

米軍ビジネスで 成功する会社 失敗する会社

これを知らずして米軍ビジネスはやるな！！

前盛 達司

米軍ビジネス実践会|ALPHA MARKETING SOLUTION.LLC.2020

序文

この度は、レポート米軍ビジネスで失敗する会社、成功する会社 これを知らずして米軍
ビジネスはやるな！

をご請求いただきありがとうございます。

【著作権について】

ここにある内容ははすべて【米軍ビジネス実践会】2020©を主宰する合同会社アルファ
マーケティングソリューションに帰属します。

ここに記載のある内容、データを無断に複写、掲載、転載を固く禁じます。

いかなる手段、電子又は機械上の無認可の使用、共有、複製または販売は固く禁じられて
います。出版元からの文書による明確な同意がない場合は、本書のいかなる部分も複製は
できません。

ここで紹介している内容は、あくまでも個人の見解であり、確実性を保証するものではあ
りません。よって法的にここに記載のある内容をに關しての第三者による行動には法的責
任を有さないものとします。

ただし一つでも書かれている内容を実行することで、現在のあなたの会社の米軍ビジネス
の状況を改善させるきっかけになることは保証します。

はじめに

From 前盛達司 カフェより Aug.2020

話を始める前に

米軍基地は軍事基地の機能との町が一緒になった非常に大きな

コミュニティだ。

コミュニティが存在する場所にはビジネスチャンスが多く眠っている。

そして米軍基地内のビジネスは案件を発注する部署がある。

米軍基地内では、発注者が大きく分けて 2 種類。

日本の防衛省とアメリカ国防総省の米軍の 2 種類だ。

ここでは防衛省発注の案件については全く別のルートでの発注となるので

ここでは話をしない。

米軍発注のビジネスについてお話す。

ここでの前提を明確に理解していないと、頭が混乱するのではっきりとさせたい。

防衛省発注の基本ルールは日本の商習慣に基づいて行われるが米軍ビジネスは米軍独自の商習慣をベースに行うので通常のビジネスのしきたりとは異なり、かなり特殊だ。

フェンスの向こうでは非常に面白く興味深いビジネスチャンスがたくさんある。

多くの業種で米軍ビジネスに参入している企業は、建築をはじめ、

機械や施設のメンテナンス、修理、清掃などのサービス契約、

車両や、空調機器、ベッド、テーブルなどの調達案件、変わったところでは、医療スタッフの募集、キリスト教を始め様々な宗派の牧師や宣教師の募集、パラシュートトレーニング講師など多岐にわたるビジネスに関わっている。

米軍ビジネスの一番のうまみは何といっても規模の大きな案件がそろっていることだ。

建築でいえば、数億円単位の軍家族世帯向けの住居施設や、道路や上下水道、電気
のインフラ、数十億円単位の飛行場設備のインフラ整備、

施設の保守メンテナンスや清掃のサービス契約では、年数千万円の 1-5 年の長期のサービス契約、兵士用の独身者用居住施設用のベッドやテーブルが数百個単位の調達案件など、大きな金額が動く案件がいっぱいだ。

それだけお金が大きく動く米軍基地内のビジネスはあなたの会社の売り上げに大きく貢献してくれるし、プロジェクトによっては【基地の外】で受注するプロジェクトよりも利幅が大きい。

沖縄に限って言えば、ここ 10 年で米軍基地内のビジネスに参入する県外、国外の企業が急激に増えてきている。僕がこの業界に 2015 年から関わってきた中で米軍ビジネスに参入した企業は不慣れな米軍とのビジネスで苦労する企業、上手くやっている企業を見続けてきた。

トランプ大統領がアメリカの政権を獲得し、2016 年以降はずっと基地内バブルが続いている。国防予算の大幅増額があったためだ。

加えて自分自身もビジネスを通して成功と失敗を経験してきたので、失敗と成功を分けるポイントいうのも見えてきた。

あなたの会社も米軍ビジネスに参入している企業とのつながりがあれば、フェンスの向こうで進むビジネスはかなり調子が良いことを耳にしているのかもしれない。

もしくは、ある会社の失敗談や、米軍関係者のうわさ話を耳にしているのかもしれない。

ある米軍ビジネスを手掛ける会社は案件を 4-5 件同時に抱えており、人手が不足しつつもうまくプロジェクトを運営しているし、今後 3 年間はビジネスは安泰だと言っていた。

