

「現地専門家が見た米国ビジネス」 ～コロナ禍で変わったこと・変わっていないこと～

ジェトロ・シカゴ事務所主催ウェビナー

2021年2月1日（月） 18:00～19:30(米国中部時間)

2021年2月2日（火） 9:00～10:30（日本時間）

パネルディスカッション

「現地専門家が見た米国ビジネス」

販売マーケティングの今
～米企業・日系企業各社の主な対応～

<冒頭プレゼン>
岸岡 慎一郎
(ITA, Inc. 社長)

米国産業分野におけるサーベイ結果も進出日系企業と同等

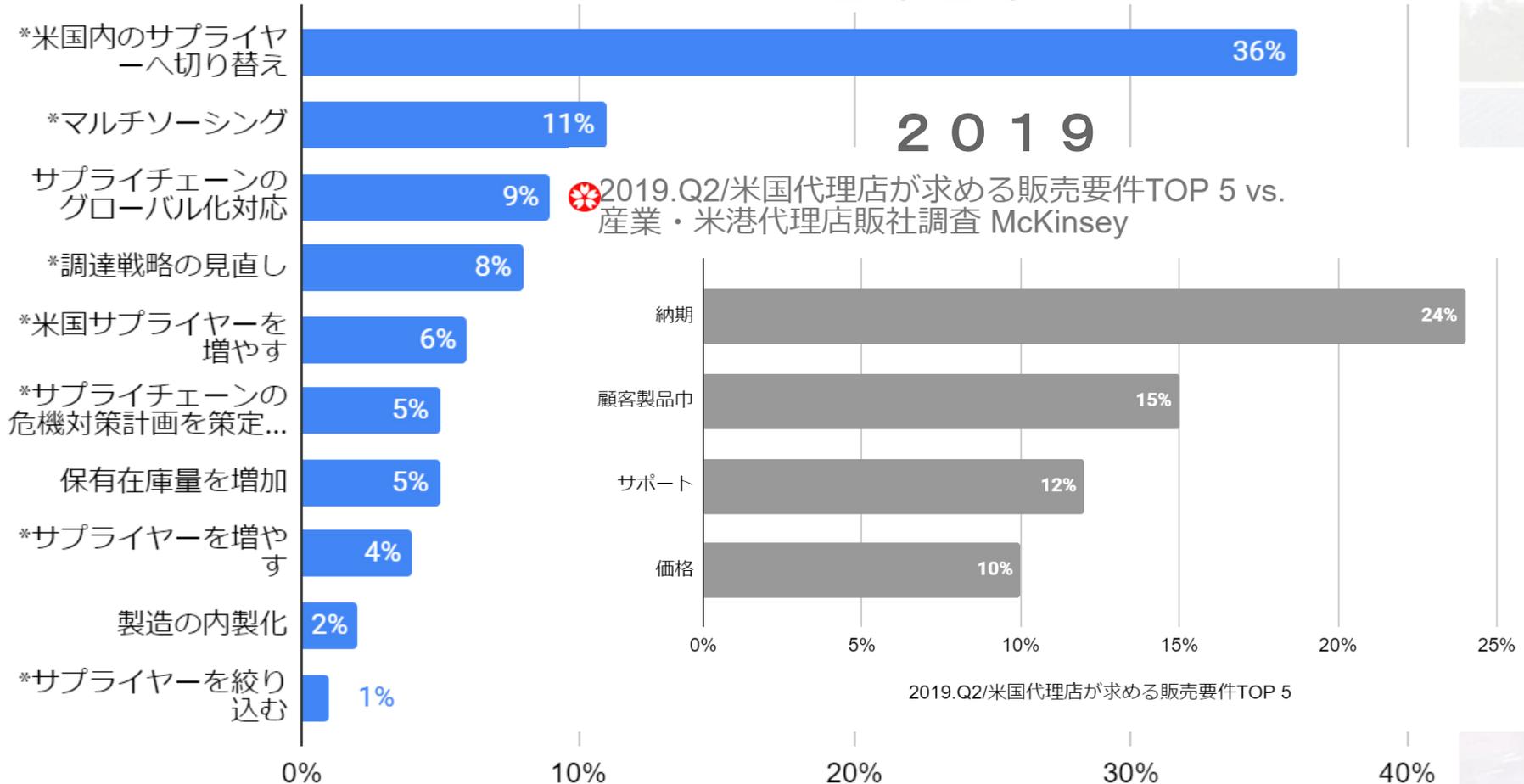
❁ コロナ禍におけるサプライチェーン対応は？



U.S. Manufacturing Engineering 誌 2020.Q2

2020

2019



何が起きているか：地産地消 x 省人化Dx x 環境ESG



❁ サプライチェーン:脆弱性・断絶対処

➢ 製造回帰・現地調達化&地産地消

❁ サプライヤー:再考・絞込み

➢ 仕入先数80%減、90%減
(最適化)



Virtual front base camp for the Japanese companies in the U.S. market entry front line.

❁ オペレーション: In&Out_{mailroom含む}

➢ 大中インソース 中小アウトソース、RPA/AI

❁ 変化への対応: D.I.

➢ 退職人口40%増、企業寿命、移民年100万人

S&P企業平均寿命

S&P企業平均寿命	
1935年	90年
1950年代	60年
1965年	33年
1990年	20年
