

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

2021年度 サクラメント訪問報告

JBAは毎年、北加日本商工会議所(JCCNC)と共同で、州都サクラメントを訪問している。今年は新型コロナウイルスの影響に配慮しながら、去る9月7日、8日に実施した。

〈今回の訪問日程〉

■9月7日(火)

- Robert Hertzberg上院議員との会談
- AI Muratsuchi下院議員との会談
- Eleni Kounalakis州副知事との会談
- カリフォルニア州経済促進知事室(GO-Biz)とのミーティング

■9月8日(水)

- カリフォルニア陸運局(DMV)とのミーティング
- カリフォルニア災害対策知事室(Cal OES)とのミーティング
- カリフォルニア商工会議所との会談(オンライン)

今年もDMVやGO-Biz、 Cal OESなどと議論

JBAは毎年、北加日本商工会議所(JCCNC)と共同で、カリフォルニア州都サクラメントを訪問している。新型コロナウイルス・パンデミックの影響に配慮しながら、今年も9月7日、8日の2日間で訪問を実施した。同訪問は、州政府や関係団体との関係維持・強化を図る目的で20年間以上実施しており、今年もJBA会員からいただいたアンケート回答を基に、日系企業が州内で事業活動を行う際に直面する課題を中心に議論を行った。Eleni Kounalakis州副知事やサウスベ



カリフォルニア州のシンボルである熊も、マスクで感染対策(州知事室前)。

イ地域を地元とする唯一の日系人議員AI Muratsuchi下院議員との会談では、地域経済に対する日系企業の貢献度をアピールし、さらに日本企業の投資を増やすにはどうすべきか意見交換を行った。その他、DMV、GO-Biz、Cal OESといった州政府の複数の機関と会談し、日系企業およびその社員が抱える課題に関して議論した。



AI Muratsuchi下院議員(右)との会談の様子。



カリフォルニア州議事堂前にて、JBAおよびJCCNCの訪問団メンバーで記念撮影。

Eleni Kounalakis 州副知事との会談

Eleni Kounalakis州副知事と約1時間のミーティングを行った。副知事クラスの州要人と会談できるのは非常に稀なことである。副知事はニューサム知事と共にカリフォルニアへの投資促進を重要課題として捉えており、経済促進の役割を担うGO-Bizへ多くの予算を配分している。2022年3月には日本訪問が予定されており、副知事ほか、Dee Dee Myers (Director of GO-Biz)、Liane Randolph (Chair, Air Resources Board)、David Hochschild (Chair, Energy Commission)、Karen Ross (Secretary, Department of Food and Agriculture) など、閣僚4名が同行する予定となっている。

副知事からは、特に①クリーンエネルギー、②水素技術、③公共インフラ(水素ステーション含む)、④農産物の4分野で、日本とのビジネス協業強化に期待しているとコメントがあった。来年の日本訪問前に最低5つの投資案件を発掘し、訪問中に契約締結サインができるよう協力してほしいとのコメントがあった。JBA/JCCNCからは、日本からの新規投資支援を担うJETROとも連携し、どのような形で州政府を支援できるか検討していきたいと回答した。

GO-Bizとのミーティング

「GO-Biz (Governor's Office of Business and Economics Development (経済促進知事室))」は、カリフォルニア州の経済促進と雇用創出の

ための州知事特命機関である。GO-Bizからは、Emily Desai副ディレクター、Henan Liアジア担当が参加したほか、Dee Dee Myersディレクターからビデオメッセージにより、日本企業による州内への投資および長期的な相互交流に対して感謝の言葉をいただいた。近年、企業の州外移転が多く見受けられるが、一貫した企業成長とリーダーシップを発揮できる風土、教育レベルの高さ、高度な貿易インフラ、ダイバーシティに富んだ文化など、カリフォルニア州でビジネスを行う利点は多くあるとコメントがあった。

日本とのビジネス協業で特に力を入れたい分野としては、ZEVなどのクリーンエネルギー、水素技術(燃料電池、水素エンジン含む)、公共インフラ(水素ステーション含む)などが挙げられた。GO-Bizとして日本企業への支援提供を積極的に行いたいと申し出があり、セミナー、交流イベントなどの共同開催を検討していくことを確認し合った。



