



建設通信新聞

Architectures, Constructions & Engineerings News (Daily)

2011年(平成23年)10月11日(火曜日) (第三種郵便物認可)

緑化防水工法
カナート
総合防水材料メーカー
日新工業株式会社 東京・千住東
東京・日本橋久松町

原発事故と契約方式

政府発表によれば、福島第一原子力発電所も、ようやく年内に冷温停止に至る過程に達しそうのこと。東京電力を始め、それを支えたゼネコンやそこで働いている皆さんに敬意を表したい。

ところで、その福島第一原発の建設は、1967年にさかのばるそつだが、当時の工事契約は、東電とゼネラル・エレクトリック(GE)の「フルターンキー契約」で進んでいた事実が一部報道で明らかにされた。設計から建設まで、いわゆるすべてをGEに任せ、東電はキーを受け取り、発電するだけだったという。文字どおり、すべて

建設論評



フェネトル・パートナーズ合同会社 代表 高山 恵史さん

長谷川 靖志さん

設立当初は、海外企業、中でも産業機械メーカーの日本市場の参入を支援している。「チャンス」というえる企業が、会社設立直後にリーマンショックに見舞われた。「その後の円高は、価格訴求力を『散見し始めた』」(同)。

高山さんは、製造業のマーケティング・営業、長谷川さんはマーケティング・営業戦略立案・新規市場開拓に精通している。ほか、数々に駐在経験がある製造業出身のサービスエンジニアや品質管理専門家が海外進出の支援に当たる。

フェネトル・パートナーズ(本社・東京都港区)は、独立系コンサルタントによる世界的なネットワーク「アイ・ビー・ジー・グローバル」(IBG)に日本事務所として加盟し、日本企業の海外進出支援業務を始めた。「現地事情に詳しいコンサルタントが新規市場参入を支援することで、言語、文化、商慣習などの違いに起因するリスクを回避でき、現地に支店を持つよりも低コストで参入できる」(同社)。2012年5月末までに日本企業20社の海外進出支援を目指す。共同で代表パートナーを務める高山恵史さんと長谷川靖志さんに聞いた。

約70カ国での市場参入サービス提供

画できなかった。「海外の企業は意志決定が早い」。危機感を持った(長谷川代表)。そこで、「ことし6月から日本企業の海外進出支援業務を始めた。「業務を進めていく上で、現地の事情に精通したマーケティングに強みを持つ独立系コンサルタントによる非営利組織で、00年に設立されたIBGは、貿易やマーケティングを含め世界25カ国に31のオフィスがあり、各国のコンサルタントが独自のクライアントの国際ビジネスを相互にサポートするためのプラットフォームで、市場調査、コンサルティング、販路拡大、営業・マーケティングなど、海外の新規市場に参入する上で必要な機能がすべて整っており、現地で代行する」(高山代表)。

これまで、政府や団体が海外進出マニュアルを用意し、サポートしてきたが、外語ができる、ある程度グローバルなビジネスの土地勘がある人がいてこそ活用できるサービスだ。中堅、中小の企

業に対し、営業代行的で、海外営業部をまるごとアウトソーシングできる私たのよな存在が必要だと考えている」(長谷川代表)。

加盟により、「対象の国が広いため、日本企業の海外進出をサポートする際に、IBGのネットワークを活用し、現地事情に精通したコンサルタントのサポートを受けることができる」ことが強みだ。定期的に電話会議を開いたり、情報を探してから案件を集め、活動している」(高山代表)。

