

---

# 南カリフォルニア日系企業実態調査

## 2016

---

## 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 12 回目となる「南カリフォルニア日系企業実態調査 2016」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。

なお、「南カリフォルニア日系企業実態調査 2016」は、JBA(<http://www.jba.org>) および JETRO(<http://www.jetro.go.jp/>) 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。

2016 年 8 月 25 日

J B A 会長

大川 智

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12回目となる。

(注) 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年および2014年に実施。

### 2. 調査対象

南カリフォルニア（注）に拠点を持つ日系企業。なお、日系企業とは、以下の①～③のいずれかに当てはまる企業をいう。

- ① 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
- ② 日本に本社のある企業の支店・駐在員事務所
- ③ 日本人が設立し運営している日本人設立企業

(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、サンバナディーノ、リバーサイド、サンディエゴおよびインペリアルの10カウンティ（郡）とした。

### 3. 調査方法

南カリフォルニアに拠点を持つ日系企業は700社以上あるとされる。これらの日系企業のうちJBAおよびJETROより585社に対してアンケートへの協力を依頼し、オンラインを通じて345社（回収率59.0%）から回答を得た。

### 4. 調査実施時期

2016年2月

## 目次

---

|     |                       |     |
|-----|-----------------------|-----|
| I   | 南カリフォルニアの日系企業の概要      | ページ |
|     | 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           | 18  |
|     | 3. 投資・事業計画            | 20  |
|     | 4. カリフォルニア州の魅力        | 21  |
|     | 5. 今後の業務運営上の不安        | 23  |
|     | 6. 事業遂行上の障害・不満および要望項目 | 25  |
|     | 【参考】 障害・不満および要望項目の具体例 | 26  |

### 【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。JBA 及び JETRO では、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、万一、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

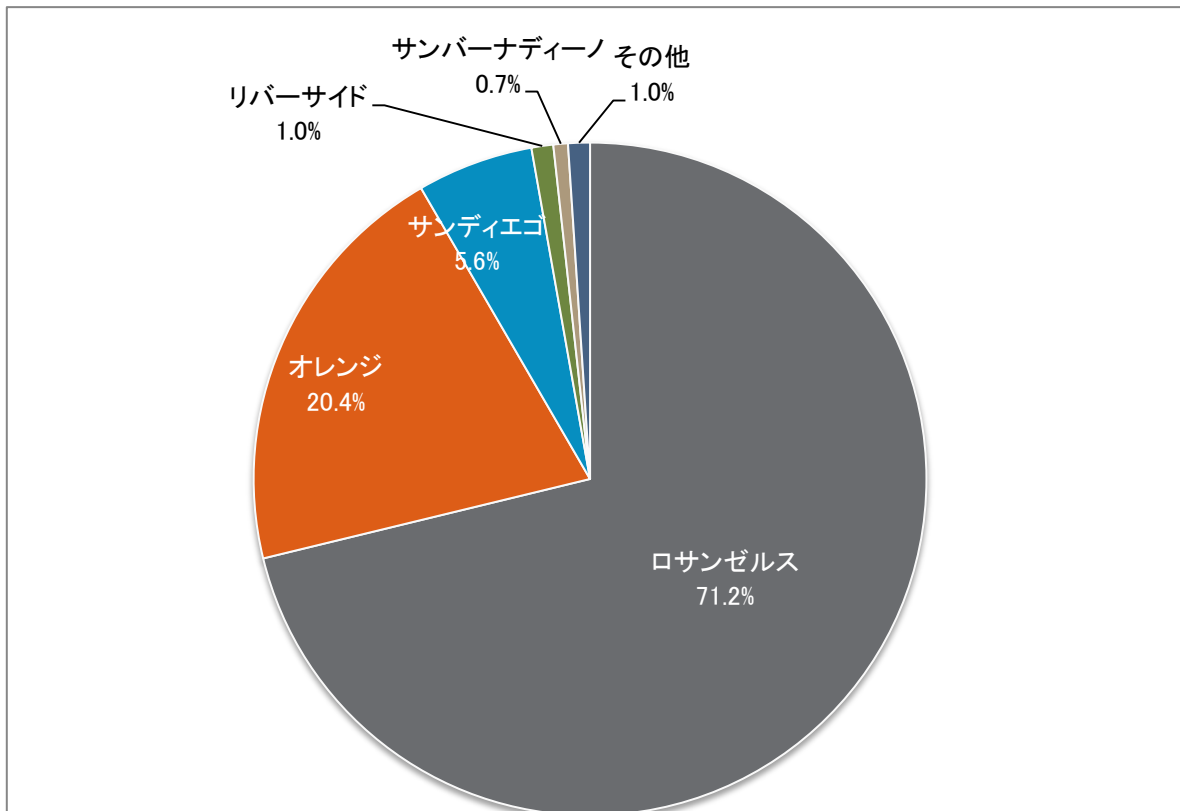
## I 南カリフォルニアの日系企業の概要

### 1. 地理的分布

南カリフォルニアにおける日系企業数は700社以上あるとされ、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、米国での新規設立が多く、投資効果が高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。

[表1] 地理的分布状況



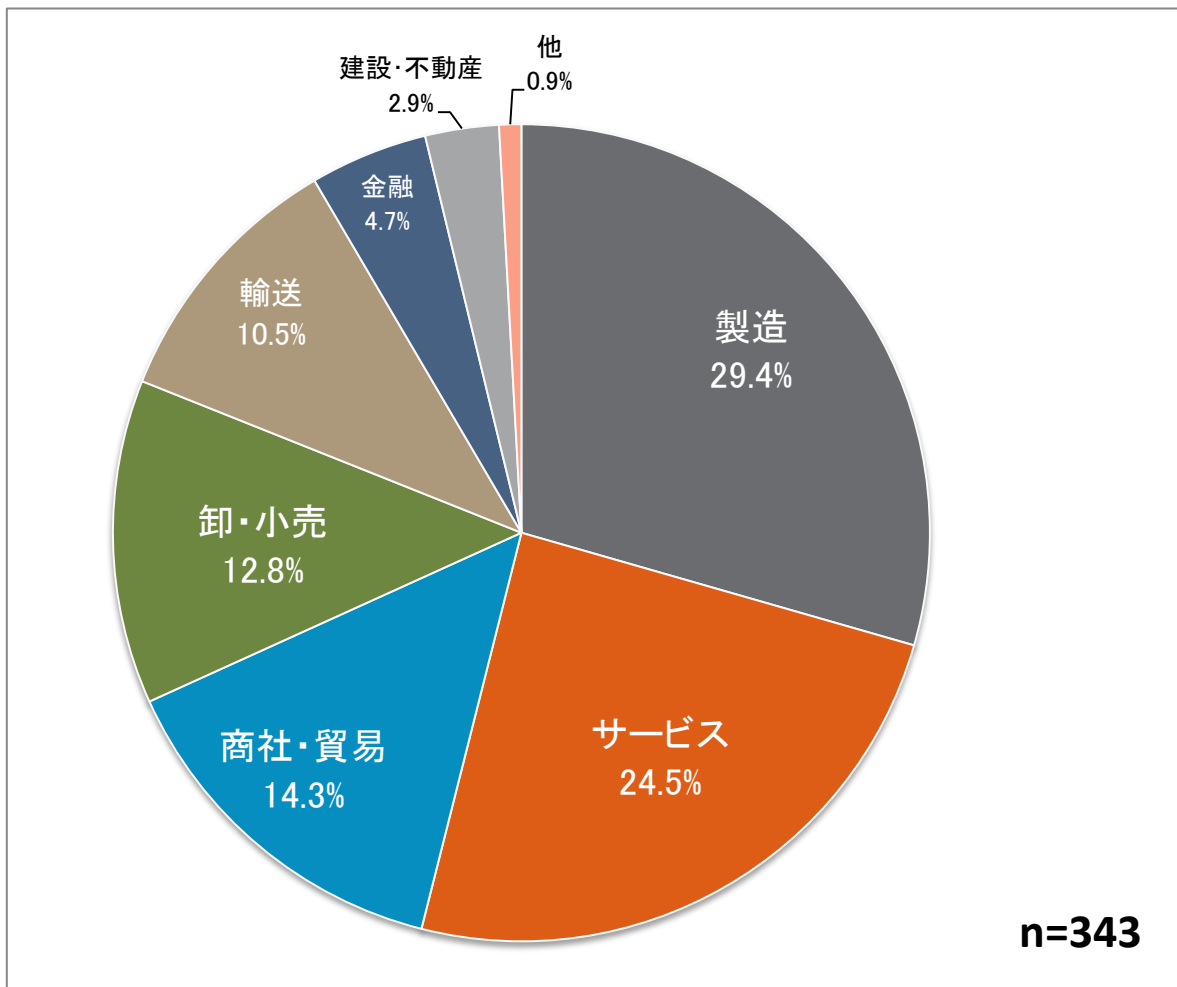
## 2. 業種別分布

南カリフォルニアの日系企業を業種別にみると、「製造」(29.4%)と「サービス」(24.5%)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」に続いて「商社・貿易」(14.3%)、「卸・小売」(12.8%)、「輸送」(10.5%)の3業種が合計で全体の4割近くを占めている。

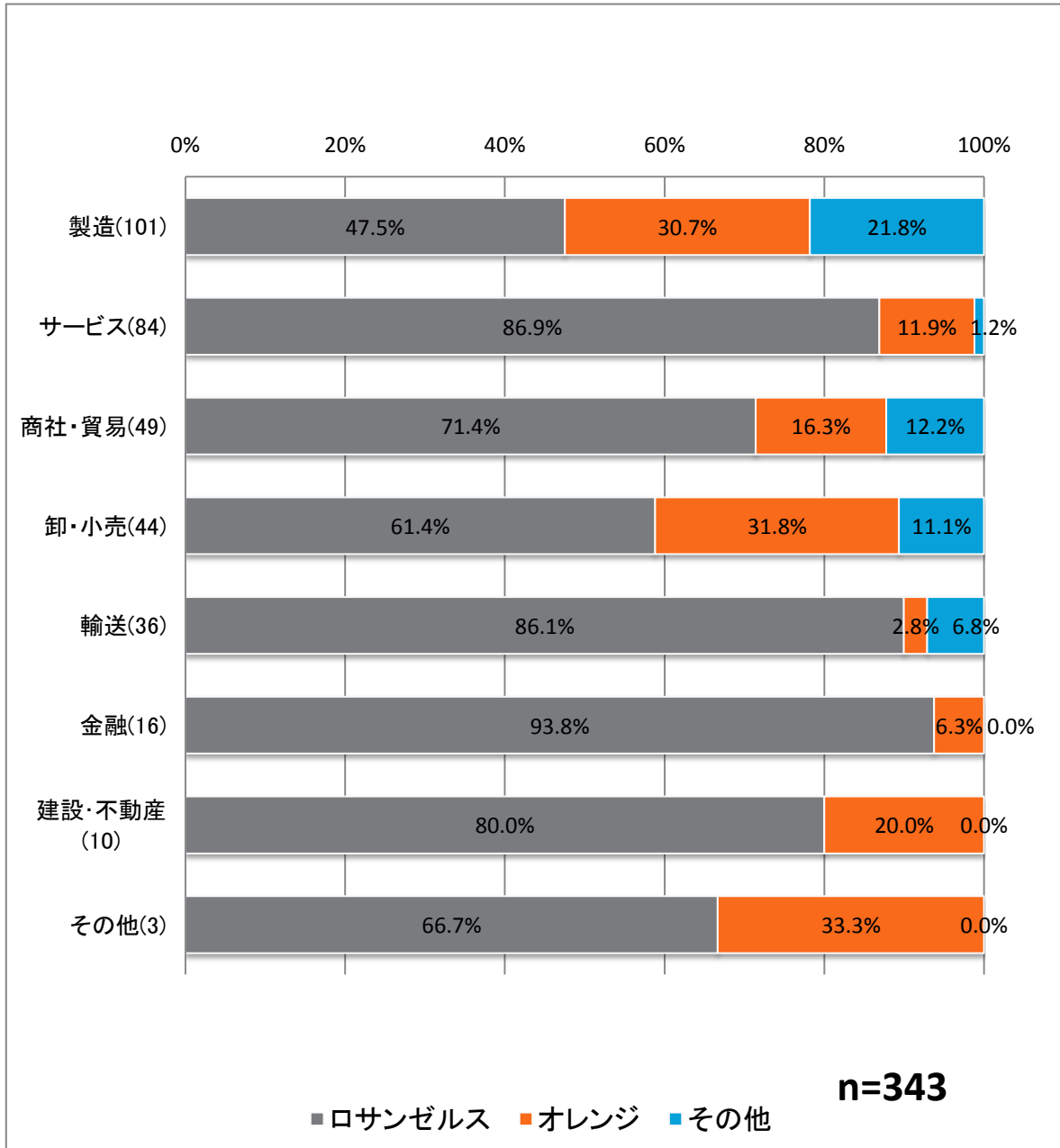
これらの業種の集積は、南カリフォルニアがロサンゼルス港、ロングビーチ港、ロサンゼルス国際空港などをはじめとする米国の物流拠点であり、アジアと米国を結ぶ貿易のゲートウェイであることが背景となっていると考えられる。

