



去る6月9日、「第31回OC大運動会」を開催した。昨年に引き続き、爽やかな青空の下、400人以上が参加する大盛り上がりの大会となった（詳細はp.2-5）。

- 2-5 「第31回OC大運動会」報告
- 5 新入会企業紹介
- 6-7 アメリカで活躍するJBA企業インタビュー◎ASICS America Corporation
- 8-9 第219回JBAビジネスセミナー報告
「カリフォルニア州消費者プライバシー法を中心とした
米国プライバシー法に関するコンプライアンス対応の最新動向」
- 10-11 各部会からのお知らせ
- 12 8月・9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

オレンジカウンティ地域部会

「第31回OC大運動会」報告

去る6月9日(日)、オレンジ・カウンティのアーバイン高校スタジアムで、「第31回OC大運動会」が開催された。今年は、153家族、404人が参加。昨年同様、終日照りつける太陽の下で、参加者たちは紅組と白組に分かれ、楽しみながらさまざまな競技で力を競い合った。



早朝から集まって運動会の運営に尽力した、実行委員や大会準備委員の面々。



たくさんのおともたちが一緒に模範体操をしてくれました。



開会を宣言する横岡オレンジカウンティ地域部会長。



「え〜ん、お母さん待って〜」(幼児ドン)。

紅白互いに譲らない 熱戦が続いた午前

運動会当日、アーバイン高校のフィールドでは、早朝から運動会実行委員らがそろいのTシャツを着用し、入念な準備に励んだ。そして午前8時、スタッフ全員が本前に集合。少し肌寒く曇り気味だった空には太陽が顔をのぞかせ、その後の晴天を予感させた。開会前の最終ミーティングには、福島専務理事も参加。「安全第一の運営を念頭に置きながら、参加会員だけでなくスタッフも運動会を楽しんでほしい」と語った。続いて横岡オレンジカウンティ地域部会長が運動会の概要を説明。円滑な大会進行を願った。

9時30分、本部席から開会式を告げる放送が流れると、運動会参加者らがフィールドに集まった。そして、横岡部会長が壇上に上がり、開会を宣言。参加者らをはじめ、運動会開催に協力した会員企業や運営スタッフ、ボランティアらに謝辞を述べた。そして、「今日は皆さん、ぜひとも楽しんでください」と声高に挨拶した。

続いてラジオ体操だ。ここ数年は着ぐるみや仮装など工夫を凝らした模範体操を行ってきたが、今年はさわやかな男性スタッフが「体操のお兄さん」と称して登場。放送席から「お兄さんは恥ずかしがり屋なので、元気なみんなも前に出てきて一緒に模範体操してくださいね」とのアナウンスに、

たくさんのおともたちが前に出てきて、一緒に体操を行った。

いよいよ競技開始。まずは「幼児ドン」。小学生未満のおともたちによる25メートル走で、1人で全力疾走するおとももいれば、親に先導されて必死についていく子の姿も見られた。次は、プラスチック製のラケットにオレンジを載せて走る「オレンジ運動会」。25メートルを走る中で、三角コーンの周りを1周する地点が難所に。不安定なラケットに丸いオレンジを載せて走るため、当たり前のようにオレンジは落下するが、手で押さえてはいけないルールのため、落としては拾いの繰り返しだ。とはいえ、中にはほとんど落とさずゴールする強者も。



医療機器、医薬品、食品、化粧品、放射線機器

FDA・EPA・Prop65

他各種規制対応 専門





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

お問い合わせは齊藤迄

1411 W. 190th St. Suite 200, Gardena, CA 90248 U.S.A.

グロービッツコンサルティング • ウェブサイト: www.globizz.net



ロサンゼルス・サンフランシスコ・東京・大阪・神戸



三角コーンが最大の難所! (オレンジ運動会)。



思い切り口から息を吐いて小麦粉を飛ばし、白煙の中で鉛を探します(親は顔面蒼白)。



800メートルお疲れ様。見事ゴールです(アーバインマラソン)。



ものすごい速さでゴールを目指す成人男性たち! (徒競走)



一人一人の力の入れ具合が勝敗を決めます(綱引き)。



当選番号が呼ばれ、賞品をもらう参加者。

次は、小学生以上の男女による「徒競走」。一直線を全力疾走するシンプルな競技だが、その分、参加者らの熱気は十分過ぎるほど。学年や年齢が上がるにつれ走る速度も増し、中高生男子となるとそのスピード感は凄まじかった。しかし、成人や中年になると「早く走れる」という前のめりの気持ちと実際の体力にギャップがあるようで、左右の足が絡まり転倒する参加者もいた。

大人気の「親は顔面蒼白」は、子どもをおんぶしながら小麦粉に埋まった鉛を探し出して口にくわえ、ゴールを目指すユニークな競技だ。もちろん手を使ってはいけない。真っ白な小麦粉の中に顔を埋めて鉛を探す姿に歓声が沸いた。

