

## Japan Business Association of Southern California

1411 W. 190th St. Suite 220, Gardena, CA 90248  
Phone : 310-515-9522 Fax : 310-515-9722

<http://www.jba.org>



去る5月1日、安倍晋三内閣総理大臣がロサンゼルスを訪問。JBAは南加日米協会等が主催した「歓迎昼食会」に協力し、JETRO主催の「日米経済フォーラム」を後援した(詳細はp.8、左上&右下写真はRafu Shimpo提供)

## 2-3

### 第182回JBAセミナー報告

### 「グローバル時代のリーダー開発

### ～エグゼクティブ・コーチングと組織開発～」

## 8

### 安倍総理歓迎昼食会および日米経済フォーラム報告

4-5 インタビュー「LAライフ」

6-7 「Plug-in Hybrid EV自動車を中心とした環境問題への対応」研修会報告

9-10 新入会企業紹介

10-12 各部会からのお知らせ

12 6月・7月のイベントカレンダー

企画マーケティング部会  
第182回JBAセミナー

# 「グローバル時代のリーダー開発 ～エグゼクティブ・コーチングと組織開発～」報告



業種を問わず多くの参加者で満席となった会場

去る4月24日、トランスのToyota USA Automobile Museumで、第182回JBAセミナーを開催した。組織を変革しビジネスを牽引するリーダーの役割が重要となる現在において、コーチングを通していかに経営幹部や現地のキー人材をリーダー開発するかを、コーチ・エイのお二人が講演。具体的なリーダーおよび組織開発についての取り組み事例も含め、分かりやすく解説した。

## 第1部



【講師】

伊藤 守さん

株式会社コーチ・エイ創業者、代表取締役。国際コーチ連盟(ICF)より日本人として初のマスター認定。2001年にエグゼクティブ・コーチング・ファームとして同社を設立。以来約26カ国、1700社以上のリーダー開発や組織風土改革に携わった。

## コーチングの意味とその目的

コーチングの語源は馬車を意味する「Coach」。目的地までより早く運んでいくという隠喩である。現在、グローバル企業の多くがエグゼクティブ・コーチングを導入しており、アメリカではもはや常識となっている。

エグゼクティブ・コーチングの導入目的は、リーダーを洗練させること。リーダーは企業利益の29.2%を左右するとも言われるほどその影響力は大きく、リーダーの意識改革が会社変革の近道となる。伊藤さんは、伸びる企業ほど、重要度が高いながらも緊急度は低いと思われがちなリーダー開発や組織変革に投資をする傾向があると、コーチングの重要性を力説した。

リーダーシップに必要なことは、伝達力、外交力、革新性、部下の鼓舞力、専門性、

短期的な成果、フィードバック、他者への協力などさまざまだが、その重要度は国によって全く異なるという。従って、時、場所、状況に応じて、リーダーに求められていることを的確に判断しないと、リーダーシップが発揮できないことになる。

コーチングの最終目的は業績を上げることだが、それには組織の成長基盤と、それを支える個人の成長基盤の2つの基盤が必要となる。個人の成長基盤には、コミュニケーション、リーダーシップ、プレゼンス、パーソナルファウンデーション、健康などの要素が必要となる。中でもプレゼンスは、顔が怖い、愛想がない等の特徴を持つリーダーには部下が恐れて近寄らなくなるため、重要な情報が上がりづらくなる。経営者に肝心な情報が入らないと企業の成長の鈍化につながるため、笑い話では済まされない。

伊藤さんによると、コーチングとは、制度や仕組み、ルールを作るのではなく、それを実行するキーパーソンを開発すること。コーチングは原則的に1対1で行われ、目標達成に向けて集中的、継続的、長期的に進められる。そのプロセスは最低8カ月以上、経営者の中には4～5年にわたりコーチをつける人もいるという。今求められるリーダーとは、「枠」に収まらず、創造的、

革新的であることを求められる存在だからこそ、研修による指導法ではなく、コーチングによる開発が有効なのである。

## コーチングは 双方向の関係性を重視

コーチングは、組織風土の改革／醸成、役員リーダーシップ開発、ロールマッチなどを目的に導入され、現場から提案できる風土、人を育てる風土、成長し続ける自律的企業文化の醸成など、企業風土の育成を目標としている。興味深いのが、カリスマ系のリーダーは自分のフォロワーを作ることに関心を持つが、リーダーの本来あるべき姿は組織内にさらに多くのリーダーを作ることには注力するということである。

コーチングでは、コーチが一方向的に教えたりアドバイスを与えたりするのではなく、その人が何をしたいのか、どこに向かいたいのかなどを慎重に聞き取った上でコーチングを進める。人からの一方的な話だけでは主体性のない人材が育ってしまうからである。また双方向のコミュニケーションを取りながら本人の考え方や個性、組織の目的に合わせてプロジェクトをカスタマイズする。

リーダーは、視点(View)の確保、つまり会社全体を見渡し、会社の現在・未来

**MIYAKO  
HYBRID  
HOTEL**  
TORRANCE, CALIFORNIA

21381 S. Western Ave.  
Torrance, CA 90501  
Phone: (310) 212-5111  
Fax: (310) 212-5112  
www.miyakohybridhotel.com

## Two Choices. One Hotel.

Distinctively World-Class. Proudly Green.

