

2018年度 米国進出日系企業実態調査 (第37回調査)

2019年2月22日
日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外調査部米州課

目次:

本年度調査の実施概要	p. 3		
1. 業績見通し		4. 経営上の課題	
-2018年営業利益見込み	p. 4	-コスト上昇要因	p. 19-20
-景況感	p. 5-6	-販売抑制要因	p. 21
2. 今後の事業展開		5. 変化するビジネス環境への対応	
-今後の事業展開	p. 7-8	-新NAFTA (USMCA) の影響	p. 22-23
-設備投資の見込み	p. 9-10	-トランプ政権の政策に対する関心	p. 24-25
-設備投資におけるICTの活用	p. 11	-税制改革法の影響	p. 26
-従業員数の変化	p. 12-13	-今後市場が拡大と思われる 産業分野および地域	p. 27-28
3. サプライチェーン：原材料の調達先、製品の生産体制 及び販売先		<参考>貿易制限措置による影響について	
-調達	p. 14-15	-貿易制限措置の影響	p. 30
-生産	p. 16	-措置別の影響	p. 31
-販売	p. 17-18	-営業利益見込みへの影響	p. 32
		-企業の対応策	p. 33

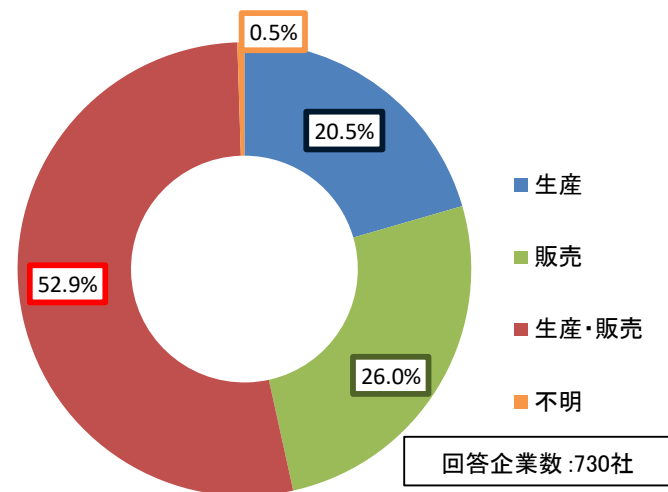
本年度調査の実施概要:

- 実施時期: 2018年11月9日～12月7日
- 有効回答率: 56.6% (回答企業数 730社/1289社)
- 調査対象: 在米国日系企業(生産会社、販売会社)が対象。本分析では、事業活動の生産と生産・販売を合算して「生産あり」、販売を「販売のみ」とする。なお、直接出資および間接出資を含めて、日本の親会社の出資比率が10%以上とする。
- 備考: 本調査は1981年より実施しており、今回は37回目となる(2004年は実施せず)。

回答企業数の地域別・事業活動別内訳

	生産	販売	生産・販売	不明	全体
北東部	7 (1.0)	29 (4.0)	50 (6.8)	0 (0.0)	86 (11.8)
中西部	51 (7.0)	45 (6.2)	98 (13.4)	0 (0.0)	194 (26.6)
南部	73 (10.0)	46 (6.3)	154 (21.1)	4 (0.5)	277 (37.9)
西部	19 (2.6)	70 (9.6)	84 (11.5)	0 (0.0)	173 (23.7)
全体	150 (20.5)	190 (26.0)	386 (52.9)	4 (0.5)	730 (100.0)

回答企業数事業活動別内訳



(注1) 調査結果の構成比は、小数点第2位を四捨五入しているため、必ずしも合計が100とはならない。

(注2) アンケートに回答した企業が、各設問すべてに回答したわけではない。回答比率は、各設問の回答者数を基数として算出した。

1. 2018年営業利益見込み：黒字比率は74.5%、7年連続で7割維持

2018年は回答企業の74.5%が営業利益の黒字を見込む。黒字比率は2014年をピークに若干減少傾向にあるものの、依然7割を維持している。輸送用機器部品(自動車・二輪車)の黒字比率は2年連続で低下(82.5→70.4→64.8%)した。中西部、南部の同分野の黒字比率は7割を下回り、特に中西部の黒字比率は3.1ポイント低下した。事業別では、「販売のみ」(79.6%)が「生産・販売」(73.6%)を6.0ポイント上回った。

図1 営業利益と米国の実質GDP成長率

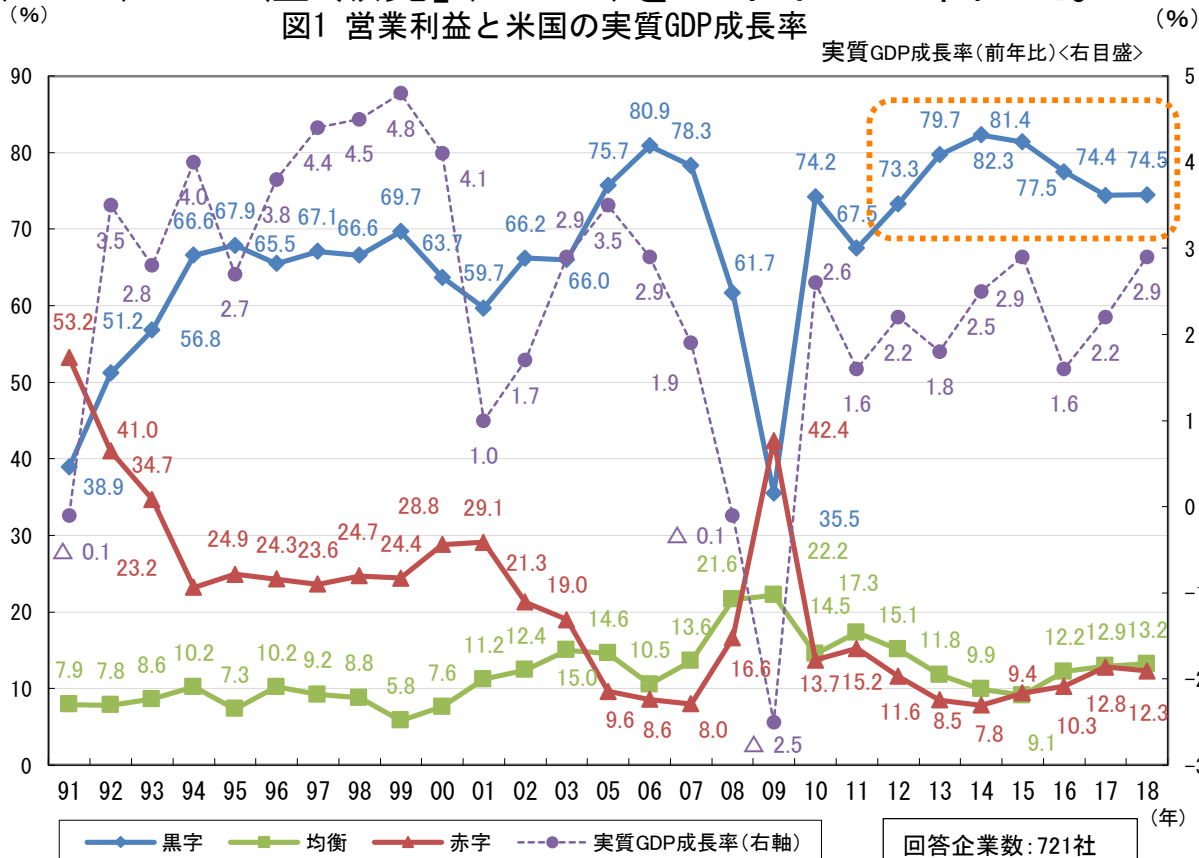
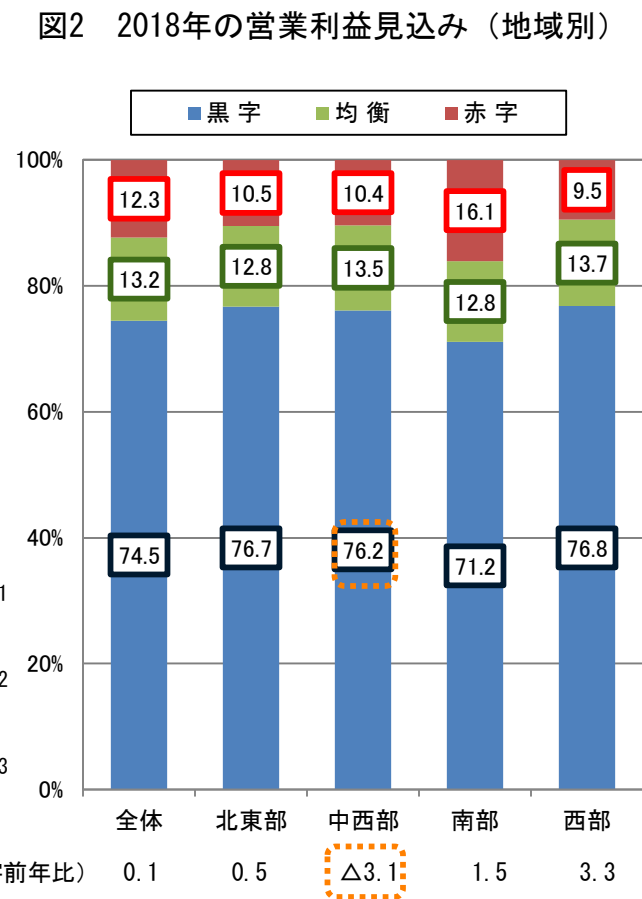


図2 2018年の営業利益見込み (地域別)



(注) 2018年の実質GDP成長率はIMFの予測(2018年10月発表)。2004年は調査を実施せず。

(黒字前年比)

回答企業数: 721社

1. 景況感：前年から9.3ポイント改善、2019年の見通しは上向き

景況感(DI値(改善－悪化)は17.2)は前年から9.3ポイント改善した。2018年の営業利益見込みが「改善する」と回答した割合は前年から3.7ポイント増加し、「悪化する」との回答は5.6ポイント減少した。一方、2019年の見通しは「改善」を見込む企業の割合は45.1%で、地域別では南部、北東部、西部が平均を上回ったが、中西部は32.1%にとどまった。

図3 前年と比較した営業利益の変化

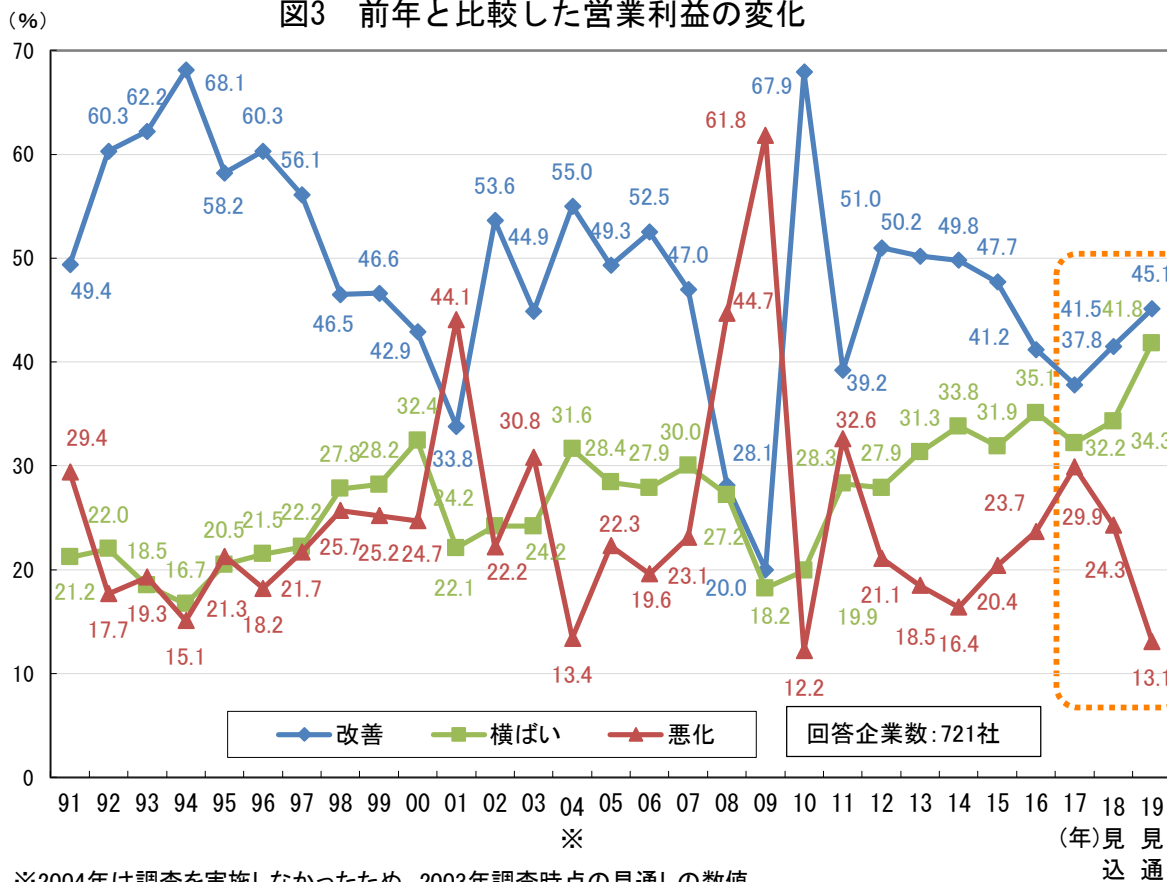


図4 2018年の営業利益見込みが改善する理由

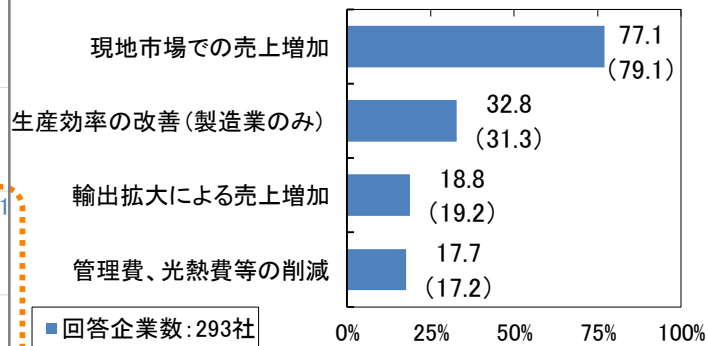
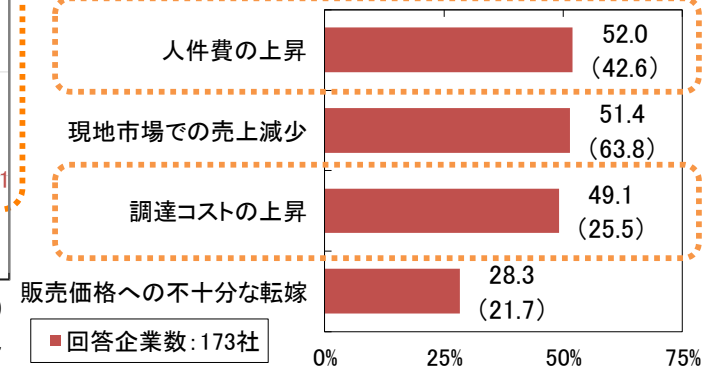


