



去る10月28(日)、サウスベイ地域部会が毎年恒例のハロウィンピクニックを開催した。当日は多くの子連れ家族が参加し、パンプキンカービングなどを楽しんだ(詳細はp.9)。

2-3 アメリカで活躍するJBA会員企業インタビュー

●Noritsu America Corporation

4-5 第213回JBAビジネスセミナー報告

「米国訴訟裁判・仲裁裁定～プロセスの理解と勝訴への戦略～ 仮定訴訟ケーススタディ」

6-7 第214回JBAビジネスセミナー報告

「ヒューマンキャピタルの最新トレンドと今後の課題について」

8-11 各部会からのお知らせ

12 12月・1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 Fax : 310-515-9722

アメリカで活躍する JBA会員企業 インタビュー

File
6

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

- 1951 ● 和歌山にて創業。写真印画自動水洗機の製造販売を開始
- 1976 ● 世界初、写真1時間仕上げを実現したミニラボ「QSS-1型」を開発
- 1978 ● Noritsu America Corporation設立
- 2006 ● 全米で約2万台のノーリツ製写真プリンターが稼働
- 2011 ● NKワークス株式会社設立。ノーリツ鋼機株式会社から会社分割により、全てのものづくり事業を承継
- 2012 ● 北米にて、自社機器以外のサービスメンテナンス事業を開始
- 2013 ● 北米にて、錠剤分包機の販売、サービスを開始
- 2016 ● ノーリツ鋼機株式会社が、ライフスタイル・ジャパン投資事業有限責任組合へNKワークス株式会社の100%株式を譲渡。社名をノーリツプレジジョン株式会社に変更

Noritsu America Corporation

銀塩写真プリンターのトップメーカーとして一時代を築いた、ノーリツ鋼機の北米拠点として設立されたNoritsu America Corporation^(※)。デジタルカメラ普及による売上激減から再起を図る同社に話を聞いた。

※現在はノーリツプレジジョン株式会社(ノーリツ鋼機のものづくり事業を引き継いだ会社)の北米拠点。

—これまでの貴社の歩みを簡単に教えてください。

弊社の始まりは、ノーリツ鋼機という1951年創業の和歌山県の会社です。76年、世界初の写真1時間仕上げを実現した銀塩写真プリンター(カメラで撮影されたフィルムの画像を、感光薬品が塗られた印画紙に焼き付けて写真にするプリンター)、「QSS-1型」を開発すると、これが世界中で飛ぶように売れました。78年には北米拠点のNoritsu America Corporationを設立し、WalmartやCostco、Walgreensなどの大型リテーラーをはじめ、プロ向け・一般向けの写真ラボ、スタジオなどを対象に、全米を股にかけた銀塩写真プリンターの販売を展開。ピーク時の2003年にはグループ全体で約900億円にまでなった売上の牽引役として大きく活躍しました。しかしそこから、デジタルカメラの台頭によって売上が急速に悪化。16年まで売上は右肩下がり、グループ全体の売上は約100億円にまで縮小しました。そして一番多い時には500名いた北米拠点の社員も、16年には160名にまで減ってしまいました。

—今後、写真のデジタル化はますます進んでいくことが予想される中、紙

焼き写真、ひいては貴社の事業はどうなっていくとお考えでしょうか? また、北米での売上は16年をボトムに回復に向かっているそうですが、その要因はどこにあるのでしょうか?

紙焼き写真に関しては、まだ一定のニーズがあります。ただ、このデジタル全盛時代に販売を拡大していくのは正直困難なので、とにかく今あるニーズをこれ以上減らさず、維持する努力をしていくことが重要だと考えています。アメリカはグリーティングカードもそうですし、イベントごとに写真を撮影する習慣があります。しかし、紙焼き写真の良さを忘れてしまっている人が増えているので、改めてその良さを啓蒙していけば、まだまだ続けられる事業だと思っています。それを前提として、アメリカにおける業績回復の一番の要因であり、今後も一番見込みがあると考えている事業は、12年から始めた「サービス事業」です。弊社は販売した写真プリンターを設置したり修理したりするサービスエンジニアを多数抱えています。彼らは高価で複雑な銀塩写真プリンターを長年扱ってきただけあり、非常に高い技術を持っています。そんな彼らを、例えば医療機器メーカーやセキュリティー機器メーカーに派遣し、機器の設置やメンテ

極上の和食、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。



2018年7月から販売を開始している、最新の銀塩プリンター (QSS-39型)。



北米で販売を行っている錠剤分包機。



同社が誇る、高い技術を持つサービスエンジニア。



2016年、新たな経営体制の下、再スタートを切った同社のスタッフたち。



お話をうかがったのは

吉井剛さん

Noritsu America Corporation・President & CEO。日本での証券会社、投資銀行勤務を経て2013年、ミシガン大学のビジネススクールに入学。15年に修了し、米系コンサルティング企業に務めた後、16年より現職。