2030年	12年(予測)

❁ 「変わらない」

普遍・不変	日本	米国
指揮系統	ボトムアップ	トップダウン
文化	同質	異質
市場(顧客)	攻めづらい 守りやすい	攻めやすい 守りづらい
思考	正解探求	最適解探求
対人	垂直	水平
対話	聞き手責任	伝え手責任
ヒト	組織紐付	組織と分離
表現	暗黙知	形式知
評価	プロセス含む	結果
事業展開	L&L・横展	起業型
指導	乞う	義務

❁ 米国 『変わった』

変化	コロナ禍前	コロナ禍後
思想	西洋	西洋+東洋
市場(調達)	既存先	適正・内需型 地産地消
訪問・面談	必要に応じて	必須時のみ
販売	レップはニッチ 用途向け	レップの活用 幅拡大/再考
販促・営業	展示会・訪問	バーチャル
販路	代理店	代理店+EC
ツール	コンテンツ	+データ
営業スタイル	マシンガン式	スナイパー式
バーチャル 営業・展示会	—	コンテンツ力 即効・速戦力
テリトリー	米国内(地域)	グローバル

いま起きていること：販売・進出の流れ JETRO

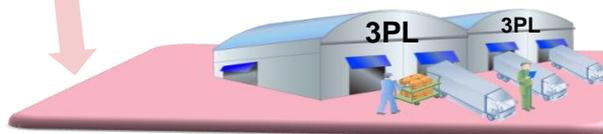
米国販売・進出は設立登記、オフィス開設から物流主導に



【PHASE ①】輸出ベース：卸・代理店模索



【PHASE ②】米国卸・代理店+レップ(+EC)向け3PL倉庫

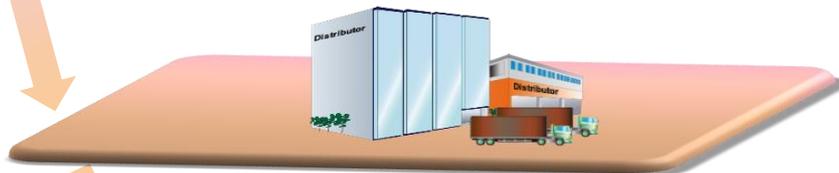


米国連絡事務所

米国法人設立登記

Company in Japan
Products export

【PHASE ③】米国卸・代理店の倉庫+レップ(+EC)



【PHASE ④】自社倉庫+3PL+代理店倉庫+レップ(+EC)

