

My Office USA は、米国市場に進出  
をお考えのビジネスオーナーの皆  
様に、費用対効果と時間効率の最  
も高い方法で、米国での事業機会  
の創出を支援します。

# My Office U.S.A.

San Francisco Bay Area  
California

**私達は、貴社の米国進出  
をフルサービスで  
サポートする会社です。**

COREBiz LLC 事業部

---

詳細については、COREBiz までお問い合わせください。

Keith Schellin - Owner at COREBiz

keith@corebizjp.com

Japan 81-70-4463-3010

USA. 1-415-755-3347

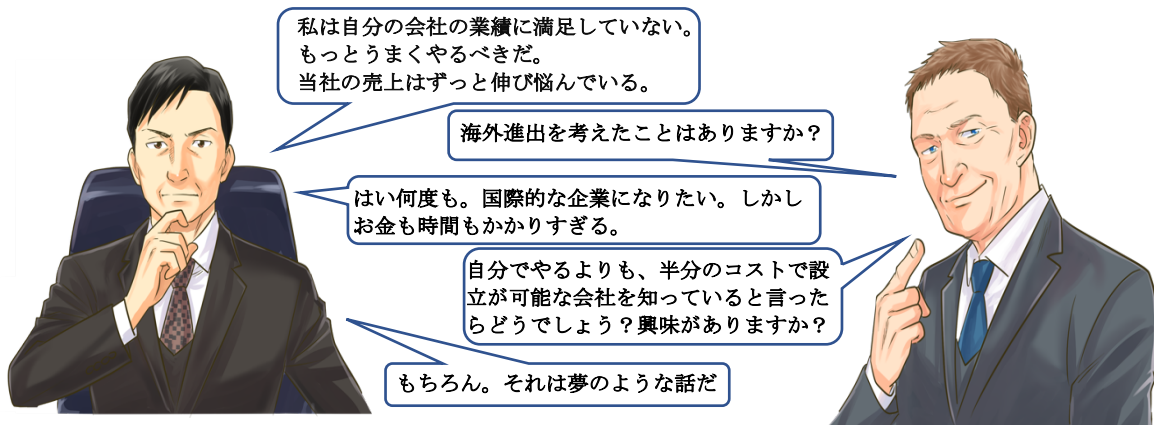
myofficeusa.com

## MY OFFICE U.S.A. SAN FRANCISCO BAY AREA CALIFORNIA

### 目次

あなたの製品・サービスの新しい市場をお探しですか？.....	2
オフィスを開設するためにかかる費用と時間は？.....	3
貴社のためのチーム.....	4
MYOFFICEUSA を活用してビジネスを始めるメリット.....	5
米国にオフィスを開設するメリット.....	5
ご契約までの流れ.....	9
バイエリア（北カリフォルニア）日系企業実態調査.....	10
a. あなたの潜在的な市場規模を3倍にする.....	10
b. バイエリアはITだけではありません。多くの産業があり、日本企業も増えて来ています..	10
c. 日本企業は収益と収益性の継続的な増加を実現しています.....	11
d. 企業は今後数年は売上増加を予測.....	13
e. 約半数の企業が「拡張・新規開設」に前向き.....	14
f. 現地経済への貢献.....	14
g. 素晴らしいビジネス環境.....	15
h. 売上高規模.....	15
i. バイエリアの利点は、市場規模と穏やかな気候です.....	16
j. コロナがバイエリアのビジネスをどう変えたか.....	17

MY OFFICE U.S.A. (San Francisco, California)  
ビジネスの新たな市場を探してみませんか？



**あなたの製品・サービスの新しい市場をお探しですか？**

海外進出を考えていて、こんな風に感じたことはありませんか？

- a) 言葉の壁があるので、参入が難しいのでは？
- b) 多くの費用がかかるのでは？
- c) 日々の業務で忙しいため、海外市場の開拓には手が回らないのでは？
- d) 法律や税務など、手続きが煩雑過ぎるのでは？
- e) 情報やネットワークも乏しく、何から手を付けていいのか？

海外進出は、言語、文化の違い、法律の違い、ビジネスのやり方の違いなど、他にも多くの課題をもたらします。その数は数え切れないほどです。

海外でビジネスをスタートし、収益が確保できる様になるまでには、一体どのくらいの時間がかかるのでしょうか？

海外で、新たな事業を展開するためには、多くのリサーチ、ミーティング、電話、eメールでの現地とのコミュニケーション等、膨大なプロセスが必要です。貴社が法人化された後でも、事務所を見つけてスタッフを雇い、マーケティング活動を開始するまでには、数年とは言わなくとも数ヶ月以上を要します。更に、新規リーズを開拓し、販売が始まるまでには、より多くの時間とコストを要するでしょう。

