

オフィスの移転・改装は
Office Sekkei
設計・施工・引越・オフィス家具
www.officesekkei.com/us

企業概況 ニュース

UJP NEWS 人と人を結ぶビジネス情報紙
for Japanese Executives

おかげさまで38周年

January 1, 2024 Vol. 302

www.ujp.com

最新デジタル版

www.ujpdb.com

iii career
インテリッセンシャル グループ

日・米 人材紹介



お問い合わせ:
interesse@iicareer.com

拡大する米国のEV市場、 日本の商機を探る

オフィス・インダストリアル物件の
市場動向と今後の展望

企業を狙う隠れたリスク
ダークウェブの世界を知る

OpenAI 台頭による
シリコンバレー勢カマップの変化

新年特別号 PART 1

米国の経済の展望2024
保険料削減に向けた方策について
在米日系企業にぜひ知っておいて欲しい
米国的財産関連訴訟の傾向と対策
音声マーケティングの今



PRINTED
US POSTAGE PAID
NEW YORK, NY
PERMIT NO. 3206

U.S. Japan Publication N.Y., Inc.

147 W 35th Street, Suite 1705,
New York, NY 10001
Tel. (212) 252-8833
Fax. (212) 252-8838
Email: mail@ujp.com

MISUMI

95,000点以上の在庫品を当日出荷
都度加工品も最短2日日出荷

FAメカニカル
カタログ Vol.10
ご要望により 無料配達



FAメカニカル部品・プレス金型部品・プラ型用部品
エレクトロニクス部品・MRO(消耗品)

メーカー機能 + 商社機能

部品寸法をミクロン単位で指定可能な受注制作(MTO: Make To Order) /
2D/3D CADデータが無料でダウンロード可能 / 一個流しの実現

MISUMI
MISUMIUSA.COM
(WEBでは24時間・365日発注可)

営業時間 月-金 7:00am-9:00pm(ET) ± 8:00am-5:00pm(ET)
1475 East Woodfield Road, Suite 1300, Schaumburg, IL 60173
800.681.7475 (カスタマーサービス)

在庫拠点 IL, OH, CA, Mexico 現地自社生産工場 OH, WI, MI, Canada, Mexico

KORIN since 1982
Fine Japanese Tableware and Chef Knives

GOHAN 五
The Gohan Society 華

良質の商品と共に刻んだ40年以上の信頼



- レストラン経営に必要なものはすべてKORINにお任せください。
- レストラン 和包丁の研ぎの実演コーナーも設置、メンテナンスのご相談も承ります。
- 2階、30名収容のクッキング・デモンストレーション、イベントスペースも、担当、川本(646-466-8191, kei@korin.com)までご用命ください。

「和の料理道具」を通じて「和食文化」を
世界中のレストランからご家庭の食卓まで

Korin, Inc.

Toll Free : 1.800.626.2172
Tel : 212-587-7021 • Fax : 212-587-7027
57 Warren street New York NY 10007
www.korin.com

ショールーム営業時間

月-木曜日、土曜日 午前10時-午後6時

カスタマーサービスへのお問合せ

月-金-午前10時-午後6時
cs@korin.com

米国経済の展望 2024

2022年秋頃から2023年前半にかけて、多くの民間機関は、高インフレとFRBの金融引締め等に伴う高金利の影響により、米国経済は2023年中に景気後退に陥ると予測した。しかしながら、実際には2023年第1四半期から第3四半期にかけて、潜在成長率とされる1.8%を上回る成長を見せた。予想以上の成長は原因が何だったのか。その理由を改めて検証するとともに、これを踏まえて2024年の米国経済の展望を見ていきたい。

予想以上の成長となった理由

多くの民間機関では消費や設備投資の減速に伴い2023年における小売業者の大規模な値引きセール等の販売強化戦略、②トレードダウン（低価格帯へのシフト）と呼ばれる消費者の行動変容、③想定以上に堅調な米景気を受けた株式等金融資産の価値上昇、等を理由として第3四半期頃まで続いたと推定され、これが家計を支えた。賃金については、労働需要の逼迫に伴い、2023年中もコロナ前のトレンド（2.3%程度）を上回る4%台で推移した。労働市場に関しては、先

まず、一つ目の良好な家計状況について見ていこう。この背景にあるのは、余剰貯蓄と賃金だ。余剰貯蓄に関しては、昨年度の新年特別号でも触れられているが、コロナ禍での行動抑制や財政支出（教育ローンの返済猶予、各種給付金など）によって積みあがった貯蓄であり、ピーク時には2.1兆ドル程度あったとされている。これが消費者に安心感を与えるとともに、高インフレや高金利へのバッファーとなった

と指摘されているが、この効果が、①E・コマースをはじめとする小売業者の大規模な値引きセール等の販売強化戦略、②トレードダウン（低価格帯へのシフト）と呼ばれる消費者の行動変容、③想定以上に堅調な米景気を受けた株式等金融資産の価値上昇、等を理由として第3四半期頃まで続いたと推定され、これが家計を支えた。賃金については、労働需要の逼迫に伴い、2023年中もコロナ前のトレンド（2.3%程度）を上回る4%台で推移した。労働市場に関しては、先

めだ。具体的には、サプライチェーンの回復に伴う製造業等の労働需要に加え、①レストランサービスなどの娯楽・施客サービス分野等におけるペントアップ需要が2023年中を通じて予想以上に強く維持されたこと（マインド要因）、②インフラ投資・雇用法をはじめとするバイデン政権による各種施策の効果により、金融政策とは無関係に労働需要の増加が生じたこと（財政政策要因）などの要因が相互に関連し合い、労働市場全体の逼迫に繋がったと考えら

れる。この結果、求人/求職者比率は9月まで1.5を上回る水準で推移するなど、売り手有利な環境が続き、賃金上昇が継続した。もう一つの要因である、金利が効きにくい環境について見ていこう。家計部門で最も象徴的なものが住宅市場だ。コロナ禍でのライフスタイルの変化も相俟って郊外等への住替需要が高まり、30年固定ローンを組んで住み替えを行った。このため、金利を引き上げても、新たに住み替えを行わない限り家計に影響が出にくい状況にあった。また、企業部門も同様に借り換えを行い、必要な手元資金を確保したことから、設備投資や雇用などに影響が及びにくい環境にあった。

これらの要因は続くか…家計状況と今後の展望

では、こうした要因は継続するのだろうか。まず、家計状況から見ていこう。余剰貯蓄が現在のどの程度残っているのかについては様々な議論が存在する。サンフランシスコ連銀は9月時点で依然として4300億ドルが残っている可能性を示唆している一方、11月の米地区連銀報告では、カンザスシティ連銀から「低・中所得者

層が貯蓄をほとんど使い果たしており、家計をやりくりするためにますますクレジットカードに頼るようになっていく」といった報告がなされるなど、いくつかの地区連銀からは低・中所得者層の余剰貯蓄は既に尽きつつあるといった見方がなされている。ただし、額には幅があるものの、消費行動に影響を及ぼす程度に減少し

～元マッキンゼーコンサルタント兼TEDxスピーカーが伝授する～



英語力以上の
伝わる力を身につけ、
世界で勝てる
スピーチ・プレゼン術を実現

超短期間で結果を出すブレイクスルーの各種プログラム

<http://www.btspeaking.com>

啓文堂
ビジネス書
大賞 2021
ノミネート作

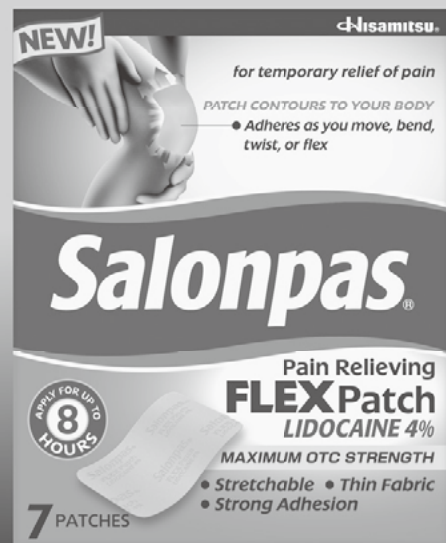


▶リップシャッツ信元夏代が編集長を務め、スピーチ・プレゼンについてブログ形式で展開している媒体「総合スピーチメディア」もご覧ください。



企業研修 | 個人コーチング | ウェビナー | 基調講演
E-Learning (日・英) | オンラインサロン | 動画教材

Salonpas
It's Good Medicine.



NEW!

Salonpas FLEX

- Thin, flexible and highly adhesive fabric patch
- Maximum OTC Strength 4% Lidocaine
- Apply for up to 8 hours

BUSINESS
ビジネス

図1：クレジットカードローンの動向

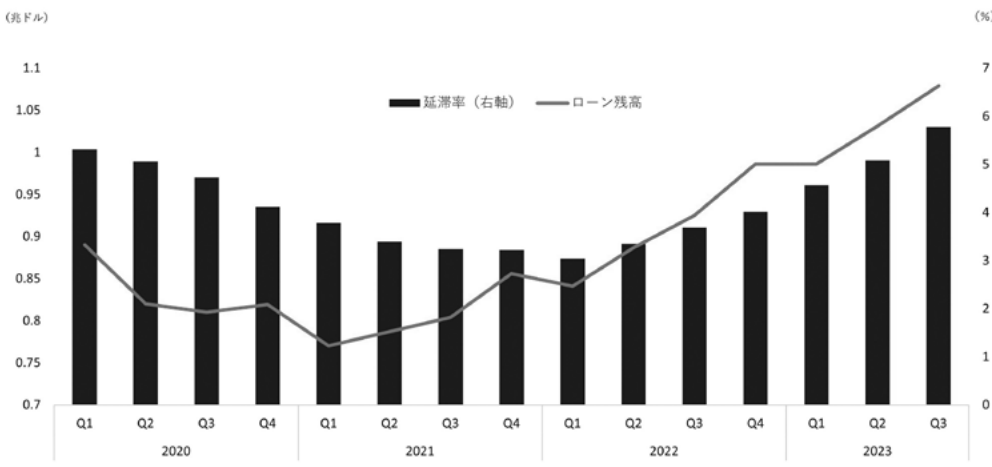


図2：部門別賃金上昇率の推移

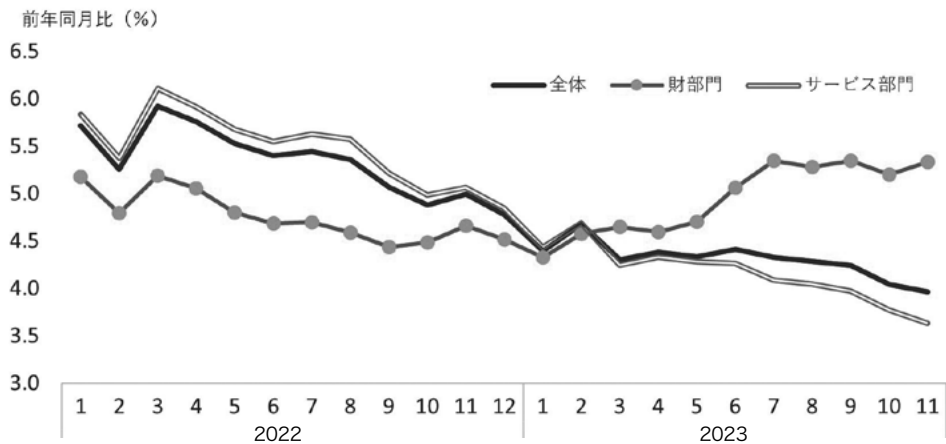
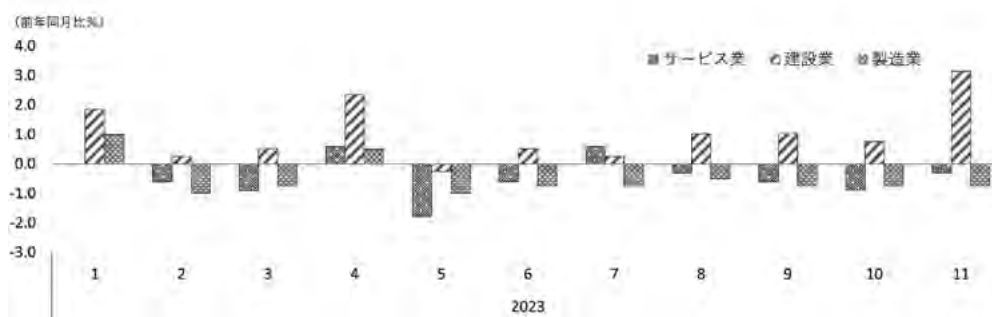


図3：一人当たり平均労働時間 (前年同月比)



(出典) 米国労働省

ていることは間違いないようだ。クレジットカードローンの残高が過去最高値を更新しているほか、事実上の債務不履行である90日以上延滞率はコロナ前の水準を上回り2011年以來の高水準となっており、貯蓄が尽きた消費者がクレジットカードローンで支払いを先延ばしにしているものの返済できていないという状況が読み取れる。この傾向は、この年末商戦でも後払い決済(バイナウ・ペイレイター(BNPL))サービス利用者の大幅な増加が報告されるなど、足元でも継続して

いる模様だ。また、家計の下支えとなってきた金融資産の価値上昇についても第3四半期はマイナスとなっているほか、貯蓄率も低下傾向にある。加えて、余剰貯蓄を蓄積する要因となっていた教育ローンの返

これらの要因は続くか…
賃金及び労働市場の展望

次に、賃金及びその背景となる労働市場について見ていこう。先に述べたように失業率は自然失業率とされる4.0%を下回る水準で推移しているほか、概ね10万人から15万人

の増加が報告されるなど、賃金及びその背景となる労働市場について見ていこう。先に述べたように失業率は自然失業率とされる4.0%を下回る水準で推移しているほか、概ね10万人から15万人

程度が目安とされる非農業部門新規雇用者数についても20万人程度の水準で推移している。ただし、労働参加率の上昇や求人数自体の減少により、求人/求職者比率が徐々に低

下するなど、労働需給は緩和傾向にある。FRBによる金融引締めスタンスがしばらく維持される中で、全体としては2024年もこの傾向が続いていくものと想定される。この結果、賃金もコロナ前の水準に向けて緩やかに低下していく可能性が高い。

