

米 国

ビザ取得難への対処法

ジェトロ海外調査部北米課 山田 良平

米国への拠点設置が活況にある中、日本から駐在する際のビザ取得は年々厳しさを増している。加えて「手間がかかる」との声が以前にも増して多く聞かれるようになった。申請が却下される割合も上昇しており、取得難であることが読み取れる。本稿では、駐在する際に用いられる代表的なビザ（査証）3種について、発給を取り巻く環境を紹介する。

流れはビザ審査の厳格化

リーマン・ショック以降の景気回復過程で、失業率は低下傾向にある。しかし、職探しを諦めた人は高止まり状態にある。そうした中で、外国人労働力流入に対し米当局は懸念を持っているとされる。ビザの種類に即した就労体制を取っていない企業がたびたび摘発されたことから、一部の議員はそれを問題視し、当局は悪用を防ぐべく、審査を厳しく行う姿勢を見せている。特に、請願書に基づいて国土安全保障省（DHS）内の移民局（USCIS）が審査するビザ3種において厳しさが目立つ。その3種とはLビザ2種とH-1B（専門職）である。Lビザ2種とは企業内転勤に活用されるL-1A（管理職）とL-1B（専門職）のことだ。

2011年度（10年10月～11年9月）におけるLビ

ザの許可件数は、約3万3,000件。うちL-1Bビザは08年以降、却下率が急上昇しており、それまでの10%以下から一気に25%前後となった（図1）。移民法関連団体が入手した数字によると、13年度は34%だという。一方のL-1Aビザも却下率は11年には14%と、08年の8%から上昇。請願書を提出した後に追加証拠の提出（申請者の資格を問うもの）を求められるケースも増えた。L-1Bビザでは11年度の63%を最高にここ数年は約半分を上ることが多い。

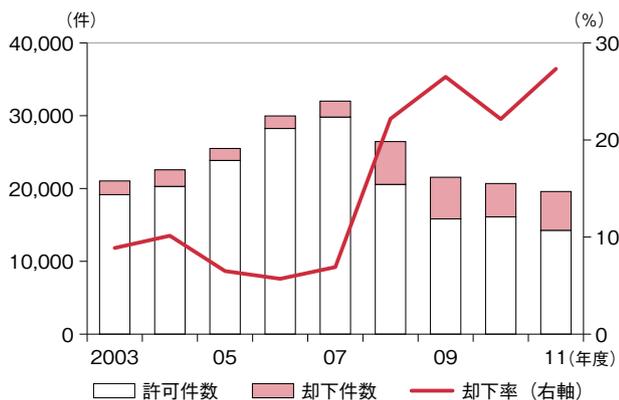
管理職のビザL-1Aについては、規模の小さい拠点である場合、「管理職といえるのかどうかをUSCISが厳しく審査するようになった」と複数の移民法律事務所が指摘する。L-1Bビザでは、申請者の特許保有有無を追加証拠として聞かれたりもするという。規模の小さい拠点を有する日本企業からは、「ビザは発給されたが、時間がかかった」「拠点新規設置に際し本来であればLビザを利用するところだが、厳しそうなのでどのビザを申請するか検討中」など懸念の声も。

H-1Bビザはすぐに枠満杯

駐在に際しては企業内転勤ではないH-1Bビザを用いることも可能だ。だが近年は発給上限枠との戦いになっている。枠数は年間当たり大卒者6万5,000、院卒者2万と狭い。景気回復に伴って、新年度10月からのビザが4月の受け付け開始と同時にすぐ埋まり、受け付けを打ち切る事態となった。同ビザの大口利用者はマイクロソフトなどのIT企業であり、国別の内訳はインドが約6割、次いで中国が約1割を占める。

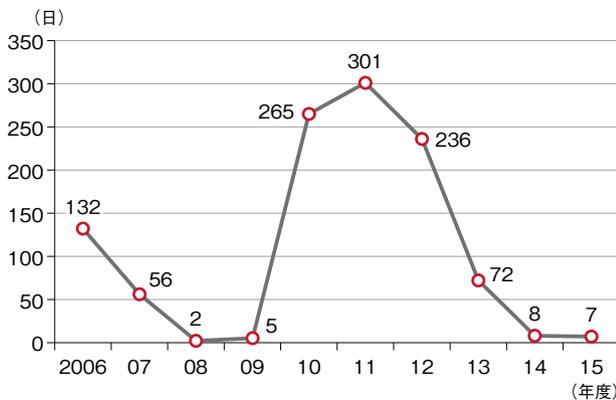
景気後退期は利用企業が減少した。例えば10年度のH-1Bビザは、09年4月に受け付けを始めたが、定員に達するまでに8カ月以上を要した（図2）。ところが、14年4月に受け付けが始まった15年度分は、