またある会社は、大型案件を受注し、2 年間の大規模住宅改修工事を受注したとのこと。

協力業者を募集しているが、2 年間専属で作業をしてくれる会社が欲しいという声もあった。

でも同時に米軍ビジネスに参入し、米軍とのビジネスが思うようにいかずに大赤字を出した企業のうわさも何度か耳にしたことがあるかもしれない。

2015 年以來機械設備の保守メンテナンス契約、施設内の清掃などのサービス契約、物品調達契約、そして建築、多くのプロジェクトに関わり、米軍ビジネスで多くの利益を出したプロジェクト、予想を超える大赤字を出してしまった失敗したプロジェクトも経験したし、成功した企業、失敗した企業のうわさも多く耳にしてきた。

「基地内のビジネスって儲かりますか？」と、

チャンスさえあれば米軍ビジネスに参入したい企業はいつも僕に同じ質問をしてくる。

そんな時は「儲かるといえば儲かるし、儲からないといえば儲からないと思います」と僕は答える。

ぶっちゃけ言えば、米軍ビジネスに限らずどの業界でも儲かっている企業もいれば、赤字を出す企業が存在する。

例えば自動車業界でいえば、トヨタは儲かっているが日産は債務超過で儲かってないとかそんな話と同じなのだ。

米軍ビジネスも同じで、儲かっている会社と儲かっていない会社は存在していて、ずっと米軍ビジネス一本で飯を食っている会社もかなり多く存在するし、民間や県、国発注の仕事もやりながら米軍ビジネスを請け負っている会社も多く存在する。

米軍ビジネスは確かにあなたの想像する通り、「ビジネスのやり方がかなり違う」のは事実だ。

米軍ビジネスにやり方がわからなければ、関係者とのやり取りも、仕事の段取りの仕方も違うから慣れていないとかなりの時間と労力を使ってしまう。

でも、ある程度コツさえつかんでしまえば、米軍ベ時ネスで利益を出すことはとても簡単である。

要はやり方をちゃんと正しいやり方で成功の確率を高めて、失敗するポイントを押させて極力リスクを減らせればいいだけの話だ。

ここでは 2015 年から 2020 年までの 5 年間に経験してきたこと、多くの学びで得た内容を簡単にまとめ米軍ビジネスで失敗する企業の特徴、成功する企業の特徴そして成功するための 7 つのヒントをまとめてみた。

