

大統領選挙を考慮した米国情勢 II

～中小企業を中心とした 市場進出におけるリスク管理～

2025年2月27日

ジェトロプラットフォームコーディネーター
(SGR法律事務所) 小島 清顕・山崎 真司

講師紹介

Smith, Gambrell & Russell, LLP (SGR)

いつでもお気軽にお問い合わせください。

小島 清顕

Kiyoaki (Kiyo) Kojima

Partner

Smith, Gambrell & Russell, LLP

Suite 1000 1105 W. Peachtree St. N.E.

Atlanta, GA 30309



小島清顕 名刺
Eight QRコード



<https://www.sketchy.org.uk/deco>

【経歴】

日本出身。実家は神奈川県、小田原市。幼少期から米国在住。ロチェスター大学で政治学・経済学、同時期にイーストマン音楽学校にてファゴットを学ぶ。二重学位取得後、インディアナ大学ロースクールと音楽校に同時進学。JD取得後、2003年からホームタウンのジョージア州アトランタ市を拠点に米国各地で弁護士業務を営む。

法人設立・再編やコンプライアンス、M&A・JV等各種取引アドバイス、雇用・労務案件、ポリシー作成、紛争対応(特に調停と仲裁)、企業誘致・土地選定・助成金の交渉と文書化、その他各種法務に対応。

The Best Lawyers in America®, Atlanta, Mergers and Acquisitions Law (2025)

<その他所属> (着任時系列順)

- NEXsTokyo (東京都) メンター
- 地域間経済交流事業(東京都)テキサス州サポートー
- JETRO サンフランシスコ&ニューヨーク: 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム法務コーディネーター
- 経産省 Healthcare Innovation Hub(通称:InnoHub)アドバイザー
- 厚生労働省 MEDISO 非常勤サポートー
- IDEC 横浜企業経営支援財団-海外サポートデスク登録
- ジョージア州日本商工会会長
- ジョージア州日米協会理事

JETRO
SGR

講師紹介

Smith, Gambrell & Russell, LLP (SGR)

いつでもお気軽にお問い合わせください。

山崎 真司
Shinji Yamazaki
Counsel

Smith, Gambrell & Russell, LLP
Address Suite 1000
1105 W. Peachtree St. N.E.
Atlanta, GA 30309



【経歴】

一橋大学法学部、慶應義塾大学法科大学院卒。
2013 年に弁護士登録後、TMI 総合法律事務所にて
M&A、コーポレート・ガバナンス、会社法、人事労務等の
業務に従事。
2022 年米国デューク大学ロースクール(LL.M.)を修了後、
同年8 月から1 年間SGR法律事務所にて勤務。
TMI総合法律事務所に復帰後、クロスボーダーM&A、
日系企業の米国進出、米国人事労務等に従事した後、
2024 年8月よりSGR法律事務所カウンセルとして執務。
2023年ニューヨーク州弁護士登録。

第2回 日系企業進出の際に想定される協働関係

I. 前回の復習	P.5
II. 米国における協働関係	P.7
III. 共同開発・共同研究	P.12
IV. 販売代理店	P.22
V. OEM契約	P.37
VI. 保険会社との関係(医療機器・製薬等)	P.45
VII. 協働先検討の際の参考情報	P.50



I. 前回の復習



I. 前回の復習

- “Buy American, Hire American”のスローガンのもと、米国内での拠点と活動の重視が加速、原点回帰
- 第二次トランプ政権における主要政策の概要
 - ✓ 通商政策：関税引き上げ・メキシコ、中国製品への規制強化
 - ✓ エネルギー政策：関連規制の緩和・採掘促進
 - ✓ 移民政策：流入規制・ビザ発給の厳格化
 - ✓ 税制改革：個人・法人税率の引き下げ
 - ✓ 金融政策：規制緩和の推進
 - ✓ 財政政策：国内インフラ投資の拡大等

→1890年代に戻る？？？



II. 米国における協働関係



II. 米国における協働関係

□協働関係の類型

(1) 業務提携(アライアンス)

- a) 共同研究・共同開発
- b) 協働拡販(販売代理店・OEM)
- c) その他行政対策のための提携(FDA ,EPA, FAA, FTC, DOJ...)

(2) ジョイントベンチャー(JV)

(3) M&A



II. 米国における協働関係

1. 業務提携(アライアンス)

JETRO

米国企業とプロジェクト単位で**協働**(共同開発等)

→新政権下で重視される米国内での拠点・活動のニーズに合致?

