
南カリフォルニア日系企業実態調査
2012

はじめに

JBA (Japan Business Association of Southern California) と JETRO (Japan External Trade Organization) ロサンゼルスセンターでは、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、アンケートにご協力いただいた皆様方のご協力のもと、第 10 回目となる「2012 年南カリフォルニア日系企業実態調査」をとりまとめることができました。本調査を通して、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、日系企業全体での収益の改善状況、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、カリフォルニアにおけるビジネス環境改善に役立てていきたいと考えております。

なお、「2012 年南カリフォルニア日系企業実態調査」は、JBA(<http://www.jba.org>) 及び JETRO(http://www.jetro.go.jp/world/n_america/reports/) のウェブサイトでもご覧いただけます。

最後に、アンケート調査にご協力いただいた JBA 会員各位、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。

2012 年 7 月 24 日

J B A 会長

増田 義彦

J E T R O ロサンゼルス所長

吉村 佐知子

調査の目的・方法

1. 調査の目的

本調査は、南カリフォルニアに拠点を持つ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10回目となる。

(注) 過去の調査は、1983年、1987年、1997年、2000年、2002年、2004年および2006年、2008年、2010年に実施している。

2. 調査対象

調査対象とした南カリフォルニアに拠点を持つ日系企業は、日本の企業が10%以上出資（間接出資を含む）している現地法人、日本に本社のある企業の支店・駐在員事務所および日本人が設立し運営している日本人設立企業である。

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

3. 調査方法

調査は、2012年2月から3月にかけて、日系企業700社に電子メールによりアンケートのウェブリンクを送付し、オンラインでの入力を依頼し、総計461社（回収率65.8%）から回答を得る結果となった。

目次

I	南カリフォルニアの日系企業の概要	
1.	地理的分布	1
2.	業種別分布	2
3.	事業形態	4
4.	設立時期	5
5.	売上高	8
II	地域社会への貢献	
1.	雇用創出	9
2.	給与支払	12
3.	医療保険の提供状況	13
III	投資・ビジネス環境の評価	
1.	業績の評価	14
2.	将来の業績見通し	17
3.	投資・事業計画	19
4.	カリフォルニア州の魅力	20
5.	今後の業務運営上の不安	22
6.	事業遂行上の障害・不満および改善要望	24
	【参考】 障害・不満およびその改善要望の具体例	25

I 南カリフォルニアの日系企業の概要

1. 地理的分布

南カリフォルニアにおける日系企業数は、アンケート対象企業だけでも700社存在し、世界有数の日系企業の集積地域となっている。さらに、日系企業の投資は、企業買収や資本参加ではなく、米国で企業の新規設立が多く¹、投資効果が大きいことが特徴である。

アンケート対象企業のカウンティ（郡）別では、ロサンゼルス郡に約7割が集中しており、次いでオレンジ郡、サンディエゴ郡となっており、これら3郡に日系企業の大部分が立地している。市別では、古くからの日系企業が多く立地するトーランス市に195社が集中し、次いでロサンゼルス市が98社、アーバイン市56社、ガーデナ市36社と続いている。

[表1] 地区別分布状況

	日系企業数	
		構成比
ロサンゼルス郡	492	70.3%
トーランス市	195	27.9%
ロサンゼルス市	98	14.0%
ガーデナ市	36	5.1%
ロングビーチ市	22	3.1%
その他	141	20.2%
オレンジ郡	147	21.0%
アーバイン市	56	8.0%
サイプレス市	23	3.3%
その他	68	9.7%
サンディエゴ郡	46	6.6%
サンディエゴ市	28	4.0%
その他	18	2.6%
サンベルナディーノ郡	6	0.8%
リバーサイド郡	4	0.6%
その他	5	0.7%
南カリフォルニア合計	700	100%

※前回調査時の企業構成比は、ロサンゼルス郡69.7%、オレンジ郡18.7%、サンディエゴ郡8.4%、その他3.2%

¹ 本調査では回答企業の88%が新規設立による進出となっている。

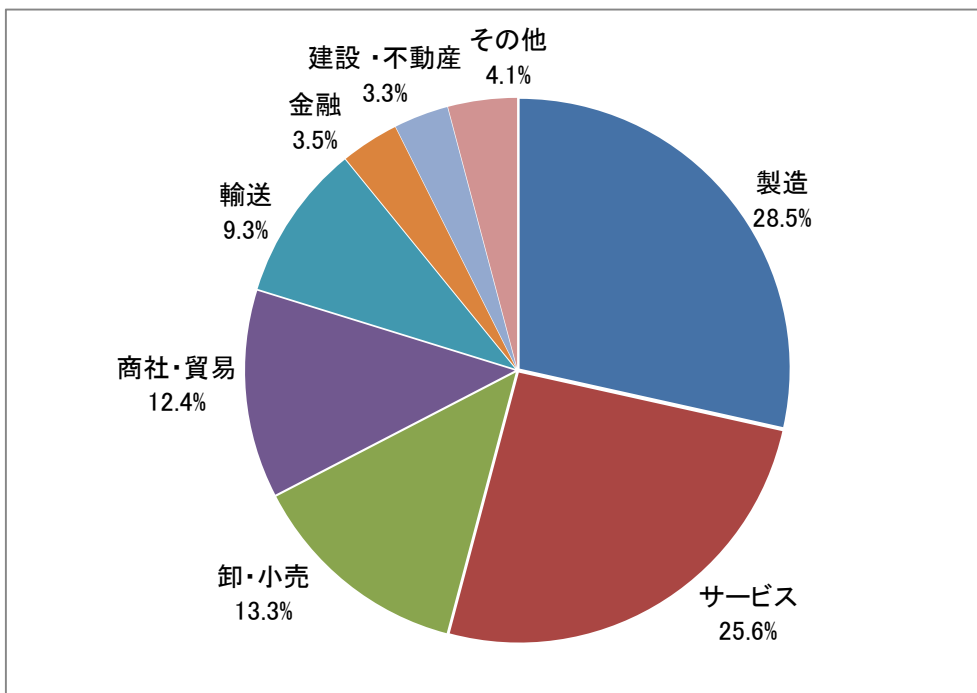
2. 業種別分布

南カリフォルニアの日系企業を業種別にみると、「製造」(28.5%) および「サービス」(25.6%) で全体の半数以上を占めている。「サービス」には、情報システム、映画・出版、レジャー・観光などや専門サービス(弁護士・会計事務所・コンサルティング)などが含まれる。

「製造」、「サービス」に続く「卸・小売」(13.3%)、「商社・貿易」(12.4%)、「輸送」(9.3%)の3業種が合計で約3割を占めている。

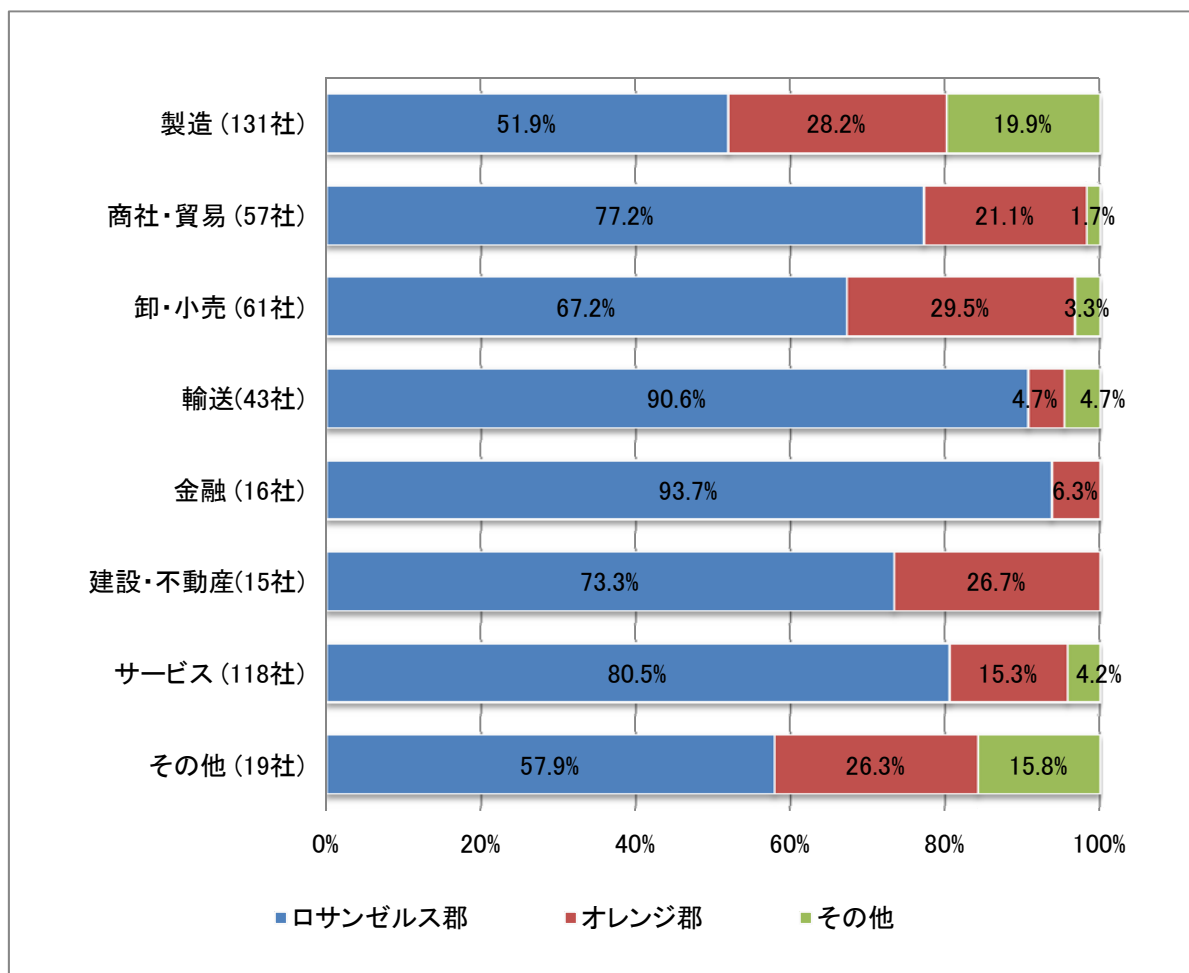
これらの業種の集積は、南カリフォルニアがロサンゼルス港、ロングビーチ港、ロサンゼルス国際空港などをはじめとする米国の物流拠点であり、アジアと米国を結ぶ貿易のゲートウェイであることが背景となっていると考えられる。

[グラフ 1] 業種別分布状況 (回答企業 460 社)



業種別の地域別分布をみると、全ての業種で南カリフォルニアの中心であるロサンゼルス郡の立地が多数を占めているが、オレンジ郡の立地も「製造」、「卸・小売」、「建設・不動産」で約3割を占めるようになっている。