次の「綱引き」は紅白対抗戦。最初は小学3～6年生の男子と小学3年生以上の女子の混合の部で、紅組、白組ともに一勝ずつの同点。次の中学生以上の男性の部では、2勝した紅組の勝ちとなった。

午前の部最後は、小学生以上による中距離走、「アーバインマラソン」。11の部に分かれ、中学生から20代男性の「青年の部」と30代男性の「壮年の部」は800メートルも走ることに。壮年走者にはなかなかキツイ距離となったが、全員が無事完走した。

昼食中にはドアプライズ抽選会を開催。今年は27社から総額1万2665ドルの寄付が集まったが、うち7500ドル相当が抽選会の賞品だった。ちなみに、午前の部終

了時点で、紅組18点、白組14点。まだまだ僅差で、午後の熱戦に期待が高まった。

見事な逆転劇! 今年の優勝は紅か白か?

午後の部は「電車道」からスタート。先頭を運転手、真ん中2人を乗客、最後尾を車掌に見立ててロープの輪に入って走り、次のグループにロープを渡す競技だ。4人の速度が合わないと転倒する。

続いて、親が小学生未満の子どもの手を引き、賞品入りの袋をピックアップしてゴールを目指す「親子で買い物」や「二人三脚」を経て、成人男女による「大人の玉入れ」と小学3年生以下の男女による「子どもの

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。



4人のベースとリズム合わせがとても大切！（電車道）



転倒ヘアが続出するなか、難なくゴールするヘアも（二人三脚）。



スピードを上げると思われながらボールが落下しちゃうんです（大玉運び）。



親子でダッシュ！（親子で買い物）



「止め」の合図が出ても無視して投げちゃいます。子どもだから許して～（子どもの玉入れ）。



リレーはやはり真剣勝負（グループ対抗リレー）。

玉入れ」が行われた。これは、年齢に関係なく誰もが楽しめる人気の競技。1回10秒だが、「大人の玉入れ」の男性の部では、紅組、白組ともなんと90個以上の玉を入れるなど、かなりの熱戦が繰り広げられた。

小学5年生以上の女子による「大玉運び」では、アンカーグループまで紅組が優勢。誰もが紅組勝利と思ったが、ゴール直前に紅組の大玉が落下。その間に白組が追い抜き、見事な逆転劇を演じた。

最後の競技は「グループ対抗リレー」。紅白と、紅白を青、橙、緑、黄に分けた合計6グループで勝敗を競った。リレー直前の成績は紅組60点、白組52点と、紅組がリード。しかし、白組にとってはまだ紅組

は射程距離にいた。そんな中、第一走者が一斉にスタート。次の走者にバトンを渡すたびに歓声が起こり、アンカーが走り始めると観客のボルテージは最高潮に！結果は、白組が1着でゴール。以下、橙（紅組）、黄（白組）、緑（白組）、紅組、青（紅組）と続いた。

こうして全競技が無事終了。ラジオ体操と会場の掃除を経て、閉会式が始まった。横岡オレンジカウンティ地域部会長が再び壇上に上がり、挨拶。運動会の成功を喜ぶとともに、運営に協力した全ての人たちにあらためて感謝の意を述べた。そして、今後もアメリカで日本独特の運動会を開催していきたいとし、興味があれば手伝いや

ボランティアにも参加してほしい、と語った。気になる結果は、紅組100点、白組117点で白組が優勝。最後のリレーで白組が逆転勝利した。こうして第31回OC大運動会は、けが人もなく成功裏に幕を閉じた。

最後に、横岡オレンジカウンティ地域部会長からの大会後のメッセージをお伝えする。「各企業様、委員、ボランティア、ドクターの皆さま、おかげさまで第31回OC大運動会も大成功でした。あらためて御礼申し上げます。OC地域部会は、来年の運動会開催に向け、また準備を進めて参ります。皆さま、来年もご寄付、準備委員、当日ボランティア、救護担当医などへのご協力をお願い申し上げます」。

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

お問い合わせ 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

寄付の提供企業

- Bandai America Incorporated
- Eco Drive Auto Sales & Leasing Inc.
- Grant Thornton LLP
- HORIBA Instruments Incorporated
- IACE Travel
- Isuzu North America Corporation
- JFE Engineering America Inc.
- Kawasaki Motors Corp., U.S.A.
- Kenichi Baba, D.D.S.
- LOTTE U.S.A., INC.
- Mazda North American Operations
- Mitsubishi Electric US, Inc.
- Mitsubishi Motors North America, Inc.
- Nitto Tire U.S.A. Inc.
- Pacific Guardian Life Insurance Company, Ltd.
- Panasonic Avionics Corporation
- Q&B Foods, Inc.
- Relo Redac, Inc.
- Suzuki Motor of America, Inc.
- Syscom (USA) Inc.
- Toyo Tire U.S.A. Corp.
- Vision Smart Center Inc.
- Wismettac Asian Foods, Inc.
- Yamaha Corporation of America
- Yamaha Motor Corporation, U.S.A.
- Yamato Transport U.S.A., Inc.
- Yokohama Tire Corporation
- Zojirushi America Corporation