長所	短所
既存の米国法人と協働するため、 迅速に事業を開始 できる。	<ul style="list-style-type: none">・権利関係明確化のため契約交渉が必要。・思うように契約交渉が進まない、締結後も動いてくれないことも。
独自の米国拠点を構える必要がないため、 コストが低い 。	子会社を介さないため、 日本法人 が(提携先の米国企業との関係等で) 直接契約責任 を負う可能性がある。
提携先米国法人の 技術や経営資本 を利用できる。	自社技術の 流出のリスク がある。

II. 米国における協働関係

2. Joint Venture (JV)

米国法人等の株式を、米国パートナーとシェア(51:49等)

→米国法人を「共同運営」して事業を展開

長所	短所
既存の米国法人と協働するため、迅速に事業を開始できる。	<ul style="list-style-type: none">米国側パートナーとの権利関係を明確にするために契約交渉が必要。Exitも考慮し契約書がより複雑になりがち。
提携先の米国側パートナーの技術、コネクション、ノウハウや経営資本を利用できる。	自社技術の流出のリスクがある。
原則として事業に失敗しても、日本法人は有限責任しか負わない。	JV Agreementに違反した場合には、米国側パートナーに対して日本法人が責任を負う場合もある。⇒米国法人設立によるリスクヘッジ

II. 米国における協働関係

3. 米国法人の買収(M&A)

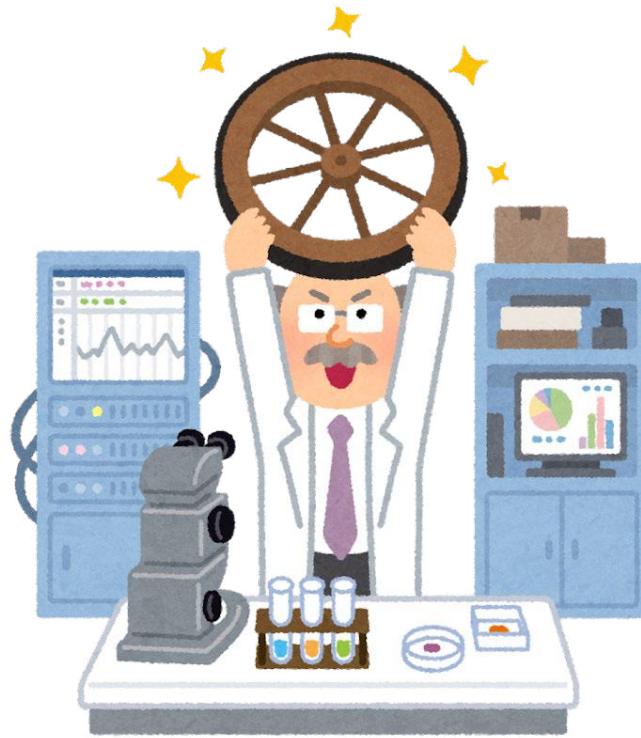
既存の米国法人の株式の50%超を取得

→子会社化した上で米国で事業開始

長所	短所
買収後直ちに事業を開始できる。	買収対価だけでなく、デューディリジェンス等も必要になり、コストが高くなりやすい。
買収先の技術、コネクション、ノウハウや経営資本を利用できる。	支配権の変更に伴い、米国法人の既存の契約が解除されることもある。
原則として事業に失敗しても、日本法人は有限責任しか負わない。	買収後に思わぬ負債の存在が発覚することもある。 👉 DDとPMIの重要性



III. 共同開発・共同研究



III. 共同開発・共同研究

1. 概要

- ✓ 異なる企業や研究機関が**技術力を結集**
- ✓ 各当事者が、**補完的な知的財産(IP)**を持ち寄る
- ✓ 新製品・技術を**開発し商業化**

→要検討事項(16頁～)

- ① ゴール・マイルストーンの明確化**
- ② 知的財産の所在(👉バックグラウンド、フォアグラウンド、デリバティブ)**
- ③ コストアロケーション**
- ④ 契約終了時の対応**
- ⑤ 紛争解決、等々**



III. 共同開発・共同研究

2. 主な契約形式



- a) **共同研究契約 (Joint Research Agreement)** ★
→ 共同で研究を行い、リソース・コストを分担
- b) **共同開発契約 (Joint Development Agreement)** ★
→ 共同で新しい製品・技術を開発
- c) **戦略的提携 (Strategic Alliance Agreement)**
→ 長期的な協力関係を構築し、技術革新・市場拡大を促進
- d) **技術協力契約 (Technical Cooperation Agreement)**
→ 既存技術の改良等(通常新たな製品開発を伴わない)

III. 共同開発・共同研究

3. 契約締結前の考慮事項

(1) 共同開発・研究の目的と必要性

- ✓ 開発・研究 **目標の明確化**
- ✓ 共同開発・研究が最適か=他の選択肢(ライセンス契約、合弁会社設立)の検討
- ✓ 商業化のロードマップ策定

(2) パートナー企業の評価

- ✓ 財務状況の安定性、技術力(保有IP)、実績と信用力*

(3) 独占禁止法の考慮

- ✓ 競合企業同士の契約が競争制限に該当しないか
- ✓ 独占的ライセンスや競業禁止条項



III. 共同開発・共同研究

4. 契約書における個別検討事項:

～①ゴール・マイルストーン～

(1) ゴールの明確化

- ✓ 開発・研究対象の定義: 特定の製品/技術か、広範な共同研究か
- ✓ 開発成果の市場投入方法
 - ①共同販売: 開発パートナーが共同で製造・販売
 - ②ライセンシング: 一方の企業が知的財産権を所有し、他方が製造・販売
 - ③独自販売: 各社がそれぞれの市場で独立して展開



III. 共同開発・共同研究

4. 契約書における個別検討事項：

～①ゴール・マイルストーン～

(2) マイルストーンの明確化

- ✓ 契約書別紙において「共同開発計画」を策定
→活動スケジュール、タイムライン、マイルストーンなどの詳細を規定
- ✓ マイルストーンを契約書に定める法的意義
→達成できなかった場合の様々な打開策の発動
- EX. トップ間協議、追加リソースの提供、違反の定義、
治癒期間の有無、紛争解決工程、契約解除 etc.,etc.



