



バングラデシュ

■ 調査日:2017年1月

■ 場所:ダッカ

■ バングラデシュ人民共和国 People's Republic of Bangladesh

— 基礎データ —

- 面積:14万7,570平方キロメートル
- 人口:1億6,175万人 (2016/17年度 バングラデシュ統計局)
- 首都:ダッカ/人口約1,204万人 (2011年 統計局)
- 名目GDP総額:2,279億ドル(2016年 推定値)
- 1人当たりの名目GDP:1,411ドル (2016年 推定値)
- 実質GDP成長率:6.92% (2016年 推定値)
- 為替レート:1ドル≒ 78.47 バングラデシュ タカ (2016年 期中平均値、本文中は「タカ」と表記)

出所:JETROホームページ 国・地域別に見る「アジア バングラデシュ概況(2017年6月更新)」



業界の概要

物流は、eコマースなど、商品を顧客まで届ける必要がある事業が抱える問題の一つである。近年バングラデシュでは、eコマースが目覚ましい成長を遂げており、また、銀行、保険、消費財の製造の業界でも、書類、ファイル、製品などを配送するための物流企業を利用している。



Key Facts:

- 150m population
- 8.2 Million Smartphones
- \$40m eCommerce
- \$27bn Mobile Money
- +7.1% GDP Growth
- 15km can take up to 2-3 hours long

バングラデシュeコマース協会によれば、eコマース部門は2009年から成長を続けており、eコマースサイト数は2012年には100であったが、2015年には500以上と、5倍に増えている。サイトと同様に、ウェブ上で売買ができるフェイスブックのグループやページ数は実に2,000以上にもなっている。インターネットが浸透しており、政府の支援や規制緩和もあって、eコマースは今後数年でより急速に成長していくと思われる。将来的には、バングラデシュの経済成長を支える中心となることだろう。

従来の物流サービスは、消費者やインターネット専門小売業者の要求を満たしていない。リアルタイム追跡、インボイスの自動作成、同日配送などの機能は、売り手も買い手も利用したいと考えているが、残念ながら、まだ整備されていない状況である。物流システムを改革し、eコマース部門の成長を加速させようと、スタートアップが市場に参入しつつある。バングラデシュのスタートアップのエコシステムは急速に成長しており、国内外の投資家が、これらスタートアップに関心を示している。

出典:Pathaoとの一対一インタビューと今後の新興企業に関する記事(2015年11月2日)

バングラデシュの物流および配送分野の市場関係者と競争

バングラデシュの宅配便サービス協会によれば、宅配便サービス提供者は61以上あり、物流および配送サービスを請負っている。その中で、Sundarban Courier, S.A. PoribohonおよびContinental Courierが国内市場の大半のシェアを占めている。デジタル化に伴い、eCourier, Rapido, GO! Fetch, Joldiなどのスタートアップが、バングラデシュの物流システムを改革し、eコマース部門の成長を加速させようと、市場に新規参入してきている。彼らは現代のテクノロジーを駆使したウェブサイトやアプリを使い、売り手だけでなく顧客も配送状況を追跡できるリアルタイム追跡機能なども取り入れている。

Pathao

Pathaoは、バングラデシュで急成長しているスタートアップの一つで、物流や輸送におけるソリューションの創出に取り組むeコマース専門の輸送会社である。現在はバイクによる輸送事業を拡大中である。

サービスの概要

企業に対して配送と集金のサポートを行なう「Pathao fulfillment」と、輸送サービスを行なう「Pathao Rides」という事業を行なっている。さまざまな分野における事業展開を念頭に置いており、同じインフラ基盤を使用して、異なる市場にサービスを提供している。配送チームに180人が所属しており、経営チームや開発チームでは40人が勤務している。

チームの総勢は1,000人に到達する見込みである。Pathaoでは、バングラデシュのラストマイル(顧客への最終配達方法)に向けた専用配送車両を準備する計画である。



