

令和6年度食産業の戦略的海外展開支援委託事業
(バングラデシュ人民共和国への食料・農業分野の官民ミッション派遣に係る運営業務)

03_バングラデシュの日本企業との提携ニーズ分析

2025年03月14日

GLOBAL ANGLE Pte. Ltd.
株式会社エヌ・ティ・ティデータ経営研究所

目的

- Bangladesh の食品・アグリ関連企業のビジネスの現状・課題を把握し、日本政府・日本企業との協業ニーズを明らかにする。
- Bangladesh 企業が日本政府・企業に期待する官民支援の方向性を報告書として取りまとめ、2025年度の官民ミッション派遣（予定）の企画立案の検討材料とする。
- ニーズを理解した上で、Bangladesh 企業に対し、2025年度に実施予定の官民ミッションへの参加を促す。

調査手法

本調査では、以下の手法による情報収集を実施した。

- Bangladesh 農業省（MOA）に対するヒアリング調査を実施。
- Bangladesh の主要な食品・アグリ関連企業に対するヒアリング調査を実施。
- 2025年2月に開催された10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025の出展企業への簡易ヒアリング

1. **Bangladeshの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ**
2. **Bangladesh農業省へのヒアリング結果**
3. **Bangladesh企業へのヒアリング結果**
4. **Bangladesh企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について**
5. **Bangladesh企業個票**
6. **展示会視察結果 (10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27))**
7. **Appendix**

1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ

2. バングラデシュ農業省へのヒアリング結果

3. バングラデシュ企業へのヒアリング結果

4. バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について

5. バングラデシュ企業個票

6. 展示会視察結果（10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27)）

7. Appendix

1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ

バングラデシュ政府・企業からのヒアリング結果に基づく、農業・食品分野での日本企業との提携に関するニーズは以下のとおり。

技術導入等による農業の近代化

- 農業は小規模・自給的で人手に依存。収穫期の損失も大きく（20-30%）、農業機械や収穫後の加工・貯蔵関連技術の導入による農業の近代化が急務となっている。
- 貯蔵後加工・貯蔵に関する技術、狭い耕作地で使用可能な小型農機に対する要望あり。

農業機械メーカー

収穫後ソリューション
プロバイダー

種子開発

- 気候変動対応のための種子開発を重視。
- コメの種子は国内で自給も、野菜等に関しては29%の種子を輸入に依存しており、大部分をインドから輸入している。
- 野菜等の種子は高品質な品種が限られるなど問題が多い。
- 日本が高品質な種子をリーズナブルに提示してくれれば、市場参入の余地はある。

種子メーカー

コールドチェーン

- コールドチェーンが発展途上であり、自社独自のコールドチェーンを有している一部大手食品・飲料メーカーを除き、コールドチェーン開発に関するニーズが高い。
- 日本の有する優れた冷蔵・冷凍貯蔵ソリューションに対する期待が高い。

物流企業

冷凍・冷蔵機械
メーカー

灌漑

- 気候変動による農業への影響（モンスーンの遅れによる降雨不足や干ばつ等）が大きく、効率的な灌漑システム技術の導入が急務である。
- 点滴灌漑、自動水管理システム・AI駆動の灌漑ソリューション等は積極的に導入が求められている。

農業ソリューション
プロバイダー

生産効率化・品質向上・ 技術管理

- 生産・品質管理における日本の高性能な製品・サービスに対する期待が高く、生産効率化、品質向上・品質管理に関する技術・知見の提供に関するニーズが見られる。
- 機械導入だけでなく、トレーニングや知見・ノウハウの伝搬を行う提携が求められている。

食品製造・加工・
包装機械メーカー

食品メーカー

流通パートナー

- 日本からの輸入（原材料・製品）・既存製品の日本への輸出を含む流通パートナーとしての提携への関心が高い。
- バングラデシュ企業と日本企業との双方の製品群を組み合わせ、双方の市場における顧客基盤の拡大が求められている。

物流企業

卸・商社

食品メーカー

1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ

2. バングラデシュ農業省へのヒアリング結果

3. バングラデシュ企業へのヒアリング結果

4. バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について

5. バングラデシュ企業個票

6. 展示会視察結果（10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27)）

7. Appendix

2. バングラデシュ農業省（MOA） 1/2

バングラデシュの農業は収穫後の損失が大きく（20-30%）、収穫後の加工・貯蔵に関連する技術や農業機械の導入による農業の近代化が急務となっている。また、気候変動の影響を低減するため、高品質・高収穫量で、収穫サイクルが短い種子の開発・輸入やソリューションへの投資が期待されている。

項目	現状	課題	日本政府・企業への期待
農業の近代化のための技術導入	- 農家の大半（約8割）は3エーカー（≒1.2ha）以下の零細な自給的農家で、農作業は人手に依存。コメ生産がメインで、その他、じゃがいもや玉ねぎ、野菜、果物等の作物を栽培。 - コメは、二期作が耕地面積の約1/2、三期作が約1/4を占める。一部で四期作もあり、耕地利用率は約200%。 - 以下の要因により、<u>高い収穫後損失率（収量の20-30%）が生じている。</u> - 収穫期における人手不足 - 不十分な貯蔵設備 - 限定的な食品加工キャパシティ - MOAは、農業改良普及（Extension worker）員を通じて、村落単位で、 - 能力開発プログラム - 機械化支援等 により、全国の零細農家を支援している。	<u>十分な収穫後加工・貯蔵施設がなく、収穫後損失が大きな問題</u>となっている。 - 農家の大部分が零細農家であり、融資や近代的な農業機械へのアクセスが限られている（導入が困難）ため、農業の近代化が進まない状況にある。	近代的な農業技術の導入による農業の機械化の促進 - 零細農家向けのコンパクトで効率的な機械に対する要望が高く、農業機械等やにおける日本の先進的な知見に対する期待が高い。（具体的な要望がある技術） - 収穫後加工・貯蔵に関連する技術→収穫後ロスの低減 - 狭い耕作地で使用できる農業機械（コンバインやハーベスター等）→零細農家の近代化
気候変動に強い農業（種子開発）	- 例えばコメでは、干ばつ多発高地（北西部）、洪水（中央地域）、塩害（南部の沿岸塩水地帯、耕地の30%）等、地域によって異なる様々な問題が見られる。 - バングラデシュ稲研究所（BRRI）等が品種改良したコメの種子を配布しているが、<u>野菜の種子は、一部（29%）を近隣国（主にインド）からの輸入に頼っている。</u> - 一方、野菜等の種子は高品質な品種に限られるなど問題が多い。播種期に輸入が遅れると、米国等から輸入することもある。 - MOAは農家の支援のため、<u>種子・肥料の無料配布を定期的に実施している。</u>	- 気候変動による農業への影響に対応しつつ、食料安全保障のためにも輸入依存度を下げる必要がある。 - コメの収穫サイクルは100-120日で、現在、高収量品種は115品種あるが、農家は、昔ながらの品種の栽培を好み、新品種をなかなか受け入れない傾向がある。作物の品質や収穫量の向上というエビデンスがない限り、種子の切り替えには消極的。 - なお、気候変動等による洪水対策のための設備（防壁）が一部地域に設置されているが、設置数・効果は限定的。	高品質の種子の提供 - 日本が収量の高い高品質な種子をリーズナブルで提示してくれば、市場参入の余地はある。 気候変動に強い農業ソリューション - 天候予測と連動したスマート農業システム等、農家が予測不可能な天候の影響を軽減するのに役立つソリューションへの投資を考えている。

2. バングラデシュ農業省（MOA） 2/2

気候変動が与える農業への被害が大きく、スマート灌漑や、気候変動に強い農業ソリューションが求められている。また、コールドチェーン開発のニーズが大きく、日本の冷凍・冷蔵貯蔵輸送ソリューションの導入・投資が期待されている。

項目	現状	課題	日本政府・企業への期待
気候変動に強い農業 （灌漑技術の導入）	- 灌漑用水と肥料が同国のコメ生産における2大投入資材。 - このうち灌漑農業は近年急速に普及したが、ディーゼル燃料コストの上昇等で、灌漑費用も上昇している。 3期ある作期のうち、アモン期（雨季）のモンスーン到来の遅れやボロ期（乾季）の猛暑等で灌漑用水の利用量が増えたため、結果的にコメの生産価格が上昇している。 - なお、肥料は政府または民間企業が輸入した、補助金を付けた価格で販売されている。政府の農業補助金の大部分が肥料価格補助金。貧農には無償で肥料を配布するが、毎年行っているわけではない。	- 灌漑設備は自力では用意できないため、農家は農業協同体に参加し、農協が提供する設備を利用する。ただ、事前に利用料を支払わないと灌漑用水が供給されない仕組み。 - このため、水へのアクセスが非効率的であり、作物の収穫量を減少させている。 - 肥料について、近年は使用量も増えた結果、単収も増大しているが、環境対策の観点からは、肥料輸入を減らして作付けすることが望ましい。	- スマート灌漑・農業用水管理技術 - 効率的な灌漑システム技術の導入が急務である。点滴灌漑、自動水管理システム・AI駆動の灌漑ソリューション等は積極的に導入をしていきたい。
コールドチェーンの開発	- 十分に発達していないコールドチェーンにより、食品の保存と輸出可能性に影響を与えている。 - 現在、MOAの農業マーケティング部門が中心となり、複数の民間企業と連携したコールドチェーン開発に取り組んでいる。	冷凍・冷蔵倉庫の開発が十分に発達しておらず、サプライチェーンの脆弱性を生みだし、農産物・食品輸出拡大の障壁となっている。	- 冷蔵・物流への投資 - 効率的なコールドチェーン開発へのニーズが大きく、日本の冷蔵・冷凍貯蔵輸送ソリューションの導入・投資が期待される。

1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ
2. バングラデシュ農業省へのヒアリング結果
3. バングラデシュ企業へのヒアリング結果
4. バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について
5. バングラデシュ企業個票
6. 展示会視察結果（10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27)）
7. Appendix

3.1 ヒアリング対象企業リスト（1/2）

バングラデシュ企業のニーズ分析を行うため、以下の13社へのヒアリング調査を行った。

ヒアリング対象企業概要

No.	企業名	事業分野	選定理由	売上高
1	DESHBANDHU FOOD AND BEVERAGE LTD.	● 小売	● バングラデシュの有力コングロマリットの一つである大手飲料メーカー。 ● 多様な製品の生産ラインを有しており、製品品質や効率化向上に向けた日本企業との提携が期待できる。	16 百万 USD (約24億円)※
2	iFarmer Ltd.	● 技術開発、小売、飼料	● 技術革新とソリューションを活用し、農家や企業を支援しており、バングラデシュで企業と農家を技術で結びつける先駆的な存在である。 ● 農業分野での事業進出の際のパートナー候補として期待される。	非公表
3	ACI Motors Ltd	● 農業機械、流通	● 国内有数の農業機械ディストリビューターであり、農業機械分野での日本企業との提携が期待される。	約258.42 百万 USD (約382億)
4	MKA Hatchery	● 加工後処理、 漁業	● 水産業界のリーディング企業であり、エビやスズキの養殖事業を行っており、水産加工企業向けの卸売を行うとともに養殖資材の販売も展開。 ● 水産業界におけるニーズを理解することができると期待される。	非公表
5	Danish Foods Ltd. (Partex Star Group)	● 品種開発、食品加工、流通、加工後処理	● 食・アグリ分野をはじめとし、国内で30以上の事業（子会社）を有するコングロマリット。 ● 食・アグリ分野をはじめとする様々な事業を通して、日本企業との提携可能性を期待することができる。	285 百万 USD (約421億円)
6	Sajeeb Group	● 食品加工、流通、他多数	● 食品・農業を含めた包括的な事業分野に携わり、日本を含めた60か国以上に流通網を持っているバングラデシュ大手食品メーカー。 ● 日本企業の有する食品加工機械やコールドチェーン技術への関心を期待することができる。	30.40 百万 USD (約45億円)
7	Golden Harvest Agro Industries Ltd.	● 食品加工、流通、加工後処理	● バングラデシュの冷凍食品分野におけるパイオニア的な存在であり、バングラデシュにおけるコールドチェーンに関する実態・ニーズの把握に有益。 ● 日本通運株式会社と合併企業を設立している。	7.5 百万 USD (約11億円)
8	Akij Food & Beverage Ltd.	● 食品加工、流通、加工後処理	● 多様な製品を販売する大手コングロマリットであり、原材料調達から加工までを一貫して行っており、食品加工機械類等のニーズが期待される。	7.2百万 USD (約11億円)