III. 共同開発・共同研究

4. 契約書における個別検討事項:

～②知的財産権(IP)の管理～

(1) Background IPのライセンス

✓ 各当事者が持ち込む既存のIPの取扱い

→ライセンスの範囲: 独占 or 非独占、使用範囲の明確化、有償・無償etc.

(2) Foreground IPの帰属

✓ 共同研究・開発の過程で発生したIPの取扱い

→共同所有 vs 単独所有

共同所有の場合、サブライセンスの可否、収益分配、特許出願関連を確認！

(3) Derivative IPの帰属

✓ Background IP又はForeground IPに基づいて派生、改良又は変形されたIP



III. 共同開発・共同研究

4. 契約書における個別検討事項:

～③コストアロケーション～

(1) 各当事者の業務と責任

→各当事者の役割がコストアロケーションの前提に

(2) リソース(人的資源・財政的資源)の配分

→各自負担 OR 共同負担

(3) コスト管理体制

→運営委員会による定例会議、進捗報告など

(4) コストが予算を超える場合の対処

→例: ①運営委員会へ報告、②運営委員会での負担・分担方法を決定



III. 共同開発・共同研究

4. 契約書における個別検討事項:

～④ 契約終了時の対応～

(1) 契約の期間と更新

- ✓ 開発完了まで or 一定期間で終了
- ✓ 更新の条件

(2) 解約権の有無

- ✓ 重大な契約違反、マイルストーン不達成、破産、Change of Control...

(3) 終了後の権利関係

- ✓ 技術移転の可否
- ✓ 知財の取扱い、IPライセンスの継続 or 終了
- ✓ 競業禁止義務の有無



III. 共同開発・共同研究

4. 契約書における個別検討事項:

～**5**紛争解決～

(1) 紛争解決メカニズム

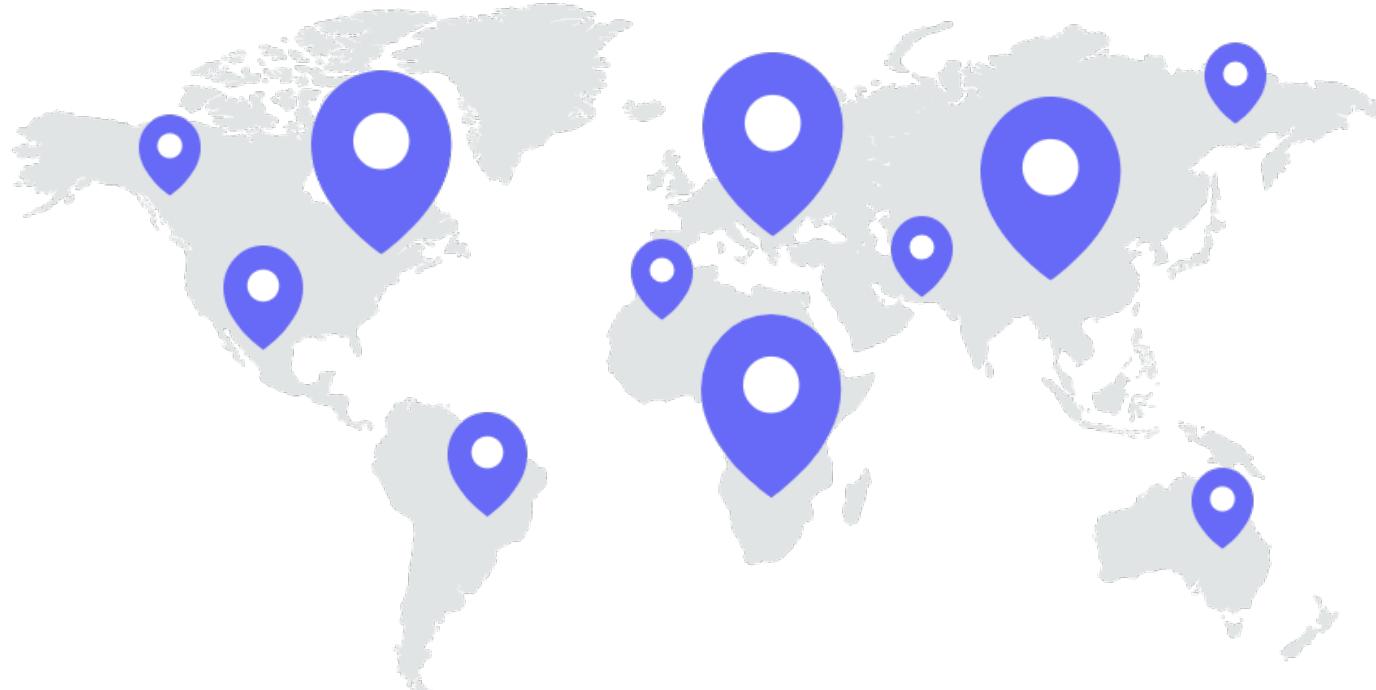
- 上級役員による**協議**
- ADR:**交渉** → **調停** → **仲裁**
- 係争時の**裁判管轄**・**準拠法**・**陪審裁判の放棄**