救護担当医(ボランティア)

- Dr. Miwako Ohara-Hsu

準備委員選出企業

※下記企業より合計41名に、大会準備委員(オレンジのJBAシャツ着用)としてお手伝いいただいた。

- Advantage Resourcing (Recruit Holdings)
- Cally Design Research, Inc.
- Eco Drive Auto Sales & Leasing Inc.
- Grant Thornton LLP
- Gulliver USA Inc.
- Hochiki America Corp.
- HORIBA Instruments Incorporated
- Isuzu North America Corporation
- KPMG LLP
- Mazda North American Operations
- Mitsubishi Electric US, Inc.
- Mitsubishi Motors North America, Inc.
- Pacific Guardian Life Insurance Company, Ltd.
- Panasonic Avionics Corporation
- Pasona N A, Inc.
- Relo Redac, Inc.
- Suzuki Motor of America, Inc.
- Two Miles
- Yamaha Corporation of America
- Yamaha Motor Corporation, U.S.A.
- Yamato Transport U.S.A., Inc.

当日のボランティア参加企業

※下記企業より合計22名のボランティア参加者に、当日の運営をお手伝いいただいた。

- Cally Design Research, Inc.
- HORIBA Instruments Incorporated
- Mazda North American Operations
- Pasona N A, Inc.
- Suzuki Motor of America, Inc.
- Yamaha Motor Corporation, U.S.A.
- Yamato Transport U.S.A., Inc.

新入会企業紹介

会社規模の拡張、事業環境の変化に伴い、より多くの日系企業様と情報交換・協力をさせていただくチャンスを提供できればと参加しました。白髪にお困りの際はご一報ください!



梶見育久さん

Hoyu America Co.

DATA

住所: 6265 Phyllis Dr., Cypress, CA 90630
 ☎ 714-230-3000
 FAX: 714-230-3060
 Web: hoyu-usa.com
 責任者: 梶見育久 (President / CEO)
 従業員数: 60人
 他の営業拠点: 日本、中国、韓国、台湾、マレーシア、シンガポール、タイ、インドネシア、オランダ

ホーユー株式会社は、1905年の創業以来、ヘアカラーを中心とする頭髪化粧品の専門メーカーとして、市販品「ビゲン」「シエロ」「ビューティラボ」、業務用「プロマスター」等のブランドにて、高品質のヘアカラーを開発・販売してきた。海外には11の現地法人を構え、世界70カ国以上で商品を販売している。米国では、03年に Hoyu America Co. を設立し、米国内の市販品・業務用市場、並びに北中南米市場を管轄する重要拠点として、販売・マーケティング活動に邁進している。

CCPAの対応はお済みですか?

2020年1月施行のCCPAでは機密情報を暗号化していれば
 万が一情報が漏洩しても民事訴訟は避けることができます。

あの軍事機関や中央銀行でも採用されている
 暗号化セキュリティで貴方の会社を民事訴訟・賠償から守る。
 新しい安心のセキュリティを貴方の会社にも。



Systema America Inc.
<https://www.systema.us>
 Contact : info@systema.us



アメリカで活躍する JBA会員企業 インタビュー

File
#11

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

- 1949** ● 鬼塚喜八郎が神戸で鬼塚株式会社を設立、フットウェアの製造販売を開始
- 1960** ● オニツカ株式会社が米国の代理店と契約し「Onitsuka Tiger」商品の販売をスタート
- 1972** ● シカゴに駐在員事務所を設立
- 1977** ● オニツカ株式会社、スポーツウェア・用具メーカーの株式会社ジティオ、ニットウェアメーカーのジェレンク株式会社の3社が合併し「株式会社アシックス」が誕生。社名の由来は古代ローマの「健全な身体に健全な精神があれかし」の頭文字(Anima Sana In Corpore Sano)。
- 1981** ● ASICS Tiger Corporationをカリフォルニア州アーバインに設立
- 2003** ● 社名をASICS America Corporationに改称
- 2019** ● ASICS America Corporationとして北米(米国、カナダ、メキシコ)事業を統括(従業員数約1800名)

