

バングラデシュ人民共和国  
商業省輸出課

バングラデシュ国  
輸出産業多角化のための  
サブセクター成長支援計画調査  
最終報告書

平成 21 年 3 月  
(2009 年)

独立行政法人  
国際協力機構 (JICA)

委託先  
ユニコ インターナショナル株式会社

産業

JR

09-009

## 序 文

日本国政府は、バングラデシュ国政府の要請に基づき、輸出産業多角化のためのサブセクター成長支援計画に係わる調査を実施することを決定し、独立行政法人国際協力機構がこの調査を実施いたしました。

当機構は、平成 19 年 2 月から平成 21 年 1 月まで、ユニコインターナショナル株式会社の稲員祥三氏を団長とする調査団を現地に派遣いたしました。

調査団は、バングラデシュ国政府関係者と協議を行うとともに、計画対象地域における現地調査を実施し、帰国後の国内作業を経て、ここに本報告書完成の運びとなりました。

この報告書が、同国の輸出産業多角化の推進に寄与するとともに、両国の友好・親善の一層の発展に役立つことを願うものです。

終わりに、調査にご協力とご支援を戴いた関係各位に対し、心より感謝申し上げます。

平成 21 年 3 月

独立行政法人国際協力機構  
理事 永塚 誠一

独立行政法人 国際協力機構  
理事 永塚 誠一 殿

## 伝達状

「バングラデシュ国輸出産業多角化のためのサブセクター成長支援計画調査」の最終報告書を提出いたします。本報告書は、1) バングラデシュ国の経済概況および貿易振興策、2) セクター横断的な輸出振興計画への提言、3) 有望サブセクターの選定、4) 有望サブセクターに対するパイロットプロジェクトの実施、および5) 有望サブセクターの輸出振興のためのアクションプログラムの提案により構成されています。

バングラデシュ国では既製服（RMG：Ready Made Garments）産業に75%以上を依存する輸出構造からの脱却をはかり、輸出製品を多角化する必要性が強く認識されています。本調査では、バングラデシュ国の伝統的輸出商品であるジュート製品と、新たな有望産業として同国政府からも重要視されているコンピューター・ソフトウェア産業を、輸出多角化のための有望サブセクターとして選択しました。それぞれのサブセクターについてパイロットプロジェクトを実施すると共に、輸出振興アクションプログラムを提案いたしております。さらには、セクター横断的な輸出振興策についていくつかの提言をしております。

本調査実施にあたりましては、多くの関係省庁、政策実施機関、研究・教育機関、および民間企業との面談を実施し、提案プログラムの妥当性、有効性、および現実性を可能な限り高めるようにいたしました。アクションプログラムを含めた本調査の成果が、バングラデシュ国の輸出産業振興に大いに寄与できることを切に願っております。

最後に、本調査の実施にあたりましては、貴機構、外務省、経済産業省、現地日本国大使館各位から受けました貴重な御指導と御支援に心より感謝いたします。また、本調査のカウンターパートであるバングラデシュ国商業省および輸出振興局（EPB）、コーディネーション委員会のメンバー機関、パイロットプロジェクトの実施パートナーである国家生産性本部（NPO）およびバングラデシュ・ソフトウェア・情報サービス協会（BASIS）、パイロットプロジェクトに参加された民間企業各位に対しまして、本調査への御協力に対し深く御礼を申し上げます。

2009年3月

独立行政法人 国際協力機構  
バングラデシュ国輸出産業多角化のためのサブセクター成長支援計画調査 総括  
ユニコ インターナショナル株式会社  
稲員 祥三

## 略語表

略語	英語	日本語
<b>A</b>	AABEA : American Association of Bangladeshi Engineers and Architects	在米バングラデシュ人技術者・建築家協会
	ADB : Asian Development Bank	アジア開発銀行
	ADP : Annual Development Programme	年間開発計画
	AIUB : American International University - Bangladesh	アメリカン国際大学(バングラデシュ)
	API : Active Pharmaceutical Ingredients	医療原薬
	APO : Asian Productivity Organization	アジア生産性機構
	ASOCIO : Asian-Oceanian Computer Industry Organization	アジア・オセアニア・コンピューティング産業機構
	ATDP : Agro-based Industries and Technology Development Project	農産業・技術開発プロジェクト
<b>B</b>	B2B : Business to Business	企業間取引
	BAA : Bangladesh Agro-processors' Association	バングラデシュ農産品加工業者協会
	BAAMA : Bangladesh Automobiles Assemblers and Manufacturers Association	バングラデシュ自動車組立・製造業協会
	BAB : Bangladesh Accreditation Board	バングラデシュ認定局
	BADC : Bangladesh Agriculture Development Corporation	バングラデシュ農業開発公社
	BAPI : Bangladesh Association of Pharmaceutical Industry	バングラデシュ製薬業協会
	BASIS : Bangladesh Association of Software and Information Services	バングラデシュ・ソフトウェア・情報サービス協会
	BB : Bangladesh Bank	バングラデシュ銀行(中央銀行)
	BBS : Bangladesh Bureau of Statistics	バングラデシュ統計局
	BCC : Bangladesh Computer Council	バングラデシュ・コンピューター評議会
	BCS : Bangladesh Computer Samity	バングラデシュ・コンピューター協会
	BCSIR : Bangladesh Council of Science and Industrial Research	バングラデシュ科学工業研究評議会
	BDS : Business Development Service	ビジネス開発サービス
	BDT : Bangladesh Taka	バングラデシュの通貨単位(タカ)
	BDXTP : Bangladesh Export Diversification Project	(世界銀行) バングラデシュ輸出多角化プロジェクト
	BEIOA : Bangladesh Engineering Industry Owners' Association	バングラデシュ・エンジニアリング産業オーナー協会
	BEMA : Bangladesh Electronics Manufacturers Association	バングラデシュ電子機器製造業協会
	BEPZA : Bangladesh Export Processing Zone Authority	バングラデシュ輸出加工区庁
	BFFEA : Bangladesh Frozen Foods Exporters Association	バングラデシュ冷凍食品輸出業協会
	BFTI : Bangladesh Foreign Trade Institute	バングラデシュ海外貿易研究所
	BGMEA : Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association	バングラデシュ衣料品製造業・輸出業者協会
	BHB : Bangladesh Handloom Board	バングラデシュ手織り業者委員会
	BIBC : Bangladesh ICT Business Center	バングラデシュICTビジネス・センター
	BICF : Bangladesh Investment Climate Fund	バングラデシュ投資環境ファンド
	BIK Japan : Bangladesh IT Kumiai Japan	バングラデシュIT組合
	BITAC : Bangladesh Industrial Technical Assistance Centre	バングラデシュ工業技術支援センター

略語	英語	日本語
BJA	: Bangladesh Jute Association	バングラデシュ・ジュート協会
BJEA	: Bangladesh Jute Exporters Association	バングラデシュ・ジュート輸出業者協会
BJGA	: Bangladesh Jute Goods Association	バングラデシュ・ジュート製品協会
BJMA	: Bangladesh Jute Mills Association	バングラデシュ・ジュート工場協会
BJMC	: Bangladesh Jute Mills Corporation	バングラデシュ・ジュート工場公社
BJRI	: Bangladesh Jute Research Institute	バングラデシュ・ジュート研究所
BJSA	: Bangladesh Jute Spinners Association	バングラデシュ・ジュート紡績企業協会
BKMEA	: Bangladesh Knitwear Manufacturers and Exporters Association	バングラデシュ・ニットウェア製造業・輸出業者協会
BOI	: Board of Investment	(バングラデシュ) 投資庁
BPATC	: Bangladesh Public Administration Training Centre	バングラデシュ行政訓練センター
BPC	: Business Promotion Council	(バングラデシュ) ビジネス振興評議会
BPO	: Business Process Outsourcing	ビジネス・プロセス・アウトソーシング
BRICs	: Brazil, Russia, India and China	ブラジル、ロシア、インド、および中国
BSIC	: Bangladesh Standard Industrial Classification	バングラデシュ標準産業分類
BSRS	: Bangladesh Shilpa Rin Sangstha	バングラデシュ産業信用銀行
BSTI	: Bangladesh Standards and Testing Institution	バングラデシュ標準規格・検査機関
BUET	: Bangladesh University of Engineering and Technology	バングラデシュ工科大学
C/C	: Coordination Committee	コーディネーションコミティー
C/P	: Counterpart	カウンターパート
<b>C</b> CAGR	: Compound Annual Growth Rate	年平均成長率
CAO	: Chief Adviser's Office	(バングラデシュ) 首相府
CBC	: Carpet Backing Cloth	絨毯裏地
CCCI	: Chittagong Chamber of Commerce and Industry	チッタゴン商工会議所
CIDA	: Canadian International Development Agency	カナダ国際開発庁
CIF	: Cost, Insurance and Freight	運賃保険料込み条件
CMMI	: Capability Maturity Model Integration	能力成熟度モデル統合
CNG	: Compressed Natural Gas	圧縮天然ガス
CPD	: Centre for Policy Dialogue	政策対話センター
CRM	: Customer Relationship Management	顧客関係管理
CSE	: Computer Science and Engineering	コンピューター理工学(科学・工学)
CSR	: Corporate Social Responsibility	企業の社会的責任
CUET	: Chittagong University of Engineering and Technology	チッタゴン工科大学
<b>D</b> DAC	: Development Assistance Committee	(OECD) 開発援助委員会
DAE	: Department of Agriculture Extension	(バングラデシュ) 農業改良普及庁
DANIDA	: Danish International Development Assistance	デンマーク国際開発援助

略語	英語	日本語
DCCI	: Dhaka Chamber of Commerce and Industry	ダッカ商工会議所
DF/R	: Draft Final Report	ドラフトファイナル・レポート
DFID	: United Kingdom Department for International Development	英国国際開発省
DM	: Direct Mail	ダイレクトメール
DPDT	: Department of Patents, Designs and Trademarks	(バングラデシュ)特許・デザイン・商標庁
DPSG	: Development Partners Support Group	開発パートナーズ支援グループ
DTP	: Desktop Publishing	デスクトップ・パブリッシング
DUET	: Dhaka University of Engineering and Technology	ダッカ工科大学
<b>E</b> E&E	: Electric and Electronics Products	電気・電子製品
EDF	: Export Development Fund	輸出開発ファンド
EEF	: Equity and Entrepreneurship Fund	起業家エクイティ基金
EMS	: Effective Export Market Size	有効輸出市場規模
EPB	: Export Promotion Bureau	(バングラデシュ)輸出振興庁
EPF	: Export Promotion Fund	輸出振興ファンド
EPZ	: Export Processing Zone	輸出加工区
ESPD	: Export Sector Diversification Program	輸出多様化のための金融プログラムの新規導入プログラム
EU	: European Union	欧州連合
F/R	: Final Report	ファイナル・レポート
<b>F</b> FAO	: Food and Agriculture Organization of the United Nations	国際連合食糧農業機関
FBCCI	: Federation of Bangladesh Chambers of Commerce and Industry	バングラデシュ商工会議所連盟
FDI	: Foreign Direct Investment	外国直接投資
FIFAS	: Foreign Investment Advisory Service	外国投資諮問サービス
<b>G</b> GBP	: Great Britain Pound	英国ポンド
GDP	: Gross Domestic Product	国内総生産
GIS	: Geographic Information System	地図情報システム
GSP	: Generalized System of Preference	一般特惠関税制度
GTZ	: German Technical Corporation	ドイツ技術協力公社
<b>H</b> HS code	: Harmonized Commodity Description and Coding System	HSコード
HYV	: High Yield Variety	高収量品種
IC/R	: Inception Report	インセプション・レポート
<b>I</b> IBPC	: ICT Business Promotion Council	(バングラデシュ)ICTビジネス振興評議会
ICB	: Investment Corporation of Bangladesh	バングラデシュ投資社
ICT	: Information and Communication Technology	情報通信技術
IDCOL	: Infrastructure Development Company Limited	インフラ開発社
IFC	: International Finance Corporation	国際金融公社

略語	英語	日本語
IJSG	: International Jute Study Group	国際ジュート研究グループ
IMF	: International Monetary Fund	国際通貨基金
IPA	: Information Technology Promotion Agency	(日本)情報処理推進機構
IPO	: Initial Public Offering	新規株式公開
IPSAEP	: ICT Professional Skills Assessment and Enhancement Program	ICT専門家技術評価および向上プログラム
ISP	: Internet Service Provider	インターネット・サービス・プロバイダ
ISPAB	: Internet Service Providers Association of Bangladesh	バングラデシュ・インターネット・サービス・プロバイダ協会
IT	: Information Technology	情報技術
IT/R	: Interim Report	インテリム・レポート
ITC	: International Trade Centre	国際貿易センター
ITES	: IT Enabled Service	IT対応サービス
ITPEC	: IT Professionals Examination Council	ITプロフェッショナル試験評議会
ITSS	: IT Skill Standard	ITスキル標準
<b>J</b> JBIC	: Japan Bank for International Cooperation	日本国際協力銀行
JDPC	: Jute Diversification Promotion Centre	ジュート多様化促進センター
JETRO	: Japan External Trade Organization	日本貿易振興機構
JICA	: Japan International Cooperation Agency	国際協力機構
JLPT	: Japanese-Language Proficiency Test	日本語能力試験
JOBS	: Job Opportunities and Business Support Project	雇用機会・ビジネス支援プロジェクト
JSAC	: Jute Sector Adjustment Credit	ジュート・セクター調整融資
JSRP	Jute Sector Reform Program	ジュート・セクター改革プログラム
<b>K</b> KfW	: Kreditanstalt für Wiederaufbau	ドイツ復興金融公庫
KUET	: Khulna University of Engineering and Technology	クルナ工科大学
<b>L</b> L/C	: Letter of Credit	信用状
LCG	: Local Consultative Group	現地調整グループ
LDC	: Least Developed Country	後発開発途上国
LEI	: Light Engineering Industry	軽工業(品)
LEIC	: Local Enterprise Investment Centre	ローカル企業投資センター
LNG	: Liquid Natural Gas	液化天然ガス
<b>M</b> M/M	: Minutes of Meeting	ミニッツオブミーティング
MARCOM	: Market Communication	マーケットコミュニケーション
MDF	: Market Development Forum	市場開発フォーラム
MDG	: Millennium Development Goal	ミレニアム開発目標
MIDAS	: Micro Industries Development Assistance and Services	小規模工業開発支援・サービス
MOA	: Ministry of Agriculture	(バングラデシュ)農業省

略語	英語	日本語
MOC	: Ministry of Commerce	(バングラデシュ) 商業省
MOF	: Ministry of Finance	(バングラデシュ) 財務省
MOFA	: Ministry of Foreign Affairs	(バングラデシュ) 外務省
MOI	: Ministry of Industries	(バングラデシュ) 工業省
MOP	: Ministry of Power	(バングラデシュ) 電力省
MOPEM	: Ministry of Power, Energy and Mineral Resources	(バングラデシュ) 電力・エネルギー・鉱物資源省
MOSICT	: Ministry of Science and Information & Communication Technology	(バングラデシュ) 科学・情報通信技術省
MOTJ	: Ministry of Textile and Jute	(バングラデシュ) 繊維・ジュート省
<i>N</i> NASCIB	: National Association of Small & Cottage Industries of Bangladesh	バングラデシュ零細・家内工業全国協会
NBR	: National Board of Revenue	(バングラデシュ) 歳入庁
NGO	: Non-governmental Organization	非政府組織、民間非営利団体
NORAD	: Norwegian Agency for Development Cooperation	ノルウェー開発協力庁
NPL	: Non Performing Loan	銀行不良債権
NPO	: National Productivity Organisation	国家生産性本部
NRB	: Non-Resident Bangladeshi	非居住バングラデシュ人
<i>O</i> ODA-TF	: Official Development Assistance – Task Force	現地ODAタスクフォース
ODC	: Offshore Development Center	オフショア開発センター
OJT	: On-the-Job Training	オージェイティアー
OOP	: Object Oriented Programming	オブジェクト指向型プログラミング
OS	: Operating System	オペレーティング・システム
OTOP	: One Tambon One Product	(タイ)一村一品運動
<i>P</i> PC	: Privatization Commission	民営化委員会
PCM	: Project Cycle Management	プロジェクト・サイクル・マネジメント
PDM	: Project Design Matrix	プロジェクト・デザイン・マトリクス
PFI	: Participating Financial Institutions	参加金融機関
PMC	: Production Management Consultant	生産管理コンサルタント
POC	: Proof of Concept	概念実証
POS	: Point of Sales	店舗販売時点情報管理
PP, Pilot P	: Pilot Project	パイロットプロジェクト
PR/R	: Progress Report	プロGRESS・レポート
PRICE	: Poverty Reduction by Increasing Competitiveness of Enterprise	企業競争力強化による貧困削減
PROSPER	: Promotion of Sector Program on Entrepreneurs	企業家に対するセクター・プログラム新興
PRSP	: Poverty Reduction Strategy Paper	貧困削減戦略文書
PSDSP	: Private Sector Development Support Project	民間セクター開発支援プロジェクト
<i>Q</i> QCD	: Quality, Cost, Delivery	品質、価格、納期

略語	英語	日本語
<b>R</b> RMC	: Registered Management Consultant	登録経営コンサルタント
RMG	: Ready Made Garment	既製服
RUET	: Rajshahi University of Engineering and Technology	ラッシャヒ工科大学
<b>S</b> S/W	: Scope of Work	実施細則
SAFTA	: South Asia Free Trade Area	南アジア自由貿易地域
SE	: System Engineer	システム・エンジニア
SEDF	: South Asia Enterprise Development Facility	南アジア企業開発ファシリティ
SI	: System Integrator	システム・インテグレーター
SICT	: Support to ICT Task Force	ICTタスクフォース・サポート
SIDA	: Swedish International Cooperation Agency	スウェーデン国際協力庁
SME	: Small and Medium-sized Enterprise	中小企業
SMESDP	: Small & Medium Enterprises Sector Development Program	中小企業開発プログラム
SOE	: State Owned Enterprise	国営企業
SWOT	: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats	強み、弱み、機会、脅威
<b>T</b> T/A	: Technical Assistance	技術協力
ToT	: Training of Trainer	トレーナー向けトレーニング
TQM	: Total Quality Management	総合的品質管理
TSC	: Trade Specialization Coefficient	貿易特化係数
<b>U</b> UGC	: University Grants Commission of Bangladesh	(バングラデシュ)大学助成委員会
UN	: United Nations	国際連合
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development	国連貿易開発会議
UNDP	: United Nations Development Programme	国連開発計画
UPS	: Uninterruptible Power Supply System	無停電電源装置
USAID	: United States Agency for International Development	米国国際開発庁
<b>V</b> VAT	: Value-Added Tax	付加価値税
<b>W</b> W/G	: Working Group	ワーキンググループ
W/S	: Workshop	ワークショップ
WITSA	: World Information Technology and Services Alliance	世界情報サービス産業機構
WTO	: World Trade Organization	世界貿易機関
WTO/TRIP	: Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights	知的所有権の貿易関連の側面に関する協定

---

---

## 目 次

序文

伝達状

略語表

### 第1章 序論

1.1 調査の背景.....	1 - 1
1.2 調査の目的.....	1 - 1
1.3 調査の対象.....	1 - 2
1.4 調査業務の範囲.....	1 - 4
1.5 調査の対象地域.....	1 - 4
1.6 調査スケジュール.....	1 - 4
1.7 本調査のカウンターパート等.....	1 - 5
1.8 調査団員.....	1 - 6

### 第2章 国家経済と貿易振興策

2.1 国家経済の概観.....	2 - 1
2.1.1 GDPと産業構造.....	2 - 1
2.1.2 インフレ、金利、財政.....	2 - 4
2.1.3 国際収支.....	2 - 6
2.2 貿易の構造.....	2 - 8
2.2.1 輸出商品.....	2 - 8
2.2.2 輸出市場.....	2 - 9
2.2.3 輸入商品.....	2 - 9
2.3 貿易振興政策制度.....	2 - 12
2.3.1 輸出政策.....	2 - 12
2.3.2 輸入政策.....	2 - 17
2.4 投資振興策とインフラ開発.....	2 - 19
2.4.1 BOIの投資政策.....	2 - 19
2.4.2 海外直接投資 (FDI) 誘致策.....	2 - 19
2.4.3 インフラ開発と財政.....	2 - 21
2.5 各国ドナーの支援と役割.....	2 - 22
2.5.1 MDGの達成状況とバングラデシュの開発予算.....	2 - 22
2.5.2 バングラデシュでのドナーの活動.....	2 - 22
2.5.3 民間セクター開発分野のドナープロジェクト.....	2 - 23
2.5.4 民間セクター開発分野の2国間援助プロジェクト.....	2 - 28

2.6 その他主要な政策 .....	2 - 30
2.6.1 WTO加盟と民営化.....	2 - 30
2.6.2 教育と技術開発.....	2 - 30
2.6.3 業界団体の活動.....	2 - 31

### 第3章 セクター横断輸出振興計画への提言

3.1 Export Policyと実施機関EPBの概要.....	3 - 1
3.1.1 Export Policy 2006 - 2009の内容.....	3 - 1
3.1.2 Export Promotion Bureau (EPB) の役割と組織.....	3 - 5
3.1.3 輸出振興インセンティブの実施状況.....	3 - 8
3.2 Export Policyの検証と提言.....	3 - 15
3.2.1 輸出政策目標値の明確化.....	3 - 15
3.2.2 最優先セクターの意味づけと振興強化.....	3 - 15
3.2.3 Export Policyのモニタリングと修正.....	3 - 17
3.2.4 関係省庁内に輸出担当窓口を設ける.....	3 - 17
3.2.5 ドナー (Development Partner) のプログラムとの調整.....	3 - 17
3.3 輸出多様化のための重要課題と提言.....	3 - 19
3.3.1 バングラデシュ国を売り出す.....	3 - 19
3.3.2 外国投資誘致による輸出多様化を重視する.....	3 - 20
3.3.3 輸出産業向け設備近代化金融制度を導入する.....	3 - 22
3.3.4 生産管理技術の基礎を普及すること.....	3 - 22
3.3.5 特別提案.....	3 - 23

### 第4章 有望サブセクターの選定

4.1 候補6サブセクターの概要.....	4 - 2
4.1.1 食品加工.....	4 - 4
4.1.2 医薬品.....	4 - 8
4.1.3 ジュート製品.....	4 - 11
4.1.4 軽機械工業 (Light Engineering Industry).....	4 - 15
4.1.5 電気・電子産業.....	4 - 19
4.1.6 コンピューター・ソフトウェア.....	4 - 23
4.2 企業アンケート調査の分析と結果 (成長環境と制約条件).....	4 - 29
4.2.1 調査目的と方法.....	4 - 29
4.2.2 サブセクター間の比較分析.....	4 - 31
4.2.3 各サブセクターの成長環境と制約条件の考察.....	4 - 39
4.2.4 集計と総合評価.....	4 - 45
4.3 2つの有望サブセクターの選定.....	4 - 46
4.3.1 4つの基準による採点法.....	4 - 46
4.3.2 採点.....	4 - 51

4.3.3 サブセクターの評点・順位・選定のまとめ	4 - 56
---------------------------	--------

## 第5章 パイロットプロジェクトの設計と実施

5.1 ジュート製品サブセクターのパイロットプロジェクト	5 - 1
5.1.1 パイロットプロジェクトの選定手順	5 - 1
5.1.2 パイロットプロジェクトの設計	5 - 4
5.1.3 パイロットプロジェクトの結論、提言および教訓	5 - 10
5.2 コンピューター・ソフトウェア・サブセクターのパイロットプロジェクト	5 - 15
5.2.1 パイロットプロジェクトの選定手順	5 - 15
5.2.2 パイロットプロジェクトの設計	5 - 18
5.2.3 パイロットプロジェクトの結論、提言および教訓	5 - 25

## 第6章 ジュート製品産業アクションプログラム

6.1 ジュート製品産業の現状と課題	6 - 1
6.1.1 ジュートの性質等	6 - 1
6.1.2 バングラデシュのジュート産業の歴史	6 - 2
6.1.3 ジュート及びその製品の生産と貿易	6 - 5
6.1.4 ジュート産業振興に関連する省庁と関係機関	6 - 12
6.1.5 その他重要事項	6 - 17
6.1.6 結論(SWOT分析)	6 - 25
6.2 開発ビジョン、開発目標および開発戦略	6 - 30
6.2.1 開発目標	6 - 30
6.2.2 開発ビジョン	6 - 30
6.2.3 開発戦略	6 - 31
6.3 アクションプログラムの提案	6 - 38
6.3.1 【戦略-1】 政策関連事項に対する提案	6 - 39
6.3.2 【戦略-2】 生産設備の近代化	6 - 49
6.3.3 【戦略-3】 生産管理技法の普及	6 - 62
6.3.4 【戦略-4】 経営者および工場管理者の再教育	6 - 74
6.4 5ヶ年計画と実施スケジュール	6 - 82
6.4.1 アクションプログラムの要約と構成	6 - 82
6.4.2 プログラムの実施優先度	6 - 87
6.4.3 5ヶ年計画と実施スケジュール	6 - 90

## 第7章 ソフトウェア産業アクションプログラム

7.1 ソフトウェア産業の現状と課題	7 - 1
7.1.1 ソフトウェア産業の規模とビジネス環境	7 - 1
7.1.2 ソフトウェア輸出の現状	7 - 9
7.1.3 結論(SWOT分析)	7 - 14

---

---

7.2 開発ビジョン、開発目標および開発戦略 .....	7 - 19
7.2.1 開発目標 .....	7 - 19
7.2.2 開発ビジョン .....	7 - 19
7.2.3 開発戦略 .....	7 - 20
7.3 アクションプログラムの提案 .....	7 - 26
7.3.1 【戦略-1】 政策に関連する重要事項の改善提案 .....	7 - 27
7.3.2 【戦略-2】 優先輸出対象国に向けた集中的なマーケティング活動 .....	7 - 43
7.3.3 【戦略-3】 ソフトウェア輸出企業としての企業体質強化 .....	7 - 58
7.3.4 【戦略-4】 輸出市場において競争力を持った人材の開発促進 .....	7 - 63
7.4 5ヶ年計画と実施スケジュール .....	7 - 81
7.4.1 アクションプログラムの要約と構成 .....	7 - 81
7.4.2 プログラムの実施優先度 .....	7 - 86
7.4.3 5ヶ年計画と実施スケジュール .....	7 - 89

## 図表リスト

### 第1章 序論

図1-1	作業工程図	1 - 7
表1-1	輸出振興優先セクター(商業省)	1 - 3
表1-2	調査団現地派遣実績	1 - 6

### 第2章 国家経済と貿易振興策

表2.1-1	バングラデシュのGDP構成	2 - 3
表2.1-2	バングラデシュのインフレ、金融、為替(%)	2 - 4
表2.1-3	バングラデシュの財政収入	2 - 5
表2.1-4	バングラデシュの国際収支	2 - 7
表2.2-1	バングラデシュの輸出	2 - 8
表2.2-2	バングラデシュの国別輸出額(2002～2006年):2006年上位10ヶ国	2 - 9
表2.2-3	バングラデシュの輸入	2 - 11
表2.3-1	輸出促進業種(Export Policy 2006-2009)	2 - 14
表2.3-2	バングラデシュのEPZ	2 - 16
表2.3-3	EPZへの国別進出企業(2008年12月末)	2 - 16
表2.3-4	輸入制限品目	2 - 18
表2.4-1	BOIの投資奨励政策	2 - 20
表2.4-2	分野外資受入額	2 - 20
表2.5-1	バングラデシュにおける各ドナーの優先セクター	2 - 26
表2.5-2	民間セクター開発分野のドナープロジェクト	2 - 27
表2.6-1	バングラデシュの6つの業界団体	2 - 31

### 第3章 セクター横断輸出振興計画への提言

図3.1-1	EPB組織図	3 - 8
図3.3-1	Schematic Diagram of Production Management Improvement	3 - 23
表3.1-1	EPBの収入と支出	3 - 6
表3.1-2	キャッシュインセンティブの対象品目	3 - 11
表3.1-3	EPBの海外フェアの実施状況	3 - 13
表3.2-1	Ranking of Export from Bangladesh by Commodity	3 - 16
表3.3-1	Export Destination by Country (Top 10)	3 - 19

### 第4章 有望サブセクターの選定

図4.1-1	調査の方法とフロー	4 - 1
--------	-----------	-------

図4.3-1	TSCから評価点数への点数変換	4 - 47
表4.1-1	バングラデシュからの全輸出(2004/2005年度)	4 - 3
表4.1-2	食品加工サブセクターのHS1996コードによる分類	4 - 5
表4.1-3	バングラデシュにおける食品の生産(2005/2006年度)	4 - 6
表4.1-4	バングラデシュの食料品輸出入(2002年～2004年平均)	4 - 6
表4.1-5	医薬品サブセクターのHS1996コードによる分類	4 - 8
表4.1-6	バングラデシュの医薬品の輸出入	4 - 10
表4.1-7	ジュート製品サブセクターのHS1996コードによる分類	4 - 11
表4.1-8	ジュート製品の輸出入(2002～2004年平均)	4 - 13
表4.1-9	軽機械工業サブセクターのHS1996コードによる分類	4 - 16
表4.1-10	バングラデシュの軽機械工業の生産統計(2004/2005年)	4 - 17
表4.1-11	軽機械工業の主な輸出品(1百万米ドル以上)(2002-2004年平均)	4 - 18
表4.1-12	軽機械工業の主な輸入品(10百万米ドル以上)(2002-2004年平均)	4 - 18
表4.1-13	電気電子サブセクターの分類	4 - 20
表4.1-14	E&E主要品目の生産統計(2004/2005年)	4 - 21
表4.1-15	E&Eの主な輸出品(1百万米ドル以上)(2002-2004年平均)	4 - 22
表4.1-16	E & Eの主な輸入品(10百万米ドル以上)(2002-2004年平均)	4 - 22
表4.1-17	対象ソフトウェア製品およびITES	4 - 24
表4.1-18	バングラデシュのソフトウェア貿易(2000-2005)	4 - 27
表4.2-1	地域別アンケート実施企業数	4 - 29
表4.2-2	成長環境質問項目	4 - 30
表4.2-3	輸出成長に係わる制約条件質問項目	4 - 31
表4.2-4	企業業績の成長状況(過去2-3年)	4 - 32
表4.2-5	輸出拡大の意向	4 - 32
表4.2-6	輸出比率	4 - 33
表4.2-7	サブセクター別の成長環境要素	4 - 33
表4.2-8	成長環境(原料)	4 - 34
表4.2-9	成長環境(人的資源)	4 - 34
表4.2-10	成長環境(輸出マーケティング)	4 - 35
表4.2-11	成長環境(製品開発)	4 - 35
表4.2-12	成長環境(供給能力)	4 - 36
表4.2-13	サブセクター別の制約条件要素	4 - 36
表4.2-14	制約条件(資金調達)	4 - 37
表4.2-15	制約条件(物流)	4 - 37
表4.2-16	制約条件(インフラ)	4 - 38
表4.2-17	制約条件(政策/法規制)	4 - 38
表4.2-18	制約条件(教育・訓練/BDS)	4 - 39
表4.2-19	食品加工サブセクターの成長環境・制約条件	4 - 40
表4.2-20	ジュート製品サブセクターの成長環境・制約条件	4 - 41
表4.2-21	医薬品サブセクターの成長環境・制約条件	4 - 42

表4.2-22	ソフトウェア・サブセクターの成長環境・制約条件	4 - 43
表4.2-23	金属・機械加工サブセクターの成長環境・制約条件	4 - 44
表4.2-24	電気・電子製品サブセクターの成長環境・制約条件	4 - 45
表4.2-25	サブセクター別総合評価	4 - 45
表4.3-1	候補サブセクターの評価採点表	4 - 46
表4.3-2	有効輸出市場規模(サンプル)	4 - 48
表4.3-3	6つの候補サブセクターの輸出拡大に対する制約条件	4 - 50
表4.3-4	顕在競争力:基準(A)	4 - 51
表4.3-5	潜在輸出市場:EMS:基準(B)	4 - 52
表4.3-6	有望サブセクター選定ワークショップのアジェンダ	4 - 52
表4.3-7	潜在成長力:基準(C)– ワークショップ	4 - 53
表4.3-8	潜在成長力:基準(C) – アンケート調査	4 - 54
表4.3-9	制約:基準(D)– ワークショップ	4 - 54
表4.3-10	制約:基準(D)– アンケート調査	4 - 55
表4.3-11	6サブセクターの評価採点総合結果	4 - 55
表4.3-12	採点結果によるサブセクターの順位	4 - 56
表4.3-13	評価4基準毎のサブセクターの順位	4 - 56

## 第5章 パイロットプロジェクトの設計と実施

図5.1-1	パイロットプロジェクトの作業スケジュール	5 - 10
図5.2-1	パイロットプロジェクトの概念図	5 - 21
図5.2-2	パイロットプロジェクト実施体系	5 - 22
図5.2-3	パイロットプロジェクトの作業スケジュール	5 - 24
表5.1-1	輸出拡大に対する制約条件(ジュート製品)	5 - 2
表5.1-2	カイゼン・ワーキンググループ	5 - 7
表5.1-3	パイロットプロジェクト参加企業	5 - 8
表5.1-4	カイゼンチームの構成	5 - 8
表5.1-5	モデル4工場の生産性等の改善実績(%)	5 - 11
表5.2-1	輸出拡大の制約条件(コンピューター・ソフトウェア)	5 - 15

## 第6章 ジュート製品産業アクションプログラム

図6.1-1	ジュート産業のサプライチェーン	6 - 10
図6.1-2	ジュート産業のバリューチェーン	6 - 11
図6.1-3	ジュート関連省庁及び傘下の公的関連機関	6 - 12
図6.1-4	2007年のBBD HYV Seedsの生産と供給バランス	6 - 21
図6.2-1	Problem Tree for Jute Products Sub-sector (Result of Problem Analysis at the Second Workshop on June 24, 2007)	6 - 35
図6.3-1	3企業5回巡回指導ローテーション	6 - 72
図6.4-1	アクションプログラムのスキマティックダイアグラム	6 - 85

図6.4-2	提案プログラムの多面性.....	6 - 86
図6.4-3	アクションプログラム5ヶ年実施スケジュール .....	6 - 93
表6.1-1	バングラデシュ国のジュート産業の歴史 .....	6 - 3
表6.1-2	世界の原料ジュートの生産と輸出 .....	6 - 5
表6.1-3	世界のジュート製品の生産と輸出 .....	6 - 6
表6.1-4	設備能力と操業率 .....	6 - 7
表6.1-5	バングラデシュの製品別生産量と輸出量 .....	6 - 8
表6.1-6	ジュート原料・製品の輸出 .....	6 - 8
表6.1-7	ジュート原料・製品の輸出相手国 .....	6 - 9
表6.1-8	全ジュート量のバランス計算(2005/2006年) .....	6 - 9
表6.1-9	BJMCの赤字 .....	6 - 18
表6.1-10	国営企業と民間企業の諸要素比較 .....	6 - 19
表6.1-11	バングラデシュの原料ジュート生産の概況 .....	6 - 20
表6.1-12	Deshi種とTossa種の比較 .....	6 - 22
表6.1-13	Deshi種とTossa種の収率比較(BBD HYV) .....	6 - 22
表6.2-1	アンケート調査結果の分析(ジュート輸出成長制約条件) .....	6 - 36
表6.2-2	アンケート調査結果の分析(ジュート成長優位条件) .....	6 - 37
表6.3-1	Structure of National Jute Commission .....	6 - 43
表6.3-2	Jute Policy Implementation, Evaluation Committee .....	6 - 44
表6.3-3	高品種の種を利用し適切な農業技術を使用した時の収率 .....	6 - 47
表6.3-4	コンサルタント養成コースのカリキュラム(6ヶ月コース) .....	6 - 68
表6.3-5	生産性向上プログラムの実施計画 .....	6 - 73
表6.3-6	工場管理者のための研修コース .....	6 - 77
表6.3-7	企業経営者(後継者を含む)のための研修 .....	6 - 81
表6.4-1	ジュート製品産業の輸出促進のためのアクションプログラム .....	6 - 83
表6.4-2	ジュート製品提案プログラムの一覧表 .....	6 - 84
表6.4-3	提案プログラムの実施優先度 .....	6 - 89

## 第7章 ソフトウェア産業アクションプログラム

図7.1-1	世界のソフトウェア市場規模(2006年時点) .....	7 - 2
図7.1-2	新ICT政策概念図 .....	7 - 5
図7.2-1	Problem Tree for Computer Software Sub-sector (Result of Problem Analysis at the Second Workshop on June 25, 2007) .....	7 - 23
図7.3-1	信用保証システム概念図 .....	7 - 35
図7.3-2	ITPEC加盟を目指した相互認証モデルイメージ .....	7 - 74
図7.3-3	両センター構築の概念図 .....	7 - 80
図7.4-1	アクションプログラムのスキマティックダイアグラム .....	7 - 84
図7.4-2	提案プログラムの多面性 .....	7 - 85
図7.4-3	アクションプログラム5ヶ年実施スケジュール .....	7 - 92

表7.1-1	ソフトウェア産業規模のIT新興国間比較 .....	7 - 2
表7.1-2	SICTプロジェクト一覧.....	7 - 6
表7.1-3	BCC実施プロジェクト代表例 .....	7 - 7
表7.1-4	BASIS実施産業振興プログラムの例 .....	7 - 9
表7.1-5	バングラデシュのソフトウェア/ITES輸出額推移.....	7 - 10
表7.1-6	バングラデシュのソフトウェア輸出相手国 2007-8年度(上位20カ国) .....	7 - 10
表7.1-7	在バングラデシュのIT企業の職種別給与範囲 .....	7 - 12
表7.2-1	アンケート調査結果の分析(ソフトウェア輸出成長制約条件) .....	7 - 24
表7.2-2	アンケート調査結果の分析(ソフトウェア成長優位条件) .....	7 - 25
表7.3-1	インセンティブの詳細化(例) .....	7 - 32
表7.3-2	訓練コースカリキュラム(案) .....	7 - 41
表7.3-3	ビル型ソフトウェアパーク建設資金の返済計画 .....	7 - 62
表7.3-4	ITSSに則ったITプロフェッショナルキャリアパスフレームワーク .....	7 - 72
表7.3-5	ソフトウェア開発(応用ソフト)の研修コース一覧.....	7 - 72
表7.3-6	ソフトウェア開発におけるモデルカリキュラム例 .....	7 - 73
表7.4-1	ソフトウェア産業の輸出促進のためのアクションプログラム .....	7 - 82
表7.4-2	ソフトウェア産業提案プログラムの一覧表 .....	7 - 83
表7.4-3	提案プログラムの実施優先度.....	7 - 89

# 第 1 章 序論

## 第 1 章 序論

### 1.1 調査の背景

本報告書は、バングラデシュ国輸出産業多角化のためのサブセクター成長支援計画調査に係わる最終報告書である。

現在、バングラデシュでは、衣料品産業の輸出額が総輸出額の約 75%を占めている。しかし、2005 年 1 月に多国間繊維協定（繊維製品の輸入割当協定）が終了したことにより、中国やインドなど他の繊維輸出国との競争が激化した。このため、バングラデシュでは、衣料品サブセクターに続く輸出競争力を有するサブセクターを育成することが大きな課題となっている。

こういった背景からバングラデシュ国（以下「バ」国と略記する場合あり）政府は、2005 年 7 月日本政府に対して、衣料品産業に続く輸出振興サブセクターの選定およびマスタープラン策定に係わる支援を要請した。これに対し、国際協力機構（JICA）は、2006 年 2 月～3 月にかけて、プロジェクト形成調査団をバングラデシュに派遣し、本調査の枠組および本調査が対象とすべきサブセクターの検討を行った。これらを踏まえ、実施細則（Scope of Work）が締結され本調査の実施に至った。本調査は、JICA とバングラデシュ国財務省経済関係局（Economic Relations Division, Ministry of Finance）との間で 2006 年 11 月 28 日に締結された前記実施細則にもとづき、2007 年 2 月に開始したものである。本調査は、2007 年 2 月 16 日に第 1 次現地調査を開始し、合計 8 回にわたる現地調査を実施して、2009 年 3 月に最終報告書を提出して完了した。

### 1.2 調査の目的

#### (1) 上位目標

調査により策定されたマスタープランが、バングラデシュ国の輸出振興のためのサブセクター支援計画として政策化される。

#### (2) プロジェクトの目標

- 1) 輸出多角化のためのサブセクター成長支援に係るマスタープランが策定される。
  - 1-1) 有望サブセクター毎のアクションプログラムが、「バ」国商業省及び産業界のイニシアティブのもと実施される。
  - 1-2) セクター横断的課題に対する中長期計画の内容が Private Sector Development Support Project (PSDSP) に反映される。

