

2020年度 海外進出日系企業実態調査

(米国中西部編)

—新型コロナで業績は大幅に悪化。
ビザ制限の影響も広がる—

日本貿易振興機構（ジェトロ）

シカゴ事務所

2021年3月

目次

<中西部編>

本年度調査の実施概要	p.3
回答企業の業種別内訳、所在州 従業員数・日本からの派遣者数	p.3 p.4
1.2020年営業利益見込み、景況感DI	p.5-9
2.現地従業員数の変化	p.10-11
2.賃金（基本給月額、年間賞与、年間実負担額）	p.12-14
2.設備投資の変化	p.15-16
3.今後の事業展開	p.17-18
3.調達先・生産地・販売先の見直し	p.19-26
3.調達・生産・販売比率（国・地域別）	p.27-31
3.貿易協定等の活用状況	p.32
4.新型コロナによる影響、事業戦略見直し	p.33-34
5.経営上の課題と対応策	p.35-36
5.ビザ取得環境の変化	p.37
5.日本からの派遣者数の変化	p.38-39
6.通商環境の変化の影響と対応策	p.40-42
6.USMCAの影響と対応策	p.43-44

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

2020年9月10～30日

回答企業数

292社(中西部12州)

調査対象

在米日系企業(製造業・非製造業)のうち、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%以上の企業が対象。

備考

本調査は1981年より実施しており、今回は39回目となる(2004年は実施せず)。今回より非製造業を調査対象に追加。

(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・地域別内訳

(単位:社、%)

		企業数	構成比		
全業種		292	100		
業種別					
製造業	企業数	構成比	非製造業	企業数	構成比
	211	72.3		81	27.7
自動車等部品	57	19.5	販売会社	42	14.4
一般機械	32	11.0	商社・卸売業	20	6.8
鉄・非鉄・金属	24	8.2	運輸業	4	1.4
化学・医薬	18	6.2	情報通信業	4	1.4
プラスチック製品	14	4.8	建設業	3	1.0
電気・電子機器部品	12	4.1	事業関連サービス	3	1.0
自動車等	9	3.1	旅行・娯楽業	1	0.3
電気・電子機器	8	2.7	金融・保険業	1	0.3
鉄道・運搬車両等部品	6	2.1	教育・医療	1	0.3
精密・医療機器	6	2.1	鉱業・エネルギー	1	0.3
ゴム・窯業・土石	5	1.7	その他非製造業	1	0.3
食料品	4	1.4			
繊維・衣服	2	0.7			
鉄道・運搬車両等	1	0.3			
紙・木製品・印刷	1	0.3			
その他製造業	12	4.1			

回答企業および主要工場の所在州内訳

(単位:社)

	回答企業の所在州			主要工場の所在州
	製造業	非製造業	全業種	全業種
中西部	211	81	292	217
IL イリノイ	63	54	117	38
IN インディアナ	35	0	35	57
IA アイオワ	1	0	1	3
KS カンザス	2	0	2	3
MI ミシガン	37	21	58	30
MN ミネソタ	5	0	5	9
MO ミズーリ	3	0	3	5
NE ネブラスカ	2	0	2	2
ND ノースダコタ	1	0	1	1
OH オハイオ	59	6	65	65
SD サウスダコタ	0	0	0	0
WI ウィスコンシン	3	0	3	4

(注) 主要工場は1企業につき最大4力所までの回答を集計。

従業員数・日本からの派遣者数:それぞれ1社あたりの中央値は70人、4人

回答企業292社の総従業員数は13万7,272人で、1社あたり従業員数の平均値は470人、中央値は70人となった。産業別でみると、製造業では「101～300人」が20.9% (44社)で最も多く、中央値は107人だった。非製造業では「10人以下」が44.4% (36社)で最も多く、中央値は14人だった。回答企業292社の日本からの総派遣者(駐在員)数は2,758人で、平均値は9人、中央値は4人となった。産業別でみると、製造業では「3～5人」の割合が27.5% (58社)で最も多く、中央値は4人だった。非製造業も「3～5人」が32.1% (26社)で最も多く、中央値は3人だった。

従業員数の平均値と中央値

(単位:人)

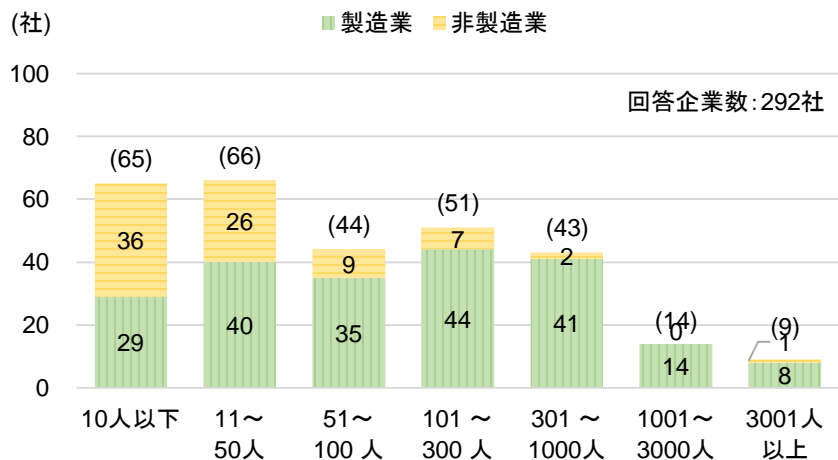
	総従業員数	平均値	中央値
全業種(292)	137,272	470	70
製造業(211)	130,762	620	107
非製造業(81)	6,510	80	14

日本からの派遣者数の平均値と中央値

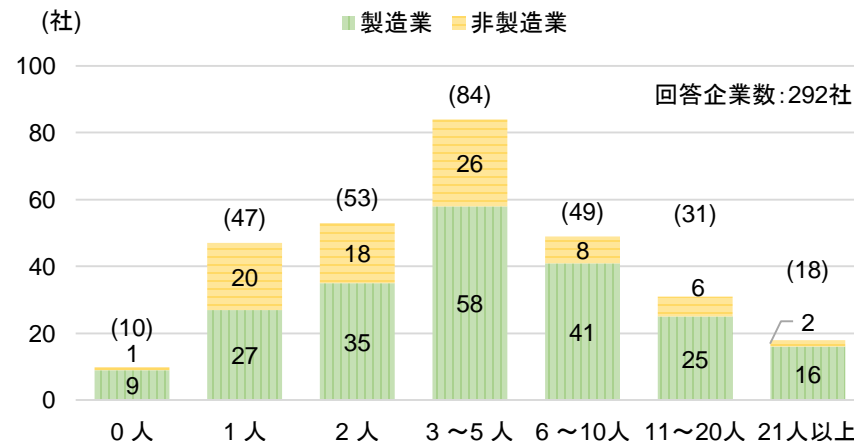
(単位:人)

	総派遣者数	平均値	中央値
全業種(292)	2,758	9	4
製造業(211)	2,408	11	4
非製造業(81)	350	4	3

産業別の従業員数内訳



産業別の日本からの派遣者数内訳

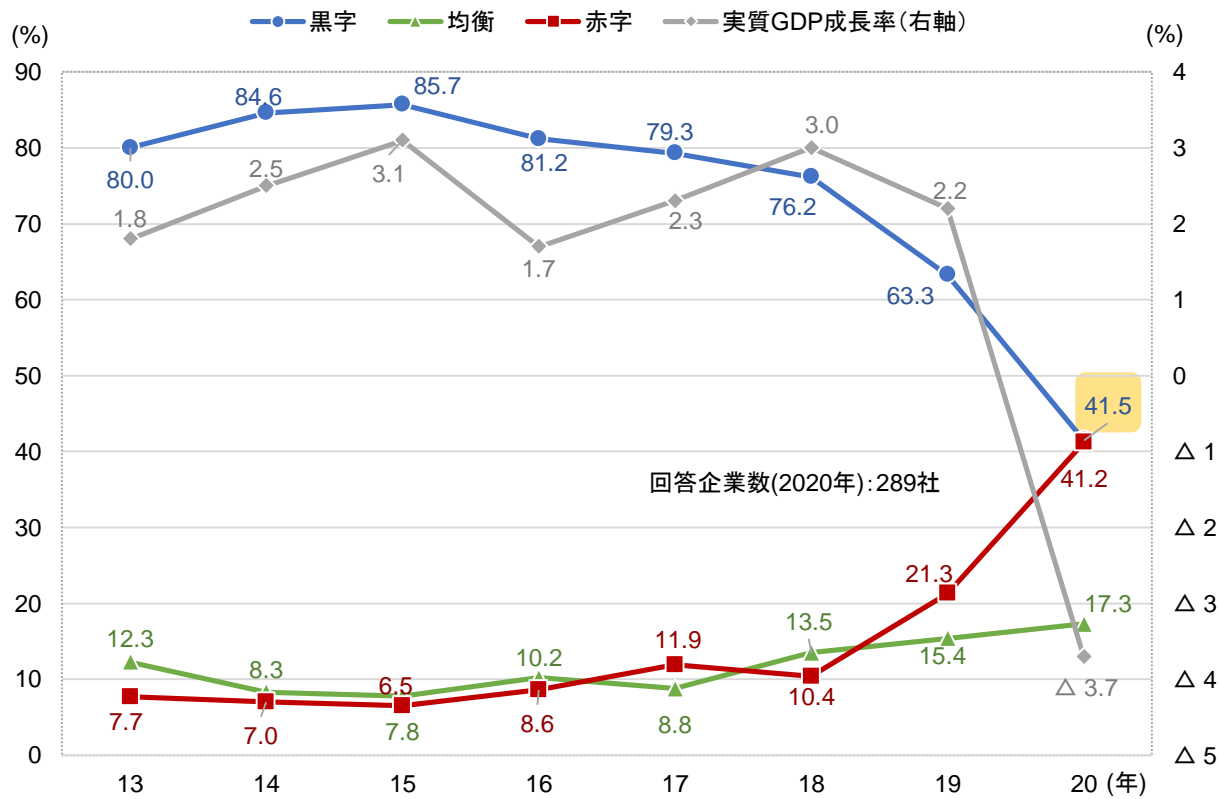


(注) ()は全業種(製造業と非製造業を合わせた)回答企業数を示す。

1. 2020年営業利益見込み: 黒字見込みは41.5%、5割切る

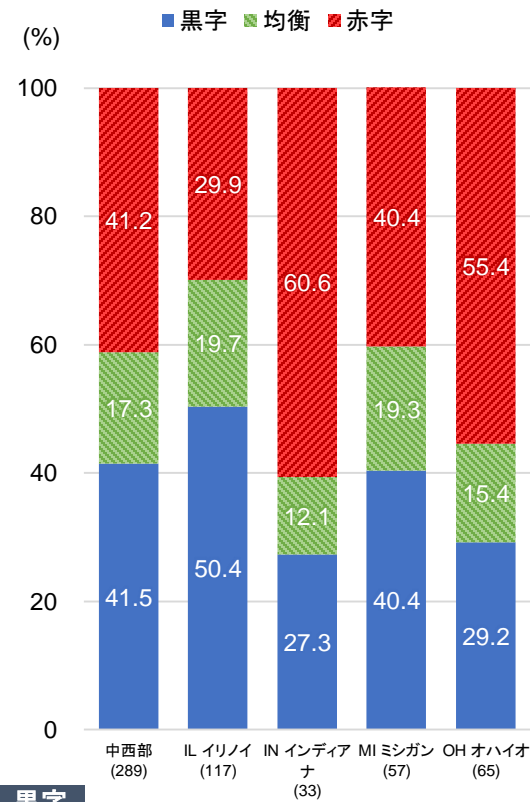
2020年に営業利益の黒字を見込む企業は41.5%で、前年(63.3%)から21.8ポイント低下した。地域別では、イリノイ州(50.4%)は黒字比率が5割を超えたが、インディアナ州(27.3%)、オハイオ州(29.2%)は3割を切った。

営業利益見込みと米国の実質GDP成長率



(注) 2020年の実質GDP成長率はFOMCによる予測値(2020年9月)。

2020年の営業利益見込み(地域別)



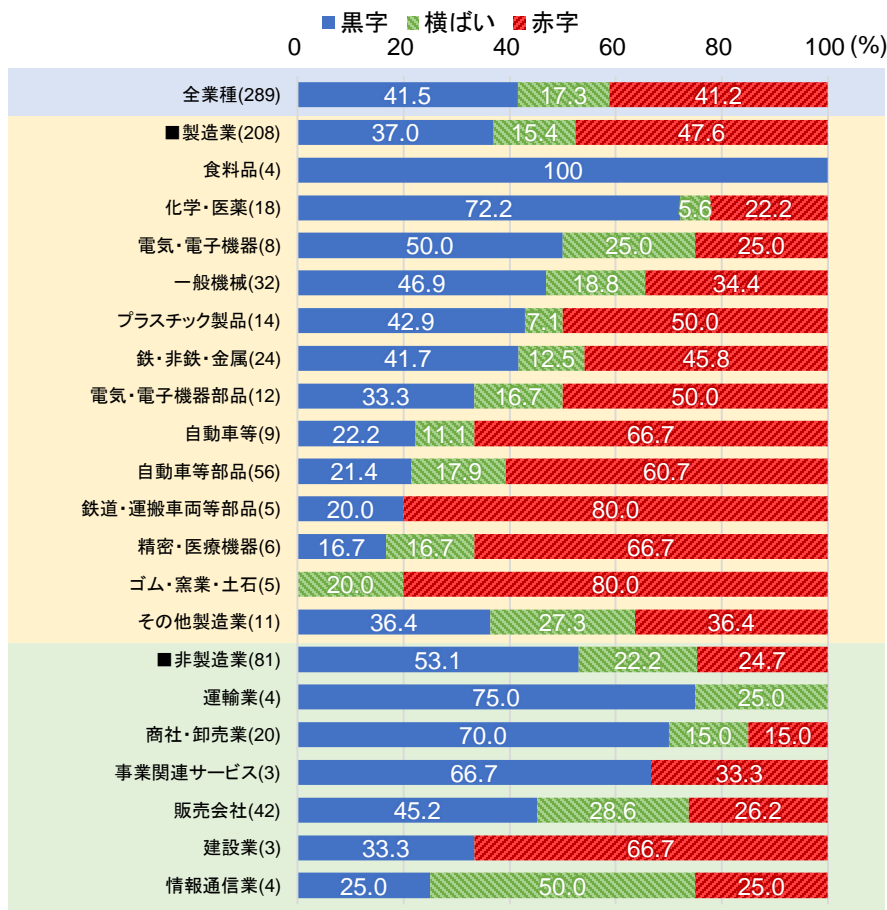
黒字比率
前年比

△21.8 △21.0 △32.7 △17.7 △25.3

1. 2020年営業利益見込み(業種別):精密・医療機器、鉄道・運搬車両等部品が低調

2020年の営業利益黒字見込みをみると、製造業では、食料品(100%)や化学・医薬(72.2%)、電気・電子機器(50.0%)などは好調だったが、精密・医療機器(16.7%)や鉄道・運搬車両等部品(20.0%)は低調であった。非製造業では運輸業(75.0%)、商社・卸売業(70.0%)は7割を超えたが、情報通信業(25.0%)は低調となった。

2020年の営業利益見込み(業種別)



(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

営業利益見込みに影響した要因(自由記述)

<黒字企業>

- ・ コロナでの売上減少は一時的で収まる見込み【化学・医薬】
- ・ コロナでのロックダウンにより患者が外出しなくなり、メールオーダーサービスの多用による需要増加のため【精密・医療機器】
- ・ 原材料安。米国国内での安定した建築資材需要【鉄・非鉄・金属】
- ・ COVID-19の売り上げ・利益に対するインパクトは小さく、新製品の発売および販管費の減少のため【化学・医薬】
- ・ 屋外作業機器の需要増加【一般機械】
- ・ 需要動向の変化及び、生産効率が改善されたため【プラスチック製品】
- ・ 医療機器関連の設備取扱【運輸業】
- ・ 人員の削減【商社・卸売業】

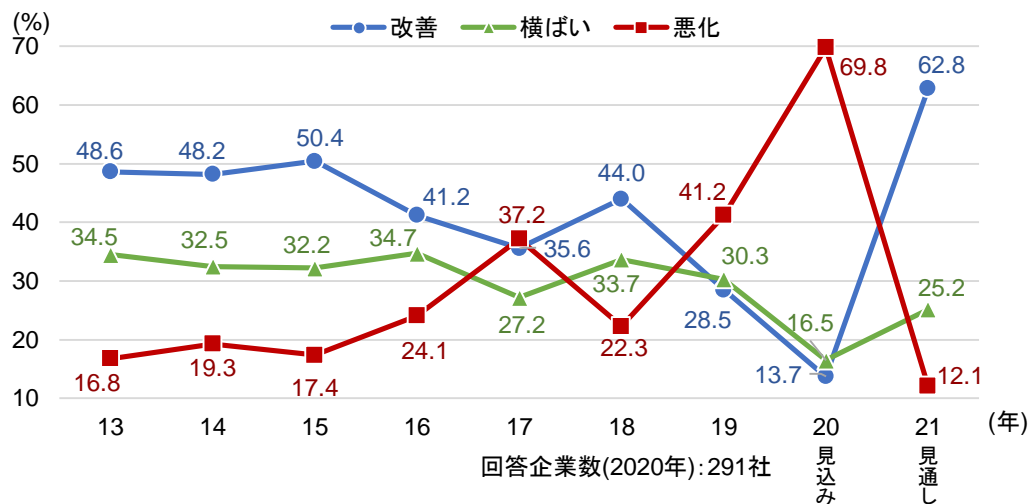
<赤字企業>

- ・ コロナ肺炎感染拡大による客先工場の操業停止【自動車等部品】
- ・ COVID-19による航空機/自動車産業の市況悪化【鉄・非鉄・金属】
- ・ 米中貿易摩擦の景気減速による設備投資減速に加えて、COVID-19での景気後退【一般機械】
- ・ 日系製造業の対米投資の減少【建設業】
- ・ コロナ禍による業績悪化、現地化作業に伴う赴任者増によるコスト増【その他製造業】

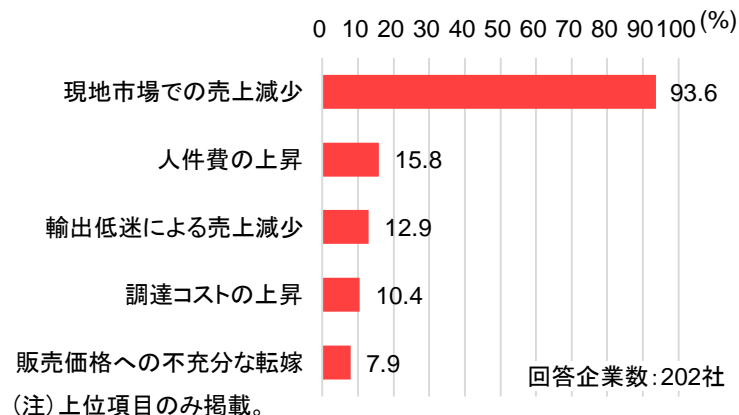
1. 景況感DI: 前年から大幅に悪化、2021年の見通しは上向き

2020年の景況感を示すDI(改善－悪化)は△56.1となり、前年(△12.7)から43.4ポイント悪化した。2020年の営業利益見込みが「悪化する」と回答した割合は69.8%で前年(41.2%)から28.6ポイント増加し、「改善する」と回答した割合は13.7%で前年(28.5%)から14.8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93.6%を占めた。2021年の景況感を占うDIは50.7となり、「改善」を見込む企業の割合は62.8%、「悪化」を見込む企業の割合を大きく上回った。

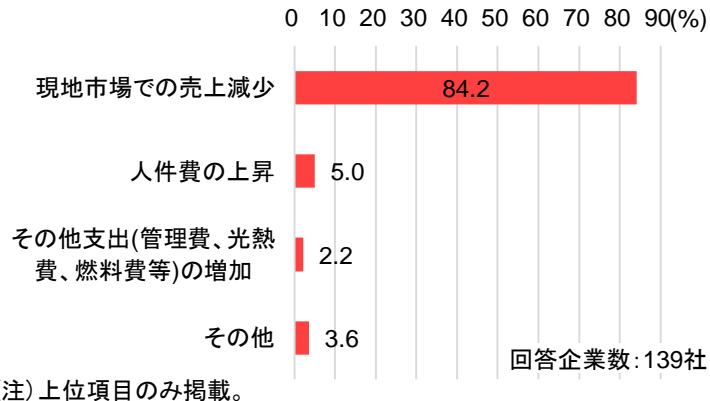
前年と比較した営業利益の変化



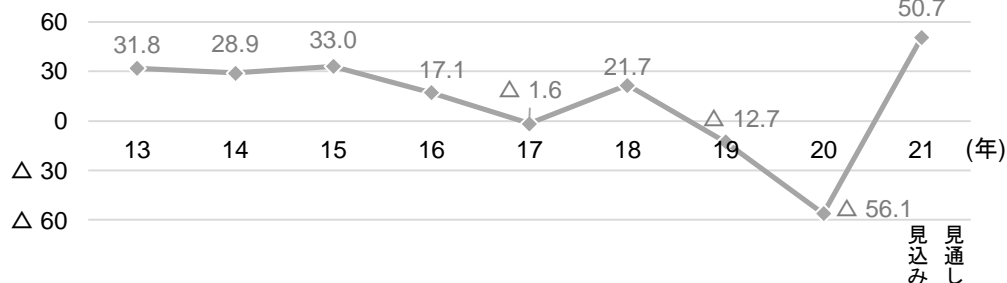
2020年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答)



2020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

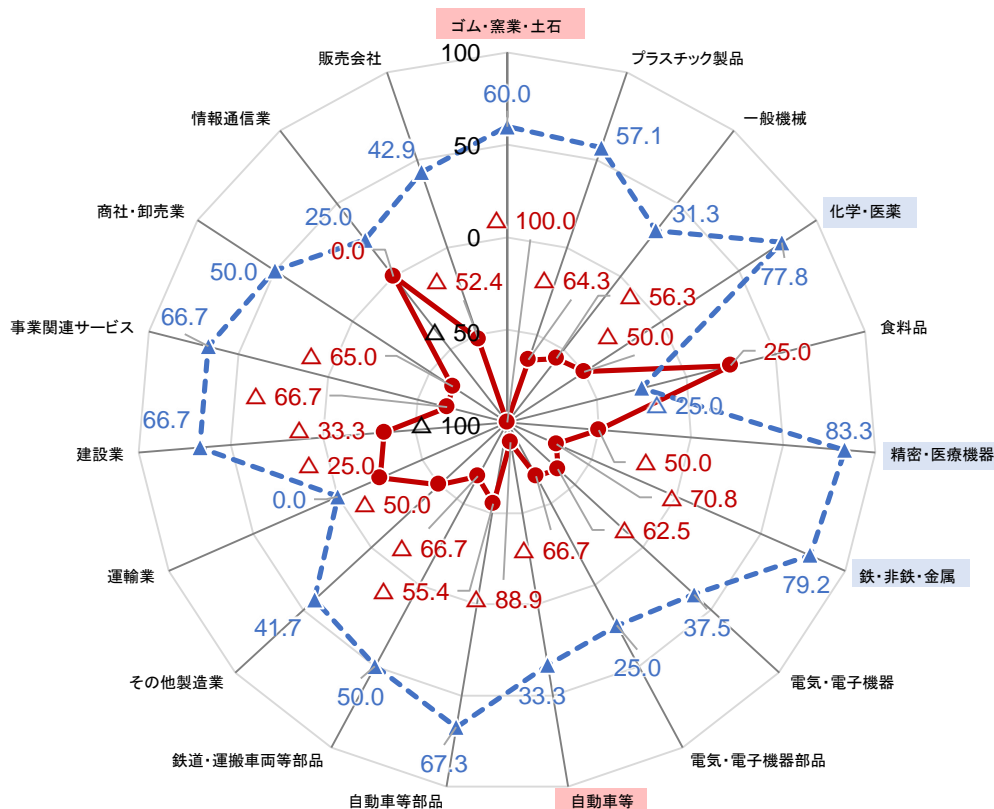


1. 業種別景況感DI:コロナ禍によりほとんどの業種で大きくマイナス

2020年の業種別景況感DIは、食料品(25.0)のみプラスで、他業種は全てマイナスだった。ゴム・窯業・土石(△100)、自動車等(△88.9)などでは大きくマイナスとなった。2021年は食料品を除いて全業種でプラスとなり、精密・医療機器(83.3)、鉄・非鉄・金属(79.2)、化学・医薬(77.8)などは大幅な改善を見込んでいる。

2020年と2021年の主な業種別の景況感DI

●— 2020年景況感DI ▲— 2021年景況感DI



(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

コロナ禍の影響(自由記述)

<需要増>

- コロナ収束により通常の営業活動が再開できることによる改善【一般機械】
- USMCA発効による現調化比率の引上げ【鉄・非鉄・金属】
- ハンドサニタイザーのボトルや薬のボトル等引き続き需要が高い【販売会社】
- 自動車販売の回復【プラスチック製品】
- コロナ収束に伴い自動車を中心とした経済活動の再活性化【販売会社】

<需要減>

- 納入先が稼働停止【鉄道・運搬車両等部品】
- メイン顧客である自動車部品メーカーの設備投資減退【一般機械】
- ユーザーの予算縮小【電気・電子機器】
- 集客施設建設プロジェクトの落ち込み【鉄・非鉄・金属】
- 顧客の販売不振、投資控え【電気・電子機器部品】