[グラフ1] 業種別分布状況 (回答企業 343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」で約3割を占めている。

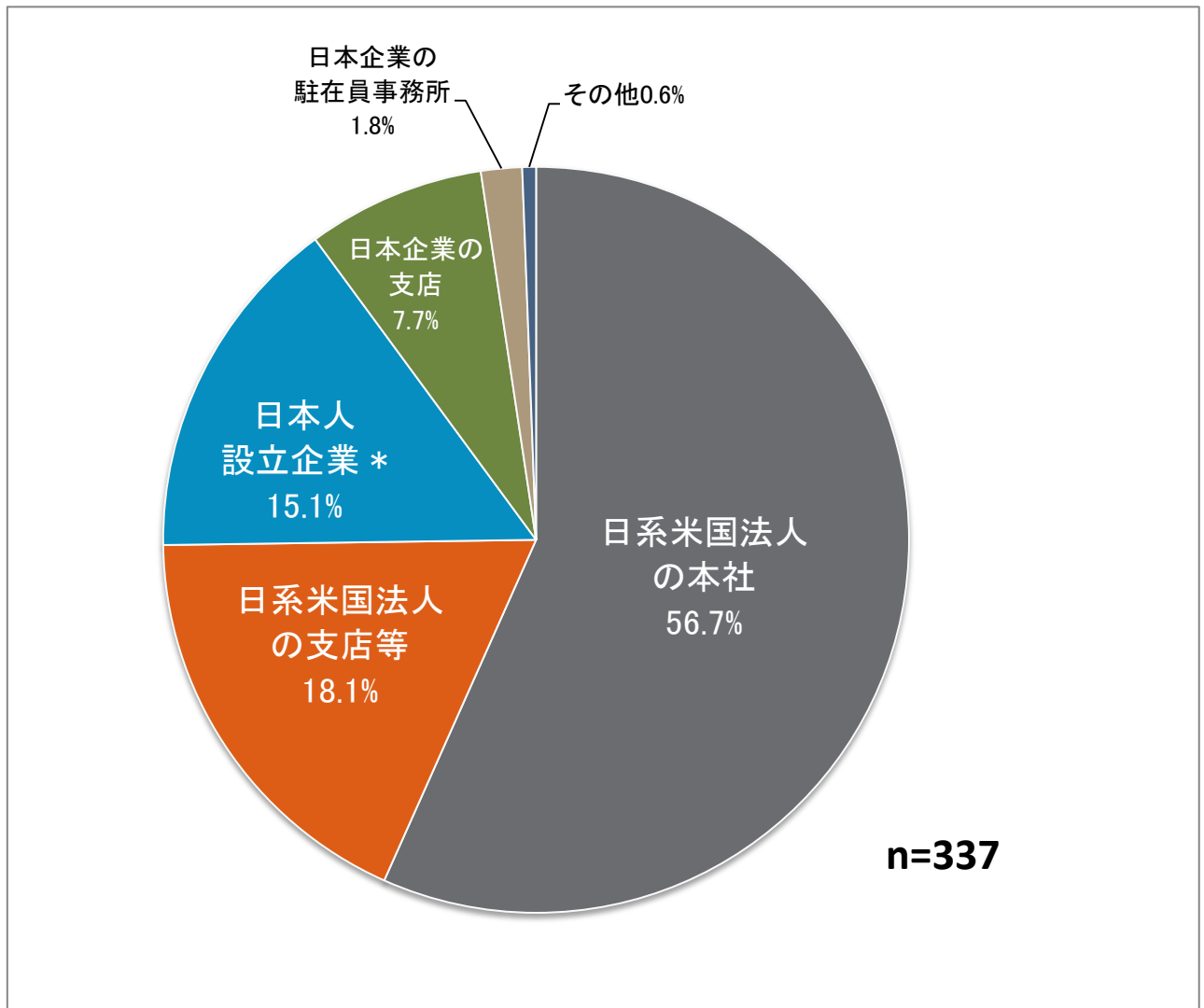
[グラフ 2] 業種別地域分布状況（回答企業 343 社）



### 3. 事業形態

事業形態別では、「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。さらに日系米国法人の支店等を合わせると全体の 7 割を超える。

[グラフ 3] 事業形態（回答企業 337 社）



\*「日本人設立企業」とは、日系米国法人の本社、支店等に属するものを除く。



#### 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 1960～70 年代にあった。

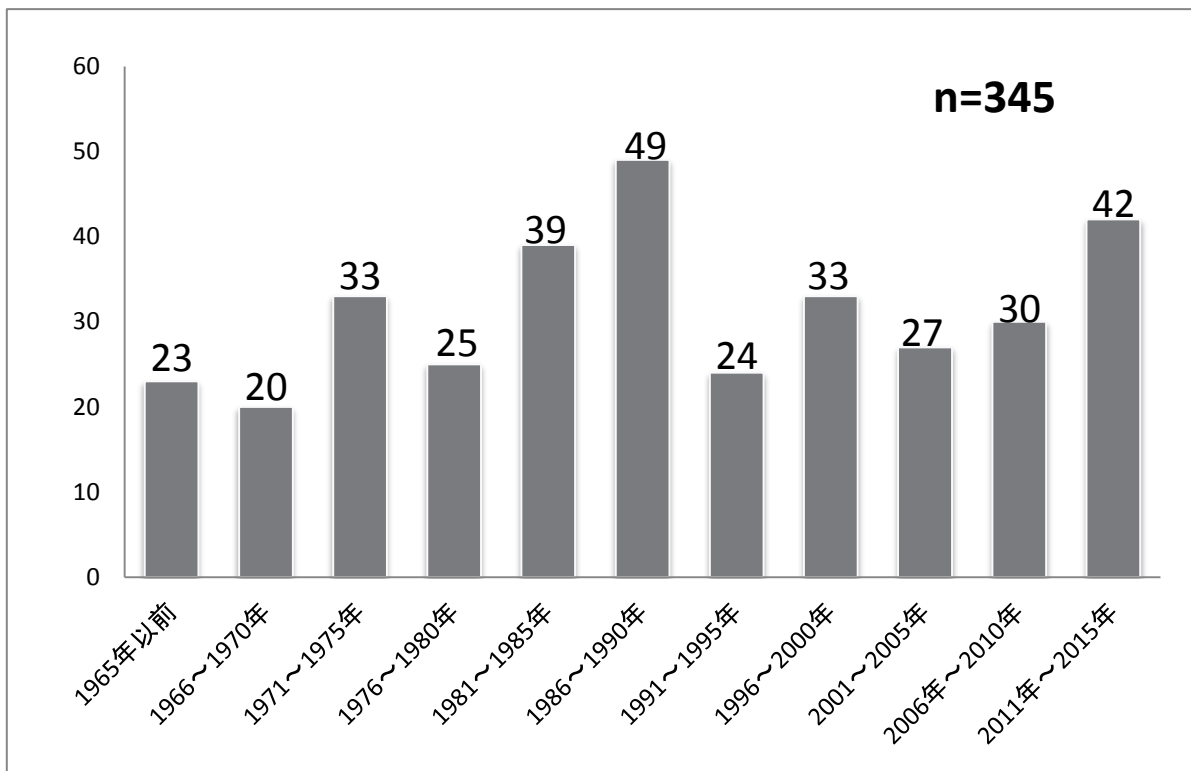
1970 年代以降は日米繊維交渉を皮切りに板ガラス・テレビ・鉄鋼・半導体など貿易摩擦問題が顕在化し現地生産のための進出が始まり、1980 年代以降は日米貿易不均衡是正の必要性もあって現地生産が促進された。