Japanese Elegance in the Heart of Downtown Los Angeles

**MIYAKO  
HOTEL**  
LOS ANGELES

328 E. First Street  
Los Angeles, CA 90012  
Phone: (213) 617-2000  
Fax: (213) 617-2700  
www.miyakola.com

をはじめ、社員間で起こっていること、社員が遭遇していることやその対処法などを把握しなければならない。リーダーとしてのビューを手に入れるには、部下との間の信頼・協力関係がキーとなる。つまり、部下との関係構築の戦略がないとリーダーとしての役割は発揮できない。また、チームとチーム、部署と部署など横のつながりも重要だが、これに関してはいくら連携を取っていてもEメールだけでは効果が十分期待できるのかは疑問だと、伊藤さんは語った。

## 第2部



【講師】

栗本 渉さん

株式会社コーチ・エイ取締役。企業変革を推進するプロジェクトの企画から実施まで総合的に担当。海外では現地法人の次世代幹部輩出、現地人材活用に向けた組織変革プロジェクト等に携わり、シニアマネジメント層100人超にコーチングを実施。

## 考え方を考える コーチングのプロセス

次に栗本さんが、「駐在員および米国人経営幹部の登用と育成の実例」をテーマに、現地化へチャレンジし、業績を上げ続ける組織を目指す日本人CEO、Aさんのコーチング例を紹介した。赴任期間が数年で終了するAさんが、残された期間でアメリカの組織の事業統括を実現し、後進の輩出に挑戦するというものである。

Aさんは非常に有能で、これまでどの海外支店でも業績を上げてきた。これに対して、後継者候補の米国人CFO、Bさんは会計士出身。営業部のトップに立てるかどうかは未知数。運悪くBさんは当時の営業トップとは不仲で、本社との関係も良くない。Aさんの願いは、業績を守りながらBさんをトップにし、自分が去った後も業績を上げる会

社にするというものだった。

Aさんには日本人コーチが、Bさんにはアメリカ人コーチが付いた。コーチングのテーマは3つ。①Bさんが後継にふさわしい人物となること（部下、本社、顧客の信頼を得ること）、②AさんがBさんや組織に変化を迫り、変化を引き出す力を持つこと、③Bさんの指揮の下、これまでを上回る業績が達成されること。

プロジェクトは、導入・開始→現状の棚卸し→目標設定→セッションの継続→中間確認→終了・評価のプロセスで進んだ。さらに成果を生むために、①フィードバックと現実認識（各種リサーチ）、②質問に基づく対話（コーチングセッション）、③新たな現場行動（アサインメントとアクション）の3つの方法を採用。①から③に進むことで情報と対話を組み合わせ、そこから創出した発想と行動を変化に結び付ける構造となっている。

### ①フィードバックと現状認識

(A) インベントリー：リーダーシップと組織状態の棚卸しとして、インベントリーを実施。リーダーとしての強みや弱みを把握する。

(B) ステークホルダー・インタビュー：Aさんの周りのキーパーソンたちにインタビューを実施。インベントリーでは分からなかった細かい現場の声をヒアリングする。

(C) 成果検証のためのアセスメント：Aさんとコーチが協働して設問設計し、Aさんの目指す状態を具体化、明確化する。

### ②質問に基づく対話

①で得た情報をAさんとコーチで吟味。その際コーチからはいくつか質問し、Aさんは自由に思いをめぐらせて返答。コーチはAさんの着目点、着目理由、目標設定などを同じ目線で一緒に考えるが、基本的にAさんの話を聞くだけ。そうすることで、Aさんには自分はどう考えるべきかについての気づきが生まれる。

### ③新たな行動

対話による気づきがあっても、実行がなければ意味がない。そもそもコーチングの焦点は「行動すること」である。チームメンバーに働きかけ、今後の自己プランを発表するなど、実行を続けることで習慣が変わり、そこから新たな現場行動へと移る。とは言え、頭で分かっているでもなかなか実践できないもの。栗本さんは、その理解と行動の間を隔てる深い溝に橋をかけるのがコーチングであるとした。

こうした一連のプロセスを経て現れるコーチングの効果として、ビジョンの明確化、フィードバックの受容、自己認識の向上、新しい方法への挑戦、組織目標の明確化、より早い目標の達成、自身のパフォーマンス向上、反応ではなくより客観的な対応などが挙げられた。

Aさんの場合も、他人からフィードバックが来た時に客観的に冷静に受け入れられるようになり、自分の現在の立ち位置を認識できるようになったこと、感情的に反応するのではなく自分の行動を選択できるようになり、最終的には目標であったアメリカ人CFOのBさんがトップに昇格し、その後、ビジネスの業績も上がったことが紹介された。

### 参加者の声 >>>



Roger Cleveland Golfの矢田さん  
「マネージャーのポジションにいますが、部下を持った経験がなく勉強のために参加しました。セミナーを聞いて具体的なイメージがわかりました」

Pasona NA, Inc.の柴原さん  
「管理職に就いたばかりで、もっと知識を付けるために参加しました。今日のお話を今後にとんどん生かしていきます」



## 北川 & イベート法律事務所



**KITAGAWA & EBERT, P.C.**

北川 リサ 美智子 弁護士

京都大学法学修士・連邦最高裁判所認可弁護士  
知識、道徳性においてトップ5%全米ランキング

[www.JAPANUSLAW.COM](http://www.JAPANUSLAW.COM)

With Lawyers Licensed in Multiple States Including  
CALIFORNIA • TEXAS • NEW YORK • GEORGIA • NEVADA • U.S. PATENT • WASHINGTON DC

**#1 Choice of Japanese Companies in the U.S.**

WALL STREET JOURNAL, Chicago Tribune, Los Angeles Times 各誌にて勝訴紹介

EXPERIENCE  
**経験**

SUCCESS  
**必勝**

REASONABLE  
**良心的**

- 訴訟・調停・仲裁・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
- 税務争訟・遺産・相続

**(949) 788-9980** [INFO@JAPANUSLAW.COM](mailto:INFO@JAPANUSLAW.COM)

300 SPECTRUM CENTER DRIVE SUITE 960, IRVINE, CA 92618-4998

# インタ 私のLA

ロサンゼルスで活  
企業の皆さんの、企  
姿と、オフの素顔を



Mitsubishi Motors North America, Inc.  
Manager, Distribution Planning and Plant Liaison

な お い ゆ う す け  
直井 優介 さん

## メーカーの信頼を支える 物流品質改善の使命感

1977年神奈川県生まれ。学習院大学経済学部卒業後、物流会社勤務を経て、2006年三菱自動車入社。東京本社にある海外業務部に勤務後、11年7月より米国駐在。2014年度、JBAオレンジカウンティ地域部会副部長。

