

## FASID 第225回BBLセミナー報告（記録要旨）

テーマ：インドと社会的企業～Waterlife India の事例～

日時：2017年9月14日（木）12時00分～13時30分

場所：FASID セミナールーム

講師：

① Mr. Mohan Ranboare, Co-Founder & Joint.Managing Director, Waterlife India Pvt. Ltd.

② Ms. Lekshmi Krishnan, Head-CSR, Waterlife India Pvt. Ltd.

リソースパーソン：

① Mr. Abhishek Patwardhan, Manager (CSR&Sustainability), Maruti Suzuki

② Mr. Hem Chandra Kailash Chandra Tewari, Deputy General Manager (Water Project), Maruti Suzuki

ファシリテーター：岡田仁孝 東京国際大学教授

出席者：民間企業、大学、NGO/NPO、公的機関、個人より合計35名

### 1. 発表要旨（別紙1参照）

### 2. 質疑応答

Q1：インドのみならず、他のアジアの国も水へのアクセスに関する課題を抱えている。当方が先日訪問したインドネシアでは、日本のベンチャー企業が、島々から成る同国に、移動式淡水化施設を導入した。島国では、淡水化施設は重要であるが、コストが高いことが問題になる。Waterlife の施設整備の初期費用は高いと思うが、パートナー企業（Corporate partners）が初期費用を負担するのか？パートナー企業はどのような支援を提供しているのか？

A1：インドでは、企業は利益の2%をCSRに支出することが義務付けられている。2%以上、寄付する企業もある。初期費用は、このCSR予算で賄われている。インドでは、CSR予算が約7億米ドルに達し、大きな予算となっている。社会セクターのプロジェクトは、この予算を使うことができる。

（ファシリテーター補足）1施設の平均建設コストは600万円。これは平均なモデルであって、対象人口によってはこれより安価な場合もある。他方、水質に問題があり（例：フッ素）、汚染を除去するための技術を導入する場合はコストがかかることもある。

Q2：施設の運営維持管理（Operation & Maintenance:）や水使用料の回収が非常に重要だと考える。最初の10年間はWaterlifeが運営維持管理の責任を負うことになっているが、10年後に誰が水使用料の回収の責任を負うのか？

A2：事業を開始した当初は、Waterlifeによる運営維持管理は、5-7年をカバーしていた。この期間、コミュニティでOMを負担してきた施設は多数ある。施設はコミュニティのものであり、彼らは自分達で施設を稼働させ、費用を回収しているように、自分達の顔（local faces）をもって運営維持管理を行ってい

る。自分達で運営したいコミュニティを、我々は常に歓迎している。

Q3:Waterlife モデルは良好に実施されているようであるが、直面している課題(挑戦すべきこと)はあるか?

A3: 苦労はたくさんあった。私と2人の共同創設者は、民間企業出身である。水は政府が取り組む主要な課題でもあることから、我々は、当初、政策立案者に面会し、我々のモデルについて理解してもらう必要があった。彼らは、「君達はインドの村落のことを理解していない」「誰も水を買わないだろう」「買ったとしても政治的なプロセスを理解できない」等々言われた。我々は2年間苦労した。彼らを説得するために、最初の施設は、貧困層が多く、購買力のない人々が住むコルカタのスラムに設置した。このモデルが、大きな成功を納め、成功例を政府関係者に見てもらった。その後、スケールアップし、設置施設数は、約100に及んでいる。最初の事業から8-9年経つが、今では、水を買えないなどと話す人はいない。

Q4:今後の事業計画として、国外に進出していくのか、それともインド国内に集中するのか?

A4: 我々のビジョンは、人々に安全で清潔な水を供給することにある。国内で事業を始め、ルワンダにも進出したが、我々は、安全で清潔な水を必要としている地域・人々にサービスを提供する可能性はある。ルワンダで開始し、アフリカの近隣諸国にも進出していくかもしれないが、不必要に拡大はしない。どの国にも固有の考え方があるので、どのようなモデルが機能するかを考慮していく。

Q5: 給水施設の主要設備は、BASF(独大手化学メーカー)の設備と思われる。BASFが、Waterlife Indiaに無償で設備を提供したのか、それともWaterlife IndiaがBASFに初期費用を支払ったのか?

A5: BASFはこのプロジェクトを彼らのCSRの一部として実施した。先ほどの述べた通り、インド政府は、企業に利益の2%を社会的スキーム(CSR)に支出することを義務付けている。BASFの設備は、彼らの利益(CSR活動費)から支出された。実際、BASFは、水の浄化設備を作っている。多くの水関連企業が我々との共同作業を選択してくれている。

(ファシリテーター補足: Waterlife Indiaは、BASFの一つの技術に固執したのではない。Waterlife Indiaは様々な技術を取り扱っている。主要なことは、対象地域においてアクセスできる技術であるか否かにある)。

Q6: 給水施設は、人件費や修繕費等のランニングコストがかかると思うが、水料金を20Lで7ルピー(¥11.9)と安価に抑えられるのはなぜか? この安価な水料金で、維持管理費がカバーできるのか?

A6: この価格設定で7年間、運営できていることがうまくいっている証拠。外部の資金援助や、交付金はない。運営維持管理ができる理由の第一は、価格の設定単位(20L)は小さいが、利用者が多いので、全体としての消費量は多く、収入が上がっている。第二に、世界銀行の調査が示す、キャッシュフロー(financial cash flow)に基づいて技術者の経費、スペアパーツ代、交付金の率なども交えて計算していることが要因にある。この計算に基づいて、(水料金で)運営費を賄いつつ、利益が出るようになってい

る。我々は、デューデリジェンス(資産、事業のリスク、リスクなどの詳細評価)を行い、うまくいくパターン、うまくいかないパターンを分析している。但し、事業は、財務的価値や利益を生み出すためにあるのではない。目的は、いかにより多くの人々に水を供給することにある。例えば、Maruti Suzukiの協賛事業の例では、300世帯を対象に行った事業がある。5-6の施設を設置し、事業は成功した。全ての施設において、我々が思うように収入がある訳ではない。

(ファシリテーター補足：Mohan氏は、Xerox IndiaのDirectorだった。Lekshmi氏は、Nielsen Corporation(本社がドイツにある大規模なマーケットリサーチ会社)での勤務経験があり、デューデリジェンスの専門性を有している。こうした経歴を踏まえて、社会的な側面だけでなく、ビジネスの側面も踏まえて事業を行っているのは非常に重要な点)。

Q7: Waterlife IndiaのプロシユアーのP16の表2の施設設置前後の疾患の変化は、下痢疾患は、設置前30-40人/日に対して、設置後は10-15人/日となっている。設置後も、依然として下痢罹患者がいる理由はなにか？

A7: まず、下痢を含む水因性疾患は大幅に減少している。以下のようないろいろな要因が考えられる。

- ① 対象コミュニティにおいて、全住民がWaterlife Indiaのプログラムを適用しない限り、水因性疾患の罹患は発生する。
- ② Waterlife Indiaの施設を利用している場合、料理に使用する家庭もあるが、人々は主に飲料水に利用する。下痢を含む水因性疾患は、飲料水だけでなく、手洗いなどその他の要因も起因する。

我々は、水因性疾患の中でも非衛生的な水が原因である疾患に対して有効であり、水因性疾患の減少につながっていることに満足している。引き続きアウトリーチ活動を通じて、手洗いの励行、料理にも衛生的な水を使用すること等、意識啓発も並行して実施していきたい。

別紙1: Waterlife India 発表資料

以 上