

JBA NEWS

南カリフォルニア日系企業協会 会報 (月刊)

November 2012
Issue No. 289

CONTENTS

- 第158回ビジネスセミナー… 1- 5
- 新入会企業紹介…………… 6- 7
- 異業種交流会(ミキサー)………… 8
- 各部会からのお知らせ………… 9-12

SAVE THE DATE

賀詞交歓会

1月18日(金) 午後6時20分~
DoubleTree
By Hilton Los Angeles Downtown
(120 S. Los Angeles St., Los Angeles)

November/December Event Calendar

11/2(金)
第160回ビジネスセミナー
(企画広報部会)

11/3(土)
パサデナ散策ツアー
(ダウンタウン地域部会)

11/7(水)
第14回トーランス/ジャパン
ビジネスレセプション
(サウスベイ地域部会)

11/11(日)
ビーチ・クリーンアップ
(サウスベイ地域部会)

11/17(土)
カレッジフットボール観戦
(ダウンタウン地域部会)

12/1(土)
ワイナリーツアー
(ダウンタウン地域部会)

12/6(木)
第161回ビジネスセミナー
(企画広報部会)

12/9(日)
植樹ボランティア
(サウスベイ部会)

Japan Business Association of Southern California

1411 W. 190th St. Suite 270, Gardena, CA 90248
Phone : 310-515-9522 Fax : 310-515-9722

<http://www.jba.org>

Seminar

企画広報部会

第158回ビジネスセミナー

「米国医療保険の動向と 今後の対応」

去る9月21日、トーランスの
ミヤコハイブリッドホテルにて、
第158回ビジネスセミナー「米
国医療保険の動向と今後の対応」
を開催した。当日は、米国日本生
命ロサンゼルス支店長の磯部広
貴さんを講師に迎え、多くの企業
において重要課題となっている、
米国における医療保険の最新動
向を、オバマ大統領による医療保
険制度改革の進展とともに解説
した。

(→次ページに続く)



(→1ページから続く)

企画広報部会

第158回ビジネスセミナー 「米国医療保険の動向と今後の対応」

米国医療保険の 特徴と問題点

アメリカにおける公的医療保険制度は、65歳以上・重度障害者を対象とした「メディケア」と、低所得者を対象とした「メディケイド」の2つです。これ以外は原則、民間自助努力です。また、アメリカでは個人向けのプランは値段が高く、給付のハードルが高いため、企業が設定して従業員に提供するプランが、民間自助努力の中心になっています。

現在、アメリカでは65歳以上のメディケアの対象となる人が4432万人、メディケイドの対象は4858万人、そして民間の団体医療保険に入っている人が1億5874万人います。これを全米の人口から差し引くと、無保険者が4990万人となります。これは全米人口の16.3%にあたります。つまりアメリカの6人に1人は、何も医療保険に入っていないのです。ちなみにこのデータは2010年のものですので、おそらく今の時点では、5000万人を超えているのではないのでしょうか。

総医療費のその国のGDPに対する比率を見た時に、アメリカは突出して高く、11年に16%を超えています。医療費を1人当たりの金額で考えても、アメリカは突出して高い。日本が3000ドル強

であるのに対し、ゆうに2倍超です。なぜこんなにアメリカの医療費が高いのか、疑問が湧いてくると思います。日本にはご存知のように診療報酬制度があり、医療費の値段が基本的に決められているのですが、アメリカの場合、診療価格設定は自由です。

医療費高騰の一つの背景は、先進化する医療技術です。医療に関する技術はどんどん進んでおり、機材から何から何までお金がかかってしまいます。

続いて、無保険者からの未払い治療費を想定した価格設定です。分母が6人に1人ですから、たまにそういうことが起きるといふ比率ではありません。そうなると、医療費には無保険者から徴収できない部分を想定して、徴収できる人の値段に上乘せざるを得ないのです。

次に医療過誤訴訟保険料の高騰です。「訴訟の国・アメリカ」ですので、何か失敗やミスがあると裁判を起こされ、多額の賠償金を払わねばならないことがあります。それに備えて医師も病院も医療過誤訴訟保険に加入していますが、この保険料が急上昇しています。これがまた高額な医療費の原因となります。

さらに薬です。新薬の承認数はそれほど伸びていない一方、研究

開発費は高水準で推移しています。00年代ほどの上昇率ではないものの、新薬を作って儲けなければならない業界ですので、研究開発費は高止まりしています。そうすると薬価は下げられません。

また、過度な肥満、健康管理への意識の低さもあります。つまりは不健康な人が多く、頻繁に通院するから医療費が増えるのです。BMI指数(体重÷身長²の乗)をご存知でしょうか?このBMI指数が30を超えている人は、日本人では3~4%くらいですが、アメリカはその10倍、3人に1人が30以上です。健康に関して色々な説がありますが、少なくとも肥満が身体にいいという説はありません。万病の元の肥満の人がこれだけの数いる。それでこの国の医療費がかさまないわけがありません。

高いと思われる医療保険料には原価があります。原価は医療費です。仕入れ値の医療費が上がるのですから、卸値の医療保険料が上がらないわけがないのです。

オバマ医療保険 制度改革について

オバマ医療保険制度改革は、これらの現状を踏まえて作られたもので、11月の大統領選における重大な争点になっています。6月



医療保険の基本的な仕組みから、企業でできる保険料削減案まで、わかりやすく詳細に解説した磯部さん

28日の連邦最高裁判決では、焦点であった「個人の医療保険加入義務化」を中心に合憲と認められたものの、判事数としてわずか1人の差によるもので、その根拠も政府側の主張と異なり課税権限とされました。共和党の反発には勢いが出ています。

それでは、この医療保険制度改革がどういふものか見ていきましょう。

単純なものではなく、非常に長期間かつ多岐にわたる改革とご理解ください。無保険者の削減を中心に、これまで医療へのアクセスが悪かった人が、医師に安心してかかるようにするのが第一の基本概念です。当然お金がかかるのですが、そのコストは実質的には、他の加入者や企業が負担するようにならなってしまうのも事実です。

数多くの内容の中から、民間企業にとって重要となるポイントを確認していきます。

まず、加入者の拡大と義務化で

LOS ANGELES
DOWN TOWN



**MIYAKO
HOTEL**
LOS ANGELES

328 E. First Street
Los Angeles, CA 90013
Phone: (213) 617-2000
Fax: (213) 617-2700
www.miyakohotel.com

Experience Modern Japan In An All New Green Environment.



