

2017年度 米国進出日系企業 実態調査の結果 (第36回調査)

2018年1月11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			
-2017年営業利益見込み	p. 4	4. 経営上の課題	
-景況感	p. 5	-コスト上昇要因	p. 24-25
-業種別景況感	p. 6	-販売抑制要因	p. 26
2. 今後の事業展開			
-従業員数	p. 7-8	5. 変化するビジネス環境への対応	
-人材採用の取り組み	p. 9	-トランプ政権の政策に対する関心	p. 27-28
-人材育成の取り組み	p. 10	-NAFTA再交渉による影響	p. 29
-設備投資	p. 11-12	-地域経済や地域社会への貢献事例	p. 30
-今後の事業展開	p. 13		
-新たな州に移転・新設する場合、重視する点	p. 14		
3. 原材料の調達先、製品の生産体制及び販売先			
-調達（生産・販売）	p. 15		
-調達（販売のみ）	p. 16		
-生産	p. 17		
-販売（生産・販売）	p. 18		
-販売（販売のみ）	p. 19		
-FTA利用	p. 20-23		

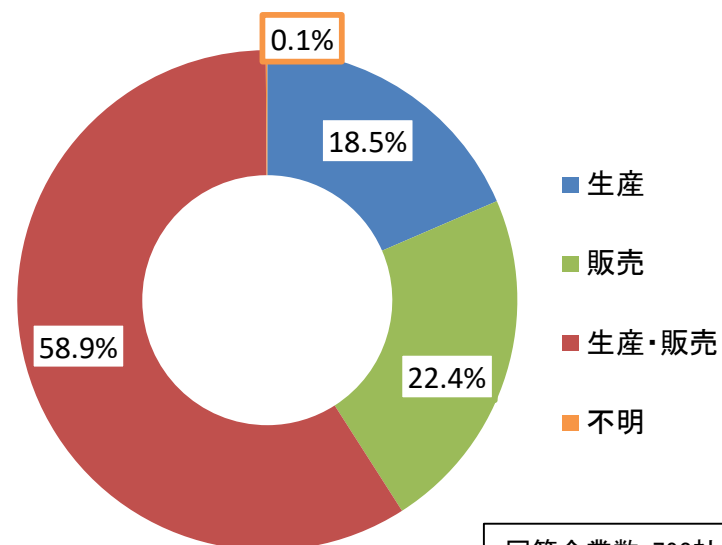
本年度調査の実施概要：

- 実施時期： 2017年10月3日～11月15日
- 有効回答率： 66.1%（回答企業数 793社/1,200社）
- 調査対象： 在米国日系製造業（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・販売」、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36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	4 (0.5)	31 (3.9)	49 (6.2)	1 (0.1)	85 (10.7)
中西部	58 (7.3)	57 (7.2)	147 (18.5)	0 (0.0)	262 (33.0)
南部	66 (8.3)	42 (5.3)	172 (21.7)	0 (0.0)	280 (35.3)
西部	19 (2.4)	48 (6.1)	99 (12.5)	0 (0.0)	166 (20.9)
全体	147 (18.5)	178 (22.4)	467 (58.9)	1 (0.1)	793 (100.0)

回答企業事業活動別内訳



(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. 2017年営業利益見込み：黒字比率は74.4%、6年連続で7割維持

2017年は回答企業の74.4%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)の黒字比率は前年に比べ低下(82.5→70.4%)した。南部の同分野の黒字比率は61.5%にとどまり、南部の黒字比率は5.9ポイント低下した。事業別では、「販売のみ」(75.0%)が「生産・販売」(74.3%)を0.7ポイント上回った。

図1 営業利益と米国の実質GDP成長率

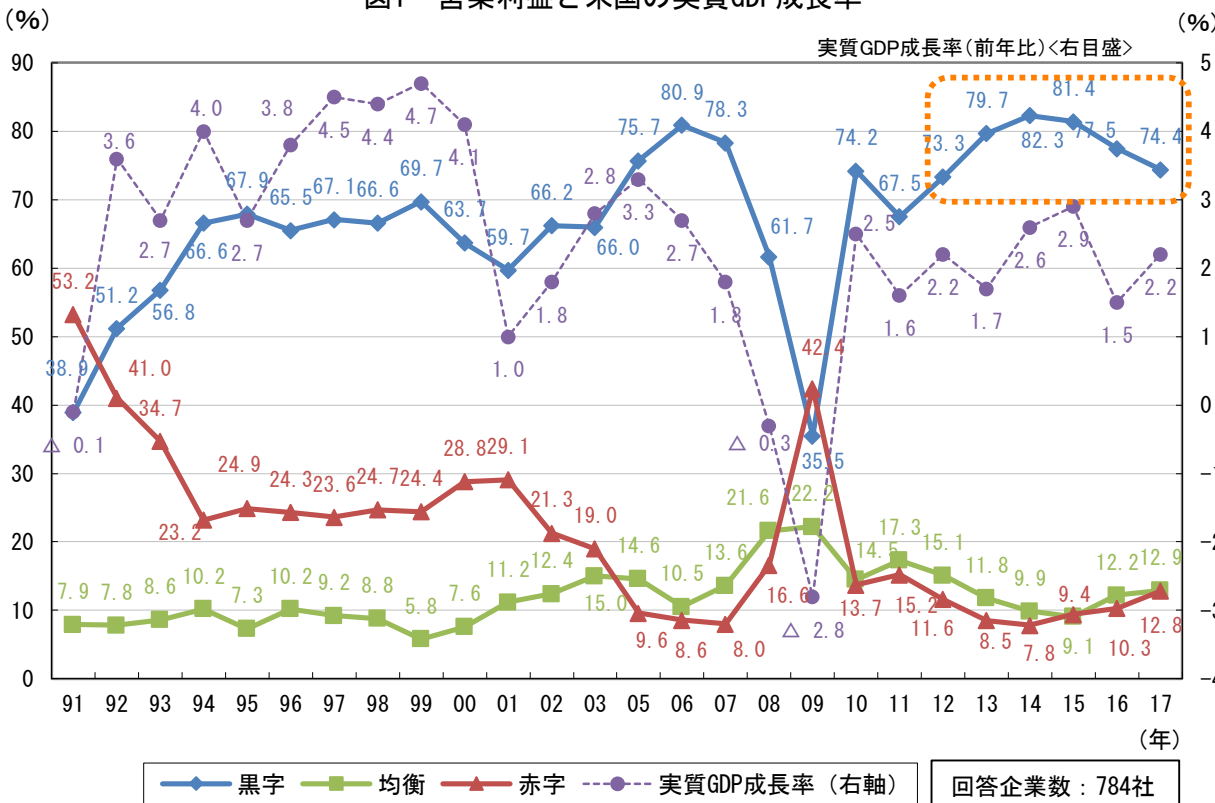
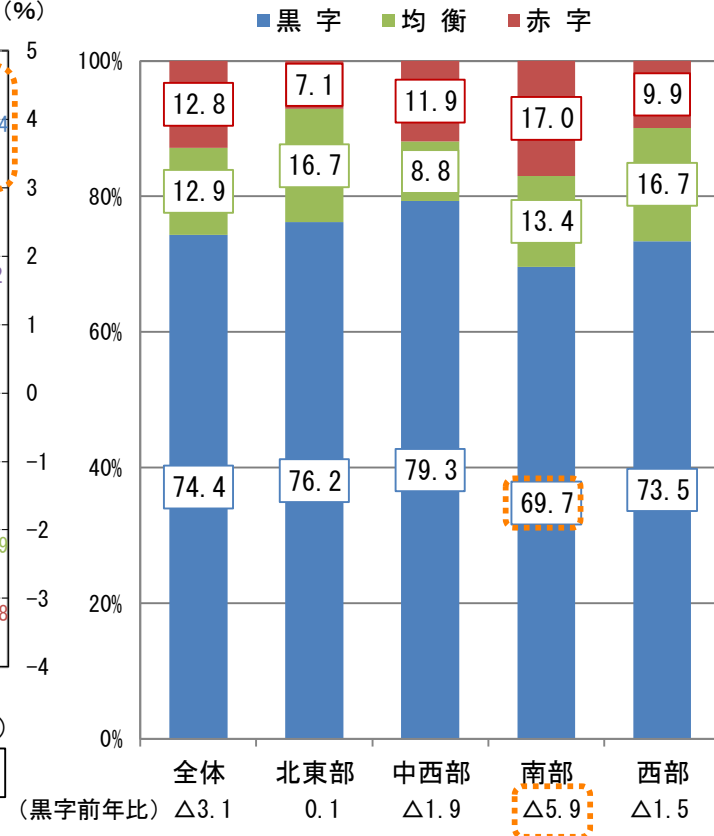


図2 17年の営業利益見込み (地域別)



(注) 2017年の実質GDP成長率はIMFの予測(2017年10月発表)。2004年は調査を実施せず。

回答企業数：784社

1. 景況感：前年から9.6ポイント悪化、2018年の見通しは上向き

景況感(DI値(改善－悪化)は7.9)は前年から9.6ポイント悪化した。2017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3.4ポイント減少し、「悪化する」との回答は6.2ポイント増加した。一方、2018年の見通しは「改善」を見込む企業が前年から増加し、地域別では西部が53.0%で最も高く、南部でも43.7%が「改善」を見込んでいる。

図3 前年と比較した営業利益の変化

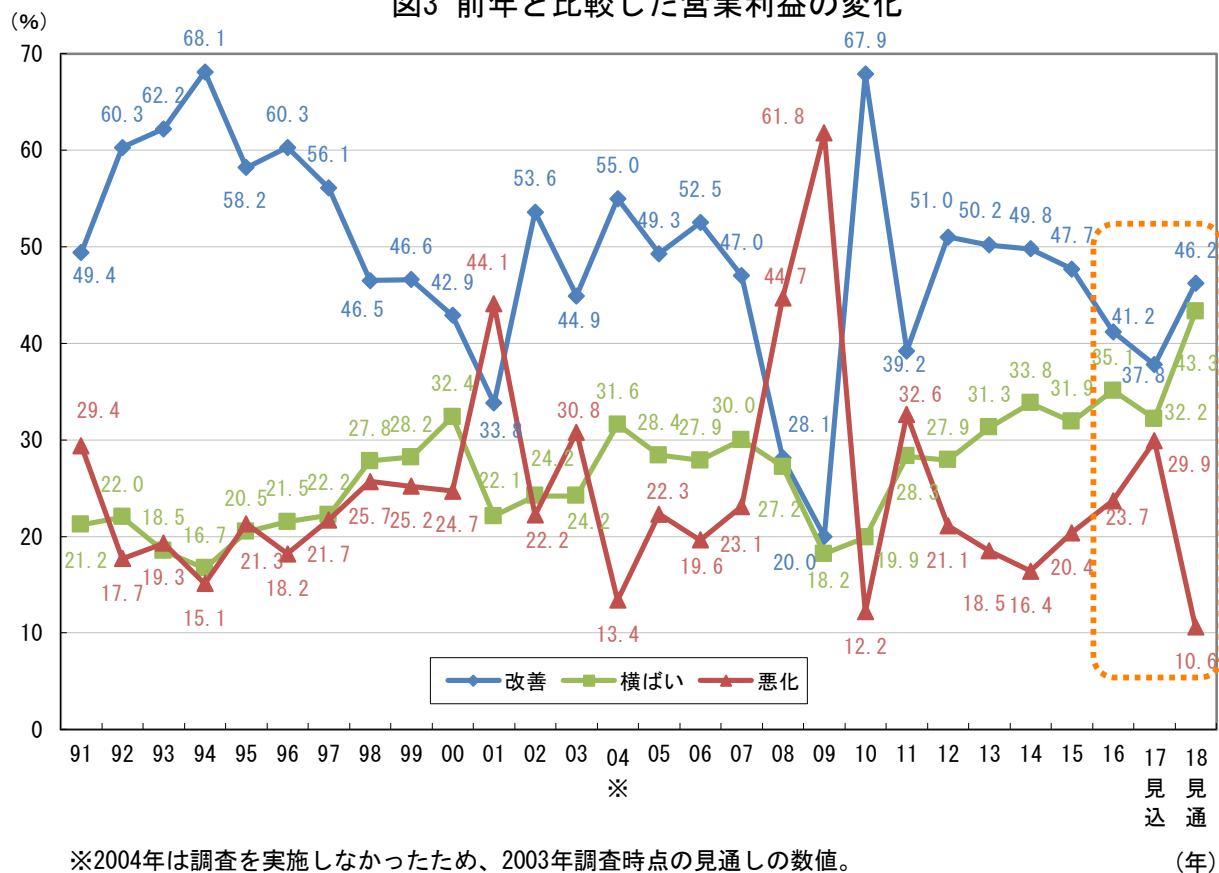


図4 17年の営業利益見込みが改善する理由

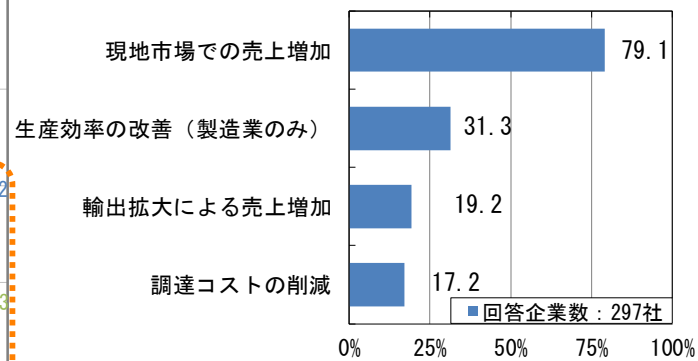
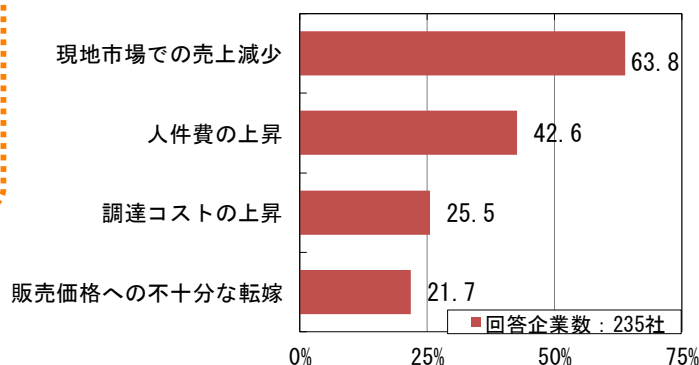