業種別にみると、サービス業については先に述べたとおり家計状況が悪化する中で裁量的支出が減少し、娯楽・接客業などを中心に消費と表裏の形で緩やかに減速、賃金上昇率も徐々に低下していくと思われる。製造

業や建設業からなる部門も消費減速の影響を受けるものの、政策効果や労使交渉の結果の反映もあり、サービス業よりも賃金上昇圧力が残る可能性がある。特に建設業については、一人当たり労働時間も前年比で増加傾向が続いており、人手不足の状況が続いていることが伺えることから、引き続き高めの伸びが続くだろう。ただし、これらの業種の労働需要に影響を与えているインフラ投資・雇用法、インフレ削減法、CHIPSプラス科学法といったバイデン政権の主要施策は、大統



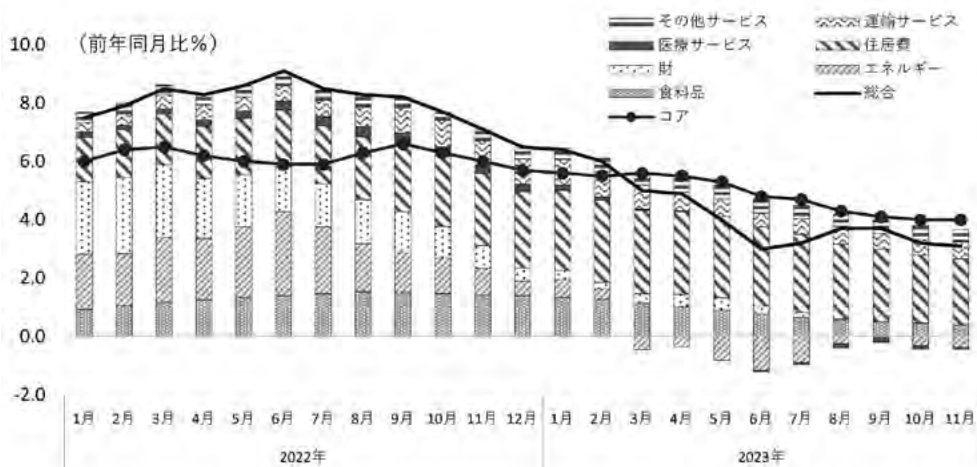
夢ある未来を、共に創る

お客様からの信頼を基に、共に新たな価値を創造し、夢ある未来を拓きます。

SCSK USA Inc.

300 Madison Avenue, 4th Floor, New York, NY 10017-8086
New York · Dallas · Santa Clara · Boston
www.scskusa.com

図4 米消費者物価の推移 (前年同月比：項目別寄与度)



(出典) 米国労働省

領選を控える中で政治的な逆風に晒される可能性もあり、予断を許さない。

また、消費は実質賃金との相関が高いことから、物価動向も併せて見る必要があるが、消費者物価指数のヘッドラインは2023年11月時点で3.1%とピーク時(2022年6月:9.1%)から約1/3に、変動の大きい食料品・エネルギーを除いたコア指数も11月は4.0%とこちらも緩やかに低下してきている。財価格は既に概ねゼロ近傍であり、住居費を除くサービス価格も3.5%とピー

ク時(2022年9月:8.2%)から半分以下となっている。FRBの物価安定目標の達成に向けては依然として住居費が重石となっているが、住居費は概ね住宅価格から18ヶ月遅行して推移するとされ、これに従えば今後も低下していくことが期待される。全体としては2024年も緩やかに低下していく可能性が高いと考えられるが、景気動向や政策効果等によりそのスピードが変化する可能性もあり、そのスピード感によって金融政策が左右され得るため留意が必要そう。

これらの要因は続くか：金利上昇の影響

金利上昇の影響についても、徐々に顕在化してくると思われる。特に、企業部門では2024年前半からコロナ禍で調達した資金の借り換え時期を迎えると言われており、設備投資は下押しされる可能性が高い。ただし、人手不足や生産性向上に対応するためのAIやソフトウェア投資、バイデン政権の政策に後押しされた再生エネ、半導体、バッテリーといった一部の製造業における設備投資等は比較的影響が小さい可能性もあり、バラつきが見られるかもしれない。

また、家計部門では既に消費などに影響が出始めている。例えば自動車ローン金利(60ヶ月)は4.5%(2022年2月時点)から、7.9%(2023年8月時点)に上昇しており、地区連銀からはこうした金利の上昇の結果、ローンの長期化や自動車販売の低下を招いているとの報告がなされている。また住宅については、高金利によるロックイン効果に伴って中古住宅を中心に住宅価格が上昇に転じており、若年層などが家を構えない層が住宅を購入する場合は、住替えによる売却益を消費に回したい層などに影響を与えている。このように金利上昇の影響も各所に見られ始め、こうした影響は2024年前半にかけて益々顕在化してくると考えられる。

FRBの金融政策の動向と見通し

このように景気減速の兆しや金融引締めの影響が見られる中、FRBの金融政策は今後どう推移するのかについて見ていく。12月のFOMC(連邦公開市場委員会)では、FOMC各委員による見通しが示され、ここでは2024年の金利水準は3回分の引き下げを示唆する内容となつて

表1：FOMCにおける経済見通し(12月時点)

単位：%	2023年	2024年	2025年	2026年	長期
FF金利	5.4 (-5.6)	4.6 (-5.1)	3.6 (-3.9)	2.9 (-2.9)	2.5 (-2.5)
FF金利	2.6 (-2.1)	1.4 (-1.5)	1.8 (-1.8)	1.9 (-1.8)	1.8 (-1.8)
失業率	3.8 (-3.8)	4.1 (-4.1)	4.1 (-4.1)	4.1 (-4.0)	4 (-4.0)
インフレ率(PCE)	2.8 (-3.3)	2.4 (-2.5)	2.1 (-2.2)	2 (-2.0)	2 (-2.0)
インフレ率(コアPCE)	3.2 (-3.7)	2.4 (-2.6)	2.2 (-2.3)	2 (-2.0)	-

※括弧内は9月時点の見通し

出典：FRB

の強い成長を支えた要因は、2024年には殆どが剥落すると予想する。その結果、2024年前半には金融引締め効果が顕在化し、これに伴って緩やかに景気減速する。その後は、年後半から金融引締めが段階的に緩められ、これに伴い回復軌道をとっていく。経済や雇用的大幅な悪化を伴わず、物価安定目標達成に向けた着実なパスを描く。これがメインシナリオであり

FRBや市場が想定するソフトランディングである。

しかしながら既に述べたとおり、2023年はコロナ後に見られた需要側・供給側双方のかなり特殊な状況によって経済動向が左右されていた面も大きい。そのため、この効果が剥落した後に想定通りに、言い換えればコロナ前に回帰する形で状況が推移するかどうかはわからない

い。ソフトランディングシナリオは必ずしも強い根拠に裏打ちされたものではないのである。また、雇用や設備投資などにおけるバイデン政権による政策効果は、2024年秋に控える大統領選等の政治情勢によって大きく左右され得るが、これらの要因については、現時点で織り込む事が難しい。このため、例年以上にアップサイド・ダウンサイドリスクともに想定することが必要な年になるだろう。

*本稿は2023年12月14日時点のデータに基づく



【執筆者】

ジェトロ・ニューヨーク事務所
加藤 翔一

2009年内閣府入府。経済財政分野では、ヨーロッパ経済の分析や骨太の方針の策定などを担当。このほか、デジタル田園都市国家構想の立ち上げや、農林水産業を通じた地方活性化など地方創生関連施策を中心に従事。2023年7月よりジェトロに転出。現在は、調査レポート執筆や企業への情報提供などを担当。



Desumasu
U.S. Living Guide Book
デスマス帳

アメリカ生活で知っておくべき 大切な情報満載。



デスマス帳

弊社オンラインショップより
「デスマス帳」をご購入頂けます。

www.ujp.com/ujpショップ

ウェブ版もご利用になれます
www.desumasucho.com にてご覧下さい。

BUSINESS
ビジネス

謹賀新年



2024年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

U.S. Japan Publication N.Y., Inc.

DAIKIN ダイキン工業株式会社
ダイキンUS社取締役社長
ニューヨーク事務所長
ワシントン事務所長

常務専任役員 **植村 義之**

www.northamerica-daikin.com

DAIKIN ダイキン工業株式会社
ダイキンアメリカ社取締役社長 兼 CEO

専任役員 **内海 靖浩**

<https://daikin-america.com>

MISUMI
MISUMIUSA.COM

株式会社ミスミ 執行役員
ミスミ USA 代表取締役社長

あし だ の ぶ ゆ き
蘆田 暢之

新春のお慶び申し上げます。
今後もお客様のニーズに応え、より良いサービスを提供するため、社員一同、努力を重ねてまいります。

MTC MUTUAL TRADING CO., INC.
共同貿易株式会社 Since 1926

社長 **大畑 正敏**

NY代表 **中西 亜美**

日本の味を世界の人々に
Bringing the flavors of Japan to the people of the world

支店 工学博士
富田製薬株式会社 米国ニュージャージー支店

川本 有洋

カナレコーポレーション オブ アメリカ
CEO **箕輪 真一**

LEANARE

HLS Global HOTTA LIESENBERG SAITO
Accountants and Business Advisors

Managing Partner
齋藤 俊輔

www.hls-global.com

KORIN
since 1982

代表取締役社長 **川野 作織**

www.korin.com

CBC GROUP www.cbcamerica.com

CBC AMERICA LLC
President & CEO **木田 勝紀**

社 長 **トムサイ**
ユニバース光学アメリカ

所 長 **小磯 哲朗**
小磯公認会計士事務所

2024年度も
どうぞ宜しくお願い申し上げます。

U.S. Japan Publication N.Y., Inc.

SANKYU U.S.A. INCORPORATED

President **森川 智彦**

SANKYU USA 40th Anniversary <https://sankyu-usa.com>

順 不 同

人と人をつなぐ
総合出版社
U.S. Japan Publication N.Y., Inc.
人と人をつなぐ総合通信社

UJPNNEWS Since 1985
a d v a n c e d

アメリカでのビジネス情報を知る
www.ujpdb.com にアクセス



WEB: chicagokanko.com
email: chicagokanko.reiko@gmail.com
yanagishima@chicagokanko.com

シカゴ観光

柳 嶋 れい子

ハートランド、ミシガン湖畔の街シカゴにある
日本の皆様向けの旅行会社です。(車両、ガイド、通訳の手配)
お気軽にお問合せください。
本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。


SHINSEN

榎 原 えり

あなたの生年月日が、心の扉を開く鍵
30年以上の経験を持つ女性カウンセラーが、
あなたの心の声に耳を傾けます。
女性の心に寄り添うカウンセリング
生年月日からあなたの本質を読み解くオリジナルメソッド

新たな自己発見の旅へ、あなたを導きます

shinseninc@aol.com



社 長

中 村 出

トヨトミ U.S.A. 社

社 長

姥 一

くら寿司 USA




EOS ACCOUNTANTS LLP

Managing Partner

土 屋 雅 庸

www.eosllp.com

Jun Murakami

President and CEO

J. Press, Inc / Onward U.S.A. LLC

所 長

福 嶋 雄 大

ニューオータニホテルズ北米営業所

社 長

五 谷 憲 恭

大同コーポレーション・オブ・アメリカ

SHIBAURA MACHINE COMPANY, AMERICA

社 長

東 浩

BUSINESS ENGINEERING AMERICA, INC.

社 長

館 岡 浩 志

contact@bengmcfame.com

工場、販売会社などへのERP/IoTシステム導入、
DX(デジタルトランスフォーメーション)をご支援いたします
www.bengmcfame.com

C. Steven Horn & Associates, P.C.

Lawyer

C. STEVEN HORN

新年、明けましておめでとうございます。
本年も更なるサービス向上に努めて参りますので、
より一層のご支援、お引き立てを賜りますよう
お願い申し上げます。



http://www.stevenhorn.com

Saito Law Group PLLC

マネージング
パートナー

齋 藤 康 弘

JUマーケティング (関ウオーターシステム)

デ
マ
ネ
ー
ジ
ン
グ
タ
ー

関 良 太 郎

会 長

河 手 哲 雄

日本クラブ

Alps Logistics (USA), Inc.

PRESIDENT


浜 本 有 将

COMFORT LIMO NYC

社 長

岡 元 京 子

https://www.comfolimo.com



社 長

田 中 次 男

順 不 同

2024年度も、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

U.S. Japan Publication N.Y., Inc.

UJJP デジタル

Mail Magazine
Japanese Business News Site in the US



本格始動!

企業概況データバンクへご登録いただいている会員企業の皆様を中心に、企業概況ニュースデジタル版の配信情報や、ダウンロードリンク、様々な有益な情報をメールマガジンという形で配信しております。ご登録は無料ですので、メール受信をご希望の方は、下記よりご登録ください。

メールマガジン「UJJP デジタル」登録：
admin@ujp.com



10月号 PDF版
10月号 デジタル版

UJJP 主催ウェビナー開催のお知らせ



《講座》在米日系企業の最新動向
U.S. Japan Publication N.Y. Inc.

北米市場に進出する日系企業のエグゼクティブや駐在員に向け、様々な切り口でビジネス関連情報を提供している UJJP では、各分野の専門家と協力し、来るバイデン新政権の取り組みにどう対応するべきかを考えるウェビナーを開催する。講師には、弁護士、会計士人事労務専門家、レストランオーナーなど数多くお迎えする。

開催日程

《日時》 2021年1月27日(水)
《時間》 午後3時30分(米国東部時間)より
《形式》 Zoom システムを使ったウェビナー
《言語》 日本語、英語字幕付き
《料金》 無料(企業概況データバンクへの登録者に限る)
《定員》 100名
《お問い合わせ》 admin@ujp.com もしくは 212-252-8833
《e-mail》 admin@ujp.com

《講師》 山田太郎弁護士 (UJJP 法律事務所)、山田太郎 CPA (A 会計事務所)

バイデン新政権の掲げる様々な政策が、在米日系企業の与える影響と、その対策について、法務・財務の面から聞く。インターネットでは分からない米国政府の動きをいち早くキャッチし、対応策を探る。

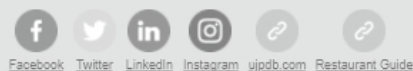
《今後のスケジュール》

《お問い合わせ》
U.S. Japan Publication N.Y., Inc.
UJJP デジタル部
admin@ujp.com



10月号 PDF版のダウンロードはこちら

10月号 デジタル版のダウンロードはこちら



※本メールマガジンは、名寄せ・別添付などをさせて頂いた個人の方、企業様に向け配信しております。
配信停止を希望される方は下のUnsubscribeをクリックしてください。
U.S. Japan Publication N.Y., Inc., 147 W 38th St, Suite 1705, New York, NY, 10018

Want to change how you receive these emails?
You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#).

