



# 米国トランプ<sup>o</sup>政権の追加関税に関する クイック・アンケート調査結果 第2弾

—関税コストへの懸念続く、価格転嫁に課題も。  
新規開拓先候補はASEAN・インドー

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

2025年9月10日

# 調査概要

- 調査期間：2025年8月7日～13日
- 調査対象：8月14日開催 ジェトロ主催「【緊急ウェビナー第2弾】日米関税合意：企業が知っておくべきポイント 申し込み者（注）
- 回答者：3,234件

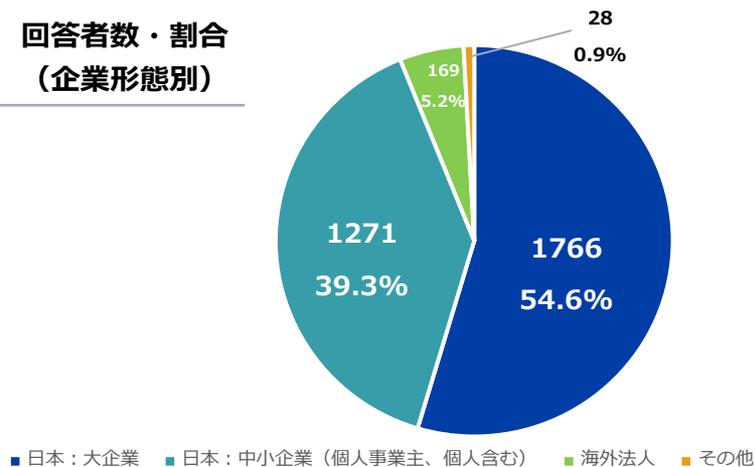
（注）上記ウェビナーの申し込み者のうち、法人格として営利企業、個人事業主、組合などを選択した回答者を対象とした。

## 回答者数・割合（業種別）

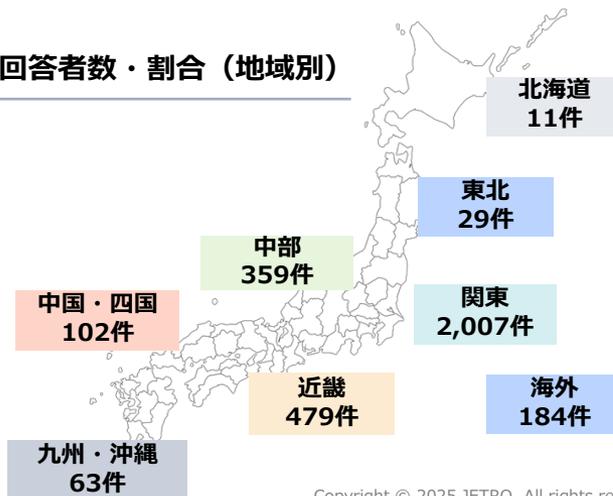
（単位：者、％）

全業種			回答者数	構成比	
			3,234	100	
製造業	回答者数	構成比	非製造業	回答者数	構成比
	2,064	63.8		1,170	36.2
化学、医薬品、石油化学・石炭製品	378	11.7	商社・貿易業	375	10.7
電気・電子機械器具	330	10.2	運輸・倉庫業及び関連付帯サービス業	183	5.7
輸送用機械器具	164	5.1	金融業	92	2.8
一般機械器具	163	5.0	卸業	80	2.5
精密機械器具	153	4.7	工事、建設業（建設、土木、設備等の各工事	65	2.0
食料・飲料品、たばこ、飼料等	141	4.4	小売業	62	1.9
鉄鋼、非鉄金属	128	4.0	情報処理サービスおよびコンピュータソフトウェア事業	52	1.6
金属製品	107	3.3	鉱業（金属、非金属、石油、ガス、石炭等）	46	1.4
医療機器	78	2.4	出版・印刷、同関連産業	27	0.8
ゴム・プラスチック	71	2.2	電気・ガス・水道業	26	0.8
繊維、衣服、革・毛皮、装飾品	54	1.7	保険業	18	0.6
窯業、ガラス・土石製品	53	1.6	農林水産業	14	0.4
木材、パルプ、紙製造、及び各製品	18	0.6	不動産業	13	0.4
その他製造業	226	7.0	その他の非製造業	117	10.0