ASICS America Corporation

日本国内では総合スポーツ用品企業として売上高1位を誇るアシックス(2017～18年業界動向サーチ調べ)。同社のアメリカでの挑戦についてお話を伺いました。

貴社の北米進出からこれまでの歩みを教えてください。

1949年に鬼塚喜八郎が設立したオニツカのスポーツシューズの北米上陸は60年代中盤でした。当時は輸入販売代理店と提携し、米国内の専門店で販売する形態を取っていました。77年に日本でオニツカがジティオ、ジェレンクと合併してアシックスが誕生し、アメリカでも81年にオレンジ郡アーバインにASICS Tiger Corporationを設立し、いよいよ自社での販売に乗り出しました。その後、現社名に改称しました。カリフォルニアはアジアからの製品物流の利便性と、スポーツを楽しむ、健康に気を遣う人が多いという傾向があることから、スポーツ関連商品を扱う当社の重要拠点になっています。

北米市場でのヒット商品は？

突出しているのはKAYANOとNIMBUSです。KAYANOは今年で26代目、NIMBUSは21代目と、ともにロングセラーのランニングシューズです。初代モデルから先進性、機能性そして耐久性も兼ね備え、品質には自信を持っています。半世紀をかけて市場を切り開き、パフォーマンスシューズブランドとしてのステータス

を確立してきました。我々は、神戸にあるスポーツ工学研究所での人間工学に基づいた研究開発力を生かし、常により進化した製品を世に出し、さらにアップグレードさせるべく努力しています。ですから進化を重ねているこの2商品は、弊社にとってアイコンックであり、レジェンド的なアイテムとすることができます。

映画『キル・ビル』に関するエピソードを教えてください。

ASICS America Corporationで販売しているブランドはASICS、Onitsuka TigerとASICS TIGERです。当時、Onitsuka Tigerは実際にアクションスターのブルース・リーが履いていました。そこで、そのシューズに着目した映画監督のクエンティン・タランティーノさんが、彼が手がける映画『キル・ビル』の中で使用するシューズをコラボで製作したいと、スタッフを介し連絡してきました。当社が色出しやシェイプを徹底的に研究した結果、ユマ・サーマンさんが着用したモデルが誕生したのです。映画の影響力は絶大で世界中からお問い合わせをいただくようになりました。マーケティング的にはアスリートやスポーツ愛好者だけでは

1973年、残業をしているアメリカ人の割合は6%

2016年、アメリカ人の26%が働きすぎと回答

ムダな業務、
そろそろやめませんか。



kintone

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



ASICSがサポートしているマラソンのサラ・ホール選手。



約3万人のランナーも来場するボストンマラソンでのエキスポに出席(2019年)



ロングセラーのランニングシューズ、KAYANO。



優れたクッション性能のNIMBUS。

お話をうかがったのは

小玉康一郎さん

株式会社アシックス執行役員、アシックスアメリカCEO。1988年丸紅株式会社入社。海外ブランドの日本国内での卸売事業などに従事した後、2016年株式会社アシックスに入社。2017年1月、アシックスアメリカコーポレーションへ駐在、2019年2月アシックスアメリカCEO、4月にアシックス本社の執行役員に就任。



く、広い層に強い印象を残せた成功例だと受け止めています。

アメリカの市場規模について。

フットウェアの市場規模は断然アメリカが大きく、人口は日本の2倍強に対し、シューズの需要は5倍以上と言われています。アメリカでは常に靴を履いているという、日本との生活様式の違いと、ウェルネスやワークアウトで汗を流すなど個人で健康管理を行う習慣の違いが需要に反映されていると思います。日本ですと、スポーツシューズを履くのは週末の2日に偏りますが、アメリカでは平日も含めスポーツシューズを着用する人が多いのも特徴です。それだけ、巨大で手強い競合相手が渦巻いているのも事実です。

米市場において解決すべき課題は何かと思います？

競争が激しいアメリカの市場においてい

かに差別化を図るかが課題です。この課題をクリアするには、「ASICS 製品の特長や強み」をしっかりと認知してもらう必要があります。その一環で、今年2月に導入したのが「テクニカルレップ」です。当社商品のコンセプトや機能のディテールを専門店のオーナーやスタッフなどの顧客に対面式でしっかり説明できるスキルを身に付けた人材であるテクニカルレップにフィールド活動をしてもらっています。さらに、彼らは専門店からの商品に対する要望や競合他社の情報を吸い上げる役割も担っています。顧客からのフィードバックからアメリカ市場での需要を導き出して伝え、それを神戸本社での商品作りに生かすことを今後強化していくことが目的です。

今後の展望をお聞かせください。

「ランニングシューズはどのブランドを選べばいいのだろう」と取引先や消費者が考えたときに、「ASICS」がパッと思い浮

かぶようになることが目標です。デジタル（インターネット）でマーケティングを展開していくのと同時に、店頭イベントやマラソン大会のExpoなどで、ブランドと製品をアピールするグラスルーツも重要です。

