

1. 日時	2006年3月1日：10：15－11：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	財務省 ERD
4. 面会相手 ・同席者	M.Emdadul Hague 日本担当課長、Ms. Knzhana Gaye 同席者：吉村団長、内田団員、和田団員、直塚職員（バングラデシュ事務所）、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、外務省の承認が得られれば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。採択後はJICA事務所と貴省ERDでS/Wへの署名を行い、本格調査の開始と言う流れになる。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ことを想定している。また本プロジェクトのミニッツの署名は3月8日を予定しているので、それに合わせた調整を行って頂きたい。</p> <p>課長：今回の調査では6セクターを対象とし、本格調査では2～3セクターに絞った上で該当セクターに対する支援を行うという話だが、セクターにおける全ての課題に対して解決策を見つけるのは難しい事だと理解している。その中で将来の輸出促進に繋がる提言を頂ける事を期待する。また、本格調査終了後、キャパシティビルディングやサポートシステムの構築、インフラ整備などフォローアップについても期待している。</p> <p>吉村団長：ミニッツ案にもある通り本格調査ではパイロットプロジェクトの実施も想定している。同内容も踏まえ、調査全体が実践的なものとなるよう努めたい。また、バングラデシュはドナーによる活動が活発であるところ、重複を避けるためにも関係ドナーと情報共有、連携調整を行いたい。</p> <p>課長：ミニッツ案にある免税措置についてだが、バングラデシュの場合日本側の機材等の投入に対して免税措置を取るという形ではなく、バングラデシュ政府が代替的に輸入に係る税金を払うというのが実際の手続きである。そのためには本格調査のカウンターパートとなる商業省が関係書類を作成し、関係機関の承認を得る必要がある。そのため現段階である程度日本側からの投入量を知らせて頂きたい。</p> <p>内田団員：本案件はPSDSPと歩調を合わせる意味でも7月の本格調査開始を想定している。免税措置等については、貴政府内部で極力早期に解決するよう調整を依頼する。</p> <p>課長：今回の調査団の今後の流れだが、JICA調査団と商業省間で協議を実施した後、商業省から財務省へミニッツに署名して問題がない旨のレターが提出され、ミニッツの署名を行う事になる。</p> <p>内田職員：今回の調査団としては3月8日のミニッツ署名を予定しているため、それまでに関係各機関との調整を図って頂くよう依頼する。</p>
6. 入手資料	

1. 日時	2006年3月1日:11:30-12:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	South Asia Enterprise Development Facility (SEDF)
4. 面会相手 ・同席者	Deepak Adhikary (Deputy General Manager), Walter Horn (Managing Director) 同席者:神倉(記)、上田(JICA企画調査員)
5. 面談内容	<p>要旨: SEDFの支援セクターはReady Made Garments (RMG), Agribusiness, IT/software, Light-Engineeringの3セクターである。 Agrobusinessは養鶏、生鮮野菜、農具について民間企業に対する直接支援を行っている。Business associationは民間支援の役割を果たしていないと判断している。ミーティングは1回/年持つ程度である。Business Councilが官民合同で設立されるが、その機能も不明と考える。</p> <p>Light-Engineering 鋳造、機械工場、中古機械再生、その他一般支援を行っている。 Information Technology 輸出向けソフトウェアの開発を直接支援している。 SEDFは、Bangladesh Association of Software and Information Service (BASIS)と伴に、展示会の開催、輸出促進のために海外技術情報を提供している。輸出振興に対する政府の機能として、Commerce ministerはビジネス界出身で、WTOにも精通している。その傘下のEPBの活動は輸出振興に貢献していると考ええる。</p> <p>Sub-sector 情報 Light Engineering 生産高 US\$1,600 millionで、他のセクター開発に大きな影響を与える。ADBの調査では企業数4万社。特に、Agrobusinessとのリンクが大きい。 SEDFの支援プログラムは、金融支援機関および技術訓練組織の設立である。技術的には鋳造が弱く、SEDFは支援プロジェクトを開始した。また、インドのTATAの影響が大きい。 技術機関としてはBITACがある。 DFIDが調査を行い、支援を行っている。農機具では脱穀機の製造プロジェクトを行っている。</p> <p>Agrobusiness SEDFは市場を開拓するために商業分野での活動を行っている。特に、包装技術、サンプルの面が弱い。</p> <p>Jute industry バングラデシュの伝統的産業であるが、長年改革が施されていない。 生産技術、デザイン力、市場情報など有していないと考えている。機械は1950/1960年製が多い。</p> <p>Information Technology 日本のアニメーションの下請けなど日本市場進出に意欲的であることから、</p>

	<p>日本の支援に対する期待は高いと考える。  ファイナンス面が弱く、税金面での優遇、輸出信用供与などの政策的支援が必要となっている。  その他の SEDF の支援プログラム  SME に対する経営改善・訓練プログラム、4 セクターに対する企業間リンクの強化がある。  Sub-sector 情報  本調査の選定 Sub-sector とは Information Technology 以外に重複する部分は少なく、多少企業の規模も異なる。</p>
6. 入手資料	Small Farmers and Agroforestry Development Programme

1. 日時	2006年3月1日：14：00－15：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	JOBS
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Imran Shauket, Ms. Erika C. Hoffman-Kiess, Ms. Elli Takagi 同席者：神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨：  JOBS は 8 年前から、テキスタイル、レザー、靴、敷物、ジュートの製品多様化に対して、SME の支援を行っている。特に、輸出の可能性、地場材料の活用、労働集約型、雇用拡大（特に、女性の雇用）の面からセクターとして選定した。プログラムの特徴は NGO との共同作業にある。  その他に、IT 産業に対する支援を行う予定である。</p> <p>活動状況  Agro-processing, Light engineering, Herbal medicine, Home textile, Jute diversification, Handicraft などのセクター調査を実施した。  JOBS の活動は、零細なセクターを対象とし、手作業、手工芸的な技術訓練を実施している。  これら活動の成果（靴製品）を国際フェアーに出品するなどの輸出活動を行っている。</p> <p>ジュート製品多様化  ジュート製品の多様化のために、デザイン力の強化を打ち出している。工場では、機械によるジュート生産（ヤーン）の傍らで、女性たちがバッグ、衣類などを手作業で生産している。JOBS の活動目的は、製品化する事で付加価値を上げ、雇用拡大、収入増大する事にある。従って、産業レベルでの活動ではなく、本調査のジュートセクターの裨益者になると思われる。</p> <p>ICT  JOBS の ICT 支援活動は他の sector と異なっている。ICT セクターの調査を終了し、Low Commission of Bangladesh に対する ICT Act のドラフトを提出した。詳細はヒアリング出来なかったが現在の活動は以上と思われ、目標としては、Low Commission のキャパビル、e-governance、e-commerce、e-policy などへの</p>