## 回答者数・割合（企業形態別）



## 回答者数・割合（地域別）



左図注1：複数回答ありのため、本図の業種の回答数は実際の回答数と異なる。  
 左・右上図注2：構成比は小数点以下を四捨五入しているため、必ずしも合計が100にならない、以下同じ。  
 左図注3：回答企業数10社以下の非製造・製造業業種は[その他非製造業/その他製造業]に含めて掲載。

# 調査結果のポイント

## ■ 関税コストへの懸念は続く (P3)

- ❖ 米国の関税措置が米国市場での競争力に与える影響は「関税に関わるコストにより、競争力が低下する」が49.6%と最多で、トランプ政権発足前より高い関税水準が続くことを懸念。「影響不明・判断できない」も47.0%に達し、まだ影響を見極められない企業も多い。「他国製品よりも相対的な関税負担が軽くなり競争力上昇」は4.7%にとどまった。

## ■ 対応策は「現状維持」が最多 (P4)

- ❖ 関税措置への対応は、価格を含む取引条件などの「現状維持」が48.0%と最も多かった。「価格転嫁」は37.7%で、4月調査時とほぼ同水準だった。「関税上昇分のコスト吸収・削減」は14.8%と4月調査時から半減。

## ■ 価格転嫁の先行きは不透明 (P5)

- ❖ 回答者のうち、実際に「価格転嫁した／できる見込み」と答えたのは9.6%にとどまった。48.5%は実際に「価格転嫁できるか不明」と答え、価格交渉の見通しは不透明な状況。「価格転嫁できなかった／できる見込みは低い」との回答も2.9%あった。

## ■ 調達先・生産地、販売先の新規開拓候補はASEAN・インドが筆頭に (P6-7)

- ❖ 新たな調達先・生産地、ならびに販売先の具体的候補としては、ASEAN諸国やインド、EUが多く挙がる。

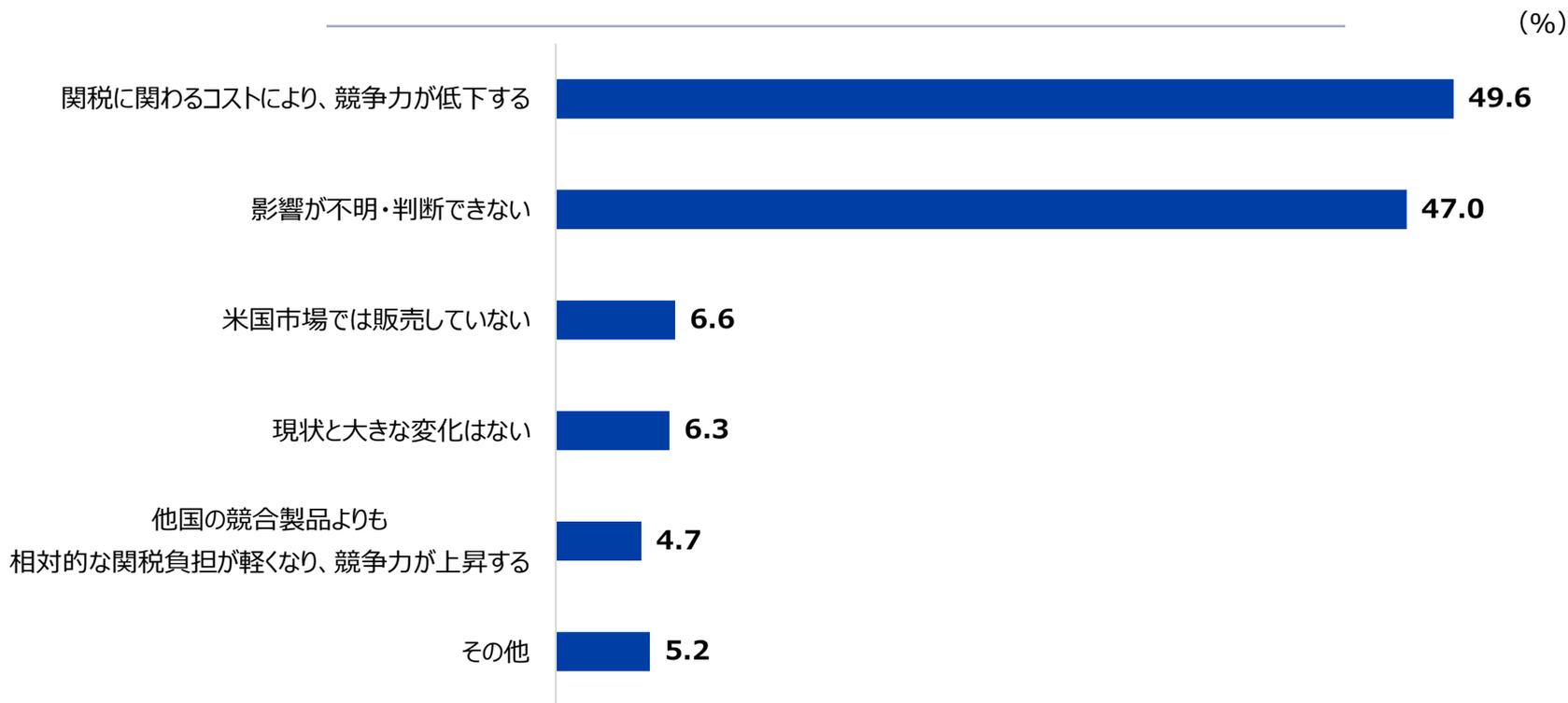
## ■ 複雑化する関税措置への対応が依然として課題に (P8-9)

