

I.T.A., Inc. Corporate Overview (会社ご案内)

販路事業開拓・構築運営・マーケティング

岸岡 慎一郎

President, I.T.A., Inc.

ご面談・事前ご参考用

弊社概要

①事業概要

- ❁ 会社: [I.T.A., Inc.](#) (アイ・ティー・エー、インク)
- ❁ 創業: 1980年12月
- ❁ 登記: イリノイ州法人 C Corporation
- ❁ 事業: 『アメリカのニッポン事業部』
[HP](#) | [メニュー](#) | [ベーシックパック](#)
- ❁ 認定: MBE (Minority Business Enterprise、米商務省)
全米マイノリティサプライヤー評議会
- ❁ メンバー: 6名 パートナー: 40社以上
- ❁ 年商約: US\$5mil.強



海外進出する日系企業のサプライヤー ダイバシティの向上を支援してます

①事業概要

THE WHITE HOUSE

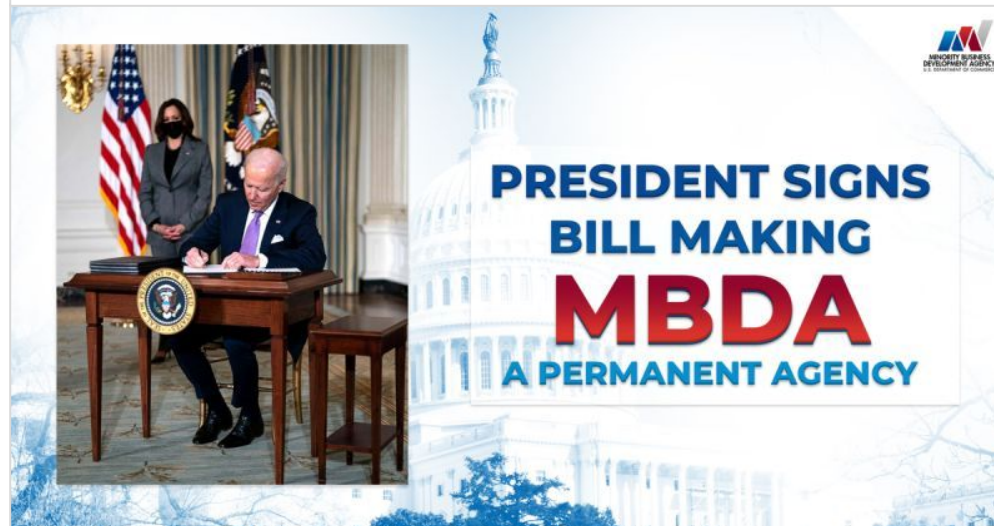


BRIEFING ROOM

FACT SHEET: The Bipartisan Infrastructure Law Will Revitalize Main Street

2021年11月

NOVEMBER 23, 2021 • STATEMENTS AND RELEASES



事業エコシステム

①事業概要

❁ 新規市場参入フェーズ 1980's ~

Phase I 【日本】

- 米国市場調査・マーケ
- バーチャルオフィス・一次窓口
- 輸出入・ライセンス、
商社機能
- 規制・許認可対応
化学品・化成品貿易
- 認可/FDA&UL/ASTM 取得

❁ 事業ローンチ・フェーズ 1990's ~

Phase II 【日本／米国】

- 米国進出・設立登記
- 事業運営・経理業務支援
- 販路構築・在庫管理・物流
- ソーシング・加工代行
- OIT/ERP/MRP、EC導入運営
- マーケ：販促・販売代行・SNSマーケ
ティング、など

❁ ベンチャー&起業ローンチ・ エマージングフェーズ

Phase V 【米国】

- 新製品・新産業への参入
- プラットフォーム2
プラットフォーム
- OEC2ECプラットフォーム
- 異業種間コラボ

❁ 成長フェーズ 2000's ~

Phase III 【北米・欧州】

- 製造現場：環境・労働安全
アセスメント&規制許認可
- オープン・イノベーション
- パートナー・JV・M&A
- 技術支援・製造・調達支援

❁ サステイナブルフェーズ 2010's ~

Phase IV 【北米・欧州】

- <企業市民・CSR>
- ◎[FORTUNE & Tier 1/2/3](#)
- 米国マイノリティ調達対応
サプライヤーダイバシティ

コンサル &
アドバイザー

Company Core

地球社会へ貢献する日系リーダーを支援

①事業概要



事業支援領域

①事業概要



〔内訳〕○企画戦略策定系: 15%↑ | ○調査: 25% | ○実務(営業・業務) 25%↑ | 解決・改善: 35%↑

事業リーチ

①事業概要

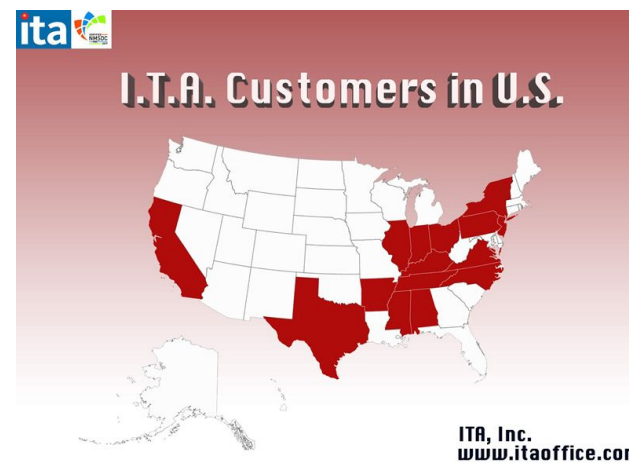
○仕入先所在(10か国)

(米国内 17州)



○顧客所在(5か国)

(米国内 15州)



COVID-19で更に米国の懐に

顧客累計 500社+ (抜粋)

①事業概要

ITA's Clients

ベンチャーから上場企業まで



Sanyo Trading Co., Ltd.

We have diverse client base in the manufacturing sector



NIPPON EXPRESS USA, INC.

MUSASHI

SAGAMI

(Logos are registered trade marks of each company)

Takano CO., LTD.



新たな技術に挑み続ける
小川工業株式会社

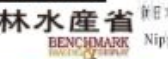
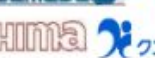
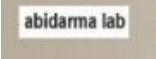
GCI GUN EI Chemical Industry



NIIGATA PREFECTURE



ACTY SYSTEM ACTY SYSTEM AMERICA, INC.



弊社周辺(オヘア空港まで21分、ミツワ迄13分🚗)

①事業概要

フォーチュン 500世界本社(規模順)

Walgreens Boots Alliance
Boeing
State Farm Insurance Cos.
Archer Daniels Midland
Caterpillar
Allstate
United Continental Holdings
Exelon
Deere
AbbVie
Abbott Laboratories
Mondelez International
US Foods Holding
McDonald's
Sears Holdings
CDW
Illinois Tool Works
Discover Financial Services
Baxter International
W.W. Grainger
LKQ
Tenneco
Conagra Brands
Navistar International
Univar
Jones Lang LaSalle
Anixter International
Dover
R.R. Donnelley & Sons
Packaging Corp. of America
Motorola Solutions
TreeHouse Foods
Old Republic International
Arthur J. Gallagher
Ulta Beauty
Ingredion
Northern Trust

イリノイ州・シカゴは産業機械、加工、医療・製薬、食品・食糧、建機・農機、航空・輸送、印刷、保険、小売りの中心地で、米国自動車産業や製造業のゲートウェイです。当地より中西部、南東部へ様々な製造クラスターへ広がってます。

