

在米国・カナダ日系企業の経営実態調査

-2011 年度-

2011 年 12 月

日本貿易振興機構(ジェトロ)

海外調査部

はじめに

本報告書は、ジェトロが 2011 年 7～8 月にかけて、在米国日系企業（製造業）847 社、在カナダ日系企業（製造業・非製造業）163 社にご協力いただいたアンケート調査の結果をまとめたものである。米国では 1981 年以来、今回で 30 回目、カナダは 89 年以来 22 回目となる。

今回の調査では、これまで継続的に取り上げてきた景況感、経営上の諸問題、設備投資の動向のほか、他国企業との競合状況や 2011 年 3 月に発生した東日本大震災の事業への影響について聞いた。

7 割以上の北米企業が震災による事業への影響を受けたものの、震災による影響期間は 6 カ月未満と比較的短期間での収束がみられた。また、6 割以上の北米企業が 11 年の営業利益の黒字を見込むものの、円高やカナダドル高などの為替変動や外国企業との価格競争が経営上の問題となっている。

本調査にご協力いただいた方々に、この場を借りて厚くお礼申し上げます。調査結果が在米国・カナダの日系企業の方々や、北米での事業展開にご関心をお持ちの方々のご参考になれば幸いです。

2011 年 12 月

日本貿易振興機構（ジェトロ）
在米 6 事務所
在カナダ 2 事務所
海外調査部 北米課

◇ 調査の概要

1. 調査目的

米国、カナダにおける日系企業（米国は製造業、カナダは製造業と非製造業）の活動の実態を調査・分析し、その結果を提供することにより、今後の経営戦略の立案など、日系企業等の現地事業活動の円滑化に資することを目的とする。

2. 調査対象

「日系進出企業」の定義は、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%以上のもの」。したがって、例えば、日本親会社の出資比率20%の在米、在加の子会社をA社、A社の出資比率50%の子会社をa社とすれば、a社に対する日本の親会社の出資比率は10% $[0.2 \times 0.5 \times 100]$ となり、a社は「日系進出企業」となる（a社は日本の親会社との関係では孫会社）。曾孫会社についても同様。

3. 調査方法

回答者の電子メールアドレスに、アンケート調査フォーム画面を掲載したインターネット・アドレス（URL）を通知し、この画面で直接回答を入力してもらう。

4. 調査時点

2011（平成23）年7～8月

5. 回収状況

在米の日系製造業の代表企業（統括企業）1,091社、在カナダの日系製造業・非製造業の代表企業（統括企業）226社に電子メールで調査を依頼、米国847社、カナダ163社から有効回答を得た。回収率は米国77.6%、カナダ72.1%。

（注）工場数・企業数は、ジェットロ各事務所が信頼できると思われる情報ソースを用い、企業による協力のもと集計したものだが、情報の完全な正確性・網羅性を保証するものではない。

6. 調査結果に対する留意点

①配下工場が複数あった場合でも代表企業は1つの回答を作成する。②アンケートに回答した企業が、各設問にすべて回答したわけではないので、各設問中の「比率」は、有効回答企業数に対する値を示す。③複数回答の場合、合計は100%を超える。

◇ 目次

在米国・カナダ日系企業の経営実態調査(2011年度) 要旨	1
本編:米国	13
本編:カナダ	45
付表:米国	67
付表:カナダ	109
調査票:米国	155
調査票:カナダ	165

在米国・カナダ日系企業の経営実態調査(2011年度) 要旨

～震災の影響は短期間で収束、円高は経営に深刻な影響～

ジェトロは7～8月、在米国・カナダ日系企業1,317社を対象に、景況感などについてアンケートを実施した(有効回答数1,010社、有効回答率76.7%)。回答のあった7割以上の在北米日系企業が東日本大震災による事業への影響を受けたものの、影響のあった期間は6カ月未満が約8割と、震災による影響は比較的短期間で収束した。一方、長期化する円高や対ドルレートでのカナダドル高、原材料価格の高騰、価格競争の激化が深刻な経営課題として在北米企業にのしかかっている。

<在北米の約7割の日系企業に震災の影響あり>

東日本大震災については7割以上の在北米企業が事業になんらかの影響があったと答えた。特に、輸送用機器および同部品(自動車・二輪車)分野の企業には大きな影響があり、米国では自動車産業が集積している中西部や南部で「深刻な影響があった」と回答した企業が4割を超えた(図1)。また、調査に回答したカナダの輸送用機器部品メーカーの全てが深刻な影響を受けたとした(図2)。

図1：<在米日系企業> 東日本大震災による事業への影響

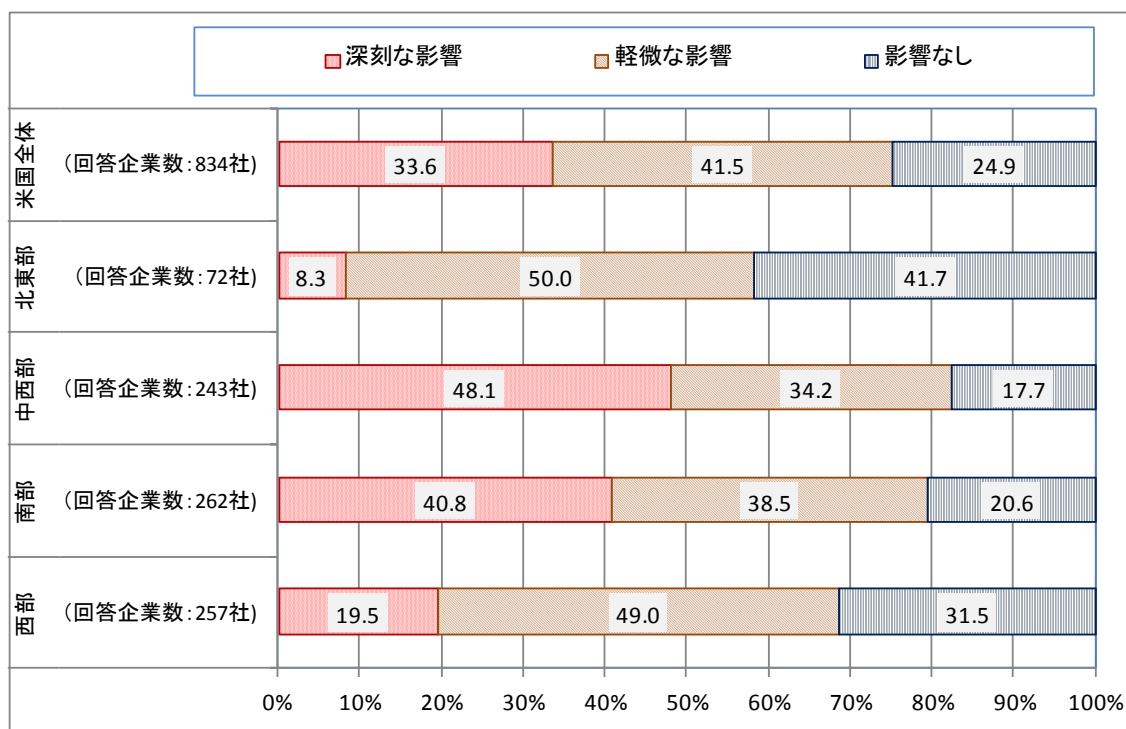
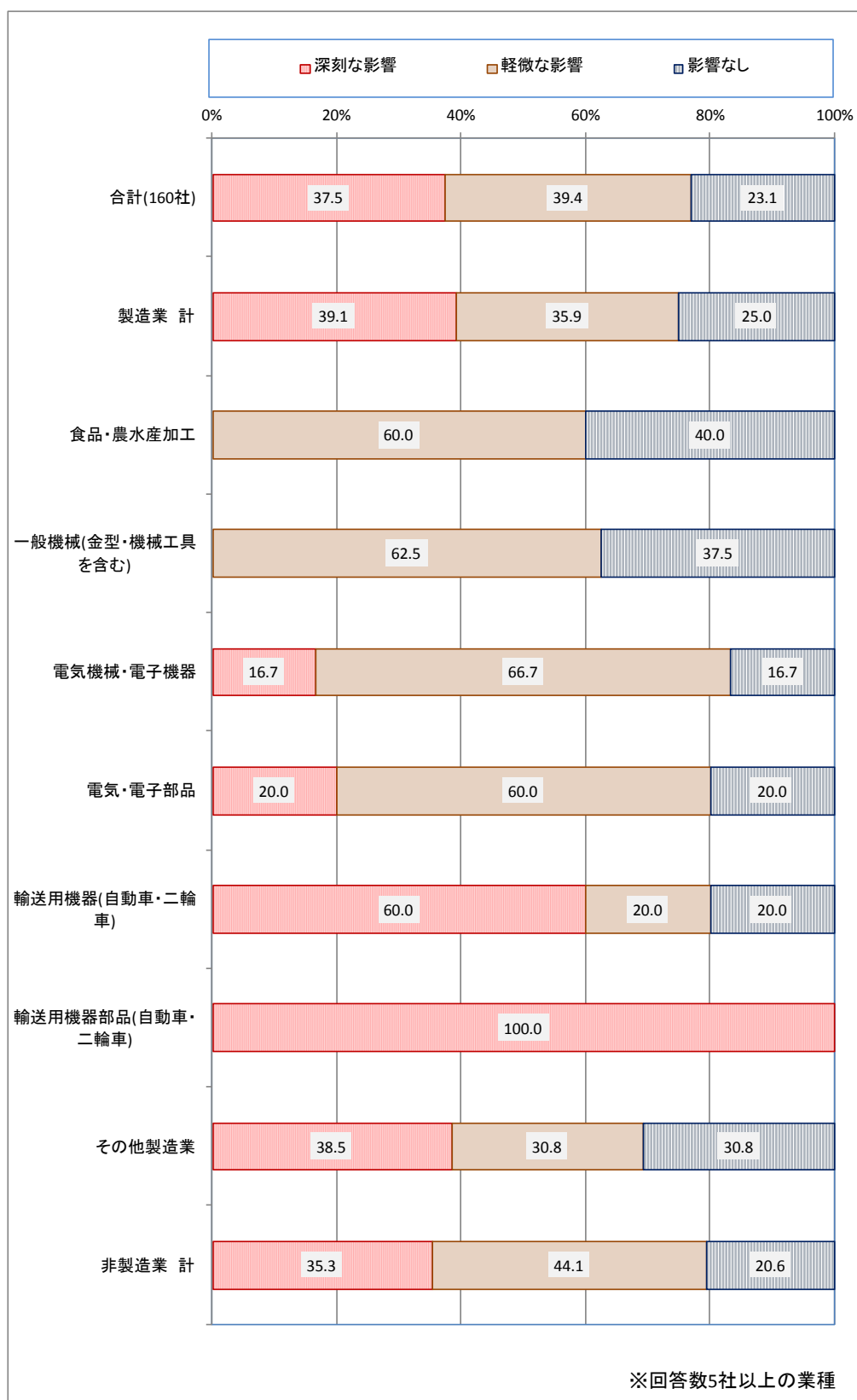


図2：〈在加日系企業〉 東日本大震災による事業への影響



＜日本からの調達の減少、現地販売の減少などが見られるものの、影響が及ぶ/及んだ期間は6カ月未満がほとんど＞

主なビジネスへの影響としては、「日本からの仕入れ・調達の減少」、「現地販売の減少」、「現地生産・加工の減少」などが挙げられた。一方、影響がある/あった期間については、6カ月未満とした企業が約8割を占め、1年以上にわたる長期的な影響を指摘する企業は1割にも満たなかった。

＜5割以上の企業は震災後の事業戦略・方針を見直さない結果に＞

震災後の事業戦略・方針の見直しについては、5割以上が見直しをしないとした(図3、4)。主な理由として、「既にサプライチェーンが復旧した」、「代替の難しい部品・原材料を日本から調達している」、「従前の取引先との関係を重視」ということが挙げられた(図6、8)。一方、大幅に見直すとした企業は約1割、多少見直すとした企業は3割だった。具体的な見直しについては、「日本からの仕入れ・調達の縮小」、「現地調達・仕入れの拡大」などが挙げられた(図5、7)。

図3：＜在米日系企業＞東日本大震災後の事業戦略・方針の見直し

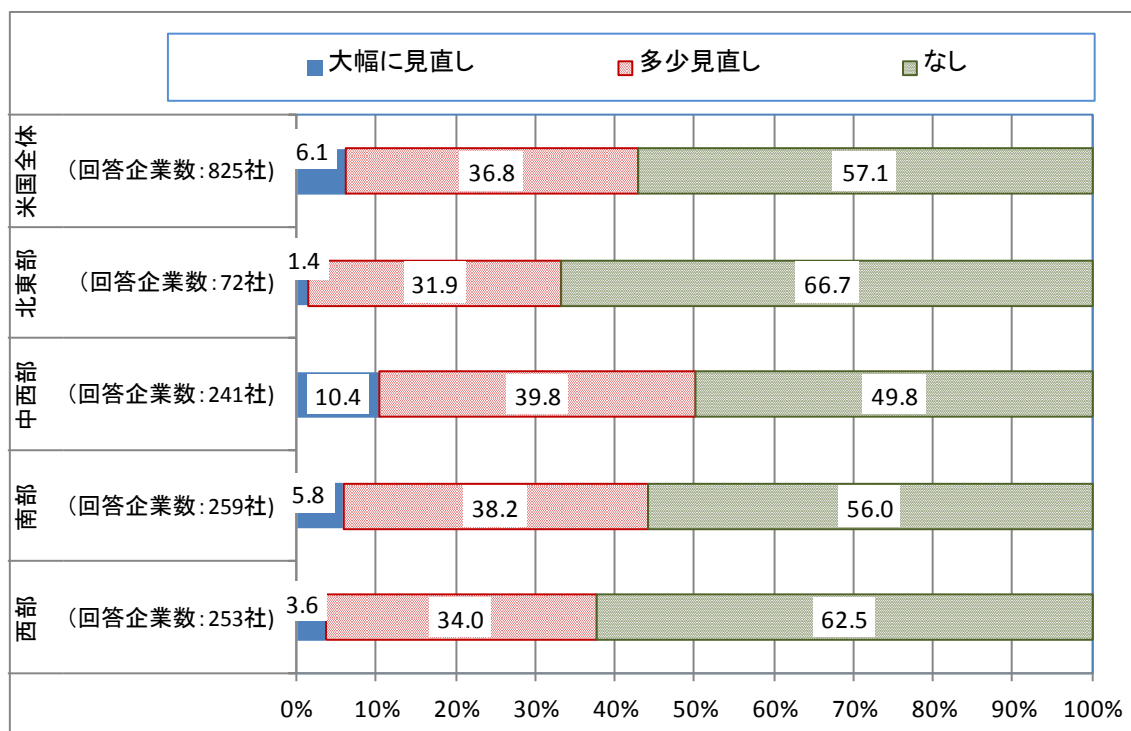


図4：＜在加日系企業＞東日本大震災後の事業戦略・方針の見直し

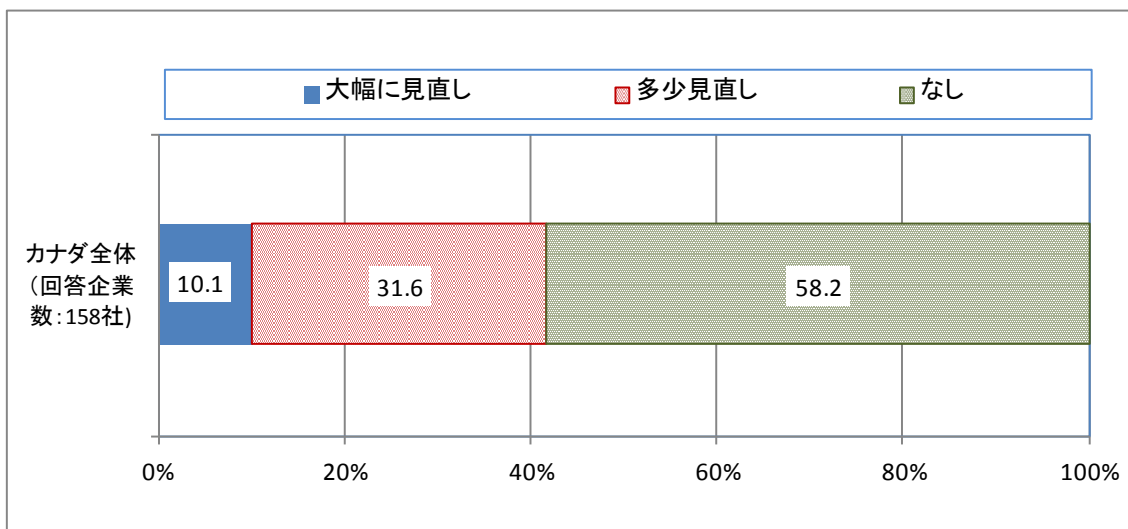


図5：＜在米日系企業＞戦略・方針の具体的な見直し方針（複数回答）

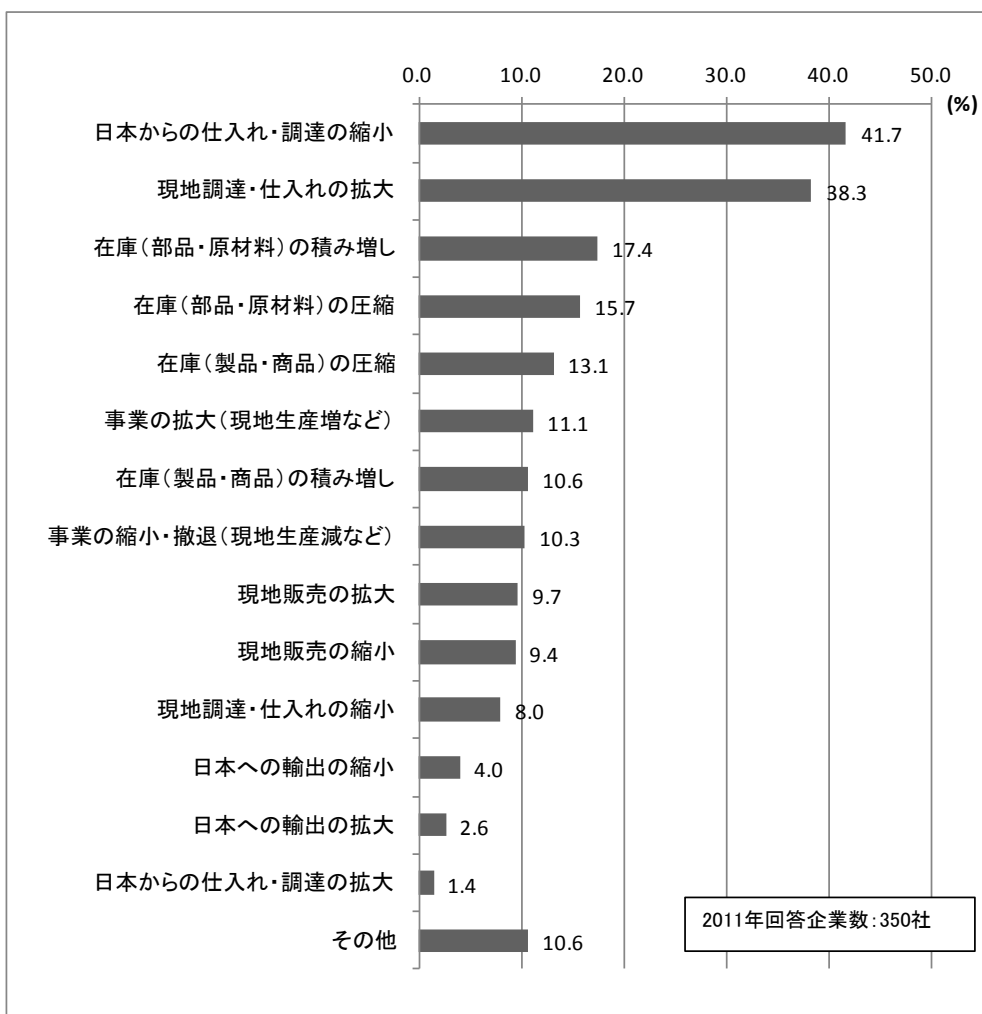


図6：＜在米日系企業＞ 戦略を見直さなかった理由（複数回答）

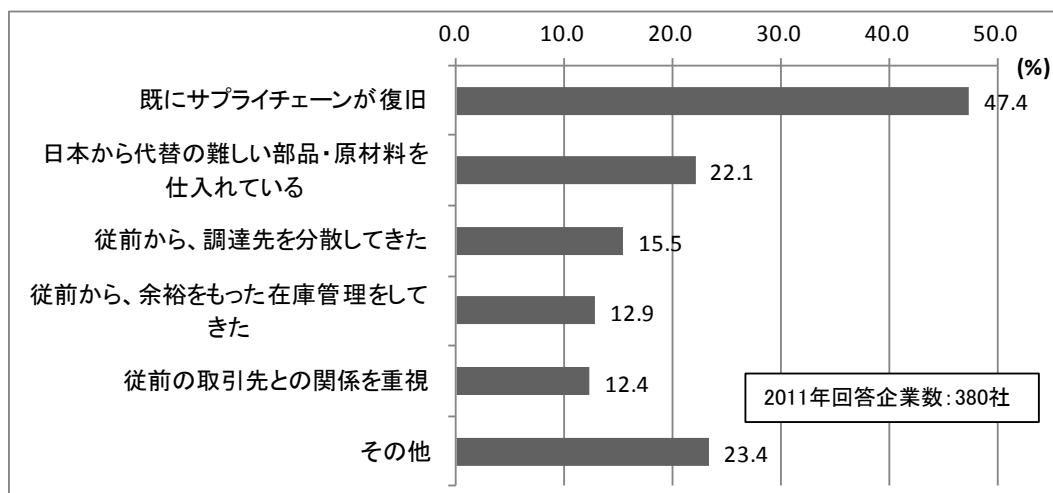


図7：＜在加日系企業＞戦略・方針の具体的な見直し方針（複数回答）

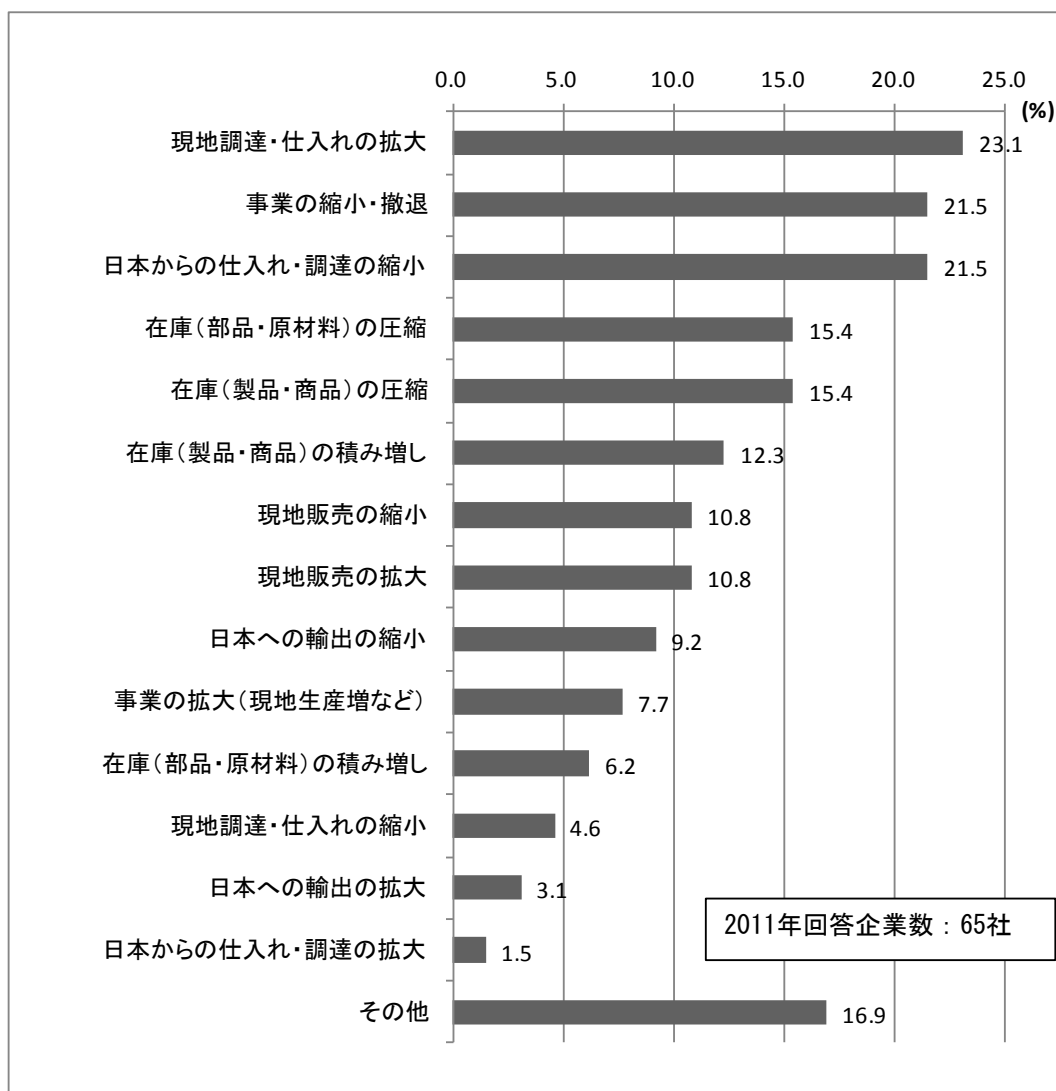
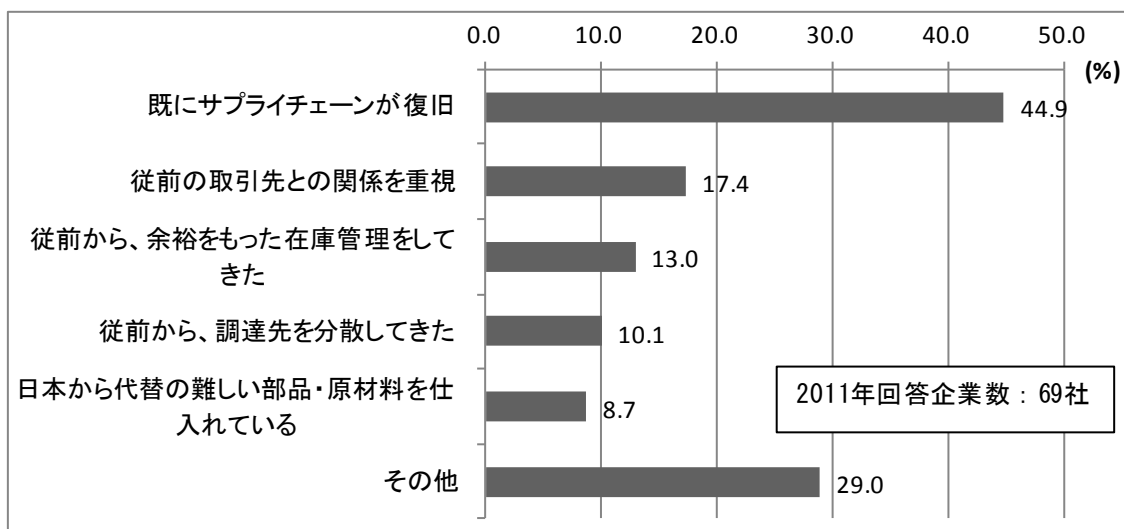