図5 17年の営業利益見込みが悪化する理由

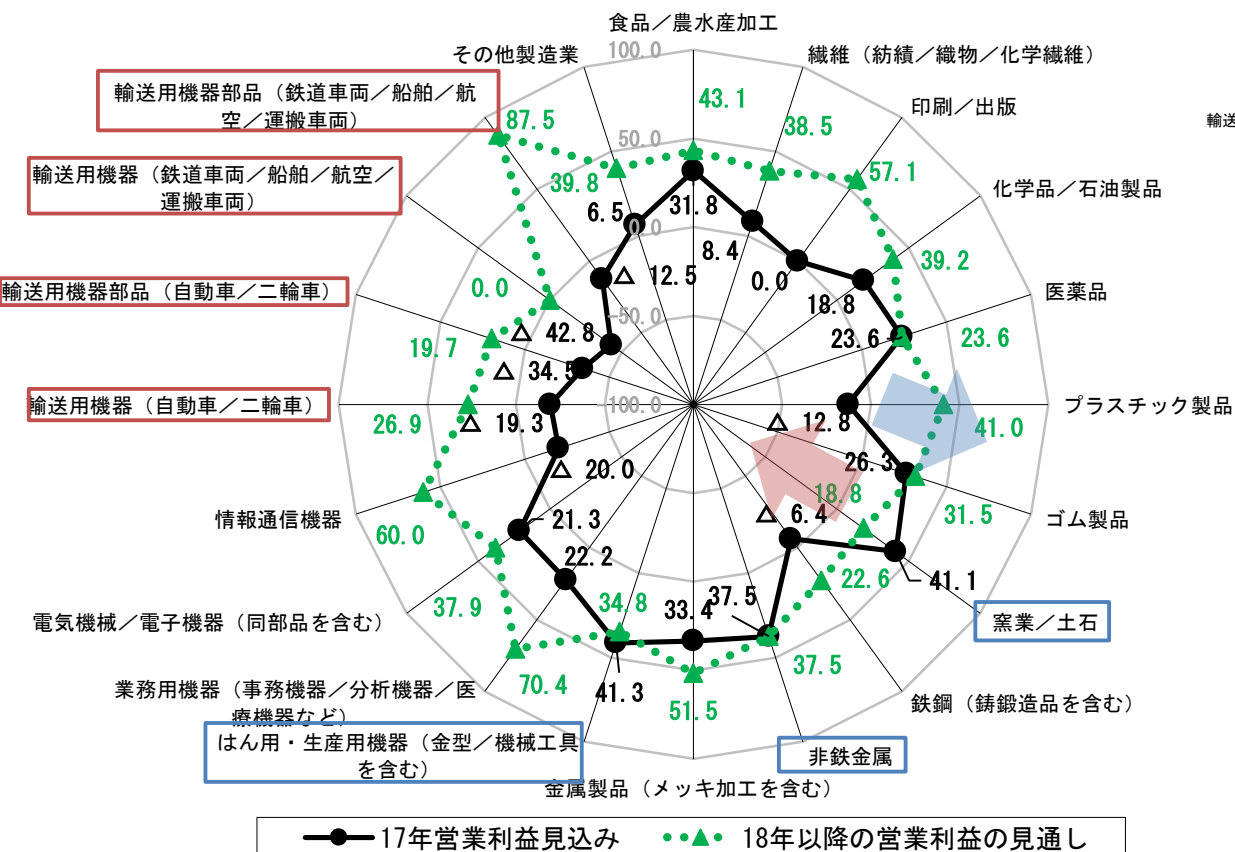


注：複数回答、10項目中上位4項目

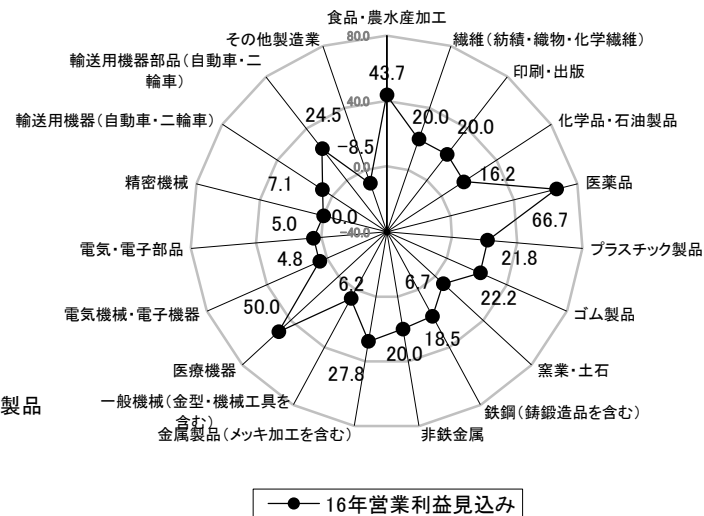
1. 業種別景況感：輸送用機器・部品はすべてでマイナス

2017年の各業種DI値の平均値は19.3で、はん用・生産用機器(41.3)や窯業／土石(41.1)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。2018年の各業種DI値の平均値は37.4と改善する見通し。

図6 DI値でみた主な業種別の営業利益見通し



参考：2016年度調査 DI値でみた業種別の営業利益見通し



各業種DI値の平均値(注)	
2017年営業利益見込み	19.3
2018年の営業利益の見通し	37.4

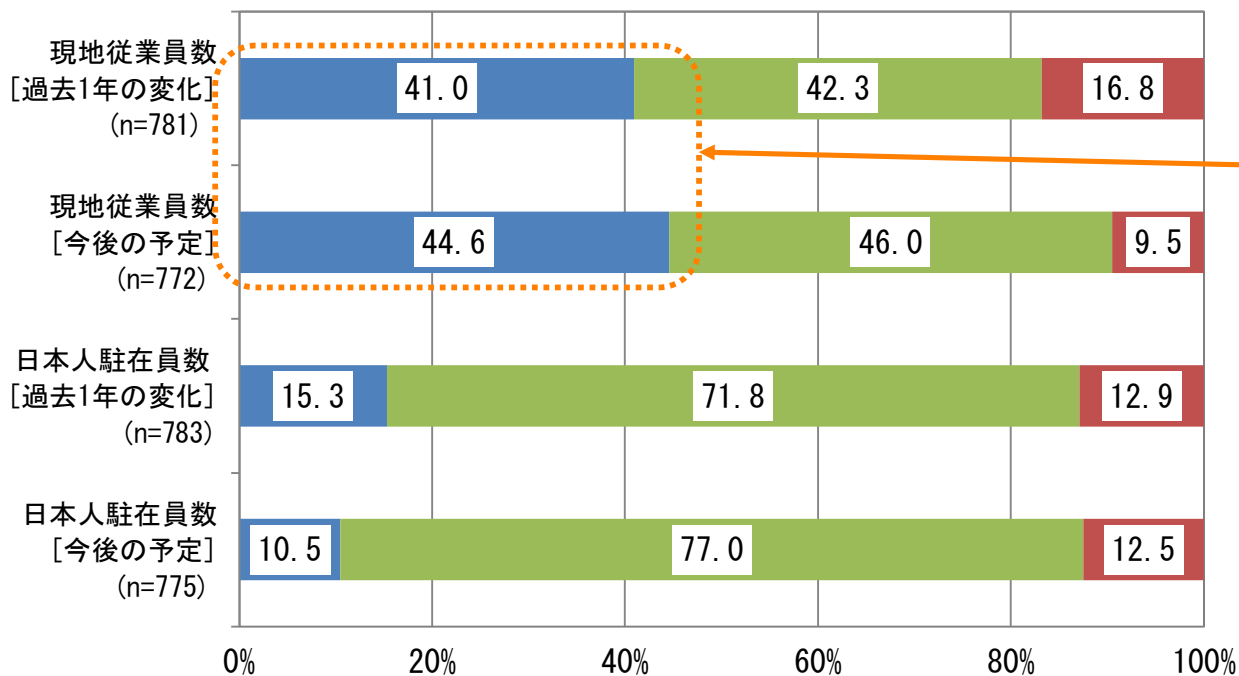
(注) 衣服／繊維製品、木材／木製品、家具／インテリア製品、紙／パルプを含む計24業種。

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41.0%に達し、6年連続で4割を超えた。今後についても44.6%の企業が「増加」を予定している。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71.8%、今後の予定でも「横ばい」が77.0%を占めた。

図7 現地従業員数・日本人駐在員数の変化

■ 増加 ■ 横ばい ■ 減少



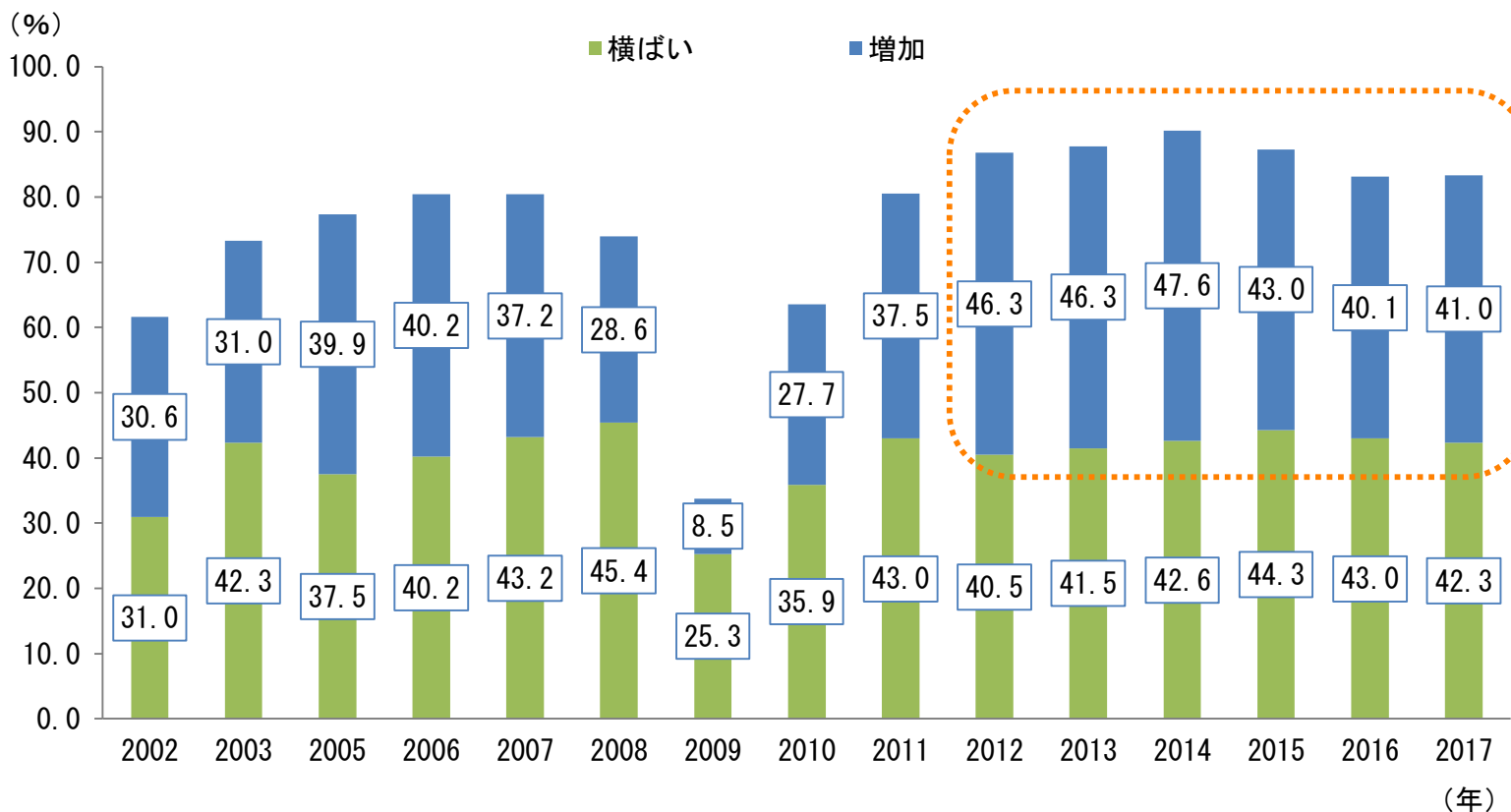
< 現地従業員の採用 >

- 第2工場が立ち上がったことにより製造部門で増やした。また、事業の拡大により営業、R&D等非製造部門での従業員も増やした。【プラスチック製品】
- 生産体制の安定化・高品質化に向けて派遣社員を正規従業員へ置き換えた。【プラスチック製品】
- 市場が急拡大しているため会社が大きく成長しているため、各部門で増員となった。【電気機械／電子機器】
- 生産の自動化を加速させるため、エンジニアを増員【はん用・生産用機器】
- 売上拡大による営業職増強や、現地生産開始による製造系職の新規採用【金属製品】
- 新規出店にともない現地従業員を増やした。また、売り上げ増加に伴い、バックオフィス部門もロジスティクスやアカウントなどを中心に増員した。【食品／農水産加工】

<参考> 従業員数： 現地従業員数を増加した企業は、6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、6年連続で4割を超える。

図8 現地従業員数の採用実績（過去1年）の推移（2002～2017年）



2. 人材採用の取り組み： 8割超の企業が人材紹介会社を活用

人材採用の取り組みについて、「人材紹介会社の活用」が83.1%に達し、次いで「派遣社員の正社員化」が45.8%となった。従業員数別にみると、従業員100人以上の企業の48.2%は「インターン受入」を行っているが、100人未満の企業での実施は15.6%にとどまった。最も有効な手段としても、「人材紹介会社の活用」が55.4%に達し、「派遣社員の正社員化」が18.1%と続いた。

図9 人材採用を目的に取り組んでいる内容(複数回答)

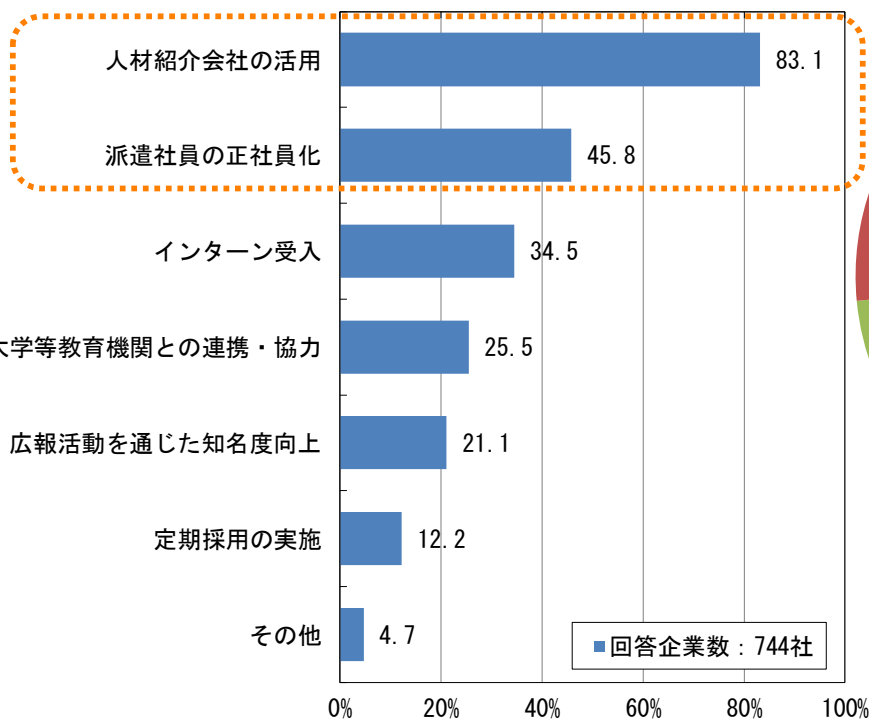
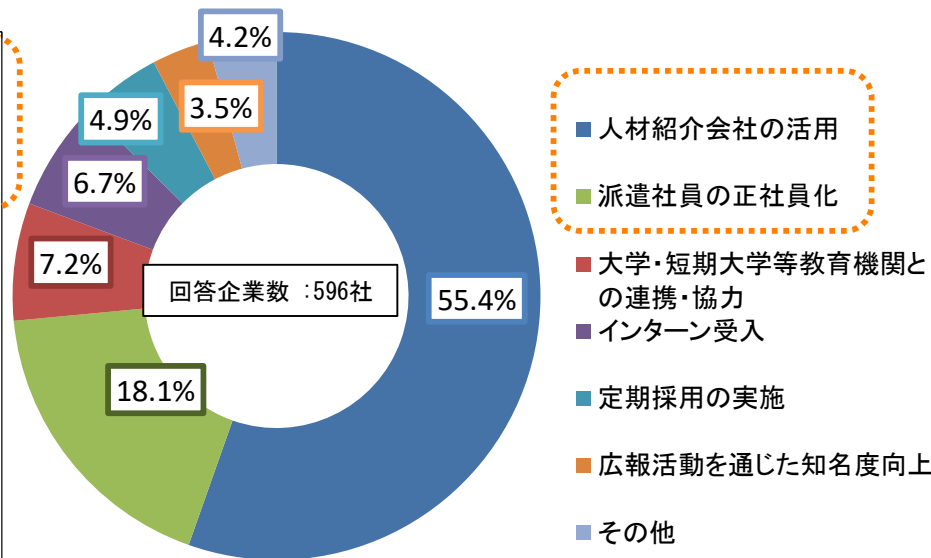


