

## 第五十九回定例研究会

### バンングラデシユで安全で美味しい水の造水とその出口戦略

日本ベーシック株式会社 勝浦 雄一

日本ベーシックの勝浦です。本日は、バンングラデシユでの安全な水供給をビジネスとして展開して行くためにどういうことを考えているのかについてお話しさせていただきます。大上段に振りかぶったようなタイトルですけれども、基本的にボランテイアでやっていたのは、絶対にバンングラデシユという国は良くなるまいだろうという前提に立っています。コマースシャル事業かソーシャル事業かは別として、事業としてやって行かないと給水はなかなか普及しないと考えています。

バンングラデシユの水事情は皆さんも十分ご存じだと思いますので、ダブるようなこと、ご

存じのことをまたしやべったとしたら、そこはご了承いただければと思います。

#### みんなの夢アワードでソーシャルビジネス賞

実は、平成二十六年二月一三日に「みんなの夢AWARD4」が、ニッポン放送とJ・WAVE主催、ソーシャルビジネス・ドリームパートナーズ(SBDP)というワタミグループのファンドなどが協賛し、日本武道館で行われました。年に一回、夢というかアイデアを公募して、その四次審査がこの武道館で行われたのですが、四四一件の応募の中から七件が残りました。海外関係の話は私どもだけで、あとの六件



日本ベーシック株式会社 勝浦雄一氏

は国内の話でした。

アワード大賞（優勝）は、コミュニケーションロボットでした。早稲田大学大学院の学生が中心になり、そんなロボットをどんどん普及さ

せたいということでした。私どもは、ソーシヤルビジネス賞で準アワードとなり、大賞の二〇〇万円を逃すことになりました。

私どもが掲げたテーマは、バングラデシユの農村部で、一〇年間で一〇〇万人に安全な水を給水しようというテーマです。そんなに莫大な額ではないのですが、とにかく資金が要るので、資金調達も兼ねたビジネスをやるうと、今、バングラデシユでいろいろ活動しています。

昔、欽ちゃん（萩本欽一さん）が司会の「スター誕生！」という歌手の登竜門のような番組で一〇週勝ち抜くとレコード社などがプラカードを挙げましたよね。あれと同じように、プレゼンが一件終わるとプラカードが挙がります。「アメリカ横断ウルトラクイズ」の司会だった元日本テレビアナウンサーの福澤朗さんの「今の勝浦さんの夢について、応援して下さい。私の企業は！」と盛り上がりながらの司会で、私のところには、五八社の企業さんのうち六社のプラカードが挙がりました。

その六社は、サントリーと、山陽物産といってサントリーの物流関係の会社。それからエイトという八王子で不動産事業や遊戯事業、学校支援などをやっている会社。もう一つはエイトと同じような事業展開を図っているピーアールという会社で、これも支援活動をいろいろやっているそうです。あとは、さわかみ投信という投信ファンドの会社。それからワタミのソーシャルファンドであるSBDP。主催者側です。主にはサントリーさん。サントリーは「水と生きる」ということで、これからどういう支援をしていただく接点が生まれるのか、期待というか、何が出るかなという思いを持っているところだ。

では、簡単に数値的なことを申し上げます。実は、二〇二五年には世界の水ビジネスは一兆円になるといわれています。内訳は、膜や活性炭、イオン交換樹脂など、水に関わる要素技術が一兆円の事業規模になると。一〇兆円が装置です。下水処理、浄水処理、浄水器、後ほ

どご説明する私どもの自転車一体型浄水器もそういう装置の一つで、一〇兆円の世界です。

一〇〇兆円というのは、水そのものを取り引きするビジネスとしての市場規模です。サントリーの天然水だとか、ガロン瓶で水を売るとか、あるいは将来出て来ると思っているのですが、例えば、インドから中東に農業用水をタンカーで持って行くとか。石油が一バレル幾らで売られるように、水が一リットルいくら、一トンいくらで売られるようになった時の市場規模が、二〇二五年には一〇〇兆円になるだろうと見込まれています。

現時点では七〇兆円弱ぐらいの全体事業規模だと言われています。水不足や、われわれが水を汚すことによってビジネスが増えて来るということ、水そのものの取引が一〇〇兆円まで膨らむだろうと言われています。

我々のプラントについては後で詳しくご説明しますが、二〇フィートコンテナの中に前処理の設備、自転車一体型の水処理装置、瓶詰め

から構成されるプラントを考えています。初年度は二カ所で二万人ぐらい。五年後に二〇カ所ぐらいにもって行って一〇万人、一〇年後に拠点を二〇〇カ所にして一〇〇万人に給水して行こうと考えています。設備投資は大体一〇〇〇万円でスタートし、四五億円まで売上を考えて行きたいと目論んでいます。

バングラデシュで五ガロン瓶一本が二〇タカ、日本円で二〇円として計算して

### 10年後、日本ベーシックが目指している姿

	初年度	5年後	10年後
①小型浄水プラント	2カ所	20カ所	200カ所
②裨益人口(人)	20,000	100,000	1,000,000
③供給世帯数	4,000	20,000	200,000
④設備投資額(百万円)	10	80	600
⑤年間売上(百万円)	30	150	4,500

いますが、実際に一六〜一七タカで売ればと思っています。ただ、グラミン・ヴェオリア・ウォーターは管路給水で水道施設をつくらうとしましたが、そこはガロン瓶で一〇タカぐらいまで値段を抑えないと無理だと言っているようです。二〇タカ、二〇円というのは高く見過ぎているかなという気がしないわけではないですが、一応こういう目標を立てています。

### 日本ベーシックの製品

日本ベーシックでは、自転車一体型の浄水装置が主力製品です。これは、ペダルを漕ぐ時、クラッチの切り替えがあつて、走る時と水をまくる時と、駆動が切り替えられるようになっています。スタンドを立てて、ストレーナーを水源に突っ込みます。

一次フィルターは、粗ゴミの枯れ葉や石など大きな物を取るもので、スポンジしか入っていません。二次フィルターで1ミクロン以上の汚れをカットし、三次フィルターで、匂い、生臭

