

JBA NEWS

南カリフォルニア日系企業協会 会報 (月刊)

August 2010
Issue No. 262

CONTENTS

- 第136回ビジネスセミナー／
JBA創設50周年のお知らせ … 1
- 第136回ビジネスセミナー 2- 5
- USEJオリエンテーション報告 6
- ミキサー報告…………… 7
- 新入会企業紹介…………… 8- 9
- 各分会からのお知らせ…… 10-11
- JBAウェブサイト・リニューアル
のお知らせ…………… 12

August/September Event Calendar

- 8/6 (金)
ソフトボール抽選会
(企画広報部会)
- 8/15 (日)
二世ウィークねぶた祭り
(ダウンタウン地域部会)
- 8/28 (土)
USEJ報告会
(教育部会)
- 8/29 (日)
カタリナ島旅行
(オレンジ・カウンティ地域部会)
- 9/11 (土)
サマーコンサート
(オレンジ・カウンティ地域部会)
- 9/11・12、18・19 (土・日)
ソフトボール大会
(企画広報部会)
- 9/15 (水)
サウスベイ懇親会
(サウスベイ地域部会)
- 9/23 (木)
異業種交流会
(企画広報部会)
- 9/24 (金)
第138回ビジネスセミナー
(企画広報部会)
- 9/25 (土)
ダウンタウン懇親ゴルフ大会
(ダウンタウン地域部会)

Japan Business Association of Southern California

1411 W. 190th St. Suite 270, Gardena, CA 90248
Phone : 310-515-9522 Fax : 310-515-9722

<http://www.jba.org>

Announcement

JBAは今年で創設50周年!

1960年に発足して以来、JBAは今年で50周年を迎えます。そこで50年目の特別企画として「Thank you! Moving towards our next 50 years (ありがとう、新しい50年に向けて)」をキャッチフレーズに、8月の二世ウィークを皮切りに、各分会で、さまざまなイベントを企画しています。ご期待ください。

なお、キャッチフレーズには以下の意味が込められています。

JBA発足以来50年の間、進出日本企業を温かく迎え、サポートしていただいた関連の方々、および地域社会へ「ありがとう」という言葉で感謝の意を表す。さらに、将来も継続して当地にてビジネスを行い、そして地域経済に貢献し、共に成長していきたい。

【JBA50周年記念ロゴ】



JBA 南カリフォルニア
日系企業協会
Japan Business Association of Southern California

Seminar

企画広報部会

第136回ビジネスセミナー

「Negotiation and Conflict Resolution —争いを上手に解決する交渉術」を開催

去る6月18日、トーランスのミヤコ・ハイブリッドホテルにて、第136回ビジネスセミナー「Negotiation and Conflict Resolution —争いを上手に解決する交渉術」を開催した。当日はClaremont Grad. Universityのジョセフ・リー教授を招き、日本人がアメリカで気を付けるべき「交渉の基本」をわかりやすく解説。ロールプレイングなどを行い、参加形式の有意義なセミナーとなった。(→次のページに続く)



セミナー開始直後のエクササイズ。知らない人を説得するという難題だが、緊張感が一気にほぐれた

(1 ページから続く)

企画広報部会 第136回ビジネスセミナー

「Negotiation and Conflict Resolution —争いを上手に解決する交渉術—

毎日欠かさずやっている 交渉ってどんなもの？

「negotiation」「conflict resolution」などと聞くと、弁護士さんの話？と思われるかもしれませんが、今日のセミナーでは、これらの言葉をキーワードに、日頃私たちが他人とどう接点を持つかにフォーカスしてお話します。

実は皆さん、今朝起きてからこのセミナーにいらっしゃるまで、すでに何度か「negotiation」されているのです。フリーウェイを使って車で来られた方は、アメリカでよく言いますよね、「We

negotiate traffic.」と。例えば、ウィンカーをつけて車線変更しようとしたら、そのレーンの後続車に「私を入れて」と意思表示をする。これって、立派な交渉なわけです。コミュニケーションを通して相手に意思表示をし、譲ってもらうわけですから。

また、家を出る時に、「パパ、何か買ってきて」とせがむ子供に、「う～ん、今日はちょっと難しいね」と言うのも交渉。ある意味、私たちは毎日のように交渉しているのです。交渉相手はさまざま。例えば奥さんや子供もいれば、彼氏、彼女、上司、同僚、部下のほか、サプライヤー、ビジネスパートナー、顧客などもいますね。

アメリカでは、「negotiation」と「conflict resolution (ぶつかった時の解決法)」はセットです。ここで注意してほしいのは、相手に「勝つ」ことではなく、「いかにより良い結果を生み出すか」。つまり、「どう“Win-win”を作るか」なのです。Win-winと聞くと、「そんなもの妥協だ!」とバカにする人もいますが、これは実際に有効な発想です。



日々の生活での事例を挙げ、明快に「交渉」を解説するジョセフ・リー教授

交渉前に 目的・定義を明確に

さて、ここでエクササイズをやっていたきたいと思います。皆さんの「negotiation」スキルがどのくらい素晴らしいか、テストしてみましよう。

<エクササイズ内容>

- ① 2人1組のペアを作り、(設定上) 2人の間に引いてある線を挟んで立つ。
- ② 互いに向き合い、相手に線をまたいで自分の側に来よう、説得し合う。
- ③ 制限時間は60秒。手を使ってはいけませんが、どんなことを言っても説得しても良い。
- ④ 自分の方に呼び込めた勝者には、(設定上)10ドルが贈られる。(60秒後)

はい、そこまでです。いかがでしたか？

さて、交渉を始めた時、皆さんが真っ先に考えたことは「勝つこと」だったのではないのでしょうか？でも、この中で、交渉前に「目

的は何か」「行き着く所はどこか」など、このエクササイズの前や定義を議論した方はいましたか？(拳手を仰ぐが、誰もおらず…)。

実は、それが大事なことなのです。私たちは、問題を出されたら「solution」に急いでしまう傾向があります。つまり、回答を追うことに集中し過ぎて、定義されている問題とは関係ない方向へ進んでしまうのです。だから、ほとんどの人は、自分が優先して勝つことを考えました。でも、考えてみてください。多くの言葉を駆使して説得しても、「10ドルの半分をあげるから、こっちにおいで」と言うことがどれだけ有効か(笑)。

実は、もっと大きな“creative solution”もありますよ。それは、2人とも互いの陣地に行くことです。そうすれば1人10ドルずつもらえるんですからね(笑)。一般的に私たちは、「半分ずつ」の発想はできても、「Win-win」というのはなかなか思い付かないのです。

とは言え、私の経験上、このエクササイズ前に、目的や定義を議論することから始める方も実際いらっしゃいます。今回はどなたも

LOS ANGELES
DOWNTOWN

**MIYAKO
HOTEL**
LOS ANGELES

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

Experience Modern Japan in An All New Green Environment.