#### (3) 活動の目標（アウトプット）

- 1-1) 「バ」国における輸出有望サブセクターが選定される。

- 1-2) 選定された有望サブセクターの産業振興および輸出促進に係る障害及び課題が明らかになる。
- 1-3) パイロットプロジェクトの実施を通じて、モデル企業及び有望サブセクターの抱える課題の解決策が見出される。
- 1-4) 有望サブセクター毎の課題解決及び輸出競争力強化のためのアクションプログラムが策定される。
- 2-1) 輸出振興、貿易投資振興、産業振興に係るセクター横断的な障害及び課題が把握される。
- 2-2) 輸出振興、貿易投資振興、産業振興に係るセクター横断的な障害及び課題を解決するための中長期計画が策定される。
- 3) パイロットプロジェクトの実施及びマスタープランの作成を通じ、カウンターパート (C/P) 機関スタッフ及びワーキンググループメンバーに課題解決のための技術が移転される。

### 1.3 調査の対象

バングラデシュ国政府は、その輸出政策 (Export Policy) のなかで、輸出産業多角化のための輸出振興優先セクターを指定している。本調査開始時には、Export Policy 2003-2006 が有効であったが、その後 2007 年 12 月に Export Policy 2006-2009 が発効した。表 1-1 に、両 Export Policy における輸出振興優先セクターを示す。なお、バングラデシュの会計年度は、当年 7 月から翌年 6 月までである。

2006 年 2 月～3 月にかけて現地調査を実施した JICA プロジェクト形成調査団は、上記の Export Policy 2003-2006 を参考としながら、下記の 6 つのサブセクターを、本調査の対象サブセクター候補として予備的に選定した。

- 1) 食品加工
- 2) ジュート製品
- 3) 医薬品
- 4) ソフトウェア
- 5) 金属・機械加工
- 6) 電気・電子製品

これを受けて本調査団は、第 2 次現地調査期間中に関係者と合議の上、上記候補 6 業種よりジュート製品とソフトウェアの 2 業種を選定した。この 2 業種が本調査の対象業種となる。またパイロットプロジェクトを下記のようにした。なお、パイロットプロジェクトの実施詳細の報告は、本最終報告書の別冊として「パイロットプロジェクト完了報告書」に纏める。

- 1) ジュート製品産業：「ジュート製造工程「改善」プロジェクト」
- 2) ソフトウェア産業：「バングラデシュ・ソフトウェア/ITES 産業輸出振興体制整備プロジェクト (日本市場をサンプルとして)」

表 1-1 輸出振興優先セクター（商業省）

Export Policy 2003-2006	Export Policy 2006-2009
<p><b>最優先セクター</b></p> <p>最優先セクターは、高い輸出可能性を持ちながら、いろいろな理由でその可能性が活用されず、必要な支援をすれば輸出が振興可能であろう製品セクターである。下記製品がそうである。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) ソフトウェア及び情報通信技術製品</li> <li>(2) 農産物及び農産加工品</li> <li>(3) 軽工業製品（自動車部品及び自転車を含む）</li> <li>(4) 皮革製品</li> <li>(5) 高価格既製服</li> </ol> <p><b>特別開発セクター</b></p> <p>輸出可能性を持っていないながら強固な生産・供給・輸出のベースを持っていない製品が特別開発セクターに挙げられる。下記製品がそうである。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 医薬品</li> <li>(2) 化粧品、トイレタリー用品</li> <li>(3) 旅行用かばん、ファッション用品</li> <li>(4) 電子製品</li> <li>(5) 冷延コイル</li> <li>(6) カード、カレンダー</li> <li>(7) 文房具</li> <li>(8) 絹用品</li> <li>(9) 工芸品</li> <li>(10) 生薬、薬用植物</li> </ol>	<p><b>最優先セクター</b></p> <p>最優先セクターは、特に輸出可能性を持っているけれどもその可能性が何らかの制約によって十分正しく利用されなかった製品セクターである。もし適切な支援が与えられるならばより成功する製品セクターである。例えば下記の製品セクターである。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 農産物及び農産加工品</li> <li>(2) 軽工業製品（自動車部品及び自転車を含む）</li> <li>(3) 履物・皮革製品</li> <li>(4) 医薬品</li> <li>(5) ソフトウェア及び情報通信技術製品</li> <li>(6) 家庭用繊維</li> </ol> <p><b>特別開発セクター</b></p> <p>輸出可能性を持っているが、生産・供給・輸出ベースがよく整備されていない製品セクターが、輸出ベースを強化するのを目的に特別開発セクターに含まれる。下記製品が含まれる。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 皮革最終製品</li> <li>(2) 冷凍水産物</li> <li>(3) 工芸品</li> <li>(4) 電子製品</li> <li>(5) 花卉</li> <li>(6) ジュート製品</li> <li>(7) 丘陵地帯の手織り繊維</li> <li>(8) 未加工ダイヤモンド</li> <li>(9) 生薬、薬用植物</li> </ol>

出典：Export Policy 2003-2006、バングラデシュ国商業省、2003年12月  
Export Policy 2006-2009、バングラデシュ国商業省、2007年12月

## 1.4 調査業務の範囲

本調査は、以下のとおり3フェーズに分けて実施した。

- (1) フェーズ1：有望サブセクターの選定とパイロットプロジェクトの枠組みの策定
  - 1) バングラデシュの産業振興分野（各ドナーの支援活動を含む）における本調査の位置づけの把握、「バ」国産業セクター全般の現状把握
  - 2) 対象6サブセクターの輸出競争力分析、評価
  - 3) 有望サブセクター（2サブセクター）の選定
  - 4) 有望サブセクターの産業振興および輸出促進に係る障害および課題の分析、抽出
  - 5) 有望サブセクターを対象とするパイロットプロジェクトの枠組みの策定
- (2) フェーズ2：パイロットプロジェクトの実施
  - 1) パイロットプロジェクトの内容を説明するセミナーの開催
  - 2) パイロットプロジェクトに参加するモデル企業の選定
  - 3) 有望サブセクター対象のパイロットプロジェクトの実施
  - 4) パイロットプロジェクトの進捗・結果に対する評価
  - 5) パイロットプロジェクトの成果報告、成果共有セミナーの開催
  - 6) 有望サブセクターの障害と課題、およびセクター横断的課題の調査、分析
- (3) フェーズ3：マスタープランの策定
  - 1) 有望サブセクター毎のアクションプログラムの作成
  - 2) セクター横断的課題に対する中長期的計画の作成
  - 3) マスタープランの内容の承認
  - 4) マスタープランの内容を関係者と共有するためのセミナーの開催

## 1.5 調査の対象地域

バングラデシュ国全土

## 1.6 調査スケジュール

本調査の現地調査スケジュールおよび提出した報告書類（本報告書を含む）は以下のとおりである。図1-1に本調査の作業工程を示す。

- (1) 現地調査スケジュール
  - 1) 第1次現地調査（フェーズ1）：2007年2月16日～同年3月3日
  - 2) 第2次現地調査（フェーズ1）：2007年5月18日～同年7月11日
  - 3) 第3次現地調査（フェーズ2）：2007年9月21日～同年11月10日
  - 4) 第4次現地調査（フェーズ2）：2008年1月11日～同年2月9日

- 5) 第5次現地調査（フェーズ2）：2008年5月2日～同年5月31日
- 6) 第6次現地調査（フェーズ2）：2008年8月1日～同年8月30日
- 7) 第7次現地調査（フェーズ3）：2008年10月17日～同年11月15日
- 8) 第8次現地調査（フェーズ3）：2009年1月17日～同年1月31日

(2) 報告書類提出スケジュール

- 1) インセプションレポート : 2007年2月中旬
- 2) プログレスレポート (1) : 2007年3月上旬
- 3) プログレスレポート (2) : 2007年10月下旬
- 4) インテリムレポート : 2008年3月初旬
- 5) プログレスレポート (3) : 2008年9月下旬
- 6) ドラフトファイナルレポート : 2008年12月中旬
- 7) ファイナルレポート : 2009年3月初旬
- 8) パイロットプロジェクト完了報告書 : 2009年3月初旬

1.7 本調査のカウンターパート等

(1) カウンターパート

バングラデシュ国商業省が本調査の正式なカウンターパートであり、同省の輸出担当局長（Joint Secretary (Export)）がカウンターパートの責任者である。日常的な業務においては商業省傘下の輸出振興局（EPB：Export Promotion Bureau）が調査団の対応を行い、実質的なカウンターパート業務を担当した。

(2) コーディネーションコミティー

コーディネーションコミティーが日本側と「バ」国側メンバーによって形成され、必要に応じ本業務に関する重要事項の協議、決定、承認などを行う。

メンバーは下記の通りである。

- 1) 議長：商業省輸出担当局長（Joint Secretary (Export)）
- 2) 事務局：商業省輸出課・計画副課長
- 3) 輸出振興局（EPB）
- 4) バングラデシュ商工会議所連盟（FBCCI）
- 5) JICA 調査団チームリーダー
- 6) JICA バングラデシュ事務所所員
- 7) 日本貿易振興機構（JETRO）所長

(3) パイロットプロジェクト実施カウンターパート

ジュート製品産業については国家生産性本部（NPO：National Productivity Organisation）が、ソフトウェア産業についてはバングラデシュ・ソフトウェア・情報サービス協会（BASIS：Bangladesh Association of Software and Information Services）が、パイロットプロジェクト実施のカウンターパートあるいはワーキンググループとなった。

1.8 調査団員

表 1-2 に、本調査における調査団現地派遣の実績を示す。表内の灰色に塗りつぶしてある箇所が、各調査団員が現地調査に派遣された調査次である。

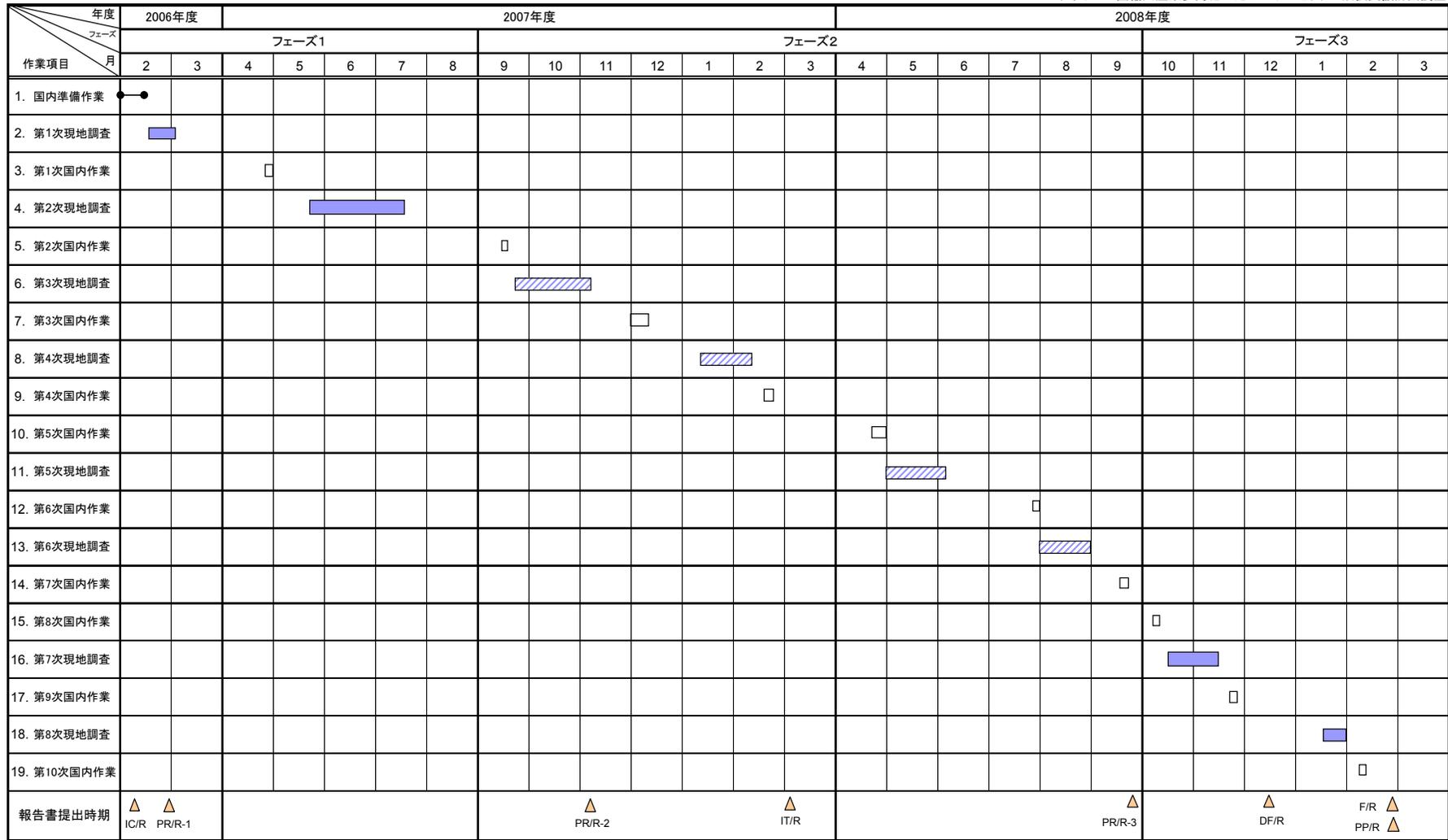
表 1-2 調査団現地派遣実績

氏名	担当	第1次	第2次	第3次	第4次	第5次	第6次	第7次	第8次
稲員 祥三	総括／普及・ 制度構築 (UNICO)	■	■				■	■	
竹内 康雄	副総括／流通／ 市場分析	■	■	■	■	■		■	■
黒川 雄爾	産業構造分析 (UNICO)	■	■					■	■
深瀬 信重	品質／ 生産管理分析 (UNICO)		■						
上杉 康雄	品質／生産管理分析 (ジュートパイロットプロジェクト) (UNICO)			■	■	■	■		
西垣 直哉	人材育成計画 (ジュートパイロットプロジェクト) (JDS)		■	■	■	■	■	■	■
安井 衛	流通／市場分析(2) (ソフトウェアパイロットプロジェクト) (JDS)			■	■	■	■	■	■
杉山 圭介	製品開発／マーケティング (ソフトウェアパイロットプロジェクト) (UNICO)		■		■	■	■		
山内 伯文	製品開発／マーケティング (ソフトウェアパイロットプロジェクト) (UNICO)			■					
杉山 圭介 (兼務)	業務調整団員(兼務) (UNICO)	■	■					■	■
及川美和子	業務調整団員 (UNICO)			■					

注：UNICO：ユニコインターナショナル株式会社  
JDS：株式会社日本開発サービス

第1章 序論

Bangladesh 国輸出産業多角化のためのサブセクター成長支援計画調査



凡例: ●● 国内準備作業 ■ 現地調査 □ 国内作業 △ 報告書提出時期  
 IC/R: インセプションレポート、PR/R: プログレスレポート、IT/R: インテリムレポート、PP/R: パイロットプロジェクト完了報告書、DF/R: ドラフトファイナルレポート、F/R: ファイナルレポート

図 1-1 作業工程図

## 第 2 章 国家経済と貿易振興策

## 第2章 国家経済と貿易振興策

本章では、バングラデシュの国家経済の概観と貿易振興策を纏める。なお、本章に関する調査は、2007年2月から7月に掛けて実施した第1次現地調査および第2次現地調査で収集したデータをベースとして記述し、2009年1月にデータアップデートし必要な修正を行ったものである。

### 2.1 国家経済の概観

#### 2.1.1 GDPと産業構造

表 2.1-1 を参照して、GDP のここ 15 年間の変化について述べる。バングラデシュ国は、過去 10 年間は 4.5-6.5% 程度の成長を遂げてきた。1990 年代は年平均（単純平均）で 5.2% 程度、2000 年代の前半は 5.0% に低下したが、2003-04 年度以降は 6% 台が続いており、成長率は高まっている。人口はこの 15 年間で 1.18 億人が 1.42 億人と 2,400 万人増大している。一人当たりの GDP は 288 米ドルから 554 米ドルに改善しているが、依然として最貧国の一つである。

産業構造は大きく変化している。第1次産業は農業も水産業も相対的に縮小し、1993-94年の24.8%から2007-08には18.4%へ6.4%縮小した。一方、同じ期間で、第2次産業は4.1%、第3次産業は2.4%拡大している。中身を見ると農業が5.1%、水産業が1.3%縮小する反面、製造業は2.6%、建設業は1.9%、卸小売は2.3%、運輸通信は0.7%、社会・個人サービスは0.4%、教育は0.5%拡大している。第2次産業の電気・ガス・水道は0.5%、第3次産業ではホテル・レストラン、金融仲介、政府・国防に大きな変化はないが、不動産・ビジネスは1.9%縮小している。

バングラデシュ政府は、世界的金融危機への危惧に対して2009年1月14日、以下の見解を公表した。

- 1) 2007-08年は洪水による食料不足、輸入品の価格の暴騰があったがGDPは6.2%成長した。
- 2) 輸出、海外送金、海外直接投資は、2008年10月までは増勢を続けている。2008-09年のインフレが9.9%から8.5%に低下し、GDPは6.5%の成長（農業3.8-4.0%、製造業7.4-7.9%、サービス6.7-6.9%）、極端なスローダウンがあっても6.0%は実現できる。

なお、バングラデシュでは、統計局（BBS: Bangladesh Bureau of Statistics）と中央銀行（BB: Bangladesh Bank）が統計を公表している。そこに行けば統計文書を購入することが出来る。海外でもインターネットでデータを取ることが出来るものもある。分野別には各省の業務統計があり、公表されているかどうか個別に当たるしかない。統計局には、人口、農業生

産額、工業生産額、外国貿易、GDP、物価等の統計がある。ただし年次データが主であり月次データが少ないこと、産業の生産額の数字は信頼性が無いという欠点がある。それに対して BB は、現金・預金の金融統計の他に、国際収支、物価、国際商品価格、国民所得、海外送金、株価、金利、国別為替など月次経済情報があるほか、各種統計、経済分析のレポートを公表しており、最新の経済情報ソースとなっている。

表 2.1-1 バングラデシュの GDP 構成

(名目、%、1,000 万タカ、米ドル)

	第1次産業			第2次産業					第3次産業										GDP		一人当り	人口
	農業	水産業	計(%)	鉱業	製造業	電力・ガス・水道	建設	計(%)	卸・小売	ホテル・レストラン	運輸・通信	金融仲介	不動産・ビジネス	政府・国防	教育	保健・福祉	社会・個人サービス	計(%)	実質成長率%	名目10万タカ	GDP (US\$)	(100万人)
1993-94	19.9	4.9	24.8	1.0	14.8	1.6	6.1	23.5	12.1	0.6	9.4	1.5	8.9	2.5	2.1	2.3	8.9	48.3	-	135,412	288	118
1994-95	20.3	5.0	25.3	1.0	14.7	1.5	6.4	23.6	12.4	0.6	8.9	1.5	8.6	2.4	2.0	2.2	8.6	47.2	4.9	152,518	316	120
1995-96	19.5	5.1	24.6	1.0	14.8	1.4	6.6	23.8	12.4	0.6	8.7	1.5	9.1	2.4	2.0	2.2	8.6	47.5	4.6	166,324	334	122
1996-97	19.4	5.3	24.7	1.0	15.0	1.4	6.7	24.1	12.3	0.6	8.7	1.5	9.0	2.5	2.0	2.2	8.5	47.3	5.4	180,701	340	124
1997-98	19.1	5.4	24.5	1.0	15.6	1.3	6.9	24.8	12.4	0.6	8.6	1.5	9.8	2.5	2.1	2.2	8.5	48.2	5.2	200,177	348	127
1998-99	19.6	5.7	25.3	0.9	14.9	1.3	7.1	24.2	12.4	0.6	8.4	1.5	8.9	2.5	2.2	2.2	8.4	47.1	4.9	219,697	357	128
1999-00	18.9	5.8	24.7	1.0	14.7	1.3	7.4	24.4	12.3	0.6	8.2	1.5	8.9	2.6	2.3	2.3	8.6	47.3	5.9	237,086	363	130
2000-01	18.0	5.3	23.3	1.0	15.1	1.3	7.6	25.0	12.8	0.6	8.3	1.5	8.8	2.6	2.3	2.3	8.6	47.8	5.3	253,546	362	130
2001-02	16.8	5.1	21.9	1.1	15.3	1.3	7.7	25.4	12.9	0.6	8.7	1.5	8.8	2.6	2.3	2.2	8.7	48.3	4.4	273,201	361	132
2002-03	16.2	4.7	20.9	1.1	15.2	1.3	7.7	25.3	13.0	0.7	9.3	1.6	8.5	2.6	2.4	2.2	8.9	49.2	5.3	300,580	389	133
2003-04	15.7	4.4	20.1	1.1	15.5	1.3	7.6	25.5	13.3	0.7	10.4	1.6	8.3	2.6	2.4	2.2	9.0	50.5	6.3	332,973	418	135
2004-05	15.2	4.2	19.4	1.1	15.9	1.3	7.8	26.1	13.6	0.7	10.3	1.6	8.0	2.6	2.4	2.2	9.1	50.5	6.0	370,707	441	137
2005-06	14.8	3.9	18.7	1.1	16.5	1.3	8.1	27.0	13.7	0.7	10.4	1.6	7.7	2.6	2.4	2.2	9.2	50.5	6.6	416,155	456	139
2006-07	14.5	3.7	18.2	1.1	17.3	1.2	7.9	27.5	14.1	0.7	10.4	1.6	7.5	2.7	2.4	2.1	9.3	50.8	6.5	451,362	482	141
2007-08	14.8	3.6	18.4	1.1	17.4	1.1	8.0	27.6	14.4	0.7	10.1	1.7	7.0	2.7	2.6	2.2	9.3	50.7		541,919	554	142

注：当該年の7月1日～翌年6月30日までの年度である。第1次産業～第3次産業に輸入関税(約4%)を加えると合計100%になる。

出所： Bangladesh Bank, "Economic Trends November 2008"

## 2.1.2 インフレ、金利、財政

表 2.1-2 で見るように、消費者物価は、1996-97 から 2007-08 の 12 年間に、1.9%から 9.9%と大きな振れを持ちながら上昇している。インフレ率は、2007-08 には 9.9%に上昇した。特に、食料品のインフレ率は 12.3%に達した。

国内通貨（タカ）の対米ドル為替レートは過去 15 年間で約 71.5%下落した。バングラデシュは 2003 年 5 月まで固定相場制度（主要通貨バスケットにペッグ（米ドルが介入通貨））を維持し、為替レートを統制してきた。中央銀行は、固定相場制を維持していた 1972 年から 2002 年までの 30 年間に、約 130 回の通貨切り下げを行っている。また、変動相場制度に移行してからも、通貨価値は米ドルに対して下降傾向にある。変動相場制に移行した 2003/04 年度から 2007/8 年度の間に、対米ドルの通貨価値は約 16.5%下落した。通貨供給量に関しては、抑制気味の時代もあったが、2004/5 年度から 2007/8 年度にかけての直近 3 年間は毎年 20%に迫る伸びを示している。

商業銀行の預金利子は、1997-2002 年度は 8%～9%台を維持していたが、それ以降は 5%～7%台で推移している。一方、貸出金利は恒常的に 10.5%から 13%の間にあり、2006-07 年度は 12.3%であり、この高金利と担保不足が問題である。表に示していないが、政府銀行の不良債権比率は 23%と民間の 6%を大きく上回っており、その民営化が少しずつ進んでいる。株式市場はダッカとチッタゴンにあり、時価総額ではダッカがチッタゴンよりも大きい。

こうしたインフレ基調のなかで、表 2.1-3 でみるとおり、GDP 比でみると 2007-08 年度の税収入は 8.7%であり、10 年前の 6.3%よりも改善している。2007-08 年度の税収入を 10 年前と比較すると、所得税が 5.9 倍、付加価値税（VAT: Value Added Tax）が 3.8 倍、奢侈税が 3.4 倍、輸入関税が 2.1 倍になっている。2007-08 年度の税収構造は VAT が 37.2%で一番大きく、所得税 24.5%、輸入関税 20.4%、奢侈税 16.5%となっている。しかし、財政需要の伸びが大きく財政赤字は続いている。

表 2.1-2 バングラデシュのインフレ、金融、為替 (%)

	消費者物価上昇率(%)		卸売物価上昇率(%)		通貨供給量増加率(%)		商業銀行		為替レート タカ/US\$
	農産物	非食料	農産物	工業品	M1	M2	預金利子3-6ヶ月	貸付利子	
1993-94									40.0
1994-95					18.0	16.0			40.2
1995-96			7.0	4.8	9.7	8.2			40.8
1996-97	4.0		0.3	1.3	4.9	10.8			42.7
1997-98	8.7	10.5	6.0	5.6	4.0	4.8	8.9	13.0	45.5
1998-99	7.1	9.3	3.9	8.4	2.3	8.6	12.8	9.5	48.1
1999-00	2.8	2.7	3.1	-0.1	-3.0	15.3	18.6	8.6	50.3
2000-01	1.9	1.4	3.0	-2.4	2.4	12.4	17.0	8.9	54.0
2001-02	2.8	1.6	4.6	0.4	-0.1	8.1	13.1	9.1	57.4
2002-03	4.4	3.5	5.7	6.2	3.1	10.7	15.6	7.5	57.9
2003-04	5.8	6.9	4.4	3.7	3.5	14.0	13.8	6.4	58.9
2004-05	6.5	9.0	4.3	3.3	3.7	16.5	16.8	5.5	61.4
2005-06	7.2	7.8	6.4	7.0	13.8	21.3	19.5	5.8	67.2
2006-07	7.2	8.1	5.8	---	---	17.6	17.1	6.5	69.1
2007-08	9.9	12.3	6.3	---	---	19.3	17.6	7.2	68.6

注:1. 当該年の7月1日～翌年6月30日までの年度である。消費者物価、卸売物価と通貨供給量は前年比、為替レートは年度平均である。

2. M1=現金+当座預金+中央銀行預入れ。M2=M1+定期預金。

出所: Bangladesh Bank, "Economic Trends November 2008"

表 2.1-3 バングラデシュの財政収入

	その他を含む税収								税外収入			
	輸入関税	物品税	所得税	VAT		奢侈税		計	土地収入	森林収入	郵便収入	登録
				国内品	輸入品	国内品	輸入品					
1993-94	2,984	158	1,705	1,033	1,713	1,182	70	8,996	91	-	87	114
1994-95	2,677	178	1,492	1,248	2,215	1,344	188	10,523	207	32	100	118
1995-96	3,773	183	1,533	1,305	2,555	1,464	359	11,370	443	-	90	126
1996-97	4,013	303	1,665	1,551	2,788	1,619	452	12,503	164	52	108	131
1997-98	4,539	215	1,954	1,668	2,901	1,716	566	13,749	226	41	112	131
1998-99	4,739	223	2,361	1,813	3,047	1,710	767	14,869	120	42	98	168
1999-00	4,254	261	2,605	2,108	3,064	1,790	947	15,122	57	72	106	180
2000-01	5,101	275	3,501	2,701	3,680	2,114	1,255	18,774	123	68	112	192
2001-02	5,395	293	3,789	3,229	3,758	2,276	1,332	20,224	97	69	126	202
2002-03	6,679	318	4,236	3,660	4,121	3,139	1,271	23,654	149	77	116	262
2003-04	7,088	159	4,707	4,316	4,398	3,546	1,686	26,193	142	86	107	333
2004-05	7,913	144	5,577	5,111	5,347	3,703	1,853	29,905	182	96	128	367
2005-06	7,825	161	7,142	6,472	5,886	4,666	1,563	33,987	172	100	119	384
2006-07	8,154	184	8,721	7,421	6,311	4,846	1,197	37,219	166	62	121	446
2007-08	9,619	213	11,580	9,090	8,474	6,016	1,753	47,201	---	---	---	---

注: 当該年の7月1日～翌年6月30日までの年度である。

出所: Bangladesh Bank, "Economic Trends November 2008"

### 2.1.3 国際収支

表 2.1-4 を参照してここ 12 年間の国際収支を述べる。貿易収支は常に輸入超過である。貿易赤字は名目で拡大を続け、赤字額は 2007-08 年度では 3,571.8 億タカと輸出の 3 割になっている。貿易外収支は運送が他国籍船による等の理由もあって、サービス部門が慢性的な赤字である。それに 2003 年以降は直接投資の配当・利子等の投資収益の収支が大きくなり、サービス支払いの赤字額に迫っている。

移転収支では、政府の ODA 資金の流入は、1990 年代後半は大きかったが、2000 年代になり半減している。それに代わって海外への労働輸出により送金額が著しく大きくなり、海外送金の流入額は今や輸出の 60.3%にもなっている。この海外送金の流入が、国際収支の改善に大きく貢献している。以上の結果、経常収支は、1990 年代後半は赤字が続いたが 2000 年代は黒字基調である。

資本収支では、貿易の拡大に伴って短期資本は流入超が続いており、長期資本の直接投資が 2000 年代に入り急増している。一方、証券投資の流入は最近出てきたものの金額はまだ小さい。この結果、外貨準備は 2000 年以降増加基調にあり、外貨準備高は、2008 年 10 月末時点で 5,551 百万米ドル（2007-08 輸入の 3.1 か月分）になっている。

以上のように、バングラデシュでは、経済開発への体制はある程度できており、経済は比較的好調であるが、それでも人口の 40%は貧困に喘ぐ最貧国の一つである。この成長があと 10 年続くなれば、最貧国を脱し中進国へと近づく事が期待されている。

表 2.1-4 バングラデシュの国際収支

(1000万タカ、外貨準備のみ百万ドル)

	貿易収支		貿易外収支			移転収支		経常収支	資本収支				外貨準備 増減	外貨準備 (mil.US\$, 期末)	誤差脱漏			
	輸出	輸入	サービス	投資収益		政府	民間		短期 収支	直接 投資	証券 投資	その他 投資						
1993-94																		
1994-95																	(3,070)	
1995-96																	(2,039)	
1996-97	18,836	27,436	-8,600	-2,462	-459	-2,921	1,606	7,563	9,168	-2,353	1,547	71	-565	-825	228	-1,433	(1,719)	692
1997-98	23,467	30,784	-7,317	-2,590	-454	-3,044	1,214	7,973	9,187	-1,173	1,380	1,133	14	-866	1,661	110	(1,739)	-379
1998-99	25,546	34,708	-9,162	-2,844	-653	-3,497	1,258	9,508	10,766	-1,893	1,672	952	-27	-3,474	-877	-973	(1,523)	1,797
1999-00	28,870	38,091	-9,221	-3,219	-1,112	-4,331	2,233	11,234	13,467	-86	1,422	983	0	-2,290	115	364	(1,602)	334
2000-01	34,905	45,495	-10,590	-4,923	-1,426	-6,349	1,171	11,434	12,605	-4,334	1,550	941	-2	-524	1,965	-1,593	(1,307)	777
2001-02	34,038	44,206	-10,169	-2,866	-1,835	-4,701	419	15,849	16,267	1,398	2,354	372	-32	-429	2,265	1,553	(1,583)	-2,110
2002-03	37,587	51,173	-13,586	-4,013	-1,146	-5,159	470	19,417	19,887	1,143	2,481	532	6	572	3,591	5,118	(2,470)	385
2003-04	45,535	57,817	-12,282	-4,382	-2,317	-6,699	285	21,706	21,991	3,010	1,374	2,269	32	-3,701	-26	1,444	(2,705)	-1,534
2004-05	53,961	72,945	-18,984	-4,980	-4,942	-9,922	220	26,330	26,551	-2,355	1,001	4,758	0	1,489	7,248	1,901	(2,930)	-2,992
2005-06	67,944	82,260	-14,316	-6,580	-5,044	-11,624	223	35,641	35,864	4,790	1,623	4,528	241	-3,708	2,684	3,580	(3,484)	-3,894
2006-07	83,205	107,202	-23,997	-8,726	-6,010	-14,736	667	44,608	45,274	6,542	3,381	5,247	727	-369	8,986	10,893	(5,077)	-4,635
2007-08	98,124	133,842	-35,718	-9,950	-7,256	-17,206	311	59,256	59,567	6,644	2,272	5,439	540	-5,342	2,905	7,315	(6149)	-2,414

注: 当該年の7月1日～翌年6月30日までの年度である。

出所: Bangladesh Bank, "Economic Trends November 2008"

## 2.2 貿易の構造

## 2.2.1 輸出商品

表 2.2-1 を参照しながら輸出を述べる。輸出総額は本来同じであるべき表 2.1-4 と異なるが、入手できる統計に制約があるため品目別にはこれで見るしかない。RMG (Ready Made Garment) のニットと既製品輸出はこの 15 年間で 10 倍になり、2006-07 年度では輸出総額の 66.2%を占めている。RMG 輸出は、繊維協定の廃止で減少すると見られていたが、むしろニットを中心に高まっている。市場をすでに確立し低賃金のメリットを生かした競争力が定着しているのである。GTZ はこの動きを察知し、振興策の対象を皮革、シルク、ジュートから RMG に方針を転換した。その他の国際機関も改めてバングラデシュの RMG の輸出競争力を再評価している。また、中国から繊維工場の移転もある。

これに続くのが魚・エビ、ジュート・ジュート製品、皮革である。1993/94～2007/08 の 15 年間に魚・エビ及び皮革の輸出額は 3.84 倍伸びた。また、同期間、原ジュートの輸出額は 4 倍、ジュート製品は 2 倍伸張した。しかしこれらの伸び率は、RMG の伸びには及ばなかった。伝統的な輸出製品であるお茶の輸出額は 2007-08 年に大きく伸張したものの、長期的には減少が続いている。肥料の輸出額の推移は不規則であるが、ナフサ、灯油、コールタールなどの石油製品輸出が小額ではあるが堅実に伸びている。

輸出品目に広がりがないことが将来の貿易の不安材料であり、輸出多角化への努力が必要である。但し、「その他」の品目の輸出額が伸びていることから、将来、履物、金属加工、陶磁器、ソフトウェア、医薬品、食品加工等その他輸出品目の中から成長産品が出てくる可能性はある。表 3.2-1 参照。

表 2.2-1 バングラデシュの輸出

(fob価格、1000万タカ)

	原ジュート	ジュート製品	お茶	皮革	魚・エビ	RMG (ニットを含む)	石油製品	肥料	その他	輸出合計 (EPZを含む)
1993-94	256	956	175	632	1,013	5,646	35	178	907	9,799
1994-95	256	1,365	130	876	1,321	7,438	50	311	1,382	13,130
1995-96	294	1,240	115	897	1,311	8,195	49	12	1,744	13,857
1996-97	538	1,330	150	898	1,397	9,893	41	5	2,312	16,564
1997-98	484	1,328	207	810	1,491	12,627	10	58	3,388	20,393
1998-99	270	1,168	150	767	1,483	12,976	15	59	3,963	20,851
1999-00	370	1,131	86	760	1,813	15,724	57	-	4,982	24,923
2000-01	402	1,274	119	1,364	2,036	20,265	56	6	6,897	32,419
2001-02	379	1,398	91	1,309	1,689	19,270	65	-	6,733	30,934
2002-03	401	1,272	77	1,229	1,859	20,852	136	-	7,416	33,242
2003-04	454	1,271	95	1,441	2,284	26,189	152	-	8,695	40,581
2004-05	564	1,677	94	1,608	2,576	33,333	194	82	10,707	50,835
2005-06	860	2,159	80	1,981	2,951	40,529	316	-	13,792	62,608
2006-07	977	2,602	42	2,290	3,702	51,891	324	271	16,838	78,918
2007-08	1,075	2,555	107	2,425	3,893	57,090	759	227	18,112	86,283

注: 当該年の7月1日～翌年6月30日までの年度である。

出所: Bangladesh Bank, "Economic Trends November 2008"

## 2.2.2 輸出市場

下表 2.2-2 に、2007-08 年の上位 10 位までの輸出相手国について、輸出額の推移を 2003-04 年から示した。日本は 14 位であるが特記した。2003-04 年は米国が最大の輸出相手国 (25.9%) で、EU 諸国が続いている。その他の国への輸出合計は 11.3% に留まっていた。一方 2007-08 年の数値でみると、米国への輸出が依然 1 位だがシェアは 25.4% になった。EU 諸国のシェアも上位を占めているものの、その他の国への輸出合計のシェアが 21.2% となって、輸出市場の多様化が進んでいる。

表 2.2-2 バングラデシュの国別輸出額 (2003/4~2007/8 年) : 2007/8 年上位 10 ヶ国

(単位) 百万米ドル

	2003-04		2004-05	2005-06	2006-07	2007-08	
	輸出額	構成比	輸出額	輸出額	輸出額	輸出額	構成比
米国	1,971.6	25.9%	2,418.7	3,039.8	3,441.0	3,590.6	25.4%
カナダ	284.7	3.7%	335.3	407.0	457.2	532.9	3.8%
インド	89.3	1.2%	143.7	242.2	289.4	358.1	2.5%
EU	4,279.7	56.3%	4,621.6	5,502.9	6,400.9	7,549.2	53.5%
ドイツ	1,298.6	17.1%	1,351.1	1,763.4	1,955.4	2,174.8	15.4%
英国	898.7	11.8%	944.2	1,053.7	1,173.9	1,374.0	9.7%
フランス	553.5	7.3%	625.5	678.9	731.8	953.1	6.8%
オランダ	290.5	3.8%	290.9	327.2	459.0	653.9	4.6%
イタリア	316.3	4.2%	369.8	427.9	516.0	579.2	4.1%
ベルギー	326.7	4.3%	327.8	359.3	435.8	488.4	3.5%
EUその他	595.4	7.8%	712.3	892.5	1,129.0	1,325.8	9.4%
日本	118.3	1.6%	122.5	138.5	147.5	172.6	1.2%
他国	859.4	11.3%	1,012.7	1,195.8	1,441.9	1,907.4	13.5%
総輸出	7,603.0	100.00%	8,654.5	10,526.2	12,177.9	14,110.8	100.0%

[注] 1. 各年は当該年7月1日～翌年6月30日迄の合計年度である。

2. ( )の国の数値はEUの内数

[出所] Bangladesh Bank, "Annual Report 2007-08", EPB "Export Statistics and Export Receipt"

なお、バングラデシュの RMG は価格の優位性はあっても、品質上の問題から日本の繊維市場への食い込みは難しかった。また、バングラデシュの業界と政府自体も、日本市場よりも欧米市場を重視してきた経緯もあった。しかし 2008 年 9 月にユニクロ (UNIQLO) が進出し、中国からの調達の一部をバングラデシュに移した。地元新聞によると 600 百万米ドルの RMG を輸入するという。これが実現すると日本の地位は 4~5 位に上がる。

## 2.2.3 輸入商品

表 2.2-3 でバングラデシュの輸入をみると、2007-08 年の数値で、半製品・完成品が 50.4% を占めている。EPZ を利用した RMG 輸出を主体に、資本財である機械類と繊維半製品 (染料、木綿を除く) の半製品・完成品に占めるシェアが夫々 15.3%、17.4% (染料、木綿を入れると 30.5% に高まる) となっている。原燃料では石油、鉄鋼、肥料がメインであり、原燃

料輸入額は輸入全体の 29.3%を占めている。

この国の貿易形態の特徴は、RMG の加工貿易であることと、農業国であるにも拘らず食料輸入国であるということである。RMG 主体の貿易構造を産業連関で考えると、バングラデシュでは貿易が国民経済に深く浸透することなく、表層部の加工労賃所得に留まっているといえる。また、農産物貿易については、食用油、小麦、米、豆類、砂糖などの食料輸入で総輸入の 16.1% (2007/8 年) を占めており、輸出できるものはお茶位であるが小額でかつ減少している。

表 2.2-3 バングラデシュの輸入

(cif 価格、1000万タカ)