3.2 ヒアリング対象企業リスト（1/2）

バングラデシュ企業のニーズ分析を行うため、以下の13社へのヒアリング調査を行った。

ヒアリング対象企業概要

No.	企業名	事業分野	選定理由	売上高
9	IMTEX PACKAGING	● 技術開発、食品加工、流通、加工後処理	● 食品製造・加工および後加工向けの機械の大手ディストリビューター ● 国内外からの製品を輸入し、国内バイヤー向けに販売している。 ● 日本企業の食品加工機械・包装機械の製品取扱い可能性が期待できる。	非公表
10	EZZI FLAVOURS & FRAGRANCES	● 品種開発、技術開発、食品加工、流通、加工後処理	● 香料添加物、着色料、調味料などの原材料を提供している ● バングラデシュでの製造を検討する日本企業にとって、潜在的な供給パートナーとなりうる他、製造工程における機械導入のニーズが期待される。	非公表
11	ALIN FOOD PRODUCTS LIMITED	● 食品加工、流通、加工後処理、小売	● 大手食品加工メーカー。原材料調達から加工までを一貫して行っており、食品加工機械類等のニーズが期待される。	非公表
12	HIFS Agro Food	● 食品加工、加工後処理、小売	● 多数の海外市場に加工食品や清涼飲料水を輸出する食品加工企業である。製品品質や生産性、市場認知度の向上を目的とした日本企業の製品導入などが期待される。	非公表
13	INOVA INTERNATIONAL	● 技術開発、食品加工、加工後処理	● 食品や飲料、製菓企業向けに加工ライン設備の導入サービスを提供するコンサルティング企業であり、国内外問わず、広く機械を輸入している。 ● 日本企業の代理店パートナーとして期待される。	非公表

3.3 ヒアリング調査項目

以下の8項目の質問に基づき、各企業が日本企業との提携やイベントに対して持つニーズの把握と分析を実施した。

#	項目	目的
1	バングラデシュ現地企業と外国企業との提携状況	企業の日本企業との提携状況及び外国企業との提携に関する関心度を理解するため。
2	バングラデシュ現地企業の海外への輸出動向	企業の事業内容の理解及び輸出市場・輸出先国を理解するため。
3	日本企業と提携する際に期待するメリットと形態	日本企業との希望する提携形態及び期待するメリットを理解するため。
4	日本企業と提携する際に想定される課題	日本企業との提携の差異に想定される課題・障壁を理解するため。
5	日本企業との提携を促進するための支援	日本企業との提携の促進及びより良い提携を行うための必要な支援ニーズを理解するため。
6	バングラデシュ現地企業における物流やインフラの課題認識	物流やインフラ面での制約や課題を特定し、日本企業との協業の可能性を検討するため。
7	国際的な展示会・イベントへの参加について	国際的な展示会・イベントへの参加実績・関心度を理解するため。
8	海外企業との提携を振興するイベントへの期待	海外企業との提携を振興するイベントへの期待・イベント形態に関するニーズを理解するため。

3.4 バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズ

本調査でヒアリングを実施したバングラデシュ企業における日本企業との提携意向・形態について、日本企業の提供する食・アグリ関連技術への関心が高く、技術提供に期待する意見が多く挙げられた。また、日本からの輸入・日本への輸出を含む流通パートナーとしての提携に関する関心も挙げられた。日本企業は、バングラデシュ企業のニーズを踏まえ、バングラデシュで提供する事業領域・サービスを具体化していくことが望ましい。

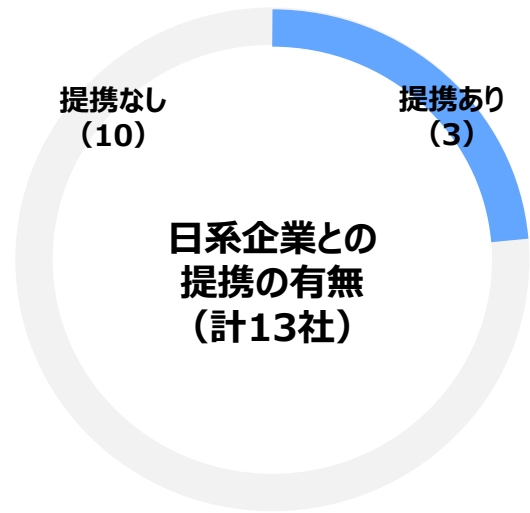
#	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
カテゴリー	Deshbandhu Food & Beverage	iFarmer Ltd.	ACI Motors Ltd.	MKA Hatchery	Danish Foods Ltd. (Partex Star Group)	Sajeed Group	Golden Harvest	Akij Food & Beverage	IMTEX Packaging	EZZI Flavours & Fragrances	Alin Food Products	HIFS Agro Food	INOVA International
機械類調達	○	×	△	○	△	○	×	×	○	×	○	○	○
JV (合併事業)	×	△	△	○	△	△	○	×	×	○	○	○	○
流通パートナー (BGDからの輸出入)	×	○	×	○	○	○	○	△	○	○	○	○	×
技術提供	○	○	△	△	△	○	○	×	○	○	○	○	○
その他	技術トレーニングを希望	農業市場への投資家またはビジネスへの投資家を模索	-	-	資本不足に直面し、投資や出資の受入を希望	-	-	-	-	-	-	技術トレーニングを希望	-

○：提携の可能性が高い
△：提携の可能性あり
×：提携の可能性が低い

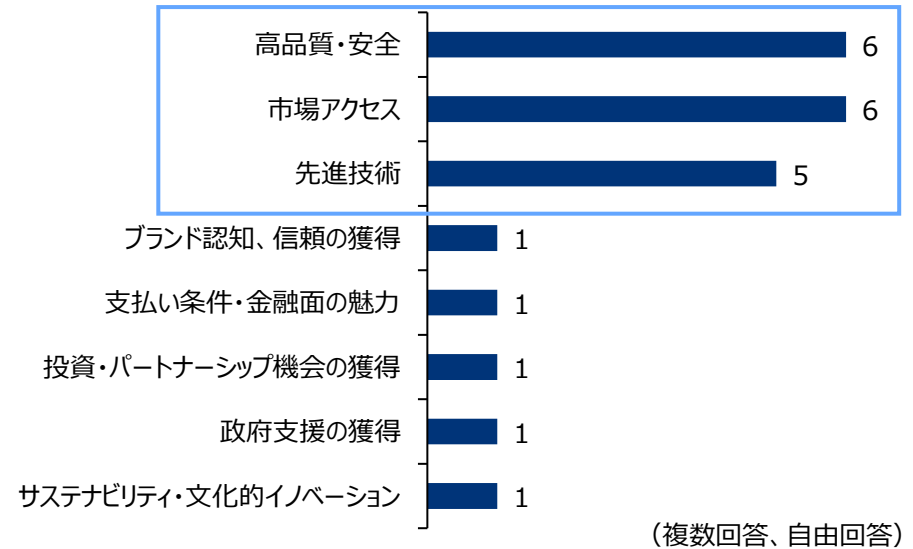
1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ
2. バングラデシュ農業省へのヒアリング結果
3. バングラデシュ企業へのヒアリング結果
4. バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について
5. バングラデシュ企業個票
6. 展示会視察結果（10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27)）
7. Appendix

4.1 バングラデシュ現地企業と外国企業との提携状況

日系企業との提携への期待（魅力）について、バングラデシュ企業は、日本企業の提供する高品質・安全な製品・サービスへの期待が高い。このほか、日本企業との連携を契機とした日本市場へのアクセスへの関心も高い。



外資系（日系）企業と仕事をする魅力はなにか？

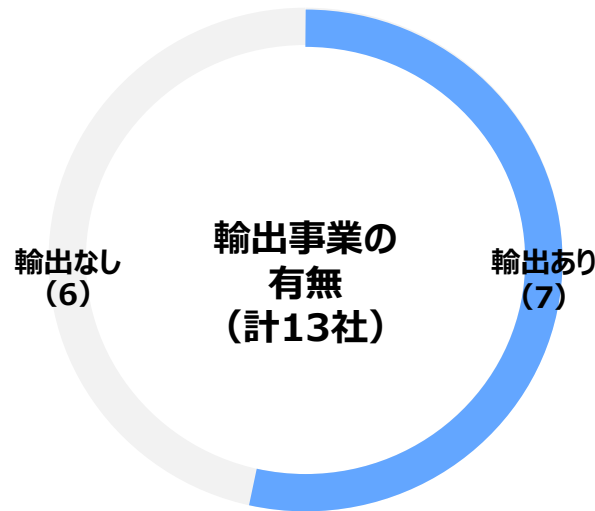


- 外資系（日系）企業と提携している企業は、13中3社（ACI Motors・iFarmer・Golden Harvest）。
 - ACI Motors・iFarmer：ヤンマー
“ヤンマーのバングラデシュ参入時に提携を開始。解放戦争後に日本政府が寄贈した高性能エンジンの農機が農家の信頼を得たことで、高いブランド認知度を誇るようになった。”（ACI Motors General Manager）
 - Golden Harvestは日本通運とバングラデシュに合併会社（NXバングラデシュ株式会社）を設立し、現在国内外の物流で提携している。

- 日本企業との提携への期待（魅力）について、
 - 高品質・安全：日本製品・サービスの高い品質・安全性への期待
 - 市場アクセス：日本市場へのアクセスへの期待上記2点に関する高い期待が挙げられた。
- このほか、日本企業の有する先進技術への期待も挙げられ、全体を通して日本企業の提供する製品・サービスの質への期待・信頼性が高いことがうかがえる。

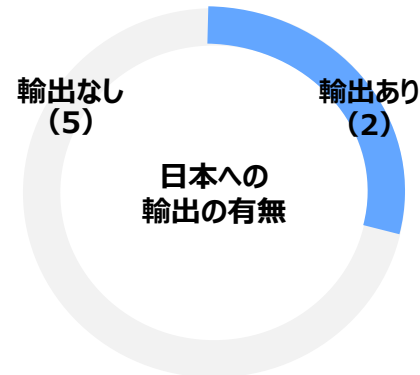
4.2 バングラデシュ現地企業の海外への輸出動向

インタビュー対象企業13社のうち、約半数が国内市場向けの事業に加え、輸出事業を行っている。輸出先としては、中東・欧州が多く、日本を含むアジア市場への輸出は限定的である。中東はバングラデシュ出身の労働者が多く居住していることや、ハラル食品の需要が大きい背景を踏まえ、バングラデシュの有力な輸出先となっている。



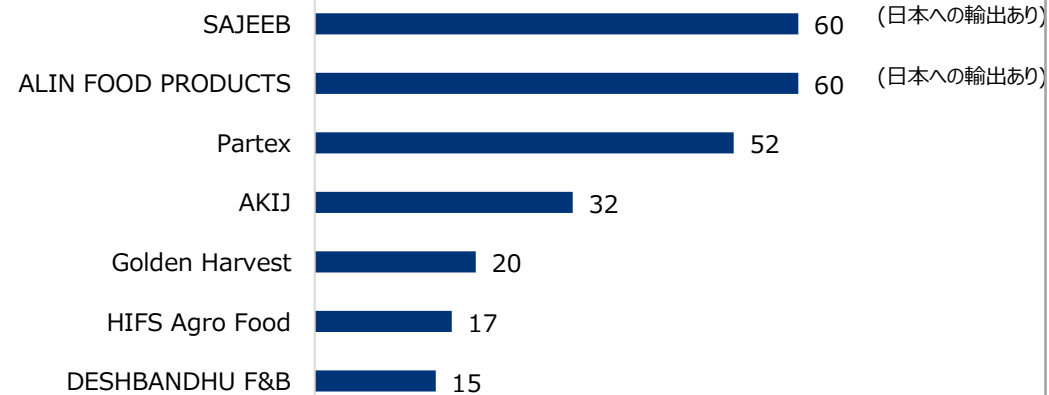
- インタビュー対象企業13社のうち、約半数の企業（食品企業を中心）が国内市場向けの事業に加え、輸出事業を行っている。
- 最も多い輸出先は、中東（UAE、サウジアラビア、カタール）、北米（米国、カナダ）、ヨーロッパ（英国、フランス）。
- 中東に多く輸出している背景には、バングラデシュ出身の労働者が多く居住していることや、ハラル食品市場における需要が高いことが背景として考えられる。