総勢12名でのミーティング (JBA、JCCNCより10名、GO-Bizより2名)の様子。



Eleni Kounalakis州副知事(左)と、小林JBA会長(右から2人目)。

カリフォルニア陸運局 (DMV) との ミーティング

カリフォルニア陸運局(DMV)のTrina Washington副長官(免許証担当)およびBernard Soriano副長官(オペレーション担当)を含む3名との会談は、コロナ感染対策のためオンラインで行われた。JBA会員からのアンケートで寄せられた質問を中心にQ&A形式で会議が進められた。日本からの赴任者が運転免許を取得する際、長期間かかっていることが問題になっていることを伝え、日本の運転免許証保持者に対してカリフォルニア州免許証を自動発行できないのか議論した。ソーシャルセキュリティ番号と運転免許証取得の双方の関連および要する時間についても議論し、個別問題がある際はWashington副長官がサポートしてくれることを確認した。また、Soriano副長官からは、自動運転車の実用化に向けたアップデートの説明があり、着実に進んでいることが確認できた。

カリフォルニア災害対策知事室との ミーティング

カリフォルニア災害対策知事室(Cal OES)のAbby Browningチーフ(民間担当)およびRichard J. McCarthyエグゼクティブディレクター(地震委員会)を含む3名との会談では、山火事やState Hazard Mitigation Plan(災害リスク低減プラン)に関する現状の説明があった。JBAからは日系企業の知識や技術を活用してもらうよう働きかけを行い、今後、連携を取っていくことを確認した。

その他の出来事

その他、カリフォルニア商工会議所幹部とオンラインによる会談を実施し、カリフォルニア経済・産業動向について意見交換をした。今回のサクラメント訪問の成果も踏まえ、JBA会員企業がさらに有意義な情報収集やメリットを享受できるよう、引き続き取り組んでいく。



Cal OESとの会談では、災害対策について説明を受けた。

「越境EC今更聞けない！ ブランドの顔となりつつある SNS運用」

去る9月21日、企画マーケティング部会主催によるセミナー「越境EC今更聞けない！ブランドの顔となりつつあるSNS運用～情報配信、認知度向上、ブランディング」をオンラインで開催した。

【講師】

小沢初さん

株式会社GO RIDE マーケター。米
国マーケティングリサーチやSNS
運用を担当。年間セールス
施策の提案、SNS運用と運動し
たニュースレターの制作に対応。



【講師】

大久保七海さん

株式会社GO RIDE アカウント
マネージャー。SNS運用、キャ
ンペーン、コンテンツなどのディ
レクションを担当。



ブランド認知度を高める SNSの効果的な運用方法

今や、企業イメージや製品の宣伝広報に不可欠なツールとなったSNS。今回のビジネスセミナーでは、そのSNSの押さえておきたい基礎知識から効果的な運用方法までを、EC支援に特化したデジタルクリエイティブ・エージェンシーであるGO RIDEの小沢さんと大久保さんが、具体的な例を交えながら解説した。

最初に、「SNSがなぜビジネスで必要なのか」について、「ブランド認知度を高める、顧客とのコネクションを増やす、コンバージョン率を上げる、低コストでウェブサイトのトラフィックを増やせる」ことだと触れた後に、SNSの主要なプラットフォームの概要を次のように紹介した（※データは米国

のもの）。

●Twitter：ユーザーは男性54%、女性43%。140字でブランドプロモーションやニュースの投稿が可能。最新ニュースを「Twitter」で確認するユーザーが多い。

●Instagram：ユーザー数1億4000万人。女性56.5%、男性43.5%。月に1億3000万人が「Instagram」でショッピングの投稿をタップ。画像を投稿し、消費マインドを高めることができる。

●Facebook：ユーザー数1億9000万人。男性56.3%、女性43.7%。1日の平均使用時間33分。ビジネスページを作成し、基本情報とショップの掲載が可能のほか、細かいターゲットの絞り込みが可能。

●Linkedin：ユーザー数5800万人。男性51%、女性49%。Facebook、Twitterよりリードを獲得しやすい。

●Pinterest：ユーザー数9800万人。女性78.1%、男性21.9%。「Instagram」のように画像を投稿して、商品を紹介できる。

●YouTube：ユーザー数2億5900万人。男性56%、女性44%。1位の「Google」に続き、世界で2番目にアクセスされているウェブサイト。「YouTube」を利用して商品などを紹介すると、「Google」の検索結果で発見されやすくなる。