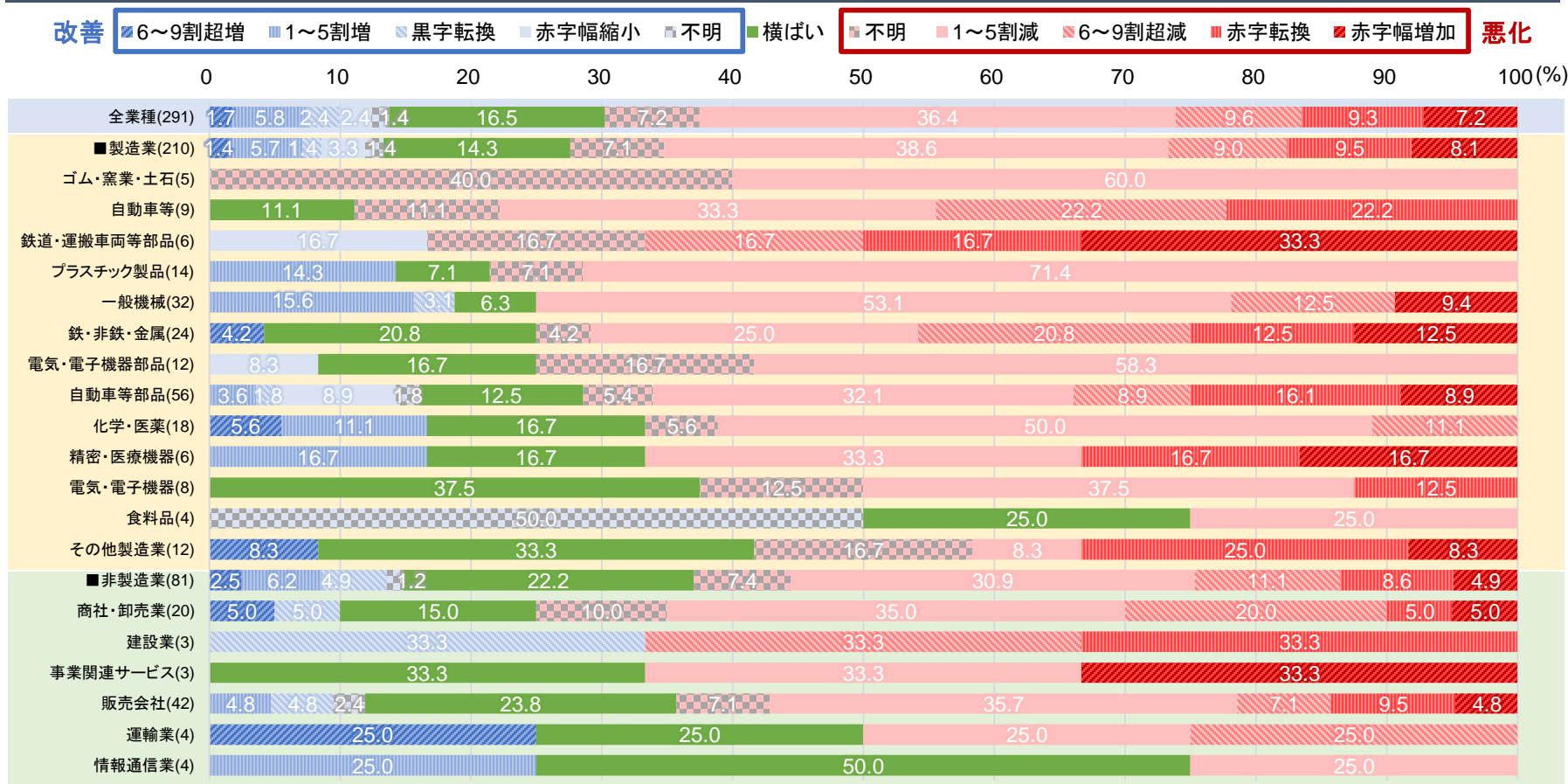
<その他>

- コスト削減の為、米国以外への生産移管による生産減【自動車等部品】
- ユーザーが在宅勤務で試験ができない【電気・電子機器】
- 現地化による赴任者コストの削減【その他製造業】

1. 2020年営業利益見込み: 前年比増減幅は「1~5割減」が全体の3分の1に

2020年の営業利益見込みの前年比増減幅は、「1~5割減」(36.4%)が全体の3分の1を占め、「横ばい」が16.5%、「6~9割超減」が9.6%、「赤字転換」が9.3%だった。主要業種別でみると、製造業では、ゴム・窯業・土石は営業利益見込み「悪化」の割合が100%に上り、増減幅は「1~5割減」が60.0%だった。一方、一般機械は営業利益見込み「改善」が18.7%と業種別で最大だった。非製造業では、商社・卸売業は営業利益見込み「悪化」の割合が75.0%と高く、増減幅は「1~5割超減」が35.0%となった。

2020年の営業利益見込みの前年比増減幅(業種別)

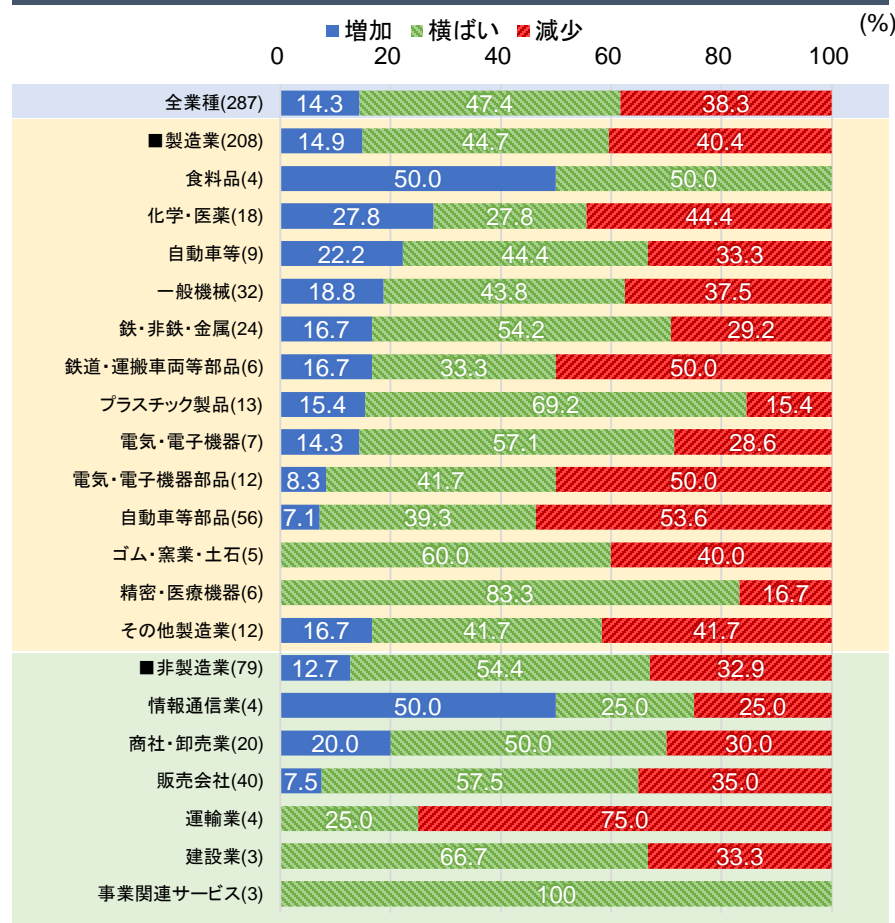


(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

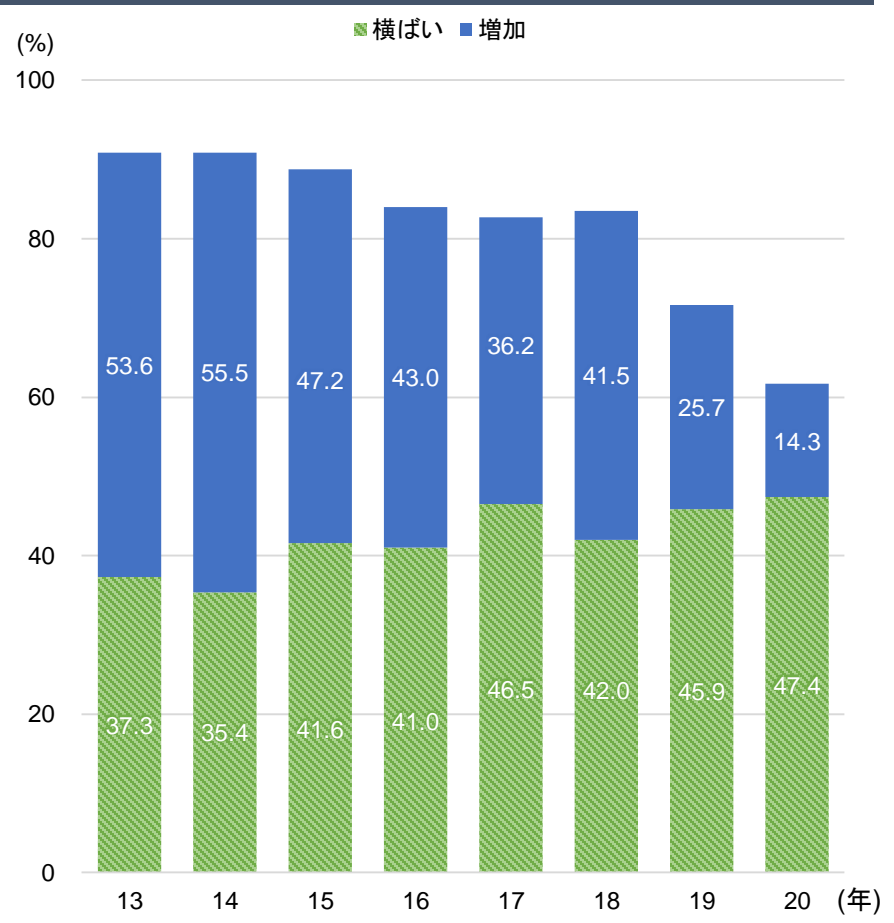
2. 現地従業員数の変化(過去1年間の変化):「横ばい」は半数近くに達する

過去1年間に現地従業員を「増加」と回答した企業は14.3%で、2013年度調査以来、最も低い結果となったが、半数近くの企業が「横ばい」と雇用を維持した。業種別でみると、食料品、情報通信業では50.0%が現地従業員数を「増加」したが、自動車等部品、鉄道・運搬車両等部品、電気・電子機器部品や運輸業では5割以上が「減少」。

現地従業員数の変化(過去1年の変化、業種別)



現地従業員数の過去1年の変化の推移

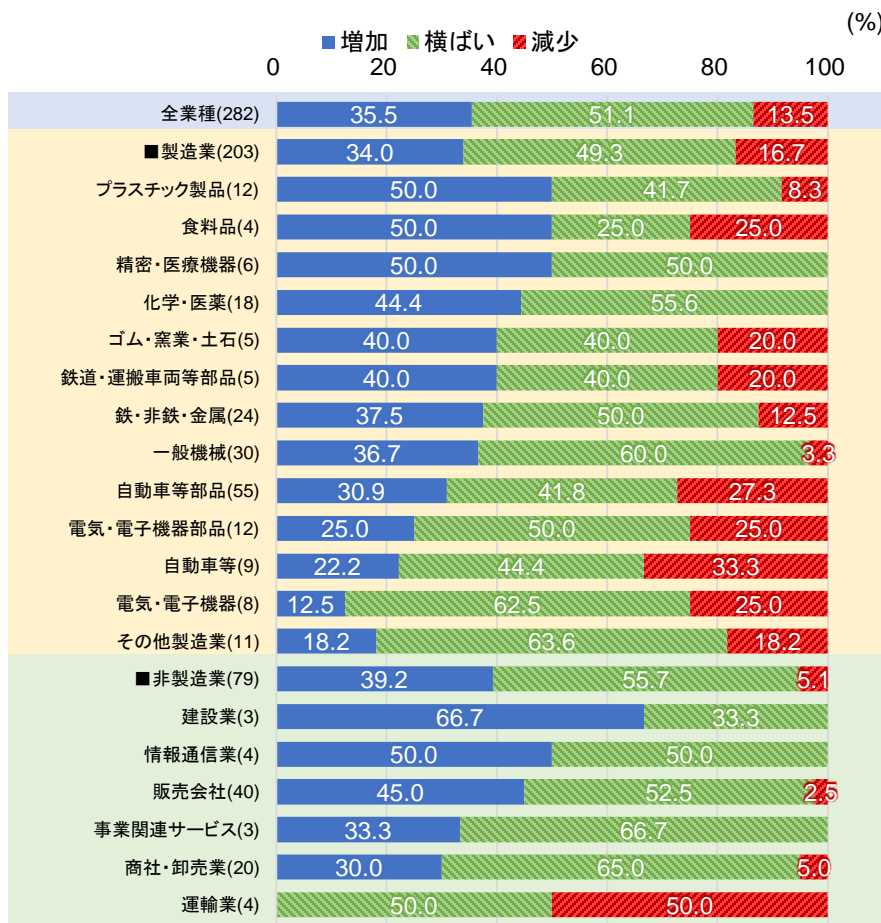


(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

2. 現地従業員数の変化(今後の予定):「増加」は35.5%

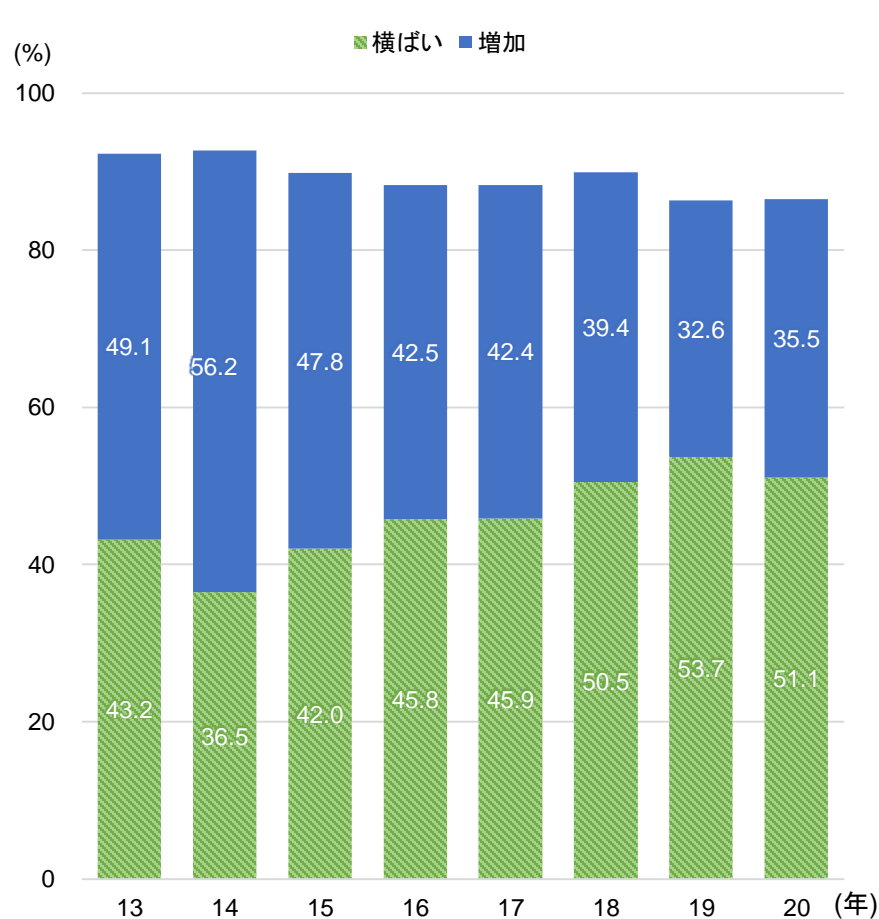
今後の予定について、現地従業員を「増加」と回答した企業は35.5%と3割を超えている。業種別でみると、建設業(66.7%)、また、プラスチック製品や食料品、精密・医療機器、情報通信業では半数の企業が現地従業員数の「増加」を予定。一方、電気・電子機器(12.5%)、その他製造業(18.2%)では「増加」の予定は2割未満。

現地従業員数の変化(今後の予定、業種別)



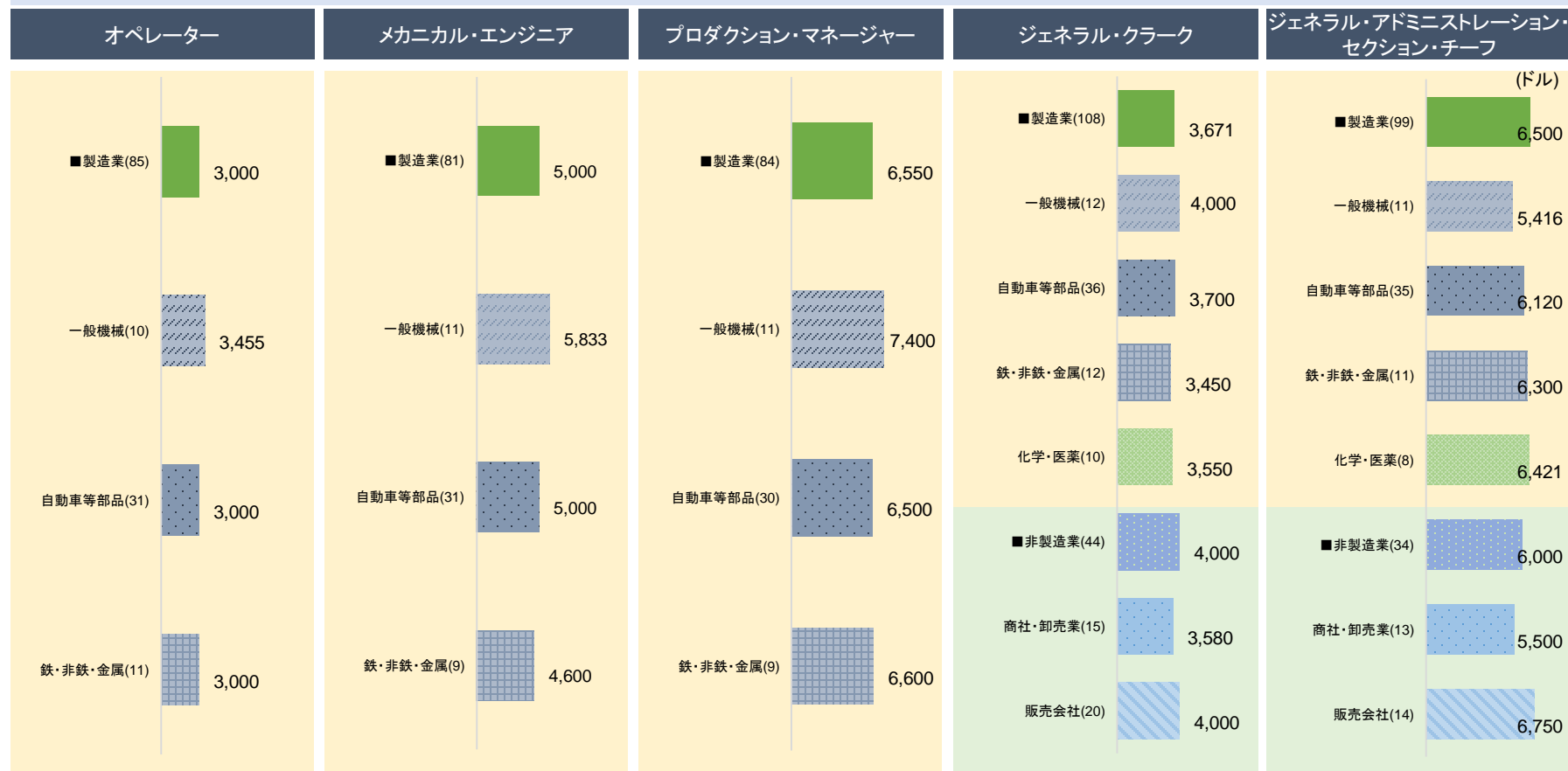
(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

現地従業員数の今後の見通しの推移



2. 賃金(基本給月額): 職種別中央値は3,000~6,550ドル

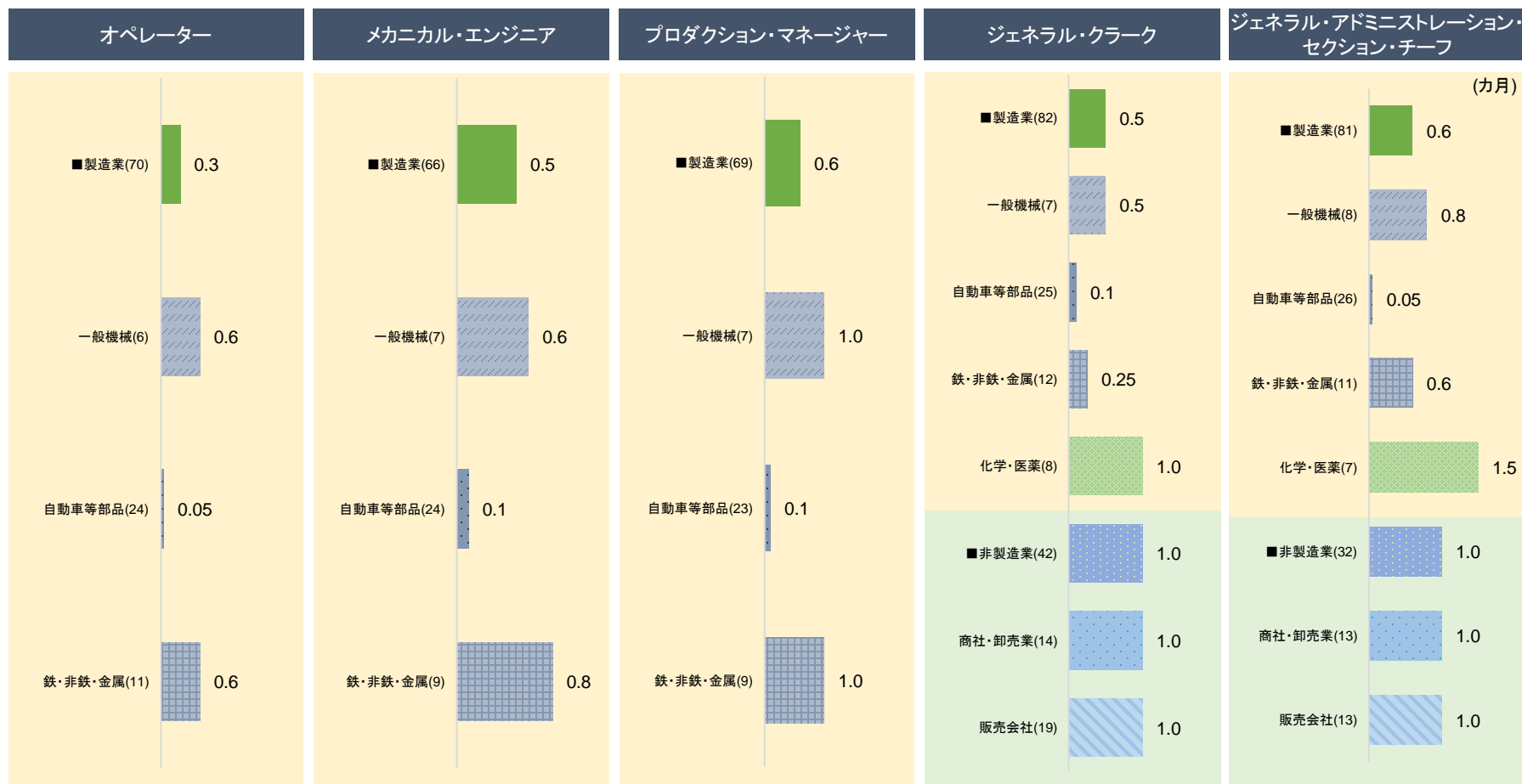
工場などの職種別の基本給月額の中央値は、オペレーターが3,000ドル、メカニカル・エンジニアは5,000ドル、プロダクション・マネージャーは6,550ドルだった。事務職の職種別の月額中央値は、ジェネラル・クラークが製造業で3,671ドル、非製造業で4,000ドル、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフは製造業で6,500ドル、非製造業で6,000ドルであった。



(注1) 製造業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、非製造業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3社以上の業種のみ掲載。