**MIYAKO
HYBRID
HOTEL**
TORRANCE, CALIFORNIA

21381 S. Western Avenue
Torrance, CA 90501
Phone: (310) 212-5111
Fax: (310) 212-5112
www.miyakohybridhotel.com

オバマ医療保険制度改革の主な内容

開始年	加入支援策等	規制等	財源確保等
2010	・企業が保険料を負担した場合、一定の税額控除を享受 [対象:小企業]	・子供に対し、既往症等を理由とする謝絶の禁止	
2011		・保険会社に対し、MLR*が一定水準を下回った場合に契約者への保険料一部還元を義務付け *MLRとは収入保険料のうち、給付金支払等の「医療保険にかかわる支出」の占める割合	・製薬会社から分担金を徴収 ・医療機関に対するメディケアの給付金を削減 ・HSAIに対する優遇措置を一部縮小
2013	・非営利共済プランの設立	・メディケアにおいて、包括診療報酬制度**を一部試験導入 ※2 特定の疾患に定額の報酬が支払われる制度	・メディケア税を引上げ ・医療機器販売に対する課税
2014	・医療保険を比較購入可能なウェブサイト(取引所)を開設【利用対象:個人、小企業】 ・所得基準を満たす個人に対する、個人所得税額控除制度を創設 ・メディケイドへの加入対象者を拡大 ・企業が負担する保険料について、法人税額控除制度を一部拡充 [対象:小企業]	・個人に対し医療保険加入を義務化 ・既往症等を理由とする謝絶の禁止 ・従業員に医療保険を提供しない雇用主に対し、場合によって負担(罰金)を求める [対象:大企業]	・保険会社から分担金を徴収
2016		・医療保険未加入個人に対する罰金の引き上げ	
2017	・各州政府の判断で、医療保険を比較購入可能なウェブサイトで大企業等にまで拡充 [対象:個人、全企業]		
2018			・高額医療保険プランへの課税

す。この改革の肝ですが、14年から各個人に対し医療保険の加入を義務化します。低所得者を除き、入らない人には罰金が課されます。従業員数が50人を超える企業で、医療保険を提供していない雇用者に対しても負担・罰金を求めていきます。未加入者個人に対する罰金は、16年以降経済情勢に応じて引き上げられます。

次に、医療保険のカバー範囲拡大です。企業で医療保険を持つ人にとって、実務的に重要なポイントで、すでに10年からかなりのものが発効しています。一つは親の保険に加入可能な子供の年齢範囲を26歳まで拡大。また、保険会社が加入者に対し、一生涯における給付限度額を設定することを禁止しました。さらに、一定の予防医療サービスに関しては、全額保険給付されるよう設定しなくて

はならなくなりました。

また、子供について既往症を理由とした保険給付拒否を禁止しました。ただし、例外的にこの改革の前から存在し、かつ何も制度に変更がない医療保険には、一部経過措置や免除があります。14年からは子供だけでなく、既往症があつて加入した人すべてに対し、保険給付を行わなければなりません。

保険の基本原則に「収支相当の原則」があります。保険集団ごとの始期から終期において、保険料の総額と運用益の合計が、保険金の支払総額と経費の合計に一致するよう保険料を算定するルールです。医療保険制度改革により保険のカバー範囲が広がりましたが、その財源はどこから出るのでしょうか？給付が大きくなるのですから、保険料も増えなければいけな

い。それが収支相当の原則です。

この他、重要なのが、「メディカル・ロス・レシオ (MLR) 規制」で、すでに導入されています。保険会社が受け取った保険料のうち、一定割合を医療費等にかかる支出に充て、満たなかった場合は、その一部を契約者に返却しなければならないと定めたものです。この一定割合とは、小企業は80%以上、大企業は85%以上に設定されています。11年のカリフォルニア州では、小企業は従業員50人以下、大企業は51人以上とされています。なお、この規制の判定は、それぞれの企業プランを個別に見るのではなく、その保険会社がある州の大・小企業の分類ごとに行われます。

医療保険に関する基礎知識

経営課題としての医療保険について考えていきましょう。

医療保険料は実額としても高く、かつ毎年上昇していますが、従業員あるいはその家族が日常的に使うものですので、あまり安易な変更を行うと、従業員の不満が噴出します。この点からして、医

療保険という問題はたかが保険ではなく、5年、10年先を見越して経営陣が判断する必要のある課題です。

医療費高騰の最大の要因は、自由な診療価格設定であると、先ほど申し上げました。政府が診療価格の設定をしてくれないなら、保険会社が保険給付の対象となる医療行為の必要性、医療費の水準の決定に関わり、保険会社が認めたものに保険給付を行うというのが、「Managed Care (管理型医療)」です。

Managed Careには「PPO (Preferred Provider Organization)」「HMO (Health Maintenance Organization)」、中間形態として「POS (Point of Service)」があります。提携関係にある医療機関との間で、医療行為の必要性や値段を保険会社が決めていきます。

かつては、まず医者にかかって、後で請求すると保険会社が給付する「Indemnity」が一般的でしたが、これではどんどん上がる医療費に応じられないし、保険料が高くて誰も入れないということで、Managed Careというカテゴリーが生まれました。

全米レベルで言うと、現在はPPOがメジャーです。HMOは90年代には非常に人気がありましたが、全米レベルではあまり聞かなくなりました。ただし、西海岸では事情が違い、今もHMOが主流です。

PPOではどの医療機関にかかっても保険が適用されます。PPOはIndemnityを基本とし



Social Media Reach & Results Report
www.smviz.com

その商品、評判気になりませんか？

Twitter解析ウェブツールがKDDI Americaから新登場。





Social Media Visualizer

欲しいキーワード
すべてに関連する
ソーシャルオピニオンを
Twitterから抽出！

ツイートを収集して解析

ユーザのプロファイリング

プロフィール分布をビジュアライズ

お問合せ先 TEL: 310-618-6000 / Email: la-sales@kddia.com (担当者: 矢野まで)

医療保険の伝統的 4 類型

	1 Indemnity	2 PPO ^{(*)2} (保険会社と医療機関で医療費のディスカウントを結んでいるネットワーク)	3 POS ^{(*)3} (PPOとHMOの中間)	4 HMO ^{(*)4} (主治医を事前に決定し、主治医が適切な医療を指示)
	—	Managed Care(管理型医療)		
PCP ^{(*)1} (主治医)の決定	不要	不要	要	要
保険給付対象となる医療機関	制限なし	制限なし (ネットワーク内であれば、医療費割引、保険給付優遇あり)	PCPおよびPCPから紹介された医療機関 + 他の医療機関 (一定条件あり)	PCPおよびPCPから紹介された医療機関のみ
保険料	高い			安い
利便性	良い			悪い
特に注目された時期(例)	~90年代前半まで	90年代~現在	2000年代初頭	90年代後半 西海岸では今も主流

*1 PCP: Primary Care Physician *2 PPO: Preferred Provider Organization *3 POS: Point of Service *4 HMO: Health Maintenance Organization

つつ、PPO ネットワークに加盟している医療機関に行けば、Managed Careで医療費が割り引かれます。さらにこの場合、利用者は医療費を立て替える必要はなく、PPO ネットワーク外に比べて給付も優遇されます。

PPO の項目から、企業の HR や経営者の立場として医療保険を見る時に押さえておきたい5つを説明しましょう。

①「Deductible (当初自己負担額/保険会社免責額)」は、保険給付対象となる医療費のうち、給付が始まる前段階として加入者本



保険料が急上昇を続けている近年、満席となった会場の参加者は、真剣な面持ちで聞き入っていた

人が自己負担する金額です。一般的には、暦年単位で設定されていて、個人金額の2~3倍の水準で家族合計の設定がされます。以前はPPOのネットワーク内外まとめて200ドルなどで設定するプランが多かったのですが、最近では保険料を下げるべく、ネットワーク内外それぞれでDeductibleを充足しないと給付を始めないプランもかなり出てきていますので、確認が必要です。