図10 最も有効な手段 人材採用



2. 人材育成の取り組み：社内教育が有効

人材育成では、「社内能力研修プログラムの提供」(55.2%)と「社内トレーナー・トレーニー制度の導入」(52.6%)を行っている企業は5割を超え、「社外能力研修プログラムの提供」(47.0%)が続いた。従業員数別にみると、従業員100人以上の企業の64.1%は「社内能力研修プログラムの提供」を行っているが、100人未満の企業での実施は42.4%にとどまった。最も有効な手段としては、「社内トレーナー・トレーニー制度の導入」が36.3%、「社内能力研修プログラムの提供」が35.0%と、社内教育による人材育成が上位に挙げられた。

図11 人材育成を目的に取り組んでいる内容(複数回答)

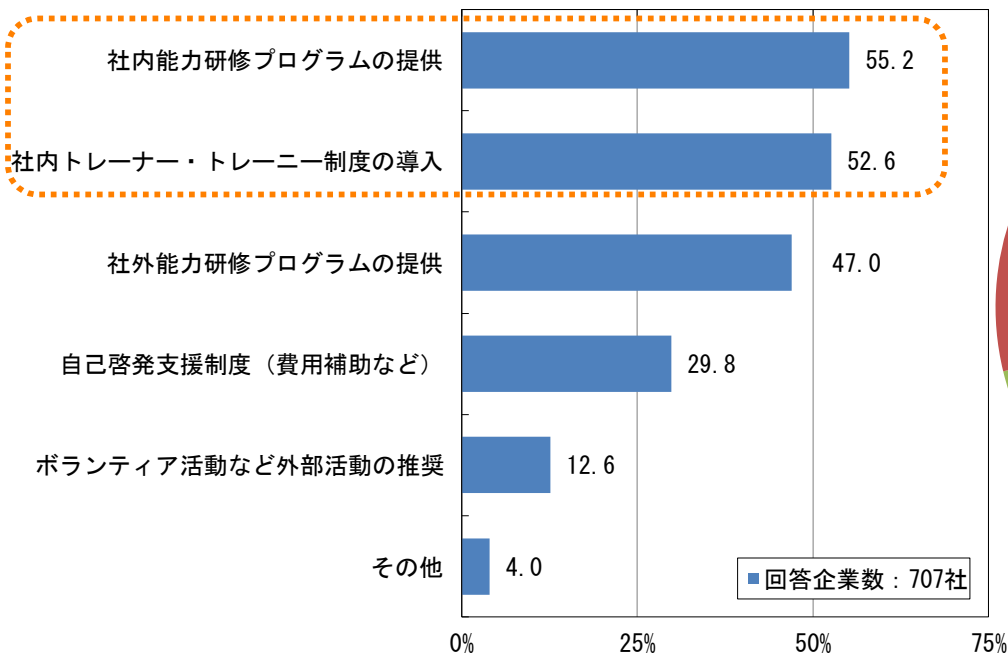
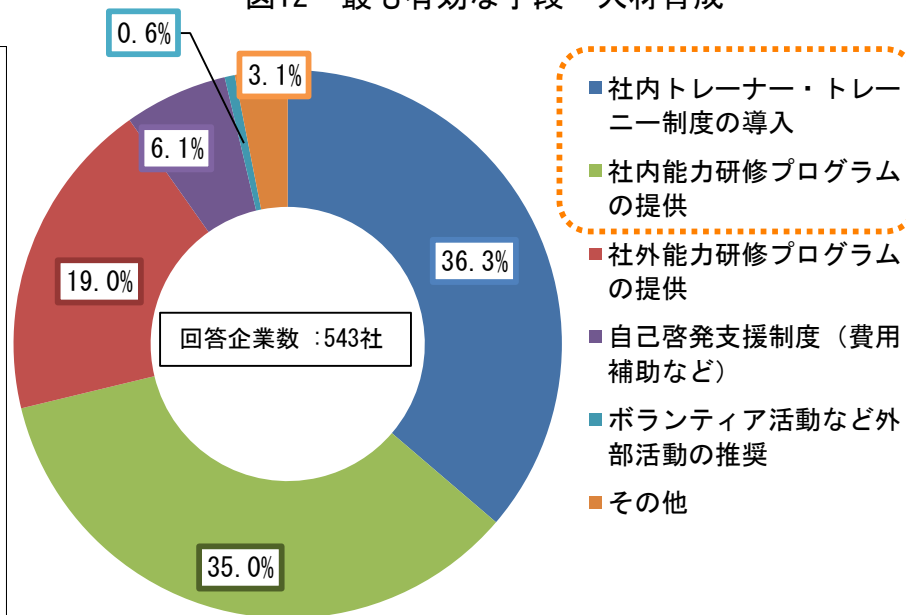


図12 最も有効な手段 人材育成



2. 設備投資：「工場の合理化・効率化」や「工場の拡張」が上位

2017年の設備投資は、金額ベースで前年を上回る企業が40.6%で、前年比横ばいは49.4%だった。設備投資の目的は、「工場の合理化・効率化」や「工場の拡張」が上位を占めたほか、「技術・研究開発強化」や「情報関連(AI、IoT)投資による効率化」も挙げられた。

図13 設備投資の変化

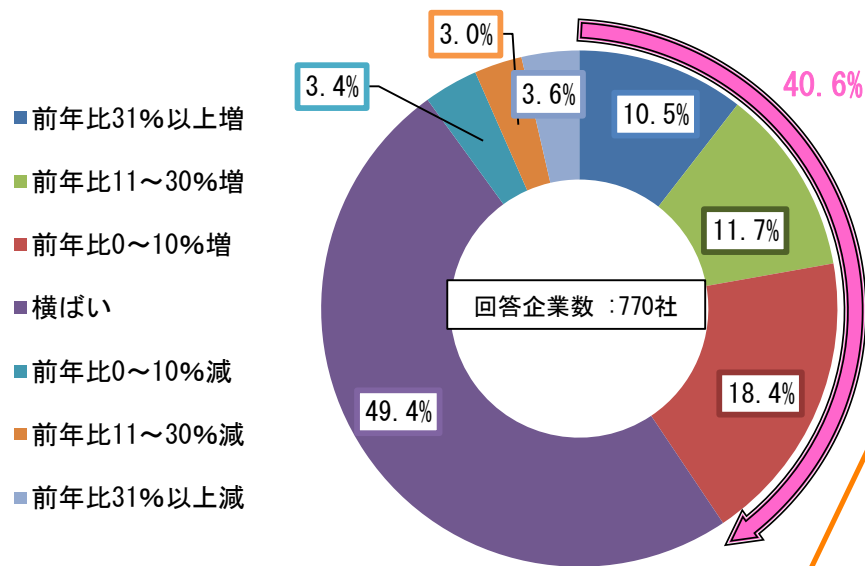
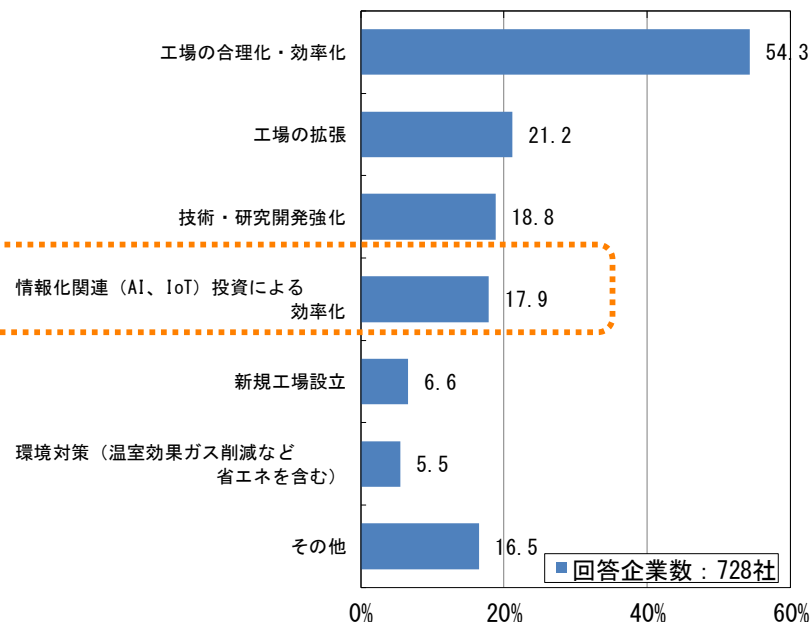


図14 設備投資の目的(複数回答)



<情報関連(AI、IoT)への取り組み>

- 工場内の加工設備にセンサーを取り付け、加工条件通りに設備が動いているかの情報を集約、その情報をフィードバックし、生産技術や生産計画に反映。【繊維(紡績/織物/化学繊維)】
- 業務系、製造系におけるソフトウェア投資、統合ビジネスプラットフォームの活用改善を2017年度に実施した。今後もIoT投資を行っていく予定。【プラスチック製品】
- AIを使った業務アプリケーションなどを導入した。【その他製造業】
- AI、IoT関連の投資はまだ多くないが、今後の生産設備投資の中で、徐々に同投資が多くなる見込み。【輸送用機器部品(自動車/二輪車)】

<参考> 設備投資： 2014年までの調査結果との比較

2016年と比較した2017年の設備投資の変化は、3年前に実施した2014年の調査結果と同水準であり、2011年以降、設備投資が前年を上回る企業は4割前後に達している。

図15 2013年と比較した、2014年の設備投資の変化

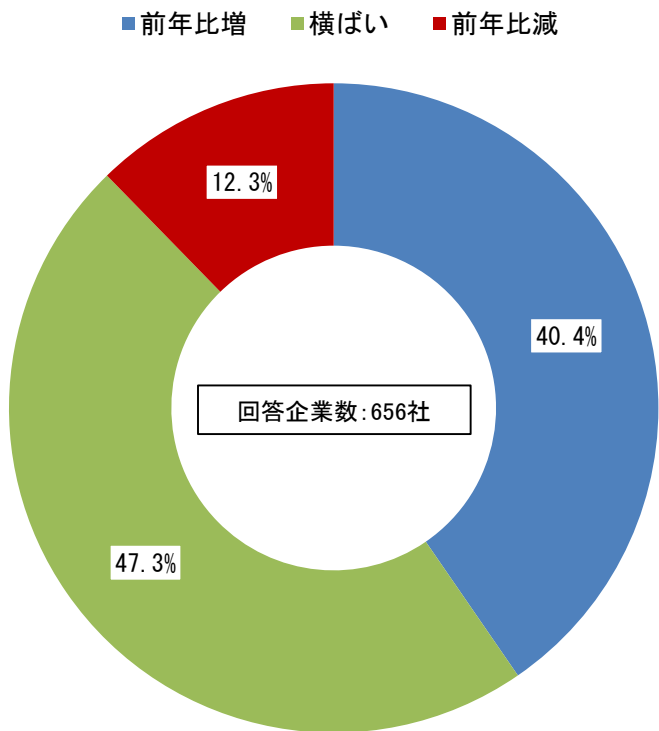
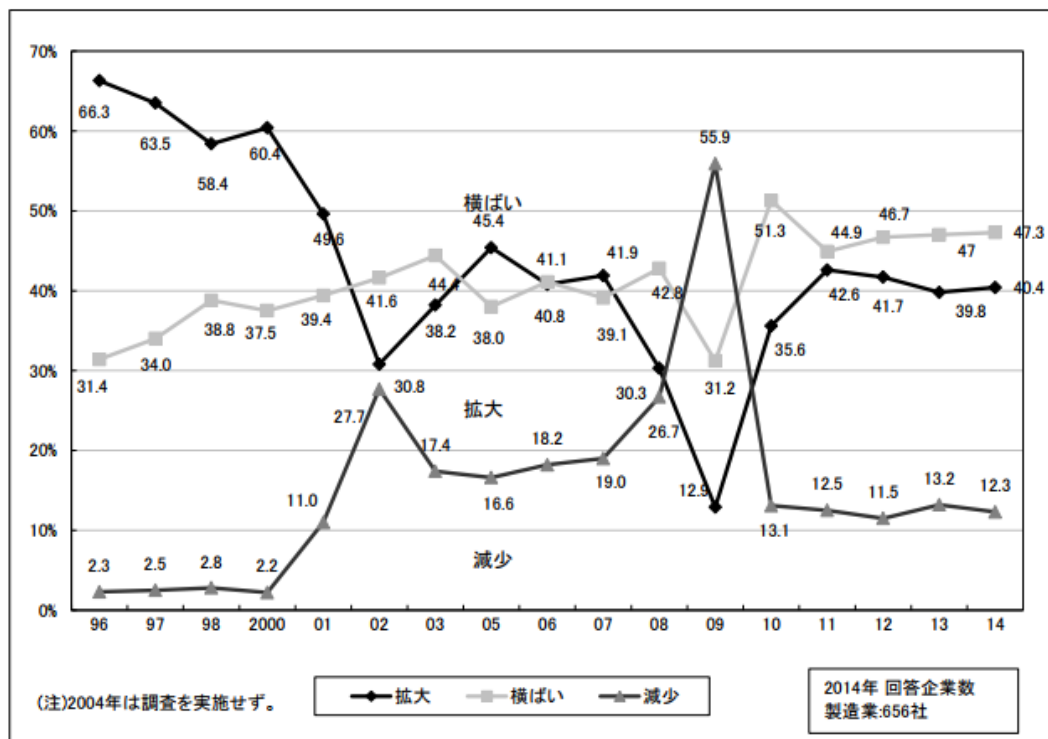


図16 設備投資の推移



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57.1%と、前年から3.7ポイント増加した。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。業種別では食品・農水産加工（75.8%）、業務用機器（74.1%）において「拡大」とする率が高かった。

