

---

南カリフォルニア日系企業実態調査  
2018

---

## はじめに

JBA (Japan Business Association of Southern California) と JETRO (Japan External Trade Organization) ロサンゼルス事務所では、1983 年以降、南カリフォルニアにおける日系企業の実態把握のための調査を行い、当地で活動する日系企業に対する理解促進やビジネス活動の円滑化に役立ててまいりました。

このたび、アンケートにご回答いただいた皆様方のご協力のもと、第 13 回目となる「南カリフォルニア日系企業実態調査 2018」をとりまとめることができました。本調査をとおして、当地の日系企業が投資・雇用面で地域経済に大きな貢献をしていること、日系企業全体の業績状況、ビジネス活動の円滑化に向けた課題が明らかになりました。本調査結果を活用して、南カリフォルニアで活動する日系企業に対する理解を促進し、カリフォルニア州におけるビジネス環境の改善に役立てていきたいと考えております。

最後に、アンケート調査にご協力いただいた JBA 会員各位及び JETRO へ回答を寄せていただいた日系企業の皆様に感謝申し上げます。

2018 年 7 月 17 日

JBA 会長

大川 智

JETRO ロサンゼルス事務所所長 西本 敬一

## 調査の目的・方法

---

### 1. 調査の目的

本調査は、日系企業の事業状況や経営環境を把握し、当地で活動する日系企業に対する理解促進を目的として実施しており、今回で13回目<sup>1</sup>となる。

### 2. 調査対象

南カリフォルニアに拠点を持つ日系企業。

南カリフォルニアの範囲は、ロサンゼルス、オレンジ、サンディエゴ、サンバナディーノ、リバーサイド、ベンチュラ、サンタバーバラ、カーン、サンルイス・オビスポ及びインペリアル<sup>1</sup>の10カウンティ（郡）とした。

また、日系企業とは、以下の①～③のいずれかに当てはまる企業とした。

- ①日本企業が10%以上出資（間接出資を含む）している現地法人
- ②日本に本社のある企業の支店・駐在員事務所
- ③日本国籍保持者または日系米国市民が設立し運営している企業

### 3. 調査方法

南カリフォルニアに所在を確認することができた790社にJBA及びJETROより回答を依頼し、オンラインを通じて369社（回収率46.7%）から回答を得た。

### 4. 調査実施時期

2018年2月～3月

---

<sup>1</sup> 過去の調査は、1983年、1987年、1997年、2000年、2002年、2004年、2006年、2008年、2010年、2012年、2014年及び2016年に実施。

# 目次

---

<b>I</b>	<b>南カリフォルニアの日系企業の概要</b>	<b>ページ</b>
	1. 地理的分布	1
	2. 業種別分布	2
	3. 事業形態	4
	4. 進出形態・設立時期	5
	5. 企業規模	8
<b>II</b>	<b>地域社会への貢献</b>	
	1. 雇用創出	9
	2. 給与支払	12
	3. 福利厚生・ベネフィットの提供状況	13
<b>III</b>	<b>投資・ビジネス環境の評価</b>	
	1. 業績の評価	14
	2. 将来の業績見通し	19
	3. 投資・事業計画	21
	4. 南カリフォルニアの魅力	22
	5. 今後の業務運営上の不安	24
	6. 州政府や地方自治体への期待	26
	【参考】 州政府や地方自治体への期待に寄せられた具体的コメント	27

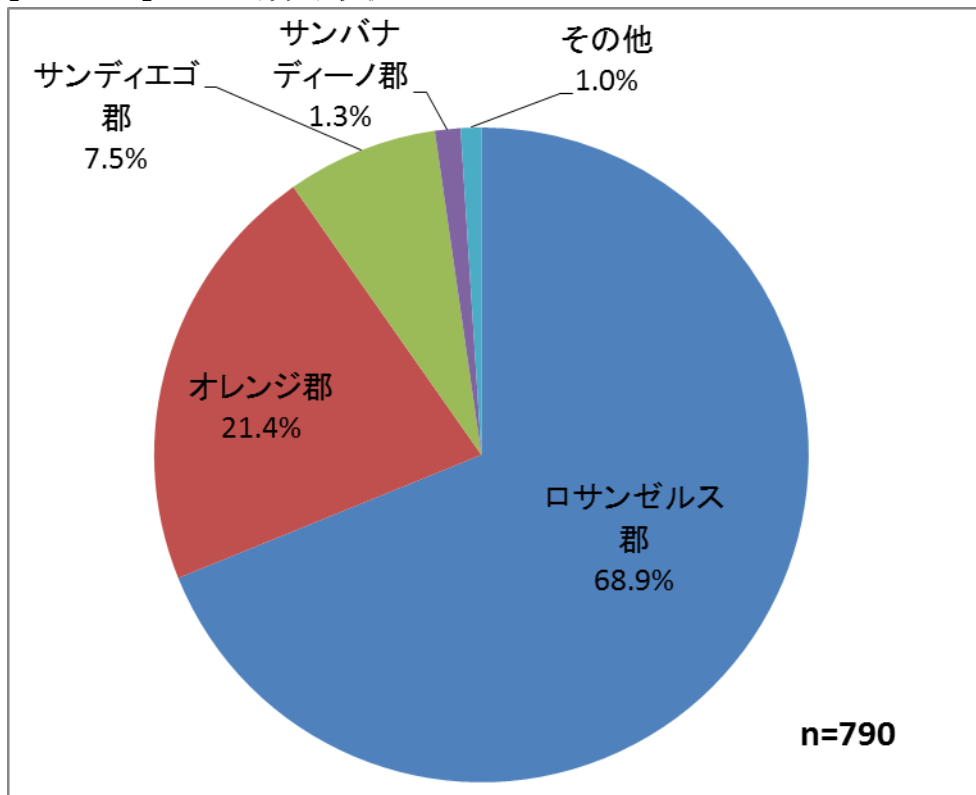
## I.南カリフォルニアの日系企業の概要

### 1. 地理的分布

今回の調査では、調査期間中の未回答企業も含めると、南カリフォルニアに 790 社の日系企業の拠点を確認することができた。南カリフォルニアは、世界有数の日系企業の集積地域であるといえる。<sup>2</sup>

所在する郡(カウンティ)別に見ると、ロサンゼルス郡に 68.9%が集中しており、次いでオレンジ郡に 21.4%、サンディエゴ郡に 7.5%となっており、人口が多いこれら 3 郡に日系企業の大部分が立地している。

[グラフ 1] 地理的分布状況



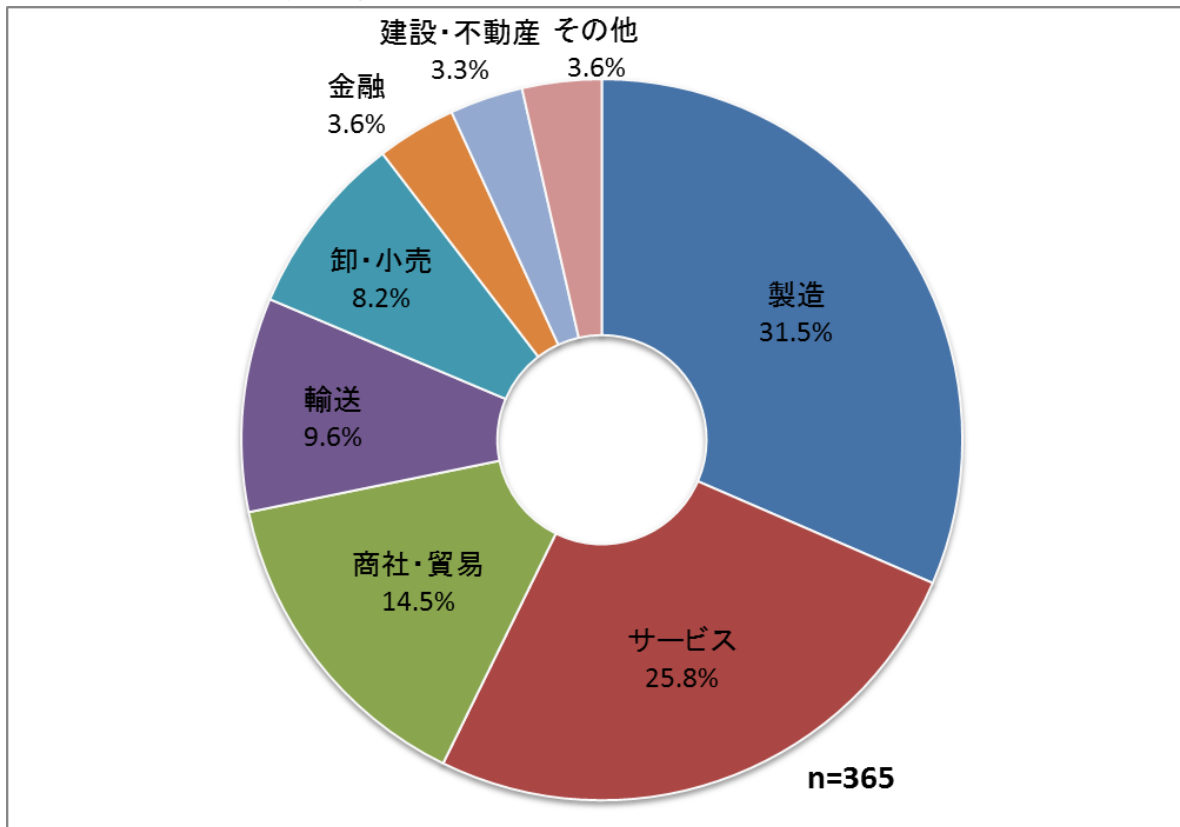
<sup>2</sup> ワールドトレードセンターロサンゼルス (WTCLA) は、「[南カリフォルニア外国直接投資報告書 2018](#)」(FDI レポート)の中で、2017年の日系企業数を 2,541 社としている。異なる調査方法のため単純な比較は困難であるが、本調査との違いとして、地域内に複数の事業所を持つ企業のカウント方法が考えられる。本調査では、小売店や飲食店のように複数の事業所を持つ企業も 1 社とカウントしている。

## 2. 業種別分布

日系企業の業種別割合を見ると、「製造」<sup>3</sup> (31.5%) と「サービス」<sup>4</sup> (25.8%) で全体の半数以上を占めている。

続いて、「商社・貿易」<sup>5</sup> (14.5%)、「輸送」(9.6%)、「卸・小売」(8.2%) という貿易や物流に関わる業種が見られる。南カリフォルニアは、ロサンゼルス港、ロングビーチ港、ロサンゼルス国際空港が存在する米国最大の物流拠点であり、アジアと米国を結ぶ貿易窓口であることが、こうした業種の集積の背景にあると考えられる。

[グラフ 2] 業種別分布状況 (回答企業 365 社)



<sup>3</sup> 「製造」の中には、食品関連、自動車関連、電気機器関連などの製造業が含まれる。

<sup>4</sup> 「サービス」の中には、弁護士・会計士等の専門職、報道・エンタメ関連、レジャー・観光関連、情報システム関連などのサービス産業が含まれる。

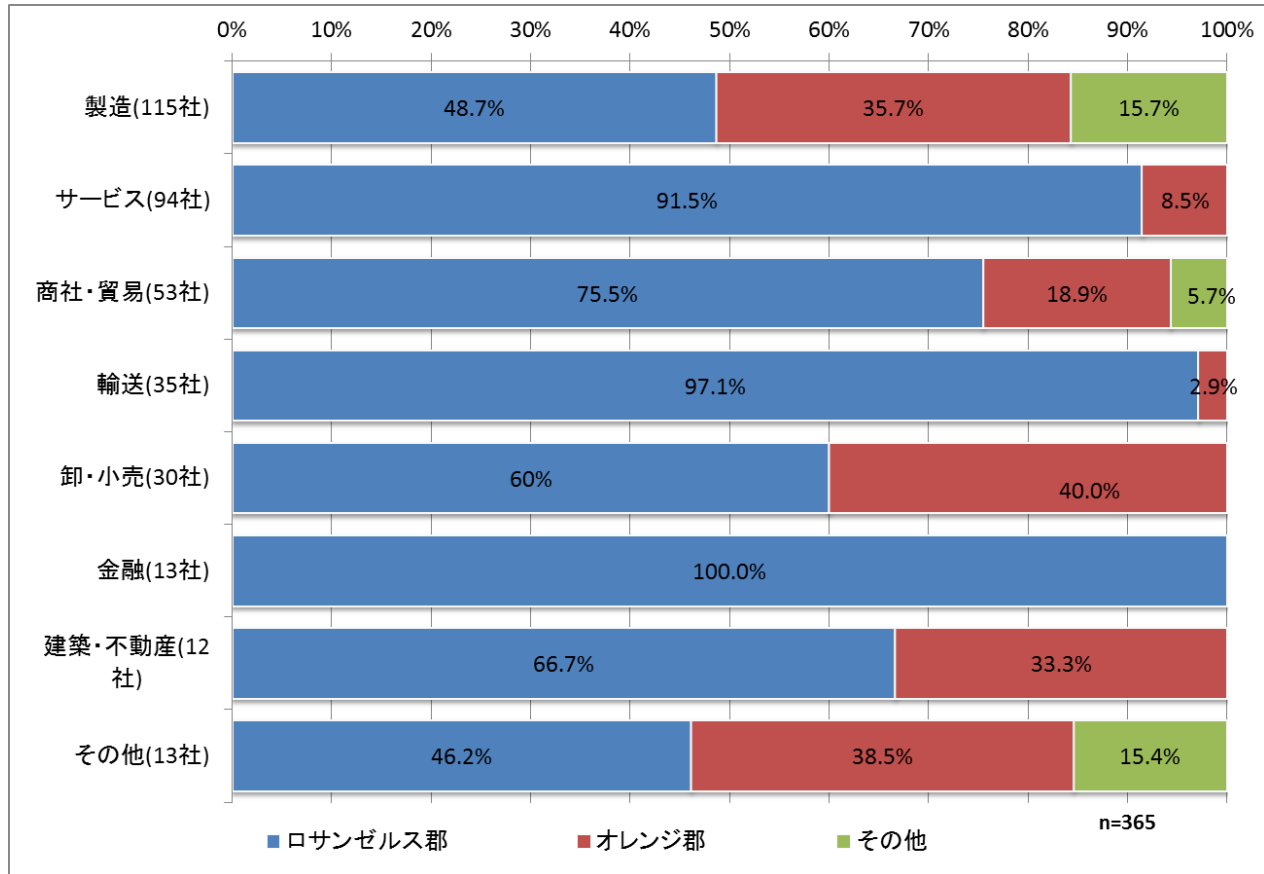
<sup>5</sup> 「商社・貿易」の中には、日本の親会社のメーカー等から原材料・部品を輸入し、米国内の顧客へ販売している企業が多く見られる。