**MIYAKO
HYBRID
HOTEL**
TORRANCE, CALIFORNIA

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

いませんでしたが(笑)、ある意味、交渉では色々チャレンジすることが重要。「やっちはダメ」と言われていないことは、「やってもいいこと」なので。どうしても私たちは、言われていないことは「やっちはいけない」と、先入観で思い込んでしまいます。でも、negotiation というのは、コンテンツ(交渉内容)だけでなく、プロセス(交渉過程)を上手くマネージしながら、良い結果を出すことがゴールなのです。

交渉の定義と 3つの交渉戦略

“What is negotiation?” わかりますか? 一般的な辞書では、“Process of bargaining with others through mutual discussion to arrange terms of a transaction or agreement”と書いてあります。簡単に言うと、「話し合いを通して、他人とやり取りをする」ことです。ちなみに、ここで言う“discussion”は必ずしも口頭ではなく、ボディランゲージでも構いません。

最も大切なのは、“to arrange terms of a transaction or agreement”の部分。交渉には、明確な同意や結果が生まれなければならないということです。しかし、ここで私たちは錯覚を起こします。問題を先送りしただけなのに、解決したと思ひ込んでますね。ですから、最終的に何かに同意できたかどうかを必ず

気にしてください。キーワードは「Process」「Bargaining with Others」「Mutual Discussion」「Terms of Transaction or Agreement」の4つです。

村上春樹さんの人気小説『1Q84』には、「現実とは1つしかない」という文句がありますが、私たちコミュニケーション研究者の間では、反対に「現実というものはない」と言います。

例えば、皆さんのご主人や奥様が、朝、家を出る時に「今日は●●するよ」と言っても、帰宅時にきちんとやって帰ってきた方っていますか(笑)? 1対1の会話ですら、こうなのです。つまり、自分が言ったことに対する他人の理解は違うということ。言い換えれば、自分と他人の現実が違うのです。

そこで、コミュニケーションの原点は「共通言語をどうやって見つけるか」になるのです。negotiationする時もそう。共通言語を見つけ、同じ土台に立って話す。これが最大の焦点となります。

さて、「negotiation strategies(交渉戦略)」には、大きく分けて3つあります。

まず「Distributive Strategies」。“Distributive”とは、トータルが決まっっていて、いかにして自分の取り分を多くするかをフォーカスした戦略です。まさに、英語的に言うと「ゼロサム・ゲーム」。「誰かが勝てば、誰かが負ける」タイプのnegotiationです。

次に「Integrative Strategy」。これは、ゼロサムではなく、共に

大きなバリューを得ようという考え方で、言い換えれば「両方勝つ」ということです。

そして最後が、「Mixed-Motive Strategy」。両者に分配があるものの、自分(片方)がより多めの取り分を受け取ろうとするタイプです。

交渉では、常に「issue」が大事になりますが、互いの人間関係も重要。それをおろそかにすると、どうしても「勝敗」だけを気にするようになりますし、逆に「この相手はどうでもいい」と思ってしまうと、「交渉に勝っても仕方がない」と思い始め、「時間のムダだから交渉しない」となってしまう可能性もあります。

また、人間関係を大切に過ぎるとissueがおろそかになり、妥協を通り越して何でも言った通りに従うようにもなります。円滑な関係維持を優先するために、issueはどうでもよくなるのです。

しかし、本来はこのどちらでも大事なんですね。それが「Collaborating」。相手を敵と考えるのではなく、相手を共に問題解決をするパートナーと見る。関係も大事、issueも大事。協力し合うことが非常に大事なのです。

本日は、その交渉手段に集中します。

交渉に必要な 7つの「C」

それでは、交渉に必要な7つの「C」で始まるフレームワークをご紹介します。

1つ目は、「Finding common

ground」。先ほどお話しした、「共通言語を見つける」ということです。互いの差異ではなく、共通点は何で、すでに同意している部分はどこかをきちんと把握します。

一般的に交渉に入る時は、実は7~8割は同意できていることが多いのです。ですから、本当は残り2割だけを議論すればよく、時間もそんなにかからないはずなのですが、どうしても交渉となると、「何が違うか」という論点から入ってしまいます。

また、気を付けていただきたいのは、“Deal with issues & interests, NOT position”。“誰が正しい」「真実を握っているのは誰だ」というようなトピックを一切除外し、「interest」に焦点を当てることです。

例えば、「女性の中絶を選ぶ権利」について議論したとしましょう。これに対し、「人殺し!」と騒ごうが、「女性の権利だ!」と騒ごうが、どちらも「position」に過ぎません。しかし、オバマ大統領が言うように、どちらのpositionを取っていても、「人工中絶の数を減らしましょう」と言うことにフォーカスする。これが「interest」なんです。そして、interestを明確にして、初めて妥協案が見つかるわけです。

もう1つ身近な例で言うと、普天間基地問題があります。鳩山前首相は、基本的にずっとpositionベースで交渉をしていました。ですから、らちがあかない。本来は、「騒音」や「犯罪」の問題が

ご家族の将来的な財産形成のためのお手伝いをします!

知識もあり丁寧で信頼できる担当者が、あなたのライフサイクルに応じた
また、それぞれの必要性にあった商品のご選択をお手伝いします。
もちろん、日本へのご帰国後もご継続いただけます。

お問い合わせは下記の日本語ラインまで、お気軽にご連絡ください。



PACIFIC GUARDIAN LIFE
Pacific Guardian Life Insurance Company, Limited

Orange Office : 333 S. Anita Dr., Suite 900, Orange, CA 92868

Torrance Office : 21605 S. Western Ave., Unit I, Torrance, CA 90501

Burlingame Office : 1350 Old Bayshore Hwy., Suite 660, Burlingame, CA 94010

明治安田生命子会社

<日本語トールフリー>

1-888-616-3780



会場は円卓形式に配置され、各テーブルで議論がしやすく工夫されている

“interest”で“issue”なんです。
2つ目は、「Communicate with all your tools」。相手には、常にオープンチャンネルを持つことが重要です。たとえ、「こいつは大嫌いだ。話したくもない!」という相手であっても、第三者を通してなら Communicate することは可能です。コミュニケーションで最もパワフルなツールは、「相手の話を聞く」ことですから。

例えば、イスラエルはパレスチナとは一切交渉しないという position を取っていますが、あれだと永遠に問題が解決されません。また、ブッシュ前大統領は、テロリストとは絶対に交渉しないという政策を取っており、特に北朝鮮やイランに対しては強硬姿勢を貫きました。しかし、オバマ大統領は逆です。「とにかく話をしなければ始まらない、外交というのはそのためにあるのだ」と言うのが彼のスタンスです。

皆さんの職場でもそうです。従業員同士が論争している時、上司の方は何と言いますか? “Stop arguing” と言うか、“Tell me what’s going on?” と言うか。もちろんコミュ

ニケーションを促すには、論争内容を開示しなければならないわけですから、“Tell me what’s going on?” と言う方が好ましいことは、ご理解いただけるでしょう。