### 2011年から初の海外赴任で 米国駐在に

アメリカに赴任する前は、海外からの注文を受けて出荷の手配を担当する、海外業務部にいました。海外とのやり取りはメールが主でしたが、いつか実際に海外で働いてみたいと思っていたところ、運良く2011年にアメリカに来ることになりました。

旅行は何度かありましたが、海外に住むのはこれが初めてで、赴任当初はネイティブの英語に慣れようとなるべく現地社員と昼食に出て、毎日アメリカンフードを食べていたら、渡米3カ月で体重が5kg増加。3～4年駐在したら別人になってしまう…という不安からランニングを開始。何回かハーフマラソンにチャレンジし、帰任が近くなった今年、ついにLAマラソンに出場しました。20マイル以降は足が腫れて歩くのもつらかったのですが、なんとか完走できたので、もう思い残すことはありません(笑)。



港にも数多く出張現場を見ることの重要性を実感。写真は同社の米国輸入台数が最も多いボルチモア港

そのほかに、同僚と仕事の後に学生時代にやっていたバドミントンをする機会もあり、日本にいる時よりも運

動をしている気がします。

ここでの担当は、日本でいた部署への注文の出し手側になります。販売計画に基づいて、発注台数や在庫計画を立案すると共に、物流業務を管理・改善しています。アメリカの物流で難しいのは大陸の広さです。日本では製造工場から港の距離が比較的近く、例えば1時間程度で運べるのですが、アメリカの場合、例えばテキサスのディーラーに送るためには、ロサンゼルスに港に着いてからトラックと鉄道の複合輸送で10日程度かかります。通常日本からの輸送だと西岸で2週間強、東岸だと1カ月はかかります。その期間を見越して計画を作り、タイムリーに納車されることがお客様やディーラーからすれば当然なのですが、冬などは雪で鉄道が動かなかったりして…。きちんと納車できると本当にほっとします。

### 広大なアメリカで学びを生かし さらに物流品質を改善

アメリカに来て強く実感したのは、現場を見ること、知ることの大切さです。直接現場に行くと、次からのコミュニケーションも取りやすくなりますし、現場の感覚も分かります。例えば、車両を早く納車したいからと言って、船のスケジュールを早めたとしても、複数の大型船が同時に入港しては、作業員の数は限られており、結果として荷

揚げ作業は進みません。

当社は自動車メーカーですから車の商品力が大事な部分であることは間違いありませんが、販売を伸ばしたり、顧客満足度を上げたりするためには、営業力や物流品質も重要です。物流品質にもいろいろあり、輸送日数の短縮は分かりやすいものの一つだと思いますが、物理的に難しいこともあります。そこで昨年から力を入れて取り組んでいるのは、到着情報を早めに提供し、アップデートしていくことです。例えば船が遅れてしまった場合でも、今の状況や見通しをタイムリーに共有できれば、ディーラーの安心感は違うと思うのです。

リーマンショック後、市場全体が伸びていることもあり、当社の新車販売台数も増えています。販売台数の増加に伴い、当然在庫も必要になってきます。物流を管理する立場として、在庫過多はもちろん良くないですが、「車があればもっと売れたのに…」と言われることは絶対に避けたい。計画が達成できるように、適切なタイミングで適切な在庫を持つのは、私たち物流に関わる部隊の大切な使命だと思っています。

#### COMPANY INFO

Mitsubishi Motors North America, Inc. ©1970年に三菱重工業から独立した三菱自動車工業株式会社の子会社で、1981年に設立された。米国内における三菱自動車の製造、販売、マーケティングなどを行っている。

# ビュー ライフ

躍するJBA会員  
業人として  
のお伝えします。

Masuda, Funai, Eifert & Mitchell, Ltd.

ロサンゼルス事務所代表、弁護士

かげい じょうじ

影井 讓二 さん

## アメリカ人弁護士として 日本企業を強力支援

1967年、5歳の時に家族でシカゴへ。72年日本に帰国し1年半後に再渡米。81年にIIT-Chicago-Kent College of Law卒業後、大手弁護士事務所に勤務。92年にLAに転居し、94年から2001年まで独立して活躍。02年、増田・舟井法律事務所のLA進出と共に現職。



### 言葉と文化は日米半々 気持ちは6割日本人

私が生まれたのは外交官だった父の赴任先のフィリピンでした。私は8人兄弟の4番目ですが、その後、父の赴任に伴い、オーストラリアやタイ、シカゴなど各地に転居しましたので、下の兄弟になるほど日本語よりも英語が得意なようです。私は、日本で暮らしたのは5歳までの5年間と高校生の時の1年半で、アメリカ暮らしが長く、文化的にも言葉も日米が半々と言ったところですが、しかし気持ちの面では、両親が日本語や日本文化を教えてくれたおかげで、日本が6割ですね。自分が日本人であることにはずっと誇りを持っています。

でも実は17歳で日本に戻った時、少しがっかりした経験があるのです。帰国前に住んでいたシカゴでは、5ベッドルームの家に暮らしていたのですが、日本に戻ったら8人兄弟に加えて両親、おば、祖母の大家族で3ベッドルーム1バス。朝のバスルームは大混雑でしたし、家の中は寒く、なかなか大変でした(笑)。それに外に出たら出たで、



奥様、2人の娘さんと一緒に。「趣味は家族と言ってもいいですね」と影井さん

言葉や文化の問題がありましたしね。でもその1年半の日本暮らしのおかげで言葉も戻り、日本の生活や仕組みを理解できたと思います。何より、日本のサラリーマンがどれだけ一生懸命働いているか、この目で見て実感しました。今も、彼らの頑張りを思うと、日本を応援しなくてどうする、日本は絶対に負けちゃいけないと思うのです。