さ、農薬や溶剤などケミカル汚染を取り除く。最終フィルターのところで、中空糸膜の一種のMF膜を使っています。中空糸膜は〇・一ミクロン以上の物質がカット出来ますので、バクテリアと名が付くもの、菌類は全部、赤痢菌、大腸菌を代表とするような糞便に関わるような菌類を含めて全部ここで取ってしまう。こうして、ほぼ水道水基準に近い水を得ることが出来る装置です。

海水淡水化装置も開発しています。バン格拉デシュで、自転車型のシクロクリーンを防災大臣に売り込みに行ったのですが、二〇〇九年にアイラというサイクロンが来て、高潮による海水でデルタ地帯が水浸しになってしまい、ため池も田んぼもみんな駄目だということ、そういう時に水を何とかできないかという要請がありました。

そこで、リキシヤに載せられるような、デサリクリーンという移動式海水淡水化装置をつくりました。小型で、電気がないという前提で、

ガソリンエンジンで、一時間に一〇〇リッターの海水を淡水化できます。バン格拉デシュでは、汽水といって川の水も相当塩分が高いので、それもろ過出来ます。小さい装置なので、二人で棒を通して担いで歩けますし、デルタ地帯では、ボートに積んで、川を渡って、被災地で水を供給することが出来ます。一時間に一〇〇リッターですから、そんなに大きな能力ではありません。

もう一つは、災害時に家庭用浄水器と併用した装置で、私どもは「常災兼備」浄水器という勝手な名前を付けていますが。日常の「常」に災害の「災」で、常災兼備。良妻賢母をもじったような名前ですが。これは、普段は蛇口のところにつないでいて、いざという時はそれを外してハンドポンプをつなげば、お風呂の残り湯でも、バスクリンのような浴用剤が入っていないれば飲み水に変えられる、中空糸膜を使った装置です。このような家庭用的なものでやっています。

## BOPビジネスへの参画

二〇一一年にJICA・BOPビジネスの公募があり、自転車一体型浄水装置を提案しました。ご存じのように、バングラデシュでは、交通の便としてリキシャが非常に多く使われています。一説によると、バングラデシュ全土で二〇〇万台、ダッカ市内だけでも八〇万台あると言われていています。交通渋滞のがんになっていくことも事実で、リキシャを減らそうという話があることを聞きました。リキシャワラ（リキシャの運転手）は、農村の貧困層が都市へ出てきて真っ先にありつける仕事だということで、貧困層、BOP層にとっては重要な職業です。リキシャが減らされることは大変なことなので、彼らの脚力を活用し、われわれの自転車を漕いでもらって、水をきれいにし、それを売り歩こうという発想を持ったわけです。

そのアイデアがJICAに採択され、二〇一二年1月から実際に現地に入り、二〇一三年六



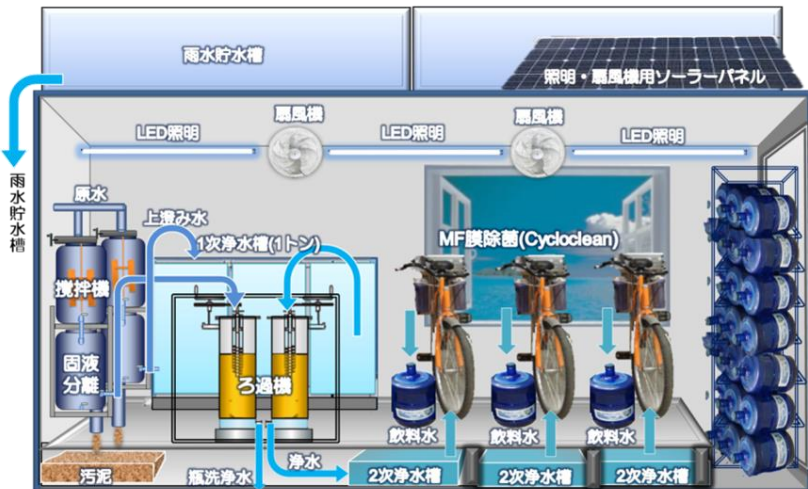
自転車一体型浄水装置

月までの約一年半、水をつくりました。工場をつくるのと現地の許認可を取るのに相当な時間がかかってしまい、実際には、売るよりはむ

しろつくる方に専念しました。その話がJICAの広報誌 JICA's World に紹介され、いろいろな反響がありました。

先ほどワタミのことに触れましたが、ワタミの渡邊美樹氏がこれを読んで、日本ベシックは非常に面白いことをやっている、については、ワタミのソーシャルビジネスでどうかという話がまいました。渡邊さんは、グラミン銀行のムハマド・ユヌスさんとご縁を持たれて、ソーシャルビジネスに傾注しておられます。

われわれは、JICA・BOPビジネスでスラムに水を売った経験から、BOPビジネスの一丁目一番地は農村であるということ、○万人給水を提案しているわけです。浄水場をつくるのは非常に金がかかるけれども、コンテナのなかで簡単に水をつくる。特に、バン格拉デシュは国土の六〇%で電気がないので、未電化地区で無電源の自転車を活用すれば、非常に面白い事業が考えられるのではないかと思います。



コンテナ式浄水プラント

また、バングラデシユの地下水はヒ素の危険性が非常に高いので、地下水は使わず、水源としては表流水で、河川、池、湖、そして雨水を使います。ただし、こうした水源は濁度が高いので、直接ろ過するとフィルターの目詰まりが非常に早くなり、ランニングコストが高くなり、採算的に合わないおそれがあります。そこで、第一段階は凝集剤を入れ、急速攪拌して水中の濁り成分を固めて沈殿させ、上澄みを砂ろ過のようなことをして、さらに膜処理をする。この自転車装置は、膜で除菌だけして安全な水にする考え方です。それをガロン瓶に詰めて、デリバリーする。

今、水道事業の中で一番お金がかかるのは、管路給水の部分です。都市部では良いかもしれませんが、農村部のように分散しているようなところでは採算がとれません。グラミン・ヴェオリア・ウォーターはそれをやろうとしているのですが、結局ヴェオリアも、村の中心まで配管はするけれども、そこからは取りに来てもら