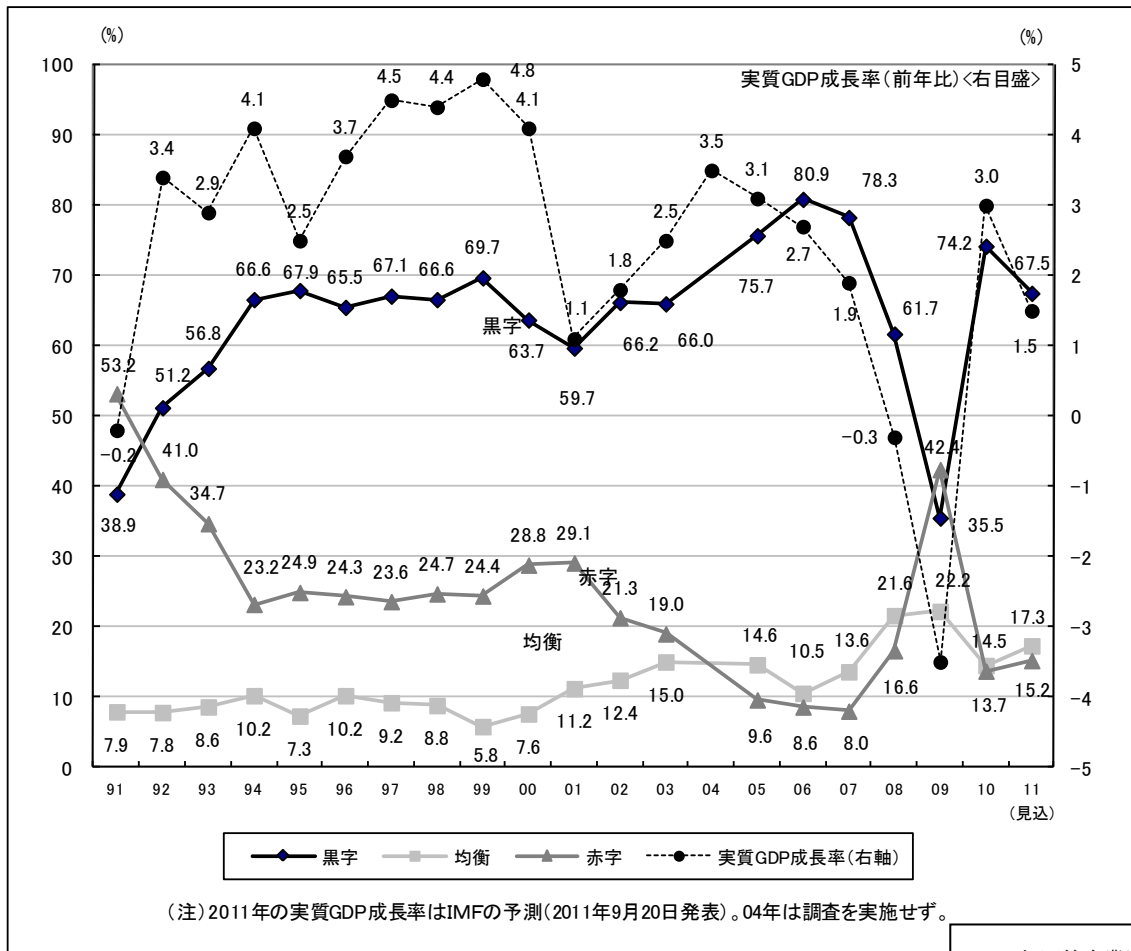
図8：＜在加日系企業＞ 戦略を見直さなかった理由（複数回答）



<約6~7割が営業黒字を見込むも、前年と比較して減速>

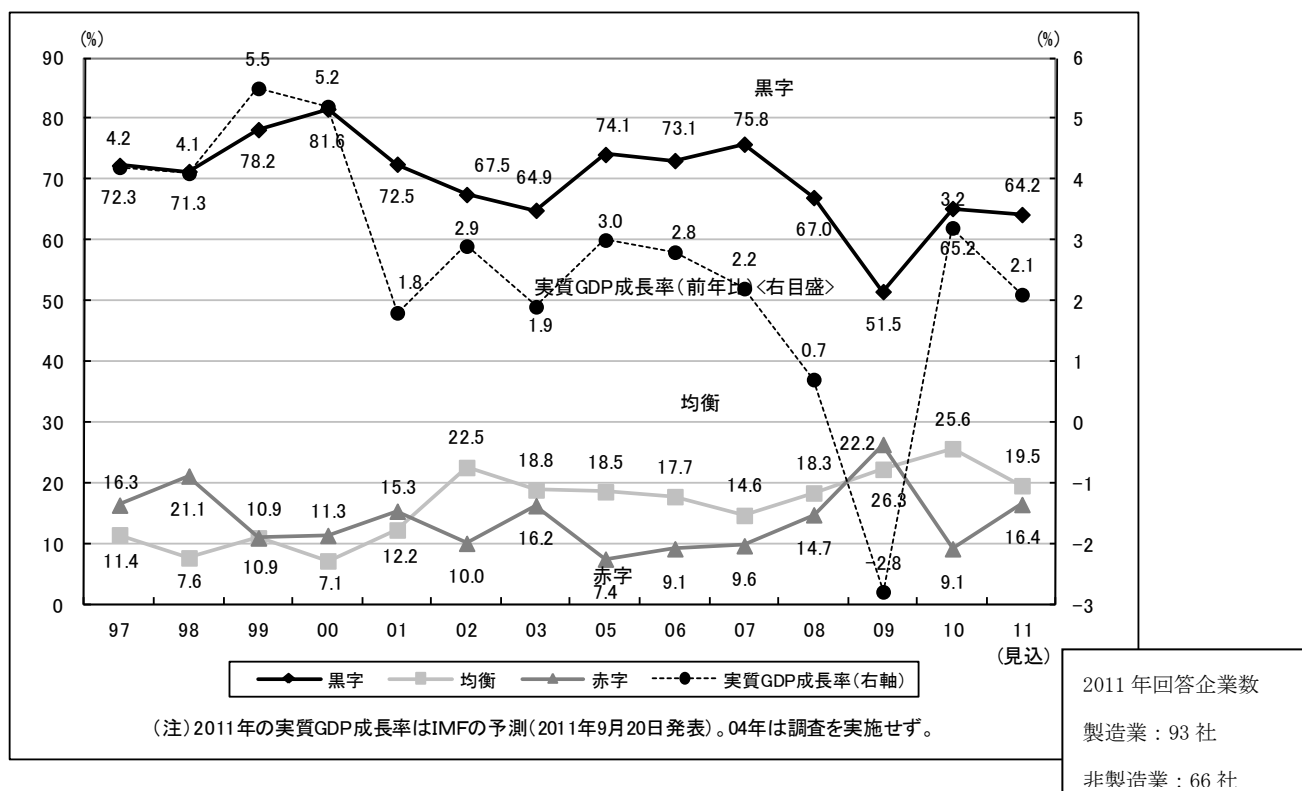
在北米企業の約6割が2011年の営業黒字を見込むものの(図9、10)、2011年の景況感を示すDI値(調査年の営業利益が前年比で「改善」した割合から「悪化」した割合を引いた数値)は米国・カナダともに前年より大幅に低下した。東日本大震災による生産の低下、原材料価格の高騰や円高による経営負担が大きく影響した。

図9：在米日系企業の営業利益と米国の実質GDP成長率の推移



2011年回答企業数：834社

図 10：在加日系企業の営業利益とカナダの実質 GDP 成長率の推移



営業利益が前年よりも改善する理由では、「国内市場の販売量増加」(回答者の77.9%[米国]、73.1%[カナダ])が米加ともに最多であった。次いで、「海外市場の販売量増加」となった(39.3%[米国]、34.6%[カナダ])。他方で、営業利益悪化の主な要因としては、「国内市場の販売量減少」(53.9%[米国]、42.1%[カナダ])や「為替変動の影響(41.0%[米国]、45.6%[カナダ])」が挙げられた。

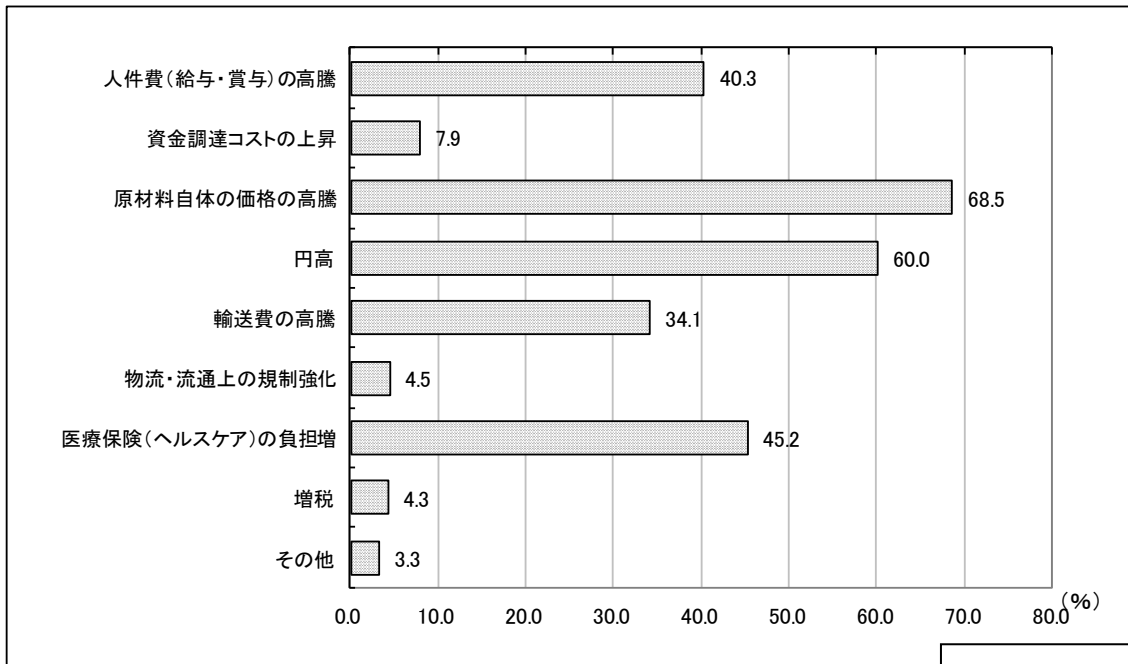
12年の営業利益見通しは、「改善」(55.3%[米国]、45.8%[カナダ])が「悪化」(8.0%[米国]、7.8%[カナダ])を上回り、来年に向けた期待感がみられる。

<原材料などの高騰や円高・カナダドル高は深刻なコスト上昇要因>

在米企業が抱える経営上の課題は、「原材料・資源・コモディティの価格の高騰」(68.5%[米国]、42.0%[カナダ])、「円高」(60.0%[米国]、38.2%[カナダ])や「カナダドル高(対ドルレート)」(56.7%[カナダ])に起因するコスト上昇が経営に大きな負担となっている。

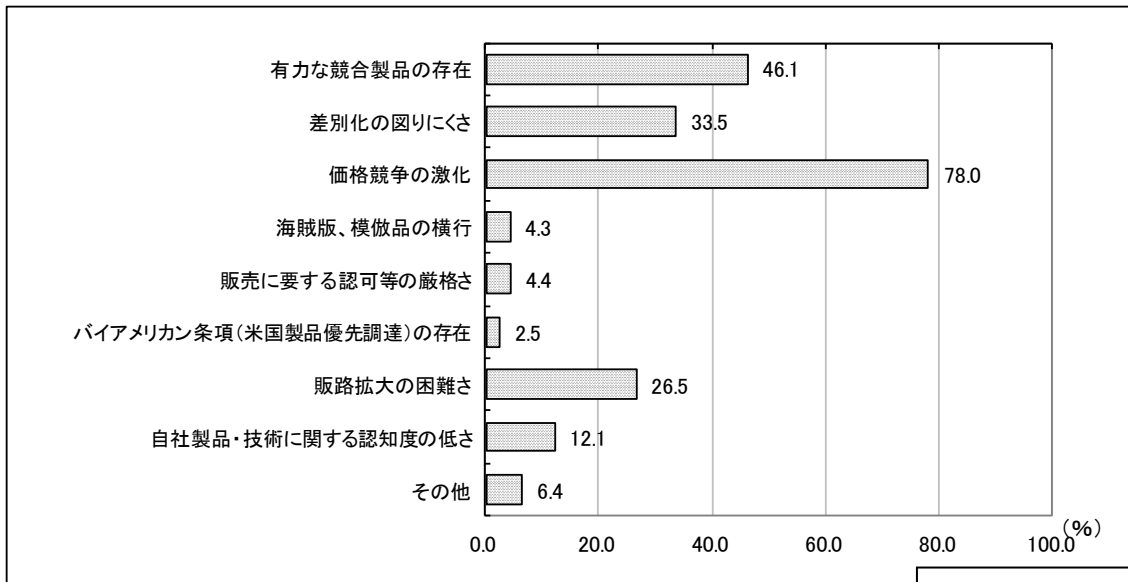
売上抑圧要因としては、「価格競争の激化」(78.0%[米国]、75.7%[カナダ])、「有力な競合製品の存在」(46.1%[米国]、38.5%[カナダ])が挙げられた。価格競争の激化が進むなか、長期化する円高やカナダドル高は在北米企業にとって大きな経営負担となっており、コスト削減だけでは対応しきれないとの声が多く聞かれた。

図 11: 在米日系企業が抱える経営上の課題-コスト上昇要因



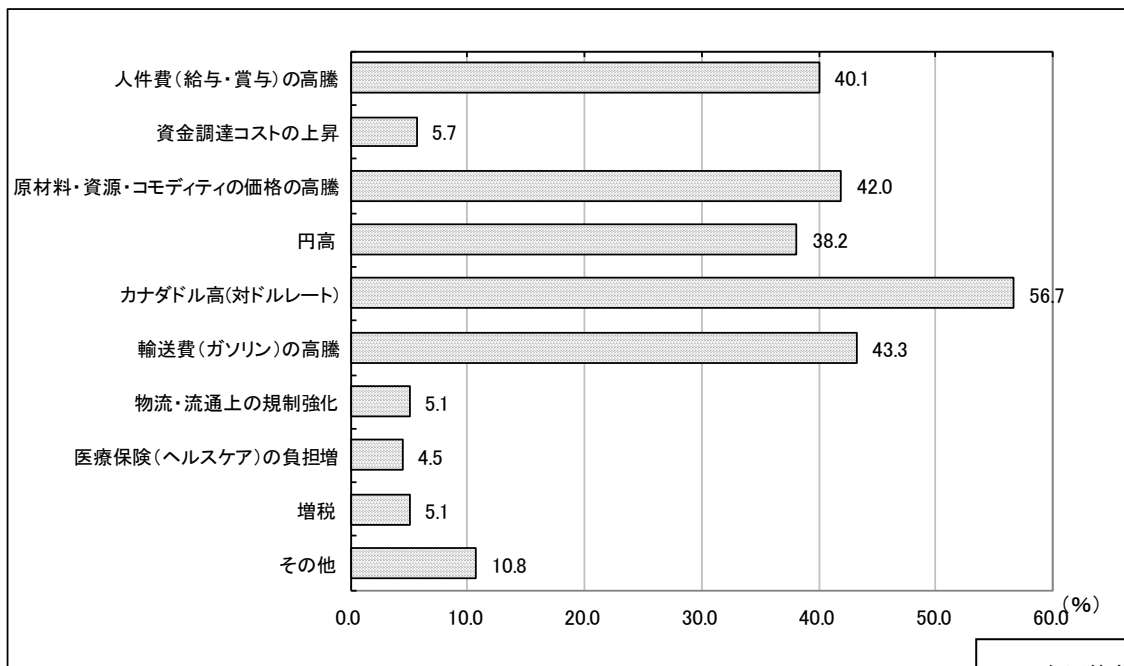
2011年回答企業数：821社

図 12: 在米日系企業が抱える経営上の課題-売上抑制要因



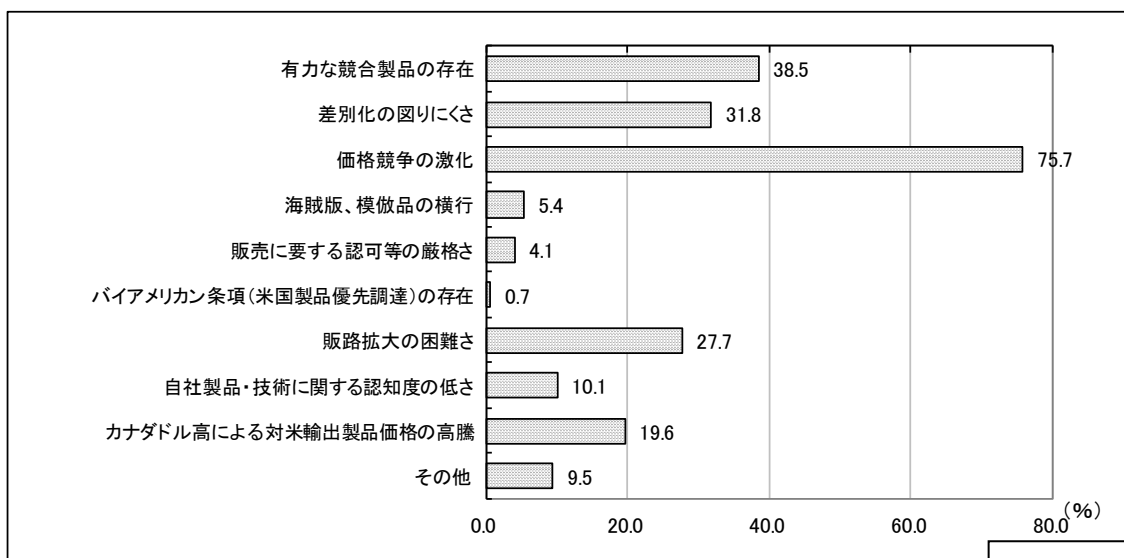
2011年回答企業数：792社

図 13：在加日系企業が抱える経営上の課題-コスト上昇要因



2011年回答企業数：157社

図 14：在加日系企業が抱える経営上の課題-売上抑制要因



2011年回答企業数：148社

＜価格のバランスや品質で欧米企業が優位、中韓企業は価格面で優位＞

他国企業との競合では、米国企業に対して「競合しており、かつ脅威」とする回答が集中した(60.1%[米国]、54.5%[カナダ])。次いで、欧州企業に対し「競合しており、かつ脅威」とする回答が集まった(41.2%[米国]、37.5%[カナダ])。欧米企業は、特に「ブランド構築のうまさ」、「品質と価格のバランス」、「品揃えが豊富」において優れているようだ。

他方で、中韓企業に対しては「競合していないが、近い将来は脅威」とする回答が3割を占めた。また、優位になっている理由として「価格が安い」との回答が集中した。安価な製品で強みを発揮する中韓企業は在北米日系企業にとって潜在的な脅威といえる。

本編：米 国

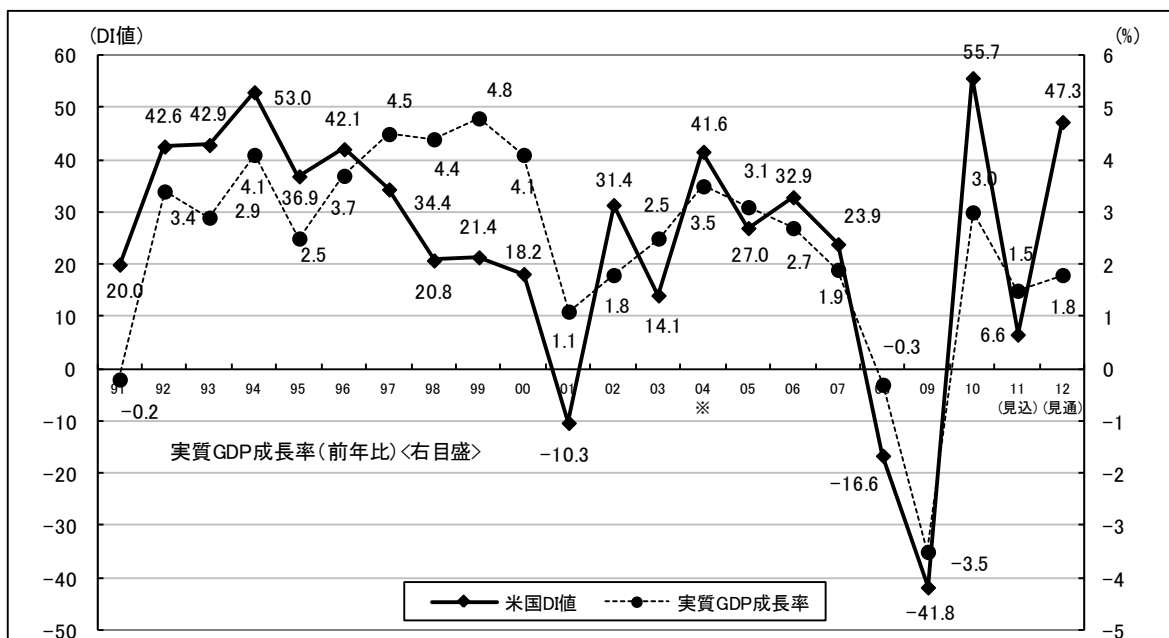
在米の日系製造業の代表企業（統括企業）米国 1,091 社に電子メールで調査を依頼、847 社から有効回答を得た。回収率は 77.6%。

在米国日系製造業の経営実態(2011年度調査)

1. 11年の営業利益は、7割弱の企業が黒字を見込むものの、10年と比較して減速感が漂う。

11年の営業利益は、67.5%の企業が黒字を見込む結果となった。しかし、景況感を示すDI値(調査年の営業利益が前年比で「改善」した割合から「悪化」した割合を引いた数値)は、6.6となり、調査開始以来(*)最高を達成した10年の55.7と比較すると大幅に低下した(*:景況感に関するアンケートは91年から実施)(図表1-1、1-2)。

図表1-1 : DI 値(改善-悪化)でみた営業利益の推移と実質 GDP 成長率



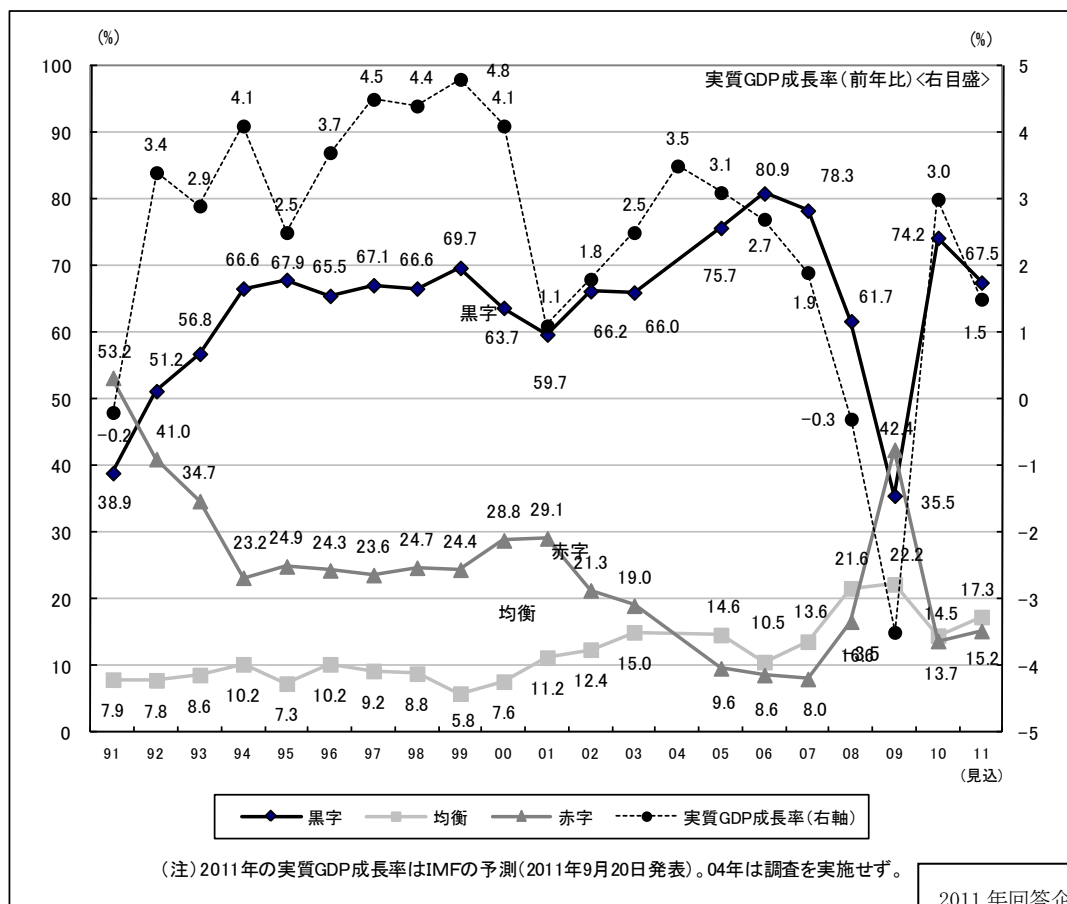
(注) DI値とはDiffusion Indexの略で、「改善」と回答した企業の割合から、「悪化」と回答した企業の割合を差し引いた数値。景況感などがどの方向に変化しているかを示す指標になる。

2011年、2012年の実質GDP成長率はIMFの予測(2011年9月20日発表)。

※04年は調査を実施しなかったため、DI値は03年調査時点の見通しの数値。

2011年回答企業数：835社

図表 1-2 : 営業利益(黒字、均衡、赤字)と米国の実質 GDP 成長率



2011年回答企業数：834社

図表 1-3: 2011年の地域別営業利益の状況

	有効回答	黒字 (%)	均衡 (%)	赤字 (%)
全米	834	67.5	17.3	15.2
北東部	71	73.2	18.3	8.5
中西部	243	69.5	16.5	14.0
南部	263	66.5	16.3	17.1
西部	257	65.0	18.7	16.3

2011年回答企業数：834社

図表 1-4: 前年と比較した営業利益の変化 (地域別)

	改善(%)		横ばい(%)		悪化(%)	
	11年見込	12年見通	11年見込	12年見通	11年見込	12年見通
全米	39.2	55.3	28.3	36.8	32.6	8.0
北東部	31.9	53.0	37.5	37.9	30.6	9.1
中西部	39.5	58.2	21.0	33.9	39.5	7.9
南部	41.8	63.2	25.1	29.6	33.1	7.2
西部	38.1	44.9	35.8	46.5	26.1	8.6

2011年回答企業数：835社

10年と比較した営業利益の改善の要因(改善すると答えた企業(全体の39.2%)への質問、複数回答)は回答が多い順に、「国内市場の販売量増加」(77.9%)、「海外市場の販売量増加」(39.3%)、「最終製品価格の上昇」(29.4%)が挙げられた(図表1-5)。一方、営業利益の悪化の主な要因(悪化すると答えた企業(全体の32.6%)への質問、複数回答)では、「国内市場の販売量減少」(53.9%)や「為替変動の影響」(41.0%)が挙げられた(図表1-6)。国内市場での販売状況を業種別にみると、金属製品(メッキ加工を含む)、一般機器(金型・機械工具を含む)、輸送用機器部品(自動車・二輪車)は国内市場での販売増を改善の理由に挙げる企業が多いのに対し、鉄鋼(鋳鍛造品を含む)、プラスチック製品では、国内販売減を悪化の理由に挙げる企業が多かった。また、東日本大震災の影響による生産の低下が11年の営業利益に大きく影響した企業もみられた。

以下、矢印(【】内で業種表示)部分は、ジェトロが8月末から9月上旬に実施した在米日系製造業・業界団体(食品・農水産加工、輸送用機器部品(自動車・二輪車)、電気機械・電子機器、一般機械、化学品等)へのヒアリング結果、および調査アンケートへのコメントの一部である。

<2011年の営業利益は7割弱が黒字を見込む>

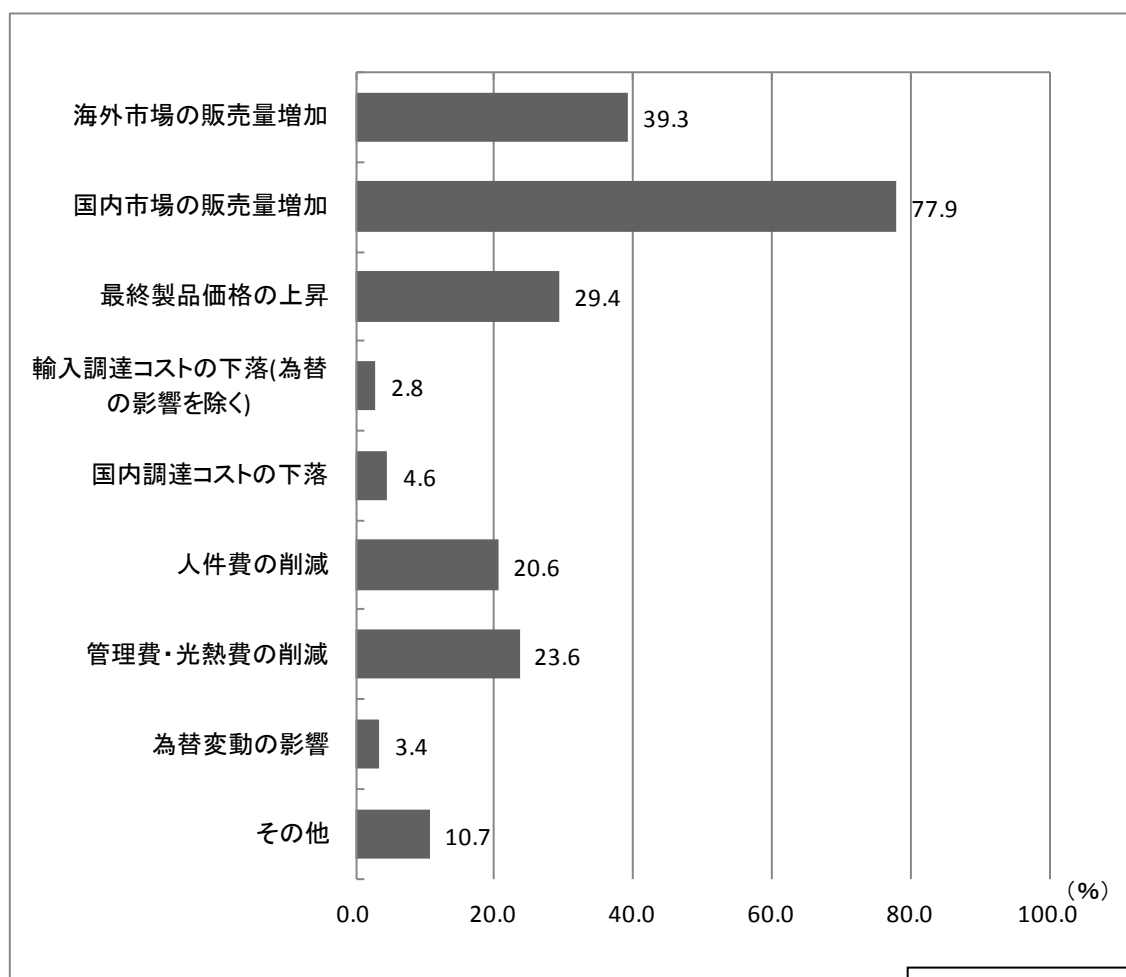
- 2011年の営業利益見込みは黒字。リーマンショック(08年)以降から進めてきたリストラが功を奏してきたこと、また、国内、新興国での売上が伸びていることが挙げられる。
【電気機械・電子機器】
- 人件費、管理費などの合理化努力により営業利益が改善【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- 2011年の営業利益は、主に米国内自動車産業向け需要の回復により改善が見込まれる。海外向けは、米国からブラジルやメキシコにも輸出しているが、特に中国向けが増加している。【一般機械】
- 海外市場の販売増加は、好調な鉱業分野の需要に支えられ、カナダ、オーストラリア、ブラジル、コロンビアへの米国からの輸出が拡大したことが大きい。高速道路の補修、

