

付屬資料-1 M/M

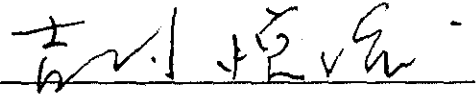
MINUTES OF MEETING
FOR
THE STUDY
ON
POTENTIAL SUBSECTOR GROWTH FOR EXPORT DIVERSIFICATION
IN
THE PEOPLE'S REPUBLIC OF BANGLADESH
AGREED UPON BETWEEN
ECONOMIC RELATIONS DIVISION OF THE MINISTRY OF FINANCE
AND
JICA PROJECT FORMULATION TEAM

CITY OF DHAKA

8th March 2006



Mr. M. Emdadul Haque
Deputy Secretary, Economic Relations Division
Ministry of Finance
The People's Republic of Bangladesh



Mr. Etsuji Yoshimura
Leader
Project Formulation Team
Japan International
Cooperation Agency (JICA)

The Japanese Project Formulation Study Team (hereinafter referred to as "the Team"), organized by the Japan International Cooperation Agency (hereinafter referred to as "JICA") and headed by Mr. Etsuji Yoshimura, visited the People's Republic of Bangladesh from February 18th to March 8th 2006 for the purpose of discussing the framework of the Study on Potential Sub-sector Growth for Export Diversification (hereinafter referred to as "the Study")

The Team had a series of discussions with the representatives of the Government of the People's Republic of Bangladesh (hereinafter referred to as "GOB"), including Ministry of Commerce / Export Wing (hereinafter referred to as "Export Wing") and other relevant authorities, in order to exchange views and opinions on the contents of the Study. (List of Attendants is attached in Annex I)

The following points are confirmed by both sides.

1. Project Title

Potential Subsector Growth for Export Diversification

2. Scope of Work for the Study (hereinafter referred to as "S/W")

- (1) The draft S/W is completed as attached in Annex III.
- (2) The Study aims at 1) Selecting potential sub-sectors for export diversification, 2) Clarifying issues or obstacles for the selected sub-sectors and implementing pilot projects, 3) Drawing up Action program to solve the issues or obstacles. Tentative basic concept diagram is attached in Annex II.
- (3) After approval of contents of draft S/W and signing by both sides, the Study of the Phase I will commence.

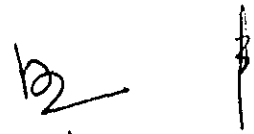
3. Outputs of the Study

(1) Formulation of Action Programs for Potential Sub-sectors Growth for Export Diversification

After the successful completion of the Phase I, within the development framework completed and along with the scenario developed, the Study shall formulate action programs for potential sub-sectors growth for export diversification.

(2) Skills Transfer for Bangladeshi Counterpart

In the course of the Study, an important outcome of the study will be transfer of skills Bangladeshi Counterpart through pilot projects, for the preparation and implementation of future action program.



4. Organizational Setup for Execution of the Study

The Bangladeshi side shall set up organizational arrangements as follows for the smooth execution of the Study.

(1) Coordinating Committee

In order to ensure the smooth execution of the Study, the functions and membership of the Coordinating Committee are recommended as follows.

1) Functions

- (a) To supervise and monitor the execution of the Study
- (b) To coordinate participating GOB authorities
- (c) To promote collaboration between public and private sectors
- (d) To provide the Working Group with necessary advice, information and assistance with the other relevant authorities

2) Provisional Membership

Export Wing, Ministry of Commerce

Ministry of Industry

Related Ministries

Association for the sub-sector

The other member will be determined by the signing of the S/W.

The Coordinating Committee will have meetings on a quarterly basis and whenever the need arises. It will include both members from public and private sectors, which may be dissolved into a "public-private joint forum" to promote better linkages and further collaboration between GOB and industries after the completion of the Study.

(2) Working Group

In order to carry out the Study in an efficient and collaborative manner, the functions and membership of the Working Group, composed of Japanese Study Team and Bangladeshi Counterpart Team, are recommended as follows.

1) Functions

- (a) To produce meaningful outputs and outcome under the supervision of the Coordinating Committee.

102

13

(b) To organize and implement jointly the seminars/workshops to disseminate and follow-up the findings, results and recommendations of the Study.

(c) To ensure the capacity development and institution building in GOB

2) Provisional Membership

Ministry of commerce (Export Wing, Export Promotion Bureau)

Relevant Department

Associations for each sector

Pilot Project Participants

The other member will be determined by the signing of the S/W

5. Office space

Suitable office space with furniture (except other equipment) will be provided by the Ministry of Commerce through either Export Promotion Bureau or Business Promotion Council.

6. Others

Ministry of Commerce requested to conduct a competency assurance survey instead of baseline survey, if ICT sector will be selected as a sub-sector

12

7

List of Attendants

< Bangladeshi Side >

Ministry of Commerce

Mr. Md. Ghulam Hussain, Joint Secretary (Export)
Ms. Nurjahan Begum, Deputy Secretary (Export 1)
Mr. Md. Elias Bhuiya, Senior Assistant Secretary (Export1)
Mr. Md. Zakaria Bhuiya, Deputy Chief
Ms. Najma Kabir, Senior Assistant Chief (Export1)
Mr. A.B.M. Mahbub Alam, Assistant Chief

Ministry of Finance

Mr. M. Emdadul Haque, Deputy Secretary (Japan)(ERD)
Dr. Krishna Gaye, Senior Assistant Chief (ERD)

< Japanese Side >

Project Formulation Study Team

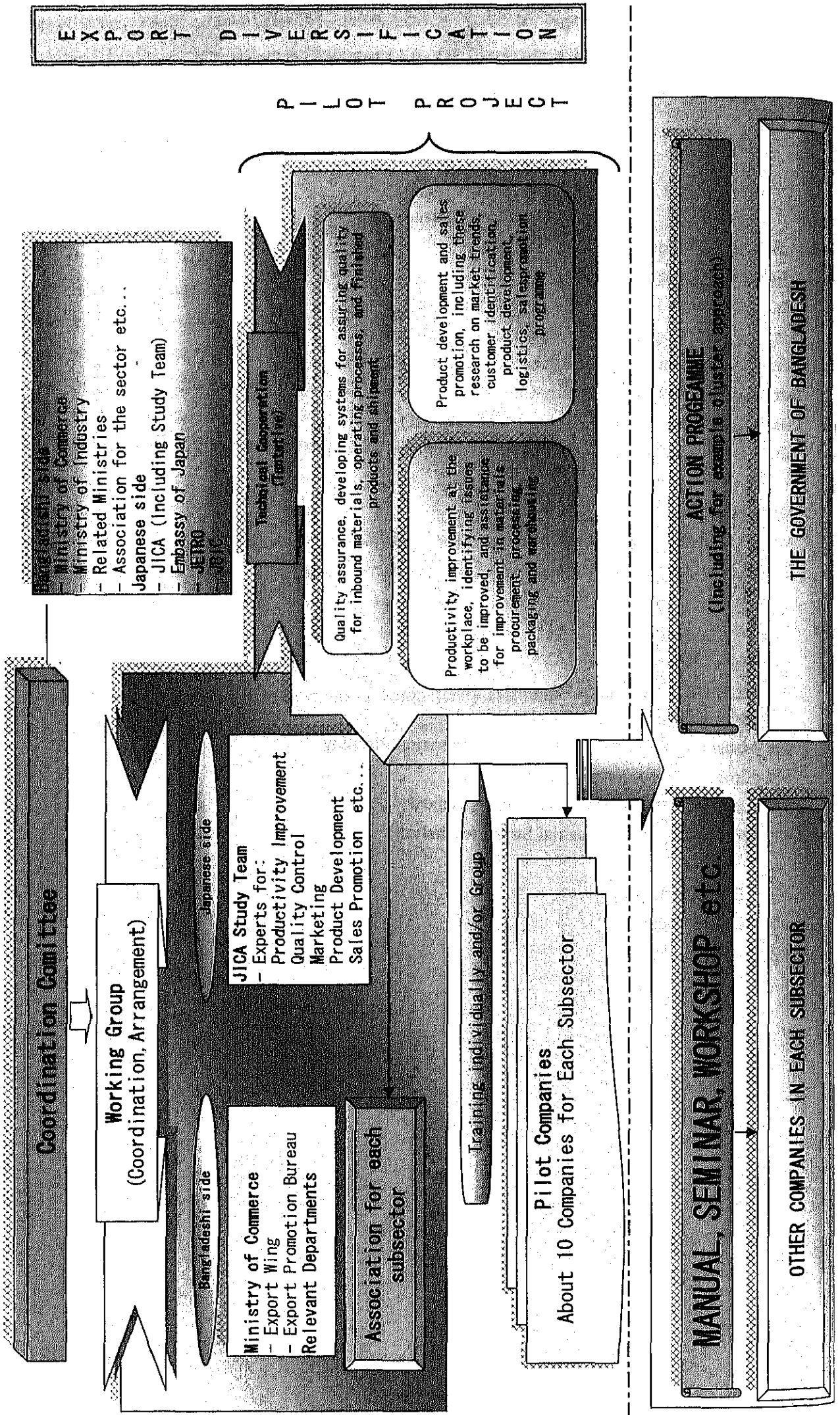
Mr. Etsuji Yoshimura, Team Leader
Mr. Atsushi Uchida, Country-Focused Cooperation Planning
Mr. Hiroki Tazawa, Study Mission Planning
Mr. Katsuyoshi Wada, Productivity Improvement
Mr. Shizuo Kamikura, Industrial Structure Analysis

JICA Bangladesh Office

Mr. Taro Naotsuka
Mr. Takafumi Ueda

12

13



SCOPE OF WORK (DRAFT)
ON
THE STUDY
ON
POTENTIAL SUBSECTOR GROWTH FOR EXPORT DIVERSIFICATION
IN
THE PEOPLE'S REPUBLIC OF BANGLADESH
AGREED UPON BETWEEN
ECONOMIC RELATIONS DIVISION OF THE MINISTRY OF FINANCE
AND
JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY

CITY OF DHAKA
XX, YY, 2006

Mr. M. Emdadul Haque
Deputy Secretary, Economic Relations Division
Ministry of Finance
The people's Republic of Bangladesh

Mr. Akio Arai
Resident Representative
Bangladesh Office
Japan International
Cooperation Agency

✓

↓

I. INTRODUCTION

In response to the request by the Government of People's Republic of Bangladesh (hereinafter referred to as "GOB"), the Government of Japan (hereinafter referred to as "GOJ") has confirmed [accepted] to conduct the Study on Potential Sub-sector Growth for Export Diversification (hereinafter referred to as "the Study"), in accordance with the relevant laws and regulations in force in Japan.

Accordingly, the Japan International Cooperation Agency (hereinafter referred to as "JICA"), the official agency responsible for the implementation of the technical cooperation programs of the GOJ, will undertake the Study in close cooperation with the authorities concerned of GOB.

The present document sets forth the scope of work with regard to the Study and will become valid after notification of approval by JICA Headquarters through JICA Bangladesh office to Ministry of Commerce / Export Wing (hereinafter referred to as " Export Wing")of GOB.

II. OBJECTIVES OF THE STUDY

The objective of the Study is to formulating an action program for potential sub-sector growth for export diversification of Bangladesh. In the course of the Study, pilot projects as well as relevant seminars and workshops will be carried out to facilitate transfer of appropriate know-how /technique.

The Study will be implemented in close collaboration between Japanese Study Team and Bangladeshi Counterpart Team.

III. THE STUDY AREA

The Study will cover the whole area of Bangladesh, however mainly focusing on Dhaka and Chittagong

IV. SCOPE OF THE STUDY

In order to achieve the above objective, the Study will be carried out in three (3) Phases.

Phase I: Baseline Survey

✓

3

- 1) Review of background, evolution of industrial sub-sectors through existing study reports and data.
- 2) Study on the performance of industrial sub-sectors based on primary and secondary data.
- 3) Selection of target potential sub-sectors for export diversification
- 4) Analysis of issues or obstacles of target sub-sectors
- 5) Formulation of the framework and implementation plan of the pilot projects for each sub-sector based on for example value chain and supply chain analysis

Phase II: Pilot Project

- 1) Implementation of the pilot projects
- 2) Evaluation of progress and result of the pilot projects

Phase III: Formulation of Action Programs for Potential Sub-sectors Growth for Export Diversification

- 1) Drawing of an action program for each potential sub-sector growth for export diversification to solve the issues or obstacles
- 2) Compilations of the action program by each potential sub-sector
- 3) Finalization of the action program by each potential sub-sector

V. STUDY SCHEDULE

The Study shall be implemented in accordance with the tentative Study schedule shown in Appendix I. The schedule, including report submission dates stated in the next clause (VI), is tentative and subject to be modified when both sides agree upon and any necessity that may arise during the course of the Study.

VI. REPORTS AND FINAL PRODUCTS

JICA shall prepare and submit the following reports in English to GOB.

1. Inception Report (20 copies)
2. Progress Report 1 (20 copies)
3. Interim Report (20 copies)
4. Progress Report 2 (20 copies)
5. Draft Final Report and Summary (20 copies)
6. Final Report and Summary (30 copies)

102

7

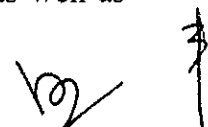
VII. UNDERTAKING OF THE GOB

1. In order to facilitate a smooth and efficient execution of the study, the Government of People's Republic of Bangladesh shall undertake the following necessary measures:

- (i) to secure the safety of the study team;
- (ii) to permit the members of the study team to enter, leave and sojourn in the People's Republic of Bangladesh for the duration of their assignment therein and exempt them from foreign registration requirements and consular fees;
- (iii) to exempt the members of the study team from taxes, duties, fees and any other charges on equipment, machinery and other materials brought into and out of the People's Republic of Bangladesh for the conduct of the Study;
- (iv) to exempt the members of the study team from income tax and charges of any kind imposed on or in connection with any emoluments or allowances paid to the members of the study team for their services in connection with the implementation of the Study;
- (v) to provide necessary arrangements to the study team for remittance as well as utilization of the funds introduced into the People's Republic of Bangladesh from Japan in connection with the implementation of the Study;
- (vi) to secure permission for the study team to take all data and documents including topographic maps, original manuscripts and photographs related to the Study out of the People's Republic of Bangladesh to Japan;
- (vii) to secure necessary permission for photography for the implementation of the Study; and
- (viii) to facilitate medical services as needed. Its expenses will be chargeable on the members of the study team.

