

# 2019年度 米国進出日系企業実態調査 (第38回調査)

---

2020年2月6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		
調査結果のポイント	p.4-8		
1.2019年営業利益見込み	p.9	5.経営上重要なトランプ政権の政策分野	p.32-33
1.景況感DI	p.10	5.税制改革法の影響	p.34
1.業種別景況感DI	p.11	5.USMCAの影響	p.35
		5.USMCAへの対応策	p.36
2.現地従業員数の変化	p.12-13	5.USMCAの3カ国での影響	p.37
2.従業員数・日本からの派遣者数	p.14-15	5.USMCAの3カ国での対応策	p.38
2.設備投資	p.16-17	5.対米投資・輸出管理規制の影響	p.39
2.今後の事業展開	p.18		
		6.通商環境の変化の影響	p.40
3.調達	p.19-20	6.政策別の影響	p.41
3.生産	p.21	6.調達先の変更	p.42-43
3.販売	p.22-23	6.生産地の移管	p.44-45
		6.通商環境の変化の営業利益への影響	p.46
4.コスト上昇要因	p.24		
4.コスト上昇要因への対応策	p.25		
4.福利厚生	p.26		
4.賃金（基本給月額）	p.27		
4.賃金（年間賞与）	p.28		
4.賃金（年間実負担額）	p.29		
4.外部リスク要因への対応策	p.30		
4.ビザ取得環境の変化	p.31		

# 本年度調査の実施概要

## 調査目的

米国に進出する日系企業の経営状況、現地でのビジネス環境の変化などについて把握し、日本企業の海外事業戦略立案や関係機関の施策立案に資することを目的とする。

## 実施時期

2019年10月23日～11月27日

## 有効回答率

53.3%

(回答企業数 670社/1,258社)

## 調査対象

在米国日系製造業(生産事業、販売事業)が対象。一部の分析では、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38回目となる(2004年は実施せず)。

(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。

(注3) 次ページ以降の図表中、特に記載のない場合、( )内数値は回答企業数を示す。

(注4) 各選択肢の回答企業数の分母が一定数に満たない業種や選択肢は対象から外した。

## 回答企業数の業種別・地域別・事業活動別内訳

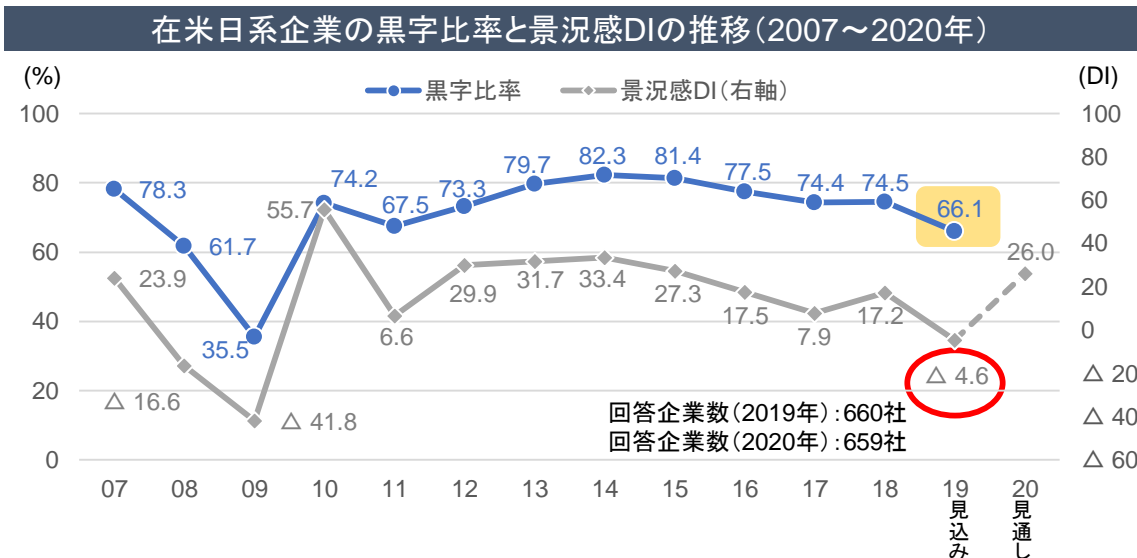
(単位:社、%)

	事業活動別				
	販売	生産	生産・販売	合計	構成比
全業種	207	128	335	670	100
業種別					
輸送用機器部品(自動車/二輪車)	8	46	55	109	16.3
電気・電子機器(同部品を含む)	46	7	39	92	13.7
化学品/石油製品	20	6	41	67	10.0
食品/農水産加工	10	7	32	49	7.3
プラスチック製品	6	13	25	44	6.6
はん用・生産用機器(金型/機械工具を含む)	16	6	9	31	4.6
業務用機器	15	3	7	25	3.7
鉄鋼(鋳鍛造品を含む)	4	3	18	25	3.7
金属製品(メッキ加工を含む)	2	5	16	23	3.4
輸送用機器(自動車/二輪車)	5	6	7	18	2.7
ゴム製品	3	3	8	14	2.1
医薬品	7	4	3	14	2.1
非鉄金属	5	1	8	14	2.1
窯業/土石	3	2	7	12	1.8
繊維(紡績/織物/化学繊維)	3	1	6	10	1.5
輸送用機器(鉄道車両/船舶/航空/運搬車両)	3	0	6	9	1.3
輸送用機器部品(鉄道車両/船舶/航空/運搬車両)	1	1	6	8	1.2
情報通信機器	2	1	2	5	0.7
衣服/繊維製品	2	0	1	3	0.4
紙/パルプ	1	1	1	3	0.4
印刷/出版	0	0	1	1	0.1
家具/インテリア製品	1	0	0	1	0.1
その他製造業	44	12	37	93	13.9
地域別					
中西部	68	52	102	222	33.1
南部	37	54	119	210	31.3
西部	69	18	72	159	23.7
北東部	33	4	42	79	11.8

# 調査結果のポイント1. 在米日系企業の黒字比率と景況感DI

日系企業の黒字比率は、2011年度調査以来8年ぶりに7割を切った。景況感を示すDIは△4.6となり、2009年度調査以来10年ぶりにマイナスに落ち込んだ。

- 2019年の営業利益見込みを黒字と回答した企業の比率(黒字比率)は66.1%となり、前年調査(74.5%)より8.4ポイント減少した(p.9)。黒字比率が7割を切るのは、2011年度調査(67.5%)以来、8年ぶりとなる。景況感を示すDI(営業利益が前年比で「改善」した企業の割合から「悪化」した企業の割合を引いた数値)も大幅に悪化し、前年の17.2から△4.6へと20ポイント以上下がった(p.10)。
- 業種別でも、黒字比率はほぼ全業種で前年調査時より低下した。中でも回答企業の2割弱を占める輸送用機器部品(自動車/二輪車)が52.3%となり、4年連続で低下(83.6→82.5→70.4→64.8→52.3%)したことが響いた。



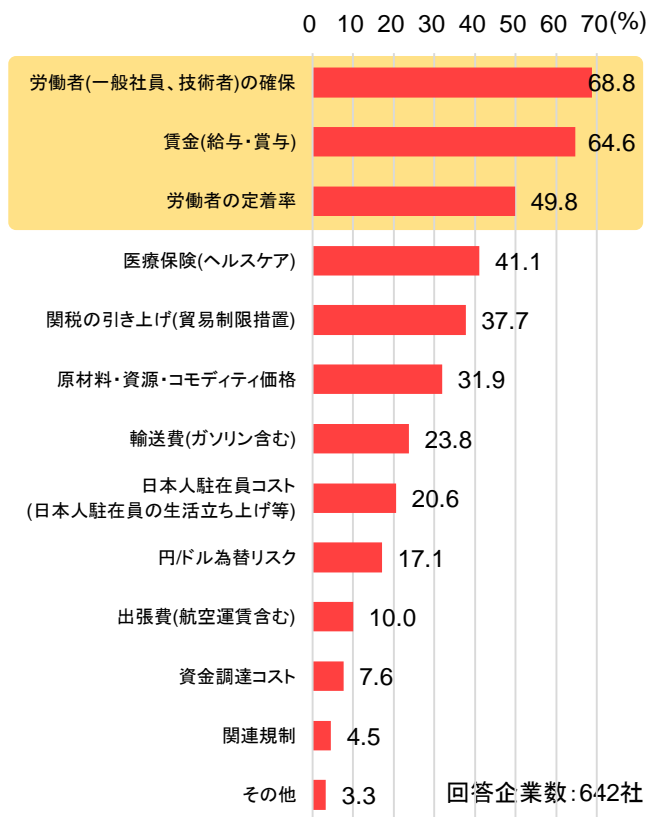
- 営業利益が悪化する要因を一つだけ挙げてもらったところ、1位は「現地市場での売上減少」(51.9%)で、2位の「(関税引き上げなどの)貿易制限的措置の影響」(8.5%)を大きく上回った。中でも輸送用機器部品(自動車/二輪車)では、「現地市場での売上減少」を主因に上げた企業が6割に上る。米国の自動車市場ではSUV人気の高まりを受けて乗用車(セダン)の売上・生産が減少しており、セダン向けを中心に日系部品メーカーの収益減少につながったものとみられる。
- 他方、営業利益悪化の理由を複数挙げてもらったところ、「現地市場での売上減少」(71.5%)に続き、「人件費の上昇」(38.7%)、「調達コストの上昇」(30.6%)などコスト要因を挙げる企業も多かった。

## 調査結果のポイント2. コスト上昇要因

労働者の確保、賃金などが引き続き課題。

- コスト上昇につながる経営上の課題を聞いたところ、「労働者の確保」が68.8%で前年(69.0%)に続き筆頭要因となり、「賃金(給与・賞与)」が64.6%(前年65.6%)、「労働者の定着率」が49.8%(前年46.3%)と続いた(p.24)。
- 米国で失業率が約50年ぶりの低さ(2019年12月:3.5%)を維持する中、日系企業においても、人手不足が顕著となっている。ヒアリングでも「職種関係なく人が集まらない」(その他製造業)、「特にエンジニアの確保に苦労している」(化学品/石油製品)、「製造業全体に対するイメージが落ちており若者世代が魅力を感じにくいようだ」(電気・電子機器)などの声が聞かれ、業種に関わらず雇用が難しい状況が続いている。
- こうした課題への対応策を聞いたところ、「人件費以外の経費削減」(49.0%)、「社内コミュニケーションの活発化」(42.5%)、「労働環境の改善(福利厚生)の改善など」(38.7%)、「賃金の引き上げ」(37.7%)などが上位に挙げられた(p.25)。人件費以外のコストを削減する一方で、福利厚生や賃金の引き上げ、社員との意思疎通の改善などにより人材の確保に努めている様子が浮き彫りになった。
- 回答企業からは、「周辺地域の平均賃金を参考に賃金を上げた」「ヘルスケアなどのベネフィットを平均より高く設定した」「社内ポストの公募制を導入し、意欲ある人に昇給の機会を与える」など待遇面の改善に取り組む声が聞かれた。
- 社内外での研修制度を取り入れる企業も多く、地元のコミュニティカレッジと連携して技術者訓練プログラムやジョブフェア(就職フェア)を実施するなど近隣コミュニティと連携した取り組みも複数聞かれた。なお、ジェットロも地元大学や支援機関と日系企業とのネットワークづくり、日系企業と学生とのマッチングイベントなどを行い、日系企業の雇用環境改善に取り組んでいる。2019年度はイリノイ州とケンタッキー州で、大学・学生や地元政府支援機関などと日系企業とのマッチングイベントを実施した。

経営上の課題:コスト上昇要因(複数回答)

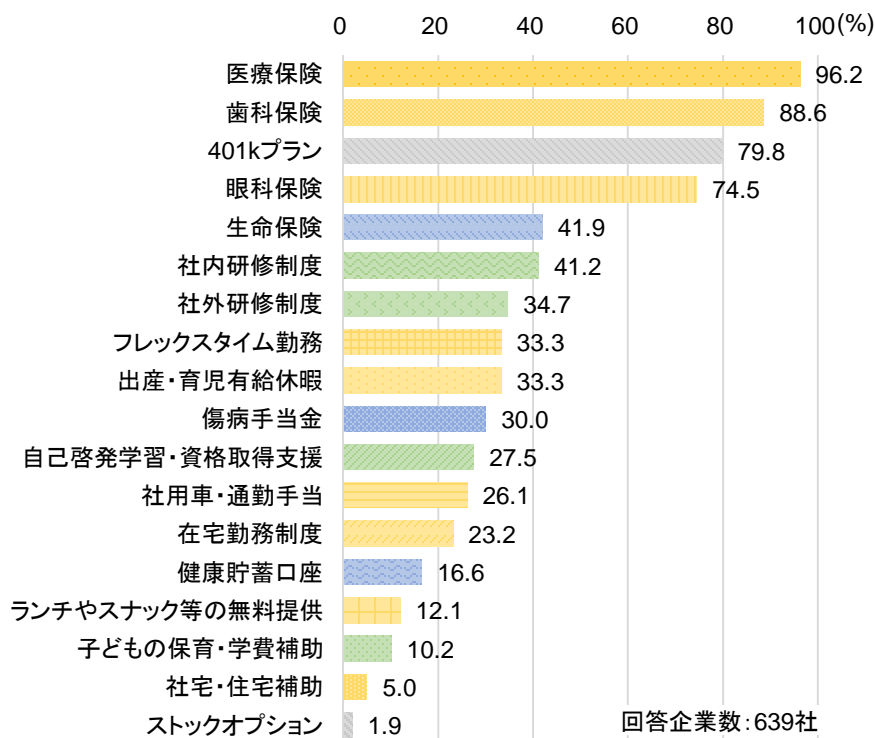


## 調査結果のポイント3. 福利厚生、賃金

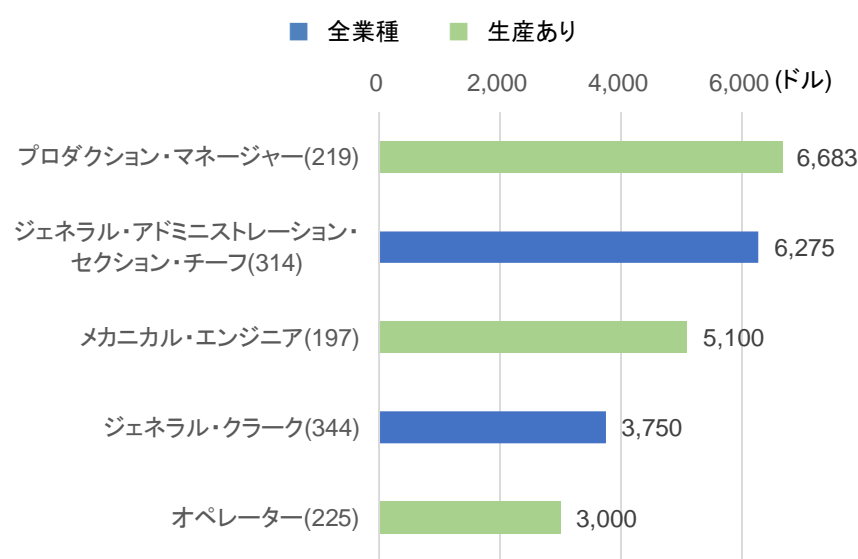
今回初めて、福利厚生の提供状況、賃金を調査。多くの企業が、医療保険、歯科保険、401k(確定拠出型年金)などをカバー。賃金(基本給・月額)の中央値は3,000~6,683ドル。

- 今年度調査で、初めて、在米日系企業がどのような福利厚生を従業員に提供しているかを聞いた。その結果、「医療保険」(96.2%)、「歯科保健」(88.6%)、「401kプラン(確定拠出型年金)」(79.8%)、「眼科保険」(74.5%)が上位に挙がり、多くの企業で提供していることが分かった(p.26)。
- 賃金額についても、今年度調査で初めて聞いた。2019年の職種別の基本給(月額)の中央値は下右図のとおり(p.27)。

現地従業員に対する福利厚生(給与以外、複数回答)



賃金(基本給月額)中央値



(注)事業活動が「生産あり」「生産」または「生産・販売」の企業はオペレーター(製造工程における機械の操作に従事する職種)、メカニカル・エンジニア(機械および設備の設計・製作・管理などを行う技術職)、プロダクション・マネージャー(生産管理部門の課長クラス)、ジェネラル・クラーク(一般事務職)、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフ(総務部門の課長クラス)の職種で回答、「販売」の企業はジェネラル・クラーク、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフの職種で回答。

## 調査結果のポイント4. 米中貿易摩擦など通商環境の変化の影響

- 通商環境の変化によりマイナスの影響を受けている企業は4割に達した。特に、調達・輸入コストへの影響が大きい。具体的に影響を受ける政策は、「通商法301条に基づく対中追加関税」(52.3%)と「通商拡大法232条に基づく米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税」(42.4%)だった。
  - 対策としては、影響を受ける企業の4割が調達先の変更を行っている。とはいえ、その半数近くが変更する調達の規模を10%未満としており、すべての調達先を変更するわけではない。一方で、調達先の変更期間は「一時的」は1割以下で、「中長期的」が7割を占める。調達先変更には一定の時間と手間を要することから、「いったん調達先を変更したら、追加関税が撤廃されても元には戻さない」との声が複数聞かれた。
  - 調達先の変化をみると、変更前の主な調達先は中国、日本、米国。変更後は米国、日本のほか、タイやベトナムなどの東南アジア、メキシコが上位に並んだ。一方で、変更後の調達先については課題も指摘され、米国についてはサプライヤーやエンジニアの不足などから中国と同じ部品を調達するのが難しい、東南アジアについては、いざ移管したら港湾などのインフラ未整備でかえってコストがかさんだ、などの声が聞かれた。
- 通商環境の変化が与える現時点の影響について、「マイナスの影響がある」が40.8%(252社)と4割に達した(p.40)。マイナスの影響が及ぶ主な対象としては、「調達・輸入コスト」との回答が8割に上った。
  - 具体的にどの政策にマイナスの影響を受けているかについては、「米国の通商法301条に基づく追加関税」(対中追加関税)52.3%(127社)と「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課」(鉄・アルミ追加関税)42.4%(103社)が上位に挙げられた(p.41)。さらにこれを業種別にみると、対中追加関税を挙げた企業は、電気・電子機器(28社)、輸送用機器部品(自動車／二輪車)(25社)、化学品／石油製品(8社)で多く、鉄・アルミ追加関税については、輸送用機器部品(自動車／二輪車)(34社)、鉄鋼(8社)、電気・電子機器(7社)などが多かった。
  - 対応策として、「調達先の変更あり」と回答した企業は38.6%(129社)で約4割に上った(p.42)。このうち55.2%(69社)が既に調達先の変更を開始した。調達先の変更の規模としては、「1%以上10%未満」が47.9%(58社)を占めた。
  - 調達先変更の期間は、「中長期的」と回答した企業が68.5%(85社)に達した。調達先を変更するには、顧客からの承認や各種規制や許認可の取り付けなども含め、決定までに一定の時間を要するとの声が複数聞かれた。また、中国での人件費高騰もあり、いったん調達先を変更したら、追加関税が撤廃されても元には戻さないとのコメントも複数あった。
  - 具体的な調達変更先をみると、変更前の主な調達先は、中国108社(84.4%)、日本37社(28.8%)、米国28社(21.9%)だったが、変更後は、中国が12社(9.4%)に減少した一方で、米国53社(41.7%)、日本45社(35.4%)、タイ31社(24.4%)、ベトナム27社(21.3%)、メキシコ22社(17.3%)などが増えた(p.43)。
  - 一方で、変更先の課題を指摘する声もある。米国に調達先を切り替え始めた企業からは、「米国では手作業系の製造業が弱くなり、エンジニアも不足している。中国と同様の部品を調達するのは難しい」(ゴム製品)、「米国で対応可能なサプライヤーが見つからない。米中関係の先行き不透明からサプライヤーが生産能力拡大に躊躇している」(輸送用機器部品(自動車／二輪車))などの声が聞かれた。また、東南アジアに変更した企業からは、「中国製品の価格は圧倒的に安く、調達先変更によるコスト削減効果は限定的」(その他製造業)、「いざ東南アジアに移管してみるとインフラ・港湾が整備されておらず輸送費が想定以上にかかっている」(電気・電子機器)との指摘があった。
  - なお、通商環境の変化が営業利益見込みに与える影響については、2019年は「変化はない」が43.7%(269社)、「わからない」は31.0%(191社)で、「減少する」は20.6%(127社)だった(p.46)。

## 調査結果のポイント5. そのほかの目立った動き

### (1) 米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)では輸送用機器(自動車／二輪車)の24%にマイナスの影響

- 北米自由貿易協定(NAFTA)に代わる米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)の総合的な影響について、「影響はない」と回答した企業は57.4%、「わからない」が30.7%で「マイナスの影響」があると回答した割合は3.9%(25社)にとどまった(p.35)。しかし、業種別にみると、輸送用機器(自動車／二輪車)では23.5%となり、他業種と比べてマイナスの影響を受けるとの回答が高かった。
- 企業の経営に影響を与える事項としては、「米国通商拡大法232条が発動された場合の自動車及び自動車部品の適用除外措置」が46.8%(65社)で、「鉄鋼・アルミニウムの域内調達比率(70%)達成義務」が38.1%(53社)、「品目別原産地規則(PSR)の見直し」が37.4%(52社)だった。
- USMCAへの対策では、「何も変更しない」が42.4%だったが、対策を講じる中では「調達先の一部または全部変更」が12.2%で最も高く、「販売価格調整」(11.2%)、「生産地の一部または全部を他拠点から米国に移管」(8.3%)、「生産地の一部または全部を米国から他拠点に移管」(6.8%)が続いた(p.36)。調達先の変更先については、メキシコへの変更を検討している企業が7社、米国への変更が5社だった。また、生産地の変更先については、日本やメキシコなどから米国に移管を検討する企業は11社、逆に米国からメキシコへの移管を検討する企業は5社だった。

### (2) 【3カ国調査比較】米国、メキシコ、カナダで異なるUSMCAの日系企業への影響

- USMCAの影響について、別途行った在メキシコ、在カナダの日系企業への調査結果と比較すると、製造業全体でマイナスの影響を受ける企業の割合はメキシコが24.5%となり、カナダ4.6%、米国4.3%に比べ高い(p.37)。一方で、輸送用機器(自動車／二輪車)では、米国が23.1%と他の2カ国よりも高く、輸送用機器部品(自動車／二輪車)では、メキシコが36.8%と他の2カ国より高くなる。
- 企業経営に影響を与える項目を3カ国で比較すると、「米国通商拡大法232条が発動された場合の自動車及び自動車部品の適用除外措置」を挙げた比率が大きいのは米国(49.5%)で、「賃金条項への対応」が大きいのはメキシコ(37.9%)だった。
- USMCAへの対応策を3カ国で比較すると、いずれも「何も変更しない」が4~5割を占める(p.38)。対応策別にみると、「調達先の一部または全部変更」は、米国で14.4%、メキシコで14.2%となった。メキシコで特徴的なのが、「生産地の一部または全部を他の拠点から所在地へ移転する」の比率が14.8%と米国(10.5%)、カナダ(8.7%)より高いことである。業種別でみると、輸送用機器部品(自動車／二輪車)では、「生産の一部または全部を他の拠点から所在地へ移転する」企業の比率がメキシコは29.8%と他の2カ国に比べ高い。他方、輸送用機器(自動車／二輪車)では、米国の同比率が42.9%と高い。

### (3) 対米投資・輸出管理規制については、「影響はない」、「わからない」が大半

- 2018年8月に成立した外国投資リスク審査現代化法(FIRRMA)については、新規投資が対象となることから、「影響はない」と回答した企業が6割だった(p.39)。「わからない」も4割に上った。
- 2018年輸出管理改革法(ECRA)による各社の輸出管理体制への影響については、「輸出管理対応は特段必要ない」が29.5%、「これまでの輸出管理対応と特段変わらないと見込んでいる」が17.9%となり、半数近くが既存の体制で対応する見込みだ。他方、「わからない」も5割を超えた。
- いずれも「わからない」が4割、5割を占めたが、投資審査、輸出管理の新たな対象とされる「新興技術・基盤技術」が未発表であり、具体的な対象が不明確なことが一因とみられる。

### (4) 外国人就労ビザ審査の厳格化により、35%が「難しくなっている」と回答

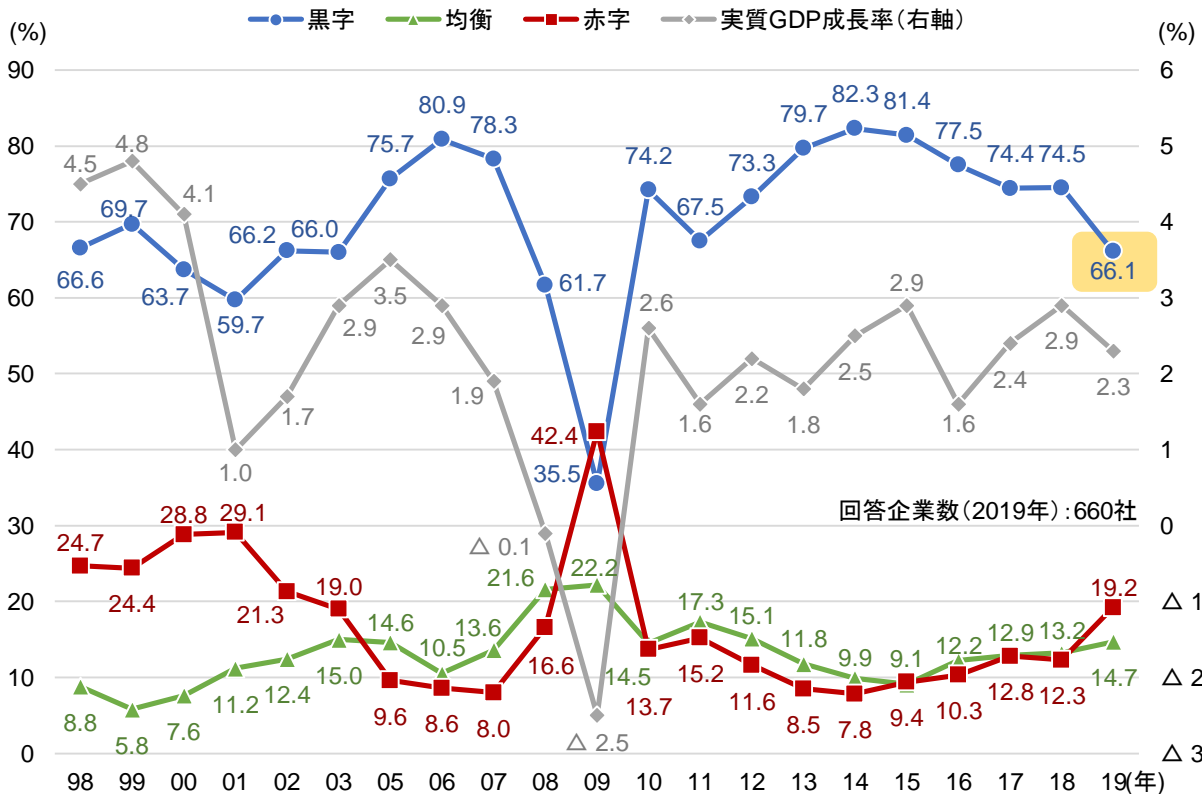
- 外国人就労ビザ審査の厳格化については、トランプ政権発足の2016年以前と比べて「変化はない」(64.8%)との声が多かったが、「やや難しくなっている」は26.0%、「非常に難しくなっている」は9.1%となり、3割以上の企業が難しくなったと感じている(p.31)。最も取得が難しくなっているビザは「L-1ビザ(企業内転勤者用ビザ)」(41.4%)で、「E-2ビザ(投資駐在員用ビザ)」(35.0%)が続いた。対応策としては、「現地移民法弁護士への相談」(43.7%)、「人員体制の見直し(米国人の採用強化含む)」(37.6%)、「情報収集体制の強化」(21.6%)が上位に挙げられた。



