

GCMP2012 夏プログラム活動報告書

A チーム（健康チーム）

**「身近なニームで self-medication!  
～ニームビジネスの構築再考」**

田野 直仁

横田 沙知

櫻井 桃子

杉山 裕美子



## チームメンバー

田野直仁	慶応義塾大学 商学部 4年
横田 沙知	立教大学 社会学部 社会学科 3年
櫻井桃子	群馬県立女子大学 文学部 英米文化学科 1年
杉山裕美子	千葉大学大学院 人文社会科学研究科 公共研究専攻 博士前期課程 3年
Jafar Saleh	University of Dhaka, SWITCH! 設立者、メンバー
Nafisa Shamim	University of Dhaka, SWITCH! メンバー



(写真前列左から) 横田沙知、 Nafisa Shamim、 櫻井桃子、 杉山裕美子、 Jafar Saleh (後列) 田野直仁

目次

第1章 今回の調査.....	2
1-1. 今回のテーマ .....	2
1-2. 過去プログラム（2011年度 夏プログラム）の概要.....	2
1-3. 今回の目標.....	3
1-4. 事前調査.....	4
1-4-1. ビジネスプラン.....	4
1-4-2. HISでのプレゼンテーション.....	5
1-4-3. エクラスプールでの活動計画.....	6
第2章. ニーム.....	9
2-1. ニームとは.....	9
2-2. ニームを利用した製品.....	9
第3章 現地での活動.....	11
3-1. 過去のプログラムとの違い .....	11
3-2. エクラスプールでの調査.....	12
3-2-1. エクラスプールでの活動日程.....	12
3-2-1. エクラスプールでの聞き取り調査およびその結果.....	13
3-3. ニームパンケーキ.....	14
3-3-1. ダッカでの試作.....	14
3-3-2. エクラスプールでの調理および試食.....	16
3-3-3. ニームパンケーキビジネス.....	17
3-4. 学校でのワークショップ.....	18
第4章 ビジネスプランの提案.....	19
4-1. セルフメディケーションのプラン .....	19
4-2. エクラスプール内でのビジネスプラン.....	19
4-3. 日本企業によるニームビジネス .....	20
4-3-1. ニームとオーガニック .....	20
4-3-2. オーガニック製品の日本での需要.....	20
4-3-3. ニームビジネスのプランー日本企業に向けて、今後の展望 .....	21
参考文献.....	22
付録. エクラスプールにおける調査での質問項目およびその回答.....	23

## 第1章 今回の調査

本章では、まず今回の調査テーマを選んだ理由を説明する。次に、その前提となった 2011 年度 夏プログラムの報告書<sup>1</sup>を簡単に説明する。そして、その前提を基に我々がどのような仮説を建て、どのような目標を設定したのかを述べる。

本章は日本での事前調査に関する章であるので、実際にエクラスプースで行った調査やその結果に関しては次章以降に記す。

### 1-1. 今回のテーマ

そもそも今回、我々A チームが健康をテーマにした理由は 2 点ある。ひとつは、健康が何物にも代え難い物であるからである。そして、もうひとつは、健康は過去のプロジェクトでも何度も取り上げられてきたテーマであるので、過去のデータを基に調査を行うことができるからである。

健康と一口に言っても、過去のプログラムではオーラルケア、E-health、ニームを用いた健康法といった様々な調査が行われている。その中で、我々は今回ニームに関心を持った。その理由は以下の通りである。ニームはエクラスプールにおいて身近に生えている植物であり、万能薬と言っていい程多くの効能を持つ。しかしながら、過去の報告書を読む限りでは、エクラスプールの住人はニームを有効活用できていないように見受けられる。そこで我々は、住人が自身の健康を保つために、身近なニームをより活用できないだろうか考えた。

このニームを使った健康法を広めることには 2 点の利点があると思われる。1 点目は、継続性が生まれやすい点である。ニームはエクラスプール内で簡単に手に入れることができるものであるので、村の外の物を使うことなく、エクラスプールの住人は手軽に継続的に健康を維持することが可能であろう。もう一点は、金銭的な制約を受けない点である。ニームは自然に生えているので、ほとんどコストを掛けずに手に入れることができるだろう。したがって、病気になっても病院へ行くことが難しいような低所得者でも金銭的な負担をほとんどかけずに自身の健康を改善することが可能となると考えられる。

以上より、我々は今回のプロジェクトのテーマとして健康を選び、さらにニームを使った健康維持を主眼として調査を行った。

### 1-2. 過去プログラム（2011 年度 夏プログラム）の概要

我々が設定した目標や調査のプランを説明する前に、まず我々が参考とした 2011 年 夏プログラムの概要を説明したいと思う。

ここでは、要点のみを説明するので、詳細は実際の報告書をお読み頂きたい。

---

<sup>1</sup> 「2011 年度 GCMP 夏プログラム 健康チーム報告書」  
[http://www.gcm-p.com/i/report2011s\\_b.pdf](http://www.gcm-p.com/i/report2011s_b.pdf) 参照

2011年夏プログラムの調査の要点は以下の4点である。

(1)インタビュー形式の調査

インタビュー形式での調査の結果、若者はニームをあまり知らないという情報を得られた。また、ニームに対して、健康に良いイメージを持っている人もいれば、苦くてあまり好まないというイメージを持っている人もいた。

(2)学校でのワークショップ

若者のニームに対する認知度が低いことを受け、エクラスプールの高校生を対象にワークショップを開催した。内容としては、紙芝居を用いたニームの説明、その内容を基にしたコンペディション等である。

(3)ニームのお菓子作り

インタビューによるとニームを食用として使っている住人はいなかったため、ニームをもっと知ってもらう手段としてニームを混ぜた蒸しパンを作成した。

(4)ニームの植林

エクラスプールの学校の周りにニームの苗木100本を植林した。

以上が、2011年夏プログラムの概要である。

### 1-3. 今回の目標

上記の2011年夏プログラムを基に、今回我々が目標としたのは、“身近なニームでself-medication”をしてもらうことである。この目標を選んだ理由は、貧富に関わらず全ての住人に継続的に健康を維持して欲しいからである。

この目標に加え、今回我々が目指したのは“村内で完結するニームを使ったビジネスモデルを作成すること”である。具体的には、村で採れるニームで製品を生産し、それを販売することを想定した。さらに、このビジネスは我々が長期的に関わるのではなく、現地で売り手を見つけ、基本的には現地だけで行えるような形を理想としている。