このことに関連して、ある契約ランナーの言葉が強く印象に残っています。「すごく練習を重ねて準備をして出場したマラソン大会で、途中で苦しくなり、いつ止めようかと思いつつ走っていた。でもあと1キロだけ走ろう、その1キロが終わったらもう1キロだけ頑張ろうと走り続けた。結果的に国内（アメリカ）レコードを出すことができた」というものです。ビジネスもまさに同じで、諦めたらそこで終わりです。言い訳や理由を付けて止めることは簡単ですが、商品開発もマーケティングも、そしてカスタマーサービスも営業活動も、コツコツと真面目に地道に改善を続けていくことが大事だと思います。継続こそ力です。



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

カリフォルニア州消費者 プライバシー法を中心とした 米国プライバシー法に関する コンプライアンス対応の最新動向

去る6月10日、トーランスのMiyako Hybrid Hotelで第219回JBAセミナーを開催した。今回のタイトルは「カリフォルニア州消費者プライバシー法を中心とした米国プライバシー法に関するコンプライアンス対応の最新動向」。3部制で3名の弁護士が各部の講師を務めた。

【講師】

田中浩之さん

森・濱田松本法律事務所の東京オフィス・パートナー。日本、米ニューヨーク州の弁護士。個人情報、知的財産、ITの分野を専門に扱う。特に近年は、日本企業向けのGDPRを含むグローバルデータ保護法対応案件を多数手がける。



【講師】

杉本武重さん

バード&バード法律事務所のブリュッセルオフィス・パートナー。日本、米ニューヨーク州弁護士。EUデータ保護法、CCPAをはじめとするグローバルデータ保護コンプライアンス、EU競争法、EUサイバーセキュリティ法を専門に扱う。



【講師】

デイバロ真紀さん

アルストン&バード法律事務所アトランタオフィス・シニアアソシエイト弁護士。グローバル企業でのプライバシー、サイバーセキュリティを含む個人情報の保護・管理に関するコンプライアンス・プログラムの導入、運営支援など各種実務をサポート。



個人情報保護を取り巻く 最新状況とは？

今回のテーマである「カリフォルニア州消費者プライバシー法 (CCPA: California Consumer Privacy Act of 2018)」は、米国では前例のない包括的な個人情報保護法である。2020年1月までに遵守態勢を整えるためには、各事業者のIT、システム・セキュリティ部門に加え、マーケティングや渉外部門などが横割組織で情報を管理する体制を構築する必要がある。

CCPAが施行されると、企業にとってはカリフォルニア州司法長官による執行リスクに加え、消費者の集団訴訟による法廷損害賠償のリスクも出てくる。ただ、2019年6月初頭現在、同法にはまだ不確定な要素が大きいとされる。セミナーでは、3人の専門家が現時点での最新情報と2020年1月からのプライバシー法施行に向けて今から準備しておくべき事項について、豊富な資料を使いながら詳細に解説した。

第1部「米国プライバシー法の現在と未来」を担当したのは、日本と米ニューヨーク州の弁護士である、森・濱田松本法律事務所の田中浩之さん。「実は、全体として包括的な連邦データ保護法は、これまで存在しませんでした。分野ごとに個別に連邦法が存在するのみで、例えば、金融機関に適用される『Gramm-Leach-Bliley法』や13歳未満の児童に関する『COPPA法 (Children's Online Privacy Act of 1998)』など、対象を絞った連邦法が挙げられます」と最初に、全米統一の個人情報保護法がないことが紹介された。COPPAは13歳未満の児童向け、もしくは13歳未満の児童から個人情報を取得していることを現実に認識しているウェブサイト運営者・オンラインサービス提供者を適用対象事業者とする法律で、適用対象となる個人情報はオンライン上で取得された児童個人を識別することが可能な情報。判断能力が未熟である子どもの個人情報を保護するために、連邦で規制されている。

これらのデータが漏えいした場合は、それぞれの州の侵害法が適用される。田中弁護士は「データが漏れたことを認識した場合の対処ですが、本人への通知義務に関しては、実害が出るときのみ本人に通知、関係なく本人に通知など、州により異なります。州にも通知してください、というところもあります。また、クラスアクション(集団訴訟)がよく起こります。それに対する対応が大変になります」と説明した。

ワシントン州では、欧州の「GDPR」を参考にした法案として、「ワシントン州プライベート法案」が上院を通過したが、下院においては立法議会の閉会前に可決されず、次の州議会会で再提出されるものと見込まれている。GDPRとは2016年に採択、2018年5月より適用されたEU一般データ保護規則「General Data Protection Regulation」である。また、オバマ政権下における「Consumer Bill of Rights Act 2015」など、従来からデータ保護法の統一をめざす動きはあったがこれまでに成立していない。