もし…一本の電話で…すべての障害を乗り越えることが出来たら？

もし…一本の電話で…3 カ月以内であなたのオフィスが稼働し、さらに3~6 ヶ月以内に売上確保が出来るとしたら？

もし…一本の電話で…自分でするのにかかる費用の50%~75%を節約出来るとしたら？

**その電話をかけますか？**

## オフィスを開設するためにかかる費用と時間は？

DIY 自分でオフィスを設立する場合	VS MY OFFICE USA My Office USA を利用してオフィスを 設立する場合
<input type="checkbox"/> 海外オフィスの開設方法をリサーチ 3ヶ月～1年/これらに費やしている時間は、あなたのビジネスのために費やせていません。	<input checked="" type="checkbox"/> 海外オフィスの開設方法をリサーチ 全ての質問に我々がお答えしますので、あなたの時間を無駄にしません。
<input type="checkbox"/> 現地のバイリンガル弁護士に連絡して、あなたのビジネスの法人化をお手伝いします。 3ヶ月 + 弁護士費用	<input checked="" type="checkbox"/> 現地のバイリンガル弁護士に連絡して、あなたのビジネスの法人化をお手伝いします。 我々のバイリンガル弁護士が全ての疑問にお答えし、追加費用無しでビジネスを法人化します。
<input type="checkbox"/> 登録代行エージェントを探す。 1ヶ月 + 年間費	<input checked="" type="checkbox"/> 登録代行エージェントを探す 我々はあなたのために、追加料金無しでこのサービスを提供します。
<input type="checkbox"/> 取締役会を設置する 3～6か月/細則の作成、記録簿の作成、最初の取締役会の開催、メモを取り国務長官へのファイルの提出。 また、毎月の取締役会の開催、年次報告書の作成/ 取締役会メンバーの手数料+申請料	<input checked="" type="checkbox"/> 取締役会を設置する あなたが代表、経営者として、取締役会の役職を誰にするかを選ぶ事ができ、私たちはすべての法的義務を果たします。
<input type="checkbox"/> 地元の不動産仲介業者を探してオフィスを探す。 3～12ヶ月/仲介手数料、敷金、家賃/クレジットヒストリーを提供するために地元の住民の協力が必要です。職歴、地元の住所、賃借人の履歴、銀行口座)	<input checked="" type="checkbox"/> 地元の不動産仲介業者を探してオフィスを探す。 我々はすでにあなたのために全て用意しており、あなたのオフィスはあなたを待っています。
<input type="checkbox"/> スタッフ探し 1. 現地採用 (3～6ヶ月/人材派遣会社にスタッフを紹介してもらいます。通常は年収の%支払いが必要) 2. 本社より派遣 (米国内で働く日本からのスタッフを決める。言語、文化、マネジメントトレーニングが必要。ビザを取得するのに6ヶ月～1年かかり、米国に着いてから起業するまでに最長6ヶ月～1年かかります。スタッフを見つけ、ネットワークを作り、販売を開始するまでには最低1～2年かかります。	<input checked="" type="checkbox"/> スタッフ探し 我々がドリームチームを用意してお待ちしております。スタッフを日本から派遣したい場合はビザや住居探し(別途費用が必要)等を含む全てのディテールを我々がお手伝いします
<input type="checkbox"/> 銀行 法人銀行口座-通常良い財務履歴を持つ地元の住民を選定し、あなたの取締役員のメンバーとします。	<input checked="" type="checkbox"/> 銀行 我々が用意しております。
<input type="checkbox"/> マーケティング&セールズ 1～2年の専任研究、ソーシャルメディア開発、マーケティング、ネットワーキング、そして人脈作りをして販売を開始する。	<input checked="" type="checkbox"/> マーケティング & セールズ MyOfficeUSA にジョインされた日より法人化される前であっても、我々の専門チームがあなたのために顧客を探し始めます。
<b>合計</b> 時間 - 1年半～3年立ち上げから稼働まで。 価格 - ¥3,000万～5,000万円	<b>合計</b> 時間 - 1～3ヶ月立ち上げから稼働まで。 価格 - ¥1,500万

あなたがCOREBizに連絡してサンフランシスコにオフィスを開設すると、3か月以内に法人化されます。オフィスでは貴社のWebサイト及びマーケティング資料が全て英語で準備されます。更に、専任アシスタントが貴社の製品・サービスの見込み客、ビジネスパートナーやアライアンスパートナーのデータベース構築をサポートし、あなたに代わって会議に出席するマーケティングとセールス担当者が準備されています。

## 貴社のためのチーム



**オフィス** - カリフォルニア州サンフランシスコ ベイエリアに位置しております。貴社のオフィスには、オフィスマネージャー、オフィスアシスタント、マーケティング及びセールsteamが揃っており、全てのスタッフはバイリンガルとバイカルチュラルです。ビルには貴社の会社名が入っており、中にはオフィススペース、ミーティングルーム、ラウンジがあります。

**取締役会** - 代表/CEO は引き続き、米国人の代表となります。COREBiz のオーナーは、副社長 (V. P.) および登録代行エージェントを務める事となります。その他の取締役には、当社の顧問弁護士、公認会計士が含まれる場合があります。取締役会のメンバーは代表が選出します。代表は必要に応じて、別の役職 (タイトル) を選択することが出来ます。また、日本のスタッフを派遣し職務を任せることも出来ます (日本から派遣されたスタッフの給与、住居費等は My Office U. S. A. には含まれません。) 取締役会は、月に1度代表と Zoom 電話会議を行います。会議は英語または日本語で行うことができます。V. P. は会議のファシリテーターの役割を果たし、会議中にメモが取られ、州の要件を満たすためにファイリングされます。



**ビジネスコーチング/コンサルティング** - COREBiz のオーナーは月2回代表との ZOOM ミーティングをスケジュールします。この電話会議は、過去2週間の作業と目標および行動項目の達成状況を更新し、今後2週間の戦略を練り決定するために使用されます。代表の米国のビジネス実務に関する知識に応じて、コーチはこの時間の一部を教育とトレーニングに使用する可能性があります。

**オフィス マネージャー** - COREBiz オーナーは V. P. として日々の業務を監督し、日本法人の代表に定期的に直接業務レポートを行います。年に2~3回、COREBiz のオーナーが日本に出張し、代表と直接面談する機会を持ちます。これは、代表が新製品、追加サービス、新しいマーケティング資料などの最新情報を V. P. と共有するのに絶好の機会です。