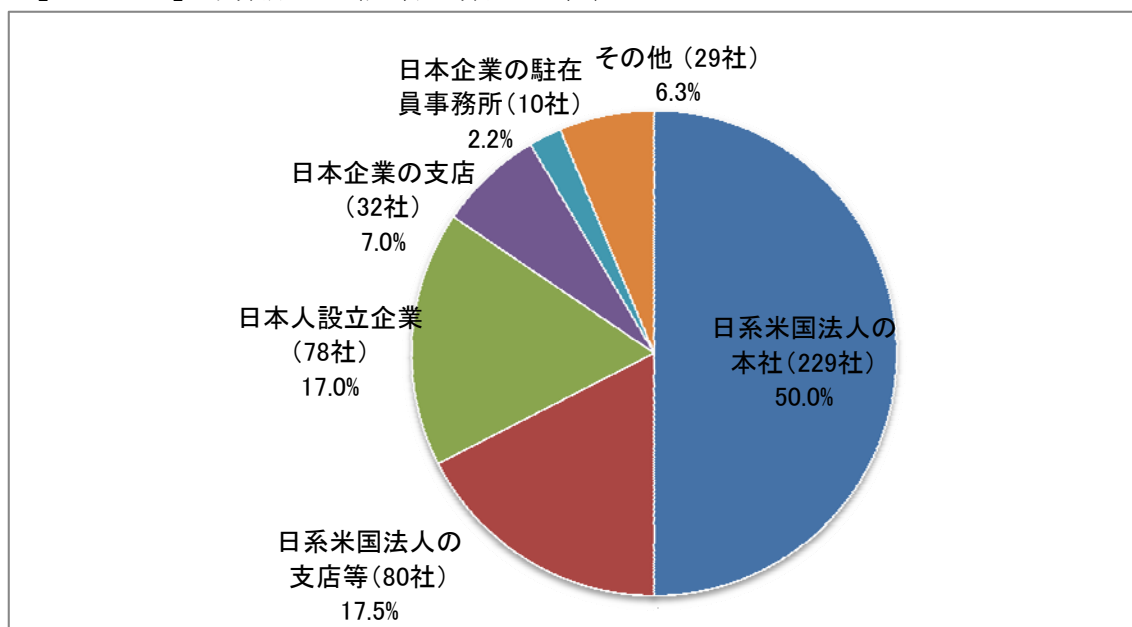
[グラフ 2] 業種別地域分布状況（回答企業 460 社）



3. 事業形態

事業形態別では、日系米国人の本社が5割も占めており、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。さらに日系米国人の支店等を合わせると全体の約3分の2（67.5%）を占める。

[グラフ 3] 事業形態（回答企業 458 社）



4. 設立時期

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

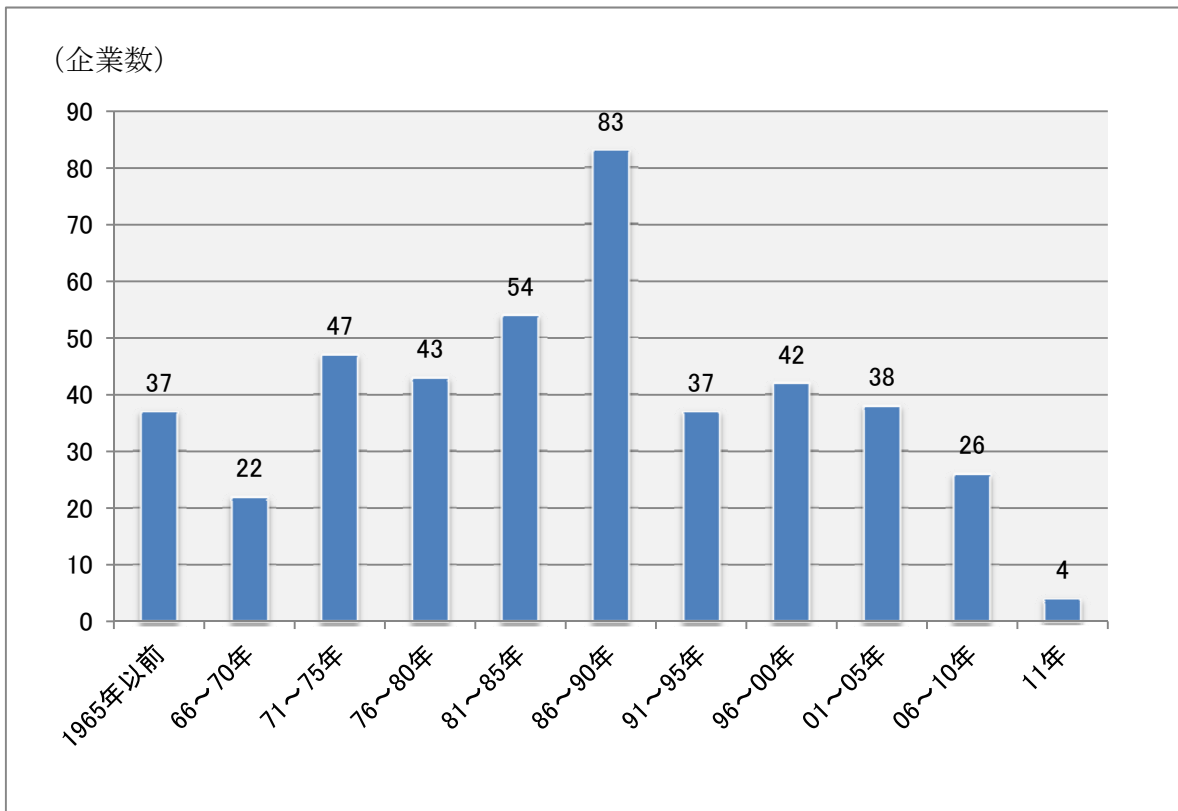
1971年以降は日米繊維交渉を皮切りに板ガラス・テレビ・鉄鋼・半導体など貿易摩擦問題が顕在化し現地生産のための進出が始まり、1981年以降は日米貿易不均衡是正の必要性もあって現地生産が促進された。

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から90年が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見られる中で、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る。

[グラフ 4] 設立年別企業数（回答企業 433 社）

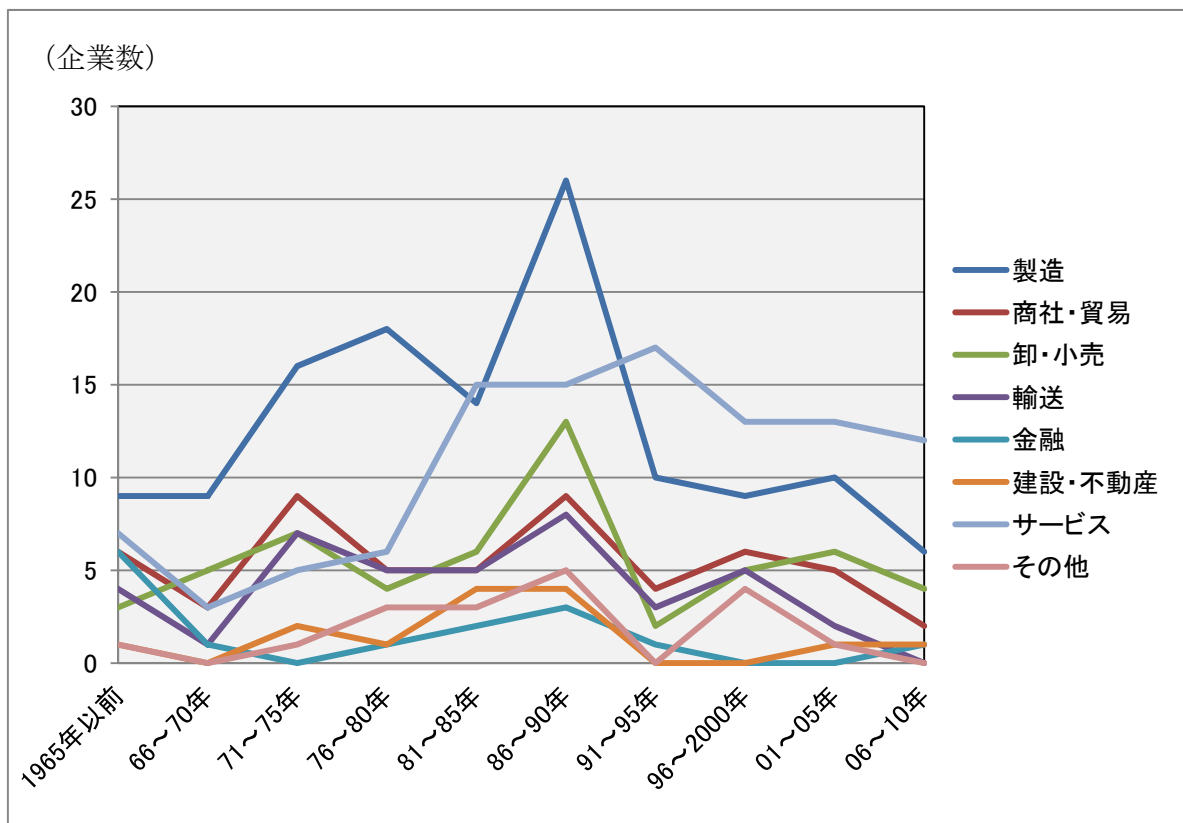


(注) 企業数は、調査に回答した企業が設立された年の分布であり、すでに撤退した企業は含まれていない。

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。

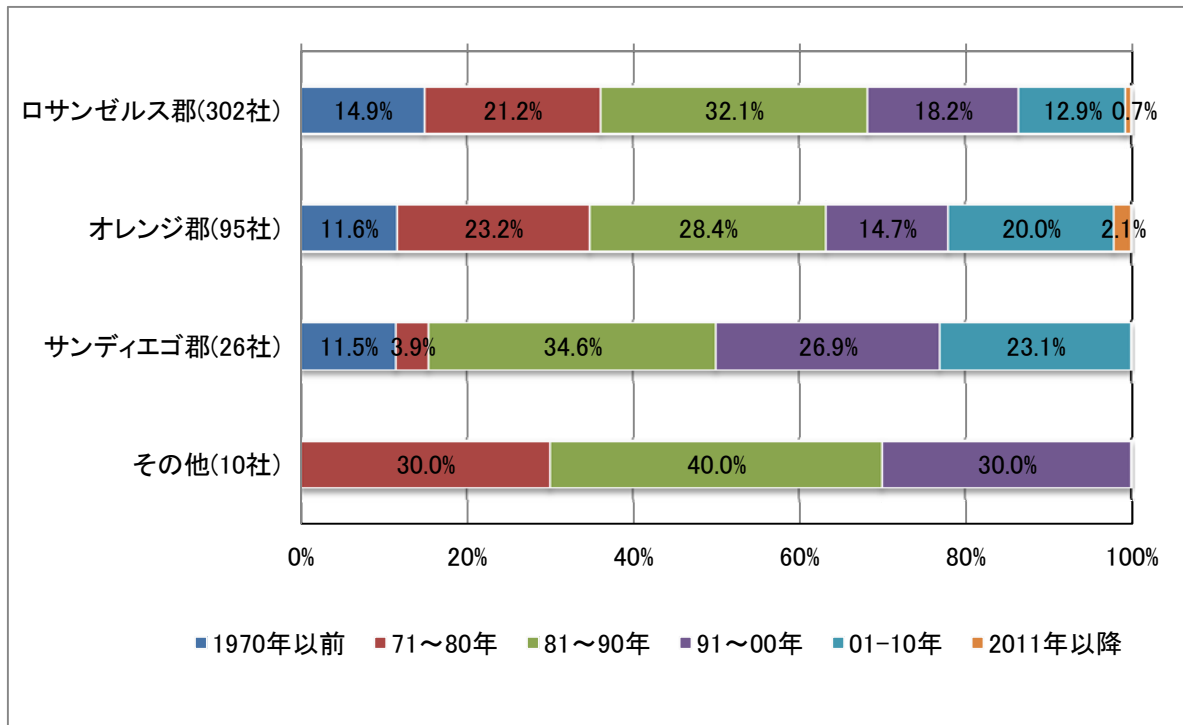
1986-90年をピークとして「製造」は後退を見せるが、「サービス」の進出はその後も堅調である。