	支援を打ち出している。 以上より、JOBS の活動は直接的には本調査との連携は少ないと版出される。
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年3月2日 15:00-16:30
2. 場所	JICA 事務所
3. 機関名	Small and Medium Enterprises Sector Development Program (SMESDP)
4. 面会相手 同席者	Farook Chowdhry, Team Leader Syed Azim, Project Implementation Advisor 吉村団長、上田企画調査員、内田団員 (記)
5. 面談要旨	<p>1 SMESDP について</p> <p>2005年9月から始まった ADB の中小企業支援プロジェクト。中小企業の発展を目指し (輸出、国内市場向け双方) 以下の活動を行う。</p> <p>(1) プロジェクトローン          バングラデシュ銀行を通じて融資を行う (20万タカから5百万タカ)</p> <p>(2) プログラムサポート          中小企業開発政策の策定、実施を支援</p> <p>(3) 技術協力          調査、BSIC の改革、工業団地建設支援 (PSDSP と連携)、バングラデシュ標準検査機関 (BSTI) の強化、インターネットに中小企業ポータルサイト設立等</p> <p>現時点で予定している支援対象セクターは以下のとおり。医薬品の調査から始める。</p> <p>医薬品、ICT、電気製品、プラスチック、自動車部品、繊維・衣料品</p> <p>ADB: JICA も医薬品を候補にしているとの事で、調査を共同で行いたい。調査はすぐにでも実施したい。</p> <p>JICA: 当方の調査実施時期は未確定であり、共同での調査実施は困難。双方の調査結果を共有していきたい。</p> <p>2 支援対象セクターについて</p> <p>Light Engineering (LE)</p> <p>JICA: これまでの調査では LE は成熟度が低く、特に自動車部品は完成車両の関税が低い政策がとられており、先行きは厳しいのではないかと。</p> <p>ADB: 修理用の部品を製造している業者は多い。また、これらの部品は灌漑ポンプの生産にも繋がる。なお、1999年にパソコンと一緒に輸入する場合無停電電源装置がほぼ無税になって関連産業が打撃を受けた。このような制度の変更には注意が必要。</p> <p>ジュート</p> <p>ADB: ジュートは非効率な国営企業が多く、伝統的な製品の生産・輸出拡大は困難と思われる。</p> <p>JICA: 日本の自動車メーカーがシート等の部品にジュートを使う事に関心を示しているとの情報があり、そのような製品多様化を念頭においている。</p>

	<p>皮革</p> <p>ADB：有望と思われる皮革製品を候補にしていないのは何故か</p> <p>JICA：皮革製品については将来性があると考えますが、日本国内に海外での技術指導を行う人材が不足している事などが理由。</p> <p>3 その他</p> <p>JICA：工業省をカウンターパートとして実施しているが、商業省との関係など支障はないか。</p> <p>ADB：工業省はもともと輸入代替政策を推進していたが、最近では商業省との差はあまりなく、また、SMESDP では財務省が牽引役を担っているため、特段支障がない。</p>
6. 入手資料	医薬品のセクター調査の概要資料

1. 日時	2006年3月1日 15:00-16:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Atlas Bangladesh Limited
4. 面会相手 同席者	G. C. Saha, Dy General Manager; Md. Rhul Amin, General Manager (Service and Training); and Md. Abdul Momin Bhuiyan, Chief Accounts Officer and Company Secretary 和田 (記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>ホンダのモーターサイクルを CKD ベースで輸入しアSEMBLする。設立は1966年、当初、日本から輸入していたが、インド・ホンダから1995年、パキスタン・ホンダから2000年と、順次輸入元が増加、それに伴い種類も増加してきた。雇用者数は200人、年産23,000台である。組立工程は、車台の上に搭載し、手押しで移動、組みつけていく極めて単純な方式で、創業以来変わっていないと思われる。</p> <p>企業の形態は政府が51%、民間49%の国有企業、従業員解雇といったリストラはできず、CKDを死守する構えであるが、付加価値部分が小さく(5%という)、中国をはじめとする輸入品に押され国内市場では苦戦する。ホンダの販売価格が180,000タカであるのに比較して、インド製95,000タカ、パキスタン製105,000タカ、中国製が70,000タカといった情勢であるという。なお、国内販売は55のディーラー経由で消費者に渡る。ディーラーによるクレジットが徐々に普及しつつある模様である。</p> <p>設立当初には単車組立工程の他に、プレス機など金属加工機械、マシニングセンター、旋盤、フライス盤をはじめとする機械部品切削加工機械群を併せもった工場であった。今もその機械群はそのまま残っているが、いずれも40-50年を経過し恐ろしく古く、メンテナンスもほとんどなされておらず、市中を走る三輪タクシーのタンク、ギア等の補修部品を細々と作ってはいる状況である。このローテク加工受注も最近では減少し、政府方針により、いずれは消滅の方向にある。</p> <p>労使関係は円満で問題ないし、政府の輸入税制が新車に安くなっているなど問題はあがるが、外部の支援を受けるなどのアイディアは出てこない。それよ</p>

