

Japan Business Association of Southern California

1411 W. 190th St. Suite 220, Gardena, CA 90248
Phone : 310-515-9522 Fax : 310-515-9722

<http://www.jba.org>



去る2月20日、毎年恒例の「The JBA 57th Anniversary Reception」を開催した。日米両国から総勢約150人を招いての盛大な祝賀会となった。

2-3

「The JBA 57th Anniversary Reception」を開催

4-5

会員企業インタビュー「私のLAライフ」

6-7 第209回 JBA ビジネスセミナー報告

「グローバル市場で組織変革を加速させるシステムック・コーチング」

8-9 第210回 JBA ビジネスセミナー報告

「AIによって加速する“ビジネス革命”の大潮流 ～ワークスタイル・イノベーションの新時代～」

10-12 各分会からのお知らせ

12 4月・5月のJBAイベントカレンダー

「The JBA 57th Anniversary Reception」を開催

去る2月20日、在ロサンゼルス日本国総領事公邸で、「The JBA 57th Anniversary Reception」(JBA創立57周年記念祝賀会)を開催した。当日は総領事やJBA会長、トランス市長などの要人をはじめ、JBA会員企業から多数参加。日米両国から総勢約150人を招いての盛大な祝賀会となった。

※ JBA 役員 の 役職 は 2018 年 3 月 13 日 現 在 の も の 。

長年にわたる JBA の貢献と 強固な日米関係を紹介

ロサンゼルスでは珍しく連日冷え込みが厳しい中、午後5時過ぎから続々と人が姿を見せ始めた。参加者らは公邸のエントランスで受け付けを済ませ、レセプションホール横に広がる日本庭園に移動。各種ドリンクを片手に、祝賀会が始まるまで他の参加者らと談笑を楽しんだ。

午後6時。司会を務めるジャパン・ハウス ロサンゼルス館長の海部優子 JBA 筆頭副会長が開会をコール。庭園にいた参加者らがホールに入った。海部筆頭副会長はまず、同祝賀会開催にあたり千葉明在ロサンゼルス日本国総領事が公邸を提供してくれたことと、総領事婦人が自身で花を生けて飾ってくれたことに謝辞を述べた。

次に千葉総領事が壇上に立ち、流暢な英語で挨拶。「目まぐるしく変化する世界情勢の中、これまで日米は非常に強固な絆で結ばれてきました。安倍首相とトランプ大統領はすでに5回面会しており、電話会談に至っては18回も行っています。大体月2回のペースでコンタクトをとっているなど、日米はこれまでになく密な関係にあります」と良好な日米関係をアピールした。そして、「57



威勢よく行われた恒例の鏡開き。

年前に48社の日系企業がJBAを立ち上げて以降、現在では約500社が参加。その中には世界的な大企業も入っています。これらJBA企業を中心となって南カリフォルニアの経済で大きな役割を果たしてきました。同時に、教育支援や清掃活動など地元への貢献活動も実施。今後も引き続き日米関係の強化に努めてほしいと思います」と

希望を語った。

次に、General Manager of Los Angeles Economic and Workforce Development Departmentのジャン・ペリーさんが挨拶。57周年に祝辞を送り、こう話した。

「これまでJBAと共に仕事をしてきましたが、そのおかげで国際貿易を理解し、個人的にも成長できました。JBAは日系ビジネ



上段の左から海部優子筆頭副会長、千葉明在ロサンゼルス日本国総領事、General Manager of Los Angeles Economic and Workforce Development Departmentのジャン・ペリーさん、下段の左から、石川晋JBA会長、パトリック・ヒュレイ・トランス市長、カリフォルニア運輸局(DMV)のディレクター、ジーン・シオモトさん。

極上の和食、いせしま。

いせしま
Ise-Shima
at the MIYAKO

都ハイブリッドホテル1階
(310) 320-6700
www.ise-shima.us

トランスとダウンタウン 都ホテルは2つのチョイス。

MIYAKO HYBRID HOTEL
都ハイブリッドホテル トランス・カリフォルニア
21381 S. Western Avenue, Torrance, CA 90501
Phone: (310) 212-5111 Fax: (310) 212-5112
www.miyakohybridhotel.com

MIYAKO HOTEL LOS ANGELES
都ホテル ロサンゼルス
328 E. First Street, Los Angeles, CA 90012
Phone: (213) 617-2000 Fax: (213) 617-2700
www.miyakola.com

ご宿泊はJBA会員企業特別料金をご利用頂けます。詳細は各ホテルへ直接お問い合わせください。

スへのサポートと同時に、カリフォルニア、特にロサンゼルスに多大な影響を与えてきました。例えば約 700 社の日系企業が、南カリフォルニアをベースに約 5 万のビジネスを創出してきました。そのうち実に 70% がロサンゼルス郡に拠点を構えています。日系企業の存在が特異なのは、現地で新しい雇用を創出していることです。今後も引き続き良好な関係を維持し、カリフォルニア経済への貢献を期待したいです。

続いて、石川斉 JBA 会長が、「皆さま、ようこそ祝賀会にいらっしゃいました。この場を借りて、総領事夫妻および参加者各位に御礼申し上げます。さて、明確な数字は分かりませんが、JBA に関係する人数はその家族も含めると最低 4500 人はおります。ロサンゼルスの全人口からすれば少数ですが、毎年このうちの 3 分の 2、約 1000 人が入れ替わりロサンゼルスに来ており、この 57 年間で約 5 万 7000 人が JBA を通じて南カリフォルニアの生活を経験したことになります」と挨拶。4 時間かけてこの複雑な計算を行ったとして会場の笑いをとりながら、続けてこう語った。

「重要なのは、こうした日本人が地元の方々から多大なる支援を受けてきたことです。日本人が集中するトーランス市、日系人の故郷であるリトルトーキョーがあるロサンゼルス市など、これまでどれほど多くのサポートをいただいていたか分かりません。心から感謝しております」。

新旧の日本を知ってもらう ジャパン・ハウスの紹介も

JBA の歴史を描いたビデオを上映した後、パトリック・ヒューレイ・トーランス市長が挨拶。トーランス市には約 250 社の日系企業の本社があるとして、これまで長年日本人の豊かな歴史を共有できたことに感謝した。