図1 L-1Bビザの却下率推移



出所：図1、2とも USCIS 資料

図2 H-1B ビザの定員に達するまでの受付日数



わずか7日間で定員に達した。枠を超えた数の申請があった場合には抽選が行われることもあり、確実性に欠けるビザといえる。

企業への抜き打ち検査も

Lビザをめぐる環境はさらに厳しくなりつつある。USCISは14年4月、Lビザ利用企業への訪問検査を抜き打ちで始めると発表した。H-1Bビザ利用企業に対しては既に抜き打ち検査が行われており、11年度には約1万5,000件が行われた。H-1Bの年間発給数は更新も含めて26万件。更新期でないビザ所有者もいることを考えると、検査を受けたのは全体の数%だ。

新たに検査対象となるのは、Lビザ利用企業が移民局に延長を申請したビザである。今後、検査対象が他の申請方法も含むLビザ全般へと拡大するか否かは示されていない。外国企業の駐在員ビザを多く手掛けるフラゴメン法律事務所によると、①ビザが発給の趣旨通りに使われているか、②申告内容に虚偽はないか——を確認するために検査が実施される。検査官が抜き打ちで企業を訪問、検査時間は30～90分を要するという。人事責任者、ビザ保有者、その直属の上司などから聴取する。聴取内容は雇用主の事業、ビザ保有者の職務、保有者が実際にその企業で働いているかの証明、給与、他に利用しているビザの種類、など。場合によっては、給与明細など証拠書類を見せるよう求められることもあるという。

打開策の一つはEビザ活用

連邦政府はここ数年「セレクトUSA」キャンペーンを進め、投資誘致活動に力を入れている。そうした中で一部のビザ発給が厳格化していることは、歩調が

合っていない面もある。両者に齟齬を来さないために、在京米国大使館は、請願書に基づかないビザ、中でもEビザ（通商航海条約に基づくビザ）の活用を推奨している。日本は、米国が条約を結んでいる84カ国・地域のうちのひとつで、Eビザを活用する余地がある。Eビザが全てを解決するわけではなく、依然いくつかの懸念はあるものの一つの解決策ではある。

Eビザは、日米間に「相当 (substantial) 額」の貿易 (E-1ビザ) あるいは投資 (E-2ビザ) がある企業に発給される。企業は、日本の主体 (個人・企業) が半分以上を所有していることが条件。Eビザは、Lビザのように請願書に基づいてUSCISの審査を経る必要がない。大使館・総領事館での審査のみで発給が決められるため、「相当額」をクリアできるなら手続きは簡便だ。

これまでは、「相当額」の貿易、投資は「実績でなければならず、新規拠点の開設にはなじまない」とするのが移民法弁護士の解釈であり、Eビザは大企業の拠点の幹部が利用するビザ (拠点内でも幹部はE、若手駐在員はLビザと使い分ける) とのイメージが強かった。最近では、特にE-2ビザについては、投資を行っていれば「その後の事業展開は、たとえ計画であってもビザが発給される可能性がある」との見解が示されている。とすると、当初の会社設立や事業立ち上げの準備段階ではBビザ (短期出張) を取得し、立ち上げを終えて日本でE-2ビザを申請する手順もあり得そうだ。このBビザは出張や展示会目的で商用滞在するためのもので、3カ月以上、最大1年間の滞在が認められる。米国内では所得や報酬を受け取ることはできない。

注目すべきは、「相当額」に関する明確な基準がない点だ。発給関係者は、その企業にとっての、米国とのビジネスの重要度によって判断するとしており「投資規模の大小ではない」と説明する。小規模な拠点を設置する企業にとっては朗報ではあるものの、不透明さは残る。

前出のフラゴメン法律事務所の荒木信太郎弁護士は、「企業の進出形態で多く見られるのは、まず支店をつくって進出し、市場やビジネスの可能性を見極めてから本格展開を始めるケースだ。進出計画と形態に応じてビザを考える必要がある」と指摘する。