(2) 責任分担と保険

- **責任の所在**の明確化(開発遅延・知財侵害など)
- **保険の活用**(CGL、サイバー、D&O、E&O、IP紛争対策、...)



IV. 販売代理店





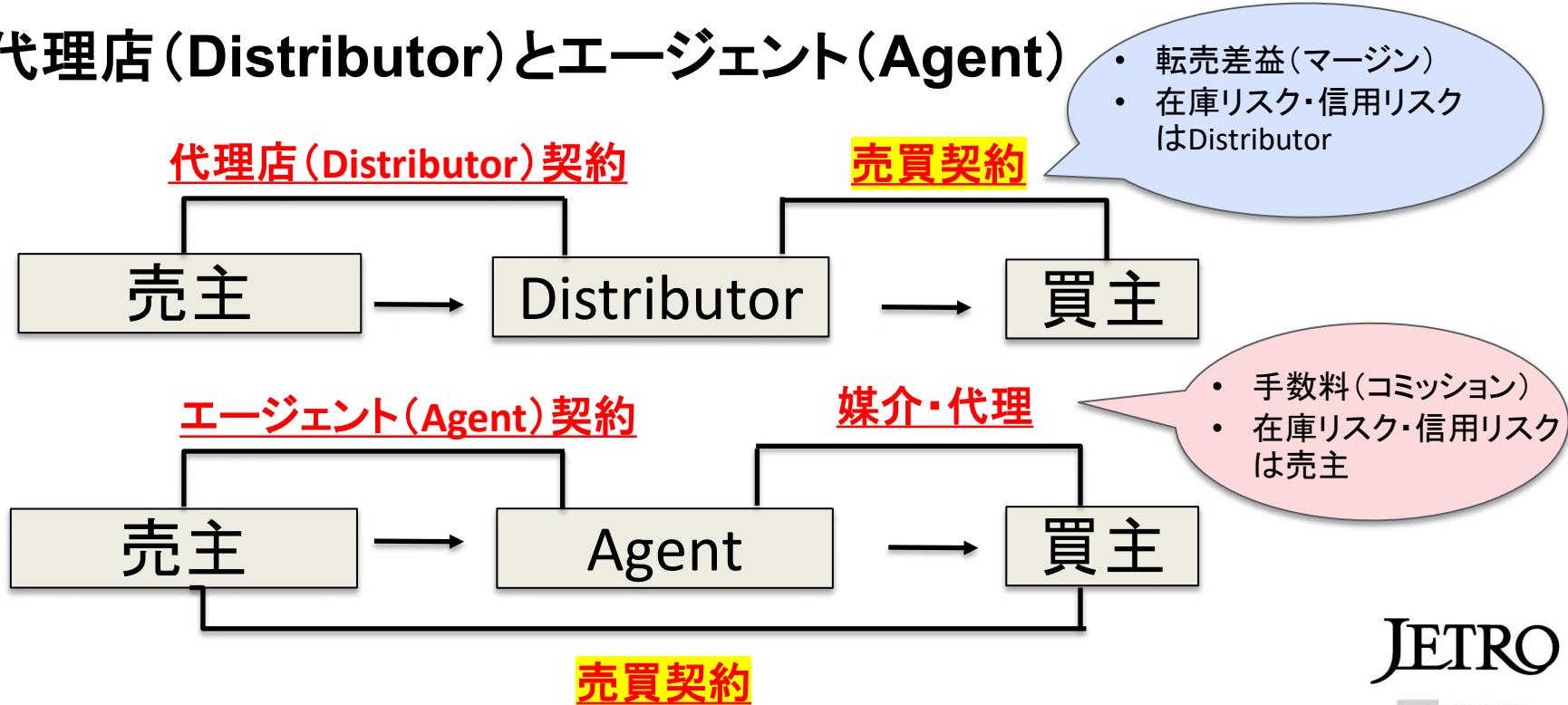
IV. 販売代理店

1. 仲介業者の種類と特徴

仲介業者	特徴
エージェント (Sales Agent)	<ul style="list-style-type: none">・メーカーの代理として顧客を開拓し、契約を仲介・手数料ベースの報酬
販売代理店 (Distributor)	<ul style="list-style-type: none">・メーカーから製品を大量購入し、流通・販売を担当・マーケティングや在庫管理も担当することも
再販・小売業者 (Retailer)	<ul style="list-style-type: none">・特定地域に特化した販売業者・最終消費者や他の販売業者に販売
フランチャイジー (Franchisee)	<ul style="list-style-type: none">・ブランド・ビジネスモデルの使用権を得て製品を販売・運営ルールに従う必要がある