また、同祝賀会に招待を受けたことに喜びを述べ、今後の 100 年間も引き続き強固な協力体制を期待しているとした。

次にサクラメントからの特別ゲストとして、カリフォルニア運輸局 (DMV) のディレクター、ジーン・シオモト氏が挨拶し、DMV の仕事内容を簡単に紹介。中でも DMV のハンドブックを日本語に翻訳して配布し、日本人がより完全に交通ルールを理解した上で試験に臨めるよう便宜を図っているなどの実績を強調した。

次に海部筆頭副会長がジャパン・ハウスの業務内容を紹介。同施設が、ロンドン、サンパウロに続く 3 カ所目としてロサンゼルスに設立されたと話した後、ギャラリーのほか、ショッピングやレストランエリアがあること、さらにロサンゼルス有数の観光スポットに同館を構えたことで、多くの人に五感を通して日本を体験してほしい旨を語った。

海部筆頭副会長の話が終わると、総領事や JBA 会長をはじめ、挨拶に立った主賓らが法被を着用。槌を片手に、掛け声と共に威勢よく鏡開きを行った。そして参加者に日本酒がふるまわれ、杯を片手に World Trade Center Los Angeles の所長、スティーブン・チャン氏が挨拶に立ち、こう語った。

「57 周年おめでとうございます。日系社会はこれまで何千という仕事と雇用を生み出してきたとてもパワフルなコミュニティーです。去年は 8 万 7000 件の仕事を創出し、今年はずっと増えると思われます。これまでの長年にわたる多大なサポートをありがとうございます。そして、これからもどうぞよろしく願っています。乾杯!」。

乾杯が終わると、参加者らは日本庭園に移動。宮崎牛のステーキや寿司、たこ焼き、そばなど、多彩な日本食が提供されたブースに集まり、閉会時間まで和やかに親睦を深めた。



日本から渡米したミス酒の田中梨乃さん。



スピーチをするスティーブン・チャン氏。



乾杯する千葉総領事とスティーブン・チャン氏。



日本庭園で談笑を楽しむ参加者ら。



Office Sekkei America, Inc.

(310) 715-1001 ✉ la@officesekkei.com
www.officesekkei.com/us

オフィスの移転・改装は 「オフィス設計」

- 設計・レイアウトデザイン
- 各種内装工事
- オフィス家具
- 電話・LAN・セキュリティー
- 引越・移転作業
- プロジェクトマネジメント
- コストマネジメント

インタ 私のLA

ロサンゼルスで活
企業の皆さんの、企
姿と、オフの素顔を



Shinmei U.S.A. Corporation
CEO

ふじお みつぞう
藤尾 益造 さん

アメリカの食文化の中に 米を取り入れたい

1970年兵庫県神戸市生まれ。甲南大学卒業後、株式会社東食（現カーギルジャパン）入社。98年、株式会社神明に入社し東京支社立ち上げ。13年、Shinmei USAのCEOに就任。米国のほか、中国、韓国、ベトナムなどにおける事業の責任者でもある。

日本全国展開、そして 海外へ輸出する新規事業へ

神明は米など主要食糧の卸販売業者です。日本では1995年まで食糧管理制度（食管法）の下、政府が米穀や麦などの価格や供給を管理しており、当社が販売を許されていたのは兵庫県のみ。家業ではありますが、もっとグローバルに仕事がしたいと大学卒業後は東京で商社勤めをしていました。いつかアメリカで自分のビジネスをしたいと思ったのは、出張で何度もアメリカも訪れていたその頃です。

ところが97年に勤め先が倒産。95年に食管法が廃止され他県でも米の販売ができるようになった後のタイミングでしたので、全国展開すべく神明に入社し東京支社を立ち上げました。その頃は日本国外に米を売るなどまだ想像もつかないことでした。

輸出を考えたのは新規需要米制度が始まった2010年。国内における米の需要減少を受け、日本政府は減反政策を進めて

ていましたが、輸出や飼料用などであれば減反政策から外すとしたのです。農家にとっては作付



冷凍米飯パティ「Rice Versa」。いずれはパンと並ぶ選択肢にしたいと野望を抱いている。

面積の8割で米を作るのも10割で作るのもほぼ同じ作業ですから、作付面積を減らすよりは多少安くても新規需要米を作る方が良い。そこで秋田の農協にお願いして輸出用の米を作ってもらうように。

輸出米は日本の一般的な米より安い値段ではあるものの、海外の米よりははるかに高く、最初はなかなか売れませんでした。しかしオーストラリアと香港の会社が買ってくれ、3カ月後にはオーストラリアから追加注文も。その時に気付いたのは、オーストラリアは日本人駐在員が多いということ。またアメリカであればアメリカ産の日本米もありますが、オーストラリアやヨーロッパでは日本米が手に入りにくい。そうしたところでは、多少高くとも需要があるのです。今では20数カ国に輸出するようになりました。

冷凍米飯を通して 米をアメリカの食文化の中に

米国進出は2013年。ここは米の生産国かつ消費国であり、米の値段も生産コストも日本より安く、安全性に対する意識も高い。神明の本来の機能である米の調達を考えても、グローバル展開のためアメリカに拠点を置くべきだと考えたのです。ここでは日本の米を輸入する一方で、米国产の米を日本や香港、オーストラリアに輸出。また米国内でも米の需要を拡大すべく、15

年には冷凍米飯の工場を竣工しました。ご飯を炊くのは手間がかかりますので、加工米なら需要もあるのではと考えたわけです。

メイン商品は「Rice Versa」という米のパティ。アジアフードという位置付けの一過性のブームで終わるのでなく、アメリカの食文化の中に米を入れられないかと考え、ナイフとフォークで食べられるパティにしたのです。イメージしたのは、ステーキと野菜の横にパンの代りに米のパティが並ぶ姿。しかし米の需要が少ないところから、新しい需要や新しい食文化を作っていく事業なので簡単ではないですね。ようやくオーガニックやビーガンなどの認証が取れ、昨秋からオーガニック系スーパーにも商品が並び始めたところ。ですから今はまだビジネス上では耐える時期。事業を立ち上げ、赤字から黒字に持っていく段階ばかり担当してきたので、赤字慣れはしていますが（笑）。米の生産者が減っている現在、いずれ生産法人を日本に作り、その技術で海外にも展開していきたいと考えています。しかし、まずはここアメリカでの事業をしっかりとやっていくつもりです。