ナンスを行うというサービスが非常に喜ばれているんです。特に日本の企業は全米にサービスエンジニアを持っているところがほとんどないのと、本当に信頼できる所でないとメンテナンスを外注に任せることはしたくないという特徴があるため、弊社のサービスを支持して下さるところが多いです。サービス開始以来、売上は年率30%くらい伸びており、現在は北米拠点全体の売上の20%くらいにまでなりました。今後まだまだ伸びていくと考えています。

一サービス事業以外にも、今後将来性がありそうな事業があれば教えてください。

1つは、弊社が持つアメリカの顧客とのネットワークを利用して、他社製品の販売をサポートする事業です。製品はいいのだけれど、顧客との接点がなくて販売に苦しんでいる企業というのは非常に多くあります。そこを弊社がおつなぎするというのが

この事業で、17年にはかなり売上が伸びました。もう一つはメディカル事業。日本では輸液ポンプの開発・製造を他社から請け負ったり、患者や高齢者の異常を検知する見守りシステムを他社と協同開発・販売したりしているのですが、アメリカでは主に、ファーマシー向けに薬を自動的にパウチに入れる他社生産の錠剤分包機を代理店販売する事業を行っています。これは13年から始めたばかりでまだまだの事業ですが、今後売上を伸ばしていけたらと思っています。

一今後の展望をお聞かせください。

2つあります。1つは、今回お話ししたサービス事業をはじめとする新たな事業をさらに展開していくこと。そしてもう1つは、銀塩写真プリンターを世の中からなくさないこと。これは銀塩写真プリンターを世界に広めたメーカーとしての、写真業界に対する責任みたいなものだと思います。昨今、安価で手軽なインクジェット

プリンターが普及しており、もちろん弊社でもそれは作っています。しかし、銀塩写真プリンターは現像スピードに加えて写真の画質の滑らかさ、耐久性などにおいていまだに優位性を持っており、多くのプロカメラマンや写真スタジオに支持されています。ですから、弊社としては今後も作り続けていきたいと考えています。現在、銀塩写真プリンターを作っているのは弊社以外では富士フィルムさんくらいなのですが、彼らとは競合という枠を超えて共に話し合いながら、どうしたら銀塩プリント、そして紙焼き写真のニーズを維持していかれるか、模索しています。実は私も弊社では働くまで紙焼き写真なんてほとんど利用していなかったんです。でも先日、写真をプリントしてフォトブックを作ってみたら、「紙焼き写真ってやっぱりいいものだな」と改めて実感しました。この素晴らしい写真文化を絶やさず継承していくことが弊社の使命だと思っています。



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

米国訴訟裁判・仲裁裁定 ～プロセスの理解と 勝訴への戦略～ 仮定訴訟ケーススタディー

去る10月11日、第213回JBAビジネスセミナーを開催した。今回の講師は北川&イベート法律事務所の北川リサ美智子弁護士。日米での訴訟のあり方の違い、アメリカでの訴訟において日系企業が注意すべき点などについて、自身の経験を踏まえて解説した。

【講師】

北川リサ美智子さん

北川&イベート法律事務所 弁護士。カリフォルニア州、テキサス州、ジョージア州、ニューヨーク州の弁護士資格を所持。ビジネス法を専門とする。日本では東京大学、京都大学に在籍。日米両国の大学で教育を受けた経験を生かし、数多くの日系企業をクライアントとしている。



「このセミナーでは、訴訟のプロセス全体についてお話しします」と始めた、講師の北川リサ美智子弁護士。訴訟と仲裁裁定における日米の違いを明らかにしながら、アメリカでの訴訟で日系企業が注意すべき点について解説した。

はじめに、アメリカの法律は「連邦法」と「州法」に分けられると説明。連邦法が適用されるのは憲法に関わる案件、原告と被告が異なる州にいる場合、訴訟金額が大きい場合などに限られる。一方、「州法」については、アメリカでは州の権限が強く、州によって法も考え方も違うというのが特徴である点、連邦訴訟は州の訴訟より進行がはるかに早いことも指摘した。

アメリカの訴訟の特徴として、「訴訟の進行は非常に早いです。日系企業は、日本本社との連絡や日本本社での稟議等が必要となりますが、このスピード感には注意が必要です。また、日本企業は訴訟における地域文化や心構えをもっと認識すべきです」と北川さんはアドバイスした。

「訴答」から「裁判後」まで 5段階で進められる訴訟

まず、訴訟のプロセスについて解説。「訴答(Pleadings)」「情報開示(Discovery)」「申請(Motions)」「裁判/仲裁裁定(Trial/Arbitration)」「裁判後(Post Trial)」の5段階に分けられるとした。

第1段階の「訴答」は、訴状が提出され、訴えられた側が答弁や返答を行うという段階だ。アメリカでのユニークな制度として、「Does 1 through 100」を紹介。もし最初に訴えた相手の他に、この訴えに関連する第三者がいた場合、この第三者も同じ訴訟の被告として加えることができる、という制度だ。

また、管轄権についても言及。「一般的

に、日本の親会社とアメリカの子会社は別の株式会社の形を取っているため、親会社には直接の管轄権がないことを認識しておいてください。ただし、過去に消費者に怪我をさせてしまった『製品責任』に関わる訴訟では、米国子会社に対する令状等は日本の親会社にも効力があると裁決された例もあります」と述べた。