3つ目は、「Connecting with your counterpart」。相手（人間）と問題を切り離して考えることです。例えば、アメリカの医療保険改革問題で、共和党はオバマ大統領を「共産主義者だ」「社会主義的だ」「独裁主義だ」と非難しました。これは、いわゆる issue と人間を同一視してしまった例で、一度こういったレッテルを貼ってしまうと、交渉していても「お前は悪魔と話すのか!」と、仲間から非難されるようになります。ですから、人間と問題を切り離して交渉しなければなりません。

また、相手の立場を理解することも重要。例えば、交渉に立つ弁護士はとても大きな存在ですが、後でトイレで出くわすと「昨日の野球の試合、観たかい?」など、気軽な話に花が咲きます。つまり、彼らは弁護士としての役割を演じているに過ぎないわけで、問題とは別なのです。

信頼を構築することで、自分のしようとしていることを、相手にも少しずつ認めてもらい、逆に相手の要求も認めることも重要となります。ある意味、自分の方からギブアップしないと、何も返っては来ません。アメリカでは、よく“Disagree without being disagreeable”と言います。ある交渉で「あなたの position はバカげている。なんでうちが、30%のロイヤリティーを払わなきゃいけないんだ!」と、反論だけを繰り返すのではなく、「あなたの position には理解を示すことはできませんし、30%のロイヤリティーも高額過ぎると思います。しかし、昨今の厳しい経済環境を考慮すると、あなたたちの要求の意味がわかります」とすれば、交渉が進むわけです。

4つ目は「Make a Choice」。交渉の種類に関わらず、どんな選択をするかの明確な準備がないと、まとまる交渉もまとまりません。

ここで重要なのが、「BATNA」です。これは“Best Alternative to Negotiation Agreement”の頭文字を取った言葉で、「交渉がまとまらなかった場合、自分が選択すべき最良の別オプション」ということです。

例えば10億ドルで企業買収する場合、もし商談がまとまらなかった時の代替案を考えることです。交渉前には極力BATNAを高め、バックアップ案をいくつか用意しておくことで、非常に交渉力が強くなります。同時に、相手のBATNAを下

ることもできます。極端で卑劣な例ですが、例えば離婚問題。相手に良い弁護士を雇われたくないために、街の弁護士を全員自分で雇ってしまう。こうすると、相手のBATNAを下げられるわけですね。もちろんこれは例ですが、最終的な選択肢は何か、どこまでいけば成功かを予め定義した上で、交渉を進めるべきです。

ここで気を付けてほしいのは、「BATNA」と「Bottom-line」はまったく違うということです。「最低限こうだ」というのが「Bottom-line」で、「BATNA」は「ほかの選択肢は?」です。オプションを持たずに交渉に臨むのは、基本的に負けに行くようなもの。

わかりやすい例をお話ししますと、日本帰国のために車を売るとします。2000ドルで買いたいと言う買い手に対し、売り手は3000ドルとはったりを言います。実は1500ドルで買いたいと言う別のバイヤーがいるのですが、Bottom-lineを主張したため、結果、両方失ってしまうのです。

BATNAを持っていない人は、交渉で100%負けます。逃げ場が



参加者に腕相撲をやってもらい、そこから“交渉”術を解くというユニークなエクササイズも行われた

NEW LIFE

with htc HERO™

KDDI Mobile初、Android™2.1搭載の本格スマートフォン。
指先から始まる新しいコミュニケーションの形がここに。

日本語対応

機種価格 2年契約 \$79 / 1年契約 \$149 / 定価 \$499

24時間日本語カスタマーサポートセンター ☎1-877-533-4117 ウェブサイト www.kddimobile.com

*本広告の内容は、2010年7月現在のものです。製品およびサービスの内容は予告なく変更することがあります。サービス内容はご契約前に必ずウェブサイト(www.kddimobile.com)にてご確認ください。

なくなるんですね。逃げ場のない交渉では、相手の言いなりになるか、負けるかしかなかったか。

5つ目は、「Confidence in your knowledge」です。事実関係を正確に把握し、自分の言い分にきちんとした証拠や根拠が用意されているかどうかです。交渉時に「データ負け」しないためのプロセスの1つで、相手のBATNAと共に、自分の優先順位や、自分と相手の限界なども熟知することが重要です。先ほどの話で、オバマ大統領が共和党の上下院議員から延々と質問をされましたが、彼は質問した人のより

も明確、かつ明快に返答しました。事実関係に関しては、彼が最も熟知していたわけですね。

6つ目が、「Challenge the process to create satisfactory outcome」。「このプロセス自体が、有利な交渉へと進んでいるか」「交渉の場は中立か」「プロセスがコミュニケーションを促進しているか」「交渉前のルールはどこまで有効か」などを把握し、満足のいく交渉結果が得られるようにプロセスをマネージします。例えば、弁護士を絡めた会議などでは、弁護士同士がコンタクトを取

り合うため、当事者同士の話が非常にしにくくなります。ですから、トップの人間同士が、弁護士を介さず直接交渉し、プロセスを有利に進めようとするケースもよく見受けられます。

最後が「Be creative in searching for solutions」、つまり、「いかに思考の枠を外れるか」です。最初にやったエクササイズで言ったように、相手の陣地に入って互いをスイッチする発想などがこれに当たります。また、自分にとっては無意味なことでも、相手にとっては大事なことや、またそ

の逆もしかり。こういったことを敏感に嗅ぎ取る努力が必要です。場合によっては、1つのissueだけでなく、複数のissueと一緒に交渉の場に持ち出す。その方が賛同を得やすい時もあるからです。このように、交渉はcreativeに行ってください。交渉というのは、先入観、視点の差異、立場、タイミング、プロセス等、いくつもの要素を考慮した上で相手と臨まなければなりません。失敗の最大要因はコミュニケーションの欠如、BATNAを知らずに挑む交渉、問題の先送り等が挙げられます。

セミナーでは、記事内で紹介したエクササイズ以外に、ロールプレイングも行った。多くの参加者が熱心に参加し、セミナー終了後のアンケートでも、このロールプレイングを高く評価するコメントが大勢を占めた。以下に、それを紹介する。

<目的>交渉スキルのトレーニング

<方法>

- ① 8人1グループに分かれる
 - ② 2名がシズコ(上司)を、別の2名がケンジ(社員)、残りがオブザーバー役に就く
 - ③ 以下の現状やそれぞれの背景を理解し、1人目のシズコ役とケンジ役が交渉に臨む
 - ④ 10分後、2人目のシズコとケンジが交渉を引き継ぐ
 - ⑤ オブザーバーは一切口を出さず、議論の進展を静観・分析する
- ※シズコ、ケンジは、それぞれの背景を知らない

<現状/事実>

- ケンジは、ABC社に雇われて3年。15歳からLAに住み、カリフォルニアのライフスタイルを好んでいる
- 最近、シズコはケンジが頻りに遅刻して来ることを気にしている
- ケンジのデスクは散らかり、クライアントのアポや重要会議にも遅れて来る
- シズコは、ケンジと話し合う時期が来たと思っている