Deductibleを払ったところで、保険会社から支払われる保険給付がスタートします。②「Co-Insurance (保険給付割合)」は、対象となる医療費からDeductibleを控除した額に対して、保険給付がなされる割合です。一般的にネットワーク外のCo-Insuranceは、ネットワーク内に対し低く設定されています。

ただし、Deductibleを含めて定義されているかどうか、またネットワーク内での上限と外での上限を別々に決めている場合もありますので、確認が必要です。

④「Office Visit Co-pay」は、PPO ネットワーク加盟医療機関で、風邪などの一般的な診療を受けた場合、所定の金額をその場で支払うだけで保険加入者の手続きが完結するというものです。金額は、一般的に加入している保険のIDカードに記載されています。

もう一つ大事なものは、⑤「Prescription (RX) Drug Co-pay」で、これにより提携ネットワーク加盟の薬局で処方箋薬を購入する場合、定額のCo-Payをその場で支払うだけで定量の薬が購入できます。

支払う額は、特許が切れて皆が作れる「Generic (後発薬)」と

「Brand (新薬)」に分類されています。同じ効果があるのに、皆が高額なBrandを買うと、保険給付がどんどん上がりますので、普通はGenericのCo-Payは安く、Brandは高くしてあります。Brandの中でも同じ効果を持ちつつ価格の大きく異なる薬が併存しており、低価格の物に誘導すべく「Preferred Brand」という分類が新設され、この10年くらいで一般化しました。Generic、Preferred Brand、Non-Preferred Brandの合計3分類になることから、「3 Tiers Prescription (RX) Drug Co-pay」と呼ばれています。

西海岸で主流のHMOでは、事前に「Primary Care Physician (主治医)」を決め、基本的には主治医にしかかかれませんが、保険給付は主治医の診察と、主治医の紹介(Referral)による専門医の治療のみが対象です。そして主治医にかかった時は、基本的に定額のCo-Pay支払いのみです。

HMOは、主治医がなかなかReferralをくれないなど問題がある一方、保険料が安いのが特徴でした。現在、かつての悪評は鎮静化し、良い医師が多くなったと聞いています。しかし、一方で、保険料は上昇しています。これを打開するために、本来HMOにはなかったDeductibleを導入したり、主治医として選択できる医師の幅を狭めることで、保険料を抑制しています。こうなるとPPOとHMOの差異が目立たなくなり、どちらが良い/悪いではなく、好みの問題に近い世界になってきます。

日本経済新聞[電子版]、さらに便利に!!

最新記事を24時間、タイムリーに配信する電子版なら時差や地域差なく、いち早く情報にアクセスできます!



日本との時差なく朝刊・夕刊が読めスクープもいち早くチェックできる

大切な情報は「My 日経」機能で常時収集。ムダなく、素早く、見逃さない

新聞以外に日経グループの専門情報も満載。トレンド、スポーツ情報も充実

重要ニュースは速報メールで配信、すぐ読める。過去の記事も検索可能

法人プラン(ドル払い)をご用意! 毎月\$45 + TAX(11Dにつき) ●個人プラン 毎月4000円

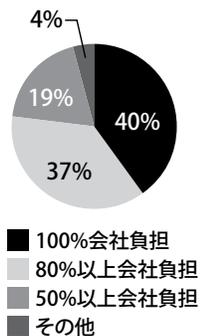
アンドロイド、iPhone、iPadでも読める専用アプリを無料でご提供!

お申し込み・詳細は

www.nikkeius.com

1.888.251.7152

2012年南カリフォルニア日系企業実態調査 (回答 415 社)



医療保険コスト削減に向けて

以上の知識を基に、企業の保険料のコストを削減するための手段を見てみましょう。

まずプランの給付水準を引き下げます。簡単に言えば、保険給付があまりないプランにすれば、当然保険料は下がります。Deductibleを引き上げる。これが保険料削減に一番効く項目です。

次に Office Visit Co-pay を引き上げます。そして、保険会社が払ってくれる給付割合、Co-Insurance を引き下げます。一方、Out-of-Pocket Maximum については引き上げます。

最後に Prescription Drug Co-pay も Office Visit Co-pay と同じように上げる、または3分類化を進めます。明るい話ではありませんが、この10年でどの企業も従業員の不満や他の企業を見ながら進めているものです。

Deductible を引き上げるだけでは不満が出てきます。そこで「Health Saving Account (HSA)」

と併せて、「High Deductible Health Plan (HDHP)」の導入が考えられます。HSA は03年にブッシュ政権によって導入された医療費準備のための貯蓄・投資口座です。従業員が所有権を持つ口座で、拠出金は非課税、投信等で運用し、運用益も非課税です。そして、医療費目的である限り、引き出す時も非課税です。これと Deductible の高い「High Deductible Health Plan」を組み合わせて提供するのも一策です。

保険料は従業員に一部負担してもらっても、結構な額になります。12年の「南カリフォルニア日系企業実態調査」(回答 415 社)によれば、4割近い企業が医療保険の保険料を100%会社で負担しています。従業員の福利厚生上はいいことですが、一般のアメリカ企業では、100%会社負担の会社は従業員本人分で16%、かつ従業員の家族に相当する部分では6%くらいしかありません。であれば、従業員負担額を上げるのも、会社のコスト削減の一つの策です。

この従業員負担額は固定額とする方法もある一方、保険料比例とすれば、従業員にもコスト意識を持ってもらうことが可能です。家族分の負担を高くすると、共働きの配偶者には配偶者自身の勤務先の保険に移ってもらう効果も期待できます。

また、単純に今1つしかないプランを悪くするのではなく、現行のプランを High-Option として給付水準を維持し、かつ従業員の負担を大きくする。そして、プランは悪くても従業員の負担は少な

い Low-Option を設けて、自発的に負担の小さく、かつ給付水準の低い、安いプランに移ってもらうことが可能となります。

あとは、ネットワーク加盟医療機関利用の徹底と、プラン内容の変更です。従業員にネットワーク加盟医療機関になるべく行ってもらうようにプランの内容に格差を作り、加盟医療機関の利用率を上げれば、保険による給付金が減少します。なぜなら加盟医療機関では医療費が割り引かれているため、給付金が下がるからです。給付金が下がれば翌年の保険料が下がり、コスト削減になります。ただし、この点は企業の規模に応じて注意が必要です。

医療保険料検討のポイント

医療保険料は突き詰めて言えば3つの要素しかありません。一つは給付金の見通し。もう一つは突発的な大型給付金への備え、最後に保険会社の経費です。しかも、メディカル・ロス・レシオ規制によって給付金の見通しが全体の80~85%を占める結果となるため、ここが翌年の保険料に最もビビッドに反映されることになります。

この給付金の見通しを作るにあたっては、過去の実績が一番大きい要素です。保険をあまり使わない。使うにしてもネットワーク内の医療機関に行って給付金を低くしておけば、翌年の保険料は自動的に下がっていきます。