この事業を選択するに至った理由

1. バングラデシュでは、物流や配送を支援するサービスが不足しているため
2. ダッカではインフラや道路が整備されておらず、常に交通渋滞が発生しているため

急成長するeコマース業界に注目し、物流ビジネスへの着手を決心した。初めは自動車やCNG(天然ガス)車両を使用したものの、ダッカのような狭い場所に多くの人がいる都会では、二輪車での輸送が効率的であると考えた。

会社の資金源

1つはシンガポール、もう1つはアメリカに拠点を置くシードファンディング会社の2つが主要な資金源である。シンガポールの会社からは20万米ドル、アメリカの会社からは80万米ドルの出資を受けている。このほかに、会社のインフラ開発のため、さまざまな資金源からの資金調達の方法を調査である。

事業面でのユニークな点

- (a) アプリベースのサービスにより、スマートフォンのユーザーがすぐに利用できる
- (b) 有能な熟練の従業員やドライバーを有している
- (c) ダッカ市内のほか、国内の主要都市でサービスを展開している
- (d) 「Pathao」という会社名は、今や物流と配送サポートの市場では有名なブランドとなっており、多くの起業家がここのフランチャイズとして事業を始めたいと考えている
- (e) リアルタイムで配送状況を追跡できる

PathaoのCEOは、「課題は山積みだが、克服するのは不可能ではない。試行錯誤を何度も重ね、データを何度も研究したため、最終的には安定したシステムを生み出し、多くの顧客を満足させることができた。事業を信頼してもらうことが特に重要だが、優れたチームであれば可能だ」と言っている。



サービスの流れ



配送品を整理するチームの様子



商品を顧客の元に届ける

会社の今後の計画

- 業界をリードするプロを集めたチームを編成する予定である。起業家精神を持ち、最新テクノロジーを積極的に活用し、就業時間以外も、キャリアアップのためにさらなる自己研鑽をしたいと考える人材を集めるため投資を行なっている。
- 超地域密着型の配送や輸送も行なうため、数千人のバイクドライバーを雇う計画を立てており、ダッカ市内を走行するオートバイのネットワークを構築することで、顧客から商品が欲しいという注文があった場合に、2時間以内に商品を顧客に届けるよう対応する。
- ダッカ各地のスーパーマーケットやハイパーマーケットやブランドショップから、定期的に在庫情報を自動で入手できる統合システムを開発したいと考えている。
- 買い物に行くことのできない顧客に代わって商品を購入し、家まで届けるという代行サービスを考えている。



Pathaoのバイク便チーム

出典：Pathaoとの一対一インタビューおよび同社のウェブサイト

eCourier.com.bd

eCourier.com.bdは、バングラデシュのダッカで、自転車での宅配サービスを行なっている。eコマースサイトの顧客およびeコマース以外の顧客の製品、書類、ファイルおよび小荷物の配送を取り扱っている。また、顧客の指定する場所へドア・ツー・ドア配達サービスも展開している。

サービスの概要

eCourier.com.bdは、企業、商店および個人を対象に配送サービスを提供している。この会社は、顧客に大いに満足してもらえるような、便利な配送サービスを提供することをミッションに掲げており、プライバシーを確保し、配送に関する最善のソリューションを提供することに尽力している。利用者は、ウェブサイトで登録することで、eCourier.com.bdのサービスを利用できる。またデジタル追跡システムを導入した郵便サービスも行なっている。



eCourierはSSD techと契約を締結

この追跡ソフトウェアにより、自分のコンピューターや、アンドロイドアプリ、電子メールによって、小荷物が現在どこにあるかを追跡することができる。同日配達も行なっているため、効率的であると、顧客満足度が高い。また、24時間体制のサポートシステムにより、顧客からの質問には電子メールやホットラインによって対応している。