[グラフ 5] 業種別設立年別企業数 (回答企業 433 社)



地域別では、ロサンゼルス郡、オレンジ郡には、1980年までに設立された企業が3割以上を占めており、サンディエゴ郡では1981年以降に設立された企業が8割以上を占めることが特徴である。また、オレンジ郡は2011年以降の進出が他郡と比べて多いのが特徴である。

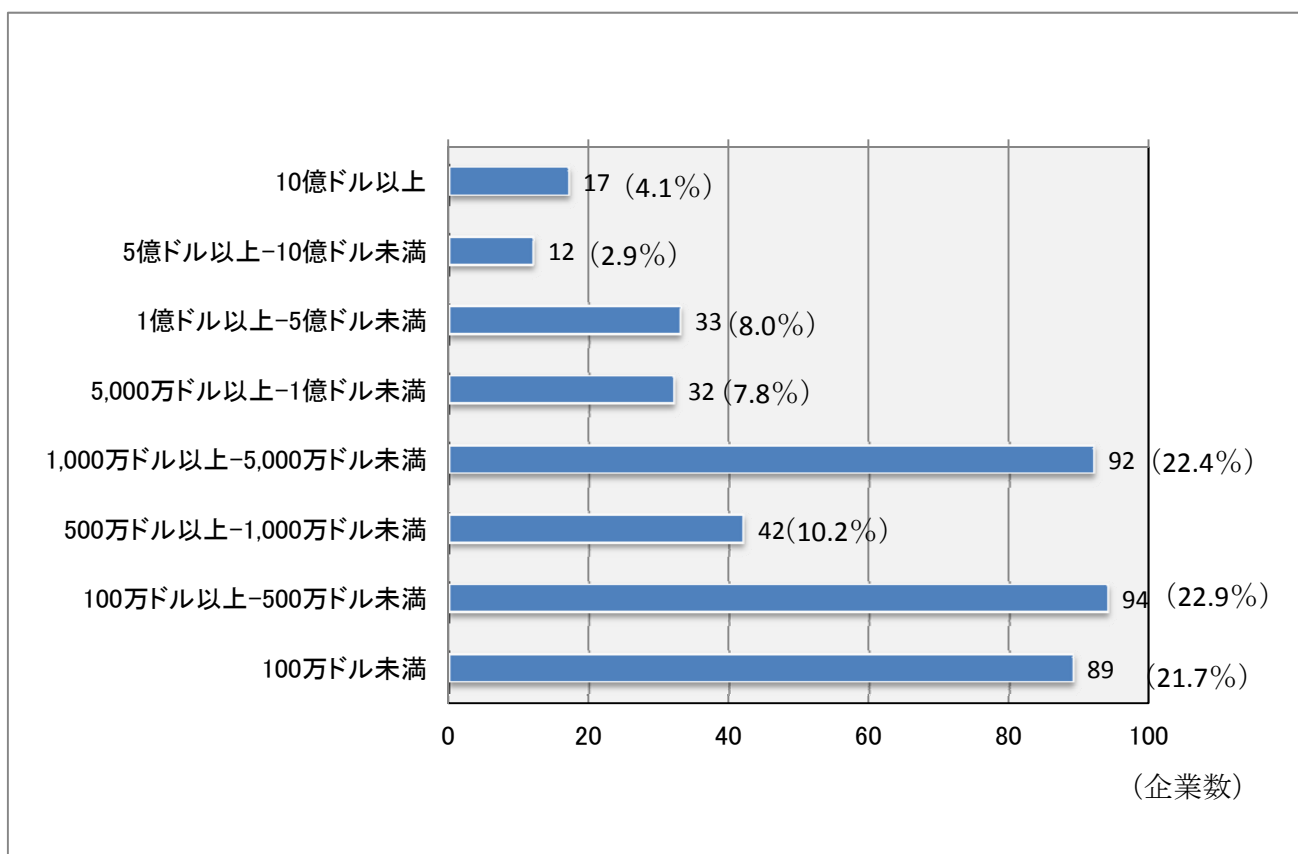
[グラフ 6] 地域別設立年別会社数 (回答企業 433 社)



5. 売上高

売上高をみると、年商1,000万ドル未満の企業が全体の54.8%と過半数を占めている一方、年商1億ドル以上の企業が全体の15.0%となっている。

[グラフ 7] 売上高別会社数 (回答企業 411 社)



Ⅱ 地域社会への貢献

1. 雇用創出

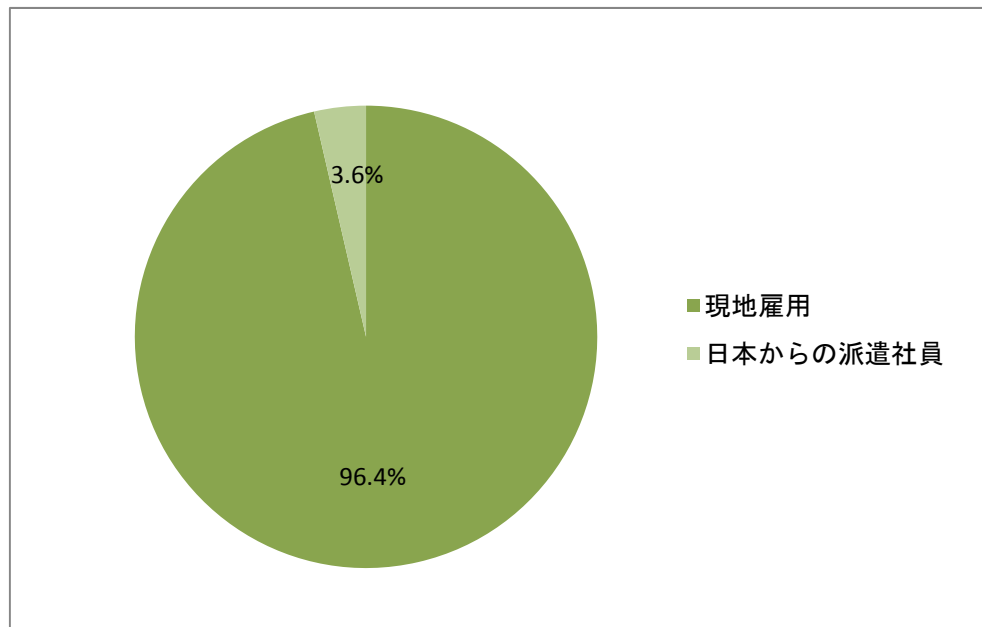
回答企業453社の南カリフォルニアにおける雇用数の合計は4万9,651人となっている。このうち4万7,860人が現地雇用、1,791人が日本からの駐在員で、現地雇用の割合が全体の96.4%に達している。

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。また、日系企業の1社あたりの雇用者数は109.6人となる。

[表2] 日系企業の雇用数 (回答企業453社)

	合計		
	日本からの派遣社員	現地雇用	
雇用数(回答数453社)	1,791	47,860	49,651
1社平均雇用数	4.0	105.6	109.6

[グラフ8] 現地雇用の割合



業種別では、回答企業の雇用者数の合計 4 万 9,651 人のうち、「製造」がほぼ半数の 2 万 4,396 人（49.1%）と最も多く、続いて「サービス」が 6,956 人（14.0%）、「金融」が 6,108 人（12.3%）、「卸・小売」が 5,078 人（10.2%）となっている。

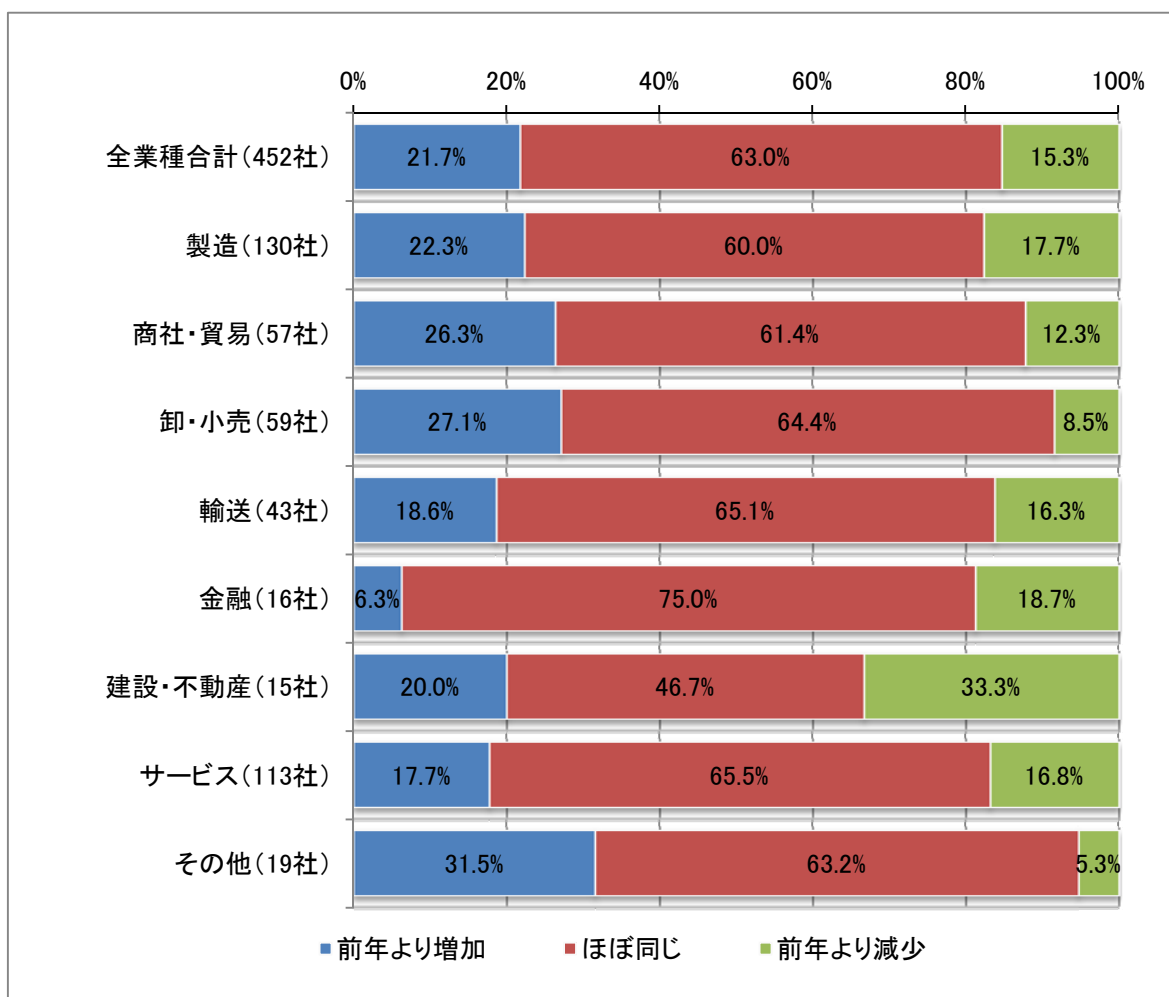
[表 3] 業種別雇用数（回答企業 453 社）

	雇用者数	
		構成比
製造(129 社)	24,396	49.1%
サービス (116 社)	6,956	14.0%
金融 (16 社)	6,108	12.3%
卸・小売 (60 社)	5,078	10.2%
輸送 (42 社)	3,543	7.1%
建設・不動産 (15 社)	1,718	3.5%
商社・貿易 (56 社)	1,080	2.2%
その他 (19 社)	772	1.6%
合計	49,651	100%