ただし、ここで注意が必要なのは企業規模です。一般的に従業

員50名以下の企業の場合、保険会社が同規模の企業をすべて合算して保険料を算定しています。ですから、自分の会社がどれだけ頑張っても、一緒にプールの他の企業が頑張らないと、必ずしも翌年の保険料が下がらないことをご理解ください。

コスト削減策の最後は、ウェルネスプログラム、つまり健康になることです。一つは疾病予備軍の早期発見、疾病予防・早期治療を目的として行われている Wellness Service で、もう一つは病気になってしまった人の生活習慣の改善、あるいは症状の悪化、防止のための Disease Management です。簡単に言えば、保険料の削減のためには、保険を使わないのが一番、健康になるのが一番です。

最後に、医療保険を検討する際に大切な3つのポイントを申し上げます。

一つはコストです。ただし、従業員が日常的に使うものですから、会社の都合でコストだけで判断すると、大変なことになります。もう一つはプロバイダー・ネットワーク。ネットワーク内の医師に従業員がちゃんとアクセスできるかどうかをしっかりと確認しないとイケません。最後にアドミニストレーション。例えば、保険会社に書類を出しても、なかなか給付金が出ないというような場合、やはり不満が噴出します。この3つをバランス良く考えていただくことが、各企業の経営者、HRにとって重要なポイントです。

カリフォルニア州産 **日本向**

取扱期間: 11月後半~1月末頃

一般市場では手に入らない
最良のものをお届けします。

オロブランコ

9pcs. 12~18pcs. 23~36pcs.

B15 \$52 B08 \$67 B09 \$99

デンマーク産
アイスヨーグルト

申込締切日: 12月15日

クリスマスギフト K55 \$65

今年もお歳暮はセンカで!

美味しい贈りは「糖度センサーで甘さをチェック!」

カリフォルニア州産 **プレミアム大玉ネーブルオレンジ(LLサイズ)**

14pcs. 28pcs. 56pcs.

A50 \$57 A51 \$77 A52 \$120 取扱期間: 12月~

アメリカ国内向 **特別企画**

かねふくの **明太子祭り**

かねふく無着色辛子明太子
200g~450g. \$69~\$129

ヨックモック・ホリデー缶

お申し込み・お問い合わせは **SENKA TOLL FREE 1-877-801-3828**

お楽しみポイント **好評実施中!** お買い上げ\$25毎に1ポイント進呈。後日1ポイント\$1としてご使用頂けます。40ポイント貯めると、ボーナス\$10が加算され\$50としてご使用でき、大変お得です。

www.senka.com e-mail: senkala@senka.com

B&PLUS USA.inc

■業務内容

同社の親会社である株式会社ビー・アンド・プラスは、日本において、ワイヤレス給電(非接触電力伝送)に関する製品を20年以上前から開発し、日本国内外の顧客に製品を提供してきた。主に製造工程などの改善や機械の効率化をサポートする製品であり、自動車メーカーの工場や工作機など、さまざまな分野で活用されている。



亀田さん

2010年にはケンタッキーにアメリカ支店を開設。12年にはカリフォルニアに支社を発足した。アメリカでの事業は、自社製品だけでなく、他社にない技術を持つセンサーメーカー(ロボットに使用される超小型センサーやAGVの位置情報計測、超小型の荷重系など)の製品をラインナップに加え、プロモーション活動を実施している。

また、アメリカでは、日本で行っているような直接的な営業だけでなく、Webマーケティングを軸とする新しい営業の形の構築も進め、市場構築を行っていく。

今後は、顧客に同社と出会えて良かったと思われる会社となるべく、活動を進めていくつもりである。

■JBA入会動機

「こちらでのネットワークや経験が浅く、アメリカですでにビジネスをされている先輩方から、色々学び、より幅広い視点や可能性を広げたいと思い、JBAの仲間入りをさせてもらいました」(Directorの亀田さん)。

DATA

3655 Torrance Blvd. 3rd Fl.
Torrance, CA 90503
☎ 513-374-5208
Web: www.b-plus-kk.com
責任者: 亀田篤志 (Director)
従業員数: 2人
他の営業拠点: ケンタッキー、日本

btrax, Inc.

■業務内容

同社は、サンフランシスコ・シリコンバレーを拠点に、アメリカ、日本、中国を対象としたグローバル市場向け、ウェブコンサルティング、サイトデザインを行っている。マーケティング戦略立案に必要なリサーチ・分析から、クリエイティブデザイン、PRキャンペーン企画・運営、ソーシャルメディア運営、効果測定まで、ワンストップでのマーケティングソリューションを提供する。



山崎さん

スタッフは、アメリカ人、日本人、中国人で構成され、いずれもバイリンガル、もしくはトライリンガルである。2004年の設立以来、数々のウェブアワードを受賞してきただけでなく、多くのグローバル企業へのサービス提供を行っており、日系企業で言えば、Recruit、Calbee、Nishimoto Trading、NTT Data、NEC Biglobe、BANDAI America、Kikkoman、ITOCHU、その他豊富な実績がある。南カリフォルニアへの進出にあたり、新たにロサンゼルスにもオフィスを設立した。

■JBA入会動機

「南カリフォルニアへの進出にあたり、日系企業の皆様と密接に関係を築いていければと思い、入会いたしました。IT産業の盛んなサンフランシスコに本社があるメリットを活かし、最先端な情報を発信することで、新たな風を吹き込めればと思っております」(Account Managerの山崎さん)。

DATA

住所: 1600 Main St.
Venice, CA 90291
☎ 415-218-2252 (携帯)
Web: http://btrax.com
責任者: 山崎彰久 (Account Manager)
従業員数: 22人
他の営業拠点: サンフランシスコ、東京

DSA Legal Solutions, Professional Corporation

■業務内容

同社は、今年4月に設立された新しい形の法律事務所であり、eDiscoveryを中心とする訴訟支援と訴訟に付随する翻訳を主な事業内容とする。どちらかと言うと顧客により近い場所に立ち、in-house counselのような立ち位置から、顧客に法的助言を行う。



大平さん

同社に属するのは、豊かな訴訟支援等の経験を持ち、日本語と英語に堪能で、日本国法および米国法に精通した米国弁護士と、訴訟手続きとは切って離せない翻訳部門を担う言語専門家である。

米国における訴訟や独占禁止法などに関する政府関係の調査の際、日本企業が直面するeDiscoveryについて、日本企業の立場に立つて法的助言を行い、書類の選別とその開示書類の作成を行う。日本語に特化しており、eDiscoveryに必要な日本語ができる弁護士等の派遣も行っている。また、訴訟等に関連のある翻訳を、訴訟支援サービスと同時に引き受けることにより、無駄のない適正な翻訳を提供する。

■JBA入会動機

「法律事務所の設立を機にJBAに入会し、その活動を通じて、日本人社会との関わりを持ち、貢献していきたいと思ったことが入会のきっかけです」(Presidentの大平さん)。

DATA

住所: 21151 S. Western Ave. Suite 103
Torrance, CA 90501
☎ 310-755-6554
FAX: 310-755-2571
Web: www.dsajp.com
責任者: 大平恵美 (President)
従業員数: 2人
他の営業拠点: 東京

プランニングの段階から最後の引越しまで

事務所、倉庫、工場の移転は

日通のTotal Relocation Plannerにすべてお任せください

20年以上の経験と実績が
御社の移転プロジェクトを確実に実施!!