UJJP より毎月配信させて頂いているメールマガジン「UJJP デジタル」において、皆様が伝えたい商品・サービス、ウェビナーなどの告知サポートをいたします。在米日系企業の経営者層や駐在員の方々をはじめ、在米ビジネスパーソンへのリーチに最適。在宅勤務が増えた状況で、素早く的確に情報をお届けします。

◎各種スタイルでの配信が可能

▶ UJJP デジタル定期便に掲載

独自の告知が難しいウェビナー開催、新商品やサービスの拡散をするため

①文字だけの2、3行広告、②アイランドバナーの掲載、③バナー & 3行広告 etc. 各種スペースをご用意しています。どのスタイルが合うか一度ご相談ください。

▶ 単独でのメルマガを配信

有益な御社の情報だけを掲載したメルマガ配信も承っております。

Facebook、Twitter、UJPD.B.COMなどで二次掲載し、訴求力を高めます。

コンテンツ制作などについてもご相談ください。

※複数掲載での特別割引や、新聞・雑誌などの他媒体とのパッケージ割引もご用意しておりますので、お気軽にご相談ください。

メールマガジン「UJJP デジタル」に関する詳細は
右記までお問い合わせください。→ admin@ujp.com

在米日系企業にぜひ知っておいてほしい 米国知的財産関連訴訟の傾向と対策

プロパテント対アンチパテント

1985年に米大統領経済諮問委員会（CEA）がレーガン大統領に提出した通称ヤングレポート（Global Competition-New Reality）は、米国の産業競争力の低下は製造業の競争力の低下にあるとし、提言の柱の一つとして特許権などの知的財産権の保護が必要であると論じま

ました。このレポートをきっかけとして、米国は知的財産権の保護を強化するプロパテント政策に舵を切ったとされ、1982年にレーガン大統領が開示した知財高裁（Court of Appeals for the Federal Circuit）と相まって、特許権の行使を強化する政策が押し進められることとなり

ました。プロパテント政策に相対する政策として、特許権の行き過ぎた行使を制限する趣旨のアンチパテント政策があり、歴史的に民主党の大統領下で押し進められることが多い印象です。例えば2014年の一般教書演説で民主党のオバマ大統領は「私たちのビジネスが、コストのかかる無用な訴訟ではなく、技術革新に集中できるよう、

その意味では、現在の民主党バイデン大統領政権からはアンチパテント的な政策が見えます。例えばコロナ過真っ盛りの2021年半ばには「コロナワクチンに対しては一定期間特許権による保護の対象外とする」動きに賛同する姿勢を示し、世界中の知財関係者に大きな衝撃を与えました。また、2022年に成立したインフレ削減法（Inflation Reduction Act）には、ジェネリック医薬品に対する特許権行使を躊躇させるようなインセンティブの仕組みが導入されています。

★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

このように、米国における特許権による保護にはプロパテントとアンチパテントという2つの潮流があり、時の政権の姿勢によってその保護の度合いが流動する傾向にあることを、在米日系企業の方には基礎知識として押さえていただければと思います。

アメリカ不動産 売る、買う 借りる、貸す 物件管理の ワンストップ サービス

駐在員向け賃貸住宅を
投資家の皆さんと
全米で創造しています。

Nihongo-de-USA.

日本語でUSA.

Office: (614) 327-1938
info@nihongo-de-usa.com
https://nihongo-de-usa.com/



「最大ではなく最高を目指す」

岡山県に本社・工場を持つ業界最高の加工精度と信頼性を誇るマシニングセンターメーカーです。金型の直彫り加工による工程集約と付加価値向上、高精度部品加工に随一の経験と実績を誇ります。アメリカの現地工場にて高精度切削加工設備をご検討の際は是非お声掛け下さい。

本 社 HP : www.yasda.co.jp
アメリカ HP : www.yasda.com



高精度金型・部品加工用
立形5軸機
YBM V140 ver.III

YASDA PRECISION AMERICA CORP.

1000 E. State Parkway - Unit B,
Schaumburg, IL 60173

YASUSHI KIMURA 木村 泰
T (847) 977-1100 E kimura@yasda.co.jp

COVER STORY
カバーストーリー

ンピア大学陪審判決（1855ミリオンドル）でして、米国においては大学が積極的に特許権の行使を行い、金銭

たがって、複雑な技術的事項を陪審員に對し上手に説明し、説得し、味方につけることのできる弁護士が存在

★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

《執筆者》

モルガン・ルイス&バックアス
外国法事務弁護士事務所
モルガン・ルイス&バックアス
法律事務所(外国法共同事業)
東京オフィス/パートナー
森下 実郎 Jitsuro Morishita
jitsuro.morishita@morganlewis.com
Phone : +81.3.4578.2530



国内グローバル企業の知的財産部で計10年の経験を積んだ後、米国弁護士資格を取得。現在は米国大手法律事務所モルガン・ルイス&バックアスに所属し、国内企業の代理人として米国特許訴訟を中心に多くの訴訟案件に携わっている。知的財産部の「現場」を熟知する米国弁護士として、主に無線通信、デジタル画像、半導体、医療機器、医薬品、自動車部品といったテクノロジー関連の事案を中心に、様々な角度からクライアントにアドバイスを提供している。

また国内企業全体の米国訴訟および知的財産権に関するリテラシーの向上、ひいては国内企業のグローバル競争力の強化に貢献したいという思いから、米国の特許訴訟の重要手続きを模擬体験できる"Patent Litigation Bootcamp"を主宰。また隔月で開催しているIP Webinar "Better Safe Than Sorry"には毎回日米から200名超の申込を頂いている。

プライベートでは断家 桜法案として活動をしており、2022年には得意の英語落語でニューヨークのブロードウェイの舞台に出演した経験を持つ。2024年9月にはバンコクで開催される日本博に出演予定。10歳と6歳の2人の息子を持つパパとして子育てに奮闘中。

モルガン・ルイスの概要

モルガン・ルイスは、卓越したクライアント・サービス、最新の法務サービス対応、そして地域社会への貢献によって、高い評価を得ている。北米、アジア、ヨーロッパ及び中東の2,200名を超える選ばれた有資格者及び弁護士とスペシャリストらが協働し、世界規模の企業からスタートアップ企業まで、様々な業界のクライアントを最適な法務サービスで支援している。

結果は、担当する特許弁護士の力量によって大きく左右されるため、弁護士チームの選定には細心の注意が必要であることをご承知おきください。

おまけ：おまけ：おまけ

外である弁護士秘匿特権によって保護されるものを除き、全ての情報が開示の対象となります。例えば、過去に訴訟特許について社内で行った特許分析資料等は、特許の存在を知っていた証拠として相手方に故意侵害の議論に用いられることとなります。さらに、特許分析資料内で特許侵害や特許有効性をなかに認めた記載があった場合には、陪審裁判において致命的となる材料を相手方に手渡してしまうこととなります。よって日頃の業務

日本企業やその米国子会社を対象とした米国特許侵害訴訟が10年前と比較して減っていることから、社内訴訟実務に詳しい人材がいなくなっている問題

人材育成・ネットワーク

また、ディスプレイカバリー制度の唯一の例外である弁護士秘匿特権について理解を深め、関連文書であっても開示を免れる方策について、事前に社内コンセンサスを得た上で、弁護士に相談をしていくことが、将来の訴訟におけるリスクを低減する大きなステップとなります。

企業内の知財責任者から相談を受けることが多くなっています。また、知財担当者間で米国特許侵害訴訟への対応について情報のやり取りを行うネットワークキングの機会も少なくなってきたり、例えば共同被告として訴えられた場合に協力して裁判を闘う体制作りにも苦労するといった話も聞いています。よって、在米日系企業にて知財関連業務を担当している方は、米国弁護士から最新の裁判トレンドを入手したり、現地のセミナーに参加することで米国特許訴訟に関する知見を深めるのと同時に、同様に米国に派遣されている他社の知財関係者とネットワークキングを行うことで、将来の訴訟に備える体制を整えていくことが重要となります。

企業内の知財責任者から相談を受けることが多くなっています。また、知財担当者間で米国特許侵害訴訟への対応について情報のやり取りを行うネットワークキングの機会も少なくなってきたり、例えば共同被告として訴えられた場合に協力して裁判を闘う体制作りにも苦労するといった話も聞いています。よって、在米日系企業にて知財関連業務を担当している方は、米国弁護士から最新の裁判トレンドを入手したり、現地のセミナーに参加することで米国特許訴訟に関する知見を深めるのと同時に、同様に米国に派遣されている他社の知財関係者とネットワークキングを行うことで、将来の訴訟に備える体制を整えていくことが重要となります。

企業内の知財責任者から相談を受けることが多くなっています。また、知財担当者間で米国特許侵害訴訟への対応について情報のやり取りを行うネットワークキングの機会も少なくなってきたり、例えば共同被告として訴えられた場合に協力して裁判を闘う体制作りにも苦労するといった話も聞いています。よって、在米日系企業にて知財関連業務を担当している方は、米国弁護士から最新の裁判トレンドを入手したり、現地のセミナーに参加することで米国特許訴訟に関する知見を深めるのと同時に、同様に米国に派遣されている他社の知財関係者とネットワークキングを行うことで、将来の訴訟に備える体制を整えていくことが重要となります。

企業内の知財責任者から相談を受けることが多くなっています。また、知財担当者間で米国特許侵害訴訟への対応について情報のやり取りを行うネットワークキングの機会も少なくなってきたり、例えば共同被告として訴えられた場合に協力して裁判を闘う体制作りにも苦労するといった話も聞いています。よって、在米日系企業にて知財関連業務を担当している方は、米国弁護士から最新の裁判トレンドを入手したり、現地のセミナーに参加することで米国特許訴訟に関する知見を深めるのと同時に、同様に米国に派遣されている他社の知財関係者とネットワークキングを行うことで、将来の訴訟に備える体制を整えていくことが重要となります。

企業内の知財責任者から相談を受けることが多くなっています。また、知財担当者間で米国特許侵害訴訟への対応について情報のやり取りを行うネットワークキングの機会も少なくなってきたり、例えば共同被告として訴えられた場合に協力して裁判を闘う体制作りにも苦労するといった話も聞いています。よって、在米日系企業にて知財関連業務を担当している方は、米国弁護士から最新の裁判トレンドを入手したり、現地のセミナーに参加することで米国特許訴訟に関する知見を深めるのと同時に、同様に米国に派遣されている他社の知財関係者とネットワークキングを行うことで、将来の訴訟に備える体制を整えていくことが重要となります。

EASTERN CAR LINER, LTD.

www.eclamericas.com
www.ecl.co.jp

CHALLENGING THE OCEANS
WE ARE FOREVER DEVELOPING
SEEKING A NICHE POSITION IN THE MARKET
WE SHARE THE JOY AND PASSION OF OUR CUSTOMERS
SINCE 1977...

あらゆる貨物を、あらゆる場所へ
あらゆる貨物を、あらゆる地域へ、安全かつ確実にお届けします。
一つひとつの輸送実績が私たちの挑戦の記録です。そして私たちは挑戦し続けます。

EASTERN CAR LINER (AMERICAS), INC.

HEAD OFFICE
301 E. OCEAN BLVD., SUITE 270
LONG BEACH, CA 90802
TEL: 562-513-1170
FAX: 562-513-1361

VANCOUVER BRANCH
1050 WEST PENDER ST., #640
VANCOUVER B.C., CANADA V6E 3S7
TEL: 604-681-0591

Please contact : rate@eclamericas.com

CANARE
analog & digital interconnect technology

75Ω Mid-Size Video Jacks

hybrid fiber - optics camera cable checker video jack patchbays connector & cable

アメリカでも
放送用ケーブル・コネクタのことなら
「カナレ」へ

BCF-JR, BCF, FCF

Canare Corporation of America
45 Commerce Way, Unit C
Totowa, NJ 07512
PH (973) 837-0070
FAX (973) 837-0080

Hybrid Fiber Optic Camera Connectors

www.canare.com

保険料削減に向けた方策につ

アメリカの医療費は2024年に7%上昇が予測されており、今後も継続して上昇することが見込まれる。i。そして保険会社は医療費の上昇に応じ、医療保険料を上げるトレンドを継続している。そのような中、企業が医療保険料の約7割を負担し、残りを従業員が負担している状況であり、企業・従業員ともに保険料の負担が大きく増えているのが実情である。当該環境下で企業が一般的に検討する医療保険料のコスト削減に向けた方策について、いくつか共有したい。本稿では特に加入団体が多いPPOプランについて説明する。なお、本稿は一般的な情報を提供することを目的としていることとお含みおきいただきたい。

1 インネットワーク医療機関の活用促進

PPOプランに入されている方はネットワークという言葉を聞いたことがあると思うが、自身の会社が活用している保険会社ネットワークをご存じだろうか？基本的には医療保険のIDカードに記載されており、Aetna・Cigna・BCBS・United Health Careなどが代表的なものである。保険会社が医療機関とネットワーク加入に向けた交渉を行い、契約した医療機関がインネットワーク医療機関となる。一般的にアメリカの医療費は日本と異なり医療機関の自由裁量のため、医療機関が自由に医療費を決められるが、イン

ネットワーク医療機関は医療費のディスカウント額が治療項目ごとに決められるため、インネットワークの医療機関で治療を受ける場合は医療費が抑えられやすい。治療の内容にもよるが、ネットワークに加入していない医療機関は加入している医療機関に比べ2倍程度医療費が高くなるケースもある。

保険会社にとっても、インネットワークの医療機関の利用はコスト抑制につながるため、インネットワークの方がアウトネットワークに比べ、給付が手厚いプランを多く提供している。また、保険加入者にとっても、イン