# 1. 2019年営業利益見込み：黒字比率は66.1%、8年ぶりに7割切る

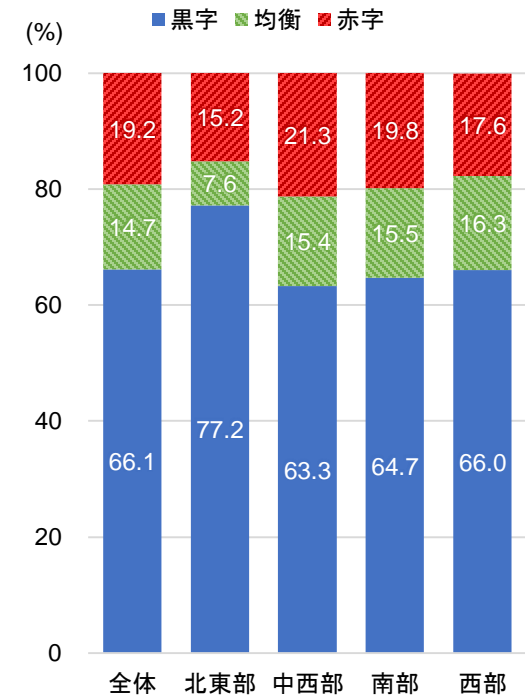
2019年は回答企業の66.1%が営業利益の黒字を見込む。黒字比率が7割を割ったのは、2011年以来8年ぶりとなる。輸送用機器部品（自動車／二輪車）の黒字比率は4年連続で低下（83.6→82.5→70.4→64.8→52.3%）した。北東部は黒字比率が7割を超えたが、その他の地域では7割を切り、中西部では赤字比率が2割を超えた。事業別では、「販売」（76.2%）の黒字比率は7割を超えたが、「生産」（50.8%）は前年（69.6%）より18.8ポイント下回った。

営業利益と米国の実質GDP成長率



(注) 2019年の実質GDP成長率は速報値。2004年は調査を実施せず。

2019年の営業利益見込み(地域別)



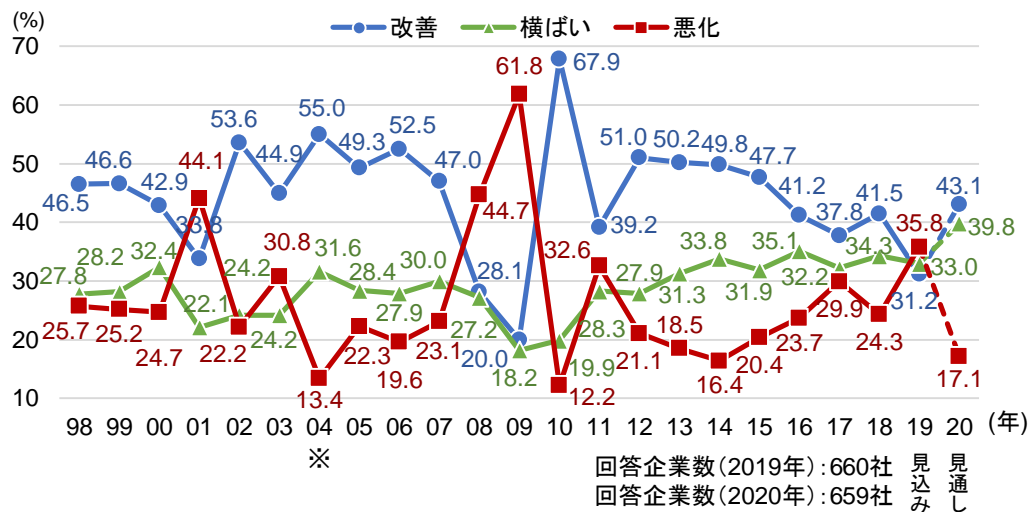
黒字比率  
前年比

△8.4   0.5   △12.9   △6.5   △10.8

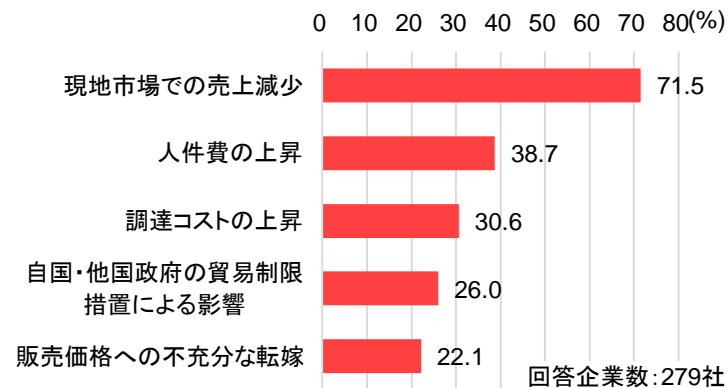
# 1. 景況感DI: 前年から大幅に悪化、2020年の見通しは上向き

2019年の景況感を示すDI(改善－悪化)は△4.6となり、前年(17.2)から21.8ポイント悪化した。2019年の営業利益見込みが「悪化する」と回答した割合は前年(24.3)から11.5ポイント増加し、「改善する」と回答した割合は10.3ポイント減少した。悪化の主因は、「現地市場での売上減少」が51.9%を占めた。2020年の景況感を占うDIは26.0となり、「改善」を見込む企業の割合は43.1%と上向きで、地域別では北東部、南部は平均を上回ったが、中西部は39.8%にとどまった。改善する理由は「現地市場の売上増加」が76.7%に達した。

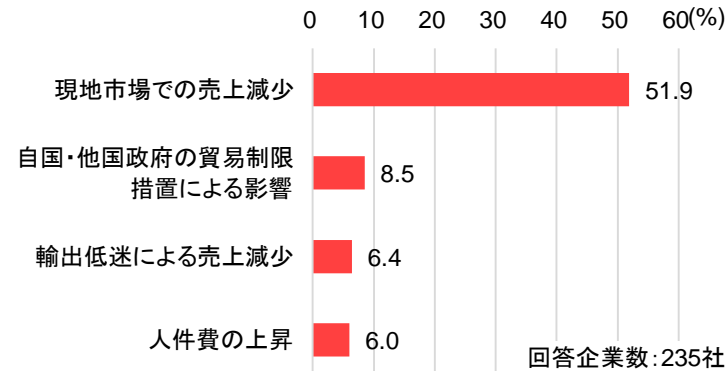
前年と比較した営業利益の変化



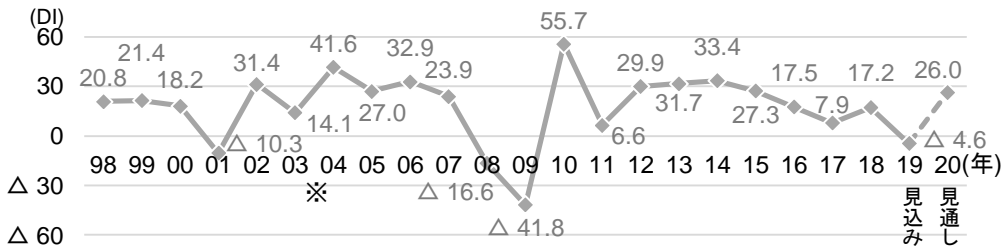
2019年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答)



2019年の営業利益見込みが悪化する理由(主因)



景況感DIの推移

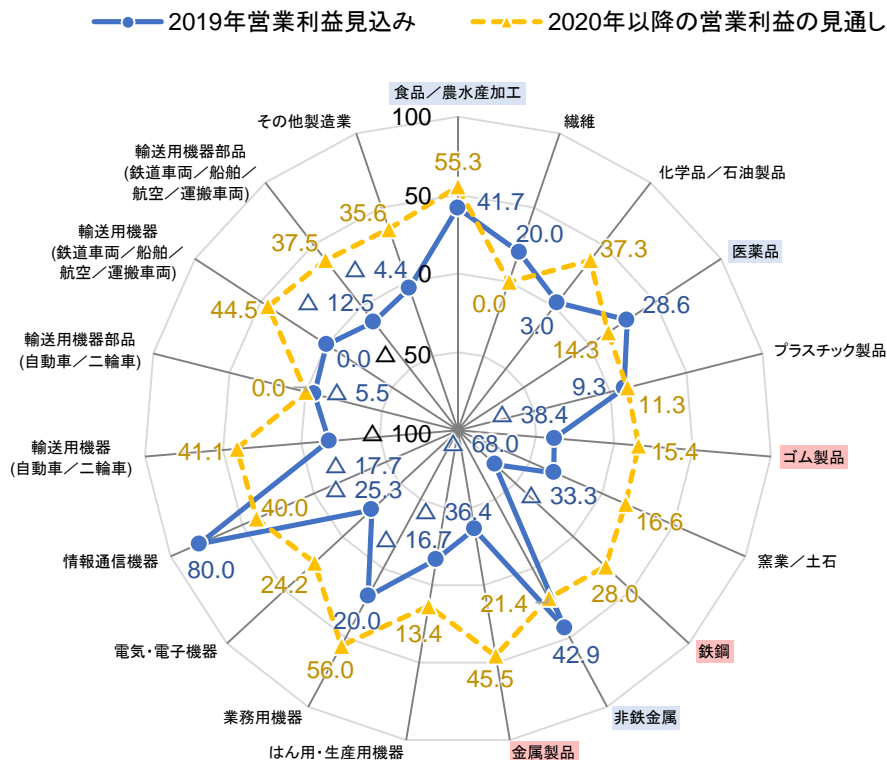


(注) 2004年は調査を実施しなかったため、2003年調査時点の見通しの数値。

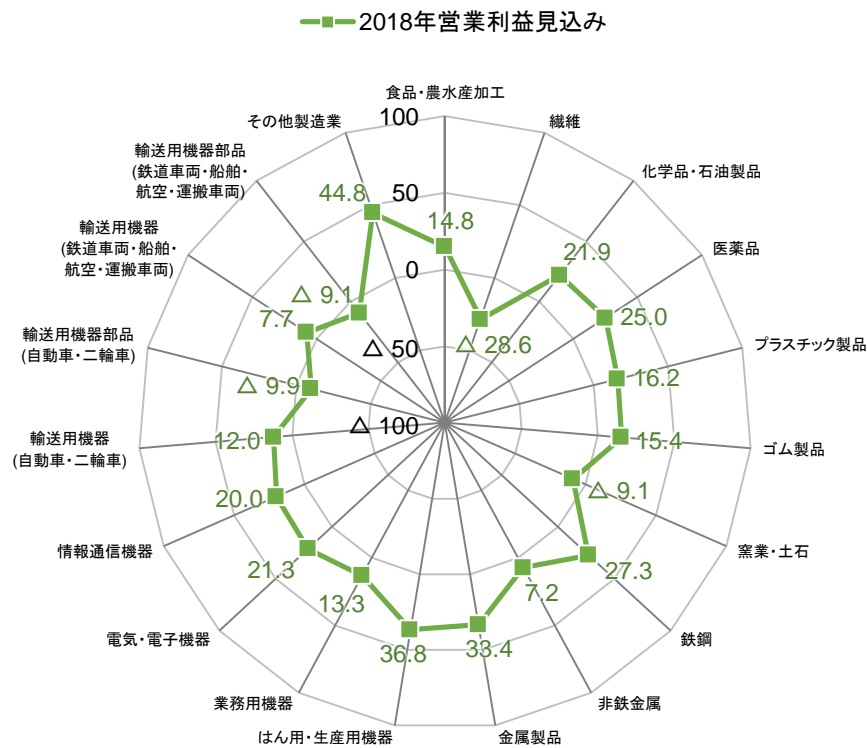
# 1. 業種別景況感DI: 鉄鋼、ゴム製品、金属製品などは大きくマイナス

2019年の業種別景況感DIは、非鉄金属(42.9)や食品・農水産加工(41.7)、医薬品(28.6)などでは良好だったが、鉄鋼(△68.0)やゴム製品(△38.4)、金属製品(△36.4)は大きくマイナスとなった。2020年の景況感DIは全業種でプラスとなり、鉄鋼(28.0)や金属製品(45.5)などで大幅な改善が見込まれる。

2019年と2020年の主な業種別の景況感DI



<参考> 2018年の主な業種別の景況感DI



全業種DI中央値(19業種)

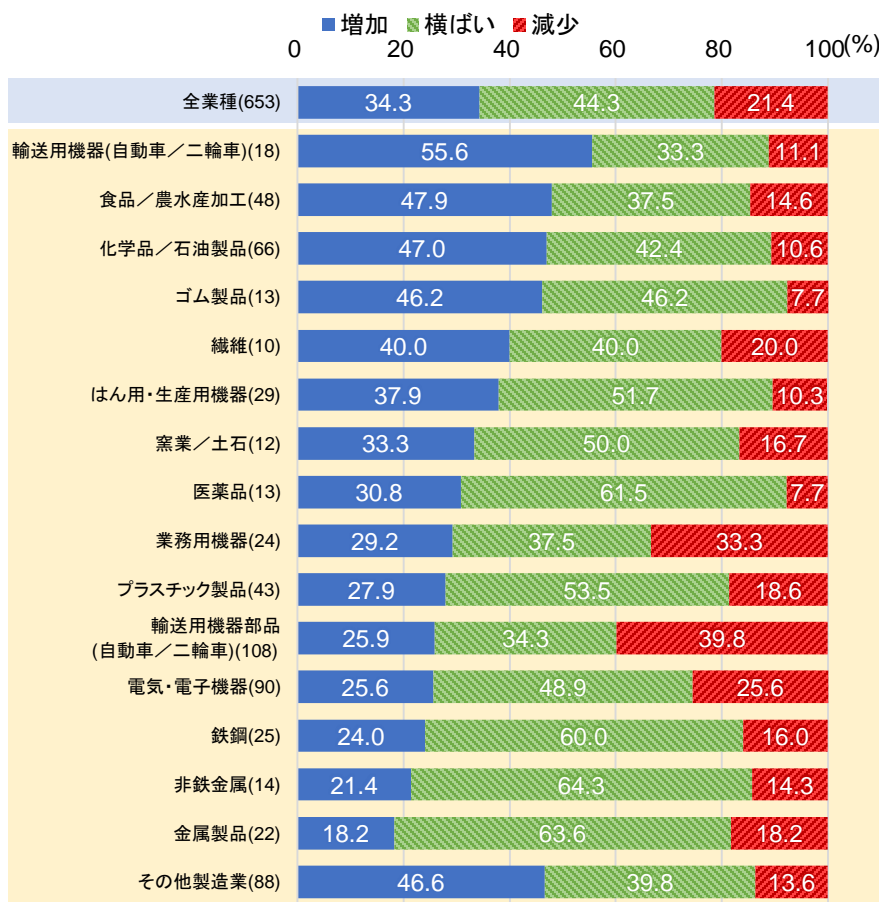
2019年景況感DI	△4.4
2020年景況感DI	28.0

(注) 有効回答5社以上の業種のみ掲載。

## 2. 現地従業員数の変化(過去1年間の変化):「増加」は8年ぶりに4割を下回る

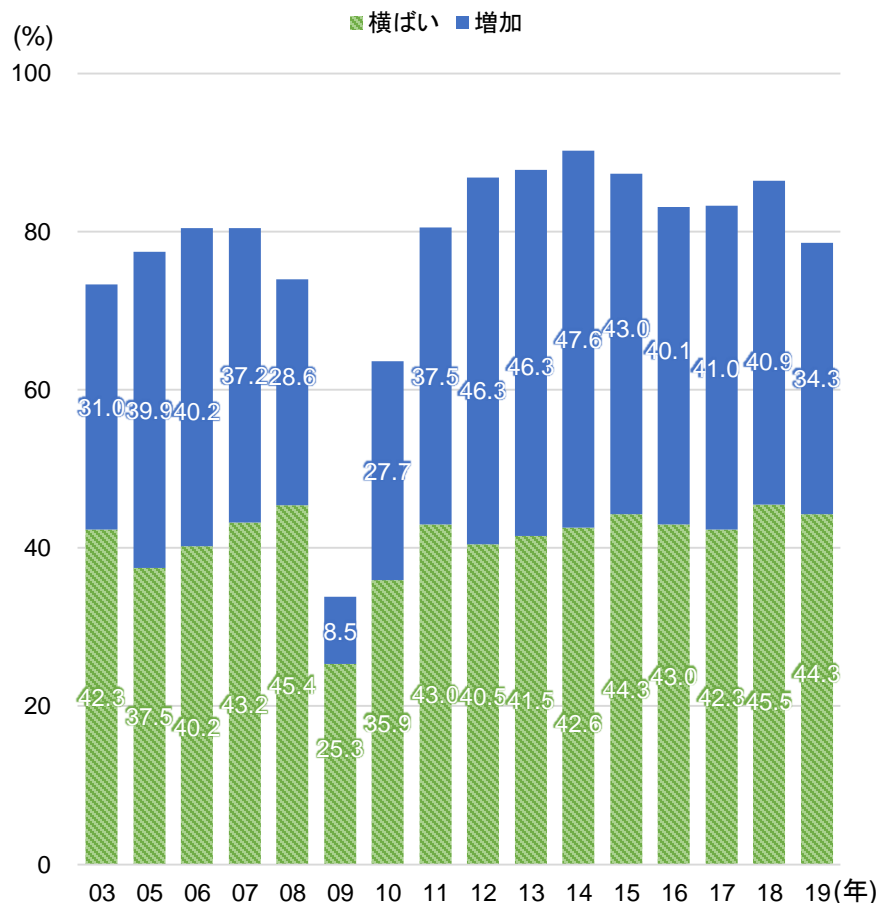
過去1年間に現地従業員を「増加」と回答した企業は34.3%にとどまり、2011年度調査(37.5%)以来8年ぶりに4割を下回った。業種別でみると、輸送用機器(自動車/二輪車)では5割超の企業が現地従業員数を増加したが、非鉄金属や金属製品では6割超の企業が現地従業員数は「横ばい」と回答した。

現地従業員数の変化(過去1年の変化、業種別)



(注)有効回答10社以上の業種のみ掲載。

現地従業員数の過去1年の変化の推移

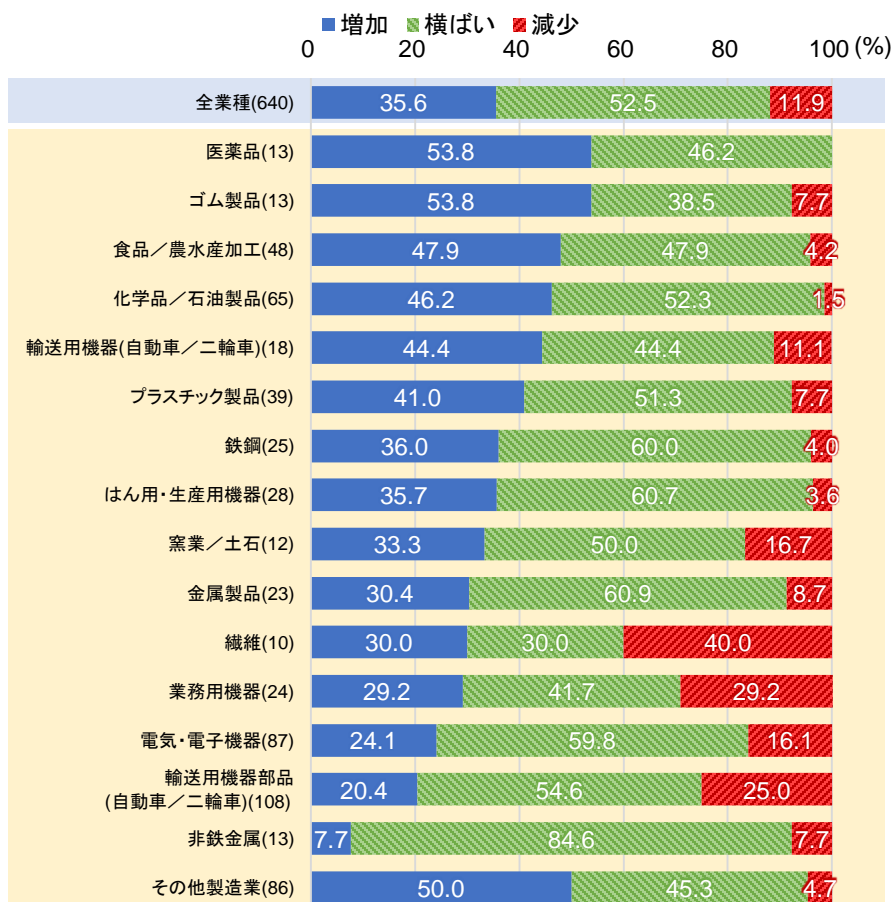


(注)2004年は調査実施なし。

## 2. 現地従業員数の変化(今後の予定):「増加」は35.6%

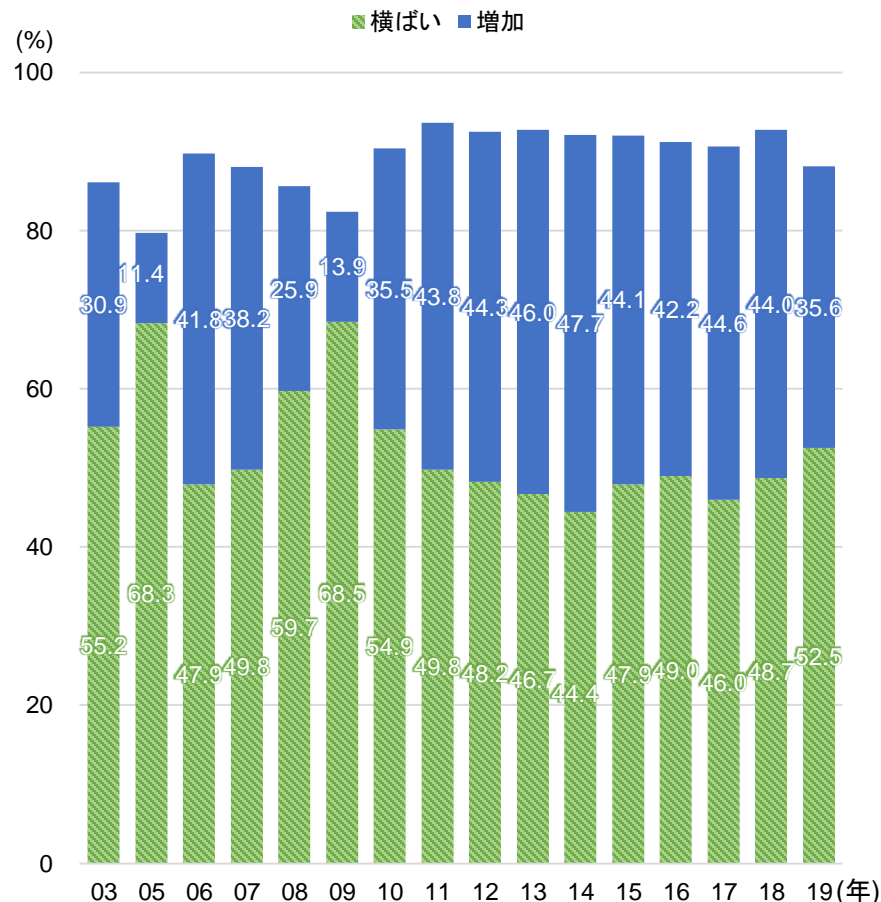
今後の予定について、現地従業員を「増加」と回答した企業は35.6%にとどまり、2010年度調査(35.5%)以来9年ぶりの低水準となった。業種別でみると、医薬品やゴム製品では5割超の企業が現地従業員数の「増加」を予定しているが、非鉄金属では7.7%にとどまった。

現地従業員数の変化(今後の予定、業種別)