前年と比較した雇用者数の増減の前年比をみると、増加したと回答した企業は21.7%であり、減少したと回答した企業は15.3%であった。前年とほぼ同じであると回答している企業が63.0%であった。

業種別では、「卸・小売」、「商社・貿易」で前年より増加したとの回答が他業種と比べて多かった。一方、「建設・不動産」で前年より減少したとの回答が33.3%と高く、これはカリフォルニア州における住宅市場の回復の遅さなどが影響していると考えられる。

[グラフ 9] 雇用者数の増減（前年比）



2. 給与支払

回答企業 319 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 21 億 6,013 万ドルとなった。なお、回答企業の従業員 1 人あたりの年間平均給与支払額は 6 万 18 百ドルとなる。

[表 4] 日系企業の年間給与支払額 (単位：万ドル)

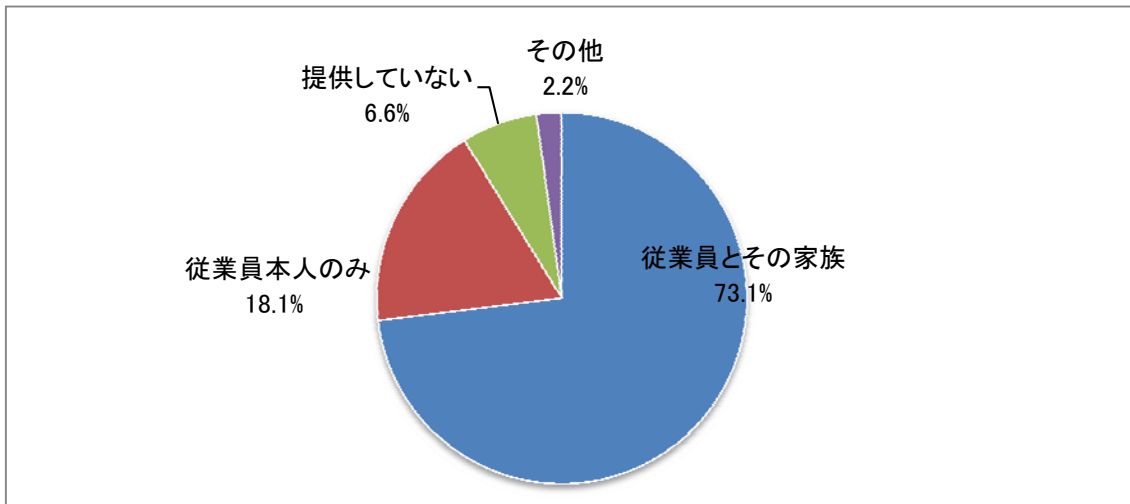
年間給料支払額額合計 (回答企業 319 社)	216,013
従業員 1 人あたり年間平均給料支払額	6.18

3. 医療保険の提供状況

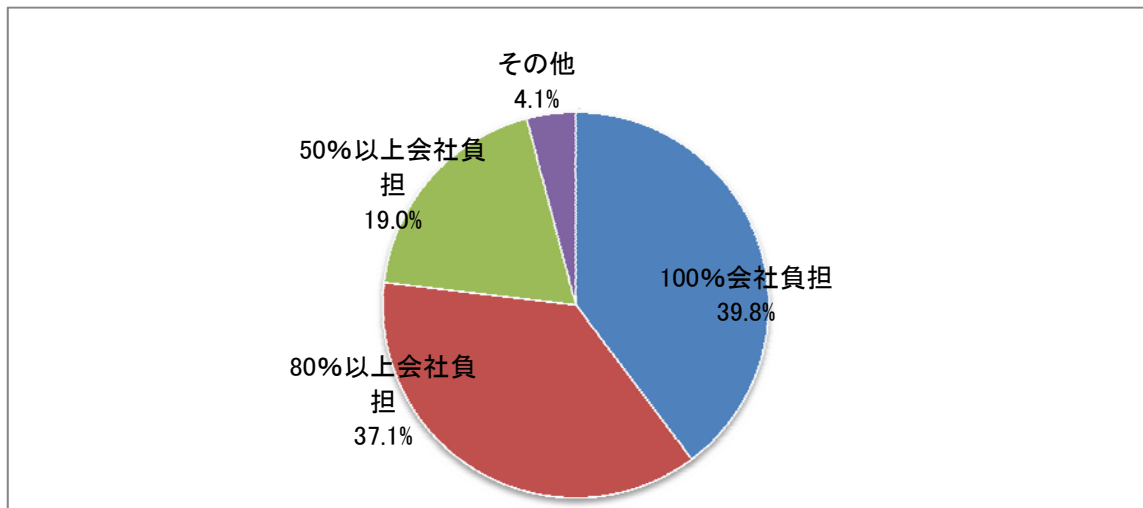
日系企業においては、7割以上の企業が「従業員とその家族」に医療保険を提供しており、「従業員本人のみ」を加えれば、9割を超える企業（91.2%）が従業員に医療保険を提供している。

また、保険料の8割以上を会社負担としている企業の割合は約8割であり、全額会社負担としている企業も約4割を占める。このように日系企業は医療面で従業員に手厚い給付を行っている。

[グラフ 10] 医療保険の提供状況（回答企業 453 社）



[グラフ 11] 医療保険の保険料負担（回答企業 415 社）



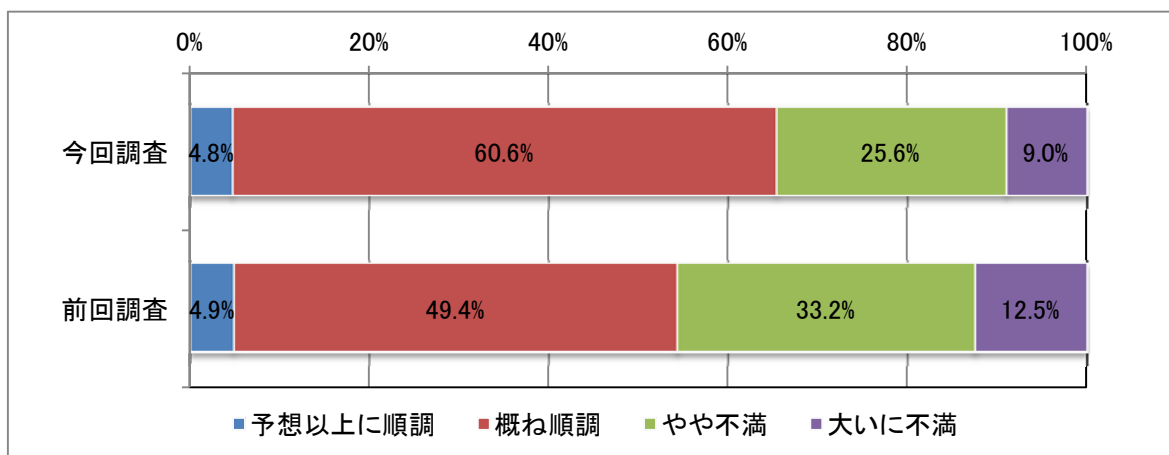
(注)「その他」の4.1%の中には、従業員100%・家族50%などの回答が含まれ、必ずしも会社負担が50%未満というわけではない。

Ⅲ 投資・ビジネス環境の評価

1. 業績の評価

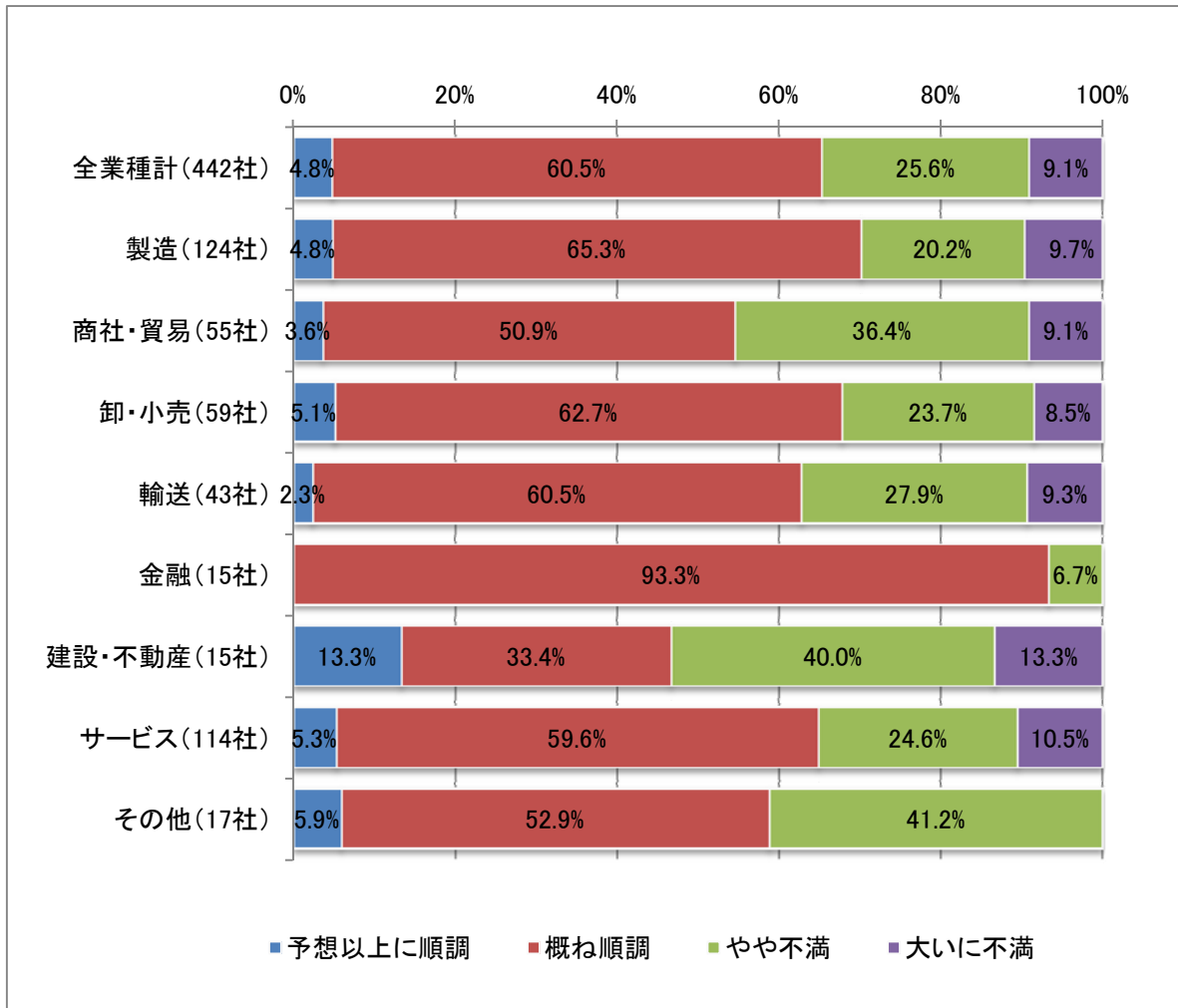
自社の現在の業績をカリフォルニア州への進出等の目的に照らして評価した結果をみると、6割以上の企業が「予想以上に順調」もしくは「概ね順調」など肯定的に評価している。前回調査との比較では、「概ね順調」の割合が1割以上の増加（49.4→60.6%）を見せた。