では、なぜビジネスを起こそうと考えたのか。その理由は二点ある。一点は、ビジネスが成功すれば、ニームを使った健康法が広まるとともに継続的にそれが行われると考えたからである。ニーム製品の売り手は利益を得られるのであれば、継続的にニームを使ったビジネスを行うであろう。また、ニーム製品の買い手は手軽に健康に良い製品を手に入れられるので、よりself-medicationがしやすくなるであろう。もう一点は、村の経済が活性化する可能性があるからである。ビジネスが成功すれば、村の中でお金が循環することになり、地域経済の活性化に繋がるであろう。さらに、今回のビジネスは村内で完結したものを想定しているため、村から資金が流出する恐れはないと考えられる。

## 1-4. 事前調査

### 1-4-1. ビジネスプラン

我々は、日本で二つのビジネスプランを考えていた。

#### (1) ニームを使ったマウスウォッシュ

このプランは 2010 年度 夏プログラム・2011 年度 冬プログラムで行われたオーラルケアの調査や、日本貿易振興機構（JETRO）が 2010 年 3 月に発行したレポート<sup>2</sup>を基に考えられたものである。

過去のプログラムの調査から、歯がぼろぼろで歯磨きができない大人が多くいることが分かった。また、健康状態が良くないにもかかわらず、何もケアを行っていない住人が多くいることを知り、自分自身の健康に対する関心が薄いのではないかと考えた。そこで、これらの大人も手軽にオーラルケアができる製品を作ることができないかと考え、マウスウォッシュを作る案が出た。

この案は、以下の理由から出たものである。まず、バングラデシュではのどが痛いときにイソジンのような薬を飲むものの、うがいの習慣はない（JETRO,2010,96）と言われる一方、過去プログラムの参加者からうがいを行う住人もいたとの報告があったことである。次に、うがい薬の既存商品がない（JETRO,同）ことである。JETRO のレポート（2010）では、うがいの習慣がないことや、世界的にうがいの効果が認められていないことから、うがい薬をニーズの対象外としていた。しかし我々は、前述のようにうがいをする住人や、歯磨きをしたくてもできない住人の存在もあり、マウスウォッシュはビジネスとしての開拓の余地があるのではないかと結論づけた。

しかしながら、日本での調査でマウスウォッシュの作成にはエタノールが必要なことが分かり、これは現地で材料を揃えるのは難しいという問題点が挙がった。また、口内環境のケアにはマウスウォッシュだけでは不十分であり、加えて歯磨き等をする必要がある。そこで、歯を磨くことができ、それまで歯磨きをしていた子どもがマウスウォッシュに頼るようになってしまった場合、口内環境の悪化をもたらしてしまう可能性がある。これらの問題点を勘案した結果、今回マウスウォッシュを作るというビジネスプランは頓挫した。

---

<sup>2</sup> 「BOP ビジネスに関する潜在ニーズ調査 バングラデシュ：保険・医療分野」  
[http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000735/bd\\_bop\\_energy.pdf](http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000735/bd_bop_energy.pdf) 参照



(写真) 我々の想定していたマウスウォッシュの商品

## (2) ニームを使ったパンケーキ

このプランは 2011 年 夏プログラムで作った蒸しパンのアイディアを応用し、ニームパウダーを入れたパンケーキを販売することでビジネスにしようと考えたものである。

以上の二点がビジネスプランとして主に挙げたものである。(1)のプランが最初チーム内で優勢なプランであったが、上記の理由で頓挫してしまった。そこで、考えられたのが(2)のプランである。このプランの検討に入ったのが渡航 1 週間程前である。このプランを実行に移すためには足りない情報が多くあり、現地では以下の項目を調査すべきであると考えた。

- ・ ニーズ (そもそもニームパンケーキにニーズはあるのか。)
- ・ 価格設定 (を作るのにいくらかかるのか。いくらならパンケーキを買ってもらえるのか。また、低所得者でも買えるような価格設定をすることができるのか。)
- ・ 販売許可 (村内でパンケーキを我々が実験的に販売することは可能であるのか。)
- ・ アクター (継続的にマフィンを販売してくれる売り手はいるのか。)

### 1-4-2. HIS でのプレゼンテーション

我々は渡航前の 8 月 11 日に、2012 年 夏プログラムに参加する他の 2 チームおよび過去参加者に対して、今回の我々の活動テーマ・内容についてのプレゼンテーションを行った。本項では、そのプレゼンテーションに対して寄せられた質問や提案を紹介したいと思う。また、このときのプレゼンテーションは、1 章 1 項のテーマの設定理由や 1 章 4 項 1 節のマウスウォッシュのビジネスプランの話しを主に行った。ニームパンケーキではなくマウスウォッシュのビジネスプランを提案したのは、プレゼンテーション時点ではマウスウォッシュの案がチーム内で優勢だったからである。



(写真) HIS でのプレゼンテーションの様子

以下に質問や提案とそれを基にチームが話し合った内容をまとめる。

<p>・過去のプログラムに似ており、オリジナリティが感じられない。 →我々は過去のプログラムを受け、何かを継続していくことを主眼に置いているので、オリジナリティがそこまで重要だとは考えていない。また、ビジネスとして実際に何かを作り、売るとは我々独自のプランだと言えよう。</p>
<p>・住人が自身の健康に興味がないというのは本当なのか。 →関心はあるがお金がないのでケアをしないという可能性も考えられるので、この点は調査の必要がある。そこで、我々は住人に健康に関する意識調査も行うことにした。</p>
<p>・継続性を大切にしているのであれば、次回プログラムで今回の取組みが残っているかを目標としてはどうか。 →有用な提案だと考え、長期的な目標として設定した。(次項参照)</p>
<p>・ビジネスを継続させたいのであれば、長期的にビジネスに関わってくれる人を探ることが重要ではないか。 →我々も同感であり、ビジネスに関わってくれる売り手探しに力を入れる計画を立てた。また、売り手に対してはワークショップを開く等してサポートを行うことを計画に組み込んだ。(次節参照)</p>
<p>・住民がビジネスの売り手になりたいと思うようなインセンティブはあるのか。 →実際に我々がビジネスの商品を販売し、それが売れることが一番のインセンティブになると考えた。そのためには、価格設定やニーズ調査などを綿密に行うことが必要である。我々はそれらの点を勘案して、現地での計画を立てた。(次項参照)</p>

#### 1-4-3. エクラスプールでの活動計画

本項では、その HIS で行われたワークショップで寄せられた質問を参考に、我々が渡航前に考えたエクラスプールでの計画を記したいと思う。



日付	時間	活動内容
8月31日（金）	午後	ニームパンケーキの材料買い出し・試作、聞き取り調査@市場
9月1日（土）	午前	午後のWS用ニームパンケーキ調理、聞き取り調査@バブカノ周辺
	午後	ニームパンケーキおよびビジネスに関するワークショップ@バブカノ、翌日用ニームパンケーキ調理
9月2日（日）	終日	聞き取り調査と並行してニームパンケーキ販売、パンケーキビジネスのアクター探し
9月3日（月）	終日	聞き取り調査と並行して、パンケーキビジネスのアクター探し。（アクターが見つかり次第）アクターへのパンケーキ調理方法ワークショップ
9月4日（火）	午前	前日の続き、予備日
	午後	ニームの植林