	<p>りも、バイクの登録税をインド並みに安くして欲しいという。現在、50-100cc未満の車は7,300タカ、100ccで11,700タカ、100cc超は12,300タカであるが、インド、パキスタンでは2,000タカとの事である。</p> <p>この種の組み立て産業、機械加工部門では、産業振興の視点からは技術支援のモメントをもち得ない状況にある。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年3月1日：16：00-17：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	商業省
4. 面会相手 ・同席者	<p>Mr. Md. Ghulam Hussain (Joint Secretary), Ms. Nurjalam Begum (Deputy Secretary), Mr. Md Elias Bhuiya (Senior Assistant Secretary), Mr. Md. Zakaria Bhuiya (Deputy Chef), Ms. Najma Kabir (Senior Assistant), Mr. A.B.M. Mahbub Alam (Assistant Chief)</p> <p>同席者：吉村団長、内田団員、直塚職員（バングラデシュ事務所）、田澤（記）</p>
5. 面談内容	<p>吉村団長：（冒頭、調査団全体目的を説明）</p> <p>局長：今ちょうど皮革産業の関係者と話をしていたが、皮革産業の振興についても本格調査のコンテンツに組み込んで欲しい。</p> <p>吉村団長：本プロ形調査では貴省から要請された6セクターを中心に調査を実施し、本格調査の第一フェーズで2~3セクターに対象を絞った上で本格調査を行うという流れではあるが、最終的な調査対象セクターは必ずしも今回のプロ形調査対象セクターの中から選定すると確定しているわけではない。</p> <p>また全体の流れとしては、本プロ形調査終了後、帰国して日本の経済産業省および外務省の承認を得られれば案件の実施となる。全体の流れについて最初に理解して頂きたい。なお、本格調査については専門家を派遣し、輸出に係る有望セクターを選定、その問題分析を行い、その後パイロットプロジェクト実施から教訓を得て、業界全体に通用する提言を行うという流れで、約2年の調査を想定している。</p> <p>局長：本格調査の最終成果品はどのようなものになるのか。</p> <p>吉村団長：成果品としては提言および最終報告書となるが、本調査においてはパイロットプロジェクトを実施するため提言に留まらず実践的な内容を含んだ調査になるよう考えている。</p> <p>局長：パイロットプロジェクトとはどのようなものを想定しているか。</p> <p>吉村団長：現段階では具体的なパイロットプロジェクト案は絞り込めていないが、本格調査の第一フェーズにて調査対象セクターの選定および該当セクターにおける課題を抽出するため、その内容次第でパイロットプロジェクトの内容は検討する予定である。</p> <p>局長：「調査」という意味では今まで他ドナー機関を含め色々な調査が行われてきた。また、今回は2年の調査で最終的な提言を行うとの事だが、今すぐに活用できる有効な対応策を実施して頂きたい。</p> <p>吉村団長：確かに名目上は「調査」であるが、今回はパイロットプロジェクトを通じて実践的な技術移転を行い、そこから得た教訓を提言に反映させるため、将来的な該当セクターの振興にあたっては必ず有効なものとなるはず</p>

	<p>である。</p> <p>局長：調査の結果、具体的にはどのような成果、どのような実効が得られるのか。現在のバングラデシュ産業における変化は激しく、現在の提言が2年後に役に立つかと言えば必ずしもそうであるとはいえない。本格調査期間中に成果を産業全体に普及させるメカニズムを作って欲しい。</p> <p>吉村団長：本格調査ではパイロットプロジェクトで得た教訓から提言を行う事を想定しているが、その過程においてもセミナーやワークショップを通じて、産業全体に寄与する対応策が提言できると理解している。また本格調査終了後も関係してきたコーディネーションコミッティやワーキンググループに本格調査における経験は蓄積され、継続性のある技術移転が可能になると考える。</p> <p>局長：いずれにせよ本ミニッツ案を商業省内で検討する。次回からミニッツの内容について本格的な協議に移れるよう調整する。</p> <p>吉村団長、内田団員：ミニッツの署名は3月8日を予定しているので、それに合わせたスケジュール管理をお願いしたい。</p>
6. 入手資料	

1. 日時	2006年3月1日：16：00-16：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Department for International Development (DFID)
4. 面会相手 ・同席者	Mr. Frank Matsuert (Senior Private Sector Advisor) 同席者：神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <p>Mr. Frank Matsuert は、他のミーティングを中断して時間を割いて頂いたとのことで、本プロジェクトの Sub-sector についての見解を中心に聞いた。</p> <p>Food processing 食品加工は競争力がない。国内市場でも競争に負けている。ただし、冷凍加工えびは輸出に有望な産業である。えびに関しては、海水と内水での養殖があり、Authority (Mr. Nii) がいるので必要があれば紹介する。また、NGO の活動も活発である。その他、輸出向け乾燥魚など拡大の余地がある。</p> <p>Jute sector ジュートは現在は低迷しているが、環境問題等でプラスチック製品が低迷しているので有望産業と考える。KATALYST が欧州への輸出を支援しているとのこと。</p> <p>Light Engineering/Electric・electronics Light Engineering sector も競争力がない。このセクターは小規模な Sub-sector を含んでいて、ほとんどが競争力を有していない。その理由には、製品の輸入増大に加えて、中小企業はインドなどの周辺国からの密輸に悩まされている。</p> <p>association は賄賂がはびこっているので、注意が必要である。今範囲にわたるセクターの中には、建設資材などのセクターは有望かもしれない。</p>

	<p>モーリング、鋳造、金属などの基礎産業が弱いため、KATALYSTが支援を行っている。また、金融面での支援も実施されている。</p> <p>Pharmaceutical WTO/TRIP による優遇で、輸出を中心に急速に伸びているセクターである。国内市場もほとんど独占している。有望なセクターと考える。</p> <p>その他 Shrimp association には汚職が蔓延しているなど、Chamber of Commerce といくつかのセクターの Association には注意が必要である。また、中小企業への直接の支援手段にも注意を払う必要がある。産業・市場規模が極端に小さいことから、一部の企業への支援は他企業の破綻を招く恐れがある。 ライセンス発行に関する 45 セクターの Negative List に注意が必要である。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年3月2日：9：00-9：45
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	German Technical Corporation (GTZ)
4. 面会相手・同席者	Paul WEijers (Program Coordinator Progress) 同席者：神倉（記）、上田（JICA 企画調査員）
5. 面談内容	<p>Jute Sector セクター調査を実施中である。本格調査では、今後の支援策を明確にする必要がある。 雇用者 45,000 人で、バッグ生産などの零細企業も含まれる。伝統産業であるために、多くの中間業者が介在し、以下のような複雑な流通機構となっている（パンフレットより）。</p> <pre> graph TD     InputSupplier[Input Supplier] --&gt; Intermediaries[Intermediaries]     Intermediaries --&gt; LocalTrader[Local Trader]     LocalTrader --&gt; JuteMill[Jute Mill]     LocalTrader --&gt; JDPProducerSemi[JDP Producer (Semi-industria approach)]     Furnishers[Furnishers] --&gt; JDPProducerSemi     JuteMill --&gt; Wholesaler[Wholesaler]     Wholesaler --&gt; Retailer[Retailer]     Wholesaler --&gt; ExporterTrader[Exporter/ Trader]     JDPProducerSemi --&gt; ExporterTrader     JDPProducerCluster[JDP Producer (Cluster approach)] --&gt; ExporterTrader     Retailer --&gt; LocalMarket[Local Market]     ExporterTrader --&gt; InternationalMarket[International Market]   </pre> <p>これが Jute sector の近代化を阻む一因と考える。</p>