業種別の地域別分布をみると、全ての業種でロサンゼルス郡に拠点を置く企業が他の郡よりも多い。

ただし、「卸・小売」、「製造」、「建築・不動産」の業種では、オレンジ郡に拠点を置く企業が3割から4割を占めている。

なお、「製造」の業種では、「その他」の立地の内訳としてサンディエゴ郡にも13%の集積が見られる。

[グラフ 3] 業種別地域分布状況（回答企業 365 社）



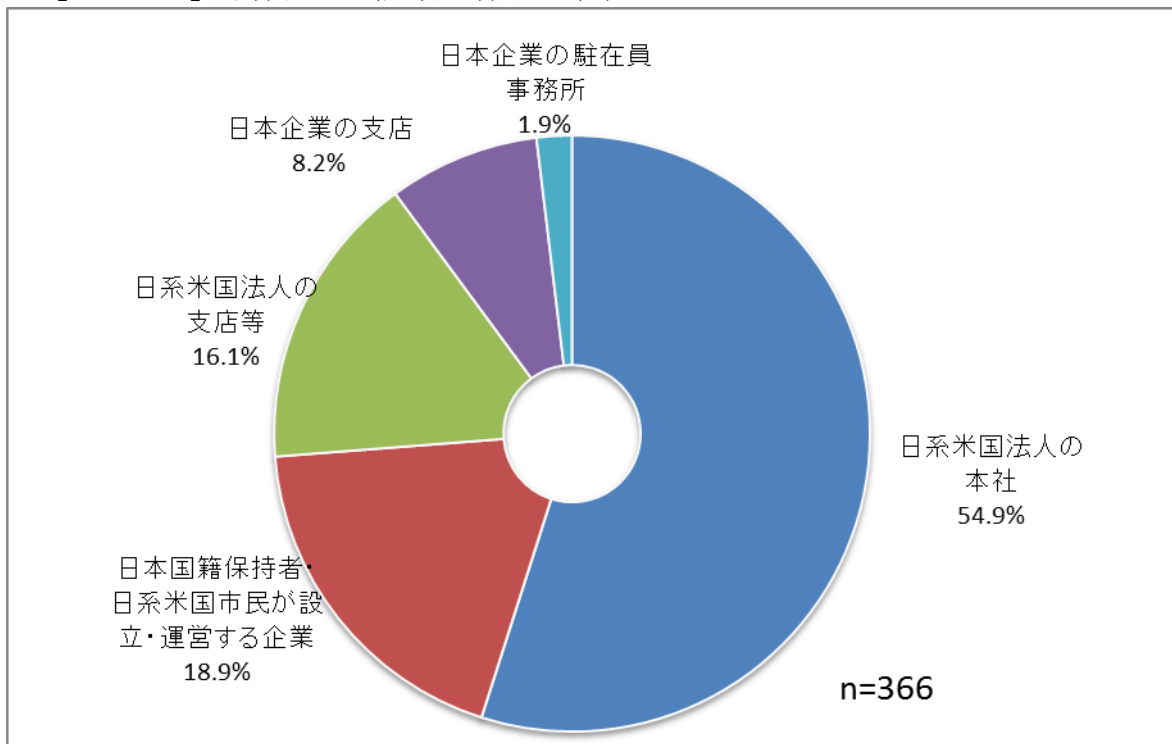
### 3. 事業形態

事業形態別に見ると、約 9 割の企業が「米国法人」（現地法人）として活動しており、「日本企業の支店」（米国側から見れば、外国企業の支店）は 1 割に満たない。

「米国法人」の中でも、「日系米国法人の本社」が全体の 5 割を超えており、南カリフォルニアが、米国に進出している日系企業にとって重要な位置付けとなっていることがうかがえる。

また、日本企業との資本関係はないが、「日本国籍保持者または日系米国市民が設立し運営している企業」が全体の約 2 割を占める。これには、日本人が当地へ渡り、起業したケースも含まれている。

[グラフ 4] 事業形態（回答企業 366 社）

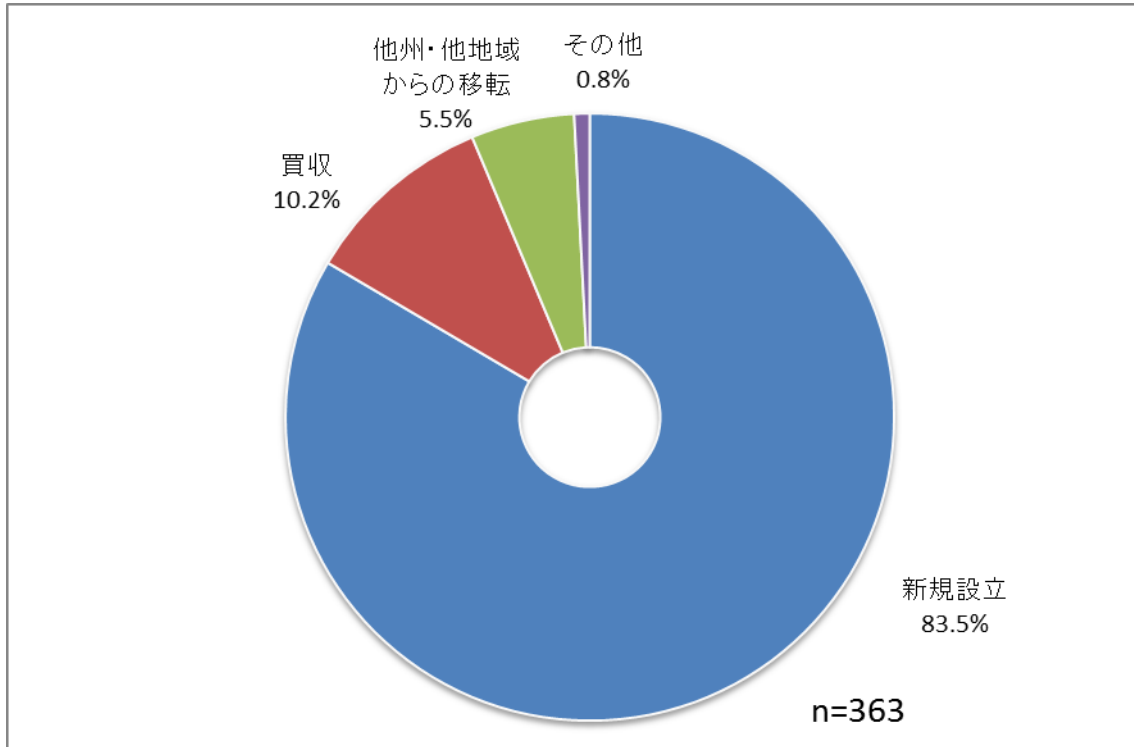




#### 4. 進出形態・設立時期

南カリフォルニアへの進出形態を見ると、新規設立した企業が8割を超える。日系企業の投資は、投資効果大きいことが特徴である。

[グラフ5] 南カリフォルニアへの進出形態（回答企業363社）



日系企業の進出の背景を振り返れば、1950年代に市場調査や取引樹立のための進出があり、1960～70年代に対米輸出と市場拡大を図るための進出があった。

1970年代以降は、日米繊維交渉を皮切りに板ガラス・テレビ・鉄鋼・半導体など貿易摩擦問題が顕在化し、現地生産のための進出が始まり、1980年代以降は日米貿易不均衡是正の必要性もあって現地生産が促進された。

同時に、円高やバブル景気を背景に余剰資金の投資先を求める進出も増加し、1986～90年が対米進出のピークであった。

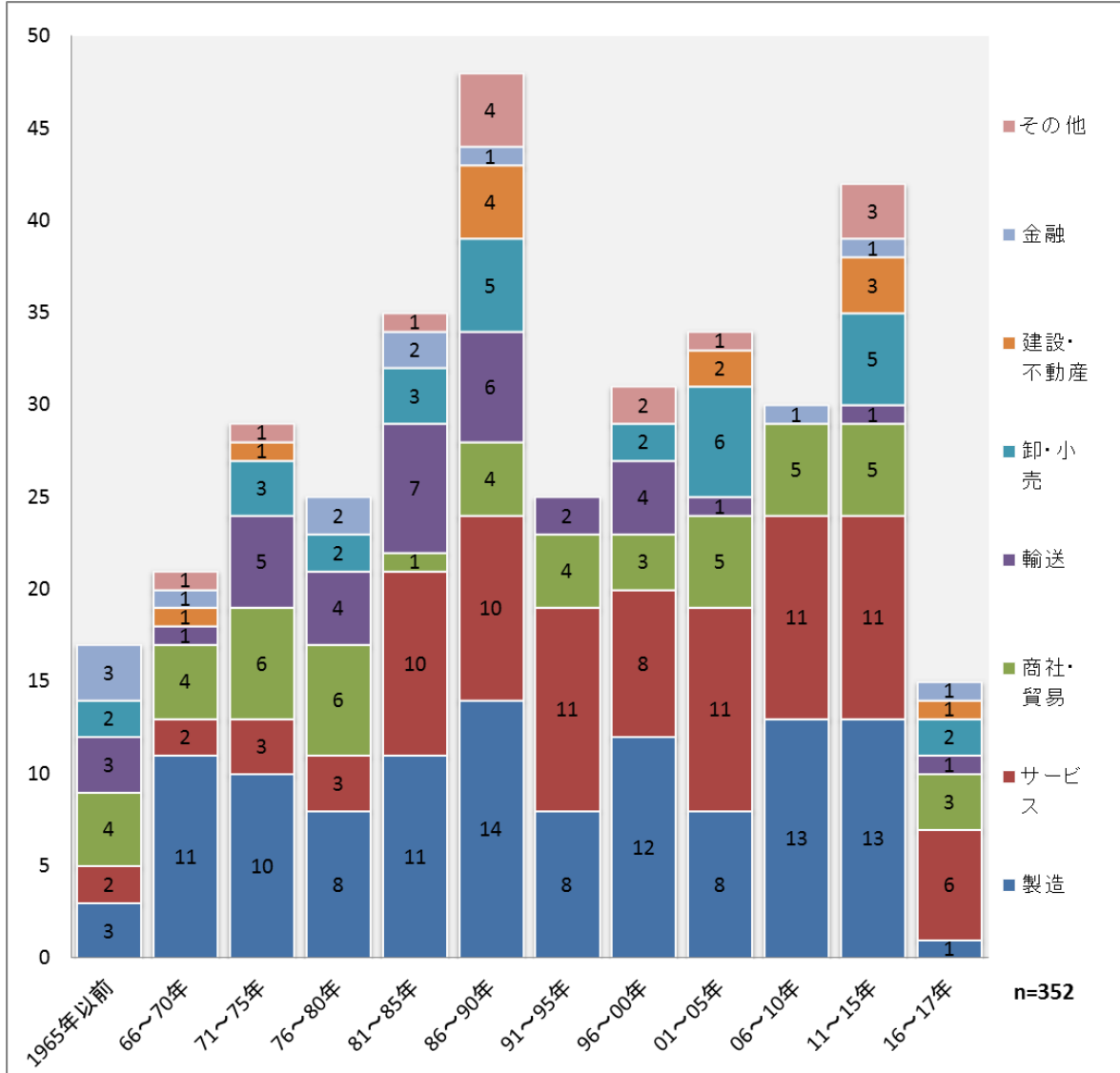
1991年以降は、日本のバブル崩壊の影響などから進出は減速し、米国から撤退する企業もみられる中で、1996年以降は映画・出版などを含む情報サービス分野での進出という動きがみられた。

2006年以降は、リーマン・ショックの影響等に伴う米国経済の低迷により進出は鈍化していたが、近年再び回復傾向にある。

業種別では、対米進出が早かったのは、投下資本が比較的少なくてすむ「卸・小売」や「商社・貿易」であった。また、輸出だけでなく本格的に市場拡大を図るため、円高や貿易摩擦も背景に「製造」の進出が本格化し、これらをサポートする「輸送」も1980年代に進出が相次いだ。