[グラフ 12] カリフォルニア州での業績に対する評価（回答企業 442 社）
（全業種）



業種別では、「金融」で「概ね順調」とする企業の割合が9割を超えた。一方、「建設・不動産」では「やや不満」、「大いに不満」とする企業が半分以上と多い。

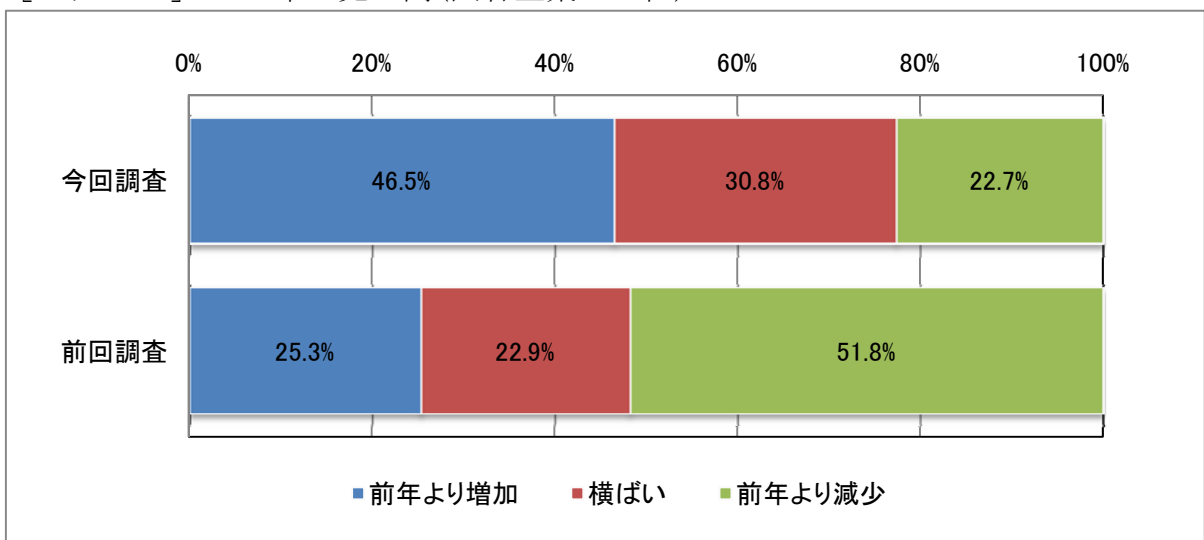
(業種別)



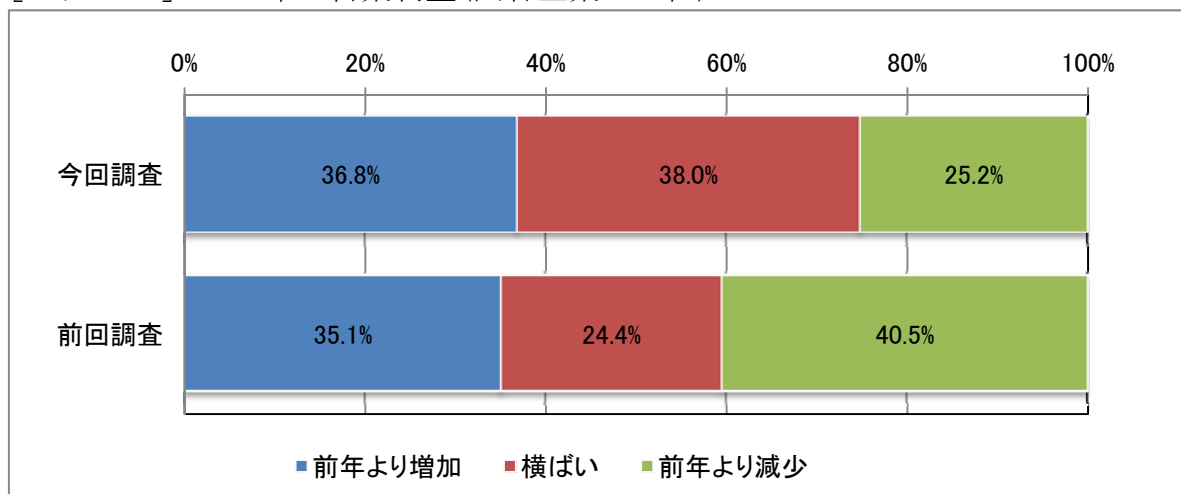
2011年の売上高をみると、4割以上（46.5%）の企業が「前年より増加」と回答し、前回調査（25.3%）に比べ大幅に上回るとともに、「前年より減少」と答えた企業の割合が前回調査の半分（51.8%→22.7%）に減少しており、日系企業が回復基調にある状況がうかがえる。

一方で2011年営業利益をみると、「前年より増加」と回答した企業の割合は前回調査とほぼ変わらなかった。ただし、「前年より減少」と回答した企業の割合が前年調査から大幅に減少している（40.5%→25.2%）。

[グラフ 13] 2011年の売上高(回答企業 437社)



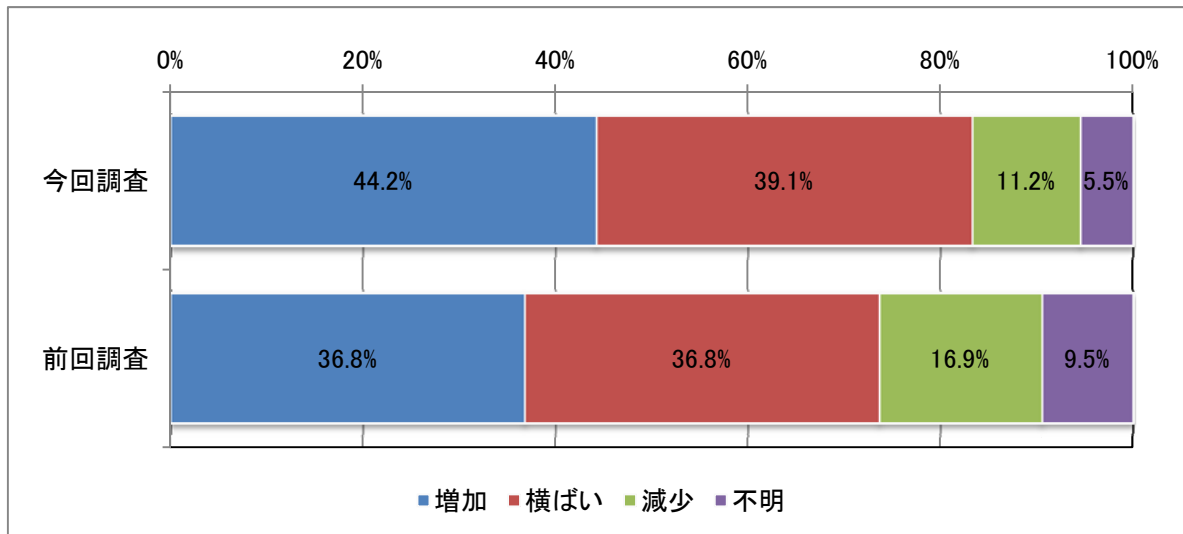
[グラフ 14] 2011年の営業利益(回答企業 432社)



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は、「増加」が44.2%で、前年調査の36.8%から増加がみられた。また、「減少」と答えた企業は11.2%と、前回調査の16.9%からの減少がみられる。

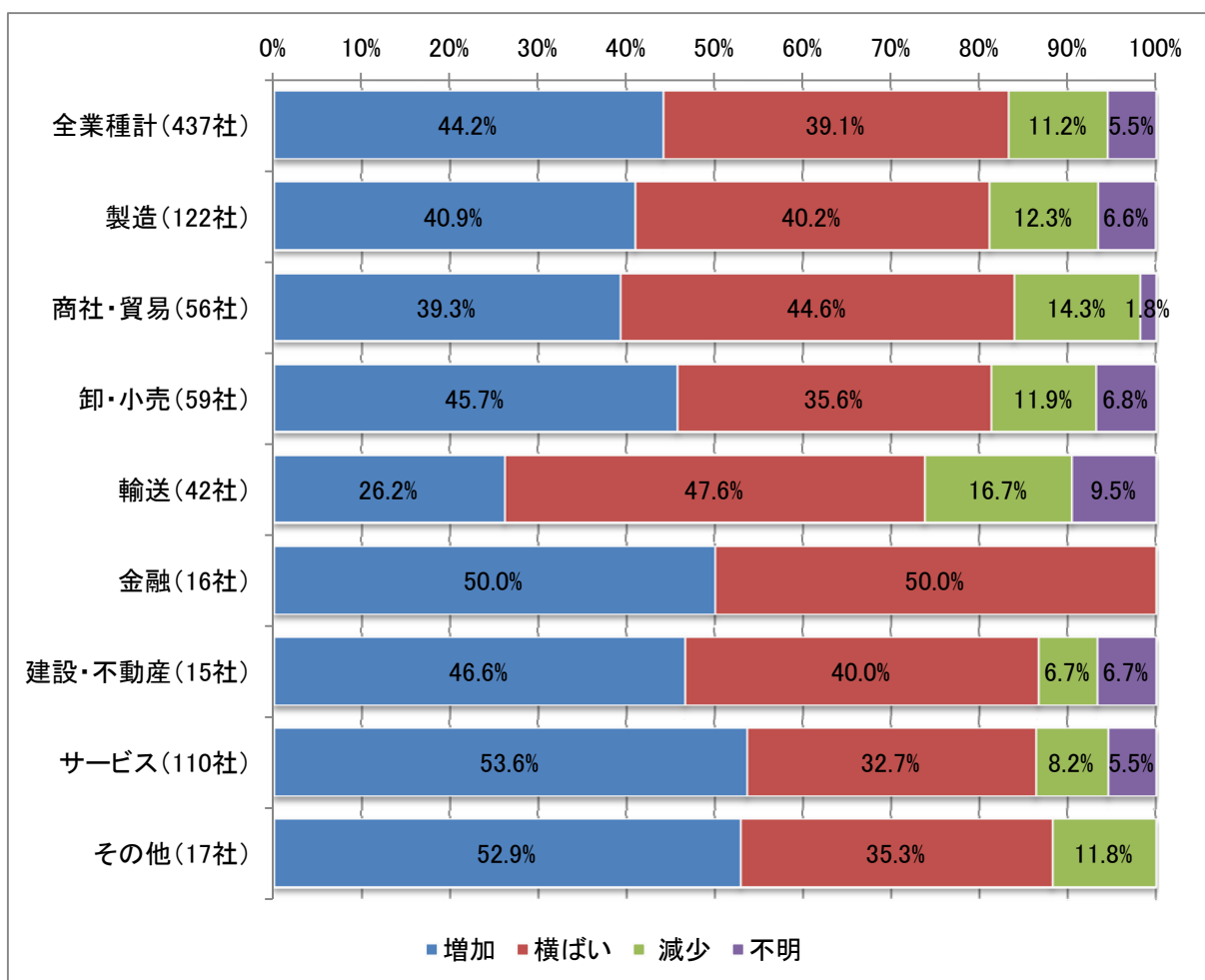
[グラフ15] 今後1～2年の営業利益の見通し(回答企業437社)



