

編集・発行 Japan Business Association of Southern California
1411 W. 190th St. Suite 220, Gardena, CA 90248
Phone: 310-515-9522

制作協力 Lighthouse

©JBA 2021 本誌掲載の記事・写真の無断複写、複製、転載を禁じます。

商工部会

「コロナ禍から学ぶ危機対応としてのコミュニケーション及び事業継続戦略ウェビナー」報告

去る7月22日、経営戦略の専門家を講師に招き、「コロナ禍から学ぶ危機対応としてのコミュニケーション及び事業継続戦略ウェビナー」を開催した。

危機回避の分かれ目は?

PRと経営戦略の専門家であるデボラ・ナカトミさんを講師に迎えたこのウェビナーでは、ジャパン・ハウス ロサンゼルス館長の海部優子さんがモデレーターを務めた。最初に海部さんが「私たちのジャパン・ハウスにもクライシスが突然やって来ました。施設を閉鎖したり、スタッフがリモートで働く状況に追い込まれたりなど迅速な対応が必要でした。過去15カ月のパンデミックの状況を振り返っていただけますか」と問うと、ナカトミさんは「パンデミックは、我々の人生の中でも最大の危機だったと言えるでしょう。しかもまだ完全に収束していま

せん。しかし、企業の中にはすぐにこの状況に適応したところがあります。その違いは何でしょう? それは新たな計画を掲げて、すぐに動いたかどうかということです。クライアントである某企業は、2020年の1月か2月に危機が迫っているということを知り付け、計画の策定に入りました。30カ所以上の拠点をシャットダウン、手袋やサニタイザーを大量発注しました。従業員の安全性と健康を最優先させたのです。鍵はリーダーシップ、迅速な行動、そして柔軟性です」と実例を紹介した。

次に海部さんが「大企業の場合、社内にHR専任のスタッフがいるが、中小企業はどのように対応したらいいでしょうか」と尋ねると、ナカトミさんは「リソースが社内がない時は社外のスペシャリストに助けを要請しましょう。専門家のアドバイスが無料なこともあるし、助けを積極的に求めることは重要です」と回答した。

さらに、「今回のような危機からどのようなことが学べるでしょうか」との海部さんの問いには、「私は何か悪いことが起きて、必ずそこから良いことが得られると信じています。多くのクライアントから聞いた声として、今回のパンデミックで『つながることの大切さを再確認した』というものがあり



デボラ・ナカトミさん

Nakatomi & Associates 創業者。Walt Disney Company, CBS Television, the California Legislature, Japanese American Citizens Leagueを経て起業。ノーマン・ミネタ氏のドキュメンタリー『An American Story: Norman Mineta and His Legacy』の共同プロデューサー。2019年秋、旭日双光章を受章。

ます。家族とだけでなく、コミュニティ、同僚とのコミュニケーションがいかに重要かということ、私たちは改めて教えられたのです。さらに企業のリーダーシップや透明性が試された機会にもなりました」と、ナカトミさんは答えた。続けて、危機的事態が再発した際、オペレーションに混乱を生じさせないように、「クライシスプラン」を各企業が作成しておくべきだと強調した。「計画を作成するだけでなく、日頃からコミュニケーションの土壌を整えておくべきです。それによって、緊急な対応が迫られた時に、従業員は経営側の対応を信頼し、応じることができるからです」。ナカトミさんはリーダーシップとコミュニケーション、事前準備の重要性を繰り返し強調し、セミナーは終了した。

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

- ・渡米前に日本で米国の銀行口座を開設し、生活費を送金したい
- ・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銀行口座を利用もしくは帰国後に解約したい

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

アメリカで活躍する JBA会員企業 インタビュー

File
#27

ここアメリカで活躍するJBA会員企業の事業概要に加え、回答者の南カリフォルニアでの生活に迫るコーナー。



お話をうかがったのは

佐藤好雄さん

Satoh Brothers International Inc.
President

日本大学建築学士、ペンシルベニア州立大学建築修士。1981年、サンフランシスコにあるWhistler-Patri Architectsの建設業務管理責任者就任。83年、竹中工務店のロサンゼルス支店の設計と営業の責任者として転職。88年、親の会社名を引き継ぎ、新たに米国で設計施工を手掛けるSatoh Brothers International Inc.を設立。
Web: www.satohbrothers.com