図17 今後1～2年の事業展開の方向性

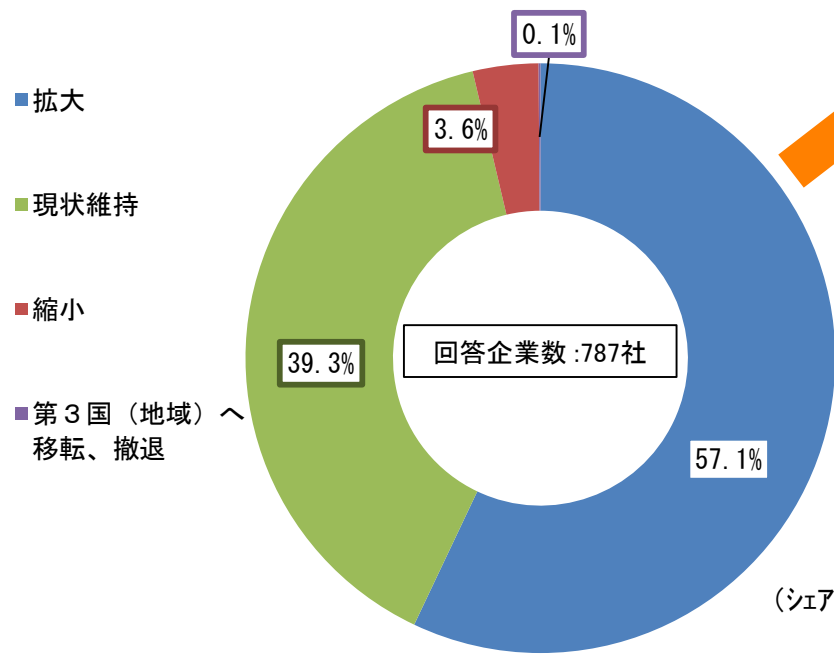
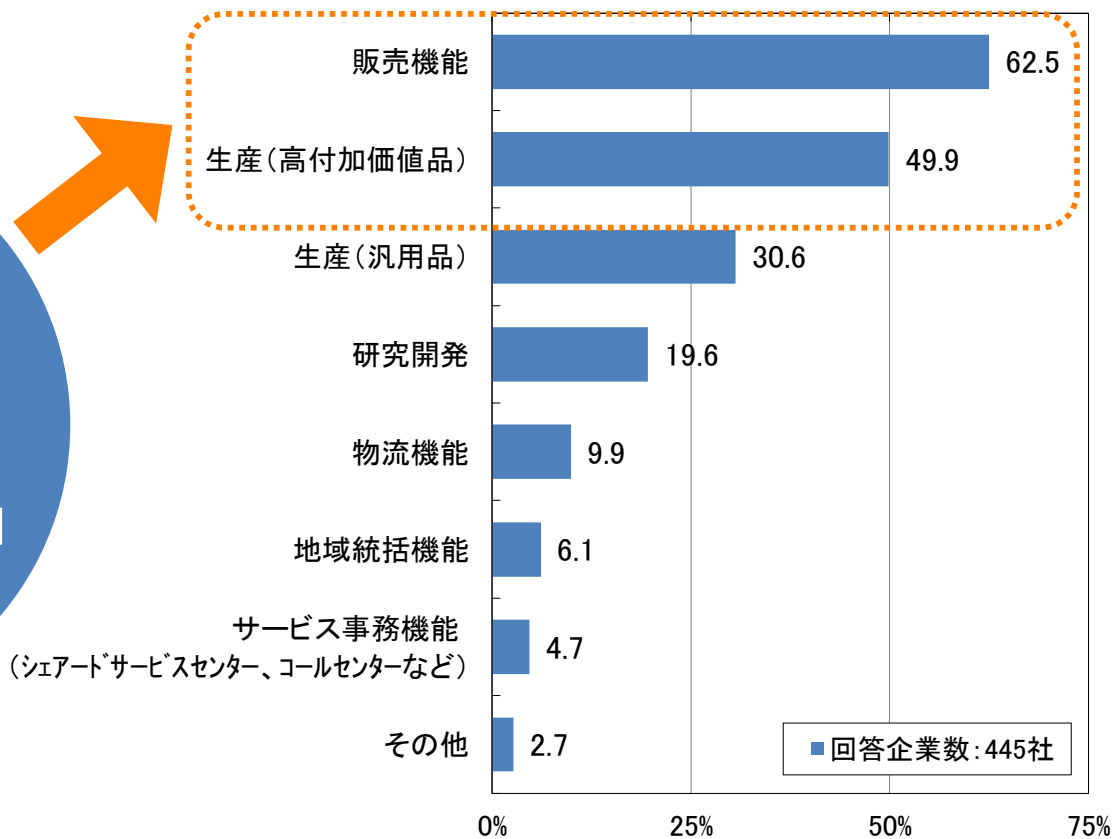


図18 具体的にどのような機能を拡大するのか（複数回答）

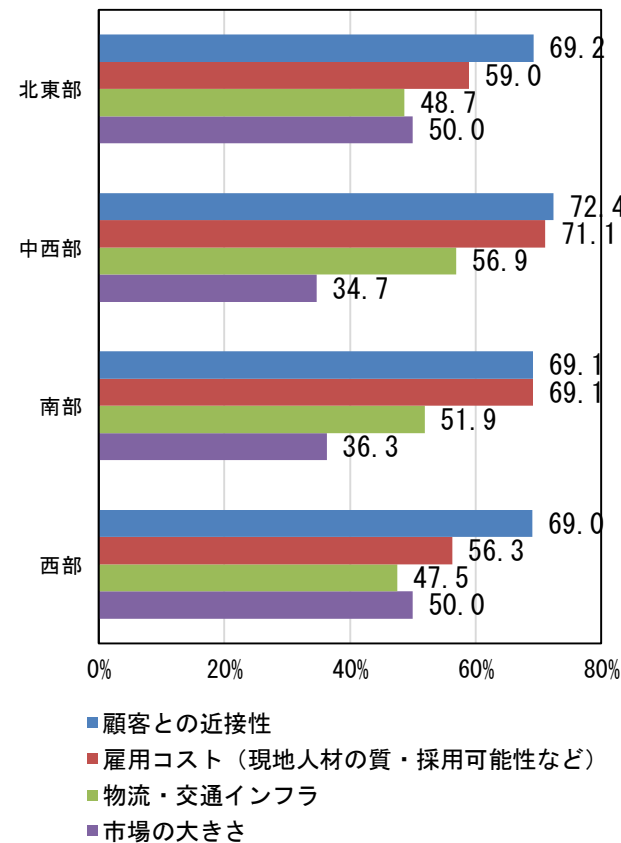
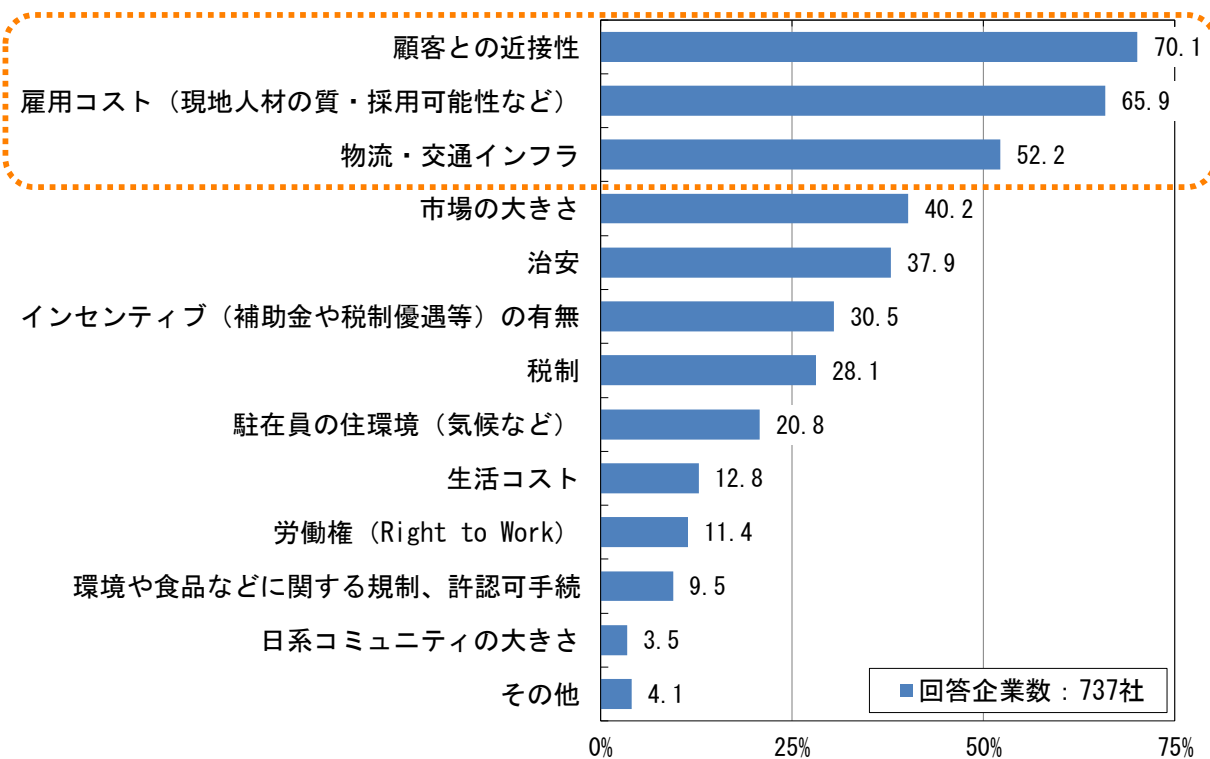


2. 新たな州に移転・新設する場合、重視する点：顧客、雇用、物流

新たな州（地域）に移転・新設する場合に重視する点は、「顧客との近接性」に続き、「雇用コスト」、「物流・交通インフラ」が上位を占めた。地域別では、「顧客との近接性」は中西部が72.4%で最も高く、「雇用コスト」も中西部(71.1%)や南部(69.1%)で高い割合を示した。

図19 新たな州（地域）に移転・新設する場合、重視する点（複数回答）

図20 新たな州（地域）に移転・新設する場合、重視する点（複数回答、地域別）



3. 調達(生産・販売): 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・販売活動を行う企業の米国内からの調達率は前年から2.1ポイント増の59.3%、日本からの調達率は同2.0ポイント減となった。食品・農水産加工(80.4%)やプラスチック製品(73.7%)などで米国内からの調達比率が増えた企業が多くみられた。今後の方針としては、前年に続き、米国内の地場企業(131社)や日系企業(67社)からの調達を拡大する方針がみられる。

図21 原材料・部品の調達先(国・地域別)

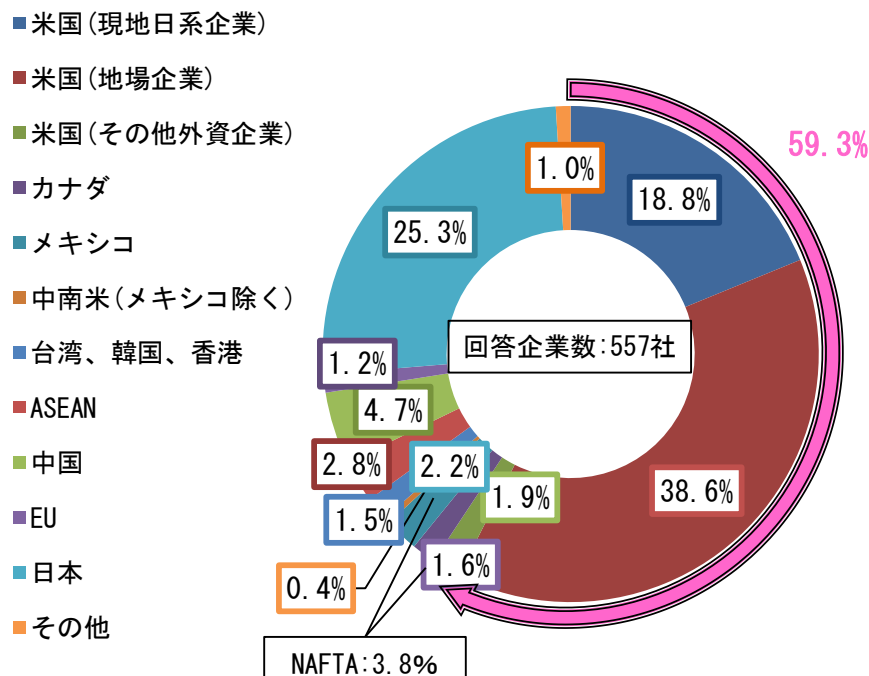
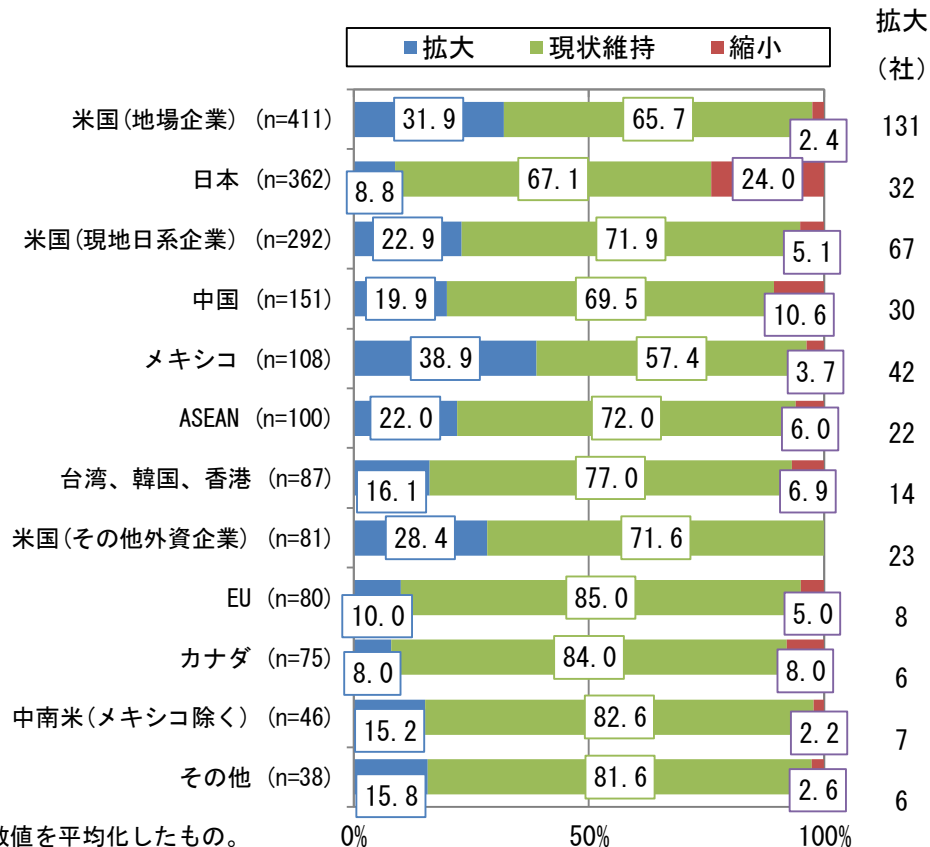


図22 原材料・部品の調達先についての今後の方針



(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率は21.2%で、日本からの調達率は53.2%を占めた。食品・農水産加工(64.9%)で米国内からの調達比率が高く、一方、業務用機器(69.5%)やはん用・生産用機器(64.1%)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、日本企業(27社)や米国内の地場企業(19社)からの調達を拡大する方針がみられた。

図23 原材料・部品の調達先(国・地域別)