整備による需要拡大により、国内市場も伸びる。地域的には、カリフォルニア州を中心として西部地域、テキサス州・フロリダ州を中心とした南部地域の需要が盛り上がっている。【その他製造業】

<震災が営業利益の悪化に大きく影響>

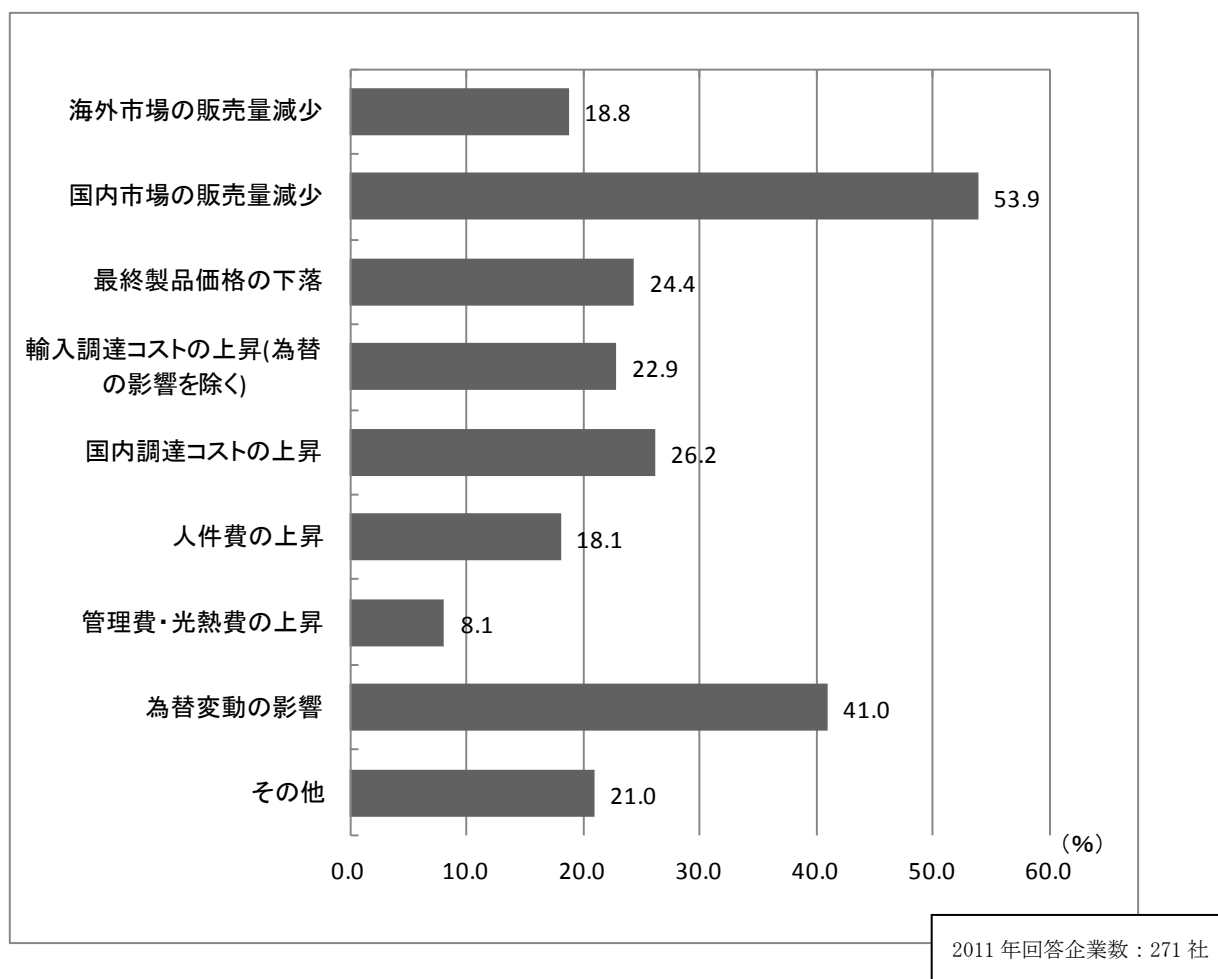
- 部品の調達不足が深刻で生産が止まり、減産が長引いたため、11年の営業利益見込みは赤字。【輸送用機器（自動車・二輪車）】
- 2011年営業利益見込みについては悪化の見通し。震災の影響で米国内自動車メーカーが生産量を減らしたことに伴い国内市場での需要が減った。鋼材、樹脂、ゴムといった素材の価格の上昇も要因。年後半にかけて需要は回復しているが、通年でプラスには至らない。【輸送用機器部品（自動車・二輪車）】

図表 1-5: 2011年の営業利益が前年よりも「改善」する理由(複数回答)



2011年回答企業数：326社

図表 1-6: 2011 年の営業利益が前年よりも「悪化」する理由(複数回答)



2. 原材料価格などの高騰、円高、医療保険の負担増がコスト上昇の主要因。円高は他国企業との価格競争に大きな障害。

経営上の課題(複数回答)では、「原材料・資源・コモディティの価格の高騰」(68.5%)、「円高」(60.0%)、「医療保険(ヘルスケア)の負担増」(45.2%)が主なコスト上昇要因として挙げられた(図表 2-1)。一方、売上抑制要因(同)では、「価格競争の激化」(78.0%)、「有力な競合製品の存在」(46.1%)を挙げる声が多かった(図表 2-3)。原材料価格などの高騰と長期化する円高の影響により、コストの上昇が経営上の大きな課題となっている。円高については、他国企業との価格競争が激化するなか、コスト削減などの対抗策では追いつかないとの声が多数聞かれた。

<円高は深刻な影響。現地調達の拡大や為替予約などで対応>

- 円高への対応として、従来日本から調達してきた原材料の現地調達化を進める。【輸送

用機器（自動車・二輪車）】

- これまで取り組みの無かった為替予約を検討している。現地調達については従来からの取り組みであり、品質管理の観点からも可能な部分から既に進めている。【その他製造業】
- 円高により仕入価格が上昇している。その対応としては、より高収益が得られる製品を売ること。きめ細かな価格設定や宣伝を行っている。【輸送用機器（自動車・二輪車）】
- 円高に対しては、日本での生産段階で価格を抑えるよう依頼しているが、それだけで対応できない商品については販売価格を上げている。【食品・農水産加工】
- 急激な円高は非常に厳しい。調達する部材について、日本からの輸入ではなく現地調達もしくは中国などの第三国から輸入していたとしても、当該企業が結局は日本から部材を調達していることが多く、間接的に円高の影響を被る。【一般機械】
- 今一番の痛手は円高。売り上げの拡大は何とかなっても、利益確保がかなり厳しい。部品、部材の仕入れは本社経由で行っている。ドル建てで取引しているが、毎年為替に応じて社内レートの変更があり、それが価格に反映されてくる。ドルで仕入れてはいるのだが、ドルで値上げされてくるという形。利益確保が米国では厳しい状況。【医療機器】
- 米国に進出している日系部品メーカーの効率化努力も限界に達している。ウォン安を追い風に韓国企業の追従があり、板挟みになっている。現状の円高水準では、コスト削減だけでカバーするのは大変厳しい。【輸送用機器(自動車・二輪車)】

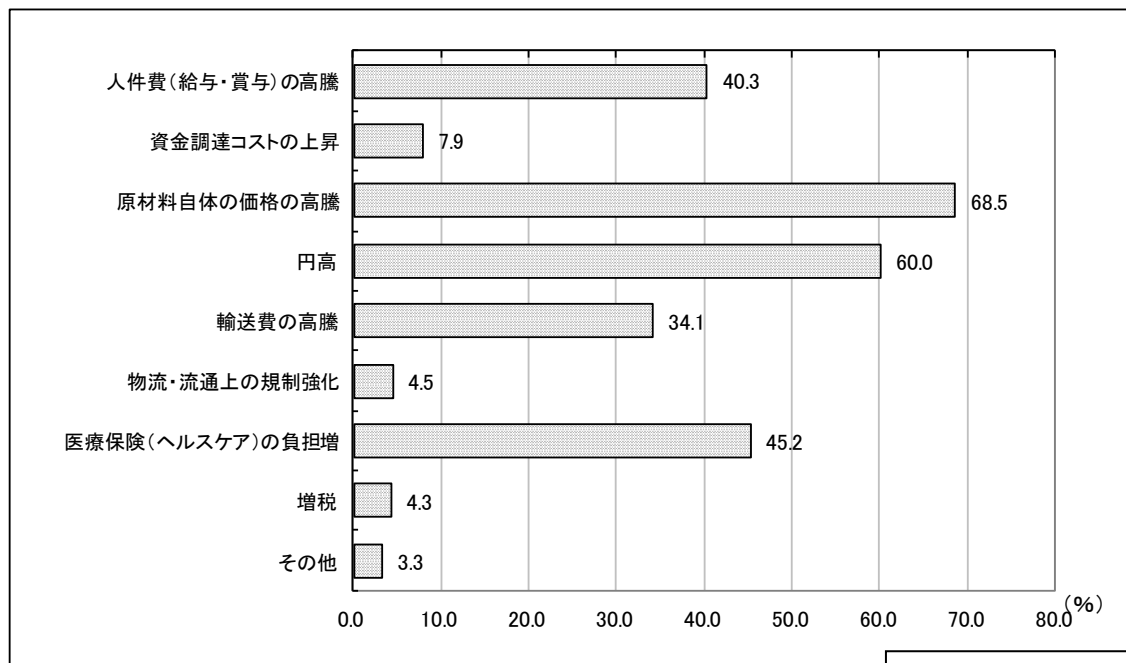
<原材料価格の高騰もコスト上昇に大きく影響>

- 日本から調達している原材料の価格が円高もあり上昇。コストが上昇しても、営業利益目標は上を目指さねばならない。そのためには、プロセスの修正が求められる。【電気機械・電子機器】
- 販売数量はほぼ横ばい。しかし、ペットボトルや缶など、飲料容器に使う原料の価格が高騰したため、営業利益は若干悪化した。【食品・農林水産加工】
- 金属価格の高騰の影響が大きい。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 配線の原料となる原材料価格が高騰し、コストが増大した。【非金属】

<医療費の上昇で医療保険の負担が増加>

- 依頼しているブローカーが更新の際に保険料を上げてきているため、医療保険の負担は増加してきている。【その他製造業】
- 医療保険料が毎年10-20%増加している。【食品・農水産加工】
- 世間一般では過去10年で医療保険料が約2倍になったとされており、当社も例年医療費が増加している。【電気・電子部品】

図表 2-1: 在米日系企業が抱える経営上の課題-コスト上昇要因



2011 年回答企業数 : 821 社
* 複数回答

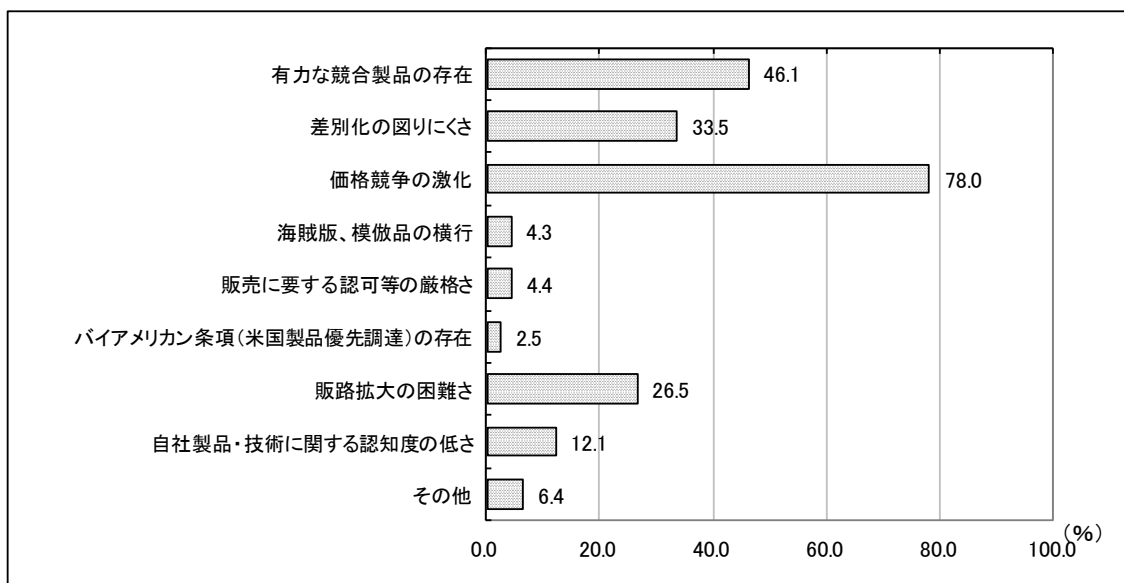
図表 2-2: 在米日系企業が抱える経営上の課題-コスト上昇要因 (地域別)

(%)

	全米	北東部	中西部	南部	西部
原材料・資源・コモディティの価格の高騰	68.5	63.6	74.5	77.4	54.9
円高	60.0	50.0	66.1	56.7	60.4
医療保険(ヘルスケア)の負担増	45.2	47.0	49.4	44.4	41.6
人件費(給与・賞与)の高騰	40.3	36.4	42.3	40.6	39.2
輸送費(ガソリン)の高騰	34.1	24.2	33.1	36.4	35.3
資金調達コストの上昇	7.9	9.1	8.8	6.9	7.8
物流・流通上の規制強化	4.5	3.0	3.8	2.3	7.8
増税	4.3	4.5	4.6	2.7	5.5
その他	3.3	4.5	3.3	1.9	4.3

2011 年回答企業数 : 821 社
* 複数回答

図表 2-3： 在米日系企業が抱える経営上の課題-売上抑制要因



2011 年回答企業数：792 社
* 複数回答

図表 2-4： 在米日系企業が抱える経営上の課題-売上抑制要因

(%)

	全米	北東部	中西部	南部	西部
価格競争の激化	78.0	80.0	75.3	79.4	78.7
有力な競合製品の存在	46.1	50.8	47.2	44.3	45.6
差別化の図りにくさ	33.5	36.9	28.1	35.6	35.6
販路拡大の困難さ	26.5	20.0	31.5	23.3	26.8
自社製品・技術に関する認知度の低さ	12.1	7.7	14.0	8.7	15.1
販売に要する認可等の厳格さ	4.4	9.2	1.7	4.3	5.9
海賊版、模倣品の横行	4.3	6.2	3.4	2.8	6.3
バイアメリカン条項(米国製品優先調達)の存在	2.5	4.6	2.1	2.4	2.5
その他	6.4	4.6	8.1	5.1	6.7

2011 年回答企業数：792 社
* 複数回答

3. 雇用の現地化が進展。設備投資は、コスト削減を目的とした合理化・効率化が目立つ。

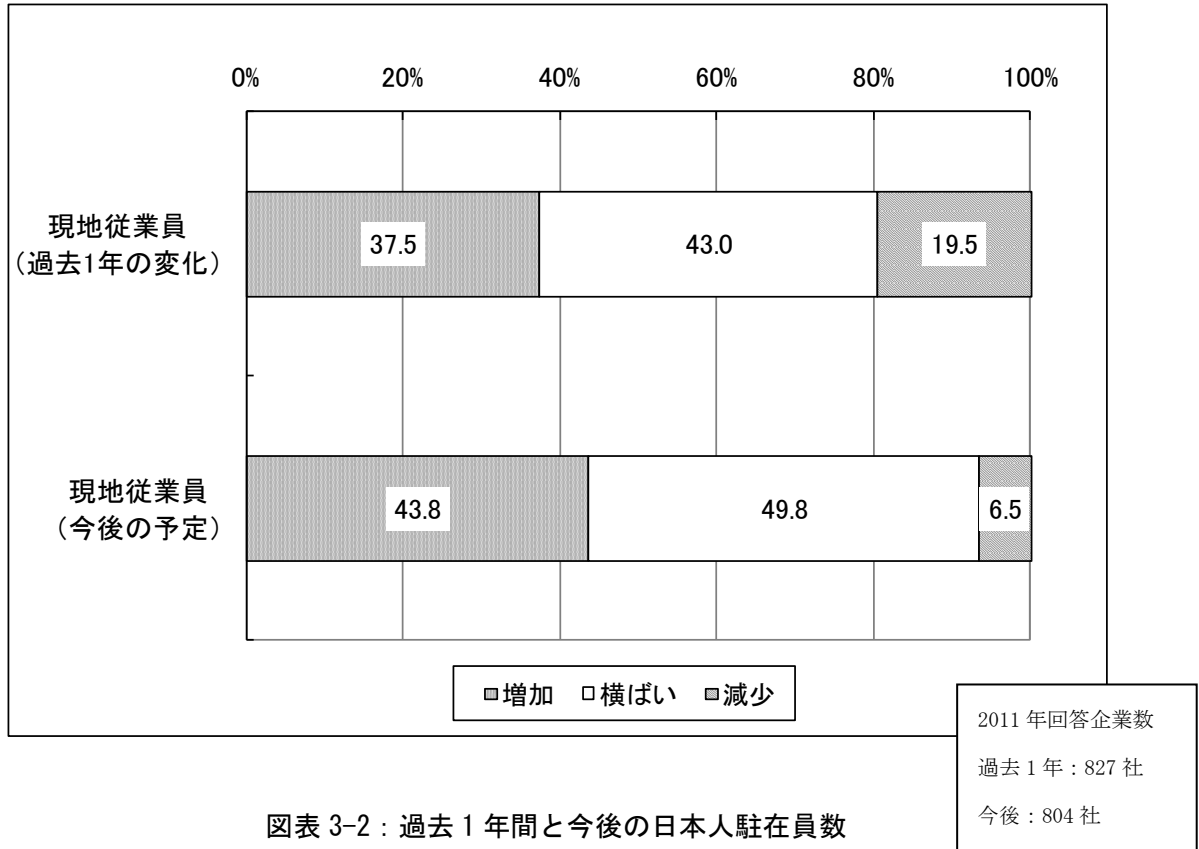
過去一年間の現地従業員数については、「増加」と回答した企業が37.5%となった。「横ばい」とした企業は43.0%であり、「減少」と回答した企業は2割に満たなかった。今後の現地従業員数は「増加」が43.8%となり、現地雇用には一部明るい兆しがみえた(図表3-1)。

日本人駐在員数は、過去一年また今後の予定でも「横ばい」が7-8割を占めており、雇用の現地化が浸透している(図表3-2)。

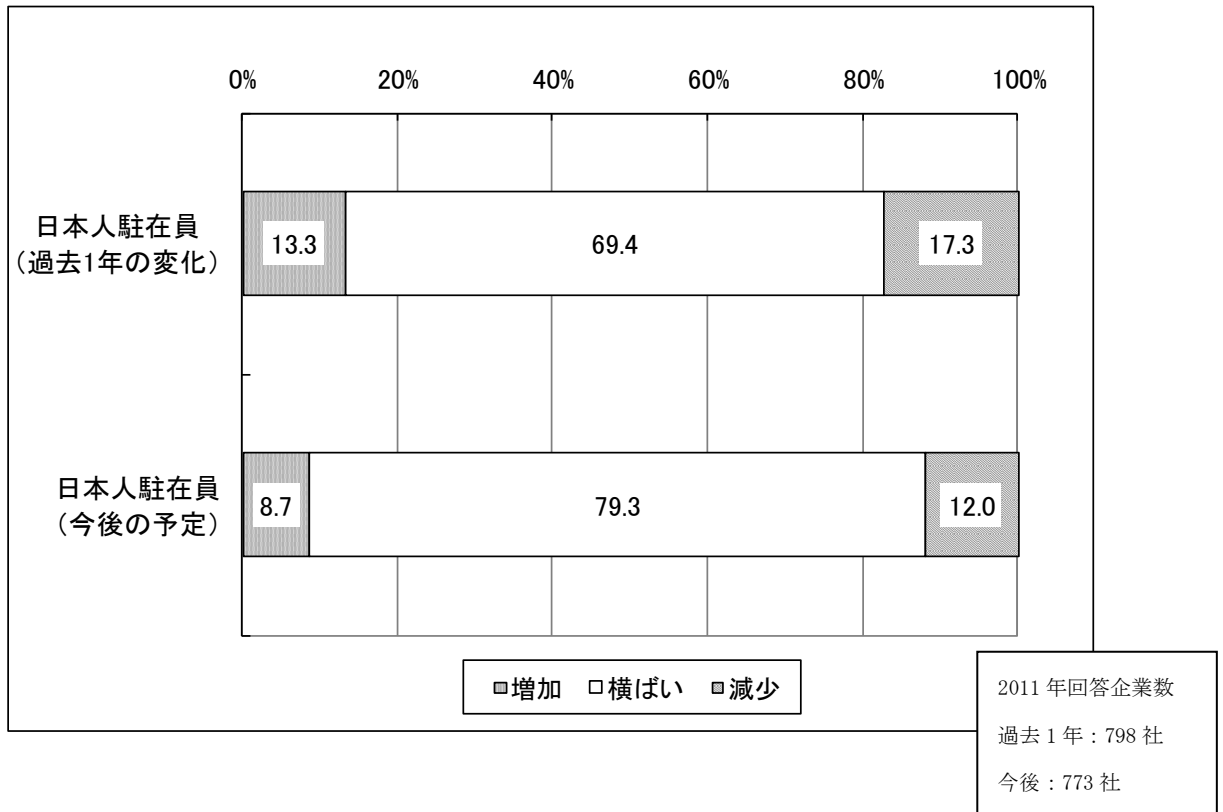
<雇用は現地化が進展>

- ローカリゼーション(現地化)推進のため、日本人駐在員数を若干削減した。コスト削減のためというわけではない。現地に人脈があり、競合を分析でき、マーケットを熟知している現地の人材を採用することが企業の強みになるため。【電気機械・電子機器】
- 駐在員の減少は、現地人材への置き換えと理解して頂いて良い。会社全体でアジアを重視している面はあるが、米国のオペレーションを縮小しているわけではない。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 経営方針に沿って、部材調達同様、人材も現地からの幹部登用を進めている(これは米国に限らず、ブラジルはじめ他国でも)。【その他製造業】
- 売上の増加に比例して現地従業員を増加していく必要がある。一方、日本人従業員は、キーパーソンのみがいればよい。現地化していつている。【食品・農水産加工】
- 現地従業員については、3年~4年で辞めて変わってしまうことが多く、なかなか技術が伝承されないことが課題。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】

図表 3-1 : 過去 1 年間と今後の現地従業員数



図表 3-2 : 過去 1 年間と今後の日本人駐在員数

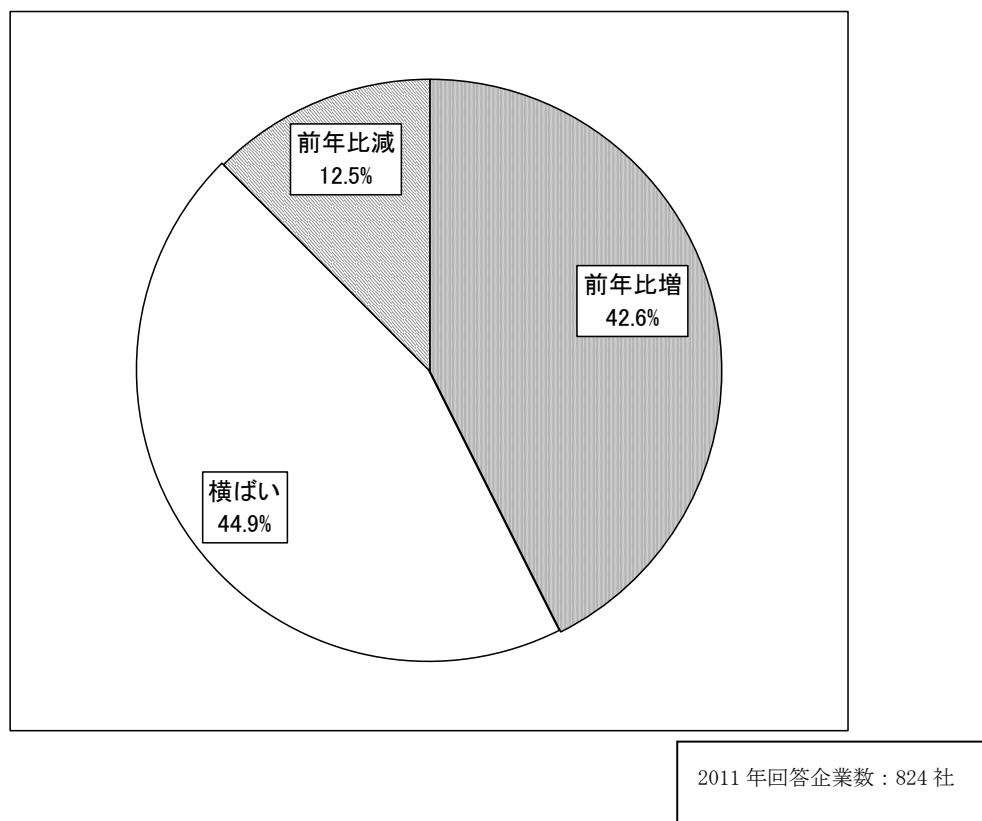


10年と比較した設備投資は、「横ばい」が半数近くを占めたが、「増加」との回答が42.6%となり、設備投資に前向きな姿勢も目立った(図表3-3)。回答者の7割が「工場の合理化・効率化(機械・設備の増強・更新を含む)」を挙げており、狙いは製造コストの削減にある(図表3-7)。

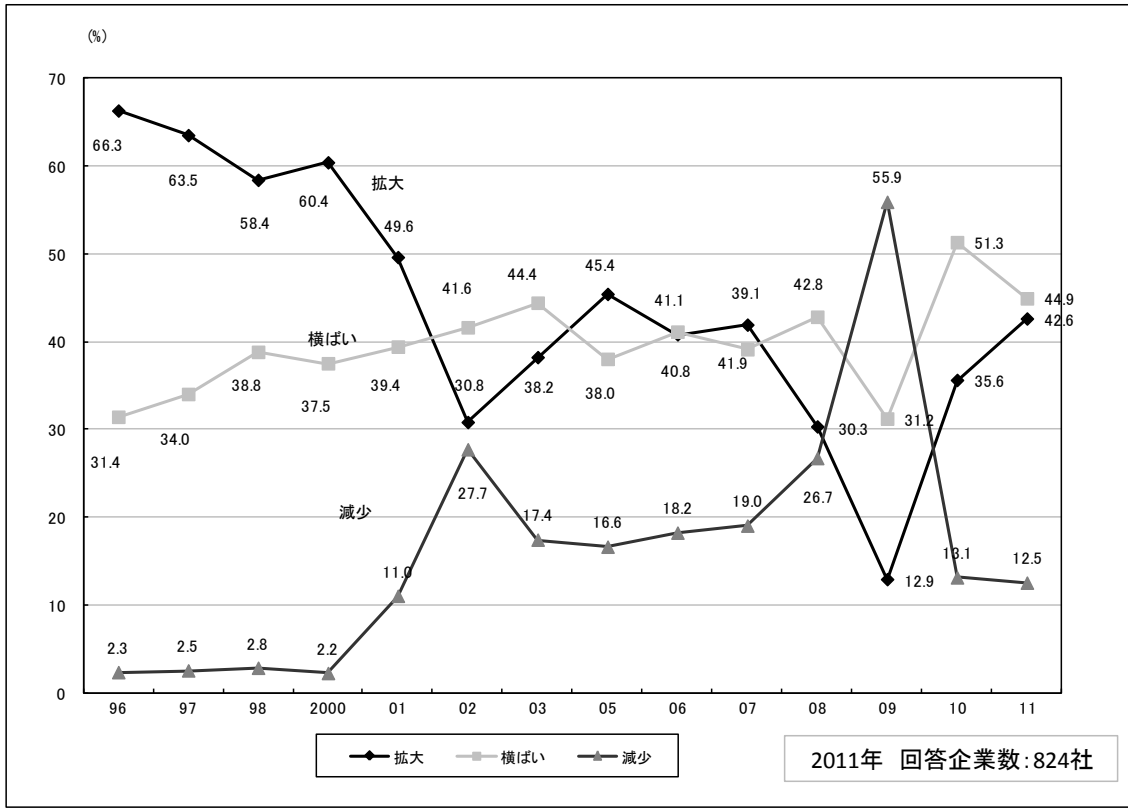
<コスト削減のため工場の合理化・効率化が進む>

- 円高対策としてのコスト削減の一環で、組立ラインの自動化を図っている。【一般機器】
- コスト削減を目的として、下請けから調達するのではなくインハウスのオペレーションを増やすための設備投資を実施。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】