貴社の事業について教えてください。

当社は設計施工の会社です。私は以前、竹中工務店のロサンゼルス支店で設計部長を務めていましたが、1988年に独立し、今年で創立33年目になります。これまでにジャパン・ハウス ロサンゼルス支店のギャラリーやレストランのフロア、全米のDaisoやBook Offの店舗、SanrioやJETROのオフィス、ロサンゼルス近郊のチャータースクール、都ホテル ロサンゼルス支店のリノベーションなど、日系を中心に数多くのプロジェクトを手掛けてきました。

我が家は、祖父の佐藤功一が早稲田大学の建築学科を設立し、日比谷公会堂や早稲田大学大隈記念講堂、津田塾大学の設計に携わった建築家で、二代目が三會堂オフィスビル、日仏会館、栃木県総合会館、千葉商科大学劇場、八重洲ビル、東洋ビルを手掛けた父の鉄夫、三代目が私になります。私自身は日本大学を卒業後に渡米し、ペンシルベニア州立大学で建築学修士を修めました。その後、帰国して大手建設会社に勤務していましたが、その間に一

Satoh Brothers International Inc.

アメリカで起業して33年、多くの著名な建築物を手掛けてきたSatoh Brothers International Inc.の佐藤社長にお話を伺った。



Satoh Brothers International Inc.が手掛けたジャパン・ハウス ロサンゼルス支店のレストランフロア(左)と、Nippon Expressの倉庫(右)。

級建築士の資格を取得し、1978年、サンフランシスコのAnshen & Allen設計事務所でもアメリカでの建築活動を開始。その後、Whistler-Patri設計事務所時代に竹中工務店が関与していたHotel Nikkoの工事管理業務を担当していた際に、竹中工務店が米国進出するという意向でスカウトされ、転職しました。

コロナ禍の影響と今後のビジョンについてお聞かせください。

確かに20年の3月以降はオフィスをクローズしましたが、6月の中旬以降はフル稼働しています。営業のスタッフがお客様に会うことができなかったこともあり、多少の影響もありましたが、現在はおかげさまで非常に忙しくしています。

当社でパンデミックの前からずっと変わらずに実施しているのが、毎週月曜の全社ミーティングです。営業、設計、会計など全ての部署の社員26人がオンラインの会議に出席します。部署が違っても、自分の仕事に入り込んでしまっても他の部署との連絡が途絶えがちになります。そこで、お互いのプロジェクトの進捗状況を週に1回顔を合わせて報告し合うことで、情報共有が滞らないようにしています。

今後のビジョンは、やはり米系の仕事の割合を増やすということです。10年ほど前に、全く違う仕事をしていただいていた私の息子のアンドリューが当社に入社してきました。これまでに受注した現地の学校や米系企業の

プロジェクトは、彼が取ってきた仕事です。彼の入社、実は期待していなかったのですが(笑)、息子で建築のビジネスは四代目ということになりますね。

個人として大切にしている考え方はどのようなものですか？

何よりも家庭が一番だということです。うちの妻はアメリカ人なので、筋が通らないことにははっきり意見を言います(笑)。私の親父は典型的な中小企業の社長といったイメージで、亭主関白でした。私はその逆をいっております。

会社では、個人を尊重しながら仕事ができる環境作りを意識しています。そして、社員には仕事に真剣に臨むことを常に期待しています。サボったり怠けたりする人間には厳しいかもしれません。