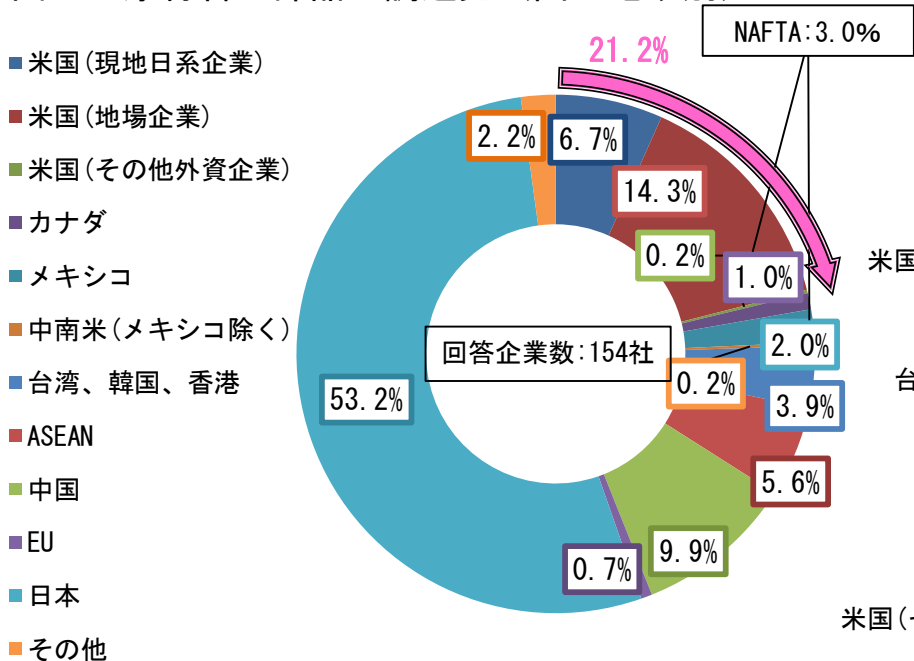
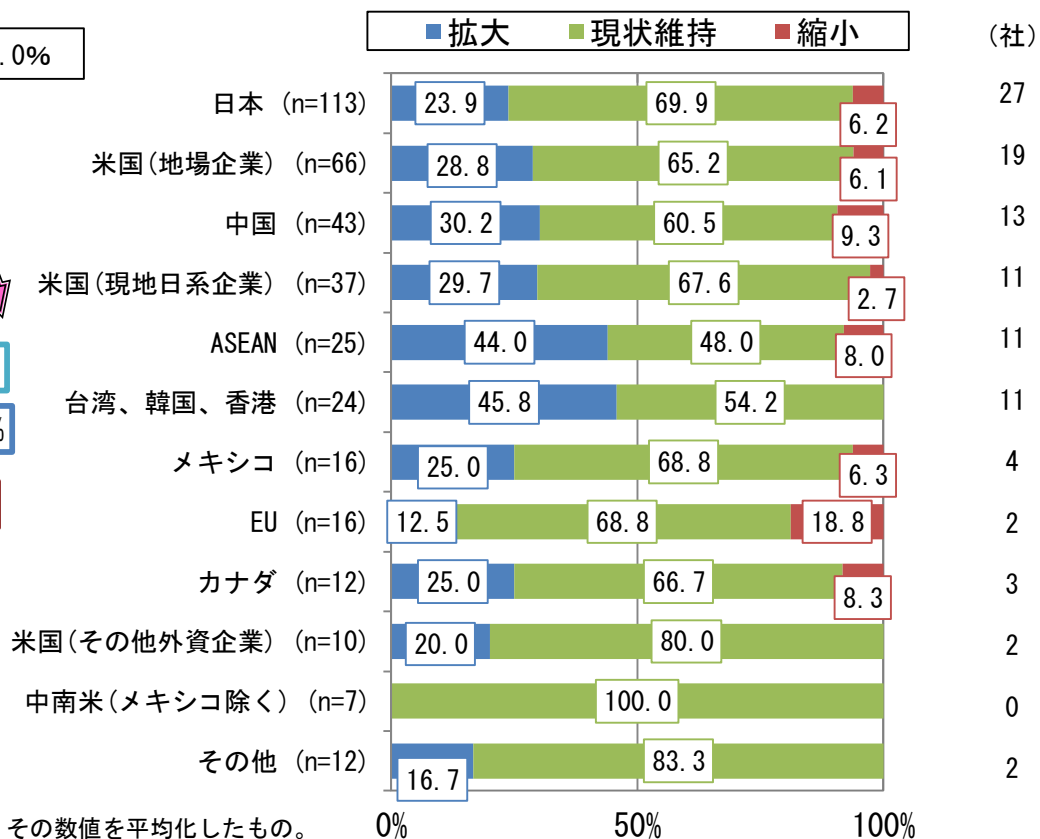


図24 原材料・部品の調達先についての今後の方針



(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. 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、米国の割合は前年から6.3ポイント増の76.3%となり、日本の割合は5.0ポイント減となった。鉄鋼(89.3%)や食品・農水産加工(87.5%)など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156社(33.1%)で最も多く、メキシコは29社(25.0%)で前年(68社、57.1%)の半数以下に減少した。

図25 米国市場向け製品の生産地（国・地域別）

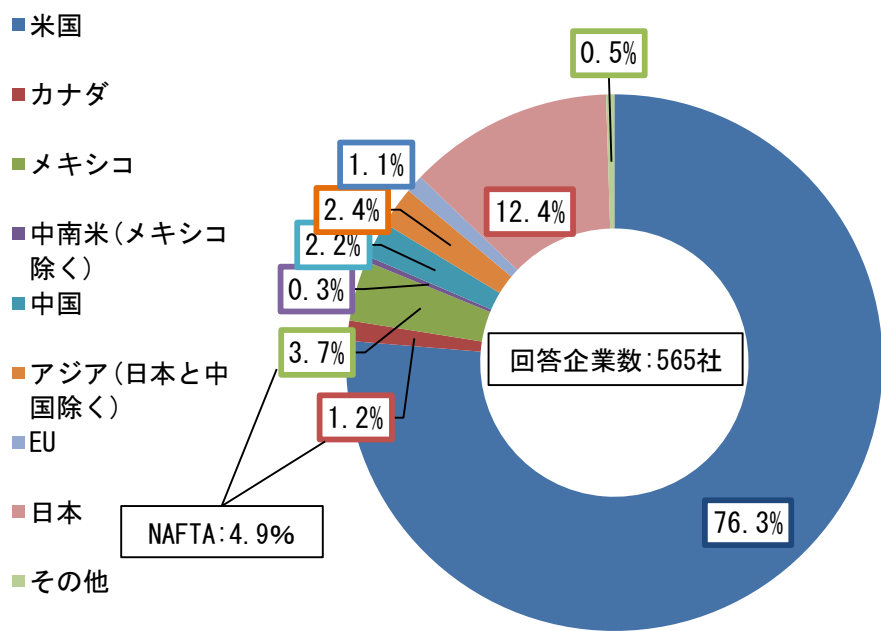
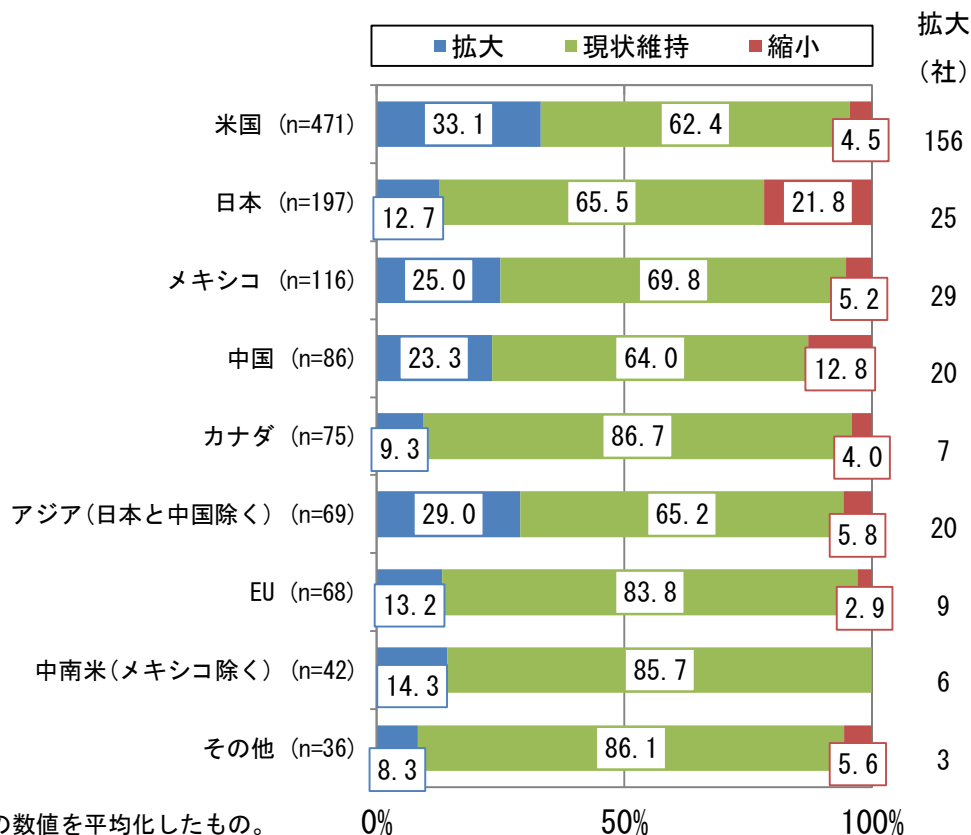


図26 米国市場向け製品の生産地についての今後の方針



(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・販売): NAFTA市場向けが約9割

米国で生産・販売活動を行う企業の販売先としては、米国内が80.9%で、米国を含めたNAFTA市場向けが89.4%、日本が4.0%を占めた。今後、販売を拡大する先としては、米国が154社(34.5%)、メキシコが80社(38.3%)で、前年よりも現状維持の割合が増えた。食品・農水産加工(53.3%)や化学品・石油製品(40.5%)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27 製品の販売先(国・地域別)

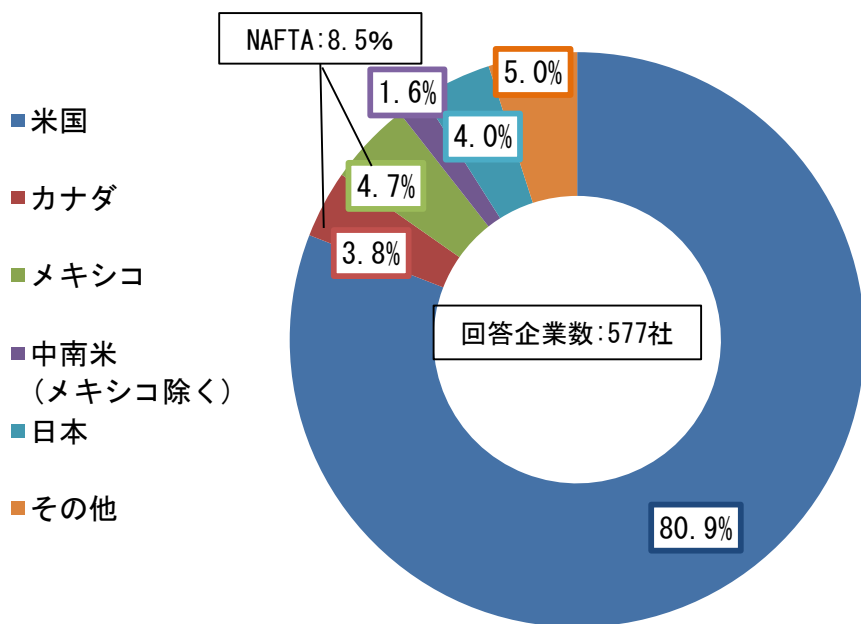
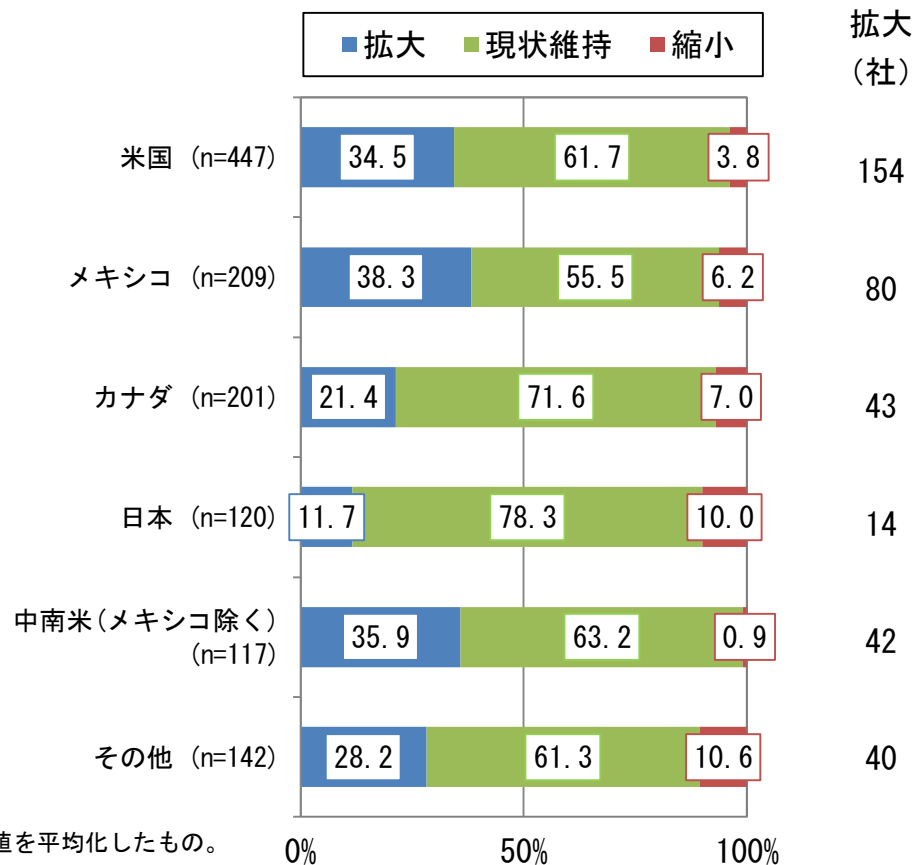


図28 製品の販売先についての今後の方針



(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77.6%、米国を含めたNAFTA市場向けが88.2%、日本が4.9%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11.2%を占めた。販売を拡大する先としては、米国が65社(50.4%)、メキシコが36社(50.7%)となった。

図29 製品の販売先(国・地域別)