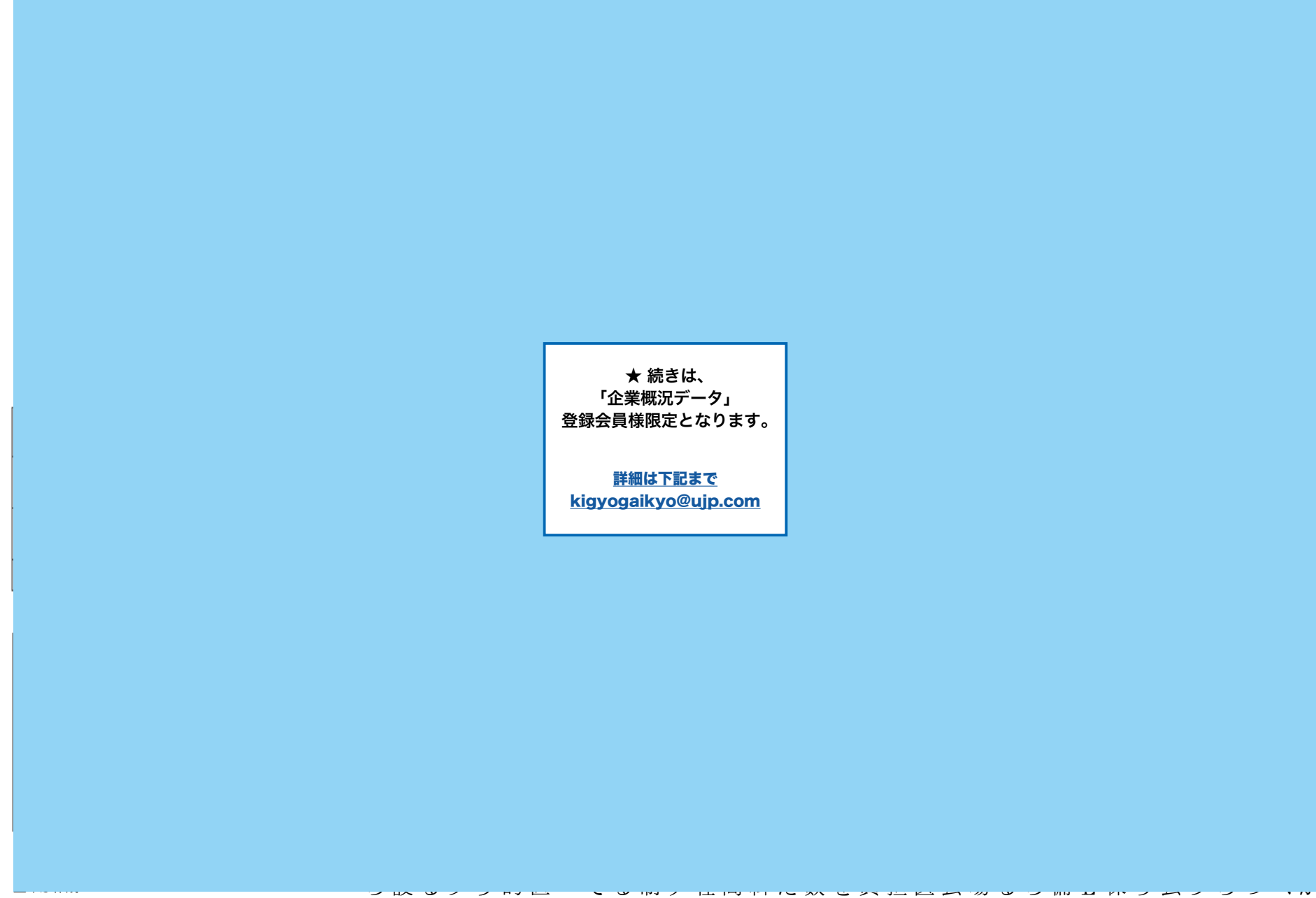
図表① 医療保険の保険料 業種別

PPO	Monthly	
	Single Coverage	Family Coverage
Agriculture/ Mining/ Construction	\$618	\$1,805
Manufacturing	\$737	\$2,210
Transportation/ Communications/ Utilities	\$690	\$2,062
Wholesale	\$746	\$2,134
Retail	\$677	\$1,959
Finance	\$782	\$2,204
Service	\$763	\$2,077
State/Local Government	\$743	\$2,067

ネットワークにどのようないずれがあるかについて説明する。その前にまず知って頂きたい保険用語がDeductibleとCoinsuranceだ。Deductible(当初自己負担額)は、自動車保険の免責額のようなもので、保険給付対象となる医療費のうち、保険会社からの保険給付が始まる前段階として保険加入者本人が自己負担しなければならぬ金額である。Coinsurance(保険給付割合)は、医療費から前述のDeductibleを控除した額に対して保険給付がなされる割合で、これらが保障内容を表す基本的な数字である。

ケーススタディを用いて従業員の自己負担を比較してみる。例えば病院でMRIを受けるケースを想定すると、仮にインネットワーク医療機関で医療費が3000ドル、アウトネットワーク医療機関で医療費が6000ドルだったとする。Deductible

2 自社の医療保障内容



★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

BUSINESS
ビジネス

れる。保険料を下げ
るためには、保障内
容を全体的に薄くす
る方法も用いられる
が、Deductibleの中
でも、アウトオブネッ
トワークの金額を高
く設定することで保
険料を抑制すること
も可能である。通常、
インターネットワークの
病院にかかることを
意識すれば、アウト
オブネットワークの

★ 続きは、
「企業概況データ」
登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

4
まとめ

もある。
会社の保険料負担
を減らすという視点
では、従業員負担率を
大きくすることも考
えられる。従業員本人
のみ加入の場合の従
業員の医療保険の負
担率は18%、家族も含

めて加入の場合30%
が平均であり自社の
状況を確認して負担
率を上げることがも
検討できる。平均割合に
ついては図表③を参
照してほしい。例え
ば、従業員本人分と
家族分の負担率を同

じにしているケース
では家族分のみ負担
率を上げるという選
択肢もある。但しこ
のような変更は従業
員本人の保険料負担
を増加させる可能性
が高く、慎重な対応
が必要。

割を果たしている。
その分コストが大き

く、こういった保障
内容の変更は従業員
に対する影響も大き
いため、慎重な対応
が不可欠である。上
昇に対応する医療保
料に対応するには、
様々な視点をもち、
総合的に検討する必
要がある。従って、
保険プランの変更を
検討・実施する前に、
必ず保険、税務、法
務の専門家に相談を
することをすすめる。

《問い合わせ先》

米国日本生命 (Nippon Life Benefits)

Japan Desk Head : 林
NY・アトランタ支店2VP : 川口
LA支店 Director : 浅川

連絡先メールアドレス
k-kawaguchi@nipponlifebenefits.com

電話番号
646-477-8070



米国日本生命は、『Nippon Life Benefits®』の名称で、在米日系企業をはじめとした米国企業の皆様に、医療・歯科・視力矯正・団体生命・所得補償などの団体保険商品・サービスをご提供しております。また、従業員様・ご家族様、企業のご担当者様のご質問にワンストップでお答えできる日本語カスタマーサービスをご用意しております。会社全体をカバーする保険はもちろん、駐在員様のみを対象とするプランもご提供しておりますので、ご興味がある場合はお気軽に上記問い合わせ先にご連絡ください。

米国日本生命(本部所在地: 666 3rd Ave, Suite 2201, New York, NY 10017 / NAIC No.81264)は、アイオワ州で会社登記し、メイン州、ニューハンプシャー州、ワイオミング州を除くすべての州(ワシントンDCを含む)で保険ライセンスを取得し営業を行う、日本生命保険相互会社のグループ会社です。当社は、当社自身の財務状態および契約上の義務について、一切の責任を負います。当資料は、一般的な情報を提供することを目的として、米国日本生命がご提供しているもので、法律上、会計・税務上、従業員向け福利厚生上、医療上などのいかなる専門的なアドバイスの提供を目的としたものではありません。連邦法・州法は変更する可能性がありますので、最新情報、詳細および特定の企業・個人への影響についてのアドバイスにつきましては、顧問弁護士・専門家にご相談ください。

Your IT Partner

CAC AMERICA CORPORATION

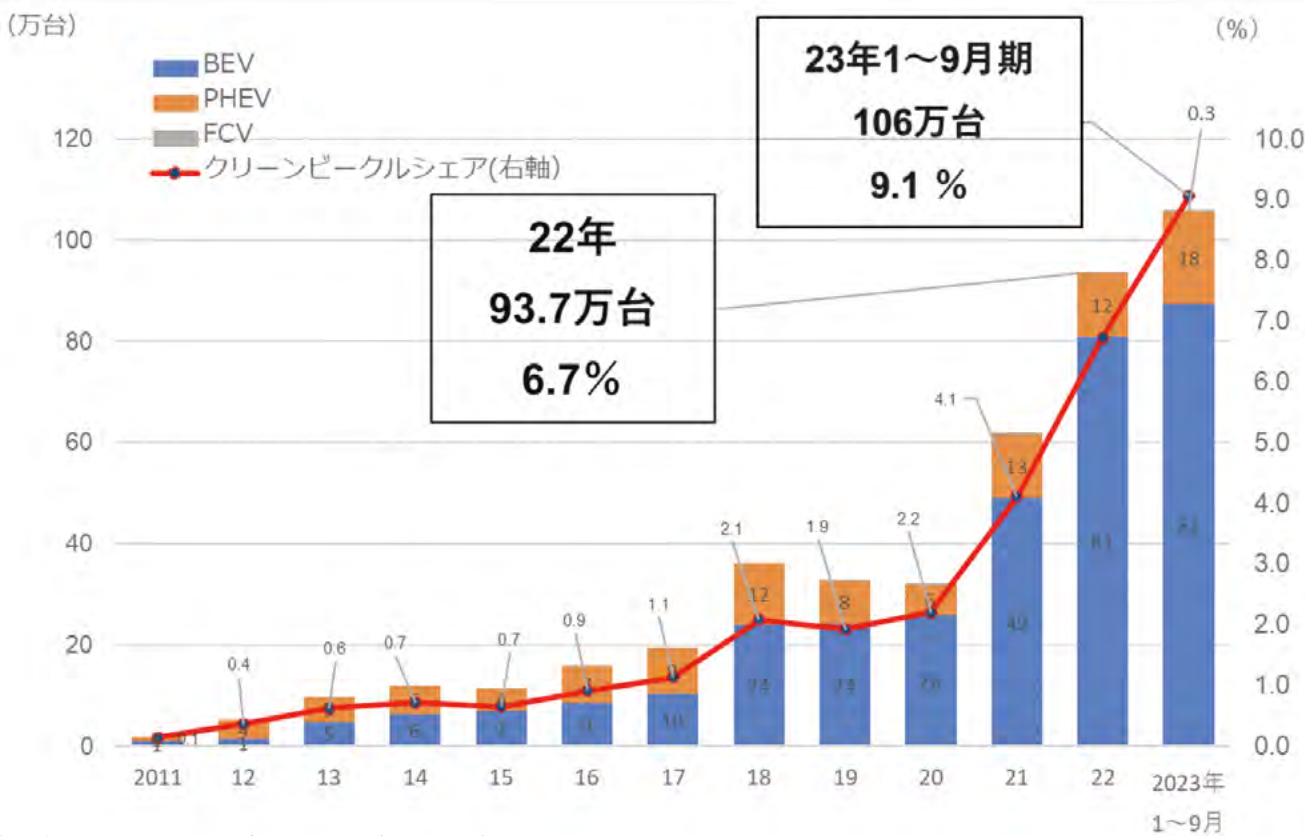
お客様の企業価値向上を支援する、
ビジネステクノロジー企業です

<https://www.cacamerica.com/>

拡大する米国のEV市場、日本企業の商機を探る

米国では、新車販売に占めるクリーンビークル(注1)の割合を2030年までに50%以上とする大統領令が2021年に発令され、バイデン政権は、EV化の加速を目的に、同年にはインフラ投資雇用法を成立させて、充電設備の拡充やバッテリーサプライチェーンの構築等のため補助金を確定。さらに2022年にはインフレ削減法(IRA)でクリーンビークルの新車購入に対して、条件付きながら最大7500ドルの税額控除が受けられる制度を導入するなど、矢継ぎ早に対策を講じている。

こうした背景のもと、2022年の米国におけるクリーン



(出所) モーターインテリジェンスよりジェットロ作成

クリーンビークルの合計販売台数は前年比50%超増と好調で、全米新車販売台数に占める割合も2021年の4.1%から6.7%に拡大。2023年に入るとその傾向は一層加速し、現在統計データの入手が可能な1~9月期だけ見ても、販売台数は2022年通年をすでに10万台以上も上回り、同シェアは9.1%に急拡大した。自動車メーカー(OEM)各社はEV工場への新規投資を相次いで発表していることにも、中国系や韓国系等のバッテリーメーカーがOEMと提携した工場設立も続々と増えている。

(注1) バッテリー式電気自動車(BEV)、プラグインハイブリッド車(PHEV)、燃料電池車(FCV)で構成

テスラ独壇場も、シェアは低下傾向

BEVのOEM別販売動向を見ると、依然としてテスラの独壇場ではあるものの、2020年に79.0%を記録して以後、そのシェアは下がり続け、直近2023年第3四半期(7.9月)には遂に5割を切った。この背景には、