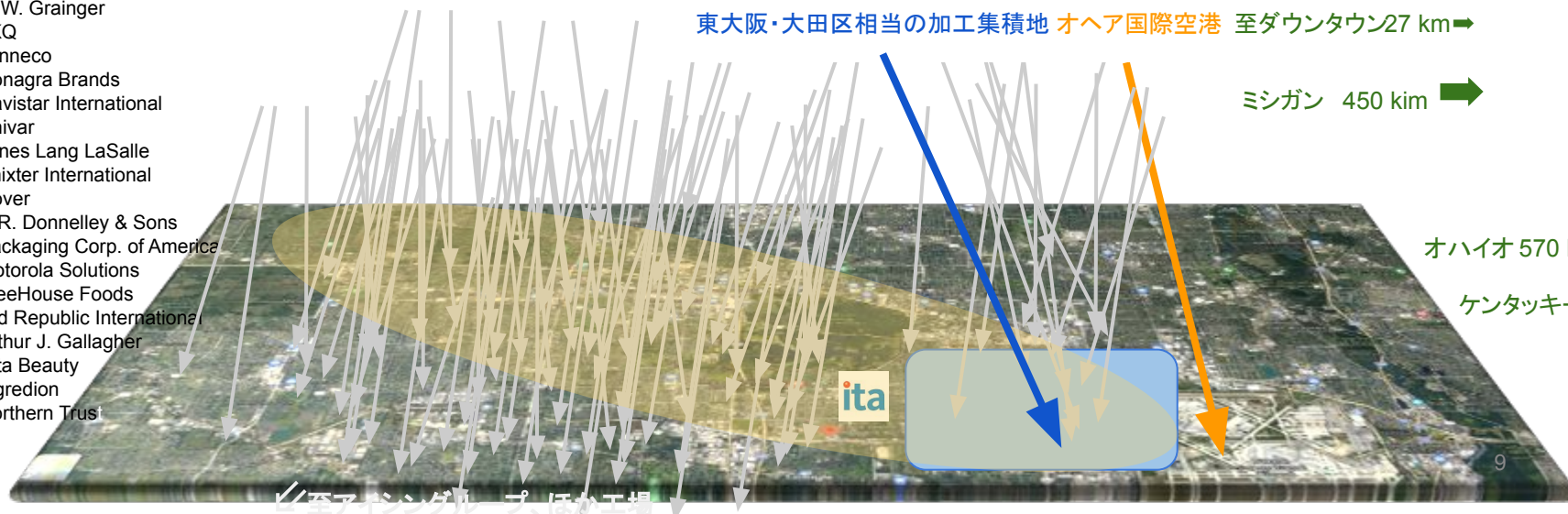
地図上の **黄色網掛けエリア(オヘア空港から西へ約 110 km迄)** は **Golden Corridor** と称する製造業促進クラスターです。

米国本社/営業本部:(順不同)抜粋・機械・装置・専用機: マザック、DMG森精機、大隈、MCマシナリー・三菱電機(放電加工機、レーザー加工機)、ソディック、OKK、岡本工作機械、高松機械、安田工業、東芝機械(初芝)、SNK工機、スギノマシン、三井ハイテック、倉木、キタムラ機械、ミヤノマシン、スター精機、O&K、アマダマシンツール、ジェイテクト、日立ハイテクノロジー、フジ機械、エンシュウ、大昌精機、CECO(シチズン電子)、ブラザー工業、富士電機、シギヤ精機、スギノマシン、タキサワ、ニイガタ、三菱電機(FA)、ファナック、オムロン、CKD、パナソニック、安川電機、コマツ(プレス)、TDK、TPR、トピー工業、日立グループ、ローム、NECディスプレイ、三菱マテリアル、信越マグネティクス、**包装機械**: NLI、京都製作所、大成ラミック、湯山、ミットヨ、オリエンタルモーター、三菱重工、THK、IKO、帝国ピストンリング、小野測器、ツバキ、ニチコン、キーエンス、OSG、キャノン、フタバ産業、NTN、日産フォークリフト、O&K、サンスター、クボタ、日本電産、ミクニ、**機械・設備商社**: 山善、三菱マシナリー、兼松、第一実業、KGK Int.、守谷商会、明治電機工業、島貿易、**医療**: 島津製作所、シスメックス、旭化成、**製薬**: アステラス、**エネルギー**: J Power、JXTG **印刷**: コモリ、フジフィルム、大日本スクリーン、トッパン、東洋インキ、INX、**物流**: 主要全社、**食品**: 味の素、ミツカン、サントリー、亀田製菓、イトウハム、不二製油、JFC、山正、**鉄鋼商社**: メタルワン、伊藤忠丸紅鉄鋼、三井物産、日鉄住金、大同特殊鋼、**化学品**: 三菱ケミカル、KHネオケム、荒川化学、群栄化学、**ゲーム**: バンダイナムコ、トミー、ほか略

東大阪・大田区相当の加工集積地 オヘア国際空港 至ダウンタウン27 km➡

ミシガン 450 km ➡

オハイオ 570 km、
ケンタッキー ➡



自己紹介：岸岡慎一郎

①事業概要

✿略歴

1993年 3月：慶應義塾大学法学部卒(92-93年：日本起業家協会学生会長)

1993年 4月：伊藤忠商事株式会社・大阪本社入社
(宇宙情報産業機械グループ)

1998年11月：伊藤忠商事株式会社・大阪本社退職

1999年 1月：I.T.A., Inc.入社、2003年 5月：V.P.に就任

2005年 4月：I.T.A., Inc.に社長就任(外部顧問：複数社兼務)

[Linkedin bio](#)



✿主な役職歴

2011年～現在：ジェトロ・中小企業海外展開現地支援
(プラットフォーム)コーディネーター

2005年～2007年①、2017年～現在②：

独立行政法人中小企業基盤整備機構国際化支援シニアアドバイザー

2013年～2014年：米オバマ大統領直轄アジアアメリカイニシアチブ(2年間)

2005年～2017年：シカゴ日本商工会議所理事(13年間)

2005年～2019年：シカゴ双葉会日本人学校理事、2008年～2019年：同・専務理事(15年間)

1999年～2017年：シカゴ三田会副会長、2018年～：事務長、2007年～2017年：シカゴ伊藤忠会会長(20年間)

2015年～現在：シカゴ日米協会理事、2014年～現在：同ノーベル賞南部賞委員

2016年～現在：グローバル・コマース講師

2000年～2015年：公園の清掃奉仕リーダー、シカゴ・大阪マラソン提携調印式ボランティア、他(15年間)