うという考え方で、各戸給配水まではしていません。ですから、われわれは飲み水だけを各戸配水をやろうと、これをビジネスにしていく考えです。

切張りの話になってしまふのですが、実は今、中国で凝集沈殿装置をトラックに積んで、トラックのエンジンで攪拌して水をきれいにしています。取りあえず飲料用ではなくて、例えば、たまったヘドロをきれいにして池や川をよみがえらせるといふようなことにも使えます。海でたまったヘドロを吸い上げて、攪拌して、水と固形分に分ける。固形分は圧縮して、固化剤を混ぜれば、道路のアスファルト代わりに使えるとか。あるいは、ヒ素など重金属的なものが入ついても、凝集剤は汚れ成分と一緒に凝集させて閉じ込めるといふ性質で、一度閉じ込められると外へ出て来ないので、畑の肥料として使えば、栄養分の高いヘドロなので、面白い使い道になるのではないかと思ひます。

試算した結果、電気を使って装置を動かした



方が、自転車に比べてコストが一〇分の一や二〇分の一に下がり、また大量に出来ますので、電気があるところは電氣を使い、無電源・未電氣のところは先ほどの自転車をを使う。その両方を合わせて、一〇〇万人給水を目指そうという考え方です。

先ほどのグラミン・ヴェオリア・ウオーターは村の中心部まで配管していますが、われわれは中心部に設けた貯水タンクまでタンクローリーで水を運んで、そこから二〇リッターいくらかというかたちで水を売ろうかと考えています。

電氣を使う方も自転車をを使う方も、基本的には、前処理やその他中間処理は同じです。ただ、規模が大きくなるので、もうちょっと大きな装置を考えなければいけないと思っています。

われわれのこれからの課題は、コンテナにしる何にしる、水をつくっても、今まで川の水なり、ヒ素の怖さを知らずに井戸水をそのままタダで使い、ずっと飲んでいた人に「安全で美味

しい水だから、さあ、金を払ってくれ」と言ったところで、本当にお金を払ってくれるのかどうかということですよ。

その課題解決として、われわれは二つ、大きなテーマを考えました。全部われわれが出来るわけではなく、現地のNGOと一緒にやると思っていますが、学校教育から行うことです。子どもの時から、「水と衛生の教育」を学校の授業の中に取り入れてもらう。もう一つは、農村の購買力を高めるために、経済基盤を少しでも高められないかということです。

学校ですが、NGOを通じて学校に自転車を一台買っていたら、水がどうやってきれいになるのかを生徒に知ってもらおう。そして、マイボトルを持ち、学校へ来れば美味しい水を持って帰れるという形で、水の教育を徹底しようとそれから、皆さんの研究会のエコサン・トイレを学校で紹介して行くことで、あるいは、われわれが水をつくっているコンテナ工場の近くに、こういうトイレを設置して、衛生、水を汚

染させないという意識も育ててもらおうと思っ  
ています。

時間のかかる話になりますが、やって行かないことには、あの国は絶対に良くならないと考えています。これは、是非皆さんのお力を借りながらやって行きたいと思っています。とにかく、五年で一〇万人までもって行こうと考えています。

### 現地の購買力を上げるために

もう一つは、地域振興、経済基盤を高めなければいけないということ。これは私どもの直接のビジネスではないので、現地NGOや、今後支援して下さる企業さんなどのお力を借りながら、本来われわれが目的とする、水を買ってもらおうというところにもって行きたい。

バン格拉デシュは、カボチャの生産が盛んです。農村部で、コンテナを設置できる無電源の場所をずっと探して歩いた折に、カボチャが道路に山積みになっているので、これをどうする

のかと聞くと、市場で売るのでと言います。彼らは、できたカボチャをそのまま売って、何かのお金をもらおうという農業しかしていないのです。カボチャの産地で、われわれがコンテナの水製造の工場をつくって、水を買ってもらえるような地域になってももらうためには、例えば、カボチャをスライスし乾燥カボチャにして、パウダーにまですれば、さらに受けるのではないか。それを日本に輸出して、例えばスープやケーキの素にもらうなど、そんなアイデアや知恵もあります。

それから、女性の仕事である水汲みの時間を減らしてあげられる。井戸がないと、隣の部落まで片道一時間半かけて、片手で子どもを抱いて、片手で水がめを持って、裸足で歩いて往復しています。女性にとっての最大の重労働ですから、水のデリバリーをしてあげれば、少なくとも飲み水に関しては、彼女たちの仕事が減ります。その空いた時間に、彼女たちは手先が器用なので、工芸品をつくります。NGOのBR

A Cがアロンというお店をつくっています。革靴をはじめいろいろな製品を農村でつくって、ダツカで売っているということもありますので、そういうことも支援して行ければ良いかなと思います。

もう一つ、バングラデシユではサトウキビが採れるので、サトウキビからバイオプラスチックをつくってはどうかと提案しています。今、現地でこの事業に賛同して、資金を提供しようとしてもらえる方を探しています。サトウキビの搾りかすに、バクテリアで乳酸をつくって、乳酸を重合させポリ乳酸をつくる。古紙を微粉砕して、ポリ乳酸と混ぜて、結着剤のポリマーを使って、バイオペレットをつくる。そのペレットを沖繩に輸出する。沖繩に工場をつくる動きがあるので、そことタイアップして、沖繩よりも先にバングラデシユにバイオペレットの工場をつくって、輸出する。日本では今、八万トンの需要があり、そのうちの三〇〇〇トンバングラデシユでつくるといふ形で、その製造

の現地パートナーを探しています。今、ある財閥グループが非常に関心を持ってくれていて、秘密保持契約を結んで、そのグループ以外にわれわれは提案をしないということろまで話を進めてきています。

このバイオプラスチック素材は、プラスチックとしては非常に耐熱性がありますし、七七日間ぐらいすると分解して土に還っていくので、家電メーカーや自動車メーカーも注目しています。今はまだ高く、普通のプラスチックの倍ぐらいます。新しいつくり方をすると、普通のプラスチック並みのコストまで下がるので、そこまで行けば面白いと考えています。サトウキビからは非常に良質な黒糖(グル)が出来ますので、これはこれとしてビジネスになります。バイオプラスチックは、その搾りかすを使います。

