



2025年度

海外進出日系企業実態調査|北米編

-不確実性を超え営業利益を拡大、米国市場重視が続く-

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

2025年11月27日



目次

	＜米国編＞	＜カナダ編＞
I. 調査結果のポイント	<u>p.2</u>	<u>p.2</u>
II. 調査概要	<u>p.4-7</u>	<u>p.32-34</u>
III. 営業利益見通し	<u>p.8-11</u>	<u>p.35-38</u>
IV. 人手不足の課題と対応策	<u>p.12-13</u>	<u>p.39-40</u>
V. 賃金実態	<u>p.14-16</u>	<u>p.41-43</u>
VI. トランプ政権の関税政策の影響	<u>p.17-19</u>	<u>p.44-47</u>
VII. 米国連邦政府の政策影響（米国のみ）	<u>p.20-22</u>	
VIII. サプライチェーンの見直し	<u>p.23-25</u>	<u>p.48</u>
IX. 事業展開の方向性	<u>p.26-28</u>	<u>p.49-50</u>
X. ビジネスと人権	<u>p.29-30</u>	<u>p.51-52</u>

調査結果のポイント

■ 黒字見込みは前年比増 - 米国は微増、カナダは2000年以来の高水準 -

- ❖ 2025年に黒字を見込む企業は、在米日系企業で66.5%、在カナダ日系企業で80.5%。
米国は昨年から0.3ポイントの微増（p.8）、カナダは資源価格の高騰などを背景に2000年以来最高の値に（p.35）。
- ❖ 米国では、関税によるコスト増や景気の先行きの不透明さから、営業利益見込みが前年から改善したという回答が減少。その結果、2025年の景況感は2020年以来の低水準に（p.11）。
- ❖ 営業利益見込みが悪化する理由として、トランプ関税の影響とみられる調達コストの上昇や米国市場での需要減少のほか、人材確保の課題にもなっている人件費の上昇にも回答が集まった（p.11）。

■ トランプ関税を受け米国内調達に関心が高まる -

- ❖ 在米日系企業の原材料・部品の調達先については、米国内調達に切り替えるとの回答が昨年比2倍超の88件に増加。特に、中国（23件）や日本（45件）から米国に切り替える予定との回答が目立った。また、中国から日本（17件）やASEAN（21件）に切り替える予定も多くみられた（p.24）。
- ❖ 生産地も、米国への移管を検討する件数が2024年の11件から34件に増加するなど同様の傾向に。特に、日本からの移管件数は18件と、調達先・生産地の変更にに関する調査を開始した2019年度以降で最多となった（p.25）。
- ❖ 営業利益に影響を及ぼすトランプ関税として、「対日関税（73.9%）」「相互関税（57.2%）」を多くの企業が選択。具体的影響として「調達・輸入コストの増大」や「米国市場でのコスト競争力の低下」が挙がる（p.17）。
- ❖ 対応策として回答企業の半数以上が「価格転嫁」を挙げるも、価格交渉が難航しているとの回答も目立つ（p.19）。

■ 現地市場二ーズの拡大から、5割の在米日系企業が今後1～2年の事業拡大を見込む -

- ❖ 関税措置などにより、米国経済の不確実性が増すという在米日系企業の声が多く聞かれる一方で、今後1～2年で事業を「拡大」する方向性を持つ在米日系企業は48.3%と、2024年（48.6%）とほぼ同水準に（p.26）。
- ❖ 拡大理由として現地市場二ーズの拡大が挙がり、具体的には半導体やデータセンターといった産業・領域での拡大に期待する声が聞かれる（p.27）。
- ❖ カナダについては、今後1～2年で事業を「現状維持」と回答した割合が「拡大」と回答した割合を上回った。「現状維持」と回答した企業からは、トランプ政権の通商政策により、市場の見通しが困難という意見が目立つ（p.49）。

米国編（第44回調査）



1 本年度調査の概要

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

2025年9月4～25日

有効回答率

34.8%

(回答企業数 652社／1,871社)

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、日本企業の支店が対象。

備考

本調査は1981年から実施しており、今回は44回目となる（2004年度は実施せず）。

回答企業業種別内訳

(単位：社、%)

				企業数	構成比
全業種				652	100
業種別					
製造業	企業数	構成比	非製造業	企業数	構成比
	356	54.6		296	45.4
自動車等部品	55	8.4	販売会社	99	15.2
化学・医薬	52	8.0	商社・卸売業	54	8.3
一般機械	41	6.3	運輸業	29	4.4
鉄・非鉄・金属	38	5.8	情報通信業	23	3.5
電気・電子機器	33	5.1	事業関連サービス	18	2.8
食料品	30	4.6	旅行・娯楽業	15	2.3
プラスチック製品	23	3.5	金融・保険業	12	1.8
電気・電子機器部品	15	2.3	建設業	11	1.7
ゴム・窯業・土石	15	2.3	鉱業・エネルギー	7	1.1
精密・医療機器	13	2.0	不動産・賃貸業	6	0.9
紙・木製品・印刷	8	1.2	小売業	5	0.8
自動車等	7	1.1	飲食業	3	0.5
鉄道・運搬車両等	4	0.6	その他非製造業	14	2.1
繊維・衣服	2	0.3			
鉄道・運搬車両等部品	1	0.2			
その他製造業	19	2.9			

(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、各設問全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、括弧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。

2 | 回答企業の所在州

回答企業および主要工場の所在州内訳

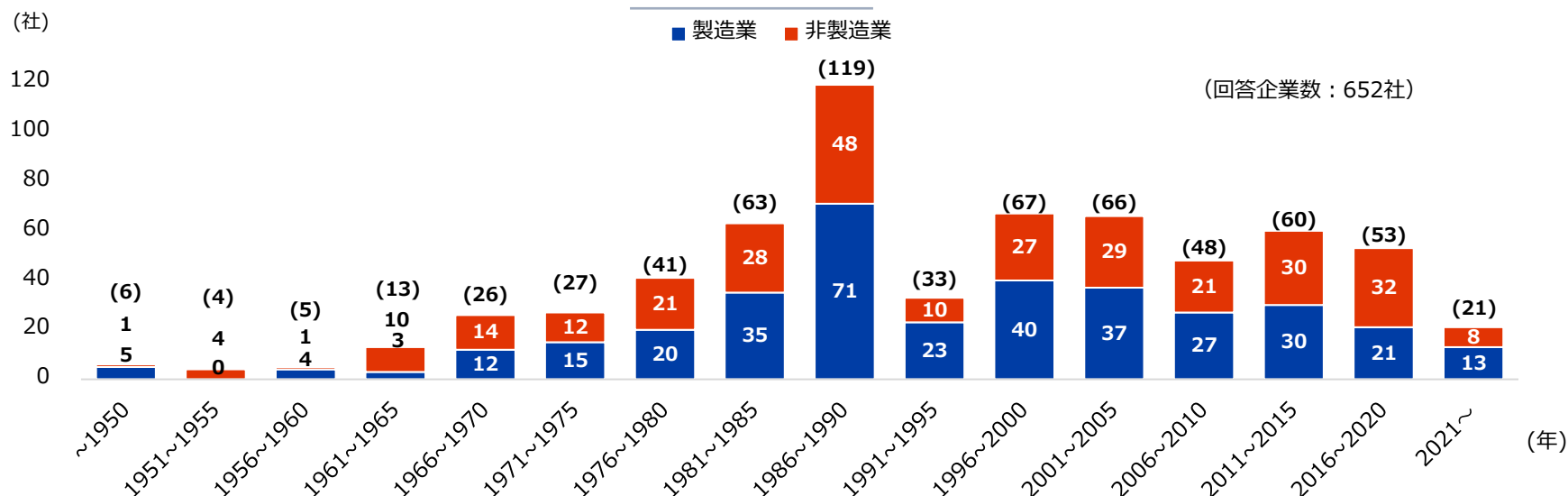
(単位：社)

回答企業数	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
	652			411
北東部	31	66	97	38
CT コネチカット	1	1	2	2
ME メーン	0	0	0	0
MA マサチューセッツ	6	4	10	6
NH ニューハンプシャー	0	0	0	0
NJ ニュージャージー	5	14	19	4
NY ニューヨーク	10	47	57	9
PA ペンシルベニア	8	0	8	16
RI ロードアイランド	1	0	1	1
VT バーモント	0	0	0	0
中西部	108	58	166	111
IL イリノイ	44	33	77	22
IN インディアナ	14	1	15	19
IA アイオワ	0	0	0	0
KS カンザス	3	1	4	9
MI ミシガン	15	17	32	14
MN ミネソタ	1	0	1	1
MO ミズーリ	1	0	1	2
NE ネブラスカ	2	0	2	3
ND ノースダコタ	0	0	0	0
OH オハイオ	23	6	29	32
SD サウスダコタ	1	0	1	1
WI ウィスコンシン	4	0	4	8

	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
南部	131	61	192	183
AL アラバマ	10	0	10	13
AR アーカンソー	0	0	0	1
DE デラウェア	0	0	0	0
FL フロリダ	5	4	9	6
GA ジョージア	40	12	52	45
KY ケンタッキー	16	5	21	26
LA ルイジアナ	0	0	0	1
MD メリーランド	2	0	2	0
MS ミシSSIPPI	2	0	2	6
NC ノースカロライナ	6	4	10	9
OK オクラホマ	0	0	0	0
SC サウスカロライナ	3	1	4	10
TN テネシー	20	5	25	24
TX テキサス	20	26	46	28
VA バージニア	1	2	3	7
WV ウェストバージニア	5	0	5	7
DC ワシントンDC	1	2	3	0
西部	86	111	197	79
AK アラスカ	0	0	0	0
AZ アリゾナ	7	2	9	9
CA カリフォルニア	65	97	162	46
CO コロラド	0	3	3	3
HI ハワイ	1	4	5	2
ID アイダホ	0	0	0	0
MT モンタナ	0	0	0	0
NV ネバダ	2	1	3	1
NM ニューメキシコ	0	0	0	2
OR オレゴン	3	3	6	7
UT ユタ	2	0	2	2
WA ワシントン	6	1	7	6
WY ワイオミング	0	0	0	1
計	356	296	652	411

3 | 回答企業の設立年、拠点数、工場数

回答企業の設立年



回答企業の拠点数の内訳

回答企業数	593			
拠点数	企業数（社）			拠点数
	製造業	非製造業	全業種	総計
～5	302	225	527	2,063
6～10	25	16	41	
11～15	7	6	13	
16～20	1	1	2	
21～25	0	2	2	
26～30	0	0	0	
30以上	1	7	8	
計	336	257	593	

回答企業の工場数の内訳

回答企業数	508			
工場数	企業数（社）			工場数
	製造業	非製造業	全業種	総計
工場なし	71	182	253	489
1～5	230	13	243	
6～10	9	0	9	
11以上	2	1	3	
計	312	196	508	

4 従業員数・日本からの派遣者数： 中央値はそれぞれ38.5人、3人

- 回答企業の総従業員数は32万9,771人で、1社あたりの従業員数平均値は506人、中央値は38.5人。産業別でみると、製造業の中央値は92.5人、非製造業の中央値は14人。
- 回答企業の日本からの総派遣者（駐在員）数は5,952人で、1社あたり派遣者数平均値は9.1人、中央値は3人。産業別でみると、製造業の中央値は4人、非製造業の中央値は3人。

従業員数の平均値と中央値

(単位：人)

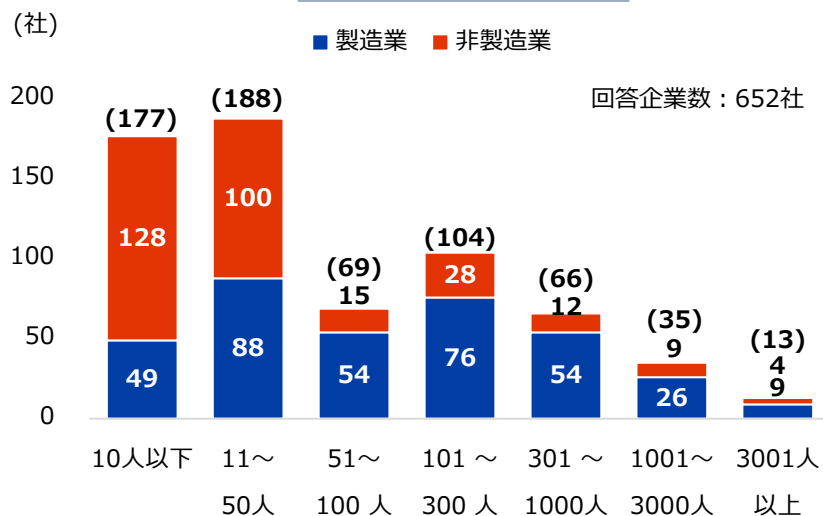
	総従業員数	平均値	中央値
全業種（652）	329,771	505.8	38.5
製造業（356）	227,839	640.0	92.5
非製造業（296）	101,932	344.4	14.0

日本からの派遣者数の平均値と中央値

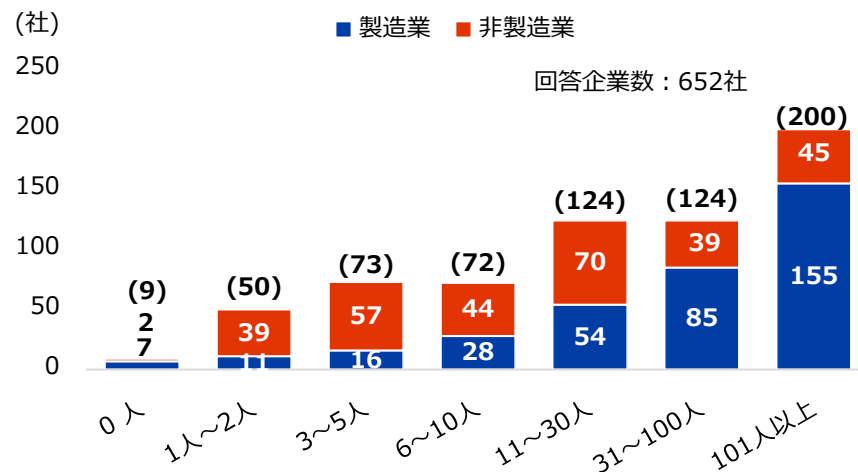
(単位：人)

	総派遣者数	平均値	中央値
全業種（652）	5,952	9.1	3
製造業（356）	3,841	10.8	4
非製造業（296）	2,111	7.1	3

産業別の従業員数内訳



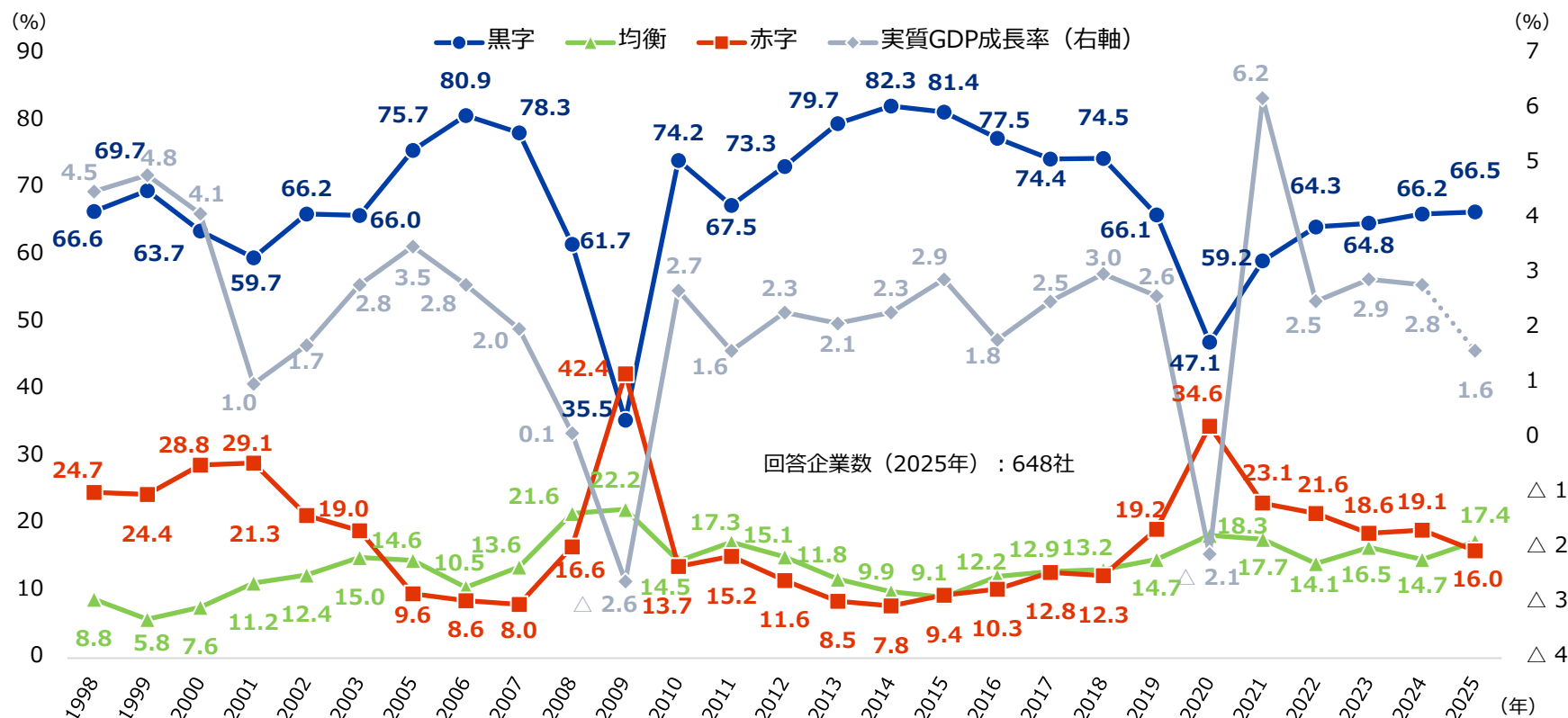
産業別の日本からの派遣者数内訳



1 | 2025年営業利益見込み： 黒字見込みは増加し6割台半ば、赤字率は縮小傾向

- 2025年に「黒字」を見込む企業は66.5%で、前年（66.2%）から0.3ポイントの微増だった。
- 「赤字」を見込む企業は16.0%で、前年（19.1%）から3.1ポイント減少。2020年のピーク（34.6%）以降の減少傾向が続く。

営業利益見込みと米国の実質GDP成長率

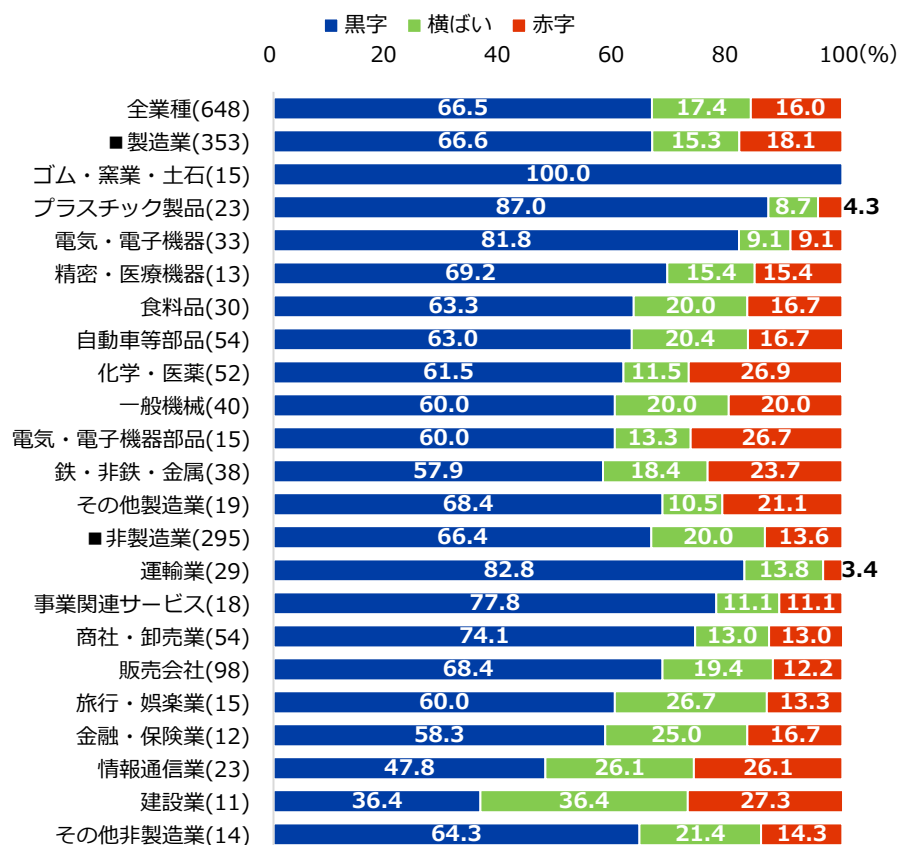


(注) 2024年までの実質GDP成長率は米国商務省経済分析局（BEA）の発表値（2025年9月）
 2025年の実質GDP成長率は連邦公開市場委員会（FOMC）参加者による予測中央値（2025年9月）
 2004年度は調査を実施せず

2 | 2025年営業利益見込み（業種別）： ゴム・窯業・土石や運輸業などで8割超が黒字

- 業種別営業利益見込みは、製造業ではゴム・窯業・土石（100%）に続き、プラスチック製品（87.0%）で黒字見込みが高かった。非製造業では運輸業（82.8%）などで黒字見込みが高かった。
- 赤字を見込む企業は、その要因として関税率の上昇に伴うコスト増や市場環境の悪化のほか、人件費や原材料の高騰など物価高によるコスト増などを挙げた。

2025年の営業利益見込み（業種別）



(注) 有効回答10社以上の業種のみ掲載

営業利益黒字見込みに影響した要因（自由記述）

- 顧客への値上げ、合理化に伴う費用削減、自動車生産台数の増加【自動車等部品】
- データセンター等向け需要、他業界の成長に伴う受注増【電気・電子機器部品】
- 先端半導体向けの材料需要増加、AIデータセンター関連需要【販売会社】
- 観光およびビジネス需要、新型コロナ禍以降の市場回復【旅行・娯楽業、運輸業】