- ❖ 多様化・複雑化する関税措置の仕組みや関税率の正確な把握が依然として大きな課題に。特に多国間にまたがるサプライチェーンを持つ企業にとって関税影響の把握が困難に。こうした状況の中、企業は日本政府・ジェトロに求める支援として「関税措置等の最新情報に関するアップデート」を引き続き重視。

# 1 | 米国の関税措置が米国市場での競争力に与える影響

- 米国の関税措置が米国市場での競争力に与える具体的な影響として、「関税に関わるコストにより、競争力が低下する」と半数弱が回答。また、47.0%が「影響が不明・判断できない」と回答。
- 「他国の競合製品よりも相対的な関税負担が軽くなり、競争力が上昇する」と回答した割合は5%弱にとどまる。

米国の関税措置が米国市場における競争力に与える影響  
(項目別、複数選択)

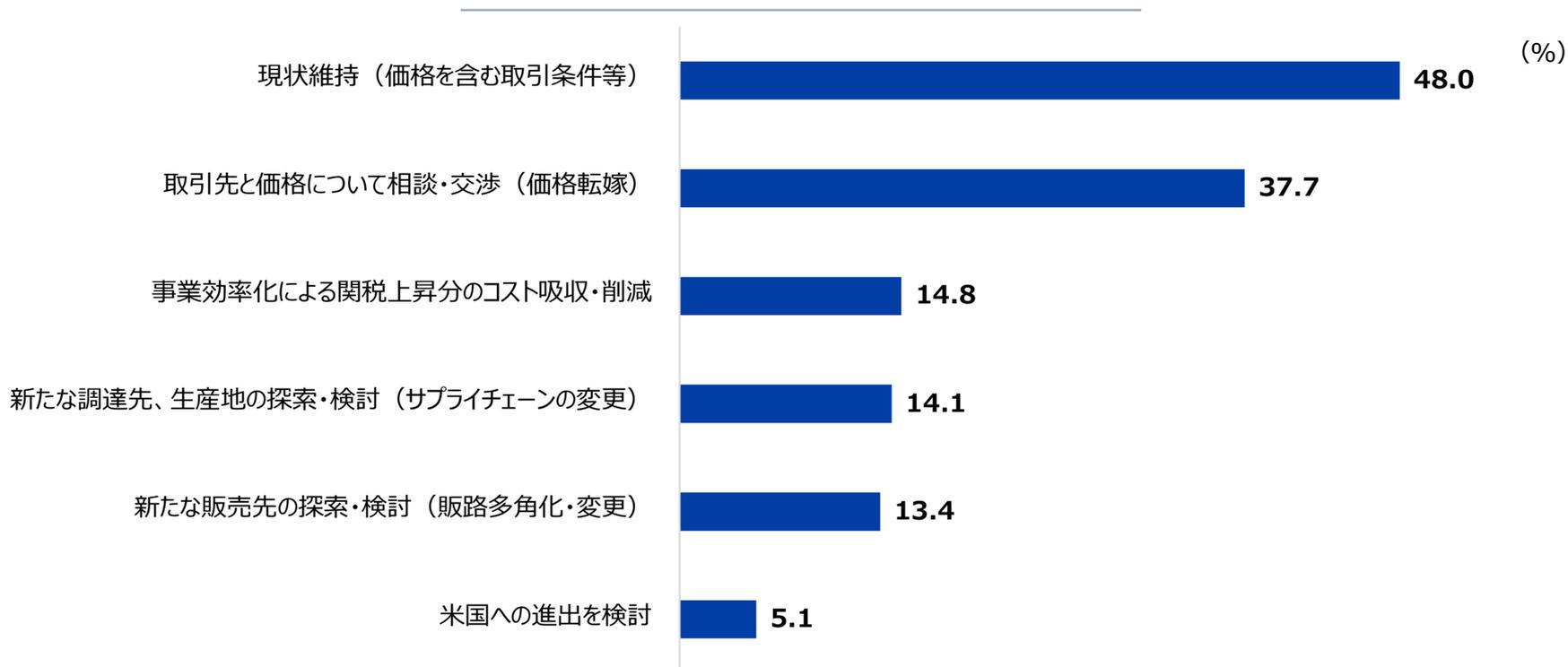


(注)複数回答ありのため、全ての選択肢の合計は100%にならない。

## 2 | 米国の関税措置への対応策

- 米国の関税措置に伴うビジネス環境の変化を受けた対応策として、価格含む取引条件などを「現状維持」する企業が半数弱に。価格転嫁に向けた相談・交渉を取引先と実施・検討する企業も4割弱に上る。
- 一方で、関税上昇分のコストを事業効率化などを通じて吸収・削減する、あるいは検討する企業は15%弱と4月の相互関税発動直後から半減。

米国の関税措置への対応策として実施・検討しているもの  
(項目別、複数選択)