### 出口戦略としてのお茶ビジネス

もう一つ、ワタミとタイアップしてやろうと

しているのが、お茶ビジネスです。ダッカの街角で、軒下といえますか、壁に沿ってちよつと屋根があるようなところで、紅茶を五タカで売っている。ミルクティーですが、コップも使い回して、リキシヤワラや現場労働者のような人たちが、ちよつとした休憩に使うというようなお茶の市場があります。

ここは五タカですが、ウエステインホテルに行くとき、コーヒー、紅茶一杯が三七〇タカから四二〇タカです。今、ダッカ市内に大きなショッピングモールが出来ていまして、そこでパンやケーキなどを売っています。そこでは、コーヒー一杯が二〇〇タカぐらいです。

われわれが狙ったのは、その中間のところですね。衛生的な紙コップを使って、テークアウトを中心に五〇タカ、一〇〇タカレベルでやって行こうと。言ってみれば、屋台、リキシヤの改造型のようなお茶販売をもうちよつと格好良くして、統一した屋台喫茶みたいな形で売り出そうということです。その上に、一〇坪ぐらい

の旗艦店をつくって、フランチャイズでやって行く。パンだけではなく、ケーキなども。ただ、屋台ではケーキは売りづらいだろうと思うので、袋詰めの高級パンぐらいは売って行こうと。何を狙っているかというとき、いずれは再開したいと思っていますが、実は、ダッカの水工場を今は止めています、単にボトルに水を詰めただけですと、現地の業者や海外から入って来ている業者との単純な水の価格競争になつてしまいます。再開するにあたっては、自分たちで出口をしっかりとつくって行こうということです。

それからもう一つは、五タカと二〇〇タカの間のお客様、つまりサラリーマン、OLのような人たちがダッカ市内でも増えて来ているので、昼の弁当代わりにテークアウトでパンとコーヒー、紅茶を買って帰ってもらう、事務所で食べてもらう。衛生的で、二〇〇タカや三〇〇タカほどしなないけれども、同じ高級なものが一〇〇タカぐらいで買えるというような店にし

たいと。

バングラデシュには、インドに三方を囲まれていますが、インドの方へ突き出したようなところにシレットという丘陵地帯があり、そこはお茶の大産地です。その北の方に、ご存じのダーズリンというお茶の産地があります。シレットという地域も非常に良いお茶が採れ、ハロツズなどが買い付けに来るようなところです。日本にはあまり入って来ていませんね。それをうまく活用し、高級なお茶を、そこそこの値段で売る。二〇〇タカ、三〇〇タカはしないように。そんなことを考えています。

散漫になりましたが、このようにいろいろなことをバングラデシュでやりながら、ソーシャル的な部分、コマースシャル的な部分をうまくバランスを取りながら、ミックスさせながら、そこで得たお金を使って、一〇〇万人給水の方に行きたいと考えております。

あれだけの人口のバングラデシュですから、いろいろな知恵を使って、うまくビジネスがは

まれば、相当な力になると考えています。それで、農村でもまたビジネスをつくる一つの糧にしたいと考えています。今日お話し申し上げるのは、以上です。

【酒井】 どうもありがとうございます。それでは、せつかくの機会ですから、いろいろとお尋ねしたいと思います。

【勝浦】 質問というのではなく、こんなのはどうか、そんなことを逆にアドバイスいただければ、私たちも非常にありがたいです。

【酒井】 昨年の定例研究会でもBOPビジネスに関する話をしてもらったのですが、なかには、ビジネスと言うと、勝浦さんが最初におっしゃったことと逆に、こういうことは援助だろうと、なぜビジネスなのだという発想の人が、まだまだ少なくないのです。援助に期待していただけでは、資金的にも限りがあり、その時だけ、あるいはそこだけで終わってしまう。最初は援助の経験は絶対に必要だと思おうのですが、

広げていかないと、これだけの人口のいる国に  
対して、本当に必要なことが普及していかないと  
思います。

日本のように、給水事業などを自治体に期待  
するわけには、当分は行きませんから、やはり  
ビジネスという手法を考えざるを得ないとい  
うことで、そのような研究会を内部で立ち上げ  
ることにもなっていて、今日のお話もその一環  
と考えています。

【高村】 勝浦さんたちの取組みは、トータル  
で考えていらつしやって、できれば一緒にいろ  
いろなことをやって行きたいと思うような希  
望のある話だったと思います。それは駄目だろ  
う、あれは駄目だろうと言ったら切りがないの  
で、できることを進めていくことに意味がある  
のだと思います。

私たちは農村の方にどっぷり浸かっていて、  
お茶の話にしても、五円の世界にいるものです  
から、そこに集まる人たちがどんなお話をして  
いるのかは良く分かります。ダツカの方ですが、

一緒に行った現地スタッフが、ホテルで六〇タ  
カのお茶に対してもものすごく怒って、ホテルに  
抗議したんです。幾らなら納得出来るのだと言  
うと、二〇だったらちよつと贅沢したことになる  
かなという感じだと言います。まあ、そんな  
物価感じやないかと思えます。ダツカでちよつ  
と高級そうなどころには、お客はほとんど入っ  
ていないように思います。

それから、古紙を使うということでしたが、  
私は古紙がないような気がする。なぜなら、普  
通の家庭で本や紙類が存在していない。いろい  
ろなバザールを見ても、紙は、古い雑誌から何  
から、みんな裁断してきれいに切りそろえて売  
っています。包装紙にするためなのです。とい  
うことは古紙が出ない。古紙の部分はちよつと  
ネックになるかなと思えました。

【勝浦】 お茶の方は、ちよつと後で答えます  
が、古紙の部分について。私どもは、サトウキ  
ビからバイオプラスチックまでというのを二  
つのプロセスに分けて考えていまして、一つは、

サトウキビからポリ乳酸を現地でつくるころまで。それから、ポリ乳酸から古紙を混ぜてバイオプラスチックに。今、ポリ乳酸も、バングラデシユでサトウキビからやっていると時間がかかってしまうので、中国のトウモロコシでつくったポリ乳酸をバングラデシユに輸出し、それから古紙も、日本の新聞社や雑誌社の売れずに消費者に渡っていない古紙をまとめ、バングラデシユに輸出して、微粉砕して、あと、結着剤というポリマーがあるので、それと混ぜてつくってしまおうと。後工程を先につくるということで、今、交渉しています。話がうまくまとまれば、その設備投資をしてもらう。そういうパートナーを探して、われわれが斡旋する。できたポリ乳酸を沖繩に輸出するのを日本ベージックが受け持つということも考えています。