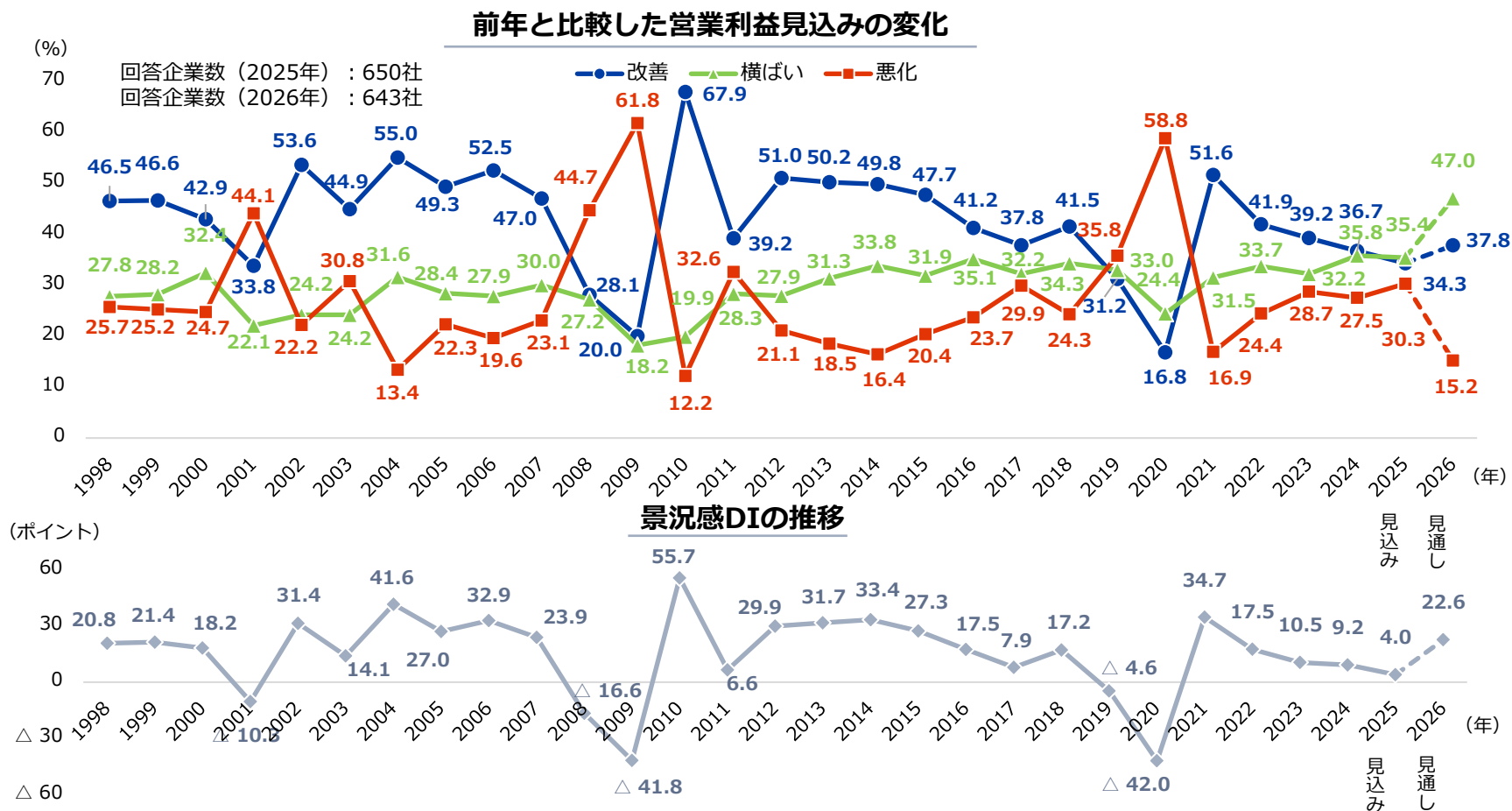
営業利益赤字見込みに影響した要因（自由記述）

- 関税率の大幅な上昇、景気の先行き不透明感から来る需要の低迷【自動車等、自動車等部品、電気・電子機器部品】
- 関税による市場環境の悪化、人件費・原材料の高騰【一般機械】
- 関税・輸送費の高騰、関税に伴う投資見送り、製造延期【販売会社、商社・卸売業】
- 物価高によるコスト増【情報通信業、不動産・賃貸業、食料品】

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

3 | 景況感DI： 2025年のDIは2020年以来の低水準に

- 2025年の営業利益見込みについて、前年から「改善」したと回答した割合は34.3%と前年から2.4ポイント減少、「悪化」したと回答した割合は30.3%と、2.8ポイント増加。
- 2025年の景況感を示すDI（改善－悪化）は4.0と、景気の好転を見込む回答は低水準にとどまった。2026年のDI（見通し）は22.6まで上昇も、半数近く（47.0%）が「横ばい」と見通す。

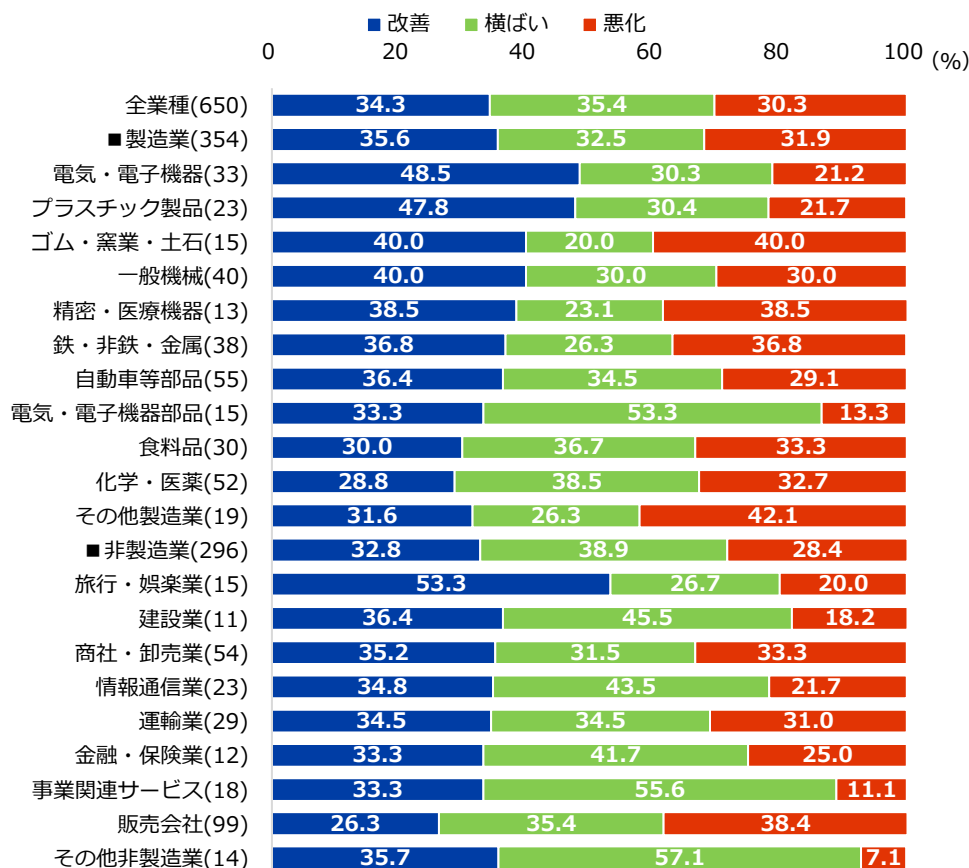


(注) 2004年度は調査を実施しなかったため、2003年度調査時点の見通しの数値。

4 対前年比営業利益見込み（業種別）： 3割以上が改善、引き続き現地需要の増加がプラス要因

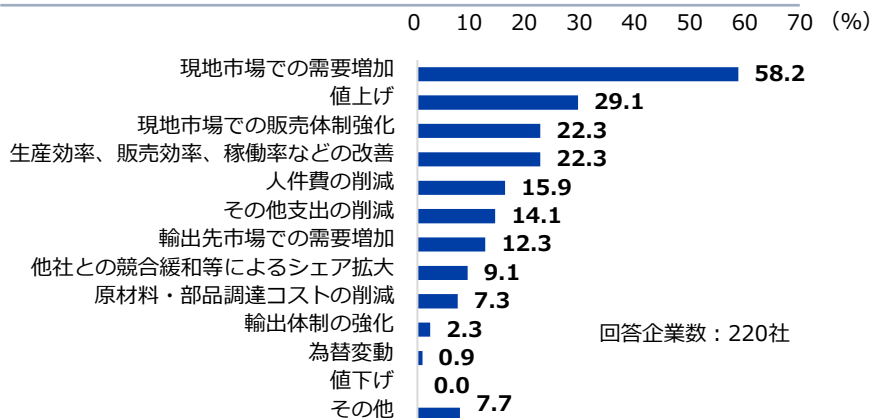
- 営業利益見込みが前年から改善したと回答した割合は製造業（35.6%）と非製造業（32.8%）で大きな差はなく、製造業では電気・電子機器部品（48.5%）が昨年に続き最大だった。
- 営業利益の改善の理由は現地市場での需要増加が58.2%と、昨年度に続き最大。一方、悪化の理由は原材料・部品調達コストの上昇で42.6%だった。

2024年と比較した営業利益見込みの変化（業種別）

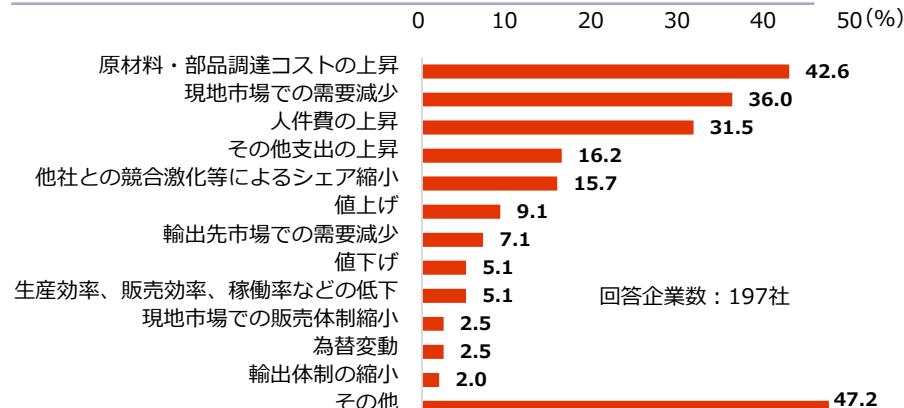


（注）有効回答10社以上の業種のみ掲載。

2025年の営業利益見込みが改善する理由（複数回答）



2025年の営業利益見込みが悪化する理由（複数回答）



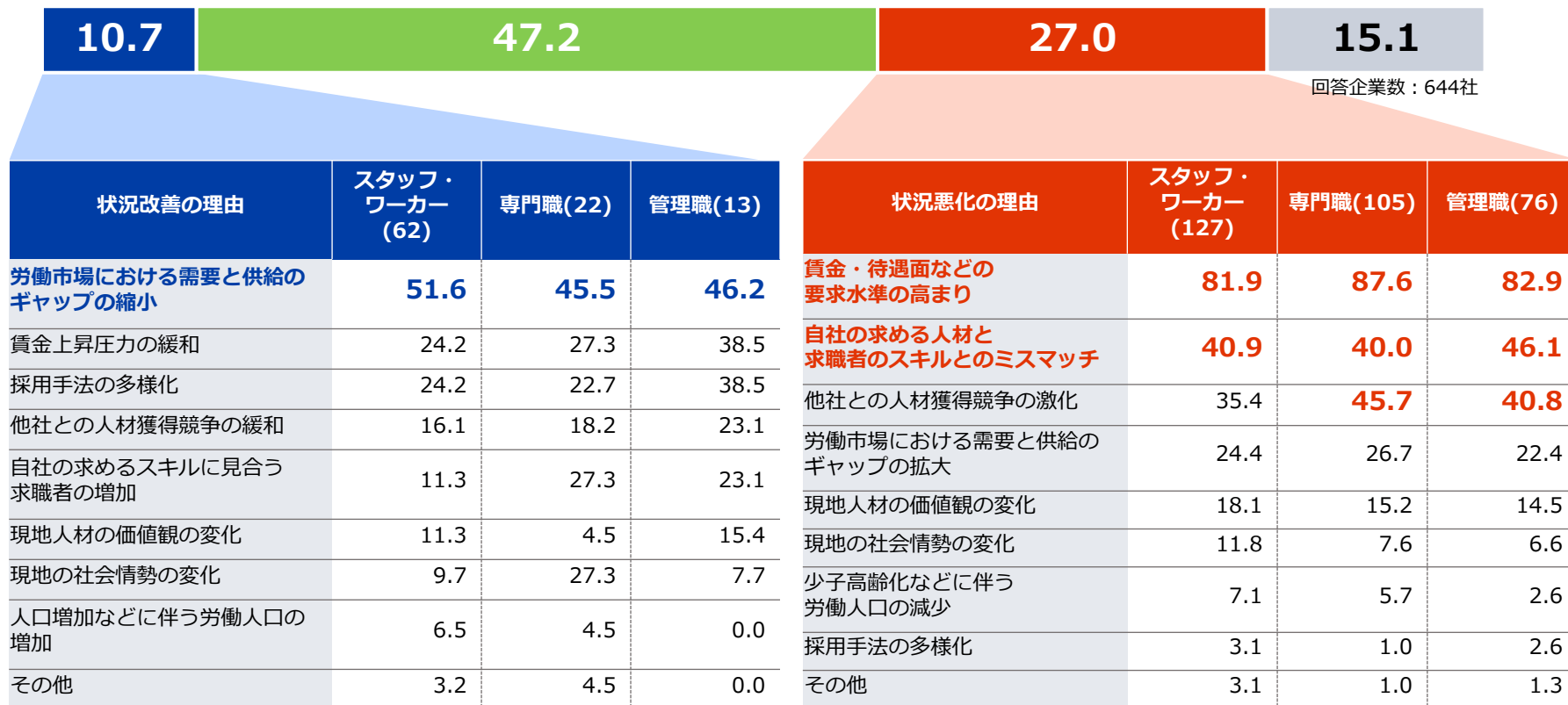
1 人手不足・賃金の課題： 賃金・待遇への要求の高まりが人材確保の筆頭課題に

- 現地労働市場での人材確保を巡っては、直近2年間で状況が悪化したと回答した割合が3割近く（27.0%）で、改善したと回答した割合（10.7%）を大きく上回る。
- 状況悪化の理由として、「賃金・待遇面などの要求水準の高まり」が職種を問わず挙げられた。また「自社が求める人材と求職者のスキルとのミスマッチ」なども理由として多く挙げられた。

現地労働市場での人材確保をめぐる直近2年間の状況の変化

■ 改善 ■ 変化なし ■ 悪化 ■ 分からない

(%)



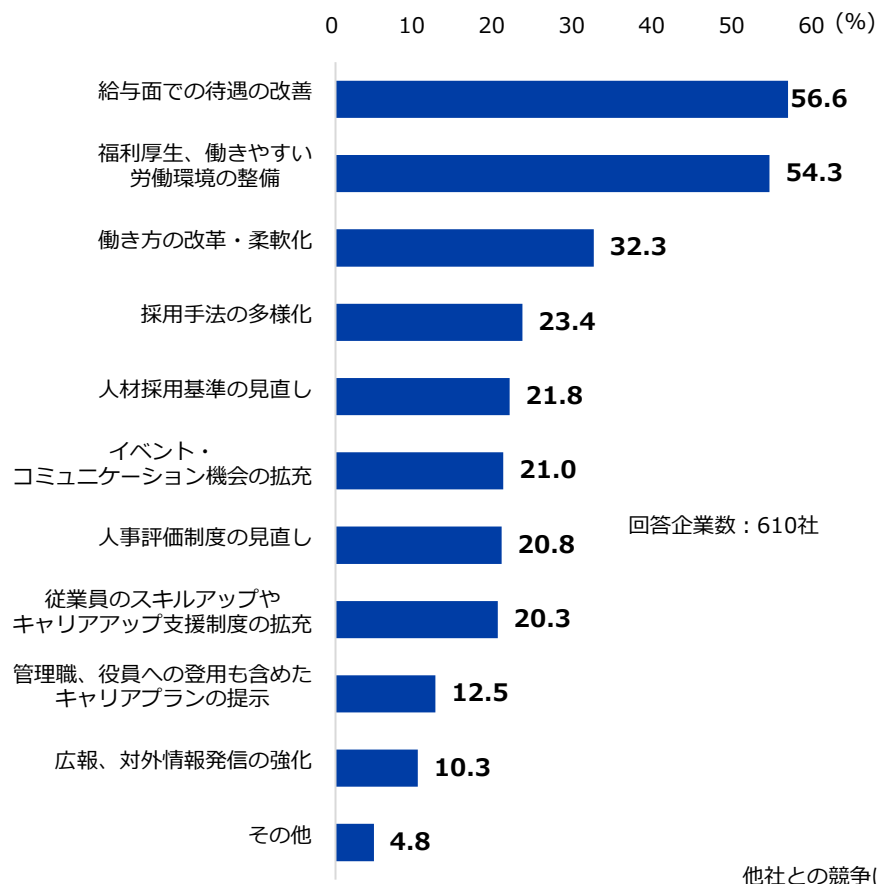
(注1) 業種別の状況悪化の理由の（ ）内は回答企業数

(注2) 専門職とは、法務、経理、エンジニアなど専門技能を必要とする職種を指す。上位項目のみ抜粋、40%以上は太字。

2 人材採用・定着に向けた具体策 給与面改善、労働環境整備を試みる企業が半数超

- 人材採用・定着に向け、回答企業の半数超（56.6%）が「給与面での待遇の改善」に取り組む。
- 「福利厚生、働きやすい労働環境の整備」（54.3%）や「働き方の改革・柔軟化」（32.3%）といった非金銭的なサポートに取り組む企業も一定数存在。日本への研修を検討する企業も業種を問わずみられる。

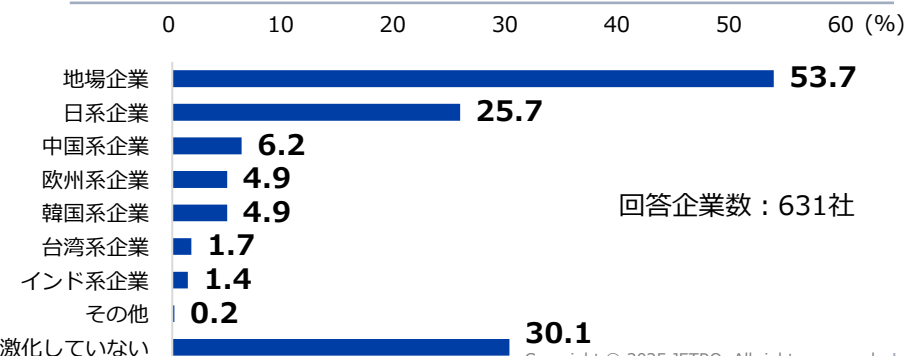
人材の採用・定着に向けた具体策



人材面の具体的な対応（自由記述）

- 給与・福利厚生の見直し
 - ・ インフレを考慮した給与の上昇【販売会社、食料品、商社・卸売業】
 - ・ 医療保険の企業負担率の上昇、401kの導入・改善【自動車製造など】
- 教育・訓練強化
 - ・ インターンシップの活用【電気・電子機器、不動産】
 - ・ 日本での研修【化学・医薬、プラスチック、一般機器、販売会社など】
- 働き方改革
 - ・ ハイブリッド、テレワーク、フレックス勤務の導入【多業種】
- 採用対象の拡大
 - ・ 英語が母国語でない人も採用し、作業指示書を翻訳するなど環境整備【自動車等部品】

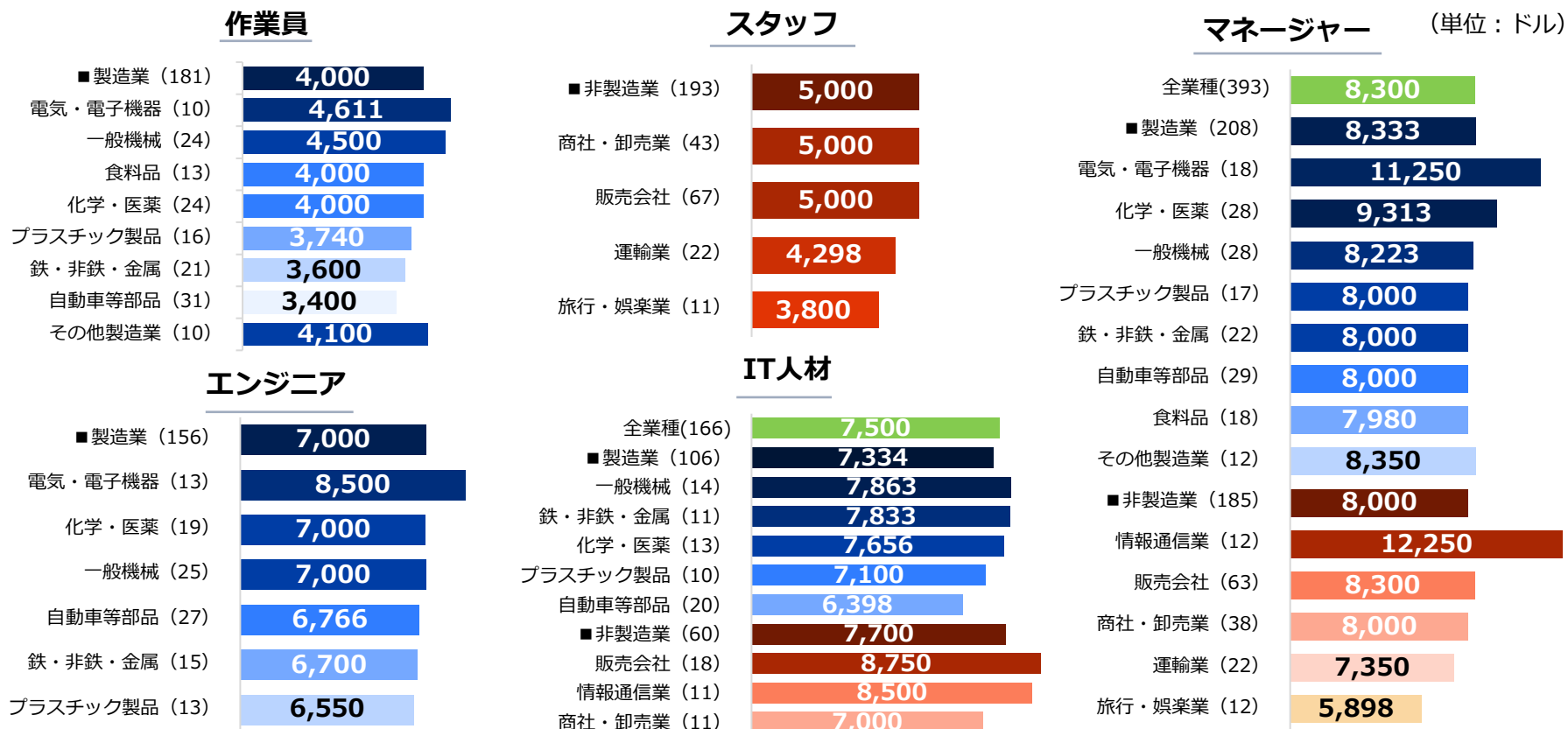
人材を巡り競争が激化している相手企業の資本国・地域



（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

1 賃金（基本給月額、中央値）： 基本給月額はいずれの職種でも中央値が上昇

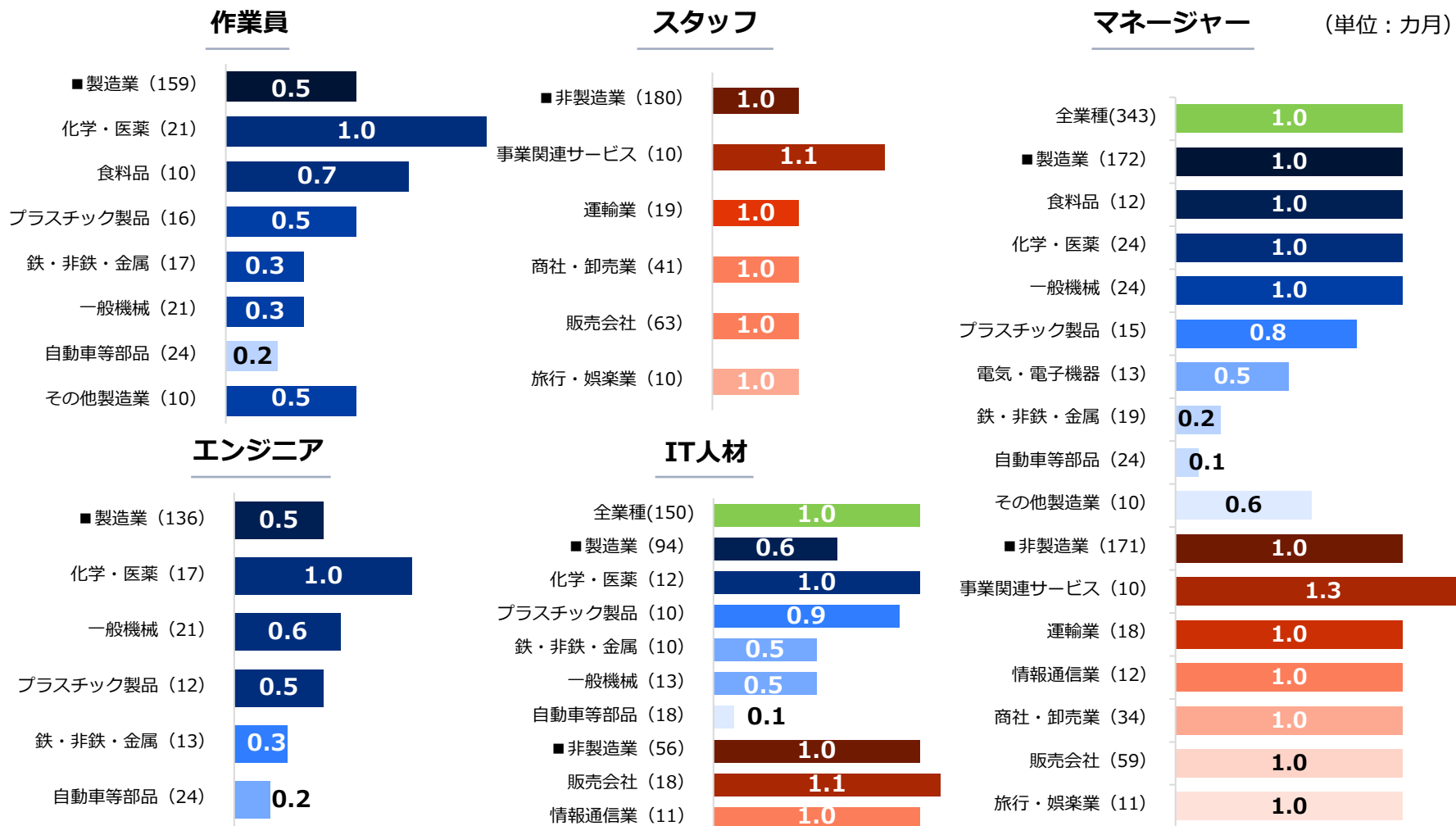
- 基本給月額の中央値は、調査対象となっているいずれの職種でも前年調査以上の水準に。特にエンジニアの中央値は7,000ドルと、前年度中央値（6,500ドル）から7.7%上昇。
- 今期（2024年→2025年）の名目ベースアップ率（ベア率）の中央値は製造業・非製造業ともに3.0%。前年調査の名目ベア率（次期見込み）中央値（製造業：3.1%、非製造業：3.5%）を下回る。