1986～90 年をピークに「製造」は後退をみせるが、「サービス」の進出はその後も堅調である。

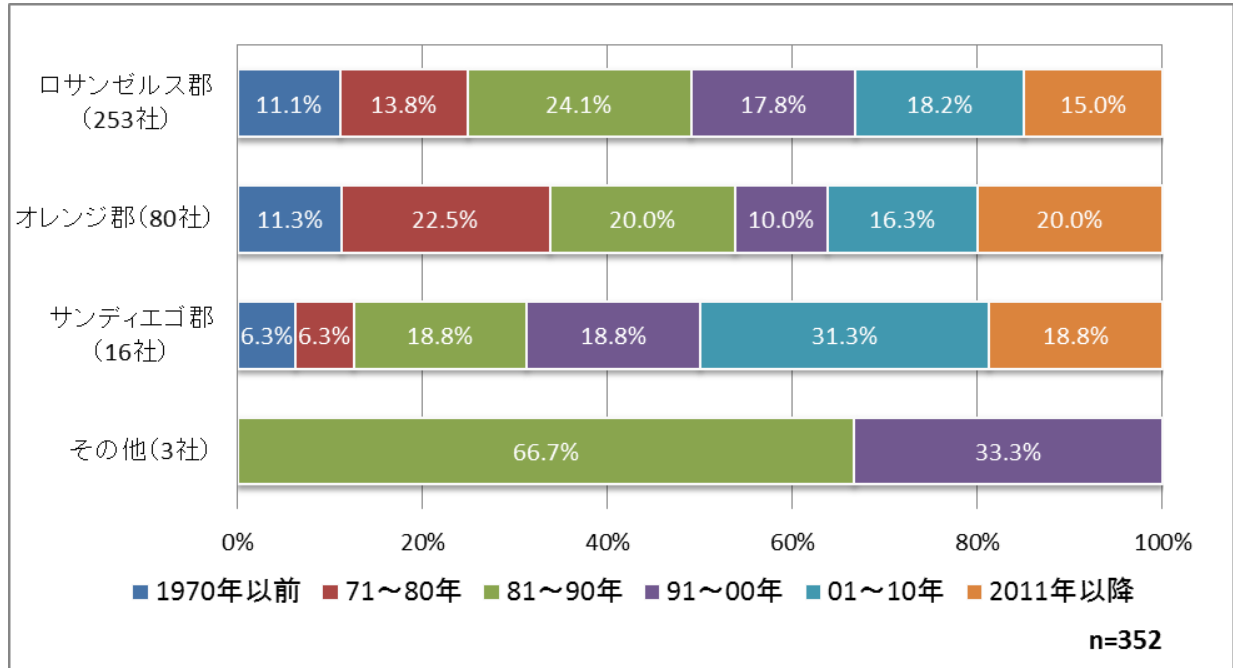
〔グラフ 6〕 業種別設立年別企業数（回答企業 352 社）



（注）企業数は、今回の調査に回答した企業が設立された年の分布であり、すでに撤退した企業は含まれていない。

地域別に設立年代を見ると、オレンジ郡やサンディエゴ郡は、ロサンゼルス郡に比べて、2011年以降に設立された企業の割合が大きいことが特徴である。

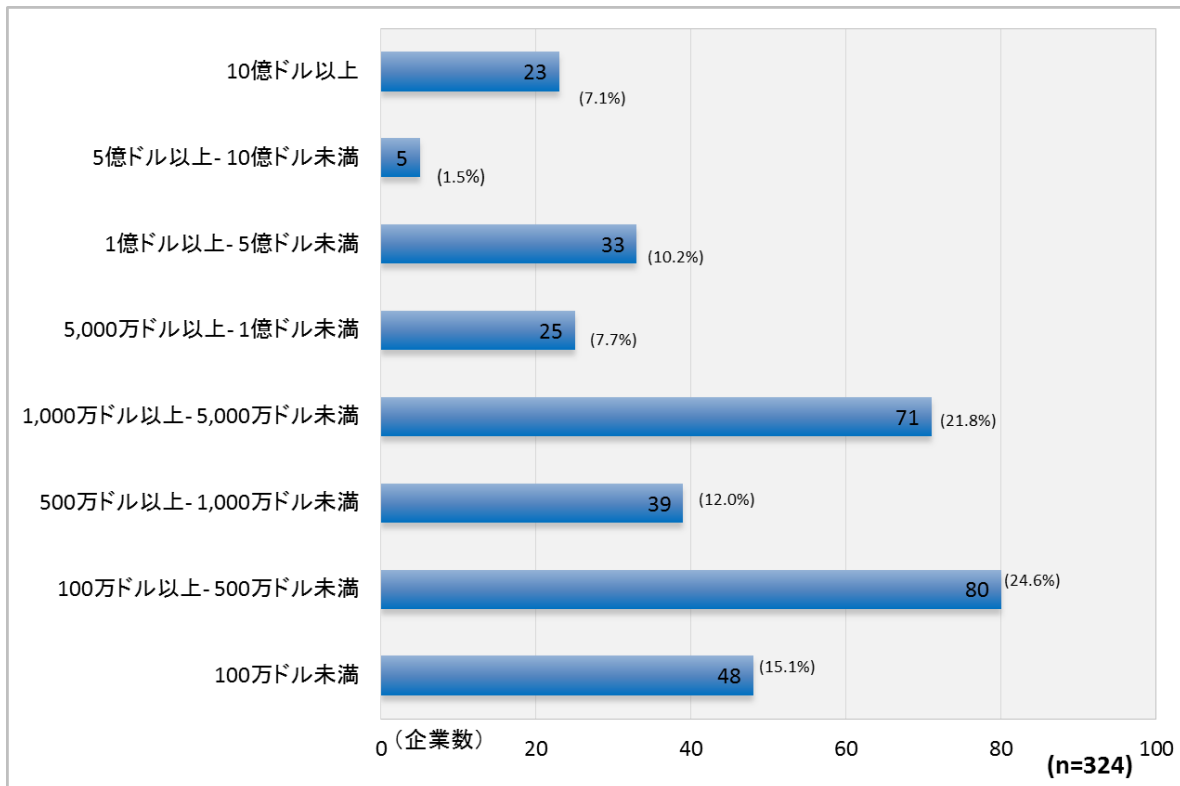
[グラフ 7] 地域別設立年代割合 (回答企業 352 社)



## 5. 企業規模

売上高から企業規模をみると、年商「100 万ドル以上-500 万ドル未満」及び「1,000 万ドル以上-5,000 万ドル未満」と回答した企業の割合がそれぞれ 20%を超えて比較的多い。ただし、「100 万ドル未満」から「10 億ドル以上」まで回答企業の割合は散らばっており、様々な規模の企業が集積していることが分かる。

[グラフ 8] 売上高別会社数（回答企業 324 社）



## Ⅱ. 地域社会への貢献

### 1. 雇用創出

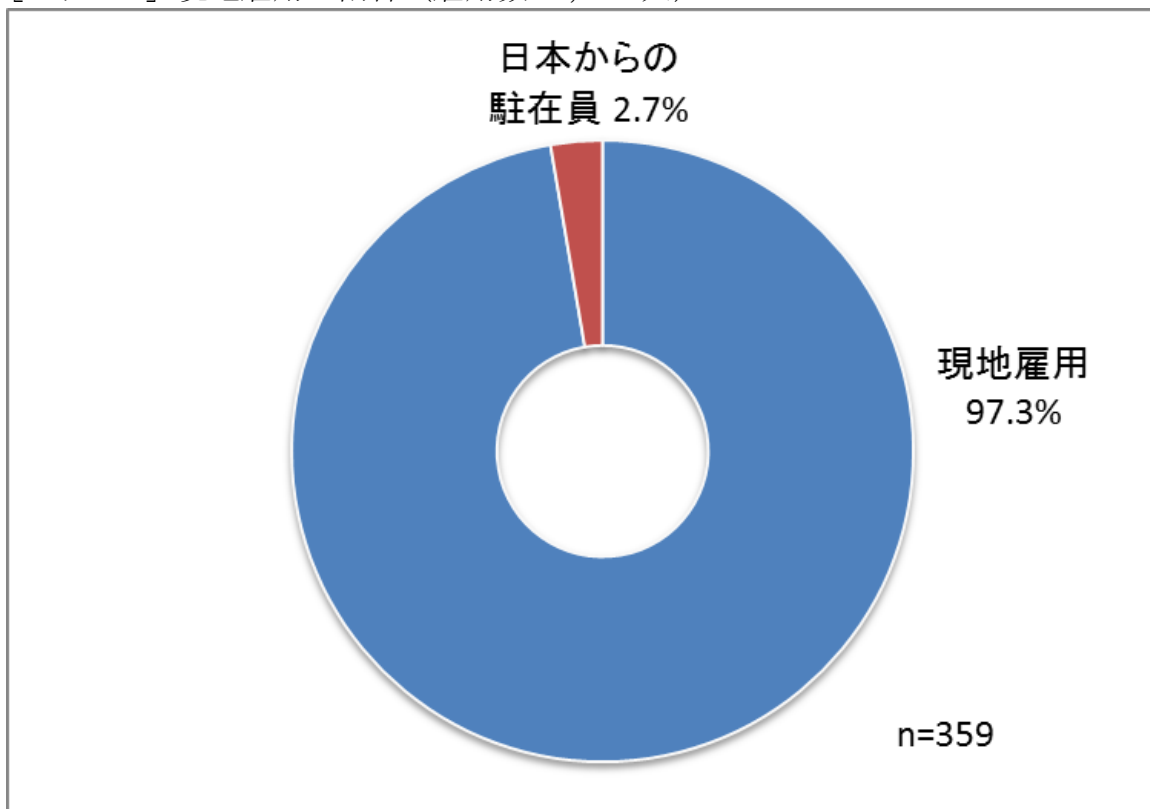
回答企業 359 社の南カリフォルニアにおける雇用数の合計は 53,493 人であり、このうち現地雇用が 52,056 人、日本からの駐在員が 1,437 人で、現地雇用の割合が全体の 97.3%に達している。

また、回答企業の 1 社平均の雇用数は 149.0 人となる。これを基に未回答企業も含めて南カリフォルニアに所在する日系企業 790 社に当てはめると、南カリフォルニアにおける日系企業の総雇用は 117,714 人（うち現地雇用 114,552 人）と推計される。このことから、日系企業が雇用面から地域社会に貢献しているといえる。

[表 1] 日系企業の雇用数（回答企業 359 社）

	合計(人)	日本からの 駐在員(人)	現地雇用(人)
雇用数（回答数 359 社）	53,493	1,437	52,056
1 社平均雇用数	149.0	4.0	145.0
南カリフォルニアでの総雇用 (790 社推計)	117,714	3,162	114,552

[グラフ 9] 現地雇用の割合（雇用数 53,493 人）



雇用数を業種別で見ると、「製造」が 30,457 人 (56.9%) と最も多く、続いて「サービス」が 10,681 人 (20.0%)、「卸・小売」が 6,080 人 (11.4%) となっている。

[表 2] 業種別雇用数 (回答企業 359 社)

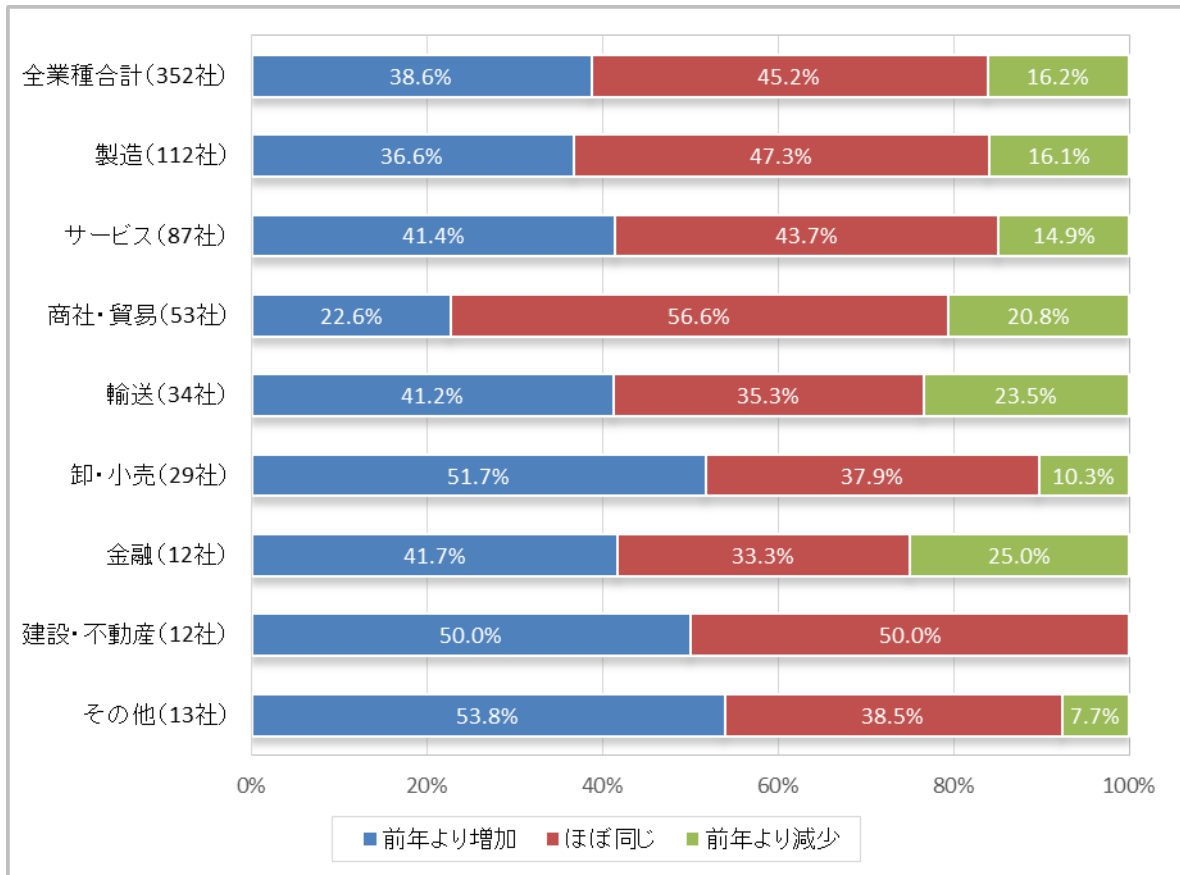
業種	雇用者数(人)	企業数(社)	構成比(%)
製造	30,457	115	56.9%
サービス	10,681	90	20.0%
卸・小売	6,080	30	11.4%
輸送	2,547	35	4.8%
商社・貿易	1,623	51	3.0%
建設・不動産	583	12	1.1%
金融	479	13	0.9%
その他	1,043	13	1.9%
合計	53,493	359	100%