(注)有効回答10社以上の業種のみ掲載。

現地従業員数の今後の見通しの推移

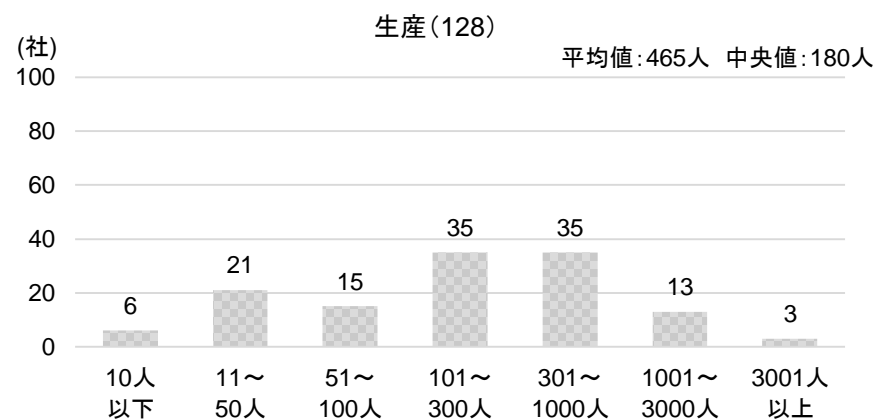
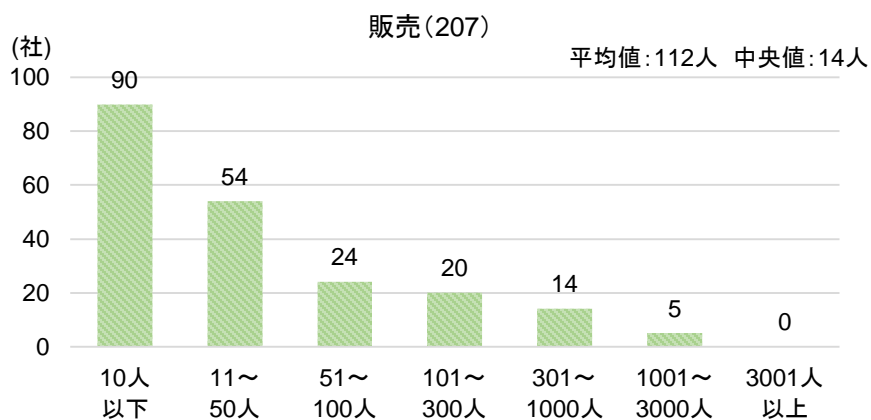
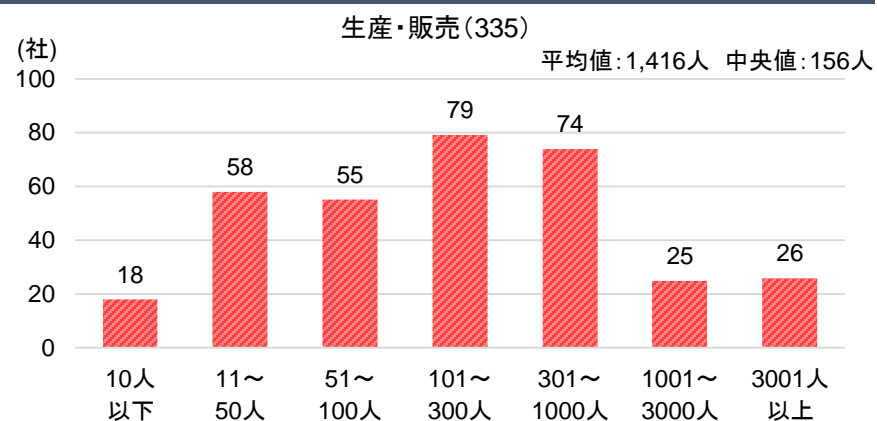
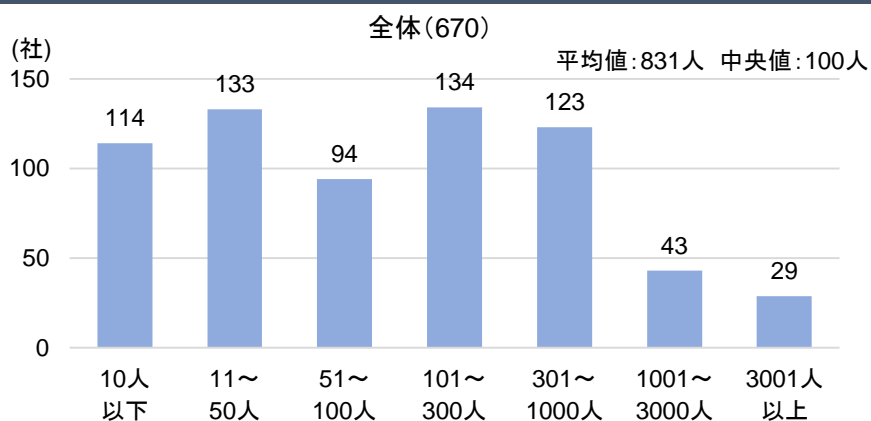


(注)2004年は調査実施なし。

## 2. 従業員数：1社あたりの中央値は100人

回答企業670社の総従業員数は約56万人で、1社あたり従業員数の平均値は831人、中央値は100人となった。事業活動別でみると、生産・販売会社では「101～300人」が23.6%（79社）を占め、中央値は156人だった。生産会社では「101～300人」と「301～1,000人」の割合がそれぞれ27.3%（35社）で最も高く、中央値は180人だった。一方、販売会社では「10人以下」が43.5%（90社）を占め、中央値は14人だった。

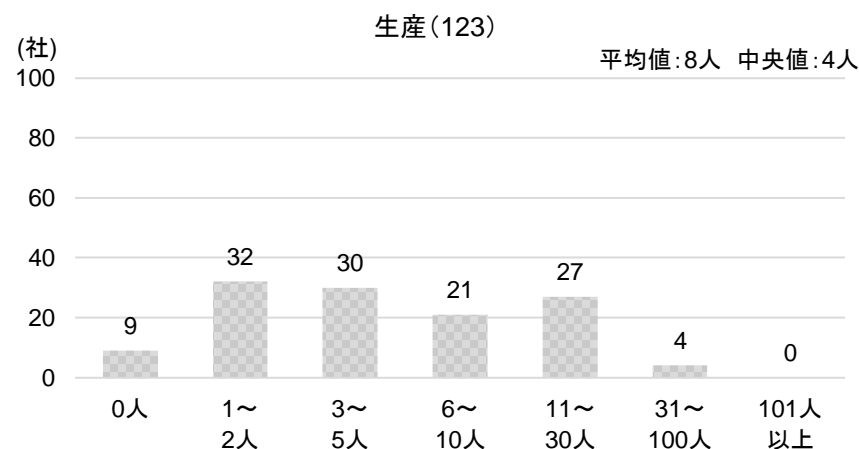
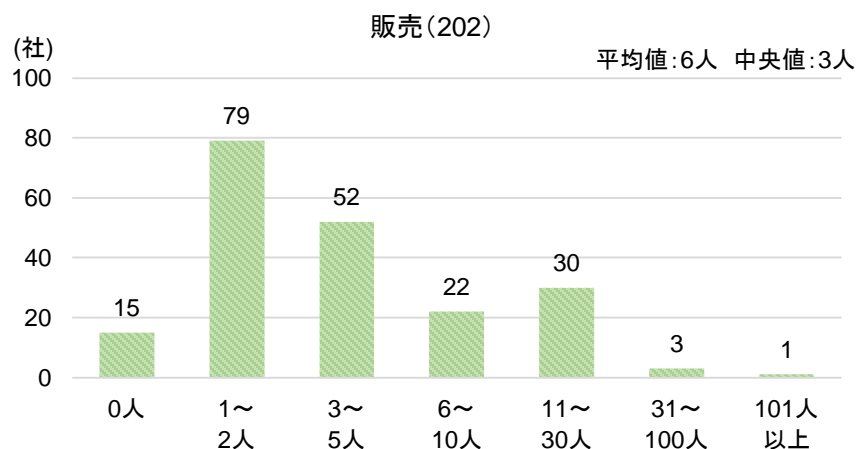
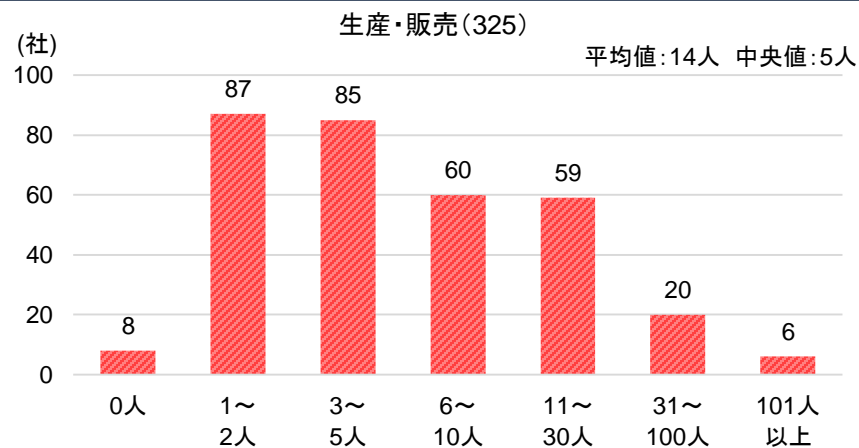
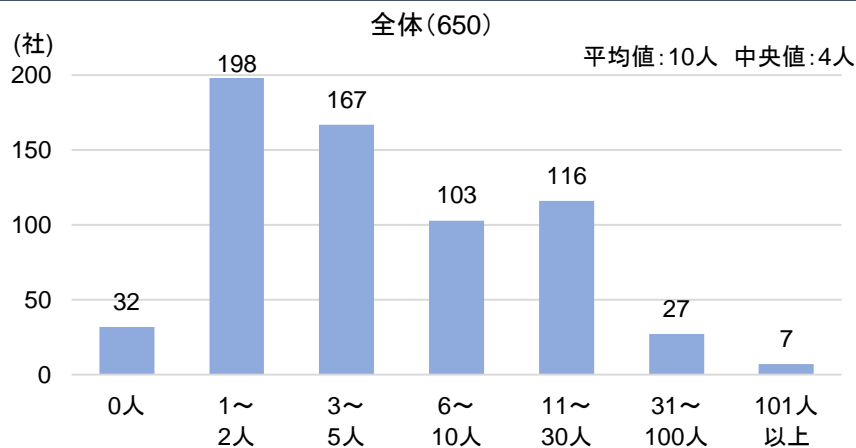
### 事業活動別の総従業員数内訳



## 2. 日本からの派遣者数: 1社あたりの中央値は4人

回答企業650社の日本からの総派遣者数は約6,800人で、日本からの派遣者数の平均値は10人、中央値は4人となった。「1~2人」の割合が30.5%(198社)で最も高く、事業活動別で派遣者数の中央値をみると、生産・販売会社は5人、生産会社は4人、販売会社は3人だった。

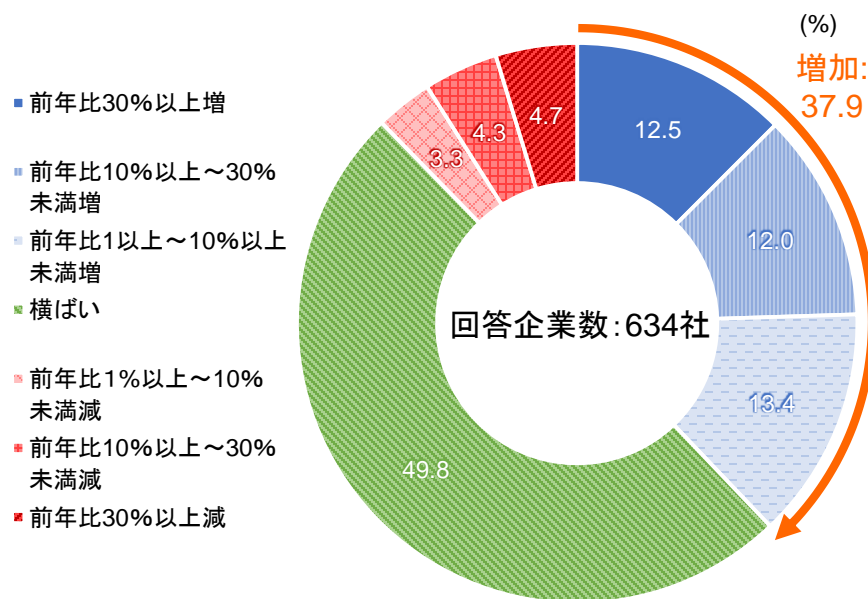
事業活動別の日本からの派遣者数内訳



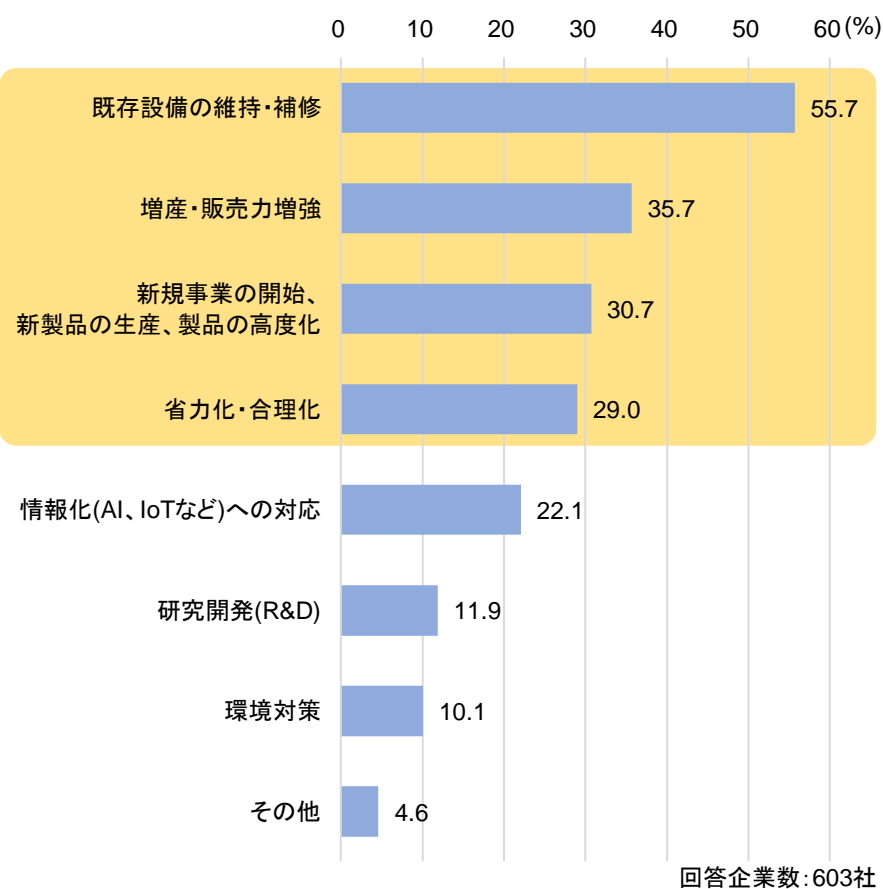
## 2. 設備投資:「既存設備の維持・補修」や「増産・販売力増強」が上位

2019年の設備投資は、金額ベースで前年を上回る企業は37.9%で前回調査から5.8ポイント減少した。前年を下回る企業は前回から3.6ポイント増の12.3%だった。設備投資の目的は、前年に引き続き、「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」を挙げる企業が多かった。

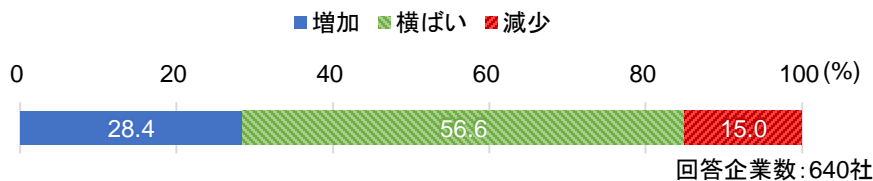
2019年の設備投資の変化



設備投資の目的(複数回答)



2020年以降の設備投資計画の見込み

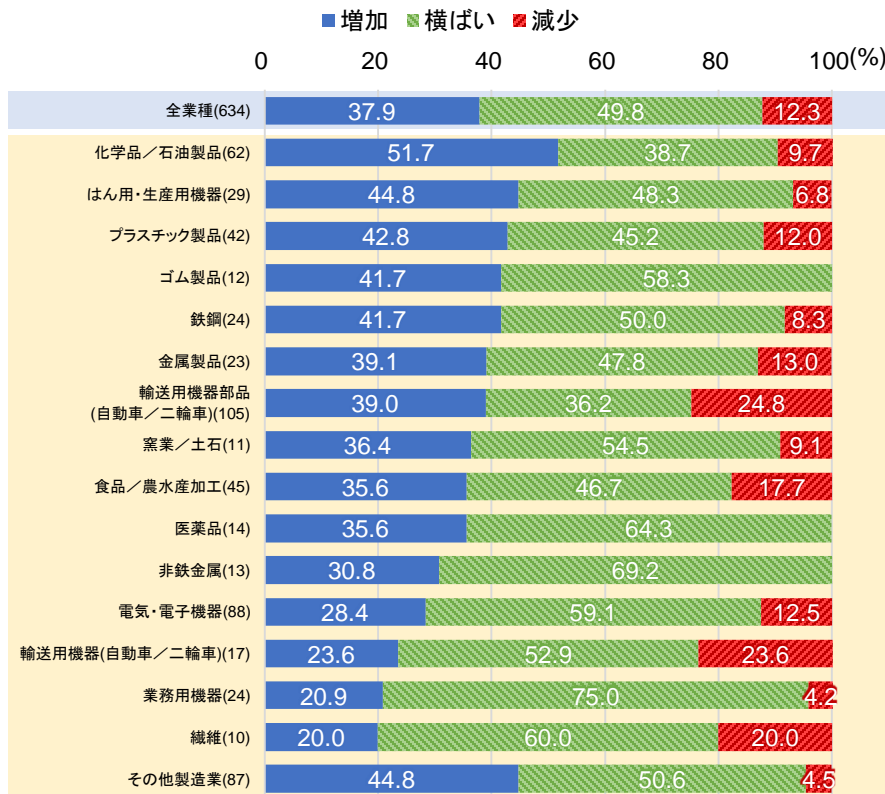




# <参考>2019年の主要業種別の設備投資の変化と設備投資の推移

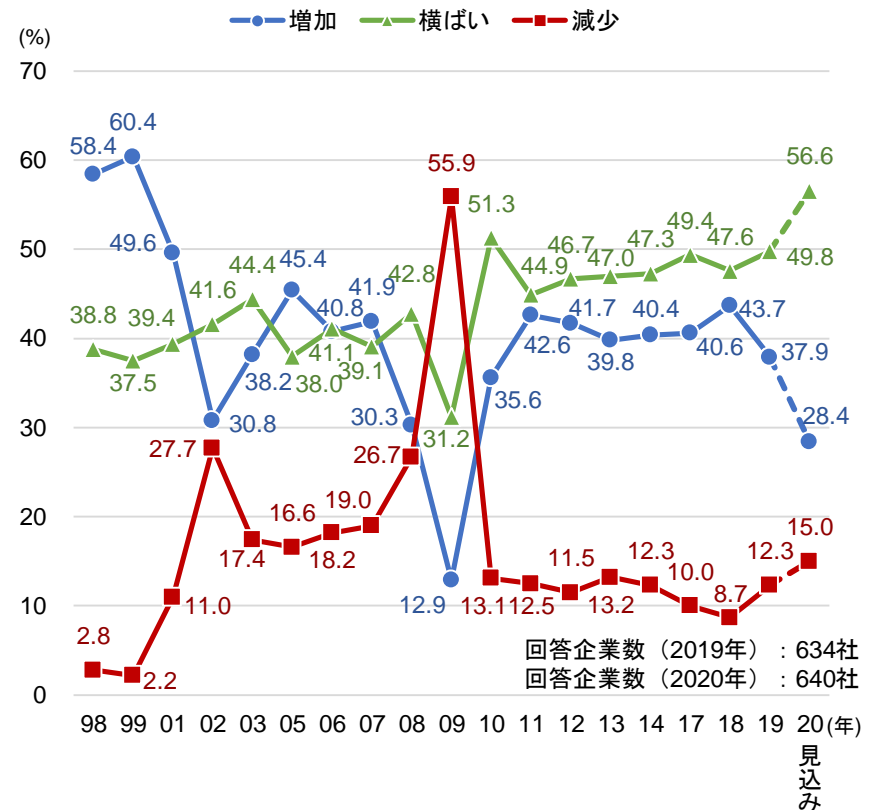
2019年の変化を主要業種別で比較すると、化学品／石油製品で前年から設備投資を「増加」した割合が半数を上回った(51.7%)。一方、前回調査で1位と2位だった医薬品(56.3%)、金属製品(55.5%)は大幅に低下し、医薬品は前回から20.7ポイント低下し35.6%、金属製品は16.4ポイント低下し39.1%となった。設備投資を「増加」したと回答する企業の割合は2010年以降3割以上を維持しているが、2020年の設備投資を「増加」する見込みと回答した割合は28.4%にとどまり、投資意欲の減退を示唆している。

2019年の設備投資の変化(業種別)



(注)有効回答10社以上の業種のみ掲載。

設備投資の推移(1998~2020年)

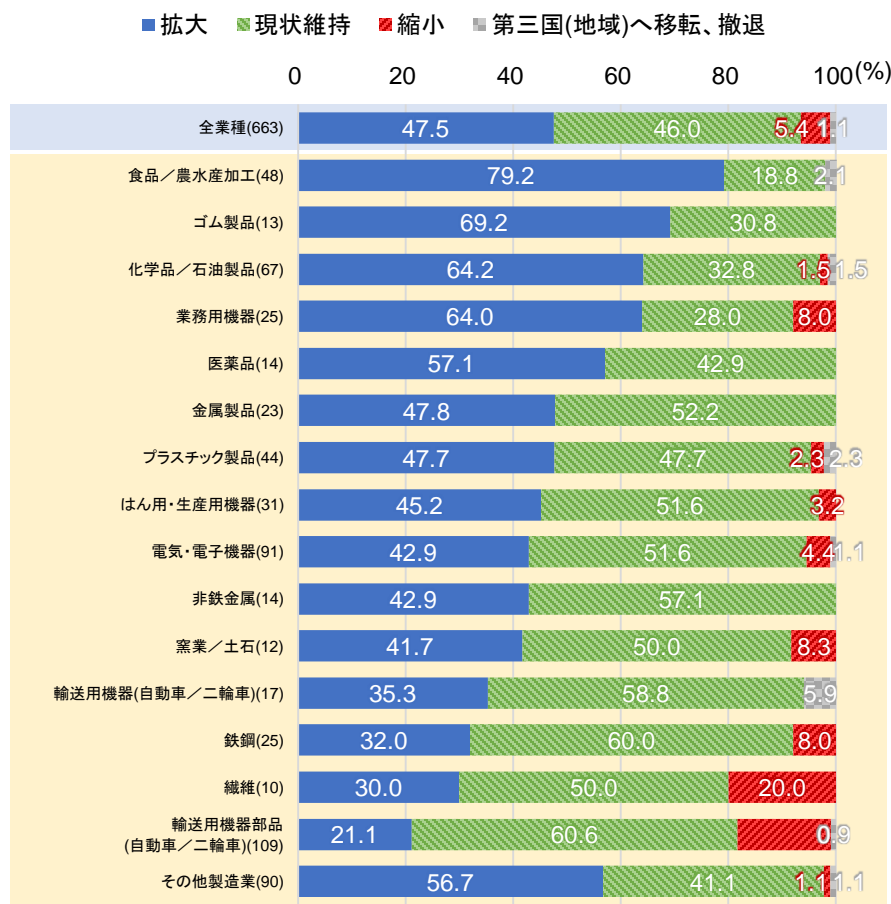


(注)2004年は調査を実施せず。2015年および2016年は設問に含まれず。

## 2. 今後の事業展開：事業拡大は47.5%、5割を下回る

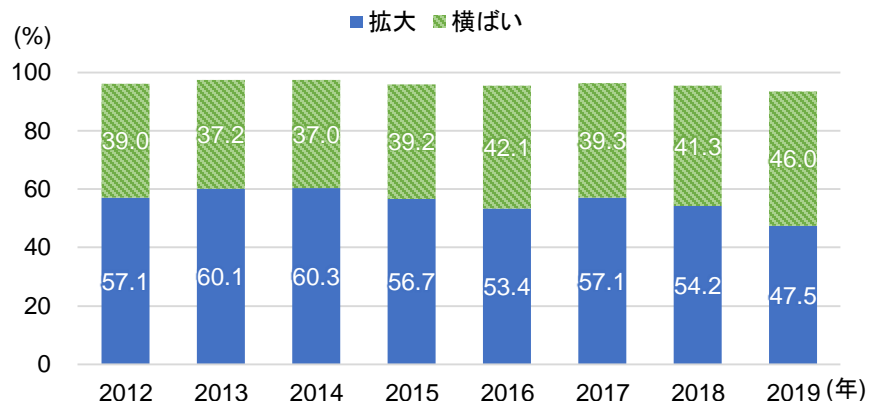
今後1～2年の事業拡大を視野に入れる企業は47.5%と、2012年度の設問開始以降初めて5割を下回った。拡大する機能としては「販売機能」や「生産（高付加価値品）」が主に挙げられた。業種別では食品・農水産加工（79.2%）、ゴム製品（69.2%）、化学品・石油製品（64.2%）において「拡大」とする率が高かった。

今後1～2年の事業展開の方向性（業種別）

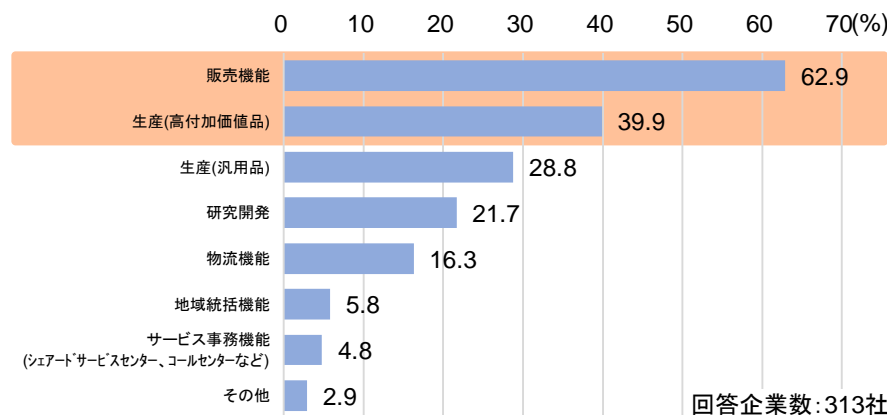


(注)有効回答10社以上の業種のみ掲載。

今後1～2年の事業展開の推移



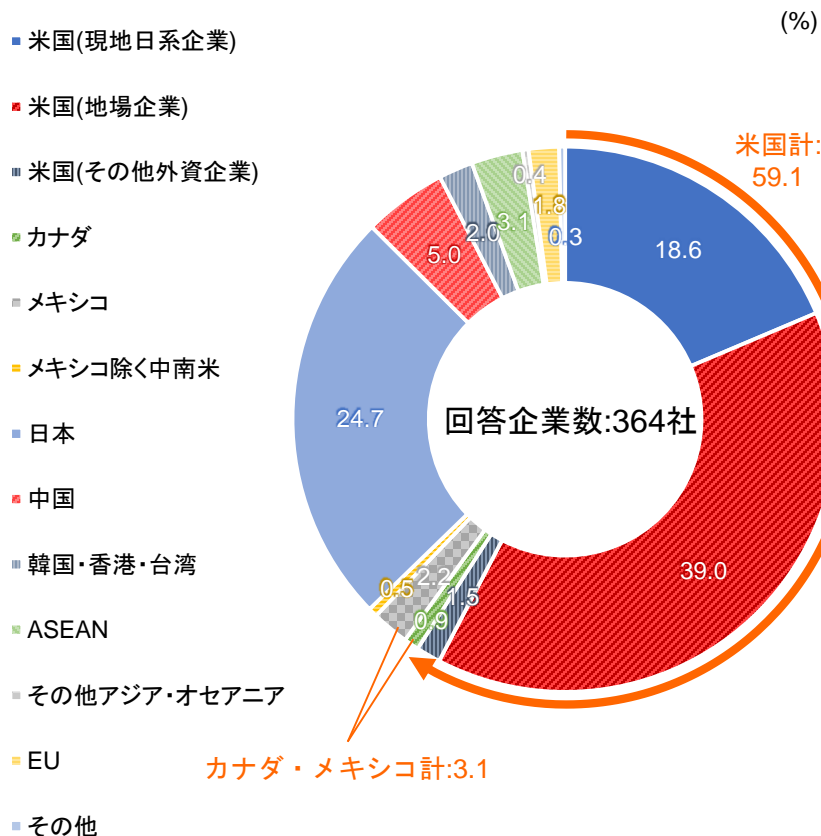
具体的にどのような機能を拡大するのか（複数回答）



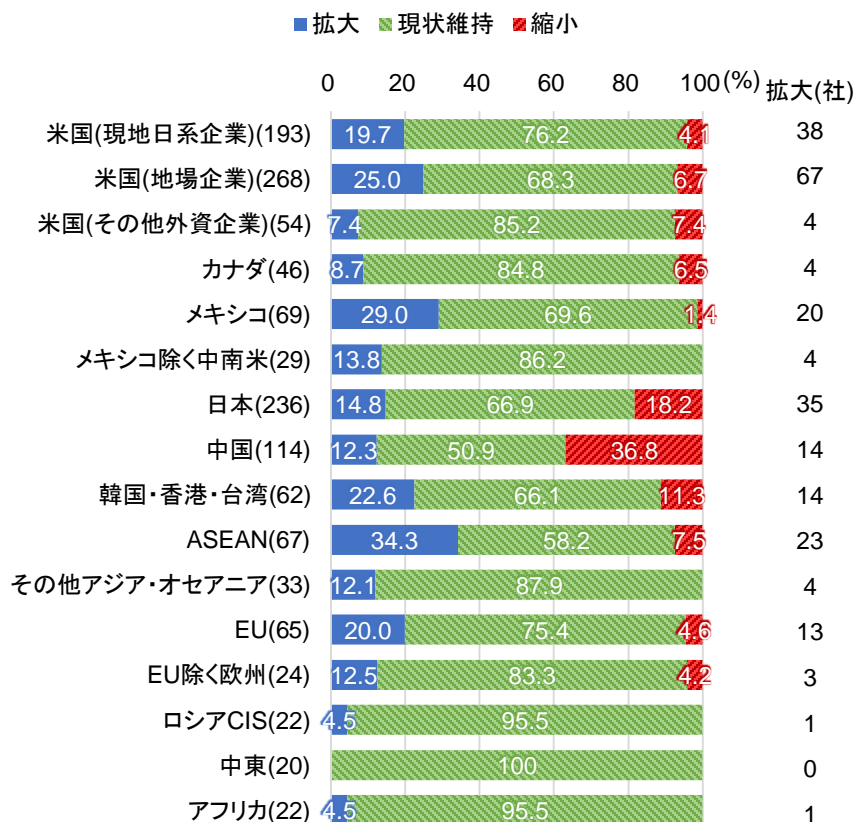
### 3. 調達(生産あり):米国内からの原材料・部品の調達比率は約6割

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、米国内での調達比率は59.1%(地場企業39.0%、現地日系企業18.6%、その他外資企業1.5%)となり、前年(58.1%)から1.0ポイント増加した。次いで、日本(24.7%)からの比率が高く、中国からは5.0%だった。主要業種別で見ると、食品/農水産加工(74.0%)やプラスチック製品(68.3%)では米国内での調達比率が高かった。今後調達を拡大する先としては、米国地場企業(67社)、米国日系企業(38社)、日本(35社)が高かった。