日本への輸出状況



- 輸出を行っている企業（7社）のうち、日本へ輸出を行っている企業は2社。

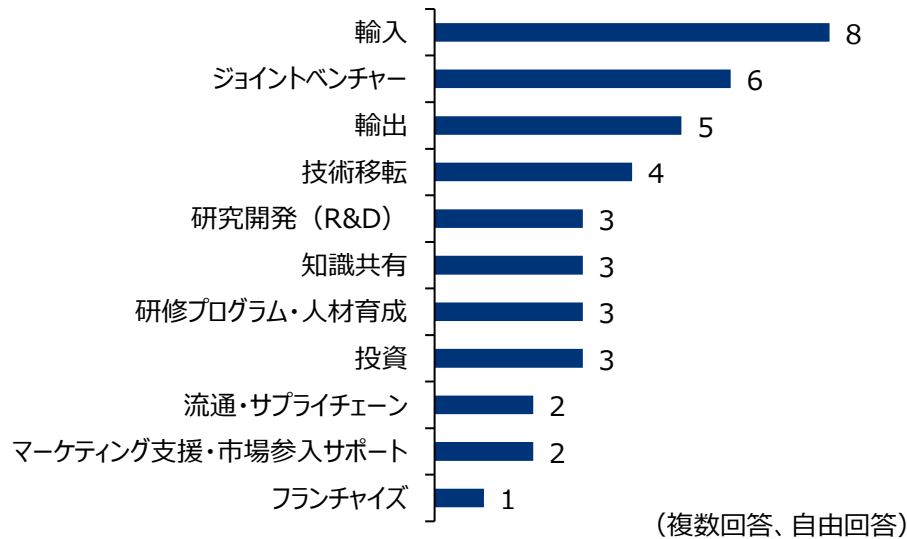
各社の輸出国数（自由回答）



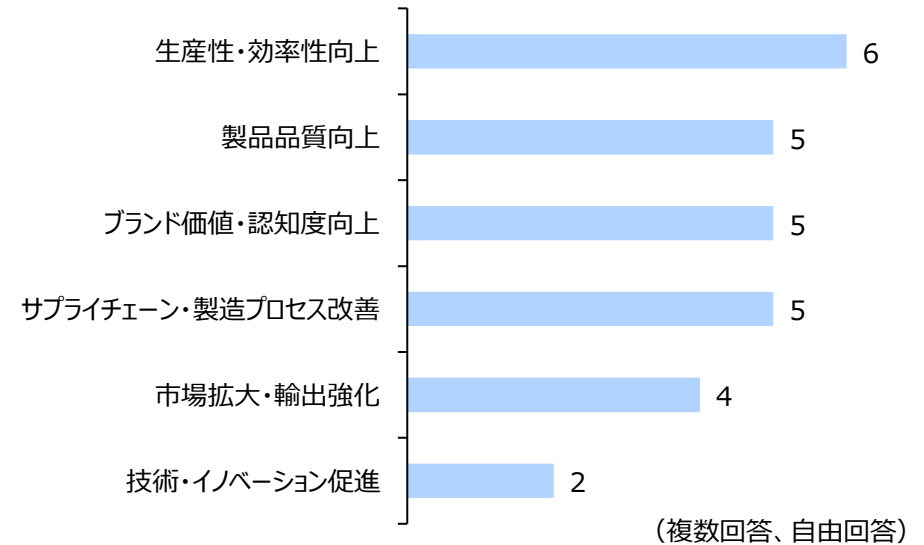
4.3 日本企業と提携する際に期待するメリットと形態

日本企業との提携意向（提携方法）について、輸出・輸入パートナー、技術移転・知見共有に対する関心が挙げられた。また、日本企業との提携時に期待する成果として、業務効率性の向上、製品・サービスの品質向上への期待が高い結果となった。

外資（日系）企業とどのようなパートナーシップを結びたいか



パートナーシップに期待する成果



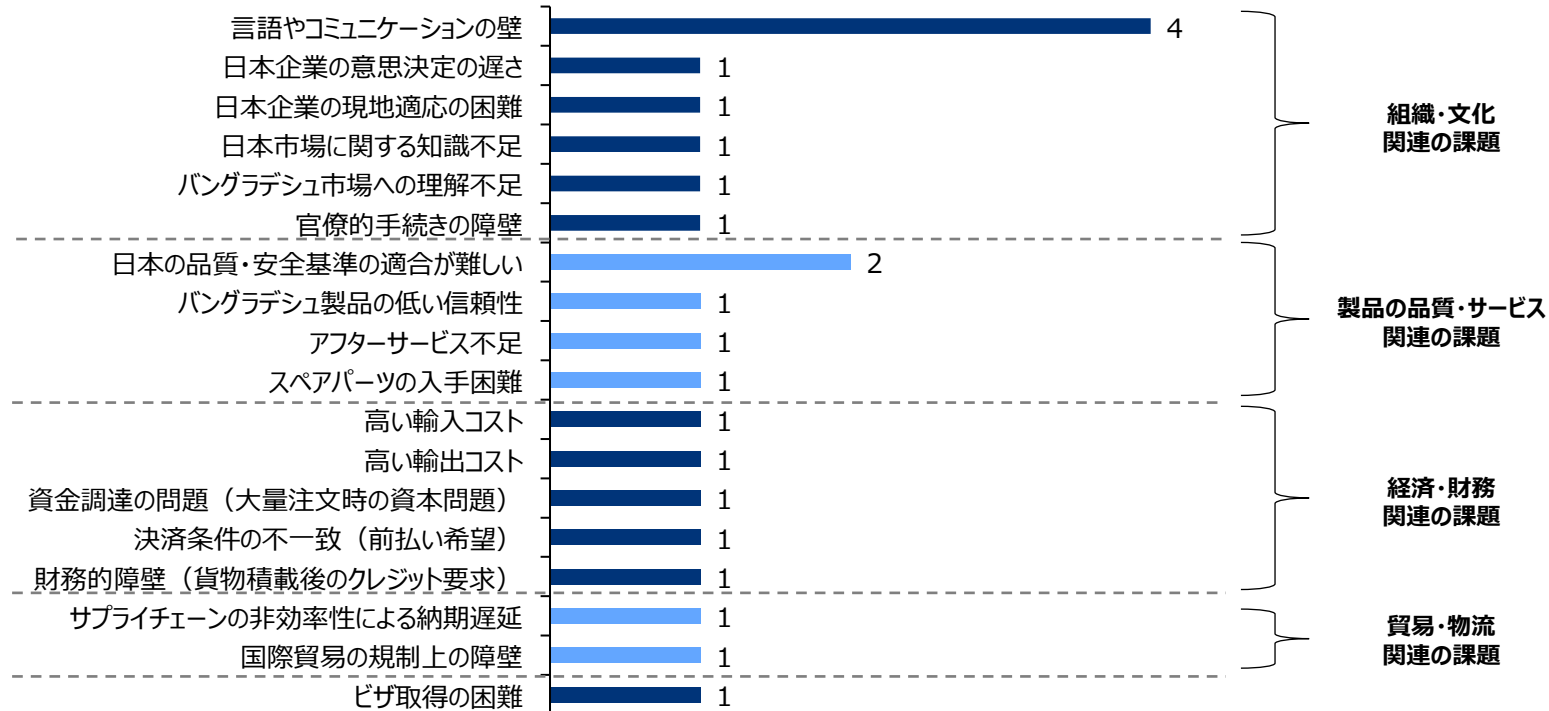
- 日本企業との提携意向（提携の方法）について、
 - 輸入・輸出：原材料・製品等の輸入及び日本市場への最終製品の輸出
 - 技術移転等：日本企業が有する先端技術・知見の共有や研究開発
関心領域として上記の点が挙げられた。
- また、輸出・輸入等の貿易上の取引にとどまらず、長期的なパートナーとしての事業提携意向を背景としたジョイントベンチャーへの関心も挙げられた。

- 日本企業との提携時に期待する成果として、
 - 業務効率性の向上：最新の製造技術やマネジメントを通じた生産性の効率化、製造プロセス等の効率化
 - 品質向上：技術移転や知見の共有による、製品・サービスの品質向上
が高い関心事項として挙げられた。
- このほか、日本企業との提携による、「日本ブランド」による製品・サービスのブランド価値・認知度向上に対する期待も挙げられた。

4.4 日本企業と提携する際に想定される課題

日本企業との提携の際に想定される課題として、言語・文化・商習慣の違いに起因する組織・文化関連の課題及び製品の品質・サービス関連の課題が懸念事項として挙げられた。これらの課題は日本企業の現地理解の促進や、技術移転・トレーニングの提供等により、解消していくことができる可能性がある。

外国（日系）企業と提携した際に、どのような課題が予想されるか



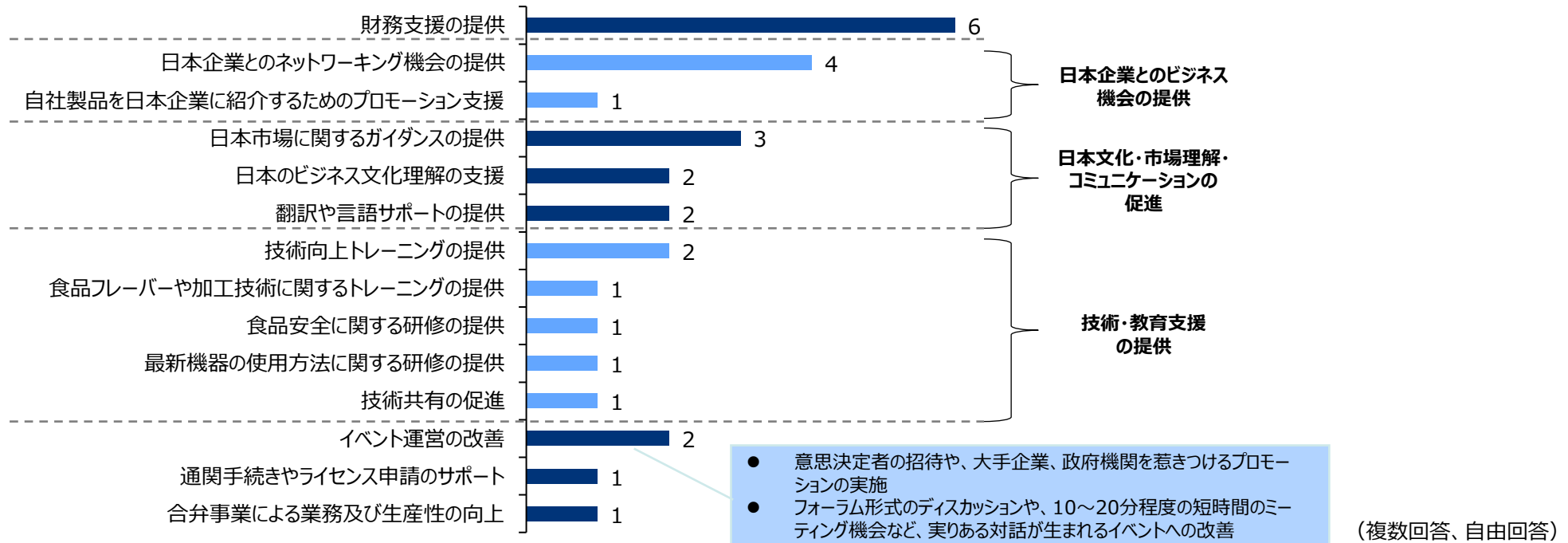
（複数回答、自由回答）

- 日本企業との提携の際に想定される課題として、言語・コミュニケーションによる壁をはじめとする、組織・文化に関連する課題が懸念事項として挙げられた。二か国間の文化・商習慣の違いによる障壁を緩和するためにも、日本企業の現地理解の促進、ローカライゼーションが重要となる。
- このほか、日本の品質・安全基準への適合性に関する不安を指摘する意見も挙げられた。こうした製品の品質・サービスに関連する課題は、日本からの技術移転や知見の共有、トレーニングの実施により、解消していくことができると考えられる。

4.5 日本企業との提携を促進するための支援

バングラデシュ企業の日本企業との提携を促進するための支援として、財務支援及び日本企業とのビジネスネットワーキング機会の提供に関する要望が多く挙げられた。バングラデシュ国内における日本企業との情報交換・マッチングの機会が少なく、今後日本企業の積極的な現地展示会への出展やビジネスマッチング機会・支援の提供が重要となる。

外国（日系）企業との提携をより良くするために必要な支援は何か？

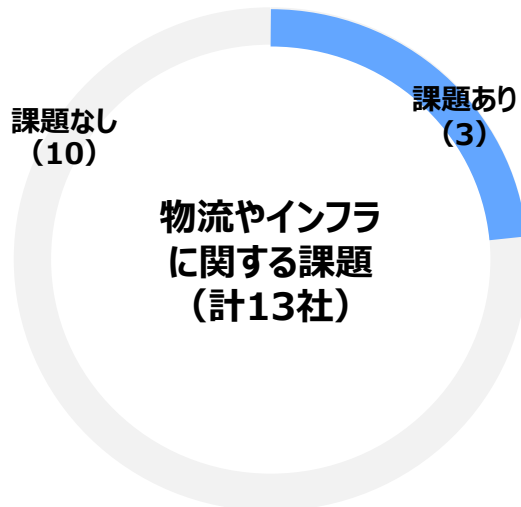


- 日本企業との提携に向けた必要な支援として、財務支援に関する要望が最も多く挙げられた。日本企業との提携によるバングラデシュ市場における事業拡大に向けた資金調達・投資への支援ニーズが示唆される。
- また、日本企業とのネットワーキングの期待に対する要望も多く挙げられた。バングラデシュ国内における日本企業との情報交換・マッチングの機会が少なく、今後日本企業の積極的なバングラデシュ開催の展示会への出展やビジネスマッチング機会・支援の提供が求められる。

4.6 バングラデシュ現地企業における物流やインフラの課題認識

バングラデシュ企業の多くは、未発達の物流・インフラ（特にコールドチェーン）上の課題を抱えていると推察されるが、一部大手企業はこうした課題を解消するため、自社独自の物流・インフラを構築している。

インタビュー回答要旨



- インタビュー企業13社のうち、物流やインフラに関する課題を抱えている企業は3社であった。
- バングラデシュでは一般に物流・インフラ（特にコールドチェーンの不十分な整備）に関する課題が見られるが、大規模な企業については、自社独自の物流・インフラを整備しており、現時点、大きな課題に直面していない。一方、バングラデシュの大部分を占める中小規模の企業では、こうした物流・インフラに関する課題を抱えている可能性がある。