前年と比較した雇用数の増減をみると、全業種合計では「前年より増加」と回答した企業は 38.6%、「減少した」と回答した企業は 16.2%、「前年とほぼ同じ」と回答している企業が 45.2%であった。

業種別にみると、「前年より増加」したとの回答割合は、「卸・小売」、「建設・不動産」、「金融」、「サービス」、「輸送」で多かった。

また、「前年より減少」したという回答割合は、「金融」、「輸送」、「商社・貿易」で多かった。

[グラフ 10] 雇用数の増減 (前年比)



## 2. 給与支払

回答企業 237 社の南カリフォルニアにおける年間給与支払額（ベネフィットを含む）の合計は、36 億 2,348 万ドルとなった。

なお、回答企業の従業員は 40,428 人であり、1 人あたりの年間平均給与支払額は 8 万 9,628 ドルとなる。

これに日系企業の総雇用 11 万 7,714 人（推計）を乗じたものを「南カリフォルニアにおける年間給与支払額総額」とすると、105 億 5,047 万ドル（推計）となる。

[表 3] 日系企業の年間給与支払額

年間給与支払額合計(回答企業 237 社)	36 億 2,348 万ドル
従業員 1 人あたり平均年間給与支払額(*1)	8.96 万ドル
南カリフォルニアにおける年間給与支払額総額(推定)(*2)	105 億 5,047 万ドル

(\*1) 36 億 2,348 万ドル ÷ 40,428 人（回答企業 237 社の従業員数）

(\*2) 8.96 万ドル × 日系企業の総雇用 11 万 7,714 人（推計）



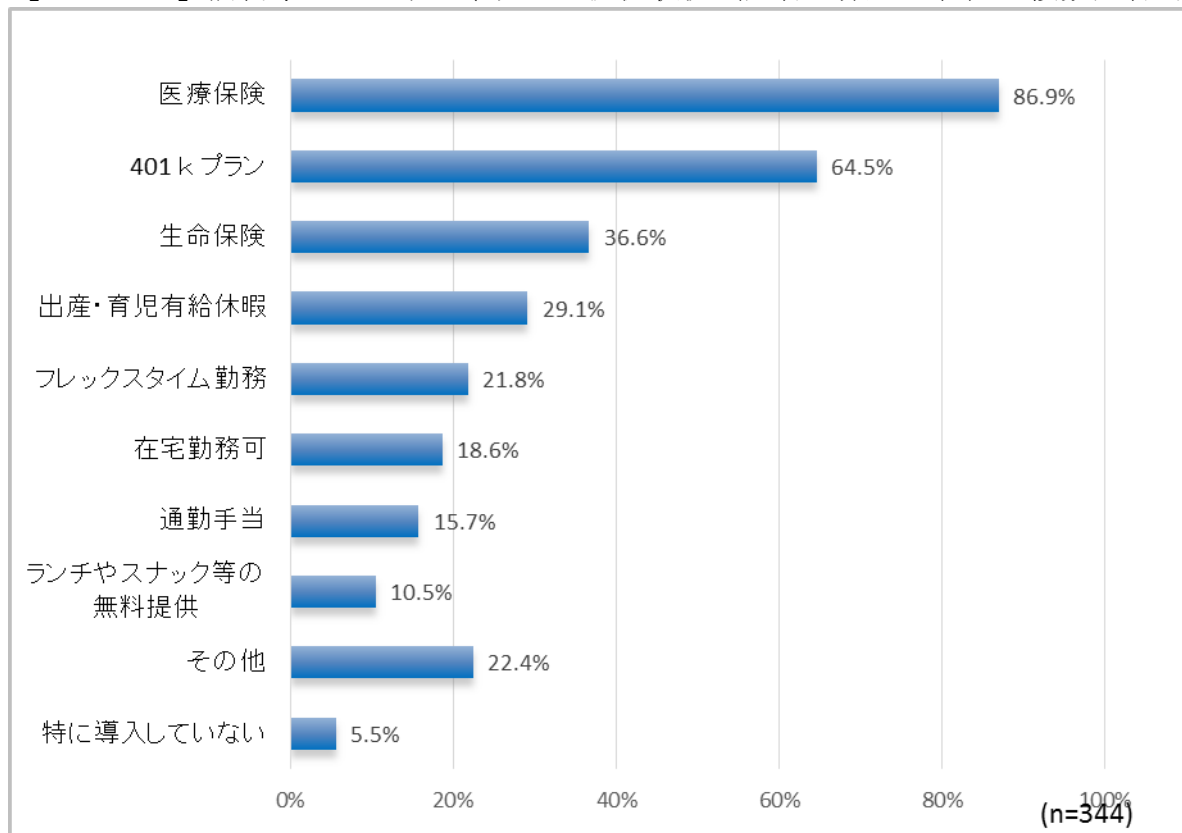
### 3. 福利厚生・ベネフィットの提供状況

日系企業は、ローカルスタッフ向けに様々な福利厚生・ベネフィットを提供している。

回答が多かった順に見ると、「医療保険」(86.9%)、「401kプラン」(64.5%)、「生命保険」(36.6%)、「出産・育児有給休暇」(29.1%)、「フレックスタイム勤務」(21.8%)が挙げられた。

また、その他の中には、「無料フィットネスジム」、「住宅補助」、「上限なしの有給休暇」、「ストックオプション」、「IRA(退職後資金積立制度)」、「ボランティア休暇」、「学費補助制度」、「永年勤続に伴う賞与と休暇」を挙げる企業もあった。

[グラフ 11] 福利厚生・ベネフィットの提供状況 (回答企業 344 社) ※複数回答可



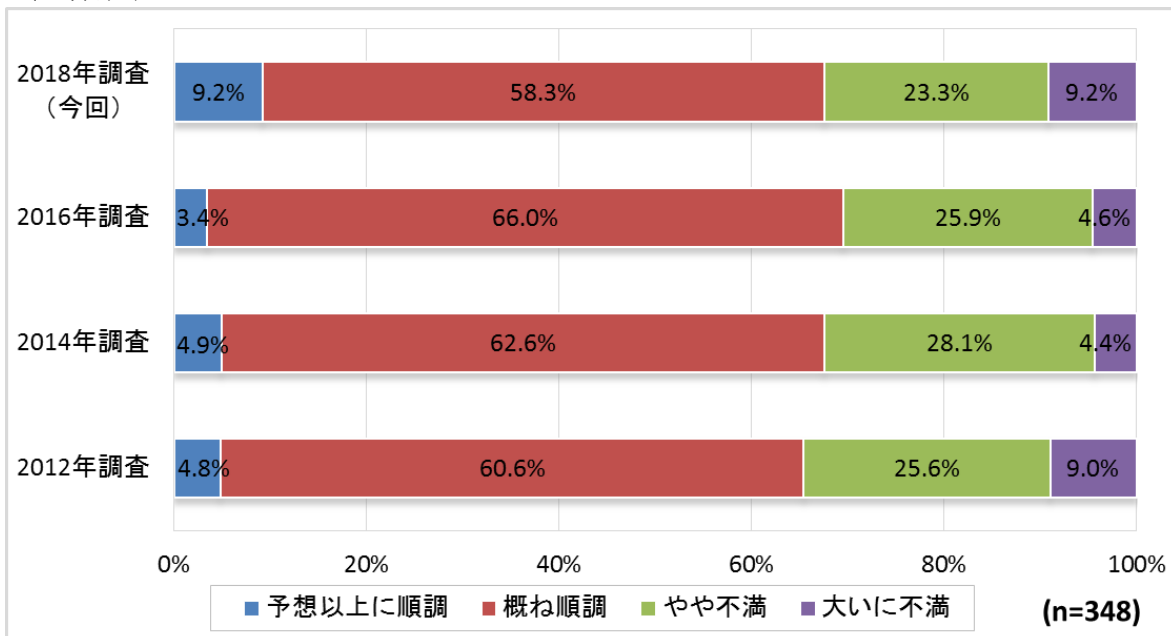
### Ⅲ. 投資・ビジネス環境の評価

#### 1. 業績の評価

総合的にみた 2017 年の業績に対する評価をみると、約 7 割の企業が「予想以上に順調」又は「概ね順調」と肯定的に評価しており、前回調査と同様の傾向となった。その中でも「予想以上に順調」と答えた企業の割合が前回よりも増えた。

