

2018年度 カナダ進出日系企業実態調査 (第29回調査)

2019年2月22日

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外調査部米州課

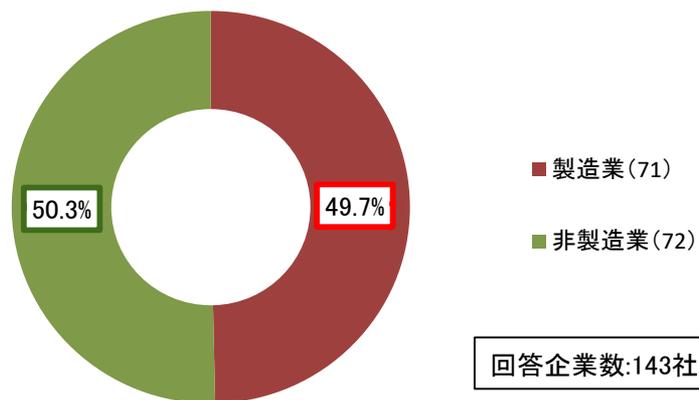
目次:

本年度調査の実施概要	p. 3		
1. 業績見通し		4. 経営上の課題	
-2018年営業利益見込み	p. 4	-コスト上昇要因	p. 15
-景況感	p. 5		
2. 今後の事業展開		5. 変化するビジネス環境への対応	
-今後の事業展開	p. 6	-新NAFTA (USMCA) の影響	p. 16-17
-設備投資の見込み	p. 7-8	-トルドー政権の政策に対する関心	p. 18
-設備投資におけるICTの活用	p. 9	-今後市場が拡大と思われる産業分野	p. 19
-従業員数の変化	p. 10		
3. 原材料の調達先及び製品の販売先、FTA活用		<参考>貿易制限措置による影響について	
-調達	p. 11	-貿易制限措置の影響	p. 21
-販売	p. 12	-措置別の影響	p. 22
-FTA利用	p. 13-14	-営業利益見込みへの影響	p. 23
		-企業の対応策	p. 24

本年度調査の実施概要：

- 実施時期： 2018年11月9日～12月7日
- 有効回答率： 79.4%（回答企業数 143社/180社）
- 調査対象： 在カナダ日系企業（製造業・非製造業）が対象。
なお、直接出資および間接出資を含めて、日本の親会社の出資比率が10%以上とする。
- 備考： 本調査は1989年より実施しており、今回は29回目となる（2004年は実施せず）。

製造業、非製造業の企業数内訳



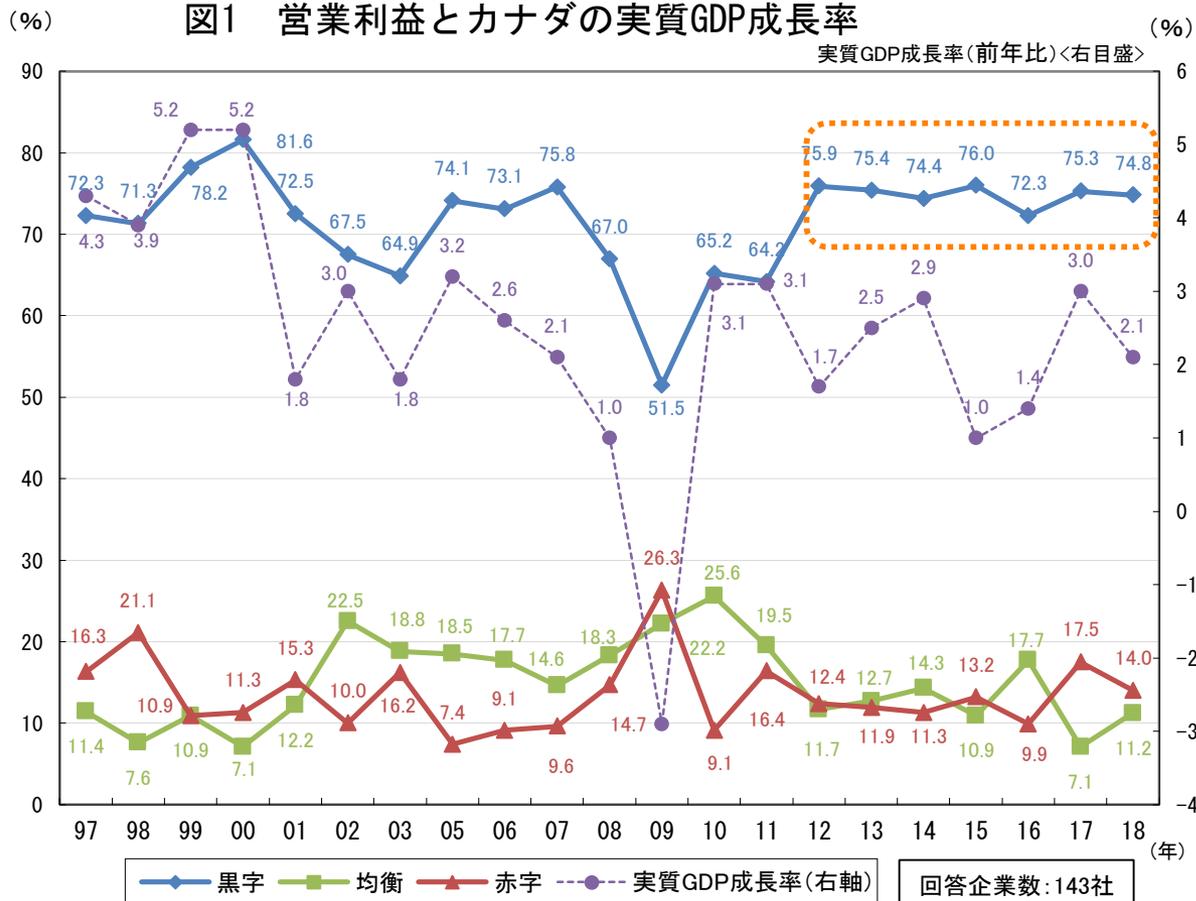
（注1）調査結果の構成比は、小数点第2位を四捨五入しているため、必ずしも合計が100とはならない。