●TikTok：ユーザー数1億3000万人。女性61%、男性39%。Appleの「App Store」のダウンロード数が最も多いアプリ。他のプラットフォームに比べ、投稿コンテンツがバズりやすい。

投稿して終わり、ではない。 エンゲージメント率を重視すべし

数あるプラットフォームの中でも、特にECとの相性が良いと言われる「Instagram」について、大久保さんが次のように紹介した。「気に入った商品を見つけるとその場で購入できる『インスタグラムショッピング』の機能が注目されています。ユーザーはタグをタップし、商品と値段を確認することができます」。

また、大久保さんは、「Instagram」ではフォロワー数よりもエンゲージメント率を重視すべきだと強調した。「投稿して終わりではなく、その投稿を見たユーザーと積極的に交流しましょう。さらに、一番見てほしいユーザー層が何時に「Instagram」をチェックしているかを把握した上で、その時間に合わせて投稿することも重要。そして、投稿する上ではブランディングの一貫性を維持することがポイントです。フォントやカラー

5. 様々な機能を活用してフォローと交流する



「投稿するだけでなく、フォロワーとの交流がSNS活用では重要」と説明された。

を合わせる、写真の色味を合わせる、また写真の配置やバランスに留意するといったことです」。

さらに、良いコンテンツの条件とは「一貫性がある、共感できる、役立つ、参加型である、タイムリー、何度も見なくなる、親しみやすい」だということだ。そのようなコンテンツを作る上での心がけとして、「Educational（教育的、新しい知識が身に付く）、Inspirational（インスピレーションを与える）、Entertainment（娯乐的、楽しめる）な要素をコンテンツに組み入れることが重要だと語り、まとめとして「さまざまなSNSプラットフォームが存在する中、運用目的を考えて使用することが重要、「Instagram」の機能を再チェックして使いこなす、いいコンテンツ作りの3つのポイントを意識する」ことがSNS運用の成功の鍵だと締めくくった。

セミナー終了後には、質疑応答に移った。「飲料をSNSでアピールするには、どのようにするといいでしょうか？」との参加者からの質問に、大久保さんが「SNSのインフルエンサーに飲料を配ることがよく行われています。また、SNSで強く訴えるべきなのは、他の商品との差別化です。「オーガニックである」などのアピールしたい特徴などをポイントとして絞り出し、その特徴を持った商品に関心があるユーザーにリーチしやすいコンテンツを投稿するようにしてください」と回答した。

また、食品のSNSを通じたアピール方法に関する質問に対しては「アメリカで一般的にあまり馴染みのない商品の場合は、使い方の紹介をするといいでしょう。また、なぜその商品ができたのか、どのような地域で生産されているのかなど、面白いと思わせる歴史や背景などを紹介することもお勧めします。さらに、実際に食べてどうなのかということを投稿してみましょう。試す人はインフルエンサーでも社員でもいいです。一度食べてみたいと思ってもらえるような工夫が重要です」と、具体的なアドバイスが提供された。

アメリカで活躍する JBA会員企業 インタビュー

File
#29

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
佐野尚吾さん

Hive Los Angeles/Hive Tokyo代表取締役兼クリエイティブディレクター。
1988年立教大学文学部史学科卒。旧旭通社(現ADK)にコピーライター/CMプランナーとして入社。日清食品、東京ガス、ロッテなどのTVCMやキャンペーンの制作に従事。2003年、LAのクリエイティブブティックC2Kにクリエイティブディレクターとして入社。トヨタ自動車、キャンオンアジアパシフィック、ハウス食品アメリカなどのグローバルクリエイティブ制作に従事。18年、Hive LA/Hive Tokyoを設立。
Web: <https://hive.la>

まずは、貴社の事業内容について教えてください。

主に日系企業のブランドや商品のコミュニケーション戦略立案、TVコマーシャルの企業動画やブランド動画、ウェブのコンテンツ、ホームページ、バナー広告、プリント、ビルボードなど全般を制作しており、メディアを使った拡散まで担当しています。また、その戦略に伴うプレテスト、ポストテスト、いわゆる調査と、さらに改善も行っています。私自身の広告業界での経験は日米併せて33年になります。

弊社の強みは、私自身が業界に入った当時にポスター、新聞、雑誌などといったプリントの広告のコピーを書いた後に、テレビやラジオのCMを手がけ、さらに2000年からインターネットがメジャーになるとともにデジタル広告にも進出した経緯があり、プリント、動画からデジタルまでコミュニケーション戦略全般の実績を積んでいることです。ですので、顧客の目的に沿って最