	<p>実施機関としては、Chittagong Chamber of Commerce は適している。また、Export Promotion Bureau が輸出促進機関として機能する事が期待できる。</p> <p>その他の支援プログラム Seed Business Promotion Market Assessment of Silk Sector</p>
6. 入手資料	Jute the Golden Fiber of Bangladesh, Seed Business Promotion in Bangladesh, Promotion of Private Sector SMEs in the Post-MFA era

1. 日時	2006年3月2日：17：00－18：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	日本大使館（ODA タスクフォースとの打ち合わせ）
4. 面会相手 ・ 同席者	<p>紀谷参事官、西川 JETRO 所長、天田 JBIC 主席駐在員</p> <p>同席者：吉村団長、内田団員、和田団員、神倉団員、直塚職員（JICA バングラデシュ事務所、直塚企画調査員、田澤（記）</p>
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。また、案件が採択された場合本格調査の実施時期としては7月から8月を予定している。（その後本格調査開始までの具体的な流れを説明）</p> <p>紀谷参事官：今年度来年度と予算が逼迫している状況にあると聞くが、経済産業省の受託費は本案件実施にあたり予算的な支障はないのか。</p> <p>吉村団長：本案件の妥当性が検証されれば予算については確保出来ると考えている。</p> <p>紀谷参事官：今般経済産業省は一村一品運動の普及に注力する旨を聞いているが、今後（バングラデシュに対する動向も含め）どのような展開を想定しているのか。</p> <p>吉村団長：確かに現在経済産業省は一村一品運動の普及に注力している事実はあるが、今後具体的に経済産業省として、また JICA としてどのように事業を展開していくかについての詳細は明確化された段階にない。</p> <p>吉村団長：本プロ形調査団について、昨日カウンターパートとなる商業省と第一回目のミニッツ協議を実施したが、先方は「調査」と言う名称に未だ抵抗感を示しており、輸出促進について実益、実効を伴う技プロ的な内容を盛り込むことを強調している。当方からは実践的なパイロットプロジェクトを調査中に実施する事で実効性の高い提言が出来る旨を伝えているが、今後ミニッツ協議を継続する際、先方の理解を得るため更に具体的なパイロットプロジェクト案の提示が必要となる事が想定される。についてはバングラデシュの現状について ODA タスクフォースからの助言を頂きたい。 （和田団員より現在までの調査概要について大まかに説明）</p> <p>紀谷参事官：現在までの調査概要を聞いた結果、ジュート、食品加工、ICT、医薬品産業が調査対象セクターとして有望である旨理解した。また、民間セクター開発については大きく分けて「制度構築支援」「インフラ整備」「民</p>

	<p>間企業支援」の3つがあると考えているが、今回の案件については民間企業支援の分野に当たると言う事も理解した。その中で ICT 産業については企業人材育成面や技術移転的要素も重要だが、その後バングラ企業と日本企業のビジネスマッチングが出来れば産業全体の実益に結びつくのではないかと。</p> <p>西川所長: ICT 産業については昨年ビジネスマッチングの事例としてバングラデシュ企業 5 社が日本大手企業からの受注を取ったが、各社の受注内容が極端にカスタマイズされたものであり、産業全体を振興するための汎用性を持つ要素を事例から抽出する事は難しい。例えば日本の情報技術の資格制度などを例にとったシステムを構築するなど比較的セクター全体が裨益する事になるのではないかと。</p> <p>紀谷参事官: また協力の相手としては、政府より業界団体を中心とした方が案件全体の効果は高い事が想像できる。</p> <p>西川所長: ジュート産業は現状競合国もなく、今後が期待できる産業であると考えている。また技術支援による裨益性も高く雇用拡大にも繋がる有望なセクターであると言える。但し、どのサブセクターを対象にするとしても、パイロットプロジェクトで企業選定を行う時に注意する必要がある。バングラデシュは政治家が企業運営をしている場合が多く、パイロットプロジェクトに自身の企業が選定されないと案件の進行自体を阻害される場合が考えられる。</p> <p>吉村団長: モデル企業を選定する際には、選定基準を明確にするなど公平性を確保できるよう留意したい。</p> <p>田澤: パイロットプロジェクト対象企業に選定をされると言うことは、同セクター内の他企業にパイロットプロジェクトで得た教訓を共有させるため、ある程度自社内部情報の公開も必要となるが、それでも政治家の運営する企業が選定企業として手を上げてくるものか。それは選定基準をしっかり設定する事で防ぐことが可能なのではないかと。</p> <p>西川所長: 対象企業選定時のみ、そういった負の条件を承諾し、実際蓋を開けてみると自社にとって不利な事は全く対応しないと言うのが実態であるため、その点留意されたい。</p> <p>紀谷参事官: 食品加工については、製品認証制度の構築が重要な鍵であるように思う。</p> <p>紀谷参事官: いずれにせよ、援助の現場にいる立場としては、バングラデシュ国内、日本国内にインパクトを与えられる案件となる事を期待する。そういった意味では案件によって振興された各産業の製品が将来的に日本へ輸出され、バングラデシュ、日本双方が多面的に裨益する案件となれば理想的である。また、本格調査が終了する 2 年後にシニアボランティアによるフォローアップが行われるなど、次のステップに繋がる形となる事が望まれる。</p> <p>また、国別援助実施計画の一つの柱となる民間セクター開発の主要案件として、本案件が位置づけられるようになる事を期待する。</p>
6. 入手資料	