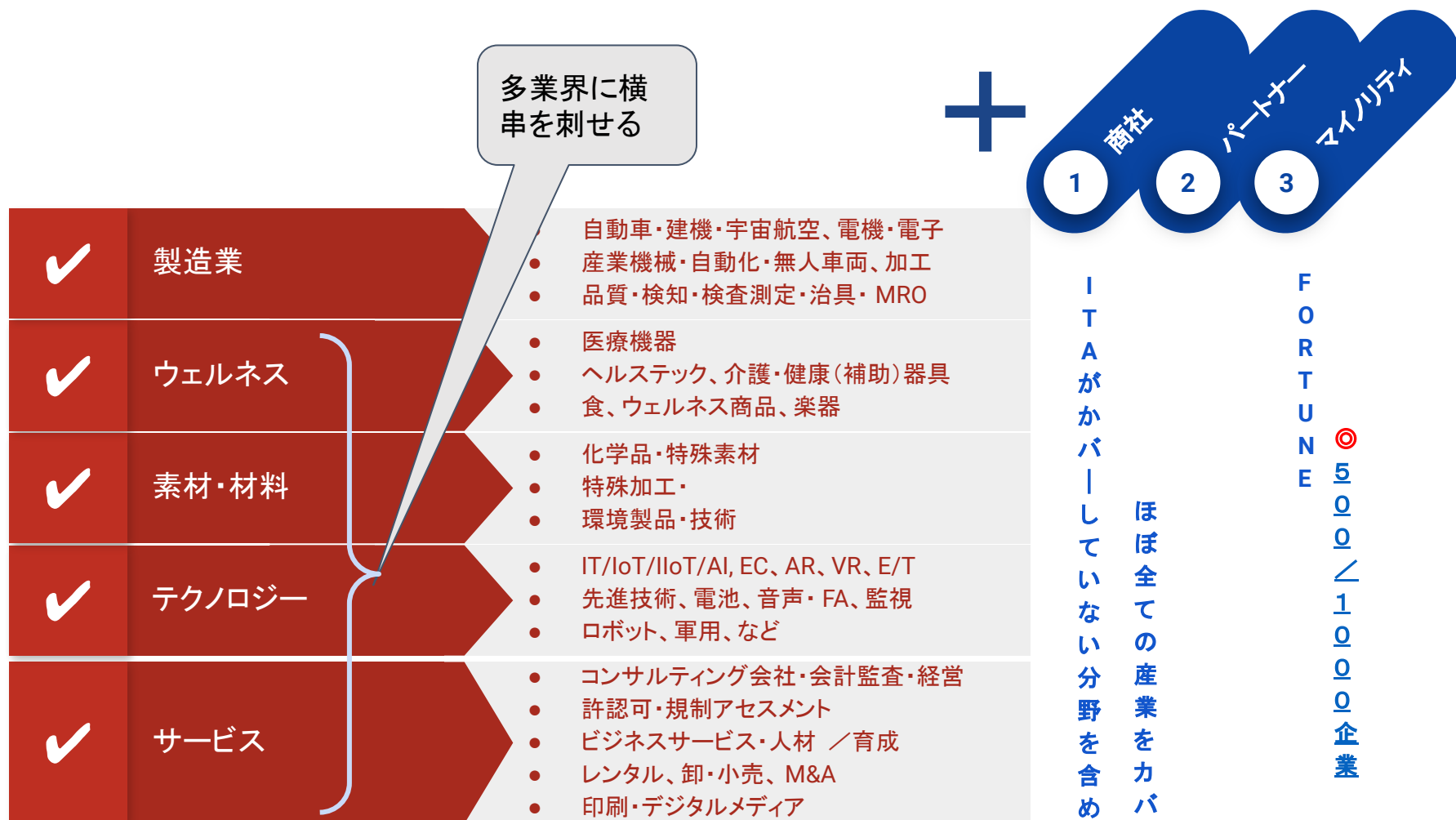
2007年～現在：累計約680名のインターン(社会人含む)支援



日経 XTECH

注力業界・分野

②業務実績・専門性



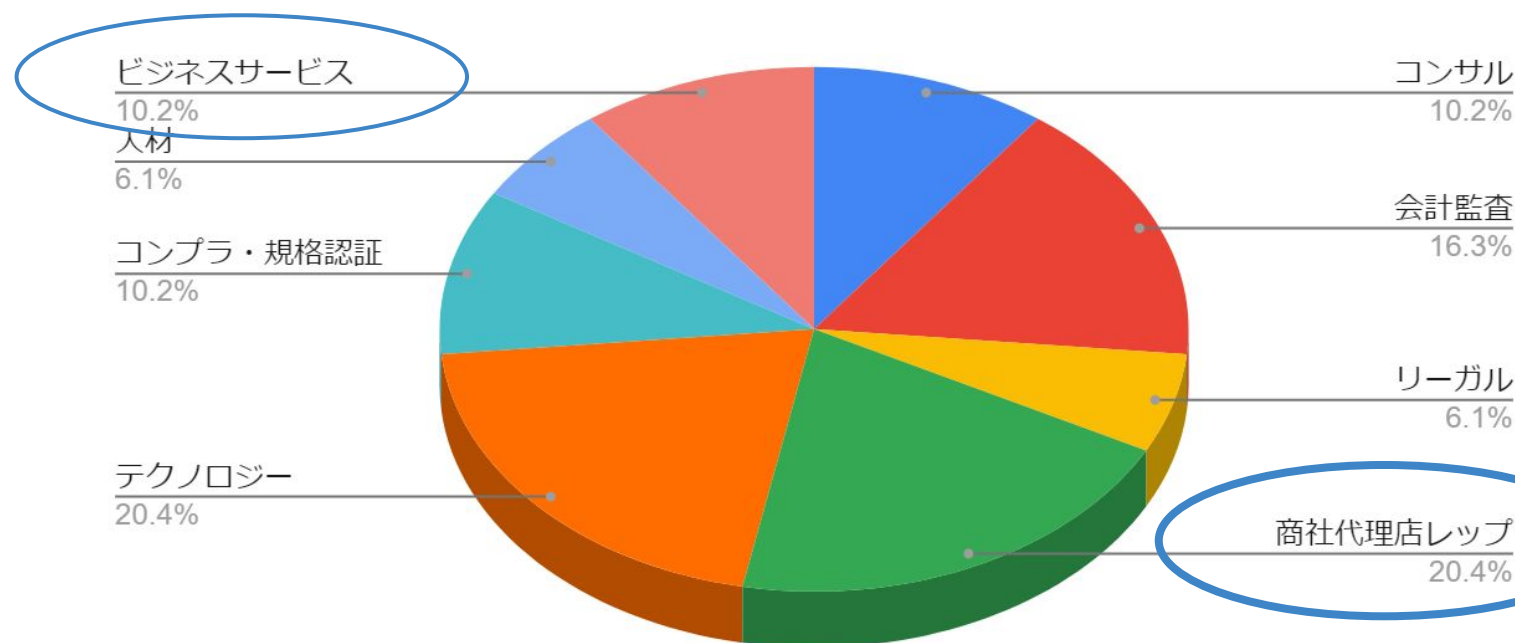
[今後]○複数異種産業間=横串型を梃子に ○体験型サービス ○人中心型

事業パートナー企業業種

②業務実績・専門性

ITAパートナー企業（40社強）

パートナー企業は3,000社以上から仕入をしています



〔今後〕ORPA/AI ○省人化 ○AIの裏取り ○規制許認可 ○アドバイザー

※その他、米国の代理店（産機、計測、R&D機器、医療、等）の関係強化します

実績総括・進出支援

②業務実績・専門性

米国進出（抜粋）★＝JETRO様よりご紹介企業 ●＝現在も支援先企業

○〔建機〕レンタルのニッケン（Americ）代表を兼務後に売却
 ○〔IT〕アクティシステム ★●
 ○〔IT/エンジニアリング〕東洋ビジネスエンジニアリング ★●
 ○〔IT〕サイボウズ ●
 ○〔医療〕東レ ★●
 ○〔化学〕群栄化学 ●
 ○〔商社〕明治電機工業 ●
 ○〔医療・介護〕パロロボット ●★
 ○〔地方自治体〕川口市シカゴ事務所（3年限定）
 ○〔加工〕奥谷金網（連絡事務所） ★●
 ○〔電線〕沖電線（連絡事務所） ●
 ○〔リサイクル〕アサヒリファイニング ●
 ○〔金型〕山陽精機 ●
 ○〔機械〕京都製作所 ●
 ○〔食〕エンパピリオ（連絡事務所） ●
 ○〔計測〕日本電計 ★●
 ○〔エアコン〕ダイキン
 ○〔IT〕ビー・ブレイン
 ○〔IT〕アビダルマ
 など200社以上。