サトウキビのところは、琉球大学の先生が特許を持っているので、その先生の指導でバガスからポリ乳酸までを別な形でやって行きたい

と。

ポリ乳酸そのものは、別にバイオプラスチックだけではなくて、いろいろな用途に使えるので、それはそれとしてまた一つのビジネスが成り立っています。今ポリ乳酸の最大の生産国はアメリカと中国です。あと、ブラジルもありますが。ポリ乳酸自身も一つのビジネスの広がりが出ると思っています。

今の話では触れませんでしたけれども、バングラデシユでは、投資資金を持っていて、新しいビジネス意欲を持っている人たちがいっぱいいます。ですから、日本からこういう技術はどうか、事業はどうだと、銀行借入が一八%の金利なのですけど、それを上回るようなビジネスチャンスがあれば、どんどん資金を注ぎ込んで来る。われわれが最貧国だと言って農村のいろいろなことをやっていますけれども、資金を持っている人はすごく持っていて、若い事業家たちが、政治ともつながりながらビジネス展開をしています。そういう人たちをいわゆるコ

マーシャルの部分で探そうというふうに考えています。そして、そこで得た資金でソーシャルのところはソーシャルでやって行こうと考えています。

あともう一つ、お茶の話ですが、あれは実は、ダツカだけで今考えていまして、農村部でのお茶ビジネスは今、正直に言って考えていません。ダツカだけでも相当なボリュームゾーンです。で、シヨッピングモールなんかへ行きますと、若いカップルが結構店に入っているんです。これはびっくりしました。町中では女の人はあまり見かけないじゃないですか。それがもう着飾った人たちが。これは必ずしもアツパークラスだけじゃなく、中間層もだと思うんですが、そういう人たちがカップルでみんな店に入っていくというところで、やっぱり違う世界があるんだということを感じました。

【高村】 ありがとうございます。確かにこの間、バレンタインの日に、カップルでいっぱい入れませんでしたからね。

【勝浦】 あっちもバレンタインデーってあるんですか。

【高村】 だから、私は抗議したんですけどね。イスラム教徒ともあろう者がバレンタインとは何事だと言つて。イスラム教徒の矜持というものはないのかと言つたら、あれは世界共通の習慣だから良いんだというのですよ。

【酒井】 お茶の値段について、いろいろ議論があるかもしれないですね。お話しになっているような価格帯だと、ミドルよりも上の人たちがターゲットになって来ると思っています。

【勝浦】 ビジネス形態はコマースシャルなので、すよ。で、雇用をBOP層から教育していつて、女性にやつてもらおうと。屋台を一軒ずつ預けて行って、将来オーナーになりたいという人が出て来れば、それはグラミン銀行などのマイクロクレジットを使い、当初はレンタルしてもらつて、売上の何%という形で回収しようと考えています。ソーシャルビジネス的というのは、雇用の面でという意味です。やっぱり一〇年で



一〇〇〇店ぐらいの屋台を展開して行こうということも雇用面を視野に。これから本格的にマーケティングを実際にやって行くようになると思うのです。

これはここだけの話になるかもしれませんが、現地にそういう会社をつくって、そこを日本ベータシックスが運営して行くという形になりそうなので。いわゆる資金的な面はワタミが提供する。運営は日本ベータシックスがやって行くという形で、このお茶ビジネスと水の五ガロン瓶の都市部での販売。当初はそういう屋台とか街角喫茶に水を卸して行くという。その水も普通の町中で、一缶五〇タカで売られているよりもっと高く、ロイヤリティー的などころも含めて、水の出口戦略をやって行こうと。で、自分たちでそれをお茶に加工したり、コーヒーに加工したりすることで、さらに付加価値を付けて売って行くという考えです。

【酒井】 そのソーシャルの部分というのは、例えばヤクルトおばさんをたくさん雇用して、

女性の雇用をつくり出したという意味では、ソーシャルビジネスのはしりみたい言われていますね。ところで、女性でなくても良いと思うのですが。

【勝浦】 女性の方がグラミン銀行のマイクロクレジットをちゃんと返済する率が高いそうなので。いわゆる、あすなるじゃないですけど、良くなるうという意欲は女性の方がしっかり持っているというふうに、バングラデシュでは言われているようです。

【高村】 ちょっと気になるのですが、バングラデシュのそういう飲食店で女性は、働いていないですよ。いたとしても本当に低い確率で、まずないですよ。

【勝浦】 ええ。私もそこを気にしまして、雇用慣行とか、あるいは規制があるのか、あるいは宗教上、女性を店に立たせてはいけないのかということの確認をしましたところ、たまたま少ないだけの話で、けっこうアールロンなんかは女性が店員として働いていますね。だから、慣

習的に女性が働いてはいけないということではないことは、現地で確認しました。

【高村】 女の人は服飾とかそういうところはいるのですが、飲食関係のところはまず、ほとんどいないです。

【勝浦】 確かにショッピングモールへ行っても、男性がほとんどサービスしている。ただ、台湾系の喫茶店があったので見に行つて、実際にわれわれもお茶を飲んでいたら、たしかに男性のほうが圧倒的に多かったですけど、女性の店員も二人いましたね。ですから、飲食だから駄目だとか、服飾だから良いということではないみたいですけど。おっしゃったように、何かあるのかもしれませんが。われわれの気が付かないところ。

【高村】 例えば女の人が自転車に乗ったり、車を運転しただけで襲われたりするというのが新聞記事になるような国ですから、確かに心配だと思います。ただ、そういう機会をつくっていくことは、すごく良いことじゃないかなと