（注1）製造業企業は、作業員（正規雇用の一般工職で実務経験3年程度、ただし請負労働者および試用期間中の作業員は除く）、エンジニア（正規雇用の中堅技術者で専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合）、マネージャー（正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合）、IT人材（正規雇用のシステムエンジニアで専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合）について、非製造業企業は、スタッフ（正規雇用の一般職で実務経験3年程度、ただし派遣社員および試用期間中の社員は除く）、マネージャー、IT人材について回答。

（注2）有効回答企業数が10社以上の企業のみ掲載。

2 | 賃金（年間賞与、中央値）： 職種別中央値は0.1～1.3カ月



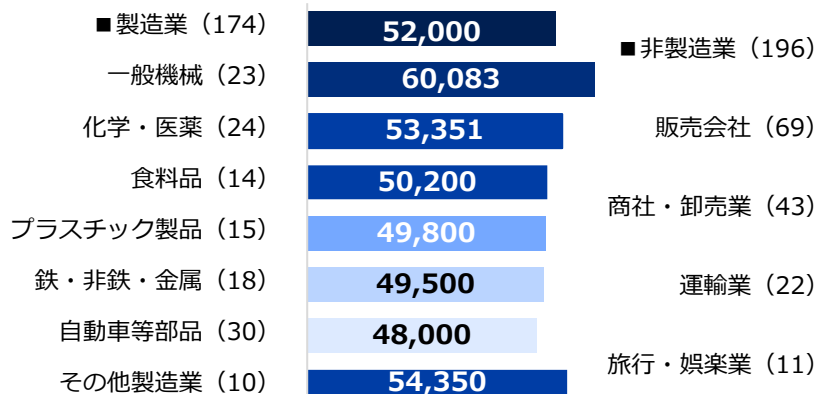
（注1）製造業企業は、作業員（正規雇用の一般工職で実務経験3年程度、ただし請負労働者および試用期間中の作業員は除く）、エンジニア（正規雇用の中堅技術者で専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合）、マネージャー（正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合）、IT人材（正規雇用のシステムエンジニアで専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合）について、非製造業企業は、スタッフ（正規雇用の一般職で実務経験3年程度、ただし派遣社員および試用期間中の社員は除く）、マネージャー、IT人材について回答。

（注2）有効回答企業数が10社以上の企業のみ掲載。

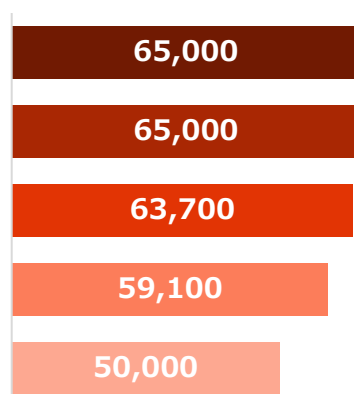
3

賃金（年間実負担額、中央値）： 職種別中央値は情報通信業などで高い傾向

作業員

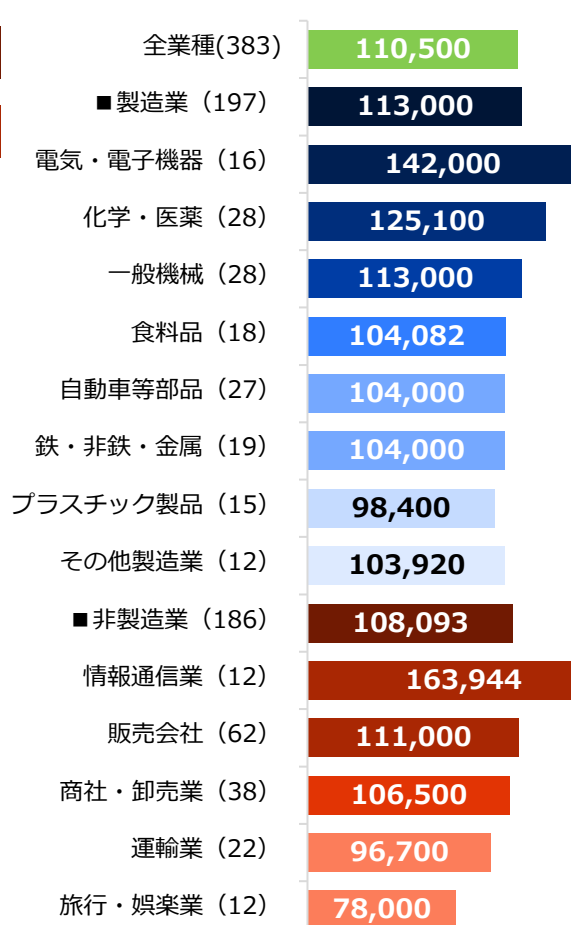


スタッフ

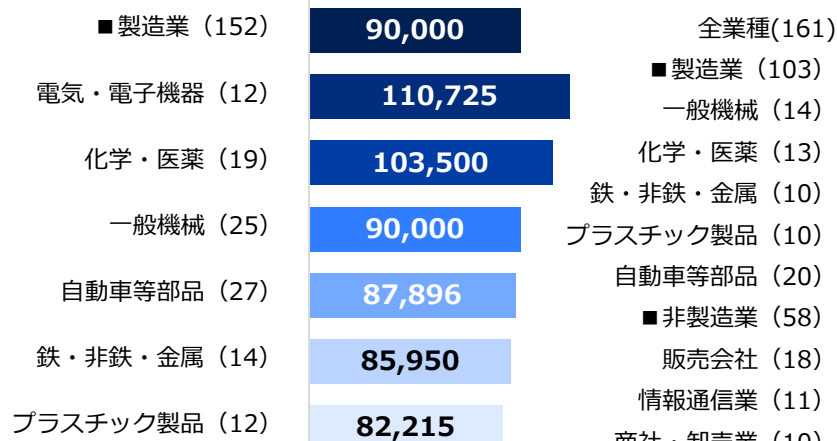


マネージャー

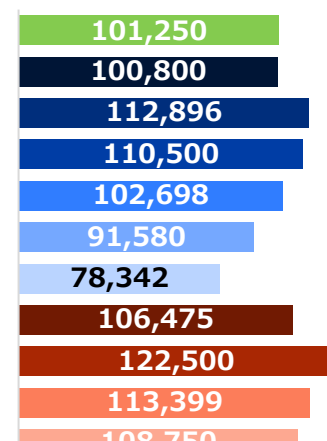
(単位：ドル)



エンジニア



IT人材



(注1) 製造業企業は、作業員（正規雇用の一般工職で実務経験 3 年程度、ただし請負労働者および試用期間中の作業員は除く）、エンジニア（正規雇用の中堅技術者で専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験 5 年程度の場合）、マネージャー（正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験 10 年程度の場合）、IT 人材（正規雇用のシステムエンジニアで専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験 5 年程度の場合）について、非製造業企業は、スタッフ（正規雇用の一般職で実務経験 3 年程度、ただし派遣社員および試用期間中の社員は除く）、マネージャー、IT 人材について回答。

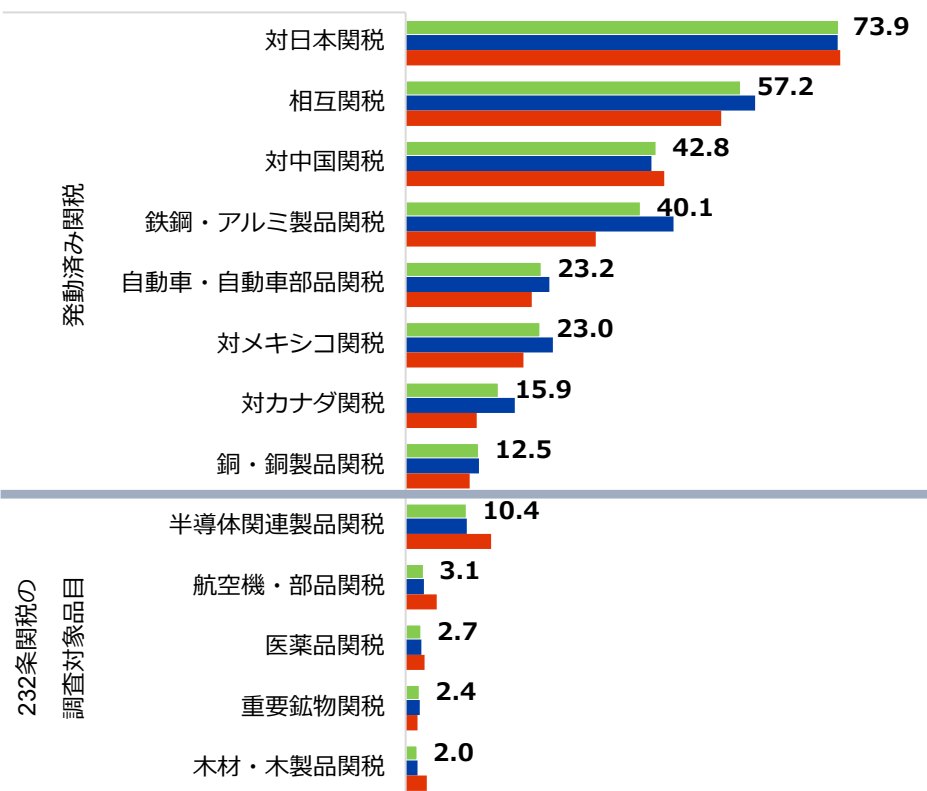
(注2) 有効回答企業数が10社以上の企業のみ掲載。

1 | トランプ政権の関税政策の影響（1）： 「対日関税」や「相互関税」の営業利益への影響が大きい

- トランプ政権が導入した関税政策については、「対日本関税」が営業利益への影響が大きいとする回答が最多となった（73.9%）。次いで、「相互関税」が57.2%、「対中国関税」が42.8%となった。
- 具体的な影響としては、製品価格への転嫁の難しさや関税申告価格の算出の煩雑さなどが挙げられた。

影響の大きい関税（複数回答）

■ 全体（586） ■ 製造業（339） ■ 非製造業（247）
0 10 20 30 40 50 60 70 80 (%)



大きいと感じる影響（自由記述）

● 対日本関税

- ・ 関税分を顧客が認めない限り、部品価格への転嫁ができず弊社負担となり経営を圧迫する。【自動車等部品】
- ・ 日本からの材料・部品輸入が多いため、非常に大きな影響を受ける。【自動車等部品】

● 相互関税

- ・ 関税インパクトによる収益性の低下。【ゴム・窯業・土石】

● 鉄鋼・アルミ製品関税

- ・ 鉄鋼・アルミの含有量をサプライヤーへ確認依頼する必要があるほか、関税の計算方法についても明確な基準が示されていない状況。そのため、各方面への確認を重ねながら進めていく必要があり、相応の時間を要する業務となっている。
【一般機械】
- ・ 関税率が高すぎて（鉄鋼・アルミの50%など）売価への転嫁が難しい。【自動車等】

● 自動車・自動車部品関税

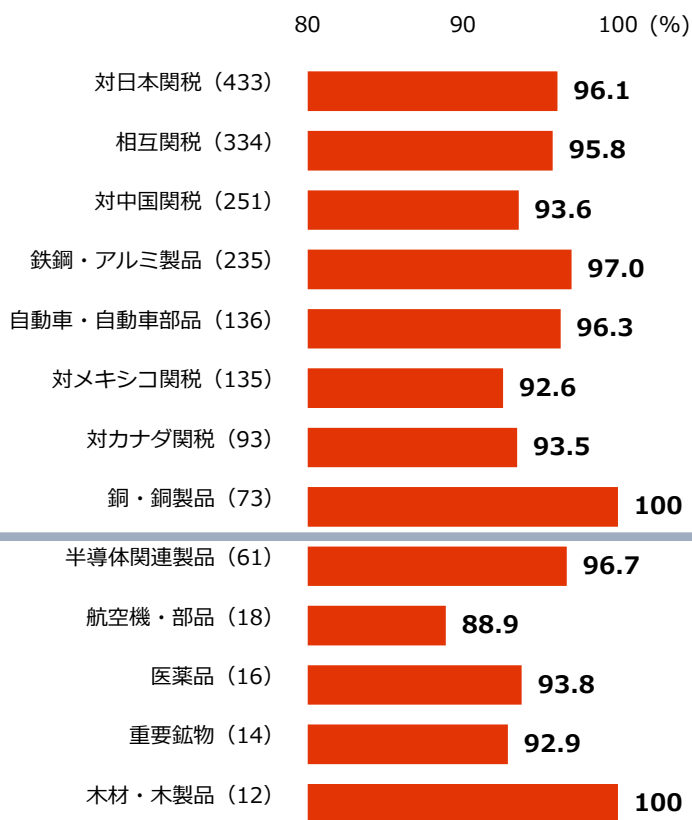
- ・ 関税負担を回避したいが、米国内で調達出来ない。また、関税の顧客転嫁が容易でないため、業績への悪影響が発生する。【自動車等部品】

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

2 | トランプ政権の関税政策の影響（2）： 発動中の関税について9割がマイナスの影響と回答

- 既に導入されている関税および232条に基づいて調査中の分野別関税については、影響を受けると回答した企業の9割が営業利益へのマイナスの影響を指摘する。
- 主に「調達・輸入コストの増大」や米国市場での「コスト競争力の低下」、「需要減少」がマイナスの要因として挙げられた。

営業利益に対するマイナスの影響



マイナスの影響とした要因（複数回答）

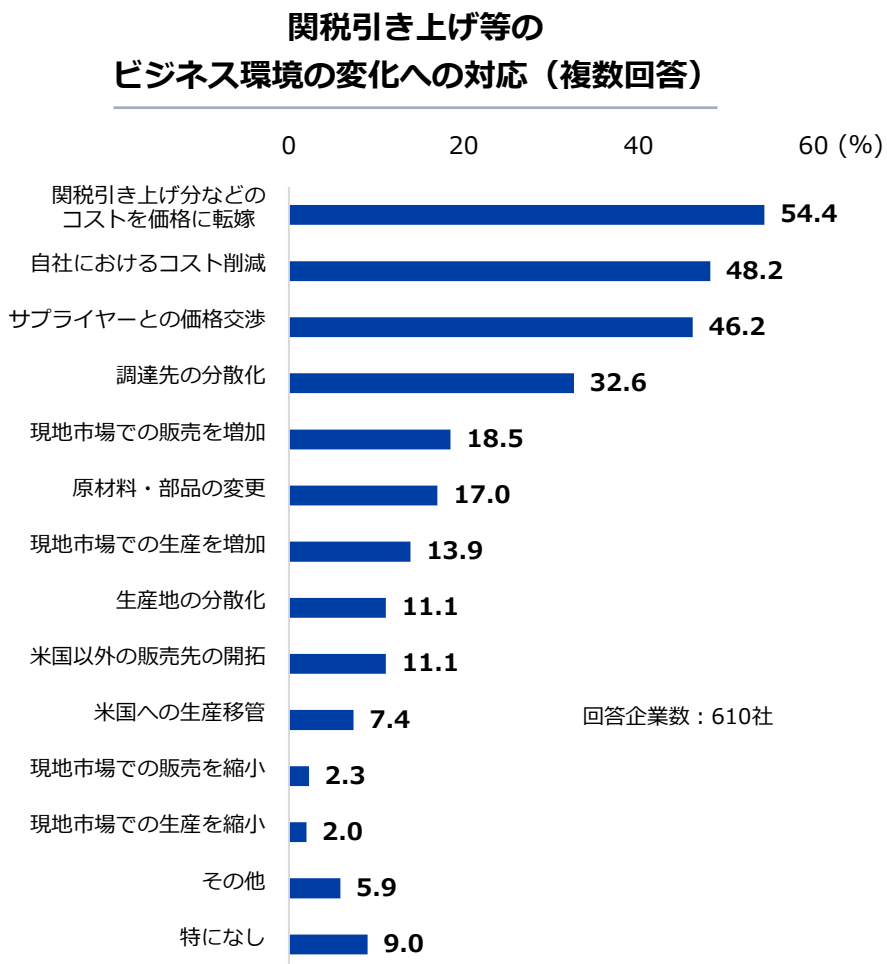
単位：％

関税の種類	米国市場での影響			米国以外の輸出市場での影響			調達・輸入コストの増大	世界的な景気後退に伴う売上高・利益率の減少	その他
	需要減少	競争激化	コスト競争力の低下	需要減少	競争激化	コスト競争力の低下			
対日本関税（407）	35.9	22.6	60.0	4.9	3.7	7.6	65.6	21.6	1.7
相互関税（314）	36.0	23.2	57.3	7.0	5.7	10.5	69.4	18.5	2.2
対中国関税（231）	32.5	20.3	52.4	7.8	6.9	8.7	70.1	15.2	2.6
鉄鋼・アルミ製品（227）	28.6	18.5	55.1	6.6	4.0	8.4	75.3	10.1	4.0
自動車・自動車部品（130）	40.0	20.8	47.7	5.4	3.8	8.5	60.8	20.0	3.1
対メキシコ関税（120）	39.2	20.0	40.8	10.8	6.7	9.2	60.0	12.5	0.0
対カナダ関税（85）	25.9	10.6	37.6	14.1	5.9	14.1	55.3	12.9	0.0
銅・銅製品（73）	28.8	26.0	60.3	4.1	5.5	9.6	80.8	11.0	1.4
半導体関連製品（58）	32.8	34.5	53.4	5.2	5.2	6.9	67.2	20.7	0.0
航空機・部品（16）	31.3	31.3	43.8	6.3	0.0	0.0	68.8	25.0	0.0
医薬品（14）	28.6	28.6	50.0	0.0	0.0	7.1	64.3	14.3	0.0
重要鉱物（13）	23.1	15.4	38.5	0.0	0.0	0.0	84.6	23.1	0.0
木材・木製品（12）	33.3	8.3	16.7	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0

（注）関税は2025年6月までに発動または調査が発表されたもの。

3 | トランプ政権の関税政策の影響 (3) : 対応策として、関税コストの価格転嫁に取り組む企業が最多

- 米国や諸外国・地域の関税引き上げなどのビジネス環境の変化への対応策としては「関税引き上げ分などのコストを価格に転嫁」(54.4%)、「自社におけるコスト削減」(48.2%)「サプライヤーとの(仕入)価格交渉」(46.2%)を挙げる企業が多かった。
- 一方、対応策は「特になし」と回答した割合も9.0%存在。



具体的な対応策 (自由記述)

● 関税コストの価格転嫁

- ・ まずは関税率の変更に合わせて顧客に価格の値上げを交渉している【一般機械】
- ・ 競合の動き方を見ながら、顧客へ価格転嫁【精密・医療機器】

● 自社におけるコスト削減

- ・ 間接費やサプライチェーン検討を中心とした自社コスト減努力【事業関連サービス】
- ・ 工場の自動化の促進により、工場ワーカーの人件費の増加を防ぐ【鉄・非鉄・金属】
- ・ 原材料の統合や在庫の圧縮、配合の見直しで、無用なコストを削減【化学・医薬】
- ・ 収益率の低い製品の終売、付加価値の高い製品への切り替え促進【販売会社】

● サプライヤーとの価格交渉

- ・ サプライヤーとの価格交渉および部品変更（輸入販売あるいは輸入加工会社から請求される関税内容の調査、コストの安い代替品の採用）【一般機械】
- ・ 自社のマージンを引き下げ、小売価格の上昇を最小限にする代わりに、長期的な契約を依頼。また、2026年度の価格交渉において、従来以上に詳細な取り決めを実施【食料品】

● その他制度の活用

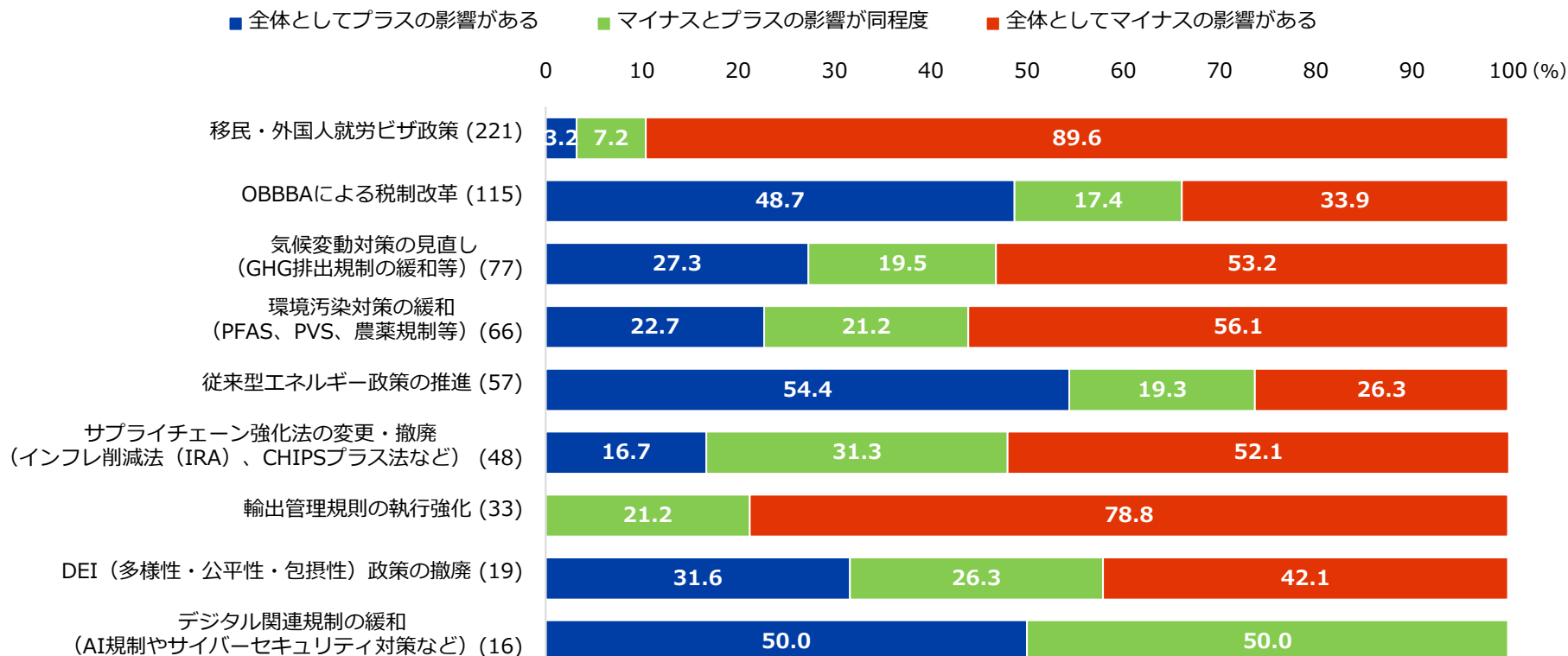
- ・ 米国顧客が再輸出する場合に、銅関税対策として外国貿易地域（FTZ）内の顧客の保税倉庫の活用を検討【電気・電子機器】