課題なし

- “難点はない。自社でコールドストレージと輸送設備を保有。倉庫の問題もなし。品質管理が強く、バングラデシュの冷凍食品業界で最も強力なR&Dを持つ。”（Golden Harvest Assistant Manager for export）
- “問題はない。自社でコールドストレージ倉庫と輸送網を保有している。以前は交通状況が非常に悪かったが、現在は改善されている。ダッカ市と港を結ぶ新しい橋が建設され、物流の利便性が向上した。”（Partex Supply Chain Manager）
- “ミルクやマンゴー向けに独自のコールドチェーン物流を持っているが、輸出する製品の大半は冷蔵・冷凍物流を必要としない。”（AKIJ Regional Manager）

課題あり

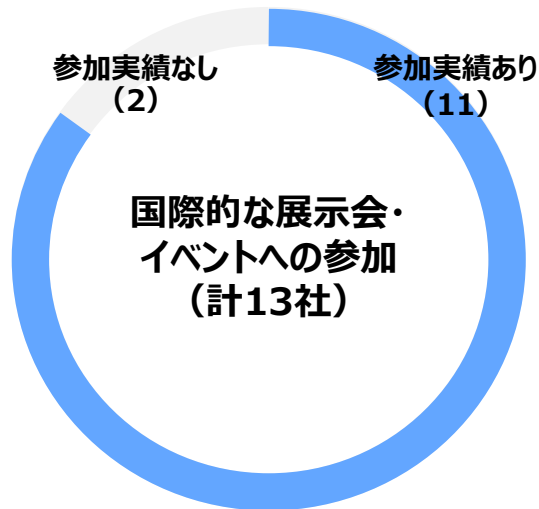
- “バングラデシュの多くの企業と同様に、彼らも物流やインフラ面での課題に直面している”（EZZI FLAVOURS & FRAGRANCES Partner）
- “バングラデシュではコールドチェーンの整備が不十分で、簡易的な氷漬け保存にとどまっている。そのため、輸出時に品質が低下し、他国産のブラックタイガー・シュリンプが1kgあたり35～45米ドルで取引されるのに対し、バングラデシュ産は約15米ドルと低価格で取引されている。本来は高品質な製品であるにもかかわらず、適切な保冷設備の欠如が市場価値の低下を招いている。”（MKA Hatchery Owners）
- “国内の状況による出荷遅延。輸送コストが高い。コールドストレージの課題。気候の影響や冷却設備の不具合の可能性。”（SAJEEB Export Specialist）

（複数回答、自由回答）

Source: 企業インタビュー

4.7 国際的な展示会・イベントへの参加について

インタビュー企業13社のうち、国際的な展示会・イベントへの参加について、11社がすでに参加実績があると回答した。ビジネスマッチングの機会を提供するイベント・展示会への出展に意欲的な参加企業が多い結果となった。



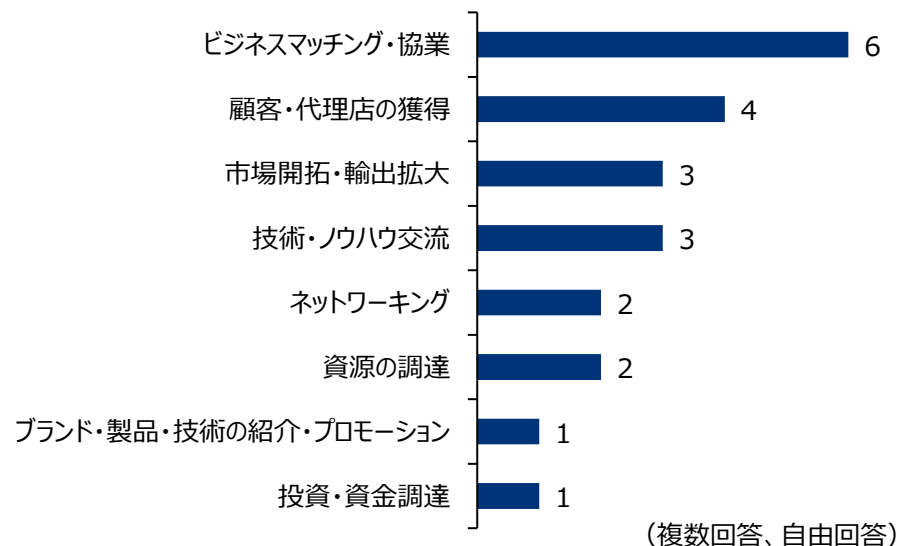
- ・ インタビュー企業13社のうち、国際的な展示会・イベントへの参加について、11社がすでに参加実績があると回答した。
- ・ 現時点参加実績のない2社についても、何らかの展示会・イベントへ参加予定・検討中であり、ビジネスマッチングの機会を提供するイベント・展示会への出展に意欲的な企業が多い結果となった。

企業名	参加イベント
EZZI FLAVOURS & FRAGRANCES	・ 国内外の食品原料・食品加工展示会・業界イベント
ALIN FOOD PRODUCTS LIMITED	・ 参加実績なし ・ 何らかのイベントへの参加を予定している
HIFS Agro Food	・ Gulfood展 ・ DIFT ・ Anuga食品見本市 ・ フランスの見本市
INOVA INTERNATIONAL	・ BAPA ・ IPF（今年は他の国際販売者のバナーのもとで参加）
IMTEX PACKAGING	・ IPF International（プラスチック包装・印刷産業フェア） ・ BAFA
DESHBANDHU FOOD AND BEVERAGE LTD.	・ 参加実績なし ・ Gulfood 2025（予定）
MKA Hatchery	・ ボストン、台湾、バルセロナのシーフードエキスポ
ACI Motors Ltd	・ バングラデシュ政府主催の農業関連展示会 ・ 独自の地域展示会
iFarmer	・ Agro Bangladesh
Partex	・ Gulfood
Golden Harvest	・ BAPA ・ マーケティング・ネットワーキングイベント
AKIJ	・ チッタゴンやダッカのほぼ全ての貿易イベント（国際見本市など）に参加
SAJEEB	・ ドバイのGulfoodフェア（過去3～4年間）

4.8 海外企業との提携を振興するイベントへの期待

企業はビジネスマッチングや商談の機会を最重視しており、具体的なビジネス機会に直結するイベント設計が求められる。また、製品展示やデモが特に求められており、実物を見せ、直接対話することで、商談の成立や市場拡大の機会を最大化したい企業が多い。

イベントに期待すること

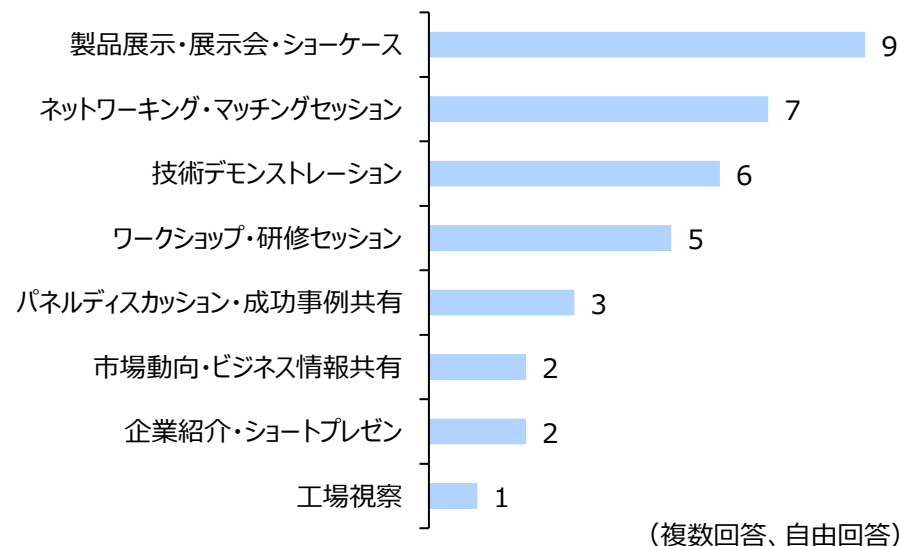


- 期待する事項として、

- ・ ビジネスマッチング・協業：実ビジネスに直結するマッチング・協業機会の創出
- ・ 顧客・代理店の獲得：バイヤー・パートナーの探索及び獲得

等の即時ビジネスに直結する成果を求める意見が多く挙げられた。バングラデシュ企業・日本企業側の双方のビジネスニーズを考慮した上での、参加者の選定・テーマの選定が有効であると考えられる。

効果的と考えるイベントの形式や活動



- ・ 効果的と考えるイベントの形式について、製品展示・展示会・ショーケースに対する要望が多く挙げられた。これは、実ビジネスに直結するバイヤー・パートナー探索・獲得機会を求めていることに起因するニーズであると考えられる。
- ・ また、ネットワーキング・マッチングセッションに対するニーズも高く、オンラインではなく、対面でのネットワーキング機会を期待する意見が多く挙げられた。（バングラデシュの重要な商習慣の一つとして、対面での商談が好まれる傾向にある。（対面の会話による信頼性の構築や相手をもてなす習慣がある。））

1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ

2. バングラデシュ農業省へのヒアリング結果

3. バングラデシュ企業へのヒアリング結果

4. バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について

5. バングラデシュ企業個票

6. 展示会視察結果（10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27)）

7. Appendix

5.1 DESHBANDHU FOOD AND BEVERAGE LTD.



DESHBANDHU FOOD AND BEVERAGE LTD.は、バングラデシュの有力コングロマリットであり主力事業の一つとして飲料事業を展開。現時点、日本企業との提携に特段の関心はないが、製品品質や効率性を向上させる製品を有している場合、取引の可能性が考えられる。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	DESHBANDHU FOOD AND BEVERAGE LTD.	海外（日本）企業との提携について	関心のある日本企業
事業概要	- Deshbandhu Groupの子会社であり、バングラデシュの有力なコングロマリットの構成企業 - エナジードリンク、ソフトドリンク、ジュース、ミネラルウォーターなど、多様な飲料製品を提供している - 統合型飲料生産施設を運営しており、最先端の設備を備えた工場では、ヨーロッパおよび中国から導入した高度な機械を使用し、1時間あたり10万本の生産能力を有する		関心のある提携形態
本社所在地	Mostafa Center House - 59, Road -D 27, Block - K, Banani, Dhaka 1213,Bangladesh		提携への期待
設立	2014年		想定される課題
売上高	16 百万 USD (グループ)		参加意向
従業員数	2021年度グループ総数:1万5千人	海外（日本）企業との提携振興イベントについて	期待する成果
事業分野	食品加工加工後処理農業機械 品種開発人材開発技術開発 漁業流通小売		
製品	エナジードリンク、ソフトドリンク、ジュース、ミネラルウォーターなど		
輸出国	ヨーロッパ、アフリカ、中東、アジアの15か国以上		

5.2 iFarmer Ltd.

iFarmer Ltd. はバングラデシュ農業・畜産業向けの金融プラットフォームを展開する企業であり、飼料の輸出も検討中である。農業に関する最新技術及び専門知識を提供できる日本企業に大きな関心があり、イベントへの参加意欲も高い。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	iFarmer Ltd.	海外（日本）企業との提携について 日本企業 の提携可能性 関心のある 提携形態 提携への 期待 想定される 課題 参加 意向 期待する 成果	- 個別に関心のある企業は特段ないが、事業拡大を進める中で、日本を最優先のパートナー候補として考えている。 - 特に農業における精密農業技術、R&D、ケーススタディを日本から導入したいと考えている。 - 自社サービス内で農家に対する技術支援を行っており、そこに活用されることが想定される。
事業概要	- バングラデシュを拠点とするスタートアップであり、農業や畜産への投資を促進するオンラインプラットフォームを提供している。 - 農家、土地所有者、投資家、作物の買い手を結びつけ、効率的で事業拡大が可能な農業生産を実現するためのサプライチェーンを構築している。 - 牛用飼料市場に注目しており、近年UAEへの輸出を開始し、国内工場の建設とさらなる輸出拡大を検討している。		- 農業における最新技術を提供できる企業 - 農業に関する専門知識を有する企業 - バングラデシュ製品を日本に輸出できる小売企業
本社所在地	8E, Road - 81, Gulshan-2, Dhaka-1212		- 農業における最新技術の導入（精密農業技術、リモートセンシング技術、IoT、衛星システム） - バングラデシュ農業は伝統的な方法で行われている場合が多く、技術導入で改善の余地がある。 - 農業に関する専門知識の共有 - トウモロコシとコメの加工施設の建設を予定しており、R&D 投資を予定しているため。 - 小売における国際的な輸出提携 - 最近開始した輸出事業を拡大するため。
設立	2019年		- 農業における最新技術の導入（精密農業技術、リモートセンシング技術、IoT、衛星システム） - R&D促進に向けた農業に関する専門知識の共有 - 加工施設や流通システムなどのインフラ改善 - 自社の市場競争力の強化 - バングラデシュから日本への輸出機会の獲得
売上高	N/A		- 特になし - 過去に農業投資に関心を持つ日本企業との交渉経験があるが、自社の人的・金銭的規模が小さかったために提携が実現しなかった。 - 現在は外国企業との提携が可能なレベルまで体制を整えることができている。
従業員数	139人		参加の意向がある。（自社サービスを展示・紹介できる機会を希望）
事業分野	食品加工加工後処理農業機械 品種開発人材開発技術開発 漁業流通小売		- B2BやB2Gのマッチングを通じて、企業や政府と関係も持つこと。 - 最も重要な成果は、共通の関心を持つ企業や組織を特定し、協力関係を築くこと
製品	農業・畜産業へのファイナンス可能にするオンラインプラットフォーム、牛用飼料（検討中）		
輸出国	UAEのバングラデシュ系移民市場（今後サウジアラビアに輸出予定であり、マレーシアにも注目している）		