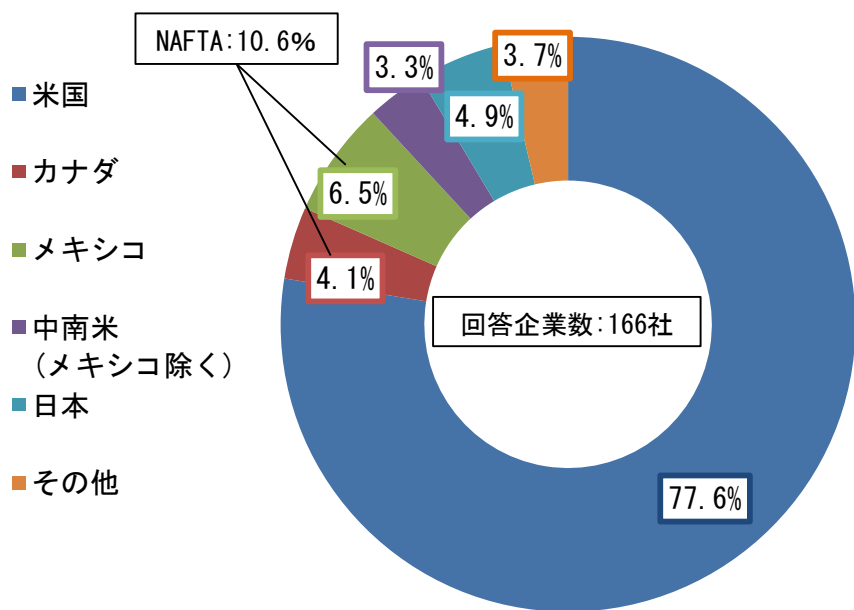
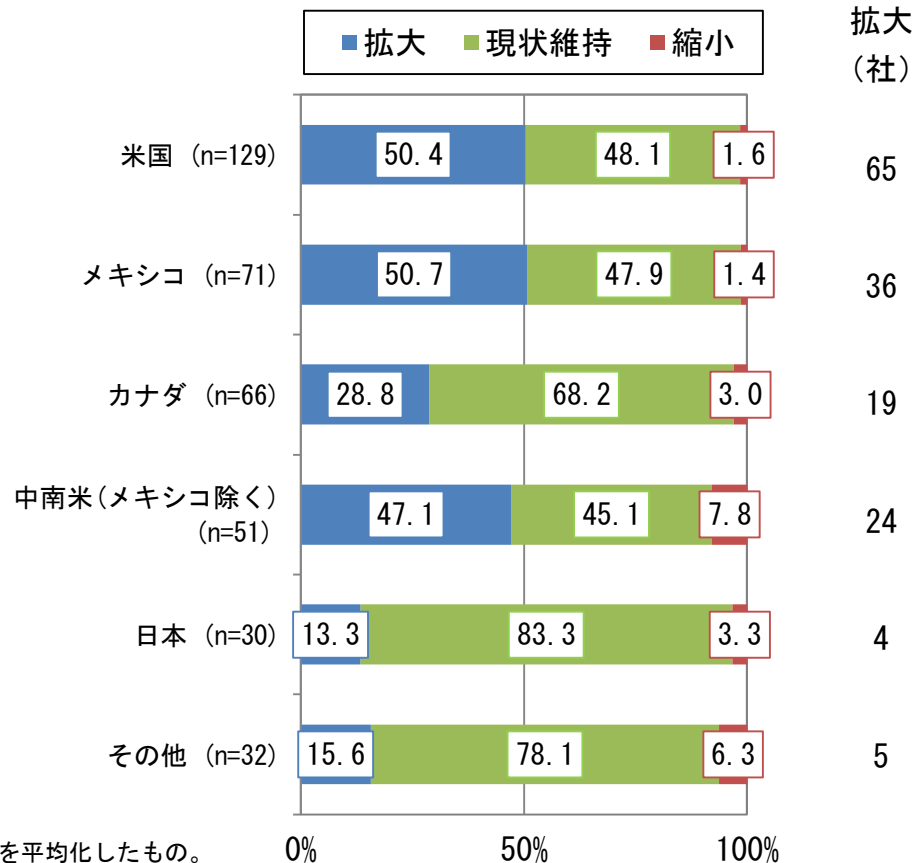


図30 製品の販売先についての今後の方針



(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。

0% 50% 100%

3. FTA利用：米国進出日系企業の3割超がNAFTAを利用

全回答企業（輸出入なし/無回答含む）におけるNAFTA利用率は、32.9%（261社）であった。輸出で利用している割合が高く、メキシコ向けで23.6%（187社）、カナダ向けで21.1%（167社）であった。輸入では、対メキシコで11.6%（92社）、対カナダで6.2%（49社）であった。

表1 二国間/多国間FTAの利用状況について（回答企業数：793社）

	輸出におけるFTA利用率					輸入におけるFTA利用率				
	輸出有り	輸出無し/ 無回答	輸出におけるFTA利用率			輸入有り	輸入無し/ 無回答	輸入におけるFTA利用率		
			利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)			利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
■既存のFTA/EPA										
カナダ	347 (43.8%)	446 (56.2%)	167 (21.1%)	34 (4.3%)	146 (18.4%)	77 (9.7%)	716 (90.3%)	49 (6.2%)	5 (0.6%)	23 (2.9%)
メキシコ	347 (43.8%)	446 (56.2%)	187 (23.6%)	37 (4.7%)	123 (15.5%)	134 (16.9%)	659 (83.1%)	92 (11.6%)	10 (1.3%)	32 (4.0%)
ほか中南米6カ国	121 (15.3%)	672 (84.7%)	33 (4.2%)	21 (2.6%)	67 (8.4%)	17 (2.1%)	776 (97.9%)	7 (0.9%)	-	10 (1.3%)
シンガポール	36 (4.5%)	757 (95.5%)	4 (0.5%)	7 (0.9%)	25 (3.2%)	20 (2.5%)	773 (97.5%)	8 (1.0%)	2 (0.3%)	10 (1.3%)
オーストラリア	47 (5.9%)	746 (94.1%)	13 (1.6%)	9 (1.1%)	25 (3.2%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	0 (0.0%)	-	4 (0.5%)
韓国	46 (5.8%)	747 (94.2%)	18 (2.3%)	7 (0.9%)	21 (2.6%)	40 (5.0%)	753 (95.0%)	24 (3.0%)	2 (0.3%)	14 (1.8%)
チリ	50 (6.3%)	743 (93.7%)	14 (1.8%)	9 (1.1%)	27 (3.4%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	1 (0.1%)	-	3 (0.4%)
ペルー	44 (5.5%)	749 (94.5%)	14 (1.8%)	8 (1.0%)	22 (2.8%)	5 (0.6%)	788 (99.4%)	1 (0.1%)	1 (0.1%)	3 (0.4%)
パナマ	32 (4.0%)	761 (96.0%)	10 (1.3%)	3 (0.4%)	19 (2.4%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	1 (0.1%)	-	3 (0.4%)
コロンビア	58 (7.3%)	735 (92.7%)	16 (2.0%)	7 (0.9%)	35 (4.4%)	6 (0.8%)	787 (99.2%)	3 (0.4%)	-	3 (0.4%)
中東・北アフリカ	23 (2.9%)	770 (97.1%)	6 (0.8%)	3 (0.4%)	14 (1.8%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	2 (0.3%)	-	2 (0.3%)
■未発効のFTA/EPA										
TTIP EU28カ国	127 (16.0%)	666 (84.0%)	-	44 (5.5%)	83 (10.5%)	45 (5.7%)	748 (94.3%)	-	13 (1.6%)	32 (4.0%)

※ ほか中南米 = エルサルバドル、グアテマラ、コスタリカ、ドミニカ共和国、ニカラグア、ホンジュラス
 中東・北アフリカ = イスラエル、オマーン、バーレーン、ヨルダン、モロッコ

3. FTA利用：輸出/輸入を行っている企業のNAFTA利用率は5割超

輸出/輸入を行っていると回答した企業に限ると、NAFTA利用率は54.5%となった。輸出はメキシコ向けで53.9%、カナダ向けで48.1%となった。輸入についても対メキシコで68.7%、対カナダで63.6%となった。また、対韓国では、60.0%の企業がFTAを利用した。

表2 二国間/多国間FTAの利用状況について（輸出/輸入あり）

	(単位：社、%)									
	輸出有り (有効回答数)	輸出無し/ 無回答	輸出におけるFTA利用率			輸入有り	輸入無し/ 無回答	輸入におけるFTA利用率		
			利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)			利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
■ 既存のFTA/EPA										
カナダ	347 (43.8%)	446 (56.2%)	167 (48.1%)	34 (9.8%)	146 (42.1%)	77 (9.7%)	716 (90.3%)	49 (63.6%)	5 (6.5%)	23 (29.9%)
メキシコ	347 (43.8%)	446 (56.2%)	187 (53.9%)	37 (10.7%)	123 (35.4%)	134 (16.9%)	659 (83.1%)	92 (68.7%)	10 (7.5%)	32 (23.9%)
ほか中南米6カ国	121 (15.3%)	672 (84.7%)	33 (27.3%)	21 (17.4%)	67 (55.4%)	17 (2.1%)	776 (97.9%)	7 (41.2%)	-	10 (58.8%)
シンガポール	36 (4.5%)	757 (95.5%)	4 (11.1%)	7 (19.4%)	25 (69.4%)	20 (2.5%)	773 (97.5%)	8 (40.0%)	2 (10.0%)	10 (50.0%)
オーストラリア	47 (5.9%)	746 (94.1%)	13 (27.7%)	9 (19.1%)	25 (53.2%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	-	-	4 100.0
韓国	46 (5.8%)	747 (94.2%)	18 (39.1%)	7 (15.2%)	21 (45.7%)	40 (5.0%)	753 (95.0%)	24 (60.0%)	2 (5.0%)	14 (35.0%)
チリ	50 (6.3%)	743 (93.7%)	14 (28.0%)	9 (18.0%)	27 (54.0%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	1 (25.0%)	-	3 (75.0%)
ペルー	44 (5.5%)	749 (94.5%)	14 (31.8%)	8 (18.2%)	22 (50.0%)	5 (0.6%)	788 (99.4%)	1 (20.0%)	1 (20.0%)	3 (60.0%)
パナマ	32 (4.0%)	761 (96.0%)	10 (31.3%)	3 (9.4%)	19 (59.4%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	1 (25.0%)	-	3 (75.0%)
コロンビア	58 (7.3%)	735 (92.7%)	16 (27.6%)	7 (12.1%)	35 (60.3%)	6 (0.8%)	787 (99.2%)	3 (50.0%)	-	3 (50.0%)
中東・北アフリカ	23 (2.9%)	770 (97.1%)	6 (26.1%)	3 (13.0%)	14 (60.9%)	4 (0.5%)	789 (99.5%)	2 (50.0%)	-	2 (50.0%)
■ 未発効のFTA/EPA										
TTIP EU28カ国	127 (16.0%)	666 (84.0%)	-	44 (34.6%)	83 (65.4%)	45 (5.7%)	748 (94.3%)	-	13 (28.9%)	32 (71.1%)

※ ほか中南米 = エルサルバドル、グアテマラ、コスタリカ、ドミニカ共和国、ニカラグア、ホンジュラス
中東・北アフリカ = イスラエル、オマーン、バーレーン、ヨルダン、モロッコ

<参考>FTA利用：米国進出日系企業のNAFTA利用率(地域別)

全回答企業(輸出入なし/無回答含む)におけるNAFTA利用率を地域別にみると、中西部および南部の日系企業のNAFTA利用率は、輸出・輸入とも全体の平均を上回った。

表3 NAFTAの利用状況について(回答企業数：793社、地域別)

(単位：社、%)

	輸出有り	輸出無し/ 無回答	輸出におけるFTA利用率			輸入有り	輸入無し/ 無回答	輸入におけるFTA利用率		
			利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)			利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
■既存のFTA/EPA										
全体	347 (43.8%)	446 (56.2%)	167 (21.1%)	34 (4.3%)	146 (18.4%)	77 (9.7%)	716 (90.3%)	49 (6.2%)	5 (0.6%)	23 (2.9%)
	347 (43.8%)	446 (56.2%)	187 (23.6%)	37 (4.7%)	123 (15.5%)	134 (16.9%)	659 (83.1%)	92 (11.6%)	10 (1.3%)	32 (4.0%)
北東部	35 (41.2%)	50 (58.8%)	14 (16.5%)	8 (9.4%)	13 (15.3%)	3 (3.5%)	82 (96.5%)	2 (2.4%)	1 (1.2%)	-
	30 (35.3%)	55 (64.7%)	13 (15.3%)	7 (8.2%)	10 (11.8%)	7 (8.2%)	78 (91.8%)	5 (5.9%)	1 (1.2%)	1 (1.2%)
中西部	145 (55.3%)	117 (44.7%)	69 (26.3%)	8 (3.1%)	68 (26.0%)	37 (14.1%)	225 (85.9%)	26 (9.9%)	2 (0.8%)	9 (3.4%)
	138 (52.7%)	124 (47.3%)	73 (27.9%)	15 (5.7%)	50 (19.1%)	43 (16.4%)	219 (83.6%)	27 (10.3%)	3 (1.1%)	13 (5.0%)
南部	117 (41.8%)	163 (58.2%)	61 (21.8%)	12 (4.3%)	44 (15.7%)	22 (7.9%)	258 (92.1%)	14 (5.0%)	2 (0.7%)	6 (2.1%)
	129 (46.1%)	151 (53.9%)	76 (27.1%)	11 (3.9%)	42 (15.0%)	61 (21.8%)	219 (78.2%)	44 (15.7%)	6 (2.1%)	11 (3.9%)
西部	50 (30.1%)	116 (69.9%)	23 (13.9%)	6 (3.6%)	21 (12.7%)	15 (9.0%)	265 (159.6%)	7 (4.2%)	-	8 (4.8%)
	50 (30.1%)	116 (69.9%)	25 (15.1%)	4 (2.4%)	21 (12.7%)	23 (13.9%)	143 (86.1%)	16 (9.6%)	-	7 (4.2%)

<参考> FTA利用：輸出/輸入を行っている企業のNAFTA利用率(地域別)

輸出/輸入を行っていると回答した企業に限ると、輸出は南部の日系企業がカナダ向けとメキシコ向けで全体の平均を上回った。輸入については、中西部は対カナダで、南部は対メキシコで全体の平均を上回った。

表4 NAFTAの利用状況について（輸出/輸入有り、地域別）

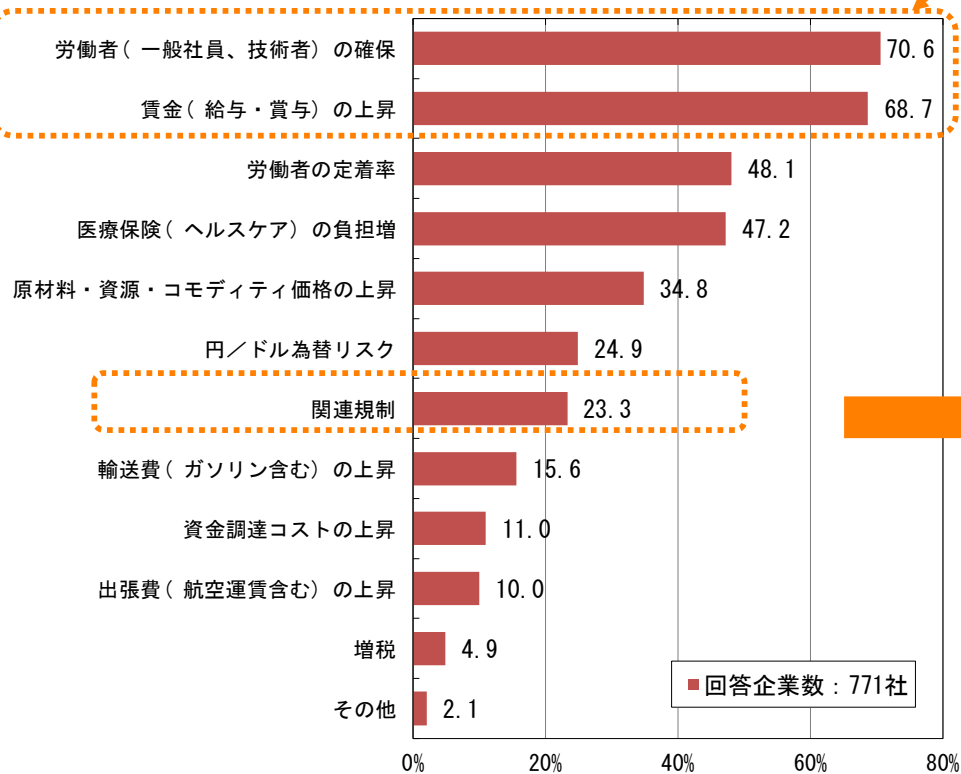
(単位：社、%)