（注2）アンケートに回答した企業が、各設問すべてに回答したわけではない。回答比率は、各設問の回答者数を基数として算出した。

1. 2018年営業利益見込み：黒字比率は74.8%、7年連続で7割を維持

2018年は回答企業の74.8%が営業利益の黒字を見込む。前年から0.5ポイント減少したものの、7年連続で7割を維持。産業別では製造業が78.9%、非製造業が70.8%となった。2018年の実質GDP成長率は前年に比べ減速が見込まれるが、日系企業の収益は引き続き堅調。

図1 営業利益とカナダの実質GDP成長率



＜黒字の要因＞

- 主に不況に強いと言われる食品業界向けに販売しているため、以前と同じ利益レベルを確保できた。【販売会社】
- 各拠点の営業力の強化。【情報通信】
- 適切にコントロールした原価・販管費を回収し、かつ利益の出る売価にて製品を販売出来た。【食品・農水産加工】
- 原価低減が順調であり、売れ行きが微減したが、大きなロスがないため、利益が得られた。【輸送用機器(自動車・二輪車)】
- BtoBのため、主要顧客が安定している。【輸送用機器(自動車・二輪車)】

＜赤字の要因＞

- 原料の調達不安定になり、価格が高騰した。【食品・農水産加工】
- ガス価格低迷に伴いガス生産量が減少したこと。【鉱業】

回答企業数: 143社

(注) 2018年の実質GDP成長率はIMFの予測(2018年10月発表)。2004年は調査を実施せず。

1. 景況感：前年から8.2ポイント悪化、19年の見通しはやや上向き

景況感(DI値(改善－悪化)は16.8)は前年から8.2ポイント悪化した。2018年の営業利益見込みが「改善する」と回答した割合は前年から6.1ポイント減少し、「悪化する」との回答は2.1ポイント増加した。2019年のDI値は27.3で、営業利益の「悪化」を見込む企業は14.7%に減少している。

図2 前年と比較した営業利益の変化

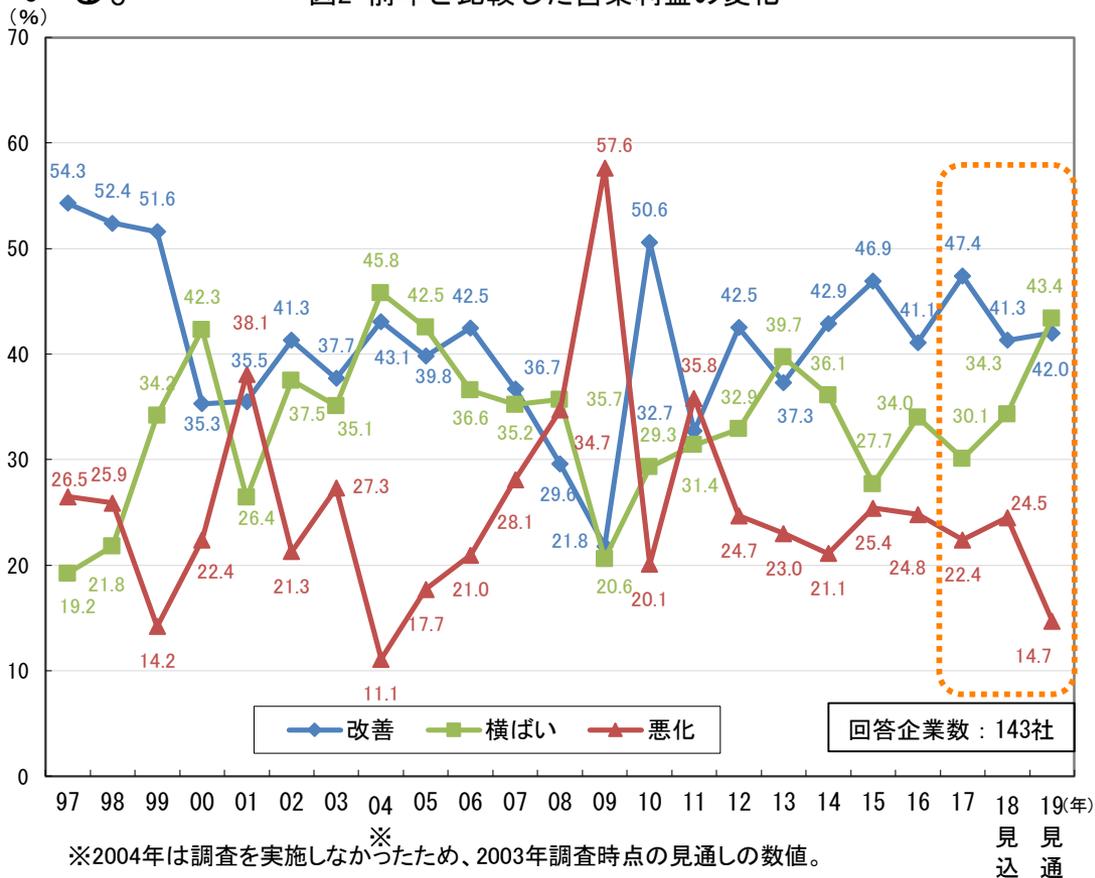
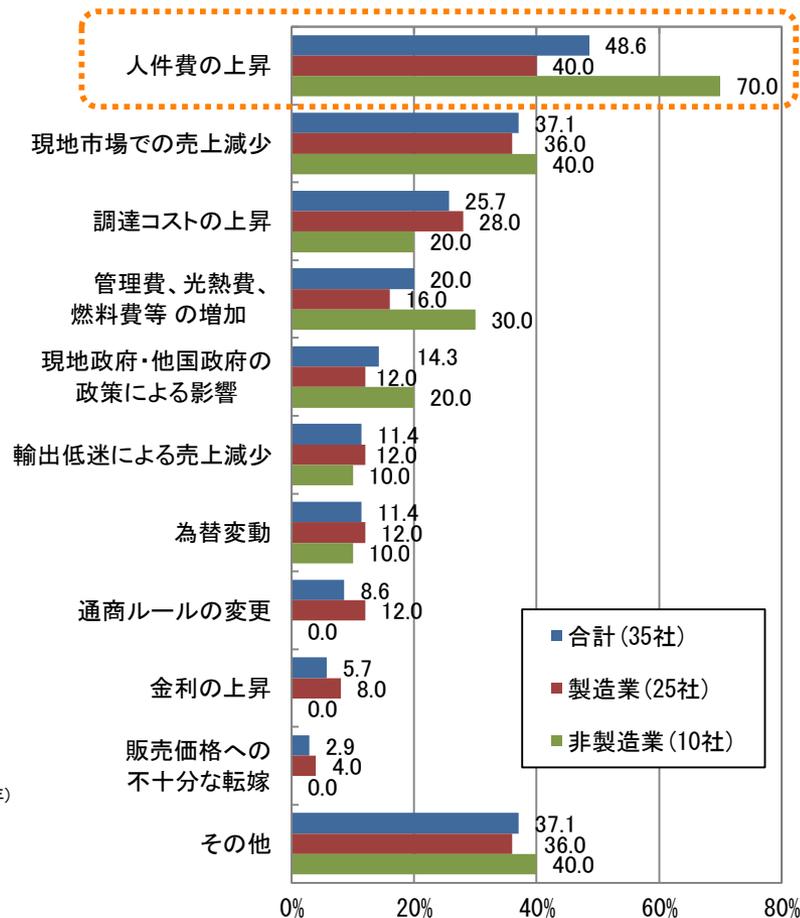