2. GOB shall bear claims, if any arises, against the members of the study team resulting from, occurring in the course of, or otherwise connected with, the discharge of their duties in the implementation of the Study, except when such claims arise from gross negligence or willful misconduct on the part of the members of the study team.

3. Export Wing shall act as the counterpart agency to the study team and also as the coordinating body in relation with other Governmental and non- Governmental as well as



private organizations concerned for the smooth implementation of the Study.

4. Export Wing shall at its own expense, provide the study team with the following in cooperation with other organizations concerned:

- (i) available data and information related to the Study,
- (ii) counterpart personnel,
- (iii) suitable office space with necessary equipment, and
- (iv) Credentials or identification cards.

VIII. UNDERTAKING OF JICA

For the implementation of the Study, JICA shall undertake the following measures:

- (1) to dispatch, at its own expense, the study team to the People's Republic of Bangladesh; and
- (2) to facilitate technology transfer to the Bangladeshi counterpart personnel in the course of the Study.

XI. OTHERS

JICA and Export Wing shall consult with each other in respect of any matter that may arise from or in connection with the Study.

102

4

付属資料-2 面談者リスト

Ministries and governmental agencies:

Ministry of Commerce

Md. Ghulam Hussain, Joint Secretary; Mr. A.B.M. Mahbub Alam, Assistant Chief

Export Promotion Bureau

Vice-Chairman and Additional Secretary; Mr. Kazi Mahbubur Rahman, Manager in Management,
Dhaka

Ministry of textiles and Jute

Md. Abdul Jalil, Deputy Chief, Planning ほか 2 名

Business Promotion Council

Md. Moniruzzama, Executive Officer, ICT; Engr. Mohd. Habibur Rahman, Executive Officer,
Light Engineering

Board of Investment (BOI)

Mr. Mahmudur Rahman, Executive Chairman

Bangladesh Tariff Commission, Trade Policy Wing

Mr. ASM Sarwar Uddin, Member; Mr. Abdul Quaiyum, Deputy Chief; Md. Moshikul Alam,
Assistant chief

National Productivity Organization (NPO), Ministry of Industries

Dr. MD. Nazrul Islam, Director; Md. Belayet Hussain Choudhury, Joint Director

Bangladesh Industrial Technical Assistance Centre (BITAC)

MD. Misanur Rahman Mazumder Additional Secretary and Director General; MD. Ghelam Kabir,
Director (C.C.) ほか

Bangladesh Jute Diversification promotion Centre

A.B.M. Abdullah, Dr., Executive Director; Mohammad Fazlul Huq Bhuiyan, Director;
Muhammad Rezaul Haque, Director; Md. Shamsul Alam, ENSCHEDE, Holland

Department of Agricultural Marketing

Mr. Sirajul Illan, Director; Md. Shafiovr Rhaman Shaikh, Deputy Director; Mr. Nasar Vddin
(B.C.S.) Ag., Deputy Director

Donor agencies:

Department for International Development (DFID)
Mr. Frank Malsaert, Senior Private Sector Advisor

KATALYST

Mr. Prashant Rana, General Manager; Mr. Arif Ahmed, Business Consultant

South Asia Enterprise Development Facility (SEDF)

Mr. Deepak Adhikary, Deputy General Manager; Mr. Walter Horn (Managing Director)

JOBS

Mr. Imran Shauket, Ms. Erika C. Hoffman-Kiess, Ms. Elli Takagi

German Technical Corporation (GTZ)

Paul Weijers, Program Coordinator Progress

Private organizations:

The Federation of Bangladesh Chamber of Commerce & Industry (FBCCI)

Mr. Khurshed All Mollah, Director; Mr. Syed Jamaluddin, Secretary General; Md. Mazibur Rahman Deputy Secretary; Mr. Mir Munir-uz-Zaman, Secretary International

Chittagon Chamber of Commerce and Industry

Mr. Saifuzzaman Chowdhury (Javed), President; Mr. Osman Gani Chowdhury, Secretary and Chief Executive

Bangladesh Jute Goods Association (BJGA)

Mr. Kazi Syedul Alam Babul, Managing Director; Mr. Kamran Uddin, Managing Director; Global Jute Trading Ltd.; Mr. M.A. Hamid, Chief Executive Officer, H. N. Enterprise 他 4 名

National Association of Small & Cottage Industries of Bangladesh (NASCIB)

Mr. Mirza Nurul Ghani Shovon, President Central Executive Committee; Mr. Md. Sawqat Ali, President; Mr. Akhtar Hossain, Vice President Central Executive Committee; Mr. A. K. M. Fazzlul Huq, Secretary General; Mr. Akira Morimoto, Chairman, C&C Manufacturing Ltd. 他 7 名

Bangladesh Engineering Industry Owners Association (BEIOA)

Mr. Abdur Razzaque, President; Mr. Abdul Rashid, Senior Vice-President; Mr. Abdul Hakim Miah, Secretary General; Mr. Md. Anowar Hossain, Vice-President; Mr. Mohd. Habibur Rahman, Business Promotion Council 他 14 名

Bangladesh Frozen Foods Exporters Association (BFFEA)

Mr. Mahmudul Hasan, Chairman and Managing Director, Conception Sea Foods Ltd.; Mr. Showkat Hossain Babul, Secretary; Mr. Devabrata Barua, Director – Human Resource, Meenhar Group of Companies; Mr. S.G. Kibria, Frozen Foods Ltd.

Bangladesh Automobiles Assemblers and Manufacturers Association (BAAMA)

Mr. Abdul Mannan Ahmed, Chairman and Director of Nita Company Limited; Mr. Golam Rabbani, Deputy General Manager, Nita Company Limited ほか 1 名

Bangladesh Fruits and Vegetables and Allied products Exporters Association

Md. Farid Uddin Ahmed, President; S.M. Jahangir Hossain, General secretary; Syed Salahuddin (Mamun), Greenway Traders ほか 1 名

Bangladesh Association of Software and Information Services (BASIS)

Mr. Sarwar Alam, President; Mr. Jahidul Hasan (Mitul), Director; Bangladesh Electronics Manufacturers Association (BEMA); Mr. Sarwar Alam, Managing Director; Mr. M. A. Mannan, Managing Director, Bismillah Airlines Ltd.

Bangladesh Aushad Shilpa Samity (Bangladesh Association of Pharmaceutical Industries)

Mr. S. M. Shafiuzzaman (President), Mr. Ziaul Huq (Secretary), Dr. Momenul Haq (Managing Director, General Pharmaceutical Ltd.), Dr. Ziad Rahman (Manager, International Marketing, General Pharmaceutical Ltd.), Mr. Syed S. Kaiser Kabir (Managing Director, Renata Limited), Mr. Abdul Muktedir (Managing Director, Incepta Pharmaceuticals Ltd.) Mr. Prosenjit Chakraborty (Manager, Market Development, Mr. Square), Tareq Mahbub (Business Development Manager, Square), Mr. Syed Toufique Ali (Proprietor)

Enterprises:

Navana Group

Mr. Mahmood Jan Chowdhury, Operating Director; Mr. Engr. Sadek Md. Chowdhury, Plant Manager

Meenhar Group of Companies

Mr. Habibullah Khan, Managing Director ほか 1 名

Mamiya-OP (Bangladesh) Ltd.

Mr. Eiji Kno, Director

OP-SEED Co., (BD) Ltd.

Mr. Yasufumi Matsuo, Executive Director

Atlas Bangladesh Limited

Mr. G. C. Saha, Deputy General Manager; Md. Rhul Amin, General Manager, Service and Training, Md. Abdul Momin Bhuiyan, Chief Accounts Officer and Company Secretary

Dider Engineering (PVT) Ltd.

Mr. M. Bachu Mia, managing Director; Mr. Abdur Razzaque, Director, the Federation of Bangladesh Chambers of Commerce and Industry.

National Jute Mills Ltd.

Mr. Deepak Adhikary, Deputy General Manager; Mr. Walter Horn, Managing Director

Incepta Pharmaceuticals Ltd.

Mr. Mahbulul Karim, Director, Technical Operations

BEXIMCO Pharmaceuticals Ltd.

Mr. G. D. Bhagnure, Executive Director – Quality; Mr. Luftur Rahman, Director, Works; Mr. Abul Hasnat Md. Zaker, Director, manufacturing; Mr. Rabbur Reza, Director, Marketing

Data Soft System (BD) Ltd.

Mr. Mahboob Zaman, Managing Director; Mr. Ihtisham Kabir, Chief Technology Officer; Mr. Amitabh Noor, Marketing Officer

Greenfield Toons, Animation Wing of the Decode Ltd.

Mr. Kamruzzaman Vashkar, Production Head; Mr. Sanjeev Kr. Tamang, Animation Director

Participants in the presentation session for Donor agencies:

	Name	Title	Organization
1	Farooq Chowdhury	Team Leader	SMESDP (ADB)
2	Syed Azim	Project Admin Specialist	SMESDP (ADB)
3	Aniruddha Hom Roy	Project Management Specialist	USAID
4	Munzure Aziz	Executive Director	BASC
5	Loretta Payne	Country Director	International Development enterprises
6	Abdul Karim	Managing Director	MIDAS
7	Shaila Khan	Programme Manager	UNDP
8	Prashant Rana	General Manager	Katalyst
9	David Amgadar	Program Coordinator	GTA-ROGRESS
10	Imran Shauket	Country Director	JOBS (by IRIS)
11	Deepak Adhikary	Deputy General Manager	SEDF (IFC)
12	Frank Matsuert	Senior Private Sector Advisor	DFID
13	Hans Farnhammer	Second Secretary	EC
14	Rajani Alexander	First Secretary	High Commission of Canada
15	Harald Bekkers	Manager	Katalyst Rural Service
16	Arif Ahmed	Business consultant	Katalyst Industry, export market
17	Shamsuzzaman	Consultant	Katalyst
18	Md. Rukmoom	Assistant General Manager	MIDAS
19	Shahjahanan	Project Officer	ITDG-Bangladesh

日本大使館

堀口松城特命全權大使

紀谷昌彦參事官

加山美鶴專門調查員

JBIC

天田聖主席駐在員

JETRO

西川壯太郎所長

付属資料-3 収集資料

政府:

Industrial policy 2005, Ministry of Industries

Policy Strategies for Development of Small and Medium Enterprises (SME) 2005, Ministry of Industries

Bangladesh Export Statistics 2003-2004, Export Promotion Bureau, Ministry of Commerce

ジェトロ・ダッカ事務所:

「バングラデシュ 2005-2006 年度予算教書演説」 (2005 年 6 月)

「バングラデシュの医薬品セクター」 (2006 年 2 月)

「バングラデシュの IT セクター」 (2006 年 2 月)

「バングラデシュ日系製造業経営実態調査」 (2005 年 3 月)

「バングラデシュの企業を対象とする全国民間セクター調査」 (2004 年 5 月)

「バングラデシュの上場企業」 (2006 年 2 月)

「バングラデシュ投資ハンドブック」 (2006 年 2 月)

「輸出加工区 (EPZ) 労働組合法」 (2004 年 12 月)

「バングラデシュの縫製品・ニット製品セクター」 (2006 年 2 月)

研究・訓練機関:

Year Book 2002-2003, Bangladesh Standards and Testing Institution

Bangladesh Industrial Technical Assistance Centre (BITAC)

商工会議所:

Annual Report 2004-2005, The Federation of Bangladesh Chamber of Commerce and Industry

Overview of Chittagong chamber, Chittagong Chamber of Commerce and Industry

ソフトウェア業界:

Software Product Catalogue 2006, Bangladesh Association of Software & Information Service (BASIS)

Annual Report 2005, Bangladesh Association of Software & Information Service (BASIS)

Bangladesh Software & ITES Directory 2005, Bangladesh Association of Software & Information Service (BASIS)

軽工業:

Directory of Light Engineering Industries: 2003

食品加工:

International Conference on Aquaculture Production and Marketing of Shrimp-Finfish & Bangladesh Seafood Expo 2004, Ministry of fisheries and Livestock and donor agencies

Vision 2008 – Environmentally Sustainable Aquaculture Export from Bangladesh, Bangladesh Frozen Foods Exporters Association

ジュート:

Jute Diversification Promotion Centre (JDPC), Ministry of Jute, 2003

中小企業団体:

Annual Report 2002-2003, National Association of Small and Cottage Industries of Bangladesh

SCI Fair 2005, National Association of Small and Cottage Industries of Bangladesh

その他:

カタログおよびパンフレット等

付属資料-4 協議議事録



バングラデシュ議事録

1. 日時	2006年2月19日：9：00－10：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	日本大使館
4. 面会相手 ・同席者	堀口松城特命全権大使、天田聖主席駐在員（国際協力銀行ダッカ駐在員事務所）、西川壮太郎所長（日本貿易振興機構ダッカ事務所） 同席者：和田、神倉（記）、直塚（JICA事務所）、上田（JICA企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・概要 バ国では民間セクターが活躍しているが、政府への依存が気になりとなっている。現在は好調な経済であるが、MFAがPhase outして2年目に入り、大変な時期になると予想している。 統計に表れない、インドとの密貿易が数倍にあると推定している。輸出産業では今後インドを重視する必要がある。中国はバ国を輸出市場としてとらえている。両国ともに、バ国の経済発展に貢献するという観点は欠如している。 ・輸出セクター セラミック：欧州ブランドによる生産、輸出を行っている。当初は日本からの機械の輸入、技術で開始した。 製薬：欧米のスタンダードに準拠し、能力的には十分である。開発途上国向けが中心であり、ローヤルティの免除が終了する2016年までに基盤強化する必要がある。 IC：在日7年のバングラデシュ人が起業した会社では、日本からの医療関係ソフト開発を受注している。今後、インドとの競合が強まると予想する。 金属加工：電力、給排水等のインフラの問題が大きい。インフラプロジェクトの停止などがあり、本件についても政府のやる気を出させる事が肝要である。 食品加工：EUが主な市場だが、衛生基準での問題を有している。 <p>バングラデシュ政府の機能</p> <p>農民の生活向上を目的として、野菜の種子の研究から始めて、生産を行っている企業がある。農業に対する支援は政府の役割であると考えるが、実際には民間企業に任せている。</p> <p>産業政策が毎年変わるため、企業家はリスクヘッジのために企業を多角化せざるを得ない。企業環境の整備が重要な課題となっている。</p>
6 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月19日 15:00-17:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	JETRO
4. 面会相手 同席者	西川壮太郎（事務所長） 同席者：和田（記）、神倉、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <p>JETRO は日本商工会の取りまとめ役を引き受けており、その実績として評価された事例として、工業省が権限をもっていた外国人に対するワークパーミットの発給についての不合理を訴え、閣議決定を経て、現在の投資庁（総理府）にその権限が移された事である。その際には新聞の第一面にも大きく掲載された。</p> <p>BOIは組織が弱く、かつ権限も与えられていない。200人程度の人員だが、この3年間まったく新規採用をしていない。長官はセラミック企業社長出身なのだが、動けない状況である。BOIは国内投資をもその業務の範囲としている。商業省は、輸出額の7.5%相当の輸出補助金の支出、EPBの海外展示会での実績があるが、政府内の38省庁を渡り歩く官吏で構成される素人集団である。国会議員の70%は企業社長ないしは企業経営の経歴を持つ。商務省の前任大臣もそうであるし、現外務大臣は日産車の輸入代理店を経営している、などに関連して党利・私欲に走る。中古車輸入の査定価格を高くして輸入を抑え、新車購入が増大するような手を打ってきた。敷衍すれば、この国には産業政策がなく、人々は閑僚を見て先を読み、対応してきた。</p> <p>民間が目に見える成果をあげるためには、いかに政府とつきあわずにすますか、という戦略が有効である。政府が何ら策を施さなかった繊維が伸び、省まで設けて政府が引き構えたジュート産業は毎年のように縮小してきている。</p> <p>バングラデシュの衣料は、原料である生地が日本などからの輸入であるために調達に120日も要するなど、顧客に対する納期が長く、受注できないでいる。そのため、衣料メーカー4,000社からの政府に対する要請として保税倉庫の設置と原料繊維・生地の備蓄に関する要請がなされたが、売れ残ったらどうするかといった問題もあり、実現していない。</p> <p>衣料メーカーに対する法人税は、一般製品メーカーの37.5%に対して2005年で10%、今は輸出額の0.25%に変わった。非常に低い水準である。なお、ICTと農水産物加工業者に関しては免税措置が講じられている。</p> <p>バングラデシュの工場現場は、ともかく汚い。検品も、「大体いいだろう」といったレベルで、QCの考え方は全く浸透していない。</p> <p>日本からの直接投資に関して、現在、超有名企業3社が検討している段階にある。インドのタタ財団は、25億ドルの投資を、肥料・鉄鋼・発電の3分野で実行する計画を打ち出している。いずれもバングラデシュの低廉な天然ガス利用に関連する分野である。政府のタタへの低廉優遇価格での供給は売国奴の感情をおおる事にもなりかねないところから、微妙な段階にさしかかっている。</p> <p>パキスタンを除いた南西アジア内での交流活発化が目立ってきている。特に</p>

	<p>タイは出超基調であり、対バングラデシュ交流が増大の方向にある。EPZ 内に立地する特典は 10 年間の法人税免除で、これは他国と比べても最長である。EPZ の他の利点は労働組合の設置が認められなかった事であるが、米労組が製品等ボイコットの動きに出たために、バングラデシュ側は、労組設立を認める結果になり、投資魅力の低減はまぬかれない。年に 26 回もあるハルタルをまともに受け、生産がその都度ストップしてしまったのではたまらない、との理由である。</p> <p>6 セクターについてのコメントは以下のとおり。</p> <ul style="list-style-type: none"> - 医療品:2016 年までの LDC 諸国に対する優遇措置(パテントがただ同然で認められる WTO の公認措置)が、インドがその対象外になった事もあって、バングラデシュに対して有利に作用、成長が著しく、LDC に対する輸出等、将来の国内外の需要増大が見込まれる。 - ジュート:面白い分野である。大手自動車メーカーが利用研究を開始している。ジュート製品の特徴は、原料産地が限定されるところから、価格競争にまきこまれないこと、農村振興につながることである。 - ソフトウェア:医薬品の次に伸びている分野で、有望。JETRO は昨年、日本でソフトウェア展を開催、バングラデシュからは 5 社が出展し、ゲーム、NTT ドコモ等からのアウトソーシング受注を獲得している。停電ほかインフラが整っていないのは依然問題である。 - 電気製品:バングラデシュでのアSEMBリーに魅力が削減されるような形での関税政策である。部品の輸入と完成品との関税の差が、以前は 15%あったのに、今は 7%にとどまる。15%の関税で仕入れるか、22.5%の関税での製品輸入をするかといった問題である。産業政策逆行の例である。エレクトロニクスで目立つものは何一つない。組み立てではまだしも、エレクトロニクスでの停電頻発は致命傷であろう。YKK、サンコーでは自家発電により操業している。 - 金属・機械加工は 2-3 社しか訪問したことがなく、コメントできない。プラスチックは伸びており、日本の中小企業にチャンスが見えてきている。陶磁器は数社大手があり、成功している。ただ、原材料は輸入している。 ・産業集積地としては、皮・同製品があるくらいで、他には見当たらない。EPZ は 6 か所ある。ジュートの国営企業(10 万人を雇用)は 3 年前に廃業した。跡地は企業団地となる予定である。 ・民間工業団地の問題事例として、韓国が前政権時代の認可を取り、土地を借り上げたが、現政権となってキャンセルされ、宙に浮いているケースがある。
6. 入手資料	<p>「バングラデシュ日系製造業経営実態調査」(2005 年 5 月)、「バングラデシュの企業を対象とする全国民間セクター調査」(2004 年 5 月)、「バングラデシュ医療品セクター」(2006 年 2 月)、「バングラデシュ IT セクター」(2006 年 2 月)、「バングラデシュ投資ハンドブック」(2006 年 2 月)、「バングラデシュ・ビジネスガイドー貿易および投資に関する規制・阻害について」(2003 年 7 月)、「バングラデシュの縫製品・ニット製品セクター」(2006 年 2 月)、「バングラデシュ 2005-2006 年度予算教書演説」(2005 年 6 月)、「輸出加工区(EPZ)労働組合法」(2004 年 12 月)、「バングラデシュの上場企業」(2006 年 2 月)、「バングラデシュの企業を対象とする全国セクター調査 2003 年」(2004 年 5</p>

月)、「バングラデシュ日系製造業経営実態調査」(2005年3月)

1. 日時	2006年2月20日:12:00-13:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Ministry of Commerce
4. 面会相手 ・同席者	Md. Ghulam Hussain (Joint Secretary), Mr. A.B.M. Mahibub Alam (Assistant Chief) 同席者: 和田、神倉(記)、直塚(JICA事務所)、上田(JICA企画調査員)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機能および役割 <p>輸出入、投資などの自由化に関するWTOに準拠した政策の実施 SAPTA (South Asian Association for Regional Cooperation Preferential Trading Arrangement, APTA (Asia Pacific Trade Agreement), BIMSTEC (Bangladesh India Myanmar Sri Lanka Thailand Economic Cooperation)等における産業振興に関する交渉 輸出製品に関する規格、衛生基準等の実施およびモニタリング 輸出業者=生産者に対するキャパビル、品質、入札条件の遵守、生産性、基本技術の導入等を通じた市場競争力の向上 ただし、国内市場に対してはMinistry of Corporationの役割</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織 <p>以下の6局を有している。 Export Wing, Insurance and Import Wing, WTO Cell, FTA Wing, Administrative Wing, Planning and Trade Organization Wing Export Wingの組織と人員配置(アシスタントを除く) Secretary (1), Deputy Secretary (3), Section (9) Export Wingの機能 輸出入に関する政策立案機能(関税に係わる政策はTariff Commission、政策の実施は別機関が行う。) Problem Finding および解決のための実施策 Business Promotion Councilの設立とキャパビル 輸出促進ミッションの派遣等 ウェブサイトを開設したが、ただし、現在は修正が多々必要な状況となっている。</p> <p>コメント 政策立案とFTAに関する交渉が主たる役割・機能と考える。政策実施、モニタリングなどの遂行は、人員構成などの面からはExport Wingではなく、下部組織であるEPBなどが実施していると判断される。 実際には、ExporterとProducerが同一のことが多いが、Ministry of IndustryとMinistry of Commerceの役割分担については明確となっていない。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時 2006年2月20日 14:00-15:30

2. 場所	ダッカ
3. 機関名	National Productivity Organization (NPO), Ministry of Industries
4. 面会相手 同席者	Dr. MD. Nazrul Islam, Director; Md. Belayet Hussain Choudhury, Joint director 同席者：和田(記)、直塚(JICA バングラデシュ職員)
5. 面談内容	<p>要旨： 設立は 1989 年、工業省の部局で、バジェットは 100%政府依存、NPO としての活動による自己資金調達は許されていない。管轄機関として、国家生産性カウンシル、生産性執行委員会、生産性諮問委員会がある。労・使・政の三者構成による。</p> <p>組織の総員は 66 人、ディレクターの下にジョイントセクレタリー、その下に 8 つの機能部局の他、アドミニストレーション部門を持つ。部局には、化学工業、エンジニアリング（鉄鋼、機械、電気等を包括する）、繊維・同製品、ジュート、サービス（銀行、流通等）、砂糖・食品、中小・零細工業、新たに農業セクターがある。シニア・リサーチ・オフィサー（6 人）、リサーチ・オフィサー（12 人）、統計調査員（12 人）、あとがサポーティングスタッフとして配置されている。なお、サービスの提供は、官・民双方を対象としている。サービス分野は、生産性概念、生産性測定、TQC、5S、改善、QC サークル、ISO9000、労使協調、付加価値分析、IE、生産性向上、ゲインシェアリング、問題解決・デジジョンメーカーキング、ベンチマーキング等を網羅する。</p> <p>ゲインシェアリングについては、付加価値分配論議はコンセプト止まりとみられ、ピース・レートによる分配加算、収益配分による現実的方法が企業家に採用されているという。労使協調は、労使対決ではなく話し合いによる解決指導で実行を挙げている例が見られる（例えばダカから 200 キロ離れた所にあるジュート工場）との事である。EPZ は労働組合がないので原則的に協議手法がとられているし、管理が適正であればバングラデシュで十分に機能するとの事である。</p> <p>アジア生産性機構（APO）からのコンサルタンが日本から 2 名派遣され、ジュート、鉄製パイプ、染色等 4 社程のモデル企業に対する長期診断・改善指導を受けた実績がある。指導分野は工場内部の現場管理で、実効があがったとのコメントである。国内市場での輸入製品に対する競争力がついて輸入代替効果が上がることが主眼とされ、輸出振興ないしは製品開発等は考慮されていない。</p> <p>2007 年に「経営品質賞」を創設予定で、既に正式の政府承認があり、準備段階にある。生産性向上のベンチマーキング効果が大きく望めると期待している。他機関との連携については、前述の NPO ガーバニングボディーに各省、業界・労組の代表が参加しているのが公式的構造であるが、具体的な生産性関連活動となると、地方をはじめとしての商工会議所との共催セミナー等、連携活動は限られている模様である。</p> <p>工業省の中にワンフロアを占拠する形でオフィスと小集会場、エクステンションとして中会議場を備えている。デスクトップ・パソコンは合計数台どまり、プレゼンテーションは OHP で、プロジェクターはないよう。情報・データ集積は限られているとの事で、公開の生産性関連の展示・資料室はないのではないかと思われる（案内されなかった）。</p> <p>2004-05 年の活動実績として、26 トレーニング（参加者 749 人）、8 セミナー</p>

	<p>(222人)、8リサーチペーパー他が報告されている。APOが主催するセミナー等へはバングラデシュから82人が参加している他、生産性シンポジウムがバングラデシュで開催されている。</p> <p>2005年9月に、工業省正式案件として、NPOの組織強化案が作成されている。建物建設（自国負担）を含むもので、外国コンサルタント招聘、海外でのトレーニング等\$0.7mil.の援助要請が、UNDP、JICA、ADB、SIDA等を候補ドナーとして行われているが、どうプロセスされ、どうなったかはわからない。工業省の産業振興実行機関として、他にめぼしい機関の有無にもよるが、本格プロジェクト協力機関の一つとして考慮に値する。</p>
6. 入手資料	<p>組織図、NPOリーフレット、<i>Preliminary project proforma (PPP) for aided projects on capacity building and strengthening of national productivity organization (NPO)</i>, September, 2005</p>

1. 日時	2006年2月20日：15：00-16：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Export Promotion Bureau
4. 面会相手 ・同席者	<p>Vice-Chairman (Additional Secretary), Mr. Kazi Mahbubur Rahman (Manager in Management, Dhaka) 同席者：神倉（記）、上田（JICA企画調査員）</p>
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2004-05年輸出の現況（シェア） RMG および knit (74.4%)、project food (5.0%)、jute goods(3.6%)、leather(2.6%)、chemical products(2.3%)、raw jute(1.1%)、tea(0.2%)、others(8.8%) chemical products は、医薬品および化学肥料 ・市場別シェア USA(28.9%)、ドイツ(15.6%)、UK(10.9%)、フランス(7.2%)、イタリア(4.3%)、カナダ(3.9%)、スペイン(3.8%)、ベルギー(3.8%)、オランダ(3.4%)、その他(17.6%) ・総輸出額 US\$8,654.52million (2004-05年)、US\$7,602.99million (2003-04年) 13.8%の増加 ・輸出ターゲット（民間からのヒアリング調査等による） US\$10,159.20million (2005-06年) 現況は US\$4,010.70million (July-November, 2005-06年) ・輸出の課題 市場が小さく、輸出製品の種類が少ない。 供給側の課題 輸出製品および輸出市場の競争激化 ・“Export Policy 2003-2006”における“Higher Priority Sector”は、Software & ICT products, Agro-products and Agro-processing products, Light engineering including auto-parts & bi-cycles, Leather products and High-readymade garment である。 現在 2006-2009 版を策定中であるが、基本的には大きな変更はない。