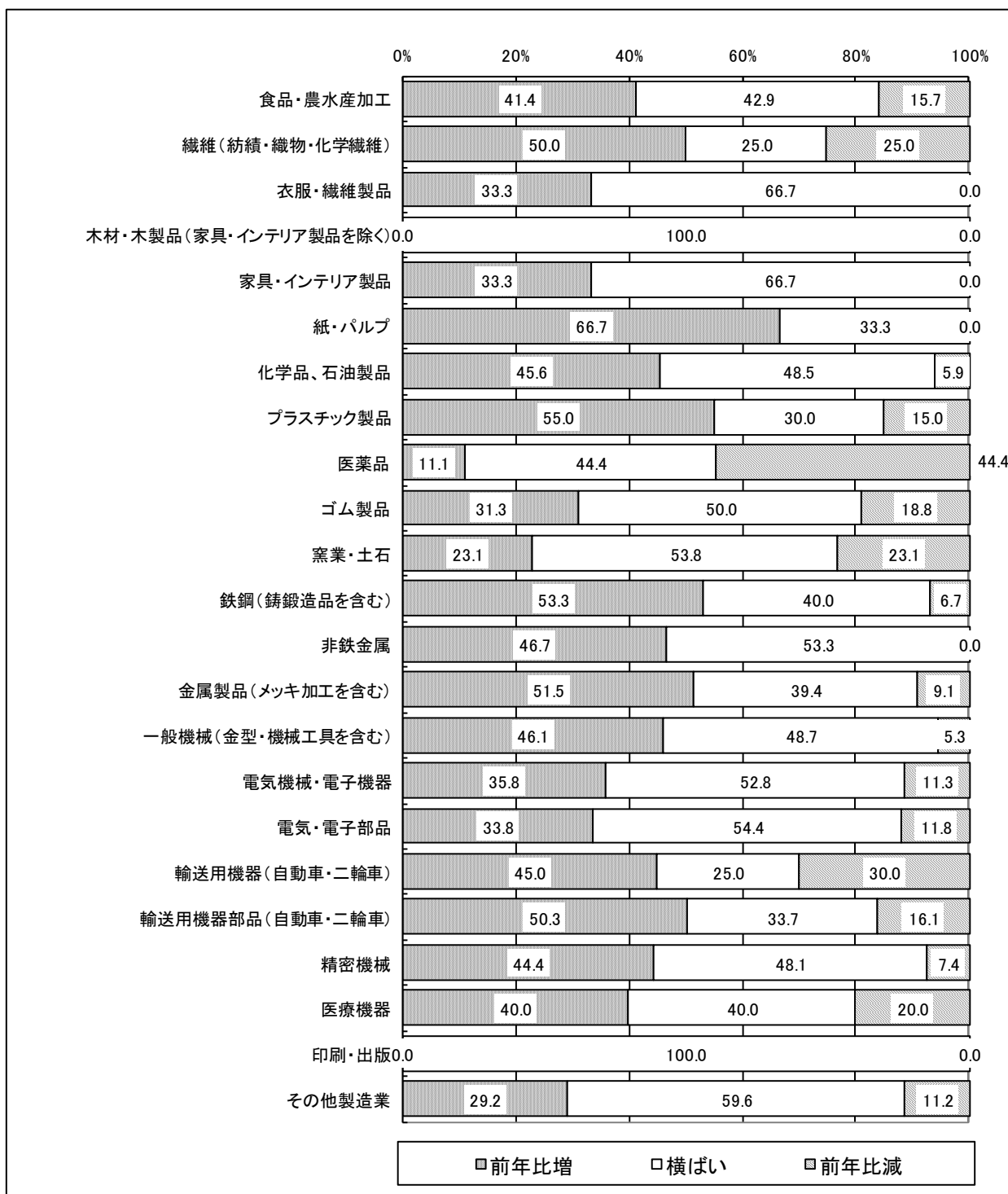
図表3-3：2010年と比較した2011年の設備投資額



図表 3-4: 設備投資の推移

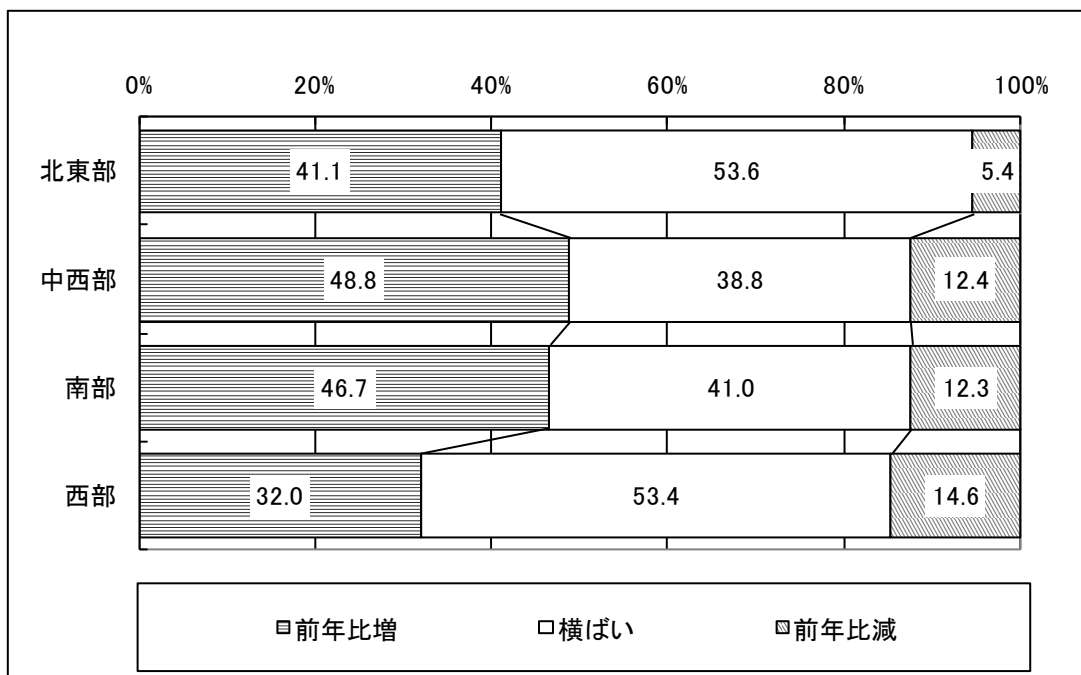


図表 3-5: 2010 年と比較した 2011 年の設備投資額 (業種別)

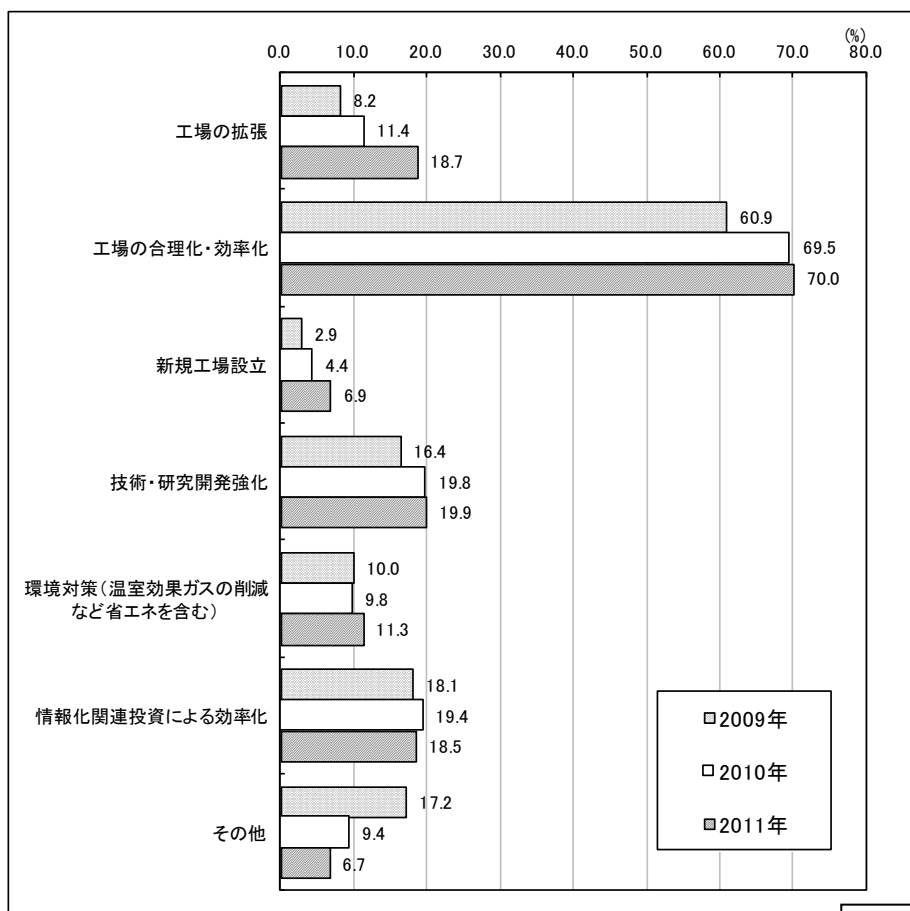


2011 年回答企業数: 824 社

図表 3-6: 前年と比較した設備投資の変化 (地域別)



図表 3-7: 設備投資の目的 (09~11年の3カ年比較)



2011年回答企業数: 750社

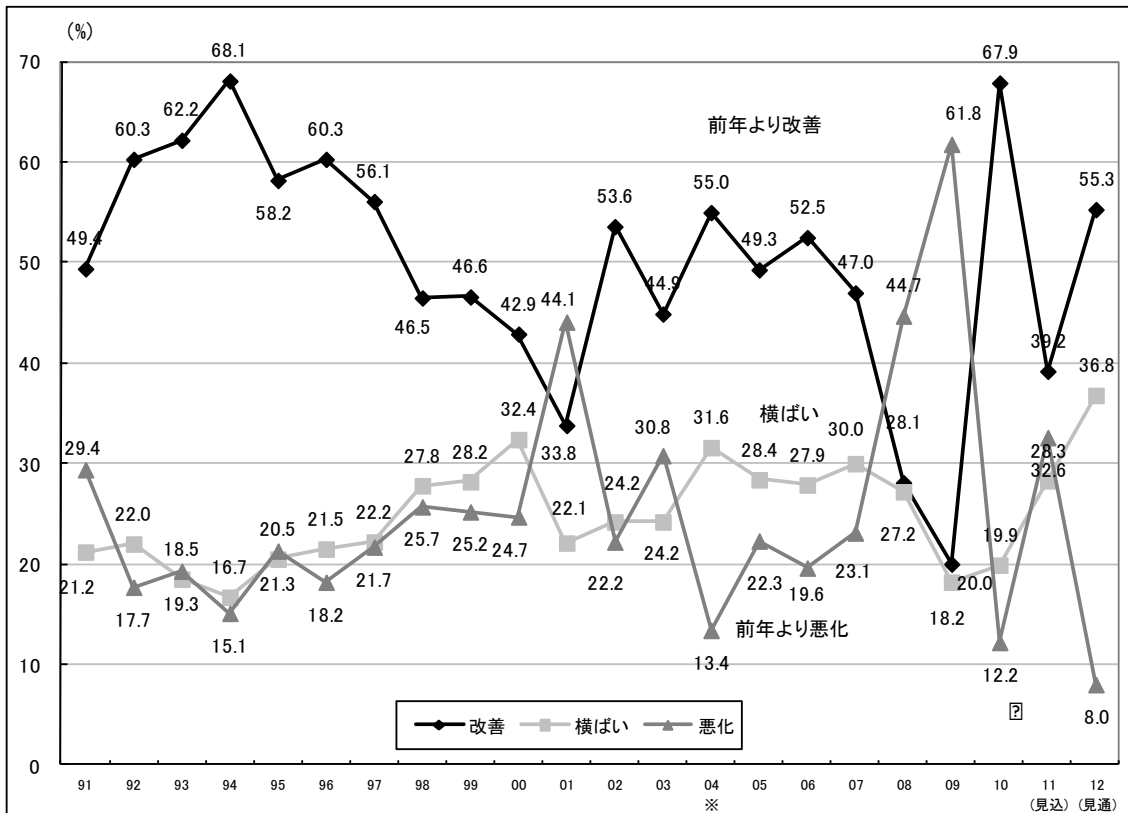
4. 米国経済の先行きは不透明だが、5割の企業が12年の営業利益の改善を見込む。米国国内の需要回復に期待。

2012年の営業利益(見通し)については、回答のあった55.3%の企業が11年と比べて「改善」を見込む(「横ばい」(36.8%)と「悪化」(8.0%))(図表4-1)。

<12年の米国国内の需要回復に期待>

- 米国内の売上が最悪の状態からは引き続き脱しつつあること、また、これまで日本で生産していた商材を当地で移管生産するようになったため(これに伴い、現地従業員も増加)。【その他製造業】
- 今年は日本での地震の影響があり、後半から挽回するものの低水準だが、来年は米国市場も若干上向き、今年と比べると販売数やシェアが上向くと予想される。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- 2012年は、自動車産業向けが多少落ち込むと見込まれるが、食品業界や医療関係向けが堅調に伸びているため、総合的には横ばいを見込んでいる。【一般機械】

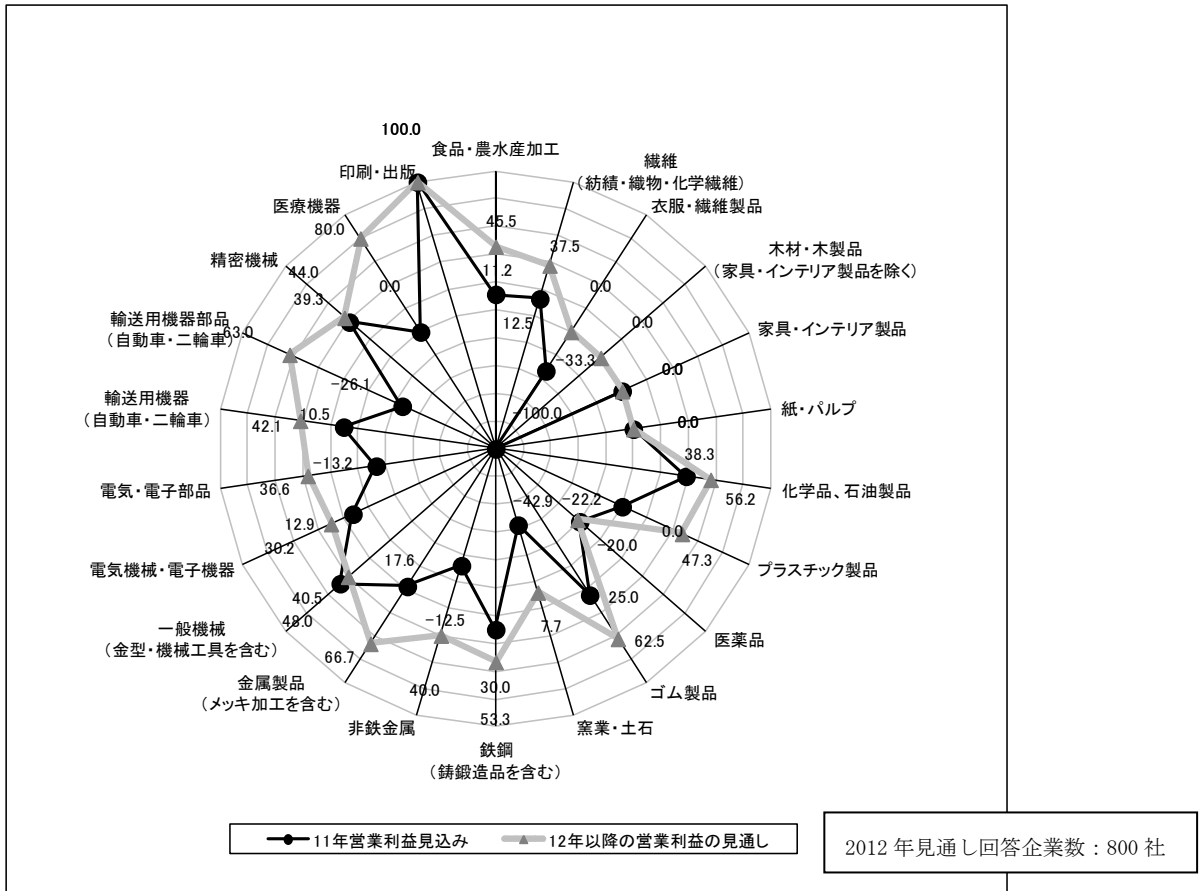
図表4-1: 前年と比較した営業利益の変化



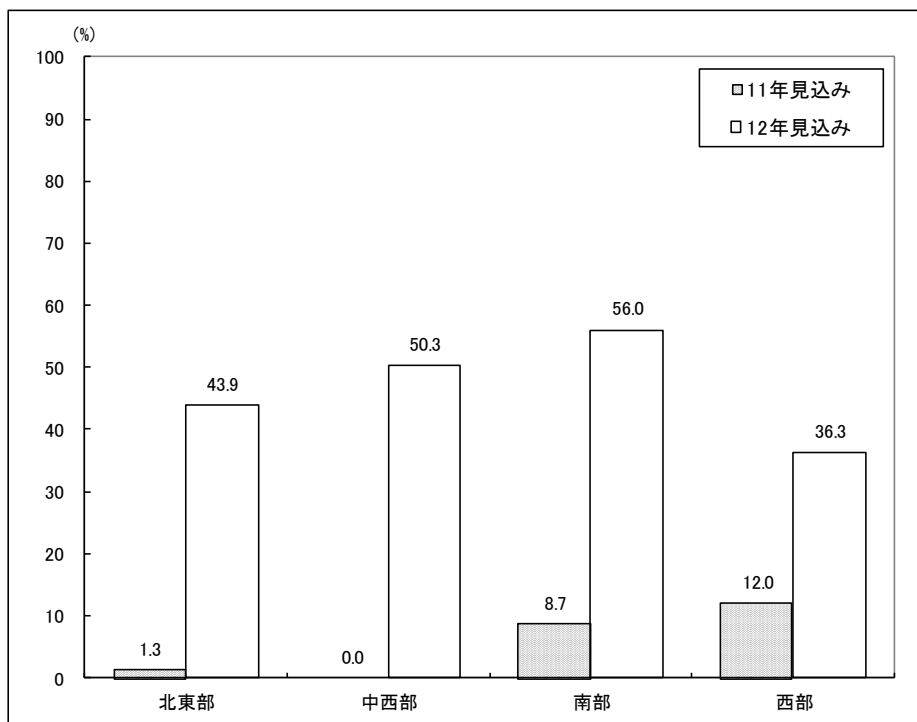
※04年は調査を実施しなかったため、03年調査時点の見通しの数値。

2012年見通し回答企業数：800社

図表 4-2: DI 値 (改善-悪化) でみた業種別の営業利益見通し



図表 4-3: DI 値 (改善-悪化) でみた地域別の営業利益見通し



5. 欧米企業は「品質と価格のバランス」、「ブランド構築のうまさ」、「品揃えが豊富」において優位性あり。一方、中韓企業は、コスト面で競争力を有する。

他国企業との競合においては、米国企業に対して「競合しており、かつ脅威」との見方が6割に上がった。また、欧州企業に対しても「競合しており、かつ脅威」との回答が4割だった(図表5-1)。欧米企業については、「品質と価格のバランス」、「ブランド構築のうまさ」、「品揃えが豊富」において優れているとの回答が目立った(図表5-2)。

一方、中韓企業に対しては、「競合していないが、近い将来は脅威」とする回答が3割を占めた(図表5-1)。また、「価格が安い」との回答が圧倒的に多かった(図表5-2)。

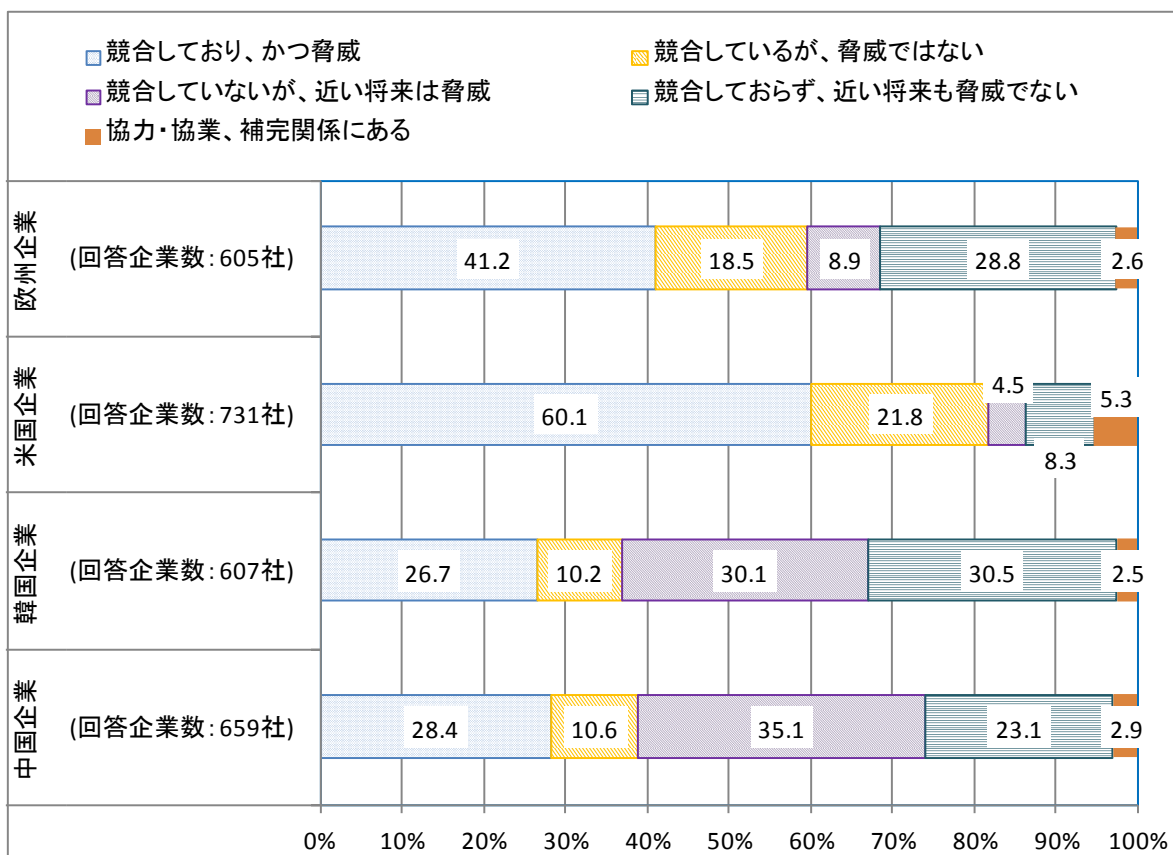
<品質に優れた欧米企業は「脅威」>

- 競合するのは、米国企業。ビッグ3からの需要をうまく取り込めているが、今後の競合企業の戦略次第では、販売が落ちる可能性もある。中国・韓国企業は、近い将来も脅威ではない。自動車の部品では、日本企業、米国企業が優位な状況が今後も続く。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- 米国企業は、品質と価格にバランスが良く、品揃えも豊富であり競合。【化学製品】
- 主に競合するのは、欧州企業。【輸送用機器(自動車・二輪車)】

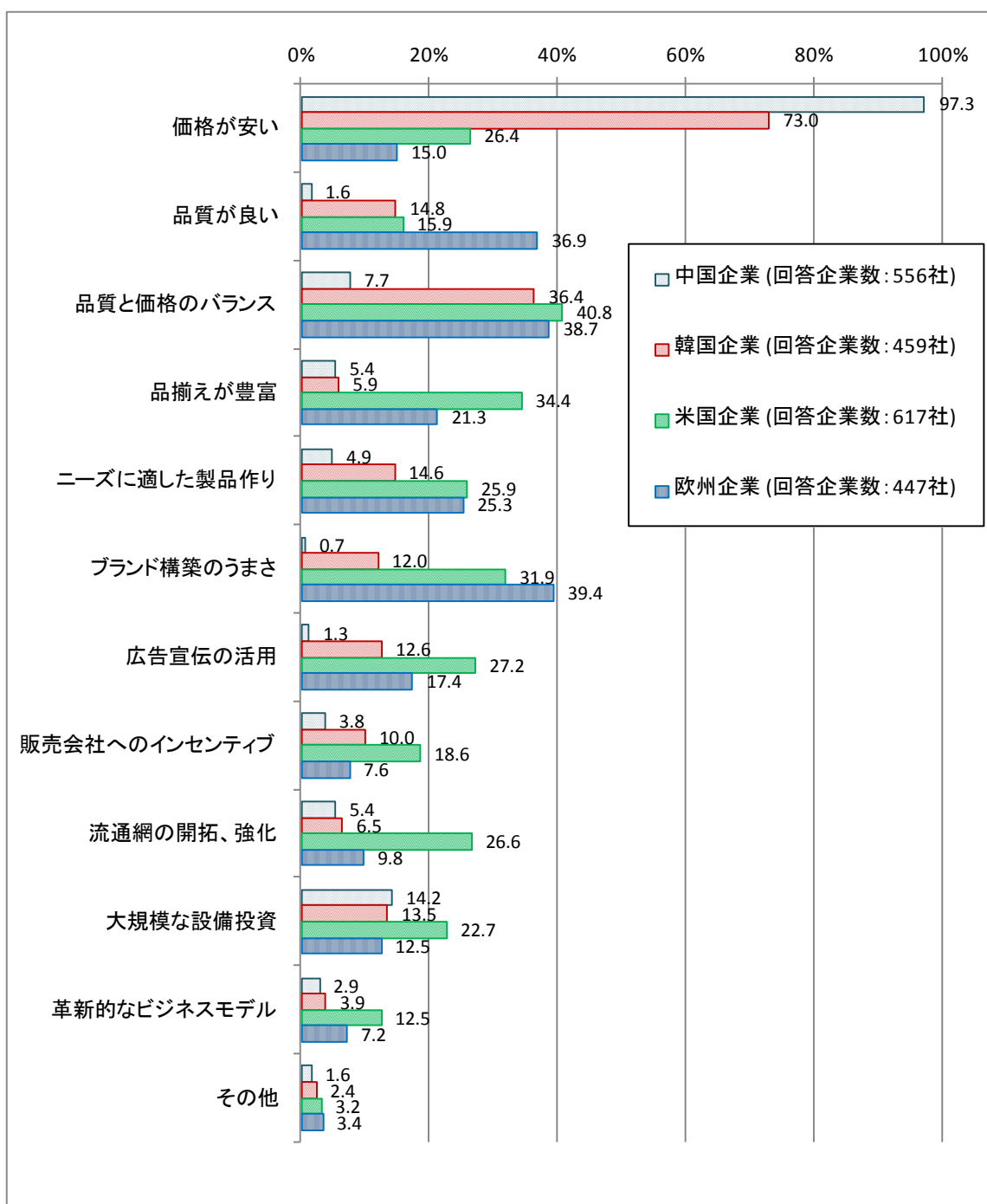
<中韓企業が「脅威」となるのは時間の問題か>

- 韓国の商品について、今は値段が安いものの品質が良くないので競合相手とは考えていないが、時が経つにつれ品質が上がっているため、品質が追いつかれるのは時間の問題であり、そうなった場合は脅威に感じる。【食品・農水産加工】
- 韓国の大手電気会社はベンダーを競合させて質や価格の良いものを常に求めるというビジネスの仕方をしており、韓国企業に負けない品質や値段を提示していくには限界を感じている。【電気機械・電子機器】
- 韓国企業がどうやって安く製造しているか非常に注目している。韓国企業は原価を安く抑える構造や、宣伝方法が優れていると思う。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- 韓国企業は、ウォン安を追い風に、品質と価格のバランスが良く、品揃えも豊富で、広告宣伝をうまく活用するなど、米国で実績を作り上げている。1ドル90円を切る円高が続く状況では厳しい。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- 中国企業が部品や最終製品の輸出を強化している。円高の影響もあり、厳しい状況。特に、顧客もバイアメリカンを留意することなく(ほとんど無視し)、価格が安い中国製品に目を向けているように感じる。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 中国企業が、本国で大規模な設備投資を行い、米国に輸出を行っている。価格も安く、販売会社へのインセンティブも増やし、当社と競合している。【化学製品】