<シズコの背景>

- シズコは、ABC社に10年勤続、昨年マネージャーに昇格し、大きなキャリアアップを果たした。だが、ほかのスタッフからなまめ、尊敬を得ていないと感じている。
- シズコは、ケンジのことを普段は信用できるスタッフと思っているが、最近の遅刻が気になっている。彼のデスクも散らかり始め、これはシズコと会社への敬意が欠如している表れと見ている。このままではほかの社員もケンジを倣い始めるため、是正の必要を感じている。

<ケンジの背景>

- ケンジは、ABC社もカリフォルニアのライフスタイルも愛している。彼は、来月行われるサーフィン大会に出場のため、朝に練習している。遅刻した分残業しているため、問題ないと思っている。

- ケンジは、時間通りの出社よりも、仕事の質を重視している。また、シズコが彼の様子をこっそり見ていることに不信感を持っており、自分の働きは常に“優秀”と思いながらも、彼から信用されていないと思っている。

<オブザーバーが注視すべきこと>

- 何が問題か？ また、いつ問題点が明らかになったか？
- どちらが、問題解決へのイニシアチブを取ったか？ また、オプションを見つけたか？
- シズコは、問題点を見つけようとしたか？ 一方のケンジは、シズコの要求を理解しようとしたか？
- 両者共に、解決法を見つけたか？

解説

リー教授によると、まずは何が問題か（遅刻なのか、整理整頓されていない机なのか、サーフィン自体なのか）を明確にすることが重要。印象的なのは、リー教授から「ケンジがサーフィンをする理由を、シズコは尋ねましたか？」という質問。これに挙手するグループは皆無だった。最後にリー教授は、こう締めくくった。

「サーフィンでどんな人に出会っているのか、ロサンゼルス界隈でサーフィンをするのはどんな人か、引いては、ケンジのサーフィンが仕事に活かせないかを話し合ったグループはありますか？ 結局は、『何が問題か』ということ。そして20分間の交渉で、信頼関係の下に嫌な会話ができたかが重要となります。どうしても、それぞれの立場（シンボリズム）に固執します。遅刻とかmessyなどというのは、企業のinterestとは関係ありません。特に、パフォーマンスが良いのであれば。」

以下に、それぞれのPosition、Interest、BATNAを示しておく。

ーシズコ

Position: 誰が彼の上司かを示すこと

Interest: 敬意を得ること、一生懸命働くこと、自分が上司であることを認識させること、チームのパフォーマンスを上げること

BATNA: 彼を誰かと入れ替えることもオプションにしつつ、早急な解決を望まない

ーケンジ

Position: 一生懸命働いている、周りから文句を言われたくない

Interest: サーフィン、トーナメント、質の高い仕事、生活を楽しむこと、仕事を維持すること

BATNA: シズコに従う(=シズコの要求に従う振りをする)



走る喜び、優れた燃費。 MAZDA 6

アメリカが認めた、MAZDA 6の信頼性。
下取り価値予測でトップクラス*。
MAZDA 6だから約束できる、信頼の走りをあなたに。

Zoom-Zoom. Forever.
MazdaUSA.com

*ALG下取り価値予測(2010年2月/3月)より、マニュアルトランスミッションが装備されたMAZDA6i Sportのメーカー希望小売価格は\$19,320に運搬費\$750が加算されます。表示MAZDA6s Grand Touringは\$28,390になります。メーカー希望小売価格には税金、タイトル、運搬およびライセンスに伴う費用は含まれておりません。実際のディーラー価格は異なる可能性があります。詳しくはディーラーにてお問い合わせください。
©2010 Mazda Motor of America, Inc.

教育部会 2010年度USEJプログラム 派遣教師の オリエンテーション開催

教育部会は、去る6月5日、あさひ学園トーランス校にて、2010年度「U.S. Education to Japan (USEJ)」プログラムにおいて日本に派遣する、6人のアメリカ人教師を招き、オリエンテーションを開催した。

1年間待ちに待った 夢が実現した参加者

USEJ プログラムは、日系企業の駐在員子弟を受け入れている米国現地校への感謝の意味と対日理解の促進を目的に、1975年に始まった。昨年は、派遣教師の選抜、オリエンテーションを行ったが、新型インフルエンザの世界的な流行により、実施を見合わせた経緯があった。

今年、JBA が日本に派遣するのは、昨年選抜された8人のうち、ダウタウン地区から3人、オレンジ・カウンティ地区から1人、サウスベイ地区から2人の合計6人。小学校の教師と校長から成るメンバーだ。

午前9時45分、教育部会副部会長の永野力さんの司会で、オリエンテーションが始まった。昨年同様、今年のグループリーダーであ



参加者を激励するワインバーグ教育部会長



日本文化と教育制度をレクチャーした松江先生

る Hickory Elementary の Edna Schumacher 校長を筆頭に、参加者全員が自己紹介した。全員が昨年から既に顔見知りであるため、導入はスムーズに進んだ。

続いて、教育部会長のワインバーグ照子さんが挨拶。「新型インフルエンザの影響で年をまたいで待つことになりましたが、日本での時間は、あっという間に過ぎて行ってしまいます。日本の文化をしっかりと吸収してきてください」と激励した。

その後、Nissin Travel Service (USA) の丹野 浩さんから旅程の説明が行われた。そして、Ocean Charter School の松江裕美先生による、同校アメリカ人生徒による日本語劇「桃太郎」のビデオ上映、簡単な日本語レッスンのレクチャーが行われた。



今年度 USEJ 参加者と教育部会員、関係者一同で記念撮影

日本語の練習では、日本の授業をシミュレーションし、全員で「起立」「礼」「着席」を練習した。また、特に学校を訪問した際に行う自己紹介やお辞儀の仕方は、参加者全員が何回も反復して身に付けた。そして、日本の学校での授業風景や、給食、掃除の光景など、アメリカの学校と異なる仕組みが、写真と共に解説された。

それが終わると、会場となったあさひ学園の授業を全員で視察した。3年生の算数と中学2年生の理科の実験のクラスを見学した USEJ 教師一同は、現地校とは異なる日本人生徒たちの姿や、独特な授業スタイルなどに興味津々。授業終了後には、生徒に話しかける先生もいた。

昼食を取りながら、あさひ学園の長田 稔事務局長を交え、日本での滞在での注意点などがレク



あさひ学園の長田事務局長を交え、日本滞在中での Q&A を行った

チャーされた。「日本では左側通行なので、道路を横断する際には注意が必要」「キャッシュ社会なので、アメリカよりも多めに現金を持って行った方が良い」「日本のトイレには“ウォシュレット”が常備されている」「ステイ先で食事をいただく際には、全員が揃うまで食事に箸を付けないこと」といった事柄が Q & A 形式で活発に交わされた。