もしあなたが米軍ビジネスに参入を検討している、すでにプロジェクトに参加している、

いくつかプロジェクトを経験したことがあるのであれば、このレポートは今後の米軍ビジネスで成功するための戦略を練り上げるヒントになるだろう。

プロジェクトでこける会社

米軍ビジネスは、受ける仕事の規模が大きいと失敗するとその分の被害も大きい。

損害額が大きいと資本に余裕のない会社は倒産することもよくあること。

実際に失敗する例はたくさんあるが、その失敗が何かを知ること、失敗要素をできるだけ抑え、避けるようにプロジェクトを進めていけば、うまく成功することができる。

米軍ビジネスに限らず、あなたのビジネスでも同じことだ。

失敗する要素を知ることができればあとはその逆を行っていけば良いだけだ。

米軍ビジネスで失敗する企業の 5 つの特徴

これまで見てきた米軍プロジェクトで失敗する企業には、5 つの特徴がある。

失敗する要素は大まかに分ければ 5 つの特徴がある。

それは、

1. コミュニケーション不足
2. 情報不足
3. マネジメント不足
4. 傲慢
5. 能力不足

の5つだ。

それぞれの特徴について事例を交えながら説明しよう。

1. コミュニケーション不足

実はこれが一番失敗する最大の原因だ。

米軍とビジネスを行うのであれば語学のできるスタッフがいけないといけない。

というのもフェンスの先の公用語はあなたのご存じのように【英語】なのだ。

もちろん日本人のスタッフ相手に日本語でのコミュニケーションでもいいが、

メールのやりとりや提出が求められる書類などの公式な文書や、ミーティング

は英語を使うように求められる。

米軍とのやり取りでは英語でコミュニケーションをとる必要があるが、実はこ

こでいうコミュニケーション不足の原因は語学力ではないのだ。

コミュニケーション不足は英語が「できる、できない」が問題じゃない？

英語力はこのビジネスを行うのであれば必要不可欠な能力だが

ここでいうコミュニケーションとは通訳を介してのコミュニケーションよりも
ビジネスマンとしての基本となる【ハウレンソウ】ができていないことだ。

米軍とのプロジェクトは必ず何らかの対処しなければならない課題、問題がい
くつも発生する。

プロジェクトが動けば、計画通りに進まないのはあなたがビジネスを経験して
いる以上ご存じだと思う。

ことさら米軍プロジェクトでは何度か経験することだ。

もしあなたがプロジェクトを進める上で現場作業がうまく進められない課題や
問題が発生したときあなたがとるべき行動が米軍とスムーズにできるかが大切
だ。

例えば、建築プロジェクトで、埋設管の取り換え工事で作業中にあらかじめ掘
削箇所にマーキングをしていた箇所を避けて掘削したら予想していなかった
ところに水道管が出てきたとしよう。

その水道管を動かすことができれば作業を先に進めることができない。その時あなただったらどうするだろうか？

こんな時あなたがとるべき行動は、米軍側担当者に起こった問題について

連絡を取り、

現状を報告し

今後どのようにすべきかを相談する。

念のため変更工事のための提案内容を決めておき、米軍側からの依頼があれば代替案を用意しておく。

当たり前で簡単なことなのだが、

業者によっては報告を怠り、相談もせずこのハウレンソウのプロセスを無視し、勝手に自分たちの判断（スケジュールやほかの案件の作業を行いたい、出費を

節約したいなどの勝手な都合)で仕事を先に進めてしまうことがある。(実際によくある)

米軍の COR(契約担当官代理)はもちろん激怒すし、着工したプロジェクトは停止になり原状回復工事をするよう命令、水道管を元の位置に戻すことになり、無駄な工事をする事になってしまった。

通常であれば予期せぬ事態が生じれば、プロジェクトの作業内容や計画変更してプロジェクトを再開すればいいのだが、勝手に行った作業で無駄な作業でコストを無駄にしてしまった。

もしこのプロセスを実行すれば、単純に避けられたことなのだが、連絡を取らず報告も相談もせず進めてしまう。

特に米軍ビジネスではそのようなことをやらかす企業がかなりいる。報告すれば相手側とのミーティングやら、報告書作成とか手続きりが面倒くさいとかの理由でだ。

でも米軍側に何も報告を受けず許可もないまま作業を進めて、いざホウレンソウを怠り、ばれてしまって作業をやり直し何てことも起こりうるし、最悪作業停止命令を受けてプロジェクトを中止になるなんてことも起こりうる。