その一方で、「大いに不満」と回答した企業の割合についても前回よりも増えている。

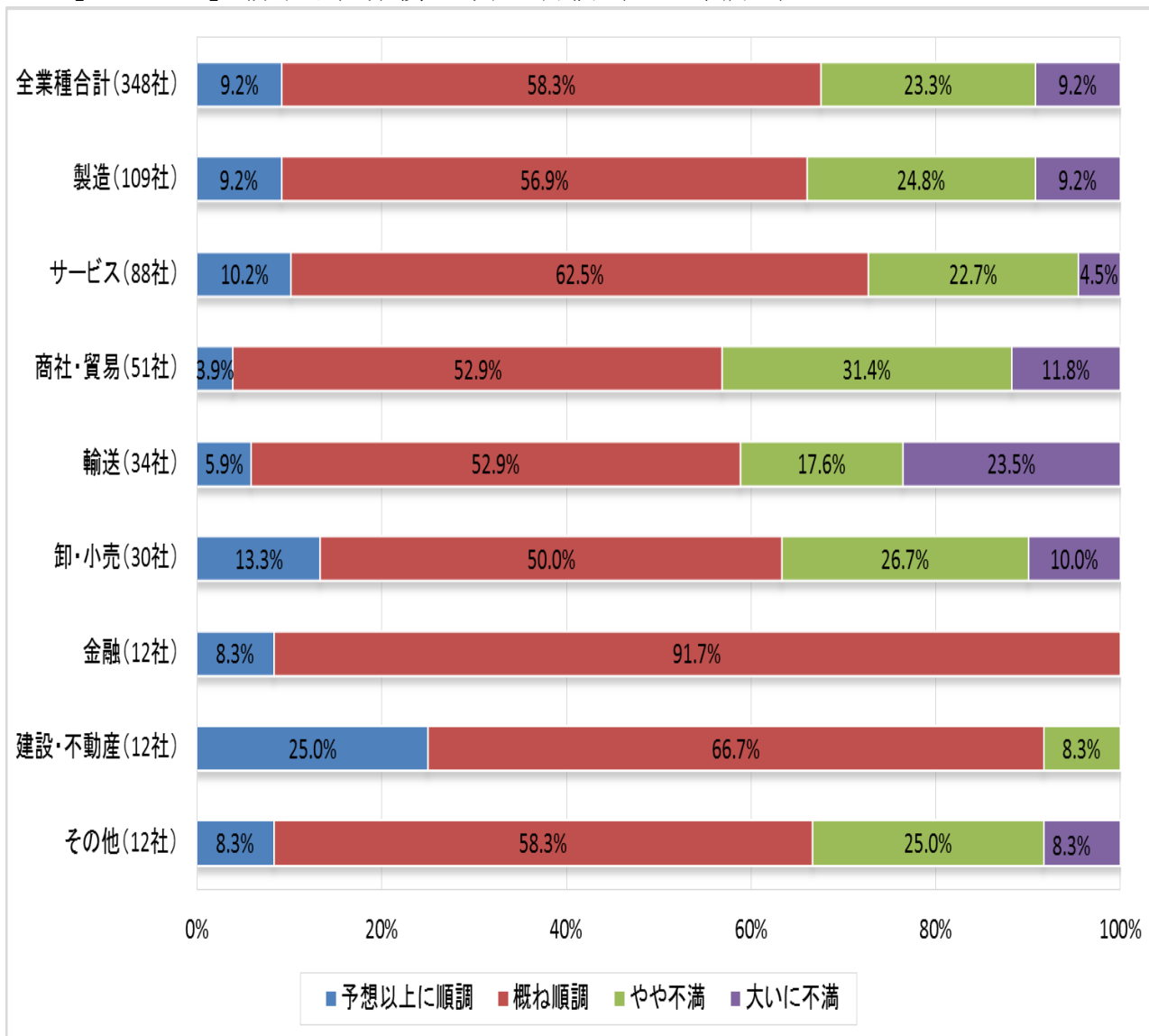
[グラフ 12] 業績に対する評価（回答企業 348 社）  
（全業種）



業績に対する評価を業種別に見ると、「金融」、「建築・不動産」、「サービス」では、「予想以上に順調」又は「概ね順調」と回答した割合が、他の業種を上回った。

一方、「商社・貿易」、「輸送」、「卸・小売」では、「やや不満」又は「大いに不満」を回答する企業の割合が約4割を占め、他の業種を上回った。

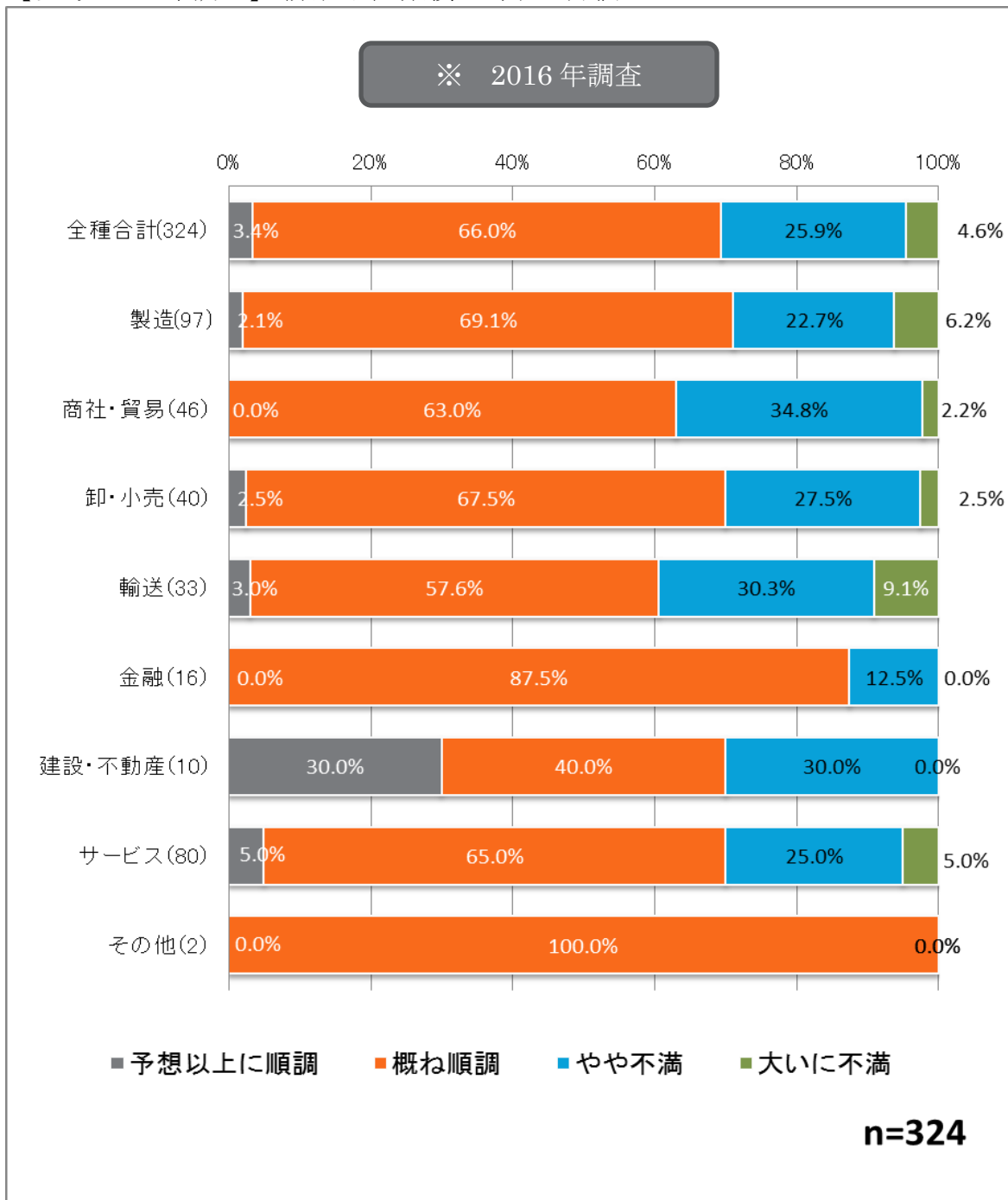
[グラフ 13] (業種別) 業績に対する評価 (2018年調査)



業績に対する評価（業種別）を前回の2016年調査と比較すると、多くの業種で、「予想以上に順調」と「大いに不満」という両端の回答の割合が増加している。

前回と今回では回答企業が異なるため単純な比較は困難だが、足元では、当地の企業業績に対する評価が両極端に分かれている可能性がある。

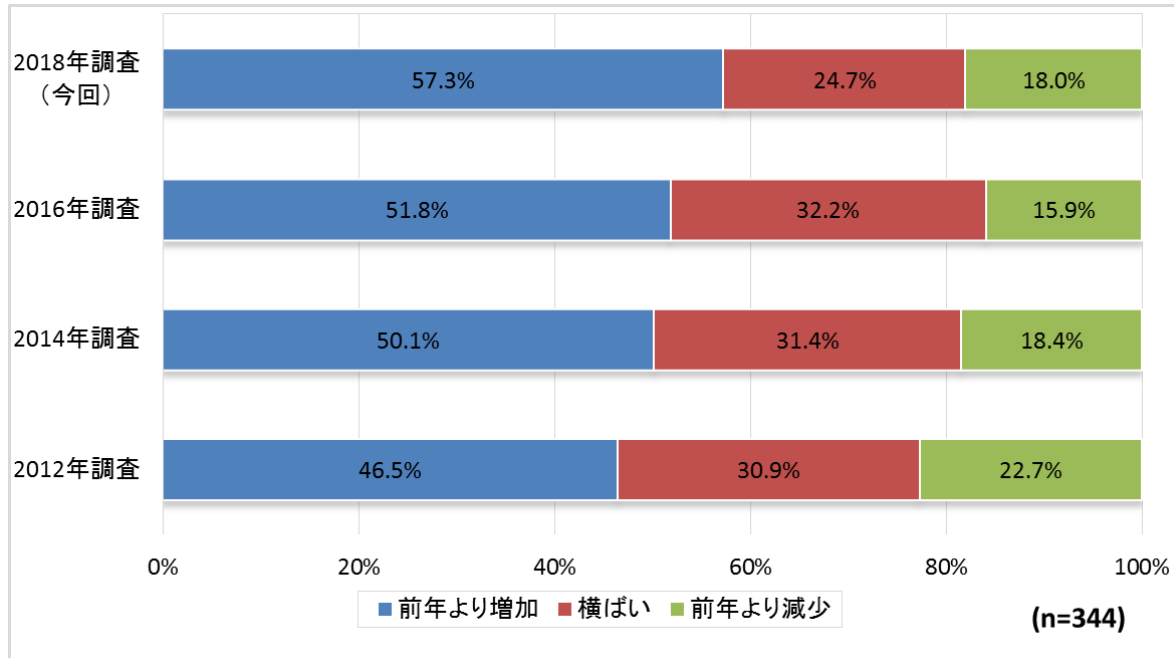
【参考 2016 年調査】（業種別）業績に対する評価



2016年と比較した2017年の売上高の増減について見ると、「前年より増加」と回答した企業の割合は57.3%で、前回調査の51.8%を上回った。

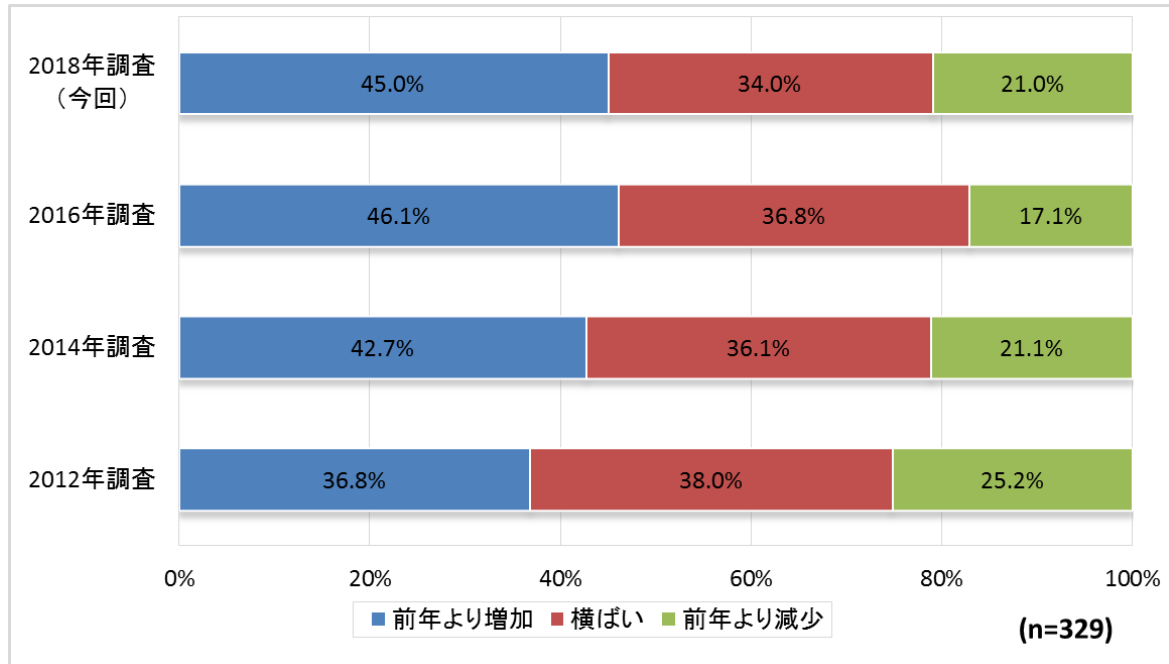
一方、売上高が「前年より減少」と答えた企業の割合も前回調査よりわずかに増加した。

[グラフ 14] 売上高の増減 (回答企業 344 社)



2016年と比較した2017年の営業利益の増減について見ると、「前年より増加」と回答した企業の割合は45.0%で、前回調査の46.1%と同程度だった。また、「前年より減少」と答えた企業の割合は21.0%で、前回調査の17.1%をやや上回った。

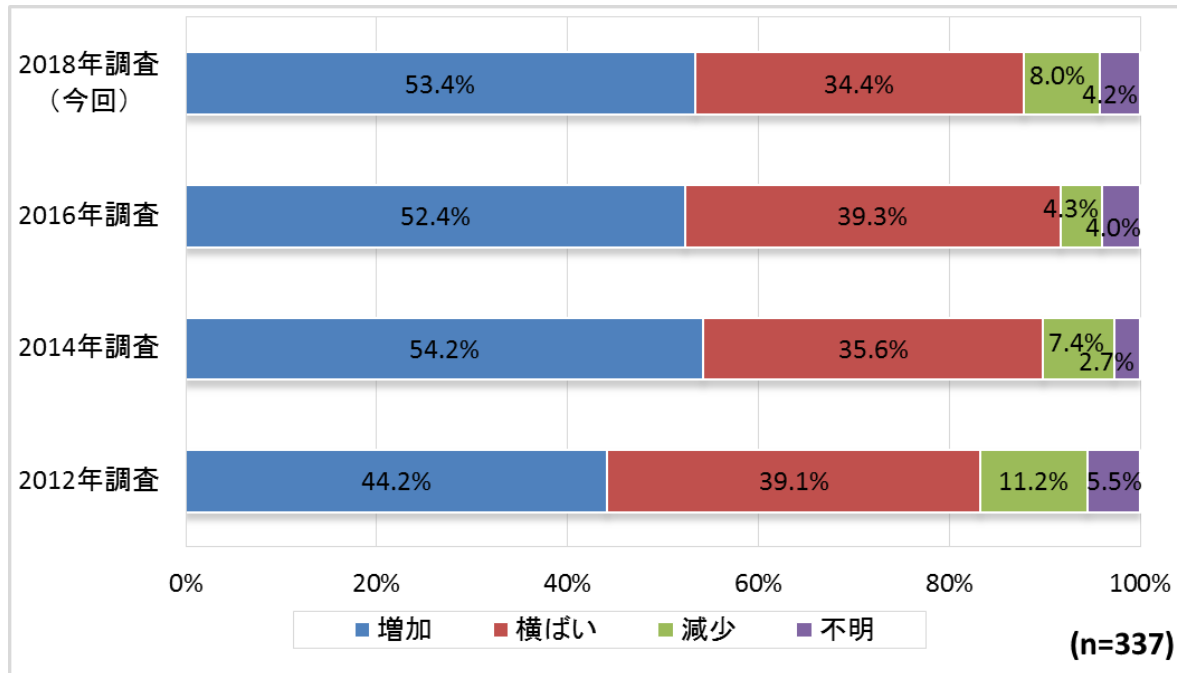
[グラフ 15] 営業利益の増減(回答企業 329 社)



## 2. 将来の業績見通し

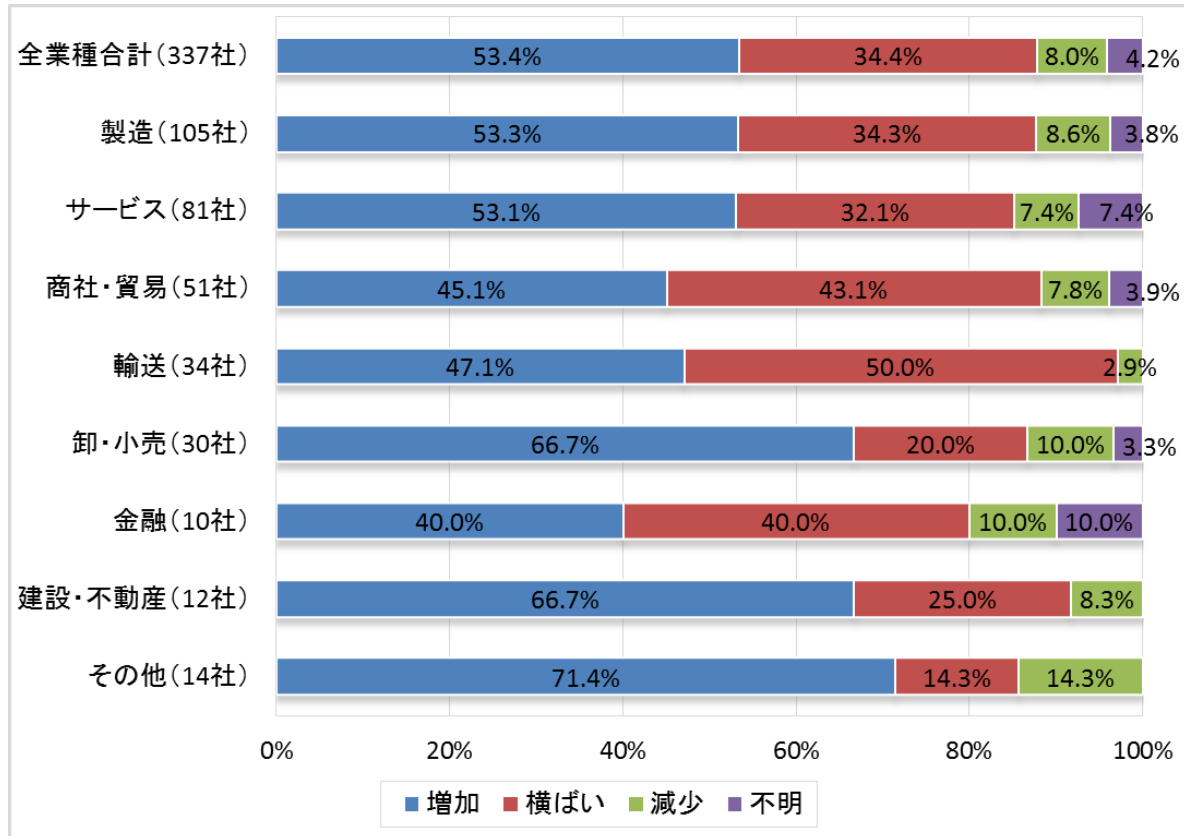
今後1～2年の営業利益の見通しについて見ると、「増加」と回答した企業の割合は53.4%で、前年調査とほぼ同様となった。また、「減少」と回答した企業の割合は8.0%と、前回調査の4.3%から増加した。