2. 賃金(年間賞与): 職種別中央値は0.3~1.0カ月

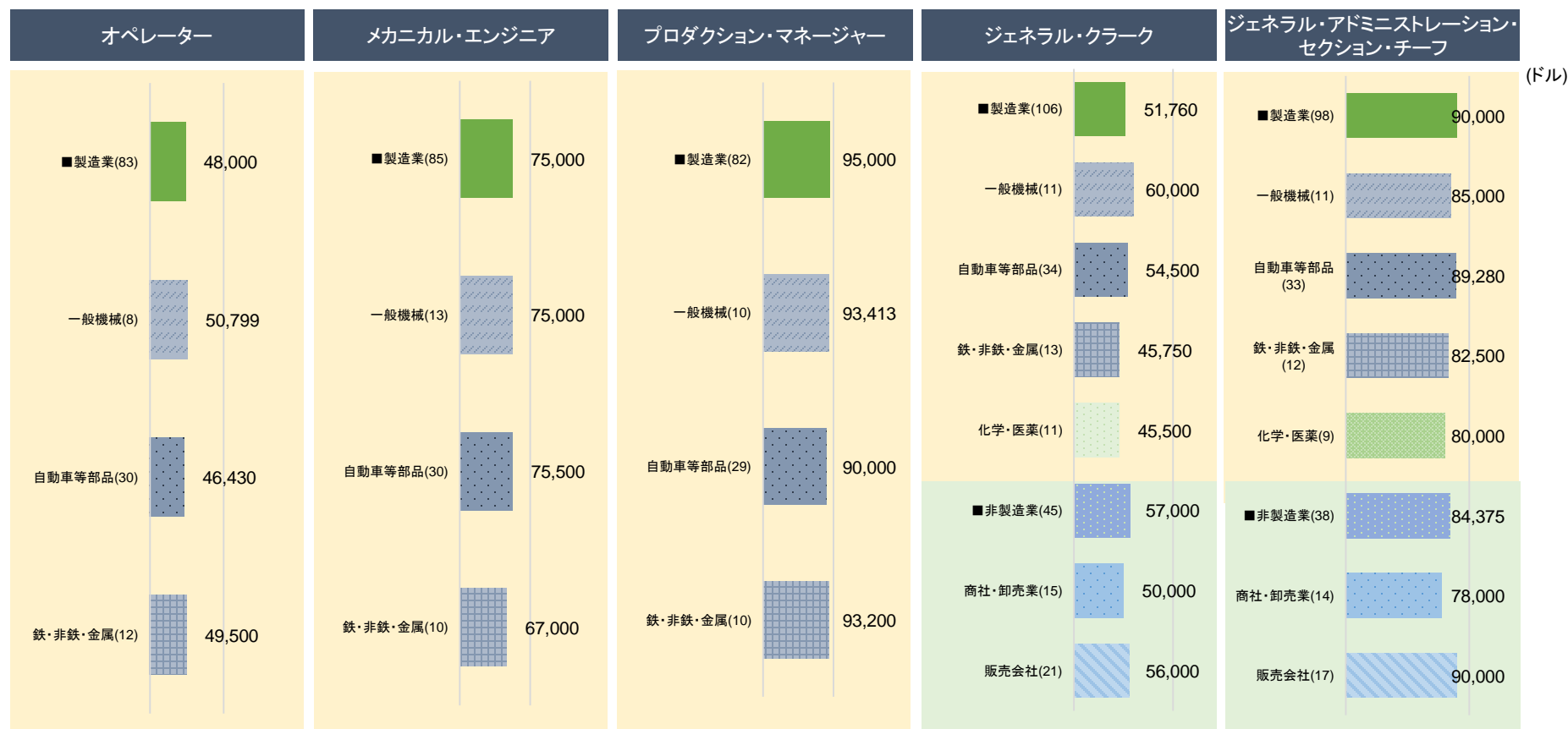
工場などの職種別の年間賞与の中央値は、オペレーターが0.3カ月、メカニカル・エンジニアが0.5カ月、プロダクション・マネージャーは0.6カ月であった。事務職の職種別の年間賞与の中央値は、ジェネラル・クラーク、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフは製造業で0.5~0.6カ月、非製造業は共に1.0カ月であった。



(注1) 製造業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、非製造業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3社以上の業種のみ掲載。

2. 賃金(年間実負担額): 職種別中央値は4万8,000~9万5,000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4万8,000ドルで、メカニカル・エンジニアは7万5,000ドル、プロダクション・マネージャーは9万5,000ドルであった。事務職の職種別の年間実負担額の中央値は、ジェネラル・クラークが製造業で5万1,760ドル、非製造業で60,000ドル、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフは製造業90,000ドル、非製造業84,375ドルであった。



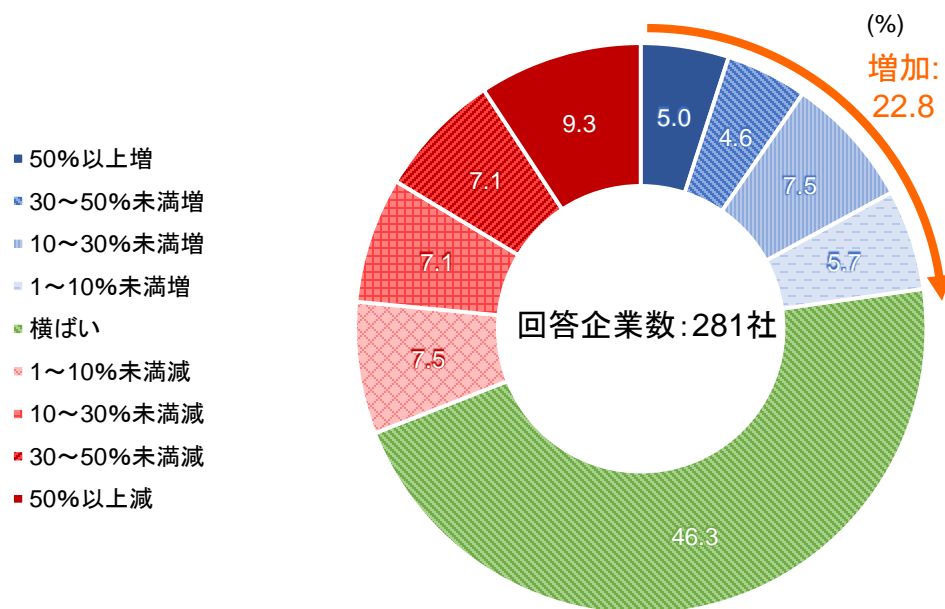
(注1) 製造業の企業はオペレーター(製造工程における機械の操作に従事する職種)、メカニカル・エンジニア(機械および設備の設計・製作・管理などを行う技術職)、プロダクション・マネージャー(生産管理部門の課長クラス)、ジェネラル・クラーク(一般事務職)、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフ(総務部門の課長クラス)の職種で回答、非製造業の企業はジェネラル・クラーク、ジェネラル・アドミニストレーション・セクション・チーフの職種で回答。

(注2) 有効回答3社以上の業種のみ掲載。

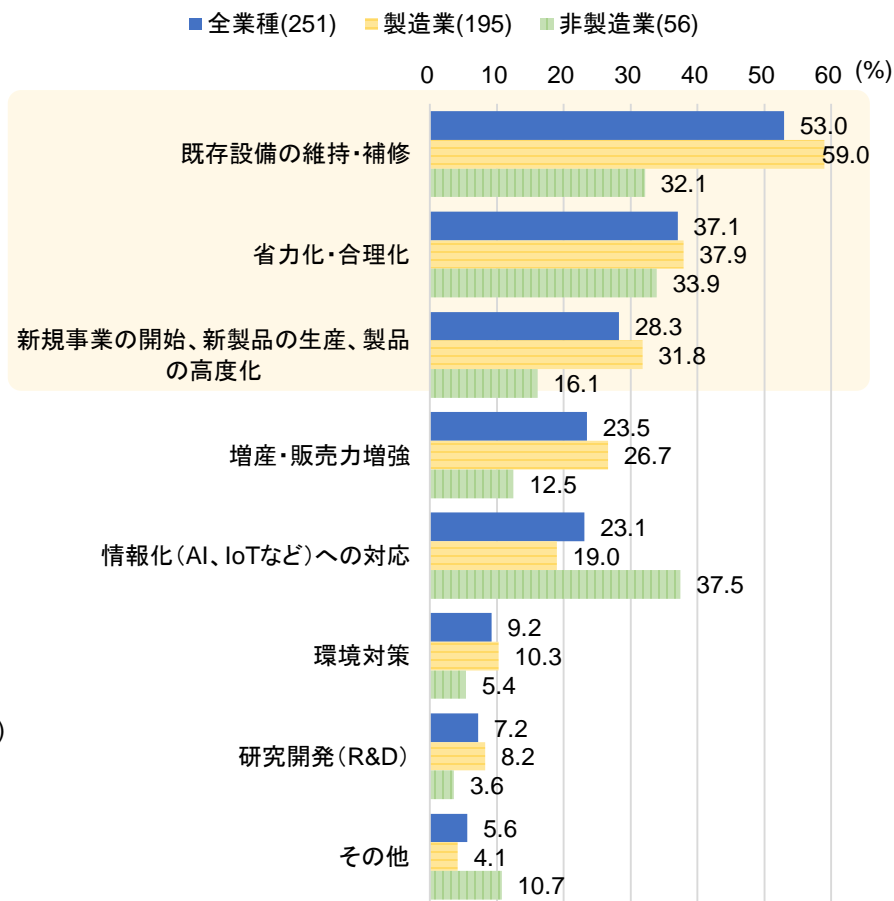
2. 設備投資の変化:「既存設備の維持・補修」や「省力化・合理化」が上位

2020年の設備投資は、金額ベースで前年を上回る企業は22.8%で、前回調査(37.7%)から14.9ポイント減少した。前年を下回る企業は前回(12.7%)から18.3ポイント増の31.0%となった。設備投資の目的は、「既存設備の維持・補修」(53.0%)や「省力化・合理化」(37.1%)、「新規事業の開始、新製品の生産、製品の高度化」(28.3%)が上位を占めた。

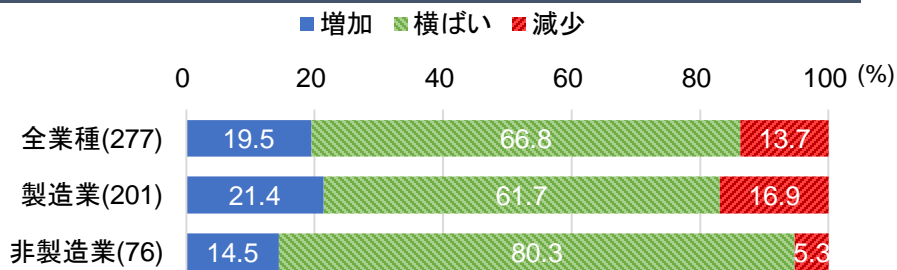
2020年の設備投資の変化



設備投資の目的(複数回答)



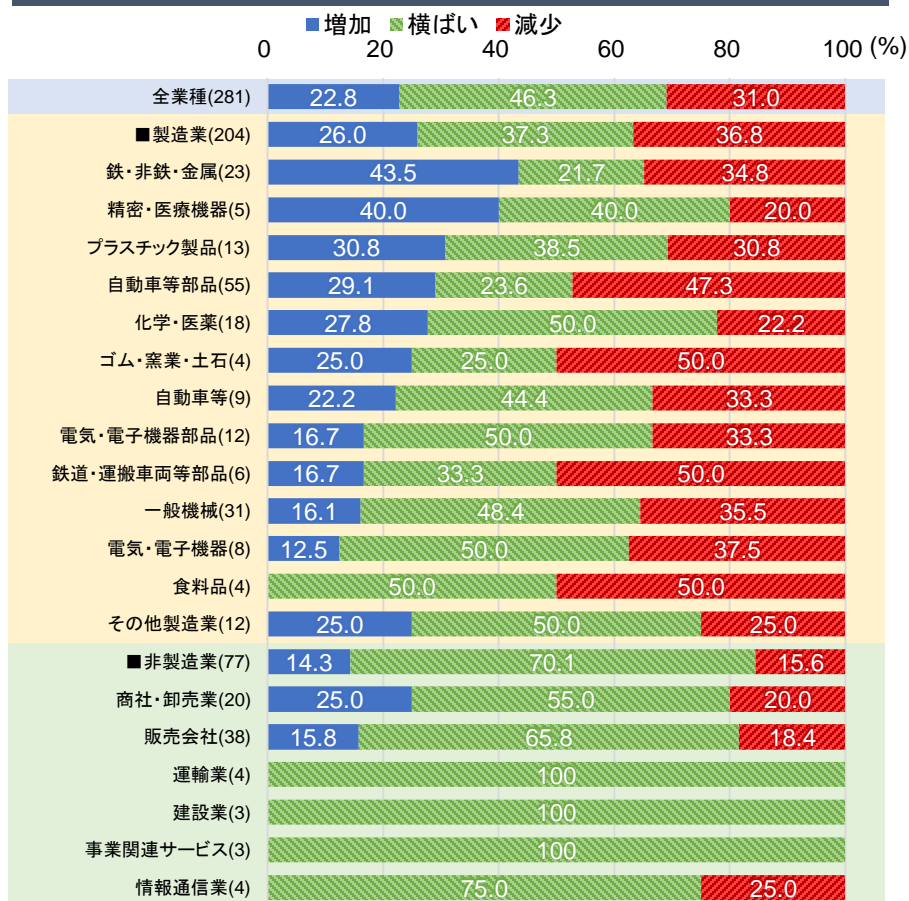
2021年以降の設備投資計画の見込み(産業別)



2. 設備投資の変化(業種別):「増加」の割合は鉄・非鉄・金属が最大

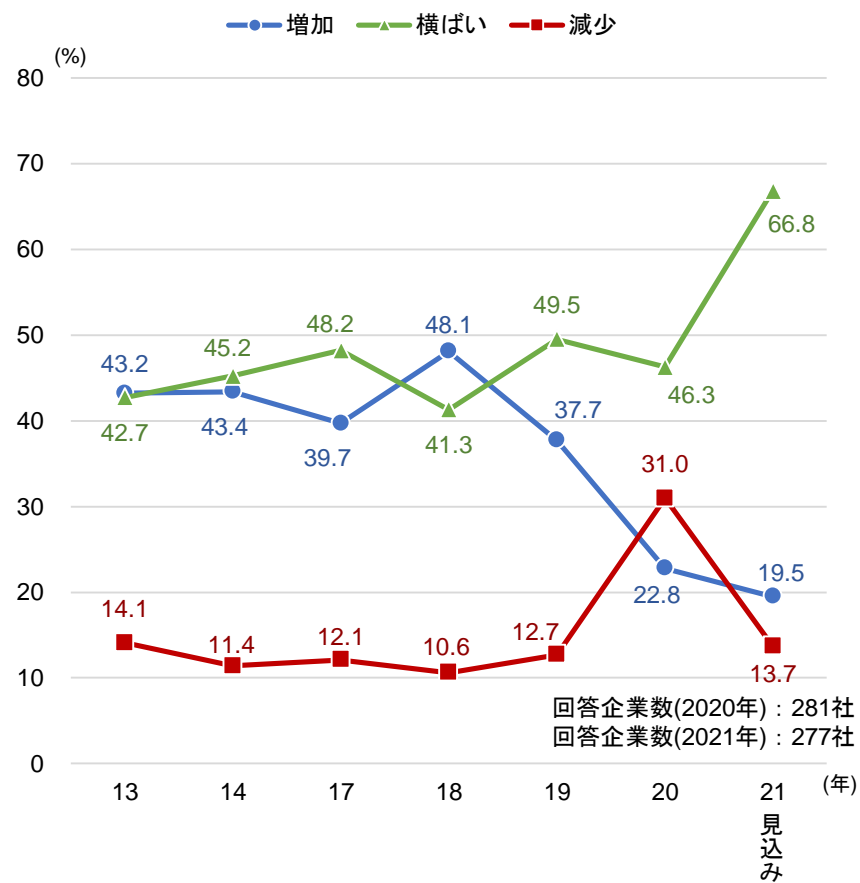
2021年の設備投資の変化を業種別で比較すると、鉄・非鉄・金属(43.5%)、精密・医療機器(40.0%)で前年から設備投資を「増加」した割合が4割に達し、プラスチック製品(30.8%)で3割を超えた。設備投資見込みを「増加」と回答する企業の割合は2013年以降3割以上を維持していたが、2020年は22.8%、2021年の見込みでは19.5%と2割前後にとどまっている。

前年と比較した2020年の設備投資の変化(業種別)



(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

前年と比較した設備投資の変化の推移(2013~2021年見込み)

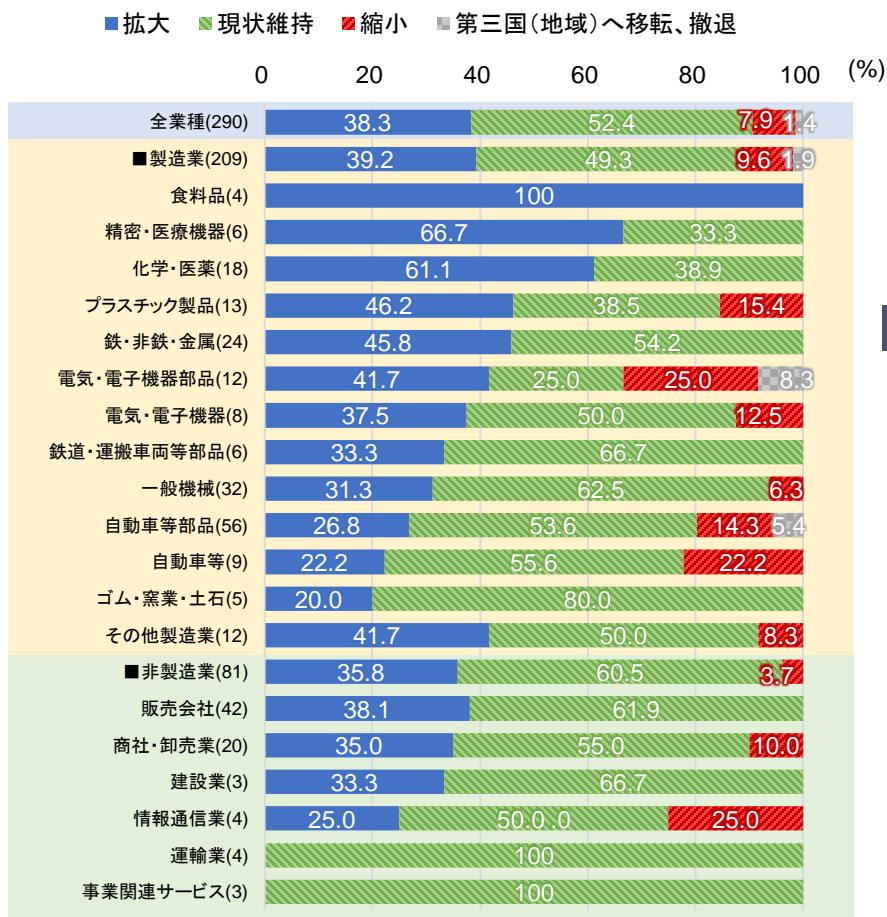


(注)2015年および2016年は設問に含まれず。

3. 今後の事業展開: 事業拡大は4割を切る

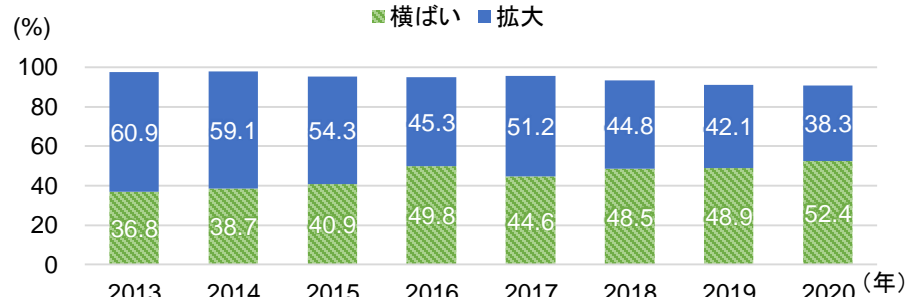
今後1~2年の事業拡大を検討する企業は2012年度の設問開始以降初めて4割を切った。一方、製造業では食料品(100%)や精密・医療機器(66.7%)、化学・医薬(61.1%)で、非製造業では販売会社(38.1%)で「拡大」の比率が高い。拡大する機能には、製造業では、生産(高付加価値品、58.0%)、販売機能(45.7%)が、非製造業では販売機能(92.9%)が上位に挙がる。

今後1~2年の事業展開の方向性(業種別)

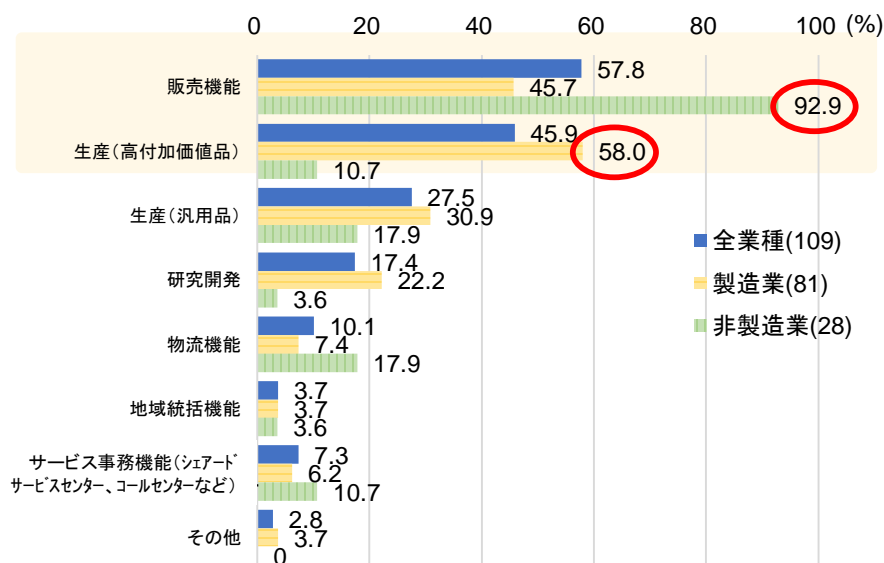


(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

今後1~2年の事業展開の推移



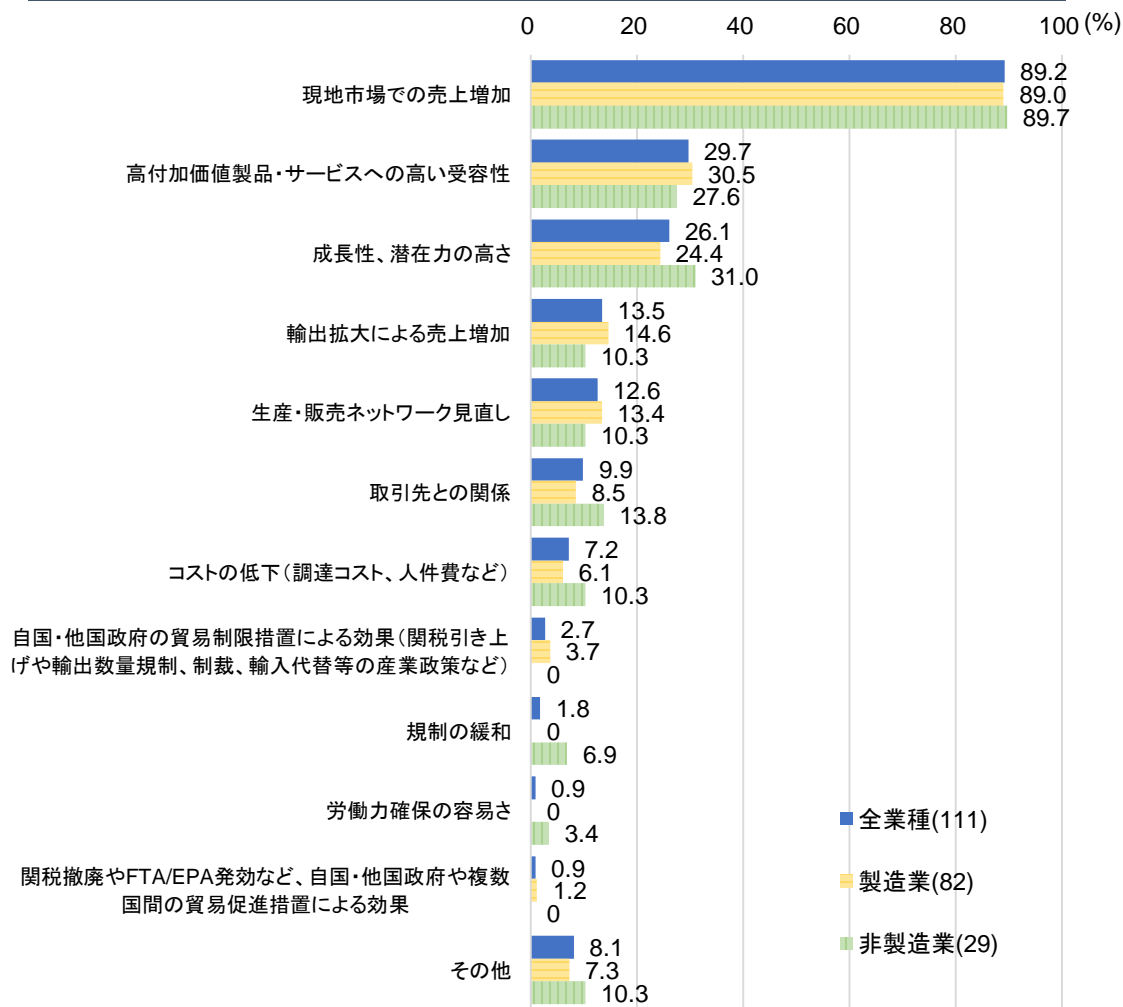
具体的にどのような機能を拡大するのか(複数回答)



3. 事業拡大の理由：現地市場の売上増加が9割

今後1～2年の事業拡大の主な理由は、現地市場での売上増加が約9割と最も多い。これに、高付加価値製品・サービスへの高い受容性、成長性・潜在力の高さが続く。

事業拡大の理由(複数回答)