以上が事前計画である。以下、各項目に関してより詳しく記載する。1日目と2日目にあるリサーチとは、住人に対して行うニームに関する意識調査や健康に関する意識調査のことである。2日目の午後にあるワークショップとは、住人に対するワークショップのことである。ニームの効能等に関する紙芝居を見せた後、実際にマフィンを配りリサーチを行う予定であった。リサーチ内容としては、1日目、2日目のリサーチと同じような調査に加え、いくらならマフィンを買うか等といったビジネスに関する質問をすることを想定していた。3日目からは、マフィンを販売するとともに2日目の午後と同じようなリサーチを行う予定であった。また、それに加え長期的にマフィンを作り売ってくれる売り手を探すことを計画していた。そして、4日目には、見つかった売り手に対し、マフィンの作り方をレクチャーする予定であった。最後の5日目は、2011年夏プログラムで植えられたニームの苗木の調査や、必要であれば追加の植林を行う計画をしていた。

さらに、我々は渡航前に農村5日間の調査の目標を設定した。短期の目標は、リサーチを100人に行うことと2回のワークショップを開催することである。リサーチ100人という目標は大きな目標のように思えるかもしれないが、この100人は1対1の調査の人数だけではなく、大人数に対して「はい」「いいえ」に挙手してもらうだけの調査の人数も含める。一方、長期の目標は、今後のプログラムで農村に行ったときにも我々の行動の成果が何かしら継続していくことである。

しかし、このような活動計画や調査目標は結果的に大きく変化した。その理由は以下の2点である。まず1点目として、2011年夏プログラムの調査結果と異なる事実が判明したことが挙げられる。例えば、エクラスプールだけでなく首都ダッカでも食用のニームパウダーを調達することが実際は難しいことや、若者の多くがニームを知っていたこと等がこれに当たる。2点目は、我々の仮説が崩れたためである。我々はニームパンケーキにニーズがあると考えたが、実際にはビジネスを起こせる程のニーズはなかった。また、パンケーキの試作の結果、コストの面でも問題があることがわかり、我々はプランを再考せざるを得

なかった。実際に我々がエクラスプールでどのような活動を行ったかに関しては、第3章に記す。

以上のように、エクラスプールの住人に身近なニームを用いて自身の健康を保ってもらいたいと考え、我々は今回のプログラムに臨んだ。さらに、より継続した仕組みができるとともに、村の経済を活性化できるのではないかと思い、ビジネスを起こすことを考えた。日本での事前調査ではニームを用いたパンケーキを作るプランが有力であったが、3章で記すようにこのプランは頓挫した。そこで、エクラスプールでの調査から新たなビジネスプランを考案した。それらを第4章で説明する。

## 第2章. ニーム

文責：櫻井桃子

### 2-1. ニームとは

ニームの効能、特性については2011年夏プログラムの健康チームの報告書に記載されているので、ここでは今回の事前調査によって新たに知ることができたニームの効能について述べる<sup>3</sup>。

平井(2010)によれば、ニームオイル配合のクリーム或いは、ローションは、天然の皮膚保護成分と皮膚に潤いを与える成分によって、しわの予防に使用されるという。これは、ニーム中の抗菌化合物が皮膚を保護する一方、免疫賦活化合物が皮膚の表面下で病原体と闘う皮膚深層を助けるためのようだ。

また葉については、過去の報告書に駆虫剤などといった効果の記載があるが、その他にもリンパ性白血病、皮膚がん、気管支炎、インフルエンザ、肺炎(平井, 2010)にも有効であることがわかった。

また、平井(2010)は言及していないが、ニームの蜂蜜と枯れ葉にも効果があるとされ、そうした効果を謳って商品化がされている。前者は肥満予防、後者は駆虫剤として使用できるという。

### 2-2. ニームを利用した製品

過去のプログラムの報告書では、日本の製品が紹介されていた。よって今回はダッカのスーパーで手に入れらることのできた、バングラデシュで生産されたニーム製品を紹介する(下写真)。これらの製品はスーパーで入手したものである。今回ダッカで2店舗スーパーに行ったが、どちらでもこうしたニーム製品が販売されていた。

各製品の価格は下記の通りであり、例えばニームパックは70タカであったが、これはチームに同行してくれたダッカ大学生が日常的に使える程度の価格であるという。

---

<sup>3</sup> ニームの主な成分は、炭水化物 50%、繊維 20%、タンパク質 15%、灰分 8%、脂質 5%、カルシウム 2%、必須アミノ酸(トリプトファン、メチオニン、リジン、フェニルアラニン、ロイシン、イソロイシン、バリン、スレオニン、ヒスチジン)となっている。この種のアミノ酸だけは外の生物を食べて補うしかなく、また一種類でも欠けると重大な栄養障害を起こすところから、必須アミノ酸、または不可欠アミノ酸とも呼ばれている。

(出典：日本ニーム協会 <http://d.hatena.ne.jp/neemkyokai/20100520/p1>)

今回我々は、この成分を事前調査の段階で得ながらも有効活用はできなかった。しかし、これまでニームの効能のみに注目し、栄養素について調べることをしてこなかった反省および次回以降のプログラムの参考として記しておく。



(写真) 左から、洗顔フォーム (160 タカ)、石鹸 (30 タカ)、オイル、フェイスパック (70 タカ。粉状のものを水に溶かして使用)

### 第3章 現地での活動

#### 3-1. 過去のプログラムとの違い

第1章で述べたように、我々は過去のプログラムの報告書やバングラデシュでの商品ニーズ等を参考にして日本で準備を行なった。今回の活動テーマは、ニームを扱っているという点で2011年夏プログラムと共通している。そこで本項ではまず、過去プログラムとの異なる点について述べる。下の表は、過去プログラムと今回のプログラムとの相違点を簡単にまとめたものである。

表1 過去プログラム（2011夏）との相違点

	2011 夏プログラム	今回
(1) レシピ	なし	あり
(2)対象	子供のみ	子供・家庭
(3)ニームの使用法	ニームパウダー	茹でる
(4)ニームの木	植林	フェンス

##### (1) レシピ

過去のプログラムでニーム蒸しパンを作ったが、バングラデシュの人々は平たいケーキを好むと教わったので、今回は平たいニームケーキを作った。過去のプログラムでは作ったものの、村の人々にレシピを伝えていなかった。今回は対象が家庭ということもありインタビューをさせていただいた家庭全てに、ニームケーキのレシピを伝えた。また、ニームケーキが美味しく好評だったということもあり、レシピを伝えることで、村の人々にニームの効果を再認識してもらおうと共に、ニームを使おうというモチベーションを高めることを図った。

