

2018年度「社会課題解決型ルール形成支援プロジェクト」

実施報告書

バングラデシュ

「電動三輪車に関する国内統一の最低品質保証基準  
の制度化」

2019年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

貿易制度課

## 目次

第1章	事業概要	.....
1.1	事業目標	
1.2	現地の現状および社会課題について	
1.3	導入を目指すルールについて	
1.4	該当分野・製品・サービスについて	
1.5	想定するビジネスモデルについて	
1.6	自社における本事業の位置づけ	
1.7	ビジネスパートナーについて	
第2章	ルール形成プロセス	.....
第3章	2018年度の取り組みについて	.....
3.1	スケジュール	
3.2	成果一覧	
3.3	取り組み詳細	
第4章	今後の事業展開と課題	.....
4.1	今後の事業展開	
4.2	今後の課題	
第5章	Q&A	

## 2018年度「社会課題解決型ルール形成支援プロジェクト」実施報告書

### バングラデシュ「電動三輪車に関する国内統一の最低品質保証基準の制度化」

報告者：テラモーターズ株式会社

#### 第1章 事業概要

##### 1.1 事業目標

対象国となるバングラデシュは、公共の交通機関が整備されておらず、特に地方都市にあたっては、電動三輪車が既に庶民の足となっている。価格および品質が適正な電動三輪車を導入することにより、地方におけるモビリティの改善が見込まれる。

また、バングラデシュでも近年大きな社会問題となっている大気汚染への、具体的解決アプローチとなりえると考えており、それらの業界にライセンス制度及び一定の品質基準を導入しルール化することにより、違法業者との不当な価格競争、粗悪品流入を抑制し、電動三輪車及び当社事業の持続的且つ安定した成長の実現を図る。

##### 1.2 現地の現状および社会課題について

過去8年間で40万台規模まで拡大してきた電動三輪市場だが、明確な規制がないため、安価な粗悪品の比率が年々増加している。このため、安全性の観点から品質のコントロールが求められている。加えて、電動三輪車に使用される鉛電池が大量に違法投棄されている。

このため、法規制を整備し一定の品質基準を設けることで、品質を安定化させるとともに、安全かつ快適な移動手手段の実現を通じた現地のモビリティ向上を図る。

また、電動三輪車の普及は人カリキシャドライバーの所得を約2.5倍増加させることが見込まれているため、地域経済の底上げおよび深刻な大気汚染問題解決への貢献も目指す。

##### 1.3 導入を目指すルールについて

国内統一の最低品質保証基準及びそれに準ずるモデル承認の制度化

##### 1.4 該当分野の製品・サービスについて

モーター駆動の電動三輪車。鉛電池5個を直列につなぎあわせ、それを動力に一回の充電で100km走行可能。最大積載人数は大人6名。主に近距離でのタクシーの用途で利用されており、人カリキシャドライバーと比べて2.5倍の所得の向上が見込まれる。

##### 1.5 想定するビジネスモデルについて

今後は安定した品質の電動三輪、二輪の普及とあわせ、充電ステーションの普及を通じた、次世代交通インフラのトータルソリューションの提供を計画している。

## 1.6 自社における本事業の位置づけ

2 大事業部のうちの一つであり、アジア（主に発展途上国）でのメイン事業。

## 1.7 ビジネスパートナーについて

現状特になし

## 第2章 ルール形成プロセス



Phase0：事業開始	
2015年3月～7月	① 現地市場調査、パートナー選定 ② JV 設立プロセス推進
Phase1：課題抽出、戦略構築	
2015年3月～ 2018年3月	① 実務ベースでの戦略策定実行、PDCA サイクルの高速回転 ② 市場での聞き込みによる情報収集
Phase2：ステークホルダーとの関係構築	
2015年3月～ 2018年3月	① サプライヤーの選定と絞り込み ② ディーラーネットワーク構築
Phase3：制度設計、普及実証	
2018年1月～3月 2019年3月	インドにて先行する EV 関連制度の調査実施 政府関係者を招待した EV 規制関連セミナー実施
Phase4：政府・業界との合意形成、ビジネス展開	
2019年3月～	他国でのノウハウを参考にした EV 規制の導入