	食料									原燃料							
	米	小麦	ミルク・乳製品	香辛料	搾油用種子	食用油	豆類	砂糖	小計	灰	化学肥料	原油	石油製品	鉄鋼	染料	木綿	小計
1993-94	40	564	148	88	160	468	112	52	1,632	44	540	464	672	520	144	288	2,672
1994-95	884	1,029	165	64	322	884	36	129	3,513	48	571	711	828	828	201	543	3,730
1995-96	1,462	931	217	94	364	731	98	25	3,922	102	396	678	1,184	1,315	225	756	4,656
1996-97	119	666	226	43	265	922	231	209	2,681	141	641	743	1,456	1,866	265	833	5,945
1997-98	1,123	555	205	45	423	982	200	132	3,665	159	491	636	1,341	1,778	300	941	5,646
1998-99	3,268	154	269	130	481	1,379	341	202	6,224	183	577	567	1,298	1,658	317	1,120	5,720
1999-00	579	1,338	302	90	453	1,288	569	151	4,770	297	705	1,167	2,043	1,977	357	1,394	7,940
2000-01	925	955	333	78	347	1,175	464	250	4,527	572	698	1,471	3,055	2,502	488	1,941	10,727
2001-02	87	983	339	72	412	1,439	505	135	3,972	862	615	1,391	2,764	2,372	503	1,794	10,301
2002-03	1,220	1,145	353	185	369	2,110	840	601	6,823	834	630	1,545	3,588	2,634	500	2,274	12,005
2003-04	842	1,690	359	177	434	2,773	707	647	7,629	821	882	1,484	4,536	2,826	644	3,436	14,629
2004-05	1,627	1,915	532	254	526	2,698	974	1,355	9,881	1,050	2,035	2,157	7,735	4,193	814	4,096	22,080
2005-06	787	2,012	489	212	607	3,174	1,094	837	9,212	1,413	2,262	4,080	9,437	6,590	997	4,987	29,766
2006-07	1,234	2,774	572	525	736	4,022	1,356	2,034	13,253	1,656	2,370	3,607	11,807	6,805	1,113	5,920	33,278
2007-08	5,993	3,681	943	550	932	6,905	2,242	2,718	23,964	2,380	4,330	4,767	14,116	8,091	1,492	8,317	43,493

	半製品・完成品							小計	輸入 合計
	医薬品	プラスチック・ゴム製品	紡糸	スフ	繊維品	その他製品	機械類		
1993-94	60	451	672	124	3,364	6,695	520	11,886	16,190
1994-95	64	596	805	161	4,121	9,047	796	15,590	22,833
1995-96	82	759	1,209	176	4,260	11,198	1,221	18,905	27,483
1996-97	95	775	1,687	192	4,689	11,957	1,422	20,817	29,443
1997-98	123	929	1,486	218	5,746	13,950	1,293	23,745	33,056
1998-99	139	917	1,360	187	5,330	15,942	1,411	25,286	37,230
1999-00	135	1,159	1,509	216	5,801	17,624	1,579	28,023	40,733
2000-01	179	1,411	1,739	212	6,968	20,181	2,599	33,289	48,543
2001-02	224	1,435	1,622	226	6,102	20,060	3,184	32,853	47,126
2002-03	258	1,627	1,561	239	6,406	21,785	3,172	35,048	53,876
2003-04	267	2,161	1,900	339	7,627	23,013	4,298	39,605	61,863
2004-05	253	2,934	2,414	461	9,646	23,209	6,876	45,793	77,754
2005-06	336	3,516	3,367	507	11,598	26,566	10,365	56,255	99,130
2006-07	338	4,440	4,023	671	13,064	31,210	13,332	67,078	118,478
2007-08	426	5,542	4,739	756	12,984	38,926	11,440	74,813	148,370

注：当該年の7月1日～翌年6月30日までの年度である。  
出所：Bangladesh Bank, "Economic Trends November 2008"

## 2.3 貿易振興政策制度

### 2.3.1 輸出政策

#### (1) バングラデシュの輸出環境

バングラデシュの貿易相手国は次のような優遇措置を取っている。

- 1) EU は米、砂糖、バナナを除き LDC からの輸入製品には全製品に数量規制はなく、関税はゼロ。
- 2) カナダも 2003 年から追随。
- 3) オーストラリア、ニュージーランドも関税ゼロ。
- 4) 日本は GSP (Generalized System of Preference) で関税ゼロ。
- 5) 韓国、中国、インド、パキスタン、タイ、ロシアは譲歩的関税。

それでも、生産力不足や品質問題などで、思うように輸出が伸びていない。このため、商業省の外局に輸出振興庁 (Export Promotion Bureau: EPB) を設置し、本部に 270 人、4ヶ所の地方事務所に 30 人と 300 人体制で輸出振興活動を行っている。EPB は、以下の業務を行っている。

- 1) 輸出統計の作成と輸出業者への海外市場の情報提供
- 2) 原産地証明と GSP 適応証書の発給とソフトウェア産業への融資
- 3) 輸出品の海外見本市の開催
- 4) 輸出指向型企業の貿易相談・指導
- 5) 輸出相手国と紛争になった時の支援
- 6) 輸出品と輸出市場の分析と WTO のもとでの輸出政策の分析

医薬品については、バングラデシュは WTO/TRIPS (Agreement on Trade Aspect of Intellectual Property Rights) で海外特許を無料で使用できる特権を有している。バングラデシュは、この特許権特例を行使して API (Active Pharmaceutical Ingredients) の薬を国内で生産し、開発途上国に輸出している。しかし、この特例は 2016 年で失効する。それ以降は API 製造にも海外特許の利用には特許料を支払わなければならない。

一方、2007 年 10 月に公表された「バングラデシュの輸入政策令 2007-2009」は、WTO 体制に添って、a) 技術輸入への便宜、b) 輸出産業の輸入への便宜、c) 完成品輸入規制の段階的撤廃を目的としている。また、輸入業者登録制度があり、更新毎に更新手数料を支払わなくてはならない。

#### (2) 商業省の輸出計画

商業省は 3 年毎に中期的な輸出計画を作成している。その作成過程は以下の通りである。

先ず、上述の EPB で 3-4 月に業界ヒアリングを集中的に行い、内部検討を経て原案を作成して、年度末の 6 月に商業省に提出する。商業省は内部の検討を経て National Export

Council の了承を得る。商業省でクリアされると、今度は全閣僚の出席の Advisory Committee にかかる（通常 34 人～40 人であるが、今回は臨時政権なので 9 人であった）。この会議で了承されると新年度の始まる 7 月に公表される。しかし、今回は 2006 年夏の政権任期終了後の混乱<sup>1</sup>で、2007 年 1 月には選挙管理内閣の臨時政権となったので 6 月の発効が遅れ、2007 年 12 月に新輸出政策「Export Policy 2006-2009」が発効した。

表 2-3-1 に従って説明する。最優先セクターとは輸出ポテンシャルが高いが、更に輸出を伸ばす最優先セクターとして選択される業種である。Export Policy 2006-2009 における最優先セクターは、Export Policy 2003-006 より一つ増え 6 業種となった。またそのほか、特別開発セクターとして 9 業種が指定された。最優先セクターのうち農産物及び農産加工品、軽工業製品（この国で軽工業品は Light engineering であり、中身は金属加工が中心であり、繊維品などではない）とソフトウェア及び情報通信技術製品の 3 業種は前回と同じである。その他は入れ替わりがあり、医薬品が特別開発セクターから最優先セクターに入り、皮革最終製品が特別開発セクターに落ちたこと、高価格既製服に替わって家庭用繊維が最優先セクターに入った。

特別開発セクターとは最優先セクターの次に振興するグループで、輸出ポテンシャルは高いが、生産・供給・輸出ベースがまだ十分でなくその強化が必要な業種である。前回は 10 業種であったが、今回は 1 業種少ない 9 業種が指定された。内容は、大幅な入れ替えとなった。継続して特別開発セクターに指定されたのは、工芸品と生薬、薬用植物の 2 業種だけである。電子製品、冷延コイル、カード、カレンダー、文房具、化粧品・トイレタリー用品、ファッション用品に替わり、電子製品、冷凍水産物、ジュート製品、花卉、丘陵地帯の手織り繊維用品、未加工ダイヤモンドの新商品が新たに指定された。すなわち、輸出したいという希望業種から、既に輸出しているという業種になった。この入替えの基準ははっきりしていない。3.1.3 (2)を参照。

これらの業種に指定されると数々の特典がある。これらの特典は、1)低利融資、2)所得税払い戻し、3)インフラ料金への補助、4)輸出金融、5)航空輸送運賃割引、6)関税払い戻し、7)インフラ支援、8)マーケティング支援、9)海外からの直接投資支援などである。一覧表は 1.3、インセンティブは 3.1 を参照。

<sup>1</sup> 今回の政権

政権の任期は 5 年である。任期が終わるとケアテーカー政権によって 3 ヶ月以内に選挙を実現することになっているが、今回は政党間の争いで選挙ができず、2007 年 1 月に新たなケアテーカー政権となり、2008 年 12 月に選挙を実施し、2009 年 1 月に新政権が発足し、議会在新大統領を選出した。

表 2.3-1 輸出促進業種 (Export Policy 2006-2009)

	指定業種	特典
最優先セクター	a. 農産物及び農産加工品 b. 軽工業製品(自動車部品及び自転車を含む) c. 履物・皮革製品 d. 医薬品 e. ソフトウェア及び情報通信技術製品 f. 家庭用繊維	a. プライオリティベースの低利のプロジェクトローン b. 所得税免除 c. WTO農業協定、補助金と対抗措置としてWTO協定で認める補助金 d. 電気・水・ガスなどユーティリティへのWTO農業協定、補助金と対抗措置としてWTO協定で認める金融ベネフィットまたは補助金 e. 低利・ソフト条件での輸出ローン f. 航空運賃の割引 g. 関税払い戻し/ボンドファシリティ h. 生産コストを下げるインフラ整備を含む後方連関産業の立地への特典 i. 製品の品質を改善・コントロールする制度的・技術的ファシリティの拡大 j. 生産とマーケティングの支援 k. 海外市場調査の支援 l. 海外からの投資促進措置
特別開発セクター	a. 皮革最終製品 b. 冷凍水産物 c. 工芸品 d. 電子製品 e. 花卉 f. ジュート製品 g. 丘陵地帯の手織り繊維 h. 未加工ダイヤモンド i. 生薬、薬用植物	a. プライオリティベースで通常金利のローン b. より低利でソフト条件の輸出ローンの検討 c. WTO農業協定、補助金と対抗措置のWTO協定で認める補助金 d. 生産物出荷の航空運賃の割引 e. 関税払い戻し/ボンドファシリティ f. 生産コスト引き下げのインフラ整備を含む後方連関産業の設立に特典 g. 生産性改善のための技術ファシリティの拡大 h. マーケティング支援 i. 海外市場調査支援 j. 電気・水・ガスなどユーティリティへの金融ベネフィット k. 海外からの投資促進措置

(注) 前回の輸出政策(2003-2006)の指定業種とそのインセンティブは以下の通りであった。

最優先セクター	a. ソフトウェア及び情報通信技術製品 b. 農産物及び農産加工品 c. 軽工業製品(自動車部品及び自転車を含む) d. 皮革製品 e. 高価格既製服	a. プライオリティ付きで低金利融資 b. 所得税免税 c. 現金支援を含む金融措置 d. 優遇条件での輸出金融 e. 輸送費負担付きの輸送 f. 関税払い戻し/ボンドファシリティ g. 生産コスト引き下げのためにインフラ等支援 h. 品質開発・品質検査の制度的技術施設の拡大 i. 商品のマーケティング支援 j. 海外市場開拓支援 k. 海外からの投資支援
特別開発セクター	a. 医薬品 b. 化粧品、トイレットリー用品 c. 旅行用かばん、ファッション用品 d. 電子製品 e. 冷延コイル f. カード、カレンダー g. 文房具 h. 絹用品 i. 工芸品 j. 生薬、薬用植物	a. プライオリティベースで通常金利融資 b. 低金利輸出金融を検討 c. 現金等資金面の便宜 d. 航空運賃の値引き等 e. 戻し税等 f. 生産コスト引き下げのため、電気・ガス・通信業の優先的設備 g. 生産物品質向上への技術的支援 h. 製品のマーケティング支援 i. 海外市場開拓支援 j. 海外からの投資促進支援

(注) 資料出所: 商業省「Expot Policy, 2006-2009」 December 2007

### (3) 中央銀行の輸出金融と為替管理

中央銀行は商業銀行とのタカ、外貨のディーリングを毎日実施しており、金融調節と為替の安定を図っている。輸出については3つの外貨保有率を設けている。1966年12月の外国為替取引ガイドラインにより、輸出業者の保有できる外貨は商品輸出では入手外貨の40%、輸入部品の多い輸出は7.5%、サービス輸出では5%である。その他は全て中央銀行に売却しなければいけない。自分で保有する外貨は海外出張や原材料手当て、機械の購入等にあてられる。

バングラデシュには56行の商業銀行が営業しており、全てが輸出金融を行っている。4行（Sonali, Janata, Agrani, Rupali）が国営であったが、Rupaliは民営化の途上である。不良債権（NPL）率は恒常的に高く、2007年6月で14.0%であったが、国営商業銀行（NCBs）の26.2%がこの水準を高くしている。中央銀行は輸出振興のため、以下の3つの輸出金融を実施している。

#### 1) 輸出開発金融（EDF: Export Development Fund）

1989年から実施しているリボルビングファンドであり、2007年は1億米ドルである。輸出の成約が出来ると原材料輸入のために商業銀行を通じて外貨貸出をするもので、返済期限は1年以内である。輸出額の70%までを融資するが、1社当たり100万米ドルが上限である。融資条件はLibor+1.0%で2007年は6%であった。融資枠の拡大が検討されている。

#### 2) 自国通貨（タカ）の貸出（Packing Credit）

輸出業者に金利7%という割安の融資をするものであり、借入制限はなく、商業銀行に無制限に貸す。通常業者が市中銀行から借ると金利は12%以上であるから、輸出業者には有利な制度である。

#### 3) 企業家への出資（EEF: Equity and Entrepreneurship Fund）

農産品・農産加工品とITに適用される（詳細は本報告書7.1節を参照）。

### (4) 輸出加工区（Export Processing Zone : EPZ）による輸出振興

#### 1) 進出企業の現状

EPZは輸出促進のために設けられた特定区域で、その区域に立地した企業に特典が与えられる。EPZ地域内で加工し外国へ輸出するものについては、国内資本でも外資でも特典が活用できる。2001年に工業省の機能の一部が首相府に移され、バングラデシュ輸出加工区庁（Bangladesh Export Processing Zone Authority: BEPZA）が設立され、EPZへの入居許認可、運営管理を行っている。EPZは以下の8ヶ所に設置されており、インフラ等が整備されている。立地する企業の形態は3つに区分され、タイプAは100%外資、タイプBは国内資本との合弁、タイプCは100%国内資本である。

表 2.3-2 バングラデシュの EPZ

場所	規模
a. Chittagong	(184ha, 428 区)
b. Dhaka	(144ha, 388 区)
c. Mongla	(186ha, 162 区)
d. Comila	(104ha, 208 区)
e. Ishuardi	(124ha, 166 区)
f. Uttara	(93ha, 200 区)
g. Adamjee	(118ha, 200 区)
h. Karnaphuli	(90ha, 211 区)

出所：BEPZA

2008年12月末時点で292企業がEPZに進出し、23万人を雇用（うち60%は女性）している。チッタゴンが最大で143工場、ダッカがそれに続き96工場、コミラの22工場、モングラの9工場と続いている。進出企業の国別分布は以下の通りで、地元企業と韓国が25%、22%と多いこと、輸出の多い欧米企業やシンガポール・タイなど東南アジア企業が少ないことが特徴である。チッタゴンとダッカのEPZは既に満杯である。

表 2.3-3 EPZ への国別進出企業（2008年12月末）

国	企業数	投資額（百万ドル）	雇用者数
a. バングラデシュ	73	288	51,292
b. 韓国	63	356	64,571
c. 中国・香港	37	180	31,299
d. 日本	24	170	6,287
e. 台湾	14	65	6,798
f. インド	13	11	2,005
g. 米国	12	51	11,857
h. 英国	10	30	12,552
8ヶ国・地域合計	246	1,151	186,661

出所：BEPZA

業種別では衣料品（Garment）69、衣料付属品（Garment accessories）40、繊維（Textile）33、ニット（Knit）30、タオル（Towel）16、テント（tent）5と繊維関係が193工場と66%を占めている。この他は、電気電子16、プラスチック13、金属11、履物・皮革13、農産加工8と続いている。

## 2) EPZのインセンティブ

EPZ内の工場には1980年の外国民間投資法によって接収や国有化はせず、資本の

処分ができるという投資保証（Investment Guarantee）があり、以下の特典がある。

- ・ 10年間の Tax Holiday、機械原材料の輸入関税免除、製品輸出の関税免除、配当課税免除、車両輸入の2/3まで無税、加速償却などの減免税
- ・ 非居住者の外貨保有、海外からの借り入れ、利益の海外送金
- ・ 保税地域、L/C 開設のほか通関処理の利便性
- ・ インフラ等の整備（道路、通信、空港・港湾への近接、自家発電を整備中、ガス、水等の供給）
- ・ その他のサービス（労働許可証の発給、娯楽施設、女性労働者のため敷地内に託児所等の整備）

BEPZA は、入居企業の許認可・管理を行っているが、EPZ 内の労使関係についても権限を有している。職種に応じて EPZ 内で適用される最低賃金、勤務時間、休暇制度などが設定されている。主力の繊維は EPZ 外にも沢山立地しているが、労働争議は主として給与の遅配等であり、特に下請け企業に多いとされている。

現実の輸出では 1)原産地証明、2)GSP (Generalized System of Preference)の適応証明（特典を享受できる）が必要であり、これらは EPB で発行している。

### 2.3.2 輸入政策

輸入については次の政策があるが、WTO 加盟により自由化の方向である。

#### (1) 輸入政策

2004年3月13日に「輸入政策令2003-2006」が公表され、WTO合意に沿って必要最低限の保護政策にするとして大幅に修正され、輸入制限品目はHS4桁分類で53であった。2007年10月に「輸入政策令2006-2009」が公表されたが、輸入制限品目はHS4桁分類で35削除され、8追加され26となった

表2.3-4に沿って説明する。EPZの輸出入は別に定まるとしている。輸入禁止はまず、宗教上の理由で豚と国家安全上の理由で武器弾薬と液化石油ガスが挙げられている。殺虫剤、ポリエチレン袋、ガラス注射器は環境・衛生面から輸入禁止である。4年を超える中古車両は輸入禁止であるが、BOIや登録事業者の許可があれば輸入できる。魚網も主務官庁の許可をとれば個別に輸入出来る。

産業政策的な観点からみると、卵、茄子の農産物、ポリエステル地の化繊産業、中古車両の年齢制限による国内軽工業（金属加工）保護、医薬品産業の育成、通信機器企業保護がなくなり、機材部品、注射器、魚組合業保護にとどまり、産業政策は大幅に後退している。しかし、原産国表示、輸入価格、資金調達、携行品規則、船積み信用状認可書、銀行の手続き、HSコード番号、登録制度など文書面の手続きは過去の習慣が色濃く残存している。WTO加盟により、2016年には無差別自由化となるので、今後は輸入自由化の段取りと関税引下げが議論されるであろう。

表 2.3-4 輸入制限品目

分類	HS4桁	輸入禁止品目	輸入出来る条件
食料品	12.07, 12.11, 13.02 23.07 25.01 29.29, 29.30	あへんの実、あへん ぶどう酒粕 食塩を除く塩 チクロ(人口甘味料)	
石油・化繊	27.10, 27.11, 27.13 56.08 63.05	燃料油、液化石油ガス 4.5cm以下の漁業網 ポリプロピレンの袋	石油法1974によるBangladesh Petroleum Corporationは輸入できる。 漁業局長の許可があれば輸入できる。
車両	84.08, 87.01~87.04 87.08 87.11	三輪自動車、リキシャ バス、トラック、ミニバス、マイクロバスの4年超の中古 中古部品 150cc以上のオートバイ、3年超の中古車	原産国からの中古車、1250-2000ccの3年未満の中古タクシーは輸入できる。 バンパー、ドア、パワーステアリング、ブレーキ等はBOIの許可又は登録業者なら輸入できる。
医療衛生	38.08 90.18	特定の殺虫剤 ガラス注射器	
武器・弾薬	93.02, 93.03~93.06		スポーツ用銃や猟銃は内務省の許可があれば輸入できる。国防省は銃器の輸入ができる。

出所: Ministry of Commerce 「Import Policy Order 2006-2009」 October 2007

## (2) 輸入にかかる税金等

関税は、かつては国内産業保護の色彩が強かったが、今ではその色彩は薄められている。しかし、財政収入上は関税収入は重要である(表 2.1-3 参照)。輸入に関しては以下の4つの税金がかかる。

### 1) 関税

- a. 0% 投資財としての機械類
- b. 5% 原料
- c. 12% 中間材、部品
- d. 25% 完成品

### 2) VAT

全商品一律に15%。

### 3) 奢侈品

- a. 15% 生鮮野菜・果物
- b. 25% 紙、塩、香料、干魚、エビ
- c. 65% 砂糖、チョコレート、ビスケット
- d. 100% モルトビール(ノーアルコール)、干葡萄、スイカ
- e. 350% 煙草、ワイン

### 4) 開発税

全輸入品の一律4%の輸入税をとり、国内インフラ整備に充てている。

## 2.4 投資振興策とインフラ開発

### 2.4.1 BOI の投資政策

BOI は 1989 年 12 月に工業省の機能を首相府に移して設立された。設立当初は 600 人の職員がいたというが、その後は補充がなく現在は 300 人程度になっている。ここに申請し登録すれば税制面で優遇される。

表 2.4-1 に従って 2008 年の BOI の投資政策を説明する。この制度は毎年小幅な見直しが行われるので、注意が必要である。これらの特典は、輸出指向企業に対する期限付きの投資奨励であるが、直接投資受入れが念頭にあり、インフラ事業にも海外からの直接投資に期待している。

- 1) 4 年間の所得税の免除：繊維、化学、鉄鋼、農薬、各種機械、コンピューター、インフラが対象である。
- 2) 加速償却：プラントと機械が対象である。原則は初年度 50%、2 年度 30%、3 年度 20%と僅か 3 年で償却するのでこの減税効果は大きい。機械の種類によって初年度の償却率が異なる。
- 3) 輸入関税の返還と VAT の免除：完成した機械は 100%免除である。機械類は殆ど輸入に頼っているため、この特典は大きい。
- 4) 輸出比率 80%以上の輸出指向産業に対して保税倉庫、融資、外貨の保有、サンプル輸出などに特典がある。
- 5) 二重課税防止、海外送金、海外ローンの利子課税免除、外国技術者の所得税免除、非居住者の市民権などがある。

### 2.4.2 海外直接投資 (FDI) 誘致策

表 2.1-4 の国際収支表では、FDI は 2003-04 年度以降急増し、その後も増加傾向にある。一方、表 2.4-2 で分野別に見ると、製造業や貿易・商業活動と比較し、電気通信とエネルギー・電力のインフラ部門への投資が大きい。

バングラデシュでは携帯電話が急速に普及している。2006 年の携帯電話の伸びは 2.4 倍と急増しており、今後数年間この勢いが続くとみられている。固定電話 100 万台に対して携帯電話は 2006 年末で 22 百万台であり、活発な投資が続いた。バングラデシュは多くの分野で内外からの投資の兆候が見られる。2008 年秋以降の世界の金融混乱の影響が懸念されるが、2009 年 1 月に中央銀行は輸出、海外送金と並んで直接投資も増勢が続いているとの見解を発表している。

表 2.4-1 BOI の投資奨励政策

	奨励策	優遇策・適応対象	留意事項
1	Tax Holiday	次の製造業の所得税が免除される。 繊維、医薬品、メラミン、プラスチック、セラミック、衛生用品、鉄鋼、肥料、農業、コンピューター、3星以上のホテル、石油化学、基礎薬剤、農業機械、造船、ボイラー・コンプレッサー、繊維機械、インフラ（港湾設備、コンテナターミナル、LNG/CNGターミナル、ガスパイプライン、フライオーバー、上水プラント・パイプライン、廃棄物勝利施設）	2008年6月に更新され、DhakaとChittagongは4年間、Khulna, Sylhet, Barisal,RashahiとChittagongの3つのHill Tract地域は6年間適応される。
2	加速減価償却	プラントと機械が対象 ・ 初年度 50% ・ 2年度 30% ・ 3年度 20%	以上は原則であり、毎年見直される。2006-7年度の初年度加速減価償却は機械は25%、工場10%、リストラ時には車両47%、機械20%、家具10%、工場20%、商業ビル10%であった。
3	輸入関税・VATの免除	機械の輸入 ・ 輸出目的の機械輸入は100% ・ その部品は10%は関税免除 ・ その他は5%の関税免除 ・ 部品はCIFの10%以内	輸入関税の7.5%は銀行保証で積み、据付後に返還する。 VATは免除。
4	輸出促進	輸出指向産業に対して ・ 機械・部品の輸入関税 ・ 保税倉庫 ・ 90%までの融資 ・ 外貨保有 ・ 零細企業には輸出の所得税免除、その他はリベート ・ 原料輸入の免税は輸出のための生産が条件 ・ 免税のサンプル輸出は政府の指定するものに限る ・ 輸出金融を保証 ・ EPZでは10%を国内税金で輸出できる ・ EPZ企業は20%を国内販売できる ・ 政府に最優先業種に指定されるとさらに特典がある	生産の80%以上を輸出する企業であること。
5	その他	・ 二重課税防止 ・ ロイヤリティ・ノウハウ・技術支援はBOI登録で送金できる ・ 外資は資本・利益・配当を本国送金できる ・ 外資は一定の決定で投資資金を回収できる ・ 外資は100%出資でも国内資本との合弁でも会社設立ができる ・ 外国ローンの利子課税免除、外国技術者への所得免除(3年間)、電力会社の所得免除(15年間) ・ 非居住者にもインセンティブがある(ビザ、市民権、永久居住権)	

出所: Bangladesh Board of Investment 「Bangladesh Investment Handbook」 September 2007

表 2.4-2 分野外資受入額

(百万米ドル)

大類別	2004 (Mill.US\$)	2005 (Mill.US\$)	2006 (Mill.US\$)	構成比 2006年 (%)
エネルギー・電力	124.0	208.3	208.2	26.3%
製造業	139.4	219.4	104.9	13.2%
貿易・国内	66.6	130.5	130.2	16.4%
テレコミュニケーション	127.5	278.8	346.5	43.7%
その他サービス業等	2.8	8.4	2.7	0.3%
総計	460.3	845.4	792.5	100%

出所: Enterprise Survey, Bangladesh Bank

最近の海外投資案件の事例を見てみる。北部に良質の石炭が、北西部のミャンマーとの隣接県に天然ガスがあり、最近は沖合いの天然ガスが確認されている。インドの Tata グループと Mittal グループ（非居住インド人系）が製鉄業で投資の調査を行っており、沖合いの天然ガスには米国の Conoco Phillips や英国の Asian Energy 等が鉱区を確保し調査を行っている。

また、2007年5月に中国の Red Bird Co.が EPZ への10億米ドルの投資を BEPZA に申請した。北西部のジュート産地の農家に契約栽培をさせ、良質の原料を使って伝統商品ではなく新製品を生産し輸出するとしていたが、政府の許可がおりなかった。

### 2.4.3 インフラ開発と財政

ミレニアム開発目標（MDGs：内容は2.5.1節で後述する）が定められて以来、バングラデシュは貧困削減戦略文書（Poverty Reduction Strategy Paper: PRSP）を作成し、財政管理に IMF および世界銀行が大きな影響力を及ぼしている。

2008-09年度の歳入は7,573億タカ（前年度補正後の6,493億タカ）と16.6%増を見込んでいる。一方、歳出は経常支出6,676億タカ（前年度補正後5,699億タカ）、Annual Development Programme（ADP）の呼称で呼ばれるドナー資金を含めた資本支出2,560億タカ（前年度補正後2,250億タカ）でそれぞれ17.1%、13.8%増である。その他の支出を含め、歳出合計は9,996億タカ（前年度補正後9,361億タカ）で6.7%の増大であり、財政赤字は2,423億タカ、そのGDP比は4.0%（前年度補正後5.4%）である。歳出の29.5%を資本支出にあてる。

資本支出の56.9%は世界銀行、IFC、ADB、DFID、JICA、UNDP、USAID、GTZ、等の海外からの支援である。教育、農村開発と輸送インフラを重視している。

## 2.5 各国ドナーの支援と役割

### 2.5.1 MDGの達成状況とバングラデシュの開発予算

国連は2007年7月、「Millennium Development Goals Report 2007」を発表した。国連のMillennium Development Goals (MDGs)は、2015年までの15年間に所得が1ドル/日以下の人口(貧困層)を半減させるとして健康、教育、女性の等8つの具体的目標を掲げている。全世界では貧困層は1990年の12.5億人から9.8億人に減少している。アジアでは特に大きな成果をあげていて、ADBの資料によると東アジアでは中国・ベトナムの躍進により所得が1ドル/日以下の貧困層(人口)の比率は1990年の33%から2004年には9.9%へと激減し、東南アジアに限定しても20.8%が6.8%へと1/3となった。湾岸国を含め、南アジアでは女性の非農業就業は13%から18%へと増大している。しかし一方では貧困層比率は30%と水準が高い。また、出産時の健康管理を受ける妊婦もまだ全体の1/3をやや上回ったばかりである。

サハラ以南のアフリカでは貧困層の比率は46.8%から41.1%へと6%近く改善したものの、貧困層水準は依然高く、母子の死亡・医師不足の問題がある。これに対し先進8ヶ国は、MDGsに向けて国民所得の0.7%を援助目標(現実には0.33%である)としているし、2005年のGleneaglesでのサミットでアフリカへの支援を2010年までに倍増するとした。

バングラデシュは人口1.4億人の最貧国のひとつであるが、中央銀行のBangladesh BankによるとODAの贈与受け取りは減少している。ODAの贈与受け取り額は、2000-01年度が1,179億タカであったが、2006-07年度は67億タカ、2007-08年度は31億タカに減少した。1日1ドル以下の貧困層比率は1990年の49%から2004年には40%へと9%改善している。隣国のインドに比べると貧困層比率は高いが、改善のスピードは早い。

### 2.5.2 バングラデシュでのドナーの活動

2001年の9.11事件以来、米国を始め欧米諸国は貧困こそがテロの温床であるとして、テロ対策として途上国への援助額を2~3倍に増大させた。しかし、援助実施機関の職員数は増やさなかったため、援助実施は遅れるようになり、消化が難しくなった。一方、被援助国は、同様のプロジェクトが同時に提案されてもカウンターパートは十分な対応が出来ず、ドナー間で同様な目的のプロジェクトを纏めて欲しいという要請もあった。このため、同様の目的のプロジェクトを提案する機関が寄り集まって、表2.5-2の同一プログラムに参画するドナーの数から解るように資金規模を大きくし、リーダーとなる機関がプロジェクトの取り纏め・執行管理を行っている<sup>2</sup>。

<sup>2</sup> Swisscontact という執行管理形態も出ている。これは、スイスの開発機関である Swiss Development Corporation が途上国で技術協力をする場合、各国に事務所を設けることが出来ないため、事務所なしで個人コンサルタントに特定業務を委任するものである。この場合、リーダーとなる援助機関グループの事務所に事務室を賃借して業務を行う。

バングラデシュは、政情が比較的安定した、1.4億人の人口を抱える最貧国なので、1990年代後半はドナーの援助は一気に拡大した。表2.5-1に見るように、援助の対象は次の3分野に集中している。

- 1) ガバナンス
- 2) 人材開発・保健衛生の社会開発
- 3) 民間セクター開発

援助には借款と贈与があるが、バングラデシュは最貧国であり、現実の援助は、世界銀行、ADB、JBIC（2008年10月JICAに統合）が借款供与を行い、他のUSAID、EU、DFID、GTZ、JICA、CIDA、SIDA、NORAD等による援助はすべて贈与である。統合後のJICAは贈与と借款の双方を行うことになる。またIFCは開発の進んだ国の借款を主たる業務とする機関であるが、TAで民間育成の支援を行っている。融資では世界銀行の130百万米ドル（約140億円）、ADBの45百万米ドル（約50億円）が大きい。また、贈与の技術協力の規模が大きくなり、実施期間が長期化したことが特徴である。

表2-5-2に見るように、例えば南アジア企業開発ファシリティ（SEDF: South Asia Enterprise Development Facility）は5年間で38百万米ドル（約42億円）、英国国際開発省（DFID）の「PROSPER」は8年間で80百万米ドル（約90億円）、「KATALYST」へのDFID、CIDA等の支援は2002年9月～2007年8月の第1期は4年間で22百万米ドル（約24億円）であったが2007～2012年の第2期は5年間で43百万米ドル（約45億円）となった。これらは融資プロジェクトの規模と期間と同様なものである。米国は、USAIDを通じて1995-2005年の10年間に300百万米ドル（約330億円）、80百万米ドル（約90億円）と2つの巨額のプロジェクトを実施してきたが、2008年2月にスタートした「PRICE」は16.5百万米ドル（約18億円）に縮小し、世界銀行やADBの融資プロジェクトが引き継いでいる。

### 2.5.3 民間セクター開発分野のドナープロジェクト

1971年にバングラデシュがパキスタンから独立した後、世界銀行は、早くも公営企業管理の体制に対して民営化を勧告したという。ビジネス関連法規制・行政手続の簡素化、特別経済区の設置、ビジネス関連行政機関の人材育成の三本柱とするPSDSP（Private Sector Development Support Project）はDFIDが中心になってプロジェクト形成を行い、日本、カナダ、世界銀行が加わり、世界銀行プロジェクトとして民間開発の大皿作りを計画した。当初計画を2つに分け、DFIDとEUがIFCのプロジェクトとして、2007年1月に8年計画のBICF（Bangladesh Investment Climate Fund）を2,500万米ドルで立ち上げ、国内のシンクタンクを動員して政府の政策立案・行動のための指針づくりを行っている。残余のPSDSPは、Industrial Zone新設のインフラ計画であり、そのFS調査の報告書が2008年3月に提出される。そのプロジェクト内容は次の通りである。

ダッカとチッタゴンの間にあるコミラ（Comilla）のEPZを拡大し、ダッカの西側に新たにAPI Industrial ParkとRMG Parkを建設する（1億3,000万米ドルを想定）。土地は政

府が買収し、ドナーはそのインフラを整備するというもので、この受け皿としては BOI を取り纏めの窓口にしている。この構想は Ministry of Science and ICT のハイテク・パーク、JICA が実施している PADMA Bridge の FS とも関連するものである。この他に、世界銀行は電力、水などのインフラ整備や教育・保健衛生の支援もしている。なお、バングラデシュは最貧国であり、国際機関は最優遇金利を適応している。即ち、世界銀行のローンはすべて IDA ベースであり、金利はゼロ、手数料として年 0.45%をとっている。

ADB は SMESDP (Small & Medium Enterprises Sector Development Program) として 5,000 万米ドルで 2005 年より 5 年ディスバースのローンを供与した。500 万米ドルの内訳は次の通りである。

- a. 工業省に SME の部署を設け、関係機関の整理統合等のための制度改革のプロジェクトローン (プログラムローン: 1,500 万米ドル)
- b. 中央銀行が管理し商業銀行を通じる民間企業への 1~5 年間融資 (プロジェクトローン: 3,000 万米ドル)
- c. SME のデータベース、環境モニタリング等に係わる TA (TA ローン: 500 万米ドル)  
このプログラムは予定より早く 3 年間でディスバース完了したため、フェーズ II として 2009 年から継続実施の予定である。

ADB はこの他にも電力等インフラ整備の活動をしている。

2005 年 9 月から工業省の SME cell という部署に間借りし 3 年計画で実施していた。2007 年 8 月にはこの SME cell を出て近くのビルに独自の Office として SME Foundation を立上げた。

欧州は国際機関や米国に大きく遅れたが、最近の支援振りは目覚ましい。国際機関としては UNCTAD/WTO の ITC (International Trade Centre) が 2 つの事業を行っている。1 つは National Quality Management System で、これは工業省傘下の BSTI (Bangladesh Standard and Testing Institute) に Bangladesh Accreditation Board を設置して、国際標準度量衡機器の調達、繊維と水産品の衛生面からの支援を行っている。もう 1 つは商業省の EPB に事務所を設け輸出多角化プロジェクトを実施している。成功事例を基礎として、Global Value Chain Initiative というテーマで Management Practice を世界に広めることを目指しており、24 ケ国で 60 セクターを取り上げている。プロジェクトは開始から 4~5 ケ月で終了するもので、バングラデシュでは 2008 年 1 月には全て完了した。現地政府がスポンサーとなり、ローカルコーディネーターがセクターチームを作り、参加型ワークショップを 2 回開き (最初はマーケットとバリューチェーンで 2 日間、必要な調査を行った後 2 回目の開催)、報告書をまとめる。バングラデシュでは次の業種を対象とした。

- Agro Processed Products
- Horticulture
- Packing
- Light Engineering
- ICT based Services
- Herbal medicine

EUは、現在 IFC 管理の SEDF (South Asia Enterprise Development Facility) への大口支援者となっている。SEDF はバングラデシュに本部を置き、バングラデシュの他に北東インド、ブータン、ネパールの開発を支援するプログラムである。SEDF は、2002 年 10 月に 40 百万米ドル (約 44 億円) で設立され、2008 年 12 月までの 6 年余で第 1 期の活動を終え、2009 年 1 月から第 2 期をスタートさせる。

表 2.5-1 バングラデシュにおける各ドナーの優先セクター

2007年7月現在

ドナー	経済開発					貿易多角化			社会開発								他の産業開発			
	民主化・人権	人口	ガバナンス	経済成長	経済インフラ	民間セクター開発 (中小企業振興含む)	貿易振興・多角化	ICT	貧困削減	雇用創出 所得向上	農村開発	人材開発 (教育・訓練)	保健衛生	水供給	環境	食糧 安全保障	災害・ 危機管理	金融 (MF含む)	観光	サービス
SEDF		○					○			○	○	○	○			○				
UNDP			○					○	○		○			○			○			
世界銀行			○	○	○				○											○
ADB			○	○	○	○			○		○	○	○					○		○
USAID	○		○			○					○	○				○	○			
DFID			○		○	○				○	○	○	○	○				○		
GTZ		○	○			○							○							
日本			○	○	○	○	○	○	○		○	○		○		○			○	
CIDA			○			○					○	○								
オランダ		○	○		○						○	○	○							
NORAD	○		○			○					○									
SDC	○		○			○				○				○			○			
SIDA	○		○	○						○	○	○								
DANIDA					○	○						○	○							
EU	○		○	○		○	○				○	○		○		○				
オーストラリア			○								○	○				○		○		

出所：世界銀行「Country Assistance Strategy 2006-2009」、ADB「Country Strategy and Program 2006-2010」、EC「Country Strategy Paper 2007-2013」、日本「国別援助計画平成18年5月  
USAID「Strategic Statement FY 2006-2010」、DFID「Country Assistance Plan 2003-2006」、CIDA「Country Development Programming Framework 2003-2008」

