

国連調達における日本企業にとっての商機 現状と今後の対策

沼田隆一

国連調達全体の全体像とトレンド

- 2017年度調達額USD 18.6 billion
- 前年比5.1%、USD 910 million の伸び
- 物品調達52.8%サービス調達47.2%
- 活発化していくヘルスケア・メディカル領域の調達（医薬品、医療器具、その他ヘルスケア関連の機材・資材）

UNGM 統計

調達国TOP10

1. アメリカ合衆国	9. 4%
2. インド	4. 9%
3. アラブ首長国連邦	4. 3%
4. ベルギー	3. 9%
5. フランス	3. 7%
6. UK	3. 0%
7. スイス	2. 9%
8. オランダ	2. 7%
9. デンマーク	2. 7%
10. ケニヤ	2. 7%

UNGM統計

新興国の市場での活躍

- トップ10入りしているインド、アラブ首長国連邦（UAE）、ケニアで国連市場の約11.8%を占めている。
- トルコも11位で2.48%のシェアを占めている
- インドは主に医薬品、避妊具,コンピューターサービス
- UAEは潤滑油、食糧飲料
- ケニアは食料、動物飼料、運輸・保管など

新興国の市場での活躍(続)

- 中国: USD 220M 1.18% 23位
- 韓国: USD201.8M 1.08% 27位

主要国UNGM 登録企業数

- アメリカ:16004
- インド:6794
- アラブ首長国連邦:2774
- ベルギー:1152
- フランス:3241
- UK:7056
- スイス:3559
- オランダ:1915
- デンマーク:1209
- ケニア:1410 ・中国: 6143 ・韓国:1810 ・日本:511

日本の市場での現状

- 2017 USD 170.19 M 0.91% 34位

前年比23.12%の伸び

日本企業に対する印象

1. 全般的に日本企業に対する信頼度と製品に対する評価は非常に高い。また非常に協力的であることも評価されている。
2. 調達案件の要求する物以上のオーバースペックで価格が予算をはるかにオーバーし、維持が複雑でコスト高のものは好まれない。

日本企業に対する印象（続）

- ・ 途上国への物品運送に伴うロジスティックスの経験不足やメンテナンス体制の拡充の必要性
- ・ コミュニケーション力、集札書類等の準備の強化、およびサポートの必要性
- ・ 国連機関に対する“営業”方法の確立の必要性

（MURC Pictures | 参照）

昨年実施したコペンハーゲンでのインタビューの結果

日本企業への支援

- 外務省主催のセミナー・ヘルプデスク
 - 各国連機関の東京連絡事務所
 - 民間レベルでの支援サービス
- 例：三菱UFJリサーチアンドコンサルティング

Pictures i

各国の官民連携例

- デンマーク: 政府自身が国連調達関係の分野において直接企業をある程度サポートする体制が整っている。
- デンマーク・ノルウェイ: DANIDA (Danish International Development Agency) や NOREPS (Norwegian Emergency Preparedness System) などを中心として、途上国向け、もしも緊急事態に対応するための商品の開発支援や、共同開発が行われている。

各国の官民連携例（続）

- イギリスやフランスでも国連だけに特化していないが、国連も含めた調達市場への企業の参入を後押ししている。
- また韓国や中国も積極的に国連市場参入に特化した支援をしている。

国連調達に対応するための体制

- コーディネーター

企業の規模や取り扱う品目にもよるが、組織全体でホリゾンタルに垣根を超えたチーム、そしてそれを統括するコーディネーターがいることが望ましい。入札案件に関して関係部門のインプットを最終的に取りまとめ、そのフォローも一括して行う。

次ページへ

- マーケティング部門

コーディネーターと必要に応じて案件を精査して入札するかを決め、入札書類のとりまとめに参加し、入札時だけでなく必要に応じて、知自社製品の直接のセールス活動も、コーディネーターとともに行う。

次ページへ

- 技術部門

調達案件を製品技術面から精査し、仕様書やマニュアルなどの確認、またメンテナンスなどの体制も整える。

- 財務部門

国連の原則的な支払いはNET30DAYであり、BID BOND, PERFORMANCE BONDも必要なときもあるのでその検討も必要である。

次頁へ

- 法務部門

国連をはじめとする国際調達はほとんどが英語で行われ、入札書類、契約書も英語である事から、経験のないうちは精査が必要である。専門性の高いまた高額な契約の交渉などは、外部の所を法律事務所などを使うこともある。

国連市場開拓の留意点

- UNGM の案件公示をモニターする
- 各国連機関で入札業者の資格審査が違ふところがあるので注意
- ありとあらゆるものを国連は必要としている
- 各国連機関のHPを見てその活動や地域を理解する
- 入札書類の精査と必要に応じて外部との連携も大切

国連市場開拓の留意点（続）

- 入札書類の精査：スペックはもとより支払い方法、入札評価の方法などの理解。遠慮なく質問し様々な疑問点はすべて入札前に明らかにする。落札できなかった場合のフィードバックを入手し、今後に生かす。
- 許される範囲で、国連機関の訪問を行いネットワークを構築して理解を深める。

THANK YOU !

Contact: takakazulouislot@nyc.rr.com