COMPANY INFO

Shinmei U.S.A. Corporation ©株式会社神明の子会社として2011年設立。米穀の輸出入・販売、およびレストラン「Wadatsumi」など外食事業を手掛けている。15年にはウエストサクラメントに冷凍米飯工場を竣工。

Yaegaki Corporation of USA
Assistant Sales Manager

は とり た く
羽鳥 琢 さん

アメリカ全 50 州で ヤエガキの酒が飲めるよう

1988年、神奈川県藤沢市生まれ。6歳から15歳にかけて米国在住。京都大学教育学部卒業後、教育系出版社で英語教材の編集を手掛ける。2015年、ヤエガキ酒造に入社し海外営業に従事した後、17年よりYaegaki Corporation of USAにて全米営業を担当。



英語教育を変えたい!と 英語教材編集へ

親は湘南でサーフショップを経営していたのですが、僕が子どもの頃に店を畳んでまず父が渡米。その後1994年に母、兄、祖母と共にサンフランシスコ郊外に移住しました。当初は1年のつもりでしたが、結局10年間の滞米に。その間も日本語補習校や塾に行っていたので大丈夫だろうと思っていたのですが、日本に帰国した時は文化的なものや学校の習慣の違いなどカルチャーショックがさまざまありました。とりわけ日本の英語教育については、文法と読解中心である点など疑問に思うところがあり、その教育をどうにかしたいと高校2年生頃から教師を志すようになったのです。

そして大学は教育学部に進学。ところが、学んでいく中で教師として教育の現場に立つより、教材という媒体を通してさらに広範に英語教育に働きかけたいと思うように。大学卒業後は教育系出版社に就職して、

英語教材の編集に携わりました。担当したのは主に高校生向けのリスニング教材。大学教授



趣味はボクシングクラスにハイキング、ボードゲーム会。「その最中は『無』になれるのが良いんです」。

と共に、時事ネタなどさまざまなテーマを盛り込みつつ、高校生にも分かりやすい教材を作るのは思ったよりも大変でしたが、クリエイティブな側面もあり面白かったです。ただ痛感したのは「言語は生き物」だということ。教材では辞書に記載されている発音記号通りに発音しなくてはなりません、実際に話されている言語ではアクセントや発音が違っていることも。生身の英語の中で育った分、そのねじれをもどかしく感じる場面もありました。

そうした日本の会社員生活を送るうちに、アメリカはもっと英語も生活も自由だったなとアメリカへの懐かしさが芽生えるように。そこでアメリカで働ける会社に転職したいと探し始めたところ、ヤエガキ酒造が人材を募集していたのです。もともと日本酒が大好きでしたし、せっかくアメリカに行くなら日本文化を発信したいと思っていたので、願ってもない仕事でした。

業種も職種も違う場所で ゼロからのスタート

15年にヤエガキ酒造に入社し、それまで住んでいた東京から姫路へと転居。業種も職種も違えば、姫路に住むのも初めてという本当にゼロからのスタートでしたから、新卒で入社したくらい気持ちでとにかく勉強して吸収しようと努めました。唯一活

かせたのは英語と、日本酒好きの気持ちだけ(笑)。その頃から出張で、年間半年くらいはアメリカ各都市に営業に来ていました。

17年に渡米し、Yaegaki Corporation of USAで本格的に全米営業を開始。また同年には弊社の社長も交代し、18年から米国の営業もさらに強化する方針に。今、個人的に目標にしているのは全50州で当社の日本酒が飲めるようにすること。もちろん日本食レストランが数多くある場所でももっと飲んでいただきたいですが、日本酒は日本食のみならず、いろいろな食事と合うお酒です。今やワインをピザでも日本食でも何にでも合わせますが、かつてはそうではありませんでしたよね? 日本酒にもワイン同様のポテンシャルがありますし、飲み方次第でさまざまな奥深さも引き出せます。特に、酸味が効いていて切れのある後味の当社の日本酒は、より食事と合わせやすく、全米に広がる可能性を感じています。

せっかくなら教育学部で学んだことを活かして(笑)、日本酒の良さを伝える教育活動にも力を入れていきたいですね!

COMPANY INFO

Yaegaki Corporation of USA ©兵庫県姫路市に本社を置く1666年(寛文6年)創業のヤエガキ酒造株式会社の米国子会社。米国には1987年から進出しており、96年には会社および工場を設立し、LAで醸造も行っている。

第209回JBAビジネスセミナー報告

「グローバル市場で組織変革を加速させるシステミック・コーチング」

去る1月19日、カーソンのPorsche Experience Centerにて第209回JBAセミナーを開催した。今回のセミナーの講師は株式会社コーチ・エィの創業者で代表取締役の伊藤守さん。同社が独自開発したシステミック・コーチングを基に、組織全体の能力開発を実現していく手法をさまざまな事例を使いながら解説した。



【講師】

伊藤守さん

株式会社コーチ・エィ創業者&代表取締役。日本人初の国際コーチ連盟(ICF)マスター認定コーチ。日本コーチング界の草分け的存在。大手企業を中心に、企業や組織のリーダー開発、組織風土改革に携わる。

コーチングの対象と リーダー開発の考え方

「今日は自分にコーチを付けることにどういう意味があるのかと、自分がコーチングのスキルを持ったら何が起るかという2つの視点からお話します」と話し始めた株式会社コーチ・エィの伊藤さん。同社のコーチングは、基本的にはCEOやエグゼクティブ、マネージャー、駐在員、ローカルリーダーなどが対象である。コーチングが普及する以前に企業でよく行われていたのが「研修」である。しかし伊藤さんは「研修ではリーダーは育たない」と話す。というのは、研修は基本的には参加者を理想とされる枠にはめていくものだからだ。これは、枠から出て新たなイノベーションを起こしたり、新しいアイデアを見つけ出したりしていくことを目指すリーダー開発の対極にあるものだ。