[グラフ 16] 今後1～2年の営業利益の見通し (回答企業 337社)



営業利益の見通しを業種別に見ると、「卸・小売」、「建設・不動産」、「製造」、「サービス」では、「増加」と回答した企業の割合が50%を超えている。

[グラフ 17] 今後1～2年の営業利益の見通し（業種別）

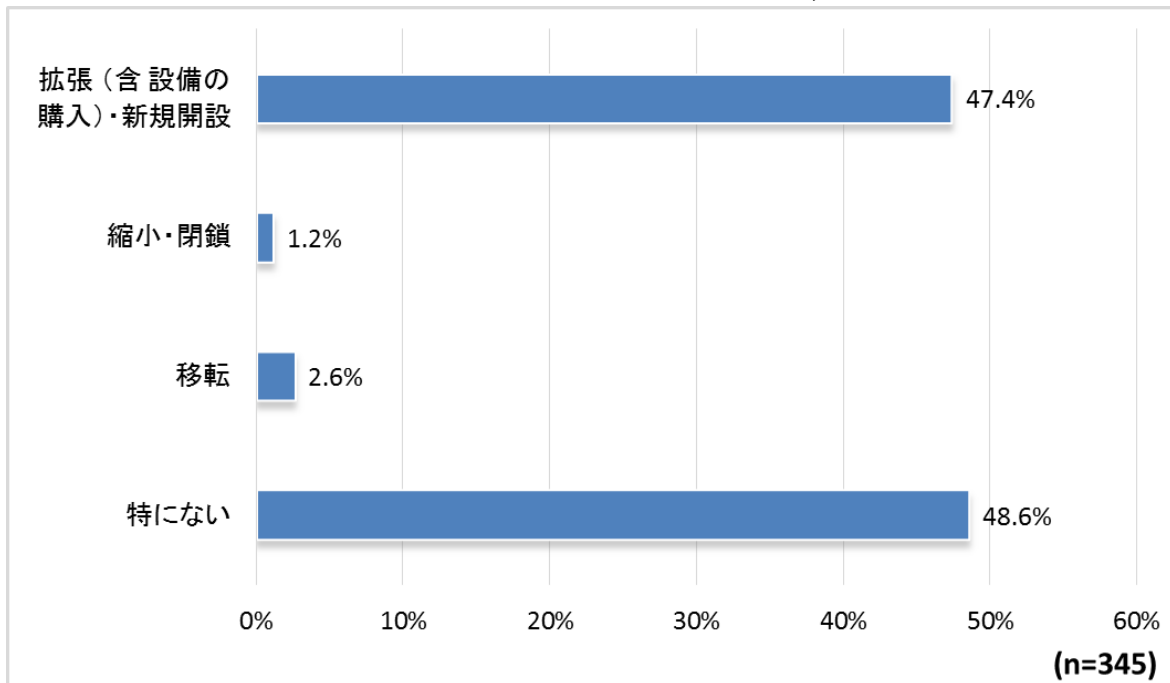




### 3. 投資・事業計画

今後1～2年の投資・事業計画について見ると、「拡張・新規開設」と回答した企業の割合は47.4%であり、多くの日系企業が、南カリフォルニアでの設備投資や事業の拡張を計画している。

[グラフ 18] 今後1～2年の投資・事業計画（複数回答；回答企業 345社）



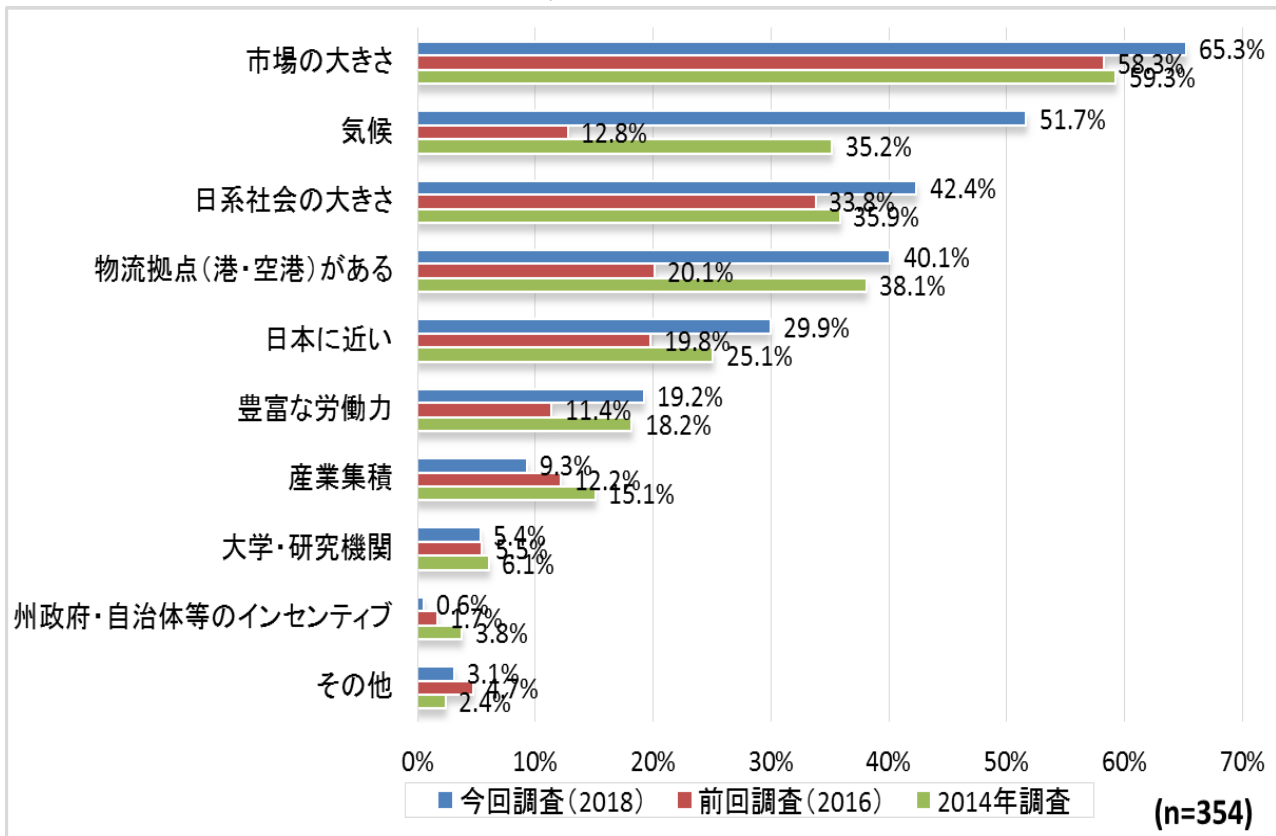
#### 4. 南カリフォルニアの魅力

南カリフォルニアの魅力について見ると、「市場の大きさ」と回答した企業の割合が「65.3%」と前年に続き最も大きかった。人口約4,000万人が住むカリフォルニア州は、米国で最も人口が多い州であり、その半数が南カリフォルニアに居住していることから、消費者市場の大きさが当地の魅力となっている。

次いで、「気候」と回答した企業の割合が51.7%と、前回の12.8%から大きく増加した。南カリフォルニアは、年間を通じて快適な気候に恵まれている。米国海洋大気局(NOAA)によると、2017年に米国内で起きた主要な自然災害による被害額は、3,060億ドルに達して過去最高だった<sup>6</sup>。2017年は夏から秋にかけて米国南部を大型ハリケーンが直撃し、都市部にも洪水被害が広がった。カリフォルニア州では、2017年夏以降、乾燥により一部山沿い地域で山火事が発生した。2018年年明けには米国東部を寒波が襲った。こうした現象を受け、気候がビジネスに大きな影響を及ぼすことを、多くの企業関係者が改めて認識した可能性がある。

さらに、「日系社会の大きさ」(42.4%)、「物流拠点(港・空港)がある」(40.1%)、「日本に近い」(29.9%)などはそれぞれ前回よりも回答割合が増えている。

[グラフ 19] 南カリフォルニアの魅力 (回答企業 354 社：複数選択可)



<sup>6</sup> NOAA 「Billion-Dollar Weather and Climate Disasters: Overview」  
[\(https://www.ncdc.noaa.gov/billions/\)](https://www.ncdc.noaa.gov/billions/)

業種別では、全業種にわたり「市場の大きさ」を挙げる企業が過半数を占めている。

このほか、「製造」、「輸送」、「卸・小売」「建設・不動産」の過半数が「気候」を、「金融」および「サービス」の過半数が「日系社会の大きさ」を、「商社・貿易」の約6割、「輸送」の約9割が「物流拠点」を魅力であると回答している。

[表 4] カリフォルニア州の魅力（業種別）（複数回答；回答企業 354 社）

	市場の大きさ	気候	日系社会の大きさ	物流拠点（港湾・空港）がある	日本に近い	豊富な労働力	産業が集積している	大学・研究機関	州政府・自治体等のインセンティブ	その他
製造 (110 社)	60.0%	51.3%	33.9%	38.3%	27.8%	21.7%	10.4%	5.2%	0.0%	4.3%
サービス (90 社)	62.8%	45.7%	60.6%	21.3%	28.7%	22.3%	4.3%	5.3%	1.1%	4.3%
商社・貿易 (53 社)	64.2%	45.3%	28.3%	54.7%	37.7%	20.8%	17.0%	5.7%	0.0%	0.0%
輸送 (34 社)	70.6%	55.9%	41.2%	85.3%	41.2%	5.9%	11.8%	2.9%	0.0%	2.9%
卸・小売 (29 社)	69.0%	41.4%	51.7%	20.7%	0.0%	13.8%	6.9%	3.4%	0.0%	3.4%
金融 (13 社)	53.8%	38.5%	61.5%	23.1%	7.7%	0.0%	7.7%	7.7%	0.0%	0.0%
建設・不動産 (12 社)	91.7%	75.0%	41.7%	16.7%	25.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他 (13 社)	53.8%	69.2%	46.2%	23.1%	38.5%	30.8%	15.4%	23.1%	7.7%	0.0%

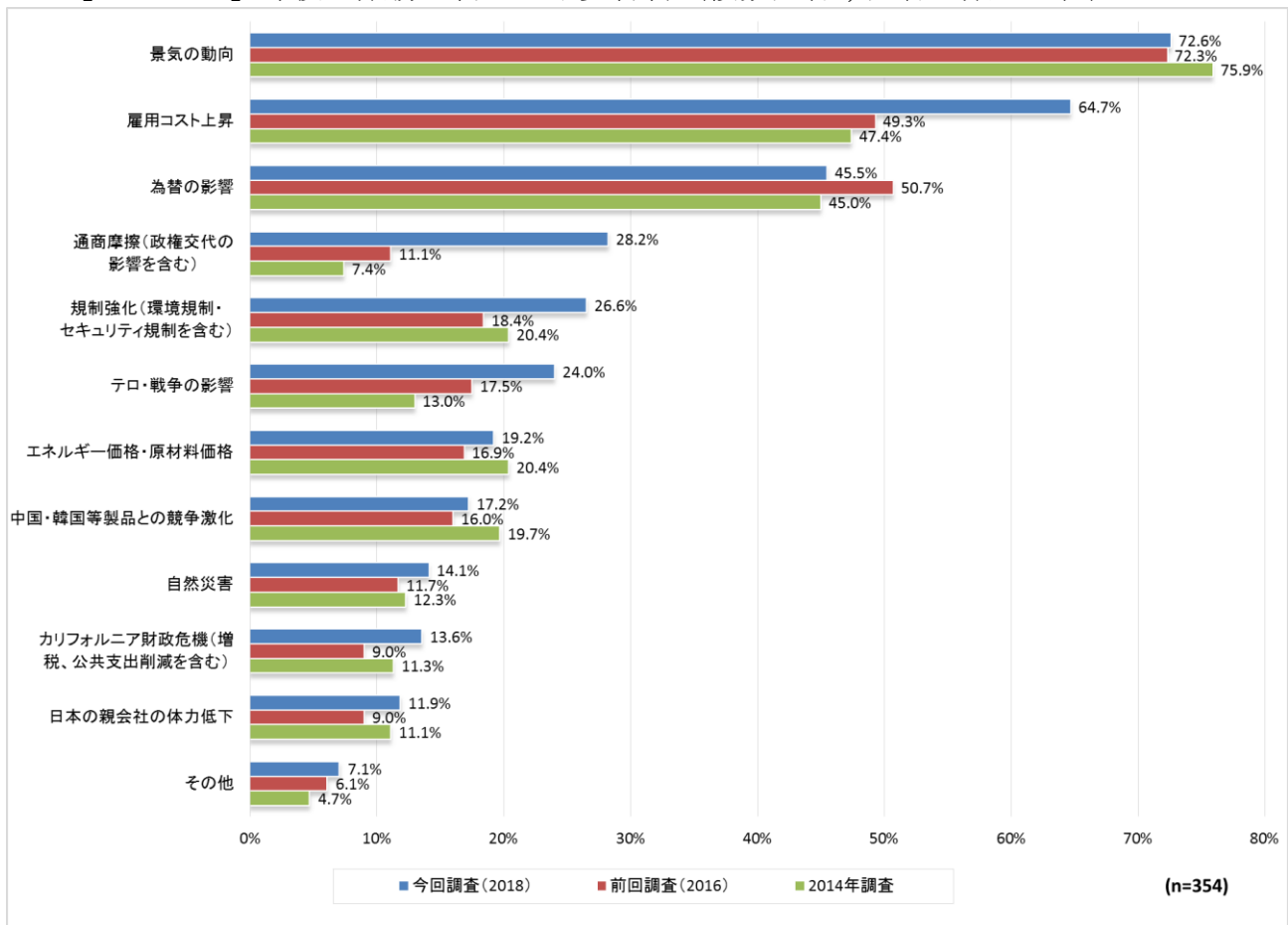
## 5. 今後の業務運営上の不安

今後の業務運営上の不安材料としては、「景気の動向」が72.6%で最も多く、続いて「雇用コスト上昇」が64.7%、「為替の影響」が45.5%となった。

前回調査と比較すると、「為替の影響」は5.2ポイント減少した一方、「雇用コスト」は15.4ポイント増加した。「雇用コスト」に関しては、カリフォルニア州法が定める最低賃金のレートが、2018年1月現在で時給11ドルであり、これが2022年までに時給15ドルへ引き上げられる予定である。市によっては州以上のレートを定めている地域もある。このことが日系企業にとっても大きな懸念となっている。