Hive Los Angeles / Hive Tokyo

「コンテンツの力で言語、国境、人種、宗教、文化間の壁を取り払い、世界のコミュニケーションを1つのメッセージで貫く」ことを目指すHive Los Angeles / Hive Tokyo代表の佐野さんに、33年の業界経験に支えられた広範な事業内容、経営に反映させている個人の考え方などについて伺った。

大限に効果が出るようなご提案ができると自負しています。

コロナ禍が貴社の事業に与えた影響と今後のビジョンについてお聞かせください。

得意先のグローバルコミュニケーションの予算が減少している中、コロナ禍においては新規の受注が困難だったということが言えます。また、全体の業務量も減少しました。

とはいえ、今後を考えた時に、日本のグローバル企業は国内需要の減少に向け、グローバルな市場にビジネスの成長を求めています。そんな中、弊社としては、日本の企業がグローバル市場に取り組む際のパートナーとして、より深く広い貢献を目指し、業績回復に取り組んでいきたいと思っています。

仕事の上で個人として特に大切にされている考えがあれば、お聞かせいただけますか？

世界には言語、国境、人種、宗教、文化の壁があります。弊社はコンテンツの力でその壁を乗り越えて、世界の人々が一つになれることを目指しています。そして、私自身の存在意義は、日本の企業が世界で生き生きと活躍できること、さらに企業が提供する商品やサービスを得ることで世界の人たちが幸せになれることだと考えています。

その根本には、私自身の「利他」という考え方があります。私は会社の従業員を物心ともに幸せにしていくことに努めており、まず顧客の幸せ、従業員の幸せ、さらに家族の幸せを願っています。私(の幸せ)が最後になりますが、周囲の人を幸せにすることで、私も幸せになれると信じています(笑)。



在ナッシュビル日本国総領事館のコミュニケーションコンテンツを担当。

南カリフォルニアにおいて、プライベートをどのように過ごされているのか教えてください。

趣味は読書、ランニング、筋トレです。それから最近、ゴルフに数年ぶりに誘われて再開しました。ロサンゼルスに出身大学の校友会があるので、会の皆さんとゴルフを楽しんでいます。

ランニングは私が住んでいる住宅街の中を5キロ、ほぼ毎日走ります。走っている時は仕事も含めていろいろな考え事をしています。ランニングのいい点は、自分の体調が把握できることです。同じ距離を走ること、辛いと体調が良くないだとか、気持ちよく走れると調子が良いということが分かります。健康のバロメーターですね。

そして、最近読んだ本はエーリッヒ・フロムの『愛するということ』です。

最後に、JBAに期待することをお聞かせください。

まず、JBAという団体に対して、これまでの南カリフォルニアにおける貢献に感謝申し上げます。今後ますます、日系企業やその従業員、駐在員が日米友好に貢献し、地域から尊敬され、必要とされる存在になるために積極的な活動を展開していただきたいと思います。日本人同士、そして日本人と地域社会とのコミュニケーション戦略などに関しては、微力ながら弊社も力を尽くしたいと思っています。

各部会からのお知らせ

企画マーケティング部会

「ソフトボールフェスタ」開催報告

文：Kirin Brewery Company, Limited・山本拓也さん

去る9月19日(日)、ハンティントンビーチのCentral Park Sports Complexにおいて、「ソフトボールフェスタ」を開催しました。例年の企業単位でエントリーするソフトボール大会とは異なり、今年は個人でエントリーする形での開催としました。30名以上の方が集まり、4チームに分かれて午前・午後に1試合ずつゲームを行いました。

当日は、チームに分かれて練習した後試合に移りましたが、年齢や競技レベルが異なるメンバーが集まった中で、和気あいあいと試合をすることができました。コンペティションよりも懇親に重きを置いてフェスタを運営しましたが、皆さんには非常に楽しんでいただけたと感じています。

今回は、これまでのソフトボール大会では「会社で人数を集めてチームとしてエントリーするのが難しい」と感じていた方にもエントリーいただける形式としました。来年以降、コロナが収束して例年通りの形で大会を開催する場合も、個人単位のエントリーでチーム結成ができる可能性を感じました。