##### (2) 対象

今回も過去のプログラムと同様に学校でワークショップを行なったが、今回は対象を子供だけに絞るのではなく、宿題を出して家族で考えることで、ニームの効果や使い方を家族で共有してもらおうと図った。

##### (3) ニームの使用法

過去のプログラムでは、ニームパウダーをダッカのスーパーで手に入れることができていたが、今回我々は見つけることができなかった。しかし、ダッカ、エクラスプールとも

にニームは薬や美容品（の材料）として認識されており、そもそも食用のニームをパウダーというものが現地では一般的ではないようであった。したがって、食用ニームパウダーはエクラスプールにおいても売られていなかった。また、今回我々が想定するビジネスは、エクラスプール内で手に入る材料のみを使ってそれを村内で売る、という地域内で利益循環がするものである。そのため、我々はニームパウダーの代わりに、茹でたニームの葉をすり潰してペースト状にし、パンケーキ作りに使用した。

#### (4)ニームの木

2011年夏プログラムでは、学校の生徒と共に、学校とバブカノ周辺にニームの木を100本植えた。しかし今回現地調査を行なったところ、住人による枝の切断、ヤギによる食害、植えた場所に日があまり当たらないことによる発育不良、といった理由から、数が植林したときの半分以下になってしまっていた。そこで今回は、ニームの苗の入手が間に合わなかったこともあり、残っている木の周りに竹とロープでフェンスを作ることにした。また学校でのワークショップの際に、彼らが植えたニームが減ってしまった理由を伝え、成長するまで枝を切らないように見守ってほしい、とお願いをした。

### 3-2.エクラスプールでの調査

#### 3-2-1. エクラスプールでの活動日程

1-4-3では、日本で計画していた活動日程のみを記したが、本項では実際にはどのような活動日程であったのかを表にした。

表 2:

8月31日（金）	17:00~	バブカノ周辺、市場散策 ニームパンケーキ材料集め@市場
	21:00~	当日の振り返りと翌日の計画を練る
9月1日（土）	10:00~	聞き取り調査@バブカノ周辺
	16:00~	ニームパンケーキの試作
9月2日（日）	10:00~	前日と同じ家庭に聞き取り調査@バブカノ周辺
	15:00~	ミーティング
	16:00~	聞き取り調査@リバーサイド
	21:00~	当日の振り返りと翌日の計画を練る
9月3日（月）	10:00~	学校でのワークショップの準備
	11:30~	学校へ
	12:45~	ワークショップ@学校(8年生対象)
	15:00~	ミーティング

	16:00~	植木屋に聞き取り調査
	21:00~	当日の振り返りと翌日の計画を練る 翌日の村長に向けたプレゼンテーションの準備
9月4日(火)	9:30~	フェンス作りのための竹の購入 竹を切断する職人に仕事を依頼
	11:00~	二度目のワークショップ@学校(8年生対象) 前日の宿題集め
	14:00~	宿題の採点結果発表 フェンス作り、設置
	16:00~	プレゼンテーション@OVOPセンター1階

上記の活動内容について、次項から詳しく述べていく。

### 3-2-1. エクラスプールでの聞き取り調査およびその結果



(写真) リバーサイドでの調査の様子

#### (1)対象

バブカノ周辺とリバーサイドの家庭、計12軒に対して聞き取り調査を行った<sup>4</sup>。調査の結果収入によってニームを所有しているかいないかが変わってくるのか、使い方は違うのかということ、また、健康に対する意識の違いはあるのかということ进行调查することができ

<sup>4</sup> 調査の質問項目および回答詳細は、付録参照。これまで、過去の健康チーム報告書には、こうした調査についての詳細は載せられていなかった。しかし今回こうして付録として詳細を載せたのには以下の2点の理由からである。まず、調査家庭が12軒と少なかったことである。もうひとつは、調査結果を我々が読み取ってそれを書くだけでなく、結果という「事実」も書く必要があると、過去報告書を読んで我々が感じたためである。

た。

## (2)質問内容

(1) で述べたように、詳細な質問内容および回答については付録を参照されたい。ここでは代表的な質問のみを挙げる。

- ・ ニームの木を所有しているか
- ・ ニームを使用しているか、またどのように使用しているか
- ・ ニームの効果を知っているか
- ・ どのようにしてニームを知ったのか
- ・ ニームケーキはおいしいか
- ・ もし売られていたとしたら、いくらだったら買うのか

以上のような質問から我々が新たに得られた情報は以下の3つである。

(1)バブカノの家庭はニームを所有している家庭と、そうでなく使用時に他の家からもらってくる家庭とがある。しかし、リバーサイドは土地があまり広くなく、ニームの苗を買うお金もないため、使用時は他の場所から採ってきている。

(2)バブカノの家庭も、リバーサイドの家庭も、ニームは薬としてのみ使用していて、他の使用法はない。(ヒンドゥー教のお祭りの時の使用は除く)

(3)ニームは全ての部位を使用することができるのにもかかわらず、葉以外は使用しない家庭がほとんどである。

また、次節で詳述するが、我々は当初ニームパンケーキを販売することを計画していた。このパンケーキについてはおいしいと好評だったものの、「買うお金がない」、「自分で作りたい」といった感想が多かったため、レシピを伝えることにした。さらに、聞き取りをした家庭のほとんどが、ニームの植林やニームパウダーに興味をもっていた。

さらに、家庭だけではなく木の苗を売っているお店の方にも聞き取り調査をした。その結果、ニームの木はあまり売れず、ガーデニングのために買っていく人、ニームは家具作りにもつかえるのでそのために買っていく人、農家といった人々にしか需要がない、ということがわかった。したがって、一般家庭が self-medication のために買うということはほとんどないようである。また、お店の方は、ニームは駆虫剤として使用していた。

### 3-3. ニームパンケーキ

#### 3-3-1. ダッカでの試作

我々はエクラスプールでパンケーキビジネスを行う予定であったため、そのためにダッ



カ大学生の家でニームケーキの試作をさせてもらった、その際に使用したニームの葉は、試作させていただいた家に植えてあるものをもらい、それ以外の材料はスーパーで手に入れた。エクラスプールでは、過去のプログラムで植えたニームの葉を使い、市場で手に入れたもののみでパンケーキを作った。