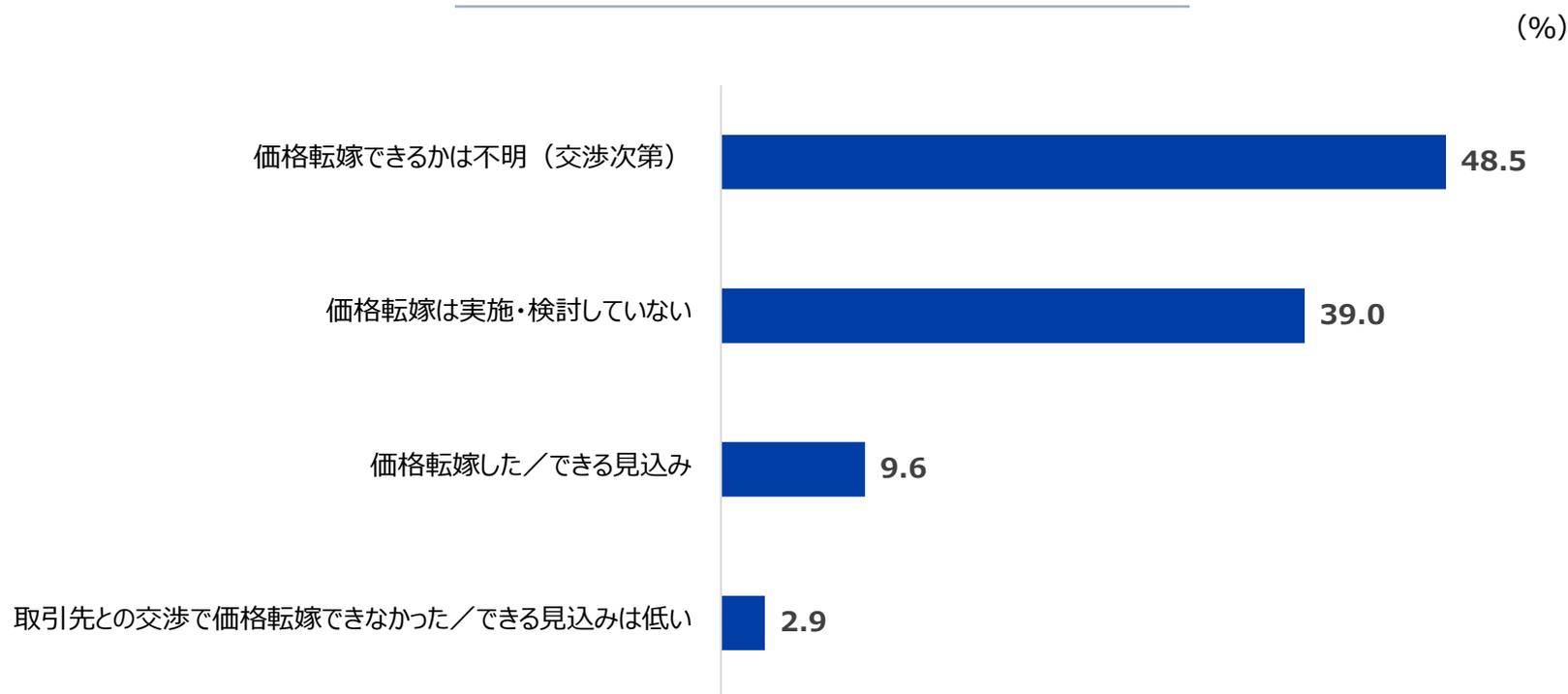


(注)複数回答ありのため、全ての選択肢の合計は100%にならない。

### 3 | 価格転嫁の状況

- 追加関税への対応策の1つである価格転嫁の状況については、半数弱が「価格転嫁できるかは不明（交渉次第）」と回答。
- 一方、現時点で「価格転嫁した／できる見込み」とした回答は1割弱にとどまっている。