この事業を選択するに至った理由と経緯

設立者は、DHLやFedExが、質の高いサービスを提供することで、物流および配送サポートサービス市場において高いシェアを占めていることからヒントを得て、バングラデシュにおいてもeコマースサイトが抱えている物流と配送に関する問題をテクノロジーを活用し解決したいと考えたことが事業を始めるきっかけである。

会社の資金源

eCourier.com.bdは、創業に際して、マレーシアのベンチャーキャピタル会社からシードファンディングを受けている。また、国内の3つのシードファンディング会社からも、事業インフラ構築のための支援を受けている。

事業面でのユニークな点

- (a)リアルタイムでの追跡機能
- (b)スケジュールに従った顧客へのフォローアップ
- (c)アプリを通じての通知
- (d)手頃な委託料金
- (e)最先端のテクノロジーを利用した通信システムにより、安全で、価格も手頃な、時間どおりの配送を行なう
- (f)配送チームを対象に業務スキルを向上させるための研修を毎週実施。



eCourierの配送チームはいつでも商品を配送できる

会社の今後の計画

最大手のeコマースサイトや、バングラデシュ国内での物流と配送のサービスを必要としている専門家に利用してもらえる企業になることを計画しており、毎年50%の成長率を達成したいと考えている。最終的には、国内各地にいる小規模な起業家を販売ネットワークに組み込むことで、全国5,000カ所の拠点を設置したいと考えている。

出典：eCourier.com.bdとの一対一のインタビューおよび同社のウェブサイト



Rapido Deliveries

Rapido Deliveriesは、パートナー企業に、オンライン発注ソリューション、無料での集荷、顧客ケアサービス、自宅配送、商店向け現金決済システムなど物流と在庫管理のソリューションを提供する会社である。

サービスの概要

Rapido Deliveriesは、2015年4月に設立された。2016年11月に配送した小荷物の数は606個だったのが、2016年12月には約780個に増加し、毎月の成長率は約22.3%であった。Rapido Deliveriesは、企業と提携を結び、オンデマンドで、毎回時間どおりに製品を顧客に配送できるようにしている。eコマース事業者から飲食品業者に至るまでバングラデシュの配送業界に大改革をもたらしている



Rapidoのパフレット

この事業を選択するに至った理由と経緯

この会社のオーナーである2人(同じ大学で学んだ友人同士)は、事業を始めるのにあたってバングラデシュのeコマース業界を分析した結果、この業界では、拡大する需要を満たすための、洗練された物流インフラを必要としていることがわかった。Eコマース業界を成長させるため、優れたソリューションを提供したいと考えたのがきっかけである。

会社の資金源

2016年7月に「バングラデシュICT部門イノベーションファンド」から40万タカの資金提供を受けた。そのほかにも、2016年末に世界銀行グループから助成金を得たBRAC大学のCED(起業家育成センター)が主催するビジネスコンペで優勝し、コンペで得た50万タカの賞金を使って、事業を拡大している。

事業面でのユニークな点

顧客に対して、24時間以内にドア・ツー・ドアで配送するという配送サービスを提供している。同社の統合サーバースystemにフェイスブックのページがリンクされており、顧客からRapidoの得意先にフェイスブックから注文があった場合には、自動的に発注処理が行なわれる。これにより、得意先は時間を節約することができる。在庫管理も行なっているので、商店では保管費が節約できるとともに、注文を処理する手間も省くことができる。

会社の今後の計画

Rapido Deliveriesでは、ダッカの有名レストランやファストフードショップと強い提携を結びたいと考えている。レストランやファストフードショップのオンライン発注システムを、自社のサーバーと統合することでレストラン側の注文処理時間を短縮し、迅速に商品が配送できると考えている。

出典: Rapidoとの一対一のインタビューおよび同社のウェブサイトと沿革



Rapidoのロゴとチームの制服



デジタルフェア 2016に参加したRapidoチーム

GoFetch

GoFetchは企業や顧客に対して、飲食品、書類、医薬品、贈答品、花、食料雑貨、洗濯物、eコマースで購入した製品など何でも、店から顧客の自宅まで、オンデマンドで、時間どおりに配送するサービスを提供する。