第2段階の「情報開示」は、質問書の作成をしたり、書類提出のリクエストをしたり、「証言録取(Deposition)」を実施したり、時によっては、専門家の証人から証言を取るという段階。5つのプロセスの中で最も時間と費用がかかる。特に費用に関しては全体の7割程度がここにかかるとのことだ。

「証言録取」は、従来は直接会って行われてきたが、今ではインターネットのスカイプ等による証言録取が可能。技術の進歩により、利便性の向上と費用の節約が実現すると話した。また、映像を録画される録取において日本人が気を付けるべき点を指摘。「日本人は、あいづちを打つ時に頷く仕草をするのが一般的ですが、これはアメリカでは『イエス』や『賛成』を意味します。言葉で認めなくても、仕草だけで『イエス』と受け取られてしまう可能性があるので、十分注意する必要があります」とアドバイスした。

他に、「情報開示」で重要なポイントとして、専門家の証人を挙げた北川さん。良い証人の証言を得られると、訴訟をうまく進められる。「専門家と言っても、誰が良い証人なのかは、レジュメだけでは分かりません。インタビューが必要です。経験や能力はもちろん、話し方やコミュニケーションの取り方も重要です。大きな声で堂々と話せることも印象として大きいのです」とした。

第3段階は「申請」。実際に裁判となる

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>

前に、争点の審判、略式判決、証拠に関する申請といった手続きができる。実際には、紛争が裁判まで至ることはまれで、連邦民事事件で見ると、実に95%は裁判に至らずに解決しているとのことだ。

第4段階として実際の「裁判」「仲裁」が行われ、第5段階の「裁判後」では、裁判・仲裁の結果から次の方策を検討する、というのが訴訟の一般的なプロセスだ。

「裁判」と「ADR」 どちらで訴訟を進めるべきか

次に、訴訟は大きく「裁判」と「ADR（裁判外紛争解決、Alternative Dispute Resolution）」に分けられるとし、その特徴と企業が取るべき方策について解説した。

まず「裁判」は、上告が可能で時間がかかるため、費用も高額になるのが一般的だ。また、陪審員制度について、「刑法に関する事項であれば陪審員制度は有効ですが、ビジネスの訴訟では怖いと思います。誰が陪審員を務めるかわからない、コントロールできない点がリスクです」と意見を述べた。

裁判は公共の裁判所で行われ、多くの情報が公表される点も挙げた。裁判になると、インターネット、テレビなどで、個人の名前を含む多くの情報が公に晒されることになり、企業イメージに影響を与える可能性は大きい。さらにスケジュール面でも、裁判官の都合に合わせてざるを得ないため、時間のかかる民事訴訟に日本本社から重役が赴くことの難しさを指摘した。

一方「ADR」は、「仲裁」「調停」などの解決法で、25年ほど前から一般的になってきた。ADRのメリットとしては、仲裁者・調停者を当事者で選ぶことができる点、費用を抑えられる点、スケジュールや場所をある程度自由に決められる点、情報が外に出にくく秘密を守りやすい点などを挙げた。

その上で「調停」と「仲裁」について詳細に解説した。

「調停」は、比較のカジュアルに進められる。原告と被告がそれぞれ別の部屋に分かれ、調停者が両者の意見を順番に聞いていく。調停で、和解に達すれば、和解契約書または基本定款を作成。一方、調停で和解に達しなければ、訴訟や仲裁裁定を続けることになる。

次に「仲裁」だが、ADRの中でも、ある程度「仲裁者」の決定に強制力があるのが特徴だ。仲裁機関を利用することが多く、AAA (American Arbitration Association)、JAMS、Judicate Westのような仲裁機関がある。仲裁者は多くの場合、退職した裁判官や弁護士が務める。仲裁の審問は仲裁者の事務所やホテルの会議室などで行われる。「裁判では当然、裁判官を選ばませんが、仲裁であれば仲裁者を選ぶことができます。これは大きなメリットです」と強調した。

また北川さんは、企業に対しては、各従業員とあらかじめ「仲裁同意書 (Mutual Arbitration Agreement (MAA))」を結んでおくことを勧める。これを結び、署名をもらっておくことで、何かトラブルが起こった際も、陪審員裁判で争うことなく解決することが可能になる。

早期の相談が重要 トラブルを予想した対策を!

まとめとして、日系企業へアドバイスを送った北川さん。何より、なるべく早く弁護士に相談することの重要性を説いた。「トラブルが起こってからではなく、トラブルの原因になりそうなことがあれば、早く弁護士に相談しましょう。リスク管理をしておくことも有効です」ということだ。

契約を結ぶ際にも、トラブルを未然に予



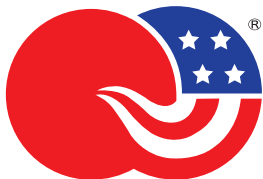
多くの参加者が集い、日米の違いと訴訟のポイントについて聞き入っていた。

想し、仲裁の裁定方法や準拠法、裁判になった場合の場所に至るまで、詳細に決めて契約をしておくことが大切だと話す。

最後に、弁護士の選び方としては、「Partner」であるか、それ以外かという点に注目すると良いとした。もし、その弁護士が「Partner」でない場合、権限や力を持ち合わせていないためだ。大型弁護士事務所、「Counsel」「Senior Associate」と名乗っている場合、権限がなくインディペンデントコントラクターである場合がほとんどだという。