また、「通商摩擦」や「規制強化」、「テロ・戦争の影響」を選択する企業の割合も前回より増加している。米国トランプ政権の通商政策や経済政策、安全保障政策に対する注目度が高まっていることがうかがえる。

[グラフ 20] 今後の業務運営上の不安材料（複数回答；回答企業 354 社）



業種別に見ると、全業種にわたり「景気の動向」と「雇用コスト上昇」を不安材料としている企業が過半数を占めている。「為替の影響」については、「製造」、「商社・貿易」、「卸・小売」で過半数の企業が不安材料としている。

[表 5] 今後の業務運営上の不安（業種別）（複数回答；回答企業 354 社）

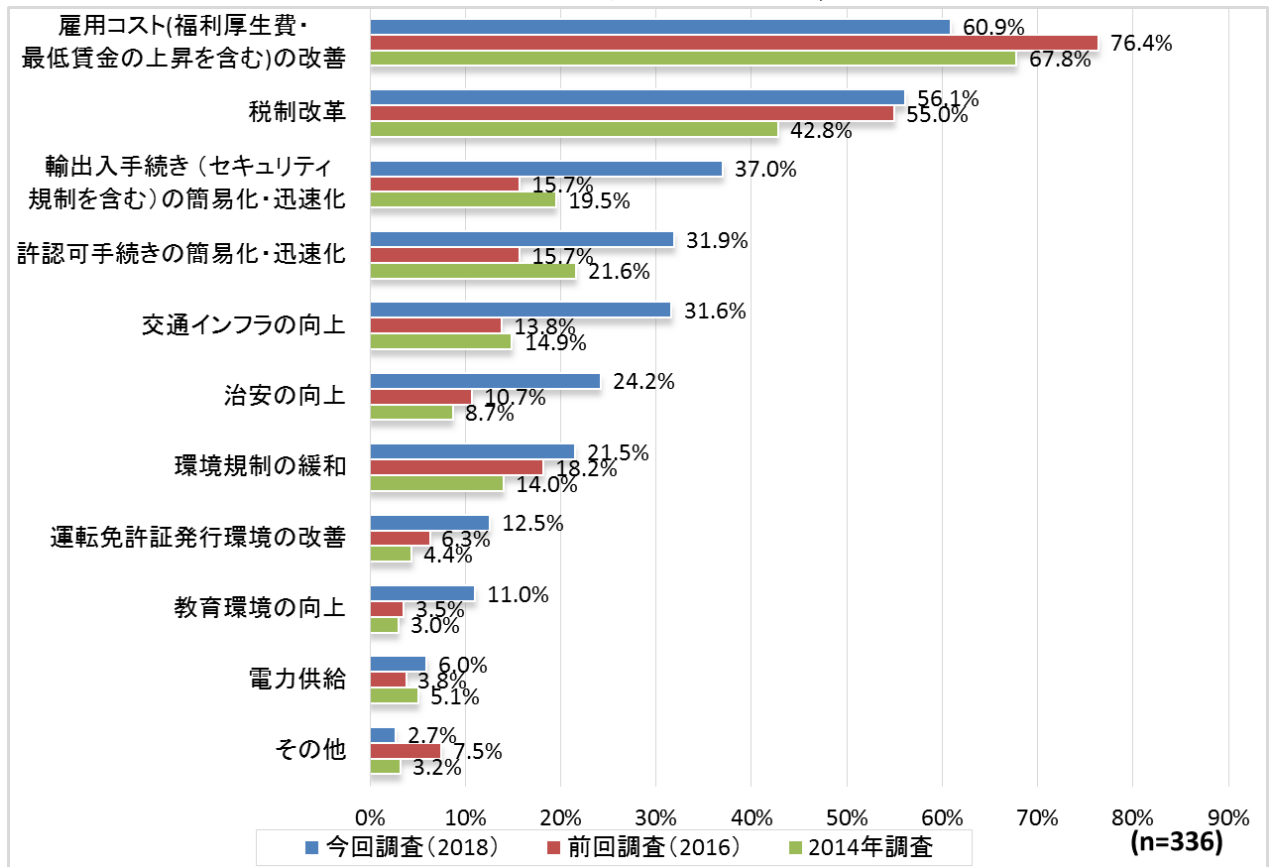
	景気の動向	雇用コスト上昇	為替の影響	通商摩擦（政権交代の影響を含む）	規制強化（環境規制・セキュリティ規制を含む）	テロ・戦争の影響	エネルギー価格・原材料価格	中国・韓国等製品との競争激化	自然災害	カリフォルニア財政危機（増税、公共支出削減を含む）	日本の親会社の体力低下	その他
製造 (110 社)	70.0%	64.5%	54.5%	37.3%	26.4%	13.6%	26.4%	26.4%	13.6%	10.0%	10.9%	4.5%
サービス (91 社)	68.7%	61.5%	30.8%	8.8%	14.3%	30.8%	6.6%	4.4%	13.2%	14.3%	15.4%	13.2%
商社・貿易 (53 社)	78.0%	56.6%	54.7%	37.7%	26.4%	28.3%	24.5%	18.9%	9.4%	7.5%	7.5%	5.7%
輸送 (34 社)	83.9%	88.2%	44.1%	47.1%	47.1%	32.4%	26.5%	11.8%	32.4%	29.4%	17.6%	5.9%
卸・小売 (29 社)	75.9%	69.0%	55.2%	31.0%	34.5%	20.7%	10.3%	34.5%	10.3%	3.4%	6.9%	3.4%
金融 (12 社)	75.0%	58.3%	33.3%	8.3%	33.3%	33.3%	8.3%	0.0%	8.3%	8.3%	8.3%	0.0%
建設・不動産 (12 社)	81.8%	58.3%	25.0%	0.0%	16.7%	41.7%	16.7%	16.7%	16.7%	33.3%	16.7%	0.0%
その他 (13 社)	69.0%	61.5%	46.2%	38.5%	46.2%	7.7%	38.5%	15.4%	7.7%	30.8%	7.7%	15.4%

## 6. 州政府や地方自治体への期待

カリフォルニア州政府や地方自治体はどのように当地のビジネス環境を改善できるか聞いたところ、過半数の企業が「雇用コストの改善」と「税制改革」を挙げた。福利厚生費・最低賃金の上昇を含む雇用者にとってのコスト負担の改善や、他州と比較して高いカリフォルニア州の法人税率を指摘する声が挙げられている。

続いて、「輸出入手続きの簡易化・迅速化」、「許認可手続きの簡易化・迅速化」、「交通インフラの向上」、などを挙げる企業の割合が3割を超えた。

[グラフ 21] 州政府・自治体等への期待(複数回答；回答企業 336 社)



## 【参考】州政府や地方自治体への期待に寄せられた具体的コメント

### 1. 雇用コスト関連

#### ＜雇用コスト＞

- 最低賃金上昇による、他州企業との価格競争への影響。
- 好景気のため、人材難＝雇用コスト上昇が課題。人材が豊富に集まるような対策が必要。
- 人件費の高騰、燃料費の高騰があり、給与面を改善しない限り良い人材を集めることが難しくなっている。またそれにつれてオフィスレントも高騰しており、それぞれの要因で固定費が押し上げられる。
- 全米でのビジネス展開をするに当たり、他州と物価、人権費を比較した場合に南カリフォルニア州はかなり高額。物価家賃高は治安面で抑止力とも捉えられるが、同時に企業運営に当たっての競争力に不利益をもたらす。人材コストも他州の安い人材レベルと比べスキルレベル等割高感が否めない。物価高故の人材コスト高の為、高額な人材がイコール優秀な人材になっていない。
- 人件費の高騰は懸念している。
- 雇用コストが他州に比べて高く、事業拡張時の足枷となりうる。
- カルフォルニアの高いインフラコスト、最低賃金が重荷になっている。改善の政策を進めて頂ければ助かります。
- 他州と比べて Workers Compensation のコストが高過ぎる。
- 最低賃金の上昇が急すぎて、収入に転嫁できず利益を圧迫しているのが、困っていることです。
- 交通渋滞、不動産価格上昇の規制、賃金の上昇。これらのコスト負担が経営に大きく負の影響をもたらしている。これらを解消するよう取り組んでいただきたい。
- Minimum Wage の上昇ですが、現在\$12, 13.25 - \$15 へと将来上昇していきます。単純に計算すれば\$10 であったときよりも 1.5 倍チャージしなければ採算が合わない計算になります。ハンバーガー+ビール+Tax+チップで\$40 払うような日が来ってしまうかもしれません。その時に、お客様がどこまで払えるフトコロがあるのかどうか非常に懸念しております。 加えてカリフォルニアは Tip Credit 及び Minimum wage for Tipped employee を認めておりません。つまり Server などは\$15+tip を稼ぐことになると、妙なことですが一部の Exempt の Manager よりも稼ぎます。6 時間シフトを週 5 働くだけの Server が猛烈に働いている Manager よりも稼ぐということに違和感を感じます。この不合理を解消するためには Tip Credit 及び Minimum wage for Tipped employee を認めることが解決策であると思います。ただでさえ、利益率の低い(議論はありますが、一般的に平均 3-5%) 飲食業界でなかなか Manager に高給を払えない中、フロアスタッフはお客様がチップとしてお支払いする金額の 20%を持っていき、更に\$15 を会社が払うというのはどうも彼等が優遇されている感が拭えません。尚、これは上記のハンバーガーの例をそこまで値上げせず今後も継続できるためでもあります。ぜひプッシュして頂ければと思います。上記はリスク要因ですが、

California 及びアメリカは夢にあふれた市場で無限の可能性を秘めています。ぜひ今後も日本からアメリカへの進出を目指す経営者の方々が増え、応援したいと思います。

- 雇用コストの低減（FUTA含む）
- 高い人件費

### <労働法>

- カリフォルニアにおける労働法は従業員有利に偏りすぎており、従業員自身が法律に沿わない行動をした場合や、従業員が嘘をついた場合でも、従業員有利の判定がされることが多い。また、労働賃金についても他の先進国に例を見ないぐらい急激に高騰しており、このような偏った環境で育った労働者の中には、生産性が低い者や、自己主張のみが前面に出る者が多く、事業の運営に支障をきたしている。また、行き過ぎた訴訟社会は、事業の発展を妨げる面や、費用の上昇を招く面が多分にある。
- 雇用者からの訴訟リスクが大きい。
- 労災訴訟に関し、あまりにも従業員に有利。フェアな対応を望む。会社と従業員の雇用関係は At Will が原則だが、加州では通用しない。
- 労働者保護の傾向が強すぎて、ハラスメント関連コストがかかる。

### <人材確保>

- 製造業にとって労働者不足を痛感しています。機械に置き換えるのが難しい業界なので、人を確保する為に働く環境の改善や賃金の改善を進めています。採用活動を通じて感じたのは日/英バイリンガルのエンジニアの不足と日/英バイリンガルの営業が不足し採用が難しくなっています。生活するコストも違いますが、米国で新卒の営業職を雇用するには\$40,000 は必要だと思います。他の会社では研修プログラムの J1 ビザを活用している会社も多いのではと思います。弊社でも J1 を検討しています。日系企業が成長するにあたり、日本人以外を雇用をされている企業も多いと思うのですが、日本人が米国で働ける機会が増えれば良いのではと思います。
- 新規従業員（日本人スタッフ）が集まらないこと
- Hiring talented staff is difficult.
- 良い人材の確保、労働 VISA サポートの問題
- キー人材の確保、リテンション
- 当地での新卒採用を検討しておりますが日本人留学生との 接点をとれるような場所、環境があれば有意義に使える。また雇用リスクを低減するために自治体 HAND-BOOK の雛形などを作成することはできないか

## 2. 税制関連

- 他州に比べて現状高い税率の低下が実現すると、さらに魅力が高まると思います。
- City of Los Angeles の Business Tax が複雑なので簡素化をお願いしたい。



- 日系企業としてはそれなりに成功されている企業が、目先の税金対策の為に他州に移転されないように、政府や、自治体もそれなりの影響力を持って説得に当たって頂きたい。
- 当社にはそんな勇気はありませんが、トーランスを見限ったトヨタに続くべく、いくつかの企業が州外へ活動の拠点を求めるのではないかと考えています。この流れを断つような、州政府には何か策はあるのでしょうか...
- 2017年12月22日に成立した米国税制改正法の中に、CFCの定義拡大、税源侵食防止規定があり、メキシコ子会社の移転価格税制に伴う処理、その他にどのように影響を及ぼすか、懸念する。

### 3. 環境規制の緩和関連

- 環境規制が年々厳しくなっているため、製造業が新規に投資しにくい環境にある。
- 環境規制の緩和、見直し
- 弊社のビジネスに現時点で直接の関係はないが、州の環境規制が国レベルの環境規制と歩調が合わない事による州レベルでの不都合が今後出てくる可能性はないのか。州として環境規制を緩める考えはないとの事だがこれが国との軋轢を生み、結果として州内の産業への影響が出る事はないのか、この辺りの見通しは関心がある。
- California (and parts of Long Beach & Los Angeles) recently enacted regulations mandating complete "zero emissions" for ships, trucks and port handling equipment by 2030. While we support movement towards more clean energy equipment, the regulations have gone beyond what is reasonable. Some aspects do not yet have proven technology. Costs for some aspects will be astronomical and prohibitive. Infrastructure will probably not be fully capable.

