



去る4月27日、ダウンタウン地域部会が毎年恒例の「マンザナー収容所跡巡礼バスツアー」を開催した。今回も多く参加者たちが、当時の収容所の様子を学ぶとともに、先人たちへの感謝の念を改めて感じる場となった(詳細はp.11)。

2-4 2019年度 JBA 部会紹介

5 2019年度 JBA 役員交代のお知らせ

6-7 アメリカで活躍するJBA企業インタビュー◎Suzuki Motor of America, Inc.

8-9 第218回JBAビジネスセミナー報告

「第四次産業革命でカギを握る管理職のあり方とエンゲージメント」

10 第26回 JBA Foundation チャリティーゴルフトーナメント案内

11 各部会からのお知らせ

12 6月・7月のJBAイベントカレンダー

<http://www.jba.org>

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

2019年度 JBA部会紹介

商工部会 (部会長: ^{よしのしんいち}吉野眞一)



部会紹介

世界有数の日系企業の集積地域である南カリフォルニアには、2018年に実施したアンケート調査によれば、約790社の日系企業の拠点が存在します。その投資規模

や雇用創出等を通じてこの地域経済に多大な貢献をしている一方で、地域社会との共生や日系企業の事業環境改善に向け、州政府・地方自治体・関係経済団体などが

さらなる理解を得て協力・支援を頂くことが重要です。その関係を深化・発展をさせ会員企業の皆さまに少しでも貢献することを活動の目的としています。

LAEDC (ロサンゼルス郡経済開発公社)、WTCLA (世界貿易センター機構ロサンゼルス)、US-JC、日米協会といった地域社会の団体との関係強化および深化や、州や市などの政府機関を含めた新規関係先との開拓、日本国総領事やJETROとのシナジー確認を行った2018年度に引き続き、今年度の具体的な活動内容としては、①加州、ロサンゼルス郡・オレンジ郡等の地域政府機関との関係強化や情報発信等のコラボレーション ②米系・アジア系・ラテン系コミュニティとの双方向の連携強化 ③日系コミュニティとの双方向の連携強化に注力していきます。これらを通して「日系企業の地域社会に対する貢献への正当な評価獲得」「日本と日系企業のプレゼンス拡大」「会員企業のビジネス機会の創出」を図ってまいります。

企画マーケティング部会 (部会長: ^{みずのあきのり}水野明徳)



部会紹介

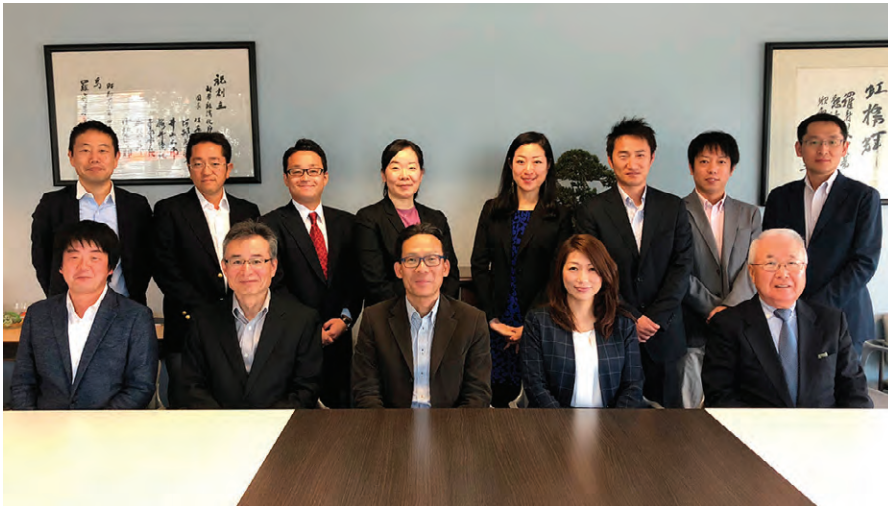
企画マーケティング部会は、「JBA会員の交流促進と満足度向上」をミッションに掲げ、会員交流イベントや情報発信を企画・実行する部会です。

主な活動として新年賀詞交歓会、ビジネスセミナー、会員企業対抗ソフトボール大会、LAマラソン給水所ボランティア、会員企業の交流創出イベントなどの企画・実

行、会報誌『JBA NEWS』の定期発行などがあります。文章にすると堅苦しいですが、基本的に「お祭り」的な内容が強い部会ですので、今年も皆さんに素敵なお祭りをお届けできるようにプランを練ってきたいと考えております。