コーチングの目的は、端的に言えば企業の業績向上である。「業績向上にはエンゲージメントが重要だと言われてきましたが、エ

ンゲージメントが高くなったからと言って業績が向上するわけではなく、あくまで別問題です。また業績向上には組織の成長基盤を作ることが重要だと言われてきましたが、それだけではなく個人の成長基盤を作ること大切だということが分かってきています。

また個人的なことだと思われていた自己認識が、実は組織の業績と密接な関係があることも分かってきたという。「コンサルティング会社のコーン・フェリーが6977人のリーダーの自己評価と株価のパフォーマンスを比較したところ、ブラインドスポット(自分自身の評価と、周囲からの自分に対する評価が異なっている点)の発生率が、そのリーダーがいる会社の株式の収益率と連動していたのです。また、なんと業績不振の会社では、健全な収益性を持つ会社よりも79%の確率で社員の総合的な自己認識が低かったのです」。

そこで同社が導入したのが「システミック・コーチング」である。これはリーダーをコーチングするのみならず、リーダーが自分の部下をコーチングするプロセスをもコーチングするものである。実際に日本大手企業に対してシステミック・コーチングを行った事例が紹介された。その企業はこのコーチングの導入によって、以前は自らの意見ばかり述べていたリーダーが、部下の意見に耳を

傾けたり、部下の変化に気付いたり、コーチングされるリーダーその人にコーチとしての視点が備わるという変化が起きたという。

厄介な問題に対応できる 戦略的リーダー開発

コーチ・エィではコーチングのテーマに「戦略的リーダー開発」を掲げている。「わざわざ戦略的と付けている理由は後で説明しますが、リーダーシップと組織の活性度には相関関係があり、会社の組織活性度は基本的には直属の上司に委ねられるものがとても大きいのです。つい部下を何とか変えようと思いがちですが、会社を良くしようと思うなら、実は直属の上司が変わるのが一番早く、効率的なのです」。

またリーダーシップ開発とは、単にリーダーやその候補者にリーダーシップを身に付けさせることではなく、リーダーシップがいつでもどこでも発揮される組織を開発することだと考えている。「誰を次のリーダーにしたらうまくいくのか?という問いもある意味では有効ですが、グローバル化時代の今、リーダーシップは個人のコンピタンスではなく組織的なコンピタンスなのです。結論から言えば、企業が育てるべきはリーダーシップ・ケイパビリティで、それは社員全員が持っているいいわけなのです。そうし

リタイアメントプランの管理 お手伝い致します



- プランスポンサーの受託者としての法的責任
- 投資パフォーマンスや投資銘柄の管理
- 金融教育の支援

 **LPL Financial**
Miho Hatori 羽鳥美保, Financial Advisor
CA Insurance #0F51975



www.assetplanandprotect.com



Tel: (949) 877-3505



teamhatori@lpl.com

Securities and advisory services offered through LPL Financial, a registered investment advisor. Member FINRA/SIPC.

た社員がどのくらいいるかによって、会社の未来は変わってきます」。

グローバル化時代の現状、何より不足しているのが「戦略的リーダー」である。同社では戦略的リーダーとは、厄介な問題に取り組むのに必要なノウハウや経験、信用を持ち合わせた人と定義している。「問題には対処法がすぐ分かる『シンプルな問題』、専門的な技術が必要な『コンプリケイティッドな問題』、そしてこれまでのやり方が通用しない『コンプレックスで厄介な問題』があります。さまざまな文化や慣習がぶつかり合うグローバル化時代には、このコンプレックスで厄介な問題に取り組める人が必要なのです」。面白いことに、人々が考える優れたリーダーの特性は国が違っても似ているが、優れたリーダーが実際に備えている特性は国によって違って来るそうだ。

この後、伊藤さんは上司と部下の関係性には会話の量や質、上司と部下の話す割合、などが関わってくると話し、関係構築能力はリーダー開発に不可欠であると力説。「人を変えることはできません。これまで上司部下の関係を考える時には相手をどう考えるかということを考えてきましたが、残念ながら相手も自分もなかなか変わりません。でも関係性を変えていくことはできるのです。どれだけ信頼関係があるか、協力関係があるか、どんな関わり方をするかは変えていきます」。

対話や関係構築の中では、場合によって意見の不一致や誤解が発生する。「大人の対話というのは、そもそも人と話す時には意見の不一致と誤解があるという前提に立つ必要があります。そして対話というのはどちらかが一方的に話したり価値観を押し付けたりするのではなく、双方向性が重要です。グローバル時代の現在、企業が直面している課題を考えれば、一人で考えるのではな

く、共に考える能力を開発することが求められています」。

コーチングの目的と その具体例

伊藤さん自身は、20年にわたり自らにコーチを付けてきたという。近年付いてもらっているコーチは、Skype や電話をするたびにまず「What's good news?」と聞くという。「そう聞かれると、何か良いニュースがあったかな、と考えるんです。これが三流のコーチになると『何か問題ある?』って聞いてくるんです。『顔色悪いね』なんて言われたって良くならないですよ（笑）」。

ほかのコーチとのコーチングでは、1年にわたり将来のビジョンを話し続けたという。その結果、分かったのはビジョンやイメージは話し続けないと消えてなくなってしまうということ。「誰かと話しているそのこと自体がビジョンのプロジェクターとなり、スクリーンとなり、それによってビジョンは育っていくのです」。

そして続けて「コーチングのゴールを新しい意味や理解を創造していくこと、つまりビジョンを作っていくことだと言っても良いと思います」と話した。コーチングの原則として、コーチの経験をシェアしたりアドバイスをしたりすることはない。そうしてしまうと、そのアドバイス以上のことはできなくなるからだ。ではコーチは何をするかというと、質問をするのだという。「決まった質問はなく、クライアント一人一人のために質問を作ります。なぜかという、人は質問によって行動を起こし、組織も質問に答えて行動しているのです。どんな質問をするのかによって、人の行動や在り方は変わります。しかし同じ質問を繰り返していると同じ行動しか起こりません。コーチは質問を作り、そしてクライアントが質問を作るスキルをコーチしていきま