思います。

【酒井】 そうなると、屋台のほうは女性に任せると、ちよつと危険すぎる。

【勝浦】 ですから、いろいろ考えて、例えばペアでやってい行くとか、何かそういうことを考えないといけないかもしれない。

【高村】 向こうで会社をつくられるのですかと分かりませんが。まだ本決まりしたわけではないので。ワタミから投げかけられているだけなので。

【高村】 ワタミさんとしても、これは別の話だけれども、現地の会社に出資するとか、そういう方針などはないのですか。

【勝浦】 基本的には、彼らとしてはソーシャルビジネスをやって、すぐ成功例をつくりたいんです。ユヌスさんに対する、ジェスチャーと言ったら語弊がありますが、約束か何かあるのかもしれない。実を言うと、ユヌスさんからワタミの日本食チェーンをやってくれと言わ

れたらしいです。しかし、日本食の食材を現地で調達しきれないと。今は日本食の店はいろいろダツカにもありますけど、あれはみんなハンドキャリーで、飛行機でバンコクから運んで来るとか、シンガポールから持ってきて来るとかで、

一軒、二軒の店だったら出来るけれども、チェーン展開するには少し無理があるということです。で、断念していると聞いたことがあります。ですから、お茶なら地産地消で行けるのじゃないかという見通しを持っているということなんです。

【高村】 一つだけ提案します。向こうの習慣として、酒を飲まないのが、居酒屋で話す習慣がない。あの国では、夜の食事がすごく遅い。そうすると、仕事が終わって帰る途中でお茶を飲むというか、ちよつとしたところに入って軽食を食べるという習慣があるようです。

そうすると、お茶と一緒に軽く、クッキーを一つ、二つ食べます。ただ、そういう場はすごく大切なんですよ。家へ帰るまでに、軽くおなかを満たす、そのセットでやると良いんじ

やないかなというのが、提案です。

【勝浦】 分かりました。今は、アイスクリームがすごいんですね。都市部の食品モールなんて、アイスクリームのスタンドがいっぱい出ていますね。

【高村】 先ほどの二〇フィートのコンテナでやるということですが、すごく良いアイデアだと思います。暑さで倒れてしまわないかという心配があります。アフリカで、コンテナと同じような構造で、壁が二重になっていて、周りの空気が上に、熱の力で抜けるやつがあるんですよ。それだと、アフリカでも中で暑さを感じないそうです。だから、何かそういうような構造とか考えないと厳しいかなと思います。

【勝浦】 ソーラーパネルを付けているのは、動力源ではなくて、扇風機と照明ぐらいはソーラーでできないかというふうには一応考えています。窓もいるだろうと。ただ、あまりでかい窓だと盗難に遭う心配もあります。そうい

うことで、管理棟も置いて、そこに資材の備蓄と、警備員じゃないけど寝泊まりさせるようなことも考えて行かなければいけない。コンテナ1台だけではカバーしきれないので、何台かに増やして行くということを考えています。

【高村】 確かに、私たちが給水設備をつくったのですが、蛇口がみんな盗まれちゃうぐらいですからね。金属じゃなくてプラスチックの蛇口にしたら、これも盗まれました。

【酒井】 先ほどの水の方の価格ですけど、五ガロンで二〇タカということでしたよね。一世帯五ガロンで何日ぐらいいもつのでしょうか。

【勝浦】 一九リッターですね。ですから五人家族だとすれば、大体飲み水で一日一人二リッターから三リッターと言われていますので、五人家族だと一五リッター。ですから、毎日ほぼ一ビン使う可能性もあるんですね。

【酒井】 一カ月で六〇〇タカぐらいになりますね。

【勝浦】 ですから、そういう意味でも、生活

基盤を高めない駄目だろうと。

【酒井】 一方で、調理に使う燃料ですが、薪を燃料にしている場合に、月に、五〇〇から一〇〇〇タカだということですね。家計に占めるウエートはかなりのものだなという気がしました。だから、水と薪を合わせたら、払えないわけではないでしょうけど、六〇〇タカも払ってもらうというのはなかなか難しいと思います。彼らの収入を増やすというより、供給側として、ほかの事業で得た利益を回すということが必要になってきますよね。

【勝浦】 はじめのうちは、ずっとそうして行かないといけないと思います。

【酒井】 じゃあ幾らまで価格を下げれば良いかというのは、ちよつとなかなかその線が出せないのじゃないでしょうか。

【勝浦】 切りがないと思います。それを出すのは。

【酒井】 一方で、意識啓発を行う必要があって、学校教育から始めると言われましたが、こ

れを広めることも容易でないし、幅広いBOP層の意識を変えろというのものはものすごく時間がかかると思っています。

【勝浦】 まあそうですね。ですが、同時にコミュニティ委員会みたいなのをつくってもらって、下水文化研究会さんも苦労されていると思いますけれども、やっぱりそれはどうしてもやらないと駄目だろうとは思っていますね。

【酒井】 それと、五ガロンで二〇タカというのは、輸送費も込みですか。

【勝浦】 全部込みです。込みというか、雇用して行こうと。ですから、こういう雇用を、ペダリングする人とか、あるいはボトル詰めする人、配達する人、場合によっては攪拌機、電気がなければ手で攪拌しなければいけないので、そういう雇用もして行かなければいけないと考えています。

【酒井】 先ほど、実際にデリバリーした方が安くなると伺ったのですが、デリバリーにしても各戸に配るのじゃなくて、その村の中央です

よね。面的な配管ではなく、点的、あるいは線的な給水のための配管ならば、配管費用もそう高くはならないのではないのでしょうか。われわれが見てきたパイプ給水も、大体村の中の数カ所に蛇口を付けるような給水でした。給水のために、ヘッドタンク一つつくってしまえば、あとはタンクへ揚水する。それには電気が要りませんが。それぐらいだったら、ソーラーでも可能じゃないかと思えます。そうすれば、配るための人件費だとか、あるいはローリーのコスト自体要らなくなるのではないのでしょうか。

【勝浦】 先ほどお見せした図だとタンクローリーは高そうに見えますけれども、実は、普通のトラックにガジ(GAZI社製)タンクという黒っぽいやつがありますよね。あれを縛って動かないようにして積んで行こうかと思っっています。