<米国人脈>

パートナー企業40社、明治電機工業（仕入れ先3,000社、販売先数百社）、大学同窓会（数千名）、マイノリティ支援メンバー企業（1000社）、米国商務省・エクスポートセンター、アジア米国ン事業支援団体（数百社）、など。

○〔発電〕J-POWER
 ○〔食〕日本コーンスターチ ●
 ○〔食〕エンパピリオ（連絡事務所） ●
 ○〔機械〕ワシノ（後にAMADAに統合）
 ○〔機械〕大成ラミック（部分支援） ★
 ○〔金型/設計〕エンスピリア（前インクス） ●
 ○〔印刷〕上六印刷（Cultech）
 ○〔電機〕ミスミ（部分支援）
 ○〔文具〕コクヨ（現在閉鎖） ★
 ○〔玩具〕ラジコンのニッコー ★
 ○〔設備〕扶桑工機、扶桑工機、日進省力機械
 ○〔情報〕リンカーズ（後にITAが業務統合）
 ○〔計測〕キーエンス（リーダー部門） ●
 ○〔ベンチャー〕デナロ（撤退）
 ○〔臨床試験〕バイオアッセー（撤退）
 ○〔医療〕フジ医療器（売却）
 ○〔ポンプ〕ツルミポンプ
 ○〔RFID〕スマートIDX ★●
 ○〔機械設備〕日酸田中 ●
 ○〔資材商社〕泉州電業 ●
 ○〔自動車部品〕小川工業 ★●
 ・準備中〔設備〕松本製作所、〔娯楽〕ダーツ等

他、ITAでは日本国内のビズデブ・取引拡大実績多数

実績総括・商談アレンジ

②業務実績・専門性

米国商談アレンジ・訪問先実績（抜粋）

- 〔自動車〕TOYOTA、DENSO、AISIN、NISSAN、GM、FORD、TESLA、FCA、Carmax、FAURECIA、ASMO
- 〔IT〕GOOGLE、Apple、Amazon、Microsoft、CDW、G2、Qualcomm [AI]UPTAKE
- 〔情報・コンサル〕Accenture、Arthur D. Little、Qualtrics、McKINSEY
- 〔EC〕Grainger、ZORO、Misumi、Amazon ○〔環境・水処理〕Kaletech、Current Water、C2HMILL、他地方自治体
- 〔半導体〕INTEL、PANASONIC、Texas Instruments、TEXMAC
- 〔バッテリー〕ENERDEL、○〔サロン〕Warren Tricomi NYC
- 〔建築不動産〕Heightman Architect、NAI Hifman、Cushman、ReMAX、Hamilton Partners
- 〔食糧〕米国農場、Quality Technology、○〔食品〕Nishimoto Trade、Ito Ham、JFC、SYSCO
- 〔印刷・紙・加工〕EVERGREEN、RR Donnelley、QuadGraphics、Big3D、Autajon、Quebecor、DuPont、KOMORI
- 〔病院・医療・機器〕Northwestern Com.Hospital、MIT、Univ. Toronto、ASAHI、FUJI、MEDTRONIC、POCKET NURSE
- 〔加工〕Accurate Perforating、KOERNING、PRINCE Industries、Engis
- 〔航空・鉄道〕BOEING、CESSNA、METRA、CTA
- 〔小売り〕STAPLES、JEWEL OSCO (Albertson Group)、Nordstrom、Best Buy、Walmart、REI、HOME DEPOT
- 〔レストラン・ファーストフード〕McDonald's、Sara Lee、Lettus Entertain You Group (Shaw's、Wild Fireブランド)
- 〔研究所・研究開発〕TOYOTA、DENSO、Battel、Argonne Laboratory
- 〔大学〕University of Chicago、Northwestern University、MIT、Carnegie Mellon University、Stanford
- 〔機械/FA/包装〕Mitsubishi Electric Automation、FANUC、AMADA、MAZAK、FUJI FILM、IRON MOUNTAIN
PMI KYOTO、TAISEI LAMIC
- 〔技術商社・代理店〕McMachinery、Daiichi Jitsugyo、YAMAZEN、MEIJI CORP.、MSC Direct、Global Machine Parts
Old World、Elematec、Fastenal
- 〔表示器〕Xycom ○〔自動車輻〕Jarvis Webb ○〔オートバイ〕Harley Davidson
- 〔建機・高所作業車〕SNORKEL、Skyjack、Caterpillar、John Deere、Custom Lift
- 〔計測〕OMRON、KEYENCE、Arbin Instruments、Mitutoyo、DENKEI
- 〔原発・電力〕COMED、Excelon、Clinton Nuclear Power Plants、DUKE ENERGY
- 〔娯楽〕スポーツバー、ダーツ販売代理店、ボーリングBRUNSWIC、Museum of Science & Industry
- 〔監査法人〕PWC、EY、Plante Moran、Grant Thornton、East Accounting、Deloitte、HLS、EOS
- 〔協会・業界団体〕省略、その他の各種代理店多数SALES REP団体など2000社以上。

ネットワーク・人脈

②業務実績・専門性

人脈は徳積、奉公した先から構築され、エンドースされ、その度合いや重要度により優先的に協力してくれます。

		産業・業界	リーチ	ネットワーク規模
1	取引先 & パートナー	製造業/テック	数千社	- ITA取引先 & MEIJI = 仕入れ2,000社・顧客300社 - パートナー40社 = 顧客数2,000社
2	商社時代のネットワーク	広範	数百社	- 伊藤忠商事、三菱商事、三井物産など 1993年から現在の取引先、その事業会社
3	同窓会など、在米アジアアメリカン事業支援グループ	広範	数千社	- 米国高校、日本の大学 = 2,000人以上 - アジアアメリカン = 数百社
4	米商務省 マイノリティカウンシル	全般 (右記参照)	数百社	- マイノリティカンパニー16,000社(物流、印刷、オフィスサービス、建築・土木、公共事業、事務用品、加工) - フォーチュン500/1000企業
5	各種団体	広範	数百社	地方自治体・業界団体、JCCC、JASC、ボランティア10年以上、10団体、起業家協会、以上シカゴ地元の経営者グループ700社強

企業
リス
ドン
ク



IMTS 2022に向けて

アフターコロナ禍の米企業の施策

アフターコロナにおけるサプライチェーン対応は？

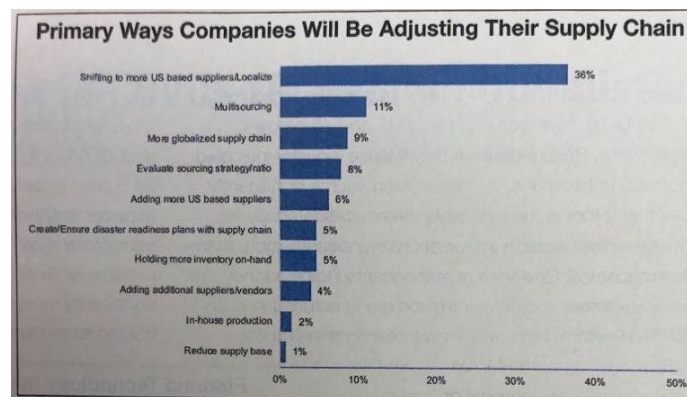
出典：米・*Manufacturing Engineering*誌

この設問に対して最も多かった回答は、

- ・*米国内のサプライヤーへ切り替え : 36%、
- ・*マルチソーシング : 11%、
- ・サプライチェーンのグローバル化対応 : 9%、
- ・*調達戦略の見直し : 8%、
- ・*米国サプライヤーを増やす : 6%、
- ・*サプライチェーンの危機対策計画を策定する : 5%、
- ・保有在庫量を増加 : 5%、
- ・*サプライヤーを増やす : 4%、
- ・製造の内製化 : 2%、
- ・*サプライヤーを絞り込む : 1%