図2: BEVのモデル数とテスラのシェアの推移

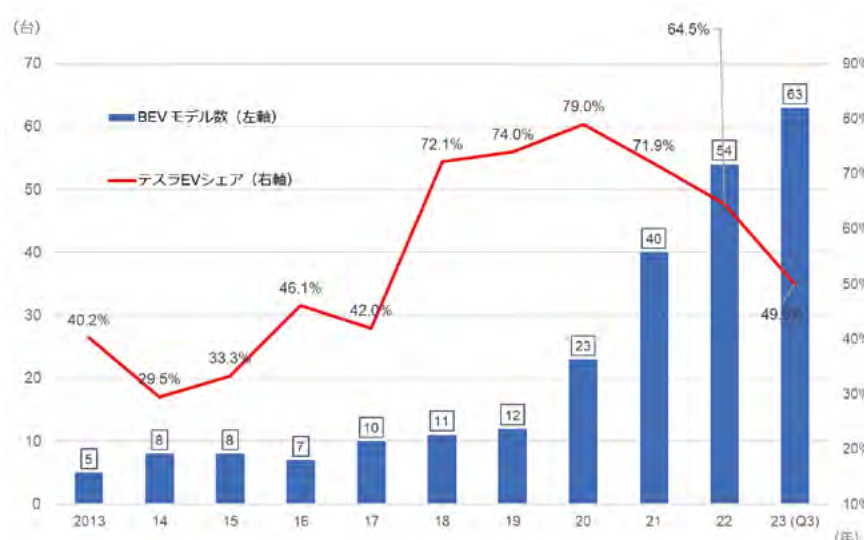
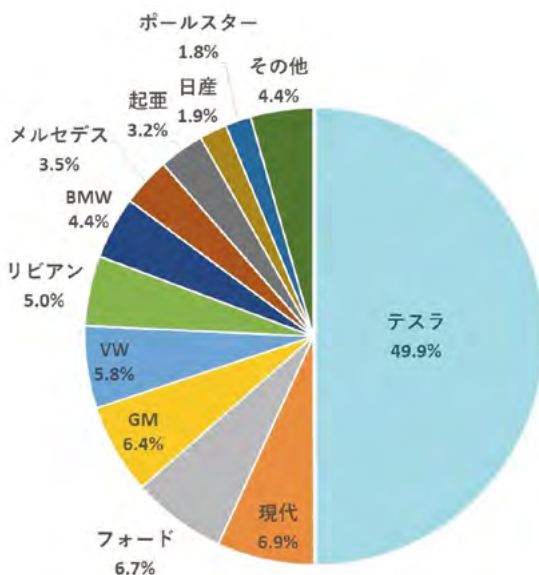


図3: メーカー別 BEV 販売台数シェア (2023年第3四半期)



(出所) モーターインテリジェンス、エネルギー省データを基にジェットロ作成

いて、待遇改善をめぐるストライキを実施した。UAWが3社同時にストライキを行うのは史上初。EV化によって部品点数と生産工程が減り、工場労働者の削減が行われるのではないかと懸念も背景にあったとみられる。

ジェットロ・シカゴ事務所は、ストライキ中だった10月中旬、在米自動車関連日系企業における影響度を調査するアンケートを実施。全回答企業134社のうち34.0%がストライキによる影響がある(「大いにある」8%、もしくは「ややある」26%)と回答した。何らかの影響があると回答した企業のうち、「悪い影響」があると答えた企業は9割以上に及

★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

BUSINESS ビジネス

写真1: バッテリーショーで日米企業の説明に聞き入る視察プログラム参加者



ロ・シカゴ事務所は米国の自動車業界の専門家を招き、「UAWのストライキが米国自動車業界に与えた影響」と題するウェビナーを実施(注2)。全米各地から500名を超える登録者があった。新たに批准された労使協約による

ラ等のEV専門メーカーの労働者をもUAWに加盟させよう」と行動し始めていることから、今後の動向から目が離せない。

過去最大規模のバッテリーショーを視察

多くのカナダ、ドイツや英国などの国別パビリオンも見られた。ジェトロの視察プログラムには自動車関連部品メーカーなどの日系企業16社23人が参加。バッテリー関連の材料や部品の供給をするダイキン、日東精工やTDKなど日系企業9社の代表者から、各社の事業概要に加えて、バッテリー産業との関わり、今後のEV普及の展望などについて説明を受けた。また米系企業では、EV用バッテ

★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。詳細は下記まで kigyogaikyo@ujp.com

のライトガイド(LightGuide:本社ミシガン州)のブースを訪問して、責任者から説明を受けた。本視察プログラムに参加した日系企業は、「バッテリーショーは出展企業が非常に多いため、単独で参加したら見過ごしそうなどところもあった。ジェトロのアレンジで優良企業のブースを訪問できた」、「パートナー候補企業の技術力を見極めるために必要な情報を入手できた」など

スピードは減速し、これまで以上に普及に時間がかかるとも言える。米国は2024年に大統領選を控え、政権交代によるEV政策の方向転換も否定できない。今後ともガソリンを使った内燃機関(ICE)とEVが市場を二分する期間にはしばらく続くことに疑いの余地はない。ジェトロとしては、EV化に伴う商機の創出のみならず、内燃機関に関するビジネスも視野に入れ、米国自動車部品工業会(MEEMA OE)主催のタウンホールミーティングなどへの参加を通じて、両睨みでの支援体制を継続していく予定である。

写真2: AABCの様子



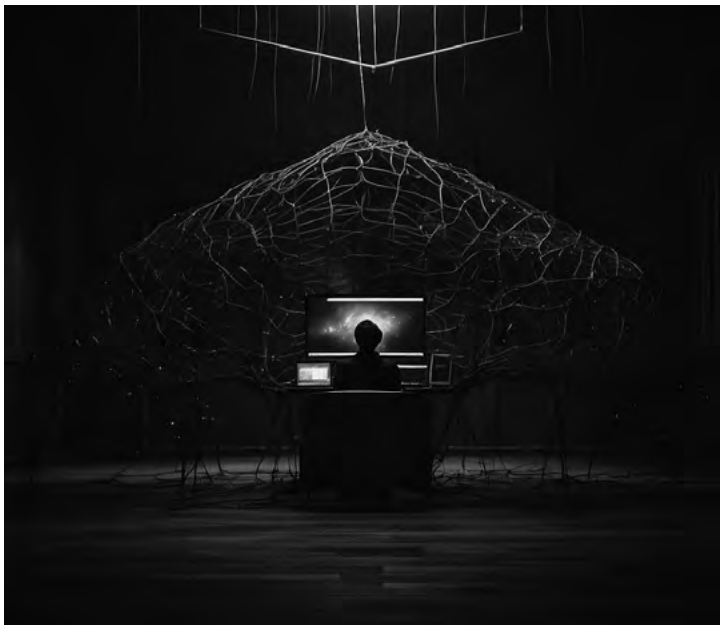
執筆: ジェトロ・シカゴ事務所 次長 西澤 知史. 2004年4月にジェトロに入社。展示事業部に配属後、2006年にジェトロ山形、2008年にジェトロ静岡に赴任。2010年には海外調査部国際経済課に配属。2011年にジェトロ・ニューアリーに調査部長として赴任。2015年に海外調査部アジア大洋州課に配属となり、インドを担当。2019年にはジェトロより「インド経済の基礎知識(第3版)」を出版。シカゴ事務所には2019年12月に赴任。現在は総務・人事関連業務に加えて、自動車業界も担当。

- 全米
ビジネス成功
アメリカ ビジネス
在米日系企業
北米進出企業
人事労務 法務

北米でのビジネスを円滑に進めるために. Come to America / 企業概況 + 企業概況ニュース + デすまス帳. U.S.Japan Publication N.Y., Inc. www.ujpdb.com

企業を狙う隠れたリスク ダークウェブの世界を知る

近年、サイバー攻撃手法は絶え間なく進化し企業を脅かしており、その対策は益々重要性を増しています。企業においては技術ソリューションの導入からガバナンス施策の策定、社員教育まで幅広い分野での対応が必要です。その中で今回特に注目したいのが、ダークウェブの存在とパスワード管理です。ダークウェブは多くの企業が見過ごしがちですが、大きなリスクを秘めている領域です。一方、パスワード管理を効果的に行えばこれらのリスクに対抗するための基本的かつ強力な防衛策となります。本稿では、ダークウェブが企業のセキュリティ態勢にどのように影響し、パスワード管理とどのように関係するのかを解説します。



ダークウェブは、一般的にインターネットには見えない領域に存在する、イ

ダークウェブとは

サイバー攻撃の目的は、単なる嫌がらせから重要機密データの漏洩、業務の妨害に至るまで多岐にわたり、それらの攻撃は企業にとって避けがたいリスクです。企業が直面するサイバー脅威の活性化に、実はダークウェブが重要な役割を果たしていることをご存知でしょうか？ダークウェブは、サイバー犯罪者たちが匿名性を利用して悪意ある活動を行う場として知られています。攻撃者はダークウェブを通じて容易に攻撃ツールを手に入れ、ターゲットとなる企業に対して高度なサイバー攻撃を仕掛けることが可能です。そんな中、自社の情報がダークウェブで取り引きされていることに気づかない企業も少なくありません。これにより、企業は知らぬ間に大きなリスクに晒されているのです。

企業をとりまくサイバー攻撃の今

インターネットの秘密の一角です。一般的には、インターネットに存在する全コンテンツの5%を占めるといわれています。ダークウェブにはアクセスするためには特殊なソフトウェアが必要で、最も有名なものが「Tor (The Onion Router)」です。Torを通じてダークウェブにアクセスすると、ユーザーのアクセス元IPアドレスが隠され、匿名性が保たれます。この特性により、ダークウェブはサイバー犯罪者たちの隠れ家になるのです。

ダークウェブで行われる多様な活動の中でも特徴的なのは「違法な市場」です。ここでは、麻薬、偽造通貨、盗まれたクレジットカード情報などの認証データ、違法ポルノ、不正なサービスなどが売買されています。また、ハッキングツールやマルウェアの販売、クレジットカード情報の交換など、サイバー犯罪に関連する取り引きも頻繁に行われています。これらの活動が企業にとってどのようなリスクになるのでしょうか。次に企業を狙う攻撃者とダークウェブの関係を深掘りします。

East Accounting, LLC

在米日系企業の駐在員の
米国確定申告ならびに給与税計算において、
中西部で最大規模を誇る専門事務所として
それぞれの企業ニーズにあわせた
業務を確実に遂行いたします

代表 須恵一博
1699 E. Woodfield Rd. Suite 503
Schaumburg, IL 60173
info@eastaccounting.com
Phone 847-240-5700 Ext 201

www.eastaccounting.com

日系企業のDX渡し舟

お陰様で創業30年目
日系企業に寄り添うITベンダー

MultiNet

https://www.multinet-usa.com/

BUSINESS
ビジネス

企業を狙う サイバー攻撃の実態

クレデンシャルの盗難と売買は、ダークウェブ上の活動における主要な要素です。盗まれたクレデンシャルは、他の犯罪者によって再利用され、さらなるセキュリティ侵害を引き起こす原因となります。例えば、ある企業で従業員のログイン情報がダークウェブで売りに出された場合、これを購入した攻撃者はその情報を利用して企業のネットワークに侵入し、機密情報を盗み出したり、ランサムウェアやトロイの木馬のようなマルウェアを仕掛けたりすることができます。これは、企業にとって直接的な金銭的損失や信頼の低下につながる重大なリスクです。

また、ダークウェブは企業を狙ったフィッシング攻撃やスパイフィッシング攻撃の準備を整える場所としても使用されます。攻撃者はダークウェブ上で入手した情報を基に、ターゲット企業の従業員に見せかけたメールを送り、セキュリティを侵害するためのリンクや添付ファイルを仕込みま

す。ターゲットが特定の企業や個人であるため、特に巧妙で危険性が高い攻撃です。さらに、ダークウェブはサイバー攻撃のノウハウを共有する場としても機能しています。ダークウェブ上にはトピックごとに様々な情報を交換するフォーラムサイトが存在します。ここでは、攻撃手法や

ITシステムの脆弱性に関する情報が交換され、新たな攻撃方法が生み出されています。これにより攻撃者は常により進化した高度な攻撃を企業に対して仕掛けることができます。

このように、ダークウェブはサイバー攻撃の源泉の一つであり、企業がこの脅威に対処するためには、ダークウェブの動向を理解し、適切なセキュリティ対策を講じることが不可欠です。

ダークウェブの監視とリスク管理

ダークウェブでの企業関連の不正な活動や、情報漏洩をいち早く察知する「ダーク

業名、ブランド、重要なプロジェクト名などのキーワードを監視し、それらに関連す

パスワード管理は個々の従業員に委ねられることがほとんどですが、企業のセキュリティ対策において「パスワード管理」の重要性は日々増しています。多くのサイバー攻撃は、パス

件を設定することが含まれます。

② 二要素認証の導入

パスワードだけに依存するリスクを軽減し、セキュリティを強化する有効な手段となります。

パスワード管理の重要性

ウェブの監視から得られた情報を用いて、企業のセキュリティ態勢の強化が求められるようになりまし

た。たとえば、ダークウェブで自社の情報が流通していることが判明した場合、直ちに関連するパスワードの変更やセキュリティ対策の強化を行う必要があります。

ダークウェブの監視とリスク管理の取り組みは、企業が未知の脅威に対して早期に反応し、セキュリティ侵害を防ぐための重要な手段となります。このような積極的なアプローチにより、企業はダークウェブがもたらす潜在的なリスクを効果的に管理し、ビジネスの継続と信頼を保つことができます。

★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

企業はサイバーセキュリティ対策を常に見直し続ける必要があります。特にダークウェブ監視とパスワード管理は、企業のセキュリティ戦略において中心的な役割を果たします。ダークウェブの監視を通じて、企業は自社の脅威を早期に察知でき、迅速な対処が可能になります。これはセキュリティ侵害を未然に防ぐための重要なステップです。また、ダークウェブの動向を把握することで、サイバー犯罪者の最新の手法やトレンドについての理解を深めることができ、その知識をもとに効果的な対策を講じることが可能になります。一方、パスワード管

あなたのビジネスを保護するために

り、企業はパスワードに関連するセキュリティリスクを大幅に減少させることができ、ダークウェブを介した攻撃から自社の資産を

守ることが可能になります。パスワード管理の徹底は、企業のサイバーセキュリティを維持する上で重要な要素といえます。

★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

要な対策です。しかし、なんでも導入すればよいというわけではなく、リスクを十分に補うことができるかどうかは各企業で評価して見極める必要があります。

特に、ダークウェブの監視を実現するソリューションは一般的に高額な傾向にありますが、本稿により少しでもダークウェブ、パスワード管理をはじめ、サイバーセキュリティへの関心が深まり、在米日系企業の安全で安定したビジネスの成長をサポートされますことを祈念いたします。

【執筆】
IJJ America Inc.
シニアエンジニア 池崎 豪仁



CISSP / CCIE。北海道函館市出身。商社系大手システムインテグレーターおよび大手監査法人にて、企業のサイバーセキュリティ監視・運用・インシデント対応を行う。2018年、IJJ Americaへの入社をきっかけに渡米。豊富なIT/サイバーセキュリティスキルを活かして、多様なセキュリティプロジェクトに従事するほか、セキュリティ分野のサービス開発、マーケティングにも携わる。現在はニューヨーク在住。20年以上の経験を活かし柔道の指導もしている。