原材料・部品の調達先(国・地域別)



原材料・部品の調達先についての今後の方針

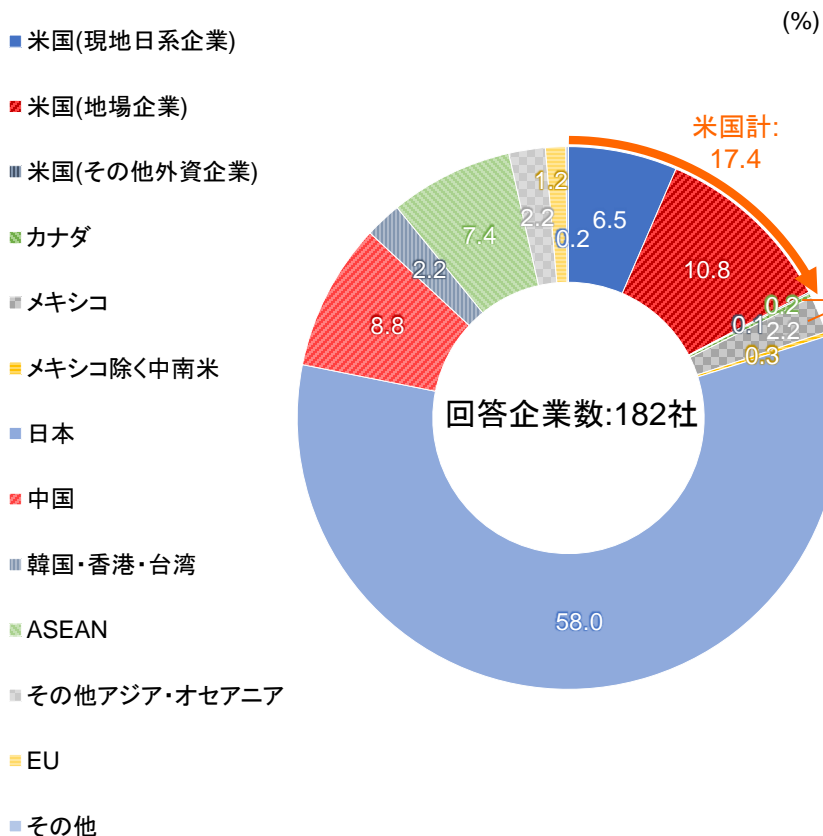


(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

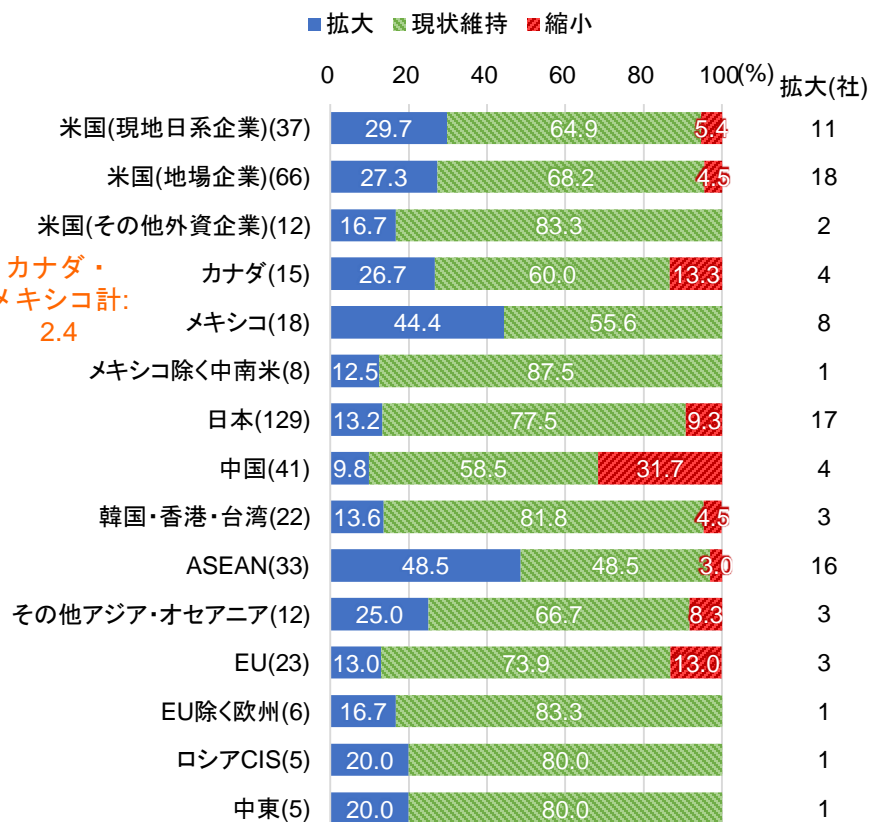
### 3. 調達(販売のみ): 日本からの原材料・部品の調達比率は約6割に

米国で販売活動のみを行う企業の米国内での調達比率は17.4%(前回17.2%)で、日本からの調達比率は前回(55.7%)から2.3ポイント増の58.0%を占めた。主要業種別でみると、米国内での調達比率が高いのは食品／農水産加工(61.2%)で、日本からの調達比率が高いのは化学品／石油製品(73.7%)やはん用・生産用機器(64.1%)だった。今後の方針としては、米国地場企業(18社)や日本(17社)、ASEAN(16社)からの調達を拡大する傾向がみられた。

原材料・部品の調達先(国・地域別)



原材料・部品の調達先についての今後の方針

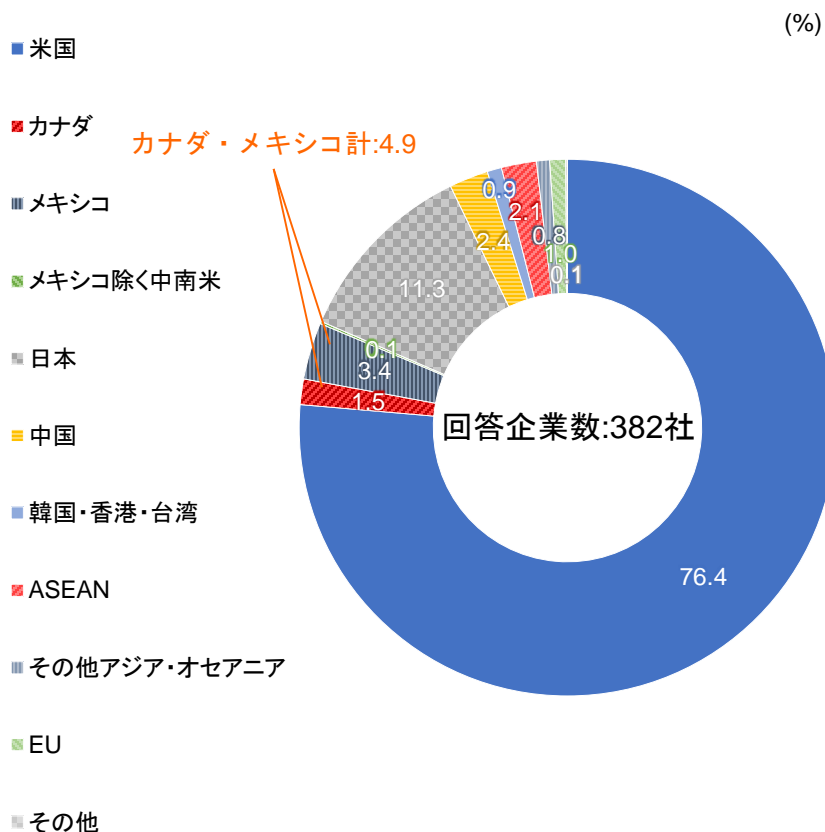


(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。(注)有効回答5社以上の国・地域のみ掲載。

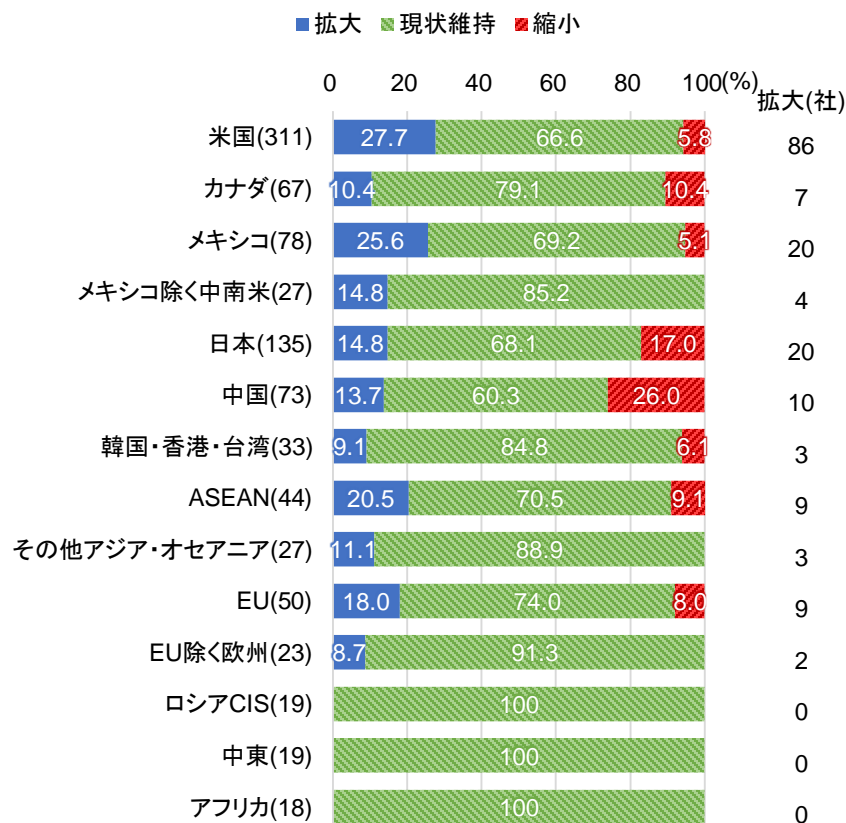
### 3. 生産：米国中心の生産体制を引き続き強化

米国市場向け製品の生産地について、米国の割合は前回(74.5%)から1.9ポイント増の76.4%となり、日本の割合は前回(13.5%)から2.2ポイント減の11.3%となった。主要業種別でみると、鉄鋼(88.7%)やプラスチック製品(84.8%)、輸送用機器部品(自動車／二輪車、83.4%)などで米国の割合が8割を超えた。今後米国向けの生産を拡大する国としては、米国が86社(27.7%)で最も多く、メキシコと日本が20社(25.6%、14.8%)で続いた。

米国市場向け製品の生産地(国・地域別)



米国市場向け製品の生産地についての今後の方針

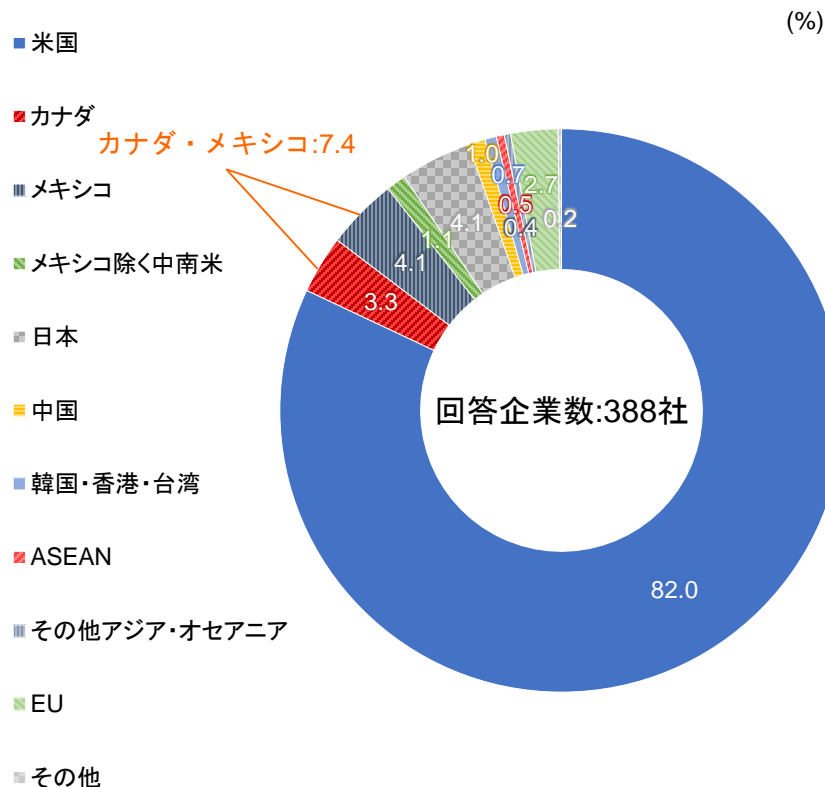


(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

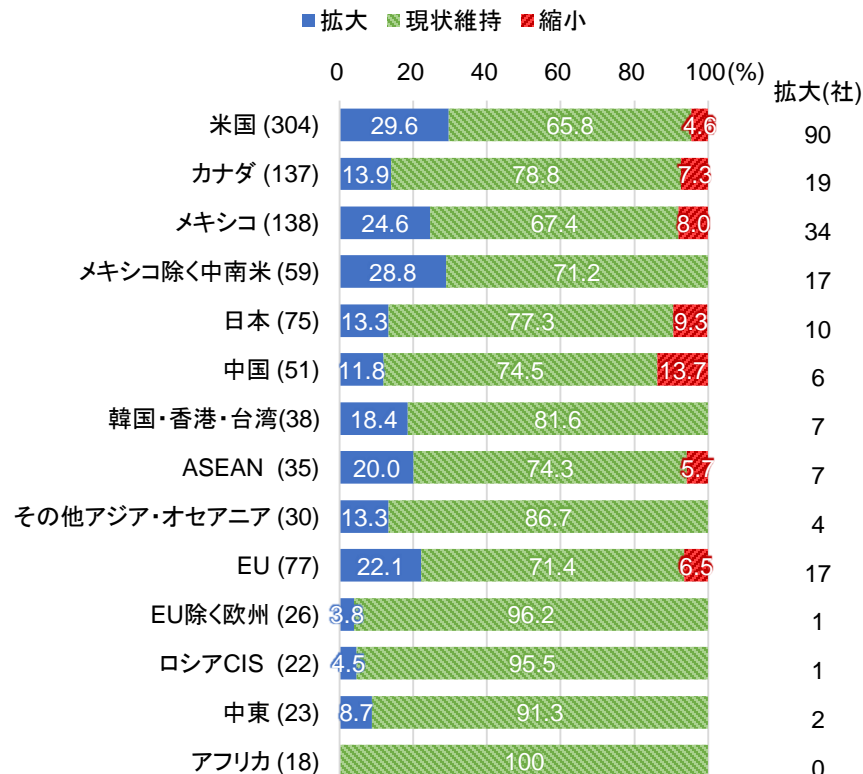
### 3. 販売(生産あり): NAFTA市場向けが約9割

米国で生産活動を行う企業の販売先は、米国内が82.0%(前回79.7%)で、メキシコとカナダを加えたNAFTA市場向けが89.4%(前回87.9%)、日本は4.1%(前回5.2%)だった。主要業種別でみると、金属製品(91.8%)や鉄鋼(90.2%)では米国内での販売比率が9割を超え、日本向けは食品/農水産加工(17.6%)や電気・電子機器(10.6%)が高かった。今後、販売を拡大する先としては、米国が90社(29.6%、前回35.9%)、メキシコが34社(24.6%、前回29.2%)で、前回よりも現状維持の割合が高かった。主要業種別では食品/農水産加工(52.4%)、化学品/石油製品(48.0%)などの業種で米国内での販路拡大を目指す声が聞かれた。

製品の販売先(国・地域別)



製品の販売先についての今後の方針

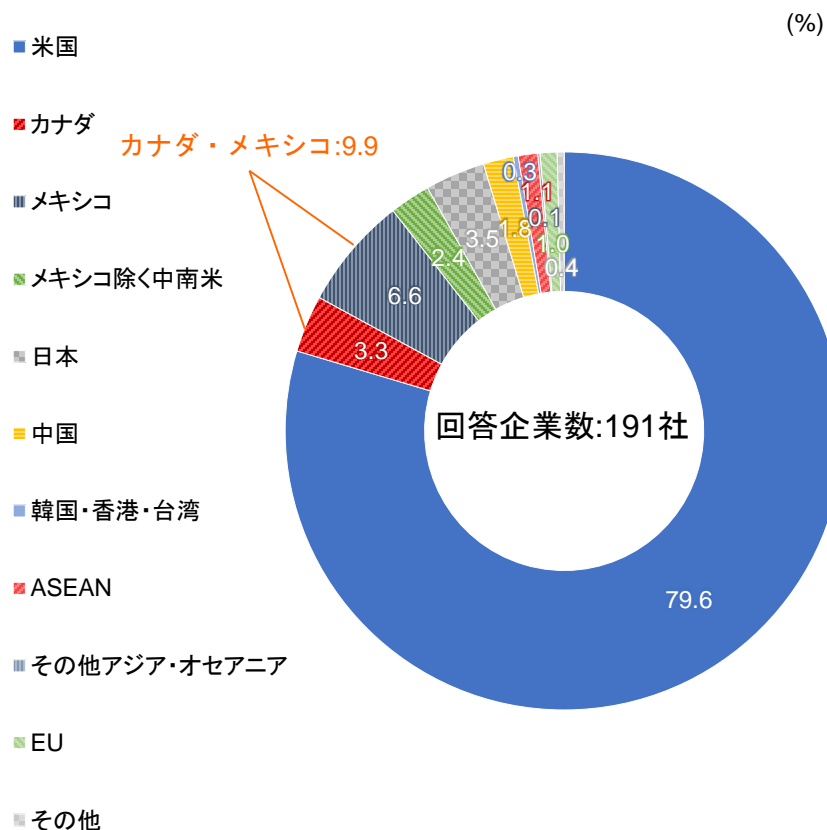


(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

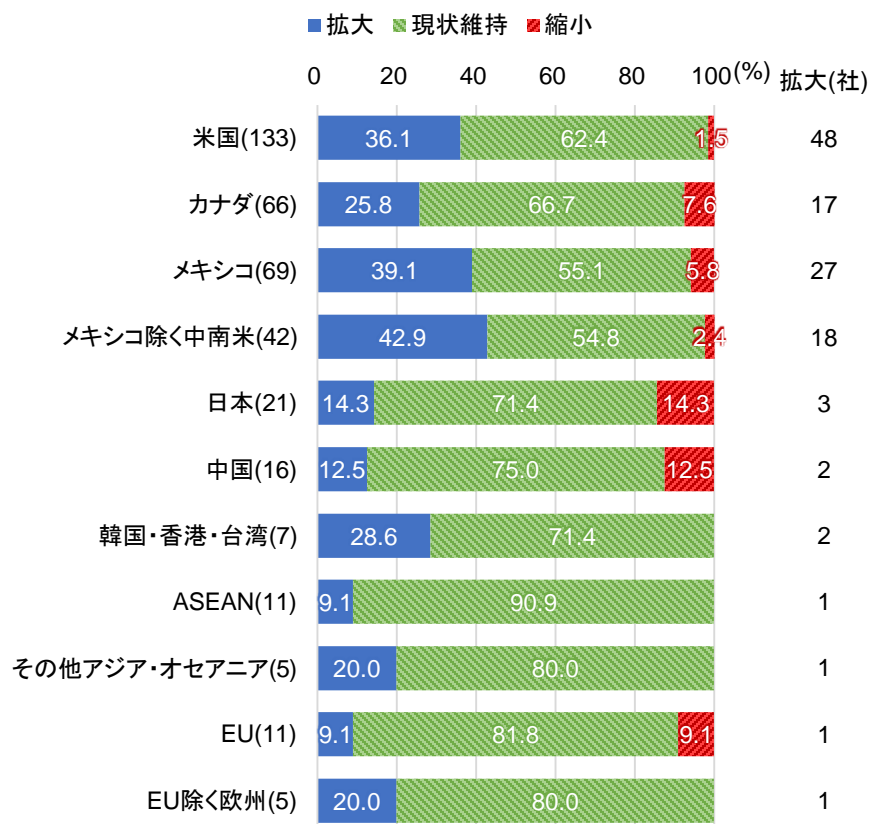
### 3. 販売(販売のみ): NAFTA市場向けが約9割

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79.6%で前回(75.4%)から4.2ポイント増加し、NAFTA市場向けは89.5%(前回84.2%)で、日本は3.5%(前回5.8%)にとどまった。主要業種別でみると、化学品／石油製品(83.6%)やはん用・生産用機器(82.4%)で米国内での販売比率が高かった。今後販売を拡大する先としては、米国が48社(36.1%)、メキシコが27社(39.1%)となった。

製品の販売先(国・地域別)



製品の販売先についての今後の方針

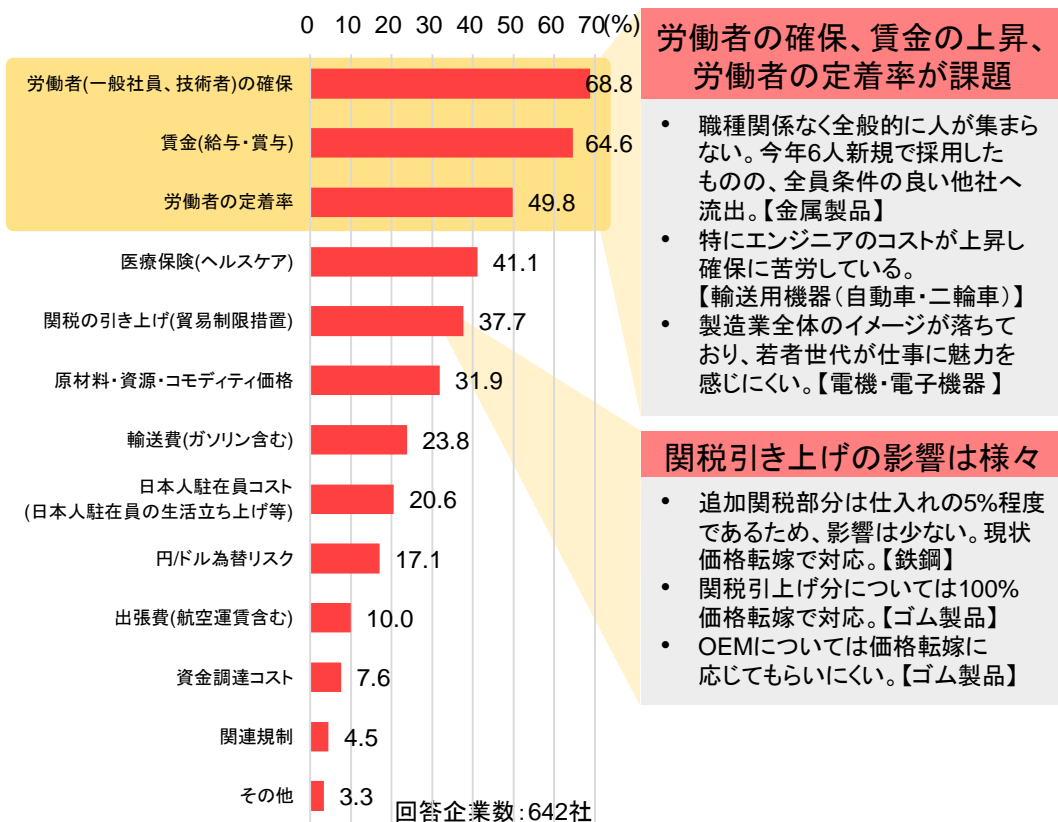


(注)各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。 (注)有効回答5社以上の国・地域のみ掲載。

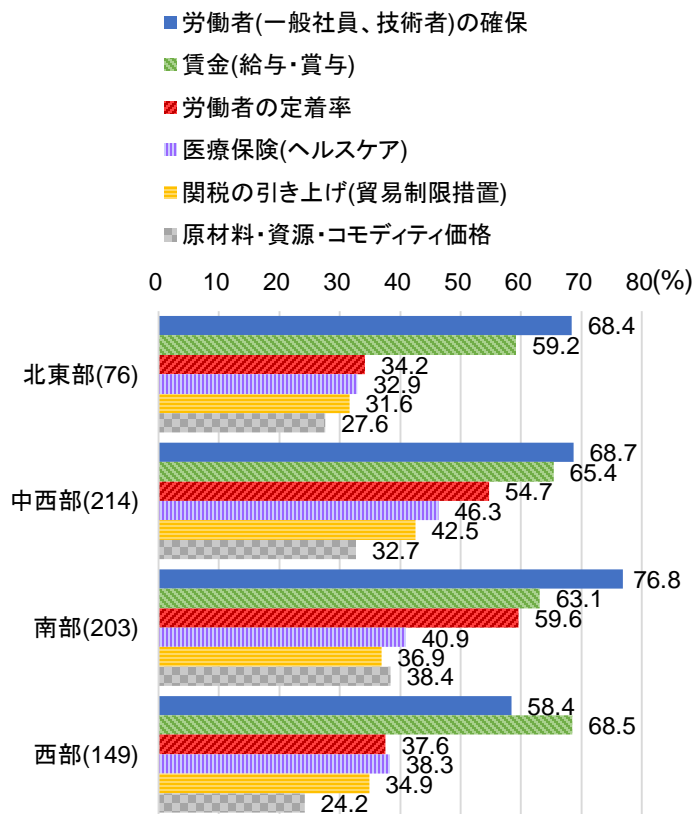
## 4. コスト上昇要因：「労働者の確保」「賃金」などが引き続き課題

経営上の課題（コスト上昇要因）としては、「労働者の確保」が68.8%で前年（69.0%）に続き筆頭要因となり、「賃金（給与・賞与）」が64.6%（前年65.6%）、「労働者の定着率」が49.8%（前年46.3%）と続いた。地域別でみると「労働者の確保」は南部（76.8%）、「賃金」は西部（68.5%）で最も高かった。業種別でみると、「労働者の確保」は鉄鋼（87.5%）や非鉄金属（84.6%）、繊維（80.0%）で8割以上となり、「賃金」は繊維（80.0%）、金属製品（73.9%）、輸送用機器部品（自動車／二輪車、72.9%）などで7割超となった。

