



海外市場情報 -49- 「米国進出③」

Global Powder Technology Market-USA and More -49-

トリプルエーマシン(株) 代表取締役 石戸 克典

1. はじめに

前々回から始めた、日本の機器メーカーが北米市場に進出する際に考えておくべきテーマについて、引き続き論じたい。前回、北米から引き合いが入り、米国における試験センター拠点を考えるころのポイントについて話をしたが、第3弾では、米国拠点を活用し、輸出販売が増え北米での事業を軌道に乗せる段階について述べる。

引き合いが増え、毎月ある数量の注文が北米からくれば、米国の試験センターなどの小規模拠点から転換し、一つの海外拠点として変えていく必要が出てくる。この段階では、北米の法律と習慣に基づく、ローカライズを検討することになる。日本での事業スタイルを米国にそのまま持ち込み、過去、米国現地企業や従業員から訴訟され撤退や縮小を余儀なくされた日本企業の例があるので、慎重に準備する必要がある。今回、米国で事業を本格化し、現地社員を雇用開始するときに考慮すべきポイントについて述べる。

2. 米国でどこに拠点を置くか

試験センターや一人駐在員事務所の段階であれば、北米全体に飛行機で出張しやすい、エアラインのハブ空港と呼ばれている空港近くに最初の拠点をおくことが多い。ニューヨーク、シカゴ、アトランタ、ミネアポリス、シアトルなどに駐在員事務所を置く日本企業が多いが、ローカルの社員を採用し現地化を促進する段階では、どこに工場や営業事務所を置くかを慎重に検討する必要がある。その場合、一般に以下の事項を検討することになる。

- ①顧客の多い地域か、またはそれに近いのか？（電話か電子メールで対応することが多くても、顧客は訪問・直接の面談を望んでいるケースが多い。米国は最大で3時間の時差があり、ニューヨークが午前9時の時、シアトルは午前6時である。日本との時差に加えて、北米内の時差もいつも頭に置いていなければならない）
- ②日本から輸出し、商品や材料を在庫するのに適切か？（米国でのトラック輸送は広大な国土により日本より割高。船便で輸出しても米国中西部まで届けるには、トラックを仕立てると数千ドルかかる場合もある。船便で送る場合、通常鉄道+現地配送とセットで手配されるので、米国西海岸に到着してから、送付先まで場所により1-2週間かかることもあるので注意を要する。また、現地で原材料を調達し現地生産をする場合は、現地での調達コストも考慮に入れる必要がある）
- ③優秀な社員を雇いやすい地域か？（米国は人種のつぼとかがついでいわれたが、今もかなり仕事の内容と人種については偏りが残っている。必要な人材（人財）を雇用しやすい地域であるか、他から移り住んできてもよい場所かを事前によく調査する必要がある）
- ④日本人の駐在員家族が住みやすい場所か？
- ⑤日本人や日本企業の受け入れ可能な地域か？
- ⑥インフラ整備にかかる費用は多くないか？（工業団地と称される場所でも十分にインフラ整備されている

るか？）

- ⑦現地企業との業務提携や買収したほうがよいか？（日本と比較し、企業買収に対する警戒感は強くない、リタイヤする創業者が会社を売ってもよいと考えている人も多いと感ずる）

3. 米国で工場などを新設するときに検討すべき事項

筆者が過去、ワシントン州での工場建設の際に経験したことを踏まえ、特徴的な事例を紹介する。

- ①建築確認申請時に消防検査を申し込む必要があるが、管轄官庁の指示だけでなく、契約予定の保険会社の考えも表明でき、両者の調整が可能であったこと。
- ②工場稼働後の道路交通状況を予測するため、監督官庁から専門家による Traffic study の要請があり、実施後、アクセス道路の拡幅工事、信号増設や踏切の拡張を要求されることがあった。また、工場敷地内で雨水排水の処理が必要で、その費用は開発者が負担することになった。工場の規模・詳細が決まっていない工業団地で、開発前には各企業の建物や舗装面がどのくらい占めるのか決まっていなかったため、雨水を地面に浸透させるための retention pond（ため池・浸水池）を設置させられるため、その分（場合により10~20%）自社の工場用地として使えないケースがあるので、土地の広さを決めるうえで要注意である。
- ③OSHA（Occupational Safety Health Administration）に基づく、安全衛生に関する州の定める OSHA があることに注意を要する。米国では州で法律が微妙に異なっており、連邦で決めたルールに沿っただけでは不十分である。
- ④その他各種許認可事項：Air permit（大気汚染）、Water permit（工場排水処理）、Electricity（UL：Underwriters Laboratories, etc.）、DOE（州の環境対策法）、食品系であれば、農産物などの法律や FDA（Food and Drug Administration、事前の許認可不要なケースでは、生産開始後、検査官が来社する）

4. おわりに

米国で事業が軌道に乗った後も、それを維持運営していくには、もともとの米国現地企業以上の努力を続けなければならない。米国の文化・習慣・法律などを尊重し、現地に溶け込みつつも、自社企業の強みを生かして、米国で成功し続けることが、米国事業を存続するための必須条件といってもよいだろう。米国で機械、技術やサービスを売るために、機器メーカーが独自の工夫を行うことで実績を伸ばすのを数多く見てきた。

合理的な考えとコミュニティーを尊重する気風の両方を併せ持つ米国市場は、日本企業にとり魅力的である。なぜなら、新規に参入すること自体に心理的な壁がなく、一度市場に受け入れられればブランドになりうるからである。どのメーカーもユニークで得意な分野に絞れば、北米市場で顧客に受け入れられる可能性が十分にあることを、今一度指摘しておきたい。