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、徐々に回復傾向にある。

[グラフ 4] 設立年別企業数（回答企業 345 社）

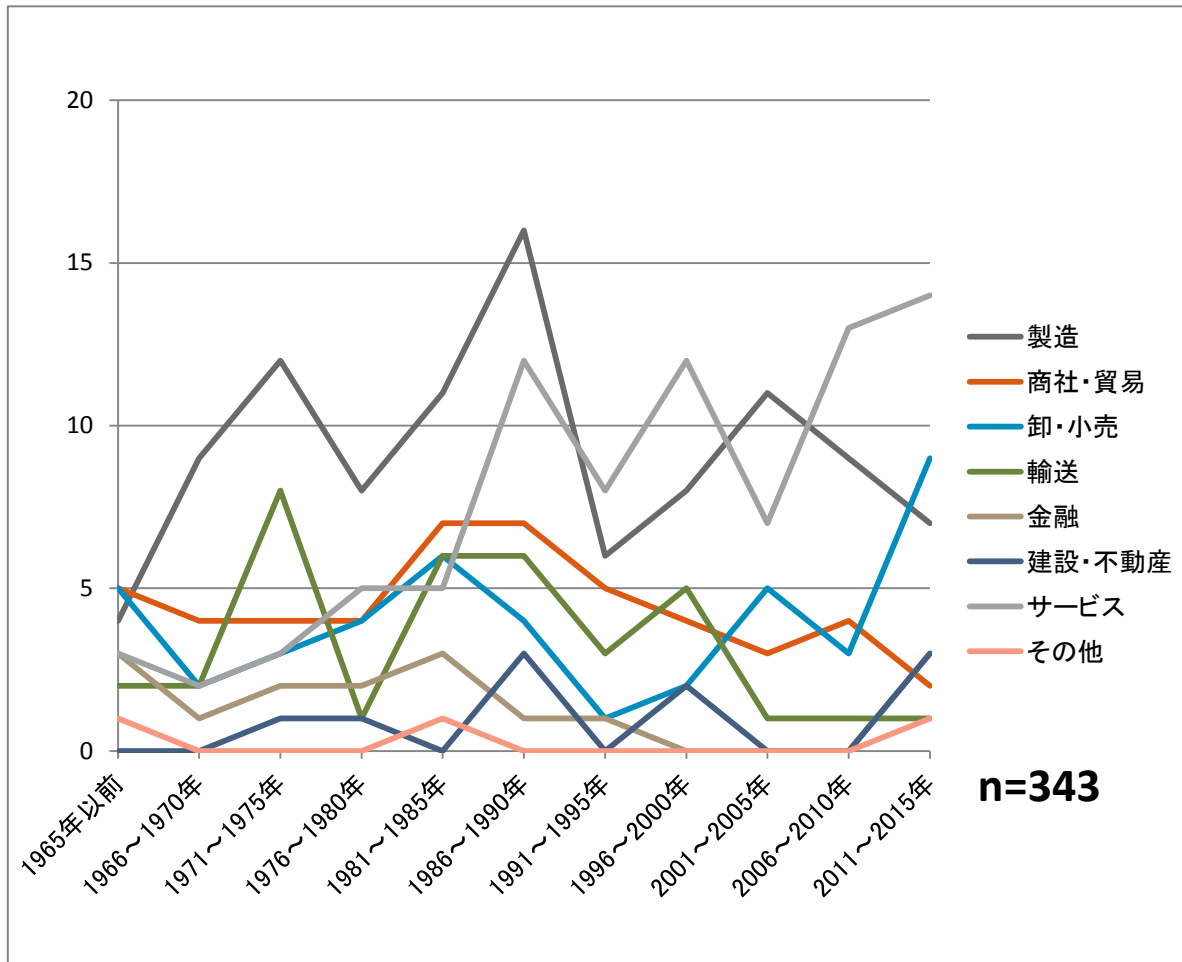


(注) 企業数は、調査に回答した企業が設立された年の分布であり、すでに撤退した企業は含まれていない。

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。

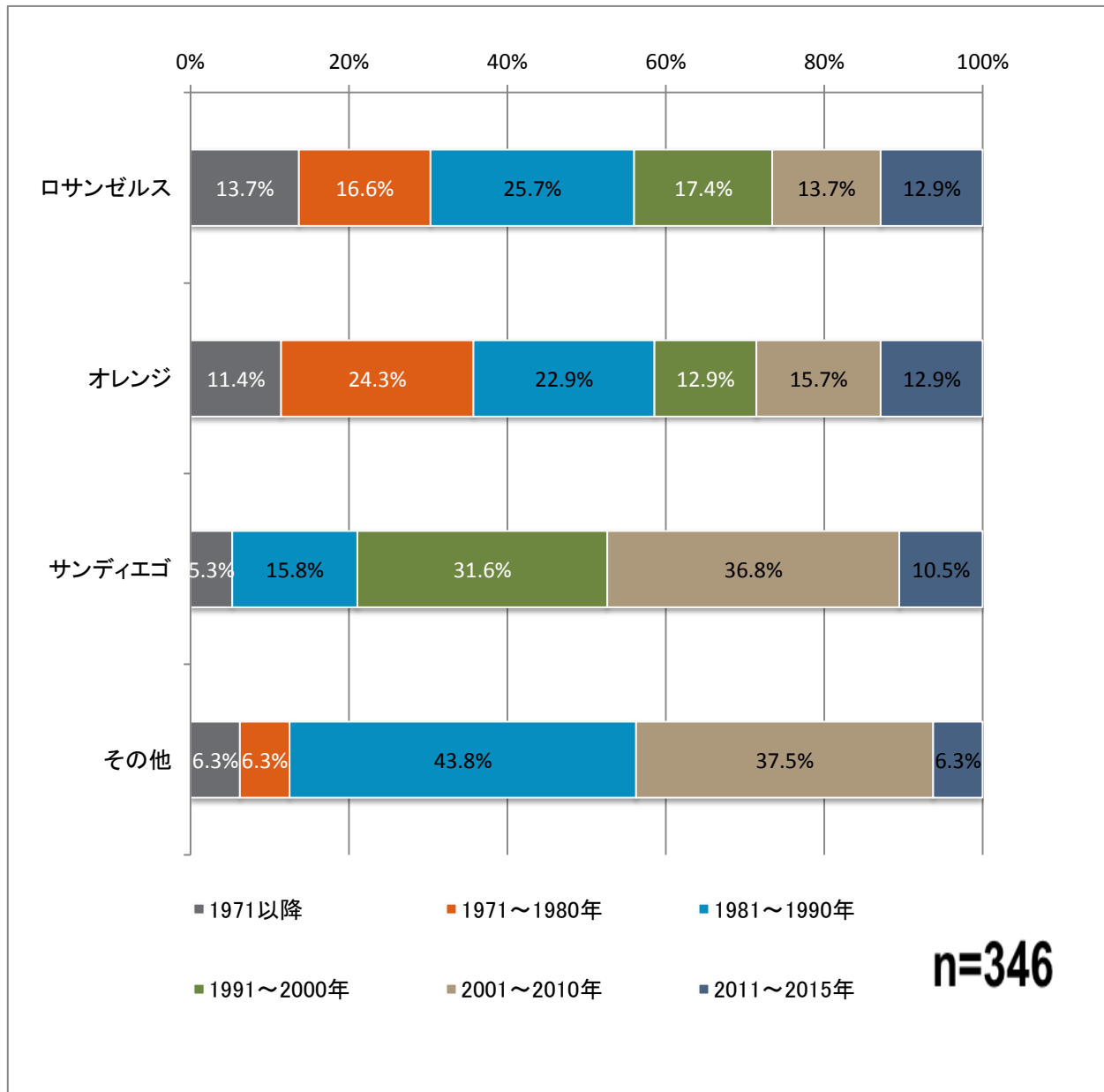
1986～90年をピークに「製造」は後退をみせるが、「サービス」の進出はその後も堅調である。

[グラフ5] 業種別設立年別企業数（回答企業 343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9割以上を占めることが特徴である。

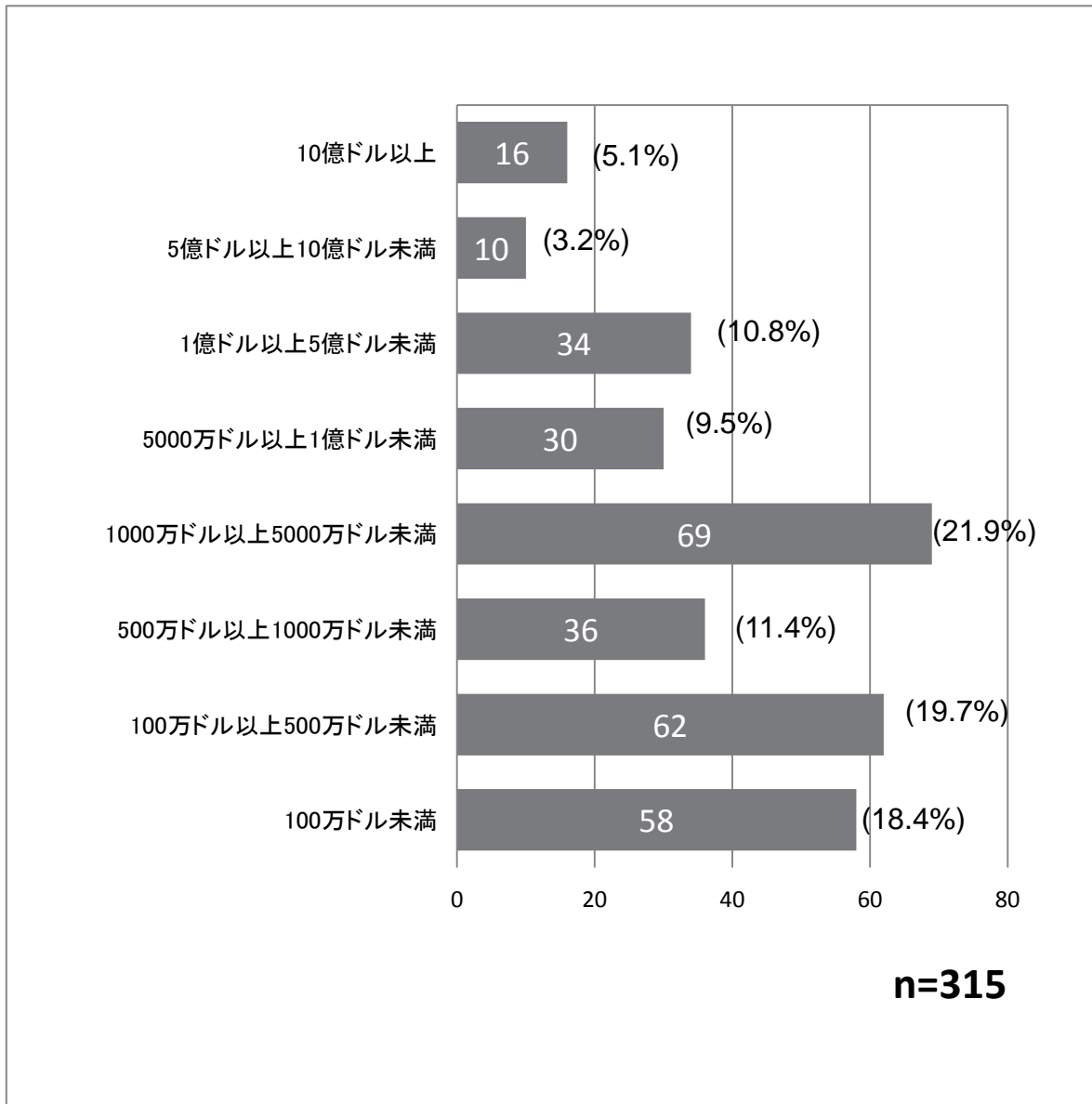
[グラフ 6] 地域別設立年別会社数 (回答企業 346 社)



## 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49.5%を占めている一方、年商1億ドル以上の企業が全体の19.1%となっている。

[グラフ7] 売上高別会社数（回答企業315社）



## Ⅱ 地域社会への貢献

### 1. 雇用創出

回答企業 334 社の南カリフォルニアにおける雇用数の合計は 82,557 人となっている。このうち 80,238 人が現地雇用、2,319 人が日本からの駐在員で、現地雇用の割合が全体の 97.2%に達している。

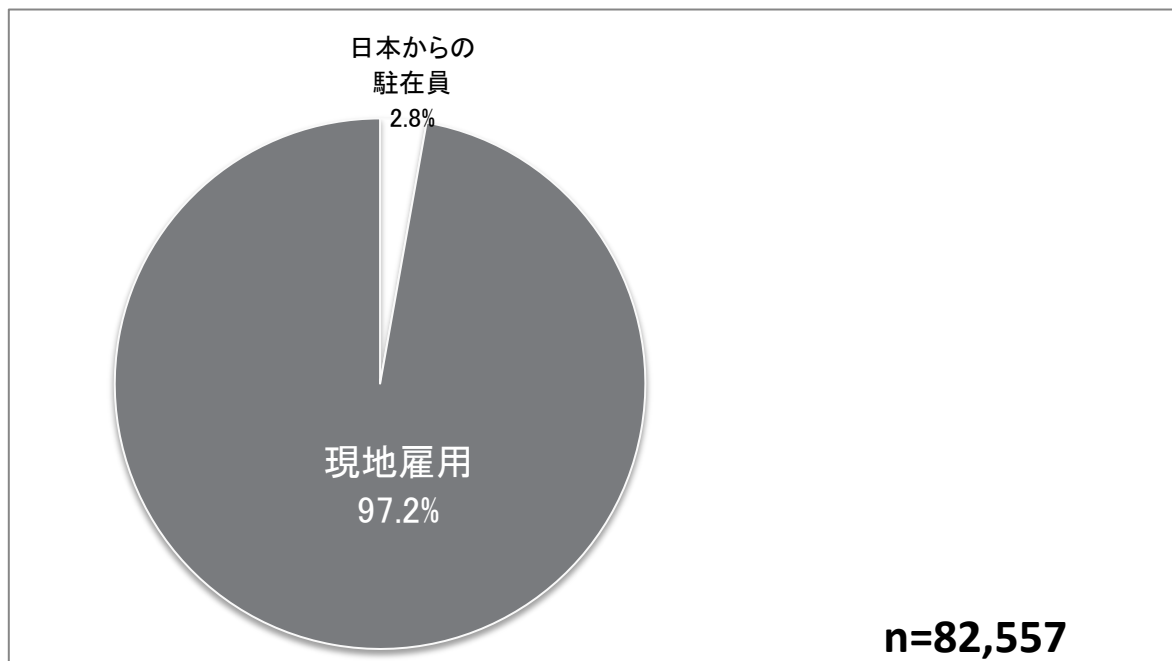
また、日系企業の 1 社平均の雇用者数は 247.2 人となる。700 社以上あるとされる南カリフォルニアにおける日系企業の総雇用は少なくとも 173,024 人（うち現地雇用 168,163 人）と推計される。このことから、日系企業が雇用面から地域社会に貢献しているといえる。

[表 2] 日系企業の雇用数（回答企業 334 社）

|                       | 合計(人)   | 日本からの<br>駐在員(人) | 現地雇用(人) |
|-----------------------|---------|-----------------|---------|
| 雇用数(回答数 334 社)        | 82,557  | 2,319           | 80,238  |
| 1 社平均雇用数              | 247.2   | 6.9             | 240.2   |
| 南カリフォルニアでの総<br>雇用(推計) | 173,024 | 4,860           | 168,163 |

(注) 端数処理のため合計と各項目の合計が一致しない場合がある。

[グラフ 8] 現地雇用の割合（雇用数 82,557 人）



業種別では、「製造」が 52,552 人 (63.7%) と最も多く、続いて「卸・小売」が 11,566 人 (14.0%)、「サービス」が 6,719 人 (8.1%) となっている。

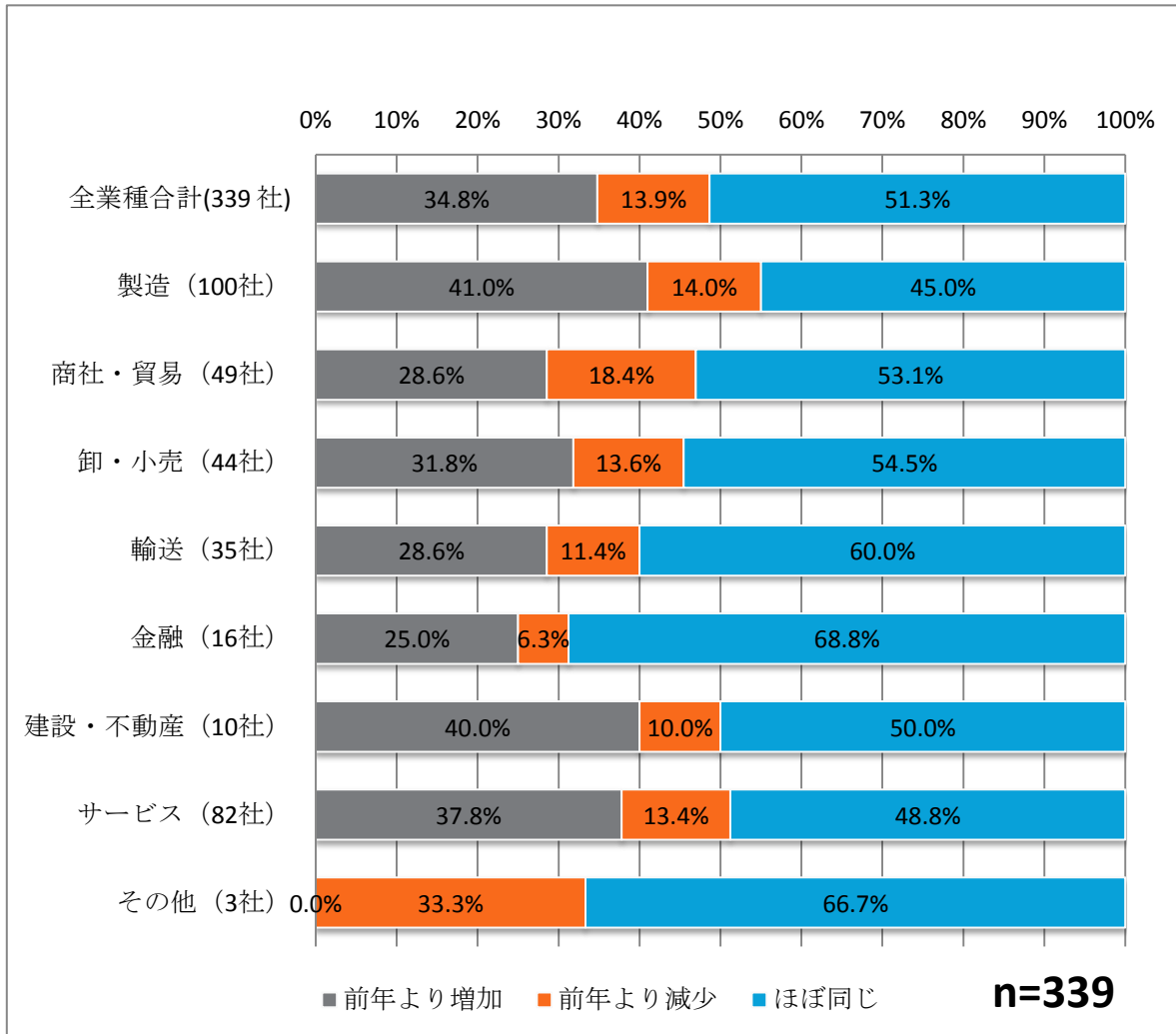
[表 3] 業種別雇用数 (回答企業 334 社)