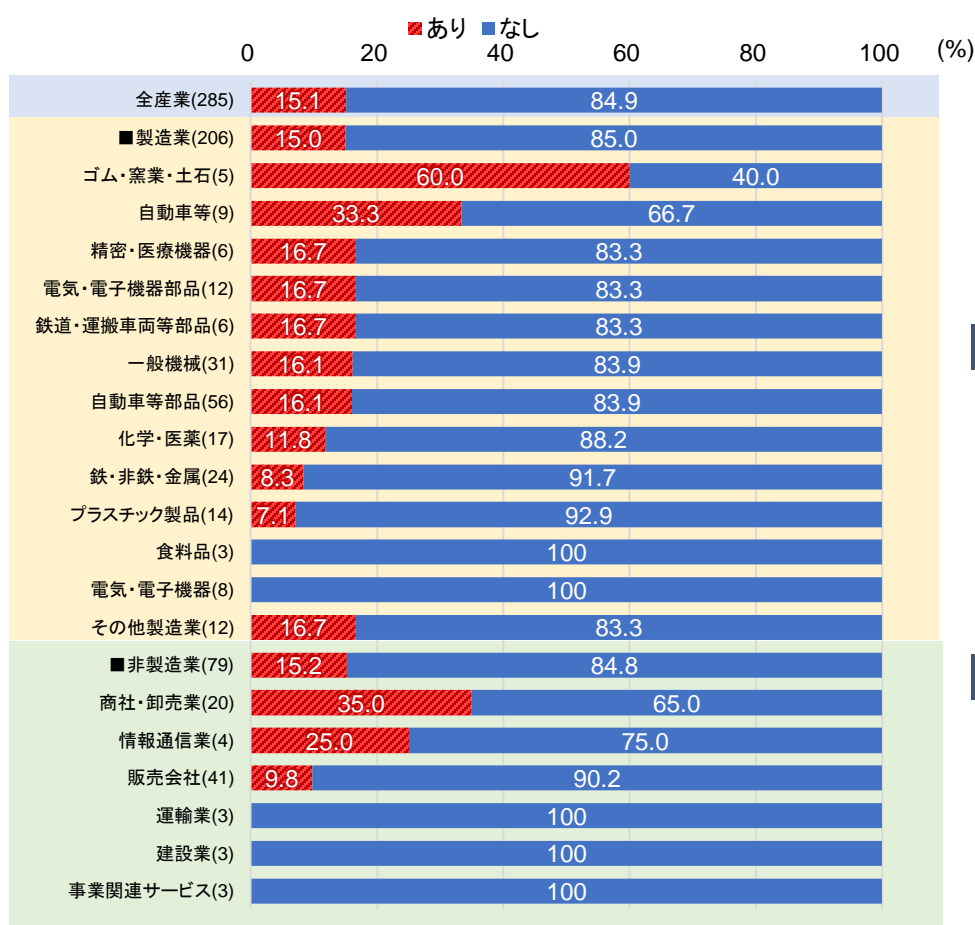
具体的理由(自由記述)

- 新規顧客・新規プロジェクトの追加【商社・卸売業】
- 新型コロナウイルスの影響からの現地需要回復【化学・医薬】
- 現地生産化による売上増を狙う【化学・医薬】
- 新規領域の事業拡大やスケールメリットなどのシナジー創出【販売会社】
- USMCAの発効【鉄・非鉄・金属】
- 現地生産化による売上増【化学・医薬】
- 関税を避けるため【電気・電子機器】
- 災害リスク分散のため現調化が進む【鉄道・運搬車両等部品】

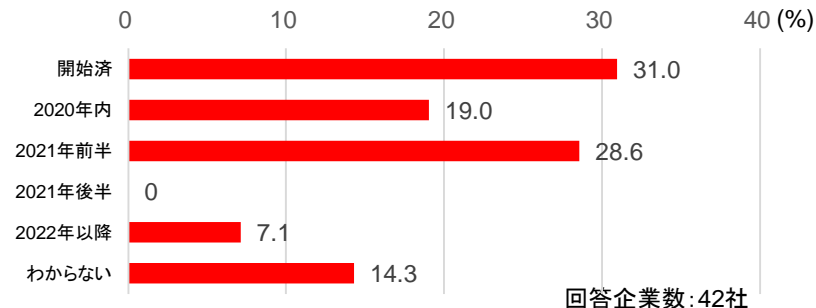
3. 調達先の見直し: 見直さない企業が大半、見直す企業は15.1%

調達先については見直さない企業が大半(84.9%)で、見直すのは15.1%。ゴム・窯業・土石では60.0%、商社・卸売業(35.0%)と自動車等(33.3%)で3割超の企業が見直す回答。調達先の変更は、既に開始済みも含め2021年前半までとした企業が8割弱を占める。調達先の変更規模としては30%未満が8割近く。変更期間としては、中期的(93.0%)とする企業が9割を超えた。

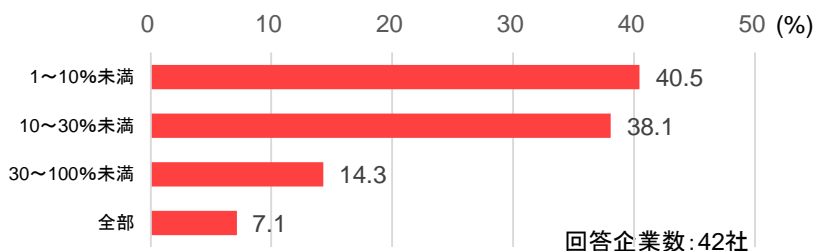
調達先の見直し



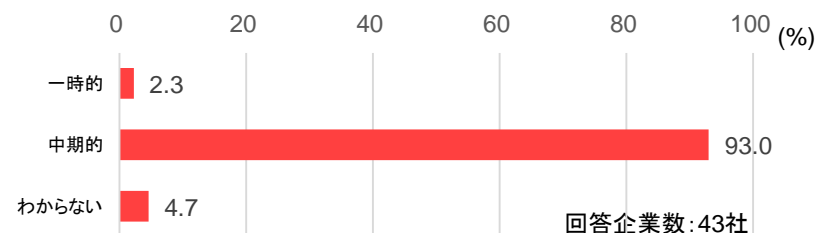
調達先の変更開始時期



調達先の変更規模



調達先の変更期間



(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

3. 調達先の見直し:中国、米国からの見直しが主

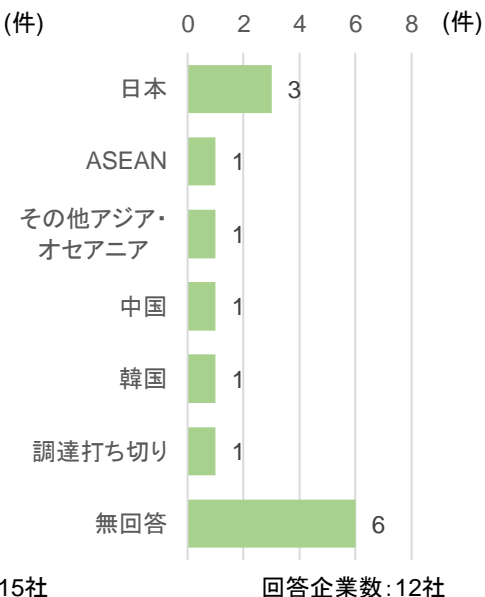
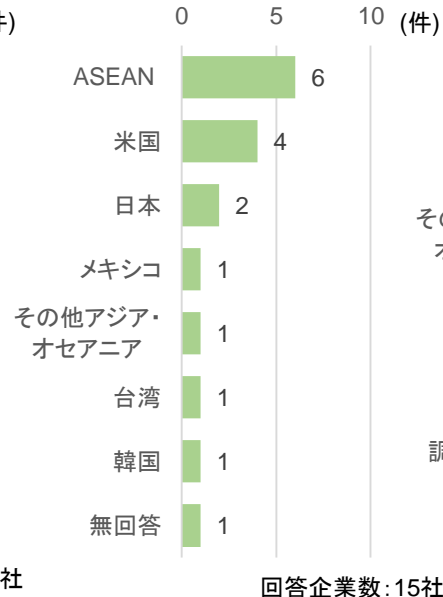
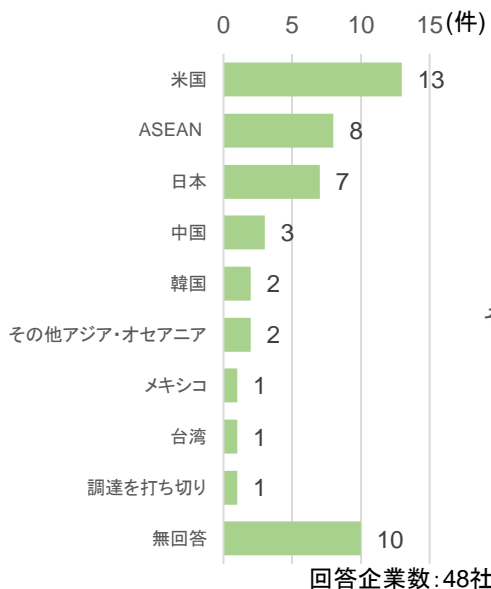
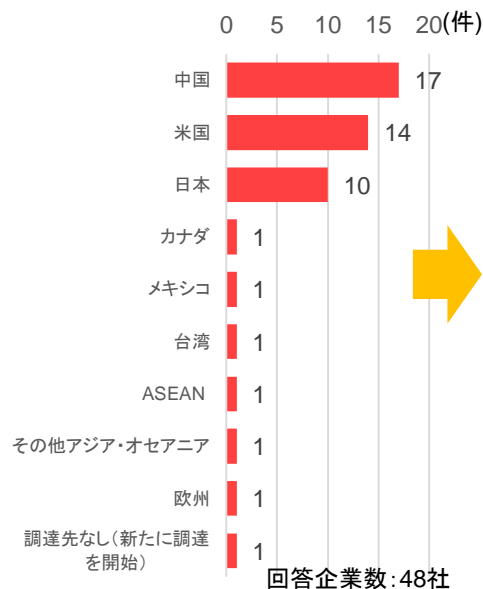
調達先を見直す企業の主な見直し対象は中国と米国。変更先としては、米国、ASEAN、日本が上位に挙がる。中国からの主な変更先はASEANと米国。米国からの変更先は、日本、ASEANなど。

変更対象の調達先(複数回答)

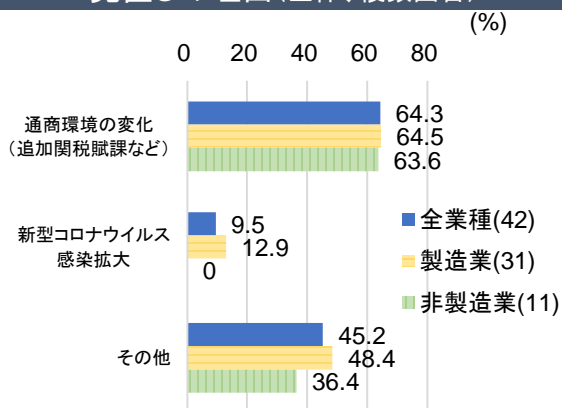
変更後の調達先(複数回答)

中国からの変更先(複数回答)

米国からの変更先(複数回答)



見直しの理由(全体、複数回答)



見直し理由を「その他」とした企業の具体的理由(自由記述)

<中国⇒米国>

- ・ 現地調達の推進【販売会社】

<中国⇒ASEAN>

- ・ コスト削減【一般機械、鉄道・運搬車両等部品など】

<日本⇒米国>

- ・ コスト改善【自動車等部品】

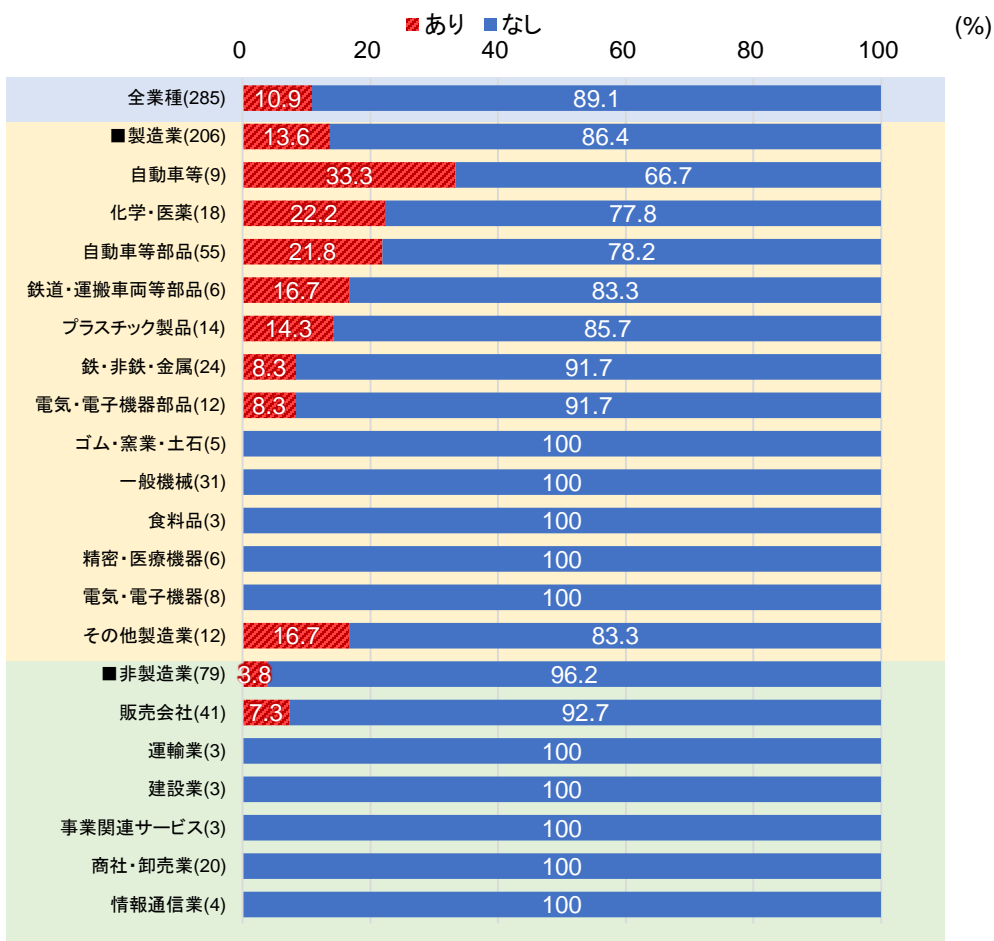
<米国での調達を見直す企業>

- ・ コスト削減【電気・電子機器部品など】
- ・ 複数ソース化【鉄・非鉄・金属】
- ・ 原材料コスト削減【ゴム・窯業・土石】
- ・ 工場閉鎖のため【電気・電子機器部品】

3. 生産地の見直し: 見直さない企業が大半、見直す企業は10.9%

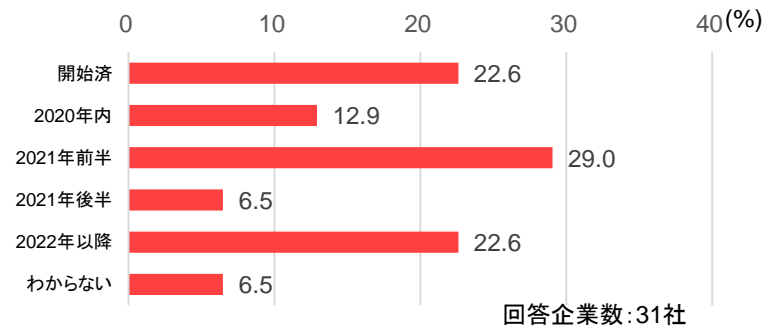
生産地を見直す企業は10.9%にとどまる。ただし、自動車等(33.3%)、化学・医薬(22.2%)、自動車等部品(21.8%)は2割以上の企業が見直す。生産地変更開始時期は2021年前半までが6割強だが、既に開始済みの企業も2割を超える。変更規模は30%以上の変更と回答した企業が半数を超えた。

生産地の見直し

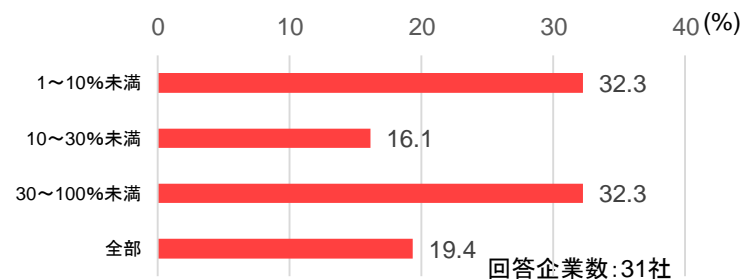


(注) 有効回答3社以上の業種のみ掲載。

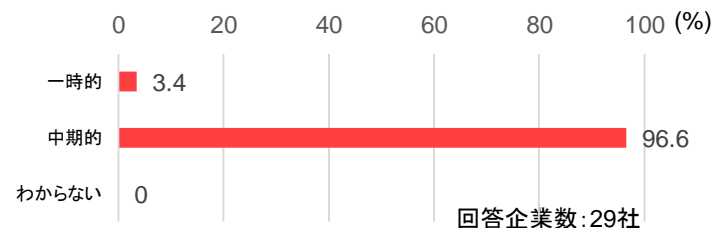
生産地の変更開始時期



生産地の変更規模



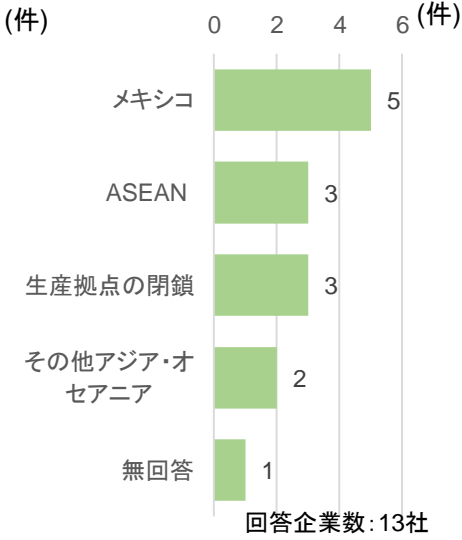
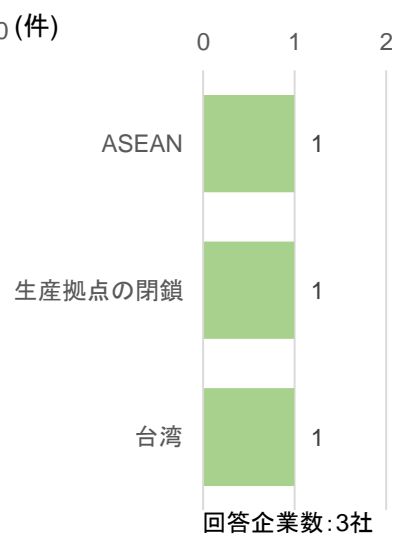
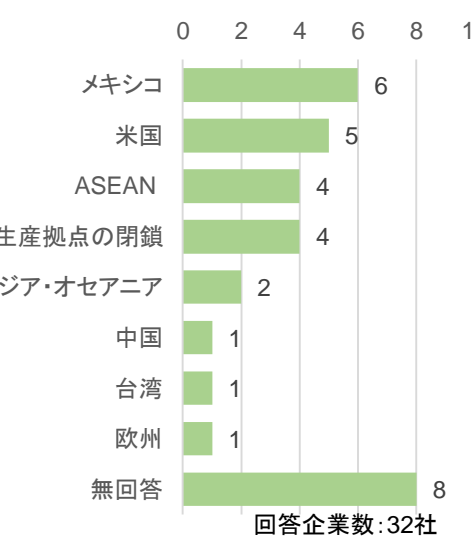
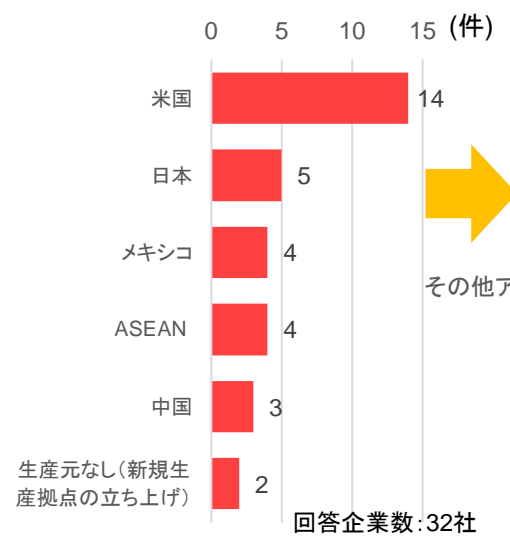
生産地の変更期間



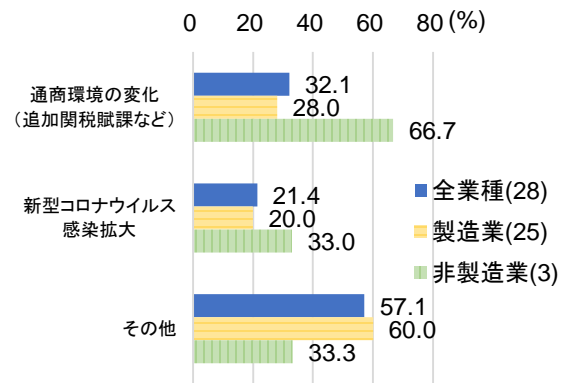
3. 生産地の見直し:見直し後の生産地にメキシコ、ASEANが浮上

見直し対象とする生産地は、米国、日本など。見直し後の生産地はメキシコ、米国、ASEANが上位に挙がる。米国からの変更先は、メキシコやASEAN、中国からの変更先はASEANや台湾など。生産地見直しの理由は、「通商環境の変化」が32.1%、「新型コロナウイルス感染拡大の影響」が21.4%となり、「その他」が5割を超えた。「その他」と回答した具体的理由は、コスト高など。

変更対象の生産地(複数回答) 変更後の生産地(複数回答) 中国からの変更先(複数回答) 米国からの変更先(複数回答)



見直しの理由(全体)(複数回答)



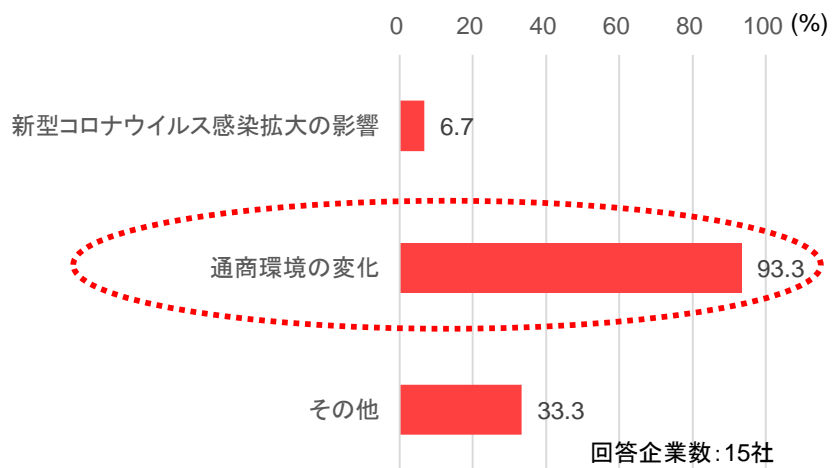
見直し理由を「その他」とした企業の具体的理由(自由記述)

- <米国⇒メキシコ>
 - 製造コスト削減のため【自動車等部品】
 - 人材確保難【プラスチック製品】
- <米国⇒ASEAN>
 - コストダウン【自動車等】
- <日本⇒米国>
 - 原価低減【自動車等部品】

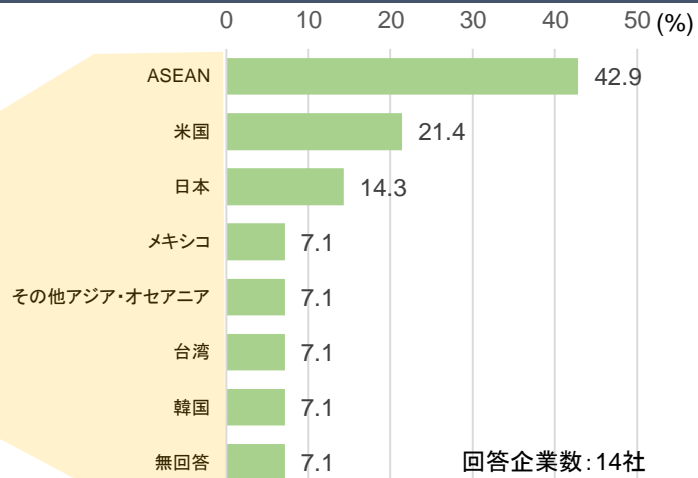
3. 中国での調達・生産見直し: 主な理由は「通商環境の変化」

調達・生産ともに中国を見直し対象とする企業の主な理由は、米中摩擦などの「通商環境の変化」。「通商環境の変化」を理由とする企業の変更先をみると、調達先はASEANが4割を占め、2位は米国。生産先はASEAN、台湾が挙げられた。

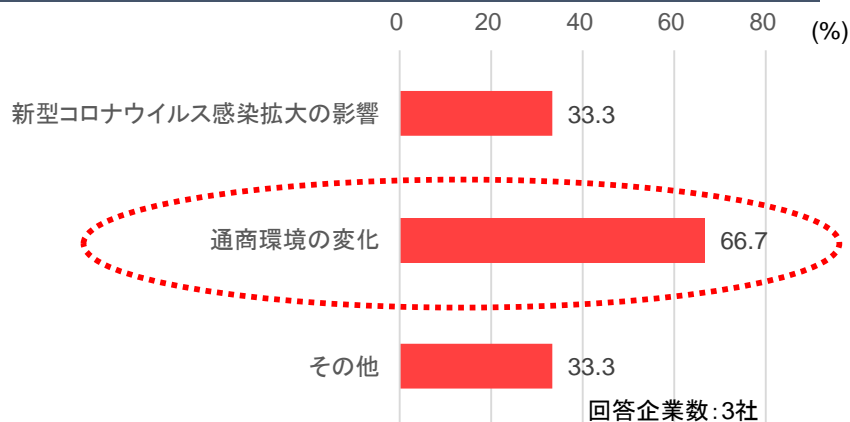
中国からの調達見直し理由(複数回答)



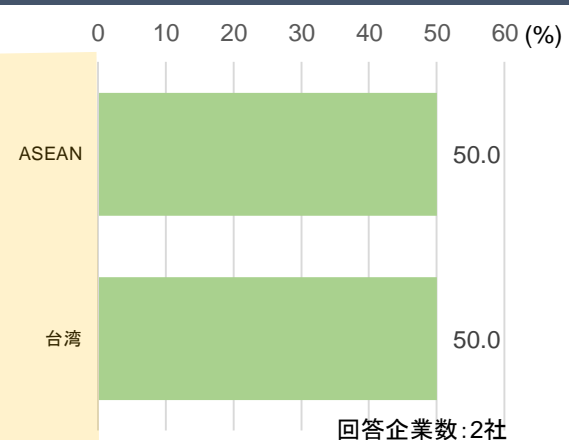
通商環境の変化を理由とする中国からの調達変更先(複数回答)