### アメリカで頑張る 日本人・企業を支援

私が弁護士になった1981年は、ちょうど日系企業がアメリカに投資を始めた頃でした。父のように外交官になるには私の言語や文化はあまりにアメリカ寄りでした。それなら外交でなくビジネスで日本を応援するのが良いだろうと思い、弁護士に。ロースクールを出て、シカゴの大手の弁護士事務所ですぐに金融関連の案件、特に邦銀をお手伝いさせていただきました。

92年にロサンゼルスに転居し、94年には独立。大手弁護士事務所の弁護士料はかなり高額ですので、できるだけリーズナブルな料金で多くの日系企業をお手伝いしたいと思ったのが独立した理由の一つでした。多くの日系の中小企業は、日米でビジネスをする際、言葉の問題は認識されていますが、文化的な問題はまだまだ理解しづらいものだと思います。例えば契約書

は、アメリカでは契約書の文章から外れることは契約違反になりますが、日本人は契約書と少し違っても相談で解決できると思いがちです。それにアメリカ人は自分の意見を出してディベートしていくのが一般的ですが、対して日本人はつい遠慮や我慢しがちです。そういった問題に関しては、日本の企業の考え方も分かりますから、日本の文化に則って丁寧に説明するように心がけています。しかしアメリカでのビジネスや訴訟の場合、相手はアメリカ人ですから、仕事の時の私は完全にアメリカ人ですね。遠慮や我慢はなしです(笑)。

それに自分ではワークライフバランスもアメリカ人らしいつもりです。アメリカ人のワイフに聞いたら「全然」と言う可能性も十分ありますが、週末はできるだけ家族のために時間をセーブしています。娘2人が小さい頃はゴルフも全くしなかったくらい。最近になって、ようやく13年ぶりに始めたんですよ。今後は日本企業をリーズナブルな形で応援できるように努めるのに加えて、ゴルフに、それからワイフと一緒にあちこち旅行ができれば良いと思っています。

### COMPANY INFO

Masuda, Funai, Eifert & Mitchell, Ltd. ©1929年の開設以来、ビジネスのあらゆる側面をサポートする総合法律事務所。2001年にロサンゼルス事務所設立。ロサンゼルス事務所では、日本語でのリーガルサービスも提供。

# 「Plug-in Hybrid EV自動車を中心とした環境問題への対応」研修会報告

去る4月28日、サイプレスの北米三菱自動車にて、「Plug-in Hybrid EV自動車を中心とした環境問題への対応」研修会を開催した。昨今、環境問題の観点で注目されている電気自動車や燃料電池自動車など化石燃料以外で走る自動車について、北米三菱自動車が発言。また、南カリフォルニアを次世代輸送産業の中心にすべく活動するロサンゼルス郡経済開発公社の組織「e4 Mobility Alliance」で議長を務めるジェフ・ジョイナーさんが、同組織の活動内容を話した。

本研修会では、プラグインハイブリッド車や電気自動車を製造する北米三菱自動車を訪問し、プラグインハイブリッド車、ハイブリッド車、クリーンディーゼル車、電気自動車、燃料電池自動車など、さまざまな種類の環境対応自動車について学んだ。座学での説明に加え、同社敷地内にある電気自動車の充電施設見学、さらに同社のプラグイン・ハイブリッド車「アウトランダー PHEV」の試乗会も行い、さまざまな角度から参加者の理解を促した。

まずはじめに登壇したのは北米三菱自動車の小橋隆次郎社長。「ガソリンなどのエネルギーを運びながら人や物も運ぶという自動車においては、いかにエネルギーを効率よく使うかが課題」と自動車という乗り物が抱える根本的な課題を示しつつ、「電気を運動エネルギーに変えて走る電気自動車は、エネルギー効率が非常に良く、環境問題の観点で優れている。ただ、バッテリーは現状では非常に重く、1回の充電で走れる距離もまだガソリン車に及ばないので、そのあたりが今後の課題になっていく」と



北米三菱自動車の小橋隆次郎社長

社が力を入れる「i-MiEV」を含めた電気自動車の問題点にも触れた。

## 「e4 Mobility Alliance」による南加の次世代輸送産業活性化



ロサンゼルス郡経済開発公社「e4 Mobility Alliance」のジョイナー議長

続いて話をしたのは、「e4 Mobility Alliance」(<http://laedc.org/our-services/other-initiatives/e4-mobility-alliance>)のジェフ・ジョイナー議長。「南カリフォルニアを次世代輸送産業の中心地とする」をミッションに、官民一体となって多岐に渡る活動を行う同組織の概要を説明した。同団体が注力する事柄は、電気自動車など環境対応自動車普及の推進はもちろん、カーシェアリングの推進、エネルギー貯蔵技術開発やガソリン以外の燃料の補給インフラ整備、廃棄物をエネルギー化する研究等の援助・推進など実にさまざま。これらに関係企業や研究施設などへの報奨金をはじめとする援助、新たに開発された技術を積極的に世の中にPRするサポート、大学など教育施設における先進的な輸送システムに関する教育など、

多種多様な手段によって進めていく考えであることを話した。また、最後には「既にホンダや日産自動車などの日本企業には我々が開く会議に参加いただいていますし、今後もより多くの日系企業と共に仕事がしたいと思っています。興味がある方はぜひ私にご連絡ください」と同組織への理解と参加を促した。

## 今後ますます厳しくなる南加における自動車の環境対応

次に、メインのプレゼンターとして北米三菱自動車商品企画部の岩崎邦彦さんが登壇。燃費改善や排気ガスのクリーン化、騒音、リサイクルといった自動車をとりまく問題点に加えて、アメリカにおける環境規制や、各種環境対応自動車の特徴を説明した。環境規制の説明では燃費規制や排気ガス規制などが年々厳しくなっていることに加え、カリフォルニア州の規制で、自動車メーカーに対して州内における自動車販売台数のうち一定の割合は排気ガスがゼロもしくは非常に少ない自動車を販売する義