5.3 ACI Motors Ltd



ACI Motors



GLOBAL ANGLE
RESEARCH ACCESS TO ANY SPOT IN THE WORLD

ACI Motorsは、バングラデシュ大手財閥であるACIグループの構成企業であり、農業機械等を世界各国のサプライヤーから輸入・製造販売する企業である。ヤンマーや三井物産と提携しており、農業関連企業であれば提携の可能性が考えられる。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	ACI Motors Ltd	海外（日本）企業との提携について	関心のある日本企業 1. 井関農機株式会社 2. 三菱マヒンドラ農機株式会社 3. 株式会社クボタ
事業概要	- バングラデシュ大手財閥であるACIグループの傘下企業 - 農業機械等を世界各国のサプライヤーから輸入・販売し、代理店業も行う 2024年11月、三井物産がCI Motorsへの出資参画し、パートナーシップを強化。交通、農業、インフラ領域でのモビリティや自動化ソリューションの提供、小売や物流等にも事業を展開することを今後目指す予定。		提携可能性のある企業 ヤンマーと農業機械分野で提携を行っているため、同一機種の販売提携などは不可能だが、農業関連の企業であれば提携の可能性が考えられる。 ● 現在、ヤンマーと提携中（バングラデシュにおけるヤンマーのハーベスターおよび田植機の独占販売代理店になっている）
本社所在地	ACI Centre, 245 Tejgaon Industrial Area, Dhaka 1208.		関心のある提携形態 現在、バングラデシュにおけるヤンマーのハーベスターおよび田植機の独占販売代理店であるため、この分野で他の日本企業と提携することはできない。
設立	2007年		提携への期待 上記理由から、提携への期待はない。
売上高	約258 百万 USD		想定される課題 - 農業補助金の停止：政治的不安定により補助金が打ち切れ、事業への影響が大きい。補助金が再開されれば、新たな選択肢を検討可能。 - 意思決定の違い：日本企業は慎重に判断する一方、南アジアでは迅速な決断が求められ、ビジネス展開のスピードに差がある。 - 市場適応の課題：日本企業は独自のプロセスを重視するため、現地の文化や市場環境に柔軟に適応しにくい。
従業員数	500名		
事業分野	食品加工加工後処理農業機械 品種開発人材開発技術開発 漁業流通小売		参加意向 - 参加企業によるが、参加意向はある。 - もしACIよりも規模の小さい企業ばかりであれば、参加する意味は感じない。
製品	- 農業機械（トラクター、灌漑ポンプ、田植機等） - 商用車（ヤマハ製オートバイ、中国製トラック等）	海外（日本）企業との提携振興イベントについて	期待する成果 新たなビジネスの機会を得るためには、業界関係者や政府機関とのネットワーキングやつながりを持つことが不可欠である
輸出国	輸出は行っていない。		

5.4 MKA Hatchery



MKA Hatcheryは、エビやスズキの養殖を行い、水産加工企業向けに卸売を行うとともに、養殖資材の販売も手がける水産養殖企業。水産品の輸出入を行う日本企業や、コールドチェーンの技術を有する企業は、提携の可能性があると考えられる。

企業概要

質問項目

回答要旨

企業名	MKA Hatchery
事業概要	- 水産養殖および孵化場用飼料の供給事業を展開する企業であり、国内で唯一、SPF養殖エビ（特定病原体を持たないエビ）を飼育している。 2007年に孵化場事業を開始し、現在は養殖を行うとともに、養殖用飼料の生産も手掛ける。また、国内のエビ孵化場向けに飼料を供給し、国内流通における加工処理を自社で実施している。 - 現在、加工工場向けにシーフード製品を販売し、輸出を行う企業に供給も行っている。
本社所在地	HOUSE NO: B-175 ROAD NO: 23, NEW DOHS MOHAKHALI, DHAKA - 1206 BANGLADESH
設立	2007年
売上高	1.3 百万 USD
従業員数	34
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売
製品	- ブラックタイガーシュリンプ、ティラピア、スズキ - 養殖用飼料、加工向上向けシーフード原材料
輸出国	輸出は現在行なっておらず、現在は外部の加工工場向けに卸すことで間接的に輸出している形である。

現在、直接的な輸出を計画中。

海外（日本）企業との提携について

関心のある日本企業

提携形態

提携への期待

想定される課題

意参加

期待する成果

- 三井物産シーフーズ株式会社
 - エビの加工・販売能力の強化や、繁殖・飼料生産・養殖といった上流バリューチェーンの拡大を進めており、バングラデシュでの養殖投資についての提携可能性への関心がある。
- 丸紅シーフーズ株式会社
 - 丸紅は米国のエビ卸売市場で6%のシェアを持ち、Eastern Fish Companyを通じて世界中からエビを輸入・流通しており、バングラデシュでの養殖投資や供給網の確保についての提携可能性への関心がある。
- 株式会社デリカ
 - 2018年からバングラデシュ・シャトキラ地区でカニ加工工場を運営し、2024年10月にはコックスバザールに新たな水産加工施設を設立して約500人を雇用しており、既に同地域で事業を展開していることから、エビのサプライチェーンへの参入についての提携可能性への関心がある。

- コールドチェーンソリューションの導入を支援する提携
- 海外市場（日本に限定せず）への輸出拡大における提携
- 輸出拡大における合併事業（投資や日本やEU市場向けのマーケティング支援や投資を希望）

● コールドチェーンのソリューションを有する企業は提携の可能性あり（例：株式会社前川製作所）

- 輸出市場へのアクセス拡大
- 輸出基準に適合した製造・運営プロセスの向上

- 現在、輸出を計画しているが、海外市場に展開するためのコールドチェーンの確立に課題を抱えている。
- 現在の流通方法は樽に製品を入れ氷で覆う簡易的なものとどまっている。その結果、**輸送中に品質が低下し、市場価値が下がるという課題がある。**
 - バングラデシュ産のブラックタイガーは、適切な冷蔵・冷凍設備の不足により、他国産（35～45米ドル/kg）に比べ約15米ドル/kgと低価格にとどまり、市場全体に影響を及ぼしている。

- 参加の意向がある。（イベントでの展示やブース出展のほか、施設訪問も可能）
 - これまでに、ボストン、台湾、バルセロナで開催されたシーフードエキスポに出展実績がある

- 協力や提携について具体的に議論できる潜在的なパートナーの発見

5.5 Danish Foods Limited (Partex Star Group) 1/2

Partex Star Groupは消費財とサービス領域に20社以上の子会社を有している。このうち乳製品や菓子類は、Danishが製造し主に中東を中心とした52カ国に輸出している。競争力のある価格で高品質の食品の提供を重視している一方、利益率の低さや生産稼働率の低下から財政面での支援・機会導入等に関心を示している。

企業概要

質問項目

回答要旨

企業名	Danish Foods Limited (Partex Star Group)
事業概要	1962年に設立されたPartex Star Groupは、バングラデシュの多方面で事業会社を所有する最大規模の大手企業。同社はそのグループ会社。 - 消費財（乳製品、菓子類等の日用品）やサービス業など、多岐にわたる事業を国内外で展開している。なお、Partex Star Groupは20社以上の製造、サービス、貿易関連の企業を所有・運営しており、最高の顧客価値の提供を目指している。
本社所在地	Shanta Western Tower, Level-13, 186, Tejgaon I/A, 13, 13, Dhaka 1208
設立	1962年（Partex Star Groupの創立年）
売上高	285 百万 USD
従業員数	3,000人
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売
製品	練乳、牛乳、ヨーグルト、粉ミルク、菓子類、飲料、インスタント製品、種、肥料、飼料、ティッシュ
輸出国	中東を中心とした計52カ国

海外（日本）企業との提携について	関心のある日本企業
	提携可能性のある企業
	関心のある提携形態
	提携への期待
	想定される課題
海外（日本）企業との提携振興イベントについて	参加意向
	期待する成果

- 具体的な企業の希望はないが、COVIDを機に70%に低下した生産稼働率を100%にするための財政面でのサポートを望んでいるため、大手企業であれば関心がある。 - バングラデシュにおける政変やインフレ、原材料価格の高騰などの影響を受け最も大きなキャッシュフローを生んでいた練乳事業が傾き、資金繰りに困っている。 新事業の拡大をサポートする外国企業との提携を望んでいる。
手元資金の不足が当面の課題となっているため、資金の注入ができる食品または流通分野の大手日本企業。
食品・畜産分野（ビスケットと飼料（牛、鶏、魚用））におけるパートナーシップの機会を模索。外部からの投資に関心あり。
- 資本提供（①株式譲渡及び経営への参画、あるいは②合併企業の設立）。 - 食品産業における機械の輸入 - 売上高増加及び需要に対応した供給を行うための製造能力の拡大
- 財政面における課題以外は特にない。 - 自社で物流及びインフラ体制が整えているため、管理がしやすく問題が生じづらい。 - 過去には輸出入や配送に関する規制・許可の煩雑な手続き、交通渋滞による配送の遅延などが問題になっていた。
事業提携先や投資家と交流する機会があれば参加意向がある。
- 投資 - パートナーシップの獲得 - ネットワーキング - 認知度向上

5.5 Danish Foods Limited (Partex Star Group) 2/2

Partexは運転資金不足に直面し、投資・資金調達を模索中。生産能力向上のため日本製機械に関心があり、日本企業との取引や提携の可能性がある。

質問項目	テーマ	回答内容
企業概要について	歴史と理念	● 著名な実業家・元国会議員であるM.A.Hashem氏が創業したPartex Groupのグループ会社。 ● 彼の死後、事業は息子たちに分割され、それぞれが独立した事業体を運営。 ● 創業者の「完璧主義」の理念を堅持し、以下を重視 ➢ 高品質な原材料の使用・高水準の生産基準・高品質な加工機械の採用
	主要事業	● 主要事業：乳製品、練乳、ビスケット、家畜用飼料（家禽、牛、魚）を中心とした事業を展開。 ● 152品目（SKU）、432拠点、70か国以上に展開。 ● 高品質な製品を競争力のある価格で提供。 ● そのため、1製品あたりの利益率は市場平均より低い。
	財務状況	● COVIDを機に生産能力は20～30%の稼働率まで落ち込み、現在は60～70%まで持ち直したものの、最終的には100%の稼働を目指す予定。 ● 生産能力が低い最大の要因は資金不足。運転資金が不足しており、投資や資金調達を模索中。
	砂糖製造事業の可能性	● 製品製造に砂糖（精製糖）を大量使用しており（3000トン/年）、現在はブラジル、インド、パキスタンなどから輸入。ウクライナ侵攻後の資材価格上昇等を受け、製造コスト高騰の要因となっている。 ● 自社での砂糖製造工場建設を検討中で、50%を自社で使用し、残りを外部販売する計画。 ● 既に工場建設のための土地と労働力を確保しており、砂糖生産事業のパートナーを模索。
生産・調達能力について	製造・加工設備	● バングラデシュ国内に3つの工場（飼料、製菓、ティッシュ）を所有。 ➢ 日本企業の工場見学にも対応可能。 ● 現在はヨーロッパ製の食品加工機械を使用（品質を重視）。 ● 一方で、日本製機械の導入にも関心があり、特に時差の少なさや円滑なコミュニケーションの面で日本との取引を希望。 ● 日本の機械がより高品質または効率性・生産性を向上できるならば、現在の設備を日本製に置き換える意向あり。
	原材料調達	● 缶詰製品のためのスチールシートは、日本の住友商事を通じて20年以上輸入（品質が安定しているため）。
パートナーシップについて		● 日本企業との提携については、柔軟な方法で対応可能。 ➢ 合併事業（JV）：共同運営し、成長戦略を共有。 ➢ 株式譲渡 + 運営：投資企業が株式を取得し、実際の事業運営にも関与。 ● 単なる資金提供に限らず、日本製の機械導入にも前向きであるが、最優先課題は資金調達と生産拡大。

