (2002)、B' Chir, Rahmouni et al. (2005)、(2008)、Belarbi (1995)、Ben Abdallah et al. (2003)、CREDIF (1996)、(2000)、(2003a, b)、Murphy (2003)、CREDIF, IRD (2002)、Ferchiou (1978 a, b)、(1985)、(1987)、(1989)、(1996)、Gana (1996)、(2004)、Lamari et al. (1999)、Zaafrane (2002)、鷹木 (2000b)、(2009)。これは政府が独立直後から女性の地位向上を目的とした諸政策を導入し、また女性に関する法律を整備するなど、早くから女性の解放を進めてきたことに起因している。なかでも、チュニジア人の文化人類学者である Ferchiou は、独立以降の女性政策やフェミニズムの台頭にもかかわらず、近年においても女性の労働が無償の家事労働と同様に扱われ、家父長制社会の中で従属的な立場にあることを指摘し [Ferchiou 1978 a, b, 1996]、市場経済の発展の結果、その従属的關係がより強化されたとも主張している [Ferchiou 1985]。このような否定的な見方に対して、Maktar et al. (1999) は女性の開放政策、また社会・経済開発の過程にみる男女平等化の進展や農村部の若い女性たちが持つ様々な意欲を挙げて、彼女たちを取り巻く現状の肯定的な側面を指摘している [Maktar et al. 1999]。またチュニジアの経済改革とフェミニズムをテーマとしている研究には Murphy (2003) が挙げられる。この研究は、経済改革が進む中で女性がどのように法的な権利を獲得し、エンパワーメントの基礎となる女性保

護の環境が整えられたかを知る上で興味深い研究である。

では、チュニジアの女性は、具体的にどのような経済活動に従事しているのでしょうか。また、この変化の激しい現代社会において、女性の経済活動はどのように変容してきているのでしょうか。この問いに答える先行研究としては、鷹木（2000b）、（2002）が挙げられる。鷹木によるこれらの研究は、チュニジア南部を中心に女性の企業を考察するにあたって、この地域の社会文化的特殊性を理解する上で重要な情報を提供している研究である。

チュニジアの開発政策および地域間格差に関する代表的な先行研究には、Anderson（1986）、Belhedi（1996）、Belhedi et al.（1998）、Ben Amor（1995）、CERES（1990）、宮治（2000）、Letaief（2000）、Perkins（1997）、Charrad（1997）、（2000）、Khlij⁵、Gana（2004）、Bousnina（2008）他、が挙げられる。このうち、地域間格差が広がった背景を歴史的、また国家の開発政策の面から明らかにする先行研究には、Anderson（1986）、Perkins（1997）、Charrad（1997）、Letaief（2000）、宮治（2000）、Bousnina（2008）がある。チュニジア政府は、地域間格差の是正に向けて開発政策のなかでさまざまなプログラムやプロジェクトの実施を試みてきた。しかしハリージ（Khlij）によれば、農村開発の主要なターゲットでアクターでもある住民の「自発的な開発」（auto-développement）が未だに遅れている。つまり、開発に対する消極的な住民の態度は、長年にわたる政府主導のトップダウンによる援助と、意思決定プロセスへの住民参加が不十分であったという過去の経緯に起因しているとされる。同様に、Ben Amor（1995）も、政府が支援する農村促進プログラムが中央主導的であり、かつ保護主義的であることから、しばしばコミュニティの人々の期待や意図と異なった形の支援となっている点を指摘し、そのような政府の姿勢が、開発対象の住民グループの自発性の欠如につながっているとの見解を示している [Ben Amor 1995:319]。

他方 Gana（2004）は、開発政策のなかでも、特に独立以降の女性政策を、開発政策の変遷との関わりのなかに位置づけて論じている。そして、女性政策に関わる研究調査方法に問題があることを指摘する研究論文から、女性の農業従事者に関するデータが統計的なものに偏重していたこと、さらには女性たちの生活や労働状況の分析が、社会・経済という幅広い文脈の中で検討されていることは稀であったという点を明らかにしている [Gana 2004:151-153]。

4. 本論文の位置づけ

以上の先行研究との関連で本論文を位置づけると、まずチュニジアにおける企業に関しては、包括的な研究が行われており、多方面からの考察も行われていることが明らかとなった。その一方で、同国の女性企業家に関する先行研究に関しては、零細企業を営む女性や女性企業家が抱えている困難や問題点が意識されるようになったのは 1990 年代になってからのことであり [Bennour 2003]、そのため調査研究の蓄積が少ないということも明らかとなった。このことか

⁵ Said Khlij: President Directeur General de l'Office de Développement Silvo-Pastoral du Nord-Ouest(Tunisie). (<http://ressources.ciheam.org/om/pdf/a54/04400018.pdf>) (2008 年 10 月 3 日閲覧)。

らも、チュニジアの女性の企業に関する研究が比較的新しい研究領域でもあること、そしてその実態調査研究がまだ十分に行われていないことがわかる。また、チュニジアの女性の起業や企業家に関する論文や調査研究は、主に首都のチュニスおよびチュニス近郊や地方の大都市に限られているとされている。

本論文では、主に同国の内陸部や南部における女性企業家を対象とすることから、先行研究との比較では従来あまり研究されてこなかった地域に焦点をあてている。したがって、対象となる女性企業家の数は限られているものの、都市部や地方の大都市との比較検討から低開発地域特有の女性企業家が抱える問題点なども明らかにできると共に、従来、研究が手薄であった地域の女性企業家に関する具体的な情報を提供できるものと考えている。

次に、エンパワーメントに関しては、まず開発援助の文脈におけるエンパワーメント、ジェンダーとエンパワーメント、MENA 諸国の女性のエンパワーメントという3つの括りで先行研究の整理を行った。MENA 諸国の女性のエンパワーメントの中で、チュニジア政府によるエンパワーメントの概念を見てみると、それは評価の方法論として捉えられることに留まっており、女性のエンパワーメントを目的としてその実態を把握し、またそれに向けての応用実践的な研究はごく少ないことが明らかとなった。

本論文では、フィールドワークを通して女性企業家がどのようにエンパワーメントされているのか否かの実態を、マイクロ・エスノグラフィーの手法によって明らかにする。エンパワーメントの実態を分析・考察するにあたっては、女性企業家たちの事業実施プロセスにおける人と人との繋がりに注目し、平松 (2010) のネットワーク理論を採用して、エンパワーメントを、1) 個人レベルのネットワークにみるエンパワーメント、2) 地域コミュニティレベルでのネットワークにみるエンパワーメント、3) 行政レベルでのネットワークにみるエンパワーメント、4) グローバル経済レベルでのエンパワーメント、という4つのレベル別の分析視点から考察していくことにする。このように、4つのレベル別の視点を設けることで、従来目に見えないネットワーク、そして常に変化するネットワークのダイナミズムを通じての相互関係をより明確にとらえることができるのではないかと考えた。

先行研究では、女性の起業に関してソーシャル・キャピタルの分析が十分になされていないことが指摘されているが、本研究においては、女性企業家のネットワークに注目することで、女性企業家と地域活性化を考える上で重要な要素となり得るソーシャル・キャピタルに関しても、多少なりとも情報を提供できるものと考えている。

最後に、チュニジアの女性の経済活動と地域開発に関しては、低開発地域の女性の生活状況や女性の地位に関する調査研究が非常に少ないこと、また僅かにみられる研究においても女性の生活および労働状況の分析が、その地域の社会・経済・文化という文脈から検討されていることは稀であることが明らかとなった。そのため、本論文ではこうした点を踏まえて、低開発地域における女性企業家を対象とした現地調査の内容を、マイクロ・エスノグラフィーの手法を用いて、社会・経済・文化というよりホーリスティックな観点から考察し、女性企業家とエンパワーメント、さらには地域開発アクターとしての可能性についても論じていく。

第3節 研究方法論と理論的枠組み

本節では、まず本論文の研究方法論と理論的枠組みを考えるにあたって、その主要な手法となるマイクロ・エスノグラフィーと、一概念であるエンパワーメントについて、それぞれに述べていく。その後で、エンパワーメントを分析・考察するための分析枠組みを提示したい。

1. マイクロ・エスノグラフィー

本論文の研究方法論には、箕浦（1999、2009）が提唱するマイクロ・エスノグラフィーを採用する。マイクロ・エスノグラフィーとは、特定のテーマに絞り込んだトピック中心のエスノグラフィーであり、従来の文化人類学におけるフィールドワークとは異なり、「マイクロな次元での相互交渉過程の解明」に力が注がれている[箕浦 1999:11]。箕浦が提唱するマイクロ・エスノグラフィーでは、フィールドで得られたデータをフィールドノーツとして記録し、分析・解釈し、最終的に新たな仮説を生成することで理論化に至るもので、その特徴は「データ収集」と「データ分析」が相互依存的に同時進行するその循環性にある。

箕浦は、マイクロ・エスノグラフィーを書くまでの8つのステップを、①フィールドサイトの選定、②フィールドの全体像の把握、③リサーチクエスションの作成、④観察対象を定め、焦点観察を実施、⑤観察を読み解くための理論的枠組みの探索、⑥理論に導かれた選択的観察の実施、⑦データの分析と解釈、⑧エスノグラフィーの執筆としている[箕浦 2009:21]。仮説を生成するための第一段階として、収集したデータはコーディングされる。コーディングとは、テキスト形式のデータに対して、「コード」、つまり一種の小見出しをつけてゆく作業で、データを縮約する一面を持っている[佐藤 2010:33]。このコード化を通して、同じようなテーマを見つけ、またテーマのバリエーションを見つけることもできるが、最終的にはそれらのコードを一般的、そしてより抽象度の高い語句（コード）に置き換えていくことが望ましいとされている。本論文では、特定な事象に関するマイクロ・エスノグラフィーではあるが、最終的に仮説を生成し、それを理論化することを目指すものではない。これは、筆者がフィールドワーク実施の際の認識上のポジショニングとして批判的アプローチを用いていることと関係がある。

この批判的アプローチとは、フィールドワークという研究方法に併存する3つのアプローチ、すなわち理論実証主義的アプローチ、解釈的アプローチ、批判的アプローチのうちの1つである[箕浦 2009:2-3]。箕浦は、「社会的事実の認識」へのアプローチを理論実証主義アプローチと解釈的アプローチの2つに大別している。理論実証主義アプローチとは、個々のコンテキストを超えて、人間の行動に関する法則に関して肯定的な命題を立てることである。これに対して、箕浦が重視する解釈的アプローチは、特定の状況と主体の相互作用の過程で、各自が意味世界を構築していく具体的なプロセスを理解することが中心となる[箕浦 2009:3]。批判的アプローチは、主に開発研究の分野で用いられることが多い手法である。この批判的アプローチの研究の目的は、上述の2つのアプローチとは異なり、結果の分析を通して不平等を明らかにし、解放のスタンスを育むことである。つまり、「人々の意識を縛っている諸力を明らかにし、現状

を変革していく力を人々が得ること（empowerment）を重視」している [箕浦 2009:3-5]。

本論文は、個々の女性企業家に焦点を当て、女性企業家を開発のアクターと位置づけて、彼女たちが抱える問題や課題を明らかにし、それらの問題や課題を批判的な視点から分析・考察することを目的とすることから、研究方法論としてこの批判的アプローチを採用することが妥当であると考えた。女性企業家にとっての問題や課題を批判的な視点から考察するにあたっては、女性企業家支援と関わりのあるチュニジアの行政組織の関係者および地域で経済活動を行っている女性などからもインフォーマルな聞き取り調査を行う。また、女性企業家たちが各自の事業実施過程において、現状を変えてゆくためにどのような力を獲得したのか否かについてもマイクロ・エスノグラフィーを通して考察した上で、エンパワーメントの視点からの分析・考察を試みることにした。

さらに今日、世界的なグローバリゼーションの影響を考慮することなしに、チュニジアの女性企業家たちの今後を展望できないと思われることから、フィールドにおけるマイクロな人間関係だけでなく、マクロな動向がマイクロな次元に与える影響やその展開にも注意を払い検討していく。

2. エンパワーメントの概念と本論文における分析枠組み

本論文の目的の一つである女性企業家のエンパワーメントに関する分析・考察を行うにあたって、本項ではまずエンパワーメントの概念を明らかにし、議論を展開する上で本論における立場を示す。その上で本論文におけるエンパワーメントの分析・考察のための分析枠組みを提示する。

(1) エンパワーメントの概念と本論文における位置づけ

英語の「エンパワーメント」という言葉は、17世紀に「権利や権限を与える」という意味の法律用語として使われ始めたものである。その後第2次世界大戦以降、米国の公民権運動などの社会変革活動を契機として社会的に広く使われるようになったとされている。そして近年では、社会福祉、開発途上国の開発、教育、ジェンダー、宗教活動といった幅広い分野で使われるようになってきている [久木田、渡辺 1998]。

他方、エンパワーメントという用語が様々な分野で使われるようになってきたにも関わらず、どの分野においても用語の明確な定義がないことが指摘されている [久木田 1998]。本論文の主題に鑑み、ここでは開発と女性の分野に焦点をあててエンパワーメントの概念を確認したい。

佐藤 (2005) は、開発分野の文脈におけるエンパワーメントを論じているが、そこにはかなり共通したエンパワーメントの理解があることを指摘している。つまりそれは、①当事者の「気づき、主体的意欲」、②外部者（ドナーや政策当局者など）を通しての当事者の「能力開発/能力開花」の経験、③「得られた/付与された」能力を発揮しやすくするような社会環境づくりへの働きかけであり、この3つがエンパワーメントの構成要素として認識されている [佐藤 2005:8]。

途上国への開発支援の分野におけるエンパワーメントという用語は、女性に対する差別を主

な問題とする「ジェンダー」の領域で最もよく使われている [久木田 1998:11]。この用語がはじめて出現したのは 1980 年代初期であり、インドの女性関連の NGO「新時代の女性開発オルタナティブ」(Development Alternatives with Women for a New Era:以下 DAWN) が、女性が個人ではなく共同で行動することによって真に「力をつける」こと、つまり、連帯して行動することで現状を変えていくという意味でエンパワーメントという用語を用いたと言われている [目黒 1998:35、佐藤 2005:26-27]。

1980 年代後半になると、国際協力の文脈のなかで、単に女性の現状に焦点を合わせた女性政策へのアプローチに限界があることが指摘され、男女間の不平等を解消するために男性の役割や男女の関係性にも注意が払われるようになってきた [目黒 1998:40]。そして、それと同時に、ボトム・アップ型のエンパワーメントアプローチによって、女性自らが経済・社会的な困難を解決するための取り組みに国際機関も注目し協力するようになっていった。

谷口 (1997) は『開発と女性』における労働とエンパワーメントの中で、このボトム・アップ型のエンパワーメントアプローチを次の 3 つに分類している。1 つ目は、識字力、教育、職業技能など、市場で評価される能力を身につけること。2 つ目は、女性が自ら問題を発見し、解決能力を身につけ、また意思決定プロセスを確立させること。そして 3 つ目は、女性に不利な社会構造や男性優位の開発枠組み、つまり行政の体制を改革する力をつけることである。これら 3 つの分類を谷口は女性が身につけるべき「社会的な力」と呼び、他方、個人の内面に關わる「主体性」「自立」「自己実現」に關わるエンパワーメントを「自己の意思を貫徹する力」としている [谷口 1997:238]。

谷口による「社会的な力」および「自己の意思を貫徹する力」は、先に佐藤 (2005) が述べたエンパワーメントの 3 つの構成要素にも対応する部分がある。これらの議論を女性企業家のエンパワーメントと関連づけて考えてみると、「力をつける」ためにはまず当事者が問題となる現状を変えるための認識を持ち主体的に努力すること、次に事業実施に必要な専門技術や教育といった能力の獲得であろう。しかしそこに社会的な制約があれば、前述の主体的努力や能力の獲得だけでは目的を達成することが困難であると推察されることから、社会環境の整備も必要になってくる。

久保田 (2005) は中村 (2004) を引用し、「エンパワーメントが、単に『力付け』で終わってしまうのであれば、心理学の用語を使えば済むことである」と述べ、大切なのは、人々がなぜ力を発揮できないかを解明し、少しずつ力をつけていくプロセスをみていかなければならないこと、そしてそのためには、「人間関係というマイクロレベルだけでなく組織、文化、政治、経済といったマクロレベルも視野に入れる必要がある [久保田 2005 : 29]⁶」ことに言及している。

そこで本論文においては、これまでの議論を踏まえて、佐藤および谷口に準じエンパワーメントを①問題の認識と主体的努力、②問題解決のための能力の獲得、③能力を発揮するための機

⁶ 久保田 (2005) が述べているエンパワーメントのメカニズムに関しては、フリードマン (1995)、久木田・渡辺 (1998)、佐藤 (2005) などが、個人の心理的要素以外に、組織的、政治的、社会的、経済的な要素が関連していることに言及している。

会の獲得、という一連のプロセスとして位置づける。そして、エンパワメントの分析にあたっては、女性企業家のネットワークに注目しつつ、久保田（2005）の議論を念頭において、地域の文化や行政組織といったマクロレベルでの関係も視野に入れながら考察を試みる。

（2）本論文におけるエンパワメントの分析の枠組み

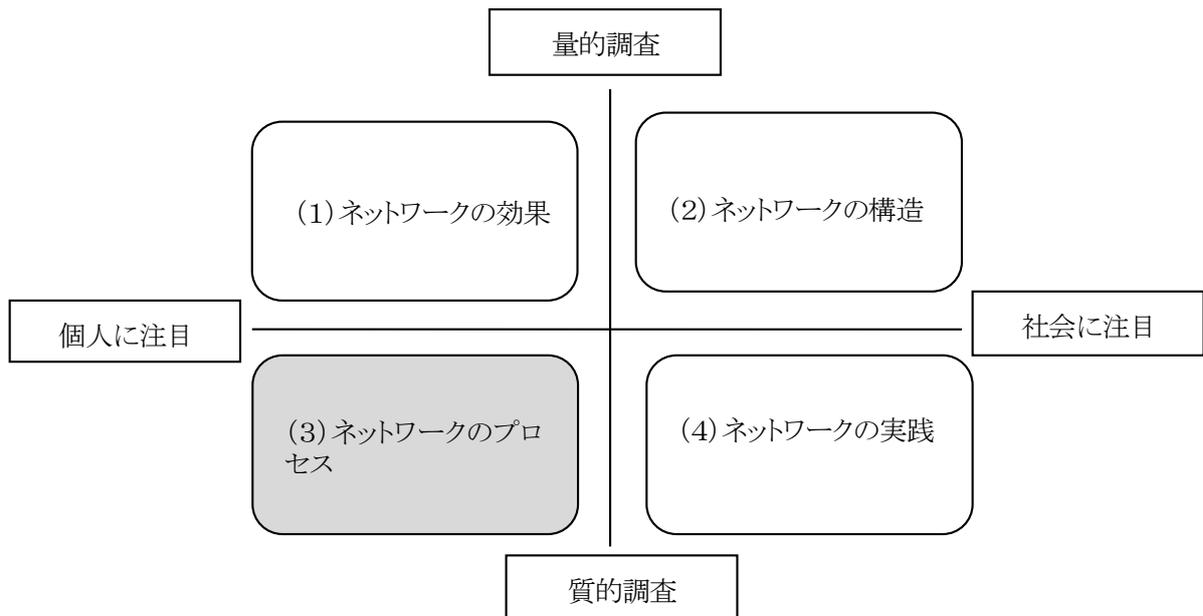
①分析の枠組み

女性企業家のエンパワメントを分析・考察するにあたっては、女性企業家たちが事業実施のプロセスで構築するネットワークに注目する。ネットワークは人と人とのつながりであり、そこからは情報、金銭的あるいは非金銭的扶助などの有用な資源を得ることができる。本論で取り上げる女性企業家たちにとっても、ネットワークは事業実施のうえで重要な役割を果たすと考えられる。たとえば、主体的にネットワークを構築することによって身内による家事手伝いの支援や金銭的な支援を受けることができ、また身内以外では販路や事業に関わる情報の収集、行政サービスの利用など実に多くの資源を入手することが可能となる。他方、人と人とのつながりの中で生じる競争や抗争も問題解決能力の獲得につながる場合もある。

ではなぜネットワークをエンパワメントの分析・考察に適した枠組みと考えたのか。エンパワメント論の基礎を築いた J.フリードマンは、自らが「力をつける」ための基盤として、生活空間、余暇時間、知識と技能、労働と生活手段、適切な情報、社会組織、社会ネットワーク、資金の必要性を挙げている[フリードマン 1995:114-121]。このフリードマンの理論を念頭に置きつつ、Griscom (1992)の指摘にあるように、力は個人に帰属するものではなく、人と人との関係性から生まれると考えると[Griscom 1992]、女性企業家たちが様々なステークホルダーとの間にネットワークを構築することはエンパワメント、すなわち「力をつける」ことにつながると考えられる。さらに、「ネットワークを作り出すプロセスが複雑化した現代社会の中での課題解決や状況の変革につながり、また新たなモノやサービスをうみだすために求められている」状況において[平松 他 2010:119]、女性企業家たちが事業実施のプロセスの中でネットワークを駆使することは、新たなモノやサービスを生み出すだけでなく、問題や課題を解決するための 1 つの手段となるだろう。こうした理由から、本研究においてネットワークをエンパワメントの分析・考察のための枠組みとして用いることが妥当であると考えた。具体的な分析枠組みとしては、平松 他(2010)が用いている社会ネットワークの研究メソッドを採用する。

平松らは、ネットワークの調査メソッドとして、図 1.にあるように、分析視点と調査方法を次の 4 つに分類している。(1) のネットワークの効果を計るには、個人が持つネットワークである「パーソナルネットワーク」を量的に捉えている、(2) のネットワークの構造に関しては、集団を成す構成員の関係から、その集団の構造やパフォーマンスを定量的に明らかにする、(3) ネットワークのプロセスでは、働きかけによって生まれ、変化するネットワークのダイナミズムをたどる、(4) のネットワークの実践では、情報メディアを通して生まれるネットワークの調査や分析も行う。

図 1. 調査方法と分析視点



出典：平松 他、2010、p. 8 を元に筆者作成。

本論文では、女性企業家の事業実施のプロセスに関心をおくことから、(3) のネットワークのプロセスをたどる方法を分析枠組みとすることにした。この枠組みを採用することで、マイクロ・エスノグラフィーを通して、女性企業家のダイナミズムやエンパワーメントについて考察することができると考えられる。

しかしながら、ネットワークは可視化が困難である。そのため、実際の調査を実施するにあたっては、ネットワークの範囲を設定することが必要になってくる。ネットワークのプロセスには、ある時間からある時間までの変化、またはある状態から別の状態への変化を捉える「時間的範囲」と、地理的距離、組織や集団の広がりといった認知的な距離を含む「空間的範囲」の2つのベクトルがあるとされる。後者に関しては、活動を実施する上で重要となる関わりの深さなども挙げられている。さらに、単に関係の深さだけではなく「その関係が持つ役割や類型に着目した機能的な分類」も可能とされている。それはたとえば、役職などの公式的な立場と、そうした立場に関わらない非公式的な関係である親族や友人、知人などネットワークの質的な違いに着目した分類である[平松 他 2010:131-132]。

本論文では、このネットワークの質的な違いに着目し、女性企業家と関わりが深いと考えられる次の4つのネットワークのレベルを設定した。

- 1) 個人レベルのネットワーク
- 2) 地域コミュニティレベルでのネットワーク
- 3) 行政レベルでのネットワーク
- 4) グローバル経済レベルでのネットワーク

この4つのネットワークは、それぞれ独立しているものではなく、相互補完的に結びつき、また関連性もあると考えられる。そこで、第5章でそれらの関係性も踏まえながら、女性企業家のエンパワーメントの可能性について分析と考察を試みる。

②ネットワークにおける分析単位の意味付け

先に述べた4つのレベルからなるネットワークの視点を通して、本論文の第1の関心である女性企業家のエンパワーメントに関して考察していきたい。その前に、まず分析単位としてのネットワークがそれぞれ何を意味するかを本項で明らかにしたい。

本論文における個人のネットワークとは、家族との関わりにおける個人、つまり女性企業家と家族とのネットワークという意味で捉えている。その理由は、チュニジアの場合、個人がまず家族を象徴とする社会関係の中に位置づけられており、完全に自主独立した個人という概念が存在していないことによる[B' Chir, Rahmouni et al. 2008:41]。この家族の概念に関しては、チュニジアにおける大家族という概念を用いる。チュニジアでは、この大家族はアルシュ（' arsh）と呼ばれる氏族で父系出自集団から構成されており、氏族の内部では今日においても日常的に様々な場面で相互扶助がみられ、その結束力は下位レベルの集団ではさらに強固なものになっている。より小さな集団として、アーイラ（' a' ila）が存在するが、鷹木(2000a)によれば、このアーイラという語彙は「使用される脈絡で、大家族の他に核家族を意味することもあれば、また氏族アルシュに近い意味で使われることもあり、意味が伸縮する」[鷹木 2000a:147]。アーイラは、実生活における生活収入を共有し、一般的には夫婦と子ども、さらに父方母方双方の祖父母やオジ、オバ、オイ、メイ、イトコを含む親族集団を意味する場合もある[鷹木 2000a:147]。本論文では女性企業家が慶弔時に限らず、プロジェクトの実施にあたり実生活の中で支援を求めることができる範囲としてアーイラを個人レベルのネットワークと位置づける。

地域コミュニティレベルのネットワークに関しては、その範囲を地域内の友人・知人とのネットワークおよび活動を遂行する上で欠かせない従業員および業者とのネットワークとして位置づけたい。次に言及する行政との関わりとも重複するところがあるが、チュニジアの地方行政機構は、現在23の県であるウィラーヤ(wilaya)があり、その下位にはムータマディーヤ(mu ' tamadiya)と呼ばれる郡が、さらにその下にバラディーヤ(baladiya)と呼ばれる市とウムディーヤ(' umdiya)と呼ばれる町村が存在する[鷹木 2000a:95]。実際、1つの県の中でも交通事情が悪いところでは、隣の郡に行く場合もそれなりの時間や交通費を要する。したがって、日常生活の中でのネットワークとしては、特に女性が一人で外出できる近所、つまり町村レベルを地域コミュニティの範囲と考えたい。さらに域外レベルに関しては、女性企業家と関わりのある業者や取引先、または従業員が必ずしも同じ町村には居住していないことも考慮し、場合によっては郡、県および海外までをも含めたレベルを分析の範囲としたい。

次に行政でのネットワークに関しては、上述の地方行政機構(県、郡、市町村)に加えて中央政府レベルも主な分析範囲とした。例えばプロジェクト実施にあたっては、まず市町村の行

政組織に出向いて種々の手続きに関する情報を得る。またプロジェクト実施に必要な研修にあたっては郡が主導している。さらに首都や地方都市などで開催される見本市などに関しては、県の所管となることが多い。もちろん、それぞれの地方行政機構が相互に関わりあっている場合もある。革命以前のチュニジアでは特に中央集権的な傾向が強く、地方分権が十分には進んでいなかったことも否めないが、そのような状況下にあっても女性企業家たちが市町村レベルのみに留まらず、郡や県といった行政機構とも何らかの関わりを持っていたことが本調査から明らかになったために、県、郡、市町村を含めて行政レベルとして位置付ける。

最後に、グローバル経済レベルでのネットワークについては、EU との自由貿易協定を踏まえた市場の拡大を考慮し、特に輸出に関して焦点を合わせて女性企業家たちがネットワークをどのように利用しているのかを明らかにすることに努める。

第4節 本論文の構成

本論は、以上のような問題意識と分析枠組みの基、以下のような章立てによって構成される。第1章の「序論」では、第1節でなぜ女性企業家に注目したのか、またなぜチュニジアを対象国としたのか、さらに女性企業家とエンパワーメントの関連性を述べることで問題の所在を明らかにし、本論文の目的を明確化する。第2節では、先行研究を1. 女性企業家に関する先行研究、2. エンパワーメントに関する先行研究、3. チュニジアの女性の経済活動と地域開発という3つのカテゴリーに分類して考察し、そこから本論文の位置づけを明らかにする。第3節では、研究の方法論として用いるマイクロ・エスノグラフィーの概要と、この方法論を用いる根拠について述べる。さらに理論的枠組みとして用いるエンパワーメントに関する議論を概観し、本論文におけるエンパワーメントの定義付けを示す。そして研究対象となる女性企業家がどのようにエンパワーメントされたか否かを明らかにするための分析枠組みについて述べる。最後に第4節で本論文の構成を示す。

第2章の「チュニジアにおける地域開発政策および女性政策の変遷」では、第1節においてブルギーバ政権下での政策方針の転換、すなわち社会主義政策から経済自由化政策への政策転換について概観し、その時代における地域開発政策とそれに伴う地域間格差の諸問題を明らかにする。さらに独立直後からブルギーバが実施してきた女性の地位向上政策についても考察する。第2節では、ベン・アリー政権時代に受け入れた構造調整政策と、それに伴う諸問題や課題を明らかにし、さらに近年締結されたEU との自由貿易協定に関しその動向を把握する。そして、このような流れのなかで実施されてきた女性政策に関し、その問題点を明らかにするとともに、女性企業家に対する同国政府の政策方針に関しても明らかにする。

第3章の「チュニジアにおける女性の経済活動の現状とエンパワーメント」では、女性企業家の進出の背景とその活動を理解するために、女性の経済状況の一端を明らかにすることを試

みる。まず第1節では、地域別およびジェンダー別にみた経済活動率、失業率、女性の社会進出の割合、自営業を営む割合などを主に統計を基にして概観する。また本論文で取り上げる女性企業家たちの多くが零細企業を営んでいるが、マグリブにおける零細企業はインフォーマル・セクターに区分されることが多いことから、インフォーマル・セクターに焦点をあてて、その特徴と諸問題を概観する。

続く第2節では、インフォーマル・セクターにおける女性の経済活動の実状に関する情報が極めて少ないことから、筆者が行ったフィールドワークを通して、低開発地域における女性の実際の経済活動の一端を報告する。

最後に第3節では、チュニジア政府が女性のエンパワーメントをどのように捉えているのかを明らかにした上で、女性の収入創出活動状況についてエンパワーメントの視点を交えて検討する。そして最後に、近年、政府が力を注いでいる女性企業家育成と起業促進に関する主な支援策を整理する。

第4章の「チュニジアの女性企業家のマイクロ・エスノグラフィー」では、まず第1節でチュニジアの女性企業家の特徴とその活動について概観する。具体的には、女性企業家の進出の背景を探り、そのうえで現在入手可能な調査研究資料から都市部の女性企業家の状況について概観し、さらに女性企業家に特有の問題点や課題を明らかにすることに努める。

続く第2節から第4節では、著者がフィールドワークを通じて収集した情報を基に、女性企業家のマイクロ・エスノグラフィーを記述する。第2節では、現地調査の概要を述べ、第3節では都市部の女性企業家4名を、第4節では農村部の女性企業家6名のマイクロ・エスノグラフィーを作成する。

第5章の「女性企業家のエンパワーメントと地域開発アクターとしての可能性」では、まず第1節および第2節で、本論のエンパワーメントの枠組みである4つのネットワークレベル(個人レベルのネットワーク、地域コミュニティレベルのネットワーク、行政レベルでのネットワーク、グローバル経済レベルでのネットワーク)ごとに、都鄙の女性企業家が事業実施のプロセスにおいて直面した問題や課題を明らかにし、それらの問題や課題をどのように解決、または克服しようとしたのかについて分析と考察を行う。

続く第3節では、第1節および第2節の分析から明らかとなった都市部と農村部の女性企業家に共通するエンパワーメントの促進要因と阻害要因を整理する。さらに、実施事業を成功例と失敗例に分けて、女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因との関係についても考察する。そして第4節では、今までの考察や議論を踏まえつつ、女性企業家が地域開発アクターとしてどのような可能性を秘めているのかについて検討する。

終章の「本論のまとめと提言」では、まず第1章から第5章において明らかになった点を整理し、そこから見えてきた考察や議論を踏まえて、今後、チュニジア政府が同国の開発政策の中

で推進していくと思われる女性企業家への支援に関する提言を述べてみたい。さらに、日本の対チュニジア共和国、国別援助方針を勘案しつつ、チュニジアの女性企業家に対して今後日本がどのような支援を行っていくのが望ましいかについても検討していく。

第2章 チュニジアにおける地域開発政策と女性政策の変遷

本章では、まずチュニジアの経済・社会的地域間格差の背景を明らかにするために、チュニジア独立（1956年）以降の時代を2期に分けて、ブルギーバ大統領時代（1956-1986）およびベン・アリー大統領時代（1987-2011）の開発政策全体を概観する。そして、地域間格差是正のためにどのような地域開発政策が導入されたかを明らかにし、さらに地域の中でも男性に比べてその経済・社会的な立場が脆弱とみなされる女性に対してどのような女性政策が導入されたのかについて明らかにしていく。

ブルギーバおよびベン・アリー両政権下での地域開発政策は地域間格差の是正に重点がおかれ、国内の低開発地域における貧困削減を目標として進められてきた。貧困削減政策は、女性の生産活動や女性の起業とも深い関わりがあることから、そのなかで女性がどのように位置づけられてきたのか、また開発のアクターとして実際にどのようなプロジェクトに関わってきたのか否かについて明らかにする。

第1節 ブルギーバ政権時代の開発政策

1. 社会主義政策から経済自由化政策への転換

ブルギーバ政権時代の開発政策の推移については、以下第1期（独立直後から1969年）、第2期（1969年-1980年）、第3期（1980年-1986年）の3期に分けて論じていくこととする。

（1）第1期（独立直後から1969年）： 社会主義政策とその特徴

チュニジアは、1956年3月20日にフランスからの独立を成し遂げ、独立直後の3月25日には制憲議会の選挙により新ドゥストール党（立憲自由党）の独占的地位を確立させた。独立直後のチュニジアは、国力をつけて近代国家と対等な立場に立つために、チュニジア人が持っている伝統的な価値観を近代的で進歩的なものに変える必要があった。そこで議会は1957年にベイ制を廃止し、チュニジア共和国宣言を行い、ハビーブ・ブルギーバ（Habib Bourguiba）が初代大統領となった。ブルギーバ大統領の就任後、1958年に開催された党大会において、党の政治局を強化し中央集権を図る政策が推進された〔宮治 2000:154-155〕。

ブルギーバ大統領は、社会改革を行うために公的・私的なハブス制⁷の廃止やシャリーア法廷の閉鎖、また女性や家族に関する一夫多妻婚など多くの慣習法上の慣行を非合法化するために、複婚禁止を含む家族法（Code du Statut Personnel：以下、CSPと記載）を制定した。さらに、

⁷ 北アフリカでハブスと言われているが、北アフリカ以外の地域ではワクフと言われ、イスラーム法の用語として所有移転の永久停止を意味している。一般的には、ある物件の所有者がその用益権を放棄し、またそれらの収益が当初の目的に使用されている限り、その処分権をも放棄することを意味している。ワクフの寄進は、モスク、病院、孤児院などに土地を寄進する慈善ワクフと、個人が私財を信託する家族ワクフの2つに分類されるが、実際にはその混合型が多いと言われている。また、ワクフ制度は管財人となりうる寄進者の子孫に対し、安定した経済投資の手段を提供するものでもある〔日本イスラーム協会他監修 2004: 531-532〕。

教育制度改革と教育の発展に力を注ぎ、全ての教育機関と宗教的な施設を政府の管理下においた[Perkins 1997:42-47]。

土地に関しては、1956年から1960年の4年間に多くの外国人植民者が本国へと出国したために、彼らが所有していた土地はチュニジアに返還され、国有化された。さらにハブスとして所有されていたチュニジア全土の農耕地の5分の1以上がブルギーバ政権の政策により売却され、その多くが地方の地主や有力者たちに分配された。このように、新たな土地政策が導入されたことによってチュニジアの古くからの富裕層は没落し、代わりにブルギーバの支持者など地方のエリート層が台頭してきた。

ブルギーバ大統領は、以上のような社会面での諸政策を推進してきたが、他方、経済面においては独立後の外国人植民者の出国や資本の逃避などによる経済危機に対処するために、1958年に独自の通貨としてチュニジア・ディナール（以下、TDと記載）を発行して為替の管理を行った。60年代に入ってから、銀行や企業の国有化に力を注いだ。1961年には、アフマド・ベンサラ（Ahmad Ben Salah）を計画相に任命した。ベンサラ計画相は、国家開発のための10ヶ年計画（1962-1971）を導入し、自給自足と生活水準の引き上げを目標に掲げ、社会主義的な政策を推進した。この10ヶ年計画を具現化するために立てられた3ヶ年計画では、教育開発と公共投資によるインフラストラクチャーの整備が推進された。それによって、新たに台頭した一部のブルジョワ階級は、その経済政策から恩恵を受けることとなったが、その一方で開発に必要な機材や原材料等の輸入が拡大したため、国全体としては貿易収支の悪化を招くことになった[Perkins 1997:35, 宮治 2000:199-201]。

このように3ヶ年計画が行き詰まるなか、1964年の党大会において新ドゥストール党は社会主義ドゥストール党と名称を変え、チュニジア型の社会主義を目指すこととなった。具体的な政策としては、農業セクターを開発の中核と位置づけて、全ての耕作可能な土地を政府の管理下におき、農業生産共同組合を組織した。しかし、集団農場での輸出向け農産物の生産に従事する農民たちの意欲の低下、機械化の導入によるチュニジア人の雇用の悪化、1960年代後半の不作による農産物の収穫高の伸び悩みなどの諸問題を招くことになった。その一方で、近代化の賜物としてダムや道路などの大型インフラが整ったことは見過ごせないが、チュニジア型社会主義政策の実施により国内に起こった混乱は、国民から大きな反発を招く結果となり、その責任を取るかたちでベンサラ計画相は1969年にその職を解任された[Anderson 1986:237-239, Perkins 1997:35]。

（2）第2期（1969-1980）：社会主義政策から経済自由化への転換

1969年のベンサラの解任後、国家のエリートたちは経済の自由化という新たな政策を肯定的に捉えたが、他方、一党独裁制は適切でないと感じ、政治の民主化を望んでいた。しかし、1971年末にブルギーバ大統領は中央銀行の総裁であったヘディー・ヌイラ（Hedi Nouira）を初代首相に抜擢し、1974年の党大会では自らが終身大統領となった。

ヌイラ首相は、公共、協同組合、民間の3つのセクターを混合させた市場経済政策を採用した。そして経済の立て直しのためには海外投資の呼び込みが重要と考えて、外国投資家に税制

上の優遇措置などを与えることで、チュニジアへの工場誘致を実現した。これによって、1970-1976年のGDP成長率は9%に達し、前政権を担っていたベンサラーの下で台頭したブルジョワ階級は、経済の自由化を大いに享受することとなった。その一方で、国内には今までにない地域間格差が生まれ貧富の差が拡大した。この地域間格差の主な原因は、すでに基礎インフラが整っている地域に海外から誘致された工場が集中したこと、また工場内の機械化が進み、その結果それらの工場がチュニジア人の雇用の受け皿とはならなかったことに起因する。さらに政府は、海外からの投資を引き付けるために労働者の賃金を低く抑えたことから、労働者によるストライキも起こるようになった。

その一方で、1972年の法律で輸出のための下請けを担う民間企業の設立が促進されたことによって、女性の雇用量が飛躍的に拡大した。特に輸出用の繊維産業や靴の製造業がブームとなり、多くの女性が工場での縫製の仕事に就くために専門的な職業訓練を受けた [Lamari, Schurings 2000:64]。

このように、海外投資政策が経済政策の中心となり都市部でのプロジェクトが推進されると、都市部の物価が上昇して農村部から移住してきた工場労働者の生活が圧迫されるようにもなった。このような状況を緩和させるため、ヌイラ政権は小麦製品や砂糖などの主要産品に対する国家補助制度を設けると共に、労働者のための安価な食糧を増産させた。そして農業が産業発展の手段とみなされるようになると、食糧増産が進められ、これによって競争力を持つことができない小農は大土地所有者に土地を売ることが余儀なくされた。

1970年代初頭には、当時の政策によって農業セクターから恩恵を受けることができなかった農民や、権利を剥奪された労働者たちが不満を募らせ、それに伴ってイスラーム原理主義や政治の刷新を叫ぶ運動家が出現してきた。ヌイラ政権は、チュニジア労働総同盟 (Union Général des Travailleurs Tunisiens: 以下UGTTと記載) の政治参加を認めなかった為、それらの運動は衰退したが、国民の不満は次第に膨れ上がり、ついに1978年に国内で最初のゼネストとなった「暗い木曜日事件」⁸が起こった。ついで、1980年には「ガフサ事件」⁹が起こり、ヌイラ政権はこれらの事件を収束することができず終焉を迎えることとなった [宮治 2000:263]。

(3) 第3期 (1980-1986) : 経済危機への対応政策

ヌイラ政権末期に起こった「暗い木曜日事件」と「ガフサ事件」の後、ブルギーバ大統領は前教育大臣のムハンマド・ムザーリー (Muhammad Mzali) を首相に登用した。ムザーリー政権下では、政治的には複数政党制が導入され、UGTTの政治参加も認められた。また経済面では、ベンサラーが進めた社会主義政策とヌイラの市場経済政策の間をとった中道政策が推進された。ムザーリーは5ヶ年計画 (1982-1986) を採用し、農業成長と工業セクターの開発を統合させる政策を打ち出した。しかし、この5ヶ年計画は、旱魃とそれに伴う不作により思うような成果

⁸ 1978年1月、UGTTがゼネストを組織した際、首都のチュニスでデモが行われたが、一部のデモ参加者が暴徒化し、鎮圧に出動した軍隊と衝突して多数の死傷者が出た事件 [宮治 2000:263]。

⁹ リビアで訓練を受けたチュニジア人武装勢力が、チュニジア南部の炭鉱の町ガフサの兵営を襲撃し、40名以上の死者を出した事件 [宮治 2000:263]。

を上げることができず、さらに政府の補助金が国家財政を圧迫していった。そのため、1983年末にパンと小麦粉の価格の値上げを行ったところ、翌年の1月にチュニジア各地で暴動が起こり、値上げは撤回された。また、1984年から86年にかけては早魃に加えて国内の失業率が深刻化したことから、多くの宗教活動家や議員までもが有給で働く女性の解雇を要求したため女性の雇用率が低下した [Lamari, Schurings 2000:49]。そしてムザリー首相は政治および経済面の混乱を収束することができず、1986年に解任された。

その後も、UGTTや学生は政府に反旗を翻し、日常的にイスラーム原理主義者によるデモが首都の街頭で繰り広げられるなど、都市部の治安は悪化し、内戦のような雰囲気にも包まれることもあった。このような状況下、ブルギーバ大統領はムザリー元首相に代わって、新たに旧知の友人の息子で経済政策に通じていると言われていたラシド・スファル (Rachid Sfar) を首相に登用した。しかし、もはや国政を立て直すことができずに官邸に閉じこもり、1987年にスファルを解任すると、国軍の長であったベン・アリー (Ben Ali) を首相に任命した [Perkins 1997:129-130, 宮治 2000:263-264]。

以上、独立以降のブルギーバ政権時代を3期に分けて概観したが、そこから見えてきたのは経済政策の転換による地域間格差のさらなる拡大であった。1971年には社会主義から自由主義へと経済政策が転換したが、それは以前から存在している経済・社会的地域間格差をさらに拡大させる結果となった。その一方で、女性の経済活動に目を向けてみると、輸出拡大政策によって工場での女性の雇用が飛躍的に拡大したが、それは低賃金の単純労働であり、真に女性の能力を開花させるような労働ではなかったと言える。さらに、1984年-1986年にかけては、国民の失業率の悪化に伴って、有給で働く女性が解雇され、女性の雇用率が低下することとなった。

2. 地域開発政策と地域間格差

前項で、ブルギーバ政権下の開発政策の推移を概観したが、ここでは開発政策のなかの地域開発政策に焦点をあてて、その具体的政策とそれに伴う地域間格差の問題について考察する。

ブルギーバ政権下の1960年代の地域開発政策は、植民地時代の遺産ともいえる地域間の不均衡を緩和することを目的としており、工業と公共投資に重点がおかれた。そのため、1970年代半ばから1980年代半ばにかけては、社会主義政策から開放政策へと政策転換が行われ、経済の自由化に伴って貧富の差が拡大し、新たに地域間の不均衡が生み出された。このような状況下、開発政策によってもたらされた様々な歪みを改善することを目的として、1973年に地域開発プログラム (Le Programme Régional de Développement:PRD) が策定された¹⁰。PRDの目的は、1) 基礎インフラを通じた農村・都市部における生活改善、2) 収入向上活動や職業訓練を通じた女性の社会経済統合、3) 農家および手工芸零細企業への財政支援を通じた雇用創出、4) 公共事業の実施を通じた失業の軽減である。このプログラムは、失業対策と貧困緩和に重点をおいており、社会福祉的な色合いが強く、農村部においては住民の生活改善に効果が現れたものの、

¹⁰ 地域開発プログラム (PRD) は、1970年代から1986年までは、Le Programme de Développement Régional (PDR) と呼ばれていたが、1987年に地方から権限を移譲した際に名称をPRDに変更している [国際協力銀行 2001 online: 42]。

生産の改善という面では十分な効果を出すことができなかつた[Gana 1996:106-107]。1984年からはPRDの経験を生かして統合的農村開発プログラム(Programme de Développement Rural Intégré:PDRI)が策定された。PDRIは農村部に焦点をあて、付加価値のある新たな製品の増産、農村部の雇用強化と収入向上、基礎インフラと生活の改善、農村部の貧困削減を目標に定めた。当該プログラムの対象者の地域配分をみると、その半数以上の55%が西部地域であり、32%が北西部地域となっていることから、貧困地域が中心となったプログラムであるといえよう[国際協力銀行online:43]。

以上のようにチュニジアの地域開発の歴史は古く、その政策は1970年代から始まっているが、実際に社会・経済的な地域間格差是正に向けてプロジェクトの対象地域が特定されるようになるのは、ベン・アリー政権下の第8次国家開発計画になってからのことである[Ben Salah, Marcou 1998]。

3. 開発政策と女性の地位向上政策

国家の近代化を目指したブルギーバ政権下では、開発政策のなかで女性に対する配慮もなされるようになった。1959年には、政府によって国立手工芸センター(Les Centres de l' Office National de l' Artisanat:以下ONAと記載)が設立され、女性の職業訓練が奨励された。このセンターは、チュニジアの伝統工芸や美術品の創作に携わる専門家を養成することを目的に設立され、対象者は最低でも初等教育の6年間を終了した14-18歳の若い女性が主であったが、男女の双方を対象として民間企業での見習いや訓練も実施された。しかし、せっかく訓練を受けても、特に農村部の女性は訓練終了後に個人で原材料を購入することが困難であったため、訓練終了後に自立した給与生活者となることは大変困難であったと言われている[Gana 1996:98]。また、1966年以降にも、社会問題省やチュニジア女性全国連合(UNFT)の管轄下において、女性のための職業訓練センターの設立が相次いだ。そこでも専門家養成のための訓練が行われなかったことから、訓練を受けた女性が給与生活者になることは稀であった。さらに原材料の購入などに充てる資金不足などから、家庭に居ながらにして収入につながるような活動を行うことも困難であったことが指摘されている[Gana 1996:95]。

80年代からは、地域間の経済格差是正を目的に、農村部への投資促進政策が推進され、小規模および零細企業の財政的支援が実施されるようになった。具体的には1981年に伝統的手工芸および手職促進国家基金(Fonds National de promotion de l' Artisanat et des Petits Métiers:FONAPRA)が設立された。この基金は、企業を志す若者を対象に伝統的手工業と職人による手仕事の発展を目的に設立された。しかし、基金の貸し付けにあたって一般の銀行が関与しており、融資を受けるためには担保が必要となることから、実際に十分な担保を持たない農村部の女性は貸し付けを受けることができなかつたことが明らかにされている[Gana 1996:135]。

さらにPDRIにおいても、女性が直接のターゲットとなるようなプロジェクトは非常に少なかったことが挙げられる。PDRIは第1段階(1984-1993)および第2段階(1994-1999)に分かれて実施され、第1段階前半の1984-1989年の5年間に770のプロジェクトに資金が投入され

た。しかし、このうち女性向けのプロジェクトはわずか22であり、そのうちのほとんどが絨毯の作製や裁縫など家内就労に関わる分野での支援であった。これに対して第2段階の準備期間中には女性のニーズを汲み取り、プロジェクトのターゲット層とすることが推奨された。その結果、実施予定となっていた100のプロジェクトのうち、54が女性向けのプロジェクトにあてられることになった。このように、開発プロジェクトのなかで女性への配慮がみられるようになったものの、PDRIにおいて女性は特別なターゲットグループとはみなされておらず、経営者である一部の女性のみが果樹や放牧などの農業生産活動プロジェクトの受益者となったに過ぎない。そして、女性は調査や評価の対象となっていなかったために、当時の女性たちの社会・経済状況を把握することは困難であったことが指摘されている[Gana 1996:108]。このように、ブルギーバ政権下の開発政策における具体的なプログラムおよびプロジェクトのなかでは、女性が抱える問題は十分に認識されることがなかった。

しかしその一方で、法整備の面では女性の地位向上に関して次のような大きな進展があったといえよう。

独立以前のチュニジアの女性は、婚姻や相続に関しイスラーム法の下で不利な立場におかれていたが、独立直後から1969年の間には、女性の地位向上のための数々の政策と法整備が導入され、女性に対する処遇が大きく改善されている。まず、独立直後には司法改革の実施に伴い、従来のシャリーア（イスラーム法）法廷が閉鎖され、西欧型の司法制度が導入された。1956年には家族法が公布され、それによって一夫多妻制の廃止（第18条）、「婚姻は、婚姻当事者の合意によってのみ成立する」（第3条）、婚姻最低年齢の制定（男子20歳、女子17歳）、また、妻側の離婚請求権の承認、避妊の合法化、女子の学業の権利が保障された。さらに、仕事の自由、土地の権利や選挙権、そして父親や夫の許可なしでの海外渡航の自由なども法的には認められるようになった。しかし、男性は常に一家の長であり、相続に関する規定では、古典的なイスラーム法と同様に男性は女性の2倍の遺産を相続できることが規定された（第213条）。その後も、1957年の新憲法制定により、「全ての市民は、同じ権利と義務を持つ」（第6条）、女性は有権者であり、被選挙権を持つことが（第20条、第21条）¹¹、また1958年には「教育の権利における男女平等」¹²、1965年には墮胎に関する法の整備（第4子以上の場合、妊娠3ヵ月目までに医師の処置による墮胎が承認）、1966年には家族計画の制定および労働法による有給労働に従事する女性の権利の承認、さらに15歳以下の子どもの労働禁止、1968年には公務員の身分の制定および管理職グループの協定の締結に伴い雇用、昇給や給与に関する男女の平等が制定されるなど、女性に関する法整備の改善が相次いで達成された[Lamari 1999:46]。

以上、女性に関する法整備について述べたが、その他に独立直後における組織面の整備としては、1956年にチュニジア女性全国連合（UNFT）が創設されたことが挙げられる。UNFTは、女性の地位向上を目指した組織であり、設立当初は開発における女性の経済および社会的な役割の重要性に関する啓蒙キャンペーンを全国に広める活動を実施していた。

¹¹ 選挙権は20歳以上でチュニジア国籍を持つ全ての人に与えられる。

¹² 性別、宗教、社会階層に関わりなく教育を受けられる権利。

以上の考察から、ブルギーバ政権下では女性に関する法制面での整備が飛躍的に充実したものの、開発政策においては、70年代には農村部の開発よりもむしろ国家の利益につながるような地域やセクターに焦点を合わせた政策が重視され、その結果、都市部と農村部の経済格差の広がりはそのままだり、特に農村部の女性の生活の改善や生産の改善にはつながらなかったと考えられる。また80年代初頭からは、主に貧困削減に焦点をあてた国家開発計画のなかで、地域間格差の解消を目的として社会福祉プログラムや農村部を中心とした地域開発が促進され、そうした文脈の中で女性が注目されたものの、実際には農村部の女性が地域社会や開発政策の中でその役割を十分に担うまでには至らなかったことが示唆されている。

第2節 ベン・アリー政権時代の開発政策

1. 構造調整政策とEUとの自由貿易協定

ベン・アリー政権時代の開発政策については、以下に構造調整期（1986/87-1996）と21世紀に向けた新たな政策とその失敗（1997-2011）の2期に分けて論じていくこととする。

（1）構造調整期（1986/87-1996）

1986年に、国内の経済および政治的問題を収束できずに解任されたムザリー首相に代わって、ブルギーバ大統領はスファル首相を登用したが、1年3ヵ月で同首相を解任し、その後任として1987年にベン・アリーを首相に抜擢した。しかし、ベン・アリー首相は、就任直後にブルギーバ大統領を高齢と健康上の理由から解任し、無血クーデターによって自ら大統領の地位に就任した。大統領となったベン・アリーは、財政立て直しのためにIMFによる構造調整政策を受け入れ¹³、民営化の促進、国内製造業への競争原理の導入、公共投資の削減と輸出の振興策を推進した[Perkins 1997:33-34]。

1986年に構造調整政策を受け入れたベン・アリー政権は、1) 持続可能なマクロ経済の運営、2) 価格の自由化と貿易促進のための投資障壁の段階的緩和および金融システムの改革、3) 公的部門の削減と民間部門の拡大の3つの原則に基づいて、チュニジア・ディナールの切り下げ、輸入の自由化と輸出振興、公営企業の民営化、価格の自由化、海外および民間投資の自由化促進など¹⁴、新たな経済政策の取り組みを行った。そしてその結果、財政赤字の改善やインフレ上昇が抑制されるなどの効果がもたらされた[World Bank 2004:1-2]。年間経済成長率に関しても、1987-1991年の4.2%から1992-1996年には4.6%へと上昇した。しかし、1970年代の9.6%と比較すると大きく後退しており、民間投資の冷え込み、公共投資の削減、物価の上昇に伴う購買力の低下が成長率の低下につながったとの見方もある[Lataief 2000:122-129]。

雇用に関しては、1986-1996年の国民総生産における構成比をみると、農業が15%、工業が28.3%、サービス業が56%となっており、サービス業における雇用が拡大していることが分かる。

¹³ IMFによる対チュニジアの構造調整政策は1993年まで続いた。

¹⁴ 1995年に地中海諸国で初めてEUとの自由貿易協定を締結し、さらにモロッコ、ヨルダン、リビア、イラク、シリアとも二国間貿易を締結した。

また、製造業（繊維、衣類、革製品、靴など）では特に女性の雇用が拡大したが、それらの雇用の多くは女性をターゲットとした専門性を必要としない低賃金の労働であった。

1994年に再選されたベン・アリー大統領は、複数政党制を実現させて国民の政治的な不満を和らげた。しかし、1994年の国勢調査と1995年の消費に関するアンケート調査の結果から、経済の自由化や様々な補助金の削減、また社会セクターへの予算削減等に伴って、貧困層が増加する事態を招いたとの指摘がなされている[Lataief 2000:137]¹⁵。

（2）21世紀に向けた新たな政策とその失敗（1997-2011）

1997年には、第9次国家開発計画（1997-2001）が開始された。同計画は経済力の強化に主眼をおいた政策で、その基本的な指針として1)世界市場への経済開放の強化、2)資源配分の合理化、雇用創出の増加、輸出の拡大、3)経済強化のためのインフラ整備とその近代化、4)人的資源の評価、5)社会開発政策における成果重視、6)地域開発の推進を定めている¹⁶。当該開発計画の成果は大きく、経済成長率は第8次国家開発計画期（1992-1996）の4.6%から5.3%へと増大し、特に投資環境は海外からも高い評価を得て、世界経済ダボス・フォーラムの年次報告書（2000-2001）では、チュニジアの競争力はアフリカで第1位にランクされるほどになった¹⁷。

このように、近年におけるチュニジアの経済発展には目覚ましいものがあり、マクロ経済の高成長を実現したのみならず、貧困削減においても大きな成果を収めている。チュニジアの貧困層の割合をみると1965年には33%であったが、1995年には6%にまで減少しており、この30年間でその割合が目覚ましく削減されていることが分かる¹⁸。

2002年からは、第9次国家開発計画の成果と残された課題を踏まえて、第10次国家開発計画（2002-2006）がスタートした。同計画においても、引き続き経済成長の実現が大きな柱となっており、GDPの成長率を5.5%に設定し、そのために必要な条件として雇用の創出の強化、失業率の低下を目標に定めた¹⁹。

優先的な課題としては、1)国内外の財政均衡の維持、2)社会開発の一層の強化の二つを挙げ、前者に関しては国内貯蓄率の向上、物価上昇率の安定（年最大3%に抑える）、財政赤字の抑制（2006年にはGDPの2%に抑える）、貿易赤字の縮小（2006年にはGDPの2.4%まで引き下げる）という目標を定めた。後者に関しては、国民生活の改善と雇用の創出による購買力の増加、

¹⁵ 国際協力銀行が2001年に公開した「貧困プロファイル チュニジア共和国」によると、世銀およびILOのデータから1990-1995年のGDPの成長率は年平均3%を記録し、社会指数も改善していることが読み取れるが、同期間の貧困率は悪化しており、その理由は明らかにされていない。

¹⁶ 9eme Plan de développement 1997-2001。

<http://www.tunisie.com/developpement/orientations.html>（2008年10月23日閲覧）。

¹⁷ 第9次国家開発計画の成果としては、1)投資の拡大、2)海外直接投資の増加、3)輸出入の拡大、4)物価抑制、5)財政赤字の縮小、6)雇用の増加、7)一人当たりの国民所得の向上、8)貧困率の低下、9)平均余命の延長、10)就学率の向上、11)非識字率の低下、12)農村の飲料水供給と電力供給の増加、などが挙げられている[Republic of Tunisia 2002]。

¹⁸ UNDP:<http://www.tn.undp.org/pub.html>, Rapport mondial sur la pauvreté 2000（2008年10月23日閲覧）。さらに、2000年から2005年の間には、貧困率が4.2%から3.8%に減少している[World Bank 2009 :2]。

¹⁹ 雇用の創出の強化に関しては、8万人規模の新規雇用が必要と見積もられた。

社会福祉の拡大、非識字率の低下（2006年には16%へ減少）、農村部の飲料水および電気網の改善と環境および自然資源の保全を挙げている。そして、これらの優先課題に対する政策としては、テクノロジー、情報・通信などを駆使した知的社会の構築と経済市場における競争力の強化、民間セクターの効率化を挙げている。

特に雇用問題は、第10次国家開発計画においても、引き続き重要な課題として残っており、特に、女性特有の問題である失業と非識字率の割合を減少することを目的とした新たな政策が導入されることとなり、加えて労働市場への女性の参入を増加させることも新たな挑戦として位置づけられた [Ghannay 2007:18]。

2007年からは第11次国家開発計画（2007-2011）が実施されており、チュニジア政府は2016年までに1人あたりの国民所得を倍増し、同時に失業率を14%から10%に引き下げるという野心的な政策を目標に定めた。同計画は、GDPの成長率6.1%を目標に、1)経済の強化と促進、2)所得分配の維持に基づく経済成長、環境保全、地域開発、3)知識経済の拡大、4)人的資源への投資、5)セクター戦略（民間セクターの役割の増強と経済構造改革への順応）を柱として進行していた。

このように、国内の経済発展を進める一方で、地中海圏での経済活動を活発化させる動きにも力を注いでいる。チュニジアは、1995年に地中海諸国で最初にEUとの間に自由貿易圏を設立する趣旨のパートナーシップ協定を締結した。EUと地中海自由貿易圏形成は、EUが地中海地域内の安定化を図り、同地域からのEUへの移民や難民の流入などを減少させるために経済的な自立を促すことを目的としている。そして、2010年までにEUとトルコ、レバノン、ヨルダン、シリア、PLO、イスラエル、キプロス、マルタ、エジプト、チュニジア、モロッコ、アルジェリアの11ヶ国・1地域において自由貿易圏の形成を目指したものである [小野 2001:28]。チュニジアは、2009年に工業製品の関税を撤廃しており、今後は農業とサービス分野における関税の撤廃が目標となっている²⁰。

チュニジアは、ベン・アリー政権下で着実な経済発展を遂げてきたが、その一方で発展が続く沿岸部と農業以外に主要産業がない内陸部との経済格差を是正することができなかった。さらに、若年高学歴層と女性の雇用対策が大きな課題となっていた。ベン・アリー政権は、観光による地域開発を進めるなどの対策を進めていたが、同政権内部の利権構造等などの問題が海外からの投資を鈍らせ、失業問題は解決の糸口をみいだせないままであった。そして2011年1月、ついに民主化運動による革命が起こり、ベン・アリー大統領が失脚し23年間におよぶ独裁政権が崩壊した。

²⁰ 外務省ホームページ参照。<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/tunisia/data.html>（2012年5月8日閲覧）。

地中海圏でのチュニジアの経済活動に関し、チュニス大学の経済学部在籍するブーディアフ教授は、同国が以前よりEUとの貿易において特恵を受けていたことを指摘し、新たに締結された地中海自由貿易圏の形成において、チュニジアがさらなるメリットを見出すことはできないであろうとの見方を示している。他方、モロッコやアルジェリアなどのマグレブ域内における貿易に関しては、これまで優遇措置が取られてこなかった為、自由貿易が促進されることによってチュニジアの収益が増加するのではないかと分析している [Boudhief 1999:121-12]。

2011年11月15日に同国で初めて実施された制憲国民議会選挙の結果、イスラーム政党のナハダ党が第1党となり、モンセフ・マルキーズ大統領の下、新内閣が発足した。革命から2年経った現在（2013年）イスラミストの動向が注目されるなか、今後の同国の社会・経済状況や女性の立場がどのように変容していくのかについては、現時点では未知数である。

2. 地域開発戦略と地域開発プログラム

地域開発政策が本格的な転換期を迎えることになったのは、構造調整以降の時期においてである。以前のように全国的な地域間の不均衡を解消することを目的とした地域開発政策から、地域の資源を活用して、開発から取り残された人々を国家の経済開発の中に組み入れることへと主眼が移された。具体的には、第8次国家開発計画（1992-1996）の中で新たな地域開発の戦略が形成され、地域開発の主役は政府から地域住民や企業へと移行し、国家はその支援と調整役として介在することになった[Rallet 1995:6]。

（1） 地域開発戦略

政府は、国内の地域間格差の是正を目指し、地域別開発戦略を策定している。具体的には、沿岸部、北西部、そして経済成長が進みつつある中部地域において、それぞれに内容の大きく異なった計画を立てている。そこには、経済成長を促進しながら、貧困層への富の配分に考慮する政府の取り組みが伺える。地域開発には、次の3つのプログラムが用意された [国際協力銀行 2001 online:47]。

- ① 特に貧困層の多い西部地域に集中したインフラとコミュニティーサービスの普及。
- ② 沿岸地域開発の促進と競争力の醸成
- ③ 沿岸地帯の後背地と中部地域の開発

（2） 地域開発プログラム

先に述べた地域開発戦略とは別に、貧困地域の生活向上を目的とした地域開発プログラムが実施されている。このプログラムは、都市部および農村部の貧困地域を対象として「生活全体の改善の一部として」雇用創出を行っている [国際協力銀行 2001 online:47]。ベン・アリー政権下では、都市部の貧困地域における貧困削減と他の地域への社会的、経済的統合を目的とした統合的都市開発プログラム (Programme de Développement Urbain Intégré:PDUI) が1993年に策定された。

PDUIは、ボトムアップ型のアプローチとして一部の県の都市部周辺に位置する恵まれない地域を対象に実施された。また従来のプログラムと異なり、地理的にも社会的にも不利な状況に置かれている小・中規模の町が対象となっていることから、新しい世代の開発政策とみなされている。そして、一方で都市計画および経済計画の中で都市部一帯の活性化および都市と地方の融合を目指しながら、他方で人的資源や地域の潜在的可能性に基づいたダイナミックな地域開発も奨励している。そのために、基礎インフラの改善や研修事業の実施、雇用や生産的な活動を助長するための諸条件の整備を推進している [Laroussi 2009a:112-113]。

PDUI に先駆けて、開発に関わる組織面の整備も 1990 年ごろから徐々に整いはじめ、県庁レベルでは地域開発委員会 (Conseil Local de Développement)、農村部委員会 (Conseil Rural) なども設立された。さらに 1999 年には、セクターごとの異なった団体 (飲料水、灌漑、森林など) を統合する農業開発連合 (Groupement de Développement Agricole :GDA) の設立が法律によって定められ、開発の地方分権化が促進されることとなった。このように、開発に関わる様々な団体が各県で組織化されたことにより、住民が自分たちの地域に関わる開発プロジェクトの選択や実施に参加するための枠組みが出来上がったといえる [Elloumi 2006:59]。

3. 女性政策と雇用促進

ベン・アリー政権下の開発政策では、第 8 次国家開発計画以降、国家戦略と貧困削減政策の一貫性が重視され、従来になかった体系的な開発アプローチが採用された²¹。そのような新たな視点を取り入れた開発政策および地域政策の流れの中で、農村女性の抱える問題が初めて明確にされ、農村部の経済状況の改善のみに留まらず、女性の経済・社会状況の活性化が開発政策の目的として明確に位置づけられるようになった [Gana 1996:139]。1992 年には、ベン・アリー大統領の発案で国家連帯基金 (チュニジアでは当該基金の口座番号から通称 26/26 と呼ばれている) が設立され、具体的な活動目標として、住民 (特に農村女性) の生活向上が定められた [国際開発銀行 2001 online:34]。また、上述の PDUI の中でも、雇用促進プログラムの強化として特に若者と女性の生産活動の促進支援が目的の中に明示されている²² [Laroussi 2009a:113]。注目すべきは、PDUI におけるターゲット層の中に家庭の主婦と専門的な技術を持った女性 (特に有資格者) が含まれており、家庭内での手工芸活動の創出とその強化、さらに零細企業設立の促進がプログラムのコンポーネントの中に組み込まれていることである。

ガーナが PDUI のターゲット地区、すなわちカスリーン県 Ezzouhour 地区、ケルアーン県 Borgi 地区で実施したアンケート調査によると、このプログラムの導入により、女性が家庭の収入増に貢献していることが明らかとなった。さらに PDUI における女性の活動を支援するために、貧困地区における女性の活動促進のためのアクションプラン (Un plan d' Action pour la Promotion des Activités Féminines dans les quartiers pauvres) も策定された [Gana 1996:109-110, 国際協力銀行 2001 online:42]。

²¹ 第 8 次国家開発計画以降、開発政策の中に 3 つの側面からのアプローチが取り入れられた。1 つ目は、恵まれない地域を特定するための地理的アプローチであり、教育、衛生状況、上水道の普及率などが指標として用いられた。2 つ目は、貧困の社会的アプローチとして、INS の家計と消費に関するアンケート調査を基に貧困家庭を特定した。3 つめのアプローチは、雇用市場の観点からのアプローチで、長期失業者への優遇措置であった [Belgaroui M, Belgaroui I et al. 2009 :12-13]。