業種別では、「金融」で減少と回答した企業がなく、「増加」または「横ばい」との回答であった。また「サービス」では「増加」の回答割合が5割を超えている。

なお、現在の業績で「やや不満」との回答が多かった（グラフ12（業種別）参照）「建設・不動産」において、「減少」との回答割合が小さいことも特徴として挙げられる。

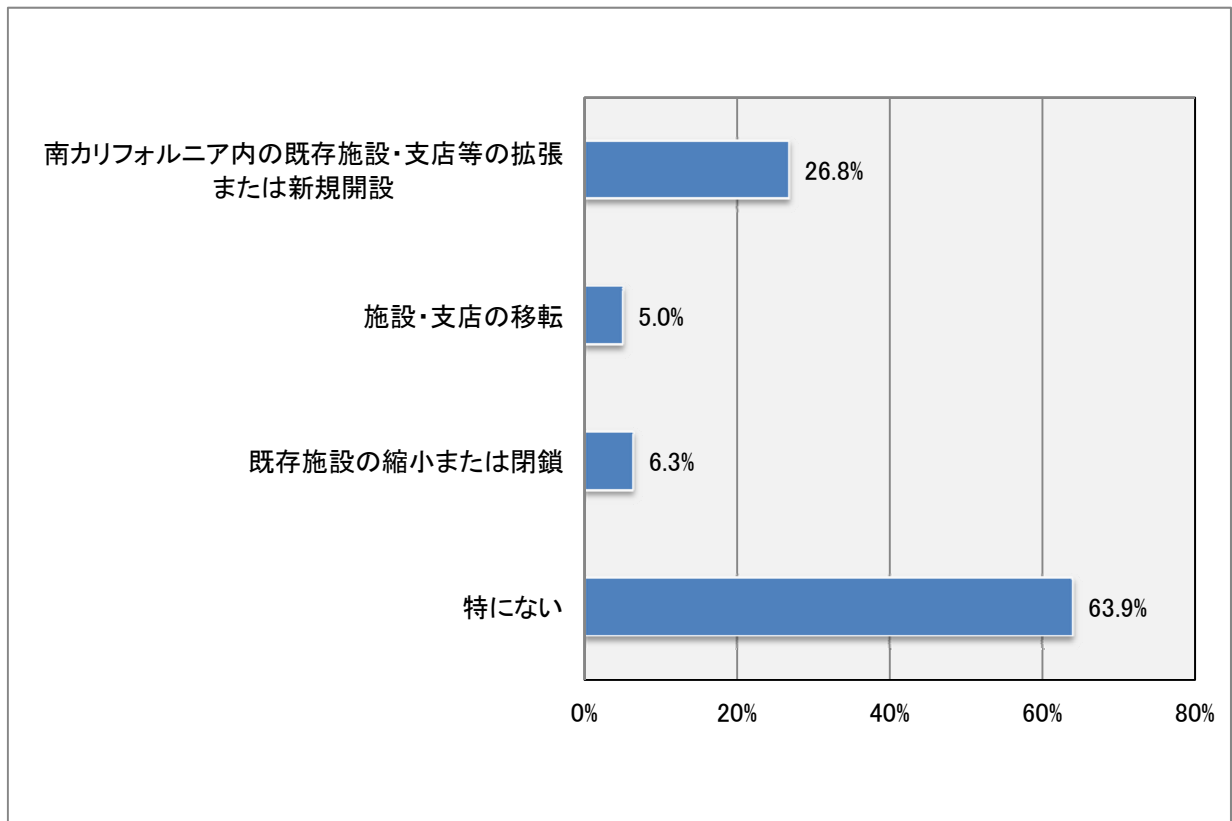
（業種別）



3. 投資・事業計画

今後1～2年の投資・事業計画については、回答企業の約4分の1が「南カリフォルニア内の既存施設・支店等の拡張または新規開設」を計画しているのに対し、「既存施設の縮小または閉鎖」、「施設・支店の移転」を計画している企業は合計で約1割となっている。

[グラフ 16] 今後1～2年の投資・事業計画（複数回答；回答企業441社）

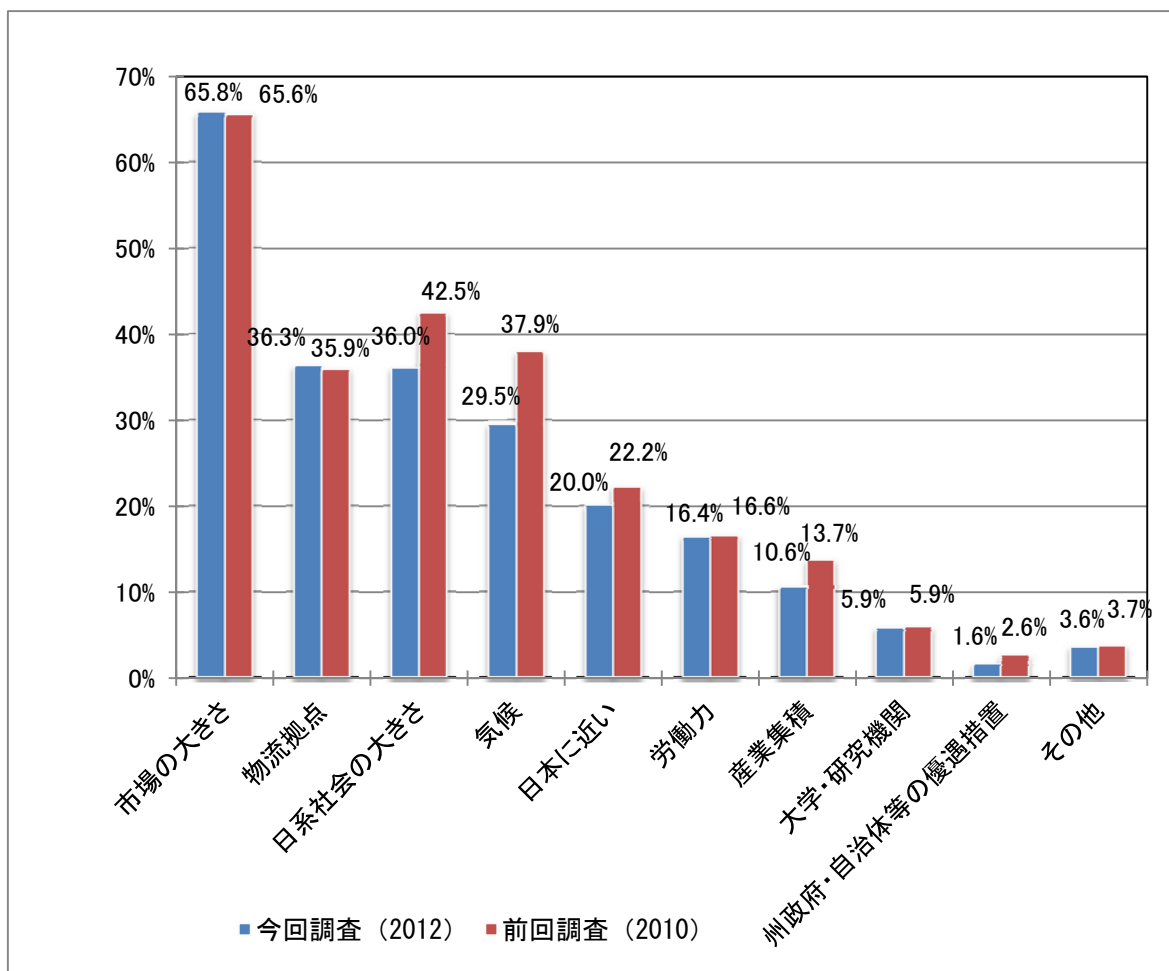


4. カリフォルニア州の魅力

カリフォルニア州の魅力については、回答企業 444 社のうち約 3 分の 2 の企業 (65.8%) が、人口約 3,700 万人を抱えるカリフォルニア州の「市場の大きさ」を挙げており、当地の最大の魅力となっている。次いで港や空港など「物流拠点」(36.3%) であり、貿易ゲートウェイとして魅力がある。続いて日本人・日系人の人口約 27 万人を抱えるカリフォルニア州の「日系社会の大きさ」(36.0%)、「気候」の良さ (29.5%) を魅力としている。

前回調査との比較では、「日系社会の大きさ」、「気候」を魅力とした企業は前回調査に比べて減少している。日系の市場以外を狙う企業が多くなってきていることや、直接ビジネスにつながる魅力に焦点が集まるほどグローバルな競争が激しくなっていることなどが理由として考えられる。

[グラフ 17] カリフォルニア州の魅力 (複数回答 ; 回答企業 444 社)



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。「卸・小売」では約6割、「金融」、「サービス」では約8割の企業が、「日系社会の広さ」が魅力であると回答している。

[表5] カリフォルニア州の魅力（業種別）（複数回答；回答企業444社）

	市場の大きさ	物流拠点	日系社会の大きさ	気候	日本に近い	労働力	産業集積	大学・研究機関	州政府・自治体等の優遇措置	その他
製造（124社）	75.8%	33.9%	24.2%	27.4%	16.1%	23.4%	10.5%	5.6%	2.4%	2.4%
商社・貿易（57社）	62.1%	41.4%	20.7%	29.3%	19.3%	8.8%	19.3%	1.8%	0.0%	3.5%
卸・小売（58社）	55.4%	15.2%	60.7%	34.8%	19.0%	13.8%	3.4%	1.7%	0.0%	5.2%
輸送（43社）	70.2%	50.9%	17.5%	29.8%	11.6%	4.7%	4.7%	0.0%	0.0%	4.7%
金融（16社）	75.0%	6.3%	81.3%	25.0%	18.8%	6.3%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%
建設・不動産（16社）	55.6%	44.4%	33.3%	33.3%	25.0%	18.8%	12.5%	25.0%	0.0%	0.0%
サービス（112社）	73.3%	0.0%	80.0%	26.7%	27.7%	18.8%	9.8%	8.9%	2.7%	3.6%
その他（18社）	88.9%	11.1%	22.2%	55.6%	22.2%	22.2%	22.2%	22.2%	5.6%	11.1%