|             | 雇用者数   |       |
|-------------|--------|-------|
|             |        | 構成比   |
| 製造(101 社)   | 52,552 | 63.7% |
| 卸・小売(42 社)  | 11,566 | 14.0% |
| サービス(80 社)  | 6,719  | 8.1%  |
| 商社・貿易(49 社) | 5,432  | 6.6%  |
| 輸送(34 社)    | 3,106  | 3.8%  |
| 建設・不動産(9 社) | 1,882  | 2.3%  |
| 金融(16 社)    | 1,281  | 1.6%  |
| その他(3 社)    | 19     | 0.0%  |
| 合計(334 社)   | 82,557 | 100%  |

前年と比較した雇用者数の増減をみると、全業種合計では「増加した」と回答した企業は40.4%、「減少した」と回答した企業は16.1%、「前年とほぼ同じ」と回答している企業が59.6であった。

業種別では、「製造」、「サービス」、「建設・不動産」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。

[グラフ 9] 雇用者数の増減 (前年比)



## 2. 給与支払

回答企業 222 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 15 億 1,185 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 57,300 ドルとなる。これに南カリフォルニアにおける日系企業の総雇用 173,024 人（推計）を乗じたものを「年間給与支払額総額」とすると 99 億 1,428 万ドル（推計）となる。

[表 4] 日系企業の年間給与支払額

(単位：万ドル)

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| 年間給与支払額合計(回答企業 222 社)     | 151,185 |
| 従業員 1 人あたり年間平均給与支払額(*)    | 5.73    |
| 南カリフォルニアにおける年間給与支払額総額(推計) | 991,428 |

(\*) 年間給与支払額合計 ÷ 26,374 人 (回答企業 222 社の従業員数)

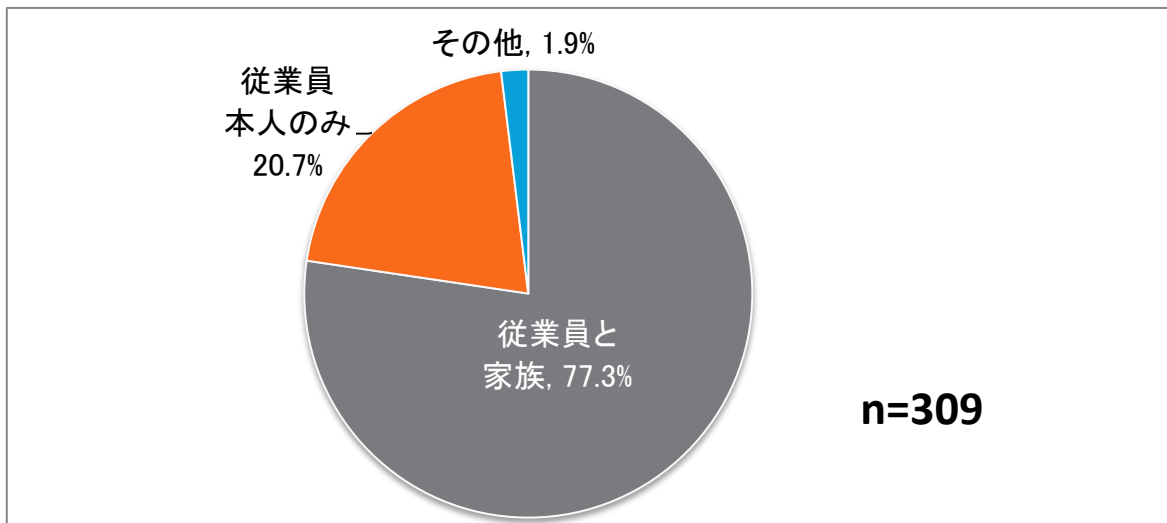


### 3. 医療保険の提供状況

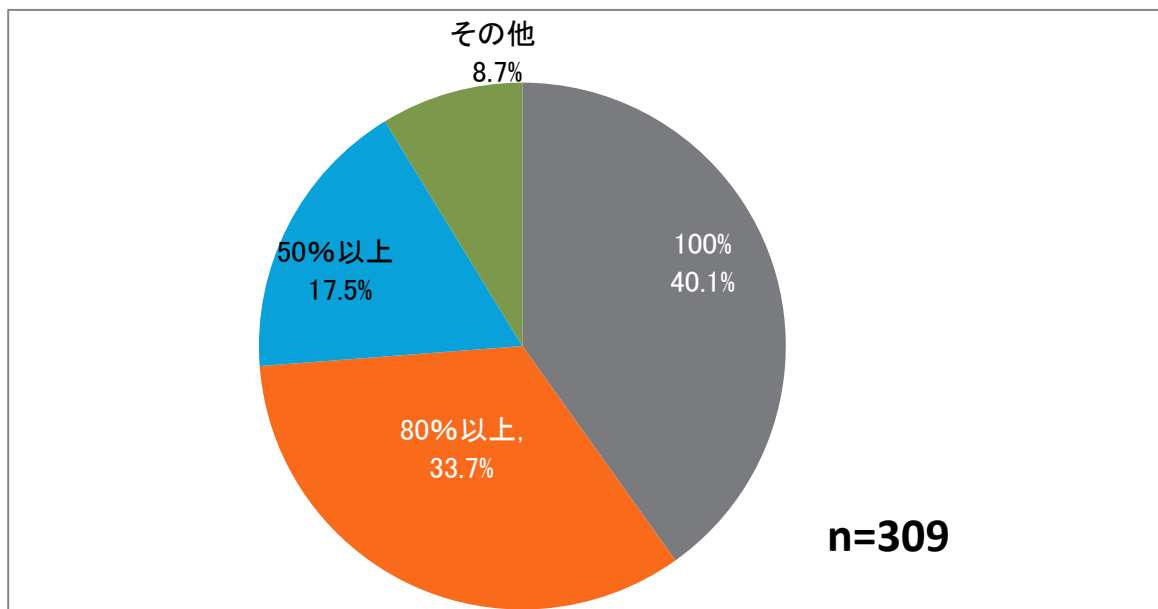
日系企業においては、77.3%の企業が「従業員と家族」に医療保険を提供しており、「従業員本人のみ」を加えれば、ほぼ全ての日系企業が従業員に医療保険を提供している。

また、保険料を100%会社負担としている企業は全体の40.1%で、80%以上会社負担としている企業と合わせると全体の73.8%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 309 社）