5.6 Sajeeb Group

Sajeeb Groupは食品・農業を含めた包括的な事業分野に携わり、日本を含めた60カ国以上に流通網を持っている。外国企業との提携への関心は高く、低価格・高品質な食品加工機械の導入やコールドチェーンの面で日本企業と連携できる可能性がある。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	Sajeeb Group	海外（日本）企業との提携について	● 現時点の具体的な要望はないが、 製造機械の導入やコールドチェーンの強化の面で日本企業と提携できる可能性がある。 ■ “ <u>当社は中国から安価な機械を導入しているが、同時に製品品質の向上も求めている。</u> ”
事業概要	● バングラデシュの大手企業グループで、食品・飲料、農業、不動産、保険、アパレル、通信、電子メディアなど多岐にわたる事業を展開する。 ● 食品・飲料部門では、自社ブランド「Sajeeb」のほか、Shezan、Tang、Kolson、Nocilla、などの世界的ブランド製品を製造・販売している。 ● 最新技術を導入した生産体制の確立や、Halal Bangladesh Servicesによる「100%ハラル認証」の取得など品質管理を徹底している。		● 手頃な価格で質の高い製品を製造できる機械への需要がある。 ■ “ <u>輸送地の気候条件によっては冷凍管理が上手く機能せず、品質管理の向上が求められていることから、コールドチェーンの技術導入への需要がある。</u> ”
本社所在地	Shezan Point (Level 6), 2 Indira Road, Farmgate, Dhaka 1215, Bangladesh		● 安価かつ質の高い製造機械を望んでいるため、国際的に競争力の高い製造機械の製造・販売を行っている企業（例：前川製作所株式会社）。
設立	1982年		● 品質管理のためのコールドチェーン強化を望んでいるため、コールドチェーンの知見を共有することができる企業。
売上高	30.4 百万 USD		● 低コストかつ高品質な食品加工機械の導入を希望。
従業員数	72人		● コールドチェーン技術の導入への関心。
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械		● 製品品質の向上
	品種開発 人材開発 技術開発		● 低価格かつ高品質な機械の導入
	漁業 流通 小売	● 外国企業とのコミュニケーション障壁 ● 外国企業の価格高 ● 外国企業が持つバングラデシュ製品に対する品質不安 ● 政変による配送の遅延 ● 輸送のコスト高 ● 異なる気象条件下での冷凍保存技術の不足	
製品	清涼飲料水、フルーツジュース、菓子類、Chana Chur（バングラデシュ・インドのお菓子）	意 参 加	● プレゼンテーションの実施を含め 参加意向がある。
輸出国	中東、アメリカ、日本、アフリカを含む60か国以上 マサラ製品、ボン菓子、ヌードル、ドライケーキなどを輸出。	期 成 果	● 日本とのバイヤーとの取引拡大 ● 市場に適応するための、競合他社の動向観察。

5.7 Golden Harvest 1/2

Golden Harvestは国内で初めてコールドチェーンネットワークを開発した企業であり、冷凍食品をアメリカを中心に欧米・中東に輸出している。日本企業・市場に強い関心を持っており、両国の食品の輸出入においてサプライチェーン提携を締結できる可能性がある。

企業概要

質問項目

回答要旨

企業名	Golden Harvest Agro Industries Ltd.
事業概要	● バングラデシュの大手企業グループで、食品、乳製品、物流、情報技術、不動産、航空、インフラ開発、保険など幅広い事業を展開している。 ● 冷凍食品分野の先駆者で、USAIDと提携して国内初のコールドチェーンネットワークを開発。アジア最大の物流企業である日本通運（Nippon Express）と合併会社を設立し、グローバルな物流ネットワークを構築している。 ● 原材料供給については地元企業との協力関係を維持。
本社所在地	Shanta Western Tower., Level-5, # 501 & 502. 186, Gulshan-Tejgaon Link Road., Dhaka 1208
設立	2004年
売上高	7.5 百万 USD
従業員数	1,258人
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売
製品	冷凍食品、乳製品、菓子類、調味料、加工野菜、Ready to Eat 食品を含めた約130種類
輸出国	アメリカ、イギリス、カナダ、フランス、オーストラリア、サウジアラビア、韓国を含む欧州及び中東

海外（日本）企業との提携について	関心のある日本企業	● 味の素株式会社（加工食品、冷凍食品分野に関心あり） ● 伊藤ハム米久ホールディングス（加工食品、冷凍食品、家禽分野に関心あり） ● 山九株式会社（物流、コールドチェーンに関心あり） ● キューピー株式会社（R&D、食品製造に関心あり） ● 大和フーズ株式会社（ビリヤニ等南アジア食品の輸出提携に関心あり） ● 日本ハム株式会社（日本食品に関心あり） ● 三洋食品株式会社（日本食品に関心あり） ● キッコーマン株式会社（醤油製品に関心あり） ● シスコシステムズ ■ “日本への自社製品の輸出、日本からの製品輸入に強い関心を抱いており、社内でアプローチ候補リストを作成している。”
	関心のある提携形態	● 企業文化の導入（トヨタ式カイゼンなど、日本の製造業が有する改善の精神を指す） ● サプライチェーン提携の締結→日本との輸出入チャネルの構築を望んでいる。 ● フランチャイズ提携の締結 ● 技術導入→R&D、製品開発に寄与するライセンス契約などを指すと思われる。 ● 合併企業等の設立→ NiXバングラデシュ株式会社（日本通運株式会社との合併会社）
	提携への期待	● サプライチェーンパートナーシップの締結と輸出網の拡大 ● カイゼンの精神の導入
	想定される課題	● TBT（配送条件、規格、規格の適合性手続き、ラベリング等）により他国と比較して輸出入で不利益を被ること ● 日本または海外製品の品質水準に合わせること
海外（日本）企業との提携振興イベントについて	意参加	● 輸出拡大・ハラル認証商品のプレゼンテーションの実施を含め参加意欲がある。
	期待する成果	● 技術移転（製品開発に寄与する技術の） ● 日本市場へのアクセス

● 国際物流や、陸海空を統合した輸送サービス、物流コンサルティングを提供している。
● 日本通運はGolden Harvestの物流パートナーとなっているため、当社製品の物流をサポートしている。

TBT（貿易の技術的障害）とは
● 各国の規格や検査基準が異なることで貿易において障害となること。これを防ぐため、統一的な手続きを定めるTBT協定が存在する。
● 当社は、自社製品を輸出する際にTBTが問題となるケースがあると述べている。

これから拡大したい品目について、輸出はバングラデシュ製の冷凍食品やビリヤニなど、輸入はラーメンなど人気の日本食品に関心がある。

5.7 Golden Harvest 2/2



Golden Harvestは Bangladesh の冷凍市場で確固たる地位を持ち、コールドチェーンや物流インフラも整備されている。直近の引き合いも多く、合併事業には前向きで協業相手として有望だが、価格や条件交渉には慎重なため、丁寧なすり合わせが求められる。

質問項目	テーマ	回答内容
市場での展開について		● GHは Bangladesh 市場で初めて冷凍食品を導入し、80%を国内市場で販売、20%を海外市場（米・英・加・仏・韓など）へ輸出。 ● 米国農務省（USDA）の支援を受け、Bangladesh 初のコールドチェーンシステムを開発。 ● 国内物流は日本通運との合併会社NX Bangladesh 株式会社（英語名：Nippon Express Bangladesh Limited）を設立し、提携している。
生産・調達能力について		● 小規模契約農家と提携し、公正な価格で高品質の原材料を調達。社内品質管理チームが検証。 ● 競争力のある価格と取引条件を考慮し、主に中国製の食品加工機械を使用。
パートナーシップについて	方針	● 現時点で外国企業との提携はないが、国内企業と協力して原材料を供給。 ● 一般的なパートナーシップには消極的だが、合併事業には前向き。 ● 冷凍魚や冷凍肉製品の分野での合併事業を模索中（現在の製品ライン外）
	直近の動向	● 最近、いくつかの日本企業からの問い合わせがあり商談を実施

5.8 Akij Food & Beverage Ltd.

Akiji Food & Beverage社はAkiji Groupの食品・飲料メーカーである。菓子類と飲料を主にUAEとインドを中心とした計47か国に輸出している。イベントにおいてネットワーキングと展示による自社製品の認知度向上を期待しているが、外国企業との提携への関心は低い。

企業概要

質問項目

回答要旨

企業名	Akij Food & Beverage Ltd.
事業概要	- Akij Food & Beverage Ltd. (AFBL) は、バングラデシュのAkij Groupの一員として2006年に設立された食品・飲料メーカー。 - 国内外でスナックや飲料を製造・販売しており、47か国に輸出している。主力製品にエナジードリンクの「Speed」やフルーツドリンク「Frutika」があり、両製品とも人気を博している。
本社所在地	198, Bir Uttam Mir Shawkat Sarak ,Gulshan Link Road, Tejgaon,, Dhaka , Dhaka 1208
設立	2006年
売上高	7.20 百万 US\$D
従業員数	92人
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売
製品	飲料水、清涼飲料水、フルーツジュース、菓子類、調味料、穀物類
輸出国	UAE、インド、タイ、中国を中心とした計47か国

海外（日本）企業との提携について

日本企業
関心のある

提携形態
関心のある

提携への
期待

想定される
課題

参加意向

期待する
成果

海外（日本）企業との提携振興イベントについて

- 現時点で具体的な提携要望はない。
 - “当社は現段階で12~24ヶ月分の供給計画を立案しており、これに大きな変更を加えることはないを述べている。またバングラデシュ政変と暫定政府の動向を確認しつつ経営を行っているため、現在は大きな決断（海外企業との提携など）を控えている。

- 現在は特になし
 - ドイツ企業と技術面での提携を行っており、現状に満足しているため、それ以外の提携先企業を探す必要がないと考えている。

- 機械等を含む技術導入（現在ドイツ企業との間で行っているような食品・飲料製造における機械）
- 気候条件によってはサプライチェーンに問題が生じ品質管理が上手く機能しない場合があるため、品質管理に重点を置いている。
- 企業文化の導入
- 製品品質の向上

JTとの提携概要

- 業務内容：JTがバングラデシュにおけるタバコ事業で国内シェア2位を目指し、Akijのタバコ事業を買収。
- 投資・費用：2018年8月、JTがAkijのタバコ事業を買収（14.7億ドル）
- 輸出品：タバコ

- 様々な製品ごとに存在する煩雑な通関手続き
- 外国企業とバングラデシュの商習慣の不一致
- コミュニケーション
- 過去に日本企業と提携をしていた際に日本との商習慣の不一致や意思疎通が上手くいかなことを経験した

- 政変等の影響もありイベントへの参加意向はない。

- 特になし

5.9 IMTEX PACKAGING 1/2



IMTEX PACKAGINGはバングラデシュにおける食品加工設備、包装設備の大手企業。3社の日本企業に関心を持っており、包装に関連する企業との提携を望んでいる可能性が高い。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	IMTEX PACKAGING	海外（日本）企業との提携について	以下の日本企業について、関心企業として言及。 - 川島包装機械株式会社（包装機械メーカー） - 株式会社イシダ（軽量包装機械メーカー）
事業概要	- バングラデシュにおける食品加工設備、及び包装分野の大手企業 - 主に食品加工・包装機械および関連機器・スバパーツの製造・販売に注力している - 中国のように自動機械を導入予定であり、これによりインドや他国よりも優れた製品品質を実現できる予定		- 食品・関連機械の導入 - 食品・関連機械の輸出入提携
本社所在地	Cha-59, North Badda, Gulshan, Dhaka-1212. Bangladesh.		- 海外市場への製品輸出 - 機械、工具、技術の輸入
設立	2003年		市場での認知度向上
売上高	N/A		- 言語の問題。 - 時々、大口注文が入る際に資金面での課題が発生する。 - 納品前に支払いを完了してもらえると、当社にとって大きな助けとなる。
従業員数	N/A		- 参加の意向がある。 - 第17回IPF International（プラスチック包装・印刷産業フェア）では、展示会に4つのブースを出展した。 - 国際的な展示会であるBAFAにも、5つのブースを出展する予定である。
事業分野	食品加工加工後処理農業機械 品種開発人材開発技術開発 漁業流通小売		- 新規ビジネスと新規顧客の獲得。 - 直接製品を輸入したい。現在はインド経由で購入しているが、今後は直接取引を希望する。
製品	食品加工機械（ビスケット・チョコ・牛乳加工等）、包装機械（包装・真空・印刷等）	海外（日本）企業との提携振興イベントについて	
輸出国	直接的な輸出は行っていないが、一部製品は間接的に日本に輸出されている。		

5.9 IMTEX PACKAGING 2/2



IMTEX PACKAGINGは、小～中規模のメーカーや試作生産ラインに最適な生産能力をもち、国内外のクライアントにも対応可能。味の素を主要顧客に持ち、グローバルブランドが求める高品質基準に対応可能な実績を有する。

質問項目	テーマ	回答内容
企業概要について	事業内容	● 食品加工および包装機械のメーカーであり、国内外の食品メーカー向けに製品を提供。 ● 小型機械を幅広く取り揃え、さまざまな生産能力や柔軟な製造ニーズに対応。
	製品ラインナップ	● 多用途向けの食品包装・充填機を専門に製造。 ● 小型機械を幅広く展開し、小～中規模のメーカーや試作生産ラインに最適。
	顧客層	● 国内外のクライアントに対応。 ● 特に味の素を顧客としており、グローバルブランドが求める高品質基準に対応可能な実績を持つ。

