

サービス産業展開先としての
サンフランシスコ・ベイエリア
—進出にあたってのガイド—

2013年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

目次

はじめに	3
第1章 市場規模と動向.....	5
I ベイエリアの流通・小売産業	5
1. 背景と市場規模	5
2. 米国独特の繁忙期	6
II ベイエリアの外出（レストラン）産業.....	8
1. 市場規模と背景	8
2. レストラン経営に関して他地域、他州と大きく異なる点.....	9
III ベイエリアの対面型サービス（美容院、スパ・ネイルサロン）産業.....	10
1. 市場規模と背景	10
2. 日本との大きな違い	11
3. ベイエリアで対面型サービスを行なう際の注意点.....	12
IV ベイエリアの教育産業	13
1. 背景	13
2. 帰国受験を目的とした進学塾	14
3. 留学生支援サービス	14
4. 課外活動サービス（サマーキャンプ、スポーツや楽器、第2外国語等）	15
第2章 各分野における規制および許認可とその解説.....	16
I 全分野に共通する規制および許認可	16
1. 連邦政府レベルの規制および許認可	16
2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可.....	17
3. 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可.....	18
4. 市政府レベルの規制および許認可	19
II 流通・小売分野に特有の規制および許認可	23
1. 貿易業	23
2. 卸売業	24
3. 小売業（衣料品・衣料アクセサリ）に特有の規制および許認可.....	25
4. インターネット販売（通信販売）業	26

III 外食（レストラン）分野に特有の規制および許認可	28
1. 地域の規制・法的制約	28
2. レストラン開業に必要な許認可	29
IV 対面型サービス分野に特有の規制および許認可	34
1. 美容院	34
2. ネイルサロン	35
3. スパ	37
4. 人材派遣業	39
V 教育分野に特有の規制および許認可	41
1. 営利目的の学習塾	41
2. 社会教育サービス	42
第3章 進出・企業設立のフロー（基本的なステップ）および各項目の内容	44
I 流通・小売分野	44
1. 流通・小売業を開業するまでのフロー	44
2. 流通・小売業を開業するまでの各ステップの内容	45
II 外食（レストラン）分野	47
1. レストランを開業するまでのフロー	47
2. レストランを開業するまでの各ステップの内容	48
III 対面型サービス分野	51
1. 美容院・ネイルサロン・スパを開業するまでのフロー	51
2. 美容院・ネイルサロン・スパを開業するまでの各ステップの内容	52
3. 人材派遣業を開業するまでのフロー	54
4. 人材派遣業を開業するまでの各ステップの内容	55
IV 教育分野	57
1. 営利目的の学習塾を開業するまでのフロー	57
2. 営利目的の学習塾を開業するまでの各ステップの内容	58
3. 社会教育サービスを開業するまでのフロー	60
4. 社会教育サービスを開業するまでの各ステップの内容	61

はじめに

米国カリフォルニア州の北部に位置するサンフランシスコ・ベイエリア（以下「ベイエリア」）は、ロサンゼルスに次いで人口約 635 万人（2012 年米国勢調査推定¹）を誇るカリフォルニア州第 2 の広域都市圏である。具体的にはサンフランシスコ湾を囲むサンフランシスコ市（人口約 81 万人）やサンノゼ市（人口約 96 万人）、オークランド（人口約 40 万人）とこれらを取り巻く近郊都市で形成される。ベイエリアの特徴として、温暖な気候と恵まれた自然、リベラルな政治志向、起業家精神、多様性がよく挙げられる。もともと 19 世紀のゴールド・ラッシュに刺激された西部開拓の気運が手伝って切り開かれたベイエリアは、知と富を集積しつつ政治・文化・芸術方面において革新的な発展を遂げながら現在に至っている。近年ではカリフォルニア大学バークレー校やサンフランシスコ校、スタンフォード大学、NASA エイムズ研究センターやローレンス・リバモア国立研究所などの世界有数の教育・研究機関を背景にハイテク産業の集積地シリコンバレーを中心として数々のユニークなスタートアップ企業による独自の経済圏を形成してきた。2011 年度の米国内のベンチャー・ファンディングの 41%に相当する 116 億ドルがシリコンバレーに集中したのは頷けるであろう。住民の教育水準や収入水準も高く、人種が多様でバラエティに富んだ思想を受け入れるベイエリアは、衣食住に関してもユニークな情報の発信地として機能している。

ベイエリアは地理的な条件も相まって日本人を含むアジア系移民の歴史が古い。日本との時差は 16 時間（夏時間）～17 時間（冬時間）あり、東京への直行便を飛ばす空港が地域内に 2 箇所あり、現在でも多くの日本人が、観光、ビジネス、留学、永住と様々な目的で訪れる。日系企業によるビジネス展開も盛んで、2012 年度の「ベイエリア日系企業実態調査」（ジェトロ・サンフランシスコと北加日本商工会議所が共同実施）によると、ベイエリアでは特にサービス業における日本企業の進出が多く、その内容は現地に住む日本人を対象にした事業から広く一般を対象とした事業まで多岐にわたる。

本報告書ではベイエリアの中でも特に日本企業がビジネスを展開する可能性の高いサンフランシスコ市とその南のサンマテオ市、パロアルト市、クパチーノ市、更にイースト・ベイのバークレー市、オークランド市を対象として、日本のサービス産業が事業を展開するにあたり、知っておくと便利な市場の特性や遵守すべき諸規制をまとめ、現地での事業展開の基礎資料として役立てていただく事を目的としている。本報告書では、特に以下の産業について考察する。

- 流通・小売分野
- 外食産業分野
- 対面型サービス分野
- 教育分野

なお、本報告書に掲載されている情報は 2013 年 3 月時点のものであり、随時変更する可能性があることに留意されたい。

¹ 米国勢調査 2012 年予測

<http://www.census.gov/popest/data/metro/totals/2012/index.html>

～米国本土におけるサンフランシスコ・ベイエリアの位置～



～サンフランシスコ・ベイエリアの各郡（カウンティ）と市の位置～



第1章 市場規模と動向

I ベイエリアの流通・小売産業

1. 背景と市場規模

Bay Area Council Economic Institute が年に数回発行している「Bay Area Employment Statistics²」によると、2010年に31万人レベルにまで落ち込んだベイエリアの流通・小売産業の労働者数は、2012年12月現在で約52万9,800人と、回復の兆しを見せている。これを裏付けるように、2008年の経済危機以降、空き店舗となった「ビッグボックス」と呼ばれる大規模小売店のスペースは、合計約400万平方フィートまで上ったが、そのうち66%が、2012年の夏までに再び入居店舗で塞がった³。また、2012年の統計では、ベイエリアにある全小売店舗スペースの未入居率は4.6%まで回復したとされている⁴。特にサンフランシスコから、その南に位置するペニンシュラ、更にはその南のサウスベイにかけての人口が密集した地域に位置する小規模スペースでの回復が目覚ましいが、市街地から離れたエリアは回復にやや遅れをとっている。これら郊外にある空き店舗の多くは、2000年代中盤の不動産ブームの時期に周辺人口の増加を見込んで建てられた物件といわれている。

ベイエリアの小売業界は、サンフランシスコ市内だけでも44,300人が働く世界トップクラスの地域である。他に類を見ない特製品のショップ、世界を先取る企業、高級ブランド、ギャップ、リーバイス、ウィリアムズ・ソノマといった有名小売業者の本店を構えているといった特徴がある。中でもサンフランシスコ市内にあるウエストフィールド・ショッピングセンターは、米国全土においてもミシシッピ川以西で最大の都市型ショッピングセンターである。入居している高級デパートのブルーミングデールズの店舗はニューヨーク外では最大規模であり、また、ノードストロームも全国で2番目に大きい店舗を構えている。婦人用品市場では全国第3位の市場規模である。小売業界では発展の可能性のあるトップ市場のひとつであり、過去10年において、他都市における売上成長率がマイナスである中、毎年上昇している。

ベイエリア全体の小売市場の強さは世界中の投資家の関心を集めており、小売店舗用不動産物件に関しては世界第9位の投資市場と言われる。2011年から2012年にかけて、ベイエリア全体で約17億ドルに相当する小売店舗用物件が取引された。ちなみに、同市場で世界最大の取引額を誇るのは香港（75億ドル）、次いでロンドン（52億ドル）である。

2012年のベイエリアにおける貸店舗の平均賃料は、1平方フィートあたり年間21.89ドル、サンフランシスコの平均賃料は、50.23ドルであった。香港（361ドル）やニューヨーク（244

² 「Bay Area Employment Statistics」

http://www.bayareaconomy.org/wp-content/uploads/Bay_Area.pdf

³ オンライン記事「The Registry」

<http://news.theregistrysf.com/bay-area-retail-recovery-reaches-farther-wider/>

⁴ 「Outlook: Bay Area Shopping Centers 2012 Q4」

<http://www.transwestern.net/Market-Research/Documents/Q4%202012%20Bay%20Area%20Shopping%20Centers%20Outlook.pdf>

ドル)、東京(90ドル)といった大都市には及ばないものの、全米平均(2012年度15.66ドル)より遥かに高い数値を示している⁵。

住民の平均所得が高いうえに観光客も多く、不況の煽りを受けてはいるものの地域の購買力はまだまだ高い。ハイエンドな店から中古品まで、さまざまな店が見られる。特にサンフランシスコは、「充実したショッピングが出来る街」の全米ベスト5以内にしばしば挙げられる。

ベイエリアの流通・小売業の特徴の一つとして、大規模チェーン店との拮抗において地元独立系商店が善戦しているため、両者の共存状態が長く続いていることが挙げられる。その背景としては、例えばサンフランシスコ市の場合、地元の小規模店を保護する観点から、チェーン小売店の出店に法的な制限がある(特定の地域には進出できない、出店許可の審査が厳しい等)⁶。実際に過去には、出店予定地域の商店街コミュニティの反対にあい、チェーン店が出店できなかった例も存在するが、それでも大規模チェーン店が徐々に進出してきている。しかし食料品店を例にとればバークレー市のバークレー・ボールやサンフランシスコ市のレインボー・グロッサリーのような地元店も根強い人気を誇っている。

また、教育水準の高いエリアらしく、サンフランシスコ市では古本屋も含む独立系の本屋の数が、ニューヨーク市の2倍という圧倒的な店舗数を誇る。

E-Commerceの成長は2012年に於いて前年比15.8%増の2千2百5十億ドルと目覚ましいものがあり、そのうち小売部門は前年比で5.2%増であった。今後は、携帯電話からのインターネットアクセスが、既存のデスクトップやラップトップ・コンピュータからのアクセスを上回るといわれている2014年に向けて、動向が見逃せない⁷。

また、E-Commerce、いわゆるインターネット販売に関してだが、最近では「クリック・アンド・モルタル」(「ブリック・アンド・モルタル」という伝統的産業を指す言葉に掛けている)という、実店舗とオンライン店舗の双方を運営して相乗効果を狙う商法が注目されている。(例えばインターネット上で注文して、実店舗で商品の受け渡しを行う等。)

2. 米国独特の繁忙期

米国で最大の繁忙期はいうまでもなくクリスマス商戦だが、その中には何日かキーポイントとなる日がある。

- Black Friday (ブラック・フライデー) : サンクスギビング(感謝祭、11月の第4木曜日)の翌日。年末セールを開始日とされ、実店舗はこの日から買い物客で賑わう。前日

⁵ オンライン記事「Commercial Property Executive」
<http://www.cpexecutive.com/regions/mid-atlantic/hong-kong-nyc-close-q3-as-priciest-retail-markets/>

⁶ オンライン記事「Institute For Local Self-Reliance」
<http://www.ilsr.org/rule/formula-business-restrictions/2321-2/http://www.ilsr.org/rule/formula-business-restrictions/2321-2/>

⁷ 2010年米国勢調査
<http://www.census.gov/econ/estats/2010/2010reportfinal.pdf>
http://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec_current.pdf

が休日、ブラック・フライデーも休日とする会社が多い為、当日の開店時間を朝 4 時といった早朝に設定する店舗もあり、商戦は年々過熱している。語源の「Black」は当初交通渋滞や人混みを指したと言われ、その後赤字から黒字に転換する金曜日という意味になったと言われる。

- **Cyber Monday** (サイバー・マンデー) : こう呼ばれ始めたのは 2005 年前後。感謝祭の休暇明けの月曜日。オンラインによる売り上げの年間最大の繁忙日。2012 年のサイバーマンデーにはオンライン販売の 1 日の総売り上げが 19.8 億ドルに達した。また、従来は仕事場のデバイスからの注文が家庭用デバイスからの注文を上回っていたのだが、2012 年には初めてその比率が逆転した。これは主に、携帯用デバイスからの注文が増えたことが要因とみられる⁸。
- **Green Monday** (グリーン・マンデー) : 12 月 12 日。オンラインショップで注文し、クリスマス休暇前に自宅に届く締切りに近い月曜日で、サイバー・マンデーに次ぐオンライン販売の繁忙日。「Green」は、サステイナブル (持続可能) なビジネスを意味するという説もある。

⁸ オンライン記事「PFSWeb」

<http://www.pfsweb.com/blog/cyber-monday-2012-the-results/>

II バイエリアの外出（レストラン）産業

1. 市場規模と背景

2010年の米国勢調査によると、住民1人当たりのレストラン数が全米で最も多い市はサンフランシスコ市で、1万人当たり39.3軒のレストランがあり、2位以下を大きく引き離している。

- 1位：カリフォルニア州サンフランシスコ（39.3軒）
- 2位：コネチカット州フェアフィールド郡（27.6軒）
- 3位：ニューヨーク州ロングアイランド（26.5軒）
- 4位：ニューヨーク州ニューヨーク（25.3軒）
- 5位：ワシントン州シアトル（24.9軒）
- 6位：カリフォルニア州サンノゼ（24.8軒）
- 7位：カリフォルニア州オレンジ郡（24.8軒）
- 8位：ロードアイランド州プロビデンス（24.3軒）
- 9位：マサチューセッツ州ボストン（24.2軒）
- 10位：オレゴン州ポートランド（24.0軒）

同じバイエリアの市では、サンノゼ市が6位に入っている。専門家によれば、同調査でトップ10入りした都市はいずれも住居費が高く、すなわち、所得の高い人が集まるところは外食にお金をかける余裕がある人も多い、という図式になるらしいが、サンフランシスコ市の場合は、観光客の多さもレストランの数の多さに貢献していることは間違いない。2010年度にサンフランシスコを訪れた人の数は年間1,590万人で、地域経済に83億ドルを落としている。

サンフランシスコ市は、同じく2010年の国勢調査で、住民1人当たりのバー軒数が多い都市のうち全米で8位にランク入りしている（1万人当たり6軒）。ちなみに、住民1人当たりのレストラン軒数とバー軒数の両方でトップ10に入った都市はサンフランシスコ市だけである。

住民の人種も様々で、また上述の通り世界各地から観光客が訪れるため、世界各地の料理を現地風にアレンジしたものが多く見られる。サンフランシスコ市住民の33%がアジア系であり、また、観光名所としてのチャイナタウンを擁しているため、特にアジア料理の人気は高い。ただし、アメリカ風にアレンジしたものが多く、日本食においても、本格的な和食の店は、サンフランシスコ市より、むしろ日系人人口や日系企業の多いサンマテオ市やサンノゼ市等のペニンシュラやサウスベイ地区に密集している。また、ベジタリアン（酪農製品を食べる菜食主義）、ヴィーガン（酪農製品を食べない菜食主義）、グルテン・フリー（グルテン入りの食事を摂らない主義）、フルータリアン（果物のみを食べる主義）、ペスカトリアン（海産物を食べる菜食主義）が多い土地柄で、通常のメニューのほかに「ベジタリアン、ヴィーガン、グルテンフリー」などのメニューを用意しているところもある。また、最近では、UCバークレー校の教授、マイケル・ポーランの著作である「雑食物動物のジレンマ (*The Omnivore's Dilemma*)⁹」に刺激され、サステイナブル（持続可能性、環境維持）性を考慮した食材（地元で採れた食材）にこだわるレストランもある。

⁹ 書籍「Michael Pollan, *The Omnivore's Dilemma*」

<http://michaelpollan.com/books/the-omnivores-dilemma/>

最近注目されているのが「フード・トラック」（車両型店舗）で、専用のミニバスで一定時間のみ販売する形式の店であり、トラック大の屋台といったところ。以前から、近くにレストランが少ない地域等にサンドイッチや飲み物を販売するフード・トラックは存在したが、新しいタイプのもはグルメフーズ寄り、ファーストフードといえども高級感を醸し出し、使用しているバンも洗練された装飾なのが特徴である。メニューは、フード・トラックによって日本のカレーからピザ、ティラミスまで様々で、バンの中に座って食べられるスペースを設けている店もある。また、様々なフード・トラックが一箇所に集まって、客がそれぞれ好きなものを買って一緒に食べられる屋台村（野外フードコート）のような施設も人気である。フード・トラックやフード・カートから始めて店舗やレストラン開店にまで発展している店もある。

レストランの評判は、実際に足を運ぶ前に yelp（イエल्प）というオンラインのロコミ・レビューサイトで調べてから行く人が多く、yelp の評価はかなり重要である。ちなみに、このサイトを運営する Yelp Inc.の本社もサンフランシスコ市のダウンタウンにある。