	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易自由化の現状 バングラデシュは、WTO に基づく、輸出入、投資自由化を進めている。加えて SAPTA、BIMSTEC、APTA への参加がある。2006 年からはスリランカ、インド、パキスタンとの個別協議を開始する。 ・EPB の機能 国際見本市への参加促進 バングラデシュ独自の海外市場での見本市の開催（今年度は 30 回の見本市を予定している。） 輸出業者に対するトレーニングプログラム（1 日）の開催 （輸出専門家はなく、製造業者が自社で製品を輸出している。） （EPB にエキスパートはいないので、各プログラムごとに他機関から講師を呼んでいる。） ・交渉中の支援プロジェクト EU：“Quality Support Export Diversification Program”、“RMG sector in the post-MFA” GTZ：“Strengthening TIC of EPB” ・その他 輸出に関する政策立案への協力、調査、輸出促進活動、輸出業務の訓練プログラムなど実施しており、総合的な能力も高いと判断される。 帰り際にトレーニングプログラムが終了した。50 人程度が参加しており、密度の高いプログラムのように見受けられた。 ・EPB の組織図の提供を依頼した。
6. 入手資料	“Bangladesh Export Statistics 2003-04”, Dhaka International Trade Fair 2005”, EPB NewsLetter Vol.1 Issue 8”, 「セクター／製品別パンフレット」

1. 日時	2006 年 2 月 20 日 16:00-17:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Standards and Testing Institution (BSTI)
4. 面会相手 同席者	MBM.AH Choudhury, Additional Secretary; M.Liaguat Ali, Director (Physical)他 同席者：和田(記)、直塚(JICA 職員)
5. 面談内容	要旨： 工業省傘下の規格機関である。農水産物を含むあらゆる製品の質・量検査と監視、認証の供与を行っている。ダカ本部の他に 5 か所の地方オフィス（度量衡施設）があり、ダカ、クルナ、チタゴンに検査施設を設置している。輸出製品の検査はするが、輸出相手国との連携で動くまでの活動は行う段階にない。規格・認証について、2,000 の規格の内 145 品目について認証を出している。輸入製品も対象になる。ランダムサンプリングにより製品の監視を随時行っており、4 年以下の懲役、罰金・罰則刑を適用している。

	<p>10年以上前に日本からの検査設備等供与があったが、操作方法が消化できず使用されていないなど、人材強化・トレーニングが必要である。その後、全く支援が無いのはなぜだろうか、さほど前ではないが、日本人専門家が来て(短期?)、色々資料を提供したが、その後はどうなったのかも知らされていない。今後の協力強化を望みたいとの事である。</p> <p>今回の本格調査における直接的関連は薄い。協力対象としては別に対応できよう。</p>
6. 入手資料	Yearbook 2002-2003, Bangladesh Standard and Testing Institution, 2003; BSTI brochure (leaflet)

1. 日時	2006年2月21日 14:00-16:00
2. 場所	オールドダッカ
3. 機関名	プラスチック製品再生・加工企業、機械部品修理・加工企業
4. 面会相手 同席者	両社とも企業のオーナー 参加者:和田(記)、神倉
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>コテージインダストリーの密集地域、プラスチック再生・加工企業を視察、今日は祭日のためほとんどが操業しておらず、機械修理・加工現場を瞥見するにとどまった。</p> <p>プラスチック再生・加工企業:</p> <p>古いゴム靴の底、ペットボトルなどを自社機械で破砕するか、既に破砕された断片状のプラスチック原料、あるいは純度の高い原料ペレットを適宜混合して、シート状に圧延し、サンダルの中芯を製造するのが当社の工程である。機械は中古の中でも古いものを買ってきて、整備して使用している。精度を要求されるような品物ではないので、とにかく機械が動き、人手を使って、原料が積み重ね破片やごみが散乱し足の踏み場もないような環境で作業している。従業員は20人。周辺は人であふれ、ごみごみして、小さな工場がひしめき、汚臭がかなりする劣悪の環境である。またダカの官庁・商業中心地とは違い、夏場は停電の回数も日に数回、一回が1時間以上に及ぶ事が頻繁で、生産に大きな支障をきたしているという。</p> <p>同業者は全国で200社、サンダルを作っているところまで含めると300社という。この地域でも、20-30社の同業者があり、それなりに産業としての集積が見られる。ゴミ捨て場からゴム・プラスチック廃棄物を回収する業者から、それを買い取り加工する工場、さらに加工された中間製品(中芯等)を仕入れ、零細サンダルメーカーへ小口納入する中間業者などがクラスターを形成する。訪問企業の場合も、できた品物は中間業者へ持ち込んでいる。個別需要家(サンダルメーカー)への少量納入は手に負えない様子である。</p> <p>経営者は、日本に出稼ぎに行き、韭崎(山梨県)に塗装工として数年働き、1年ほど前に創業、祭日でも休業しないで働く以上の十分な仕事量を確保している模様である。</p> <p>戦後日本での復興期の状況に近い。製品の品質を問うよりは低価格需要充足型の廃物利用のサイクルが見られる。エコロジーの発想とむしろ無縁で、発展途上での一段階とみる事ができる。</p>

	<p>・機械部品修理・加工企業: 前記のプラスチック再生加工企業が圧延ロール等機械修理を出している先の機械部品修理を主体とする企業。 30平米あまりのスペースに50歳を優に超えると思われる旋盤が二台置かれている。加工対象物である射出成型器のプラスチック原料の送り装置であるスクリーが地面の上に投げ出され、壁に数本立てかけられている。精度がそこまで要求されない国内需要に応ずる製品生産のために、古い旋盤を使ってもかく顧客の要求に応じているのが現状であろう。 ローカルニーズに応ずるための底辺部分（コテージインダストリー）を構成する機械工業の一端を見る思いがする。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月22日：10：00－：10：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Board of Investment
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Mahmudur Rahman (Executive Chairman,) 同席者：神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨: 主な機能 政策立案に対する助言 外資・内資の投資促進 国有企業の民営化促進 投資プロジェクトの登録および労働許可発行 外国民間ローン、サプライヤーズクレジットの承認 外資に対するローヤルティ、技術料等の支払い認可</p> <p>FDIの実績 2001年 US\$79 million、2002年 US\$52 million、2003年 US\$268 million、2004年 US\$460 million、2005年 US\$810 million 2005年は2001年の10倍に増加している。今後もこの増加傾向は続く予測される。</p> <p>外資導入のターゲット FDI誘致の目標としては以下を想定している。 Textile: 台湾、香港、マレーシア、パキスタン、日本 Telecom: 中東、マレーシア Energy: USA、UK、マレーシア、日本 Cement, gas: フランス、トルコ</p> <p>重点セクター セクターとしては、3～4セクターに焦点を当てている。 Pharmaceutical: Active Pharmaceutical Ingredients, (API)の下での開発 Electronics: マレーシアの High-tech park を想定している。</p>

	<p>Primary textile: Light engineering</p> <p>その他の投資促進策 工業化推進のために、最終段階として中・小規模な経済特区を設置する。 以下を重点産業と考えている。 Ceramics: 基礎技術の応用 Carbon intensive industry Energy intensive industry 優遇策を講じないで6~7%の付加価値を目標とする。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月22日:10:30-11:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Tariff Commission, Trade Policy Wing
4. 面会相手 ・同席者	Mr. ASM Sarwar Uddin (Member), Mr. Abdul Quaiyum (Deputy Chief), Md. Moshikul Alam (Assistant chief) 同席者: 神倉 (記)、上田 (JICA 企画調査員)
5. 面談内容	<p>要旨: 組織 Ministry of Commerce および Ministry of Finance の傘下にある。 Trade Policy Wing, International Assistance Analysis Wing, Sub-sector Wing からなり、スタッフは Chief 1, Joint chief 4, Officer 34 の総計 39 人である。</p> <p>Trade Policy Wing 関係機関、業界団体などとの協議、調査に基づき関税の提言を行う。 国内産業の育成のために、原材料、中間財の税率は毎年見直しを行う。 Sub-sector に関する調査は現在実施していない。</p> <p>International Assistance Analysis Wing 特惠貿易協定等に係わる調査、提言を行う。主な協定は以下である。 South Asia Free Trade Agreement (SAFTA) および SAARC (South Asian Association for Regional Cooperation) Preferential Trading Arrangement (SAPTA) : SAARC 特惠貿易協定(SAPTA) SAPTA にはバングラデシュのほか、インド、パキスタン、スリランカ、ネパール、ブータン、モルディブの計 7 カ国が参加している。現在は SAFTA に移行している。</p> <p>Asia Pacific Trade Agreement (APTA) : バングラデシュ、インド、韓国、ラオス、スリランカ、中国による通商協定</p> <p>Bangladesh India Myanmar Sri Lanka Thailand Economic Cooperation (BIMSTEC) 南アジアとアセアンとの自由貿易圏の設立を目指す。</p> <p>関税 原材料 6%、中間財 15%、最終製品 25%、資本財 0% (輸出製品向け) 補足税 (セクター別に優遇減税がある)</p>

	<p>優先セクター</p> <p>Most priority sector : 高級服、ソフトウェア/ICT、農産品加工、軽工業、革製品</p> <p>Special development sector : 医薬品、電子製品、冷延コイル、生薬、医薬用プラント等</p> <p>Thrust sector : (同上セクターを含む)</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月22日 11:00-12:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Industrial Technical Assistance Centre (BITAC)
4. 面会相手 同席者	MD. Misanur Rahman Mazumder Additional Secretary and Director General; MD. Ghelam Kabir, Director (.C.C.) 他 同席者：和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>1962年の設立された工業省傘下の金属加工訓練機関、ガーバニングボディーの会長は工業省のセクレタリー、メンバーは、BITACのDG、BOI、DCCI、CCCI、財務省、労働省からの代表で構成されている。ダカ本部の総合施設の他、チタゴン、チャンプール、クルナに訓練施設を持つ。</p> <p>今年の実行予算(支出ベース)は95百万タカ、政府の補助金はここ5年間の平均で27%、残りは当センターの事業収入によってまかなわれている。</p> <p>総人員は634人、大まかな内訳はオフィサー(大卒のエンジニアで55人)、セカンドオフィサー(54人)、スキル・テクニシャン(400人余り)、サポートリングスタッフ等(90人余り)の構成である。近隣の類似機関としては、パキスタンのPITAC、インドのツール・デザインセンターがある。インドの機関が最も機能分化され、進んでいるとの事である。</p> <p>トレーニング・プログラムは、トレーニングの他、同センターの設備を利用して民間企業からの受注による精密金属加工(スペアパーツ、金型等の加工)がある。トレーニングプログラムは、機械加工、機械設計、自動車、自動車電気技術、溶接、電気保全、機械保全、熱処理、鍍金、鋳型製作、鋳物実習等で、実習生用の宿泊施設が敷地内にある。</p> <p>トレーニング・コースには12のプログラムが用意されており、4週間コース(過去20年続けている)の他、ハイテクコース、9カ月の金型デザインコースも設定されている。研修生は、企業からの派遣と個人のリスクによる受講が半々、機械工学系大学製の実習訓練(2カ月間)も行っている。</p> <p>センターは、金属加工の一貫工程を備えた工場として機能しており、訓練生をその工程の適宜配置して行われている。設置されている機械設備は一部CNC機器はあるが、おおよそ古いものばかり、技術者たちが殆どの機械をそれなりに使い、加工作業に従事している。作業環境は比較的整っている印象を受ける。</p> <p>DGのサブセクターに関する意見として、医療品は既に発展した段階にあり、自力伸展が望めるのに比較し、機械加工分野は今からである。機械工業に限らず化学(肥料等)、ガラスなど様々な工業の機械部門の要求に応じ、受注</p>

	<p>等での関連を持っており、同センターの新しい技術ないしは機械を使った場合の波及効果による貢献は大きい、と強調している。機関としては自立基盤があり、しっかりしている。ライトエンジニアリングセクターでの協力機関として適当な機関である。</p> <p>なお、現在は国際機関等ドナーによる支援は受けていない模様である。日本からは10-20年前に一部機械の供与を受けたようだが、その後の支援はない。</p>
6. 入手資料	BTAC brochure (English)、機器・製品写真つきカレンダー

