

**Bangladesh Investment Case Study
【road to Prosperity】**

2012-08-28

**バングラ・ジャパントレーディング リミテッド
 (日本法人 株式会社ヨシダユウ)**

代表取締役 吉田 裕紀

**Bangla Japan Trading Ltd. / Yoshidayu Co., Ltd.
 Representative HIRONORI YOSHIDA**

バングラ・ジャパン 法人設立までの経緯 (Why Bangladesh?)

日本の会社の事業概要と進出時の状況(The Business Environment before Start)

全国の中少量販店、問屋を中心に自社企画のTシャツなどを卸販売。
海外(中国)にOEMで自社企画商品の生産委託—輸入し卸をおこなう。
We are the wholesaler of garment, and used to import from China OEM base factories
We never make garment by ourselves and no experience. Only we know the quality standard.

当時の弊社の置かれた環境 How we make decision to Bangladesh

- 1.商環境 大手量販店を中心にPB商品の比重を増やし直接商品調達を加速
- 2.中国は北京オリンピック、上海万博等により人件費は高騰、労働市場は逼迫(原価も高騰)
- 3.日本は人口減少時代に。少子高齢化と優秀な人材が大手に流れる傾向

国内の所得が減少する一方、スマホなど通信機器やネットゲームへと消費が向う傾向

マクロ : 日本は市場が恒久的に縮小、中国は簡易服飾品の生産地から、消費地へ

ミクロ : お取引先は卸を通さず、直接調達を増やす傾向が顕著に。



直接の生産者(工場)になることで「生き残り」

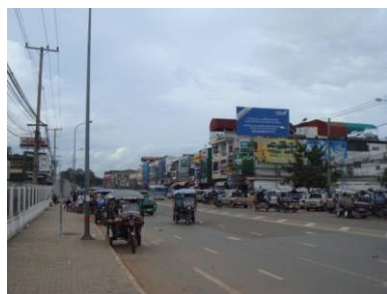
バングラ・ジャパン 法人設立までの経緯

■ 工場進出先としてバングラデシュの選定に至る経緯

How we finalized “BANGLADESH” as the factory location.

中国各所、タイ、ベトナム、インドネシア、ラオスなど諸国を歴訪

工場運営に必要な 労働力の確保、光熱費などランニングコストの優位性、素材などのサプライチェーン
実際に自ら訪問し、比較検討



ラオス訪問



ベトナム訪問



マレーシア訪問

そういったなか、大阪で開催された「バングラデシュ投資セミナー」に出席
UNIDOのご担当とお会いし、バングラデシュの投資庁(BOI)の担当者をご紹介いただく。
→バングラデシュを訪問させていただくことに。

現地のビザの取得などUNIDOの担当も協力いただき円滑に。
(UNIDOご担当から情報の提供や人的な関係づくりなど、
側面からの支援で候補地の絞込み進みました)

右写真はバングラデシュ
視察はいつも単身で渡航し、現地の人との時間を大切に。



Bangladesh の現地法人設立

- 総合的に検討した結果 **Bangladesh** を進出先として決定
(Establishment of Bangla Japan Trading Ltd.=Factory)

2009年に法人設立

2010年には土地の取得。

(現地法人格あれば土地の永年権利取得も Bangladesh では可)

2011年から工場操業。

現在、スタッフ総員450名前後で 月産15万枚(Tシャツ)程度。

現地では貿易権、保税免許など
各種ライセンス取得が必要。

許認可関係の手続きとプロセスが煩雑

工場経営の経験などはなかったものの、
試行錯誤を繰り返し、自らライン設計などを行う = 徹底した現場主義



UNIDO / BOI (Board of Investment)/Bangladesh サポート

- 現地進出のカギを握る人脈との接点をつないで頂いた UNIDO
= BOI Mr. Hai 氏をご紹介いただき、バングラデシュ現地の情報を得る =



右は2008年、バングラデシュ投資庁のHai氏が来日し、投資説明会で講演している様子。セミナーではバングラデシュ投資に対するメリットなど同国の基本的情報について説明いただく。



セミナーを終え、後日投資庁のHai氏が弊社ショールームをご訪問。さらに詳しく情報交換をさせていただきました。

2011年、55歳で定年退職を迎えられたHai氏は現在日本大使館にて、日本ーバングラデシュの投資・商業交流のコンサルティング業務担当として、在日日本大使館で勤務されております。

進出によって得られたメリット Benefit of Investment

メリット

- 安定した商品の供給が可能に
- 既存の取引先からさらなる取引拡大の意向
- 国内に新規で取引先も増える。
- 日本以外に販路を拡大する 商材および人材の確保につながる
- 生産のサプライチェーンに関する仕組みを見直すきっかけに、
新たな挑戦(成長)に続く導線となる。



2010年 タイ・バンコクにデザイン事務所(現地法人設立)

2011年 中国・杭州に素材調達、パターン、サンプル作成会社設立

2012年 バングラデシュ・ミャンマー に企業進出をサポートする企業設立



現在の不安要因と今後の課題 Risks and Future Prospect

■ 政情不安、ローカル企業との利害対立

- 現地の政権の外資に対する政策による影響は未知の領域
- 現地資本の同産業の企業(団体)からは競争相手として敵視されることも。

■ 労働者の権利は時として理不尽な要求へと発展

- 企業が好調と伝われば起こる労使問題、近隣摩擦問題
- 現地の幹部社員の倫理観には要注意。

□ 求められているのは技術とノウハウ、お金はその次。

- 今後の生産・流通基盤の拡大は現地資本との連携によってすすめるべき
- 官民が連携して現地の既得権保持者と歩み寄り、新しい産業や技術、サービスをシステムとともに広げていくことが現地の生活環境を改善していく鍵。

ありがとう ございました
Thank you for your attention