*印が同質回答と捉えると **70%以上** の回答が国内調達へのシフト。

4月1～4日サーベイ調査実施（一社一回答）

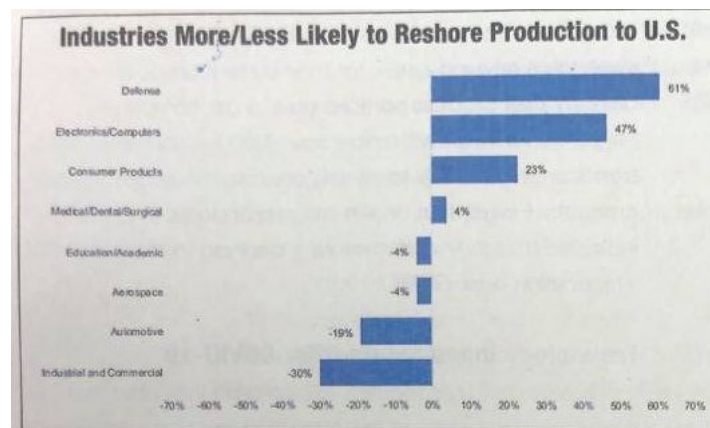


米国へ製造回帰を強化する産業は？

- ・防衛 : 61%
- ・エレクトロニクス/コンピューター : 47%
- ・消費財 : 23%
- ・医療関連 : 4%

下記はマイナスと回答＝製造回帰見込みが低い産業。

- ・教育関連 : -4%
- ・宇宙航空 : -4%
- ・自動車 : -19%
- ・産業関連機器 : -30%



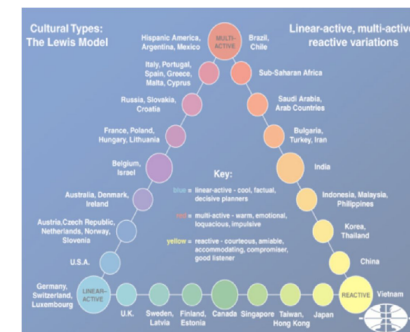
日米の商習慣ギャップを埋める

多様性ギャップを理解した施策・推進

17以上の人種で構成されている米国による 思考の違いを理解して加速化

【必読: RK】

【必読: MC】



創業背景の差異による企業・事業価値

借入返済型(=リスク回避・確実性)vs. 投資家・株主相手型(=ROI)・利益&成長重視目線での競争

リフト & ランド型でなく、起業ベースでローンチ

起業ベースで本社から権限や想定プロトコル
を策定し権限移譲し現地加速化 トップが
コミットし、リソースを現地支援に。



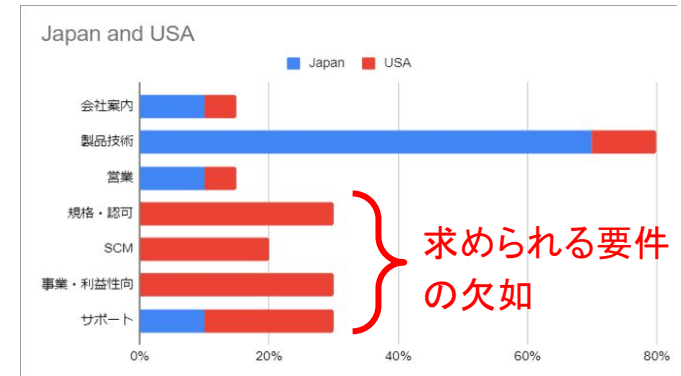
日米の相手の関係性は異質な営業⇔技術者間と
同様であることを留意

	同質(日)	異質(海外)
コミュニケーション	聞き手責任	伝え手責任
対人関係・対等性	垂直の演出	水平の演出
思考	正解探求	最適解探求

米国でのマーケッターの心得

❀ 逆効果か、勝負所・肝の違い

日本実績、Made in Japan、高品質、高耐久性、等は不要
 = 米規格・標準で担保済。米国市場で付加価値は..
 狙うマーケットセグメント・ポジション。



❀ 寧ろ独創的なエッジ・尖りを強烈に利かせる

しかも140字 + 70ワードで相手を落とす。企業の存在意義、ミッション、ストーリーが重要。

アジア／新興国市場: オポチュニティ企業

➡ (日) 米市場: クオリティ企業への転換が必須。

❀ 製品と技術と同様に重要な要件

代理店が求められる トップ5要素: 1. 顧客・製品中 (●%), 2. 納期 (●%), 3. CS (●%), 4. 営業との関係 (●%), 5. 価格 (●%)。バリュー・サプライチェーン、保守体制。(McKinsey産業代理店販社調査 '19.04)



米国で成功する企業

事業・製品技術がヒトから切り離せる

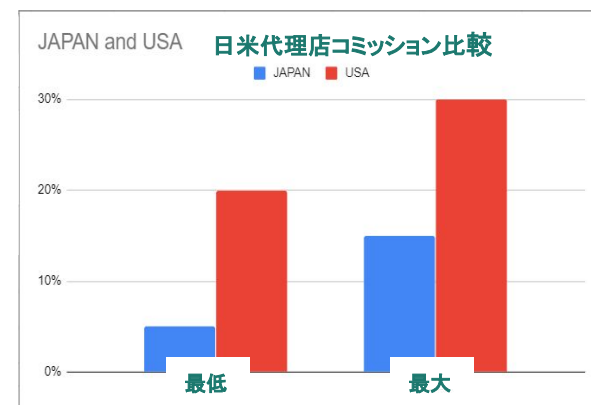
切り離れるから必要書類 (Pamphlet, Catalog, Sales/Operation Manual, Technical/Service Manual, SoQ (Statement of Qualification) 等)は完備し現地で走らせる。暗黙知 → 形式知 (組織) へ転換し、相手の形式知へ売る。
＝米国市場「攻めやすい・守りにくい」vs. 日本「攻めにくい・守りやすい」

製品技術のカスタム化・現地化

用途範囲、OEM販売の是非、コア製品のためのライセンス化など提供可能な範囲を落とし込み、
自前主義から脱却し、現地製品技術やリソースを起用する
SIM値がアジアの2-3倍 で製品価格が2－3割り安の対応。