図5 2018年の営業利益見込みが悪化する理由



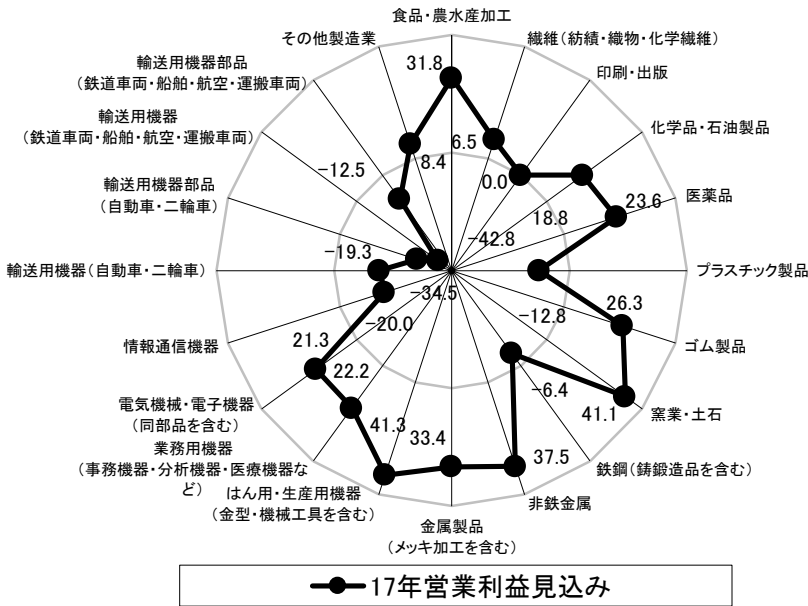
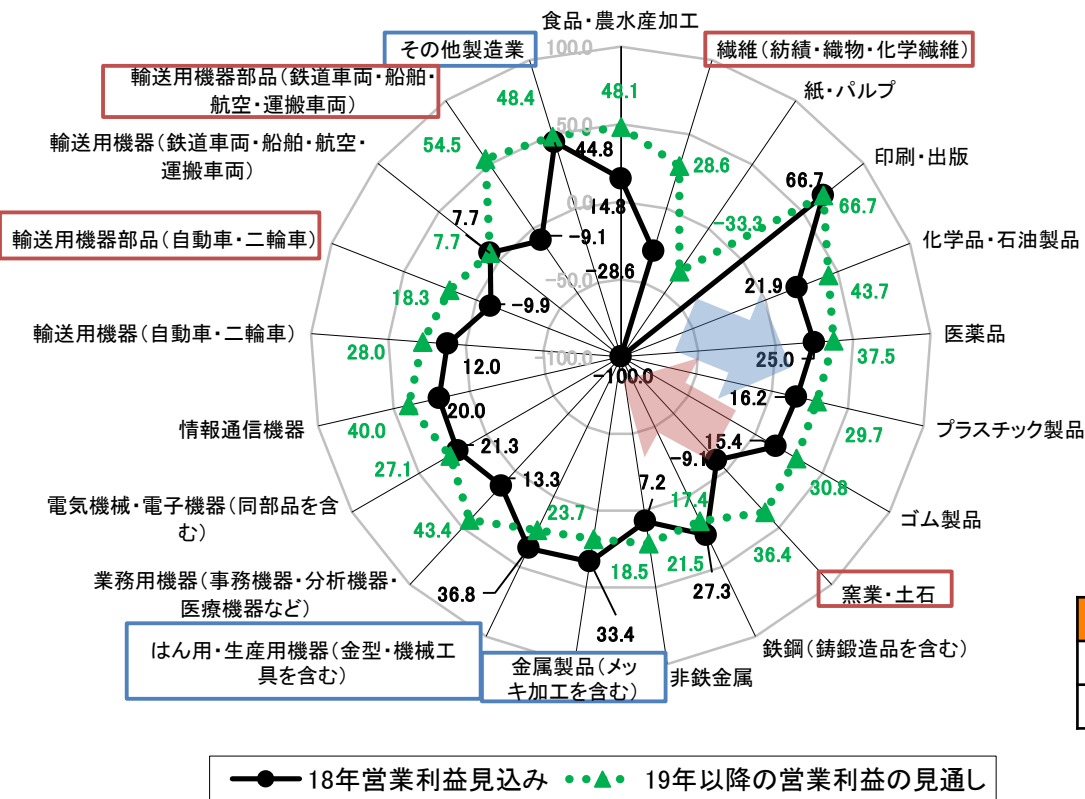
注: 複数回答、10項目中上位4項目 カッコ内は前年値

1. 業種別景況感：輸送用機器部品はすべてでマイナス

2018年の各業種DI値の平均値は13.6で、はん用・生産用機器(36.8)や金属製品(メッキ加工を含む)(33.4)などでは良好だったが、輸送用機器部品はすべてでマイナスとなった。2019年の各業種DI値の平均値は28.6となり、前回調査(37.4)より悪化。

図6 DI値でみた主な業種別の営業利益見通し

参考 2017年度調査 DI値でみた主な業種別の営業利益見通し



各業種DI値の平均値(21業種)	
2018年の営業利益見込み	13.6
2019年の営業利益の見通し	28.6

2. 今後の事業展開：販売、生産機能を中心に事業拡大へ

今後1～2年の事業拡大を視野に入れる回答企業は54.2%と、前回から2.9ポイント減少した。拡大する機能として販売や生産（高付加価値品）が主に挙げられた。業種別では化学品・石油製品（78.1%）、食品・農水産加工（72.2%）、非鉄金属（71.4%）において「拡大」とする率が高かった。

図7 今後1～2年の事業展開の方向性

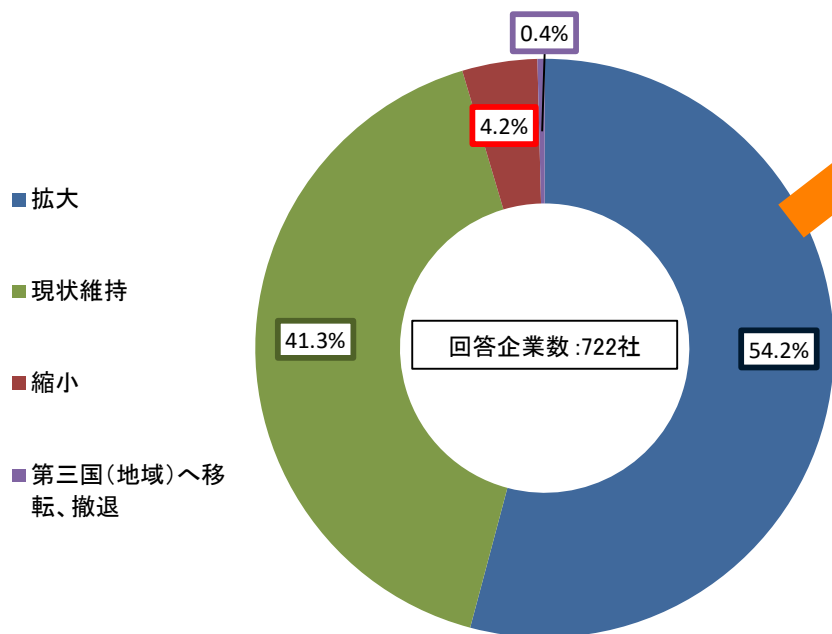
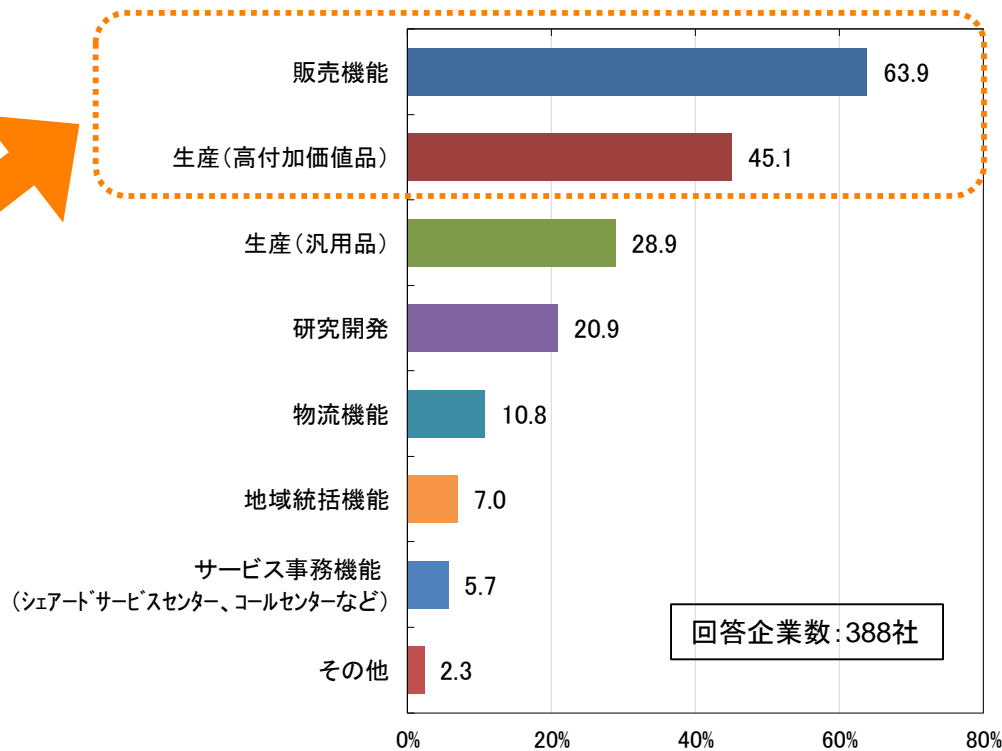


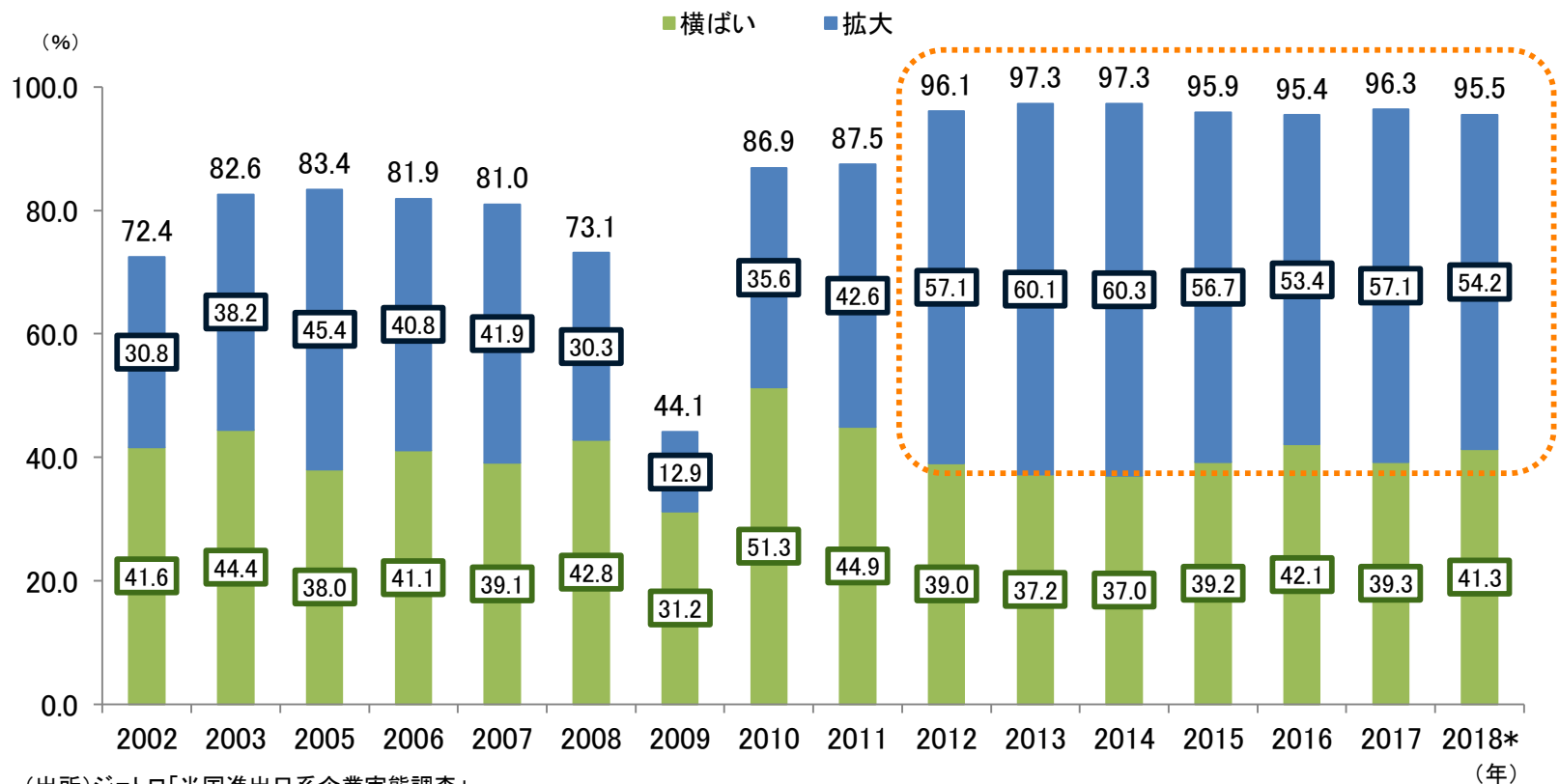
図8 具体的にどのような機能を拡大するのか（複数回答）



<参考>今後の事業展開

今後1～2年以内の事業拡大投資を検討と回答した企業は、2012年以降、7年連続で5割を超える。

図9 今後1～2年以内の事業展開



(注)2004年は調査未実施、2002～2011年は設問の対象を設備投資に限定。

2. 設備投資：「既存設備の維持・補修」や「増産・販売力増強」が上位

2018年の設備投資は、金額ベースで前年を上回る企業は43.7%で前回から3.1ポイント増加した。前年を下回る企業は前回から1.0ポイント減の8.7%だった。設備投資の目的は、「既存設備の維持・補修」や「増産・販売力増強」が上位を占めたほか、「新規事業の開始、新製品の生産、製品の高度化」や「省力化・合理化」も挙げられた。

図10 設備投資の変化

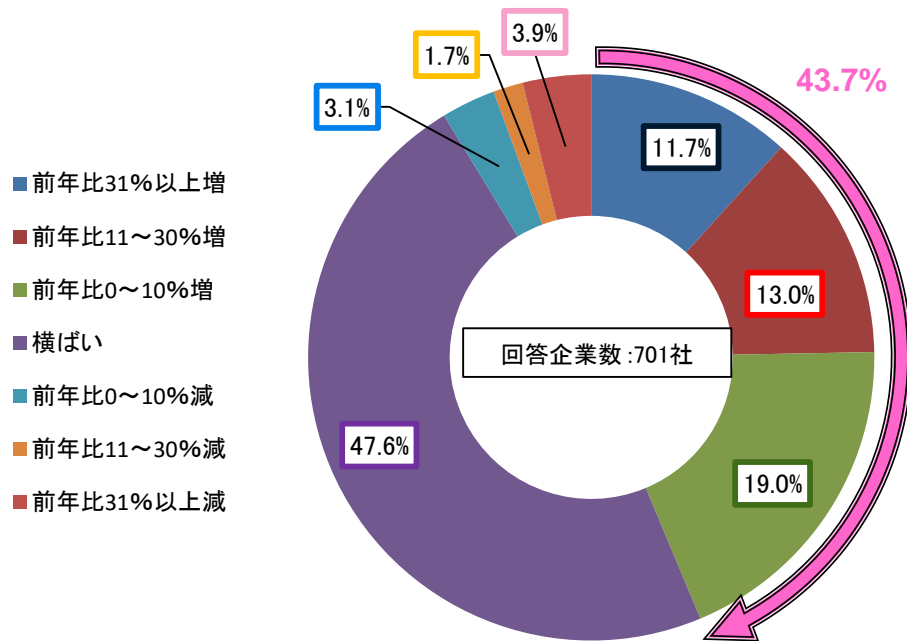


図11 設備投資の目的（複数回答）

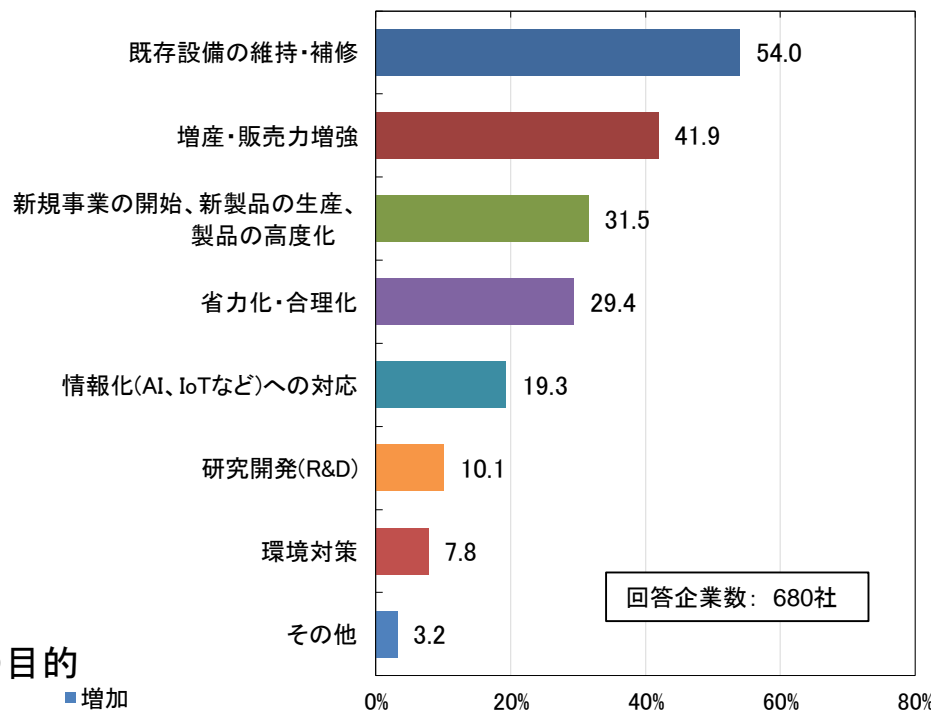
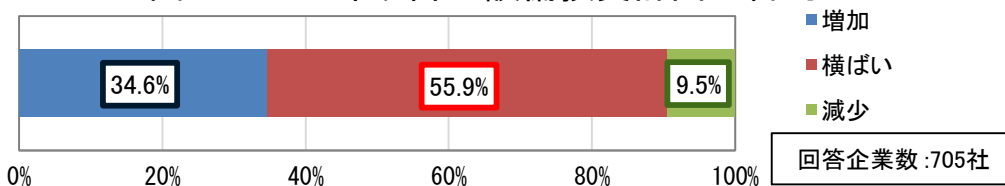