図3 2018年の営業利益が悪化する理由（複数回答）



2. 今後の事業展開：「拡大」すると回答した企業は46%

今後1～2年の事業展開の方向性について、「拡大」すると回答した企業が46.2%となり、前回から4.1ポイント減少した。産業別でみると、製造業は49.3%と前回(48.8%)から0.5ポイント増加したが、非製造業は43.1%と前回(52.1%)から9.0ポイント減少した。事業展開の方向性が拡大の理由として、「現地市場での売上増加」や「成長性、潜在力の高さ」が主に挙げられた。

図4 今後1～2年の事業展開の方向性

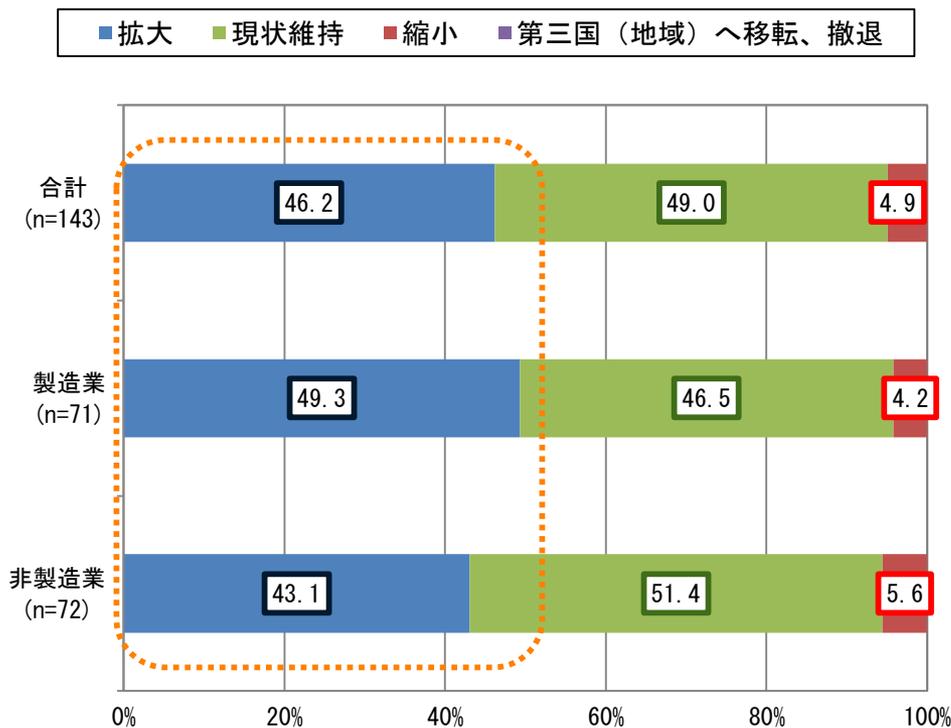
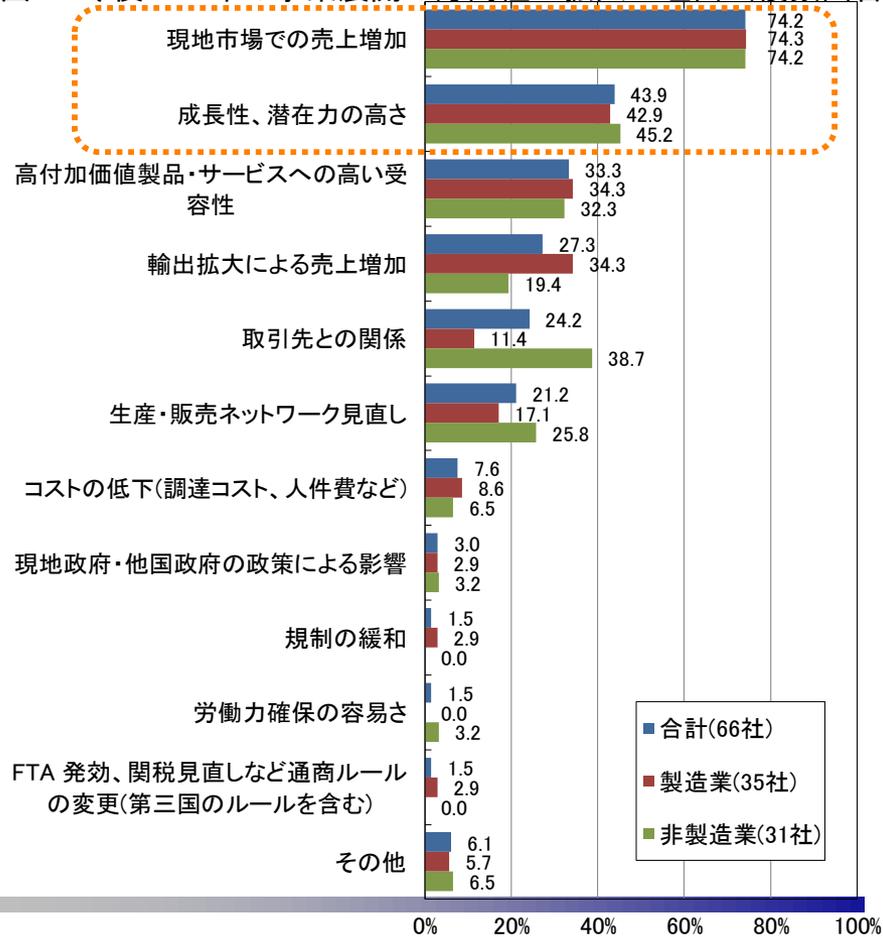