その他は、各機関ホームページより

表 2.5-2 民間セクター開発分野のドナープロジェクト

プロジェクト名	ドナー	実施機関	C/P	期間・協力額	対象サブセクター	内容・目的	JICAプロジェクトとの競合関係
<b>(1、国際機関)</b>							
South Asia Enterprise Development Facility (SEDF)	IFC EC DFID NORAD CIDA オランダ政府	IFC		2002.10-2008.12 (1期38百万ドル) 2009.1~2014.6 (2期: )	4サブセクター 既製服、農業ビジネス、IT/ソフトウェア、軽工業 3サブセクター 農業ビジネス、エンジニアリング、繊維	バングラデシュに本部を置き、北東インド、ブータン、ネパールを対象にSMEの振興を図る期限付きの地域支援機関である。 雇用創出と中小企業振興による貧困削減を目標としている。	IT/ソフトウェア
E-Development	UNDP	UNDP	首相府	2005.1~2009	9つの事業の内、E-Developmentは以下の支援をしている。 1)首相府のICTの強化 2)首相府の情報プロジェクト 3)ICTタスクフォース支援 4)E-Center プロジェクト	UNDPはIDB Bhabanの19Fビルの半分をOfficeとし、300人の職員を抱え、政府の強化、開発、貧困、エネルギー、災害、人材育成等の支援をしている。職員は殆どローカルである。 UNDPは資金がないので、他のドナーに対してプロジェクトを提案して資金を集めている。	
Bangladesh Quality Support Programme (BQSP)	EU UNCTAD/WTO NORAD	ITC	工業省 漁業畜産省 繊維・ジュート省 商業省	2006-2009 約14.5百万ドル	3サブセクター 繊維、水産、草花栽培 4サブセクターを追加 (農産品加工、ICT、軽工業、薬草)	米国およびEUの基準を満たすように品質基準と品質管理を改善し、輸出振興と輸出多角化を図る。品質基準・管理・適合性評価システムおよび認証・認定システムの整備、認定機関の設立。水産業では、水産庁と民間セクターの水産品検査とトレーサビリティ能力を向上させる。 また、輸出多角化支援では、包装技術と品質基準の向上。競争力を向上させるため、バリエーション・アプローチの適用能力の向上を図る。啓発活動、技術訓練、包装技術資源センター設立支援など。企業レベルでの品質向上、包装技術、供給管理、輸出計画に係る支援を行う。4	ICT
Private Sector Development Support Project (PSDSP)	世界銀行 DFID CIDA 日本政府	世界銀行	BOI	計画段階 (Bangra政府と協議中) 約130百万ドル	民間セクター全般に及ぶ インフラ	ダッカとコミラ間の開発であり、2008年6月をメドに調整中である。 1) コミラのEPZの拡大 (104ha+60h) 2) ダッカの東方20 kmにAPI Park 3) RMGのためのPark 4) ダッカの飛行場近くにITPark、ダッカの西方にラマ橋の建設	ラマ橋のFSはJICA実施済。
Bangladesh Investment Climate Fund (BICF)	EC DFID IFC	IFC		2007.1-2014.12 の8年 2500万ドル (60%)はCredit、40%はGrant)	1) 規制と政策 2) サービス産業 3) 政府のキャパシティビルディング	もともと世銀のPSDSPの一部であったが、政策部分として切り離され2007年1月1日にスタートした。大学、シンクタンク、研究所との関係が深い。 投資庁 (BoI) 内に、Better Business Unitを立ち上げ、投資行政の改革を監視する。 民間開発に係る政府職員の能力向上訓練を行う。 PSDSPとの平行プロジェクト。	日本は本調査との平行プロジェクトとしている。
Small and Medium Enterprise Development Program (SMESDP)	ADB	ADB	バングラデシュ銀行 工業省	5年の予定: 2005.9-2008.12の3年間 借入: 45百万ドル 無償: 50万ドル Phase II、2009年開始	1) 工業省にSME局設置 1500万ドル 2) 企業への中長期ローン 3000万ドル 3) SMEデータベース 500万ドル	プログラムローン: 中小企業振興政策・開発枠組の策定支援、中小企業振興のための支援機関および支援制度の立ち上げ プロジェクトローン: 中小企業へのツーステップローン (すべてのSME) 技術協力ローン: 中小企業のデータベース、ポータルサイトなどのプログラム作成支援。(無償)	
<b>(2、2国間)</b>							
Poverty Reduction by Increasing Competitiveness of Enterprises (PRICE)	USAID	USAID		2008-2013年 16.5百万ドル	1) 水産物 2) 高地野菜 3) 皮革	1982-1993にはMicro Industries Development Assistance and Service (MIDAS) を12年間3億タカで実施した後、雇用創出のため農業ビジネスマネジメント、サブプライチェーン・マネジメント、情報通信技術に係る訓練で1995-2005にAgro-based Industries&Technology Development (ATDP) を300百万ドルで実施、続いてSME、新興企業、ビジネス促進のため、1997-2005にはJob Opportuni	
Promotion of Sector Program of Entrepreneur (PROSPER)	DFID Swiss Canada	DFID		2007.6-2014.5の8年間 80百万ドル	中央銀行とNGOの集団であるPKSFを通じるマイクロファイナンス	中央銀行には1%で貸し、末端では18%で貸す。1件当たり30ドルと小額であるが、約90億円とクレジット並みの規模である。	
KATALYST	GTZ DFID SDC SIDA Swiss CIDA (フェーズ2で予定)	GTZ	商業省	2002.9-2007.8 (1期22百万ドル) 2007-2012 (2期43百万ドル) (CIDAが参加した場合)	16サブセクター、30マーケット 工業: プラスチック、家具、農業機械機器、農産品加工 農業: 淡水漁業、エビ、野菜、トウモロコシ、家禽、草花栽培 サービス: 会計、マーケティング、品質管理、メディア、ヘルステック、ICT	多くの貧困層が従事しているサブセクターの系統的な市場開発アプローチによりビジネスサービス市場を育成する。9つはValue Chngesを実施し、7つは広販サービスとする。有料と無料あり。工業部門ではクラスター・ベースで、輸出多角化でサブセクター支援を実施。フェーズ2では農村地域を中心とした支援が実施される。	農産品加工 (輸出産業) の中にICTがあるが、インフラ情報や貧困層のICTへのアクセス向上の支援であり、輸出ではない。
PROGRESS	GTZ	GTZ	商業省	1994開始 2003-2006 (1期16百万ドル) 2007-2009 (2期)	3サブセクター 皮革、シルク、ジュート製品 RMG	MFAの終了とともない、RMG産業からあふれ出る労働力吸収として、シルク、皮革、ジュート製品を指定。バリエーション・BDS市場開発アプローチを適用し、報告書を纏めた。MFAの終了後もRMGが活況であるので、2期ではRMGとした。投資環境の改善策として、製品デザイン・開発、技術訓練、企業情報共有システムの構築を支援する。	第1期は2007年にジュート製品のバリエーションのレポートを公表して終了した。
<b>(3、その他)</b>							
Local Enterprise Investment Centre (LEIC)	CIDA	Industrial Development Leasing Company of Bangladesh (IDLC)		2004-2010 約9.8百万ドル	民間セクター全般	民間セクターの活性化が目標。国内中小企業と、国内大企業や海外企業とのビジネス提携の支援、技術訓練、環境対策、最新技術の導入に係る経費の支援などを行う。	DFIDからの聴取より、LEICは現在中小企業調査の対象サブセクターを選定している。
Bangladesh Trade Support Programme	EC	EC	商業省	2003-2008 約11百万ドル		貿易関連政府組織および民間組織の能力向上および人材育成を支援。商業省、Foreign Trade Institute、海運省、関税委員会に対する支援。	貿易関連組織の能力向上であり、直接的には関係しない。
Shrimp Quality Support Project (SQSP)	USAID	World Fish Centre		Jan to Nov 2006	1サブセクター エビ	エビ養殖産業の低コスト化および高収益化による輸出の質的・量的拡大を目指す。	食品加工 (輸出振興) が既に終了した。

出所: 国際機関、2国間は調査団の訪問調査による。その他は、各機関ホームページより

## 2.5.4 民間セクター開発分野の2国間援助プロジェクト

### (1) USAID

USAID は民間活動に先行して大事業を実施し、現在は少しずつ手を引こうとしている。MIDAS (Micro Industries Development Assistance and Services)では、1982-93 の12年間で、300百万タカでマイクロファイナンスを実施した。完了後すでに16年になるが、その贈与された re-finance の資金で MIDAS を社名にした会社が事業を継続している。敷地とビルを購入し、調査・世界銀行関係文書の販売活動をし、子会社としてマイクロファイナンスの銀行を設立して、事業を実施している。

続いて ATDP (Agro-based Industries & Technology Development Project)を1995-2005年までの2段階に分けて、10年間300百万米ドルで実施した。また JOBS (Job Opportunity & Business Support) を、1997-2005年までの8年間180百万米ドルで3つの事業 (SME, micro enterprise, business promotion policy) を実施した。JOBS 事業は完了したが、プロジェクトを実施したコンサルタントがその名前で NGO を立上げた。水産物、高山野菜、皮革製品を対象に PRICE (Poverty Reduction by Increasing Competitiveness of Enterprise) が2008年2月にスタートしたが、5年間16.5百万米ドル (外貨11.5百万ドル、他のプロジェクトの回収で積み立てた5百万ドル相当の内貸) で、規模は大幅に縮小している。

### (2) DFID

旧宗主国英国の DFID (Department for International Development) やドイツの GTZ は贈与だけであるが、力を入れている。援助予算の急増した DFID は上述の SEDF (5年間5百万ポンド) や BICF (7年間20百万ポンド) と後述の KATALYST II (5年間21百万ポンド) に巨額の資金を提供した他、世界銀行の PSDSP に対しても15百万ポンドを拠出する。自らも PROSPER (Promotion of Sector Program on Entrepreneurs) を2007年6月に7年間40百万ポンド (80百万ドル) で発足させた。このプログラムにはスイス、カナダも参加している。PROSPER の内容はマイクロファイナンスであり、中央銀行の管理の下に NGO の集団である PKSF が融資を実施しリファイナンスする。地方の農民と都市の貧民を対象とし1件当たり30米ドル上限という小口融資である。7年間はモニタリングするという。末端金利は12%を基準としている (市場金利は12-15%と見ている)。すでに Remittance and Payment System を2007年に5年間プロジェクトを10百万ポンドで実施している。この国の決済はダッカで2~3日、地方では1~2ヶ月を要している。

### (3) GTZ

GTZ は2006年にコンサルタントを使って、皮革、絹、ジュートの3業種のバリューチェーンの分析を含む報告書を公表して第1期を終了した。本部では Handicraft と RMG を加えた5業種から KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) の Credit の対象となるものという条件で審査した結果、最終的に第2期は RMG とすることが決まり、その進行中である。さらに KATALYST を主導しておりプラスチック、家具などの工業品とエビ、野菜、トウモロコシなどの農産品、会計、マーケティングなどのサービスの16サブセクターの支援

を2002年9月～2007年8月の5年間行った。第2期として2007年9月～2012年8月に同じセクターの支援を続けている。

## 2.6 その他主要な政策

### 2.6.1 WTO 加盟と民営化

バングラデシュは WTO に加盟している。最貧国の一つということで自由化の中で多くの留保条件を残してもらっているが、いずれ留保条件もなくなっていくものであるから、貿易の各種障害を取り除く努力が必要である。現在、商業省の輸出計画による直接財政補助、投資委員会 (Board Of Investment: BOI) や輸出加工区 (Export Processing Zone: EPZ) の関税・所得税・VAT 等の税の免減制度、中央銀行の輸出金融があるが、WTO との関係で、従来の特典は次第に縮小していかざるを得ない状況にある。

1971 年にパキスタンから独立して、国営化が実施され、1993 年から民営化が始まった。1993 年に首相府に民営化委員会 (Privatization Commission) が設立され、2000 年に民営化法が成立し、逐次各分野に亘って民営化を実施している。木材、食品、繊維、シルク、ジュート、化学、鉄鋼、金属、銀行、サービスなど産業の各分野に国営企業があり、繊維は今でも民営化の数では一番多い。ジュートは 22 の国営工場がバングラデシュ・ジュート工場会社 (Bangladesh Jute Mills Corporation: BJMC) の親会社の下に運営されているが、その内 3 工場には民営化の決定が出されている。

### 2.6.2 教育と技術開発

7 歳以上の識字率は 2002 年で都市部 63.1%、農村 45.3%であり、教育水準はアジアでは非常に低い。この国の教育制度は 5-5-2-4 年制であり、それぞれ初等、中等、中等後期、大学の年数である。2001 年の就学率は小学校 86.6%、中学校 19.2%で後期中等・大学レベルは 30.1%である。2002 年で小学校は、78,363 校、中学校は 16,562 校、中等後期の一般は 2,634 校、職業校は 98 校 (医療国立 13、医療私立 12、農業 4、工業 4、法律経済 59、予備校 6) と職業校は極端に少ない。このほかに古い伝統を持つ小規模全寮制の Madrasah という宗教教育機関が 7,820 校あり、中学ー中等後期の生徒を受け持っている。

大学レベルになると国立大学 17、私立大学 41 があり、この他に特殊教育として教員養成 13、技術専門学校 (Polytechnic School) 27、職業訓練施設 64、看護 44 がある。職業訓練は教育省の主管であり、労働・雇用省ではない。工業省のバングラデシュ工業技術支援センター (Bangladesh Industrial Technical Assistance Centre: BITAC) は金属加工技術の、商業省の外国貿易研究所 (Bangladesh Foreign Trade Institute: BFTI) は外国貿易実務の研修を実施している。

科学技術・ICT 省にあるバングラデシュ科学・工業研究会議 (Bangladesh Council of Science and Industrial Research: BCSIR) は、農業、食品、医薬品など 8 部門で製品開発の応用研究 (R&E) をしている。年間予算は 360 百万タカである。ジュートでは唯一の国際機関である国際ジュート研究グループ (International Jute Study Group: IJSG) が UNCTAD のもとで 1984 年から活動しており、ジュートに関する世界の情報が入手できる。農業省のバングラデシュ・ジュート研究所 (Bangladesh Jute Research Institute: BJRI) で製品開発の応用研究、種子

の保存、ジュートの育成法の研究を、繊維ジュート省（Ministry of Textile and Jute: MOTJ）のジュート多角化促進センター（Jute Diversification Promotion Centre: JDPC）はジュート新商品の開発普及を実施している。

### 2.6.3 業界団体の活動

表 2.6-1 に示すようにバングラデシュでは業界団体が割合発達している。これらの業界団体は政府との交渉窓口、利益団体としてよく機能している。例えば税制改正・金融への要求や最優先セクターへの選定では大いに活躍している。業界団体は政治経済活動の場であり、会社の社長が理事として役職についている。業界団体のおかげで産業政策に関する減免税の措置は細かく出来ている。税の免減制度、補助金制度が出来ている。しかし、事務職員を置くほどの余裕は無く、参加企業リストや資料配布は出来るが、毎月の生産、輸出などの情報収集力は低く統計データは揃っていない。

表 2.6-1 バングラデシュの6つの業界団体

業界		業界団体名	代表者名	電話番号	Fax
商工会議所	商工会議所	Federation of Bangladesh Chamber of Commerce and Industry (FBCCI)	Mr. Mir Nasir Hossain	955-1233	717-6030
		Dhaka Chamber of Commerce and Industry (DCCI)	Mr. Hossain Khaled	955-2562	956-0830
6業種	食品加工	Bangladesh Agro-Processors' Association (BAA)	Mr. K. Muzammel Hug	814-4536	814-4536
		Bangladesh Fruits, Vegetables and Allied Products Exporter's Association	Mr. S.M. Jahangir Hossain	956-0506	716-2674
	ジュート製品	Bangladesh Jute Goods Association	Mr. K.S. Alam Babul	955-9338	956-5712
	医薬品	Bangladesh Association of Pharmaceuticals Industries (BAPI)	Mr. S.M. Mohammad	988-9731	881-6767
	ソフトウェア	Bangladesh Association of Software and Information Services (BASIS)	Mr. Sarwar Alam	815-1196	815-1197
	軽工業品	Bangladesh Engineering Industry Owner Association (BEIOA)	Mr. Abdur Razzaque	717-3403	711-9011
RMG	繊維製品	Bangladesh Garment manufactures and Exporters Association (BGMEA)	Mr. S.M. Shafiuzzaman	811-5751	811-3951
		Bangladesh knitwear Manufactures & Exporters Association (BKMEA)	Mr. MD. Fazlul Hoque	761-1295	763-0609

出所：調査団の訪問記録

### 第3章 セクター横断輸出振興計画への提言

## 第3章 セクター横断輸出振興計画への提言

本章では、バングラデシュ国のあらゆる産業を対象とした輸出振興に関わる政策提言を行う。本章を三つの節に分け、3.1 節では、Export Policy 2006-2009 の実施状況に関する現地調査結果を整理し報告する。3.2 節では、バングラデシュ国の輸出振興政策の基本である Export Policy 2006-2009 の実効を検証し必要な提言を行う。3.3 節では輸出多様化のための重要課題を総括的に提言する。

### 3.1 Export Policy と実施機関 EPB の概要

本節は 3.2 の提言に根拠を与える調査結果をまとめたものである。3.1.1 項で Export Policy 2006 – 2009 (英文版) の概要を説明し、3.1.2 項で EPB の組織と役割について説明する。3.1.3 項では特に Export Policy 2006 – 2009 に記述の輸出インセンティブの実施状況を調べる。なお、Export Policy 2009-2012 は、本報告書作成時には EPB によって準備中であり、その内容は未明である。

#### 3.1.1 Export Policy 2006 – 2009 の内容

バングラデシュ政府は、独立の翌年 1972 年に第 1 回の Export Policy を策定している。当初は年次計画であったが、3 年計画、5 年計画の経験があり、最近では 3 ヶ年計画として定着している。

商業省/EPB の輸出政策は商業省の関係省庁等に対するガイドラインであり、インセンティブ供与に対して実施官庁に実施の細目まで義務を課したわけでは無い。すなわち変更もありうることを前提としたリクエストであり、実施に関しては担当省の任意性がある。それでも輸出政策は政府としての意思を集約化した政策決定である。

#### (1) 文書としての Export Policy 2006 – 2009

Export Policy 2006 – 2009 は、一年遅れの 2007 年 6 月に商業省名で発効された (ベンガル語版)。遅れた分の一年間は直前の Export Policy 2003 – 2006 が適用されていた。英文版は 2007 年 12 月に刊行された。以下はこの英文版に基づいた記述である。同文書は下記のレターサイズ版 39 頁からなり 3 部構成になっている。

- 本文 : 1~5 頁
- Annex-1 : 輸出禁止品目及び条件付輸出、6 頁
- Annex-2 : 輸出振興戦略ペーパー、7 頁~39 頁

Export policy 2006 - 2009 の英文版で、最初の 6 頁は本文であり 12 条からなっている。内容的にはこのパートは政策の前提部分であり、重要部分は Annex 2 の Strategy paper で

述べられている。

12条の条文から重要と思われる事項を下記に抜粋する。

- ・ 前文で Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) が上位計画であること、世界市場で競争できる価格やキャパシティ・ビルディングで後述の Strategy が実行されることを期待すると述べ、
- ・ 官報に出た日から有効で、EPZ 以外では適応されること、最低年1回は、政府はレビューし必要な修正・拡大をしようとしている。
- ・ 外貨交換の規制は時々変更になること、
- ・ Annex 1 の輸出禁止品目は対象外であること、
- ・ サンプル輸出の上限と倉庫貿易（輸出のための一時輸入）は輸入価格よりも 5% 高くすること、L/C 無しでも輸出できること、欠陥品は送り直しの出来ること、再輸出、バイヤーの要請があればプリシップメントの文書がなくても輸出ができること、品質証明文書が必要な商品にはそれを付けるようにと述べている（しかし、同じ文章が Strategy Paper にも出ている）。
- ・ 最後に Annex 2 の Strategy Paper はこれと一体であると述べている。

Annex 2 の Strategy paper は包括的であり、下記の 5 つの章（計 26 ページ）で構成されている。

第1章：Preposition

第2章：Objectives

第3章：Step towards export diversification

第4章：General export facilities

第5章：Product-specific export facilities

第5章 Product-specific export facilities では、輸出奨励の方法や施設について述べられている。業種的には RMG、Frozen fish、Handicrafts、Jute、Tea、Leather の 6 業種が特別に取り上げられている。またそのほかに Others という項目があつて、ICT、農産品・農産加工品、薬草、ダイヤモンド加工、薬品などが網羅的に並べられている。後述する最優先セクターと特別開発セクターの業種は何らかの形で含まれている。ただし RMG や Tea はどちらのセクターにも含まれていない。こうした不整合が Export Policy 2006 – 2009 の理解を難しくしている。

## (2) 最優先セクターと特別開発セクターとインセンティブ

### 最優先セクター (Highest Priority Sector)

最優先セクターは、輸出優先度の高い業種のグループであるが、何らかの理由で能力が十分発揮できていない業種である。以下の 6 業種が指定されている（第1章 表 1-1 も参照のこと）。

- 1) 農産品・農産加工品 (Agro-products and agro-processing products)

- 2) ライトエンジニアリング産品 (Light engineering products <including auto-parts and bicycles>)
- 3) 履物・皮革製品 (Footwear and leather products)
- 4) 医薬品 (Pharmaceutical products)
- 5) ソフトウェア・ICT 関連 (Software and ICT products)
- 6) 家庭用繊維 (Home textile)

これら 6 業種に与えられるべきインセンティブは以下の通りである。

- 1) 低利ローンの優先的供与
- 2) 所得税免除
- 3) WTO 農業協定、補助金と対抗措置として WTO 協定で認める補助金
- 4) 電気・水・ガスなどユーティリティへの WTO 農業協定、補助金と対抗措置として WTO 協定で認める金融ベネフィットまたは補助金
- 5) 低利・ソフト条件での輸出ローン
- 6) 航空運賃の割引
- 7) 関税払い戻し/ボンドファシリティ
- 8) 生産コストを下げるインフラ整備を含む後方関連産業の立地への特典
- 9) 製品の品質を改善・コントロールする制度的・技術的ファシリティの拡大
- 10) 生産とマーケティングの支援
- 11) 海外市場調査の支援
- 12) 海外からの投資促進措置

#### 特別開発セクター (Special Development Sector)

これに対して、特別開発セクターは最優先業種の次のランクの業種で、既に輸出能力はあるが生産・供給・輸出が上手く組織化されていない業種であり、以下の 9 業種が指定されている (第 1 章 表 1-1 も参照のこと)。

- 1) 皮革最終製品 (Finished leather production)
- 2) 冷凍水産物 (Frozen fish production and processing)
- 3) ハンディクラフト (Handicraft products)
- 4) 電子製品 (Electronic products)
- 5) 花卉 (Fresh flower and foliage)
- 6) ジュート製品 (Jute products)
- 7) 丘陵地帯の手織り繊維 (Hand-woven textiles from hill areas <Pahari East bostro>)
- 8) 未加工ダイヤモンド (Uncut diamond)
- 9) 生薬、薬用植物 (Herbal medicine and medicinal plants)

上の 9 業種に与えられるべきインセンティブは以下の通りである。

- 1) 通常金利ローンの優先的供与
- 2) より低利でソフト条件の輸出ローンの検討
- 3) WTO 農業協定、補助金と対抗措置として WTO 協定で認める補助金

- 4) 生産物出荷の航空運賃の割引
- 5) 関税払い戻し／ボンドファシリティ
- 6) 生産コスト引き下げのインフラ整備を含む後方関連産業の設立に特典
- 7) 生産性改善のための技術ファシリティの拡大
- 8) マーケティング支援
- 9) 海外市場調査支援
- 10) 電気・水・ガスなどユーティリティへの金融ベネフィット
- 11) 海外からの投資促進措置

特別開発セクターは、一定の輸出実績があるもののまだ制約条件があり、最優先セクターは、輸出実績はまだ小さいが将来性のある業種と考えてよいであろう。最優先セクターと特別開発セクターそれぞれに供与されるインセンティブが列記されている。インセンティブの多くは、商業省以外の関係機関の所轄であるので、これらのインセンティブは、強制力のないガイドラインであるとされている。インセンティブの項目は二つの分類業種ともにほぼ同じであるが、最優先業種の方にやや有利な条件が記述してある。インセンティブの範囲は、金融、税制、技術向上、市場開拓、インフラ、外国投資誘致など広汎に亘っている。

### (3) Export Policy の策定手順

現行の Export Policy 2006 - 2009 は、EPB が 2005 年 10 月に関係機関（輸出業者協会、商工会議所、商業銀行）から次期輸出政策に織り込むべき事項の意見を文書で集めて策定したものである。関係機関からの意見書は以下の 8 事項に分類され、44 ページの冊子として 300 部が関係機関に配布された。

- 1) Finance by bank
- 2) Insurance
- 3) Customs, duties and taxes
- 4) Freight of air cargoes (vegetables, fruits, fish)
- 5) Fare of utilities (electricity, gas and water)
- 6) Transport (facilities for road, sea and air)
- 7) Other infrastructure
- 8) Miscellaneous

EPB は、これをもとに各業界の意見を取り纏めて、輸出政策（案）として商業省に提出した。商業省はこれを各省に配布し意見調整をした後に、全省の大臣会議を経て第 16 回（2006-2009）商業省輸出政策として公表した。ベンガル語版は 2007 年 6 月、英語版は 2007 年 12 月に出版した。EPB にとって 3 年毎の輸出政策取り纏めは重要な業務である。同様の手法により 2009 年 1 月現在、EPB は Export Policy 2009 - 2012 の策定作業に入っている。

#### (4) 定期レビュー

Export Policy 2006 – 2009 の本文 2.6 項では毎年一回は Export Policy をレビューすることとしている。また、同 Annex-2 の Strategy Paper の 1.3.4 項では EPB は毎月ターゲットと実績をレビューすることが規定されているが、定期的に公的なターゲットは設定されていない。

Export Policy 2006-2009 公表後の 2007 年 9 月 5 日に EPB は、28 政府機関、8 商工会議所、10 組合、15 銀行の合計 61 機関に対して、同 Export Policy を添付して実施への依頼文書を発送している。しかし、政府機関を全部カバーしていない（例えば、エネルギー省が抜けて国土省と保健省があるなど）し、業界団体では関係する業種全部をカバーしていない（衣料、ジュートと皮革であり、他の団体には出されていないなど）。銀行については国営を含め 15 銀行に個別に依頼している。

1 年後の 2008 年 10 月 12 日には EPB は、20 商工会議所、25 組合、40 銀行の合計 85 機関に対して、1) 現行計画の実施の要請と、2) 次期輸出計画に盛り込むべき事項の提出を要請した。また 33 政府機関（内部の EPB12 を含む）には下記 1) の要請のみを行って、2) の要請は行っていない。この要請提出期限を 2008 年 11 月末としている。1) の実施要請は、2007 年の 61 機関に対して 2008 年は 118 機関と 2 倍に増えている。

- 1) 現行輸出政策（Export Policy 2006 – 2009）の実施要請
- 2) 次期輸出政策（Export Policy 2009 – 2012）に盛り込むべき事項

### 3.1.2 Export Promotion Bureau（EPB）の役割と組織

#### (1) EPB の歴史と役割

EPB は、商業省の傘下であり、Export Policy の策定、輸出振興業務、輸出業務の一部を業務としている。東パキスタン時代に商業省に Trade Promotion and Commercial Intelligence という部署があった。1960 年代に商業省の外郭団体として Export Promotion Bureau (EPB), Pakistan に改称され、バングラデシュは EPB, Regional Office となった。その時代の貿易は赤字であり、輸出品目が少なく（ジュート、皮革、お茶）、マーケットが限られていた（英国と米国）。したがって輸出振興と輸出多角化（品目と市場）の課題は西パキスタンの独立以前からの構造的な問題であった。

1971 年バングラデシュはパキスタンから独立した。EPB, Regional Office は EPB となり、翌 1972 年に第 1 回目の Export Policy を策定した。輸出政策の策定に関して EPB には、次の任務が明記されている。

- ・輸出開発戦略とフォローアップレポートを策定し、進捗状況に助言すること
- ・輸出拡大の政策・プログラムを総合調整する部署を設けること

## (2) EPB の財政 (Semi-autonomous)

1977 年 Presidential Ordinance No. XLVII によって EPB は改組され、半自治的 (Semi-autonomous) な組織となった。これにより、12 人の Board of Management (Chairman-minister of commerce、Vice chairman-head of the EPB、Director general 2 名、民間代表 2 名—貿易と工業、Joint Secretary 以上の関係省代表 6 名—商業省、工業省、農業省、ジュート省、繊維省、外務省) で運営されるようになった。Semi-autonomous としたのは、貿易は絶えず変化・発展するので EPB のような組織は実践的 (pragmatic) で柔軟的 (flexible) でなければならないという認識による。それによって経済発展は国内資源の活用によりモノ、サービスの生産を増大し、市場と商品の多角化で輸出所得を増大することで達成できると考えられたのである。

EPB の年間予算は表 3.1-1 に見るように 2008/09 年で 2 億 3,690 万タカ (約 3.5 百万米ドル) である。政府補助金は半分であり、他は GSP や原産地証明の発行手数料や、物産展参加料・出版物販売料を徴収しており、財政的な自立性が高い。EPB は自社ビルを持たず賃貸の事務所であるが、National Export House (150 百万タカ) を建設する構想を持っている。

表 3.1-1 EPB の収入と支出

	2007/2008		2008/2009
	予算	決算	予算
(収入)			
行政事務	10.1	10.4	10.2
繊維・輸出市場開発	90.8	100.5	98.0
預金利子	-	-	8.8
政府補助金	115.0	115.0	120.0
合計	215.8	225.8	236.9
(支出)			
1. 経常支出	195.5	165.6	224.5
事務運営 (給与等)	62.4	53.9	61.4
繊維	11.2	7.1	10.6
輸出市場開発	106.9	89.6	137.6
ICTへの補助	15.0	15.0	15.0
2. 固定資本投資	4.9	0.4	3.4
3. 債務返済	1.0	0.4	0.8
支出合計	201.4	166.5	228.7
収支尻	+ 14.4	+ 59.3	+ 8.2

注：預金利子は 2007-2008 年は行政事務、繊維・輸出市場開発に含まれる。  
出所：EPB

## (3) EPB の組織

EPB 本部は 2008 年 10 月末現在、以下の 6 課 2 セルからなり、本省には 202 人の正規被雇用者がいる。セルとは予算上、課として認められていない内部組織のことである。さらに受付業務などを行う職員が、幹部の Vice chairman 室には 4 人、Administration を総括する Secretary 室は 2 人、2 人の Director General 室には 4 人いる。

- ・ Vice chairman's office (1 人+4 人)
- ・ Director generals' offices (2 人+4 人)
- ・ Secretary's office (1 人+2 人)
- ・ Administration and finance division (51 人)
- ・ Policy and planning division (18 人)
- ・ Statistics and research division (11 人)
- ・ Commodities development division (23 人)
- ・ Fairs and display division (26 人)
- ・ Information and publication division (17 人)
- ・ Textile cell (39 人)
- ・ ICT cell (3 人)

---

Total: 202 人

このほか 3 つの地方事務所に 21 人（Chittagong は 2 つの支所、Comilla、Sylhet を含め 12 人、Khulna 3 人、Rajshahi 6 人）と、Textile cell に 39 人、ニット工場の多い Narayanganj の事務所に 7 人の職員がいる。これら 28 人を加えると合計で 230 人となる。予算上の定員は 284 人であるということであった。

輸出政策は、Policy and Planning Division が担当しており、Commodities Development Division が臨時に手助けしている。輸出の月次統計は通関統計を利用して Statistics and Research Division が作成し、輸出政策を Commodities Development Division とともに毎月モニタリングしているとしている。しかしこれは輸出実績であり、輸出政策の実効を測定しているのではない。Fairs and Display Division は内外で頻繁に輸出製品の展示即売会を開催し、輸出政策の実行部隊である。Information and Publication Division の運営している図書館は GTZ の支援でパソコン導入や内外図書の充実により、訪問客も多い。

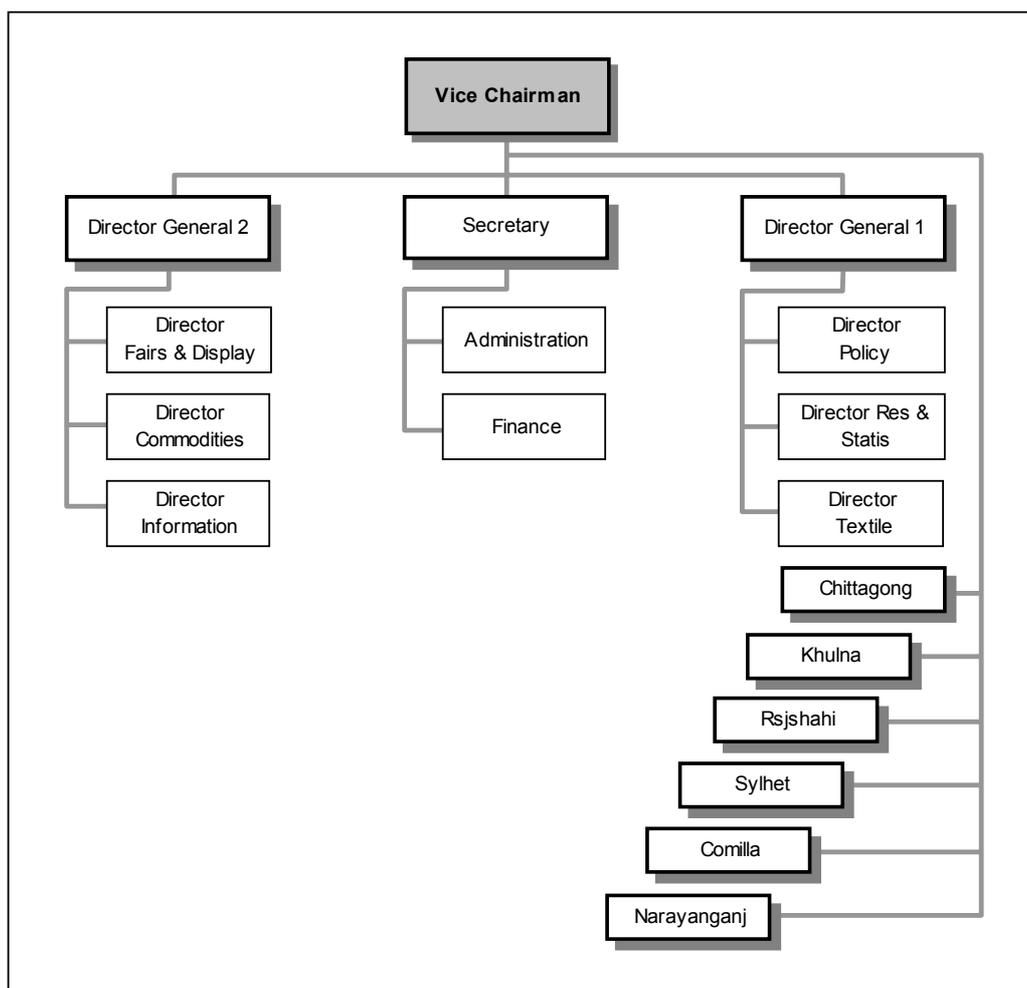


図 3.1-1 EPB 組織図

### 3.1.3 輸出振興インセンティブの実施状況

#### (1) 輸出支援金融

輸出支援金融には下記のような制度が、中央銀行を中心とした政府系の基金によって行われている。

##### 1) 輸出開発ファンド (Export Development Fund: EDF) — 中央銀行

Libor+1%で約6%、1989年に3,000万米ドルで出発し、現在1億米ドルの枠を設けている。これは輸出総額の1%弱にすぎない。輸出注文が入ると、原材料購入の輸入代金に利用され、殆どRMGとニット商品生産の原料輸入に使われている。輸入にはLCの開設が必要である。EDFを使うためには色々な条件(輸出代金の70%、1社1百万米ドル、融資期間は6ヶ月)があるのと枠が小さいので、現実にはBack-to-Back LCが多く活用されている。これは生産物輸出のMainのLCが開設されると、Child LCという原材料輸入LCを結ぶ。万一、期日通りに製品輸出が出来ないといったような事態が発生しMain LCが実行されない場合には、製品輸出業者はChild LCの担保を処分して、仲介銀行が契約

どおりの支払いをする。この Back-to-Back LC では製品輸出で外貨を獲得した後に原材料輸入の代金支払いが出来るので、輸出業者には非常に便利である。

#### 2) パッキングクレジット (Packing Credit) — 中央銀行

自国通貨のタカを輸出業者に融資するもので借入れ制限はなく、末端の貸出金利は 2004 年 1 月に 7%としており、1 企業 1 回が 150 万米ドルの枠がある。これは、輸出成約から輸出代金を入手するまでの経費 (pre-shipment の経費として、LC の開設、工場労働者への賃金、電気・水、フレート、保険の諸費用) への短期融資であり、融資対象は 75% である。これは一般の融資が 14-15%の中で 7%と低金利なので、融資額の上限はあるが輸出業者に広く利用されている。

#### 3) 起業家エクイティ基金 (Equity and Entrepreneurship Fund : EEF) — 中央銀行

農産品・農産加工品と IT が対象で個人を対象とせず、会社への出資を行う基金である。中央銀行の出資比率は 49%以下で出資額は 5 百万～50 百万タカであり、3 年後には株主は中央銀行からの買戻しが出来る。2002 年に始めて、6 年間の実績は 261 プロジェクトで 83%の 217 社 (輸出企業は 17 社) が農産品・農産加工品の水産、精肉、家具などであり、残りの 34 社 (輸出は 11 社) が IT ソフトウェア、データベース、アニメーションなどである。Investment Corporation of Bangladesh (ICB) への本事業の譲渡申請に対し財務省は、2009 年 1 月に許可した。

#### 4) 輸出振興ファンド (Export Promotion Fund: EPF) — EPB

EPB に 1995 年に設立され、基金総額は 5,000 万タカで、ソフトウェアとハンディクラフトを対象としている。貸付金利は 4.5% (サービス手数料として 2.5%が付加され現実には 7.0%) である。EPB で審査し、実際の融資は国営の Janata 銀行が行っているが、2002 年からの融資実績はソフトウェアは 5 社、2,075 万タカ、ハンディクラフトは 4 社、1,725 万タカで合計 9 社 3,800 万タカと利用実績は低い。その原因は輸出契約書の証明の入手が難しく、注文主の居住する在外大使館に現物証明を依頼していることにある。またハンディクラフトへの貸付は中止された。

#### 5) ドナー資金による融資

世銀、ADB 及び DFID は援助資金を中央銀行又は特別の機関に長期に安い金利で預託し、民間企業への融資を行っている。財務省はドナーとの協議で実施条件を決め、商業銀行やノンバンクはその条件で融資活動と報告を行っている。特に ADB は、2005 年に SME Sector Program (SMESP) を 50 万米ドルの基金で創設した。予定より 2 年早く 3 年でディスバースをほぼ完了した。但し、特に輸出振興を目的としたローンプログラムではない。

## 6) 輸出信用保証 (Export Credit Guarantee Scheme)

銀行は資金を確実に回収するため、貿易に保険を掛けさせている。RMG では原料輸入の L/C 開設には保険を強制的に掛けさせている。RMG の輸出では製品の輸出業者は原材料の輸入代金をその国の保険に、製品の輸入業者はその国の保険に入るのが慣例である。輸出信用保証は輸出代金を確実に受け取るため、銀行は輸出業者に保険を掛けさせるもので、輸出代金の 75%が上限であり、料率は 0.4%と通常の 0.6%よりも 30%も安く、輸出促進に役立っている。

## 7) JDPC によるジュート製品多様化信用保証／無償支援制度

繊維・ジュート省傘下の Jute Diversification Promotion Centre (JDPC) は、2002 年 EC からの支援で i) 200 百万タカの Revolving Fund、ii) 30 百万タカの Grant Fund および iii) MOTJ による銀行貸付で、ジュート新製品への投資を支援してきた。これを 2008 年 1 月より Phase II として、i) 1.5 億タカを基金とする信用保証と ii) 5,000 万タカを基金とする無償資金援助の組み合わせによる支援に変更した。銀行からの融資 (1/3) を保証し、かつ同一投資案件に無償資金支援 (1/3) を行い、実効金利を下げる役割をさせるという。自己資本 (1/3) を加えれば 100%の資金調達ができることになる。規模は小さいし、対象が限定されているものの、成功事例となることが期待される。

## (2) 輸出補助金と優遇税制

輸出に関連して、①原材料輸入関税免除 (Bond Facilities)、②原材料輸入関税払い戻し (Duty Drawback)、③輸出補助金 (Cash Incentive / Cash Subsidies) の 3 つがあり、この他に④所得税減免 (Tax holiday)、更に企業設立時には特定業種について⑤立ち上げ時の 5-7 年間に機械設備の加速償却又は所得税の軽免の選択が出来る制度がある。

### 1) 原材料輸入関税免除 (Bond Facilities)

製造業者が原料を輸入して製品化して輸出する場合は Customs Bond Commission の License を取得すれば原材料の輸入関税が免除される。生産物は 100%輸出される場合に限られ、また 2 年間という期限の限定があるが、申請すれば 6 ヶ月延期できるので最長 2 年 6 ヶ月である。この期限を越えると納税しなければいけない。この制度は RMG で多く利用され、License を持つ企業が 4,900 社もあり、この効果は貿易では最大規模の減税である。

### 2) 原材料輸入関税払い戻し (Duty Drawback)

上記の原材料輸入関税免除を受けなかったか、国内出荷がある場合に適応されるもので、既に支払った関税の還付制度である。還付率は重量ベースの輸出割合で決まる。これも減税額が大きいけれども原材料輸入関税免除の半分以下である。

## 3) 輸出補助金 (Cash Incentive / Cash Subsidies) — 財務省／中央銀行

財務省からの依頼で中央銀行が支払い事務を引き受けている。輸出の輸出補助金は 5 種類のインセンティブ補助 (輸出額の 5%、7.5%、10%、15%、20%) に分かれており、商業銀行が受付の窓口となる。申請書がくると、商業銀行が書類を審査し、完全な書類になれば、中央銀行に書類が送付され、中央銀行が最終チェックした上で、中央銀行窓口で本人に現金を支払う。一般的に幼稚産業の農業や cottage industry のインセンティブが高く、成熟産業のインセンティブは低い。

輸出額の一定割合が政府補助金として輸出業者に支払われるが、適応される生産物が指定されており、インセンティブの割合が異なる。

表 3.1-2 キャッシュインセンティブの対象品目

2008年11月現在

インセンティブ	対象商品
20%	①農産品・農産加工品 ②イスラム流儀の加工肉 ③液体グルコース ④藁や砂糖黍の茎を原料として作る製品で 国産材料80%以上
15%	⑤皮革製品 ⑥藁や砂糖黍の茎を原料として作る製品で 国産材料50%以上 ⑦自転車 ⑧砕いた骨 ⑨孵化した卵・生後1日の雛鳥
10%	⑩冷凍エビ・その他魚 ⑪ジャガイモ ⑫軽工業エンジニアリング
7.5%	⑬ジュート製品
5%	⑭国産の織布