#### 【材料】

- ・ニーム ・卵
- ・牛乳 ・小麦粉
- ・バナナ ・ミント
- ・マンゴーバー
- ・ドライフルーツ
- ・コンデンスミルク



#### 【作り方】

- ①ニームを茹で、茹で上がったらすり潰してペースト状にする
- ②卵、小麦粉、牛乳を混ぜる
- ③②に、ニームのペーストとコンデンスミルクを入れる→プレーン
- ④③にマンゴーバー、ドライフルーツ等を入れて焼く→マンゴーバー入り、バナナ入り

ここでは3種類のパンケーキを試作した。1つは上記の作り方③まででできるプレーン味、もう2つはそれを基本として、甘みを増すため<sup>5</sup>にマンゴーバーとドライフルーツを加えたもの、そしてバナナを加えたもの、である。

試作したパンケーキは、我々日本人とダッカ大学生、試作のために訪問させていただいた先の家族で食べ、その結果どの種類も食べられる味ではあったが、マンゴーバーとドライフルーツを加えたものが一番おいしい、という意見で一致した。したがって、エクラスプールでも、このように果物を加えて甘みを増したパンケーキを作ることに決めた。



<sup>5</sup> バングラデシュでは一般的に、お菓子は非常に甘いものが好まれるため。

### 3-3-2. エクラスプールの調理および試食

エクラスプールでは、こうしたダッカでの試作をもとにパンケーキを作った。ここでは、過去のプログラムで植えたニームの葉を使い、それ以外の材料は市場で手に入れた。このため多少材料に違いはあるが<sup>6</sup>、余分な砂糖やコンデンスミルクを加えないよう、生の果物で甘味を補った点はダッカでの試作と変わらないと言える。また、ニームの葉の使い方も、すり潰すという手間の観点からペースト状から、葉の茹で汁へと変更した。また、本項では、パンケーキを作るためにかかった費用についても述べておく。



(写真左：調理の大部分を行ってくれた隣家の主婦、セリナ)

(写真右：ニームの葉を茹でているところ)

エクラスプールでも、ダッカ同様3種類のパンケーキ、つまりプレーン、マンゴーバーを加えたもの、生のマンゴーとバナナを加えたものを作った。下の表は、全種類に共通である基本のパンケーキ生地材料とその価格である。

表 3：ニームパンケーキの基本材料（14枚分）と価格

材料名	分量	価格
小麦粉	500g	20 タカ
砂糖	1/3 袋	4.8 タカ
卵	4 個	38 タカ
ニームの茹で汁	ティーカップ 1 杯	無料

マンゴーバー入り、マンゴーとバナナ入りの2種には、上記の材料に加え、下記のものも使った。

<sup>6</sup> ミント、ドライフルーツはエクラスプールでは手に入れることができなかったため、それらは使用しなかった。その代わりに生のマンゴーを使用した。

表 4：マンゴーバー入り（5枚分）およびマンゴー・バナナ入り（6枚分）の材料と価格

材料名	分量	価格
マンゴーバー <sup>7</sup>	5本	35タカ
マンゴー	1個	33タカ
バナナ	2本	6.6タカ

パンケーキは計14枚でき、そのうち3枚がプレーン、5枚がマンゴーバー入り、6枚がマンゴー・バナナ入りであった。ダッカでの試作の結果、果物が入った方がおいしいということがわかっていたため、マンゴー・バナナ入りを最も多く作った。

以上のことから各パンケーキの1枚当たりの費用を計算すると、以下のようになる。

- ・プレーン…4.4タカ
- ・マンゴーバー入り…11.48タカ
- ・マンゴー・バナナ入り…10.98タカ（ただし、バナナのみになると5.48タカ）

我々とダッカ大学生、聞き取り調査をした家庭の住人による試食の結果、マンゴー・バナナ入りが最も好評であった<sup>8</sup>。しかし、マンゴーの味がバナナによって消えてしまったことから、バナナだけ加えれば良いのではないかと、という改良案が出た。

### 3-3-3. ニームパンケーキビジネス

1章や前節で既に述べたが、我々は当初ニームパンケーキを販売することを計画していた。これらのパンケーキの味は好評であったが、住民たちの金銭面や嗜好の観点から、ニームパンケーキを売るよりも、ニームの木やパウダーを売る方がビジネスになるのではないかと考えられるようになった。またエクラスプール内にあるベーカリーで、マフィンが1つ6タカで売られており、労賃を含まない材料費のみで1枚あたり5タカする我々のニームパンケーキは価格面で太刀打ちできないという大きな問題があった。以上のことから、ニームパンケーキを販売すること、つまりビジネスとしては難しいことがわかった。

しかし、住民からは、ニームの新しい使い方を知ることによって、ニームの効果の再確認やニームを使うモチベーションが上がったとの声もあり、このパンケーキ作りにも一定の効果があったように思われる。

<sup>7</sup> ダッカで購入したものと同じものが手に入らなかったため、種類の異なるマンゴーバーを使った。

<sup>8</sup> マンゴーバー入りはお世辞にもおいしいと言えるものではなかった。

### 3-4.学校でのワークショップ

#### (1)ニームについての授業

我々は2回学校に行き、ワークショップを行なった。1回目のワークショップでは次のことを行なった。

- ①ニームに対するイメージ、知っている効能について生徒に書いてもらう
- ②ニームの効能についての紙芝居
- ③②でわかったニームの効果、ニームの新しい使い方を考えて書いてもらう。

③についてはその場で書いてもらうだけではなく、宿題として出し、家族と考えてきてもらった。

ワークショップの結果わかったことは、まず生徒たちはニームの存在自体、そして薬として使われているということは知っている、ということである。しかし、具体的にどんな効果があるのかは知らないようであった。また、薬以外の利用法は大人にも一般的でなかったためか、他にどのような利用の仕方があるのかは、①を行った時点では思いつかなかったようである。

そこで②では、紙芝居を用いて部位ごとの効能の説明や、薬以外ではどのような製品があるか、そして彼らにとっては新しい使用法であろう食用としてのニームの一例として、パンケーキの作り方を説明した。



(写真左：学校でのワークショップの様子)

(写真右：選ばれた3人の生徒たちとチームメンバー、通訳のダッカ大学生)

2回目のワークショップでは、宿題を見せてもらい、良いアイデアを考えてきてくれた生徒を3人選び、SWITCH!のボールペンをプレゼントした。宿題を出した理由は3-1の(3)で述べたように、家族でニームの新しい利用法を考えてもらうことにより、ニームの効果や利用法を共有してもらおうと意図したからである。どの生徒も一生懸命考えてきてくれ、36通りもの利用法を考えてきてくれた生徒もいた。また、3-1の(4)で述べたように過去のプログラムで植えたニームの木の枝がきられていたので、大事に育てて欲しいと生徒たちに呼び掛け、ガチョウに食べられてしまうのを防ぐためにフェンスを作った。