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

1 米国連邦政府の政策の影響： 移民・外国人就労ビザ政策はマイナスの影響が大きく

- 200社超の回答企業が「移民・外国人就労ビザ政策」により何らかの影響を受けると回答。そのうち、9割弱（89.6%）はマイナスの影響を懸念。
- 「従来型エネルギー政策の推進」（54.4%）や連邦歳出法「大きく美しい1つの法（OBBBA）による税制改革」（48.7%）はプラスの影響がマイナスの影響を上回る結果に。

連邦政府の政策が与える影響（複数回答）



2 | トランプ政権と各国政府による政策の影響： 予見不可能な貿易・関税政策と対抗措置が企業を翻弄

- 高関税がコスト増、キャッシュフローの悪化、競争力の低下、需要減を招くという懸念が挙がる。
- 最も多い対応策は価格転嫁。ただし取引先との値上げ交渉は容易ではないもよう。
- 米国からの調達拡大や米国への生産拠点移転といった、サプライチェーン見直しなどが対応策に。

米国および各国政府による政策に関する懸念（自由記述）

- **予測不可能性**
 - ・ 関税率が決まらず、販売価格設定不能【販売会社】
 - ・ 関税に関して今後の見通しが立たない【一般機械】
 - ・ 先行き不透明感が強い状況で投資判断が非常に難しい【プラスチック製品】
- **関税によるコスト増**
 - ・ 関税コストが従来比で月平均4倍増【電気・電子機器】
 - ・ 調達コストが1.5倍【自動車等部品】
 - ・ 関税支払い時と入金タイムラグで、資金繰り負担大【自動車等部品】
 - ・ 輸入コスト増や通関業務の複雑化【運輸・倉庫】
- **価格転嫁の難しさ**
 - ・ 製品価格3-5%程度のコスト増分を価格転嫁し、需要減【自動車等】
 - ・ 卸先である大手の一部から根強い拒否【その他製造業】
 - ・ 値上げ自体を拒否、全額の転嫁が難しい顧客がいる【その他製造業】
 - ・ 価格転嫁の際、材料価格を含むエビデンスを要求される【自動車等部品】
- **他国の対抗措置の影響**
 - ・ 中国の報復関税により、一時輸入中断、ビジネスが失速【鉄・非鉄・金属】
- **移民政策、人件費高騰など**
 - ・ ビザ取得コスト増【運輸・倉庫】
 - ・ 物価高騰から人件費上昇の懸念【販売会社】
 - ・ 移民規制のため本社からの当地技術支援を抑制【電気・電子機器部品】
 - ・ 移民対策強化で大規模住宅計画が遅延・中断⇒受注減【販売会社】
 - ・ 工員を移民から米国民に切替中だが、人員が安定せず工場運営に影響【自動車等部品】

米国および各国政府による政策への対応策（自由記述）

- **米国での生産、調達拡大**
 - ・ 米国内原料の調達、米国顧客の開拓に注力【建設業】
 - ・ 顧客の要求により米国生産検討中【プラスチック製品】
 - ・ 日本から米国へ製造移管を実施【情報通信・事務機器】
 - ・ 既進出日系企業と連携して米国現地生産【紙・木製品・印刷】
- **中国、ブラジル、カナダなどの政策への対応**
 - ・ 中国生産品の一部を他国へ移して輸入【ゴム・窯業・土石】
 - ・ 中国から日本へ調達先を変えてコスト減【精密・医療機器】
 - ・ 東南アジアでの生産能力を拡大し脱中国【電気・電子機器】
 - ・ 米国からではなく、日本からブラジルに輸出【販売会社】
 - ・ カナダに物流拠点設置を検討【販売会社】
 - ・ 米国ではなく、日本からカナダに直送を検討【化学・医薬】
- **保税倉庫、外国貿易地域（FTZ）の利用**
 - ・ 価格転嫁を軸に、保税や生産地移管で関税影響を軽減【自動車等部品】
 - ・ 不要な関税回避のため保税倉庫の利用拡大【販売会社】
 - ・ FTZの利用により追加関税の影響を排除【電気・電子機器】
- **その他**
 - ・ 価格転嫁のタイミングを慎重に行なう【食料品】
 - ・ 販売先との連携強化と価格転嫁の検討、仕入価格の見直し【ゴム・窯業・土石】
 - ・ 渡航者のビザステータスをより注意深く確認【一般機械】
 - ・ 発行遅延を懸念し、できるだけ早くビザ申請【運輸・倉庫】

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

3 | USMCA見直しの影響： USMCA見直しを通じたルールの変更・厳格化に懸念

- USMCAの見直しについては、新たな枠組み作りより、現状維持、またはトランプ政権以前の高関税のない状態への回復を求める声が圧倒的に多い。
- 見直しによって新たな関税の賦課やルールの厳格化を懸念する回答が目立った。

USMCA見直しに向けた要望・期待（自由記述）

- **関税率の現状維持・トランプ政権以前の状態への回帰**
 - ・ USMCA原産品への関税免除の継続【化学・医薬、電気・電子機器、自動車等部品、ゴム・窯業・土石、商社・卸売、プラスチック、鉄・非鉄・金属、繊維・衣服、販売会社など】
 - ・ 現状維持でない限り、ビジネスモデルの大幅転換を伴うことが予想されるため、現状維持を希望【商社・卸売】
 - ・ 従来のUSMCA下なら、価格競争力、工場負荷対策などの面でメキシコ生産拠点を再活用可能【自動車等部品】
- **サプライチェーンの安定化への期待**
 - ・ EV関連のバッテリー材料サプライチェーンには、隣国カナダ、メキシコが不可欠であり、友好的に交渉が進み、アメリカ大陸のバッテリーサプライチェーンが復活することに期待【運輸業】
 - ・ サプライチェーンの安定化で予見性が増す【鉄・非鉄・金属、商社・卸売、一般機械、販売会社など】
- **原産地規則など、規則の緩和・明確化**
 - ・ 原産地規則の規制緩和【運輸業、自動車等部品など】
 - ・ メキシコ、カナダの輸入関税免除【電気・電子機器、化学・医薬品、その他非製造業など】
- **その他の意見**
 - ・ USMCAが継続され、枠組みが広がることを期待【電気・電子機器、化学・医薬品など】
 - ・ 通関の混雑緩和に期待【鉄・非鉄・金属】
 - ・ 工場が米国にしかなく、競合のメキシコ産割合が高いことから、メキシコ、カナダからの製品に対し、関税が掛かる方がメリットが出る【一般機械、鉄・非鉄・金属など】

USMCA見直しに向けた懸念（自由記述）

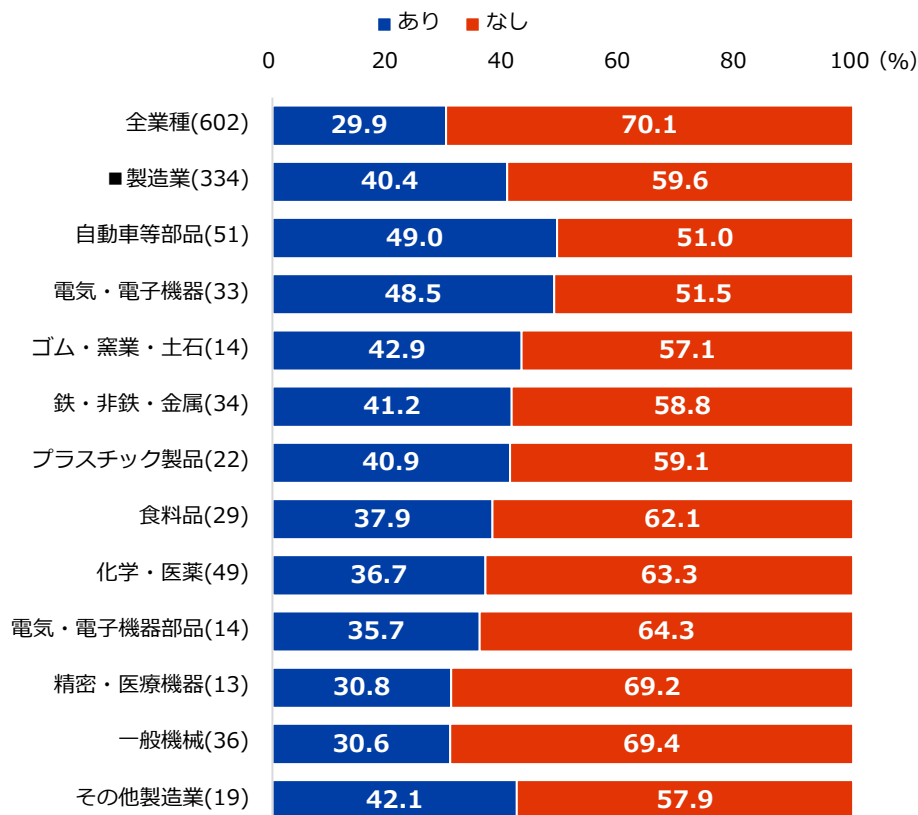
- **輸入税制優遇の撤廃・見直し**
 - ・ 米国に有利な条件を目的とした、輸入税制優遇の撤廃や見直しを懸念している【自動車等部品、化学・医薬など】
 - ・ USMCAが見直され、関税が賦課された場合のコスト増加を懸念【プラスチック、自動車等部品など】
- **新たな関税賦課への懸念**
 - ・ 制裁関税の応酬【自動車等部品】
 - ・ USMCA無効化による個別高関税の適用【一般機械】
- **サプライチェーンの混乱**
 - ・ サプライチェーンの変更による工数増、客先の設備投資予算縮小【商社・卸売業】
 - ・ 度重なるルール変更により持続可能なサプライチェーンが構築できない可能性【運輸業】
- **ルールの変更・厳格化**
 - ・ 手続きなどの煩雑さ、商権の喪失などを懸念【化学・医薬】
 - ・ 原産認定基準やロールアップ適用ルール変更で、製品が不適合になる可能性【販売会社】
 - ・ 中国からの迂回輸入阻止のための対メキシコ輸入への規制強化【繊維・衣服など】
- **メキシコ・カナダの市場縮小**
 - ・ メキシコに工場を持っている日系企業に悪影響があると、景気悪化を受けて間接的に弊社業務に影響を及ぼす可能性がある【運輸業、鉄・非鉄・金属など】
 - ・ メキシコ市場の冷え込みを懸念【一般機械、商社・卸売など】

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

1 調達の見直し予定： 調達先の見直し割合、製造業で約4割に上昇

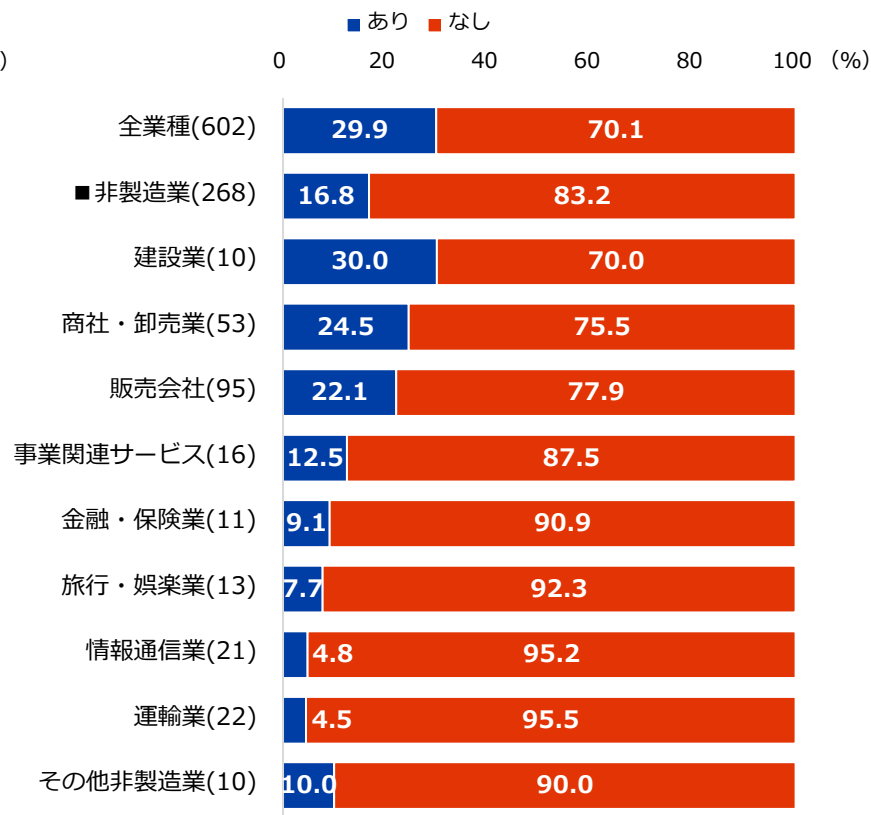
- 調達先を見直す予定があると回答した割合は29.9%と前年（25.3%）から上昇。製造業は前年の32.4%から40.4%に上昇し、中でも自動車等部品（49.0%）は11.3ポイント増加。
- 非製造業は16.8%と前年（16.1%）から微増。販売会社（22.1%）が11.1ポイント増加し、押し上げに寄与した。

調達先の見直し予定の有無（製造業）



(注) 有効回答10社以上の業種のみ掲載。

調達先の見直し予定の有無（非製造業）



(注) 有効回答10社以上の業種のみ掲載。

2 今後の調達先の変更： 米国外から米国内への調達先変更が88件にのぼる

- 米国外から米国内への調達先変更件数は88件にのぼり、日本（45件）や中国（23件）からが多い。米国内での調達先変更と合わせた、米国への調達先変更件数（96件）は調達先・生産地の移管に関する調査を行っている2019年度以降で最多に。
- 変更前の調達先としては、中国が87件と最多。特に米国（23件）やASEAN（21件）への変更が目立つ。

調達先の変更内容（複数回答）

単位：件

		変更後の調達先												
		米国	日本	ASEAN	メキシコ	台湾	韓国	中国	その他 アジア・ オセアニア	メキシコ を除く 中南米	その他	調達を 打ち切り	無回答	総計
変更前の調達先	中国	23	17	21	7	4	2	1	6	2		1	3	87
	日本	45	3	2	3	1		1		1			2	58
	米国	8	10	2	1		1		2	1			13	38
	ASEAN	6			2						1		2	11
	カナダ	6												6
	欧州	2	1		1									4
	メキシコ	1	1	1										3
	台湾	1			1									2
	韓国	1												1
	その他	2		1					1				2	6
	新たに 調達を開始	1		1							2			4
	総計	96	32	28	15	5	3	2	9	4	3	1	22	220

（注）それぞれの変更内容について、3件以上は太字、5件以上は青枠。

3 今後の生産地の変更： 生産地の変更先は米国が34件と突出、去年の3倍以上

- 生産地の変更は、昨年（53件）より20件以上多い77件の回答があった。特に米国への生産移転が34件で最多。とりわけ、日本から米国への変更が18件と目立った。
- 米国に次いで多く挙げられた生産地の変更先は、日本（15件）やASEAN（10件）。

生産地の変更内容（複数回答）

単位：件

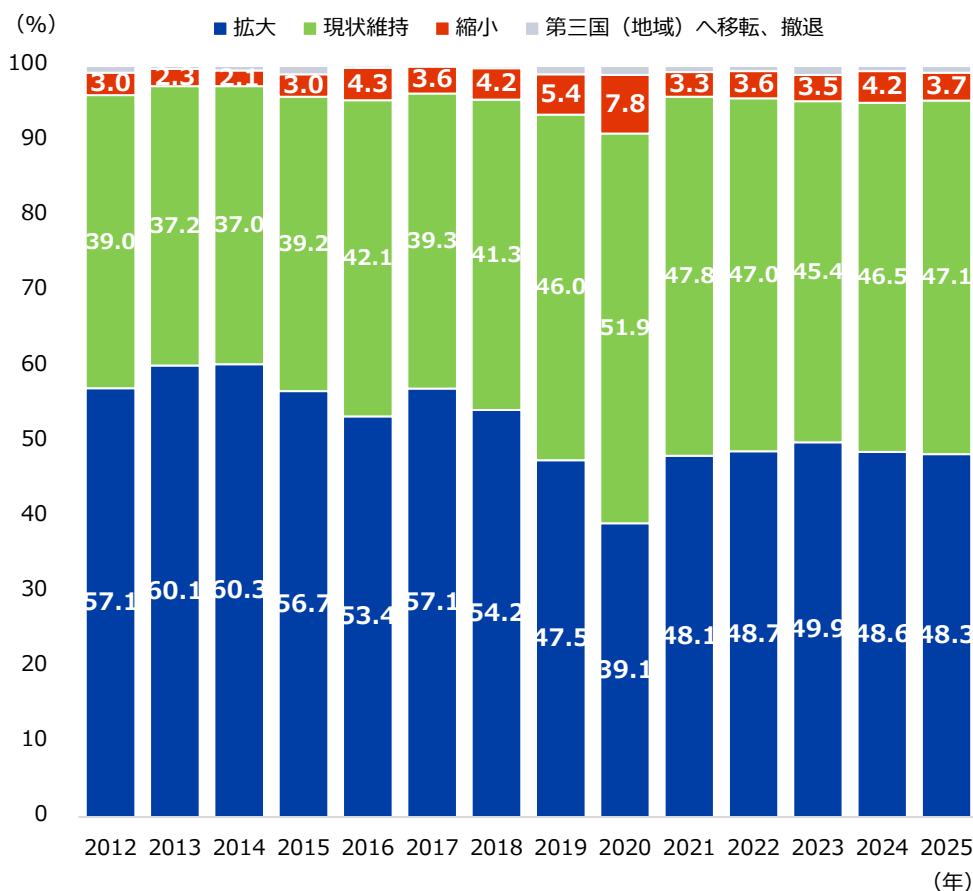
		変更後の生産地										
		米国	日本	ASEAN	メキシコ	その他 アジア・ オセアニア	欧州	メキシコを 除く中南米	韓国	台湾	無回答	総計
変更前の生産地	中国	5	5	5	3	2	1			1		22
	所在国（米国）	2	9	4	3				1		2	21
	日本	18		1			1					20
	ASEAN	4	1		2							7
	メキシコ	2			1			1				4
	カナダ	1										1
	メキシコを除く中南米	1										1
	その他アジア・オセアニア	1										1
	総計	34	15	10	9	2	2	1	1	1	2	77

（注）それぞれの変更内容について、3件以上は太字、5件以上は青枠。

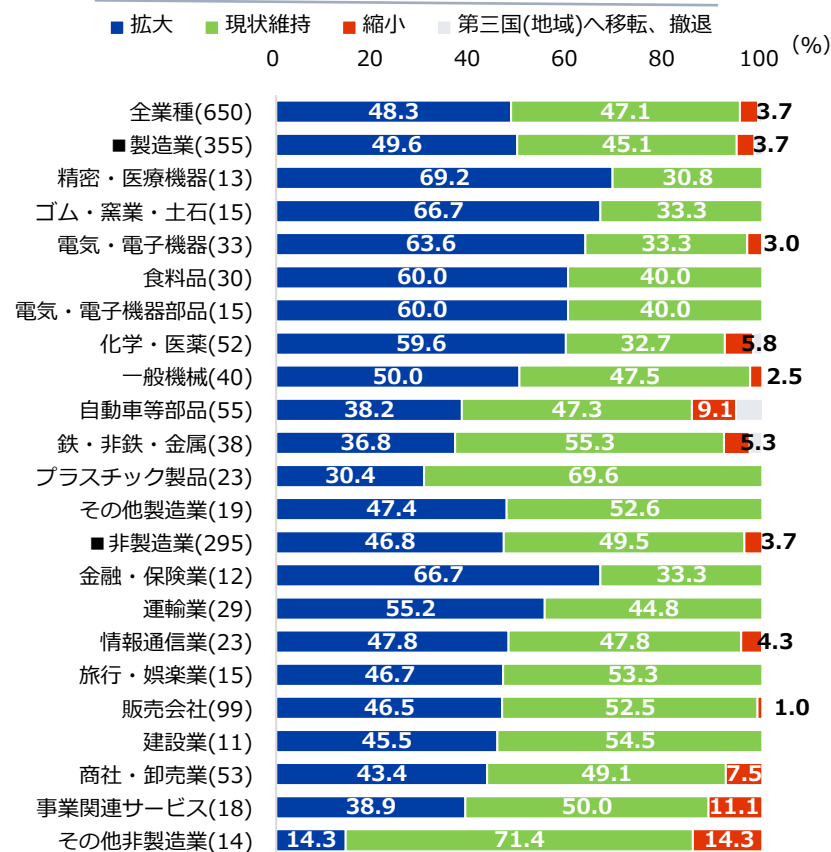
1 事業展開の方向性： 約半数が引き続き米国での事業を拡大

- 今後1～2年で米国での事業を拡大する企業の割合は半数近く（48.3%）と前年（48.6%）からも0.3ポイントの微減にとどまる。新型コロナウイルス感染拡大を経た2021年以降の水準をおおむね維持。
- 業種別にみると、製造業では精密・医療機器（69.2%）やゴム・窯業・土石（66.7%）で、非製造業では金融・保険業（66.7%）や運輸業（55.2%）で「拡大」の割合が高かった。

今後1～2年の事業展開の方向性（全業種）



今後1～2年の事業展開の方向性（業種別）

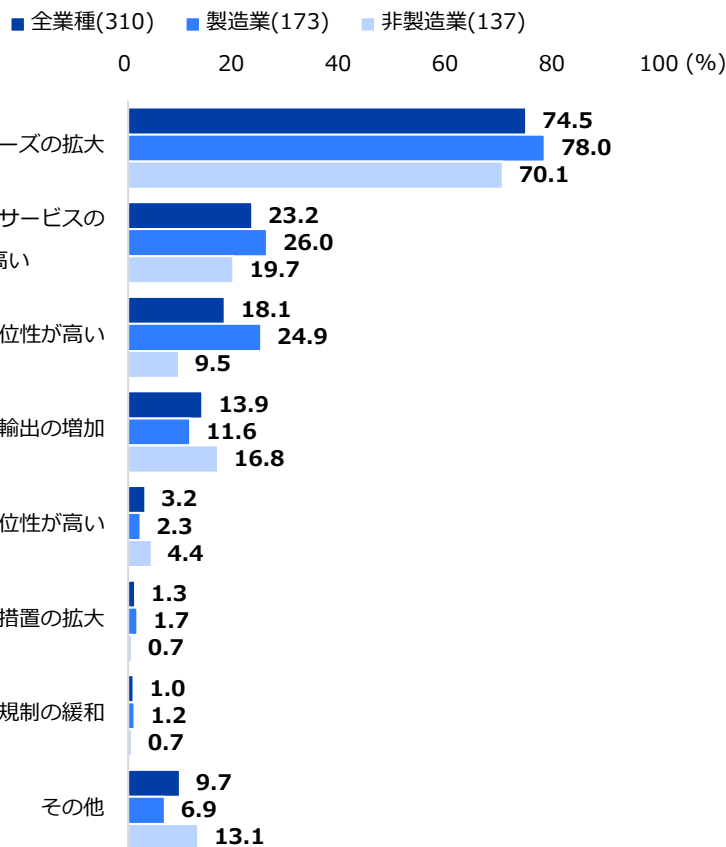


(注) 有効回答10社以上の業種のみ掲載。

2 | 事業拡大の理由（1）： 現地市場ニーズの拡大が7割台半ば

- 今後1～2年での事業拡大の理由は「現地市場ニーズの拡大」が筆頭（74.5%）。半導体、クリーンエネルギー、電気自動車（EV）、データセンターなどでニーズが拡大したとする声が多い。
- 「高付加価値製品・サービスの受容性が高い」（23.2%）、「競合他社と比べて優位性が高い」（18.1%）が続き、前年と同様の傾向となった。