### 4. 許認可手続き関連

#### <規制>

- 物流に関して、TrackerのDriverへの規制が新しく施行され、その対応にDriverが手間取り時間を要している。それに付随してDriver不足によりここ2~3ヶ月物流がスムーズに出来ていない会社もある。
- 法規制が厳しすぎる。
- 環境関連インフラ事業(特にごみ発電事業)の展開を行なう上で、地方自治体、州政府による環境改善(特に温室効果ガス削減)に向けた具体的な法規制、事業展開の為に許認可申請の手続き、プロセスの迅速化は必須。生ごみ処理に関する非常に厳しい規制などが施行され、温室効果ガス削減に向けた事業展開を支援する良い方向へと向っているが、大都市圏では排出されるごみの減容化は避けられない。生ごみ以外のごみに関しても最も環境に優しく、効率的な減容化が実現可能な熱処理を推進する方向で州政府、地方自治体による経済的支援、長期的なコミットメントが必要。ごみ発電事業を実現化する為、発電量に対す

るインセンティブの導入、補助金支給の為の財政確保など積極的に協議し、時間軸を決めて取組んで欲しい。

- PROP65 の見直し、あるいは撤廃。『規制物質の見える化』による、消費者保護のための法律であるが、実際は消費者保護につながっておらず、カリフォルニア州の弁護士の収入源になっているだけという報道がある。州が規制物質をリストに載せ、規制物質を含む商品には Warning を記載する義務を課すなどの処置を行うが、以下の問題点がある。①企業への告知が十分でない。いつの間にかリスト化されており、企業が遵守できない。②州の委託を受けた消費者団体は、違反企業にすぐに通知せず、3年程度企業に販売させておいてから通知する。結果、その間に販売量が増え続けているため、ペナルティの金額が上がる。消費者団体側がペナルティを吊り上げるために、意図的に通知を遅らせているように見える。③前出のように、告知が十分でないため、実際の市場では規制がほとんど守られていない。一部のたまたま消費者団体に見つかった企業だけが、ペナルティを支払い、また、商品に規制物質の Warning を記載する必要があるため、ラベルの Recondition のコストが掛かり、Warning を見た消費者の買い控えによる売上減少につながる。④そもそも PROP65 における規制物質は、FDA 等で規制内での使用が認められており、必ずしも有害とはいえず、ダブルスタンダードとなっている。PROP65 があることで、規制を遵守する企業の販売力低下、進出意欲の減退を招き、結果、規制を守らない企業の商品の販売量が増えるというジレンマを抱えている。同法の見直し、あるいは撤廃を行い、FDA 等との規制に一本化を図ることで、州内の健全な競争環境を守るとともに、真の消費者保護が実現できる。
- 輸入規制が多過ぎ、日本で普通に販売されている人気のある食料品が輸入できない。(インスタント/カップめん、カレーのルーを含む調味料、レトルト食品、、、動物のエキス、卵や乳製品の規制のため) 特別なものを入れようとする前に、まずはこうした当たり前の食料品が入ってきていない現状に、目を向けていただきたい。

### <ビザ関連>

- ビジネス拡大に必要な人材を日本から呼び寄せたいが、ハードルが高すぎる。VISA 取得を容易にしてくれなければビジネスでの挑戦がし難い。
- 現在 E 2 ビザで 2000 年より就労しております。本来、グリーンカードにしたいのですが、1名の事務所のため、Executive Transfer 制度は使えず、煩雑で長期にわたる手続に躊躇しており、E 2 のままになっています。今後も 5 年毎に東京の大使館に赴いて更新手続をすることになりますが、果たして米国政府が同ビザの更新をずっと許可してくれるのだろうか、という一抹の不安が常にあります。当方のように、正規に長期間当地で仕事をしており、企業の主要ポジションにいる人間に対しては、例えば当地で同一企業・職種にて 10 年以上 E 2 等就労ビザで働いていたらグリーンカードに移行できるというような制度ができないものかと思っております。海外と米国双方の事情に通じ、安定した経済効果を当地にもたらせる人材を米国内により多く長期間留まらせることがで

きると思うので、米国にとってもメリットがあるのではないかと思うのですが。そのような声があることを政府にお伝え頂ければ幸いです。

- 当社は1994年にマキラドーラ企業として設立致しました。このスキームは米国に販社を持ちメキシコの生産工場を運営するというものでした。日本からの出向者は米国に住みメキシコ工場へ管理監督のために毎日国境を越えていました。このマキラドーラのオペレーションは2000年に消滅しNAFTAへと移行され、以前と同様な運営でも全く問題はありませんでした。しかしながら2012年頃から、日本の米国大使館でのVISA発給の際の審査が厳しくなりメキシコで仕事をするのならばメキシコのVISAを取得すべきだ、と云わんばかりに米国VISAの取得が困難になって来ました。我々のように国境に面した都市で生活する者にとっては「米国に住んで米国の生活を送りメキシコで仕事をする」という事が常識であり、なおかつ出向者のベネフィットの一つと捉えていました。米国会社の法人税や取得税などにより、米国に対して微力ながら貢献していると思っています。メキシコあるいはカナダに孫会社を持つ企業に対して就労VISA発給の緩和を切に願っております。
- 弊社は工場をメキシコに構えております。国境を挟んで通勤しておりますが、日本からの駐在員のVISA更新が難しい。米国に居住し、生活面、娯楽面、所得税などで州あるいは地方自治体には貢献されると考えます。駐在員1名が本年からVISAの関係でTIJUANA市へ住居を移しましたが、生活水準・治安面を考慮すると米国側での居住が理想です。これらの事項は国境に居住する駐在員だけの問題かもしれませんが、是非、州政府から連邦政府へVISA規制緩和の陳情をお願いしたい。
- トランプ政権後、労働ビザの取得が厳しくなりすぎている
- マキラドーラでの操業のため、仕方がないのではあるが、労働Visaの取得が大変難しい。
- 労働ビザの手続きが煩雑で取得もやや困難
- 労働ビザの取得困難 固定費の削減方法（医療費ほか保険費用の削減方法）
- 労働ビザの簡易取得
- 移民法（ビザ）問題をどうにかしなければならないと考えます
- 就労ビザ取得の簡易化、もしくは日本人の就労ビザの発給増を望みます
- 労働ビザの取得が困難。
- 米国で学位を取得した将来的に有望である日本人留学生の雇用が、労働ビザの取得が難しい為、就職・採用が困難な状況である事。
- トランプ政権になってからの就労ビザの審査厳格化はクライアントにとっても、自社採用にとっても非常に大きな壁となってきています。国策はコントロール範囲外のため、ビジネスモデル等を変化させて対応していくしかありませんが、最新情報が得られると嬉しく思います。
- Visa取得の困難さ、日本人留学生の減少
- ビザ取得の難しさに悩んでおります
- 労働ビザ取得が複雑かつ困難
- 就労ビザの取得 学生アルバイトをそのまま採用したくてもビザが取れない。

トランプ政権になって難しいのはわかるが、何とかしていただけると 大変助かります。

- 日本国籍でビザの場合 Global Entry を取得できない。(韓国、英国、ドイツやインド国籍はできる) 就労ビザの難易度のためバイリンガル人材獲得が難しくなっている。(連邦政府の管轄かもしれませんが)

### <ビジネスライセンス>

- City レベルでの話ではあるが、小売店を出店するにあたりビジネスライセンスの手続きが当初の段取りよりも長期化することが多い。特に、地場のエンジニアなどを雇用してもトラブルが多発する経験がある。もし、審査を早めてもらえることができれば、運営できない期間を短縮し、よりビジネスを活発化できると考える。いずれにしろ、リース契約を結んでからしかビジネスライセンスの申請は行わないので、認可が降りるまでは空き地の状態。City にとっても喜ばしくないと考える。

## 5. 輸出入手続き関連

- 輸出入のトラブルが多い。特に US とメキシコ間では、CODE が複雑化しており、時間がかかる。弊社もメキシコからの FedEx での輸入に時間がかっている。
- 港・空港の施設老朽化と一元管理がなされていないことによる、手数の増大。施設での受け渡し、引渡しに要する時間が年々増加し、コスト増に繋がっていると共に時間的優位性も失われつつある。

## 6. 交通インフラ

- 社会インフラ(道路、鉄道、空港等)の改善が急務。
- 道路事情、渋滞の解消、トラックドライバーの育成、港湾労働組合の見直しなど
- 労働ビザ取得に関しては、適正な審査を行い、質の向上と日本人増加が望めたら嬉しい限りです。また、インフラ面は日本と比べて遅れていると感じます。特に停電の多さは解消して欲しいことの一つとなっています。

## 7. その他

### <物価>

- 賃料コスト等の相場が高い。
- California は気候がよく便利だが、全ての Cost が割高である。
- 今年から倉庫のレントが 1.5 倍になりました。土地代、各種保険、税金すべてカリフォルニア州は高すぎます。年々、事業がし辛く、住み難くなっています。
- 全ての物が値上がりして、日本からの修学旅行生の予算が定額となっているため、十分なサービスを提供するのが年々難しくなっている。日程を短縮したり、自由食を増やすなど工夫しているが そろそろ限界に近い。ガイドさんが高齢化し、後継者がいない。

### ＜投資誘致及び企業の州外移転防止に向けた努力＞

- 企業誘致を積極的に実施し、南カリフォルニアの産業を盛り上げて欲しい。
- CA州は高付加価値企業を優先し、従来の製造業を排除しようとしているのではないかと感じる。しかし雇用者数は製造業が担っている部分も大きい。今後AIが進化し、輸送、飲食、金融、小売等の業種はどんどん雇用減少となるが、製造業はまだまだ自動化は容易ではない。新産業ではないが確実に雇用を生み出す製造業の重要性にもっと着目してもらいたい。また製造品のすべてを中国から購入する事は、米国産業の弱体化につながる。アジア地区米国貿易入口であるCA州には、水際としての責任があるはず。在米国製造業への更なる支援をお願いする。
- 日系企業のみならず、全企業がカリフォルニア州にてビジネスを遂行しやすくすることが中長期的発展に重要。成長している他州に比べるとインフラの老朽化が顕著であり、固定費が高い。イノベーションや多様性の観点から見るとカリフォルニア州はトップの地位であるが、産業の土台となる製造業が州外に移転する傾向を止めるべき政策が必要。
- 何故日産やTOYOTAが他の州へ移転してしまったのか、州政府は留まるINCENTIVEを出せなかったのか。

### ＜その他＞

- 地方自治体の中には特定の国や団体の意見、考えを一方的に取り上げて、事実や学術的検証に基づいた公平な判断や行政遂行を行っていないケースがある。慰安婦像設置認可や慰安婦に関する間違った歴史授業の件などはその最たるケースと感じる。多様な民族が暮らす米国で一方の主張だけを取り上げた行政判断は、人種間問題を更に大きくするだけである。我々日系企業に勤務する日本人とその家族にとって、そういう意味ではカリフォルニア州は非常に暮らし難い地域になってきている。特定の国・団体に与せず、公平・公正・平等な行政判断を求めたい。

#### (治安・犯罪対策)

- Californiaでは、交通事故が多すぎる。マナーを守らない、スピードの出しすぎ、車間距離がみじかすぎるなど問題が多い。
- 銃規制 治安維持 緊急避難設備、経路の設立 税制改革(法人税減額)
- 不法移民者による犯罪の取り締まり強化及び強制送還をもっと積極的にやってほしい。不法移民者による無免許運転による事故に遭遇し彼らは保険もなくなんの補償ももらえなかった。法治国家でありながら信じられないことである。彼らにわれわれの血税使って不法移民者に対する医療費、教育費、生活保護、フードスタンプなどの無料提供を辞めてその分を減税せよ。
- Santa Monicaのホームレス数の増加が著しく、犯罪も増えています。Skid Rowからキックアウトした影響か、ExpoLineの影響もあるのかホームレス及び犯罪者が流れ込んで来ており、昨今犯罪が増えています。電車が通るのは一長一短かと思いますが、セキュリティ面をしっかりとしないと今後も犯罪件数が増加を辿るのではないかと思います。

- 法律、ルール、手続きなど、分からないことがあった場合は都度専門家への確認が必要になるが、費用の面で頻繁には専門化にサポート依頼するのは難しい。手軽に簡単に（出来れば無料＋日本語）、分からないことがあれば質問できる窓口があれば助かります。

(DMV)

- アメリカで働く日本人としては、運転免許の更新など改善して頂きたいです。出張が多いせいか（出入国が多い人は）免許の更新をするに当たり実際の免許を手にするのに 1年以上かかりました。3 か月ごとに仮免許書を更新しなければならぬのは非常に困りました。
- 運転免許証を VISA ホルダーへも I-94 の期間まで出せるようになったのは、前進であるが、Citizen と同じように、5年サイクルにしてほしい。
- アメリカ移住従業員の DMV の免許発行オペレーションの改善。

(以上)