(資料) 財務省

最優先 6 セクターでは農産品・農産加工品が 20%と高い優遇を得ており、軽工業エンジニアリングは 10%の優遇を受ける。しかし履物、医薬品、ソフトウェア、家庭用繊維の 4 セクターは何も適応されない。特別開発 9 セクターではハンディクラフトと手織り繊維が 15%と 20%、皮革製品が 15%、冷凍魚とその加工が 10%の優遇を受ける。電気製品、花卉、未加工ダイヤモンド、薬草の 4 セクターは何も適応されない。税務の歳入局の話では、毎年予算規模はほぼ同じで品目の入れ替えをしており、一度決めると数年間は変更しないということであった。輸出政策との差は時間的な差かもしれないが、Export Policy の優先業種とは対象品目に差異が生じている。

## 4) 所得税減免 (Tax holiday)

Tax Holiday と呼ばれる所得税減免制度があり、納税 0% (最優先業種ではソフトウェア、特別開発業種ではハンディクラフト)、次は所得税額の 15% 納税 (家庭用繊維) と 50% 納税に 3 つに分かれる。Export Policy 2006 – 2009 の優先業種に上げられている上記以外のセクターは全て 50% 納税である。適応になる業種は時々変わるが、現在のところ 15 業種は全部適用できる。

## 5) 立ち上げ時の 5-7 年間の所得税軽減又は加速償却

貿易とは直接関係しないが、企業を新規に設立した時に受けられる優遇策である。具体的には①特定製造業、②インフラ整備関連業、③観光企業の新規設立では次のいずれかが選択できる。

- ① 設立時 2 年間は所得税 100% 免税、3-4 年は 50% 減税、最後の 1 年は 25% 減税と 5 年間減免される。Rajshahi、Khulna、Sylhet、Barisal と特定丘陵県については 7 年間有効である。
- ② 設備投資で機械類を購入したときは加速償却できる。(BOI の許可を取ればこの期間が更に特典が付く)

この特定製造業種は、第 2 章 表 2.4-1 で BOI の特典を説明した業種と同じである。輸出政策との関係では医薬品のみが対象であり、他の 14 業種はこの措置は受けられない。

## (3) 輸出市場開拓支援

EPB が毎年 30 回程度フェア開催を支援している。開催地は当初は輸出市場の先進国であったが、開発途上国やロシアが最近増えてきた。特に中国、インド、UAE は毎年複数回開催している。出展内容も全産物から Knit & RMG、そして食品特に水産物、ICT、医薬品、自転車が頭角を現している。ジュートは General や Home textile の中に入っているであろう。開催期間は 3-5 日が多いが、中には 10 日間を越える期間もある。入場者数や売上金額はマチマチであり、公表していない。

表 3.1-3 EPB の海外フェアの実施状況

開催時期	開催回数	開催場所	出展製品
2008-2009	33回を予定し 11月までに 10回実施	Turkey <sup>2</sup> , Germany, Japan, Italy, USA, Nigeria, Sri-Lanka, China, UAE	Consumer goods <sup>3</sup> , Leather <sup>2</sup> , ICT <sup>2</sup> , RMG, Gift & household products,
2007-2008	29回を予定し 24回実施	China <sup>4</sup> , India <sup>3</sup> , Germany <sup>3</sup> , Russia <sup>3</sup> , USA <sup>2</sup> , Italy, Belgium, Japan, Canada, Vietnam, Turkey, UAE, Senegal, Nepal	General <sup>12</sup> , RMG <sup>3</sup> , Seafood <sup>2</sup> , Leather, Home textile, Handicraft, Footwear, ICT, Pharmaceuticals, Bicycle
2006-2007	31回を予定し 21回実施	Germany <sup>3</sup> , France <sup>2</sup> , USA <sup>2</sup> , China <sup>2</sup> , UAE <sup>2</sup> , Japan, Russia, Belgium, Korea, Malaysia, Saudi Arabia	Consumer goods <sup>7</sup> , Knit & RMG <sup>3</sup> , Leather <sup>2</sup> , ICT, RMG, home textile, Furniture, Food, Seafood, Main exportable, Bicycle
2005-2006	31回を予定し 26回実施	Germany <sup>6</sup> , India <sup>3</sup> , China <sup>2</sup> , UAE <sup>2</sup> , UK, Spain, USA, Belgium, Sri-Lanka, Iran, Butan, Myanmar, Indonesia	General <sup>9</sup> , Handicraft <sup>2</sup> , Food <sup>2</sup> , ICT <sup>2</sup> , Pharmaceuticals <sup>2</sup> , Seafood, Leather, Handicraft, Knit & RMG, Shoes, Bicycle

注：開催への参加を表明しているも、開催場所の都合、スポンサー不足などで延期や取り止めが起る。  
出所：EPB

輸出業者、原料輸入業者、製造業者、店舗販売員の参加者は、このフェアに参加出展する機会に、海外の市場調査を同時に行っており、その意味ではマーケティングの大きな機会になっている。しかし一方では技術革新と国際交流の活発化で、世界でフェアの開催が多くなっている。海外にバングラデシュを知って貰う段階ではこのフェアは非常に有効であろう。

#### (4) その他

##### 1) インフラストラクチャー（電力）

Export Policy 2006 – 2009 には電力、工業用水、ガスなど料金にも、最優先 6 業種にはインセンティブを用意すると記述されている。但し電力料金を調べてみたが、輸出業種への特別料金は設定されていないようである。またインフラストラクチャーの整備を含む後方連関産業の確立を上げている。商業省の業務範囲ではないが電力不足が深刻である。

##### 2) 航空運賃

野菜、果物、水産品などのバングラデシュの生鮮食品の海外需要がある。主としてロンドンと中東地域である。これらの国には多くの在外バングラデシュ人がいることが背景にある。輸出振興のため、政府は航空会社にこれらの生鮮食品輸送のためのスペースを確保し、輸送料金を安くする政策を取っている。料金の引き下げの根拠は、隣国のインドが同じ地域に近いので、航空運賃が割安なのでその差を埋めるということである。UAE のドバイの例では一般貨物が 74.0 Tk/kg であるが、野菜は 55.6 Tk/kg であり、約 25% の値引きである。この業務は国営航空会社の Biman Bangladesh Airline が 90% を輸送し、他の航空会社は政府の要請を逃がっている。これはパッキングが不十分で水漏れが発生し機内を汚すこと、マーケティング能力が低く到着後の引取りまでに時間の掛かることが

原因である。バングラデシュの生鮮品のパッキングは竹のパッキング（10 タカ/個）であり、木綿や紙を使うと 35 タカと 3.5 倍になることから竹が使われているが、パッキングがよければ 50 タカ以上を高く売れることを理解していない。

### 3.2 Export Policy の検証と提言

本節では、バングラデシュの輸出振興政策の内容およびその運用が適切かを検証し、重要事項につきいくつかの提言を行う。

#### 3.2.1 輸出政策目標値の明確化

EPB によれば以前の Export Policy には、輸出目標とその内訳が明示されていたそうである。しかるに Export Policy 2006 – 2009 には目標値もアクションプログラムも記載されていない。一方、輸出行政の実質的実施機関である EPB では、輸出品目毎に昨年実績と比較して、今年次の輸出実績が増加した品目、横ばいの品目、減少した品目に分類して一つの指標としている。EPB の組織は輸出品目別に担当が分けられていて（但し一つの課が複数品目を担当する）、輸出実績の昨年比によって一つの業績の目安とされている。

しかし、現実の品目毎輸出の増減は、Export Policy に記述されているような輸出政策によって生じるものではなく、多くは世界の経済や市場の動向によって左右されるものである。従って、品目別の輸出額の目標値は、国の予想輸出額を知るためにも設定すべきではあるが、輸出目標額達成の責任は EPB や商業省にはない。目標値を設定して EPB や商業省の責任とすべきは、インセンティブの供与額であるべきであろう。すなわち優先業種については、輸出額の目標値を記述すると共にインセンティブの供与目標値をアクションプログラムと共に Export Policy の中に明示することが望ましい。

#### 3.2.2 最優先セクターの意味づけと振興強化

最優先 6 セクターは、輸出優先度の最も高いグループで、輸出ポテンシャルはあるものの何らかの理由で輸出業種としての能力が十分発揮できていない業種とされている。これに対して特別開発業種 (Special Development Sector) は、既に輸出能力はあるが生産・供給・輸出に改善点のある 9 業種である (3.1.1 項参照)。

EPB によれば、優先業種の選定にははっきりとした基準はなく、3 年毎の業種の入替えについても明文化した基準はないという事である。表 3.2-1 から、これら 15 業種の輸出額を合計すれば、繊維製品（ニットを含む）をのぞいた輸出額の 75%を超える。従って繊維製品を除く輸出業種は殆ど優先業種に指定されていることになる。また最優先 6 業種と特別開発 9 業種の区分基準も明確にされていない。政府が発表する各種政策ペーパーにおいて、対象業種が総花的にならざるを得ないのはやむを得ない面もある。

表 3.2-1 Ranking of Export from Bangladesh by Commodity

(単位:10億Taka)

Order	Commodities	July-June 2005-2006		July-June 2006-2007	
		Export	%	Export	%
1	Woven garments	274.47	38.82	321.66	38.25
2	Knitwear	256.54	36.29	314.47	37.39
3	Frozen food	30.86	4.37	35.59	4.23
4	Specialized textile & household linen, Textile articles	24.13	3.41	33.06	3.93
5	Raw jute & Jute goods (all sorts)	34.23	4.84	32.31	3.84
6	Leather (Crust/finished)	17.29	2.45	18.38	2.19
7	Engineering products	13.36	1.89	16.36	1.95
8	Chemical products (Fertilizer, Pharmaceuticals)	14.00	1.98	14.86	1.77
9	Footwear (all sorts)	6.64	0.94	9.39	1.12
10	Agricultural products	6.35	0.90	6.06	0.72
11	Petroleum by products	5.94	0.84	5.79	0.69
12	Ceramic products	1.68	0.24	2.07	0.25
13	Computer services	1.82	0.26	1.68	0.20
14	Agro processed food	1.37	0.19	1.56	0.19
15	Handicrafts	0.29	0.04	0.56	0.07
16	Tea (In packet/bulk)	0.80	0.11	0.48	0.06
	Other manufactured products	14.60	2.07	23.09	2.75
	Other primary commodities	2.58	0.36	3.60	0.43
Total		706.95	100.00	840.97	100.00

出所: Export Promotion Bureau "Statement of Monthly Export, June 2007"

以上を考慮すれば、商業省・EPBの重点業種についての政策は最優先6業種にしぼるべきである。すなわち商業省は政府資源等をこの6業種に多く投入すべきであろう。問題は、この6業種に対する振興策・支援策の具体的適用である。商業省は各省庁が実施する金融、技術、市場開拓等の支援についても、Export Policyに記述のガイドラインに沿うように要請をしなければならない。

商業省傘下のBusiness Promotion Council (BPC)の対象業種(ソフトウェア、軽工業、皮革製品、医薬品/薬草)、EPBの供与する金融支援EPFの支援対象業種(ソフトウェア、手工芸品)が最優先6業種とは一致していない(但し15業種には含まれている)。商業省・EPBは、最優先業種が一定の基準を満たすまでは、変更すべきではないし、各種支援を最

優先業種に集中すべきであろう。ある業種を次の3ヶ年計画において最優先業種から外す理由は二つあって、一つは輸出業種として一定の地位を確立した場合、もう一つは費用対便益の観点から他の業種へ費用を配分した方が国益に叶うと判断された時である。

### 3.2.3 Export Policy のモニタリングと修正

商業省/EPB の行う輸出振興には、Plan-Do-Check-Action のサイクルで実施されるべきである。3.2.1 項では Plan についての提言を行った。3.2.2 項は、Plan、Do、Action それぞれの部分を含む提言であった。ここでは Check の段階の提言を行う。Check とは、Export Policy の定期的なモニタリング、目標と実績の乖離のチェック、目標あるいは手段（支援策）の修正を含むものである。

Export Policy は毎年1回レビューすることになっているものの、政府部門の関係省庁のインセンティブ供与実績は把握されていない。EPB は業界団体、商工会議所、金融機関を個別にアンケート調査をしている。但し個別情報として扱われ、集計・分析されていない。例えば優遇税制の供与額が優先業種に対してどれだけになっているか把握されていない状況にある。

以上のような状況であるので、実績ベースでの Export Policy の効果測定とインセンティブの見直しができない状況にある。優先15業種あるいは最優先6業種に限定しても良いから、輸出実績のほかに政府部門を含めたインセンティブ供与実績をモニタリングし、中間修正および3年毎の修正へ活用することを提案する。

### 3.2.4 関係省庁内に輸出担当窓口を設ける

輸出政策は広汎な分野にまたがっており、各省とも2つ以上の課が対応している。このため EPB の業務連絡先の数が大きすぎて、時間と人手を取られて連絡業務等が難しい状況にある。各省に輸出担当専用の課を新設する必要はないが、EPB がコンタクトする各省の窓口を一ヶ所に定めることを提案する。さらに Export Policy を実効あらしめるために、これらの各省窓口担当者に、中央銀行を加えた輸出関係省庁会議を、商業省主導（EPB を事務局）で定期的開催すべきであろう。同会議には各省のインセンティブ実施状況を把握すると共に、各省からも検討すべき政策提案を聴取する場になる。

### 3.2.5 ドナー（Development Partner）のプログラムとの調整

バングラデシュ国において、2国間あるいは多国間の各種支援機関がそれぞれ独自の開発プログラムを実施している。輸出振興に関連するプログラムであれば、国の Export Policy に沿ったものであるべきであろう。現在は各ドナーが独自の立場で開発プログラムを実施

しているのが現実である。今後は、開発プログラム立案段階より話し合いを行い、必要ならばドナープログラムの内容修正なども要請すべきであろう。また商業省が Export Policy を示し、主体的にドナーと接触し直接プログラム計画を要請することもできよう。

Export Policy は強制力のないガイドラインであるから、輸出産業や優先業種を直接対象とする支援プログラムを導入しない限り、Export Policy の目的を達成することは困難であろう。例えば商業省が民間金融機関に対して、最優先 6 業種に特別に低金利融資を要請しても、民間金融機関は自己の利益を優先するから要請を実行できないであろう。その場合には、低利の融資ができるような特別な輸出振興金融プログラムを創設して、貸付を民間金融機関に依頼する方法しかないであろう。あるいは優先業種を対象に信用保証制度を新設し、民間金融機関のリスクを軽減する方法をとることも有効である。

金融のみならず、輸出振興のための技術向上、市場開拓などにしても、政府資源が少ない現状ではドナーの援助によって実施できる分野は広い。Export Policy とドナーの開発プログラムを調和させることはすこぶる重要である。

### 3.3 輸出多様化のための重要課題と提言

本節の提言は下記の情報や知見に基づいて行うものである。

- 1) 有望業種選択の際に実施した6候補業種に関する基礎調査結果（第4章）
- 2) 二つのパイロットプロジェクト実施からの教訓（第5章）
- 3) アクションプログラム策定に関わる各種調査結果（第6章、第7章）
- 4) 調査団の他国における類似業務実施から得られた知見

#### 3.3.1 バングラデシュ国を売り出す

コンピューター・ソフトウェア産業でのパイロットプロジェクトで、日本市場とのビジネスマッチングを試みた。ここで痛感したことは、日本市場がバングラデシュ国をソフトウェアの輸出国として殆ど認知していなかった事である。これはソフトウェアに限らず、他の商品やサービスについても日本市場ではバングラデシュの名前が出て来ないことが多い。これはまた日本市場のみならず他国の市場においても同様であろうと推測する。従って、輸出振興計画の前提として海外市場において、バングラデシュ国そのものの知名度を高める必要がある。

その方法としては、政府資源に限りがあることであるから、まず重点相手国をいくつか選定すべきであろう。下表 3.3-1 に輸出相手国のトップテンを示す。輸出相手国上位10ヶ国で総輸出額の80%強である。国名を見れば北米の米国、カナダ、西ヨーロッパの7ヶ国のほかは隣国のインドが10位に顔を出すのみである。インドは密輸の数値が不加算なので実質的には、もっと上位に位置するものと想像できる。それは置いたとしても、輸出相手国が地域的に片寄り過ぎている。

表 3.3-1 Export Destination by Country (Top 10)

Country	July 2006-June 2007		July 2007-June 2008	
	(Million US\$)	(%)	(Million US\$)	(%)
1 U.S.A	3,441	28.26	3,590	25.45
2 Germany	1,955	16.06	2,175	15.41
3 U.K	1,174	9.64	1,374	9.74
4 France	732	6.01	953	6.75
5 Netherlands	459	3.77	654	4.63
6 Spain	528	4.33	598	4.24
7 Italy	516	4.24	579	4.10
8 Canada	457	3.75	533	3.78
9 Belgium	436	3.58	488	3.46
10 India	289	2.38	358	2.54
Top 10 Total	9,987	82.02	11,302	80.10
World Total	12,178	100.00	14,111	100.00

出所：Country-wise Export of Commodities by broad description from Bangladesh during the period July-June, 2007-2008, EPB

トップテンに顔を出していない国で大きな市場を持っているのは、日本（14位、2007-2008以下同じ）、中国（18位）、ロシア（23位）、中東諸国などがある。これらから重点国を選び次のような活動を行うことを提言する。

- 1) 在外公館の強化  
市場対象国の大使館に輸出振興を専任とする担当者を置く（商業省、EPBからの派遣）
- 2) マスメディアへの露出増大  
相手国との修交記念日などを活用し文化交流も含めてマスメディアへの露出に努める。
- 3) トップセールス強化  
大統領、首相、大臣などによる相手国訪問を2)との組合せで増やす。
- 4) 物産展・セミナーの開催・文化交流  
輸出製品の展示会、投資誘致セミナーのほかに文化交流的な催し事を行う。その際対象国のドナー支援を最大限利用する。

### 3.3.2 外国投資誘致による輸出多様化を重視する

#### (1) 背景と提言理由

輸出の多様化という意味は、輸出総額の75%を超えるRMG(Knitwearを含むReady Made Garment)の輸出額の水準を確保しつつ、他の品目の輸出額を増やしRMGの相対比率を下げ、輸出の柱を増やすことにある。アプローチとして一般的に次の方法が考えられる

- 1) 輸出額でベスト10以内の品目を重点的に輸出拡大する（例：冷凍えび、ジュート製品、皮革製品、第2位の冷凍えびでも全体シェアは5%程度である）
- 2) 輸出金額はベスト10以下の非伝統的輸出品目の増大を目指す。（例：軽工業、電気・電子製品など）
- 3) 外国投資誘致により、伝統的品目、非伝統的品目を問わず輸出額を外資系企業によって拡大する。

本調査で選ばれた2業種のうち、ジュートは上記の1)にあり、ソフトウェアは1)に近い2)である。上記2)は下位にいくほど輸出産業への成長へは最も時間がかかり、政府の費用対効果も劣る。バングラデシュ国で軽視されがちなのが3)である。産業セクターへの外国直接投資は、バングラデシュ国へ輸出市場、資本、雇用、技術を政府のコストを必要とせず持ち込んでくれる。その上国際競争力の低い上記2)の産業を下請等として成長させる可能性もある。

バングラデシュ政府の外国直接投資の効果に対する認識はまだ低いと感じられる。東南アジアで経済的にテイクオフした国々は、日本からの産業への直接投資（すなわち日系企業工場建設）によって達成されたと言っても過言ではない。日本の直接投資は、人件費の安い国々を求めて＜香港、シンガポール＞ → ＜韓国、台湾＞ → ＜タイ、マレーシア＞ → ＜中国＞へと移動した。そしてこの順序でそれぞれの国が経済的にテイクオフしていったのである。バングラデシュ政府はBOIを中心として、【輸出の多様化＝外国投資誘致】という事実の研究を急ぎ、認識を深めなければならないであろう。

## (2) 外国直接投資誘致の方法

BOI トップとの面談においても、外国投資誘致の方法について質問があった。以下はタイ国BOIが日本企業に対して行った一大投資誘致キャンペーン（1年間かけた）を例にして、外国投資誘致の方法につき提言をする。

- 1) 対象国 : 1ヶ国に絞る
- 2) キャンペーン期間 : 1年間とする
- 3) 予算の確保 : 1年間で3～5百万米ドル程度
- 4) 活動

内外のコンサルタントを雇用し下記の活動を行う。

- ・ 投資誘致用キットの整備  
外国投資法、各種外国投資優遇策、各種手続の方法、工業団地／EPZ、インフラ、各種コストデータを含む
- ・ ショットガン方式キャンペーン  
対象国主要新聞に一面広告を行う。テレビスポット広告を行うと共にドキュメンタリー番組、要人インタビューなどの働きかけを行う。ここまでは3.3.1節のバングラデシュ国を売り出すための活動を含んでいる。対象国の銀行、商社、各種商工会議所など多くの企業とリンクしている企業・団体の会報誌に投資誘致広告を掲載する。またこれらの企業・団体の協力を得て投資セミナーを対象国各地で実施する。
- ・ ライフル方式キャンペーン  
個別企業に照準を合わせた外国投資誘致活動である。企業データベースによって（セミナー出席者、銀行等の企業リスト、各種ダイレクターなど）アンケート調査を行う。バングラデシュを含む外国投資に興味を持つ企業のデータベースを作成し、セールスキットを送付する。電話によるコンタクト、企業訪問を通じてバングラデシュへの投資ツアー参加を呼びかける。

- ・ 投資ツアーの組織と実施

ライフル方式キャンペーンの締めくくりとして、バングラデシュ国への投資見学ツアーを組織する。バングラデシュ国では、工業団地（EPZ）訪問、工場訪問、インフラ視察を行う。政府トップの歓迎と誠意が外国投資誘致の決め手になるであろう。投資ツアーの実施はすこぶる大きな投資誘致効果を持っている。

### 3.3.3 輸出産業向け設備近代化金融制度を導入する

1971年バングラデシュとして独立した際に、主要な企業は国有国営化され、約10年後に払い下げ方式で再民営化された。ジュート製品産業では、10年間の国有化時期の設備革新は不十分であり、再民営化時には国有時代の債務も負わされた事もあって、民営化された企業に資金的余裕がなく設備老朽化が進んでいる。また新規投資の需要は大きいものの金融供給が不足しているのが現状である。他の産業セクターでも同様の事例があるものと推測する。

バングラデシュ国の輸出支援策として、金融関連では税制、補助金などの支援がされている。しかし、輸出振興金融プログラムは見当たらない。6.3節で、ジュート製品産業で Program 2-3 として提案したクレジットファシリティー「輸出セクター多様化プログラム」を、全産業を対象に新規導入することを提案する。全セクター適用の提案金融制度「輸出セクター多様化プログラム」は、上記 Program 2-3 とほぼ同様である。要点のみを下に再掲する。

借入者要件	： 輸出拡大を伴う設備投資を行う全ての産業セクターの企業
借入金用途	： 生産に必要な設備機械とスペアパーツ購入。同設備投資によって増加する運転資本
輸出義務	： 当該投資による生産品目の60%が輸出であること（金額ベース）
返済条件	： 長期貸付（据置き期間2年前後を含む5-8年返済）
金利	： 市中金利より低いこと

### 3.3.4 生産管理技術の基礎を普及すること

バングラデシュの全セクター共通の輸出競争力優位性は、良質で安価な労働力である。反対に最大の劣位性を挙げるとすれば、産業の非効率性である。非効率性の中には、インフラの未整備、生産設備の古さなどのハードウェアのほかに行政、金融などのソフト部門にも改善すべき点が多々ある。しかし、輸出競争力の源泉となる生産現場を、ジュート製品セクターでのパイロットプロジェクトを通じてみた結果、「生産管理技術」というソフト技術の不足が決定的であるという結論に達した。

同パイロットプロジェクトでも一工場当たり4回の調査団指導により、4つのモデル工場平均で10%を超える生産量の増加があった。ほとんど費用を使わないで管理技術というソフト技術だけでそれだけの成果が上がった。このソフト技術は輸出産業全体に適用でき、生産性向上に係わる重要課題であるから、長期計画（5年～10年）で普及すべきであろう。6.3節のジュート製品産業アクションプログラムの戦略3と戦略4を参考にしながら図3.3-1に示したスキームでの生産管理技術の全国普及を提言する。図3.3-1の各ステップあるいはカリキュラム等詳細は、6.3節 Program 3-1、3-2、4-1、4-2を参照のこと。この図からも明らかのように Production Management Consultant（PMC）の養成が急務である。

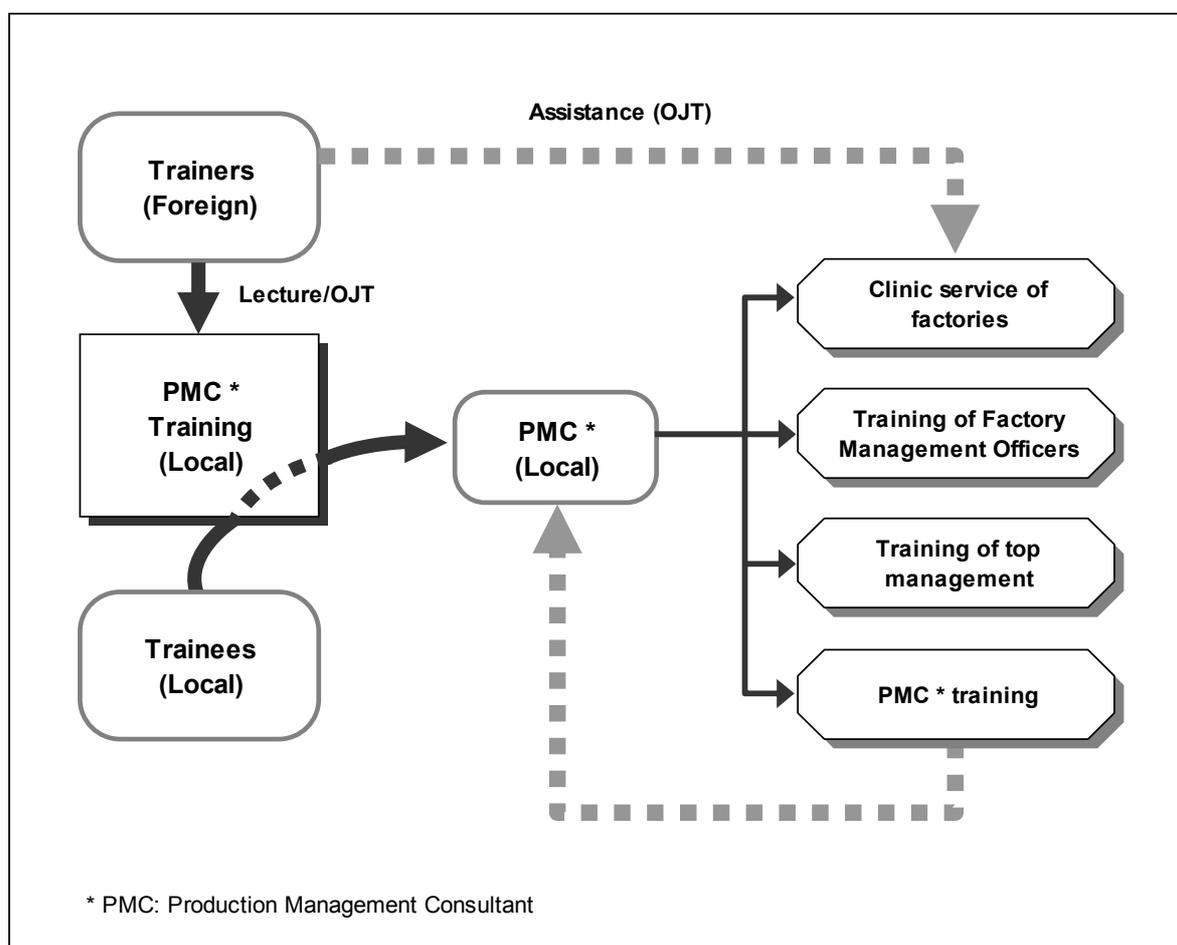


図 3.3-1 Schematic Diagram of Production Management Improvement

### 3.3.5 特別提案

上記事項以外で本件調査の枠外になるが、輸出振興にとって特に重要と考えられる点を3

つ下記する。調査団の過去の経験からの提言である。

#### (1) 電力供給の改善

停電問題や不安定な電力の質の問題は、バングラデシュ産業にとって最優先の課題として最優先で改善されなければならない。電力問題が放置されているとは言わないが、政府の持つ資源を全て注入すべきであると言っても過言ではない。停電のこの国の産業に与えられている被害は、計算できない程大きい。輸出産業にとっても停電さえなくなれば、生産コストを20%程度低減できるのではないかと、ジュート産業のパイロットプロジェクトの経験から感じた。

#### (2) 包装の改善

輸出梱包の不備によって、生鮮野菜の輸出（空輸）に大きな（30%以上）損失が出ている。これは輸出梱包の一例に過ぎず、その他の一次産品の低加工品や工業製品の輸送過程にも損失があるものと推定される。その他にもスナック菓子など加工食品の包装も輸出グレードに達していない。輸入国から見れば、包装は輸出品の衛生上の問題を含むものであって、現在のバングラデシュのデザインを含む包装技術は大いに改善されなければならない。タイ国の包装技術は一村一品運動（OTOP）によって格段に改善された。その経験を学ぶのもよい方法であろう。

#### (3) 対象国との直行便就航促進

輸出対象国として重要な国との間に、直行空輸便がない場合は輸出振興のネックになることは色々な国で経験されているところである。輸出振興のためには人と物の交流がスムーズでなければならないし、特に外国投資誘致の重点対象国との間には直行便が不可欠と考えるべきであろう。バングラデシュ政府の外国航空会社等への熱意ある働きかけが期待される。

## 第4章 有望サブセクターの選定

## 第4章 有望サブセクターの選定

本章では、序論で述べた候補6業種の中から、本調査の対象とする有望2業種の選定方法とその結果を述べる。2業種選定は2007年6月に、関係者によるワークショップによって行われた。従って利用した各種統計は、本報告書提出日からみれば古いものとなっている。また図4.1-1には、本報告書の第4章から第7章までの調査業務のフローを示した。

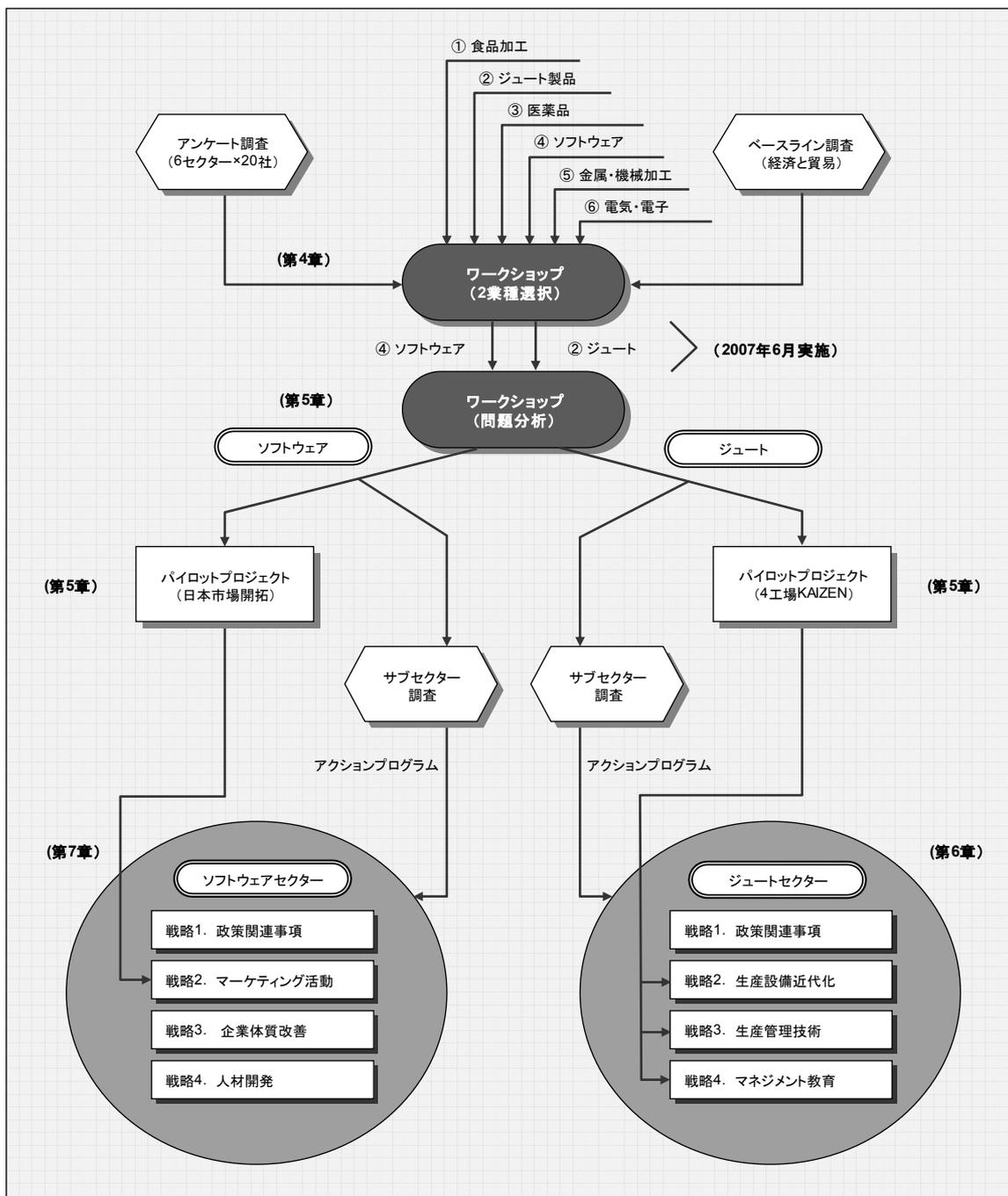


図 4.1-1 調査の方法とフロー

#### 4.1 候補6サブセクターの概要

本節では輸出有望サブセクターの候補6業種の概要説明とSWOT分析を行う。後節で候補6サブセクターから2業種を本調査の対象として選ぶための基礎調査である。この概要調査は、統計調査、資料調査に加えて、関連する業界団体を訪問し（第1次現地調査）聴き取り調査を行い、さらに6サブセクターに属する製造業2～3社ずつの訪問調査を実施した（第2次現地調査）。訪問した関連業界団体名は次の通りである。

##### (1) 商工会議所

- ◆ バングラデシュ商工会議所連盟（FBCCI）
- ◆ ダッカ商工会議所

##### (2) 業界団体・協会

- ◆ バングラデシュ輸出業者協会
- ◆ バングラデシュ・ソフトウェア・情報サービス協会（BASIS）
- ◆ バングラデシュ・ジュート輸出業者協会
- ◆ バングラデシュ果物野菜および関連製品輸出業者協会
- ◆ バングラデシュ自動車製造業協会（BAMA）
- ◆ バングラデシュ機械工業経営者協会（BEIOA）
- ◆ バングラデシュ電子製品製造者協会（BEMA）
- ◆ バングラデシュ医薬品産業協会

##### (3) 省庁

- ◆ 商業省（MOC）
  - 輸出振興庁（EPB）
  - バングラデシュ海外貿易研究所

##### (4) ドナー

- ◆ デンマーク国際開発援助（DANIDA）
- ◆ 開発パートナー支援グループ（DPSG）
- ◆ 現地調整グループ（LCG）
- ◆ 英国国際開発省（DFID）
- ◆ 国際協力銀行（JBIC）\*
- ◆ 日本貿易振興機構（JETRO）
- ◆ 国際協力機構（JICA）

（\*注）2008年にJBICの一部とJICAが合併し新しくJICAとして発足した。

表4.1-1には2004/2005年度のバングラデシュの全輸出金額を、EPBの資料から転記している。1位と2位に18位のTextile Fabricを加えて繊維産業と呼べば、繊維産業は全体の輸出額のおよそ75%を占めている。これは、毎年同じような比率である。3位以下のサブセクターのシェアは5%以下である。

なお、本節の記述の中に TSC (Trade Specialization Coefficient) という指標が出てくるが、これは貿易特化係数と称し、次式で計算される。

$$TSC = \frac{\text{輸出額} - \text{輸入額}}{\text{輸出額} + \text{輸入額}}$$

TSC は-1 から+1 の間にあり、サブセクター毎に計算すれば-1 の場合全量輸入、+1 の場合輸入はなく輸出のみであることを示す。従って+1 に近づくほど輸出競争力がある。

表 4.1-1 バングラデシュからの全輸出 (2004/2005 年度)

(単位：百万米ドル)

	品目	輸出額	対輸出額 (%)
1	Woven Garments	3598.20	41.47
2	Knitwear	2819.47	32.57
3	Frozen Food	420.74	4.86
4	Other manufactured goods	372.29	4.30
5	Jute Goods	307.48	3.55
6	Leather	220.93	2.55
7	Chemical Products	197.18	2.28
8	Home Textile	156.14	1.80
9	Raw Jute	96.19	1.11
10	Footwear	87.55	1.01
11	Engineering Products	85.02	0.98
12	Agricultural Product	82.47	0.95
13	Bi-Cycle	40.98	0.47
14	Petroleum by Products	35.08	0.41
15	Other Primary Comm.	33.05	0.38
16	Ceramic Tableware	28.75	0.33
17	Electronic Goods	22.40	0.26
18	Textile Fabrics	16.96	0.20
19	Tea (Including packet tea)	15.85	0.18
20	Computer Service	12.68	0.15
21	Handicrafts	5.12	0.06
	合計	8654.52	100.00

出所：Export Promotion Bureau. “Bangladesh Export Statistics 2004-2005”

#### 4.1.1 食品加工

##### 4.1.1.1 定義と統計分類

食品加工業は、加工済み食料品（飲料を含む）を生産する産業をいう。すなわち、加工されていない自然食品や活魚・生鮮食品を除き、単純加工品（チルド食品、冷凍食品、燻製食品、塩蔵食品、乾燥食品、茶、スパイス、コーヒー、シリアル類等）を含むあらゆる農畜水産物加工品が食品加工業の範疇である。

表 4.1-2 を参照すれば、HS2 桁分類では、HS02 から HS04、HS07 から HS11 および HS15 から HS22 が広義の食料品に該当する。このうち、HS15 から HS22 は明らかに加工食品と見なすことができる。しかし、食料品に該当する広範な HS 分類の中から一次産品のみを除外することは不可能であり、ここでは統計目的に限って加工食品のみならず生鮮食品等の一次産品も調査対象とした。なお、バングラデシュの食料品の中で目立った輸出収入をもたらしているのは冷凍えび（HS0306）のみであることから、食品加工サブセクターの輸出競争力の概要は、一次産品を加えた場合と大差ない。さらに、一次産品の貿易絶対額は小さく、これに加えても輸出市場規模への影響は軽微である。

##### 4.1.1.2 概観

バングラデシュは、生鮮食品、加工食品ともに貿易特化係数 $-0.58$ の輸入国である。食品加工品を原料別に分類すれば、農産物加工（原料：米、麦、芋、豆・コーン等雑穀類、野菜、果物、お茶等）、畜産物加工（原料：牛、鶏、羊等の肉、乳、卵、はちみつ）、水産物加工（原料：魚類、えび、蟹類、うなぎ等養殖川魚）の3つに分けられる。輸出品目は冷凍えびが断然1位で、後は生鮮野菜、冷凍魚、および茶が一桁少ない金額で輸出されている。あとは見るべき輸出品は無い。輸入は、Palm oil、Soya-bean oil、Wheat、Vegetables、Rice、Solid cane or beet sugar が大きな金額を占めている。一部輸出の Fruit も合計では入超、Milk などの酪農品も輸入されている。

食品加工品のうち、一次産品の加工度が低い加工品、すなわち、frozen、smoked、salted、dried、tea、spices、coffee and cereals を除外してみると、2002年～2004年の平均で年間輸出が955百万米ドル、同輸入は6.8百万米ドルで貿易特化係数は $-0.99$ と大幅な輸入超過となる。すなわち、バングラデシュからの食品輸出は生鮮品（生野菜類）や冷凍品（冷凍えび）が主流を占めていることになる。

国産原料を加工して輸出するとするならば、水産品に優位性が見られ加工度を高める方向へ行くべきであろう。農産品加工は収穫シーズンの果物の加工（ジュース、乾燥、ジャム類）程度で、あとは国内消費の充足が優先されるべきであろう。酪農品は原則として自給自足を目指すのが優先されるべきかと思われる。

