

# 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)テキサス州サポーター
- 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 非常勤サポーター
- 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

JETRO



# 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。	・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、 <b>迅速に事業を開始</b> できる。	・米国側パートナーとの権利関係を明確にするために <b>契約交渉</b> が必要。 ・Exitも考慮し <b>契約書がより複雑</b> になりがち。
提携先の米国側パートナーの <b>技術、コネクション、ノウハウ</b> 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、 <b>日本法人は有限責任</b> 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 <b>日本法人が責任を負う</b> 場合もある。⇔ <b>米国法人設立によるリスクヘッジ</b>

## 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

JETRO

SGR

# 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、合併会社設立) 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
- ✓ 競業避止義務の有無



# 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

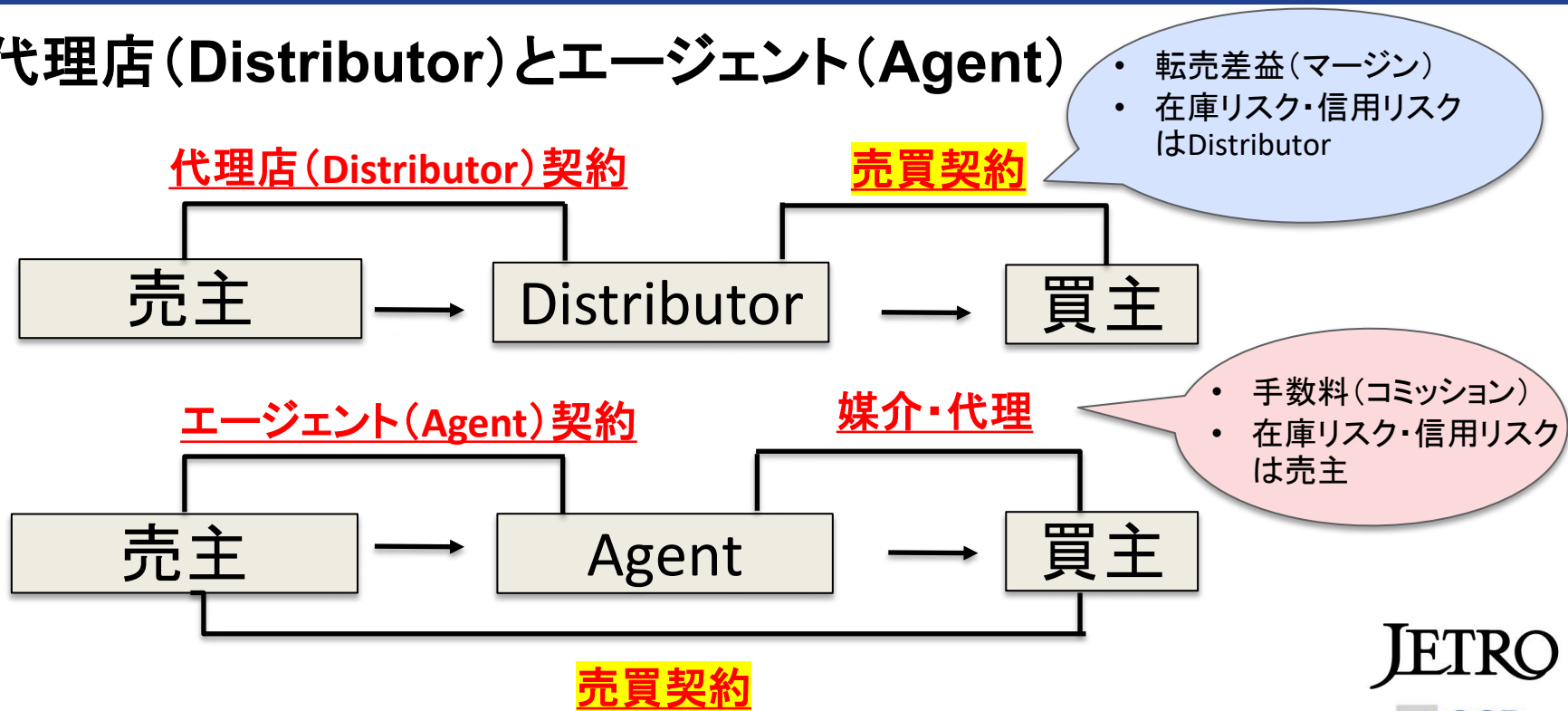


## 1. 仲介業者の種類と特徴

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

# 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)

代理店(Distributor)	エージェント(Agent)
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 輸入・物流・在庫管理を依頼可能</li><li>✓ エンドユーザー対応を依頼可能</li><li>✓ 販売拡大のスピードが速い(?)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 価格や販売戦略をコントロール可</li><li>✓ 市場参入コストを抑えられる</li><li>✓ 複数の販売チャネルを活用</li></ul>