徹底的に儲けさせる

代理店、関係者を 儲けさせる。産業系代理店には ●%～●%＋α
(αはリベート等)のマーゲンが必要。



米国で成功する企業

🌸 米国進出トレンド

米製造回帰 ➡ 製造輸出拠点に。日系企業 8,606拠点(10年で倍増)、現調化企業 6割超に。

現地化 ⇨ 任せて走る + 日本からは前線部隊に空中戦・地上戦・補給部隊に協力参戦すること。

🌸 本社が前線部隊にトッパダウんで支援

交渉・商談のリソース、製造技術の支援。

ココナッツ型から米国の 桃型への会員制

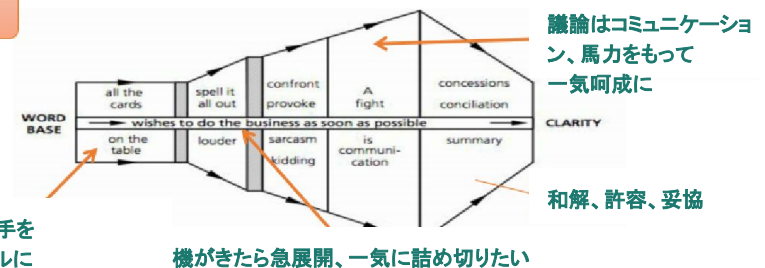
クラブ参入の為の猶予期間(最低担当者 3年、

市場10年)が必要。

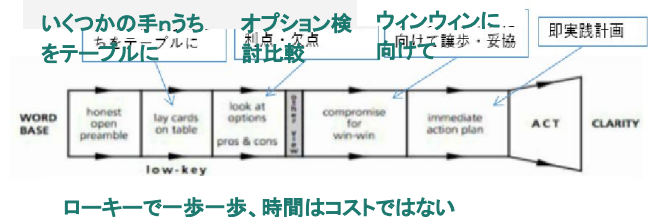
表面(皮)でなく中身(硬い種)に注目。



米国型



日本型



ローキーで一歩一歩、時間はコストではない

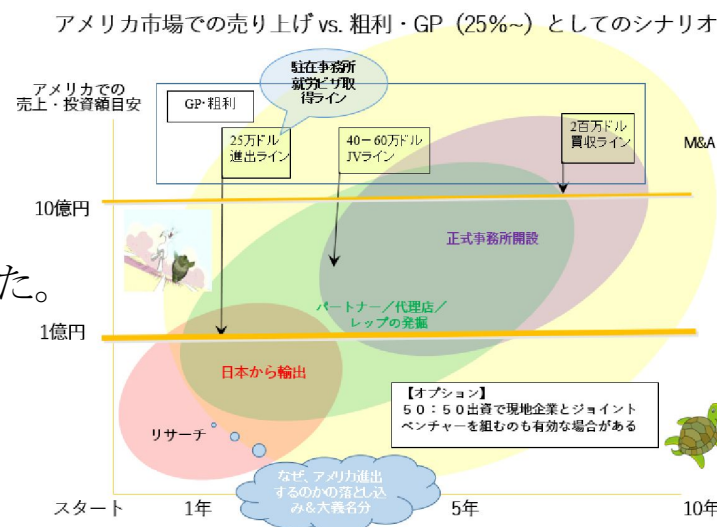
出所: Professor of Entrepreneurship, European School of Economics
Executive Director Global Commerce Education, Inc. Professor Gene Detroyer

米国市場で成功する共通点アウトライン

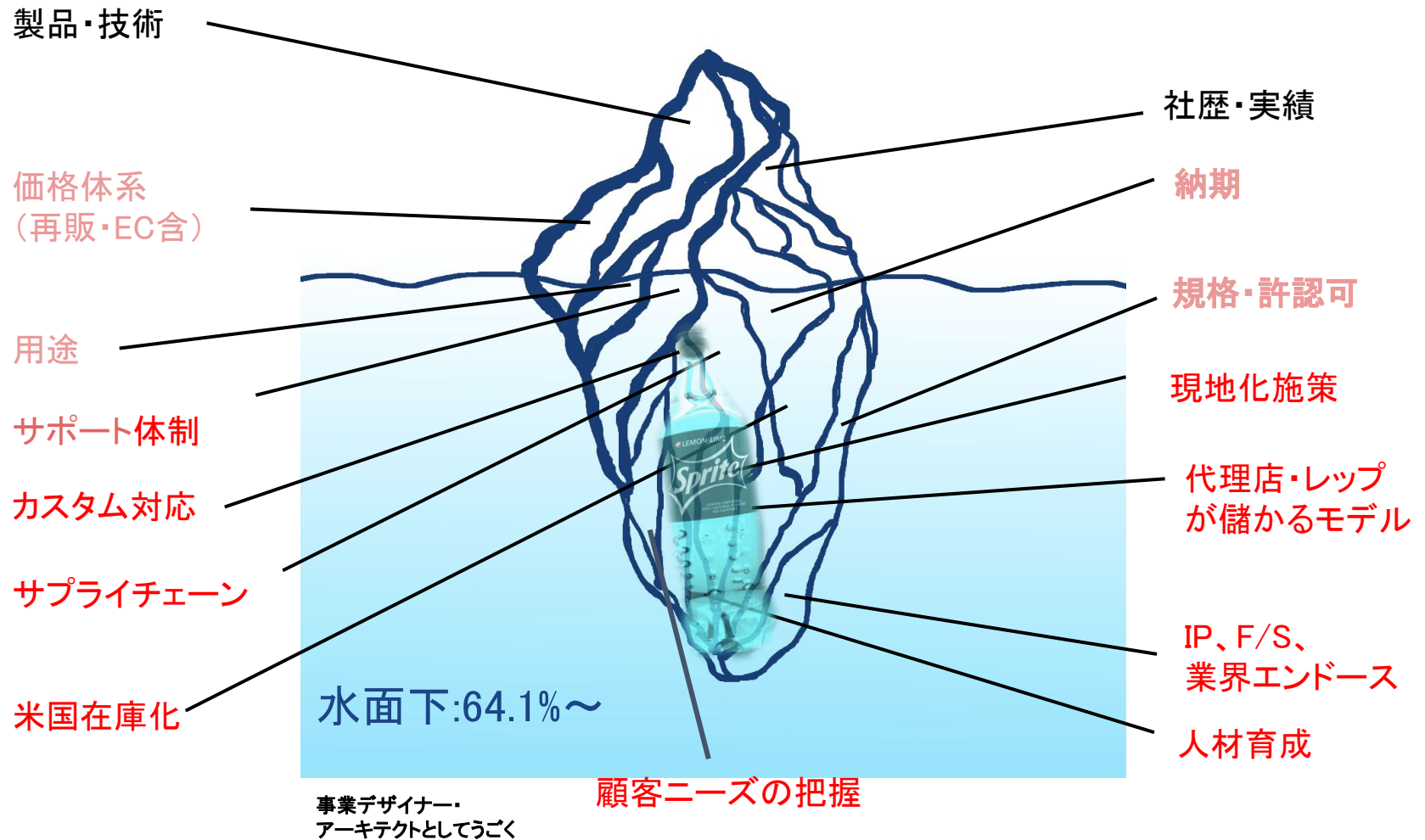
❀ 米国で最良パートナーと出会う努力

- ❀ 優秀な現地責任者の採用ができた。
- ❀ 米国の産業系卸企業●●社、販売代理店●●社、営業レップ●●社の徹底調査。
- ❀ 大局観押し出す為に日本で使用した豊田章一郎会長や御手洗会長向け資料も活用。
- ❀ 現地顧客から代理店を紹介頂く逆流法営業。
- ❀ レップ1,000人近くを起用、圧倒的な協業。
- ❀ 米製規制認可済部品を採用し販路も獲得。
- ❀ 日本本社の迅速な試作制作協力を得られた。
- ❀ 米企業へOEM販売で一気にブランドが認知された。
- ❀ 米国競合先へラインアップに追加してもらえた。

❀ テクノロジー  パリティ販路
日本同業連合
 米国大企業と取引する知られざる裏口



先行投資と水面下の取組みの重要性



ケーパビリティステートメント

コンタクト情報

会社ミッションステートメント

主要顧客

主要業界分野／

製品特徴

パンフレット

動画、証書は

リンク貼り

(パンフレットは三つ折り
がお勧めです)



Connect with us by Clicking the icons

150 Pierce Rd, Suite #550
Itasca, IL 60143
Tel: 847-364-1121
Fax: 847-364-1183
Email: info@itaoffice.com

Keywords: C/A.S.E., AI/IOT, Touchless, Wireless, Remote, Traceability, Carbon Zero / Environmental, ESG/SDG, AR / VR

"ACCELERATING BUSINESS AND TECHNOLOGIES"
"We dedicate to provide the optimal solutions for our clients with finest and unique technologies"

CAPABILITY STATEMENT

I.T.A. Inc., is the NO.1 solution to your Business and Technology. Specialize in perfecting in your manufacturing, Industrial Products Distribution, MROs, Specialized Equipment/Materials sales (industrial and office related products), technology support including IT, R&D specialty equipment & tools, service robots, small but sophisticated contract manufacturing and prototyping, Import / Export, including business development and market entry into Japan.