1. 日時	2006年2月22日 14:00-15:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	繊維・ジュート省
4. 面会相手 同席者	Md. Abdul Jalil, Deputy Chief, Planning 他2名 同席者：和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>2004年11月に以前の繊維省とジュート省が統合されている。同省の実働部局、傘下の機関は次のとおり。</p> <p>Directorate of Jute (500人が全国64支局に配置されている)</p> <p>Bangladesh Jute Mills Corporation (BJMC) (国有企業22社を管轄)</p> <p>Department of Textiles (DOT)</p> <p>Bangladesh Handloom Board</p> <p>Bangladesh Sericulture Board</p> <p>Bangladesh sericulture Research Centre</p> <p>Bangladesh Jute Diversification and Promotion Centre (JDPC) (次の訪問記録を参照)</p> <p>National Institute of Technical Training and Design Centre</p> <p>Bangladesh Textiles Mills Corporation (BTMC)</p> <p>ジュート工業は国営企業22社、民営企業70社余りで構成されており、雇用者数は国営部門52,000人、民間部門58,000で、総雇用者数は11万人。最近では民間部門の伸びが大きく、国有部門は停滞、また民営化の速度は鈍っているという。</p> <p>日本への輸出は、2001-02が5,037トン、2001-02が4,667トン、2002-03が3,796トンと減少の傾向にある。プラスチック等ジュート代替製品のシェア拡大の結果という。</p> <p>業界での課題は、停電等の電力問題、ジュートと同製品国際価格の変動、ジュート種子の開発、等である。JICAへの申請案件(下記入手資料欄参照)で同省側要望の参考資料として、そのコピーが手渡された。プロセスの状況と顛末はわかっていないとの事である。</p>
6. 入手資料	<p>Application form for technical cooperation (equipment) by the Government of Japan - Strengthening the textile institute under DOT by Machinery/equipment and skilled manpower to face the post MFA challenges, 2005; and Strengthening the teaching and training capabilities of the textile institutes and textile vocational institute of the department of textile (DOT), 2005</p> <p>Project proposal on "Development of appropriate technology for bivoltine</p>

	sericulture," 2003
1. 日時	2006年2月22日：14：30－15：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Department of Agricultural Marketing
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Sirajul Ilan (Director), Md. Shafiovr Rhaman Shaikh (Deputy Director), Mr. Nasar Vddin (B.C.S.) Ag. (Deputy Director), 同席者：神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨： 機能（Bangladesh Agriculture Produce Act 1795 に基づく） 本部 農業政策、開発戦略等の政府への提言 開発プロジェクトの実施 地方事務所 4 Division、64 の District における支部で以下の業務を行う。</p> <p>Market Intelligence Service： マーケット情報（商品市況、生産状況、在庫等）、農産品の卸及び小売価格の収集および統計作成（週報、月報） Agricultural Market Research：価格、生産コスト、技術、流通などの調査、研究 農民、加工業者、輸出入業者からの輸出入状況、耕作面積、作付け状況の聴取 Market Regulation and Development：Market Advisory Committee による農産品の流通コストの統制 地方卸売業者のライセンス発行、登録 Market Extension Service：農産品の購買、輸送、加工、配送等に係わる制度、インフラの改善 Market Promotion：新規作物の栽培促進、栽培技術普及および販売キャンペーンの実施</p> <p>・技術支援（ADB） Agribusiness Development project: Technical assistance, training of management stuff, private sector investment</p> <p>・今後の重要作物：薬草、トウモロコシ、大豆</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月22日 16:00-17:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Jute Diversification promotion Centre
4. 面会相手 同席者	A.B.M. Abdullah, Dr., Executive Director; Mohammad Fazlul Huq Bhuiyan, Director; Muhammad Rezaul Haque, Director; and Md. Shamsul Alam, ENSCHEDE, Holland 同席者：和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>繊維・ジュート省傘下の機関で、2002年の設立。ガーバニング・ボディには、工業省、商業省、財務省の他、関連業界団体、商工会議所が入っている。総勢20人の組織で、民間企業を対象にプロモーション活動を行い、イベントやトレーニングには外部からの人材を招聘して実施する。トレーニング・セミナーには、技術、起業、資金調達、マーケティングの他、デザイン、染色等の分野で、年間参加人員は200人。その他、このセンターにとっての主要事業として、EUからのシードマネー（3億タカ）の拠出を受けて開始した融資事業がある。新しく開発された製品の立ち上げにもかなり利用されている模様である。同センターは、展示場を含むかなりゆとりのあるスペースを新しいビルに確保している。</p> <p>ジュートの特長は成長が早い事で、120日で収穫でき、他の植物（綿など）が270日であるのに比べて、はるかに有利である。インドジュートに比較すると、品質でははるかに優れている。ジュートは綿と、さらに他の繊維と混紡でき、多様な製品の開発が可能である。また、さらに収量を増やすための種子の開発もすすめられている。</p> <p>提供されたジュート製品リストには、ファイバーベースの製品（紙・紙製品、木・プラスチック代替品、セルローズ類、シート・パネル等）、ヤーンベースの製品（多種ヤーン、ハンモック、靴・サンダル、窓のスクリーン、セーター・カーディガン、ニット製品他）、ファブリックベースの製品（デザイン・染色物、スーツケース、ハンドバッグ、ソファ、ベッドカバー、カーペット、ブランケット、ショッピングバッグ等）が列挙され、製品数は200を優に超えるという。トヨタは、36部品（シートと内張り他）についてジュート製品の採用ができないかと検討をすすめていると言われる。</p> <p>ジュートの生産は年間600,000トン、内450,000トンが輸出で、100,000トン余りが国内向けである。輸出の内200,000トンは加工しない形での原料輸出だが、日本への輸出はファイバー、ヤーン等の製品である。輸出商社は、伊藤忠、丸紅、物産など大手が主で、日本でのマーケティング、需要掘り起こしに熱心と言われる。</p> <p>業界としての課題は、新機械導入等による生産性向上、売れる商品の発掘、例えばショッピングバッグなどのパッキング材としての利用などである。染色に関しては、オランダからの専門家の助言を受けている。</p> <p>なお、国際機関等ドナーからの支援は他にはない。UNIDOがジュート工業の振興支援を行うが、小企業対象であり、協力の範囲には限界がある。当業界には主要企業（中堅・大企業）の成長が欠かせないはずで、それを日本に期待し</p>

	たいという。 プロジェクト協力機関としてのリード役を期待できる機関と思われる。センター自体の活動は動き始めている印象を受けたし、協調に積極的な機関である。支援を受けようとするターゲットの分野も明白である。
6. 入手資料	JDPC brochure (English); List of Entrepreneurs / Association for supplying both raw and processed jute fiber; and Jute Diversified Product (List of products)

1. 日時	2006年2月23日：11：00－12：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	ICT Business Promotion Council, Light Engineering Promotion Council
4. 面会相手 ・同席者	Md. Moniruzzama (Executive Officer, ICT), Engr. Mohd. Habibur Rahman (Executive Officer, Light Engineering) 同席者：神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨： Ministry of Commerce により設立された。 Business Promotion Council 組織図</p> <pre> graph TD A[Chairman /Executive Officer (Secretary of M o Commerce)] --> B[Joint Secretary] B --> C[ICT Executive Officer] B --> D[Light Engineering Executive Officer] B --> E[Leather Program Manager] </pre> <p>メンバーには、政府機関、業界団体、銀行が入っている。</p> <p>機能 技術訓練プログラム、市場開拓ミッション等に対する助成金の提供である。それ以外の活動は現状では行っていないが、以下の活動を目標としている。分析試験の提供、原材料開発、新製品・デザイン開発、技術移転、ビジネスセンター開設メンバーからの会費およびドナーからの資金提供を資金源としている。</p> <p>Light Engineering Sector Light Engineering Sector には全国で約3万社、1万種類の製品を生産している最大のセクターであり、人材育成、雇用に大きく貢献している。製品を大別すると、工場機械設備・部品、エネルギー・ユーティリティ機器、輸送機器、その他となる。重点製品は以下である。自転車、カボネイドバッテリー、バッテリー、生産用機械、金型および機械部品・付属品 Light engineering sector は未成熟段階で、生産能力改善、制度面での確立が必要となっている。そのためには、Competency Assessment が必要である。</p>

	<p>支援プログラム F/S on Assembly of Automobile Manufacturing (CIDA)</p> <p>ICT Sector 2005年には輸出額が70%増加した。2006年はUS\$10.2millionを目標としている。 低コスト、高度な技術を有する人材が確保できる（国際的な Programming Competition に毎年優勝している）。 輸出促進が重要な課題で、現在の主市場はUSAである。 Bangladesh ICT business Center が米国に事務所を開設している（現在は閉鎖）。国内市場では、企業のITの導入が活発で、45支店を含む銀行システムの構築なども行っている。 著作権法などの関連法の整備も行われており、IT産業発展の基盤も整いつつある。 今後 Competency Assessment を実施した上で、以下の業務を行いたい。 輸出促進、プログラミング市場開拓、技術訓練提供、ISOの導入、Software quality control Association との展示会共催</p>
6 入手資料	Brochures (ICT, Light Engineering, Leather), Member lists (ICT, Light Engineering), Office layout and list of office equipment, Articles of Association of ICT Business Promotion Council

1. 日時	2006年2月23日 11:00-12:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Automobiles Assemblers and Manufacturers Association (BAAMA)
4. 面会相手 同席者	Abdul Mannan Ahmed, Chairman and Director of Nita Company Limited; Golam Rabbani, Deputy General Manager, Nita Company Limited 他1名 同席者：和田(記)、Fiona Mirza (JICA 職員)
5. 面談内容	<p>要旨： バス・トラック・乗用車・二輪車を製造・販売する9社の団体、管轄は工業省である。特別のオフィスはなく、会長を務めるニタ社（インド・タタ社とのジョイントベンチャー）がとりまとめを行っている。 バッテリーとタイヤメーカーはバングラデシュにあるが、他の裾野産業は全く育っていない。政府の政策に問題がある。部品・コンポーネントの輸入関税が60%であるのに対し、完成車（CKD?）は7.5%、これでは誰も製造しないで輸入しよう事になり、産業育成とは逆行する結果となっている。当社も昨年に、35人を雇用していた二輪車組立部門を閉鎖した。設備や人の技術は残っているので時機を得れば再開できる。現在は、バングラデシュには二輪車メーカーは無くなった。まず政府の財務省をはじめとする政策面での一貫性ある対応が先決である。 5年前に、ラシヒにおいてモーターサイクル・シティーを創設しようとの計画が浮上し、多種の部品製造候補メーカーに対してどの部品が供給できるかとのオファーを受けるための展示会を行った事がある。エンジンは外部調達と</p>

	<p>したが、部品・部材を作るにしてもスペックがない、外国からの技術支援が必要という事になったが、その後立ち消えになってしまった。二輪車は技術的に単純、かつ製品は安価 500US ドルなので需要は大きい。</p> <p>なお、ニタ社は 1,200 人を雇用、バス・トラックのアSEMBル・輸入・販売（合わせて年間 2,000 台）の他、当社がアSEMBルした 120 台のプレミアムバス（ベントのエンジンとスリランカのボディをアSEMBル）の運行を行う会社でもある。最近には、国営の砂糖工場を買い取り、事業多様化の方向にある。</p> <p>5 年先には、街にひしめいている三輪車（全車両インドからの輸入と言われる）と人力車は運行出来なくなるとの事で、自動車のアSEMBラーにはチャンスである。</p> <p>自動車工業としての集積は事実上見られないのが現状であるとするれば、今回サブセクター支援の候補対象であるライトエンジニアリングの一角である自動車産業はその対象から外れる事となる。裾野産業の形成は乗用車アSEMBリーの素地が整って外資の投入が始まって以降の段階であろう。</p>
6. 入手資料	Company brochure of Nitol group

1. 日時	2006 年 2 月 23 日 16:30-17:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Fruits and Vegetables and Allied products Exporters Association
4. 面会相手 同席者	Md. Farid Uddin Ahmed, President; S.M. Jahangir Hossain, General secretary; Syed Salahuddin (Mamun), Greenway Traders; and one other 同席者：和田(記)、神倉
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>1984 年の設立、メンバーは 600 の輸出業者。業者はそれぞれ野菜、果実を栽培収穫し、ダッカにある二つの卸売市場内の各自のパッキングエリアにトラックや船で持ち込み、選別箱詰めして、それぞれの業者が個別に顧客へ輸出するプロセスを踏むという。その間に仲介業者はいないとの事なので、メンバー個別に信じられないような長い、煩瑣な手続き、労力を費やしている事となる。今のところ協同化・協業化の動きはみられない。</p> <p>業者の規模は、最大で 150 人を雇用するが、小さいところでは 15-20 人を雇用しているとのこと。輸出業者の事業組織は、個人所有形態であるプロプライエタリーシップで、カンパニー・リミテッドの形態をとる業者は 6-7 社にとどまる。</p> <p>輸出先は、UAE、サウジアラビアを始めとする中東諸国、仏・独・英等ヨーロッパ諸国と日本、シンガポール、マレーシアの 13 か国。日本に対してはオクラ、かぼちゃの類からジャックフルーツまで多彩だがいたって少量、日本の小規模商社等への輸出と思われ、ダカにいる出先を持つ大手商社との関連はない。なお、輸出手続きについては、輸入とは違い、全く支障なく行われているとの事である。</p> <p>現在は新鮮物ばかりの輸出であるが、将来の加工品輸出については、できれば冷凍食品として出したいが、資金がないという。それよりも、生鮮物輸出専用のカーゴ・フライト機を購入して欲しいとの事だったので、では、誰が運営の主体となるのかと質問すると、政府に買ってくればそれで何とかな</p>

	るという。具体性のある論議のできる相手ではない。協会、またメンバー業者の活動からも今回のサブセクター検討の対象からは外れている。
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月25日 9:00-10:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Association of Software and Information Services (BASIS)
4. 面会相手 同席者	Sarwar Alam, President; Jahidul Hasan (Mitul), Director 同席者：和田(記)、神倉、上田(JICA 企画調査員)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>当協会は、科学・ICT 省の管轄下にあるが、事業の展開にあたっては、商業省のビジネス・プロモーション・カウンシルのメンバーとして活動する。設立は1998年。事務局は7人を雇用する。なお協会の入居している建物は、44のITC関連企業が入居している。</p> <p>ソフトウェア企業300社の内、当協会の会員は120社、会員企業のシェアは、\$25mil.の市場で約70%を占める。なお、ハードウェア、インターネット・ネットワークサービスの他、アニメ制作、データ入力、デスクトップパブリッシングなどのITESを含めたITCのトータルマーケットは\$170mil.に上る。ソフトウェアの仕事は主としてカスタマイズ・ソフトの開発で、国内需要に応ずるソフトウェアの提供を行う。海外からのソーシング(輸出)は、EUを始めとして30か国におよぶが、始まったばかりで、大方の企業は国内志向の活動とみられる。インドはコンペティターでもあるが、目下のところ、同国からのアウトソーシングは僅少である。</p> <p>協会の活動は、年一回の国際ショナル・エキジビション、毎月のニューズレターの発行、随時の視察団の派遣などで、プロシユ他、刊行物も質のいいものが提供されている。</p> <p>能力ある・経験のあるこの分野での人材の多くは米・英で教育を受け、その地にとどまるケースがほとんどであったが、最近では、中堅国内ソフトウェア企業にミドルマネジャーとして雇用される例も、多くはないが見られるようになった。また海外にいるバングラデシュ人がその国で事業を立ち上げ、実際のオペレーション(開発作業)はアングラでシユで行う例(最終的には開発させたソフトウェアの輸出となる)が増え、その数が10-15社にのぼる。</p> <p>ソフトウェアセクターにおけるドナーによる支援は、USAID、EU、Katalystをはじめとして数は多い。UNDPのHRDプログラムもある。協会プレジデントの経営する企業(アニメ部門ももつソフトウェア開発)での支援を受けた経験(DANIDA)を例としていうと、グラフィック、マッピングのエリア(GIS)において、デンマーク企業が選定され、その企業の協力により、国内での2週間のトレーニング、さらにデンマークでのトレーニングに始まり、フィージビリティスタディをも組み込んだ開発プログラムであった。全額ドナー側の負担で実施された。これは中小企業対象のプログラムで、異なったセクターの16の企業が協働しており、通常3年間にわたり支援が継続される。</p> <p>日本側のサブセクター支援プロジェクト形成のアイディアを示し、そのフィージビリティと協会としての協力意思とプロセスに関しコメントを求めたと</p>