		輸出におけるFTA利用率					輸入におけるFTA利用率				
		輸出有り (有効回答数)	輸出無し/ 無回答	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)	輸入有り	輸入無し/ 無回答	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
■既存のFTA/EPA											
全体	カナダ	347 (43.8%)	446 (56.2%)	167 (48.1%)	34 (9.8%)	146 (42.1%)	77 (9.7%)	716 (90.3%)	49 (63.6%)	5 (6.5%)	23 (29.9%)
	メキシコ	347 (43.8%)	446 (56.2%)	187 (53.9%)	37 (10.7%)	123 (35.4%)	134 (16.9%)	659 (83.1%)	92 (68.7%)	10 (7.5%)	32 (23.9%)
北東部	カナダ	35 (41.2%)	50 (58.8%)	14 (40.0%)	8 (22.9%)	13 (37.1%)	3 (3.5%)	82 (96.5%)	2 (66.7%)	1 (33.3%)	-
	メキシコ	30 (35.3%)	55 (64.7%)	13 (43.3%)	7 (23.3%)	10 (33.3%)	7 (8.2%)	78 (91.8%)	5 (71.4%)	1 (14.3%)	1 (14.3%)
中西部	カナダ	145 (55.3%)	117 (44.7%)	69 (47.6%)	8 (5.5%)	68 (46.9%)	37 (14.1%)	225 (85.9%)	26 (70.3%)	2 (5.4%)	9 (24.3%)
	メキシコ	138 (52.7%)	124 (47.3%)	73 (52.9%)	15 (10.9%)	50 (36.2%)	43 (16.4%)	219 (83.6%)	27 (62.8%)	3 (7.0%)	13 (30.2%)
南部	カナダ	117 (41.8%)	163 (58.2%)	61 (52.1%)	12 (10.3%)	44 (37.6%)	22 (7.9%)	258 (92.1%)	14 (63.6%)	2 (9.1%)	6 (27.3%)
	メキシコ	129 (46.1%)	151 (53.9%)	76 (58.9%)	11 (8.5%)	42 (32.6%)	61 (21.8%)	219 (78.2%)	44 (72.1%)	6 (9.8%)	11 (18.0%)
西部	カナダ	50 (30.1%)	116 (69.9%)	23 (46.0%)	6 (12.0%)	21 (53.3%)	15 (9.0%)	151 (91.0%)	7 (46.7%)	-	8 (42.0%)
	メキシコ	50 (30.1%)	116 (69.9%)	25 (50.0%)	4 (8.0%)	21 (30.4%)	23 (13.9%)	143 (86.1%)	16 (69.6%)	-	7 (0.0%)

4. コスト上昇要因：労働者確保や賃金上昇が課題、ビザ取得難への懸念

コスト上昇要因としては、「労働者の確保」が前年から7.1ポイント増の70.6%で筆頭要因となり、「賃金上昇」が68.7%と続いた。また、日本人駐在員のビザ取得への懸念が前年の15.4%から33.1%へと倍増。一方、トランプ政権による規制緩和の動きで、環境規制の影響は前年の43.6%から、38.2%へと低下。

図31 経営上の課題（1）コスト上昇要因（複数回答）



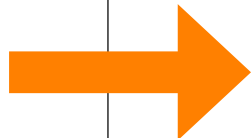
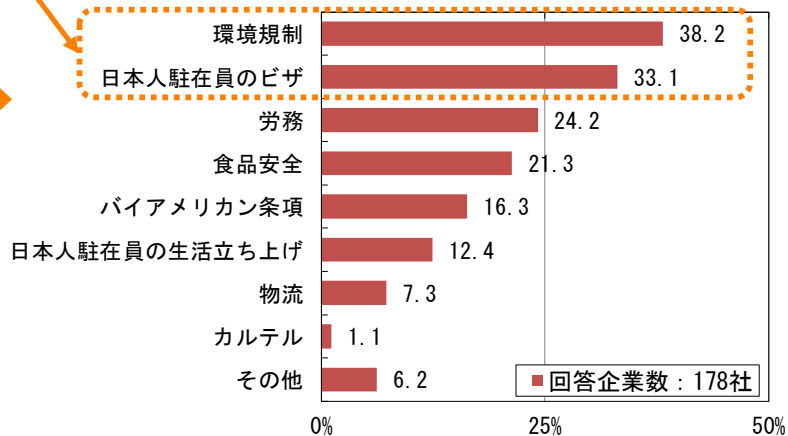
<景気回復に伴い、賃金は上昇傾向>

- エンジニアの採用が困難に。賃金は平均3~4%増。【化学】
- 優秀なエンジニアの引き抜きが多い。【電機・電子】
- 受注に生産が追いつかないため休日出勤も。結果として労働コストが上昇。【鉄鋼】

<日本人駐在員のビザ取得への懸念>

- 若年社員のビザ取得が徐々に困難に。ビザ申請のための追加資料の要求が増えた。【化学】

図32 関連規制の内訳（複数回答）



<参考>コスト上昇要因(地域別)

コスト上昇要因を地域別にみると、「労働者の確保」は南部(73.3%)で最も高く、西部では「賃金上昇」(78.1%)が最大の要因となった。関連規制では、「環境規制」は南部(46.0%)で最も高く、中西部では「日本人駐在員のビザ」(41.3%)が最大の要因となった。西部では、「環境規制」とともに、「食品安全」(38.2%)が最大の要因に挙げられた。

図33 経営上の課題(1)コスト上昇要因(複数回答、地域別)

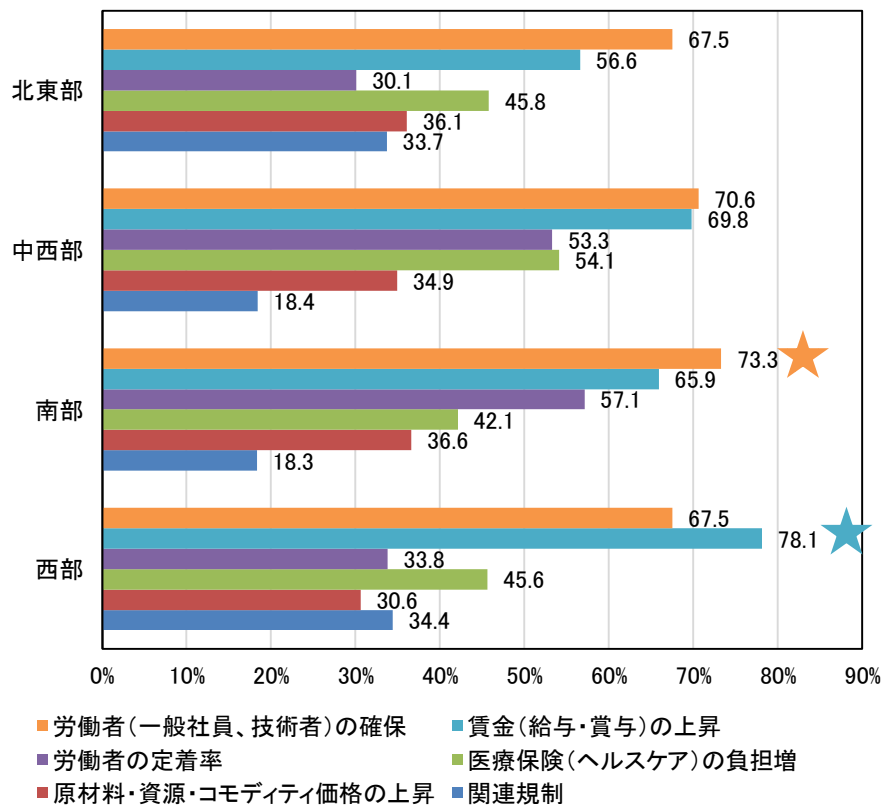
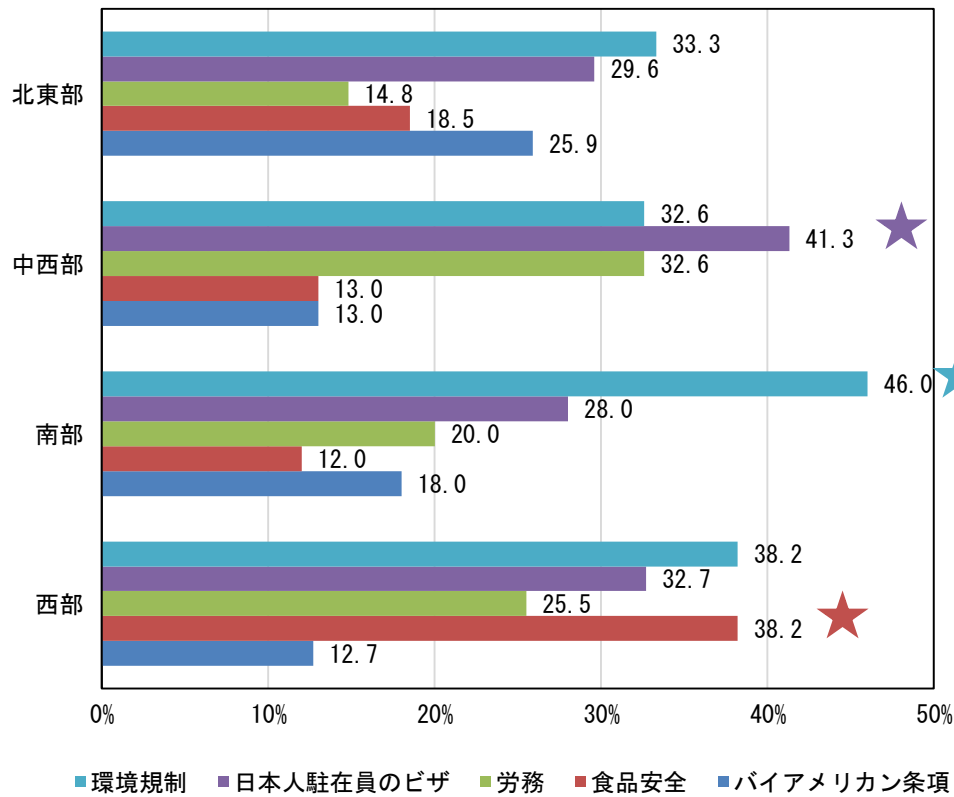


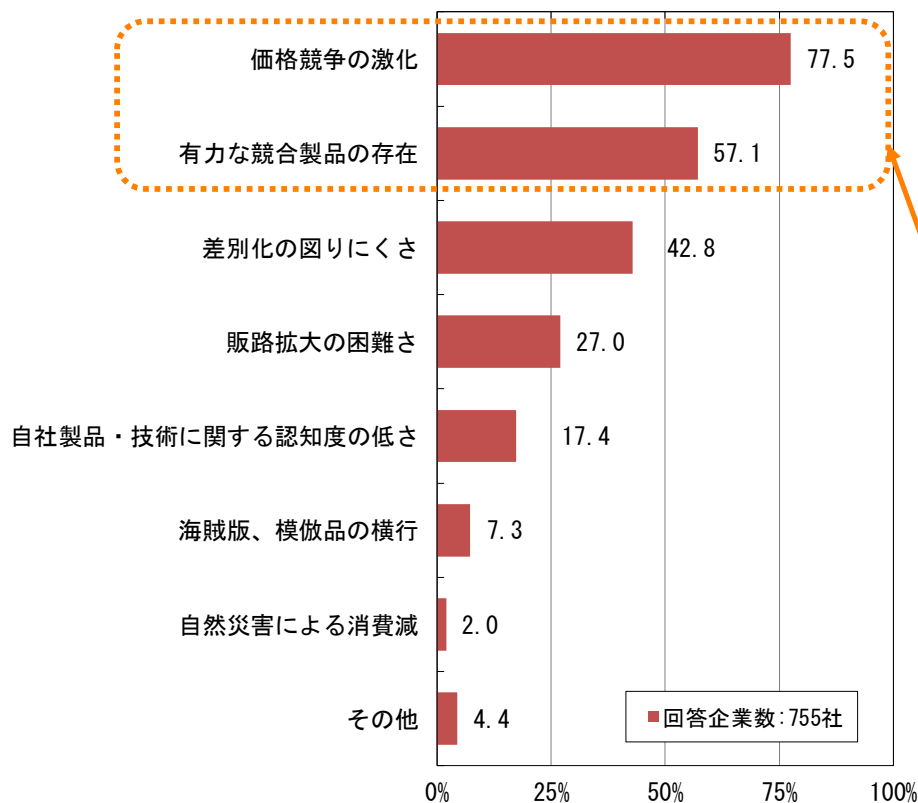
図34 関連規制の内訳(複数回答、地域別)



4. 販売抑制要因： 価格競争は継続、別の形で差別化図る動きも

「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。コストの見直しをするだけでなく、新規グレード・新製品の開発や、ブランド力向上のためのマーケティング活動をすることによって、需要を取り込む姿勢が読み取れる。

図35 経営上の課題（2）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>

- 新規グレード、新製品の開発・上市を行っている。【プラスチック製品】
- アフターサービスなど製品を取りまく分野での競争力強化を図る。【輸送機械】
- 米国内に生産拠点を有する競合企業が複数あり、また、中国、インド、台湾などのアジア勢が輸入量を伸ばしている。価格・品質に加えて「納期」がポイント。顧客からは発注後のデリバリー期間を年々短縮することが求められている。供給瞬発力確保に向けた生産性アップ、柔軟な生産対応力を整備中。【プラスチック製品】
- 製品のブランド力向上のためのマーケティング活動を推進している。【食品加工】
- 既存の製品の改善、開発設計、部品・材料の調達先を見直している。【輸送機械】
- 管理可能なコストを出来る限り削減し、他社品と競争できるように努力し続けている。国際貿易ルールから逸脱する行為には、認められた手段にて対抗措置をとっている。【化学・石油製品】

5. トランプ政権の政策に対する関心： 税制、通商、外交への関心が上位

「税制」に対する関心が最も高く、8割以上の企業が関心を示した。中でも「法人税」(62.5%)への関心が高く、減税による利益増を期待する声が聞かれた。ただし、減税による追加投資には慎重な姿勢が目立った。「通商」(76.5%)、「外交」(72.0%)への関心も高く、通商ではNAFTA(55.2%)、外交では日本(57.5%)に対して、半数を超える企業が関心があると回答した。

図36 新政権の政策に対する関心(複数回答)