ウェブサイト：<https://us.ijj.com/jp>
ブログ：<https://www.ijjamerica.net/>

知っておきたい！ オフィス・インダストリアル物件の市場動向と今後の展望

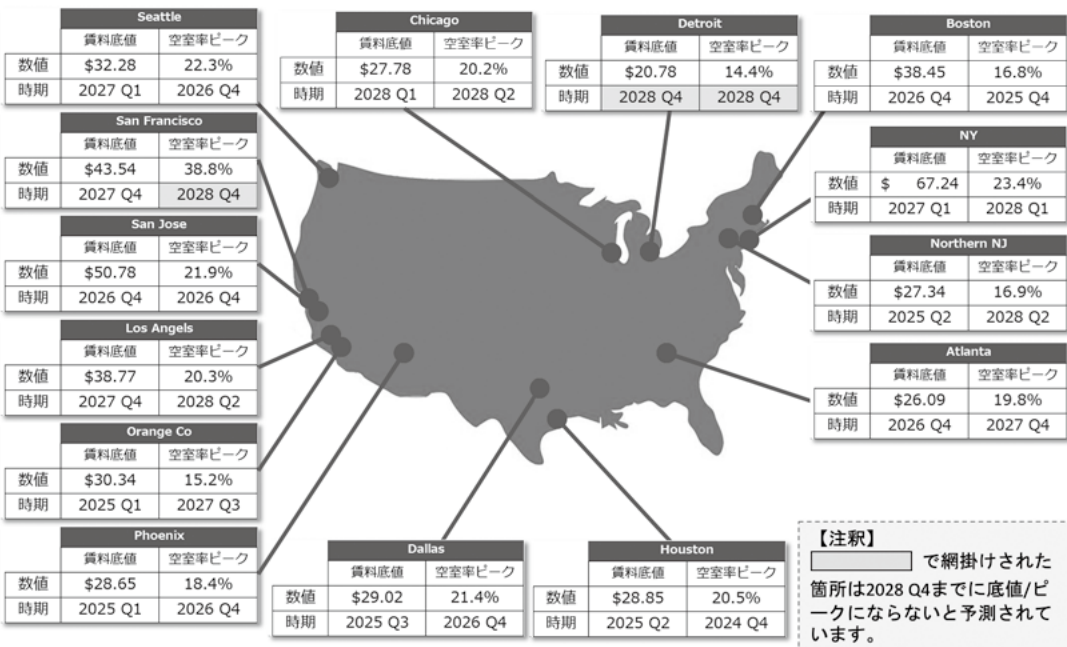
新年明けましておめでとつございます。エイブル・ニューヨーク支店で商業不動産を担当している磯(いそ)と申します。新年を迎えるにあたり、商業不動産の中で日系企業の方々の関心が高いと思われる、オフィスとインダストリアル物件の市場動向と今後の展望についてご説明させていただきます。

オフィス市場回復の道のりは遠い

オフィスの賃貸市場は、ハイブリッドワークの定着による

企業最大のオフィスマ積は、物件データベース社によると2026年半ば以降と予測されています。この予測の根拠は、一般的に中小規模のオフィスの契約期間は5年程度が多いので、2020年のパンデミック発生前に契約したテナントが2026年半ばまでに契約期限を迎え、オフィス面積縮小の動きがひと段落するといわれています。

(図1) オフィス市場 賃料の底値と空室率のピークの時期予測



※オフィス全クラスの数値

データソース: Costar

個人的には、これは少々楽観的な予測との印象です。大型テナントは10

は、これは少々楽観的な予測との印象です。大型テナントは10

は、これは少々楽観的な予測との印象です。大型テナントは10

実はパンデミック前から一人当たりのオフィス面積は縮小していた

オフィスの面積縮小の動きは、パンデミックによるハイブリッドワークの定着が大きいのは事実ですが、実は従業員一人当たりの平均のオフィス面積は2010年をピークに減少傾向にあり、2019年までに13%減少してしまいました。背景にはオフィス設置にあたり、幹部社員のプライベートオフィスを撤廃しオープンスペースの座席を割り当てる、一般社員の座席をキュービクルと呼ばれるL字型、U字型のワークステーションからベンチタイプ

と予測していましたが、これまで徐々に回復時期の予測が後ろ倒しされてきました。また、地域別に見てみると、必ずしも2026年半ばに賃料が底を打つ、空室率がピークを迎える地域ばかりではないのも実情です。主要都市の賃料と空室率の予測は図1を参照ください。

と予測していましたが、これまで徐々に回復時期の予測が後ろ倒しされてきました。また、地域別に見てみると、必ずしも2026年半ばに賃料が底を打つ、空室率がピークを迎える地域ばかりではないのも実情です。主要都市の賃料と空室率の予測は図1を参照ください。

と予測していましたが、これまで徐々に回復時期の予測が後ろ倒しされてきました。また、地域別に見てみると、必ずしも2026年半ばに賃料が底を打つ、空室率がピークを迎える地域ばかりではないのも実情です。主要都市の賃料と空室率の予測は図1を参照ください。

と予測していましたが、これまで徐々に回復時期の予測が後ろ倒しされてきました。また、地域別に見てみると、必ずしも2026年半ばに賃料が底を打つ、空室率がピークを迎える地域ばかりではないのも実情です。主要都市の賃料と空室率の予測は図1を参照ください。

今後もしも出社率は5割から6割程度と予測されている

ハイブリッドワークの定着により、最近の全米主要都市合計の週平均出社率は50%前後で推移しています。ビル出入館のシステムを提供しているKastle Systems社のデータを見ると、ダラス・ヒューストンは2021年半ばに、いち早く50%を超えたものの直近では60%前後で横ばい、ニューヨーク・ロサンゼルスは、同時期に30%弱だったものが徐々に伸びて直近では50%前後で横ばい、カリフォルニア州のサンフランシスコ、サンノ

ハイブリッドワークが定着する中、企業は従業員の出社率の維持・拡大に向けてオフィスの魅力アップと実態に即した内装作り(従業員の交流を促進するラウンジ、フリーアドレス、ウェルビーイング用のフォンブースの導入

など)に取り組んだり、より魅力ある(高級・築浅・アメニティが充実した)ビルに移転する動きがあります。当地ニューヨークの日系企業を見ても、契約期限で30%50%近く小さいスペースに移転し、ハイブリッドワークを意

なるといわれています。また、地域別に見てみると、必ずしも2026年半ばに賃料が底を打つ、空室率がピークを迎える地域ばかりではないのも実情です。主要都市の賃料と空室率の予測は図1を参照ください。

企業もビルオーナーもオフィスの魅力アップに注力

人と人をつなぐ
総合出版社
U.S. Japan Publication N.Y., Inc.
人と人をつなぐ総合通信社

UJP NEWS

Since 1985

advanced

アメリカでのビジネス情報を知る
www.ujpdb.com にアクセス

BUSINESS ビジネス

識した内装作りに取り組まれたケースが多くあります。

一方で、ビルオーナーもそうした企業のニーズを受け、ビル内のアメニティ（ラウンジ・会議室・ドリンクバー）などを充実させるケースが増えています。

余談ですが、弊社の入居するビルはレンタオフィスのではなく一般オフィスなので

オーナーの破産時のテナントのリスクとは？

昨今、多数のオフィスビルのオーナーが破産するのでは、との懸念が各メディアで多く取り沙汰されているかと思えます。

多くのオフィスビルのオーナーは保有ビルを担保にローンを組んでいます。ビルオーナーが利用するローンの大半は額が大きい割に返済期間が5〜10年と短期で、月々の支払いが少ない代わりに満期で残額を一括で支払うタイプです。満期を迎えると大抵のオーナーはローンの借りを換えをしますが、空室率の上昇（資産価値の減少）や金利上昇で借り換えが出来ずに破産するオーナーが増えるのではという構図です。最近では破産する前にローンの債権者に担保に入れ

が、あるフロアの一部分に時間貸しの会議室（有料）と、テナントが無料で利用できるドリンクバー（コーヒー、お茶、炭酸飲料）を提供して、テナントや従業員同士のちょっとした憩いの場になっています。もしかしたら、こうしたビル共用部の充実もテナントのオフィス面積縮小の一因ではと感じています。

ている物件を返上（売却）するケースも業界のニュースで取り上げられています。こうした状況から

もオーナーが破産した場合にどうなるのか、お客様が心配されて質問を頂くことが増えていきます。一般的にテナントとの賃貸契約はビルの資産でもあるので、オーナーが変わっても、テナントとして賃貸契約上デフォルトしていたり、賃貸契約書上で特

殊な条項が入っていない限り、オーナーから強制力を持つて解約・退去を求められる可能性は非常に低いとお伝えしています。ただし、オーナーが資金繰りに行き詰った、一時的に金融機関がビルオーナーになった、もしくはビルオーナーが変わる過渡期は、ビルマネジメントも手薄になって、修理・修繕などの対応が疎かになる可能性はあります。

オフィスから住宅へのコンバージョン（用途変更）は進むか？

オフィスの空室率の上昇から、オフィスビルを住宅に改装する可能性もよく話題に上がっているかと思えます。ニューヨークでも、有名なフラットアイアンビル（Flat

Fifth Avenue, New York）が住宅に用途変更される計画が話題になりました。こうしたオフィスビルの住宅への用途変更は、一般的に1フロア毎の面積（フ

ロアプレイト）が大きいオフィスビルは、住宅として使用する際の条件を満たすための設備系の工事費が膨大になるため建て替えずに用途変更は物理的に困難、もしくは採算が合わないケースが多いと言われています。実際に建て替えずに住宅に用途変更されたオフィスビルの例を見ると、フロアプレイトが小さいビルが多いようです。一方で、改装より長期間賃料収入が見込めなくなるので機会損失が大きくなり、更にコンバージョンのハードルは高くなります。

こうしたことから、オフィスから住宅へのコンバージョンは、インダストリアル市場は堅調さが継続すると予測

物流施設・工場に使われるインダストリアル物件の市場は、オフィス市場に比べて堅調に推移しています。言い換えますと、引き続きオーナーに有利な市況です。

需要が堅調な中、賃料・空室率は新築物件の供給量（供給面積）によって変動する傾向が強い市場で、2022年頃に見られた賃料の大幅な上昇は落ち着き、今後

は、市場へのインパクトの大きい大型物件では進みづらく、結果としてオフィス市場の回復（空室率の低下、賃料上昇）への効果は限定的と見るのが妥当と思われま

引き続きテナントに有利な市場が続くマーケットですが、契約更新時や新規契約時の物件によって獲得できる諸条件（賃料・フリーレント・工事費）などは大きく異なり、統計データだけでは実態を把握しづらい状況です。テナントにとつてより有利な好条件を得るには、経験豊富でテナントに寄り添って入念なりサーチやアドバイスをしてくれるブローカーに依頼されることをお勧めします。

は緩やかな上昇傾向で推移すると予測されています。米国全体での空室率は過去5四半期連続で上昇し、2023年第4四半期では5.6%となりましたが、過去20年の平均値7.3%には至っていない水準です。直近の空室率の上昇は、2020年頃から新築の竣工物件数（面積）が高水準で推移したことが要因とみられています。全米

創造的 且 建設的な思考と行動に終始する。

適格 正確 迅速なサービスを親切に心を込めて行い、社会に参加貢献する。

“事務所は道場”

経理は会社を映す鏡

1978年9月1日の設立以来、

遵法精神・使命感・責任感を大切に、米国会計原則・税法に則った会計税務サービスを提供しております。

現在、18〜43年の経験を有する4人のCPAとスタッフが、主に南カリフォルニアを中心に、進出口系企業に上記を心掛けて仕事をしております。

『米国会計原則・税法に適した会計処理の導入』

- 監査および各種決算書の作成 ■ 法人税、事業税、給与税の申告 ■ コンサルティング ■ 経理ソフト導入運用 ■ 記帳代行 ■ トレーニング



- CPA 小磯 克行 1992年南カリフォルニア大学卒業、同年入社。
- CPA 荒沢 哲郎 1985年カリフォルニア州立大学サンホゼ校卒業、同年入社。
- CPA 佐藤 裕子 2003年シティ・ユニバーシティ・シアトル校卒業、同年4月入社。
- CPA 小磯 哲朗 1963年慶應大学商学部卒業、71年カリフォルニア州立大学を卒業、ピート・マーウィック・ミッチェル、等松・トウシュ会計事務所勤務後、独立。

小磯会計事務所

TEL : (213) 623-3654 FAX : (213) 623-6320 E-mail : koiso@Koisoco.com 800 S. Figueroa St., Suite 1040, Los Angeles, CA 90017

2025年度版 企業概況 データベース登録

人と人を結ぶ
総合出版社



ビジネス・ネットワークを構築し 企業の『信頼』を一步ずつ高めます

データベース会員への特典



4月1日より2025年度版「企業データベース」への登録申し込み受付が始まります。

既にご登録頂いている会員の皆様はじめ、新規会員様のご登録お申込みをお待ちしております。

U.S. Japan Publication N.Y., Inc.



日系企業ディレクトリ

『企業概況』の最新版に企業情報を登録・掲載

企業市民としての社会的ステータスを確立し、御社の信用を確かなものとします。御社のビジネスを全米に広く伝えるとともに、新たなネットワークを広げます。



データ会員情報掲載誌「企業概況」および

情報誌「Come to America」最新版を進呈

アメリカでのビジネス展開に大きな助けとなる情報誌「企業概況 / Come to America」の最新版を進呈いたします。ビジネストレンドの最新情報入手にお役立て下さい。



全米でオンリーワンのビジネス情報紙

『企業概況ニュース』を1年を通じてお届けします

日系企業間の横の繋がり強化と、発展を目的に取材・編集した情報紙「企業概況ニュース」をお届けします。全米のホットでユニークなビジネス情報をお楽しみ下さい。登録企業は、様々な業種から構成され、会員同士の繋がりも生まれ、新たな事業へと繋がる大きなチャンスとなります。御社の企業PR手段の一つとしてもご利用下さい。



弊社検索システム

『企業概況』ウェブサイトにて企業情報発信

企業概況のウェブサイト「www.ujp.com」のウェブ企業検索システムにデータを同時登録し、情報を発信していきます。また、ブログ、TwitterやFacebookなどのSNSもフル活用することで、PR効果が高まります。新サービスや新製品情報などのプレスリリースをお送り頂くことで、優先的に紙面や弊社他媒体にて発信させていただきます。



企業概況ニュース電子版(月1回)他

UJP メールマガジン(不定期)をメール配信

企業概況データベースに登録されている会員企業の方々を中心に、様々な有益情報を配信します。また、こうしたネットワークを最大限に活かした広告展開もご検討頂けます。

企業概況
2025

『企業概況 2025』登録用紙は、今年4月1日より順次送付する予定です。必要事項のアップデートをご確認の上、eメールまたは郵送にてご返信頂きますよう、宜しくお願い申し上げます。新規申し込み用紙は、弊社ウェブサイトからもダウンロードできます。

ウェブサイト www.ujp.com

【ご質問・お問い合わせは下記まで】

U.S. Japan Publication N.Y., Inc.