最後に全員で記念撮影を行った。1年以上待っての出発を前に、一同緊張よりも期待に胸を膨らませているのが伝わった。

2010年度USEJ参加者リスト

Dist.	First Name	Last Name	School Name	Title
DT	Henley	Chu	Baldwin Stocker Elementary	Teacher
DT	Kathy	Ubovich	Longley Way Elementary	Teacher
DT	Molly	Wiebe	K.L. Carver Elementary	Teacher
SB	Leslie	Rowe	Comerstone Elementary	Teacher
SB	Edna	Schumacher	Hickory Elementary	Principal (Leader)
OC	Lisa	Kadam	Eastshore Elementary	Principal (Sub-Leader)

JBA ニュースでは広告を募集しています

在外邦人ビジネス団体としては世界最大規模の JBA では、毎月会報誌の「JBA ニュース」を発行しています。現在毎月 3500 部を JBA 会員および、あさひ学園のご家庭に配布しています。月額料金は 1/4 ページで \$350 からとなっています。ぜひご利用下さい。

お問合せ、お申し込みは、JBA 事務局の森まで
Eメール: mori@jba.org、TEL: 310-515-9522



企画広報部会

ロサンゼルスホットスポット L.A. Liveでミキサー開催

去る7月22日、企画広報部会の主催で異業種交流会(通称ミキサー)を開催した。場所は、シアターやレストランなどが集結するL.A. Live内のRock'n Fish。“西のタイムズスクエア”を目指す話題のホットスポットでの開催ということで、会場にはあふれんばかりの参加者が集まった。(注:皆さんのお名前は左端から)



Hotta Liesenberg Saito LLPの^{あひらび}忽滑谷さんと山井さん。「こういう会はほぼ初めてですが、お洒落な場所が多くの方と出会えて良かったです」(忽滑谷さん)。「たくさんの方でビックリ。L.A. Liveもいい感じですね」(山井さん)



Takenaka Partners LLCの網本さん、Deloitte Tax LLPの舟生さん、南カリフォルニア大学リサーチアシスタントの野村さん。「私たち3人は、職業がまったく違うランニング仲間です。たくさんの方と交流でき、とても有意義です」(網本さん)



IGEの神殿さん、AOI College of Languagesの井上さん、Weekly LALALA, LLCの岩井さん。「異業種の方と出会えて楽しかったです」(神殿さん)。「ダウンタウンのミキサーは初めてですが、ためになります」(井上さん)。「日系社会の中心だと思ってますね」(岩井さん)



NTT DOCOMO USA, Inc.の四元さんと在ロサンゼルス日本国総領事館の田中さん。「NYから来ましたが、とても活気がありますね」(四元さん)。「久しぶりの参加ですが、多くの方と交流でき、また参加したいと思います」(田中さん)



interesseの石川さんと上村さん。「会場が、話題のL.A. Liveですので、楽しみにやってきました」(石川さんと上村さん)



PASONAの沼本さんとOffice Sekkei America, Inc.の日下部さん。「大盛況で驚きました。次回も参加したいです」(沼本さん)。「不況でもたくさんの方が来られて、すてきな会ですね」(日下部さん)



IJ America Inc.の針谷さんとPASONAの徳丸さん。「2回目の参加ですが、前回と違う方々とお会いでき勉強になります」(針谷さん)。「異業種の方との出会いは少ないので、貴重です」(徳丸さん)



interesseの菊池さんとTRICOM QUESTの小林さん。「私は、JBAのミキサー担当ですが、皆さん楽しそうでうれしいです」(小林さん)。「楽しんでってください(笑)」(菊池さん)

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★ ユニバーサルオートにゴー★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★



あなたに最適のお車探しをお手伝いします!

皆さんお元気ですか?

新車ディーラーより安い!

- 新車販売・リース よりお安くご提供!
- アフターサービス 自社工場にての定期点検・修理
- 中古車販売・リース 在庫常時多数取り揃え
- 中古車買取り 無料見積りOK

ユニバーサル・オート・プラザ

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★
UNIVERSAL AUTO PLAZA

1-888-468-9309
310-970-1097
310-970-0189 (買取り専用)

14523 S. Hawthorne Blvd., Lawndale, CA 90260
Mon-Fri: 9:00AM-7:00PM
Sat & Sun: 10:00AM-6:00PM

OPEN 7 DAYS
www.universalautoplaza.com

BBB Better Business Bureau

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★ 28年の信頼と実績。陸運局公認ディーラーですので、安心してお任せください。★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

Adecco

■業務内容

Adeccoグループは、世界60カ国、5500拠点の3万1000人の社員が、60万人の登録スタッフを10万社を超える顧客企業へ日々派遣している人材サービス企業グループ。北米では50年の経験があり、900支店から毎週



石井さん

10万人の派遣・紹介の手伝いをしている。その業績から、「フォーチュン・グローバル500社」にもランクインしている。

同社は、顧客企業の細やかなニーズに対応できるようブティックスタイルの小さな専門部隊で構成されている。Account Executiveの石井さんのミッションは、同社各専門部隊と共に日系企業の生産性向上の手伝いをすること。Industrial派遣部門は、倉庫や生産ラインなど、日々刻々と変化する現場のニーズに合わせて、フレキシブルに対応できるチーム。Direct Hire（正社員紹介）部門は、ニーズアナリシスから給与の交渉まで、全米の専任リクルーターと石井さんが責任を持って担当している。

同社では、常に顧客企業にとって有効な情報発信に努めている。40ページにわたる「Salary Guide 2010年版」も発行しており、kayco.isihii@adeccona.comにて問い合わせ可能。

■JBA入会動機

「JBAと私の出会いは、父の転勤で家族とロサンゼルスに移転してきた25年前。その頃は婦人部会があり「母さんが～よなべ～を」とバザーに出品した作品を、弟たちと購入した楽しい思い出もあります。JBAの活動を通じ、皆さんと共有できる思い出をたくさん増やせるとうれいのです」（石井さん）。

住所: 21641 S. Western Ave. Unit D
Torrance, CA 90501

☎ 310-533-0918

FAX: 310-533-0346

Web: www.adeccousa.com

責任者: ケイコ石井 (Account Executive)

従業員数: 約8000名 (全米社員)、約20万人 (登録派遣スタッフ)

他の営業拠点: 全米900拠点

DATA

BEANCUBE, Inc.