1. 日時	2006年3月3日 10:30-12:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Dider Engineering (PVT) Ltd.
4. 面会相手 同席者	M, Bachu Mia, managing Director; and Abdur Razzaque, Director, the Federation of Bangladesh Chambers of Commerce and Industry. 吉村リーダー、内田、田澤、神倉、和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>各種機械・部品加工業として 1979 年にダカで創業、1998 年にダカ郊外のこの地（今回訪問先）に主要工場を建設し、主要設備を移設、ダカにも本社工場を残している。総従業員は 70 人、その内ダカには 8 人のワーカーと 8 人のスタッフを置いており、残り 50 人余りが新工場で作業する。</p> <p>工場は、くず鉄鑄造・鑄物、ないしは鋼鉄棒の購入・切断に始まり、旋盤・ミーリング・ホーニング他の切削加工、研磨等仕上げ加工、コンポネンツとしての組み立てを行う一連の工程を有する。機械は殆どが中古で購入したか一部は自家製（ハイドロリック・ボーリング機等）である。鑄造部門は全く昔の鍛冶屋風、原始的な炉と裸足の作業である。原料ロスが再利用は出来るとしても 40%に上るといい、改善の余地はある。</p> <p>今作っている物は全て補修市場向けで、ヤンマー製の船舶用発動機のクランクシャフト、エンジン・機械関連のギアとギアボックスなどが主で、国内で散在する大きく、かつ継続的な需要に支えられている。一部は、シンガポールなどへの輸出となるが、そこを経由してインドネシア等へ再輸出される際に台湾製ラベル貼られているという。</p> <p>作業場の状況を眺めると、機械の周辺は切り粉の山、その機械に熟練工が張り付き加工している。図面はもちろん、一切の指示書もない。作業者は物を見てそれに合わせるようにして、測定器も使わず切削していくのである。創業経営者（現経営者）は学歴がなく、根っからの技術屋としての経歴の持ち主、長年にわたるものづくりを、長年にわたってほぼ同じ物を修理・補修して使い続ける顧客に対して修理・補修部品を提供し続ける事から得られた技術がこういった形で生かされているのが実感できる。</p> <p>自前の加工設備と検査・測定機器を備えた自分達の工業団地が欲しいとの計画があるが、具体的にはあまり進んでいないよう。トレーニング、検査・測定にはドキュメンテーション他、厄介で時間がかかるなどの理由で BITAC（工業トレーニング・支援センター）を使っておらず、ダッカ工科大学の方を名前として挙げていた。</p> <p>産業インフラの一端を担うセカンダリーマーケットにおける当社の重要性には変わらないが、機械・部品工業発展を先導しうるような端緒を見出しえない。この国での軽工業の現実を如実に示す例でもある。</p>
6. 入手資料	Company/product brochure

1. 日時	2006年3月4日：10：30－13：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	National Jute Mil Ltd.
4. 面会相手 ・同席者	Deepak Adhikary (Deputy General Manager), Walter Horn (Managing Director) 同席者：神倉（記）、Fiona Mirza (JICA事務所)
5. 面談内容	<p>要旨：</p> <p>企業概要 従業員1,800人、管理職120人、2シフトで稼働している。 主な製品は、Hessian（包装用材）、ジュートバッグ、カーペット用裏地、ヤーンで全て輸出している。 輸出総額は、稼働率100%の場合にはTaka350million、実際の輸出額はTaka100millionである。銀行の金融支援の下、需要と適正な価格があれば、75%程度の稼働率で採算が取れる。</p> <p>輸出促進に対する支援 当工場はジュート輸出企業グループの一員で、工場の生産量はグループ全体の5%を占める程度であるため、支援を必要としていない。 Jute sectorは他の産業と異なり、材料、労働力など100%の国内資源活用、労働集約型産業である。また、85-95%を輸出している。従って、政府の積極的な支援が望まれる。 ジュートの購入方法は、農民・生産者がバザールに持ち込んだもの、農民・生産者からの入札方式、トレーダーから購入など様々である。ジュートは年1回の収穫で、時期的な価格差もある。 生産コストが高く、販売価格を上回っている。輸出市場のジュート・ジュート製品の国際価格が安い事も一因である。 2年前に銀行からの融資を受けられなかったために工場を閉鎖し、昨年再開したところである。これは地域の有力者としての責任感からである。閉鎖時の労働者との問題は、バングラデシュ特有の社会システムのおかげで特に生じなかった。 以前は重要産業に位置づけられ、政府からの金融面での支援があったが、現在はなくなった。 輸出コスト7.5%に対して助成金が出るが、現在20%とする事を政府に要求している。 銀行の貸出金利は、Textile sector 15%、Leather sector 35%、Jute sector 35%である。金利を5-7%に下げる事を要求している。</p> <p>経営上の問題点 1972年の独立後、ジュート工場は国有化された。1984年に民営化政策により、民間に譲渡された。 しかし国有企業だった25～30年間に、債務がTaka50millionからTaka300million、労働者に対する支払い債務もTaka2,500millionからTaka4,000millionに増加しており、経営の重荷になっている。</p>

