

ホット・ライン

アメリカ便り

ビジネス・イン・アメリカ

茂原 浩司 / NEC America, Inc.
(バージニア D. C. 在)

アメリカにおける日本電気株式会社の全額出資子会社である NEC America, Inc. に出向するため、渡米してから早くも1年2カ月が経ってしまった。この間、勤務地もニューヨークからワシントン D. C. に変わり、仕事の内容も変わったため、新しい任地に慣れることとともに、仕事の面でも新たな仕事と取り組むこととなり、多忙な毎日を過している。このためアメリカ通信政策のおひざ元であるワシントン D. C. にいながら、通信政策の動きに関する勉強をする暇もない有様で、読者諸氏の期待されるような通信政策に係わるホット・ニュースは残念ながら書けそうにない。代わりに、短い滞在経験から知り得たアメリカでのビジネスの特質につき1~2書いてみたい。

(1) ビジネスのスピード

同じビジネスにしても、アメリカでは迅速なスピードが要求される。どこかの国でのように“Tomorrow” “Tomorrow” では済まない。さすが世界のビジネスの中心であり、技術面でも最高レベルにある国だけあって、すべての分野で競争は厳しく、もたもたマイペースでやっていたのでは、たちまち置いていかれてしまう。特にわれわれ日系企業のばあい、初めから Off-shore manufacturer として地理的・時間的ハンディキャップを負っており、なおさらのこと quick-action を心がけねばならない立場にあるわけである。カスタマよりの要求・質問にたいし、もちろん即答できるのがベストであるが、詳しい専門

的知識が必要となり東京の本社や工場に問い合わせるばあいでも、何日もかかったのではカスタマに忘れられてしまうことになりかねない。

アメリカのビジネスでは特に quick-action が重視され、会社であれ個人であれ quick-action が信用を築くものになるのである。

(2) 時差問題

日本では考えられないが、アメリカでは国の大きさゆえに国内でも厳然と時差が存在する。ワシントン D. C. をとってみても、ハワイやアラスカは別として、日常ビジネスの連絡が多い西海岸各州とでは3時間の時差があり、常にこれを頭に入れておかぬとムダな電話をかけたたり、相手に迷惑をかけることになってしまう。ワシントン D. C. が朝9時でオフィスが始まっていたとしても、西海岸のロスアンゼルスではまだ早朝の6時であり、オフィスには誰もきていないのである。

したがって、全米各地のカスタマを相手にビジネスをするばあいは、アメリカのマップを常に覚えておき、時差を計算のうえ連絡をとらないと貴重な時間と電話代をロスすることになる。

しかし、この時差も使い方によっては大いに役に立つこともある。たとえばコンピュータを使用する際、各地の時差をフルに活用し、1台のコンピュータを各地に分散した支店が時差にしたがって順送りに使うことにより、さもなければ数台必要なところを1台で間に合わせることも可能となり、すでにこのような使い方が実行されている。

また、われわれには日本との時差13時間も役に立っている。つまり、13時間の時差といえば、昼と夜が逆になっていることであり、アメリカ（東海岸）で夕方までにテレックスを打電しておけば、こちらが寝ている間に東京側が働いてくれ、翌朝オフィスにいけばテレックスで回答がきているということになる。これにより前記の Off-shore manufacturer としてのハンディキャップが若干緩和されることとなる。

以上、アメリカでビジネスを経験された方々には当り前のことを書いただけであるが、これからアメリカに進出されようとしている方々に、お役に立てば幸いである。
(5月22日記)