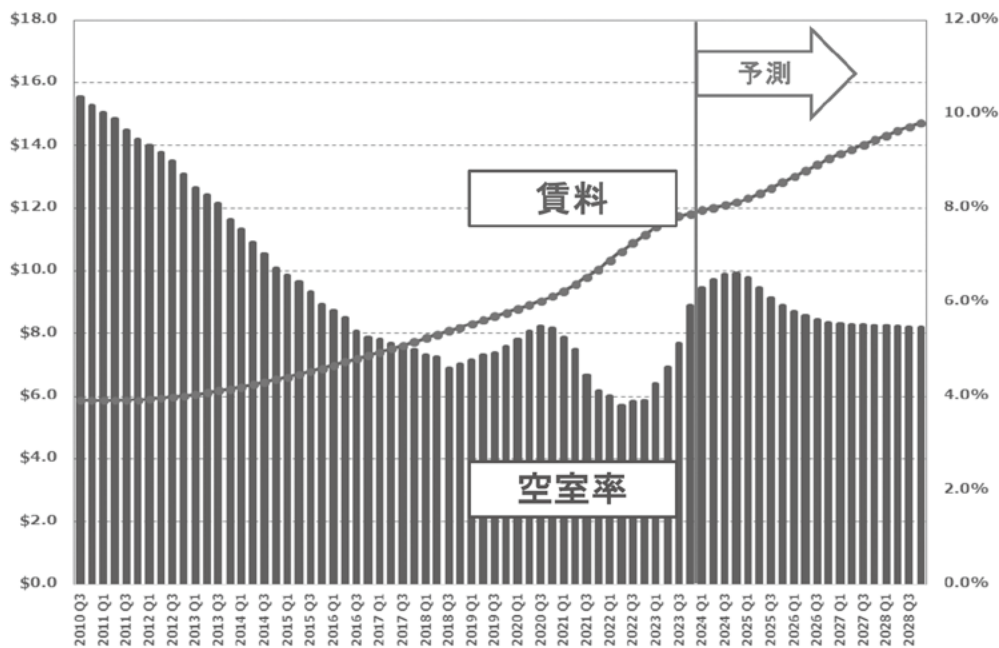
TEL : 212-252-8833 FAX : 212-252-8838

e-mail : kigyogaikyo@ujp.com

企業概況 編集部までご連絡ください

BUSINESS ビジネス

(図2) 全米インダストリアル市場 賃料と空室率の推移と予測



※全てのインダストリアル物件の全クラス合計の数値 データソース: Costar

市場が低迷しているのが原因とされているが、個人的には、耐久的消費財販売のパンデミック中の「巣ごもり需要」から、需要が一巡したことも大きいのではないかと見えています。

その一方で、一般消費財を多く扱うドラッグストアやホールセールクラブなどが大型の配送施設を拡充したため、結果としてNet Absorption*はプラスになりました。こ

のインダストリアル市場の賃料と空室率の推移と予測は添付グラフでご確認下さい。

2024年に予測される空室率の上昇・賃料上昇の鈍化は一時的

現在、全米主要市場では合計で485万平方フィートの新築物件が竣工予定で、その大半はまだテナントが決まっています。(2023年12月時点)その影響を受け、2024年は空室率は引き続き上昇し、賃料上昇も鈍化すると見られています。一方で、2023年は

テナント(市場プレーヤー)の動向

インダストリアル物件の中で物流物件の最近の主なテナント動向例としては、2023年になって家庭用雑貨チェーンや家具販売チェーンなど、耐久消費財を主に扱う小売チェーンが50万sf以上の配送施設を複数閉鎖処分しました。耐久消費財販売店のこうした動きは、住宅ローン金利の上昇を受けて住宅の売買取場が低迷しているのが原因とされていますが、個人的には、耐久的消費財販売のパンデミック中の「巣ごもり需要」から、需要が一巡したことも大きいのではないかと見えています。

平均的な建設工事期間を14か月とすると、2024年半ば以降は新築物件の供給が減り、それを受けて2024年後半から空室率は再び下降傾向に転じると予測されています。

新しい多層階倉庫 (Vertical Warehouse) が普及するかな?

こうした販売店の二極化の動きは、実はコロナ前から実店舗販売(Brick & Mortar)ビジネスはEコマースに押されて苦戦気味だったことと、一般消費財を扱うドライバーショップなどディスプレイカウント系の小売りチェーンはEコマース耐性が強いビジネスモデルであることが背景にあると思われま

者支出増加率も鈍化していることなどを考慮すると、クリスマス商戦後の消費者の動向によっては、インダストリアル市場の動向にもネガティブな影響が出るのではと個人的に推察しています。

* Net Absorption: 設定した期間中にテナントが入居したスペースの面積から退去したスペースの面積を差し引いた数値。プラスの場合、入居した面積の方が多くなり、市場としては良い結果とみなされる。

インダストリアル物件市場で圧倒的な存在感を見せ続けているアマゾン、同日配達の拡充が同社の大幅な増収・増益に貢献したことを受けて、人口密集地域に比較的小さな「ラストマイル」と呼ばれる物流拠点を倍増すると発表しました。

人口密集地域ではそうした拠点開設にはまとまった土地の確保が大きな課題で、それを受けて最近では多層階倉庫 (Vertical Warehouse) などが、その名の通り複数階層をもつ倉庫物件がひそかに再び脚光を浴び始めています。アメリカでは1階

建ての物流施設が一般的で、これまでより高い天井高を確保する方向に進化してきました。日本では30年以上前から多層階倉庫ですが、アメリカでは2018年にインダストリアル物件オーナー大手のプロロジスがシアトル近郊でアマゾン向けに建設したのが最初でした。人口密集地域の特性上、ホテル、住宅、店舗など土地の用途として「競合」する、地域住民への影響など課題は多いですが、アマゾンとしては、多層階構造による割高な賃料を払って、運送料の節約や同

Amazonが賃貸するNY近郊のVertical Warehouse



データソース: Costar

日配達による売り上げ拡大で採算性は高いと見ているようです。最近ではシカゴ近郊や、ニューヨーク近郊に新築物件が建設されました。個人的には、1階建ての施設に比べて設計・施工期間も長く、ただでさえ建築コストが高騰している中、どこまで多層階倉庫が普及するのか注目しています。

インダストリアル物件のテナントとしてのポイント

オフィス市場とは異なり、引き続きオーナー市場が続いているのがインダストリアル市場です。5、10年前に契約した企業は、契約更新や候補物件で、現在の契約賃料単価の2〜3倍を提示され苦慮するケースが散見されます。インダストリアル物件と市況に詳しいプロカーへの早めの相談と社内検討が、実情に合った事業プランの作成・遂行の上でもお勧めです。

最後までお読み頂きまして有難うございました。皆さまの何らか



《執筆者》
エイブル・ニューヨーク支店
磯 孝祐 (いそ けんゆう)
Emailアドレス: iso@able-global.com
https://www.able-nw.com/commercialNY
日本でのAV機器・自動車メーカーの商品企画・プロジェクトマネジメントの経験を経て、リーマンショック直後からニューヨークで商業不動産に従事。日系企業の意思決定・社内承認プロセスなど諸事情への理解と、米国の商慣習を踏まえたサポート・コンサルティングに強みを持つ。

アメリカでも美味しい日本食が食べたい
出張先で美味しいお店はないだろうか
会食や接待で使えるレストランはどこだろう
そんなビジネスマンのために.....
BEST RESTAURANT IN USA

<https://restaurantguide.ujpdb.com/>



OpenAI 台頭による シリコンバレーの勢カマッピの変化

2023年11月に日本のニュースでも取り上げられたシリコンバレーのOpenAI社の創業者サム・アルトマン氏の解任と復帰。その背景は1990年代終わりから2000年代初頭のBluetooth社とインターネットが始めた時のブラウザ合戦とを融合した関係を感じさせられる。

Bluetoothとインターネットの創成期

Bluetoothは1996年にインテル、エリクソン、ノキアという業界をリードする3企業が中心となって、異なる製品や業界間の接続やコラボレーションを実現するために近距離無線技術標準化することが計画された。一社が独占で利権を持つのではなく、その普及と世の為を考えて運営策が考案された。そしてBluetoothは約3万5000社から成るBluetooth Special Interest Group (SIG)が権利を保有、管理しており、現在もBluetoothは利権争いの弊害が無く、我々は日常生活の中で便利な機能を利用することができる。

IT戦国時代を生き抜いた世代は早50代、60代。現在の主要な労働力である20-30代は親世代を見て、AIに夢をかけている。OpenAIの技術・世界観、夢は人工的に情報を取得。何処でも誰でも、何時でも同様の情報を取得、分析をし、判断までをする。しかも、知能指数や勉強ができる有無と一切関連性がない時代を作ろうとしている。

今回、創業者の解任

は、Microsoft社が作ったものではなく、90年代にライセン取得から始まった関係からMicrosoft社が買収をしてWindowsに組み込み、世の中に広まった。Internet Explorerの創業もシリコンバレー・サンフランシスコエリアであった。

AI城下町の発展はその兵の質と数が決める手になるためその兵集めに没頭しているが新産業は発展の形を変えて、確立されるであろう。関わる人材の世代、時代が変化した今、AIの発展は過去のインターネットBluetoothの発展の違いのようになっているのか。いざいざ今後の進展と発展が期待されることは間違いない。

シリコンバレー・サンフランシスコエリアの動き

一方、インターネットを世界に拡散させたMicrosoft社の「Internet Explorer」

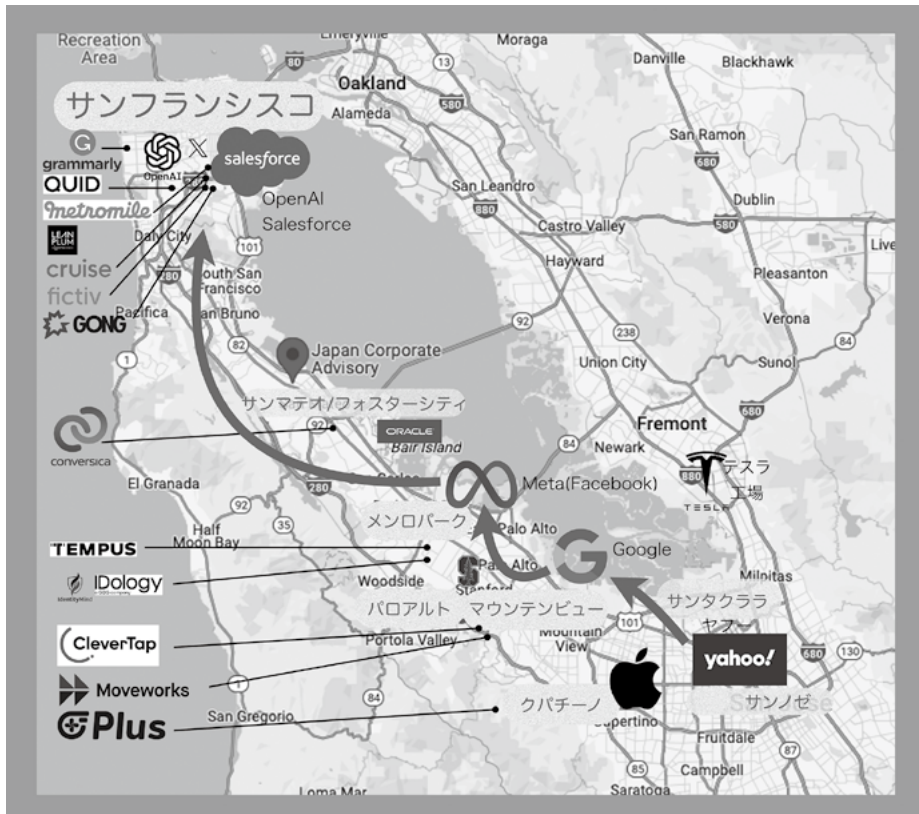
★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。
詳細は下記まで kigyogaikyo@ujp.com



【執筆者】
ジャパンコーポレートアドバイザー 代表：平井 聡 www.JapanCorporate.com
NatWest Bank Plc. 投資銀行部、Corporate Finance、Jardine Matheson Holdings Limited 特選品本部国際事業本部、Solomon Smith Barney 証券債券本部デリバティブ取引、Cargill Investor Services 金融デリバティブ取引
先物オンライン取引事業サポートのためサンフランシスコベイエリアに移る。企業のリバース上場、企業の米国事業展開支援をする Japan Corporate Advisory を設立。全米各主要都市にて、アメリカでの事業と日米間の事業の規模・予算・時期に応じて、クライアントのニーズをよく吟味し、的確なサポートをワンストップで提供。日本企業、個人事業主の方への米国法人登記（支社・支店・駐在員事務所の開設、米国進出全般）をはじめ、在米日系企業にも事業と状況に応じたサポートをしている。

GAFAM 他、本社

ベイエリアサンフランシスコ・シリコンバレー MAP



カリフォルニア州 ベイエリアサンフランシスコ・シリコンバレー発

社名	創業地域
OpenAI	San Francisco
Google	Mountain View
Apple	Cupertino
Meta(旧 Facebook)	Menlo Park