図12 2019年以降の設備投資計画の目的



<参考>設備投資： 2018年の主要業種別と1996年調査からの設備投資の推移

2018年の変化を主要業種別で比較すると、医薬品(56.3%)や金属製品(55.5%)などで前年から設備投資を拡大した割合が半数を上回った。2010年から7年連続で、設備投資を拡大したと回答する企業の割合は3割以上を維持。2019年の設備投資を拡大する見込みと回答した割合は34.6%となった。

図13 2018年の設備投資の変化

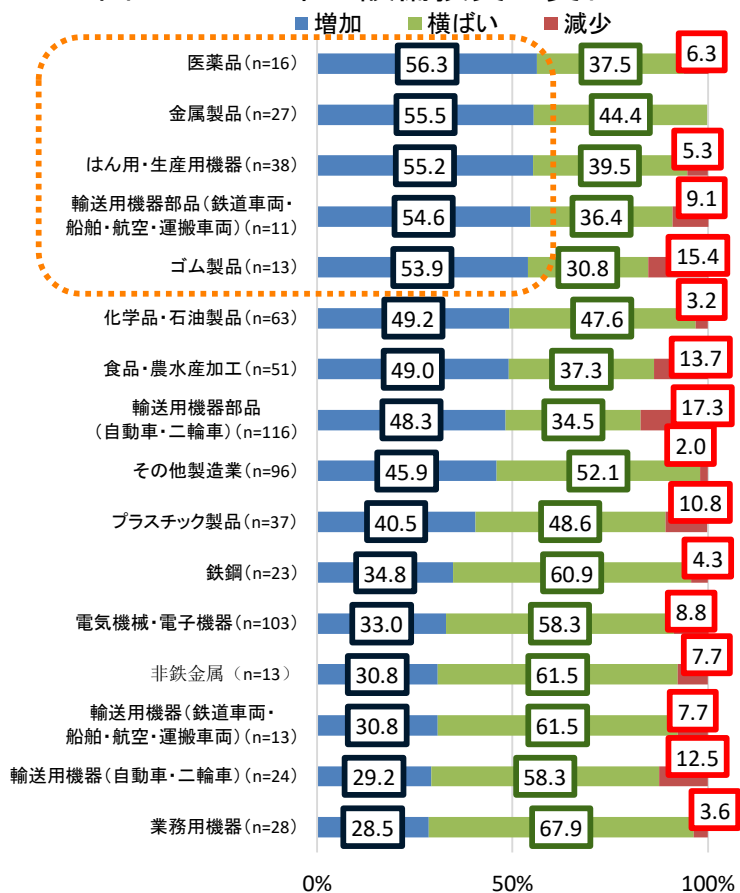
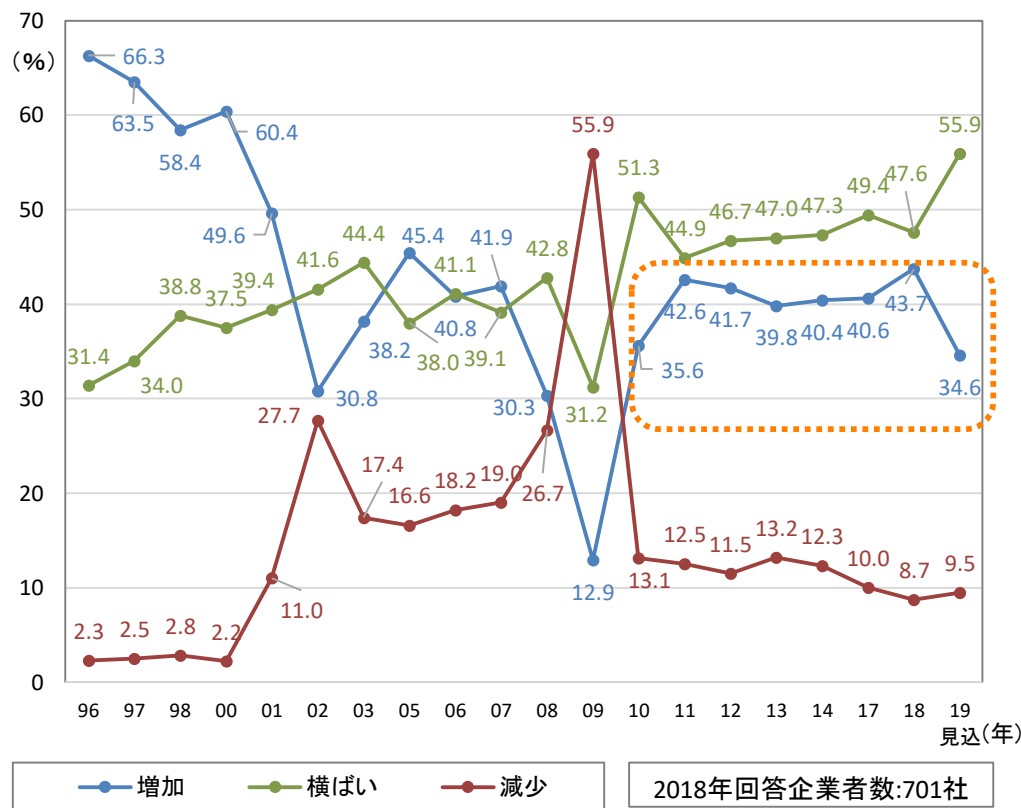


図14 設備投資の推移

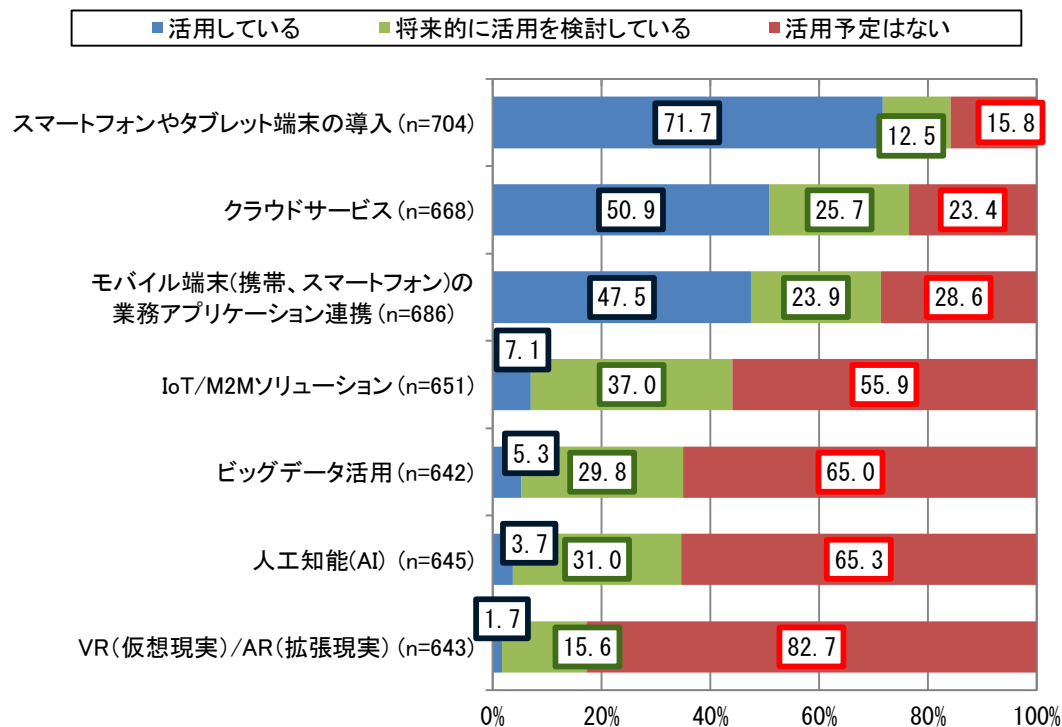


(注) 2004年は調査を実施せず。

2. ICT活用：スマートフォン、タブレット端末が高い普及率

ICT分野については、スマートフォンやタブレット端末の導入をしている企業が71.7%、クラウドサービスは50.9%と半数以上が導入している。人口知能(AI)やIoT/M2Mソリューションは、既に活用していると回答した割合は10%に満たないが、将来的に活用を検討しているという回答は30%を超えており、今後拡大が期待される分野となった。

図15 ICT分野の活用状況



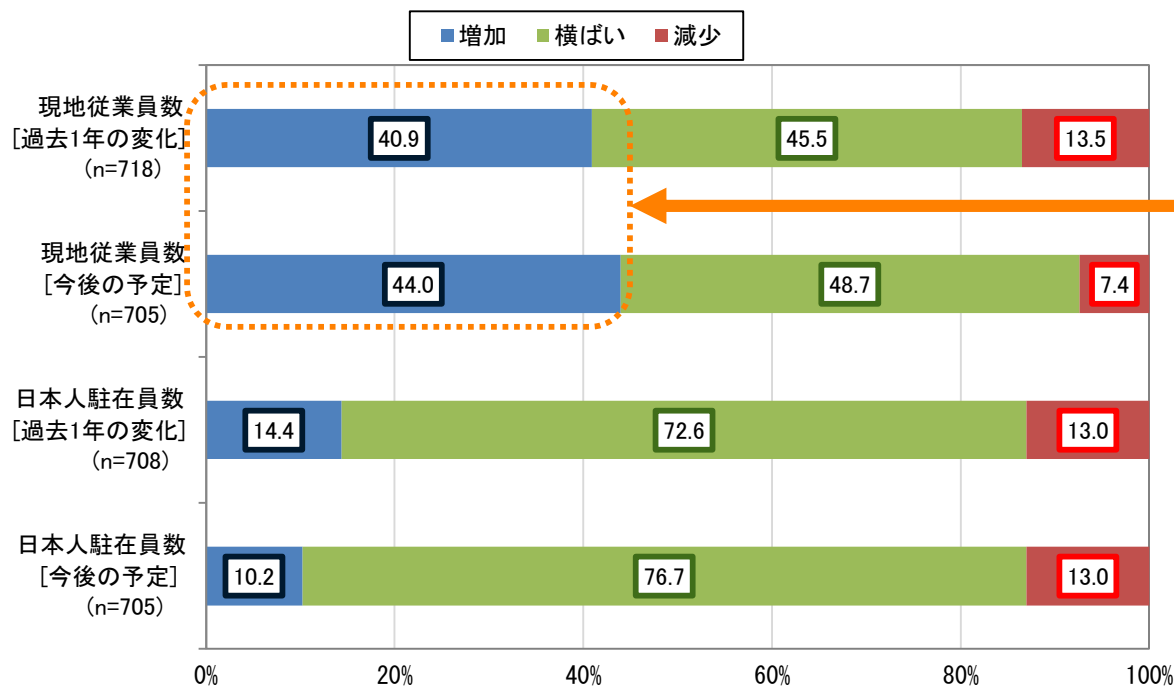
<ICT活用への取り組み>

- グローバルでERPシステムを採用し、営業部門、顧客サポート部門において顧客関係管理(CRM)を活用している。また、自社製品にIoTを搭載している。【電気機械・電子機器】
- クラウドサービスを活用し、データ共有化により利便性を向上している。【化学品・石油製品】
- 規模が小さいためIoTの活用が進んでいないが、5年以内を目処にして生産管理システムの導入を目指している。【プラスチック製品】

2. 従業員数： 現地従業員は引き続き拡大傾向

過去1年間に現地従業員を「増加」と回答した企業は40.9%に達し、7年連続で4割を超え、今後についても44.0%の企業が「増加」を予定しているが、前回(41.0%、44.6%)よりもわずかに減少傾向。日本人駐在員については、過去1年間で「横ばい」とする企業が72.6%、今後の予定でも「横ばい」が76.7%を占めた。人材確保に苦戦しているとの声が目立った。

図16 現地従業員数・日本人駐在員数の変化



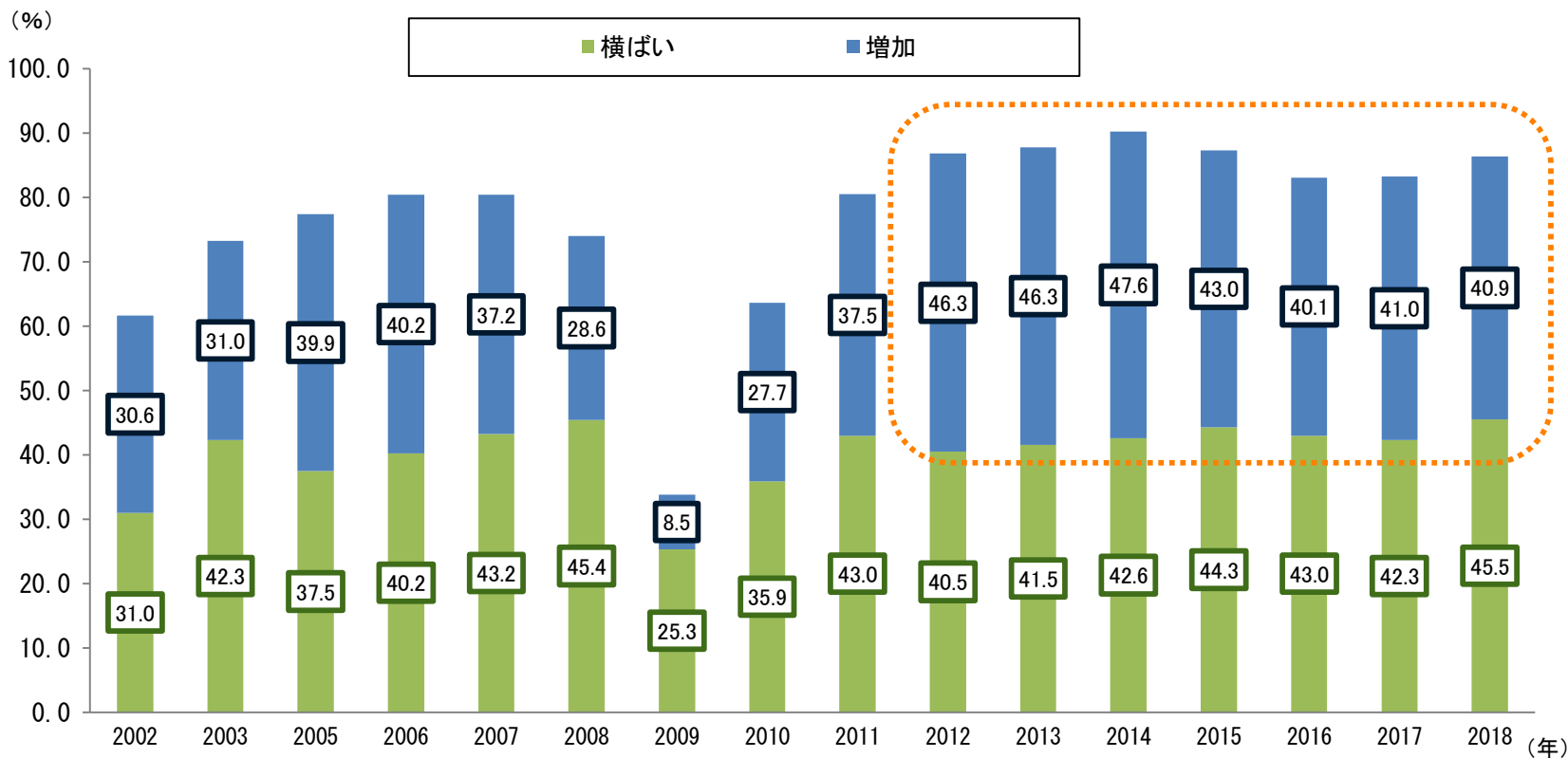
<現地従業員の採用>

- 事業拡大に伴う必要要員増。想定人材を確保。【食品・農水産加工】
- 年齢層問わず、人材確保は困難な状況が続いている。ベースアップ対象者については、前年比4～5%アップ。【電気機械・電子機器】
- 受注増への対応のため、製造現場ワーカーを主に採用。【はん用・生産用機器】
- 活況な市場に伴い現場運転員(Machinist)を大きく増やした。米国労働市場のタイト化により、採用が長期化し、人材確保は困難。【化学品・石油製品】
- 概ねすべての領域で増加傾向にあるが、エンジニア(エンジニアリング販売)の需要が高い傾向にある。新規従業員については、質よりも量的な確保が進まなかった。市場環境によるものが多いと感じる。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】