**登録代理エージェント** - COREBiz は登録代理エージェントとしての責任を負います。現地在住のスタッフが貴社の取締役委員会メンバーとなり、事業の責任を負う事が法律で定められております。

**オフィス アシスタント** - 仕事内容として、電話対応、eメール対応、ドロップイン対応、郵便物の受け取り、及び貴社の代理でのオフィス運営が含まれます。彼らはソーシャルメディアを含む貴社のマーケティング資料を最新に保つサポートをします。更に、彼等は貴社のビジネスや製品のための顧客、代理店、パートナー、アライアンス先を見つけるのに役立つ調査も行います。



**マーケティングとセールス エージェント** - ベイエリアでの営業経験10年以上のバイリンガルエージェントが、貴社のマーケティングと営業を担当します。彼らは貴社のために行われた業務に関して毎週レポートを提出します。彼らの仕事は、リサーチ、セールスコール、ネットワーキング、マーケティング資料の準備、クロージング等です。

**弁護士** - カリフォルニア州のバイリンガル弁護士が COREBiz のクライアントの法的ニーズに対応します。これには、法人設立やその他の法的文書や事項の提出が含まれます。

**ブローカー** - 常駐の不動産およびビジネスブローカーが、関連する問題を支援するために待機しています。

**CPA** - カリフォルニア州バイリンガル公認会計士が、COREBiz クライアントの財務的ニーズに対応します。これには、税金の申告、年会費の支払い、日本の税務対応のための資料作成業務等が含まれます。

## MYOFFICEUSA を活用してビジネスを始めるメリット

- COREBiz の MYOFFICE を活用してアメリカで事業を立ち上げるために必要なコストは自分で事業を立ち上げようとした場合に比べて **50%~75%** 低減できます。
- 自分自身でビジネスをスタートするよりも約 **75%の時間が短縮** できます。
- バイリンガル/バイカルチュラルチーム-COREBiz のメンバーは全員、日本とアメリカでの勤務経験があるバイリンガルですので、全てのコミュニケーションは、日本語で対応可能です。自分の考えや要望、期待を相手に簡単に伝えることができます。
- COREBiz メンバーは、十分な教育的バックグラウンド、豊富な職務経験を有しており、かつ米国での強力なネットワークを持つチームです。
- リレーション – 在カリフォルニア日本国領事館、在カリフォルニア日本商工会議所、経済シリコンバレー、ジャパンソサエティ、スタンフォード大学、経済産業省、JETRO、JUNBA、上智大学同窓会、立教大学同窓会
- 運用コストの削減 – 自分で運営するよりも 60% 削減。ベイエリアにて 5 人で運営した場合年間約 ¥40,000,000 に対し My Office USA の場合は ¥15,000,000 です。
- ビジネスオーナー サポート – パーソナルビジネスコーチ及び、ピア アドバイザリーボードのサービス提供が可能です。
- パンデミック対策 – 米国での業務は、現地採用スタッフが対応する為、日本からスタッフを派遣する必要はありません。そのため、COVID19 パンデミックによる渡航制限の影響はありません。
- ビジネスオーナーダッシュボード – 日々の業務進捗状況、KPI 達成度をグラフにより可視化されたダッシュボードで確認することが出来ます。

## 米国にオフィスを開設するメリット

- 米国という大きな市場で貴社の製品・サービスを展開することで、新たな市場機会を創出し、売上、利益の最大化を図ることが出来ます。
- 米国、特にシリコンバレーにおける最新テクノロジー、ビジネスモデル、革新的な製品等、世界最先端の情報・技術にアクセスすることで、貴社のビジネス・製品にイノベーションをもたらし、日本国内においても、競合他社との差別化、優位性を確保できます。



- 連邦政府、州政府、地方自治体が提供する外国人投資家向けのインセンティブが活用できます。
- ビジネスマッチング – 投資家、アライアンス、パートナー、米国以外の海外企業との出会いの機会が増え、新たなビジネスチャンスが生まれます。
- 海外に拠点を持つことは、貴社の信用・ステイタスが上がり、企業ブランディングにも有益です。
- 米国でのビジネスを権限委任し、リモートで運営出来るようになると、ビジネスオーナーとして、他者に経営を任せることが出来るようになるので、企業経営者として一段上のステージに上がることが出来ます。
- 新たなパンデミック対策事業を構築する。COVID19パンデミックは、予期せぬ事態に備え、新しい規範に適応する必要があることが分かりました。多様化され、緊急時対応計画と継続計画を立てることで、ビジネスに安心感をもたらします。

## COREBiz LLC 概要

COREBizは、1985年にエグゼクティブ・コンサルティング、コーチング、トレーニング事業として日本で設立されました。

多くの企業が海外進出を希望しており、COREBiz は15社以上の企業の欧米進出を支援してきました。2011年にはCOREBiz LLC Americaを設立し、その後もコンサルティング、コーチング、トレーニング事業を継続し、ビジネスオーナーのための、ピア アドバイザリーボード、Exit Planningと事業領域を拡大してきました。サンフランシスコ ベイエリアで日本人コミュニティとの強い絆が生まれたのはこの時期でした。バイエリアの日本人ビジネスオーナー達との交流、日米合同セミナーへの参加等を通じて、日米両国間におけるビジネスの課題が見えてきました。

私達は幾度となく、ビジネスオーナー達が直面している同様の課題、すなわち住宅と労働の高コスト、優れた従業員のリクルーティング、欧米のビジネス慣習への理解、そして、いかに市場開拓し販売を行うかについての課題に直面しました。

また、より多くの日本企業がバイエリアへの進出を希望していることも分かりました。彼らは、アメリカにオフィスを開設すれば自分たちのビジネスにメリットがあることを認識していますが、ほとんどの日本企業は、あまりにも多くの時間と費用がかかりすぎると思い断念しています。