ワシントン州 シアトル発

社名	創業地域
Amazon	Seattle
Microsoft	Redmond

<シリコンバレーの主なAI スタートアップ企業>

サンフランシスコ・カウンティ

社名	創業	本社	サービス
Open AI	2015	San Francisco	汎用人工知能の普及と発展を目標に人工知能の開発を行う。対話型生成AIのChatGPTが代表的なサービス。
Grammarly	2009	San Francisco	英文のスペルと文法をリアルタイムでチェックするデジタル編集アシスタントとユーザーの英作文スキルの向上に役立つ添削・校正ツールを提供。同社の AI を活用したリアルタイムライティングフィードバックは、英文を書く人が効果的、効率的に多くの成果を得て、目標達成に役立つことを目指している。
Quid	2010	San Francisco	AIを活用したテキストベースのデータ分析を専門とするソフトウェアおよびサービス会社。広範なデータを収集し効率的な分析を通じて、経営判断や事業戦略の策定に貢献し、商品開発での市場や競合の研究、マーケティングでの消費者動向など、データに基づき、顧客の意思決定を正確、敏速、効率的に行えるサービスを提供。

★ 続きは、
「企業概況データ」
登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

サンマテオ・カウンティ

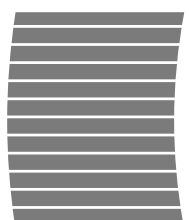
社名	創業	本社	サービス
Conversica	2007	San Mateo/Foster City	企業の営業支援向けの会話型 AI ソリューションの大手プロバイダー。同社のソフトウェアはAIを活用したビジネス会話で、マーケティング、販売組織向けに顧客への連絡、関与、適格性の確認、およびフォローアップを自動的に行うことで、企業が顧客をより迅速かつ効率的に見つけて確保できるように支援する。
Tempus	2015	Redwood city	臨床データと分子データの世界最大のライブラリを持つテクノロジーと製薬の精密医療企業。専門家、医師の治療計画や研究者の創薬をサポートするAI企業。(現本社はシカゴに所在する。)

サンタクララ・カウンティ

社名	創業	本社	サービス
----	----	----	------

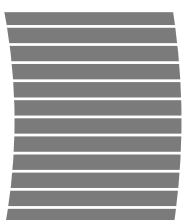
★ 続きは、
「企業概況データ」
登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

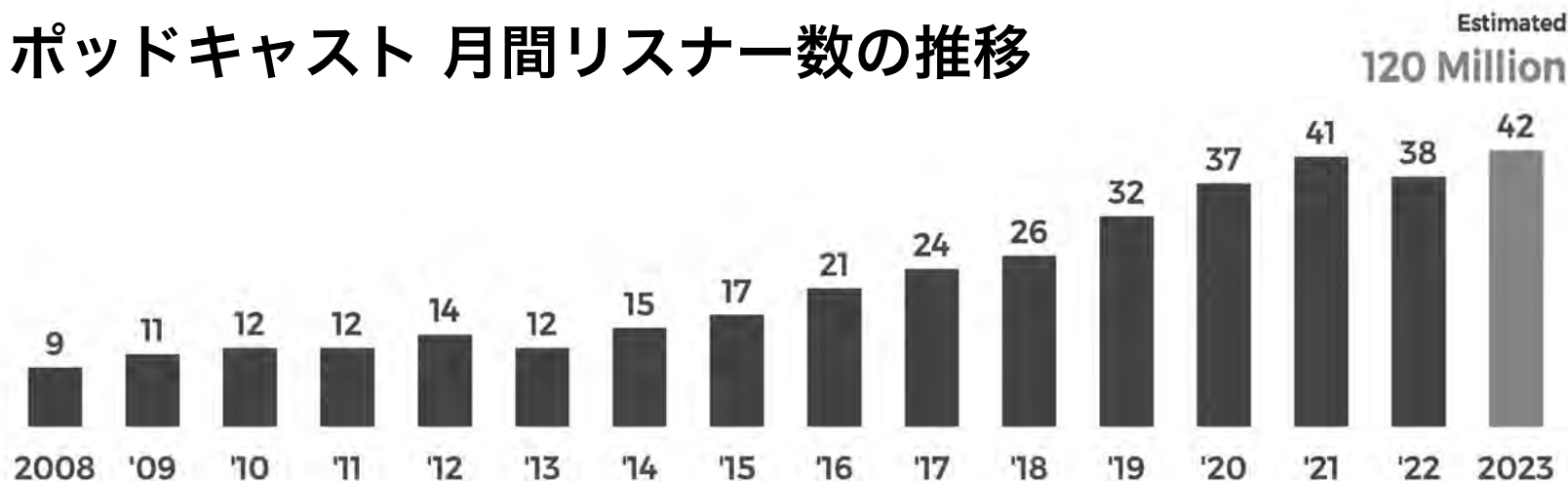


インスタグラム
やってます。

https://www.instagram.com/ujp_eats/?hl=en



ポッドキャスト 月間リスナー数の推移



THE INFINITE DIAL © 2023 EDISON RESEARCH

(単位:%)

世界的にも音声マーケティングは注目されている。ブランド認知やソートリーダーシップ、需要喚起で強力な手法だからだ。今回は、企業が配信元となり、音声コンテンツをリスナーに届ける「ポッドキャスト・マーケティング」について解説する。

ポッドキャストは、動画マーケティングと異なり視聴者の時間を専有せず、通勤時間や家事、仕事、運動の間に聞くことができるため、時間を効率的に使いたい若年層で人気だ。特に米国市場では音声マーケティングは急速に成長している。1カ月以内に12歳以上のアメリカ人の42%がポッドキャストを聴いており、2022年対比38%の増加している。

政治やスタートアップ、歴史など幅広いテーマを扱う番組「Joe Rogan Experience」は約1500万人の購

読者を誇り、広告収入などで多額の利益を得ている。今後市場は拡大の見込みであり、SpotifyやApple Podcastsなどのプラットフォームフォーム上での番組数も年々増加しているため、幅広く多様なオーディエンスにリーチできる手段として目が離せない。

企業の音声マーケティングの活用についてもアメリカ企業の成功事例を参考にしながらヒントを探っていきたい。

とでブランド価値を向上させている。B2B（法人間取引）では、ビジネスや経済、マーケティングといったテーマを扱うチャンネルが多い。ネットショッピング構築のShopifyでは、様々な企業人をゲストに起業やビジネス転換にまつわるヒントを紹介することで、ネットショップ活用を促すソートリーダーシップに成功している。

日本企業による音声マーケティングへの取り組みは徐々に見られるようになってきたが、まだ成熟はしていない。米国市場でのポッドキャストに取り

期待する内容や購読する条件などを分析しつつコンテンツを発信することが求められる。また、演出についても考慮する必要がある。自社の社員だけでは印象が薄い場合は、著名なDJを活用する、顧客や関連企業に参加を要請するなどコンテンツをリッチにする方法はいくらでもある。人気のマーケティング手法が故にライバルが多いことも忘れてはならない。

応用編として、音声SEOやインタラクティブ、コラボレーションを挙げる。プラットフォーム上での

ラボ先のオーディエンスにリーチを広げることができると期待する。最後に、音声マーケティング、特にポッドキャストは一朝一夕で成果が出るものではなく、効果を定量化し、継続的に改善しながら成長させていくことが重要である。特にリスナーの行動や反応に耳を傾け、情報発信ではなく情報提供、そして巻き込むという考えを進めていくと強固な関係を構築しやすい。北米市場でのPR戦略の一つとして、オーディエンスの耳に残るブランド構築を行う手段である音声マーケティングを取り入れてみてはいかがでしょうか。

★ 続きは、「企業概況データ」登録会員様限定となります。

詳細は下記まで
kigyogaikyo@ujp.com

《執筆者》

シェイプウィン株式会社 代表取締役 **神村 優介 氏**
山口県出身、徳山高専卒業。新卒でセガトイズに入社し、商品開発とマーケティングを担当。ヒット商品をプロデュースし、独立。2011年に東京と北米(カナダ・バンクーバー)に拠点を置くPR会社シェイプウィン株式会社を創業し、スタートアップをはじめとする企業の成長をマーケティング面で支援(北米支社は2020年設立)。現在はカナダ在住。北米でのマーケティングやPRでの受賞歴の他、2023年には総務省主催のテレワークトップランナーで大臣賞を受賞するなど働き方改革にも注力している。
<https://www.shapewin.co.jp/>



アメリカ生活で知っておくべき大切な情報満載。

弊社オンラインショップより「デスマス帳」をご購入頂けます。

www.ujp.com/ujpショップ

ウェブ版もご利用になれます

www.desumasucho.com にてご覧下さい。



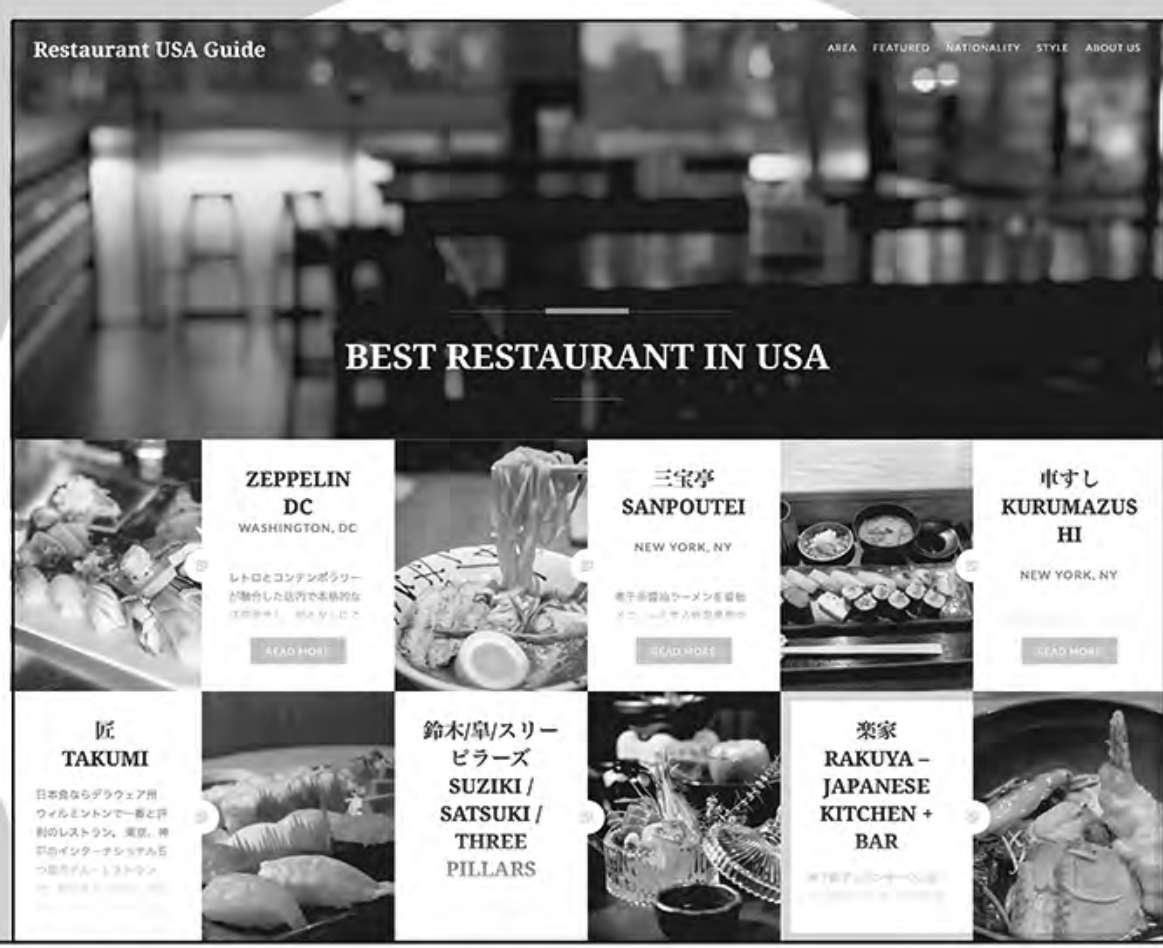
在米日系企業のダイナミックな動きを伝えるビジネス新聞

主な内容は、注目の日系企業のトップへのインタビュー、新会社設立などのニュース、アメリカの法務、税務などに関する連載など。



[usjapanpublication](#) [UJPinfo](#) [ujp_eats](#)

アメリカのレストランガイド restaurantguide.ujpdb.com



COME TO AMERICA deluxe

全米日系企業 データバンク **2024** 企業概況
 全米41州の在米優良日系企業を掲載
 メキシコ版も掲載！
 DIRECTORY OF JAPANESE AFFILIATED COMPANIES

AIが牽引する米国経済

最新版、発売開始!

*日系書店および
 Online Store「UJP ショップ」にてご購入頂けます！
<https://www.ujp.com/ujp> ショップ



レターサイズ 448 ページ

時代の波を捉えて、
 いま始めるAIとデータ活用

物流業界を変革する
RFIDの現状を探る

持続可能な航空燃料
 SAFの現状とその必要性

真に会社が向き合うべき
 「プラントIT」とはなにか

理想の組織の作り方
 意識すべき5つのポイント
 UAWストライキによる
 自動車販売現場への影響
 知っておきたい
 米国における年金制度

COME TO AMERICA Deluxe / 企業概況 2024 購入申込書

郵送でのお求めは：
 この申込書にチェックを添えて
 お申し込み下さい。



Payable to:
U.S. Japan Publication N.Y., Inc.
 147 W 35th Street, Suite 1705
 New York, NY 10001
 Phone: (212) 252-8833
 Fax : (212) 252-8838
 e-mail : mail@ujp.com

NAME _____
 COMPANY _____
 MAILING ADDRESS _____
 PHONE _____
 E-MAIL _____
※ 送料は別途申し受けます。1冊\$14、2冊以上まとめてご注文の
 場合には、2冊目からは1冊につき\$5を加算して下さい。
 ※ NY州にお住まいのお客様は、④小計に Sales Tax を加算して下さい。

① 1冊目の値段	② 冊数	③ 送料	④ 小計
\$78	× () 冊	+ 1冊目 \$14 2冊目から (\$5 ×) 冊	=
+ SALES TAX (NY州のお客様のみ) ④小計 × 8.875%			= 総計 \$
◆ クレジットカードでお支払いの方は、こちらにご記入下さい。(3.99%の手数料がかかります)			
<input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> MASTER <input type="checkbox"/> AMEX <input type="checkbox"/> JCB Card No. _____ 有効期限 / 20 Signature _____			