²² PDUI の主な目的は次の 5 つである。①雇用促進プログラムの強化、および失業者の中でも有資格者を優遇するプロジェクトの実施。特に若者と女性の生産活動の促進支援、②職人に対する優遇措置とその強化。特に技術面での支援やプロジェクト実施のための調査、また融資に関する支援、③零細企業のための環境整備、④求職者の専門的スキルを改善するための専門的な研修やプログラムの実施。また零細企業への有能な人材提供の支援、⑤都市部の生活環境改善を目的とした、最低レベルの公共サービス提供の保障。

以上のように積極的な女性政策が進められるなか、女性のエンパワーメントの手段として世界中で注目を集めているマイクロクレジットも、雇用創出プログラムの一貫として1995年からNGOによって実施されており、1999年3月にはマイクロクレジット専門の国立銀行であるチュニジア連帯銀行 (Banque Tunisienne de Solidarité :以下BTSと記載) が開業している²³。このマイクロクレジットによる融資は、銀行へのアクセスが困難といわれる女性の零細企業の設立にも大きく役立っている。

BTSによるマイクロクレジット以前には、女性が世帯の収入向上のために利用しやすい職人回転基金 (Fonds de Roulement de l' Artisanat) が1988年に設立されている。同基金は、手工芸従事者のための国立金融機関として設立され、国家手工業局 (Office National de l' Artisanat) の管轄下に置かれているが、企業家等は含まれず、特定分野 (織物業、民族衣装制作、革細工、木工など) において既に手工芸業に従事している人物が対象となっている。同基金の対象者は女性に限らないということは言うまでもないが、チュニジアでは女性が家内工業を営む世帯が多いことからわかるように、実際に1988-1990年の間に同基金から支援を受けた22万人のうち、約80%が女性であったとされている [国際協力銀行2001 online:43]。

女性に関する新たな政策が遂行される一方で、ベン・アリー政権下では、女性に関する様々な組織も設立された。まず、女性に関わる行政組織として、女性や家族問題の分野における政策を企画し、他省庁との調整をはかることを主目的として、1993年に中東諸国で初めて女性・家族省 (Ministère de la Famme et de la Famille) が設立された。それに先立って、1992年にその下部組織として「女性と家族国家評議会」(Conseil National “Femme et Famille”)²⁴が、また計画立案と評価の実施機関として、1991年に「女性と開発に関する諮問委員会」

(Commission Nationale Consultative sur la Femme et le Développement) が、さらに女性に関する研究機関として「女性に関する調査・研究・資料・情報センター」(CREDIF) の3機関が設置された。このうち、「女性と開発に関する諮問委員会」は、第8次国家開発計画策定の準備期間中に設立されており、このことから政府が開発において女性を明確に位置づけていることがわかる [Gana 1996:108-112]。また、1993年にはアラブ諸国の女性に関する研究所「アラブ女性・訓練調査センター」(CAWTAR) の本部が首都チュニスにおかれ、アラブ女性の調査研究面においても、チュニジアはアラブ諸国の中心となりつつある [鷹木 2007b:276]。

女性に関わる法律も、ベン・アリー政権下ではブルギーバ政権から引き継いだ内容が改正されている。チュニジアではジェンダーの不平等を是正するための政策がブルギーバ政権下の1950年代から導入・実施されており、それらの政策は1970年代と1980年代に強化された。そして特にベン・アリー政権下の1990年代には、社会や家族のなかでの女性の法的権利や地位を強化するための重要なイニシアチブが加えられている [Baliamoune, Mina 2011:19]。次の表1は、ベン・アリー政権下で新たに改正された法律の一部である。

²³ BTS は民間からの募金を基に1998年に設立された [鷹木 2007a:96]。

²⁴ 1992年の法令92-2136により設立された。

表 1. ベン・アリー政権下で改正された女性に関する法律

法律と規制	執行年	内容
教育法の改正	1991	6-16 才までの男子および女子の教育の義務化
家族法の改正	1993	家庭および子供の問題に関する相互扶助の保障
刑法と国籍法に関する改正	1993	チュニジア人の女性が他の国籍の男性と結婚して生まれた子供の国籍は、夫の同意の下に合法的に母親の国籍を得ることができる。
児童保護法の発布	1995	児童、特に女兒の権利の保護を強化
憲法改正	1997	男女の差別撤廃と権利平等のさらなる強化
刑法と国籍法に関する改正	1998	チュニジアの女性は私生児に対して自身の姓を与える権利を持つ。また父親の姓は、遺伝子指紋法により子供に与えることができる。
家族計画と健康	2001	生殖医療法の発布
国籍法の改正	2001	父親が児童を放棄した場合、死亡した場合、または責任能力がないと認められた場合に、チュニジア国籍を持たない子どもは合法的に母親の国籍を取得することができる。

出典：CREDIF 2002 を基に筆者作成。

1987 年の政権交代以降、政府は民主化政策や経済改革に取り組み、労働集約的な活動を通して輸出政策も促進するなど、チュニジアの発展は大きな転換期を迎えることになった。他方、政府は貧困層や女性に配慮した政策にも力を入れてきたが、経済発展の裏側では地域間格差や、特に若者や女性の失業率の増加を十分に是正することはできなかった。このような状況下、雇用機会の少ない地域に暮らす女性や、高学歴にも関わらず男性に比べて職を得る機会が少ない女性たちが収入を得るための手段として起業する割合が高くなったのではないかと考えられる。

そこで次章では、女性起業家の進出の背景に対する理解をより深めるために、女性の経済活動の現状の一端を明らかにすることを試みる。

第3章 チュニジアにおける女性の経済活動の現状とエンパワーメント

前章では、チュニジアの開発政策においてどのような女性政策が導入され、そのなかで女性の生産活動がどのように位置づけられてきたかを概観したが、本章では女性企業家の進出の背景とその活動を理解するために、女性の経済活動の現状の一端を明らかにすることを試みる。

まず、女性の経済活動の現状を統計資料に基づいて把握し、男性に比べて女性の雇用が多いと言われているインフォーマル・セクターに焦点をあて、その特徴と諸問題を概観する。ここでインフォーマル・セクターを取り上げる理由は、マグリブにおけるインフォーマル・セクターには零細企業が含まれることが多く [Benarous 1998:3]、本論文で取り上げる女性企業家たちもその多くが零細企業を営んでいることから、同セクターに従事している女性たちの経済活動の一端を明らかにすることは、後述の女性企業家のマイクロ・エスノグラフィーの理解を深める一助になると考えた為である。

インフォーマル・セクターにおける女性の経済活動の実状に関しては、その情報が極めて少ないことから²⁵、筆者の低開発地域でのフィールドワークを通してその実態の一端を報告する。それらを踏まえて、経済活動の一端を担っている女性たちのエンパワーメントをチュニジア政府がどのように捉えているのかについて検討したうえで、収入創出活動にみる女性の経済活動状況とその課題をエンパワーメントとの関わりから明らかにする。そして最後に近年政府が力を注いでいる女性企業家の育成政策について概観する。

第1節 女性の経済活動の現状

1. 統計からみた地域別および男女別の経済活動

女性の社会進出は、人口の抑制、教育へのアクセスの改善、世代交代の影響、大都市における女性の活動機会の増加に起因している [CREDIF 2007a:22]。特に、教育は女性の雇用の鍵であり、有資格者となることで仕事を特定することが可能となる [CREDIF 2007a:26]。実際、チュニジアにおいて大卒の就労者の男女比を見てみると、1994年には、女性が9.7%、男性が6.4%であったのに対し、2008年には、女性が20.9%、男性が12.6%と両年において女性の割合が男性の割合を上回る結果となっている [CREDIF 2010:91]。また、有給の女性就労者の割合がこの20年で増加したが、その一方で、企業の女性管理職の割合は14%に過ぎない [El Amdouni 2011:277]。

女性が家庭外で働くことはもはや一般的なこととなり、結婚や出産によって仕事から離れてしまうケースも以前に比べて少なくなっているが [Zaafrane 2002, Ben Abdallah 2003]、

²⁵ チュニジアにおいて、女性は私的あるいは公的に関わらず仕事を見つけることが難しいことから、零細企業やインフォーマル・セクターと呼ばれるセクターで活路を見出す傾向にあり、それらの女性の多くは統計上に現れることはないとされる [Denieuil 2001:77]。また、マグリブにおける零細企業は、比較的新しい用語であり、伝統的手工業や小売業などに関わる業種とされる。一般的には10人以下の従業員を雇用し、財やサービスを生み出すユニットと定義され、近代的な技術よりも、むしろ手仕事に基づいた作業をおこなっている企業である [Laroussi 2009a:17]。

仕事へのアクセスや労働条件、また賃金や職場での昇進に関しては男女が平等とは言い難い状況にある点が指摘されている [Zaafrane 2002:2-6]²⁶。このように、女性の社会進出に関しては未だ課題が残されており、多角的な調査研究が必要と言えよう。本論では、まず統計調査を基に男女別および地域別の観点から同国の女性の経済活動の具体的な傾向を把握することに努める。そしてその結果を踏まえて、現在も同国で大きな課題となっている高学歴の若者と女性の雇用およびその問題点について、さらに男性に比べて未だ就労が困難な状況におかれている女性たちが、インフォーマル・セクターでどのような経済活動を行っているのかについて、その現状の一端を明らかにしたい。

(1) 経済活動率²⁷

資料 1.にあるように、15 歳以上の男性の経済活動率は全国平均の 67.5%に対し、中西部、北西部、中東部、南部、北東部とも大きな差はみられず、それぞれ 60%以上の値を示している。さらに、国内総生産の平均上昇率が 16%である農業・漁業の従事者率を見ると²⁸、中東部、南部、北東部が 10%台であるのに対して、北西部が 30.9%、中西部が 28.3%であり、農業従事者の比率が高いことがわかる。他方、女性の経済活動率の全国平均である 24.0%を上回っているのは、北東部の 28.3%と中東部の 27.1%のみで、南部で女性の経済活動率が最も低く 16.1%、ついで中西部の 17.5%となっている。また女性の農業・漁業従事者率を見ると、中西部と北西部が 40%以上を示し²⁹、ついで南部の 15.3%、中東部および北東部はそれぞれ 9.5%、6.0%と大きな差がみられる。

このことから、男女別経済活動率に関しては、女性に比べて男性の方が高く、さらに男性では地域間の活動率の差はほとんどみられないこと、他方、女性の経済活動率に関しては、全国平均より高い地域は中東部と北東部のみであり、男性に比べて地域による差が大きなことがわかる。農業・漁業従事者率の高い地域は、男女ともに北西部および中西部に集中していることが明らかとなった。

女性の経済活動への参加は、1970 年代後半以降伸展してきた。その経済活動率を見てみると 1984 年には 21.8%であったのに対し、1994 年には 22.9%そして 2004 年には 24.2%と増加傾向を示している。女性の経済活動への参加が増大した要因として、ビシールらは女子教育の推進、出生率の低下による家庭外での経済活動への参加の増加、また配偶者の給与のみでは困難をき

²⁶ 女性が職場で男性と共に働く機会は限られており、その割合は 26.7%となっている。これは、世界経済フォーラムのランキングの中で 142 国中 132 位という低さである [OECD2012:12]。

²⁷ 資料 1、2 は、付録参照。尚、ここで使用しているチュニジア国立統計局のセンサスは 2004 年度のもので、2006 年に発行されている。次回のセンサスが発行されるのは、2016 年の予定であることから、現時点では入手可能な最新のデータとなる。

²⁸ 2006 年時点で都市部に住む人口の割合は 64.9%、農村部は 35.1%と都市部への人口集中が顕著であるが、それでも尚、チュニジアの農業成長は増大している [Shell de Tunisie 2006]。

²⁹ チュニジア中西部は内陸地域であり、漁業は営まれていない。しかし、統計資料では中西部に関しても農業・漁業従事者という括りのカテゴリとなっていたため、本項ではそのまま統計資料のカテゴリを引用した。

たすようになった家計、女性の労働力を必要とする製造工場（繊維、衣類、革製品など）やサービス業（教育や保健衛生など）の発展を挙げている[B' chir, Rahmouni et al. 2008:29]。

主要セクター（農業、工業、サービス業）における女性の経済活動を概観すると、農業セクターに関しては、2005年時点において女性全体の21.0%が従事している。しかし、専門職として農業に従事する女性経営者の割合は、そのうちの5.6%にすぎず、7.5%が常勤の有給職員、37.3%が季節労働者として働いている。そして男女合わせた農業従事者のうち64.3%の女性が家事の延長として無給で働いている。

同じく2005年時点での工業セクターにおける女性労働者は34.1%であるが、そのうち76.3%が主にアパレル関連の繊維工場や、その副次的な工場で働いている。これら無資格の工場労働者は低賃金でリクルートされ、安定した雇用を確保できない状況にある。工業セクターで働く大多数の女性は、常勤あるいは臨時職員として従事しており、事業主となっている女性は、全体の僅か0.6%である。また19%以上の女性が手工芸者として不安定な労働状況下におかれている。

サービス業などの第三次産業に関して、特に保健衛生や教育関連の管理運営には、女性の労働力が23.2%を占めており、そのうち業務実施者が45.8%、職工長が40.8%を占め、女性管理職はわずかに14.0%であることが明らかにされている[B' chir, Rahmouni et al. 2008: 30-31]。

（2）失業率

高い失業率の継続と生産性の低い雇用の増加は、社会開発にとって世界的に大きな脅威であり、貧困のきわめて重要な一因となる。チュニジアの雇用問題は独立以来の課題として現在も存続しており、さらに近年悪化傾向にあることから、政治、経済、社会の各方面で国家の懸案事項となっている。

資料2.にあるように、チュニジア全土の失業率（15-59歳）の全国平均は13.9%であり、地域別の失業率は沿岸地域の中東部が10.3%、北東部が13.4%と平均より下回っている他は、全国平均よりも高く、最も失業率が高い地域は北西部の19.4%、ついで中西部の16.1%の順になっている。

失業率を男女別に見てみると、男女それぞれの全国平均および地域別平均で比較した場合、その両方で男性より女性の失業率の方が高くなっている。このことから、女性の雇用機会が男性に比べて少ないことがわかる。男性の失業率の全国平均は12.7%であり、この平均を上回っているのは、唯一中西部の14.7%で、その他の地域は平均を下回るか、やや高い程度にとどまっている。他方、女性の失業率の全国平均は16.9%で、中東部の12.3%と北東部の15.8%を除いては、平均を上回っており、最も失業率が高いのが北西部の23.2%、次に南部の22.8%、中西部の20.9%となっている。

失業に関して、上述の通りチュニジアの国立統計局のセンサスを基に分析を行ったが、Boughzala(米国ブルッキングス研究所)のデータからは、次のような異なる数値が見えてくる。

表 2. 失業率の推移 (単位：%)

	1995 年	2000 年	2010 年	2011 年 5 月	2012 年 5 月
失業率の割合	15.7	15.6	13	18.3	19

注：2012 年 5 月の割合は推定値。

出典：Boughzala 2013, p. 3 より筆者作成。

ブルッキングス研究所の報告書 (2013) によると、15 歳から 30 歳までの若者が労働力全体の 3 分の 1 を占め、同時に失業者の 4 分の 3 を占めている。さらに、若者の失業率は 30% 以上に達しており、その中でも特に若い女性の割合が多く、また地域別では国内の西側の地域に集中していることが明らかにされた [Boughzala 2013:3, 11]。

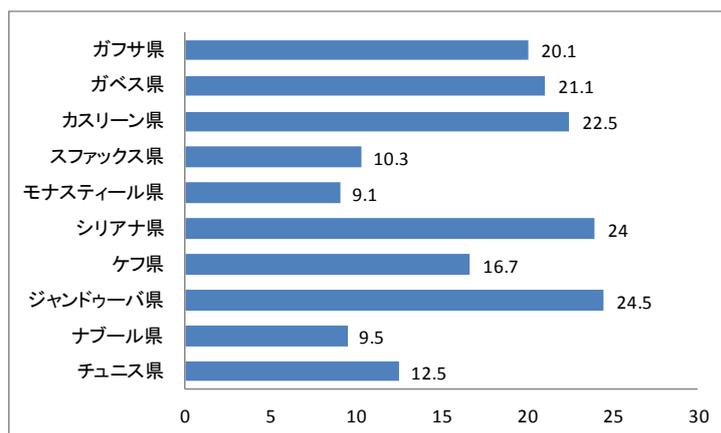
表 3. は男女別にみた失業率の割合であるが、ここからも近年の傾向として一般的に女性の失業率が高い傾向にあることがわかる。

表 3. 男女別失業率の割合 (単位：%)

	2008 年 5 月	2009 年 5 月	2011 年 05 月	2011 年 5 月
男性	11.2	11.3	10.9	15.0
女性	15.9	18.8	18.9	27.4

出典：Boughzala 2013, p. 11 より筆者作成。

図 2. 県別にみた失業率 (2007 年) (単位：%)



出典：Boughzala 2013, p. 11 より筆者作成。

地域別の失業率はチュニジアの西側の内陸部であるカスリーン県、シリアナ県、ジャンドゥーバ県および南部のガフサ県、ガベス県でいずれも 20% を超えていることがわかる (図 2)。

(3) 自営業を営む女性の割合

女性の失業率が男性に比べて高い割合を示している状況の中、女性は内職や自営業を営むことによって収入を得てきた。下記の表 4. から、1984-2004 年の 20 年間における自営業を営む女

性の割合をみてみると、男女合わせたその割合は1984年には25.6%であったのに対し、1994年には22.8%、2004年には20.3%と減少傾向にある。この傾向は、民間セクターにおける給与生活者が増えたことと関連していると考えられる。自営業を営む人数は、1994-2004年の10年間におよそ5万人増加しているが、その一方で同時期の給与生活者数はおよそ50万6千人であり、前者と比べて大幅に増加している。さらに、自営業を営む女性割合は1984年の31.5%から2004年には12.6%と約19ポイントも低下しており、男性と比べるとその減少幅が大きくなっているが、その理由に関する分析はなされていない。

表4. 労働人口に占める自営業者の割合（単位：%）

	女性	男性	合計
1984	31.5	24.7	25.6
1994	14.3	25.3	22.8
1999	15.0	26.2	23.4
2004	12.6	23.0	20.3

出典：B' chir, Rahmouni et al. 2008, p.28

表5. 地域別にみた女性の社会進出状況の割合（単位：%）

	経営者	自営業者	給与生活者	家事手伝い
チュニス	3.3%	5.9%	89.8%	0.9%
アリアナ	2.3%	6.6%	88.9%	2.1%
ベンアルース	2.2%	5.6%	◎91.9%	△0.3%
マヌーバ	1.6%	6.4%	74.9%	17.1%
ザグワーン	0.7%	9.3%	84.8%	5.2%
ビゼルト	1.1%	8.3%	78.4%	12.2%
ベジャ	1.0%	14.3%	51.8%	32.9%
ジャンドゥーバ	0.7%	26.8%	32.7%	39.8%
ケフ	2.1%	23.3%	67.7%	6.9%
シリアナ	1.4%	17.0%	72.0%	9.6%
ケルワーン	0.8%	28.5%	32.0%	38.7%
カスリーン	2.3%	20.4%	47.3%	30.0%
シディブジッド	1.2%	18.7%	40.1%	40.4%
スース	0.9%	10.9%	79.4%	8.7%
モナスティール	△0.6%	△4.4%	93.9%	1.2%
マハディア	△0.6%	32.1%	30.3%	37.0%
スファックス	1.7%	8.4%	59.1%	30.8%
ガフサ	1.7%	14.7%	53.6%	30.1%
トズール	1.3%	◎39.3%	53.6%	5.7%
ケビリ	◎3.6%	25.5%	56.1%	14.8%
ガベス	1.5%	25.5%	44.5%	28.5%
メドニン	1.7%	18.9%	53.3%	26.0%
タタウィーン	1.0%	18.2%	△28%	◎52.8%

◎ 最高値

△ 最低値

左表の網掛け部分は、
本論のマイクロ・エスノグ
ラフィーの調査実施地を
示す。

出典：Femme et developpement regional en Tunisie-monographie par gouvernorat, 2003,
CREDIF より筆者作成。

他方、表5は、1999年の女性の労働人口を基に地域別にみた女性の社会進出状況の割合を示しているが、自営業の割合が最も多いのは、本論の調査実施地の一つである南部のトズールで、

39.3%を占めている。自営業に関しては、首都チュニスとその近郊のエリアナやベンアルースなど、チュニジア北部でその割合が低く、南部でその割合が比較的高い傾向にあることがわかる。

ここまで、主に統計による数値を基にして国内の経済活動を男女別および地域別に把握することに努めたが、次に国内の経済活動状況の中で最も懸念されている若者と女性の雇用について考察する。

2. 高学歴の若者と女性の雇用問題

チュニジアの雇用と失業に関する ILO の調査結果によると、2004 年-2007 年の間に 77,000 の新たな雇用が生み出されたが、その大部分はわずかな専門性しか必要としない職種であった。さらにその新たな雇用は、有資格者や大卒者を含む 190,000 人あまりの就労人口を受け入れるだけの受け皿にならなかったことから、特に大卒の若者の失業率が高まったといわれている。その後も 2008-2009 年の世界金融恐慌まで、チュニジアの労働市場の特徴として、1)活気の無い雇用創出、2)専門性を必要としない雇用の創出、3)賃金の減少、4)不安定な雇用契約の増大、がみられた [BIT online 2011:45]。

このような若者の雇用問題は、革命後のチュニジアにおいても民主化への移行を危うくする懸念材料であり、雇用機会の創出は最優先課題であると指摘されている [Boughzala 2013:1]。

そこで、まずチュニジア国内の雇用問題の状況について概観する。そして、そのなかでも特に毎年市場への参入増加が予想されているにも関わらず、未だ男性に比べて雇用機会の少ない女性に関してもその状況と課題を考察していく。

教育レベル別に労働力の構成を見てみると、表 6 から教育を受けた労働力の割合が高くなってきていることがわかる。

表 6. 教育レベル別の労働力の構成の割合の推移 1966 年～2011 年 (%)

	1966 年	1975 年	1984 年	1994 年	2001 年	2006 年	2011 年
高等教育	1.2	1.4	3.3	7	10	15	17
中等教育 (高校及 び職業訓 練経験者)	7.1	12.8	20	29	30	31	38
基礎教育 及び非就 学者	91.7	85.7	76.8	64	60	54	45

出典：Boughzala 2013, p.4 より筆者作成。

特に大学進学者に関しては、教育の無料化と自由なアクセスによってその数が増加した。その結果、労働力全体に占める大卒者の割合は、2001 年以前は 10%以下であったのに対して 2011

年には17%に達している。しかしその一方で、2011年に中等教育および基礎教育しか受けていない労働力の割合の合計が83%に達していることは見過ごせない [Boughzala 2013:4]。

ここまで、教育を受けた若者の雇用に関して概観したが、他方女性の雇用はどのような状況になっているのか。女性の就学率と雇用の関係を見てみると、女性の就学率は高くなってきており、特に大卒の女性の割合は60%以上で男性を超えている。しかしながら、その一方で労働力に占める彼女たちの割合は未だ低く、2011年時点ではその割合が27%と、男性の70%と比較すると大差があることがわかる [Boughzala 2013:11]。

チュニジアでは経済成長の低迷から若者にとって魅力的な雇用の創出が不足している状況にある。さらに、付加価値が低く、低賃金で高い技術力を必要としない労働集約的な仕事に投資が集中していることから、熟練した技術を持つ労働力や教育を受けた労働者に対する需要が限られている。また特筆すべきは女性に対する労働需要が少ないという点と国内西側の低開発地域で雇用の需要が少ない点である。特に西側の内陸部に位置する低開発地域は、基礎インフラが欠如しており港や空港などからも遠く、人的資源が十分に得られないことから投資家にとって魅力的な地域ではない。したがって、起業の機会も少ないことから、低開発地域の人々の生産活動が小規模で多角的なものとなっている [Boughzala 2013:4]。

別の問題としては、人材のミスマッチが雇用水準の低さの要因として指摘されている。これについては、教育の無料化および自由なアクセスという政府の政策によって、教育を受ける若者が増加したものの、教育の現場では社会に出て必要となるトレーニングの質が低下し、その結果、企業が求める技術や能力を兼ね備えた人材が欠如する傾向にあることが問題視されるようになった。そのため、生産性の高い経済を推進し強化していくために、現況の教育システムを根本的に改善することが重要であるとの見方もある [OECD 2012:4]。

以上、若者の雇用にみる様々な課題や男女間の格差を概観したが、そこからは教育を受けた労働力の割合が高くなってきていること、しかしその一方で若者に魅力的な雇用が十分に創出されていないこと、また企業が求めている人材と求職者のスキルのミスマッチなどが雇用の低迷につながっていることが明らかとなった。さらに、女性に関しては大卒の割合が男性よりも高いにも関わらず、高学歴になるほど失業率が高いこと、さらに低開発地域では女性の雇用機会が低いことなどが明らかになった。

このように、女性の失業率は男性よりも高くさらに仕事を見つけることが困難であることから、しばしば女性たちは零細企業やインフォーマル・セクターでの低賃金の仕事に就くことに甘んじる傾向にある [Denieuil 2001:77]。では、このインフォーマル・セクターにおいて、女性たちはどのような経済活動を営んでいるのであろうか。次にこの点を明らかにしてみたい。

3. インフォーマル・セクターにおける女性の経済活動の特徴と諸問題

(1) インフォーマル・セクターの位置づけ

トダロによれば、インフォーマル・セクターは組織化、規律化がなされておらず、多くの場合、合法的であるものの、登録されていないセクターである。またその特徴としては、個人や

家族単位で運営されており、小規模な生産業やサービス業である点が挙げられる[トダロ 1997:326-327]³⁰。

チュニジアにおけるインフォーマル・セクターは、公の規則に則さない全ての経済活動を指し、予算規模も様々で、誰でも実施することができる。そしてしばしば侮蔑的な意味をこめて、「取るに足りない小さなネットワークの経済活動」、「バザール経済」、「組織されていないセクター」、「隠れた経済活動」、「地方の民間経済」といったさまざまな呼称が付けられており、組織化されていない零細活動として古くから存続している。しかし、インフォーマル・セクターの中には、一定の品質基準を備えて市場経済の中に組み込まれている活動もある。そして、経済的に恵まれない地域の人々を開発の中に組み入れるための有用な活動として注目すべきセクターともなっている[Laroussi 2009a:15]。マグリブ諸国における零細企業はインフォーマル・セクターに区分されることが多いが、チュニジア政府はインフォーマル・セクターを底上げし、貧困削減に結びつける試みとして零細企業促進政策を打ち立てた[Benarous 1998:3]。

他方、市場経済とは切り離されて、一般的に女性の生来の仕事とされている家事や子どもの教育、あるいは家族経営による非賃金労働を含む家庭内の生産活動（農業、手工芸業など）もインフォーマル・セクターに区分されるが、それらのセクターに関する情報は大変限られている[B' chir, Rahmouni et al. 2008:30-31]。

そこで、まずインフォーマル・セクターが国内でどのように位置づけられているのかを考察する。

世銀の報告によれば、チュニジアのインフォーマル・セクターは、2010年には国民総生産の約38%を占め、さらに労働力の53.5%を占めている。2005年から2009年のインフォーマル・セクターの割合を男女別に見てみると全体の73.5%を男性が占めている³¹。また、インフォーマル・セクターで働く人々と就学経験の関係を見てみると、全体の77.5%が基礎教育修了者であることが明らかにされている[Ambassade de France en Tunisie 2012 online:1]。

チュニジアにおけるインフォーマル・セクターは、付加価値が低く雇用を生み出さないという特徴を持つ。その結果、同セクターの発展はここ10年の間に十分な雇用の創出を伴っておらず、特に増え続ける高等教育修了者のための十分な受け皿とはなっていない。その一方で、給与や雇用が安定し、社会保障なども完備している公共セクターへの就職が人々を強く引き付けているという現実もある[Ambassade de France en Tunisie 2012 online:2]。

しかしながら、インフォーマル・セクターは今なお雇用の供給に重要な役割を担っており、若者が経済市場へ参入するための貴重な機会を提供している。チュニジアの貧困率は本論の第

³⁰ インフォーマル・セクターの存在が初めに認識されたのは、70年代初めであり、「いくつかの途上国で新たに都市労働者として参入した多数の住民が、統計上公式の近代部門における失業者として計上されなかったことに始まる」[トダロ 1997:327]。

³¹ ここで言うインフォーマル・セクターは、社会保障や健康保険に加入していない非正規雇用者を包含する零細企業および小企業のことを示す。具体的には、建設業、工場、商店、運送業、農業であり、手工芸業は含まれていない。

2章の第2節でみたように目覚ましい改善を遂げ、1995年時点では6.2%にまで減少している³²。しかしその一方で、国際労働機関の調べでは約900万の人口のうち、およそ20%が脆弱な生活環境におかれていることから、インフォーマル・セクターや零細企業設立のための支援策が今後も必要とされている [Benarous 1998:3]。

チュニジアのインフォーマル・セクターの多くは商業的零細企業、また商品やサービスの生産業からなる。平均的な規模は、雇用主も含む2.4-3.6人が一般的で、独立あるいは家族のための雇用創出や収入創出を目的としたユニットであることが多い。そして、その組織力は脆弱で労使関係もしかるべき形式を踏むことなく、むしろ親戚関係や個人的つながりによって成り立っている場合が多い。インフォーマル・セクターとみなされることが多い零細企業は、チュニジア経済のなかで重要な位置を占めている為、法的な観点からすると未整備であっても、現実には黙認されている。税務署はインフォーマル・セクターの組織化を促そうとしているが、税金の未納や社会保障の未納のために雇用主を追訴したりすることはない。このことから、同セクターが社会的な役割を果たしていることが推察される。実際、15,000世帯がインフォーマル・セクターによって生計を立てているとも言われている [Benarous 1998:5]。

さらに、インフォーマル経済が法律などで定められた手続きを全く踏んでいないということではなく、逆にフォーマル経済が定められた手続きを常に踏んでいるとも限らない [Benarous 1998:6, Ferchiou R. 1990:43]。このように、インフォーマル・セクターとフォーマル・セクターを線引きすることは非常に難しいが、上述の通り、労働力全体の50%以上を占めていることを考えれば、同国の経済発展にとって容易に見過ごすことのできないセクターであることがわかる。そこでそのインフォーマル・セクターにおいて、女性たちはどのような活動をしているのかについて、以下で概観する。

(2) 家庭内における女性の生産活動の特徴とその諸問題

インフォーマル・セクターにおける職種は実に様々である。本研究では、調査協力者の大多数が伝統的手工芸業を営むことから、家庭内で代々営まれる女性の生産活動に焦点を合わせて、それらの活動を概観することとした³³。さらに、低開発地域での女性の雇用が限られていることや失業率が高いことを鑑みて、特に農村部における女性のインフォーマル・セクターでの活動に注目した。

農村部の女性の家庭内での手仕事および内職に関しては、鷹木(2002)の論文がある。鷹木は、チュニジアの農村部の女性労働の実態や性別分業の在り方には地域によって大きな差異がある

³² 世銀の調査では、INSが2005年時点の貧困率3.8%を11.8%に上方修正していることが明らかとなった [International Bank for Reconstruction and Development Report no.67692-TN, 2012 online:6]。

³³ チュニジアでは、女性による手工芸業が国家の財源に重要な貢献をしてきたが、長い間社会・経済的に評価されることはなかった [Ferchiou 1978b:831]。国立手工業局によれば、伝統的手工芸に従事する人の割合は経済活動に従事する人口の11%を占め、また同セクターのGDPは4%近くを占めている (www.onat.nat.tu 2013年5月7日閲覧)。従来、家庭内における女性の手工芸業は家事の延長と見なされており、そこから得られた収入は世帯の経済指標としては現れてこなかった [Ferchiou 1978a:41-42, 53-54]。

ことに言及したうえで、南部のジェリード地方における農村部の女性の家庭内での手仕事および内職について分析している。この事例からは、70年代からの貨幣経済への依存度の高まり、また80年代からのテレビの普及に伴って、消費意欲を刺激された女性たちが「自分の得意な仕事を内職化して、現金収入に結び付ける」ようになったことが明らかにされている[鷹木 2002:132-134]。しかし、この地域のアラビア語の方言に「内職」に相当する語がないことから、こうした活動が比較的新しいものと考えられるとの見解を示している[鷹木 2002:134-135]。

実際、家庭内の女性の生産活動を統計だてて報告している資料は非常に限られている。そこで、本項では1997年にチュニジアの開発省によって実施された一開発プログラムのアンケート調査の結果を報告しているSidhom(2002)の論文を基に、家庭内での女性の生産活動の実状の一部を明らかにする³⁴。

まず下記の表7.から分かることは、家庭の主婦や未婚女性が行う生産活動のなかで、最も多かったのが羊毛を原材料とした絨毯やマルゲーム（壁掛け）といった伝統的な織物で、その割合は全体の78.2%にも達しているという点である。

表7. 家庭の主婦や未婚女性が習得した職業（単位：%）

職業	割合
羊毛紡ぎと機織	52.7
絨毯とマルゲーム	25.5
裁縫	15.5
編物	2.1
刺繍	1.4
理髪	2.7
合計	100

出典：Sidhom 2002, p.11

この結果からは、先祖伝来の伝統的な活動が地域に定着していることがわかる。しかしながら、チュニジアの手工芸業は消費者の嗜好や好みに合った生産品を生み出す工業セクターに押され、衰退も懸念されている。この点に関しては、多くの手工芸者がその伝統的技術を祖母や母などから教えられ、従来と同様のデザインや技法を代々継承していることから、想像力を培って、新しいことに挑戦する力が育ちにくくなっていることが指摘されている³⁵。さらに、多くの手工芸業者は社会・文化的な理由、もしくは居住地域が中心地から離れていることなどの理

³⁴ 本項で参考にするアンケート調査は、1997年に統合的都市開発プログラム(Programme de Développement Urbain Intégré:PDUI)の一環として、経済・社会的に恵まれない地域と判断された都市部の貧困地域(15の地域)において、2173人を対象に実施された。このアンケート調査結果は、[Sidhom 2002]にまとめられている。

³⁵ 家庭で手工芸品を生産している女性が知識を家族から受け継いでいる割合は、特に機織や絨毯の製作に関しては、アンケート対象者の約60.6%に相当することが明らかとなっている [Sidhom 2002:14]。

由により、顧客と接点を持つことがほとんどない事もその要因と見なされている。アンケートの調査結果からも、多くの手工芸者が販路に関する問題に言及するものの、マーケティングや市場に関する知識がほとんどないか欠如しているために、需要に適合しない商品を生産している場合があることが指摘されている[Sidhom 2002:15]。

チュニジアの手工芸の衰退に関しては、原料の供給から販売、商品の流通に関する伝統的な図式の崩壊との関連性も指摘されている。たとえば、以前は地域ごとに紡がれていた羊毛が、一部の地域を除いてはそのほとんどが製糸工場で生産されるようになった。さらに、シドホムは、95.7%の手工芸者が毎月 100TD 以下の収入しか得ていないことをアンケート調査から明らかにしている[Sidhom 2002:12]。この生産性の低さは、大部分の家庭で働く女性が抱える問題、すなわち資金不足や訓練不足、原材料の供給や生産、商品化といった流通や市場に関する知識不足に起因していると言われている。流通に関しては、女性が家庭で製作する生産品のほとんどが各家庭で販売されており、その割合は全体の 62.1%にも及んでいることが明らかにされた³⁶[Sidhom 2002:13]。

次に、下記の表 8. から家庭内で手工業を営む女性の被雇用者の状況に関して見てみると、83.2%の女性が従業員を雇うことなく個人で活動しており、従業員を雇っている女性はわずか 16.8%でこのうち従業員を頻繁に使って活動を行っていると感じた女性は 34.4%にすぎない[Sidhom2002:15]。

表 8. 家庭内就労における被雇用者の有無(単位：%)

	羊毛紡ぎ と機織	絨毯とマ ルゲーム	裁縫	編物	刺繍	理髪	合計
いる	11.7	2.2	2.5	-	-	0.3	16.8
いない	55.6	15.6	7.3	2.9	1.6	0.3	83.2
合計	67.3	17.8	9.8	2.9	1.6	0.6	100.0

出典： Sidhom 2002, p. 15

従って、家庭内で個人が営む生産活動を零細企業とみなすことが困難であるとの見方も強い。実際、実習生や家族のメンバーを含む従業員数が 5 人以内の場合がほとんどで、零細企業とみなされる 6-10 人からなる経済的ユニットによる活動例は報告されていない。

先に述べたとおり、世界的なグローバリゼーションの流れの中にある今日のチュニジア社会においては、女性が外で働くことが一般的となり、女性の経済活動に対する期待が大きくなってきている。さらに、今後 10 年間に女性の労働市場へのさらなる参入が見込まれていることから、現在インフォーマル・セクターで働く女性がより力をつけ、その活動を拡大させていくこ

³⁶家庭以外の場所で生産品が販売される場合、その販売場所としては、町の市場で販売される割合が 13.6%、仲買人である商人を通す場合が 7.9%、他人の家で販売する割合が 7.9%、その他の販売経路が 8.5%となっている[Sidhom 2002:13]。

とが益々重要になると考えられる。そこで、就業機会が少ない低開発地域の女性の経済活動に関する知識をより深めるために、次に筆者のフィールドワークを通して低開発地域の女性たちが具体的にどのような生産活動を営み、またどのような経済・社会状況におかれているのかについて考察する。

第2節 低開発地域における女性の経済活動の現状

1. 女性の日常生活と生産活動におけるその役割

チュニジアは、近年目覚ましい発展を遂げ、アラブ諸国の中でも中所得国として位置づけられているが、上述の通り今なお経済的および社会的地域間格差、そしてその格差の中でも特に女性の雇用問題が重要な開発課題となっている。それらの課題の解決の糸口を見つけるには、低開発地域の実状を捉えることが必要であると考えられる。さらに、女性が「力をつける」プロセスがどのようなものであるかに関して理解を深めるためには、日常生活における社会的な行動や活動を研究することが新たな展望となる [B' chir, Rahmouni et al. 2005:64]。

そこで、同国の中でも失業率がジャンドゥーバ県について高く、最も貧しい地域の1つとされている北西部のカスリーン県を対象として、低開発地域に生きる女性たちが実際の日常生活の中でどのような役割を担っているのか、主にその生産活動の面に焦点をあてて調査を実施した。

(1) 調査概要

①調査目的

本アンケート調査を実施することにより、チュニジアの低開発地域に暮らす女性の生活状況を把握し、貧困の実態的理解に努めるとともに、日々の生活において女性がどのような役割を担っているのかを明らかにしたい。さらに開発プロジェクトのなかで、女性の収入創出活動と関わりの深い行政との関係にも焦点をあてる。その際、開発援助の結果を経済的な枠組みだけでとらえるのではなく、人類学的な視点を交えて考察する。

②調査項目

本調査は、フェルシュール (Ferchiou Sophie 1985) が行った調査内容を基本とし、調査地であるオムム・ジュドゥー村 (Ain Oum Jdour、本論文では以下0村とする) の実状に合わせて作成しなおした。

調査項目は、次の3つに大別される。I. 生産活動における女性の役割、II. 家族の生活レベルおよび女性に対する家庭内の処遇に対する自己評価、III. 女性の社会および文化的レベル。項目 I. では、女性の就労状況や実施済み或いは実施されている開発プロジェクトの有用性の有無などの質問を、項目 II. では飲料水へのアクセスの手段や近隣の町まで出かける頻度、また家族計画に関する質問を、最後の項目 III. では村以外の場所での生活経験、NGO および国家プ

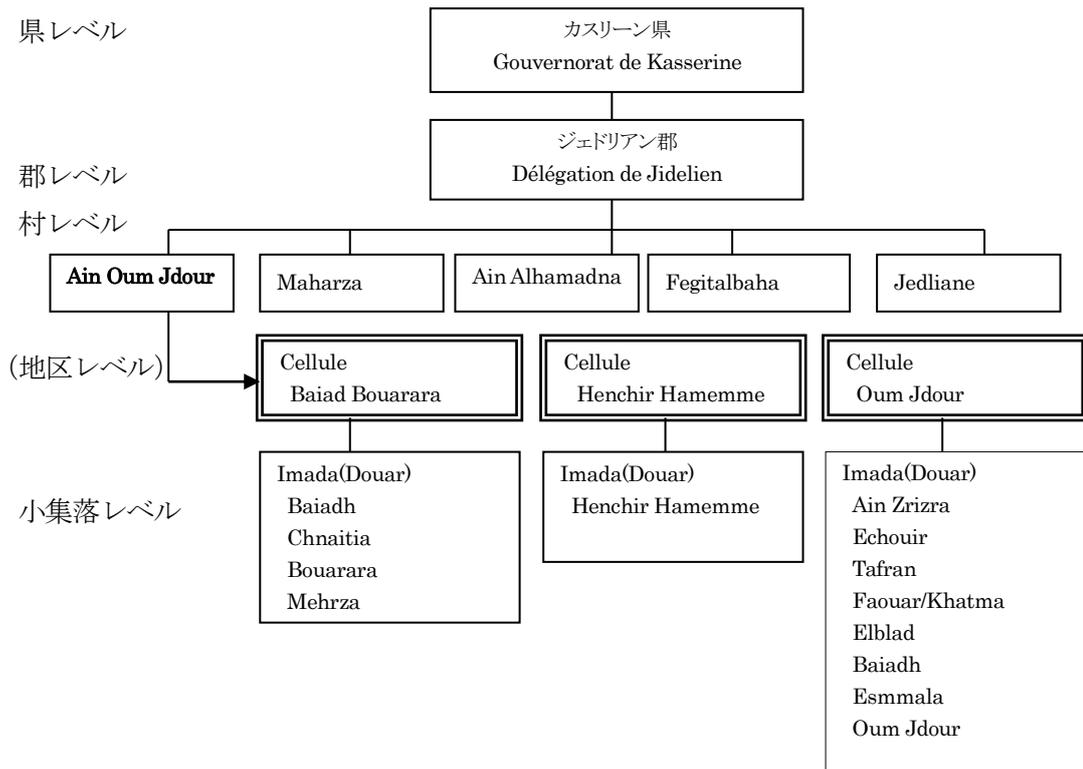
プロジェクトによる識字学習への参加の有無、また保健へのアクセスおよび関心の有無等の質問を行った。

③調査地の概要

調査地となったO村は、首都のチュニスから約270km、アルジェリアの国境に隣接しているカスリーン県に位置する³⁷。チュニジアの北西部に位置するカスリーン県は、同国内でも低開発地域と位置づけられ、特に山岳地域にあるO村は、生活に必要な基礎的なインフラも未だ十分に整備されていない。さらに、女性の就学率も低く就労機会も限られていることから、このような状況下にある女性たちの経済・社会的状況の一端を明らかにすることを目的に、O村を調査地として選定した。なお、O村のあるカスリーン県の行政機構とその中でのO村の位置づけに関しては、図3.を参照されたい。

³⁷ O村があるカスリーン県は、面積8,260平方メートルで、その内60.2%が農村地域である。人口は412,272(2004年現在)で、15歳から59歳までの人口がその約半数を占めている。また調査地であるO村の総面積は約7,800haで、うち約800haが耕作地、森林地帯は約4,300haであるが、森林局(Poste de forêt)は隣接する村に広がる約17,000haの森林も管理下においている[A.I.D. 2001, Annexe]。

図 3. カスリーン県の行政区分と村落³⁸



尚、本論文では上述の3つの地区レベル（バイアド・ブーアララ、ヘンシール ハメーム、オウム・ジュドゥー）を合わせて0村とする。

村の世帯数

2007年時点の0村の世帯数は399で、2,710人が生活している。1世帯の平均的な子供の数は4.5人である。2世帯以上が同居している世帯は0小集落で3軒、他の小集落では9軒であり、村全体では約30%の家族が2-3世帯で暮らしている。

気候と主幹産業

チュニジア内陸部の山岳地帯に位置する0村は、高ステップ気候であり、標高が800mから1,200mと高いため、冬には雪が降り夏は40度以上の高温になることもある。主な活動は、羊

³⁸ カスリーン県は、13の郡(Délégation)から構成されており、0村はジェドゥリアン(Jedliane)郡に属している。0村には、3つのセリュール(Cellule)がある。セリュールは行政区分ではないが、1つの小集落に最低300人(20歳以上の住民)が居住していることを基準として、便宜的に区分けされた地区である。0村の場合、1つの小集落の居住者数が少ないために、8つの小集落(Imada)が1つのセリュールとして位置づけられている。なお、ここで言う小集落とは、同じ部族の家族が住む家の集まりを指す[Ferchiou 1985:59]。尚、図3の小集落レベルにおけるDouarとは、行政改革(1959年)以前の呼称で、現在はImada(小集落、村)と呼ばれる。

や山羊の放牧と小麦の栽培であり、チュニジアの他の農村地域と大きな違いはないが、灌漑の未整備、土地の細分化や限られた農法が収益を上げられない原因となっている。

雨の少ない年には、主な収入源の大部分を出稼ぎによってまかなわなければならない、村の男性の多くがチュニスや近隣の都市へと出稼ぎに出てしまうため、村には老人、女性、子供が残されることになり、女性が担う役割が大きくなっている。

(2) 調査対象者と標本の抽出方法

調査対象者は、0村に住む20代から70代の女性（未婚、既婚、寡婦を含む）50名である。調査対象者の抽出方法は、有意抽出法を採用した。この抽出法を採用した主な理由としては、調査票作成から調査実施までの期間が非常に短く、さらに通信手段の欠如により本アンケート調査の調査助手を依頼した地元NGOの男性職員と事前に十分な打ち合わせができなかったことによる。しかしながら、集落を抽出するにあたっては、3つの地区を考慮し、調査対象者が1つの地区に偏らないように努力した。

調査対象者数の地区別の内訳は次のとおり、

- バイアド・ブアララ (Baïad Bouarara) 地区 8人
- ヘンシール・ハメーム (Henchir Hamemme) 地区 25人
- オンム・ジュドゥー (Oum Jdour) 地区 17人

ヘンシール・ハメーム地区の調査対象者が全体の半数を占める理由は、調査実施時に、村の女性が偶然一箇所に集まっているところに、筆者と調査助手が到着したため、各戸を一軒ずつ訪問することなく、短時間で多くの人にアンケート調査を実施したことによる。

(3) 調査方法

調査方法は、基本的に筆者と調査助手一名（調査村に在住し、ローカルNGOの職員として働くチュニジア人男性）による各戸訪問の形式をとり、あらかじめ用意した定形の質問用紙を持参し、面接形式による調査を実施した。また、事前調査において0村の村人の識字率、特に女性の識字率が低いことが明らかになっていたため、他計式（調査者が質問用紙に沿って質問をし、その答えを記入する）を用いた。また質問のほとんどは選択形式をとっており、量的な結果を導く調査となった。

(4) 実施期間

本調査の実施期間は2008年3月4日-27日であり、調査地である0村での滞在は3月9日から23日の間の約2週間であった。

(5) 回答者数と回収率

0村の人口は2007年時点で2,710人、世帯数は399である。今回、アンケート調査を実施したのは、同村の女性50名であるが、この50名はそれぞれ別の世帯に属している。したがって、50世帯のサンプル調査といえる。また、基本的には各戸訪問による面接形式で調査を行なったために、回収率は100%となった。

(6) 調査結果

以下に、単純集計結果から作成した図を用いて分析・考察を行った。

なお、度合いを示す回答に関しては、次のような基準を設けている。

- i) 頻繁にとは、週に2-3回程度を意味する。
- ii) 時々とは、月に2-3回程度を意味する。

I. 生産活動における女性の役割

図4. (Q1) 家族が所有する土地の形態 (複数回答可)

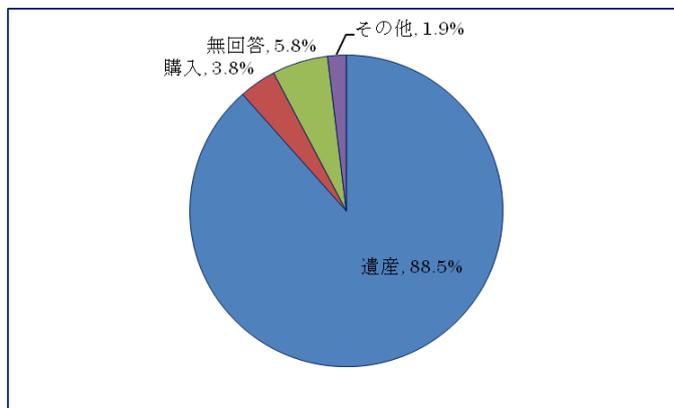


図4.は、家族が所有している土地がどのような形態であるかを示している。結果からは、現在の土地が先祖の遺産であるとの答えが、全体の88.5%を占めていることがわかる。無回答の5.8%は、具体的には土地を持っていない世帯と土地を借りている世帯、および回答しなかった世帯の合計である。

聞き取り調査の結果から明らかになったことは、現在の0村の土地は、すべて国有地となっていることから、その売買は禁止されているということである。いつからこの制度が導入されたかは不明であるが、現在個人が使用している土地の利用に関しては、売買は禁止されているものの、放牧に際して土地の貸借が頻繁に行われたり、植樹が行われたりしており、村人は所有しているという意識を持っている。

図 5. (Q2) 農業への女性の参加度

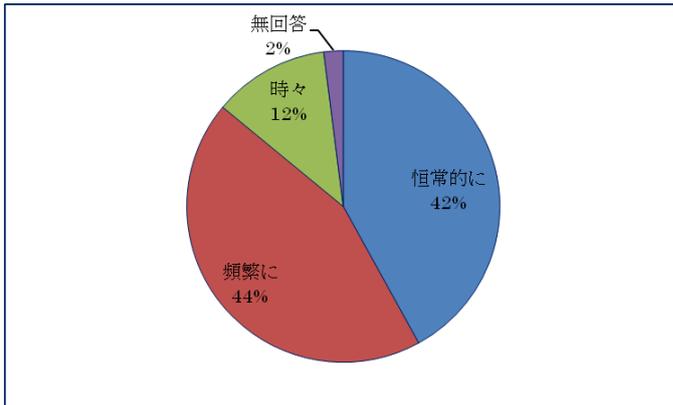
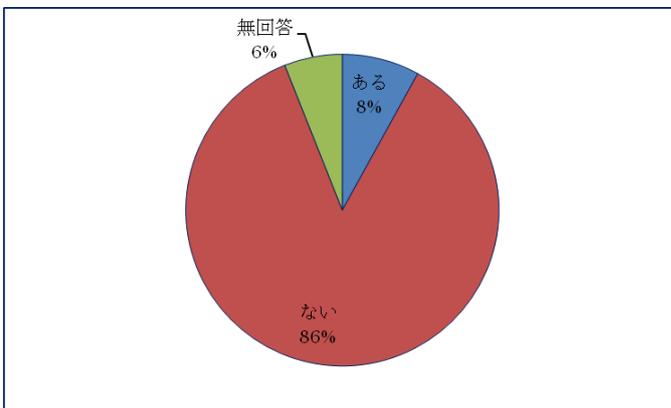


図 5. は、0 村の女性がどの程度世帯内で行われる非賃金労働（農業）に従事しているかを示している。この地域における主な農業とは、ヒツジやヤギなどの放牧であるが、ここでは放牧は含めず、主にウサギや鶏といった家禽の世話や家畜の飼料用の小麦の刈り入れ、また果樹園や家庭菜園の維持管理などの農作業のこ

とを示している。恒常的に農作業を行っている人と頻繁に行っている人の割合を足すと、全体の約 8 割以上の女性が非賃金の農業労働に従事していることがわかる。

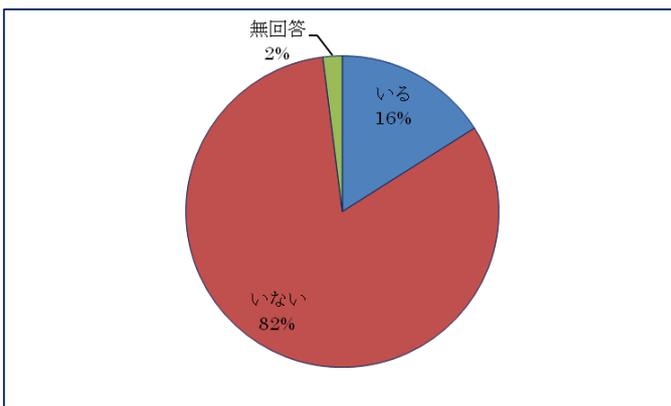
図 6. (Q2-2) 有給で農作業に従事した経験の有無



Q2-2 で言う有給の農作業とは、主に球根 (fossefodelle) の採集や果樹 (りんごやピスタチオ) などの季節労働的な農作業を示している。調査結果からは、今回の調査協力者の 86% が、有給で農作業に従事した経験がないことが分かった。球根の採集は、通常 3 月に行われ、1 キロ 1,200 ミリーム (約 120 円) で、業者と契

約した村人が買い取っている。また球根の採取は、世帯の中でも主に低年齢の子どもの仕事となっていることが多い。筆者が滞在していた D 氏の世帯では、小学生の M くんがこの球根採集を熱心に行っており、1 ヶ月で 17 ディナール (約 1,700 円) を小遣いとして稼いでいた。

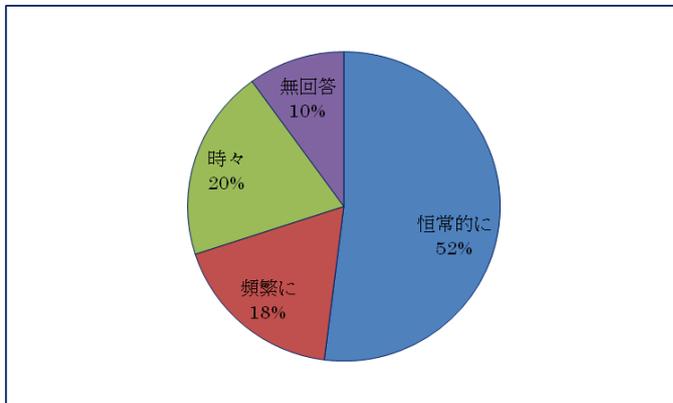
図 7. (Q3) 世帯内における県外への出稼ぎ者 (女性) の有無



本調査地で活動を行っているローカル NGO の Appui aux Initiatives de Développement の調査では、0 村の問題の 1 つとして男性の都市部へのお出稼ぎが指摘されている。同村での筆者の聞き取り調査では、男性の多くは首都チュニスやスファックス、タバルカなどの都市で日雇い労働者として建築現場や工場などで働く

ケースが多いものの、同国の南部地域などと異なり、海外への出稼ぎ者はいない。他方、女性の出稼ぎに関しては、今回の調査で約8割の世帯で女性が出稼ぎに行っていないということが明らかとなった。女性が県外へ出稼ぎに出る場合には、家族や親類の男性を頼って男性が働いている地域に出向き、繊維・食品加工などの工場や養鶏場などで働く場合が多い。

図 8. (Q4) 牧畜への女性の関与の度合い



調査地である0村の主な生業は牧畜である。特に、ヒツジの数が裕福度の基準となっているこの地域では、ヤギを含むヒツジの放牧は重要な仕事の1つといえよう。調査地では、女性や子どもばかりでなく、世帯の成人男性も放牧をしている姿をよく見かける。しかし、市場での家畜の売買は男性の役割である。したがっ

て、女性が牧畜に参加する場合は、もっぱら放牧であり、調査協力者の約半数が恒常的に放牧を行っていることが明らかとなった。放牧は、午前中と午後にそれぞれ4時間ずつ行われ、時に遠方まで出かけることもあり、0村の地形を考えると軽作業とは言い難く、また特に冬場は厳しい寒さのため重労働と考えられる。

図 9. (Q5) 機織への関与の有無

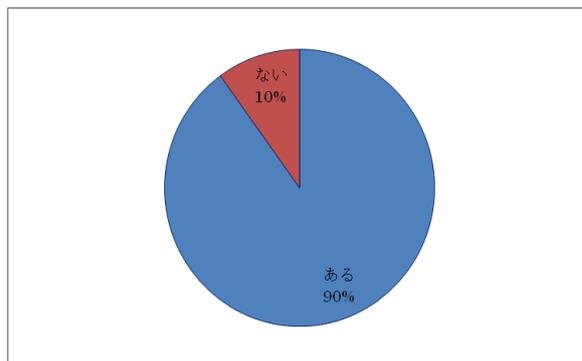


図 10. (Q6) 機織の実労時間 (1日)

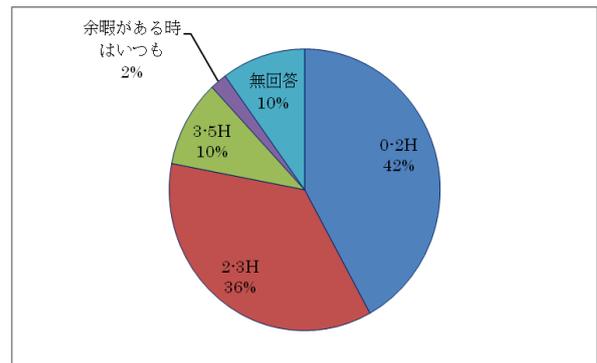
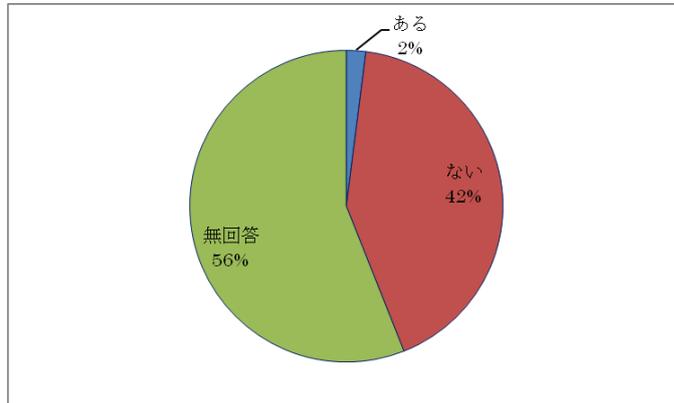


図 9. および図 10. では、各世帯における女性の機織への関与の有無、また機織を行っている場合の実労時間を示している。その結果、ほとんどの女性が伝統的な機織を行っていることがわかった。伝統的な織物は、その織り方やデザインによって呼び名が異なるが、壁掛け (マルゲーム) や毛布 (バタニーヤ) として利用されている。また嫁入り道具の一つとみなされていることから、出来上がった作品は、市場に出回ることがほとんどない。NGO の活動の一環として、ザルビーヤと呼ばれる絨毯の製作活動が0村に導入されたが、製品を市場に出すための販路を見つけることができないなどの理由から、2007年の時点ではザルビーヤ製作への村人の関

心が薄らいでいた。また図 10.に見るように、女性が機織に費やす時間は1日2時間以内という人が全体の42%と最も多かった。

図 11. (Q7) JBIC によるプロジェクトの女性へのインパクトの有無



Q7. のプロジェクトとは、1997 年に日本国政府がチュニジア政府からの要請を受けて、JBIC（国際協力銀行）が実施した総合植林事業である³⁹。本件に関する報告書は、一般公開されていないことから、プロジェクト内容の詳細は不明であるが、植林の他に、案件のコンポーネントとして、経済的・社会的な生活条件の向

上も含まれており、当初 0 村では 35 世帯がヒツジや養蜂、養兔を始めることになっており、またそのための研修などの支援を受けることが約束されていた。しかし、実際には「ヒツジも養蜂も何もみてない」⁴⁰という声が多く、社会面への支援が大幅にカットされたことにより、女性がプロジェクトの受益者とはならなかったことが推測できる。実際、プロジェクトからのインパクトがなかったと答えた女性は全体の 42%にのぼる。さらに、無回答の大多数は、「よくわからない」と回答しており、政府関連のプロジェクトへの直接的な批判を避けていることが推察される。

³⁹ JBIC による総合植林事業は、2000 年に L/A が締結され、2007 年にプロジェクトが終了している。当該事業は、ジェンドゥーバ県、ウエドバルバラ地区、ベジャ県、シーディエルバラク・ネフザ地区、カスリーン県、ウムジェドール地区、ケフ県、ケフ南部地区の 4 地域において、(1)森林整備等（森林整備、森林生態系のリハビリ、水土保全）とそれに係るインフラ整備、(2)森林セクター開発促進（地域改善、調査、人材育成・森林管理）を行うものである。

(http://www.jbic.go.jp/japanese/base/release/oec/1999/A06/B0606/nr99_25d.php 2010 年 8 月 13 日閲覧)。

⁴⁰ プロジェクト実施地の管理人によるヒアリング結果から(2007 年 4 月 17 日)。

図 12. (Q8) マイクロクレジットの女性への有用性の有無

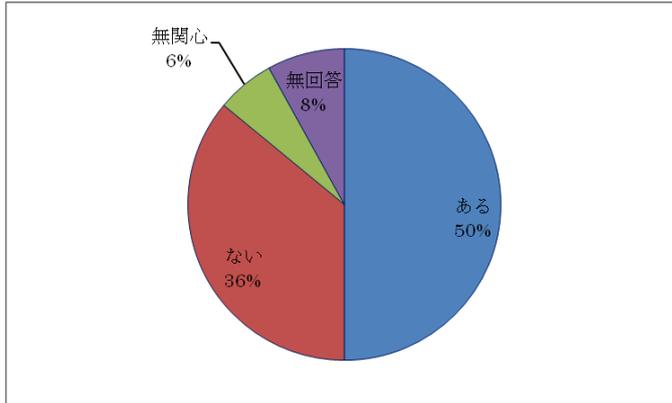
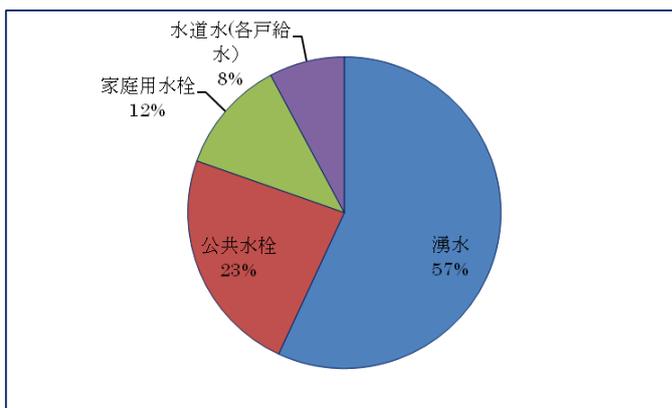


図 12. に見るように、NGO によって 0 村に導入されたマイクロクレジットに関しては、半数の女性が有用であると回答している。同プロジェクトの実施スタッフが 0 村の住人であることから、住民の要求や問題に直接耳を傾けることができ、より細やかな対応を行っているという利点も見逃せない。

実際に筆者が訪問した 0 村内の一世帯では、主婦がマイクロクレジットによって家庭菜園を拡大し、余剰分の販売によって初めて自分の小遣いを得ることができた、という話しを聞くことができた。この他にも、女性がマイクロクレジットの資金を利用して、ヒツジやヤギの飼育、野菜の栽培、手工芸品の製作を行っていることが確認された。

II. 世帯の生活レベルと世帯内における女性の諸条件に対する自己評価

図 13. (Q9) 家庭で利用している水源



0 村には、公共水栓が国の補助金により村全体に数箇所設置されたものの、そのほとんどは壊れて放置されたままになっている。そのため、調査を行った 50 世帯のうち約 6 割が無料の湧き水を利用していた。共同水栓の多くはその設置場所に問題が多く、たとえば村から離れた場所に設置されていたり、無料で利用できる湧き水のすぐそばに設置されたりしている。

50 世帯のうち、1 世帯だけが、家庭用の水栓と湧き水の両方を利用していたが、2007 年からは NGO と水の管理組合が住民に働きかけ、要となる水道管から各戸への給水が実現した。しかし、この呼びかけに応じて家庭に水を引いた世帯は 2007 年 3 月時点で 12 世帯にすぎず、2008 年の調査時にもその数は増えていなかった。0 村では、水汲みは一般的に女性の仕事であり、急峻な山道を 1 日に数回水汲みに行く女性も少なくない。

図 14. (Q10) 灌漑用水の有無

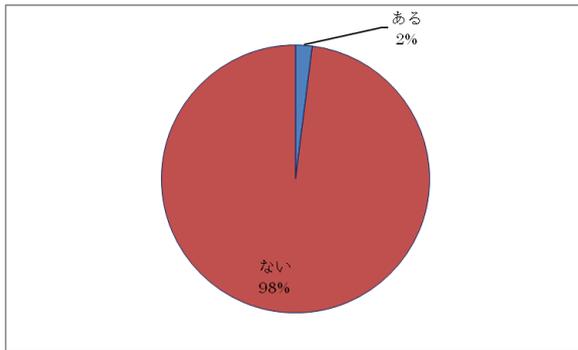


図 15. (Q11) 家庭菜園の有無

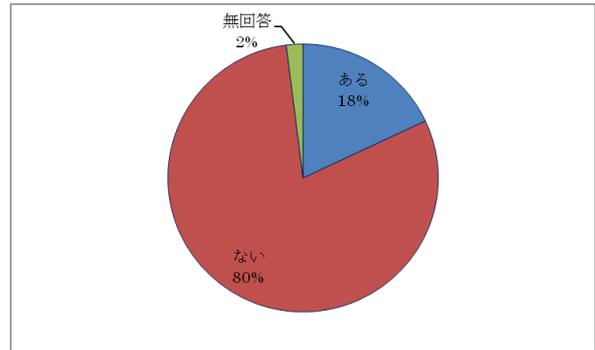
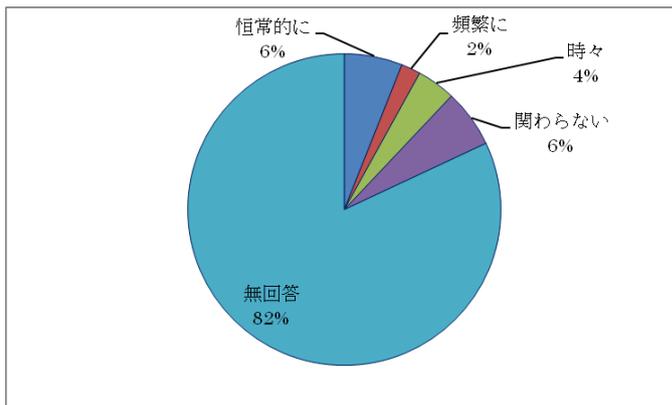


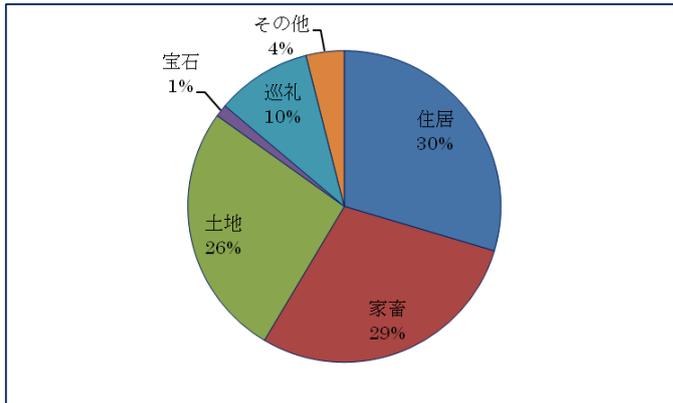
図 14. と図 15. は、それぞれ灌漑用水の有無と家庭菜園の有無に関する回答である。調査の結果、0 村の 98%の世帯が灌漑用の設備を持っていないことがわかった。0 村では、農業は天水農業に頼っており、そのため主に動物の飼料となる小麦などの収穫高は、毎年の降水量に大きく左右される。NGO の啓蒙活動により、家庭菜園の普及が始まったが、北部のタバルカ地方などと異なり、従来家庭菜園を持つ習慣がなかったこと、また家庭用の水の確保が優先され、菜園のための十分な水を確保できないなどの理由により、図 15. にみられるように家庭菜園の普及率は 18%にとどまっている。