■業務内容

同社はロサンゼルスを中心とし、北米の日系企業を中心にITコンサルティング、システム・インテグレーションのサービスを提供している。クライアントの業務の効率化、マネージメントのビジョンにアラインした戦略立案から業務システムを再構築し、企業変革を実現するまでの幅広いサービスを提供している。的確に業務やIT面での課題、ニーズを分析し、より効率的なITソリューションを提供するため、バイリンガルのコンサルタントがサービスを提供している。



斎藤さん

業種においては、ロジスティクスを中心に、コンシューマービジネス、トラベル、サービスなど幅広い業種の企業にサービスを提供している。システム・インテグレーションサービスでは、倉庫管理、会計、販売、物流システムなど基幹システムの導入、EDIを利用した出荷、入庫、ASN情報などのシステム間インターフェイスの構築、ウェブを利用したEコマース、予約システムなどの構築を行っている。また、システム導入、構築後の保守、運用のサポートも行っている。

業種においては、ロジスティクスを中心に、コンシューマービジネス、トラベル、サービスなど幅広い業種の企業にサービスを提供している。システム・インテグレーションサービスでは、倉庫管理、会計、販売、物流システムなど基幹システムの導入、EDIを利用した出荷、入庫、ASN情報などのシステム間インターフェイスの構築、ウェブを利用したEコマース、予約システムなどの構築を行っている。また、システム導入、構築後の保守、運用のサポートも行っている。

■JBA入会動機

「私共は設立して4年ほど。各コンサルタントが積み上げてきた豊富な経験をベースに、着実に成長してまいりました。今後は、こちらでご活躍されている皆様方から、ご意見・ご指導を賜りながら、さらに一歩ずつ前進してまいります。また、少しでも多くの方々に弊社を知っていただく機会になればと思い、JBAに参加させていただきました」（代表取締役副社長の斎藤さん）。

住所: 21535 Hawthorne Blvd. Suite 220
Torrance, CA 90503

☎ 310-543-9600

FAX: 310-543-9602

Web: <http://beancube.com>

責任者: 斎藤道弘 (代表取締役副社長)

従業員数: 10名

他の営業拠点: なし

DATA

Morgan Chase Bank, N.A.

■業務内容

同社は、世界60カ国以上に営業拠点をもち、総資産額2兆ドルを超える持ち株会社 JPMorgan Chase & Co. に属する大手商業銀行。「常に一流のビジネスを一流の方法で」- 1933年に開かれたアメリカ上院銀行・通貨委員



浜さん

会の公聴会の冒頭でJPモルガン・ジュニアが述べたこの言葉は、現在もお同社の大切な指針として引き継がれている。あらゆる取引にあたり最高の倫理水準を保つことで、世界で最も信頼され、尊重される金融機関であり続けることを心がけている。

同社は1799年以来、200年以上の歴史と伝統を誇り、数々の名門銀行との合併を経て、現在は法人業務と個人業務をバランス良く展開する総合金融機関へと成長した。商業銀行業務を始め、投資銀行業務、個人向け金融業務、資産運用業務、プライベート・エクイティ業務において業界をリードすると共に、安全性、収益力、時価総額などにおいても世界屈指の金融機関として、顧客、投資家から共に高い評価を得ている。米国西海岸においては、2008年のWashington Mutual社の買収を機に、個人向け業務と法人向け業務双方で本格的に市場に参入している。

■JBA入会動機

「南カリフォルニア市場への新規参入銀行として、当地で古くからご活躍されていらっしゃる日系企業の皆様にご教示、ご鞭撻を願いますと共に、米国で200年を超える伝統を誇る弊社を、1人でも多くの方にご理解いただきたいとの思いから入会させていただきました」（シニア・バイスプレジデントの浜さん）。

住所: 3 Park Plaza Suite 900, Irvine, CA 92614

☎ 949-833-4439

FAX: 949-833-4725

Web: www.chase.com

責任者: 浜 勇二 (シニア・バイスプレジデント)

従業員数: 約20万名

他の営業拠点: 米国内27州、世界60カ国以上

DATA



英検準1級が、
California State University, Long Beach
に正式な英語力判定資格として認定されました。

本校は、西海岸で上位の人気大学。
大学院には1級、大学には準1級が入学資格として認定。
学校詳細: www.csulb.edu/ia

現在、英検2級以上の資格は、330校の大学(アメリカ・カナダ・オーストラリア等)に、入学時TOEFLの代わりに資格として認定。 330校の詳細: www.eiken.or.jp/ryugaku/



Sumikin Bussan International Corp. California Branch

■業務内容

同社は、住金物産株式会社（東証、大証一部上場）100%出資の米国現地法人。住金物産株式会社は、鉄鋼、産機・インフラ事業、繊維、食糧の4事業分野を主力事業としている住友グループの商社で、良質で差別化された商品・サービス・情報の提供を通じて、顧客のパートナーとして、事業課題を共に解決することを企業使命としている。

米国では、シカゴに米国現地法人の本社を置き、カリフォルニア支店は、鉄鋼製品、航空機関連、食糧（食肉全般、農水産物）を中心に事業展開を行っている。また、イリノイ州、ケンタッキー州、オハイオ州、テネシー州などにもグループ会社を保有し、加工型商社として「顧客深度No.1商社」を目指すべく、顧客と一体となった事業展開を行っている。

■JBA入会動機

「カルフォルニアで活動する企業として、こちらで活躍されている企業との接点を増やすことで、市場、そしてお取引先様にある潜在的ニーズを発掘し、それをより具体的な形にするお手伝いができれば良いと思い、入会いたしました。皆様のご協力することで、当社も共に発展できれば幸いです」(Metals Division General Managerの近藤さん)。

住所: 9124 Norwalk Blvd.
Santa Fe Springs, CA 90670
☎ 562-568-0223

FAX: 562-568-0217
Web: www.sumikinbussan.co.jp

責任者: 近藤英輔 (Metals Division General Manager)
従業員数: CA事務所9名
他の営業拠点: イリノイ州本社、関連会社・ケンタッキー州、テキサス州、オハイオ州ほか

DATA

Torrey Pines Bank

■業務内容

Torrey Pines Bankは、ラスベガスに本社を置く Western Alliance Bancorporation (株式コード: WAL) の完全子会社として、2003年に設立。今ではサンディエゴに7店舗、総資産10億ドルの銀行へと成長した。08年11月にロサンゼルスにも営業所を設立し、今年中には新店舗としてオープンする予定。「お客様本位」の徹底したサービスを提供していく。

中小企業、および個人の顧客を対象に、キャッシュ・マネージメント、融資（運転資金、不動産、設備投資等）、および為替等を含む総合銀行サービスを提供している。

バンキングサービスに精通した平均27年の銀行経験を持つベテラン行員が、各々の顧客の相談に応じ、ニーズに迅速、的確に対応できる態勢を常に整えている。多くのスタッフは、長く地元へ根付き、経済・福祉との強い結びつきを持っている。

同社は、親会社である Western Alliance Bancorporation の5つの子会社銀行を通じて、通常の5倍の連邦預金保険公社 (FDIC) 保険を提供することが可能。また、商業不動産ローンに関しても、通常の個別銀行で取り扱える3~5倍の融資額を各顧客ベースごとに提供することが可能。

■JBA入会動機

「これまでサンディエゴ地区を中心に活動してまいりました。この度、ロサンゼルス、およびオレンジ郡地区でもサービスを提供させていただくため、LAダウンタウンにオフィスを開設いたしました。南加の皆様幅広く私共の銀行を知っていただきたく、JBAに入会させていただきました」(Senior Vice President & Regional Managerのオークランドさん)。



オークランドさん

住所: 601 W. 5th St. Suite 100
Los Angeles, CA 90071
☎ 213-362-5210

FAX: 213-452-0521
Web: www.torreypinestbank.com

責任者: オークランド典子
(Senior Vice President & Regional Manager)
従業員数: 150名
他の営業拠点: サンディエゴに7支店、関連銀行5行(当行を含む)

DATA

Toshiba America Business Solutions, Inc.