経営上の課題：コスト上昇要因（複数回答）



経営上の課題：コスト上昇要因（地域別、複数回答）

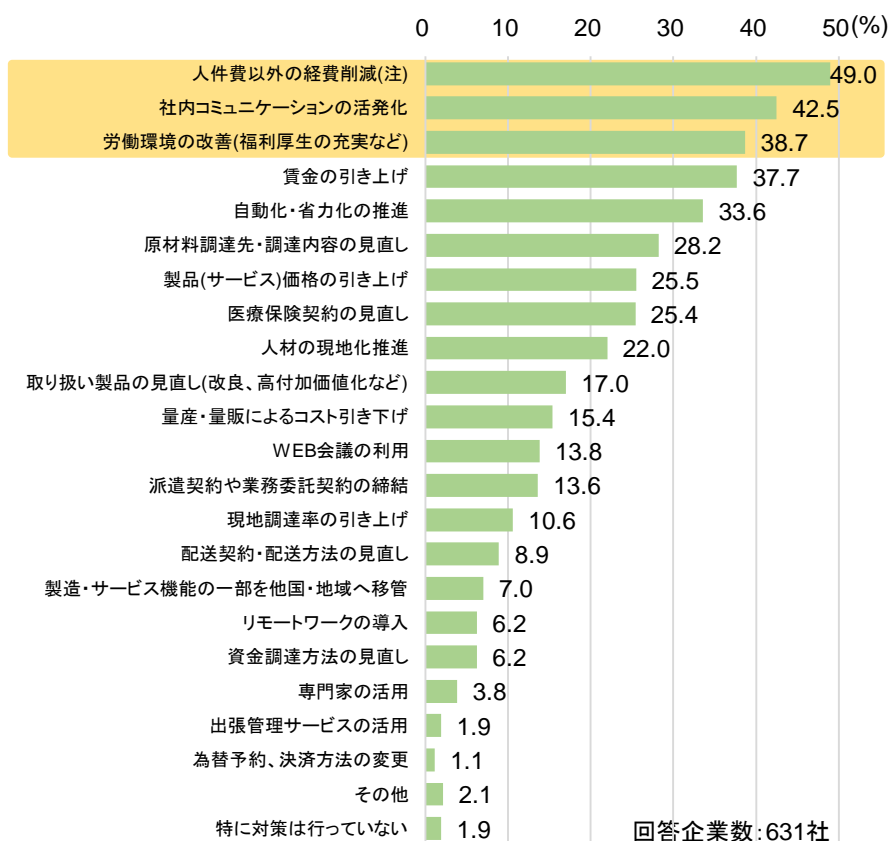




## 4. コスト上昇要因への対応策：「人件費以外の経費削減」が上位

対応策については「人件費以外の経費削減」(49.0%)や「社内コミュニケーションの活発化」(42.5%)、「労働環境の改善(福利厚生充実など)」(38.7%)が上位に挙げられた。業種別にみると、「人件費以外の経費削減」は繊維(80.0%)や輸送用機器部品(自動車/二輪車、59.8%)、「社内コミュニケーションの活発化」は繊維(70.0%)や輸送用機器(自動車/二輪車、62.5%)で高かった。

コスト上昇要因への対応策(複数回答)



具体的な対応策

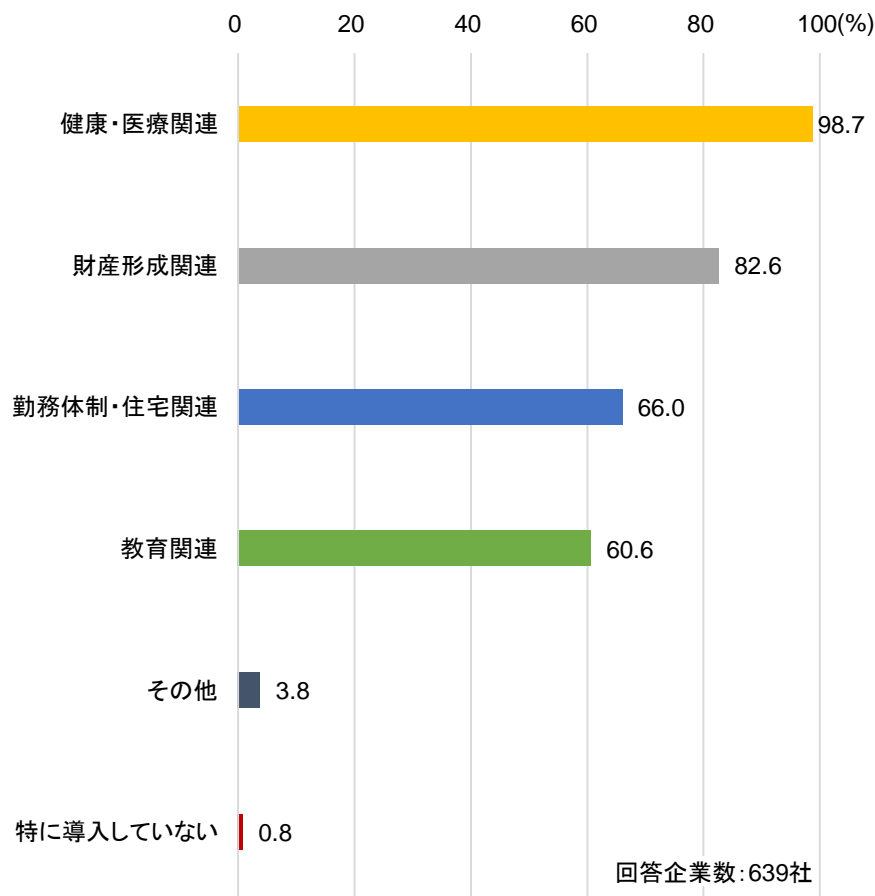
- 社内風土改善、企業文化統一・浸透に向け、経営陣巡回によるタウンミーティングの開催や、文化委員会の設立。【食品/農水産加工】
- AI/IoTの活用により自動化・省力化の推進。【化学品/石油製品】
- 経営理念・方針の共有のためのイベント実施など。【医薬品】
- バランスの取れたベネフィットプラン構築に向け随時見直し。米国人幹部従業員の承継計画を策定し、適宜専門のリクルート会社を起用。【プラスチック製品】
- 従業員を現地化させて全体費用の削減を実施。併せて現地社員の在宅勤務・フレックス化を推進。【窯業/土石】
- より安価な調達先の選択、使用料の削減、メンテの充実による機械設備の故障や部品消耗の減少、積載効率向上で輸送費の削減などを実施。【鉄鋼】
- 賃金の上昇を抑える代わりに医療保険の負担率を下げるなどしている。【はん用・生産用機器】
- 関税還付申請は外部コンサルタントを使い、速やかに還付されるように対応している。【業務用機器】
- 米中貿易摩擦による輸入関税増加の影響を少なくするため、内製化や他のサプライヤーを検討。【電気・電子機器】
- 社員に対して会社の方針、状況を正確に伝えるためのコミュニケーションの場を増やしている。【電気・電子機器】
- ロボット導入・構内物流省力化、電力消費削減。【輸送用機器(自動車/二輪車)】
- 少人化のための生産工程の合理化・ロボット化・工程見直し・効率化、医療保険契約条件見直し、社員負担増加による会社負担減、人員削減。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】
- 工場全体の会議を開催し、工場内の動きを透明化することで、社内のコミュニケーション改善に取り組んでいる。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】
- 人件費がかかる製品群を減らし、自動生産可能な製品へのシフトを急いでいる。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】
- 賃金率の見直しと福利厚生の見直し、従業員への保険の大切さや健康の大切さなど、会社が提供している福利厚生のメリットを説明。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】

(注)「人件費以外の経費削減」について、具体的な対応策としては「自動化・省力化の推進」や「原材料調達先・調達内容の見直し」などが上位に挙げられた。

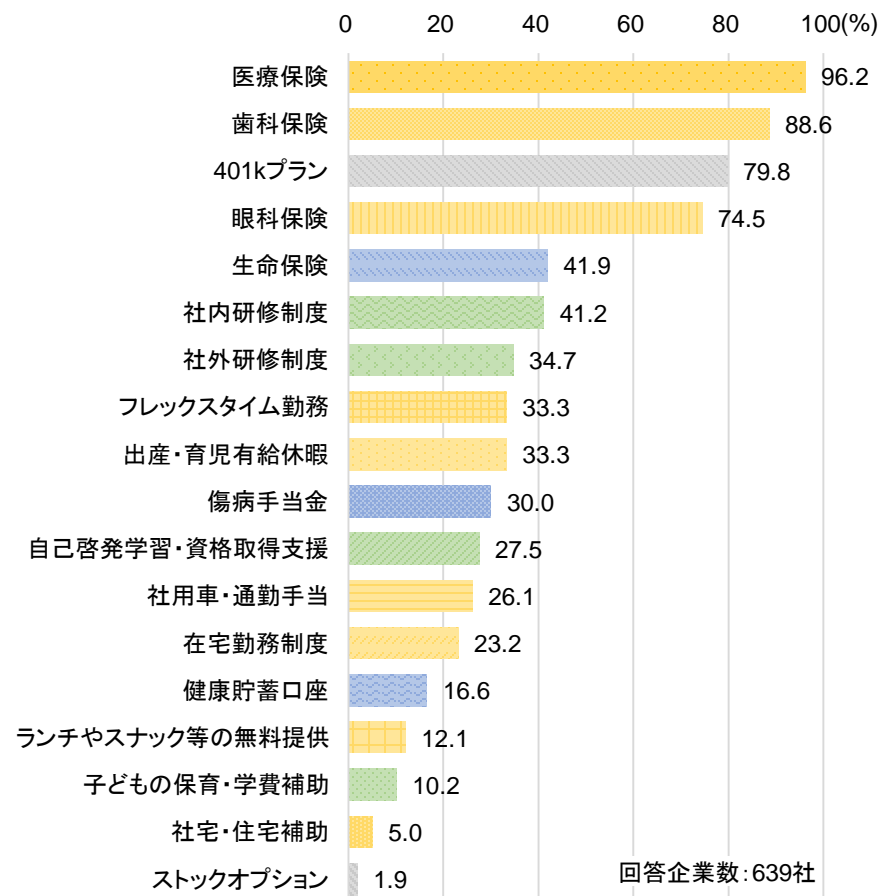
## 4. 福利厚生:「健康・医療関連」「財産形成関連」が上位

現地従業員に対して用意している福利厚手を聞いたところ、分野別では「健康・医療関連」は98.7%が提供しており、「財産形成関連」が82.6%、「勤務体制・住宅関連」が66.0%で続いた。具体的事項をみると、「医療保険」(96.2%)、「歯科保健」(88.6%)、「401kプラン」(79.8%)、「眼科保険」(74.5%)が上位に挙げられた。

現地従業員に対する福利厚生(複数回答)

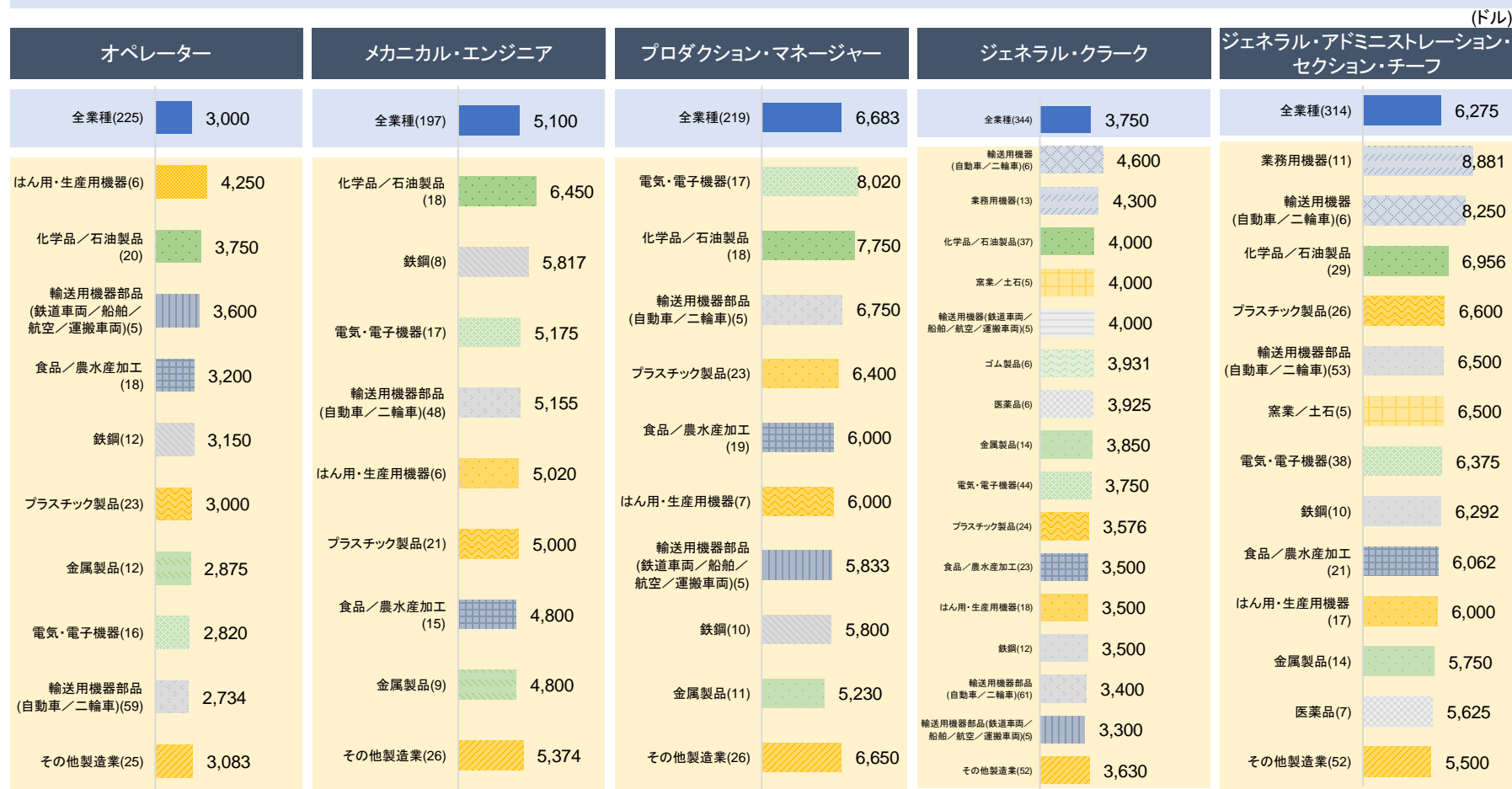


現地従業員に対する福利厚生/具体的事項(複数回答)



# 4. 賃金(基本給月額): 中央値は3,000~6,683ドル

工場などの職種別の基本給月額の中央値は、オペレーターが3,000ドルで、メカニカル・エンジニアは5,100ドル、プロダクション・マネージャーは6,683ドルだった。オフィスなどの職種別の基本給月額の中央値は、ジェネラル・クラークが3,750ドルで、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフは6,275ドルだった。

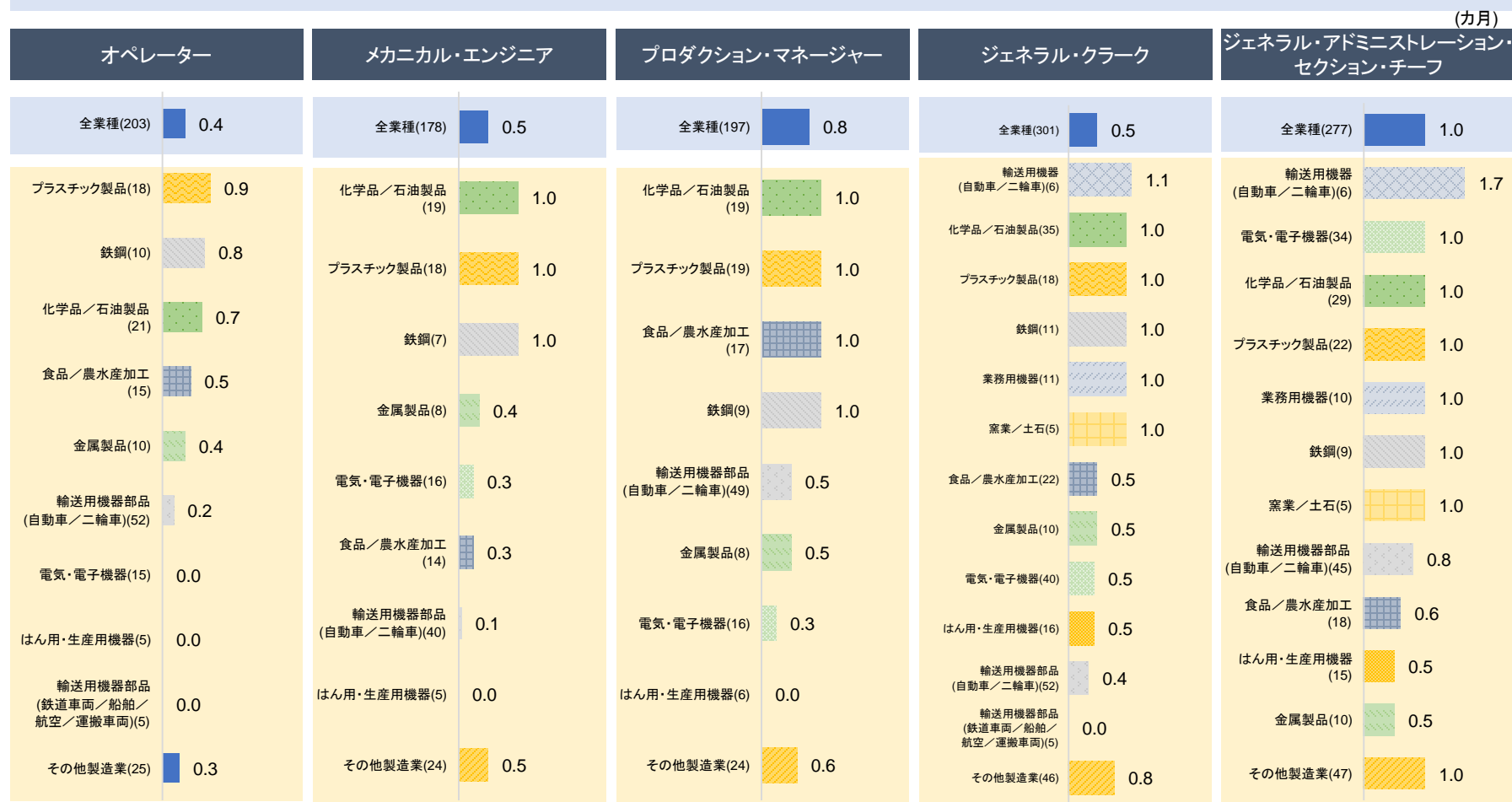


(注1) 事業活動が「生産あり」「生産」または「生産・販売」の企業はオペレーター(製造工程における機械の操作に従事する職種)、メカニカル・エンジニア(機械および設備の設計・製作・管理などを行う技術職)、プロダクション・マネージャー(生産管理部門の課長クラス)、ジェネラル・クラーク(一般事務職)、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフ(総務部門の課長クラス)の職種で回答。「販売」の企業はジェネラル・クラーク、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフの職種で回答。

(注2) 有効回答5社以上の業種のみ掲載。

# 4. 賃金(年間賞与): 中央値は0.4~1.0カ月

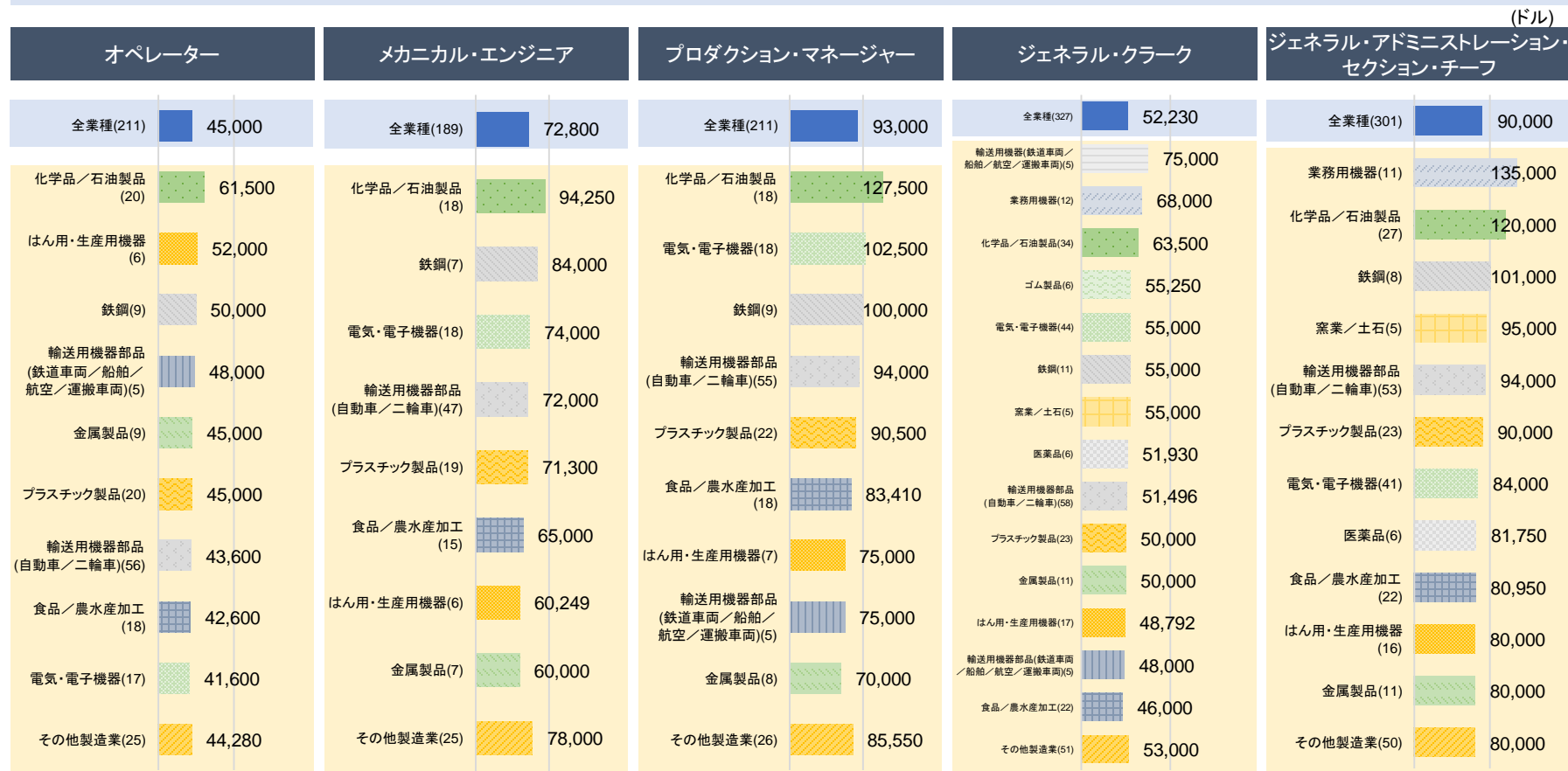
工場などの職種別の年間賞与の中央値は、オペレーターが0.4カ月で、メカニカル・エンジニアは0.5カ月、プロダクション・マネージャーは0.8カ月だった。オフィスなどの職種別の年間賞与の中央値は、ジェネラル・クラークが0.5カ月で、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフは1.0カ月だった。



(注1) 事業活動が「生産あり」「生産」または「生産・販売」の企業はオペレーター(製造工程における機械の操作に従事する職種)、メカニカル・エンジニア(機械および設備の設計・製作・管理などを行う技術職)、プロダクション・マネージャー(生産管理部門の課長クラス)、ジェネラル・クラーク(一般事務職)、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフ(総務部門の課長クラス)の職種で回答。「販売」の企業はジェネラル・クラーク、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフの職種で回答。  
 (注2) 有効回答5社以上の業種のみ掲載。

# 4. 賃金(年間実負担額) : 中央値は4万5,000~9万3,000ドル

工場などの職種別の年間実負担額の中央値は、オペレーターが4万5,000ドルで、メカニカル・エンジニアは7万2,800ドル、プロダクション・マネージャーは9万3,000ドルだった。オフィスなどの職種別の年間実負担額の中央値は、ジェネラル・クラークが5万2,230ドルで、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフは9万ドルだった。