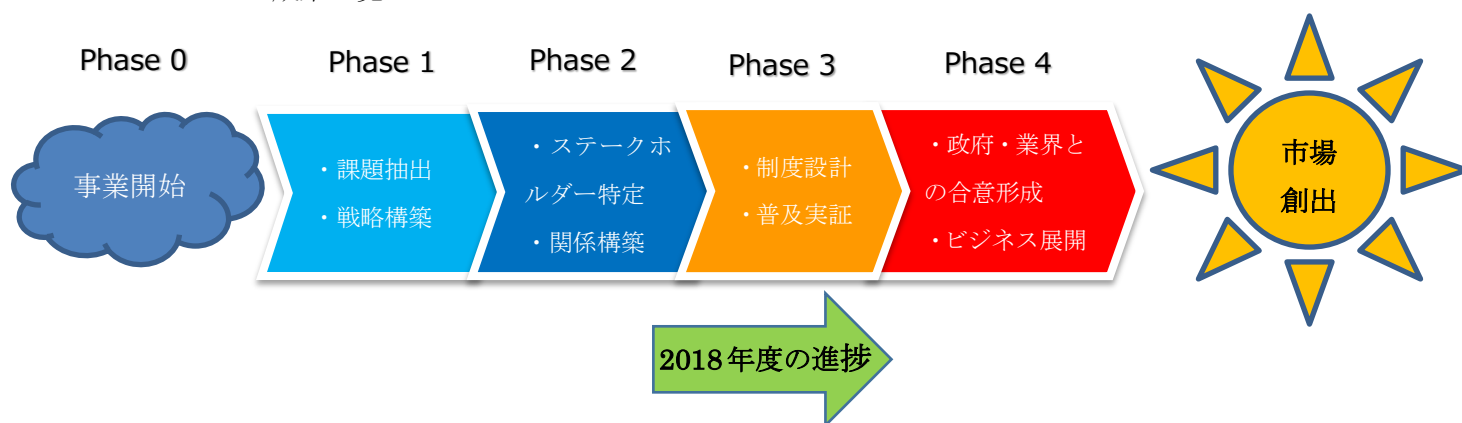
## 第3章 2018年度の取り組みについて

### 3.1 スケジュール

時期	活動内容
10月	インドにおける調査をベースに政府への EV 規制提案セミナー計画開始
11月	プレゼン内容、インドにおける調査内容の整理
12月	同上
1月	政府関連招待絞り込み

2月	同上
3月	EV 規制関連セミナー実施@バングラデシュ

### 3.2 成果一覧



本案件期間である 2018 年 4 月～2019 年 3 月の間では、制度設計・普及実証に対するバングラデシュ政府の関心向上及び規制導入の後押しを目標としてきた。様々な取り組みの結果、この目標は達成できたと考えている。今後は、規制の内容および導入スケジュールについて、他国を参考にしながら具体化させたいと、政府に提言できるような機会をつくっていきたいと考えている。

取り組み内容	結果	課題
Phase 1 課題抽出、戦略構築	・事業開始後約 2 年で電動三輪業界のリーディングカンパニーとなった。	・さらなるシェア拡大 ・EV 関連商材の不足
Phase 2 ステークホルダーとの関係構築	・バングラデシュ全土に 80 を超えるディーラーネットワークを構築した	・さらなるディーラーネットワークの拡大
Phase 3 制度設計・普及実証	・インド EV 制度調査を利用し、明確なメリットをバングラデシュ政府に提案した。	・具体的な規制導入スケジュールは未定

### 3.3 取り組み詳細

#### Phase 1 課題抽出、戦略構築

##### ①：市場調査、パートナー選定

##### (1) 取組方法、活動内容の概要

現地視察、Automotive 業界への聞き込み、パートナーシップ打診、JV 設立

(2) 結果

バングラデシュを代表するガソリン二輪メーカーであるランナー社と JV を設立し、事業の早期立ち上げに大いに役立った。

(3) 考察

ランナー社との JV は事業スタート時には役立ったが、事業を進めていく上でのスピード感や企業文化の違いによる弊害もあったので事前のデュー・デリジェンスが重要と感じた。