IV. 販売代理店

2. 代理店(Distributor)とエージェント(Agent)

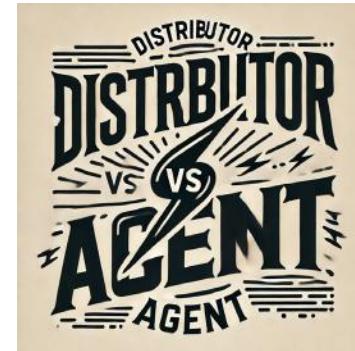


IV. 販売代理店

2. 代理店(Distributor)とエージェント(Agent)

<u>代理店(Distributor)</u>	<u>エージェント(Agent)</u>
<input checked="" type="checkbox"/> 輸入・物流・在庫管理 を依頼可能 <input checked="" type="checkbox"/> エンドユーザー対応 を依頼可能 <input checked="" type="checkbox"/> 販売拡大のスピード が速い(?)	<input checked="" type="checkbox"/> 価格や販売戦略 をコントロール可 <input checked="" type="checkbox"/> 市場 参入コスト を抑えられる <input checked="" type="checkbox"/> 複数の 販売チャネル を活用

👉 **輸入・物流・在庫管理の便宜から**
代理店が多数派？



IV. 販売代理店

3. 契約締結前の考慮事項

(1) 販売代理店の選定

- ✓ 信用力(財務状況、実績、市場での評価)
- ✓ 事業戦略と販売チャネルの適合性
- ✓ 競合リスクと市場独占の可能性

(2) 市場調査: 規制の有無

- ✓ 連邦法
- ✓ 各州法



IV. 販売代理店

4. 契約書における個別検討事項

- 1 販売範囲と市場制限**
- 2 価格設定・変更ルール**
- 3 在庫管理の責任**
- 4 顧客対応・情報共有・アフターサポート**
- 5 ブランド・知的財産権の使用条件**
- 6 契約期間および終了**

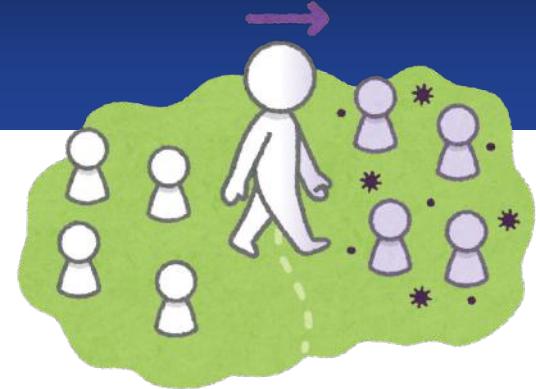


IV.販売代理店

4.契約書における個別検討事項

①販売範囲と市場制限

- ・ **販売エリア:**
👉 対象国・対象地域を特定(全米、全世界、日本以外etc.)
- ・ **独占的OR非独占的:**
👉 販売エリアや将来計画も加味して慎重に検討要
- ・ **競争制限:**
👉 契約終了後の競業禁止義務(禁止エリア・行為・期間に留意)



IV.販売代理店

4.契約書における個別検討事項

②価格設定・変更ルール

- 価格設定
 - 👉例: 契約書別紙に価格リストを記載
- 価格変更のルール
 - 👉事前通知? 頻度制限? 指数連動?
- 再販価格の制限
 - 👉独占禁止法・州法の制限に注意



IV.販売代理店

4.契約書における個別検討事項

③在庫管理の責任

- ・ **設備・人材の確保:**

👉 指定エリア内に適切なオフィス、倉庫、保管施設を維持し、
営業活動に必要な人材を確保

- ・ **在庫の維持:**

👉 維持するべき在庫水準の指定と維持義務

- ・ **品質の管理:**

👉 在庫保管環境の指定、盜難・破損防止対策、付保義務



IV.販売代理店

4.契約書における個別検討事項

④顧客対応・情報共有・アフターサポート

- 販売方法及びマーケティングに関する義務:
👉トレーニングの実施、マーケティングポリシーの指定、情報共有規定の作成
- 販売実績の報告と記録管理:
👉月次報告、クレームリスト・対応、取引記録の維持・提出
- アフターサポート:
👉販売後の修理・メンテナンスサービス提供の義務



IV.販売代理店

4.契約書における個別検討事項

⑤ブランド・知的財産権の使用条件

- ・ 商標のライセンスと制限
 - 👉 非独占的、撤回可能、譲渡不可、
サブライセンス不可、使用目的の制限(販売のみ等)
- ・ ブランド管理と違反時の対応
 - 👉 商標ポリシーの指定、適切な表記義務、違反時の即時報告
- ・ 禁止行為
 - 👉 類似商標、ブランド毀損行為、他ブランド併用、内容変更



JETRO

IV.販売代理店

4.契約書における個別検討事項

⑥契約期間および終了

- ・期間と更新の条件
- ・解除の要件(違反時の解除、倒産時の解除等)
- ・終了後の在庫処理
- ・引継ぎ

👉但し、ディーラー保護関連法規に注意！！！



IV.販売代理店

5. ディーラー保護関連法規

(1) フランチャイズ法(連邦法・州法)