事業拡大の理由（複数回答）



（注）上位項目のみ掲載。

事業拡大の具体的理由（自由記述）

● 現地市場のニーズ拡大

- ・ 新規顧客へのビジネス拡大
【一般機械、電気・電子機器部品、化学・医薬、販売会社など】
- ・ データセンター関連の需要増
【電気・電子機器、鉄・非鉄・金属、販売会社】

● 高付加価値・サービスの受容性が高い

- ・ 高価格・高性能製品へのシフト
【電気・電子機器、化学・医薬、鉄・非鉄・金属、食料品など】

● 競合他社と比べて優位性が高い

- ・ 差別化された技術・製品による競合他社への優位性
【電気・電子機器、精密・医療機器、化学・医薬など】

● 輸出の増加

- ・ 中南米市場の開拓
【電気・電子機器、精密・医療機器、化学・医薬、プラスチック製品、ゴム・窯業・土石、販売会社】

現状維持の具体的理由（自由記述）

● トランプ政権の政策、関税による景気の不透明感

【多業種】

● インフレ・人件費高騰などのコスト増

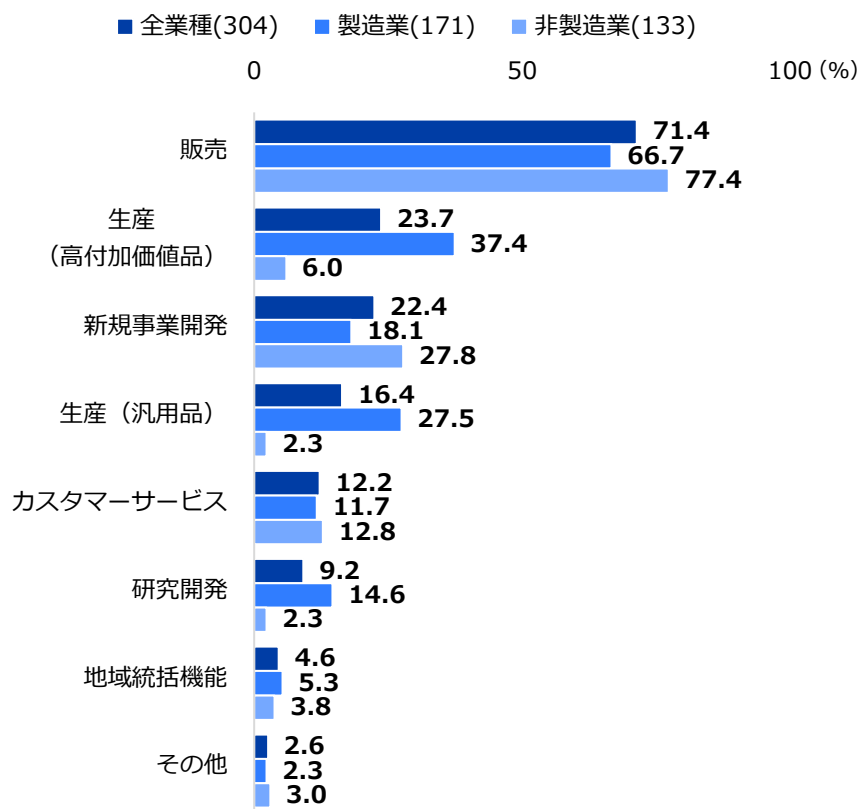
【多業種】

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

3 事業拡大の理由（2）： 拡大先はカリフォルニア州、テキサス州が筆頭

- 今後1～2年で拡大する機能は前年同様「販売」が71.4%で最多。2位と3位も前年と同様に「生産（高付加価値品）」（23.7%）、「新規事業開発」（22.4%）となった。
- 上記機能を拡大する州は、経済規模の大きいカリフォルニア州、テキサス州に集中した。

具体的にどのような機能を拡大するのか（複数回答）



主要な米国内の拡大先

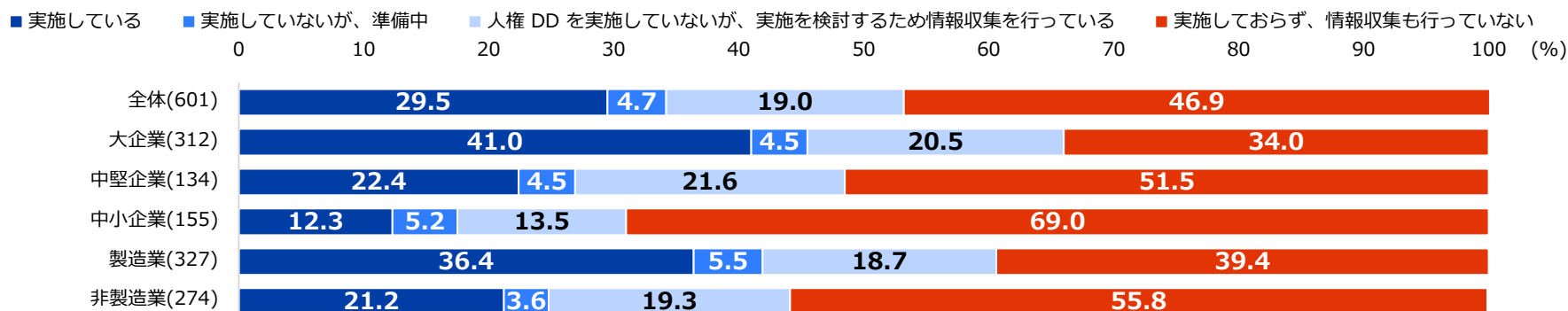
販売	製造業		非製造業	
	州	企業数	州	企業数
	カリフォルニア	14	カリフォルニア	17
	テキサス	7	テキサス	12
	フロリダ	5	イリノイ	7
	ケンタッキー	4	ニューヨーク	5
生産 (高付加価値)	製造業		非製造業	
	州	企業数	州	企業数
	カリフォルニア ジョージア ケンタッキー	4	アリゾナ カリフォルニア イリノイ	1
	アリゾナ オハイオ テネシー テキサス	3		
新規事業開発	製造業		非製造業	
	州	企業数	州	企業数
	カリフォルニア ジョージア テキサス	3	カリフォルニア	6
	ケンタッキー ミシガン	2	テキサス	5

（注）「拡大」回答の多かった機能について、上位州のみ掲載。

1 | ビジネスと人権 (1) : 人権DD実施企業は企業規模で大きな差

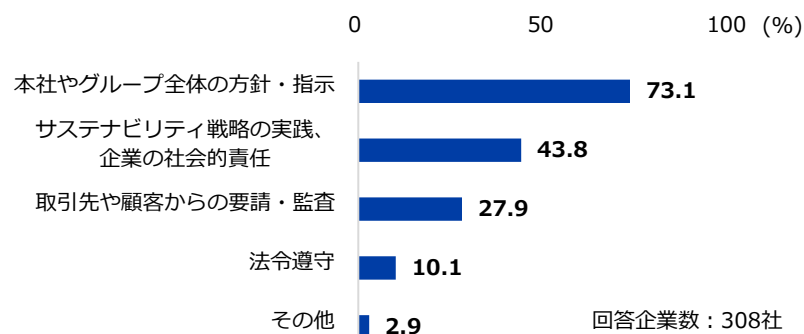
- 人権関連の法令・企業方針順守が課題認識として高まる中、人権デューデリジェンス（DD）実施企業は29.5%と低水準。準備中、情報収集中の企業を含めると全体で53.2%が人権DDを意識する。
- 人権DDを実施している大企業は41.0%と半数近くに、一方、中小企業では12.3%にとどまる。実施・検討などしていない理由としては、人手、情報の不足を挙げる企業が32.7%と最多。

人権DDを実施しているか（企業規模、業種別）



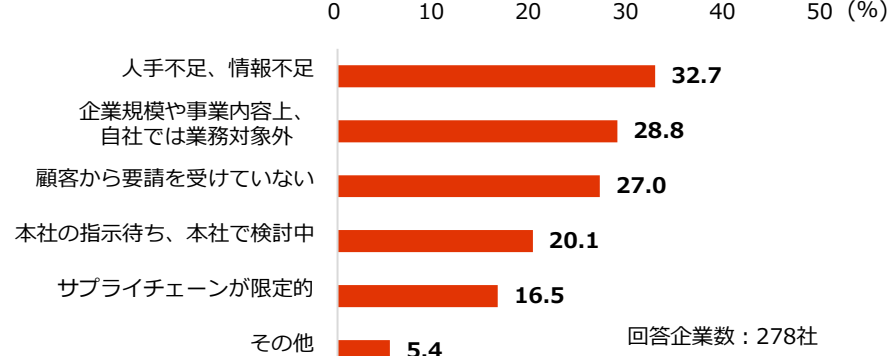
(注) 企業規模・業種名に併記された括弧内の数値は有効回答企業数。

人権DDを実施・検討などしている理由



(注) 人権DDを「実施している」「実施していないが、準備中」「実施を検討するため情報収集を行っている」と回答した企業が対象。

人権DDを実施・検討などしていない理由

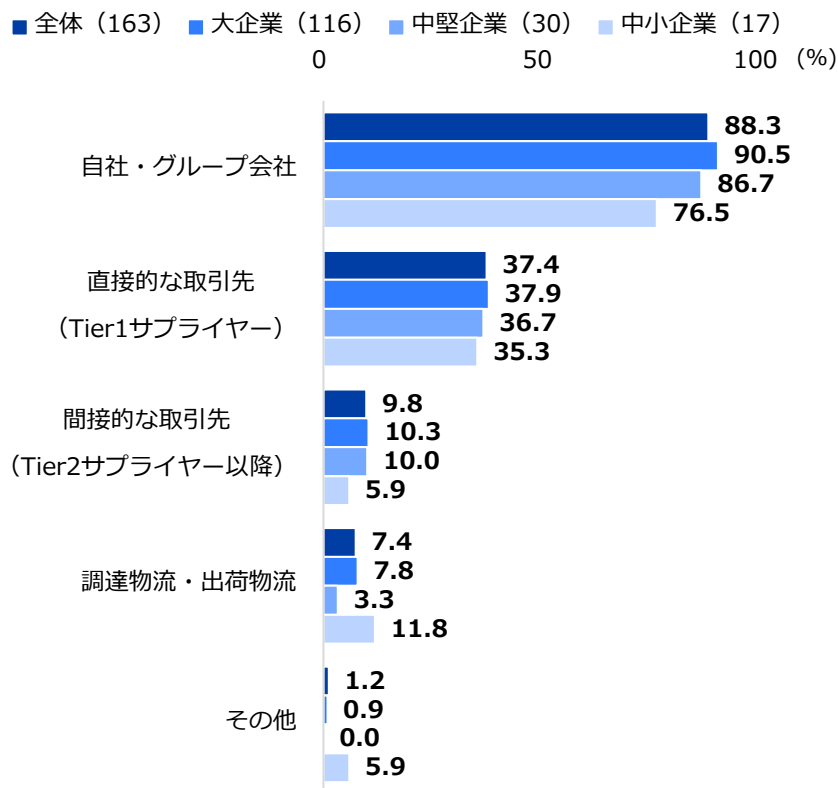


(注) 人権DDを「実施しておらず、情報収集も行っていない」と回答した企業が対象。

2 | ビジネスと人権 (2) : 間接的な取引先まで遡っての人権DD実施は限定的

- 人権DDの実施範囲は「自社・グループ会社」が88.3%、直接的な取引先（Tier1）が37.4%。間接的な取引先（Tier2）以降まで人権DDを実施する企業は9.8%と、限定的。
- 情報収集にリソースを割くことや、間接的な取引先への範囲拡大が課題として多く挙げられた。

人権DDをサプライチェーン等の どの範囲まで実施できているか（複数回答）



(注) 人権DDを「実施している」と回答した企業のみが回答対象。

人権DDの取り組み上の課題

- 回答収集やフォローアップなどに非常に時間・労力を要する【電気・電子機器部品、化学・医薬、販売会社など】
- 直接取引先までは把握できても、2次・3次以降の下請けや原材料レベルまで遡るのが非常に困難【一般機械、建設業、電気・電子機器部品など】
- 実施のための人材や人員が不足【ゴム・窯業・土石、販売会社】
- 取引先から人権DDに関する情報収集に理解いただけるかわからない【電気・電子機器部品、紙・木製品・印刷、販売会社など】
- 情報収集の手段が未確立【一般機械、販売会社、運輸業など】
- 国際環境の変化で人権保護の成否基準が変わってしまうことや、国家対立のツールとして人権課題が利用されること【金融・保険、建設業、電気・電子機器、情報通信業】
- サプライチェーンがグローバルにわたっていることから、収集した情報の確認が困難【一般機械、化学・医薬、その他製造業など】
- 管理が難しく、強制力がないこと【旅行・娯楽業など】

人権DD実施にあたり、 サプライチェーン上で懸念される課題

- 過酷な労働環境、安全管理が不十分な労働環境【一般機械、運輸業】
- 間接サプライヤーにおける児童労働、強制労働などの可能性【精密・医療機器、化学・医薬、電気・電子機器部品、鉄・非鉄・金属、その他製造業など】

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

カナダ編（第36回調査）



1 本年度調査の概要

調査目的

カナダ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

2025年9月2～23日

有効回答率

44.9%

(回答企業数 83社／187社)

調査対象

在カナダ日系企業（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、日本企業の支店が対象。

備考

本調査は1989年から実施しており、今回は36回目となる（2004年度は実施せず）。

回答企業業種別・州別内訳

(単位：社、%)

				企業数	構成比
全業種				83	100
業種別					
製造業	企業数	構成比	非製造業	企業数	構成比
	36	43.4		47	56.6
自動車等部品	6	7.2	販売会社	10	12.0
鉄・非鉄・金属	5	6.0	情報通信業	9	10.8
自動車等	4	4.8	商社・卸売業	8	9.6
プラスチック製品	3	3.6	旅行・娯楽業	6	7.2
一般機械	3	3.6	運輸業	5	6.0
電気・電子機器	3	3.6	金融・保険業	4	4.8
食料品	3	3.6	事業関連サービス	4	4.8
精密・医療機器	2	2.4	その他非製造業	1	1.2
鉄道・運搬車両等	1	1.2			
紙・木製品・印刷	1	1.2			
ゴム・窯業・土石	1	1.2			
その他製造業	4	4.8			
州別（製造業）			州別（非製造業）		
オンタリオ	30	36.1	オンタリオ	28	33.7
ブリティッシュ・コロンビア	4	4.8	ブリティッシュ・コロンビア	12	14.5
ケベック	2	2.4	ケベック	4	4.8
			アルバータ	3	3.6

(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、各設問全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、括弧内数値は回答企業数を示す。

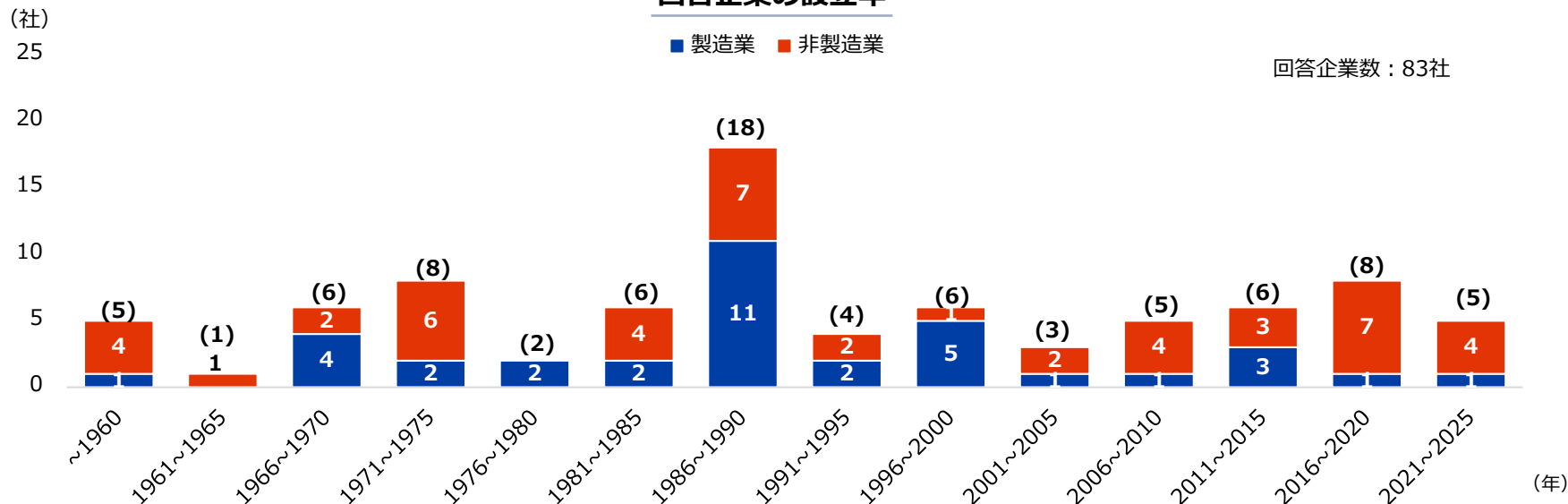
(注4) 各選択肢の回答企業数の分母が一定数に満たない業種や選択肢は対象から外した。

2 | 回答企業の設立年、拠点数、工場数

回答企業の設立年

■ 製造業 ■ 非製造業

回答企業数：83社



回答企業の拠点数の内訳

回答企業数	69			
拠点数	企業数 (社)			拠点数
	製造業	非製造業	全業種	総計
1	15	18	33	205
2	9	8	17	
3	5	5	10	
4	2	1	3	
5	0	0	0	
6~10	1	3	4	
11以上	0	2	3	
計	32	37	69	

回答企業の工場数の内訳

回答企業数	54			
工場数	企業数 (社)			工場数
	製造業	非製造業	全業種	総計
工場なし	4	20	24	49
1	19	0	19	
2	6	2	8	
3以上	2	1	3	
計	31	23	54	

3 従業員数・日本からの派遣者数： 1社あたりの中央値はそれぞれ70人、2人

- 回答企業の総従業員数は1万6,127人で、1社あたりの従業員数平均値は194人、中央値は70人。産業別でみると製造業の中央値は175人、非製造業の中央値は21人。
- 回答企業の日本からの総派遣者（駐在員）数は385人で、1社あたり派遣者数平均値は4.6人、中央値は2人。産業別でみると製造業の中央値は3人、非製造業の中央値は2人。

従業員数の平均値と中央値

単位：人

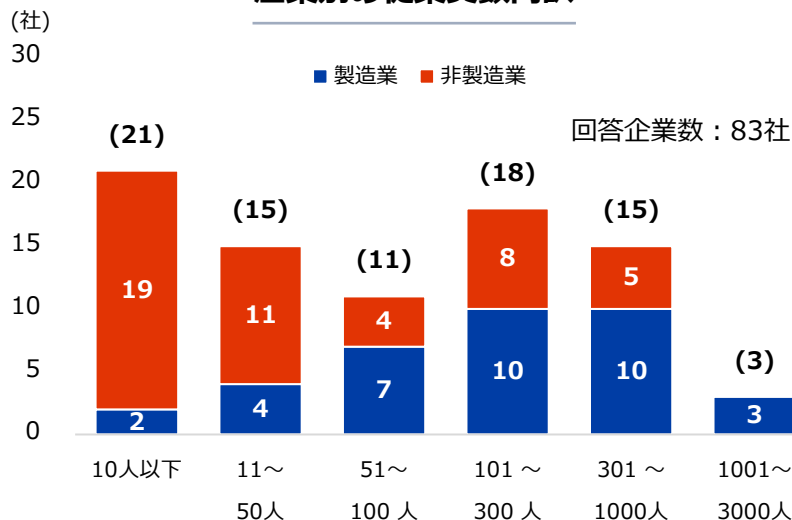
	総従業員数	平均値	中央値
全業種(83)	16,127	194.3	70
製造業(36)	11,315	314.3	175
非製造業(47)	4,812	102.4	21

日本からの派遣者数の平均値と中央値

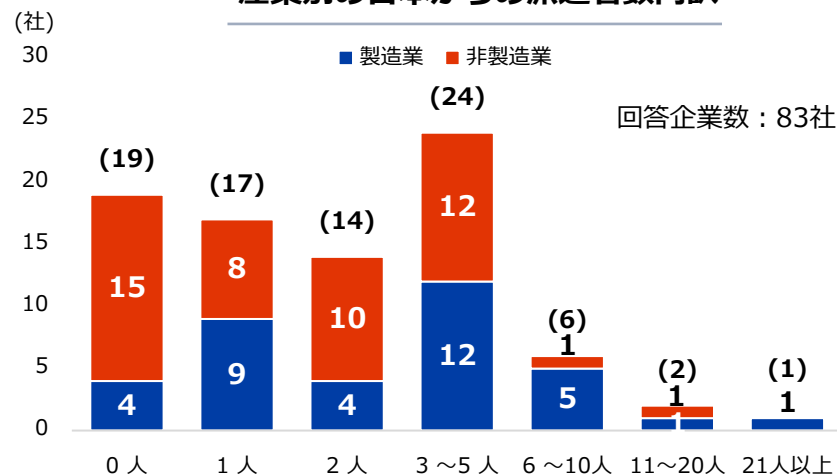
単位：人

	総派遣者数	平均値	中央値
全業種(83)	385	4.6	2
製造業(36)	288	8.0	3
非製造業(47)	97	2.1	2

産業別の従業員数内訳

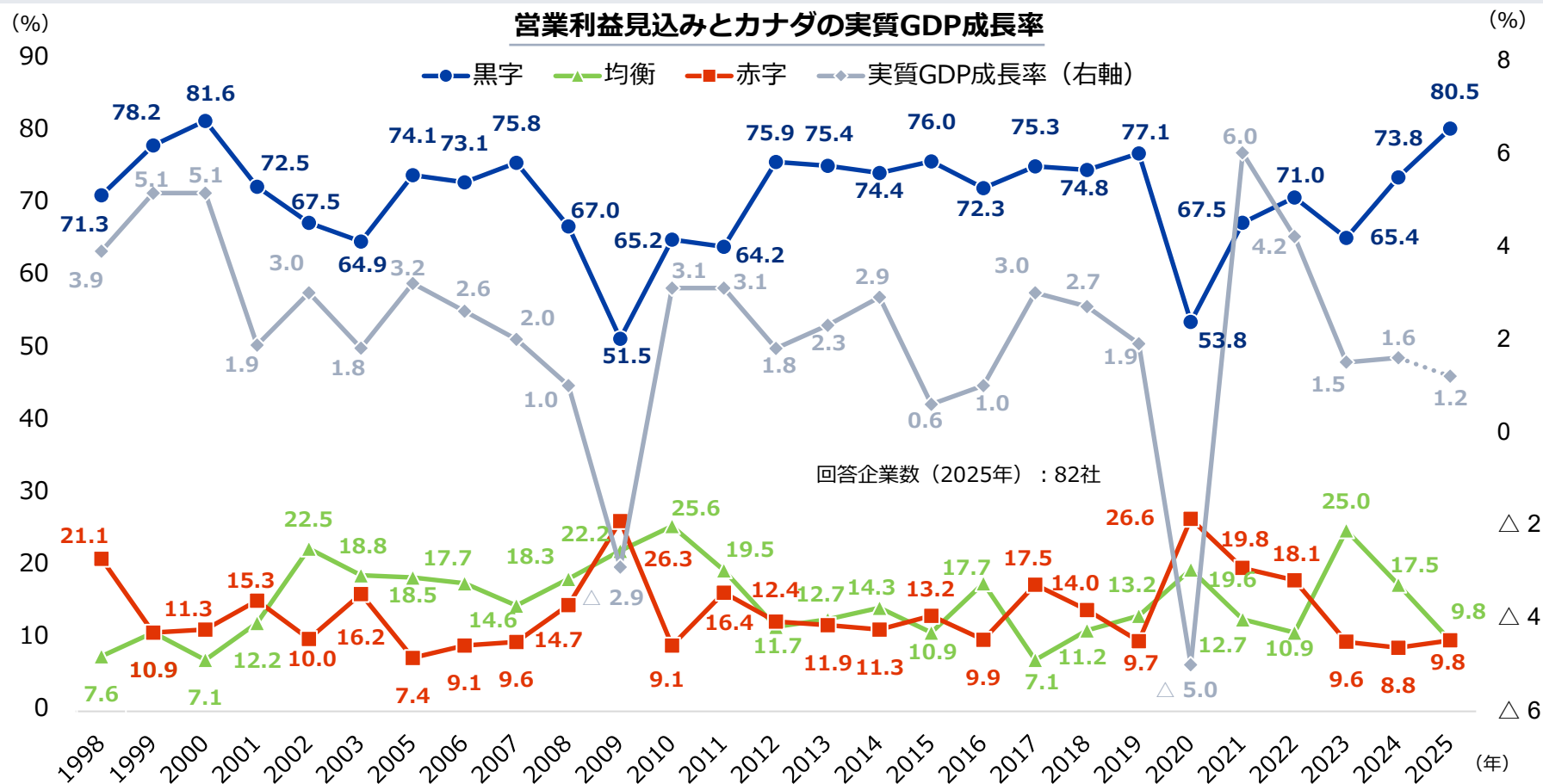


産業別の日本からの派遣者数内訳



1 | 2025年営業利益見込み： 黒字の割合は2000年度調査以来最高を記録

- 2025年に「黒字」を見込む企業は80.5%で、前年（73.8%）から6.7ポイント増加し、新型コロナウイルスの感染拡大前の2019年（77.1%）の水準を6年ぶりに上回り、2000年以来の水準に。
- 一方、「赤字」を見込む企業は9.8%で、前年（8.8%）から増加した。