図表 5-1： 他国企業との競合状況



図表 5-2： 他国企業が優れている点（複数回答）



6. NAFTA は、主に輸送用機器を扱う企業が輸出の際に活用している。

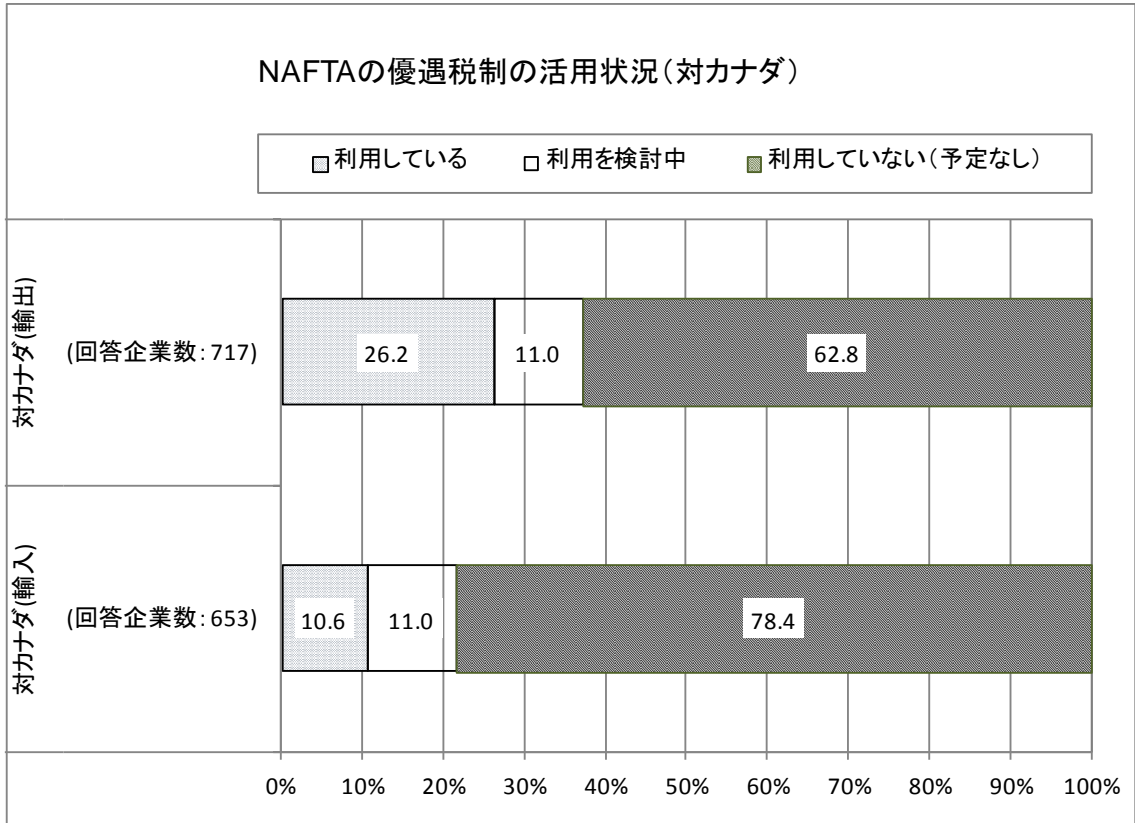
北米自由貿易協定（NAFTA）の優遇税制の活用状況については、回答のあった約 4 分の 1 の企業がカナダおよびメキシコへの輸出の際に活用している（図表 6-1）。特に、輸送用機器を扱う企業の 6 割が輸出の際に活用している。

<NAFTA の活用方法は様々>

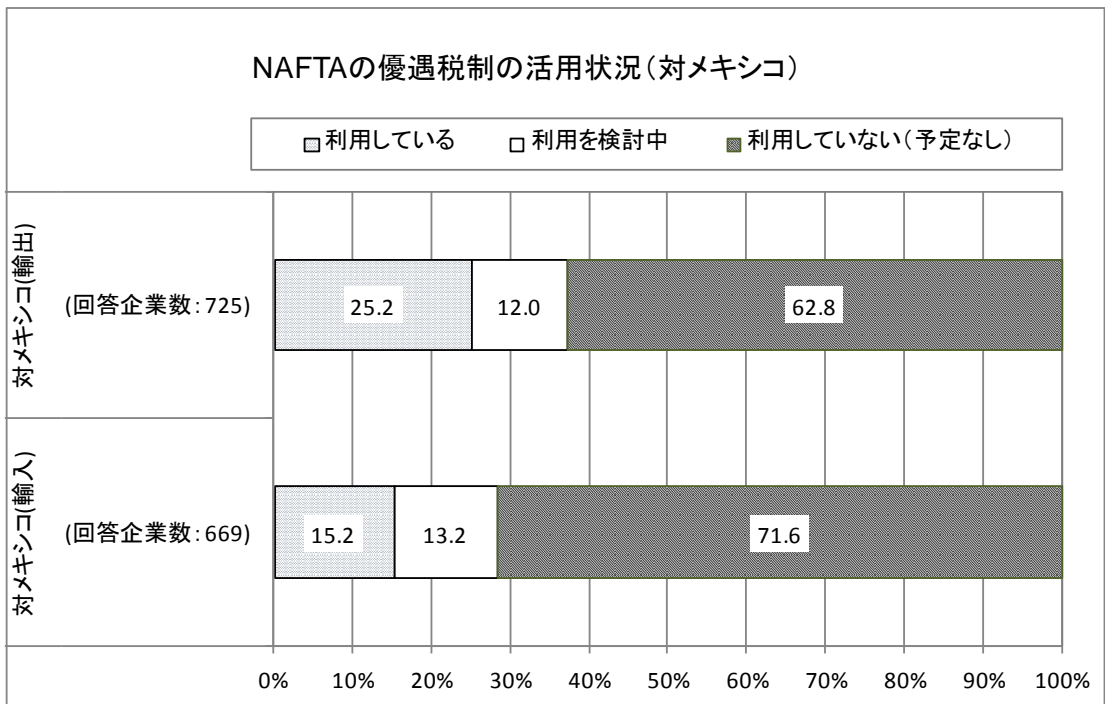
- 米国市場のみをターゲットとしているため、NAFTA は活用していない。【食品・農水産加工】
- 当地で商品生産することを考えており、そうなった場合には NAFTA の優遇税制の活用を検討する。【食品・農水産加工】
- カナダ・メキシコへの輸出で NAFTA 優遇税制を利用している。メキシコからの輸入でも利用を検討中。【輸送用機器部品（自動車・二輪車）】
- 現状、カナダ・メキシコからは輸入はしていない。コスト削減の一環でメキシコからの部材の調達について検討しているが、輸送費を鑑みるとコスト的にあわない。【輸送用機器部品（自動車・二輪車）】
- メキシコからの輸入に対しては保税加工制度（メキシコで加工し、再輸出するために仮輸入する品目について輸入税と付加価値税を免除）を使用することでコストダウンが図れるため、NAFTA を活用しているが、輸出に関しては完成品を輸出する機会がないので活用の必要はない。【電気機械・電子機器】

図表 6-1: 在米日系企業の NAFTA の優遇税制の活用状況

対カナダ:



対メキシコ:



7. 7割以上の企業が東日本大震災による事業への影響を実感。現地調達・仕入れの拡大や在庫(部品・原材料)の積み増しなどで対応がみられた。一方、影響が及ぶ/及んだ期間は6カ月未満がほとんどで、比較的、短期間で収束した。

東日本大震災については、回答のあった7割以上の企業が影響を実感(深刻な影響 33.6%、軽微な影響 41.5%)(図表 7-1)。特に、輸送用機器および同部品(自動車・二輪車)分野の企業には大きな影響があり(図表 7-2)、自動車産業が集積している中西部や南部で「深刻な影響があった」と回答した企業が多くみられた(図表 7-1)。主なビジネスへの影響としては、「日本からの仕入れ・調達の減少」、「現地販売の減少」、「現地生産・加工の減少」、「在庫(部品・原材料)の減少」が挙げられた。

一方、震災の影響期間については、6カ月未満が約8割を占め、1年以上にわたる長期的な影響を指摘する企業は1割に満たなかった。

〈震災はビジネスに多大な影響を与えるものの、比較的、短期間で収束した〉

- 震災当時、日本に寄る予定の船が日本に寄るのをやめたことなどにより、製品が日本に行かないで他に行ってしまったとか、飛行機で送ろうにも成田で非常に時間がかかって、製品は冷蔵輸送が必要なため、滞ると冷蔵状態が維持できなくなるという問題があった。

【化学製品】

- 震災の影響で6月に1~2週間の生産調整を行ったが、7月以降はそのキャッチアップを含め、生産は復調している。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- サプライチェーンの崩壊から日系自動車メーカーの現地生産が約半分に落ち込んだ。しかし、現在は日系メーカーの生産は、震災前の水準に戻っており、その影響もない。日本からの部品が、放射線の測定などで港などに留め置かれることもなかった。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 7月までは東北の生産工場の状況や、販売先の企業の状況が見えなかったが、8月、9月になってそれらの状況が見えだし、だいぶ落ち着いてきた。【電気機械・電子部品】

震災後の事業戦略・方針の見直しについても、57.1%の企業は見直しをしないと答えた(図表 7-3)。大幅に見直すとした企業は 6.1%、多少見直すとした企業は、36.8%であった。事業の見直しについては、「日本からの仕入れ・調達の縮小」や「現地調達・仕入れの拡大」、「在庫(部品・原材料)の積み増し」などが挙げられた(図表 7-4)。一方、見直しをしないとした主な理由には、「既にサプライチェーンが復旧した」ことや、「代替の難しい部品・原材料を日本から仕入れている」ことが挙げられた(図表 7-5)。

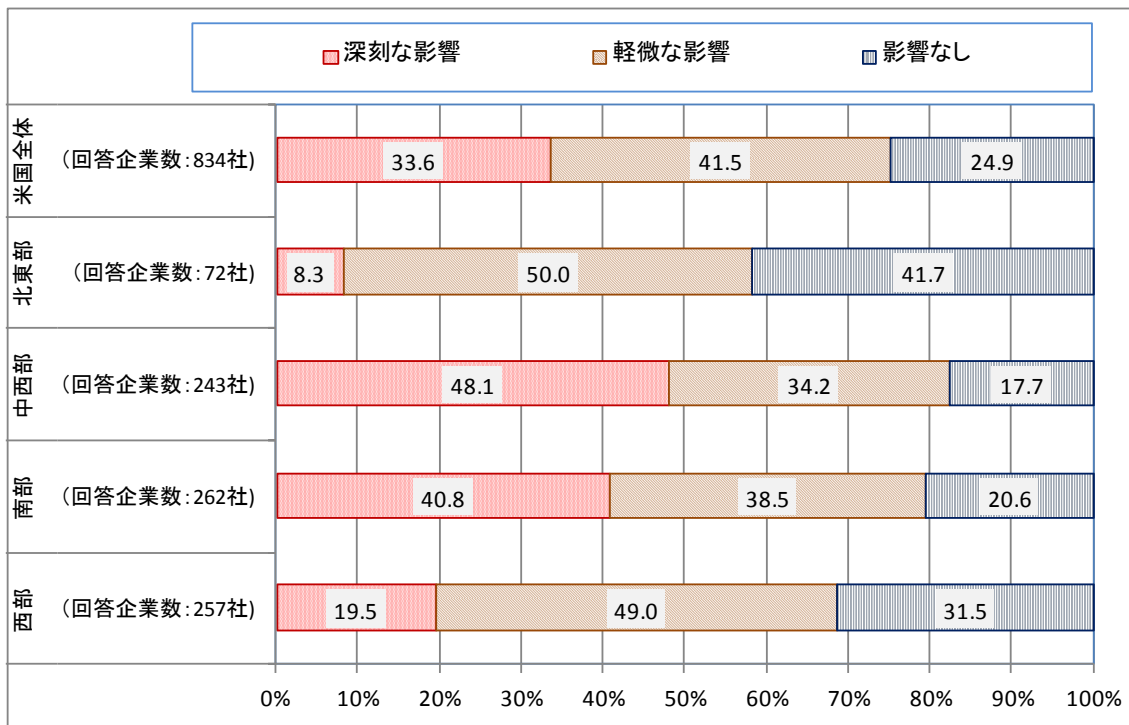
<現地調達・仕入れを拡大>

- 米国の顧客は、スピード重視で24時間以内に納入して欲しいというところが多い。リスク回避の視点から、部品仕入れ元の地域分散を進めている。【電気機械・電子機器】
- 震災を受け、現地調達割合を高めるなど、事業戦略を大幅に見直した。また、完成車を日本から輸入するのではなく、米国拠点を活用し、米国生産数を増やしている。【輸送用機器（自動車・二輪車）】

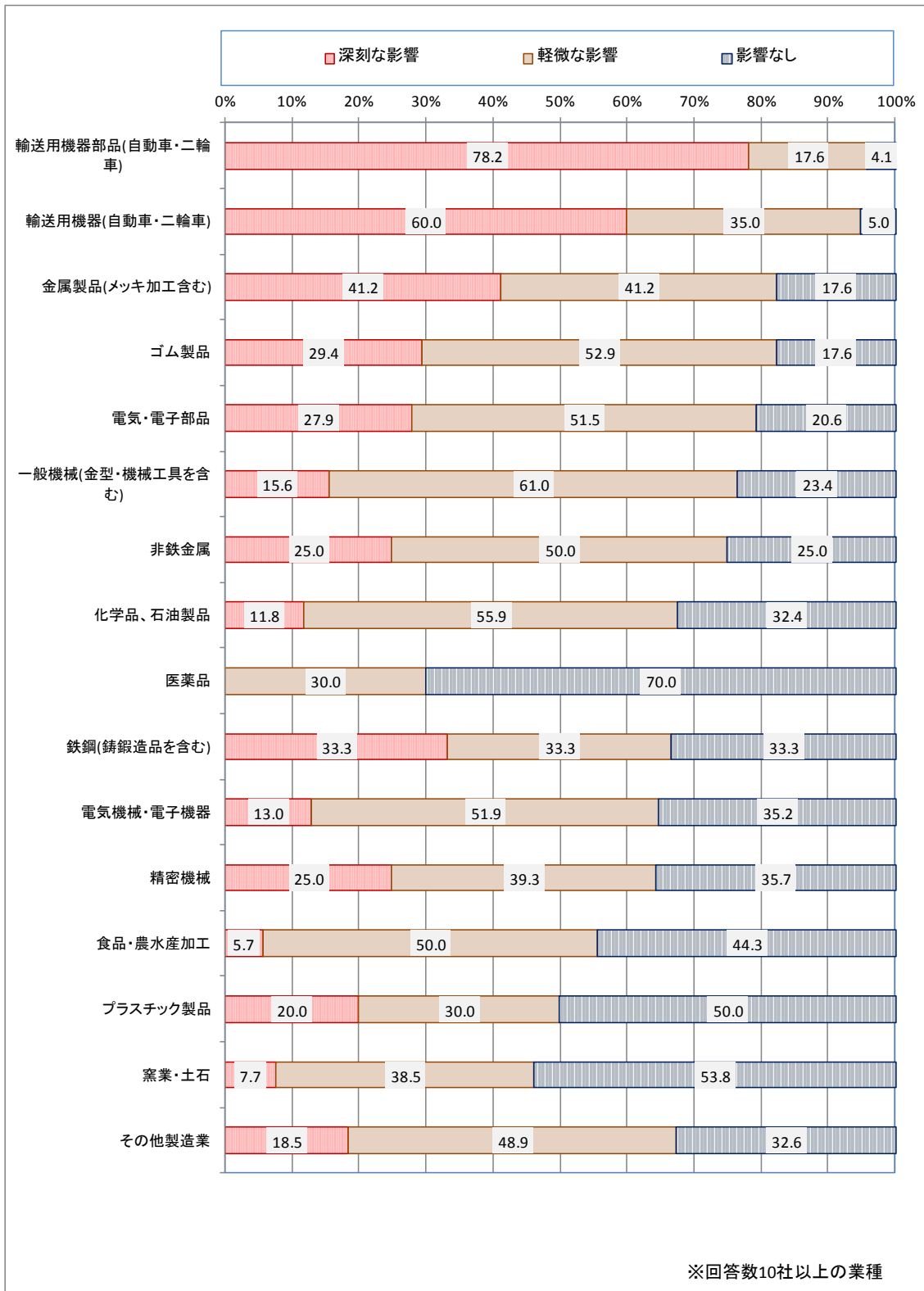
<サプライチェーンの回復から事業戦略・経営は見直さず>

- 材料の供給先が被災し、2-3週間は仕入れを行えなかったが、それ以降の仕入れは特に問題なく行っている。【食品・農水産加工】
- 日本からの仕入れができず、お客様に断りを入れたために受注が大幅に減少した。このような状況は6月まで続いたが、現在（9月）は受注も平常量に戻っている。【輸送用機器部品（自動車・二輪車）】
- 供給制約があり、在庫が減少した。9月中旬に生産が従来どおりに戻り、在庫も10月あたりに正常に戻ると考えている。【輸送用機器（自動車・二輪車）】

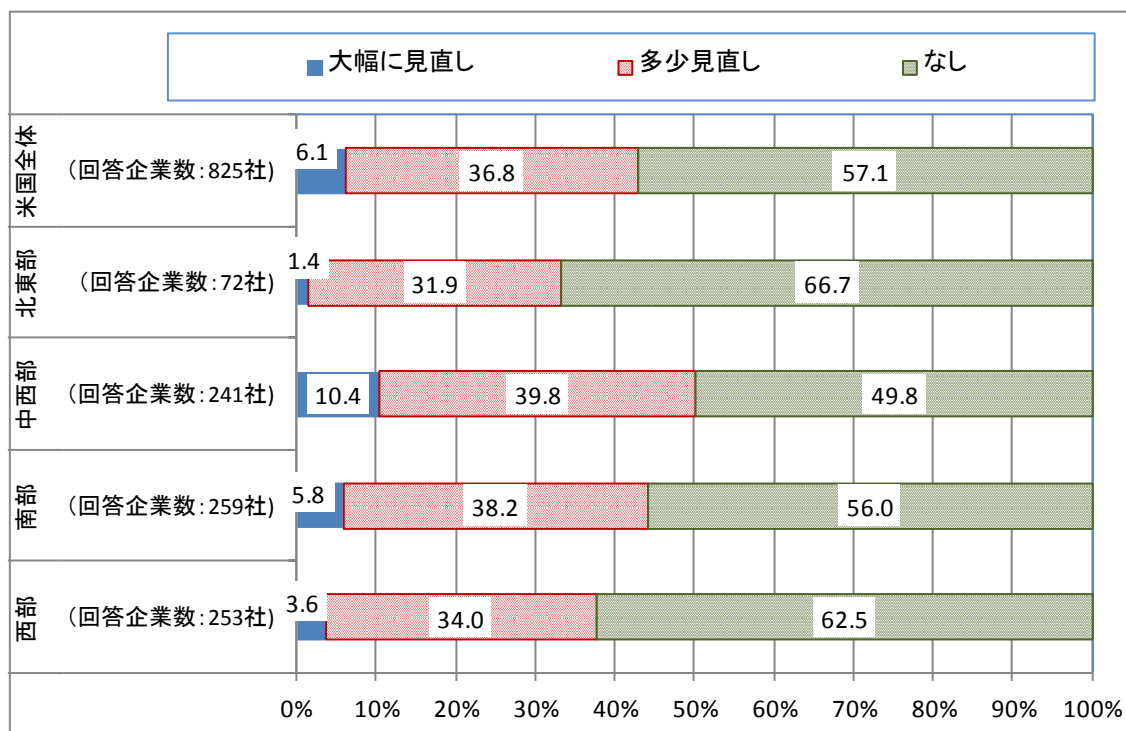
図表 7-1: 東日本大震災による事業への影響(地域別)



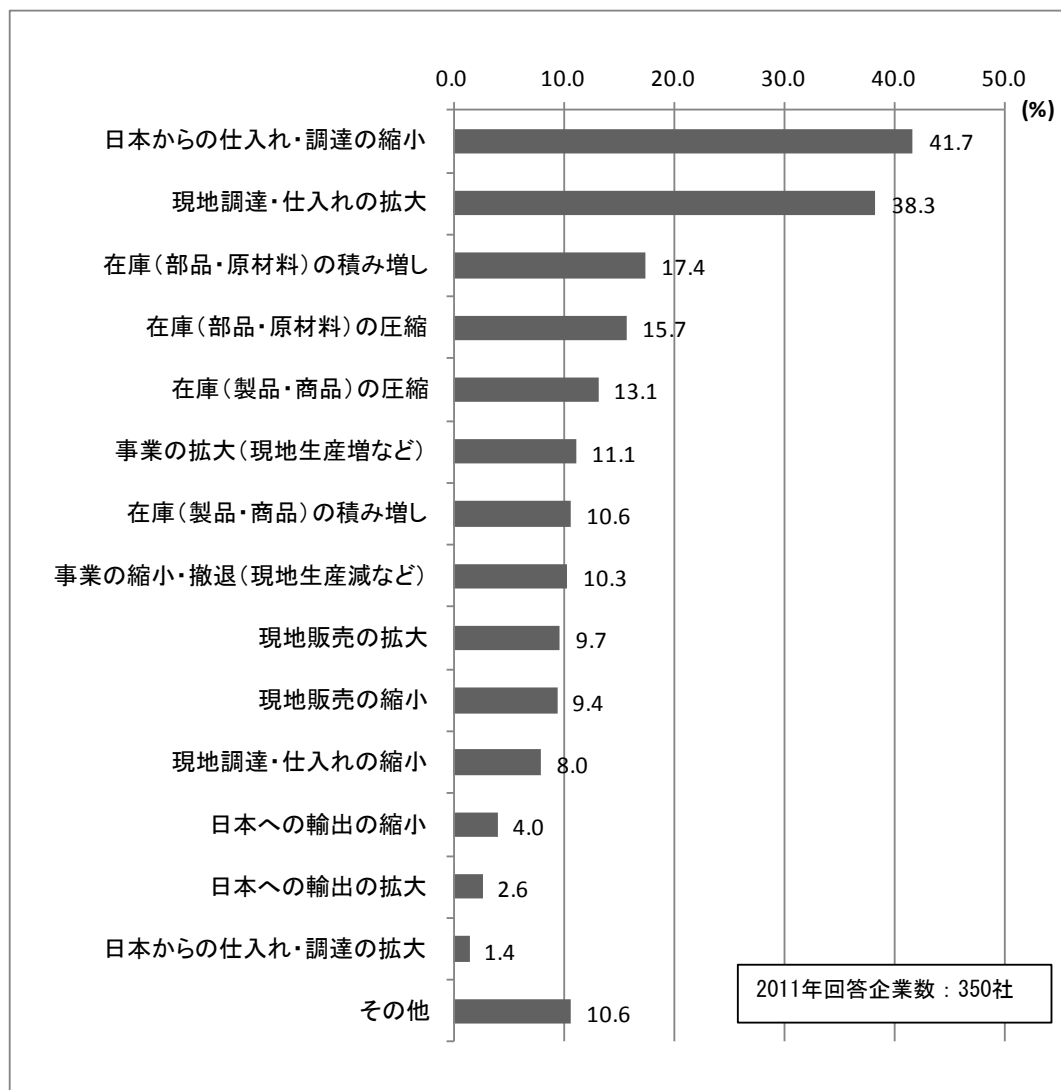
図表 7-2: 東日本大震災による事業への影響 (業種別)



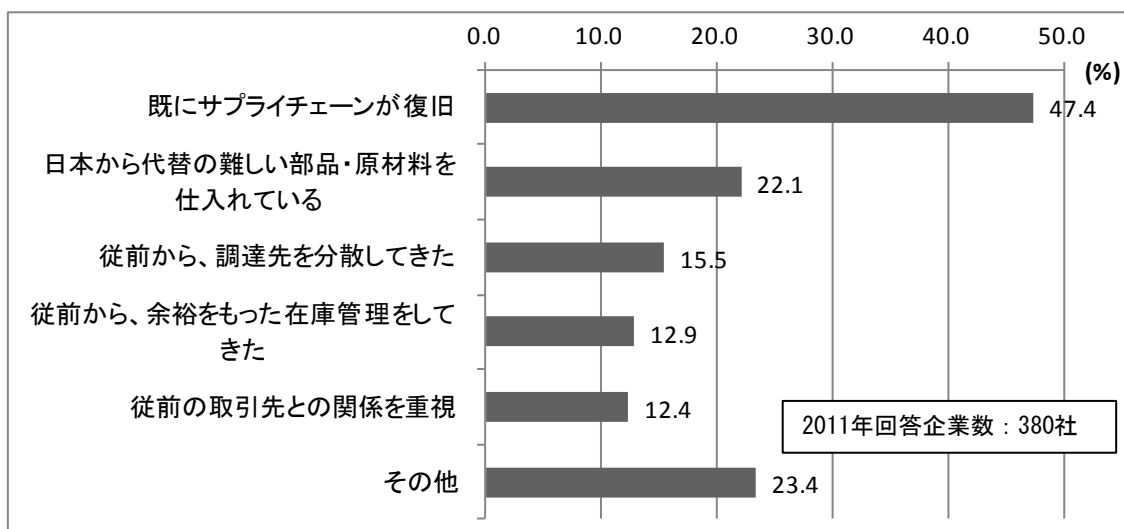
図表 7-3: 東日本大震災後の事業戦略・方針の見直し(地域別)