また、アメリカでは州によって弁護士資格の取得の難易度に差があり、どの州の弁護士資格を持っているかを確認することを勧めたほか、弁護士と直接コミュニケーションを取ることができるか、も重要な点であると述べた。「言語力よりも、考え方やコミュニケーション能力に目を向けるべきで、アメリカ流の考え方をを持った弁護士の方が良いです」とアドバイスした。そして前述の通り、裁判や仲裁に至る訴訟は全体の5%程度であることに触れ、「裁判や仲裁の経験がある弁護士は多くありません。実際に判決や裁定が下されるまでを経験している弁護士を雇うことも重要です。経験豊富な弁護士ならば、効率的なプランを練り、勝訴へ導くことができます」とまとめた。

北川 & イベート法律事務所



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・イベ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

ヒューマンキャピタルの 最新トレンドと 今後の課題について

去る11月2日、トランスのMiyako Hybrid Hotelで、第214回JBAビジネスセミナーを開催した。当日はデロイト トーマツコンサルティングの正田平八郎さんと、デロイト税務法人LLPの福井弘子さんが講演。同社独自の調査レポートから導き出された、組織や人材マネジメント領域のトレンドを解説した。

【講師】

正田平八郎さん

デロイト トーマツ コンサルティング執行役員/デロイトコンサルティングクライアントサービスエグゼクティブ。日米で企業の人事機能や人材マネジメントのグローバル化、幹部タレントマネジメントプロセスの導入支援に長年従事している。



【講師】

福井弘子さん

デロイト税務法人LLPグローバルエンプロイアーサービス部門マネージングディレクター。ITを駆使した税務サービスと国際人事・税務における経験を基に、国際的な企業のグローバルモビリティ、グローバル人事戦略を包括的に支援している。



求められる、営利企業から 社会的企業への転換

デロイトは毎年、グローバルにビジネスリーダーや人事部門責任者への調査を行い、そこから見える人事部門や人材活用の課題、トレンドを『グローバル・ヒューマン・キャピタル・トレンド』にまとめている。今回は124カ国、1万1000人以上を対象にした同レポートの2018年版をベースにしながら、組織や人材マネジメントの領域におけるトレンドが話された。

冒頭でまず正田さんは、「ビジネスシーンがデジタル化やテクノロジーの進化で大きく様変わりしてきている」と切り出した。そして、世代や人口構成の変化、ビジネスの加速化を背景に挙げた上で、労働人口の過半数を占めるミレニアル世代の嗜好性が人事に大きく影響していると話した。そして、2016、17年の『グローバル・ヒューマン・キャピタル・トレンド』の結果を概観した後、18年の同調査は、①シンフォニックな経営陣（各自がチームを指揮しながら、経営陣自身もチーム一丸となって協調する経営幹部モデル）、②ピープルデータ（従業員のデータ）、③キャリアからエクスペリエンスへ、④ハイパーコネクテッドな職場（SNSやチャットツールなど）、⑤新たな報酬、⑥企業市民とソーシャルインパクト（企業の社会に対する影響）、⑦AI、ロボティクス、自動化、⑧健康寿命延伸による恩恵、⑨ウェルビーイング（経済的安定、精神的・健康的な安定など）、⑩労働力のエコシステム（契約社員やギグワーカー[インターネットなどを通じて単発の仕事を請け負う労働者]など、さまざまな雇用形態の増加)の、10のテーマを挙げて行った旨を報告。そして、「シンフォニックな経営陣」を重要とする回答者が85%と最も多かったが、他の9つとも、過半数の企業が「重要であ

る」と回答したと話した。加えて、この背景に、昨今の「SNSなどによる個人の力の増大」「社会における企業のリーダーシップへの期待の高まり」「テクノロジーの発展とそれに対する対応の必要性」の3要素を前提に、企業が営利企業からソーシャル・エンタープライズ（社会的企業）への転換を求められていることがあると述べた。

続いて、正田さんは人事に影響を及ぼすミレニアル世代の特性にもフォーカス。デジタルネイティブである同世代は、親世代がリーマンショックで苦労したのを見て育っているため、自律心が強く、自己の成長への関心が高いと分析。また、企業がどれだけ社会にポジティブなことをしているかを重視しており、「会社はミレニアル世代のこうした嗜好性を踏まえて人事、組織のあり方を考えることが重要」と強調した。

その後、18年の調査結果の各論に触れていった。例えば、16年から挙がっている概念、「エンプロイヤーエクスペリエンス」とは、入社前の応募段階から、退職後、アルムナイとして関係を持つまでの流れの中で、どのような体験をするかというもので、ポジティブな経験を積める企業トップ25%は、ボトム企業25%の2倍のイノベーションを生み、カスタマー満足度が高く、利益も25%高いというデータがあったとした。