	WB が金利 3%、返済期間 15 年の融資を政府に申し入れたが、この条件では承諾する事はできない。 これは、全ジュート工場の重大な経営問題となっている。
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006 年 3 月 5 日 9:30-10:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Incepta Pharmaceuticals Ltd.
4. 面会相手 同席者	Mahbubul Karim, Director, Technical Operations 吉村リーダー、内田、田澤、和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>6 年前の創業の医薬品製造企業の大手の一角、業界では 3 位という。急速な成長を遂げ、昨年の伸び率は 63%、今年は 50%を見込む。増産体制をここ 2 年の間に急速に整えつつある他、研究開発施設の拡張・充実を図っている。現在の従業員数は 496 人、年間 20%の増加率という事で、売上げ増加との比較において生産性の向上がうかがわれる。</p> <p>成長の鍵は、国内外市場の成長、モダンセラピーの伸展、品質向上、人材の充実・強化によるとの事で、特に従業員の訓練強化には力を入れている。スーパーバイザーはカレッジレベルだが、作業員の 90%は高卒（セカンダリーレベル）、ともかく若い人達の就労を主体とする企業である。</p> <p>現在は、国内が 100%、輸出を狙っており、英米を始めとして、アフリカ、インド等との交渉を進めている他、UNCEF の認証を得たという事で、ジェネリック薬品の輸出を主体に画策している。</p> <p>バングラデシュの医薬品業界は 217 企業から成る。うち 18-19 社でマーケットの 80%を占めており、小企業が圧倒的に多い。それらの小企業にあっては、市場の伸びを享受し、それに伴い事業として存続するのがやっとで、業界需要の一巡、更には 2016 年になれば、競争に耐えうる企業は限られ、中・長期的には淘汰が急速に進むと見られる。</p> <p>製造現場は、プロセスを行う設備ユニット間を半自動式に、あるいは人手でつないで編成し、最終はコンベヤによる作業プロセスで構成されており、ともかく人が多い。加工プロセスの自動化を目指して近代化を計画・実施中であり、それにより増産体制が整う事になる。従業員の作業態度と効率の強化が必要とされており、改善の余地はかなりと思われる。ただ、従業員参加型のチーム編成等の段階にはいたっておらず、目で見える形での管理、目標の設定などの方式は全く導入されていない。</p> <p>日本からの支援として望まれる分野は教育のみと言う。日本の品質重視の管理、管理者への交渉等手法等、大いに学びたいというが、現場の管理については、「それはいい考えだ」と言うのみで反応は鈍い。拡張を自力展開する企業で、支援は無用といった感じである。</p>
6. 入手資料	なし。

1. 日時	2006年3月5日 11:00-12:00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	BEXIMCO Pharmaceuticals Ltd.
4. 面会相手 同席者	G. D. Bhagnure, Executive Director - Quality; Luftur Rahman, Director, Works; Abul Hasnat Md. Zaker, Director, manufacturing; and Rabbur Reza, Director, Marketing 吉村リーダー、内田、田澤、和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:          業界2位の医薬品メーカーで、1983年に米・独メーカーのライセンスングによって製造を開始、自家発電、浄水設備等の自給体制を整備した本格派企業である。1,800人を雇用、ダカおよびチタゴン株式市場の上場企業で、2005年11月にはロンドン市場にバングラデシュ企業として始めて上場している。          現在の輸出は全体額の3%で始まったばかり、2008年には30%-40%に拡張する事を目標に、米国食品薬品局(FDA)等国际基準の工場・設備を大幅に拡大中で、その面積は延べ6,000平方メートルにのぼる。作業現場には時間の関係で視察出来なかつたが、垣間見たところでは先に訪問した工場、Inceptaと大差はないと思われる。既存設備とは別に、新しいラインを一期、二期に分け4ラインの近代設備(欧州製が主体)の導入が進行中である。          「我々はいつもオープンであり、情報は公開するし、協力案件があればいつでも応じたい」と言う。ただ、今の経営については、「設備の能力不足が課題である他は何も問題はないし、マーケティングにいたっては全く上手くいっている」との事で、独立独歩、自信に満ち、勢いがよい。技術支援対象とは全く別の世界である。</p>
6. 入手資料	<i>Annual Report 2004 and CD - Building a Healthier tomorrow.</i>

1. 日時	2006年3月5日 15:00-16:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Data Soft System (BD) Ltd.
4. 面会相手 同席者	Mahboob Zaman, Managing Director; Ihtisham Kabir, Chief Technology Officer; and Amitabh Noor, Marketing Officer 和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:          1998年の創業、45人を雇用する業界5指に入るソフトウェア企業。作年末までデンマーク企業からの受注によるウェブ関連ビジネスをジョイントベンチャーとして別会社化したために、その分の輸出が減少、現在は国内向け受注が90%、US、EU、中東からの海外受注が10%の状況で、インドとの特定の関連はみられない。なおJVは25人を雇用する。2005年販売額は400,000USドルであるが、これは先のJVの販売が含まれている。          なお、人員構成は、ディベロッパーが25人、データエントリー7人、QAが5人、マーケティング2人、会計・経理2人、残りがサポーティングスタッフとなっている。トレーニングは3-6ヵ月間かけ、主にOJTにより行っている。          受注の内容は、ソフトウェアの開発が60%、残り40%はクオリティ・アシユア</p>

	<p>ランス（テストイング）、システム・アーキテクチャー（デザイン）他、顧客に応じた様々のサービスを提供している。ソフトウェアの開発は、資産、人事、オーダーエントリー等企業関連のサービスで、銀行、サービス業、通信電話を含む多様な業種の大手からの要求に応じている。</p> <p>日本に期待するのはユニークなかつ新しい技術であり、エンジニアリングテクノロジーである。セルラー・モバイル技術やコンピューター・セキュリティ、イメージプロセッシング関連するかもしれない。大学からのプロフェッサーが的確だと思っているという。日本からのコンタクトがあった事はあるが、今のところ特別注力しているわけではない。なお、今回インタビューに応じたチーフテクノロジーオフィサー（ファミリーと思われる）は、カリフォルニアに 30 年滞在、サン・マイクロシステムなどの経験を経て昨年ジョインしており、開発・マーケティングに大きく貢献している模様である。</p> <p>中堅規模で基盤はしっかりした企業、輸出を含め伸展が見込める企業である。インタビューアから問われたが、コンサルティング会社等が集中的に開発等の提案をする場合は別として、当面のニーズはセミナー、講師の派遣等一般的な形態の支援と思われる。この企業をモデル企業として選定した場合には、日本側の課題発見・解決に関する現実的なアプローチと成果についての提案を要しよう。</p>
6. 入手資料	<p><i>Product Information; DataSystems Bangladesh Limited (company brochure); and Toward success in software – An excerpt from The Daily Star, Nov. 26, 2006.</i></p>

