

## 米国での機器販売ビジネスを指南する

粉体機器・技術のコンサルティング業務を手掛けるトリプルエーマシンの石戸克典社長が海外、とくに米国での機器販売ビジネスについてこう指南する。「日本と違い、移動と人件費がかかるため、顧客は容易にメーカーに出張メンテを依頼してこない。インシャルコストを抑え、決められた年数で部品交換することで、長く使える機器のほうが好まれる。その交換も自分で簡単に行えるのがミソ」と。

# パーソン

そのため「メーカーははじめから部品・部材の選定を米国の保守性を意識して設計開発すること、併せてグローバルスタンダードを検討する必要がある」と指摘。「米国のユーザーに受け入れられるモノづくりが日本ではまだまだ可能だ」と励ます。

日本とシカゴに拠点を構え、日米両市場を対象に双方の粉体関連機器を紹介する。「日本の中小メーカーが直接乗り込んで販売することは、言葉の壁、距離の壁、時差の壁を乗り越えるのは難しいしハードルが高い」とし「国内で販売実績のある企業が陥りやすいのが、海外販売への過剰なリスクヘッジ。初期の小さな失敗



トリプルエーマシン社長

石戸 克典 氏

## 保守的だがグローバル標準

を積み重ねながら、海外進出へ確実なステップを踏むこと」と心構えを説く。

会社設立して5年経過。苦勞を重ねつつも「やっとなんとなんになってきた」と軌道に乗りつつある。「これまでの日米間だけでなく、最近では米国製をタイや台湾などへ輸出するケースもある。中国の子会社で使っている中国製機器に問題がなければ、それを買い付ける日本企業もでてきた」と、流れは大きく変わってきた。製品のガラパゴス化を防ぎ新興国への登竜門として米国での成功に期待する。