【渡辺】 私はバン格拉デシュに行ったことがないので、お話しを聞いてやつと状況が分かったところなんですけれど、まず、水を確保する

という中で一番大きな原因になっているのは水汲み労働だということですよ。水汲み労働から解放できませんということに対して、例えば女性の時間確保ができるのか、あるいは生活水準の向上が図れるというところを貨幣価値に置き換えてみて、その部分をうまく説明してあげる。一方、水を近くに確保するためにかかるコストも伝えて行く。費用がかかることは、バングラデシユの人たちだって分かるでしょうから、水を配る方法をどうするか。流通の仕方という部分では、たぶんいろんなコストダウンができる要素があるのだという気はします。

農村部の人々がわざわざ都会に働きに行かなくとも、その地域で、自分たちの雇用、収入が得られて、水を消費できて、というところではいいじゃないですか。やっぱり、そういう社会基盤ができて、定着するということがまず大事なのかなと思います。

【勝浦】　そうですね。ですから、日本人の知恵を持ち込んでやって行かないと。それと、現

地の人たちの意欲を高めていくことが必要ですよ。

【渡辺】　今の生活パターンはあまり変えずに、利便性が高まる。例えばトイレと水をセツトにして、町全体が変わる。トイレもエコサンの肥料が農村部で使えるからたぶん普及していく。とするならば、それによってコミュニティそのものの存在も変わってくる。

私は、逆に農村部は農村部の一つの世界があつて、町中は町中で別の要素があつて、そこに住んでいる人たちの価値観とか、そういったものもまったく違うんじゃないかと思つています。私がJICAの専門家としてブラジルに行つた時にも思つたのですが、ペルナンブコ州のレシフェというところに行つたのですが、この町はものすごく裕福な方がいっぱいいる一方、アルコール燃料を国が補助しなくなつたために、サトウキビで食えなくなつた農村の人たちが流れて来て、スラム化しちゃつたのです。その人たちは、全然別の世界で生活しているん

です。

同じ地域の中で一様にものを見たり、考えたりしていると、なかなか答えが出て来ないので、その人たちはその人たちの世界で、町中は町中の世界でものを見て行くと、決まり事がそれなりに全部動いているということが、分かったという経験がありました。

たぶん、お茶を飲むという習慣の部分も、それはくりとしてあるのでしょうか、きつとそれは、五タカなのか、五〇タカなのか、一〇〇タカなのか分かりませんが、たぶん町中のライフスタイルとして考えていけば、十分ビジネスとして回るものでしょうし、そこに働く女性の方々をどうやって確保して行くのかというのは、さつき、例えば水くみ労働から解放されることよって、農村部にいる女性の人たちが町中に出て来て、おしゃれしたいとか、もっと現代的な生活をしたいと言って出て来て、すると、そこに雇用が生まれて、経済が回る。お話を聞いて聞きしてそんなことを思いました。

【勝浦】 今日お話ししたことは、まだイメー

ジとして描いているレベルですから、実際にやってみれば、いろんな壁もあり、また別な知恵を働かせなければいけないことも出て来るだろうと思っています。

いろいろ協賛していた方々に理解していただくために、一応、今日お話ししたようなイメージで訴えていますけど、もうちょっと実際に、フイージビリティ・スタディとは言いませんけれども、事前に調査なり運営をやってみれば、パイロット的なことをやって行けば、いろんな問題がまた出て来て、解決しなければいけないことや、今言われたようなことも出て来るんじゃないかなと思っています。

それと、一つ、水質のことなのですが、ダツカにコリアルという一〇万人ぐらいが住んでいる最大のスラムがあって、そのスラムでつくっているボトルの水があるんですね。その水をうちの水に切り替えてもらったんです。そこにはリキシャワラの休憩所みたいなのがある

あつて、彼らが休憩したり、水を飲んだりするところなんですね。うちの水に変えてくれたので、どうですかと聞いたたら、いつもスラムで買っている水はちよつと濁っているけれど、おまえのところはいつもクリーンだと。スラムの水は時々虫が入っているのだと言うんですよ。やつぱりスラムでつくった水というのは、原水が何かちよつと分かりませんが、そのレベルなんだなということ、彼らに私どもは三〇タカとか四〇タカで買ってもらったんですけど、十分理解をして買ってくれているという感じはしましたね。

【酒井】 それはリキシヤのオーナーが買うのですか。買つて、リキシヤワラが飲む。

【勝浦】 そうですね。休憩所みたいになっていきますから、そこでお茶を出したり、そこには水だけでなく、お湯も出るので、お湯を取ったり、そういうふうに使っていました。ですから、非常に喜んでくれています。ただ、あまりこれをスラムでやっている、スラムのそういう

組織、いつも月夜の晩ばかりじゃないので危ないかなと思つてみたりもしましたけどもね（笑）。

【渡辺】 ブラジルに行った時は、お店自体は、スラムの低所得者層の人たちが行くお店と、そうでない人が行くお店がお互いに分かれていたんですね。そこには今おっしゃったようなものが売っているんですよ。で、私が、危ないなつて、ホテルの隣に出来たショッピンゲンセンターの水と随分違つて言つたら、いや、それはもう所得の低い人用につくつていゝる水なんだよと。腹を壊さないのかと言つたら、いや、大丈夫だと。ちゃんと生きていゝると（笑）。

【勝浦】 バングラデシュで、ペットボトルの水を買う時に、キャップにシュリンクフィルムのようなものがかかつていて、真ん中に銀のひもが付いています。あれは、税金を払つて、あのフィルムを買うんですよ。それで一本いくらかと言つて、封印をして。だから、封印のない水は税金を払つていない水です。



ガロン瓶もそうなんです。全部封印を付けないといけない。でも、実際付いていないのは多いですね。たぶん、スラムなんかではないのだからと思います。

【酒井】 先ほど言われました、歩いて1日三時間ということなんですけど、バングラデシュは井戸を掘れば水は出てきますし、政府が多くるところに深井戸（Deep Tube-well）を掘っているので、水を確保するというだけだったら、三時間も歩かなければいけないという境遇にある人は、あまりいないのではないかと思うのですが、どうでしょうか。

【勝浦】 私、会いましたよ。水を運んでいる女性たちが街道を歩いて来たので、車を止めて、かめの中を見せてもらいました。ちよつと濁った水で、なめたら、鉄さび臭かったです。大体四く五キロ、離れたところまで、赤ん坊を抱いて、水がめを持って歩いていましたけど。