👉 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:**

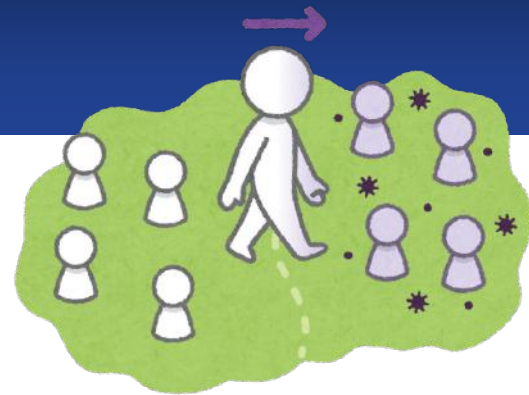
- 👉 対象国・対象地域を特定(全米、全世界、日本以外etc.)

- **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:**

- 👉 契約終了後の競業避止義務(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、盗難・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. デイラー保護関連法規

### (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. デイラー保護関連法規

### (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デイラー法:

**州法**の確認

➔デイ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に明確化

👉 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

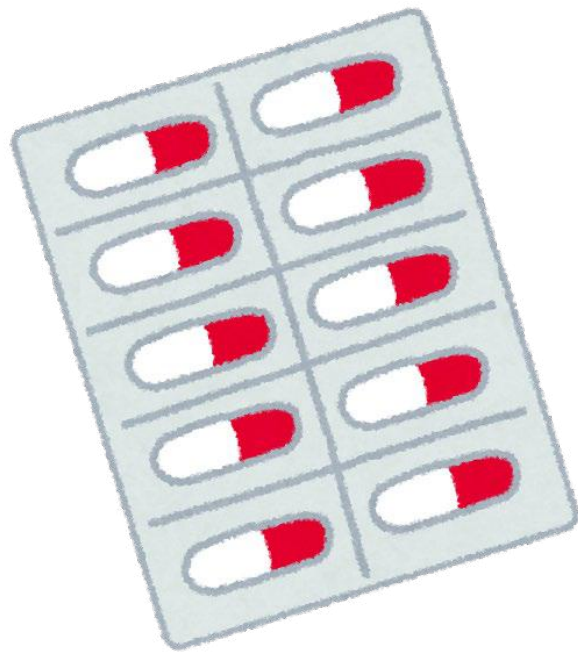
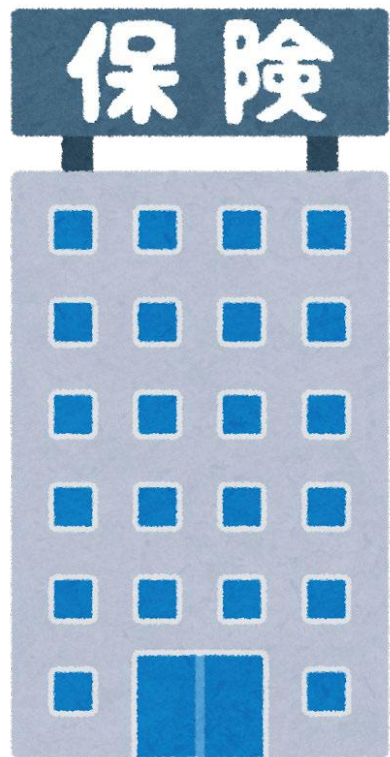
## 3. 契約書における個別検討事項

### (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）

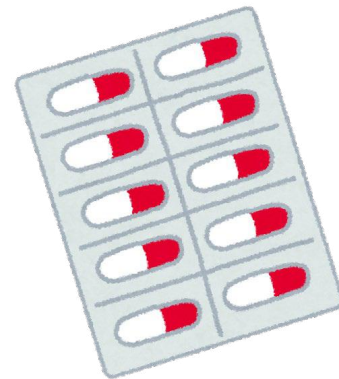


# VI. 保険会社との関係（医療機器・製薬等）

## 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 険

## 3. リスク対策

### (1) 戦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

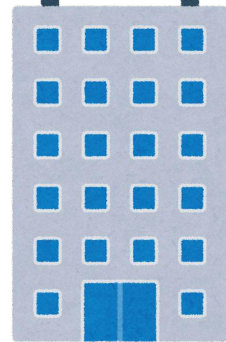
EX. 医薬品の**規制承認を得るための共同開発**・コスト分担

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

JETRO

# 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・合併・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/>