す」。

最後に伊藤さんが紹介したのは、どうしたら人はやる気が出るかについて。「人間は課題に直面した時に幸福度が最も高いように見えると言われます。ですから、難しいけれど手が届かないわけではないゴールを、上司が部下にどのくらい出せるかがすごく大切です」。

北米における実例と コーチングのポイント

伊藤さんによるコーチングについての解説後、セミナーの最後15分間は、株式会社コーチ・エイ Executive Vice Presidentで、北米を中心にコーチングを担当している竹内健さんが登壇し、日系企業による米国企業の買収案件のPMI (M&A 成立後の統合プロセス) フェーズにおいて、コーチングを活用した実例を紹介した。またコーチングを受けてうまくいった例、逆にコーチングを受けてうまくいかない例に言及しつつ、こうした事例から読み取れるコーチングのポイントも紹介した。

「まず、問題を自分ごととして捉えること。周囲や環境のせいになっている状態から、自分ができること、やるべきことに集中すること。また、自分は正しいと考えるのではなく、周囲と考え方や価値観をすり合わせて新たな視点を獲得すること。そして、思い込みやレトリックで判断するのではなく、事実やデータに基づいて判断することです。さらに大切なのは習慣化です。頭で分かっても実際にできるかどうかは別物です。そのためには練習が大切で、とにかくそれをやり続けて、習慣化することです。そして、自分の知識や行動さえ変われば十分なのではなく、自らと周囲が互いに組織全体のために支援し合うことが、成功のためには不可欠だということを覚えておいてください」。



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コンサルティング(TSCAレポーティング、ペスティサイド登録など)
- ・UL, CE, VOC, 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

globizz
ロサンゼルス・サンフランシスコ・東京・大阪・神戸

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

お問い合わせは宮尾迄。

1411 W. 190th St. Suite 200, Gardena, CA 90248, U.S.A.
(株) グロービッツ www.globizz.net

第210回JBAビジネスセミナー報告

「AIによって加速する“ビジネス革命”の大潮流 ～ワークスタイル・イノベーションの新時代～」

去る2月8日、カーソンのPorsche Experience Centerで第210回JBAビジネスセミナーを開催した。当日はWorks Applications America Inc.の寶槻昌則さんが講演。昨今何かと話題に上るAI（人工知能）を取り上げ、現在の技術革新やビジネスにおけるその影響、今後の動向などを詳細に解説した。



【講師】

寶槻昌則さん

Works Applications
America Inc. シニアバイス
プレジデント、セールス。

既存のものを 新しいもので置き換える

AIとは「Artificial Intelligence」の頭文字を取ったもので、日本語では「人工知能」と訳される。名は人口に膾炙しているが実状はあまり知られておらず、AIの発達による人間の働き方の変化についても間違った認識が多いという。寶槻さんはそうした無知や誤解を払拭し、AIの現状を正しく理解するための入門編としてセミナーを開始した。

まず紹介されたのは「Disruptive Innovation」という言葉。直訳すると「破壊的革新」。これは既存のものを打ち壊すことではなく、既存のものを新しいものに置き換えることであるという。例えば自動車メーカーのFORDは、馬車を車に置き換えた。最近で言えば、固定電話がiPhoneに、タクシーがUberに、ホテルはAirbnbに置き換えられた（あるいは置き換わりつつある）。寶槻さんは、こうした全く違ったアプローチで技術革新が起こることをDisruptive Innovationと定義付けた。

次にAmazon社が開発する「Alexa」を紹介。Alexaはマイクとスピーカーを搭載した端末で、例えばそれに向かって「今日の天気は?」と聞くと、天気や気温などを音声で答えてくれる。さらに高度な会話も可能で、「今日のヤンキースの試合はどうだった?」と聞けば、試合結果のみならず、これまでの会話から質問者が田中選手のファンだと分析すると、同選手の成績や投球の様子なども教えてくれるという。いわば、生活の中に私設秘書がいるようなものである。

また、ワンプッシュで欲しい商品を注文で

きる「Amazon Dash Button」も紹介。従来のインターネットショッピングのように住所やクレジットカード番号、配達指定などを入力することなく、ワンプッシュで商品をオーダーできるシステムで、これら二つのサービスが進化すると、例えばAlexaに「今日はカレーを作るよ」と伝えておけば、Alexaが冷蔵庫と通信して残りの食材を把握。Dash Buttonが足りない食材を注文し、人間が仕事から戻ってきた時にはカレーの材料が揃っていることも可能となる。Amazonが目指しているのは、こうした世界だそうだ。

オンラインショッピングのシステムに注目が集まりがちなAmazonだが、実はその裏側がDisruptive Innovationだという。例えば同社の物流センターでは、注文の仕分けをAIが行っている。センター内は無人で、ロボットが何百とある棚に移動し商品を集める。そのロボット同士は互いにコミュニケーションを取り、衝突することなくセンター内を何十台ものロボットが行き来している。

次に寶槻さんが紹介したのは、電気自動車メーカーのTesla。「同社のDisruptive Innovationは自動運転システム。今では一般道で安全に無人運転できるほど進歩しています。このシステムには高価なレーダーなどは一切搭載していません。取り付けられているのは廉価のデジタルカメラ。ここからの画像をAIが読み込み、道路の線や標識、歩行者の動き、周りの交通状態などを総合的に判断することで、安全な走行、停止、ターンを可能にしています」。現在、AmazonやTesla、Apple、IBMなどのハイテク企業だけでなく、製薬や不動産、小売など、多岐にわたる業界でAIが活用されているという。

AIがおよぼす人間の仕事と 社会へのインパクト

最近よく耳にする「AIの発達で人間の仕事が奪われる?」という疑問について、寶槻さんは「当然奪われるでしょうが、同時に新

しい仕事（＝ビジネスチャンス）が増えるでしょう」と語る。例えば、先の自動運転技術が実現したとすと、タクシーやトラックの運転手は不要になるが、その業界における雇用者数はそれほど変化しないというのが寶槻さんの予見である。「昔はJRの駅員が切符にハサミを入れていました。自動改札機の登場で切符切りは不要になりましたが、JR職員は減っていません。切符切りの仕事なくなった分、障がいを持つ方のケアや観光案内など新しい仕事生まれ、役割を変えて駅員は存続しているのです。自動車業界にも同じことが起こると思います」。