## 第4章 ビジネスプランの提案

本章では3つの提案を行う。1つ目の提案は低所得者層がニームを活用できる仕組みを作るための提案である。これは、ビジネスの提案ではないが、我々が目標とする全ての人が手軽に自身の健康を改善するのに役立つ提案であろう。2つ目の提案はエクラスプール内で完結するニームパウダーを使ったビジネスプランである。3つ目の提案は、さらにそれを発展させ、日本企業に向けたビジネスを展開するプランである。

### 4-1. セルフメディケーションのプラン

我々は低所得層であるリバーサイドの住人が、手軽にできる健康維持の方法を考えた。我々の聞き取り調査の結果、リバーサイドの住人はニームを薬以外の使い方をすることに対して興味があるものの、ニームを植える土地がないことと、ニームの苗木を買う金銭的余裕がないことからニームを手軽に使用できないということがわかった。また、彼らのなかには、ニームパウダーに興味はあるものの、金銭的な問題から継続的な購入が難しいと思う人もいた。

そうした状況を踏まえた上での我々の提案は、複数の家庭で一本の木を共同購入してはどうだろうか、というものである。これにより、ニームを手に入れるための様々な障壁が解決されると考えられる。例えばまず、苗木を購入する金銭的負担が軽くなることが挙げられる。リバーサイドの住民に苗木にどのくらいの値段までなら払えそうかを尋ねたところ、20~30タカという答えが返ってきた。ニームの苗木は1本100タカであるので、あくまで金銭面のみでの計算あるが、およそ5つの家庭で苗木1本を購入できるだろう。また土地も各家庭1本所有するよりも必要としない。そして世話の観点からも、1家庭で行うよりはるかに手間がかからないと考えられる。以上のことから、リバーサイドのような状況にある地域では、共同購入によりニームが一層身近なもの、使いやすいものになると我々は考えた。

### 4-2. エクラスプール内でのビジネスプラン

エクラスプールでの調査により、リバーサイドのいくつかの家庭を除けば、使い勝手の良いニームパウダーに興味を持っている家庭が多かった。そこで、次に我々が提案するのは、ニームパウダーに関するビジネスを考えた。このビジネスにおける売り手は農家である。つまり、農家がニームを栽培するとともにニームパウダーを生産し、販売するのである。この際、農家はニーム栽培に特化し、パウダーにするという役割は例えばスパイスを扱う商店が担ってもよいだろう。農家を売り手として選んだ理由は、ニームを育てるための十分な土地を所有しており、さらに作物を栽培するのに慣れているからである。

ビジネスの流れは単純である。最初に農家がニームの苗木を植木屋から買う。また、このとき、植木屋からニームを商品作物として育てる方法を教わる。そして、農家はニーム

を育て、収穫したニームから農家自身または他のアクターがニームパウダーを作り、エクラスプール内で販売をする。ビジネスの流れはこれだけである。また、ニームを育てることは農家にとっても大きなメリットがある。それは、ニームには除虫作用があるため、ニームやその周りに植えてある作物に虫が寄り付きにくくなることである。この点は、次項でより詳しく説明する。ニームパウダーが農家でも簡単に作れるかという点に関しては、調査においてニームパウダーを自身で作っている家庭もあったことから、それほどの技術や特別な道具は必要ないと思われる。また、このビジネスで重要な点は、すべての物資やビジネスのアクターを村の内部で完結させている点である。このことにより、村内に利益循環システムを作ることができる。

次に、ニーズの面からこのビジネスプランを説明する。最初に述べたように聞き取りを行った多くの住人がニームパウダーを欲していたので、十分にビジネスの需要はあると考えられる。さらに、ニームパウダーの買い手は村の住人だけではなく、医者も買い手になることが想定される。なぜなら、医者は皮膚病を患っている村の女性達にニームの使用を勧めていたが、処方はしていなかったため、ニームパウダーの販売によって処方もできると考えられるからである。

### **4-3. 日本企業によるニームビジネス**

#### **4-3-1. ニームとオーガニック**

第二章で述べたが、ニームには駆虫効果としての機能がある。その為、ニームの栽培には、ニームが本来持つ駆虫効果を利用することで、駆虫剤を使わずに、質の高いニームを栽培することが可能となる。つまり、ニーム事体がオーガニックとなる。また、ニームは他の植物と一緒に栽培をすれば、一緒に栽培する植物に対しても駆虫効果があり、比較的簡単に有機栽培が可能なのである。またニームはバングラデシュで、美容品としても扱われており、オーガニック製品に利用できると考えた。

#### **4-3-2. オーガニック製品の日本での需要**

現在日本では、安全性や自然思考の人々からオーガニックが注目を集めており、特定認定機関により栽培された農作物には JSA マークが付けられ、一目で区別ができるようになっている。近年では、農作物だけでなく、自然思考を持つ女性をターゲットにしたコスメティック商品が売り上げを伸ばしている。富士経済の調査によると 2009 年にはオーガニック素材を配合したスキンケア化粧品の市場は、80 億円規模になり、前年 2008 年の 1.9 倍になっている<sup>9</sup>。現在の日本では、すでに多くのオーガニック商品が販売されている。オーガニック製品専用の通販サイト「nature's way<sup>10</sup>」や、商品販売だけでなく、アロマを使った石

<sup>9</sup> <http://wol.nikkeibp.co.jp/article/news/20100208/105843/>

<sup>10</sup> <http://www.naturesway.jp/shop/>

鹸などを作るセミナー、アーユルヴェーダをとり入れたサロンまで行っている「生活の木<sup>11</sup>」がある。販売されているオーガニック製品は化粧水、固形石鹸、シャンプーやリンス、入浴剤といったスキンケア用品や、ファンデーション、アイシャドウなどのコスメ用品、歯磨き粉などのオーラルケア商品、コロンといったフレグランス商品、またこれらの商品の中には、ベビー向けの商品があるなどなど、対象や商品は多様である。

#### 4-3-3. ニームビジネスのプランー日本企業に向けて、今後の展望

我々は日本企業に向けてニームビジネスの提案をしたい。日本企業がバングラデシュ、エクラスプールに直接参入することも一つの方法と言える。しかし、これは販売経路の開拓にかなりの時間がかかるため、あまり現実的でないように思われる。そこでグラミンと提携することで、バングラデシュでの商品の販売経路を獲得することができ、生産者とすぐに結びつくことができる。またグラミンはこれまで様々な国外企業と合弁会社を作り、ビジネスを行ってきた経験が活かせる。しかしグラミンと合弁会社を作るということは、利益はバングラデシュに収めなければならない為、日本企業は収益を得る事はできない。しかし企業としての CSR や、新たな BOP ビジネスの足掛かりとすることができる。日本企業のかかわり方としては、おもに技術移転である。日本にはニームをパウダーとする製粉技術やコスメティック製品方法など極めて基準の高い技術をバングラデシュに移転し、現地で製造することでバングラデシュでの雇用を生み出し、また日本企業は人件費を削減できる。このように、このビジネスは両者にメリットを生み出すことができる。現在の日本のオーガニックコスメ市場は、外資企業が多く、上記で紹介した「nature's way<sup>12</sup>」でも輸入の商品が多く目立っている。私たちは、日本で需要があるオーガニックのコスメティック市場に、ニームという新規軸をもって日本企業に挑戦してほしいと考える。