図5 今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由（複数回答）



2. 設備投資： 既存設備の維持・補修や増産・販売力増強に投資

2018年の設備投資は、金額ベースで前年を上回る企業が38.8%で、前回から5.2ポイント増加した。前年比横ばいは55.4%だった。設備投資の具体的な目的としては、「既存設備の維持・補修」が50.8%を占めたほか、「増産・販売力増強」(25.4%)や「情報化(AI、IoTなど)への対応」(21.4%)が上位に挙げられた。前年比を上回る企業が多かった業種としては、「輸送用機器部品」(73.4%)、「食品・農水産加工」(80.0%)が挙げられる。

図6 設備投資の変化

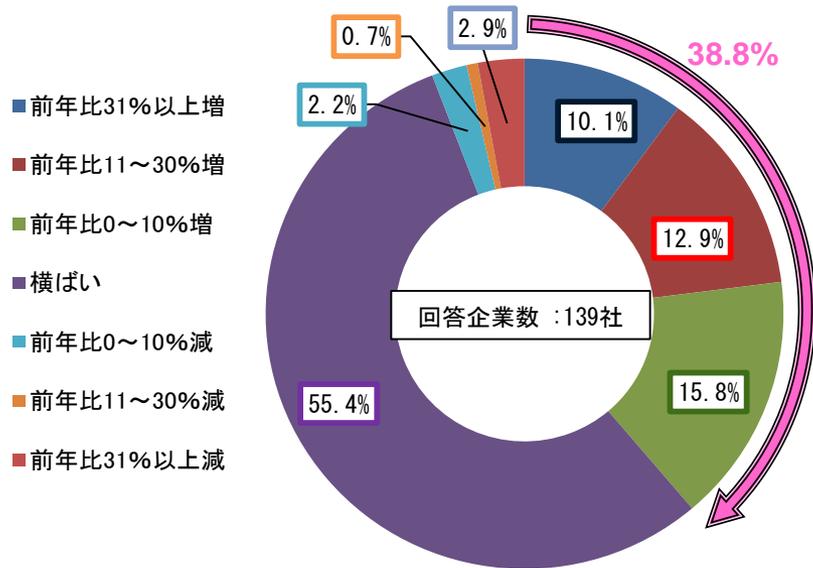


図7 設備投資の目的（複数回答）

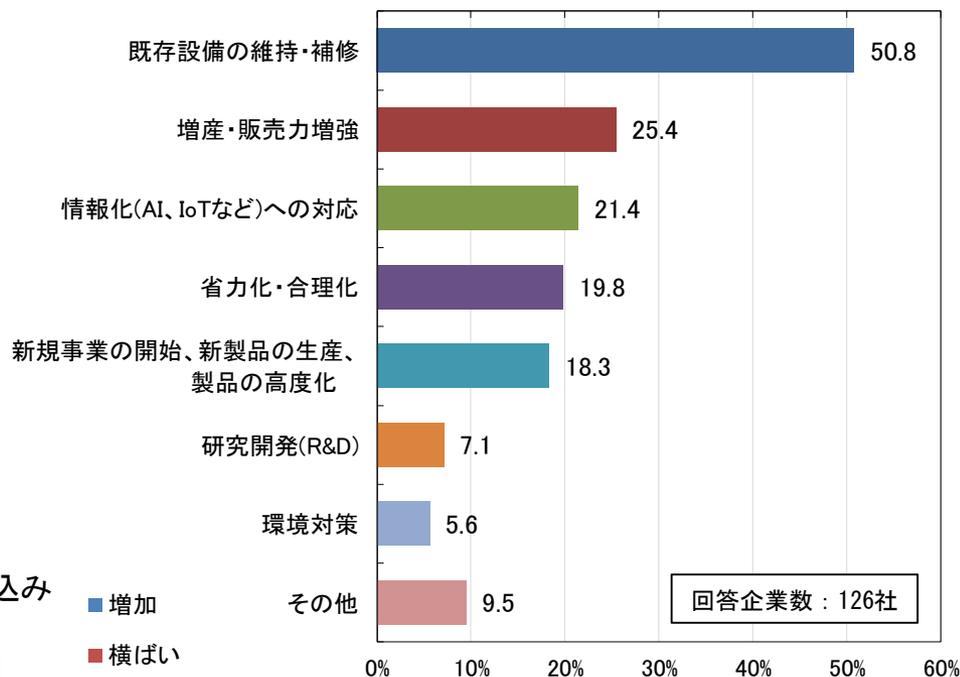
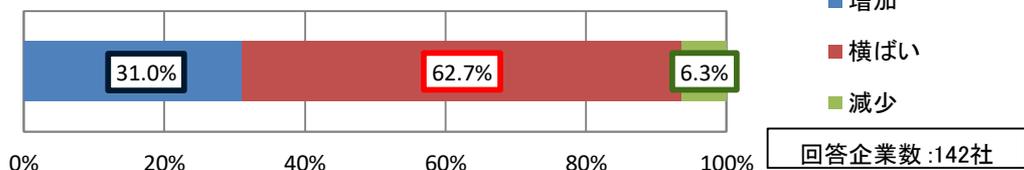