<参考> 従業員数： 現地従業員数を増加した企業は、7年連続で4割超

過去1年間に現地従業員数を増加と回答した企業は、2012年以降、7年連続で4割を超える。

図17 現地従業員数の採用実績（過去1年）の推移（2002～2018年）



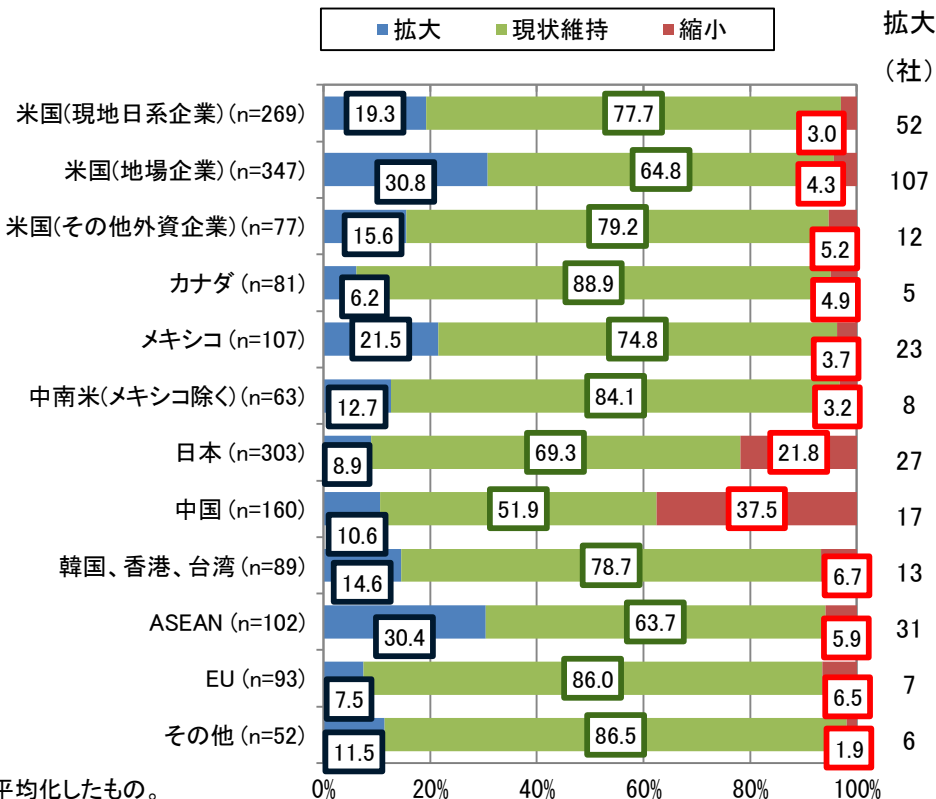
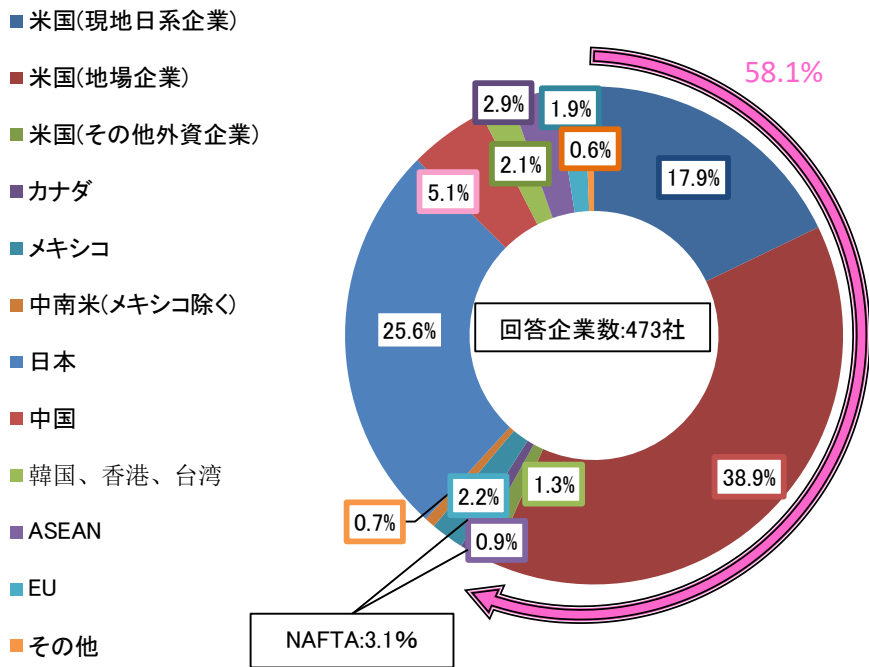
※2002年は過去3年間の変化、2004年は調査実施なし。

3. 調達(生産あり): 米国内からの原材料・部品の調達比率は約6割

米国で生産活動を行う企業の原材料・部品の調達については、米国内からの調達比率は58.1%となり前回から1.2ポイント減少し、次いで、日本(25.6%)からの比率が高かった。今後の方針としては、前回に続き、米国内の地場企業(107社)や日系企業(52社)からの調達を拡大する方針がみられる。中国の調達を減少する企業が、前回の10.6%から37.5%と大幅に増える一方、代わってASEANが8.4ポイント増加した。

図18 原材料・部品の調達先(国・地域別)

図19 原材料・部品の調達先についての今後の方針(生産あり)

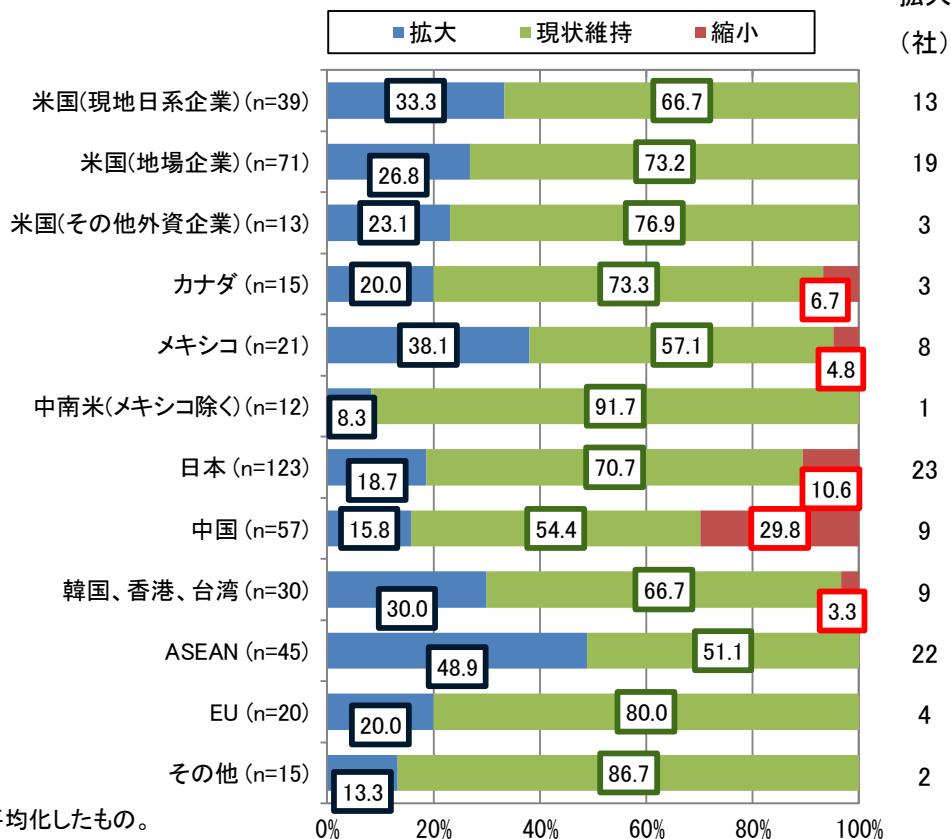
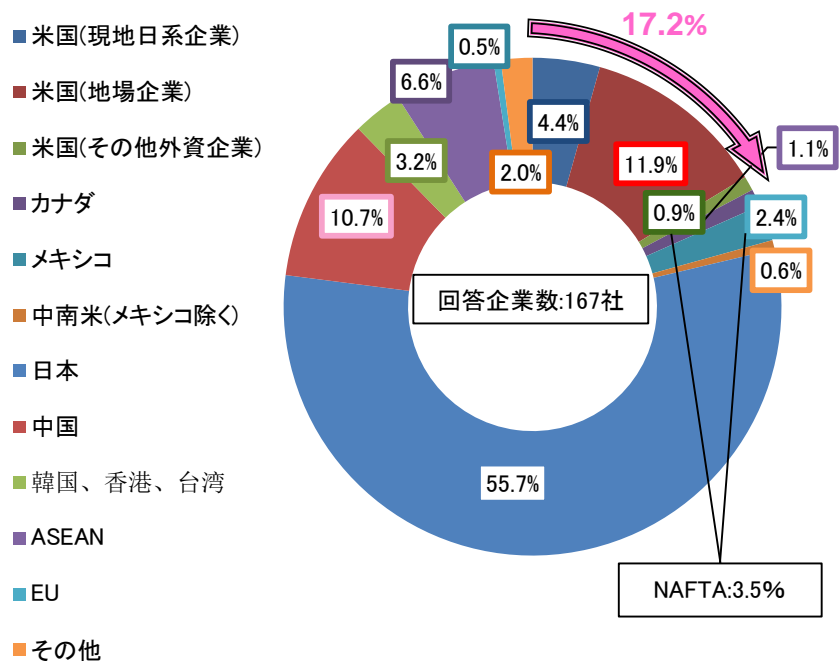


(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

3. 調達(販売のみ): 日本からの原材料・部品の調達比率は5割超

米国で販売活動のみを行う企業の米国内からの調達比率は前回から4.0ポイント減の17.2%で、日本からの調達率は2.5ポイント増の55.7%を占めた。食品・農水産加工(52.0%)や輸送用機器(自動車・二輪車)(49.5%)で米国内からの調達比率が高く、一方、化学品・石油製品(82.5%)などで日本からの調達比率が高かった。今後の方針としては、日本(23社)やASEAN(22社)からの調達を拡大する傾向がみられた。

図20 原材料・部品の調達先(国・地域別) 図21 原材料・部品の調達先についての今後の方針(販売のみ)



(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

3. 生産：米国中心の生産体制を強化

米国向け製品の生産地について、米国の割合は前回から1.8ポイント減の74.5%となり、日本の割合は1.1ポイント増の13.5%となった。輸送用機器部品（自動車・二輪車）（85.6%）や化学品・石油製品（78.9%）で米国内での生産比率を増やした企業が多くみられた。今後米国向けの生産を拡大する国としては米国が113社（29.7%）で最も多く、メキシコは28社（25.7%）となった。

図22 米国市場向け製品の生産地（国・地域別）

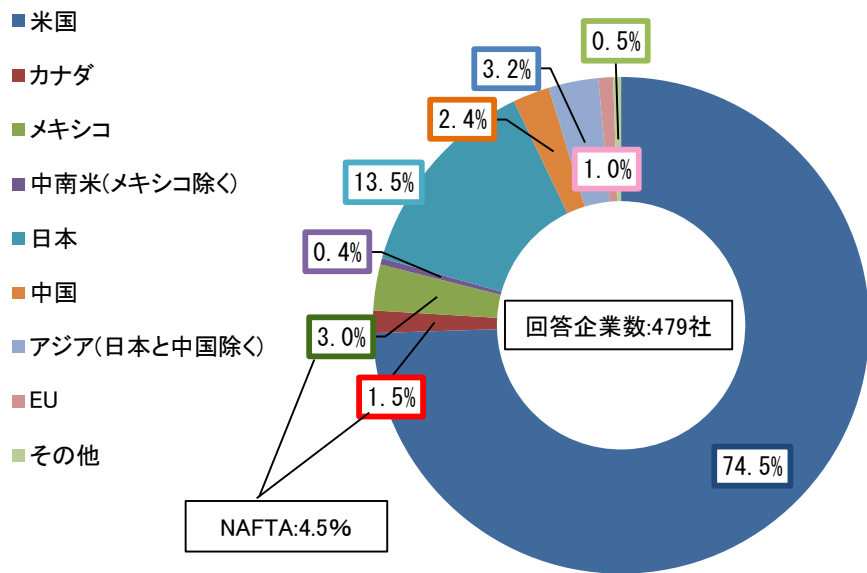
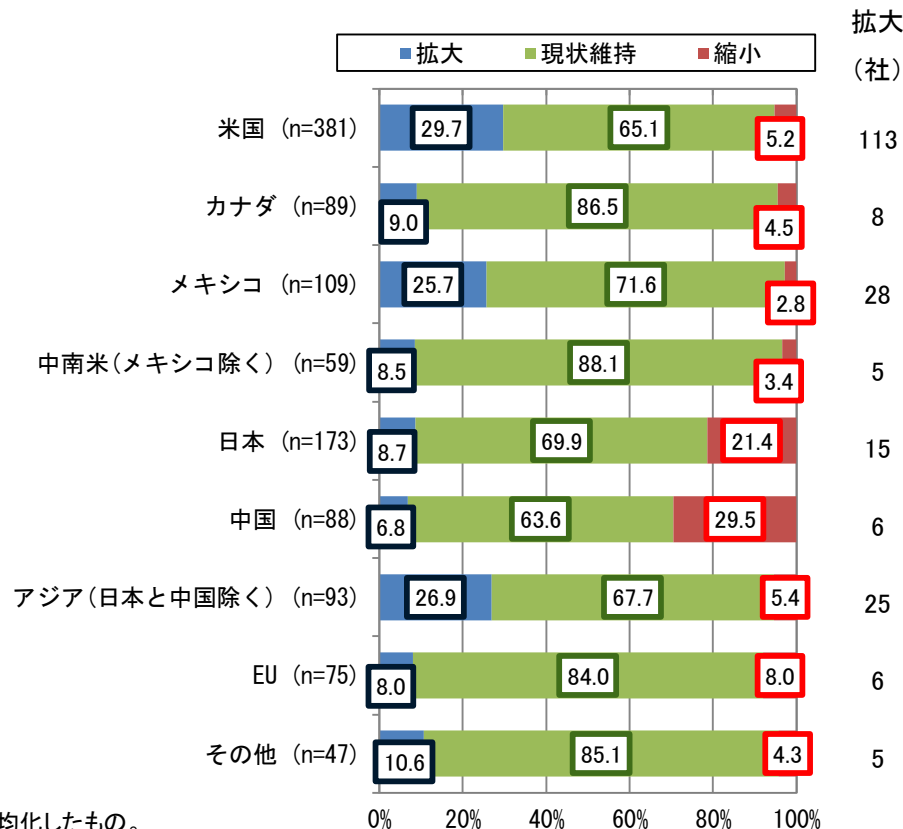


図23 米国市場向け製品の生産地についての今後の方針



(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

3. 販売(生産あり): NAFTA市場向けが約9割

米国で生産活動を行う企業の販売先としては、米国内が79.7%で、米国を含めたNAFTA市場向けが87.9%、日本が5.2%を占めた。今後、販売を拡大する先としては、米国が130社(35.9%)、メキシコが54社(29.2%)で、メキシコは前回(38.3%)よりも拡大が9.1ポイント減少した。鉄鋼(鋳鍛造品を含む)(46.3%)や金属製品(メッキ加工を含む)(41.2%)などの業種を中心に米国内での販路拡大を目指す声が聞かれた。

図24 製品の販売先(国・地域別)