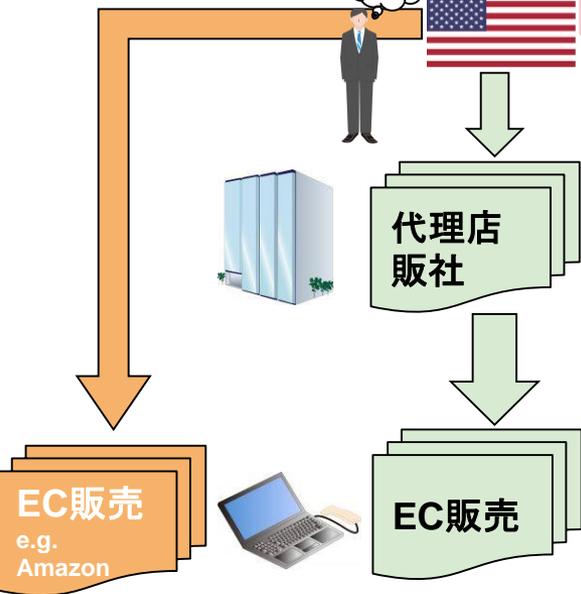


+顧客専用EC (EDI)

Company in USA
Inventory in USA

EC 2 EC

Future: Platform 2 Platform



総括：販売の重要ポイント

米国市場総括：求められる先行投資と水面下の取組み

製品・技術

”見える化&見せる化”

価格体系
(再販・EC含)