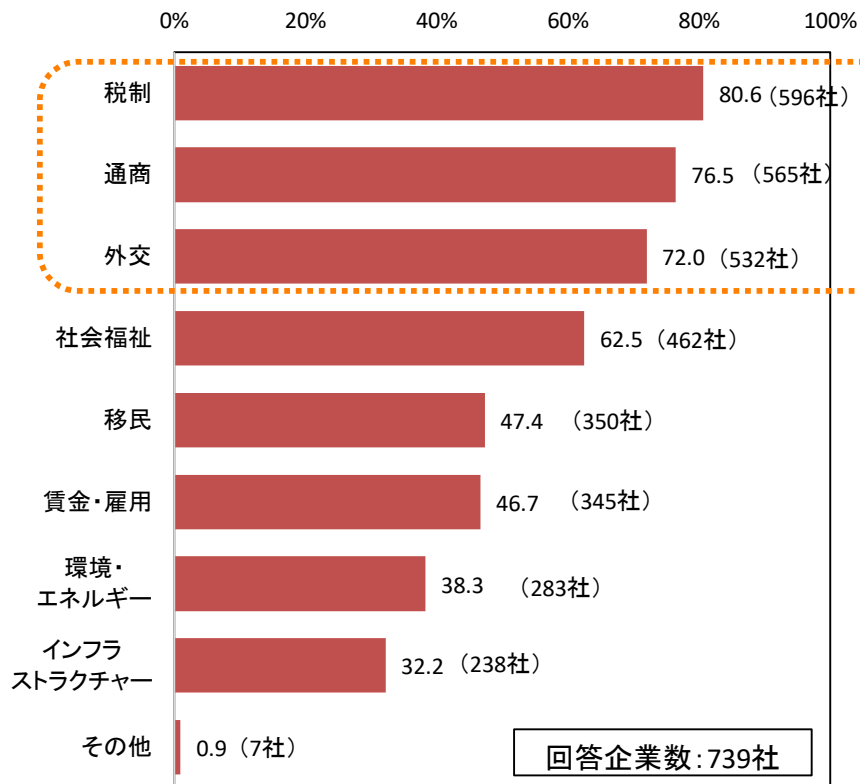
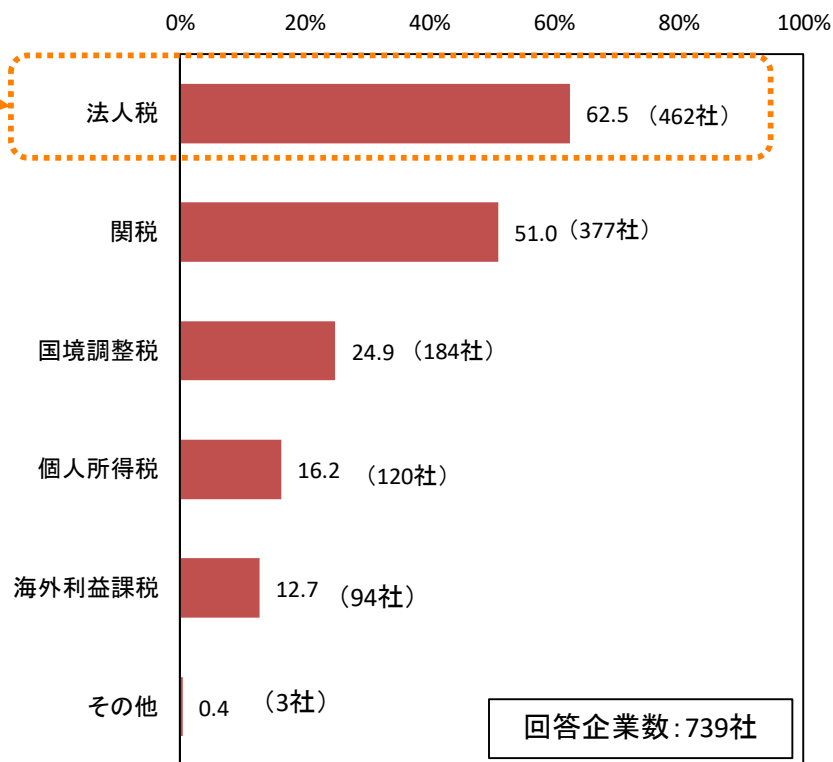


図37 「税制」に関する関心内訳(複数回答)

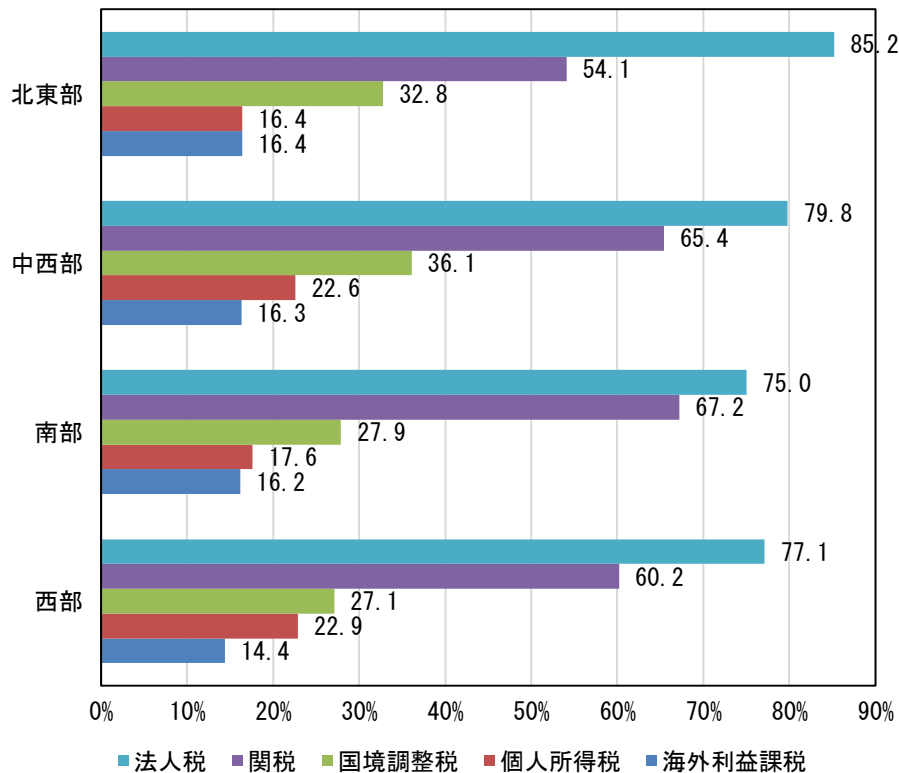
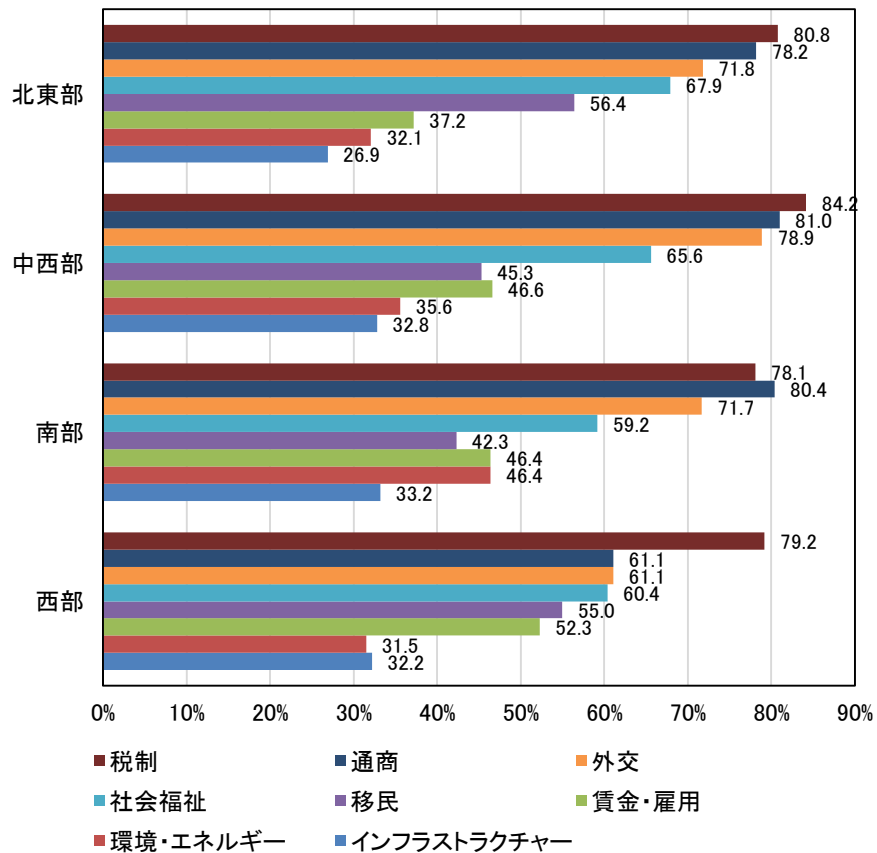


<参考>トランプ政権の政策に対する関心(地域別)

「税制」に対する関心は中西部(84.2%)で最も高く、北東部(80.8%)や西部(79.2%)でも最大の関心事項となった。税制に対する関心の中では、全地域で「法人税」への関心が最も高く、関税は南部(67.2%)や中西部(65.4%)で高かった。南部では「通商」(80.4%)が最大の関心事項となったが、西部では「通商」や「外交」への関心は、他地域に比べると低かった。

図38 新政権の政策に対する関心(複数回答、地域別)

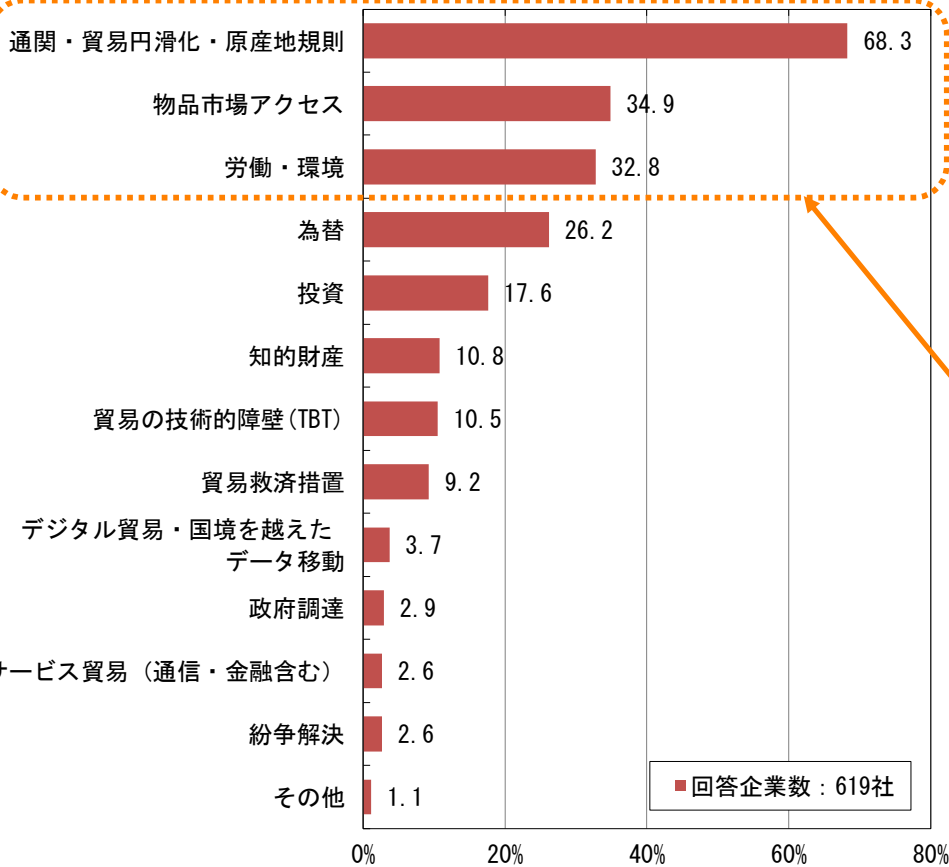
図39 「税制」に関する関心内訳(複数回答、地域別)



5. NAFTA再交渉による影響： 原産地規則見直しへの関心が目立つ

影響を受ける内容として、「通関・貿易円滑化・原産地規則」、「物品市場アクセス」、「労働・環境」が上位に挙げられた。業種別にみると、「通関・貿易円滑化・原産地規則」では輸送用機器・同部品（鉄道車両/船舶/航空/運搬車両）（100%）、「物品市場アクセス」ではゴム製品（57.1%）、繊維（53.8%）、「労働・環境」では繊維（61.5%）の関心が高かった。

図40 北米自由貿易協定（NAFTA）による影響（複数回答）



＜個社のコメントでは、原産地規則見直しへの関心が圧倒的に多いが、影響が少ない企業も存在。交渉の行方について様子見を続ける企業が目立つ＞

- 原産地規則改定に伴うコスト変動。【輸送用機器（自動車/二輪車ほか多数）】
- 自動車部品の原産地規則の変更、鉄鋼製品の扱い【鉄鋼】
- 輸入関税による調達コストアップ【輸送用機器部品（自動車/二輪車）ほか多数】
- 既に材料はほぼ米国内で調達できているので、再交渉の影響はない。【化学品/石油製品】
- 米国の他、メキシコにも生産拠点を持っているため、対墨輸出はなし。仮にNAFTA交渉の結果、メキシコから北米への完成車の輸出が減少し、米国内生産が増えた場合、米国での生産が増える。【金属製品】
- 原産地規則が変更された場合、NAFTA域内でのトータルメリットは増えると考えている。交渉が決裂した場合、メキシコでの投資を止めて、米国内工場での能力増強を考えている。【プラスチック製品】
- 再交渉の行方については様子見。交渉決裂時の計画も特になし。【輸送用機器部品（自動車/二輪分野）ほか多数】
- 再交渉の影響はないと予想。【化学品・石油製品】

5. 地域経済や地域社会への貢献事例(一部抜粋)

地域経済への貢献

- サウスカロライナ州経済開発大使の表彰【繊維】
- ジョージア州政府からマニュファクチャラーズ・オブ・ザ・イヤーなどを受賞【輸送用機器(自動車／二輪車)、輸送用機器部品(鉄道車両／船舶／航空／運搬車両、自動車／二輪車)】
- 商工会議所などからの表彰【印刷／出版、プラスチック製品、はん用・生産用機器ほか多数】

雇用への貢献

- リーマンショックからまだ年月が浅い時期に、工場拡張と増員を発表し、進出先自治体より地元への貢献として取り上げられた。【輸送用機器部品(自動車／二輪車)】

地域社会への貢献

- 米国セメント協会アウトリーチ賞受賞【窯業／土石】
- 進出先自治体や地域の学校などへの寄付【化学品／石油製品、食品／農水産加工、ゴム製品ほか多数】

環境への貢献

- 環境保護庁(EPA)よりグリーン・パワー・リーダーシップ賞などを受賞【窯業／土石、電気機械／電子機器】
- イリノイ州サステナビリティ賞受賞【輸送用機器部品(自動車／二輪車)】
- インディアナ州知事環境優秀賞【輸送用機器(自動車／二輪車)】
- テネシー州グリーン・スター・ディレクター表彰【輸送用機器部品(自動車／二輪車)】

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/ora2/20170109>



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。