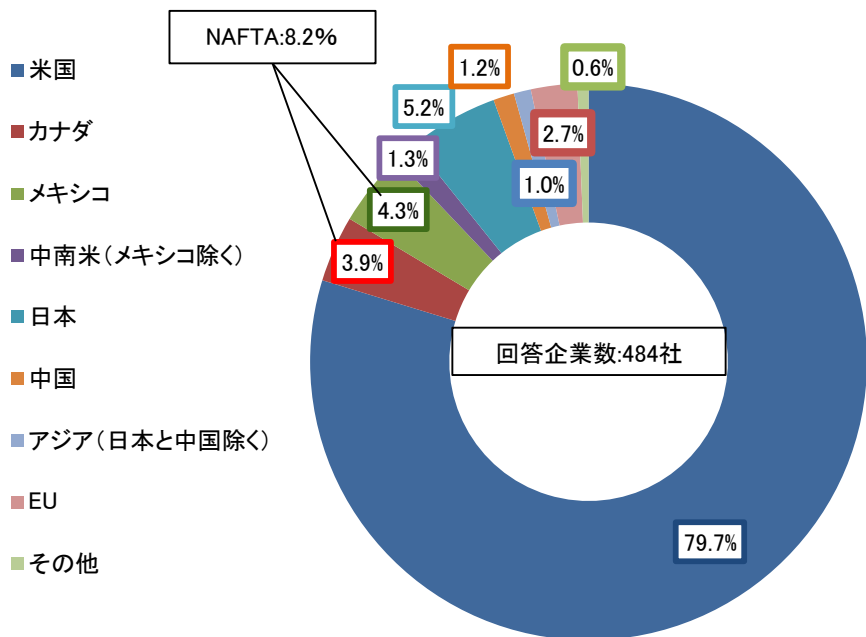
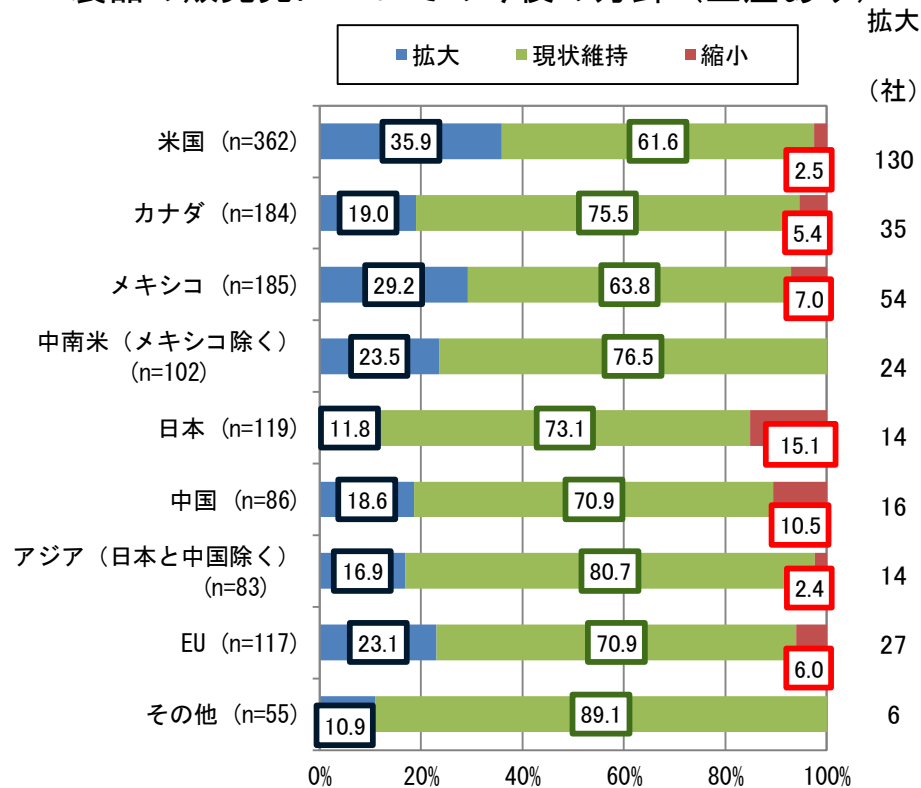


図25 製品の販売先についての今後の方針(生産あり)



(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

3. 販売(販売のみ): NAFTA市場向けが約9割

米国で販売活動のみを行う企業の販売先としては、米国内が75.4%、米国を含めたNAFTA市場向けが84.2%、日本が5.8%を占めた。米国以外の市場では、電気機械・電子機器はメキシコ向けが13.5%を占めた。販売を拡大する先としては、米国が48社(38.7%)、メキシコが28社(42.4%)となった。

図26 製品の販売先(国・地域別)

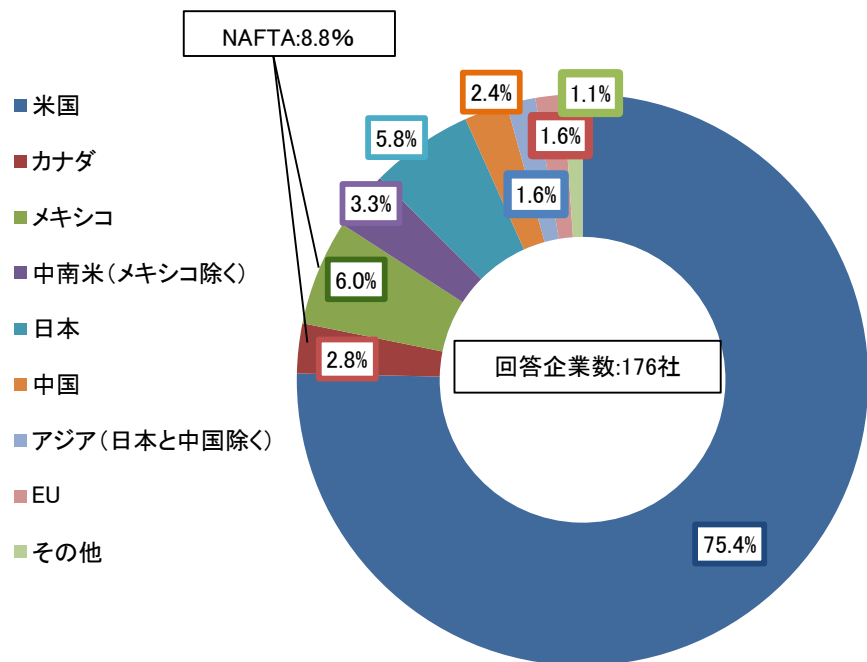
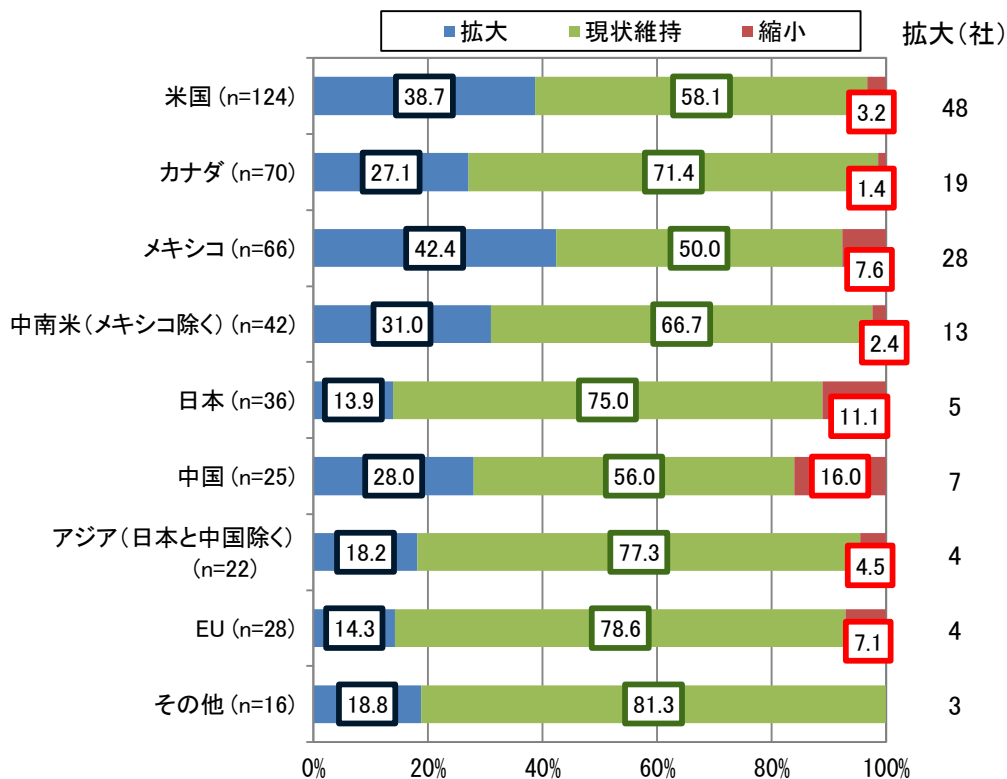


図27 製品の販売先についての今後の方針(販売のみ)

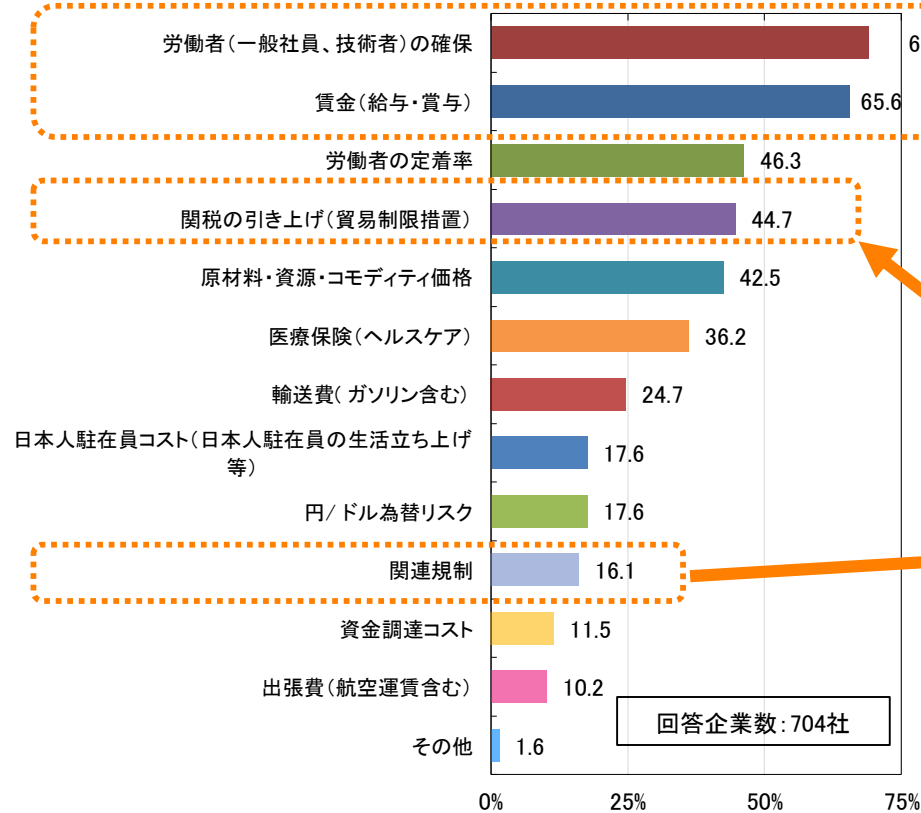


(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

4. コスト上昇要因：労働者確保、賃金上昇に加えて、関税引き上げの影響も

前回同様、「労働者の確保」、「賃金上昇」、「労働者の定着」が上位を占め、「米国などの貿易制限措置により、関税引き上げがコスト上昇となる」(44.7%)が続いた。規制面では、「環境規制」、「日本人駐在員のビザ」が前回に引き続き課題の上位に挙げられた。

図28 経営上の課題：コスト上昇要因（複数回答）



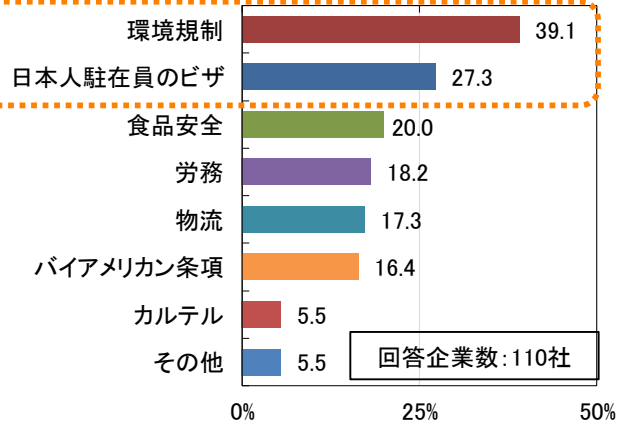
<労働者の確保が最大の課題>

- エンジニアの確保が困難に。賃金はベネフィット含み平均10%上昇。【化学・石油製品】
- エンジニアに続き、最近ではラインワーカーの賃金上昇も顕著に。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- 欧米企業が自社の2倍の賃金をオファーしており、太刀打ちできない。【輸送用機器(自動車・二輪車)】

<貿易制限措置による関税引き上げがコスト上昇要因に>

- 鋼材のコストは、全体の約半分。このため、関税賦課により生産コストは10%上昇。12月末から適用除外となったが支払い分の還付が未定【輸送用機器(自動車・二輪車)】

図29 関連規制の内訳（複数回答）



<参考>コスト上昇要因(地域別)

地域別にみると、「労働者の確保」は南部(75.1%)、「賃金」は西部(71.9%)で最も高かった。関連規制では、「環境規制」は中西部(46.2%)、「駐在員ビザ」は西部(34.5%)で最も高かった。

図30 経営上の課題：コスト上昇要因（複数回答、地域別）

- 労働者（一般社員、技術者）の確保
- 賃金（給与・賞与）
- 労働者の定着率
- 関税の引き上げ（貿易制限措置）
- 医療保険（ヘルスケア）
- 関連規制

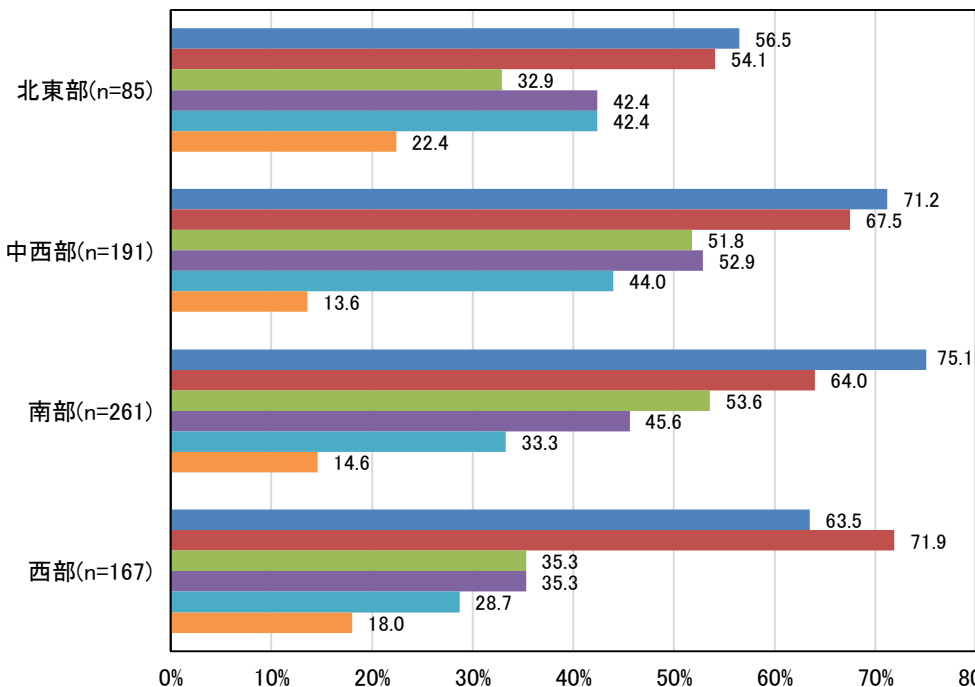
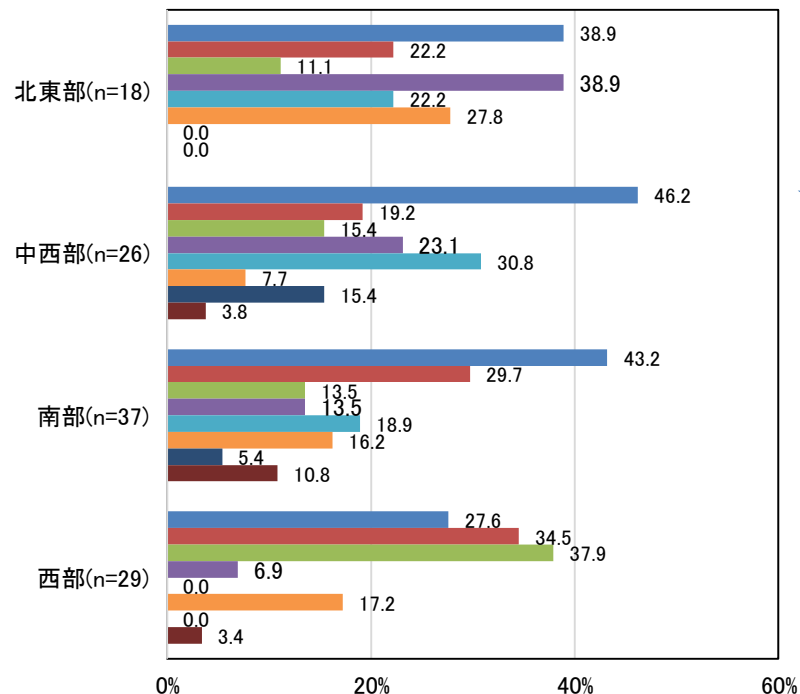