「ソフトボールフェスタ」の参加者一堂で記念写真。

「マイナーリーグ観戦」に参加しての感想文

文：Mizuho Bank, Ltd.・真壁良彰さん

掲題イベントに家族で参加。非常に楽しく、また来たいと思える体験となりました。場所はエンゼルス傘下(Low Aクラス)である66ersの本拠地、San Manuel Stadium。清潔感のある小さな球場です。どの席からも選手やゲームが間近に感じられ、試合球をもらえる可能性も高く、娘も一つ確保してホクホク顔になっていました。

価格も手頃で、Dodger Stadiumなら200ドルは下らないネット裏席でも20ドルほど。ビールが安いのもうれしい点でした。試合に関しては若い選手が多く、特に守備でのMLBとのレベル差は否めないところですが、テンポは早かったです。野球の興行上の弱点である試合時間の長さの改善に向けた試行として、シングルAでは投球間隔が原則15秒以内に制限されているため、この日は合計24安打17得点の乱打戦でしたが、3時間弱で試合が終わりました。MLBなら4時間はかかったでしょう。

マイナーリーガーの薄給は聞いていたので、試合もさぞ質素に運営されているのだろうと思いきや、チアもマスコットもいるし、『God Bless America』の生歌もあるし、雰囲気はBall Parkそのものでした。もちろん全てがMLBと同じというわけではなく、塁審は1人しかいないし場内リプレー映像の質も低い。それでもというかだからこそというか、意識が高いファンサービスでした。ターゲットは子どもということで、試合中にフィールド内で駆けっこさせてくれる時間もあるほど。こうした身近な体験がアメリカのBaseballを支えているのだと実感しました。66ers監督ジャック・ハウエル(1992年セ・リーグMVP)との交流の時間含め、貴重な機会を作って下さった企画マーケティング部会の皆様には感謝申し上げます。



ハウエル監督(右)とも交流。



66ersの本拠地、San Manuel Stadiumでの参加者の記念写真。

「海釣り体験」に参加しての感想文

文：BANDAI NAMCO Holding USA Inc.・岡本恒平さん

魚釣りや釣った魚をさばくのが大好きな息子の希望で参加させていただきました。当日は晴天かつ暑過ぎず、最高の釣り日和。船上でお酒を楽しむ方もいました、

私も用意していたカップラーメンをおいしくいただきました。釣りも大漁で想像以上に楽しめました。大きめのクーラーボックスを用意していたので、少しはりきり過ぎかなと思っていたのですが、杞憂でした。竿や仕掛けの準備、釣れた魚の取り外しまでしてもらえて、私のような初心者にはピッタリ。船上での約8時間が、あっという間に感じる楽しい体験でした。

帰宅後、息子が自前の包丁で料理をしてくれ、刺身、煮つけ、唐揚げと家族で魚三昧、会話も弾んで最後まで楽しい1日となりました。最初に少し船酔いした息子もまたぜひ行きたいとのこと。事前の案内、前日のリマインド電話に当日の段取りと、JBAの担当の方には本当にお世話になり感謝しております。楽しむだけでなく、安心して参加することができました。



絶好の釣り日和に海釣りを満喫!

サウスベイ地域部会

「ビーチネーバーフッド・クリーンアップ」に参加しての感想文

文：JTB Americas, Ltd.・大坪哲郎さん

去る10月17日(日)、サウスベイ地域部会主催の地域貢献イベント「ビーチネーバーフッド・クリーンアップ」に参加しました。今回のクリーンアップは①オンラインでの全体説明、②各自での清掃活動と、ハイブリッド形式での開催でした。参加者は約30名で皆さんの関心の高さを感じました。

まずオンラインでの全体説明として地域部会の森永さんご挨拶に続き、Heal the Bayの豊島さんによる講義を受けました。私たちの生活で使用される水や生活排水がいかに海洋の汚染に関係しているか、また行政による浄水が行われているものの、老朽化した設備や人為的な事故により汚水が近郊の海岸に流れ出ていることなどを説明していただきました。

その後、各自で清掃活動に移動したわけですが、私たちはトランスビーチを清掃場所を選びました。午後12時半からマラガコーブをスタートしてトランスビーチに



ビーチクリーンアップの様様。

向けて家族4人で歩き出しました。そして、私と次女が先頭でゴミを探す係、妻がゴミ回収係、長女が記録係と、気付いたら役割分担ができていました(いつもこのようにうまく行くわけではありませんが)。