図 16. (Q12) 家庭菜園に家長が関わる頻度



0 村では、家長が出稼ぎに出ていることが多いため、家庭菜園があつたとしても、総じてその管理は女性の仕事になると予想していたが、そのような状況でも、6%の家長が村にいる時には恒常的に家庭菜園に関わっていることがわかった。なお、無回答 82%は、家庭菜園のない世帯を示している。

図 17. (Q13) 経済的な余裕があった場合の投資先 (上位3つを選択)



経済的な余裕があった場合の投資先として、1番高い割合を示したのが住居への投資で30%となっている。宝石などの貴金属を購入し、非常時に換金しようとする人は全体の1%と最も少なかった。フェルシュー (1985) がカスリーン県に隣接するシーディ・ブジード (Sidi Bou-Zid) 県で同じ内容の質問をしているが、今次調査とほぼ同様の回答

を得ており、20年以上経った現在でも、チュニジア中西部の村では住居、家畜、土地の3つが住民にとって大きな関心事になっていることが明らかとなった。

図 18. (Q14) ロヘイヤへ行く理由 (複数回答可) 図 19. (Q15) ロヘイヤへ行く頻度

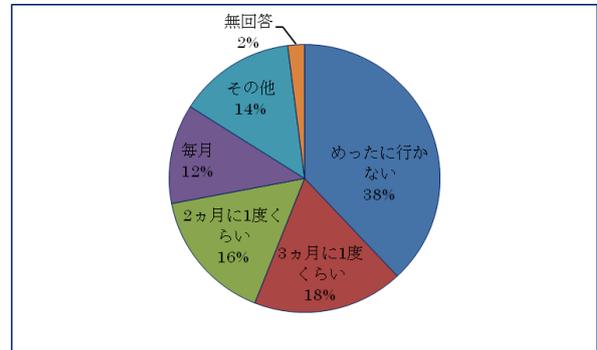
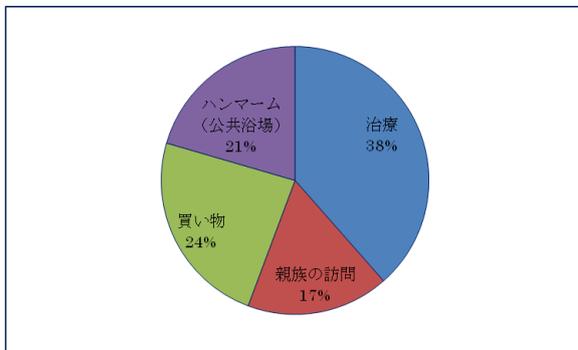
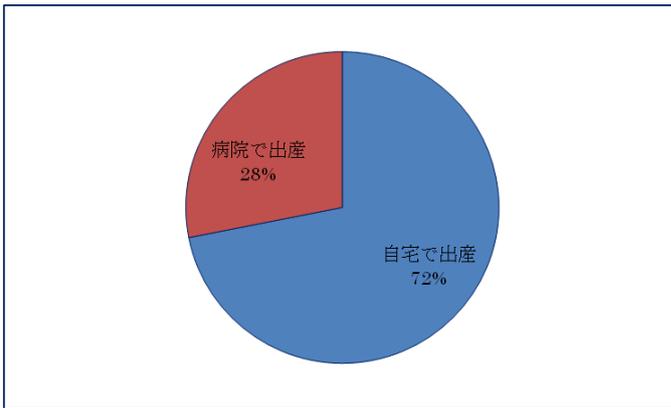


図 18. および図 19. は、0村から一番近いスーク (市場) のあるロヘイヤの町に行く頻度とその理由に関する回答である。ロヘイヤに行く理由として、最も多かったのは医療機関への受診であり、全体の約38%を占めている。これは、村に診療所が1軒しかなく適切な医療機関へのアクセスが困難となっている点に起因していると考えられる。図 19. にあるように、ロヘイヤへ行く頻度に関しては、めったに行かないと答えた人が最も多いことがわかったが、これは村に公共の交通手段がないことが影響している⁴¹。また、スークへ行くのは一般的に男性の役割となっていることが多いため、村以外への女性の外出が制限されているという社会的要因があることも伺える。

⁴¹ 0村には、「タクシー」と呼ばれる無許可の乗り合い自動車が不定期に走っている。ロヘイヤまで往復最低2ディナール (約200円)、また居住集落の場所 (車でのアクセスが困難な場所) によっては、それ以上の料金がかかるために、気軽に外出することができない状況にあることがヒアリング調査より明らかとなった。

図 20. (Q16) 出産場所 (複数回答可)



出産場所に関しては、72%の女性が自宅で出産していることがわかる。フェルシュエ（1985）の調査では、92.5%の女性が自宅出産をしており、特に集落に住んでいる場合には、約30%の女性が、お産の経験が豊富な隣人や親類などの助けを借り、50%の女性が伝統的な産婆の助けを借りていたことがわかった。0村で産婆

を呼んだ場合には、謝金の他に食事を振舞い、また手土産を持たせなければならないことから、家計にとってかなりの負担になると考えられているが、それにも関わらず自宅出産の傾向が強いことが明らかとなった。

図 21. (Q17) 家族計画の認知度

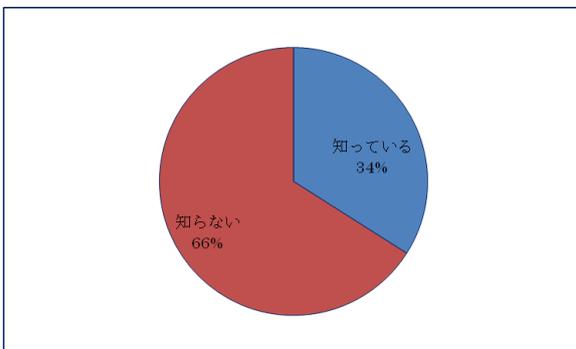


図 22. (Q18) 家族計画に対する考え方

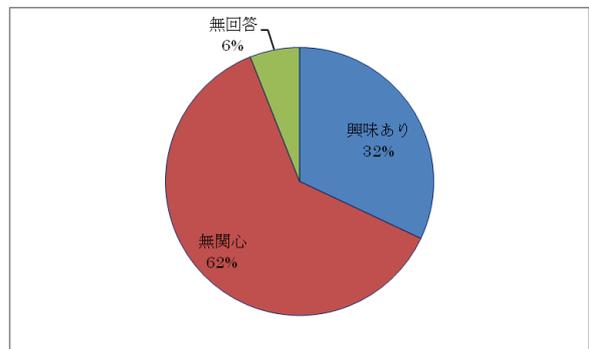
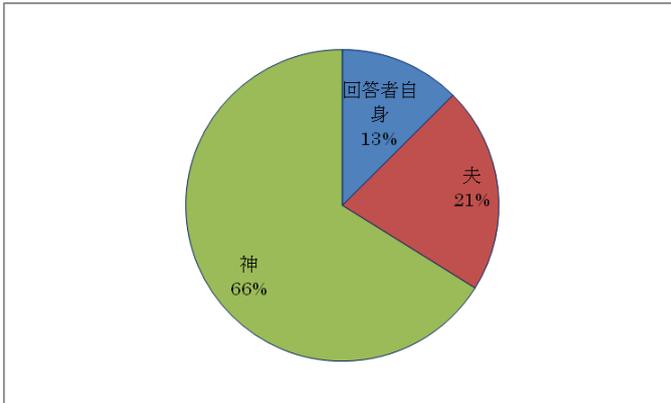


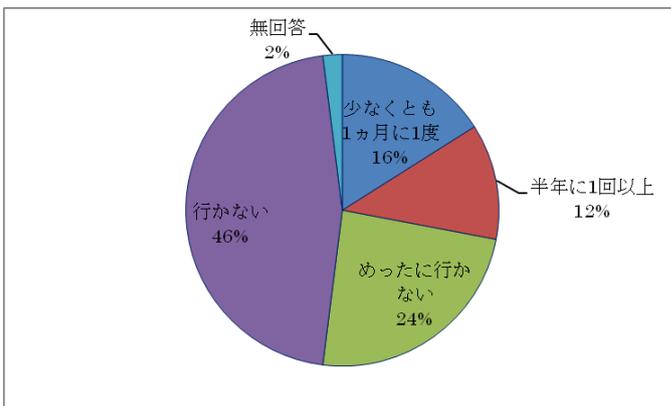
図21. は家族計画の認知度に関する回答であり、図22. はQ17. で家族計画を知っている、と答えた人の家族計画に対する考え方を示している。家族計画がどのようなものか具体的に知っていると答えた人は全体の約3割に留まった。0村には、政府のプログラムの一環として家族計画のための移動診療車が月に1度来ることになっている。実際、筆者が滞在していた期間にも、この診療車が来たが、滞在時間は40分ほどで、4-5人の女性が診察を受けたにすぎない。0村の場合、村の中心部にしか診療車が来ない。また当初は毎月第1木曜日に来ることが決まっていたが、この決められた曜日に診療車が来たのは最初の数回のみで、その後は予告なしの不定期な訪問となった為、このサービスの受給者の数も限られることになっていた。このような状況から、家族計画の認知度の低さが、家族計画に対する無関心さと関連していることが考えられる。

図 23. (Q19)多産を願う者とその理由（複数回答可）



聞き取り調査によれば、0村の1世帯あたりの平均的な子どもの数は4.5人である。誰が子どもを沢山欲しているかという質問に対する回答からは、アッラーの神が望んでいるから、と答えた人が全体の66%に達した。

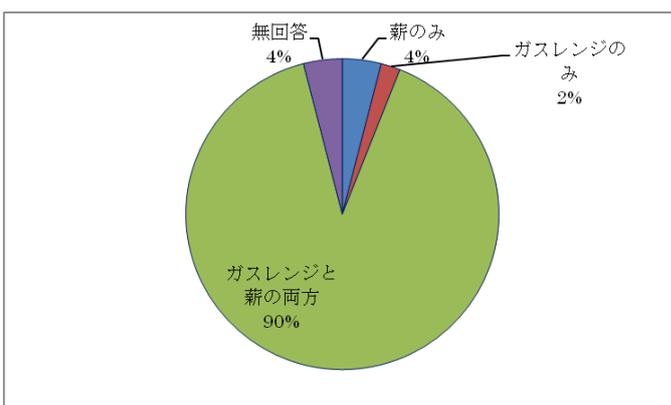
図 24. (Q20)ハンマーム（公衆浴場）へ行く頻度



ハンマームがある一番近い町（ロヘイヤ）へ行くためには、乗り合いのタクシーを頼まなければならない、往復の交通費が発生する他、時間的な余裕がないなどの理由により、ハンマームには、めったに行かない、あるいは行かないと答えた女性の割合を合計すると約7割にのぼる。多くの人が家庭で身体の清潔を保って

いるようである。しかし、ほとんどの家にはシャワールームやバスルームがなく、台所やトイレを浴室代わりに利用している。また、特に冬場は寒さが厳しく、水や暖房器具が十分でないことから、身体を清潔に保つことは困難であると思われる。実際、筆者の参与観察からも、毎週、洗髪や身体を洗う人は観察されなかった。

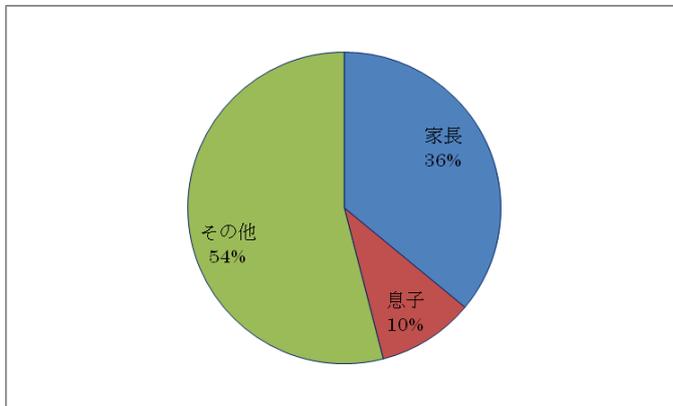
図 25. (Q21) 料理に利用する燃料



0村では、ガス台とガスボンベの普及により約9割の世帯で料理のためにガスレンジと薪の両方を使っている。ガスレンジが普及しても、薪を利用する理由としては、この地域に特有のタブーナというパンを、土製の釜戸で薪を使って焼いているためである。この他、冬の暖房器具として利用されるカヌーンという土製

の火鉢にも炭が利用されるため、薪は必需品となっている。薪となる木材を収集するにあたっては、森林局で定められた規定（枯れた枝のみを収集する、また保護林には入らないなど）を遵守しなければならないが、その規定が必ずしも厳守されているか否かは定かではなく、薪の収集は森林破壊につながるとの懸念もある。

図 26. (Q22) 家族の中で必要な衣類を購入する者

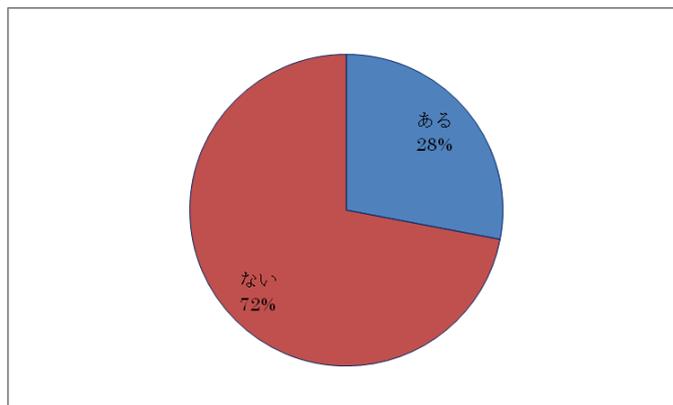


Q22. は、0 村の女性が衣類を必要とする場合、誰が購入するのか、という質問である。家長が購入する、と答えた割合は、「その他」の 54% よりも低く 36% に留まった。最も答えの多かった「その他」の中には、自分自身、収入のある自分の娘、義理の母、という答えが含まれている。この中でも特に自分自身と答えた人

が多い。フェルシュエ（1985）が行った同様の調査では、家長が購入する、と答えた女性は 87.6% であった。今回の調査結果とフェルシュエの調査結果を比べると、家父長制が強いと言われるチュニジアにおいても、近年では女性が自身で自由に使える現金を持っていることが伺われる。

III. 女性の社会および文化的レベル

図 27. (Q23) 0 村外での生活経験



0 村では、近年世帯内の女性が家長や男兄弟、またすでに出稼ぎに行っている親族を頼って他県に働きに行くケースも出てきている。しかしながら、村外での生活経験がある、と答えた女性は全体の 28% に留まっている。

図 28. (Q24) 識字教室への参加経験の有無

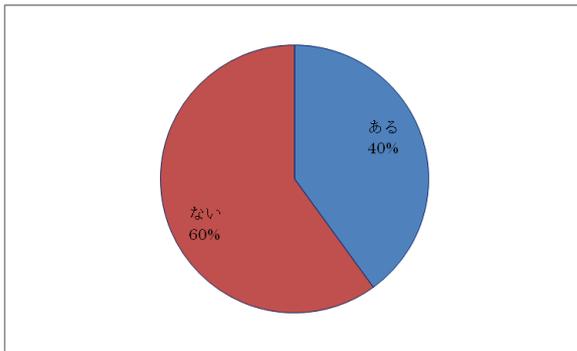
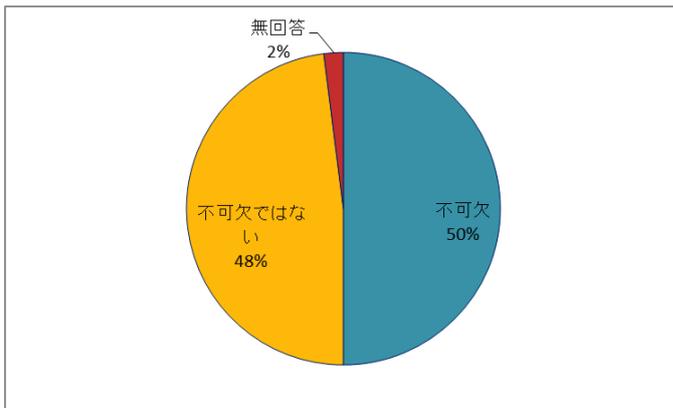


図 29. (Q25) 識字教室への不参加の理由



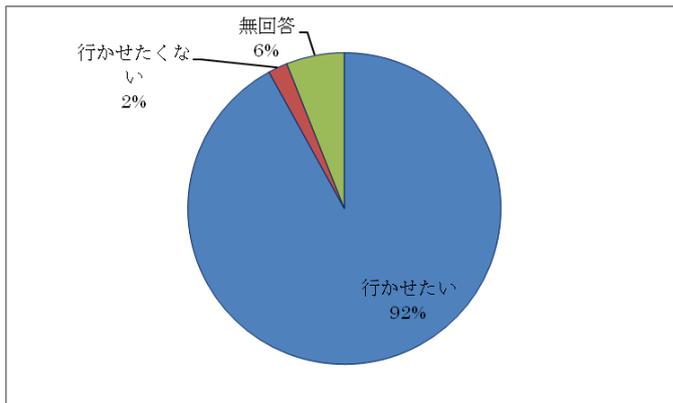
図 28. と図 29. は識字教室に関する回答である。0 村では、国家プロジェクトの一環として NGO による識字教育プロジェクトが実施されていた。NGO が実施していた識字教室は、筆者が現地調査を実施した 2008 年 3 月には、予算の確保が困難になったという理由で打ち切られていた。識字教室への参加の有無を見てみると、6 割の女性は参加経験がなかった。また識字教室への不参加の理由のうち、最も多かったのは「自由な時間の欠如」で 30%であった。無回答が多かった理由として、筆者の聞き取り調査によると、「参加しても、公な資格を得ることができないから」、という意見もあった。

図 30. (Q26) 女性の教育（就学や職業訓練）に関する考え方



教育に関しては、50% の女性が不可欠であると考えており、48%の女性が有用だと思うものの、不可欠ではないと考えている。

図 31. (Q27) 娘の大学進学に関する考え



娘を大学まで行かせたい、と答えた女性は 92%で、ほとんどの女性は娘が高等教育を受けることを望んでいる。

Q28. は、娘の大学進学を希望する理由である。(文章による回答)

娘の大学進学を希望する理由をカテゴリー別に分けると、主に「就労に有利なため」「コミュニケーションの手段を身につけるために」「議論に参加できるようになるため」などがあげられた。そして、回答者である女性たちも、自分に自信を持って、発言力を持つことができるようになりたい、また様々な議論の場で、「単に腕組みをして聞いているだけではなく、積極的に参加したい」、という声を聞くことができた。

図 32. (Q29) 移動診療車の認知度

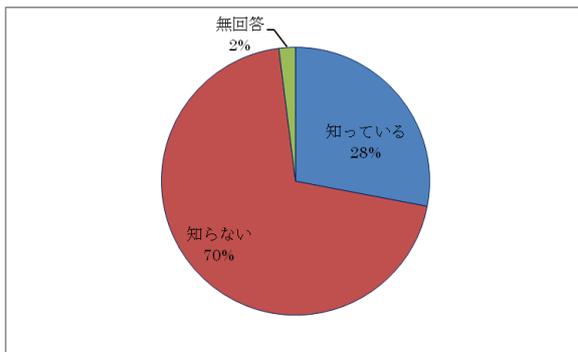
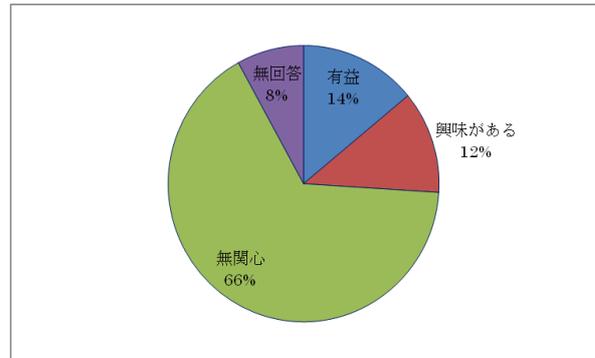


図 33. (Q30) 移動診療車に関する意見



0村には、政府のプロジェクトの一環として移動診療車が来る。しかしながら、その認知度は低く、「知っている」と答えた女性は全体のわずか28%である。加えて、66%が移動診療に無関心と答えている。この移動診療車は、家族計画のための移動診療車と同様に不定期に、しかも予告なしに村にやってくるため、利用できる人は偶然そこに居合わせた人に限定されてしまうことが多い。つまり、そのことが無関心となる最大の要因と考えられる。

2. 女性の社会・経済的ニーズと制約要素

(1) 女性の経済状況

0村では、基礎インフラの欠如によって女性が水汲みや薪拾いに多くの時間を費やしていることが分かった。また、女性たちの多くが家事の他にも農作業や放牧に従事しているが、それらの仕事は非賃金労働であり家事の一環とみなされている。また、約9割の女性が伝統的な機織を行っているが、それは自家消費用であり販売されることはめったにない。

就労に関しては、近年0村以外の地域に出稼ぎに出かけている兄弟や親族を頼って若い女性が出稼ぎに出るケースも確認された。全体で見ると72%の女性が0村以外での生活経験を持たないことが明らかとなったが、ここに女性の家庭外就労に関する人々の意識の変化を見て取れる。アラブ・イスラーム社会の伝統として、家族の扶養(ナカファ)があるが、これは従来男性の義務とされ、女性が家庭外で仕事をするのは、夫や父の経済力不足を意味し、また多くの男性と出会う職場で女性が働くことは、その女性自身と家族の名誉にも関わる問題として捉えられることが多かった[鷹木 2007b:284]。特に、調査地である0村のように未だ保守的な伝統が残る地域ではなおさらこのような傾向にあると考えられるが、貨幣経済の浸透に伴って、

今日では家族の男性成員の収入だけでは生活が苦しい状況となっていることが、女性の家庭外就労に対する意識の変化の一要因と考えられる。しかしその一方で、筆者の参与観察からは0村内においてさえも未だ女性の外出が大変限られていることも明らかとなった。その理由として0村が険しい山岳地帯にあり、それぞれの集落が散在していること、村内に公共交通機関が存在しないことが挙げられる。

0村の女性は自ら収入を得る機会が大変限られているが、NGOによるマイクロクレジットの導入に伴って、女性の意識が変わりつつあることも伺えた。調査協力者の女性の約半数が、マイクロクレジットの有用性を認識していることが明らかとなっており、今後、クレジットの利用により女性の経済活動が活発化することが期待される。

(2) 女性の社会的レベル

0村では、女性の外出が大変限られており、町に出かける場合には、医療機関への受診が最も多く、公共浴場（ハンマーム）へも「行かない」「めったに行かない」と答えた女性は、全体の半数を超える。

他方、興味深いのは衣類の購入に関する回答である。女性は外出機会が限られ、現金収入がほとんどないなか、自ら少しずつ蓄えた金銭で必要とする衣料品を自分で購入していると答えた人が全体の約半数以上を占めた。1985年にフェルシューが行った調査では、同じ衣類の購入に関する質問に対し、87.6%の女性が必要な衣類は家長が購入すると回答しており、時代の流れと共に社会環境の変化を伺うことができる。

女性の就学に関しては、世帯内の男子の就学が優先されるため、女子の小学校中退者が多いことが筆者の聞き取り調査からも明らかになった⁴²。このような状況に対し、政府のプロジェクトの一環として識字教室が開催されたが、村落内での公共交通手段の欠如や時間的制約の理由からその参加率は低かった。その一方で、約半数の女性は、女性にとっても教育は必要不可欠であると考えていることも明らかとなった。

保健・衛生に関しては、0村に政府のプログラムの一環として移動診療車の訪問があることが確認されたが、その訪問が不定期であり、前もっての告知もないことからその認知度は非常に低く、家族計画に関する知識も十分に普及していないことがわかった。

以上、アンケート調査より、0村における女性の経済状況および社会的レベルをまとめると、都市部の女性とは大きな違いがあることが明らかとなった。まず、村内の基礎的インフラ整備の欠如や就学および就労機会が非常に限定されていることから、女性が収入を得る機会が限られていることが分かった。さらに、女性の外出の機会も限られていることから、多くの女性が日常生活の中で集落内外の人と接触を持つ機会が少なく、そのため情報交換の機会も制限され

⁴² カスリーン県では、小学校1年生の女子の就学率は全体の47%であるが、小学校6年生になるとその割合は41%までに減少している[Gana 1996:59]。

ている。しかしながら、同集落内におけるテレビや衛星放送の普及が、自宅に居ながら外部の情報へのアクセスを容易にしているという側面も見逃せない。

また0村内には、未だ保守的な考えを持つ人々が多いことも否めないが、時代の流れと共に男女とも若い世代においてはパトナーに対する考え方や女性が働くことへの考え方にも変化が見られるようになったという。例えば、集落内には従来男性の仕事であるタクシードライバーを生業としている若い女性があり、彼女の両親も娘の仕事を誇りにしているという。

将来の「生活の質」の向上のために、マイクロクレジットの有用性や教育の重要性を認識している女性も多いことから、彼女たちのニーズを考えるならば、以下で論じる女性のエンパワーメントは、今後の重要な課題といえる。そこで、次節では女性のエンパワーメントについて論じていく。

第3節 女性企業家育成政策と女性のエンパワーメント

1. チュニジア政府による女性のエンパワーメントの捉え方

女性のエンパワーメントは、1980年代初期から開発支援分野の戦略の鍵として注目されてきたが、チュニジアにエンパワーメントというコンセプトが導入されたのは近年のことであり、2005年になってビシールらによってチュニジアにおけるエンパワーメントが定義されている。ビシールらは、西欧的価値観からくるエンパワーメントの一般的なコンセプトをチュニジアに適用するには懐疑的になる必要があるとしたうえで、チュニジアの文脈におけるエンパワーメントというコンセプトを、「新たな貢献として試みるものではなく、むしろ評価の方法論として、さらにはアクターたちの役割の枠組みづくりやネットワークの構築と考え、開発のアクターのダイナミズムを通して民主的な過程を分かりやすく示すこと」と捉えている[B' chir, Rahmouni et al. 2005:64]。また同年には、CREDIFが女性の経済活動への参加促進を視野に入れて、「チュニジアの地域開発過程における女性とエンパワーメント」という報告書を作成している[CREDIF 2005]。

CREDIF (2005) は、ビシールらが提唱するエンパワーメントのコンセプトに基づいて、開発のアクターとしての女性の役割を評価・分析している。そして、分析を行うに当たっては、次の2つの視点を用いることを提唱している。

まず1つ目は、客観的な視点からみた社会・経済状況の分析で、具体的には雇用へのアクセス状況、収入の有無、人的ネットワークの状況や社会的責任の有無、また抱えている課題といったエンパワーメントの前提条件となる視点からの分析である。

2つ目は、女性の行動、表現、意見といった社会・心理面からみた主観的分析であり、この分析を通して女性の社会的な位置づけを決定するための個人的な戦略や、要求や期待、そして批判的意識のレベルなどに関するダイナミズムを明らかにすることができるとしている。特に、2つ目の主観的分析に関して、より具体的な視点として次の3点に着目している。

- 1) 日常生活の中での選択の機会に、自分自身の決定に基づいて自己の要求を表明する能力。

2) 発展性のある活動に対するモチベーション（キャリア戦略、訓練や雇用条件の改善要求など）。

3) 自らの行動を評価し、開発のアクターとしてのダイナミズムを持って積極的な活動を行うこと（自ら率先した行動、団体との係り合い、仕事への意気込み）[CREDIF 2005:14-15]。

また、社会・心理面の分析方法を用いてビシールらが実施したアンケート調査からは、次の点が明らかにされている。

女性は自分たちが今まで培ってきた経験を生かすことを望んでおり、そのために政府の支援が必要であると考えていること。特に低収入の女性の場合は、政府の支援の重要性について言及する傾向にあること。そして、アンケートの対象となった女性の半数以上が、雇用市場において女性への優遇措置が必要であるとの考えを示していることが明らかにされた。他方、高学歴の女性は、男性と同様の資格や肩書を持ち、社会で認められることを望んでいることもわかった[B' chir, Rahmouni et al. 2005:64]。

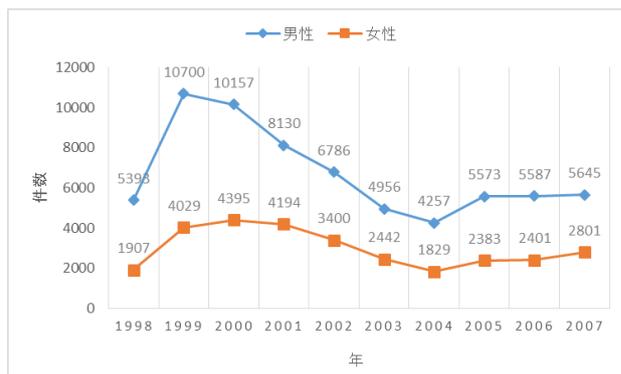
以上、チュニジアにおけるエンパワーメントの考え方と、その分析視点を明らかにしたが、では実際の市場経済において、女性の経済活動はエンパワーメントの視点からみてどのようなになっているのだろうか。この点に関して次にマイクロクレジットとの関わりから探してみたい。

2. 女性の収入創出活動とその課題

女性が経済的そして社会的な力をつけるための一つ的手段として、マイクロクレジットが挙げられる。チュニジアでは、特に保守的な農村部において、未だに女性が地域社会の中で脆弱な立場におかれている場合も多い。実際、有給の就労機会に恵まれることの少ない女性たちにとって、収入創出活動が単に収入を得ることに留まらず、社会や家族の中で自分の仕事やその価値を再認識する機会になり、家庭内で決定権を得ることに繋がり、また外部世界との関わりが増えることで、情報へのアクセスが容易になったという肯定的な結果として報告されている [Ben Abdallah et al. 2003:116, B' chir, Rahmouni et al. 2005:189]。

1999年にマイクロクレジット(MC)法が制定され、それに伴ってBTSがMC専門の国立銀行として設立されると、男女ともに融資の利用件数が急激に増えていることがわかる(図34参照)。その後、利用件数は低下するものの、1998年時点と比べると2007年には男女ともに利用件数が増加傾向にある。

図 34. ジェンダー別に見たクレジット利用件数の変遷



出典：Belgaroui, Sahut et al. 2009, p.15

チュニジアのマイクロクレジットを利用した女性の収入創出活動に関しては、鷹木（2007a）がモロッコ、アルジェリアなどのそれと比較しながら、文化人類学的手法を用いて詳細な分析と考察を行っているが、鷹木によれば、マイクロクレジットの男女別返済率に関しては、女性の返済率の方が男性よりも高いことが明らかにされている⁴³。

では、クレジットを利用して収入創出活動を行っている女性たちは、自身の仕事に対してどのように感じ、何を期待しているのだろうか。ビシール（2008）らの調査からは、「自営業の長所」として、表 9. にみるように男女ともに自立に対する満足を挙げている割合が最も多いことがわかる。

表 9. 自営業の長所 (%)

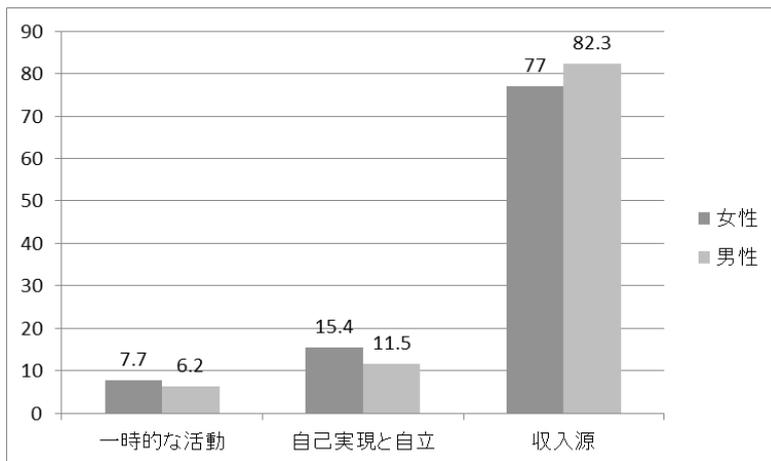
長所	女性 (%)	男性 (%)
自立に対する満足	91.9	92.8
開かれた社会関係	86.7	85.0
社会的ステータスへのアクセス	73.2	73.2
収入	74.4	72.8

出典：B' chir, Rahmouni et al. 2008, p.99 より筆者作成

さらに、「自営業に対して期待していること」という質問に対しては、図 35. から男女ともに収入源を一番期待していることがわかる。自営業を営む場合、収入の増加への期待は当然のことと考えられるが、ここで注目すべきは、自己実現と自立に関して女性の割合が男性よりも高いという点である。

⁴³ チュニジアで1995年からマイクロクレジットプログラムを実施している国際NGOのEnda inter-arabでは、女性中心に融資をしていた時期には、その返済率がほぼ100%であったという [鷹木 2007a:135]。

図 35. 自営業に対して期待していること (%)



出典：B' chir, Rahmouni et al. 2008, p.112 より筆者作成

このように、女性たちは収入創出活動に関わることで収入を得て発言力を増し、自己実現と自立を目指す一方で、次のような様々な問題や課題に直面していることも指摘されている。まず、農村部では女性が必需品を調達することや、商品化に参加する機会が増えることを快く思わない家族もあるということが確認された。また従来、女性が市場に出て商品を販売し、業者と自由に接触することが稀であるため、商品化という領域で女性たちが困難に直面していることも明らかにされた。さらに、女性は自分たちが作った生産物を販売するにあたって男性からの許可が必要な場合が多いことも分かった。

またチュニジアでは、農村部の女性と同様に、都市部の女性も多くの場合、資金管理の機会を逸したままの状況にあるとの指摘もある。商取引は一般的に男性の役割となっていることから、金額が大きな商取引に女性が関わることはほとんどなく、また販売や生産と関連する必需品の購入に関わりたいという女性の要望そのものが少ないことも明らかにされた。このように販売等のプロセスに女性が関わりを持たないことは、その決定権を得る機会を逸することにもなる。そして女性と経済との関わりが稀有なままであれば、経済活動を営む上での負のインパクトになるばかりでなく、父親や夫といった家族の男性成員に依存し続けることになる可能性が危惧されている [Ben Abdallah et al. 2003:103-112]。

他方、鷹木 (2007a) は、収入創出活動の成否に関しては借り手側ばかりではなく、融資する側の問題点にも目を向ける必要があることを指摘している。つまり、同業者が同じ地域で増えたことなどの外部条件の変化によって事業が行き詰まり、クレジットの返済が滞ってしまった事例や、家事と仕事の両立でオーバーワークになってしまった事例などを挙げて、融資側の審査基準やフォローアップにも目を向ける必要があることに言及している。

以上のような課題も残るなか、チュニジア政府はEUとの自由貿易協定に伴って、女性の自立した経済活動の促進や女性による地域の活性化が国内の経済発展に益々重要になってくることを考慮し、様々な支援策を打ち出している。そこで次に、具体的にどのような支援が行われているのかについて考察してみたい。

3. 政府による企業家支援策

公共セクターの重要な役割として強調されているのが、中小企業（Petite et Moyen Entreprise: 以下 PME と記載）の増加とそれらの支援策および促進策である。特に、EU との自由貿易の拡大により工業セクターが競争の脅威にさらされていることから、チュニジア政府は同セクターでの PME の設立と促進とに力を入れるようになった[Adair et Fhima 2009:27]。

ベンヌールは、政府の政策によって零細あるいは小規模な企業が増加した結果、10 人以下の雇用者から成り立っているチュニジアの民間企業の約 90%は、零細企業あるいは小規模企業が占めるようになったことを指摘している[Denieuil, Madoui et al. 2011:23]。

組織面での支援体制を見てみると、実施に値するようなプロジェクトやアイデアを持っている若者は、次のような組織から助言やアドバイスを受けることができる。1' Agence de Promotion de l' Industrie (API) , 1' Agence de Promotion de l' Investissement Extérieur (APIE), 1' Agence de Promotion des Investissements Agricole (APIA), 1' Agence Foncière Industrielle (AFI), 1' Office National Tunisien du Tourisme (ONTT), le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX), 1' Agence Nationale de l' Emploi et du Travail Indépendant (ANETI), 1' Union Tunisienne pour l' Industrie, le Commerce et l' Artisanat (UTICA) [Adair et Fhima 2009:30]。

しかし、多くの若者は資金調達に問題を抱えており、銀行から融資を受ける際に必要となる確かな保証や出資金を持ち合わせていない場合が多い。そこで、事業実施に必要な資金を調達するために、次のような仕組みや制度がある。

プロジェクトの実施にあたっては、一定の条件の下に①出資(表 10)、②中・短期的な融資(表 11)、③融資に対する保証(表 12)を受けることができる [Adair et Fhima 2009:30-31]。

表 10. 出資に関する支援

制度および仕組み	対象者
伝統的手工芸および手職促進国家基金 (Fonds National de Promotion de l' Artisanat et des Petits Métiers : FONAPRA)	<ul style="list-style-type: none"> ・チュニジア国籍を持つ個人で、少なくとも 40%の自己資金に相当する出資を証明できる者。 ・最大投資額：50,000TD；高等教育修了者による実施予定のプロジェクトに対しては 80,000TD までの投資が可能。
産業の分散化と促進のための基金 (Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle : FOPRODI)	<p>チュニジア国籍を持つ個人であること。</p> <p>新規立ち上げ事業か否かにかかわらず：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業実施経験者、または有資格者であること。 ・個人の動産あるいは不動産として十分な財産を持たない者。 ・投資が初めてで、プロジェクトの管理・運営に常勤で責任を担える者。

	<ul style="list-style-type: none"> ・投資の基本計画が最低 30%の自己資本を伴うこと。 ・最大投資額：400 万 TD。
技術および情報革新支援制度 (Régime d' Incitation à l' Innovation dans les Technologies de l' Information : RITI)	<ul style="list-style-type: none"> ・高等教育修了者で、情報テクノロジー分野での革新的なプロジェクトの実施希望者。 ・最大費用：50,000TD (プロジェクトの立ち上げあるいは拡大)。 ・最低自己資本率：プロジェクト費用の 50%。 ・発案者の最低出資率：FP の 2% (現金)。
リスクキャピタルのための投資団体 (Sociétés d' Investissement à Capital Risque:SICAR)	SICAR は、会社の持株、あるいは株式の取得、また株購入の申し込みによって介入する。一般的には、自己資金に相当するようなあらゆる種類の資産を取得することで介入することができる。

出典：Adair et Fhima 2009 を基に筆者作成。

表 11. 融資に関する支援

制度および仕組み	対象者
チュニジア連帯銀行 (Banque Tunisienne de Solidarité:BTS)	<ul style="list-style-type: none"> ・高等教育修了者、または職業訓練受講経験者で、国家の経済再開発計画事業の一環のなかで社会復帰を試みる者。 ・最高貸付額：15,000TD (高等教育修了者に対しては、50,000TD)。
中小企業融資銀行 (Banque de Financement des PME:BFPME)	<ul style="list-style-type: none"> ・新規のプロモーター。 ・事業の拡大を計画する企業家。 ・公契約による PME の落札者。 ・最高投資額：80,000～400 万 TD。ただし、観光、不動産の開発促進、および不動産投機は除く。

出典：Adair et Fhima 2009 を基に筆者作成。

表 12. 保証に関する支援

制度および仕組み	対象者
チュニジア保証協会 (Société Tunisienne de Garantie:SOTUGAR)	・製造業、情報科学サービス、RITI (Regime d' incitation a l' innovation dans les technologies d' information) のコンクールに入選したプロジェクトで、投資費用が 50,000~400 万 TD であること。同様にリスクを伴う投資に対する共同資本と開始資金があること。
国家保証基金 (Fonds National de Garantie:FNG)	中小企業のための資金の保証。

出典：Adair et Fhima 2009 を基に筆者作成。

若い有資格者は、事業に必要な資金調達的手段や銀行から貸付を受ける場合に必要不可欠な「確かな」保証を持ち合わせないことが多いため、上述のような制度や仕組みによる支援は、プロジェクトを自ら立案し実施したいと考える若い企業家にとって有用と思われる。その一方で、女性の場合は、男性に比べて資金調達を家族に頼る傾向にあることから、家族への負担が大きくなる。そこで、本項では第 4 章の「チュニジアの女性企業家のマイクロ・エスノグラフィ」に登場する女性企業家たちの資金調達に関する理解を深めるために、特に関わりがあると考えられる融資関連の支援体制として、チュニジア連帯銀行、国立手工芸局、および国家が雇用創出を目的として設立した国家雇用基金である「21-21」基金を中心に、その概要を以下で述べることにしたい。

チュニジア連帯銀行 (Banque Tunisienne de la Solidarité : 以下、BTS と記載)

BTS は、1999 年の無担保小規模融資マイクロクレジット法制定に伴って、MC 専門の国立銀行として設立された。チュニジアの MC に関しては、BTS による官製の MC プログラムと 1995 年から始められた NGO による MC プログラムが併存している [鷹木 2007a:90]。BTS は国家の貧困削減政策の一環として設立され、優先事項として企業家精神を促進することに主眼をおき、クレジットやマイクロクレジットの貸付によって起業の発展に寄与することを目指した [Boukhari 1999:29]。したがって、貸付の主な対象者は、熟練した職人、専門的な職能を有する者で、起業するにあたって財政的な手段を持たない者、または銀行から融資を受けるための担保がない者、とりわけ高等教育を受けた若者や職場を解雇された後に社会復帰を目指している者たちである [Laroussi 2009a:123]。BTS によるマイクロクレジットの特徴は、個人融資を採用しており、集団連帯制融資は行っていない点である。また融資額に関しては、起業する場合に必要と判断されれば、融資上限額の 2,000TD を初回から借り受けることもできる。金利は年 5% であるが、BTS と NGO とが連携して融資活動を行う場合には、5% が NGO の収益となり、BTS 自体はその組織の維持管理費を国庫から賄う形となっている。また、返済期間は最長 3 年となっている [鷹木 2007a:80、99、122-123]。

2006年には、世界銀行の支援を受けてチュニジア雇用省と BTS が中心となって BTS のマイクロクレジットに関する調査が実施された。当該調査は、2000年、2002年、2004年度に融資を受けた者を対象としたサンプル調査をベースにしており、対象地域はチュニジアの全24県である。この調査によると、男女別に見た2000年、2002年、2004年度の融資者数の合計は、女性7,498人に対して男性15,443人と男性が女性の約2倍という結果が出ている。

他方、鷹木（2007a）の調査では、NGOのEnda inter-arabeによるMCの融資総件数159,234件（1995-2006年10月）において⁴⁴、借り手全体に占める女性の割合が85%（1995-2006年9月）と、圧倒的に女性の割合が高いことが明らかにされている。これに対して、BTSの女性の借り手は39%（2006年のBTSの資料）であり、男性の割合よりも大きく下回っている[鷹木2007a:80、96]。

上述の世銀の調査結果に戻って、BTSによるMCの借り手（男性および女性）が遭遇した問題点を見てみると、大きく5つの問題点が指摘されている。1つ目は運転資金の不足、2つ目は同業者間の厳しい競争、3つ目は顧客の獲得、4つ目は高い家賃、そして原材料費の高騰などである[World Bank 2008:30-31]。

国立手工芸局（L' office national de l' artisanat:以下 ONA と記載）

国立手工芸局は、1959年に設立された公共機関で各地域に代表事務所がおかれている。同機関の主な目的は、伝統的手工芸の促進である。国家雇用計画における職業訓練や零細企業設立のためのマイクロクレジットの割り当ても行っている。ただし ONA は、芸術性のある伝統的手工芸の促進に重きをおいていることから、運転資金の貸し付けは、主に伝統的手工芸に携わるプロの職人を対象としている。また、1990年には ONA と財務省の間で協定が結ばれ、貸し付けの管理形態が定められることになった。それによって、貸し付けは事業の運転資金に限り、年間の利子率3%で、その上限が2,000TDということが条文により定められた。しかし、上述の通り ONA はマイクロクレジットの貸し付け業務よりも、むしろ伝統的手工芸の促進を主な目的としていることから、返済義務に関する規定が厳しい他のマイクロクレジットの機関とは異なっている[Laroussi 2009a:89]。

1990年に ONA によるマイクロクレジットが実施されるようになる以前には、事業実施のための融資プログラムとして1981年に FONAPRA が導入された。FONAPRA は、零細企業を設立しようという志を持つ若者を対象とし、商業的な色合いの濃い活動を除く、伝統的手工芸や小規模な手仕事の雇用と発展を促進することを目的に設立された基金である。この基金は、プロジェクトの32-36%に相当する資金を貸与するもので、返済期間は11年と長く、8年目からは無利子での返済となる[Gana1996:135]。しかし実際 FONAPRA は、専門分野における有資格者よりも、むしろ大学生や上級管理職者を貸し付けの対象にしていた為、その利用者は限られていた[Laroussi 2009a: 90]。FONAPRA による融資の状況を ONA のそれと比較すると、ONA の融資は伝統的手工芸という限られた分野へのアプローチであるものの、地域開発という側面を推進する

⁴⁴ 国際 NGO の Enda inter-arabe は、1995年からチュニジアで融資を開始した。

にあたっては、融資の条件がより緩やかで、対象者の範囲も広いことから、より利用しやすいと考えられる。

国家雇用基金 (Fonds National pour l' Emploi:以下、21-21 基金と記載)

BTS と並んで、零細企業の財政面での支援に欠かせない組織が国家雇用基金、通称「21-21」基金である。チュニジアの雇用政策に必要な資金の約半分は、BTS とこの 21-21 基金から拠出されているといわれている。本基金は、2000 年に当時の大統領であるベンアリーの命令で創設されており、各県と大統領が直轄する基金となっている。原資は、寄付、助成金の自発的な献上、国家の税金、国営企業の民営化に伴う活動収入、さらに就労者の給与の一部である⁴⁵。

21-21 基金の対象者は、失業者、職能資格保持者、未就学者、高等教育終了者、伝統的手工芸者や小規模企業での研修生である。同基金には次の 6 つのプログラムがある [Redjeb et Ghobentini 2005:27-28]

1) 専門職への転職支援 :

高等教育修了者で、自らの学歴に見合った就職先を見つけられない者への転職支援。

2) 企業や手工芸業での見習いの斡旋 :

専門的な技能を有さない 14 歳から 21 歳の若者を対象とした見習い業務の斡旋。

3) 公共事業での雇用支援 :

専門的な資格を有さない求職者に対する支援。

4) 社会への参入支援 :

有資格者あるいは高等教育修了者で、雇用市場が特定する技能や知識を身につけている者と雇用者側のベストマッチを支援。

5) プロジェクトの形成支援 :

零細企業設立希望者への支援。

6) 商業および工業地帯の開発支援 :

商業および工業地帯での企業設立希望者への支援。

以上、政府による主な企業家支援策を概観したが、これらの支援策にも幾つかの問題点が指摘されている。特に若者にとって、起業する際の資金が大きな問題となっているが、新卒の高等教育修了者であっても、政府による基金を利用しない場合が多いことが明らかにされている。その理由として、例えば前述の FONAPRA のように貸し付け手続きの段階で、一般の銀行が関与していることから、融資の条件として担保や保証が求められる点が挙げられている。つまり担保や保証を持たない多くの若者は、そもそもこの基金を利用することが困難である。さらに、融資に際して担保を必要としない BTS などの融資制度を利用することも可能であるが、実際には後述するマイクロ・エスノグラフィーで明らかにされるように、融資に際しては銀行口座に

⁴⁵ 就労者は、毎月、給与から 3TD が徴収され同基金に振り込まれる。

融資額に見合った額の預金があることや、家族の中に給与生活者がいることが求められる場合もある。このように、支援策を利用するに当たっては、様々な制約や問題点がある。また、零細企業の場合、その経理体制が整っていないことが多いため、貸し付ける銀行側の監査業務が困難になること、さらに零細企業のプロジェクトの評価は容易ではなく、銀行側の経済的負担が大きくなることから、融資の実現が難しいことも指摘されている [Laroussi 2009a:94]。

第4章 チュニジアの女性企業家のマイクロ・エスノグラフィー

本章では、マイクロ・エスノグラフィーの手法を用いてチュニジアの女性企業家の実状の一端を明らかにしたい。それに先立って、まず既存の調査研究から明らかになっている都市部の女性企業家の特徴を述べる。次に未だ十分な情報を得られていない都市部および農村部の女性企業家の実態の一端を明らかにすることを目的に、ネットワークの視点を踏まえつつ、参与観察と聞き取り調査に基づいて女性企業家の活動状況を探っていく。

第1節 文献調査からみたチュニジアの女性企業家の特徴とその活動

1. 女性企業家の進出の背景と女性所有の企業数の増加

世銀・IMFによる構造調整プログラムの導入によって、途上国では失業や貧困の割合が高まることになったが、その解決策の一つとして奨励されたのが企業の設立であった。企業の設立は、失業問題を解決するにあたって、誰もがアクセスしやすい開発モデルとしても注目を集め、多くの国際機関が起業のための支援に取り組んだ。しかし、そのための仕組みづくりや計画が熟考されることなく、主に事業実施者に対する直接的な支援が中心となっていた [Denieui 2011:210]。

チュニジアは1986年に構造調整政策を受け入れたことで、国内で貧富の差が拡大したことはすでに第2章で述べた通りである。そしてその結果、若者や学士号取得者、高等教育修了者や女性などの間で失業者が増加し、国家にとっての脅威となった。そこで政府は、今までの救済的な介入の仕方ではなく、従来の家族を中心とした連帯という社会政策から経済統合アプローチに向けて政策方針の変更を決断した⁴⁶。そして、政府に頼るといふ国民のメンタリティーを払拭し、新たな社会・経済的ダイナミズムを創り出すために、1990年代から零細企業の促進とBTSの設立によるマイクロクレジットの推進に力を入れて、経済的な連帯を奨励した [Laroussi 2009a:276-277, Nabli 2011:241]。このような時代の趨勢の中で、経済基盤が脆弱な女性たちの中にも、マイクロクレジットを利用して、個人で事業を立ち上げる者、また家族経営企業のトップに立つ者が出てきた。

女性の企業家数の推移に目を向けてみると、1990年代以降に増加傾向にあることがわかる。チュニジアで、初めて女性が中小企業を所有したのは1970年であり、その数は僅か3社のみであった。それ以降、女性によって所有あるいは管理される企業数は著しく増加し、1992年には全体の7%に、そして2006年には13%に増加している。同国の女性企業家数は、2005年までに5,000人近くになり、2008年までには10,000人と倍近くにまで増加している⁴⁷ [Drine, Grach

⁴⁶ 1960年から、政府は貧困対策として困窮する家庭のために連帯という社会政策を採用し、社会福祉的なプログラムの導入と共に人々に連帯することを呼びかけた [Laroussi 2009a:276]。

⁴⁷ 1963年から1991年までの、チュニジアの企業および女性が所有あるいはトップに立つ企業数の推移に関しては、付録の資料3を参照。

2010:3]。

一般的には、女性企業家の約3分の2が持続性の低い製造業やサービス業を営んでおり、その規模も小さく、男性の営む企業と比べて雇用者数も少ないという特徴があると言われている。しかしながら、チュニジアの女性が所有する企業は、他のアラブ諸国と比べるとその規模が大きく、1企業に平均して19人の従業員がいることが報告されており、このような女性の社会進出の背景には、同国の女性の就学率の向上と、政府による女性の労働力の積極的な活用政策があることが推察される。また、自由市場の拡大や消費に対する需要増が女性を起業することへと駆り立ててきたことも指摘されている [Drine, Grach 2010:3]。

さらにデヌイユの調査によると、チュニジアの零細企業の3分の1が女性によって設立されているが、これは学校教育の場が男女共学になったことで、女性も男性と同等の能力を持つことが公になり、その結果零細企業や小企業の設立が女性にとって益々魅力的になってきた事とも関係があるとされている [Denieuil 2011:210]。そして、「インフォーマル」あるいは「組織化されていない」手仕事と言われる零細企業が、生産や雇用創出に関して重要な役割を占めていること、さらには、中産階級や高学歴の女性たちにとっても、賃金労働の代替的な活動となっている [B' chir ,Rahmouni et al. 2008:122]、という事は興味深い。

2. 統計からみた都市部の女性企業家の状況

マイクロ・エスノグラフィの作成に先立って、ここでは既存の資料を基に都市部における女性企業家に関する情報を整理する。

グローバリゼーションが進行するなか、チュニジア社会においても女性はその活動を多様化させている。女性の生産活動への参加は新たな現象ではないが、その生産活動は今日社会に認識されるようになり、過去10年間で増大した女性の仕事は、自己雇用から近代的な企業に至るまで、様々な形で女性の自立を可能にしてきた [B' Chir 2011: 253]。しかしその一方で、チュニジアの女性企業家の特徴を探るにあたっては、女性企業家たちの社会との繋がりやその実態が覆い隠されていることが多く、そのため情報が錯綜している状況にあると言われている。アラブ社会一般にも言えることだが、チュニジアにおいても女性の完全な自主独立という状況は存在しない。したがって、個人はまず家族を中心とする社会的関係の中に位置づけられ、次いで国家という枠組みの中に、そして最後に職場などの社会集団の中に位置づけられているということを念頭に置いておく必要がある [B' Chir et al. 2008:41]。

ナブリによれば、チュニジアの女性企業家に関する信用度の高い統計資料は存在しない。また、女性企業家に関してAPI、INSなどの公の組織による非公開のデータはあるものの、それらのデータはアップデートされていないことも明らかにされている [Nabli 2011:236]。そのような状況を鑑み、本項ではCAWTAR (2008) によって国内の主要都市において、初めて直接面談方式で実施したアンケート調査を基に、チュニジアの都市部における女性企業家に関する基本的

な情報および、彼女たちを取り巻く経済・社会環境、そして直面している問題点を明らかにすることを試みる⁴⁸。

(1) 都市部の女性企業家たちのビジネスに関する一般情報

企業年齢に関して、回答した 197 人の女性企業家の大多数は約 5 年未満と答えており、このうち、37.06%が企業の経営者として活躍している。また 63%の女性企業家は 44 歳以下であることも明らかにされた。さらに、55%の女性が企業の資本金を 100%拠出しており、73.6%が家族や男性に頼ることなく一人で事業を始めたと回答している。

所有する企業の形態に関しては、公企業あるいは私企業という区分よりも、むしろ家族的な経営による企業がほとんどであった。また他者との共同事業である場合にも、そのパートナーは親（14.72%）、配偶者（18.78%）、或いは親族の一員（9.14%）であることが分かった。

セクター別に見た企業の割合は、サービス業（商業、人的サービス）が 41%、不安定な要素を持つ工場（食糧、衣料、繊維）が 25%、小売や卸業が 22%である。注目すべきは、伝統的手工芸業の分野で起業した女性は、10.66%に過ぎないということである。

(2) 企業の運営に影響を与えると思われる要素

企業の運営に影響を与えると思われる要素を、重要度の高い順に挙げてもらった結果は次のようになっている。

- ① 良い従業員の確保
- ② 新たな市場の開拓
- ③ 競争力の強化
- ④ 法律や規制の整備
- ⑤ 技術的支援の必要性

①に関しては、従業員のパフォーマンス、効率性と生産性の高さが企業にとって最も重要だという考えに基づいている。②に関しては、輸出による新たな市場の開拓である。セクターによって異なるものの、国内では同業他社も多く、狭い国土の中では必然的に需要よりも供給が上回ることが考えられることから、輸出業への関心が高まっていると考えられる。③に関しては、1995年に締結された EU との自由貿易圏の構想を念頭におき、世界市場での競争力強化である。④に関しては、企業の所有権や土地の入手にあたって、企業と政府レベルの間に蔓延する賄賂や汚職が、発展の妨げになっているという点を鑑みての指摘である。⑤に関しては、企

⁴⁸ アンケート調査票は、2007年に女性企業家商工組合(Chambre Nationale des Femmes Chefs d'Entreprise)の協力を得て、チュニス、アリアナ、マヌーバ、ベン・アルース、スース、ケフ、ガベス、スファックス、シリアナ各県の主要都市で中小企業を営む女性企業家に配布された。地域別に見た回答者の割合は、大チュニス圏(チュニス、アリアナ、ベン・アルース)が最も多く、48.7%であった[CAWTAR 2008]。

業の管理・運営能力を身につけるための訓練や技術的支援の必要性である。特に、収益を確保し企業を持続させるための能力強化の必要性が求められている。

(3) 国際市場への参加

アンケートの対象となった女性企業家のうち、35.5%が財やサービスを定期的に輸出したり輸入したりしていることが明らかとなった。このうち、11%が生産品やサービスの輸出のみを行っており、他方6.60%が輸出と輸入を同時に行っていた。

つまり、対象となった女性の64.5%は輸出および輸入のどちらにも関わっていないことになる。その理由として、41%の女性がサービス業の分野で起業しているため、必然的に地域市場のみでの事業展開となっていることが挙げられている。さらに、輸出と関係が深いISOによる認証に関しては、女性企業家のうち、87.5%がISOの認証を受けていないことがわかった。しかし、アンケート調査では輸出入にあたってどのような問題点があるのかについての設問はなく、またISOに関してもその認知度、またチュニジア国内でISOの認証を受けるにあたってどのような分野が当てはまるかといった知識を問うような詳細な調査はなされていない。

(4) 情報通信技術の利用状況

チュニジアは、アフリカおよびアラブ世界において情報通信技術分野の草分け的存在であるにも関わらず、マーケティングや商取引といったビジネスシーンでの情報通信技術の活用度が低いことが指摘されている。このことは、インターネットの接続使用料が高くつくことに起因するとされており、実際に調査対象となった197の企業のうち82.7%が自社のウェブサイトを立てていないことが明らかとなった。また、98%の企業が企業間の取引にネットを利用していないこと、そして40%の企業においてインターネットを一度も利用したことがないということが明らかにされている。

(5) 企業の資金源

対象となっている女性企業家のうち、20.3%が過去1年間に株式や社債の発行といった資本市場からの資本調達を行わなかったことが明らかとなった。その一方で、23%の女性企業家は商業銀行やビジネス銀行を通して必要な資金を調達している。そして、25.9%は企業の利益を再投資することで必要な資金をまかなったと答えている。

最後に、このアンケート調査の課題と提言からは次の点が明らかにされた。国内で初めての女性企業家に関する本格的な聞き取り調査ではあるものの、実際のアンケートが実施された地域が都市部に集中したこと、また各県の商工会議所などに登録されている中小企業が対象となっていたことからセクターに偏りが出たことである。そして、今後調査対象地域の幅を全国規模で広げていく必要性が示唆されている。また、先に述べたとおり、調査対象となったセクターに関してもサービスセクターが多くを占め、国内の主な産業の一つである観光業と

結びつきの深い伝統的手工芸業の割合が少なかったことも指摘されている。

3. 女性企業家を取り巻く問題点と課題

先に都市部の女性企業家の状況について概観したが、ここでは女性企業家たちがどのような問題や課題に直面しているのかに関して明らかにしたい。

世銀が2008年に作成したチュニジアの零細企業の融資に関する報告書の中では、新規事業を立ち上げた企業家が事業を中断しなければならなくなった要因が男女別に報告されている（表13）。

表 13. 男女別事業中断の要因

事業中断の内的要因	男性 %	女性 %
活動内容の選択の失敗	20	23
プロジェクトの採算が合わなくなった為	36	53 ◎
財政難	68 ◎	70 ◎
土地の譲渡	6	8
原材料の在庫切れ	28	29
必要な物資の欠乏	30	26
サラリーマンへの転職	4	3
その他の困難	25	25
困難特になし	1	1
事業中断の外的要因		
近隣で同様のプロジェクトが複数存在していた為	31	41
顧客の不足	49 ◎	64 ◎
経済情勢の悪化	52 ◎	46
支援の欠如	38	40
特定の季節での活動であった為	17	27
行政による地域プロジェクトの中止	1	1
社会的負債の増加	25	26
その他の困難	20	14
困難は特になし	3	4

出典：World Bank “Etude d’évaluation des mecanismes de financement de la micro-entreprise, Enquête de suivi des micro projets financés par la Banque tunisienne de solidarité” 2008, p. 32 より筆者作成。

表 13. からは、事業の中断要因として最も多かったのが財政難であり、女性企業家の70%、男

性企業の68%がこの要因を引き合いに出している。女性企業家の場合、次に多かったのが顧客の不足で64%、そしてプロジェクトの採算性が合わなくなったことが53%と続いている。このように、財政難は男女の企業家双方が抱える最も大きな困難であるが、世銀の調査では特に企業家の運転資金に対する認識の甘さが指摘されている。つまり、プロジェクト開始時に運転資金に関する認識が不十分であり、投資の基本計画に組み入れられていなかったことが問題点となっている。具体的には、47%の企業家が運転資金を用意していなかったことが報告された [World Bank 2008:32]。

では、女性企業家に特有の問題や課題としてはどのようなものがあるのか。ナブリ (2011) は、ジェンダー問題、資金、国際社会での競争の推進の3点を、今後、女性企業家が乗り越えなければならない課題として挙げている。

1) ジェンダー問題

チュニジアの大都市では、行政との関わりや異性の同業者との関わりの中で、差別を受けたり感じたりした女性企業家はほとんどいないことが報告されている。その一方で、都市部および農村部の両方で、家庭内における不平等を感じている女性企業家の存在が明らかにされた。たとえばそれは、性別による子どもの進路の決定や、夫から妻に割り当てられた家庭内での役割であったりする。つまり、女性に収入があっても、家族内の決定権への関与が十分に与えられていないことが伺える。他方、筆者のフィールドワークからは、家庭内において家事は妻の役割として認識されているものの、その事に関する女性企業家たちの不満は感じられなかった。

女性企業家が家庭内での不平等を感じているとしても、チュニジアでは、都市部・農村部の区別なく、既婚で子どもがいることが社会や地域で信用を築くために重要視されており、夫は妻の事業の会計を引き受けたり融資を受ける際の保証人などの役割を果たすことが多いことから、重要な役割を担っているという一面もある [Nabli 2011:240]。

また家庭外で女性がハンディキャップを負う場合として、取引先との交渉が挙げられている。ビジネスの取引において、女性起業家は飲食を含む顧客の接待ができないことから、契約を他の男性企業家に取られてしまう場合があること、また男性同士の取引では容易に成立する手数料や賄賂に関して、男性側が女性企業家に対して要求しづらいことなどから、取引が困難になる場合があるという [Denieuil 2001:124-125]。さらに、後述する筆者のフィールドワークからも、女性企業家であるがゆえの困難が浮き彫りになったが、そこにはジェンダーの視点とは別に女性企業家の年齢との関わりも認められた。

2) 資金に関する問題

女性企業家の企業の運営に関して、最も重要な問題点として指摘されているのが運転資金の問題である [Nabli 2011:240, World Bank 2008:32]。既存の調査からは、運転資金の認識の甘さが指摘されているが、その理由は明らかにされていない。そこで、なぜ運転資金が十分に認識されなかったかについては、後述する本研究のマイクロ・エスノグラフィーの中で明らか

にしたい。

3) 国際社会での競争

今後企業家たちは、グローバル経済の流れのなかで、激化してくる世界市場での競争に打ち勝つことが必要になってくる。チュニジア経済も輸出志向型の戦略に重点を置くようになってきており、そうした状況の中で競争に勝ち残るためには、グループやネットワークの形成が重要な役割を果たすだろうと言われてしている[Nabli 2011:240]。女性が起業する場合には男性よりも共同出資者がいる場合が多く、その割合は女性が60%に対して、男性は40%である。さらに、女性の共同出資者の3分の1が配偶者であるのに対して、男性は11%となっていることが明らかにされている[Nabli 2011:240]。ナブリは、女性企業家には共同出資による企業設立者が多いことから、たとえそれが配偶者によるものであったとしても、その性質上グループやネットワークの形成に適しているのではないかという見解を述べている。しかし、女性企業家によるグループやネットワークに関する調査研究がほとんど行われていないことから、それらの形成が遅れていることがわかる。筆者のフィールドワークからは、大卒の若い女性が共同出資できるほどの資金を持ち合わせていないこと、女性の同業者同士によるジェラシー、また新たな事に着手することの難しさ、すなわち成功モデルがない場合に共同でのプロジェクトの実施を躊躇するメンタリティーなどが観察されており、そこからネットワーク構築の難しさを伺うことができる。

以上、女性企業家たちが抱える問題や課題の一部を既存の調査・研究から明らかにしたが、デヌイユが言うように、企業の設立は「ただ一人の行為」ではなく、経済・社会・文化の中に埋め込まれた共同のメカニズムであるとすれば[Denieuil 2011:221]、女性企業家たちがプロジェクトを実施する行為そのものがネットワークの形成、延いてはエンパワーメントにつながると考えられる。そこで次節以降、マイクロ・エスノグラフィーを通して女性企業家たちがステークホルダーたちと、どのように共存・協力し、あるいは対立関係の中で直面する問題や課題にどのように対処しているのかについて、ネットワークの視点から明らかにしていきたい。

第2節 現地調査の概要

1. 調査の目的

本調査は、チュニジアの女性企業家のマイクロ・エスノグラフィーを作成する質的調査である。具体的には、本調査を実施することで、女性企業家たちのプロジェクトの実施過程を明らかにすると共に、その過程でどのような努力がなされ、現状を変えてゆくための力を獲得したのか否かに関して考察することを目的としていることから、調査から得られた結果を一般化することは目指していない。その作業を通して、女性企業家たちが抱える問題や課題を明らかにし、それらの改善や解決に向けて、批判的に分析・考察することを主な目的としている。

2. 調査内容

本調査は、2011年に実施されたが、その調査内容には日本の開発援助によってチュニジアに導入された一村一品運動に関する調査項目も含まれていた。その理由としては、調査協力者の中に、もともと同国で展開されていた一村一品運動に関わりのあった女性企業家がいたことが挙げられる。しかし、筆者の現地調査から、チュニジアでの一村一品運動は、その知名度が低く、実際に国内で広く展開されていないことが明らかとなったため、同運動関連の調査内容は本論文に反映しないこととした。

女性企業家に関しては、参与観察と同時に次のような9つの項目を立てて聞き取り調査を行った。

- ①起業の動機および仕事内容に関して
- ②仕事場に関して
- ③販売戦略に関して
- ④プロジェクトへの融資と技術支援に関して
- ⑤同業者との関わりに関して
- ⑥家庭環境に関して
- ⑦行政組織との関わりに関して
- ⑧プロジェクト関係者との関わりに関して
- ⑨コミュニティーメンバーとの関わりに関して

聞き取り調査は、半構造化インタビューおよび非構造化インタビューを併用した形で行った。2011年に調査協力者となって頂いた女性企業家の方々のインタビューはすべてICレコーダに録音し、調査データとして文字化した。インタビューの際の言語に関しては、フランス語で直接インタビューが可能な場合とアラビア語の通訳が必要な場合があり、後者に関しては通訳と一緒にデータの文字化を行った。