中国での生産見直し理由(複数回答)



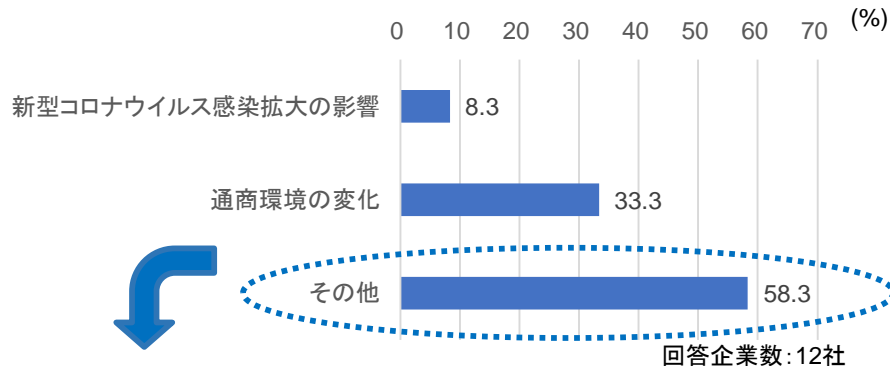
通商環境の変化を理由とする中国からの生産変更先(複数回答)



3. 米国での調達・生産見直し: 主な理由はコスト高

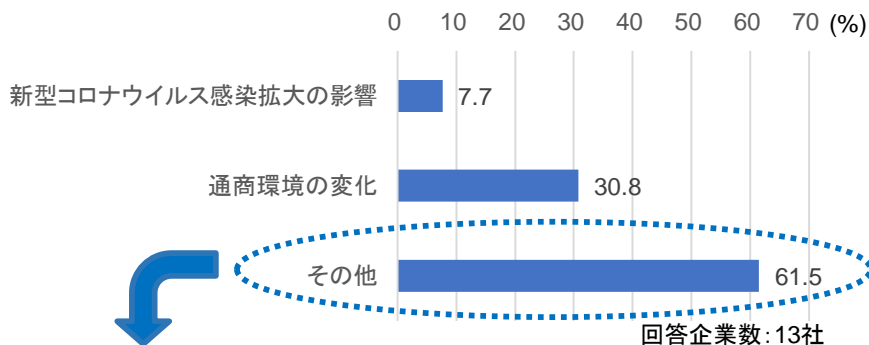
米国での調達や生産を見直す企業の主な理由は、「その他」が5割を超える。具体的には、米国での人件費、原料費などのコスト上昇を挙げる企業が多い。コスト上昇などを理由とする米国からの生産移管先は、メキシコとの回答が5割に上る。

米国からの調達見直し理由(複数回答)



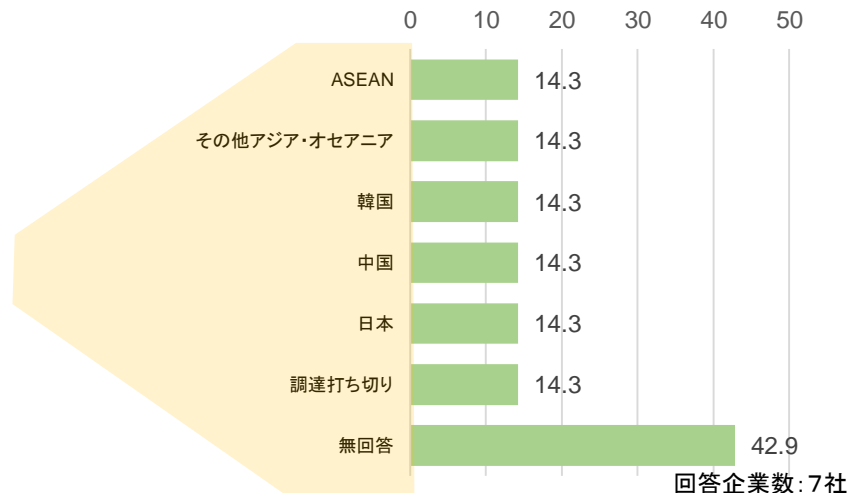
「原料費削減」「コストダウン」など、**コスト削減**を主な理由に挙げた。

米国での生産見直し理由(複数回答)

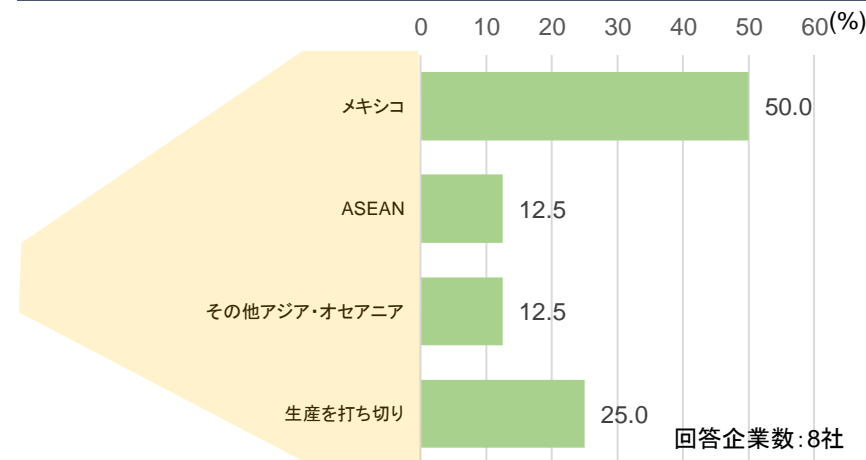


「製造コスト削減」「製品コストと人材コストおよび確保難」など**米国でのコスト上昇**を主な理由に挙げた。

その他の理由による米国からの調達変更先(複数回答)



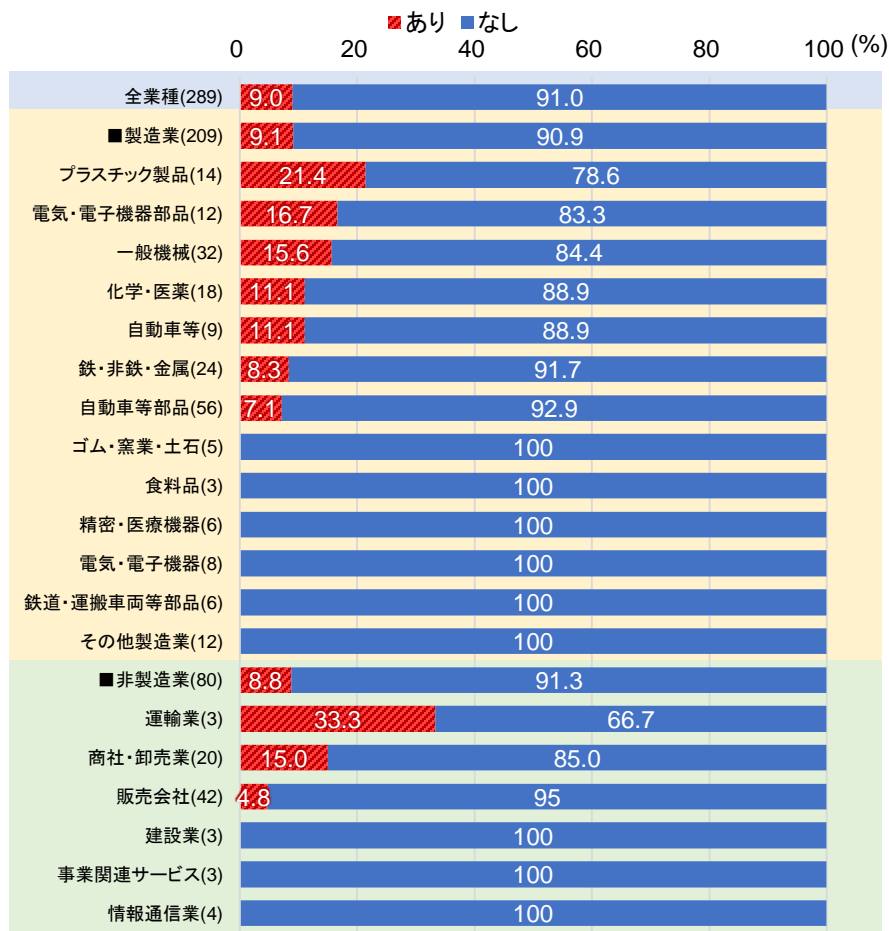
その他の理由による米国からの生産変更先(複数回答)



3. 販売先の見直し: 見直す企業は約1割、新型コロナウイルスが主因

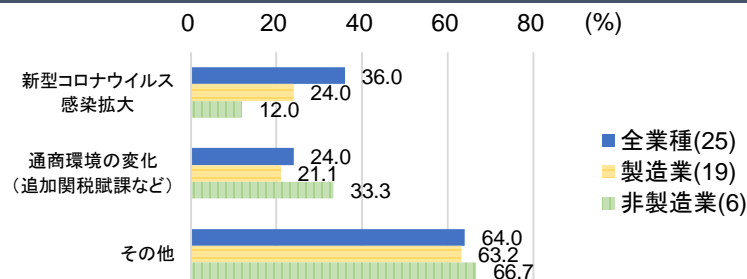
販売先の見直しを検討する企業は9.0%。見直しの理由としては、新型コロナウイルス感染拡大を挙げる企業が4割弱。既に約3分の1が販売先の変更を開始、2021年前半までに開始する企業は8割を超える。変更の規模は30%未満と回答した企業が6割弱。

販売先の見直し予定

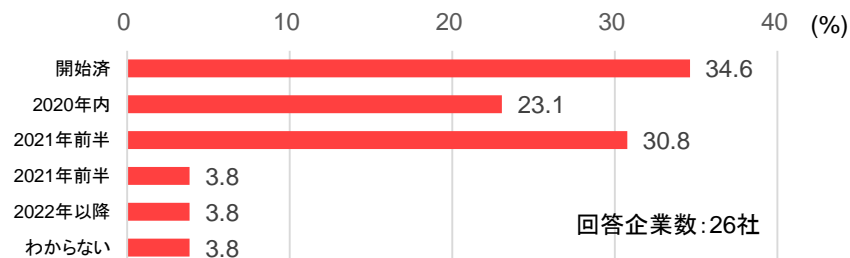


(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

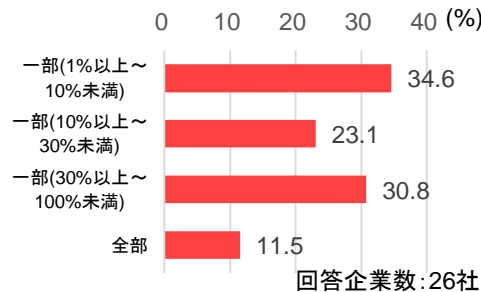
見直しの理由(複数回答)



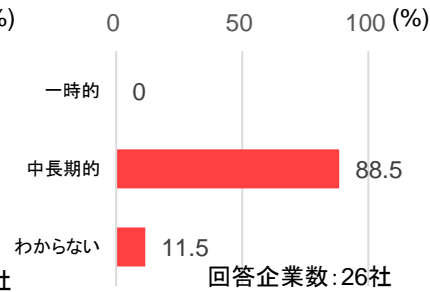
販売先の変更開始時期



販売先の変更規模

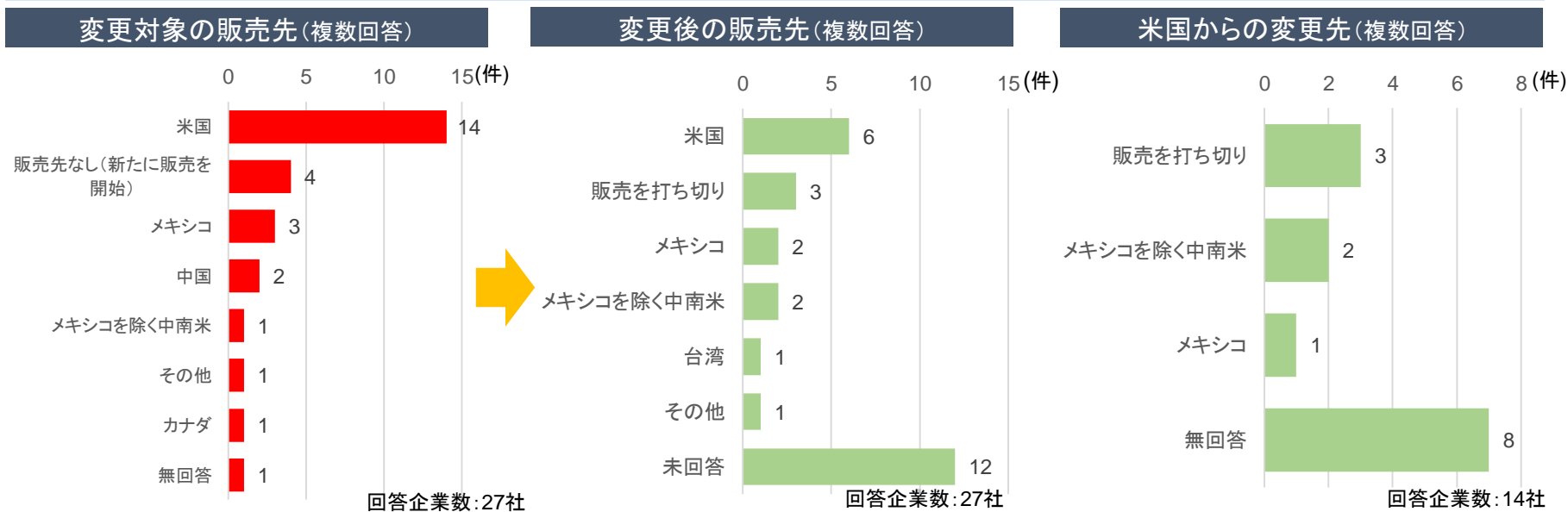


販売先の変更期間



3. 販売先の見直し対象：米国が14件で最多

販売先の見直し対象としては米国が14件と最も多かった。見直し内容としては、メキシコなど他の市場への展開などがみられた。



見直しの具体的理由(自由記述)

<米国⇒メキシコ>

- 親会社変更による新規市場開拓【プラスチック製品】

<米国⇒メキシコ除く中南米>

- 販路拡大【化学・医薬】

<米国での販売打ち切り>

- 客先変更【鉄・非鉄・金属】
- ビジネスモデルの見直し【販売会社】

<メキシコ⇒米国>

- EV化拡大を見据えた販売戦略と販売業種の見直し【商社・卸売業】

<中国⇒米国>

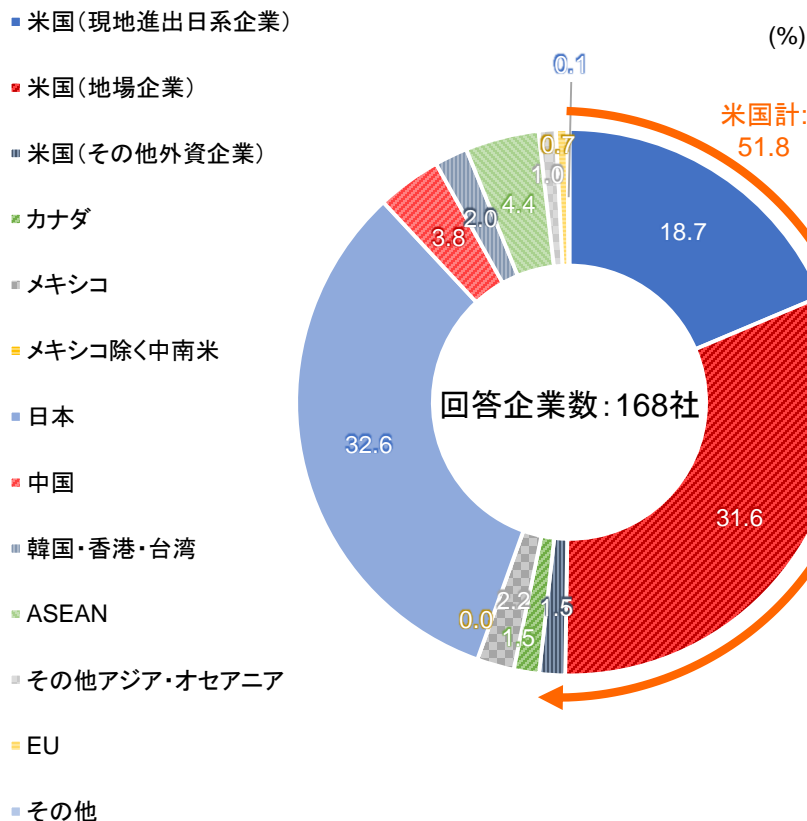
- 中国での通関停滞リスク【化学・医薬】

3. 調達(製造業): 米国内からの原材料・部品の調達比率は5割強

製造業の原材料・部品の調達先については、米国内からの調達比率は51.8%(現地日系企業18.7%、地場企業31.6%、その他外資企業1.5%)で、日本が32.6%で続き、ASEANからは4.4%だった。業種別にみると、米国内での調達比率は鉄・非鉄・金属(73.8%)、プラスチック製品(66.0%)、その他製造業(59.3%)で高かった。今後の調達方針については、米国地場企業やASEANからの調達拡大を検討する企業が多かった。一方、中国や日本からの調達については、縮小を検討する企業の割合が高かった。

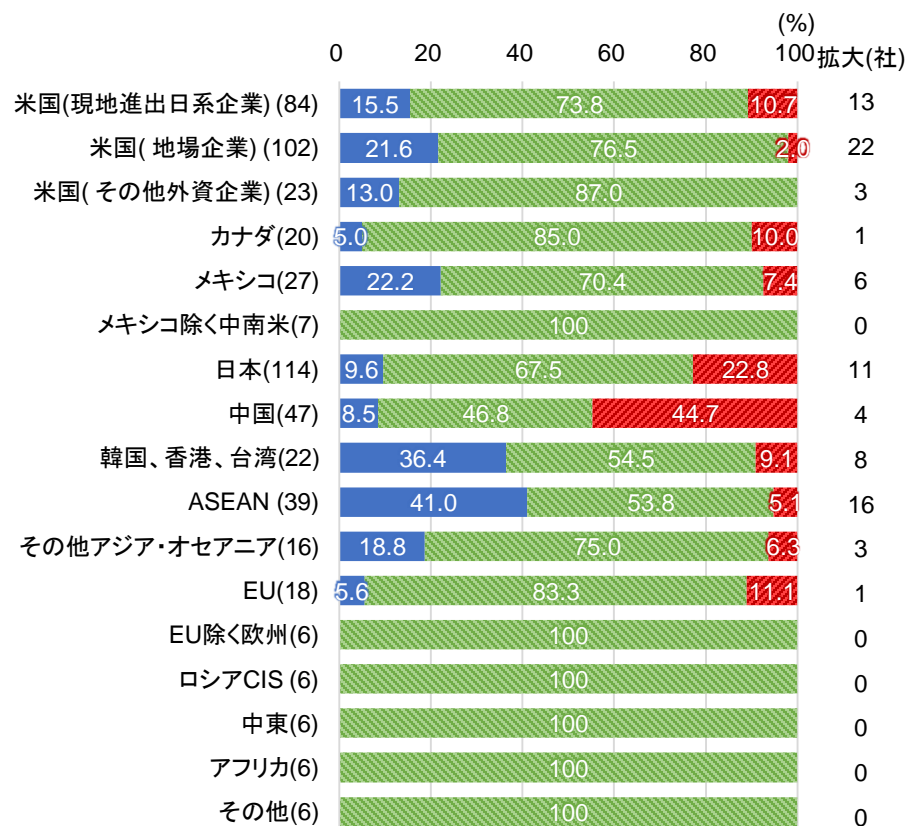
原材料・部品の調達先(国・地域別)

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。

■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小

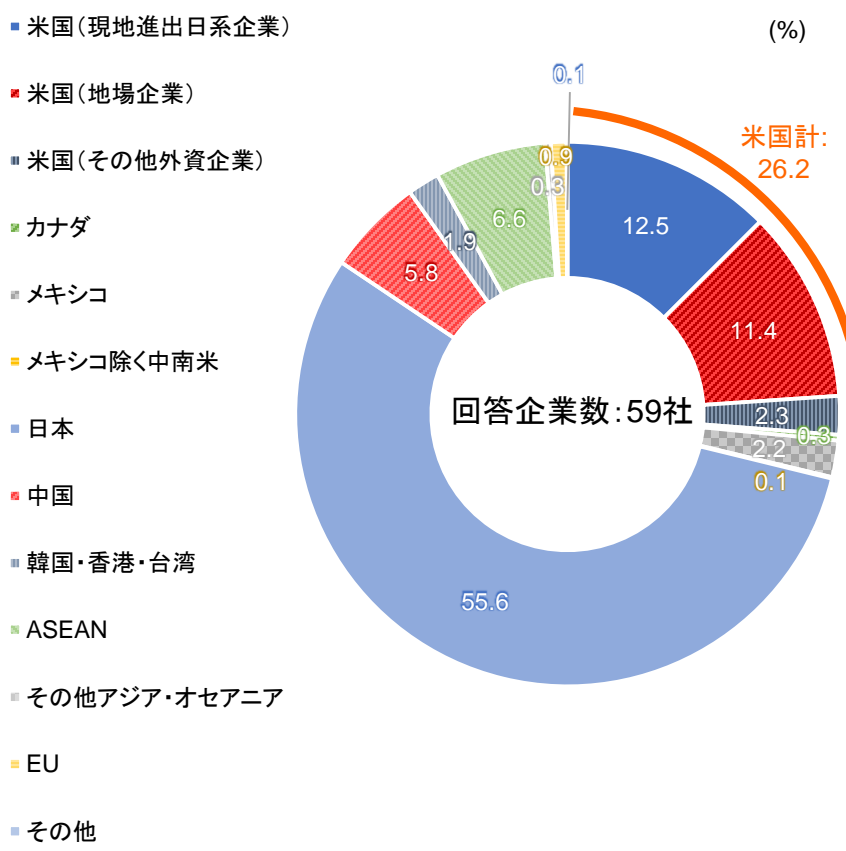


(注)有効回答5社以上の国・地域のみ掲載。

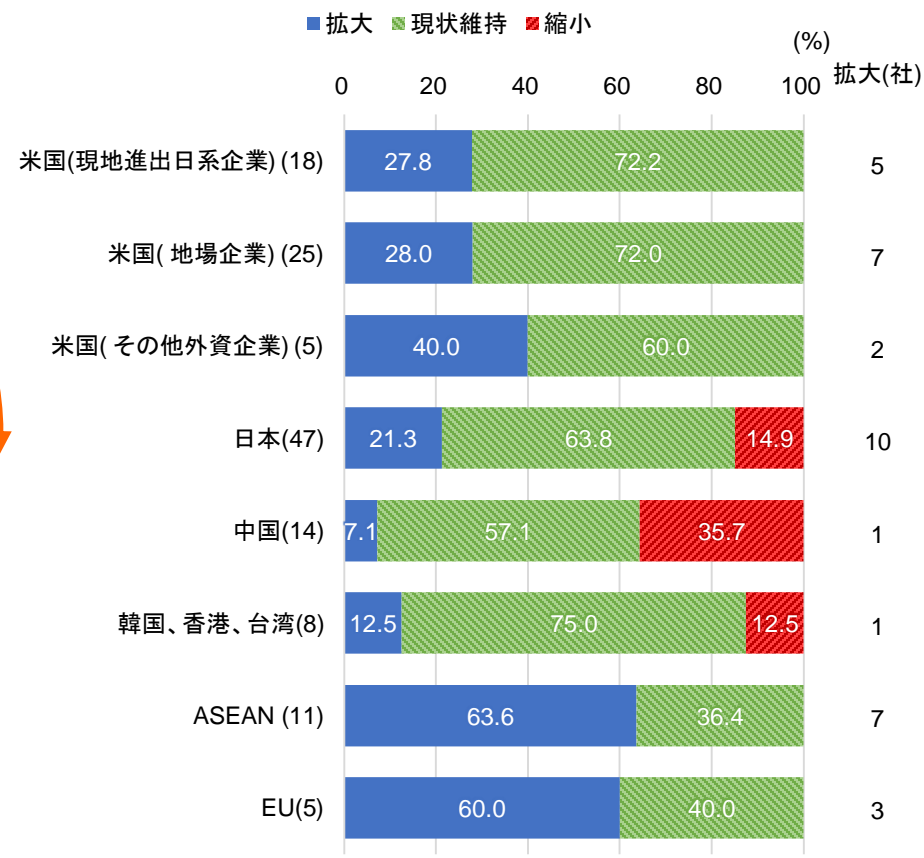
3. 調達(非製造業): 日本からの原材料・部品の調達比率が5割超

非製造業の調達先は日本からが55.6%で最大となり、米国内からは26.2%だった。業種別でみると、日本からの調達比率が高いのは、販売会社(67.7%)、商社・卸売業(52.5%)だった。米国内からの調達比率が高いのは、商社・卸売業(37.1%)だった。今後の調達方針については、日本や米国内からの調達拡大を検討する企業が多かった。一方、中国からの調達については、縮小を検討する企業の割合が35.7%(5社)と高かった。