昨年度は会員の皆様への有益な情報提供を目的としたビジネスセミナーを8回開催、述べ582名の方にご参加いただきました。毎年恒例のソフトボール大会では敗者も敗者同士のトーナメントに勝ち進めるようにするなど新たな試みにも挑戦しました。今年度もまた、恒例行事をさらに進化させるべく、新たなアイデアと工夫を盛り込みつつ、皆様のお役に立てるように、またそれぞれの催し、また『JBA NEWS』の作成に取り組んでまいります。1年間、企画マーケティング部会への御支援、御協力を宜しく申し上げます。イベントにも積極的にご参加ください。また、部会メンバーとして参加頂ければ、これまた大変うれしい限りです！

教育文化部会 (部会長：古谷 智^{ふるや さとし})



部会紹介

教育文化部会では、さまざまな教育文化に関わる支援を通して、「地域コミュニティへの社会貢献」「子女の教育に関する支援」および「“日本”の理解者の拡大」を目指

します。

教育分野における主な活動としては、米国人教育者日本派遣プログラム (U.S. Educators to Japan、通称“USEJ”)、

現地校日本語・日本文化教育プログラム支援 (Japan Enrichment Grant、通称“JEG”)、子女教育セミナーなどの企画を、また文化面では、日本文化紹介の支援活動を行うことで、親日家を一人でも多く増やす努力をしています。

さらに、これら支援活動のための財源を確保するために、当部会はJBA Foundationの運営も兼務しています。その一環で、毎年開催しているJBA Foundation チャリティーゴルフトーナメントを含めたチャリティーイベントの企画運営も行っており、今年のゴルフトーナメントは来たる7月20日、タスティンランチゴルフクラブで開催する予定です。このチャリティーイベントは、JBA会員企業と当地の教育界、文化団体との交流を強化し、日本人子女の学習環境を向上するという目的を掲げた重要な活動です。ぜひ皆さまには、振るってご参加いただきますようお願いいたします。今年も皆さまのご支援、ご協力をお願い申し上げます。

あさひ学園部会 (部会長：小野 正直^{おの まさなお})



部会紹介

あさひ学園は、日本に帰国予定または将来日本で生活する可能性のある子どもが、日本の教育や生活環境に円滑に適応できるよう、日本の学校における学習お

よび生活様式を学ぶ機会を与えるとともに、国際社会に貢献できる子どもを育成することを目的としている補習校です。

あさひ学園部会はJBAの部会ですが、

同時に、理事会として学園運営をする意思決定最高機関として、重責を担っています。1300名を超える幼稚部から高等部までの生徒の健やかなる成長を助けるべく、「質の高い教育の追求」「健全な職場環境の構築」を基本方針に活動しています。土曜日1日の補習授業ですが、教職員はその1日のために研鑽を積み、充実した保育・授業を行っています。

今年度、あさひ学園は創立50周年を迎えるため、多くの記念行事を計画しています。また、さらに高い学力定着、グローバル人材育成のための努力をしています。加えて、約130名の教職員・事務局員の全職員がモチベーション高く楽しく働ける職場環境を整えることも、あさひ学園部会と理事会が目指すところ。50年という長い歴史をひも解き、あさひ学園が南カリフォルニアの日本人社会の中で果たしてきた重要な役割を振り返り、今後続く50年を見つめることで、さらに発展的な学園運営を行っていきます。

ダウンタウン地域部会 (部会長：小竹寿英^{こたけとしひで})



部会紹介

ダウンタウン地域部会は、ロサンゼルスにおける新旧が融合するダウンタウン、リトルトーキョー地区を中心に活動をしている部会です。JBA会員企業の皆様によりロサンゼルスを知っていただくためのさまざまなイベントや、日系社会への貢献を目指した地域融和イベントなどを企画、運営しております。

今年度の主なイベントとしては、今年で9回目となるマンガナー収容所巡礼バスツアー（4月

に開催済み）、東日本大震災後に始まり今年で8年目を迎えるハイキング・ごみ拾いボランティア、二世ウィークの盆踊りパレード参加ほか、カレッジフットボール、メジャーリーグ、ジェネシスオープンゴルフなどの観戦、ロサンゼルス近郊へのバスツアーなどを予定しており、随時計画を進めていく予定です。

JBA会員の皆さまにはぜひ、積極的にご参加いただくよう、お願い申し上げます。

サウスベイ地域部会 (部会長：村木計太^{むらきけいた})



部会紹介

サウスベイ地域部会はサウスベイ地域で活動する企業の皆様で構成された、地域に根ざした部会です。JBA会員企業の約200社が所属するこの地域で、当地域に貢献すること、ならびにJBA会員の皆様にさまざまなサービスを提供することを目的としています。