- ✓ 元々はフランチャイジーを保護するための法令
 - 取引の構造、販売代理店の所在地、販売地域等によっては販売代理店にも適用する可能性
 - フランチャイズ法が適用される場合:
 - (i) 情報開示および登録義務
 - (ii) 在庫の買戻し義務
 - (iii) 解約、更新拒否に制限



IV.販売代理店

5. ディーラー保護関連法規

(2) ディーラー法(州法)

- ✓ 販売業者をサプライヤーの交渉上の
優位性から保護することが目的
- ✓ 適用取引は州法の定めにより異なる(対象製品、取引構造等)
- ✓ ディーラー法が適用される場合:売主に以下の制約が発生(例)
 - (i) 契約解約前の書面による**事前通知と是正機会の付与**
 - (ii) 解約・更新拒否には「**Good Cause**」(正当な理由)が必要
 - (iii) **在庫の買戻し義務**



IV.販売代理店

5. ディーラー保護関連法規

(3) 対策

①フランチャイズ法:

連邦法・各州法の要件を確認

②ディーラー法:

州法の確認

→ディーラー法適用の可能性がある場合、

「**Good Cause**」を発生させる明確・詳細な**Covenants**(落とし穴)

①**義務**となる行為の詳細(情報共有義務、禁止行為、在庫関連...)

②**治癒期間**の詳細(何日以内に、何をすべきなのか等)



V. OEM契約



V. OEM契約

1. 概要

- ✓ OEM(**Original Equipment Manufacturing**)

👉メーカーが納入先である依頼主の注文により、
依頼主のブランドの製品を製造する

- ✓ OEMとVAR(**Value-Added Reseller**)



OEM	委託者のブランドで製品を生産
VAR	メーカーの製品に 独自の付加価値 を追加して販売

V. OEM契約

2. 契約締結前の考慮事項

(1)取引モデルの選定と比較

OEM、VAR等の各モデルの違いを把握し自社にあった形式を検討



(2)業界慣行と取引実態の把握

対象製品や市場の特性、CMの技術力、サプライチェーンの構造を検討

将来的な役割変化(CMが独自の製造業者となる可能性)にも注意

(3)リスク評価と戦略的検討

コスト構造、品質管理、知的財産の保護、独占供給、環境・CSRリスクなど、

潜在的なリスクを事前に評価



V. OEM契約

3. 契約書における個別検討事項

(1) 価格・コストの明確化

- ✓ 固定価格or変動価格
- ✓ 費用の計算方法を明確に規定
- ✓ 市場変動や原材料費の変動に対する
価格調整メカニズムも検討

(2) 品質、数量および変更管理

- ✓ 製品の品質基準及び仕様等
- ✓ 需要変動、製品改良、設計変更に伴う変更オーダーの手続



V. OEM契約

3. 契約書における個別検討事項

(3) 事業展開

- ✓ 排他性:

CMを**独占的製造業者**とするか、CMの**他社との取引を制限**するか等

👉「**ソフト**」な**排他性**とすることも多い(OEMがCMに一定量を割り当てた場合、CMは他の業者と取引できない等。)

- ✓ マーケティング:

広告、プロモーション、ブランド表示の取り決めを明確化

👉各社の**マーケティングに関する権利**を整理



V. OEM契約

3. 契約書における個別検討事項

(4) 知的財産権(IP)の取扱い

✓ OEMが有するIP(設計等)、CMが有するIP
(製造技術や改良)に関する帰属・ライセンス条件の明確化

- 👉 OEMはOEM製品設計に関するIPを全て確保したい
↔ CMは製造プロセスや変更後の製品に関するIPを確保したい
(デリバティブに関して18頁ご参照)
- ✓ コンパイルやリバースエンジニアリングの禁止
- ✓ 共同開発時の新規IPの取扱い



V. OEM契約

3. 契約書における個別検討事項

(5) 製品保証、責任分担、補償

- ✓ OEMとCMそれぞれの**保証責任**
- ✓ 製品不良や欠陥に関する**責任配分**
- ✓ **保険加入要件**の明示
- ✓ リコール発生時における初期対応・責任分担
- ✓ 製品欠陥による**第三者請求**に関する責任分担
- ✓ **補償の条件・期間・上限・下限**