最後には入札参加拒否なんてこともある。

本当の話何度もそのようなことは起こっている。

このホウレンソウを怠らなければお互い解決策を探り、ベストな方法で作業を進められることもできただろうし、プロジェクトも無事に終わることができたことだろう。

ほんの些細なことだと思うかもしれないが、コミュニケーションをとることは米軍ビジネスでは本当に大切なのだ。

ましてや外国人との場合はメチャクチャ重要だ。

2. あなたの欲しい情報はどこ？

情報はあなたの会社にとって非常に大切な武器だ。

新たな調達案件の情報、一緒にプロジェクトを有利に進めてくれそうな業者の情報、

米軍との必要な手続きの進め方を知っている人が誰でどこにいるのかなど

あなたが必要とする情報はどこにあるかをご存じだろうか？

例えば、プロジェクトの仕様書に書かれている内容を読み解き、米国製品の代わりに日本製の製品を代替品で使えるのか、

アメリカ製品を購入する必要がある場合、どこから仕入れられるのか、

プロジェクトを進めるための必要な手続きはどのように進めていけばよいのか？など

あなたがやってほしい作業をしてくれる業者がどこにいるのか

あなたのほしい情報が手に入らなければ、プロジェクトを無事終えるのはかなり難しいだろう。特にこの米軍ビジネス業界は情報が圧倒的に少ない。

くわえて米軍関係者や基地内の業者とのとの雑談が【情報源】だと危険だ。

乏しい情報量を雑談でカバーするのはかなりリスクが高い。

というのもその情報が正しいのか判断するにはその情報の正確性が高いのかを判断する基準がない。

そして人づてで伝わる情報は【バイアス】がかかる。

伝言ゲームを思い出してほしい。

例えば、「A が B にジュースを渡した」という内容を 5 人に 1 週間かけて一人ずつメッセージを伝えたとすると、最後の人に伝言が渡った時、メッセージの意味合いが少し変わってくる。

最後の人にわたる情報は、「B が A にコーラを渡した」とか、「A が B にジュースを渡し C がそれを飲んでしまった」とかになってしまう。

時間や場所、伝わる人間が多いほど聞いた内容がだんだんと変わってくるのだ。

これが情報のバイアスというものだ。

必要の情報が削られ必要のない情報が加えられた情報は正しい情報ではないのだ。

もちろん経験者から得る情報は貴重だが、聞いた内容をじっくり吟味し、相談する相手がいなければ、役に立つかどうかもわからない。

米軍ビジネスに詳しい人間を近くにおいて、困ったとき適切で正しいアドバイスができる人間がいると非常に心強いだろう。

正しい情報は正しい人から正確に知ることこれが一番大切だ。間違っても誰かから聞いた話を鵜呑みにしてビジネスを左右されてはいけない。

3. マネジメントとは何かを知っているか？

マネジメントとは日本語で【管理する】という意味だが、日本ではマネジメント＝管理だという認識があるが実は間違いである。部下や取引業者の一挙手に口を挟む、監視するのが管理だと勘違いしている。

日本の米軍ビジネスの元請けは徹底的に下請けに元請けがやるべき書類作成や作業監督、さらに米軍との交渉事も仕事をすべてぶん投げる。（日本の建築ゼネコンの能力/人材不足による構造的問題でもある）。

下請けに振った仕事がすべて順調に進められるように米軍と交渉したり、作業に必要な申請、手続きを行ったり、米軍と折衝したりと下請けが作業しやすい環境を作ることは元請けとしての大切な仕事である。

ここでも元請けと下請けのコミュニケーションがしっかりとれていれば、仕事もはかどり、無事プロジェクトは進んでいくはずだ。

でも元請けと下請けの関係がうまく築かれていなければ、プロジェクトで必ず問題が起こる。

現場の天候や技術的トラブル、下請けの調整などでスケジュール通りに進まないことがよく起こし、スケジュール管理は下請けにはっぱをかけて作業をせかすことが多い。

工期に間に合うよう下請けを急かせると事故や、作業ミス、品質の低下がよく起こる。

納品されるべき資材が届かず工事が中断したり、連絡不足で些細なトラブルが起こる。

些細な事故やトラブルはやがて大きなトラブルを引き起こし、しまいには取り返しの使えないミスが起きてしまうことだってありうる。

原因を知れば段取りを先取りして行っていれば防げたミスばかりだ。

マネジメントとは計画通りに物事が進むように段取りをすることである。

米軍ビジネスでとても大切な段取りとは、

実行可能な計画を作り

プロジェクト完了に必要な

業者、メーカー、人員を集め、

予算も余裕を持ち

不測の事態に対処できるようなバックアップチーム（技術、バックオフィス）を用意することだ。

プロジェクトすべてのプロセスを Plan,DO,Check,Action のPDCA サイクルで進めていく。このサイクルで次に行うべきことがわかれば、不測の事態が起きたときの対処法もわかっていく。