2018年度は恒例となった地域貢献イベントであるビーチクリーンアップ、そして植物園でのボランティア作業とピクニックを初開

催しました。また、会員サービスではハロウィンピクニックが125名と多数の方にご参加いただき、大好評でした。

2019年度も昨年度に引き続き、より多彩で、多くの方にご参加いただける有意義なイベントを実施致します。「楽しく充実した地域部会活動を通じて、サウスベイ地域とJBA会員の皆様に貢献する」をモットーに活動して参りますので、皆様のご支援をお願い致します。

オレンジカウンティ地域部会 (部会長：横岡 治^{よこおかおさむ})



部会紹介

オレンジカウンティ地域部会は、JBAのミッションである地域社会との関係強化・教育文化・会員サービスの三本柱を中心に運営を進める中で、部員一人一人に部会の活動を楽しんでいただくこと、他企業の方との交流促進を目指しています。

2019年度は13のイベントを企画。OC部会のイベントは参加者が即時に埋まるほど人気のイベントばかりで、皆さんが運営にも積極的に心強い限りです。会

員サービスでは、参加者450人規模で大人も子どもも楽しめる大運動会、大谷選手の出場を期待したいエンジェルス戦観戦、教育文化では、現地の先生や生徒のパネラーをお呼びしての現地校セミナー、地域貢献では、昨年からの新企画アニマルケア（不運にも飼い主を失った犬や猫の世話）、いちご狩り、パンプキン狩りなどのファミリー向けイベントを中心に、大人も楽しめるイベントを織り交ぜて参ります。

2019年度 JBA役員交代のお知らせ

中城英喜JBA会長、早崎岳志副会長・オレンジカウンティ地域部会長が、所属企業での異動により退任。それによっていくつかの役員交代が生じたため、ここにお知らせするとともに、新役員からのメッセージをお届けする。

- ①会社名・役職
- ②出身地
- ③趣味
- ④座右の銘
- ⑤JBA活動への抱負



新JBA会長

なかじまきいち
中島喜一

- ① Japan Airlines Co., Ltd. Vice President & Regional Manager Southwestern
- ② 埼玉県さいたま市
- ③ ランニング、音楽鑑賞、旅行、読書
- ④ 「昨日よりは今日、今日よりは明日」
- ⑤ この度、中城前会長のご栄転に伴い、今年度残りの期間の会長を務めさせて頂くことになりました。南カリフォルニア随一の日系企業の経済団体として、これまで多くの諸先輩方が鋭意構築されてきたJBAのミッションと活動を明るく元気に更に推し進めていきたいと考えています。どうか、皆さまのご指導とお力添えを賜りますようよろしくお願い申し上げます。



新筆頭副会長・セクレタリー

いとうさぶろう
伊藤三郎

- ① アーンスト&ヤングLLP
- ② 東京都練馬区
- ③ ゴルフ、映画鑑賞
- ④ 人間は自分が考えているような人間になる (We become what we think about)
- ⑤ 昨年まで2期JBAの財務委員を担当させて頂き、この度、筆頭副会長を拝命しました。福島さんの後を引き継ぐのは、大変な重責ですが、JBAの発展のため、全力を尽くしていきたいと思っております。皆様のご支援、ご協力をお願い申し上げます。



新副会長・商工部会長

よしのしんいち
吉野真一

- ① KPMG LLP
- ② 東京都
- ③ ゴルフ
- ④ 一期一会
- ⑤ 南カリフォルニアにて、正会員の方々のビジネスの発展やご家族の環境作りにお役に立てるように努力させて頂きます。何卒宜しくお願い致します。



新副会長・オレンジカウンティ地域部会長

よこおか おさむ
横岡 治

- ① Suzuki Motor of America Inc.
- ② 北海道札幌市
- ③ ゴルフ、テレビ、音楽
- ④ Be ambitious! Be ambitious for the attainment of all that a person ought to be.
- ⑤ オレンジカウンティ地域部会の最大イベントである大運動会は、部会員、3カ月間の準備委員、当日ボランティアと、大勢の方のご協力で成り立っています。長い年月をかけて諸先輩方が作り上げられた、大人も子どもも楽しめるこのイベントをはじめ、会員サービス・地域貢献・教育のミッションを達成するための多くの人気イベントを、3人の副部会長、さらには部会員と協力一致し、そして楽しみながら進めていきたいと思っております。

アメリカで活躍する JBA会員企業 インタビュー

File
9

ここアメリカで活躍するJBA会員企業の、アメリカ進出の歴史や事業内容、今後の展開などに迫るコーナー。

同社のこれまでの歩み

- 1963 ● US Suzuki 社の設立、二輪車の販売開始
- 1977 ● 船外機(2ストローク)の販売開始
- 1980 ● 話題となった二輪車「Katana」を発売
- 1982 ● ATVの販売開始
- 1985 ● 新会社SAAC設立、四輪車発売開始
- 1986 ● 四輪車、二輪車、船外機の販売をASMC社へ統合
- 1997 ● 4ストロークの船外機DF60/70を販売開始
- 1998 ● フラッグシップのスポーツバイク、「Hayabusa(1300 cc)」の販売開始
- 2001 ● 子会社SMAC(ジョージア州)にてATVの生産開始、米国内販売と輸出開始
- 2013 ● 現在のSMAIを設立し、二輪、ATVと船外機の販売を行い現在に至る(ASMCは清算、四輪撤退)

Suzuki Motor of America, Inc.