---

<sup>11</sup> <http://www.treeoflife.co.jp/index.html>

<sup>12</sup> <http://www.naturesway.jp/shop/>

## 参考文献

平井秀人 (2010) 『よくわかるニーム』

### 【参考 URL】

日本ニーム協会 <http://d.hatena.ne.jp/neemkyokai/20100520/p1>

JETRO 「BOP ビジネスに関する潜在ニーズ調査 バングラデシュ：保険・医療分野」  
(2010,3)

[http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000735/bd\\_bop\\_energy.pdf](http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000735/bd_bop_energy.pdf) 参照



## 付録. エクラスプールにおける調査での質問項目およびその回答

本項では、我々が10月1日および2日にエクラスプールの計12家庭に対して行った、ニームに関する聞き取り調査の詳細を載せる。これまで、過去報告書ではこういったことはなされなかった。それには、調査対象人数の多さなどもあると考えられる。しかし脚注4で述べたとおり、今回こうして付録として詳細を載せたのには次の2つの理由からである。まず、調査家庭が12軒と少なかったことである。もうひとつは、過去報告書を読んで、調査結果を我々が読み取ってそれを書くことで少なからず主観が入ることを懸念が生まれたためである。このため結果という「事実」のみも記しておく必要があると考えた。

調査では、予めチームで考えていた質問項目（基本質問項目）に加え、住人の回答によりその都度追加質問を行った。基本質問項目については以下の通りである。

### ニームに関する基本質問項目

- 1.名前<sup>13</sup>
- 2.年齢
- 3.性別
- 4.職業・家での役割
- 5.教育レベル
- 6 調査場所
- 7.ニームの木を所有しているか
- 8.ニームを使用しているか
9. (ニームを所有していないが使用している場合) どのようにしてニームを入手しているか、またどのように採っているか
10. (使用している場合) いつ、どのように使っているか
- 11.ニームにどのような効果があるか知っているか
12. (効果を知っている場合) どのようにしてその効果を知ったか

また10月2日には、前日に訪問した家庭を再訪問し、我々が隣家の協力を得て作ったニーム入りパンケーキ2種を試食してもらった。このときに行った質問は以下である。

### ニーム入りパンケーキに関する質問

13. ノーマルタイプのパンケーキの味について

<sup>13</sup> 調査対象は家庭であるが、そのなかで最も発言の多かった住人の名前をその家庭の代表回答者として訊いた。

14.マンゴー・バナナ入りのパンケーキの味について

15. (パンケーキの原価を示したうえで) 買いたいか、もしくは作りたいか

以下、各家庭での調査結果詳細である。回答番号は上記の質問番号と符合しており、追加質問および回答に関しては (\*1) というように番号を振っている。

1 軒目（調査日：9月1日、2日）

1.	マクスダ
2.	40歳
3.	女性
4.	主婦
5.	class6 修了
6.	Babucano guest house 近く
7.	いいえ
8.	はい
9.	必要なとき（＝下記の宗教的なイベントのとき）に葉を近所から摘んでもらってくる。
10.	ヒンドゥー教徒のプジャという儀式のときのみ使用し、普段は使用しない。
11.	はい。葉は皮膚病やバクテリア予防に、また枝は歯ブラシとして使える。
12.	親族の年長者からプジャなどの際に
*1.	（ニームは普段から使いたいのか、重要か）重要だし、いつでも使いたい。
13.	おいしくない
14.	おいしい
15.	売っているなら買いたい
*2.	（ニームパウダーとニームの葉ならばどちらの方が良いか。）葉の方が良い。値段次第では購入したい。

2 軒目（調査日：9月1日、2日）

1.	Mosoumi
2.	19歳
3.	女性
4.	主婦
5.	卒業
6.	Babucano guest house 近く
7.	はい。叔父が苗木を買って来て肥料を与えて、その後はそのままひとりで大きくなった。
8.	はい。
9.	使用時に葉を摘む
10.	糖尿病の義理の母（50）のため、葉やベリー、野菜などを混ぜたジュースを作っている。ベリーなどを入れるのは苦み緩和のため。また自分自身は葉をペーストにしたものを歯磨き粉としてや、皮膚に異常を感じたときに塗って使用している。

11.	回答 10 に同じく.
12.	医者や夫から。結婚してから知った。
13.	おいしくない
14.	おいしい。
15.	買う余裕がないので、買わずに作りたい

3 軒目 (調査日 : 9 月 1 日、2 日)

1.	Ranu
2.	50 歳
3.	女性
4.	主婦
5.	(訊かず)
6.	Babucano guest house 近く
7.	いいえ。
8.	はい。
9.	使用時に葉を近所の家から摘んでもらってくる
10.	病気 (おそらく皮膚病) のときに、葉から作ったペーストを固めて乾燥させ、タブレットを作って飲む。(常備しているわけではなく、病気のとときに作るのみ)
11.	回答 10 以外では、虫さされや皮膚病、抜け毛を防ぐために、葉をペーストにして使用する
12.	親族の年長者から
13.	おいしくない
14.	おいしい
15.	買うよりは作りたい。しかし、新しい利用法 (パンケーキ) がわかったし、毎日葉を食べるようにしたい。

4 軒目<sup>14</sup> (調査日 : 9 月 1 日、2 日)

1.	Monir
2.	60 歳
3.	男性
4.	家長

<sup>14</sup> この家庭は、使用人もいることや家の外観から、他の Babucano guest house 周辺の家庭よりも収入がありそうであった。

5.	(訊かず)
6.	Babucano guest house 近く
7.	はい。庭のために苗木を買ってきた。
8.	はい。
9.	使用時に葉を摘んだり、枝を切る
10.	葉はペーストにして皮膚病に、木材を家具用に。また欲しい人が来た時には枝を切つて譲っている。
11.	回答 10 に同じく。
12.	医者や親族の年長者から教わった。特に医者がニームをよく使おうとするため。
13.	(宗教的理由／断食中のため試食できず)
14.	(宗教的理由／断食中のため試食できず)
15.	ニーム入りのパンケーキは作るのが難しそうだし、そもそも調理済み食品が好きなので、買いたい。