- 移転に関するコンサルティング ●オフィス物件の紹介
- オフィスデザイン・レイアウト設計 ●移転・引越作業
- 内装・電気工事 / 電話・LANの配線作業
- 各種規制・許可の申請と確認 ●その他



安心と信頼のブランド

米 国 日 本 通 運

お問合せは日本語で

ニッツー ニッツー

310-515-2222

日本へ

当店の取り扱い荷物は引越荷物(別送品)限定です

ペリカンシーパック 1箱 \$100.00
ペリカンコンボ 5箱 \$500.00
シングルダンパック 最大25箱で\$940~

www.nittsu-pelicanclub.com

19500 S. Vermont Ave., Torrance, CA 90502
お荷物受付時間: 月~金 9am~11am, 1pm~4pm

Japanese Doc Review, LLC

■業務内容

同社は、ロサンゼルスを中心とし、ニューヨークを始めとする大都市で、米国での日本語バイリンガル弁護士のための人材紹介、派遣サービスを提供している。



ロッシェさん

カリフォルニア州の弁護士であるプレジデントのロッシェさんは、法務業務の豊富な経験と知識を基に、日本語書類や書類精査工程の処理などの訴訟支援業務に携わっている。

同社は、複雑で多大な費用がかかるディスカバリー工程も低コストで迅速、公平かつ正確に対処し、レバレッジ効果を最大限に上げることがミッションとしている。

訴訟業務のほか、顧客の要望に添うべく、一般法務業務の人材派遣も行っている。雇用形態も顧客のニーズに合わせて短期から長期、また直接雇用も可能である。

今後も、顧客の最高の満足達成と共に、信頼されるアドバイザーとして日本とアメリカでのネットワークを図ることを使命とし、日々の努力していく。

■JBA入会動機

「JBAの研修会やミキサーなどを通し、カリフォルニアの日系企業の先輩方と友好を深め、学ばせていただくことで、ビジネスの基本を習得し、大きく飛躍するための基礎を構築していきたいと思います。またJBAを通して地域貢献活動のネットワークを広げていく所存です」(Presidentのロッシェさん)。

DATA

住所: 2355 Westwood Blvd.
Los Angeles, CA 90064
☎ 1-800-516-0323
FAX: 1-800-516-0323
Web: <http://japanesedocreview.com>
責任者: ジョナサン・ロッシェ (President)
従業員数: 4人
他の営業拠点: ニューヨーク

Jenner & Block LLP

■業務内容

1914年に設立された同法律事務所は、幅広い分野で高品質のリーガル・サービスを提供しており、設立以来、世界中の企業から高い評価を受けている。



正田さん

長年にわたり、さまざまな分野の日本企業を代理しており、複雑商事訴訟、国際仲裁、クラスアクション、知的財産案件、反トラスト、会社法案件、M&A、ジョイントベンチャー、ファイナンス、ホワイトカラー犯罪等において、日本企業を代理する豊富な経験を有している。

ロサンゼルスオフィスには、日米双方で弁護士資格及び経験を有する日本人弁護士が在籍している。また、日本人交換弁護士も定期的に受け入れており、通常数名の日本人弁護士が複数のオフィスに在籍している。同時に同事務所からも、20年以上、日本の法律事務所にも交換弁護士を輩出している。これらの弁護士が相互に協力し、適宜日本の大手法律事務所とも協力して、日本企業にリーガル・サービスを提供している。

■JBA入会動機

「南カリフォルニアで活躍されている日系企業の皆様と出会い、リーガル・サポートを通じて日本企業の発展に貢献する機会をいただければと思います。入会させていただきました。当事務所の強みを活かして、少しでもお役に立てればと考えております」(Attorneyの正田さん)。

DATA

住所: 633 W. 5th St. Suite 3600
Los Angeles, CA 90036
☎ 213-239-5171
FAX: 213-239-5181
Web: <http://jenner.com>
責任者: 正田美和 (Attorney)
従業員数: 約450人
他の営業拠点: シカゴ、ニューヨーク、ワシントンD.C.

Wing Mate Travel

■業務内容

同社は、サンノゼ、シアトル、ニューヨーク、ロンドン、日本に拠点を持つ、日系旅行代理店である。1995年にガーデナ市において創業し、97年には東京と大阪に支店を開業。続いて、99年には24時間対応のコールセンターを開設し、急成長を続けてきた。

ロサンゼルス本社においてはオペレーションセンターも併設し、法人顧客への出張旅行の手配を中心に、航空券やホテル、レンタカーの手配など、アメリカでのスムーズで快適な旅行を実現するサービスを提供している。

8月には、在米日系旅行会社では初めてとなる米系大手旅行代理店ALTOURと業務提携を実現。ロゴ、住所、ホームページを一新し、両者協議による大量仕入れや充実した品揃えと特典サービス等の提供を開始した。

今後は、最先端技術を駆使したサービスでありながら、ヒューマンタッチによる日本式サービスを融合させ、一層の顧客満足向上に努めていく。

■JBA入会動機

「昨今の旅行業界は、大きく様変わりし、旅行代理店の存在意義を問われている状況です。弊社では大手米系旅行代理店との提携を始めとして弊社では他の代理店にはない非常にユニークなサービスを行なっております。今後における日系社会における旅行代理店の存在価値をアピールすべく、JBAの活動を通して広めていければと思います。入会させていただきました。」(Sales Managerの藤田さん)。

DATA

住所: 12100 Olympic Blvd. Suite 300
Los Angeles, CA 90064
☎ 213-612-3700
FAX: 213-612-3704
Web: www.wingmate.travel
責任者: 藤田竜士 (Sales Manager)
従業員数: 23人
他の営業拠点: サンノゼ、シアトル、ニューヨーク、ロンドン、日本

自動車リース

は
アメリカでクレジットが無いと
出来ないと思いませんか???

- ソーシャル・セキュリティ番号がなくても、または申請中でもOK!
- 全米どこでもOK! どんな田舎でも、都会でもOK!
- どんな車種でもOK! シビック、カローラ、カムリ、アコード、などの日本車、アメリカ車、ヨーロッパ車、何でもOK!
- リース期間は1年からOK!
- 15ヶ月とかの変則月数でもリース可能です。
- リース料は契約期間が長くなるほど安くなります。
- リース終了後は月極めで延長も可能です。
- 金利は5.45%と格安です。(2005年9月現在)
- 納車は注文からわずか一週間ほどで可能です!
- 自動車保険の手配もお任せ下さい。



*現在このリースプログラムを三菱電機社、NEC社、PANASONIC社など各企業の皆様に全米でご利用いただいております。

いえ、
出来るんです
どなたでも、全米どこの町でもOK!