社歴・実績

納期

用途

規格・許認可

サポート体制

現地化施策

カスタム対応

代理店・レップ
が儲かるモデル

サプライチェーン

業界エンド
ース

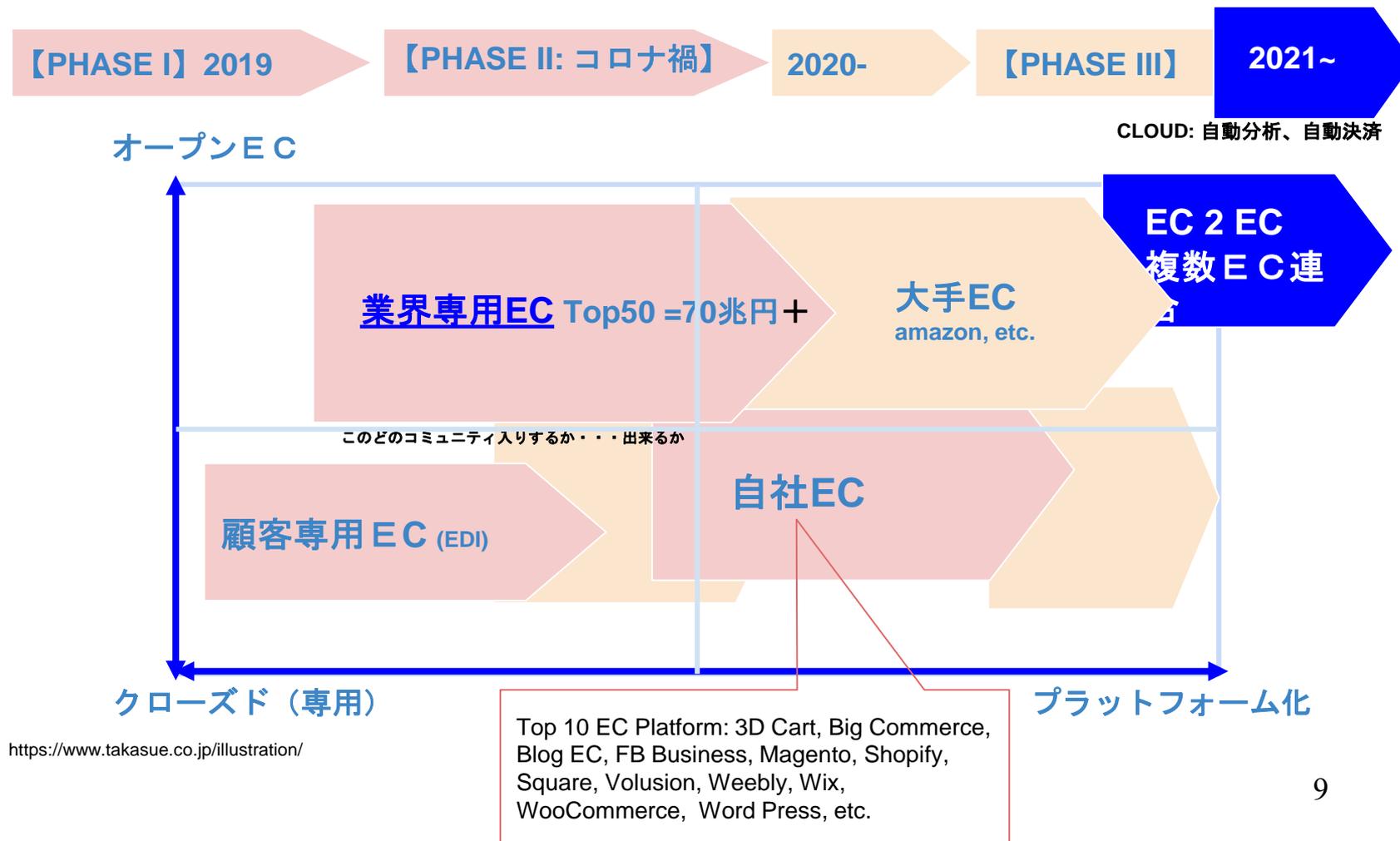
米国在庫化

水面下:64.1%~

人材育成

デザイナー・アーキテクト **顧客ニーズの把握**

Dx プラットフォーム&コミュニティー化されていく



アメリカ・バーチャルコンファレンス/展示会に出展

展示会	分野	期間	出展社数	補足
協調型ロボット	ロボット専門展	6/16 - 18 (実質:2週間)	27	① 協調型ロボット・ロボットの会場より
サクラメント購買会	地域限定	6/6 (実質:1日間)	31	② アメリカ商務省・バーチャルオンライン展示会に
FORTUNE 500逆見本市・購買会	マイノリティ認定企業	10/26 - 29 (実質:1か月間)	200	③ 全米フォーチュン500逆見本市・購買会
エンジニアリングWeek	総合エンジニアリング技術展	11/30 - 12/3 (実質:2か月間)	150	④ 2020 バーチャルエンジニアリングウィークに出展

プラットフォーム

利用(二大)プラットフォーム	Swapcard.com	VFair.com
ビジネス・ソーシャルメディアSNS	世界最大のリンクedinと連動	アメリカ・海外営業で必須のリンクedin・イントロ編
営業資料	パンフレット、会社概要、企業ケイパビリティ、名刺が一頁になったもの	Capability Statement / Statement of Qualifications

●バーチャルイベント予定一覧：<https://10times.com/online>

日本から販路拡大する場合の 税務リスクとは？

<冒頭プレゼン>

大久保 潤

(CDH会計事務所 プリンシパル)

1. 法人所得税	21%	➡	28.0%
2. Offshoring Tax Penalty	0%	➡	2.8%
3. Made in America Tax Credit			△10.0%
4. キャピタルゲイン税	20%	➡	39.6%

	日米租税条約	物理的拠点有り	一定額の売上有り
連邦税	適用	課税発生	基本的に課税無し
州税	適用外	課税発生	課税発生リスク

一定の売上額を超えると課税リスクのある州（2021年2月現在）：

アラバマ	マサチューセッツ
カリフォルニア	ミシガン
コロラド	ミネソタ
コネチカット	ニューヨーク
ハワイ	オハイオ
インディアナ	オレゴンペンシルバニア
ケンタッキー	テキサス
メイン	テネシー

ウィズコロナとアフターコロナを
見据えた法律面での検討事項は？

<冒頭プレゼン>

大山 もにか

(増田・舟井・アイファート&ミッチェル
法律事務所 パートナー弁護士)