表 4.1-2 食品加工サブセクターのHS1996コードによる分類

HS Code	Description	HS Code	Description
0201	Meat of bovine animals, fresh or chilled	1101	Wheat or meslin flour
0202	Meat of bovine animals, frozen	1102	Cereal flours other than of wheat or meslin
0203	Meat of swine, fresh, chilled or frozen	1103	Cereal grouts, meal and pellets
0204	Meat of sheep or goats, fresh, chilled or frozen	1104	Worked cereal grains except flour, groat, meal, pellet
0205	Horse, ass, mule, hinny meat, fresh, chilled or frozen	1105	Potato flour, meal, flakes, etc
0206	Edible offal of domestic animals	1106	Flour and meal of legumes, roots, tubers, nuts, citrus
0207	Meat, edible offal of domestic poultry	1107	Malt
0208	Meat, edible meat offal nes, fresh, chilled or frozen	1108	Starches, inulin
0209	Pig and poultry fat, unrendered	1109	Wheat gluten
0210	Salted, dried or smoked meat or offal, flour and meal	1501	Lard, other pig fat and poultry fat, rendered
0302	Fish, fresh or chilled, whole	1502	Bovine, sheep and goat fats, raw or rendered
0303	Fish, frozen, whole	1503	Lard stearin, oleostearin & oils, natural tallow oil
0304	Fish fillets, fish meat, mince except liver, roe	1504	Fish, marine mammal fat or oil not chemically modified
0305	Fish,cured, smoked, fish meal for human consumption	1505	Wool grease and fatty derivatives (including lanolin)
0306	Crustaceans	1506	Animal fat, oil, fractions not chemically modified nes
0307	Molluscs	1507	Soya-bean oil, fractions, not chemically modified
0401	Milk and cream, neither concentrated nor sweetened	1508	Ground-nut oil, fractions, not chemically modified
0402	Milk and cream, concentrated or sweetened	1509	Olive oil and its fractions, not chemically modified
0403	Buttermilk, cream, yogurt etc	1510	Olive oil, fractions, blends, not chemically modified
0404	Whey, natural milk products nes	1511	Palm oil and its fractions, not chemically modified
0405	Butter and other fats and oils derived from milk	1512	Safflower, sunflower and cotton-seed oil, fractions
0406	Cheese and curd	1513	Coconut, palm kernel, babassu oil, fractions, refined
0407	Birds eggs, in shell, fresh, preserved or cooked	1514	Rape, colza, mustard oil, fractions, simply refined
0408	Birds eggs, other than in shell, egg yolks	1515	Fixed veg fat, oil, fractions, not chemically modified
0409	Honey, natural	1516	Animal and vegetable fats or oils, hydrogenated only
0410	Edible products of animal origin, nes	1517	Margarine, edible animal or veg oil preparations nes
0701	Potatoes, fresh or chilled	1518	Processed animal, vegetable oils, industrial preps nes
0702	Tomatoes, fresh or chilled	1520	Glycerol (glycerine), glycerol waters & glycerol lyes
0703	Onions, shallots, garlic, leeks, etc. fresh or chilled	1521	Veg waxes except triglycerides, insect wax, spermaceti
0704	Cabbage, cauliflower, kohlrabi & kale, fresh, chilled	1522	Degras, residues from treatment animal, veg waxes
0705	Lettuce and chicory, fresh or chilled	1601	Sausages, similar products of meat, meat offal & blood
0706	Carrots, turnips, beetroot, etc. fresh or chilled	1602	Prepared or preserved meat, meat offal and blood, nes
0707	Cucumbers and gherkins, fresh or chilled	1603	Extracts, juices of meat, fish, aquatic invertebrates
0708	Leguminous vegetables, fresh or chilled	1604	Prepared or preserved fish, fish eggs, caviar
0709	Vegetables nes, fresh or chilled	1605	Crustaceans, molluscs, etc, prepared or preserved
0710	Vegetables (uncooked, steamed, boiled) frozen	1701	Solid cane or beet sugar and chemically pure sucrose
0711	Vegetables provisionally preserved, not ready to eat	1702	Sugars nes, lactose, fructose, glucose, maple syrup
0712	Vegetables, dried, not further prepared	1703	Molasses from the extraction or refining of sugar
0713	Vegetables, leguminous dried, shelled	1704	Sugar confectionery, non-cocoa, white chocolate
0714	Manioc, rrowroot, salep etc, fresh, dried, sago pith	1801	Cocoa beans, whole or broken, raw or roasted
0801	Coconuts, Brazil nuts and cashew nuts, fresh or dried	1803	Cocoa paste
0802	Nuts except coconut, brazil & cashew, fresh or dried	1804	Cocoa butter, fat, oil
0803	Bananas, including plantains, fresh or dried	1805	Cocoa powder, unsweetened
0804	Dates, figs, pineapple, avocado, guava, fresh or dried	1806	Chocolate and other foods containing cocoa
0805	Citrus fruit, fresh or dried	1901	Malt extract, flour, dairy preparations, low cocoa
0806	Grapes, fresh or dried	1902	Pasta, couscous, etc.
0807	Melons, watermelons and papaws (papayas), fresh	1903	Tapioca and tapioca substitutes
0808	Apples, pears and quinces, fresh	1904	Cereal food (roasted, swelled), cooked grain not maize
0809	Stone fruit, fresh (apricot, cherry, plum, peach, etc)	1905	Baked bread, pastry, wafers, rice paper, biscuits, etc
0810	Fruits nes, fresh	2001	Vegetables, fruit, nuts, etc, preserved in vinegar
0811	Fruits and nuts, uncooked boiled or steamed, frozen	2002	Tomatoes prepared, preserved, not in vinegar
0812	Fruits, nuts provisionally preserved, not ready to eat	2003	Mushroom, truffle, prepared or preserved, not vinegar
0813	Fruit, dried, nes, dried fruit and nut mixtures	2004	Vegetables nes, prepared, frozen
0814	Peel of citrus fruit or melons	2005	Vegetables nes, prepared/preserved, not frozen/vinegar
0901	Coffee, coffee husks and skins and coffee substitutes	2006	Fruits, nuts, fruit-peel, etc preserved by sugar
0902	Tea	2007	Jams, jellies, marmalades, fruit, nut pastes, purees
0903	Mate	2008	Fruit, nut, edible plant parts nes, prepared/preserved
0904	Pepper (Piper), crushed or ground Capsicum, Pimenta	2009	Fruit and vegetable juices, not fermented or spirited
0905	Vanilla beans	2101	Extracts, essences, concentrates of tea, coffee, mate
0906	Cinnamon and cinnamon-tree flowers	2102	Yeast, dead unicellular organisms nes, baking powders
0907	Cloves (whole fruit, cloves and stems)	2103	Sauce, condiments, mixed seasoning and mustard
0908	Nutmeg, mace and cardamons	2104	Soups, broths and homogenized food preparations
0909	Seed spices	2105	Ice cream and other edible ice
0910	Other spices	2106	Food preparations, nes
1001	Wheat and meslin	2201	Unsweetened beverage waters, ice and snow
1002	Rye	2202	Waters, non-alcoholic sweetened or flavoured beverages
1003	Barley	2203	Beer made from malt
1004	Oats	2204	Grape wines(including fortified), alcoholic grape must
1005	Maize (corn)	2205	Vermouth and other flavoured grape wine
1006	Rice	2206	Fermented beverages nes (eg cider, perry, mead)
1007	Grain sorghum.	2208	Liqueur, spirits and undenatured ethyl alcohol <80%
1008	Buckwheat, millet and canary seed, other cereals	2209	Vinegar and substitutes for vinegar from acetic acid

## 4.1.1.3 データ

(1) 主要食品の生産（分類はバングラデシュ工業分類 BSIC 1986 による）

表 4.1-3 バングラデシュにおける食品の生産（2005/2006 年度）

BSIC Code**	Fiscal Year	2004/05	2005/06 (P)	2005/06 (P) *
	Unit	10 <sup>9</sup> Taka	10 <sup>9</sup> Taka	(US \$ Million)
3114	Shrimps & Floglegs	28.60	26.90	405.1
3115	Soyabean Oil & Vegetable ghee	2.61	3.17	47.7
3118	Atta, Maida, Suji	1.64	1.95	29.4
3122	Bakery Products	1.24	1.43	21.5
3123	Sugar	2.94	4.80	72.3
3126/27	Tea	3.47	3.80	57.2
3128	Edible Salts	0.325	0.453	6.82
3134	Beverage (Soft Drink)	4.02	4.86	73.2
3143	Biddies	4.05	4.33	65.2

\* converted by the exchange rate of US\$1.0=Taka 66.4

\*\* Bangladesh Standard Industrial Classification: BSIC 1986

出所：Bangladesh Bureau of Statistics “Statistical Bulletin – Bangladesh, August 2006”

(2) 輸出入

United Nations Commodity Trade Statistics Database の 2002 年～2004 年の平均値で、食料品（生鮮品、加工品）の輸出入は次のようになっている。

表 4.1-4 バングラデシュの食料品輸出入（2002 年～2004 年平均）

	輸出	輸入	貿易収支
Fresh Products（百万米ドル）	398*	551	-153
Processed Products（百万米ドル）	7	955	-948
合計（百万米ドル）	405	1,506	-1,101

\*には冷凍エビを含む3億2,000万米ドルの甲殻類輸出が含まれる。

出所：United Nations Commodity Trade Statistics Database

主な輸出入製品（単位：百万米ドル、HS Code）

## （輸入）

1511	Palm oil and its fraction, not chemically modified:	372.7
1507	Soya-bean oil, fractions, not chemically modified:	312.6
1001	Wheat and meslin:	200.3
0713	Vegetables, leguminous dried, shelled:	111.3
1006	Rice:	107.1
1701	Solid cane or beet sugar and chemically pure sucrose:	106.1
0402	Milk and cream, concentrated or sweetened:	81.2
0703	Onions, shallots, garlic, leeks, etc. fresh or chilled:	26.4

1901	Molt extract, flour, dairy preparations, low cocoa:	14.2
2206	Food preparations, nes:	10.9
0904	Pepper (Piper), crushed or ground Capsicum, Pimenta:	10.6

## (輸出)

0306	Crustaceans:	320.4 (主要輸出先：米国、ベルギー、英国)
0709	Vegetables, fresh or dried:	24.3 (主要輸出先：英国、サウジ、カタール)
0303	Fish, frozen, whole:	19.2
0902	Tea:	14.9

## 4.1.1.4 SWOT 分析

## (1) 強み

- 1) 全般：安価な労働力のおかげで加工コストに競争力がある。
- 2) 水産：えびや魚は輸出市場において既に一定の競争力を有している。
- 3) 水産：完全養殖に利用可能な水資源が豊富にある
- 4) 青果：気候／土壌は、多様な作物の生産に好適である。
- 5) 野菜：生鮮野菜の輸出が既に行われている。

## (2) 弱み

- 1) 全般：加工度（付加価値）および生産技術が低レベルである。
- 2) 全般：保健衛生に関わる品質保証体制が HACCP のような国際標準に満たない。
- 3) 農畜産：国内生産が国内需要に追いついていない。
- 4) 青果：低温流通設備や港などの輸出輸送インフラが十分に整備されていない。
- 5) 青果：収穫後処理が不十分なためロスが多い。
- 6) 果物：大量生産するプランテーションや果樹園がなく価格競争力がない。

## (3) 機会

- 1) 全般：食料品および食品加工の国際市場が成長している。
- 2) 水産：魚品種を増やすことで輸出多角化が可能である。
- 3) 水産：えび漁の副産物（雑魚類）や白身魚の加工品を輸出できる可能性がある。
- 4) 青果：ジュース、缶詰、乾燥食品、ジャム、ケチャップは、特定の品種や季節に限られるものの輸出競争力がある。

## (4) 脅威

- 1) 全般：近隣諸国との厳しい競争が予想される。
- 2) 全般：不十分な衛生管理/検査に対して国際市場から激しい非難を受けるだろう。
- 3) 農畜産：国内の食料品需要の増加により、輸出加工用の国産原料を入手できなくなるかもしれない。
- 4) 水産：飼育池での魚養殖（特にえび）は、環境問題や飼育魚の感染症をもたらすかもしれない。

## 4.1.2 医薬品

### 4.1.2.1 定義と統計分類

ここでは、一般に医薬品と呼ばれるもの、例えば治療や予防に用いられる薬剤、分泌物、培養物、臓器抽出物、血清、ワクチンなどを取り上げる。薬剤については、医薬品有効成分(APIまたは原薬)と投与量にしたジェネリック/ブランド製剤品との両方を対象とする。表4.1-5を参照する。HS2桁分類では文字通り医薬品を示すHS30に合致し、統計分析はHS30配下の4桁分類について行った。ただし、HS3005に属する詰め物、ガーゼ、包帯など外用の医療材料は除外している。

表 4.1-5 医薬品サブセクターの HS1996 コードによる分類

HS Code	Description
3001	Glands etc, dried, organ extracts, for therapeutic use
3002	Blood, antisera, vaccines, toxins and cultures
3003	Medicaments mixed together for therapeutic use, bulk
3004	Medicaments, therapeutic, prophylactic use, in dosage
3006	Special Pharmaceutical goods

### 4.1.2.2 概観

医薬品業界は、国内市場をターゲットにした成長率年 10%超の成長産業である。従って基本的には輸入代替産業の位置づけであるものの、最近輸出が伸びつつある産業である。バングラデシュ内需の 95%は国産品でまかなわれていると言われていたが、医薬品の輸出入統計では大幅な輸入超過 (TSC=-0.79) である。すなわち、原薬を輸入し国内需要向けに製剤をして、一部の製剤品を輸出しているというのがバングラデシュ医薬品業界の現状である。金額で見ると国内消費総額の 5%程度を輸出している (ほぼ全量が製剤品の輸出)。

医薬品業界は、新薬の研究開発・特許取得、原薬 (API : Active Pharmaceutical Ingredients) の製造、製剤品 (Formulated products、Finished formulation、錠剤、カプセル、粉末剤、注射液など) の製造の三つの工程に分けられる。但し、特許が切れた医薬品はジェネリック医薬品 (Off-patented) と呼ばれ、特許料を払うことなく原薬と製剤品が製造可能で、現実に低廉な価格で販売されている。しかし、ジェネリック医薬品であっても原薬の製造には、それなりの製造技術・ノウハウが必要である。また薬効や安全性については新薬と同様の厳しいチェックを受ける事になっている。したがって新薬と同様の原薬製造に関する技術や研究・開発能力が求められる。

また、後発開発途上国 (LDC) 49ヶ国の一つであるバングラデシュには、2016年まで WTO 特恵が与えられており、49ヶ国間に限って、特許料無しで特許医薬品を輸出できている。LDC 49ヶ国の中で製剤品を製造できる能力があるのはバングラデシュの

みとってよく、優位な地位にあるが、LDC 各国の薬の購買力が低い。

バングラデシュの医薬品生産は、現在ジェネリック医薬品の製剤分野に限定されており、国内向け生産で輸入代替をしている段階で、わずかながら輸出を伸ばしてきているところである。原薬部門への外国投資が待たれるところであるが、特許に守られないバングラデシュにおいて、外国企業が自社の新薬、すなわち特許医薬品を製造するメリットは見出せない。また、仮に他社の特許医薬品を特許逃れ目的でバングラデシュに投資・製造しても、販売先は需要の小さな LDC 49 ヶ国に限られるため、これもメリットが見出せない。ジェネリック医薬品原薬の製造への投資も、バングラデシュの需要の他に確実な輸出市場が確保できない限り、規模のメリットが必要とされる原薬部門への投資が出来にくいことになる。

#### 4.1.2.3 データ

##### (1) 生産と消費

「Strategy for Establishing the API Park」(Ministry of Industries)によれば、製剤の国内総需要が2005年で500百万米ドル、2004年で440百万米ドル、2003年で400百万米ドルとなっている。95%が国産品で賄われており、癌等特殊分野の医薬品は輸入に頼っている。輸出額は21百万米ドル(2005年)とされている。この数字に基づくと、製剤品の国内生産は475百万米ドル、輸入が25百万米ドル、国内消費が480百万米ドル、輸出が20百万米ドルのバランスとなる。

同じく上記出典のデータによれば、医薬品産業における企業数は230社(うち約150社が稼動中)、雇員数は2万6,000人で、ホワイトカラーの重要な就職先となっている。生産は、85社がジェネリック医薬品を生産し、国内市場の95%を占めている。また、トップ10の会社が国内市場の70%を押しえ、上位2社(Square、Beximco)で国内市場の25%を占めている。

##### (2) 輸出入

国連データによれば、バングラデシュの医薬品の輸出額は、2004年で約19百万米ドルとされている。輸出相手国上位3位は、2002年がインド、米国、ブラジル、2003年はブラジル、スリランカ、オランダ領アンティル諸島、2004年はブラジル、ベルギー、スペインとなっている。2004年にベルギーが出てきたのは、スイス資本のNovartis (Bangladesh) Limitedの生産が開始され、EU諸国へ製品を輸出したためである。

一方輸入に関しては、国連の2004年統計では、原薬および製剤品の輸入が総額90百万米ドルレベルであり、輸出は製剤品19百万米ドルだったため、71百万米ドルの入超である。輸入の内訳をみると、製剤品輸入分を上述の如く25百万米ドルとすれば、原薬の輸入は65百万米ドルになる。原薬の国内生産は5~6社で国内需要の約20%生産している。残余の80%が輸入で、上の65百万米ドルに相当することになる。

表 4.1-6 バングラデシュの医薬品の輸出入

(単位：百万米ドル)

United Nations Statistics			EPB Statistics	
年	輸出額	輸入額	年	輸出額
2000	-	-	2000/01	6.9
2001	-	-	2001/02	6.6
2002	6.91	87.77	2002/03	9.0
2003	6.18	94.50	2003/04	12.7
2004	19.43	89.99	2004/05	21.3
2005	-	-	2005/06	27.5

出所： United Nations Commodity Trade Statistics Database  
Export Promotion Bureau "Bangladesh Export Statistics 2004-2005"

#### 4.1.2.4 SWOT 分析

##### (1) 強み

- 1) インドや中国からの輸入により安価な API を入手できる。
- 2) 既存の生産能力およびコスト競争力ある労働力により、製剤コストが低い。
- 3) バングラデシュは 2016 年まで知的所有権の経過措置を受けられる。
- 4) 49 国の後発開発途上国の中で、バングラデシュは医薬品製造が可能な唯一の国である。
- 5) バングラデシュは多様な薬剤を供給しており、国内市場の 95% をまかなっている。

##### (2) 弱み

- 1) 製品の大半は輸入 API による特許切れ（ジェネリック）処方製品である。
- 2) 研究開発能力はいまだ低く、API や完成品の製造を行うには足りない。
- 3) 信頼性のある公共の薬物検査所（DTL）がない。
- 4) 規制を担う食品医薬局（FDA）がない。
- 5) バングラデシュでは特許製品が保護されていない。
- 6) バングラデシュ製品の品質は、規制の厳しい国々の要件にまだ適合できない。

##### (3) 機会

- 1) 世界的にジェネリック医薬品の市場が拡大している。
- 2) 中国とインドに対する WTO の優遇措置終了により、バングラデシュの市場シェアが広がる。
- 3) バングラデシュは医薬品供給国として市場に認知されつつある。
- 4) API パークの建設により、上流工程へと業界の発展が進む。

##### (4) 脅威

- 1) 知的所有権の経過措置期間が 2016 年で終了する。
- 2) 輸入国が低品質の医薬品に対する規制を強める。

3) ジェネリック医薬品市場では中国・インドと厳しい競争になる。

### 4.1.3 ジュート製品

#### 4.1.3.1 定義と統計分類

この分類に関しては、Export Promotion Bureau の分類を一部参考にした（出典：“Statement of monthly report”において Jute Goods”と呼ばれている）。ここでは、伝統的ジュート製品といわゆるジュート多様化製品（JDPs）の両方を取り上げる。さらに、原料ジュートとジュート製品はしばしば不可分の産業として扱われるため、原料ジュートも調査対象に含めている。

表 4.1-7 を参照する。ジュート製品貿易の統計分析は、基本的に原料ジュートがより高度な製品へと加工されていく過程を辿った。HS 分類では糸（HS5307）に始まり、織物（HS5310）、撚糸・紐・縄・綱（HS5607.10）、そして袋（HS6305.10）、じゅうたん・床用敷物（HS5703.90）へと続く。これらは、いくらかの JDPs を含む可能性はあるものの、大半が伝統的ジュート製品である。新たに開発された JDPs のそれぞれを HS 分類から正確に選び出すことは不可能であり、JDPs の殆どはこの統計分析に含めることができない。原料ジュートは上述の理由により統計分析に含めている。

表 4.1-7 ジュート製品サブセクターの HS1996 コードによる分類

HS Code	Description
5303	Jute, other bast fibre, raw or processed, not spun
5307	Yarn of jute, bast fibre except flax, true hemp, ramie
5310	Woven fabric of jute or other bast fibres of 5.03
5607.10	Twine, cordage, ropes and cables, of jute, bast fibres
5703.90	Carpets of materials nes, tufted
6305.10	Sacks & bags, packing, of jute or other bast fibres

#### 4.1.3.2 概観

バングラデシュのジュートの生産および輸出はそれぞれ GDP と外貨獲得額で、国全体の約 4%を占めている。また、バングラデシュは、世界のジュート業界でリーダー的な地位を占めている。FAO 統計によれば、2005/2006 年の世界の原麻（ジュート）総生産量は約 268 万トンであり、そのうちバングラデシュの生産量は 99 万トンで 37%を占めた。ここ数年は年間 100 万トン前後で推移している。バングラデシュのピーク時の生産量は年間 300 万トン程度あったが、合繊との品質・価格上の競合で現在の水準まで生産量が落ちた。また、耕地面積はジュートの価格によって増減し、特に米を含む他の換金穀物（Cash Crops）生産との耕地競争がある。

ジュートの生産国は、バングラデシュ、インド、ミャンマー、ベトナム、タイで世界の

生産量の95%を占めており、バングラデシュの最大の競合相手国はインドである。2005年来のストライキの影響でインドからの出荷が減少したこともあり、バングラデシュへの引き合いは活発である。このため、供給がタイトポジションになり、価格も前年対比20%上昇した。原麻、ジュート製品ともに生産されたものの殆どが輸出されており、2002年～2004年の平均、で原麻輸出が64百万米ドル(TSC=+0.83)、ジュート製品が259百万米ドル(TSC=+0.96)である。

ジュートの用途は従来、3B (Bag、Bandage、Backing Cloth) であったが合繊との競合でシェアを奪われてきた。しかし、最近環境問題という追い風が吹いてきた。即ち、ジュートは天然素材で腐るため、土嚢などの分野における用途でも、合繊製品からジュート製品に切り替わりつつある。自動車部品にもリサイクルの観点からジュートが使われ始めた。またジュートが生育過程で二酸化炭素を吸収する量が多い植物だという観点から、排出権取引の対象になる可能性が出てきたことも明るい材料である。

原麻から Yarn、Twine、Hessian、Sack、Carpet、あるいは各種製品を製造するジュート工場は、1974年までに一旦すべてが国営化された。1982/1983年になって国営企業と民営企業に分けられた。その中で国営企業の多くは閉鎖されつつある。国営、民営を問わず、設備は全般に旧く、生産性が低いうえ、伝統的な製品を製造する設備が未だ主流となっている。

ジュート生産には、原料栽培およびジュート製品製造工場に11.5万人～13.5万人の従事者がいると推定されている。農民が従事しているため国家支援体制が整っている。繊維・ジュート省 (Ministry of Textile and Jute) があり、その傘下には Jute Diversification Promotion Center がある。また、農業省 (Ministry of Agriculture) 傘下には Bangladesh Jute Research Institute があり各種の改良等の研究を行っている。

#### 4.1.3.3 データ

##### (1) 生産と消費

###### 1) JUTE 製品の用途

RAW JUTE : 原麻の状態だがグレードは B・W、B・T、MESTA に分かれる。

JUTE 製品 : SACK、BAG 類 : POTATO SACK、COFFEE BAG 等

TAPE : 樹木の保護用等に使用

BANDAGE 類 : 所謂紐で稲をくくる紐とうに使用

CLOTH 類 : カーペット BACKING CLOTH、HESSIAN CLOTH、一般織物

YARN・TWINE 類 : 糸またはロープ

カーペット・ラグ類

SHOPPING BAG、クッションカバー等工芸製品

###### 2) 生産設備と生産量の推定

最近の趨勢では、原麻の年間生産量を100万トンとした場合、1/3の33万トンが原麻

で輸出され、残りの67万トンが製品化されている。また、工場稼働率は、業界全体で50～60%と言われている。したがって設備がフル稼働すれば、原麻ベース140万トン／年に対応可能な加工能力を持っていると推定される。

「形成調査報告書」資料4-12 繊維・ジュート省との面談記録によれば、ジュート産業は国営企業22社、民営企業70社あまりで構成されており、雇用者は国営部門52,000人、民営部門58,000人で合計11万人に達している。聞き取り調査によれば、国営企業、民営企業併せて、次ぎの加工設備があると推定される。

紡績機：350,000 錘（2004/2005年141社。出典：「FIBER NEWS」）

織機：30,000 LOOMS

上記の紡績機の能力からの生産量を推定すると、ジュート番手16番単糸の1錘当たりの生産量は、13KG/日（3交替ベース）である。1年間312日稼働として、 $13\text{KG} \times 312 \text{日} \times 350,000 \text{SPL} = 1,419,600,000 \text{KG}$ 、即ち142万トン／年の生産量となり、上の推定値と合致する。理論値からも推定数字の妥当性が証明出来る。

## (2) 輸出入

表 4.1-8 ジュート製品の輸出入（2002～2004年平均）

（単位：百万米ドル）

品目	輸出額	輸入額	TSC
Jute, other bast fibre, raw or processed, not spun	64.01	5.99	0.83
Yarn of jute, bast fibre except flax, true hemp, ramie	96.88	4.53	0.91
Woven fabric of jute or other bast fibres of 53.03	54.75	0.58	0.98
Twine, cordage, ropes and cables, of jute, bast fibres)	26.93	0.31	0.98
Carpets of materials nes, tufted	0.10	0.01	0.82
Sacks & bags, packing, of jute or other bast fibres	80.43	0.22	0.99
合計	323.10	11.63	0.93

出所：United Nations Commodity Trade Statistics Database

原麻を含む輸出額は、2002年から2004年の年平均で323百万米ドルである。2002年が367百万米ドル、2003年が255百万米ドル、2004年が348百万米ドル、2004/05年が381百万米ドルと、下降気味にあった傾向を持ち直してきている。主要輸出先は、原麻がパキスタン、中国、インド、糸（ヤーン）がトルコ、イラン、ベルギー、織物がイラン、米国、オーストラリア、絨毯がトルコ、イラン、米国、布袋・バッグがインドとなっている。

ジュートの輸出等に関する団体は下記の3団体である。

1) Bangladesh Jute Goods Association（輸出業者の協会で210社から構成されている。総

輸出額の約50%強のシェア)

- 2) Bangladesh Jute Mills Corporation (国営製造会社22社の統括組織。国営)
- 3) Bangladesh Jute Mills Association (民営80社からなる協会)

#### 4.1.3.4 SWOT 分析

##### (1) 強み

- 1) 原料ジュートは、高品質の地元特産品として全量現地調達可能である。
- 2) ジュート栽培およびジュート製品加工の労務費に競争力がある。
- 3) バングラデシュ産ジュートは国際市場で競争力を有している。
- 4) ジュートは合成繊維にはない再生可能で腐敗する Eco-friendly な優れた性質を持っている。
- 5) バングラデシュは国際ジュート市場の有力国として知られている。
- 6) 製品多様化および種子改良のための研究開発機関がある。
- 7) 競合は数ヶ国しかない。

##### (2) 弱み

- 1) ジュート加工工場の殆どは設備が時代遅れである。
- 2) 加工の生産性が低いため、生産コストが高つく。
- 3) 質が良く安価な合成繊維に代替されている。
- 4) ジュート製品の多様化が不十分で、低付加価値にとどまっている。
- 5) 主として国営工場の閉鎖により、加工能力が低下している。
- 6) 生産設備や工場を近代化する財源確保が困難である。

##### (3) 機会

- 1) ジュート製品は環境にやさしい製品として世界中で注目されつつある。
- 2) ジュート製品は自動車部品、建材、混紡などに多様化されている。
- 3) 石油価格の上昇により、合成繊維やプラスチックの生産削減が予想される。
- 4) ジュート多様化製品市場に参入する起業家が増える。
- 5) ジュート価格の上昇により、このサブセクターへの起業家の投資が促進される。
- 6) 競合国、特にインドが、ジュート製品輸出への依存を重視しなくなる。

##### (4) 脅威

- 1) 合成繊維によるジュート製品の代替が続く。
- 2) 米など他の換金作物に押されてジュート栽培面積が減少する。
- 3) 国際市場において、インド、中国、ベトナムがより高い評価を確立する。
- 4) ケナフなど他の天然繊維がジュート製品のシェアを奪う。

#### 4.1.4 軽機械工業（Light Engineering Industry）

##### 4.1.4.1 定義と統計分類

本調査では、金属加工および機械加工を中心に軽機械工業（LEI: Light Engineering Industry）を考える。また、分類のため Export Promotion Bureau 発行の小冊子“Light Engineering - products from Bangladesh-”を参照した。この小冊子には軽機械工業製品の例として、栓・蛇口・食器など家庭用品、ボルト・ナット・グリルなど単純機械部品、旋盤やコンクリートなど複合機械、自転車などが挙げられている。食品加工サブセクターの分類定義と同様に、「加工（この場合は金属の加工や機械による加工）」に重点を置き、金属板・棒・竿・薄板・管・パイプなど金属加工の程度が軽微な製品は基本的に対象外とする。また、重機械工業製品や比較的高度な技術を要する製品も除外する。ここで取り上げるのは「軽」機械工業であり、概して軽機械工業は高度技術を要するとは見なされないからである。

表 4.1-9 を参照する。HS2 桁分類に照らし、鉄鋼製品（HS73）、主要卑金属製品（HS74 から HS80）および機械（HS84）を軽機械工業の主製品として抽出した。ただし、HS73 および HS74 から HS80 のうち加工の程度が低いものは除外した。また、HS84 に含まれる家電製品（HS8415、HS8418、HS8422、HS8450、HS8471）、さらに原子炉、ボイラー、タービン、ターボジェット、エンジン、クレーン、昇降機、フォークリフト、ホイスト、ブルドーザー、加工機械その他の重機械工業製品（HS8401 から HS8412、HS8425 から HS8430、HS8456 から HS8465）を除外した。ただし、除外したこれら製品の部品については統計分析に含まれている。その他に対象としたものは、鉄道用部品（HS8607）、自動車用部品・付属品（HS8708）、自転車（HS8712）、障害者用・病人用の車両／車椅子（HS8713）、自転車・自動二輪車用部品（HS8714）および乳母車（HS8715）である。

##### 4.1.4.2 概観

LEI 業界の守備範囲は極めて広く、一国の産業のベースになる業界である。即ち鋳造・鍛造、熱処理・溶接、メッキ・塗装、プレス・旋盤加工等の工程を経て機械そのものの組み立て、部品の製作を行っている。金型（鋳造、鍛造、プレス、プラスチック成型等に使用する金型）を生産するのもこの業界である。いわば、その国の製造業の裾野を形成するもので、中小企業形態の会社を中心である。協会（BEIOA）によれば、企業数は2万社から3万社とされ、雇用されている人員は70万人を超えられている。10～30人規模の会社が多く、50～70人規模になると中規模、100人以上は大企業に属する。

国内生産の統計は、BBS の統計しか見当たらないが、項目のカバー率が低く全体像を把握することは出来ない。同業者協会や工場訪問から推定すると、バングラデシュの LEI は、部品を輸入し筐体を Sheet work（Shearing, Welding）で製作し、農業機械などの産業機械を組み立てるのがひとつの分野であろう。もうひとつは、自動車を含む各種機械の修理部品の製造がある。すなわち、注文生産による汎用工作機械による金属加工業ということになる。自動車を含め量産品の輸出産業は無く、わずかに部品輸入による自転車組み立ての輸出があるだけである。

バングラデシュの LEI 業界は、輸入が 819 百万米ドル、輸出が 37 百万米ドル、貿易特化係数-0.91 の大幅な輸入超過である (UN 統計 2002~2004 の平均)。百万米ドルを越える輸出品は 5 品目程度で、輸入品はあらゆる分野に及び、バングラデシュの LEI の現状は、輸出振興の前に輸入代替産業の位置づけとなるであろう。

表 4.1-9 軽機械工業サブセクターの HS1996 コードによる分類

HS Code	Description	HS Code	Description
7309	Reservoirs, tanks, vats, etc, iron or steel cap >300l	8440	Book-binding machinery including book sewing machines
7310	Tank, cask, box, container, iron/steel, capacity <300l	8441	Machinery for paper pulp, paper, paperboard making nes
7311	Containers for compressed, liquefied gas, iron, steel	8442	Machinery, apparatus, equipment for print preparation
7312	Stranded steel wire, cable/etc, no electric insulation	8443	Printing and ancillary machinery
7313	Wire for fencing, including barbed wire	8444	Machines to extrude, draw, cut manmade textile fibres
7314	Iron or steel cloth, grill, fencing and expanded metal	8445	Machines for processing textile fibres
7315	Chain and parts thereof, of iron or steel	8446	Weaving machines (looms)
7316	Anchor, grapnels and parts thereof, of iron or steel	8447	Machines for knitting, lace, embroidery, tufting, etc
7317	Nails, staples, etc, iron/steel, not office stationary	8448	Auxiliary machinery and parts for textile machinery
7318	Screws, bolts, nuts, rivets, washers, etc, iron, steel	8449	Machinery for making felt, nonwovens, including hats
7319	Sewing, knitting needles, etc, hand use, iron or steel	8451	Machinery nes, to clean, iron, impregnate textiles
7320	Springs and leaves for springs, of iron or steel	8452	Sewing machines (not book sewing), related furniture
7321	Stoves, ranges/barbecues,etc, non-electric, iron/steel	8453	Machinery for hide and leather work including footwear
7322	Radiators, non-electric heaters (with fan), iron/steel	8454	Converters, ladles, ingot moulds etc, for metallurgy
7323	Table, kitchen, household items of iron or steel nes	8455	Metal-rolling mills and rolls thereof
7324	Sanitary ware and parts thereof, of iron or steel	8466	Parts and accessories for machine tools
7325	Cast articles, of iron or steel nes	8467	Tools for working in the hand, non-electric motor)
7326	Articles of iron or steel nes	8468	Equipment for soldering, brazing or welding
7419	Articles of copper nes	8469	Typewriters and word-processing machines
7508	Articles of nickel, nes	8470	Calculators, cash registers, ticket-machines, etc
7616	Articles of aluminium nes	8471	Automatic data processing machines (computers)
7806	Articles of lead nes	8472	Office machines, non-calculating
7907	Articles of zinc nes	8473	Parts, accessories, except covers, for office machines
8007	Tin articles nes	8474	Machinery to sort, screen, wash, etc mineral products
8413	Pumps for liquids	8475	Machines for hot working of glass, light bulbs, etc
8414	Air, vacuum pumps, compressors, ventilating fans, etc	8476	Automatic goods vending, money changing machines, etc
8416	Furnace burners, equipment, liquid, powder or gas fuel	8477	Machinery for rubber, plastics industry
8417	Industrial, laboratory furnaces, ovens, incinerators	8478	Machinery for preparing tobacco
8419	Machinery, non-domestic, involving heating or cooling	8479	Machines nes having individual functions
8420	Calendaring, rolling machines, except for metal, glass	8480	Moulds for metals (except ingot), plastic, rubber, etc
8421	Liquid, gas centrifuges, filtering, purifying machines	8481	Taps, cocks, valves for pipes, tanks, boilers, etc
8423	Weighing machinery except balances sensitivity > 50 mg	8482	Ball or roller bearings
8424	Equipment to project, disperse or spray liquid, powder	8483	Shafts, cranks, gears, clutches, flywheel, pulleys etc
8431	Parts for use with lifting, moving machinery	8484	Gaskets and similar joints of metal sheet
8432	Agricultural machinery, soil preparation, cultivation	8485	Machinery parts, without electric features, nes
8433	Harvesting, produce cleaning and grading machinery	8607	Parts of railway, tramway locomotives, rolling-stock
8434	Milking machines and dairy machinery	8708	Parts and accessories for motor vehicles
8435	Presses, crushers etc for wine, fruit juice, beverages	8712	Bicycles, other cycles, not motorized
8436	Machinery for feedstuffs, poultry, beekeeping	8713	Invalid carriages, wheelchairs, including motorized
8437	Machines to clean, sort, mill seed, grain, dry legumes	8714	Parts and accessories of bicycles, motorcycles, etc
8438	Industrial food and drink preparation machinery nes	8715	Baby carriages and parts thereof
8439	Machinery for making pulp, paper, paperboard		

## 4.1.4.3 データ

## (1) 生産

「Report on Identification of Employment Oriented Export Sectors」(UNDP、2005年5月)によると、LEIに属する企業数は7,000社、雇用が800,000人、年間売上高は1.6億米ドルとされている。国内市場は、自動車部品(主として修理用)、鉄道のエンジン、線路部品、自転車、繊維・化学・砂糖等の機械設備、工作機械、造船部品、工具類が主体である(他方BEIOAによると、企業数が20,000~30,000社、雇用が700,000人という数字がある)。表3.1-10は、LEI主要品目の生産統計である。

表 4.1-10 バングラデシュの軽機械工業の生産統計(2004/2005年)

	2004/05 (10 <sup>6</sup> Taka)	2005/06 (10 <sup>6</sup> Taka)	2005/06 (10 <sup>6</sup> US\$*)
Basic metal industry	6,445	7,255	109.3
Utensils(Aluminum)	779	846	12.7
Utensils(Enamelware)	62	39	0.6
Plumbing Equipment	309	475	7.2
Engine & Turbine (Diesel engine)	nil	nil	nil
Engine & Turbine (Centrifugal pumps)	11	11	0.2
Engine & Turbine (Turbine pumps)	18	22	0.3
Textile machinery	163	255	3.8
Total	-	-	134.1

\* Converted by the rate of US\$ 1.0=Taka 66.4

出所: Bangladesh Bureau of Statistics "Statistical Bulletin – Bangladesh, August 2006"

## (2) 輸出入

表4.1-11は輸出品(百万米ドル以上)、表4.1-12は輸入品(単位は輸出より一桁上げて10百万米ドル以上)である。輸入の最高額は繊維機械の101.41百万米ドル、その他ニッティング機械、縫製機会など繊維関係の機械輸入が続く。その他も、農業機械や他の産業機械が多く輸入されている。中国から部品を輸入して、組み立てて再輸出する自転車組み立て工場が、20百万米ドルを輸出しているが、ほかは見ると見るべきものがない。

表 4.1-11 軽機械工業の主な輸出品（1百万米ドル以上）（2002－2004年平均）

(単位：百万米ドル)

HS Code	Description	輸出額	輸入額	TSC
7311	Containers for compressed, liquefied gas, iron, steel	1.23	4.56	-0.57
8466	Parts and accessories for machine tools	3.29	5.35	-0.24
8479	Machines nes having individual functions	2.25	47.45	-0.91
8708	Parts and accessories for motor vehicles	3.95	7.09	-0.28
8712	Bicycles, other cycles, not motorized	20.12	24.39	-0.10
LEI 合計		37.26	819.27	-0.91

出所：United Nations Commodity Trade Statistics Database

表 4.1-12 軽機械工業の主な輸入品（10百万米ドル以上）（2002－2004年平均）

(単位：百万米ドル)

HS Code	Description	輸出額	輸入額	TSC
8413	Pumps for liquids	0.20	18.99	-0.98
8414	Air, vacuum pumps, compressors, ventilating fans, etc	0.51	24.72	-0.96
8419	Machinery, non-domestic, involving heating or cooling	0.05	23.18	-1.00
8421	Liquid, gas centrifuges, filtering, purifying machines	0.03	11.93	-1.00
8432	Agricultural machinery, soil preparation, cultivation	0.00	34.97	-1.00
8436	Machinery for feedstuffs, poultry, beekeeping	0.00	11.44	-1.00
8438	Industrial food and drink preparation machinery nes	0.00	14.04	-1.00
8443	Printing and ancillary machinery	0.01	17.55	-1.00
8445	Machines for processing textile fibres	0.07	101.41	-1.00
8446	Weaving machines (looms)	0.03	26.95	-1.00
8447	Machines for knitting, lace, embroidery, tufting, etc	0.04	54.15	-1.00
8448	Auxiliary machinery and parts for textile machinery	0.10	20.75	-0.99
8451	Machinery nes, to clean, iron, impregnate textiles	0.08	57.45	-1.00
8452	Sewing machines (not book sewing), related furniture	0.69	55.48	-0.98
8455	Metal-rolling mills and rolls thereof	0.00	24.95	-1.00
8473	Parts, accessories, except covers, for office machines	0.40	37.29	-0.98
8474	Machinery to sort, screen, wash, etc mineral products	0.09	21.10	-0.99
8477	Machinery for rubber, plastics industry	0.05	25.27	-1.00
8478	Machinery for preparing tobacco	0.26	10.76	-0.95
8479	Machines nes having individual functions	2.25	47.45	-0.91
8712	Bicycles, other cycles, not motorized	20.12	24.39	-0.10
8714	Parts and accessories of bicycles, motorcycles, etc	0.22	14.89	-0.97
LEI 合計		37.26	819.27	-0.91