2. レストラン経営に関して他地域、他州と大きく異なる点

レストランを経営する際、バイエリア以外の地域や他州と異なる点は、以下のような内容が挙げられる。

- 現在、連邦法で規定されている最低賃金は、7.25 ドルだが、カリフォルニア州法で規定されている最低賃金は、8 ドルであるため州法に従う必要がある。
- カリフォルニア州でもチップ制度はあるが、サーバー（ウェイトレス或いはウェイター）への賃金は、チップを除いて最低賃金をクリアしている必要がある。（連邦法や他の多くの州では、チップを含めて最低賃金をクリアしていればよい。）
- 2013年3月現在のサンフランシスコ市の最低賃金は10.55 ドルと全米で最も高いことに加え、全ての従業員に対し有給病欠休暇を与える必要がある。また、20人以上の従業員を抱える雇用主は、該当する従業員に対して健康保険手当の支給、並びに通勤手当の支給（または会社の提供する通勤バスの提供）を義務付けている。必然的にサンフランシスコ市でのレストラン経営には、他地域よりも人件費がかかることになる。

III バイエリアの対面型サービス（美容院、スパ・ネイルサロン）産業

1. 市場規模と背景

2012年の調査によれば、全米の美容院、スパ、ネイルサロンといった、いわゆる「パーソナルケア」市場は、向う5年間業界全体の収益が年間平均3.3%上昇して2017年には493億ドル市場になると言われている。また、それに伴い店舗数も年間平均3.7%上昇、携わる労働者数も年間平均3.8%上昇して、2017年には全米で店舗数130万、労働者数180万人になると言われている。このように業界全体の見通しが明るい背景としては、高齢者人口の増加と「(いつまでも)若く、美しく」という世代を超えた欲求を追求しがちな米国人の傾向がある。また、例えば高齢者や糖尿病の患者の中では、医療上の理由から自分で爪を切らずにネイルサロンで切ってもらおうといった習慣もかなり定着している。

さて、2012年現在、全米には約86,000軒のヘアサロン（うち82,000軒がいわゆる「美容院」、残り4,000軒がいわゆる「床屋」）が存在し、業界全体の年間収益は約200億ドルであると言われる¹⁰。大規模にチェーン展開している店舗もあるが、非常に細分化された（大企業による独占市場化が進んでいない）業界であり、収益上位50社は業界全体の収入の僅か15%を占めるに過ぎない。その理由としては、小規模の店が美容師（或いは理容師）の技術レベルにおいて優れている場合が多いこと、より地域のニーズに溶け込んだニッチなサービス（例えば、日本人の多い地域で日本語によるサービスや日本で流行の髪形を提案する等）が可能であるためと思われる。米国には、髪質の違う様々な人種が住み、それぞれ自分の髪質に慣れている美容師を好む傾向がある。また、「行きつけの美容院」という言葉に代表されるような、美容師との関係性を重視する傾向は米国でも同様であり、お気に入りの美容師が店を移動した場合には、多少遠距離であっても顧客が美容師についていく傾向がある。特にアジア人の髪質は他の人種に比べて特異でありその髪質に合った技術が必要なため、日本での経験を持つ美容師は、日本人顧客やアジア人の間でも人気が高い。バイエリアにも日本での経験を持つ美容師がいる多くの美容院がある。

通常美容師のサービスは、ヘアカット、スタイリング、フェイシャル、メイク、ワックス（脱毛）などがある。また、日本と同様にシャンプーやスタイリング剤等の製品販売が、多くの美容院ビジネスに於いては収益の大きな一部（全体の10%~15%）を占めている。

「Nails Magazine」紙によると、全米には約57,570軒のネイルサロンが存在する。うち最もサロン数が多いのはカリフォルニア州で、その数は7,978軒に上る。同誌によると、上記のうち約47%のサロンがネイルサービスのみを提供している。32%はフルサービスサロン（美容院を含む）の一部であり、3.7%がデイ・スパの中にある。残りのサロンはホテル内、リゾート、個人宅、その他の場所で営業している。全米のネイルサロン産業はベトナム人による経営が大変多く、全国平均43%がベトナム系アメリカ人或いはベトナム人による経営である。カリフォルニア州ではさらにその傾向が強く、実にネイルサロンの80%がベトナム人或いはベトナム系ア

¹⁰ オンライン記事「SBDCNet」

メロカ人により経営されている。ベイエリアも例外ではなく、多くのネイルサロンがあり、ネイルサロンが何件も連なる通りもあるほどである。日本人運営のネイルサロンもある。

近年では、外国からの移住者で文化的・社会的に障壁を持つ場合が多いネイルサロン従業員の健康（特に化学薬品に常時接触することからむ乳がんのリスク）が問題視されており、アラメダ郡は 2008 年に郡内の 74 軒のネイルサロンから 201 人の従業員にインタビューする形式で健康調査を行なっている。

ベイエリア郊外のカリストーガやナパに代表されるように北カリフォルニアには温泉が多くある。ベイエリアにも多くのスパがある。

米国の「スパ」は、家族旅行などの目的で日々利用されている日本の温泉と少々違い、ニューエイジ時代の影響を受けたストレス解消のためのオアシスとして近年注目を浴びている。業界推進のための非営利団体、ISPA（International Spa Association）は、スパを「マインド、ボディ、スピリットの再生を促すために提供される様々なプロフェッショナル・サービスが利用できる、個人の健康維持を目的とする場所」という定義をしており、米国内に約 1 万 9800 箇所のスパが登録されている。不況のあおりを受けていたものの、近年業界も回復の兆しを見せ、2011 年の米業界収益は、前年比 4.5% 増の 134 億ドルを計上し、同年一年間の利用客人口も前年比 4.1% 増の 1 億 5600 万人となった¹¹。

スパの種類には、フィットネスクラブが併設されたメンバーシップ制のクラブ・スパ、リラクゼーションなどのプロフェッショナル・サービスを提供するデイ・スパ、健康的な生活を維持するためのプログラムやフィットネスなどを提供するデスティネーション・スパ、リゾート地など宿泊施設があるリゾート・スパ、温泉が併設されているミネラル・スプリング・スパ、医療サービスを提供できるライセンスを持った医者やヘルスケア・プロバイダーなどが勤務するメディカル・スパなど多様に分かれている。ベイエリアでは、都市圏ということもあり、クラブ・スパ、デイ・スパなどが多いが、ナパやカリストーガなどソノマ郡にはリゾート・スパやミネラル・スプリング・スパが多い。

2. 日本との大きな違い

日本と比較した米国の対面型サービス産業の特徴には以下の例がある。

- 日本のように所属美容師を店の従業員とする美容院もあるが、多くの店では、美容師との自由契約制を採用している。これはつまりサロン（店のオーナー）側が店舗を借りてある程度の備品を設置した上で、ステーション（椅子）を 1 脚ごとに異なった個人の美容師に貸す、という方式である。そのような店の場合、美容師は、それぞれが個人経営者（インデペンデント・コントラクター）として毎月一定の使用料を払って場所、椅子を借り、提供したサービスに関しては全て自分の収入となる（必要なシャンプーやパーマ液等も個人購入。オーナーから買う場合もある）。自分で自由にスケジュールが組める、客がつけば店で社員として働くよりも稼げるという理由から、この方式は美容師に人気であり、美容学校卒業後はとりあえず社員としていずれかの店で社員として数年間働き、後に独立（前述のような店で個人経営者となる）する美容師も多い。ただし、許

¹¹ オンライン記事「International Spa Association」
www.experienceispa.com/articles/index.cfm?action=view&articleID=574&menuID=75

認可の項で詳述するが、店舗と美容師との労働関係がカリフォルニア州労務局や米国連邦税務当局などの「インデペンデント・コントラクター」としての基準に合っていない場合は、当該美容師が「従業員」として看做され店舗に対して未払いの納税義務やペナルティーが課される場合もあるので気をつけたい。

- チップ制度がある。チップの分配については、特に美容師が従業員である店の場合はプーリング（1箇所を集めて全員で分配）する場合もあるが、多くの場合は全額が担当した美容師の収入の一部となる。
- 日本では、未だに「マニキュア、特にペディキュアは若い人のファッション」という概念が根強いが、米国では全年齢層にわたってペディキュアが定着している。特に気候が温暖なカリフォルニア州では、爪が見えるサンダルやミュールで1年を通す人も多く、足の爪のおしゃれは重要である。

3. バイエリアで対面型サービスを行なう際の注意点

バイエリアはリベラルな思想で知られる。特にサンフランシスコ市は性的少数者（Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender, Queer: LGBTQ）コミュニティの本拠地でもあり、ファッションの性差や年齢差は米国の他都市に比べて曖昧である。バラエティに富んだ労働者や顧客と接することが予想されるため、雇用や求職、また接客上の差別問題には充分注意を払うこと。

全米でも生活費が高いエリアとして知られ、高所得者も多いが、実際は様々な所得レベルの人が住んでいるのが現状である。同じ市の中でも所得レベルによる地域の棲み分けが比較的はつきりしているので、店を出す際にはターゲットとしたい層の集まる地域を選択すること。

IV バイエリアの教育産業

1. 背景

先進国の中で唯一人口置換率を上回る出生率を誇りとしてきた米国だが、不況のあおりを受けて、2012年からその数値に翳りが見え始めている。

2010年の国勢調査によると、バイエリアでの総人口に対する18歳以下の割合は、全国平均値24%をやや下回る22.3%である¹²。

バイエリアの大卒以上の人口は、25歳以上の総人口に対して41.5%と高めであるが、この数値はバイエリア内でもばらつきがあり、例えばスタンフォード大学のあるパロアルト市では79.3%と非常に高い。(カリフォルニア州全体では30%前後)バイエリアは、全米でも留学生が密集する地域であるが、日本人留学生の数は減少傾向にある。

教育水準・給与水準がおしなべて高い地域では、数年毎に転職を繰り返すことは珍しくなく、その転職では、更に学歴をつけてキャリア・チェンジするケースも多く、成人を対象とした専門教育サービスも盛んである。

書籍の電子化に伴い、教育テクノロジー関連分野のスタートアップ企業に対する投資資本が増大している(主にいわゆる電子教科書、教材、生徒・教師評価システム等のソフトウェア)。2015年のe-learning(ソフトウェア及びハードウェア)市場規模は、690億ドルと予測されている。e-learningの一環として、公開オンライン講座で高等教育を受ける風潮がここ1年の間に急速に拡大している。そのようなコースはMOOC(massive open online course(s)、ムーク或いはムークス)と呼ばれ、大学その他の教育機関と提携している場合も多い。従来の大学でのオンライン講座との大きな違いは、基本的に無料で自由に誰でも受講できることである。受講者同士のソーシャルサイト、情報交換サイトが充実していることも大きな特徴であろう。MOOCで受講した科目を取得単位として認定する大学も出てきている。オンライン学習においてもバイエリアは「革新的」な存在で、スタンフォード大学の教授や卒業生を中心に、ベンチャー・キャピタルを後ろ盾としてCousera(コーセラ、2012年開講、2013年2月の登録者数は270万人)、Udacity(ウダシティ、2012年開講、2013年の登録者数40万人)等のトップMOOC企業が誕生している。中にはゲームをベースとした授業もあり、「学習」という概念が変わりつつある姿を目の当たりにすることができる。

外務省が2012年に発表した「海外在留邦人数調査統計」¹³によれば、在留邦人が最も多い国は全体の38.5%を占めるアメリカ合衆国で、2011年度現在は約39万7900人、サンフランシスコ市とサンノゼ市近郊在住は、2万9600人とある。これらからバイエリアに在住する邦人数の統計は3万人強と推測される。バイエリアでも駐在員の若年化傾向は顕著で、子弟の低年齢化

¹² 「Bay Area Census」

<http://www.bayareacensus.ca.gov/>

¹³ 「外務省、平成24年度海外在留邦人数調査統計」

<http://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/tokei/hojin/12/pdfs/WebBrowse.pdf>

も進んでいる。ベイエリアには、補習校（サンフランシスコ校、サンノゼ校）があり、2013年現在、同校による公式発表では全校で1,300人の生徒（幼稚部、小学部、中高部）が学んでいる。補習校以外にも私立の日本語学校及び塾が合わせて15校以上存在する。

教育産業における事業において、未成年が顧客となる場合、顧客と直接接することになる人物（従業員、教職員、ボランティア、ホームステイ先等）のバックグラウンド・チェック（特に未成年に対する性犯罪に関する）を怠らないことが望ましい。

2. 帰国受験を目的とした進学塾

米国では基本的に日本のような低学年からの進学塾は存在しないが、大学入試（SAT、ACT）、大学院入試（GRE）、医学部入試（Pre-Med、MCAT）、経営学大学院入試（GMAT）、法科大学院入試（LSAT）、司法試験など、各種入試、試験のための模擬試験や準備、小論文作成のための支援産業があり、KaplanやPrinceton ReviewなどCollege Prep-courseを提供する大手サービスが存在する。その他、低学年層の算数や国語の読解力をつけるためのフランチャイズ・サービスもあり、Sylvan Learning Center、Huntington Learning Center、Omega Learning Centerなどがある。ユニークなケースは、日本の大手の学習塾 Kumon（公文）で、米国内に1,500箇所のラーニング・センターを保有し米国人や日本人生徒約13万人を対象に指導を行っている（一箇所の平均生徒数87人）。ベイエリアには約100箇所の拠点があるので、単純計算で約870人前後の生徒がいると推測される。

帰国受験のための「進学塾」は、当然ながら、将来、帰国を予定している日本人駐在員の子女を対象としている。日本への帰国受験をターゲットにした進学塾では大手の ena や日本教育ゼミナールが進出しており、いずれも日本の帰国子女受験枠に沿った指導を売りとしている。

日本と同様、進学塾の開設には特別な認可等は必要なく、通常のビジネスの場合と同様である。進学塾の場合にむしろ苦勞することが予想されるのは、ビザ問題を含めた講師の獲得と維持であろう。また、一応、未成年を預かる事になるため、万が一に備えて事業保険に加入するのは勿論、災害時（極端な悪天候で、生徒が帰宅できない等）に備えた対策を忘れないようにしたい。また、ベイエリアも米国の他地域同様、車社会であり、殆どの生徒が保護者に車で送迎されることが予想される。塾の場所はサンフランシスコやパークレーのダウンタウンといった公共の交通機関が発達している場所以外は、駐車場を備えたスペースを確保するのが望ましい。

また、雇用に当たっては職員やボランティアのバックグラウンド・チェック（犯罪歴、特に未成年への性的犯罪に関するもの）を行なうことが望ましい。

3. 留学生支援サービス

全米に短期滞在する約69万人（中国18.5%、インド15.2%、韓国10.4%¹⁴）の留学生のうち、日本からの留学生数は2009-2010年度においては24,842人、2011-12年においては19,966人で、

¹⁴ 「2009-2010 Institute for International Education and the U.S. Department of State's Bureau of Educational and Cultural Affairs」

http://cshe.berkeley.edu/research/rugg/Brief-California_International_Student.4.5.2011.pdf

過去数年間減少傾向にある。これは不況の影響や少子化及び卒業後の就職懸念が原因であると分析されている。また、UC バークレー校の 2011 年度の調査によると、全米で最も留学生数が多いのはカリフォルニア州（94,279 人）で、州内で最も留学生が多い大学上位 20 校のうち、10 校はベイエリアに所在している。日本からの留学生の特徴として、1～2 年の企業派遣留学が大変多いこと、「研修」に類する形式での数週間から数ヶ月程度の短期留学が盛んであることなどが挙げられ、よって前述の数値には挙がっていない事も多い。

カリフォルニアの公立大学は、州内の学生を優遇する制度があり、州外の学生は州内の学生に比べて約 2.5 倍の学費を支払う必要がある。州外の学生の適用を受けるため留学生は、割高の授業料の他、更に教材費（教科書、コンピュータ等）、生活費（家賃、光熱費、インターネット／電話代、食費、衣料費等）、車両費（車両購入費、保険代、ガス代、メンテナンス費）、レジャー費、帰省費用等々が加算されるため、コストがかかる。特に家賃や生活費の高いベイエリアでは地元の経済に対する留学生の貢献度は高い。

既に存在する留学サービスビジネスとしては、留学先アレンジメントや現地生活サポート（ホームステイ先の斡旋等を含む）ビジネスなどが挙げられる。進学塾の場合と同様、これらの事業を行うためには、通常のビジネスの場合以外の特別な認可等は必要ないが、ビザ取得の仲介が欠かせない分野であり、移民法を専門とする弁護士と密な関係を築くことが望ましい。また、ホームステイ先の選定に当たっては、応募家庭の人員のバックグラウンド・チェックを怠らないようにしたい。

4. 課外活動サービス（サマーキャンプ、スポーツや楽器、第 2 外国語等）

夏休みが長く共働きの家庭が多い米国では、サマーキャンプ・ビジネスは百億ドル（2011, American Camp Association）市場と言われている。サマーキャンプとは言え、泊まりがけの実際のキャンプから、近郊の野外や屋内での「サマーキャンプ」に毎日送り迎えしなければならないタイプと様々である。期間も数日から数週間まであり、活動内容もスポーツ、アート、サイエンス、言語、自然体験、農場体験など多様である。

米国の公立学校では一般的に、音楽や体育、美術といった科目の教育に殆ど力を入れていないため、夏休み期間に限らず、通年で課外活動的な「習い事」サービスを提供するビジネスも多数存在する。

また、雇用に当たっては職員やボランティアのバックグラウンド・チェック（犯罪歴、特に未成年への性的犯罪に関するもの）を行なうことが望ましい。

第2章 各分野における規制および許認可とその解説

I 全分野に共通する規制および許認可

米国で事業を行うにあたり、事業分野にかかわらず遵守しなければならない規制や必要になる許認可がある。ここでは、全分野に共通する規制と許認可をまとめて記載する。各分野特有の規制と許認可については後述する。