図31 関連規制（複数回答、地域別）

- 環境規制
- 日本人駐在員のビザ
- 労働
- 物流
- カルテル
- 食品安全
- バイアメリカン条項
- その他

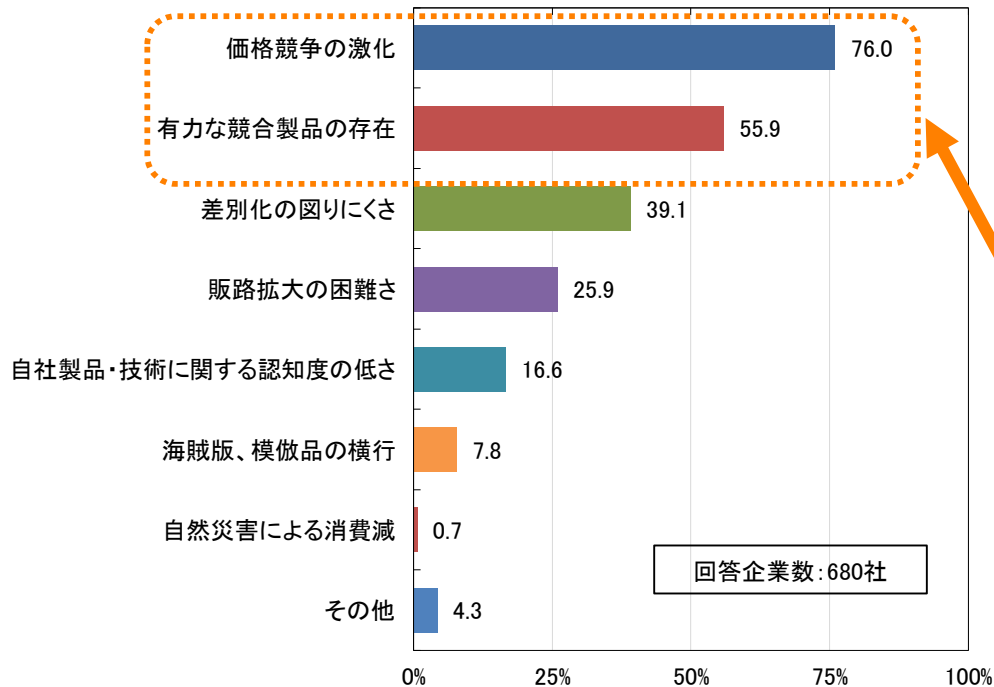


※ 星印は主な項目の最大値

4. 販売抑制要因： 価格競争激化は継続、差別化図る動きも

「価格競争の激化」や「有力な競合製品の存在」が例年同様、上位に挙がった。コストの見直しを図るだけでなく、競合相手との差別化、顧客との共同開発により需要を取り込む動きも読み取れる。

図32 経営上の課題：販売抑制要因（複数回答）



<価格競争の激化と差別化への動き>

- 価格競争激化の結果、顧客から値下げ要請も。【化学品・石油製品】
- 競合相手は、中国、アジア、欧州と広範囲に。【電機機器・電子機器】
- 競合相手は、米国企業および米国で長く操業している欧州企業。きめ細かい技術対応、納期の短縮で差別化を図っている。【はん用・生産用機器】
- 最大の競合相手はドイツ企業。さらなる品質強化とサービス向上で対応。【その他製造業】
- 自動車向けプラスチック製品の価格競争は厳しいため、独自の技術を用いた製品で差別化を図っている。【プラスチック製品】
- 台湾メーカーとの材料価格に差があり。このため当社は、品質、安定供給、米国内生産を顧客にアピールしている。【輸送用機器（自動車・二輪車）】
- 顧客とのコラボレーション、共同開発に努め、顧客を取り込むよう努めている。【食品・農水産加工】

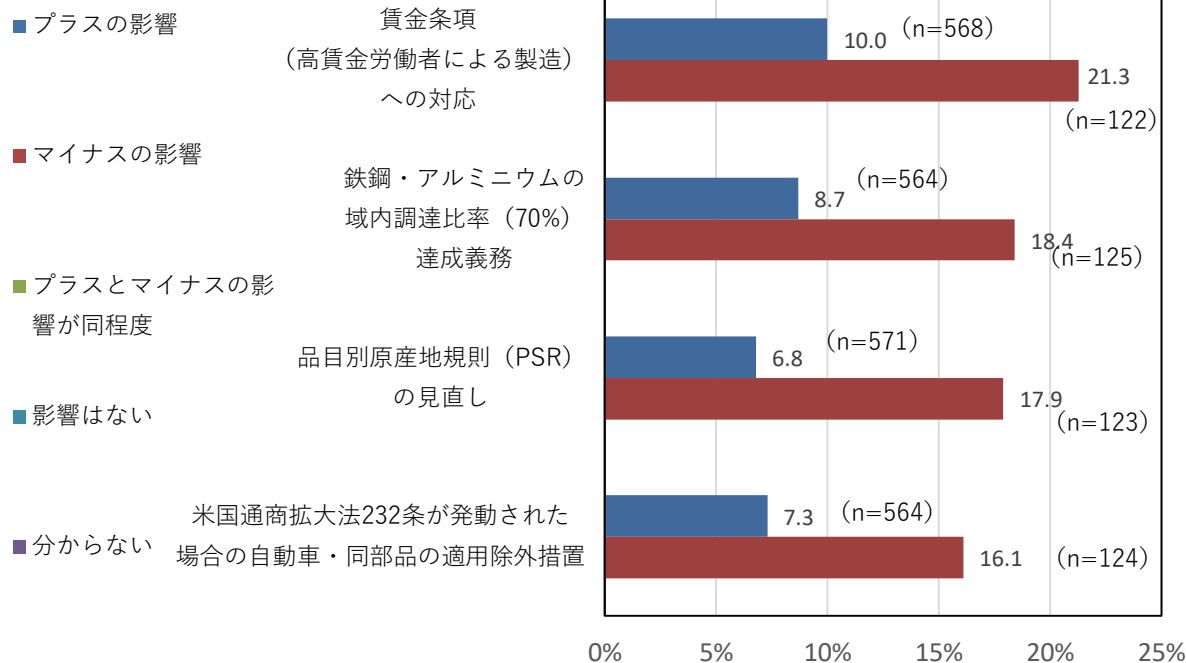
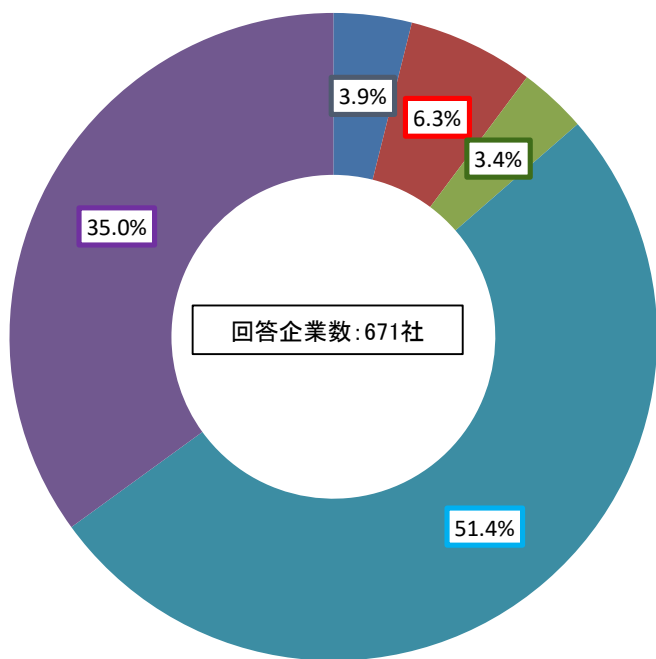
5. USMCAの影響：一部の自動車関連産業はマイナスの影響を懸念

NAFTAに代わる米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）の影響について、「影響はない」と回答した割合は半数を超え（51.4%）、「分からない」が35.0%で続いた。「マイナスの影響」があると回答した割合は6.3%にとどまったものの、輸送用機器・部品（自動車・二輪車）では14.8%と、他業種と比べて高かった。同業種のマイナスの影響を項目別にみると、「賃金条項への対応」（21.3%）、「鉄鋼・アルミの域内調達義務」（18.4%）、「品目別原産地規則の見直し」（17.9%）、「米国通商拡大法232条が発動された場合の自動車・同部品の適用除外措置」（16.1%）の順に高かった。

図33 米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）案発効による影響

図34 USMCA発効によって「マイナスの影響」があると回答した主要項目

■ 全体 ■ 輸送用機器・部品（自動車／二輪車）



5. USMCAへの対策： 対応はこれから、という企業が大半

USMCAへの対策は、「何も変更しない」(56.4%)と「分からない」(28.4%)が大半を占めた。具体的な対策を講じる中では、「販売価格の引き上げ」(11.0%)が最も多く、「調達先の変更」(3.7%)、「生産拠点の変更」(2.5%)が続いた。輸送用機器・部品(自動車・二輪車)においても「何も変更しない」(42.3%)が最多だった。具体的な対策では、「販売価格の引き上げ」(15.3%)と「調達先の変更」(10.2%)が1割を超えた。北米域内市場での地産地消が進む中、調達先は域外国から米国やメキシコへ変更すると回答する企業が複数みられた。

図35 NAFTA再交渉に対する対応策(複数回答)

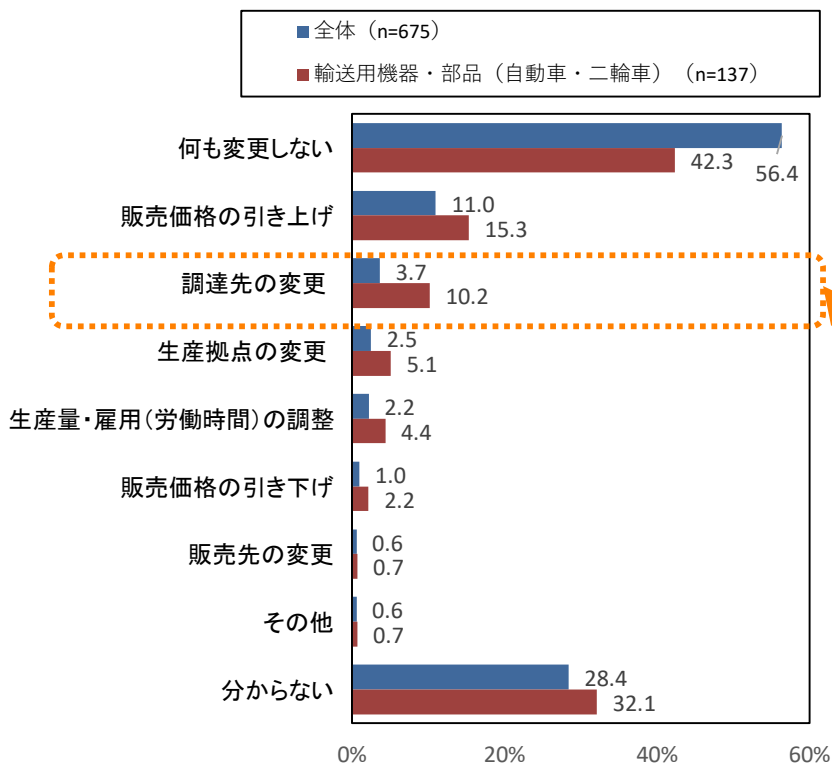


図36 NAFTA再交渉により調達先を変更する企業の例

業種	変更前	変更後
輸送用機器部品(自動車・二輪車)	中国	→ 米国
	中国	→ メキシコ
	日本	→ 米国
	日本	→ メキシコ
ゴム製品	ASEAN	→ 日本
	中国	→ 米国
輸送用機器部品(鉄道車両・船舶・航空・運搬車両)	中国	→ 米国
	中国	→ メキシコ
金属製品(メッキ加工を含む)	中国	→ メキシコ
繊維(紡績・織物・化学繊維)	中国	→ アジア/メキシコ
化学品・石油製品	日本	→ 米国
業務用機器(事務機器・分析機器・医療機器など)	日本	→ 米国
プラスチック製品	米国	→ メキシコ
輸送用機器(自動車・二輪車)	メキシコ	→ 米国

5. トランプ政権の政策に対する関心(分野別)

「通商」(81.3%)に対する関心が最も高く、前回(76.5%)より増加した。「追加関税」(73.9%)への関心が最も高く、「USMCA」、「日米貿易交渉」が続いた。「外交」(66.6%)では、米日、米中に対する関心がそれぞれ前年比で57.9%→74.3%、28.7%→68.3%と大きく伸びた。一方、「社会福祉」(41.8%)に対する関心が、前回(62.5%)から大きく減少した。

図37 トランプ政権の政策に対する関心分野(複数回答)

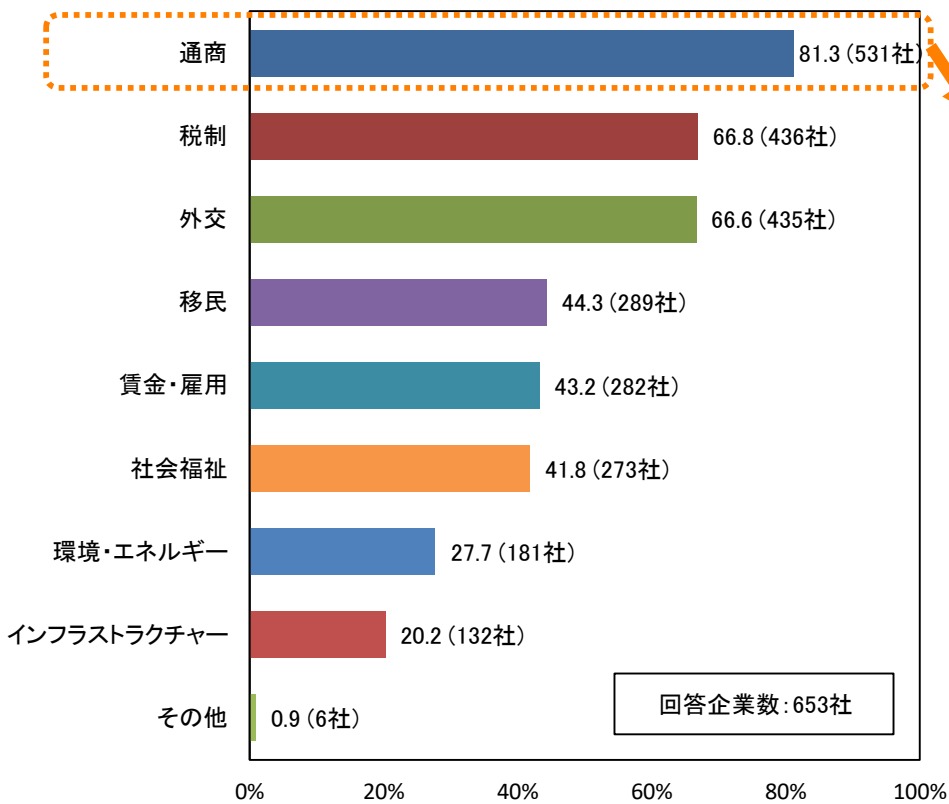
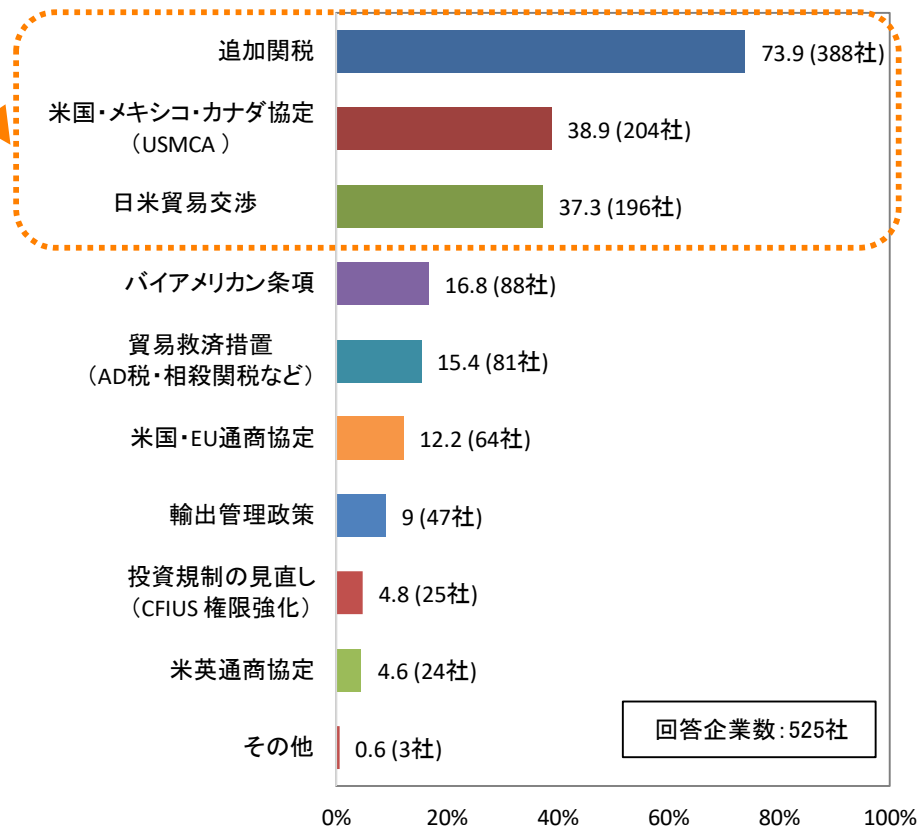