出所：United Nations Commodity Trade Statistics Database

#### 4.1.4.4 SWOT 分析

##### (1) 強み

- 1) スキルの高い作業労働力が優位性のあるコストで調達できる。
- 2) 軽機械工業は重点産業として Business Promotion Council に支援されている。
- 3) 労働集約型の生産に競争優位性がある。
- 4) 国内市場の需要に応えうる基礎的な生産技術が蓄積されている。

##### (2) 弱み

- 1) 部品供給企業の中核となる有力な組み立てメーカーがない。
- 2) 生産設備および技術が近代化されていない。
- 3) TQM などの生産管理技術が未熟である。
- 4) 金型製造技術の低さがバングラデシュの軽工業のボトルネックになっている。
- 5) 金属試験、研究開発、品質保証、認定検査などの技術機構が整っていない。
- 6) 輸出を振興するにはマーケティング力が不十分である。

##### (3) 機会

- 1) 産業機械の輸入代替を視野に入れると、国内市場規模は膨大である。
- 2) アジアの競合各国では労務コストが上昇している。
- 3) 集積地におけるクラスター形成により軽機械工業が発展する。

##### (4) 脅威

- 1) 業界の輸入体質が固定化する。
- 2) 国内顧客企業が国産製品を買いたがらなくなる。

#### 4.1.5 電気・電子産業

##### 4.1.5.1 定義と統計分類

ここでは、電気・電子部品を含む製品およびその部品を取り上げる。例として、家庭用電化製品、家電器具、電気設備、電気機械、電気通信機器、音声関連製品、半導体、集積回路およびこれらの部品が挙げられる。実際には軽機械工業に属すると考えられる製品もあるかもしれないが、統計的調査では明確な分類が必要なため、単に HS 分類に基づいて、電気・電子産業を広範な軽機械工業から分離することとする。

表 4.1-13 を参照する。HS 分類では、大半の電気・電子産業は HS85 に位置づけられている。したがって、HS4 桁分類では HS85 に属するすべての製品を抽出した。加えて、空調機 (HS8415)、冷蔵庫 (HS8418)、食洗機 (HS8422)、洗濯機 (HS8450)、コンピューター (HS8471) 等の電気機械は HS84 に分類されている。統計分析ではこれらも電気電子製品として扱った。

表 4.1-13 電気電子サブセクターの分類

HS Code	Description	HS Code	Description
8415	Air conditioning equipment, machinery	8535	Electrical apparatus for voltage over 1 kV
8418	Refrigerators, freezers and heat pumps nes	8536	Electrical switches, connectors, etc, for < 1kV
8422	Machinery for dish washing, bottle washing, filling	8537	Electrical power, etc, control and distribution boards
8450	Household, laundry-type washing machine, washer-drier	8538	Parts for electrical switches, protectors, connectors
8471	Automatic data processing machines (computers)	8539	Electric filament, discharge lamps
8501	Electric motors and generators, except generating sets	8540	Thermionic and cold cathode valves and tubes
8502	Electric generating sets and rotary converters	8541	Diodes, transistors, semi-conductors, etc
8503	Parts for electric motors and generators	8542	Electronic integrated circuits and microassemblies
8504	Electric transformers,static converters and rectifiers	8543	Electrical machinery and apparatus, nes
8505	Electro and permanent magnets, equipment using magnets	8544	Insulated wire and cable, optical fibre cable
8506	Primary cells and primary batteries	8545	Carbon electrodes, brushes and electrical items nes
8507	Electric accumulators	8546	Electrical insulators of any material
8508	Hand tools incorporating electric motors	8547	Insulating fittings for electrical equipment
8509	Domestic appliances, incorporating electric motor	8548	Electrical parts of machinery and apparatus, nes
8510	Shavers and hair clippers, electric		
8511	Ignition/starter equipment, internal combustion engine		
8512	Electric lighting, signal equipment, car electrics nes		
8513	Portable battery, magneto electric lamps		
8514	Industrial, laboratory electric furnaces, ovens, etc		
8515	Electric solder, weld, braze,hot metal spray equipment		
8516	Electric equipment with heating element, domestic etc		
8517	Electric apparatus for line telephony, telegraphy		
8518	Audio-electronic equipment, except recording devices		
8519	Electronic sound reproducing equipment, non-recording		
8520	Electronic sound recording equipment		
8521	Video recording and reproducing apparatus		
8522	Parts, accessories of audio, video recording equipment		
8523	Prepared unrecorded sound recording media (non-photo)		
8524	Sound recordings other than photographic equipment		
8525	Radio and TV transmitters, television cameras		
8526	Radar, radio navigation and remote control apparatus		
8527	Radio, radio-telephony receivers		
8528	Television receivers, video monitors, projectors		
8529	Parts for radio, tv transmission, receive equipment		
8530	Electrical signalling and traffic control equipment		
8531	Electric sound or visual signal equipment nes		
8532	Electrical capacitors, fixed, variable or adjustable		
8533	Electrical resistors and rheostats except for heating		
8534	Electronic printed circuits		

#### 4.1.5.2 概観

バングラデシュの電気・電子業界は大幅な輸入超過である。輸入が 627 百万米ドル、輸出が 17 百万米ドル、貿易特化係数 -0.95 がそれを示している (UN 統計 2002~2004 の平均)。国内生産は、国内需要向けの生産が主体であるが、それも十分な供給が出来ていないのが現状である。したがって、輸出振興の前に輸入代替産業としての位置づけとなるであろう。

家電業界を見ると、洗濯機、冷蔵庫、エアコン、電気オープン・レンジ、ポット、電気釜などの白物家電と、テレビ、ビデオ、ラジオ、電話などオーディオビジュアル機器も輸入量のほうが圧倒的に多い。輸入が比較的少ないのは、家庭用電気デバイス、プラグ、ソケット、スイッチ、ファン、ランプ、バッテリーなどで、工場用電気機器モーターメーター、スイッチギア、変圧器のほかワイヤー&ケーブルなどがある。このうち輸出額が輸入額

を上回るのは、8513 Portable battery, magneto electric lamps (TSC=+0.01)、8531 Electric sound or visual equipment (TSC=+0.02) のみであり、金額的にもわずかな輸出である。この業界に外資系のアSEMBラーが進出しないのは、庶民の購買力が低いので市場が小さすぎることによるものであろう。

#### 4.1.5.3 データ

サブセクターの範囲が広く漠然としていることもあって、バングラデシュの電気・電子産業に関する情報やデータが少なく、生産統計が特に入手困難である。推定を交えて生産と輸出入を一括して述べる。

##### (1) 生産

表 4.1-14 は、電気・電子産業 (E&E) 主要品目の生産統計である。表 4.1-15 は輸出品 (1 百万米ドル以上)、表 4.1-16 は輸入品 (単位は輸出より一桁上げて 10 百万米ドル以上) である。生産統計のカバー率が低いと思われるので正確なことはいえないが、バングラデシュの電気・電子産業 (E&E) では、輸出は国内生産の 5% から多くても 10%、輸入は国内生産の 5 倍程度ではないかと推測される。また、国内生産は、工業用の電気機器 (モーター類、スイッチギア類、変圧器類) や素材 (ワイヤー、ケーブル) の自給度が高く、民生用では白物家電、オーディオビジュアルなどの家電はほとんどが輸入によっている。

表 4.1-14 E&E 主要品目の生産統計 (2004/2005 年)

FYUnit	2004/05 (10 <sup>6</sup> Taka)	2005/06(p) (10 <sup>6</sup> Taka)	2005/06(p) (10 <sup>6</sup> US\$*)
Telephone	10.4	14.1	0.212
Cables	1,782.1	2,167.7	32.65
Battery (Dry cell)	954.7	1,054.3	15.88
Radio	11.3	14.3	0.215
Television (Black & White)	374.0	386.0	5.81
Television (Colored)	1,058.7	1,299.3	19.57
Fan	1,036.6	1,128.4	16.99
Electric Lamp	470.3	522.3	7.87
Electrical apparatus & supplies	821.7	845.4	12.73
Total	-	-	111.92

\* Converted by the rate of US\$ 1=66.4 Taka

出所: Bangladesh Bureau of Statistics "Statistical Bulletin - Bangladesh, August 2006"

## (2) 輸出入

表 4.1-15 E&amp;E の主な輸出品（1 百万米ドル以上）（2002－2004 年平均）

(単位：百万米ドル)

HS Code	Description	輸出額	輸入額	TSC
8517	Electric apparatus for line telephony, telegraphy	1.26	39.51	-0.94
8528	Television receivers, video monitors, projectors	1.80	32.37	-0.89
8531	Electric sound or visual signal equipment nes	2.81	1.54	0.29
8536	Electrical switches, connectors, etc, for < 1kV	1.36	14.56	-0.83
8538	Parts for electrical switches, protectors, connectors	3.18	5.11	-0.23
合計(Electric and Electronics Products)		17.43	626.96	-0.95

出所：United Nations Commodity Trade Statistics Database

表 4.1-16 E &amp; E の主な輸入品（10 百万米ドル以上）（2002－2004 年平均）

(単位：百万米ドル)

HS Code	Description	輸出額	輸入額	TSC
8415	Air conditioning equipment, machinery	0.01	18.15	-1.00
8418	Refrigerators, freezers and heat pumps nes	0.08	39.72	-1.00
8422	Machinery for dish washing, bottle washing, filling	0.08	28.77	-0.99
8471	Automatic data processing machines (computers)	0.11	48.78	-1.00
8502	Electric generating sets and rotary converters	0.62	65.26	-0.98
8504	Electric transformers, static converters and rectifiers	0.30	36.38	-0.98
8517	Electric apparatus for line telephony, telegraphy	1.26	39.51	-0.94
8524	Sound recordings other than photographic equipment	0.03	18.56	-1.00
8525	Radio and TV transmitters, television cameras	0.06	108.78	-1.00
8528	Television receivers, video monitors, projectors	1.80	32.37	-0.89
8535	Electrical apparatus for voltage over 1 kV	0.02	16.31	-1.00
8536	Electrical switches, connectors, etc, for < 1kV	1.36	14.56	-0.83
8537	Electrical power, etc, control and distribution boards	0.08	10.82	-0.99
8544	Insulated wire and cable, optical fibre cable	0.62	31.87	-0.96
合計 (Electric and Electronics Products)		17.43	626.96	-0.95

出所：United Nations Commodity Trade Statistics Database

## 4.1.5.4 SWOT 分析

## (1) 強み

- 1) 特定の分野においてであるが、スキルの高い作業労働力が優位性のあるコストで調達できる。

- 2) 製造業者はスポット受注生産に対応出来る強みを持っている。

## (2) 弱み

- 1) 消費者の購買力という面では、家電器具の市場規模は小さい。
- 2) 組み立て・大量生産を行う多国籍企業が少ない。
- 3) 輸入品に比べると競争力が劣る。
- 4) 高品質製品を生産するには技術力が足りない。
- 5) 市場開拓力が不十分である。

## (3) 機会

- 1) 人口が多いため、国内市場拡大の潜在力がある。
- 2) 労働集約型の生産に競争優位性がある。

## (4) 脅威

- 1) 輸入製品が国内製造業者に打撃を与える。
- 2) 近隣アジア諸国との競争が激化する。

### 4.1.6 コンピューター・ソフトウェア

#### 4.1.6.1 定義と統計分類

コンピューター・ソフトウェア（ソフトウェア）産業は情報通信技術（ICT）産業の一角をなす。一般に ICT 産業とは、コンピューター・ハードウェア／ネットワーク・ハードウェア、インターネットサービス／ネットワークサービス、IT 活用による業務アウトソーシング（ITES/BPO）<sup>1</sup>、電気通信およびコンピューター・ソフトウェアの総称である。

コンピューター・ソフトウェアは、コンピューターやシステムネットワーク・ハードウェアを動作させる体系的な命令・手順を記したプログラムと定義することができる。本調査では、コンピューター・ソフトウェアのみを対象とする。コンピューター・ソフトウェアが本質的に無形のサービスであるのに対し、有形の物品であるコンピューター・ハードウェア／ネットワーク・ハードウェアは対象外である。また、コンピューター・ソフトウェアが典型的な「情報」技術であるのに対し、「通信」技術に根差した電気通信は除外される。

IT 活用の幅は広いというものの、調査においてはインターネットサービス／ネットワークサービスおよび BPO はビジネス寄りであるため除外し、ソフトウェア本位のサービスに絞る。なお、多くのソフトウェア企業はコンピューター・ソフトウェアだけでなく ITES にも従事している。そのため、対象はコンピューター・ソフトウェアのみだが、分析に際

---

<sup>1</sup> ITES/BPO の例として、デスクトップパブリッシング（DTP）、ウェブページ/ホームページ制作、マルチメディア、アニメーション、地図情報システム（GIS）、デジタル化、データ処理/データ変換/データ入力、電子商取引、コールセンターなどがある。

しては ITES 業界の要素にも触れることになる。多くの国々における経験的・一般的用例に従い、下表にあるコンピューター・ソフトウェア製品及びソフトウェア指向の強い ITES を取り上げる（表 4.1-17 参照）。

表 4.1-17 対象ソフトウェア製品および ITES

(A)	ソフトウェア製品
A-1)	オペレーティング・システム (OS)
A-2)	ミドルウェア
A-3)	デバイス・ドライバ
A-4)	コンパイラー
A-5)	アプリケーション
A-5-1)	バックオフィス業務自動化アプリケーション
A-5-2)	ウェブ/ホームページ・アプリケーション
A-5-3)	業務ソフトウェア
A-5-4)	Point of Sales (POS) システム
A-5-5)	顧客関係管理 (CRM)ソフトウェア
A-5-6)	電子政府アプリケーション
A-5-6)	モバイル・無線アプリケーション
A-5-7)	ゲーム・ソフトウェア
A-5-8)	その他
(B)	ITES
B-1)	アニメーション
B-2)	CAD サービス
B-3)	データ処理/変換/入力
B-4)	デスクトップ・パブリッシング
B-5)	デジタル化
B-6)	電子商取引
B-7)	Geographic Information System (GIS)
B-8)	グラフィック・デザイン
B-9)	マルチメディア
B-10)	ウェブサイト/ホームページ・デザイン
B-11)	その他

コンピューター・ソフトウェアの貿易は無形のサービス貿易であるため、さまざまな形態をとる。したがって、どのような形態のコンピューター・ソフトウェア貿易を本調査の対象とするかを特定する必要がある、世界中で広く行われている形態を鑑みて以下の 4 つを対象としている。

- A) 国内企業により製造されたソフトウェア製品が他国の企業に販売されるもの
- B) 他国の企業から委託を受け、国内企業がソフトウェア/システムの開発（開発後のソフトウェア/システムに関する助言、運用、管理、保守を含む）を国内の自社事業所にて行うもの（オフショア開発）

- C) 他国の企業から委託を受け、国内企業がソフトウェア/システムの開発（開発後のソフトウェア/システムに関する助言、運用、管理、保守を含む）を相手国の相手企業事業所にて行うもの（オンサイト開発）
- D) 他国の企業から再委託を受け、国内企業がソフトウェア/システムの開発（開発後のソフトウェア/システムに関する助言、運用、管理、保守を含む）を行うもの

貿易の統計分析に用いる分類について、このサブセクターに関し HS 分類に従うのは事実上不可能である。前述の通りソフトウェア貿易がサービス貿易に属する一方で、HS 分類は概ね商品貿易のみを扱ったものだからである。代替策として、コンピューター・ソフトウェア貿易に関する国際比較可能な統計数値として恐らく現在唯一の情報源と考えられる国際通貨基金（IMF）の国際収支統計を用い、「コンピューターおよび情報サービス」という項目を取り上げた。なお、いわゆるオフサイト開発（他国の企業から委託を受け、国内企業がソフトウェア/システムの開発を相手国内の子会社/支店/開発センター等にて行うもの）は国際収支統計には反映されていない。そのため、本調査でもオフサイト開発については取り扱わない。（表 4.1-17 参照）。

#### 4.1.6.2 概観

前項で述べたとおり、ICT（Information and Communication Technology）業界は、①ハードウェア（コンピューターおよびネットワーク）、②ソフトウェア、③その他 ITES（Information Technology Enabled Service）、④ISP（Internet Service Provider）に分類され、バングラデシュでは、この順番に国内市場規模も大きい。本調査で対象にするのは、②ソフトウェアと③その他 ITES である。そのうち Packaged/licensed（off-the-shelf）ソフトウェアは外国のマイクロソフト、オラクル、サンマイクロシステムズなどの大手が占め、バングラデシュの国内企業はカスタム・パッケージ、ソフトウェア・アプリケーション（Back-office 自動化）の開発およびその保守管理を主業務としている。なお ITES は、デスクトップ・パブリッシング、マルチメディア、アニメーション、GIS、データ入力、デジタル化などを含む。

カスタム・ソフトウェアの上位 10 位の商品は次のようになっている（出所：SOFTWARE PRODUCT CATALOGUE 2006、BASIS）。

- 会計・財務管理
- 在庫管理
- 人事管理
- ウェブサイト・ウェブアプリケーション開発
- ERP（Enterprise Resource Planning）
- ソフトウェア導入・統合
- 請求
- 資産管理
- 小売店向け POS（Point of Sales）
- 電子商取引

Bangladesh のソフトウェア産業は、最近 10 年で特に活発化しており、国内需要のほか輸出も伸びてきている。 Bangladesh の法人または個人が、外国企業と元請下請けを問わず契約をし、サービスを提供するものを輸出とみなす。輸出の形態には、 Bangladesh 国内で業務を実施するオフショア開発と、輸出先国へ出向いて業務を行うオンサイト開発がある。また、たとえば日本に設立された Bangladesh 資本の企業が、日本の企業から業務を受注してその一部または大半を Bangladesh 国内で実施する形態もある。これもオフショア開発のひとつの形態である。

Bangladesh 政府はソフトウェアを戦略的優先業種として、輸入関税の軽減、法人税の免税、起業家向けファンドなどの奨励策をとってきた。また、業界団体も BASIS (Bangladesh Association of Software and Information Services) がソフトウェア/ITES 企業約 260 社を組織し、そのほかハードウェア販売会社を中心に 490 社を擁する BCS (Bangladesh Computer Samity) がある。また政府は、 Bangladesh Computer Council を設立するとともに、政府調達の増強も政策決定されており、政府調達が最大の顧客となる可能性を秘めている。

ソフトウェア産業の成長は、低廉優秀な人材に支えられ将来性が期待されているものの、プロジェクト・マネジャーの欠如や、世界市場では後発国であり輸出振興は必ずしもうまくいっていないなどのマイナス要因もある。各種条件がやっと整ってきたところで今後の発展が期待される。

#### 4.1.6.3 データ

##### (1) 供給と需要

BASIS による「SOFTWARE PRODUCT CATALOGUE 2006」によれば、 Bangladesh の ICT 市場規模は 11,000 百万タカ (約 157 百万米ドル：2004 年) とされている。その内訳を業界からの聞き取りで推定すると下記のとおりである。

- ①ハードウェア (コンピューターおよびネットワーク) : 92 百万米ドル
- ②ソフトウェア : 24 百万米ドル
- ③その他 ITES (Information Technology Enabled Service) : 24 百万米ドル
- ④ISP (Internet Service Provider) : 17 百万米ドル

企業数等は次のようになっている。国内市場に対しては SI (System Integrated) ベンダーとして、海外市場に対しては海外 SI ベンダーからの下請け、またはアウトソーシングの受け手が主要業務内容となっている。

- 1) ICT 企業数 : 約 450 社 (登録されている会社)
- 2) BASIS 会員数 : 約 250 社
- 3) ICT 技術者数 : 約 25,000 人 (非 IT 企業・機関の職員を含める)
- 4) 年間新卒技術者数 : 約 3,500 人 (大学、専門学校の合計)。但しトップレベルの国立大学における学位取得者等優秀者は海外に移住するケースが多い。

## (2) 輸出入

表 4.1-18 バングラデシュのソフトウェア貿易 (2000-2005)

(単位: 百万米ドル)

International Monetary Fund			Bangladesh Bank	
年	輸出額	輸入額	年	輸出額
2000			2000/01	2.24
2001			2001/02	2.80
2002	11.40	0.80	2002/03	4.20
2003	28.50	1.00	2003/04	7.20
2004	15.10	1.50	2004/05	11.44
2005			2005/06	23.00 (Est.)

出所: International Monetary Fund "Balance of Payments Statistics Yearbook 2005"  
Export Promotion Bureau "Bangladesh Export Statistics 2004-2005"

データの出所によってかなり数値が違っているのはソフトウェア産業の範囲の違いかも知れないが、全体として拡大傾向にあるとは言えよう。IMFによれば2004年の輸出先上位5ヶ国は、米国、英国、スウェーデン、シンガポール、イタリアである。

## 4.1.6.4 SWOT 分析

## (1) 強み

- 1) 優秀な人材が豊富に調達可能である。
- 2) 英会話のできる人材が広範囲にわたって確保できる。
- 3) 隣国インドがロールモデルになる。
- 4) 政府がソフトウェア産業を支援している (ハードウェア/ソフトウェアの減税輸入など)
- 5) 原料は国内人材であり、原料確保が発展の制約になることがない

## (2) 弱み

- 1) 国際市場での知名度が不十分である。
- 2) 教育機関の養成課程は市場における要件を必ずしも満たしていない。
- 3) プロジェクト・マネジャーなどの高度技術者が不足している。
- 4) 資金供給を含め政府の起業支援が不十分である。
- 5) 政府調達はまだ不十分である (国内市場が小さい)。
- 6) 米国市場でバングラデシュはインドに遅れを取っている。

## (3) 機会

- 1) ますます成長するセクターとして世界的な需要が拡大し続ける。
- 2) 米国、日本、欧州などの先進国では技術者が不足する。

- 3) 近い将来にインドで技術者不足が起こると予想される。
  - 4) 若い世代はこの業界で働くことに意欲的である。
  - 5) 政府は ICT 支出に年度開発計画支出の 2%を充てる計画である。
  - 6) このサブセクターに進出する起業家は多い。
- (4) 脅威
- 1) 近隣の開発途上国が、低人件費を武器にソフトウェア産業の国際市場に台頭する。
  - 2) バングラデシュが国際市場への参入に失敗する。
  - 3) 熟練技術者の技術が陳腐化し、最新技術についていける熟練人材が不足する。

## 4.2 企業アンケート調査の分析と結果（成長環境と制約条件）

### 4.2.1 調査目的と方法

#### 4.2.1.1 目的

既定対象 6 サブセクター（食品加工、ジュート製品、医薬品、ソフトウェア、金属・機械加工、および電気・電子製品）の産業成長環境および輸出成長に係わる制約条件を明らかにする。同時に、各サブセクターの調査結果を点数化し、パイロットプロジェクトおよびアクションプログラムの対象となる有望 2 サブセクターの選定基準の一つとする。また、調査結果を分析することで、パイロットプロジェクトおよびアクションプログラムの設計に役立てる。

#### 4.2.1.2 調査対象企業

上記 6 つの各サブセクターより、20 社ずつ無作為に抽出された合計 120 社。企業規模、業績、輸出指向性などの企業性質は不問としている。対象地域はダッカおよびチッタゴン。なお、所在地域（ダッカおよびチッタゴン）別のアンケート対象企業数の比率は、両地域における各サブセクターの実存企業数の比率に概ね沿うようにした。下表はアンケートを実施した地域別企業数をサブセクター毎に纏めたものである。

表 4.2-1 地域別アンケート実施企業数

サブセクター	ダッカ (社)	チッタゴン (社)	合計 (社)
食品加工	13	7	20
ジュート製品	19	1	20
医薬品	18	2	20
ソフトウェア	20	0	20
金属・機械加工	17	3	20
電気・電子製品	19	1	20
合計	106	14	120

#### 4.2.1.3 調査方法

ローカル調査会社によるインタビュー方式標本調査。回答は全て、回答者が属するサブセクターに対する、回答者による自己評価。なお、各サブセクターから必ず 20 社の有効回答を確保するため、初期段階では各サブセクターから約 40 社を無作為に抽出した。これら約 40 社に対する事前連絡により、アンケート回答に同意した企業から順にインタビューを実施した。アンケート回答企業数が各サブセクター 20 社に達したところでインタビュー調査を終了した。これにより、回答拒否や無効回答等によって目標回答数を下回るリスクを回避した。

#### 4.2.1.4 質問項目

本アンケート調査の質問は、企業概要（輸出指向性）、成長環境、輸出成長に係わる制約

条件の3つの大項目に分けた。

### (1) 企業概要（輸出指向性）

各サブセクター企業の輸出指向性を把握することを目的としたもの。輸出指標を含めた企業業績の成長状況、輸出拡大の意向、および企業売上げにおける輸出比率の3項目に分けた。

### (2) 成長環境

各サブセクターの産業成長環境を把握することを目的としたもの。本アンケート調査では成長環境に係わる5要素（原料、人的資源、輸出マーケティング、製品開発、供給能力）を取り上げた。各要素には下表4.2-2のとおり4つの質問項目を設け、各質問項目に対する回答企業からの自己評価を聞いた。

表 4.2-2 成長環境質問項目

質問項目	内容
<b>要素 1：原料</b>	
原料の入手	十分な原料の入手に係わる容易度
原料の質	原料の質に対する満足度
原料の費用	原料の入手費用のレベル
原料の納期	原料の納期に係わる問題の度合い
<b>要素 2：人的資源</b>	
熟練労働者の雇用	技術レベルの高い労働者の雇用の容易度
労働者の技術レベル	被雇用者の技術レベル
人件費	被雇用者の人件費レベル
教育・訓練	被雇用者に対する教育・訓練体制の充実度
<b>要素 3：輸出マーケティング</b>	
輸出市場の成長	現在の輸出向け市場の成長状況
輸出販売チャネル	輸出販売チャネルの確立の度合い
輸出市場情報	輸出市場情報の入手の容易度
輸出手続き	輸出手続きの所要時間、簡易性
<b>要素 4：製品開発</b>	
輸出製品の自社開発	輸出製品の自社開発の度合い
製品開発部の従業員数	自社内における製品開発関連部署の従業員数
研究開発施設へのアクセス	外部研究開発施設へのアクセス度
新商品の情報収集	新商品情報収集活動の頻度
<b>要素 5：供給能力</b>	
生産拡大計画（自社）	自社の現在および将来における生産拡大計画の有無
生産拡大計画（他社）	他社の現在および将来における生産拡大計画の有無
新規参入企業	各サブセクターへの新規参入の頻度
外国投資	各サブセクターへの外国直接投資の多さ

### (3) 輸出成長に係わる制約条件

各サブセクターにおける輸出成長に係わる制約条件を把握することを目的とする。本アンケート調査では同制約条件に係わる5要素（資金調達、物流、インフラ、政策/法規制、教育・訓練/BDS）を取り上げた。各要素には下表4.2-3のとおり4つの質問項目を設

け、各質問項目に対する回答企業からの自己評価を聞いた。

表 4.2-3 輸出成長に係わる制約条件質問項目

質問項目	内容
<b>要素 1：資金調達</b>	
短期運営資金	短期資金調達の容易度
長期資本投資	長期資金調達の容易度
金利	金利のレベル
担保要件	担保要件の厳しさ
<b>要素 2：物流</b>	
原料流通	原料流通の良好性
港・空港へのアクセス	港・空港へのアクセスの良好性
費用	物流費用のレベル
物流時損失	物流時における損失の度合い
<b>要素 3：インフラ</b>	
道路	道路インフラの良好性
工場立地	自社工場の地理的優位性
水/電力/ガス供給	水/電力/ガス供給インフラの良好性
電気通信	電気通信インフラの良好性
<b>要素 4：政策/法規制</b>	
輸出政策	各サブセクターに対する輸出政策による支援の度合い
税関・検査	税関・検査制度の円滑性、迅速性
労働法	労働関連法の良好度
税制	各種税制の負荷の大きさ
<b>要素 5：教育・訓練/BDS</b>	
経営教育機関	経営教育機関の充実度
労働者訓練機関	労働者訓練機関の充実度
R&D 支援機関	R&D 支援機関の充実度
輸出支援機関	輸出支援機関の充実度

#### (4) 採点方法

アンケート結果は質問毎（質問 4.2.2.1 (2)「輸出拡大の意向」および 4.2.2.1 (3)「輸出比率」以外）に 3 点方式（0～3 点）で企業に採点してもらい、各質問に対する全有効回答点数の平均値をその質問に対する点数とした。点数の範囲は 0～3 点で、優良な状態を示す回答程点数が高くなる（3 点に近づく）。なお、4 つの質問からなる各要素の点数は、4 つの質問に対する点数の加重平均値とした（各質問点数にその質問に対する有効回答数を乗じた数値の合計値を、全質問に対する有効回答数で割った値）。これにより、無効回答の影響をなくした。

#### 4.2.2 サブセクター間の比較分析

ここではアンケート調査結果を 6 つのサブセクターの比較という視点から整理、分析する。最初に、アンケート回答企業の輸出指向性に係わるアンケート調査結果を整理する。その後、成長環境および輸出成長に係わる制約条件に関するアンケート結果を分析する。

## 4.2.2.1 企業の輸出指向性

## (1) 業績

表 4.2-4 は、過去 2～3 年間の企業業績の成長状況に係わるアンケート結果である。全体では、医薬品産業が最も成長状況が良かったことを示している。特に輸出が伸びたという回答になっている。一方、輸出収入を含めた企業売上高および収益に関しては、ソフトウェア産業が最も高い点数を残した。他方、食品加工産業および金属・機械加工産業の数値は、他サブセクターと比較して低いものとなった。

表 4.2-4 企業業績の成長状況（過去 2-3 年）

	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品
売上高	1.80	1.90	2.00	2.15	2.05	1.65
企業収益	1.60	1.65	2.05	2.15	1.55	1.70
輸出収入	1.50	1.95	2.38	1.60	1.50	2.00
輸出市場	1.75	2.00	2.31	1.70	1.25	2.00
合計	6.65	7.50	8.74	7.60	6.35	7.35

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

## (2) 輸出拡大の意向

表 4.2-5 は、輸出拡大意思の有無に係わるアンケート結果を企業数で示したものである。バングラデシュにおける伝統的な輸出産業であるジュート製品産業では、アンケートを実施した全ての企業が輸出を拡大したいと答えている。また、電気・電子製品以外の全ての産業で、7割以上の企業が輸出拡大の意思を表している。一方、電気・電子産業では過半数の企業が輸出拡大に興味が無いとしている。

表 4.2-5 輸出拡大の意向

(単位：企業数)

	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品
輸出を拡大したい	14	20	18	17	15	8
輸出拡大に興味は無い	6	0	2	3	5	12

## (3) 輸出比率

表 4.2-6 は、各サブセクターの国内販売と海外販売（輸出）の比率を売上高比率で示したものである。ジュート製品産業では、約 86%の売上げが海外市場におけるものとの結果が出た。逆に、ジュート製品以外の全ての産業では、85%以上の売上げを国内需要に依存しているとの結果がでた。

表 4.2-6 輸出比率

(単位：%)

	食品加工	ジュート 製品	医薬品	ソフト ウェア	金属・ 機械加工	電気・ 電子製品
国内販売	98.25	14.10	91.85	85.25	96.60	97.25
海外販売	1.75	85.90	8.15	14.80	3.40	2.75

## 4.2.2.2 成長環境（サブセクター間比較）

## (1) 総合結果

成長環境についての各セクターの総合評価結果を表 4.2-7 に示している。同表でわかる通り成長環境を 5 つの要素で評価した。なお評点は有効回答の平均値である。5 要素の平均値では、医薬品産業が最高値を残しており、同産業が自己の成長環境を高く評価していることが分かる。他方、金属・機械加工および電気・電子製品産業の数値は全サブセクターの平均値を大きく下回った。要素別にみると、ジュート製品産業以外では、輸出マーケティングの数値が他要素に比して低くなっている。一方、供給能力の数値は全体的に高くなっていて、市場が存在すれば供給には問題が少ないと考えている。

表 4.2-7 サブセクター別の成長環境要素

評価 5 要素	食品加工	ジュート 製品	医薬品	ソフト ウェア	金属・ 機械加工	電気・ 電子製品	平均
1. 原料	1.95	2.03	2.01	2.19	1.48	1.55	1.87
2. 人的資源	2.00	1.48	2.06	1.94	1.84	1.89	1.87
3. 輸出マーケティング	1.44	2.15	1.85	1.62	1.57	1.18	1.64
4. 製品開発	1.77	2.01	2.25	2.02	1.50	1.56	1.85
5. 供給能力	2.25	2.09	2.46	2.31	1.83	1.86	2.13
平均	1.88	1.95	2.13	2.02	1.64	1.61	1.87

注：合計を除く各要素の評点は、3 点満点による企業の自己評価。

## (2) 評価 5 要素の評価

上記評価 5 要素はそれぞれが 4 つの質問に細分化されている。以下に評価 5 要素ごとに各サブセクターごとの比較検討を行う。

## 1) 原料

表 4.2-8 は、各サブセクターの成長環境における原料要素に係わるアンケート結果である。ここでは、輸入資材はコンピューターのみで、国内人材が投入原料と見なされる。ソフトウェア産業が最高の数値を残した。逆に、金属・機械加工および電気・電子製品産業の数値はサブセクター平均値と比較して低くなっている。質問項目別にみると、ソフトウェア産業を除き原料の費用が他項目と比較して全体的に低い数値であることが目立つ。すなわち原料費負担が大きく成長環境が良くないと考えている。

表 4.2-8 成長環境（原料）

質問4項目	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 原料の入手	2.25	2.15	2.15	2.25	1.53	1.60	1.99
2. 原料の質	2.20	2.05	2.45	2.10	1.80	2.00	2.10
3. 原料の費用	0.95	1.55	1.55	2.05	0.75	0.75	1.27
4. 原料の納期	2.40	2.35	1.90	2.35	1.85	1.85	2.12
合計	7.80	8.10	8.05	8.75	5.93	6.20	7.48

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

## 2) 人的資源

表 4.2-9 は、各サブセクターの成長環境における人的資源要素に係わるアンケート結果である。ここでは、ジュート製品産業の数値が他サブセクターに比べて非常に低く、成長のネックであると考えられている。特に、同産業では、教育・訓練の数値が低い。サブセクター全体では、熟練労働者雇用に対する評価は他項目に比べて低く、問題の存在を暗示している。また、食品加工およびソフトウェア産業は、人件費が他のサブセクターに比べ成長環境が良くないと回答している。逆に、両産業の労働者の技術レベルに対する評価は、他のサブセクターと比較して高い評価となった。

表 4.2-9 成長環境（人的資源）

質問4項目	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 熟練労働者雇用	1.80	1.35	1.80	1.65	1.55	1.75	1.65
2. 労働者の技術レベル	2.35	1.75	2.05	2.35	1.90	1.90	2.05
3. 人件費	1.75	2.05	2.30	1.75	2.10	2.10	2.01
4. 教育・訓練	2.10	0.75	2.10	2.00	1.80	1.80	1.76
合計	8.00	5.90	8.25	7.75	7.35	7.55	7.47

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

## 3) 輸出マーケティング

表 4.2-10 は、各サブセクターの成長環境における輸出マーケティング要素に係わるアンケート結果である。ここでは、ジュート製品産業が最高の数値を残し、輸出マーケティング力が成長の要因になると考えている。特に、同産業の輸出販売チャネルと輸出手続きの数値は、サブセクターの平均値を大きく上回っている。逆に、同産業における輸出市場の成長環境は他項目に比して低く評価されている。輸出市場の成長性に関しては、医薬品および電気・電子製品産業が他のサブセクターに比して非常に高く、楽観視していることがわかる。

表 4.2-10 成長環境（輸出マーケティング）

質問4項目	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 輸出市場の成長	2.00	1.95	2.69	1.90	1.50	2.67	2.12
2. 輸出販売チャンネル	1.16	2.40	1.95	1.50	1.39	1.19	1.60
3. 輸出市場情報	1.75	2.15	1.85	1.80	2.10	1.11	1.79
4. 輸出手続き	1.47	2.10	1.45	1.53	1.20	1.10	1.48
合計	6.38	8.60	7.94	6.73	6.19	6.07	6.99

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

#### 4) 製品開発

表 4.2-11 は、各サブセクターの成長環境における製品開発要素に係わるアンケート結果である。ここでは、新商品の情報収集に係わる質問事項で、医薬品産業とソフトウェア産業が他のサブセクターに比して自信を持っている。全体に共通していえるのは、輸出製品の自社開発および製品開発部の従業員数に対する評価は高いが、研究開発施設へのアクセスに対する評価が低いということである。言い換えれば、自社内の製品開発体制への評価は高いが、製品開発のための大学、研究所等へのアクセスに対する評価が低いということになる。

表 4.2-11 成長環境（製品開発）

質問4項目	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 輸出製品の自社開発	3.00	2.95	3.00	2.91	2.63	2.50	2.83
2. 製品開発部の従業員数	2.40	2.89	2.45	2.30	2.45	2.30	2.47
3. 研究開発施設へのアクセス	0.75	0.47	1.33	0.89	0.30	0.15	0.65
4. 新商品の情報収集	1.80	1.65	2.30	2.45	1.35	1.60	1.86
合計	7.95	7.96	9.08	8.55	6.73	6.55	7.81

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

#### 5) 供給能力

表 4.2-12 は、各サブセクターの成長環境における供給能力要素に係わるアンケート結果である。ここでは、他要素と比べ全体的に高い数値がでた。特に国内既存企業の生産拡大計画への評価が高い。一方で、外国からの投資は国内企業の生産計画と比べ、拡大傾向は弱いとの回答が得られた。サブセクター別合計点では、医薬品、ソフトウェア、および食品加工産業の点数がサブセクターの平均値を上回り、業界の供給力は高いと回答している。

表 4.2-12 成長環境（供給能力）

質問4項目	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 生産拡大計画（自社）	2.40	2.20	2.85	2.50	2.20	2.20	2.39
2. 生産拡大計画（他社）	2.70	2.21	2.70	2.30	2.45	2.45	2.47
3. 新規参入企業	2.20	1.95	2.25	2.25	1.75	1.75	2.03
4. 外国投資	1.70	2.00	2.00	2.20	0.90	1.05	1.64
合計	9.00	8.36	9.80	9.25	7.30	7.45	8.53

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

#### 4.2.2.3 輸出成長に係わる制約条件（サブセクター間比較）

##### (1) 総合結果

表 4.2-13 は、各サブセクターの輸出成長に係わる制約条件を評価5要素について平均値で集計したものである。数値は有効回答数の平均値である。5要素の平均値をみると、ここではソフトウェア産業が最高の数値を出した。逆に、ジュート製品、金属・機械加工および電気・電子製品産業は平均値を下回る数値を残した。サブセクター全体として見られる傾向は、資金調達、政策/法規制および教育・訓練/BDSの数値が比較的低いことである。他方、物流およびインフラの数値は比較的高くなっている。

表 4.2-13 サブセクター別の制約条件要素

評価5要素	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 資金調達	1.76	1.68	1.76	1.58	1.85	1.90	1.76
2. 物流	2.11	2.31	2.51	2.53	2.27	2.18	2.32
3. インフラ	2.01	2.01	2.35	2.23	1.99	1.90	2.08
4. 政策/法規制	1.98	1.96	1.92	1.86	1.71	1.66	1.85
5. 教育・訓練/BDS	1.50	1.10	1.23	1.65	0.86	1.05	1.23
平均	1.87	1.81	1.95	1.97	1.74	1.74	1.85

注：表内の数値は各要素内の4質問に対する点数の加重平均値。

##### (2) 評価5要素の評価

評価5要素はそれぞれが4項目の質問に分かれている。各質問項目について以下に分析する。

##### 1) 資金調達

表 4.2-14 は、各サブセクターの輸出成長に係わる制約条件における資金調達要素に関するアンケート結果である。ここでは、短期および長期資金とも、金属・機械加工および電気・電子産業が高い点数であり、他サブセクターに比較して制約が小さいとの回答

を出した。また、全体的に、短期資金より長期資金の調達の方が容易であるとの結果を得た。また、各サブセクターとも金利に対しては他項目に比べ成長への制約が大きいと評価している。