サービスの概要

B2Bサービスでは、eコマース会社や、物流インフラを持たない会社を対象としている。

B2Cサービスは、製品の配達を希望する顧客向けのサービスである。顧客は「WhatsApp」アプリを開いて、GoFetchの電話番号に、要求をSMSで送ればよい。毎日約300件の配達に対応しており、今までに約130のベンダーと協力して2万件以上の配達を行った。GoFetchは、内容に応じて料金を請求する。同日配達の場合には高い料金となり、翌日配達だとそれより安い。同日配達の場合料金は150タカ〜、翌日配達の場合は75タカ〜となっている。約74%の顧客がGoFetchのサービスを再度利用している。

B2B

業者

GoFetch

顧客

週払いや月払いなど、
契約に従って支払う。

B2C

顧客

GoFetch

顧客

料金は現金払い。
ほとんどが同日配送
サービスを利用。

【サービス例】

- 映画チケットを代行購入後、依頼人自宅へ配達。依頼人より代金を回収する。
- 花束を代行購入し、指定された場所へ配達する。代金は依頼人宅を訪れ回収する。

この事業を始めるに至った理由と経緯

会社のCEOは、バングラデシュの物流と配送サービス市場にさまざまな問題があると語っている。

1. 交通の問題: 道路の交通量が非常に多いため、顧客は品物を購入するのに労力と時間がかかる
2. 物流サービスは時間がかかる: 市場には従来型の宅配サービスがいくつかあるものの、配達に時間がかかり、追跡する方法もない。
3. 物流インフラが不十分: 中小企業やeコマース会社のほとんどは物流インフラが整っていないため、第三者である物流プロバイダーを利用することになる。

GoFetchの所有者は、オンラインアプリを使いリアルタイムで交通情報を提供する「Gobd」を設立した。Gobdで交通情報を入手できるようになった後、これらの問題解決のため、2016年3月にGoFetchを設立、荷物の追跡ができる配送サービスを始めた。

資金源

GoFetchは、SDアジアから資金提供を受けているほか、ロンドンの海外ベンチャーキャピタルから250万ドルの援助を得ている。GoFetchからGoFetchへ資金が提供されている。

事業面でのユニークな点

- 独自の交通データを持っている:リアルタイムの交通データを入手できるので、それを分析して、最も時間がかからない配送ルートを見つけたり、所要時間を求めたりすることができる。また、顧客に追跡方法を提供している。
- ベンダー数社との協力体制:レストラン、コーヒーショップ、スーパーマーケットと提携して、商品の配達を行なっている。オンラインショップを開設したり、物流インフラを整備したりする代わりに、顧客はGoFetchに商品の購入と配送を依頼することができる。GoFetchは、毎朝顧客のオフィスにコーヒーを届けるサービスも行なっている。



Go Fetchには事務職員や配達員など約45人のスタッフがいる。企業へ集荷に回り、配送計画を立てる。



【例】有名なコーヒーショップの North end Coffeeや、ハイパーマーケットの Unimartと連携して彼等の商品を配送している。

今後の事業計画

GoFetchは、現在はダッカでサービスを提供しているが、バングラデシュ全国にサービスを拡大する計画を立てており、チッタゴンにもサービスを拡大する予定である。設立当初は、顧客の大部分が高所得層であった。これらの顧客は自動車を所有してはいるものの、交通渋滞のせいで、自分から外出したいとは思わない。現在では、中所得層の顧客がこのサービスを利用するようになっているので、今後は昔からある店舗や、物流インフラを必要とする中所得層のグループをターゲットにする計画である。

出典:会社所有者との一対一のインタビューおよび同社の沿革



JETRO

【免責事項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェットロでは、できるかぎり正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェットロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。