図8 2019年以降の設備投資計画の見込み



<参考>設備投資：2000年調査からの設備投資の推移

設備投資を拡大したと回答する企業の割合は、2010年以降、3割前後で推移している。2014年（28.8%）と比べると、2017年は33.6%、2018年は38.8%と増加したが、2019年は31.0%に減少する見込みとなっている。

図9 2000年調査からの設備投資の推移



(注)2004年は調査を実施せず。2015年と2016年は設問に含まれず。

2. ICT活用：スマートフォン、タブレット端末が高い普及率

ICT分野については、「スマートフォンやタブレット端末の導入」をしている企業が84.9%、「モバイル端末(携帯、スマートフォン)の業務アプリケーション連携」は55.8%と高い導入率を示した。製造業では輸送用機器・部品(自動車・二輪車)、非製造業では卸売・小売、販売会社が多く活用。「IoT・M2Mソリューション」は販売会社の19.0%、「VR(仮想現実)・AR(拡張現実)」は輸送用機器(自動車・二輪車)の37.5%が活用している。

図10 ICT分野の活用状況

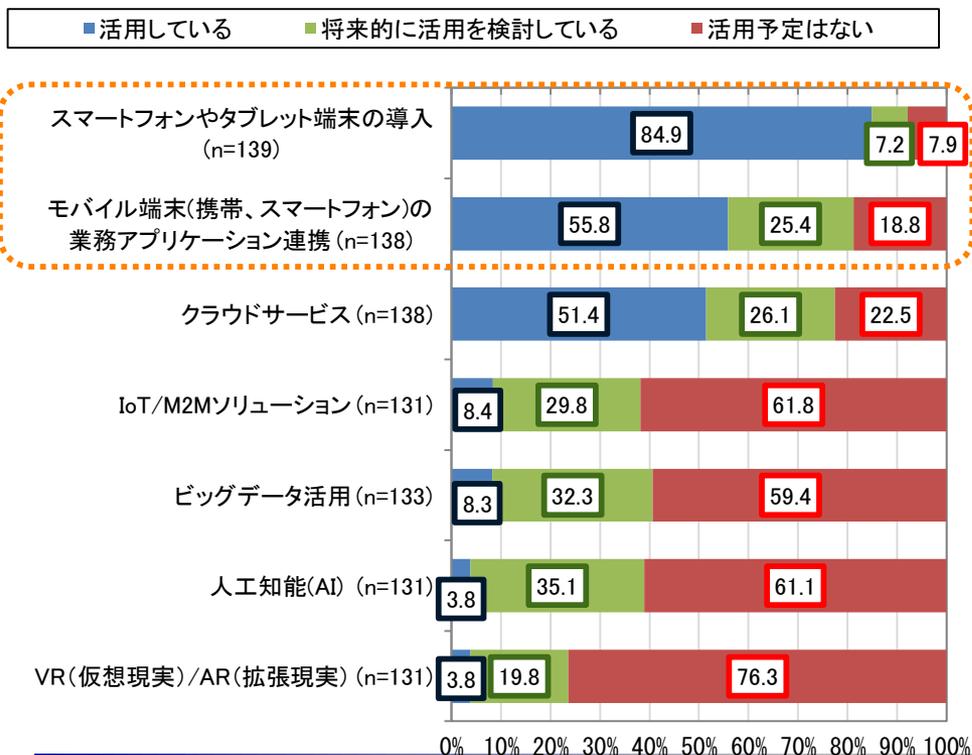
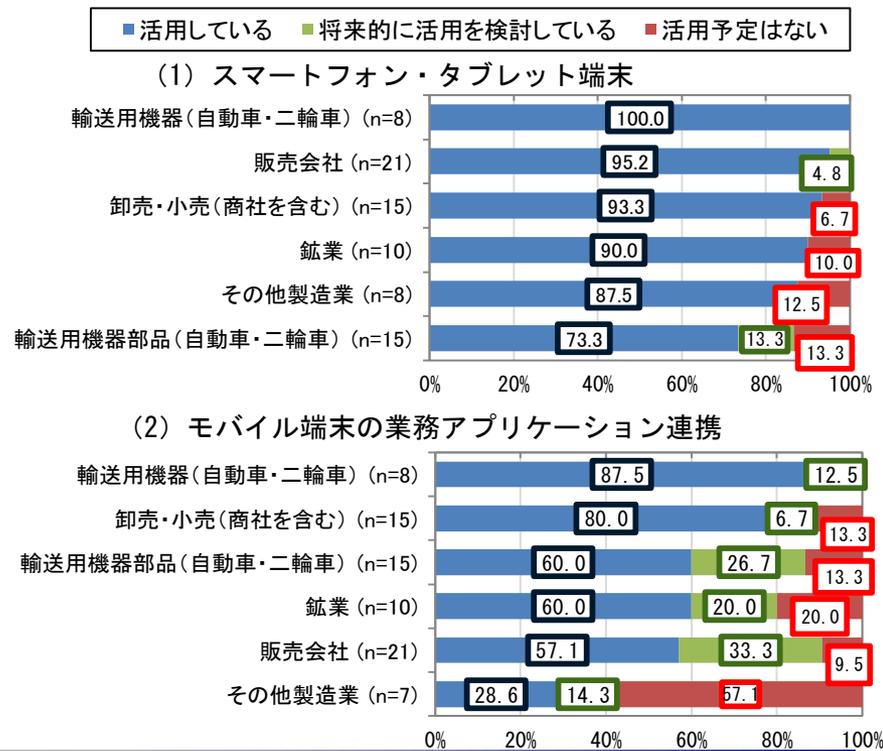