3. 調査協力者と調査実施期間

調査協力者のプロフィールは次の通り。なお、下記の表14.および表15.内のCはCityを、RはRuralを意味する。

表 14. 都市部の女性企業家のプロフィールと職場の所在地

	C1	C2	C3	C4
調査時の年齢	30 歳	55 歳	40 歳	60 歳
婚姻の有無	未婚	既婚	既婚	既婚
最終学歴	大学	小学校	高校 (中退)	大学
職業	陶芸家	伝統的手工芸業 (ナツメヤシの葉を利用したカゴや帽子)	伝統的手工芸業 (絹の色染めスカーフ、民族衣装、芳香剤など)	伝統的手工芸業 (民族衣装、織物、スカーフ、革製品など)
職場の所在地	トゥズール県	ガベス県	トゥズール県	トゥズール県

表 15. 農村部の女性企業家と職場の所在地

	R1	R2	R3
調査時の年齢	27 歳	32 歳	64 歳
婚姻の有無	未婚	未婚	既婚
最終学歴	大学院	大学	小学校 (中退)
職業	輸出向けオリーブオイルの製造販売	・高校のフランス教師 ・伝統的手工芸品の販売 (ナツメヤシの葉を利用したカゴなどの製品や革製品など)	伝統的手工芸業 (イグサ製バッグの製造販売)
職場の所在地	シリアナ県	ガベス県	ガベス県

	R4	R5	R6
調査時の年齢	22 歳	43 歳	51 歳
婚姻の有無	未婚	既婚	未婚
最終学歴	中学校	高校 (中退)	小学校 (中退)
職業	伝統的手工芸業 (他県の伝統的織物ハラの製造販売業)	伝統的手工芸業 (織物、カーテン、シーツ、民族衣装の仕立て)	伝統的手工芸業 (織物および陶器製造)
職場の所在地	ガベス県	トゥズール県	トゥズール県

調査協力者の中で一村一品運動と関わり、その関連で日本を訪れたのは、C1 と R1 である。この 2 名に関しては、2007 年から 2011 年まで、断続的にではあるものの参与観察を行うと同時に、各自のプロジェクトの実施状況に関しメールなども含めて、数回から数十回に分けて聞き取り調査を実施した。

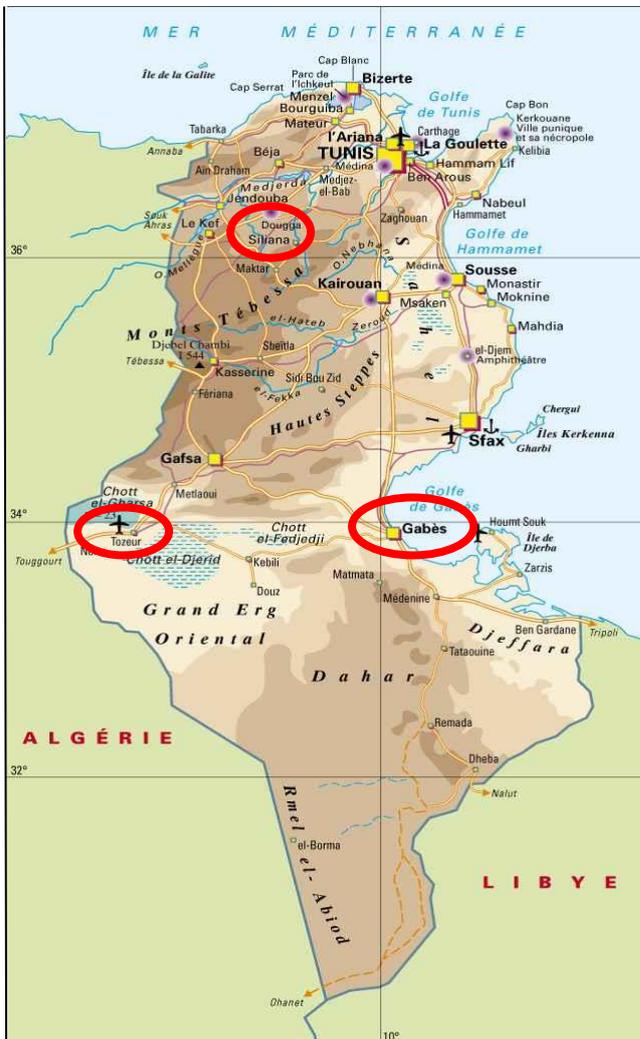
また、今回の調査地であるガベスでは、ガベスの ONA を介して伝統的手工芸を営む女性企業家のリストを入手し、そのなかからランダムに選出した女性企業家を訪問して参与観察および聞き取り調査を実施した。さらに、ガベスにおいては調査アシスタントをお願いした高校教師

でもある女性企業家の家に筆者が滞在していたことから、ガベスでの滞在期間中、毎日彼女自身のプロジェクトに関して、かなり詳細に話を聞くことができた。

トゥズールにおいては、一村一品活動と関わりのあった女性企業家に調査アシスタントを依頼したことから、彼女の知人を調査協力者として紹介してもらった。以上のような状況から、調査の実施期間に関してばらつきが出たことは否めない。

マイクロ・エスノグラフィーの作成に際しては、インタビューのみならず、調査協力者の職場や家庭を訪問して参与観察を行い、そのうちの数人の家庭に滞在し、寝食を共にしながら日常生活の中での会話や一緒に行った活動を基にマイクロ・エスノグラフィーを作成した。また調査協力者の幾人かに関しては、メールや電話を利用して追加の質問などを行っている。他方、行政側に関しては、ONA ガベスの所長および職員、UTICA 所長、トゥズール市長、CEPEX 輸出担当者などにも聞き取り調査を実施した。

4. 調査実施地



調査実施地は、左記の図にあるシリアナ県(中西部)、ガベス県(南東部)、トゥズール県(南西部)の3か所である。

第3節 都市部における女性企業家のマイクロ・エスノグラフィー

本章の第2節で述べたとおり、現地調査においては主に9つの質問項目に沿って、女性企業家の住居あるいは職場において話を聞いた。本節で女性企業家のマイクロ・エスノグラフィーを記すにあたっては、参与観察や先の9つの質問項目を基に、ネットワークという観点を踏まえた構成で書き進めている。ただし、エスノグラフィーには個々人の社会・経済環境や経験の違いが反映されているため、必ずしも同一の構成で書かれていない場合もある。

1. C1の事例 トゥズール市の陶器製造業 ー地域資源の新たな活用の試みー

C1は5人兄弟姉妹の長女。他県で高校教師をしている兄が2人、結婚してハマメットに住む妹、高校を出て仕事を探している弟がいる。父は以前、語学の教師をしており、現在は定年退職し年金生活を送っている。母は専業主婦。

C1はトゥズールの粘土を使って、「トゥズール焼」という新たな焼き物の製作を考え出し、その実現のためにマイクロクレジットの融資を受けた。しかし、返済が滞り事業の遂行が困難になる。このような状況におかれたC1であるが、その窮状を打開するために県知事への面会を申し込むなど、容易にプロジェクトをあきらめなかった。マイクロ・エスノグラフィーでは、思いついた策を次々に実行に移していくダイナミズムを描いている。



写真1. クレジットで購入した窯



写真2. 「トゥズール焼」試作品

起業の動機

C1は大学でBeaux-art(美術)を専攻することを希望していたが、当時他の兄弟も大学に通っていたため、父への学費の負担が大きくなることから、地理学を専攻した。地理学を専攻した理由は、2年半という短期間で卒業することができるためである。大学卒業後、陶芸家になりたかったC1は、焼物で有名なナブールという町に行き、陶芸の技術を習得するために、見習い

として3年間住み込みで働いた。彼女は、美術を専攻して4年間大学に在学するよりも、実践的な方法で陶芸の技術を身に付けた方が商売につながると考えたのである。

「ここでは、親がかりで高校や大学を卒業した場合、どのような職業であれ、仕事についてお金を稼ぐことが重要であると考えられているのです。学業を終えても、親からお金をもらっているのは良しとされないのです」。

家族との関わり

起業を志したC1は、2006年12月にトゥズールの雇用事業所を訪れた。そして、プロジェクト実施に必要な手続きを行うための勉強を始めた。2007年にはチュニジア連帯銀行(BTS)から16,000TDの融資を受けて電機製の窯の購入を申請し、さらに運営費として2,000TDを現金で受け取った。しかし実際にBTSから融資を受ける場合には、融資金額の数パーセントの自己資金が必要であり、彼女の場合には1,400TDの預金が金融機関の口座にあることが求められた。この自己資金分は高校教師として働いているC1の兄が捻出してくれた。

C1は、陶芸家になるための知識は実践で身に付けたものの、起業に必要な十分な知識を習得していなかった。しかし、目新しいプロジェクトであった事、また融資を受けるに際して必要となる自己負担金を融通してくれる兄がいたことで、BTSの融資審査が通り、プロジェクトを実施することが可能となった。トゥズール市内の一軒家に住む彼女は、父の支援を受けて住居の一部を改装し、仕事場として利用している。

「父は私のことをとても理解してくれ、私の仕事も応援してくれます。父のおかげで、自宅に仕事場を持つこともできました」。

C1は、クレジットの返済という重荷を背負ったものの、衣食住には困ることなくプロジェクトの実現に力を注ぐことができる環境にあった。

他者との交渉

大学を卒業後、C1はナブールに働きに出たが、実際に工場で雇ってもらうことは想像していたよりも容易ではなく、小学校卒で仕事が見つからず困っていると学歴詐称をして雇ってもらったこともあるという。C1にとって給与の額は問題ではなく、陶芸技術の習得が目的であったことから、最低限の生活が営めればよかったのである。この技術習得のために、C1は3~4ヶ月ごとに敢えて工場を転々とした。

「それぞれの陶芸工場には、独自の特徴があると思ったので、敢えて1ヶ所に留まらず、ナブールの町の工場を転々としました。陶芸の技術を教えてほしいと頼めば、お金を出して研修をしなければならなくなるので、技術は現場で働きながら習得しました。特に

絵柄や色彩を学ぶために、時々工場から壊れたお皿をこっそり家に持ち帰ったり、またお金を払って購入したりもしました。輸出向けの陶芸品を扱っている工場では、製造から販売までの工程を学ぶことができました。たとえば、陶芸品が商品として出来上がるまでの工程は、流れ作業によって各自が別々の箇所を担当すること、また出来上がった商品にほんの僅かな傷があるだけで、商品として出荷されることなく破棄されてしまうことなどを学びました」。

C1 は工場で働きながら技術を習得しただけではなく、問屋でも見習いとして働き、価格や商品の在庫管理、また市場の動向などについても実地で学ぶ機会を得ている。このようにして、陶芸家になるために必要な技術と知識を3年間で身に付けた後に帰郷した。

C1 は窯を購入した後、スークで陶器を売ったり、また知人のついでで注文を受けて陶器を製作したりしながら僅かばかりの収入を得ていたが、クレジットの利息を支払い、利益を得るまでには至らなかった。何とかプロジェクトを軌道に乗せたいと考えた彼女は、産業推進・改革機関 (API) に足を運んだ。そこで、地元の資源であるトゥズールの粘土を使ったレンガの製作を試みる日本国際協力機構 (Japan International Cooperation Agency: 以下 JICA) のシニアボランティアの Y 氏の活動を知り、2008 年に Y 氏のアトリエを訪れる。Y 氏は、日本の一村一品運動 (One Village One Product: 以下 OVOP と記載)⁴⁹の手法を用いて、地場産業の活性化を支援するために、2006 年 9 月からトゥズールに派遣されていた。Y 氏のミッションは、主にトゥズールの住宅外壁の装飾用として需要の高い伝統レンガの改良および環境にやさしい無焼成レンガ製造の指導、助言を行うことであった。

「Y 氏は私にトゥズールの粘土を使って陶器をつくってみてはどうかと提案してくれました。でもその時私は、トゥズールのことを何も知らない外国人が勝手なことを言っていると思っただけで、聞く耳を持つとしなかったのです。それから3ヶ月後、ふと Y 氏がどうしているかと思い、好奇心から再び彼のアトリエを訪れました。そこで、Y 氏がトゥズールの粘土を利用して陶器を作る技術を目の当たりにしたのです。私が Y 氏の工房を訪れたのは、レンガを作るためではなく、トゥズールの粘土でつくる陶器にどのように色を吸収させるか、ということ学ぶためでした。そこで、Y 氏に彼のアトリエに

⁴⁹ 一村一品運動は、1979 年に大分県の当時知事であった平松氏によって提唱された運動である。この運動は、大分県の活性化を目指し、地域の誇りとなる産品をつくりあげるといった内容のもので、それは農産品に限らず、観光、民謡など、その土地固有の特徴を兼ね備えていることが条件とされた[平松 2002]。チュニジアにおける一村一品運動の導入の経緯は、2003 年 9 月に、大分県の平松元知事がハンナン前駐日大使の招きによりチュニジアを訪問し、チュニス、トゥズールおよびタバルカにて一村一品運動に関するセミナーを開催したことが契機となっている。2004 年度には、チュニジア向けの第一回一村一品国別特別研修が JICA により実施され、チュニジア政府関係者 10 名が大分県での研修に参加。2006 年からは、チュニジア南部でシニアボランティア 3 名が一村一品運動を開始。対象産品としてはトゥズールのレンガとベルベルの織物、乾燥イチジクの 3 品目が選定された。

ある小さな窯を利用させてもらえるように頼み、『トゥズール焼』の試作づくりを始めました」。

Y氏との出会いをきっかけに、「トゥズール焼」という新たな地元特産品の製作に取り組んだものの、資金不足やクレジットの返済に追われ、C1のプロジェクトは行き詰まっていた。そこで、再びクレジットを申し込もうとBTSや雇用事業所を訪れたが失敗に終わっている。そして次の発言から、精神的に追い詰められていった様子を想像することができる。

「外では、何事もないようにふるまっていますが、しょっちゅう夜中にうなされ目を覚まします。何か追いかけられているような、そんな怖い夢を見るのです。そして、心の中では誰にもわからないように泣いているのです」。

このような窮状を打開するために、彼女は同業他社に呼びかけて、芸術家による組織の立ち上げを提案し、次のような協働を試みる。

「ある日、町を歩いていると、研修センターという看板が目に入りました。その新しくできたばかりのセンターの看板から、美術の研修コースがあることがわかりました。そこで建物の中に入り、センターの代表者と話をしました。私は彼に美術コースの中に、陶芸コース、絹織物製作コース、デッサンのコース、そしてイスラーム書道のコースの開設を提案しました。そして、陶芸コースに関しては、自分の持っている窯をレンタルで貸すことを申し出ました。何度か話し合いを重ねた結果、代表者は私の考えを受け入れ、陶芸のクラスを開設することが決まりました。私は、これから美術コースの講師となる他の仲間たちと研修センターの宣伝をして歩きました。でも美術コースそのものが目新しく、またここの土地の人々は、美術や芸術よりも手に職をつけられるような実践的な研修を希望する傾向が強いことから、美術コースへの参加者を集めることは困難をきたし、参加希望者を集めることはできませんでした」。

C1は、何度か実の兄からの支援でクレジットを返済したが、その後、返済がますます困難になり、裁判所から呼び出しを受けて出頭し、窯を売却してクレジットの返済をすることになった。クレジット返済問題が一段落したところで、彼女はナツメヤシの工場でのアルバイトを始めた。この工場では、工場長が若い女性を搾取し、時間外労働に対して賃金を支払わず、またモチベーションを持たない労働者に対して日々罵声を浴びせていたという。このような状況に対し、班長を務めていたC1は工場長に対して自ら意見し、そのために解雇されてしまった。

「ナツメヤシ工場を首になり、窯の買い手も見つからない日々が続きました。それでも私は問題解決の糸口を探すことをやめませんでした。またその一方で、陶芸や新しいデザイン

ンや美術品にはいつも関心を寄せていました。そしてある日、町中にあるブティックの前を通り過ぎようとした時に、ショーウィンドーに飾ってある美術品に心を惹かれて、そのブティックの中に入りました。店の中に入ると、私は店主ご夫妻に自己紹介をしました。すると、妻の方が私の名前をONAで聞いたことがある、と言ったのです。彼らは商人で手工芸者ではありませんでしたが、スースやナブルなどから購入した手工芸品を販売していました。そして、彼らは私と一緒に働かないかと持ちかけてきたのです。店のオーナーは二人とも現役の高校の教師でもありました。そこで私は1カ月100TDで彼らの店で働くこととなりました。毎日、朝の8時から19時まで働いて1ヶ月100TDというのは十分な金額ではありません。しかし私は、目標達成のために、お金は後回しでいいと考え、この店で働きながら市場の動向を学び、そして初めて『手工芸創作見本市』(Le salon de creation artisanale:以下クラムの見本市と記す)に参加する機会を得ることができました」。

このクラムでの見本市が、C1に他者との交渉という面で大きな収穫をもたらしたと同時に、1つのターニングポイントとなった。

「クラムの見本市で、大勢の人に会う機会を得ました。その中で、パスカルというフランス人女性に出会いました。彼女は私に様々な種類の手工芸品を集めてくれないかと持ちかけ、一緒に働くことを提案してきました。なぜなら、私のスタンドでは、私自身の作品の他に、私が勤めるブティックからも多くの手工芸品を出品していたからです。しかし、せつかくの申し出に私は応えることができませんでした。なぜなら、私はブティックの従業員として働いていましたし、クレジット返済の問題もまだ解決していなかったからです。私は15日間に多くの手工芸品を売りさばき、さらに注文も多数受けました。そして自分自身が持つコミュニケーション能力に気付いたのです。人と話をして、商品を販売することができる、とうい自信を得ました。この能力に気付かせてくれたのは、近くのスタンドで同じく手工芸品を販売している若い女性たちでした。彼女たちは私が販売しているのを見て、『自分たちのスタンドに来て接客してほしい』、『商品を一緒に売って欲しい』と依頼してきたのです。

この語りから、C1がクラムの見本市に参加したことで、自分自身の新たな能力に気づき、自信を付けたことが伺える。しかしその後、この見本市の件でブティックの店主と金銭上のトラブルが起こる。クラムの見本市に出展するには、今日、多額の自己負担金が必要となるが、C1には国からの補助金が出た⁵⁰。しかしながら、出展するにあたって、C1の制作した陶器だけではスタンドを十分に満たすことができなかつた為、彼女が働いている店の手工芸品も数多く出

⁵⁰ 大卒者で起業した若者に対し、プロジェクト実施2年目以上であればクラムの見本市出展に際し補助金が出る制度がある。

品された。そして、このときの売上金の C1 の取り分に関し、店主との間に約束違反が起こった。不条理な見解を述べる店主に対し、彼女は店をやめることを決意した。その後、無職となった C1 は、2011 年時点では、月 200TD の失業保険を取得するために奔走する傍ら、公務員として働くための競争試験の受験準備をしていた。

商品開発

上述の通り、C1 は JICA のシニアボランティアである Y 氏との出会いをきっかけに、トゥズールの粘土を使った陶器、「トゥズール焼」の商品開発を試みる。特に 2008 年には、Y 氏も関わっていた JICA による「一村一品運動」の研修で来日し、一村一品運動に関する知識を深めると共に、日本の陶器や陶器製品に関する知見を得ている。

「チュニジアで一村一品運動に出会う前は、自分の土地に特有の資源や材料を有効利用することなど考えもつきませんでした。一村一品運動の研修のために日本に行って、郷土の良さを再確認しました。またどんなふうに仕事を愛するか、ということも学びました。そして、帰国後には家族や友人に OVOP の考え方を伝えました。特に、スースやナブールの工場で働いている友人たちに連絡を取り、トゥズールと一緒に仕事をしようと呼びかけました」。

彼女の友人たちは、OVOP の考え方に賛同したものの、成功事例がないこと、また資金面での問題、特に融資を受けることの困難から、結局協働でのプロジェクト実施には至らなかった。しかしながら、彼女は日本で得た商品に関する知見を基に、「トゥズール焼」による玄関の表札の製作など、ツーリスト向けに新たな商品を考案した。

地域資源へのアクセス

C1 は、トゥズールの土地の粘土を使って、「トゥズール焼」という陶器を作るために、BTS からの融資を受けてプロジェクトを立ち上げた。

「トゥズールは古くから世界的に有名なレンガの町です。レンガ職人たちは今も古来の方法でレンガを焼続けていますが、無焼成レンガの製作に取り組む Y 氏の技術を利用して、トゥズールの粘土を使って陶器を作り、絵付けをしてトゥズールの特産品として販売したいと考えるようになりました。トゥズールでは、以前からナブールという陶器で有名な町から素焼のお皿や壺などを購入して、その素焼の陶器に絵付けをして販売していました。ナブールから素焼の陶器を購入すれば、購入費や運送費がかかります。でもトゥズール産の粘土には色付けが難しいことから、皆仕方なく他の地域から陶器を購入してきたのです」。

その後融資を受けて窯を購入したC1のところへ、学業を終えたC1の友人の1人が陶器の試作品を作るために訪れてきた。C1は共同でプロジェクトを実施することを持ちかけ、C1がすでに窯を持っていることから、粘土をこねる機械の購入を友人に勧めた。友人はこのような分業体制に同意したものの、結局は銀行からの融資を受けることができず共同プロジェクトを実現することができなかった。

地域開発アクターとしての活動

C1は、Y氏と出会う以前、収入を得るためにお皿やタイルなどの陶芸作品を作り、週市で販売していた。お客さんは、友人や知人が多く、注文を受けて台所のタイルなども作っていた。

その後、Y氏と出会ったC1は、Y氏の支援を受けて、トゥズールの粘土への色づけを何とか成功させた。そして、地元の資源を利用して「トゥズール焼」を広めるために、父や兄を伴って幾度となくレンガ職人のところに向いて粘土の作り方を教えてくれるように懇願したが、彼女の話に耳を傾けてくれるレンガ職人は誰もいなかった。

「レンガ職人たちは、私が年若い女性であることから、一村一品運動や無焼成レンガを使っ
ての『トゥズール焼』の話をして誰も真剣に話を聞いてはくれませんでした。やはり
それなりの年齢や役職にある人でなければ、人々を納得させることは難しいのだと思
いました」。

そしてC1は、そのことを裏打ちするような体験を語ってくれた。

「日本に研修に行く前に、JICAの無焼成レンガのセミナーに何度か参加しました。UTICA
の所長が無焼成レンガの導入についてレンガ職人たちに説明したところ、彼らは一様に
無焼成レンガの導入に賛同し、その新たなレンガの可能性や夢を話し合っていました」。

C1の夢は、レンガ職人たちと共同で陶器やレンガの販売拠点を作ることであった。そして、その夢の実現のために次のような構想を持っていた。

「まず、レンガ職人たちの仕事場の近くに工房をつくり、そこを販売拠点にしたいと考
えました。そうすれば、彼らとのコミュニケーションが容易になり、信頼関係や友情も構
築できて一緒に働くことができるのではないかと考えたからです。十分な空き地がある
ので、政府に頼んで貸してもらいたいと思っています。その後、各自が自分の代表的な
作品を展示する場所としてトゥズール市内に小さなアンテナショップを開くことも考
えています。各自が持つ能力はそれぞれ異なるので、お互いに交流を持つことが重要だ
と思っています。日本の農協のシステムにみるように、幾人かのレンガ職人と共同で販売
所を開きたいと思っています」。

C1は、「トゥズール焼」の陶器をつくるという個人のプロジェクトの他に、JICAによってチュニジアに導入された一村一品運動による無焼成レンガプロジェクトへの参加にも意欲を示していた。同プロジェクトに関しては、レンガ職人による組織が設立され、そこにC1も加わっているが、その組織も名ばかりのものとなっているのが実状である。

行政組織との交渉

C1は、BTSを通じてクレジットで窯を購入したものの、「トゥズール焼」を製造・販売する以前に、地域の粘土を使っての試作品づくり、同時にクレジットの返済に追われていたため、プロジェクトを遂行することが困難な状況にあった。そこで、再度融資を受けようと考え、BTSや雇用事業所を訪れた。

「私は雇用事業所の責任者と面会し、今の状況から脱却するための方策を相談しました。プロジェクトを実施してから2年が過ぎていたので、法律上の救済措置があると思っていました。BTSにも出向いて再融資を求めました。しかし、BTSの所長や雇用事業所の所長を説得することができませんでした。彼らは、すでに私に融資をしており、その返済が滞っている、という理由で再融資には応じてくれませんでした。その後、私はトゥズールの県知事に面会を求め、私の状況を説明して助けてもらおうと思ったのです。しかし、県知事への面会は非常に困難で、実現させることはできませんでした。最終的には、市長に面会することができました。彼女は私の話を聞き、助けてくれると言ってくれましたが、その後具体的な支援は何一つ受けていません。それから、県知事への陳情書を何度も書きましたが、返信を受け取ることはありませんでした。しばらくすると、BTSからクレジットの支払いができないのなら、裁判所に行ってもらうことになるかと告げられました。そこで私は、解決の糸口を見つけるべく、一人で裁判所に出向きました。裁判官は私に『心配いりません。あなたは窯を持っているのだから、それをクレジットの返済に充てることができます』と言いました。私は、ほっと安堵し、窯の売却先が決まるまで、近くのナツメヤシ工場で働くことにしました」。

行政組織による支援の活用

プロジェクトの実現にあたっては、融資を受けられるか、受けられないかが大きな課題となる場合が多い。C1も既述のとおりBTSから融資を受けているが、自己資金がなければ融資を受けることは難しい。

「実際に、BTSはお金のない人にはお金を貸してくれません。でもプロジェクト実施にあたっては、どんなに小さなプロジェクトであっても資金が必要です。そのため、友人の多くはBTSから融資を受けることができずプロジェクトの実現が困難になっているのです」。

さらに C1 は、融資に関して自己負担金以外にも次のような問題点があることを指摘している。本来、BTS によるクレジットの返済は、借り入れから 6 ヶ月後に開始されなければならないことになっている。しかし、C1 が申請した窯が彼女のところに届くまでに 3 ヶ月も掛った。そのために、窯が手元に届いてから 3 ヶ月後には第 1 回目のクレジットの返済 (445TD) をしなければならなかった。そして C1 は、起業するにあたって十分な知識を身につけていなかったことを深く後悔し、次のように語っている。

「事業を始めるにあたって、運転資金が必要であるということを知りませんでした⁵¹。そのため、運営費として BTS から現金で借り受けた 2,000TD のほとんどを、陶芸の試作品の製作のために使ってしまったのです。何か新しいことを始める時には、段階を踏んで事を進めなければならないことを学びました。私はその段階を飛ばして、クレジットを借りてしまったことで失敗したのです。銀行からお金を借りる前に、もっと沢山の試作品を作ってみるべきだったと思いました」。

窯を購入後、C1 は JICA シニアボランティアの Y 氏との出会いをきっかけに、Y 氏の推薦を得て日本の開発援助でチュニジアに導入された一村一品運動の研修に参加するために来日している。しかし、来日にあたっては次のような紆余曲折を経ていることが分かった。

「Y 氏が私を推薦してくれてから、日本に行くにあたってさまざまな妨害がありました。例えば、私は未婚ですが、誰かが私は既婚で小さな赤ん坊がいるので日本での研修には参加できない、という内容の話を南部開発公社 (O. D. S.) に伝えたり、書類提出最終日には、O. D. S. の所長が約束通り事務所に現れず、ついに Y 氏が私をタクシーに乗せて、O. D. S. の所長の家まで行き、やっと必要書類にサインをもらうなど、日本に出発するまでの道のりは容易なものではありませんでした」。

C1 の語りから、Y 氏の協力がなければ C1 が日本での一村一品運動の研修に参加することは困

⁵¹ BTS から融資を受ける場合に、提出が義務づけられているのは次の書類である。i) クレジット申請用紙 (申請用紙は、BTS 本部および各地域にある BTS の支部の窓口、全国の雇用事務所、全国の ONA 事務所、農業開発の地域委員会事務所で入手できる)。ii) プロジェクトに必要な器材および道具の見積書、iii) 専門的技術が必要な場合には、技術習得証明書。iv) 賃貸契約あるいは土地所有権の証明書のコピー (プロジェクト実施地の確認のため)、v) 市町村の公共機関によって発行された食品衛生基準適合の証明書のコピー (飲食店の場合)、vi) パテントに関する書類のコピー、vii) 身分証明書のコピー、viii) プロジェクト実施者の完全な住所が記載され、消印の押された封筒。この情報に関しては、ANETI (Agence National pour l'Emploi et le Travail Independent)を参照。

<http://www.emploi.nat.tn/fo/Fr/global.php?libre=167&menu=2> (2013 年 3 月 13 日閲覧)。

BTS は、企業家育成のプログラムを実施しているが、その受講は義務づけられていないことから、受講終了の証明書の提出は義務づけられていない。筆者の聞き取りから、C1 は事業実施にあたって地域の雇用事務所 (全国各地にある行政組織) の指導を受けたと述べているが、その内容に関しては不明。

難であったと推察することができる。また行政が提供する支援であっても、そこには行政官の私的な感情や不正が働く場合があることが示唆される。

その一方で、C1は行政の支援策を利用してクラムでの見本市に参加している。C1は自己資金を用いることなく見本市に参加することができたが、実際には彼女が働いていたブティックの主人の力添えも無視できないものであったと考えられる。つまりC1一人の力では、1つのスタンドを満たせるだけの商品を揃えることができなかったことから、行政および身近なネットワークの活用が見本市への参加を可能にしたといえる。

輸出指向型企业へ向けての努力

C1は、2011年現在、失業手当をもらいながら公務員の資格試験を受けようと考えている。しかしC1は、プロジェクトをあきらめて公務員として働くことを希望しているわけではない。彼女は、公務員になることで、新たなプロジェクトを実施するための自己資金を貯めたいと考えている。そして将来のプロジェクト再開に向けて、英語の必要性を感じ、英語の習得に積極的に取り組んでいる。

その後C1は、2011年に結婚したが、夫が失業中であることから、現在は菓子づくりをして家計を助けている。「トゥズール焼」という彼女の新たな試みは、クレジットの返済が滞ってしまった為に暗礁に乗り上げる結果となったが、C1の事例からは、クレジットの返済を何とか自分の力で乗り越えようとする試行錯誤が見て取れる。また、今後も機会があれば陶芸の仕事を続けたいという気持ちを持ち続けており、そのための準備も怠っていない。

2. C2の事例 ガベス市のナツメヤシ手工芸品の製造販売業 **—行政の研修制度を活用した成功例—**

C2の家族構成は、夫と4人の娘、2人の息子である。4人の娘は全員結婚しており、このうち2人は結婚後も仕事を続けている。息子2人も独立している。

C2は、先祖代々ナツメヤシの葉で手工芸品を製作する家に生まれた。そのキャリアは50年にも及ぶが、手工芸の専門職の資格を取得したのは20年前のことで、職業訓練官として手工芸者育成に携わるようになったのは10年前のことである。C2の語りからは、行政組織の研修制度を利用して家業を拡大していった様子が具体的に明らかにされる。C2の事例は、ネットワークを広げることで、国内市場における確かな販路を確保し、安定的に商品を供給している成功例である。



写真 3. ナツメヤシの葉で作る帽子やカゴ

起業の動機

子どものころから、ヤシの葉を使った手工芸品の製作に携わってきた C2 にとって、この仕事を続けることは特別なことではなかった。2002 年に初めて自分のアトリエを開き、20 人の女子研修生を受け入れて職業訓練を行った。

「私は 6 歳の時からこの仕事を始めました。私にとってこの仕事は、先祖代々引き継がれてきたものなのです」。

家族との関わり

C2 の両親は、彼女が結婚する以前から彼女がこの仕事をすることを後押ししており、結婚後は夫が彼女を支援している。同業者でもある夫の助けを受けて、C2 はビジネスを拡大していった。また夫は C2 に理解を示し協力するものの、必要以上の関与はしないという。

「私の両親は、私が結婚する以前から私を励まし、そして仕事に対する自信を持たせてくれました。結婚してからは、同業者である夫が私の仕事をとてもよく手伝ってくれます。彼は、柔軟な精神の持ち主で、私がイタリアで開催された見本市へ参加することも快諾してくれました。また私が仕事で稼いだお金に関し、その使い道に夫が口をはさんでくることはありません。私は自分でその使い道を決めているのです」。

他者との交渉

「2005 年にチュニジアの鉄道会社から、ナツメヤシの葉で作った帽子 2,900 個を受注しました。2007 年にも同様の注文を同じ鉄道会社から受注しました。支払いは、納品後 6 ヶ月経ってからでしたが、私はこの鉄道会社と取引することに満足しています。これに対して、ベン・アリー一家出身の女性商人との仕事は散々なものでした。その女性商人は、

納品後に支払いをするという約束を反故にして、とうとう最後まで代金を支払わなかったのです」。

女性商人との一件は、C2を怒らせることとなったが、結局のところその商人を訴えることはしなかったという。この他にも、ガベスの行政で働く女性からの注文で、ナツメヤシの葉で作った椅子とテーブルのセットを製作し納品したものの、代金を回収することができなかった。ガベス県内外の地域で発生したこのような未払い事件に関して、C2は具体的なアクションを起こしていない。その理由について、彼女は次のように述べている。

「もしも神様が私の行為をお認めになれば、私が損をしたとしても、それは報われるでしょう。また、盲人に手工芸を教えることで培われた忍耐力が、寛大さとなって身に付いていたので、特別に騒ぎたてることはなかったのです」。

C2は、首都チュニスや国内の他の地域から、クリエイターという肩書を持ってやってくる人たちからの受注に関しては警戒心を抱いているという。なぜなら、納品後に代金未回収となってしまうことがよくある為である。

商品開発

C2は、ナツメヤシの葉を使って、帽子やカゴ、またゴザといった伝統的な商品を製作しているが、そのほかに、背もたれや座面にナツメヤシの葉を織り込んだ椅子やテーブルなども作っている。最近では、伝統的な布を用いて、シンプルなカゴを装飾するなど新たな商品づくりにも取り組んでいる。

地域資源へのアクセス

ガベス県では、原材料となるナツメヤシの葉の入手は容易であり、地域資源へのアクセスに関しては特に問題はないと推察される。また代々この仕事に携わっていることから、原材料入手のネットワークやルートも確立されていると考えられる。

地域開発アクターとしての活動

C2は、旧研修制度を利用して、ビジネスを順調に展開してきた。この旧研修制度では、職業訓練を受ける若者のみでなく、職業訓練官に対しても行政組織から報酬が与えられていた。実際、C2は多くの若者や身体障害者などを養成したことで、ビジネスを順調に展開することができたという。そのことは、コミュニティ内でも1つの成功事例としてみなされ、同じ分野でC2のように職業訓練官となる者が増えてきた。このように、C2の仕事振りはコミュニティ内で大きな影響を与えていることが伺えるが、他方C2自身に課題も生まれた。

「私は毎年多くの若者を養成してきました。でも、他の職業訓練官がこの領域に参入してきたために、競争が起きてきたのです。つまり、研修生を見つけることが、だんだん難しくなってきたということです」。

その一方で、伝統的手工芸者の間でしばしば問題となる商品の販路に関しては、特に問題がないと語る。C2 の場合、商品の購入希望者が出向いてくることから、彼女自身がセールスをして歩く必要がほとんどないという。ここから、販路が安定していることが示唆される。

行政組織との交渉

C2 が行政組織や機関との良好な関係を築いていることは、彼女が引き受ける仕事内容からも推察できる。

「2009 年のベン・アリーの選挙戦のとき、私は夫と 2 人でチュニスに行きました。そして行政組織が用意したホテルに宿泊し、ホテルの 1 室をアトリエのようにして、そこで選挙キャンペーン用にナツメヤシの葉で小さなカゴを 100 個ほど作りました」。

C2 が住む地域には同業者が多いが、その中でも C2 がわざわざチュニスまで足を運び、ホテルに宿泊しながら選挙キャンペーンの手伝いをしたことから、C2 と行政との関係は良好であることが伺える。また、革命以前は行政官への金銭的賄賂を 1 度も渡したことがなかったという C2 であるが、現物で渡した賄賂は、商品自体のコストが高くないため、それほど大きな負担にはならなかったという。

行政組織による支援の活用

C2 の約 50 年にも及ぶ職歴のなかで、行政組織による技術研修を受けたのは、ほんの 5 年前のことである。しかしながら、それによって次のようなメリットを得ている。

「私は、ONA の職業訓練を度々受けていますが、それはほんの 5 年前ぐらいからのことです。訓練を受けたことで、技術面が向上したと思います。また同時に他の手工芸者と知り合う良い機会でもありました」。

C2 は、旧職業訓練制度を利用してビジネスを拡大したことは先にも述べたが、具体的にどのような報酬を得たのかについて、次のように語っている。

「私は、2 年間盲目の人たちの職業訓練を引き受け、政府からひと月 200TD の報酬を約 1 年間受けました。その後、今度は非行を働いた若者たちへの職業訓練も行い、1 人につき 1 カ月 15TD の報酬を受けました。私は、政府によるこれらの職業訓練にとっても満足し

ていました。2002年にアトリエを開いたときには、20人の女子を訓練生として受け入れ、やはり1人につき1ヵ月15TDの報酬を受けました。しかしながら、現在の職業訓練の制度は以前とは異なり、原材料は私が負担して購入しなければなりません。訓練生は未熟なため、原材料の多くが無駄になったりもしますが、2003年には11ヵ月間75人の女子を訓練生として受け入れ、彼女たちが製作した製品を販売することで1ヵ月1,125TDの報酬を得ました」。

C2は、行政組織による現行の職業訓練制度に関して不満を抱いている。つまり、訓練生を受け入れることで、職業訓練官も同時に一定額の報酬を得るという仕組みがなくなり、その代わりに、訓練生が製作した商品を販売することで生じる利益が職業訓練官の報酬になる、という仕組みに変わったのである。

「現在、私のところには10人の訓練生がいます。彼女たちには、政府から1人頭毎月50TDが11ヵ月間支払われますが、私には一銭も支払われないのです。原材料は政府から支給され、私は彼女たちが作ったものを商品として販売しますが、今ではその利益のみが私の報酬となるのです」。

またC2によれば、見本市や展示会への参加の仕組みに関しても近年変化が見られるようになってきているという。

「クラムの見本市には何度も参加しましたが、以前は参加費、交通費、宿泊代など、見本市に参加するためにかかる費用はすべて行政組織が負担してくれました。このほかに、『女性手工芸者の日』の展示や26-26⁵²によって組織された展示会にも無料で参加していました。しかし、最近では参加費を負担しなければならない場合がほとんどで、そのため私自身が見本市や展示会に参加する機会がなくなりました。26-26が主催の展示会は、今も無料で参加することができますが、十分な稼ぎがあるので参加していません」。

C2の話からは、十分な稼ぎがある現在、展示会への参加が彼女にとって必要不可欠な事項ではないことがわかる。他方、次に続くC2の話から、行政支援がそれを必要としている人に行き渡っていないことがわかる。

⁵² 26-26は、国家連帯基金と呼ばれる基金の通称で、1992年12月8日に設立された。同基金の目的は、①経済・社会開発から取り残された地域の開発、②住民の生活環境の改善、③経済基盤の安定を図るための収入向上プロジェクトの実施、および小規模プロジェクトへのファイナンスの実施を通して、受益者の開発過程への参加を促進することにある〔細井 2011:328〕。

「私は現在 26-26 による支援を必要としていません。しかし、行政官の命令で 26-26 に関与しなければならなくなったのです。ある日、行政組織の役人が 26-26 の給付担当者と一緒に私のところにやって来ました。その担当者は、私が 26-26 の対象者とはならないことを悟ったと思いますが、その場にいた行政官の一言で、私は 26-26 の対象者となり、1,000TD を受け取ることとなったのです。私にとって悪いことではありませんが、まったくおかしな話です」。

輸出指向型企业へ向けての努力

C2 は、現在の仕事が国内で十分な需要があるため、輸出に関して特に考えていないという。その事は、C2 が政府の支援により参加したイタリアでの見本市の様子からも伺うことができる。

「2002 年にはイタリアのミラノで開催された見本市に参加しました。6 日間ほどの滞在でしたが、参加費はすべて無料でその上お小遣いまで貰いました。ミラノに滞在中、私は毎日ガバスの伝統衣装を着て、デパートの一角でナツメヤシの葉を使った製品の実演販売を行いました。展示していた製品は首尾よく売れて、私はとても満足でした。でもこの実演販売に際して、傍にいて私のことをサポートしてくれる人は誰もいなかったのです」。

イタリア語を理解することはできない C2 が、一人で実演販売していたことから、商談や受注の機会がなかったことが推察できる。つまり、イタリアでの見本市は、チュニジアの民芸品の紹介にはなったものの、C2 個人の新たなビジネスチャンスにつながることはなかった。しかし、この事に関して C2 からの不満を聞くことはなかった。

以上、C2 の事例からは、旧来の研修制度の恩恵を受けることで、どのようにしてビジネスを拡大してきたかが明らかとなった。また現在 C2 は、国内で安定した市場を確保し、ビジネスを順調に展開しているが、過去に起こった顧客による未払いや、行政の不明瞭な支援に関しても敢えて苦情を申し立てず、行政との良好な関係を築いてきたことも成功につながった一要因ではないかと考えられる。

3. C3 の事例 ネフタ市の染色絹織物の製造販売業 一新商品開発の成功例一

C3 には、5 人の兄弟と 4 人の姉妹がいる。現在は再婚した夫と 1 ヶ月になる娘、C3 の母と一緒に暮らしており、母と彼女の姉妹が C3 の住居に併設されたアトリエで一緒に働いている。また 8 人の常勤の職人を雇い、繁忙期には職人の臨時雇用も行っている。

C3 は、子どものころから手工芸に親しみ、代々受け継がれてきた技術を習得した。しかし、先代からの技術やデザインを継承するだけに留まらず、試行錯誤の末に新たな手法やデザイン

を取り入れ、積極的に見本市などに参加しネットワークを広げることで、ビジネスを拡大してきた。その一方で、自分が製作するのは機械による大量生産品ではなく、手工芸品であること、また品質が良いことを強調している。そして市場の嗜好に合わせることなく、自身の考えを基に製品づくりに取り組み、順調にビジネスを展開してきている。



写真 4. 染色した絹で織ったストール

起業の動機

C3 は子どものころから家計を助けるために伝統的手工芸に携わり、30 歳の時に初めて参加した見本市をきっかけに起業を思い立ったという。起業のきっかけに関して、C3 は次のように語っている。

「私は、幸せな子ども時代を送っていました。しかし、私が 19 歳の時に父が病気になったのです。父の病気をきっかけに、とても不安な気持ちに襲われました。そして同時にある種の責任感のような気持ちが生まれました。その何とも言えない不安な気持ちが、私に努力する気持ちを芽生えさせたのです。そして私は、他人を当てにすることをやめ、他の二人の姉妹と家族を助けるために働くことを選びました」。

「私は 9 歳の時から家で機織を始め、その後学校でも機織を習いました。家では、子どもの頃から機織をすることで家計を助けていたのです。私が起業を思い立ったのは、2001 年に初めて見本市に参加した時でした。そして、2002 年に自分のアトリエを開きました。当時、従業員として雇っていた女性手工芸者には、政府から手当てが支給されていましたが、それとは別に私も彼女たちに賞与を与えたりしていました」。

青年期に父の病気に直面した C3 は、「祖父からの遺産は無くなってしまおうが、身に付けた技

術はあなたの手に残る」、というアラブの格言を引用しながら、手に職をつけて自立していくことの大切さに言及した。

家族との関わり

C3の母や姉妹たちは、以前から手工芸を営むことで家計を助けてきた。C3がアトリエを開いてからも、その協力関係は変わっていない。また、彼女の語りからは、再婚した夫が仕事に対し理解を示していることも明らかにされている。

「子どもが小さいので、家事は姉妹や母が助けてくれますし、子どもの世話も母や姉妹に頼むことがあります。夫も私の仕事に理解を示してくれて、結婚式から2週間後であったにも関わらず他県での見本市へ1人で参加することに同意してくれました」。

特に乳幼児がいる女性企業家の場合、家族の助けなく仕事を続けていくことは困難であると思われるが、C3の場合は夫の理解、そして家族の女性成員の支えがビジネスの継続を容易なものにしていると言える。

他者との交渉

C3は、見本市や展示会への参加を通して、国内の異なる地域の手工芸者やその関係者とのネットワークを広げている。そしてビジネスを展開する上で重視している点を次のように述べている。

「私たちの仕事は機械ではなく手仕事です。ですから、注文を受けた商品が完成する日を正確に顧客に伝えることはできないのです」。

おそらく、納品に関しては顧客の要望も聞き入れ、大まかな予定を立てるのだろうが、納品日を指定することはできないと言う。しかしながら、納品に関するトラブルを経験していないことから、顧客側がその点を十分に理解していると考えられる。また、C3は積極的に見本市や展示会などに参加することで新たなネットワークを広げて、市場の現況や商品に関する意見交換を行っているという。そしてそれらのネットワークを活用して、地域外の人々からも注文を受けている。

商品開発

C3は、友人・知人からの注文および地域外の商人からの受注により商品を製造している。C3の事例からは、彼女が幾つかのポリシーを持って仕事に取り組んでいることが伺える。さらにC3は、彼女が作り出す作品の品質の良さについて言及しているが、そこには母の大きな影響があったことが示唆される。

「私は、常に商品を改善しようと努力をしています。心がけているのは、質の良い商品を生産するということです。なぜなら、私は商売人ではなく手工芸者だからです、そして自分の仕事が好きで、大切に思っているからです。私たちの仕事は、機械を使って商品を効率よく大量に製造し販売することを目的としていません。仕事はすべて手作業であり、それが私たちの仕事なのです」。また、「私は、とても丁寧に仕事をしています。それは手工芸の仕事に関してだけではありません。母に教えられた通り、日常の掃除や料理も丁寧にやっているのです」。

C3 は、自分が商人ではなく、手工芸者であることを強調している。そのことは、市場の需要よりもクリエイティブな作品を製作することに主眼を置いている彼女の姿勢からも伺える。

「私は型にはまった商品を作ることが嫌いです。だからいつも何か新しい考えを商品に反映させるようにしています。実際、それらの新商品は顧客にも評判が良いのです。私が製作する商品は、顧客の嗜好に合わせるというよりも、むしろ私自身の選択によるものです。そして製作した商品に関して、顧客を納得させるのが私のやり方なのです。」

C3 の語りからは、自分たちが作り出す商品と工場で生産される商品を区別し、手工芸品の品質を上げるべく努力をしていることがわかる。また、新商品の開発、その開発に伴うリスクなどに関してもしっかりと自分の意見を持ち合わせている。新商品の製作に関するリスクに関して、C3 は次のように述べている

「より良い仕事をするためには、リスクを負わなければならないと思っています。その具体的リスクとは、お金と時間、そして努力です。もし、新しい商品開発が失敗に終われば、その損失分を穴埋めすることはできないのです。私は以前、染色した絹を使って模様を織り込んだシーツを製作しました。自分では素晴らしい出来だと思ったのですが、その評判は芳しくなく、全く評価されませんでした」。

地域資源へのアクセス

C3 は、商品を製作するための原材料の入手が困難であることに言及しているが、同時にその解決策に関しても意見を述べている。

「私は、チュニスやクサールヒラールから原材料を入手しています。絹糸を染色し、スカーフを織っているのはこの地域で私が初めてであり、他には誰もいません。ですから、染料などの材料を遠くまで買い付けに行かなければならないのです。原材料の購買に関しても言えば、他の人たちと一緒に各自が必要なものを購入することで、往復の交通費なども節約することができ、皆が助かると思っています」。

地域開発アクターとしての活動

C3は、隣人と良好な関係を築いており、地域内の他の手工芸者から頼りにされている存在である。さらに、地域外に住む手工芸者たちとのつながりも強く、彼らとの電話による情報交換が、C3の見本市への参加を活発にする一要因となっているようである。

「他の手工芸者との交流はありますが、もっぱら彼らが私を必要としていて、色々な相談を受けています。私は、隣人や友人たちと良好な関係を持ち、彼らから商品の注文も受けています。友人たちは見本市で私を助けてくれます。例えば、出展用のスタンドの飾り付けを考えてくれたり、注文を取るのを手伝ってくれたりします」。

「トゥズール以外の地域に住む手工芸者とは、主に見本市や展示会を通して知り合い、電話で連絡を取り合っています。タタウィンに住む友人は、フランス人からの注文を取ってくれたりもしました。見本市や展示会に関する情報なども交換し合い、また一緒に参加したりしています。クラムの見本市にはもう6回も参加しました。またシャルギーヤ(チュニス)やガフサの見本市には毎年参加しています」。

行政組織との交渉

C3の場合、現在まで特に行政組織と交渉をするような場面はほとんどなく、行政関係者との接点は、見本市への参加時に限られているという。そして参加した見本市で経験した、行政官の無責任な態度について次のように語っている。

「2010年のクラムの見本市でのことです。私の展示品が夜の間は何者かによって盗まれたのです。その日の仕事を終えて、スタンドに商品を陳列したまま店じまいをし、翌日会場に来たら商品が消えていたのです。私は見本市の代表者のところに行って事情を説明しました。偶然にも、ONAの代表者と省庁関係者もその場に居合わせたのですが、私の訴えは無駄に終わりました。責任者たちは誰一人、私の盗難事件に関して自分の仕事を遂行しようとはしなかったのです。この事件のために、私は儲けを出すことができませんでした」。

C3は、行政官の無責任な行為を批判しているが、事態改善のために訴訟を起こしてはいない。さらに、見本市の参加費に関して、行政側に不審を抱いていることも次の語りから伺うことができる。

「行政官による不平等と戦わなければなりません。私の作品は、商業関連の見本市に出展する際、参加費を免除されるに値すると思っています。しかし、実際には見本市で参加費を免除される人は毎回同じ人物であり、その免除の基準が明瞭ではないのです。革命

の後でも、この官僚主義が本当に変わるのか疑わしい限りです」。

行政組織による支援の活用

C3 は、起業するに際して融資面や技術面での研修など行政による様々な支援を活用している。融資の活用により、プロジェクトのさらなる拡大を希望する一方、研修に関しては、その内容のミスマッチを指摘している。

「融資は何度か受けています。一度目はアトリエ開設時で、BTS から 2,000TD と ONA から同じく 2,000TD の融資を受けました。また 2005 年にも BTS から再度 2,000TD の融資を受けています。私は、もう一つ別のアトリエを作って、プロジェクトを拡大したいと思っているのです」。

「私は、14 歳の時に機織の職業訓練を受け、その後専門職としての資格を得ました。また、プロジェクトの実施に際しては、UTICA の研修も受講しています。実際、役に立つ研修とそうでない研修があるのも事実です。というのも、UTICA での研修は、その内容が私の仕事とミスマッチだったのです。つまり、講習の内容が、主に機械を導入して手工芸品を製作する人たち向けのもだったからです。他方、ONA で受けたマーケティングの講習は、起業するのに大変参考になりました」。

輸出志向型企业へ向けての努力

C3 の語りからは、地域内外でのネットワークの活用により、友人を介して海外からの注文にも応じていることが分かる。筆者の C3 への聞き取りからも、商品の海外輸出を希望していることが伺えたが、そのための具体的な行動は起こしていない。

「私たちが製造している商品が、イタリアやフランスに輸出されればよいと思っています。例えば、今作っている染色したシルクのスカーフは、外国の旅行者にもとても評判が良いのです」。

C3 の事例からは、商品のオリジナリティーと質の良さを売りにして、大量生産できない伝統的手工芸品を作り、地域内外の広いネットワークの中で順調にビジネスを展開していることがわかる。さらに仕事に対する明確なポリシー、つまり自分は商人ではなく芸術家であるというスタンスを打ち出している点にも注目できる。

4. C4の事例 トゥズール市の多品目伝統手工芸品の製造販売業 —有力者とのネットワークによる事業の拡大—

C4は2男2女の母で、夫は以前学校の校長をしていたが現在は定年退職している。長男は弁護士の資格を持っており、現在、在イタリアのチュニジア大使館に勤務。次男はエネルギー技術の勉強中。長女、次女ともに既婚者で、長女はトゥズールの行政組織で広報の仕事に就いている。次女は学校の先生。



写真 5. 様々な種類の伝統的手工芸品が並ぶアトリエ兼店舗。

C4は、夫の転勤で国内を転々とした後、自分のアトリエを開いた。C4もその夫も革命以前はRCDのメンバーであり、さらに彼女は女性企業家組合の組合長を務めるなど、行政組織との関わりが深く、アトリエ設立に関しても地元の有力者の力添えを受けている。C4は、有力者との様々なネットワークにより事業を拡大していった事例であるが、そこに特権階級に属する人々と一般庶民との格差を見出すことができる。

起業の動機

C4の家庭環境は、代々手工芸を営んできた家系ではない。起業のきっかけは、結婚後の生活環境が影響している。

「私の母は専業主婦であり、内職として手工芸を行うこともありませんでした。その一方で、6歳の時から祖母に裁縫や機織、粘土細工などを習っていました。そして小学校では、フランス刺繍と機織も学びました。私は、30歳のときに手工芸者として独立しましたが、それ以前は夫の赴任に伴って国内の色々な場所に住みながら、内職として刺繍製品などの手工芸品を製作、販売したりしていました。子どもたちから手が離れたことから、独立して自営業を営みたいと思い立ったのです」。

家族との関わり

30歳までは、家庭の主婦として子どもたちの教育や夫の世話をしながら、内職として手工芸品を製作していた C4 であるが、独立してアトリエを持つことに対し、夫からの反対は特になかったという。C4 は、夫との良好な関係について、夫の仕事に対する理解よりも、むしろ自分が受けた教育にあると言及している。

「私が受けた教育のおかげで、結婚後も夫との関係は良好でした。夫がいらいらして怒鳴ったりしたときでも、私は逆らうことなく、沈黙を守っていました。『魚を与えないで、漁の仕方を学ぶ必要がある』、というアラブの諺があります。私の父は、まさにこの諺どおりに私を教育しました。私は父から大きな影響を受けたのです。私がまだ小さな子どものころ、私の父は度々私を夜中の3時頃に起こし、魚釣りへと連れ出したのです。私は父に連れられて海まで行き、魚がつれるまで、ただじっとだまって釣り竿の先を眺めていました。釣り糸が動いて、魚が釣れた時の喜びを今でも覚えています。私は、父から魚を釣ったときの喜びと、魚が竿に掛かるまでじっと待つ、という忍耐を学びました」。

C4 が持つ忍耐強さは幼少期に培われたもので、それが家族関係のみでなく、その後の人間関係の構築や仕事を遂行する上でも大いに役立ったのではないかと推察できる。

他者との交渉

他者との交渉能力については、上述の通り C4 の幼少期の家庭環境や小学校時代に受けた教育が影響していると考えられる。特にフランス保護領時代の学校教育の影響について C4 は次のように述べている。

「当時、チュニスの小学校に通っていました。そこにはフランス人の先生がいて、裁縫だけでなく生きていく上で役立つ様々なことを学びました。たとえば、社会における社交儀礼や、人との関わり方、話し方などです。また、先生が話をしているときには、横やりを入れずに最後まで話を聞くこと、また、たとえ先生の言うことが正しくなくとも指摘しないことを学びました」。

30歳のときに初めて自分のアトリエを持った C4 は、50歳頃にトゥズール市の前市長であった C 氏の紹介で、小学校の体育館ほどの広さがある現在のアトリエ兼店舗に移ってきた。

商品開発

現在は、友人や知人の紹介により受注した商品を製作している。C4 のアトリエ兼店舗には、職業訓練生によって作られた製品や他で購入した手工芸品が数多く陳列されているが、目新しいデザインの商品は置かれていない。実際、大分以前から置かれたままになっているような商

品も見受けられた。また、積極的に商売に取り組み、顧客を広げる努力をしているという話をC4から聞くことはなかった。

「私は、いつも品質の良い製品を作ってきましたし、商品開発にも力を注いできました。神は私に創作力を与えたと信じています。現在は、注文を受けて商品を製作しています。このアトリエの場所柄、観光客はほとんど来ることがありません。時々友人が観光客を連れてきてくれたり、息子や友人が海外の大使館関係者を紹介してくれるので、その方たちから依頼された商品をオーダーメイドで作ったりしています。私は、商人ではなく手工芸者なのです」

地域資源へのアクセス

ナツメヤシの葉を使って製作する作品に関しては、地域内で原材料となるナツメヤシの葉が十分に確保できる状況にあるため問題はない。他の手工芸品の原材料へのアクセス、たとえば羊毛などは業者に注文し配達してもらっているというが、その他の材料をどのようなルートで入手しているのかは不明。

地域開発アクターとしての活動

C4は、起業してアトリエを持つようになってから、UTICAの一組織である女性企業家組合に加盟し、その後、同組合の長を務めていた経験もあることから、同地域の他の手工芸者に対し、何らかの影響を及ぼしていることが推察される。また、C4は地元有力者とのコネクションを持つことから、開発のアクターとして企業家支援へ積極的に取り組むことが期待されるが、チュニジアの革命後には、有力者とのネットワークがかえって負の遺産になることも懸念される。

行政組織との交渉

C4とその夫は、RCDのメンバーであり、夫が長く学校の校長をしていたこと、また、前トゥズール市長との親交も深く、ベン・アリー政権下では行政組織との交渉に関し有利な立場にあったことが伺える。しかし、革命後にはC4と行政組織の関わりにも変化があったことが予想できる。革命がC4自身に否定的な影響をもたらすか否かは定かではないが、子孫にとっては良い出来事であると言明している。

「今回、チュニジアで起こった革命は、私にとって非常に大きな、そしてショックな出来事でした。私は、前大統領夫人の講演会に度々出席していましたし、前大統領邸にも招かれて、食事を共にしたこともありました。彼らが不正蓄財をしていたなんて信じられませんでした。でも、今回の革命に私は満足しています。それは私のためにと意味ではなく、私の子どもたちや孫たちのために良かったと思っています。子どもや孫たちには、もはや脅威となるものがなくなったのですから」。

また、手工芸者と関わりの深い ONA ツールズの代表は、しばしば手工芸者の仕事ぶりを見るために現場に足を運んでいるが、その後のフォローアップが何もなされなかったことが C4 の口から一種の批判として述べられた。一般的にこのような行政への批判は、以前では考えられないことであり、ここに革命による行政組織と C4 の関係の変化を読み取ることができる。

行政組織による支援の活用

C4 は 2011 年現在、政府の政策に従い、職業訓練生として女子を受け入れている。訓練は 11 ヶ月間続き、その間訓練生には 1 ヶ月当たり 50TD の手当てが国から支給される。そして、訓練生たちの作った作品の販売料が C4 の収入となる。材料費は C4 が支出しなければならないが、訓練生は製作過程において失敗も多く、そのため材料費がかさむという問題点が指摘された。また、見本市への出展に関しても、次のような問題点を指摘している。

「以前は、クラムの見本市にしばしば出展していました。でも 10 年ほど前から出展に際し自己負担金が発生するようになったため、ここ 4 年ほど見本市には参加していません」。

さらに、C4 は行政組織による融資を活用しているが、その返済が滞っているという。

「BTS から 10,000TD を借りていますが、もう長いこと返済が滞っている状態です。なぜなら、商品の販路が限られているからです。でも、銀行は私を信頼しているので問題ありません」。

C4 は、BTS のクレジットの支払いが滞っているにも関わらず、問題がないという。一般的には、クレジットの返済が滞っているにも関わらず、何の問題も生じていないということは考えづらい。ここにも有力者とのネットワークの影響を見て取ることができる。

輸出志向型企業へ向けての努力

現在のアトリエ兼店舗には、南部地域の伝統衣装や布、また伝統的なデザインの絨毯や壁掛け、ナツメヤシを使ったカゴ製品などの他、国内の数多くの伝統手工芸品が取り揃えられている。上述の通り「商品の販路が限られている」という発言からも、国内でのビジネスの展開が思わしくない状況が伺えるが、新たな販路の開拓のために輸出を考えているというような発言を聞くことはなかった。

C4 は、有力者とのネットワークを利用して、大きなアトリエ兼販売所を持ち、順調にビジネスを拡大してきたと考えられる。有力者とのネットワークや他者との交渉に関しては、自分の受けた教育の影響であることを主張しているが、他者とどのような交渉が行われたかに関する具体的な事例には触れていない。チュニジアの革命に伴って、有力者との関係に変化が起こったとすれば、今後ビジネス展開にも何らかの影響が出るのではないかと案じられる。

第4節 農村部における女性企業家のマイクロ・エスノグラフィー

1. R1の事例 輸出向けオリーブオイルの製造販売業 —内陸部での起業の試み—

R1は、4人兄弟姉妹の長女。妹は外資系企業で会計責任者を務めている。電気技師である父は、チュニスで電気関係の会社の責任者をしていて、会社が経営難に陥ったことから、R1の起業をきっかけに、彼女の仕事をサポートするようになる。R1は2009年に結婚し、現在は子どもと夫と共にチュニス市内に住んでいる。母は専業主婦をしている。

R1は、大学院を卒業すると同時に起業し、付加価値を付けた輸出向けのオリーブオイルの製造販売を始める。R1の事例からは、特に「他者との交渉」の中で様々なネットワークを構築していくプロセスを詳細に知ることができる。具体的には、(1) JICA シニアボランティアとの出会い、(2) 銀行との交渉、(3) F との出会いが引き寄せた新たな仕事、(4) 日本市場への売り込み、(5) ラベルやボトルの間屋との交渉、である。そして、それぞれの場面でR1が直面する問題や課題も明らかにされるが、これらは輸出業に携わる女性企業家の事例として貴重な報告ともなるだろう。



写真6. 日本向けラベルが貼られたオリーブオイル



写真7. 工場でのオリーブの洗浄

起業の動機

R1は大学で農業工学を専攻した。当時R1は経済学部か商学部に進むことを考えていたが、父に説得されて農業工学を専攻した。彼女は15歳の時から自分で起業することを考えていたという。彼女自身、誰かの命令に従って働くこと、またオフィスアワーに合わせて仕事することが自分に向いていないと思い起業することを選んだという。

「私の父は大学で電気工学を勉強しましたが、農業が大好きでした。そんな父の影響もあり私も大学で農業工学を専攻することにしましたのです。農業工学を学べば実践で役に立つ、

というのが父の考えでした。私は長女でしたが、父は小さい頃から私を男の子のように育て、大きな期待を寄せていました。私たちがスファックスに住み、農業を営んでいたころ、私が免許を取得するや否や、父は私にスズキの軽トラックを運転させて、卵の販売を手伝わせました。私は、喜んでその仕事を手伝いました。私自身、父の仕事を手伝うことで、家族の責任者の一員であることを自覚していたのです。そんな私を母は恥かしいと思っているようでした。母は16歳で結婚してから、ほとんど家の外に出たことがなかったからです」。

家族との関わり

R1の家族は、他のチュニジアの家族と同様に強いつながりを持っている。特に父は子どもの頃からR1に期待を寄せており厳しく育てた。R1の双子の弟は、高校を出てから定職に付かずにR1の仕事の手伝いをしている。国際会計士の資格を持っている妹は、会社員として働いているが、R1が立ち上げた会社の経理などを手伝っている。父も自分の事業が行き詰っており、家族全員がR1の起業をバックアップしている状況にある。さらに、2009年の夏に結婚した夫も彼女の仕事に理解を示している。

「夫は私の仕事に対しても理解があり、結婚してからも1人で海外に行くことに反対しません。夫がチュニス航空で働いているので、妻である私には特別航空運賃の適応があります。夫のおかげで2010年に開催された日本の食の見本市（Foodex Japan）にも参加することができました。もちろん、私が家を空けたり、仕事で忙しくしていることに対して、もろ手を挙げて喜んでくれるわけではありませんが、それでも理解を示してくれ、協力してくれています」。

実際、彼女はオリーブ製造のために工場に泊まり込み、新婚当初から家を数日留守にすることもあったが、そのことでR1と夫との間に大きな問題が生ずることはなかったという。他方、仕事への理解を示すものの、家事や育児は基本的に彼女の仕事とみなされていることが伺える。

「私は、4日も（オリーブ工場のある）ブアラダに泊まって、製造されたオリーブオイルを瓶につめる作業をすることがあります。ラマダンの時は、日中はとても暑いので、父と2人の弟、それに3人の従業員とで夜の間仕事をします。夫は時々不満を述べますが、結婚する前に私の仕事がどのようなものであるかを予めよく説明したので、一応の理解を示してくれています。夫は洗濯物などを干したり、ごみを捨てたりしてくれることもあります。基本的に家事と育児は私の仕事です。でも仕事をしていると、すべてを1人で行うことができません。そんな時は、実家の母や妹、また弟たちに応援を頼んでいます」。

他者との交渉

R1 は、起業するにあたって、また事業実施に際し、実に多くの人々とネットワークを結び、交渉を繰り返してきている。関わりをもった人々すべてとの交渉状況を記載することはできないが、ここでは R1 に転機をもたらした人々との関わりについて、R1 の語りを通して交渉のプロセスを見ていくことにする。

(1) JICA シニアボランティアとの出会い

R1 は、大学院修士課程に在学中の 2005 年 12 月に CEPEX で企業家のために開催されたセミナーに参加し、そこで JICA シニアボランティアの T さんと出会う。この出会いが起業を志す R1 にとって大きな転機となった。

「CEPEX でのセミナーに出席すると、職員の 1 人から、日本人で JICA のシニアボランティアの男性が、起業の相談にのってくれるので会ってみてはどうかと提案されました。でも、当時英語をあまり話すことができなかった私は、上階にある T さんの事務所に行くまでに、階段を上ったり、降りたりしてなかなか事務所に行くことができませんでした。最後に、勇気を振り絞って T さんの事務所のドアをノックしました」。

T 氏は R1 を暖かく迎え入れ、彼女が拙い英語で話すのを辛抱強く聞き、起業に関するモチベーションを与えてくれた。その後、R1 は日本人の集まりに積極的に参加するようになり、日本人の礼儀正しさや時間厳守の精神、また他人を尊重する姿勢に好感を持ち、T 氏との信頼関係を深めていった。

その後、R1 は 2006 年に修士論文を提出すると、すぐに銀行の融資を得るために奔走した。自らもインターネットを駆使して銀行融資に関する情報を収集し、API で開催された企業家のための研修にも参加している。また同年、T 氏の助言と支援の下、小さな会社を設立しているが、彼女の当面の目標はオリーブオイルの製造販売であったことから、設立した会社の運営にはあまり関心を寄せていなかったという。

(2) 銀行との交渉

R1 は、オリーブオイル工場の設立にあたり、インターネットを駆使して政府の融資政策の種類と、自分がどのような融資を受けられるかを調査し、また行政組織主催の融資に関するセミナーなどにも積極的に参加した。

銀行に融資の相談に行くにあたって、父は R1 を敢えて 1 人で行かせたという。

「初めて訪れた銀行では、散々な目に会いました。貸付の担当者は私の話を聞くどころか、頭ごなしに私のプロジェクトは実現不可能だと言いつつ放ったのです。しかし、私も負けてはいませんでした。当時政府の政策で、特に大卒の若者に対して起業の推進を呼びかけ