プライベートの過ごし方について教えてください。

週末はずっとテニスばかりやっています。あとは月曜、水曜、金曜にフィットネスセンターに通って体力作りに努めています。ひたすら走っています(笑)。

最後にJBAにどのようなことを期待しますか？

早くオペレーションをパンデミック以前のペースに戻し、対人式イベントの再開も期待しています。JBAのような日系企業の集まりは大切だと思います。

各部会からのお知らせ

サウスベイ地域部会

「ワインペアリングの基礎ーカリフォルニアワインに合わせる食事とチーズ」に参加しての感想文

文：Office Sekkei America, Inc.・日下部 仁

7月29日(木)、今年もサウスベイ地域部会の人気イベント、ワインセミナーが昨年に引き続きオンライン(Zoom)で開催されました。講師にはお馴染みソムリエ・料理研究家の濱アリス氏を迎え、誰もが興味がありそうな「ワインペアリングの基礎ーカリフォルニアワインに合わせる食事とチーズ」というテーマで講演いただきました。

オンラインということで、事前に濱さんがお勧めするワインリストが配布され、それを基に参加者各自がワインを用意して臨みました。ちなみに私はお勧めリスト8本中4本を購入しましたが、どれも値段の割に美味しく飲めるワインで、さすがソムリエお勧めだとワインを久しぶりにエンジョイさせていただきました。

さてセミナーは、濱さんの丁寧かつ分かりやすい説明で進められ、ワインがどのように料理に使われたり、ペアリングされたりするかについて説明いただきました。そしてチーズとのペアリング内容に入り、単純にチーズってそう言えばこんなにもたくさん種類や系統があったんだと改めて学びました。そして、実際に合うものと合わないものがあると実感しました。どのワインとどのチーズが合うかという説明の合間に濱さんお勧めのTrader Joe'sで売っているチーズやつまみ紹介があったりと、情報満載のセミナーにありがたみを感じました。

プロの説明を聞いて知識を得ると、うま



講師の濱アリスさん。



参加者は自宅でリラックスしながらセミナーに参加。

さと楽しさが倍増します。そして、あえて合わない組み合わせを試した時の「なるほど…」という納得感。最後の方は飲み過ぎて、味はどうでも良くなってしまふのが素人の悪いところと言えるかもしれません。

家でリラックスしながら、かつ集中して聞くワインセミナーはとても気軽に、そして参考になりました。ただし、そろそろリアルでのセミナーや人との会話を楽しみたくなってきた今日この頃。次回はぜひ、レストランで開催できることを願いつつ、楽しみのイベントとして期待したいと思います。

あさひ学園だより

外部講師による高等部特別授業

文：あさひ学園事務局

本校では、毎年さまざまな分野で活躍されているスペシャリストをお招きし、高等部生徒を対象に特別授業を行っています。今年度前期は、オレンジ校とトランス校高等部生徒への合同特別授業を「Zoom」にて7月に実施しました。講師は、SKY CREATION, INC.のフライトスクールインストラクターであり校長の中村創様をお招きしました。

講演は、『夢の叶え方～パイロットになる



パイロットになるための条件。

ためには～』をテーマに、将来就きたい仕事を考え、どのように叶えていくか、また、パイロットの職業としての詳細や、資格取得のための手順などを具体的にお話していただきました。

中村機長からは、「航空機の操縦士として求められる人材や適性」の説明に加え、安全に対する責務や判断力がどのように養われているか、そして、最も重要事項である「命を守ることの大切さ」を学びました。実際にパイロットに必要な素養を表を使って分かりやすく説明していただいたほか、曼茶羅チャートを使って夢の実現を目指すなど、大変興味深いものでした。ライセンス取得や技量、そして、知識や健康、人間性、メンタルやコミュニケーション力、さらには、運を上げるために心掛けている行動も教えていただきました。

講演に先がけて『Silent Sky ある聴覚障害者の空への挑戦』(www.youtube.com/watch?v=OcrYnX_cmgk&t=1528s)という同校のドキュメンタリー動画を、生徒らは各自自宅で視聴しました。聴覚障害がありながらパイロットになりたいという日本人青年の夢を実現するために、中村機長が指導育成して目指すところに到達するというノンフィクションです。