北米三菱自動車商品企画部の岩崎さん



## 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, 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、合弁事業、米国撤退業務引継ぎ、事務所貸出



Phone: (310) 538-3860 email: info@globizz.net

お問い合わせは飯田哲平迄。

1411 W. 190th St., Toyota Plaza #200, Gardena, CA 90248, U.S.A.  
(株) グロービッツ www.globizz.net

務を課す「Zero Emission Vehicle」規制(通称 ZEV 規制)について解説。

ポイントとして、2015 年現在は同州内で年間 6 万台以上の自動車売る大規模自動車メーカーの場合は、販売台数のうち 3% を電気自動車など排気ガスがゼロの車としなければいけないところ、18 年式からは同州で販売するほぼ全ての自動車メーカーが、販売台数のうち 4.5% を排気ガスゼロ車としなければならない点、さらにこれが 2025 年には 22% まで順次引き上げられる点を挙げ、今後同州において自動車メーカーはしっかり対応していかなければいけないと話した。

環境対応自動車の特徴の説明において



プラグインハイブリッド車の充電方法を説明する児島さん

は、電気自動車やプラグインハイブリッド車に加え、トヨタやホンダが開発して話題の燃料電池自動車やマツダなどが力を入れているクリーンディーゼル車などについて、メリットや今後の課題などに言及した。

以上で座学が終わると、北米三菱自動車経営企画部の児島史典さんより、電気自動車の充電機についての説明が行われた。同社施設内に設置されている急速充電器や一般家庭用の充電器を例に出しながら、充電器の規格や充電時間、充電ステーションの普及状況などについて解説した。

最後は、同社のプラグインハイブリッド車「アウトランダー PHEV」のモニター車を使って試乗会が行われた。参加者は電気



敷地内で行われた「アウトランダー PHEV」の試乗会

モーターとガソリンエンジンが組み合わさった独特の乗り心地を体感することで、プラグインハイブリッド車を肌で理解し、約 3 時間にわたる研修会を後にした。

### 参加者の声 >>>



Wills Insurance Services of California, Inc. の安藤さん  
「環境対応自動車について理解でき、非常に楽しい会でした。今後はプラグインハイブリッド車や電気自動車も乗ることを検討してみたいです」

Origin Electric Co., Ltd. の西村さん

「有意義でした。今後はエコカーに乗るかどうかではなく、電気自動車かプラグインか、と選ぶのが当たり前になっていきそうですね」



Mizuho Bank, Ltd. の齋藤さん  
「プラグインハイブリッドという言葉だけ知っていて構造も分かっていなかったのですが、勉強になりました」

## 三井倉庫は食品の温度管理輸送を開始しました

お問い合わせ : 800.mitsoko (6487656)  
sales@mitsui-soko-usa.com

## 人間、ペット、環境に安全な方法で、家屋、ご家族のご健康をお守りします!!

<米国ペストコントロール協会36年継続会員>

<JBA 25年継続会員>

◆ JBA 会員特別ディスカウント !! ◆

◆ 調査・見積もり無料! ◆

- 一般家庭・アパート・オフィスビル・レストラン・食品工場・大型倉庫・ショッピングセンター 全ての建物に対応した、ペスト&ターマイトコントロール及び定期管理プログラム!!
- 屋根裏断熱材の掃除・交換—安全なナチュラル素材で光熱費ダウン!
- 各市保健局、USDA、AIB、FDA、EPA、オーガニック、定期監査対応!
- 50名の技術者・調査員は全て、加州ライセンスを所持した、専門家!
- 1972年設立、加州で数少ない、日本人経営の品質保証サービス!



MotherEarth®

**CATS USA PEST CONTROL, INC. 1-800-464-2287** (日本語無料相談窓口)

1-818-506-1000 E-mail: ftanaka@catspestcontrol.com (日本語/英語) WWW.CATSPESTCONTROL.COM

LOS ANGELES · ORANGE · SAN BERNARDINO · RIVERSIDE · VENTURA

創立  
40周年記念  
特別割引  
継続中!!

# 安倍総理歓迎昼食会および日米経済フォーラム報告

去る5月1日、1週間の日程で訪米中の安倍晋三内閣総理大臣がロサンゼルスを訪れた。JBAは歓迎昼食会や日米経済フォーラムに協力し、学生時代を過ごしたロサンゼルスに総理大臣として戻って来た安倍総理を歓迎した。



歓迎昼食会でスピーチを行う安倍総理(写真提供:Rafu Shimpo)

日本の首相として9年ぶりにアメリカを公式訪問していた安倍晋三総理大臣は、ワシントンでオバマ大統領との首脳会談や、歴代総理として初となる上下両院合同会議での演説を行い、5月1日には今回の訪米の最終地として、ロサンゼルスを訪れた。JBAではそれを受け安倍総理歓迎昼食会に協力。また日米経済フォーラムを後援した。

ダウンタウン・ロサンゼルスでのミレニアムビルトモアホテルで開催された歓迎昼食会では、ダグラス・アーバー南カリフォルニア日米協会会長が司会を務めた。歓迎の挨拶を行ったエリック・ガルセッティ・ロサンゼルス市長は、安倍総理を迎える暖かい言葉と共に、自身の日本との関係、ロサンゼルスと日本との文化的・経済的な深いつながりに触れた。

その後、安倍総理が登壇。今回の訪米で



日米の主要企業の代表者がパネリストとなった「日米経済フォーラム」(写真提供:Rafu Shimpo)

ワシントンだけでなくロサンゼルスを含めた他都市を訪問できたことに喜びの言葉を述べ、1970年代後半の当地での学生時代の思い出を振り返った。また、今後ロサンゼルスがアメリカにおいて日本の文化を普及させていく基盤になると期待を寄せ、日米関係が困難を抱えていた時代から両国の絆の強化に努めた日系人に感謝を表した。このほか、現在取り組んでいるアベノミクス、締結を見据えているTPPにも言及した。