図表 7-4: 戦略・方針の具体的な見直し方針（複数回答）

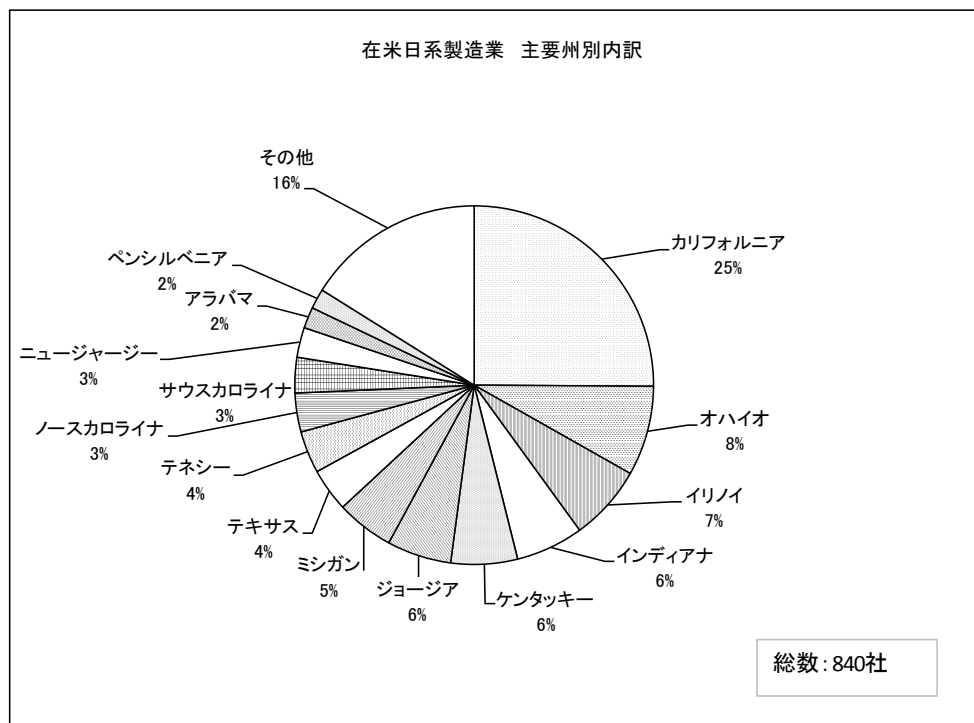


図表 7-5: 戦略を見直さなかった理由（複数回答）

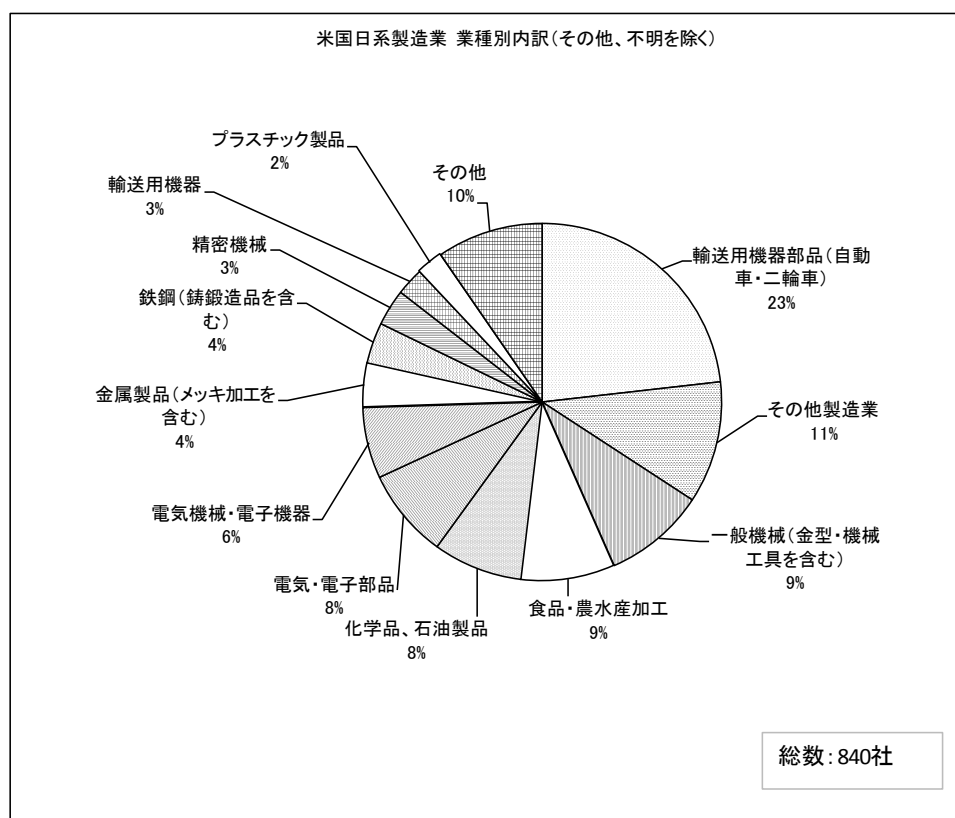


◇ 参考 ～在米日系製造業の工場数～

○ 主要州別内訳

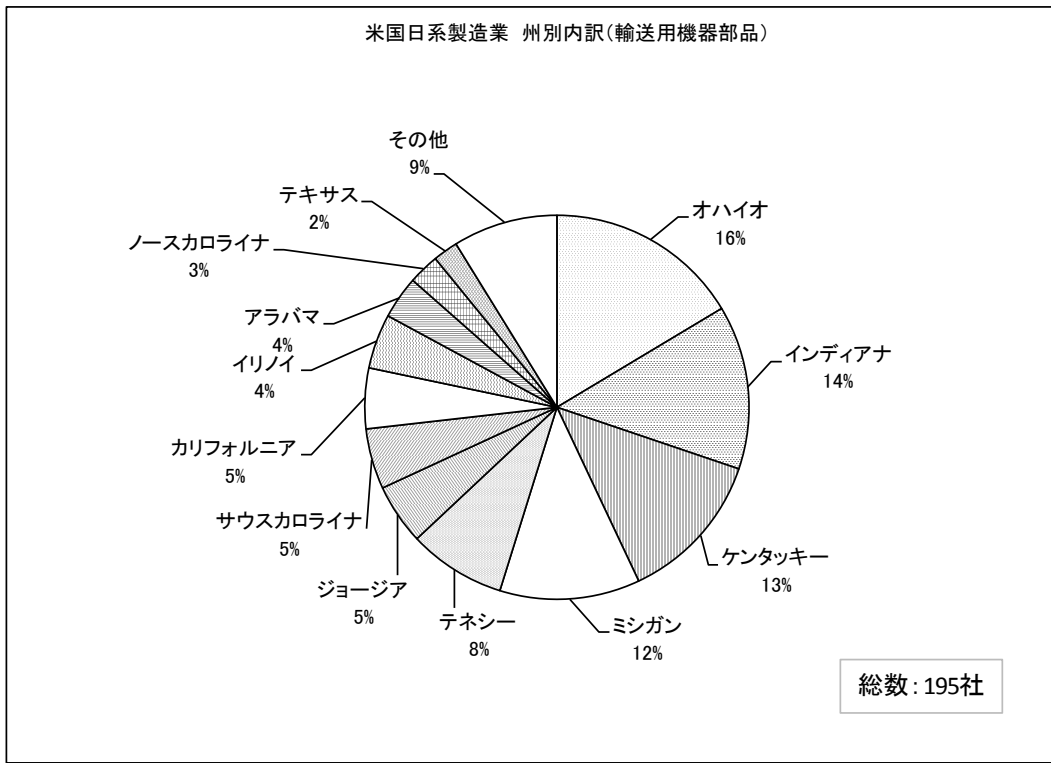


○ 業種別内訳

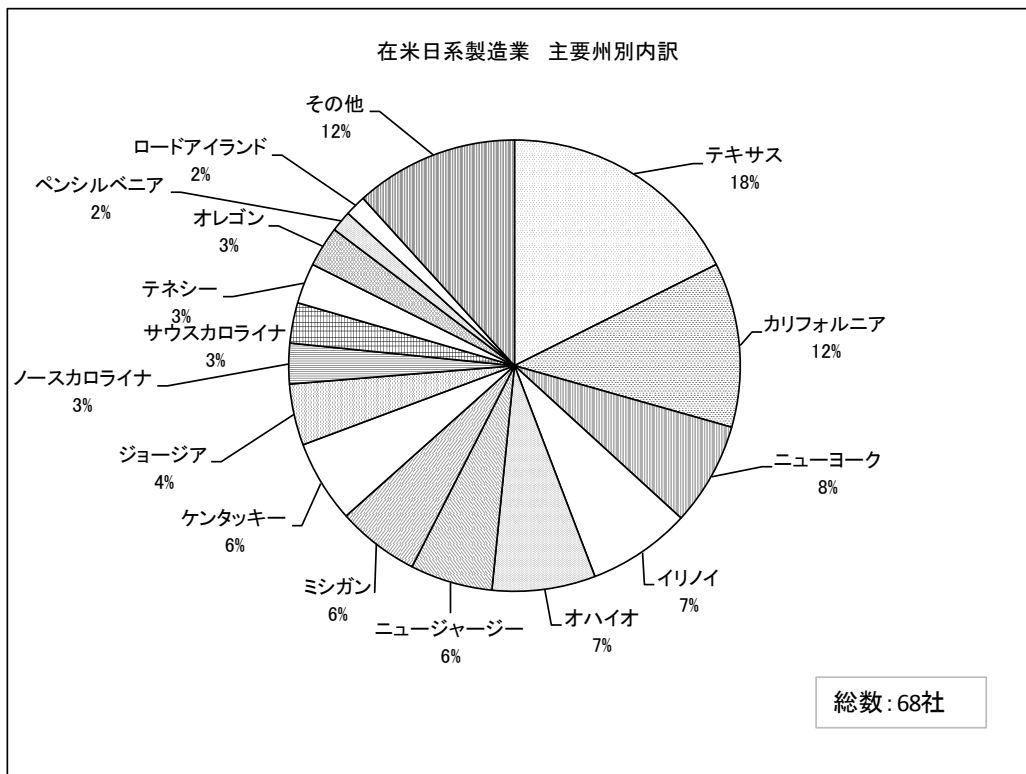


○ 主要業種の州別内訳

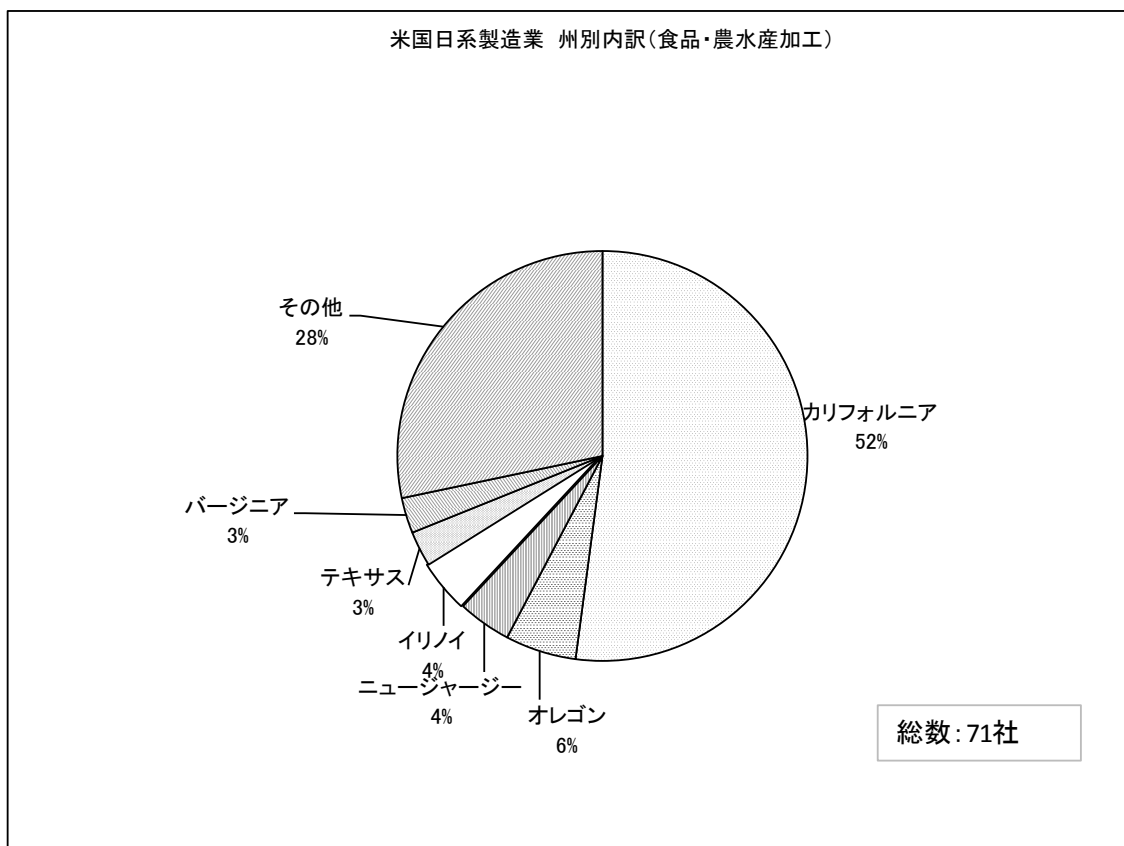
① 輸送用機器部品



② 化学品・石油製品

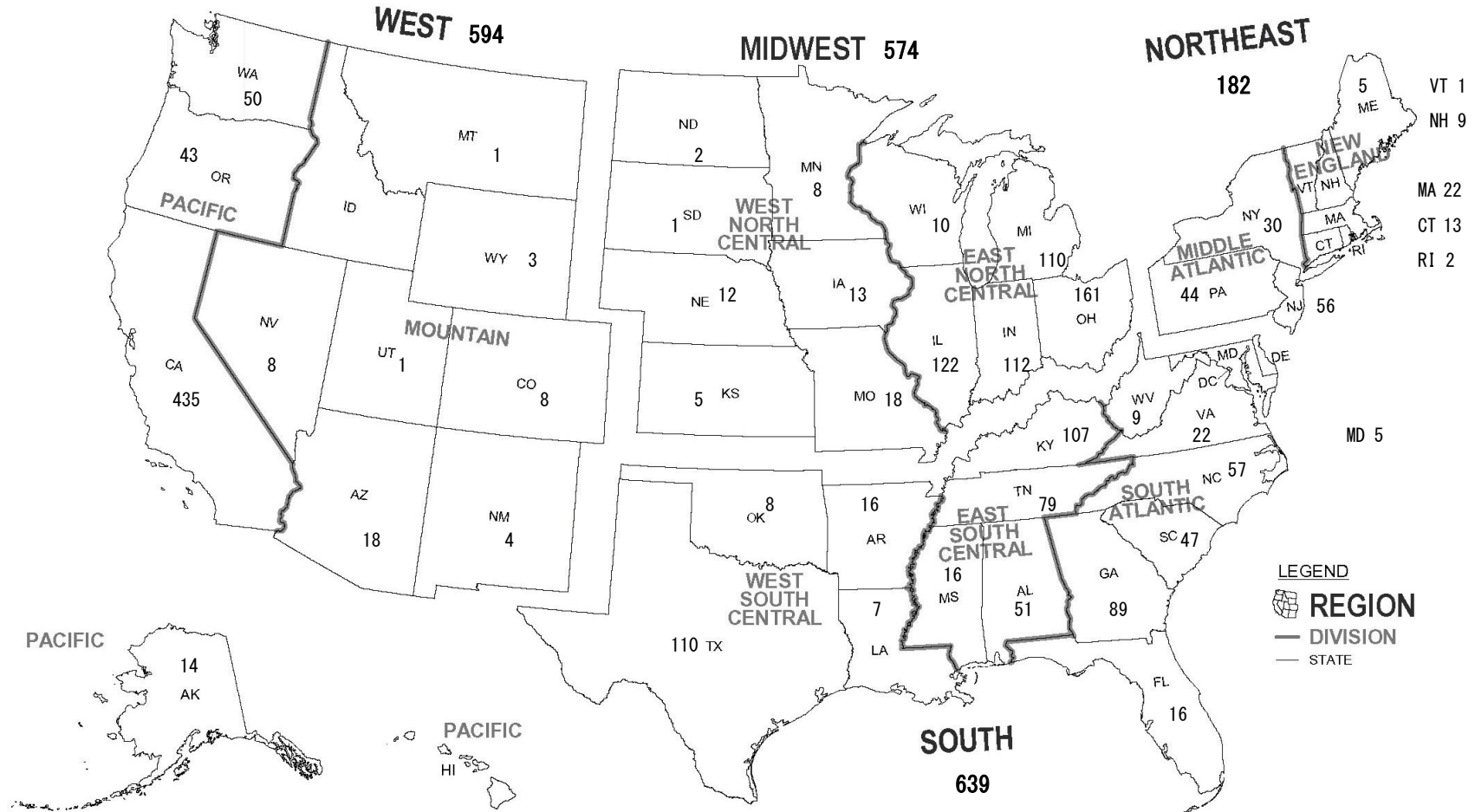


③ 食品・農水産加工



(注) 企業・工場数は、全米のジェトロ各事務所が信頼できると思われる情報ソースを用い企業による協力のもと集計したものだが、情報の完全な正確性・網羅性を保証するものではない。

在米日系製造業 州別工場分布(1,989 工場)



(注) 工場数は、全米のジェトロ各事務所が信頼できると思われる情報ソースや企業による協力のもと集計したもののだが、情報の完全な正確性を保証するものではない。

主要業種の工場分布（10工場以上を有する業種と工場数）



（注）工場数は、全米のジェトロ各事務所が信頼できるとされる情報ソースや企業による協力のもと集計したものだが、情報の完全な正確性を保証するものではない。

本編：カナダ

在カナダの日系企業 226 社に電子メールで調査を依頼、163 社から有効回答を得た。
回収率は 72.1%。

在カナダ日系企業の経営実態(2011年度調査)

1. 2011年の景況感は、6割の企業が営業利益の改善を見込むも、前年と比較して大幅に減速。

景況感を示すDI値は(調査年の営業利益が前年比で「改善」した割合から「悪化」した割合を引いた数値)マイナス3.1と前年の30.5から大幅に落ち込んだ(図表1-1)。10年と比較した営業利益の悪化見込みの主な理由〔悪化すると答えた企業(全体の35.8%)への質問、複数回答〕は、「為替変動の影響」(回答者の45.6%)や「国内市場の販売量減少」(42.1%)による影響が大きい(図表1-5)。特に、長期化するカナダドル高による事業への影響は深刻。また、東日本大震災の影響で11年上半期の売上が減少したことも営業利益の悪化に影響するとの企業もあった。

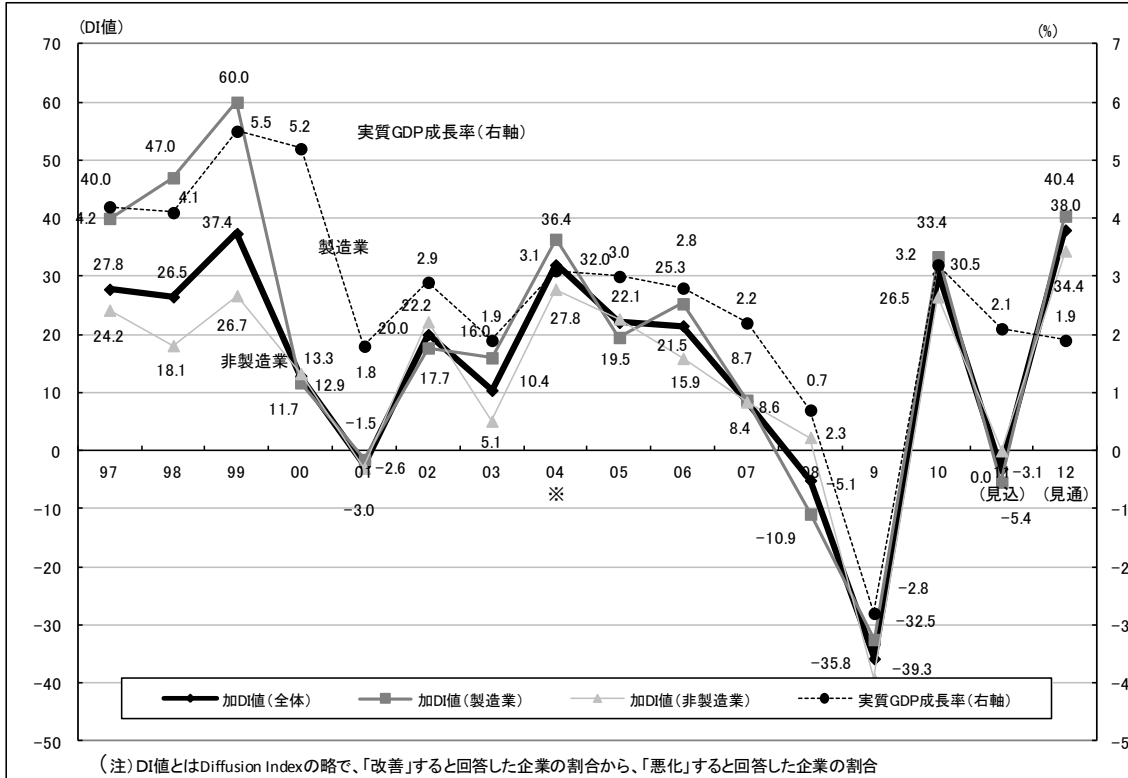
以下、矢印【 】内で業種表示)部分は、ジェトロが8月末から9月上旬に実施したカナダ日系企業(輸送用機器部品、電気機械・電子機器、プラスチック製品等)へのヒアリング結果、および調査アンケートへのコメントの一部である。

<震災、カナダドル高、原材料価格の高騰が営業利益の悪化に大きく影響>

- 10年と比較した経営の「悪化」は、東日本大震災の影響で日本国内の部品メーカーが被災した関係で車両の生産が著しく減少したため。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 10年と比較して悪化。その原因は、国内調達コストアップ、為替変動の影響、コモディティ価格の上昇、カナダドル高。【プラスチック製品】

2012年の景況感(見通し)については、「改善」(45.8%)が「悪化」(7.8%)を上回り、期待感がみられる(図表1-2)。

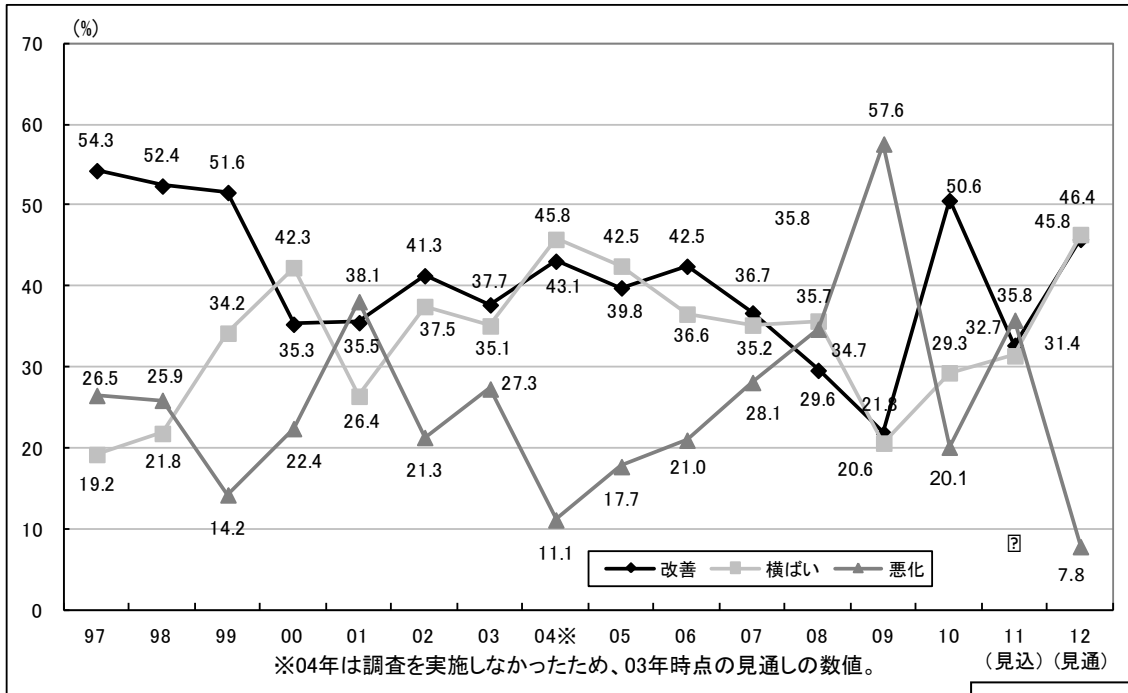
図表 1-1: DI 値(改善-悪化)でみた営業利益の推移と実質 GDP 成長率



(注) DI値とはDiffusion Indexの略で、「改善」と回答した企業の割合から、「悪化」と回答した企業の割合を差し引いた数値。景況感などがどの方向に変化しているかを示す指標になる。
 2011年、2012年の実質GDP成長率はIMFの予測(2011年9月20日発表)。
 ※04年は調査を実施しなかったため、DI値は03年時点の見通しの数値。

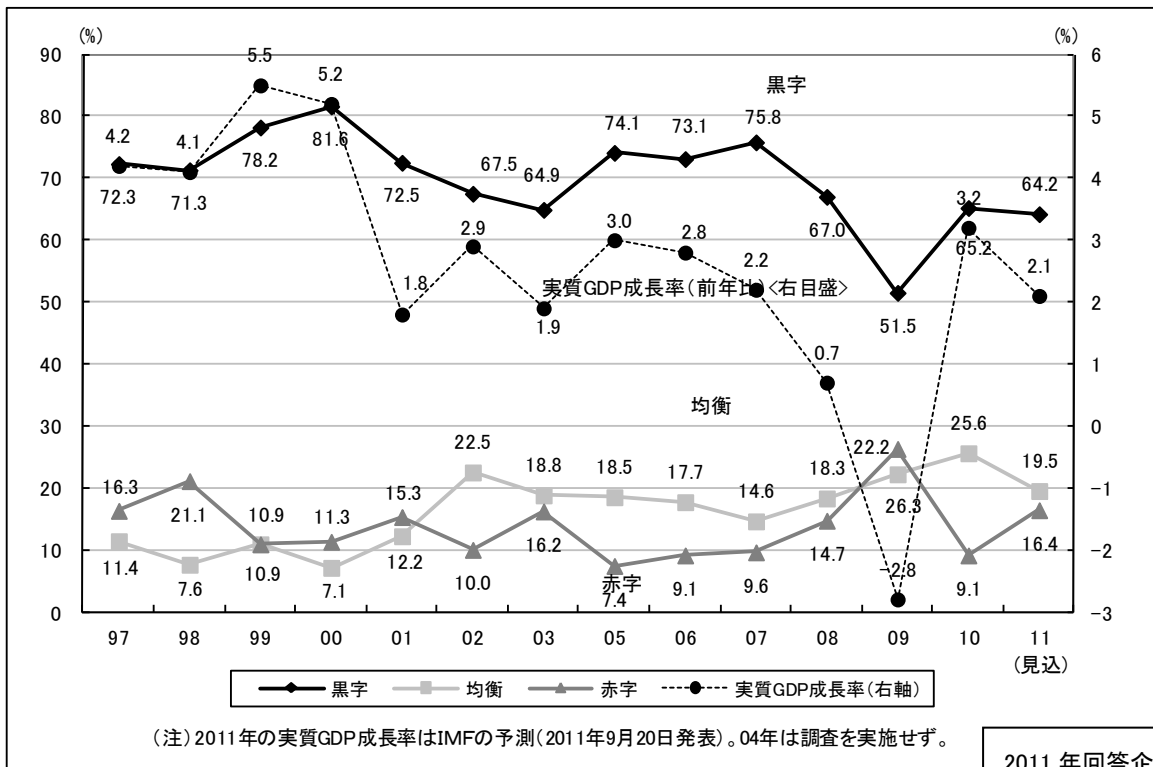
2011年回答企業数
 製造業: 93社
 非製造業: 66社

図表 1-2: 前年と比較した営業利益の変化



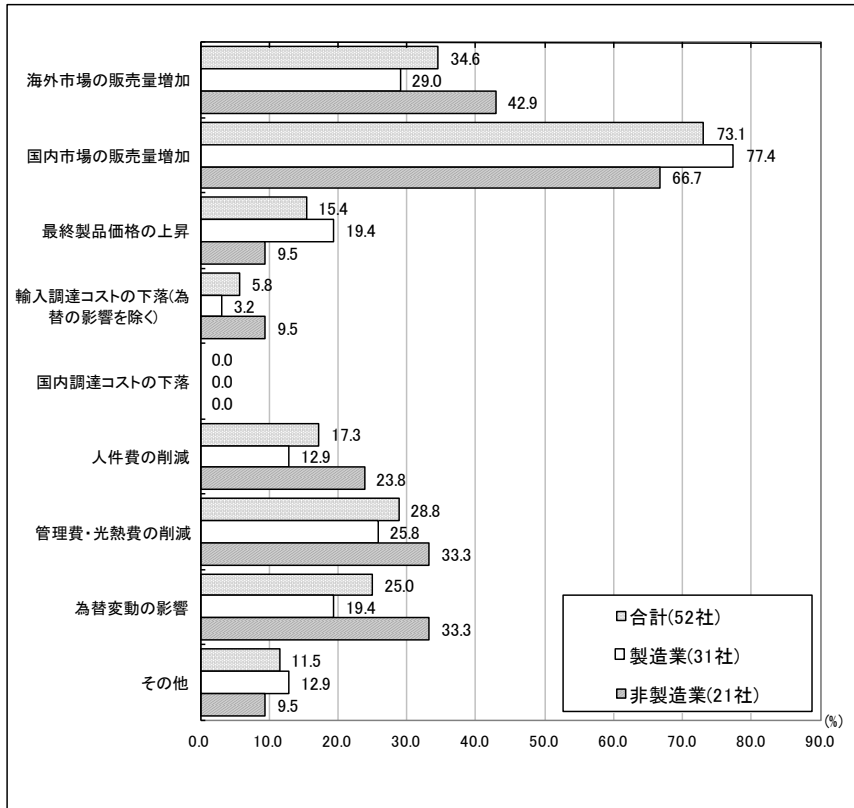
2011年回答企業数
 製造業: 93社
 非製造業: 66社

図表 1-3: 営業利益(黒字、均衡、赤字)とカナダの実質 GDP 成長率

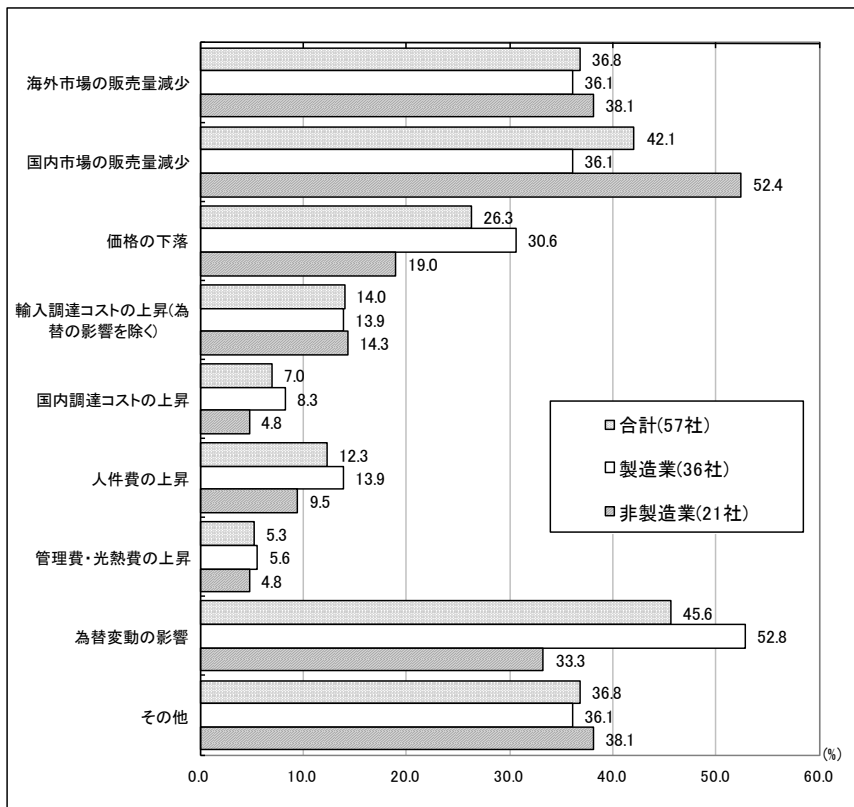


2011年回答企業数
 製造業: 93社
 非製造業: 66社

図表 1-4: 2011 年の営業利益が前年よりも「改善」する理由



図表 1-5: 2011 年の営業利益が前年よりも「悪化」する理由



2. 対ドルレートでのカナダドル高や原材料高は深刻なコスト上昇要因。販売価格に転嫁せざるを得ない企業も。

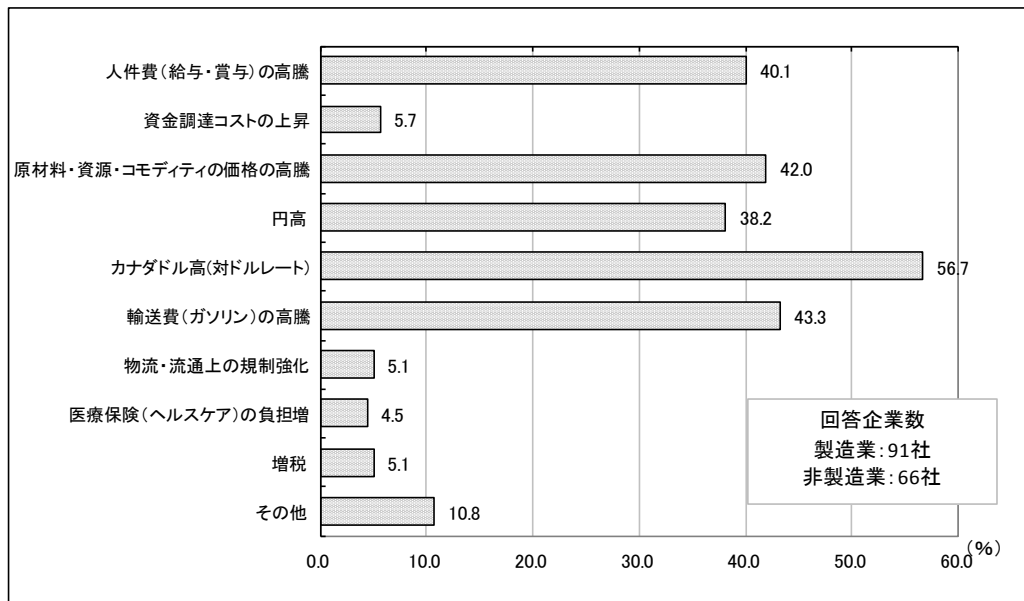
経営上の課題(複数回答)においては、「カナダドル高(対ドルレート)」(回答の 56.7%)、「輸送費(ガソリン)の高騰」(43.3%)、「原材料・資源・コモディティの価格の高騰」(42.0%)、「人件費(給与・賞与)の高騰」(40.1%)が主なコスト上昇要因になっている。特に、カナダドル高による製品価格(輸出価格)の上昇は経営に深刻な影響を与えている(図表 2-1)。