企業のモビリティにも さまざまな変化が生じている

続いて福井さんが登壇し、企業のグローバル化が進む中での、モビリティ（人材の移動）における変化について解説した。まず、モビリティタイプの変化として、1人の駐在員を1年間送るのではなく、3人の駐在員を4カ月ずつ送るというような、新たな形のモビリティが生まれているという例を挙げた。また、派遣社員や



401(k)のお手伝い、致します。

Voya Financial提供の401(k)プランを導入いただくと、
JBAメンバーの皆様にはサービスフィーを特別料金にてご提供できます。
また、既にVoya Financialの401(k)プランを導入されている企業の皆様も、
サービスフィーを調整することが可能です。
興味のある方はぜひ、弊社までご連絡ください。

LPL Financial

Miho Hatori CPFA 羽鳥美保 Financial Advisor
CA Lic #0F51975

www.assetplanandprotect.com
949-877-3505 teamhatori@lpl.com

Securities and advisory services offered through LPL Financial, a registered investment advisor. Member FINRA/SIPC.
LPL Financial and Voya Financial are separate, non-affiliated entities.

VOYA
FINANCIAL

契約社員を人材モビリティに活用するケースも増えていると話した。次に、「どのようなタレント、リーダーを育成していきたいか、を軸にモビリティを考える企業が増えてきている」と述べ、18年度の調査ではそのような考えを持つ会社が7割と、17年度に比べて大きく増えていると強調した。また同時に、個人の嗜好も変わってきており、「従来は報酬をもらうことでモビリティに対応していたが、昨今はモビリティ自体がベネフィットと考える人が増えてきている」と話した。

最後に、モビリティにおけるデジタル化の重要性についても触れた。国によって法律やルールが違い、さらに多国籍の従業員がいる中、彼らが簡単に社内のさまざまな最新情報を入手するには、デジタルプラットフォームの導入が急務だとし、「報酬さえ与えていれば従業員がついてくるという考えは古いです。ミレニアル世代の魅力的な人材を確保するには、こういったデジタル化が非常に重要です」と強調した。

ラーニングや報酬、要員との契約も戦略的に考える必要あり

次に、再び正田さんが登壇し、昨今の企業における「ラーニング」について解説。ビジネスの高速化により、いつでもどこでも学べるオンデマンドの教育環境が求められており、デジタルテクノロジーを使ったマイクロラーニングを導入する企業が増えてきているという。特に、ミレニアル世代はスマートフォンなどで隙間時間を利用して学ぶことに長けているため、こういった学び方との親和性が高い。また、「ラーニングのポータルサイトとAIを組み合わせ、個人個人に合った学びのリコメンドをするようなシステムも出てきている」とし、「こういった新たな学びの環境を提供する企業に対して

は、社員の信頼も高まる傾向にあります」と話した。

次に、「報酬」について。今も主流は年1回の昇給だが、「もっと頻繁に柔軟性を持って変えることも必要なのではないか」という考え方が出てきていると話した。その背景には、ミレニアル世代は自分のライフスタイルやライフステージによって求める処遇のタイプが異なり、柔軟に選択できる環境を求めているということがあるようだ。そして、「報酬やベネフィットだけでなく、その会社で働くことへの幸福感、キャリアの構築という無形の価値も重要です」とした。

続いて、労働力の在り方の変化についても言及。考える軸は主に3つあるとし、第一に自動化の度合いが高まり、AIやRPA（ロボットによる業務自動化）によって人間の数が減ると、人間の業務の仕方が変わるということ。第二に、要員の外部化の度合いも変わり、これまで正社員でやってきた業務を契約社員やアウトソーシング、ギグワーカーに頼むケースが増えていきそうだということ。第三に、社員も在宅勤務など遠隔で働くケースが増えてきそうだということ。「企業はこれら3つの軸を踏まえ、要員との契約を戦略的にデザインしていくことが重要」とした。

AI、RPAの恩恵で人間はより高度な業務に集中

さらに正田さんは、レポートで出てきた「ウェルビーイング」や「健康寿命延伸による恩恵」「AI、ロボティクス、自動化」についても言及。「AI、ロボティクスは既に業務の世界に入ってきていますが、準備ができていないと回答した企業は31%。自動化にはいくつか種類がありますが、現在多いのは、ルールに従って大量のプロセスを処理するRPAです」と解説。RPAは24時



人事領域での喫緊な課題が解説され、企業の人事担当者などが熱心にメモを取っていた。

間休みなく無人で仕事を高速かつエラーなしで進めることができるため、人件費がかからない。しかも、いったん組めば追加コストもさほどかからないので、かなりのコスト削減ができるという。「このRPAとAIを組み合わせ、ある程度の判断要素を入れていくのが次の段階で、最近はかなり広がりを見せています」と言い、例として、人間のような自然な会話ができるAI、「アメリカ」(IPsoft)を利用した未来型の人事相談システムを挙げた。これは、人事周りの問い合わせがあった際、まずアメリカが応対。定型的な事務処理が求められる問い合わせに関してはRPAで処理し、複雑化した問い合わせや相談を受けた時点で初めて人間へつなぐというものだ。こういった作業をAIに任せることで、人間はもっと高付加価値業務に関わっていくことができるようになる。結果、従業員の会社におけるエクスペリエンス、満足度も向上するという。