ていたので、貸付担当者に向って『あなたは政府の政策に反対するのですか』、と問い返しました。するとその行員は烈火のごとく怒りだしたのです」。

まだ男性優位の社会の中で、新卒の女性が融資を受けるために1人で銀行に行くのはめずらしい事である。しかし、R1の父は敢えて娘を1人で銀行に行かせ、起業することの厳しさを教えたのであろう。その後、R1はJICAシニアボランティアの支援もあり、3つの銀行から起業のための総額約1千万円の融資を受けることに成功した。

しかし融資の約束を取り付けても、申請した金額を一度に受け取れるわけではない。また申請しても、必要な金額が入金されるまでに時間が掛かることがしばしばあり、そのことが商品の納期を遅らせる要因となったと振り返る。

R1は、製造したオリーブオイルを詰めるガラスの瓶を日本から輸入することにしたが、銀行からの融資が期日に振り込まれないことについて次のように語った。

「銀行からの入金の確認ができないため、オリーブオイルを詰めるための瓶を日本から輸入できないこともありました。瓶の輸入に遅れが出れば、オリーブオイルの輸出そのものにも遅れが出てしまいます。いくら銀行に掛け合ってもスムーズに融資がなされないことで、私は毎回本当に疲れてしまうのです」。

R1によれば、申請した通りに融資が行われることは稀で、資金が手元に届くまで、毎回何度も催促の電話をしたり、銀行に足を運んだりしているという。そのために、必要な物資の購入にも遅れが生じ、ひいては商品の納期の遅れにも繋がるということが明らかにされた。

(3) Fとの出会いが引き寄せた新たな仕事

JICAシニアボランティアのT氏は、業務の一環で、2006年にトゥズールでナツメヤシシロップを製造販売しているFを訪れた。T氏は、このナツメヤシシロップに興味を持ち、それを製造しているFと協力関係を結びたいと考えた。そしてある日、T氏はR1を伴ってトゥズールのFを訪れた。このような経緯で、R1は年齢が近い女性企業家のFと知り合いになった。

Fと知り合いになったR1は、Fの製造するナツメヤシのシロップを日本で販売するために自身の設立した会社と共同事業契約を結んだ。しかし、Fの家族は彼女が企業家として活動することに反対で、首都に行くことさえも許可しなかった。そのため、Fに代わって、R1がチュニスでの見本市などでFのナツメヤシシロップを販売するようになった。

「私が知っているFはとてもダイナミックな女性です。彼女は自分の仕事が大好きで、その仕事で成功したいと思っています。私たち2人に共通するのは、仕事に対してモチベーションを持っている、という点なのです。でもFの家族はとても保守的で、特にお父さんは彼女がビジネスをやることに反対しているのです。Fの父はとても頑固で、彼女は

首都のチュニスに商品を売りに行くことさえもできません。そもそも、チュニジアの南部、そして北部や西部の男性たちは、女性が一人で外出したり旅行したりするのをよしとしない風潮があります。だから私はFを助けたいのです」。

Fは、チュニスで開催された JICA チュニジア事務所と ODS 主催の一村一品運動のセミナーやチュニジア農業・漁業連合 (L' Union Tunisienne de l' Agriculture et de la Pêche: 以下 UTAP) が開催する見本市に招待されるが、それらのセミナーや見本市は首都チュニスで開催されたため出席することができず、R1 が F の代りに参加することになった。そして、その見本市への参加が R1 に新たな出会いと仕事をもたらす機会となった。

「2008年に、UTAPはFに直接連絡して、農産物フェアにナツメヤシシロップを出品しないかと持ちかけました。家族からトゥズール以外の場所への移動を禁じられているFは、代わりに参加してくれるようにと私に頼んできたのです。私はFの代わりに度々UTAPに行きました、そしてUTAPのB代表と知り合いになりました。私は、B代表に私のオリーブオイルのプロジェクトについて話しました。B代表は、私のモチベーションや成功したいという願望を高く評価してくれました。そして、農業生産者国際連盟 (La Fédération Internationale des Producteurs Agricoles : FIPA) に、チュニジアの女性農業生産者の代表の1人として私を推薦してくれたのです」。

Fとの出会い、そして彼女の仕事を手伝えることで、R1はUTAPとのネットワークを構築し、2009年にUTAPの書記長の1人に就任した。そして、アイルランドやローマで開催された会合にも出席し、その見聞を広めていった。

「正直に言って、書記長の1人になって働くことを懸念していましたし、今も心配はつきません。なぜなら、その責務をどのように負っていったらいいのかよく分からないからです。しかしB代表は、私を推薦しいつも励ましてくれました。私たちのミッションは、特に農村地域の女性の活動を推進することです。2009年度の最初の会議では、その年のアクションプランを立てました」。

(4) 日本市場への売り込み

2009年4月、チュニジア国内で最優秀オリーブ賞を受賞したR1は、同年5月に韓国の見本市に招待された。その帰路に初めての来日を果たす。日本滞在は1週間ほどであったものの、在日チュニジア大使館やチュニジアで出会った JICA シニアボランティアとコンタクトを取り、日本市場を自分の目で確かめている。そして、同年12月に1ヶ月半の予定で再来日すると、今度は新規顧客の開拓に力を注いだ。日本の大手スーパーや商社、また日本にあるハラルフード専門店、さらには小豆島のオリーブ農園などを訪れて、商品の宣伝と販売に力を注いだ。し

かし、商談はそう簡単にはまとまらなかった。

「日本で働くチュニジア人の知人を通して大手有名商社に出向きましたが、商談を始める前に『うちは商社なので、少量の商品を個人事業主から輸入することはしていません』と先方からはっきりと言われました。また大手スーパーには、飛び込みで電話をして約束を取り付け、担当者と会うことができましたが、検討させてください、ということで話が進みませんでした」。

「ハラルショップでは、散々な目にあいました。私が持参したオイルを店主が試飲するなり、『こんなに苦くてまずいオリーブオイルなど売れるはずがない』と頭ごなしに言ってきました。彼は、良質のオリーブオイルの味を知らないのです。私は、ただじっと黙って彼の罵りに耐えていました」。

さらに R1 は、小豆島にあるオリーブ農園を東京から日帰りで訪れた。この訪問に際しては、日本人の友人がまず先方にコンタクトを取り、訪問の趣旨を電話で説明して面会の約束を取り付けた。

「小豆島ではオリーブ農園の社長と副社長に会いました。社長は、忙しいということで、10分ぐらいしか同席しませんでした。副社長の話では、この農園では、オーストラリアとフランスから輸入したオリーブオイルを小豆島のものと混ぜて販売しており、特許を取っているということでした。私は、オーストラリアから輸入されているオリーブオイルを試飲してもらい驚きました。私のささやかな知識でもわかるくらい、質の良いオイルではなかったのです。そこで私は副社長に持参したオイルを試飲してもらいました。試飲するなり、副社長は驚きの色を隠しませんでした。そして、にわかにな態度を変えて、私と協力できるかどうかの可能性を探り始めたのです」。

オリーブ農園の副社長は、協力の可能性を視野に入れ、検討して再度連絡をすると R1 に約束したが、その後連絡が来ることはなかった。また、他の商談も簡単にはまとまらなかった。しかし、商談がそう簡単にまとまらない、という事実を彼女自身が身を持って体験したことが、来日の1つの収穫とも考えられる。

(5) ラベルやボトルの間屋との交渉

オリーブオイルの輸出に関しては、オイルを入れる瓶、オイルの瓶に貼るラベル、そしてパッケージ用のダンボールなど、オイルそのもの以外にも必要となる備品を揃えなければならない。しかしチュニジアでは、それらの備品に対して海外市場での競争に耐えうるようなクオリティーを求めることが難しい。

「オリーブオイルの瓶は、日本から輸入したものを使っています。イタリアから輸入することも考えましたが、日本の瓶のクオリティーにはかなわないと思ったからです。それに、私のオリーブオイルは日本への輸出を視野に入れて考えているので、日本製の瓶を使うことにしました。瓶の裏側に貼るラベルは、チュニスの印刷業者に依頼しましたが、ひどい出来上がりでした。印刷した文字がぼやけていて、やっと読み取れるぐらいなのです。それでも、印刷業者は平然と納品してきました。私は大至急修正して再度納品するように言いましたが、それでも次の日には仕上がりにませんでした」。

R1によると、しっかりとした仕事をする問屋には依頼が殺到することから、注文しても納期に大幅な遅れが出たりする。そのため、度々電話をしたり、時には直接訪れて催促したりしなければならず、それが原因で注文を受けたオリーブオイルを納期に納品できない場合があるという。

商品開発

R1は、オリーブオイルがチュニジアを代表する特産品の1つであることから、オリーブオイルで起業することを考えた。他方、チュニジア産のオリーブオイルは、その生産量が他国に比べて少ないことから、世界的な知名度が高くないことも認識していた。そして、JICAの一村一品運動という考え方を学んだR1は、オリーブオイルに付加価値を付けることを考えた。

「幸い、オリーブに詳しい従兄がチュニジアの国立オリーブ研究所に在籍する研究員でした。そこで、彼からオリーブやオリーブオイルに関して色々なことを学びました。たとえば、一般のオリーブオイルよりもポリフェノールの含有量が多いオイルを抽出するためには、紫色のオリーブの実を選ぶこと、またオリーブの実を摘み取ってから12時間以内に搾油する必要があることなどです。シリアナという地域のオリーブが良質のものであるという研究結果についても学びました。そして、世界的な健康志向に着目し、高濃度のポリフェノールを含んだオリーブオイルをチュニジアの特産品として輸出したいと考えたのです」。

2009年に、R1が製造したオリーブオイルがチュニジア国内の品評会で1位を獲得すると、彼女はオリーブオイル以外の新しい商品開発にも意欲を出した。R1は、シリアナ県に隣接するチュニジア内陸部のカスリーン県のイチジクに目を付けたのである。

「オリーブオイルのほかに、乾燥イチジクの販売も考えるようになりました。そのことを考えるきっかけとなったのは、ヨーロッパ連合がチュニジア政府に資金提供をするという話を聞いたからです。資金提供の目的は、チュニジア農村部の若い女性の雇用創出プロジェクトの実施ということでした。カスリーン県では、大変良質のイチジクが取れ、

それはチュニスなどの都市部において高値で売られています。しかし、問題はカスリーンで乾燥イチジクを製造する女性たちが、個々人で細々と仕事をしているため、販路を拡大することが難しいという事です。私が女性たちに言いたいのは、『もし、あなた方がグループとして一緒に働けば、一台のトラックで製品を回収することができ、さらに様々な経費も削減できる』ということです。でも、そのような協働の考えを定着させるには時間が掛かるでしょう。私が提案しているプロジェクトは、女性たちを集めて、製法をマスターしてもらい、現地に加工のための女性ユニットを作ること。そして、そのプロジェクトに大卒者もリクルートする事です」。

実際に R1 の提案した同プロジェクトは実施に至らなかったが、彼女が学んだ一村一品運動の考え方を随所に伺うことができる。

地域資源へのアクセス

R1 が開設したオリーブオイルの工場は、チュニジアの北西部、シリアナ県のブアラダという山岳地帯の小さな村である。高品質なオリーブの実が収穫できる地域であるにもかかわらず、R1 はオリーブの実の収穫にあたって思いがけない問題に直面する。それは、オリーブの実の収穫期に収穫の主戦力となる地域の女性労働者の確保が困難な場合がある、という問題であった。

「オリーブの収穫はとても骨の折れる仕事です。1 人ひとりが袋を背負って、手で丁寧に実を摘みます。1 日平均 30kg、2 日で 60kg のオリーブを収穫します。さらに、収穫期となる 11 月には、すでにこの地域はとても寒く雨も降ります。したがって、屋外での仕事は大変過酷なものになるのです。しかしながら、この地域の大部分の女性たちは仕事を探しています。そのためオリーブの収穫期の次にやって来る、トマトの収穫を好んで行います。ですから、オリーブの収穫期にはオリーブ農場主の間で女性労働者の確保を巡って競争が起きます。一度などは、オリーブの収穫期にも関わらず、全くオリーブの実を買うことができない時がありました。その時初めて、私はこの地域の女性の労働状況を把握することができたのです。寒い時期、女性たちはオリーブ農場がある山地向くことを受け入れません。なぜなら、寒さに加えて労賃が低いからなのです」。

地域開発アクターとしてのコミュニティーへの影響

R1 は、2009 年にチュニジア国内のオリーブオイルの品評会にて金賞を受賞し、テレビや雑誌で頻繁に取り上げられることになる。それと同時に R1 がオリーブオイルを製造するシリアナ県のブアラダという小さな田舎の村も、国内で脚光を浴びることになった。

「私が受賞の知らせを受けてから真っ先に電話をしたのは母でした。そして次に電話したのは私の工場で働いている 2 人の従業員でした。なぜなら、私ひとりで成し遂げた仕事

ではなく、グループとして仕事をした結果だからです。私が受賞を告げると、1人目の従業員は電話口から飛び出してきそうなくらい興奮して叫びました。2人目の従業員も、受賞とうい結果に心から満足していました。それから、この地域の出身者である2人の従業員たちが受賞の話を村内に広めました。際立った産業もないチュニジア内陸部の低開発地域に位置するブアラダという村が、新聞やテレビで報道されると、人々はとても喜びました。さらに、私の仕事のパートナーが日本人であることを村人の多くが知っていて、この村の名前が日本にまで伝わることを喜んでいました。受賞を知った村人は、『ブラボー！我々のオリーブを評価してもらうために、次の収穫期には貴女にオリーブを売りたいと思う』とか、『私たちは、もう以前のようにスファックス県やスース県のオリーブオイル業者にオリーブを売ったりはしない』、と言ってきました⁵³。

R1の製造するオリーブオイルが金賞を受賞したことは、ブアラダ地域の人々に大きな喜びと影響を与えた。実際に、この受賞がきっかけとなり、R1と今までコンタクトがなかったオリーブ農家の人や、求職希望者から毎日連絡が入るようになったという。

行政組織との交渉

2006年から2007年の1年間、R1は政府機関主催の様々な研修やセミナーに参加した。その中でも、APIは毎月「スタートアップデー」という研修日を設け、すでに実施予定のプロジェクトがあり、融資してくれる金融機関を探している若者や、プロジェクトに関する調査を実施している若者を招き、プレゼンテーションを行う機会を提供している。そして、このプレゼンテーションには、行政組織の責任者、銀行家、県知事や税関事務所の所長など、毎回多彩な顔ぶれが参加している。R1もAPIから招待を受けて、オリーブオイルの製造販売プロジェクトのプレゼンテーションを行った。

「その日、シリアナ県知事がゲストとしてプレゼンテーションに参加していました。すでにシリアナ県でのオリーブオイルの製造販売を決めていた私は、プレゼンテーションの中で、現在銀行からの融資額に見合った額で工場を設立できる土地を探していることを述べました。そして、私は自身のプロジェクトが単に個人的な利益追求のためだけではなく、(高ポリフェノールという付加価値の付いたオリーブオイルを)世界中へ販売することで、チュニジアのオリーブオイルの知名度を上げ⁵⁴、ひいてはチュニジアという国を宣伝することも考慮している、という考えを述べました」。

⁵³ スファックス県、スース県は共に古くからオリーブオイルの産地として有名な地域であり、両県ともチュニジア沿岸部に位置している。この両県は、内陸部のシリアナ県に比べて独立以降発展を遂げている地域でもある。

⁵⁴ チュニジアのオリーブオイルは、しばしばイタリアやスペインにバルクで輸出されて、イタリア産或いはスペイン産のオリーブオイルとして世界に販売されているという現状がある。

R1 のプレゼンテーションを聞いたシリアナ県の県知事は、セミナー終了後に R1 を呼んで、シリアナ県のブアラダという地域に県の地域評議会が所有する古い工場があること、その工場は 10 年ほど前から廃墟になっており売りに出されていること、また広大な敷地面積があり、工業地帯に建てられていることを挙げ、R1 に購入を勧めた。

「数日後、私は父と一緒に廃墟となっているシリアナ県ブアラダの工場を訪れました。工場そのものは築 30 年ぐらい経っていたものの、敷地面積は広大で申し分ありませんでした。さらに日を改めて、私はシニアボランティアの T さんを伴ってシリアナの県庁を訪れました。私は自身のプロジェクトに対する熱意をさらに印象付けるために T 氏を県知事の代理人に紹介しました。代理人は私たちの目の前で県知事に電話をして、私が JICA のシニアボランティアの T さんと一緒に県庁内にいることを知らせてくれました。T 氏を伴った県庁への訪問は、特に高官の間で非常に好意的に評価されたのです。」

その後、シリアナ県庁の関係者から、その工場が競売物件として新聞に告知されることを知らされた R1 は、自分よりも高額で工場を落札する人物が現れるのではないかと不安に思っていたという。しかし、県庁の関係者から、最終落札者が R1 になるようにするから安心するようにとの電話を受けた。そしてその言葉通り、R1 はその工場を無事落札することができた。

「落札から数日後、私はシリアナ県知事に面会しお礼を述べると同時に、落札した総額を 1 度に支払うことができない由を説明し、分割での支払いの許諾を得ました。そして最初に総額の 40% を税務事務所に支払い、その領収書を持ってシリアナ県庁を訪れました。そこで初めて県庁側が物件販売の誓約書を準備してくれました。私はその誓約書に署名をすると、また県知事のところに戻り、彼の署名を取り付け、それから署名を登録するためにシリアナの市庁を訪れました。全ての手続きが終わって私は大変満足していました」。

R1 は第 1 回目の支払いの後、2007 年の暮れに、約束どおり第 2 回目の支払いとしてさらに 40% を支払ったが、2008 年の暮れに支払うことになっていた残りの 20% に関しては、支払いができないままになっている。しかし、R1 の製造したオリーブオイルが国内のオリーブオイルコンクールで金賞を獲得したことから、シリアナ県知事は残りの 20% の支払い期間の延期を黙認している状況にあったが、2011 年にはついに訴訟が起こり R1 は裁判所への出頭を命じられている。

行政組織による支援の活用

起業を志した R1 は、2006 年から情報収集を始めるとともに、まず行政組織の研修やセミナーに参加し、大学卒の若者を対象とした国家の融資政策やプロジェクト実施の技術面に関する

様々な知識を習得している。さらに起業後にも、行政の支援を受けて海外での見本市に参加するなど、行政組織による支援を積極的に活用している。

2010年には、CEPEXの支援を受け、日本の幕張メッセで開催された食の見本市（Foodex Japan 2010）にも参加した。

「私は、2010年3月2日から5日に日本で開催される Foodex Japan に参加したいと思い、申請書と出展予定の商品を CEPEX に提出しました。でも、私個人の経済的な理由から Foodex Japan への参加はやはり難しいと考えました。本当は、Foodex Japan に参加することで、新たな顧客を開拓するとともに、前回の来日時に私のオリーブオイルに興味を持ってくれた業者や店の人と再度コンタクトを取りたいと思っているのです。なぜならその後、彼らから何のフィードバックも連絡も来ないからです」。

R1 は、Foodex への参加をあきらめていたが、CEPEX が参加費を一時的に肩代わりしてくれたため、結局来日を実現することができた。そして、前回の来日時に会った業者とも再度コンタクトを取ったが、R1 の思うように商談はまとまらなかった。

輸出指向型企业へ向けての努力

R1 の場合、会社設立当初より、輸出専門の企業として登記していることから、国内での販売許可を持たない。

オリーブオイルを輸出するにあたっては、瓶や瓶に貼るラベル、さらにセット販売する場合のパッケージなどにも考えを巡らせていたという。当初の輸出先は日本がメインであった為、瓶に関してはその密閉性の高さから、日本のガラス瓶を輸入することにした。また瓶に貼るラベルも、幾人かの日本人にアドバイスをもらいながら、日本のグラフィックデザイナーに依頼して、日本人の嗜好に合うようなものになっている。その後、日本以外の国への輸出向けにラベルのデザインも別途作成するなど工夫をこらしている。調査時点では、JICA シニアボランティアの T 氏を通してオリーブオイルを細々と日本に輸出していたが、大口の顧客を獲得するため、独自でルートを開拓し、数回に渡り来日するなどの努力を重ねていた。

以上のように、R1 はその幅広いネットワークを利用しながら、プロジェクトを実現させた。R1 の事例からは、付加価値を付けたオリーブオイルの輸出という事業実施のプロセスにおいて、1 つのネットワークが新たなネットワークを生み出していく様子を明らかにできた。また、輸出に関するいくつかの問題や課題も提示することができた。R1 は 2006 年から企業家としての一歩を踏み出し、試行錯誤しながらもプロジェクトを遂行してきたが、2012 年の暮れには資金繰りの問題が悪化し、工場を売り渡すこととなった。

事業失敗の理由

その後、2013年3月にR1から筆者へメールが届き、そこに事業が失敗した理由が詳細に書かれていた。結論から述べると、運転資金の必要性を十分に理解せずに事業を始めたことが倒産の原因であった。しかしそこには、大学を卒業し起業する若者の多くが経験するような問題が隠されていた。

R1は事業実施に際してBFPMEから融資を受け、2006年にAPI（産業促進機関）主催の企業家養成のための講習を受講した⁵⁵。この講習は任意で参加できるものであり、融資を申請するのに義務づけられているものではなかった⁵⁶。R1によれば、その講座の内容は非常に一般的な内容で、融資申請のための方法、法的手続きや行政における事務手続きに関する内容であった。

その後、R1はAPIから事業実施のための補助金を受けることとなり⁵⁷、その結果彼女のプロジェクトは行政、つまりAPIによってフォローアップされることとなった。企業が倒産した理由として彼女が明言している運転資金に関し、R1はメールの中で次のように述べている。

「教官が運転資金の必要性について強調していたことは覚えています。でもそれは、他の科目と同じような扱いでした・・・それに対してBFPMEの融資担当者は私に運転資金の重要性を強調しました。でも私はその時、彼の助言に耳を傾けなかったのです。運転資金を十分に持ち合わせていなかった私は、そのことが融資担当者に知れることが怖かったので、彼を避けるようにしていました」

その後、R1はBFPMEから総額3,000TDを補助金として借り入れたが、これは総事業費の5%にも満たない金額でしかなかった。そして、事業を始めてから次のような大きな問題に直面することになった⁵⁸。

「プロジェクトが進んでいくなかで、補助金の入金滞ってきたのです。そして、（運転資金の一部として当てにしていた）補助金の交付をその都度待たなければならず、それが結局のところプロジェクトの失敗につながったのです」。

R1のメールからは、銀行からの運転資金の貸付の不足を補助金で賄おうとしたが、その補助金も一度に支払われたわけではなく、さらに毎回補助金の入金が遅れたことがプロジェクトの失

⁵⁵ R1によれば、彼女はAPIによる起業のための講習(Création et Formation en Entreprise: CEFE)を受講した一期生である。

⁵⁶ 2013年現在では、融資を申請する際に企業家育成のための講座の受講が国によって義務付けられている。

⁵⁷ APIは、新規に起業を始める人に対して、補助金を交付している(2013年3月15日のR1からのメールによる情報)。

⁵⁸ R1の場合には、BFPMEから総額60,700TDの融資を受けたが、別途、補助金という名目で銀行から3,000TDを借り入れた(2013年3月15日のR1からのメールによる情報)。

敗の要因になったことがわかる。R1によれば2006年以降、旧ベン・アリー政権下で企業の設立が奨励され、多くのセミナーや研修が実施されてきたが、現在ではその内容も個別の要求に沿ったものになってきているという。

2. R2の事例 品質重視のナツメヤシ手工芸品販売業 ー高校教師が起業するまでー

R2は、姉と妹の3人姉妹で、姉と妹はすでに結婚して家を出ている。R2は独身でガベス県のエル・ハーンマという田舎の高校でフランス語の教師をする傍ら、女性企業家として手工芸品の販売（主に国内企業の販促品、その他レストランや観光局からの依頼によるオーダーメイドの手工芸品の販売）を行っている。父は以前トラックの運転手をしてしたが、現在は無職。母は専業主婦。



写真8. 市場では見られない品質とデザインのナツメヤシ手工芸品

R2は、伝統的手工芸に興味を持ち、自らは製作、製造しないものの、主にナツメヤシ手工芸品の販売業を行っている。注目すべきは、高校の教師でありながら、女性企業家としての活動も行っていることである。さらに、「新しいこと」が容易には受け入れられない農村部における事業展開の難しさ、また行政組織による不条理な対応に、どのように対処したのかという点も明らかにされている事例である。

起業の動機

R2は、大学でフランス語とフランス文学を専攻した後、国家試験に合格し2006年からガベス県で高校のフランス語教師として働くことになった。家を離れて初めて1人暮らしをすることになった赴任先のガベス県エル・ハーンマ郡に、当初は全くなじむことができなかったという。

「チュニスでは、よく友人と外出もし、色々な文化活動にも参加していました。当時の私は視野が狭く、私にとって首都チュニスはチュニジア全体の縮図のような場所であり、またそう信じていたのです。ガベス県に赴任して1年目は、この新転地に全くなじむことができず、そこでの生活はまさに悲劇でした。チュニスとの大きな違いは、人の考え方が違うこと、さらに人間関係が全く違っているということでした」。

このような新たな状況におかれ、高校の教師として日々を過ごしている R2 に、ある日一つの転機が訪れた。チュニス郊外に在住する R2 の母の知人の依頼で、ナツメヤシの葉で編んだ特注のカゴの製作を引き受けることになったのである。

「依頼主は、私に次のような注文をしました。『仕上がりの綺麗な、質の良いカゴをお願いしたいの。出来上がったカゴに貴石を付けて加工したいので』。私は、依頼主の要望にあうようなカゴを作ってくれる職人を探し出しました。仕上がったカゴの出来栄えに大変満足した依頼人は、次の時には前回よりも少し多めの注文をくれました」。

以上が、筆者が R2 に最初に聞いた起業のきっかけである。子どもの頃から手工芸品が大好きであったという R2 は、この偶然のきっかけと、彼女自身の努力により女性企業家としての道を歩むことになった。しかし、数日後のインフォーマルな話のなかで、このきっかけの裏側には、家族の深刻な事情も関わっていたことが明らかとなった。

家族との関わり

チュニジアでは一般的に家族のつながりがとても強く、困難に対しては家族が一致団結して助け合うケースが多い。R2 の語りからも、そのつながりの強さを読み取ることができる。

「私が子どものころ、父はトラックの運転手をしていました。父の仕事は順調で、何不自由ない生活でした。私が大学生の頃、父はアメリカから数十台のトラックを購入して、自ら運送業社を立ち上げました。当時、車を輸入するには、元大統領夫人の親戚が営む会社を通さなければなりませんでした。しばらくして全ての手続きが終わり、アメリカから透明のビニールで覆われた真新しいトラック数十台が届きました。いよいよ父の新事業が始まりました。ところが、事業開始から 10 日も経たないうちに、購入してまもないトラックが、1 台また 1 台と次々に故障し始めたのです。おかしいと思った父が車を調べてもらったところ、新車として購入したはずの車が全て中古車であり、新車のように装われていたことが分かりました。家族全員、何が起こったのか信じられない気持ちでした。私は、トラックを目の前にして泣くことしかできませんでした。もちろん、大統領夫人の一族の経営する会社に抗議をしてもそんなことは知らないの一点張りで、とにかくあきらめるしかなかったのです。家の家財道具は、管財人により全て差し押さえ

られました。私たち家族は全てを失ったのです。今になってようやくこのことを話せるようになりましたが、今でもそのときのことを思い出すと胸が一杯で話ができなくなります」。

ガベス県に赴任したR2は、赴任してはじめての2-3年は、とにかく家族のために働いたという。また、ガベス赴任にあたっては、友人から1,000TDを借金して新天地での生活を始めており、家賃を浮かせるために一人暮らしの老人宅に居候していた。このように、家族が困難に直面した中で、馴染みのない新天地で高校教師として働きながら、起業チャンスを逃さずにつかみ取り、困難を克服して事業を始めた様子が語られた。

その後 R2 は、2007 年に手工芸品の購入と販売だけを目的とした小さな会社を設立する。しかし、チュニジアでは公務員が他の職業を持つことは厳しく禁じられていることから、代表者として母の名前を登録し、代表である母への権利の委任手続きをすることで、教育省との問題を回避している。また、無職となった父は、裏方として R2 の仕事を支え、他県で見本市や展示会がある時には商品の搬送などを手伝っている。

他者との交渉

彼女の家族には手工芸業を営む者はいない。また手工芸に関しても彼女自身が子どものころから民芸品が好きであったものの、自分自身では製作していない。手工芸品販売業を行うに際し、特別なネットワークを持っていなかった彼女は、交渉力を発揮して独自の方法で顧客のネットワークを広げていったのである。

「イエローページを見て、自社を紹介する手紙を各社に送りました。手紙を送った後に E-mail にて商品の写真を送り、電話をして担当者との面会を取り付けるようにしました。このような方法でうまくいく場合もあれば、そうではない場合もありますが、仕事を始めた当初はこのような方法で企業や会社へアクセスし、交渉を重ねていました」。

他方、首都圏から農村部へ赴任した R2 は、起業するにあたって地域の人々とどのようにしてネットワークを紡ぎだしていったのか、そしてそこにはどのような葛藤や困難があったのか、その交渉のプロセスが次の語りから明らかにされている。

「初めてカゴ作りの仕事を頼んだのは、住んでいた隣の家の主婦でした。高校の教師として働いていたので、すでに生徒やその家族との信頼関係があったことから、ナツメヤシの葉をつかった製品の製作を頼める女性たちは、生徒を通じてすぐに見つかりました。でも、家で内職をする女性たちの仕事の仕方はとてもぞんざいでした。そして私が細かい注文をつけることをとても嫌がりました。なぜなら、彼女たちの仕事を管理する

人が今まで誰もいなかったからです。仲買人は、品質を問わず女性たちからとても安い値段で製品を買い上げます。そしてスーク（市場）では、出来栄の悪い製品でもすべて受け入れられ、安い価格で販売されているのです」。

R2にとって、起業に必要な人材、特に下請けで内職をしてくれる女性たちを見つけることはそれほど難しくはなかったが、エル・ハーンマでナツメヤシの手工芸品を製作する内職の女性たちのほとんどは、商品の品質を重視するという考えを持っていなかった。

さらに、エル・ハーンマで製作された商品にガベスというロゴが入れられて売られていることに対しても、多くの人が不満をもっていることが職人へのインタビューから明らかとなった。人々はガベスというロゴを入れなければ市場で売れないこともわかっているため⁵⁹、自分たちの仕事内容に対する評価をあまり意識していないのである。

R2は起業から1年経った2008年の暮れに、事業の拡大を目的として自分のアトリエを開いた。当時、アトリエには工房長とよばれる男性が1名、そのほかに男性1名と女性5名が職人として働いていた。雇用体系は、皆常勤であったものの、給与は固定給ではなく出来高制であった。具体的には、カゴ作りの熟練した職人であった工房長が、カゴの異なるモデルごとに価格を設定し、それぞれの人件費もその価格を基にして割り出していた。R2によれば、当初は彼女と職人たちの間で十分なコミュニケーションが取れていたという。しかし、しばらくするとアトリエの人間関係に問題が生じてきた。

「私とアトリエで働く職人たちの間に大きな問題が起こったのは、折しも私が初めて参加した2009年のクラムでの見本市の最中でした。私は1人の女性職人からの電話を受けました。彼女は、『工房長は昨日、1時間半も遅れて仕事にやってきて、その間私たちは工房の中に入れず、ずっと外で待っていました。今日はいくら待っても工房長は仕事場に来ません』と言うのです。私はすぐに工房長に電話をしましたが、彼が私の電話に出ることはありませんでした。そこで彼以外の職人には休暇をとらせ、見本市が終わるや否やエル・ハーンマに戻りました」。

エル・ハーンマに戻ったR2は、やっと工房長に会い、そこで彼の口から驚くべきことを聞くことになった。

「工房長は私にはっきりと言いました『私は、もはや今迄のように出来高制で働きたくない。私は、あなたの従業員としてではなく、パートナーとなって利益の半分をもらいた

⁵⁹ 従来、ナツメヤシの葉を使った手工芸品はガベスの特産品であり、特に観光客向けの商品の多くにはガベスのロゴが入っている。

い』。私は彼に、資金やアイデアはすべて私が提供していて、あなたは単に働いているだけなのだから、私が会社を管理するのは当然のことでしょう、と言い返しました。

さらに R2 は次のように続けた。

「エル・ハーンマはとても狭い地域で、人々は非常に保守的です。それゆえ、何か新しいことをはじめようとするのが恐ろしく時間が掛かるのです。たとえば、私が手工芸のアトリエを開いただけで、すでに輸出業を行っているとか、国内外の見本市や展示会に出展している、という噂がたちます。クラムの見本市のときに、私は 2-3 回テレビに映り、商品の説明をしました。その様子をテレビで見たエル・ハーンマの人々は、私の努力を称えるところか、反対に『彼女は沢山仕事をしているのに、雇用人に十分なお金を払わない』と陰口を言っていたのです。ここでは、職人を雇って働く場合、(雇用主と被雇用者の間に) 仕事をする上での好意的な土壌がありません。私はこの地で自身の仕事に積極的に取り組むダイナミックな人に出会ったことはありません」。

このように、R2 の語りからはこのエル・ハーンマという地方の小さな村で、新しい試みを始めることが如何に難しいかを伺うことができる。

商品開発

R2 は、外国人の顧客が好むデザインを研究しており、伝統的なナツメヤシの手工芸品に新しいアイデアを付加しようと試みている。そして海外の雑誌の購読以外にも、スークで古い雑誌を安く購入して参考にもしている。

「私は、イギリスの雑誌を定期購読していますが、雑誌の記事よりも主に写真などをよく見えています。海外の雑誌だけでなく、チュニジア国内の雑誌にもできるだけ目を通し、そこから新たなアイデアを得たり、商品の販売価格を学んだりしています」。

一度は自分のアトリエを持って、クリエイティブな作品の製作に取り組んでいたものの、その事業が失敗したため、現在は手工芸品の下請け業を行っている。したがって、主に顧客のニーズや要望にあった商品の製作にあたっている。

地域資源へのアクセス

エル・ハーンマのあるガベス県は、従来ナツメヤシを原材料とした手工芸品の生産地として有名である。原材料となるナツメヤシの葉はこの地域では入手が容易で、ほとんどの家庭において女性が内職としてナツメヤシの手工芸品を製作しており、資源へのアクセスに関しては、特別の問題は見当たらない。

地域開発アクターとしての活動

エル・ハーンマで新たな試みを行うことの難しさは、上述の「他者との交渉」の語りから伺い知ることができた。しかしその一方で、R2 から仕事を請け負ってナツメヤシの葉を使った手工芸品の内職をする女性たちからは、次のような話も聞かれた。

「R2 は最初のころ、私たちが普段作ったこともないような形のカゴや小物を作ってくれと頼んできました。私は、長年作ってきた形以外の製品をつくることは不可能だと思っていたので、何度も断りましたが、試しに作ってみると、依頼通りに作ることができたのです。彼女のおかげで、新しいアイデアが浮かぶようになり、製作する品の種類も増えました。また、R2 は私たちの作る製品を評価し、通常の値段よりも高く買い取ってくれます。そこで私たちの商品を買取りにくる他の業者に対しても、商品ひとつの単価を上げる交渉もすることができるようになりました。私たちの手仕事には、時間や手間が掛っていることを皆が知らずに安値で引き取られていくことに以前から不満を持っていたのです」。(エル・ハーンマ在住 手工芸内職者 N さん)

行政組織との交渉

ONA ガベスの所長の勧めで、チュニス郊外にある ONA 本部で開催された展示会に出展し、フランスの大手スーパーチェーンの一つ、カルフルと契約を結んだ R2 であったが、カルフルとの直接的な交渉の機会はなく、仲介に入った ONA 本部がすべてを取り仕切ったために、大きな損害を被ることとなった。

「ある日、ONA ガベスの所長から『カルフルが（手工芸品の）大口の注文をしたいそうなので、今夜 ONA 本部に君の商品を持ってくるように。明日の朝、そこで展示会が開催され、カルフルの代表者が商品を選びにくるから』という連絡を受けました。翌日会場に到着すると、すでに多くの手工芸製作者がチュニジア中から集まっていました。私は、『今は注文数が少なくても、将来的には数千の注文がくるようになるだろう』という ONA ガベスの所長の言葉を信じ、彼のアドバイスに従って、通常よりもかなり低い販売価格を設定し出展しました。その甲斐あってか、3 つの異なるデザインのカゴ、あわせて 130 個を受注することができました。私は、狂ったように働き、納期前に全ての商品を準備して父と一緒に ONA 本部に納品しましたが、受領書をもらうわけでもなく、また支払い方法やその期日に関する書類も受け取ることができませんでした。全てが口頭による約束でした。」

その後、商品の代金は 3 ヶ月たってからようやく入金され、売れ残った 30 個ほどのカゴは破損して、売り物にならないような状態で返却されたという。手工芸者およびその販売者は、契約時の正式な手続きの欠如、低い価格設定、入金が遅れ、破損して返却された商品の引き取り

などの全てを背負わなければならない仕組みとなっている。R2 は、このような仕組みに対し、次のように述べている。

「私は、このような不条理の源は ONA の責任者たちにあるのだと思います。一般的にみれば、ONA はカルフルの利益よりも手工芸者たちの利益を守らなければならない立場にあるはずです。私は、ONA ガベスの所長に ONA 本部に対して、納品確認書の発行を頼んでもよいかと尋ねました。しかし彼は『ONA 本部の展示会責任者はとても親切な人だから、何も心配することはない』と言ったのです。私は、自分のアトリエを持って間もないころで、この機にカルフルと仕事をしたいと思っていたので、他の人たちと同じように行動しました。つまり、(カルフルと手工芸者とを取り持つ) ONA 本部に対して、何の要求もしなかったのです。1 枚の書類に署名することもなく、全ては口約束で行われました。今思うと、本当に馬鹿なことをしたと思います。私はプロ意識が欠如していた、ということを感じました」。

また、同じくカルフルの展示即売会に出展した R2 の友人は、R2 と同様の被害を被って廃業に追い込まれることになった。

「私の友達の 1 人で、ガベス出身の H も、私と同様にカルフルから受注することができました。でも売れ残った商品の返却によって大きな負債を抱えることとなり、ガベスにいられなくなってしまったのです。なぜなら、彼女は内職の女性たちへの支払いもできなくなってしまったからです」。

R2 の語りからは、行政組織が手工芸者と大手企業の間をきちんと取り持っていない様子が明らかにされた。また事業を始めて間もない零細企業の年若いオーナーにとって、入金が遅れや商品の破損は大きな損害になるという認識が行政側に不足していることも伺える。

また R2 は、ナツメヤシの葉で作った製品をエコ製品として輸出することを目的に、チュニジア国内でどのように国際的な輸出基準 (ISO) をクリアできるかについて、その研究を行政側に依頼しているが、行政側はあまり積極的な支援を表明していない。

また、R2 は首都にある ONA の本部で毎年暮れに開催される展示会に 3 年ほど続けて参加しているが、その際に現物による賄賂をしばしば渡していることが次の語りから明らかにされた。

「最後に賄賂を渡したのは、2010 年の展示会の時です。・・・(中略)・・・そしてその折に、省庁 (職業訓練・雇用省) の関係者の 1 人が、私の展示品の中で最も高価なカゴを選び、私に向かって次のように言いました。『君の会社のパンフレットと名刺をそのカゴに入れて。それを大臣に差し上げるから』・・・(中略)・・・大勢の人の前でそのように言われたことで、私は拒否することができませんでした」。

R2 は賄賂を渡したとしても、それによって得られるものがあるとは思っていない。しかし、今後仕事を妨害されるのではないかという恐怖心から断り切れず、要求されるままに商品を差し出していると述べた。

行政組織による支援の活用

R2 は、アトリエを開くにあたって、ONA ガベスからの提案もあり、10,000TD のクレジットを借用している。このクレジットは手工芸者を対象としていることから低利率での融資となっており、R2 の最終的な返済額は 10,600TD であった。しかし、R2 はクレジット利用に関する次のような問題点を指摘している。

「融資を受けるために、代表者となっている私の母が、必要な書類一式にサインをしました。私はアトリエを開くために 1 度に多額の融資を受けましたが、融資を受けるにあたって、さらにその後も、ONA ガベスからは何の審査も調査もおこなわれることはありませんでした。アトリエの賃料は月に 230TD で、それに電気代と水道代がかかりました。さらに、アトリエには窓も洗面所もなく、アトリエのオーナーは自腹をきって改装することを望まなかったことから、職場環境を整備するために、クレジットを利用して大がかりな改装をしました。このようにして、融資の大半が改装費用に割かれることとなりました」。

クレジットを借用するにあたっては、何の審査もなく、またその後もプロジェクトに対し何のフォローアップも実施されていないことが明らかとなった。R2 の場合、融資の大部分はアトリエの改装費用に充てられたが、行政側から事前に資金の用途に関して審査やアドバイスがなされていれば、何らかの措置が取られたかもしれない。そして、その後起こった従業員との確執により 2008 年に開設されたアトリエは、2009 年 6 月には閉鎖されることになった。

R2 によれば、アトリエの閉鎖にあたり、ONA は新しい工房長を探すことに力を貸してくれたというが、アトリエの維持、管理に多額の費用がかかることを行政側は把握していなかったという。また R2 は起業するにあたって、行政組織による研修や講習会に参加しているが、その内容は彼女にとって十分に満足できるものではなかったことが次の語りから伺える。

「起業に際し、行政からの支援として小さな事務所が与えられ簡単な研修も受講しました。研修は公認会計士による簿記と、企業設立にあたっての法的な事柄に関する弁護士からの説明でした。でもそれらの研修はごく一般的な、どのような職種の人にも当てはまる内容で、私が望んでいた手工芸業に関する内容ではありませんでした」。

研修を受講する以前に、インターネットを使って情報収集を行い、またガベス県内の手工芸者を訪問し手工芸業に関する基本的な知識を蓄えていた R2 にとって、研修内容が十分役に立つ

ものではなかったといえる。R2 の語りからは、地域の行政組織が、企業家への支援をあくまで国の政策の一環に従う形で行っていること、そして特に地方の行政組織内に起業に関する専門的なアドバイスを行える人材が欠如しているのではないかということが示唆される。

輸出志向型企业へ向けての努力

R2 の語りからは、輸出製品の品質管理の問題、また出荷にあたっての数量の問題が浮かび上がってきた。これらの問題をどのようにクリアーすることができるのかが、今後輸出を可能にするための課題の1つと考えられる。

「2010年に開催されたクラムの見本市に出展した時、モノプリ（フランスの大手スーパーチェーン）の責任者に合いました。彼は私のスタンドにやってきて、出展作品を気に入ったと言ってくれました。その後、私はモノプリから100個の商品を受注し、支払い方法を決め、必要な書類を作成しました。モノプリからはじめての注文は母の日用のプレゼントでした。モノプリ側は、前払い金を支払ってくれるなど、しっかりとした手順を踏んで仕事を進めていました。その後、別の注文を受けましたが、それは外国向けの輸出品であり、数量の多さや品質管理の問題もあり、実現することができませんでした」。

以上、R2の事例からは、保守的な農村地域で女性が「新しいこと」を行うことの困難さが浮き彫りとなった。また、起業するための基礎的知識の欠如から、融資の使途などに関する問題に直面したことも明らかとなった。他方、R2が製作を依頼した女性たちの中には、新たなデザインの習得や自分の仕事に対する再評価を通して、仕事へのモチベーションが上がり、さらに他者への交渉を積極的に行うようになった人も現れたことから、R2の地域開発アクターとしての今後の活躍が期待される。

また、R2はナツメヤシの葉で作った製品をエコ製品として輸出することを視野に入れており、チュニジア国内でどのようにISOの認証を取得できるのかについてその回答を行政側に求めているが、行政側はこの件に関してあまり積極的に取り組んでいないという。

3. R3の事例 イグサ製バック製造販売業 ー有名デザイナーとの新商品の開発ー

R3の家族構成は、夫と2人の娘、そして5人の息子である。5人の息子たちは全員大学卒。娘のうち1人は小学校の先生であり、他の1人はタイピストをしている。

イグサ製のバックの製造販売をしているR3は、イグサに他の材料を組み合わせる斬新なデザインのバックを製作し、その幾つかに関しては特許を取得するなど、順調なビジネスを展開している。そして最近では、チュニスの有名デザイナーと共に新しいデザインのバックの製作に取り組んでいる。それらの新製品には、高価な貴石などが使われ、通常の4倍から5倍もの値段が付けられて販売されているという。しかしその一方で、他者との関係に強い不信感を抱い

ており、ネットワークの広がりを感じられない事例でもある。



写真 9. 高品質でデザイン性の高いイグサのバック

起業の動機

R3 の家は、代々イグサの手工芸を営む家族であった。したがって、R3 が手工芸者としてビジネスを始めたのは自然な成り行きといえよう。しかし、若者の失業率の高いチュニジアでは、5 人の息子たちが大学を出ても、誰一人定職に付くことができなかった。そこで R3 は、仕事のない息子たちが生活していけるようにと 2009 年に事業を拡大し、自宅の一部を改築して、息子のために皮製品のアトリエを開いた。

「私は、生まれる前からこの仕事をしていたのです。そして、この仕事のおかげで私は 5 人の息子たち全てを大学まで行かせることができたのです」。

家族との関わり

R3 は現在、家族経営でビジネスを展開している。自分の仕事に満足しており、同じく手工芸を営む夫は R3 の仕事に関して理解を示していると述べている。

「私は今まで、多くの見本市に出展した経験があります。国内ばかりでなく、イタリアやフランス、そして 2002 年にはドバイの見本市にも参加しました。私の夫はとても理解のある人で、仕事であれば私はどこへでも自由に行くことができます」。

他者との交渉

R3 は、手工芸の職業訓練官として 26 年間、身体障害者センターで働いていた。しかし、最近になって何の説明もなく突然リストラされ、彼女の代わりにセンター長の従兄が働くこととなった。この事態に対し R3 は黙っていなかった。

「私は、この解雇通知に対して反論しました。なぜなら、26年間という長い間、社会保険にも加入してもらうことなく、朝の6時から17時まで月額240TDの給与で働いたのです。私は今、この一件に関して法廷でセンター長を相手取り係争中です。私が働いていた時の同僚の幾人かが、私の証人になってくれることになりました」。

その一方で、R3が取引をする商人の代金未払いや、以下に述べられているような仲買人によるデザインの盗作といった問題に対しては特別な行動を起こしていない。

「私が新しい商品を製作すると、仲買人が数個だけ購入するのです。そしてその新しい商品を他の手工芸者のところに持って行って、同じような商品をさらに安価で製作させて販売することがありました。またある女性商人が代金を支払わない為、彼女を家まで訪ねて支払ってくれるように頼みました。しかし彼女は、『もし私の家の中に入ってくるなら、あなたは二度と外には出られないのよ』と私を脅したのです。そして結局のところ、代金未回収となってしまったのです」。

R3は、不利益を被るような多くの経験を積んできた。しかしそれにも関わらずこの仕事をしているのは、神の意志と仕事に対する愛情だと述べている。

商品開発

R3は、イグサを利用してデザイン性の高いカゴを製作しているが、販売している製品の改善や今後の販売の展望に関して特別な戦略を持っていないと述べている。

「私は、イグサを使って様々なバッグを作ってきました。そしてそれらのデザインをAPIに登録して150TDを支払い、特許を取得したのです」。

R3のインタビューに同行してくれたR2の話によると、R3はチュニスで手工芸品店を営む女性企業家のIさんから注文を受けて仕事をしたことで、さまざまなアイデアを得ているという。Iさんは、自分自身が手工芸者ではないものの、R3の家に泊まりこみ、自分が考えたデザインを実現するためにR3の協力を得ている。Iさんが販売する手工芸品には、高級な皮や貴石が使われ、ホテルなどで販売されている。洗礼されたデザインと、品質の良さに加えて高級感のあるイグサのバッグは、通常の価格の4倍から5倍の値が付けられ販売されている。しかし、いくらR3がそのようなデザインに刺激を受けたとしても、彼女にはイグサ以外の高価な原材料を購入する資金はない。またIさんから注文を受けたような高価な商品は、販路が限定されてしまうため、販売が難しくなることが推察される。しかし、R3なりに入手可能な材料を使い工夫を凝らしながら、新しいデザインのバックを模索している。

地域資源へのアクセス

R3 の商品の主な原材料となるイグサに関しては、当該地域にて特に入手困難ということはない。

地域開発アクターとしての活動

R3 のアトリエで働く女性のほとんどは、ガベス県内の人たちである。R3 のアトリエは町の中心から離れており、周りに他の家はほとんど見られない。また R3 の語りからは、同業者への不信感が感じられ、地域における他者との活発な交流の様子を伺うことはできなかった。

「私は、長年この仕事をしているので、他の手工芸者から相談を受けることはありますが、彼らに相談することはそうありません。私自身が仕事に関する情報を得たいときには ONA に連絡するか、出向くかします。特に ONA は公式な見本市が開催されるときには、必ず連絡してくれます。大きな注文が入った時でも、他の手工芸者と共同で仕事することはしません。新たな着想やアイディアは、いつだって独自のものですから。私がほかの手工芸者と情報を交換するのは、主に見本市や展示会に関する事で、同業者や他の手工芸者と共同で事業をすることはありません」。

行政組織との交渉

R3 は RCD やガベスの県庁からも注文を受けた経験がある。これらの行政組織の仕事を引き受けたことで苦い経験をしているが、それでも事を荒げずに見過ごしてきた。

「私は、RCD やガベスの県庁に納品した経験がありますが、納品した商品に関して約束の代金は支払われませんでした。また、トゥズールやガベスの RCD の党员からも注文を受けて納品しましたが、こちらでも代金が支払われることはありませんでした」。

行政組織による支援の活用

R3 は、2002 年に 1,500TD また 2004 年には 1,300TD の融資を ONA から受けている。さらに行政組織の支援を受けて、チュニジア国内ばかりでなく、イタリアやフランス、それにドバイの見本市や展示会へも参加している。しかし、その一方で ONA の融資の返済システムに不信感を抱いていることも分かった。

「私は、ONA から 1,500TD の融資を受けて、350TD ずつ返済していました。本来であれば、返済する度に受領証をもらうべきなのですが、私は 1 度も受け取ったことがありませんでした。これは私に限ったことではなく、他の手工芸者も同様なのです。彼女たちは、この状況に対して行政側に異議を唱えましたが、私はあきらめて受け入れました。このことがあって以来、私は ONA ではなく銀行から融資を受けることにしました。革命を経

て、これからは政府の不正な介入がなくなること、そして賄賂がなくなることを望んでいます」。

輸出志向型企業へ向けての努力

R3 は、販売や商品の改善に関して、特別な戦略を持っていないと述べており、R3 の語りからは、自身が製作した商品の輸出については、あまり関心を持っていない様子がくみ取れる。

「私は今まで、自分の仕事に関してどこかの団体と接触をもったことはありません。でも、たとえば女性の活動を支援するような団体に連絡してみるのも良いかもしれない、と思うようになりました。そのような団体は、もしかすると手工芸者の利益を守り、また商品の輸出の機会を与えてくれるかもしれません」。

R3 の語りからは、随所に他者への不信が感じられる。彼女によれば、新しいアイデアは自分自身の物であり、他の同業者と共同で働くこと、また意見交換をすることもないという。その一方で、有名デザイナーと共同で仕事をしている点に注目することができる。これは R3 自身が新たな着想を得られる可能性が大きいからではないかと推察できる。そして、実際にそれらのアイデアを取り入れながら、新たなデザインのバックの製作に取り組んでいる。

4. R4 の事例 伝統的織物ハラールラの製造販売業 ー他県の伝統工芸品の地元への導入ー

R4 の家族構成は、日雇労働者の父、専業主婦の母、日雇労働者の兄の他に 4 人の妹である。1 番末の妹はまだ 7 歳で小学校に通っている。R4 が住んでいる地域は庶民的な地域で、家の前にはゴミが散乱した空き地が広がっている。また家の中の様子からも、経済的に非常に困窮した家庭であることが見て取れる。



写真 10. ハラールラ織のカーテン



写真 11. 立った姿勢のままでの機織

R4は、他県の伝統的織物であるハララ織で起業することを試みた。しかし、経済的に困窮しているR4の家族は、彼女のプロジェクトを支援することはできない。そこでR4は行政組織からの融資を受けようと奔走するものの、行政からの支援を全く受けられないまま、伯父からの借金で起業する。R4は、調査協力者の中で、唯一融資を全く受けずに起業に踏み切った事例である。

起業の動機

R4が製作するハララ織は、サヘル地域の伝統的織物である。R4が住む南部でも、この機織を行っている手工芸者はいるが、R4の暮らしている地区では、R4が唯一のハララ織の製作者である。R4が起業を考えた主な目的は、経済的に困窮している家族を助きたいという思いである。ハララ織は、立ったままでの重労働で、男性でも後継者が少ない仕事であると言われている。ではなぜこのハララ織を選んだのか。R4はその経緯と理由を次のように語ってくれた。

「私は、中学を卒業してからしばらくの間、特にすることもなく家で過ごしていました。2008年に刺繍の職業訓練を11ヵ月受けました。この時、訓練生は1人当たり1ヵ月15TDを行政組織から受け取っていました。でも、私は刺繍が好きになれませんでした。刺繍は暇つぶしのようなものだと感じたのです。2009年に、私はこのハララ織の技術を習得するために、クサル・ヘラルから来た手工芸者の元で11ヵ月間25人の女子と一緒に職業訓練を受けました。その後、私はこの織物を仕事にしようと思ったのです。このハララ織は、南部でよく見られる伝統的な織り方による織物とは異なります。サヘル地方のなかでもクサル・ヘラルという地域に伝わる伝統的な織り方をする織物で、チュニジア国内においても非常に古い織物の1つなのです」。

R4は、ハララ織に出会うまでの経緯について上述のように説明したが、次にこの織物をプロジェクトとして選んだ理由を語っている。

「私がこのハララ織を仕事として始めようと思ったきっかけは、エル・ハーンマで目新しいものだったからです。ハララ織の職業訓練が始まる以前には、この地域の人々はだれもこの織物のことを知りませんでした。そして、2010年8月に自分のプロジェクトを開始したのです」。

家族との関わり

R4の家族は生活に困窮していることから、プロジェクトの実施にあたって経済的支援を受けることはできない。また家族の中に定職に就いている者がいないことから行政機関による融資を受けることもできない。そのためR4は伯父から700TDの借金をしてプロジェクトを立ち上げた。

他者との交渉

R4 は、プロジェクトを実施するに際して 2,000TD の支出が必要であったという。この内、1,500TD は機織機に、500TD は原材料費に当てた。機織機は職業訓練官から購入し、分割払いをすることで合意を得た。R4 の目下の販売先は、隣人や友人さらには親戚で、注文を受けて製作している。その一方で、エル・ハーンマでは名の知れた商人との仕事の経験もある。

「隣人や友人が私の製品を購入してくれるのはよいのですが、支払がすぐになされず、随分長いこと待たされるのがしばしばあります。さらに、全く支払ってもらえないケースもあるのです。支払ってくれるように催促すると、反対に暴言を投げられたりもするのです」。

R4 の製作する製品の販路は、主に隣人や友人であるというが、その支払いに関しては交渉が難しいことが示唆されている。

「私は、色々なスークを回って行商している商人と知り合いました。ある日その商人は、私の製作した商品を大量に購入したいと言ってくれました。しかし、私はあるジレンマに陥っていたのです。なぜなら、私にはプロジェクト開始時に作った借金の返済があり、新たに原材料を購入して彼の要望どおりの数量を生産することができなかったのです。またその商人は、私の製品がいつも同一色ばかりであることに不満を感じており、もっと色を多様化するように注文してきたのです。このように、製品に対する需要があっても、原材料を購入する資金がないため、私はそれを供給することができなかったのです。」

商品開発

現時点では、原材料の購入も苦しい経済状況におかれているため、商品の開発を考える余裕はないという。つまり未来を考えるような状況にないことがわかる。

地域資源へのアクセス

伝統的なハララ織に使われる原材料は、天然の絹糸か毛糸である。南部で製作されるハララ織のバルヌース（民族衣装）には、ラクダの毛が用いられることもあるが、これは原材料としては高価なものである。したがって、これらの高価な原材料が入手困難な場合には、代替材料としてしばしば化学繊維が使われる。R4 は個人の経済的事情から、絹や毛糸またラクダの毛を素材とした原材料を入手することが困難であり、現在は化学繊維を使ってハララ織のスカーフなどを製作している。

地域開発アクターとしての活動

R4 が始めたハララ織は、彼女の住む地域では目新しいこともあり、注目を集めることとなった。このプロジェクトがスムーズに運んでいけば、他者への技術移転などを通して地域社

会を活性化させる可能性も考えられるが、実際にはプロジェクトは暗礁に乗り上げており、現状から地域開発アクターとしての活躍は見込めない。

「私がプロジェクトを立ち上げた時、隣人たちは驚きました。なぜなら、私の仕事はここエル・ハーンマでは新たな試みであり、この地域の人々は（私が仕事を始めたことで）それがどのような織物であるかを初めて目にしたのです。さらに、このハララ織は従来男性の仕事なのです。何時間も立ったままで機を織らなければならない重労働であることも、皆を驚かせた要因の一つでしょう」。

また以下の語りからは、地域内の他の手工芸者との交流はほとんどなく、孤立した状況にあることが伺える。

「1 人だけ手工芸者の友人がいて、情報交換をしたりしますが、彼女以外の手工芸者とは全く親交がありません。なぜなら、他の手工芸者は私と同じ分野の人たちではないので敢えて連絡を取ることはしていません」。

行政組織との交渉

R4 の製作するハララ織は行政組織によって評価されたことは1度もない。実際、R4 が住む地域を所管する ONA ガベスには、ハララ織認定の試験を受ける設備が整っていない。R4 が自身で購入した織り機を持って ONA ガベスに行き、試験を受けることは不可能である。したがって、R4 のハララ織の技術は ONA よって正式な評価がなされないままになっている。さらに、プロジェクトの継続が困難になったことから行政組織への支援を求めるが、話にも応じてもらえなかったという。

「2010 年にプロジェクトを始めたとき、ガレージのような場所を 1 月 80TD でアトリエとして借りました。そして 3 人の職業訓練生を受け入れました。彼女たちは 1 月 50TD を行政から受け取っていましたが、私には 1 ミリムも支払われませんでした。その上、私は原材料を自己負担で用意しなければなりません。2011 年には 5 人の職業訓練生を受け入れましたが、前年と同様の条件でした。私は陳情するためにガベスの ONA の所長に面会を求めましたが、一度も会うことができませんでした」。

行政組織による支援の活用

R4 はプロジェクトの実施に際し、行政からの融資や技術的支援などを全く受けることができなかったという。

「プロジェクトを開始するに当たっては、BTS や ONA といった行政組織から融資を受ける

ことができず、また専門家としての資格試験を受けることもできませんでした。私は融資を受けようと、BTSの責任者に会うために、ガベスまで10回以上も足を運びましたが無駄でした。なぜなら私の家族には、融資を受けるにあたって、返済を保証できるような定期収入のある者が誰もいないからです。

「1度、ONAガベスから手工芸者のための支援担当者が家にやって来ましたが、それは職業訓練生の在籍の有無や仕事の様子を確認するための訪問で、技術的な指導や相談とは何の関係もありませんでした。私は行政から技術的、経済的な支援を今まで何1つ受けたことがないのです」。

またR4は、行政組織から融資や技術的なサポートを受けることができないばかりか、展示会や見本市への参加に関しても優遇措置を受けたことが1度もないという。

「私は、自分の作品をこの地域以外、例えばチュニスやスースで展示したことは1度もありません。1度だけ、マトマタの展示会に私の作品を出してみないかという話をONAガベスから持ちかけられましたが、2日間で200TDもする参加費を支払わなければならない、断念しました。その後、ケビリやドゥーズでの展示会への出展も打診されましたが、いづれも実現することができませんでした。私にとっては、移動するための交通費を捻出することさえ困難なのです」。

輸出志向型企业へ向けての努力

R4は、現在将来の青写真を描くような状況にないという。まずは借金の返済をどうするか、ということが問題で、今後の展開や将来の希望などは考えられないという。

以上R4の事例からは、行政組織が実施したハララ織の職業訓練であるにも関わらず、その技術を習得して起業しようとするR4に対して、行政からの支援が皆無であったという点が明らかになった。そして、起業するための知識がほとんどないままに、親戚からの借金でプロジェクトの実施に踏み切っている。さらに、見本市や展示会への参加に関しても、経済的に困窮しているR4に対し行政側からの優遇措置は一切取られていない。このような状況下、何とかプロジェクトを続けていたR4であるが、今後もこのような状況が続けばプロジェクトの遂行が困難になることが予想される。

5. R5 の事例 伝統的織物マルゲームの製造販売業

―事業拡大に伴う近隣者との軋轢を乗り越えて―

R5 には、3 人の子どもがいる。現在は夫と娘、さらに娘婿と同居している。自宅の横には店舗があり、主に伝統的織物であるマルゲーム（壁掛け）やカーテン、シーツ、および洋服の仕立ての製造販売を行っている。

R5 は順調に事業を拡大し、個別販売だけでなく NGO や行政組織からもまとまった数の製品を受注するようになった。しかし、そのような状況にジェラシーを覚える同業者との間で問題が生じる。R5 の事例では、その語りから彼女が NGO のネットワークを駆使することで、どのようにして同業者による妨害を乗り越えたか、また入手困難な原材料をどのように手に入れたかが明らかされている。



写真 12. ラクダをモチーフにしたマルゲーム（壁掛け）

起業の動機

R5 は平凡な子ども時代を送り、中学校を卒業した後にタイピストの資格を取り、1989 年に API に就職している。子どもの頃から手工芸に携わってきたものの、手工芸者として独立したのは結婚後のことであり、その動機について次のように語っている。

「私はガフサで小学校時代を過ごし、中学の時に両親の生まれたトゥズールに移り住みました。高校を中退した後、タイプの資格を取得して API に勤め、その後市役所に勤めました。しかし、結婚して妊娠した時に退職しました。母として子どものために家に居たかったからです。そして家で手工芸品の製作を始めました。子どもの頃に母や叔母に手工芸の手ほどきを受け、その後職業訓練を受けて専門家の資格（la carte professionnelle）を取得しました。そして 2005 年に BTS からクレジットの融資を受け

て、自宅の横に小さなブティックを開店しました」。

R5の語りからは、外で働くよりも、子どもたちのために家庭でできる仕事を選んだことがわかる。また、R5の父が商人であったことから、商売のノウハウに関しては父から学んだという。

家族との関わり

R5の夫は他に仕事を持っているようであるが、R5の仕事に対して非常に協力的であり、良き理解者であるという。さらに、同居している娘婿のバハレーン人とのビジネスの可能性も視野に入れていることが伺える。

「私の夫はとてもやさしく、仕事の事もよく理解してくれ、仕事もとてもよく手伝ってくれます。私が受けている融資の返済を夫が代わりに支払ってくれることもあります。私はある日、バハレーンのビジネスマンと知り合いになりました。彼は私の娘と結婚して、私と共同でビジネスをしたいと申し出ました。そして1年間考えた後、彼の申し出を承諾し、娘と結婚させることにしました」。

他者との交渉

R5は、ENDA インターナショナルという NGO と関わることで、ENDA 主催のカラーコーディネーターやマーケティング、プロジェクトの管理運営などに関する講習を受けている。また ENDA を通じて数多くの見本市や展示会などにも参加している。R5の語りからは、ENDA への関与がきっかけとなり、仕事への自信を付けて事業を積極的に拡大していく様子がわかる。

「私は、ENDA の所長から他県での見本市に参加するようにと強く勧められました。それまで私は、ガフサおよびトゥズールから出たことはありませんでしたが、勧めに従い出展用の商品を持って、生まれた初めて1人でマハディアの見本市に参加しました。この見本市への参加をきっかけに、チュニスのアメリカ商工会議所やクラムの見本市へも度々参加するようになりました。海外ではモロッコでの見本市にも参加した経験があります」。

商品開発

R5は、自身の販売する商品が、市場の需要や顧客の嗜好によって影響を受けることを知っており、それらを見逃さないようにしているという。そして伝統的な織物の中にも、オリジナリティーを見出す努力を続けていると述べている。

「私は創作的な作品を作っています。例えば、壁掛けを織る際に少し変わった色を使ってみたり、モチーフを変えてみたり、いつも新しい考えを作品の中に入れるように努力しています。それらの新しいアイディアは、テレビや雑誌から得ることが多いです。時に

は、トルコのドラマを見ていて、家のセットの中に出てきた絵画からインスピレーションを得たこともあります」。

さらに R5 は、度々参加しているという見本市や展示会で出会った参加者との意見交換や、そこに出品されている他の手工芸者の作品を見ることでも製作に対するインスピレーションを得ているという。

地域資源へのアクセス

R5 の主な生産品は伝統的織物のマルゲームである。しかし、その原材料を確保するにあたっては、次のような問題を抱えている。

「しばしば、マルゲームに必要な原材料(羊毛)を入手することが困難な時があります。なぜなら、問屋がデゲージュという地域に 1 か所しかないからです。また、その問屋に向くための交通費もばかになりません。ある時、FAMEX⁶⁰からまとまった量の注文を受けた為、原材料を探しにチュニスまで行きました。でも私が必要としている材料を見つけることができなかったのです。そこで私は、ONA チュニスの代表者に会って、解決方法を指南してもらいました」。

地域開発アクターとしての活動

R5 は、ある日 ENDA から 240 個の手工芸品の注文を受けた。しかし、一人でそれを定められた納期に納品することは難しいと考え、地域内に住む同業者や近隣の人々に協力を依頼した。しかし、R5 の順調なビジネス展開を好ましく思わない人々によって、その仕事は途中でボイコットされてしまう。

「ENDA からの仕事が来た時、私は他の手工芸者に、一緒にやろうと話をもちかけました。そして、彼女たちと合意のもと仕事を始めたのです。しかししばらくすると、彼女たちはその仕事を途中でやめてしまったのです。その理由は、私が沢山儲けているのに反し、彼らへの支払いが少ない、という根も葉もないうわさが立ったためです。納期も刻一刻と迫る中、何とかしようと奔走していた私は、トゥズールで活動をする AID という NGO の協力を得て、カスリーン県とガフサ地区の女性手工芸者たちに注文の一部を下請けという形でお願いすることができました。もしこの AID という NGO の助けがなければ、私は依頼された品物を納期に納品することができなかったでしょう」。

⁶⁰ 輸出市場向け基金 (Le Fonds d'Accès aux Marchés d'Exportation : FAMEX)は、輸出発展プログラムの一環として設立され、商業および手工芸業省の管轄下にある。企業家や専門職の団体の輸出業の支援を行っている。 <https://www.tunisiaexport.tn/article/FAMEX> (2013年2月18日閲覧)。

R5 の話の中に出てくる AID は、チュニジアのローカル NGO の 1 つである。AID は R5 の窮地に手を差し伸べ、他県や他地区の女性手工芸者たちに応援を頼んだ。その際、AID は下請け先への原材料の調達から、出来上がった商品の配送まで引き受けてくれた。そのため R5 は、地域外に住む下請けの女性手工芸者たちと、直接的な契約を交わすという煩雑な手続きをすることなく、AID の仲介によって納期に納品することができたのである。