次にAIの社会的影響力が紹介された。例えば先の自動運転技術が確立し一般化すると、人為的な運転ミスがなくなり事故が減る。すると、自動車保険の仕組みや救命医療のあり方が変化する。また、自動運転の車が街中を（流しのタクシーのように）走行することで、乗り合いが一般化。車を所有するという概念がなくなる。すると駐車場が不要になり不動産スペースに余裕が出ると、街のランドスケープが激変する。あるデータによると、アメリカ人は年間平均750時間（一日平均2時間）を運転に割いているというが、自動運転の一般化により、この時間が消費や娯楽、外食に回ると考えると、その社会に与えるインパクトがいかに絶大かは想像に難くない。「このように自動運転の登場だけでも、不動産、医療、保険、外食、娯楽、小売りなど多種多様な業種を巻きこんだ構造転換が現実化します。つまり、1社のイノベーションが数百のイノベーションを喚起するのです」と寶槻さんは説明した。

現在進歩するAI技術が 本物である3つの理由

GoogleやNetflix、iPhoneなどが誕生した当時、その有効性は大いに疑問視された。しかし今では各業界で覇権を握っている。寶槻さんは、「Disruptive Innovation」

の有効性は見えにくく評価しにくいとしながらも、現在進化を遂げているAI技術は本物だとした。その理由を以下の3つ。

①インターネット：インターネットの普及で情報収集が容易に。現在は世界中の人が情報を自由に発信しており、ネット上にAIに必要な不可欠なデータが大量に存在する。

②クラウド（計算能力）：何万台という廉価のコンピューターをつなげて分散処理する技術が確立した。この計算能力の向上により、Googleが瞬時に入力ワードを検索できるようにになった。

③アルゴリズム（理論）：AIを動かすソフトウェアは、「機械学習」という理論を根本としている。これは人間の脳の仕組みを真似たアプローチで、例えばAIに「犬」を認識させたい場合、従来は何千何万という動物の特徴をプログラミングして定義し「犬」を認識させていたがこれには限界があった。そこで登場したのが「機械学習」。AIに大量の「犬」の写真を読み込ませ、犬の特徴を抽出。これを繰り返すことで自力で「犬」を認識できるようになるのである。現在のAIは「学習による成長」により進歩している。

Teslaの例では、AIにいろいろな画像を読み込ませて「これが木」「これが人」「これが車」と教え込んだ。そこからAIは各特徴を抽出し、自分で認識できるようになったのだ。もちろんその過程で失敗もあるが、その失敗からも学習し、成功を導き出すプロセスをたどってきたという。

人工知能をめぐる事例の紹介

後半は、実際にAIがどのように活用されているかの事例が紹介された。

・Goldman Sachs（証券会社）：金融関連企業の中でも業務のAI化が進んでいる同社。これまで株の売買には経験と知恵、相

場の勘などが重要だったが、今はソフトウェア取引が中心であることからAIが活躍。結果、2000年には600人いた同社所属の株式トレーダーが現在は2人しかいない。ただし、その代わりに、300人程度の人材がソフトウェア関連で雇用されている。

・AP通信（通信社）：記者が手書きで記事を執筆していた時代は1日300件がニュース配信の限界だった。現在はAIが記事ドラフトを執筆し、それを人間がチェック・加筆。1日のニュース配信数は4300件に増大。ただし記者数はそれほど変わっていない。

・RAVN（法律事務所）：過去の判例を探す作業をAIが代替している。この作業は莫大な時間と多くの人員を要していたが、人間に比べて200倍の調査量を持つAIの登用により事務所の負担は激減した（正確にはBLP, Berwin Leighton Paisnerという法律事務所が、RAVN Systemsが提供する「RAVN ACE」というAIプラットフォームを活用して前述のようなことを行っている）。

・Enclitic（医療系ベンチャー企業）：画像認識系のAIを開発・実用化。AIが肺のレントゲン写真から、がんになり患しているか否かを判断している。アメリカでは毎年3億枚の肺のレントゲン写真が撮られている上、肺がん患者数も多い。このように肺がんに関するデータが膨大に存在することが、このAIが実用化された大きな理由である。

・キューピー（日本の食品メーカー）：ダイスポテトというベビーフードの製造過程で生まれる品位不良品の検知、発見をAIが代替している。

AIにできることとできないこと

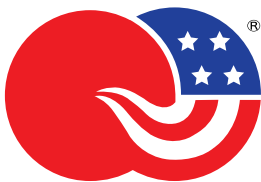
よく「AIは何でもできるの？」という質問がされるが、寶槻さんは「そうではない」と話す。「今のAIは、非常に研ぎ澄まされた

シンプルな専門分野に特化した業務が得意です。EncliticのAIは、健康な肺とそうでない肺の特徴や違いを認識し肺ガンを発見しますが、人体や肺の構造に関する知識はなく、がんの概念も一切知らないため、他のがんは見つけれられません。肺がんを疑う判断（診断）も不可能です。面白い例では、AIは過去のデータ（過去の法則）から売れる音楽バンドや人気が出る曲を見つけることはできません。しかし、これから流行るであろう新しいジャンル（スタイル）の判断はできません。理由は過去の学習材料がないからです。つまりAIはスカウトになれても、プロデューサーにはなれないのです。

AIには「専用AI」と「汎用AI」の2種類がある。ある特定の仕事に威力を発揮するのが専用AI。それに対し、汎用AIは、専門を外れてもある程度仕事が遂行できるAIのこと。例えば野球のイチロー選手は、それまでの練習や経験から、野球以外のスポーツもある程度はすることができるだろう。将棋の羽生名人も、将棋以外のパズル的なゲームでもハイスコアを取れるかもしれない。このように、経験を基に総合的な理解と判断を行うことで違うパターンの仕事もできるのが汎用AIである。「現在実用化しているのは専用AIのみ。そもそも専用AIと汎用AIは全くの別物で、汎用AIは専用AIの先にあるものではありません」。