マネジメントは段取りと、不測の事態の対処法を用いて運営することである。

4. あなたのやり方や経験は通用するのか？

あなたの会社が属している業界にはそれなりのやり方というものが存在する。同じように米軍ビジネスは米軍基地内のやり方が存在する。

であなたの会社の業界で培ってきた常識、商習慣、そして経験がそのまま米軍ビジネスでも通用するのだろうか？

答えはNOだ。

あなたの会社のやり方や経験ははっきり言ってフェンスを越えれば通用しないと考えたほうが良い。

米軍のビジネスにも基地内での業界の常識がある。

手続きも作業の進め方も、報告書の記入様式、計画の組み方も作業も試験方法もすべて進め方にはルールがある。

あなたがプロジェクトを受注し、仕様書を読んでいくうちにあなたの会社のやり方とプロジェクトの仕様書のやり方が異なっていて、仕様書通りにやれば、予算を超えるおそれ、実行するのが非常にこんなことが分かったとする。

そこで契約担当官代理にそのやり方ではできないとクレームしたとしよう。

契約担当代理は日本のやり方が、仕様書とは異なりアメリカの方法論とは異なるので

米軍から仕様書にある作業や手続きをするようにと指示された。

そうすると決まって

「日本のやり方では〇〇だ」

「前のプロジェクトでは〇〇だった」

という声を聞くが、そんなことを言ってはいけない。過去の事例はそのプロジェクトでは間違いだからだ。

作業や手続きは、前の似たような米軍案件では OK だったことが、今のプロジェクトには通用しないと考えたほうがいい。

加えて日本のやり方がすべて米軍基地内で通用するという考えもやめたほうが良い。

なぜならばプロジェクトが米軍発注である分、あなたのビジネスは米軍が定めたルールや手順に従わなければならない。

米軍発注ということは、アメリカの税金を使ってこのプロジェクトに大きなお金をあなたの会社に投資するということなのだ。

つまりあなたのプロジェクトはその投資家であるアメリカ人の要望通りに進めていかなければならないということだ。

契約担当官はアメリカ人の血税がしっかりとプロジェクト通りに進み、効率的に投資された見返り（プロジェクトの完工、調達物品が仕様通りであること）がちゃんと機能しているのか責任をもって監視する人間なのだ。

だから基本あなたの作業内容や手続きの進め方は仕様書にすべてが記載されているのだ。

仕様書があなたのすべての動きを支配する。これは変えられないルールなのだ。

5.あなたのプロジェクトはあなたの会社の能力をはるかに超えるプロジェクトなのか？

あなたのプロジェクト規模はあなたの会社がそのプロジェクトを成功へと導くために必要な能力を持っているかということである。

米軍ビジネスでは建築をはじめ、機器や施設のメンテナンス、清掃や芝刈りなどのサービス契約、クリップ一つから戦闘機などの物品調達契約、人材の派遣（軍事訓練のコーチや経理、牧師などの派遣も!!）など多くの案件、金額的にも大きなプロジェクトがわんさかと入札案件情報に出てくる。

仮にその中の一つを金額的にも作業内容もあなたの会社でできるだろうと考え、いろんな手続きを経てあなたの会社が落札したとする。

実際に落札してプロジェクトを進めるための手続きも業者の手配も必要な資機材も無事済み、プロジェクトのスケジュールも米軍側とのミーティングで手配はできた。

でも、

「このプロジェクトには引渡し前検査で米国の試験方法に従った検査をパスできないと引き渡しができない」という

ことを米軍側より通達され、あなたの会社は突然知らないこと、聞いていないなどと動揺してしまう。

でも米国の試験方法に従った試験実施できる業者も人間も国内では見つからない。

その場合、引渡し前試験を無事にパスさせるには米国から人を呼び寄せるしか方法はない。

仕様書をもう一度読み直し、ネットなどで調べれば、特殊な検査を引き受ける会社が見つかり見積もりを取ると、アメリカから人材を呼び寄せるには数百万かかることがわかり、あなたの会社のもうけが減ってしまうことが分かった。