価格転嫁の状況（項目別）

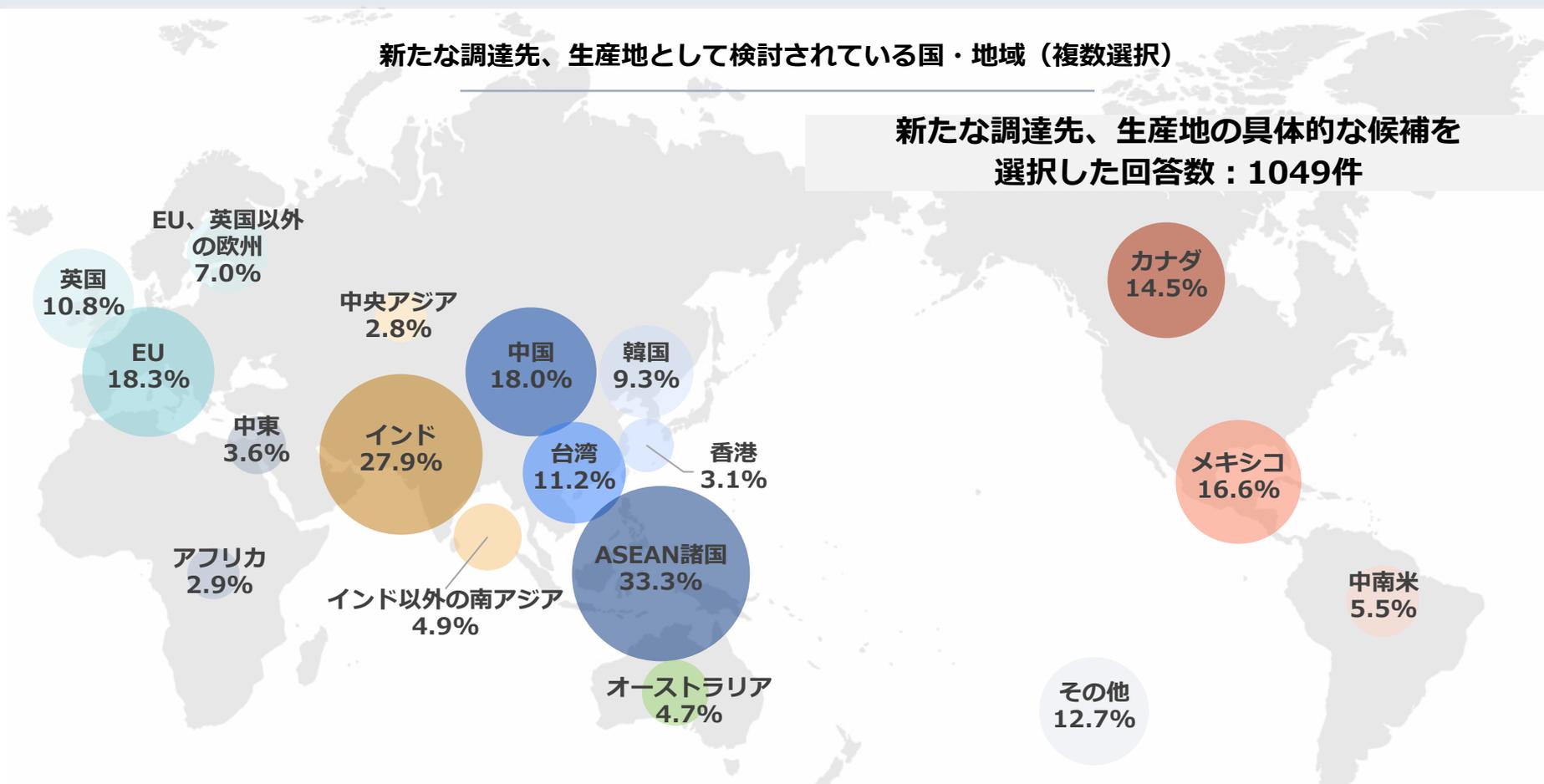


## 4 | 新たな調達先、生産地として検討されている国・地域

- 新たな調達先、生産地の候補として、ASEAN諸国（33.3%）が最も多く、続いてインド（27.9%）、EU（18.3%）を選択する割合が多かった。
- メキシコ（16.6%）やカナダ（14.5%）など、北米近隣国への進出を検討する企業も。