お気軽に電話または
e-mailでお問い合わせください。

電話: 213-621-7775

担当は 大橋: ohashi3@pacbell.net
又はゆきまさ: yukimasa@pacbell.net

特 報 カリフォルニア州の皆さんには、格安中古車リース
もありますので、在庫車種をお問い合わせください。

*各種情報はウェブサイトでもご覧になれます。
www.LaJapaneseAuto.net

親切で安心して任せられる25年の実績と信頼 (1) 東京で1980年創業
LOS ANGELES JAPANESE AUTO
810 E. 1st St., Los Angeles, CA 90012 • Tel: (213) 621-7775 • Fax: (213) 687-0909

企画広報部会

レンガ造りの落ち着いた ブリュワリーでミキサー開催

9月20日の異業種交流会（ミキサー）は、トーランスにあるブリュワリーレストラン「Red Car Brewery & Restaurant」で開催した。JBA未加入の人を含め、100人近い参加者が集まり、自家製ビールを手に和気あいあいとした会になった。（皆さんのお名前は写真左から）



brax, Inc.の山崎さんと Alston & Bird LLPの阿部さん。「入会后、初めて来ました。色んな方と交流したいです」（山崎さん）、「大盛況で安心しました」（阿部さん）。



永野・森田米国公認会計士事務所の酒井さんとコピーライターの高田さん。「初めてでまだ右も左もわからないのですが、皆様と一緒に楽しく過ごしたいと思います」（酒井さん）、「色んな業種の方とつながりを広げていきたいです」（高田さん）。



Kawasaki Motors Corp., U.S. A.のアカヤマさんとニシザキさん、Pacific Guardian Lifeの櫻井さん。「楽しんでます」（アカヤマさん）、「初めてで緊張していますが、ビールがおいしく楽しいです」（ニシザキさん）、「食事を楽しんで、皆さんと交流したいです」（櫻井さん）。



I-COM, LLCの森原さんと Office Sekkei America, Inc.の日下部さん、北さん、西田さん。「40回目のミキサーです。毎回来て楽しんでいます」（森原さん）、「ビールがおいしいですね」（日下部さん）、「色んな人と交流したいです」（北さん）、「ネットワークを広げたいです」（西田さん）。



REDAC, INC.の船田さんと藤井さん、Hotta Liesenberg Saito LLPの柏井さん。「お部屋探しのお手伝いをさせていただきます」（船田さん）、「毎回新しい方がいらして、新鮮です」（藤井さん）、「久しぶりの参加で楽しんでおります」（柏井さん）。



GCS Group USA, Inc.の菅原さんと Canon Business Solutions, Inc.の篠原さん。「ビジネスにつながるような名刺交換ができればいいと思います」（菅原さん）、「毎回新しい方に会えて感謝しています」（篠原さん）。



Philosophy Insurance Servicesの山口さん、JapanUp!の島田さん、GCS Group USA, Inc.の安齋さん、Japan Telecom, Inc.の山藤さん。「最高です」（山口さん）、「頑張ります」（島田さん）、「楽しく参加しています」（安齋さん）、「これからも参加します」（山藤さん）。



DCM Creations, Inc.の杉崎さん、Cosmo Oil of U.S.A. Inc.の松尾さん、DCM Creations, Inc.のムーンさん。「新しい方に会えて充実しています」（杉崎さん）、「初めての参加です」（松尾さん）、「色んな人に会える機会も設けていただいて、ありがとうございます」（ムーンさん）。



永野・森田米国公認会計士事務所の伊藤さん。「初めて参加させていただきましたが、色んな方に会えてエンjoyしています」

企画広報部会

第160回
ビジネスセミナー開催

来たる11月2日(金)、午前9時30分から11時30分まで、ミヤコハイブリッドホテル(21381 S. Western Ave., Torrance)にて、第160回ビジネスセミナー「米国における雇用と解雇の留意点」を開催

します。講師には、アメリカン・データバンク社CEOの秋山利泰氏と、HRM Partners, Inc.のバイスプレジデント/パートナーのを上田宗朗氏を迎えます。近年、ますます多くの法規へのコンプライアンス義務が課せられるようになってきています。そのため従業員雇用時には、バックグラウンド調査や、ドラッグテストなどのリ

スク・マネジメント対策が重要となります。本セミナーでは、管理職が知っておきたい雇用前バックグラウンド調査とドラッグテスト・コンプライアンス、訴訟を避けるための採用手続きと人事プロセスについてわかりやすく説明いただきます。参加費は、JBA会員は無料。申し込みはEメールにて、JBA事務局の森(mori@jba.org)まで。

賀詞交歓会
開催のお知らせ

来たる1月18日(金)、午後6時20分から8時30分まで、リトルトーキョーのDoubleTree By Hilton Los Angeles Downtown(120 S. Los Angeles St., Los Angeles)にて、2013年JBA賀詞交歓会を開催します。参加はJBA会員のみで、参加費は1人40ドル。定員は400名です

ダウンタウン地域部会

懇親ゴルフ大会を開催

文: Manufacturers Bank 中野 英一郎さん

毎年恒例のゴルフトーナメントを、9月29日(土)に開催しました。場所は、プレイヤーに気持ち良くプレーしていただけるように願いを込めて、少しやさしめのBrookside Golf ClubのE.O Noy Course。

参加者は各会員企業あたり2名までという出場枠に選ばれた腕自慢のゴルファー32名。参加選手の闘志みなぎるなか、大会はスタート。スコアは無視して独自のルールで盛り上がっていた幹事グループを尻目に、他の参

加者は相当気合の入った緊張感あるプレーで、上がってみれば参加者全員のグロス平均は何と94.3。近年まれに見るハイレベルな戦いとなりました。

会員企業からたくさんの賞品の



寄付をいただいたこともあり、参加者全員、豪華賞品を手に入れ、最後にはラッキードロウで盛り上がり、興奮冷めやらぬなか、無事閉会となりました。なお、皆様にご協力いただきましたマリガン券代金の一部は、JBA絆プロジェクトを通じて、

震災支援の義援金として寄付させていただきます。

お忙しいところご参加いただきました皆様、賞品ご提供の企業各社、本場にありがとうございます。来年も更に腕を磨いて、ぜひ参加いただくようお願いいたします。

賞品協賛企業名:

Alston & Bird LLP
American Koyu Corporation
Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, Ltd.
Chartis International
Manufacturers Bank
Mikuni American Corporation
Mitsubishi International
Mitsui & Co. (U.S.A), Inc.
Mizuho Corporate Bank

Mutual Trading Co., Ltd.
Nikkei America Inc.
Professional Staffing USA
Reed Smith LLP
Ricoh Americas Corporation
Tokio Marine Management
United Television Broadcasting Systems
(社名アルファベット順)

ダウンタウン地域部会

ミラマー・エアショー観賞

文: Sojitz Aerospace America Corporation 木瀬正英さん

10月14日(日)、朝から雲ひとつない快晴の中、スタッフ3名を含めた総勢51名でサンディエゴのミラマー・エアショーに行ってきました。行きのバスの中では、事前入手したエアショー・プログラムと映画『トップガン』のダイジェストを上映しながら、主要な見所を説明しました。