5.10 EZZI FLAVOURS & FRAGRANCES

EZZI FLAVOURS & FRAGRANCESは、国内のベーカリーや食品加工企業向けに食品着色料や香料を提供する企業である。国内外のイベントに多数参加し、海外企業との提携には関心が高い。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	EZZI FLAVOURS & FRAGRANCES	海外（日本）企業との提携について	関心のある日本企業 - 現在、個別に関心がある日本企業はないが、国際市場への拡大には関心を持っており、日本市場やその他の海外市場への製品導入の機会は積極的に模索している。 - 日本の食品科学における高度な技術とイノベーション、厳格な品質・食品安全基準、洗練された消費者嗜好を持つプレミアム市場へのアクセスといった点から、日本企業との協力に関心を持っている。
事業概要	- バングラデシュにおける食品フレーバー、食品着色料、香料オイルの主要な供給業者で、高品質な食品原料の製造、調合、供給を行っている。 - 主に国内で事業を展開しており、菓子、ベーカリー、乳製品、飲料、スナック、加工食品など幅広い業界に対応し、それぞれのニーズに合わせたカスタマイズソリューションを提供している。		提携可能な企業 - 食品分野における高度な技術を保有する企業。 - 食品安全基準や品質を厳格に遵守している企業 - 食品分野においてプレミアム市場に参入している企業
本社所在地	56/57, Mitford Road, Bhandari Medicine Market Dhaka-1100, Bangladesh		関心のある提携形態 - 日本の高品質な原材料や食品成分の輸入 - 先進的なフレーバー技術や調合技術に関する知識共有 - 食品フレーバー分野における研究開発の共同事業
設立	1978年		提携への期待 - 製品の品質向上とイノベーションの促進 - プレミアムブランドとしての展開機会を活かした新規市場への参入 - 最先端技術や優れた実践事例に関する知識交換
売上高	N/A		想定される課題 - 高品質な原材料の輸入コストが高い。 - 非効率なサプライチェーンにより、納期に影響を及ぼす可能性がある。 - 国際貿易における規制上の障壁があり、戦略的な対応が求められる。 “インフラの整備、規制支援、効率的な物流の強化によって、バングラデシュ企業と日本企業のビジネス協力を促進できる可能性がある。”
従業員数	N/A		
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売	海外（日本）企業との提携振興イベントについて	参加意向 - 参加の意向がある。特に、日本の先進的な食品原料技術、フレーバリーノベーション、食品安全ソリューションを専門とする企業が参加する場合、積極的に交流を図りたい。 “食品原料や食品加工に特化した国内外の展示会や業界イベントに多数参加し、業界動向の把握や潜在的顧客との関係構築等を行っている。”
製品	食品用フレーバー、香料、食品着色料		期待する成果 - 自社製品や技術を紹介することに関心があり、専門性をアピールするための製品展示や試食のセッション、プレゼンテーションの機会を希望している。 - 日本企業の主要関係者にターゲットを絞ったネットワーキング構築の機会。 - 提携にとどまらず、ビジネスチャンスや技術革新を模索したい。
輸出国	特になし		

5.11 ALIN FOOD PRODUCTS LIMITED



GLOBAL ANGLE
RESEARCH ACCESS TO ANY SPOT IN THE WORLD

ALIN FOOD PRODUCTS LIMITEDは、バングラデシュにおいて食品及び農業分野で著名な大手食品加工企業である。日本企業との提携は前向きである。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	ALIN FOOD PRODUCTS LIMITED	海外（日本）企業との提携について 日本企業 関心のある 提携形態 期待への 提携への 課題 参加意向 期待する 成果	- 現時点、具体的な協業ニーズはない。 - 現状、日本企業と提携はしていないが、日本企業と提携することは前向きに検討する方針である
事業概要	- 食品及び農業分野において著名な多国籍企業であり、バングラデシュにおける大手食品加工企業 500以上の製品ラインナップを擁し、15以上の人気ブランドを持つ		- 日本市場への製品輸出 - 機械、技術、または原材料の輸入 - 生産や加工に関する合併事業 - 知識共有や研修プログラム
本社所在地	Bhuiyan Center (2nd & 3rd Floor), 68 Dilkusha C/A, Motijheel, Dhaka-1000, Bangladesh.		- 製品の品質と価値の向上 - より効率的な方法での運営、顧客からの受け入れ - 顧客の支持による販売の拡大
設立	2009年		- 日本の品質・安全基準を満たすことの難しさ - 日本市場に関する知識の不足 - 輸出コストが高い
売上高	N/A		参加の意向がある。 - このようなイベントへの参加経験はまだないが、今後参加する予定。 - 出店と製品の展示がしたいと考えている。
従業員数	N/A	海外（日本）企業との提携振興イベントについて	- ブランド価値の向上 - 自社製品の国際市場への紹介 - 輸出への影響の維持
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売		
製品	清涼飲料水、米、油、スパイス、スナック、ベーカリー等		
輸出国	北米、英国、ヨーロッパ、中東、アフリカ、日本を含む60か国以上		

5.12 HIFS Agro Food



GLOBAL ANGLE
RESEARCH ACCESS TO ANY SPOT IN THE WORLD

HIFS Agro Foodは、多数の海外市場に加工食品や清涼飲料水を輸出する食品加工企業である。製品品質や生産性、市場認知度の向上が目的であるため、これらのニーズを満たせるケイパビリティを有していると提携の可能性が高い。

企業概要

質問項目

回答要旨

企業名	HIFS Agro Food
事業概要	- 国内にとどまらず、多くの海外市場に向けて加工食品や清涼飲料水を輸出する - 提供例：ヌードル、マカロニ、ラチャシェマイ、チップス、エスニックスナック、ナタデココ、食用ジェル、フレーバードリンク、スポーツドリンク、ビタミン・ミネラルプリン、チョコレートプリン、スイートアイスポップ、チリアイスポップ、マスタードオイル、ポン菓子、スパイス
本社所在地	285 Patharghata Chittagong Bangladesh
設立	1967年
売上高	N/A
従業員数	N/A
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売
製品	スナック、清涼飲料水、菓子、米、スパイス、調味料
輸出国	日本やその他の海外市場に輸出している。

海外（日本）企業との提携について	関心のある日本企業	- 特になし - 現在日本企業とは取引しておらず、取引先はドバイの企業である。 “重視するのは、当社の製品を販売できる相手だ”
	提携可能性のある企業	HIFS Agro Foodの製品を輸入することのできる食品販売、小売企業
	関心のある提携形態	- 日本市場への製品輸出 - 機械、工具、技術の輸入 - 生産・加工における合併事業 - 知識共有および研修プログラム
	提携への期待	- 製品の品質と生産性の向上 - 効率性の向上 - 市場での認知度の向上
	想定される課題	- 言語やコミュニケーションの障壁：日本から提供される書類はすべて日本語であるのに対し、中国は英語を含む多言語の選択肢を提供している。 - ビザの取得が困難：ビザの発給が容易ではなく、審査に長い時間がかかるため、ビザ申請者のニーズが考慮されていないように感じる。 - 財務的な障壁：貨物が船に積み込まれた後に、買い手がクレジットを要求してくる。
	参加意向	参加の意向がある。商品を展示できる出店。 2014年よりGulfood展に出展しており、2017年からはDIFTにも参加している。また、ドイツのAnuga食品見本市およびフランスでの見本市にも出展実績がある。
海外（日本）企業との提携振興イベントについて	期待する成果	- 新規顧客の獲得 - 新しいアイデアの取得 - 最新技術の導入

5.13 INOVA INTERNATIONAL



GLOBAL ANGLE
RESEARCH ACCESS TO ANY SPOT IN THE WORLD

INOVA INTERNATIONALは、食品や飲料、製薬企業向けに加工ライン設備の導入サービスを提供するコンサルティング企業である。包装設備も手掛けており、日本企業との提携に関心を示している。

企業概要		質問項目	回答要旨
企業名	INOVA INTERNATIONAL	海外（日本）企業との提携について 日本企業 関心のある 提携形態 期待への 想定される課題 参加意向 期待する成果	具体的な企業の明示はないが、関心はある。 （軽量包装機器メーカー：株式会社インダについて言及）
事業概要	- バングラデシュのダッカで最も有名な加工、輸出入、コンサルタント会社 - 主に、食品、飲料、製薬業界向けの加工ライン、包装機、原材料を取り扱っており、幅広い食品加工および包装機を提供している		- 機械、工具、技術の輸入 - 生産・加工における合併事業 - 知識共有および研修プログラム
本社所在地	TA 136 Bir Uttam A K Khandaker Road, Level - 9, Suite # 8B, Middle, Badda Dhaka - 1212, Bangladesh.		- 製品品質の向上 - 生産に直接かつ大きな影響を与える機械の高効率化により、他者の関心を引く可能性 - 生産量および包装量の増加
設立	1997年		- 日本製品の価格は中国製品よりも高い - アフターサービスが提供されていない - スペアパーツが常に入手可能とは限らない
売上高	N/A		- 参加意向は特になし - 一方で、毎年BAPAに参加しており、IPF（International Plastic and Packaging）にも参加経験あり。
従業員数	N/A	海外（日本）企業との提携振興イベントについて	- 新規代理店の獲得 - 期待する価格水準での製品調達 - 技術デモンストレーション - 成功事例に関するパネルディスカッション
事業分野	食品加工 加工後処理 農業機械 品種開発 人材開発 技術開発 漁業 流通 小売		
製品	製造機械（食品加工設備・包装）、食品原材料		
輸出国	輸出は行っていない		

1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ提携ニーズ
2. バングラデシュ農業省へのヒアリング結果
3. バングラデシュ企業へのヒアリング結果
4. バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について
5. バングラデシュ企業個票
- 6. 展示会視察結果（10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27))**
7. Appendix

6. 12th Agro Bangladesh Expo 及び 10th BAPA Food Pro International Expo (2025.2.25-27) の様子



6. 展示会視察結果 1/4 : ビジネス支援機関



US Department of Agriculture, Bangladesh
Agricultural Specialist

USDAは、バングラデシュ市場におけるインサイト（穀物等の需給動向や貿易制度等）の提供、貿易上の課題の解決、米国製品の販売促進等の二か国間の農業事業の強化・連携に取り組んでいる。

USDAの主な取り組み:

1. 市場情報・インサイトの提供

- 現地の農家、農業関連企業、政府機関と協力して市場情報を収集し、バングラデシュの穀物や飼料、油糧種子等の需給動向、貿易制度や輸出入規制の最新情報、ビジネスチャンスに関する市場レポートを四半期ごとに提供。米国企業がバングラデシュの農業情勢理解の支援を行っている。

2. ビジネス支援

- 米国の農産品政策対話として米国を訪問してもらったり、バングラデシュを訪問する機会を提供したりすることで、米国企業を支援している。ただし、不確実性が高い市場のため、余り進出が進んでいないのが現状。
- 農業分野、特に大豆と綿花のバ国内への販売を促進するために、バングラデシュ事業進出に関心のある米国企業への視察機会の提供米国事業進出に関心のあるバングラデシュ企業のための視察機会（政策対話）を提供し、二か国間におけるビジネス支援を行っている。

3. 製品認証とマーケティング・サポート

- 一部農業製品・食品について、USDA推奨ラベルを発行しており、バングラデシュ市場における米国製品の販売促進を図っている。

4. 施策提言・リエゾン

- 二か国間の農業政策・貿易に関するリエゾンとしての役割を担い、各種政策提言等を行っている。

5. キャパシティビルディング

- バングラデシュの業界関係者を対象とした研修プログラム・ワークショップを開催し、食糧安全保障の強化に向けたキャパシティビルディングの取り組みを行っている。



Rainbow Exhibition & Event Management
Services Ltd
CEO

バングラデシュの食・アグリ分野には大きなビジネス機会があるが、日本企業の現地への事業進出に関する機会提供が不足している。現地企業とJETRO、農林水産省等の連携による、日本企業・バングラデシュ企業のマッチング機会の創出が期待される。

企業概要

- バングラデシュのイベント・展示会企業で、10th BAPA Foodpro International Expo 2025、12th Agro Bangladeshの主催企業の一つ。
- これまで、インドネシア、マレーシア、韓国、インド政府等と連携したバングラデシュと各国の事業を結ぶ展示会を開催している。
- ACI Motors、Mahindra、BRAC、Lalteerなど、バングラデシュの農業部門に強いコネクションを持つREEMSは、市場参入、パートナーシップ、流通の促進を支援し、同地域に進出する外国企業にとって重要なパートナーとなっている。
- 日立、クボタ、クラレといった日本企業も過去にReems主催の展示会に出展しており、特にコンバインをはじめとする日本製農業機械の需要は、大きな市場機会をもたらしている。

課題

- 日本企業との提携について、JETROや日本政府等との連携を希望しているが、JETROのウェブサイトに掲載があるのみで、具体的な連携は実現していない。

日本企業への期待・今後期待される分野

- コンバインをはじめとする農業機械（播種機、点滴灌漑、芝刈り機等）に対する需要が高く、品質の良い日本製の製品の需要が見込まれる。
- 農作業・経営の効率化に資するAI技術などの先端技術を搭載した農業ソリューションへの期待も高い。
- 品質のよい種苗へのニーズも高く、多くのバイヤーの関心事項として挙げられている。
- バングラデシュの農業分野においては、現地企業の集客のための支援が必須である。特にいかにバイヤーを集められるか、という点は出展を検討する企業にとって重要な要素となる。