最後に、「ハイパーコネクテッド」について解説した正田さん。「調査において、70%の回答者が、『これからの従業員はコラボレーションプラットフォーム上でより多くの時間を過ごすと考えている』としています。ツールをうまく使えば、リモートで生産性を上げていくことができ、これを戦略的に考える必要があります」とまとめた。



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

各部会からのお知らせ

ダウンタウン地域部会

懇親ゴルフ大会に 参加しての感想文

文：TOP Los Angeles・清水雅莉恵さん

毎年秋に開催されるダウンタウン地域部会の懇親ゴルフ大会ですが、今年は例年以上に人気で、すぐに参加枠が埋まったようです。私自身は初参戦でしたが、運よく参加することができました。

今年の会場はLos Verdes Golf Courseで、当日の朝は生憎の雨模様。それでも雨天決行したため、最初は我慢ゴルフ大会になるのではと心配しましたが、午後には天気恵まれ快晴になりました。海を一面に見渡すことができる素晴らしいコースで、なんとカタリナ島まで見渡せる絶景でした。

途中、カートに入っていたお菓子をリスに持っていかれたり、ニアピン賞用の看板にボールを当ててしまったりなどハプニングがありました。チームメイトに恵まれ、皆さんと優しく楽しくコースを回ることができました。大会全体では初心者から経験者まで参加しており、最後には順位ごとに景品があったほか、参加賞、ブービー賞などもあり、参加者全員が楽しめるゴルフでした。また来年もぜひ、参加したいと思います。

ダウンタウン地域部会のゴルフ大会では毎年女性ゴルファーが少ないようですが、5回まで打ち直しありのマリガン券など女性用ハンデもあるので、経験が浅くてゴルフコンペに参加する勇気も経験もない…という女性（私もコンペに出るのは初めてでした笑）におすすです。もちろ



絶好のゴルフ日和!



フェアウェイからのショット!



海の眺めが最高のコースでした。

ん、ゴルフ大好き!毎週ラウンド!というゴルフ好きな方々も、懇親会なので参加しやすいと思います。

ダウンタウン地域部会の幹事の皆様、とても楽しいイベントをありがとうございました。そして、JBA会員の女性ゴルファーさん、来年一緒にゴルフできるのを楽しみにしています。

ダウンタウン地域部会

ワイナリーツアーに 参加しての感想文

文：Manufacturers Bank・藤井啓次郎さん

10月20日(土)、待ちに待ったダウンタウン地域部会行事のサンタバーバラ・ワイナリーツアーへ行ってきました。今年で3年連続参加となり、私にとって1年の大切な恒例行事となっています。当日は44名の参加者が集い、また、典型的な南カリフォルニアらしい絶好のお天気となり、素晴らしいスタートを予感させました。

バスに乗ると立派なお手製ガイドブックが手渡され、幹事さんの気合いが十分に伝わってきました。ワイナリー紹介やワインの豆知識、そして周辺地理などを知ることができ、大いに役立ちました。本ツアーの2つのワイナリーは初めての訪問で、リピーターにとっては大変ありがたい配慮。バス内ではスケジュール案内後、ワインに関する映画『A Good Year』が上映されま

した。映画と道中の景色を観ていたら、あっという間に現地へ到着。

最初の訪問スポット、Alma Rosa Winery Vineyards (サンタバーバラのワイン作りのパイオニアによるワイナリーで、オーガニック栽培による希少価値の高いワインを製造)では、眩い太陽の下、畑の中を歩きながらハイキング気分ガイドによるワイナリーの説明を聞きつつ、テイスティングも楽しみました。次に訪問したMontemar Wines脱サラしたオーナーが2013年にスタートした小さなワイナリーで、メディア等で高評価されている)ではパティオでテイスティングを楽しんだほか、絶品サンドイッチと日本人のパティシエが提供くださったおいしいマカロンとクッキーでランチタイム。食後に実施されたProduction Tourでは、ヒンヤリとしたブドウの山を素足で踏みつける不思議な感触を体験し、参加者は大興奮。アルコールの入っていない甘いブドウジュースも味見しました。今回、2つのワイナリーではどちらも、会員価格でワインを購入することができ、こちらも幹事さんの粋な計らいを感じました。

帰途では、恒例になりつつあるイベントでワインを賞品にしたクイズ大会が開催されました。JBA関連クイズが出され、正解者はワインをゲットし大喜び。2つのワイナリーで10種類のワインをテイスティングし、参加者同士の交流も広がり、期待通りの充実した1日となりました。



ガイドの説明を熱心に聞く参加者たち。



参加者全員で記念撮影。



パンプキンと一緒にごきげんな我が娘たち。



LEGOのコスチュームは子どもたちに大人気!