1. 連邦政府レベルの規制および許認可

(1) 連邦納税者番号の取得

法人の納税者番号は、Employer Identification Number (EIN)、または、Federal Tax Identification Number と呼ばれ、個々の法人に対して米国連邦の税務当局である内国歳入庁 (IRS : Internal Revenue Service) が発行する 9 桁の数字である。EIN は、法人税や給与税の申告、銀行口座開設、官庁への諸手続き等に不可欠である。EIN は、オンラインで無料申請できるが、その場合には、責任者の社会保障番号 (SSN : Social Security Number)、個人納税者番号 (ITIN: Individual Taxpayer Identification Number)、あるいは、他の EIN のいずれかが必要である。

<https://sa1.www4.irs.gov/modiein/individual/index.jsp>

<http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&-Self-Employed/Employer-ID-Numbers-%28EINs%29>

<http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&-Self-Employed/How-to-Apply-for-an-EIN>

(2) IRS への税務申告・納税義務

全ての雇用主は、法人税の申告、納税義務、並びに雇用している従業員へ支払う賃金から連邦税を源泉徴収しその申告と納税義務を負う。これらの申告を行う際、EIN が必要となる。

(3) 米証券取引委員会への Form D の申請

法人の株式を公募する場合、1933 年証券法に基づき米証券取引委員会に届出を行うことになるが、私募の場合は、その登録義務が免除される代わりに Form D の申請が必要となる。

<http://www.sec.gov/answers/formd.htm>

(4) 米国商務省へ BE-605 の申請

法人の 10% 以上の議決権持分を外国籍の法人が直接的、あるいは間接的に所有している場合、米国商務省の経済統計分析局 (BEA : Bureau of Economic Analysis) へ申請書 BE-605 を申請する義務がある。外国資本がアメリカに入ってくる動向を調査する為の申請書だが、投資先となる米国法人の総資産価値、年間総売上、経常収入、純利益のそれぞれが 6 千万ドル未満である場合、同申請書にその旨を明記して「免除」を届け出る必要がある。

<http://www.bea.gov/surveys/fdiusurv.htm>

(5) 連邦雇用法、労働法遵守、並びにポスター掲載義務

雇用主が従業員を雇用する際、労使関係、労働基準、職場環境、差別問題などに関連する連邦法、州法、または郡・市の条例を遵守する必要があり、これらの法規を従業員へ告知するために規定のポスターを職場に掲示することが義務付けられている。もし、これら

の法規に相反する規定がある場合、雇用主は、従業員にとって最も有利な規定を遵守する必要がある。（後述の「2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」、「3. 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可」ならびに「4. 市政府レベルの規制および許認可」を参照）

2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可

(1) カリフォルニア州務長官（Secretary of State）からの事業許可並びに法人登録番号（California Corporation Number）の取得、並びに年次申請義務

カリフォルニア州で Corporation、LLC、または、各種 Partnership などの事業形態を通して事業活動を行う場合、カリフォルニア州務長官に法人登録を行い、事業許可を取得する必要がある。カリフォルニア州の法人（「州内法人」）を設立する場合は、各事業体の規定を遵守した定款を申請することになるが、州外で設立された法人（「州外法人」）を登録する場合は、設立国（あるいは州）で認可された定款等（日本法人の場合は、登記簿謄本）を添付して申請書とともに提出することになる。登録された時点で法人登録番号（California Corporation Number）が発行される。

一般業務に従事するカリフォルニア州の Corporation を設立する場合は、基本定款（Articles of Incorporation）を州務長官へ申請する必要がある。基本定款には、法人名、法人の目的、株式の種類と発行可能株式総数、訴訟書類等送達代理人の情報（万が一の際、法人を代表して訴状等を受理する役割を担う）、その他、必要事項を記載する。この書類が認可され、法人登録番号が発行された時点で、会社が正式に「設立」されたことになる。その後、付随定款や取締役会決議書／議事録などの社内文書作成、株式発行手続きやその他該当する州、郡、市の許認可申請手続き（後述）を行う必要がある。

尚、カリフォルニア州で事業を行うすべての法人は、毎年 Statement of Information と呼ばれる年次申請を行う必要がある。（非営利法人や LLC の場合は隔年申請）

<http://www.sos.ca.gov/business/be/>

<http://www.sos.ca.gov/business/be/statements.htm>

(2) カリフォルニア州労務局（EDD：Employment Development Department）からの雇用者番号の取得および定期的な納税義務

従業員を雇用する場合は、カリフォルニア州労務局で雇用主の登録を行い、雇用者番号を取得する必要がある。この雇用者番号は、従業員に給与を支払う際に源泉徴収する州所得税、失業保険、傷害保険など給与税（Payroll tax）を EDD に払い込む際に必要となる。雇用主には、定期的に EDD に対し源泉徴収に関する税務申告及び納税義務が発生する。EDD のサイト（<https://eddservices.edd.ca.gov/index.html>）でオンラインによる雇用者番号の取得、源泉徴収に関する税務申告及び納税ができる。

http://www.edd.ca.gov/Payroll_Taxes/

http://www.edd.ca.gov/Payroll_Taxes/Am_I_Required_to_Register_as_an_Employer.htm

http://www.edd.ca.gov/disability/Employer_Requirements.htm

(3) カリフォルニア州税務当局（FTB：Franchise Tax Board）へ法人税の税務申告及び納税義務

カリフォルニア州内で事業活動を行う全ての法人は、その法人の事業から生じた所得に対し連邦法人所得税以外にカリフォルニア州法人所得税も課税される。たとえ、所得が発

生してない場合でも、一年につき最低税額の\$800が課税される（設立した初年度のみ最低税額は免除）。従って、事業活動や所得の有無に拘らず、法人は、毎年FTB へのカリフォルニア州法人所得税の申告、並びに納税義務がある。申告する際は、州法人登録番号とEINが必要となる。

<https://www.ftb.ca.gov/forms/search/index.aspx>

(4) 職業安全衛生管理局の規定 (Occupational Safety and Health Administration : OSHA)

従業員を雇用する事業主は、従業員が危険な環境で働かないよう、労災防止対策 (Injury and Illness Prevention Plan) を採用しなくてはならない。職務内容によっては許認可が必要なものもある。

<http://www.dir.ca.gov/dosh/dosh1.html>

(5) 雇用均等法 (Discrimination Law)

従業員を雇用する事業主は、連邦、州法で規定されている差別やセクハラ、障害休暇などの規定を遵守する必要がある、州規定のポスターを職場に掲示する必要がある。

http://www.dfeh.ca.gov/Publications_Publications.htm

(6) 労働災害保険 (Worker's Compensation)

全ての雇用主は、従業員が一人のみでも労災保険に加入する義務がある。

<http://www.dir.ca.gov/dwc/employer.htm>

(7) 賃金・時間に関するカリフォルニア州労働基準法 (Wage/Hour Laws)

カリフォルニア州内の雇用主は、賃金、時間に関するカリフォルニア州の労働基準法を遵守する義務がある。例えば、ノン・エグゼンプトの従業員（時間給報酬の従業員）が、一日 8 時間を越える労働、または一週間 40 時間を越える労働を行った場合、超過した時間については通常の時間給の 1.5 倍、一定の時間を越える場合は 2 倍の残業手当を支給する必要がある。

なお、サンフランシスコ市内の雇用主は、州の基準より高い最低賃金や有休病気休暇の規定など、より従業員を保護するような規定があるため、これらを遵守する必要がある。

<http://www.dir.ca.gov/dlse/dlseWagesAndHours.html>

(8) その他、州雇用法、労働法遵守、ならびにポスター掲載義務

雇用主が従業員を雇用する際、労使関係、労働基準、職場環境、差別問題などに関連する連邦法、州法、または郡・市の条例を遵守する必要がある、これらの法規を従業員へ告知するために規定のポスターを職場に掲示することが義務付けられている。もし、これらの法規に相反する規定がある場合、雇用主は、従業員にとって最も有利な規定を遵守する必要がある。（後述の「4. 市政府レベルの規制および許認可」を参照）

3. 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可

(1) 固定資産台帳 (Business Property Statement)

会社が所有する不動産（土地、建物、改良費）、動産（機械、装置、器具、備品）、建設仮勘定について会社所在地の郡に申告する。この申告を基に郡が固定資産税額を計算して納付書が送られてくる。

- サンフランシスコ郡（サンフランシスコ市）
<http://www.sfassessor.org/index.aspx?page=1>
- サンマテオ郡（サンマテオ市）
<http://www.smcare.org/assessor/default.asp>
- サンタクララ郡（クパチーノ市、パロアルト市）
<https://www.sccassessor.org/>
- アラメダ郡（バークレー市、オークランド市）
<http://www.co.alameda.ca.us/assessor/index.htm>

(2) DBA の申請 (Fictitious Business Name Filing)

州務長官で登録されている正式な法人名称と多少でも異なる名称で事業を行う場合、Fictitious Business Name (DBA) 申請を事業所在地の郡に対して行わなければならない。郡への申請後 30 日以内に、地元の有力紙に週一回連続 4 週間の公告の掲載を開始する必要がある。正式名称以外の名義で銀行口座を開設する場合も、銀行から Fictitious Business Name 申請の証明が要求されるのが通常である。

- サンフランシスコ郡（サンフランシスコ市）
<http://www.sfgov2.org/index.aspx?page=31>
- サンマテオ郡（サンマテオ市）
<http://www.smcare.org/clerk/fictitious/default.asp>
- サンタクララ郡（クパチーノ市、パロアルト市）
<http://www.sccgov.org/sites/rec/Fictitious%20Business%20Names/Pages/Fictitious-Business-Name-Filings.aspx>
- アラメダ郡（バークレー市、オークランド市）
<http://www.co.alameda.ca.us/auditor/clerk/filefbn1.htm>

4. 市政府レベルの規制および許認可

(1) 建築許可 (Building and Construction Permit)

開業にあたり新規に店舗や事務所を建てたり、改装を行う場合には、所在地の市に申請して、工事許可を取得しなければならない。

- サンフランシスコ市（サンフランシスコ郡）（Building Inspection and Alteration Permits）
<http://www.sfdbi.org>
- サンマテオ市（サンマテオ郡）
<http://www.ci.sanmateo.ca.us/index.aspx?nid=477>
- パロアルト市（サンタクララ郡）
<http://www.cityofpal Alto.org/gov/depts/pln/building/default.asp>

- クパチーノ市 (サンタクララ郡)
<http://www.cupertino.org/index.aspx?page=296>
- バークレー市 (アラメダ郡)
<http://www.cityofberkeley.info/planning/>
- オークランド市 (アラメダ郡)
<http://www2.oaklandnet.com/Government/o/CEDA/index.htm>

(2) ビジネスライセンス (Business License)

パロアルト市を除く 5 つの市では、利益目的の事業活動を行う際、事業所在地を管轄する市へビジネスライセンスの申請が義務付けられている。ライセンスは毎年更新しなければならず、その度に更新料を払う。ビジネスライセンス料は、市によって異なる。

- サンフランシスコ市 (サンフランシスコ郡) (Business Tax Registration)
<http://www.sftreasurer.org/index.aspx?page=22>
- サンマテオ市 (サンマテオ郡) (Business Tax Registration)
<http://www.ci.sanmateo.ca.us/index.aspx?NID=87>
- パロアルト市 (サンタクララ郡) (Application for Certificate of Occupancy)
http://www.cityofpalalto.org/business/business_licenses_and_permits.asp

パロアルト市では他市で行われているビジネスライセンスに代わり、ビジネスの種類にかかわらず Certificate of Occupancy の取得を義務付けている (ビジネスライセンスは存在しない)。Certificate 申請にあたり申請料が必要であるが、初回 1 回払いのみで、ビジネスライセンスのように毎年更新料を払う必要はない。建物所有者または賃貸者に申請義務が課されており、使用スペースが建物基準に沿って安全であることを確認するためのものである。

- クパチーノ市 (サンタクララ郡) (Business Tax Registration)
<http://www.cupertino.org/index.aspx?page=115>
- バークレー市 (アラメダ郡)
<http://www.cityofberkeley.info/DepartmentHome.aspx?id=5620>
- オークランド市 (アラメダ郡)
<http://www2.oaklandnet.com/Business/index.htm>

(3) 火災防止検査 (Fire Prevention Information/Inspection)

事業施設の防火設備について市の消防署より年次の設備検査を受ける場合がある。検査料が請求される。

- サンフランシスコ市 (サンフランシスコ郡) (Fire Department Permit)
<http://www.sf-fire.org/index.aspx?page=1280>
- サンマテオ市 (サンマテオ郡)

<http://www.cityofsanmateo.org/index.aspx?nid=74>

- パロアルト市（サンタクララ郡）
<http://www.cityofpal Alto.org/gov/depts/fir/default.asp>
- クパチーノ市（サンタクララ郡）
<http://www.centralfpd.com>
- バークレー市（アラメダ郡）
<http://www.cityofberkeley.info/fire/>
- オークランド市（アラメダ郡）
<http://www2.oaklandnet.com/Government/o/OFD/index.htm>

(4) 地区計画 (Land Use Permits/Zoning Clearance)

通常、各市の規定に基づいて管轄地域は特定事業の運営が許可されている地区と住宅のみが許可されている地区などに分割されており、予定している事業拠点が該当する事業が許可されている地区であることを所轄の市に確認する必要がある。

- サンフランシスコ市（サンフランシスコ郡）(Zoning and Planning)
<http://www.sf-planning.org/>
- サンマテオ市（サンマテオ郡）
<http://www.ci.sanmateo.ca.us/index.aspx?NID=939>
- パロアルト市（サンタクララ郡）
<http://www.cityofpal Alto.org/gov/depts/pln/default.asp>
- クパチーノ市（サンタクララ郡）
<http://www.cupertino.org/index.aspx?page=237>
- バークレー市（アラメダ郡）
<http://www.cityofberkeley.info/ContentDisplay.aspx?id=734>
- オークランド市（アラメダ郡）
<http://www2.oaklandnet.com/Government/o/CEDA/index.htm>

(5) サンフランシスコ市の労働者保護規定

サンフランシスコ市では、州の労働基準法以上に労働者を保護する以下の規定を設けており、遵守する必要がある。

<http://sftreasurer.org/index.aspx?page=22>

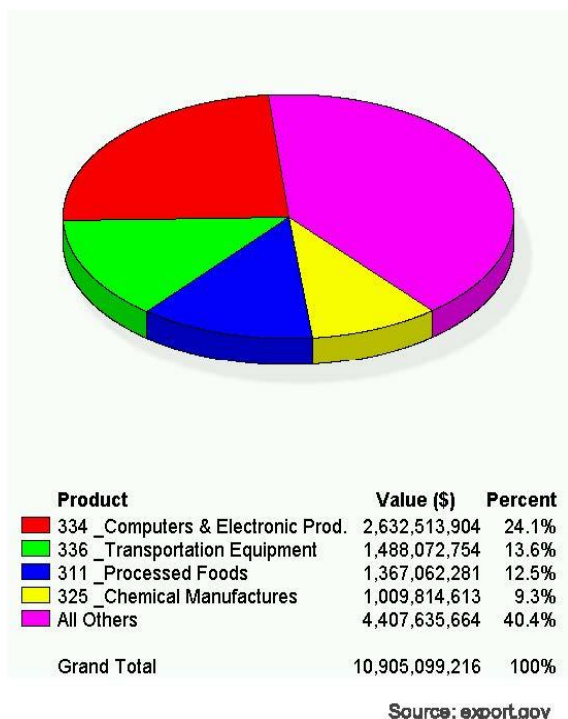
- 差別禁止を規定する連邦法とカリフォルニア州法で保護されているカテゴリに加え、「身長」と「体重」も含まれる。
<http://www.sf-hrc.org/Modules/ShowDocument.aspx?documentid=159>

- 最低賃金が、州内の他の都市よりも高く、1時間あたり 10.55 ドルであること。ちなみに連邦で定める最低賃金は、1時間あたり 7.25 ドルで、カリフォルニア州における最低賃金は、1時間あたり 8 ドルである。金額はいずれも 2013 年 1 月 1 日現在。
(全雇用主対象)
<http://sfgsa.org/index.aspx?page=411>
- 有給病気休暇の規定を遵守すること。(全雇用主対象)
<http://sfgsa.org/index.aspx?page=419>
- 健康保険の規定を遵守すること。(従業員 20 人以上抱える雇用主対象)
<http://sfgsa.org/index.aspx?page=418>
- 通勤手当の規定を遵守すること。(従業員 20 人以上抱える雇用主対象)
http://www.sfenvironment.org/sites/default/files/editoruploads/outreach/files/making_sustainability_profitable.pdf
<http://www.sfenvironment.org/transportation/sustainable-commuting-programs/commuter-benefits>

II 流通・小売分野に特有の規制および許認可

1. 貿易業

～日本からカリフォルニア州への輸入量（2009年）～



(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

貿易業に関する連邦政府レベルの規制は、米国税関国境警備局（U.S. Customs and Border Protection : CBP）が統括している。CBP は貿易業に関する一般的な許認可を要求しないが、具体的な取扱商品に応じて他の行政機関が許認可を要求する場合がある。CBP はこのような他の行政機関の管理機関として活動している。必要な許認可とその担当行政機関については、商品特定して、CBP に問い合わせ確認を取るべきである。