最後に寶槻さんは、AIには「ある業務に集中した特化型AI」「反復の多い作業の自動化」「学習による制度改善」「過去の傾向やパターンを基にした結論への導き」が向いており、一方、不向きなことは「包括的な汎用型AI」「特殊で戦略的な業務の自動化」「過去のデータなど学習材料がない状態での制度改善」「過去にない、または全く新しいケースバイケースの業務に対する結論を導き出す」ことだと紹介した。

北川 & イバート法律事務所



KITAGAWA & EBERT, P.C.
(949)788-9980 日本語でどうぞ。
www.JAPANUSLAW.COM

With Lawyers Licensed in Multiple States Including
CALIFORNIA • TEXAS • NEW YORK • GEORGIA • NEVADA • U.S. PATENT • WASHINGTON DC
 北川・イバート両弁護士ともにMartindale-Hubbell Peer Reviewにおいて“AV PREEMINENT” (法的能力・道徳性) 評価

WALL STREET JOURNAL, Chicago Tribune, Los Angeles Times 弊社勝訴が各誌にて紹介

必勝・難題解決のプロ・良心的

- 訴訟・仲裁・裁判・債権回収
- 契約法・ビジネス取引・流通
- 雇用法・残業・セクハラ・RIF
- 資産売却・M&A・無税法人再編成
- 不動産・リース・建設・売買
- 税務争訟・遺産・相続

北川 リサ 美智子 弁護士

京都大学法学修士
 東京大学法学研修
 連邦最高裁判所認可弁護士

CALIFORNIA, TEXAS, NEW YORK, GEORGIA
 (MAIN) 300 SPECTRUM CENTER DR. SUITE 960, IRVINE, CA 92618-4998
 (TEXAS) (BY APPT.) 5851 LEGACY CIRCLE, 6TH FL., PLANO, TX 75024

ダウNTOWN地域部会

ゴミ拾いハイキング感想文 (2/25)

文：Mitsubishi Electric US, Inc.・新川岳史さんのご子息、新川優人さんとご息女、新川彩音さん

2月25日にマリブの山で開催されたゴミ拾いボランティアに家族で参加しました。一昨年の12月にアメリカに引っ越してきてから、このゴミ拾いボランティアには毎回参加しているのですが、今回で4回目の参加になりました。昨年の2月も今回と同じコースで、JBAからきた案内にはすごく景色がよいコースだよって書いてあったけど、その時はすごい霧で10mぐらい先までしか見えませんでした。頂上まで登って、雲の中にいるような感じだったのは面白かったけど、景色が全然見えなくて残念だったので、今回こそは良い景色が見たいなと思って参加しまし



た。

前日の夜は晴れるか心配であり眠れなかったけど、朝から晴れていてマリブに近づいてもずっと雲一つない青空だったのでとても嬉しかったです。ハイキングの途中にはバランスロックという名前のもアイ像みたいな崩れそうな岩があったり、ロッククライミングをしている人がいる崖が見えたりして、楽しみながらゴミ拾いができました。お昼休憩をした所や、崖の上みたいな頂上では風が冷たくて少し寒かったけど、360度周りを見渡せ、海や湖や街を見下ろすことができ、とても気持ちが良かったです。きれいな景色を見たら疲れもとれて元気が出ました。

今回は4回目の参加なので、どういう所にゴミがよく落ちているか何となく分かってきました。一番ゴミが多い



のは駐車場や人が休憩するところ。みんなそういう所では水を飲んだりお菓子を食べたりするのでゴミが出て、うっかり風で飛ばされたりして周りに落ちてしまうのかなと思いました。途中で休憩をしたスプリットロックという岩の奥にはパンツが落ちていてびっくりしました。どうやったらパンツが落ちるのかなあ。そういえば、ハリウッドのボランティアの時もパパがパンツを拾っていたので、パパがパンツを呼び寄せているのかもね。

ゴミ拾いをしていると、すれ違う人から時々「Thank you!」と言われて嬉しかったです。私たち家族はハイキングが好きだし、ボランティアをして山がきれいになったって思えるのは嬉しいので、これからもJBAのゴミ拾いボランティアに参加したいと思います。

あさひ学園だより

3月卒業式・4月入学式

あさひ学園事務局

3月上旬、各校にて2017年度卒園・卒業式を行いました。幼稚部、小学部6年、中学部3年、高等部2年の合計約350名の子どもたちが大きな節目を迎えるに至りました。総領事館からは、千葉総領事をはじめ、4名の領事に臨席頂き、

祝辞を頂戴しました。JBAからは小林ダウNTOWN部会長(当時)が参列くださり、子どもたちの巣立ちを見守って頂きました。この式典で歌われる本校の校歌にも長い歴史があり、創立10周年の1979年に制定されました。創立50周年まであと1年と近づきました。

また4月7日には新年度の始業式、翌週14日には入園・入学式を行います。幼稚部は、2月の検査で約80名の入園が決まり、新小学1年生は、検査で新た

に入学する子どもたちと幼稚部からの在校生を合わせた約150名の入学を予定しています。また年間を通して、ロサンゼルスに引っ越して来られる方々の編入も受け入れています。今年度も子どもたちにとって充実した学校生活を送れるよう、補習授業校として最大のサポートを行っていきます。



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金融サービスパッケージ

- ・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 (Union Bank®*1・ジャパニーズ・カスタマーサービスユニット)
- ・ご帰国後の口座管理にも便利

まずは日本語コールセンター **1-888-507-7669** (フリーダイヤル・日本時間にも対応)までお問い合わせください。

 **UnionBank®**

A member of MUFG, a global financial group

*1 法人名の邦訳：ユニオンバンク

©2018 MUFG Union Bank, N.A. All rights reserved. Member FDIC. Union Bank is a registered trademark and brand name of MUFG Union Bank, N.A. Visit us at unionbank.com/japanese.