また、同日には経済産業省、外務省、日本国総領事館の協力の下、ジェトロによる「日米経済フォーラム」が開催された。本田技研工業株式会社・池史彦代表取締役会長や三菱商事株式会社・小林健代表取締役社長、キッコーマン株式会社・茂木友三郎取締役名誉会長、C3Energy・トーマス・シーベル CEO、Johnson & Johnson・アレックス・ゴルスキー CEO、Third Point・ダニエル・ローブ CEOら日米の主要企業の代表者がパネリストとなり、日米市場の魅力やビジネス機会、投資について意見交換を行った。

パネルディスカッション後には安倍総理がスピーチし、現在、農業や雇用などの業界で行っている改革を推進すると同時に、外国企業が投資しやすい環境を作っていく決意を述べた。またプリツカー商務長官や、

安倍総理の訪米に同行しているケネディ駐日米大使も挨拶に立ち、日米の経済的・政治的つながりを改めて確認した。JBAはこのフォーラムを後援し、フォーラム直後に開催されたレセプションでは、日本企業側の代表者として三宅英夫 JBA 会長が挨拶を行い、日本企業による地元経済への貢献をアピールした。

レセプションでは、米国に投資を行っている日本企業がブースを出して米国での事業を紹介したほか、会場入口脇では JBA も活動を紹介するバナーを展示した。会場には JBA 会員ら大勢の日米企業関係者や米国議会関係者らが集い、賑やかな会となった。安倍総理は、その後日系人らとの会合などに出席し、翌2日にこのたびの訪米を終えた。



日米経済フォーラムのレセプションでは、JBAの活動を紹介するバナーを展示(左)。また三宅JBA会長が挨拶した(右)

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

<http://www.knllp.com>

An Independent Member of the  
**plante moran**  
ALLIANCE

**Kakimoto**  
**Nagashima**  
LLP  
Certified Public Accountants  
Consultants

日本人スタッフによる信頼できるサービス

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



## 新入会 企業紹介

## AIG

## 業務内容

同社は、1919年に設立された保険会社である。ニューヨークに本社を置き、世界100以上の国・地域で事業を展開しており、世界中に抱える顧客は法人・個人を合わせて9000万以上。

損害保険事業、生命保険事業、リタイアメントサービス、モーゲージ保険などの多様な金融商品を提供するマーケットリーダーであり、損害保険事業では、Fortune 500の98%、また Fortune Global 500の90%の企業の保険を取り扱っているほか、生命保険事業およびリタイアメントサービスでは、米国で1800万人以上にサービスを提供している。

顧客には、日本企業、日系企業も多く、米国では唯一日系ビジネス専門部隊を持つ外資系損保である。

なお、同社は日本でも保険会社の買収を行い、積極的な事業展開を推進し、保険事業を拡大中である。2016年には事業会社を統一し、新社名を「AIG Japan」に変更予定。



迫田さん

## Cosmo ITS, Inc.

## 業務内容

同社は東京に本社を置くITサービス企業、株式会社コスモ・コンピューティングシステムのアメリカ現地法人として、2012年6月に設立された。これまで本社向けの

リサーチ業務を中心に事業を行ってきたが、このほど本格的にアメリカにおけるITサービス事業を行うべく、新たなビジネスプランの下に再スタートを切った。

主要事業は、オンサイトでのシステムエンジニアリングの手伝い、日本でのオフショア開発、グローバルセミナーの開催、オリジナルアプリケーションの企画・開発・販売の4つ。1985年の本社設立からの長年にわたる実績やノウハウの中から、アメリカで自信を持って提供できる分野にフォーカスし、質の高いグローバルサービスを提供していく。



高津さん

## KDN Management Inc.

## 業務内容

同社は、プロスポーツ選手の年俵交渉、海外および日本国内移籍についてのエージェント業務、各種企業とのスポンサー契約やメディア出演などのマネジメント業務などを手がけるスポーツマネジメント会社である。

1993年の設立以来、プロスポーツ選手に対する現役生活中的サポートから、引退後のコンサルティングまで幅広く選手のサポートを行ってきた。現在の契約クライアントには野村克也、ダルビッシュ有、藤川球児、岩隈久志らがいる。

今後は既存事業だけに留まらず、同社が持つリソースを使った多岐にわたるビジネスを行っていく予定である。



山内さん

## JBA入会動機

「JBAを通じて日系企業の皆様のリスクマネジメントや保険施策に役立てるような情報をご提供させていただくと共に、会員の皆様との交流や情報交換の場を持ちたいと思い、入会させていただきました」(Global Directorの迫田さん)

## JBA入会動機

「会員の皆様との交流や地域貢献を通じて、人脈を広げ企業のプレゼンスを高めることができれば良いと思います」(General Manager / VPの高津さん)

## JBA入会動機

「海外で多岐にわたって事業展開されている日系企業の方々と交流を持つことで多くのことを学び、また弊社としても何かお手伝いができることがあるのではないかと考えました」(マネージャーの山内さん)

## DATA

住所：777 S. Figueroa St. 18th Floor  
Los Angeles, CA 90017  
☎ 213-689-2749  
FAX：213-226-4227  
Web：www.aig.com  
責任者：迫田力 (Global Director)  
従業員数：約 65000 人 (全世界)  
他の営業拠点：100 以上の国、地域で事業を展開

## DATA

住所：23505 Crenshaw Blvd. Suite 242  
Torrance, CA 90505  
☎ 310-784-8498  
FAX：310-784-8896  
Web：www.cosmoits.com  
責任者：高津真 (General Manager / VP)  
従業員数：3 名  
他の営業拠点：東京、ベトナム

## DATA

住所：10801 National Blvd. Suite 525  
Los Angeles, CA 90064  
☎ 310-474-6700  
FAX：310-474-6744  
Web：http://kdn-sports.com  
責任者：山内一秀 (マネージャー)  
従業員数：4 名  
他の営業拠点：東京

自動車リースは  
アメリカでクレジットが無いと  
出来ないと思いませんか???