<http://www.cbp.gov/xp/cgov/home.xml>

例えば、米国に食品（酒類やサプリメント等の健康食品を含む）を輸入する場合は、表示・添加物・衛生管理等について、米国保健福祉省食品・医薬品局（Food and Drug Administration : FDA）の各規制を遵守する必要があるとともに、バイオテロ法（Bioterrorism Act）に基づき、FDA に対して、関連施設の登録と輸入事前通知が必要となる。

<http://www.fda.gov>

酒類の輸入業者は、米国財務省の酒類・タバコ税貿易管理局（Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau : TTB）より輸入・卸売許可（Importers Basic Permit）を取得する必要がある。なお、酒類の輸入およびその後の米国内での流通には、TTB の規定に基づくラベル表

示が必要であり、輸入前に TTB よりラベル承認証明書 (Certificate of Labeling Approval : COLA) を取得しなければならない。また、初回輸入時には、輸入前検査が必要となる。

<http://www.ttb.gov/>

衣料品の輸入については、WTO 非加盟国からの輸入の場合には数量規制があるほか、繊維製品、羊毛製品、毛皮製品等の分類に従って、連邦取引委員会 (FTC) の管理するラベル表示が必要となる。

<http://www.ftc.gov/os/statutes/textilejump.shtm>

また、米国で販売される繊維製品は消費者製品安全委員会 (Consumer Product Safety Commission) が所管する難燃性に関する法令および連邦法規を遵守しなければならない。

<http://www.cpsc.gov>

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載された許認可に加え、取扱商品によっては州政府レベルでの許認可が必要となる場合がある。

例えば、酒類の輸入に関しては、カリフォルニア州酒類管理局 (California Department of Alcoholic Beverage Control) からライセンスを取得する必要がある。

<http://www.abc.ca.gov/index.html>

(3) 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可

上述「I 全分野に共通する規制および許認可/3. 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

2. **卸売業**

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

また、取扱商品については、上述の「II 流通・小売分野に特有の規制および許認可/1. 貿易業」セクションに記載されているラベル表示等が規定どおりになされているかを仕入れの際に確認することが必要である。

なお、取扱商品に応じて、さらに連邦政府レベルの許認可が必要となる場合がある。

例えば、酒類の卸売については、米国財務省の酒類・タバコ税貿易管理局 (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau : TTB) より卸売許可 (Basic Permit) を取得する必要がある。

<http://www.ttb.gov/>

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

卸売業を営むにあたり、カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① カリフォルニア州販売許可証 (Seller's Permit)

商品販売を行う卸売業者は Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。
http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、卸売業では仕入れた商品を小売業者に転売するため再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書 (Resale Certificate) を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、卸売業者自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

② その他

取扱商品に応じて、さらに州政府レベルでの許認可が必要となる場合がある。

例えば、酒類の卸売に関しては、カリフォルニア州酒類管理局 (California Department of Alcoholic Beverage Control) からライセンスを取得する必要がある。卸売業免許は、ビールおよびワイン (ソフトリカー) 取扱免許と、蒸留酒 (ハードリカー) 取扱免許に分類されている。

<http://www.abc.ca.gov/index.html>

(3) 郡 (カウんティ) 政府レベルの規制および許認可

上述「I 全分野に共通する規制および許認可」/3. 郡 (カウんティ) 政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述「I 全分野に共通する規制および許認可」/4. 市政府レベルの規制および」のセクションをご参照されたい。

3. 小売業 (衣料品・衣料アクセサリ) に特有の規制および許認可

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

また、取扱商品については、上述の「II 流通・小売分野に特有の規制および許認可」/1. 貿易業」セクションに記載されている商品表示が規定どおりになされているかを仕入れの際に確認されることをお勧めする。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

小売業を営むにあたり、カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① カリフォルニア州販売許可証 (Seller's Permit)

商品販売を行う小売業者は Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。
http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、小売業では仕入れた商品を最終消費者に転売するため再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書 (Resale Certificate) を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、小売業者自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

商品販売の際に、商品購入者から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

② カリフォルニア州消費者問題局 (California Department of Consumer Affairs) の規定 返品に関するルール等、小売業が遵守しなければならないルールが記載されている。

http://www.dca.ca.gov/publications/legal_guides/index.shtml

(3) 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/3. 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

4. インターネット販売 (通信販売) 業

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

また、取扱商品については、上述の「II 流通・小売分野に特有の規制および許認可」/1. 貿易業」セクションに記載されている商品表示が規定どおりになされているかを仕入れの際に確認されることをお勧めする。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

インターネット販売（通信販売）業を営むにあたり、カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① カリフォルニア州販売許可証（Seller's Permit）

カリフォルニア州ではインターネット販売（通信販売）についても売上税を課している。インターネット販売業者がカリフォルニア州内法人の場合はもちろんのこと、州外法人であっても州内に拠点、あるいは代理人を置き、カリフォルニア在住の購入者へ販売を行った場合や商品を発送した場合、特別の免除規定に該当しない限り、商品購入者から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

<http://www.boe.ca.gov/formspubs/pub109/>

商品販売にあたり、Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。

http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、インターネット販売（通信販売）業者は、仕入れた商品を最終消費者に転売するため再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書（Resale Certificate）を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を卸売業者に提示することで仕入れ時において売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、インターネット販売（通信販売）業者自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

商品発送先がカリフォルニア州外である場合には、カリフォルニア州の売上税支払い義務は発生しないが、発送先州の売上税が発生する可能性があるため、当該州法に詳しい会計士等、専門家にご確認されたい。

(3) 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／3. 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

III 外食（レストラン）分野に特有の規制および許認可

カリフォルニア州およびサンフランシスコ・ベイエリアでレストランを開業するには、当地における様々な規制を遵守し、それに伴う許認可を取得する必要がある。食品安全基準に関するものから、建築・設備、税金や雇用に関するものなど、様々な項目がある。それぞれについてここで簡単に説明するが、昨今の環境問題、エネルギー問題の影響から、規制が年々厳しくなっているのが実情である。また、事業形態や地域により、下記以外の規制があり、追加の許認可を取得する可能性が生じる場合がある。さらに各種許認可の取得にかかる時間や金額なども異なるため、市役所や不動産業者、建築業者、弁護士などに詳細をご確認されたい。

1. 地域の規制・法的制約

(1) 食品医薬品局（Food and Drug Administration : FDA）による食品基準（Food Code）

食品産業に対する規制は、主に州レベルにおいて行われている。しかし、連邦省庁の一つである米国厚生省（Department of Health and Human Services : DHHS）傘下の食品医薬品局では「食品基準（Food Code）」を定めており、州政府や地方政府などは、この基準を基に、独自に食の安全に関する規則を作成することが求められている。食品基準では、外食企業で提供される食品の安全性を確保するために、調理に利用する食品や器具などに対する細かな条件が定められているほか、各州政府下の機関が外食企業を訪問して行う検査についてどのような点を注目、評価すべきかといった基準についても幅広く触れられている。
<http://www.fda.gov/downloads/Food/FoodSafety/RetailFoodProtection/FoodCode/FoodCode2009/UCM189448.pdf>

(2) カリフォルニア州の食品基準（California Retail Food Code）

カリフォルニア州では、上述の FDA による食品基準に遵守する内容のカリフォルニア州食品基準（California Retail Food Code）が定められている。この中で州内企業の食品衛生や食品を扱う外食産業が遵守すべき基準等が設定されている。例えば、以下のような細かな項目が含まれている。

- 調理人や従業員の管理について（就業中の手洗いや健康チェック、使い捨て手袋の着用義務など）食品の安全について（料理を提供する際の温度や食品の保存など）
- 設備や調理器具の清掃について
- 水周り、配管、廃棄について
- 建物、施設について（トイレ、照明、害虫駆除など）

<http://www.cdph.ca.gov/services/Documents/fdbRFC.pdf>

(3) 食品安全管理プログラム（Food Safety Program）

カリフォルニア州公衆衛生局（California Department of Public Health）では、食の安全性に関する「Food Safety Program」を設けている。

<http://www.cdph.ca.gov/programs/Pages/FDB%20Food%20Safety%20Program.aspx>

(4) 食品衛生管理者証明書（Food Protection Manager Certification）および Food Handlers Card

California Health & Safety Code に基づいて、レストラン業務の従事者に所持が義務付けられている。

<http://www.servsafe.com/home.aspx>

① Food Protection Manager Certification

各レストランで最低1人は、食品衛生管理者証明書（Food Manager Certification）を取得しなくてはならない。取得するためには、規定の教習を受けた後にテストを受ける。5年毎に更新する。

<https://www.servsafe.com/manager/food-safety-training-and-certification>

② Food Handlers Card

Food Handlers Card は、レストランで食品に触れる従業員全員が取得しなければならない。従業員は雇用された日から30日以内に取得すること。3年毎に更新する。

<https://www.servsafe.com/ss/catalog/productlist.aspx?SCID=55&RCID=21>

(5) バイエリアにおけるレストラン評価システム

バイエリアでは、各郡または市においてレストラン、スーパーマーケット、ベーカリー、バーなどの小売食品施設（Food Facility）に対する衛生評価システムを設けている。これは、各事業者が郡や市の定める食品衛生規準を遵守しているかどうかを検査するもので、各事業主はこの評価の付いたカードを店の入り口に掲げる義務がある。各自治体の評価基準などの詳細は以下のウェブサイトをご参照されたい。

- San Francisco Department of Public Health
<http://www.sfdph.org/dph/EH/Food/score/default.asp>
- San Mateo County Health System
<http://smchealth.org/food>
- Santa Clara County Department of Environmental Health
<http://www.sccgov.org/sites/deh/Pages/DEH.aspx>
- City of Berkeley Food Facility Program
<http://www.ci.berkeley.ca.us/food/>
- Alameda County Environmental Health (Except City of Berkeley)
<http://www.acgov.org/aceh/food/grading.htm>

2. レストラン開業に必要な許認可

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述「I 全分野に共通する規制および許認可／1. 連邦政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

レストランを開業するにあたり、カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① カリフォルニア州販売許可証（Seller's Permit）

レストランは料理という商品を客に販売するため Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。

California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。

http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、レストランでは仕入れた食材を加工して最終消費者である客に提供するため、再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書 (Resale Certificate) を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、レストラン自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

食事提供の際に、客から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

② アルコール・ライセンス (リカーライセンス) - ABC ライセンス (Alcoholic Beverage License)

レストランでアルコール飲料を提供する場合、アルコール・ライセンス (リカーライセンス) が必要となる。アルコール・ライセンス (通称 ABC ライセンス) には Beer Wine License と Hard Liquor License の 2 種類がある。ライセンスは毎年更新しなければならず、その度に更新料を払う。

Beer Wine License は、ビール、ワイン、アルコール度数 23 度までの酒類を提供できるライセンスで、それを超える酒類、たとえばスコッチ、バーボン、ジン、カクテルなども扱いたいという場合は Hard Liquor License が必要となる。一般の日本食レストランの場合は、Beer Wine ライセンスで良い。ABC ライセンスは州が発行し、取得料は Beer Wine License の場合は 3,000~5,000 ドル、Hard Liquor License の場合は地域によって異なるが、平均 25,000 ドル程度である。ただし、申請しても必ずしもライセンスを取得できるとは限らない。例えば、過去 10 年間に何らかの犯罪歴があったり、刑事事件に巻き込まれたことがある場合は、個人で取得するのは困難である。特に Hard Liquor License 取得は条件が厳しく面接がある。

更に、レストランの近辺に教会や病院がある場合や、レストラン周辺の半径 600 フィート (約 180m) 以内に学校、公園、青少年センター (Nonprofit Youth Facilities) などがある場合は取得できない。なお、各地域で発行できるライセンスの数は州で決まっているため、アルコールを提供するレストランが集中しているような場所ではライセンスの発行枠がいっぱいで、取得できない可能性もある。地域の ABC ライセンスの状況については、担当の役所にご確認されたい。

居抜きでレストランを購入したり、以前レストランだったところを借りる場合、ABC ライセンスが付いていることがある。ただし、一年間以上営業していないと ABC ライセンスは取り消されるので、効力の有無を確認することは重要。期限切れの場合は再申請が必要である。

ABC ライセンスを申請した後、レストランに 30 日間その旨を公示しなければならない。場合によっては、新聞で公告を掲載し、レストランの周辺、半径 500 フィート（約 150m）以内の住民全員へ ABC ライセンスの申請していることを通知する書面を郵送しなければならないこともある。

なお、ABC ライセンスは店舗（場所）ごとに申請するものであり、店舗を別の場所に移した場合は、再取得する必要がある。また、店舗展開する場合も、各店舗ごとに申請し、取得する必要がある。

ABC ライセンスの取得手続きについては、以下のチャートを参照されたい。
http://www.abc.ca.gov/Legal/Application_Process/Application_Process_Chart.pdf

<http://www.abc.ca.gov/>

③ 商業排水許可（Industrial Activities Storm Water General Permit）

国家公害物質除去システム（National Pollutant Discharge Elimination System : NPDES）による規制がある。州の水質管理部門（State Water Resources Control Board, Division of Water Quality）へ申請する。

http://www.waterboards.ca.gov/water_issues/programs/stormwater/industrial.shtml

④ 廃棄要件（Waste Discharge Requirements : WDR's）

レストラン業務から出る排水や廃棄物が地下水の水質に影響を与えることがあり得るので、廃棄要件には注意されたい。

<http://www.waterboards.ca.gov/>

(3) 郡（カウンティ）政府レベルで必要な許認可

レストランを開業するにあたり、郡（カウンティ）政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／3. 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① 衛生局許可（Health Permit）

食品を提供するレストランは California Health & Safety Code に基づいて、郡の衛生局による許可が必要である。

- サンフランシスコ郡（サンフランシスコ市）

<http://www.sfdph.org/dph/default.asp>

- サンマテオ郡（サンマテオ市）

<http://smchealth.org/>

- サンタクララ郡（クパチーノ市、パロアルト市）

<http://www.sccgov.org/sites/deh/Pages/DEH.aspx>

- アラメダ郡（バークレー市、オークランド市）

<http://www.acgov.org/aceh/index.htm>

(4) 市政府レベルで必要な許認可

レストランを開業するにあたり、市州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／4. 市政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① 商業用廃棄物処理許可 (Industrial Waste Disposal Permit)

レストランでは、油脂を含んだ水を廃棄しなければならないため、自治体による規制がある。店舗所在地を管轄する市へ申請する。

- サンフランシスコ市 (サンフランシスコ郡)
<http://sfwater.org/index.aspx?page=325>
- サンマテオ市 (サンマテオ郡) (Industrial Wastewater Discharge Permit)
<http://www.cityofsanmateo.org/index.aspx?NID=1069>
- パロアルト市 (サンタクララ郡) (Industrial Wastewater Discharge Permit)
<http://www.cityofpaloalto.org/gov/depts/pwd/rwqcp.asp>
- クパチーノ市 (サンタクララ郡) (Industrial Wastewater Discharge Permit)
<http://www.sanjoseca.gov/index.aspx?nid=195>
- バークレー市 (アラメダ郡)
<http://www.ebmud.com/water-and-wastewater/wastewater-treatment-permit-programs>
- オークランド市 (アラメダ郡)
<http://www.ebmud.com/contact-ebmud>

② その他必要に応じたライセンス (警察等)

事業によっては、警察から従業員のバックグラウンド・チェックを取り寄せる必要があったり、公衆安全のための許可を申請する必要があることがあるので、所轄の警察署に確認することをお勧めする。

- サンフランシスコ市 (サンフランシスコ郡)
<http://www.sftreasurer.org/index.aspx?page=24> (Licenses)
<http://sf-police.org/> (Police Regulations/Public Safety Permit)
- サンマテオ市 (サンマテオ郡)
<http://www.cityofsanmateo.org/index.aspx?nid=273>
- パロアルト市 (サンタクララ郡)
<http://www.cityofpaloalto.org/civicax/filebank/documents/3946>
(Special Permits/Licenses)
- クパチーノ市 (サンタクララ郡)
<http://www.cupertino.org/> (Special Permits/Licenses)
- バークレー市 (アラメダ郡)

<http://www.cityofberkeley.info/DepartmentHome.aspx?id=10182>

- オークランド市（アラメダ郡）（Police Regulations/Public Safety Permit）
<http://www2.oaklandnet.com/Government/o/OPD/index.htm>

（５）その他の団体

① 音楽の著作権使用料（Music License）

レストランでかけるバックグラウンド・ミュージック、ミュージシャンを招いてのライブ演奏等には、その音楽にかかる著作権使用料が課せられる。一団体が全曲を総括しているのではなく、曲ごとに登録されている団体が異なることがあるので注意が必要。また、CD 使用、ラジオのみ等、条件によってライセンスの料金も異なる。

- The American Society of Composers, Authors and Publishers : ASCAP
<http://ascap.org/licensing/>
- Broadcast Music, Inc. : BMI
http://www.bmi.com/licensing/entry/bars_and_restaurants
- SESAC, Inc. : SESAC
<http://sesac.com/Licensing/Licensing.aspx>
- The Harry Fox Agency, Inc. : HFA
<http://www.harryfox.com/public/LicenseMusiclic.jsp>