6. 展示会視察結果 2/4 : 機械類販売代理店

 **Neem Sah International**
industry growth partner CEO

NEEMSAHはバングラデシュの主要な食品包装機械の販売代理店であり、多くのグローバルブランドを取り扱っている。日本企業の提供する高い品質と真摯な姿勢に対する評価が高く、新たな日本企業の製品の取り扱いに積極的な姿勢。

企業概要

- ・ ベーカリー、乳製品、飲料、製菓、包装、食品業界に特化した産業機械の販売代理店として、精密性、耐久性、信頼性の高いアフターサービスに重点を置いたエンド・ツー・エンドの機械ソリューションを提供。
- ・ 欧州のほか、韓国・台湾・日本メーカー（大森機械工業株式会社、西原製作所）の製品の取り扱いも行っている。バングラデシュのトップ食品コングロマリットであるPran社などの大手顧客との取引を行っている。Pranでは、食品包装は西原製作所の機械に大きく依存。ただし、ポテトチップスなどの特定の製品については、Pranは川島製作所の機械を利用。

課題

- ・ 一部言語・商習慣の違いによる壁があるが、大きな問題ではない。現在取引している日本企業は、迅速かつ手厚いアフターサービスの提供から、顧客が大満足している。
- ・ 出張や博覧会で日本を訪れる際のビザ手続きが課題。よりスムーズなビジネスエンゲージメントを促進するため、手続の合理化を希望。

日本企業との提携

- ・ 高度な技術を必要とする食品包装機械（真空包装など）については、品質と企業の真摯な姿勢（迅速なアフターサービスなど）から、日本企業との取引を拡大したいと考えている。
- ・ バングラデシュでは、品質と約束の順守が重視され、ビジネスにおける真摯な姿勢を有する日本企業の製品・サービスはバングラデシュ市場では需要が高い。

HITACHI
Inspire the Next

DB Technologies (日立シンガポール法人の現地代理店)
Manager Sales & Marketing

日立は現地の代理店DB Technologies（※1992年にバングラデシュの商社として設立されたDesh Bidesh Enterprise（政府認定の輸出入企業）の姉妹企業）と、日立シンガポール法人との提携に基づき、同社の傘下で事業を展開。バーコードや数字をラベル等に印字するコーディング印刷を日本から直接輸入し、販売を行っている。

競合優位性

- ・ 日立製品は優れた品質と信頼性でバングラデシュで信頼されており、「メイド・イン・ジャパン」製品として高い評価を獲得している。
- ・ 欧米ブランド製品は中国で製造されているため品質の問題がある。価格は相対的にやや高価であるが、品質問題や短命な欧米ブランドと異なり、高い耐久性（10年以上）と安定した稼働により、高価な価格帯であっても十分な競合優位性を確保している。
- ・ 日立は、バングラデシュ全土の200の顧客にサービスを提供している。同社はまた、社内でアフターサービスを提供し、顧客の継続的なサポートを保証している。


JS PACKAGING
MACHINERIES

J.S Packaging Machineries
On-site Sales Team

手頃な価格の食品加工・包装機械を取り扱う代理店。主に価格競争性の高い中国・台湾・インドブランドを取り扱っており、日本ブランドは価格帯が顧客層と一致しない。

企業概要

バングラデシュの食品加工・包装機械のディストリビューターで、主にハイエンドやニッチ技術よりも、基本的な機械ソリューションを求めるコスト重視の顧客にサービスを提供している。

主な提携先

- ・ 費用対効果の高い中国、台湾、インドのブランドとの提携を行っている。予算制約のある顧客が多いため、安価なソリューションが求められることが多い。
- ・ 日本製品は品質の評価は高いが、自社の顧客層とは価格面で一致しない。

6. 展示会視察結果 3/4 : 食品メーカー



Globe Pharmaceuticals Group (Globe Fisheries)
Director

バングラデシュの主要な食品系コングロマリットの一つであり、スナック・飲料のほか、水産事業を展開している。先進的な食品加工機械、設備、コールドチェーン・ソリューションに関心が高い。

企業概要

食品・飲料（F&B）を中心とするバングラデシュの主要なコングロマリット企業の一つ。エナジードリンク、チョコレート、ビスケット、スナックなど多様なポートフォリオを有する。同社は国内外市場にサービスを提供し、30カ国以上に輸出している。また、自社でエビの孵化場を運営し販売を行っている。

事業内容

国内・国際事業

- ・ 漁業、孵化場、加工サービスを国内および国際市場向けに自社で運営している。
- ・ 国内物流には自社のコールドチェーンシステムを使用し、国際輸出には大手物流会社（Maersk）と提携し、輸送中の品質と温度管理を保証している。

加工機械類

- ・ 水産加工用の機械をデンマークから調達しており、その競争力のある価格と高い品質を好んでいる。このため、デンマークは同社の事業にとって重要なサプライヤーとなっている。
- ・ コールドチェーン・ロジスティクスと輸出コンプライアンス： グローブ社は、国内では効率的なコールドチェーンシステムを導入しており、国際的な輸出については、温度管理された貨物の管理を信頼できるロジスティクスパートナーに依存している。

日本企業との提携

- ・ 自社のコールドチェーン技術の改良のため、コールドチェーン関連の先端技術を有している企業には関心を持つ可能性がある。
- ・ 食品加工機械には優れた品質を求めており（現在はデンマーク製品を使用。）、今後より優れた製品への入れ替えを検討する可能性がある。



Ovijat Food & Beverage Industries Ltd.
Manager – Export & Admin

バングラデシュで大規模な生産拠点を有する大手OEMメーカー。幅広い食品・飲料の製造から包装、輸出までのエンドツーエンドのサービスを提供している。

企業概要

Ovijat Food & Beverage Industries Ltd.は、大手OEM食品メーカーで、幅広い食品・飲料の製造・販売を行っている。生産から包装に至るまで、エンド・ツー・エンドのソリューションを提供し、国内外の市場に対応している。同社の製品ポートフォリオには、スナック、飲料、食用油、スパイス、米、ベーカリー製品などが含まれる。中東、アフリカ、アジア全域の輸出市場にサービスを提供している。

事業内容

OEM製造事業・輸出

- ・ 様々なF & B製品のOEM製造を提供。食品・飲料の生産から包装までを一括で実施。
- ・ 高品質な商品の製造を、競争性の高い価格で提供。
- ・ 国内市場のほか、中東・アフリカ・その他アジア地域への輸出を行っている。

日本企業との提携

- ・ バングラデシュへの進出を検討する食品・飲料メーカーは、現地製造パートナーとしての提携可能性が期待できる。
- ・ 日本の食品加工・製造技術に関する技術・知見の伝搬による生産品質・生産効率の強化が期待される。（機械提供・技術伝搬）

6. 展示会視察結果 4/4 : 外資企業



Shibuya (渋谷工業株式会社)、日本
Operating Manager

渋谷工業株式会社

飲料用無菌充填機等の包装・充填機械メーカーである渋谷工業株式会社は、バングラデシュ市場への機械導入に向けた事業機会を探索している。

企業概要

日本茶のように酸性度が低い液体を、常温で販売するための無菌飲料充填機の製造・販売を専門とする日本の機械メーカーである。日本国内では8 - 9割の市場シェアを誇り、サントリーなどの大手メーカーに機械を納入して事業を展開している。海外では現在、米国、中国、台湾、タイ、マレーシア、インドネシア、インドに進出している。

バングラデシュにおける市場進出

- 過去にも複数回バングラデシュにおける展示会に出展している。ドイツのKHS（ペットボトル素材企業）と組み、パ国のK.R. ENGINEERING SERVICES社（代理店）と協力し、3社で市場機会を探っている。
- 例えば中国では、経済成長に伴いポットで入れた熱いお茶に代わってペットボトルでお茶を飲むことが一般的になったように、お茶の消費が多い同国では今後、経済発展が進めば、ペットボトルで常温又は冷たいお茶を飲む習慣が見られるようになるのではないかと考えている。他方、バングラデシュでは、無菌充填技術を必要とする飲料（お茶）がいまだ一般的ではない。更にバングラデシュの人々は食習慣に対して保守的な傾向がみられるとの意見もある。

今後の見通し

- 同社の技術は、バングラデシュの食習慣の変革も視野に入れた、中長期的な事業展開を検討しており、高い品質管理を必要とする飲料メーカーとの提携機会等を模索している。
- 展示会の出展・現地代理店との提携を通して、今後の市場開拓を進めていく見通し。



Yantai Taishen Biotechnology Co., Ltd. (Tyson)、中国
Sales Manager

中国の自然由来の食品添加物メーカー。製品は全て中国で生産し、バングラデシュに輸入している。バングラデシュの自社拠点を活用した顧客基盤の獲得を行っている。

企業概要

Yantai Taishen Biotechnology Co., Ltdは、増粘剤、乳化剤、海藻由来成分（カラギーナン、寒天、アルギン酸ナトリウム、アルギン酸カリウム）など、海藻由来のヘルシーな食品添加物の製造に特化している。ISO9001、ハラール、コーシャなどの認証を取得しており、製品の品質基準を保証している。（製品は全て中国で製造後、バングラデシュに輸入している）

バングラデシュにおける市場進出

- 現地マーケティング・顧客基盤のマネジメントのため、自社の現地拠点を通じて事業を展開している。複数のブランドを取り扱う代理店は、ブランドに対する姿勢が十分でない場合が多く、バングラデシュでの事業展開は自社ネットワークを活用することが有効である。（主なビジネス機会は展示会など）
- バングラデシュ市場では信頼性の獲得のため、ハラール認証が必須である。現地の宗教的・文化的な基準への適合の保証により、訴求力を高めることができる。



Muenzer Bangla Pvt. Ltd.、オーストリア
Spoke to: On-site Sales Team

バングラデシュで使用済みの食用油を回収し、オーストリアでバイオディーゼルへのリサイクルを行っている。今後、バングラデシュでの工場設立を視野に入れて事業を推進している。

企業概要

オーストリア企業のMuenzer Bioindustrie GmbHの子会社で、2019年1月にダッカに設立。同社は使用済み食用油（UCO）をバイオディーゼルのリサイクルすることで、汚染を防止し、より環境に優しい未来を支援している。Muenzer社はグローバルに事業を展開しており、バングラデシュ、インド、ケニア、オランダ、オーストリアに拠点を置いている。

バングラデシュにおける市場進出

バングラデシュ全土の製造業者やレストランから使用済み食用油を回収（週に約100トン）し、オーストリアに輸出してバイオディーゼを生産し、リサイクルを行っている。今後使用済み油の回収量が増加すればバングラデシュでのリサイクル工場の設立も視野に入れている。

1. バングラデシュの農業・食品分野での日本企業との提携ニーズ提携ニーズ
2. バングラデシュ農業省へのヒアリング結果
3. バングラデシュ企業へのヒアリング結果
4. バングラデシュ企業の日本企業との協業ニーズの分析結果について
5. バングラデシュ企業個票
6. 展示会視察結果（10th BAPA Foodpro International Expo 2025 & 12th Agro Bangladesh International Expo 2025 (2025.2.25-27))

7. Appendix

(参考) 食品流通状況 1/2

Agoraは主に都市部の中流階級の消費者をターゲットとしたスーパーマーケットチェーン。主要な住宅地や人通りの多い場所に立地しており、ローカルブランドと輸入品であるグローバルブランドをバランス良く取り扱っている。



(左) 生鮮食品の販売の様子



(右) AjinomotoとArlaが販売されている様子



(右) 調味料・ソース類が販売されている様子。 Bangladesh シュブランド (Pranなど) とグローバルブランド (Heinz, Leggo) などが流通している。グローバルブランドはローカルブランドの約2倍程度の価格帯で販売されている。

例)

Heinz Ketchup: 210 BDT

Local Ketchup Brand: 115 BDT



(上) 冷凍食品コーナーは限定的で、Golden Harvest, Kazi Farm Kitchens, Bengal Meat, Pranなどのローカルブランドの製品が販売されている。

(参考) 食品流通状況 2/2

Jamuna Future Park Mallに位置する小売チェーンのWholesale Clubは、主に高所得者層と外国人をターゲット層としている。輸入製品を多く取り扱っており、タイ・ベトナム・シンガポール・マレーシア・インド等からの輸入（平行輸入を含む）が行われている様子が分かる。



(左・上)
日本ブランドの製品が流通している様子。多くの製品がタイ、ベトナム、シンガポールなどから輸入されている。（並行輸入の可能性）



(下) シンガポールの飲料ブランドのYeoがマレーシアから輸入されている様子。



(右)
インド、タイ、ベトナムから輸入されている米類



(左)
現地メーカーが製造しているアルカリイオン水（日本語表記あり）。1.5Lが150BDTで販売されているが、他の小売チェーン（Meena Bazarなど）では50BDT程度で販売されている。イオン水やアルカリイオン水は、健康意識の高い都市部の高級消費者の間で人気が高まっている。