新たな調達先、生産地として検討されている国・地域（複数選択）

新たな調達先、生産地の具体的な候補を選択した回答数：1049件



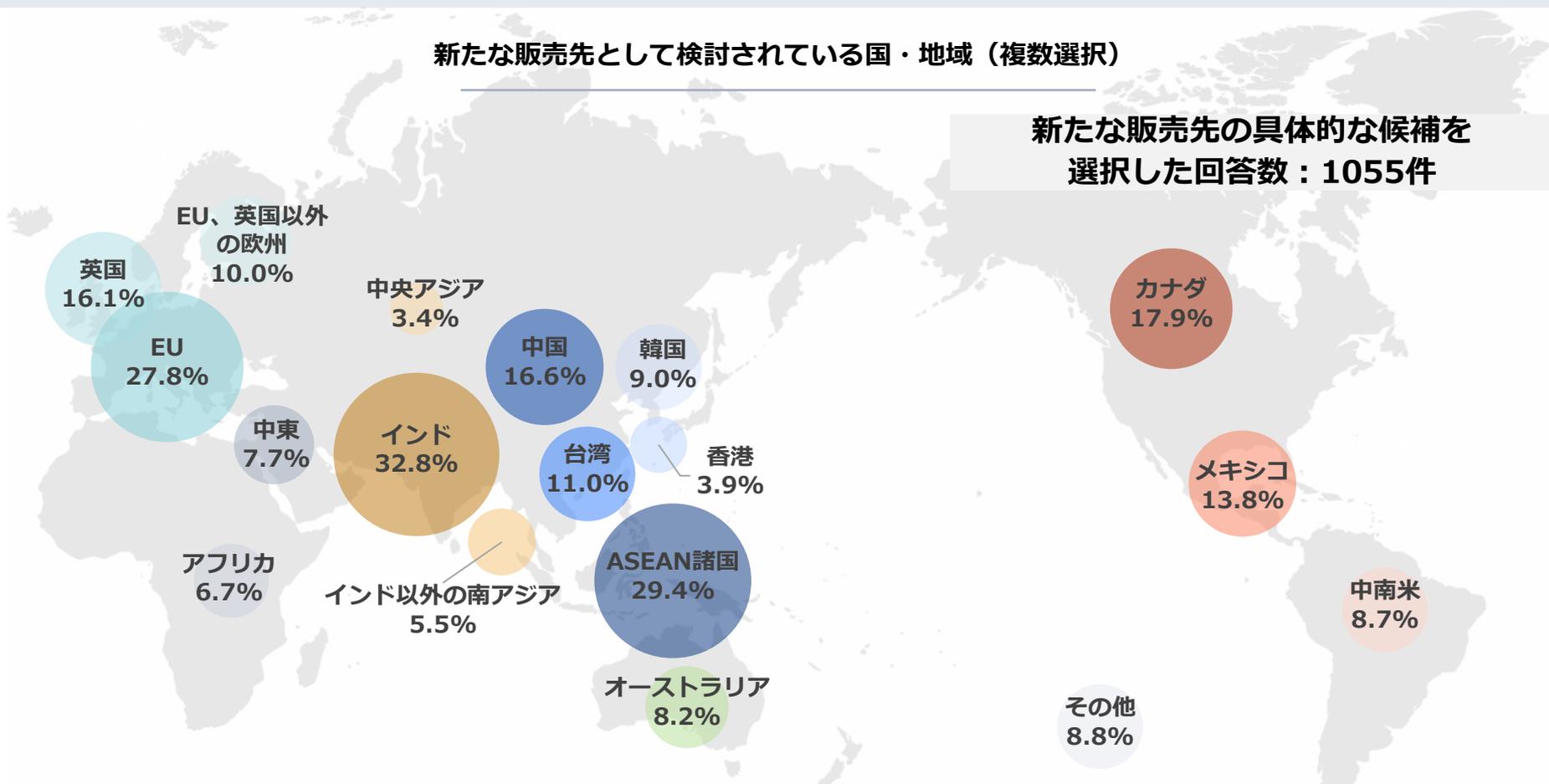
(注)複数回答ありのため、全ての選択肢の合計は100%にならない。

## 5 | 新たな販売先として検討されている国・地域

- 新たな販売先の候補としては、3割以上がインドを挙げた。
- このほか、3割近くがASEAN諸国（29.4%）やEU（27.8%）を選択。

新たな販売先として検討されている国・地域（複数選択）

新たな販売先の具体的な候補を選択した回答数：1055件



(注)複数回答ありのため、全ての選択肢の合計は100%にならない。

## 6 | 関税措置に関する課題

- 関税措置が複雑化する中、正確な最新情報の把握は、前回調査時から変わらず大きな課題に。
- 関税コストの製品価格への転嫁が売り上げ減少につながることに警戒する声が複数。一方、国・地域間で追加関税率が異なることで、生産地や調達地を含めたサプライチェーンの明確化が必要だが、その把握が困難との声も。

