

はじめに

米国で機械を販売するために、販売を現地のパートナーに任せたとしても、技術的な対応をメーカーの技術者が担う必要があるケースは多い。特に、米国は、日本からは地球の裏側であることから電話での対応が難しく、メールではなかなか細かい意思疎通もしにくいので、日本から担当者が現地に飛ばなければならないケースが多い。

今回、米国ビザについて、私自身の経験も踏まえ、最新情報をお伝えしたい。

1. 米国は入国審査に時間がかかる国

私自身は米国を高い頻度で訪問しているが、ヨーロッパ各国、中国、タイ、韓国、台湾を訪問した経験から、米国の入国審査は、世界の中でも最も質問を受けることが多い国と感じる。1年に1~2回、1週間程度の出張、それも展示会などははっきりと目的・時期・場所が決まった目的でのビジネス入国はあまり問題とされないが、隔月以上の頻度で、2~3週間滞在するような入国を続けていると、質問がだんだん細くなっていく傾向がある。以下実際に過去に頻発したトラブル例を紹介する。

- ①ビザウェーバー（ビザなし、ESTA）入国時、米国で働いて給料を得るのではないかと疑われ、入国拒否される（特に技術者に多い）
- ②あるビザを持って入ってきても、別の目的で長期滞在するのではないかと疑われ、入国拒否される（滞在先がホテルでないとこれを疑われることがある）

入国審査官が質問をし、答えに疑義が生じれば、入国審査官の一存で入国できないケースが起こる。

2. 米国ビザの種類

大きく分けて移民ビザと非移民ビザに分かれるが、大部分の日本からの出張者や駐在者は初めからの移民を選択しないケースが多いので、通常グリーンカードと呼ばれる移民ビザではなく、非移民ビザについてここでは述べる。就学ビザを除くと主な就労ビザは以下のものがある。

① H-1B ビザ

米国企業で専門的職業に短期間従事する外国人などに発給されるが、最近発給枠の激減で、1年に一度の申し込み開始後1日で枠に達してしまうことが多くなり、また米スポンサー会社との雇用関係を発給後も確認されるため、雇用関係が申請通りでないと発給を取り消される事例が起こって

いる。最近とくに取りにくくなったビザである。

② L-1ビザ（同系企業内管理職・専門職転勤者ビザ）

日米企業や多国籍企業（米国に親会社、子会社、提携先や支店がある企業）に発給が認められるビザ。

③ E-1ビザ（条約貿易家ビザ）

会社の条件は、日本に親会社があり、50%以上の持ち株占有率の子会社（米国法人）が必要。また、日米間において直接的な輸出入があり、全世界の取引高の51%以上が日米間の取引である場合に適用される。通常、年間50万ドル（約5,000万円）以上の貿易実績が必要。E-1ビザの申請者の条件は、管理職または特殊技能職者に限られる。

④ E-2ビザ（条約投資家ビザ）

事業相当額の投資を行った持ち株占有率50%以上の米国法人が必要。投資額に規定はないが確実なビザ取得を望む場合、今までの事例では20万~50万ドルの投資が必要とされるが、2万ドル程度の投資実績でも事業内容と整合性があれば認められる。現地雇用を促進させる会社が優先される。

⑤ B-1/B-2ビザ（商用、観光）

実際の労働以外の活動に従事するために、米国で給料を得ない商用旅行を目的とするB-1ビザと観光を目的とするB-2ビザがある。6ヶ月以内の米国滞在を必要とする場合が対象となる。米国法人設立の準備や頻繁な短期出張の場合も対象となるが、1年以上の長期滞在はできない。また、90日以内のこの目的による滞在は、ESTAの登録が義務付けられたため、90日以上滞在しなければならない合理的理由がビザ取得に必要。

おわりに

日米に会社を持ち、多くの従業員のいる会社でビザの取得はそれほど難しくないが、日本の中堅・中小企業が米国に出張する社員のビザを取得する方法は限られている。枠の限られるH-1Bビザは現実的ではないし、E-1ビザはこれから米国向けに輸出を始める会社には無理である。L-1ビザも子会社を持たない会社では申請できない。残るE-2かB-1ビザを取得し、米国へのお出張を行う選択肢しか残されていない。就学ビザで米国に滞在することは可能であるが、当然のことながら就学する必要があり、米国で働くことは基本的に許されない。社員が米国に問題なく出張できるよう適切なビザの取得が必要であり、準備期間もかかることを念頭に置きたい。