

はじめに

北米で粉体機器の拡販を目指すときに、自社で直販するか、販売会社に委託するか、またはその両方で行うか、大きく分けて3つの進め方が考えられる。北米が日本から遠くに位置し、昼夜逆である時差を考え、北米の販売会社に委託する方法をとる会社も多い。北米の販売会社に委託する場合に考慮すべきことを今回取り上げたい。

1. 北米の販売会社の種類

販売会社と一口にいっても、いくつか種類があるが、まずは、消費者向け商品の販売ルートと比較するとわかり易いので、そちらを例に説明する。

●消費者向け商品の販売ルート

Manufacturer (メーカー) → Distributor (メーカーからの配送を引き受ける販売店) → Wholesaler (卸商) → Retailer (小売店) → Consumer (消費者)

上記が消費者向け商品の流れであるが、最近は、ご存じのとおり、Amazonのような巨大な物流センターとネット販売のシステムを併せ持つ会社がDistributor/Wholesaler/Retailerの機能をすべて自社で行う会社もある。これに比べ、企業向け機械装置の代表的販売ルートを以下にあげる。

●機械装置の一般的販売ルート

Manufacturer (メーカー) → Distributor (メーカーからの配送を引き受ける販売会社) → Reseller/Engineering Company (再販会社、エンジニア会社) → Buyer (購入企業)
*Distributorが直接購入企業に販売する場合あり

海外向けに販売する場合、Distributorとして、その国の商習慣をよく知る商社(現地に販社を持つ日本の商社など)を活用することが多い。

2. 販売代理店 (Sales Representatives)

また、上記販売ルートには入らないが、北米では一般的であるSales Representatives (Sales agent, 販売代理店)が多く存在するので説明しておきたい。販売代理店は、販売を仲介しコミッション(口銭)をメーカーから得るもので、自らは直接販売しない。日本で一般的でない形態であるが、広い北米ではこの方法を採用しているメーカーが多く、結果的に各州に多くの販売代理店がある。個々の販売代理店では、“Line Sheet”をもち、競合しない機器の販売可能リストに沿って、地域に根ざした販売を行っており、北米における機械販売方法の主流となっている。多くの粉体機器の販売代理店では、簡単なプロセス設計のできるエンジニアを抱えている会社もある。技術的なディスカッションを最終ユーザーと行える会社も多い。

3. 日本企業の選択肢

次に、北米の販売会社に委託する場合に、どのように考えればよいのかを以下にお話しする。米国の国土面積は986万km²と日本の約25倍あり、昼夜逆を考えると、北米の顧客が日本まで問い合わせに電話をかけてくれることは期待できないし、西海岸と東海岸で3時間の時差がある。これらを考慮に入れると、各州・地域で力のある販売代理店を選別し、契約を結び、販売を任せることが望ましい。しかし、北米でブランディングができていない海外の会社の製品を扱ってくれる力のある販売代理店はまずもって存在しない。また、言語の違い、債権の回収、PLリスク、販売後の保守を考えて、北米におけるDistributorを間に挟むことが現実的な選択肢となることが多い。

事前の技術打合せが必要となるケースが多い粉体機器の場合、受注前にメーカーの技術者が説明に行くことを考えると、各地にSales Rep.が見つかるまでは、Distributorからの販売を通じて売り上げを上げつつ、時間をかけ、全米のSales Rep.網を構築していく方法が現実的な方法といえよう。

●各会社の北米における対応可能性比較目安

	日本のメーカー	Distributor	Sales Rep.
PLリスク	○	△(×)	×
債権回収	△	○	×
保守	○	△(×)	△(×)
技術打合	○	△(○)	△(○)
顧客対応	×(△)	△(○)	○

4. 直販する場合の注意点

Distributorに依頼せず、直販を行う場合でも、コミッションで動いてくれることから、有能で優良顧客を有するSales Rep.がもし見つければ、活用することが望ましい。日本からメーカー直販する場合は、現地の顧客情報、競合情報をリアルタイムで取ることと、自社のブランドを北米で確立・維持することが重要で、米国粉体機器雑誌・メディアの購読や広告掲載、北米展示会出展・見学などを継続して行うことが重要となる。

おわりに

日本で実績があっても北米では知られていない機械装置を北米で拡販するには、現地に合った方法を取る必要があり、現地の情報に精通した商社やコンサルティング会社を活用することも時間と費用を節約する方法である。