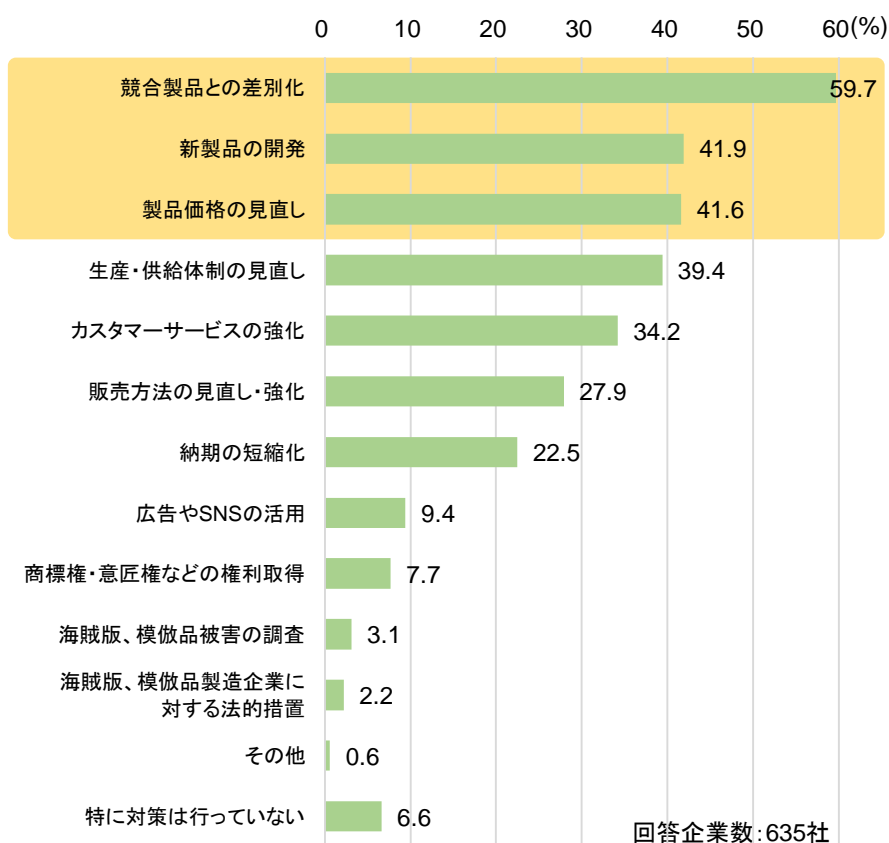
(注1) 事業活動が「生産あり」「生産」または「生産・販売」の企業はオペレーター(製造工程における機械の操作に従事する職種)、メカニカル・エンジニア(機械および設備の設計・製作・管理などを行う技術職)、プロダクション・マネージャー(生産管理部門の課長クラス)、ジェネラル・クラーク(一般事務職)、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフ(総務部門の課長クラス)の職種で回答。「販売」の企業はジェネラル・クラーク、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフの職種で回答。

(注2) 有効回答5社以上の業種のみ掲載。

## 4. 外部リスク要因への対応策:「競合製品との差別化」が約6割

競合製品や他社との価格競争などの外部リスク要因への対応策としては、「競合製品との差別化」(59.7%)や「新製品の開発」(41.9%)、「製品価格の見直し」(41.6%)が上位に挙げられた。業種別でみると、「競合製品との差別化」は業務用機器で8割を超え(83.3%)、「新製品の開発」は輸送用機器(自動車/二輪車)が7割に達した(70.6%)。

外部リスク要因への対応策(複数回答)



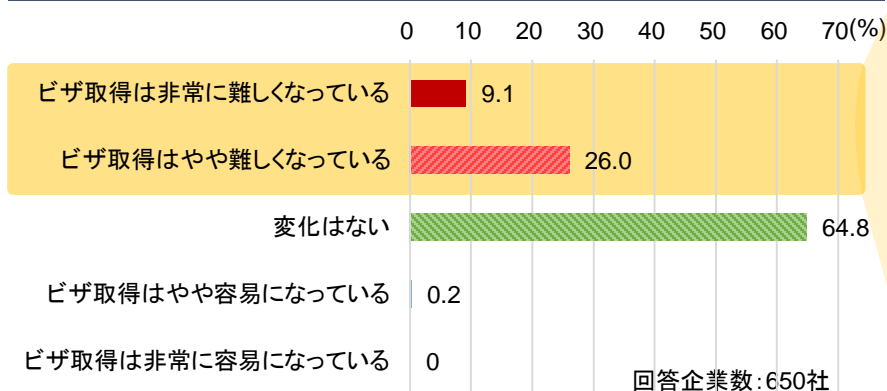
具体的な対応策

- ・ 体験型の独自のサービスを販売。【食品/農水産加工】
- ・ 米国内で製造、安定在庫を持ち、短納期で供給して差別化対応を行う。【化学品/石油製品】
- ・ 保証期間を他社や従来より長くしたり、高性能な製品に仕上げたりした。【プラスチック製品】
- ・ 他社のやれないサイズや少量多品種に対応できる生産体制を構築。【鉄鋼】
- ・ 通常競合については、提案力とアフターサービスの強化にて対応。模倣品については、性能による差別化、アフターサービスの強化、該当企業への措置にて対応。【業務用機器】
- ・ 技術者増員によるカスタマーサポート機能強化による差別化。【業務用機器】
- ・ 他社より優れた安全性能を持つ車両の生産。【輸送用機器(自動車/二輪車)】
- ・ 差別化製品の低コスト生産、セキュリティ対策システムの導入。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】
- ・ 米中貿易摩擦対応として、中国への輸出を米国品から日本品へ切り替え。【繊維】
- ・ 国内親会社での生産体制を強化し、米国顧客の満足度を上げ、競合対策をする。【ゴム製品】
- ・ 設備投資による内製化率の上昇による納期リスクの回避と在庫リスクの低減。【その他製造業】
- ・ 顧客とのより深い関係構築。安心感の提供。アフターサービスの強化。【非鉄金属】
- ・ 新品価格では中国勢との価格競争に勝てないため、アフターサービスやメンテナンスなどの提案や、ライフタイムコストを考慮してくれる顧客に絞って提案をしている。【輸送用機器(鉄道車両/船舶/航空/運搬車両)】
- ・ 従来のWeb以外に動画サイトを利用し製品の認知度を高める。【はん用・生産用機器】
- ・ デジタルマーケティング強化。【衣服/繊維製品】
- ・ テクニカル部門の部署を設置し、コスト改善につながる新たな製法を日々検討している。【医薬品】
- ・ 生産工場に目標価格を明確に伝え、原価明細の詳細を共有しながら、改善点と人件費(工数)削減計画を定期的実施する。【電気・電子機器】

## 4. ビザ取得環境の変化:「L-1ビザ」や「E-2ビザ」の取得が困難

2016年以前と比べた米国ビザ取得に際する変化を聞いたところ、「変化はない」が64.8%で最も多かったが、「やや難しくなっている」は26.0%、「非常に難しくなっている」は9.1%となった。取得が困難になっているビザは、「L-1ビザ(企業内転勤者用ビザ)」が41.4%で、「E-2ビザ(投資駐在員用ビザ)」が35.0%で続いた。企業の対応策としては、「現地移民法弁護士への相談」が43.7%で、「人員体制の見直し」が37.6%で続いた。

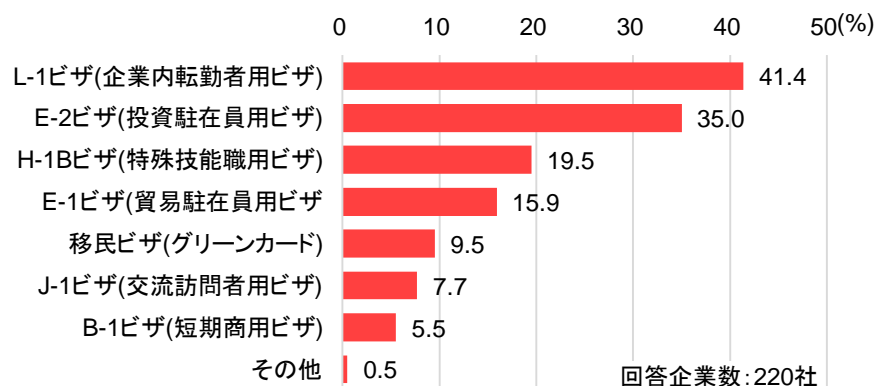
ビザ取得環境の変化



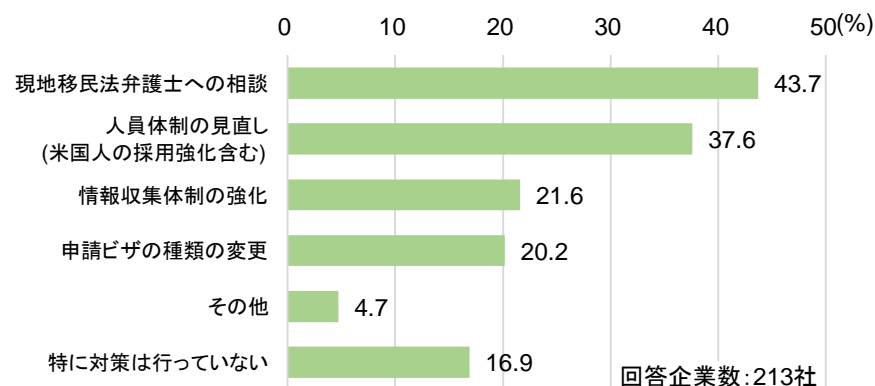
ビザ審査厳格化の影響

- ビザ取得コスト(時間含む)の拡大、赴任の遅れによる業務遅延。  
【食品／農水産加工】
- 多様なスキルを持った人材確保が難しくなる。【化学品／石油製品】
- 必要とする人員が採用できず、製品開発に影響。日本本社との意思疎通ができる人員不足、一人あたりの負荷増加。  
【輸送用機器部品(自動車／二輪車)】
- 一律のビザ審査の厳格化は、米国内ビジネスの拡大と貢献に対して足止めとなる。【電気・電子機器】
- 取得する予定のE2ビザの有効期限は2年間限定になる予定。短い期間限定となると今後の組織計画が立てづらく、また2年後には新しい人員を確保しなければならない。【電気・電子機器】
- 監督者、技術者の米国入国時期の遅れによりプロジェクトの遅延を招いている。  
【電気・電子機器】

取得が困難になっているビザの種類(複数回答)



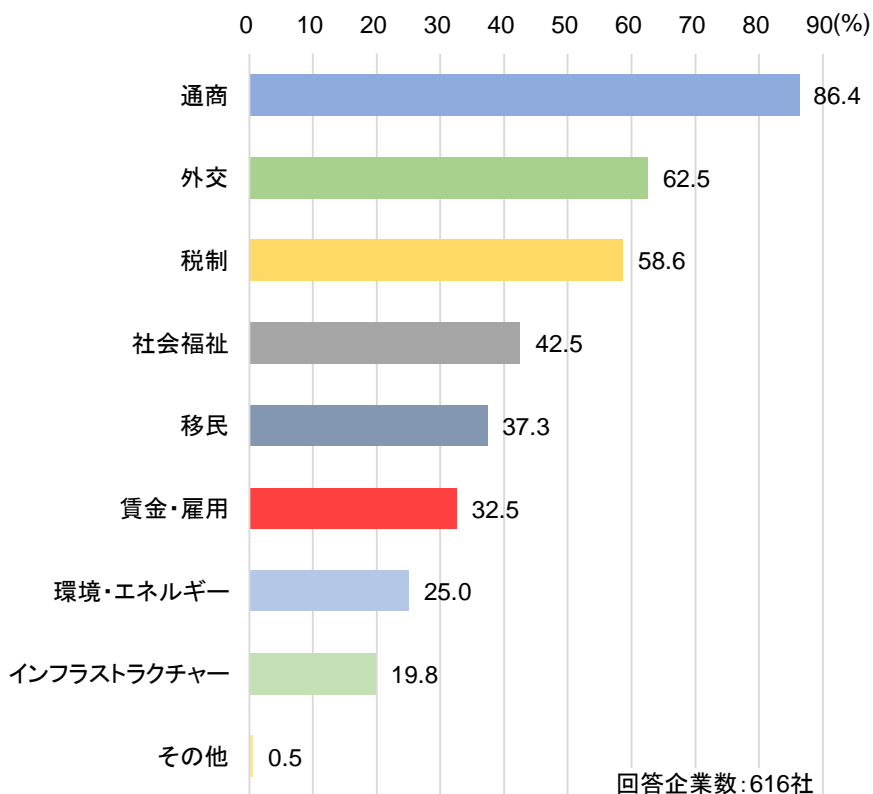
取得が困難になっている場合の対応策(複数回答)



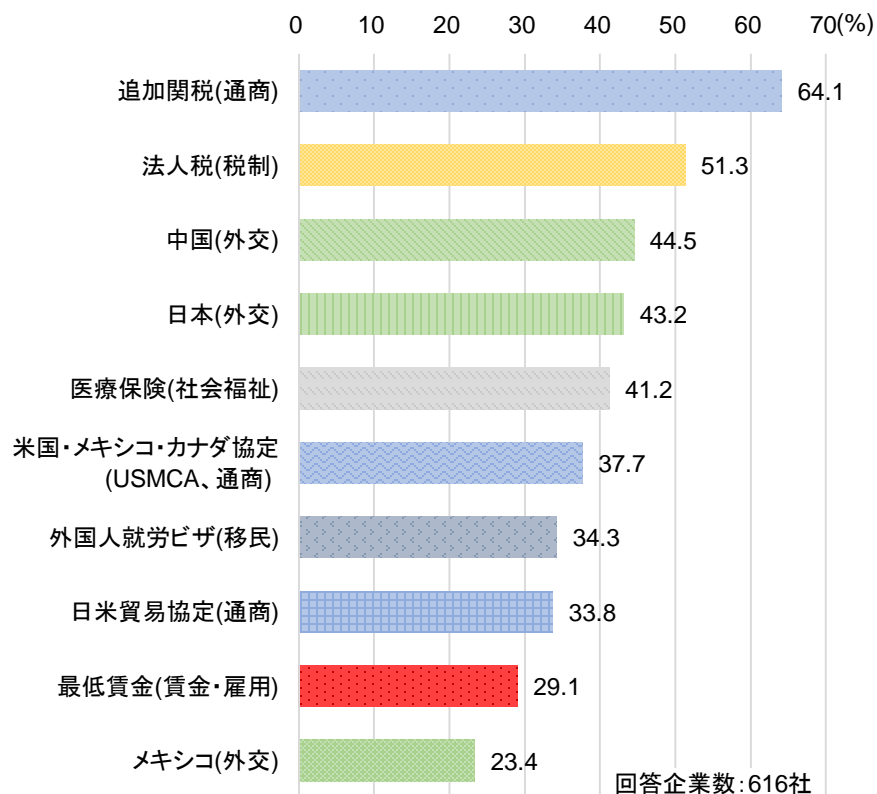
## 5. 経営上重要なトランプ政権の政策分野：「通商」が86%

経営上重要なトランプ政権の政策分野として、「通商」(86.4%)、「外交」(62.5%)、「税制」(58.6%)が上位に挙げられた。通商は前年度(81.3%)から5.1ポイント増えたが、税制は前年度(66.8%)から8.2ポイント減少した。具体的な政策項目では、「追加関税(通商)」が64.1%で最も高く、「法人税(税制)」(51.3%)、「中国(外交)」(44.5%)、「日本(外交)」(43.2%)、「医療保険(社会福祉)」(41.2%)「米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA、通商)」(37.7%)と続いた。

経営上重要なトランプ政権の政策分野(複数回答)



経営上重要なトランプ政権の政策(具体的項目、複数回答)

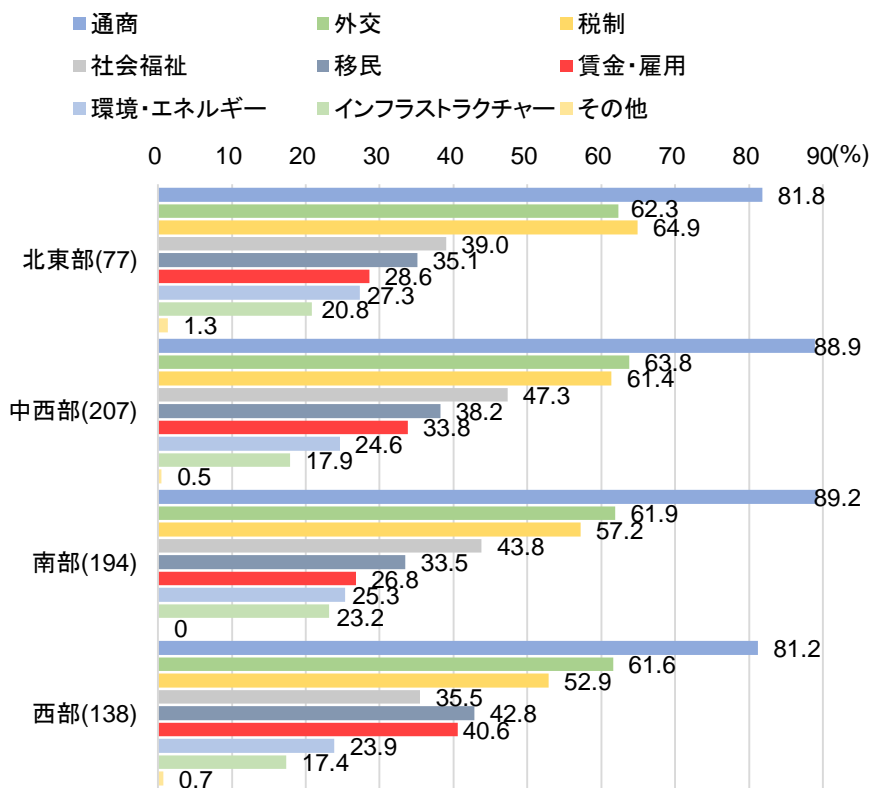




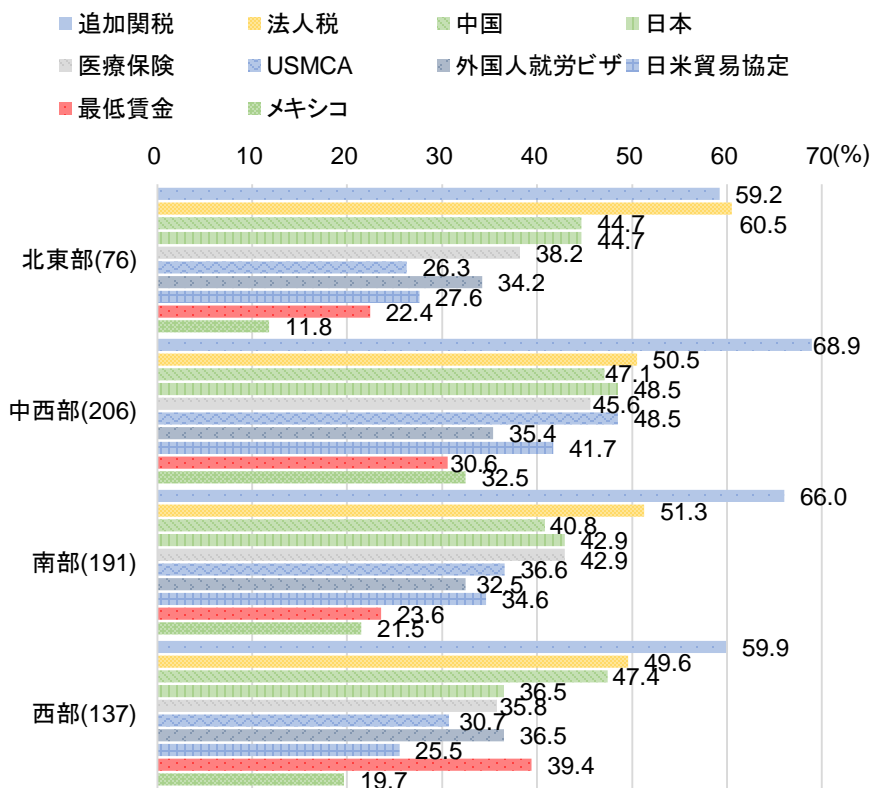
## 5. 経営上重要なトランプ政権の政策(地域別):「通商」は南部、中西部で約9割

地域別でみると、「通商」は南部(89.2%)、中西部(88.9%)、北東部(81.8%)、西部(81.2%)と、いずれの地域でも最大の経営上重要な政策に挙げられた。具体的な政策項目では、「追加関税」は中西部(68.9%)、南部(66.0%)、西部(59.9%)で最大だったが、北東部では「法人税」(60.5%)が最も高かった。また、中西部は「日本」(48.5%)、「USMCA」(48.5%)、「医療保険」(45.6%)が他地域に比べて高く、西部は「中国」(47.4%)、「最低賃金」(39.4%)が他地域に比べて高かった。

経営上重要なトランプ政権の政策分野(地域別、複数回答)



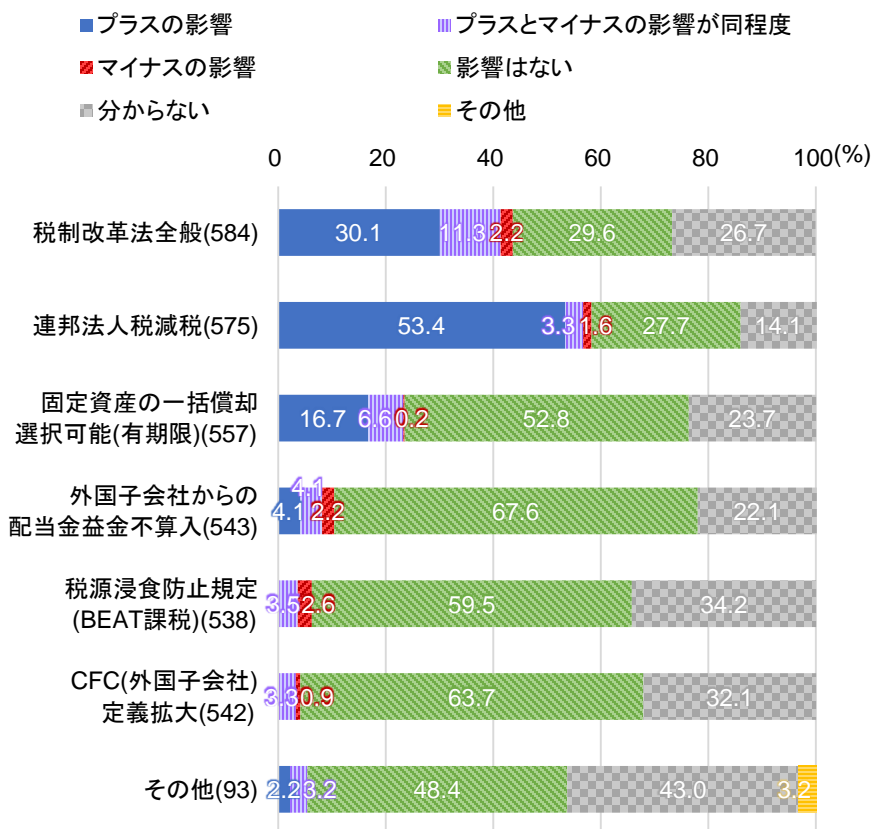
経営上重要なトランプ政権の政策(具体的項目、地域別、複数回答)



## 5. 税制改革法の影響:「プラスの影響」は3割強、前回から大きく下落

税制改革法全般について「プラスの影響」と回答した企業は30.1%で前回調査より10.8ポイント下落した。税制改革措置別でプラスの影響が高かったのは「連邦法人税減税」が53.4%(前回60.8%)で、「固定資産の一括償却選択可能」は16.7%(前回23.9%)だった。業種別でみると、輸送用機器(自動車/二輪車)は「連邦法人税減税」で80.0%、「固定資産の一括償却選択可能」で40.0%が「プラスの影響」と回答した。

税制改革法の影響(複数回答)



影響の詳細

### <税制改革法全般>

- ・ 連邦法人税減税による純利益の増加。【電気・電子機器、鉄鋼ほか】
- ・ 税引き後利益に対して影響したが、営業利益に対する影響はなし。【プラスチック製品、その他製造業】

### <連邦法人税減税>

- ・ 純利益の増加。【化学品/石油製品、電気・電子機器ほか】
- ・ 減税分を設備投資に回した。【電気・電子機器、金属製品】
- ・ 法人税は下がるが、外国に子会社を持つ会社には別途、懲罰的な税金が加算される。【化学品/石油製品】

### <固定資産の一括償却選択可能>

- ・ キャッシュフロー改善。【鉄鋼】
- ・ 業績好調時に一括償却して将来の経営数値改善を見込めるようにした。【電気・電子機器】

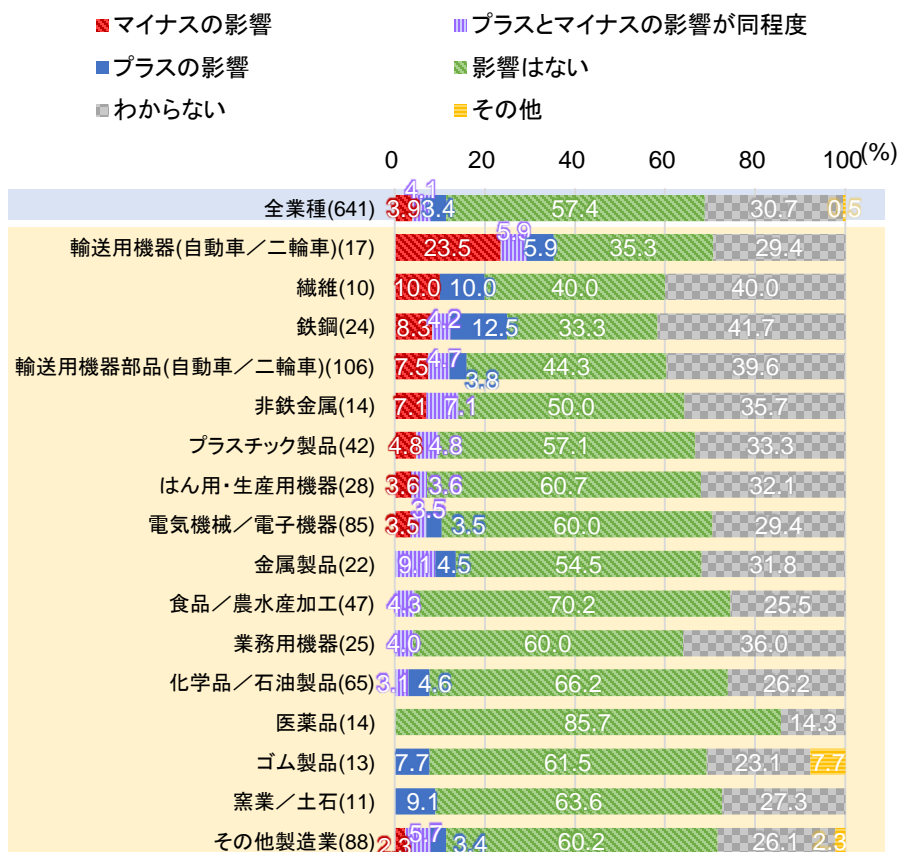
### 減税による純利益増加分の活用

- ・ 設備投資、人材への投資、内部留保、日本法人への益金還元など。【食品/農水産加工】
- ・ 設備投資として倉庫の自動化や荷役機器購入など。日本に還流した分は外国に再投資されている。内部留保もある。【電気・電子機器】
- ・ 現地採用職員へのボーナス支給。【化学品/石油製品】
- ・ 負債返済。【電気・電子機器】
- ・ 内部留保となる。将来、営業人員を増加させることを検討している。【その他製造業】
- ・ 税収による利益増加分は追加関税によるマイナスの影響で相殺される。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】