[グラフ 11] 医療保険の保険料負担（回答企業 309 社）

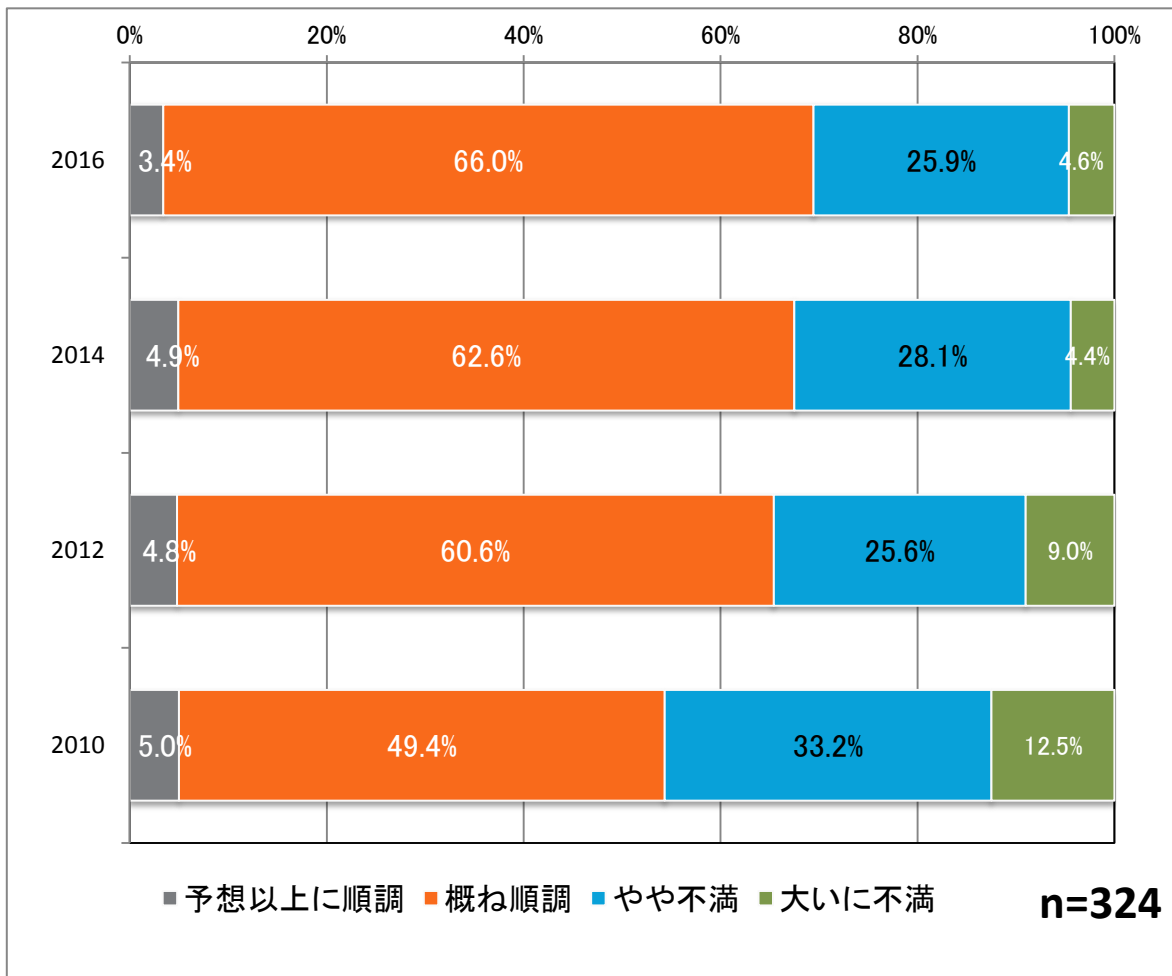


### Ⅲ 投資・ビジネス環境の評価

#### 1. 業績の評価

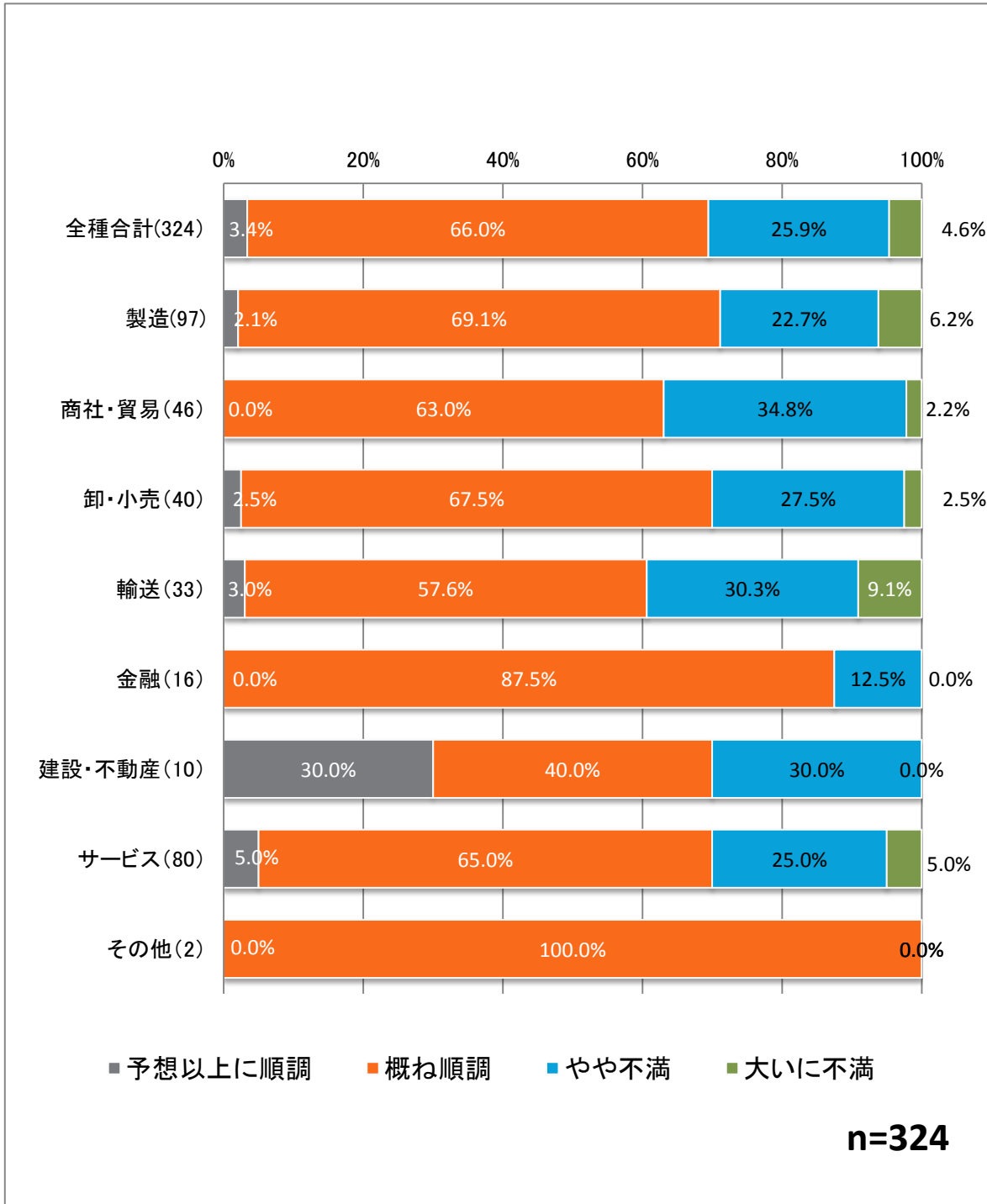
自社の現在の業績をカリフォルニア州への進出等の目的に照らして評価した結果をみると、7割近くの企業が「予想以上に順調」もしくは「概ね順調」と肯定的に評価しており、前回調査と同様の傾向となった。

[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 324 社）  
（全業種）



業種別では、全ての業種で「予想以上に順調」、「概ね順調」とする企業の割合が6割を超えた。

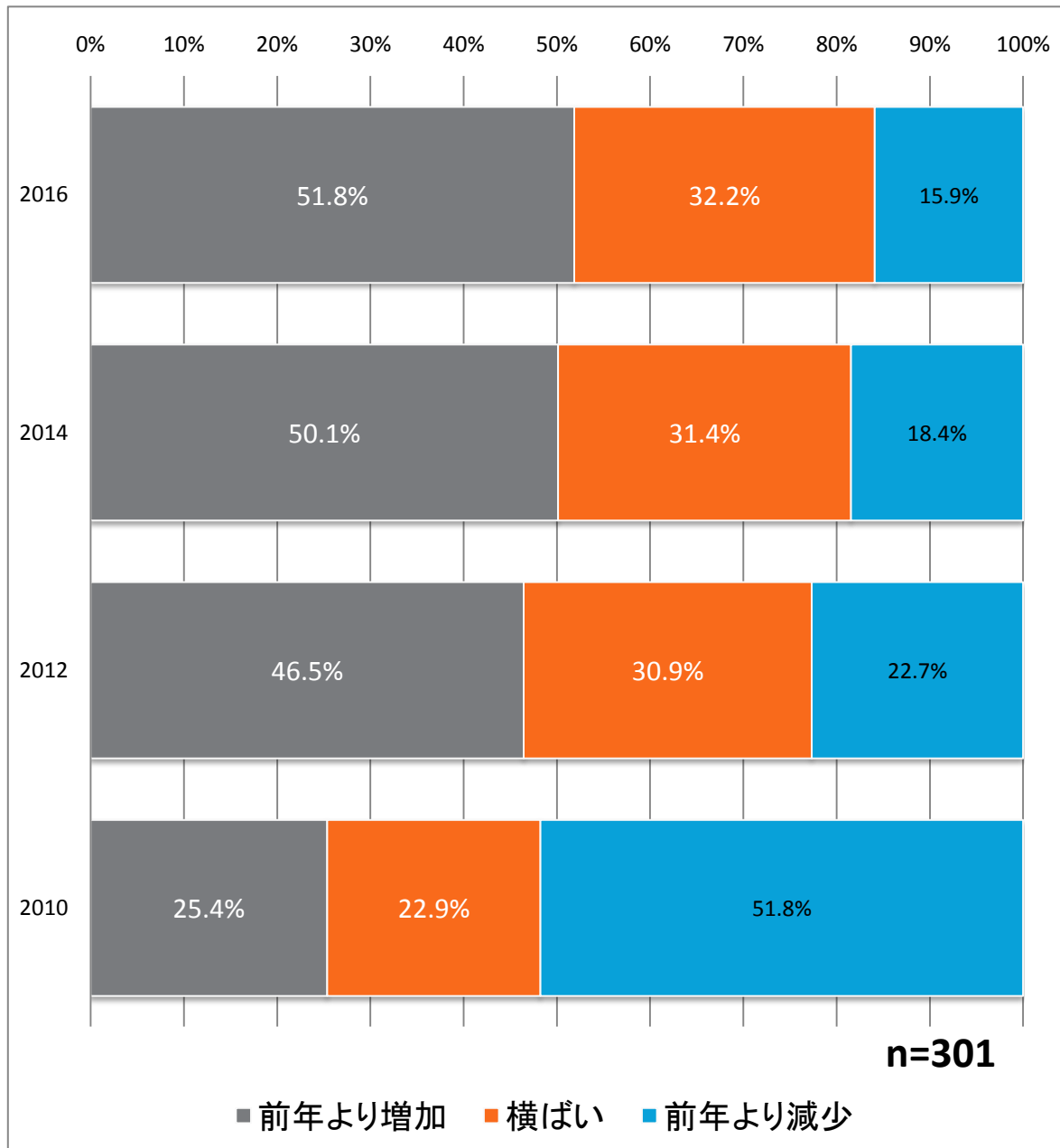
(業種別)



2015年の売上高を見ると、51.8%の企業が「前年より増加」と回答し、前回調査より増加、「前年より減少」と答えた企業の割合が前回調査から減少（18.4%→15.9%）するなど、回復基調がうかがえる。

過去の調査結果を見ると、2010年調査では景気後退の影響で51.8%の企業が「前年より減少」と回答していた。

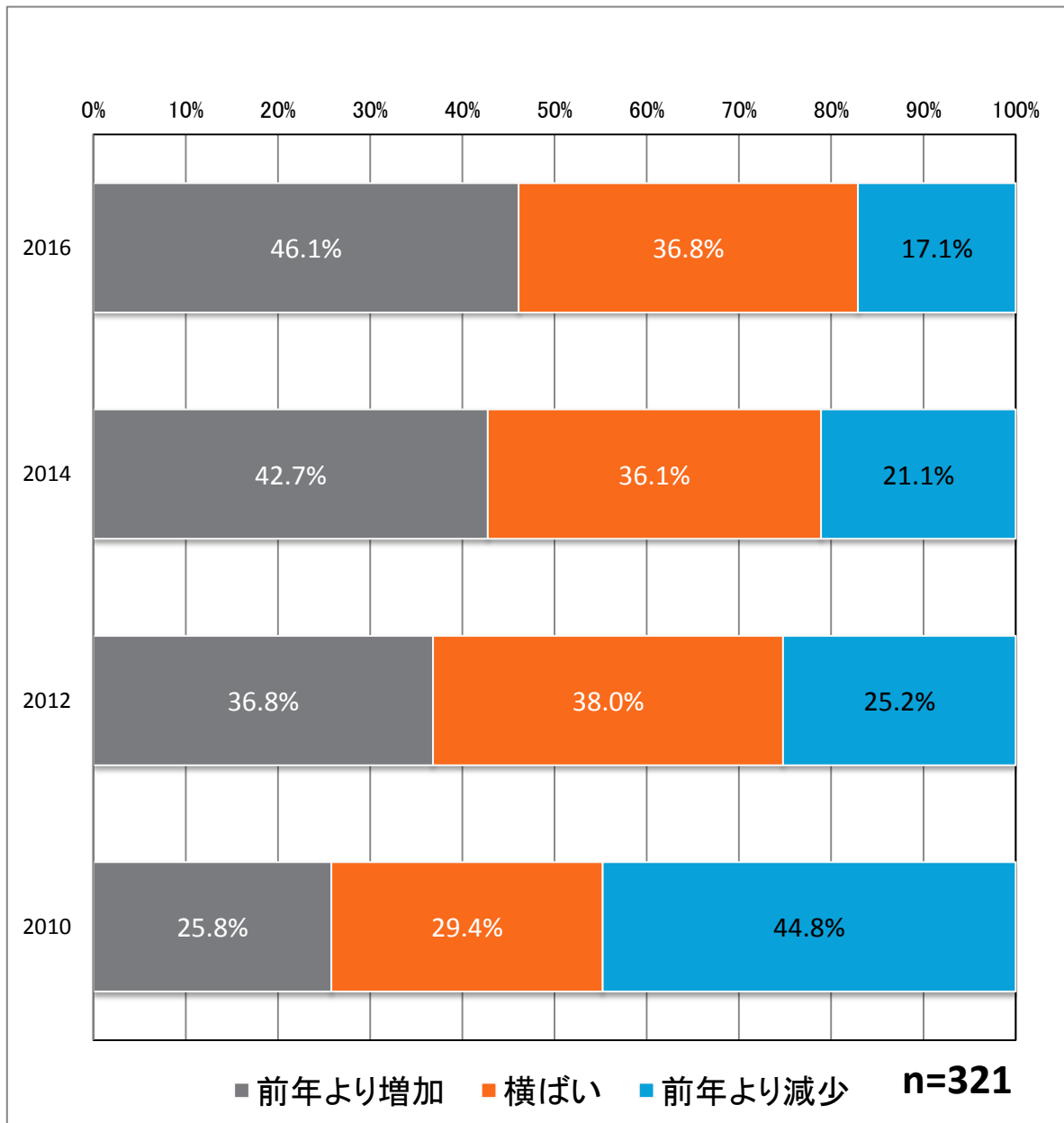
[グラフ 13] 売上高の増減(回答企業 301 社)



2015年の営業利益も、「前年より増加」と回答した企業の割合（46.1%）が前回調査を（42.7%）上回ったほか、「前年より減少」と答えた企業の割合が前回調査から減少（21.1%→17.1%）している。

過去の調査結果を見ると、2010年調査では景気後退の影響で「前年より増加」と回答した企業の割合が25.8%にとどまり、「前年より減少」と回答した企業の割合が44.8%に達した。

[グラフ 14] 営業利益の増減(回答企業 321 社)