パイロットになるためだけでなく、人として大切なことも多く学び、これからどんな行動をしていけば良いか考えさせられ、生徒たちにとっても、有意義な授業になりました。

毎日の時間的勉強	英語 TOEIC 800	航空業界のコミュニケーション 新聞を毎日読む	フライト理論の予習復習	Procedureの読み込み	イメトレ/チェックリスト	早起き	授業中の集中	1日1回のエクササイズ
本人と先生について学ぶ	知識	一日一回 空欄に行く	要領を覚える	授業	フライト日記	1日20000歩 以下の歩数	整理	ストレッチ
毎日実英語を覚える	月間エッセイを書く	月一で本を読む	毎朝フライトと読書	意味でのフライト訓練	知識をフライトに活かす	水を1リットル飲む	満腹に食べる	2日に1回は熱
勉強の大切さを知る	あいさつを必ずする	ゴミ拾い	知識	授業	ポジティブシンキング	思いやり	礼儀	
1日10回夢を想える	夢	部屋掃除	夢	プロパイロット(目標)	人間性	感性	人間性	約束を守る
プラス思考	ネガティブな事を言わない	仲間への敬意	対人関係	ライセンス	メンタル	計画性	いつも笑顔	真面目さ
夢を思いやる	元気い	時間を守る	Private Pilot License	Instrument訓練	Multi-engine training	リラックス	リした目標/目的	一番しない
航空/運送/地域の発展	対人関係	挨拶/清潔を欠かさない	訓練資金	ライセンス	175時間	継続性	インテリ	冷静沈着
英語で話す	感謝を伝える	笑める	計画/多表	事業用	日本の訓練校入校	一日一回の緊急手順のイメトレ	達成への執念	仲間を思いやる心

曼茶羅チャートを使って説明。

日系企業の皆様と交流、情報交換させていただきたく入会させていただきました。北米の歯科業界においてデジタルソリューションを提案していければ、と考えております。

古市光司さん



DENTCA, Inc.

DATA

住所：357 Van Ness Way, #250, Torrance, CA 90501
 ☎ 424-558-8726
 Web：www.dentca.com
 責任者：古市光司（President & CEO）
 従業員数：駐在員 2名

Dentcaは2007年の設立より、米国カリフォルニア州を拠点に、旧来法では作製に時間がかかっていた義歯を、CAD/CAMシステムを活用して、より簡便かつ高品質で作製するソリューションを提供してきた。また、13年には三井化学株式会社グループの一員となり、三井化学の幅広いネットワークと専門性を生かしながら、昨今では最先端の3Dソフトウェア/プリント技術を活用し、高品質の義歯作製用製品を提供している。

9/10月のJBAイベントカレンダー

※各イベントの詳細は、JBAウェブサイトをご覧ください。

9/2 (木)
第2回異業種交流会
 企画マーケティング部会

9/8 (水)
第234回ビジネスセミナー
 企画マーケティング部会

9/11 (土)
マイナーリーグ観戦で感じる、アメリカンベースボールの裾野
 企画マーケティング部会

9/19 (日)
ソフトボール・フェスタ
 企画マーケティング部会

9/21 (火)
第235回ビジネスセミナー
 企画マーケティング部会

9/25 (土)
現地校セミナー
 オレンジカウンティ地域部会

10/16 (土)
沖縄ナイト
 オレンジカウンティ地域部会



さあ、次の目的地へ。

Hitachi Solutionsはソリューションポートフォリオを、Digital Compass™として体系化しています。

業務システムの改善から、データ分析・AI技術の適用、Office環境の構築・移行から、システムの運用管理・ユーザートレーニングまで、課題や状況に合わせ、最適なソリューションを提案。

貴社を次の目的地までナビゲートします。

Hitachi Solutions

お問合せ

+1-650-615-7621
 info-jp@hitachisolutions.com

担当: 高木・黒田まで

Webをチェック

<https://global.hitachi-solutions.com/>

Microsoft
 Partner



2021 Partner of the Year Winner
 Dynamics 365 Field Service Award
 2021 Partner of the Year Finalist
 Dynamics 365 Customer Service Award
 Dynamics 365 Marketing Award
 Dynamics 365 Sales Award
 Government Award