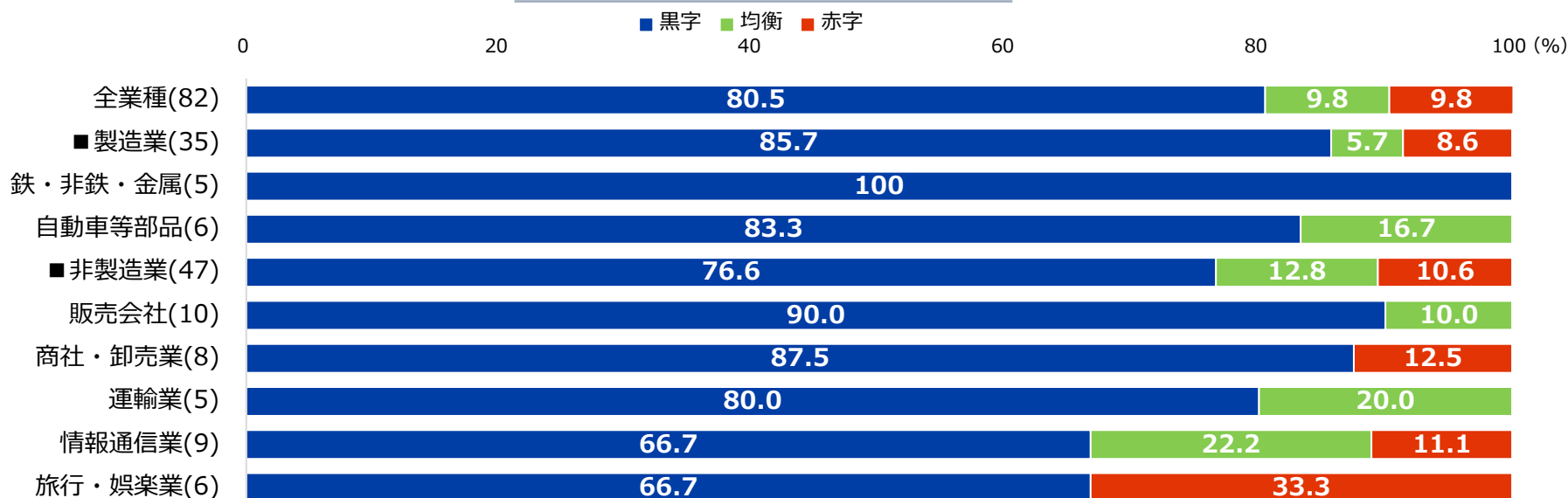
(注) 2024年までの実質GDP成長率はカナダ統計局（Statistics Canada）の発表値（2025年5月）。2025年の実質GDP成長率はIMFによる予測値（2025年11月）。

2004年度は調査を実施せず。

2 | 2025年営業利益見込み（業種別）： 自動車等部品などで黒字8割超

- 業種別営業利益見込みは、製造業（85.7%）、非製造業（76.6%）ともに「黒字」を見込む割合が4分の3を超える。中でも鉄・非鉄・金属は回答企業すべてが黒字を見込む。
- 一方で、赤字見込みの割合が前年から拡大。ビジネスのオンライン化の影響で出張需要が減少したことなどにより旅行・娯楽業で33.3%と特に高かった。

2025年の営業利益見込み（業種別）



(注) 有効回答5社以上の業種のみ掲載。

営業利益黒字見込みに影響した要因（自由記述）

- 客先の生産台数増、安定受注のため【自動車等部品】
- カナダによる米国から輸入される品目への報復関税に早期に対応できた【販売会社】

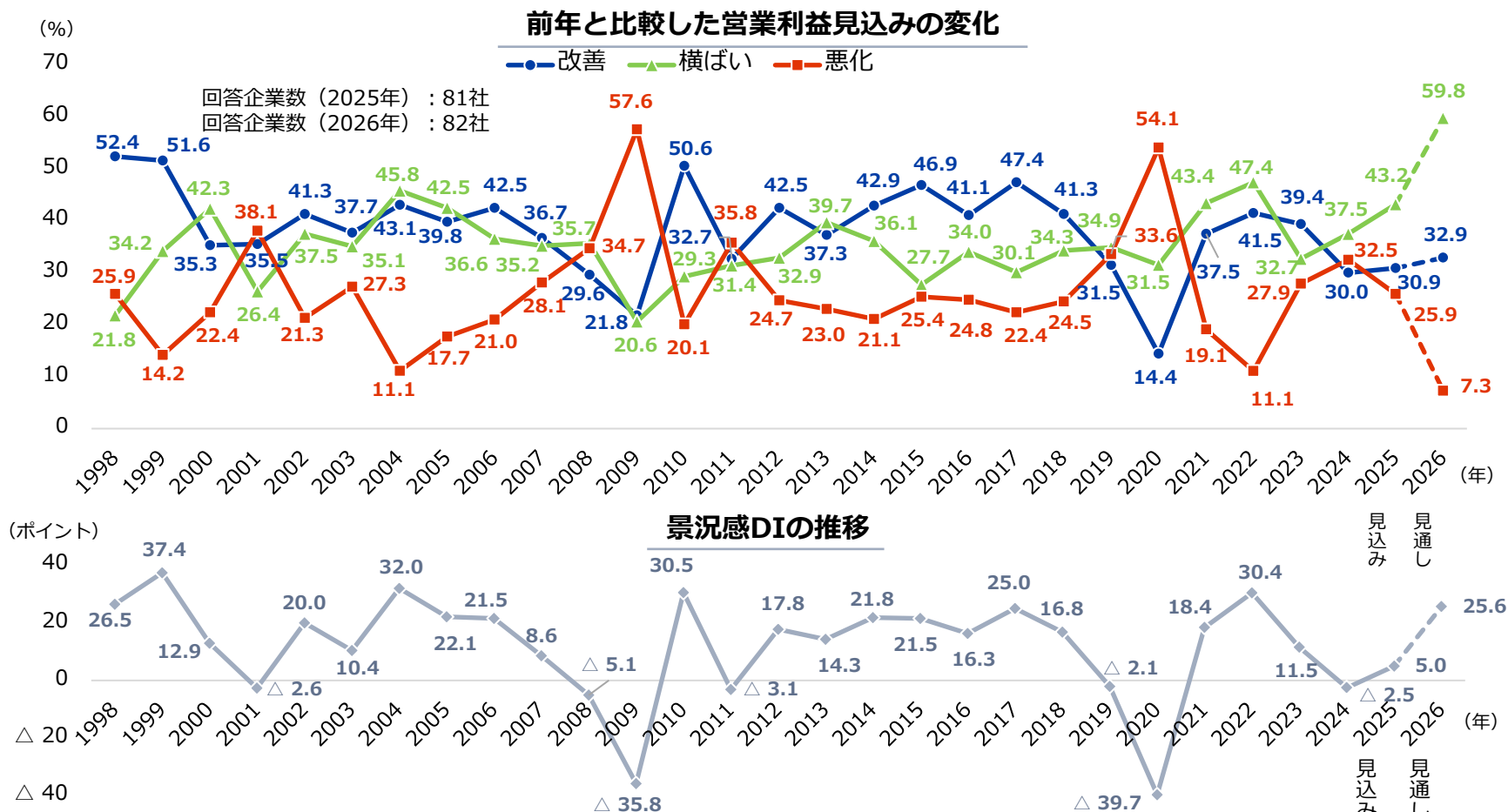
営業利益赤字見込みに影響した要因（自由記述）

- 米国による関税と、その影響を踏まえた一部車種の輸入停止【販売会社】
- オンラインミーティングなどで出張需要が減退している【旅行・娯楽業】

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

3 景況感DI： 前年から「横ばい」「改善」した企業の割合が増加

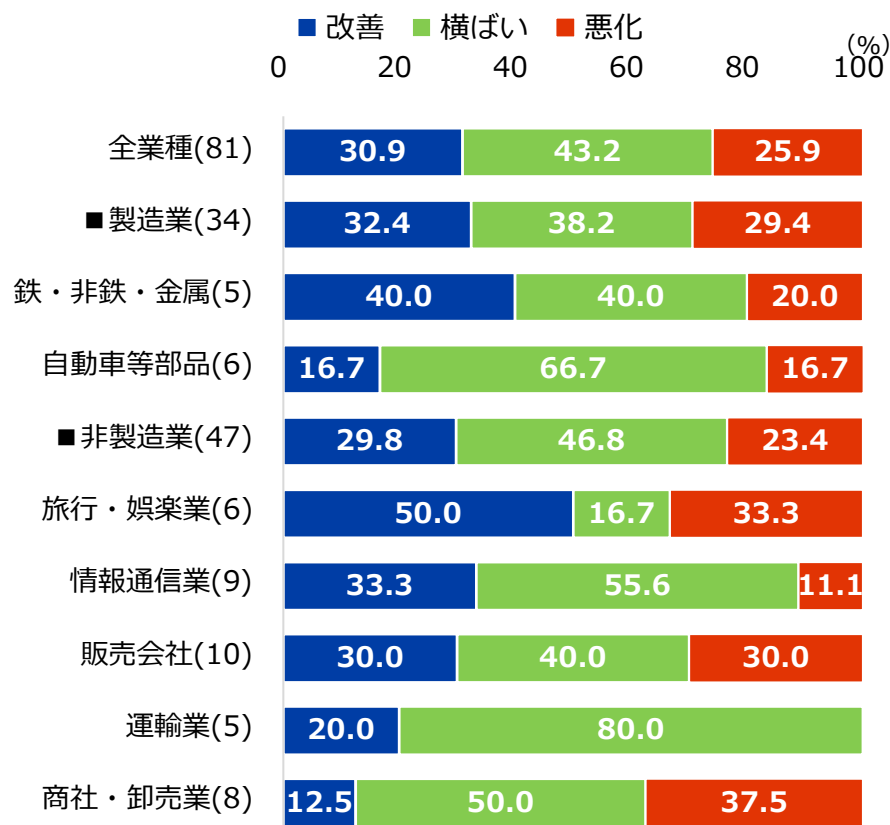
- 前年と比較した営業利益見込みについて、「横ばい」と回答した企業が43.2%と2024年（37.5%）から5.7ポイント増加。「改善」したと回答した割合（30.9%）も前年度（30.0%）から微増。
- 「悪化」したと回答した割合は25.9%と前年（32.5%）から6.6ポイント減少。



4 対前年比営業利益見込み（業種別）： 横ばいが最多、悪化を見込む企業は昨年から減少

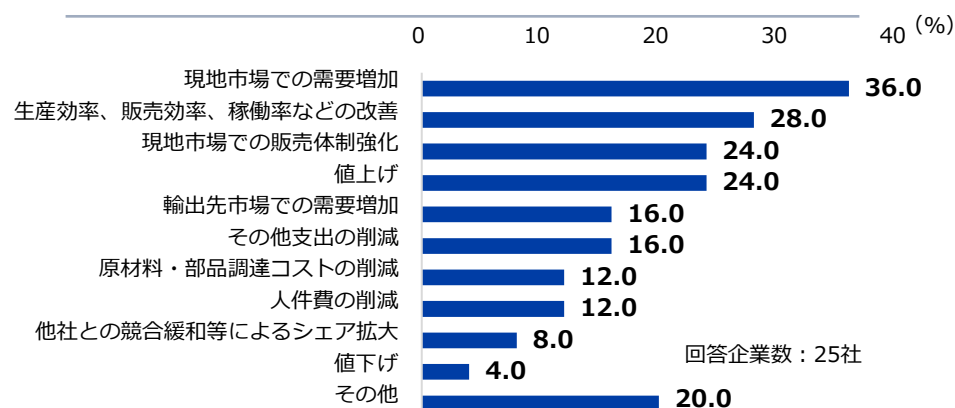
- 製造業は全業種平均と比べて「改善」（32.4%）「悪化」（29.4%）と回答した割合が高いのに対し、非製造業では「横ばい」（46.8%）と回答した割合が高く、営業利益見込みの変化の傾向は異なる。
- 製造業では鉄・非鉄・金属で改善が40.0%と高かった。非製造業では、商社・卸売業（37.5%）、旅行・娯楽業（33.3%）、販売会社（30.0%）で3割以上が悪化したと回答。

2024年と比較した営業利益見込みの変化（業種別）

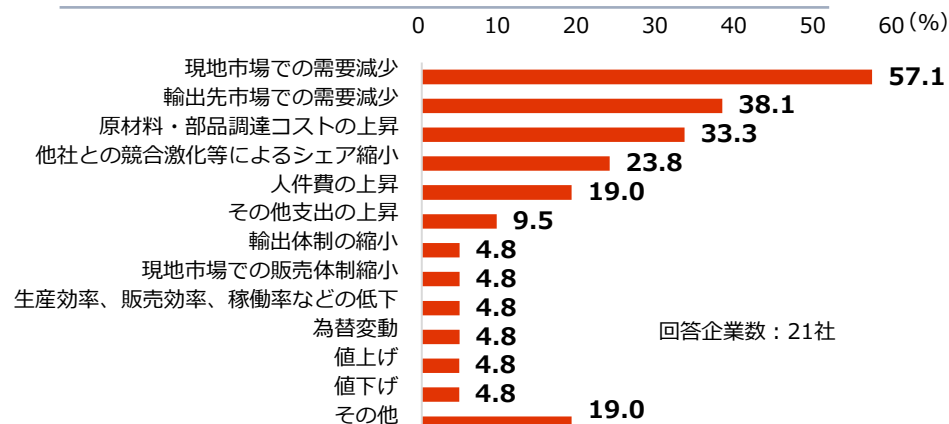


（注）有効回答5社以上の業種のみ掲載。

2025年の営業利益見込みが改善する理由（複数回答）



2025年の営業利益見込みが悪化する理由（複数回答）



1 人手不足・賃金の課題： 賃金・待遇の要求水準の高まりが喫緊の課題

- 人材確保の状況が悪化した企業の中で「賃金・待遇面などの要求水準の高まり」を理由に挙げる企業が多く、スタッフ・ワーカー、専門職で90%を超え、管理職で70%を超える。
- 職種によっては「企業と求職者のミスマッチ」「他社との人材獲得競争の激化」を状況悪化の理由として挙げる割合が半数以上に。

現地労働市場での人材確保をめぐる直近2年間での状況の変化

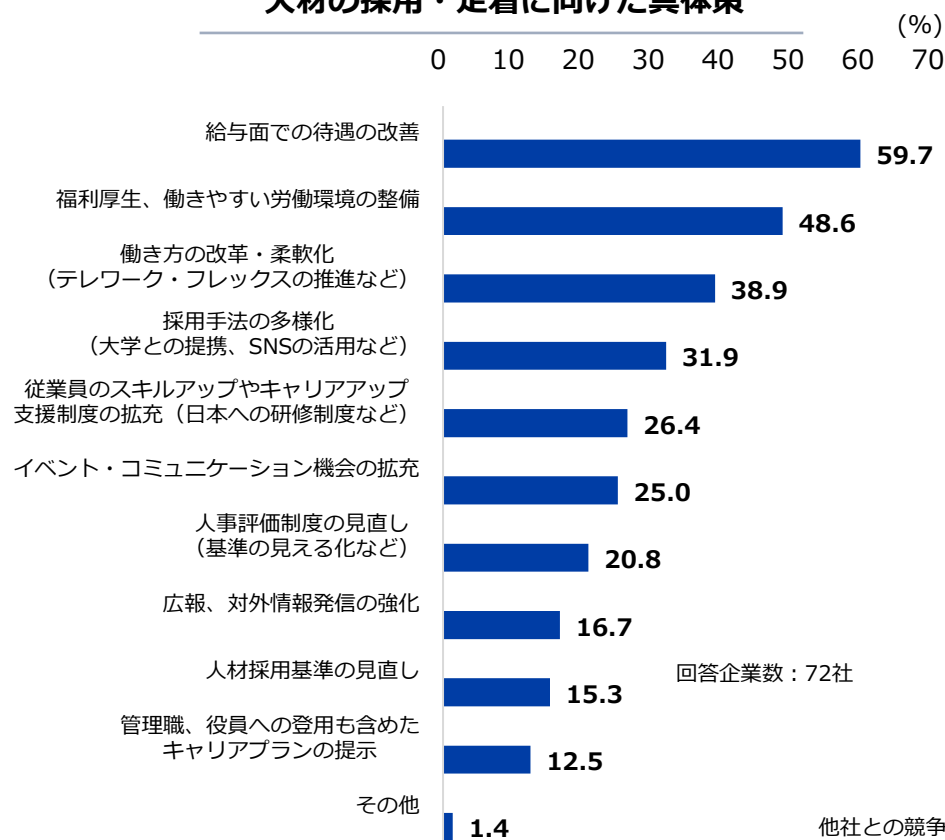


(注) 専門職とは、法務、経理、エンジニアなど専門技能を必要とする職種を指す。上位項目のみ抜粋、50%以上は太字。

2 人材の採用・定着に向けた具体策 半数以上の企業が給与・労働環境の改善を試みる

- 人材の採用・定着に向けた具体策として、「給与面での待遇の改善」を選択した企業が半数以上。「福利厚生、働きやすい労働環境の整備」（48.6%）「働き方の改革・柔軟化」（38.9%）が続く。
- 給与面での待遇改善に向けた具体策として、同業他社を上回る賃金水準を設定した企業があった。フランス語話者の採用のため、カナダ外で採用活動をする企業など、カナダ特有の取り組みもみられる。

人材の採用・定着に向けた具体策



人材面の具体的な対応（自由記述）

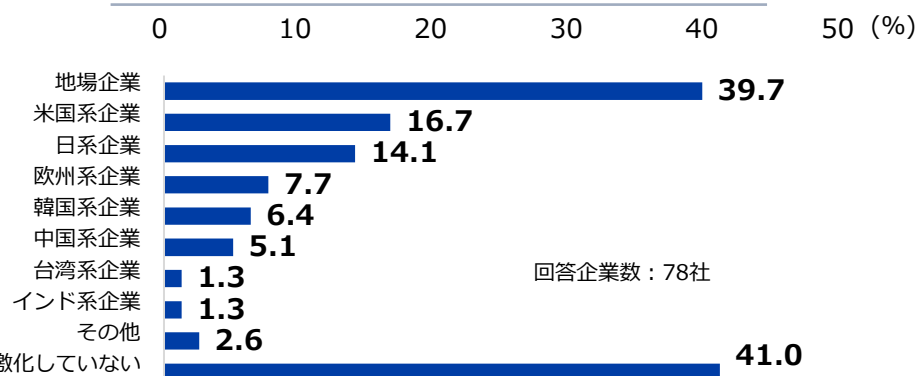
● 給与面での待遇の改善

- ・ 地域や同業他社動向の調査を実施し、それを上回る賃金を設定。
【一般機械、情報通信業、その他製造業、事業関連サービス、販売会社】

● 採用活動

- ・ 大学で行われている就職フェアへの参加【食料品、旅行・娯楽業】
- ・ 採用イベントを随時実施【自動車等部品】
- ・ フランス語を母国語とする国へのリクルート活動継続【ゴム・窯業・土石】

