

世界のビジネスニュース (通商弘報)

日刊 通商弘報
ジェトロデイリー

通商弘報は、ジェトロの海外事務所にて収集した最新のビジネス情報を提供するサービスです。

JETRO

記事詳細

河村電器、北京オリンピック関連施設の照明設備を受注
(中国)

2007年08月02日

上海発

添付ファイル： なし

46b15a81ecdf8

産業用配電盤メーカーの河村電器産業（本社：愛知県）は、北京オリンピックで使用されるビーチバレー会場、体育館、総合訓練場の施設照明を集中的にコントロールする制御システムと分電盤を受注した。

<受注できた要因は、営業力と企画提案力>

河村電器の山内プロジェクトチームリーダーは、受注できた要因として、a. ローカルネットワークを有した営業力、b. 先進技術に基づいた企画提案力、を挙げている。

河村電器は、北京オリンピックを見据えて、2年前に国内市場に強いネットワークを持つ中国企業と合併で販売会社を設立した。資本構成は中国側が6割を占めるが、「河村電器の製品を販売する会社」として、社名は「河村電器（北京）有限公司」となった。河村電器の横田中国事業推進室長は「現地で重要なのは、発注案件情報の数よりも、それらの案件の中から、自社として優位性のある技術、納期、生産規模に適している案件を見つけ出すことだ」という。

発注案件の入札に関する情報は、かなりタイトな日程で発表されるので、販売会社を通じて、入札スケジュールに関する情報をいち早く入手し、すぐに自社資料を提出できるように準備しておく必要がある。

なお、今回の入札では、外資大手照明メーカーなどと組んで、共同で入札した。1つの施設について、すべての工事を請け負うことは技術上、スケジュール上からも無理があり、製品や技術などの得意分野で、補完性を持つ企業とも提携する必要があるからだ。そのため、受注を狙っている競争相手となる企業の情報を早くつかむことも求められる（ただし、実際の入札前に提携先に技術的なアイデアを明かさなないことも重要）。

入札は何段階かに分かれており、主に企画提案の段階と、具体的な施工プラン提出の段階があり、企画段階で5社以内に絞られる場合が多い。そのため、先進の技術力を持つ製品を差別化して企画提案を行わないと、施工段階に進めない。しかし、この段階では、発注元からは詳細な仕様の提示はなく、自社で発注元の要望を予想して、提供可能な製品を提案するしかない。

今回は、制御のソフトウェアと分電盤というハードウェアが一体となった製品の特性が差別化を図るのに有利に働いた、という。また、施設照明を集中的にコントロールする制御システム自体、ローカル企業ではまだ生産していないため、外資企業間の競争となった。

<中国では中国における実績が評価される>

施工の段階では、企画提案力を認められた企業間の競争となるので、多くの会社が採算度外視で入札し、さらに機材を無償で提供することも珍しくない、という。そうした入札が行われる背景には、オリンピックのような国家プロジェクトで落札できれば、その後の、中国での官民さまざまな入札で実績として有利になる、ことが挙げられる。

山内プロジェクトリーダーは「中国での公共事業の受注実績が信用と宣伝につながる。日本での実績はほとんど参考にしてもらえないが、中国での実績が長く残る。今回、自分たちも忘れていた10数年前の製品納入実績を、発注元から指摘され、評価された。今回の北京オリンピック関連施設の受注実績をPRすることで、上海万博の関連施設への参入も狙いたい」という。

その他、中国で入札を行う際の注意点としては、発注元が提示する入札者の資格要件に、入札のレベルに応じて、資本金の規模制限があること、が挙げられる。今回、河村電器は、北京にある販売会社の資本金ではこの要件以下であったため、上海にある資本金の大きい製造販売会社として入札に参加した、という。

3年後の上海万博を見据えて、関連案件の受注を目指す日系企業にとっては、今回の河村電器の北京オリンピック受注案件は、貴重な参考事例となるだろう。

(斉藤浩史)



No. 48159

通商弘報

[個人情報保護](#) | [利用規約](#) | [FAQ/お問い合わせ](#) | [リンク](#)

Copyright (C) 1995- 2007 JETRO. All rights reserved.