IV 対面型サービス分野に特有の規制および許認可

1. 美容院

美容院を経営する場合、事業主自体が開業するためのライセンスが必要となる他、実際にサービスを提供するヘア・スタイリストヘアスタイリストもライセンスが必要となる。事業主は、ヘア・スタイリストヘアスタイリストを従業員として雇用する場合と、インデペンデント・コントラクターとして契約する場合がある。従業員として雇用する場合は、連邦、州、市、各レベルの労働基準に関する法規が適用されることとなる。インデペンデント・コントラクターとして契約する場合は、事業主が場所を提供する代わりに、スタイリストは使用料を事業主に支払うことになる。ただし、インデペンデント・コントラクターとして契約する場合には、IRS や州の労働基準監督局の一定基準を満たす必要があるため、本来従業員として雇用すべきところをインデペンデント・コントラクターとして契約していることが発覚した場合には、事業主に対して未払いの納税義務やペナルティーが課される可能性があるため専門家に相談する必要がある。

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

美容院を開業するにあたり、カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① 開業許可 (Establishment License)

美容院のオーナーは開業許可を州の理容・美容委員会 (Board of Barbering and Cosmetology) から得なければならない。また、この開業許可証は店舗に掲示しなければならない。また、2 店舗以上の美容院を営業する場合には、店舗毎に開業許可を得なければならない。

http://www.barbercosmo.ca.gov/forms_pubs/faqs.shtml#li7

② 美容師免許 (Cosmetologist License)

美容院を開業するには、州の理容・美容委員会 (Board of Barbering and Cosmetology) で美容師免許を取得する必要がある。ライセンスを取得するには、委員会が認定する学校で 1,600 時間の講義を受けた上で、筆記テストおよび実技テストを受けなければならない。この美容師免許には、エステティシャン、ネイリストの資格も含まれている。日本で資格を持っている場合は、授業時間の免除などがある場合がある。

http://www.barbercosmo.ca.gov/forms_pubs/faqs.shtml#ae1

③ カリフォルニア州販売許可証 (Seller's Permit)

美容院でシャンプー等の商品を顧客に販売する場合には Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。

California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。

http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、美容院での販売は仕入れた商品を最終消費者に転売するため、美容院は再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書 (Resale Certificate) を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、美容院自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

商品販売の際に、商品購入者から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

④ 廃棄要件 (Waste Discharge Requirements : WDR's)

美容院の業務から出る排水や廃棄物が地下水の水質に影響を与えることがあり得るので、廃棄要件には注意されたい。

<http://www.waterboards.ca.gov/>

(3) 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/3. 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

2. ネイルサロン

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

ネイルサロンを開業するにあたり、カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① 開業許可 (Establishment License)

ネイルサロンのオーナーは開業許可を州の理容・美容委員会 (Board of Barbering and Cosmetology) から得なければならない。また、この開業許可証は店舗に掲示しなければならない。また、2店舗以上のネイルサロンを営業する場合には、店舗毎に開業許可を得なければならない。

http://www.barbercosmo.ca.gov/forms_pubs/faqs.shtml#li7

② ネイリスト免許 (Manicurist License)

ネイルサロンを開業するには、州の理容・美容委員会 (Board of Barbering and Cosmetology) でネイリスト免許を取得する必要がある。ライセンスを取得するには、委員会が認定する学校で 400 時間の講義を受けた上で、筆記テストおよび実技テストを受けなければならない。日本で資格を持っている場合は、授業時間の免除などがある場合がある。

http://www.barbercosmo.ca.gov/forms_pubs/faqs.shtml#ae1

なお、上述の「IV 対面型サービス分野に特有の規制および許認可／1. 美容院、(2) カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可、② 美容師免許」セクションにある美容師免許を有している場合には、美容師免許にネイリスト免許も含まれているため、改めてネイリスト免許を取得する必要はない。

③ カリフォルニア州販売許可証 (Seller's Permit)

ネイルサロンで商品を顧客に販売する場合には Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。

California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。

http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、ネイルサロンでの販売は仕入れた商品を最終消費者に転売するため、ネイルサロンは再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書 (Resale Certificate) を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faresale.htm>

ただし、事業遂行上、ネイルサロン自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

商品販売の際に、商品購入者から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

④ 廃棄要件 (Waste Discharge Requirements : WDR's)

ネイルサロンの業務から出る排水や廃棄物が地下水の水質に影響を与えることがあり得るので、廃棄要件には注意されたい。

<http://www.waterboards.ca.gov/>

(3) 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可

上述「I 全分野に共通する規制および許認可／3. 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述「I 全分野に共通する規制および許認可／4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

3. スパ

スパに合わせてマッサージを提供する場合には、専門の資格等が必要になる。

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

スパを開業するにあたり、カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① 開業許可 (Establishment License)

スパのオーナーは開業許可を州の理容・美容委員会 (Board of Barbering and Cosmetology) から得なければならない。また、この開業許可証は店舗に掲示しなければならない。また、2 店舗以上のスパを営業する場合には、店舗毎に開業許可を得なければならない。

http://www.barbercosmo.ca.gov/forms_pubs/faqs.shtml#li7

② マッサージ療法士資格 (Certified Massage Therapist : CMT) またはマッサージ師資格 (Certified Massage Practitioner : CMP)

スパでマッサージを提供する場合には、州のマッサージ療法士会 (California Massage Therapy Council) でマッサージ療法士またはマッサージ師の資格を取得する必要がある。資格を取得するには、委員会が認定する学校でマッサージ療法士の場合には 500 時間以上、マッサージ師の場合には 100 時間以上の講義を受けた上で、筆記テストおよび実技テストを受けなければならない。既にマッサージ師の資格を所持している場合を除き、2014 年以降はマッサージ師の資格取得は出来ず、取得できるのはマッサージ療法士の資格のみとなる。日本で資格を持っている場合は、授業時間の免除などがある場合がある。

<https://www.camtc.org/DistinctionCMTCMP.aspx>

③ カリフォルニア州販売許可証 (Seller's Permit)

スパで商品を顧客に販売する場合には Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。

http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、スパでの販売は仕入れた商品を最終消費者に転売するため、スパは再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書 (Resale Certificate) を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、スパ自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

商品販売の際に、商品購入者から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

④ 廃棄要件 (Waste Discharge Requirements : WDR's)

スパの業務から出る排水や廃棄物が地下水の水質に影響を与えることがあり得るので、廃棄要件には注意されたい。

<http://www.waterboards.ca.gov/>

(3) 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可

スパを開業するにあたり、郡 (カウンティ) 政府レベルで必要な許認可は、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/3. 郡 (カウンティ) 政府レベルの規制および許認可」に記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① スパ建設許可

スパを建設する場合には、管轄する郡の建築許可を受けなければならない。

- サンフランシスコ郡 (サンフランシスコ市)

<http://www.sfdph.org/dph/eh/Water/default.asp>

- サンマテオ郡 (サンマテオ市)

http://www.co.sanmateo.ca.us/vgn/images/portal/cit_609/1037454111014.pdf

- サンタクララ郡 (クパチーノ市、パロアルト市)

<http://www.sccgov.org/sites/deh/Consumer%20Protection%20Division/Laws.%20Policies%20-%20Legal%20Issues/Documents/794601POOLCODE.pdf>

- アラメダ郡 (バークレー市、オークランド市)

<http://www.acgov.org/aceh/recreational/index.htm>

② サンフランシスコ郡のスパ運営許可

サンフランシスコ郡でスパを運営する場合には、スパの運営許可が必要である。

<http://www.sfdph.org/dph/eh/Water/default.asp>

(4) 市政府レベルの規制および許認可

スパを開業する場合には、上述の「I 全分野に共通する規制および許認可/4. 市政府レベルの規制および許認可」に記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる。

① マッサージ業の開業許可およびマッサージ師資格

州の理容・美容委員会からの開業許可や州のマッサージ療法士会のマッサージ師資格を有していてもそれぞれの市政府レベルでも許認可が必要となる場合があるので注意されたい。

- サンフランシスコ市 (サンフランシスコ郡)

<http://www.sfdph.org/dph/eh/Massage/default.asp>

- サンマテオ市 (サンマテオ郡)

<http://www.cityofsanmateo.org/index.aspx?NID=381>

- パロアルト市（サンタクララ郡）
<http://www.cityofpaloalto.org/civicax/filebank/documents/30313>
- クパチーノ市（サンタクララ郡）
www.cupertino.org/Modules/ShowDocument.aspx?documentid
- バークレー市（アラメダ郡）
<http://codepublishing.com/CA/Berkeley/cgi/NewSmartCompile.pl?path=Berkeley09/Berkeley0932/Berkeley0932160.html>
- オークランド市（アラメダ郡）
<http://www2.oaklandnet.com/Government/o/CityAdministration/d/SpecialPermits/index.htm>

4. 人材派遣業

ベイエリアは、米国内の他の州やカリフォルニア州内の他都市と比較してもリベラルな土地柄である。人種の構成もバラエティに富んでおり、中でもサンフランシスコは性的少数者（Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender, Queer: LGBTQ）コミュニティの本拠地でもある。人材派遣という業種であれば特にバラエティに富んだ応募者及び顧客と接することが予想されるので、雇用や求職に於ける差別問題には万全の注意を払う必要がある。

また、人材派遣業においては、日本とは法規定が大きく異なる。以下に、日米間で異なる特徴と米国で人材派遣業を行なう一般的なポイントを列挙するのでご参照いただきたい。

a. 日本法と大きく異なる点

- 日本では人材派遣業は厚生労働大臣への許可或いは届出が必要だが、米国では連邦ではなく、州レベルの申請となる。
- 資本金の最低額（日本は特定派遣の場合を除き 2 千万円以上）に規定がない。
- ほとんど全ての業種において人材派遣が行なえる。
- 一般労働者派遣事業・特定労働者派遣事業等の区別はない。
- 派遣元責任者を選定し講習の受講を義務付ける規定はない。
- 派遣期間の制限がない。また、制限期間を越えて同一の業務を継続する場合、社員として直接雇用しなければならない規定はない。
- 登録者と派遣会社の社員数（日本では 300 人あたり 1 人以上必要）に制限がない。
- 二重派遣の禁止や、特定派遣先へのみへの派遣禁止などの規定がない。

b. 米国で人材派遣業を行なう一般的なポイント

- オフィスのロケーションは非常に重要であり、募集しようと思うタイプの人材がアクセスしやすい場所を選定する必要がある。
- 派遣した人材に対する給与支払を（例えまだ派遣先から支払がなくとも）すぐに始めなければならないので、その分の費用を確保しておく必要がある。

- 応募者に対して、適切なスキルチェックやテストが行なえる設備があるのが望ましい（例えばオフィス事務に派遣する人材であればコンピュータスキルのチェックが可能なコンピュータが必要）。
- マークアップ（いわゆるマージン）を規制する法律は特にない（ウェブ上の情報によると 25%～75%が相場）。

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

① 契約の締結

人材派遣会社は、派遣社員との契約を書面にて締結する義務があり、その契約には両当事者名、住所、連絡先、派遣先の情報、職務内容、勤務時間、賃金、福利厚生、斡旋費用などの情報を明記する必要がある。（Civil Code Sec. 1812.504）

*契約作成については、専門の弁護士にご相談されたい。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

① 保証証券（Surety Bond for Employment Agencies）の提示

人材派遣業に従事するためには、州務長官へ額面 3 千ドルの保証証券を提示する必要がある。

<http://www.sos.ca.gov/business/sf/forms/sf-sb-449.pdf>

② 雇用均等法（Discrimination Law）

人材派遣会社、並びに派遣先の会社は、共同雇用者として連邦、州法で規定されている差別やセクハラ、障害休暇などの規定を遵守する必要があり、州規定のポスターを職場に掲示する必要がある。

http://www.dfeh.ca.gov/Publications_Publications.htm

(3) 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／3. 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

V 教育分野に特有の規制および許認可

1. 営利目的の学習塾

営利目的の学習塾を営むにあたり特に必要とされる許認可等はないが、非営利目的の法人を設立する場合は、IRS への非課税待遇の申請や非課税待遇の法人に課せられる規定についても熟知する必要があるので、専門家にご相談されることをお勧めする。

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる場合がある。

① カリフォルニア州販売許可証 (Seller's Permit)

学習塾で教材や副教材などの商品販売を行う場合は、Seller's Permit が必要となる。許可証取得は無料。

California State Board of Equalization : BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。

http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、学習塾が仕入れる教材は最終消費者である生徒に転売するため再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書 (Resale Certificate) を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、学習塾が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

教材販売の際に、教材購入者から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

② カリフォルニア州消費者問題局 (California Department of Consumer Affairs) の規定

返品に関するルール等、販売業者が遵守しなければならないルールが記載されている。

http://www.dca.ca.gov/publications/legal_guides/index.shtml

③ カリフォルニア州デイケア・ライセンス (California Department of Social Services)

業務内容によっては、デイケア・ライセンスが必要な場合がある。

<http://cclcd.ca.gov/PG492.htm>

(3) 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／3. 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

(5) 市政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

2. 社会教育サービス

(1) 連邦政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／1. 連邦政府レベルの規制および許認可」セクションをご参照されたい。

(2) カリフォルニア州政府レベルで必要な許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可／2. カリフォルニア州政府レベルの規制および許認可」セクションに記載されている許認可に加えて、以下の許認可が必要となる場合がある。

① カリフォルニア州販売許可証（Seller's Permit）

教育サービスを営業する際、教材や副教材などの商品販売も行う場合は、Seller's Permitが必要となる。許可証取得は無料。California State Board of Equalization：BOE (<http://www.boe.ca.gov/info/reg.htm>) が管轄しており、オンライン申請のみとなっている。

http://www.taxes.ca.gov/Sales_and_Use_Tax/SellersPermit.shtml

また、この場合、仕入れる教材を最終消費者である生徒に転売するため再販業者とみなされる。そのため、販売許可証を取得後、再販業者証明書（Resale Certificate）を用意し、仕入れの際に再販業者証明書を提示することで仕入れにおいて売上税を支払う必要がない。

<http://www.boe.ca.gov/sutax/faqresale.htm>

ただし、事業遂行上、事業主自身が最終消費者となる物品の購入については購入の際に売上税を支払うことになるので注意されたい。

教材販売の際に、教材購入者から売上税を徴収し、徴収した売上税額を州に申告して納付する義務がある。

② カリフォルニア州消費者問題局（California Department of Consumer Affairs）の規定

返品に関するルール等、が遵守しなければならないルールが記載されている。

http://www.dca.ca.gov/publications/legal_guides/index.shtml

③ カリフォルニア州デイケア・ライセンス（California Department of Social Services）規定

業務内容によっては、デイケア・ライセンスが必要な場合がある。

<http://cclld.ca.gov/PG492.htm>

(3) 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/3. 郡（カウンティ）政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

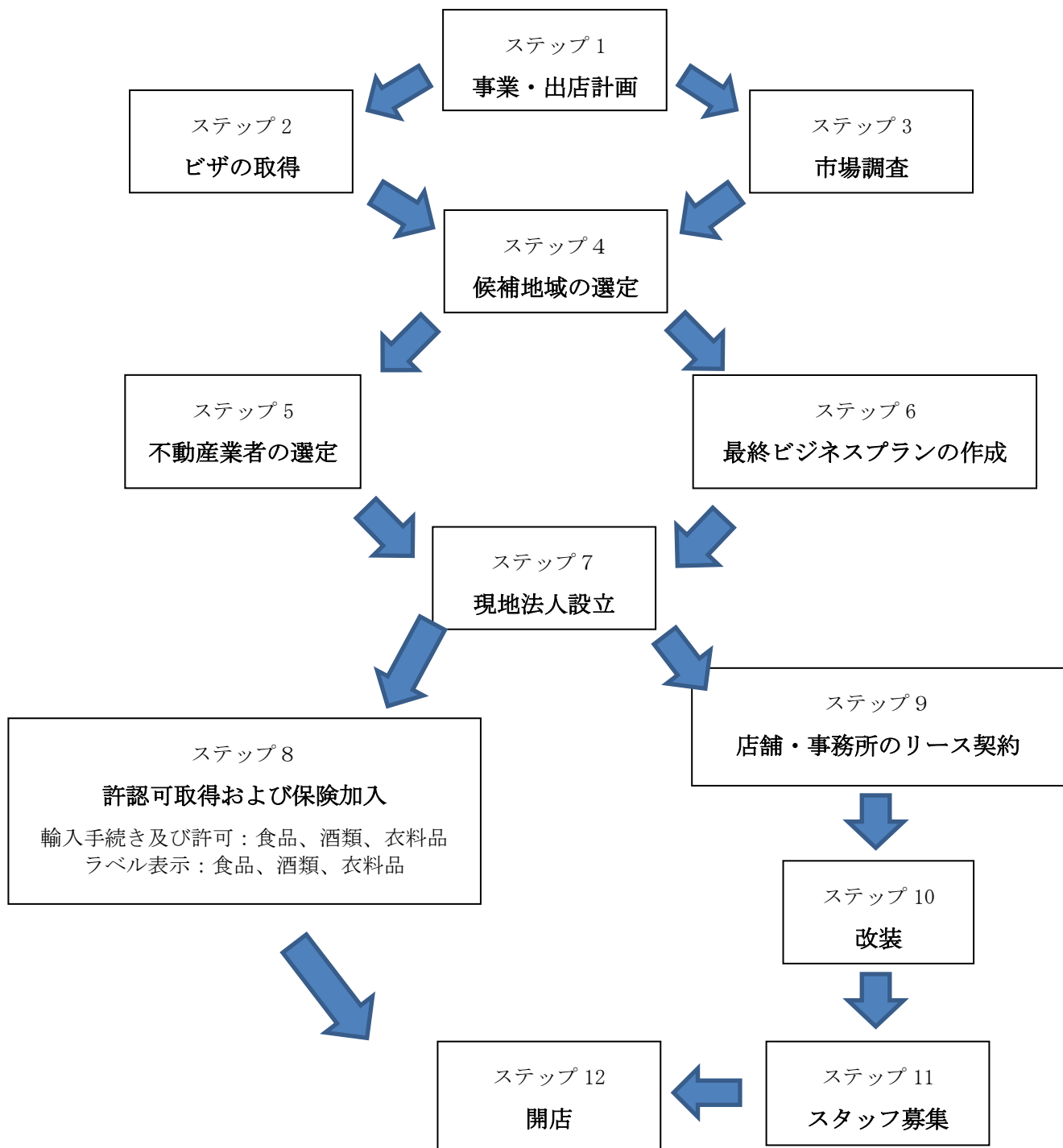
(4) 市政府レベルの規制および許認可

上述の「I 全分野に共通する規制および許認可」/4. 市政府レベルの規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