- ソーシャル・セキュリティー番号がなくても、または申請中でも OK!
- 全米どこでも OK! どんな田舎でも、都会でも OK!
- どんな車種でも OK! シビック、カローラ、カムリ、アコード、などの日本車、アメリカ車、ヨーロッパ車、何でも OK!
- リース期間は1年から OK!
- 15ヶ月とかの変則月数でもリース可能です。
- リース料は契約期間が長くなるほど安くなります。
- リース終了後は月極めで延長も可能です。
- 納車は注文からわずか1週間ほどで可能です。
- 自動車保険の手配もお任せ下さい。



いえ、  
出来るんです  
どなたでも、全米どの町でも OK!

お気軽に電話または  
e-mail でお問い合わせください。

電話：213-621-7775

担当は、大橋：ohashi3@pacbell.net  
又はゆきまさ：yukimasa@pacbell.net

朗報 カリフォルニア州の皆さんには、格安中古車リース  
もありますので、在庫車種をお問い合わせください。

\* 各種情報はウェブサイトでも、ご覧になれます。

www.LaJapaneseAuto.net

\* 現在のリースプログラムを三菱電機社、NEC社、PANASONIC社など各企業の皆様に全米でご利用いただいております。

親切で安心して任せられる 33 年の実績信頼 小東京で 1980 年創業

LOS ANGELES JAPANESE AUTO

810 E. 1st St., Los Angeles, CA 90012 • Tel:(213) 621-7775 • Fax:(213) 687-0909

## Transcosmos America Inc.

### 業務内容

同社は、1966年の創業以来、インターネットから現実社会にわたる、企業と消費者をつなぐ全チャンネルにおいて、ITアウトソーシングでサポートを行ってきた。現在、アジアを中心に世界18カ国・129の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供している。



Hladilekさん

展開しているサービスは、顧客企業のコスト削減を支援するコンタクトセンター・人事／経理／営業バックオフィス・受発注／SCM・システム開発／運用など。また、顧客企業の売上拡大を支援するビッグデータ分析・インターネット広告・Webサイト構築／運用・スマートフォン／ソーシャルメディア活用・テレマーケティングなどである。

このほか、世界規模でのEC市場の拡大に合わせ、顧客企業の優良な商品・サービスを世界39カ国の消費者に届けるグローバルECワンストップサービスを提供している。

### JBA入会動機

「弊社の大きなミッションはアメリカでビジネスを開拓されている日系企業様を支援させていただくことです。JBAを通して、日経企業様と触れ合う機会を持ち、ご意見交換をさせていただきたいと考えております」(Director of OperationsのHladilekさん)

### DATA

住所：879 West 190th St. Suite 1050  
Gardena, CA 90248  
☎ 310-630-0072  
FAX：310-630-0074  
Web：www.transcosmos.net  
責任者：Eric Hladilek (Director of Operations)  
従業員数：25000人以上(全世界)  
他の営業拠点：シリコンバレー他

## 教育文化部会

### 「第22回 JBA Foundation Charity Golf Tournament」開催のお知らせ

来る7月18日(土)、Tustin Ranch Golf Club (12442 Tustin Ranch Rd. Tustin)にて、第22回チャリティゴルフトーナメントを開催します。午後12時30分にショットガンスタート、午後5時30分からアワードディナーを予定しています。参加費は1人300ドル(ディナー込み)、ディナーのみ150ドル、企業/団体スポンサーシップは1000~5000ドル(1~4名がトーナメント参加可能)です。

イベントの収益は全て南加教育支援活動、および日本と南加米国社会との架け橋となる文化交流支援活動に充てられます。皆様のご参加、ならびに皆様からのあたたかいご支援をお待ちしております! イベントの詳細は、JBA事務局の森(☎310-515-9522・mori@jba.org)までお問い合わせください。

## あさひ学園だより

### 新任政府派遣教頭からの挨拶

今年度、文部科学省からあさひ学園に派遣されました堀辻勝です。平成25年3月に大阪府松原市の小学校を退職し、大阪府太子町立幼稚園の園長をしていました。公立小学校で担任を20年、教頭・校長合わせて17年、幼稚園長2年とかなり長い間教師生活を経験しました。

私は、小学校時代、千早赤阪村の千早小学校に通っていました。今までの社会人生活における思考の基準は、その頃の様々な豊かな学習体験やそのときの豊かな原風景にあります。そんな私の原風景であった母校、「千早小学校」を今から7年前の、3月23日、校長として幕を下ろしてきました。卒業式の式辞、閉校式の式辞を読み上げるとき涙が出て止ま

りませんでした。いろいろな思いが走馬燈のように私の脳裏を駆け巡りました。それは閉校の寂しさだけでなく、私の同級生や地域の人の温かさに触れたうれし涙でもありました。

学校・園は、人と人が行き来する場です。そこで学び、そこに集った人々の心と力は、地域の永遠の財産として、そこに息づいていることを、私は強く感じます。ロサンゼルスにあさひ学園に学ぶ子どもたちにも、このような豊かな原体験・原風景をたくさん残してあげたいと思っています。



# 販売強化中!!

展示数強化!! ネットワーク在庫強化!!

大幅  
値下げ車

高  
リセール  
バリュー車

新型  
モデル車

車に関するあらゆるご質問に業界No.1のガリバーがご相談に乗ります。

詳しくはウェブで!