このように、データ保護法の全米統一法の機運は高まっているが、成功していないのが現状だ。しかし、ここに来てFacebookの多数のユーザーデータが不正取得され政治的に利用されたケンブリッジ・アナリティカ問題を契機に、「個人のプライバシーをおろそかにすると業績に影響する」と、潮目が変わってきている。従来は消極的だった企業側も統一法を望むようになってきている。「上院下院それぞれで多くの法案が提出されています。ただ、今期成立する可能性は低いとされています」と、流れは変わっているものの、統一法成立はまだ厳しいという見通しのようだ。さらに、早期成立への障害として考えられる要因として、「2020年11月の大統領選」などが挙げられた。

CCPAの対象となる 事業者の条件とは？

「米国カリフォルニア州消費者プライバシー法の概要およびGDPRの視点を踏まえた実務対応」と題された第2部を担当したのは、ベルギーのブリュッセルを拠点に、CCPAを含むグローバルデータ保護コンプライアンスに関するアドバイスをを行っている杉本武重弁護士。

「今日のセミナーの目標は米国拠点でビジネスをされている皆さんが、(CCPAの遵守や違反に関して)日本本社にどのようなレポートをすべきか、どういうアクションを取ってほしいのかについて知っていただくことです。CCPAはヨーロッパのGDPRから強い影響を受けて昨年6月に可決されました。施行の2020年1月1日まで、残り6カ月半しかありません。今日の話を理解していただき、日本本社にも理解してもらうように働きかけた上で、今年末までにコンプライアンス対応を終了させる必要があります」。

同法は、個人情報の利用に関して、大幅な制限を規定し、将来の変更をより困難にする可能性がある住民投票を回避するために、急いで起草されたという背景がある。よって、同法は発効前に数回にわたり修正される可能性が高いということだ。

CCPAが適用される事業者は「カリフォルニア州で事業を行う事業者であり、カリフォルニア州居住者の個人情報を収集、売却する者」とされている。「カリフォルニア州で事業を営む」の定義は、「物理的な場所、または事業所の設立地にかかわらず、カリフォルニア州の個人または法人に商品またはサービスを定期的に提供する、またはその他の方法で自らのカリフォルニア州における活動により意図的に売り上げを得ている事業所に適用されます」と説明された。また、「消費者」と法律名にあるのはミスリードであり、あくまで「居住者に関する情報を扱うもの」であると、杉本弁護士は補足した。B to Bのビジネスを行っているため、対象外だと思いつもは早計だということだ。

カリフォルニア州の居住者の定義は次の通り。

- ・一時的、または移動の目的以外でカリフォルニア州にいる全ての個人。
- ・カリフォルニア州に定住していた全ての個人であって、現在一時的、または移動の目的で州外にいる者。
- ・カリフォルニア州の居住者である全ての者は、一時的に州に不在であっても居住者であり続ける。

同法により定義されている事業者の義務は、プライバシー通知、プライバシーポリシーの公開、消費者の権利対応・アクセス権・削除権、差別的取り扱いの禁止。さらに、個人情報の売却に関する追加義務として、プライバシーポリシーに関する追加的記載事項、ウェブサイトにおける個人情報の売却のオプトアウト権、子どものデータの売却の原則的禁止が定められている。

「制裁は州司法長官による差し止め、または民事罰です。1件につき最大2500ドル、故意の場合は7500ドルの罰金と、びっくりするような数字にはなっていません。しかし、アップデートの義務を果たしていない場合は、罰金が大きな数字になる可能性を秘めています」と注意を促した。

同法はカリフォルニア州で事業を営む全事業者に適用されるが、該当する「事業者」

は次のように定義されている。

- ・消費者の個人情報を収集する法人、またはその法人を代理して個人情報を収集する者。
- ・営利事業を営む者。
- ・以下のいずれか1つを超過する者。
 1. 年間売上高が2500万ドルを超過する者。
 2. 単独または組み合わせで年間5万以上の消費者、世帯、またはデバイスの個人情報を、単独または組み合わせで、購入、事業者の商用目的のために受領、売却または商用目的で共有する者。
 3. 年間売上高の50%以上が消費者の個人情報の売却に由来する者。
- ・事業者を支配し、またはこれに支配される事業者であって、かつ共通のブランドを有する事業者も含まれる（よって、米国拠点の日本本社が「事業者」に該当する可能性がある）。

上記の「年間売上高2500万ドル」という条件についてはまだ確定していないが、企業グループ全体の売上高になる可能性が高く、「そこまでの売上高はないので対象外だ」と安心しないほうが良いと杉本弁護士は付け加えた。「また、ニューヨーク州でビジネス、サーバーを持たれている場合でも、カリフォルニア州の居住者のデータを持っている可能性は否定できません。あらゆる可能性を考慮して保守的に対応せざるを得ません」。