第3章 進出・企業設立のフロー（基本的なステップ）および各項目の内容

I 流通・小売分野

1. 流通・小売業を開業するまでのフロー



2. 流通・小売業を開業するまでの各ステップの内容

① ステップ1：事業・出店計画

米国で流通・小売業を行う場合に、業種（貿易・卸・小売）を確定し、市場のニーズ、提供するサービス、事業規模などを考慮した詳細な事業計画を立てることは重要である。事業計画に基づいて法的リスクを評価し、それに応じた事業形態（個人営業、パートナーシップ、法人等）の設定、必要な初期投資額や経営戦略が変わってくるからである。

まず、事業計画を立てる際、卸売なのか、小売なのか、卸兼小売なのか、商品を輸入して販売するのか、米国内で商品を調達するのか、店舗を持つのか、通信販売にするのか、といった事業内容を決める。それにより店舗や事務所の所在地／内装、取扱商品、対象とする客層（地域によって対象顧客も違ってくるため、それも考慮する必要あり）などが変わってくる。下記のステップ3にある市場調査をする際にも、この事業計画があることにより確実な市場調査をすることが可能になる。

② ステップ2：ビザの取得

米国で起業するには、適切なビザ（Visa）の取得が前提となる。ビザにはいくつかの種類があり、種類によっては専門知識が必要になるため、どのビザが最適であるかは移民法専門の弁護士等と十分検討されたい。

③ ステップ3：市場調査

計画を基にして市場調査を実施する。計画したコンセプトに沿った適切な地域を選定するためには、いくつかの候補地を挙げ、その地域の商工会議所（Chamber of Commerce）で、卸売・小売業界の状況、競合店の有無、対象とする客層についてなどの情報を入手するとよい。さらには店舗面積の妥当性、物件価格およびリース価格、市の許認可取得、その他を総合的に調査し、店舗のコンセプトから、価格構成などを再検討する。

④ ステップ4：候補地域の選定

事業計画に基づいて候補地域の選定を行うが、市によって許認可手続きや雇用法規定などが違う場合があることも念頭に入れるべきである。

⑤ ステップ5：不動産業者の選定

候補地域または流通・小売業に強い不動産業者を選定することが必要である。また、良い物件は市場に出る前に、借り手が決まるケースが多くあるので、その地域に強い不動産業者を見つけるほか、業界関係者（小売であれば卸業者など）とのネットワーク作りは重要である。日本と同様、小売業で成功するためには、立地が大きな要因になるため非常に大切なステップである。

⑥ ステップ6：最終ビジネスプランの作成

最終ビジネスプランを作成し、初期投資から回収までの計画を立てることが大切である。失敗する事業のほとんどが、ビジネスプランのない事業者によるものであることから、その重要性がわかる。特に銀行融資を得る場合、ビジネスプランなしでは相手にされない。米国では許認可の取得に時間が掛かったり、改装工事に遅れが出たりすることは頻繁にあるため、余裕のある予算確保が必要である。ステップ6は大変重要である。

⑦ ステップ7：現地法人設立

事業計画に基づいて法的リスクを評価し、事業規模に見合ったリスクを回避できるための法人形態（支店、または、LLC、Corporation 等の子会社）を選択し登記を進める。それぞれの事業形態の長所短所については専門家にご相談されることをお勧めする。特定の業種、事業形態に必要な許認可申請を進めるとともに、日本から駐在スタッフを派遣する場合は、駐在員ビザの取得手続きが必要なため、移民法上の手続きと並行して登記の手続きを進めるとよい。

⑧ ステップ8：許認可取得および保険加入

流通・小売事業に必要な許認可の取得に関する手続きを始める。

流通・小売事業に必要な許認可については、「第2章 各分野における規制および許認可とその解説／II 流通・小売分野に特有の規制および許認可」のセクションを参照されたい。

取扱商品、流通経路（日本・海外から輸入）によっては、全ての許認可を揃えるのに時間がかかるので、順を追って早めに手続きを始めるようにしたい。

⑨ ステップ9：事務所・店舗スペースのリース契約

家主とのリース契約を行う。契約内容を確認し、リース料などの条件について交渉する。リース契約を締結する前に、弁護士に契約書の約款に問題がないかどうかを確認してもらうことは非常に重要である。

⑩ ステップ10：改装

事務所、店舗スペースの内装工事等が必要な場合、工事業者を選定する必要がある。業種や地域によっては許認可プロセスが複雑なため、特定の業種やその地域に精通した業者を選定する必要がある。改装工事は、工事の進度に応じて新たな問題が発覚した場合（古い壁を取り壊した時点で発覚した柱の腐敗等）や許認可の原因で予定より大幅に遅れることがある。業者は契約内容に基づいて追加料金を請求してくるので、事前に契約内容を十分把握しておくことは大切である。従って改装には費用も時間も余裕のある計画が必要である。

⑪ ステップ11：スタッフ募集

開業日時がある程度決まった時点で、スタッフの募集を開始する。米国は雇用規制が非常に厳しい国であり、雇用体系も日本とは異なるので人材雇用の際は、十分な注意が必要である。更に場所によっては、雇用法全般においてサンフランシスコ市のように州の規定よりも厳しい法規の適用を受ける場合があるため、注意が必要である。

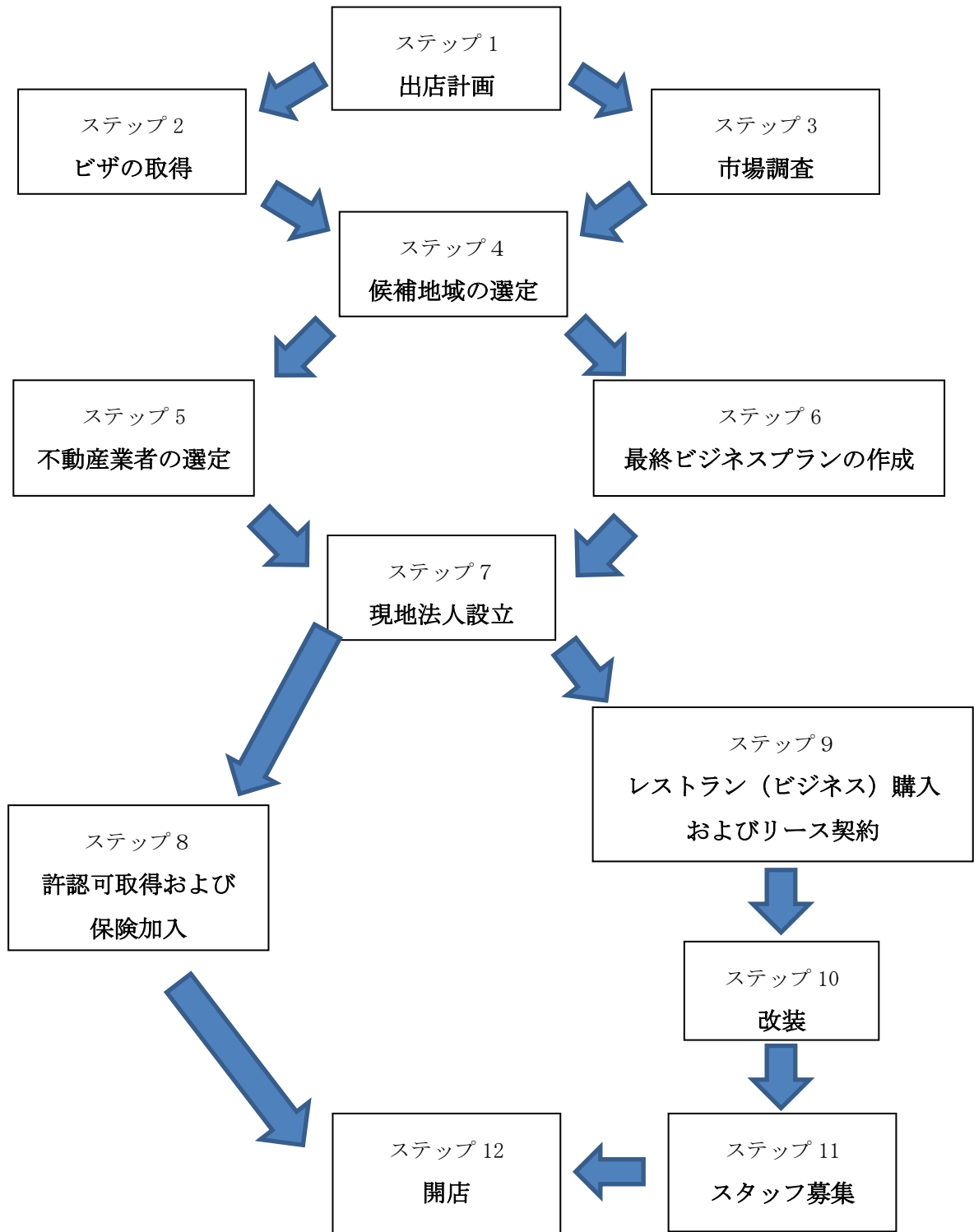
小売店のように接客が必要になる場合、開店前にスタッフの研修期間も考慮してスタッフの募集時期を決めるとよい。

⑫ ステップ12：開店

流通・小売事業の運営の基本は、日本で行っているものとあまり違いはない。特に小売業に関しては口コミサイトなどを利用した新たなマーケティング方法があることも念頭に置かれない。

II 外食（レストラン）分野

1. レストランを開業するまでのフロー



2. レストランを開業するまでの各ステップの内容

① ステップ1：出店計画

レストランを開業するに当たり、コンセプトを設定することは非常に重要である。コンセプト作りはレストラン経営のすべての根幹であり、コンセプトによって候補地や店舗の大きさ、あるいは経営戦略が変わってくるからである。

まず、ファミリー・レストランなのか、居酒屋なのか、またランチ主体なのか、ディナー主体なのか、といったレストランの形態を決める。それにより客席数、メニュー、内装、対象とする客層（地域によって対象顧客も違って来るため、それも考慮する必要あり）などが変わってくる。下記のステップ3にある市場調査をする際にも、この事業計画があることにより確実な市場調査をすることが可能になる。

② ステップ2：ビザの取得

米国で起業するには、適切なビザ（Visa）の取得が前提となる。ビザにはいくつもの種類があり、種類によっては専門知識が必要になるため、どのビザが最適であるかは移民法専門の弁護士等と十分検討されたい。

③ ステップ3：市場調査

計画を基にして市場調査を実施する。計画したコンセプトに沿った適切な地域を選定するためには、いくつかの候補地を挙げ、その地域の商工会議所（Chamber of Commerce）で、レストラン業界の状況、競合店の有無、対象とする客層についてなどの情報を入手するとよい。また、想定する地域に実際に出向いて、流行っている小売店やレストランの状況を調べ、曜日や時間帯に応じた交通量、目抜き通りの通行人の身なりや走っている車の車種などで、地元住民の経済レベルや消費傾向を調査することも参考になる。さらには店舗面積の妥当性、物件価格およびリース価格、市の許認可取得、その他を総合的に調査し、店舗のコンセプトからメニュー、価格構成などを再検討する。

④ ステップ4：候補地域の選定

米国は許認可の種類によっては取得に費用と時間がかかる。特にアルコール・ライセンスは、新規の取得が困難なため、アルコール・ライセンス付きの居抜きのレストランを購入、あるいはリースすることは非常に有益である。居抜きの場合、他の許認可が付いている場合や、厨房機器あるいは配管および電気関係が揃っている場合が多く、時間と費用の節約にもなる。しかしながら、良い物件は市場に出るとすぐに買い手がついてしまうため、信頼の置ける不動産エージェントの選定や情報ネットワークの有無が勝負になる。さらに、地域によって許可の状況が違って来ることも念頭に入れるべきである。日本と同様、飲食業で成功するためには、立地条件が大きな要因になるため非常に大切なステップである。

⑤ ステップ5：不動産業者の選定

レストランの立地は、成功の大きな鍵となるため、候補地域または飲食物件に強い不動産エージェントを選定することが必要である。また、良い物件は市場に出る前に、借り手／買い手が決まるケースが多くあるので、その地域に強い不動産業者を見つけるほか、業界のトレンドの調査並びに飲食業者関係者（食材卸業者、その他）とのネットワーク作りは重要である。

⑥ ステップ6：最終ビジネスプランの作成

最終ビジネスプランを作成し、初期投資から回収までの計画を立てることが大切である。失敗するレストランのほとんどが、ビジネスプランのない事業者によるものであることから、その重要性がわかる。特に銀行融資を得る場合、ビジネスプランなしでは相手にされない。米国では許認可の取得に時間が掛かったり、改装工事に遅れが出たりすることは頻繁にあるため、余裕のある予算確保が必要である。ステップ6は大変重要である。

⑦ ステップ7：現地法人設立

レストラン経営の事業計画に基づいて法的リスクを評価し、事業規模に見合ったリスクを回避できるための法人形態（自営業、パートナーシップ、法人、あるいは日本からの出資がある場合は支店や子会社など）を選択し登記を進める。それぞれの事業形態の長所短所については専門家にご相談されることをお勧めする。特定の業種、事業形態に必要な許認可申請を進めるとともに、日本から駐在スタッフを派遣する場合は、駐在員ビザの取得手続きが必要なため、移民法上の手続きと並行して登記の手続きを進めるとよい。

⑧ ステップ8：許認可取得および保険加入

レストラン開業に必要な許認可の取得に関する手続きを始める。

既存のレストランを購入した場合は、エスクロー（第三者委託）が終了した時点、つまり契約が締結された時点から許認可の名義変更がされる。市によって法律が異なるが、営業を継続しなければ許認可を取得し直す必要が出てくる場合もあるため、レストラン（ビジネス）を購入する前に再確認しながら手続きを進める必要がある。

レストラン開業の許認可取得については以下のとおり。各許認可の内容については「第2章 各分野における規制および許認可とその解説／III 外食（レストラン）分野に特有の規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

⑨ ステップ9：レストラン（ビジネス）購入およびリース契約

気に入ったレストラン物件が見つかったら、売り手にオファー（購入申込）をする。その際には、猶予条件（Contingency）をつけて、調査（Due Diligence）を行う。調査により売り手との売買条件のすべてに納得できたなら、本契約を締結しエスクロー（第三者預託）手続きを開始する。米国では、ビジネスの購入に関してはエスクローを介するのが普通である。エスクローの期間は通常30日～60日である。

この期間中に、家主とのリース契約も別途行う。リース契約の内容を確認し、賃料、支払い条件、解約規定、ライアビリティなどの条件について交渉する。売買契約やリース契約を締結する前に、弁護士に契約書の約款に問題がないか、法的リスクの査定などを確認してもらうことは非常に重要である。また、飲食店を購入し、残りのリース契約を引継ぐ場合でも、リース契約書の内容を確認することは重要である。

⑩ ステップ10：改装

店舗スペースの内装工事等が必要な場合、工事業者を選定する必要がある。業種や地域によっては許認可プロセスが複雑なため、特定の業種やその地域に精通した業者を選定する必要がある。改装工事は、工事の進度に応じて新たな問題が発覚した場合（古い壁を取り壊した時点で発覚した柱の腐敗等）や許認可の原因で予定より大幅に遅れることがある。

業者は契約内容に基づいて追加料金を請求してくるので、事前に契約内容を十分把握しておくことは大切である。従って改装には費用も時間も余裕のある計画が必要である。

⑪ ステップ11：スタッフ募集

開店日時がある程度決まった時点で、スタッフの募集を開始する。米国は雇用規制が非常に厳しい国であり、雇用体系も日本とは異なるので人材雇用の際は、十分な注意が必要である。特に州内のレストランでは、給仕係に対するチップのプール規定を遵守する必要がある。また、更に場所によっては、雇用法全般においてサンフランシスコ市のように州の規定よりも厳しい法規の適用を受ける場合があるため、注意が必要である。