図11 業種別のICT分野の活用状況



2. 従業員数： 現地従業員数を増加した企業は前回から減少

過去1年間に現地従業員を「増加」と回答した企業は33.8%となり、前回(36.6%)よりも2.8ポイント減少した。今後についても40.9%の企業が「増加」を予定している。日本人駐在員については、過去1年間で「横ばい」とする企業が80.7%、今後の予定でも「横ばい」が85.7%を占めた。

図12 現地従業員数・日本人駐在員の変化

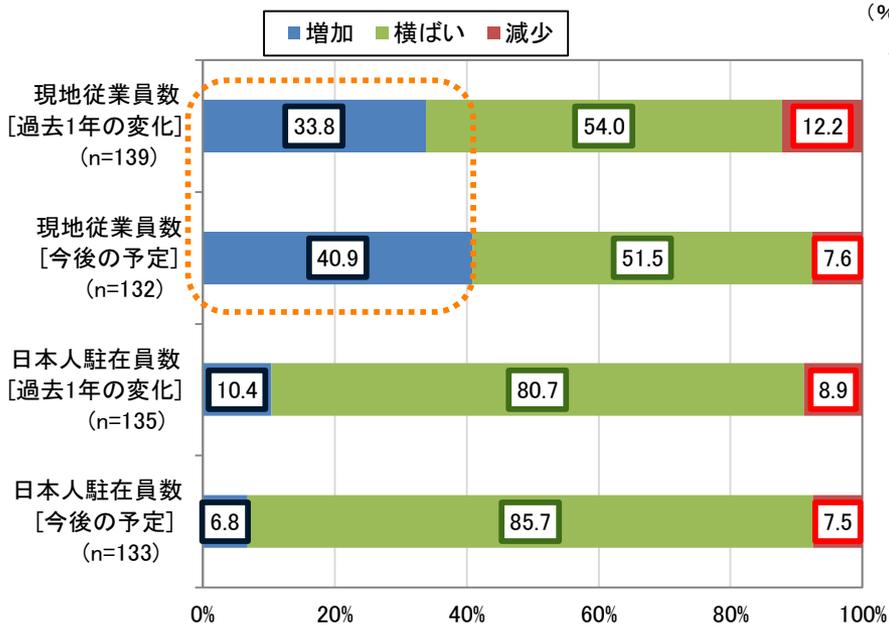
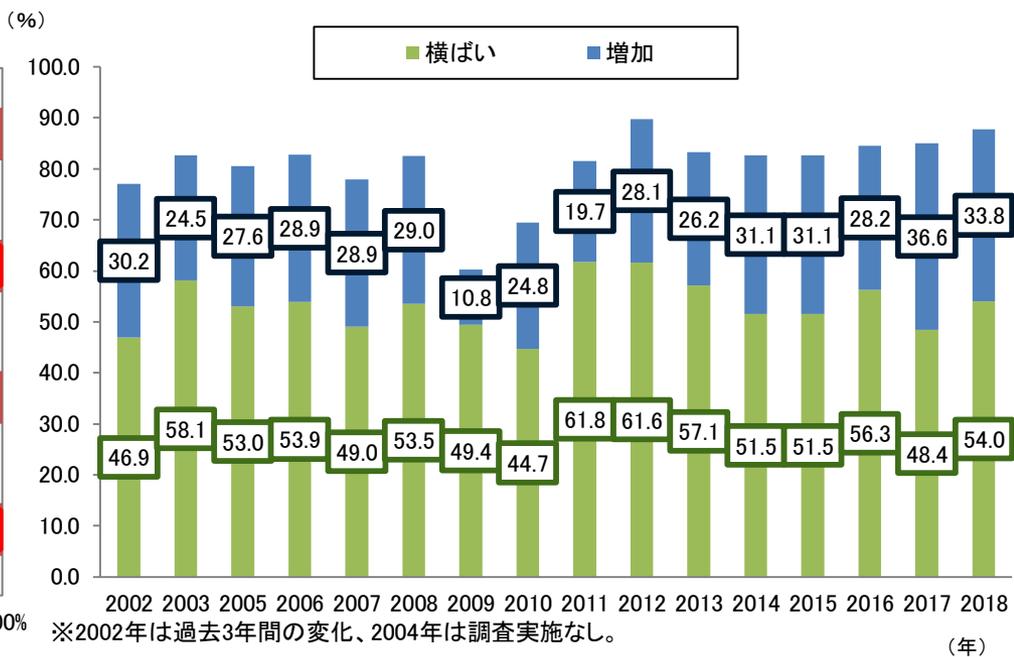


図13 現地従業員数の採用実績(過去1年)



<現地従業員の採用>

- 人を集めること自体が難しい為、賃金を高く設定しなければならない状況。そのため、人件費は上がってくる。早くから募集をかけるなど人集めの対策は取っているが、高賃金化の対策を取るの難しい。【販売会社】

3. 調達：カナダからの調達は拡大、NAFTA域内の調達比率は6割を超える

カナダ国内での調達比率は36.1%で前回から1.4ポイント増加した。米国とメキシコを合わせたNAFTA域内の調達比率は66.1%を占めた。アジアからの調達は、日本が18.0%を占め、中国が5.9%、ASEANが3.6%と続いた。今後の調達については、全体的に前回よりも現状維持の傾向がある一方で、カナダ(地場企業)から調達を拡大する方針がみられた。変更理由として、調達コストの変動(42.9%)や物流コスト(28.6%)が多く挙げられた。