回収したごみは海岸に海藻に絡まって打ち上げられた空き缶やペットボトルのほか、砂浜や木の茂みに落ちているペットボトルのフタ、プラスチックの破片、また夏の海水浴の際に忘れられたビーチサンダルや帽子、タバコの吸い殻、電子タバコの機器など、袋一杯に集まりました。日曜日の数時間でしたが、ボランティア活動に参加する機会をいただき、とても清々しい気持ちのよい一日を過ごすことができました。今回の準備をされたサウスベイ地域部会の方々、JBA事務局の方、Heal the Bayの豊島さんには深く感謝申し上げます。

オレンジカウンティ地域部会

「パンプキン狩りツアー」に参加しての感想文

文：Honyaku USA Inc.・小野バーニーさんの奥様、小野由希さん

田中ファームでのパンプキン・パッチへの参加は今回で3回目でした。最初にファーム内をトラクターで一周しました。トラクターに揺られていると風が心地よくて、広大なファームの景色も素晴らしく癒やされました。その後、Petting Zooやゲームなどを楽しみました。何より楽しかったのが、野菜の収穫体験。ニンジンやネギなど

数種類の野菜を自分たちで収穫させてもらいました。砂や土で遊ぶのが大好きな子どもたちもやる気満々で畑の中へ入っていき、自ら野菜を抜き、両手いっぱい収穫していました。

イベントの最後には、好きなパンプキンを選んで持ち帰れます。私たちは持ち帰ったパンプキンでカービングを楽しみました。この時期は至る所でパンプキン・パッチが開催されていますが、あれだけの広大な敷地で野菜の収穫など自然に触れられる体験を同時にできる所はあまりない気がするので、充実した内容に大満足でした。また来年も参加するのを楽しみにしています。



田中ファームのパンプキン畑。



パンプキン・パッチの前に、全員で記念写真。

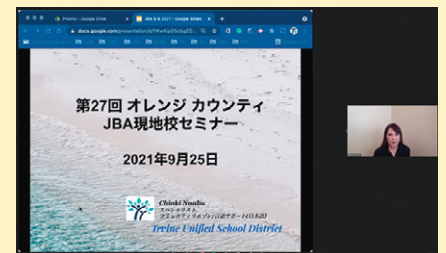
「現地校セミナー」報告

文：KAGA(U.S.A.),Inc.・浅子直輝さん

去る9月25日(土)、オレンジカウンティ地域部会の「現地校セミナー」をオンラインで初開催しました。従来は対面式で開催していたセミナーですが、今回はコロナ禍によりオンライン開催としました。当セミナーは学齢期の子女を持つ日本人保護者が、現地校の教育制度・授業内容等への理解を深めるためのもので、アーバイン統一学区(以下IUSD)のご協力の下、毎年開催しています。

今回は第1部「現地校事務局からの現地校教育プログラムのご説明」、第2部「現地校教師との懇談会」の2部構成で、19家族25名の方々にご参加いただきました。IUSD・JBA通訳ボランティアなど、ご関係の皆様方に厚くお礼申し上げます。

第1部では、IUSDの楠部さんより、編入学要領など、赴任後間もない子女・保護者に必要な事項の解説、学校との連絡機会、IUSD日本語ポータルサイトや英語に親しむ実践手段などをご紹介いただきました。続く第2部では、学年別の3グループに分かれ、通訳ボランティアの方々を介して現地校教師と懇談。話題はCommon Core、ELD、現地校での授業相談、現地校環境など多岐にわたりましたが、先生方に直接話を聞ける機会として、参加者の方々からは大変好評をいただきました。今後も引き続き、JBAの重要項目の一つとして教育支援活動を継続し、さらに発展させていきたいと思っています。



IUSDの楠部さんが編入学要領について説明した。

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

9月18日、サンタモニカ校高等部の生徒を対象に、外部講師による特別授業を行いました。今回の講師は、著名写真家、宮武東洋氏の令孫、Alan Miyatakeさん。Alanさんは、Toyo Miyatake Studioの

オーナーであり、ご祖父と同じく写真家です。

この日の講演は、「日系アメリカ人の歴史をつなごう」がテーマ。第二次世界大戦中、在米の日本人、日米人がマンザナー強制収容所で暮らす様子を、東洋氏が撮影した写真やドキュメンタリーを基にお話いただきました。また、Alanさんには、東洋氏が使用していたカメラをご披露いただきました。