いざミラマー基地に到着すると、戦闘機、輸送機、軍用ヘリコプター、



さらには戦車・装甲車が展示されていて、本物を間近に見る迫力に皆さん圧倒されていました。コックピットに座ったり、戦車・装甲車に搭乗される方もいらっしゃいました。

エアショーは最前列のBox Seatで楽しんでいただきました。迫力満点の海兵隊空陸強襲作戦デモ、世界最強ステルス戦闘機F-22ラプターの常識では考えられない上下左右にひらひらと舞うようなフライト、飛びながらプロペラの向きを変えてヘリコプター・モードと飛行機



モードの切り替えをするMV-22オスプレイ、海軍主力戦闘攻撃機F/A-18スーパーホーネットの華麗な飛行、AV-8Bハリアーの垂直離着陸を堪能しました。最後にブルーエンジェルスが編隊を組み、青空のキャンバスにスモークを引いて軽快に

飛び交うアクロバット飛行を、これでもかと30分以上にわたって観賞しました。

非常に暑い一日でしたが、日本では見ることでできない内容のエアショーを、参加された皆さんに楽しんでいただけたことを願っています。



ので、早めに申し込みください。当日は、豪華な賞品が当たるラッフル抽選会も行われます。

なお、1社でお申し込みいただける人数は、JBA会員名簿に登録いただいている人数までとさせていただきます(例：1～2名の登録は2名まで、3～5名の場合は5名まで)。当日の申し込み、および非会員企業の方の受け付けはいたしませんのでご注意ください。

参加申し込み、問い合わせは、

JBA事務局の森 (mori@jba.org・☎310-515-9522)まで。12月21日(金)締め切り。ドアプライズ賞品の募集も同時に行っていますので、ご協力をお願いいたします。

サウスベイ地域部会

トーランス/ジャパン ビジネスレセプション開催

来たる11月7日(水)、午後5時から、サンベドロで公開が始まっ

たUSS IOWA(戦艦アイオワ・250 S. Harbor Blvd.)にて、トーランス地域商工会議所との共催イベント、「第14回トーランス/ジャパン・ビジネスレセプション～The Grand Mixer」(総数300名)を開催します。立食形式で、地元経済界との交流を深めます。参加費は、JBA会員1人30ドル(非会員は1人40ドル)。申し込み、お問い合わせは、EメールにてJBA事務局・中村(nakamura@jba.org)まで。

ビーチ・クリーンアップのお知らせ

来たる11月11日(日)、地域貢献イベントとして、恒例のビーチ・クリーンアップを実施します。今年はレドンドビーチでの清掃活動を行います。午前10時から正午まで。作業終了後に軽食を用意しています。参加は無料。定員に達し次第、受け付けは終了いたします。申し込み、お問い合わせは、JBA事務局・中村(nakamura@jba.org)まで。

オレンジ・カウンティ地域部会

現地校セミナーを開催

文：PricewaterhouseCoopers LLP・石崎宏幸さん

9月29日(土)、第19回現地校セミナーを、アーバイン統一学区の協力を得て開催しました。本セミナーは、新規赴任や引越等による学区変更、入学、進級に伴う新しい環境下での現地校生活に不安をお持ちの保護者の皆さんにとって、JBAボランティアの通訳を介して日本語で現地校の先生方からアドバイスをもらえることのできる絶好の機会です。日本人駐在員及び部会員の子弟の多くが通うオレンジ・カウンティの地域特性を生かしたイベントです。

まず、下川オレンジ・カウンティ地域部会長による挨拶で幕が切られました。

第1部ではアーバイン統一学区事務局より「年間プログラム、ELDプログラム、学校と家庭との連絡方法、家庭での学習(宿題)等」を

説明いただき、英語を母国語としない子供たち向けの学習プログラム(ELD)の紹介のみならず、保護者・生徒の皆さんに対し、クラブ活動への参加など、英語の早期習得方法や現地校生活を楽しむために心がけると良いことなどをアドバイスいただきました。

第2部は「現地校日本人生徒及びそのご両親とのパネルディスカッション」と題して、現地校に通う生徒4名及び保護者3名をパネラーとして迎え、参加者の皆さんとの質疑応答を行いました。

渡米前後の不安、言葉の壁、さまざまな困難にどう向き合って克服してきたかなど、パネラーの実体験に基づく貴重な経験談は、参加された保護者の方々からの関心は非常に高かったです。

第3部は「現地校教師との懇談



会」とし、各学年別に先生方と保護者・生徒の皆さんとのディスカッションが行われました。教育システムの違い、宿題の対応方法、保護者の教育への参加、先生とのコミュニケーション方法、勉強方法のウェブサイト情報、学校生活全般について等、多岐にわたる個別相談が先生方と交わされました。先生方との通訳を介しての個別相談は貴重な機会

であり、保護者の方々には非常に好評でした。

午前9時から午後12時半までという限られた時間ではありましたが、ボランティアの通訳・書記の皆さんのご協力を賜り、59名の保護者・生徒の皆さんが現地校の先生方と有意義かつ効果的な時間を過ごすというセミナー開催の目的を達成することができました。



FDA・各種規制対応

- ・FDAコンサルティング(食品、化粧品、薬品、医療機器、福祉機器、放射線、動物)
- ・EPA, UL, CE, VOA, AAFCO他各種登録

米国進出事業企画

市場調査、販売ネットワーク構築、日米間M&A、合併事業、米国撤退業務引継ぎ、事務所貸出



Phone: (310) 538-3860 email: info@globizz.net

お問い合わせは古出祥子(こいでさちこ)迄。

1411 W. 190th St., Toyota Plaza #120, Gardena, CA 90248, U.S.A.
(株) グロービッツ ・ ウェブサイト: www.globizz.net

オレンジ・カウンティ地域部会

OCハーベスト・参加レポート

文：Fujitsu Frontech North America, Inc. 渡辺一隆さん

9月30日(日)、アーバインにある農園で、オレンジ・カウンティ地域部会主催の「OCハーベスト」に参加しました。これは、農場経営者が開放した農園で、ボランティアの手によって、恵まれない人々に配給する農作物を収穫するプログラムです。爽やかな早朝の空気の中で収穫作業。大きなズッキーニを見つけ

た子供たちの歓声に包まれながら、無農薬のサヤマメを一口かじると、瑞々しさが口の中に広がります。穏やかに進む時間の中で、たくさんの野菜を収穫できました。

収穫した野菜の一部はおみやげとして持ち帰りました。参加者の皆さんの食卓は、色鮮やかで新鮮な野菜に囲まれたことでしょう。

収穫を楽しみながらボランティア活動ができる、とても有意義なイベントでした。参加者の皆さん、お疲れさまでした(運動不足の私は、後日筋肉痛に悩まされましたが…)。



オレンジ・カウンティ地域部会

Orangewood Children's Home 訪問ボランティアに参加して

文：KITAGAWA & EBERT, P.C. 北川・リサ・美智子さん

10月6日(土)、オレンジ・カウンティ地域部会のボランティアは、オレンジ・カウンティにある Orangewood Children's Home (同団体は Orange County Family Center: "OCFC" と団体名を変更)を訪れました。

当部会は、地域融和の一環としてこのボランティア活動を行っています。今年は昨年を上回る9名の有志が参加。子供たちのための果物、ジュース、おもちゃを用意して訪問しました。