図14 原材料・部品の調達先(国・地域別)

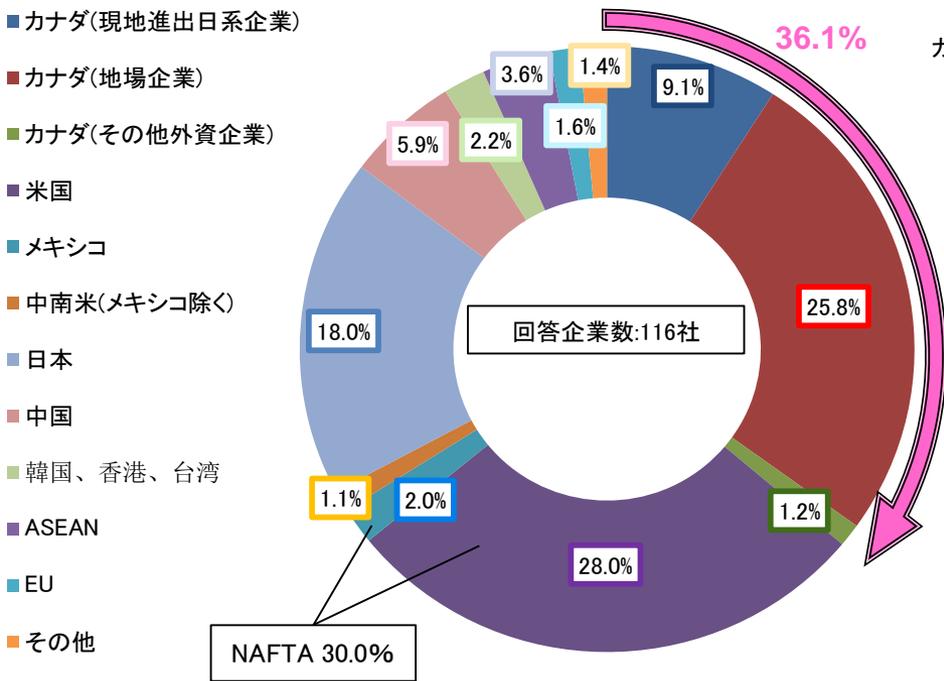
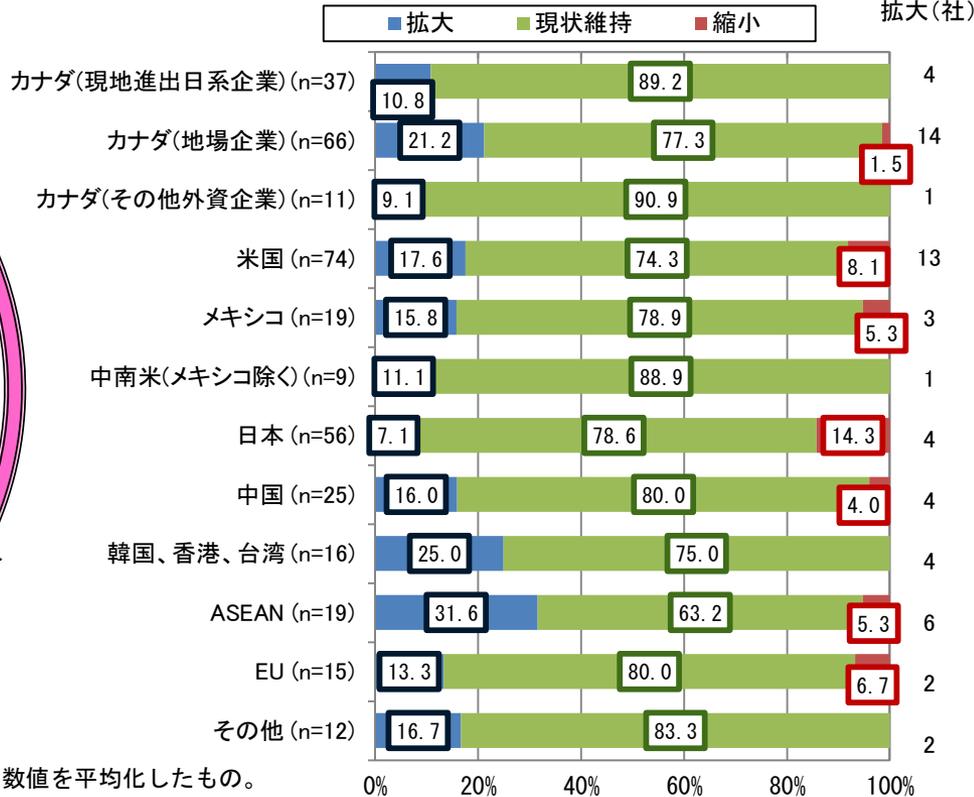


図15 原材料・部品の調達先についての今後の方針



(注) 各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

3. 販売： NAFTA向けは82.7%、日本向けは12.9%

販売先は、カナダ国内向けが67.1%で、カナダを含むNAFTA向けは82.7%、日本向けは12.9%を占める。今後の方針では、カナダ、米国での販路拡大を検討している企業が多かった。