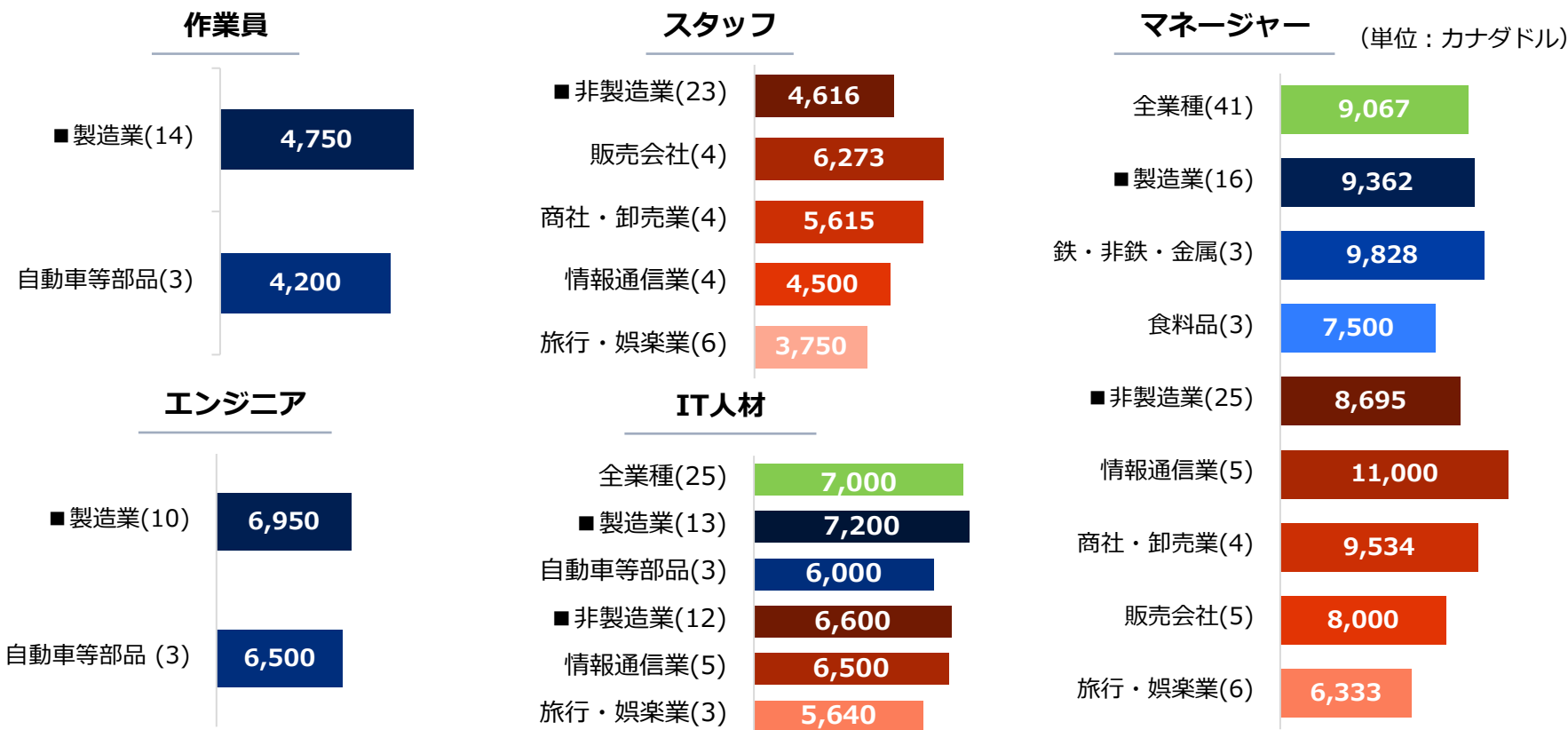
競争が激化している相手企業の資本国・地域



(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

1 賃金（基本給月額、中央値）： 基本給月額はマネージャー以外で前年を下回る

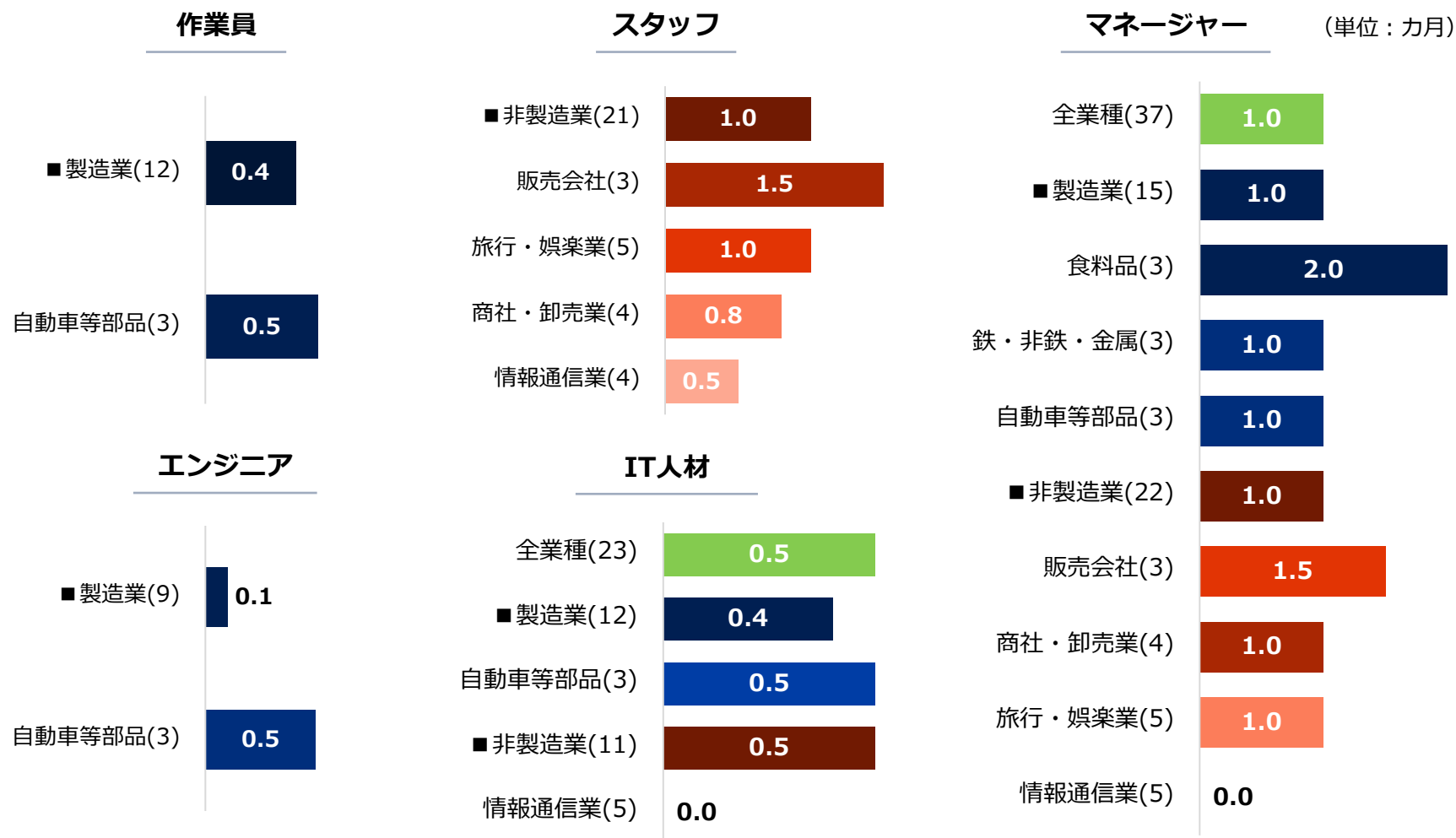
- 基本給月額の中央値は、調査対象の職種のうちマネージャー以外の4職種で前年調査を下回る水準に。マネージャーについても、9,067カナダドルと、前年（9,000カナダドル）からの上昇幅は小さい。
- 今期（2024年→2025年）の名目ベースアップ率（ベア率）中央値は製造業・非製造業ともに3.0%。製造業は前年調査時点の名目ベア率（見込み）の中央値（3.5%）から低下、非製造業は変わらず。



(注1) 製造業企業は、作業員（正規雇用の一般工職で実務経験3年程度、ただし請負労働者および試用期間中の作業員は除く）、エンジニア（正規雇用の中堅技術者で専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合）、マネージャー（正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合）、IT人材（正規雇用のシステムエンジニアで専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合）について、非製造業企業は、スタッフ（正規雇用の一般職で実務経験3年程度、ただし派遣社員および試用期間中の社員は除く）、マネージャー、IT人材について回答。

(注2) 有効回答企業数が3社以上の企業のみ掲載。

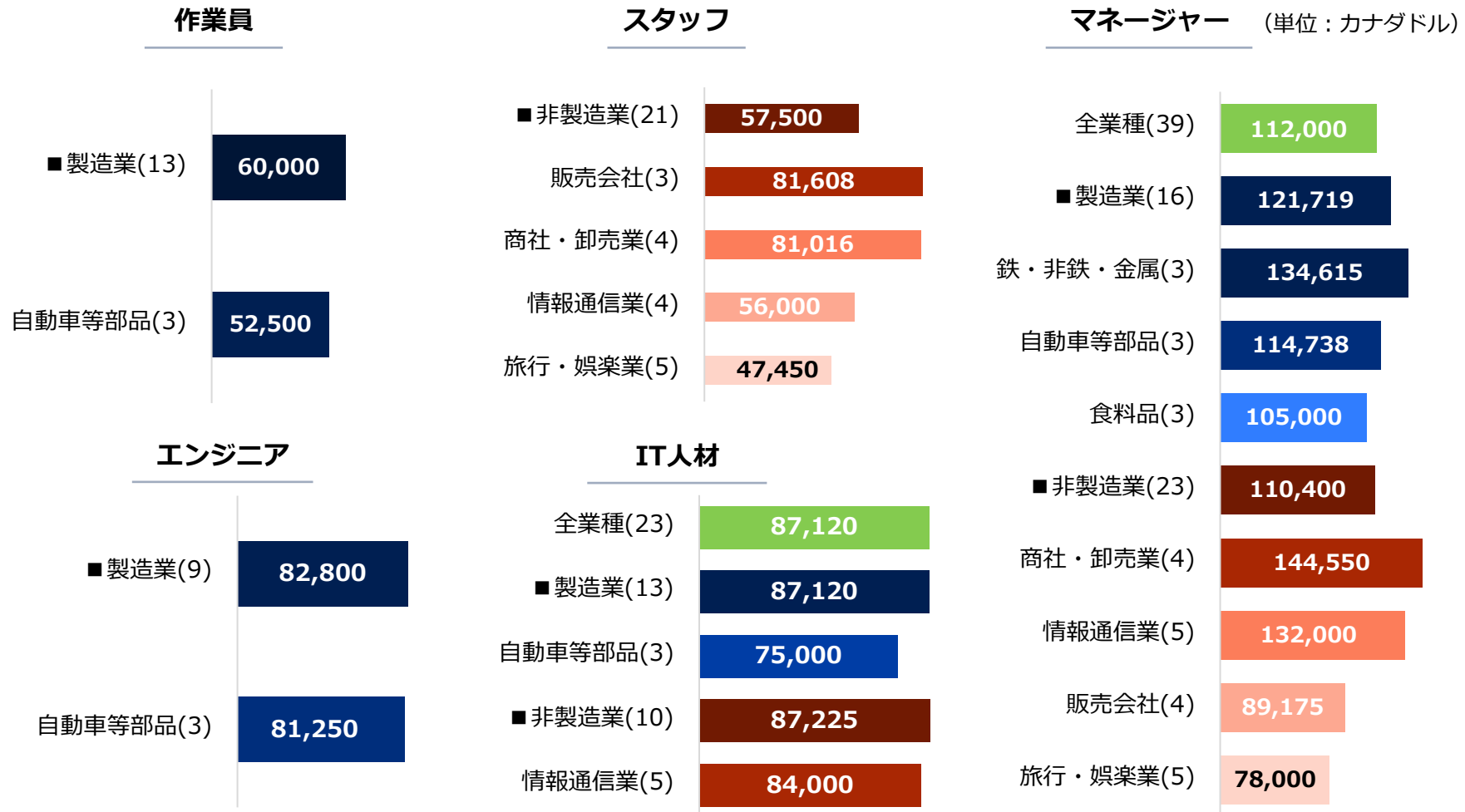
2 | 賃金（年間賞与、中央値）： 職種別中央値は0.0~2.0カ月



(注1) 製造業企業は、作業員（正規雇用の一般工職で実務経験 3 年程度、ただし請負労働者および試用期間中の作業員は除く）、エンジニア（正規雇用の中堅技術者で専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験 5 年程度の場合）、マネージャー（正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験 10 年程度の場合）、IT 人材（正規雇用のシステムエンジニアで専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験 5 年程度の場合）について、非製造業企業は、スタッフ（正規雇用の一般職で実務経験 3 年程度、ただし派遣社員および試用期間中の社員は除く）、マネージャー、IT 人材について回答。

(注2) 有効回答企業数が3社以上の企業のみ掲載。

3 | 賃金（年間実負担額、中央値）： 職種別中央値は4万7,450～14万4,550カナダドル



(注1) 製造業企業は、作業員（正規雇用の一般工職で実務経験 3 年程度、ただし請負労働者および試用期間中の作業員は除く）、エンジニア（正規雇用の中堅技術者で専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験 5 年程度の場合）、マネージャー（正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験 10 年程度の場合）、IT 人材（正規雇用のシステムエンジニアで専門学校もしくは大卒以上、かつ実務経験 5 年程度の場合）について、非製造業企業は、スタッフ（正規雇用の一般職で実務経験 3 年程度、ただし派遣社員および試用期間中の社員は除く）、マネージャー、IT 人材について回答。

(注2) 有効回答企業数が3社以上の企業のみ掲載。

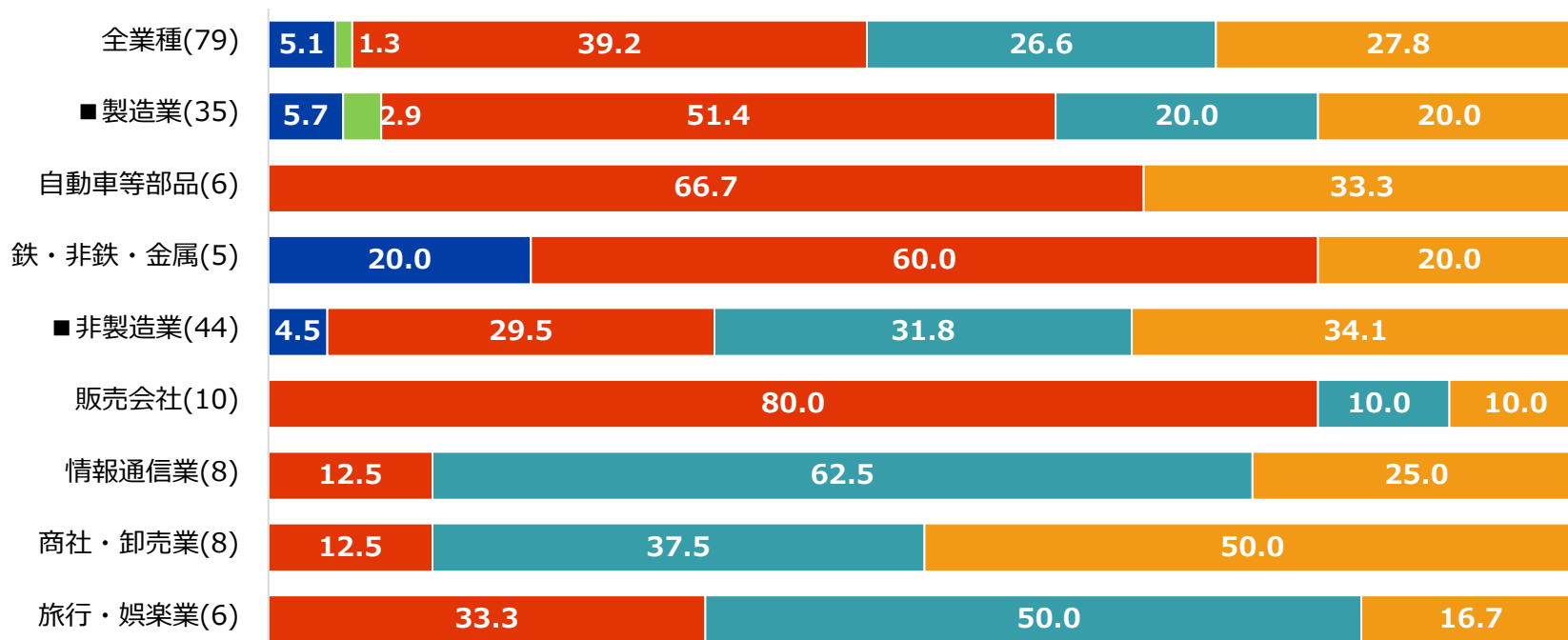
1 | トランプ政権の関税政策の影響 (1) : トランプ関税のマイナスの影響は製造業で目立つ

- 全業種でみると、マイナスの影響が大きい（39.2%）と回答した割合がプラスの影響が大きい（5.1%）と回答した企業を大きく上回る。
- 製造業全体では半数超（51.4%）がマイナス、プラスは5.7%にとどまった。他方、非製造業全体では「現時点では分からない」（34.1%）、「影響はない」（31.8%）との回答が多数を占めた。

第2次トランプ政権の関税引き上げ措置などの影響

■ プラスの影響が大きい ■ マイナスとプラスの影響が同程度 ■ マイナスの影響が大きい ■ 影響はない ■ 現時点ではわからない

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100 (%)

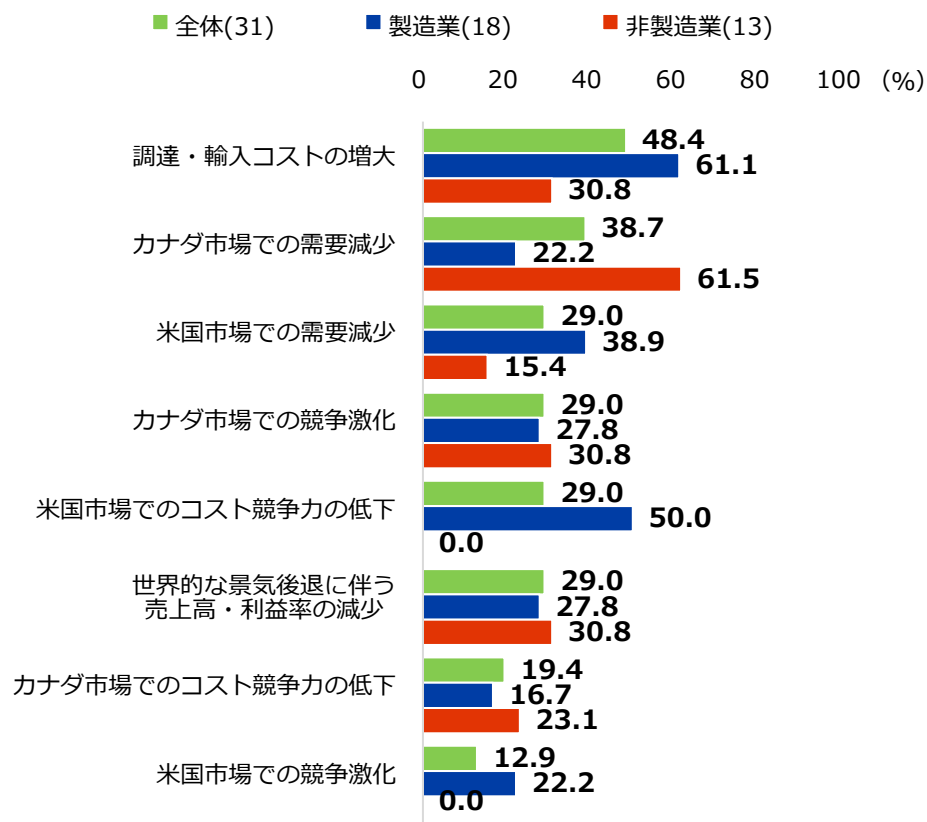


(注) 有効回答10社以上の業種のみ掲載。

2 | トランプ政権の関税政策の影響（2）： トランプ関税の影響で調達・輸入コストの増大が顕著

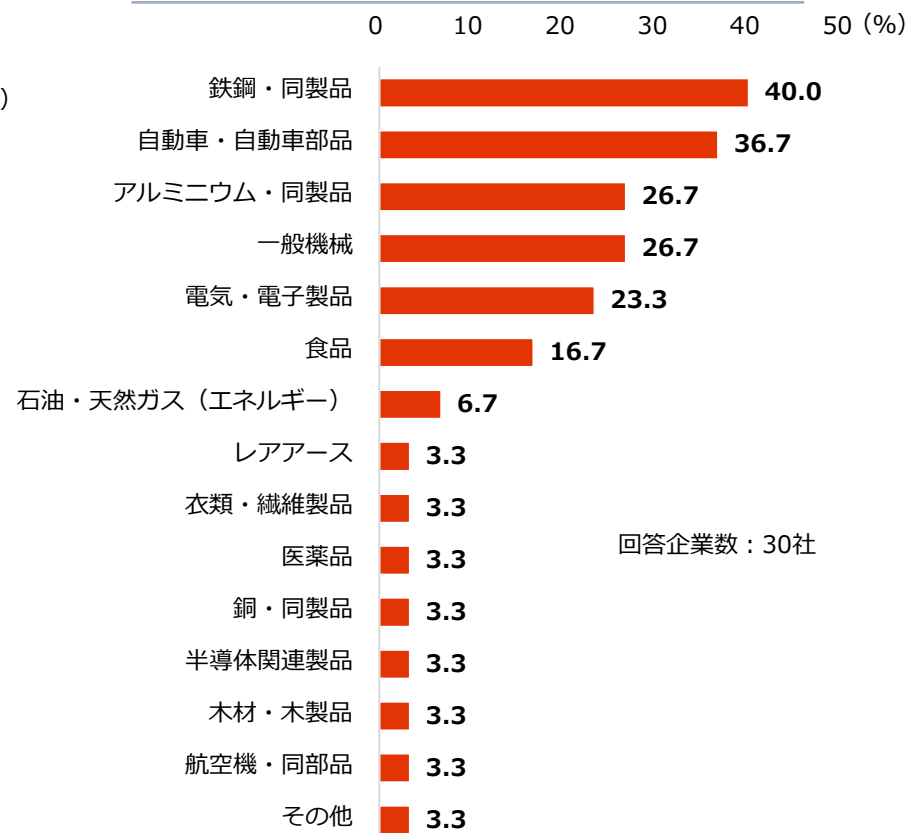
- トランプ関税によりマイナスの影響を受ける理由としては「調達・輸入コストの増大」（48.4%）、「カナダ市場での需要減少」（38.7%）を挙げる声が多かった。
- 特にマイナスの影響が大きい具体的な品目としては鉄鋼・同製品（40.0%）、自動車・自動車部品（36.7%）に回答が集まった。

「マイナスの影響」の理由（複数回答）



（注）上位項目のみ掲載。

「マイナスの影響」が大きい品目（複数回答）

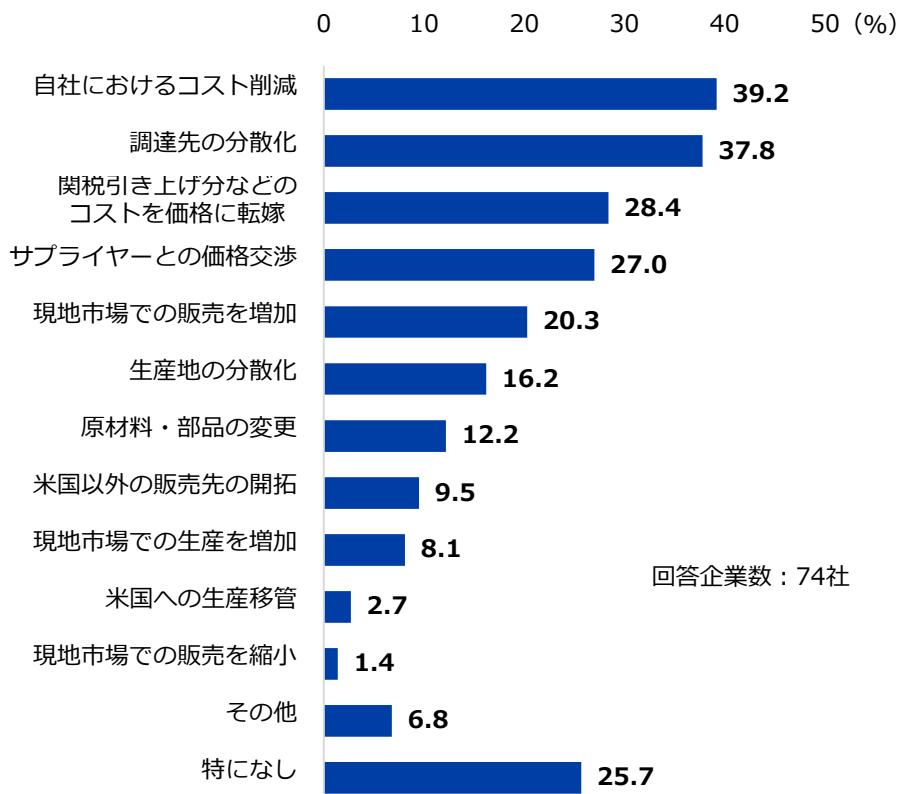


（注）上位項目のみ掲載。

3 | トランプ政権の関税政策の影響 (3) : トランプ関税に対しては自社におけるコスト削減で対応

- 米国や諸外国・地域の関税引き上げなどのビジネス環境の変化への対応策としては、「自社におけるコスト削減」(39.2%)、「調達先の分散化」(37.8%)を挙げる企業が多かった。
- 一方、約4分の1(25.7%)の企業が対応策は「特になし」と回答。

関税引き上げ等の
ビジネス環境の変化への対応 (複数回答)



具体的な対応策 (自由記述)

- 日本を含む米国にとって外国製の機械を米国に販売するにあたり追加関税が発生しているため、販売が落ち込む可能性がある。全額負担とはいかないが、関税の一部を当社が負担する方法を開始。【その他製造業】
- カナダ製造の強化およびそれを利用したカナダ国内販売の強化。【食料品】
- 必要に応じて、追加関税分の仕入コスト上昇を卸価格へ転嫁することを、他社の動向を考慮した上で検討する。【商社・卸売業】
- 関税の影響により、顧客の中（特に政府系自治体）には米国製ではなくカナダ製を要望されるケースがある。その為、弊社米国工場製造製品ではなく、カナダ国内の協力会社での製造をせざるを得ないケースが出ている。【販売会社】
- 米国品に対する報復関税、USMCAの見直しなどで前提条件が変更する懸念がある。柔軟な生産体制を確立し、最も適切な原産国からの仕入れに対応する。【販売会社】
- 関税影響により米国から輸入しているアルミ缶のコストが増加。価格転嫁や他のコスト削減で対応予定。【食料品】

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

4 | トランプ政権の関税政策の影響（4）： USMCAの見直しについては現状維持への期待も、 米国に有利な条件設定や関税発動への懸念が強い結果に

- 2026年7月1日までに実施が予定されているUSMCAの見直しについては、現状維持や安定的で長期的な貿易関係になることを期待する回答がみられた。
- 他方、米国に有利な条件設定がなされることや、協定が廃止され現USMCA対象商品へ関税が適用されることを懸念する回答も多い。