日本の軽自動車市場のリーダーであるスズキ自動車は、北米では二輪車、船外機、ATVを3本柱としたビジネス展開を続けている。転換期を迎える二輪市場、成長を続ける船外機市場について話を伺った。

貴社の北米進出からこれまでの歩みを教えてください。

US Suzukiという二輪車の販売会社として米国へ進出したのは1963年でした。77年には船外機の販売事業を追加しました。さらに85年、SAAC (Suzuki of America Automobile Corp.) という四輪車の販売会社の設立を経て、ASMC (American Suzuki Motor Corporation) を設立し、二輪車、船外機、四輪車の販売を統合しました。しかしながら、ASMC社は、2013年にチャプター11を適用し、解散に至りました。この際に四輪販売事業から撤退し、13年に二輪車とATV (All-Terrain Vehicle) と船外機の販売会社、Suzuki Motor of America, Inc. (SMAI) として新たなスタートを切りました。

四輪事業撤退の理由とは？

四輪駆動車で健闘していたものの、米国市場の特徴である大型車やピックアップトラックが製品ラインアップになかったこともあり、スケールメリットを求められなかった点が四輪事業撤退の理由に挙げられます。それにより、販売規模を縮小はしたものの、現在、二輪、ATVのセールスは安定しており、また船外機は成長を続けています。

現在の人気製品は何ですか？

主力製品としては、まず大型二輪車の「GSX-R1000」を昔から多数販売してきました。米国の物価が上昇を続けている関係で、大型二輪車は2000年前後に比べて大体1.5倍くらいの値段になっており、若い方がスポーツバイクを購入していただくことが難しくなってきてはいますが、ローンプログラムを用意するなどして販促に努めています。他に当社には、99年から20年間根強い人気を誇る「Hayabusa」という大型車(1300cc)があります。市販車初の300km/hのバイクとして世に出て人気を得ることができましたが、空力特性を生かした独特のフォルムも人気の要因になったと思います。オートバイは、米国では実用というよりは趣味の世界の商品であり、他社にない特徴を持つことが大事であるという事例になりました。将来、このモデルのアップデートができることを期待しております。

日米の二輪車市場の違いについて教えてください。

日本ではちょっとしたバイクブームが起こっています。20年前に比べ、性能にこだわるよりも自分のライフスタイルに合ったものが欲しいという消費者が増えています。



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



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

ロサンゼルス、サンフランシスコ、東京、大阪、神戸



一人乗りのオフロード車、ATVは1982年にスズキが初めて四輪タイプを発売。

お話をうかがったのは

早崎岳志 さん

Suzuki Motor of America Inc. President. 1981年、スズキ株式会社に入社。海外業務部、二輪輸出部北米課を経て、87年Suzuki Canada 出向。96年よりAmerican Suzuki 出向。2002年帰任し、Suzuki Australia 出向を経て、2013年Suzuki Motor of America に出向し現職に就任、現在に至る。



富裕層でボートを購入する人口が増えていることから、船外機のセールスは堅調に推移。



「The King of Sportbike」の称号を目標に開発されてきたスズキの「GSX-R 1000R ABS」。



2018年10月にドイツのインターモトショーで話題となった新型Katana。北米でも発売予定。

250ccくらいで気楽に乗れるようなタイプが今は人気です。一方、アメリカはそこまで流れははっきりしていません。アメリカでは四輪に関しては自動運転に向けて業界が加速化しています。しかし、二輪車で自動運転が求められているわけではありません。そこで、バイクの新たな楽しみを見つけていくことが今後のアメリカにおける課題だと捉えています。

船外機で人気のタイプは？

最近のアメリカでは、飛行機やボートを購入する富裕層が増えてきています。その流れに沿う形で、船外機は高価な大型のエンジンが売れています。価格帯は2万～3万ドルです。現在は、主流が2ストロークエンジンから4ストロークエンジンに移行していて、排気ガスが少なく静音性も増えています。ゆっくり走っている時には音が寂しくなりません。ターゲットとなる顧客層のエリアとしては、グレートレイクス（五大湖）、

