

Kajima in USA –受け継がれるフロンティア精神～米国進出50年を迎えて～

当社が、米国への第一歩を踏み出したのは50年前、「リトル・トーキョー」の再建・美化の要請に応えるため、1964年ロサンゼルスに当社初の現地法人を設立したことに始まります。それは同時に、日本の建設業界初の本格的な米国進出でもありました。当時スラム化していたリトル・トーキョーの再開発マスタープランを作成し、新生リトル・トーキョーのシンボルとなる16階建てのオフィスビル「カジマビル」の建設を中心に、ホテル、商業施設などの開発事業を本格化していきます。それから半世紀、2度のオイルショック、日米貿易摩擦、日本のバブル崩壊、ITバブル、リーマンショックなど、様々な外部要因に対応しながら、顧客や市場の要請に真摯に応えることで、米国の地に根付いてきました。

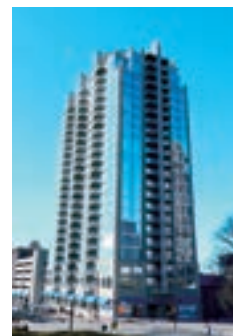
現在、全米を統括する現地法人カジマ ユー エス エーは、建設事業会社5社と開発事業会社5社を中心にビジネスを展開しています。規模は、社員数約900名（当社からの出向社員は約30名）、2013年度の売上高は約1,300億円、受注高は、米国の景気回復、日系企業の積極投資などを追い風に約1,500億円となりました。その柱となる事業会社のうち3社は、十数年前から進めてきた企業買収戦略により、グループの一員となった現地企業です。

各社は“特定の事業領域（分野・地域）でトッププレーヤーとなり、それぞれが得意分野を活かし、高品質で付加価値の高いサービスを提供する”というビジョンのもと、様々



米国進出のきっかけとなった「リトル・トーキョー」全景。右側は運営中のオフィスビル「カジマビル」。

な機能を組み合わせ、他社に真似できないユニークなサービスを市場に提供しています。その一例が、2011年にスタートした高層賃貸アパートメント「SkyHouse®」の開発事業。リーマンショックの爪あとが残るなかでの新たな挑戦は、これまでになかった高層かつロケーションの良い都心部での賃貸住宅という画期的な商品を生み、それが大きな話題となり、いま米国の各都市で展開中です。



ジョージア州アトランタに建設された「SkyHouse®」第1号案件。

半世紀の歴史で培ってきた企業文化、そしてアメリカ西部に芽生えたフロンティア精神を受け継ぎ、これからも米国でのビジネスは成長を続けます。

米国進出50年 主なトピック

年代	トピック
1960	●「リトル・トーキョー」の再建・美化のため当社初の現地法人を設立（1964）
1970	●「リトル・トーキョー」の開発事業を本格化（ホテル、商業施設の建設） ●全米各地で開発事業を開始 ●設計・施工体制の確立
1980	●米国を統括する現地法人カジマ ユー エス エー設立（1986） ●日米貿易摩擦、プラザ合意による円高で、日系企業の生産拠点移転が加速 ●日系製造業を中心とした受注増
1990	●日本のバブル崩壊 ●多様な収益源を得るため開発・設計・施工機能を持つ複数の現地法人を設立 ●ITバブルによるデータセンター受注増
2000	●e-ビジネス躍進により流通倉庫の開発事業が急成長 ●企業買収による事業拡大 ハワイアン・ドレッシング（2002）、オースティン（2005）、パトソンクック（2008） ●リーマンショックによる市場縮小
2010	●高層賃貸アパートメントの開発事業を開始（2011）