（注1）表中の％は、アンケート回答企業のうち当該項目を選択した企業の割合を示す

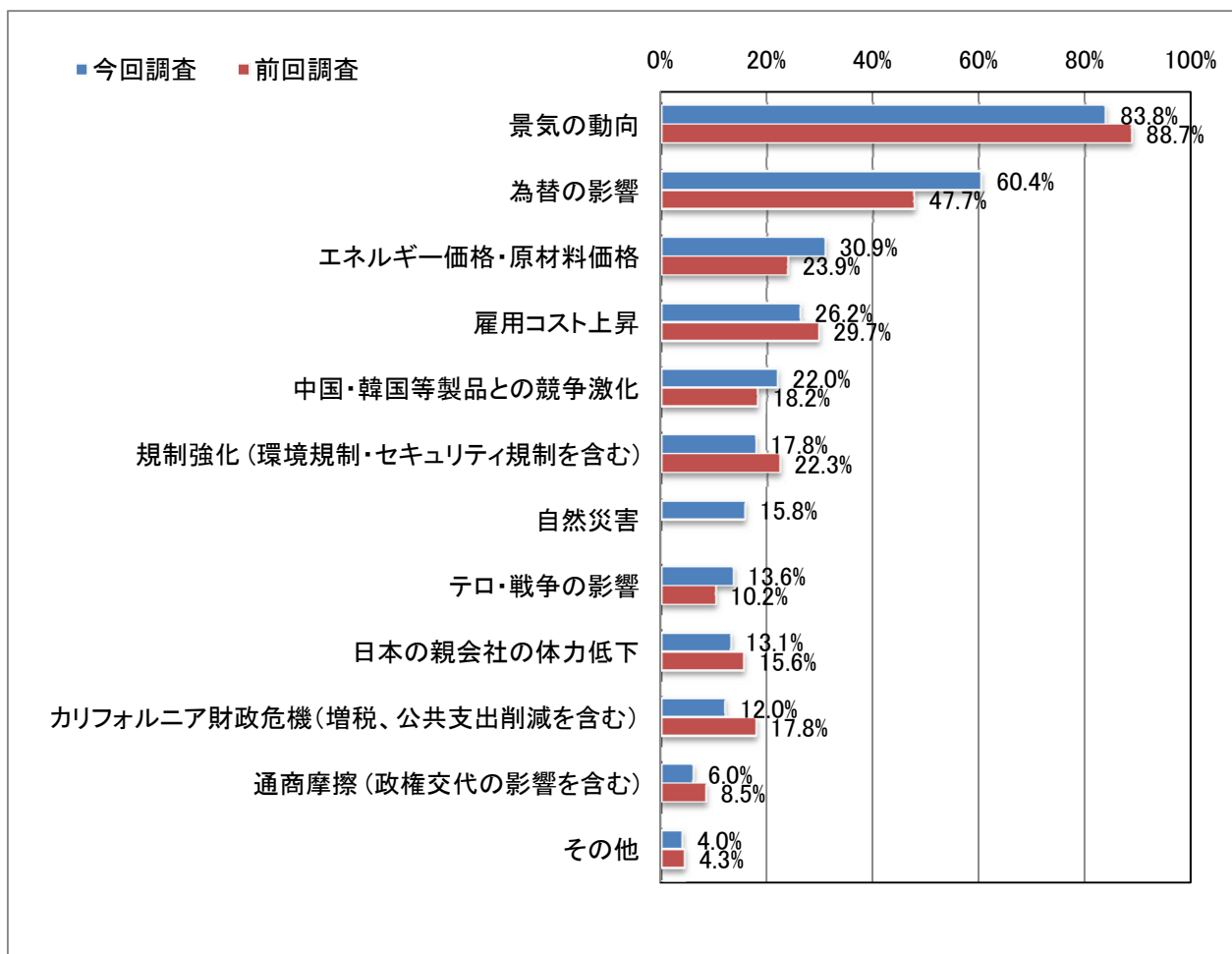
（注2）網かけ部分は50％以上を示す

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83.8%で最も多く、続いて「為替の影響」が60.4%、「エネルギー価格・原材料価格の上昇」が30.9%、「雇用コスト上昇」が26.2%、「中国・韓国等の製品との競争激化」が22.0%となった。

前回調査と比較すると、「為替の影響」が12.7ポイント増加した。円高に伴う収益悪化を懸念する日系企業は多い。「エネルギー価格・原材料価格の上昇」は7.0ポイント増加し、原油などの価格急騰が大きな不安材料となっている。このほか、今回調査から新規に選択肢に追加した「自然災害」は15.8%と不安材料にあげる企業が少なくない。また、「カリフォルニア州財政危機」は12.0%と前回調査の17.8%から減少している。

[グラフ 18] 今後の業務運営上の不安（複数回答；回答企業 450 社）



(注) 「自然災害」は、今回調査より選択肢の項目に追加

業種別では、全業種にわたり8割超の企業が「景気の動向」を不安材料としており、「為替の影響」についても、「建設・不動産」、「サービス」を除く大半の企業が不安材料としている。

それ以外については、「製造」、「商社・貿易」では、「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」を、「輸送」では「雇用コスト上昇」を、「金融」では「規制強化」を、「建設・不動産」では「カリフォルニア財政危機」、「通商摩擦」を不安材料とする企業が多いのが特徴的である。

[表6] 今後の業務運営上の不安(業種別) (複数回答; 回答企業450社)

	景気の動向	為替の影響	エネルギー価格・原材料価格	雇用コスト上昇	中国・韓国等製品との競争激化	規制強化(環境規制・セキュリティ規制を含む)	自然災害	テロ・戦争の影響	日本の親会社の体力低下 (増税、公共支出削減を含む)	カリフォルニア財政危機	通商摩擦(政権交代の影響を含む)	その他
製造 (128社)	83.6%	68.0%	43.0%	24.2%	33.6%	13.3%	10.9%	5.5%	14.8%	10.2%	4.7%	3.1%
商社・貿易 (56社)	91.1%	73.2%	39.3%	21.4%	32.1%	16.1%	12.5%	14.3%	14.3%	8.9%	10.7%	3.6%
卸・小売 (60社)	83.3%	83.3%	31.7%	21.7%	26.7%	13.3%	13.3%	6.7%	11.7%	6.7%	5.0%	3.3%
輸送 (43社)	88.4%	62.8%	34.9%	44.2%	18.6%	32.6%	23.3%	16.3%	11.6%	7.0%	7.0%	2.3%
金融 (16社)	93.8%	62.5%	0.0%	12.5%	0.0%	37.5%	12.5%	12.5%	12.5%	0.0%	6.3%	0.0%
建設・不動産 (14社)	85.7%	21.4%	14.3%	14.3%	0.0%	7.1%	21.4%	14.3%	7.1%	42.9%	42.9%	0.0%
サービス (114社)	78.9%	38.6%	17.5%	28.1%	8.8%	15.8%	18.4%	25.4%	10.5%	17.5%	0.0%	7.0%
その他 (19社)	73.7%	52.6%	31.6%	36.8%	21.1%	36.8%	31.6%	10.5%	26.3%	15.8%	10.5%	5.3%

(注1) 表中の%は、アンケート回答企業のうち当該項目を選択した企業の割合を示す

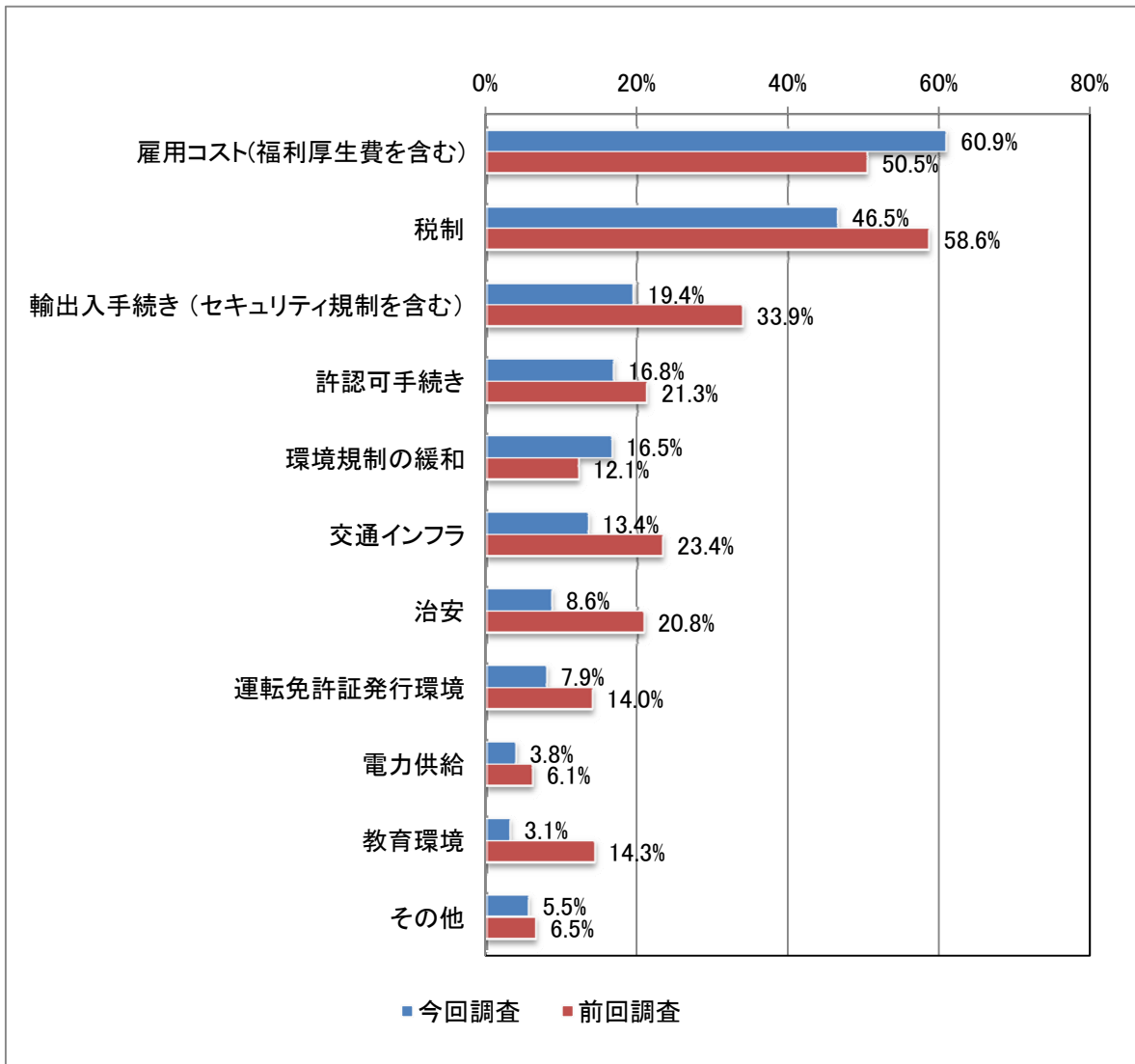
(注2) 網かけ部分は5割以上を示す

6. 事業遂行上の障害・不満および要望項目

カリフォルニア州で事業を行う上での障害・不満および州・自治体等への要望項目（複数回答）として、多くの企業が「雇用コスト」、「税制」を挙げ、年金、健康保険などの雇用者へのコスト的な負担や、他州と比較して高い税率を指摘する声が多くみられた。続いて「輸出入手続き」、「許認可手続き」、「環境規制の緩和」に対する障害・不満の声がそれぞれ2割弱から挙げられた。