ニューイングランド、ウエストコースト、フロリダが挙げられます。

北米市場の魅力とは？ また、反対に難しい点は？

70万台レベルの確固とした二輪車のマーケットが存在することです。一国でこれほどのサイズの大型車・中型車の市場は他にありませんので、当地での競争は激しいですが、今後も販売に注力していきます。難しい点は、前述のようにバイクの値段が高くなってきたことです。販売促進の工夫や、安価で買いやすいエントリーバイクの追加などで対応しています。

北米でのマーケティング戦略についてお聞かせください。

20年前はバイクもテレビでコマーシャルを流していました。しかし、今は求める製品を自分で調べる方が多くなっています。最近も、日本で出したジムニー（スズキ製

の軽自動車の四輪駆動車）を、アメリカからネット上で見つけて「どこで買えるのか？」という問い合わせを多数頂いております。ジムニーは一時「Samurai」という名前でこちらでも販売しておりました。そのように嗜好が多様化する中で、お客様のアンテナに捉えてもらえるように、インターネットやSNSを中心に情報発信をまいります。

今後の展望をお聞かせください。

当社がお客様にアピールするよりも、逆にお客様に見つけていただける優れた商品、ジャンル問わず供給していきたいと考えています。また、ご要望をいただいている「Katana」（1980年代、日本刀をモチーフにしたデザインで話題となったオートバイ。欧州では新型が2019年発売予定）のアメリカでの発売時期はまだはっきりしていませんが、来シーズン用に今年の後半から在庫の入荷を始めて、販売準備を進める予定です。

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

トールズとダウンタウン 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 トールズ・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。

「第四次産業革命で カギを握る管理職のあり方と エンゲージメント」

去る4月23日、トランスのMiyako Hybrid Hotelで第218回JBAセミナーが開催された。今回のタイトルは「第四次産業革命でカギを握る管理職のあり方とエンゲージメント」。カネコアンドアソシエイツ代表の金子信義さんと同社青木真紀子さんが講師を務める2部構成で行われた。

【講師】

金子信義さん

南カリフォルニアと東京に拠点を置くカネコアンドアソシエイツ代表。グローバルエグゼクティブサーチファームとして21年間にわたり、大手会計事務所や弁護士事務所のパートナーレベルのサーチ業に従事。管理職の雇用と人事戦略に豊富な経験を有する。



【講師】

青木真紀子さん

カネコアンドアソシエイツの南カリフォルニアオフィスでオンボードプログラムの導入を担当。2005年から同社勤務のかたわら、ベッパードイン大学で臨床心理学修士号を取得。カリフォルニア州心理療法師の資格を持つ。



デジタル化の 波に乗るには

「第四次産業革命」というフレーズは2016年の世界経済フォーラムで初めて紹介された。1980年代からの第三次産業革命となるデジタル革命に続き、この第四次革命では、ロボット工学、人工知能、モノのインターネット、自動運転など多岐にわたる分野での顕著な技術革新によっ

て産業の形態が変わっていくとされる。今回のセミナーのタイトルにもあるように、この新しい時代を生き残る組織とその組織を牽引していく管理職のあり方が問われている。そこで今回は第一部を「第四次ビジネス革命における課題とエンゲージメント」、第二部を「これからのリーダーに必要なスキル」と題して、デジタル革命の現状とこの時代に生きる管理職のあり方についてそれぞれ解説が成された。

冒頭、カネコアンドアソシエイツの代表、金子さんは「私たちはデジタル化の波の真っ只中にいます。この流れから逃げ切りたいと思っている方、いらっしゃいますか?」と会場に問いかけた。挙手した参加者は1名。「私もそうです。このままだイヤしいと思っています(笑)。しかし、30代、40代の方は逃げきれません。若い世代の方にとっては(デジタル化社会が)現実です。そして、このような時代だからこそ、人と人とのコミュニケーションを強化しなければならないと考えます」と、孤独に感じがちなハイテク社会の中での「ハイタッチ」の必要性について触れた。

続いて、第四次産業革命の時代を迎え、今後、なくなってしまうことが予想されている仕事を紹介された。「2030年には、今の仕事の30%から45%のポジションがなくなると言われています。単純作業、中でもテレフォンオペレーター、バンクテラー(銀行の窓口係)といったオートメーションで代用できる仕事は、明らかになくなります。また、パラリーガルやタクシー運転手もなくなると思います。タクシー運転手がなくなる根拠は、今でも実は自動運転が技術的には可能だからです。しかし、まだ、法律やルール作りが定まっていないために実用化が本格的に開始されていない状況です。仕事のポジションだけでなく、会社の中でペーパーレス化も今後加速していくはずです」。