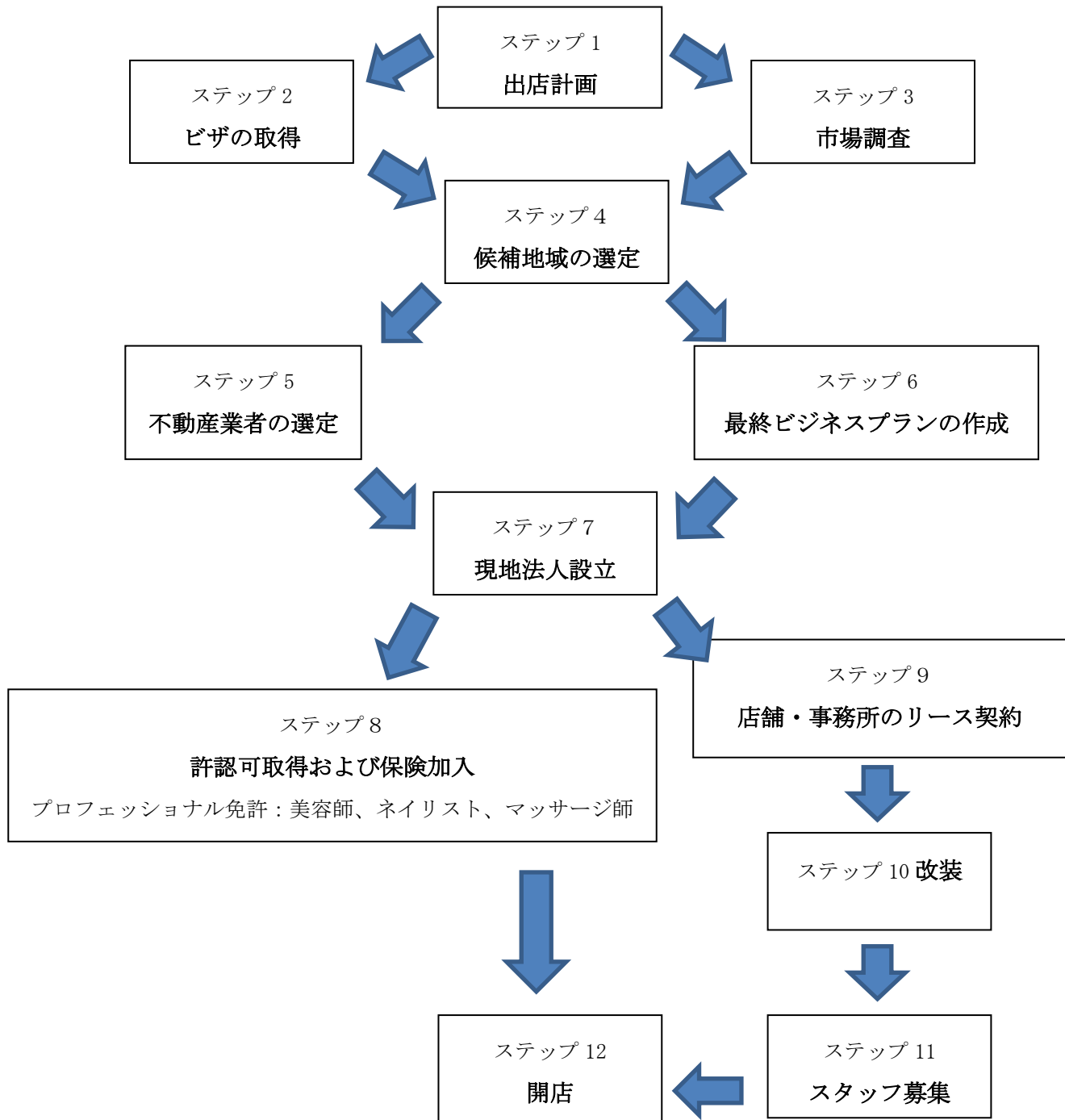
レストランには料理する人（Chef）、サービスを提供する人、経営を見る人（Manager）、販売促進をする人（Marketing）、経理担当のチームワークが大切である。オーナーの掲げた目標と一緒に向かうことのできる信頼の置けるスタッフを持つことが非常に重要である。また、ウェイトレスやウェイターなど直接サービスに当たるスタッフも経験豊かで質の良い人材を雇用することは、レストラン成功の大きな鍵となる。

⑫ ステップ12：開店

店の運営の基本は、日本で行っているものとあまり違いはない。オンラインのロコミサイトなどを利用した新たなマーケティング方法があることも念頭に置かれない。

III 対面型サービス分野

1. 美容院・ネイルサロン・スパを開業するまでのフロー



2. 美容院・ネイルサロン・スパを開業するまでの各ステップの内容

① ステップ1：出店計画

米国で美容院・ネイルサロン・スパを開業する場合に、事業内容や規模を設定し事業計画を作成することは重要である。内容や規模により候補地や店舗の大きさ、あるいは経営戦略が変わってくるからである。

まず、美容院、ネイルサロン、スパ、それぞれ単一サービスで行うか、美容院とネイルサロン、ネイルサロンとスパ等、2種・3種の複合サービスを行うか、といったサービス内容を決める。それにより店舗や事務所の所在地、店舗の広さ、内装、設備、対象とする客層（地域によって対象顧客も違ってくるため、それも考慮する必要あり）などが変わってくる。下記のステップ3にある市場調査をする際にも、この事業計画があることにより確実な市場調査をすることが可能になる。

② ステップ2：ビザの取得

米国で起業するには、適切なビザ（Visa）の取得が前提となる。ビザにはいくつもの種類があり、種類によっては専門知識が必要になるため、どのビザが最適であるかは移民法専門の弁護士等と十分検討されたい。

③ ステップ3：市場調査

計画を基にして市場調査を実施する。計画したコンセプトに沿った適切な地域を選定するためには、いくつかの候補地を挙げ、その地域の商工会議所（Chamber of Commerce）で、美容院・ネイルサロン・スパ業界の状況、競合店の有無、対象とする客層についてなどの情報を入手するとよい。また、想定する地域に実際に足を運び、流行っている小売店やレストランの状況を調べ、曜日や時間帯に応じた交通量、目抜き通りの歩行者の身なりや走っている車の車種などで、地元住民の経済レベルや消費傾向を調査することなども参考になる。さらには店舗面積の妥当性、物件価格およびリース価格、市の許認可取得、その他を総合的に調査し、店舗のコンセプトから、価格構成などを再検討する。

④ ステップ4：候補地域の選定

事業計画に基づいて候補地域の選定を行うが、市によって許認可手続きや雇用法規定などが違う場合があることも念頭に入れるべきである。

⑤ ステップ5：不動産業者の選定

候補地域、または美容院・ネイルサロン・スパ業に強い不動産業者を選定することが必要である。また、良い物件は市場に出る前に、借り手が決まるケースが多くあるので、その地域に強い不動産業者を見つけるほか、業界関係者（小売であれば卸業者など）とのネットワーク作りは重要である。日本と同様、美容院・ネイルサロン・スパ業で成功するためには、立地が大きな要因になるため非常に大切なステップである。

⑥ ステップ6：最終ビジネスプランの作成

最終ビジネスプランを作成し、初期投資から回収までの計画を立てることが大切である。失敗する事業のほとんどが、ビジネスプランのない事業者によるものであることから、その重要性がわかる。特に銀行融資を得る場合、ビジネスプランなしでは相手にされない。米国では許認可の取得に時間が掛かったり、改装工事に遅れが出たりすることは頻繁にあるため、余裕のある予算確保が必要である。ステップ6は大変重要である。

⑦ ステップ7：現地法人設立

事業計画に基づいて法的リスクを評価し、事業規模に見合ったリスクを回避できるための法人形態（支店、または、LLC、Corporation 等の子会社）を選択し登記を進める。それぞれの事業形態の長所短所については専門家にご相談されることをお勧めする。特定の業種、事業形態に必要な許認可申請を進めるとともに、日本から駐在スタッフを派遣する場合は、駐在員ビザの取得手続きが必要なため、移民法上の手続きと並行して登記の手続きを進めるとよい。

⑧ ステップ8：許認可取得および保険加入

美容院・ネイルサロン・スパ事業に必要な許認可の取得に関する手続きを始める。

美容院・ネイルサロン・スパ事業に必要な許認可については、「第2章 各分野における規制および許認可とその解説/IV 対面型サービス分野に特有の規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

⑨ ステップ9：事務所・店舗スペースのリース契約

家主とのリース契約を行う。契約内容を確認し、賃料、支払い条件、解約規定、ライアビリティなどの条件について交渉する。リース契約を締結する前に、弁護士に契約書の約款に問題がないかどうかを確認してもらうことは非常に重要である。

⑩ ステップ10：改装

店舗スペースの内装工事等が必要な場合、工事業者を選定する必要がある。業種や地域によっては許認可プロセスが複雑なため、特定の業種やその地域に精通した業者を選定する必要がある。改装工事は、工事の進度に応じて新たな問題が発覚した場合（古い壁を取り壊した時点で発覚した柱の腐敗等）や許認可の原因で予定より大幅に遅れることがある。業者は契約内容に基づいて追加料金を請求してくるので、事前に契約内容を十分把握しておくことは大切である。従って改装には費用も時間も余裕のある計画が必要である。

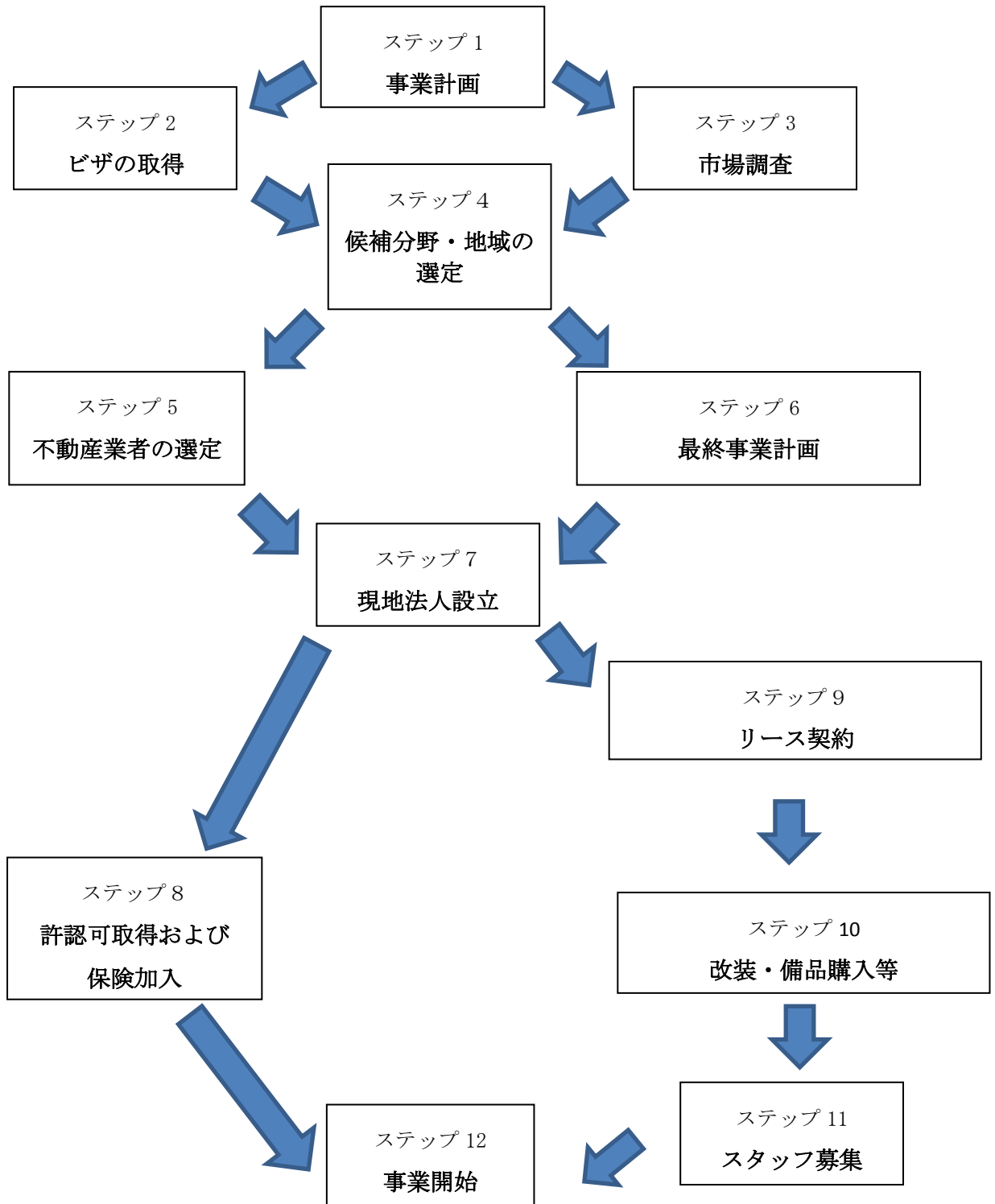
⑪ ステップ11：スタッフ募集

開業日時がある程度決まった時点で、スタッフの募集を開始する。美容院・ネイルサロン・スパ業は、接客スタッフも美容師、ネイリスト、マッサージ師等の免許が必要である点に注意が必要である。また、米国は雇用規制が非常に厳しい国であり、雇用体系も日本とは異なるので人材雇用の際は、十分な注意が必要である。

⑫ ステップ12：開店

美容院・ネイルサロン・スパ業運営の基本は、日本で行っているものとあまり違いはない。口コミサイトなどを利用した新たなマーケティング方法があることも念頭に置かれたい。

3. 人材派遣業を開業するまでのフロー



4. 人材派遣業を開業するまでの各ステップの内容

① ステップ1：事業計画

米国で人材派遣業を行う場合に、事業計画を設定することは重要である。事業計画により候補地や事務所の大きさ、対象とする業種・客層（地域によって対象人種も違ってくるため、それも考慮する必要あり）あるいは経営戦略が変わってくるからである。

下記のステップ3にある市場調査をする際にも、この事業計画があることにより確実な市場調査をすることが可能になる。

② ステップ2：ビザの取得

米国で起業するには、適切なビザ（Visa）の取得が前提となる。ビザにはいくつかの種類があり、種類によっては専門知識が必要になるため、どのビザが最適であるかは移民法専門の弁護士等と十分検討されたい。

③ ステップ3：市場調査

計画を基にして市場調査を実施する。計画したコンセプトに沿った適切な地域を選定するためには、いくつかの候補地を挙げ、その地域の商工会議所（Chamber of Commerce）で、人材派遣業界の状況、競合会社の有無、対象とする業種・客層についてなどの情報を入手するとよい。

④ ステップ4：候補地域の選定

事業計画に基づいて候補地域の選定を行うが、市によって許認可手続きや雇用法規定などが違う場合があることも念頭に入れるべきである。特に労働基準法違反、セクハラなどの雇用問題が浮上した場合の派遣会社の法的責任については、専門家と相談して十分に把握しておく必要がある。

⑤ ステップ5：不動産業者の選定

人材派遣業の場合、事務所の立地はあまり重要ではないが、候補地域または人材派遣業に強い不動産ブローカーを選定することが必要である。また良い物件は市場に出る前に、借り手が決まるケースが多くあるので、その地域に強い不動産業者を見つけるほか、業界関係者とのネットワーク作りは重要である。

⑥ ステップ6：最終ビジネスプランの作成

最終ビジネスプランを作成し、初期投資から回収までの計画を立てることが大切である。失敗する事業のほとんどが、ビジネスプランのない事業者によるものであることから、その重要性がわかる。特に銀行融資を得る場合、ビジネスプランなしでは相手にされない。米国では許認可の取得に時間が掛かったり、改装工事に遅れが出たりすることは頻繁にあるため、余裕のある予算確保が必要である。ステップ6は大変重要である。

⑦ ステップ7：現地法人設立

事業計画に基づいて法的リスクを評価し、事業規模に見合ったリスクを回避できるための法人形態（支店、または、LLC、Corporation 等の子会社）を選択し登記を進める。それぞれの事業形態の長所短所については専門家にご相談されることをお勧めする。特定の業種、事業形態に必要な許認可申請を進めるとともに、日本から駐在スタッフを派遣する場

合は、駐在員ビザの取得手続きが必要なため、移民法上の手続きと並行して登記の手続きを進めるとよい。

⑧ ステップ 8：許認可取得および保険加入

米国における人材派遣業における法規制は、日本のそれに比較して比較的緩和されている。

人材派遣業に必要な許認可については、「第 2 章 各分野における規制および許認可とその解説/IV 対面型サービス分野に特有の規制および許認可/4. 人材派遣業」のセクションをご参照されたい。

⑨ ステップ 9：事務所・店舗スペースのリース契約

家主とのリース契約を行う。契約内容を確認し、賃料、支払い条件、解約規定、ライアビリティなどの条件について交渉する。リース契約を締結する前に、弁護士に契約書の約款に問題がないかどうかを確認してもらうことは非常に重要である。

⑩ ステップ 10：改装

事務所スペースの内装工事等が必要な場合、工事業者を選定する必要がある。業種や地域によっては許認可プロセスが複雑なため、特定の業種やその地域に精通した業者を選定する必要がある。改装工事は、工事の進度に応じて新たな問題が発覚した場合（古い壁を取り壊した時点で発覚した柱の腐敗等）や許認可の原因で予定より大幅に遅れることがある。業者は契約内容に基づいて追加料金を請求してくるので、事前に契約内容を十分把握しておくことは大切である。従って改装には費用も時間も余裕のある計画が必要である。