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。

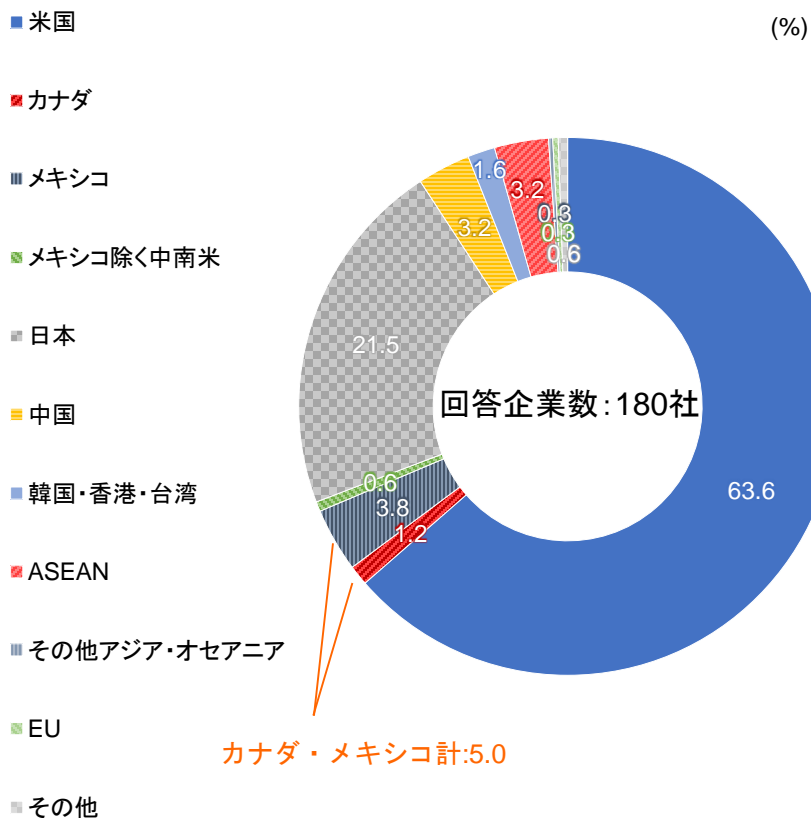
(注)有効回答5社以上の国・地域のみ掲載。

3. 生産：生産体制は引き続き米国中心

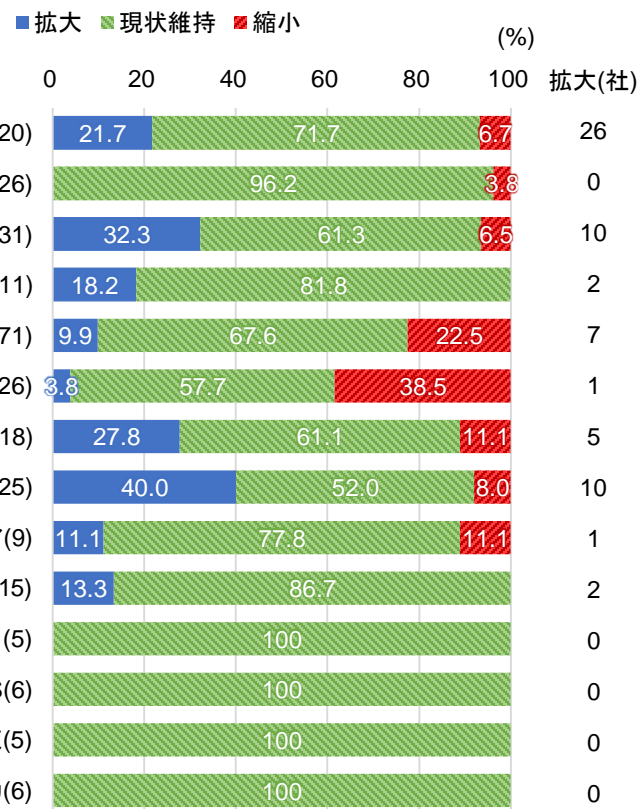
米国市場向け製品の生産地については、米国の割合は63.6%となり、日本の割合は21.5%となった。業種別で見ると、米国での生産割合は、プラスチック製品(84.9%)、自動車等(81.8%)、鉄道・運搬車両等部品(81.7%)で8割を超えた。日本の割合は、電気・電子機器(59.0%)、精密・医療機器(55.0%)などで高かった。今後の米国市場向け製品の生産地の方針については、米国やメキシコ、ASEANでは生産拡大を検討している企業の割合が高かった。一方、中国については縮小を検討する企業の割合が38.5%(10社)と高かった。日本についても、「縮小」が22.5%(16社)と高い割合であった。

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。

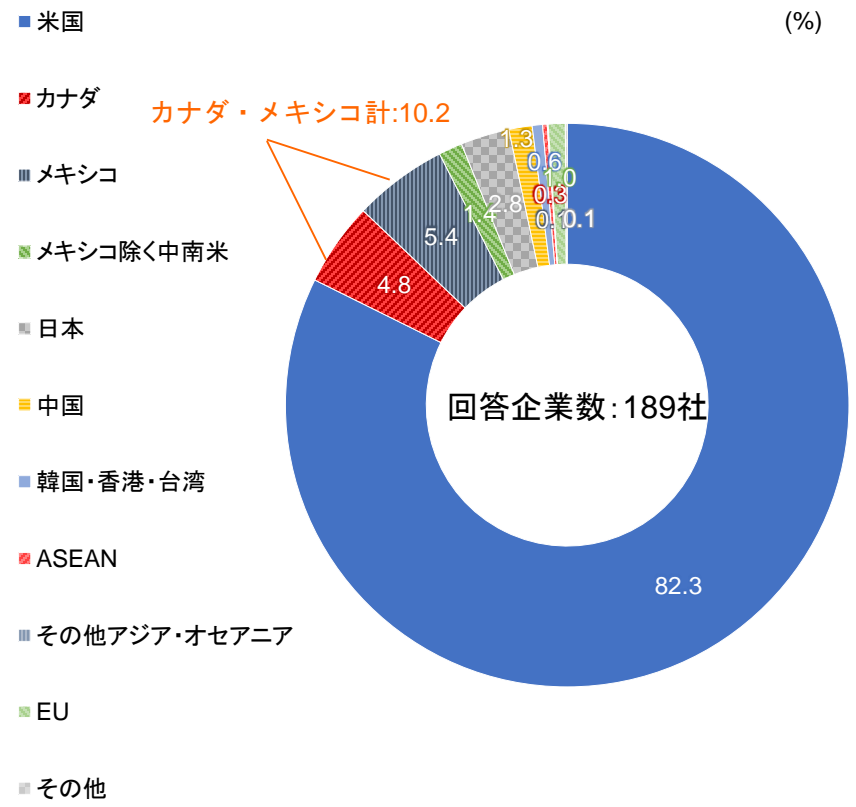


(注)有効回答5社以上の国・地域のみ掲載。

3. 販売(製造業): USMCA向けは92.5%、日本向けは2.8%

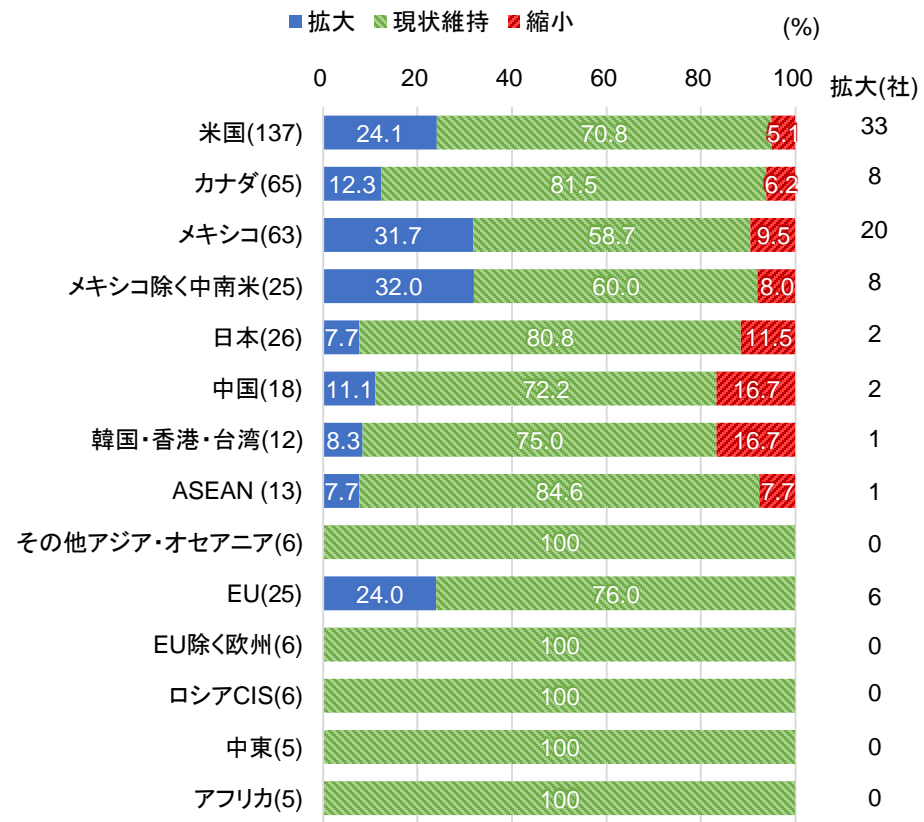
製造業の販売先は米国内が82.3%で、カナダとメキシコを加えたUSMCA市場向けが92.5%、日本は2.8%だった。今後販売を拡大する先としては、米国(33社)、メキシコ(20社)、カナダ(8社)、中南米(8社)が多かった。業種別でみると、米国内向けは鉄道・運搬車両等部品(95.8%)で、メキシコ向けはその他製造業(9.9%)で、カナダ向けは電気・電子機器(6.8%)で、日本向けは精密・医療機器(13.0%)でそれぞれ高かった。今後の販売先の方針としては、米国やメキシコでの販売拡大を検討している企業が多かった。

製品の販売先(国・地域別)



(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。

製品の販売先についての今後の方針

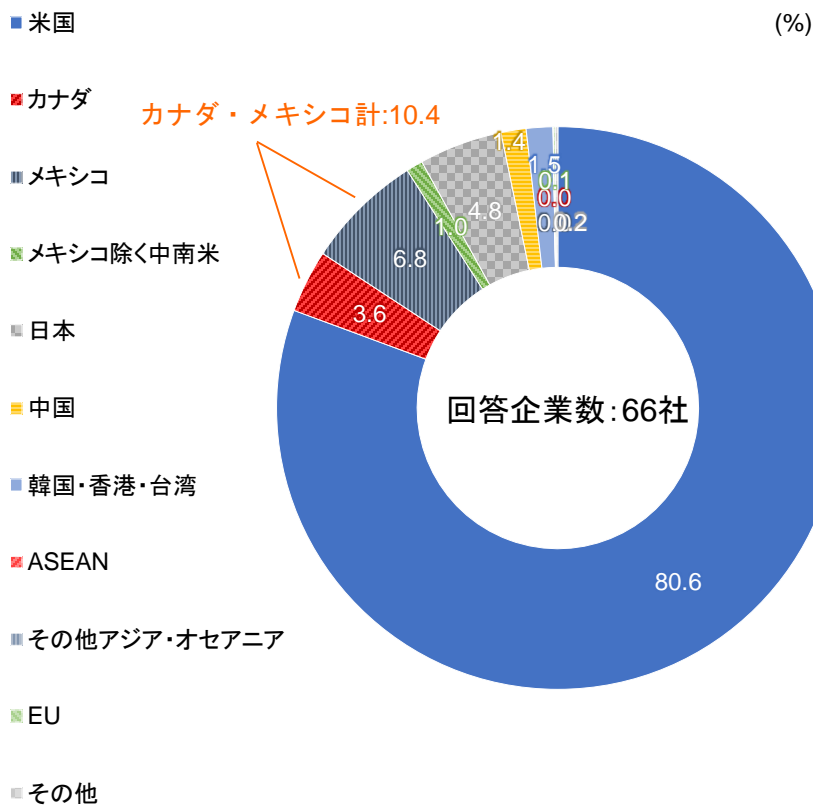


(注)有効回答5社以上の国・地域のみ掲載。

3. 販売(非製造業): USMCA向けは91.0%、日本向けは4.8%

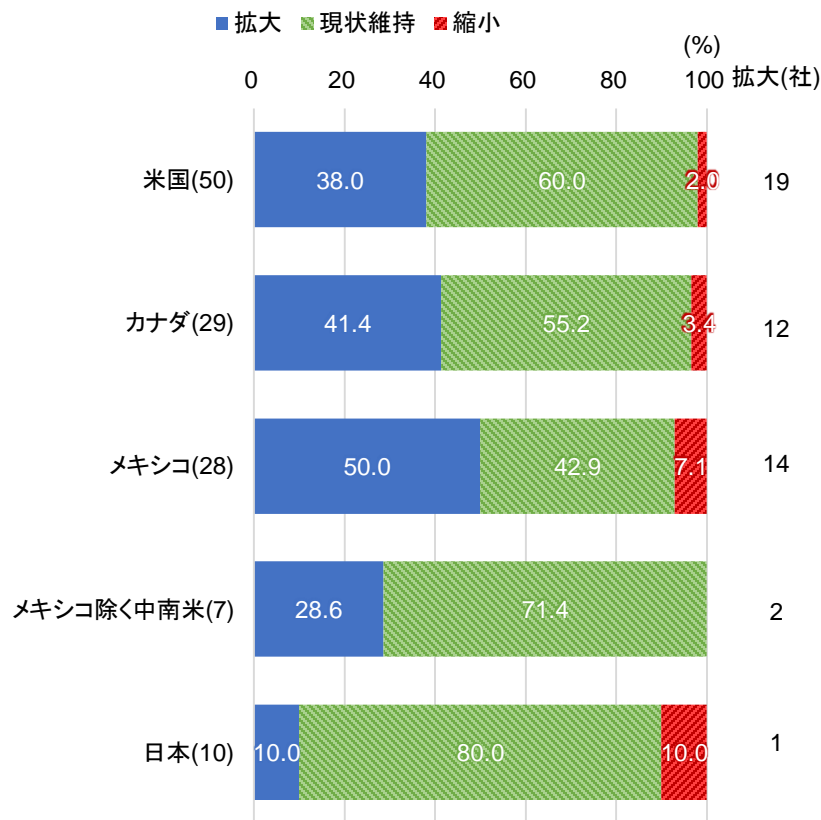
非製造業の販売先は米国内が80.6%で、カナダとメキシコを加えたUSMCA市場向けは91.0%となり、日本は4.8%を占めた。今後販売を拡大する先としては、米国(19社)、メキシコ(14社)、カナダ(12社)が多かった。主要業種別でみると、米国内向けは商社・卸売業(81.4%)、販売会社(80.2%)で、メキシコ向けは販売会社(8.2%)で、カナダ向けは販売会社(4.4%)で、日本向けは情報通信業(17.5%)でそれぞれ高かった。今後の販売先の方針としては、米国、メキシコやカナダでの販売拡大を検討している企業が多かった。

製品の販売先(国・地域別)



(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。

製品の販売先についての今後の方針



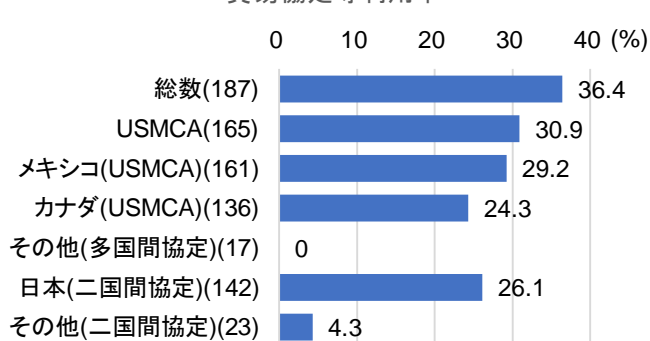
(注)有効回答5社以上の国・地域のみ掲載。

3. 貿易協定等の活用状況: 4割弱が利用、USMCAは約3割が利用

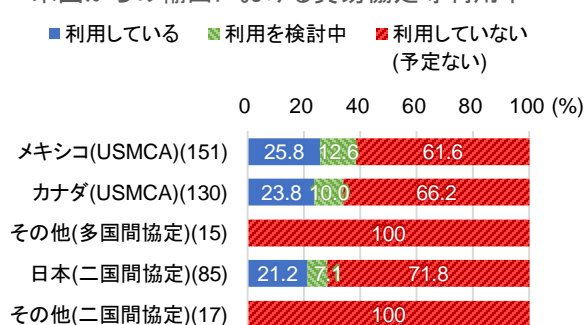
回答企業の二国間・多国間貿易協定の利用率は36.4%だった。USMCAを利用している企業は30.9%で、日米貿易協定を利用している企業は26.1%だった。輸出または輸入を行っている企業でみると、いずれかの協定を利用している割合は全体の40.2%で、USMCAは40.2%、日米貿易協定は30.3%だった。業種別でみると、USMCAを利用している企業は自動車等や電気・電子機器部品で50.0%と半数に達した。

貿易協定等の活用状況について(回答企業)

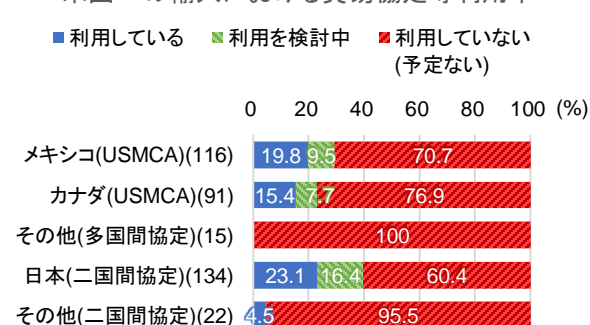
貿易協定等利用率



米国からの輸出における貿易協定等利用率

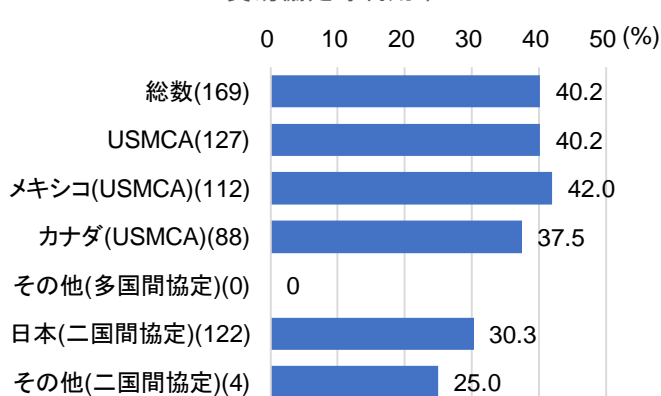


米国への輸入における貿易協定等利用率

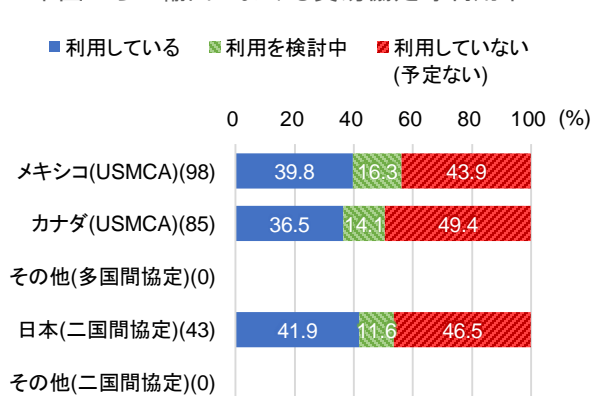


貿易協定等の活用状況について(輸出または輸入を行っている企業)

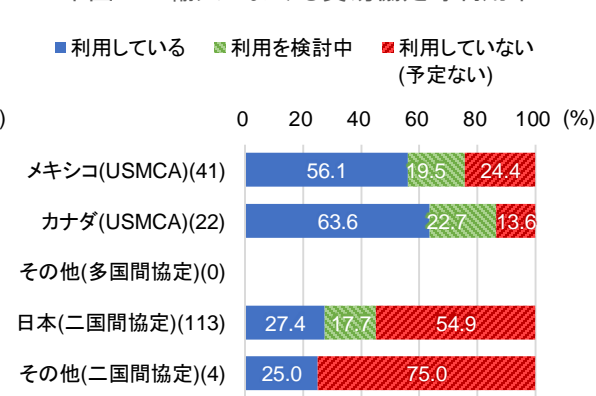
貿易協定等利用率



米国からの輸出における貿易協定等利用率



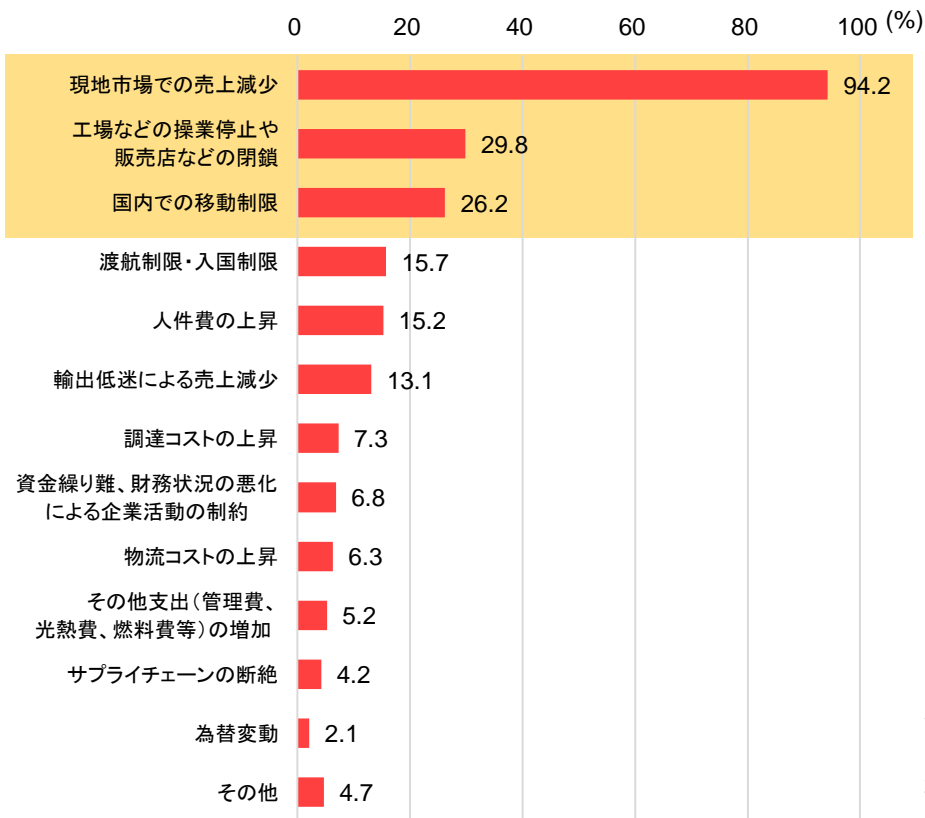
米国への輸入における貿易協定等利用率



4. 新型コロナによるマイナスの影響：現地市場での売上減少が9割超

新型コロナ感染拡大が営業利益に与えたマイナスの影響を聞いたところ、「現地市場での売上減少」が94.2%を占め、「工場などの操業停止や販売店などの閉鎖」が29.8%、「国内での移動制限」が26.2%だった。ビジネス活動が正常化する時期について、「2021年前半」と答えた企業は32.4%、「2021年後半」が28.3%で続いた。正常化後の需要環境については、「コロナ前に戻る」と答えた企業は46.9%と半数以下にとどまり、「やや減少」が39.2%だった。一方、「需要の増加」を見込む企業は10.1%で、精密・医療機器や商社・卸売業が比較的多い。

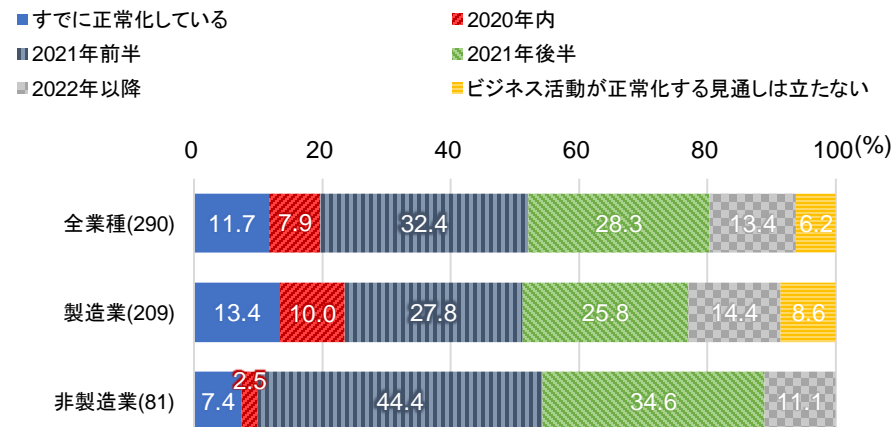
新型コロナ感染拡大が営業利益に与えたマイナスの影響(複数回答)