金子さんによると、「HRテック」と呼ばれる人事採用関係のアプリをはじめとするテクノロジーを日本で提供している企業数は299に上るといいます。「この数は今後ますます増えていくと思います。私も家では主にアプリを使います。例えば銀行の手続きをするのもアプリです。路面店に直接出向くことは年に一度くらいでしょうか。同じように、会社でもアプリで用事を済ませるようになっていくはずです。(日本の)会社は、今は(アプリではなく)ハンコを使っていますね。しかし、今後は変

わっていくでしょう」。さらに金子さんは、日本政府が発表した新紙幣の話題を出した。「このキャッシュレスの時代に果たして紙幣が必要だろうか?と思います。仮想通貨だけで良いのではないか、というのが私の考えです」。

「コダックモーメント」 回避するには

次に金子さんは、2016年にMicrosoftに2兆9600億円で買収されたLinkedInの機能を紹介した。「LinkedInは、世界最大級のビジネスに特化したSNSツールです。ユーザーは約5億人と、アメリカの人口を超えています。日本での登録者数は約200万人です。私がヘッドハンターの業界に入った21年前にこのツールは存在せず、候補者の方のレジュメ(履歴書)をファックスで送るしかありませんでした。今はLinkedInで候補者を確認し、参考にしています。プロフェッショナルの方でまだ登録していないなら、すぐにページを作成していただきたいですね」。金子さんは実際に会場からLinkedInに登録している人の協力を求め、ページを閲覧しながら、表示されている情報が実態とマッチしているかどうかを確認することで、LinkedInの有用性を検証した。

また、金子さんはデジタルツールに向き合うジェネレーションギャップの一例として以下のような経験を披露した。「ミレニアル世代(1980年代から2000年代初頭までに生まれた世代)の従業員からLINEを通じて『来月、退職したいと思います』と知らされたことがあります。こういう連絡はあり得るのかな、と最初疑問に思いました。しかし、果たしてメールとLINEの何が違うのかと考えると、これでもありなのかもと思うようになりました」。世代によってデジタルリテラシーや意識が明らかに違うことから、管理職側にもより柔軟な対応が求められるということだ。

さらに、デジタル化の波に乗ることを阻み、時代から乗り遅れた例としてKodakのエピソードが紹介された。「アナログのカメラの売り上げが好調だったKodak社は、デジタル化に積極的に進もうとはしませんでした。最盛期の従業員数は実に14万人。ところが2013年に倒産し、上場を失いました。今のKodakの従業員数は世界で6500人しかいません。一方、Kodakの競争相手だった富士フイルムは、Kodakとは別方向に進みました。自ら変

化を作る企業でなければならない、との理念の下、デジタル化はもちろん、ビジネス複合機や医療品、化粧品の分野に進出しました。Kodakはデジタル革命の犠牲者です。かつて、「コダックモーメント」と言えば、写真に残す最高の瞬間のことでした。しかし、今では企業が変化する市場に適応できず衰退してしまうことをコダックモーメントと呼ぶようになってしまいました。

時代の変化に適応すべきなのは企業だけではない。何よりも、企業の内外で働く人材にも、時代への対応が求められている。「例えば、クライアントの企業から自動車に特化したコンサルタントを探してほしいというリクエストをいただく場合、10年前と今とでは、同じ自動車関係のコンサルタントでも人材像が違います。専門知識を有していることはもちろん、さらにデジタル化に対応したデータリテラシーが要件となるほか、特に今だと、自動車に必要不可欠なサイバーセキュリティの知識を持ち合わせていることが求められます。サイバーセキュリティは昨今の自動車業界において最重要課題です。対策をしっかりと立てなければ、自動車は武器になります。車1台でテロ事件が起こり、国家が崩壊してもおかしくない時代なのです。一昔前のオートモービル・コンサルタントでは通用しなくなりました」。

そして、アメリカの薬局チェーンのCVS Pharmacyが、新会長の決断でタバコを販売しなくなったニュースが取り上げられた。「翌日、CVS Pharmacyの株は暴落しました。しかし、アナリストたちはヘルスカンパニーとしての理念あってこそその決断であり、長期的にWalgreensら競合他社を超える存在になるはずだと見ていま

す」。コダックモーメントを迎えないために、企業は長期的な視野の上に立った建設的な決断を実行に移すべきだと強調した。

問題に取り組む姿見せ スタッフの鏡となる

第二部で登壇したのは、カネコアソシエイツ社で、クライアント企業に新たに採用された人材の教育（オンボーディング）を担当している青木真紀子さん。青木さんは「これからのリーダーに必要なスキル」について解説した。