COREBiz のオーナーである Keith Schellin と彼のチームは、これら全ての課題を列挙し、解決策に取り掛かりました。その結果生まれたのが "MyOfficeUSA" と名付けられた COREBiz の新しいプロジェクトです。経験豊富なバイリンガルとバイカルチュラルなチームを編成し、彼らの専門知識とネットワークを活用してビジネスオーナーの利益になるように経営資源を共有することで、コストを削減し、生産量を増やし、効率を高めることが出来るようになりました。

COREBiz オーナー Keith Schellin は貴社の代理人となり、介在する多くの関係者とのミスコミュニケーションを低減します。彼はあなたの会社の V.P. U.S.A. として、取締役会のメンバーとして、また登録代理人としてあなたの会社を代表します。

彼はあなたのビジネスのあらゆる面を監督するオフィスマネージャーになります。Keith は日本とアメリカ両国にビジネスを所有しており、ビジネスオーナーになるためには何が必要なのか事業を営んできた経験に基づきオーナーに代わり仕事をします。ビジネスオーナー、ビジネスオーナーコーチ、コンサルタント、ピアアドバイザーボードファシリテーターとして 35 年以上の経験を持つ彼は、彼の教育、トレーニング、経験をあなたの会社の戦略的優位性として活用します。

COREBiz は日米両国で何百人ものビジネスオーナーと仕事をしてきた実績があり、日本とアメリカの文化の違いや共通点、そしてどのように連携していくのがベストなのかを理解しています。サンフランシスコ・バイエリアとシリコンバレーでの 10 年以上に渡る献身的な仕事をして来た経験を活かし、日本のビジネスオーナー達が効率的、効果的に製品を立ち上げ、生産性を向上させるためのお手伝いをするための包括的なネットワークを構築してきました。



隔月の Zoom ミーティングでは、Keith はビジネスコーチとしての専門知識を活かし、米国のビジネス慣習についてビジネスオーナーをコーチングし、なぜそのようなやり方で物事が行われているのかを理解する手助けをし、ビジネスオーナーの話に耳を傾け、彼らの要望と成果を会社の戦略計画に統合していきます。

あなたの米国チームはあなたの成功のために尽力します。あなたのチームは、あなたのビジョンと成功の定義を知っています。

月に 2 回、アメリカのチームとズームミーティングを行います。戦略を練り、年間、月間、週間の目標を設定します。各ミーティングの間に完了すべきアクションアイテムを設定し、進捗を確認します。次のミーティングでそれらをフォローアップします。毎日の進捗状況を追跡できるライブ KPI を表示するダッシュボードを使用し、日々の進捗状況を確認することが出来ます。

あなたは日本の職場に居ながら海外のオフィスの方がよくコントロールされていると感じるでしょう。

これが私たちの仕事のやり方です。あなたの会社ではこのような管理が出来ますか？

\*（これらの会議は、取締役会としても使用され、カリフォルニア州の要件を満たすためにメモを取り、提出されます。）

## KEITH SCHELLIN

キース シェレン



### 学歴

- 米国コロンビア大学修士課程修了
- 上智大学学士課程修了

### 職歴

東京とシリコンバレーで 30 年以上に渡り経営者として 3 つのビジネスを構築、2 つのビジネスを売却

- 認定エグジット・ストラテジスト
- 認定ビジネスコーチ - クライアントは 100 人以上の経営者
- プロフェッショナル・ファシリテーター
- 公認ビジネスブローカー
- 中小企業診断士

## 私達の理念

すべてのビジネスの80%は同じであると言われています。マーケティング、セールス、人事、経理等々。私達はあなたの利点にこれらを活用します。

あなたはこの80%の費用を他のビジネスオーナーと共有することでコストを削減でき、業務効率を損なうことはありません。残りの20%は全てあなたのことです。私たちのマーケティングおよびセールsteamは、あなたとあなたの製品をユニークなものにすることに集中し、あなたの特定のニーズにマッチする顧客、パートナー、投資家、アライアンス、小売業者や卸売業者を見つけます。私たちのチームのそれぞれは、3~5社の企業とその製品を管理しています。ユニークな事に彼らが特定のクライアントに集中して、彼らに代わって潜在的な顧客と会っているときに、他のクライアントの製品の1つを紹介する機会がしばしば見られることです。これにより、プレゼンスと潜在的な顧客ベースが増加します。

私達のチーム全員が日本とアメリカでの経験を持っていることで、コミュニケーションミスや誤解を減らす事が出来ます。

あなたのビジネスにエネルギーを集中させることができるのです。

## ご契約までの流れ

### I. オリエンテーリング

- 弊社の具体的業務内容をご説明します。
- 貴社の会社概要、事業内容、米国でのビジネス展開等についてヒアリングを行います。
- 米国でのビジネスについて、私達が一緒に実現出来る事を話し合います。