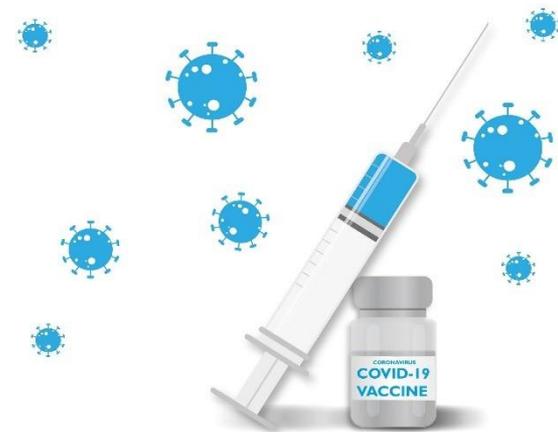
- E-1／E-2ビザ (貿易／投資ビザ)
- Lビザ (企業内転勤ビザ)
- H1-Bビザ (特殊技能職ビザ)



雇用主は従業員にCOVID-19のワクチン接種を義務付けることができるか？

「できる」が、例外が . . .

- 健康・身体上の理由
- 宗教・信念・モラル上の理由
- 組合契約



コロナ発生後の不動産市況と今 後の不動産戦略とは？

<冒頭プレゼン>

大春 敬

(WHITE CUBE LLC 社長)

US REAL ESTATE 2020 Office Market

		平均賃料 2020年末 年間賃料 Feet 2 (税・管理費除く)	平均賃料 前年同月比	空室率 2020年末	空室率 増加ポイント 2019年→2020年
1	San Francisco	\$64.10	-8.40%	11.00%	4.70%
2	San Jose	\$60.53	-1.20%	10.10%	0.10%
3	New York	\$57.38	-2.70%	10.50%	1.70%
4	Boston	\$41.68	0.60%	9.30%	1.70%
5	Los Angeles	\$41.00	-1.60%	12.60%	2.10%
	全米平均	\$34.33	-1.10%	11.50%	1.70%
18	Chicago	\$29.21	-0.40%	13.40%	0.70%
22	Houston	\$28.70	-0.80%	18.20%	1.30%
24	Dallas	\$27.69	-0.20%	17.30%	1.20%

Date Source by CoStar

Presented by WHITE CUBE LLC

US REAL ESTATE 2020 Industrial Market

	年間新規契約 2020年 賃貸契約増加面積 Net Absorption		空室率 2020年末	市場規模別 順位
	1万 Feet ²	1万 Meter ²		
1 Inland Empire	2,182	203	3.70%	7
2 Dallas	2,136	198	7.00%	2
3 Atlanta	1,762	164	5.60%	5
4 Phoenix	1,611	150	7.30%	10
5 Chicago	1,565	145	5.46%	1
全米合計・平均	19,600	1,821	5.60%	
18 Los Angeles	- 507	-47	3.30%	3
22 New York	102	9	4.70%	4
24 Houston	1,230	114	8.90%	6