「今は在宅で仕事をしていても、（人を介在しなくても）いつでも何でも手に入る時代です。何でもデリバリーしてもらえます。だからこそ、人との関わり方が重要になってきます。デジタル時代にあって見直してほしいのが、全ては人から始まっているということなのです」と、青木さんは人とのコミュニケーションの重要性を再認識してほしいと訴えた。

そのために、管理職は従業員の手本となり、柔軟な姿勢を見せていくことが必要だと続けた。柔軟性は組織にも求められる。「イノベーションが可能な状況を作り出すことが大事です。つまり、組織形態が身軽であれば、素早く変化に対応できます。これは大きな企業になるほど難しいかもしれませんが、しかし、スタッフの新しい発想を自由に試していけるような環境作り」に努めていただきたいと訴えました。競争に勝ち残るには、安定した状況に満足することなく、改善策を打ち出し続けることが可能な組織であることが必要です。そのためにも、管理職はスタッフに、常に的確でインテリジェントなフィードバックを与えなければなりません。また、計算されたリスクを折り込み済みで、スタッフの



アンケートを活用したり、LinkedIn登録者への協力を募ったりするなど聴衆参加型のセミナーとなった。

『やってみよう』という挑戦への後押しも不可欠です。そのための環境と資源をスタッフに提供してあげてください」。

このようなことを実践するためには、管理職とスタッフとの間の「信頼」が鍵となる。「リモートで仕事をされている方もいると思います。自分の上司にすぐ連絡がつかますか？ 相談したいと思った時にすぐに話せますか？ 互いにつながっていることを実感できる信頼関係を日頃から築くようにしてください」と、青木さんはデジタル時代だからこそ、人と人がすぐにつながり、素直に心を打ち明けられる信頼関係の構築の重要性について改めて強調した。

まとめとして青木さんが紹介した「成功するリーダーに共通する5つの特徴」は次の通り。「固定概念を覆す発想力と行動力」「感情知性の高さ」「刺激とやる気を与えられること」「順応性があり他者に共感すること」「先々を見越す力を備えていること」。そして、人間は他者を鏡とする（ミラーリング）生き物であることから、リーダーになるべき人は理想的な姿を模索し、その姿を周囲に見せること、そのためには自分自身に課された問題から逃げずに取り組むことが組織改革への第一歩であると、青木さんはセミナー参加者にメッセージを送った。

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

アメリカでも、中古車選びは
ガリバーへ

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

第26回JBA Foundation チャリティーゴルフトーナメント 参加者・スポンサー募集中!



日時: 2019年7月20日(土)
12:00pm ショットガンスタート

場所: Tustin Ranch Golf Club
12442 Tustin Ranch Rd., Tustin

スポンサーシップ:
Platinum \$5,000 / Gold \$3,000
Silver \$2,000 / Bronze \$1,000
Player \$300 / Dinner only \$150

申し込み期限: 2019年6月28日(金)
(ただし、定員に達し次第、受付締切)

平素より JBA Foundationの活動に深いご理解、ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

JBA Foundationは、教育・文化を通じた支援活動及び南カリフォルニア地域への貢献活動を行うことを目的として設立された非営利団体です。この基金は、Japan Business Association of Southern California (JBA) の運営支援の下に、各種の教育・文化支援プログラムを通じて、JBA会員企業と当地の教育界、文化団体との交流を強化し、日本人子女の学習環境向上と当地の方々の日本の文化に対する理解を深める上で大きな成果を上げてまいりました。

これらの教育・文化支援活動は、皆様方からの過去25回にわたるチャリティーゴルフへのご協賛及びご寄付なしには実現し得なかったことです。これまでのご理解及びご支援に重ねて御礼申し上げます。

本年も、日本人・日系企業が、教育さらには文化での地元米国社会との交流を通じ地域貢献を促進していくにあたり、皆様方「南カリフォルニア地域の教育文化支援プログラム」の趣旨にご賛同いただき、格別なるご支援を賜りたくお願い申し上げます。

お問い合わせはJBA事務局

E-mail: jba@jba.org 電話:310-515-9522

まで。

紙の文書をファイリングするのに \$20

間違ったファイルを探すのに \$120

再度、文書の承認を回すのに \$220

紙の文書、
そろそろやめませんか。

 kintone

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

各部会からのお知らせ

ダウントウン地域部会

「マンザナー収容所跡巡礼バスツアー」に参加しての感想文

文：国際交流基金ロサンゼルス日本文化センター・石井晋平さん

4月27日、ダウントウン地域部会によるマンザナー収容所跡巡礼ツアーに参加しました。日系人および在留邦人にとって重要な史跡に、しかも年に一度の巡礼行事の日に合わせて、バスを手配いただける貴重な機会です。