サウスベイ地域部会

ハロウィンピクニックに参加しての感想文

文：Calty Design Research, Inc.・河本俊治さん

私の海外駐在においては、北米開発拠点での研修による技術獲得はもちろんですが、実際に現地生活することでアメリカの文化、習慣の理解と共に幅広い国際感覚を養うことも重要です。赴任当初は生活していく中で文化の違いによる考え方の相違に戸惑うことも多々ありましたが、それらを拒絶することなく、自ら積極的に飛び込んで共に全力で楽しむことで異文化を理解することを目標としていました。今回のハロウィンピクニックもアメリカ独特の行事ですので、北米文化を肌で感じる絶好の機会であり、ぜひ参加させていただきたい、と思っていました。

当日は、早朝よりJBAのスタッフの方々が準備くださったハロウィンらしさを感じる素晴らしい会場で、私は到着するや否や、早速パンプキンのカービングを開始。お腹を空かせた娘たちはスタッフの方々が準備くださったドーナツを食べ、私たち親は温かいコーヒーを楽しみました。事前に配布されたスケジュールを確認してカービングの時間が比較的短いことが分かっていたので、娘のカービングの世話は妻に任せ、私は一人黙々とカービングを行いました。パンプキンカービングは初めての体験でしたが、やればやるほど奥深く、非常に貴重な体験でした。日本に帰国後もぜひ行いたいと思います。

カービング中はスタッフの方々の企画による子ども向けのさまざまなゲームが行われ、子どもたちも飽きることなくイベントを楽しむことができました。カービング

タイムが終了すると仮装大会が始まりました。私は31日のハロウィン本番にも今回のハロウィンピクニック用に作成した仮装コスチュームをそのまま使う予定でしたが、仮装テーマを決めるにあたり、子どもたちに人気のキャラクターであること、そして老若男女問わず、誰でも知っている親しみやすいキャラクターであること、を選定基準とし、最終的にLEGOの仮装をすることにしました。また、製作過程を家族の思い出に残るようなものにしたい、という気持ちから、全て手作りすることにこだわりました。材料は廃棄された段ボールを再利用することで環境にも配慮、制作期間は2週間ほどでしたが、その間、子どもたちが興味を持ってくれ、家族の良いコミュニケーションのきっかけともなりました。

JBAの皆さんは、いつも北米ならではの



大人も子ども、思い思いのコスチュームを楽しみました。

のイベントを企画して下さるので、私が北米文化に触れるのに大変ありがたい機会の一つとなっています。今後とも都合が合えば積極的に参加させていただきたいと思いますので、何卒よろしくお願ひします。運営スタッフの皆様、お疲れ様でした。本当にありがとうございました。



参加者全員で記念撮影!

シャンパンランチクルーズに参加しての感想文

文：Grant Thornton LLP・西川靖弘さん

10月14日(日)に、JBAオレンジカウンティ地域部会主催の「ニューポート・ビーチ・シャンパンランチクルーズ」に参加してきました。前日までは雨天の心配があったのですが、当日は朝から天候が回復し、クルーズ出発の時間までには快晴となりました。キャンセル待ちが出るほどのこの人気企画は、合計29名の参加となりました。

乗船前に集合写真を撮った後(これは、後ほど船内で購入できました)、午前11時半に乗船し、クルーズは予定通り正午に出船しました。テーブルは、船の2階の景色の良い窓際に3テーブルがJBA用に用



出航前、参加者全員でパシャリ!



船上での優雅なランチは最高でした。



ニューポートベイの眺めが美しいデッキ上。

意されていました。出発してまずはすぐにシャンパンで乾杯です。シャンパンクルーズと呼ばれるこのクルーズは、シャンパンが飲み放題。船からはニューポートベイの素晴らしい景色が一望できます。シャンパンを飲みながら景色を眺めていると、早速ビュッフェが始まりました。アメリカクラシックスタイルのビュッフェは船1階にあり、肉、魚、野菜などさまざまな料理が食べ放題でした。どの料理もおいしく、ローストビーフはお代わりをしてしまいました。

シャンパンとビュッフェを楽しみ、お腹もいっぱいになってきたので、皆さん船最上部にあるデッキに上がり、カリフォルニアの太陽の下で、飲み物を飲みながら談笑の時間です。デッキからはニューポートベイの景色がさらに美しく見渡せます。クルーズは、ニューポートベイの海への出口ギリギリのところまで進み、そこで引き返しました。日焼けもしてきたので船内に戻り、コーヒーとデザートを食べながらピアノの生演奏をゆっくり楽しみました。

クルーズは予定通り、午後2時にニューポートビーチのハーバーに戻り、無事解散となりました。シャンパン、ビュッフェ、ハーバービューがまとめて楽しめるこの恒例のクルージングイベントは、とても素晴らしく、来年もぜひ参加したいと思いました。

パンプキン狩りツアーに参加しての感想文

文：Mitsubishi Electric US, inc.・梅井純行さんのご子息、芯さん

10月7日(日)にJBAの人と一緒にアーバインのタナカファームに行き、パンプキン狩りツアーに参加しました。タナカファームは、季節によって色々な野菜や果物をさいばい、収かくし、販売しています。今回は秋に行ったので、パンプキン狩りツアーでした。タナカファームに行く前は、どんなパンプキンがあるか気になって、とてもワクワクしていました。

初めにワゴンライドでタナカファームの中を1周しました。乗っていると一度、ワゴンが止まりました。そこには大きい大砲が置いてあって、その中にパンプキンを入れていました。そしたらなんと、パンプキンが遠い所へ飛ばされました。あんなに遠くに飛ばすためには、たくさんの工夫をしたんだなと思いました。その後は自由行



トラクターに引かれてファーム内を1周!