R5 は、隣人たちとは良好な関係にあり、臨時の仕事が発生した時には彼らに依頼することが多いという。しかし、隣人以外の同業者同士は、お互いに猜疑心を抱いていると述べている。

行政組織との交渉

R5 は、結婚前に API で働いていた経験がある。したがって、行政組織で働く関係者に知人が多く、また様々な情報も入手し易い立場にある。その一方で、官僚的な行政組織の体制に対しては不満を漏らしている。

「行政組織の役人の対応は非常に悪く、特に私たちの提案や要求に対して迅速に動いてくれることはありません。」 ですから、私は自分の目的を達成するためにいつも戦っています。つまり、いつも役人の後を追いかけていなければならないのです。なぜなら、「一体誰が私の要望を聞き入れてくれる担当者なのかがはっきりと分からないからです。」 それに、「今まで何度も役人から賄賂を要求されたことがあります。」 私はその都度断ってきましたが、1 度などはトゥズールの副県知事が、私が製作した壁掛けの 1 つを差し出すように要求してきました。もちろんお断りしました。なぜなら、賄賂から始まった仕事は決して成功しないと考えているからです」。

行政組織による支援の活用

R5 が行政組織から受けた最も大きな支援は融資である。また融資に関する R5 の語りからは、彼女が滞りなく返済を行い、信用を積み重ねたことで、融資枠を広げていったことが推察できる。

「私は、事業を始めるにあたって、まず 2006 年に BTS から初めて 1,170TD の融資を受けました。次に融資を受けたのは 2010 年で、やはり BTS から 3,000TD でした。また、ENDA という NGO からも最初は 200TD から始まり、3,000TD までの融資を 8~9 回ほど受けています」。

輸出指向型企业へ向けての努力

R5 は、チュニジア国内以外にモロッコの見本市に参加している。また、娘婿もバハレーンのビジネスマンであり、今後共同でビジネスを展開していくことも視野に入れている。しかし、R5 からは、輸出業に関し次のような慎重な意見が聞かれた。

「外国人のパートナーと一緒に仕事をする心構えはあります。ただし、信用できる人でなければなりません。また、仕事に対する考え方に共通のものがあり、お互いの仕事の仕方を尊重できるような人に限ります」。

以上、R5 の語りからは、自身が経験したコミュニティー内での同業者とのネットワークの構築の難しさや、NGO というネットワークを活用してのビジネスの展開の様子が明らかとなった。さらに、R5 の輸出業に対する考えからは、ビジネスパートナーに対する慎重な姿勢を伺うこともできた。

6. R6 の事例 エナメル製陶器の製造販売業 — ツーリストを対象としたビジネス展開の試み —



写真 13. ブティックで販売されているエナメル製陶器

R6 の家族構成は、5 人の姉妹と 3 人の兄弟である。兄弟の 1 人は 1978 年からベルギーに住んでいる。もう 1 人の兄はリビアに出稼ぎに出ていたが、2011 年に勃発したリビア革命のためにチュニジアに帰国している。R6 も含め、他の姉妹は全員未婚。

R6 は、現在（2011 年）身体障害者団体から 1 年契約でリクルートされ、美術を教えることで収入を得ている。その一方で、政府の支援によりツーリストの立ち寄り地域に建てられた建物の一角でブティックを開き、自身の作品の販売を行っている。R6 は、この地域では新しい技術であるエナメル製陶器の技術を広めるために、行政による職業訓練制度を利用して人材を募集し、ビジネスを拡大したいと考えている。

起業の動機

ケフ県で生まれた R6 は、首都チュニスで数年を過ごした後、両親の郷里であるトゥズール県

へと移り住んだ。当時、トゥズールのコミュニティでは女性の就学は非難されることが多く、そのため R6 も小学校を中退している。そのような状況下で芝居や詩、絵画などに熱中した R6 は、その流れのなかで自然と手工芸者になった。

「チュニスからトゥズールに移り住んだ私は、そこでの新たな生活をすぐに受け入れることができませんでした。小学校を中退した私は、芝居や詩、それに絵画に熱中しました。そして、自分の創造性を表現する手段として機織や地域の伝統的アートを学びました。私が 13 歳の時に、政府の開発プロジェクトの一環でマルゲームの職業訓練が実施され、私は 11 ヶ月間そこに参加しました。そして 1984 年に初めて見本市に参加し、シャッピー (Chebbi) ⁶¹ をモチーフとしたマルゲームを展示しました。この見本市への参加をきっかけとして、その後様々な見本市へ参加するようになったのです」。

R6 は、2005 年からデゲーシュ地区にある身体障害者団体で美術の講師として働いている。現在、ブティックを一人で運営しているが、以前はそこで障害者のために美術を教えていた。障害者のためのプロジェクトが 1 年で終了した後も、R6 はその場所を借り続け、観光客を対象として自作の作品を展示、販売している。

家族との関わり

家族は、R6 の仕事のよき理解者であり、精神的・経済的な支えであるという。特に、ベルギー在住の兄は、実際にベルギーまで行けない R6 に代わってベルギーでの見本市に彼女の作品を出展し、そこで多くの注文を受けている。

「私の家族は、私の仕事を精神的、経済的に支えてくれています。特に姉や妹たちは実際に商品の製作を手伝ってくれます。もちろん、アイデアを出すのは私ですけど」。

他者との交渉

R6 は、2006 年にチュニジア人女性と共同でプロジェクトを実施したが、金銭上のトラブルが発生し、同プロジェクトは頓挫してしまった。

「2006 年に、以前フランスに住んでいたというチュニジア人の女性と知り合い、私たちは共同でプロジェクトを実施することになりました。パートナーである女性はナブルとスースに店を持っていると言っていました。そこで政府の支援策を利用して、私名義で

⁶¹ アブー・カーシム・シャッピー (1909-1934)、チュニジア近代詩の祖といわれるトゥズール出身の詩人。西欧文化の影響を受け、アラブ文学の伝統を批判。しかし、次世代の詩人たちに大きな影響を与えた [澤田 2011:97-98]。

20名の女子、彼女の名義で20名の女子、合わせて40名の女子を集めました。この40名の女子は、雇用事務所から毎月80TDの給与が支払われます。そして40名の女子が製作した製品を私のパートナーである女性の店で販売し、その販売利益を私たち2人で分ける予定でした。しかしながら、彼女は私に支払うべき1,500TDを支払わずに姿をくらましてしまったのです。私は大変なショックを受けて、塞ぎこみました。でも人生のなかでお金が全てではないと思い何とか立ち直ったのです」。

商品開発

R6は、主にマルグームやエナメルを塗った陶器の製作を行っている。マルグームに関しては地域の伝統的な模様やモナリザなどの絵画、あるいは地域の有名詩人などをモチーフとしたものを得意としている。現在は、新たな試みとしてエナメル製陶器の製作も行っている。

「私がマルグームのモチーフとしているのは、主に地域に根ざしたものです。例えば、洋服を留めるピン(wishem)をモチーフにしたこともあります。また人物の描写も得意です。1度は『千夜一夜物語』からモチーフの着想を得て、マルグームを製作したことがあります。また、クラムの見本市にモナリザをモチーフとしたマルグームを出展したこともあります。立て1メートル、横70センチのモナリザのマルグームを製作するには、6ヶ月と20日も掛かりました。現在は、エナメル製陶器の製作を手掛けています。これはこの地域では新たな試みです」。

R6の語りからは、1枚のマルグームを完成させるためにかなりの時間を割いていることがわかる。2011年現在、ブティックを開いているが、従来は見本市に作品を出展し、顧客から注文を受けて生産するというスタンスを取っていた。

地域資源へのアクセス

R6の作品の主な原材料である羊毛や刺繍糸などは、トゥズールで入手が困難であるという。さらにR6の場合、経済的な問題も原材料の入手を困難にしている。

「トゥズールで原材料を入手するのは困難です。私はケルアーンまで行って購入していますが、そのための交通費が非常に高くつくのです」。

地域開発アクターとしての活動

R6の語りからは、近隣や同業者との交流があまりなく、コミュニティー内あるいは地域内で人的ネットワークが大変限られていることがわかる。

「私に協力してくれる隣人はほんの数人しかいません。なぜなら私は、芸術と観光業の狭

間にいるからです。また私の父は公務員でしたが、フランス植民地時代にブルギーバ前大統領と共にフランスで投獄されていた経験があることから、(ベン・アリー政権下では)反政府的であるとみなされていました。そのことを知っている隣人とはあまり良い関係を築けていません。彼らは、私たち家族に関して色々な噂話をします。それが原因で私たち姉妹は結婚することもできないのです」。

行政組織との交渉

R6 は、経済的な事情により、国内で開催される見本市や展示会への参加が困難な状況にある。さらに、反政府的な家族であると見なされていることから、行政組織との関わりが良好であるとは言い難いことが推察される。

行政組織による支援の活用

R6 がこれまで行政から受けた支援は、融資の他に ONA によって開催されたマーケティングや経営などに関する研修への参加である。しかし、以前参加した研修が、現時点で役に立つ状況にはないという。行政の支援によって、ツーリストが必ず立ち寄る街道沿いに幾つかの店舗が建設され、R6 はその内の 1 つの店舗を借りてブティック開店したが、革命によりツーリストが激減したことから商売が立ち行かなくなっている。さらに、資金不足も相まってビジネスを拡大できない状況にある。

R6 は、見本市への参加も見合わせなければならない状況が数年続いているにもかかわらず、次のような理由から融資を受けるつもりはないと述べている。

「今、クラムの見本市に参加しようと思えば、スタンドを 2 週間借り上げるのに約 600TD ほどの金額を自己負担しなければなりません。参加費が非常に高いうえに、すぐに大口の注文が入らなければ、見本市に出展しても採算が合わないのです。また現在、私は融資を受けて事業を拡大しようとは思っていません。融資を受けても返済することができないでしょう。1989 年に ONA から融資を受けたことがありますが、現在チュニジアにいる私の家族は誰も定職に就いていないため、融資を受けることができません」。

輸出指向型企业へ向けての努力

R6 は、海外に出稼ぎに行っている兄弟がいるものの、特に輸出を目指した戦略を考えていない。

以上、R6 は政府の支援策を活用してブティックを開き、そこでツーリストを対象としたビジネスの展開を試みたが、革命によりツーリスが激減したことで事業は暗礁に乗り上げている。

ローカル NGO のスタッフの話では、R6 はアトリエで職業訓練を行いたいと考えており、訓練生を募集するために、地域の NGO や行政組織に出向いて働きかけを行った。しかし、彼女の持

つ技術、特にこの地域では新しい試みであるエナメル製陶器の製作を習得したいという人材が見つからない為、政府の研修制度を利用して職業訓練官として働き、ビジネスを拡大することができない状況にある。

第5章 女性企業家のエンパワメントと地域開発アクターとしての可能性

本章では、第4章のマイクロ・エスノグラフィーをもとに、女性企業家たちのエンパワメントの可能性について分析と考察を行う。まず第1節および第2節では、本論でエンパワメントの分析枠組みとした4つのレベルのネットワーク（個人レベルのネットワーク、地域コミュニティレベルのネットワーク、行政レベルでのネットワーク、グローバル経済レベルでのネットワーク）ごとに、都市部の女性企業家および農村部の女性企業家たちが事業実施のプロセスにおいて直面した問題や課題を明らかにし、どのようにして彼女たちがそれらを解決し、または克服しようとしたのかについて、分析と考察を行う。続く第2節では、都市部と農村部に共通する女性企業家のエンパワメントの促進要因と阻害要因を、先の4つのレベルのネットワークを踏まえながら整理する。さらに、事業を成功例と失敗例に分けて、そこからエンパワメントの促進要因と阻害要因との関わりについても検討を加える。そして最後の第4節で、チュニジアの女性企業家たちの開発アクターとしての可能性について検討する。

第1節 都市部の女性企業家のエンパワメントに関する問題点と課題

1. 個人レベルのネットワークにみる分析と考察

個人レベルのネットワークに関しては、家族間、親族間、また友人や隣人などのネットワークが考えられるが、ここでは家族を中心に財政的な支援や仕事への理解について分析と考察を行う。その理由としては、家族は個人レベルのネットワークにおける要であり、社会ネットワークの最も重要な最小単位であると考えられるからである。さらに零細企業の場合、資金調達の出どころは個人の預金と家族の支援であることが明らかにされているが[B' chir, Rahmouni et al. 2008:182]、特に女性の場合はそれを家族に頼る場合が多いとされていることから [Belgaroui H., Belgaroui E et al. 2009:9]、個人レベルのネットワークを家族中心に考察することとした。

事業実施にかかわる財政的な問題に関しては、既婚、未婚を問わず、都市部の女性企業家4名全員が家族の支援によって自己負担金を工面することで、公的融資を利用していることが明らかとなった。しかし、実際にはその自己負担金を工面することができずに、起業をあきらめる若者も多いと聞く。そのような現実が垣間見えるのが、トゥズールで陶器製造業を営む女性企業家C1の事例である。彼女は陶器製造の分業体制を考え、友人に共同でのプロジェクトの実施を打診した。友人はその考えに賛同したものの、結果的に公的機関の融資を受けることができず、共同でのプロジェクトの実現には至らなかった。

さらに、仕事に対する家族の理解や支援に関しては、既婚者と未婚者で異なる結果が表れた。すなわち、未婚者は家事と仕事の両立による負担が少ないが、他方、既婚者の場合には仕事を続けるために家族のなかの女性成員による家事や育児といったサポートが必要な場合が多いことが明らかとなった。本調査においては都市部の4名の女性企業家のうち、1名を除く3名が

既婚者であり、そのうちの1名は乳児を抱えていたが、家事や育児に関しては家族の女性成員の助けをかりながら仕事を継続していた。さらに乳児のいるその女性の場合、再婚した夫は手工芸者ではないものの、彼女の仕事に理解を示しており、結婚式から2週間後には他県での見本市に1人で参加することを許してくれたという。このことから、家族の女性メンバーによる支援に加えて、夫の理解が仕事を続ける上で重要な要因となっていることが伺える。

2. 地域コミュニティレベルのネットワークにみる分析と考察

地域コミュニティレベルのネットワークに関しては、①他者への不信感およびジェラシー、②地域資源へのアクセスについて分析と考察を試みる。

(1) 他者への不信感およびジェラシー

地域コミュニティレベルのネットワークにおいて、他者への不信感やジェラシーという問題が最もわかりやすく発現したのがトゥズール市で「トゥズール焼」という新たな焼き物の製作を考案した女性企業家のC1の事例である。この事例を取り上げた理由は、事業実施のプロセスのなかで、地域コミュニティメンバーとの関係に旧来の社会規範、つまりジェンダー問題が色濃く反映され、かつ外部の介入が個人にもたらされたことによる弊害が明確に観察された唯一の事例であったことによる。彼女は、コミュニティ内部で2つの問題に直面した。1つ目は、日本の支援によって導入されたプロジェクトに関わり、日本への海外研修の候補者ともなったことで、地元の行政官らのジェラシーの対象となり、渡日に必要な書類へのサインを拒まれるという妨害にあったことである。この窮地に対して、彼女は現地に滞在していた日本人のシニアボランティアに行政官との仲立ちを頼み、無事に日本での研修に参加することができた。しかし、もしこのような外部者の介入がなければ、海外での研修は実現不可能であったと思われる。

開発援助に伴う文脈の中では、従来からジェラシーや他者との軋轢が問題視されてきた。ここで述べるジェラシーとは、外部からの利益の配分に不均衡が引き起こす感情であるが、佐藤が指摘しているように、途上国に開発援助が導入された場合には、その援助の対象となる団体に対して様々な反応が見られる [佐藤 2001:146]。C1の事例の場合はジェラシーの対象が個人であるが、行政官による渡日への妨害行為は、利益の不均衡がもたらす感情のみでなく、性別や年齢にも関係しているのではないかと推察される。佐藤は、「当該社会では、・・・例えば年齢、階層、あるいは家柄の方が人物の評価としてはよほど重要であるということがしばしばある」と述べているが [佐藤 2001:138]、トゥズール市で「トゥズール焼」という新たな焼き物の製作を考案した女性企業家のC1の事例からは、たとえ都市部であっても旧来の社会規範が根強く残っているような地域では、依然として年齢と性別が人物評価の基準として重んじられる傾向が見受けられる。そして特にそれが若い女性企業家の場合には、障害となる可能性も示唆される。

彼女が直面した2つ目の問題は、地元のレンガ職人との間に生まれた軋轢である。彼女は、

職人たちとの協働を試みるが、旧来の伝統社会のなかで、厳しい自然環境と労働条件の下で肉体労働を行ってきたレンガ職人たちとの間に横たわる隔たりを埋めることは困難であった。彼女は何度も父や弟に伴われて、職人たちの仕事場を訪れ話し合いの機会を持つことに努めたが、彼女が年若い女性であったこと、また彼女の提案が前例のない新たな試みであったことから、レンガ職人たちは彼女の話真剣に聞いてはくれなかったと振り返っている。

トゥズール市で「トゥズール焼」という新たな焼き物の製作を考案した女性企業家のC1の事例からは、行政官らのジェラシーによる妨害行為に対して、自ら解決できない問題とあきらめることなく、外部者の力を借りて問題解決につなげた彼女の行動力、そしてレンガ職人との協働を目指して何度も話し合いを持とうとする姿勢をエンパワーメントとして十分評価することができる。しかし、その一方で、容易に解決策を見出すことができない旧来の伝統社会における規範やジェンダー問題が、女性企業家にとってエンパワーメントの阻害要因の一つになる可能性があることを示唆する事例でもあるといえよう。

(2) 地域資源へのアクセス

地域資源のアクセスに関しては、人的資源と製品の製作に必要な原材料の確保の両面について分析と考察を行ってみたい。

まず人的資源に関しては、特に伝統的な手工芸の分野において一般的に有能な人材の確保が困難であることが指摘されている [CAWTAR et IFC 2007:7]。このことは、先祖代々ナツメヤシの葉の手工芸品を製作しているガベスの女性企業家のC2の事例からも裏付けられる。彼女は、過去に実施された行政の職業訓練制度を利用してビジネスを拡大させ、地域の女性企業家のモデル的な存在になっている。チュニジアでは、若者が職業訓練局 (Agence tunisienne de formation professionnelle: L' ATFP) による産業部門別の職業訓練を毎年11ヶ月間受けることができる⁶²。以前の政策の下では、職業訓練官は訓練期間中に訓練生1人当たりに対して、月50TDを政府から支給される仕組みになっていた。しかし、現行の制度では、職業訓練官に給与は支払われず、その代わりに、訓練生が作成した製品の販売利益が職業訓練官の報酬となる仕組みになっている。訓練生の製作する製品には、その仕上がりに自ずとばらつきがでることから、品質を重視した製品を製造販売することは困難になってくる。近年では職業訓練の制度が一部変わったことで、以前のように政府からの補助金で事業を潤わせることはできなくなったものの、C2は訓練生を受け入れており、地域内のネットワークや従来からの安定した販路を上手に利用して、質よりも量に主眼を置いた販売方法によって事業を潤滑に展開している様子が伺える。

原材料の入手に関しては、製作する製品の種類や居住地によって入手経路に違いが出てくる。先祖代々ナツメヤシの葉の手工芸品を製作しているガベスの女性企業家C2の場合には、原材料

⁶² チュニジア職業訓練局には、産業部門別に様々な訓練(農業、建設業、機織りと服飾業、皮革と製靴業、観光業とホテル業、美術工芸および伝統的手工芸業など)が実施されている。

(<http://formation.edunet.tn/Default.aspx> (2013年7月25日閲覧))

が身近にあるナツメヤシの葉であることから、それらの入手は容易である。他方、C3の事例であるネフタ市で絹織物の製造販売を行っている女性企業家の場合は、絹糸を染色するための染料を地域で入手できないことから、首都のチュニスなど他県での購入を余儀なくされており、移動時間や交通費が負担となっている。このような状況に対して、彼女は地域のネットワークを利用した共同購入を思案しているが、地域の手工芸者がグループを作り、ネットワークを構築することで、原材料の共同購入以外にも多様な可能性が生み出されることが期待できる。

また、必要な原材料を他県から恒常的に購入しなければならない場合、地域にある資源を利用するという考えもある。この考えとは、日本の支援でチュニジアに導入された一村一品運動であり、チュニジア国内では一村一品プロジェクトとして、いくつかの県でトライアルが行われた。そしてこの地域資源の活用という考えにのっとってプロジェクトを実施したのが、「トゥズール焼」プロジェクトを立ち上げた女性企業家のC1の事例である。トゥズール地域で製造されている陶器のほとんどは、北部のナブルという焼き物の町から仕入れた粘土を利用している。C1は、一村一品の考え方を学んで、地域にある粘土を利用した新たな商品開発を試みた。この事例からは、地域資源の不足を否定的に捉えるだけでなく、新しい考えを柔軟に受け入れて、新たな可能性に向けて挑戦する女性企業家像が浮かび上がる。

ここで、人的資源および原材料の確保と女性企業家たちのエンパワーメントの関係を考察すると、次のような点が見えてくる。まず、有能な人材の確保が困難な伝統的手工芸業において、先祖代々ナツメヤシの葉の手工芸品を製作しているガベスの女性企業家C2の事例は、彼女が身体的および精神的な困難を伴う研修生を受け入れ、行政からの補助金を受け取ることで事業を拡大し、地域の女性企業家たちのロールモデルとなった。このことは、有能な人材を確保するかわりに「個人のエンパワーメントと相互作用をもって進展していく地域のエンパワーメント」[大木、星 2006:26]の実現に寄与したのではないかと考えられる。同時に、行政による政策が彼女のエンパワーメントの促進要因になった事例であるともいえよう。

次に原材料の確保に関しては、まず「トゥズール焼」プロジェクトを立ち上げた女性企業家のC1の事例からエンパワーメントを検討してみると、C1の場合には、地域における原材料の入手が困難という負の要因を地域資源の活用と従来にない協働という新しい発想をもって現状を変える努力をしている。次に、ネフタ市で絹織物の製造販売を行っている女性企業家のC3の場合には、地域では入手困難な原材料に関し、コミュニティ内での共同購入を提案している。つまりC1およびC3の女性企業家たちの発想の中に、事業におけるコストセーブと共に、個人のエンパワーメントが地域コミュニティのエンパワーメントにつながる可能性を見出すことができると考えられる。

3. 行政レベルでのネットワークにみる分析と考察

革命以前のチュニジアでは、海外のドナーによる開発支援プロジェクトの一環として、地方分権化が導入、推進されてきた。しかしながら、そのような状況においても地方政府は常に首都チュニスの中央政府を横目に見ながら事業を進めていたことは否めない。それらの事実は、

女性企業家たちのマイクロ・エスノグラフィーを通して垣間見ることができる。そこで、行政と女性企業家たちの関わりから問題点として特に明らかとなった次の4点、つまり①企業家支援策の活用（融資、研修制度の利用、見本市や展示会への参加等）、②非効率かつ不透明な事務手続き、③行政による支援体制の不備、④賄賂の要求、に関して考察していく。

（1）企業家支援策の活用

行政による企業家支援策は多様であり、特に融資に関しては本論第3章の終わりに示したように様々な支援機体制が存在する。筆者が実施した調査においても、都市部における4名の女性企業家たちが公的融資を受けており、さらに研修制度の利用、見本市や展示会へ参加していることが明らかとなった。

融資に関しては、新しく事業を立ち上げた女性企業家と先祖代々からの仕事を継承しながらビジネス展開している女性企業家の間に大きな違いがあることが明らかとなった。筆者が都市部で実施した調査では、4名の女性企業家のなかでC1の事例である「トゥズール焼」のプロジェクトを立ち上げた女性だけは、家族に企業家や伝統的手工芸者がいなかった。そのため、商売に関するノウハウはもとより、融資に関しても独学で得た知識に頼るほかなかった。彼女のプロジェクトは、新たな境地を開拓するものとしてBTSの融資を受けることができたが、BTSの融資を受けるためには、自己負担金の準備のみならず、口座の預金証明も必要であった。彼女の場合には家族の支援で自己負担金を用意することができ、口座の預金証明もできたが、通常それらの準備をできない場合には融資を受けられない。融資を受けられないことは、起業を志す若者にとって大きな障害となっている。

さらに、次に考察する行政の非効率な手続きとも大いに関係してくるのだが、クレジットで購入した窯が彼女の手元に届くのが予定より3ヶ月も遅れたこと、そして融資が受理された日から6か月後には第一回目のクレジットの返済をしなければならないことなどが、彼女にとって経済的に大きな負担になったことは否めない。また返済という窮地を乗り越えるために、再度家族からの財政支援を受けることとなったが、その一方で少しでも収入を得るために様々な努力を続けた。その一つに行政による見本市への参加が挙げられる。以前、見本市への参加はすべて無料であったが、現在では有料化しているため、参加を控えている女性企業家が少なくない。しかし、見本市や展示会への参加は女性企業家たちがエンパワーメントを獲得する一つの機会であることも確かであろう。

「トゥズール焼」のプロジェクトを立ち上げたC1は、大卒者で起業2年目の若者に対する政府の補助金制度を利用してクラムの見本市に参加し、そこで自身のコミュニケーション能力を認識し自信を得ている。このように、見本市や展示会への積極的な参加は、特に若者にとって、他者との交流や情報交換の場となるだけでなく、仕事に対する自信を持つ場になるといったエンパワーメントにつながる可能性があると考えられる。

(2) 非効率かつ不透明な事務手続き

チュニジアの行政組織の不透明性は、国際機関によってすでに指摘されており、2012年からは世銀によるガバナンスおよび雇用機会とその促進政策に関する貸付プロジェクトが始まっている。当該プロジェクトのなかでは、ガバナンスの透明性を上げて責任ある社会サービスを実現させるための支援が行われることになっている⁶³。

まず融資に関して、返済の手続きの不透明さを顕著に示しているのは、トゥズール市で多品目伝統的手工芸品の製造販売業を営む女性企業家のC4の事例である。彼女も夫も共にチュニジア与党RCDの党员であり、前大統領のベン・アリーとも近い関係にあった。教師である夫の転勤で国内を転々とした後にトゥズール市内で自分のアトリエを開いているが、アトリエ開設に関しては、地元有力者の力添えを得ていることがマイクロ・エスノグラフィーから明らかにされた。C4はBTSから多額の融資を受けているが、調査時には返済が滞っている状況にあった。しかし、銀行から信用されているという理由によって、調査時点では返済の遅延に対する措置は何も取られていなかった。他方、「トゥズール焼」のプロジェクト実現のために、同様にBTSから多額の融資を受けた女性企業家は、返済が滞ったことで裁判所から出頭命令が出され、最終的にクレジットで購入した窯が競売に掛けられる結果となった。

上述の2つの事例を比較すると、融資に関する不透明な事務手続きの裏側に不可視な権力関係と地域社会に内在している不平等が浮かび上がってくる。

さらに、行政組織との良好な関係を保ち、行政による若者の職業訓練制度を利用して事業を拡大したガバス市のナツメヤン手工芸品の製造販売業を営む女性企業家のC2の事例も、行政の不透明な事務手続きを象徴している。彼女は以前、26-26基金の受益者となっていたが、その後事業を順調に拡大し、安定した収入を得ていることから、もはやその基金の対象者とはみなされていない。しかしそれにも拘わらず、行政から26-26基金の対象者であることを承諾させられ、1,000TDを受け取るようになった。この事例からも、行政による基金の対象者の選定が不透明であることがわかる。

つまりここでは、女性企業家個人の主体的努力や能力の獲得だけでは解決できない問題、すなわち行政による不透明な手続きや非効率性がエンパワーメントの阻害要因になる場合が明らかとなった。

(3) 行政の支援体制の不備

行政は企業家に対する様々な支援を行う一方で、その支援体制に問題や課題もあることがマイクロ・エスノグラフィーを通して明らかとなった。それらの問題や課題は、特に企業家のためのトレーニング、情報提供のシステムや技術指導、専門家による起業のアドバイスの中に見られる。そこで、以下にその点を中心とした分析と考察を行う。

行政の支援体制の不備は、時として女性企業家の事業に致命的な影響を与える場合がある。

⁶³<http://www.worldbank.org/en/news/2012/11/27/tunisia-governance-opportunity-jobs-development-policy-loan> (2013年2月閲覧)。

たとえば、「トゥズール焼」を考案し、事業を立ち上げた C1 の事例の女性は、事業実施に際して「運転資金が必要なことを知らなかった」という点に言及している。運転資金は周知の通り事業を実施する上で非常に重要な要素であるが、彼女のように起業に対する十分な基礎知識がないままに融資を受けてプロジェクトを始動させれば困難に陥ることは予想できる。

BTS は 1998 年から企業設立や企業家育成のためのプログラムを実施しており、これによって毎年約 2,000 人の若者が養成されているといわれている。具体的なプログラムの内容は、簿記やマーケティング、さらに財務に関するものである。また、融資を専門とする幾つかの銀行は、若い企業家への融資を行うに際し、起業に必要な知識をすでに有していることを条件にしている場合もある [Redjeb, Ghobentini 2005:7,13]。「トゥズール焼」を考案し、事業を立ち上げた女性企業家も公的な研修を受講したと述べているが、彼女が受講した企業家育成のプログラムの内容が起業初心者にとって適切なものであったのかどうか、さらに、融資を行ったトゥズールの BTS の職員がどれだけ融資の専門的な知識を有し、どの程度のアドバイスを行ったのかという点に疑問が残る。彼女の場合、財政面でしっかりとしたビジネスプランを立てていれば、廃業という最悪の事態を事前に回避できた可能性があると考えられる。このことから、特に初めて起業する女性や若者への個別の支援体制が必要不可欠ではないかと考えられる。

また、情報格差の問題も指摘できる。チュニジアでは、企業家のためのプログラムや支援が不足しているわけではないが、これから起業する人や企業家たちが、行政によって提供されるトレーニングやプログラムに関する情報を常に入手できているわけではない。特に多くの零細企業家たちは、十分な就学経験がないことから、新聞を定期購読することや、他の有用な情報源をチェックすることがないと言われている。そのため、彼らが入手する情報の多くが不完全な形でインプットされているということも指摘されている。さらに、分かりづらい漠然とした情報の流布や、起業に関心を持つ女性たちへの情報普及の手段の欠如が、企業家促進の大きな障害となっていることが指摘されている [Drine, Grach 2010:9]。また、情報へのアクセスに関する性差に関しては、社会および文化的な規範の影響が大きいと考えられる。首都のチュニス以外では、たとえ地方都市であっても女性が単独でカフェやレストランに集うことはほとんどない。したがって、ビジネスチャンスや行政の手続き、起業に関するトレーニングやプログラムに関する情報収集の機会が男性に比べて少ないと考えられる。近年ではインターネットが普及しているが、筆者が実施した調査からは、常にインターネットにアクセスできるような環境にある女性企業家が少ないことが明らかとなった。そのためトレーニングや企業家のためのプログラムに関する情報に、常日頃どの程度アクセスできているのかは不明である。このような状況下におかれている女性企業家たち、特に農村部の女性企業家たちにとっては、旧来からのジェンダー格差が情報格差につながり、そのことがエンパワーメントの障害の一つになっているとも考えられる。文化的な規範を変えることは容易ではないとしても、インターネットの普及と活用が、これから起業する女性たちにとって情報格差解消のための一つの好機になると考えられる。

(4) 賄賂の要求

役人たちが現物で賄賂を要求することは、手工芸者たちの間では周知の事実であるということが筆者の実施した調査から明らかとなった。賄賂を要求するのは、政府主催の展示会や見本市などの会場に視察に訪れる役人や政府高官たちである場合が多く、女性手工芸者たちと以前から面識があり、信頼関係やネットワークを構築している役人たちではないという。C2の事例のガベス市のナツメヤシ手工芸品の製造販売を行う女性企業家のように、自分の「負担にならない」範囲で現物による賄賂を渡しているようであれば問題はないが、原材料の費用が高くて、製作にも日数を要するような製品や作品の場合、賄賂の要求は手工芸者にとって大きな負担となり、エンパワーメントの阻害要因になることが推察される。

賄賂の要求に対して、都市部の4名の女性企業家からは事業実施に負の影響を与えるような問題は確認されなかったものの、そのような不条理に対して個人レベルで対処できる能力を発揮する女性企業家が増えることが、エンパワーメントの促進に結びつくものと考えられる。

4. グローバル経済レベルでのネットワークにみる分析と考察

グローバル経済との関わりに関して、都市部の4名の女性企業家たちのスタンスは様々であるが、自ら輸出業に関わっているケースは確認されなかった。しかし、4名の中で輸出業が如何に大変であるかを体験しているのは、「トゥズール焼」を考案したC1の事例の女性企業家である。輸出向けの陶芸品を扱っている工場での仕事の経験から、大量の商品を製作するためには、流れ作業によって担当する分野が細かく分けられていること、また出来上がった商品に僅かな傷があっても出荷できないことなどを学んでいる。C1は調査当時、新規事業を立ち上げたばかりで、まだ商品の輸出を具体的に考えていないと述べていたが、ツーリスト向けの商品の開発に関しては興味を持っていた。同様に、C3の事例であるネフタ市の染色絹織物を手掛ける女性は、自分は商人ではないので、大量の製品を作ることや、市場の動向には関心がないと言及するものの、海外からの注文に応えるかたちで、ツーリストに人気のある染色絹織物を地域のネットワークを活用しながら間接的に輸出している。

このように、都市部の事例からは、輸出への関心があるものの、製造、販売に加えて輸出業を営むことまでは考えていない女性企業家像が浮かび上がる。さらに注目したいのは、手工芸者であることの自覚を持ち、自分たちの作り出す製品が工場の大量生産品とは異なること、そして丁寧なモノづくりを心掛けている、と述べる女性企業家の存在である。輸出業のみがグローバル経済との橋渡しとは考えられないが、国内市場が小さなチュニジアにおいて、手工芸品の販路拡大の重要性が増してくることが予想される。そして、女性が営む手工芸関連の企業の多くが零細企業であることから、今後大量生産品に対抗し、付加価値を付けた丁寧なモノづくりが益々注目されるであろう。そのような中で、個人の独創性が形成されていくことは、女性企業家にとって一つのエンパワーメントであると考えられる。

第2節 農村部の女性企業家のエンパワーメントに関する問題点と課題

本章第1節では、都市部の女性企業家が事業を実施する場合のエンパワーメントに関する問題点と課題を述べてきたが、以下ではそれとの比較で農村部における問題点と課題について述べる。

あらかじめ結論を述べるならば、個人レベルのネットワークに関しては、都市部の女性企業家と同様に、財政面や家事・育児に関する家族の支援が必要不可欠であること、地域ネットワークレベルにおいては、利益配分の不平等が起こった時に、コミュニティー内部の既存のネットワークが相互扶助の役割を果たさないこと、人材確保や原材料入手に関わる困難があること、行政レベルのネットワークでは、女性企業家が企業家支援策を活用する一方、その支援策がエンパワーメントの障害になる場合があること、そして最後にグローバル経済レベルでのネットワークでは、具体的に輸出に関わった女性企業家たちが生産量や価格などの面で問題を抱えたままになっていることなどが観察できた。そこで以下では、4つのネットワークレベルごとに事例を示しながら、女性企業家たちがそれらの問題や課題をどのように克服したのか、あるいはできなかったのかについて分析と考察を行っていく。

1. 個人レベルのネットワークにみる分析と考察

財政支援の有無に関して、農村部の女性企業家6名のうち、5名は公的融資を受けて事業を実施している。

農村部の事例のなかで公的融資を受けることができなかったのは、ガベス県で他県の伝統的織物ハララの製造販売プロジェクトを立ち上げた女性企業家のR4の事例である。彼女の起業の動機は、経済的に困窮している家族を助けるためであり、そのため当然のことながら家族の中には「融資を受けた場合に返済を保証できるような定期収入がある者がだれもない」状況であった。そして彼女は、ONAガベスの責任者に会って相談をするべく「10回以上も」ONAに足を運んで面会を要請したが、責任者との面会は叶わなかった。中卒で、しかもガベス県の保守的な田舎に住む彼女にとって仕事を見つけ収入を得ることは非常に困難を伴ったことから、分割払いで機織り機を購入し、叔父からの借金で事業を始めた。しかし、事業に対する何の知識も持ち合わせないR4のプロジェクトは、原材料を購入する費用を捻出することができず、すぐに行き詰ることとなってしまった。

チュニジアでは、特に伝統的手工芸者への融資基準が厳しくなっているといわれているが、その理由として、同じような種類の商品を扱う企業家が多いことが挙げられる。しかし、この事例にあるように他県の伝統的織物ハララの製造販売プロジェクトは、まさに地域で初の試みであり、その視点からすると融資を受ける対象となりやすい。しかし、その一方で、融資の審査基準は、提示されるプロジェクトの内容や重要性よりも、むしろ返済できないリスクの評価に重点をおき、保証の質を問うようになってきている。R4の事例は、まさにこの指摘を裏付けているといえよう。そして、このような傾向にある融資の審査基準が女性企業家のエン

パワーメントの阻害要因となる可能性が示唆される。

個人レベルのネットワークでは、経済的な支援以外にも家族の仕事に対する理解や支援が欠かせないことを先に述べたが、この点に関しては、農村部の6名の女性企業家のうち5名が家族の精神的な支えや協力を得ていることが明らかとなった。特に、大学を卒業して輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家のR1の事例の場合、プロジェクトを立ち上げ、道半ばで結婚および出産しており、仕事を継続するために家族の理解や家事などの具体的な支援が必要不可欠であった。

輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営むこの女性企業家は、仕事場となるオリーブオイルの工場が他県にあること、また海外での展示会などに参加するために、しばしば家を空けざるを得ないことから、意図的に夫や彼女自身の両親の近くに新居を定め、特に子どもの世話を双方の両親や兄弟姉妹に頼んでいる。チュニジアでは、彼女のように、意図的に親族の住まう地区や地域に居住し、血縁関係者との交流を助長させ、連帯意識を促進する傾向にあることが指摘されており、それが社会の中で最も重要とみなされる家族のネットワークの構築や再活性化、さらには維持を可能にしているとも言われている[Ben Amor 2011:92]。

輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家の夫は、彼女の仕事を理解し、「洗濯物を干すことと、ゴミ捨てぐらい」は手伝ってくれるという。チュニジアでは、従来私的空間や公的空間における男女の役割が明確化されていたが、近年ではその役割が再定義されるようになり、その実践面においても変化が起こっている[CREDIF 2004: 140-141]。しかし、ベン・アモールがベン・フレッジ(1993)を引用して、チュニジアにおける従来からの男女の役割の中には、「繊細」な区別があることを指摘しているように、男性は女性の担う家庭内の仕事に全く手を出さないわけではなく、「助ける」ことがあるという。注目すべきは「助ける」ことがあっても「分担」することはないという点である[Ben Amor 2011:63]。したがって、家事に関する夫の助けを恒常的に当てにすることはできない。

R1の女性企業家の事例からは、家事に関して夫が「分担」するというよりも、むしろ「助ける」というスタンスであり、従来のジェンダー関係に変化を見出すことはできない。女性企業家は主婦としてのステータスと切り離されることがないために、結婚後も事業を継続する場合には、家計によほど余裕がある場合を除いては家族の女性成員の助けが必要不可欠となる。そして、家族の理解や支援を受けられない場合には、女性企業家が事業を通してエンパワーメントを獲得する機会を逸する可能性があることが示唆される。

2. 地域コミュニティレベルのネットワークにみる分析と考察

(1) 他者への不信感およびジェラシー

コミュニティ内部の同業者から不信感やジェラシーの対象として見なされたのがトゥズール県で伝統的織物マルゲームの製造販売業を営んでいる女性企業家のR5の事例である。彼女は、ENDAというNGOの支援によってトゥズール県外および海外での見本市や展示会に参加するようになり、着実に事業を拡大していった。さらに、国内においてもENDAから大量の注文を受けた

為、コミュニティ内の同業者へ支援を求めたが、同業者たちは彼女が不当に利益を享受し、自分たちには十分な支払いがなされていないのではないかという不信感を抱き、引き受けた仕事を途中でボイコットしてしまう。

安田は、閉鎖的なネットワークの中においては緊密なコミュニケーションが頻繁に行われること、そして特に保守的な農村部においては外部に対して閉鎖的である分そのネットワーク内で形成される規範や意識が同質的になりやすいことを指摘している。その同質性は、「グループメンバーで共有された規範や意識から、一度はずれた者に対しては、残りの全員が強い制裁力を発揮する [安田 2004:205]」。R5 の事例では、外部からの支援により特定の人物に利益がもたらされるといった事態が起こったことから、コミュニティ内で不平等な報酬の配分という意識が共有され、それが下請けの女性たちによる仕事のボイコットという行動につながったと考えられる。R5 は、普段関わりを持っていなかった NGO のネットワークを利用して窮地を乗り越えていることから、そこに問題解決能力としてのエンパワーメントが発揮されていると考えられる。しかしその一方で、同じコミュニティ内であっても、また同業者同士であっても、利益配分の不平等が発生した場合には、既存のネットワークも相互扶助の役割を果たさないこと、さらに他者のジェラシーがエンパワーメントの阻害要因になる場合があることが明らかとなった。

トゥズール県で伝統的織物マルグームの製造販売業を営んでいる上述の女性企業家の事例とは反対に、自身がコミュニティ内の他者に対して不信感を抱いているのが、ガベス県でイグサ製バック製造販売業を営んでいる女性企業家の R3 の事例である。彼女のマイクロ・エスノグラフィからは、仲買人や同業者、また他の手工芸者と共同で事業をすることを強く否定していることや、すでに自身が製作したいいくつかのイグサのバックに関して、国立規格および工業所有局 (L' institut national de la normarisation et de la propriété industrielle : INNORPI) を通して特許を取得したことが明らかとなっている。そこからは、自身のデザインを守りたいという強い気持ちを窺うことができるが、同時にネットワークの欠如により仕事に関する情報源も限定される可能性がある。

安田は、日常の中で効率の良い情報の受発信や影響力の相互行使を行う場面はいくらでもあり、そこに抵抗を感じるのは、「自分が戦略的な他者のネットワークに受動的に組み込まれて利用されるのではないかという警戒感」があることを指摘している [安田 2004:242]。R3 は頑なに地域での共同事業や情報の交換を拒否し、首都在住の有名デザイナーと共同で仕事を進めているが、その背景には地域内の仲買人によって自身のデザインを模倣され安く販売されたという過去の経験が影響していると推察される。

また、閉鎖的なネットワークにおいては、新たな情報の収集機能が弱いことが指摘されているが [安田 2004:204]、首都チュニスのデザイナーとの共同作業は、R3 が新たな着想を得る機会にもなっていると考えられる。そして有名デザイナーも、R3 の製作する商品の品質の良さを評価しているのであれば、彼女と有名デザイナーの間には一種の相互扶助が生み出されていると推察できる。このような状況を鑑みると、R3 が地域内において他の手工芸者とのネットワーク

を構築することは困難であるとしても、地域外とのネットワークを構築することで、新たなエンパワーメントの可能性を発見することができよう。

最後に、保守的な農村部で外部者が事業展開をすることの難しさを示唆する事例として、ガベス県で品質重視のナツメヤシの手工芸品販売業を営む女性企業家の R2 の事例が挙げられる。彼女は、外部者として農村部のコミュニティーに入ってきたよそ者であり、高校の教師でありながら、同時に事業を立ち上げアトリエを開設した。チュニジアでは、以前は家庭外にアトリエを持つのは男性に限られていたという [CREDIF 2004:113]。そのような状況を鑑みれば、保守的な農村部では、今日においても彼女は特異な存在として見なされてもおかしくはない。

アトリエ開設からほどなくして、仕事の利害関係の不一致から男性工房長が仕事をボイコットする事件が起こった。安田は、「集団を形成するメンバー全員に共通の目的や一貫したポリシーがあるかぎりには、結束も団結も力」になるが、集団のなかで利害関係の不一致や利害関係が完全に相反する場合には、関係の重複が混乱を招くという可能性を指摘している [安田 2004:194]⁶⁴。R2 の事例は、まさにこの指摘を裏付けるものと考えられる。彼女は工房長不在のままその難局を乗り越えたが、どのようにしてその圧力を乗り越えたか覚えていないと述べている。「多様な人々を自らのネットワークに含み、彼らに目配りし協働していくためには著しいストレス耐性が必要」とされるならば [安田 2004:109]、R2 のこの語りからは、彼女が計り知れないストレスを受けたことがわかる。そして、それを自力で乗り越えたことが彼女にとって一つのエンパワーメントになっていると考えられる。

さらに、彼女が展開する事業に対して、保守的な農村部の人々が持つ「新しいこと」や「新しいモノ」への不安感やジェラシーが、事業実施プロセスの中で解決しなければならない問題となって浮上してきた。この問題を解決するために、R2 は根気よく何度もカウンターパートである内職の女性たちと話し合いを持った事に言及している。そしてその結果、彼女の説得により新しいデザインを取り入れた作品づくりや、品質重視の考え方を受け入れて、協力してくれるようになった内職の女性たちも現れた。そのような内職の女性たちは、外部者である R2 を通して新たな可能性を学び、自分たちの仕事の価値を再認識することができたと述べている。この事例からは、保守的な農村部であっても新しい考えを受け入れる女性たちがいること、そしてそれが少しずつ地域コミュニティー内の女性たちのエンパワーメントに繋がる可能性が示唆される。

(2) 地域資源へのアクセス

まず人的資源に関しては、能力のある人材の確保が困難な場合、それは経営にも影響してくる。そのような問題が顕著に表れている事例として、上述のガベス県で品質重視のナツメヤシの手工芸品販売業を営む女性企業家の R2 の事例が挙げられる。地域内のほとんどの女性たちは、古くから内職としてナツメヤシの葉を用いた手工芸品を作っているが、作った製品は例え不出

⁶⁴ 安田がここで用いている「関係の重複」とは、「自分の個人的な相談相手や情報源として頼もしく思っている人が、実は、自分の直属の上司と意外に親しかったりするような場合」と説明している。

来なものであっても買い手がおり、市場において安値で取引される。そのため、品質を重視する必要性がなかったと思われる。そのような地域社会の中で、品質やデザインを重視したナツメヤシの手工芸品を製作するための人材を確保することは容易なことではなかったと推察される。解決策として、内職の女性たちに手間賃を上乗せすることで、きれいな仕上がりの製品を納品してもらうことに努めたが、長年の習慣を変えることは難しく、さらに納期を守るという習慣がない内職の女性たちは、仕事が期日に終わらない理由をしばしば親類の葬儀や病気に求める場合が多いという。女性企業家でありながら、地域コミュニティーにおいては高校教師という顔も持ち合わせる彼女は、地域内の人的ネットワークを構築して手工芸品の販売の仕事を続けているが、「何か新しいことを始めようとする」と恐ろしく時間が掛かる」保守的な農村部で、今後彼女の仕事の仕方を理解し、従来から内職としてきた自分たちの仕事を再評価するような人材が増えていくことが、女性企業家個人のエンパワーメントだけでなく、地域の人々のエンパワーメントにもつながるはずである。

他方、輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家の R1 の事例は、上述の R2 と同様に、都市部の人間でありながら農村部で事業を展開している事例である。しかし、両者の違いは、前者が農村部に移り住み、高校教師として地域コミュニティーに溶け込んでいるのに対して、後者は首都チュニスに在住しながら、工場のあるチュニジア内陸部のシリアナ県に通勤している点である。そのため、R1 は工場を稼働させる以前に当該地域でオリーブの実の収穫に必要な労働力を確保することが困難であるということに気付かなかった。R1 はオリーブの実を地域の農家から買い付けているが、低賃金で重労働であるオリーブの実の収穫は人気がなく、他の農作物の収穫に人材を取られてしまう状況にある。しかし、彼女の製造したオリーブオイルが国内のコンテストで金賞を取り、工場がある農村部の一寒村が国内のテレビや雑誌で取り上げられることとなった。受賞の直後、R1 はその喜びを伝えるために工場で働く二人の従業員に電話をした。1 人目の従業員は「電話口から飛び出してきそうぐらい興奮し」、さらに二人目も「受賞という結果に心から満足」していたという。そして「この地域の出身者である二人の従業員たちが受賞の話を村内に広めました」という語りから、チュニジアの中でも低開発地域とされるシリアナ県の農村部の住民が、自分たちの地域が国内全土から注目されることで、大きな喜びに包まれたことは想像に難くない。これをきっかけに、「我々のオリーブを評価してもらうために、次のオリーブの収穫期には貴女にオリーブを売りたいと思う」というオファーが増え、地域の人々との交流も深まって、原材料であるオリーブの実の購入に関する問題は解決する見通しとなった。輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営むこの女性企業家は、マイクロ・エスノグラフィーの中で、この快挙は自分 1 人で成し遂げは仕事ではなく、地域の人々と協働であることを述べているが、大木・星が指摘するように「地域とつながる自己像」が個人のエンパワーメントを促すことにつながると考えると [大木、星 2006:33]、この事例が特異な例であったとしても、女性企業家のみでなく、地域の人々のエンパワーメントを引き出すことになり得よう。

原材料の入手に関しては、特に農村部において手工芸者たちが必要とする原材料の入手が困

難な場合が多いという点が明らかとなった。農村部では問屋が少ないことから、すぐに在庫がなくなってしまうことも多いという。特に機織りに必要な羊毛に関しては、手工芸者が必要な時に必要とする色の糸が入手できないなどの問題や、居住する地域に問屋がないことから、毎回隣の地区まで行かなければならず、時間や交通費が女性企業家たちの負担になっている、という問題がある。さらに、輸出を見据えた製品の販売となれば、パッケージや梱包材およびラベルなども必要になるが、それらの備品は農村部では入手不可能であるばかりでなく、都市部でさえも入手困難であることが、輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家のマイクロ・エスノグラフィーから明らかとなっている。

都市部は農村部に比べて問屋の数が多いものの、良い仕事をする問屋が少ないことから、仕事が一極集中してしまい、そのために納品などに遅延が出るという問題が起こる。輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営むこの女性企業家は、世界市場の競争に耐えうるようなオリーブオイルの瓶を国内で調達できなかったことから、海外からの輸入という手段を用いたが、そのために多くの時間と余分なコストを掛けなければならなかった。このことから、世界市場での競争に耐えうるような国内の工業製品のレベルアップの必要性が考えられる。

3. 行政レベルでのネットワークにみる分析と考察

(1) 企業家支援策の活用

まず融資に関しては、農村部の女性企業家のほとんどが公的クレジットを利用していることがわかった。そのなかでも、輸出向けオリーブオイルの工場を経営する女性企業家のR1は約1千万円という額の融資を受けた事例である。彼女の場合、インターネットを駆使して、大卒の企業家に対して政府がどのような融資政策を実施しているのか、またその中で自分がどのような種類の支援策を用いて融資を受けることができるのかを明らかにし、JICAのシニアボランティアの支援も受けつつ、3つの商業銀行などから総額約1千万円にもものぼる融資を受けることに成功した。R1の場合、特にベン・アリー前政権との関わりがあったわけではない。しかしながら、1千万円という多額の融資を得ることができた理由は、行政レベルでのネットワークを駆使した外部者の支援の活用、情報へのアクセスが容易であったこと、そしてそれらの情報を収集・分析できるだけの能力をすでに持ち合わせていたことが大きいと言えよう。特に、JICAのシニアボランティアによる銀行への口添えが、融資獲得に大きな影響を与えたことは想像に難くない。しかし、それだけの金額の融資を簡単に引き出せたわけではない。彼女の語りからは、若い女性が銀行での高額融資を受ける際に、不平等なジェンダーの秩序がエンパワーメントの一つの阻害要因になることが示唆された。R1は初めて1人で訪れた銀行でのことを次のように振り返る。「貸付担当者は、私の話を聞くどころか、頭ごなしに私のプロジェクトは実現不可能だと言いつつ放ったのです」。大卒の若い女性が1人で多額の融資を受けに銀行に行くことは、チュニジアにおいて未だ一般的ではない。さらに、彼女を拒絶した融資担当者に向かって、「あなたは（若者の起業支援という）政府の政策に反対するのですか」と言い返したR1の言動は、未だ男性優位の社会においては、容易に受け入れられることではないだろう。そのことから、

ジェンダー問題は、女性企業家のエンパワーメントに関する一つの課題として考えられよう。

次に行政によって提供される研修制度に関しては、農村部 6 名の女性企業家全員が、何らかの研修を受けた経験があることが明らかとなった。しかし他県の伝統的織物ハララ織の技術を習得し、その製造販売を始めた女性企業家の R4 の事例からは、この支援策によって彼女が経済的損失を受けたことが明らかとなった。

ベン・アモールは、チュニジアで伝統的手工芸業に興味を持つ若者が少なくなっているという問題を指摘しつつ、その理由として手工芸者になるための職業訓練が「見せかけ」のものであり、それゆえ若者が興味を失っている点を指摘している [Ben Amor 2011:144]。R4 も当初は「暇つぶし」のために刺繍の職業訓練を受けて行政からの手当てを得ていたが、他県の伝統的織物ハララに出会ったことから起業を思い立った。「私がこのハララ織を仕事として始めようと思ったきっかけは、エル・ハーンマで目新しいものだったからです」と述べているように、R4 はありきたりな刺繍などではなく、事業をするからには地域の人々がまだ知らない他県の織物で勝負しようと考えた。しかし、彼女が住むガベス県の ONA には、この織物に関して専門的な知識を持つスタッフがいないことから、ハララ織の専門家としてのライセンスを取得することはできなかった。また仮に、ライセンス取得の為に他県で試験を受けることが可能になっても、彼女には他県まで出向く経済的余裕もないことから、行政側から何らかの支援がない限り個人ではその問題を解決することは困難であったことが予想できる。他県の伝統的織物ハララ織のプロジェクトを実施した R4 の事例からは、地域開発政策の名の下に実施される「見せかけ」の職業訓練が、エンパワーメントの阻害要因の一つになる場合があることが明らかとなった。

また、特に農村部の女性企業家に共通の課題となっているのが行政主催の見本市や展示会への参加である。行政主催の見本市や展示会への参加は、手工芸者たちにとってエンパワーメントの促進要因となることを先に述べたが、参加するためには参加費、移動費、商品の運搬費などの諸経費が本人の負担となることから、事業を始めて間もない企業家や財政的な余裕のない企業家が、見本市や展示会へ参加することは難しいという問題があり、現状では参加できる企業家はおのずと限定されている。

(2) 非効率かつ不透明な事務手続き

品質重視のナツメヤシ手工芸品販売業を営む女性企業家の R2 とイグサ製バックの製造販売業を営む女性企業家の R3 の事例からは、行政の不透明な手続き、および行政に対する不信感が観察された。

まず、行政による非効率かつ不透明な手続きの実害を受けた事例として、品質重視のナツメヤシ手工芸品販売業を営む女性企業家の R2 の事例が挙げられる。彼女は ONA の仲介によりフランスの大手スーパーチェーンとの契約を結び、まとまった量のナツメヤシのカゴを受注した。しかし、スーパーチェーンと女性企業家の仲介役となった ONA は、彼女との間に書面での正式な契約を一切取り交わすことなく、すべての契約事項を口約束によって遂行した。R2 はスー

パー側からの入金が遅延によって職人や内職の女性への支払いが遅れ、さらに売れ残った商品の破損の修復などの費用がかさみ実害を受ける結果となった。彼女の場合には、高校教師としての収入が別途あったことから、それらの金銭的な問題に対処することができたと述べているが、彼女の同業者は同じ損害を受けて倒産に追い込まれている。

この事例からは、民主的ガバナンスの欠如がエンパワーメントの阻害要因となる可能性が示唆される。UNDP が 2002 年に出版した『ガバナンスと人間開発』では、良い統治が行われていない国では一般庶民にとって司法手続きはその保護機能を果たさないこと、また司法制度がほとんど彼らの手の届くところにはないことが指摘されている。チュニジアの場合も、民主化やガバナンスが課題となっており、ベン・アリー前政権下での経済成長の裏側で、女性や貧困層の利益が十分に保護されていなかったことがこの事例から垣間見える。

他方、行政による非効率かつ不透明な手続きの実害は受けなかったものの、行政に対して不信感を募らせる事例として、イグサ製バックの製造販売業を営む女性企業家の R3 の事例がある。彼女は ONA の融資を利用しているが、融資の返済時に受け取るはずの受領証を 1 度も受け取ったことがなかった。そのため行政へ異議を唱えたが、解決にはつながらず、「私は ONA ではなく銀行から融資を受けることにしました」と振り返る。

以上の事例から、行政と女性企業家の社会関係を変容させることは容易なことではないことがわかる。このようなケースは他の開発途上国にも見られるが、行政レベルにおける非効率かつ不透明な事務手続きは、男女双方の企業家にとって、事業を展開していくうえでの大きな障害となるだろう。とりわけ、窓口の担当者が男性職員の場合には、女性の言い分が通らないこともあり、このような状況において女性企業家たちがエンパワーメントを発揮できる道筋は未だ明らかにされていないことから、改善を行っていくことの必要性を指摘できる。

(3) 行政による支援体制の不備

行政による企業家への支援策の一つに専門家による財政面でのアドバイスや技術指導が挙げられる。そのようなアドバイスや指導の欠如が、事業の失敗の要因となった事例として、輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家の R1 の事例が挙げられる。彼女は、事業失敗の理由の一つとして、運転資金の重要性に関する認識の欠如があったことに言及している。

R1 は、API を通して政府主催の企業家支援の研修に参加しており、その講習の中で運転資金に関する一般的な説明があったことを記憶していたが、講師は運転資金の重要性を強調したわけではなく、「簡単に説明しただけであった」と振り返る。その後、融資の申請をした BFPME の融資担当者から運転資金に関する助言を受けたが、自身が十分な運転資金を持ち合わせておらず、それが銀行側に知れることで融資を受けられなくなるのではないかという不安から、運転資金のことは受け流していたと述べている。しかし事業の進捗に伴って、運転資金の不足が大きな問題となり、廃業の一要因にもなったことがマイクロ・エスノグラフィーの中で明らかとなった。

同じく、品質重視のナツメヤシ手工芸品の販売業を営む女性企業家の R2 も、上述のオリーブ

オイル工場の経営者と同様に運転資金の欠乏により事業が行き詰った事例である。彼女の場合は、アトリエを開設するにあつて ONA から融資を受けたが、その大半を職場の改装費に充てたことから運転資金が不足し、財政的に困窮することとなったのである。融資を受けるにあつては、何の審査もなく、その後のフォローアップなども行われなかったと述べている。彼女も ONA が主催した企業家のための研修を受けているが、その研修内容は「ごく一般的な、どのような職種の人にも当てはまる内容」であったという。彼女が、R1 の事例のオリーブオイル工場の経営者と異なり廃業に追い込まれなかった背景には、その事業規模が小さかったこと、そして高校教師という本業からの収入で、何とか運転資金を捻出することができたという事情がある。

この 2 名の女性企業家からは、事業を運営していく上で必要不可欠な知識の不足や専門家によるアドバイスの欠如という共通の問題が明らかとなった。ドリーンとグラチは、チュニジアでは、財務管理や財務分析、またプランニングに関する女性企業家のスキルが欠如している場合が多い点を指摘しているが [Drine, Grach 2010:12]、まさに両者の事例がそれに当てはまると考えられる。両者とも企業家養成のための基礎的な講習を受けているが、それらの講習は任意によるもので、融資を受けるために強制されているわけではない。さらに、講習の内容にも課題が残されていることが伺える。専門家の適切なアドバイスを受けて財政面でしっかりとしたビジネスプランや財務プランを立てていれば、回避することができた可能性が高い事例であろう。

ここまで、2 名の女性企業家の事例を挙げて行政の支援体制の不備に関する考察を試みたが、次に技術指導および専門家のアドバイスの両方の欠如に関する問題点が露呈した事例として、伝統的織物ハラールの製造販売業を営む女性企業家の R4 の事例を考察する。先の企業家支援策の活用の部分でも引き合いに出しているが、R4 は職業訓練を受けたことで自分の方向性を見出し、困窮した家族を支えるために起業した。しかし、実際に公的な資金を受けることも、またハラール織の技術的なフォローアップも受けないまま、叔父からの借金のみで事業を始めてしまった。もちろん、起業に関する知識は家族も本人も持ち合わせていなかった。

技術的なフォローアップに関して、筆者が ONA ガベスの所長へインタビューしたところ、ガベス県全域を統括する ONA ガベスの職員は 15 名であり、そのうち手工芸者への技術的なサポートをするスタッフは、絨毯の製造に関する技術スタッフ 1 名しかいないことが明らかとなった。さらに、ONA ガベスが所有する公用車は 1 台しかないため、町から離れた場所に住む手工芸者たちをフォローアップするといった十分なサポートができない状況にあるという⁶⁵。手工芸者にとって、技術的なノウハウの習得やフォローアップは必要であるが、起業する場合にはそれだけでは不十分であり、原材料の調達、商品化、経営管理や会計などの補足的な知識の習得も必要となる [CREDIF 2004:77]。しかし、R4 は十分な就学経験もなく、また職業訓練以外に起業するためのトレーニングを一切受けていなかった。

クリスタキス&ファウラーは、社会・経済的な不平等に対しては、金銭の支給や職業訓練だ

⁶⁵ 2011 年 6 月 22 日、ONA ガベスにて、筆者が所長へのインタビューから得た情報。

けでは不十分で、「困窮者が社会のほかの構成員と新たな関係を築くのを助けるべき」であることを指摘しているが[クリスタキス&ファウラー 2010:372]、伝統的織物ハラーラの製造販売業を営む女性企業家のように、十分な就学経験もなく、困窮した家庭の若い女性が職業訓練を受けて起業しようとする場合には、事業を実施する以前に行政組織による適切なアドバイスが必要と思われる。R4は融資の相談のためにONAを度々訪れていたが、一度も話を聞いてもらえる機会がなかったと述べている。また、彼女自身が他の手工芸者とのネットワークを持っていれば、起業に関する情報を得られた可能性も考えられるが、手工芸者がしばしば孤立しているように[CREDIF 2004:47]、彼女の場合もまた、近所に住む「他の手工芸者は私と同じ分野の人たちではない」という理由から、孤立した状態であった。

以上の考察からは、財政面での専門家によるアドバイスや技術指導の不備が女性企業家たちにとってエンパワーメントを阻害する大きな要因となる可能性が示唆される。

(4) 賄賂の要求

先に、行政の非効率かつ不透明な事務手続きに関して、ガバナンスの問題を指摘したが、賄賂の要求も同様にガバナンスに関わる問題として取り上げられる。国連開発計画は「賄賂を渡す以外の選択肢がほとんど残されていない場合、抗議しようとする気力も失われてしまい、その結果、汚職はますます表面化しにくい状況になる」と指摘している[国連開発計画 2002:76]。これは、品質重視のナツメヤシ手工芸品の販売業を営む女性企業家の経験を裏付けるものと考えられる(R2の事例)。R2は見本市や展示会で行政側の役人からの賄賂の要求を受け入れており、その理由として今後仕事なくなるのではないかとという恐怖を挙げている。R2自身も言及しているように、企業家としても経験が少ない年若い女性が、見本市のような大勢の人が集まっている場所で、視察に来た上層部の行政組織の役人から商品をサンプルとして渡すように言われれば、それを拒むことは困難であろうと推察される。そしてそのような恐怖心は、女性企業家のエンパワーメントの阻害要因になるのではないかと考えられる。

このようなガバナンスの問題は、行政とのコネもない一般の女性企業家にとって容易に解決できる問題ではないだろう。そのような観点からも、今後行政のグッドガバナンスによって賄賂の要求がなくなることは、女性企業家のエンパワーメントを助長することにつながると判断される。

4. グローバル経済レベルでのネットワークにみる分析と考察

農村部の女性企業家の中で、輸出業に関心を持っている輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家のR1の事例と、品質重視のナツメヤシ手工芸販売を手掛ける女性企業家のR2の事例からは、グローバル経済と女性企業家のエンパワーメントの関わりを考察する。この2名の女性企業家を取り上げた理由は、両者共にグローバル経済との具体的接点を見出していた為である。R1が事業を開始するにあたって、付加価値を付けたオリーブオイルの輸出を目的としていたのに対し、R2の場合は事業実施の過程でフランスへの商品輸出の機会を得ている。

グローバル経済と関わる道筋や関わり方は異なれども、R1 も R2 も事業の将来を見据えていることに変わりはないだろう。

まず輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家の R1 の事例は、事業の立ち上げに JICA のシニアボランティアが関わっていたこともあり、商品の主な輸出先を日本と決めていた。そのため、数度に渡って渡日するとともに在日チュニジア大使館のネットワークを駆使して大手商社やスーパー、有名料理学校などの関係者と商談の機会を持った。しかし、東京の大手商社に出向いた彼女は、商談を始める前に「うちは商社なので、少量の商品を個人事業主から輸入することはしていません」という担当者の言葉から現実の厳しさを知ることになる。大手商社やスーパーでは、彼女が提示した生産量や価格が取引の対象とはならず、商談がまとまることはなかった。事業を初めてまもない個人経営者にとって、オリーブオイルの生産量はおのずと制約される。R1 の経営するオリーブオイル工場での生産量は、2010 年時点で1年間に 50,000 ボトル (290ml/ボトル) であるが、調査時点ではオリーブオイルを増産するために設備投資する経済的余裕はなかった。

それでも、日本の友人・知人のネットワークを駆使し細々と小口の注文を受けてオイルの輸出を行っていたが、銀行からの融資の遅延が納品の遅延に繋がり、それが取引先の信用を落とすことになった。R1 の事例からも明らかのように、グローバル経済下での輸出業、特に個人経営の零細企業による輸出は価格や生産量が問題となる場合があるが、加えて為替変動といったリスク等にも配慮が必要となってくる。

品質重視のナツメヤシ手工芸販売を手掛ける女性企業家の R2 の事例も、先の R1 の事例と同様に製品の生産量や価格が問題となり、輸出業への参入の機会を逸している。R2 は、チュニジア国内で開催された見本市への出展をきっかけに、フランスの大手スーパーチェーンから仕事のチャンスを得て本格的な輸出に向けてスーパー側から打診を受けた。しかし、手作業による生産力の限界、および品質管理を十分に行う人材不足等の問題もあり、商談を实らせることができなかったという。

R1 と R2 の両事例に共通しているのは、輸出にかかる生産量と価格の問題である。一般的に海外の大手商社や大手スーパーチェーンは、コスト抑制のための商品の大量購入を行うことから、一度にまとまった量の商品を注文する。これに対して、生産者側の生産量が限定される場合には、その解決策として製品に特別な付加価値を付けることで、量よりも品質を売りにする戦略が考えられる。R1 は、すでにその点に目を付けて、オリーブオイルのポリフェノールの含有量が通常のものよりも多いという付加価値を強調したが、それでも個人経営の零細企業家が世界市場へ参入することの難しさを体験した。

また近年では、インターネットを通じての海外製品の売買も世界的な潮流であることから、ネット通販も考えられるが、チュニジアの女性企業家がビジネスでインターネットを利用している割合は 58%で、さらにウェブサイトを利用している割合は 17%と非常に少ないことが明らかにされている [CAWTAR et IFC 2007:23-24]。R1 と R2 は、インターネットへのアクセスが比較的容易な環境にあり、実際インターネットを通して様々な情報を得ているものの、ネット販