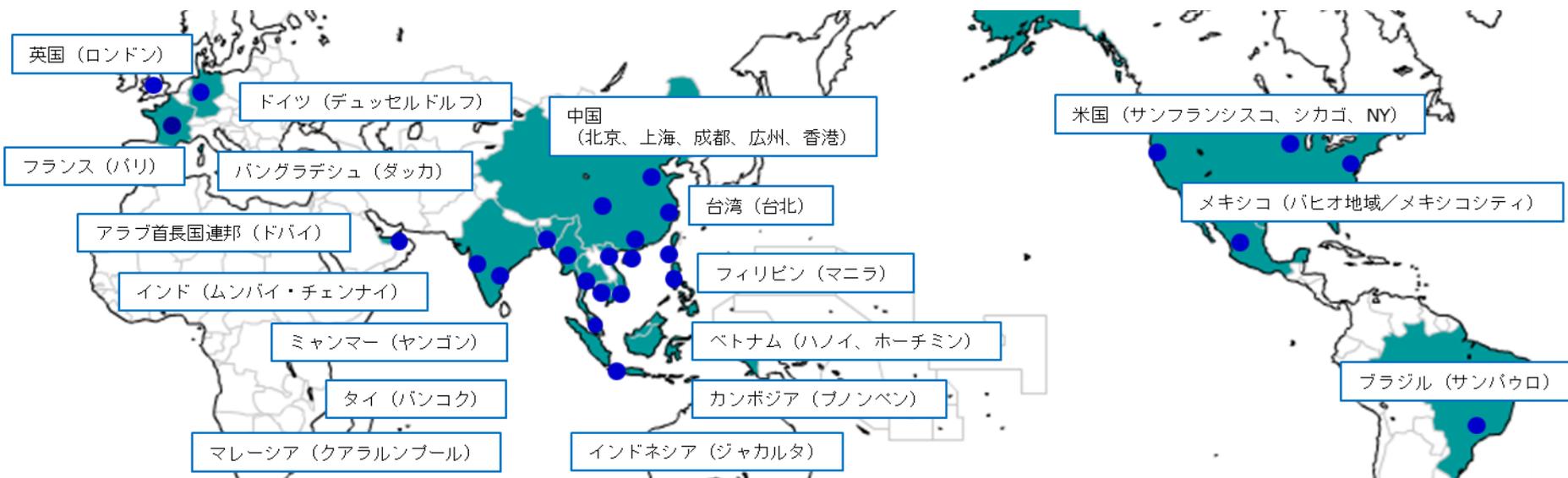
Inland Empire : LAから東へ向かった内陸部

オフィス ↓
コロナ賃料下落を利用する
OR 終息するまで待つ

倉庫・工場 ↑
長期的展望で戦略を組む

現地在住のコーディネーターが、中小企業の皆様へ「海外ビジネス展開に関する個別相談対応や現地パートナー探しのためのマッチング支援」を行います！

- ✓ 中小企業の皆様のビジネス展開へのご関心が高い国・地域（18カ国・地域26カ所）に**中小企業海外展開現地支援プラットフォーム（プラットフォーム）**を設置しています。
- ✓ 各プラットフォームには、現地での知見や地元政府当局、地場企業等とのネットワークに強みを持つコーディネーター（専門家）を配置し、皆様からの個別相談に対応します。



本サービスの対象企業

- ① 海外展開（輸出・投資等）を検討する**中小企業・小規模事業者**
- ② すでに海外に拠点を有する**中小企業・小規模事業者**

具体的な支援サービス

無料

現地在住のプラットフォーム・コーディネーターが、現地ビジネス展開に関する相談等について、(1)現地での面談、(2)Eメール・電話等での相談、(3)その他（アポイント取得等）に対応

	サービス内容	相談内容
1	相談対応サービス	お客様のご相談・ご質問（ <u>販路開拓等海外展開に関する全般／自社製品での販売可能性・現地ニーズの有無や、現地市場の規模・特徴、最新トレンド、競合製品（類似品）の有無やその情報など</u> 、法務・労務・税務会計等）について、コーディネーターがE-mail・電話・TV面談または現地での個別面談（ブリーフィング）等でお答えします。
2	現地パートナー、取引先探しのためのマッチング支援	コーディネーターが、 <u>現地パートナー候補・企業等の情報収集、企業リストの作成、関心度ヒアリングの実施</u> 、商談アポイントの取得、お客様とパートナー取引先候補との面談の同席、商談後のフォローアップ等を行います。
3	現地協力機関・各種専門家の紹介・取次ぎ	現地政府機関・在外公館・現地日本政府機関等の公的機関や、法律・会計事務所、人材リクルーティング会社等、必要に応じて協力機関や各種専門家のご紹介、取次ぎを行います。

お問い合わせ先（所定の申込書を送付します。） <https://www.jetro.go.jp/services/platform/>

日本国内のお問い合わせ先：

- ・ 東京都に所在する企業様

→ ジェトロ・ビジネス展開支援課 platform-bda@jetro.go.jp

- ・ その他の地域の企業様

→ 最寄りの [ジェトロ国内事務所](#)