### 関税措置に関する課題（自由記述）

#### ■ 情報の入手、把握に関わる課題

- ・ 関税措置の内容が複雑で理解できない。特に、頻繁に変わる関税率や対象品目の把握が非常に煩雑。【医療機器製造業、鋳業、電気・電子機械器具製造業】
- ・ 輸入関税率などの最新情報を迅速に把握することが課題。【電気・電子機械器具製造業、商社・貿易業】
- ・ 情報の変化が激しく、何が正しいか分からず対応に苦慮している。調べても認識と一致しない税率が記載されているなど正確な情報の入手が難しい。【輸送用機械器具製造業、電気・電子機械器具製造業、窯業、ガラス・土石製品製造業】

#### ■ サプライチェーンに関わる課題

- ・ サプライチェーンのエンドが米国となることが多いが、サプライチェーンの全工程を管理することが難しい。【化学、医薬品、石油化学・石炭製品製造業】
- ・ サプライチェーンが長く、関税措置の影響が把握できない。【化学、医薬品、石油化学・石炭製品製造業】

#### ■ 手続き面に関わる課題

- ・ アルミニウムや鋼材を使った製品の輸出書類が非常に複雑。【商社・貿易業】
- ・ 関税の計算に混乱している。キーホルダーなどの輸出で、鉄製品のHSコードではないのに、派生品として別途で50%関税が賦課され困惑している。【小売業】