### II. ビジネスプラン ミーティング

III. 弁護士に貴社の米国法人設立の資料作成を依頼します。

IV. 私達は貴社のオフィスの準備をします。

V. ウェブサイト&マーケティング資料作成等の具体的アクションプランについて、貴社のチームと弊社のチームで協議します。

## バイエリア（北カリフォルニア）日系企業実態調査 JETRO 2018 + 2020 年調査

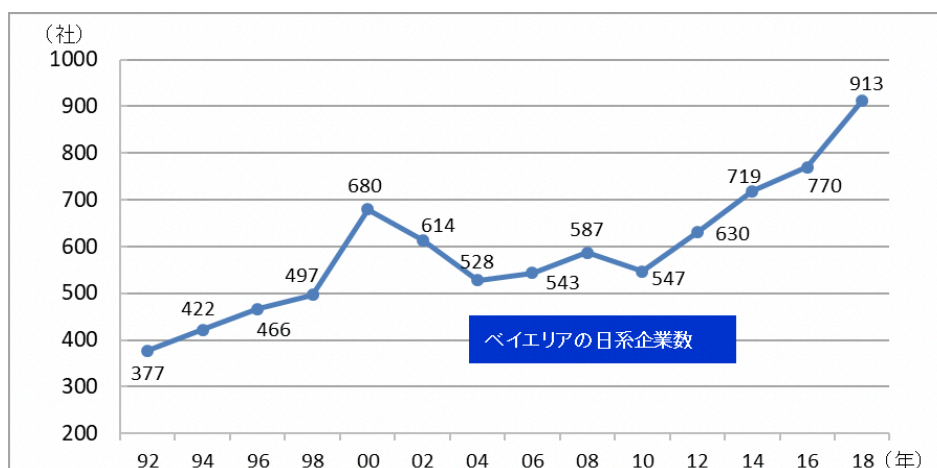
### a. あなたの潜在的な市場規模を 3 倍にする

バイエリアの経済的な意義を知るために、バイエリアの GDP は \$8,410 億です。他の国と比較すると、世界で 18 位です。カリフォルニア州全体では、3.2 兆ドルというアメリカ最大の経済規模です。もしカリフォルニアが国であれば、世界で 5 位にランクされます。（アメリカ 18.6 兆ドル、中国、日本 4.9 兆ドル、ドイツ、カリフォルニア 3.2 兆ドル、イギリス 2.6 兆ドル、インド...）バイエリアのオフィスを追加することで、あなたの市場の可能性を 200~300%増加させています。

「イノベーション」が日本の経済社会にとって、また成長戦略にとってにわかに大きなテーマとなってきていることは確かです。シリコンバレーを抱えるバイエリア地域は、まさに明日の日本の命運をかけた経済活動が期待されている地域でもあります。そこをめがけて、ますます多くの日本企業が集まってきているという実感がありますが、今回の日系企業数の大幅増加は、まさにその動きをデータとして雄弁に語ったものと言えるでしょう。

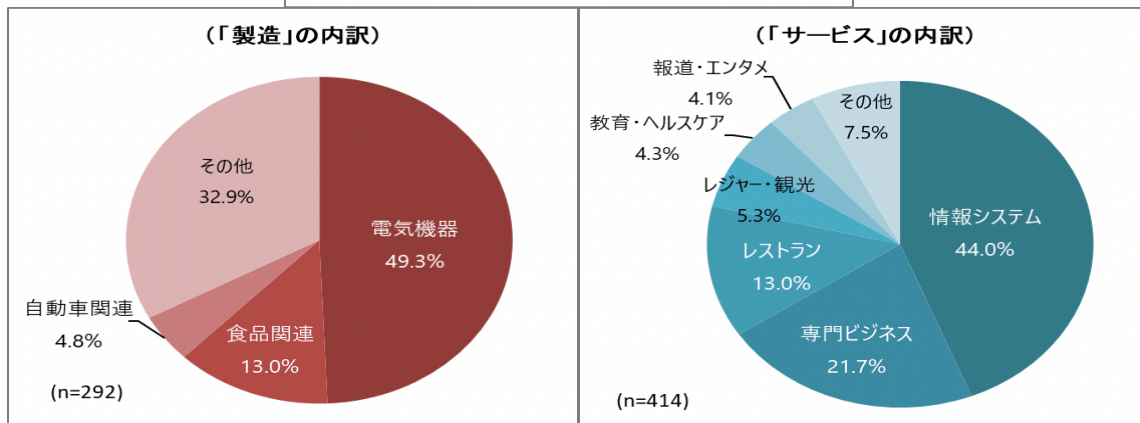
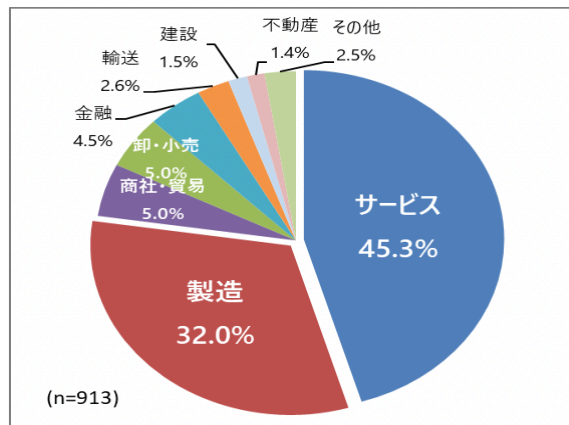
### b. バイエリアは IT だけではありません。多くの産業があり、日本企業も増えて来ています

バイエリアの日系企業の概況 北カリフォルニア 26 郡の日系企業数は 913 社。前回調査の企業数 (770 社) を大きく上回り過去 最高を更新。



業種別では、「サービス」が 45.3%、「製造」が 32.0%、「商社・貿易」と「卸・小売」が同率で 5.0%。首位の「サービス」の内訳は「情報システム」が 44.0%、「専門ビジネス」が 21.7%で、「レストラン」は 13.0%。

バイエリアへ進出する日系企業は、もともとシリコンバレーの IT 企業とのアライアンスを目指す IT 分野が主であった。しかし近年これに加え多様な産業分野の企業が進出するようになってきている。前回調査では外食産業、前々回調査ではアパレルや生活雑貨の小売、食品小売の進出が目立っていた。さらに今回の調査では、製造業の進出が際立っていて、バイエリアに進出する業種はさらに広がりを見せている。



なお、本調査と同時期に南カリフォルニアで行われた調査によると、同地の 10 郡で所在が確認できた企業は 790 社で、バイエリアと合わせると 1,703 社でした。