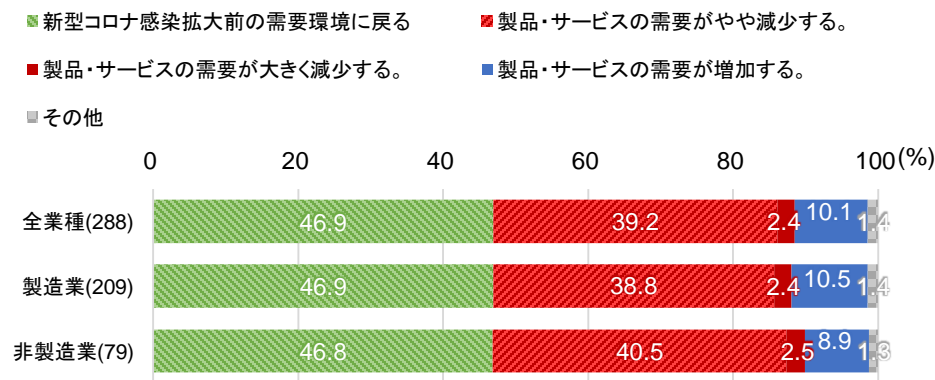
回答企業数: 191社

(注)1企業につき最大3つまで回答可。

ビジネス活動が正常化する時期



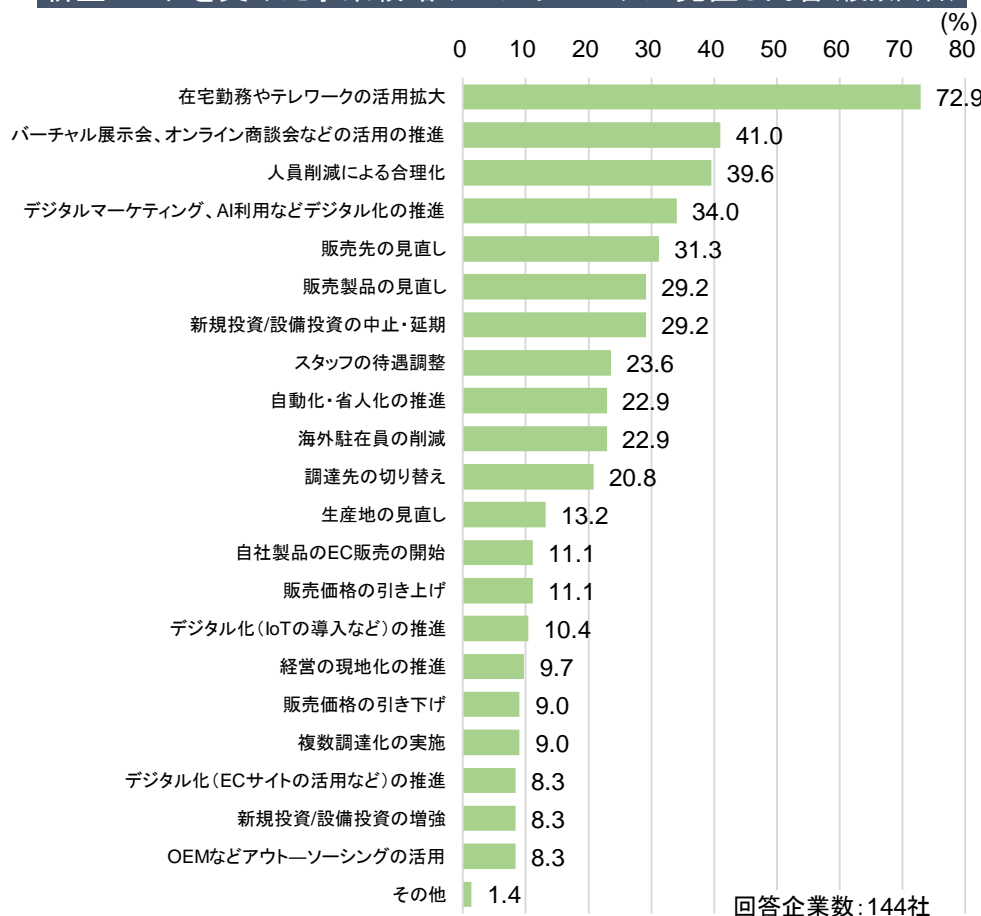
正常化後の需要環境見込み



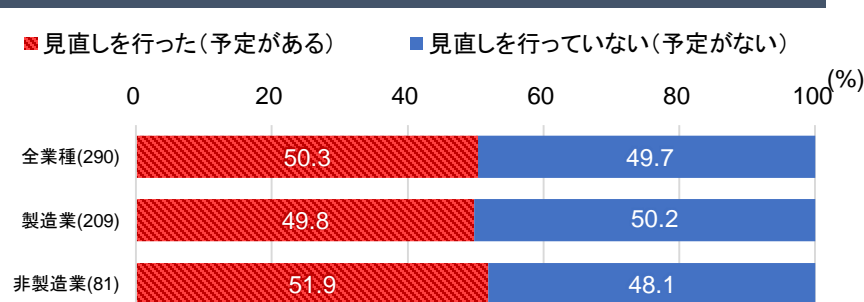
4. 新型コロナによる事業戦略見直し: 在宅勤務やテレワークの活用拡大が約7割

新型コロナ感染拡大を受けて、事業戦略やビジネスモデルを見直した(予定を含む)企業は50.3%を占めた。業種別でみると、見直しを行った企業の割合は非製造業の方が高く、情報通信業で75.0%だった。見直し内容としては、「在宅勤務やテレワークの活用拡大」が72.9%で、「バーチャル展示会、オンライン商談会などの活用の推進」(41.0%)、「人員削減による合理化」(39.6%)、「デジタルマーケティング、AI利用などデジタル化の推進」(34.0%)が続いた。

新型コロナを受けた事業戦略やビジネスモデル見直し内容(複数回答)



新型コロナを受けた事業見直し



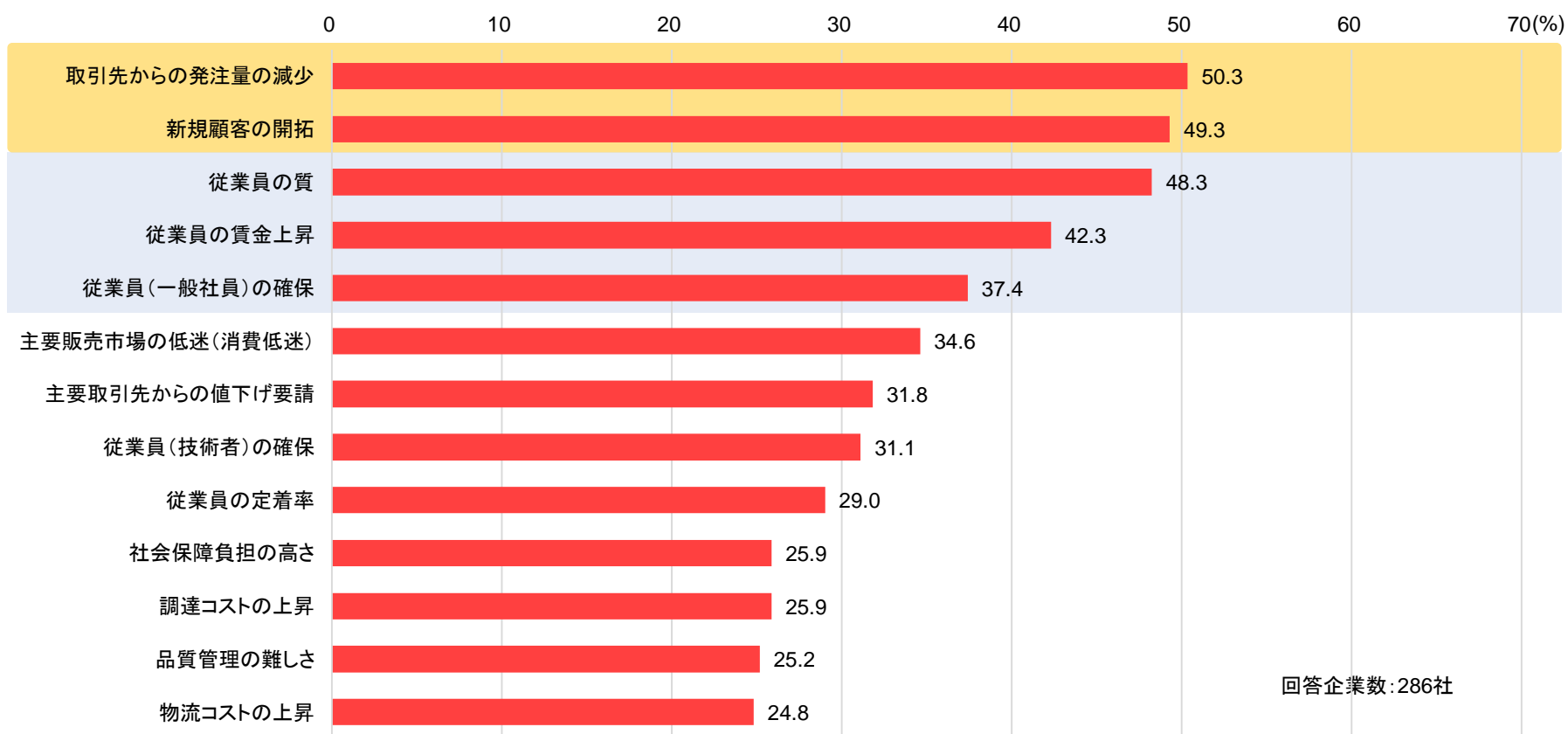
具体的な対応策(自由記述)

- ・ 在宅勤務、ローテーション出勤。WEB会議【販売会社】
- ・ バーチャルショールームをウェブサイトを設置。Zoom等を利用し、製品研修会や商談に利用【販売会社】
- ・ 投資計画の見直し、必要最低限に【自動車等部品】
- ・ 殺菌、滅菌、医療用途での顧客開拓【電気・電子機器部品】
- ・ リモートワーク、タッチレス操作ニーズなどの顧客ニーズの変化に応じた製品やサービスラインナップ強化に取り組み中【電気・電子機器】
- ・ Webサイト、Google、LinkedIn等を通してのデジタルマーケティングを強化【一般機械】
- ・ 平均昇給額の見直し【建設業】
- ・ 将来の幹部を育てるプログラムを推進【一般機械】
- ・ 伸びる業界にシフト【一般機械】
- ・ オフィススペースの削減によるコスト削減を検討中【電気・電子機器】
- ・ バーチャル展示会への参加【販売会社】
- ・ 需要の拡大した市場へのシフト【食料品】

5. 経営上の課題:「取引先からの発注量の減少」「新規顧客の開拓」が上位

経営上の課題としては、「取引先からの発注量の減少」(50.3%)「新規顧客の開拓」(49.3%)といった販売・営業面の課題が上位に挙げられ、「従業員の質」(48.3%)や「従業員の賃金上昇」(42.3%)、「従業員(一般社員)の確保」(37.4%)といった雇用・労務面での課題が続いた。

経営上の課題(複数回答)

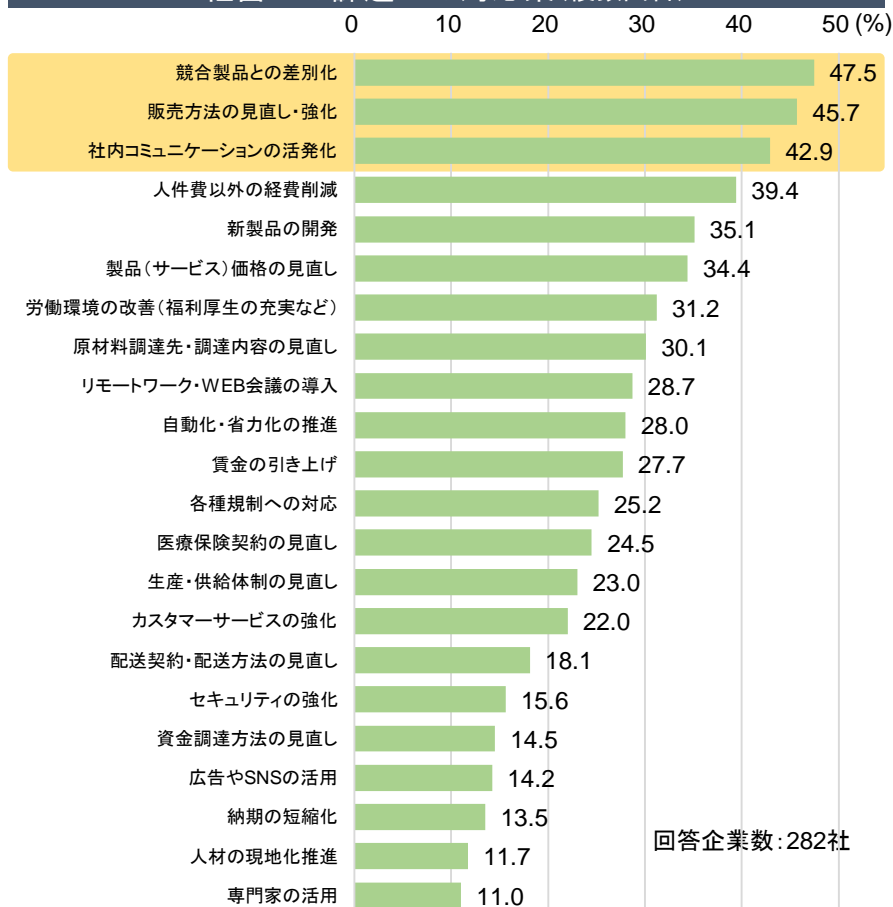


(注)上位項目のみ掲載。

5. 経営上の課題への対応策:「競合製品との差別化」が上位

対応策については「競合製品との差別化」(47.5%)や「販売方法の見直し・強化」(45.7%)、「社内コミュニケーションの活発化」(42.9%)が上位に挙げられた。業種別にみると、「競合製品との差別化」は食料品(75.0%)や電気・電子機器(62.5%)で高かった。

経営上の課題への対応策(複数回答)



(注)上位項目のみ掲載。

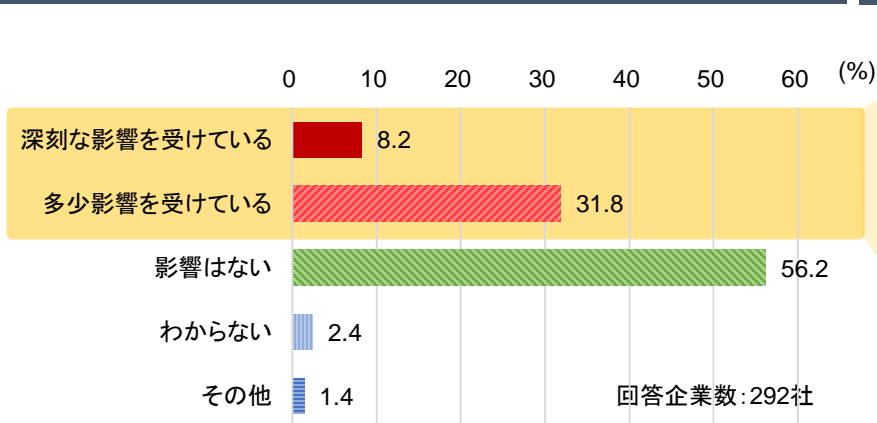
具体的な対応策(自由記述)

- デジタル化推進、通販チャネル強化【化学・医薬】
- 差別化技術の確立と新規市場の開拓【電気・電子機器】
- 製造における自動化の推進【プラスチック製品】
- 人員確保にむけ、手当の見直し【自動車等部品】
- 従業員の意識向上(キャリア形成モデルの共有)【鉄・非鉄・金属】
- 販売強化のため、米国現地ディーラーを活用し広くPRをかけている【販売会社】
- 米国業務の一部をオフショア【運輸業】
- 調達見直しによる製品価格の低減化【電気・電子機器部品】
- 開発案件の選別と重要案件へのリソース集中【化学・医薬】
- リモートワークにも対応できる、ERPの導入を実施【一般機械】
- 競合他社に対抗すべく営業人員を増員【鉄・非鉄・金属】
- 技術者が常に出張に出ている状況のためコミュニケーションを取るよう心掛けている【販売会社】
- 現地調達や仕入先見直しによるコスト低減を本社購買と協働して検討・実施【一般機械】
- 現地材料調達によって現調率を上げる【自動車等部品】
- 各拠点間の情報共有化と横展開【自動車等部品】
- オンライン採用活動、会社でのジョブフェアなどを開催【自動車等部品】

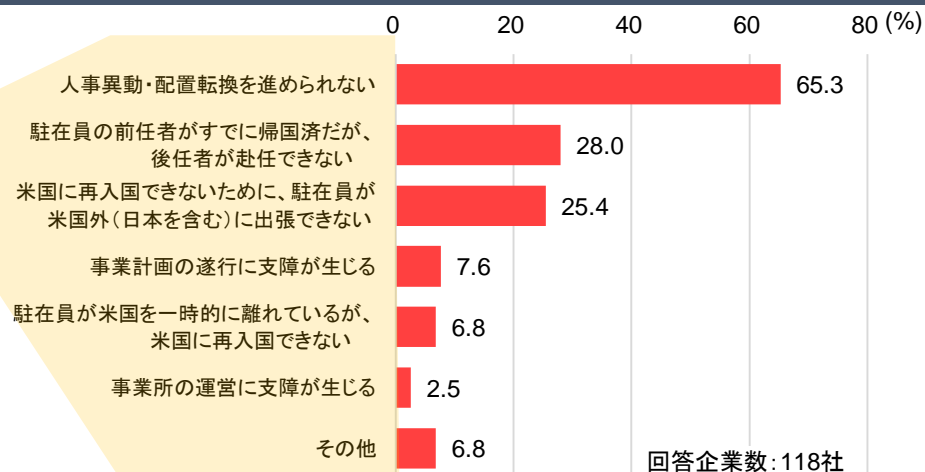
5. ビザ取得環境の変化:「L-1ビザ」や「E-2ビザ」の取得に影響

米国ビザの発給停止・遅延・却下の影響について、「多少影響」は31.8%、「深刻な影響」は8.2%となり、合わせて40.0%の企業が影響を受けている。具体的な影響としては、人事異動や配置転換を進められない企業が65.3%に達した。影響を受けているビザは「L-1(企業内転勤者用)ビザ」が最多で55.6%だった。

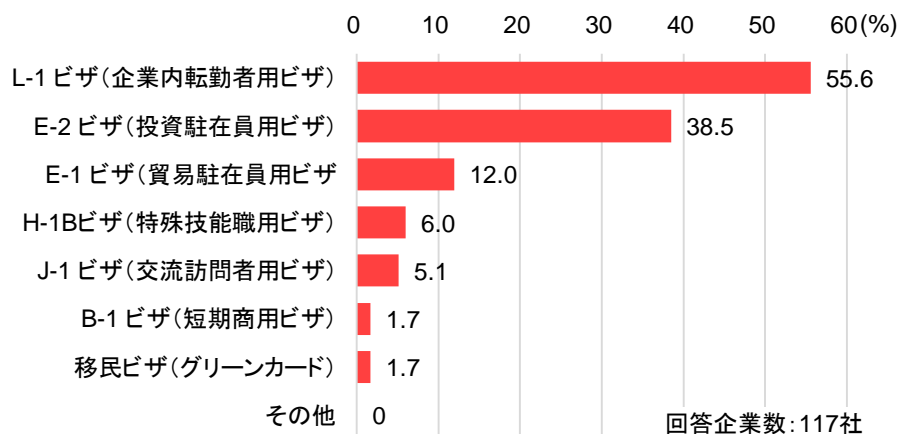
ビザの発給停止・遅延・却下の影響



具体的な影響(複数回答)



影響を受けているビザの種類(複数回答)



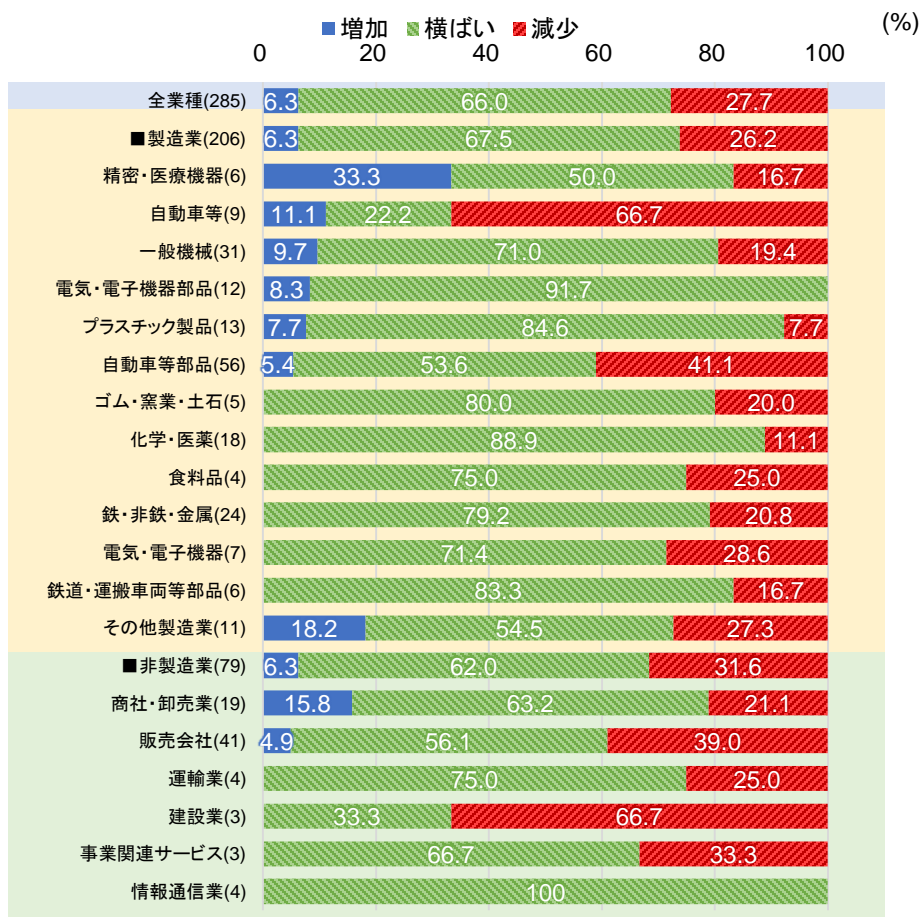
具体的な対応策(自由記述)

- ・ 駐在員の派遣期間延長【自動車等部品】
- ・ I-94の延長申請【商社・卸売業】
- ・ グループ内既存駐在員間での相互サポート【鉄・非鉄・金属】
- ・ 緊急面接申請によるビザ延長対応【電気・電子機器】
- ・ L-1ビザの取得を予定していた駐在予定者についてビザ取得の目途が立たないため、E-2ビザへの切替を検討中【自動車等】
- ・ 当面、J-1ビザでの人材交流は中止【自動車等部品】
- ・ 人事の延期、駐在員の廃止【化学・医薬】
- ・ L-1ビザからE1ビザへの変更により延長手続きを可能とすべく対応【商社・卸売業】
- ・ 現地採用化、しかし100%の対策は不可能【鉄・非鉄・金属】

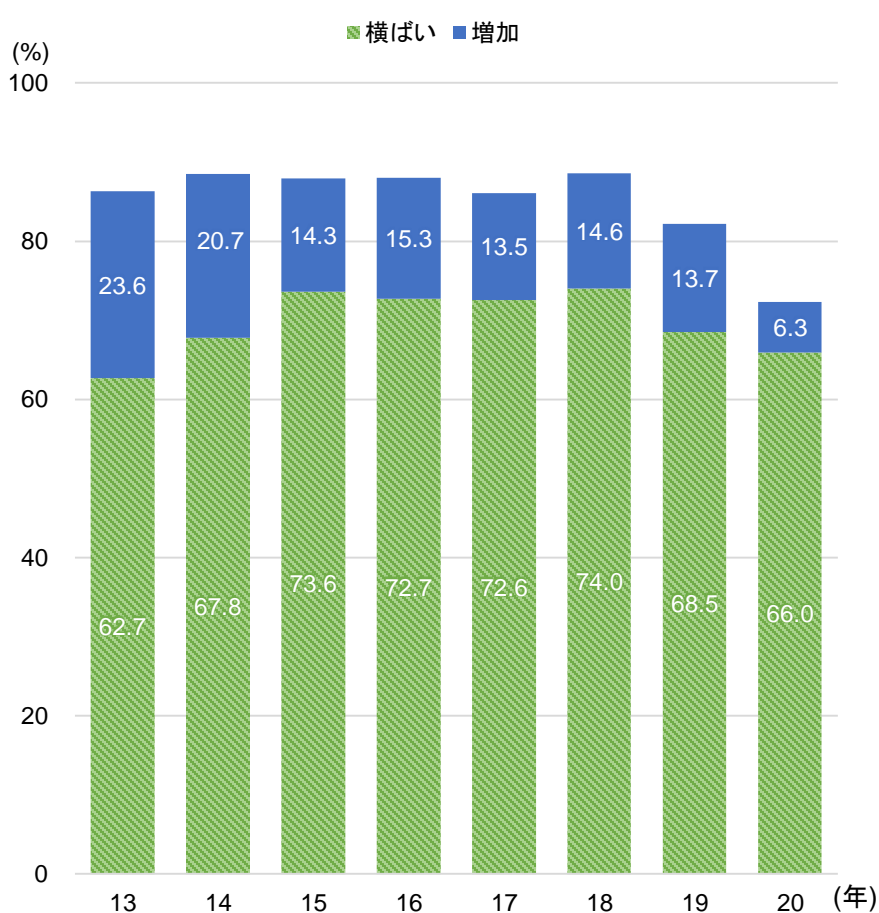
5. 日本からの派遣者数の変化(過去1年間の変化) : 「減少」は3割弱

過去1年間の日本からの派遣者数の変化について、「横ばい」と回答した企業は66.0%で、「減少」した企業は27.7%に達した。業種別でみると、日本からの派遣者数を「減少」とした企業の割合は、自動車等(66.7%)や建設業(66.7%)、自動車等部品(41.1%)で4割を超えた。

日本からの派遣者数の変化(過去1年の変化、業種別)