■業務内容

同社は、デジタル複合機(MFP)、複写機、ファクシミリ販売・サービス、トナーの製造・販売、ソフトウェア開発など、東芝グループの「ドキュメント・ソリューション事業」を担う米国子会社。

同社はドキュメント・ソリューション事業において、顧客ニーズに応じたさまざまな機器やソフトウェア、ソリューションを提供している。なかでも主力となっているのがMFP。これは、複写機単体の機能に加え、プリンター、スキャナー、ファクシミリなど複合機能を一つにまとめた機器のこと。近年、企業や学校などでは、業務効率化や情報セキュリティ化の要請から、デジタル複合機をIT投資の一部と位置付け、ネットワークベースでのパフォーマンス最適化を図る事例が増えている。同社は、そうしたニーズに対応すべく、業界最高速かつセキュリティ機能を強化したフルカラーデジタル複合機などの商品ラインナップを揃えている。

さらに同社は、全米100カ所を超える自社販売網サービス拠点に加え、約200社にわたるディーラーを通じ、ほぼ全米をカバーするなど、充実した販売サービス体制を整えている。最近では大口顧客向けにドキュメント・ソリューションを一括提供する「マネージメント・プリントサービス」を推進、顧客のコスト大幅削減を実現して好評を得るなど、顧客ニーズを先取りしながら米国での事業を拡大している。

■JBA入会動機

「当社は、ここカリフォルニア州に本社を持っていますが、既存のお客様だけでなく、より多くのお客様に当社の製品について知っていただきたいと願っています。JBAでの交流を通じて、そのような機会に恵まれることがあれば素晴らしいと思います。また、私たち自身の知識や経験も深めることができ、企業市民として地域貢献できるのではないかと考え、入会いたしました」(Chairman and CEOの山田さん)。



山田さん

住所: 2 Musick, Irvine, CA 92618
☎ 949-462-6000
FAX: 949-462-2900

Web: http://copiers.toshiba.com/usa/home.html
責任者: 山田まさし (Chairman and CEO)

従業員数: 3166名
他の営業拠点: シカゴなど国内4支店、メンフィス(倉庫)、ミッチェル(製造)、およびカリフォルニア州、ニューヨーク州など国内13販売子会社

DATA

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。
- 金利は5.45%と格安です。(2005年9月現在)
- 納車は注文からわずか一週間ほどで可能です!
- 自動車保険の手配もお任せ下さい。



*現在こ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も全米でご利用いただいております。

いえ、出来るんです

どなたでも、全米とこの町でも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

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

親切で安心して任せられる25年の実績と信頼 (1980年創業)
LOS ANGELES AUTO
810 E. 1st St., Los Angeles, CA 90012 • Tel: (213) 621-7775 • Fax: (213) 687-0909

サウスベイ地域部会

LA 港ツアーに参加して

文・Hotta Leisenberg Saito LLP 柏井宏文さん

天候にも恵まれた6月10日、JBAの人気イベントの1つであるLA港見学ツアーに参加した。最初に、Maritime Museumへの寄付の贈呈式



町田サウスベイ地域部会長(右)から寄付が行われた

があり、その後、LA港湾局の森本氏によるレクチャーが行われた。

LA港の過去からの変遷、政府の補助金に頼らない運営方法、日本の港湾との比較、海上・陸上で行われているさまざまな環境対策など、どれも非常に興味深い話ばかりだった。また、LA港周辺に住んでいた日系移民の歴史もつかうことができ、LA港の違った一面を知ることとなった。

レクチャーの後は、アンジェ



参加者全員で記念写真

リーナ号に乗船し、LA港ツアーへ。最新の巨大クレーンは下から見ると圧巻。その他、普段見ることのできない場所ばかりを、森本氏のマイクによる興味深い解説付きで回ることができて、非常に充実したツアーとなった。



海上から見る巨大クレーンに圧倒される

教育部会

約50家族が参加し
海外学校説明会・相談会を開催

文・Quick USA, Inc. 高橋政樹さん

去る6月13日、海外子女教育振興財団主催の海外学校説明会・相談会が、トーランスのMiyako Hybrid Hotelにて開催された。今回は、同志社国際、慶応NYなど計5校の名門中学・高等学校が参加。特にお子さんのいる駐在員家族にとっては関心の高い内容だったようで、合計100名を超える(約50家族)出席があった。

各学校の説明では、熱心にメモを取る姿も多く見られた。その後の個別相談会でも、終了時間まで入試スケジュールや受験準備な

ど、詳しい内容を質問する家族がたくさん残り、有益な情報やアドバイスを得られた様子。

海外生活を送るご家族にとって、日本での進学情報を直接得る機会こそ多くなく、非常に関心の高い内容であることを、この説明会・相談会を通じて実感した。今後もこうした団体とも協力しながら、わかりやすく、内容の濃い教育情報を提供できればと思う。



JBA からのお知らせ

70周年記念 二世ウィーク・ジャパニーズ・フェスティバルへ
JBAから寄付金贈呈

7月18日午後1時より、「二世ウィーク・オープニング・セレモニー」が、全米日系人博物館で開催されました。堀江ダウタウン地域部会長がJBAを代表して出席し挨拶。2010年度二世ウィーク・ファンデーション・プレジデント、ハヤト・タムラ氏に5000ドルの小切手を、手渡しました。

オープニング・セレモニーは、ウクレレとギター演奏に始まり、日本舞踊の披露、日本古来の様式によるお清めの儀の後、来賓の挨拶と続きました。厳粛な中、文化の薫り高さ、華やかな雰囲気、で終了しました。

JBAは、地域貢献活動の一環として70周年記念を迎える二世ウィーク・ジャパニーズ・フェスティバルを応援していま

す。来たる8月14日~22日、リトルトーキョーにて数々のイベントが開催されますが、皆様のご参加をお願いいたします。特に8月15日夕方には、「ねぶた祭り」が行われ、「はねと」等の多くの参加の呼びかけを行っています。



ダウタウン地域部会長の堀江氏(左)とハヤト・タムラ氏

<http://www.knllp.com>

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

**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

環境をテーマにした「絵画」と「標語」のコンクール

あさひ学園事務局

環境をテーマにしたコンクールを、JBA主催で行う。これは、「美しい地球を大切に、地球の環境に優しいライフスタイルを創りましょう」という趣旨で、あさひ学園の小学部1年生から中学部3年生を対象に、夏休みを通して行われる。