USMCA見直しに向けた期待（自由記述）

- 現行USMCAの維持を期待。【一般機械、商社・卸売業、販売会社】
- 自動車関連部品の非関税化。【輸送機器】
- 安定した、長期的な貿易関係にしてほしい。【金融・保険業】

USMCA見直しに向けた懸念（自由記述）

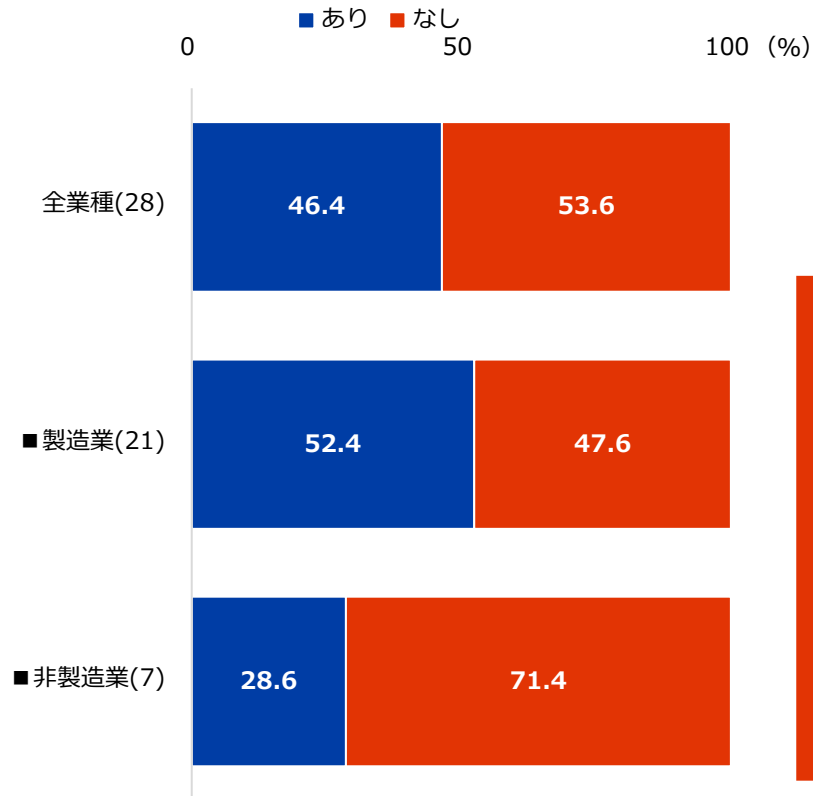
- 製品別に細分化された具体的な関税発動や、結局は米国内生産を加速させるために強硬発動をする懸念。トランプ大統領如何による不確実性。【ゴム・窯業・土石】
- USMCAが修正されて北米圏内の関税が増加した場合、サプライチェーンへの影響、調達コストの増加、進出市場での販売環境変化（需給バランスへの影響、経済見通し変化に伴う消費者マインドの変動）が懸念される。【販売会社】
- さらなる条件の厳格化、米国に有利な条件設定【運輸業】
- IT・クラウド分野への新たな規制導入や優遇措置の偏りによる競争条件の変化、政府調達におけるローカル企業優遇策の強化、協定見直しに伴う顧客側の意思決定の遅延や慎重化。【情報通信業】
- カナダは米国への依存度が高いため、経済的にインパクトが大きい。米国側からの一方的な見直しの可能性があり、懸念している。【金融・保険業】
- 現CUSMA対象品目への関税適用開始。【食料品】
- 協定がなくなり、関税がかかること。【販売会社】

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

1 調達の見直し予定： 製造業で半数強が見直しを予定

- 回答企業の46.4%が調達先の見直し予定ありと回答。前年（24.3%）から20ポイント超増加。特に製造業企業において、半数強（52.4%）が見直しを予定すると回答。
- 調達先の変更内容をみると、米国から日本を含むアジア各国やカナダへの移管を挙げる企業が目立つ。

調達先の見直し予定の有無



(注) 有効回答5社以上の業種のみ掲載。

調達先の変更内容（複数回答）

(単位：件)

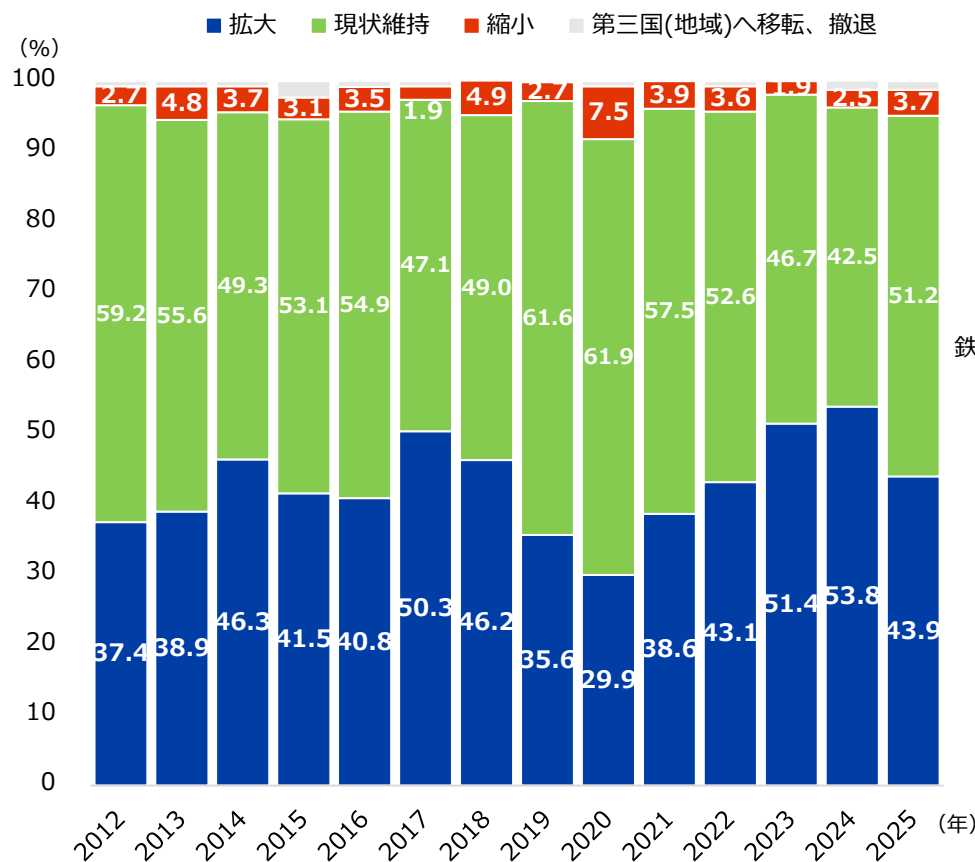
		変更後の調達先						
		日本	カナダ	中国	米国	韓国	ASEAN	無回答
変更前の調達先	米国	4	2	2		1	1	
	日本	0	1		1			
	メキシコ							1
	総計	4	3	2	1	1	1	1
		総計						
		4	3	2	1	1	1	13

(注) それぞれの変更内容について、3以上は太字。

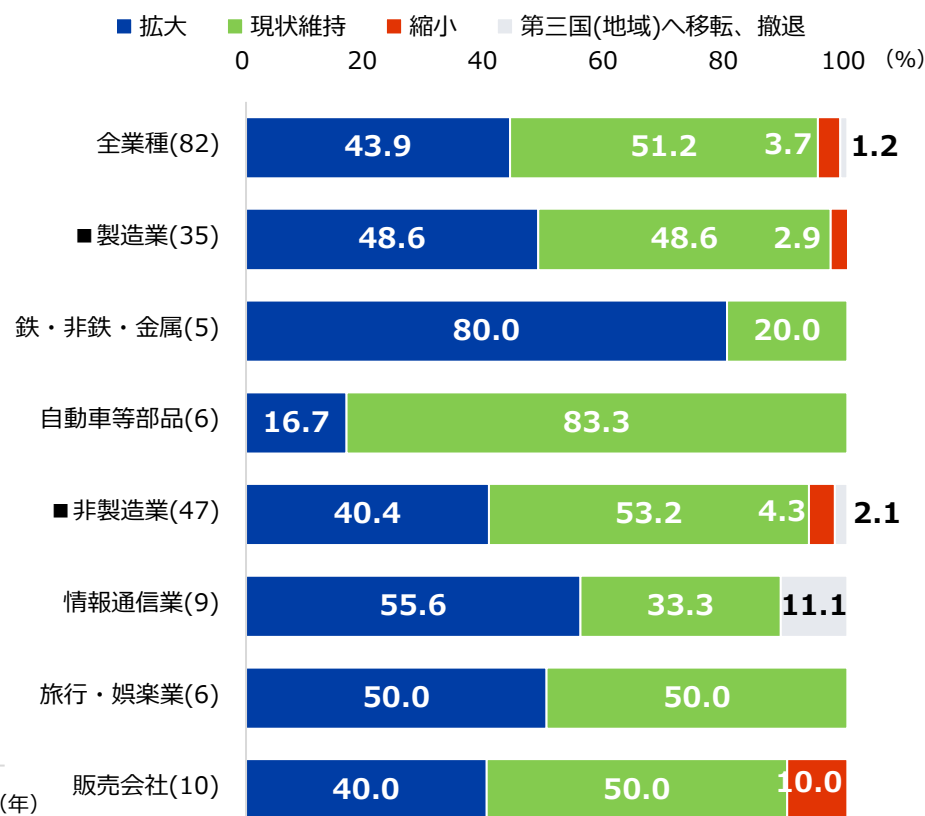
1 事業展開の方向性： 事業拡大を見込む企業は3年ぶりに半数を切る

- 今後1～2年でカナダでの事業を拡大する企業の割合は4割強（43.9%）と前年（53.8%）から10ポイント近く減少。拡大は3年ぶりに半数を切り、現状維持（51.2%）と回答した割合を下回った。
- 業種別にみると、製造業では鉄・非鉄・金属は8割が拡大を見込む一方、自動車等部品は8割強（83.3%）が現状維持。非製造業でも、全体の5割強（53.2%）が現状維持と回答。

今後1～2年の事業展開の方向性（全業種）



今後1～2年の事業展開の方向性（業種別）

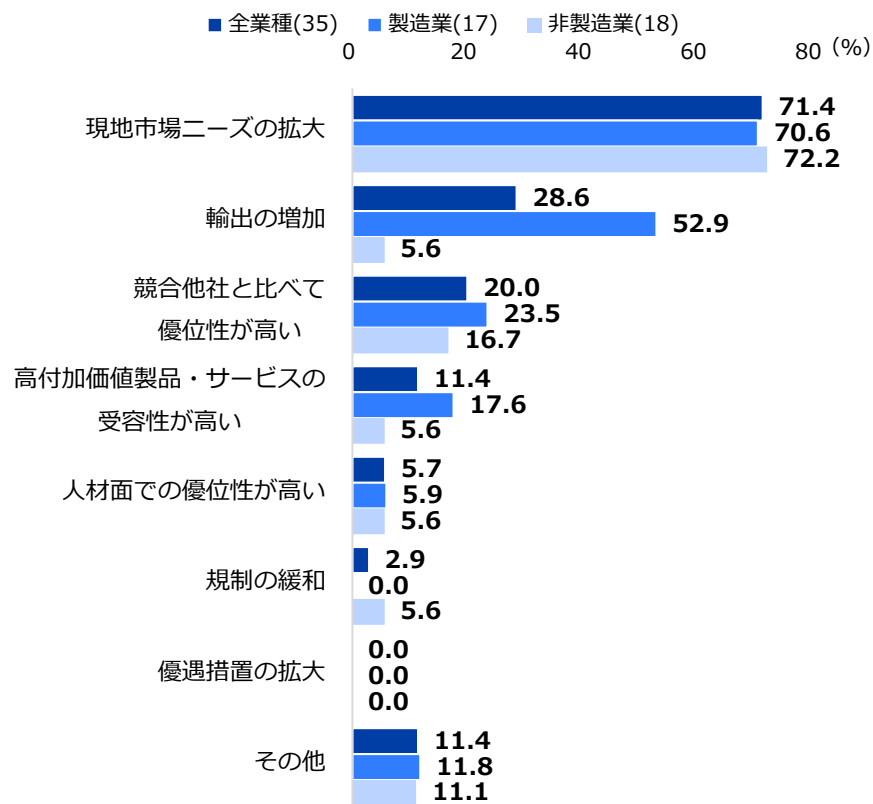


(注) 有効回答5社以上の業種のみ掲載。

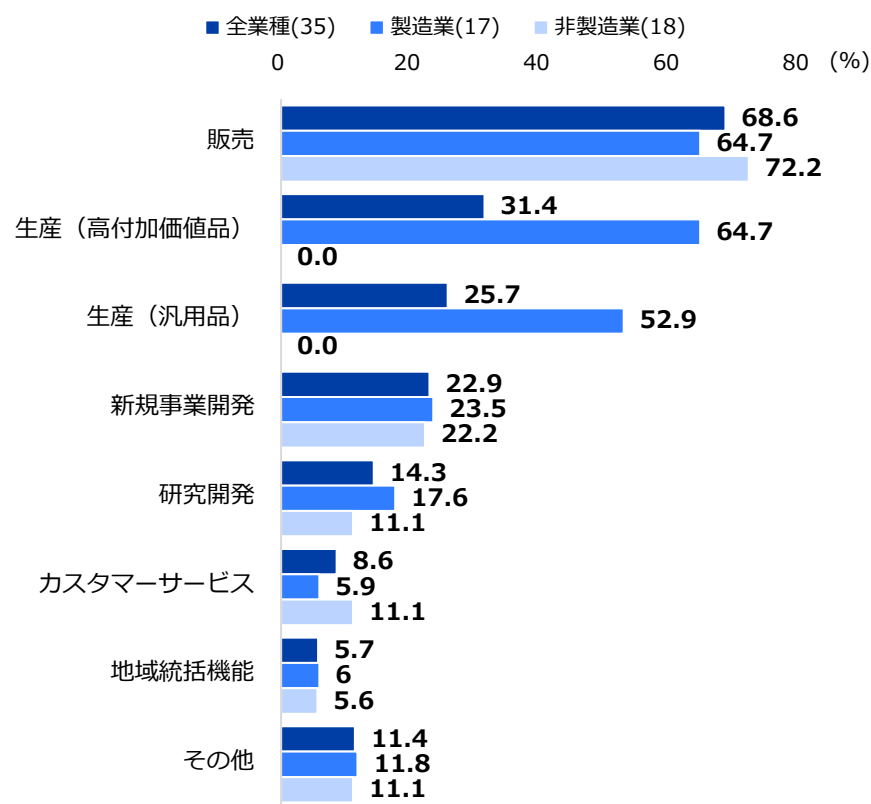
2 事業拡大の理由： 現地市場ニーズの拡大が7割強で最大

- 今後1～2年での事業拡大の理由は「現地市場ニーズの拡大」が71.4%を占め最大。
- 具体的な拡大機能は販売（68.6%）が最も高く、生産（高付加価値品、31.4%）、生産（汎用品、25.7%）が続いた。

事業拡大の理由（複数回答）



具体的な拡大機能（複数回答）

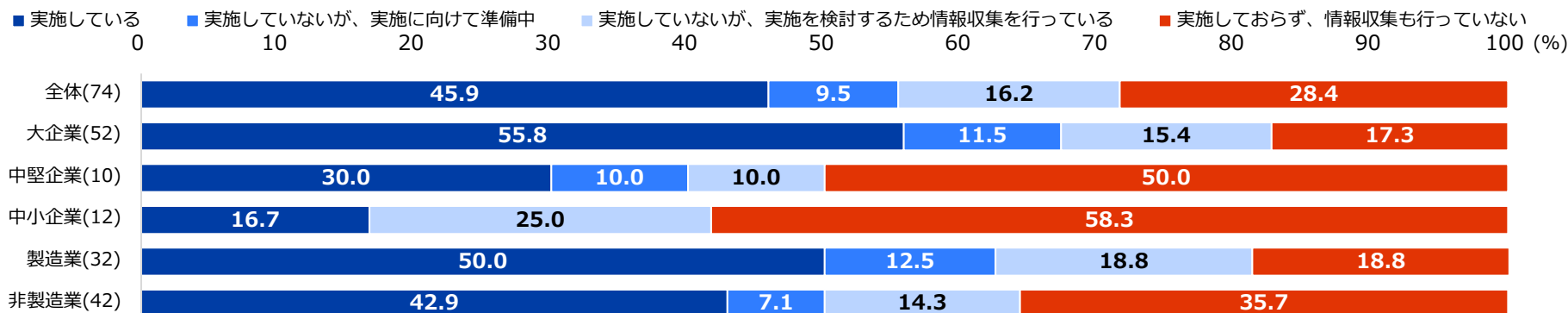


（注）上位項目のみ掲載。

1 | ビジネスと人権 (1) : 半数近くの企業が人権DDを実施中だが、企業規模で大きな差

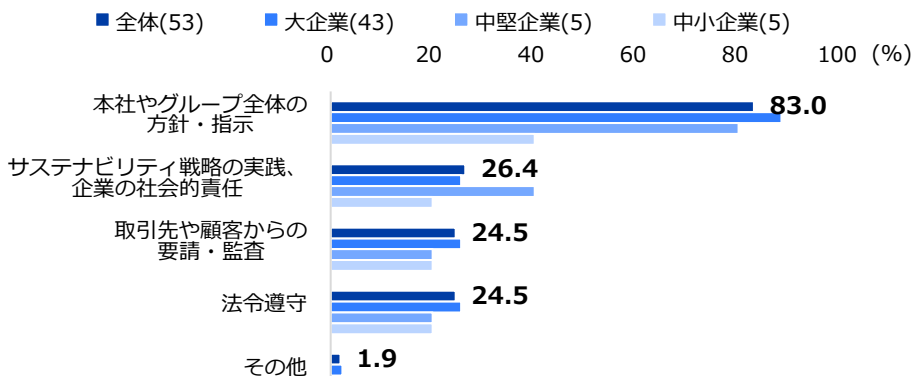
- 人権デューディリジェンス (DD) 実施企業は45.9%。大企業では半数以上 (55.8%) が実施。一方で、中堅企業では30.0%、中小企業では16.7%と企業規模により実施割合に大きな差。
- 人権DDを実施・検討・情報収集している理由としては、「本社やグループ全体の方針・指示」が83.0%と最大。

人権DDを実施しているか (企業規模、業種別)



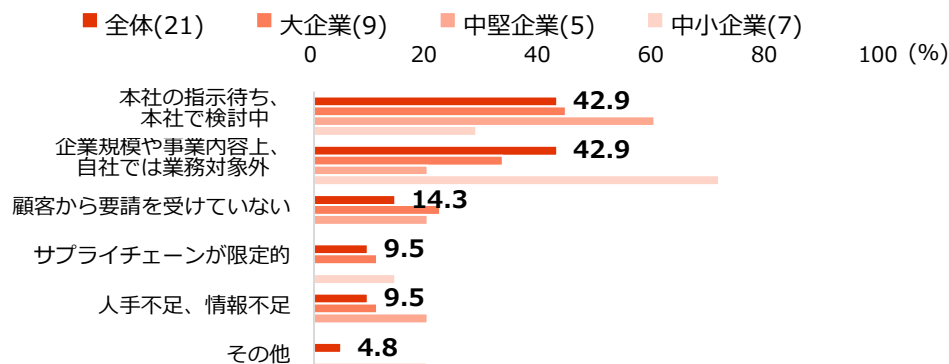
(注) 企業規模・業種名に併記された括弧内の数値は有効回答企業数。

人権DDを実施・検討・情報収集している理由



(注) 人権DDを「実施している」「実施していないが、準備中」「実施を検討するため情報収集を行っている」と回答した企業が対象。全体のみ%を表記。

人権DDを実施していない理由

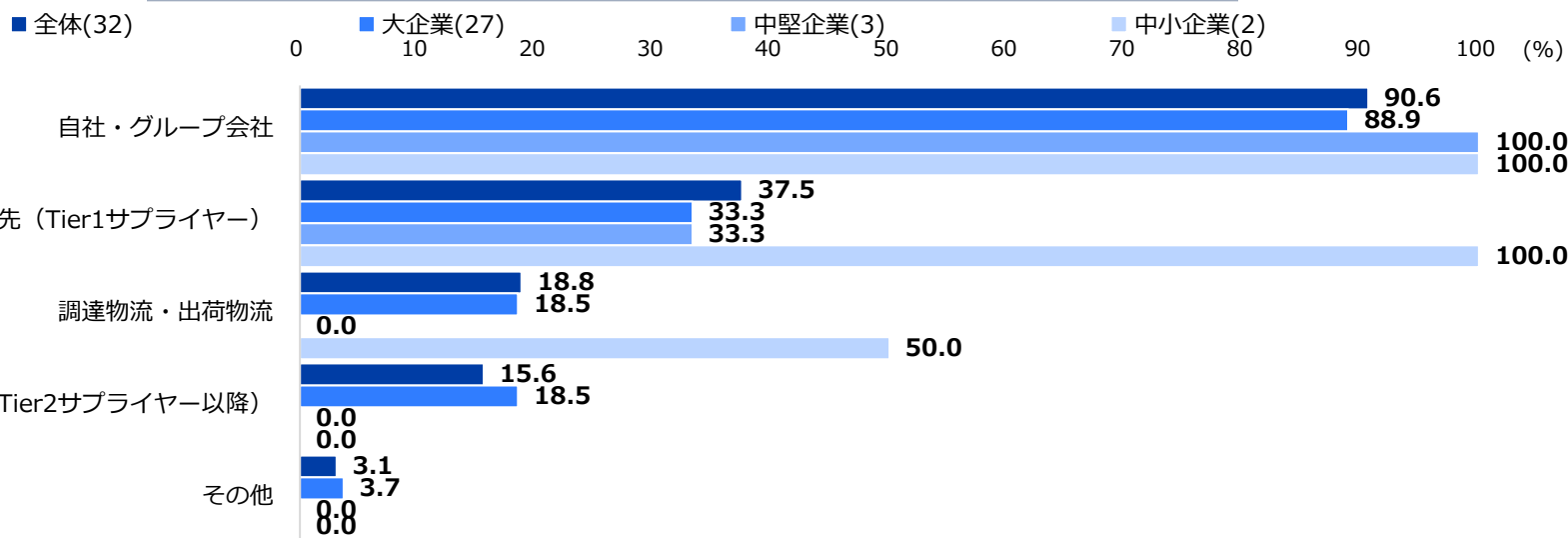


(注) 人権DDを「実施しておらず、情報収集も行っていない」と回答した企業が対象。全体のみ%を表記。

2 | ビジネスと人権 (2) : 人権DD実施企業の課題は間接的な取引先への遡及

- 人権DDの実施範囲は「自社・グループ会社」が90.6%、直接的な取引先（Tier1）が37.5%。間接的な取引先（Tier2）以降まで人権DDを実施する企業は限定的。
- 人権DD実施にあたっては、サプライチェーンで追跡できない労働環境を危惧する声が多い。

人権DDをサプライチェーンなどのどの範囲まで実施できているか（複数回答）



人権DDの取り組み上の課題（自由記述）

- 情報入手の方法と、情報の信頼性【一般機械】
- 新たな規則が制定された際の理解とコンプライアンスの順守【食料品】
- サプライヤー/外注先からの情報収取【販売会社】

人権DDの取り組み上のサプライチェーン上の課題

- 原材料メーカー、特に中国における孫請け以下企業の実態不明【ゴム・窯業・土石】
- サプライヤーや外注先といった、把握できないサプライチェーン上の環境【販売会社】
- サービス業として、顧客への対応の中での実施【旅行・娯楽】

（注1） 「人権DDを実施している」と回答した企業のみが対象。

（注2） （注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追記修正などを加えている。

レポートをご覧いただいた後、 アンケートにご協力ください。

(所要時間：約1分)

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20250027>



レポートに関するお問い合わせ先

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部米州課



03-3582-5545



ORB@jetro.go.jp



〒107-6006

東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

■ 免責条項

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。

禁無断転載