### c. 日本企業は収益と収益性の継続的な増加を実現しています

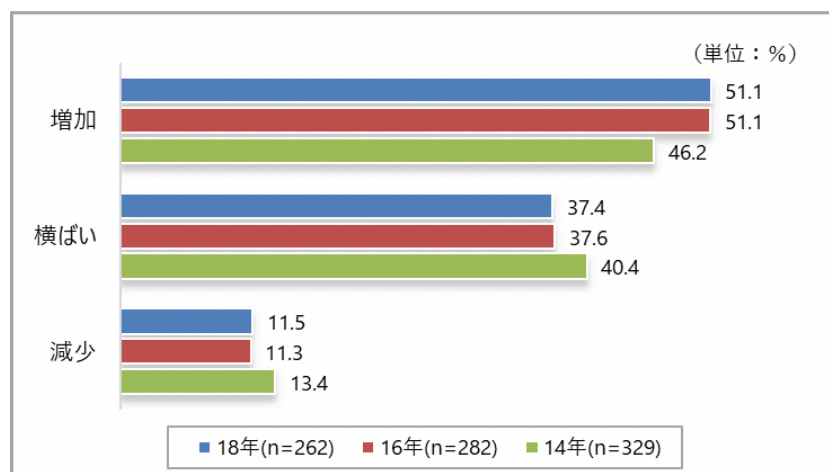
日系企業の景況感、前回調査に続き好調を維持。17 年「黒字」企業の割合は 6 割を超え (62.3%)、過去最高水準に。

17年の営業利益が前年比「増加」した企業は43.4%、「横ばい」は41.4%、「減少」は15.2%。業種別では「卸・小売」が引き続き堅調で、前回調査で全業種中最高値だった56.0%から8ポイント上昇の64.0%となった。

今後1~2年の業績見通しについても、多くの企業が前向きな回答。ほぼ6割(59.6%)の企業が売上「増加」を予想。また、10年の調査以来初めて5割以上(53.4%)の企業が営業利益の「増加」と見通した。

### 5割以上の企業が前年比「増加」

2017年12月31日時点の売上げが前年に比べて「増加した」企業は51.1%で、2016年の前回調査と全く同じ割合だった。また、売上げが「減少した」企業の割合は11.5%で、前回調査の低い割合11.3%からほぼ変化がなかった。前回調査から引き続き、良好な経営状況を維持している。



### 「卸・小売」が特に好調

業種別にみると、ほとんどの主要業種で売上げが好調だった。「卸・小売」の72.0%で売上げが増加しており(前回調査から6.6ポイント増)、全業種平均を20.9ポイントも上回った。

### 6割以上の企業が「黒字」—過去最高水準

1992年の調査開始以来、最悪の結果となった2010年の調査でも、「黒字」企業の割合は「赤字」を上回っており、バイエリアの日系企業の収益構造が底堅いことを示している。

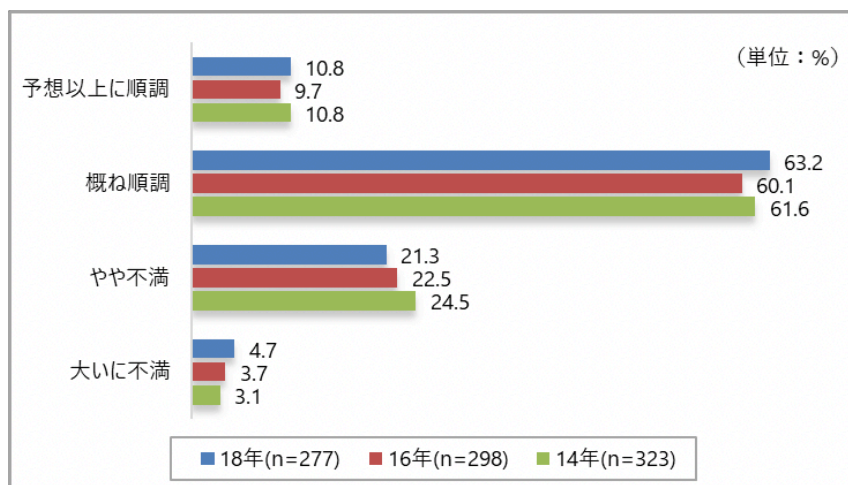
### 各業種の5割以上が黒字

主要4業種の中で黒字企業の割合が全業種平均(62.3%)を超えたのは、「製造」(69.0%)、「商社・貿易」(70.4%)、「卸・小売」(76.9%)の3業種だった。「商社・貿易」では前回調査の51.6%から大きく18.8ポイントも上昇した結果となった。