1. 日時	2006年3月5日 15:00-16:30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Greenfield Toons, Animation Wing of the Decode Ltd.
4. 面会相手 同席者	Kamruzzaman Vashkar, Production Head; and Sanjeev Kr. Tamang, Animation Director 和田(記)
5. 面談内容	<p>要旨:</p> <p>マルチメディア、デジタルマッピングなどを手がける Decode 社のアニメ部門としてその製作を担当する。カナダをはじめと海外受注が 100%、2001 年の発足で、当初、インド人を招いて 6 ヶ月間のトレーニングを受けている。インドは大きな市場を持つが、バングラデシュはインターナショナルに受注を受けて活動するのは当社のみで、他のアニメ製作者はローカルマーケットを対象とする小・零細規模の営業である。日本とも交渉しつつある段階である。蛇足だが、日本のアニメは漫画的でスタイルが違うという。</p> <p>納期の厳守が死命を制するので、それに応ずる人材の確保と技術に苦労している。アニメアーティストはいないので、全て採用後に 6 ヶ月程度の OIT を中心とするトレーニングをして充足しているという。現場の各工程を視察したが、停電が頻繁にあり、そのたびに一部の部署が自家電力を供給されている他は作業が中断される事に加え、工程間の繁閑に差があること、従って手待ちの人達が結構いること、描画作業が決して手際よいとは思われないことなど、非効率性は判然としているように思える。</p> <p>ソフトウェア分野のモデル候補企業のつもりで訪問したが、業態は受注アニメ</p>

	メの製作作業の専用工房であり、先駆的事業としての功績は認めるが、産業セクターの育成を志向して支援するような広がりを見込めず、支援対象からは外れる。
6. 入手資料	Animation Studio, Greenfield Toons.

1. 日時	2006年3月7日：10：00－11：30
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	Reporting to Donor agencies
4. 面会相手 ・同席者	別紙 同席者：吉村団長、内田、田澤、和田、神倉（記）、直塚(JICA 事務所)、上田（JICA 調査員）
5. 面談内容	<p>要旨： 吉村団長より本格調査の説明を行った。 第1ステージで6セクターについて詳細な調査を行い、阻害要因等の抽出を行う。 第2ステージで2～3セクターを選定し、各セクター10社程度を選択し、Pilot Projectを実施する。 第3ステージではPilot Projectで得られた結果を基にAction Plan、Recommendationを作成する。 技術移転のために4～5回のセミナーを実施する予定である。 （質問）企業の選定には今回の調査結果は反映するのか。 （回答）本格調査で行う詳細調査によりSub-sectorを選定し、Pilot Projectの企業を決定する。 （要望）調査に当たっては、我々ドナーと情報を共有してもらいたい。 和田団員より各Sub-sectorについての説明を行った。</p> <p>Food processing 加工食品分野では冷凍食品が輸出の可能性を有している。特に冷凍えびは80%が未加工で輸出されている。輸出の課題としては、バングラデシュ産のイメージ悪さ、価格の問題を有している。 詳細なニーズ調査、市場環境、ターゲット市場などの調査を行う必要がある。企業レベルでは、生産性、検査方法などの問題があり、製品保障などによりイメージ向上を図る必要がある。 （ドナー）えびに関しては、12月に終了したADBのプロジェクトが参考になる。KATALYSTによる130の試験センター、オーストラリアによる試験機関への支援などの情報が得られた。 （質問）セクターの選定基準、商工会議所が関係するのか、企業選定では政府系企業の可能性などについて質問があった。 （回答）選定基準、アプローチ方法などは、これから検討する。</p> <p>Jute products ジュート製品については、輸出の多様化、エコ製品としての可能性を有する。主要企業に対する品質管理、生産管理、市場（輸出ターゲット国）についての</p>



	<p>指導を行う。</p> <p>(ドナー) ジュートセクターの選定は良いとの意見が出された。理由としては、農民への影響、これまで投資が少なかった、エキスパートの不足などが挙げられた。ただし、組織には問題がある。</p> <p>GTZによる調査結果が Web site から入手可能となる。</p> <p>Pharmaceutical</p> <p>医薬品の輸入が少ないなど、国内製薬業は重要産業と考える。</p> <p>大企業は企業努力で成長でき、中小企業は残存するための努力が必要となっている。中堅企業も比較的良好な経営状態ではあるが、品質保証、生産改善などの面での支援を行い、他に波及させる事を予定している。</p> <p>(ドナー) ADB/WB による API 工業団地建設の計画がある。</p> <p>(質問) Comprehensive study/Sectoral study が可能か、調査期間、予算についての質問があった。</p> <p>(回答) 調査期間 2 年、予算は約 US\$2 million の計画であるため、Comprehensive study は困難と考える。</p> <p>Light engineering/electrical/electronics</p> <p>国内市場向け産業で、高付加価値製品も有していないため、輸出多様化は困難と考える。</p> <p>技術分野での人材育成に対する協力が適当と考える。</p> <p>(ドナー) 企業数、雇用者数とも大きなセクターで、USAID は人材育成分野、DFID が人材育成プログラムと零細企業育成分野での協力を行っている。</p> <p>個別企業については可能性を有している。また、個別企業の育成は産業発展に有益と考える。</p> <p>ドナー側からの意見・要望</p> <p>JICA 調査に当たっては協力を行うので、sub-sector の分析などの調査情報を共有したい。</p> <p>調査団とは第 1 ステージから協力できる範囲を話し合い、進捗状況に合わせて適宜協議を行って行きたい。</p> <p>特に、6 セクターから 2 セクターへの絞込み、10 社の選定に当たっては、協議を持ちたい。</p>
6. 入手資料	なし。

	Name	Title	Organization
1	Faroov 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