早朝トールランスでバスに乗り込み、ダウントウンでも参加者をピックアップしつつマンザナーに向かいます。バスの中で、歴史的背景について分かりやすい事前レクチャーの時間があったのがありがたかったです。

お昼ごろに現地に到着してまず驚いたのは駐車場の車の数。私たち以外にも観光バスがたくさん来ています(2000人以上が集まったとのこと)。

後の報道によると、この日は全米各地の日系コミュニティに加え、ラテン、アフリカン、ネイティブアメリカンといったエスニックコミュニティや、イスラム教徒などの宗教コミュニティにも広く参加が呼びかけられたそうで、アメリカ社会としてマイノリティーの人権について考える場になっていました。

参加者の皆さんと慰霊碑を背景に集合写真を撮った後は、2時間強の自由見学となりました。慰霊碑の前の大きなテントで

はスピーチや音楽を交えたセレモニーが行われていてそれも興味深かったのですが、まずは広い収容所跡を歩いてみることにしました。

最大1万人が収容された敷地はかなり広く、柔らかい砂地を歩き回るだけで意外に骨が折れます。一面の荒地の中に点々と復元された居住棟、病院、学校などのバラックに入ると、当時の様子について詳しい解説版がついています。収容所の体育館を改装したビジターセンターも資料満載で充実しています。衣食住の貧しさはもちろんですが、何よりこのような辺境で何年も不当に自由を奪われた人々の絶望は、我々の想像の及ばないものであったろうと思います。

現在、私のような駐在員の仕事と生活は、日系の人々がこの国で勝ち取ってきた地位の恩恵なしには成り立たないにもかかわらず、よほど意識しなければその背景について学ぶことはありません。今回の訪問で何かが「分かった」などと言うのはおこがましいですが、非常に貴重な体験となったことは間違いありません。

単身者にも家族連れにも優しいツアーです。まだ行ったことのない方は次の機会にぜひ参加されることをお勧めいたします。



参加者一同の集合写真。収容者たちによって建てられた慰霊碑とシエラネバダ山脈をバックに。

あさひ学園だより

ロサンゼルス補習授業校に赴任してきた、小澤孝志です

文：あさひ学園事務局

このたび、ロサンゼルス補習授業校に赴任することになりました、小澤孝志と申します。坂本龍馬が生まれた高知県から参りました。高知県では、小学校に勤務しておりました。今回の赴任で、歴史と伝統を誇り、児童生徒数1000名を超える、世界でも有数の大規模補習授業校であるロサンゼルス補習授業校に着任できましたことは、誠に光栄であり、身の引き締まる思いでいっぱいです。そして、そこに通う子どもたちと一緒に勉強できることを大変楽しみに思っております。私は、子どもたちの授業中の「分かった!」「できた!」と感じる際の笑顔が大好きです。そのように、子どもたちが生き生きとする瞬間をできるだけ多く作っていきたくと思います。また将来、世界で活躍できるグローバルな人材を、先生方と力を合わせて育てていきたいと思っています。不慣れなこともあります。精一杯、誠意を持って頑張るつもりです。どうぞよろしくお願ひ致します。



小澤孝志さんの近影。



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



Office Sekkei America, Inc.

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

6/7月のJBAイベントカレンダー

6/9 (日)

OC大運動会

オレンジカウンティ地域部会

6/10 (月)

第219回ビジネスセミナー

企画マーケティング部会

6/8 (土)

トランスBreweryめぐり

サウスベイ地域部会

6/12 (水)、**6/20** (木)

LA港見学

サウスベイ地域部会

6/16 (日)

大リーグ観戦

ダウンタウン地域部会

7/16 (火)

大リーグ・エンゼルス観戦

オレンジカウンティ部会


7/20 (土)

**第26回JBA Foundation
チャリティゴルフトーナメント**

教育文化部会

※各イベントの詳細は、JBAウェブサイトをご覧ください。

スタート・パシフィック



日系不動産仲介企業のリーディングカンパニー

海外への進出企業を一括サポート

もちろん、個人の住宅もサポート

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。

スタートは東証一部上場。L.A.店は1989年設立。営業所はオールド・トランスにごයි。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!

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。

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Jose店:
TEL(408)380-2499
www.starts.co.jp/sanjose

●スターツ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3丁目4-10
スターツ八重洲中央ビル
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

「パシフィックリム・カンパニーベネフィット・プログラム」は
米国駐在員の皆さまのニーズにお応えします。

- ・渡米前に日本から米国の口座を開設し生活費を送金しておきたい
- ・米国赴任中も銀行口座について日本語でやりとりしたい
- ・米国到着後、すぐにカードで現金を引き出したい
- ・日本帰国後も米国の口座を利用し、日本から口座を解約したい

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。



A member of MUFG, a global financial group