# 5. USMCAの影響：輸送用機器（自動車／二輪車）ではマイナスの影響を懸念

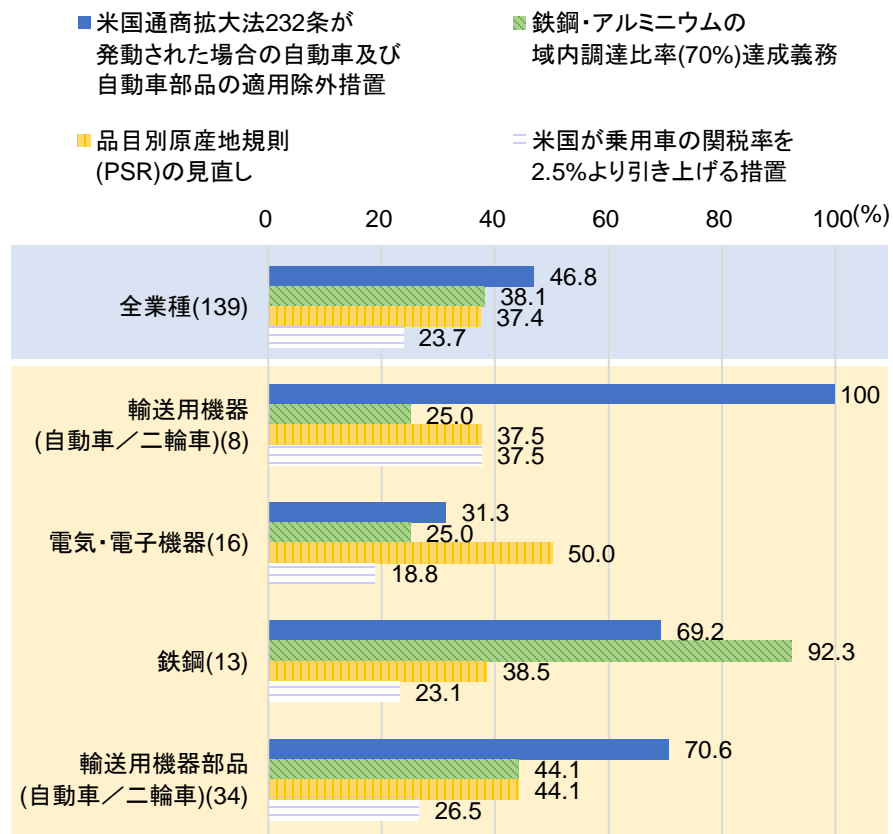
米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）の影響について、「影響はない」と回答した割合は前回から6.0ポイント増の57.4%で、「分からない」が4.3ポイント減の30.7%となった。「マイナスの影響がある」と回答した割合は前年より2.4ポイント減少し、3.9%にとどまったものの、輸送用機器（自動車／二輪車）では23.5%と他業種と比べて高かった。企業の経営に影響を与える項目をみると、「米国通商拡大法232条が発動された場合の自動車及び自動車部品の適用除外措置」が46.8%となり、「鉄鋼・アルミニウムの域内調達比率（70%）達成義務」が38.1%で続いた。

USMCA発効による影響



(注) 有効回答10社以上の業種のみ掲載。

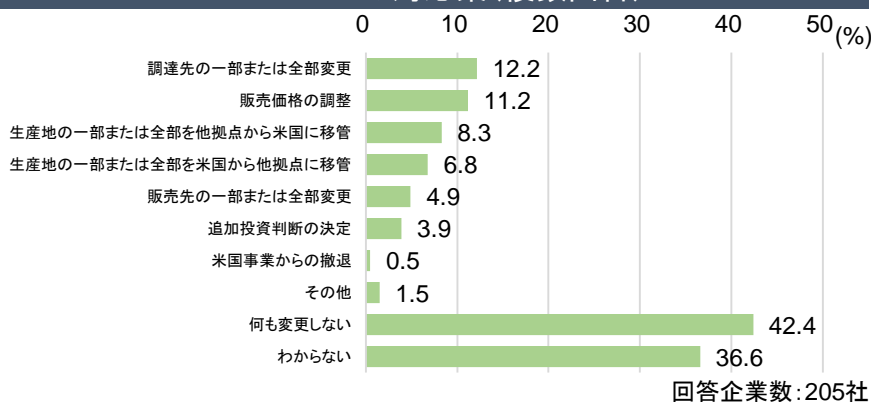
企業の経営に影響を与える項目（業種別）



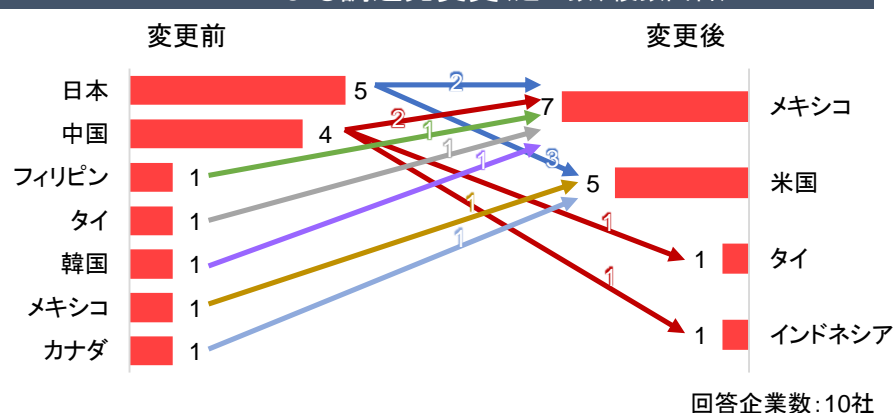
## 5. USMCAへの対応策：調達先の変更、生産拠点の移管が増加

USMCAへの対応策は「何も変更しない」が前回から14.0ポイント減少の42.4%、「分からない」が前回から8.2ポイント増の36.6%で大半を占めた。USMCAに対する具体的な対策としては、「調達先の一部または全部変更」が12.2%で最も高く、次いで「販売価格調整」が11.2%、「生産地の一部または全部を他拠点から米国に移管」が8.3%と続いた。総じて調達先の変更や生産拠点の移管を行う割合が前回の調査から大きく増加した。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多く見られた。

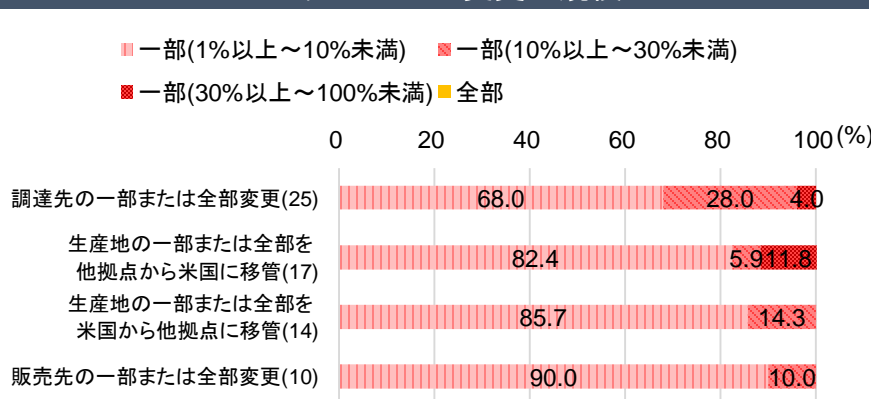
USMCAへの対応策(複数回答)



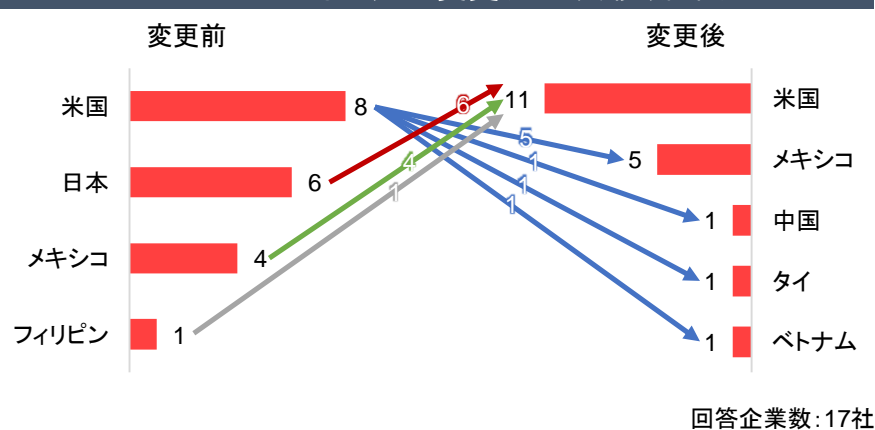
USMCAによる調達先変更(延べ数、複数回答)



サプライチェーン変更の規模



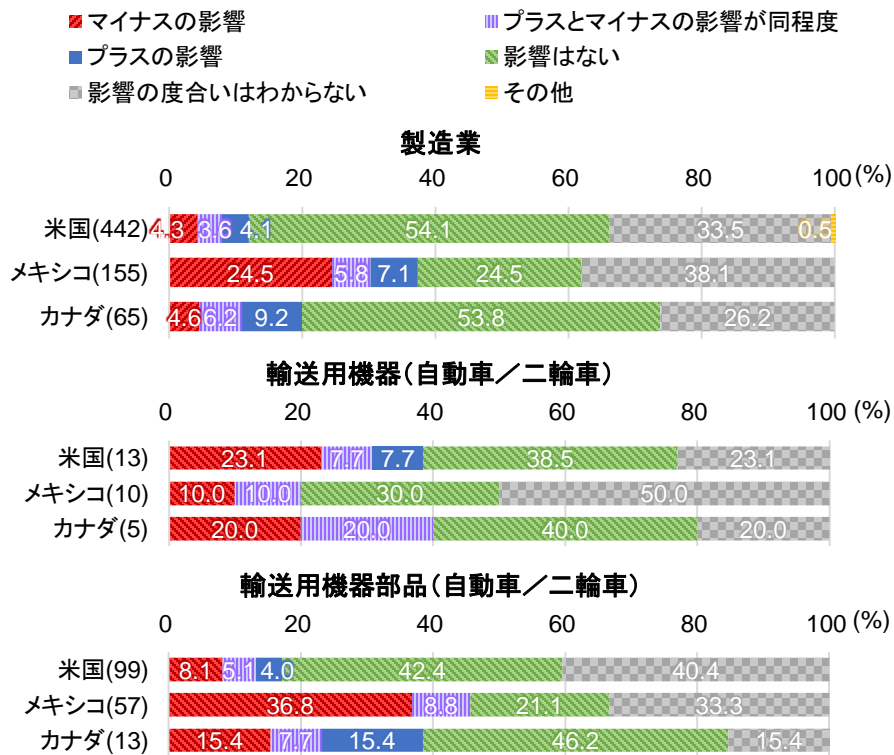
USMCAによる生産地変更(延べ数、複数回答)



# 5. USMCAの3カ国での影響:「マイナスの影響」はメキシコが25%で最大

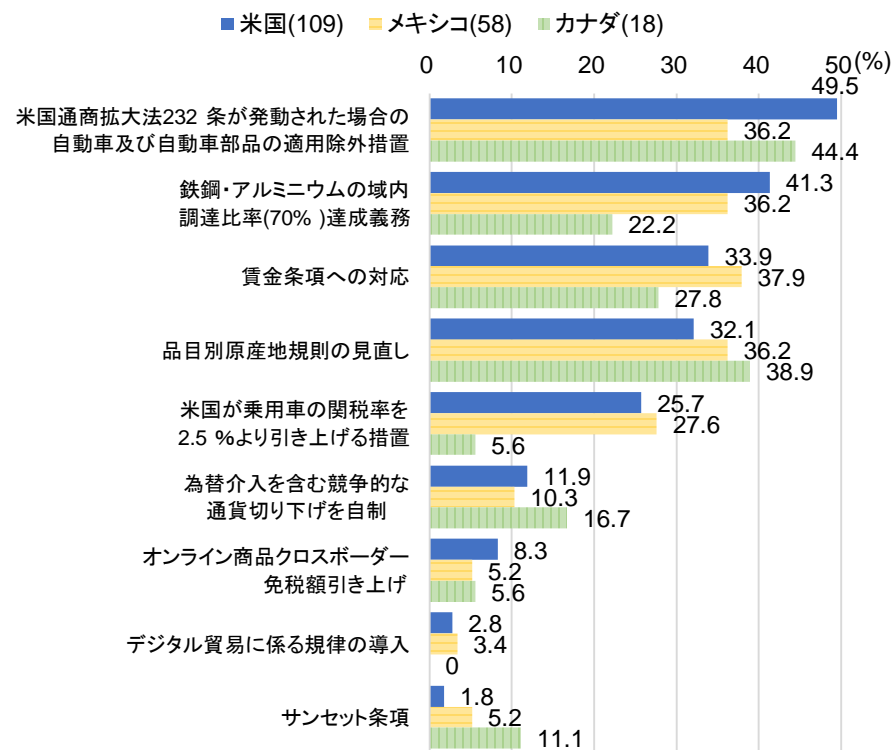
米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)の影響について、別途行ったメキシコ、カナダの調査結果と比較すると、「マイナスの影響」の割合を製造業でみると、メキシコが24.5%で高かったが、カナダは4.6%、米国は4.3%にとどまった。輸送用機器(自動車/二輪車)では米国とカナダがマイナスの影響(23.1%、20.0%)、輸送用機器部品(自動車/二輪車)ではメキシコがマイナスの影響(36.8%)を受けたと回答した企業の割合が高かった。企業の経営に影響を与える項目を製造業でみると、「米国通商拡大法232条が発動された場合の自動車及び自動車部品の適用除外措置」が米国(49.5%)とカナダ(44.4%)が高く、「賃金条項への対応」がメキシコ(37.9%)で高かった。

USMCA発効による影響の度合い(米国、メキシコ、カナダ)



(注) 米国は製造業のうち、「生産あり」の企業を抽出。

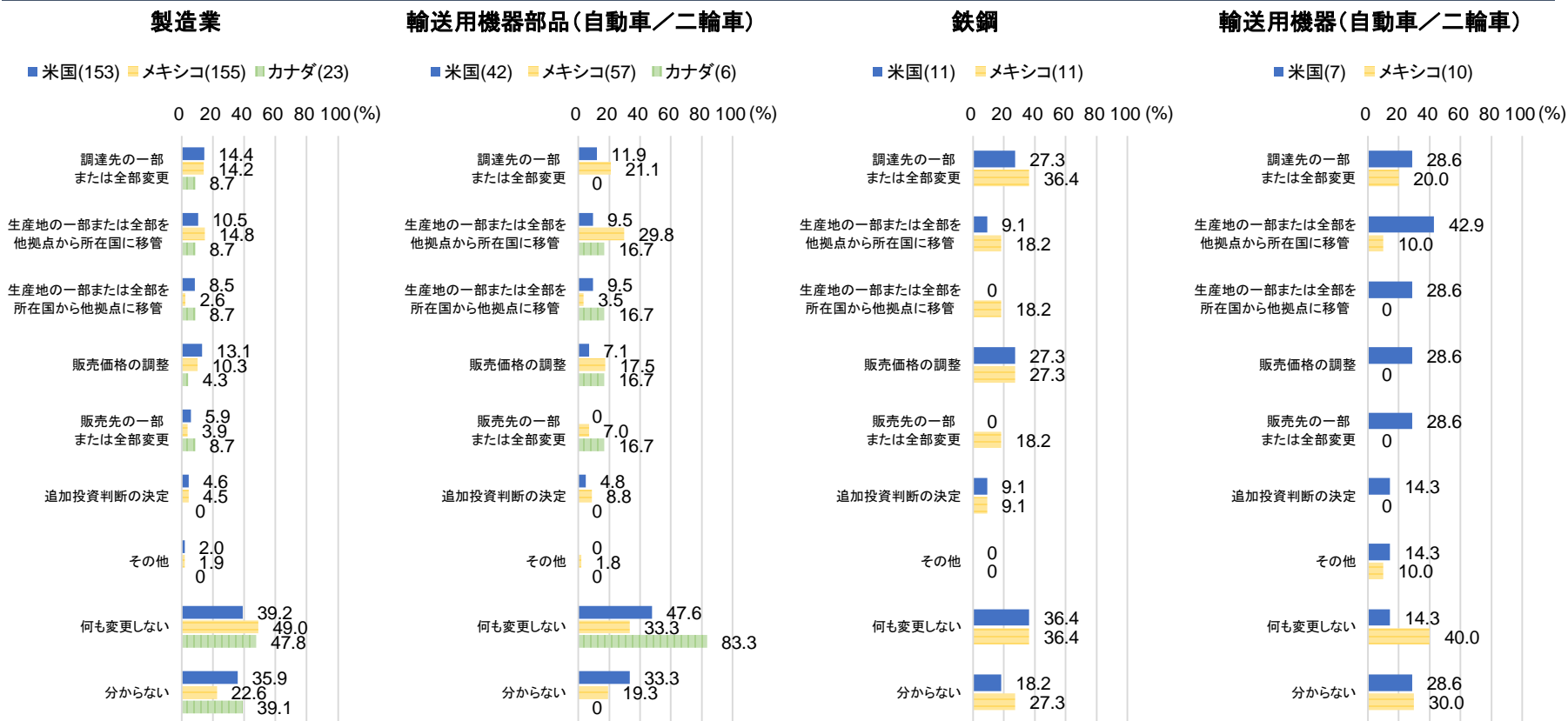
企業の経営に影響を与える項目(米国・メキシコ・カナダ、複数回答)



## 5. USMCAの3カ国での対応策：調達先の変更は米国やメキシコで高い

USMCAへの対応策について、メキシコ、カナダの調査結果と比較すると、「何も変更しない」(メキシコ49.0%、カナダ47.8%、米国39.2%)が約4~5割を占めるが、「調達先の一部または全部変更」は米国(14.4%)とメキシコ(14.2%)で高く、「生産地の一部または全部を他拠点から所在国に移管」はメキシコ(14.8%)で高かった。業種別でみると、調達先の変更はメキシコの鉄鋼で36.4%と高く、生産地の他拠点から所在国に移管は米国の輸送用機器(自動車/二輪車)が42.9%、メキシコの輸送用機器部品(自動車/二輪車)が29.8%と高かった。

USMCAへの対応策(米国、メキシコ、カナダ、複数回答)



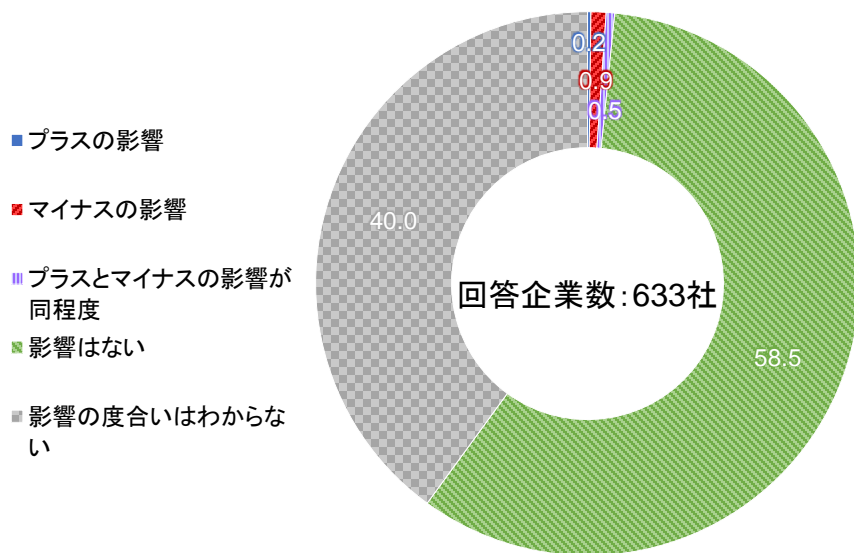
(注) 米国は製造業および各業種のうち、「生産あり」の企業を抽出。

## 5. 対米投資・輸出管理規制の影響:「影響はない」「わからない」が大半

2018年8月に成立した外国投資リスク審査現代化法(FIRRMA)について、「影響はない」と回答した企業は58.5%(370社)で、「影響の度合いはわからない」が40.0%(253社)が続いた。また、2018年輸出管理改革法(ECRA)による影響については、「わからない」が51.7%(327社)、「輸出管理対応は特段必要ない」が29.5%(187社)、「これまでの輸出管理対応と特段変わらないと見込んでいる」が17.9%(113社)が続いた。

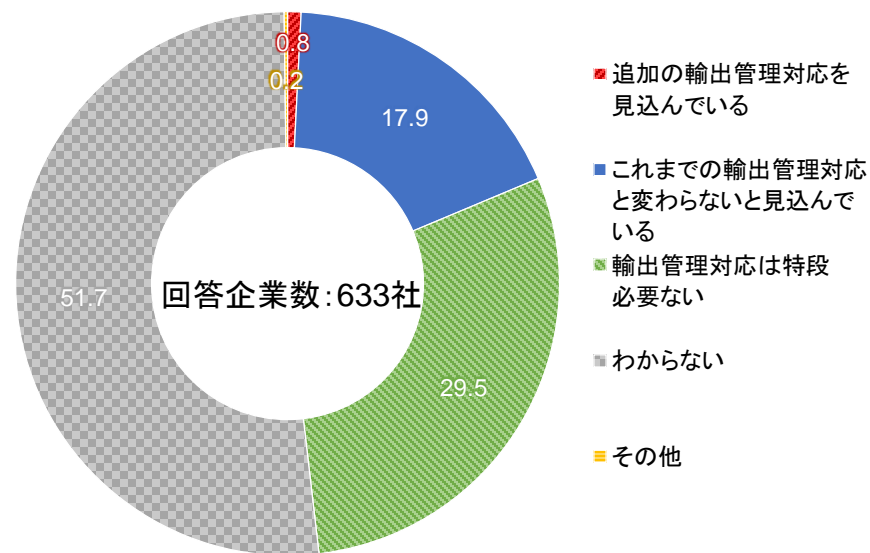
FIRRMA完全施行による影響

(%)



ECRAの施行による追加の輸出管理対応の見込み

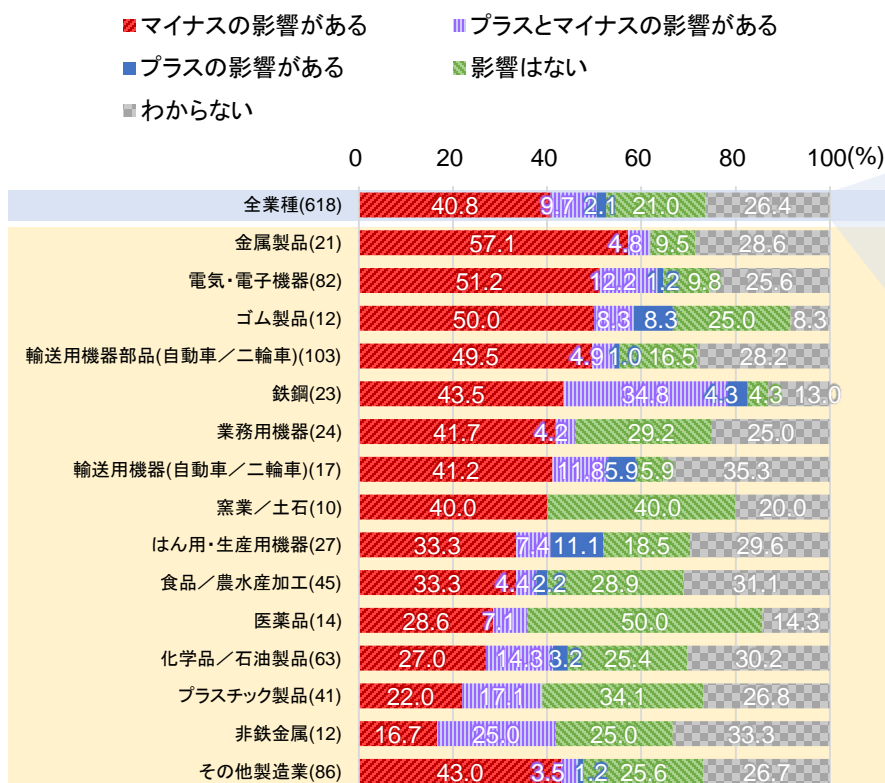
(%)



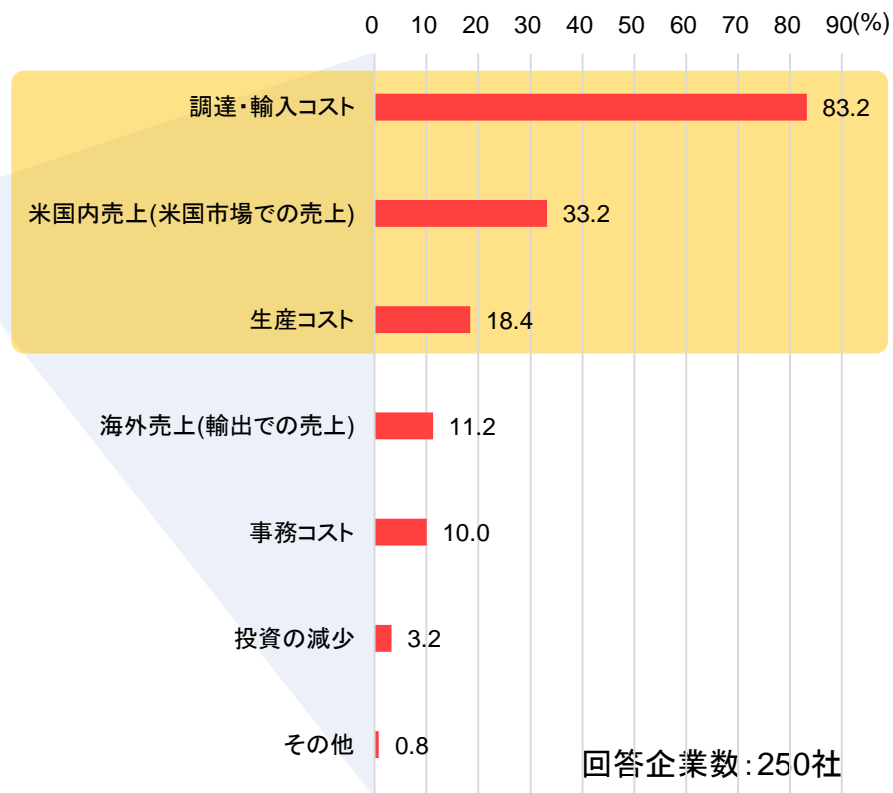
## 6. 通商環境の変化の影響：マイナスの影響がある企業が4割

通商環境の変化が与える現時点の影響について、「マイナスの影響がある」が40.8%（252社）で最も多く、「わからない」が26.4%（163社）、「影響はない」が21.0%（130社）が続いた。主要業種別にみると、金属製品（57.1%）、電気・電子機器（51.2%）、ゴム製品（50.0%）で「マイナスの影響がある」と回答した企業が5割を超えた。マイナスの影響が及ぶ主な対象としては、「調達・輸入コスト」83.2%（208社）、「米国内売上（米国市場での売上）」33.2%（83社）、「生産コスト」18.4%（46社）が上位に挙げられた。「調達・輸入コスト」と回答した企業の割合が高かった業種は、業務用機器（100%）や金属製品（91.7%）、鉄鋼（90.0%）などだった。