## Phase 2 ステークホルダーとの関係構築

(1) 取組方法、活動内容

バングラデシュ全土の市場訪問及び中国サプライヤー訪問、選定、関係構築

(2) 結果

安定した品質供給、及び改善能力があるサプライヤーと関係を構築する事ができた。また、バングラデシュ全土にディーラーネットワークを構築できた。

(3) 考察

今後、さらなる商品群の増加に備え、より一層各ステークホルダーとの関係強化が必要と考えている。

## Phase 3 制度設計、普及実証

(1) 取組方法、活動内容

- ・ EV 先進国であるインドの制度調査
- ・ バングラデシュ政府関係者への調査結果プレゼン

(2) 結果

アジア全体で EV 熱が高まる中、バングラデシュ政府もようやく重い腰をあげ、本格的な制度設計に着手するきっかけとなったように思われる。また、当社としても EV 関連企業との横のつながりが増えたことにより、今後政府に対する発言権を強めていくことが期待できる。

(3) 考察

180 名を超える、政府関係者・EV 関連民間企業・報道陣などに集ってもらい、非常に盛況なセミナーを実施できた。特に、インドにおける電動三輪の明確な制度とメリットは、政府関係者に十分響いたのではないかと感じている。今後もこのような機会を

定期的に設け、EV 業界のリーダーとしてバングラデシュ国の産業発展に貢献していきたい。



## 第4章 今後の事業展開と課題

### 4.1 今後の事業展開

#### (1) 現地における活動

弊社の技術力・ノウハウを反映した品質基準を立案、良品質且つ適正価格の商品が流通する仕組みを構築し、安全で環境に優しい次世代交通インフラの成長を促し、それらを通じ、大気汚染改善、ドライバー所得底上げ等に率先して取り組んでいく。

#### (2) 日本国内での活動

弊社の幅広いネットワークを使い、大手製造業出身のコンサルタントとうまく

連携しながら、引き続き高品質 EV の研究開発に取り組む。

#### 4.2 今後の課題

具体的な規制の提言には至っていないため、引き続き政府へのコミュニケーションを続けていきたいと考えている。だが、なかなか機会がないのが実情である。

2019年3月に実施したセミナーで得たコネクションをうまく活用し、今後継続的にロビーイング活動を行っていくことが必要だと考えている。既存産業によるロビーイング活動も行われている中で、バングラデシュ政府に本腰を入れてルール制定に動いてもらうためには、電動三輪車が産業として国外にも働きかけられるものだとアピールしていく必要がある。(輸出事業としての可能性)

また、今後電動三輪車の普及が進展していくうえで、①充電インフラ(電気の確保)②バッテリーのリサイクル等(環境に配慮した破棄方法の制定)にも課題が残る。ただし、これらについても策定していくべきルールに織り込むことで現状を改善させられると考えている。

ルール制定により中国勢等の参入も考えられるが、当社は既に2年以上の販売実績があり市場での知名度・シェアを確保しつつあることや、大手企業出身のエンジニアを中心にコア技術への投資(急速充電器、リチウム電池等)を行っていることから他社との差別化及び生き残りは十分可能だと考えている。

## 第5章 Q&A

Q1 現地のステークホルダーからどのようにして理解を得たのか？

A1 日本企業ならではの品質へのこだわり、アフターサービスへの対応等だと考える。今後も競合との差別化の一つとして強化していく。

Q2 事業開始時の理想をどの程度実現できているのか？またそのギャップとは？

A2 現状でいうと、ギリギリ及第点というところ。事業開始より3年以内に、圧倒的 No1 のシェアのポジションを計画していたが、未だ Top3 の一角でしかない。また、同時に政府へのロビーイングを通じて、電動三輪の規制導入実現を目標としていたが、現時点では未達成のため、それらのギャップをこれからの2年で埋めていきたい。



Q3 今後の活動ではだれを巻き込んでいきたいと考えているのか？

A3 主に、電動三輪の制定に関わる政府の関連部門に加え、部品や電池などの国内ステークホルダーとの関係を強化することで、インドのように、民間での電動モビリティ協会のようなものを設立し、政府への影響力を強めていきたいと考えている。

Q4 ルール形成を進めるうえで最も大きな課題とは？

A4 ガソリン関連企業の政府への反対運動。表立っては見えないが、電動三輪の普及に向けた一番の課題だと考えている。

以上