義務化されるプライバシー通知については、「個人情報を収集する事業者、個人情報の取得時または取得前に、取得する個人情報の種類、および利用目的について、消費者に対して情報提供しなければなりません。さらに、事業者は、消費者に対して通知を行うことなく、追加的な種類の個人情報または追加的な目的のために個人情報を使用することは許されません」と説明された。

そのため、事業者はウェブサイト上で、以下の情報を公開し、少なくとも12カ月に1回は更新しなければならない、と定められている。

- ・過去12カ月に消費者から取得した個人情報の種類。
- ・個人情報を収集した情報源の種類。
- ・個人情報の取得・売却の事業上または商業上の目的。
- ・個人情報を共有する第三者の種類。



多数の参加者が詰め掛け、CCPAへの注目度の高さを伺わせるセミナーとなった。

- ・消費者から取得した個人情報の具体的な内容。
- ・消費者の権利および、権利の行使方法（アクセス権、差別禁止）。
- ・過去12カ月以内に売却した消費者に関する個人情報の種類（事業者が売却を行っていない場合はその旨）。
- ・過去12カ月以内に事業目的で開示した消費者についての個人情報の種類（事業者が開示を行っていない場合にはその旨）。

親会社との連携と情報暗号化

プライバシーポリシーの掲載を含む、施行に備えての実際の取り組みについては、第3部「米国プライバシー・サイバーセキュリティ法の最新執行動向・着眼点」と題し、ディパロ真紀弁護士が担当した。

「現時点でまだ明確ではない部分が多々あり、対応しづらいのですが、明確な部分から進めてください。待っていないで始められるところから始めることをお勧めします」と、施行時期が迫っていることから今すぐに準備に着手するように冒頭から促した。ディパロ弁護士が特に強調したのが、長期間保管するデータは非識別化をすることが不可欠だという点。それにより訴訟に発展した場合のリスクが軽減できるということだ。

さらに米国内だけでなく、「日本では個人情報の漏えいは待たずに管轄に報告するケースが多いです。親会社が情報の漏えいを公表してしまうと、こちら（アメリカ側）で公表していなかった場合、裁判で利用されてしまいます」と本社とのコミュニケーションの重要性についても訴えた。

会場でサーベイを取った結果では、「CCPAの準備に関しては0から」と回答した参加者が実に40%に上った。施行まで半年を切った現在、一刻も早い対策のスタートを、とディパロ弁護士は参加者に向けて訴えた。

各部会からのお知らせ

ダウントウン地域部会

「大リーグ観戦」に参加しての感想文

文：Manufacturers Bank・平野正浩さん

6月16日、ドジャー・スタジアムで開催された、ロサンゼルス・ドジャース対シカゴ・カブスの試合観戦に参加しました。私の会社は昔から本社がダウントウンにあるせいか、ご多分に漏れずドジャースを応援しており、毎年、役職員で試合を観戦するドジャース・デーがある他、カジュアル・フライデーのオプションとして役職員に配布するポロシャツもドジャー・ブルーで、ドジャースはすっかり生活の一部となっています。ちなみに我が家で一番人気はJ.T.(ジャスティン・ターナー)です。

今回はJBAの企画で、スタジアム西側のゲートに入ってすぐの場所にあるオープン・カフェのようなスペースがJBA会員専用に確保され、試合開始前のひと時、買い物などでスタジアム内を一通り歩き回った後、ここで軽食やラッフルなどを楽しみながら、ゆったり過ごすことができました。

試合の方は、今期好調のリューが先発、カブスの投手も良く投げ、投手戦となりましたが、6回、人気選手の1人、ベリンジャー



試合開始前、オープン・カフェでくつろぐ様子。

が同点ホームラン、8回、タイムリーヒットにホームへのヘッドスライディングで勝ち越し、9回表、カブスのヒット性の当たりをセンターがダイビングキャッチし試合終了(3対2でドジャース勝利)と、まさに大リーグらしい試合を満喫した一日となりました。今年こそはリーグ優勝だけでなく、ワールドシリーズも手にしてほしいですね。

サウスベイ地域部会

「トランスBreweryめぐり」に参加しての感想文

文：Pasona N A, Inc.・小方孝介さん

6月8日、快晴の絶好のビール日和の中、「トランス Breweryめぐり」に参加して参りました。ほぼ定刻通りに1軒目の「Smog City」に24名の会員の方々が集合し、まずは各自2杯ずつのサンプラーを試飲いたしました。私はBrewery自体に行くのが初めてだったのですが、この「Smog City」は選ぶこと自体が楽しくなるほどビールの