表 4.2-14 制約条件（資金調達）

質問4項目	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウエア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 短期運営資金	1.65	1.75	1.90	2.15	2.25	2.35	2.01
2. 長期資本投資	2.55	2.35	2.20	1.70	2.65	2.55	2.33
3. 金利	1.05	0.95	1.16	1.15	0.90	1.05	1.04
4. 担保要件	1.80	1.65	1.84	1.32	1.60	1.65	1.64
合計	7.05	6.70	7.10	6.32	7.40	7.60	7.02

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

## 2) 物流

表 4.2-15 は、各サブセクターの輸出成長に係わる制約条件における物流要素に関するアンケート結果である。物流要素に関する質問に対しては他要素に比べ、総じて制約条件は小さいとの結果がでた。特に、物流時損失は成長の制約条件とは殆どならないと全サブセクターが答えている。

表 4.2-15 制約条件（物流）

質問4項目	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウエア	金属・機械加工	電気・電子製品	平均
1. 原料流通	2.25	2.35	2.55	2.35	2.00	1.85	2.23
2. 港・空港へのアクセス	1.70	2.10	2.32	1.95	1.79	1.26	1.85
3. 費用	1.70	1.90	1.95	2.10	1.75	1.95	1.89
4. 物流時損失	2.79	2.90	2.84	3.00	2.89	2.95	2.90
合計	8.44	9.25	9.66	9.40	8.43	8.01	8.87

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

## 3) インフラ

表 4.2-16 は、各サブセクターの輸出成長に係わる制約条件におけるインフラ要素に関するアンケート結果である。インフラに関しても、他要素に比べ成長の制約とはなりにくいとの結果がでた。しかし、水/電力/ガス供給は各サブセクターから相対的に大きい成長制約条件であると認識されている。一方、工場立地および電気通信に対する評価は他項目に比べ高く、成長制約条件とはあまり捉えられていない。

表 4.2-16 制約条件（インフラ）

質問4項目	食品加工	ジュート 製品	医薬品	ソフト ウェア	金属・ 機械加工	電気・ 電子製品	平均
1. 道路	1.75	2.10	2.30	2.20	2.00	1.70	2.01
2. 工場立地	2.45	2.40	2.75	2.50	2.25	2.15	2.42
3. 水/電力/ ガス供給	1.75	1.45	1.85	1.95	1.45	1.45	1.65
4. 電気通信	2.10	2.10	2.50	2.25	2.25	2.30	2.25
合計	8.05	8.05	9.40	8.90	7.95	7.60	8.33

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

#### 4) 政策/法規制

表 4.2-17 は、各サブセクターの輸出成長に係わる制約条件における政策/法規制要素に関するアンケート結果である。政策/法規制は、全体的に大きな制約になっているものと評価された。サブセクター毎の値に大差は見られない。なお、現行労働法が成長の制約となる可能性は総じて小さいものと評価された。

表 4.2-17 制約条件（政策/法規制）

質問4項目	食品加工	ジュート 製品	医薬品	ソフト ウェア	金属・ 機械加工	電気・ 電子製品	平均
1. 輸出政策	2.10	1.65	1.65	1.78	1.44	1.68	1.72
2. 税関・検査	1.65	1.95	1.60	1.50	1.56	1.47	1.62
3. 労働法	2.50	2.25	2.20	2.15	1.84	1.95	2.15
4. 税制	1.65	2.00	2.26	2.10	2.00	1.50	1.92
合計	7.90	7.85	7.71	7.53	6.84	6.60	7.41

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

#### 5) 教育・訓練/BDS

表 4.2-18 は、各サブセクターの輸出成長に係わる制約条件における教育・訓練/BDS 要素に関するアンケート結果である。全サブセクターより、教育・訓練/BDS に係わる制約条件は非常に大きいものと評価された。また、他の項目で高得点を残してきた医薬品産業が、本項目では非常に低い点数を示し、大きな制約条件であると答えている。特に、医薬品産業の核となる R&D に対する支援機関に係わる成長への制約は大きいものとの回答が得られた。

表 4.2-18 制約条件（教育・訓練/BDS）

質問4項目	食品加工	ジュート 製品	医薬品	ソフト ウェア	金属・ 機械加工	電気・ 電子製品	平均
1. 経営教育 機関	1.90	1.05	1.75	1.90	1.10	1.40	1.52
2. 労働者 訓練機関	1.65	0.90	1.25	1.90	1.10	1.20	1.33
3. R&D 支援 機関	1.15	1.15	0.80	1.67	0.55	0.50	0.97
4. 輸出支援 機関	1.30	1.30	1.17	1.10	0.70	1.10	1.11
合計	6.00	4.40	4.97	6.57	3.45	4.20	4.93

注：表内の数値は各質問に対する有効回答点数の平均値で、合計値以外は3点が最高点。

#### 4.2.3 各サブセクターの成長環境と制約条件の考察

以下に、調査結果から得られた各サブセクターの主な特徴を、成長環境、輸出成長に係わる制約条件ごとに記述し、その特徴を考察する。なお、以下に示す各表内の数値は、すべて有効回答数で調整され、3点満点に変換している。

##### 4.2.3.1 食品加工

###### (1) 成長環境

食品加工産業における成長環境に関しては、輸出マーケティング要素に対して最低の評価がなされた。表 4.2-10 でみたように、輸出販売チャネルの確立に関しては、食品加工産業が、全サブセクターの中で最も低い点数を残している。これは、バングラデシュにおける食品加工産業の大部分が国内需要を対象としているため、輸出体制が整っていないことを示唆している。

一方、人的資源に係わる成長環境は比較的高い評価をしており、特に、表 4.2-9 でみたように、労働者の技術レベルに対する自己評価は高い。また、同表より、教育・訓練への評価も比較的高いことが分かる。従って、食品加工産業では、労働者に対する教育・訓練レベルと、労働者の技術レベルとの間に、正の相関が読み取れる。

原料要素に関しては、特徴として、原料の入手・質・納期に対する評価が高い一方で、原料の費用に対する評価が非常に低く、原料コストの負担が大きいと考えている（表 4.2-8）。

###### (2) 輸出成長に係わる制約条件

食品加工産業における輸出成長に係わる制約条件に関しては、他のサブセクターと同様に、教育・訓練/BDS に対する評価が低い。これは、バングラデシュでは一般的にビジネスを支援する機関が発達していないことを示唆している。

また、資金調達面での評価も低い。資金調達に対する評価の低さも多くのサブセクターに共通のものであるが、食品加工サブセクターに関しては、短期資金調達に対する制約が大きいとの結果が出ている。（表 4.2-14）。

なお、物流に関しては、食品加工産業にとっては特に重要となる物流時損失に関する制約は小さいとの結果を得た（表 4.2-15）。

表 4.2-19 食品加工サブセクターの成長環境・制約条件

成長環境			制約条件		
順位	評価 5 要素	平均	順位	評価 5 要素	平均
1	供給能力	2.25	1	物流	2.11
2	人的資源	2.00	2	インフラ	2.01
3	原料	1.95	3	政策/法規制	1.98
4	製品開発	1.77	4	資金調達	1.76
5	輸出マーケティング	1.44	5	教育・訓練/BDS	1.50
平均		1.88	平均		1.87

#### 4.2.3.2 ジュート製品

##### (1) 成長環境

ジュート製品産業における成長環境は他産業とは違い、輸出マーケティング要素が最も高く評価されている。特に、表 4.2-10 でみたように、輸出販売チャネルに関しては、他のサブセクターと比して非常に高い数値がでている。これは、同産業が長い輸出の歴史の中で獲得してきた経験および輸出体制の優位性を示している。しかし、同表からは、輸出市場の成長環境に関しては他項目に比して低い評価を得ていることが分かる。このことより、ジュート製品企業が、現存市場需要規模の限界を認識していることが読み取れる。

また、原料要素に関しては、食品加工産業と同様に、原料の費用負担がよい成長環境にないとしている。それ以外の評価は高くなっている（表 4.2-8）。

一方、人的資源に対する同産業からの評価は非常に低くなっている。特に、表 4.2-9 によれば、熟練労働者雇用の困難性および労働者に対する教育・訓練の不足が認識されているようである。食品加工産業の場合と同様に、労働者に対する教育・訓練レベルと、労働者の技術レベルが、正の相関にあることを示唆している。

##### (2) 輸出成長に係わる制約条件

同産業における輸出成長に係わる制約条件をみると、教育・訓練/BDS に係わる制約条件が最も大きいと評価されている。同要素のなかでは、特に労働者訓練機関および経営教育機関に関する点数が低くなった（表 4.2-18）。成長環境における人的資源の低評価とも合わせると、同産業の弱点の一つとして、脆弱な人的資源が挙げられる。

また、資金調達面での評価も平均値より低くなった。これも食品加工産業と同様に、短期資金の調達が困難であるとの結果が出た（表 4.2-14）。

なお、食品加工産業と同様に、ジュート製品産業においても物流時の損失は大きな懸念事項であると考えられる。しかし、同産業でも物流に係わる制約条件は小さいとしており、また、物流時の損失も小さいとの結果を得た。（表 4.2-15）。

表 4.2-20 ジュート製品サブセクターの成長環境・制約条件

成長環境			制約条件		
順位	評価5要素	平均	順位	評価5要素	平均
1	輸出マーケティング	2.15	1	物流	2.31
2	供給能力	2.09	2	インフラ	2.01
3	原料	2.03	3	政策/法規制	1.96
4	製品開発	2.01	4	資金調達	1.68
5	人的資源	1.48	5	教育・訓練/BDS	1.10
平均		1.95	平均		1.81

#### 4.2.3.3 医薬品

##### (1) 成長環境

医薬品産業における成長環境に関しては、供給能力に係わる環境が全要素のなかでは最良との結果がでた。表 4.2-12 から、同産業では既存国内企業の生産拡大計画が旺盛であることが分かる。医薬品、特に薬剤の製造には、規模の経済効果が大きく働く。従って、適切なレベルまでの生産拡大は医薬品産業にとって良好な結果をもたらすことが期待される。

原料に関しては、原料の質への評価が高く、費用および納期への評価が低いことが特徴的である（表 4.2-8）。但し医薬品原料の 80%程度は輸入されている。

一方、輸出マーケティング要素に対する評価は最も低くなった。表 4.2-10 から、医薬品企業は輸出市場の成長を大きく認識しているものの、その機会を活かすためのマーケティング能力の不足を同時に認識しているものと読み取れる。

##### (2) 輸出成長に係わる成長条件

同産業における輸出成長に係わる制約条件に関しては、他のサブセクターと同様に、物流要素およびインフラ要素に係わる制約はあまり感じていない。両要素のなかでは、原料流通、港・空港へのアクセス、および工場立地に係る制約が特に小さいとの結果がでた（表 4.2-15 および表 4.2-16）。これら 3つの項目は相互に関連しており、医薬品産業が物流に適したインフラを有していることを示唆している。

また、これも他のサブセクターと同様に、教育・訓練/BDS 要素に係わる制約条件が大きいとの結果が得られた。特に、表 4.2-18 からは、R&D 支援機関に対する評価が低いことが分かる。医薬品産業が研究開発を核とする産業であることから、研究開発の欠如は医薬品産業の輸出成長には大きな制約となり得る。

表 4.2-21 医薬品サブセクターの成長環境・制約条件

成長環境			制約条件		
順位	評価 5 要素	平均	順位	評価 5 要素	平均
1	供給能力	2.46	1	物流	2.51
2	製品開発	2.25	2	インフラ	2.35
3	人的資源	2.06	3	政策/法規制	1.92
4	原料	2.01	4	資金調達	1.76
5	輸出マーケティング	1.85	5	教育・訓練/BDS	1.23
平均		2.13	平均		1.95

#### 4.2.3.4 ソフトウェア

##### (1) 成長環境

ソフトウェア産業における成長環境に関しては、他の多くのサブセクターと同様に、供給能力要素に対して最高値がでた。人材は量的に不足していないという意味である。また、同産業では原料要素および製品開発要素に対する評価も全要素の平均値を上回った。

一方で、ソフトウェア産業における原料ともいえる人的資源要素に対する評価は平均値を下回っている。人的資源要素のなかでは、熟練労働者の雇用と人件費に対する評価が低くなった（表 4.2-9）。このことから、ソフトウェア企業が、良質な人材を獲得することに困難性を感じているものと読み取れる。

輸出マーケティング要素に対する評価は非常に低いものとなった。同要素内で特に低く評価されたのは、輸出販売チャネルおよび輸出手続きに係わる環境である（表 4.2-10）。なお、ソフトウェアの輸出は無形財および人の移動が伴うため、伝統的な貿易企業に輸出販売チャネルを求めることは難しい。また、輸出手続きに関しても、その多くが外貨の受払いおよび人の移動に対する規制に係わることに注意する必要がある。

##### (2) 輸出成長に係わる制約条件

同産業における輸出成長に係わる制約条件に関しては、他のサブセクターと同様に、物流およびインフラに係わる制約は小さいとの結果がでた。なお、ソフトウェア産業では、物流が人の移動として捉えられるため、物流要素のなかでは、港・空港へのアクセスや移動費用がより重要になる。しかし、表 4.2-13 をみると、同産業の両項目に対する点数は低くなっていることが分かる。

インフラに関しては、表 4.2-16 から分かるとおり、水/ガス/電力供給に係わる制約が大きいものと評価されている。ソフトウェア産業の場合は、これらのインフラのなかでは、電力供給のみが重要となる。一方、同表より、ソフトウェア産業にとって最も重要なインフラといえる通信に係わる制約は小さいとの結果が出ている。

逆に、ソフトウェア産業の輸出成長に大きな制約となっているのが資金調達であるとの結果がでた。特に、ソフトウェア産業の場合は担保要件に対する点数が低い<sup>2</sup>（表 4.2-14）。

表 4.2-22 ソフトウェア・サブセクターの成長環境・制約条件

成長環境			制約条件		
順位	評価 5 要素	平均	順位	評価 5 要素	平均
1	供給能力	2.31	1	物流	2.53
2	原料	2.19	2	インフラ	2.23
3	製品開発	2.02	3	政策/法規制	1.86
4	人的資源	1.94	4	教育・訓練/BDS	1.65
5	輸出マーケティング	1.62	5	資金調達	1.58
平均		2.02	平均		1.97

#### 4.2.3.5 金属・機械加工

##### (1) 成長環境

金属・機械加工産業における成長環境に関しては、人的資源および供給能力の二要素が相対的に高い評価を得ている。人的資源では人件費、供給能力では既存国内企業の生産計画の拡大に対する評価が高い（表 4.2-9 および表 4.2-12）。低廉な人件費は、労働集約型産業であるバングラデシュの金属・機械加工産業の成長にとっては良好な条件である。

一方、原料、製品開発、および輸出マーケティングの三要素は全要素の平均値を下回った。バングラデシュの金属・機械加工産業が基本的に輸入産業であることを考慮すれば、輸出マーケティング要素に対する評価が低くなることは自然といえる。また、原料要素に関しては、バングラデシュの金属・機械加工産業は原料の多くを輸入していることもあり、原料の費用負担は大きいと考えている。

##### (2) 輸出成長に係わる制約条件

同産業における輸出成長に係わる制約条件に関しては、他の産業と同様に物流およびインフラは制約条件とはなっていないと考えている。また、資金調達の面では、長期資金、短期資金に対する質問ともに比較的高い数値が与えられている（表 4.2-14）。他要素

<sup>2</sup> アンケート調査結果分析の枠を外れるため脚注に記すが、調査団による企業等への訪問調査結果によれば、担保要件の問題は、ソフトウェア企業が価値の高い有形資産（土地、工場など）を有していないことに起因するとされる。ソフトウェア企業の資産は人間の頭脳および技術などの無形資産として捉えられる。しかし、バングラデシュの融資機関には、無形資産の価値を測り、それを担保として認める制度が整っていないとの意見が多かった。

への評価が低いなか、融資へのアクセスの面で同産業の制約が小さいという結果は興味深い。

一方、教育・訓練/BDSに係わる制約条件は非常に大きいものと評価された。教育・訓練/BDSの要素では全ての項目において低い数値が出ている（表4.2-18）。従って、ビジネス支援機関の欠如が同産業の輸出成長にとって大きな制約になっていることを示唆している。

表 4.2-23 金属・機械加工サブセクターの成長環境・制約条件

成長環境			制約条件		
順位	評価5要素	平均	順位	評価5要素	平均
1	人的資源	1.84	1	物流	2.27
2	供給能力	1.83	2	インフラ	1.99
3	輸出マーケティング	1.57	3	資金調達	1.85
4	製品開発	1.50	4	政策/法規制	1.71
5	原料	1.48	5	教育・訓練/BDS	0.86
平均		1.64	平均		1.74

#### 4.2.3.6 電気・電子製品

##### (1) 成長環境

電気・電子製品産業における成長環境点数の配置パターンは、金属・機械加工産業に類似した結果となった。バングラデシュでは両産業は共に労働集約型の小規模企業を中心としており、また、生産過程も類似していることが一因にあるものと考察される。

同産業の成長環境では、人的資源要素および供給能力要素が相対的に高く評価された。金属・機械加工産業と同様に、人的資源では人件費、供給能力では既存国内企業の生産計画の拡大に高い点数が与えられている（表4.2-9および表4.2-12）。一方、これも金属・機械加工産業と同様に、原料要素および輸出マーケティング要素は低く評価された。

##### (2) 輸出成長に係わる制約条件

輸出成長に係わる制約条件に関しても、金属・機械加工産業と類似のパターンが見られる。やはり教育・訓練/BDSへの評価が低い。また、表4.2-14では、長期・短期資金の調達は他の制約条件と比較して制約が小さいとされており、これも金属・機械加工産業と同様な結果が見られた。

表 4.2-24 電気・電子製品サブセクターの成長環境・制約条件

成長環境			制約条件		
順位	評価5要素	平均	順位	評価5要素	平均
1	人的資源	1.89	1	物流	2.18
2	供給能力	1.86	2	資金調達	1.90
3	製品開発	1.56	3	インフラ	1.90
4	原料	1.55	4	政策/法規制	1.66
5	輸出マーケティング	1.18	5	教育・訓練/BDS	1.05
	平均	1.61		平均	1.74

## 4.2.4 集計と総合評価

表 4.2-25 は、各サブセクターにおける成長環境および輸出成長に係わる制約条件の各要素の点数を平均した結果である（成長環境、制約条件とも最高点は3点）。成長環境と制約条件の数値の合計値では、上位から順に、医薬品、ソフトウェア、ジュート製品、食品加工、金属・機械加工、電気・電子製品となった。また、これらは獲得点数を基に3つのグループに分けることもできる。すなわち、医薬品およびソフトウェア産業の上位グループ、ジュート製品および食品加工産業の中位グループ、金属・機械加工および電気・電子製品産業の下位グループである。知識/情報集約型の産業が労働集約型産業を上回る形となった。

表 4.2-25 サブセクター別総合評価

	食品加工	ジュート製品	医薬品	ソフトウェア	金属・機械加工	電気・電子製品
成長環境	1.88	1.95	2.13	2.02	1.64	1.61
制約条件	1.87	1.81	1.95	1.97	1.74	1.74
平均	3.75	3.76	4.08	3.99	3.38	3.35
順位	4	3	1	2	5	6

### 4.3 2つの有望サブセクターの選定

本節では、本調査で具体的な対象とする2つのサブセクターを6つの候補サブセクターから選定する。まず選定のためのサブセクター評価手法を説明し、ワークショップ方式による評価方法とその結果を説明する。

#### 4.3.1 4つの基準による採点法

6つの候補サブセクターから、2つの有望サブセクターを選定するために、本調査では次のような4つの基準で候補サブセクターの有望度を評価した。

- A: 国際競争力レベル（顕在競争力）
- B: 有効輸出市場規模（潜在市場規模）
- C: 成長のための産業環境（潜在成長力）
- D: 輸出拡大の制約条件の解決可能性（制約）

6つの候補サブセクターは、4つの基準毎に採点され、採点結果は表4.3-1のフォーマットで作表された。なお、点数は全て0点から3点（3点が満点）で採点された。

表 4.3-1 候補サブセクターの評価採点表

評価基準	6 候補サブセクター					
	1	2	3	4	5	6
A. 国際競争力レベル（顕在競争力）						
B. 有効輸出市場規模（潜在市場規模）						
C. 成長のための産業環境（潜在成長力）						
D. 輸出拡大の制約条件の解決可能性（制約）						
合計点						

#### (A) 国際競争力レベル（顕在競争力）

現状の国際競争力を測る指標はいくつかあるが、必要とされる数値が入手しやすい貿易特化係数（TSC：Trade Specialization Coefficient）を採用した。輸出入のデータは、国連の“United Nations Commodity Trade Statistics Database”を利用した。

#### 貿易特化係数（TSC：Trade Specialization Coefficient）

TSCは下記の数式で算出される。

$$TSC = \frac{\text{輸出} - \text{輸入}}{\text{輸出} + \text{輸入}}$$

TSC が 1 の場合は、輸出に完全特化している（当該製品は輸出されているが、全く輸入されていない）状態を表す。逆に TSC が -1 の場合は、輸入に完全特化している（当該製品は輸入されているが、全く輸出されていない）状態を表す。一方、TSC が 0 の場合は、完全な水平分業の（輸出額と輸入額が同じ）状態を意味する。TSC は輸出競争力の比較優位性を測る指標として広く使われている。その比較優位性は、一般に、下記のような基準で測られる。なお、本調査で算出した TSC は、2002 年から 2004 年までの、各サブセクター毎の輸出入額の合計に基づいている。

- 1～0.6 : 最も強い比較優位（最も強い輸出競争力）
- 0.6～0.2 : 比較優位
- 0.2～-0.2 : 輸出入均衡
- 0.2～-0.6 : 比較劣位
- 0.6～-1 : 最も比較劣位（最も弱い輸出競争力）

本調査では、候補サブセクターの貿易特化係数が 1 の時に 3 点、-1 の時を 0 点とし、それらの間の TSC は下記の数式により比例分布するよう採点した。

Formula of Marks (y)

$$y=1.5x+1.5$$

Where:

y: Evaluation score

x: TSC score

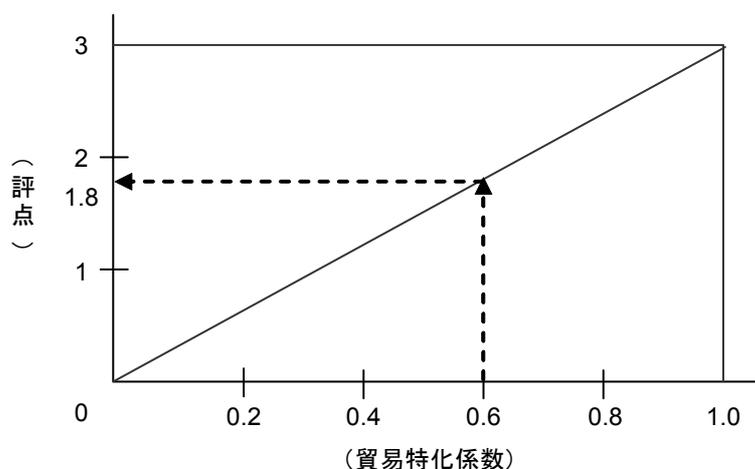


図 4.3-1 TSC から評価点数への点数変換

**(B) 有効輸出市場規模（潜在輸出市場）**

候補サブセクターの潜在輸出規模を図るため、本調査ではまず貿易統計より各サブセクター（各サブセクターの対象となる全ての品目）の輸出相手国上位3ヶ国を抽出した。その後、これら上位3ヶ国の当該サブセクター品目の全世界からの輸入額が合計され、その合計額を各サブセクターの有効輸出市場規模（EMS）とした。

表 4.3-2 は、上記の方法を用いて計算した、3つのサンプル・サブセクターの有効輸出市場規模をあらわしている。同表から分かるとおり、サブセクターBが最大の有効輸出市場規模を有しており、サブセクターCの有効輸出市場規模が一番小さい。

表 4.3-2 有効輸出市場規模（サンプル）

サブセクター	バングラデシュからの輸出上位3ヶ国	輸出相手国の全輸入額 (百万米ドル)
サブセクターA	1) インド	19,382.4
	2) フィリピン	8,265.7
	3) ネパール	104.9
有効輸出市場規模（EMS）		27,753.0
サブセクターB	1) ブラジル	30,746.9
	2) ベルギー	1,784.8
	3) パキスタン	171.5
有効輸出市場規模（EMS）		32,703.2
サブセクターC	1) イラン	164.6
	2) トルコ	46.7
	3) パキスタン	31.6
有効輸出市場規模（EMS）		242.9

最後に、有効輸出市場規模が最大のサブセクターに3点、最小のサブセクターに1点を与え、下記の数式により全ての候補サブセクターの点数を1点から3点の間に比例変換した。

Formula of EMS score

$$x = 2.0 \times (P - q) / (Q - q) + 1$$

Where:

Q: The highest EMS value among all the sub-sectors

q: The lowest EMS value among all the sub-sectors

P: The EMS value of the sub-sector

x: EMS score for the sub-sector

**(C) 成長のための産業環境（潜在成長力）**

上記 A「国際競争力レベル」は過去のデータを反映するものであり、将来的な展望や可能性を示唆するわけではない。本調査の枠内で 2007 年 6 月 3 日に開催した有望サブセクター選定ワークショップで、調査団は、本報告書 4.2 節で報告した情報を参加者（採点者）に配布した。同ワークショップで、成長のための産業環境は評価基準「C」として評点された。評点は、以下の 5 要素を基にサブセクター毎に行われた。

- 1) 十分な高品質原料の存在と調達の容易性（**原料**）
- 2) 豊富な労働力と就職先としての人気度（**労働力**）
- 3) 確立された輸出販路と優良な流通システム（**マーケティング**）
- 4) 研究開発機関および関連大学の存在（**製品開発能力**）
- 5) 新規投資の規模（**投資の拡大**）

上記の要素を基に、下記の基準で各サブセクターに 0～3 点の点数が与えられた。なお、点数は小数点第 1 位（例：2.5 点）まで認めた。

- 3 点：成長のための産業環境が非常に良好
- 2 点：成長のための産業環境が良好
- 1 点：成長のための産業環境が良好でない
- 0 点：成長の可能性はない。

**(D) 輸出拡大の制約条件の解決可能性（制約）**

表 4.3-3 は、各サブセクターの輸出拡大に対する重大な制約条件（サブセクターにつき 5 つ）を調査団が纏めたものである。評点は下記の基準を基に行われ、各サブセクターに 0 点から 3 点の間で点数が与えられた。なお、点数は小数点第 1 位（例：2.5 点）まで認めた。

- 0 点：自然環境、文化、宗教に根ざした制約
- 1 点：解決するために多大な投資と長期間の努力が必要な制約
- 2 点：解決するために比較的小さな投資と短期間の努力が必要な制約
- 3 点：重大な制約がない、あるいは制約は少し存在するが容易に解決できる。

表 4.3-3 6つの候補サブセクターの輸出拡大に対する制約条件

No.	Food Processing	Pharmaceutical Products	Jute Products	Light Engineering Products	Electrical and Electronics Products	Computer Software
1	Shortage of primary food products limits raw material availability for processed food export.	API is imported and main production is limited to formulation of generic drugs.	State-own jute mills are inefficient and half of them is now closed.	Production facilities and technologies are outdated, thus product quality being inferior to imported goods.	Imported goods have competitiveness much more than those locally manufactured.	Access to international markets have not been well established and Bangladesh lags behind India in securing USA market.
2	There is a lack of high-grade processing facility, leading to using primitive processing technologies.	R&D for new drug is quite low and thus formulation of generic drugs remains as main business.	There is limitation of cultivation area of raw jute due to competition with rice production.	Most raw materials are imported.	As for home electric appliances, domestic market is too small for foreign companies to invest in Bangladesh.	There is need for specific language skills in entering non-English speaking markets.
3	Cold chain/cold storage for loss minimization and freshness keeping is not easily available.	Foreign multinational companies are unwilling to produce their patented drugs in Bangladesh, due to WTO/TRIPS preferential treatment.	Production facilities are outdated and production management technology is low.	There is a lack of large assembly companies that has forward/backward linkages with supporting industries.	There is a lack of capability in developing new products by domestic companies themselves.	Business relations with foreign system integrators have not been well established.
4	Sanitation control standards do not meet export requirements.	Meeting import standards/regulations in export markets is difficult, due largely to lack of Drug Testing Laboratory (DTL) facilities.	Progress has not been really made in developing new usage and application of jute products.	Industrial standard and testing facilities are yet to be sufficiently established to meet international standards.	Ability to develop export market is very low.	Human resources like project manager, who plays a leading role in securing a business order, are in short of supply.
5	Export marketing ability is very low.	Domestic drug price is controlled to remain low, resulting in unwillingness for foreign companies to enter the market.	Jute is in harsh competition with synthetic fibers whose product development progress is way ahead of jute.	Mold- and die-making technology is at low level.	Precision and high-tech E & E products are hardly produced in Bangladesh, lacking advanced technologies.	Access to finance is not easy because software companies do not possess credible collaterals.

## 4.3.2 採点

## (A) 国際競争力レベル（顕在競争力）

前節 4.1 で候補 6 サブセクターの概要を述べる際に、United Nations Commodity Trade Statistics Database の分類表（HS 分類）によって、各サブセクターを定義した。同じ分類定義および同じ Database を使用して TSC の計算をし、それを 0～3 点のスコアに変換すると次のようになった。

表 4.3-4 顕在競争力：基準（A）

(満点：3.0)

サブセクター		1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5. Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
貿易	輸出	404.9	10.8	323.1	37.3	17.4	18.3
	輸入	1,505.8	90.7	11.6	819.3	627.0	1.1
TSC		-0.58	-0.76	0.93	-0.91	-0.95	0.89
評価点		0.63	0.32	2.90	0.14	0.08	2.84
順位		3	4	1	5	6	2

注：2002年から2004年の貿易額の平均。単位は百万米ドル

出所：United Nations Commodity Trade Statistics Database より調査団が算出。

当然の結果であるが、輸出比率の大きいジュート製品とソフトウェアが満点に近い点数で1位と2位を占めた。あとはTSCが1以下で大幅輸入超過である。その中で食品加工のTSC=-0.58は冷凍えびの輸出に支えられて、比較的輸出比率が大きい。医薬品は、原料を輸入して薬剤を製造している産業である。薬剤の輸出が延びているものの国内市場への薬剤供給が主体のため、TSC=-0.76と輸出比率が低くなっている。

## (B) 有効輸出市場規模（EMS：潜在輸出市場）

(A)と同じく4.1節で示した分類定義とDatabaseによって計算した結果は表4.3-5の通りである。前表4.3-4と逆の傾向を示し、ジュート製品とソフトウェアの有効市場規模が小さく、電気・電子製品（E&E）と軽工業（LEI）の有効市場規模が大きくなっている。これらの理由の一つとしては、サブセクターの範囲のとり方にある。大きな品目範囲を持つE&EやLEIは、ポテンシャルマーケットが大きく計算される。反面、ジュート製品やソフトウェアは品目が限定されるとともに、世界貿易の規模が小さい面が反映されたため、EMSも小さくなっている。

表 4.3-5 潜在輸出市場: EMS : 基準 (B)

(満点 : 3.0)

サブセクター	1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5 Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
EMS*	23,670	19,836	283	78,921	221,965	7,965
評価点	1.21	1.18	1.00	1.71	3.00	1.07
順位	3	4	6	2	1	5

注 : \*2002年から2004年の貿易額の平均。単位は百万米ドル

出所 : United Nations Commodity Trade Statistics Database より調査団が算出。

**(C) 成長のための産業環境 (潜在成長力)**

(A)と(B)の基準は、統計資料により機械的に計算できた。(C)の当該サブセクターの潜在成長力と(D)の輸出拡大の制約条件については、関係者の評点(0~3点)を集計後、平均点で評価することとした。評価には2つの方法をとって、多くの関係者の見方を反映させることとした。一つの方法は、関係者が一同に会したワークショップでの評点で、もう一つは4.2節で述べた同業20社に対するアンケート調査結果である。

**(1) ワークショップでの評点**

本調査は、2007年6月3日に有望サブセクター選定のためのワークショップをEPBの会議室で開催した。表4.3-6は、同ワークショップでのアジェンダである。同表にある1)、2)、3)および4-1は、ワークショップ参加者(評点者)に対して、調査団が説明した事項である。

表 4.3-6 有望サブセクター選定ワークショップのアジェンダ

1) Definition and Classification of Sub-sectors
1-1 Definition and Classification
1-2 Table for Sub-sector Classification by HS 1996 Code
2) Current States and SWOT Analysis of Six Sub-sectors
2-1 Current States – Summary of Six Sub-sectors
2-2 SWOT Analysis
2-3 Surrounding Conditions for Growth in Six Sub-sectors
2-4 Restraints against Export Expansion in Six Sub-sectors
3) Selection Method
4) Marks and Ranking
4-1 Marks for Trade Specialization Coefficient (TSC) and Effective Export Market Size (EMS)
4-2 Final Marks and Ranking for Six Sub-sectors

同ワークショップには約40名が出席し、基準(C)および(D)の評価採点のために、以下のように6つのグループに分けられた。なお、EPBの中堅職員グループは人数が多いため2組に分けてある。

グループA：EPBの課長級以上の職員

グループB：EPBの中堅職員（第1組）

グループC：EPBの中堅職員（第2組） グループD：国際機関（ITC）コンサルタントおよびその他

グループE：日本ODAタスクフォース

グループF：JICA調査団

各グループは、グループ内議論のあと、前項4.3.1で記述した評点方法により、各サブセクターの基準(C)および(D)を評価採点した（各グループにつき点数は一つ）。表4.3-7は、基準(C)に対する評点結果である。

表 4.3-7 潜在成長力：基準(C) – ワークショップ

(満点：3.0)

グループ	1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5. Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
A	1.75	1.19	1.97	0.89	0.24	1.94
B	1.70	2.20	2.20	1.60	0.90	2.40
C	2.20	2.10	2.20	2.10	1.60	1.60
D	1.20	1.60	2.40	1.10	1.20	2.50
E	1.40	1.20	2.10	0.50	0.20	1.80
F	1.40	1.60	1.80	1.30	1.30	2.30
平均	1.61	1.65	2.11	1.25	0.91	2.09
順位	4	3	1	5	6	2

出所：有望サブセクター選定ワークショップ（2007年6月3日）

グループAからグループFには、6つのサブセクターに属する同業者組合や企業の代表者、すなわち利害関係者は加わっていない。上の結果は順位3と順位4が入れ替わっただけで、基準(A)の統計分析(TSC)による顕在競争力の順位とほぼ同じである。

## (2) 企業アンケート調査による評点

4.2節で述べた企業へのアンケート調査の結果はまた少し違った評点になっている。成長のための産業環境(4.2節では「成長環境」と記述)の平均点を下記に再掲するが、詳細は4.2節を参照されたい。なお、下記の評点は、当該サブセクターに属する20企業の自己のサブセクターに対する自己評価である。

表 4.3-8 潜在成長力：基準（C）－アンケート調査

(満点：3.0)

サブセクター	1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5 Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
平均	1.88	2.11	1.95	1.64	1.61	2.02
順位	4	1	3	5	6	2

出所：調査団よりローカルコンサルタント委託のアンケート調査

当該業界に属する企業の人々は、医薬品業界の人が最も成長可能性を信じており、ソフトウェアとジュート製品がそれに続く。この項目は、輸出拡大の可能性に対する評価ではなく、サブセクター全体の成長性を尋ねたものである。それにも係わらず、LEIと電気・電子業界の企業は、潜在成長力の自己評価が5位か6位である。つまり、自分の属するサブセクターの将来展望に高い評価を与えていない。

**(D) 輸出拡大の制約条件の解決可能性（制約）**

基準（C）で採用された評点方法と同様に、基準（D）の評点にも前項4.3.1で説明した方法を用いた。表4.3-9にワークショップでの評点結果、表4.3-10に企業アンケート調査からの評点結果を示す。なお、表4.3-9および表4.3-10では、点数が高いほど、制約が小さいことを表している。

**(1) ワークショップでの評点**

表4.3-9は有望サブセクター選定ワークショップにおける基準（D）に対する評点結果である。同表にあるサブセクターの順位は、基準（C）での順位（表4.3-7）と全く同じとなった。

表 4.3-9 制約：基準（D）－ワークショップ

(満点：3.0)

グループ	1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5 Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
A	1.00	0.80	1.40	0.50	0.45	1.00
B	1.50	2.00	2.00	1.50	1.00	2.00
C	2.00	1.50	3.00	1.50	1.00	3.00
D	1.50	1.80	2.32	1.30	1.40	2.45
E	1.50	1.25	1.63	0.70	0.60	1.70
F	1.30	1.50	1.90	0.90	0.80	1.90
平均	1.47	1.48	2.04	1.07	0.88	2.01
順位	4	3	1	5	6	2

出所：有望サブセクター選定ワークショップ（2007年6月3日）

## (2) 企業アンケート調査による評点

ここでは、ジュート製品サブセクター企業の輸出拡大の制約条件に対する自己評価が、ワークショップでの評価結果（第3者による評価）と比較して悲観的なものとなった。ソフトウェア企業および医薬品企業は、自己のサブセクターの潜在成長力に自信を有している結果（表4.3-8）がでたと同時に、輸出拡大に対する制約も小さいものと評価している（表4.3-10）。しかし、平均値でみた点数そのものは、各サブセクター間で大きくは相違しない。

表 4.3-10 制約：基準（D）－アンケート調査

(満点：3.0)

グループ	1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5. Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
平均	1.87	1.95	1.81	1.74	1.74	1.97
順位	3	2	4	5	5	1

出所：調査団よりローカルコンサルタント委託のアンケート調査

表 4.3-11 6サブセクターの評価採点総合結果

(満点3.0)

		1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5. Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
A. 顕在競争力		0.63	0.32	2.90	0.14	0.08	2.84
B. 潜在輸出市場		1.21	1.18	1.00	1.71	3.00	1.07
A + B		1.84	1.50	3.90	1.85	3.08	3.91
ワークショップ	C. 潜在成長力	1.61	1.65	2.11	1.25	0.91	2.09
	D. 制約	1.47	1.48	2.04	1.07	0.88	2.01
	C + D	3.08	3.13	4.15	2.32	1.79	4.10
	合計点	4.92	4.63	8.05	4.17	4.87	8.01
	順位	3	5	1	6	4	2
企業アンケート調査	C. 潜在成長力	1.88	2.13	1.95	1.64	1.61	2.02
	D. 制約	1.87	1.95	1.81	1.74	1.74	1.97
	C + D	3.75	4.08	3.76	3.38	3.35	3.99
	合計点	5.59	5.58	7.66	5.23	6.43	7.90
	順位	4	5	2	6	3	1

## 4.3.3 サブセクターの評点・順位・選定のまとめ

表 4.3-12 は、前項 4.3.2 で説明した評点結果から、サブセクターの順位を整理したものである。これにより、2つの有望サブセクターが決定した。

表 4.3-12 評点結果によるサブセクターの順位

サブセクター	ワークショップ	企業アンケート調査
	点数 (順位)	点数 (順位)
1) Jute products	8.05 (1)	7.66 (2)
2) Computer software	8.01 (2)	7.90 (1)
3) Food processing	4.92 (3)	5.59 (4)
4) Electric and Electronic products	4.87 (4)	6.43 (3)
5) Pharmaceutical products	4.63 (5)	5.58 (5)
6) Light engineering industry	4.17 (6)	5.23 (6)

出所：JICA 調査団

ワークショップおよび企業アンケート調査の評点結果とも、ジュート製品およびコンピューター・ソフトウェアが1位と2位となり、他のサブセクターに大差をつけた。この結果より、JICA 調査団とバングラデシュ国商業省は、ジュート製品およびコンピューター・ソフトウェアの2つのサブセクターを有望サブセクターと決定し、本調査におけるパイロットプロジェクト実施およびアクションプログラム策定の対象とすることに合意した。

**選定された有望サブセクター**

- ジュート製品
- コンピューター・ソフトウェア

表 4.3-13 に、4つの評価基準毎に6サブセクターの順位を纏めたので参照ありたい。

表 4.3-13 評価4基準毎のサブセクターの順位

	1. Food Processing	2. Pharmaceutical Products	3. Jute Products	4. Light Engineering Products	5. Electrical and Electronics Products	6. Computer Software
A. 兼在競争力	3	4	1	5	6	2
B. 潜在輸出市場	3	4	6	2	1	5
C. 潜在成長力						
- ワークショップ	4	3	1	5	6	2
- 企業アンケート調査	4	1	3	5	6	2
D. 制約						
- ワークショップ	4	3	1	5	6	2
- 企業アンケート調査	3	2	4	5	5	1