⑪ ステップ 11：スタッフ募集

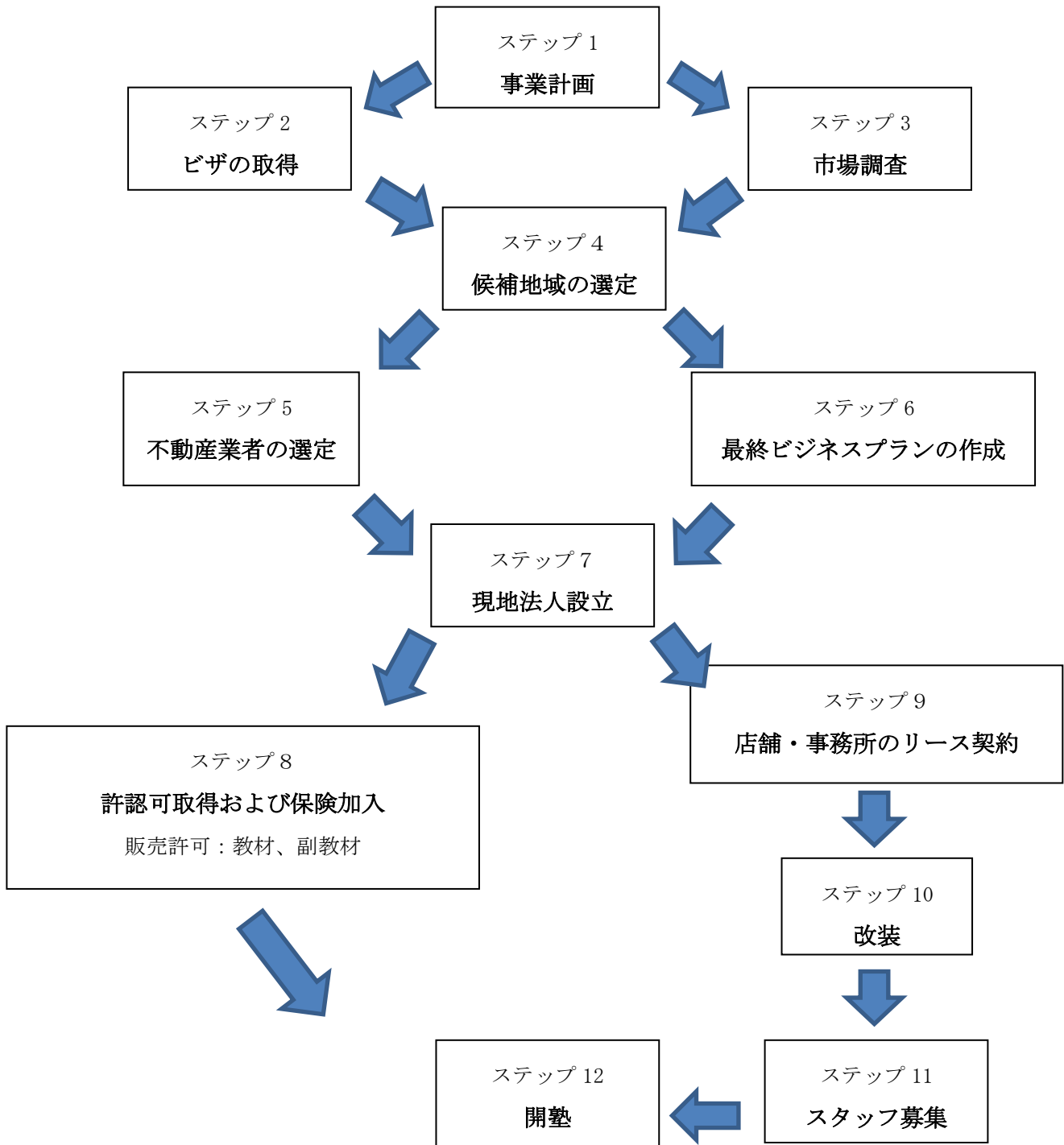
開業日時がある程度決まった時点で、スタッフの募集を開始する。米国は雇用規制が非常に厳しい国であり、雇用体系も日本とは異なるので人材雇用の際は、十分な注意が必要である。

⑫ ステップ 12：開業

内部のインフラが揃った時点で、顧客である依頼会社の要望に応じて人材募集を行う。

IV 教育分野

1. 営利目的の学習塾を開業するまでのフロー



2. 営利目的の学習塾を開業するまでの各ステップの内容

① ステップ1：事業計画

米国で学習塾を開業する場合、市場のニーズ、ターゲット層、提供するサービス、事業規模などを考慮した事業計画を立てることは重要である。事業計画に基づいて、法的リスクを評価し、それに応じた事業形態（個人営業、パートナーシップ、法人等）の設定、候補地や塾の規模、あるいは経営戦略が変わってくるからである。

まず、市場のニーズに応じてどのようなサービスをどのターゲットにどの程度の規模で提供するかを定める。それにより塾の所在地、科目、施設、対象とする層（地域によって対象人種も違ってくるため、それも考慮する必要あり）などが変わってくる。下記のステップ3にある市場調査をする際にも、この事業計画があることにより確実な市場調査をすることが可能になる。

また、いわゆる「Learning Center」と呼ばれる学習塾のフランチャイズを受ける場合は、ライセンス許諾者との契約締結も必要となる。

② ステップ2：ビザの取得

米国で起業するには、適切なビザ（Visa）の取得が前提となる。ビザにはいくつもの種類があり、種類によっては専門知識が必要になるため、どのビザが最適であるかは移民法専門の弁護士等と十分検討されたい。

③ ステップ3：市場調査

計画を基にして市場調査を実施する。計画したコンセプトに沿った適切な地域を選定するためには、いくつかの候補地を挙げ、その地域の商工会議所（Chamber of Commerce）で、業界の状況、競合の有無、対象とするターゲット層についてなどの情報を入手するとよい。さらには施設面積の妥当性、物件価格およびリース価格、市の許認可取得、その他を総合的に調査し、事業計画の詳細について再検討する。

④ ステップ4：候補地域の選定

事業計画に基づいて候補地域の選定を行うが、市によって許認可手続きや雇用法規定などが違う場合があることも念頭に入れるべきである。

⑤ ステップ5：不動産業者の選定

候補地域または流通・小売業に強い不動産業者を選定することが必要である。また、良い物件は市場に出る前に、借り手が決まるケースが多くあるので、その地域に強い不動産業者を見つけるほか、業界関係者とのネットワーク作りは重要である。

⑥ ステップ6：最終ビジネスプランの作成

最終ビジネスプランを作成し、初期投資から回収までの計画を立てることが大切である。失敗する事業のほとんどが、ビジネスプランのない事業者によるものであることから、その重要性がわかる。特に銀行融資を得る場合、ビジネスプランなしでは相手にされない。米国では許認可の取得に時間が掛かったり、改装工事に遅れが出たりすることは頻繁にあるため、余裕のある予算確保が必要である。ステップ6は大変重要である。

⑦ ステップ7：現地法人設立

米国で事業を行うための現地法人の登記を進める。日本に比べ、米国での現地法人の登記は非常に簡単である。特にカリフォルニア法人の場合は資本金の指定もない。日本から駐在するスタッフがいる場合は、駐在員ビザを取得する必要もあるため、アメリカ進出を決定した時点から、登記の手続きを始めるとよい。

⑧ ステップ8：許認可取得および保険加入

営利目的の学習塾に必要な許認可の取得に関する手続きを始める。

社会教育サービスに必要な許認可については、「第2章 各分野における規制および許認可とその解説/V 教育分野に特有の規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

⑨ ステップ9：事務所スペースのリース契約

家主とのリース契約を行う。契約内容を確認し、リース料、契約期間、解約規定、ライアビリティなどの条件について交渉する。リース契約を締結する前に、弁護士に契約書の約款に内在する問題や法的リスクの確認してもらうことは非常に重要である。

⑩ ステップ10：改装

事務所スペースの内装工事等が必要な場合、工事業者を選定する必要がある。業種や地域によっては許認可プロセスが複雑なため、特定の業種やその地域に精通した業者を選定する必要がある。改装工事は、工事の進度に応じて新たな問題が発覚した場合（古い壁を取り壊した時点で発覚した柱の腐敗等）や許認可の原因で予定より大幅に遅れることがある。業者は契約内容に基づいて追加料金を請求してくるので、事前に契約内容を十分把握しておくことは大切である。従って、改装には費用も時間も余裕のある計画が必要である。

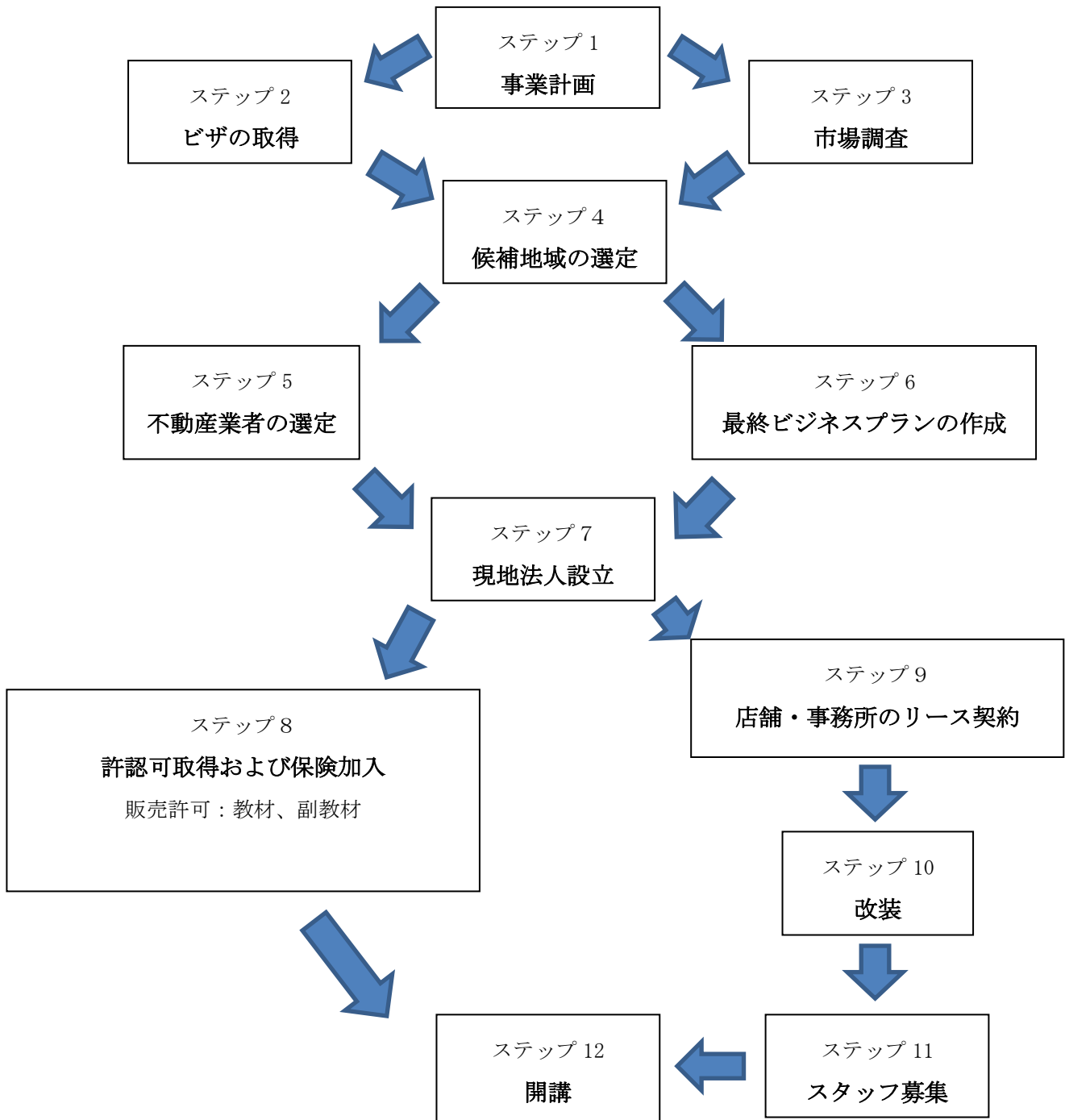
⑪ ステップ11：スタッフ募集

開業日時がある程度決まった時点で、スタッフの募集を開始する。米国は雇用規制が非常に厳しい国であり、雇用体系も日本とは異なるので人材雇用の際は、十分な注意が必要である。スタッフの研修期間が必要な場合にはその日程も考慮してスタッフの募集時期を決めるとよい。

⑫ ステップ12：開店

事業開始の後、ターゲット層に届く地方紙への公告掲載やオンラインのロコミサイトなどを利用した新たなマーケティング方法があることも念頭に置かれない。

3. 社会教育サービスを開業するまでのフロー



4. 社会教育サービスを開業するまでの各ステップの内容

① ステップ1：事業計画

米国で社会教育サービスを開業する場合、市場のニーズ、ターゲット層、提供するサービス、事業規模などを考慮した事業計画を立てることは重要である。事業計画に基づいて、法的リスクを評価し、それに応じた事業形態（個人営業、パートナーシップ、法人等）の設定、候補地や事業規模、あるいは経営戦略が変わってくるからである。

まず、市場のニーズに応じてどのようなサービスをどのターゲットにどの程度の規模で提供するかを決める。それにより事業所在地、サービス内容、施設、対象とする層（地域によって対象顧客も違ってくるため、それも考慮する必要あり）などが変わってくる。下記のステップ3にある市場調査をする際にも、この事業計画があることにより確実な市場調査をすることが可能になる。

② ステップ2：ビザの取得

米国で起業するには、適切なビザ（Visa）の取得が前提となる。ビザにはいくつもの種類があり、種類によっては専門知識が必要になるため、どのビザが最適であるかは移民法専門の弁護士等と十分検討されたい。

③ ステップ3：市場調査

計画を基にして市場調査を実施する。計画したコンセプトに沿った適切な地域を選定するためには、いくつかの候補地を挙げ、その地域の商工会議所（Chamber of Commerce）で、市場状況、競合の有無、対象とするターゲット層についてなどの情報を入手するとよい。さらには施設面積の妥当性、物件価格およびリース価格、市の許認可取得、その他を総合的に調査し、事業内容の詳細を再検討する。

④ ステップ4：候補地域の選定

事業計画に基づいて候補地域の選定を行うが、市によって許認可手続きや雇用法規定などが違う場合があることも念頭に入れるべきである。

⑤ ステップ5：不動産業者の選定

候補地域または流通・小売業に強い不動産業者を選定することが必要である。また良い物件は市場に出る前に、借り手が決まるケースが多くあるので、その地域に強い不動産業者を見つけるほか、業界関係者（小売であれば卸業者など）とのネットワーク作りは重要である。日本と同様、小売業で成功するためには、立地が大きな要因になるため非常に大切なステップである。

⑥ ステップ6：最終ビジネスプランの作成

最終ビジネスプランを作成し、初期投資から回収までの計画を立てることが大切である。失敗する事業のほとんどが、ビジネスプランのない事業者によるものであることから、その重要性がわかる。特に銀行融資を得る場合、ビジネスプランなしでは相手にされない。米国では許認可の取得に時間が掛かったり、改装工事に遅れが出たりすることは頻繁にあるため、余裕のある予算確保が必要である。ステップ6は大変重要である。

⑦ ステップ7：現地法人設立

事業計画に基づいた法的リスクを考慮し、米国で事業を行うための最適な事業形態（自営業、パートナーシップ、子会社、あるいは支店など）を選択し登記を進める。それぞれの事業形態の長所短所は専門家に相談されることをお勧めする。業種、事業形態に必要な許認可申請を進めるとともに、日本から駐在スタッフを派遣する場合は、駐在員ビザの取得手続きが必要なため、移民法上の手続きと並行して登記の手続きを進めるとよい。

⑧ ステップ8：許認可取得および保険加入

社会教育サービスに必要な許認可の取得に関する手続きを始める。

社会教育サービスに必要な許認可については、「第2章 各分野における規制および許認可とその解説/V 教育分野に特有の規制および許認可」のセクションをご参照されたい。

⑨ ステップ9：事務所スペースのリース契約

家主とのリース契約を行う。契約内容を確認し、リース料、契約期間、解約規定、ライアビリティなどの条件について交渉する。リース契約を締結する前に、弁護士に契約書の約款に内在する問題や法的リスクの確認してもらうことは非常に重要である。

⑩ ステップ10：改装

事務所スペースの内装工事等が必要な場合、工事業者を選定する必要がある。業種や地域によっては許認可プロセスが複雑なため、特定の業種やその地域に精通した業者を選定する必要がある。改装工事は、工事の進度に応じて新たな問題が発覚した場合（古い壁を取り壊した時点で発覚した柱の腐敗等）や許認可の原因で予定より大幅に遅れることがある。業者は契約内容に基づいて追加料金を請求してくるので、事前に契約内容を十分把握しておくことは大切である。従って、改装には費用も時間も余裕のある計画が必要である。

⑪ ステップ11：スタッフ募集

開業日時がある程度決まった時点で、スタッフの募集を開始する。米国は雇用規制が非常に厳しい国であり、雇用体系も日本とは異なるので労働基準などにおける雇用主の責任などについて十分な注意が必要である。

⑫ ステップ12：開始

事業開始の後、ターゲット層に届く地方紙への公告掲載やオンラインのロコミサイトなどを利用した新たなマーケティング方法があることも念頭に置かれない。

サービス産業展開先としてのサンフランシスコ・ベイエリアへ進出にあたってのガイド～

発行日： 2013 年3 月
発行者： 日本貿易振興機構（ジェトロ）
調査企画： ジェトロ・サンフランシスコ
制作： Yorozu Law Group

本報告書に関する問い合わせ先：

日本貿易振興機構（ジェトロ） サービス産業課

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32

TEL：03-3582-5238 FAX：03-5572-7044

Email：CIE@jetro.go.jp

Copyright © 2013 JETRO. All rights reserved.

本書の一部または全部の複製（コピー）・複製・転載及び記録媒体への入力等は、著作権法上の例外を除き、禁じます。これらの許諾については、ジェトロまでご照会ください。

【免責条項】

ジェトロは、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロがかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。