Major Customers:
Gunei Chemical, Denso, Meiji, Mitsubishi Chemical, Mitsui Chemical, NTN, Mitsubishi Electric Automation, PARO Robots, SANEI Chemical, Toray, Governments: Japan External Trade Organization (JETRO), Japan SME

Partial (Indirect) Clients:
Ford (participate in Supplier portal), GM, Toyota, Waldom Electronics

Selected Products and Services:

- For Your Design Engineering / R&D #Time-Cost-Saving #Environmental #ESG**
Automate your ENTIRE CAE processes (ISO 9001) without changing your current system environment. CAE Processing Time from CAD data import to report generation can be fully automated. In existing customer's powertrain assemble, they reduced the time from **10 days to 23 hours!**
[1, 2, Slides](#)
Scheduling a demo, please contact taira@itaoffice.com
- For Your Production, Operating & Asset & Material Management**
Super RFID Long Readable Distance
The Super RFID shows **66 to 98ft Long Range** performance on the metal and **can be detectable in water and metal box.**
[1, Slides](#)
- For Your Production Engineering & Design R&D #Durable #Cost Savings #Lightweight**
Perforated Metal Sheet SUPER PUNCHING (ISO 9001)
The Super Punching achieves a maximum 93.7% open area for hexagonal and square holes, and 84.8% open area for round holes. It allows holes to be smaller than the material thickness and can be done on challenging metals i.e., stainless steel, special material.
✓ High-Pressure Resistance ✓ Long-Lasting
✓ Greater Durability ✓ Significant Cost Savings
[Super Punching CPRTF](#)
[Make the Impossible Possible](#)
Also... Do you do machining? Our unit recycle 99% of machine oil.
Miracle Boy High-Performance Industrial Oil Filtration Device

Year Established:
1980, Illinois
C Corporation

Business:
Automation Technologies, IT (IoT/AI), Ultra Specialty Materials, Research, Industrial Distribution / Import / Export, Service Robots, Specialty Device, etc.

Annual Sales:
\$5,400,000 +

Certifications:
MBE
FSPCA

Tax ID: 362817182
D&B: 070233267

NAICS Codes:
423990; 423710; 541611;
423830; 423690; 423430;
423610; 541613; 425120;
541930

President:
[Shin Kishioka](#)

Vice President:
[Tom Turner](#)

Marketing Director:
[Ritu Agrawal](#)

Integral Specialist
[Aki Taira](#)

Customer Success
[Jing Yun Yang](#)

Supplier Diversity & Inclusion Program Support

日頃の活動内容(実態)がわかる
SNSリンク



会社概要

年商

高品位等の製品特徴は承認・認
証規格で記載(証書番号)

調達担当向け: 企業が属する業
界分類コード

体制／担当連絡先

(メーカーの場合は生産・出荷・
在庫拠点、米国までの納期など
図説)

米国連絡先

アメリカのレップ・代理店



MDF合戦

アメリカではレップや代理店へ Market Development Fee (MDF)を月額・スポットで支払いリソースを確保する動きがでてきています。
(メーカーレップ協会会長、2022年7月)

営業の専門家談

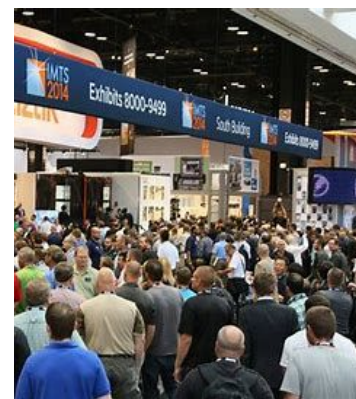
- 最近、既存顧客に対しての営業に与えられる時間はたったの **30~45分**／社程度であり、そこで **2~3点**の重要な製品を選定してピッチしていく必要があります。
- 営業やレップは**6~12ヶ月**程度をかけて販売活動をしています。世界で最も営業コストが高いアメリカではメーカーがその部分コストを吸収するための **MDF**が提供されはじめています。

また、営業に苦戦する三大要因としては：

- メーカー(販売依頼主)のリソース不足(営業ツール、トレーニング、ナレッジなど。タイムリーに顧客からの引合いに対応が出来なかった。
- 需要に対応できる生産納入キャパがなかった。
- 競合製品と同等の価格が提示できなかった。

ESGを意識し3秒ルール of PR

3 PROVEN METHODS TO DRAW ATTENDEES TO YOUR TRADE SHOW DISPLAY



When exhibiting at trade shows, one of the most important objectives of exhibitors is to create an unforgettable impression. How? Industry studies reveal that exhibitors have about **three seconds** to gain the attention of their audience. Needless to say, it has never been more important to create an unforgettable booth. Read these three methods that have been proven to draw crowds to trade show displays.



ITA, Inc.



150 E. Pierce Rd., Suite 550
Itasca, IL 60143
Tel: 847-502-8115
Email: shink@itaoffice.com
<https://www.itaoffice.com>

Shin Kishioka
岸副興一郎
President

『ニッポンのアメリカ事業部』
○アメリカ進出支援 設立登記
○事業運営 販路開拓 市場調査
○マーケティング 販売支援
○商社機能 在庫管理 業務支援
OM&A MBE アドバイザリー



コロナ禍前比較

「変わらない」

米国市場内で『変わった』

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

変化	コロナ禍前	コロナ禍後
思想	西洋	西洋＋東洋
組織	トップダウン	全員参加型
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

2022 自動車産業・Tier1/Tier2

[ITA会社案内続き](#)

在米日系企業18社ヒアリング

『我々はOEMが儲かれば、儲からない・・・が、
OEMが儲からなければ生き残れない ➡ 成り立たない産業からの転換を計らなければならない』 ゆえにOEMは儲けようとしな

①〔国〕ビルドバックベター法案	製造業サプライチェーン(SC)を米国内に取り戻す	米国内内製化 Reshoring Initiative (Reshorennow.org)
②〔国〕Buy America	米・製品資材・サの新リソースに40兆円強	
③〔国〕Innovate in America	EV/軽量材・5G・AIに30兆円強	
④〔国〕Supply America	米・SCの取り戻し サプライヤーダイバシティ(マイノリティ施策)	
⑤〔金融・税制〕	7-10回の利上げ Section 179 設備投資促進(減価償却優遇制度)	23年1月~7月経済減速 設備投資増
⑥〔規制〕EPA	化学物質・TSCA規制のPIP材の使用不可に	発令待ち(PIP材は特に要注意)
⑦〔ESG〕	プラスチック中心に始動 ESGスコアが銀行の投融資評価基準にも	対応方法の研究始動
⑧〔製造業〕	製造CIM値格差 <> 限界 通常業務がままならない	人材難・自動化/省人化・設備更新
⑨〔EV化〕	北米でのEV対応、北米での設備手配(装置)JCE企業の淘汰風評懸念、EV用のインフラ準備、CHAdemo化回避とOS化、及び、バッテリーや装置メーカーの工場立上げが活発化。 EV対応のスピード感で日米間の意識の温度差が大きな懸念の声が高い	・新設備 ➡ 米設備メーカー調査開始 ・工場 ➡ 工場設備移管・再編へ ・ターゲット先 ➡ 業界分野の変更検討 ・既存米仕入先 ➡ 業態再編に追従可か
⑩〔サプライチェーン(SC)〕	‘21年ピーク時で対前年コスト600%増 ➡ ‘22.06は LA港のスト、⚡JIT再考	・運賃 ➡ 春以降海上費3倍の予想も ・サイバー攻撃 ➡ BCP強化
〔仏〕おまけ	世界最大級工場イリノイ州に建設 The Lion社 Innovafeed社	事業リソースの争奪戦

展示会後



THANKS FOR VISITING OUR VIRTUAL ENGINEERING WEEK BOOTH!