前回調査との比較では、「雇用コスト」が大幅に増加（50.5→60.9%）したほか、「雇用コスト」、「環境規制の緩和」以外の項目は全て減少した。

[グラフ 19] 州・自治体等への要望項目（複数回答；回答企業 417 社）



【参考】障害・不満およびその改善要望の具体例

雇用コスト関連

<雇用コスト>

- 医療保険を含むベネフィットの負担増加
- 労災、失業保険、健康保険などの雇用コスト
- 労災保険等を含め、雇用コストが高く、利益を確保するのが難しい
- Worker's Compensation や他の保険、Labor Law に掛かる費用が大きすぎる
Insurance と Legal Fee が高い
- 日本に比較し、医療保険の企業負担額が大きい
- 医療保険料上昇への対応
- 年金・医療保険の負担が大きくのしかかっている
- 人件費の削減
- 他州に比べ雇用コストが非常に高い
- 医療保険料の高騰
- 年々上昇する健康保険料
- 賠償責任、医療など各種保険のコスト高、人件費の高止まり
- 高額な労災保険や医療保険の負担、消費税や収税の負担
- 各種保険の値上がり等コスト増
- 労務費の上昇

<労働法>

- 労務、性差別など訴訟が多すぎる
- 訴訟リスクをどのようにコントロールし、そのリスクを低減していくかが大きな課題
- 雇用に関する規制が多すぎる。いちいち規制を確認する手間が目に見えないコストとなっている。また必要以上に弁護士に頼る土壤がある
- ごく一部の、劣悪な労働環境・待遇で働くことを強要する雇用主から雇用者を守るために、変則的に労働法が発達し、現実的な運営ができなくなっている企業が増えている
- 現労働法を健全な状態に戻すことを考慮すべき弁護士達が、こぞって目先の利益を追いかけ、いたずらに訴訟の案件を増やしている
- カリフォルニア州で事業を継続する一番の難点は、州の労働関連の法律が事業者側に対して非常に厳しく、被雇用者に非常に甘い点
- 南カリフォルニア特有の労働者寄りの法規制があり、労働関係リスクに対する格段の配慮が必要であること
- 雇用者に厳しい雇用環境など、他州に比べて経営側が克服すべき課題が多い
- 雇用問題は常に気がかり。解雇や減俸が困難なため思い切った投資をし難い

- よい人材の確保、育成
- It is getting harder and harder for small businesses to thrive in CA because of strict labor regulations that manifests in steeper taxes or settlement of legal cases because of compliance issues.

<人材確保>

- 米国現地で有能な人材を発掘育成することが重要なのだが、なかなか実行できない
- 良い人材の確保、育成
- 採用後の教育に掛かる時間、費用が大きい
- 日英両言語力が必要とされる労働者の採用が難しい
- 日英バイリンガル従業員の確保、およびビザサポートが困難なため、企業が必要とする人材確保が困難
- 人材教育、登用が今後の課題
- 適材人員の確保
- バイリンガル（日本語）労働力の確保
- 優秀な人材の採用、教育
- レベルの高い日本人もしくは日系人の確保
- バイリンガルの雇用
- 優秀な人材の長期確保
- 労働者の質が均一ではない。訴訟リスクも高い

税制関連

- 他州と比較した場合の重税感
- カリフォルニアでは税率が比較的高い
- 日本から開発拠点を海外に移行する際に米国の法人税率は日本とさほど変わらないので税制面の優遇が受けられる国に移行した方が得策である
- 税制、ビジネスライセンス等が高騰
- Increasing costs resulting from state, county & local taxes & regulatory.
- California have the highest taxes and cumbersome regulations which prompt businesses to move to other states

輸出入手続き関連

- 9.11以降のテロ対策を目的とした輸入および輸出貨物取扱いの広範囲のセキュリティ規制強化が顧客の商売に影響してしまう事もある

- 通関検査中に荷物の破損が起きたり、特定の商品に関してサンプリングが多い時があり、少々疑問。この種のクレームをきちんと対処して欲しい
- 日本の商品（特に食品）を輸入する際の規制が厳しすぎる。例えば動物エキスなどは多様な商品に使用されており、実際輸入ができない。米国産牛肉を日本へ輸入することを強要する一方で、相手国の牛エキスの輸入は認めない。こうした矛盾した構造が多々ある
- 輸入手続の煩雑化、日本からの輸入商品に対する規制強化
- **Export License** の手続き、更新の簡素化、短期間化が望ましい

許認可手続き関連

<州への許認可手続き・規制>

- 加州独自の厳しすぎる危険物規制などが問題
- 諸規制遵守に要するコスト負担に耐えられるよう会社体力をつけるべく、収入、利益を増やす方策を生み出して行かねばならない
- 店舗内セルフチェックアウトシステムでのアルコール販売を禁じた法律が承認されたが、人件費削減からますます需要が高まる中、水を差す内容となる
- 色々な許認可を政府担当部署に問い合わせた場合、的確な解答を得にくい
- 連邦とは別の「規制」があり、輸入品との競争で不利になっていくものと思われる
- 工場増設、倉庫新設などの工事の都度、工事許可条件として、無償で市に対し将来の道路幅拡張のためとして土地の寄付をさせられた

<ビザ・入国申請関連>

- 査証取得の厳しさ。日英両言語が扱える労働者の採用が難しい
- 移民ビザの費用、所要時間の急激な増大、条件悪化
- メキシコ側工場への往来で利用する往復パスおよび運転免許証などの審査期間や発行までの期間の長期化
- 日本人（駐在員）の減少（帰国・自動車産業の中西部への移転・留学生の減少）が著しく、カリフォルニア（ロス地区）での日系社会全体が衰退してきている。日本人への移民枠・ビザ認可枠などの拡大を米国政府に促してもらいたい
- ロサンゼルス国際空港（LAX）のイミグレーション状況が一向に改善しないのは問題
- 駐在員の増員を行う場合の **VISA** 取得が困難になってきている
- 就労 **VISA** 取得の困難度が増している
- 最近、ビザの取得が難しくなっており、日本からの人材確保の問題が懸念される
- 従業員の労働ビザの確保が難しいことは、大きな課題

＜食品関係＞

- 食料品の輸入規制の緩和を期待する
- 食品業界においては日本から商品を輸入する際にFDAによる規制をクリアしなければならず、持ち込めない商品も多いため、米国の規格に合わせた商品を開発することもしばしばある。そのため市場を作るまでの間の在庫管理や賞味期限の問題などが発生し、その分コストがかかるという課題がある
- FDA およびカリフォルニアの規制の強化が果たして適切な内容なのか疑問
- アルコール飲料に対する規制が日本に比べてかなり厳しい。特に焼酎のような蒸留酒に対する規制は日本では考えられないくらい厳しい

環境規制の緩和関連

- 過度な環境対策コストが第一次産業を極めて厳しい経営環境にしており、周囲の州外・国外流出が顕著化している
- 電機業界としては、省エネやリサイクル関連の規制動向が課題
- 船舶入出港における環境規制強化への対応
- 環境規制が厳しく新規設備投資が限定される（例）金属メッキ、速乾防錆剤など
- 環境規制の取締の強制が年々厳しくなり、競争力の維持が困難
- カルフォルニアは環境規制が厳しく、それに対応する設計基準や施工基準が毎年厳しく規制される為、環境保全の面では良いが、設備を新たに設置する顧客や増設する顧客に対しては、他州と比較した場合高い投資となる

治安関連

- 治安と学区の兼ね合いで駐在員として安心して住める場所が非常に限られており、そこに済むためのコストが高い
- 従業員の安全を守る為の警備対策

その他

＜景気関連＞

- カリフォルニアでの建設需要が未だ回復途上で弊社の売上に影響している
- 輸送コストの上昇、市場価格の低下
- インフレ、ガソリン高騰が経営を圧迫
- 2007年のリーマンショックから全米建築業界はどん底の状態になったが、2011年が最悪である。今後は緩やかに回復が見込まれますが、欧州金融危機

もまだ安心できない

- 建設を中心とした公共工事の進捗が見込みどおりでない
- カリフォルニア州の財政危機に伴い、2008年度に突然、法人課税対象額が従来認められていた当期利益と繰越したNOL(Net Operating Loss)とで相殺できなくなった
- 州、市とも財政困難のあおりで、レストラン業界も各種手続き料金、各種免許証発行、証明書発行発行などにかかる料金の値上がりが著しい
- Cost of doing business has become too high compared to many other States.
- The CA government unwillingness to fully recognize the extent of the deficit situation and unwillingness to act and make the appropriate reforms.

<日系企業関連>

- 進出日本企業には、目だった元気さが無く、米国内企業のうち、設備投資を増加中、あるいは検討中の潜在顧客を探らないと、デザイン実務をローカル化出来ない
- 日系家電メーカーのプレゼンスの衰退
- 日本からの旅行者の興味が以前ほどなく観光客が減少している。2011年の震災・原発事故を受け、米国からの訪日客も減少している。以前ほど日米（カリフォルニア）間の人の往来は期待出来ない
- 輸送業界においては、カリフォルニアにも日系企業はあるものの、本社機能的な企業が多く、セールス展開に限界がある。やはり製造業を中心とした工場など、実際にモノが動く現場は中西部であり、アクセスの利便性、安価な労働力、各種コスト面を考慮すると、中西部にオフィスを持つ方が総合的に優位かと思われる。しかしながら、アジアとの貿易のゲートウェイ、今後のメキシコ展開を考えると、やはりLAは重要拠点であることには変わらない。

<上記以外>

- 法令、規制へのコンプライアンス
- 製造業の空洞化で減少した売上、利益の回復
- 訴訟関係の対応
- ローカル社員とのコミュニケーション
- なるべく米国の動向を早くキャッチして親会社に伝えること。時差の関係でどうしても、動きが遅くなること
- 日本の法律と加州法とのビジネス上の違い（文化の違い）
- 必要な原材料の確保が出来るか、また過当競争が発生しないかという懸念
- 立地戦略の確立 ・ 原材料費の削減

- カリフォルニア州税務当局から移転価格の調査が入っているが、1年半経ってもあまり進展がない。コンサルタント費用が継続してかかるのがもったいない
- 現在中南米への投資シフトがみられるように、日本からの投資対象地区として、カリフォルニアの特色がどれほど持続・向上出来るかがポイントの一つかと思う