元請けのリアクションは「そんな話を聞いていない。突然言われてもそんなことはできない」

と。

でもよくよく仕様書を読み返したら米国の試験法に従った試験を実施することと書かれている。

仕様書はあなたに都合よく書かれてはいない。米国政府の都合で書かれていることを忘れてはいけない。

仕様書通りの作業ができないのであれば、応札をやめることだ。

米軍ビジネスで成功する会社が実践する

米軍プロジェクトを成功へと導くための7つのヒント

ここからは、あなたの会社が米軍ビジネスを進めていくうえで成功するための7つのヒントをご紹介します。ここに書かれている内容はシンプルだがあなたの会社のビジネスを有利に進め、たとえ米軍とのトラブルがあってもきっと乗り越えることができるだろうし、成功も手にすることができるだろう。

1. 市場を知る

あなたが参入しようとする市場をどの角度から理解することはとても大切だ。もっと知っておかなければならないのは、契約を獲得する可能性の高い市場を探すことだ。米軍を相手にビジネスを進める上で知らなければならないことは非常に多いが、あなたが参入したい対象を絞り、ターゲット市場は今どんな状況で、どんな取引チャンスがあるのかを知ることをお勧めする。

2. 米軍ビジネスの相手のことを学ぶ

もう一度。お客さんのこと、彼らが必要としていること、困難な問題に直面していること、予算そして購入に至る動機を知ることとはとても重要なことだ。あなたのお客さんや競合など公の場でそのことについて学べる市場はこの市場以外にはない。彼らと会ったりプレゼンをする前に時間をかけてじっくりと情報を探すとよいだろう。

3. 自社の強みについて知る。

あなたの会社の戦略的な優位点そして“不利な優位点”を知ることがとても大切だ。

あなたの会社の優位点は自社の会社の強みを知って初めてわかる。特殊な業種を専門にすればするほど競合も少なく、入札で勝つ確率は高くなるし、見込まれる利益も高くなるだろう。また、米軍は地元業者を優先的に入札では査定するのでその分本土系や外資系の企業よりも入札で勝つ見込みは高くなる。

4. 他社や競合とパートナー契約を結ぶ

小規模企業同様、大企業は同規模または自社との規模が異なる会社とパートナーシップを結ぶと簡単に多くの恩恵が得られる。JVなどが一番良い例だ。本土系や外資系の企業は地元の企業とJV契約を結ぶことで人材を確保したり、ボンド等あらかじめ差し入れなければならない資金面で有利に立つことができる。また競合となる企業と普段から交流を持つようにすれば、共同でプロジェクトを進める協力関係を結ぶチャンスも得られやすい。自社の強みが技術力や人材の多さや人脈の幅広さであればパートナーシップを結ぶ大きなチャンスをつかむことができるだろう。

競合だから、業種が違うからといって交流を持つことを避けず、良い関係を築き、チャンスがやってきたら積極的に協力関係を築く努力をしよう。

あなたの会社の有利な点と最高の意味でパートナーを結ぶ意味のメリットを理解しよう。

6. 専門家を積極的に使う

コンサルタントはあなたが参入する市場について非常に役に立つ存在になるだろう。良いコンサルタントは旅行でいえば正しく適切にあなたを導くための最高の旅行ガイドのような存在だ。米軍ビジネスに知識を持っているコンサルタントを見つけ、3社のトップコンサルタントとつながりを持とう。多くのコンサルタントであれば小規模ビジネスの予算に応じて時間給で雇うことができるだろう。

このビジネス界隈には自称コンサルタントと称する英語が人よりもできて横のつながりだけのブローカーまがいのコンサルタントがわんさかという。それら自称コンサルタントを見極めるようにして慎重に選ぼう。

7. 計画と実行

米軍ビジネスは非常に大きな市場であり、それぞれの米軍基地内の部署のニーズ、購入歴をベースにあなたの会社の強みを輝かせる計画を立てる必要がある。それらの要素をもとにして入札案件をリストアップしてみよう。米軍を対象としたビジネス計画をじっくりと練り、それを実行しよう。ロードマップはその進むべき道をあなたが進み続けるようにしてくれ、成功を確実なものにしてくれるだろう。