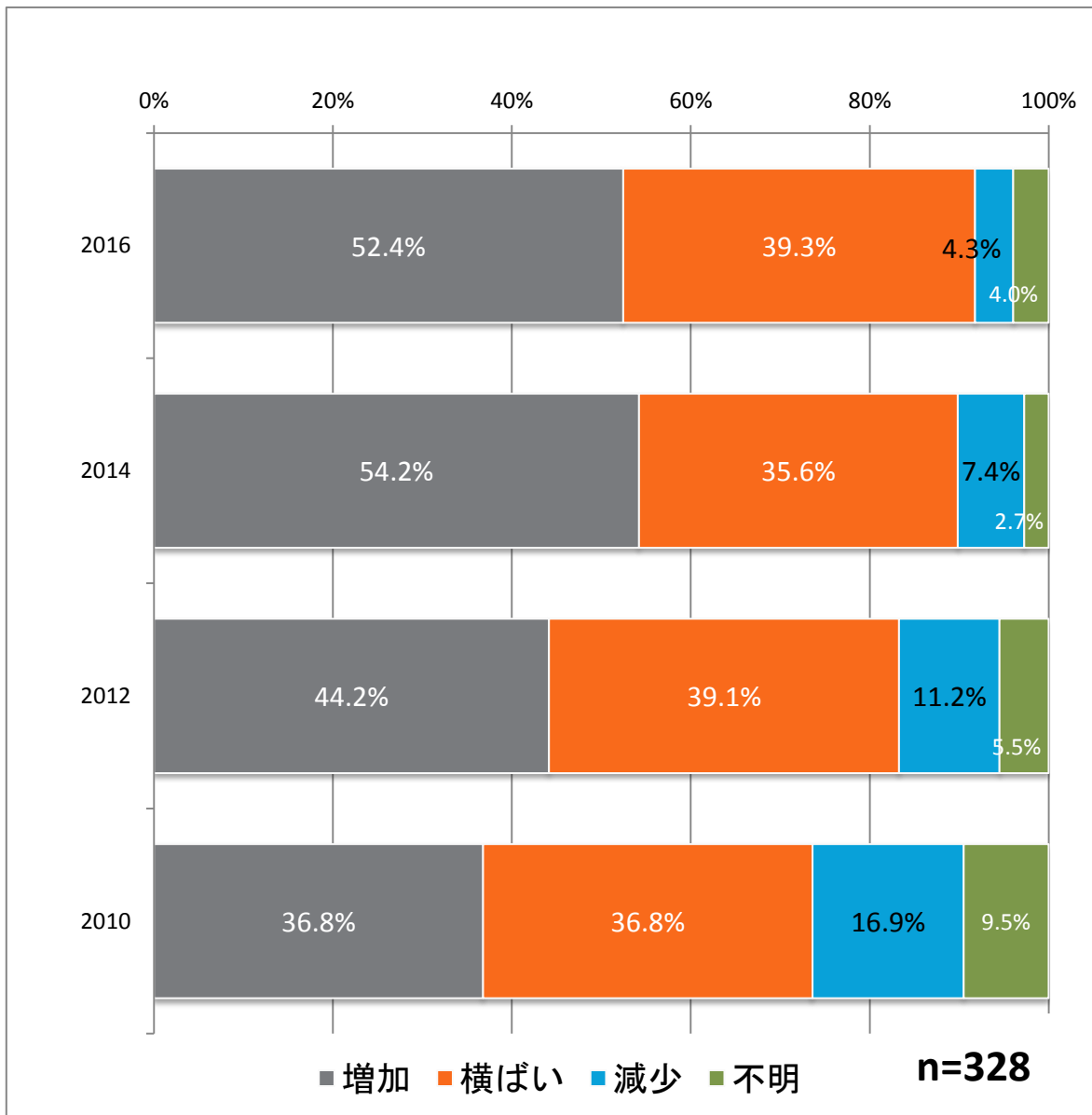


## 2. 将来の業績見通し

今後1～2年の営業利益の見通しについては、「増加」が52.4%で、前年調査とほぼ同様となった。また、「減少」と答えた企業は4.3%と、前回調査の7.4%から減少した。

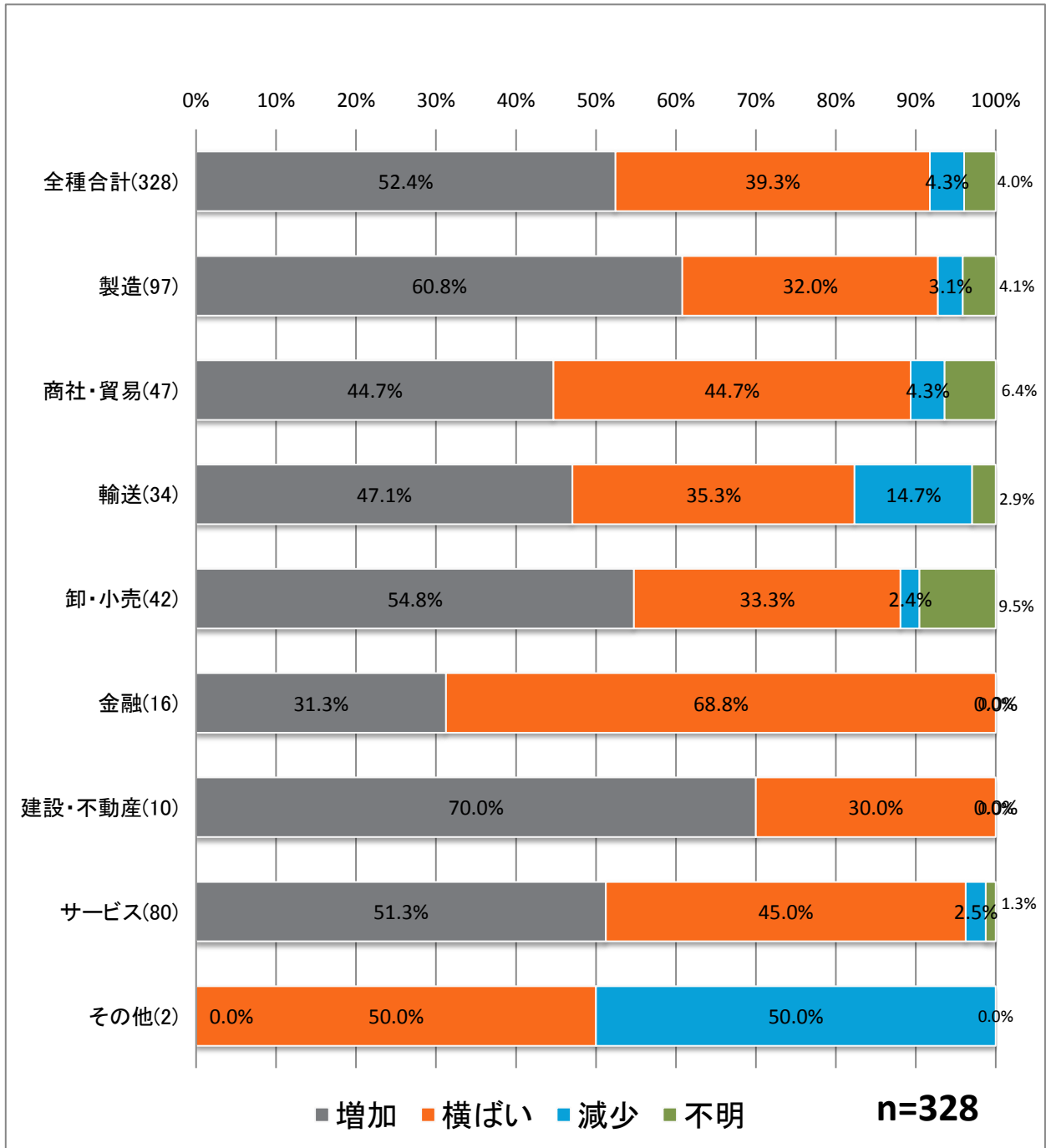
過去の調査結果を見ると、2010年調査では景気後退の影響で「前年より増加」と回答した企業の割合が36.8%にとどまり、「前年より減少」と回答した企業の割合が16.9%に達した。

[グラフ 15] 今後1～2年の営業利益の見通し(回答企業 328社)



業種別では、「製造」、「卸・小売」、「建設・不動産」及び「サービス」では「増加」の回答割合が5割を超えている。

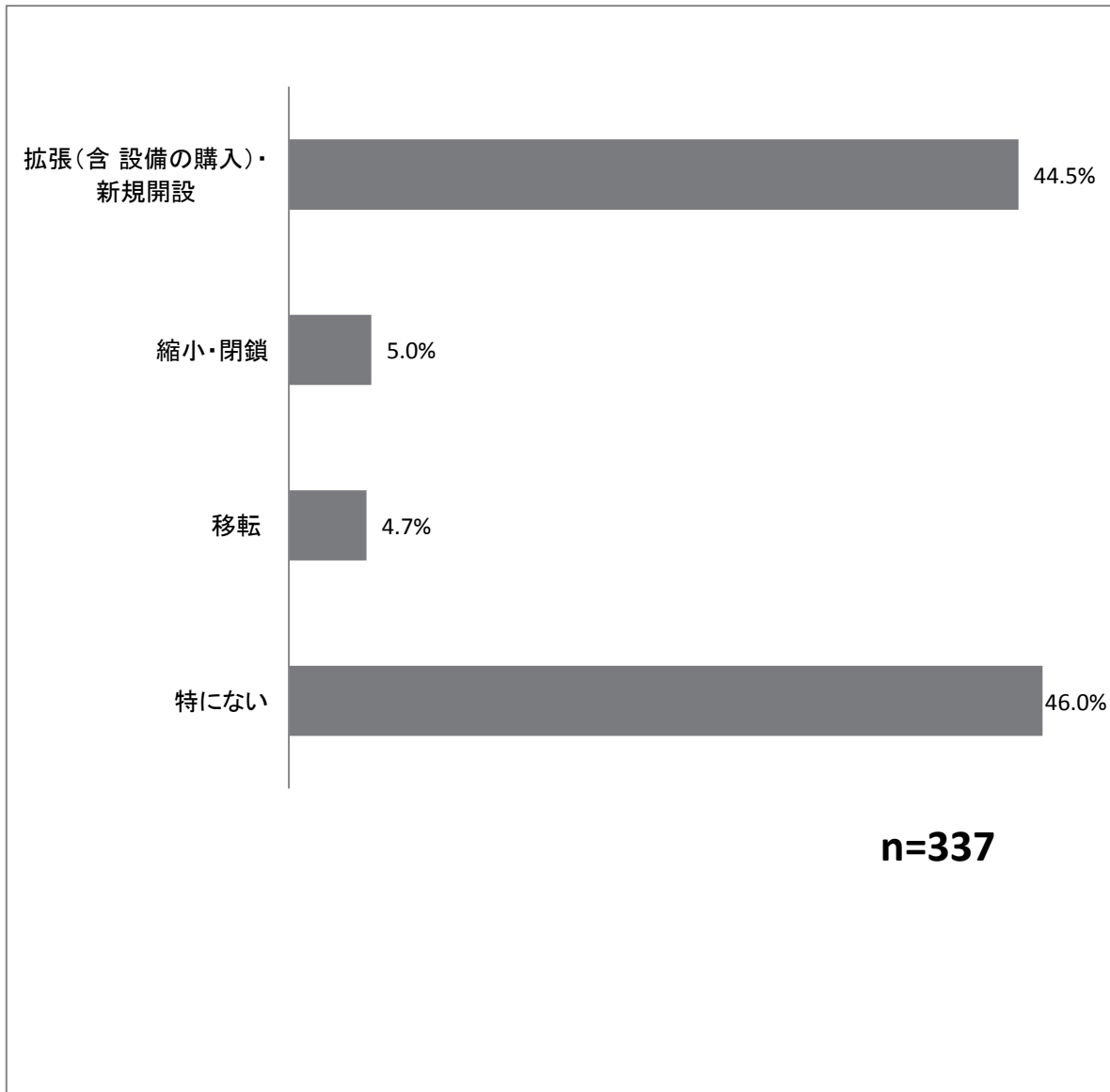
(業種別)



### 3. 投資・事業計画

今後 1～2 年の投資・事業計画については、回答企業の半数近くが「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。

[グラフ 16] 今後 1～2 年の投資・事業計画（複数回答；回答企業 337 社）

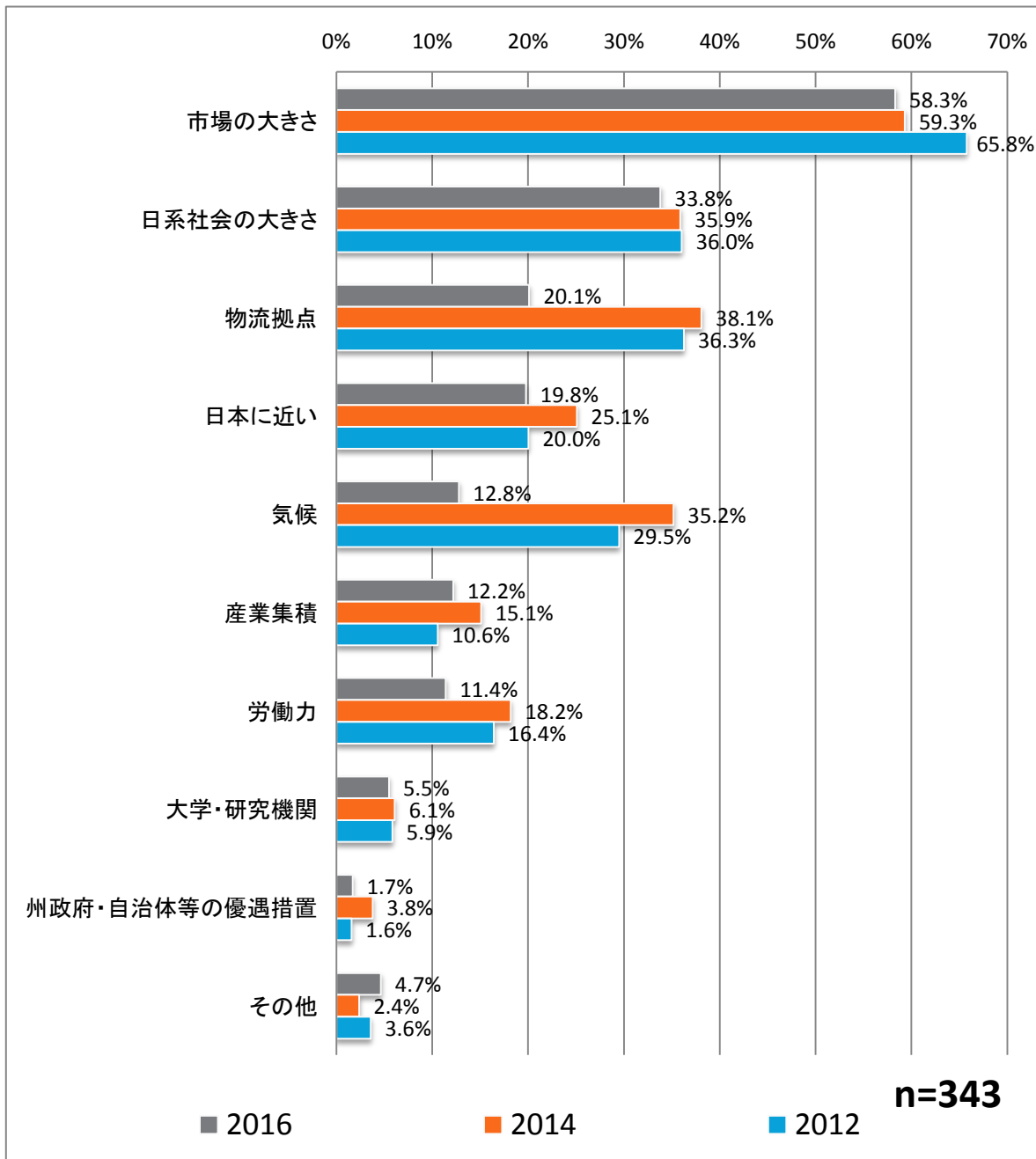




#### 4. カリフォルニア州の魅力

カリフォルニア州の魅力については、回答企業 343 社のうち 58.3%が、人口約 3,800 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、「日系社会の大きさ」(33.8%)、「物流拠点」(20.1%)、「日本に近い」(19.8%) ことを魅力と捉えている。