For many businesses around the world, change and adaptation has been at the center of this year. It's also been a reminder of the pandemic that we're still in the midst of, which has forced so many industries to innovate and think outside of the box. Events and tradeshows are no exception.

Virtual Engineering Week 2020 was a great example of coming together under less than ideal circumstances and putting together an exceptional show that benefited so many people and businesses...

NICHIFU

Solderless Terminals Connectors Crimping Tools

THANKS FOR VISITING OUR VIRTUAL ENGINEERING WEEK BOOTH!

For many businesses around the world, change and adaptation has been at the center of this year. It's also been a reminder of the pandemic that we're still in the midst of, which has forced so many industries to innovate and think outside of the box. Events and tradeshows are no exception.

Virtual Engineering Week 2020 was a great example of coming together under less than ideal circumstances and putting together an exceptional show that benefited so many people and businesses...

Thank you to those that stopped by **our booth** during the show! We had a great time connecting with others and we hope you enjoyed the opportunity to network as well.

In case you were busy during the show or did not get to spend enough time at **our booth**, here is the direct link to **our booth** which will be accessible until the end of the year.

(Login required)
<https://www.sagecraft.com/event/virtual-engineering-week/exhibitor/RXhzwWjpdG9yXzR0NjE1MjY3OjY3D>

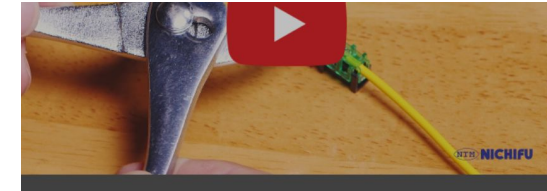
We hope you find the info you need and we'll do **our best** to answer any questions you may have.

Thank you again for **visiting our booth**. We wish you and your family a Happy New Year and looking forward to doing business in the coming year!

Sincerely yours,

NICHIFU AMERICA INC.
 2677 American Lane Elk Grove Village, IL 60007
 (830) 351-1958
www.nichifu.com

2/0 and 3/0 AWG Ring Terminals Now Available with a 1/4" Stud Hole



NICHIFU AMERICA
40 YEARS
IN THE USA

Since our establishment in Japan in 1941, Nichifu has been manufacturing innovative electrical products that affect every aspect of our lives for nearly 80 years.

Our US headquarters in Elk Grove Village (near Chicago) just celebrated 40 years of our business here in the U.S. last year and we look forward to continue providing the best products and solutions possible for your electrical wire terminal needs.

[Website](#) [LinkedIn](#) [Twitter](#) [YouTube](#) [Facebook](#)



アメリカビジネスご参考

最新記事

2022年5月 中小機構 [アメリカのハートランド、シカゴから『コロナ禍明けに向けた働き方』～海外をちょっとのぞき見コラム第23回～](#)

ビジネス慣習など

【米国進出 全米セールスレップ協会社長と最新メーカーレップの現状 】(英語)

<https://www.youtube.com/watch?v=ORs6tRTQTNk>



【アメリカ進出】🇺🇸 ⑦ 必勝！アメリカの壁・マーケティング 101: 販促・販売手数料・紹介コミッション

【シカゴ発成功の秘訣 & 絶対に失敗しないための共通項】

<https://www.youtube.com/watch?v=hPdYtFhX5Ek>



WEBセミナーによる解説

ジェトロウェビナー:

現地専門家が見た米国ビジネスーコロナ禍で変わったこと・変わっていないこと

ー(動画内29:00~)

<https://www.jetro.go.jp/world/covid-19/us/video/78c320578b683997.html>



【ITA Virtual Room】🔗Linkedin Ready for Japanese【バーチャル展必勝アメリカ営業・マーケティングで必須のリンクトイン入門編】リンクトインを活用

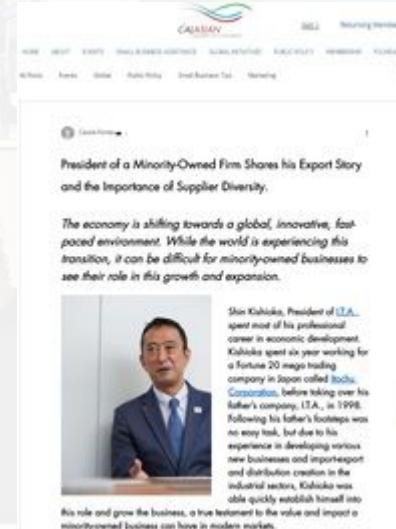
<https://www.youtube.com/watch?v=IGVG8yNLgl4>



ITA, Inc.メディア

最新記事

2022年5月 中小機構 [アメリカのハートランド、シカゴから『コロナ禍明けに向けた働き方』～海外をちょっとのぞき見コラム第23回～](#)



日経 XTECH



U.S. Market Entry ニッポンのアメリカ事業部@シカゴ



【ITA Media Room】

Participants

Chat

Share Screen

Record

Reactions

6 Things To Do Before IMTS 2022

IMTS Insider <info@imts.com>

To shink ▼

7月30日(



The Countdown Is On!

IMTS 2022 is only six weeks away, and we're looking forward to seeing you at the largest industry trade show in the Western Hemisphere.

Here are six things to get you geared up for the show:

1. [Explore the Technologies You'll See in September](#). Learn about the Western Hemisphere's largest collection of industrial products, equipment, and software in one place. Talk to experts. Find solutions. Network.
2. [Connect With the IMTS Community](#). Stay up to date with the latest developments you'll see on-site at IMTS by following us on our channels!
3. [Learn About AMT's Emerging Technology Center](#). Discover the interactive 3D-printed lunar habitat that will be on display in the ETC.
4. [Secure Your Hotel](#). Find the perfect hotel room for your stay! New inventory has just been released by Global Housing Solutions, powered by AMT.
5. [Create an IMTS My Show Planner](#). Book meetings with exhibitors, develop your agenda, and maximize your visit.
6. [Register for IMTS 2022](#). Register now to earn a chance to win two tickets to Chicago events during the week of IMTS 2022.

We can't wait to see you in Chicago Sept. 12-17!

Everything we have today is the result of going to IMTS, walking through those doors, and seeing all the amazing technology.

— Adria Bagshaw, Vice President, W.H. Bagshaw Company

[Register Now](#)



DIGITAL MANUFACTURING. IMPLEMENTED.
International Manufacturing Technology Show • September 12-17, 2022
McCormick Place, Chicago, IL, USA

Copyright ©2022 • All Rights Reserved
AMT - The Association For Manufacturing Technology
7901 Jones Branch Drive, Suite 900 • McLean, VA 22102-3316

本日は誠にありがとうございました。

岸岡慎一郎