関係性を築く

関係構築はどの分野においても非常に重要な要素だ。米軍ビジネスにおいては、バイヤーと、エンドユーザー、そして契約担当官、コンサルタント、あなたの競合でさえ関係構築は必要不可欠な要素だ。もちろん入札金額や、提供する製品やサービスも非常に重要だが、誰と一緒にビジネスをするのかを知ること―米軍側のあなたの製品やサービス購入者を知ることがあなたの製品、サービスの販売プロセスを18-24 か月も加速してくれるのに唯一手助けしてくれるのだ。

米軍ビジネスを対象にしたビジネスには特効薬など存在しない。この市場は、決意を持った、クリエイティブで落札のためには時間と予算を喜んで投資するための市

場である。直近の統計では、政府調達契約において 18-24 か月のセールスサイクルとなっている。

米軍ビジネスに簡単に素早く、簡単に参入する 3 つの方法

米軍ビジネスにちょっと不安があるけれども米軍ビジネスで売り上げを上げたい場合とても簡単な方法がある。しかも素早く、そしてリスクも低い方法があるのでご紹介しよう。

1. 新規にビジネス参入をするのなら下請けから始めるのも手

米軍ビジネスはあなたが必要とする情報が圧倒的に少ない世界だ。

だからこそあなたも見えない、わからないことが多いと不安を抱えていると思う。

米軍ビジネスについて契約事務所や、競合となる企業、今後の入札案件などの情報を集め、経験を積んで実績を作るには一番簡単な方法だ。

下請けになれば、煩雑な手続きや膨大な提出書類に時間を割くことを省けるうえ、米軍ビジネスをお金を稼ぎながら学ぶことができる。

下請けとして仕事を担いながら米軍ビジネスの“クセ”やうまく仕事をする“コツ”を学べば次に元請けとして仕事をするのもスタートでつまづくことも少なくなるだろう。

ある程度経験を積んでから元請けとして新規に参入すれば、経験を活かして仕事を獲得しやすくなる。米軍ビジネスの経験があればその分あなたの会社が有利に働く。

まずは米軍ビジネスで入札の機会をうかがう元請け企業にあなたの会社が下請けとしてプロジェクトに参加できるか聞いてみよう。

2. 15 万ドル以下の入札を狙う

すでに入札に必要な業者登録が済んでいるのであれば、すぐにでも入札情報を Beta.sam.gov で検索してみよう。

もしあなたが新規に入札案件を狙いたいのあれば 15 万ドル（およそ 1600 万円）未満の案件がおすすめだ。

というのも、入札案件次第ではボンドを要求案件（特に 100 万ドル以上の建築案件など）が結構ある。

ボンド保証を得るには、損害保険会社や銀行など、とにかく多くの書類や審査がかりとにかく保証を得るのは非常に困難だ。

県内でも結構知名度の高い建設会社で 2 億弱の保証枠しかない。。。

ボンドの入手が難しく、銀行保証も難しいのであればボンド不要で入札に参加できるのが 15 万ドル以下の落札予想額が記載されているプロジェクトがおすすめだ。しかもプロジェクト規模が小さいので、中小企業でも参入しやすい予算設定になっている。

※建築プロジェクトの場合、15 万ドル以下の price range(予想落札金額)はボンドの差し入れが不要)。サービス契約、調達契約であれば、特段の指定がない限りボンドは不要。

初歩的な米軍ビジネスとして学びの場として経験するには良い経験を積むことができる。

3. GPC 契約を活用する

実は意外と知られていないが、米軍ビジネスで手っ取り早く経験を積みながら売り上げを作ることができるのが GPC 契約だ。

GPC 契約とは Government Purchase Card とよばれる(クレジットカード決済による政府調達)総額決済契約である。

これは 2 万 5 千ドル以下の案件であれば、支払い決済条件がゆるく、契約官や米軍プロジェクト担当者による裁量で必要なモノやサービスを購入する契約だ。

※米国連邦調達局 GSA は 2020 年 10 月 1 日より GPC の一度の使用限度額は 1 案件につき 24,999 ドルから 9,999 ドルに引き下げた。