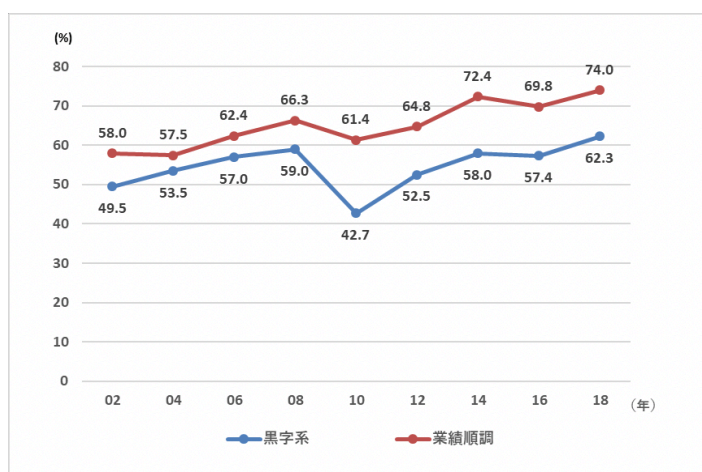
## 前年比営業利益も引き続き好調

### 「卸・小売」の上向き堅調

### 業績全体への評価—7割以上が「順調」



### 業績が順調と答えた企業の割合と黒字企業割合の推移

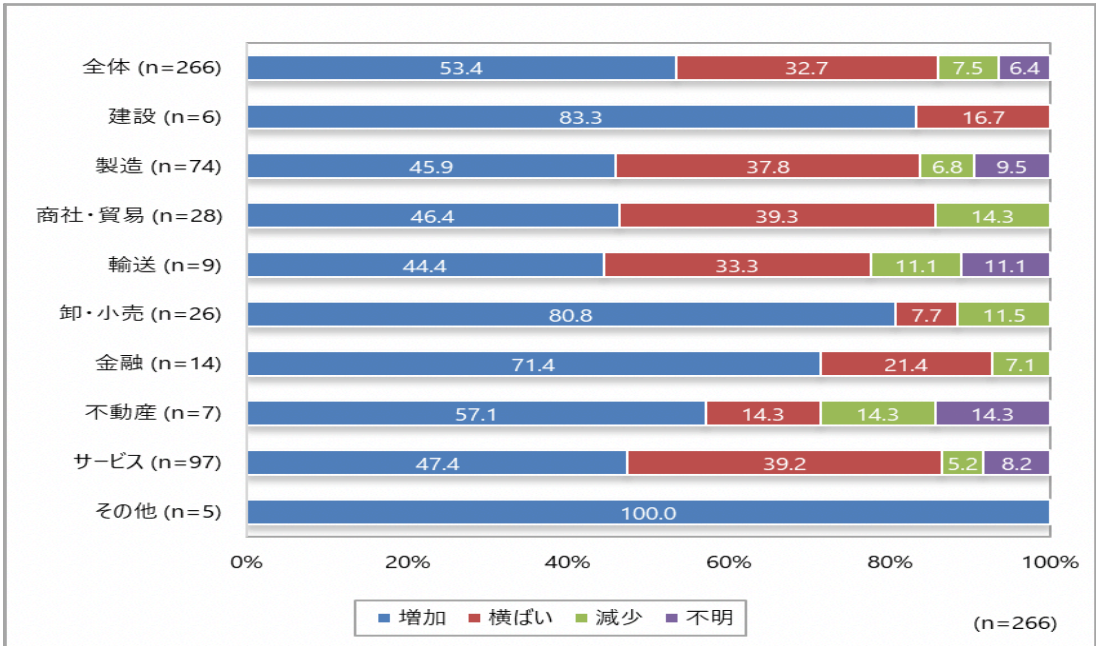


#### d. 企業は今後数年は売上増加を予測

ほぼ6割の企業が売上増を予測

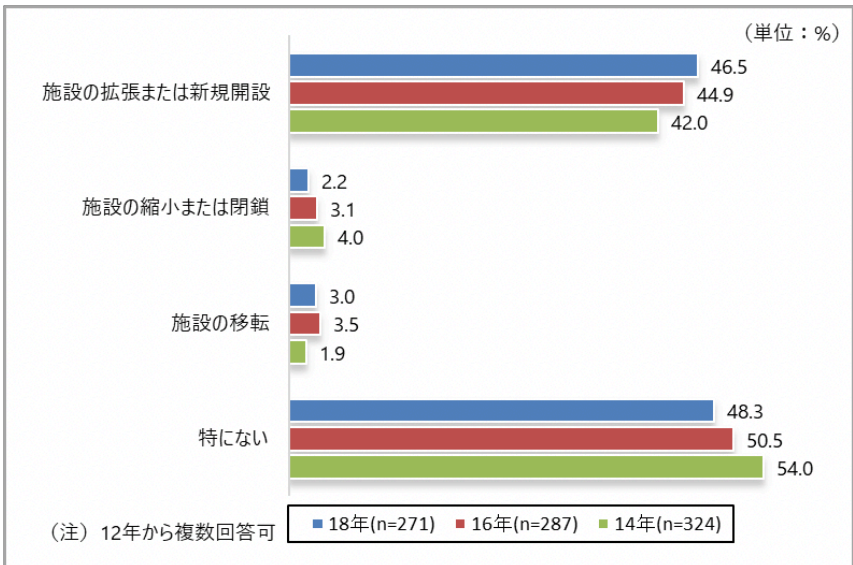
5割以上の企業が収益増を予想





**e. 約半数の企業が「拡張・新規開設」に前向き**

ほぼ半数の企業（46.5%）が、今後1～2年の間に施設の拡張・新設を計画している。

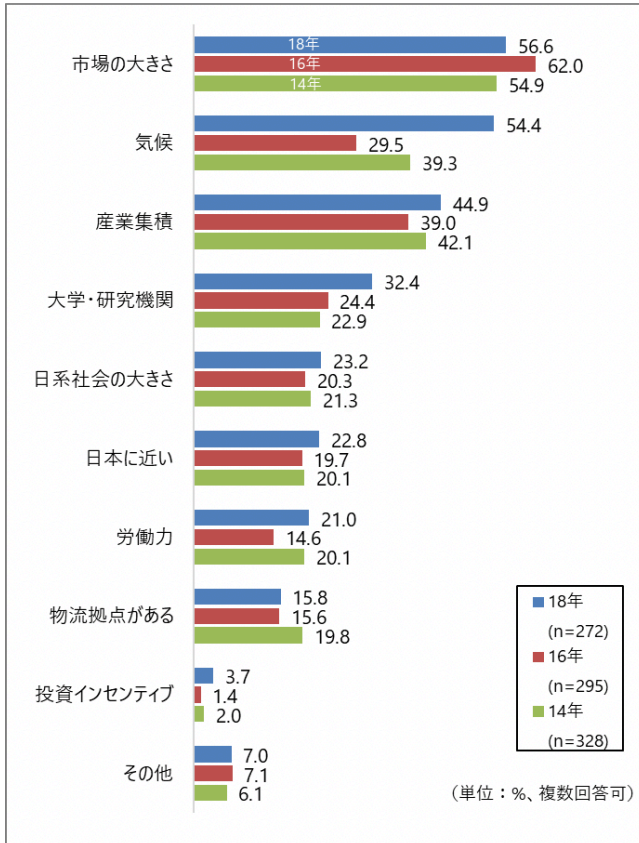


**f. 現地経済への貢献**

日系企業はバイエリアで推計 4 万 7,222 人の雇用を創出。17 年の雇用が 16 年から「増加」した、もしくは「同じ」と回答した企業は合わせて 回答企業の 85%。