[グラフ 17] カリフォルニア州の魅力 (複数回答 ; 回答企業 343 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。このほか、「商社・貿易」の約6割、「卸・小売」の約8割が「物流拠点」を、「金融」および「サービス」の半数以上の企業が「日系社会の広さ」を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 423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<br>(101社)    | 68.3%  | 31.7% | 22.8%    | 23.8% | 16.8% | 14.9% | 12.9% | 7.9%    | 3.0%          | 6.9%  |
| 商社・貿易<br>(49社)  | 65.3%  | 55.1% | 28.6%    | 28.6% | 22.4% | 8.2%  | 20.4% | 4.1%    | 4.1%          | 0.0%  |
| 卸・小売<br>(36社)   | 58.3%  | 77.8% | 47.2%    | 22.2% | 25.0% | 5.6%  | 13.9% | 0.0%    | 0.0%          | 2.8%  |
| 輸送<br>(44社)     | 77.3%  | 29.5% | 25.0%    | 25.0% | 11.4% | 4.5%  | 4.5%  | 2.3%    | 0.0%          | 0.0%  |
| 金融<br>(16社)     | 75.0%  | 6.3%  | 68.8%    | 37.5% | 25.0% | 0.0%  | 12.5% | 0.0%    | 0.0%          | 12.5% |
| 建設・不動産<br>(10社) | 70.0%  | 20.0% | 30.0%    | 0.0%  | 0.0%  | 0.0%  | 0.0%  | 20.0%   | 0.0%          | 10.0% |
| サービス<br>(84社)   | 59.5%  | 13.1% | 50.0%    | 33.3% | 25.0% | 15.5% | 9.5%  | 6.0%    | 0.0%          | 2.4%  |
| その他<br>(3社)     | 66.7%  | 66.7% | 33.3%    | 33.3% | 33.3% | 66.7% | 66.7% | 33.3%   | 0.0%          | 0.0%  |

(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

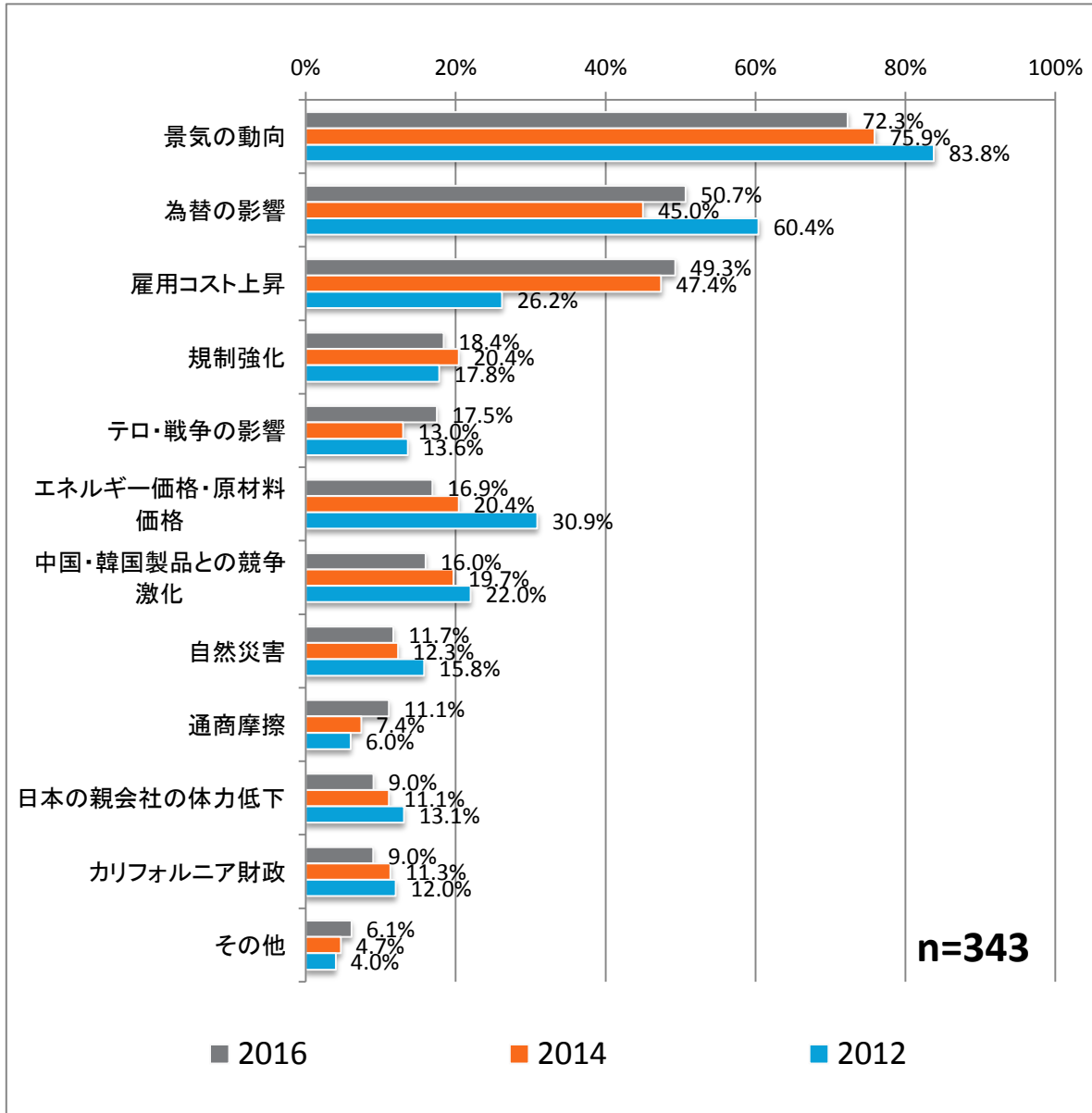
(注2) 網かけ部分は50%以上を示す

## 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72.3%で最も多く、続いて「為替の影響」が50.7%、「雇用コスト上昇」が49.3%となった。

前回調査と比較すると、「景気の動向」は3.6ポイント減少したが、「為替の影響」は1.9ポイント、「雇用コスト」は5.7ポイント増加した。

[グラフ 18] 今後の業務運営上の不安（複数回答；回答企業 343 社）



業種別では、全業種にわたり6割以上の企業が「景気の動向」を不安材料としている。「為替の影響」については、「製造」、「商社・貿易」、「卸・小売」で5割以上の企業が不安材料としており、「雇用コスト上昇」も「輸送」、「サービス」などで5割以上の企業が不安材料としている。

[表6] 今後の業務運営上の不安（業種別）（複数回答；回答企業343社）

|                 | 景気の動向 | 為替の影響 | 雇用コスト上昇 | エネルギー価格・原材料価格 | 規制強化<br>(環境規制・セキュリティ規制を含む) | 中国・韓国製品との競争激化 | カリフォルニア財政危機<br>(増税、公共支出削減を含む) | 日本の親会社の体力低下 | テロ・戦争の影響 | 通商摩擦(政権交代の影響を含む) | 自然災害  | その他   |
|-----------------|-------|-------|---------|---------------|----------------------------|---------------|-------------------------------|-------------|----------|------------------|-------|-------|
| 製造<br>(101社)    | 74.3% | 55.4% | 45.5%   | 24.8%         | 17.8%                      | 24.8%         | 4.0%                          | 5.9%        | 7.9%     | 8.9%             | 8.9%  | 1.0%  |
| 商社・貿易<br>(49社)  | 69.4% | 63.3% | 42.9%   | 28.6%         | 16.3%                      | 32.7%         | 16.3%                         | 12.2%       | 16.3%    | 16.3%            | 8.2%  | 0.0%  |
| 輸送<br>(36社)     | 86.1% | 44.4% | 61.1%   | 19.4%         | 33.3%                      | 8.3%          | 13.9%                         | 11.1%       | 27.8%    | 13.9%            | 5.6%  | 11.1% |
| 卸・小売<br>(44社)   | 61.4% | 63.6% | 43.2%   | 9.1%          | 22.7%                      | 18.2%         | 9.1%                          | 9.1%        | 6.8%     | 20.5%            | 13.6% | 2.3%  |
| 金融<br>(16社)     | 81.3% | 25.0% | 31.3%   | 12.5%         | 31.3%                      | 0.0%          | 6.3%                          | 0.0%        | 12.5%    | 0.0%             | 18.8% | 6.3%  |
| 建設・不動産<br>(10社) | 90.0% | 40.0% | 40.0%   | 10.0%         | 10.0%                      | 0.0%          | 10.0%                         | 20.0%       | 30.0%    | 0.0%             | 10.0% | 0.0%  |
| サービス<br>(84社)   | 67.9% | 40.5% | 60.7%   | 4.8%          | 10.7%                      | 0.0%          | 7.1%                          | 10.7%       | 29.8%    | 8.3%             | 14.3% | 8.3%  |
| その他<br>(3社)     | 66.7% | 33.3% | 66.7%   | 33.3%         | 0.0%                       | 100.0%        | 33.3%                         | 0.0%        | 33.3%    | 0.0%             | 0.0%  | 33.3% |