	<p>ころ、まず、選定されたモデル企業がこのプロジェクトを通してのビジネスの展望が持てない事には成り立たないだろうこと、プロジェクトの趣旨を会員に周知せしめた後のアプリケーション受理、ショートリスト作成・スクリーニングに関しての責任を持つこと等アイデアが示された。現実的である。以前、ミーティングに参加したディレクターの経営するソフトウェア会社は、パナソニックに対してオファーを出したが、案件の進捗がなかった経験を持っており、オペレーティングソフトなど基本的技術面での情報はもちろんのこと、カルチャー（商慣習）面での重要性を指摘していた。</p> <p>もっともな事である。コンサルタントの立場で敷衍すれば、日本向けのソフトウェアの開発ビジネスを考えた場合、顧客ならびにそのニーズの特定、開発設計、製作のプロセスを現実のプロジェクトとして組み、納入・販売の成果をあげることを目指す事になる。一般的なマニュアル作成とそれをフォローすれば成果が出るといった期待は安易にもてない事になる。まして、日本人エキスパートが教える一般的な手法の習得で日本以外の国へ開発したソフトウェアを輸出するのはナンセンスという事にもなる。このサブセクターでの輸出は、顧客に密着したカスタマイゼーションしかないという事になる。通常生産性向上・品質改善のアプローチによるプロジェクトとは様相を異にするとと思われる。</p> <p>当協会の活動は活発で、リーダーシップは期待できそうだが、上述の形態のプロジェクトとすれば、バングラデシュ、日本それぞれの特定企業に深くコミットする事によりすすめる事となる。開発・プログラミングといった現場のプロセス改善はむしろ従となり、顧客特定ニーズと製品（ソフトウェア）開発が優先する。そのマーケティングを組みこんでの作業となる。従って、プロジェクトでは JETRO、商社等との連携が試されるのであり、言うなれば、新しい形でのプロジェクトに挑戦する事になる。</p>
6. 入手資料	Bangladesh Software and ITES Directory 2005; Software Product Catalogue 2006; and BASIS SoftExpo 2005; Annual Report 2005, BASIS.

1. 日時	2006年2月25日：11：30－：12：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Electronics Manufacturers Association (BEMA)
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Sarwar Alam (Managing Director), Mr. M. A. Mannan (Managing Director) 同席者：和田、神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨： （Electronics sector は家電製品、電気部品などの製造が主となっている。）</p> <p>機能 BEMA は 1980 年に設立された。 設立当時は、国内市場向けの生産に対する支援があったが、現在はほとんどなく業界としては衰退している。 会員企業は 40 社であるが、更新する企業は年々減っている模様である。 Federation of Bangladesh Chamber of Commerce のメンバー団体で、FRBCC を通じて政府に対して会員企業の要望を伝えている。 輸出促進に係わる活動では、シンガポール、香港、ドバイへのミッションを</p>

	<p>派遣した。</p> <p>セクターの現状 Electronics sector は 20 年前から縮小しているセクターである。 現在の主な製品は、テレビセット、エアコン、家電製品で平均 180 人程度の雇用である。 その他に半導体の製造を行っている。 大手企業には、外資（シンガー、フィリップス等）との提携企業があり、45,000 人の従業員（4,000-5,000 人の技術員）を抱える企業がある。 Electronics sector は基本的には輸入代替産業であり、Low-tech 製品の製造、家電製品の組立てを行っていたが、現在は多くの製品の製造を中断する状況となっている。 以前はインド、現在は中国からの輸入製品が国内市場を席巻しており、国内企業の競争力は弱体化している。 インドからの密貿易も脅威となっている。</p> <p>関税 以上の状況は、国内企業の製品技術、価格などの競争力に加え、政府の自由化政策にも起因している。 製品および部品に対する関税率が徐々に引き下げられているが、この結果、輸入製品と国内での組立製品の価格差が縮小し、企業の利益を圧迫している。</p> <p>輸出 コンピュータを自社ブランドでインド、ネパールへの輸出を行っているとの事であるが、セクター全体の輸出拡大の可能性は期待できないと思われる。</p> <p>その他 現在バングラデシュは経済発展の初期段階にあり、中間所得層も徐々に増加してきている。従って、家電製品の需要も増加していると思われる。このような状況で、外資と提携した一部の企業を除き、Electronics sector は国内市場においても衰退傾向にある。 会議に出席した BEMA のメンバーの意見も、政府の支援を期待する事であった。 BEMA との協議で、Electronics sector 全体を判断する事は避けるべきであるが、海外市場へ進出の可能性は低いセクターであると判断される。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月26日：10：00－：11：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Aushad Shilpa Shamity (Bangladesh Association of Pharmaceutical Industries)
4. 面会相手 ・同席者	Mr. S. M. Shafiuzzaman (President), Mr. Ziaul Huq (Secretary), Dr. Momenul Haq (Managing Director, General Pharmaceutical Ltd.), Dr. Ziad Rahman (Manager, International Marketing, General Pharmaceutical Ltd.), Mr. Syed S. Kaiser Kabir (Managing Director, Renata Limited), Mr. Abdul Muktadir (Managing Director, Incepta Pharmaceuticals Ltd.) Mr. Prosenjit Chakraborty (Manager, Market Development, Mr. Square), Tareq Mahbub (Business Development Manager, Square), Mr. Syed Toufique Ali (Proprietor) 同席者：神倉（記）
5. 面談内容	<p>要旨： 組織および機能 BAPIは会員数144社、年間予算Tk6,483,000（2005年）の非営利団体である。製薬業界を代表して、展示会の開催、輸出促進活動を行っている。 （元々バングラデシュの製薬業界は、政府の支援がない状況から発展してきた経歴があり、政府支援に対する過大な期待を持っていないように見受けられた。）</p> <p>製薬業界の現状 Large scale 20社（1,000-2,500人雇用） Middle scale 50社（400-1,000人雇用） Small scale 130社（300-400人雇用） 外国資本5社 なお、50社が新規に参入すると見られている。 国内市場の95%を国内資本企業が占めている。これにより、医薬品の輸入による外貨流出が抑えられている。 約450種のゼネリック薬品を登録している。APIの生産比率は30%で、これを増加させることが課題となっている。</p> <p>輸出の現状 現在65カ国に輸出している。輸出先はLDC国が主で、その他シンガポール、ロシアなどへの輸出を拡大している。輸出総額はUS\$30 millionである。 輸出先の拡大には、相手国での登録が必要で、数年掛かるのがネックとなっている。今後は、輸出先の医薬の規格に合致するための生産方式を導入する事が課題である。 日本のように、高度な基準、規制を持つ国の情報を必要としている。</p> <p>WTO/TRIP WTO加盟国では、特許薬を製造できない。バングラデシュは2016年までは特許法の免除を受けるので、インド、中国など免除を受けられないこれまでの競</p>

	<p>合国に対して優位な立場にある。 2016年までに、国際市場で通用する企業となるとの危機感を有している。(外資製薬会社の委託製造を期待している。)</p> <p>製薬業界の課題 application filing に対する従業員教育 (ISO 獲得)、品質保証制度の確立、ITの導入 中小製薬企業は、コスト削減、生産性向上等の生産技術に係わる課題を有している。 これらを改善する事で、医薬業界全体の技術の底上げが出来ると考えている。 試験機関の設置 (小規模なものを想定している) バイオに係わる研究、情報提供 外資のアウトソーシング情報などの海外の医薬関連情報の収集、提供機関の設置</p> <p>API Industrial Park 政府の提供する土地が二転三転しているため、具体的な計画は決定していない。 排水処理などのインフラ整備に加え、上述の試験機関、情報提供機能を有する機関を設置する事により、今後の発展を期待できる。</p> <p>その他 BAPI は製薬業界の課題、国際マーケットの現状を十分に把握していると判断される。会議にはメンバー企業 5 社が参加したが、共通の危機意識を有している。 国内産業へ与えるインパクトは大きくないものの、外貨獲得の面でバングラデシュ経済に与える影響は大きい。</p>
6. 入手資料	34 th General Meeting, Bangladesh Pharmaceutical Sector

1. 日時	2006年2月26日 10:30-11:30
2. 場所	チタゴン
3. 機関名	Chittagon Chamber of Commerce and Industry
4. 面会相手 同席者	Saifuzzaman Chowdhury (Javed), President; and Osman Gani Chowdhury, Secretary and Chief Executive 同席者: 和田(記)、上田(JICA 企画調整員)
5. 面談内容	<p>要旨: 会議所活動に関するブリーフィング・ペーパーが用意されており、世界貿易センターの建設計画ほか、会議所活動は相当に活発である事がわかる。しかし、ミーティングは第三の橋梁等インフラへの協力を要請する事に終始した感があり、日本からは以前の様な大きな援助があつてしかるべきだとの主張を会長は繰り返した。 会長のみるバングラデシュの開発有望分野は、発言順に、アグロベース・インダストリー、薬品、ライトエンジニアリング、それにソフトウェアである。第</p>

	<p>一に重点を置くべきは、アグロ関連であるとし、第二にライトエンジニアリングであるとする。ライトエンジニアリングはどういった品目が挙げられるのかと質問したが、ダカにその団体があり、チタゴンの状況についてもそこに行けばはつきりする、と言うのみで具体的なコメントはなかった。</p> <p>なお、当日メモランダムとして用意されていたペーパーに記載されている JICA への要望事項は以下のとおり。</p> <p>a) WTO issue, b) MBR and port support service improvement, c) Technical assistance to industries, d) Adaptation to international standardization criteria, e) Market research, f) Providing training and information on technical know-how, g) Obtaining joint venture, h) Developing forward linkage, and i) trade fair organization in different countries.</p> <p>サブセクター支援本格調査については、大いに協力したいという。どのような形で協力が得られるのかは、商工会議所が全産業分野を包括する現地有力機関として、プロジェクト側からの提案（オファー）がない事には動かないし、実現もしないと思われる。今後の同地での対象産業・企業等の絞込みと、課題設定の過程で提案方策を具体的につめていく事となろう。</p>
6. 入手資料	<p><i>Overview of Chittagong Chamber; and Meeting with project formation mission for potential sub-sector growth for export diversification on Sunday 26th February at 10.00 a.m.</i></p>

1. 日時	2006年2月26日：13：30－14：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	The Federation of Bangladesh Chamber of Commerce & Industry (FBCCI)
4. 面会相手 ・同席者	<p>Mr. Khurshed All Mollah (Director), Mr. Syed Jamaluddin (Secretary General), Md. Mazibur Rahman (Deputy Secretary), Mr. Mir Munir-uz-Zaman (Secretary International)</p> <p>同席者：神倉（記）</p>
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <p>FBCCI の組織、機能</p> <p>FBCCI の会員は、67 国内商工会議所、8 外国商工会議所および 201 の業界団体で構成されている。</p> <p>会員からの要望を基に、税制、補助金、優遇策について政府との交渉の窓口となっている。</p> <p>(FBCCI は全国の商工会議所、業界団体のトップに位置し、強力なロビー活動を行っている。)</p> <p>重点施策</p> <p>工業政策、輸出振興、民営化が現在の重点施策である。</p> <p>特に中小企業に対しては、GDP への寄与度を高めるための方策を政府に提案している。</p> <p>プロジェクトでは 6 Sub-sector を選定し、さらに 2 セクターに絞込みを行うことを説明し、各セクターについての以下のコメントを得た。</p> <p>Light engineering: 国内 3 万社を有する国内製造業にとって重要なセクターで</p>

	<p>ある。</p> <p>エンジン用シリンダーの製造、生花の輸出など個別の案件に対する支援要望が多く、セクターの現況、展望などは聴取できなかった。</p> <p>Electric and electronics: マーケット情報が不足しているため、輸出は困難な状況になっている。国内市場は 5 年前からインド製品から中国製品に変わりつつある。輸出の可能性は家電製品である。</p> <p>家電製品は国内で組立て一部を輸出しているが、市場の情報がないので、輸出を拡大することは難しい。</p> <p>Food processing: 野菜、フルーツ類の生産増加、多様化が進んでいる。現在は生鮮食品の輸出が主である。加工食品の輸出市場は近隣諸国、在外バングラ人をターゲットとした輸出を実施している。イスラム諸国の需要は高級志向で、EU から主に輸入しておりバングラデシュからの輸出困難であると思う。食品加工セクターの課題は、外国企業の誘致、生産の outsourcing である。</p> <p>Jute products: 伝統的産業であるが、生産コストが高く競争力が低い。</p> <p>環境対策向け製品の開拓の余地はある。</p> <p>Software: 現在、国内企業の IT の導入が盛んであり、国内市場は活発である。輸出の現状はそれほど大きなものとは思わない。</p> <p>ドナーからの支援 ドナーからの支援はほとんど受けていない。 GTZ から 12 台のコンピュータ導入、技術書の購入代金 Taka100,000 であった。 その他 4 年前に WB からの援助があった。</p> <p>その他 今回の面談で、最初に出された議題は Light Engineering を選定して欲しいとの要望で、何度も繰り返された。 また、日本への生花の輸送、販売への協力等具体的な案件についての要望が多く、超短期的な話が多く、セクターの展望などの内容には至らなかった。 本プロジェクトの実施に際して、円滑な協力を得るのは困難と判断される。</p>
6. 入手資料	Annual Report 2004-05, Broachers