日系アメリカ人の歴史を若い世代に伝えることを目的としたこの講演では、マンザナー強制収容所で幼い時期を過ごした矢葺Amy 俊江さんにも、体験談をお話いただきました。これらの講演会は、未来の社会を築く若い世代にとって、歴史から学ぶ大変貴重な機会となりました。

今年度、サンタモニカ校高等部独自の教科「比較表現」では、『What Happened to Japanese-Americans During WWII』などの日系アメリカ人に関するドキュメンタリー映画を使い、日米の言語および文化の比較考察を学習しています。



Toyoy Miyatake氏のカメラを披露するAlanさん。



Alanさんとサンタモニカ校高校生との記念撮影。

新入会企業紹介

JBAの活動を通じ、当地日系企業の皆様との交流や情報交換をさせていただきたく入会致しました。よろしくお願致します。

原 真帆子さん



Aviation Capital Group LLC

DATA

住所：840 Newport Center Dr., Suite 300,
Newport Beach, CA 92660
☎ 949-219-4600
Web：https://www.aviationcapitalgroup.com
責任者：原真帆子 (Executive Chairperson)
従業員数：約 120 名
他の営業拠点：ダブリン、シンガポール、ワシントン州ベルビュー他

Aviation Capital Group LLCは、東京センチュリー株式会社を親会社とする1989年創業の米航空機リース会社である。同社は、世界約40カ国、約85社のエアラインに向けて、300機以上（管理機体を含む）のエアバスやボーイング社製旅客機のリース・ファイナンスなどを行っている。これまで長年培ってきた業界ネットワークならびに高度なノウハウと競争力を強みとして、アセットマネジメントも含めた幅広い航空機関連サービスを今後も提供していく。

初めてこの国で会社設立から運営を進めていくにあたり、先輩方のご助言を頂き、その英知を今後のグローバルアスリート育成に生かすことができればと思っております。

八尋崇之さん



Cross Bee Sports Agency

DATA

住所：400 Spectrum Center Dr., Irvine CA,
92618
☎ 714-204-8270
Web：https://www.cross-bee.com/en
責任者：八尋崇之 (Chief Operating Officer)
従業員数：4名
他の営業拠点：日本

約20年間、アスリートマネジメント、スポーツマーケティングの仕事を手がけた実績を基に、「スポーツが生活の一部として根付いている米国市場でさらなる挑戦ができれば」と20年春に米国法人を設立した。「スポーツを使った企業のソリューションやマーケティングの手伝い」を主事業とする一方で、側面では日本から多くのジュニアアスリートが海を渡ってチャレンジするための環境作りにも取り組んでいく。



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。

お問合せ

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

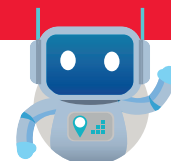
担当：高木・黒田まで

Webをチェック

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

Microsoft
Partner
Microsoft

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





11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。

11/6 (土)

アメリカの学生生活を
過ごした方の体験談
パネルディスカッション

教育文化部会

11/7 (日)

LAマラソンボランティア

企画マーケティング部会

11/10 (水)

日系人の若者と日本人(JBA)
の若者とのネットワークイベ
ントとSachi Hamai氏の講演会

商工部会

11/10 (水)

第237回
ビジネスセミナー

企画マーケティング部会

11/13 (土)

JBA Foundation
チャリティーゴルフ
トーナメント

教育文化部会

11/14 (日)

カタリナ島日帰りツアー

サウスベイ地域部会

11/17 (水)

第3回異業種交流会

企画マーケティング部会

11/20 (土)

カレッジフットボール観戦

ダウンタウン地域部会

12/4 (土)

ジャズピアニスト
海野正威コンサート

ダウンタウン地域部会

12/12 (日)

アッパーニューポートベイ
自生植物保護活動/
ピクニック

オレンジカウンティ地域部会

新入会員

Premier Kaikei LLP

Covington & Burling LLP

Cyber Security Cloud Inc.

3625 Del Amo Blvd., Suite 345, Torrance, CA 90503

850 10th St., N.W., Washington, DC 20001

700 S. Flower St., Suite 1000, Los Angeles, CA 90017

☎ 310-776-3563

☎ 202-662-6000

☎ 214-714-3919

「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

©2021 MUFG Union Bank, N.A. All rights reserved. Member FDIC. Equal Housing Lender.

Union Bank is a registered trademark and brand name of MUFG Union Bank, N.A. Visit us at unionbank.com/prcb