図38 「通商」に関する内訳(複数回答)

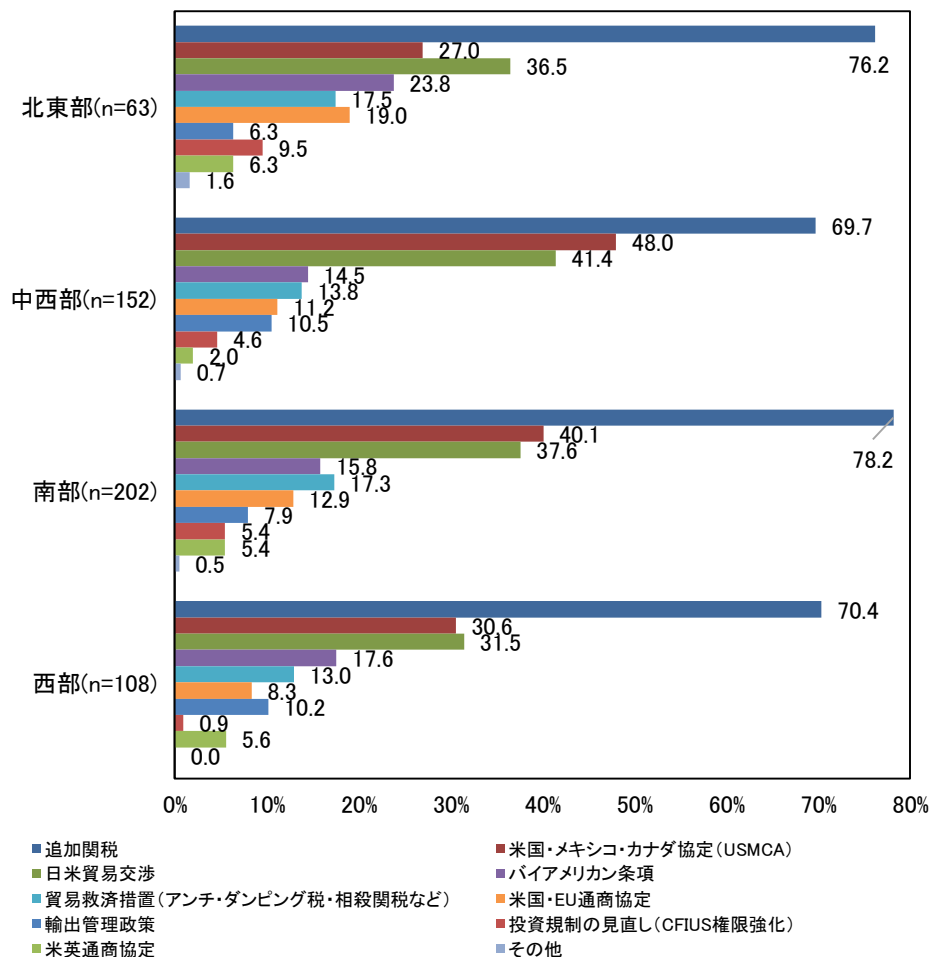
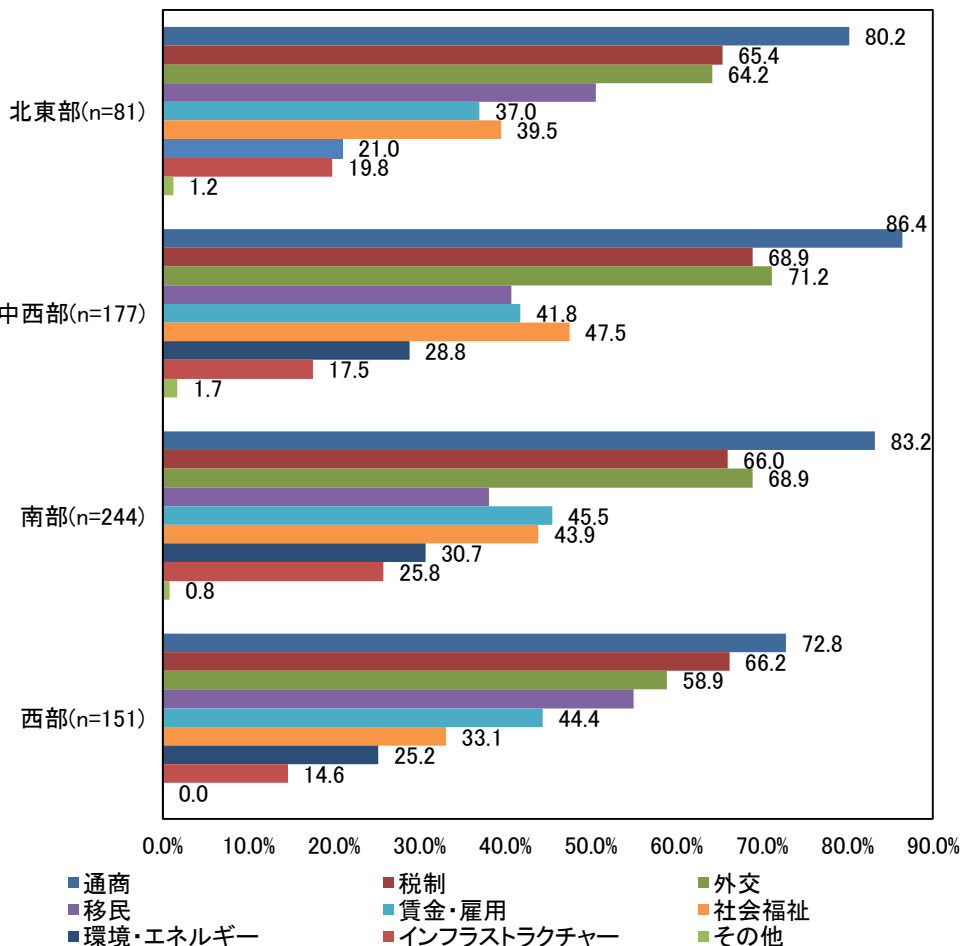


＜参考＞トランプ政権の政策に対する関心(地域別)

「通商」に対する関心は中西部(86.4%)で最も高く、南部(83.2%)、北東部(80.2%)、西部(72.8%)いずれの地域でも最大の関心事項となった。通商に関しては、全地域で「追加関税」への関心が最も高く、特に南部(78.2%)で高かった。中西部では、他地域に比べUSMCAへの関心が高い。

図39 トランプ政権の政策に対する関心分野(地域別、複数回答)

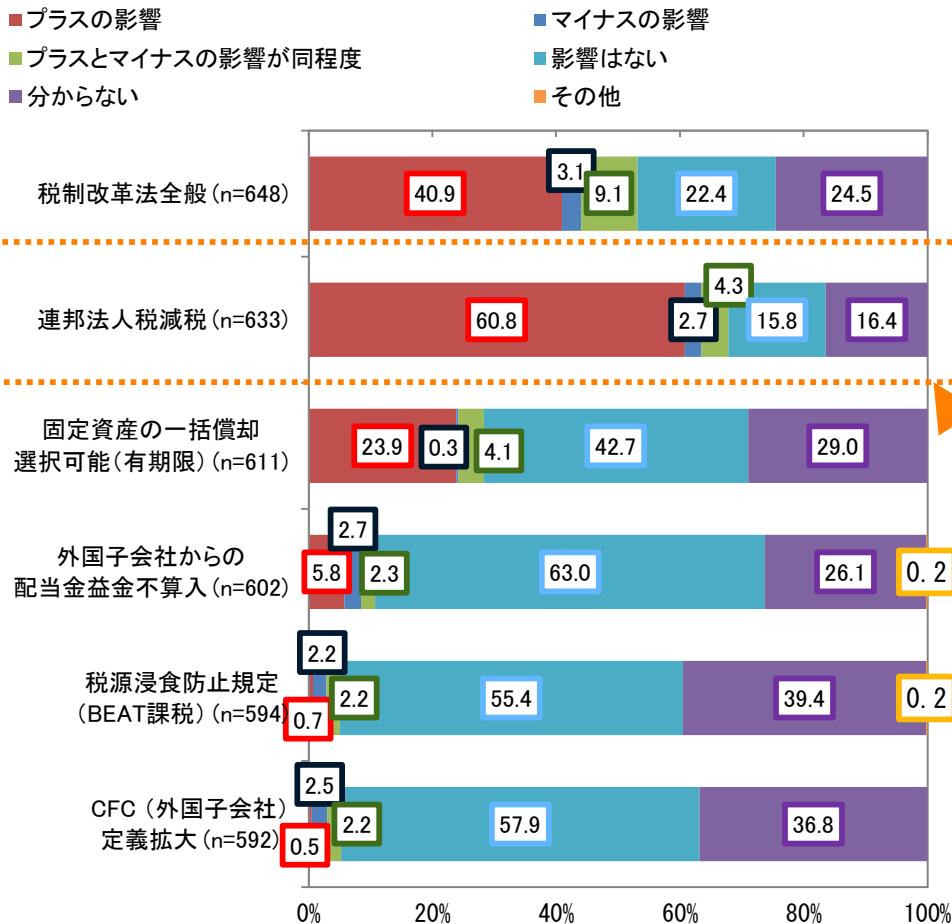
図40 「通商」に関する内訳(地域別、複数回答)



5. 税制改革法の影響：「プラスの影響」が4割超

税制改革法案全般について「プラスの影響」と回答した企業が4割を超え、税別では連邦法人税の減税によるプラスの影響（60.8%）が最多だった。税源浸食防止規定（BEAT課税）による影響はないとする企業が55.4%と最多だったが、分からないとする企業も4割に上った。

図41 税制改革法の影響（複数回答）



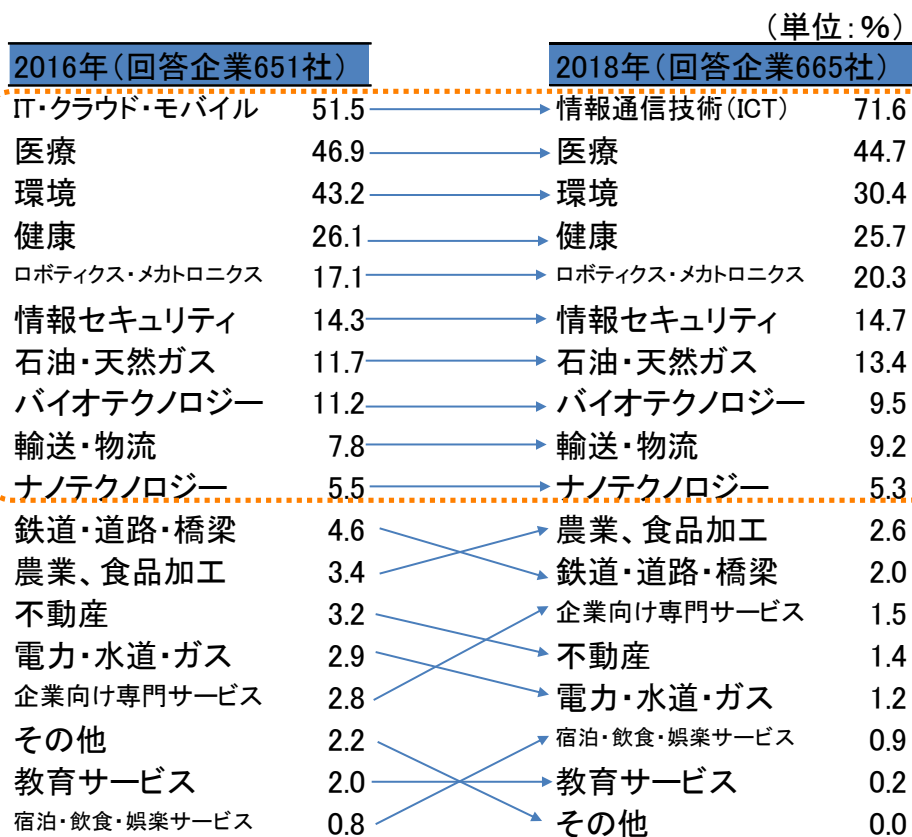
<個社のコメントでは、連邦法人税減税による余剰分を再投資する声が目立ったが、追加関税による悪影響の方がより大きいと回答する企業も存在>

- 当地での事業展開拡大に利用しようとしている。【はん用・生産用機器】ほか多数
- 北米での設備投資に利用。【プラスチック製品】
- 将来の成長に資する投資を心がけている。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- 法人税が下がっても関税の影響により、利益は減算する。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 鉄鋼関税の影響により相殺されてしまうので活用できない。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 米国外担当国でのマーケティング費用の増加と注力製品の価格転嫁。【電気機械・電子機器】

5. 今後2～3年で市場が拡大すると思われる産業分野

「今後2～3年で拡大を期待する分野」として、情報通信技術（ICT）を選択した企業が最多で、医療、環境が続いた。前回（2016年）実施に比べて、ICTが20%ポイントの大幅増となる一方、1位から10位まで順位に変動は見られなかった。

図42 今後2～3年で拡大を期待する分野



<「情報通信技術（ICT）」選択企業による主なコメント>

- デジタルエコノミーの急激な進展。【その他製造業】
- 米国拠点での製造系ビジネスは、高コストのため発展しない。【繊維】
- 米国人口の高齢化の進展、生産効率改善の必要性、熟練労働者の不足などが理由。【その他製造業】
- 利便性や効率性を求める各産業分野の情報技術（IT）への強い期待と需要が、新しい情報産業の拡大を促す。【輸送用機器（自動車・二輪車）】
- ITによるビジネス最適化による物品輸送の増加や、直近の輸送制約によって物流分野における投資と成長が進む。【輸送用機器（自動車・二輪車）】
- 労働力不足に対応した自動化、無人化の進展。【輸送用機器（自動車／二輪車）】

5. 今後2～3年で市場が拡大すると思われる地域

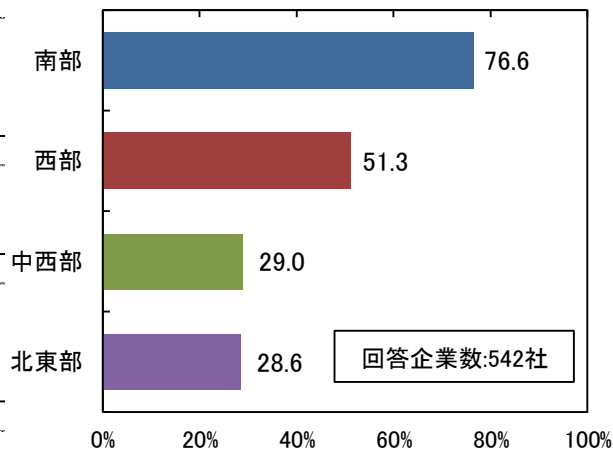
「今後2～3年間で拡大を期待する地域」として、前回調査（77.7%）同様、約8割の企業が南部に注目している。州別では、4回連続でテキサス州、カリフォルニア州が上位を占めた。前回8位のアラバマ州が3位、ノースカロライナ州、ワシントン州はそれぞれ12位、14位から、ともに6位に順位を上げた。

図43 今後2～3年で市場が拡大すると思われる州（業種別、複数回答）

順位	州名	業種	回答数	順位	州名	業種	回答数		
1	テキサス		242	6	イリノイ		49		
		電気機械・電子機器(同部品を含む)				38		その他製造業	8
		その他製造業				35		食品・農水産加工	7
		輸送用機器部品(自動車・二輪車)				31		はん用・生産用機器(金型・機械工具を含む)	6
2	カリフォルニア		189	6	ノースカロライナ		49		
		電気機械・電子機器(同部品を含む)				35		その他製造業	9
		その他製造業				31		化学品・石油製品	7
		食品・農水産加工				23		はん用・生産用機器(金型・機械工具を含む)	7
3	アラバマ		90	6	ワシントン		49		
		輸送用機器部品(自動車・二輪車)				29		その他製造業	9
		はん用・生産用機器(金型・機械工具を含む)				9		電気機械・電子機器(同部品を含む)	7
		電気機械・電子機器(同部品を含む)				9		食品・農水産加工	6
4	ニューヨーク		86	9	サウスカロライナ		47		
		食品・農水産加工				18		輸送用機器部品(自動車・二輪車)	8
		その他製造業				18		はん用・生産用機器(金型・機械工具を含む)	7
		化学品・石油製品				10		その他製造業	7
		電気機械・電子機器(同部品を含む)				10			
5	ジョージア		73	10	テネシー		46		
		輸送用機器部品(自動車・二輪車)				13		輸送用機器部品(自動車・二輪車)	10
		電気機械・電子機器(同部品を含む)				10		はん用・生産用機器(金型・機械工具を含む)	7
		はん用・生産用機器(金型・機械工具を含む)				9		その他製造業	6
		その他製造業				9			