1. 日時	2006 年 2 月 26 日 14:30-15:30
2. 場所	チタゴン
3. 機関名	Navana Group
4. 面会相手 同席者	Mahmood Jan Chowdhury, Operating Director, and Engr. Sadek Md. Chowdhury, Plant Manager 同席者: 和田(記)、上田(JICA 企画調整員)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>トヨタ・ランドクルーザー (プラドと 70 系)、日野トラック・バスの CKD 工場。最近になり、突然にトヨタの世界戦略の観点から、バングラデシュへの CKD 輸出の終了を言い渡され、現在その最後の CKD ユニットの組み立てを行っており、完了次第、1982 年以降操業してきた事業の停止を予定する。 工場は 3 億タカを投入した大きな組立工場の他、塗装工場を有する。従業員</p>

	<p>数 80 人、生産能力はランクル 1,200 台、トラック、バスそれぞれ 600 台の規模というが、操業水準は 30%以下、既にガランとしている状況。新たな事業開始を画策するが、見通しは立っていない。</p> <p>工場は、100%輸入による CKD オペレーションのため、部品部材の仕入れ等外部との生産・調達連鎖は全くなく単純、トヨタの指導があり整然とはしているが、大きな機械設備等を保有するわけではない。</p> <p>乗用車・トラックのファストムービング製品（エア・オイルクリーナー、ブレーキシュー、サスペンション、ショックアブソーバー、付属・装飾部品等）の生産を目指しているという。新たな機械と技術の指導を日本からしてもらえれば十分に立ち上げる事が出来るとのことだが、具体的プランはなく、具体性に欠ける。日本に限らず外国からの協力・提携を期待するが、身売りする気持ちはなく、グループ企業の一部として建物・設備を保持していくとする。なおグループは、同敷地内にも自動車・太陽電池用の在来型バッテリーの工場があり、その他事業をも手がけるコングロマリットである。</p> <p>外国との資本提携をオファーする体制に至っていないようで、それをすすめていく動きもない。コンサルタントとして、外資との提携に関するアプローチの方策、事例を話してみたが全く乗ってこない。上述の部品製造の提案にしても切迫感が全く感じられず、手のつけようもない。</p> <p>バッテリー工場を視察。月間 20,000 ユニット程度の中堅規模、国内・輸出半々のオペレーションで、立ち上げたのが 1 年少し前、黒字転換は 5 年先という。</p>
6. 入手資料	Nava group at A Glance (CKD 部門の操業概要書)

1. 日時	2006 年 2 月 26 日 17:00-18:00
2. 場所	チタゴン
3. 機関名	Meenhar Group of Companies
4. 面会相手 同席者	Habibullah Khan, Managing Director ほか 1 人 同席者: 和田(記)、上田(JICA 企画調整員)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>1978 年創業のえび・水産物の冷凍食品の加工・輸出業者。串に刺したえび等を輸出先の要望に応じて 1 キログラムとかのビニール袋(当社ロゴ入り)に詰め、“ready-to-cook”の形態で輸出する。同業者は当社他 60 社。この他に、まもなく操業開始を予定するのが、野菜・果物を冷凍食品として水産物と同じような形態で加工・輸出する計画である。現行工場の横に建物・機を新設、操業する。設備・技術は類似で、多少の修正を行う程度で操業できるという。加工農産物の輸出に関しては、政府は農村振興のため力を入れており、30%の補助金(えびは 10%)を出しており、その恩典を利用できる。</p> <p>えび加工部門は 850 人(350 人の正社員と 500 人の契約社員)を雇用、果物・野菜加工部門は 400 人(正社員 100 人、契約社員 300 人)を予定する。なお、同グループは、水産物加工の他に損害保険業務、ディーリング等証券業、不動産業等を持っている。</p> <p>日本の援助に対する提言として、1)政府は政策・手続きなど当てにならないので、民間への直接支援が望ましく、迅速かつ現実の行動に結びつく。2)バングラデシュのイメージが悪く、同国製品のマーケティングの阻害要因となりやす</p>

	<p>いので、同イメージアップするかについて知恵と支援が欲しい。3)米国は製品の輸入に対して特惠措置を講じており、インドからの輸入は 10%だが、バングラデシュからはゼロ、EU は同じく 14%のところを 4%と低くしているのに、日本にはそのような措置が全くとられていない、同様な対策を立てて欲しい。4)日本からの直接投資の増大が望まれ、東南アジア諸国はその投資でもってうまく成長している。</p> <p>JICA に望みたいのは、品質管理に関する協力、具体的には、EU 輸出へも適用される特定検査機器の購入である。JICA は機械と人を提供する事となるプロジェクトで、バングラデシュの低いイメージを高めるのに役立つ。“クオリティ・シール”を交付し、製品に貼れば、イメージ問題解決にも役立つ。日本への輸出には、日本に受け入れられるようなシールのコンセプトとその開発を要する事になる。</p> <p>果物・野菜冷凍食品に対する日本からの支援として望まれているのは、人のトレーニング、加工分野専門家の派遣、マーケティング、包装技術の供与である。同業者は、今のところ 45 社にとどまる。今後の業者参入・成長が見込まれるところから、輸出直結型のサブセクターとして選択するさいの候補としては妥当な対象であろう。世銀はじめとするドナーは、スタディ（えびの冷凍加工品など）は行うものの、何らプロジェクトとして実現していないという。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月27日：9：00－10：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Jute Goods Association (BJGA)
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Kazi Syedul Alam Babul (Nanaging Director), Mr. Kamran Uddin (Managing Director, Global Jute Trading Ltd.) Mr. M.A. Hamid (Chief Executive Officer, H. N. Enter prise)他 4 名 同席者：神倉（記）、Fiona Mirza (JICA 事務所)
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <p>BJGA はジュート製品の輸出業者のアソシエーションで 210 社のメンバー企業から構成される。従業員数 25～30 人の企業 30 社、それ以下の中堅・小規模企業 180 社からなる。</p> <p>ジュート製造業の協会は、Bangladesh Jute Mill Association で 20 社が会員となっている。その他に国有の Bangladesh Jute Mill Corporation がある。</p> <p>ジュートの輸出は、輸出専門者と大手ジュート製造公社 (BJMC、BJMA) の両者で行っている。BJGA の年間売り上げは約 US\$200 million で、総輸出額に占める割合は、50%超である。</p> <p>かつて、ジュートは Golden fiber と呼ばれたが、合成繊維との競争力を失っている。</p> <p>製品別輸出先 Hessian (包装用布)：イラン、米国、EU、北アフリカ (25%) ジュートバッグ：アフリカ、中東、オーストラリア、ベルギー、インドネシア、日本 (55%)</p>

	<p>カーペット裏地：オーストラリア、UK、インド、ベルギー（15%） その他（カーペット等）：イラン、トルコ（5%） 収益性は高くない。生産コストを削減する事が課題となっている。 ジュートバッグ 100 袋：販売価格 US\$ 60、購入価格 US\$53</p> <p>輸出拡大の可能性 市場の確保：主要製品のジュートバッグの輸出先はアフリカ、中東が主で消費拡大は難しい。一方、先進国への輸出は環境保護のためのものが増えている。 欧州の自動車会社では、シート、グラスファイバーの補強用など自動車部品へ使用している。用途が広がるとともに、採用企業が拡大する事が望まれる。</p> <p>課題 生産技術：製造業の生産性は低く、改善の余地は大きい。特にコスト削減の幅が大きく、輸出の拡大が見込まれる。生産性が低い理由の第一は、資金調達が困難で、新規投資はほとんど実施されていない。 市場情報：市場情報の収集力が劣っている。International Jute Group がジュート製品の研究・開発、市場振興、市場情報交換などを行っているが、特に有益な情報は得ていない。</p> <p>その他 BJGA は輸出業者団体で、製造業に係わる情報はほとんど有していない。製造業者への市場情報の伝達という機能も働いていない事が、ジュート製造業の低迷の一因と思われる。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年2月27日：12：00－13：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	National Association of Small & Cottage Industries of Bangladesh (NA SCIB)
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Mirza Nurul Ghani Shovon (President Central Executive Committee), Mr. Md. Sawqat Ali (President), Mr. Akhtar Hossain (Vice President Central Executive Committee), Mr. A. K. M. Fazzlul Huq (Secretary General), Mr. Akira Morimoto (Chair man, C&C Manufacturing Ltd.) 他7名 同席者：神倉（記）、Fiona Mirza（JICA 事務所）
5. 面談内容	要旨： Ministry of Commerce 傘下の NASCIB は中小・零細企業振興の実施機関で、SCE に係わる政策提言から企業家養成、人材育成の役割を担っている。主な機能は以下である。 Infrastructure support Technological support Marketing Credit support Training

	<p>Study and research and data-base Information service</p> <p>実際の活動は、国内各地域に設立された工業団地の運営と、中小・零細企業の情報収集、統計の作成が主である。</p> <p>SCE 振興策としては、技術訓練の実施、経営改善、市場拡大のための展示会開催などを実施している。</p> <p>業種は多岐にわたるが、食品加工ではジャム、ジュース、ポテトチップスなどを生産している零細企業がある。</p> <p>NASCIB の重要な役割に、全国の 64 中小工業団地の管理運営がある。工業団地を中心とした一定規模のクラスターの存在は確認できなかった。比較的良好な運営状況にあるのは、22 カ所の中小工業団地にとどまる。この理由としては、政治的な理由で建設された工業団地の存在がある。NASCIB は工業団地の運営による SCE 振興は重視していない様である。</p> <p>現在、3 フェーズに分けた振興策が計画されている（ただし、具体的実施策は策定されていない）。第 1 フェーズには Agro processing, food and fruit processing, automobile and light engineering, electronics and electrical が含まれ、これらの業種を重点業種と考えている。</p> <p>企業の統計は、PC を使用して蓄積しているとの事である。具体的には、全国の工業団地の配置と主要セクター、中規模企業の存在のデータの有無を聞いたところ、1 週間程度で提出可能との事であった。</p>
6. 入手資料	Annual Report2003-2004, SCI Fair 2005, Profile & Activities, Facts about NASCIB, Annual Report2002-2003, brochures

1. 日時	2006 年 2 月 27 日 : 16 : 00 - 17 : 00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Bangladesh Engineering Industry Owners Association (BEIOA)
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Abdur Razzaque (President), Mr. Abdul Rashid (Senior Vice-President), Mr. Abdul Hakim Miah (Secretary General), Mr. Md. Anowar Hossain (Vice-President), Mr. Mohd. Habibur Rahman (Business Promotion Council) 他 14 名 同席者 : 神倉 (記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>BEIOA は、Light Engineering Sector の 5,585 社の会員企業を有する。会員企業は中規模企業が 50 社、残りが小規模企業となっている。年間予算は約 Tk 1 million である。</p> <p>会員企業の主な製品は、製造機械、農機具、輸送機器、海用エンジンの部品および建設資材、家具である。</p> <p>Light Engineering Sector は全国に 40 万社にのぼる企業が属し、7 百万人が従事していると推定されている。</p> <p>総生産額は、約 Tk 20 billion である。</p> <p>企業が集積する地域は、Dhaka, Chittagong, Narayangong, Comilla, Gazipur, Bogra, Mymensingh, Femi, Khulna, Rajshahi, Jessore, Srimangal, Nagogaon, Natore である。</p> <p>重要産業である同セクターの振興のために、2 年前に Ministry of Commerce は</p>

	<p>官民合同の Business Promotion Council を設立した。</p> <p>輸入品との競合については、インド製品とは品質・価格面でほぼ同等、中国製品については品質面と納期に優位点があると考えている。</p> <p>一方、課題としては以下が上げられている（これらの課題は Light Engineering Sector のみでなく、他のセクターにも共通している）。</p> <p>Absence of technology transfer</p> <p>Lack of production facilities and equipment</p> <p>High cost of raw materials (Light Engineering Sector のみの問題)</p> <p>Absence of testing & R & D facilities</p> <p>Lack of design development</p> <p>Inadequate training program, human development program and their facilities</p> <p>Lack of capital support</p> <p>Lack of marketing opportunity and access to international market</p> <p>Lack of individual policy for promotion of sector</p> <p>外国企業の下請けを含めると、輸出総額は US\$ 85 million (2004-05) である。国内企業独自の輸出は限られていると思われる。</p> <p>海外市場の情報はほとんど有していない。ターゲット市場としてアフリカ市場が挙げられたが、単に製品の技術レベルが低いとの推測からである。</p> <p>ミャンマー、ネパールなどの近隣諸国の市場はインド製品との競争がある。</p> <p>支援プログラム</p> <p>GTZ : 企業ダイレクトリーの作成</p> <p>SEDF : 製品カタログの作成</p> <p>以上の状況から、国内市場で中国、インド製品との価格、品質面での競争に打ち勝ち、輸入代替産業としての地位を確立することがセクターには重要課題である。</p> <p>そのためには、国内のプラント産業、テキスタイルなどの製造業とのリンケージ強化を支援する方策が必要と考える。</p>
6. 入手資料	<p>Directory of Light Engineering Industries: 2003, Light Engineering Products from Bangladesh, brochures, Material Testing Solutions (Catalogue), Road Construction Equipment (Catalog)</p>

1. 日時	2006年2月27日 15:00-16:00
2. 場所	チタゴン
3. 機関名	Bangladesh Frozen Foods Exporters Association (BFFEA)
4. 面会相手 同席者	<p>Mahmudul Hasan, Chairman and Managing Director, Conception Sea Foods Ltd.;</p> <p>Showkat Hossain Babul, Secretary; Devabrata Barua, Director - Human Resource, Meenhar Group of Companies; and S.G. Kibria, Frozen Foods Ltd.</p> <p>同席者: 和田(記)、上田(JICA 企画調整員)</p>
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>冷凍えび・魚類冷凍食品の加工・輸出業者の協会で、会員企業 130 社、ただし現在稼働中の業者は 78 社、EU 輸出承認企業はその内 58 社である。90 年代まで、日本はバングラデシュ産えびの最大輸入国であったが、タイをはじめとする価</p>