また、「価格競争の激化」(75.7%)、「有力な競合製品の存在」(38.5%)、「差別化の図りにくさ」(31.8%)などが主な売上抑制要因となっている(図表 2-2)。

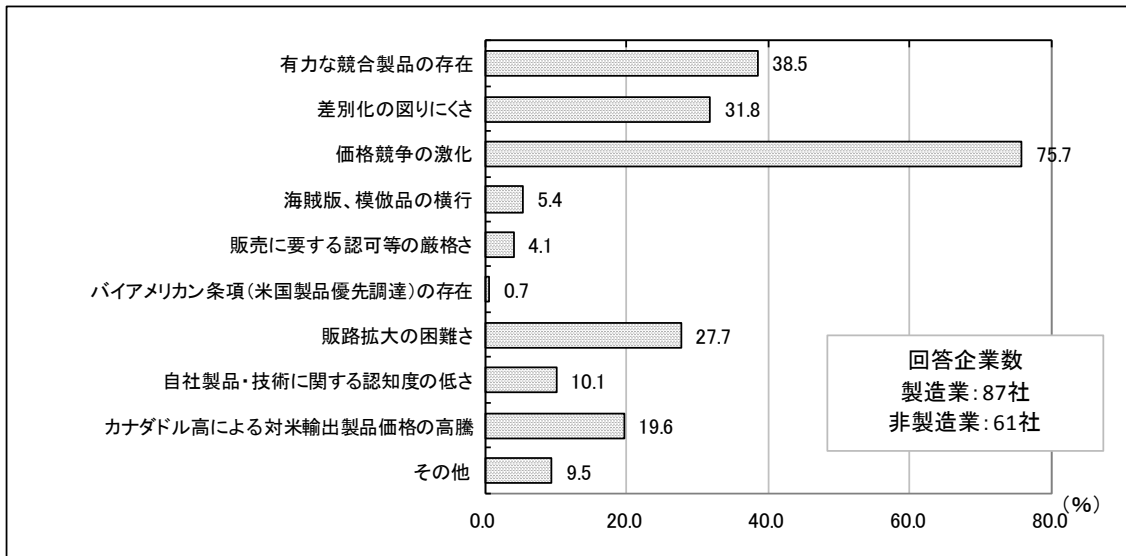
<カナダドル高への対応が経営上の喫緊の課題>

- ▶ 販売先が 50%米国、50%カナダであり、対米国に対しての利幅が減少した。また価格を上げざるを得ない状況となり、価格競争力が落ちた。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- ▶ 原材料は全てカナダで調達しているのであまり影響が無いが、販売は海外が多いのでその際の利益縮小が影響している。【紙・パルプ】
- ▶ カナダドル高については、取れる対応がない状況で、耐え忍んでいる。今後、長期的に続くと、米国にも製造拠点があるため、カナダの製造を米国に移す対応が考えられるかもしれない。ただ、現時点では本格的な検討を要する段階ではないと判断している。【プラスチック製品】
- ▶ 原材料・資源高については、販売価格の値上げにて調整。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】

図表 2-1: 経営上の課題-コスト上昇要因(複数回答)



図表 2-2: 経営上の課題-売上抑制要因 (複数回答)



3. 現地雇用は横ばい。設備投資は、施設の合理化・効率化を目的とした投資が目立つ。

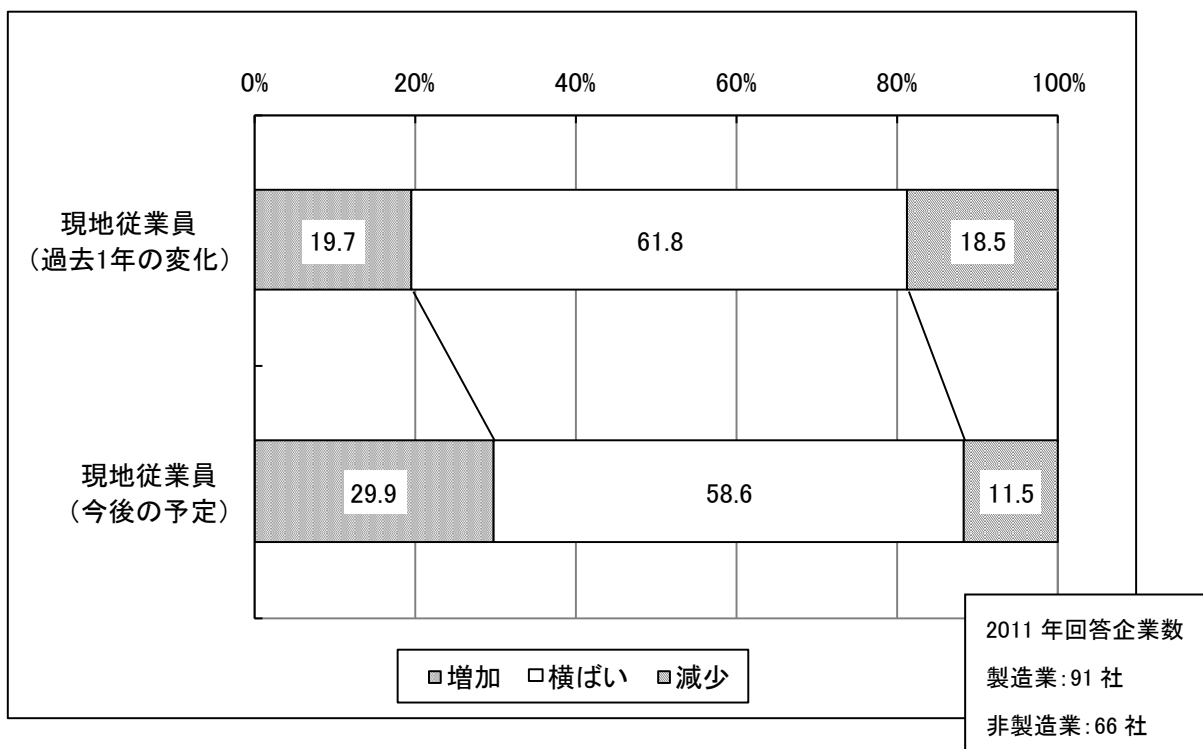
雇用に関しては、過去一年間の現地従業員数は、「横ばい」(61.8%)が多い。今後の現地従業員数についても、「横ばい」(58.6%)が多数を占める (図表 3-1)。

過去一年間の日本人駐在員数も、「横ばい」(84.1%)が8割、今後についても「横ばい」(87.7%)が約9割を占めるなど、日本人駐在員数の増加も見込まれていない (図表 3-2)。

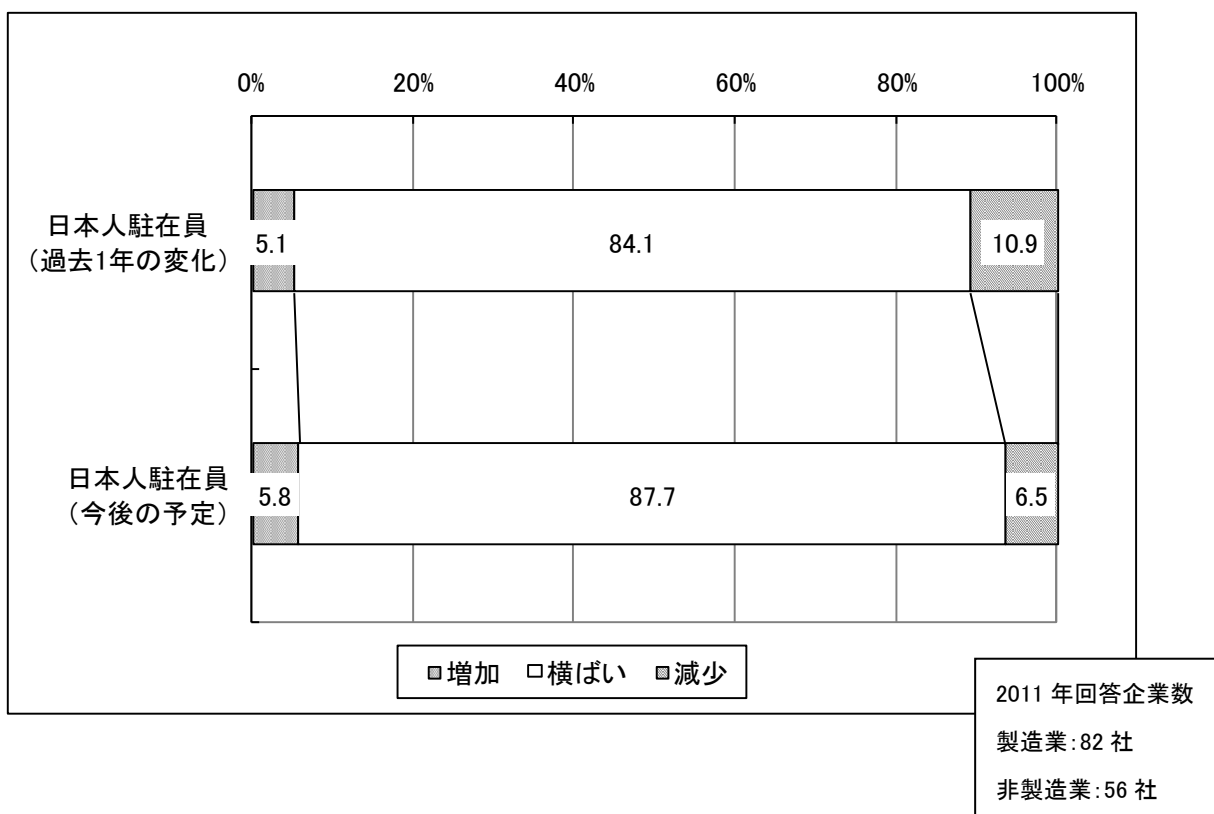
<人件費削減のため現地雇用を縮小したり、日本人駐在員をアジアへシフトする企業もみられる>

- 現地雇用の縮小は、震災の影響で、販売量が下がったことが要因である。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 駐在員がアジア、中南米にシフトしているのは事実。東南アジア・中国は生産拠点として、中南米(ブラジル、パナマなど)は販売市場として。【電気機械・電子機器】

図表 3-1: 過去 1 年間で今後の現地従業員数



図表 3-2: 過去 1 年間で今後の日本人駐在員数

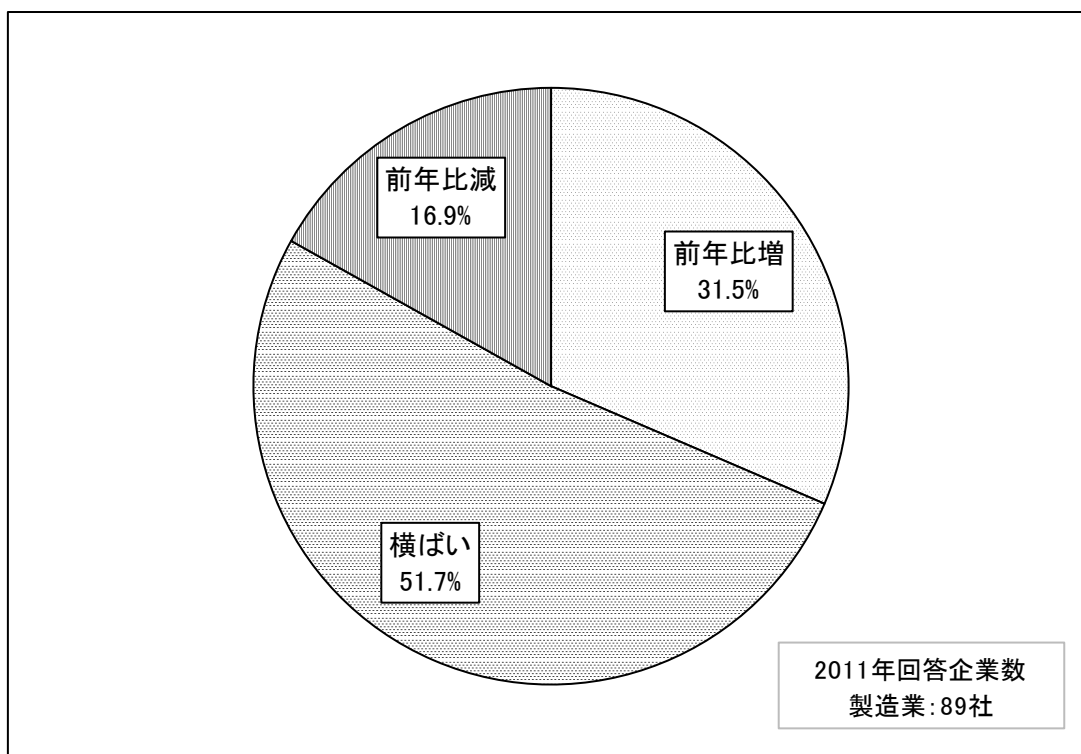


10年と比較した設備投資は、「横ばい」(51.7%)が多数を占め、慎重な姿勢がみられる(図表 3-3)。投資の目的は、「工場の合理化・効率化(機械・設備の増強・更新を含む)」(52.0%)と「情報化関連投資による効率化」(32.0%)に集中しており、経営の効率化を目的とした投資が目立つ(図表 3-5)。

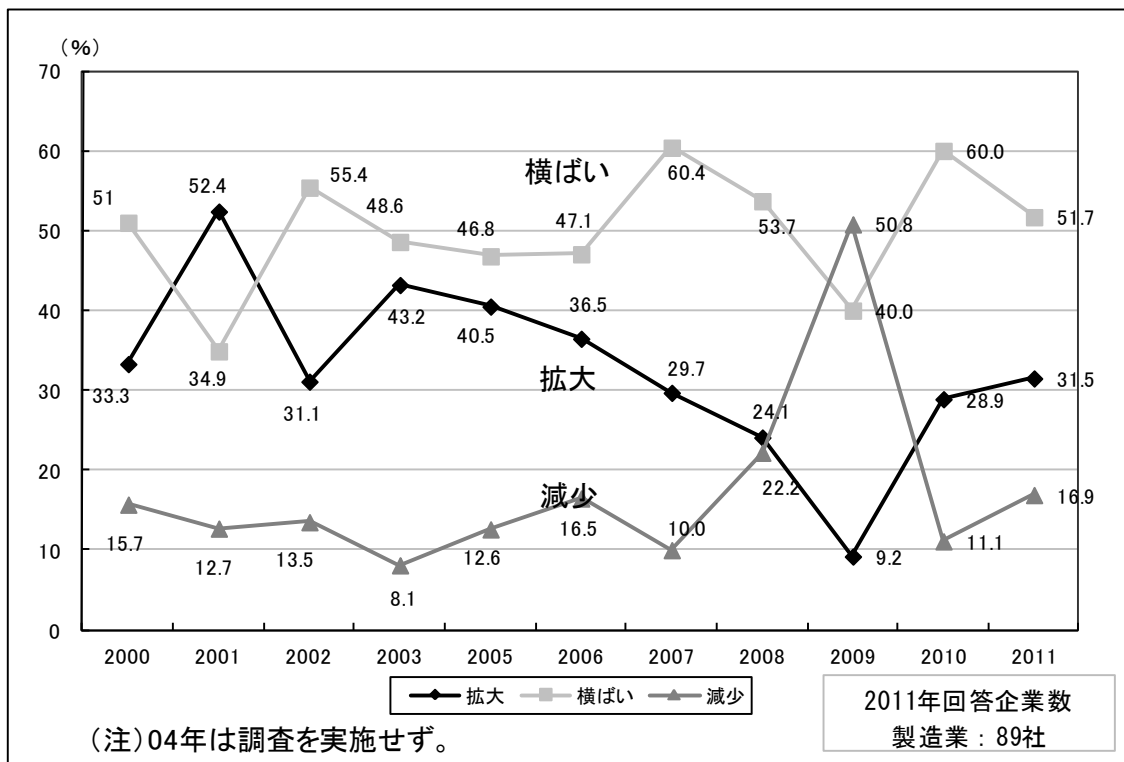
<カナダ政府による省エネへの特権が施設の効率化を推進>

- カナダ政府が省エネ・効率化を進める企業に対して補助金を出している。CO2削減を奨励する中、削減が可能でない企業に対してはCO2排出権を減らす義務が課されており、事業を効率化することにより、排出権の販売が可能となり、そういう面での投資を進めている。【紙・パルプ】

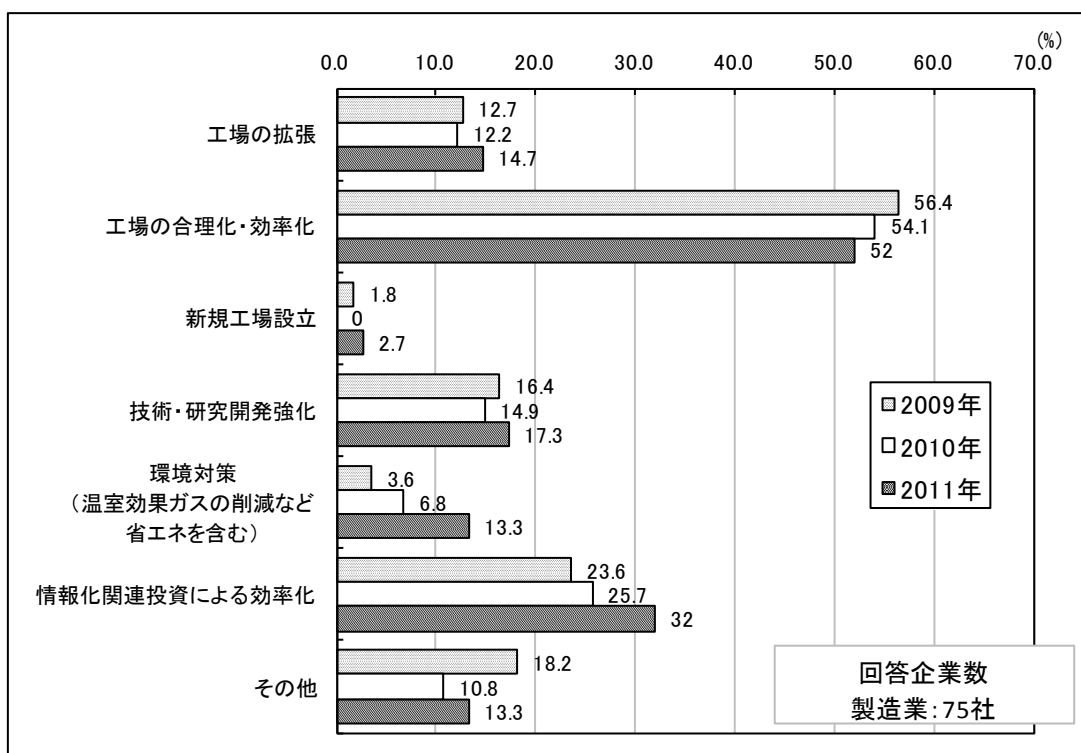
図表 3-3: 2010年と比較した2011年の設備投資額 (製造業)



図表 3-4: 設備投資の推移 (製造業)



図表 3-5: 設備投資の目的 (製造業) (09~11年の3カ年比較)



4. 品揃えが豊富でブランド戦略に長けた米国企業に優位性がある。一方、中韓企業は価格面で優位性がある。

他国企業との競合については、回答のあった 54.5%の企業が米国企業を「競合しており、かつ脅威」と捉えている。次いで、欧州企業(37.5%)、カナダ企業(32.4%)の順となった(図表 4-1)。欧米企業については、「ブランド構築のうまさ」、「品揃えが豊富」、「品質が良い」、「広告宣伝の活用」、「流通網の開拓、強化」、「ニーズに適した製品作り」が優れているとの回答が目立った(図表 4-2)。

< 欧米製品は品質の面で優位 >

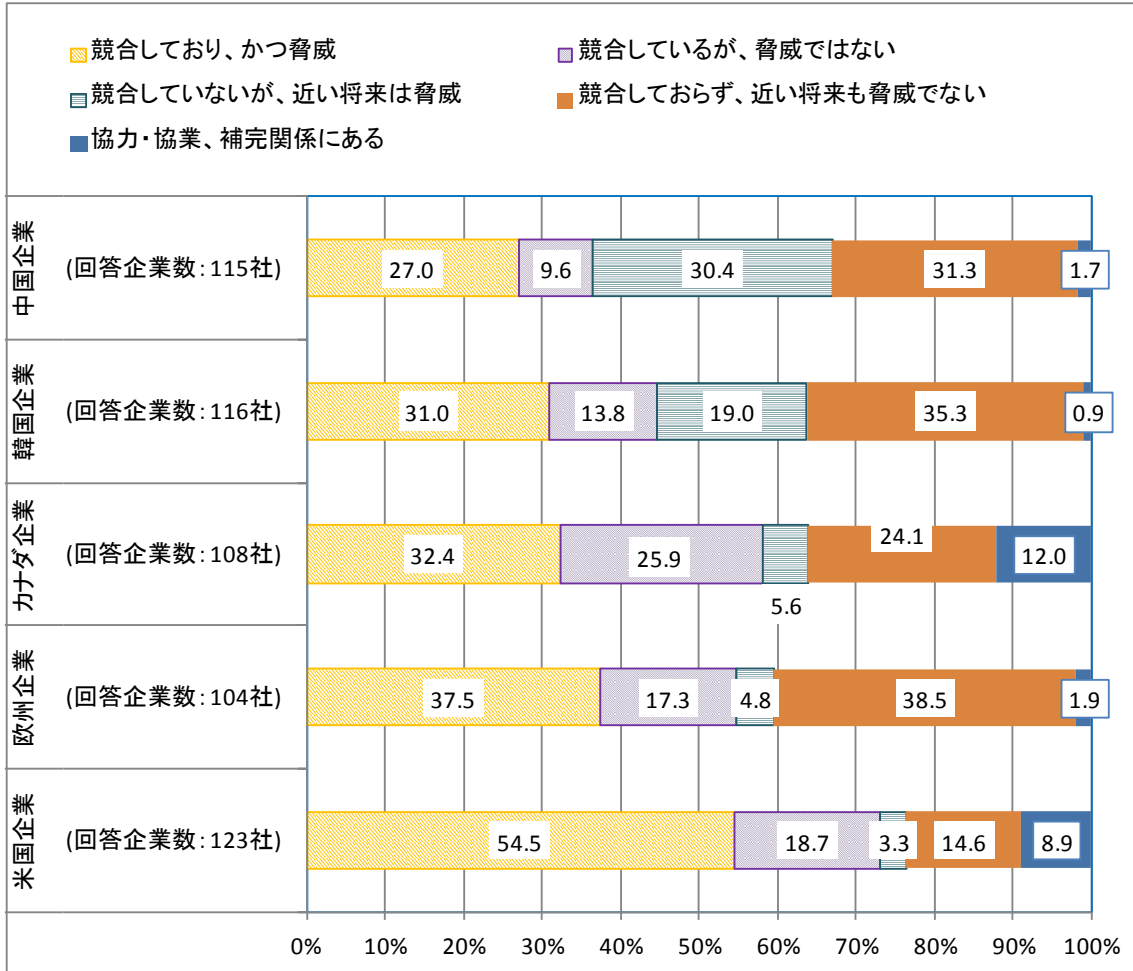
- 製品を販売するターゲット層が違うため(中韓はやはり安物と捉えられ、日本製とは別)、質的に欧米製品が競争相手である。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 欧州企業は豊富な経験がある。【その他製造業】

中国企業に関しては、「競合していないが、近い将来は脅威」とする回答が 30.4%であった(図表 4-1)。また、「価格が安い」との回答が圧倒的に多く、価格競争力を指摘する声が強い。一方、韓国企業に対しては、「価格が安い」の他、「品質と価格のバランス」、「販売会社へのインセンティブ」が優れているとの回答が多くみられた(図表 4-2)。

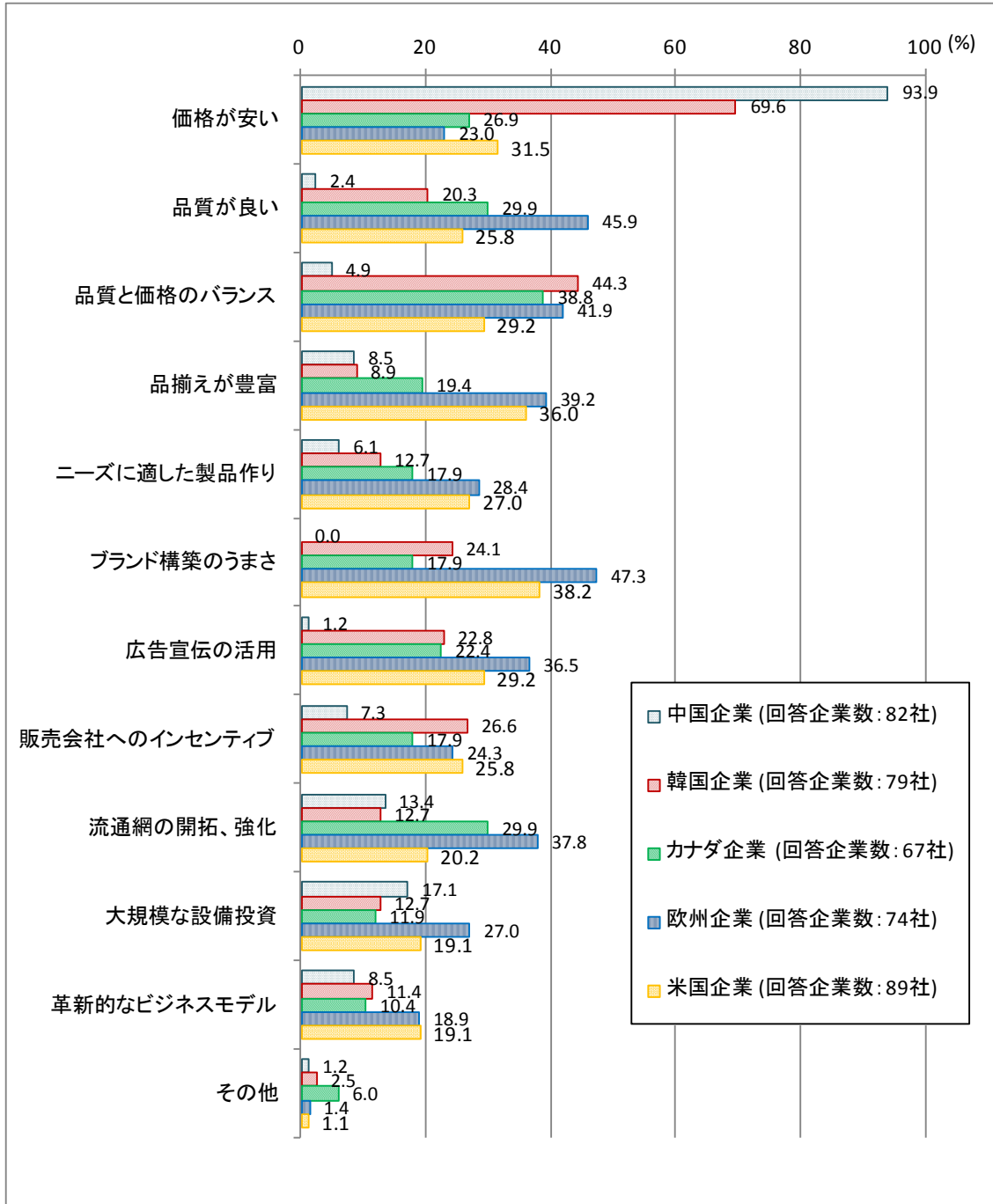
< 中韓企業は価格競争の面で優位 >

- 大手日系自動車メーカーと韓国企業との競争が鮮烈になってきている(台数でも押され気味)。韓国企業の急激な伸びは顕著で、価格競争力に加えて、技術力もアップ。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 中国はまだ競合にはならないだろうとの印象。ただ、中国は今後、電気自動車に注力してくるだろうから、10年後以降では注意が必要だろう。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】
- 中国企業は、新規案件取得という面からは豊富な資金力が脅威【非鉄金属】

図表 4-1： 他国企業との競合状況



図表 4-2: 他国企業が優れている点 (複数回答)



5. 日加 EPA (共同研究の段階) については 4 割の企業がプラスの影響を認識。一方、NAFTA については、輸送用機器部品 (自動車・二輪車) や一般機器 (金型・機械工具を含む) を扱う企業が対米輸入の際に多く活用している。