去る6月19日に、サンタモニカ校、サンゲブル校、トーランス校、オレンジ校にJBAの環境委員が出向き、この大会の趣旨説明を行った。

「私たちが住んでいる美しい地球をより大切にして、これからも安全な地球環境のために、私たちは環境に優しいことを考えて行動したり、

健康的で楽しいライフスタイルを工夫して創っていきましょう!」と、主題が説明された。

①**標語の部**: 日本語で10字から30字まで

②**絵画の部**: 描画材は自由(レターサイズ以上)

③**提出期間**: 9月4日、11日に、あさひ学園の担任まで

優秀作品の選定: JBAや日本国総領事館の関係者等で構成される選考委員会が、9月30日までに、最優秀賞、優秀賞などの各賞を選定します。夏休みを通して体験したことを、「言葉や絵」で表現してみましょう。

あさひ学園教員募集

募集対象: 幼稚部、小学部、中等部、高等部のいずれかの教員

応募資格: 米国内における正規の労働許可所有者

①日本の教員免許所持者、または日本の4年制大学卒業者(小・中・高等部)、短大卒業者(幼稚部)

②数学・理科の教員については、関連教科を専攻した米国の4年制大学卒可。ただし、日本の高等学校までの教育を受けていること。

勤務日: 毎週土曜日・8時30分～16時30分

勤務地: サンタモニカ校、サンゲブル校、トーランス校、オレンジ校

募集期間: 随時募集

選考方法: 書類審査と面接

問い合わせ:

あさひ学園事務局(担当: 福田)

☎213-613-1325

E-mail: info@asahigakuen.com

新入会員

coachA co., ltd. (USA)
245 Park Ave. Suite 2420
New York, NY 10167
☎212-672-1833
Web: www.coachA.com

FedEx Services
2601 Main St.
Irvine, CA 92614
☎949-648-1274
Web: http://fedex.com/us

ISHIGAMI, ISHIGAMI, & Ochi, LLP
21250 Hawthorne Blvd. Suite 500
Torrance, CA 90503
☎310-792-7420
Web: www.iiocpa.com

NTT DOCOMO USA, Inc.
101 Park Ave. 41st Fl.
New York, NY 10178
☎212-994-7220
Web: http://docomo-usa.com

住所変更及び電話番号変更

Two Miles
新住所)
3070 Bristol St. Suite 440
Costa Mesa, CA 92626
☎714-437-5823

Kitagawa & Ebert, P.C.
新住所)
8001 Irvine Center Dr. Suite 960
Irvine, CA 92618
☎949-788-9980
Fax: 949-788-0918

Mitsui O.S.K. Lines, Ltd.
新住所)
111 W. Ocean Blvd. Suite 1030
Long Beach, CA 90802
☎562-528-7505
Fax: 562-528-7501

World Logistics Service (U.S.A.), Inc.
新住所)
111 W. Ocean Blvd. Suite 1140
Long Beach, CA 90802

主管者変更

Nakano Aviation, Inc.
Kikuzo Sato →
Morio Kiyota

Development Bank of Japan Inc.
Masaaki Kaji →
Tadashi Aogai

Union Bank
Masaaki Tanaka →
Masahi Oka

Kyodo News
Hirotaka Sunada →
Masahiro Watanabe

Sumitomo Warehouse (USA), Inc.
Naoki Sugizaki →
Munehiro Tanaka

Quick USA, Inc.
Masaki Takahashi →
Chisato Nakagawa

JBA会員特別割引

カナディアン・ロッキー

列車で越える・飛行機と列車とバスの旅!

8月19日発 4泊5日 **早い者勝ち 限定2組**
一般価格 \$2,390 →
JBA特別価格 **\$2,190**

■全行程日本語観光ガイド同行。
■LA発往復航空運賃含む。
■バンクーバー1泊、カムループス1泊、パンフ2泊。

イエローストーン国立公園

8月6日発・9月3日発 3泊4日

10月9日発
大人 **\$990**
子供 \$745 →
JBA特別価格 **\$269**

■LA発往復航空運賃含む。

ヨセミテ国立公園

9月4日発・10月9日発

2泊3日
大人 **\$490**
子供 \$320 →
JBA特別価格 **無料**

*大人一人につき子供一人無料。

発行 : 南カリフォルニア日系企業協会 (JBA)
編集 : JBA 企画広報部会
企画広報部会長 : 西森克矢 (KDDI America, Inc.)
副部会長 : 熊崎 猛 (Sumitomo Electric U.S.A., Inc.)
伊藤三郎 (Ernst & Young LLP)
部会員 : 佐野 学 (ANA Sales Americas)
安永正法 (Calbee America Inc.)
田中 創 (Consulate General of Japan)
井筒謙一 (DCM Creations, Inc.)
西川周作 (Deloitte Touche Tohmatsu)
武藤 透 (Hitachi Automotive Products (USA), Inc.)
森原 潔 (I-COM, LLC)
黒田順子 (Interface in Design)
菊池正博 (interesse international inc.)
太田吉信 (Japan National Tourism Organization)

部会員 : 小泉 稔 (JTB International, Inc.)
大溝哲也 (Kintetsu Int'l Express (USA), Inc.)
前川武俊 (KPMG LLP)
川嶋達也 (Lighthouse)
小栗史隆 (OYO Corporation U.S.A.)
須藤 潤 (S-CUBED LLC)
鶴浦 真紗子 (Ted Tokio Tanaka Architects)
オークランド典子 (Torrey Pines Bank)
小林泰子 (Tricom Quest)
西脇義浩 (Tsuchiya Gumi U.S.A., Co., Ltd)
淵上郁弥 (United Television Broadcasting Systems, Inc.)
水野真琴 (Yamato Transport U.S.A., Inc.)
(社名アルファベット順)

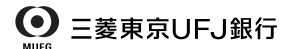
制作協力 : Lighthouse

三菱UFJフィナンシャル・グループの一員として、国際取引と資産運用の豊富な知識と経験をもったスタッフが、お客さまの将来設計のお手伝いをいたします。詳しくは、日本語フリーダイヤル、または各支店までお問い合わせください。
電話番号 : 1-800-532-7976 受付時間 : 月~金 午前8時~午後5時 (米国太平洋時間)

Corporate Banking 213-488-3815	Downtown L.A. 213-236-7705	Downtown L.A. The Private Bank 213-236-7012	Gardena 310-354-4751
Irvine 949-250-0877	Little Tokyo 213-972-5506	Montebello 323-726-0084	S. Gardena 310-532-5875
Torrance 310-373-8192	West L.A. 310-915-7110		



Visit us at unionbank.com/Japanese ©2010 Union Bank, N.A. Member FDIC



JBAのウェブサイトがリニューアルして、使いやすいになりました！

www.jba.org

今後のイベント&セミナーの予定、過去のイベントやセミナーのレポートもチェックできます。また、イベントの写真も多数掲載予定です。参加されたイベントの思い出を、ご家族やご同僚、友達と共有するのにも最適です。

ますます使いやすくなったJBAウェブサイトを、ぜひみなさんでご利用ください。