V. OEM契約

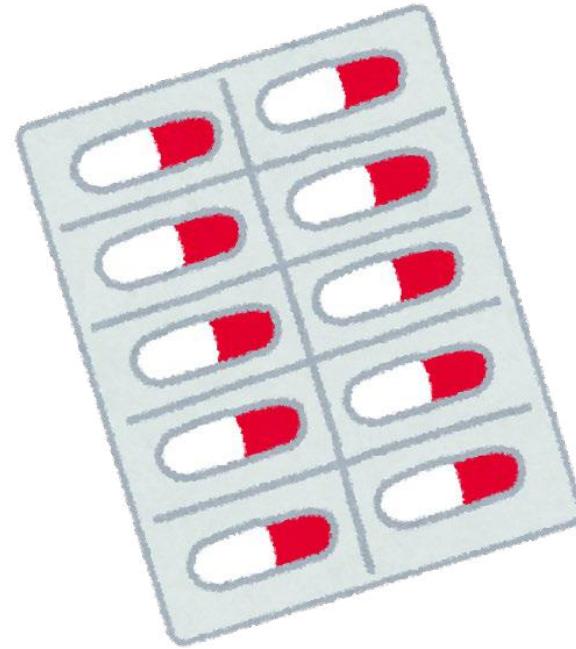
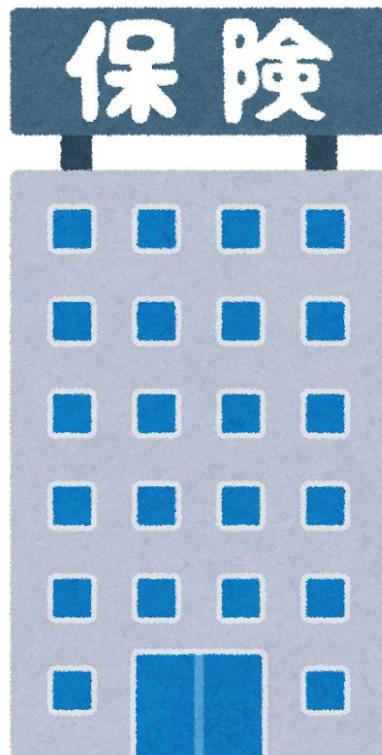
3. 契約書における個別検討事項

(6) 契約終了条件及び紛争解決

- ✓ 契約解除事由(重大な違反、破産、変更事項、不可抗力等)
- ✓ 解除に伴う仕掛品(WIP)、在庫、原材料の取扱い
- ✓ 設備の帰属
- ✓ 紛争解決手続
 - 👉 ADR、仲裁、裁判管轄、準拠法



VI. 保険会社との関係(医療機器・製薬等)

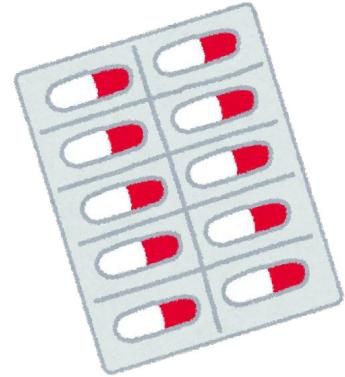


VI. 保険会社との関係(医療機器・製薬等)

1. 米国市場における医療機器・製薬業界の現状

(1) 市場規模:

- ✓ 米国は**世界最大の医療・製薬市場**のひとつ
 - 👉 莫大な**研究開発投資と販売規模**
 - 👉 **先進的な技術・医療製品の開発**⇒**価格競争や複雑な規制**



(2) 主要プレイヤー:

- ✓ 製薬企業、ジェネリックメーカー、医療系ベンチャー、大学、研究機関…

(3) レギュレーション:

- ✓ **FDA**(米国食品医薬品局)による**厳格な承認プロセス**
 - 👉 前臨床試験、臨床試験、安全性・有効性の実証、製造工程の品質管理…
 - 👉 製品が**市場に出るまでの期間が長く、コストがかさむ**要因にも

VI. 保険会社との関係(医療機器・製薬等)

2. 米国市場における医療機器・製薬業界のリスク

(1) 製薬開発の高コスト・長期化:

- ✓ 数十億円規模の投資、10年以上の開発期間となることも
👉長期にわたる**投資リスク**や、**資金繰り**の課題



(2) 不確実性:

- ✓ **安全性や有効性**: 臨床試験等で想定した結果が得られない可能性
- ✓ **規制承認の失敗**: FDAの基準不達成による不承認の可能性
- ✓ **品質問題**: 製造工程や品質管理の不備による製品リコールの可能性

(3) 競争環境:

- ✓ ブランド医薬品と**ジェネリック医薬品**
- ✓ オリジナル製品と**バイオシミラー**

VI. 保険会社との関係(医療機器・製薬等)

保
險

3. リスク対策

(1) 戰略的パートナーシップ(協働関係):

- ✓ 複数企業が連携して開発

👉 各社の専門性を活かした協業体制を構築 & 各リスクを分散

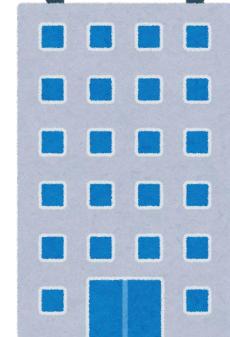
EX. 医薬品の規制承認を得るための共同開発・コスト分担

医薬品を共同で商品化(マーケティング等)、利益・損失を共有

(2) 保険の役割:

- ✓ 万一の製品リコールや訴訟、データ漏洩などのリスク

👉 企業総合賠償責任保険(CGL)、サイバー保険、自己財産保険等



JETRO
SGR

VI. 保険会社との関係(医療機器・製薬等)

4. 主要な商業保険の種類

名称	概要
企業総合賠償責任保険 Commercial General Liability	第三者からの賠償請求に関連するリスクから企業を保護 ①Coverage A: 身体傷害または物的損害に関する請求 ②Coverage B: 権利侵害に関する請求(名誉毀損等)
サイバー保険 Cyber Insurance	データ漏洩、ハッキング等のサイバーリスクに対応 (通常CGLの対象外とされていることが多い)
自己財産保険 First-Party Property Insurance	保険契約者が所有する財産に直接生じた損害をカバー
環境保険 Environmental Insurance	環境汚染に関連する損害をカバー
D&O保険 Directors and Officers Liability Insurance	義務違反・過失に基づく損害賠償請求から取締役や役員を保護
E&O保険 Errors and Omissions Insurance	専門サービス(医療、建築、金融等)の顧客からの請求をカバー

VII. 協働先検討の際の参考情報



VII. 協働先検討の際の参考情報

1. JETRO(日本貿易振興機構)

- **市場調査:** 米国市場の動向や各州ごとのビジネス環境レポート
- **ビジネスマッチング:** 現地の企業との商談会、オンラインマッチング支援
- **事業拠点設立サポート:** 進出拠点の候補地選定、法務・税務支援

How to Use:

ビジネスマッチングサービスを利用

→業界ごとに信頼できる企業をリストアップ して比較・検討



VII. 協働先検討の際の参考情報



2. 商工会・業界団体

(1) 米国の商工会:

- U.S. Chamber of Commerce(全米商工会議所)
- 各州・都市の商工会(例: 南/北カリフォルニア商工会、ニューヨーク商工会)
- 米国日本商工会議所 : 米国各主要都市に存在

(2) 業界団体:

- 製造業: National Association of Manufacturers (NAM)
- 医療・バイオ: Biotechnology Innovation Organization (BIO)
- IT・スタートアップ: Consumer Technology Association (CTA)

How to Use

業界団体や商工会に加入し、信頼できる企業リストや紹介サービスを利用
➔パートナー探しが効率的に進むことも

VII. 協働先検討の際の参考情報



3. 展示会・商談会

- 主要な展示会・商談会:
 - ✓ **テクノロジー:** Consumer Electronics Show、RSA Conference
 - ✓ **製造業:** Manufacturing Expo、IMTS
 - ✓ **バイオ・ヘルスケア:** BIO International Convention、MedTech Conference

How to Use

展示会で現地の主要プレイヤーと直接交流し、商談を進める

←事前にリストアップした企業にアポイントを取って訪問すると効果的

VII. 協働先検討の際の参考情報

4. 現地パートナー企業とのネットワーキング

(1) LinkedIn

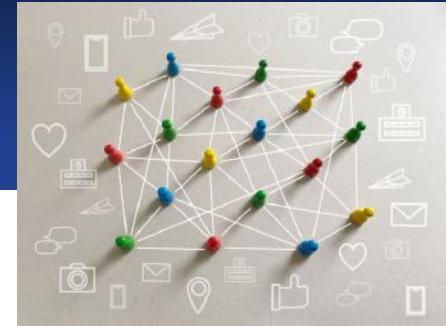
- ✓ 業界検索: LinkedInの検索で**特定の業界・地域の企業をリストアップ**
- ✓ 企業の代表者・ビジネス開発担当者にDMを送付

(2) 現地のスタートアップ・アクセラレータ

- ✓ スタートアップのネットワークを活用し、新技術や開発に積極的な企業と接触

(3) ローカルビジネスイベント・ミートアップ

- ✓ Meetup.comやEventbriteを活用し、**業界ごとのイベント**に参加
- ✓ 現地の**大学・研究機関**と連携



ご清聴ありがとうございました

Questions???



事務所紹介

Smith, Gambrell & Russell, LLP (SGR)

スミス ガンブレル ラッセル法律事務所(SGR法律事務所)は、1893年に創設された創業132年の米国ジョージア州アトランタ市発祥の総合法律事務所です。ニューヨーク(NY)、ロサンゼルス(CA)、ワシントンDC、マイアミ・ジャクソンビル(FL)、オースチン(TX)、シカゴ(IL)、シャーロット(NC)など全米の主要な11都市(世界14拠点)にオフィスを構え、約350人の弁護士が所属しています。アメリカ国外では、イギリスとドイツに拠点があります。取扱分野は、法人設立、各種契約、M&A・合弁・業務提携、雇用・労務、訴訟・紛争、企業誘致・助成金交渉、貿易・通商関連、環境、建設、不動産、知財、倒産、税務、遺産相続計画、年金・福利厚生、海事、サイバーセキュリティ・情報保護法、移民法・ビザ等、企業法務全般を全州でカバーしています。日本チームは、上記の総合法律サービスを日本語により提供しています。詳しくは、SGR法律事務所の日本語ページをご参照ください。ご不明な点、ご質問等ございましたら、正式にご起用いただくまで費用は発生いたしませんので、お気軽にご相談ください。

►日本語ページ <https://www.sgrlaw.com/practices/japan-practice-team/>