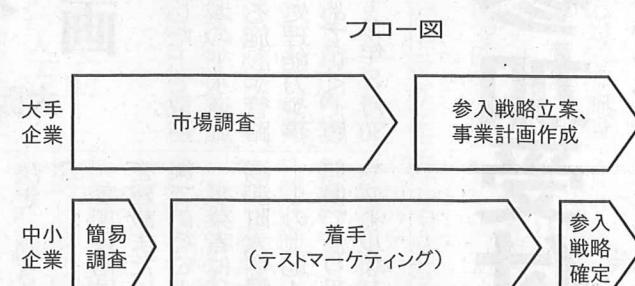
加盟したIBGは、貿易やマーケティングを含め世界25カ国に31のオフィスがある。各国のコンサルタントが独自のクライアントの国際ビジネスを相互にサポートするためのプラットフォームで、市場調査、コンサルティング、販路拡大、営業・マーケティングなど、海外の新規市場に参入する上で必要な機能がすべて整っており、現地で代行する。

「もともと各国にあるベンチャーニュートリニティ政策の下、代替エネルギーを取り組んだところで、ペンシルベニア州単独でも500億円ほどのファンドを組成了。」「日本のエネルギー関係企業に声をかけたが、気が付いたらイス、台湾、ドイツ、中国といつた企業がファンドを使い果たし、日本企業は1社も参

り、日本企業は1社も参



グレーの地域は対象外



海外のコンサルNWに加盟、支援

▷設立=2008年6月
▷本社所在地=〒106-0032 東京都港区六本木4-8-7
六本木三河台ビル
▷電話番号=03-5414-7866
▷ファックス=同4496-6035
▷事業内容=海外市場調査、コンサルティング、海外販路開拓、海外営業代行、ウェブマーケティングといった日本企業の海外進出支援サービス、製造業向けグローバル調達・品質管理支援、海外企業向け日本市場参入のためのマーケティング・営業代行、自治体向けマーケティング・営業代行、製造業向けグローバル調達・品質管理支援など。
▷URL=http://www.fenetre.co.jp/
▷電子メール=info@fenetre.co.jp

会社概要

ターンキーの発注者としては、契約の前提条件を明確化するとともに、欧米の発注者のように、別途プロジェクトマネジメント契約を行い、プロジェクトがきちんととした品質の工事ができているか、管理できる体制を構築すべきということであろう。一方、請負者としては、同じく契約の前提条件を明らかにした上で、契約で想定できない象が生じた場合の変更処理方法を明確にすることが必要である。

いずれにしても、多様な契約方式の選択の中で、発注者や請負者の置かれている環境を見極め、それぞれの契約のリスクと特徴を把握した上で、最適な契約方式を選択していくことが、今後とも、重要なではないだろ。

この問題を取り上げた報道によれば、GEの元幹部の話として、フルターンキー契約では、米国においては、たとえ規制などが変更となつても契約変更の措置は取られなかつたのに對して、日本では、設計変更に伴つて契約にないコストが発生してしまつた。

当時の原子力発電事情を考えれば、「フルターンキー契約」や米国式設計をそのまま持ち込んだことは、致し方ない方法だつたかもしれない。また、単純に今回の被害の拡大が契約方式にあつたとも思はない。ただし、フルターンキー契約のリスクとメリットを明確に把握する必要があったのではないか。例えは、契約前に、日本特有の多様な災害に対するリスクなどの条件を明確化し、それへの具体的な対策を求めるなど、フルターンキー契約を行うまでの前提条件

を詰める必要があつたのではないか。この問題を取り上げた報道によれば、GEの元幹部の話として、フルターンキー契約では、米国においては、たとえ規制などが変更となつても契約変更の措置は取られなかつたのに對して、日本では、設計変更に伴つて契約にないコストが発生してしまつた。

当時の原子力発電事情を考えれば、「フルターンキー契約」や米国式設計をそのまま持ち込んだことは、致し方ない方法だつたかもしれない。また、単純に今回の被害の拡大が契約方式にあつたとも思はない。ただし、フルターンキー契約のリスクとメリットを明確に把握する必要があつたのではないか。例えは、契約前に、日本特有の多様な災害に対するリスクなどの条件を明確化し、それへの具体的な対策を求めるなど、フルターン

キー契約を行つまでの前提条件

これらから学ぶことは、フル