	Name	Title	Organization
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

1. 日時	2006年3月7日：14：00-15：00
2. 場所	ダッカ
3. 機関名	日本大使館（ODA タスクフォースへ調査結果の報告）
4. 面会相手 ・同席者	紀谷参事官、天田 JBIC 主席駐在員 同席者：吉村団長、内田団員、和田団員、神倉団員、直塚職員（JICA バングラデシュ事務所、直塚企画調査員、田澤（記）
5. 面談内容	<p>（冒頭、調査団より団長を中心に現地調査報告資料に基づき調査結果を報告）</p> <p>紀谷参事官：今後本案件が採択された後、本格調査第1フェーズでどのようにサブセクターを選び、どのようなストーリーを描くかが重要になると考える。サブセクター選定および課題の特定を第1フェーズで行うため、今後の展開を見据えた上、で第1フェーズにてしっかりした調査を行って頂くよう期待する。また、案件の実施がスムーズに進むために現段階で大使と商業省大臣でサブセクターについての意見交換の場を持って頂く事も一案である。</p> <p>吉村団長：本案件は現段階では未採択であるため、その点留意されたい。また、本格調査の第1フェーズでインセプションレポートを提出する段階で、本格調査の調査方針については改めて調査団から商業省に対して説明を行う事になっている。</p> <p>紀谷参事官、天田駐在員：バングラデシュの場合政策や方針の変更が予期なくおこる状況にあるため、採択についての動向をみながら適宜先方政府と話し合いを持ちたい。</p> <p>紀谷参事官：報告書にもあるが、民間セクター開発における他ドナーの支援もある程度の住み分けが出来ており、本案件は有効に機能するという印象を受けた。</p> <p>内田団員：その中でも今回の調査において、ジュート産業について期待を持</p>

	<p>てる印象を受けた。同サブセクターに対しては GTZ が製品デザインについての支援を行っているのみで、本案件の協力が有効に機能すると考える。</p> <p>紀谷参事官：本格調査においてはやはり調査対象セクターが 2 セクターだとインパクトにかけられる面が否めないため、3 セクター程度を対象にする事は不可能か。</p> <p>内田団員：全体で 2 億円と言う投入規模を勘案しても 2 セクターと言う数は妥当であるとする。本日午前にドナーとの意見交換会を実施したが、各ドナーからも投入規模から考えると 1 セクターが妥当であると言う意見が多かった。</p> <p>吉村団長：1 セクターだと調査の結果、そのセクターが有望でないと判断された場合、案件自体の有効性が欠落してしまうため、その意味でも 2 セクター程度を選定し適宜調査の方向性を検討していく事が有効であるとする。</p> <p>(吉村団長より本格調査のコンサルタント選定の流れ等、今後の手続きについて説明)</p> <p>紀谷参事官：本格調査対象セクター選定時には、そのサブセクターにおけるクラスターの調査も実施するのか。</p> <p>吉村団長：サブセクター選定、課題の特定については多面的な調査を行うため、勿論クラスター振興の視点からも調査を実施する事になる。</p> <p>紀谷参事官：今後開発イニシアチブの一つとして本案件を積極的に推進したいとする。</p> <p>吉村団長：貴館を含め、今後とも貴地 ODA タスクフォースのご協力を頂きたい。</p>
6. 入手資料	

1. 日時	2006 年 3 月 7 日：16：00-17：00
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、永友次長、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、現地調査報告資料に基づき説明、その上で以下のように説明を行った）</p> <p>本案件については「輸出」と言うことを最終目標と考えると厳しい面がある。ODA タスクフォースや PSDSP、その他ドナー機関との連携を図りながら、ドナー支援全体として「輸出産業多角化」と言う目標に近づきたい。また、本格調査後何らかのフォローに繋がるよう、本案件が将来的な支援につながるものとなるようにしたい。</p> <p>新井所長：投入に対して「費用対効果」と言う視点を持ちつつ、本格調査団のコンサルタント配置を工夫して、調査プロセス（調査の中身）を大切に出来る協力としたい。</p> <p>吉村団長：実際今回のプロ形調査結果を見ても、各サブセクターの構成や体制は脆弱である事が否めないため、業界団体やその他関連機関を含めセクター全体が活性化する協力となるよう心がけたい。</p> <p>新井所長：本プロ形調査結果ではジュート産業および食品加工業が有望であ</p>

	<p>るとの事だが、特定セクターのみを対象にするのではなく、その他のセクターにも共通するような課題を見つけ、多くのセクターが裨益するような協力となるよう期待する。</p> <p>吉村団長：基本的に開発調査としては特定の産業のみを対象としないという方針をとるが、汎用性のある協力は比較的効果が薄い傾向にある事も事実であり、その点はコンサルタント団員の配置を工夫するなどして極力効果が上がるよう対応したい。</p> <p>和田団員：パイロットプロジェクトである程度の効果を上げるには、やはりパイロットプロジェクト企業を中心にした協力を行い、その中で他の企業にも共通する課題解決策を導き出す事が有効であると考えている。</p> <p>神倉団員：今回の調査で感じた事は全セクターとも Facility の不足は共通している。制度的な支援も重要な要素となるため、技術移転と併せて制度面での提言も行いたい。</p> <p>内田団員：本案件単独で実施しても効果は限られているため、ODA タスクフォースの知見を借りて、本案件のマネジメントに協力頂きたい。また、PSDSP や他ドナーの支援とリンクする形で案件を進め、全体として総合的な効果が得られれば良いと考える。</p> <p>永友次長：街中を歩いていると製品市場におけるニッチはあるように見受けられるが、その点はいかがなものか。</p> <p>神倉団員：商業、流通市場としてのニッチはあるが、各セクターにおける生産面を考慮すると、市場にバングラデシュ製品が流通するにはまだ難しい面がある。また輸出を考えた場合、現段階ではそのレベルに達していないのが現状と言える。</p> <p>永友次長：汎用性のあるアプローチと言う意味では人材育成なども有効ではないか。</p> <p>和田団員：本案件の目標や予算面、その他多面的に考えると、人材育成のみに大きなポーションを割くのは難しいと言える。</p> <p>内田団員、上田企画調査員：本格調査ではローカルコンサルタントに対する現地再委託などが行われる。そういった意味では本格調査団の知見はそこに蓄積され、人材育成面でも効果が得られるように思う。</p> <p>吉村団長：今後案件が採択された場合、業務指示書を書く段階で上記の事項に留意して、本格調査が良いものとなるよう心がける。今後とも事務所からのサポートをお願いしたい。</p>
6. 入手資料	