回答企業数:435社

図44 今後2～3年で市場が拡大すると思われる地域（複数回答）



＜参考＞
貿易制限措置による影響について

貿易制限措置の影響：「マイナスの影響がある」企業は75%

関税引き上げなどの保護主義的な動きによる事業への影響について、何かしら「マイナスの影響がある」と回答した割合は75.0% (390社) となり、「影響はない」は14.6%、「プラスの影響がある」は13.5%だった。貿易制限措置全体によるマイナスの影響を受ける対象として、「調達・輸入コスト」が66.3% (317社) で最も高く、「生産コスト」が44.8%、「米国内売上 (現地市場での売上)」が38.6%に及んだ。

図45 貿易制限措置による影響 (複数回答)

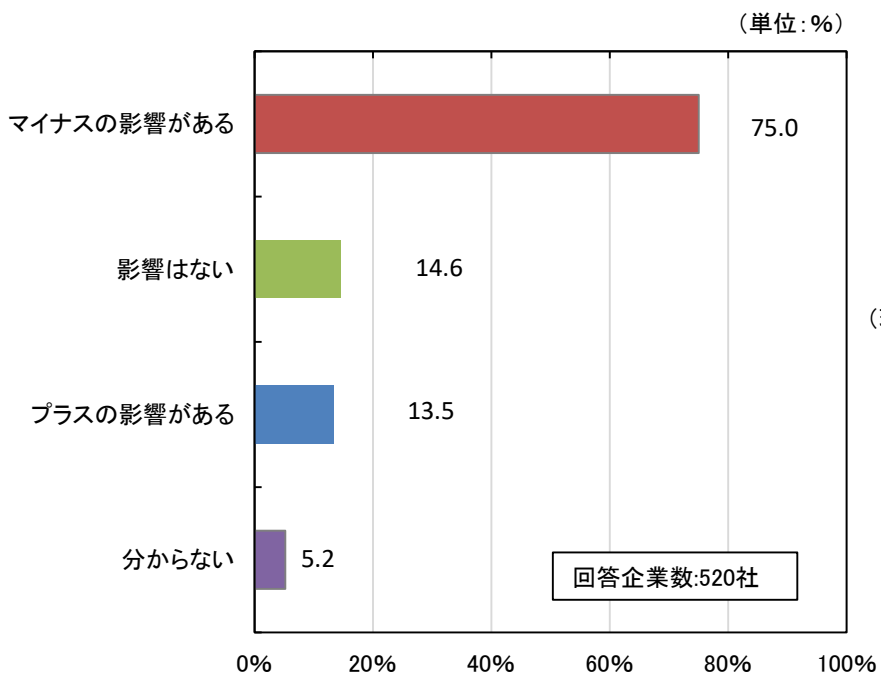
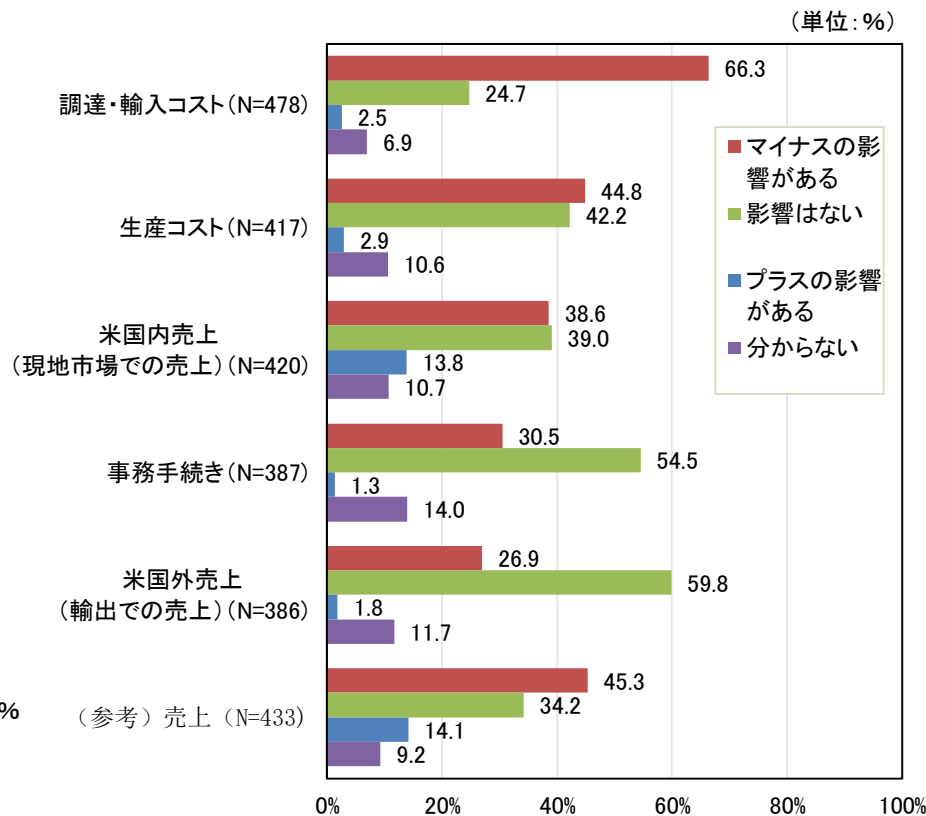


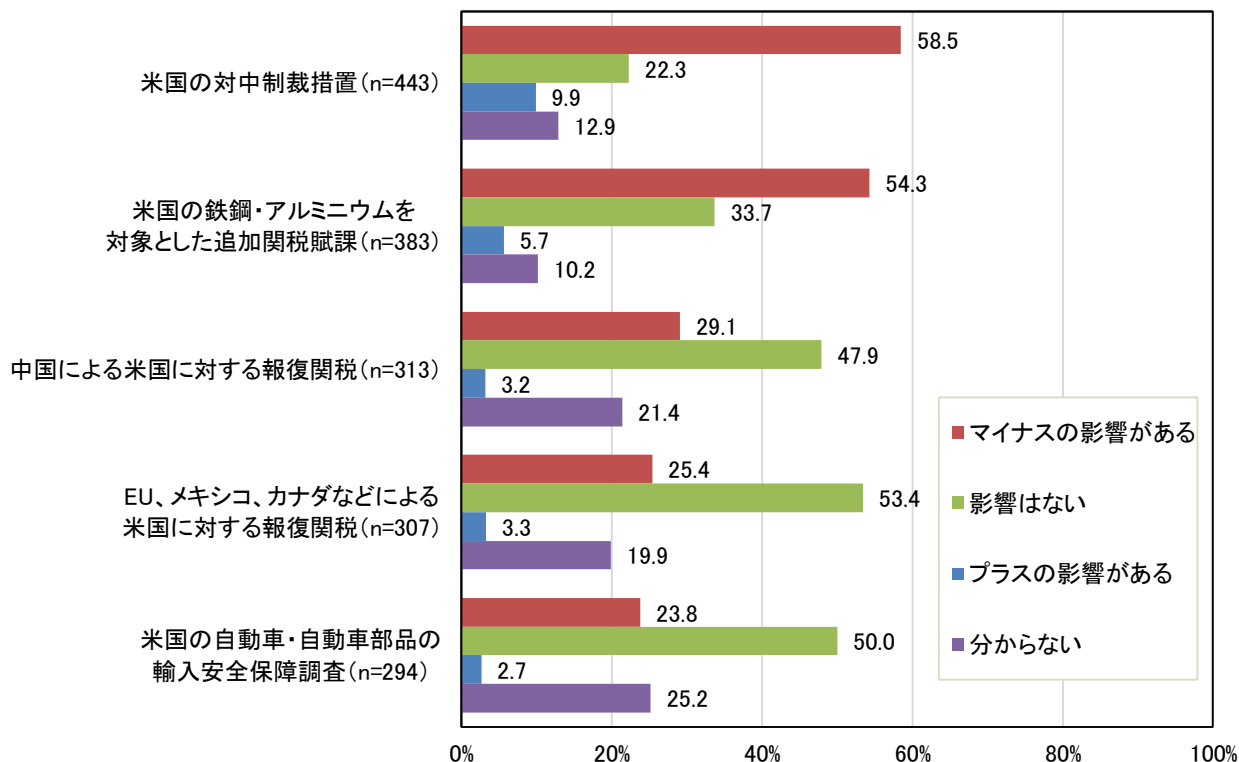
図46 貿易制限措置全体から影響を受ける対象 (複数回答)



措置別の影響：「米国の対中制裁措置」により約6割がマイナスの影響

各国・地域別の貿易制限措置別に影響をみると、「米国の対中制裁措置」で「マイナスの影響がある」は58.5%（259社）、「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課」では54.3%（208社）と5割を超えた。業種別でみると、「米国の対中制裁措置」ではゴム製品で87.5%（7社）、電気機械・電子機器で78.1%（57社）、「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課」では鉄鋼で83.3%（15社）、輸送用機器・同部品（自動車・二輪車）で76.5%（62社）で「マイナスの影響がある」と回答した。

図47 各国・地域の貿易制限措置別の影響（複数回答）（単位：%）



営業利益見込みへの影響：「変化はない」企業は337社

米国や諸外国の貿易制限措置が2018年の営業利益見込みに与える影響を聞いたところ、「変化はない」と回答した企業は337社（49.1%）で約半数を占め、「減少する」は156社（22.7%）で続いた。営業利益見込みの減少率が10%以下の企業は105社（73.4%）、減少率が21%以上の企業は21社（14.7%）だった。

図48 2018年の営業利益見込みに対する影響

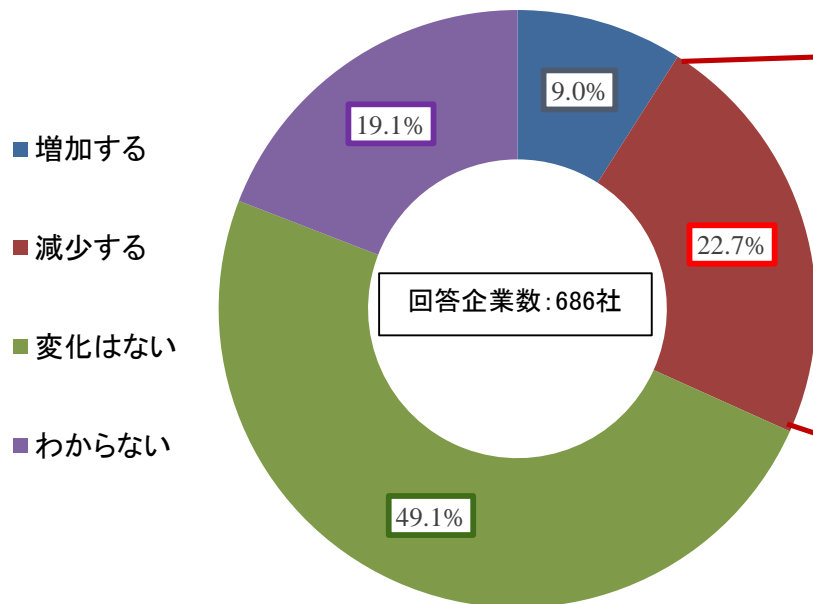
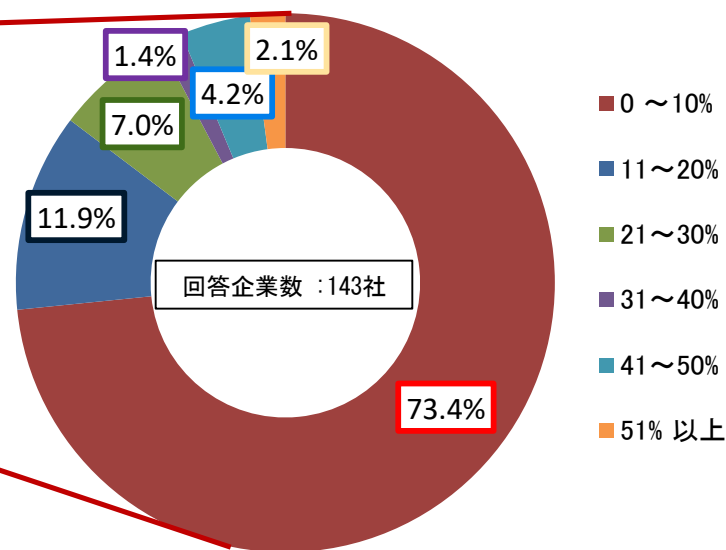


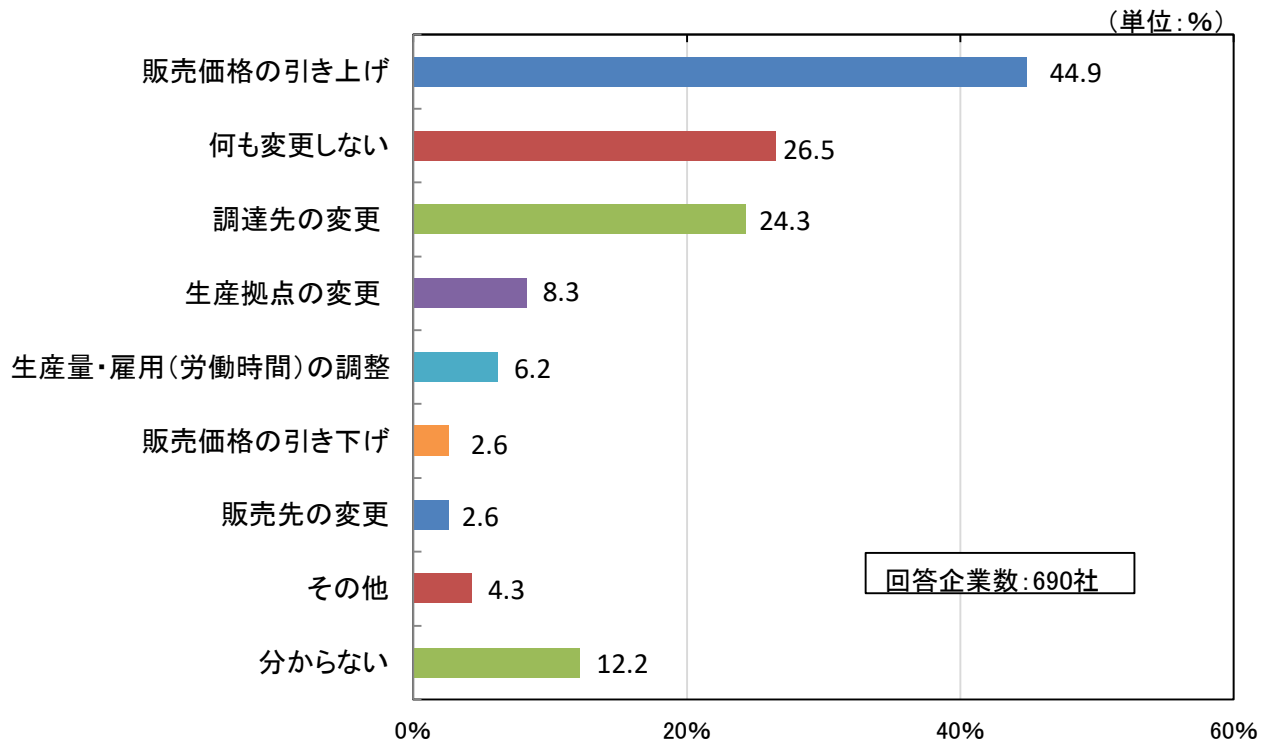
図49 2018年の営業利益見込みの減少率



企業の対応策：「販売価格の引き上げ」が5割弱

関税引き上げなどの変化するビジネス環境を受けた企業の対応策としては、「販売価格の引き上げ」が44.9%（310社）を占め、「調達先の変更」が24.3%（168社）で続き、「生産拠点の変更」は8.3%（57社）だった。また、「何も変更しない」と答えた企業は26.5%（183社）となった。業種別では、販売価格の引き上げを検討する企業は電気機械・電子機器で55社、輸送用機器部品（自動車・二輪車）で49社と多く、調達先の変更も、輸送用機器部品（自動車・二輪車）で34社、電気機械・電子機器で23社と多かった。

図50 関税引き上げなどの変化するビジネス環境への対応策（複数回答）





本レポートに関する問い合わせ先：
日本貿易振興機構（ジェトロ）海外調査部 米州課
TEL：03-3582-5545
E-mail：ORB@jetro.go.jp

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。