ガリバーUSA 検索

1-866-398-8350

Gulliver  
Car Connection Center



- 長期保証
- 自動車保険
- 自動車ローン
- 送迎と納車
- 車種の特徴
- 購入後の整備

## ダウンタウン地域部会

### マンザナール収容所跡慰霊祭バスツアーに参加して

文：Kintetsu Enterprises Company of America・小林圭志さん



4月25日、ダウンタウン地域部会のイベントとして、マンザナール収容所跡慰霊祭バスツアーが開催されました。JBAとして第5回のイベントであり、朝7時出発、夜8時到着という厳しいスケジュールであるにもかかわらず、我々幹事を含む55名が参加、ほぼ満席状態でした。三宅会長ご夫妻もご参加いただき、ご挨拶の際の、「マンザナールはJBAメンバーとして必須科目」とのコメントに、参加者一同の気が引き締まったことが印象的でした。

当日の行程として、到着後に慰霊祭に出席し、その後は徒歩で復元されたバラックおよび資料館を見学しました。片道約5時間（休憩含む）の車中では、NHKドキュメンタリー『渡辺謙 アメリカに行く』が上映され、日系人の歴史について学ぶことができました。

現地に到着してまず感じたのが「過酷」という言葉だけでは言い表せない、とても人が暮らせるとは思えない環境でした。目に見えるものは、北には残雪の残る山脈、南は岩肌むき出しの山々、それ以外には果てしない荒野ばかり。立っただけでも厳しい強烈な風と砂塵、照りつく日差し、当日は比較的温暖でしたが、想像を絶すると思われる朝晩や夏冬の寒暖差。この環境下、板張りのバラックで約11000人の方々が約4年間も生活されたことに改めて感銘を受けました。資料館には、それでも力強く暮らしている笑顔の写真も多くありましたが、自分だったら同じようにできるか、と自問自答しながら見て回ったことを思い出します。

また車中のDVDを通じて、日系人は、この強制立ち退きと収容が人権の観点から過ちであったとアメリカ社会に認めさせ（1988年）、この経験を基に2001年の9.11の際に、イスラム教徒やアラブ系に対する人種差別に断固反対したことを学びました。



慰霊祭には、日系人、日本人ばかりでなく、さまざまな方々が参加されていたことがとても印象的でした。学生のスピーチや和太鼓演奏などもありました。

私見として、この慰霊祭は、過去の辛苦な歴史をしのぶ主旨のものであると思っておりましたが、それだけではなく、人権・平等の大切さを再確認し、未来を志向する国際社会の一員としてのものであると認識いたしました。

戦後70年、また安倍首相米議会演説、来羅という節目である今年、改めて先人の歴史を再認識し、それらを教訓・糧として、未来・希望に向かって進んで行かなければならないと強く感じた1日でした。LA1年生の私が、このような体験ができたことを誇りに思います。まだ参加されていない方は是非この「必須科目」を受講されることを、自信を持ってお勧めします。



## オレンジカウンティ地域部会

### 「ニューポートビーチ環境自然センターでのガーデニング体験とピクニック」のご案内

来る6月28日（日）午前8時45分から、ニューポートビーチにある Environmental Nature Center（1601 E. 16th St. Newport Beach）で、ガーデニング体験とピクニックを開催します。参加費はJBA会員は無料です。ピザやお菓子、飲み物をご用意します。申し込みはご家族単位で、EメールにてJBA事務局の森（mori@jba.org）まで。



**REDAC  
GATEWAY  
HOTEL**  
Redac Gateway Hotel in Torrance

(旧) Torrance Plaza Hotelが生まれ変わりました。

フロントデスク **310-212-5222**

詳しくは コーポレート担当：原田・池上までお問い合わせ下さい

**310-328-2800**

[rgncorporate@redacinc.com](mailto:rgncorporate@redacinc.com)

20801 S. Western Ave., Torrance, CA 90501

[www.redachotel.com](http://www.redachotel.com)

[info@redachotel.com](mailto:info@redachotel.com)

ロサンゼルスへのご赴任・ご出張の方の滞在先として

リダック  
ゲートウェイ  
ホテルを  
ご利用下さい。

リコグループ **REDAC**  
リダック

6月 7月のJBAイベントカレンダー

- 6/7**  
(日) **OC運動会**  
オレンジカウンティ地域部会
- 6/21**  
(日) **ゴミ拾いハイキング**  
3地域部会合同
- 6/26**  
(金) **第184回ビジネスセミナー**  
企画マーケティング部会
- 6/28**  
(日) **ニューポートビーチ環境自然センター  
ガーデニング体験とピクニック**  
オレンジカウンティ地域部会
- 7/10**  
(金) **第185回ビジネスセミナー**  
企画マーケティング部会
- 7/12**  
(日) **ドジャース観戦**  
ダウンタウン地域部会
- 7/16,30**  
(木) **LA港見学**  
サウスベイ地域部会
- 7/18**  
(土) **第22回JBA Foundation  
Charity Golf Tournament**  
教育文化部会

各イベントの詳細は、各部会からのお知らせ、およびウェブサイトをご参照ください

## 三菱の新車を特別リース・価格で!!

- ・ Mitsubishi Motors North Americaでは、日本人のお客様専用の窓口を設けて三菱車ご購入のサポートをさせていただきます。ストレスを感じることなく、スムーズにご商談を取り進めることが出来ます。
- ・ 特別優遇金利ローン、特別優遇リースプログラムもご利用可能です(\*)。
- ・ お問い合わせは以下の日本人担当まで。
  - Fuminori Kojima (児島), Mitsubishi Motors North America  
714-799-4790 ・ [fkojima@mmsa.com](mailto:fkojima@mmsa.com)
  - Hatsuki Nagai (長井), Anaheim Mitsubishi  
949-427-1214 ・ [rinasmom@gmail.com](mailto:rinasmom@gmail.com)

\* 若干の条件制限がある場合もございます

[mitsubishicars.com](http://mitsubishicars.com)

## 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 (フリーダイヤル・日本時間にも対応)
- ・ ご帰国後の口座管理にも便利

まずはユニオンバンク日本語フリーダイヤル **1-888-507-7669** までお問い合わせください。

※このプログラムのご利用は会社登録をされた企業の駐在員に限られます。

**UnionBank®**

A member of MUFG, a global financial group

©2015 Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc. All rights reserved. Union Bank is a registered trademark and brand name of MUFG Union Bank, N. A., Member FDIC. Visit us at [unionbank.com/japanese](http://unionbank.com/japanese).