(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

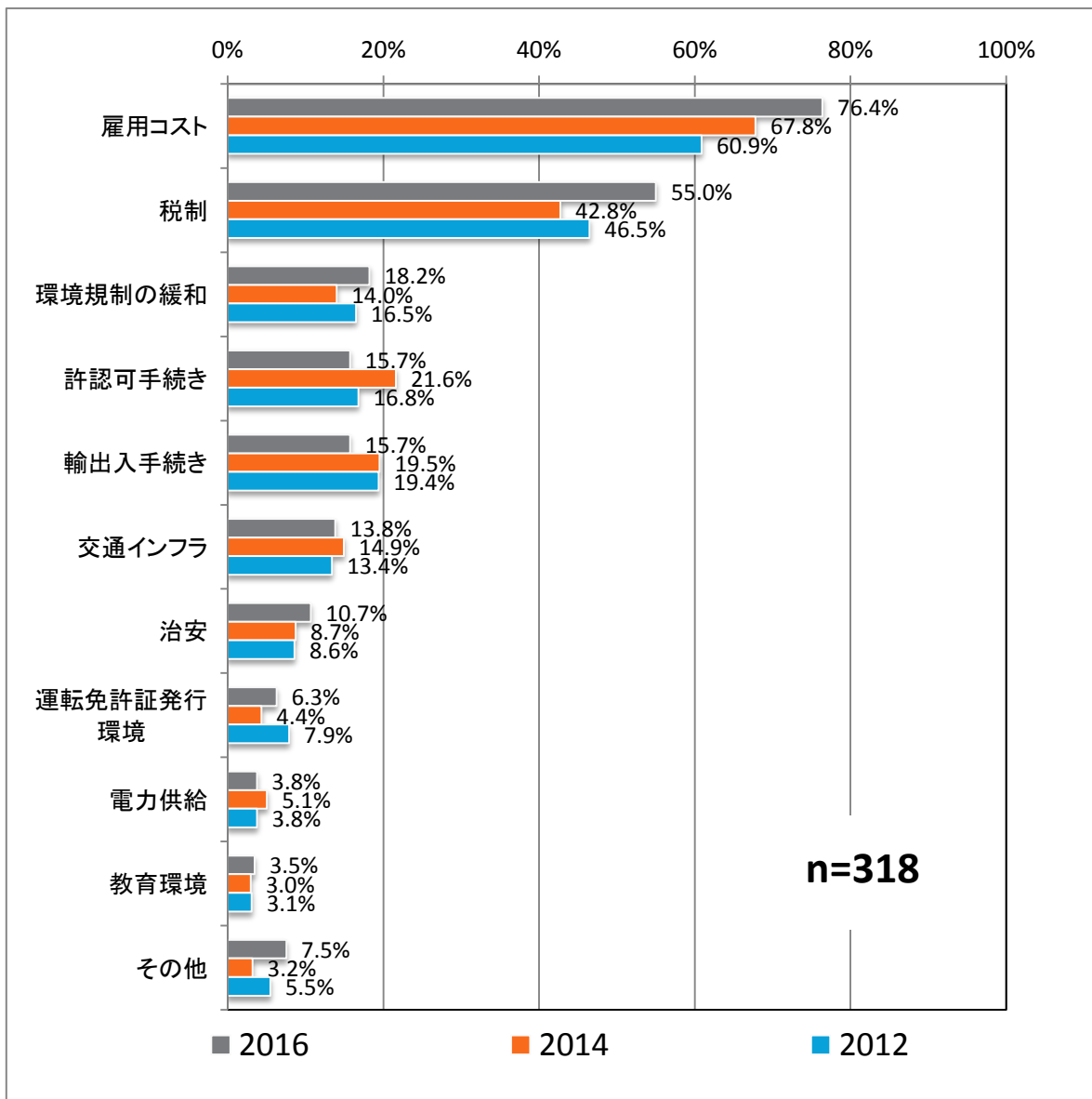
(注2) 網かけ部分は5割以上を示す

## 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」を挙げた。年金、健康保険など雇用者へのコスト負担や、他州と比較して高い税率を指摘する声が挙げられている。続いて「環境規制の緩和」、「許認可手続き」に対する声が挙げられた。

前回調査との比較では、「雇用コスト」が8.6ポイント、「税制」が12.2ポイント上昇した。

[グラフ 19] 州・自治体等への要望項目（複数回答；回答企業 318 社）



## 【参考】障害・不満および要望項目の具体例

### 1. 雇用コスト関連

#### ＜雇用コスト＞

- 雇用に関する訴訟問題に対応する保険料が高額。
- 人件費が高い。
- 日系企業の人件費に対する相場観とカリフォルニアのそれが違い過ぎる。
- 労働コストが他州と比べて異常に高い。相次ぐ日系企業の州外移転がそれを表しているのではないか。
- 労務費が高い。
- 最低賃金の上昇など雇用コストの増加もあり、3～4年以内に米国本社を州外に移転する可能性あり。
- 人件費の高止まり。それに伴う生活コストの高騰。高コスト体質の改善には限界があり、他地域のリソースをいかに有効活用できるかが最重要課題。
- 労働法の改正が進み過ぎて労使間のバランスが取れていない。今後、多くの企業の雇用自体に問題が生じてくるのではないかと懸念。経営に大きな変化が必要になってくる。
- 顧客の他州移転に伴う対応、物価上昇に伴う有能人材確保のためのコスト増加
- 最低賃金の上昇、医療保険の負担増。
- 福利厚生費が他の中西部エリアに比べて高い。
- 雇用リスク回避の為にアウトソースを常に模索。
- 当面、雇用コストの上昇への対応が喫緊の課題
- 訴訟リスクが大きい事が課題
- 他州と比べて高コスト
- 雇用コストなどが高い。オペレーションコストに対し市場規模は南部、南東部や北東部が拡大傾向にある為、カリフォルニアを事業拠点とする意義が薄れつつある中で如何に事業拠点として継続するか。
- 人件費コスト高と光熱費高による運営コスト増。医療保険費用が高額で企業負担も大きい。
- 最低賃金の上昇についても非常に頭の痛い問題である。
- 他州と比べると、従業員の福利厚生に対する規制が多いのでコスト高。
- 賃金の上昇傾向。
- 港湾、国内物流、人件費などのコスト上昇。
- 医療保険が高額すぎる。
- 最低時給の今後を懸念。
- 最低賃金の上昇。
- 最低賃金の異常な上昇を考慮した、人件費および従業員数の見直し。
- 医療費や福利費などの上昇など人件費の高止まり対策は必須。

- 雇用コストは他の州に比べ高い反面、人材の質は低下傾向にあるように感じている。
- カルフォルニア州にHQを持つ事で、人件費の負担が多くなっている。これに対する州税上のインセンティブが欲しいです。
- 生活コストが他州よりも高いのでどうしても人件費が高くなる。
- 文化の壁。日系のサービスを提供できる日系の会社でありたい。しかし従業員は米国の文化で仕事をしており、持ち合わせるスキルと自己主張のバランス（果たせる義務と主張する権利のバランス）が悪い。よって販売戦略の立案や課題解決の前に、従業員の管理にストレスをためなければならない。よって日系の良さを生かすためには、日本からの駐在員を増やさねばならないが、高コストでビザの取得も容易ではない。
- 高い雇用コストを吸収できるだけの、地理的・政治的メリットが見出しにくい。
- 他州と比較して雇用コスト、設備経費等が高く、価格競争力をいかに保つかが課題である。
- 人件費高騰による利益率確保。
- Exempt 社員最低給与の引き上げ。
- 高い雇用コスト、オフィス賃料等インフラ費用が収益性を圧迫している。少数精鋭、小さなオフィスでしのぐものの、成長へのシナリオが描き難い。
- 他州と比較しての高コストを如何に成長に繋げていくか。
- プロダクティビティー向上のための従業員教育。
- カリフォルニアにかかわらず、顧客範囲はUSA 全土におよび、各地区での営業活動の活性化、および、雇用コスト増での採用困難の解消、離職率の低下を進めていくこと。

### <労働法>

- 労働法が従業員寄りで厳しい。
- 雇用を含め簡単に訴訟問題に発展する。
- 過剰な労働者保護による訴訟争議懸念がある。
- 雇用主に厳しく、被雇用者が過度に庇護される慣行がある。
- 労働法が厳しい。
- 労働者を州があまりにも保護する為、些細な事で労務問題に発展するケースがあり雇用者と労働者間のバランスは健全だとは言えない。
- 州法をいたずらに解釈して、訴訟に持ち込もうとする弁護士集団に悩まされている。

### <人材確保>

- 若く有望な人材をいかに取り込んでいくか。どうやって日本から長期的に人材を派遣していくか。

- ビザ取得者でなおかつプロフェッショナルな人材が皆無。
- 優秀な人材確保が難しい。
- 所得税が高く、他州へ移り住む方が増えており、即戦力の人材確保が難しくなってきた。
- 他州よりは日本人が多いが、それでも労働ビザの問題、求職人数の少なさもあり、採用活動は難しい。
- Difficult to find qualified employees among U.S. citizens. Visa procedure takes too much time and too strict to bring foreign qualified workers.
- Hard to find good engineers (employee).

## 2. 税制関連

- 高い法人税。
- 法人税が高い。
- 税金とコストのことを考えると今すぐでもテキサスに移転したい。
- ランニングコスト（税金）が高い。
- 税や雇用コストが他州に比して高い中、カリフォルニアを拠点としてビジネスを行うことの妥当性を見出せるかが課題。
- 他州に比べ法人所得税率が高いこと。
- 法人税、人件費、レントの上昇懸念。
- Income Tax, and insurance include workers compensation is too high. It is almost impossible to make profit.

## 3. 環境規制の緩和関連

- 工場周辺が農業地帯であり、環境規制が厳しくなっている。
- エアークオリティなど環境規制が特に厳しい。
- 重量、環境、衛生に関する規制が強化されていくので、それに対応するためのコスト支出が厳しい。

## 4. 許認可手続き関連

### <規制>

- 製造業に関しては州の規制が厳しく、規制を遵守するための費用がばかにならない。
- 規制強化、電力供給、水不足、コスト上昇などから製造業の他州、メキシコへの移転がますます増加しており、カリフォルニア州の製造業衰退が憂慮される。需要減、客先減少が長期的な課題である。
- カリフォルニア州を含む西部地区では製造業の衰退が著しく、当地でメーカーとしてビジネスを継続するメリットがほとんどないと感じる。メキシコ・ティ



ワナ周辺地区に進出していた日系企業も多くが撤退や業績低下となっており、ゲートウェイとしても当地は魅力を失っている。カリフォルニア州には製造業が戻ってくるような環境整備、法整備、税優遇措置を期待したい。

- Being a gasoline dependent company, regulations in CA have a direct affect on our profitability.

### <ビザ関連>

- 当社はマキラドーラ・オペレーションとしてカルフォルニアに米国本社を持ちメキシコの工場で生産をしています。しかしながら数年前より「メキシコで製品を作るのならばメキシコに住めばよい」という判断をされて米国VISAの取得が困難になってきました。米国本社は営業窓口として必要ですし、工場をコントロールする為には毎日のようにメキシコに行かなければなりません。以前のようにこの両国間の行き来をスムーズにするためにもVISAの発給を認めて頂きたいと思います。
- 労働ビザの取得が非常に困難。日本人・日系人の新卒者・経験者の確保が年々難しくなっている。
- 労働ビザ手続の困難さ。
- 労働ビザの取得が難しく、職場の高齢化を招いている。
- 就労ビザが以前より取得困難になっていると聞きます。
- ビザの不確定さが、人事計画に悪影響を及ぼしている。
- Obtaining working visa is getting hard.

### 5. 輸出入手続き関連

- 米国については輸入規制のある食品が多過ぎる。「日本食を海外に広めたい」という類のニュースは毎日見るが、日本で普通に売られているインスタントラーメンさえ輸入ができない現状を、政府が全く理解していない。
- PROP65 は基準が不明確であり、一部の弁護士・消費者団体による対応に非常に苦慮している。食料品輸入における大きな参入障壁となっている。
- Prop65 の規制強化が懸念。事実上の輸入障壁となっている。

### 6. 交通インフラ

- 道路事情の改善。
- 交通渋滞。
- 交通渋滞における時間ロスを考慮した活動が求められる。
- 港湾労働者組合の解体を望む。
- ロサンゼルス、ロングビーチ港での労使（ILWU/PMA）交渉による定期的な混乱、オーナードライバー組織化を支援するチームスターズ組合の存在
- カリフォルニア州に限らず、港湾労働組合主導の継続的な料率値上がりに対し

対抗手段が無い点。また、環境規制、セキュリティ規制が厳格化する中ではその部分のコストが上昇傾向にある事。

- 交通が常時混雑していること。
- Traffic jam

## 7. その他

### <物価>

- オフィスコストが高い。
- ビジネスコスト高がテキサス州の同業他社との競合力に影響。
- カリフォルニア州の顧客が縮小傾向で、他州への販売活動の強化を図っている。
- 米国事業の重心は東海岸よりで、主要顧客との時差、距離のハンデをいかにして克服するか。
- 不動産など固定経費が高コストであるが市場のトレンドは全米を先駆けていると思いたい。いかにそのトレンドを早期にキャッチできるかネットワーク構築が課題。その情報を利益に反映出来ればコストの問題は低減できる。
- 生活および業務ランニングコストが高額であること。

### <その他>

- 水不足への対応。
- 業界のビジネスモデルの変化に伴い、カリフォルニアの本社を残しつつテネシー州ナッシュビルに営業拠点を集約することを現在検討中。
- カリフォルニア州のビジネスには魅力なし、むしろ日本への移動又は他州への移動を考えている。
- 多くのユーザーが中西部に位置するため、近くへの移転も検討にある。また、日本との情報交換であれば、多少時差の短い当地も利分はあるか検討している。
- 他州へ移転する企業があまりに増えてしまうと、我々のビジネスも苦しくなり、拠点の再配置など、移転の可能性を含め検討しなければいけません。企業にとって魅力的な、投資を呼び込むような方策を州政府がとっていただけると幸いです。
- アメリカ市場ニーズをいかに的確に取り込めるか。効果的な販促媒体をつかみ、いかに知名度を上げていくか。1人あたりの職務範囲の狭さによる、雇用コストの増加に対して、いかにシステム化を進めていけるか。
- サンフェルナンドバレーは常に地震のリスクがあり、危機管理が重要。
- 基本に則り日本食を紹介し、まだ手付かずのマーケットを開拓する事。
- 「多民族社会への順応性と忍耐力が課題」。カリフォルニア州の中でも特にロサンゼルスは多民族都市のため、人種毎の価値観や常識レベルも多様であり、マーケティングの観点からは日本以上に柔軟なアプローチが求められる。
- 税制面、給与、生活費（ガソリン含め）が高い中、本社機能を移転する日系企

業がでること、せっかくのアジアからの商品が直接中西部に流れてしまう傾向が高まってきた。カリフォルニアに在庫を持つことで、企業に優位に働けば、弊社のような物流業にとっては、ビジネスチャンスが広がると考える。

(以上)