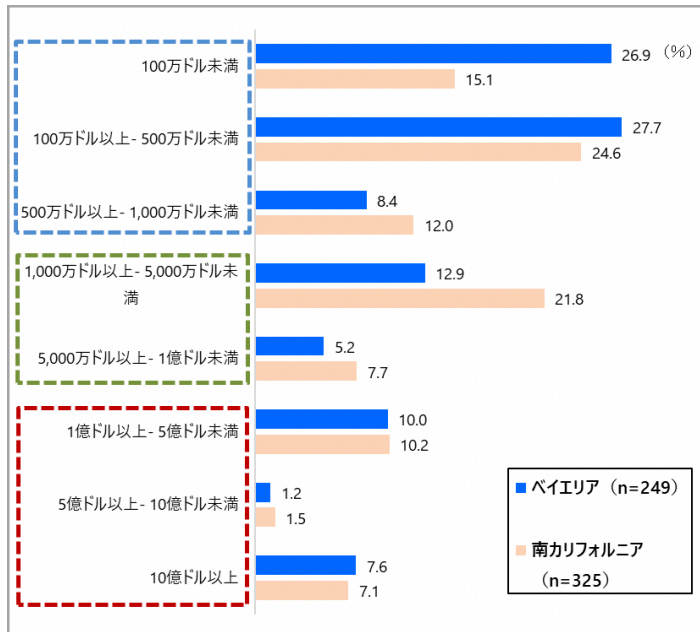
## g. 素晴らしいビジネス環境

日系企業が感じるバイエリアの魅力は順に「市場の大きさ」、「気候」、「産業集積」、「大学・研究機関」。前回から回答割合が増加したのは「気候」。全米で大規模な自然災害が頻発している中で当地の温暖で安定した気候が見直されたからか。



## h. 売上高規模

バイエリアではこれまで、南カリフォルニアと比べて売上規模が小さい企業が集積する傾向にあったが、その傾向は今回調査でも変わらない。バイエリアでは、売上高「1,000万ドル未満」の企業の割合が63.1%であるのに対し、南カリフォルニアでは51.7%だった。前回調査と比べると、バイエリアは1.2ポイント増加、南カリフォルニアは0.7ポイント増加と、両エリアとも大きな変化はなかった。バイエリアで売上高「100万ドル未満」の企業の割合は前回調査から3.1ポイント減少の26.9%、「100万ドル以上、500万ドル未満」の割合は3.6ポイント増加の27.7%だった。



## バイエリア日系企業の事業形態・進出の方法

- ・ 駐在員事務所 5.4%
- ・ 米国法人の本社 35.6%
- ・ 米国法人の支店 25.7%
- ・ 日本人・日系人設立企業 24.4%
- ・ 日本企業の支店 8.9%

## 9割以上が拠点を設立しバイエリアに進出

進出形態・企業設立の手法をみると、回答企業 305 社のうち 92.8%という圧倒的な割合が 資本参加やの現地企業の買収ではなく、起業や拠点設立 (84.3%)、他地域からの移転 (8.5%) でバイエリアに進出していることがわかった。

### i. バイエリアの利点は、市場規模と穏やかな気候です

	Bay Area		Southern California	
Market size	56.6	(1)	65.8	(1)
Mild climate	54.4	(2)	52.1	(2)
Role as an industrial hub	44.9	(3)	9.4	(7)
Presence of Universities and research institute	32.4	(4)	5.4	(8)
Size of Japanese-American community	23.2	(5)	42.7	(3)
Proximity to Japan	22.8	(6)	30.2	(5)
Labor force	21.0	(7)	19.4	(6)
Presence of logistics centers	15.8	(8)	40.5	(4)
Investment incentives	3.7	(9)	0.6	(9)
Other	7.0	—	3.1	—

Note: Unit: %. Numbers in parentheses represent the rankings for the respective responses.

Multiple answers were allowed.

## j. コロナがベイエリアのビジネスをどう変えたか

コロナ以前は、カリフォルニアでビジネスを行っている日本企業には、主に3つの懸念事項がありました。

1. 住宅費の高騰。
2. 高額な住宅費負担による、人件コストの上昇。
3. 現政権の保護主義的な動きに対する懸念。

COVID-19の影響で、多くの企業が従業員のリモートワークを開始しました。その結果、多くの労働者が家賃の高いベイエリアの外に引っ越し、これにより、企業は高額な住宅費を補助する必要がなくなり、人件コストを削減する事が出来ました。

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/\\_Reports/02/2018/28f0243211557f33/survey2018.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/02/2018/28f0243211557f33/survey2018.pdf)

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/\\_Reports/02/2020/3036c2e8c06d15ba/20200730\\_rev.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/02/2020/3036c2e8c06d15ba/20200730_rev.pdf)

詳細については、COREBiz までお問い合わせください

Keith Schellin - Owner at COREBiz

keith@corebiz.co

Jpn. 81-70-4463-3010

USA. 1-415-755-3347

myofficeusa.com

オリエンテーリングを予約する

[myofficeusa.com](https://myofficeusa.com) or email: [keith@corebiz.co](mailto:keith@corebiz.co)