われわれの井戸の調査で、ヒアリングした時のどのぐらいの距離までだったら水を汲みに歩

いているのかと。安全な水のあるところまで。だいたい皆さん、平均的に五キロぐらいの感覚のことを言っていましたね。片道一時間とか一時間ちよつとぐらいいまでだったら歩くと。

【高村】 海岸の方の、塩水が入っちゃっているから、飲める水がないから、本当に遠いところまで行くか、あとは給水車を待つ。

【勝浦】 ああ、給水車が来ていましたね。

【高村】 そうでしょうね。給水車が来ているということは、かなり広範囲で水がなかったんですよ、その時は。

【勝浦】 そのときにガジタンクを積んで行っただけですよ。

【酒井】 逆にいろんな援助がたくさん入っている地域でもあるんですけどね。

【高村】 私たちは、一つの試みとして、池の周りに汚水が流れ込んでいるトイレを撤去して、流れ込まないトイレをつくりたい。そうすると、池の水を使って、飲み水をつくるということを設定で出来たらやりたいと思います

ね。

【勝浦】 そうですね。それは、われわれもそこはひとつ視野に入れているところです。

【奥田】 別の側面から話をさせて下さい。現地でのコミュニケーションは英語ですか。

【勝浦】 取りあえずは英語になっちゃいます。

【奥田】 ですよ。これはまったくの私の個人的な意見ですけども、日本の技術、文化、いろんな意味で、もつともつと海外に知ってもらうようなことが非常に重要だと思います。海外と情報交換するには英語が世界の共通語みたいになっていますから、当然なんですけれども、残念ながら、そのツールというのが日本人にとつては非常に壁が高くて、一般の人が英語で自由に交流することは、私自身ももちろんですけれども、難しいと思います。

その次善策としてどんなことかと言いますと、自分はローマ字の文化の研究会をやっているんですよ。どうしてそういうことを考えるかという、日本の文化を、英語を通じて理解

していただく部分と、日本語のままて理解していただく部分というのは、おのずと差があると思うのです。その時、日本の言語というのは、海外にとつて、話し言葉は非常に楽だと言っているんですね。海外の人と、私もいろいろ交流して、経験しましたけれども、話し言葉の日本語はすごく楽だと言いますね。一番の壁は、文字言葉が非常に難しい。世界一じゃないかというくらいだそうですね。確かに、言われてみると、そうだと思います。

その唯一の解決策がローマ字なんです。だから、もつとローマ字を普及してもらえれば、日本語というのは、もつともつと。今話す人はたくさんいますので、その話す人が、ローマ字を介して理解することは大変良いと思います。英語は世界に普及していますし、アルファベットは全世界的に、英語以上にいろんな言語の共通文字になっていますから、非常に楽なんです。ですから、発音が少しカタコトであっても、日本語をローマ字で書くことさえ出来れば

ば発音できる。発音出来れば、聞いた言葉を知っている人は「おはようございます」をちゃんと理解出来るということなんです。案外易しい文化的な言葉が、ローマ字の日本語で言った方が、「ああ、そういう意味でしたか」というふうにして、良く分かるというんですね。

ですから、そういうことも一つの側面として、今後、せっかくのこういう国際交流の場を、現地で、日本人だけではなくて、韓国、中国、タイ、アジア諸国の人たちと交わるときに、ローマ字の日本語は非常に役に立つのではないかなど。もちろん英語が一番ですけども、その次善策として。

というのはなぜかといったら、やはり日本は日本の文化があつて、それは英語以上のバックグラウンドを持っていると私は自負していますので、そういうことが今後大事じゃないかなと思いますので、何か機会があつたら、頭の隅に入れていただけたらなと思つて。ちよつと余分なことでしたけれども。

【酒井】 こちらから伝えたいことが、英語にした時に伝わっていないんじゃないかなと思ふことはありますね。

【勝浦】 いや、その前に、英語のボキャブラリーが貧困だから、それも一つ大きな壁になりますね。

【奥田】 ですから、日本語は日本語の方が、ある意味では、最初は壁が高くても伝わりやすいということがあると思います。

【勝浦】 ですから、われわれの一つのこれからの課題として、英語を介さずに日本語で、バングラデシュの人で日本語の分かる人を出るだけ雇用できないかなということも一つあります。

【奥田】 その時に、日本語の書き言葉ですね。話し言葉じゃなくて書き言葉がネックになるので、ローマ字の日本語が良いんじゃないかと私は個人的に思っています。

【勝浦】 そうですね。バングラデシュの方で、日本に住んでいたたりして、結構日本語を良くし

やべるけど、書いたり読んだりが出来ないという人も。

【奥田】 出来ないですよ。私もローマ字の会でお付き合いしている外国人の方も同様です。日本人自身もそういう側面を知って、ローマ字の文化を伝えたら良いんじゃないかと思えます。

【勝浦】 そうですね。だって、現実的にパソコンで日本語入力する時、あいうえおを拾っているわけじゃない。全部ローマ字の日本語で打っているわけですから。

【高村】 ちなみに、私の外国の友人たちは、漢字かな交じりの日本の文字で私にメールを。ソフトであるんですって。全部ひらがなに直しちゃうのが。

【奥田】 ええ、ありますね、今。

【高村】 あれがすごく便利だと言っていました。そのまま、ひらがなにできるんだったら、ローマ字に出来るものね。だから、いつも使っていますよ。

【奥田】 そのローマ字の一つの段階で、オルひらがなとかカタカナとか、一つの有力なコミュニケーション手段だと思います。

【高村】 ええ。しゃべれて、ひらがなが分かるという人は、もうそれですごく良く分かるですよ。

【奥田】 はい。漢字の音読み、訓読みが一番ネックなんですよね。

【酒井】 話は尽きませんが、そろそろ終わりにしたいと思います。今日は本当にありがとうございました。ほんとに、もつと多くの人にも聞いてほしかったところです。これからも、いろんな接点をつくり出して、それを形にして行けたらと思っています。

(終了)

【二〇一四年三月二〇日 地球環境。パートナ  
ーシッププラザにて】