ビールと共に交流も楽しめるイベントに。



3軒回って満足の参加者たち。

種類が豊富で驚きました。皆さまもそれぞれ選んだ2つのビールを交互に飲み比べてみたり、感想を交換しあったりと1軒目から大変盛り上がりました。

次に2軒目の「Monkish」へ移動しました。こちらのBreweryもとても人気のようで建物の中に入るのに、しばし外の行列に並ぶほど大盛況でした。こちらでも2種類のサンプラーを試飲しました。とてもフルーティーで個性的で印象に残る味でした。

最後に3軒目の「Cosmic」に移動。ここまでくると参加者同士の交流が深まったのとアルコールの力もあり、歓談も大いに盛り上がり、皆さん楽しそうに最後の1杯を堪能されていました。私自身は部会のイベントへの参加は初めてだったのですが、参加された24名の会員の方々みなさまとお話できてビールを楽しむだけでなく、皆さまとの交流が図れた大変有意義なイベントでした。

サウスベイ地域部会

「Port of Los Angelesツアー」に参加しての感想文

文：Kakimoto & Nagashima, a Division of SingerLewak・岡本裕さん

6月12日と6月20日、JBAのサウスベイ地域部会員として「Port of Los Angelesツアー」の企画・運営に携わりつつ、ツアーをじっくりと楽しませていただき



大リーグらしい試合を満喫。

将来を見据える機会となる
外部講師による特別授業

文：あさひ学園事務局

高等部では、外部講師による特別授業を毎年行っています。7月、トランス校高等部では、UCLAで再生医療研究をしていらっしゃる北郷明成教授にお越しいただきました。「口腔外科」に関するお話を中心に、ご自身の経験をもとに、進路について思慮深い講演をしていただきました。また、オレンジ校高等部では、パイロット養成学校の中村創社長に特別授業として、パイロットへの道や空の仕事についての講演をいただきました。夢を持って生きること、それは熱意と技能と正しい考え方をもって実現していく、という具体的なお話をいただきました。高校生たちは、いずれも自分の近い将来を見据えて、夢多き人生を考えることができました。あさひ学園高等部ならではの外部講師の特別授業は、多くのスペシャリストのご支援をいただき、本校高校生への大きなメリットとなっています。



高校生には進路のヒントとなる特別授業。



サンペドロのマリタイム博物館にて記念撮影。

ました。所要時間は3時間ほどで、集合場所のサンペドロにあるマリタイム博物館にてロサンゼルス港湾局に長年勤められている森本さんの講義を受け、館内見学、そして気候の良い中で船に乗って森本さんの解説のもと、ロサンゼルス港湾内を見学する流れとなっていて、とても充実した良いツアーでした。

今までは横目で港湾を見たり、海上物流に関わる書類からの知識のみでぼんやりとしたイメージでしたが、森本さんの解説、現場に行ったことで港湾の歴史や現状、抱えている課題や今後の動向、設備や運営状況、物流の規模、日本企業の関わりなど知識が深まりました。

中でも、ターミナルにおける荷役の自動化は、技術面も含め興味深いものでした。

ロサンゼルス港における物流取扱量が今後増える見通しで、自動化により生産性と収益性が向上する方向に進むとの理解ですが、たびたびストライキのニュースも耳にしますので労働者への影響がどのように考慮されていくのか気になるところです。

実際に現場でご活躍をされている森本さんのお話は当ツアーの目玉だと思えます。港に携わりながら異文化の中で日本人として何ができるか、何をすべきかを常に模索されており、その視点からのメッセージは自身の海外での携わり方を見直す良い機会となりました。そして何事も肌身で感じられる現場が大切だと再認識しました。昼間のフェリーも最高ですので、参加されたことのない方はぜひ、参加されることをお勧め致します。



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

スタートスは東証一部上場。L.A.店は1989年設立。営業所はオールド・トランスにごさいます。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住ま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

●スタートス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

8/9月のJBAイベントカレンダー

8/10 (土)

トランスBreweryめぐり2

サウスベイ地域部会

8/17 (土)

ヤクルト工場見学会

企画マーケティング部会

8/18 (日)

二世ウィーククロージング・盆踊り

ダウンタウン地域部会

8/24 (土)

アニマルケアボランティア

オレンジカウンティ地域部会

8/31 (土)

カタリナ島ツアー

サウスベイ地域部会

9/7 (土) **9/8** (日) **9/14** (土) **9/15** (日)

JBA第56回ソフトボール大会

企画マーケティング部会

9/21 (土)

ビーチクリーンアップ

サウスベイ地域部会

9/21 (土)

現地校セミナー

オレンジカウンティ地域部会

9/28 (土)

ミラマーエアショーバスツアー

サウスベイ地域部会

※各イベントの詳細は、JBAウェブサイトをご覧ください。

新入会員

Hoyu America Co.

6265 Phyllis Dr., Cypress, CA 90630

☎ 714-230-3000

「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。

 **UnionBank**[®]

A member of MUFG, a global financial group