5 軒目 (調査日 : 9 月 1 日)

1.	Sultan
2.	75 歳
3.	男性
4.	(訊かず)
5.	(訊かず)
6.	Babucano guest house 近く
7.	いいえ
8.	はい
9.	木が大きくなりすぎるのを防ぐために枝ごともらう。
10.	葉をペーストにし、シャワーの時に塗って使う。枝を歯ブラシとして使う。
11.	回答 10 の他に、腹痛の時に葉を使う人がいるのは知っている。自分自身は苦いから使いたくない。
12.	(訊かず)

6 軒目 (調査日 : 9 月 2 日)

1.	Magecla Hatun
2.	(訊かず)
3.	(訊かず)

4.	(訊かず)
5.	(訊かず)
6.	リバーサイド
7.	はい
8.	はい
9.	(訊かず)
10.	皮膚病のときにニームの葉をペーストにしたものや、それを固めて乾燥させて作ったタブレットを使用
11.	はい
12.	親族の年長者から
*1.	(あなたは今健康であると思いますか?) はい
*2.	(病気に掛かったとき、治療しますか?) はい
*3.	(どのように治療しますか?) 薬局で薬を購入する
*4.	(病気に掛かったとき病院に行きますか?) はい。チャンドプルの病院へ行く。
*5.	(ニームの苦味に関して) 薬としてなら苦くても大丈夫

7 軒目 (調査日: 9月2日)

1.	<b>Bolita Rani</b>
2.	(訊かず)
3.	(訊かず)
4.	(訊かず)
5.	(訊かず)
6.	リバーサイド
7.	いいえ。
8.	はい。
9.	近所の所有者から貰う。
10.	皮膚病や水ぼうそうのときに、ニームの葉から作ったペーストを使用。
11.	はい
12.	親から
*1.	(あなたは今健康であると思いますか?) はい
*2.	(病気に掛かったとき、治療しますか?) はい
*3.	(どのように治療しますか?) 医者にかかる
*4.	(病気に掛かったとき病院に行きますか?) はい。チャンドプルやダッカの病院

8 軒目 (調査日 : 9 月 2 日)

1.	Lhawti Rani
2.	(訊かず)
3.	(訊かず)
4.	(訊かず)
5.	(訊かず)
6.	リバーサイド
7.	いいえ。
8.	はい。
9.	他の人から葉っぱを貰っている
10.	皮膚病のときにタブレットを使う、皮膚病のときにニームライス (ニームとライスと一緒に食べる) やニームの果実を食べる、健康のためニームを煮たお湯で入浴する。
11.	はい。
12.	伝統的に両親から教わる。
*1.	(あなたは今健康であると思いますか?) いいえ
*2.	(病気に掛かったとき、治療しますか?) はい。医者に診てもらう
*3.	(どのように治療しますか?) 薬を飲む
4.	(病気に掛かったとき病院に行きますか?) はい。チャンドプルやナラヤゴンジやダッカの病院へ行く。
*5.	(ニームビジネスに関して) 市場にニームパウダーは売っていないのでパウダーを欲しいと思うが、パウダーは自身でも作ることができるので、買うかどうかは価格次第。

9 軒目 (調査日 : 9 月 2 日)

1.	Amena, Morsheda
2.	40 歳,60 歳
3.	女性
4.	主婦
5.	(訊かず)
6.	リバーサイド
7.	いいえ。
8.	はい。
9.	ニーム使用時に他の家から摘んでもらってくる。
10.	葉をペーストにして使用。肌がかゆい場合には、シャワーの前にペーストを患部に塗って洗い流す。また歯磨きの際にも歯磨きペーストとして使用。皮膚の病気 (黒ずん

	でいく) に水に溶かして使用[Amena]。
11.	回答 10 の他に、枝を歯ブラシとして使用することや、タブレットの作り方も知っている。しかし歯ブラシは痛すぎるため使えず、またタブレットは年長者に日々の服用を勧められたが、怠惰及び苦味のため摂取せず。
12.	医者や親族の年長者から
*1.	(ニームパウダーとニームの木ならどちらが欲しいか) パウダーの方が便利なので、安価なら買う。また、金銭および購入後の世話の観点から、自分で植えることに興味はない。
*2.	(ニームパンケーキを買いたいと思うか) ケーキ自体に興味はあるが、金銭的な問題から買いたいとは思わない。

10 軒目 (調査日 : 9 月 2 日)

1.	Radheshyam
2.	70
3.	男性
4.	(訊かず)
5.	(訊かず)
6.	リバーサイド
7.	いいえ。
8.	はい。
9.	使用時に近くで摘んで採ってくる。
10.	プジャというヒンドゥーの儀式のとき使用。タブレットを飲む (毎日ではない)、葉を皮膚病の際に用いる。
11.	回答 10 に同じく。
12.	医者、親族の年長者から
*1.	(ニームパウダーとニームの木ならどちらが欲しいか) 木を植えることに興味あるが、場所がないのでももし購入するなら共有したい。また、木よりはパウダーの方に興味がある。
*2.	(ニームパンケーキを買いたいと思うか) パンケーキには興味があるが、買う余裕はない。

11 軒目 (調査日 : 9 月 2 日)

1.	Keramoto
----	----------



2.	52 歳
3.	男性
4.	(訊かず)
5.	(訊かず)
6.	リバーサイド
7.	いいえ。
8.	はい。
9.	必要なときに摘んで採ってくる。
10.	歯が痛いときにニームの葉を入れたお湯でうがいをしたり、ペーストを歯磨き粉として利用する。また、たまに歯ブラシとして使用。
11.	自分は歯痛のためにしか使っていないが、海外に出稼ぎに行っていたので、様々な使い方をされているのは知っている。
12.	親族の年長者から、また出稼ぎ先の国で見て。
*1.	(ニームパウダーとニームの木ならどちらが欲しいか) パウダーなら買う。
*2.	(ニームパンケーキを買いたいと思うか) 回答*1 に同じく。

12 軒目 (調査日 : 9 月 2 日)

1.	Monorara
2.	40 歳
3.	女性
4.	(訊かず)
5.	(訊かず)
6.	リバーサイド
7.	いいえ。
8.	はい。
9.	使用時に近くから摘んで採ってくる。
10.	皮膚の病気に使用。
11.	回答 10 に同じく。
12.	医者 (グビラジというハーブのハーブの専門家) から教わった。
*1.	(ニームパウダーとニームの木ならどちらが欲しいか) パウダーを買うお金ないが、木を植えることには興味ある。木なら自分の好きな時に葉などを採ることができるため。
*2.	(ニームパンケーキを買いたいと思うか) 回答*1 に同じく。