入札だと用意する書類や、手続きなど複雑に時間がかかるし入札者の査定もあるが

この GPC 契約は入札案件に比べはるかに面倒な手続きが少ない。

しかも競合が少ない上、粗利が高く、案件協力依頼がいっぱいやってくる。あなたが応じた見積依頼を受けるだけで良い。

例えば相見積もりで案件を取れなくても、次から次といろいろな案件の問い合わせがいっぱいやってくる。

見積に応じた企業で一番安い金額を提示した業者に米軍担当者から連絡がいく。

ただあなたは、担当者から電話、メールを待てばよい。

仕事は小さいが、工事も短い、そして面倒な提出書類も圧倒的に少ない、で粗利も高い仕事がわんさかある。

例えば、基地内の保育園の日よけシートの取り換えや、バーベキューの台設置、住居の単発清掃作業とか、タイヤ購入とかの日用品の配達、引っ越しなどとにかくいろいろな小さな案件がある。

実はこの GPC 契約だけで儲けている会社が県内に結構あったりする。

米軍ビジネスは規模の大きさが良く語られるがこういった小さな案件を取り上げることは少ない。でもこの GPC 契約はかなり需要が高く、米軍側も要望に応える業者を常に見ている。

簡単にしかも手っ取り早く売り上げを上げることができるこの契約はもしかするとあなたの会社にとってブルーオーシャン（未開拓な市場）なのかもしれない。

でもクレジットカード決済機能をあなたの会社を導入する必要があるのでそこを考えたうえで検討していただくとよい。

おわりに

あなたの会社が米軍ビジネスに参入を検討している

すでに参入しているがまだ参入して経験が浅い、

すでに参入していて、行くとかのプロジェクトを担っている中堅

参入歴が長く、大規模プロジェクトもいくつか経験した

などのステージのどこなのかはわからない。

米軍ビジネスは、正直言って市場自体規模も大きく、米軍基地が存在するかぎり仕事
事がなくなることはないだろう。

市場規模も大きく、米軍ビジネスチャンスを見つけるにはもってこいだ。

けれども基地の外に一步出れば市場規模の割にはほしい情報の絶対量が少ない。

良い話も悪い話もいろいろな噂でしかほしい情報を得ることはできない。

米軍ビジネスのノウハウを知りたくてもこれだという方法論は日本でつけるこ
とはとても難しい。

アメリカでは政府系ビジネス（ここでは米軍がメインだが）についてのノウハウは
わんさかとあるし、あなたが時間をかければそのノウハウについて調べることも可
能だ。

米軍ビジネスに 5 年以上関わる中で

米軍ビジネスで分かったこと、知らなかったこと、成功と失敗を味わってきた自分がこれから米軍とのビジネスを始めたり、参入して間もない企業、プロジェクトを受注したはいいが何が起こるかわからないと不安を抱える企業に役立つ情報を提供したい。

米軍ビジネスのよさを知ってほしい、失敗を避けて多くの会社が成功してほしいという思いでこのレポートを書き上げた。

乱文、乱筆になったレポートだが、その内容を読んで少しでもあなたの会社が米軍ビジネスで失敗を避け、多くの成功を手に入れてあなたの会社の能力を役立ててほしい。

そんな思いで書き上げた。

現在、「米軍ビジネス実践会」という米軍ビジネスをサポートする組織を立ち上げ、日々米軍ビジネスに関するコーチングや米軍ビジネスに特化した企業向け人材育成を行っている。

少しでも米軍ビジネスであなたの会社の発展にお役に立てれば幸いだ。

米軍ビジネス実践会ではあなたからの質問や疑問点、反論したいことがあれば

いつでも大歓迎だ。

ご質問や疑問点に関して

コチラ。

info@alphamarketing.co.jp

基本電話では対応しておりませんが、メールであればすぐにでも返事を差し上げる

よう心掛けています。

最後まで戯言にお付き合いいただき感謝いたします。

【米軍ビジネス実践会】主宰

合同会社アルファマーケティングソリューション

代表 前盛達司