	<p>格競争の波に押されて減少、米国、EU 向けの産出量も同様に減ってしまい、遊休の業者が増えてしまっている。2010 年を目標年度とする産出量の増大計画を打ち出しており、実行案を画策する。</p> <p>製品開発・マーケティングに関して、商社は目先のマーケットの動向と商売にとらわれ将来の展望を持ち得ない。JICA に望みたいのは長期の観点からの支援で、それに類する展望は SIPO (Swiss Import Promotion Organization) にも示されているという。</p> <p>メンバー企業は、輸出品質の確保とイメージアップのために、検査システムを加工プロセスの各段階に導入したい。USAID は最終ステージでの品質認証手続きを提示してきたが、協会側の意向と食い違う。日本側の協力を期待したい。</p> <p>えびのファーミングの単位当たりコストは、タイ産に比べてほぼ同程度であるが、バングラデシュの悪いイメージから、タイ産よりも安くても当然だとして買い叩かれ、採算にのりにくい。生産量・販売量を増大するなどして生産性を向上すれば、競争力をつけ、輸出を増やす事ができる状況にある。現在、えびの加工比率（えびの全量のうち加工を施した製品の出荷比率）は 20%、後の 80% は加工をしないで冷凍し出荷している。魚類は全量が加工されていない状態で出荷される。</p> <p>緊急の課題は、生産性の向上（生産量増大による単位あたりの付加価値増加）、人材開発、付加価値製品の増大（加工度を高めた製品）の開発である。ドナーでこの分野を本格的に支援しているところはない模様である。本格プロジェクトでは、材料調達、ファーミングから始まり収穫、加工、消費者へいたるバリューチェーンをプロジェクトの対象としてとらえ、収穫までの段階の生産性向上をドナーで分担してもらい、その調達以降の後工程のプロセス・加工と輸出を含む流通の分野を JICA で行う協働プロジェクトが形成できれば、現在加工度が低い段階にあるところから、総合的見地からの効果が大きく期待されることである。イメージ・アップ戦略はこの JICA 半角プロジェクトの中で併走する事になる。</p>
6. 入手資料	<p><i>Vision 2008, Environmentally sustainable aquaculture export from Bangladesh; Shrimp and fish news, newsletter; International conference on aquaculture production and marketing of shrimp-fish and Bangladesh seafood expo, 2004; others</i></p>

1. 日時	2006 年 2 月 27 日 14:00-15:30
2. 場所	チタゴン
3. 機関名	Mamiya-OP (Bangladesh) Ltd.
4. 面会相手 同席者	Eiji Kno, Director 同席者: 和田(記)、上田(JICA 企画調整員)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>1990 年 10 月から操業、91 年 3 月にサイクロンと高波に見舞われ、機械が水浸しで 4 月後に再開している。当初ゴルフシャフトのほか釣具を製造、最盛時は 3,000 人を雇用したが、本社の釣具撤退のために 2001 年には同部門の操業を停止、現在 600 人の体制、炭素ファイバー製ゴルフクラブに専業、一部、保有機械を活用のため EPG 内工場の機械部品等賃加工（従業員数 26-27 人程度）を行う。男性の雇用比率が 40%、女性が 60%、男性は 3 シフトの操業で</p>

	<p>ある。</p> <p>ゴルフクラブの出荷先は、総額の内 85%が米国向け、同国に設立している販売子会社を経由する。残り 15%が日本を含む米国以外の国々、OEM 製品が多い。日本には開発拠点のみ。中国への半製品輸出も開始しており、そこで塗装、完成品に仕上げ同国内向け販売も行っている。</p> <p>シャフト部分の不良率 1%内外、材料ロス 1%、原材料原価比率が 65%と高く（高価であること）から低減に努め、ロスは、炭素板状シートの取りしろ等を考慮すればほぼ限界値に当たる。バングラデシュ人は決まった事を繰り返し作業する事には向いており、日本人であれば、投げ出してしまふところをしっかりとってくれるという。生産は小ロット、難易度の高い手作業を主体としているために機械化の効果も限定的といわれる。</p> <p>原材料・製品とも 100%輸入・輸出による事業形態で、手作業への依存度が高いため EPG 内での安価な労働力の加工に優位性がある。操業後 10 数年を経過、10 年以上の勤務経験をもつ従業員が 120-130 人おり、中堅技能工として事業基盤を保持している。地場の産業との結びつきはなく、またその萌芽もないところから、当社の経験の多くは、今回調査の参考意見にとどまる。</p>
6. 入手飼料	なし。

1. 日時	2006 年 2 月 27 日 10:00-11:30
2. 場所	チタゴン
3. 機関名	OP-SEED Co., (BD) Ltd.
4. 面会相手 同席者	Yasufumi Matsuo, Executive Director 同席者: 和田(記)、上田(JICA 企画調整員)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>親会社は株式会社光波、LED 製品で知られ、現在当社の代表的製品である自動販売機用の商品選択表示機は 60%のシェアを日本のマーケットにおいて抑えている。訪問先のチタゴン工場は、同社の主力生産工場として 1998 年の操業。100%材料を日本から輸入、操業地である輸出加工地区 (EPZ) でプロセスし、全完成品を日本へ輸出する。</p> <p>操業当初 10 数人を 3-6 月日本で教育、その後 4-5 人ずつ日本へ送り、60 人程度が日本訓練の経験があり、その人達が工場の中核を形成している。この教育がうまく行き、事業は 3 年間で軌道に乗ったという。</p> <p>機械のメンテナンスは、機械が壊れてから気づくのみで、壊れないようにしようとする意識がさらさらない。教育からすすめていくしかない。当社には精密制御装置が多く設置されている。機械に興味がある事はいいのだが、禁忌事項が理解できず、触ってしまい装置が作動しなくなるなどがまま起きる。ただ、当社にいま働いている人達はほとんどが若いのだが、女性労働者の目のよさと集中力には感心する。</p> <p>学歴社会なので、例えばダカ大卒者は入社後すぐ課長レベルの待遇となるので機械を触らない。大学院卒の人まで採用してみたが、工場に入り込んで指導したりする事はプライドが許さないようで結局は失敗した。社内昇進が最善の手法であるという。</p> <p>当社の採用方針は、人種・宗教を差別しない事にある。公募し採用してみると、</p>

	<p>イスラム 40%、仏教 30%、ヒンズー 30%、少数民族 3%程度でほぼ均衡している。イスラムはリーダーシップをとりやすく、ヒンズーは作業にはよいが管理はだめとかの差はあるが、バランスに気を配って管理している。</p> <p>従業員の採用がだんだん難しくなっている。現在、EPZ に雇用されている人達は 70,000 人を数えるが、その人達が EPZ 近辺に安心して居住できる住環境を保証し、労働力として確保するのが先決であるはずなのに、政府は聞き耳を持たず、別の離れた場所に雇用・作業センターを作るという計画で、いったい何を考えているのかと言いたくなる。</p> <p>生産性のレベルは日本の当社工場に負けていないし、むしろ品質面では倍よい。学力はコントロールできていると思っているとし、いま目指しているのは、作業の分散化、多能工化であるという。</p> <p>バングラデシュの安価・良質の労働力をフルに活用し、同国の雇用に貢献するが、EPZ の中の、というより同国の中の孤島といった存在で、同国国内企業との間の材・サービスの連鎖が働かない。経営上のご苦労を経た成功体験と留意点を伺うにとどまった。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006 年 2 月 28 日 : 15 : 00 - 16 : 00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	JICA バングラデシュ事務所
4. 面会相手 ・同席者	新井所長、直塚職員、上田企画調査員 同席者：吉村団長、内田団員、和田団員、神倉団員、田澤（記）
5. 面談内容	<p>吉村団長：（冒頭、調査団全体目的を説明の後以下のように説明） 今回は、プロジェクト形成調査ということで、帰国後経済産業省、外務省の承認を得た上で案件採択という流れになり、早ければ 4 月以降本格調査の手続きを開始する事となる。本格調査の内容としては、パイロットプロジェクトから得た教訓を活かし対象サブセクターについて実効性のある提言を行う事が主目的となる。また、貴地 ODA タスクフォースや他ドナー機関の協力と齟齬がないよう調整を図りたい。</p> <p>新井所長：単純な「調査」に留まらず実践的な内容を伴う実効性の高い開発調査となるよう期待する。バングラデシュでは過去 10 年間、経済成長率は約 5%前後で、GDP は倍増している。セクター毎に人的資本などの面も含めた多面的な調査を実施し、本格調査の調査結果が将来的に該当セクターの牽引力となればよいと考えている。</p> <p>また、バングラデシュの産業のポテンシャルはあると考えているため、それを引き出すような調査を期待している。例えば農産物については大手 NGO の BRAD から日本への輸出拡大について協力を求められたり、シャプラニールと三井物産の共同でジュート製品（買い物バック等）商品化の話も聞かれる。その他、本プロ形の調査対象セクターは 6 セクターと聞いているが、それ以外のセクターについても可能性があれば調査してもらいたい。</p> <p>吉村団長：本案件については「輸出促進・多角化」を約 2 年の案件の最終目標におくと達成度としては厳しい面もある。将来的に輸出促進に貢献することを前提として、段階的にそれに寄与する提言などを行い該当セクターの振</p>

6. 入手資料	<p>興に繋げるというアプローチも検討したい。</p> <p>和田団員：生産性向上の観点から各調査対象セクターを考慮すると、5S や KAIZEN と言った特定課題も去ることながら、長期的視点に基づいた戦略を策定し実効性のある提言を行う事が重要であると考えます。</p> <p>新井所長：バングラデシュでは NGO 産業と呼ばれる程 NGO の活動が活発である。政府支援を受け社会福祉的事業を行う事が本来の目的であるが、現状ではその枠を越えて収益性を確保し自立発展的に事業を展開している組織も多く見られる。その是非は別として、各組織の活動が産業振興や雇用創出に寄与している事も事実であり、協力のパートナーとしては有力であると言えるのではないかと。</p> <p>吉村団長：開発調査においては必ずしも対象を公的機関に限ることなく、優良 NGO があれば柔軟性を持って調査の協力機関等として検討したい。</p> <p>和田団員：今までの程度の調査を行ったが、実際に本格調査を開始する際にサブセクター選定に当たってはそういった社会背景まで含んだベースライン調査を行う必要があると言える。バングラデシュの政治家は殆ど何かしらの事業を持っており、政策が政治家、特に閣僚の私利私欲によって随時変更されるため、そういった事への注意も必要である。</p> <p>上田企画調査員：そういった政治家の実態は国際社会の目に晒されていないからこそ出来る事であるため、PSDSP も含め本案件などでドナー機関のチェックが入ると言うだけでも大変有意義な事だと考える。</p> <p>新井所長：今後本格調査の対象セクターを選定していくに当たっては、輸出を鑑みつつ極力裨益者の多い産業を選定したい。また、調査の結果として一村一品のような産品が出てくる事を期待する。</p> <p>神倉団員：EU の自動車企業では既にジュートをシートの素材として取り入れているとの情報を得ている。また、トヨタも同様の事を検討していると聞いている。このような事例が多く出れば良いと考える。</p> <p>新井所長：いずれにせよ、調査の内容としてはモデル企業の事例を可能な範囲で他企業と共有するなど、セクターを構成する各企業にとって実践的なものとなるよう期待する。</p>
---------	---

1. 日時	2006年3月1日：10：00-10：45
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	KATALYST
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Prashant Rana (General Manager), Mr. Arif Ahmed (Business Consultant) 同席者：神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業関連クラスターは以下を選定している。 <p>Manufacture: Agro Machinery, Agro tool (Bogra, Jessore), Plastic (Lalbagh), Furniture (Mipur)</p> <p>Agriculture: Vegetable (Rangpur, Rajshahi), Poultry (Faridpur, Rangpur), Maize (Rangpur), Bamboo (Rajshahi), Spice, Floriculture (Jessore)</p> <p>Fishery: Pond factory (Faripur), shrimp</p>

	<p>実施内容は sub-sector mapping を含むクラスター調査を実施し、技術面での指導、生産性向上、技術指導者の育成などを行っている（特に、下記の Software sector）。</p> <p>家具製造などは技術・デザイン指導を行い輸出を狙っている。</p> <p>中小企業に対する支援で、本調査と直接に結びつくセクターはないが、association のキャパビルなどの手法は参考になると思われる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラスター、地域を選別して経営指導を行っている。 <p>Quality Management System の導入</p> <p>会計手法、財務手法の講義を Plastic Association に実施し、適正な財務表の作成を指導している。Plastic を選定したのは、企業としての形態を有している事からと思われる。</p> <p>ICT 強化</p> <p>都市部：SME 支援の役割を担うために、KATALYST は Bangladesh Association of Soft ware and Information Service (BASIS), Bangladesh Computer Samity (BCS), Internet Service Providers Association of Bangladesh (ISPAB) を Business Member Ship Organization (BMO) として組織している。第一段階として、BASIS の会員企業の企業一覧を作成した。</p> <p>次段階として、上記 association と共に顧客に対するニーズ調査を実施、それに基づく SME 支援策を検討する。</p> <p>本格調査においては、KATALYST が行ったニーズ調査を入手でき Software sector の現状把握の一助になると思われる。</p> <p>地方：NGO およびインドの Market Research Team と共に、Bogra で ICT サービス市場の開拓を開始した。</p> <p>セクター共通の問題点</p> <p>都市部</p> <p>マーケット情報の提供を対象地域で実施しているが、情報網が弱いのでなかなか広がらない。</p> <p>技術力については、生産機械の設定、稼働率向上などの指導を行っている。特に Trainer's Training に重点を置いている。</p> <p>生産機械・部品を供給も行っているが、材料である鉄の品質に問題があり、材料供給業者と製造業者との Matching を行うところから始めている。</p> <p>地方</p> <p>過去 5 年間経済的に落ち込んでいる。</p> <p>家族経営レベルの 250,000 人の農民を抱え、技術引き上げは困難であり、この分野では DFI、SDC、USAID、CID などと今後も調整を図って支援を続ける意向である。</p>
6. 入手資料	カタログ