売までには及んでいない。

輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家も、品質重視のナツメヤシ手工芸販売を手掛ける女性企業家も、結果的には輸出に関する問題や課題を解決することはできなかった。特に、生産量を上げるためにはさらなる設備投資が必要となるが、家族のネットワークを利用して資金を得るには限界があること、また現時点の両者の経営状況からは融資専門の銀行や行政組織のクレジットを利用することが困難であると考えられる。さらに手工芸業を営む場合には、優秀でやる気のある人材の確保も企業を促進、拡大するための重要な要素になってくるが、この問題も個人の力だけで解決することは容易ではないだろう。

最後に、チュニジアでは世界市場の競争に参入するために必要な産業のレベルアップが十分でないことも指摘できる。それは輸出向けのオリーブオイルの事例にみるように、海外市場での競争に耐えうるような備品、例えば良品質の瓶や梱包材などを販売する問屋がチュニジア国内に存在しない、あるいは大変限られていることである。この問題には時間とコストが掛かるうえ、調査時点では国外のネットワークに頼ることでしか解決策を見出せないことが明らかとなった。

このように、グローバル経済と多少なりとも実際に関わりを持つ機会を得た女性企業家たちは、生産量と価格以外にも様々な問題に直面している。今後、零細企業を営む女性企業家たちが輸出事業に参入することは、彼女たちのエンパワーメントを促進させる要因になると考えられるが、そのためには行政側の支援体制や支援内容、具体的には受講者のニーズに即した研修や融資枠の拡大などが益々重要になってくるのではないかということが思料される。

第3節 女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因の考察

前節では、主に都市部および農村部の問題点や課題を明らかにし、その問題点や課題をエンパワーメントの視点から分析・考察した。本節では、その結果を踏まえて都市部および農村部で事業を展開する女性企業家たちが直面した問題や課題が、エンパワーメントにとってどのような促進要因と阻害要因になったのかについて、4つのレベルのネットワークを踏まえながら整理し、そのうえで事業の成功・失敗要因との関係を明らかにしていく。

1. 都市部と農村部に共通する女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因

(1) 女性企業家のエンパワーメントの促進要因

① 家族の理解と支援

仕事に対する家族の理解と財政的な支援は、女性企業家の事業実施にとって不可欠な要素であることが明らかとなった。特に乳幼児を抱えている女性企業家にとって、家族の女性成員による家事や育児へのサポートがなければ、仕事を遂行することは困難であろう。これは、筆者の参与観察からも明らかで、例えばセミナーへの参加に際しては、幼児を同伴せずに実家に預けるなどの措置を取っている。また既婚者の場合には、仕事に対する夫の理解もエンパワーメ

ントを促進する重要な要因となる。特に、県外や海外への見本市や展示会への参加の際に、夫の快諾が重要なことは先に見た事例の通りである。

事業実施に必要な資金に関しては、10人中9名の女性企業家が公的融資を受けていることが明らかとなった。さらに、その9名の中でも新たに起業した女性企業家のほとんどが、家族の財政支援により自己負担金を工面していたことがわかった。このように、家族の支援や夫の理解は、女性企業家にとって重要なエンパワーメントの促進要因と言える。

②地域コミュニティにおける相互扶助と相互理解の醸成

人的資源と原材料の確保という課題の中に、地域の人々と女性企業家たちの相互扶助および相乗効果の醸成が見いだされた。女性企業家とステークホルダーの相乗効果が特に顕著に示された事例として、ガベス県で品質重視のナツメヤシ手工芸品販売業を営む女性企業家 R2 が挙げられる。女性企業家の粘り強い対話を通して、当該地域で内職を営む女性たちがナツメヤシの葉を使った新しいデザインの製作を引き受けた事例であるが、注目すべきはその出来事によって、内職の女性たちが自分たちの能力を再発見するとともに、自身の仕事を再評価した点である。そして、他の卸売業者との商談の際に値段交渉をするまでに至ったことは、エンパワーメントとして十分に評価できよう。他方、女性企業家にとっても、地域コミュニティの人々との間に信頼関係を構築できたという達成感がエンパワーメントの促進につながったと考えられる。

次に、輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む女性企業家の事例からは、地域資源であるオリーブオイルが国内および海外から注目されたことで、今まで何の特徴もなかった農村部の地域住民の意識に変化をもたらされたことが明らかとなった。その一方で、受賞したオリーブオイルを製造した女性企業家も、受賞後には懸案事項となっていた質の良いオリーブの実の入手が容易になっている。

さらに、地域のリーダー的な存在であるネフタ市の染色絹織物の製造販売業を営む女性企業家 C3 の事例からは、彼女がしばしば近隣の同業者の相談にのっている様子が伺えるが、その一方で、彼女自身も繁忙期や見本市などで普段交流のある同業者たちから支援を受けている。

このように、援助、信頼、共感などの「肯定的な力を伸ばす人間関係のあり方や思想」をエンパワーメントと捉えると [久保田 1998:53]、女性企業家と地域コミュニティの人々の間に生まれた双方向の援助や信頼、また共感などの感情が、女性企業家のみでなく地域住民のエンパワーメントを促進させる要因になり得よう。

③行政主催の研修や見本市および展示会への参加

行政は様々な研修を実施することで、起業を志す人々や企業家への支援を実施しており、研修が不足していることはないと言われている。特に手工芸者にとって地域内外や海外の人々との「交流の場」ともなる見本市や展示会への参加は、同業他社との新たなネットワークの構築や顧客の開拓につながるばかりなく、他者の作品から新たな着想を得る機会ともなる。また、

若い手工芸者が見本市に参加したことで、自らのコミュニケーション能力に気付いた事例も明らかにされたが、このように自身の能力に対する気づきは、その経験がエンパワーメントの促進につながると考えられる。

その一方で、「見本市で参加費を免除される人は毎回同じ人物であり、その免除の基準が明瞭ではない」というネフタ市で絹織物の製造販売を行っている女性企業家の語りから、女性のエンパワーメントを促進させる要因となる見本市や展示会の裏側に、参加費をめぐる行政の不透明な手続きが存在することも見逃すことはできない。このような不平等が蔓延し、改善される見込みがなければ、それは女性企業家たちにとって精神面でのエンパワーメントの阻害要因になる恐れもある。革命後の今日、未だ内政不安が続いているが、今後の民主化の流れのなかでガバナンスの改善が望まれる。

④EU および世界市場への進出

本調査からは、実際に輸出に関与した女性企業家の事例は限られていたものの、海外への進出は女性企業家にとってエンパワーメントの促進要因の一つになる可能性があると考えられる。

まず、ガベス県で品質重視のナツメヤシの手工芸品販売業を営む女性企業家の事例では、製品の輸出のチャンスがあったにも関わらず、生産量や価格の面での折り合いがつかず、また品質管理のための人材不足などの問題も相まって、輸出を見送る結果となった。しかしながら、その後もエコ・バッグの輸出のために ISO 取得に奔走するなど、事業を遂行する上で輸出が一つのモチベーションとなっていることがわかる。

また、付加価値を付けたオリーブオイルの輸出を試みた女性企業家の場合、事業は成功裏に終わらなかったものの、製造から販売そして輸出業までを個人で手掛けたことで、多くを学んだことは明らかであろう。さらに、目的達成に向けて、問題や課題を一つずつ解決していった段階で喜びや満足感を得て、そのことが問題解のための能力の獲得だけでなく、彼女自身をエンパワーさせる源にもなったのではないかと推察される。

(2) 女性企業家のエンパワーメントの阻害要因

①プロジェクト実施に関わる財政難

女性企業家たちにとって、プロジェクト立ち上げ時の融資は必要不可欠な条件となっている。プロジェクトの規模にもよるが、融資を受ける際の自己負担金の欠如や返済金を補償できるような給与生活者が家族の中にいない場合、プロジェクトの実施自体が困難となり、これがエンパワーメントの一つの阻害要因となる場合がある。

②他者への不信感およびジェラシー

地域コミュニティ内では、近隣に親類が住んでいることも多いため、日常生活の中では相互扶助がみられるものの、同業他社との間に利害関係が発生した場合には、他者への不信感やジェラシーが発生し、仕事の妨害や情報共有の拒否につながり、それが女性企業家のエンパワー

メントを阻害する要因となるケースが示された。

③旧来の社会規範

チュニジア国内では、地方都市および農村部において未だ旧来の社会規範が色濃く残っている地域が存在する。そのような地域において、人々は前例のない新しいことや新しいモノに対して強い警戒心を抱く。特に女性が起業をする場合にはそのような周囲の警戒心が女性企業家のエンパワーメントの阻害要因となる場合がある。同様に、男性中心の社会の中では若年層や女性の意見は受け入れられることが困難な場合が多い。また、カフェに集い情報交換を行う男性企業家に比べて、女性は情報交換をする場所が限られていることが多いため、ジェンダー間における情報の格差も女性企業家のエンパワーメントの阻害要因になり得るだろう。

④地域資源の欠乏

地域資源の欠乏に関しては、人的資源の欠乏と原材料の欠乏という2点を挙げた。まず人的資源に関しては、特に手工芸業の世界で高い技術力を身に付けた人材の不足が指摘されている。また、地域によっては農作物の収穫時期や低賃金といった労働条件の悪さなどから人手が足りなくなるような場合もあることが明らかとなった。

また原材料に関しては、農村部で問屋の数が少ないことが明らかとなったが、首都チュニスにおいてさえも、世界市場での競争に耐えるような製品を供給できる良い問屋が少ないことがわかった。それら資源の欠乏が、事業実施のうえで女性企業家のエンパワーメントの阻害要因となる可能性が考えられる。

⑤非効率で不透明な事務手続き/行政の支援体制の不備/賄賂の要求

行政との関わりの中には、女性企業家のエンパワーメントに対する阻害要因が多く見受けられた。まず初めに、融資との関連ではその不透明な貸し付けの手続きや返済の手続きが挙げられる。さらに、行政側による口約束の事務手続きにより大きな損害を受けた女性企業家も存在することから、行政のガバナンスの悪しき側面が女性企業家のエンパワーメントにとって阻害要因となる場合がある。また、初めて起業する若者に対する支援体制の不備、例えば研修や技術指導の内容と受講者側が期待する内容のミスマッチが明らかとなったが、特に深刻なのは、起業のための研修やセミナーを受けたにもかかわらず、重要な基礎知識が十分に習得されているとは言い難い点である。財政面での重要な基礎知識の欠如が廃業の原因となった事例があることから、研修やセミナーにおける講習内容や専門家のアドバイスが適切になされない場合には、女性企業家のエンパワーメントにとって見過ごせない阻害要因となる恐れがある。最後に、行政側からの賄賂の要求、特に手工芸者に対する現物での賄賂の要求が周知の事実であることが明らかとなったが、そのような不条理な要求を断れない状況や権力に対する心理的な恐怖心が、女性のエンパワーメントを阻害する要因となることも考えられる。

⑥輸出の障壁

グローバル経済との関わりから輸出を念頭において事業をする場合、まず調査協力者である女性企業家が製造する製品の品質管理、またその価格と生産量が問題になってくることを指摘した。品質に関しては、品質管理を行う人材の確保も必要になるが、特に手工芸業の場合には、下請けを行う手工芸者たちの働く動機や意識が品質を左右するのではないかと考えられる。なぜ品質を重視するのか、丁寧な仕上がりの製品を製作することでどのようなメリットを得られるのか、この点を理解して製作を手掛けてくれる人材が確保できない場合には、それが女性企業家にとって事業実施上の阻害要因、ひいてはエンパワーメントの阻害要因ともなるであろう。また、世界市場での競争に勝つためには、品質や生産量にとどまらず、輸出向けのパッケージや梱包などといった備品の充実も必要になってくると考えられる。それらは、女性企業家たちが直接努力して変えることのできない外部要因であるが、場合によってはその外部要因によって、本論で位置づけたエンパワーメントに照らして、「能力を発揮するための機会の獲得」を逸する可能性があると考え、女性企業家のエンパワーメントの阻害要因になり得るだろう。

以上のような分析と考察から、女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因をまとめたものが表 16. である。

表 16. 女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因

	促進要因	阻害要因
個人レベルのネットワーク	・家族の理解と支援	・仕事と家事の両立による労働の負担増 ・プロジェクト実施に関わる財政難
地域コミュニティレベルのネットワーク	・相互扶助と相互理解の醸成	・同業者及び同様の問題を抱える他者とのネットワークの欠如 ・他者への不信感およびジェラシー ・旧来の社会規範 ・地域資源の欠乏
行政レベルでのネットワーク	・研修制度の利用 ・見本市への参加	・非効率かつ不透明な事務手続き ・行政の支援体制の不備 ・情報普及の手段の欠如 ・賄賂の要求
グローバル経済レベルでのネットワーク	・世界市場への進出	・輸出の障壁（品質、価格、生産量における改善の必要性） ・国内の工業製品の品質の悪さ ・行政によるフォローアップの不備

出典：マイクロ・エスノグラフィーの分析と考察から筆者作成。

2. 事業の成功・失敗例にみるエンパワーメントの促進要因と阻害要因

女性企業家たちの実施事業を成功例と失敗例に分けて、女性企業家のエンパワーメントの促進要因と阻害要因の検討を試みた。その理由は、企業の経営といった経済的側面からもエンパワーメントを考察する必要があると判断したためである。もちろん、事業の失敗の中にも学びがあることは否めない。その意味では失敗した事業を手掛けた女性企業家も事業実施の過程において、様々なエンパワーメントを獲得したと評価し得る可能性もある。しかしながら、通常、企業の運営に関してはその採算が重要視されることは言うまでもない。つまり、企業家である以上は、採算が取れる事業を実施することが求められるだろう。そこで、エンパワーメントを個人の力づけだけではなく、事業の経済的側面も視野に入れて分析・考察することとした。

ここでいう成功例とは、調査時点において事業を遂行しているか、あるいは今後遂行していくことに特段の財政的な問題がない企業を基準とする。そして、倒産した企業を失敗例として区別した。その基準に従うと、調査対象となった10企業のうち、6つの企業を成功事例と呼ぶことができる。

(1) 事業の成功例とエンパワーメントの促進要因および阻害要因の関係

都市部において成功している事業は、ガベス市のナツメヤシ手工芸品の製造販売業、ネフタ市の染色絹織物の製造販売業、トゥズール市の多品目伝統的手工芸品の製造販売業の3者である。この3つの企業に共通しているのは、まず個人レベルのネットワークにおいて女性企業家の仕事に対する家族の理解や支援があることが指摘できる。他方、阻害要因として挙げられている仕事と家事の両立による労働の負担増に関しては、家族の中の女性成員の支援を受けることで解決している。

また、女性企業家が他者への不信感を抱いたり、あるいは他者からジェラシーの対象として見られることがエンパワーメントの阻害要因となる場合があるが、この3者の女性企業家に関してはそのような傾向は見られず、むしろ相互扶助を促進するような地域のリーダー的存在となっている。そして、行政レベルのネットワークにおける諸問題も、成功している3名の女性企業家にとってはさほど大きな問題にはなっていない。この3者が成功している重要な要因として挙げられるのは、先祖代々蓄積されてきた技術と商売のノウハウがあること、そして安定した販路があり、財政面で大きな不安材料がないことである。さらに、3名のうち2名は行政機関や前政権であるベン・アリー一族とのパイプがあり、場合によってはそこから恩恵さえも享受している点は見逃せない。

他方、農村部で成功している3つの企業のうち、イグサ製バック製造販売業を営む女性企業家と伝統的マルゲームの製造販売業を営む女性企業家の事例は、都市部における上述の女性企業家の成功理由がほぼそのまま当てはまる。これに対して、品質重視のナツメヤシ手工芸品販売業を営む女性は、先祖代々の技術や商売のノウハウを持ち合わせることなく、また財政面においても不安定な状況にある。財政面で不安定な状況が生じた要因は、行政機関の不透明な事務手続きや支援体制の不備というエンパワーメントの阻害要因によるところが大きい。しかし

その一方で、エンパワーメントの促進要因との関わりを見てみると、行政による若者の企業家支援のプログラムを利用して、アトリエを開設している点に注目できる。後に従業員である男性工房長との確執などの問題により、アトリエ閉鎖を余儀なくされるが、特に財務プランを策定することの必要性、そして従業員を使うことの難しさなど、彼女が多くを学んだことは明らかである。彼女の場合、高校教師という本業から得られる収入がなければ、事業を継続することは困難であったと推察できるが、一般的に公務員として禁止されている二足の草鞋を履きながら、事業を継続しているバイタリティーを鑑みれば、女性企業家としてのエンパワーメントを十分に評価することができよう。

(2) 事業の失敗例とエンパワーメントの促進要因および阻害要因の関係

都市部の女性企業家 4 名の中で、唯一事業を断念せざるを得なかったのがトゥズール市で「トゥズール焼」という新たな焼き物の製作を考案した C1 の事例の女性企業家である。個人レベルのネットワークから考察すると、彼女は財政面および心理面で家族からのバックアップを受けている。しかしその一方で、彼女と他の 3 名の女性企業家を比較すると、その家庭環境に違いがあることがわかる。つまり、事業に失敗した C1 の家族には、企業家や手工芸者がいないことから、商売の実際的なノウハウに関する知識を十分に持ち合わせていなかったことが推察される。

彼女は友人や地域の手工芸者たちに呼びかけて、地域資源を利用した「トゥズール焼」という新たな特産品の事業の立ち上げを試みたが、同業者たちは新しいモノや事に対する抵抗や不安という感情が強く、協働は実現には至らなかった。他方、地元の伝統的レンガ職人たちとも新たなプロジェクトを通して協働を試みるが、そこにはジェンダーという見えない壁が立ちほだかった。

C1 は、事業が失敗した理由として、早まって窯を購入したことに言及し、またその事を後悔していたが、プロジェクトを後押しした行政側にも問題が見え隠れする。つまりそこには、初めて起業する若者への行政によるバックアップ体制の脆弱さが認められる。C1 は、プロジェクト実施にあたり、融資を受けるために行政機関による研修等を受けているが、研修後に運転資金の重要性を認識しないまま事業をスタートさせており、それが事業の失敗の要因の一つになったと述べている。しかしながら、彼女が行政主催の見本市に参加したことで、自身のコミュニケーション能力に気づき、自信を得ていることも見逃すことができない。

他方、農村部で活躍する女性企業家たちの事例を見てみると、2 件の失敗事例が挙げられる。事業に失敗した 2 人の女性企業家に共通しているのは、都市部の場合と同様に、家族に起業経験者がなく、自らが起業を試みたという点である。この 2 名の女性企業家は、輸出向けオリブオイルの製造販売業を営む女性と他県の伝統的織物ハラウを地元地域に新しく導入しようとした女性である。前者は大学院を卒業し、銀行から多額の融資を得ることに成功した事例で、後者は困窮した家庭の出身で公の融資を受けることができずに、親せきからの借金でプロジェクトを始めた事例である。個人レベルのネットワークからみると前者は家族の理解と財政的な

支援を受けており、後者は家族の財政難を助けることが事業実施の主な目的であることから、家族から実質的な支援は何も受けていない。

さらに上述の2者を地域レベルのネットワークの側面から比較すると、前者がよそ者として農村部に入り事業を行っているのに対し、後者は地域に密着して事業を展開しているという違いがある。しかしながら、よそ者として他県で事業を始めた女性企業家の方が、地元で事業を展開している女性企業家よりも、事業を通して地域コミュニティの人々との新たな結びつきを得ていることがわかった。そこには、偶然ともいえる特殊な事情が介在していたことも否めない。それは、よそ者である女性企業家の製造したオリーブオイルが国内で表彰されたことに深く関係しているが、ここで注目したいのは、女性企業家が受賞以前から地域の人々とのコミュニケーションを図り、協働の姿勢を示していたことである。その様子は、マイクロ・エスノグラフィーからも明らかにされているが、そのような努力があったからこそ、受賞後に地域コミュニティの人々との絆が深まり、相互理解そして相互扶助という形のエンパワーメントが促進されたのではないかと考えられる。

次に、行政レベルでのネットワークという視点からこの2名の女性企業家の事業を比較すると、事業が失敗に終わった共通の要因として、行政の支援体制の不備が浮き彫りになってくる。まず、オリーブオイルの製造販売業の女性企業家の場合、事業は途中まで成功したように見えた。しかし、マイクロ・エスノグラフィーからは運転資金に関する認識不足が事業失敗の大きな理由であることが明らかになっている。また、他県の伝統的織物ハララを地元地域に新しく導入しようとした女性の場合には、職業訓練によって習得したハララ織を事業実施につなげるべく、幾度もONAに足を運んだにも関わらず、一度としてアドバイスを受けられなかった事が無理な事業実施と失敗に繋がったと考えられる。

以上、事業の成功事例とエンパワーメントの促進要因および阻害要因の関係、また事業の失敗事例と促進要因および阻害要因の関係から、女性企業家のエンパワーメントを阻害すると考えられる要因すべてが必ずしも事業の失敗につながらないことがわかる。その一方で、エンパワーメントを促進していると思われる要因の背景には、ジェンダーによる越えられない壁や行政支援の弱点が垣間見える。

3. 女性企業家の企業理念の違いとエンパワーメント —ビジネス志向型と芸術志向型—

本研究の調査協力者のマイクロ・エスノグラフィーから、女性企業家の営む事業には、芸術志向型企业とビジネス志向型企业という2つのタイプがあることを新たに見出すことができた。芸術志向型企业を営む女性は、特に自身が手工芸者であることが多く、市場の動向よりも創造性のある作品や品質を重視する傾向にある。他方、ビジネス志向型企业を営む女性は、市場の動向に敏感で販売に力を入れており、輸出業にも積極的な姿勢を見せている。そこで、4つのレベルのネットワークとの関わりも考慮しながら、それぞれの特徴を明らかにしていきたい。

(1) 芸術志向型企業を営む女性企業家の特徴

芸術志向型の女性企業家は、自らを商人ではなく手工芸者であると明言している点に特徴がある。C3 の事例であるネフタ市で絹織物の製造販売を行っている女性企業家は、「良い商品を生産する」こと、「自分の仕事が好きで大切に思っていること」、またアトリエで製作している製品が機械仕様ではなく手仕事によることから、納品日を予め決めずに大体の予定を先方と決めて作業を進めている。さらに、「私が製作する商品は、顧客の嗜好に合わせるというよりも、むしろ私自身の選択によるものです」と述べるように、商品の開発に関して市場の動向に左右されることなく、自身の感性に従った新たな商品開発を行っており、失敗した場合のリスクは自分の責任であることも予め承知している。C4 の事例であるトゥズール市の多品目伝統手工芸品の製造販売業を営む女性企業家もまた「私は、商人ではなく手工芸者なのです」と主張し、「神は私に想像力を与えた」と信じながら仕事を続けている。彼女の場合も、商品の開発に関して市場の動向に左右されていることはないようだが、これは C3 のように仕事に対する確固とした信条にもとづく理由ではなく、顧客から注文を受けてオーダーメイドで製品を作りあげるという仕事のスタイルに起因していると考えられる。

また、C1 の「トゥズール焼」プロジェクトを立ち上げた女性企業家は、自身を手工芸者であると明言しているわけではないが、大学卒業後に「陶芸家になりたかった」という起業の動機や、新しいデザインの手工芸品や美術品に常に心を寄せている様子、また JICA のプロジェクトにより「郷土のよさを再確認し」、自分の仕事を愛することを学んだという彼女の語りからは、陶芸という仕事への愛着が伺われる。

以上、C1、C3、C4 の事例から、事業に対する取り組み姿勢を考察すると、そこにはまず初めにビジネスありきというよりも、むしろ創造への愛という芸術志向が読み取れる。また、この3名の女性企業家たちに共通しているのは、地域内外において国外の人を含む広いネットワークを持っていること、そして特に地域外の人物とのネットワークを巧みに利用しているという点である。

(2) ビジネス志向型企業を営む女性企業家の特徴

ビジネス志向型の企業理念を持つ女性企業家に共通する特徴としては、世界市場での競争を念頭において、商品の付加価値を重視している点であろう。その傾向が顕著に表れているのが輸出向けオリーブオリーブオイルの製造販売業を営む R1 の女性企業家と、品質重視のナツメヤシ手工芸品販売業を営む R2 の女性企業家の事例である。

R1 の場合には、企業設立の時点で日本および海外への輸出という明確なポリシーを持っており、商品の付加価値としてシリアナ県で収穫できるオリーブオイルのポリフェノールの含有量に注目していた。これとは対照的に、R2 は事業実施のプロセスにおいて輸出の機会を得たことから、エコ製品としてカゴを輸出するために ISO の認証取得に奔走している。共通点としては、両者とも輸出品の場合には品質管理が特に重要であるとの認識を持っていること、そして納期厳守という考えを念頭に置いて仕事をしていることである。特に納期の遅延は顧客の信頼を失

うことに繋がることを懸念しているが、そこに芸術志向型の女性企業家との大きな相違点を見出すことができる。

以上、女性企業家の中には、芸術志向型のマインドを持つ女性、およびビジネス志向型のマインドを持つ女性がいることが明らかになった。しかし、両者とも経営者である場合には経済的な採算性も度外視することはできないであろう。芸術とビジネスの双方のバランスを上手に取っているのが、ネフタ市で絹織物の製造販売を行っている女性企業家 C3 の事例であると考えられる。彼女の場合には、仕事に対する自身のスタンスをはっきりと顧客に伝えることで周囲との信頼関係を築きつつビジネスを展開している様子が伺える。これに対して、エナメル製陶器の製造販売業を営む女性企業家の R6 の事例に見るように、自らの立ち位置が芸術とビジネスの双方の狭間で揺らぎ、定まらないようなケースもある。R6 は、ツーリストを対象とした地域でのビジネス展開を試みようとしている事例であるが、「私に協力してくれる隣人はほんの数人しかいません。なぜなら私は、芸術と観光業の狭間にいるからです」という彼女の語りから、芸術家としての自分と、観光客をターゲットにした製品づくりで生計を立てようとするその曖昧な立ち位置に対する葛藤が伺える。

最後に、芸術志向型およびビジネス志向型のマインドを持つ女性企業家をエンパワーメントの視点から考察すると、都市部、農村部という地域性による違いよりも、むしろ女性企業家自身が自分の企業理念を明確に打ち出しているか否かという点に注目できる。つまり、企業理念の明確化は女性企業家たちの説明責任と結びつき、それによって事業実施のプロセスの中で彼女たちと関わりを持つ人々との間に信頼関係を生み出すと考えられる。信頼関係の醸成は、いうまでもなく事業実施にとっては非常に重要な要素であり、事業の成功ひいては女性企業家のエンパワーメントの獲得につながっていくと考えられよう。

このように、女性企業家の企業理念の違いからもエンパワーメントに関する一つの示唆を得ることができた。そこで、女性企業家のエンパワーメントに関するこれまでの考察や議論を踏まえつつ、次に女性企業家が地域開発アクターとしてどのような可能性をもっているのかについて考えてみたい。

第4節 女性企業家の地域開発アクターとしての可能性

チュニジアでは、独立直後の家族法の制定によって女性の地位向上や就学率の高まり、さらに政府の開発政策の影響も相まって、女性が就労のために家庭の外へと出ていく機会が増し、近年では企業家として自身のプロジェクトを立ち上げる女性も現れるようになった。しかし、未だ男性優位の社会のなかで、女性企業家たちはジェンダーの不平等という壁にぶつかっている。さらに、女性企業家たちのマイクロ・エスノグラフィーからは、1人では解決が困難な課題も垣間見えた。しかし、筆者は女性企業家たちが地域開発のアクターとしても活躍できる可能性を秘めていると考える。そこで本節では、これまでの議論を踏まえて、女性企業家たちがジェンダーの平等化や社会ネットワークの構築、さらには地域経済の活性化に対して、地域開

発アクターとしてどのように貢献することができるのかについて考察を付してみることにしたい。

1. ジェンダー平等化に向けての役割

チュニジアは、独立直後に家族法を導入したことで、アラブ世界の中でジェンダー平等化に向けた先駆けとなる地位を築いたことは既述の通りである。教育や保健衛生におけるジェンダーギャップが著しく改善されたことにより、女性の就学率が向上し出生率も低下した。また就労率も高まったことで、家庭外就労に従事する女性のための法律も整備されつつある。たとえば、職場での昇進の男女平等の機会や女性に対するハラスメントへの法的制裁などがその例である [World Bank 2013:80, 127]。

さらに、国際的なジェンダー平等化に関する政策として、チュニジアは 1985 年に女性差別撤廃条約 (CEDAW) を批准している。2011 年 10 月には同国の暫定政府が、CEDAW のすべての保留条項を撤廃するという法令の草稿を承認した。このような世界規模での条約が批准されたことは、女性の地位向上やジェンダーの平等化にとって大きな進展であるといえよう。しかしながら、それらの変更に関連するいかなる公式文書も国連に提出されていない [World Bank 2013:73]。また、革命後の国内のイスラミストたちの台頭が、CEDAW の今後の実施状況の不安定要素になっていることも否めない。

女性の地域向上の促進には、法律の制定だけでは不十分であるという指摘がなされている。つまり、「法的な枠組みと現実の間に大きなギャップがある一方で、法律とメンタリティーの間にもギャップが存在している」のである [細井 2012:131]。そこで、数値では図ることのできないジェンダー不平等の問題と、そこにみる女性企業家の役割を、マイクロ・エスノグラフィーを通して以下で検討してみたい。

就労に関するジェンダーの不平等が未だ存続している理由について、エル・アムドゥーニは次の 2 つの理由を挙げている。一つ目の理由は、従来男性の仕事とみられてきた分野で女性が働くことに対する男性側の認識の問題、二つ目の理由は、家庭における女性の役割が女性に委ねられたままになっているという点である [El-Amdouni 2011:277]。以下では、エル・アムドゥーニの議論を参考にしつつ、本研究の事例を基にジェンダーの平等について考察する。

チュニジアでは、女性の経済活動の領域が家庭外まで広がったとはいえ、大部分の男性は家庭において夫が妻を助ける義務はないと思っており、家長としての秀でた立場を示すことが夫の役割であると考えている [細井 2012:130]。この点に関し、本論のマイクロ・エスノグラフィーに登場する既婚の女性企業家たちは、仕事に関して一様に夫の理解を得ているものの、夫が積極的に家事や育児に携わっているような事例は観察されていない。特に乳幼児や幼児を抱える女性企業家にとって、公的な保育所などの設備が充実していない現状では、家事や育児は家族の女性成員に頼らざるを得ない (C3 および R1 の事例)。このような状況下、夫たちは女性企業家が家族の女性成員たちの支援を受けながら家事や育児をこなし、仕事と家事の両方のバランスを保っている限りにおいては、彼女たちの仕事を支持している。このような背景には、夫の

収入だけでは家計を十分に維持することが困難になってきた今日の経済事情による影響が考えられよう。

本論のマイクロ・エスノグラフィーに登場する既婚の女性企業家たちのほとんどは、実家の近くに住み、家事や育児の支援を受けていることから、彼女たちにとって家族の女性成員の支援は、事業を遂行する大切な条件の一つであり、それらの支援を上手に使いながら仕事と家事のバランスを取っていることがわかる。そこには、家庭における女性の従来役割と切り離されることのない女性企業家の姿を垣間見ることができるが、彼女たちからは、そのようなジェンダーの不平等に対する不平不満を聞くことはなかった。むしろ夫が仕事に対して理解を示してくれることへの感謝の気持ちを彼女たちとの対話の中に感じ取ることができた。

他方、女性企業家たちは家庭外において旧来の社会規範の中にみるジェンダーの不平等と戦わなければならない。都市部、農村部に関わらず、他のアラブ諸国同様、未だ男性優位の社会の中で、女性が事業を展開するにあたっては多くの困難が付きまとう。そして、それらの困難に立ち向かう女性企業家たちは、それぞれの戦略を用いて問題解決に奔走している。

トゥズール市の陶器製造業を営む C1 の場合は、レンガ職人との話し合いを中心とした「交渉型」といえるような戦略を取っている。つまり、話し合いを拒絶されても、レンガ職人のところに何度も足を運び、根気よく交渉を続けたことが観察された。彼女の場合、最終的にレンガ職人との協働を実現することはできなかったが、父親や兄弟を伴って度々仕事場を訪れる C1 に対して、レンガ職人も最終的には話を聞いてくれるようになっていく。輸出向けオリーブオイルの製造販売業を営む R1 の場合には、主に銀行の融資課の男性担当者と議論を戦わせながらの攻防戦であり、「突破型」ともいえる戦略を用いている。R2 の場合には、JICA のシニアボランティアの介入があったものの、融資担当の男性職員を相手にして、決して怯むことなく受け答えを行い、最終的には高額な融資を引き出すことに成功している。最後に R2 の場合も、男性工房長の言い分に屈することなく、工房長不在のままに、受注した仕事をやり終えた。

これら 3 つの事例にみるジェンダー問題の根底には、社会的、心理的、経済的な伝統が垣間見られる。つまりそれは、「女性が家族法の下で保障されていた『公的』、社会的、経済的な権利と、文化的な規範によって生活を営む『私的』な場所における制約の二元性」との葛藤とも捉えられる [細井 2012:130]。そしてこのような二元性のなかで、家庭においては家族や親類の近くに住み、夫が日常生活に支障を来さないように、家族の女性成員の支援を最大限に引き出しながら事業を遂行し、家庭外では男性と渡り合う度胸を持って、直面した問題や課題を簡単にはあきらめていない。

家庭内外において巧みな戦術を駆使し、男性との交渉や議論を通して問題の解決を図り、自ら道を切り開こうとする女性企業家たちが増えていくことは、周囲の女性たちにとって一つのロールモデルになるばかりでなく、男性に向けても新たな女性像をアピールする機会と考えられる。そして女性企業家たちのそのような行動力は、ジェンダー平等化に向けて、無意識であっても開発アクターとしての役割を果たし、またコミュニティーへも影響を及ぼしていくのではないかと筆者は考えている。

2. 社会ネットワーク化に向けた役割

ネットワークが情報収集や金銭的あるいは非金銭的扶助などの有用な資源を得るうえで重要な役割を持ち、さらに新たなモノやサービスを生み出すだけでなく、問題や課題を解決する一つの手段になる可能性があることについてはすでに序章で述べた通りである。

そこで女性企業家たちにとってネットワークがなぜ必要なのか、また彼女たちがネットワークを構築することで周囲にどのような影響を与えることができるのかに関して、佐藤（2004）の議論を踏まえながら検討してみたい。

佐藤は一般的な組織化の機能を、(1) 効率化のための組織化と、(2) 公正のための組織化の2つに区分している [佐藤 2004:10-11]。ここでは、佐藤の考える「組織化」を、他者と関わりを持つこと、すなわちネットワークを形成することと捉えることにする。まず (1) の効率化のための組織化に関しては、人が集まることによって「生産活動や資源調達が効率的に行われ、ひいては生産の向上に繋がる」というメリットが指摘されている [佐藤 2004:10]。

既述の地域コミュニティーレベルのネットワークの分析と考察において、幾人かの女性企業家は自身の居住区での原材料の確保の困難を挙げていたが、その内の1人は必要な原材料を手するための共同購入を提案していた (C3 の事例)。実際に首都のチユニスや他県で必要な原材料を手しようとするれば、コストや時間が女性企業家の負担となる。しかし共同購入をすることで新たなネットワークが形成されれば、事業の効率が良くなるばかりでなく、異なる分野間での情報交換や相互扶助が生まれ、それに新たなビジネスチャンスを見出すこともできよう。

また、地域資源の活用とコミュニティー内のレンガ職人との協働によって新たなビジネスの展開を試みた女性企業家も、陶器の製造過程を分業化にすることで、事業の効率化を考えていた (C1 の事例)。つまり、陶器製造に必要な器具や機械をすべて1人で購入するよりも、数人が集まってそれぞれが分担する作業に合った機械を購入するほうが、事業をより効率的に実施できると考えたのである。

さらに、輸出向けのオリーブオイルの製造販売を手掛ける R1 の事例では、自社のオリーブオイル工場の近くで高品質なイチジクが栽培されていることに目を付けた R1 が、乾燥イチジクの輸出も手掛けたいと考え、その販売の組織化を地域の女性たちに提案した。現状では、個々人が細々と乾燥イチジクを製造販売しているが、組織化することで仲介業者への値段交渉が可能となり、諸経費を節約して効率的な生産や販売につながると考えたからである。

最後に、EU および世界市場への進出を念頭におきながらも、その実現が難しいと考える女性企業家たちにとって、人脈を広げることは輸出に関する情報へのアクセスを容易にするばかりでなく、実際に輸出を手掛ける際にも、協働によって様々な経費削減を可能にするような多くのメリットを見出すことができるのではないだろうか。このように、協働や分業、そして組織化という様々な形でのネットワークの形成を念頭におきながら事業を展開していこうと考える女性企業家たちの存在は、ネットワーク形成に一石を投じる可能性を秘めているのではないかと考えられる。さらに、女性企業家たちが築くネットワークを一つのチャンネルとしてさまざまな情報が拡散されれば、地域で失業中の女性たちが市場経済へ新たに参入するという挑戦を

容易にすることも期待できる。

(2) の公正のための組織化は、自分の意見を表明することが困難な社会的弱者や経済的弱者が団結して、「組織を作ることによって自らの発言機会を確保し、その発言を聞いてもらう可能性を高めるための組織化」であるとされる [佐藤 2004:11]。

このような組織化の必要性は、既述の行政レベルのネットワークの分析・考察の中に見出せる。具体的には、行政機関の役人による賄賂の要求や不透明な事務手続きに関することだが、ほとんどの女性企業家たちは声を上げることができない、あるいはあきらめている状況にあることが明らかになった。特に、独裁体制が敷かれていたベン・アリー前政権下では、様々な場面で賄賂が横行していたと言われているが、革命後にその傾向が一層強まったと感じている人々が増えたとの報告もなされている⁶⁶。このような現状に対して、たとえ零細企業であっても女性企業家たちが組織化を実現して、集団で声をあげることができるになれば、チュニジアの民主化を促すことにつながるだろう。また、佐藤が言及しているような「集団交渉権」を得ることができれば、公正な社会の実現にも一役買うことができるのではないかと考えられる。現状では女性企業家の組織化に関して具体的な動きは見られないが、上述のように効率化のための組織化を考えている女性企業家がいる限り、きっかけがあれば小規模であってもネットワークを広げて、それを組織化につなげられる可能性があると考えられる。

以上、佐藤 (2004) による議論を踏まえながら、女性企業家たちの社会ネットワーク化に向けた可能性について述べたが、さらに女性企業家たちが事業を推進していくことで、地域経済の活性化につながる可能性があるのか否かについても検討したい。

3. 地域経済活性化への貢献

地域間格差の是正が、革命後の今日においても早急に解決すべき課題となっているチュニジアにおいて、女性の経済活動への参加は極めて関心の高い事柄として考えられている。地域間格差の是正に関しては、国外からの開発援助を得ながら、男性のみでなく女性もターゲットとした多くのプログラムが実施されてきた。しかし開発の現場では、そのような外部からの支援は、プロジェクトの終了とともに消滅してしまうか、個人の努力に収斂してしまい、地域全体の経済の底上げに関わることは少なかったのではないかと推察される。

そのような状況下、本論にみられるような女性企業家の活動は、その事業実施の過程で関わりを持つ多くのステークホルダーに様々な影響を与えている。そして筆者は、それらの影響が地域経済の活性化にも寄与する可能性があると考えられる。

既述の通り、チュニジアでは手工芸業において、有能な人材の確保が困難と言われている。ではなぜ、そのような有能な人材の確保が困難なのか。そこには、女性の高学歴化に伴う職種選択や、職業訓練のあり方などにも問題があるかもしれない。しかし、筆者はそこに別の理

⁶⁶ 2013年7月19日、アジア経済研究所夏季公開講座「アラブの春」：夢と現実の「チュニジア：政治的不安定イスラーム主義」、渡邊祥子氏のテキストを参照。

由を見出した。それは人々の働く意欲やインセンティブという視点である。

特に手工芸業の内職を営む女性たちに支払われる賃金は極めて低く、また農村部では女性たちの就労の場も限られていることから、代々伝わってきた内職の仕事をあたかも家事をするように日々の生活の中でこなしているという実態がある。しかし、本研究の調査協力者である1人の女性企業家の地道な努力が、ほんの一握りではあるものの、内職の女性たちの意識を変えたことも事実である（事例 R2）。ここで注目したいのは、その女性企業家が単に内職の女性たちのところに日参して、説得を繰り返したわけではないという点である。彼女は、質を重視し新しいデザインを取り入れた製品の製作に対して、賃金の上乗せという対価を支払ったのである。一般的に内職の女性たちは、出来高払いであることから、質よりも量を重視している。しかし、賃金の上乗せというインセンティブによって質を重視するようになり、さらに自分たちができないと思っていた新しいデザインの製品を製作することで、自身の仕事に対する意識を変えている。

別の事例では（事例 R1）、何の特徴も観光資源もない農村部において、地域資源として当たり前前に存在していたオリーブが、チュニジア全土でも注目を浴びるようになったことで、地域住民が自分たちの地域に誇りを持つようになり、日々の労働から現実的なインセンティブを得て、仕事に対する希望を見出したことが明らかとなった。つまり、生産性や品質の向上には、道具や機械の導入だけではなく、働く人々の金銭的なインセンティブや仕事に対する動機づけ、そして希望が重要な鍵になるのではないかということが推察される。

いまだに家父長制の影響が強く残る保守的な農村部においては、男女共に新しい考え方を受け入れることが困難な人々が存在していることは否めない。しかし、女性企業家たちが関わりを持つステークホルダーとの間に信頼関係を生み出して、新たな風を吹き込んでいくことは、時代の趨勢の中で保守的な人々にも意識の改革を促すことになるのではないか。それは、イスラームという文化を放棄することではなく、従来の慣習を守りながら新しい考えを取り込んで変革していくことであり、女性企業家がそのような役割を担うことで、ジェンダー平等化や地域経済の活性化にもつながっていく可能性を期待できる。

女性は様々な経済活動、特にインフォーマル・セクターでの活動を通して家計を助けている場合が多いにも関わらず、開発プロセスの中で実際の開発アクターとして未だ十分に認識されていないという指摘もある [Nabli 2011:239]。しかし筆者は、ステークホルダーの人々とのつながりを深め、チュニジアでは難しいと考えられている協働を可能にするような信頼関係や相互理解を醸成しつつある女性企業家の存在の中に、地域の開発アクターとなる素地を見出すことができるのではないかと考えている。

終章 本論文のまとめと提言

1. 本論文のまとめ

本論文の目的は、まずチュニジアの女性企業家の実態の一端をフィールドワークに基づいて、マイクロ・エスノグラフィーの手法を用いて明らかにすること。そして、都市部および農村部の女性企業家たちのエンパワーメントの状況について検討し、そのうえで女性企業家の地域開発アクターとしての可能性についても考察することであった。以下、本論文の目的に照らして、明らかになった主な点を各章ごとにまとめていく。

第1章では、先行研究と本論文の位置づけから、まずチュニジアの企業に関しては包括的な研究が行われているものの、女性企業家に関する調査研究の蓄積が少ないことが明らかとなった。さらに、それらの数少ない調査研究や論文が、主に首都のチュニスやその近郊、また地方の大都市に限られていることを指摘した。

次に、エンパワーメントに関する先行研究からは、チュニジア政府によるエンパワーメントの概念が評価の方法論として捉えられており、女性のエンパワーメントを目的として、その実態を把握すること、またそれに向けての応用実践的な研究はごく少ないことがわかった。

最後に、チュニジアの女性の経済活動と地域開発に関する先行研究からは、低開発地域における女性たちの生活状況や女性の地位に関する調査研究が非常に少ないこと、また僅かにみられる研究においても、女性の生活および労働状況の分析が、その地域の社会・経済・文化という文脈から検討されていることは稀であることが判明した。

以上の先行研究の結果を踏まえて、本論文の目的を明確にすることに努めた。研究の方法論としては、マイクロ・エスノグラフィーの批判的アプローチを採用した。さらにエンパワーメントの分析枠組みとして社会ネットワークによるリサーチメソッドを採用し、ネットワークのプロセスに注目した。具体的には、可視化が困難なネットワークに関して、女性企業家と関わりが深いと考えられる4つのネットワークレベル、すなわち、1) 個人レベルのネットワーク、2) 地域コミュニティレベルのネットワーク、3) 行政レベルでのネットワーク、4) グローバル経済レベルでのネットワークを設定し、女性企業家のエンパワーメントの分析と考察を行った。

第2章では、ブルギーバ政権時代(1956年-1986年)およびベン・アリー政権時代(1987年-2011年)のチュニジアの地域開発政策と女性政策の変遷を概観した。具体的には、同国の経済社会的地域間格差が生まれた背景を明らかにし、さらに男性に比べて格差の影響を受けやすい女性たちに関しては、その状況を政策面から理解することに努めた。ブルギーバ政権時代に関して特筆すべき点は、社会主義政策から経済自由化政策への転換(1969年-1980年)に伴って、国内に今までにない地域間格差が生まれ、貧富の差が拡大したことである。そして、そのような状況の中で社会・経済的な地域間格差是正に向けてのプロジェクトも実施されたが、実際にはインフラ整備の整った都市部でのプロジェクトが優先されることになった。そのため、農村部の開発は後回しとなり、農村女性たちの生活の改善や生産の改善につながるようなプロジェ

クトはほとんど実施されるに至らなかった。

同時期の、女性の経済状況に目を向けてみると、輸出業促進のために工業や産業の下請を担う民間企業の設立が促進され、それに伴って女性の雇用が飛躍的に拡大したが、それらの雇用は低賃金で個人の能力を伸ばすようなものではなかった。その一方で、法整備の面では、独立直後に家族法が制定されたことにより、女性の地位向上に大きな進展があった。

続くベン・アリー政権下では、構造調整期（1987年-1996年）に補助金の削減や社会セクターへの予算削減等が行われたことで、貧困層の増加を招いた。他方、国家は着実な経済発展を遂げていったが、発展が続く沿岸部と農業以外の主要産業がない内陸部との経済格差は是正されることはなく、このことが後の革命の一要因となった。

女性に関しては、サービス業と製造業（繊維、衣類、革製品など）の雇用が拡大したが、それらのセクターにおける雇用の多くは専門性を必要としない低賃金の労働であった。その一方で、第8次国家開発計画（1992年-1996年）以降、地域開発政策の中で農村部の女性たちが抱える問題が初めて明確にされ、さらに1993年に策定された統合的都市開発プログラムにおいては、雇用促進プログラムとして特に失業率が高い若い女性たちの生産活動の促進が明示された。このような状況下、女性のエンパワーメントの手段として世界で注目されるマイクロクレジットも雇用促進プログラムの一環として導入されることとなり、マイクロクレジットを利用して事業を始める女性も現れるようになった。

第3章では、まず女性の経済活動の現状を統計に基づいて把握した。チュニジア国立統計局の2004年度のセンサスによれば、15歳以上の男性の経済活動率の全国平均は67.5%であるのに対して、女性の場合は24%と男女間に大きな格差があることが明らかとなった。また米国のシンクタンクであるBrookingsのBoughzala（2013）報告書によれば、現在も喫緊の課題である失業問題に関しては、特に若者の失業率が30%以上に達しており、その中でも特に女性の割合が高いことが明らかにされている。さらに、地域別にみた失業率では、国内の西部および南部で20%を超えていることも分かった。

次に、マグリブにおいては零細企業に分類されつつも、その実態があまり明らかにされていない女性のインフォーマル・セクターに関して見てみると、既存の研究からは農村部において伝統的な織物の製作が地域に定着した経済活動として最も頻繁に行われていることが明らかとなった。そして、インフォーマル・セクターで働く女性の経済活動の実状に関する情報が極めて少ないことから、筆者は貧困地域の一つであるチュニジア北西部のカスリーン県の一寒村で、女性を対象としたフィールドワークを実施した。その結果、村のインフラ整備の欠如により、女性が家庭内の多岐にわたる労働に多くの時間を費やさなければならないこと、さらに自ら収入を得る機会が大変限られていることが観察された。その一方で、村の女性たちがNGOによって導入されたマイクロクレジットを利用することで、その有用性を認識し自ら収入を得ることに満足していることが参与観察および聞き取り調査から明らかとなった。

第4章では、女性企業家たちが乗り越えなければならない課題として、ナブリ（2011）が挙げたジェンダー問題、資金調達の問題、そして国際社会での競争を考慮しつつ、都市部4名、

農村部 6名の女性企業家のマイクロ・エスノグラフィーを作成した。候補地とした 3 県は、国内でも低開発地域とみなされ、特に女性の失業率が高い地域である。加えて、女性企業家に関する既存の調査研究では、今まで取り上げられることのなかった地域を選び、参与観察および対面式の聞き取り調査を実施した。

第 5 章では、第 4 章のマイクロ・エスノグラフィーを基に女性企業家たちのエンパワーメントの可能性について分析と考察を行った。まず、都市部および農村部の女性企業家とそのエンパワーメントに関する問題点と課題を 4 つのネットワークのレベルから明らかにし、それらの問題点や課題が、エンパワーメントにとってどのような促進要因と阻害要因になっているのかを 4 つのネットワークのレベルを踏まえながら整理した。都市部と農村部に共通するエンパワーメントの促進要因と阻害要因をまとめた結果は既述の通りである。

さらに、事業の成功・失敗事例とエンパワーメントの促進要因および阻害要因との関係についても検討を加えた。女性企業家の実施事業を成功・失敗事例に分けた理由は次の通りである。事業の失敗の中にも学びがあり、その意味では失敗した事業を手掛けた女性企業家も事業の実施過程においてエンパワーメントを獲得したと考えられる。しかし、事業を実施している限りは、それを運営していくうえでの採算性を重視することが求められる。そこで、エンパワーメントを個人のかづけだけに収斂させるのではなく、事業の経済的側面も視野に入れて分析・考察することとした。

そして分析の結果、事業の成功事例とエンパワーメントの促進要因および阻害要因の関係、また失敗事例と促進要因および阻害要因の関係から、エンパワーメントを阻害すると考えられる要因すべてが、必ずしも事業の失敗につながるということがわかった。その一方で、エンパワーメントを促進していると思われる要因の背景に、越えられないジェンダーの壁や行政のネパティズムが隠されていることも明らかとなった。

またマイクロ・エスノグラフィーを通して、女性企業家の営む事業には、ビジネス志向型と芸術志向型という 2 つの異なるタイプがあることが新たに明らかとなった。芸術志向型企業は、特に自身が手工芸者である場合が多く、市場の動向よりも創造性のある作品や品質を重視する傾向にある。他方、ビジネス志向型企業を営む女性は、雇用のニーズや市場の動向にも配慮しつつ販売に力をいれており、輸出業にも積極的な姿勢を見せている。芸術志向型およびビジネス志向型のマインドを持つ女性企業家をエンパワーメントの視点から検討すると、都市部、農村部という地域性による違いを越えて、女性企業家自身が企業理念をしっかりと持ち、仕事の進め方を明確に説明することで事業実施のプロセスの中で彼女たちと関わりを持つ人々との間に信頼関係を生みだしているのではないかということが推察される。このような信頼関係は、言うまでもなく事業実施にとっては非常に重要な要素であり、事業の成功ひいては女性企業家のエンパワーメントの獲得につながっていくと考えられよう。

最後に、女性企業家のエンパワーメントに関するこれまでの考察や議論を踏まえつつ、女性企業家が地域開発アクターとしてどのような可能性を秘めているのかについて検討した。その結果、地域開発アクターとして次の 3 つの役割、すなわち①ジェンダー平等化に向けての役割、

②社会ネットワーク化に向けての役割、③地域経済活性化への役割、が浮かび上がってきた。

① ジェンダー平等化に向けての役割

チュニジアは、独立直後に家族法を導入し、アラブ世界の中でジェンダー平等化に向けての先駆的な地位を築いた。しかしその一方で、現実にはジェンダー不平等が未だに存続している。エル・アムドゥーニ（2011）は、就労に関してジェンダーの不平等が存続している理由として、従来男性の仕事とみられてきた分野で女性が働くことへの男性側の認識の問題、そして家庭における女性の役割が女性に委ねられたままになっているという2点を指摘している。本論のマイクロ・エスノグラフィーからは、これらの問題に戦略的に取り組みながら事業を遂行する女性企業家の姿が浮かび上がった。つまり、家庭内においては家族の女性成員の支援を最大限に引き出しながら事業を遂行し、家庭外では男性を含む多くのステークホルダーたちとの交渉や議論を通して問題点や課題を解決し、道を切り開こうとする女性企業家たちの姿である。このような女性企業家たちが増えていくことは、周囲にいる女性たちのロールモデルになるばかりでなく、男性に向けても新たな女性像をアピールする機会になると考えられる。そして女性企業家たちのそのような行動力は、ジェンダー平等化に向けて、無意識であっても開発アクターとしての役割を果たし、またコミュニティへも影響を及ぼしていくのではないかと筆者は考えている。

② 社会ネットワーク化に向けての役割

コミュニティ内には日常的な相互扶助が見受けられるが、同業者や同じ問題を抱える他者との体系的なネットワークはほぼ存在しないに等しい。ネットワークは、情報収集や金銭的あるいは非金銭的扶助などの有用な資源を得るうえで重要な役割を果たし、さらに新しいモノやサービスを生み出すだけでなく、問題や課題を解決する一つの手段になる可能性がある。そこで、佐藤（2004）の議論を参考にしながら、女性企業家にとってのネットワーク構築の可能性とその重要性について検討した。

佐藤（2004）は一般的な組織化の機能を（1）効率化のための組織化と（2）公正のための組織化の2つに区分して議論しているが、佐藤の考える「組織化」を、他者と関わりを持つこと、すなわちネットワークを形成することと捉えると、そこから次のような女性企業家の役割を見出すことができよう。まず効率化のための組織化に関しては、地域コミュニティの中で入手困難な原材料の共同購入や事業の分業化、さらに個々人が行っている内職的な仕事を組織化させることで効率化を図ろうとした女性企業家たちの存在に注目できる。そのような女性企業家の存在は、その試みが直ちに実現しなかったとしても、社会ネットワークの形成に一石を投じることができるのではないかと考えられる。そして、女性企業家たちが築くネットワークを一つのチャンネルとして様々な情報が拡散されれば、地域で失業中の女性たちがプロジェクトを立ち上げる知識や機会を増やし、市場経済への参入を容易にする可能性も期待できる。

次に公正のための組織化に関しては、女性企業家たちと行政レベルのネットワークの中にそ

の必要性を見ることができた。例えば、賄賂の要求や不透明な事務手続きに関しては、ほとんどの女性企業家が声を上げられない状況にあることが分かったが、佐藤（2004）が言及するように「集団交渉権」を得ることができれば、それは革命後のチュニジアにとって民主化を促すことにつながるだろう。実際、集団交渉権の獲得までには時間が掛かることが予想されるが、それ以前の段階として女性企業家たちが組織化することで、行政機関の不透明な事務手続きなどを公にすることができれば、公正な社会の実現に向けての一步を踏み出すことができるのではないかと考えられる。

③ 地域経済活性化への貢献

チュニジアの地域間格差の問題は古くて新しい問題であり、革命後も特に経済・社会的地域間格差の是正が同国の喫緊の課題となっている。このような状況下、地域経済の活性化という視点から女性企業家とステークホルダーとの関係を見てみると、そこには相互補完的なインセンティブが存在することが明らかとなった。そのインセンティブは女性企業家たちが内職の女性たちに支払う賃金の上乗せであったり、また地域の特産品の受賞であったりと様々な形を取っている。そして、女性企業家が生産性や品質の向上のみに注力するのではなく、ステークホルダーとなる人々との間に信頼関係を築き、インセンティブや仕事に対する動機づけ、そして希望をわかちあったときに、ステークホルダーとなる人々の意識改革や意識向上が生まれ、そこに地域経済の活性化にもつながる可能性を見出すことができると考えられる。

いまだに家父長制度の影響が強く残る保守的な農村部においては、特に新しい考え方を受け入れることが困難な男女が存在することは否めない。しかし、時代の流れの後押しを受けて、女性企業家たちが新しい風を吹き込むことで、そのような保守的な人々にも少しずつ意識改革をもたらすことができるのではないだろうか。また、女性企業家たちのそのような活躍がジェンダー平等化にも正の影響を及ぼし、それが地域経済の活性化につながっていく可能性を期待できる。そして筆者は、周囲のステークホルダーの人々とのつながりを深め、協力を可能にするような信頼関係や相互理解を醸成する女性企業家の存在の中に、地域開発アクターとしての素地を見出せると考えている。

2. 提言

本研究からは、都市部および農村部の女性企業家たちに共通する事業実施の促進要因と阻害要因が明らかとなったが、以下では4つのレベルのネットワークごとに明らかとなったそれらの問題点や課題に対する提言を述べるのではなく、地域開発アクターとしての可能性に対する女性企業家たちの役割、すなわち、ジェンダー平等化に向けての役割、社会ネットワークに向けた役割、地域経済活性化への貢献を中心に提言をまとめてみたい。女性企業家の役割に焦点をあてて提言を述べる理由は、個別の問題点や課題の背景に、ジェンダーの不平等、ネットワーク構築の難しさ、そして地域経済の活性化のために解決しなければならない問題や課題が浮き彫りになったからであり、そこに女性企業家たちのエンパワーメントの可能性を見出すことが

できたからである。そして最後に、女性企業家のエンパワーメントの可能性と日本の対チュニジア支援の指針を考慮しつつ、女性の経済活動および女性企業家への日本の支援の可能性について提言を述べてみたい。

(1) ジェンダー平等化に向けての提言

世銀の中東・北アフリカ地域の経済グループは、2009年にCAWTARおよびアラブ連盟との共催で「中東・北アフリカ地域のジェンダープロジェクト：女性の経済的エンパワーメントの促進」というワークショップをチュニジアで開催した⁶⁷。

このワークショップの中で、中東・北アフリカ地域の抱える懸案事項として、参加者から次の5点が示された。

- ① 男女の不平等や女性に対する差別が、解決すべき課題として法律や政策、また開発プログラムやその実践の中に取り込まれているが、それらは形式的なものにすぎない。
- ② 保健衛生、教育、経済といった社会制度の中にジェンダー不平等が組み込まれている。
- ③ 従来からある性別分業（女性は家庭内での労働に従事する）という考えが、社会の中で女性のステータスを低くしている。
- ④ 歪曲されたジェンダーのパワーバランスやジェンダー関係が、女性を不利な立場に立たせる傾向がある。
- ⑤ 男性性という社会通念が、女性を不利な立場に立たせるだけでなく、男性を抑圧することにもつながっている。

アラブ地域のほとんどの国に共通する制度的問題として指摘されているのは、政府の多くがジェンダー主流化を受け入れ、国際機関などから支援を受けているにも関わらず、ジェンダー平等そのものがうわべだけの話となっている点である。そしてワークショップでは、ジェンダー主流化に関する理解の欠如や実践への適応に関する方法がわからないまま今日に至っているという実情が明らかにされた。

チュニジアにおいても、女性企業家のマイクロ・エスノグラフィーから明らかとなったように、事業実施の阻害要因の背景には、ジェンダー不平等の問題が影を潜めていた。そしてジャスミン革命以降、不安定な政情が続く中、イスラミストの台頭が人々の生活や、特に女性たちに不安な影を落としている今日、ジェンダーの不平等は見過ごせない課題である。

2013年6月、第5回アフリカ開発会議（TICAD）へ参加するために来日したチュニジアのモ

⁶⁷ Gender in MENA project: promoting women's economic empowerment は、世銀の中東・北アフリカ地域の経済グループが、CAWTAR、アラブ連盟との共同で開催したワークショップで、参加者はチュニジア、イエメン、イラク、モロッコ、クウェートの世銀の現地スタッフおよび CAWTAR、アラブ連盟のスタッフのほかに、主に中東地域を中心とした14か国の省庁の代表者たちである。詳細は以下のウェブサイト参照。
http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/07/28/000334955_20090728034432/Rendered/PDF/495610WP0Gende1Box341963B01PUBLIC1.pdf（2013年8月1日閲覧）。

ンセフ・マルズキー大統領は、毎日新聞との単独会見において、国内でイスラーム主義の台頭が懸念される中、「男女同権などの基本的価値観を厳守していく」ことに言及した。そして、男女同権に関しては、「女性は男性に比べて貧しく、教育を受ける機会も少ない。権利だけでなく、社会的、経済的な向上が欠かせない」との考えを示した〔毎日新聞東京朝刊 2013年6月1日、3頁〕。このような新たな時代への過渡期に、ジェンダー主流化に対する理解を深めることは、女性の社会・経済的地位のさらなる向上に役立つと考えられる。そのため、チュニジアの政府機関に対するジェンダー関連のセミナーの開催や、実践面で取り組めるようなジェンダーのトレーニングの導入を提言したい。また同時に、地域レベルにおいてもジェンダーのセミナーを開催することが重要であると考え。特に地方でのセミナー開催に関しては、男性にも参加してもらえるような工夫が必要であり、単に西洋的な価値観や観点からのジェンダーの伝播ではなく、イスラーム文化を考慮した教材や、同じくイスラームの文化や慣習に対する十分な知識を持ち合わせた講師の派遣といった配慮の必要性が考えられる。

(2) 社会ネットワークに向けての提言

チュニジアの女性企業家のネットワークに関しては、2007年にCAWTARと世界銀行によって実施された女性企業家に関する共同調査研究の結果から⁶⁸、アンケート調査の対象となった女性企業家の内、13.7%が職能団体の一員であり、8.6%が男女混合の商工会議所、7.11%がチュニジア商工会議所、9.6%が女性企業家協議会の一員であるということが明らかとなった⁶⁹。つまり、何らかの組織や団体の属している女性企業家たちの割合は、全体の約50%にも満たない。

上述のアンケート調査に対して、筆者が実施した都市部および農村部でのフィールドワークの結果からも、女性企業家たちの組織や団体への所属は確認されなかった。そこで、各地域のコミュニティーレベルにおける小規模な「学びの場」の設立を提案したい。組織化ではなくあえて「学びの場」としたのは、組織に関するチュニジアの特異性を考慮してのことである。チュニジアでは、人々が集団としての精神を持ち合わせているものの、組織的に動くということが常ではない〔Denieuil 2001:151〕。そこでまず第1段階として「学びの場」を設けて、女性企業家や、これから起業したいと考えている女性たちが集まり、アイデアや経験を分かち合える場、また起業するために必要な研修（財務管理、経営管理、リーダーシップの在り方、企業を成長させるためのテクノロジーの利用、国内外における新たな市場の開拓等）に関する情報交換などを行うための場を設けることを提案したい。

本研究では、国内外の見本市や展示会に積極的に参加し、ネットワークを広げている女性企業家がいる一方で、経済的その他の理由によって、そのような場への参加ができない農村部の

⁶⁸ アンケート調査の対象となった女性企業家たちは、国内の主要都市に限られ、農村部の女性企業家は含まれていないことを考慮する必要がある。本調査の概要に関しては、本論第1章の「問題の所在と本論文の目的」を参照。

⁶⁹ 女性企業家に関する組織や団体は、上述の団体以外にも、40歳以下の女性企業家を中心とした青年起業経営者会(Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprise)やチュニジア女性連盟(Union National de la Femme Tunisienne)などが挙げられる。

若い女性企業家がいることも明らかとなった。そのような周縁化された女性たちが、「学びの場」を通して新たなネットワークを構築することで、課題となっている地域外での原材料の共同購入や、首都や大都市で開催されることが多い見本市や展示会への共同出展も可能になると考えられる。そして、そこから自然発生的な企業家のグループが設立されれば、女性の経済活動を活発化させることにつながるだろう。

(3) 地域経済活性化へ向けての提言

今後のグローバル経済を見据えて、①産学ネットワークの構築、②企業家による IT の活用、③品質改善と技術向上の必要性を提案したい。

① 産学ネットワークの構築

「2012年-2016年期のチュニジア発展戦略における地域開発」の中で⁷⁰、内陸部への新設大学の設置が挙げられている。同国第二の都市であるスファックスでは、すでに大学と企業が共同で企業に関するセミナーなどを開催しているが、内陸部でも大学が設置されることで、スファックスのような産学のネットワークが構築されれば、大卒の若者の起業支援を促進させることができる。また、上述の地域レベルでの女性企業家による「学びの場」が産学ネットワークと連携をとることができれば、指導機関として地域の零細企業の促進にもつながるものと考えられる。

② 企業家による IT の活用

現在、世界では「3番目の産業革命が始まった」と言われている。これは、労働力や機械などを大規模工場に集約し、生産力を向上させた第二次産業革命と異なり、誰もが参入できる新しい家内工業の時代の産業である。草の根の小さな市場で広がり始めたこの第三の産業革命は、「ものづくりの民主化」と呼ばれている [朝日新聞朝刊 2012年 11月 13日、35頁]。

チュニジアの女性企業家の中には、伝統的手工芸者以外にも小規模で個性的なアイデアを商品にして商売をしている零細企業家も存在する。それらの零細企業家が作り出す製品は、大量生産品による規格商品とは異なる付加価値がある。そのような製品は「ものづくりの民主化」の流れのなかでニッチな市場を狙うことができるのではないだろうか。

また、生産量が制限されるような付加価値の付いた製品の販売には、ネットを通じた宣伝や販売等が適していると考えられるが、チュニジアは、アフリカおよびアラブ諸国で初めてインターネットへの接続がなされた国であるにもかかわらず、ビジネスにおけるテクノロジーの利用は相対的に低いことが明らかとなっている。CAWTAR と世銀による共同調査研究の結果、調査対象となった女性企業家のうち 82.2%が自身の企業のウェブサイトを持っておらず、さらに 40%近い女性企業家がインターネットを一度も利用したことがないという結果が出ている [IFC,

⁷⁰ 在日チュニジア共和国大使館 HP 参照。www.tunisia.or.jp (2013年 6月 21日閲覧)。

CAWTAR 2007:51]。

今後、グローバル経済を見据えれば、インターネットのような情報ツールは経済活動促進のために必要不可欠なものであろう。この点に関し、2012年からチュニジアではブロードバンド普及の取り組みが始められ、すでにチュニジアの携帯電話会社であるオレンジとチュニジアーナが、STEG(電力・ガス公社)、高速道路運営会社 TA、国鉄 SNCFT との間でインフラ利用の協定を結んだ。法案の枠組みが明確に定まれば、これによって短期間に国土の幅広い地域を対象にブロードバンドがカバーされることとなり、制憲議会における承認を経て、関連法案の制定が実現する見通しとなっている [La Presse 2012年11月21日]。したがって、女性企業家たちのさらなる情報ツールの利用と活用を提案したい。

③品質改善と技術向上の必要性

筆者自身による生産および販売現場での観察や、女性企業家たちのマイクロ・エスノグラフィから、品質の改善および技術向上の必要性が指摘できる。手工芸品の場合、手作りであることから品質が一定しないことは否めないが、この問題を解決するためには、単に新たな機械や技術の導入だけに留まらず、特に伝統的手工芸業の分野では、仕事のモチベーションを上げることが重要ではないかと考える。そしてモチベーションを向上させるために、新しいアイデアを投入した製品の開発とその品評会の開催、また、低賃金で働く被雇用者に対する賃金の見直しなどを提案したい。