通商環境の変化が与える現時点の影響



マイナスの影響が及ぶ主な対象（複数回答）

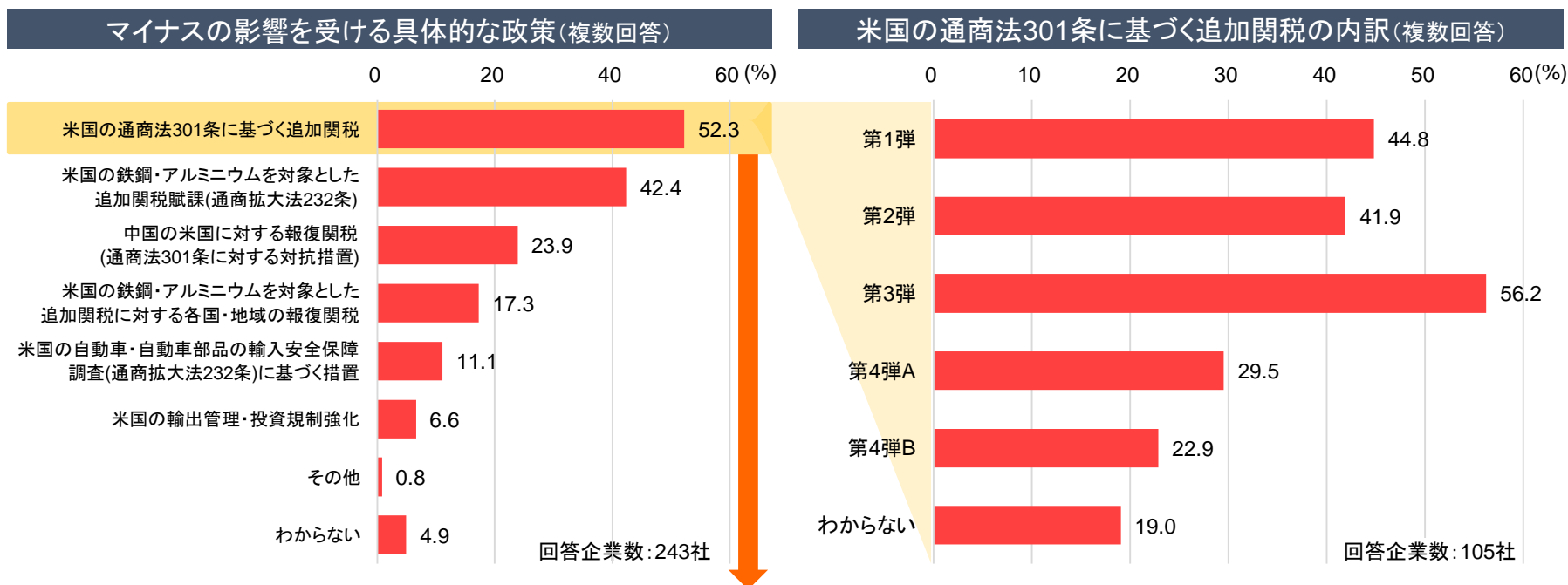


(注)有効回答10社以上の業種のみ掲載。



## 6. 政策別の影響:「米国の通商法301条に基づく追加関税」が過半に

「マイナスの影響がある」と回答した企業のうち、具体的に影響を受ける政策として「米国の通商法301条に基づく追加関税」と回答した企業は52.3% (127社) で、「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課」は (42.4% 103社) だった。「米国の通商法301条に基づく追加関税」を弾別にみると、第3弾が56.2%で最も高く、第1弾が44.8%、第2弾が41.9%、第4弾Aは29.5%、第4弾Bは22.9%だった。主要業種別でみると、「通商法301条に基づく追加関税」を挙げる企業の割合は電気・電子機器 (70.0%) や化学品／石油製品 (53.3%) などで高かった。



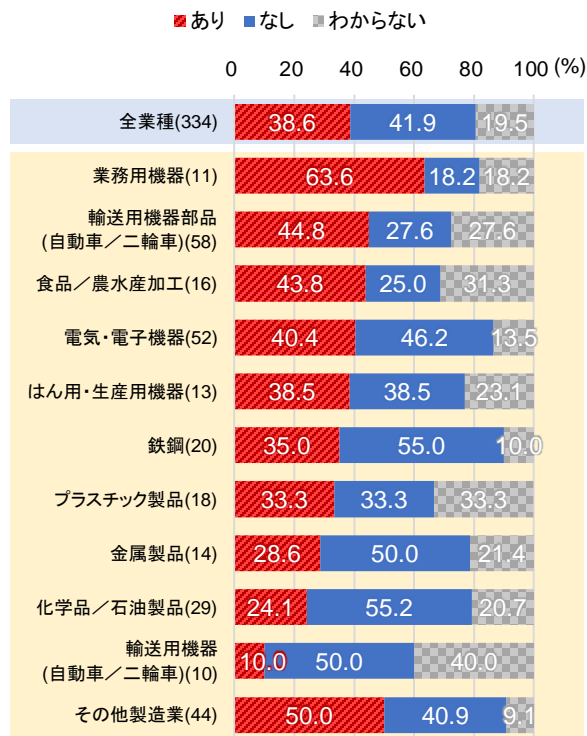
### 米国の通商法301条に基づく追加関税の具体的な影響

- 追加関税は米国で販拡していくための障害となっている。営業としては取引先を増やしたいが、逆ざやになる可能性があり、追加関税の先行きが見えない限り、様子見の状況。【電気・電子機器】
- ローカルサプライヤーが少なく、鉄製品は全て中国から調達。これらが追加関税の対象となり、2018年、2019年ともに大幅なコスト増となった。製品への価格転嫁は、競争力の低下に直結するため困難。【その他製造業】
- 以前から現地調達を進めており、中国からの調達比率は10%ほどにとどまるため、他社と比較して影響の度合いは抑えられている。【輸送用機器部品(自動車／二輪車)】

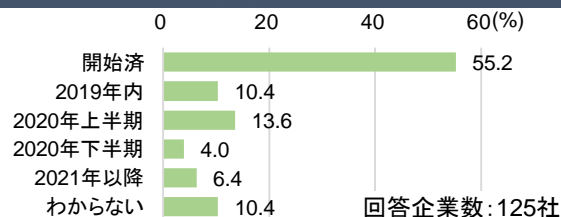
## 6. 通商環境の変化への対応：4割が調達先を変更

追加関税賦課など通商環境の変化に対応するため調達先を変更する(した)企業は回答企業の38.6%に達した。業種別にみると、業務用機器(63.6%)では6割以上、輸送用機器部品(自動車/二輪車、44.8%)、食品/農水産加工(43.8%)などで4割以上が「調達先変更あり」と回答した。調達先変更の開始時期をみると、6割近く(55.2%)が既に開始済みである。調達先変更の規模は、10%未満が47.9%と約半分であった。調達先変更の期間は、中長期的が約7割(68.5%)を占めた。個別ヒアリングでは、調達先変更の実行には時間を要すること、中国で人件費が高騰していることなどから、追加関税が撤廃されても調達先を元には戻さないとの声が複数聞かれた。

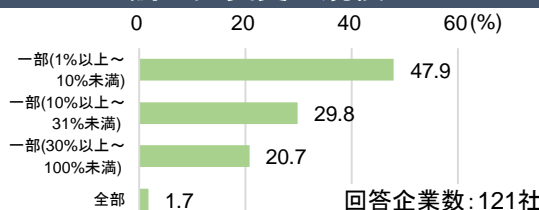
調達先変更の有無



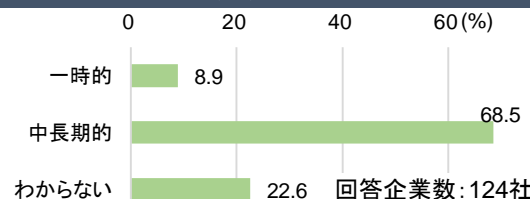
調達先変更の開始時期



調達先変更の規模



調達先変更の期間



価格転嫁困難との声

- 米国内での競争が激しく、追加関税分の製品への価格転嫁は困難。【複数企業】

時間を要する調達先の変更

- 部品調達の一部を中国から東南アジアへ移管。顧客の品質要求があり調達先変更承認を得るのに時間がかかる。追加関税がなくなっても、調達先を元に戻すのは、承認取り直しになるので現実的でない。【電気・電子機器】
- 調達先の一部を中国からメキシコに変更予定。メキシコのグループ会社の調達網を活用する。変更決定までに1年かかった。追加関税が撤廃されても、中国に戻すことは考えていない。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】
- 中国での生産をベトナム、韓国での生産に変更した。対中関税の影響もあるが、それ以前から中国での人件費高騰を受け検討していた。対中追加関税が撤廃されても中国に戻すことはないだろう。【プラスチック製品】
- 米国向け製品の1割を中国で生産しているが、米国への移管を検討中。移管の決断・実行には1年半程度かかる。食品業界では米国食品医薬品局(FDA)認可の取得、各種規則の遵守などに時間がかかる。【食品/農水産加工】

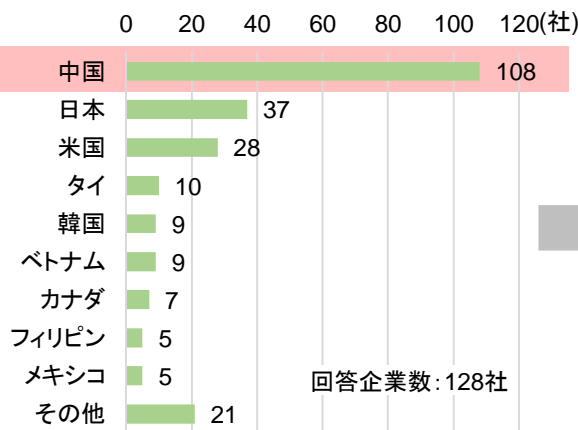
(注)有効回答10社以上の業種のみ掲載。

## 6. 調達先の変更：米国、日本、タイ、ベトナム、メキシコが浮上

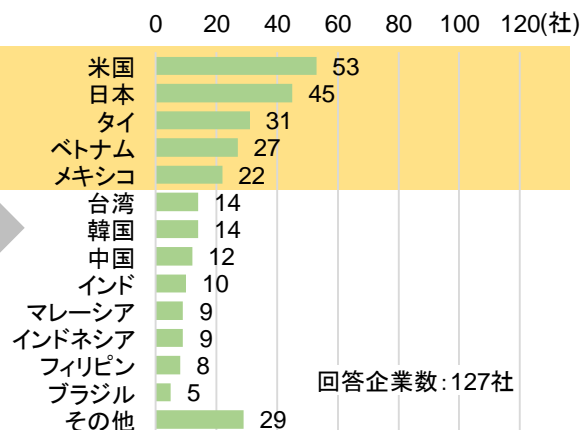
「調達先の変更あり」と答えた企業の変更前の主な調達先は中国（108社）、日本（37社）、米国（28社）。変更後は、中国が減少（12社）し、米国（53社）、日本（45社）、タイ（31社）、ベトナム（27社）、メキシコ（22社）が上位に並ぶ。台湾（14社）やインド（10社）、ASEANなどにも調達先が多様化。一方で、米国にはサプライヤーやエンジニア・人材が不足、東南アジアはインフラ整備不足など課題を指摘する声も。

調達先変更前後の主な調達先

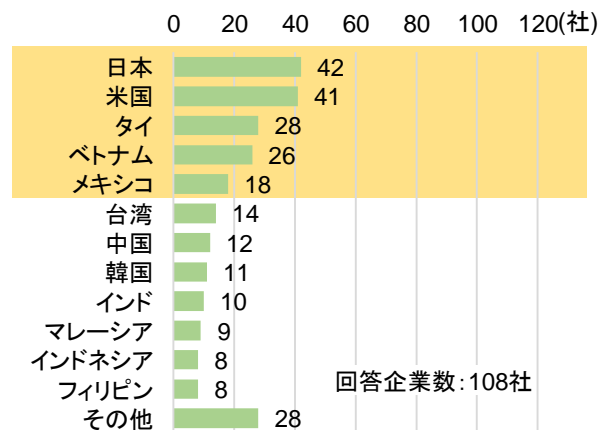
調達先変更前の主な調達先  
(複数回答)



調達先変更後の主な調達先  
(複数回答)



変更前の調達先を中国と答えた企業の変更後の調達先(複数回答)



### 米国に調達先変更

- 中国から調達していた部品の一部を米国からの調達に切り替え始めている。ただし、米国で同様の部品を調達するのは難しい。手作業系の製造業が米国では弱くなっており、金型を作るエンジニアも不足している。【ゴム製品】
- 米国内での調達に切り替える方向で動いているが、対応可能な現地サプライヤーが見つからない。現地サプライヤーは米中関係の今後の見通しが立たない中、米国での生産能力を拡大することに躊躇しており、結果として米国での調達が進まない。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】

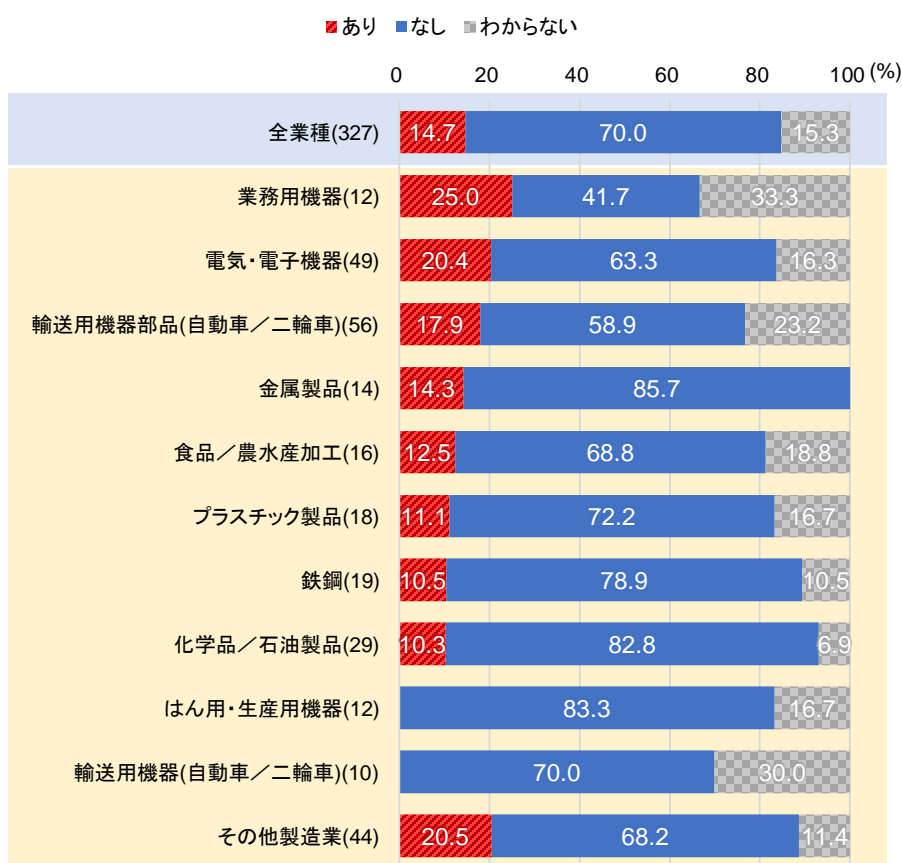
### 東南アジアに調達先変更

- 調達先を中国のグループ工業からタイの同工場に変更した。しかし、中国製品の価格は圧倒的に安く、調達先変更によるコスト削減効果は限定的。追加関税が撤回されたら中国に戻すと思う。グループ内工場なので再変更は容易。【その他製造業】
- 中国からベトナムへの移管を進めている。中国で人件費が上がる一方、ベトナムは人件費が安く親日的なうえ、ベトナム人は勉強熱心で教育しやすいためベトナムを選んだ。【その他製造業】
- 部品や原材料の調達・生産地を中国から東南アジアへ移管し始めている。生産拠点の移管は中国での人件費高騰を受け、以前から検討していた。いざ、東南アジアへ移管してみると、インフラ・港湾整備がされておらず、輸送費が想定以上にかかっている。【電気・電子機器】

## 6. 通商政策の変化への対応：生産地の移管は14.7%

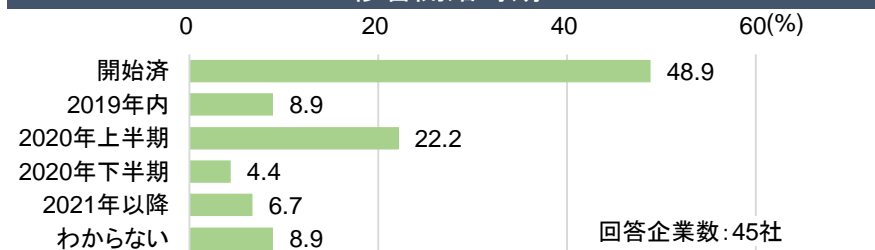
通商環境の変化への対応策として、生産地の移管をする(した)と回答した企業は14.7%。生産地の移管をする(した)と回答した企業の比率が高い業種は、業務用機器(25.0%)、電気・電子機器(20.4%)、輸送用機器部品(自動車／二輪車)(17.9%)。生産地の移管をする(した)と回答した企業の約半数(48.9%)が、既に移管を開始済みと回答。約7割(69.8%)が中長期的に生産を移管すると回答。生産移管の規模は、30%未満が8割超(82.9%)となった。

生産地の移管の有無

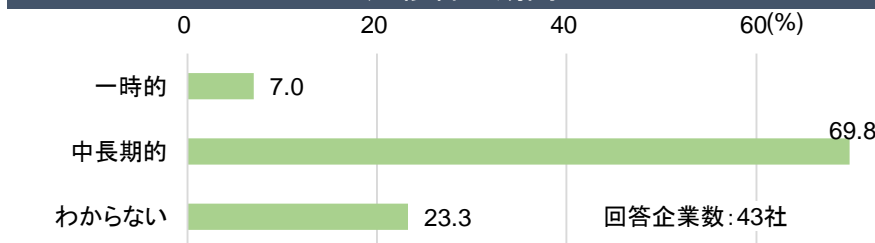


(注)有効回答10社以上の業種のみ掲載。

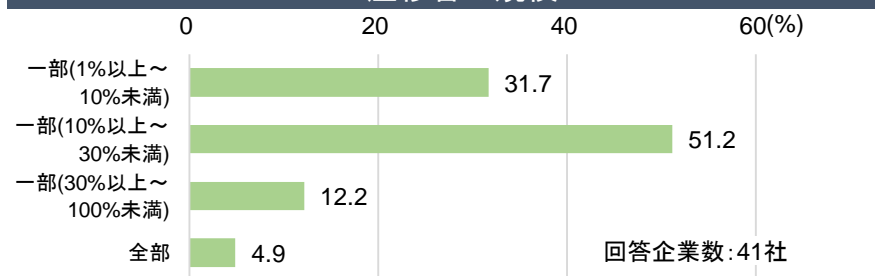
移管開始時期



生産移管の期間



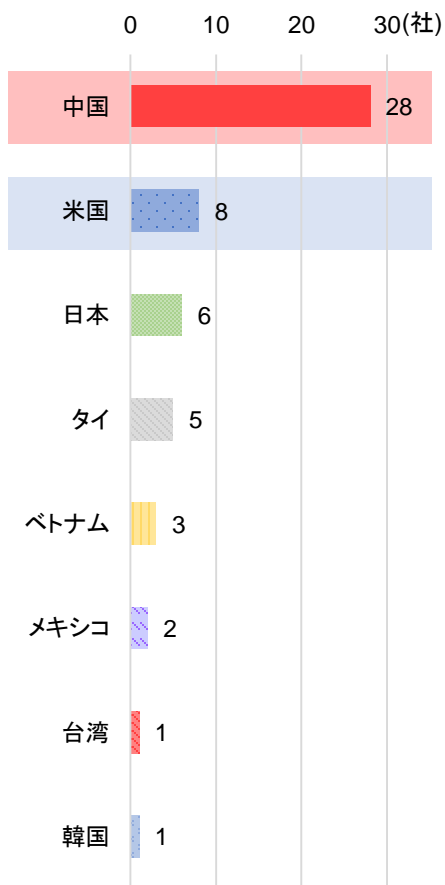
生産移管の規模



## 6.生産地の移管：中国からの主な移管先は米国、日本、ベトナム

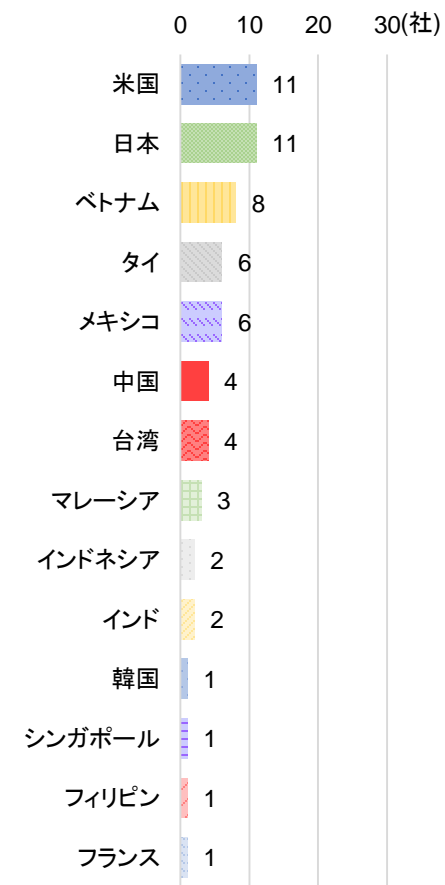
生産地の中国からの主な移管先は、米国（7社）、日本（7社）、ベトナム（6社）。米国からの主な移管先は、日本（5社）、中国（3社）、タイ（2社）、メキシコ（2社）。

主な生産移管元  
(複数回答)



回答企業数：47社

主な生産移管先  
(複数回答)



回答企業数：40社

生産移管元を「中国」と回答した企業の移管先  
(複数回答)



回答企業数：28社

生産移管元を「米国」と回答した企業の主な移管先  
(複数回答)

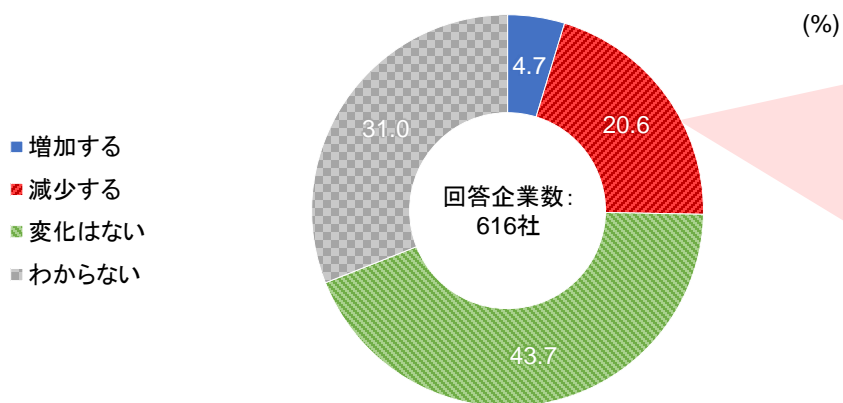


回答企業数：8社

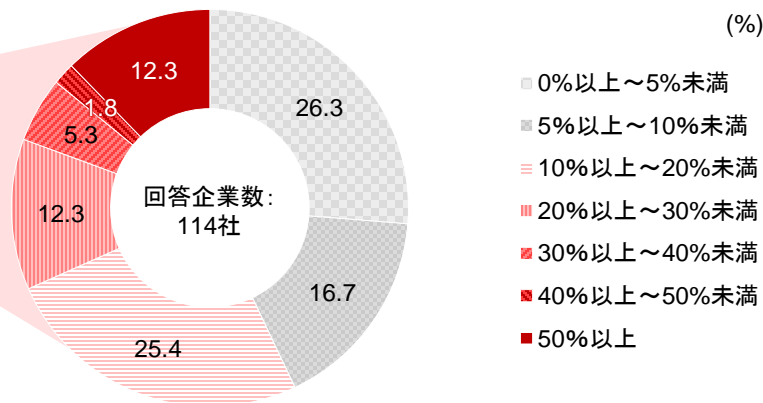
## 6. 通商環境の変化の営業利益への影響：「変化なし」4割、「減少」2割

通商環境の変化による2019年の営業利益見込みへの影響は、「変化はない」が43.7%と最も多く、「わからない」が31.0%。「減少する」と答えた企業は20.6%。営業利益が減少する企業の減少率をみると、5%未満が4分の1で、20%未満が7割を占めた。2020年の営業利益見込みへの影響は、2019年見込みに比べて「減少する」が減り、「増加する」がわずかに増加。他方で「わからない」が増えて約4割に達し、米中摩擦への先行き不透明感が見て取れる。

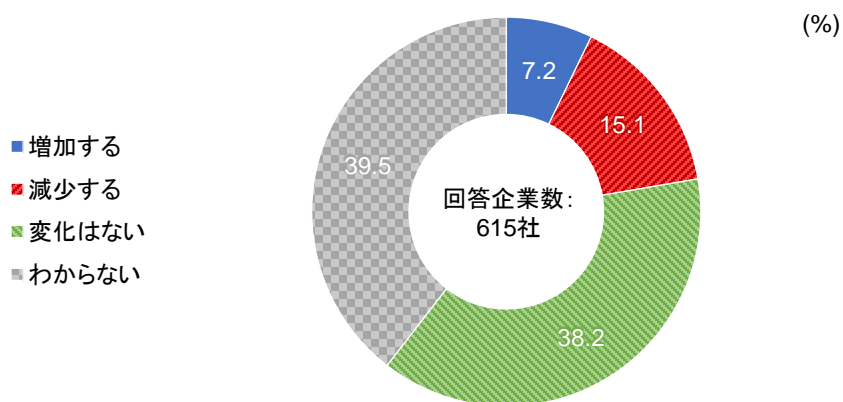
通商環境の変化の営業利益見込みへの影響 (2019年)



営業利益の減少率 (2019年)



通商環境の変化の営業利益見込みへの影響 (2020年)



2019年営業利益見込みが減少の企業の声

- 部品が対中追加関税第1弾と第3弾の対象になり多大な影響を受けている。適用除外は4件申請し1件のみ承認された。中国のサプライヤーに生産地移管を依頼しているが、先行き不透明な中、サプライヤーも生産地移管を決断できない状況。【電気・電子機器】
- 中国からの調達ほぼすべてが対中追加関税の対象。追加関税分は価格転嫁も難しく自社で負担。調達先の一部を台湾と米国に移管。2020年の営業利益は増加の見込み。【その他製造業】
- 2019年の営業見込みは2%程度減少する見込み。調達先の一部を中国からベトナムに変更。追加関税コストは製品の値上げで一部カバーしている。同業他社も値上げしている。【窯業・土石】

レポートをご覧いただいた後、アンケート(所要時間:約1分)にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20190032>



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。