



ログインしていません

ログイン

お知らせ

「日経ビジネスBASIC」を開始しました
「日経ビジネス誌面ビューアー」がiPhoneに対応しました

購読申し込み

雑誌 > 日経ビジネス2017年5月8日号

特集 顧客は奪い取れ

前の記事 次の記事

PART 3

7人の侍社長に学ぶ 企業間喧嘩術

日本にもいる「闘争心を忘れない人々」

特集トップ

秘境国で国際入札に連戦連勝

日本一の「顧客密着術」を持つ会社

喧嘩術をわかまえている企業は、国際入札でも実は勝っている。その企業は富山県立山町にある。地場の建設会社、丸新志鷹建設だ。丸新志鷹建設は1992年にネパールへ進出。2016年2月期の売り上げは約30億円。6割以上をネパールとブータンで稼ぐ。



丸新志鷹建設がネパールで手掛けた現場

しかも日本の建設業界が頼る国際協力機構需要ではなく、アジア開発銀行や世界銀行など発展途上国の経済成長を支援する国際開発金融機関の案件で、中国や韓国企業などと戦い、国際競争を勝ち抜いている。同社によると、アジア開発銀行の建設部門で最も受注している日本企業が丸新志鷹建設だ。穴口義記常務は「ネパール語も英語も話せない。だからこそ交渉がうまくいっている」と話す。

丸新志鷹建設の戦略の柱は、現地法人への徹底的な権限委譲だ。

アジア各国の交渉事には、独特の商慣習がある。「私は採算管理だけ報告を受け、交渉の途中過程について詳しいことは聞かない。入札金額の一定の割合に活動費を設定し、その使い方は現地に任せている」（穴口常務）

顧客に密着するにも、日本人では奥深くまで理解できないことがある。例えばネパールは民族カースト制度の考えが残っており、上位カーストの一つ「ブラーマン」と呼ばれる人たちが政府高官に多い。

丸新志鷹建設は、道路行政や災害復旧政策を担当するブラーマンの担当者と緊密に情報交換できる人材をそろえている。「案件の公募は新聞にも載るが、それから動いていたのでは遅い。いかに早く正確な情報を得られるかがカギ。こうしたことは、現地人でしかできない密着力だと思っている」（穴口常務）

ネパールでの知見がたまったことで、11年にブータンに進出した。次に狙うのはインドだ。

「人脈がないと勝負できない国。周到な準備が欠かせない」と穴口常務。丸新志鷹建設は安倍晋三首相が目指す「質の高いインフラ輸出」の格好の模範例といえそうだ。

日本にもある「環境を武器にする企業」

ダイキン、3つの戦略で“世界標準”をつかむ

検索

日本経済新聞 電子版

日経ビジネス DIGITAL

セット購読、受付中

日経ビジネス最新号



2017年5月22日号
時事深層とインタビュー、10記事を
先行公開中。

>>バックナンバー

PLUS カレンダー

2017年5月

日	月	火	水	木	金	土
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3



日経ビジネス
229,758 いいね! の数

このページに「いいね！」

シェア

友達2人が「いいね！」しました



別冊・書籍のご案内



宝くじで1億円当たった人の末路

別冊一覧はこちらから