日本からの派遣者数の過去1年の変化の推移

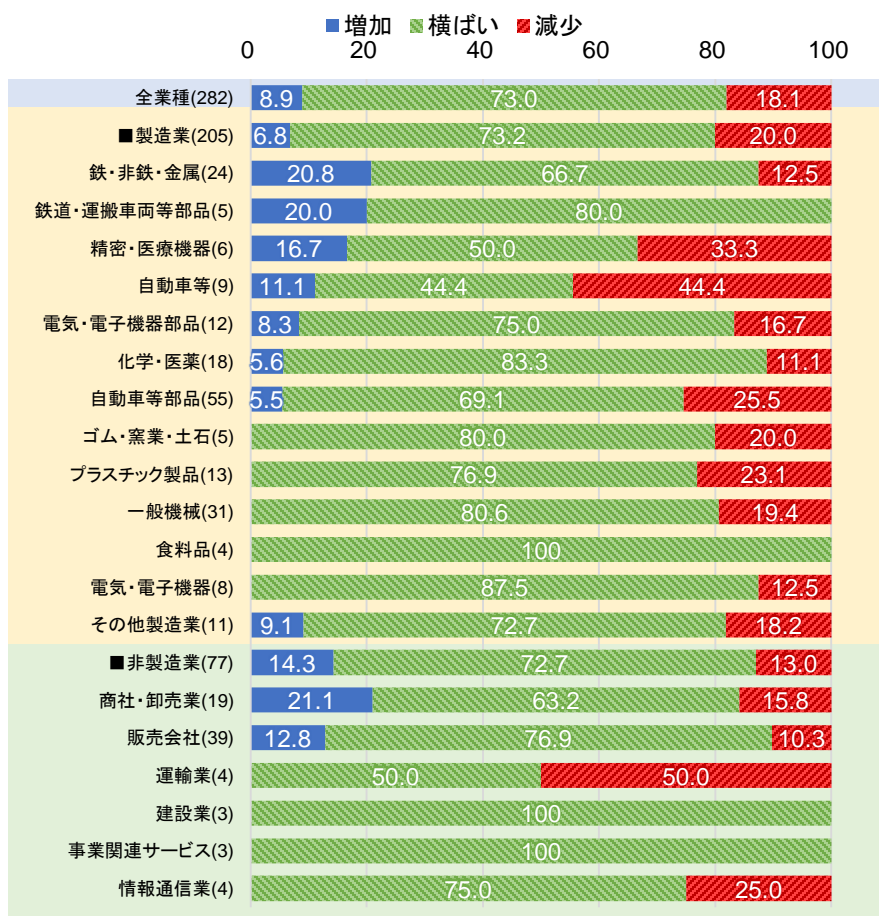


(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

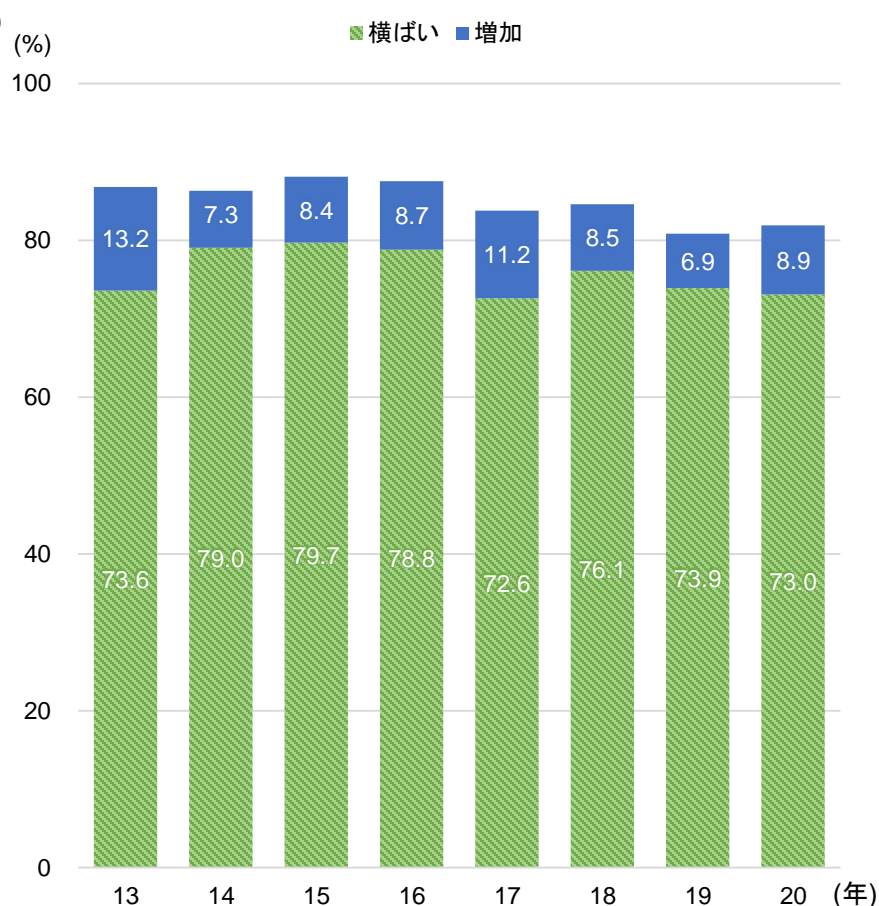
5. 日本からの派遣者数の変化(今後の予定):「横ばい」は73.0%

今後の予定について、日本からの派遣者数の変化は「横ばい」と回答した企業は73.0%を占め、「減少」が18.1%で続いた。業種別でみると、日本からの派遣者の「減少」を予定している企業の割合は、運輸業(50.0%)、自動車等(44.4%)、精密・医療機器(33.3%)で3割を超えた。

日本からの派遣者数の変化(今後の予定、業種別)



日本からの派遣者数の今後の見通しの推移



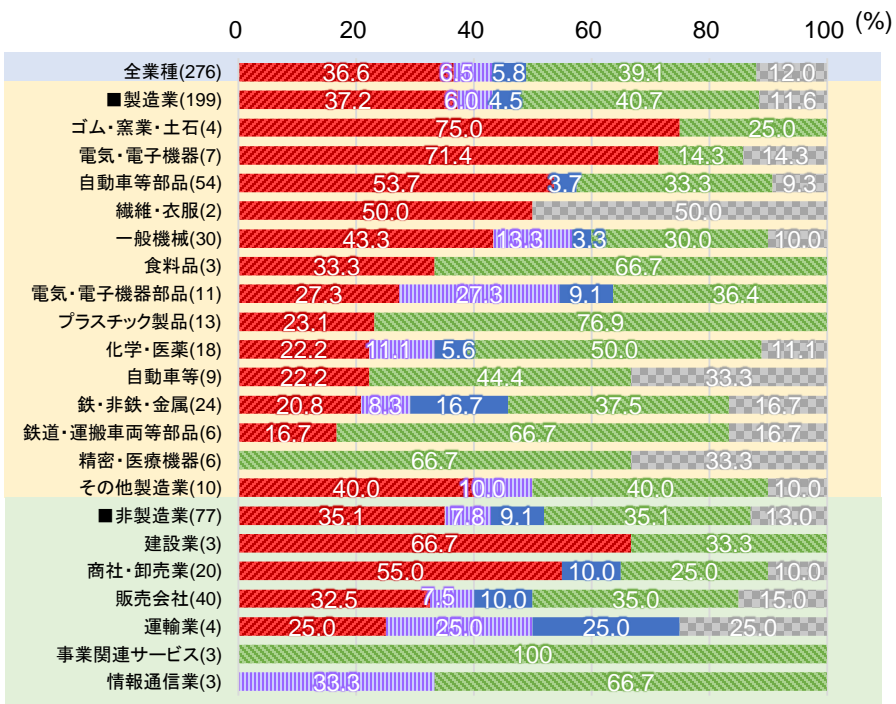
(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

6. 通商環境の変化の影響：マイナスの影響を受ける企業は36.6%

通商環境の変化が2020年の業績に与える影響について、「全体としてマイナスの影響がある」が36.6%、「マイナスとプラスの影響が同程度」が6.5%となり、合わせると43.1%の企業が何らかのマイナスの影響を受けている。「影響はない」は39.1%。業種別にみると、「全体としてマイナスの影響がある」と回答した企業の割合は、ゴム・窯業・土石(75.0%)、電気・電子機器(71.4%)で7割を超えた。通商環境の変化が今後2~3年の業績に与える影響については、「影響はない」が31.1%で最も多く、「全体としてマイナスの影響がある」が30.0%で続いた。

通商環境の変化が2020年の業績に与える影響

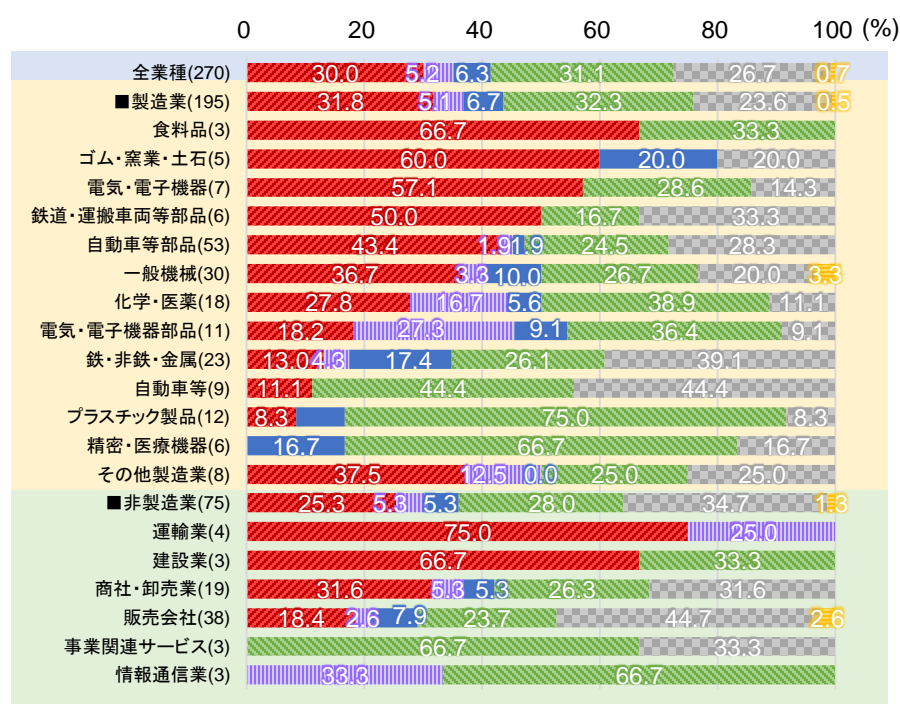
- 全体としてマイナスの影響がある
- マイナスとプラスの影響が同程度
- 全体としてプラスの影響がある
- 影響はない
- わからない



(注)有効回答3社以上の業種のみ掲載。

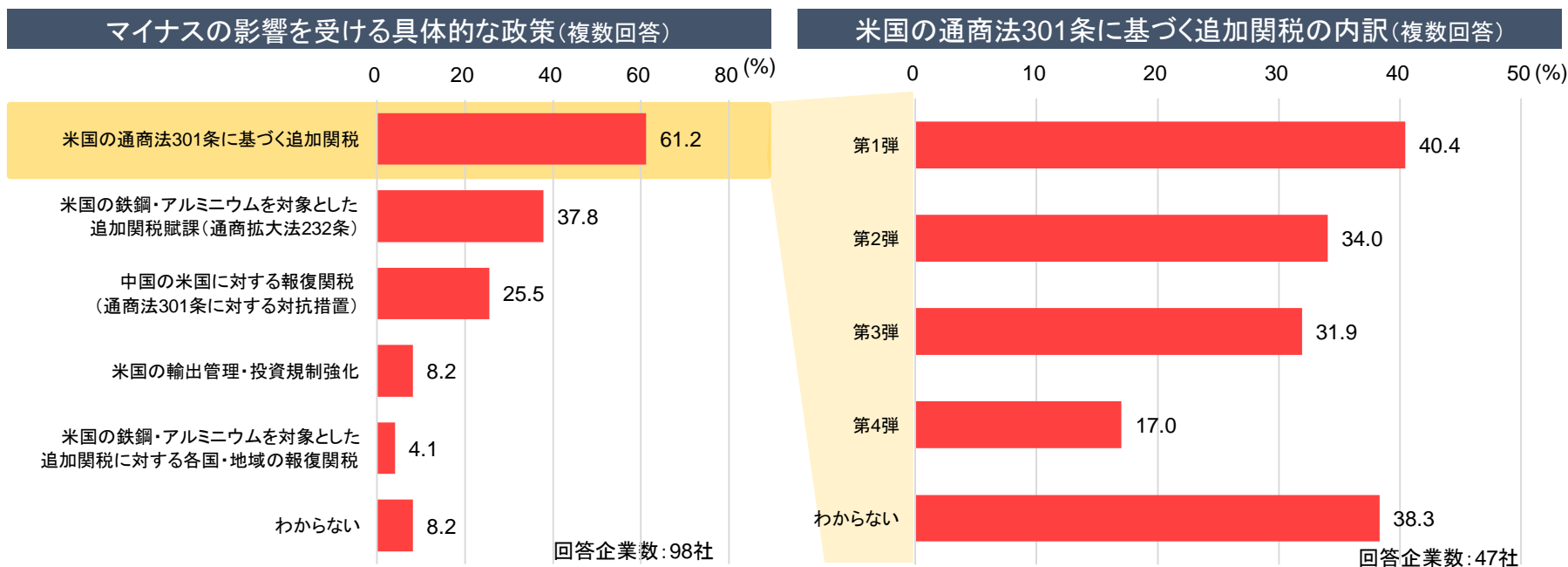
通商環境の変化が今後2~3年の業績に与える影響

- 全体としてマイナスの影響がある
- マイナスとプラスの影響が同程度
- 全体としてプラスの影響がある
- 影響はない
- わからない
- その他



6. 政策別の影響:「米国の通商法301条に基づく追加関税」が約6割

「全体として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61.2%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37.8%、「中国の米国に対する報復関税」は25.5%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1弾が40.4%で最も高く、第2弾が34.0%、第3弾は31.9%だった。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、その他製造業(100%)、一般機械(76.9%)、自動車等部品(69.0%)などで高かった。



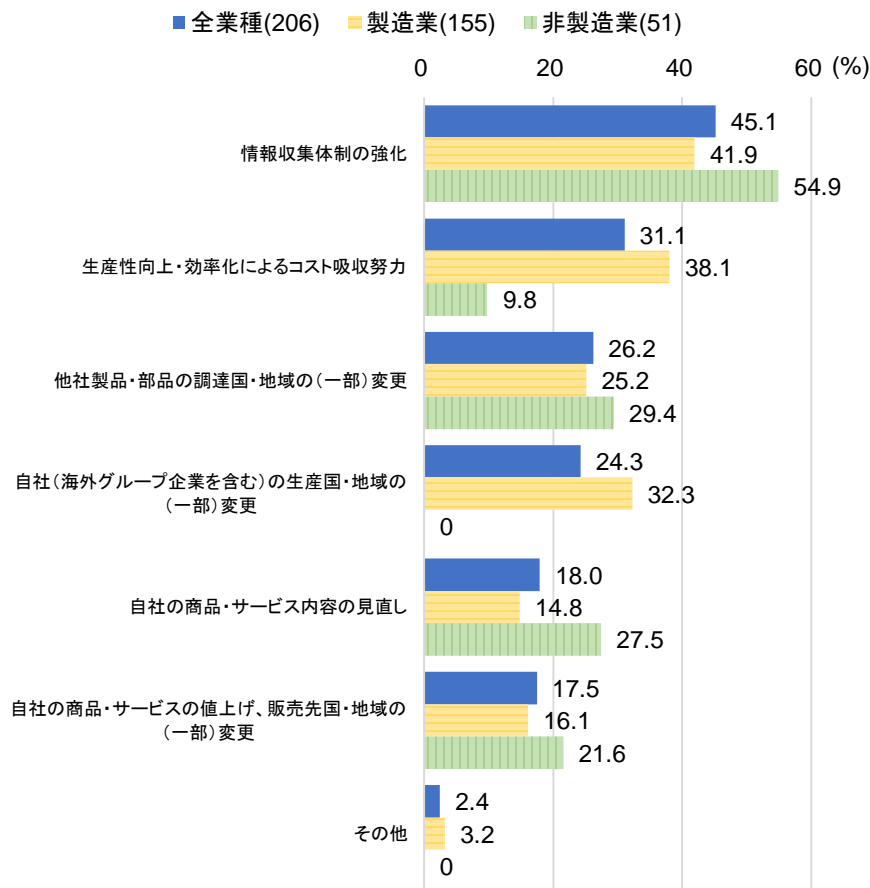
マイナスの影響(自由記述)

- 中国調達部品への追加関税25%による材料費アップ【自動車等部品】
- 中国系顧客の撤退【商社・卸売業】
- 高関税に伴い調達先の米国内一極化が進む【鉄・非鉄・金属】
- 中国からの部品輸入を予定していたが、急遽取りやめた【自動車等部品】
- 日系製造業の対米投資の減少【建設業】
- 米国内の物価上昇による経済悪化懸念【自動車等部品】
- 高関税に伴い調達先の米国内一極化が進む【鉄・非鉄・金属】
- 中国輸入通関時の遅延【化学・医薬】
- 中国製品離れ【その他製造業】
- メキシコなどでの原産地比率規則の変更【販売会社】
- 追加関税による管理工数の増加【販売会社】

6. 通商環境の変化を受けた対応策:5割弱が情報収集体制を強化

通商環境の変化を受けて検討・実施された対応策としては、「情報収集体制の強化」が製造業(41.9%)、非製造業(54.9%)とも最も高かった。製造業では「生産性向上・効率化によるコスト吸収努力」(38.1%)、「自社(海外グループ企業を含む)の生産国・地域の(一部)変更」(32.3%)が続く、非製造業では「他社製品・部品の調達国・地域の(一部)変更」(29.4%)、「自社商品・サービス内容の見直し」(27.5%)が続いた。

通商環境の変化を受けた対応策(複数回答)



具体的な対応策(自由記述)

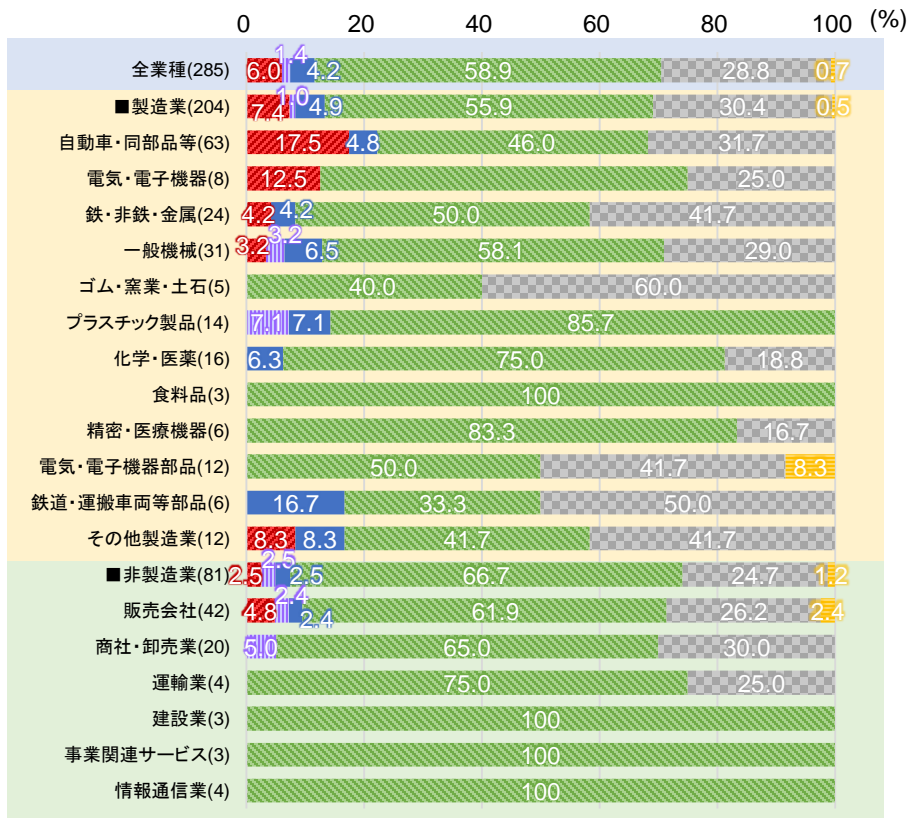
- 省人化による人件費削減【自動車等部品】
- 日本生産アイテムの米国現地生産化【自動車等部品】
- 中国工場からベトナム工場への移管【其他製造業】
- 自動化設備への投資【自動車等】
- 一部原材料の加工を海外からの調達に変更【ゴム・窯業・土石】
- 中国産品から日本産品の購入へ切り替え【商社・卸売業】
- 中国生産から日本、タイ生産へ切り替え【一般機器】
- 日本人駐在技術者による据付工事関連のサービス対応強化【販売会社】
- メキシコの拠点設立【一般機械】
- メキシコ、ベトナム、日本工場からの供給に変更【自動車等部品】
- ASEAN諸国のグループ会社での生産による製造原価の低減【自動車等部品】
- 中国からの調達バランス削減【自動車等部品】
- 採算性の悪い製品はASEAN工場に生産移管【自動車等】
- 脱中国、材料・設備の現地調達シフト【自動車等部品】

6. USMCAの影響：自動車・同部品等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58.9%で、「分からない」が28.8%となった。「マイナスの影響がある」と回答した割合は6.0%にとどまったものの、自動車・同部品等では17.5%、電気・電子機器は12.5%と他業種と比べて高かった。

USMCA発効による影響

- 全体としてマイナスの影響がある
- 全体としてプラスの影響がある
- 影響の度合いは分からない
- プラスとマイナスの影響が同程度
- 影響はない
- その他



(注)有効回答3社以上およびマイナスの影響がある業種のみ掲載。

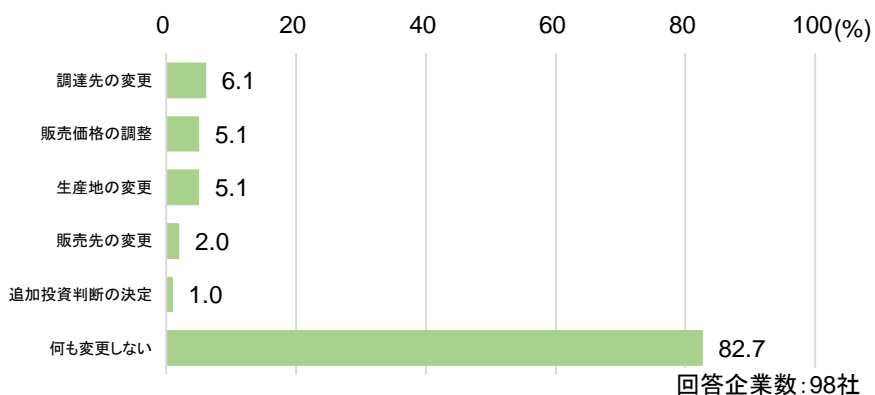
具体的な影響(自由記述)

- ・ メキシコの関係会社で一部マイナスの影響がありえる一方、米国本社でのビジネス拡大の可能性あり【プラスチック製品】
- ・ 自動車部品の現調化率アップ【鉄・非鉄・金属】
- ・ メキシコの労働賃金上昇による自動化引き合い案件の増加【一般機械】
- ・ メキシコからの輸入品に対して関税がかかるようになった【自動車等部品】
- ・ カナダに関しては増加する可能性があるが、メキシコに商売が流れる可能性がある【商社・卸売業】
- ・ 客先の調達先変更(現地生産品への切り替え)による失注の可能性【販売会社】
- ・ 現在北米内での生産がないため、北米内調達が進めば、販売への影響が大きく懸念される【その他製造業】
- ・ メキシコで生産している自動車メーカー、顧客の米国への生産回帰があるかどうか現時点では分からない【自動車等部品】
- ・ メキシコ向け売り上げの減少【一般機械】

6. USMCAへの対応策: 何も変更しないが8割

USMCAへの対応策は「何も変更しない」が82.7%で大半を占めた。USMCAに対する具体的な対策としては、「調達先の変更」が6.1%で最も高く、次いで「販売価格の調整」、「生産地の変更」が共に5.1%と続いた。2020年7月にUSMCAが発効し、原産地規則の統一規則の詳細が明らかになったことにより、何も変更する必要がないと判断した企業が増えたと考えられる。北米域内市場での生産地消が進む中、調達先や生産地を域外国から北米域内へ変更すると回答した企業が一定程度見られた。

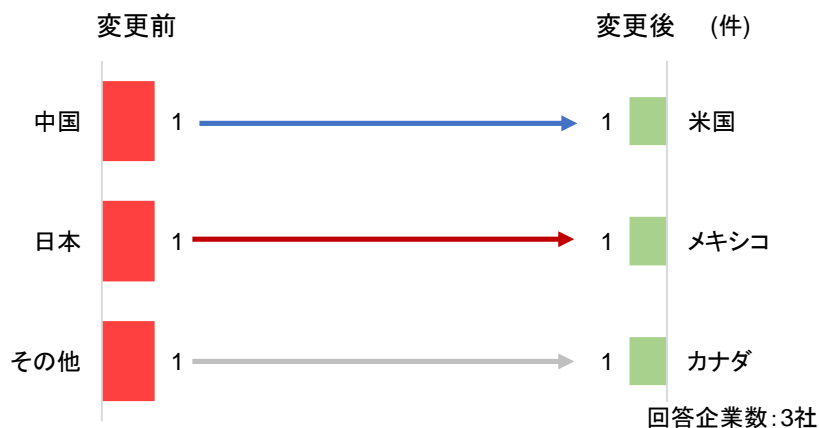
USMCAへの対応策(複数回答)



具体的な対応策(自由記述)

- 部品調達国変更による関税影響の軽減【自動車等部品】
- メキシコに関連するロジスティクス変更【自動車等】
- 販路拡大による新規工場設立を検討【鉄・非鉄・金属】
- 客先との関税分転嫁の交渉【一般機械】
- 不採算となる製品の最適地生産【一般機械】
- メキシコからの輸入部品費価格上昇分の転嫁【自動車等部品】
- メキシコ市場でのビジネス拡大【プラスチック製品】
- 現調率の変更【自動車等部品】

USMCAによる調達先変更(複数回答)



USMCAによる生産地変更(複数回答)