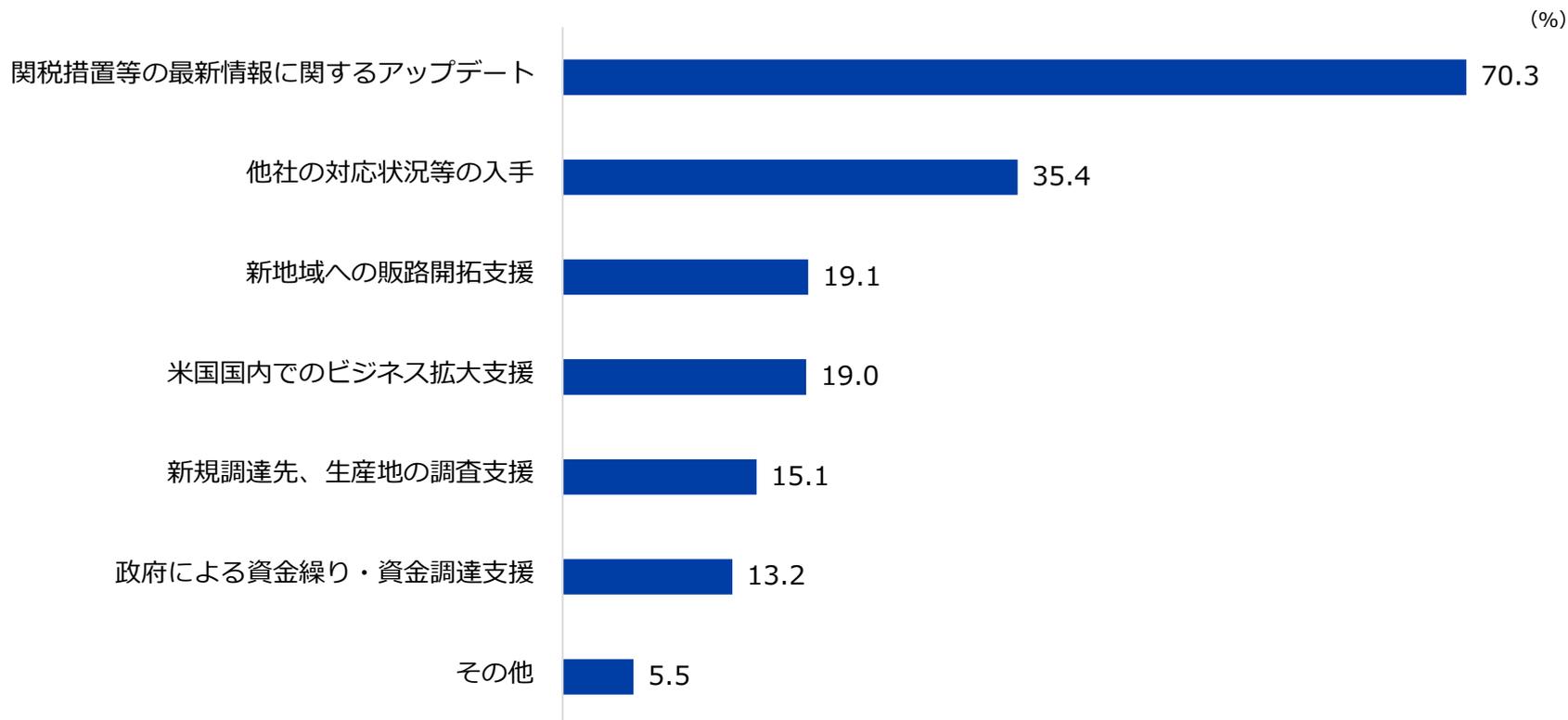
#### ■ 価格、販売競争力に関わる課題

- ・ 競合品が関税率の低い国々または米国の製品のため、価格競争力において非常に厳しい。【小売業】
- ・ 中国で生産する製品の米国への輸出を予定していたが、高関税率のため、販売減少を懸念。【電気・電子機械器具製造業】
- ・ 取引先からの価格協力依頼や要請、あるいはコスト重視政策への変換で海外製品への切り替えによる売り上げや利益の減少を懸念。【鋳業（金属、非金属、石油、ガス、石炭等）】
- ・ 米国での販売価格について、関税上乘せ分を値上げすることで競争力が低下、商談が失注するリスクを懸念。【医療機器製造業】
- ・ 米国内での価格上昇により、取引先への説明、交渉に多大な工数を取られている。【電気・電子機械器具製造業】

## 7 | 求める支援

- 現状求める支援は、「関税措置等の最新情報に関するアップデート」が7割強、「他社の対応状況等の入手」が4割弱に上る。関税政策の正確な内容把握と他社動向のための情報ニーズの高さは前回調査から変わらず。

求める支援（項目別、複数選択）



(注)複数回答ありのため、全ての選択肢の合計は100%にならない。

# ありがとうございました

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部 米州課



ORB@jetro.go.jp



〒107-6006

東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル

世界の  
ビジネス関連情報  
を毎日掲載！

閲覧無料

『ビジネス短信』  
はこちら



<https://www.jetro.go.jp/biznews/>

北米無料  
メールマガジン  
『North American  
News Briefs』

毎日配信！

新規登録はこちら



<https://www.jetro.go.jp/mail/list/northamericannewsbriefs.html>

## ■ ご注意

本資料は情報提供を目的に作成したものです。ジェトロは資料作成にはできる限り正確に記載するよう努力しておりますが、その正確性を保証するものではありません。本情報の採否はお客様のご判断で行ってください。また、万一不利益を被る事態が生じてもジェトロは責任を負うことができませんのでご了承ください。