野菜もいろいろとれました!

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



日本でやりとり すぐに乗れる



あんしんの保証 サポートも万全

高額買取 いたします

売却もガリバーへ

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。

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。

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。

買取累計 13,000台



アメリカでも、中古車選びはガリバーへ

Gulliver U S A

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

ガリバー-USA

検索



参加者全員で記念撮影!



機長による講演に真剣に耳を傾ける参加者たち。



パンプキンはどれにするか悩みました～。

動だったので、まず動物のえさやりに行きました。たくさんの山羊や羊がいてかわいかったのですが、手に持っているえさを食べようとおそいかかって来るように山羊や羊が集まって来たときは、少しびっくりしました。その次は野菜の収穫コーナーです。僕がとった野菜はカブ、大根、ネギでしたが、他にもたくさんの種類があってすごいなと思いました。とった野菜はどれもすごくおいしかったのですが、中でもカブは味そ汁に入れたり、葉や茎をご飯に混ぜたりして、一番おいしかったです。

そして、このツアーのメインのパンプキン狩りです。1人1つ持って帰ることができます。全部形が良くて、色も良いから選ぶのはむずかしかったです。パンプキンを育てた人はえらいなと思いました。次の日、持ち帰ったパンプキンにマーカーで目や口を描きました。色をつけたのでとてもかっこよくなって、家の前に飾っています。JBAのパンプキン狩りツアーはとても楽しかったです。

あさひ学園だより

はじめての航空教室を開催しました!

文：あさひ学園事務局

10月下旬、創立50周年記念行事の一環としてJapan Airlines様による航空教室の1日を過ごしました。高等部の生徒向けとして、成田-ロサンゼルス便の機長より「空と飛行機の仕事について」の講演をしていただきました。普段乗っている飛行機が多くの人のチームワークにより安全な運航がされているということに、生徒たちは熱心に耳を傾けていました。

また、総勢135名の幼稚部園児、小学部児童そして保護者の方々が参加した「よく飛ぶ紙飛行機の制作と競技会」では、紙飛行機の折り方を楽しく学び、力いっぱい自分で作った飛行機を飛ばしていました。

た。最も遠くまで飛んだ紙飛行機を作った優勝者には、紙飛行機のトロフィーとたくさんの賞品をいただきました。

本校では初めての航空教室でしたが、紙飛行機に触れる機会の少ないアメリカで、子どもたちにとっては大変貴重な時間となりました。実施にあたっては、JAL様のご協力のご指導があって、安全に楽しく開催することができました。あさひ学園から未来に羽ばたいていく子どもたちの真剣な様子で笑顔に溢れた1日でした。



JALの方々と子どもたちで記念撮影!



紙飛行機の競技会は大盛り上がり!

21241 S. Western Ave., Suite 200
Torrance, CA 90501
Tel: (310) 320-2700 Fax: (310) 320-4630

www.singerlewak.com



Kakimoto & Nagashima

A Division of SingerLewak

会計監査・会計全般
税務全般(企業、個人)
会計アウトソーシング
コンピューターコンサルティング
経営コンサルティング

日本人スタッフによる信頼できるサービス

12月のJBAイベントカレンダー

<p>12/9 (日)</p> <p>アップルニューポートベイ自生植物保護活動と日本食お弁当ピクニック オレンジカウンティ地域部会</p>	<p>12/14 (金)</p> <p>異業種交流会 企画マーケティング部会</p>	<p>12/15 (土)</p> <p>アメリカン・バレエ・シアター『The Nutcracker』鑑賞 オレンジカウンティ地域部会</p>	<p>12/16 (日)</p> <p>ゴミ拾いハイキング ダウンタウン地域部会</p>
<p>1/19 (土)</p> <p>スーパークロス観戦 オレンジカウンティ地域部会</p>	<p>1/20 (日)</p> <p>植樹ボランティア サウスベイ地域部会</p>	<p>1/23 (水)</p> <p>賀詞交歓会 企画マーケティング部会</p>	

※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

EBSS Americas, Inc. (DBA: EBS Innovations)
MINO Industry USA, Inc.
TOCHO MARKING SYSTEMS AMERICA, INC.
ORIX Rentec Corporation
STS Innovation, Inc.

4000 Long Beach Blvd., Suite 219, Long Beach, CA 90807
38 Executive Park, Suite 250, Irvine, CA 92614
4025 Spencer St., Suite 401, Torrance, CA 90503
2300 E. Katella Ave., Suite 335, Anaheim, CA 92806
22519 Hawthorne Blvd., Torrance, CA 90505

☎ 310-803-0104
☎ 949-943-8070
☎ 310-214-3367
☎ 214-237-2280

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

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お住い探しもご相談下さい。

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。

●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3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

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。



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.