オレンジカウンティ地域部会

クッキングクラス参加感想文

文：Kokusai Soko America, Inc.・傘木 悠さんのお母様、傘木美樹さん

2月7日に UC Irvine レクリエーションセンター内のキッチンスタジオで開催されたクッキングクラスに、初めて参加させていただきました。テーマはちょっとしたおもてなしにも使えるイタリア料理で、次の4品を教えていただきました。

1. キャラメライズドオニオンとスモークサーモンのピザ
2. アスパラガスの生ハム巻きサラダ マスカルポーネソース
3. ガーリックとローズマリーのローストポーク ローストポテト添え
4. チョコレートエクレア

講師の Jessica シェフの説明をボランティアの方が通訳してくださり、食材の準備や計量などはキッチンスタジオのスタッフの方たちがしてくださったので、数名ずつのグループに分かれた参加者は、

説明の後すぐ調理に取りかかれました。

最初にピザの生地をこねることから始めましたが、食材を買うのはどこがお薦めかなど、グループの方たちと情報交換しながら和やかに進みました。エクレアの調理ではちょっとしたハプニングもありましたが、Jessica シェフがすぐ対応してくださったのと、それもまたご愛嬌と笑い合える大らかなメンバーに恵まれたおかげで楽しい思い出となりました。4品の調理と試食に後片付けと、あまり時間に余裕がなさそうだと思っておりましたが、調理器具の後片付けや洗い物も全てスタッフの方たちが引き受けてくださったので、時間を気にせずゆっくりと試食することができました。

どれもおいしくいただきましたが、キャラメライズドオニオンの味わいが引き



立って特にピザが好評でした。4品それぞれを持ち帰り、家族にも試食してもらうことができましたし、楽しい経験になりました。企画してくださったOC部会、当日のボランティアの皆さん、どうもありがとうございました。

教育文化部会

「カリフォルニア子女教育ハンドブック」を作成

文：USJP Business Advisors LLC・遠山明彦さん

このたび、JBA 教育文化部会では「カリフォルニア子女教育ハンドブック」を作成致しましたのでお知らせいたします。このハンドブックは JBA 会員の皆様にかリフォルニアの教育システムを分かりやすくお伝えし、子どもたちが早く現地校に

順応することを願い作成しました。また、米国赴任前の社員やご家族の皆さまにも容易にご覧いただけるよう、JBA ウェブサイト上に掲載しております (www.jba.org/education)。

このハンドブックをご利用いただくこと

で、読者の皆様とアメリカ現地校との相互理解が深まり、大切な我々の子どもたちがカリフォルニアで充実した学校生活を送れることを願っています。



事務職は勤務時間の20%をかけて「情報」を探している。

年収 \$50,000 の社員であれば、

「あのファイル、あのEメール、どこいった」

に毎年 \$10,000 !

ファイルとメールが中心の業務、
そろそろやめませんか。

 kintone

<https://www.kintone.com/jp>



April, 2018

編集・発行

Japan Business Association of Southern California
1411 W. 190th St. Suite 220, Gardena, CA 90248
Phone:310-515-9522 Fax:310-515-9722
JBA ウェブサイト www.jba.org も是非ご覧ください。

制作協力: Lighthouse

©JBA 2018 本誌掲載の記事・写真の無断複写、複製、転載を禁じます。

4月 5月のJBAイベントカレンダー

4/28 (土)

マンザナール収容所跡慰霊祭・バスツアー
ダウンタウン地域部会

5/6 (日)

海外子女教育振興財団主催「海外学校説明会・相談会」
教育文化部会

各イベントの詳細は、JBAウェブサイトをご参照ください

Save the Date!

6/10 (日)

OC大運動会

オレンジカウンティ
地域部会

Save the Date!

7/28 (土)

**第25回 JBA Foundation
チャリティーゴルフ
トーナメント**

教育文化部会

新入会員

Onimura Law Corporation

5510 Emerald St., Torrance, CA 90503

☎ 213-448-3024

Parachute Graphics, Inc.

221 Selandia Lane, Carson, CA 90746

☎ 310-354-9988

Vision Smart Center Inc.

123 Astronaut ES. Onizuka St., Suite 101B, Los Angeles, CA 90012

☎ 213-625-1740

スタート・パシフィック

STARTS

海外への進出企業を一括サポート

オフィスや倉庫、工場などのリースから、社員用住宅まで
不動産に関する事は、お気軽にご相談下さい。

日系不動産仲介企業のリーディングカンパニー

スタートは東証一部上場。L.A.店は1989年設立。営業所は
オールトランスにご致します。いつでもお気軽にお立ち寄
りください。日本人スタッフがお待ち致しております!

海外への進出企業を一括サポート

オフィスや倉庫、工場から、社員用住宅まで、日系企業様の不
動産ニーズに即したサービスを高いレベルで提供いたします。
飲食店のご相談もどうぞ。

もちろん、個人の住宅もサポート

ご自宅の購入・売却から、賃貸物件の管理までお任せ下さい。
投資や節税に関するご相談も無料で受け付け中です。ご帰国
時の日本でのお住い探しもご相談下さい。

ロサンゼルス店:
TEL (310) 782-7877
1219 El Prado Ave., Torrance, CA 90501
info@startsla.com
www.starts.co.jp/la

ニューヨーク店:
TEL (212) 599-7697
www.startsnewyork.com

サンノゼ店:
TEL (408) 380-2499
www.starts.co.jp/sanjose

スタートコーポレーション株式会社:
TEL (03) 6202-0111 (代表)
〒103-0027 東京都中央区日本橋三丁目4-10
スタート八重洲中央ビル
www.starts.co.jp

ハワイ店:
TEL (808) 947-2280
www.startshawaii.com

ダラス店:
TEL (646) 708-6194
www.kaigai.starts.co.jp/dallas

新任の車の手配は面倒だと聞いた。間違いだった。

社用車からご家族のお車までガリバーにご相談下さい。日本企業ならではの細やかさでお応えします。

低金利ローン & 保険

新規赴任者向けのプログラムを大手保険会社と連携実現。

日本でやりとり すぐに乗れる

事前にメールでやりとりして渡米してすぐに車に乗れます。

あんしんの保証 サポートも万全

プレミアム1年保証で購入後に発生した修理代金を保証。

高額買取 いたします
売却もガリバーへ

買取累計 13,000台

お問合せ Torrance / Los Angeles / Orange Country
1-800-783-0271 法人窓口: 大塚・佐藤まで
24H オンライン受付

アメリカでも、中古車選びはガリバーへ

Gulliver
U S A

☞ ガリバーUSA 検索