技術向上に関しては、地域の行政組織への人員増加や技術指導にあたることのできる適切な人材の配置、および職業訓練後のフォローアップなどが提案できる。加えて品質改善と技術向上の両面に関して、上述の産学のネットワークに官が加わることを提案したい。

(4) 日本の支援の可能性

日本は、2013年度の対チュニジア共和国、国別援助の基本方針として、国内諸改革による安定的な体制移行と持続的な経済発展を挙げて、その重点分野として、①公正な政治・行政の運営に向けた安定的な国内改革(ガバナンスの公平性・透明性の確立などの行政システムの改革)、②持続可能な産業育成、③国内産業振興を担う人材の育成を挙げている⁷¹。

このような日本の援助方針は、同国の女性企業家支援にも適用し得ると考えられる。そこで、日本の対チュニジア援助方針を考慮に入れつつ、以下でチュニジアの女性企業家支援に対する可能性を述べてみたい。

① 「人づくり」「モノづくり」のための専門家派遣

国内産業振興を担う人材の育成は、新たに起業を試みようとする女性たちの育成にとっても重要なテーマである。地域産業の活性化には、ものづくりから、品質改善、マーケティング、

⁷¹ 対チュニジア共和国 国別援助方針 2013年3月、政府開発援助 ODA ホームページ。
<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/seisaku/houshin/pdfs/tunisia-1.pdf> (2013年8月5日閲覧)。

販売方法に至るまで多くのノウハウが必要になると考えられるが、日本は地域活力の活性化、地場産業の推進に関して蓄積してきた知見や経験があり、それらの知見や経験をチュニアジの、特に農村部における女性の起業促進に活用できる可能性があるのではないかと考える。

実際、チュニアジでは開発政策の中で地域間格差の是正を目的に、2004年から日本の一村一品運動を導入している。チュニアジ国内ではパイロットプロジェクトも実施されたが、同運動の知名度は上がり、共同体の活動として地域に根付くことはなかった。しかし、プロジェクトそのものが成功裏に終わらなかったとしても、今後もこの一村一品運動にみるような「ローカルにしてグローバル」、「自立自立・創意工夫」、「人づくり」という価値観やものづくりのノウハウを、専門家の派遣等を通じて伝えることができるのではないかと考える。

②ITリテラシー普及のための人材派遣

女性企業家へのIT活用支援として、ITリテラシーの教育がまず考えられる。これに対し、日本からの草の根支援として、インターネットの有効活用方法やウェブサイトの作り方などを支援することが考えられる。この場合、草の根のボランティアレベルで十分に対応が可能であると思われる。

また、各地域でインターネットなどの情報ツールを使いこなせる人材の育成を行い、忙しい女性企業家に代わってインターネットでの製品の販売や企業の宣伝などを代行する人材を育成することで、若者の雇用の創出にもつなげられる可能性を見出せる。

③金融システムの整備への貢献

「2012年-2016年期のチュニアジ発展戦略における地域開発」の中で、内陸部においても銀行同様の機能を人々が享受できるインフラ整備と、金融システムの改善を図ることが明示されており、新テクノロジーの導入によって、金融部門の近代化を図ることが目標とされている。

インターネットによる商品の販売を実現させるためには、さらなる金融システムの整備が必要になると考えられる。例えば、ケニアでは廉価な携帯電話の普及に伴ってモバイル決済(M-PESA)が導入され、貧困層の金融システムへのアクセスが可能になった。これによって、銀行口座を持つことができなくても、送金、預金・引き出し、支払をはじめとする金融取引を行うことが可能となった。さらに、ケニアでは世界で初のバーチャル決済カードが導入され、携帯電話事業者のAirtelの顧客は、携帯電話を使い全世界のMaster-Card加盟店でオンラインショッピングを行うことができるようになっている⁷²。

すでにチュニアジの中小企業金融の分野に日本からシニアボランティアが派遣されており、融資に関するマニュアルの作成などに関与している前例もあることから、女性企業家の事業推進のみならず、広く同国の地域経済を発展させるうえでも、今後銀行および金融システムの新たな

⁷² JETRO 情報通信 ケニア BOP 実態調査レポート(2013)モバイル通信事情。
http://www.jetro.go.jp/theme/bop/precedents/pdf/lifestyle_communication_ke.pdf (2013年8月5日閲覧)。

な構築に日本が関与できる可能性が考えられる。

3. 今後の課題

本論文の序章で述べたように、MENA 諸国では女性企業家に関する定性的な情報や研究が十分ではなく、どのような女性がどのような目的で起業し、また事業の実施過程においてどのような問題や課題に直面し、それらをどのようにして乗り越えることができたのか否かといった研究に関する蓄積が少ない。チュニジアに関して、女性企業家に関する調査・研究は少なく、2007年にCAWTARと世銀による共同研究として、初めて系統的な方法で女性企業家への対面調査研究が実施されたが、それも都市部に偏ったものであった。

コミュニティの発展の牽引役となる女性企業家を育成することで、新たなニッチ産業を生み出す可能性が注目されるなか、今後、女性企業家に関する定性的および定量的な多くの事例研究が期待されるだろう。そのような意味で、本研究は僅かではあるものの、特に情報の少ない農村部の女性企業家に関する情報を提供できるものであると考える。

今後の課題としては、さらに調査協力者となる女性企業家の数を増やしていくと共に、革命後のチュニジアでは、それ以前と比べて社会・経済にも変化が生じることが予想されることから、できる範囲で本研究の調査協力者の追跡調査を行うこととしたい。

また、本研究ではマイクロ・エスノグラフィーによる手法を用いて、数値からだけでは分からない事業実施過程における問題点や課題を明らかにしたが、今後より客観性の高いデータ収集によって分析と考察の質を高めるために、調査方法の工夫も課題としたい。

謝 辞

本研究を遂行し、学位論文をまとめるにあたり、実に多くの方々からご支援とご指導を賜りました。ここに深く感謝の意を表します。

研究生活全般にわたって格別なるご指導とご高配を賜りました指導教官である鷹木恵子先生に厚くお礼を申し上げます。7年間にわたり辛抱強くお見守り頂き、親身なご指導を頂くことがなければ、本論文は完成することができませんでした。鷹木恵子先生には、拙稿に何度もお目通しいただき、時に脱線しそうになる論文の内容に多くの的確なご助言をいただいたことで方向性を見失うことなく、大海原の中で遭難せず目的地にたどり着くことができました。心より感謝申し上げます。副査としてご指導を賜りました岩井清治先生(桜美林大学名誉教授)、牧田東一先生(桜美林大学教授)、松尾昌宏先生(桜美林大学教授)、そして辰巳佳寿子先生(福岡大学教授)に心から謝意を表します。岩井清治先生には論文の進捗状況を気にかけて頂き、折に触れて励ましのお言葉を頂きました。牧田東一先生には、書き上がった論文を大変丁寧に高閣頂き問題点をご指摘いただいたことで、今後論文を書く上で参考となる多くを学びました。松尾昌宏先生には、ご専門である経済学の視点から適切なご助言を頂戴いたしました。辰巳先生からは折に触れ貴重なご助言を頂き、それによって筆者が気付かなかった点に目を向けることができました。

加藤博先生(一ツ橋大学大学院教授)には、文部科学省委託事業の研究助手を務めさせていただき、チュニジアでの現地調査の機会を頂きましたことを深く感謝いたします。論文を書き進める過程では、論文の枠組みに関しご助言を頂きました大川真由子先生(早稲田大学助教授)、また発表の機会を頂きました辻上奈美江先生(東京大学特任准教授)にお礼を申し上げます。

本論文の作成にあたっては、2001年から2011年までの間にチュニジアで5回の現地調査を行いました。この間、現地の方々のご協力なくしてこの論文を書くことはできませんでした。特に本論文で調査協力者となって頂いた女性起業家の方々には、お忙しい家事や育児、また仕事の合間を縫って、快く調査にご協力いただきました。ここに記して厚くお礼申し上げます。またチュニジアの多くの友人、特にチュニジアでの初めての現地調査の際に、ホームステイ先となっていた Samir さんご一家に心から感謝いたします。Samir さんご一家は、アラビア語もおぼつかず14人あまりの大家族の中で右往左往する筆者を、きめ細やかな心配りで家族の一員のように温かく受け入れてくださいました。また、資料の収集を手伝っていただき、メールや電話による問い合わせにいつも迅速に対応してくださった Yosra さんや Fredj さんにも大変感謝いたしております。さらに、チュニジアでの現地調査の折には、JICA チュニジア事務所の方々に安全面、その他で大変お世話になりました。特に当時の事務所長であった町田哲様、故三柴久美子様、JICA 現モロッコ事務所長の庄司光一様に厚くお礼申し上げます。

論文完成後に、改めてその道りを振り返ってみると、ここに書ききれない大勢の方々からご助力や叱咤激励をいただいたことを感慨深く思います。そしてこれまでお世話になりました全ての方々に心より感謝し、お礼を申し上げる次第です。

最後に、論文執筆を温かく見守り、辛抱強く応援してくれた夫に感謝の意を表して謝辞と致します。

細井由香

参考文献

【外国語参考文献】

- Abdi Nourreddine
1995 Approche de l'exclusion sociale en milieu urbain en Algérie et en Tunisie. *Chaiier du CERES*. pp.51-77. Tunisie :CERES
- Adair et Fhima
2009 Accès au crédit et promotion des PME en Tunisie, *Euro-Mediterranean Economics and Finance Review*, vol.4, no.3 Third Quarter 2009, pp.26-52, Paris :ISC.
- Appui aux Initiatives de Développement(A.I.D.)
2001 *Etudes diagnostique de l'imadat d'Oum Jdour (2000/2001)*, A.I.D.
- Amawi Abla
2007 Against All Odds – Women Candidates in Jordan's 1997 Elections, *From Patriarchy to Empowerment*, ed.by Moghadam M. Valentine, pp.40-57, New York: Syracuse University Press.
- Amri Laroussi
2002 *La femme rurale dans l'exploitation familiale Nor-Ouest de la Tunisie*. Paris : L'Harmattan.
- Anderson Lisa
1986 *The state and Social Transformation in Tunisia and Libya, 1830-1980*. New Jersey :Princeton University Press.
- Azaïez LETAIEF Tahar
2000 *Tunisie : changements politiques et emploi (1956 – 1996)* Paris : L'Harmattan.
- Bakalti Souad
1996 *La femme tunisienne au temps de la colonisation 1881-1956*. Paris : L'Harmattan.
- Baliamoune, Mina
2011 The Making of Gender Equality in Tunisia and Implication for Development. *World Development Report 2012, background paper*. Washington DC: The World Bank.
- Bare Jean-Francois
1992 La Tunisie, la petite entreprise et la grande banque, *Les cahiers des Sciences Humains Vol.28 No.2*, Institut de recherche pour le développement. pp.283-304, Paris.
- B'chir Abdelkhalek
2011 L'initiative privée des femmes en Tunisie –Fondements, motivations et traits de comportements stratégiques, Denieuil et Madoui (ed.) *Entrepreneurs maghrebins*, pp.253-275, Tunisie-Paris : IRMAC- Karthala.
- B'chir Abdelkhalek, Rahmouni Saïda et al.
2005 *La femme Tunisienne :acteur de développement régional*.Tunise : CREDIF
2008 *Dynamique de l'initiative privée et de la micro-entreprise en Tunisie Approche Genre*. Tunisie :CREDIF
- Belgaroui H. Mohamed, Belgaroui E. Imen, Sahut Jean-Michel
2009 Le Microfinance : un instrument de lutte contre la pauvreté? *Euro-Mediterranean Economics and Finance Review*, Vol.4, First Quarter,pp.5-19, Association méditerranéenne de finance, assurance et de management , Paris.
- Benarous Mondher
1998 *Le secteur informel en Tunisie : Repression ou organisation ?*, Programme des XIIeme journées d'étude du Gratice. Université de Limoges, Centre d'Economie Régionale du Limousin (CEREL).
- Belarbi Aïcha et al.
1995 *Femmes rurales*. Casablanca : Le Fennec
1999 *Initiatives féminines*. Casablanca : Le Fennec

- 2000 *Femmes et démocratie*. Casablanca : Le Fennec
- Belhedi Amor
1996 Développement Régional, Rural, Local. *Chaiers du CERES*. Tunisie : CERES.
- Belhedi Amor et al.
1998 Quelques aspects du développement régional et local en Tunisie. *Chaiers du CERES*. Tunisie : CERES.
- Ben Abdallah, Lahmar, Morf, Filion, Lahmar Hafedh et Filion Paule
2003 *Recherche-action sur les dynamiques entrepreneuriales des femmes dans le secteur agricole en Tunisie*. Tunisie : CREDIF
- Ben Sassi Mohamed
2008/2009 *Les actions réalisées au sud tunisien: contraintes et impacts*. Les documents de l'atelier national sur le concept <Un village, un produit> en Tunisie, Tunisie –18 Mars 2008, - 18 Février 2009. JICA-Tunisie
- Ben Sénim Abdallah , Morf Nicole
2004 *Pratiques d'entraide et de solidarité :Recherche-action avec les artisanes de Tunisie*. Tunisie :CREDIF.
- Ben Amor Ridha
1995 Politique social, ajustement structurel et pauvreté en Tunisie. pp.265-328. *Chaiers du CERES*. Tunisie : CERES.
2011 *Les formes élémentaires du lien social en Tunisie*, Paris :L'Harmattan.
- Ben Salah Hafedh, Marcou Gerard (ed.)
1998 *Décentralisation et démocratie en Tunisie*, Paris : L'Harmattan.
- Ben Salem Lilia
2009 *Familles et changements sociaux en Tunisie*, Tunisie : Centre de publication universitaire.
- Bennour Lotfi
2003 La Création des micro-entreprises et la promotion de l'emploi en Tunisie : le cas des femmes issues de l'enseignement supérieur, *Marché du travail et genre Maghreb-Europe*, Actes du colloque international de Rabat.
- Borge Kacem
2009 *La collaboration entre le programme du développement intégré (PDI) et OVOIP*. Les documents du deuxième atelier national sur le concept <Un village, un produit> en Tunisie, 18 Février 2009. JICA-Tunisie.
- Bouchrara Moncef
1993 *Esprit d'entreprise au féminin et politiques, Conférence internationale et européenne*, Paris
- Boudihia Messaoud
1999 The advantages of an inter-maghreb Free Trade Area, *Mediterranean Politics*, vol.4 no.2 (summer 1999), pp.121-132,London: Frank Cass Journal.
- Boukhari Sophie
1999 Tunisie : l'Etat sur tous les fronts, Le courrier de l'UNESCO Mars 1999, pp28-30, Paris : UNESCO
- Bousnina Adel
2008 Les causes et les répercussions de l'inégal développement régional en Tunisie : résultats d'une enquête, *Revue Tunisienne de Sciences Sociales*, No.136, pp.25-58 Tunisie :CERES
- Boughzala Mongi
2013 *Youth employment and economic transition in Tunisia*, Global Economy and Development, Washington DC: The Brookings institution.
- Cairola Laetitia M.
2007 Girl but not Women –Garment Factory Workers in Fez, Morocco, *From Patriarchy to Empowerment*, ed.by Moghadam M. Valentine, pp.160-179, New York: Syracuse University Press.
- CAWTAR
1998 *Femme arabe et prise de décision*. Tunisie : CAWTAR

- 2008 *Les femmes chefs d'entreprises en Tunisie*. Tunisie : CAWTAR
- 2009 *Genre et politique en Tunisie Aperçu*. Tunisie :CAWTAR
- CAWTAR et IFC
- 2007 *Women Entrepreneurs in the Middle East and North Africa*.Tunise:CAWTAR.
- CERES
- 1990 *Le Développement en question. Serie Etudes Sociologiques* No.16. Tunisie : CERES.
- Chamlou Nadereh
- 2008 *The Environment for Women's Entrepreneurship in the Middle East and North Africa*. Washington DC :The World Bank.
- Chamlou N. and Yared R.K. (ed.by Handoussa Heba)
- 2005 *Women Entrepreneurs in the Middle East and North Africa: Building on Solid Beginnings, Abab Women and Economic Development*, Paper presented at a seminar held in Kuwait 20-21 October, 2003. The Arab Fund for Economic and Social Development, Egypt.
- Charrad M.M.
- 1997 *Policy Shifts : State, Islam, and Gender in Tunisia, 1930s-1990s, Social Politics*, Oxford:Oxford University Press.
- Chikhaoui Naïma
- 1995 *La femme rurale :Une vie de travail. Femmes Rurales*. pp.61-71. Casablanca : Le Fenec.
- Coughlin H., Thomas R.
- 2002 *The Rise of Women Entrepreneures*. Conneticut: Quorum Books.
- CREDIF
- 1996 *Le potentiel économique des femmes –Le contexte et les perspectives du travail féminin en Tunisie*. Tunisie :CREDIF
- 2000 *Femmes et Ville*. Tunisie :CREDIF.
- 2002 *Tunisian women and man in figures*. Tunisie:CREDIF.
- 2003a *Femmes et développement régional en Tunisie* TomeI. Tunisie :CREDIF.
- 2003b *Femmes et développement régional en Tunisie* Monographie par gouvernorat. Tunisie :CREDIF.
- 2004 *Pratiques d'entraide et de solidarité –Recherche-action avec les artisans de Tunis*. Tunisie : CREDIF
- 2005 *Femmes et empowerment dans le processus de développement régional en Tunisie –Principaux résultats de l'étude*. Tunisie :CREDIF.
- 2010 *La femme et l'homme en Tunisie-Chiffres et index*, Tunisie :CREDIF.
- CREDIF, CNAM, LISE-CNRS
- 2007 *Entreprise, entrepreneuriat et développement local: Approche par le genre*, Journées scientifiques, programme FSP-Maghreb. Tunisie :CREDIF
- CREDIF, IRD
- 2002 *Mobilité, Fécondité et Activité des Femmes en Milieu Rural Tunisien*. Tunisie :CREDIF.
- Daoud Hammada
- 1977 *Vivre à Kasserine, Dialogue*, no.138 du 25-4-77, pp.24-33. Tunisie :IBLA.
- Denieul Pierre- Noël
- 2001 *Les Femmes entrepreneurs en Tunisie –Paroles et portraits*, Tunisie : CREDIF.
- 2005 *Femmes et entreprises en Tunisie*. Paris : L'Harmattan.
- 2011 *La création de micro-entreprises n'est pas la solution miracle –Limites individuelles et enjeux locaux de l'appel à l'entreprendre*,pp.209-223. *Entrepreneurs maghrebins*, Paris-Tunise :Karthala-IRMAC
- Denieul Pierre- Noël et Madoui Mohamed(ed.)
- 2011 *Entrepreneurs maghrebins*, Paris-Tunise : Karthala - IRMAC
- Drine and Grach
- 2010 *Supporting Women Entrepreneurs in Tunisia, UNU-WIDER Working paper*

- El Amdouni Sonia
2011 Identités professionnelles des femmes cadres en Tunisie, carrières, stratégies et mode d'engagement, pp.277-292 *Entrepreneurs maghrebins*. Paris-Tunise : Karthala - IRMAC.
- Elloumi Mohamed
2006 Les politiques de développement rural en Tunisie : *Acquis et perspectives*, *Options Méditerranéennes*, pp.55-65, Ser.A/ no71
- Enda inter-arabe(ed.)
2007 *L'agent de la Baraka –Temoignages de micro-entrepreneurs des quartiers populaires de Tunisie*, Tunisie :Enda
- Fadhli Fethi
2009 *Environnement des activités OVOP à la JICA et au sud Tunisien*. Les documents du deuxième atelier national sur le concept <Un village, un produit> en Tunisie, 18 Février 2009. JICA-Tunisie.
- Ferchiou Ridha
1990 *Micro-entreprise du secteur informel à Tunis , Obstacles de caractère legal et institutionnel*, Genève : Bureau international du Travail (ILO).
- Ferchiou Sophie
1978a Travail des femmes et production familiale en Tunisie, *Questions féministes* No.2. pp.41-55, Tunisie (Bibliothèque de CREDIF).
1978b Place de la production domestique féminine dans l'économie familiale dans le sud tunisien, *Extrait de Revue du Tiers-Monde*, Tome XIX No.76. pp.831-844,(Bibliothèque de CREDIF).
1985 *Les femmes dans l'Agriculture Tunisienne*. Tunisie :Edisud/Cérès Productions.
1987 Organisation sociale et participation des femmes à la vie publique en Tunisie. *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Tome XXVI pp.433-448, CNRS
1989 Pouvoir, contre-pouvoir et société en mutation- L' exemple tunisien, Femmes et pouvoir, *Peuples méditerranéens* No.48-49,pp.81-92 (Bibliothèque de CREDIF).
1996 Féministe d' Etat en Tunisie, Ideologie Dominante et résistance féminine, *Femmes, Culture et Société au Maghreb II – Femmes, Pouvoir politique et Développement*. pp.119-140, Casablanca :Afrique-Orient.
- Gana Alia
1996 *Femmes Rurales de Tunisie*.Tunise : CREDIF
2004 Rural Women in Development Discourses and Social Science Research in Tunisia, *Power and Gender in European Rural Development*, pp.145-159 Surrey:Ashgate.
- Gerner J. Deborah
2007 Mobilizing Women for Nationalist Agendas-Palestinian Women, Civil Society, and the State-Building Process, *From Patriarchy to Empowerment*, ed.by Moghadam M. Valentine, pp.17-39, New York: Syracuse University Press.
- Ghannay Adel
2007 Femme tunisienne : une participation accrue à l'économie, *Info CREDIF-No.37 Décembre*, pp18-31, Tunisie : CREDIF.
- Gilman E. Sarah
2007 Feminist Organizing in Tunisia –Negotiating Transnational Linkages and the State, *From Patriarchy to Empowerment*, ed.by Moghadam M. Valentine, pp.97-119, New York: Syracuse University Press.
- Griscom L. Joan
1992 Women and power, *Psychology of Women Quarterly*, Vol.16,pp.389-414, Cambridge:Cambridge University Press.
- Hannachi Salah
2008/2009 *L'application du concept en Tunisie et dans d'autres Pays*. Les documents de l'atelier national sur le concept <Un village, un produit> en Tunisie, 18

- Fevrier 2009. JICA-Tunisie.
- 2009 *Les activités de l'OVOP en Tunisie*. Les documents du deuxième atelier national sur le concept <Un village, un produit> en Tunisie, 18 Février 2009, JICA-Tunisie
- International Bank for Reconstruction and Development
2009 *Country partnership strategy for the Republic of Tunisia*, Report No. 50223-TUN. Washington DC :The World Bank.
- Institut National de Recherches Forestières et de l'Agriculture
1975 *Régénération du pin d'Alep – Kasserine Oum Djedour*.Tunise : IRMC
- Institut National de la Statistique
2000 *Enquête Nationale sur le Budget, la Consommation et le Niveau de Vie des Ménages 2000 ;Volume A :Résultats de l'enquête sur le budget des Ménages*. Tunisie :Institut National de la Statistique.
- 2004 *Annuaire statistique de la Tunisie*. Tunisie :Institut National de la Statistique.
- 2005a Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2004, Premiers résultats Vol.1 (Version arabe). Tunisie :Institut National de la Statistique.
- 2005a Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2004, Résultats par unité administraviteVol. 2 (Version arabe). Tunisie :Institut National de la Statistique.
- 2006a Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2004, Résultats par délégation Vol. 3 (Version arabe). Tunisie :Institut National de la Statistique.
- 2006b Recensement General de la Population et de l'Habitat de 2004, Caractéristiques de la migration Vol. 4 (Version arabe). Tunisie :Institut National de la Statistue.
- Khantouche Najet
1990 *Intégration de la planification spatiale dans la planification du développement tunisien*. pp.259-277. Tunisie :CERES.
- Labidi Lilia
2007 *Islamic Law, Feminism, and Family –The Reformulation of Hudud in Egypt and Tunisia, From Patriarchy to Empowerment*, pp.278-292 ed.by Moghadam M. Valentine,New York: Syracuse University Press.
- Lahmar Hafed
2007 *Entreprise, entrepreneuriat et développement local: Approche genre, CREDIF-No.37 Décembre*, pp11-17, Tunisie :CREDIF.
- Lamari, Schurings
1999 *Forces féminines et dynamiques rurales en Tunisie*. Parsi :L' Harmattan
- Largueche Dalenda
2005 *Femmes en ville. Chaiers du CERES*. Tunisie :CERES.
- Laroussi Houda
2009a *Micro-crédit et lien social en Tunisie–La solidarité instituée*, Paris :Karthala
- 2009b *Femme et micro-crédit en Tunisie –Le micro-crédit, outil de valorisation de la femme au sein de la famille ?, Ruvue Tiers Monde*, pp.501-516No.199, Paris :Armand Colin
- Larson, Barbara Kristen
1975 *1940-The Impact of national government on local life and politics in Tunisian village*, Columbia University, ph.D.Antholopology,Cultural. L'institut de Press et l'Université de Tunis et de l'institut Ali Bach Hamba
- Letaief Azaïez Tahar
2000 *Tunisie : changements politiques et emploi (1956–1996)* Paris:L'Harmattan.
- Maktar Lamari et H. Schurings
1999 *Force féminines et dynamiques rurales en Tunisie*, Paris : L' Harmattan.
- Mernissi Fatema
1997 *ONG Rurales du Haut-Atlas :Les Aït Débrouille*. Casablanca :La Fenec.

- Ministère du Plan et du développement régional
 1979 *Développement rural intègre de la Tunisie Central*. Tunisie :CERES.
 1993 *Programme de développement urbain intègre- Quartier d' Ezzouhour à Kasserine*. Tunisie :CREDIF.
- Moghadam M. Valentine(ed.)
 2007 *From Patriarchy to Empowerment-Women's Participatioan, Movements, and Rights in the Middle East, North Africa, and South Asia*, New York: Syracuse University Press.
- Murphy C. Emma
 2003 *Women in Tunisia :Between State Feminism and Economic Reform, Women and in the Arab Middle East*, pp.169-194, ed.by Doumato et al., Colorado: Lynne Rienner.
- Nabli Rabah
 2008 *Les entrepreneurs tunisiens : la difficile émergence d'un nouvel acteur social*, Paris :L'Harmattan
 2011 *Regards sur l'entrepreneuriat féminin tunisien*,pp.235-251,Denieuil et Madoui (ed.) *Entrepreneurs maghrebins*, Tunisie- Paris : IRMAC- Karthala
- Najar, Kerrou
 2007 *La décision sur scène, Un regard sociologique sur le pouvoir décisionnel des femmes tunisiennes*. Tunisie :CAWTAR
- Narli Nilufer
 2007 *Women in Political Parties in Turkey, From Patriarchy to Empowerment*, ed.by Moghadam M. Valentine, pp.73-96, New York: Syracuse University Press.
- Nawid Senzil
 2007 *Afghan Women under Marxism, From Patriarchy to Empowerment*, ed.by Moghadam M. Valentine, pp.58-72, New York: Syracuse University Press.
- OECD
 2012 *Promoting Youth Employment, Tunisia, African Economic Outlook 2012*, OECD.
- Office de Développement du Sud
 2009a *Le concept <OVOP> fait son chemin*. S.D.D.I. Documentation. JICA-Tunisie.
 2009b *Concept<Un village, un produit> Vers l'extension du programme au nord du pays*. S.D.D.I. Documentation, JICA-Tunisie.
 2009c *Pour un développement durable*. S.D.D.I. Documentation. JICA-Tunisie.
- Perkins J. Kenneth
 1997 *Historical Dictionary of Tunisia*. 2nd ed. Marlyland : Scarecrow Press.
- Puig Nicolas
 1986 *Bédouins sédentarisés et société citadine à Tozeur (Sud-Ouest tunisien)*. Tunisie- Paris : IRMAC- Karthala.
- Rallet Alain
 1995 *Libéralisation de l'économie, problematique de développement régional et routines institutionnelles: Le cas de la Tunisie, Revue Régions & Développement*, no.2. pp.1-25
- Redjeb M.S., Ghobentini M.
 2005 *L'intermédiation sur le marché du travail en Tunisie, Chaiers de la Stratégie de l'Emploi* no. 2005/19, Unité de recherches et analyses sur l'emploi, Département de la stratégie en matière d'emploi, ILO.
- Republic of Tunisia
 2002 *Economic development in Tunisia 2002-2006 :Enhencing competitiveness and establishing a knowledge-based economy*.
- République Tunisienne
 1994 *Journal Officiel de la République Tunisienne*, 19 Avril 1994, No.30

- République Tunisienne, Secrétariat d'Etat au Plan et aux Finance
Plan triennal 1962 – 1964, Sommaire.
- République Tunisienne, Secrétariat d'Etat au Plan et à l'économie nationale
Plan quadriennal 1965 – 1968 Tome1, Sommaire et Développement régional.
Plan quadriennal 1965 – 1968 Tome 2, Sommaire.
Plan quadriennal 1965 – 1968 Tome 3, Sommaire.
- République Tunisienne, Ministère du Développement et de la Coopération International
IVe Plan de développement économique et social 1973 – 1976, Sommaire.
Ve Plan de développement économique et social 1977 – 1981, Sommaire.
VIe Plan de développement économique et social 1982 – 1986 Tome1 , Sommaire et Le développement régional.
VIe Plan de développement économique et social 1982 – 1986 Tome2
VIIe Plan de développement économique et social 1987 – 1991 Tome1 , Sommaire et Le développement régional.
VIIe Plan de développement économique et social 1987 – 1991 Tome2
VIIIe Plan de développement 1992 – 1996 I. Contenu global, Sommaire, La politique social et La femme et le développement.
VIIIe Plan de développement 1992 – 1996 II. Contenu sectoriel, Sommaire.
Le Neuvième Plan de Développement 1997 – 2001 Volume I. Contenu global , Sommaire, La femme et le développement et Le développement régional.
Le Dixième Plan de Développement 2002 – 2006 Volume I. Contenu global , Sommaire et Le développement régional.
- République Tunisienne, *Principales orientations du 11ème plan de Développement économique et social sur le plan du développement Régional*. JICA-Tunise.
- Secretariat of State to the Prime Minister in charge of Women and Family Affaires
 1993 *Women of Tunisia: Civic and legal gains*. (Bibliothèque CAWTAR).
- Shell de Tunisie
 2006 *1956-2006 La Tunisie par le graphique*. Tunisie : Alif-Les Editions de la Méditerranée.
- Sidhom Hamadi
 2002 Les nouvelles orientations des stratégies de développement : le développement par les petits métiers en Tunisie. *Cahiers du GRATICE* No.22, pp.235-258, Tunisie :CREDES.
- Skalli H. Loubna
 2007 Women, Communications, and Democratization in Morocco, *From Patriarchy to Empowerment*, pp.120-138, ed.by Moghadam M. Valentine, New York:Syracuse University Press.
- Trabelsi Mohsen
 1990 *Développement régional et structuration de l'espace*. pp.279-295. Tunisie :CERES.
- Triki Souâd
 2000 *Budget-temps des ménages ruraux et travail invisible des femmes rurales en Tunisie*. Tunisie :CREDIF.
- United Nations Development Programme
 1995 *Human Development Report 1995-Gender and Human Development*, New York: Oxford University Press.
 2002 *Arab Human Development Report*, New York: United Nations Publications.
 2003 *Arab Human Development Report*, New York: United Nations Publications.
 2004 *Arab Human Development Report*, New York: United Nations Publications.
 2005 *Arab Human Development Report*, New York: United Nations Publications.
 2009 *Arab Human Development Report*, New York: United Nations Publications.
 2011 *Human Development Report 2011-Sustainability and Equity*, New York: Palgrave Macmillan.

- Urbaconsult
1994 *Femmes, employ & Micro-entreprises et Tunisie –Raport final*, Urbaconsult
- World Bank
2004 *Gender and Development in the Middle East and North Africa : Women in the Public Sphere*. Washington DC :The World Bank.
- 2008 *Etude d'évaluation des mécanismes de financement de la micro-entreprise, Vol.I: Enquête de suivi des micro-projets financés par la banque tunisienne de solidarité*, Washington DC :La Banque mondiale.
- 2011a Capabilities, opportunities and participation-Gender equality and Development in the Middle East and North Africa Region, *A companion Report to the World Development Report 2012*, Washington DC :The World Bank.
- 2011b *World Development Report 2012 – Gender Equality and Development*, Washington DC :The World Bank.
- 2013 *Opening Doors, Gender Equality and Development in the Middle East and North Africa, MENA Development report*, Washington DC :The World Bank.
- Zaafraane Hafedh
2002 *Femmes et Emploi en Tunisie*. Tunisie :CREDIF.
- Zanzouri M. Abdelhamid
2008/2009 *Synergie entre l'OVOP et les projets de Développement Rural Réalisés en Tunisie*, Atelier national sur le concept <Un village, un produit> en Tunisie, Tunisie – 18 Mars 2008, - 18 Février 2009, JICA-Tunisie.

【日本語参考文献】

- 秋吉恵
2005 「インド農村女性のエンパワーメント」『アジア研ワールドトレンド』第120号、pp.26-29、東京：アジア経済研究所。
- 池野雅文
2005 「開発援助における『社会的準備』とエンパワーメント」『アジア研ワールドトレンド』第120号、pp.34-37、東京：アジア経済研究所。
- 大木幸子・星旦二
2006 「地域活動における担い手及びコミュニティーのエンパワーメント過程とその相互作用に関する研究」『The Nonprofit Review』、Vol.6、Nos.1&2、pp.25-35、大阪：日本NPO学会。
- 太田美帆
2005 「開発援助とエンパワーメント論の系譜」『アジア研ワールドトレンド』第120号、pp.4-9、東京：アジア経済研究所。
- 小國和子
2005 「農村生活と開発」佐藤寛・青山温子編著『シリーズ国際開発第3巻 生活と開発』、pp.173-191、東京：日本評論社。
2006 『村落開発は誰のためか』、東京：明石書房。
- 織田由紀子
1995 「開発・環境－担い手としての女性」『エンパワーメントの女性学』、pp.186-204、東京：有斐閣。
- 小野充人
2001 「EU・アラブ自由貿易地域の形成に向けて」『ITI季報』秋2001、No.45、pp.28-29、東京：(財)国際貿易投資研究所。
- 外務省
2008 『チュニジアODA民間モニター報告書』、東京：(財)国際協力推進協会(APIC)
- 外務省国際協力局
2012 『政府開発援助(OA)国別データブック2011』、pp.322-327、外務省国際協力編。
- 金光淳
2003 『社会ネットワーク分析の基礎：社会的関係資本論にむけて』、東京：勁草書房。
- 喜多村百合
2004 『インドの発展とジェンダー 女性NGOによる開発のパラダイムの転換』、東京新曜社。

- 清家政信
2009 「わが国の地域開発と政府開発援助へのインプリケーションー徳島県の事例からー」
西川芳昭・吉田栄一編 『地域の振興ー制度構築と多様性の課題ー』、pp.227-255、
千葉:アジア経済研究所。
- 清成忠男・清水善徳郎
1980 『ムラおこし(内発的地域振興)の実践と理論』
NIRA OUTPUT、NRS-79-4 総合研究開発機構助成研究、大分:大分県中小企業情
報センター。
- 清成忠男
1987 『地域再生のビジョンー内需拡大と地域振興ー』、東京:東洋経済新報社。
- 久木田純・渡辺文夫編
1998 「エンパワーメントー人間尊重社会の新しいパラダイム」『現代のエスプリ』No.376、
東京:至文堂。
- 草野千秋
2010 「危機の克服:キャリア・トランジション・モデル」田尾雅夫編著『よくわかる組織論』、
p.59、京都:ミネルヴァ書房。
- 功能聡子
2005 「カンボジアの農民が動き出したー農村開発プロジェクトをととした農民のエンパワーメ
ントの事例から」『アジ研ワールドトレンド』第120号、pp.14-17、東京:アジア経済研
究所。
- 久保田真弓
1998 「エンパワーメントにみる『力』ーフィリピンのNGOの活動と貧困女性の事例からー」『異
文化コミュニケーション』第2号1998年10月、pp.53-75、東京:異文化コミュニケーション
学会。
2005 「エンパワーメントに見るジェンダー平等と公正ー対話の実現に向けて」国立女性教育会
館研究紀要Vol.9、pp.27-38、埼玉:国立女性教育会館。
- クリスタキス・A・ニコラス、ファウラー・H・ジェイムス
2010 『『つながり』社会ネットワークの驚くべき力』、東京:講談社。
- 国際協力機構
2005 『都市・地域開発に対する効果的アプローチ』、東京:国際協力機構。
- 国際協力事業団
2003 『人々のエンパワーメントのためのジェンダー統計・指標と評価に関する考察ー一定性
的データの活用に向けて』、東京:国際協力事業団 国際協力総合研究所。
- 国連開発計画
1994 『人間開発報告書 人間界開発報告書 1994』、東京:国際協力出版会。
1995 『人間開発報告書 ジェンダーと人間開発』、東京:国際協力出版会。
1996 『人間開発報告書 経済成長と人間開発』、東京:国際協力出版会。
1997 『人間開発報告書 貧困と人間開発』、東京:国際協力出版会。
1998 『人間開発報告書 消費パターンと人間開発』、東京:国際協力出版会。
1999 『人間開発報告書 グローバリゼーションと人間開発』東京:国際協力出版会。
2000 『人間開発報告書 人権と人間開発』、東京:国際協力出版会。
2001 『人間開発報告書 新技術と人間開発』、東京:国際協力出版会。
2002 『人間開発報告書 グローバル・ガバナンスと人間開発』、東京:国際協力出版会。
2003 『人間開発報告書 ミレニアム開発目標(MDGs)達成に向けて』、東京:国際協力出
版会。
2004 『人間開発報告書 この多様な世界で文化の自由を』、東京:国際協力出版会。
2006 『人間開発報告書 岐路に立つ国際協力』、東京:国際協力出版会。
2007/2008 『人間開発報告書 気候変動と戦いー分断された世界で試される人類の団結』阪急
コミュニケーションズ。
2009 『人間開発報告書 障壁を乗り越えてー一人の移動と開発ー』、東京:阪急コミュニ
ケーションズ。
2010 『人間開発報告書 国家の真の豊かさー人間開発への道筋』、東京:阪急コミュニ
ケーションズ。
2012 『人間開発報告書 持続可能性と公平性 より良い未来をすべての人に』阪急コミュ
ニケーションズ。
- 桜井拓真
2005 「ドミニカ共和国カニタス地区の事例ー『指示棒』はどこにあったのか?」『アジ研ワ

- ルドトレンド』第120号、pp.22-25、東京：アジア経済研究所
- 佐藤快信
2009 「地域振興における行政と住民の相互関係ーわが国の離島における住民主体の地域振興ー」西川芳昭・吉田栄一編 『地域の振興 -制度構築と多様性の課題-』、pp.201-225、千葉：アジア経済研究所。
- 佐藤寛
2001 『援助研究入門』、東京：アジア経済研究所。
2004 『援助と住民組織化』、千葉：アジア経済研究所。
2005a 『援助とエンパワーメント』、千葉：アジア経済研究所。
2005b 「何が起これと『エンパワーメント』は達成されるのか」『アジア研ワールドトレンド』第120号、pp.38-39、東京：アジア経済研究所。
- 佐藤仁
2003 「開発研究における事例分析の意義と特徴」『国際開発研究』第12巻 第1号、pp.1-15、東京：国際開発学会。
- 佐藤友美子、土井勉、平塚伸治
2011 『つながりのコミュニティー』東京：岩波書店。
- 澤田直
2010 「チュニジア文学 -過去と未来に限りなく開かれた地平」、鷹木恵子編書『チュニジアを知るための60章』、pp.97-99、東京：明石書店
- 柴山恵美子、藤井浩枝、守屋貴司編著
2005 『世界の女性労働』京都：ミネルバ書房。
- シンクレア・セア/レッドクリフ・ナニカ編
1994 『ジェンダーと労働 その国際ケーススタディ』(山本光子訳)、東京：拓植書房。
- 鷹木恵子
1998 「チュニジアのナツメヤシ民俗文化ージェリド地方の事例」、『沙漠研究』、pp.197-214
2000a 『北アフリカのイスラーム聖者信仰ーチュニジア・セダダ村の歴史民族誌』、東京：刀水書房。
2000b 『チュニジアのナツメヤシ・オアシス社会の変容と基層文化』東京外大 AA 研。
2000c 「北アフリカ・マグリブ地域の文化人類学的研究ーその成果と動向」加納弘勝・奥山真智編 『中東・イスラーム社会研究の理論と技法』、pp.143-195、東京：文化書房博文社。
2002 「チュニジア農村部女性の内職にみる民俗知識と技法 - 現金収入獲得へのストラテジー」大塚和夫編『現代アラブ・ムスリム世界』、pp.117-165、東京：世界思想社。
2007a 『マイクロクレジットの文化人類学』、東京：世界思想社。
2007b 「イスラーム女性とチュニジア -アラブ女性解放のリーダー国の動態-」池谷和信・佐藤廉也・武内進一編 『朝倉世界地理講座 11 -大地と人間の物語-』、pp.269-285、東京：朝倉書店
2010 『チュニジアを知るための60章』、鷹木恵子編書、東京：明石書店。
2012a 「モロッコのフェミニズム運動における家族法の中心的役割」サヒール、ZS.編書、鷹木恵子ほか共訳 『中東・北アフリカにおけるジェンダー』、pp.71-97、東京：明石書店。
2012b 「モロッコにおける開発への女性統合に向けたステップ」サヒール、ZS.編書、鷹木恵子ほか共訳 『中東・北アフリカにおけるジェンダー』、pp.99-116、東京：明石書店。
2012c 「アルジェリアにおけるジェンダーと暴力 -イスラミストの女性殺害に対する女性たちの抵抗」ZS.編書、鷹木恵子ほか共訳 『中東・北アフリカにおけるジェンダー』、pp.331-375、東京：明石書店。
- 田尾雅夫
2010 『よくわかる組織論』、京都：ミネルヴァ書房。
- 辰己佳寿子
2005 「ネパール集落コミュニティーのエンパワーメント -金融組織の変遷を手がかりに」『アジア研ワールドトレンド』第120号、pp.18-21、東京：アジア経済研究所。
- 田中由美子・大沢真理・伊藤り編著
2002 『開発とジェンダー：エンパワーメントの国際協力』、東京：国際協力出版会。
- 谷口佳子
1997 『『開発と女性』における労働とエンパワーメント』『反開発の思想(岩波講座 開発と文化3)』、pp.231-250、東京：岩波書店。

- 中小企業庁計画部計画課監修
1986 『新しい地場産業の創造』、東京：東洋法規。
- トダロ・P・マイケル
1997 『M・トダロの開発経済学』OCDI開発経済研究会(訳)、東京：国際協力出版会。
- 中山貴美子、岡本玲子、塩見美沙
2005 「住民からみたコミュニティー・エンパワーメントの構成概念－住民による評価のための『望ましい状態』の項目収集」『神戸大学保健紀要』第21巻、pp.97-107、神戸：神戸大学医学部保健学科
- 西川芳昭
2007a 「地域づくりにおける地域資源の活用」松井和久・山神進編『一村一品運動と開発途上国』、pp.121-141、千葉：アジア経済研究所。
2007b 「一村一品が育んだ地域資源を利用する人としくみ」『アジア研ワールド・トレンド 2月号No.137』、pp.4-7、東京：アジア経済研究所。
2009 「地域振興の制度構築を考えるとどうということか」西川芳昭・吉田栄一編『地域の振興－制度構築と多様性の課題－』、pp.3-26、千葉：アジア経済研究所。
- 西川芳昭、木全洋一郎、辰巳佳寿子編
2012 『国境を越えた地域づくり：グローバルな絆が生まれた瞬間』、東京：新評論。
- 西川芳昭、吉田栄一編
2007 『地域の振興－制度構築と多様性の課題－』、千葉：アジア経済研究所。
- 日本イスラーム協会、嶋田襄平、板垣雄三、佐藤次高 監修
2004 『新イスラーム辞典』、pp.531-532、東京：平凡社
- 野上裕生
2005 「開発経済学からみたエンパワーメント」、佐藤寛編著『援助とエンパワーメント』、pp.181-199、千葉：アジア経済研究所。
- バウム・トルバート
1994 『途上国の経済開発 世界銀行35年の経験と教訓』下巻、OECD開発援助研究会訳、東京：東洋経済新報社。
- 蜂須賀真由美
2005 「当事者が定義するエンパワーメントへ向けて－東ティモール・コミュニティー・エンパワーメントプロジェクトを事例として」『アジア研ワールド・トレンド』第120号、pp.1-13、東京：アジア経済研究所。
- 原ひろ子
1995 「地球社会の女性のエンパワーメント：NGOの可能性」『エンパワーメントの女性学』、pp.205-228、東京：有斐閣
- 林 薫
2007 『日本の地域開発の経験と開発途上国』文教大学国際学部紀要、第18巻1号、pp.49-64、神奈川：文教大学国際学部。
- 平松 闊 他
2010 『社会ネットワークのリーサーチメソッド－『つながり』を調査する－』、京都：ミネルヴァ書房。
- 平松守彦
1990 『地方からの発想』岩波新書138、東京：岩波書店。
1993 『わたしの地域おこし』、東京：日本放送出版協会。
2002 『地方からの変革－地域力と人間力 グローカルという発想－』、東京：角川書店。
2005 『21世紀の地域リーダーへ』、東京：東洋経済新報。
- 藤岡理香
2007 「タイにおける地域振興策としてのOTOPプロジェクト」『アジア研ワールド・トレンド 2月号No.137』、pp.20-23、東京：アジア経済研究所。
2009 「タイのOTOPプロジェクトにおける資源管理－「良い統治」における国家社会間相互補完関係の視点から－」西川芳昭・吉田栄一編『地域の振興－制度構築と多様性の課題－』、pp.57-79、千葉：アジア経済研究所。
- 藤掛洋子
2005 「農村女性のエンパワーメントとエンパワーメント評価－南米パラグアイにおける生活改善プロジェクトの事例から考える」『アジア研ワールド・トレンド』第120号、pp.30-33、アジア経済研究所。
- フリードマン、ジョン
1995 『市民・政治・NGO』(斉藤千広・雨森孝悦監訳)、東京：新評論。

- 細井由香
2010 「都市化と過疎化－深刻な地域間格差」鷹木恵子編 『チュニジアを知るための60章』、pp.249-255、東京：明石出版。
2010 「国家連帯基金による地域開発－結束強調型の内政」鷹木恵子編 『チュニジアを知るための60章』、東京：明石書店。
2011 「チュニジアにおける女性の経済活動の現状とエンパワメント」『国際学研究』 創刊号、pp.45-70、神奈川：桜美林大学研究科。
2012 「チュニジアにおけるジェンダーの平等」サヒール、Z.S.編書『中東・北アフリカのジェンダーとその多様性』鷹木恵子他共訳、pp.118-144、東京：明石書店。
- 松井和久
2009 「インドネシアの民主化過程と地域開発への影響－村落は主体的な地域開発の担い手となれるのか－ 西川芳昭・吉田栄一編 『地域の振興－制度構築と多様性の課題－』、pp.27-56、千葉：アジア経済研究所。
- 松村安子・松村泰子編
1995 『エンパワメントの女性学』、東京：有斐閣。
松村安子
2005 『ジェンダーと開発』論の形成と展開』、東京：未来社。
宮治一雄
2000 『アフリカ現代史』、東京：山川出版社。
箕浦康子
1999 『フィールドワークの技法と実践 マイクロ・エスノグラフィー入門』、京都：ミネルヴァ書房。
2009 『フィールドワークの技法と実際 II 分析・解釈編』、京都：ミネルヴァ書房。
- 宮本憲一・横田茂・中村剛治郎編
1990 『地域経済学』、東京：有斐閣。
- 目黒依子
1998 「ジェンダー問題とエンパワメント」『現代のエスプリ』No.376、pp.35-43、東京：至文堂。
2002 「世界の潮流のなかで『国連世界女性会議とWID/GAD』」『開発とジェンダー：エンパワメントの国際協力』、pp.300-319、東京：国際協力出版会。
- モーザ・キャロライン
1996 『ジェンダー・開発・NGO』(久保田賢一・久保田真弓訳)、東京：新評論。
- 守友裕一
1991 『内発的発展の道』、東京：農山漁村文化協会。
- 安田雪
2004 『人脈づくりの科学』東京：日本経済新聞社。
- リップナック・J、スタンプス・J
1985 『ネットワークング』東京：プレジデント社。

<引用 URL>

Ambassade de France en Tunisie

- 2012 *Service économique régional Publications des Services économique* No.août 2012.
(<http://www.tresor.economie.gouv.fr/File/374013>) 2013/4/5 閲覧。

BIT (Bureau international du Travail)

- 2011 *Etudes sur la croissance et l'équité, Tunisie-un nouveau contrat social pour une croissance juste et équitable.*
(http://www.ilo.org/pubdoc/french/bureau/inst/download/dountry_tf.pdf#search=%27Tunisie+un+nouveau+contrat+social%27) 2012/11/22 閲覧。

IGUSA Kunio

- 2006 *Globalization in Asia and Local Revitalization Efforts: Aview from Oita One Village One Product (OVOP) Movement in Oita.*
(<http://www.ide.go.jp/English/Ideas/School/pdf/igusa.pdf>) 2008/5/13 閲覧。

- Kafakoma, Robert, Margaret Roka, and Patrick Chimutu
 2005 *Local Government Accountability: Empowerment of Local People to Challenge Authority: A Case Study of Decentralisation in Forestry, Malawi*, Malawi Forest Learning Group / Policy paper Tools.
 (http://www.policy-powertools.org/Tools/Ensuring/docs/local_goverment_accountability_tool_english.pdf) 2008/5/13 閲覧。
- 国際協力銀行
 2001 『貧困プロフィール—チュニジア共和国』 国際協力銀行
 (http://www.jica.go.jp/activities/issues/poverty/profile/pdf/tunisia_fr.pdf#serch='貧困プロフィール%20チュニジア') 2008/12/25 閲覧。
- Kurokawa Kiyoto et al.
 2008 *Donor Support to Private Sector Development in sub-Saharan Africa*
 ODI Publications, Working Paper290 ODA-JICA
 (http://www.odi.org.uk/publications/working_papers/wp290.pdf.)2009/1/20 閲覧。
- R.DI Tommaso, Lanzoni, Rubini
 2001 *Support to SME in the Arab Region –The case of Tunisia*, UNIDO and UNDP
 (http://exchange.unido.org/upload/4079_2031731456_support%20to%20SMEs%20in%20Arab%20Region.%20The%20case%20of%20Tunisia.pdf) 2008/6/13 閲覧。
- Republic Tunisienne
 2006 *Etude d'évaluation des mécanismes de financement de la Micro-entreprise*, The World Bank
 (http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/07/02/000020953_20080702085527/Rendered/PDF/444250WP0FRENC1tudy0vol10101PUBLIC1.pdf) 2008/6/18 閲覧。
- Republic Tunisienne
Note d'orientation du Xième Plan et de la décennie 2007-2016.
 (http://www.tunisieinfo.com/note-orinetation2007-2016/Note_Orientation_Fr.pdf#search='Note%20d'orientation%20du%20XI%20eme%20plan%20Tunisie') 2008/7/20 閲覧。
- Stenning Naomi and MIYOSHI Koichi
Networking, Knowledge and Community Capacity Development, Asis Pacific University
 (<http://www.irsa-rorld.org/XII/papers/1-6.pdf>) 2008/7/20 閲覧。
- UNDP
 2004 *Stratégie de réduction de la pauvreté – Etude du phénomène de la pauvreté en Tunisie.*
 (<http://www.tn.undp.org/STRATEGIE%20DE%20REDUCTION%20DE%20LA%20PAUVRETE.pdf>) 2008/10/10 閲覧。
- 2008 *Empower and Equal – Gender Equality Strategy 2008-2011.*
 (<http://www.peacewomen.org/assets/file/PWandUN/UNImplementation/ProgrammesAndFunds/UNDP/gender-equality-strategy-2008-2011.pdf>) 2013/1/30 閲覧。
- 2011 *Arab Development Challenges Report 2011.*
 (http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/HDR/UNDP-ADCR_En-2012.pdf) 2013/1/22 閲覧。

World Bank

- 2001 *Engendering Development - Through Gender Equality in Rights, Resources, and Voice*. Report No.21776
(http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2001/03/01/000094946_01020805393496/Rendered/PDF/multi_page.pdf)
2013/1/22閲覧。
- 2010 *Bridging the Gap – Improving Capabilities and Expanding Opportunities for Women in the Middle East and North Africa Region*. Report No.57518
(http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/10/27/000334955_20101027074715/Rendered/PDF/575180WP0Box353768B01PUBLIC10Gender1pub.pdf) 2013/1/22閲覧。
- 2012 *Interim strategy note for the Republic of Tunisia*, for the period of FY 13-14 May 17,2012 Report no.67692-TN.
(http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/06/27/000350881_20120627090812/Rendered/PDF/676920CAS0CORR00R201200117020SIMULT.pdf#search=%27world+bank+report+67692%27) 2013/1/27閲覧。

付 録

資料1. 15歳以上の男女別経済活動率と業種別活動率

	15歳以上の男性 の経済活動率	15歳以上の女性 の経済活動率	15歳以上の男性 の農業・漁業従 事者率	15歳以上の女性 の農業・漁業従 事者率
ケルワン県	64.8%	15.7%	27.1%	37.6%
カスリーン県	66.7%	19.5%	26.0%	45.9%
シディブジッド県	67.3%	18.1%	29.4%	58.5%
中西部	66.1%	17.5%	28.3%	46.9%
ベジャ県	72.2%	22.2%	37.6%	44.6%
ジャンドゥーバ県	68.9%	26.7%	28.6%	61.5%
ケフ県	66.7%	18.9%	27.0%	18.5%
シリアナ県	67.9%	17.6%	29.0%	20.4%
北西部	69.1%	22.2%	30.9%	44.0%
スース県	68.2%	29.8%	5.8%	3.5%
モナスティール県	67.8%	36.2%	7.7%	3.2%
マハディア県	66.9%	24.0%	21.6%	32.3%
スファックス県	67.1%	22.1%	12.4%	9.3%
中東部	67.5%	27.1%	11.7%	9.5%
ガベス県	65.9%	19.7%	16.4%	19.6%
メドニン県	67.9%	13.0%	11.2%	6.8%
タタウィーン県	61.5%	12.1%	13.1%	16.6%
ガフサ県	62.6%	16.7%	14.7%	16.5%
トズール県	71.4%	19.6%	24.8%	3.1%
ケビリ県	66.3%	16.4%	35.7%	29.3%
南部	65.8%	16.1%	16.7%	15.3%
チュニス県	64.8%	29.4%	1.1%	0.2%
アリアナ県	68.7%	29.5%	4.9%	0.7%
ベンアルース県	67.9%	29.5%	4.6%	3.2%
マヌーバ県	68.2%	24.7%	13.4%	7.2%
ナブール県	72.0%	30.5%	23.1%	16.8%
ザグワーン県	71.2%	28.3%	23.9%	17.5%
ビゼルト県	67.6%	23.6%	21.5%	5.0%
北東部	68.0%	28.3%	11.5%	6.0%
全国平均・合計	67.5%	24.0%	12.7%	15.6%

出典：INS(2006)『人口および住居に関する調査2004 (Recensement General de la Population et de l' Habitat de 2004)』(アラビア語版オリジナルより)

資料2. 男女別失業率

	失業率 (18-59歳)	男性失業率 (18-59歳)	女性失業率 (18-59歳)
ケルワン県	14,9%	13,7%	19,3%
カスリーン県	19,7%	18,0%	25,2%
シディブジッド県	14,1%	12,9%	18,1%
中西部	16,1%	14,7%	20,9%
ベジャ県	16,4%	14,6%	21,9%
ジャンドゥーバ県	20,6%	20,6%	20,5%
ケフ県	22,1%	20,0%	29,0%
シリアナ県	18,4%	16,4%	25,4%
北西部	19,4%	12,7%	23,2%
スース県	11,1%	10,1%	13,4%
モナスティール県	7,2%	7,5%	6,7%
マハディア県	11,0%	10,7%	11,7%
スファックス県	11,2%	9,6%	16,2%
中東部	10,3%	9,5%	12,3%
ガベス県	15,2%	13,7%	19,9%
メドニン県	10,4%	8,4%	19,9%
タタウィーン県	15,7%	13,7%	23,7%
ガフサ県	21,1%	19,0%	28,3%
トズール県	16,0%	13,1%	25,5%
ケビリ県	12,6%	9,8%	22,9%
南部	15,0%	12,8%	22,8%
チュニス県	13,9%	12,8%	16,3%
アリアナ県	11,1%	10,5%	12,5%
ベンアルース県	13,0%	11,8%	16,0%
マヌーバ県	15,8%	14,5%	19,5%
ナブール県	9,7%	8,7%	12,2%
ザグワーン県	21,2%	19,8%	24,7%
ビゼルト県	16,1%	15,5%	17,9%
北東部	13,4%	12,4%	15,8%
全国平均	13,9%	12,7%	16,9%

出所：INS (2006) 『人口および住居に関する調査2004 (Recensement General de la Population et de l' Habitat de 2004) 』
 (アラビア語版オリジナルより)

資料3. 女性が所有あるいは管理する企業数の推移 (1962年-1991年、チュニジア)

年	企業数合計	女性による企業数	女性による企業数の割合 (%)
1962	154	0	0
1963	185	0	0
1964	143	0	0
1965	146	0	0
1966	558	0	0
1967	601	0	0
1968	213	0	0
1969	142	0	0
1970	287	3	1.0
1971	447	12	2.7
1972	482	13	2.7
1973	496	19	3.8
1974	554	20	3.6
1975	603	27	4.5
1976	798	46	5.8
1977	699	44	6.3
1978	782	39	5.0
1979	905	57	6.3
1980	939	74	7.9
1981	1080	89	8.2
1982	1105	90	8.1
1983	1153	107	9.3
1984	1065	88	8.3
1985	1095	96	8.8
1986	907	78	8.6
1987	949	77	8.1
1988	1335	122	9.1
1989	1986	210	10.6
1990	2633	296	11.2
1991	2625	243	9.3

出典:Conférence Internationale et européenne, *Les raisons d'entreprendre : Elles pensent à la société de demain*, organisée à l'initiative conjointe de la commission des communautés européennes, Paris - La Défense - La Grande Arche 25-26 Novembre 1993, Moncef Bouchrara, France, p.20

Date de l'enquête effectuée :	No :
Le nom du douar :	
Le nom de la famille :	Le lieu de naissance :
Le nombre de la famille totale :	La date de naissance :
Le nombre de la famille à domicile :	
Le niveau de l'instruction :	L'état matrimonial :
Un bénéficiaire du <input type="checkbox"/> projet japonais <input type="checkbox"/> projet A.I.D. <input type="checkbox"/> projet d'Etat	

I . Le rôle de la femme dans la production familiale

Question1 : Origine de la propriété(terrain) de la famille (plusieurs réponse possibles)

Héritage Don d'Etat Achat Non Déclaré

Question2 : Participation de la femme dans le travail agricole

Toujours(sauf quelques processus comme labour) Souvent Temps en temps

Question2-2 : Participation de la femme dans le travail agricole payant

Oui Non N.D.

Question3 : Membre de la famille féminine travaillant à l'extérieur du Kasserine.

Oui Non N.D.

Question4 : Participation de la femme à l'élevage.

Toujours Souvent Temps en temps

Question5 : Pratiquez-vous le tissage ?

Oui Non N.D.

Question6 : Combien d'heures consacrez-vous au tissage par jour?

0-2 H 2-3 H 3-5 H Tout le temps libre

Question7 : Le projet Japonais(plantation des oliviers) apporte-t-il des avantages aux femmes ?

Oui Non Indifférence()

Question8 : Le projet de micro-crédit apporte-t-il des avantages aux femmes ?

Oui Non Indifférence()

II . Le niveau de vie familial et à son évaluation par rapport à la condition féminine

Question9 : D'ou vient principalement l'eau servant à l'usage domestique ?

Source naturelle Fysquiya Fontaine publique Fontaine à domicile
 L'eau robinet La pluie

Question10 : Avez-vous de l'eau d'irrigation ?

Oui Non N.D.

Question11 : Avez-vous un jardin familial ?

Oui Non N.D.

Question12 : Le chef de la famille s'occupe-t-il le jardin familial ?

Toujours Souvent Temps en temps Jamais

Question13 : Dans quoi vous voulez investir des economie possible. (Mettez un classement 1 ,2,3 par ordre priorité)

Habitat Bétail Terre Bijoux Pélérinage

Question14 : A quelle occasion allez-vous à la ville de Rohia ? (plusieurs réponse possibles)

Soins Visite de parents Achat Hamman

Question15 : A quelle rythme allez-vous à la ville de Rohia ?

Ralement 1 fois/3 mois 1 fois/2 mois Chaque mois

Question16 : Lieu d'accouchement d'interlocutrice

Domicile Hôpital

Question17 : Connaissez-vous le planning familial ?

Oui Non N.D.

Question18 : Que pensez-vous aux actions du planning familial ?

Intéressant Conséquences nuisible Indifférence

Question19 : Qui ,dans votre famille, désir le plus avoir des enfants ?

Vous Mari Dieu

Question20 : Fréquentation du Hamman.

Au moins une fois par mois Plus une fois par 6 mois Rarement Jamais

Question21 : Faites-vous la cuisine sur feu de bois ou réchaud à gaz ?

Feu de bois seulement Réchaud à gaz seulement Les deux

Question22 : Si vous avez besoin d'une robe, qui en fait l'achat ?

Chef de famille Fils Autres

III . Le niveau socio - culturel des femmes

Question23 : Avez-vous habité en dehors du douar dans un certain temps ?

Oui Non

Question24 : Avez-vous participé au cours de l'alphabétisation ?

Oui Non N.D.

Question25 : Pour quelle raison vous n'avez pas participé au cours de l'alphabétisation ?

Distance(loin de la domicile) Pas du temps libre Autre raison

Question26 : Opinion des femmes sur l'instruction(formations , école) de la fille.

Nécessaire Utile N.D.

Question27 : Si possible voulez-vous envoyer vos filles à l'université ?

Oui Non N.D.

Question28: Suite à la Question 27, pour quelle raison vous y avez pensé ?

()

Question29: Connaissez-vous le dispensaire mobile qui vient à l'Oum jdur ?

Oui Non

Question30: Que pensez-vous au dispensaire mobile ?

Utile Intéressant Indifférence

Cette questionnaire est destiné aux recherches des femmes entrepreneuses en Tunisie et le résultat de cette enquête sera utilisé uniquement dans le but des études. Le but des recherches est d'améliorer les activités économiques et sociaux des femmes entrepreneuses. Merci beaucoup à l'avance pour votre compréhension et coopération.

I . Concernant votre métier

Q1 . Depuis quand vous pratiquez votre métier ?

Q2 . Comment vous avez appris votre métier ? (suivi une formation, avec la mère etc.)

Q3. Pourquoi avez-vous choisi ce métier ?

Q4 .Combien de sorte de produit fabriquez - vous?

Q5. Combien d'heure travaillez-vous par jour pour fabriquer votre produit ?

II. Concernant votre boutique / atelier.

Q6. Quand est-ce que vous avez ouvert votre boutique / atelier?

Q7. Votre boutique / atelier est-il enregistré officiellement auprès de la délégation?

Q8. Avec combien de personne pratiquez - vous votre métier d'artisanat ?

Q9. Par rapport a Q8, avez-vous des employés réguliers ?

III. Stratégie de la vente

Q10. Quel est le marché principal pour votre produit ? (ex.souk, voisins, amis, fournisseur)

Q11. De quoi vous vous inspirez de nouvelle idée sur votre produit ?

Q12. Quelle est la particularité de votre produit ?

Q13. Quels sont vos efforts pour améliorer votre produit ?

Q14. Quels sont vos efforts pour répondre des goûts des consommateurs ?

IV. Financement et Soutien technique

Q15. Pour commencer votre metier, comment vous avez trouvé des fonds (le capital) ?

1. Micro-crédi (BTS ou ONG)
2. Banque commerciale
3. Aide familiale
4. Votre épargne

Q16. Par rapport à Q15. Si vous choisissez 1 ou 2, avez-vous des difficultés ou des problèmes avec eux ? Si oui, quels sont les problèmes et comment avez - vous les surmonté ?

Q17. Avez-vous profité des soutiens techniques publics ?

1. OUI 2.NON

Q18. Quelle sorte de formation que vous avez suivi ? (ex. Formation pour le produit, le marketing, pour avoir un crédit... , emballage, etc)

Q19. Par rapport à Q18 , étiez-vous contente de la formation que vous avez suivie ?

1. OUI 2.NON

Q20. Par rapport à Q19, écrivez-vous la raison.

V. Association

Q21. Est-ce qu'il existe une association de votre métier ;

1. A l'intérieur de la communauté 2.Au niveau régional 3.N'existe pas 4. Vous ne le savez pas.

Q22. Par rapport à Q.21,s'il existe l'association, expliquez ces activités.

Q23. Quelle sorte de l'informations que vous échangez fréquemment avec des gens de la même profession ?

Q24. Pensez-vous que l'association du même métier est nécessaire ? Pourquoi ?

VI. Environnement familial

Q25. Est-ce que votre famille aide votre travaille ?

1. OUI 2.NON

Q26. Quels sont des aides de la part de votre famille ? (aide montale ou effective ?)

Q27. Votre père/mari est toujours d'accord pour votre projet depuis le début ?

1. OUI 2.NON

Q28. Par rapport a la reponse de Q27, écrivez la raison.

VII. Les relations avec des administrations

Q29. Avez-vous un accès facile à une institution administrative ?

1. OUI 2. NON 3. Autre ()

Q30. Par rapport à la réponse Q29, écrivez la raison.

Q31. Comment vous allez acquérir les informations provenant de l'administration ?

1. De bouche à oreille 2. L'affiche 3. Autre ()

Q32. Est-ce que l'administration répond à votre demande ;

1. Très vite 2. Assez vite 3. Vite 4. Pas vite 5. Très lentement

Q33. Est-ce que vous voyez un changement au niveau administratif après l'événement politique de votre pays ?

Q34. Qu'est ce que vous souhaitez sur l'administration après l'événement politique de votre pays ?

VIII. Les relations avec des intéressés (fournisseurs de la matière première, emballage, etc)

Q35. La livraison des marchandises arrive à temps ? Au cas de retard quel sorte de problèmes que vous avez eu jusqu'à l'aujourd'hui ?

Q36. Avez-vous eu des problèmes avec les fournisseurs ?

1. Oui 2. Non

Q37. Par rapport à Q36, si Oui quelle sorte de problèmes que vous avez eu ? Et comment avez-vous résolu ces problèmes ?

IX. La relation avec des gens de la communauté ou vous appartenez

Q38. Quand vous avez des problèmes sur le crédit, la commercialisation des produits et l'écoulement, à qui demandez conseil ?

1. La famille 2. Les amies de la communauté 3. L'organisme de la crédit 3. Autre ()

Q39. Est-ce que vous avez l'occasion de discuter avec les autres entrepreneures de différents métiers ?

1. Oui 2. Non

Q40. Par rapport à la Q39, si la réponse est Oui, à qui servez-vous? Et si la réponse est Non, pourquoi ?