同施設は、虐待されたり、育児放棄または無視された子供のためにオレンジ社会福祉事業によって管理、所有されている24時間の緊急避難注意設備です。オレンジ・カウ

ンティは、子供たちの一時的なシェルターとしてOCFCを維持し、毎年1400人の子供たちにシェルターを提供しています。他国では、こうした子供たちのための一時的なシェルターとなる整った施設がありません。

園に到着後、まずは責任者の方が園内を案内してくださいました。園内は一見何も変わらない住宅街のようにアレンジされており、子供たちの仮住まいとなる住居のほかに、公園や学校といった施設も整っています。子供たちの生活環境が考慮されており、大変ためになりました。

園内見学ツアー後は、いざ子供たちと対面です。6～11歳の13人の

子供が笑顔で私たちを迎え入れてくれました。ボランティア有志は子供たちに果物をあげたり、一緒におもちゃで遊んだりして交流を深めました。

子供たちの喜びに満ちた笑顔は、参加者全員にとって忘れがたい思い出となったことでしょう。このような日々の生活では味わえない、大変貴重な経験をさせていただき、誠にありがとうございます。そして有志の皆様もご参加ありがとうございました。

OCFCは、カリフォルニア市社会福祉局に

よって認可されています。詳しい情報は(www.orangewoodfoundation.org)をご覧ください。



使わない分まで 払いすぎているませんか?



料金プランは
月額 \$15 から
ご用意!



Galaxy™Nexus™

アメリカの携帯電話なら DOCOMO USA Wireless™ へ! 御社の携帯電話プランを診断、適切なアドバイスをします。

Mitsuwa
トールズ店内に
サポートデスクも!

●お問い合わせ/お申し込みは

トール
フリー

1-888-362-6661

Eメール la_sales@docomo-usa.com

詳細は www.docomousawireless.com

NTT docomo
NTT DOCOMO USA, Inc.

●表示金額には、契約手数料、各種税金、国際通話など別途ご利用に応じて課金される料金、サービス料などは一切含まれておりません。※「Galaxy™」はSamsung Electronics Co., Ltd.の商標または登録商標です。※「Nexus™」はGoogle Inc.の商標または登録商標です。●「DOCOMO USA Wireless™」およびロゴは、株式会社NTTドコモの商標です。

発行 : 南カリフォルニア日系企業協会 (JBA)
編集 : JBA 企画広報部
企画広報部会長 : 米本恭庸 (Kintetsu Int'l Express (USA), Inc.)
副部会長 : 吉野真史 (JTB USA, Inc.)
: 前川武俊 (KPMG LLP)
部会員 : 阿部ジェームス (Alston & Bird LLP)
: 中川仁太郎 (Epson America, Inc.)
: 吉野真市 (Ernst & Young LLP)
: 森原 潔 (I-COM, LLC)
: 黒田順子 (Interface in Design)
: 須合浩司 (KDDI America, Inc.)
: 山田崇文 (Kirin Brewery of America LLC)
: 光永真久 (Liner Grode Stein etal. LLP)
: 三木幸平 (METRO SIGNS, INC.)
: 松浦光芳 (Mizuho Corporate Bank, Ltd.)
: 竹森達二 (Nippon Express U.S.A., Inc.)

磯部広貴 (Nippon Life Insurance Co. of America)
江口邦宏 (OYO Corporation U.S.A.)
熊崎 猛 (Sumitomo Electric U.S.A., Inc.)
林 隆人 (Tokio Marine Management, Inc.)
吉山恭子 (Union Bank)
岡野進一郎 (United Television Broadcasting Systems, Inc.)
葉 英祿 (US Remac, Inc.)
水野真琴 (Yamato Transport U.S.A., Inc.)
オブザーバー : 天野宏之 (Consulate General of Japan)
: 太田吉信 (Japan National Tourism Organization)
: 宮崎貴哉 (JETRO, Los Angeles)
: 川嶋達也 (Lighthouse)
(社名アルファベット順)

制作協力 : Lighthouse

新入会企業

B & Plus KK., Inc.
3655 Torrance Blvd. 3rd Fl.
Torrance, CA 90503
☎ 513-374-5208

Japanese Doc Review, LLC
2355 Westwood Blvd. Suite 367
Los Angeles, CA 90064
☎ 1-800-516-0323

Jenner & Block LLP
633 W. 5th St. Suite 3600
Los Angeles, CA 90071
☎ 213-239-5100
Kowa Health Care America, Inc.
20001 S. Vermont Ave.
Torrance, CA 90502
☎ 310-527-9630

社名変更

Mitsubishi Electric & Electronics
USA, Inc.
新名称) Mitsubishi Electric US, Inc.

D&G Agency and Marketing, Inc.
新名称) D&G Worldwide Corp.

住所変更及び電話番号変更

Toshiba Business Solutions
新住所) 9740 Irvine Blvd.
Irvine, CA 92618
Japan Telecom America, Inc.
新住所) 611 Wilshire Blvd. Suite 1416
Los Angeles, CA 90017
Newmark Grubb Knight Frank
新住所) 2321 Rosecrans Ave.
El Segundo, CA 90245

あさひ学園

2012年度大運動会

あさひ学園事務局

恒例の大運動会が、秋晴れの爽やかな日差しの下で行われた。今年は、10月6日がサンゲール校とトランス校、7日がサンタモニカ校とオレンジ校で、両日とも例年になく暑さが和らぎ、絶好の運動会日和となった。

日頃は難しい日本語の授業に頭を悩ませている生徒も、この日ばかりは「自分が主役だ!」と言わんば

かりに、鬱憤を晴らしていた。勉強が苦手でも運動の得意な生徒は、この日に頑張れば良いのである。何か一つ自分の得意なもの、好きなものを見つければ、学園生活を楽しめる。運動会も授業の一環と見なされており、体育の授業に相当する。

各4校で行われた運動会は、それぞれの地域性を表わすプログラムで、とりわけ幼稚部や小学部低学年

の遊戯には、つい頬が緩んでしまった。

圧巻は最後に行われた学年代表のリレー競技で、この一戦で勝敗が決する学校もあり、手に汗を握る見ごたえのあるレースとなった。

本年度はサンタモニカ校、トランス校、オレンジ校は白組の勝利で、サン

ゲール校は赤組の勝ちとなった。惜しくも負けた組の中には、早くも来年の雪辱を誓う生徒の姿も見受けられた。



パシフィックリム・カンパニーベネフィット・プログラム 米国駐在員のための総合金融サービスパッケージ

三菱東京UFJ銀行の100%子会社であるユニオンバンクが自信をもって提供する、米国駐在員の皆様向けのサービスです。

- 渡米前に日本からの口座開設が可能
- 便利な日本語コールセンター (フリーダイヤル・日本時間にも対応)
- ご帰国後の口座管理にも便利

まずは日本語フリーダイヤルまでお問い合わせください。1-888-507-7669

※このプログラムのご利用は会社登録をされた企業の駐在員に限られます。

Member FDIC ©2012 Union Bank, N.A. Visit us at unionbank.com/japanese

 **UnionBank®**
Invest in you™

 三菱東京UFJ銀行