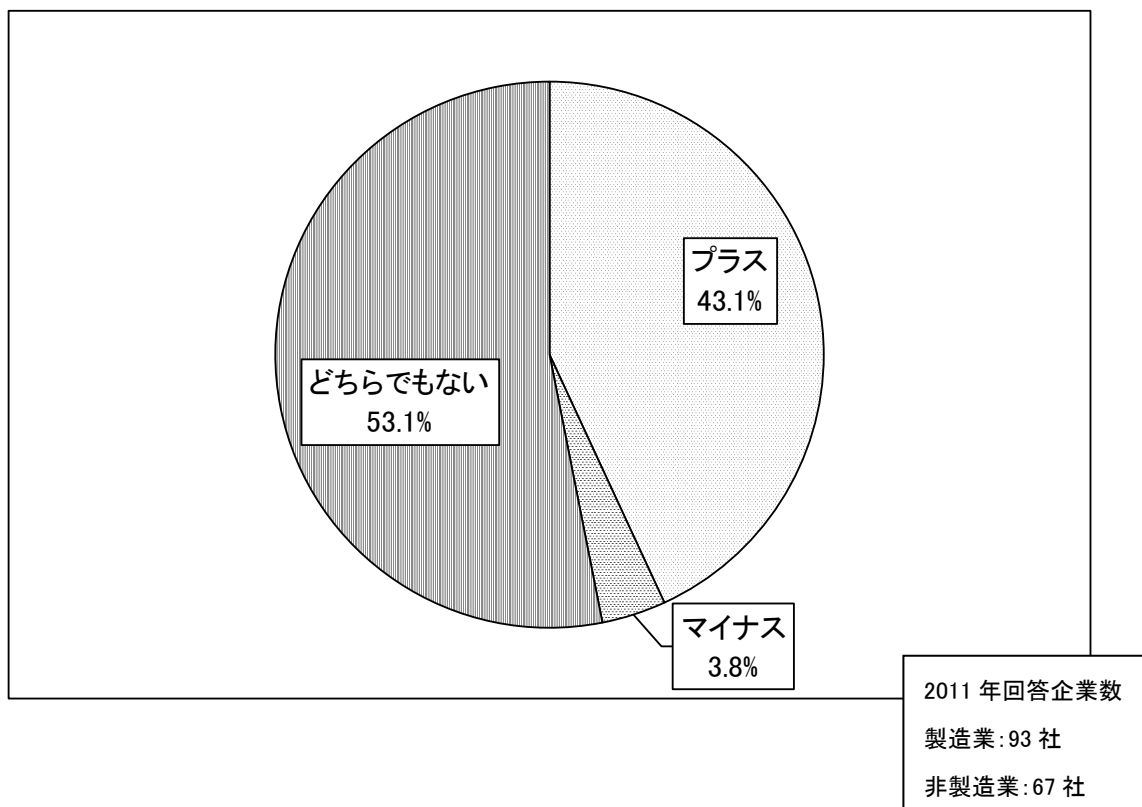
共同研究の段階にある日加 EPA によるビジネスの影響については、4 割の企業が「プラス」の効果があるとしている。電気・電子機器など製造業の他、商社、販売会社、輸送/倉庫などの非製造業にとってもプラスの影響があるとみられる (図表 5-1)。

北米自由貿易協定 (NAFTA) の優遇税制の利用状況については、在カナダ日系企業の 4 割が対米輸入の際に活用している。特に、輸送用機器部品 (自動車・二輪車) では 8 割、一般機器 (金型・機械工具を含む) では 7 割の活用がみられた (図表 5-2)。

<日加 EPA による関税の撤廃でコスト削減に期待>

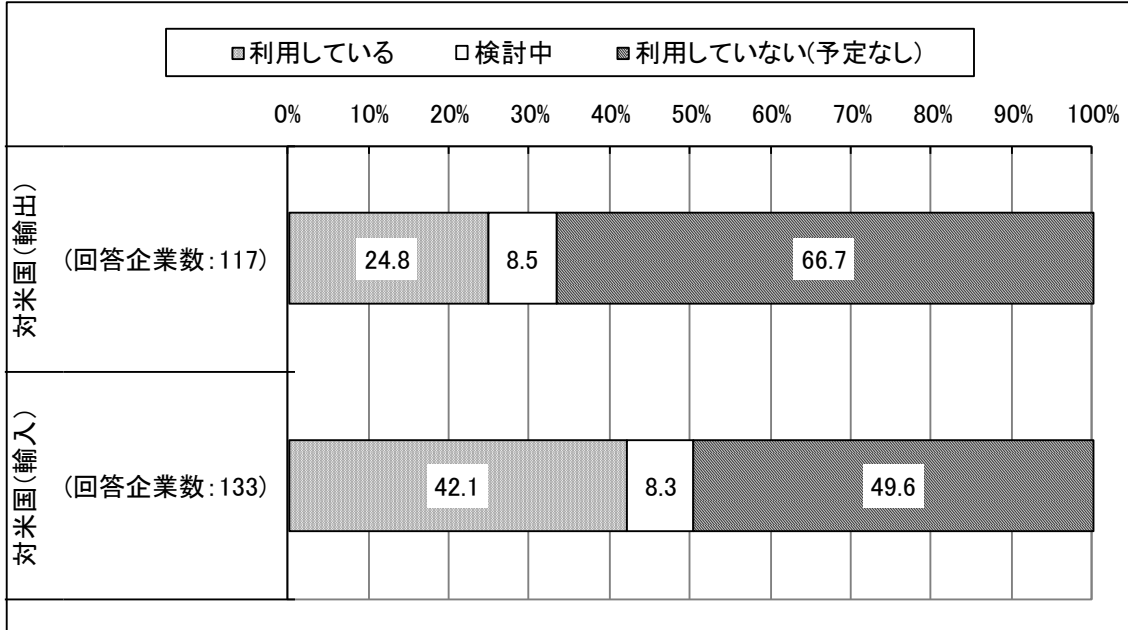
- 日本での関税がなくなるため、日本での販売がしやすくなる。【木材、建材】
- 輸入品の関税コストが節約できる。【その他製造業】
- 自動車部品の輸入のみのため、現時点で関税は無い。【輸送用機器部品 (自動車・二輪車)】
- カナダの CN 鉄道が毎年、運賃コストを上げており、コスト面において影響がある。【紙・パルプ】
- 米加間の物流・商流ばかりのため、関係なし。【プラスチック製品】

図表 5-1：日加 EPA によるビジネスへの影響について

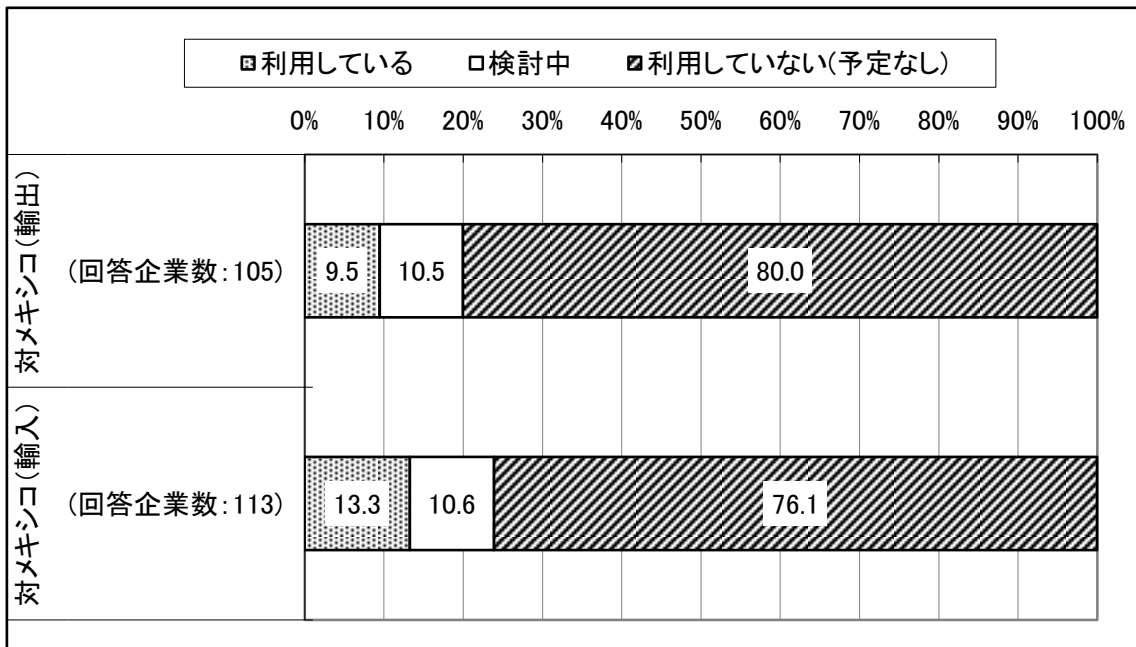


図表 5-2 : 在カナダ日系企業の NAFTA の優遇税制の活用状況

対米国



対メキシコ



6. 7割以上の企業に東日本大震災による事業への影響が及んだ。特に、輸送機器部品(自動車・二輪車)メーカーへの影響が甚大。一方、影響が及ぶ/及んだ期間は6カ月未満が約8割を占め、比較的、短期間で収束した。

東日本大震災の影響については、回答のあった7割以上の企業が事業への影響を実感(深刻な影響37.5%、軽微な影響39.4%)。特に、輸送用機器部品(自動車・二輪車)メーカーへの影響は深刻で、本アンケートに回答した同メーカーの全てが深刻な影響を受けたとした(図表6-1)。主な事業への影響としては、「日本からの仕入れ・調達の減少」、「現地販売の減少」などが挙げられた。

一方、震災の影響が及ぶ/及んだ期間については、6カ月未満が約8割を占め、比較的、短期間で収束した。

<震災は物流にも影響>

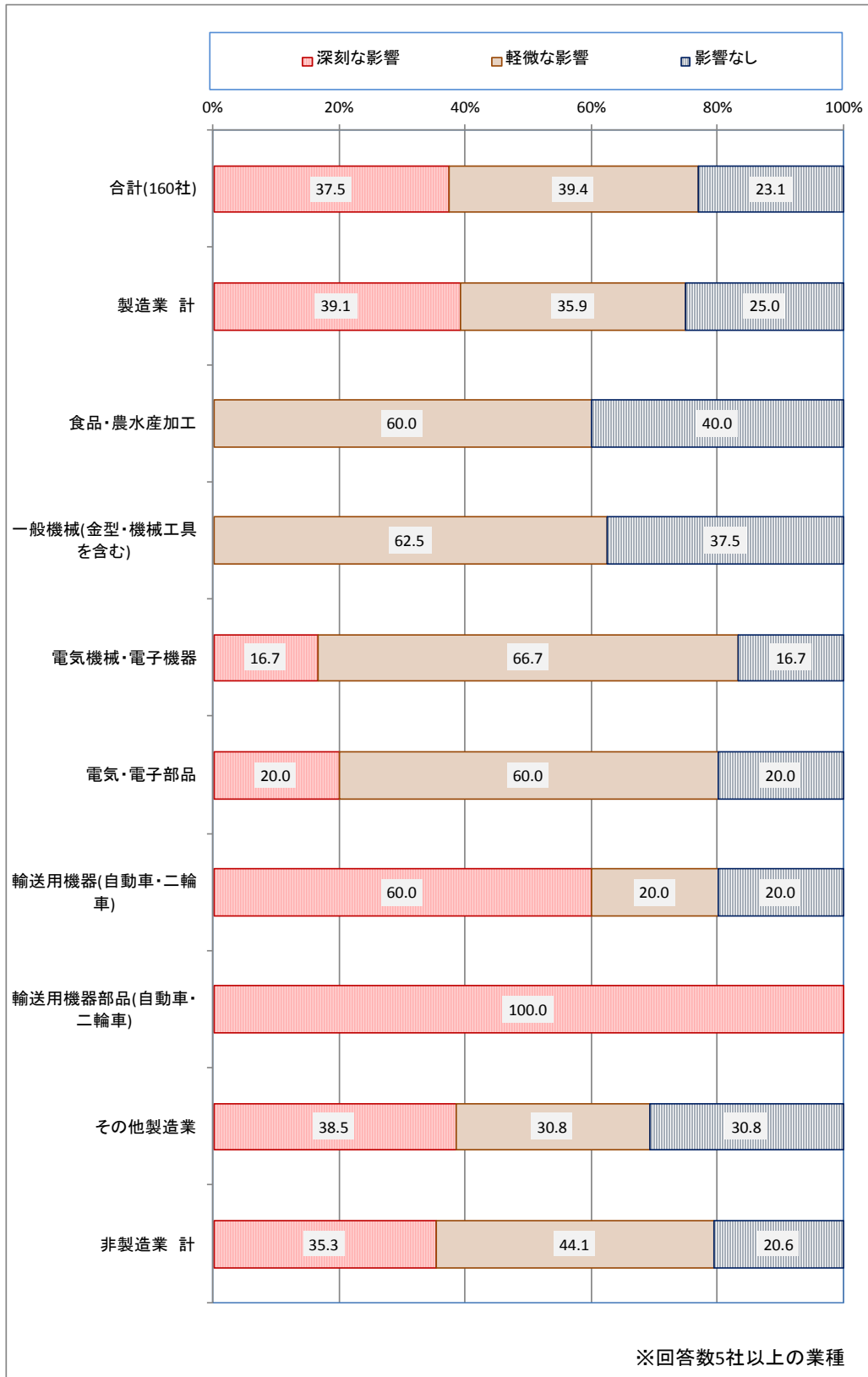
- 製品の輸送手段であるコンテナ船の日本寄港拒否。【食品・農林水産加工】
- 日本への輸出の不確実性の拡大。【商社】

震災後の事業戦略・方針の見直しについては、58.2%の企業が見直しを行わないとした。大幅に見直すとした企業は10.1%、多少見直すとした企業は、31.6%であった(図表6-2)。見直しを行った企業は、「現地調達・仕入れの拡大」、「事業の縮小・撤退(現地生産減など)」、「日本からの仕入れ・調達の縮小」を行うなどした(図表6-3)。一方、見直さない(見直さなかった)とした企業は、「既にサプライチェーンが復旧」、「従前の取引先との関係を重視」という理由を挙げた(図表6-4)。

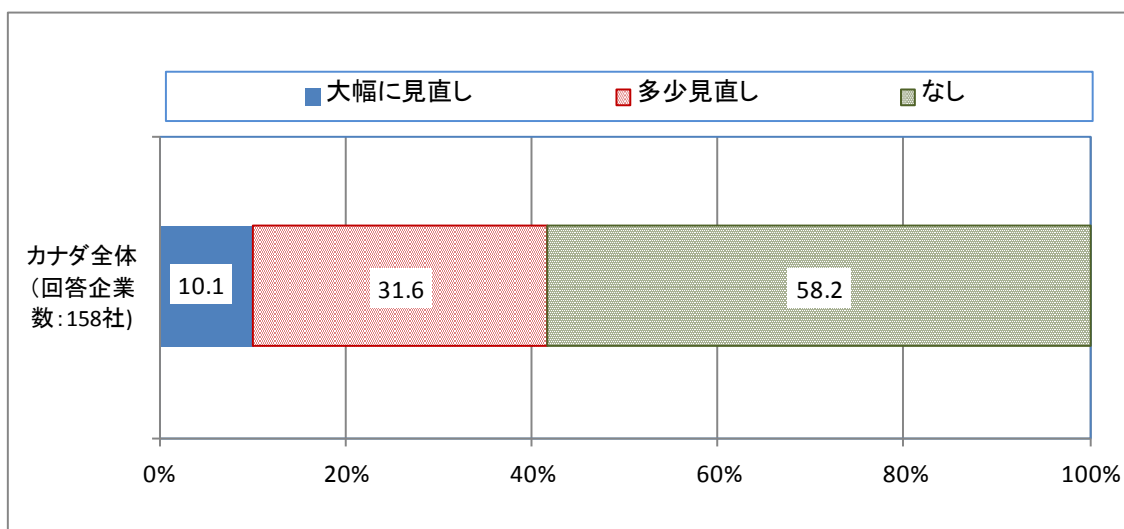
<震災の影響は比較的、短期間で収束>

- 大手日系自動車メーカーのカナダ会社が震災から受けた影響が、そのまま伝搬する形で影響を受けた。費用削減など、考えられる対応はとったものの、半年でもとに戻る見込みがあったので、戦略を見直す必要まではなかった。現在は、現地での生産や販売は震災直後と比較して、回復したとの認識。【輸送用機器部品(自動車・二輪車)】

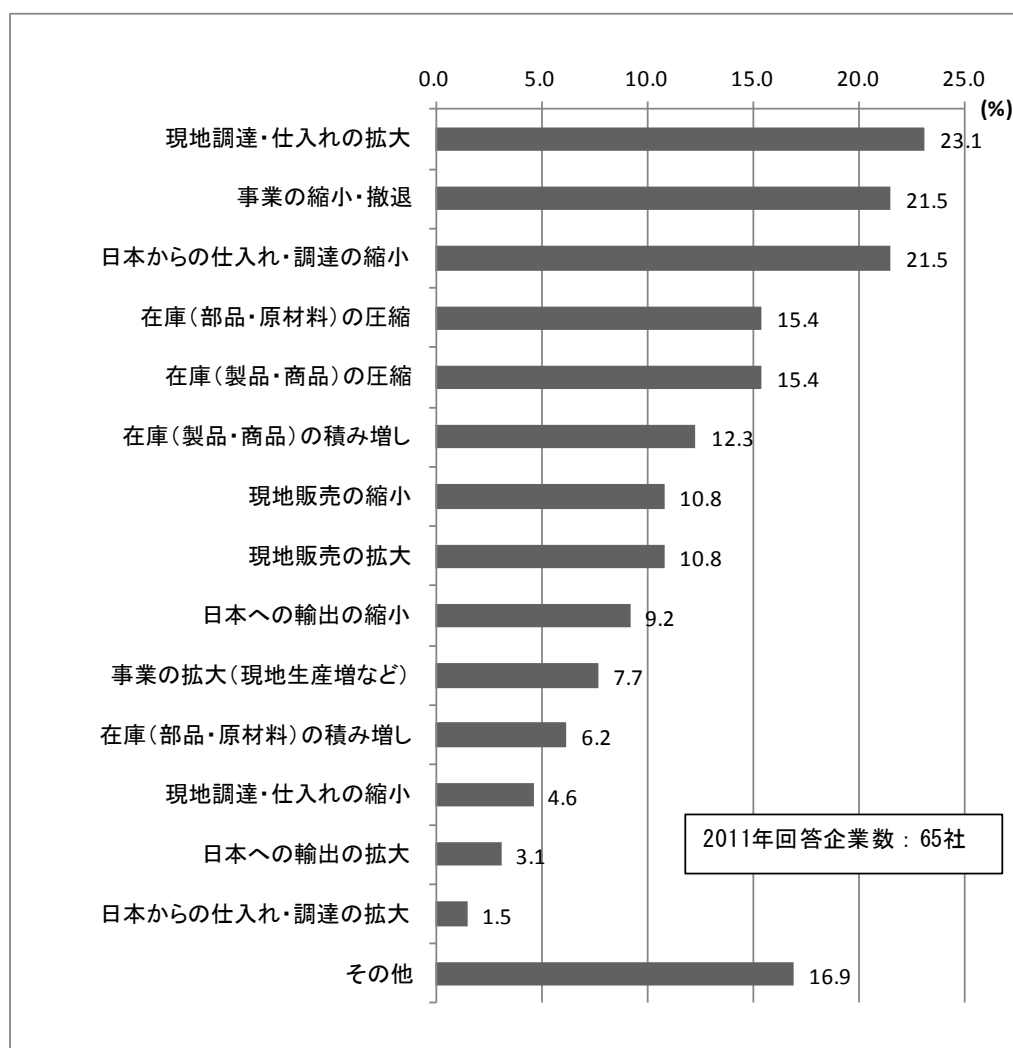
図表 6-1: 東日本大震災による事業への影響



図表 6-2: 東日本大震災後の事業戦略・方針の見直し



図表 6-3: 戦略・方針の具体的な見直し方針 (複数回答)



図表 6-4: 戦略を見直さなかった理由 (複数回答)

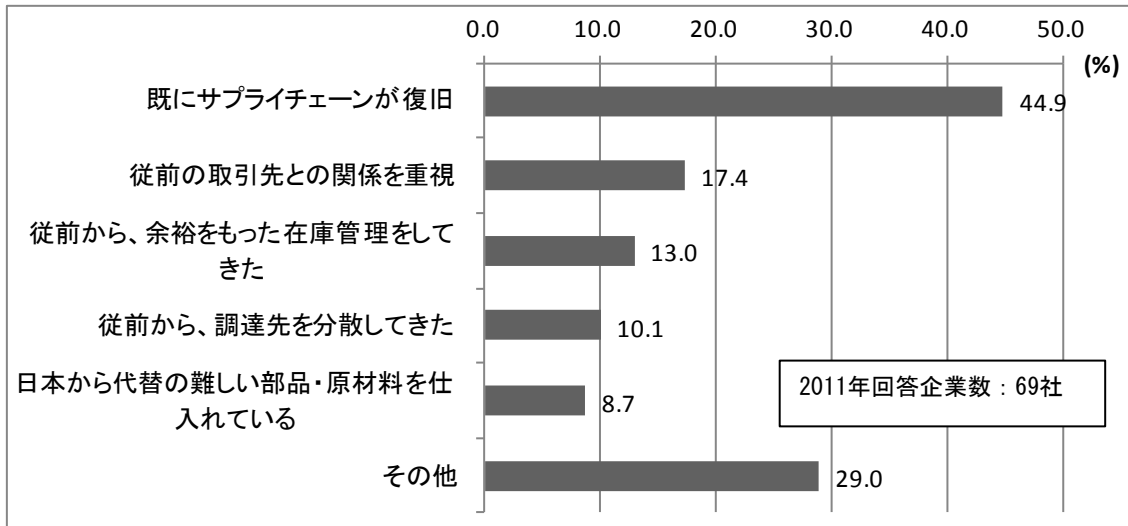
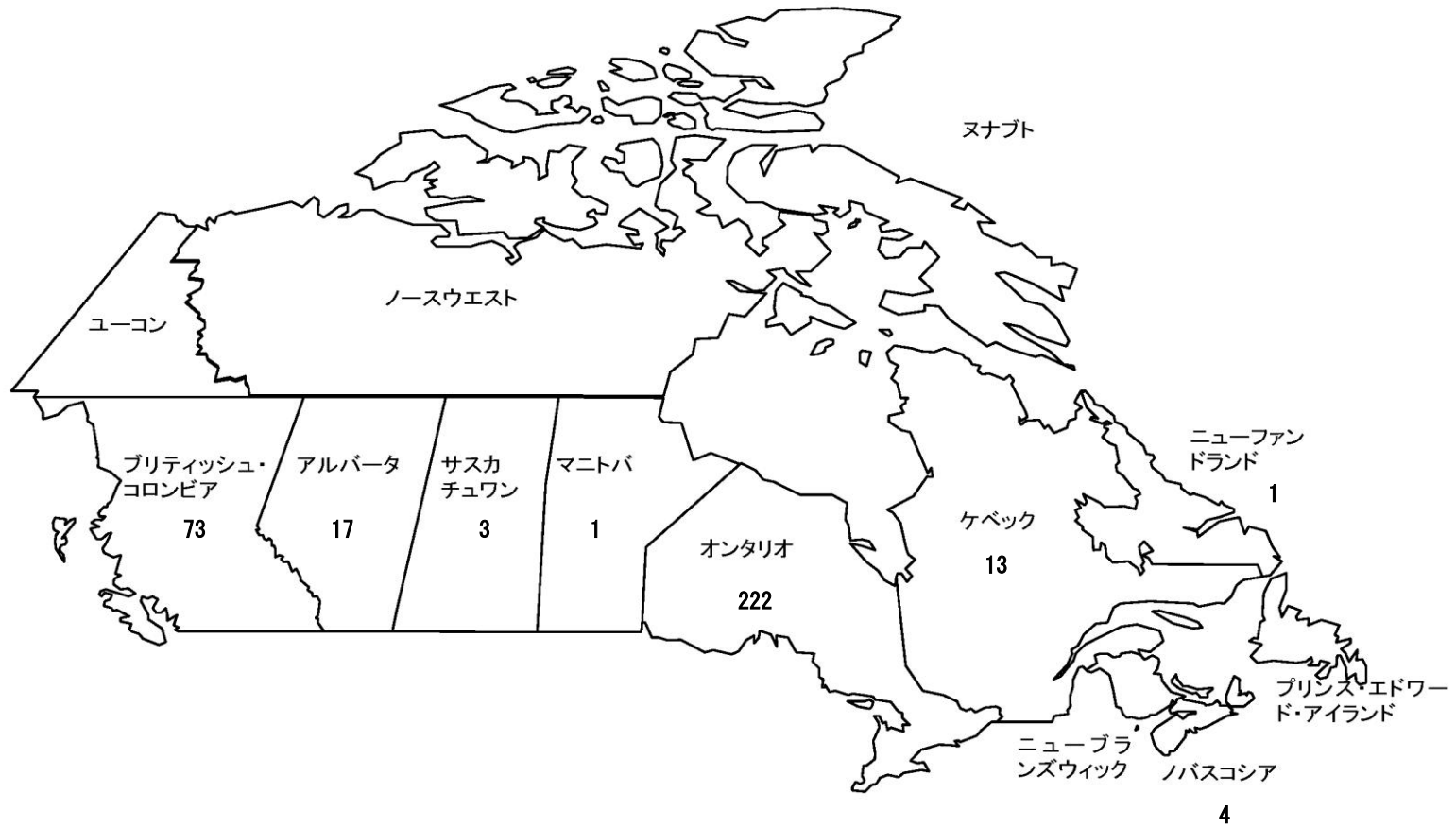


図 在カナダ日系企業の立地状況（334社・工場）



回答企業の州別・業種別分布

	合計	有効回答	AB アルバータ	BC ブリティッシュ コロンビア	MB マニトバ	NB ニューブランズ ウィック	NF ニューファンド ランド	NT ノース ウェスト テリトリーズ	NS ノバスコ シア	NU ヌナブト	ON オンタリオ	PE プリンス エドワード アイランド	QC ケベック	SK サスカ チュワン	YT ユーコン	不明
総数	161	161	6	35	-	-	-	-	3	-	113	-	2	2	-	-
	100.0	100.0	3.7	21.7	-	-	-	-	1.9	-	70.2	-	1.2	1.2	-	-
業種別																
製造業 計	93	93	3	11	-	-	-	-	1	-	74	-	2	2	-	-
	100.0	100.0	3.2	11.8	-	-	-	-	1.1	-	79.6	-	2.2	2.2	-	-
食品・農水産加工	5	5	1	-	-	-	-	-	1	-	3	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	20.0	-	-	-	-	-	20.0	-	60.0	-	-	-	-	-
繊維 (紡績・織物・化学繊維)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
衣服・繊維製品	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
木材・木製品(家具・イ ンテリア製品を除く)	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
家具・インテリア製品	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
紙・パルプ	3	3	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	33.3	66.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
化学品、石油製品	2	2	-	1	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	50.0	-	-	-	-	-	-	50.0	-	-	-	-	-
プラスチック製品	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
医薬品	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
ゴム製品	1	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
窯業・土石	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
鉄鋼 (鋳造品を含む)	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
非鉄金属	3	3	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
	100.0	100.0	-	66.7	-	-	-	-	-	-	-	-	33.3	-	-	-
金属製品 (メッキ加工を含む)	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
一般機械 (金型・機械工具を含む)	8	8	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
電気機械・電子機器	12	12	-	-	-	-	-	-	-	-	10	-	1	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	83.3	-	8.3	-	-	-
電気・電子部品	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
輸送用機器 (自動車・二輪車)	5	5	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
輸送用機器部品 (自動車・二輪車)	21	21	-	1	-	-	-	-	-	-	20	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	4.8	-	-	-	-	-	-	95.2	-	-	-	-	-
精密機械	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
医療機器	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
印刷・出版	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他製造業	13	13	1	2	-	-	-	-	-	-	9	-	-	1	-	-
	100.0	100.0	7.7	15.4	-	-	-	-	-	-	69.2	-	-	7.7	-	-
非製造業 計	68	68	3	24	-	-	-	-	2	-	39	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	4.4	35.3	-	-	-	-	2.9	-	57.4	-	-	-	-	-
漁・水産	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
農・林業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
鉱業	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
流通	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
商社	15	15	1	8	-	-	-	-	2	-	4	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	6.7	53.3	-	-	-	-	13.3	-	26.7	-	-	-	-	-
販売会社	18	18	-	4	-	-	-	-	-	-	14	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	22.2	-	-	-	-	-	-	77.8	-	-	-	-	-
銀行	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
保険	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
証券	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
運輸/倉庫	12	12	-	4	-	-	-	-	-	-	8	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	33.3	-	-	-	-	-	-	66.7	-	-	-	-	-
不動産	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
法務・税務	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ホテル/旅行/外食	7	7	-	6	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	85.7	-	-	-	-	-	-	14.3	-	-	-	-	-
通信/ソフトウェア	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
建設/プラント	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他非製造業	6	6	-	2	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	33.3	-	-	-	-	-	-	66.7	-	-	-	-	-
不明	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
企業規模別																
大企業	136	136	5	30	-	-	-	-	-	-	97	-	2	2	-	-
	100.0	100.0	3.7	22.1	-	-	-	-	-	-	71.3	-	1.5	1.5	-	-
中小企業	20	20	1	4	-	-	-	-	1	-	14	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	5.0	20.0	-	-	-	-	5.0	-	70.0	-	-	-	-	-
不明	5	5	-	1	-	-	-	-	2	-	2	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	20.0	-	-	-	-	40.0	-	40.0	-	-	-	-	-