図16 製品・サービスの販売先（国・地域別）

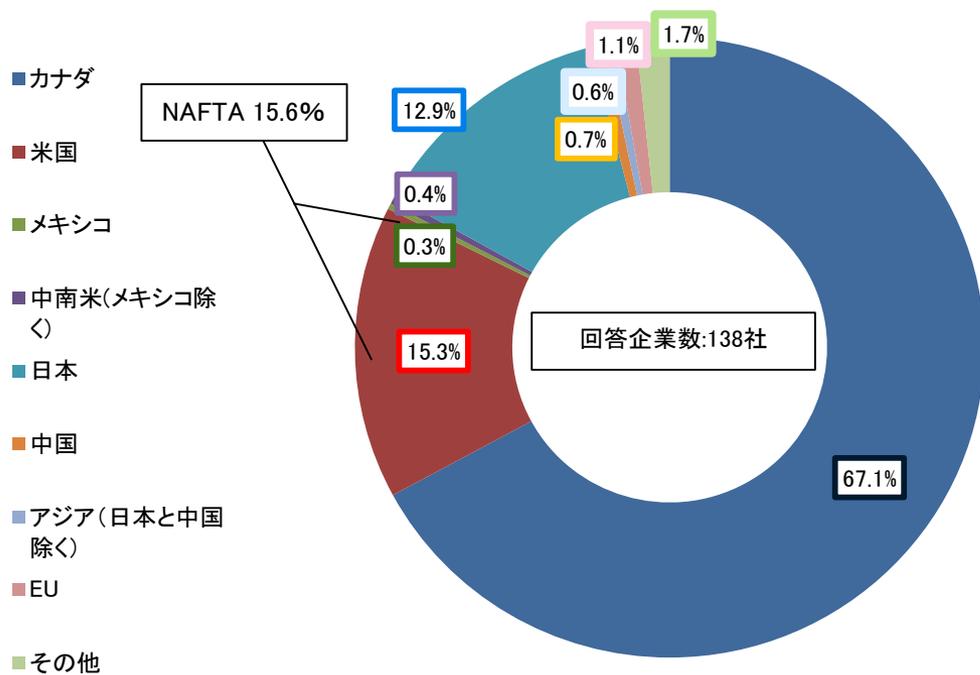
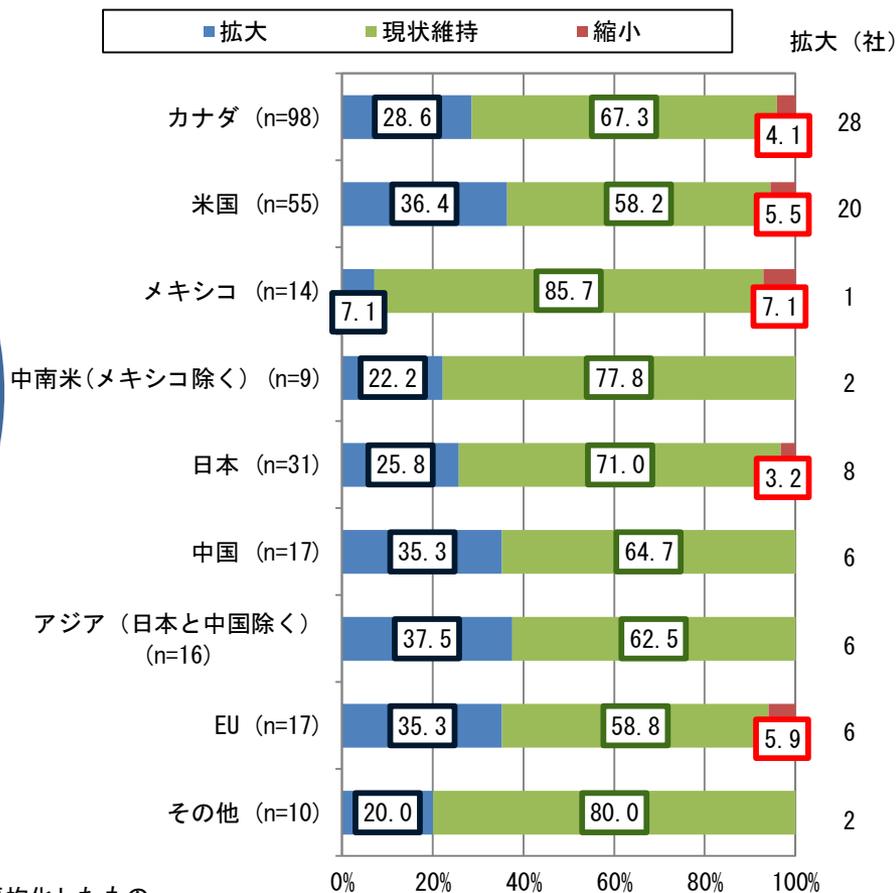


図17 製品・サービスの販売先についての今後の方針



(注) 各企業が金額ベースで合計100とした時の各国・地域の比率を算出し、その数値を平均化したもの。

3. FTA利用：カナダ進出日系企業の4割がNAFTAを利用

全回答企業（輸出なし/無回答含む）におけるNAFTA利用率は、41.6%（47社）だった。輸入で利用している割合が高く、米国からの輸入でNAFTAを利用しているのは37.2%（42社）だった。メキシコとの貿易での利用は、輸入が10%超だった。

表1 二国間/多国間FTAの利用状況について（回答企業数：113社）

	輸出におけるFTA利用率					輸入におけるFTA利用率				
	輸出有り	輸出無し/ 無回答	輸出におけるFTA利用率			輸入有り	輸入無し/ 無回答	輸入におけるFTA利用率		
			利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）			利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）
既存のFTA/EPA										
米国	55 (48.7%)	58 (51.3%)	33 (29.2%)	4 (3.5%)	18 (15.9%)	76 (67.3%)	37 (32.7%)	42 (37.2%)	8 (7.1%)	26 (23.0%)
メキシコ	16 (14.2%)	97 (85.8%)	10 (8.8%)	2 (1.8%)	4 (3.5%)	19 (16.8%)	94 (83.2%)	13 (11.5%)	2 (1.8%)	4 (3.5%)
EU28カ国	9 (8.0%)	104 (92.0%)	3 (2.7%)	1 (0.9%)	5 (4.4%)	22 (19.5%)	91 (80.5%)	9 (8.0%)	3 (2.7%)	10 (8.8%)
EU以外の欧州4カ国	1 (0.9%)	112 (99.1%)	-	-	1 (0.9%)	3 (2.7%)	110 (97.3%)	1 (0.9%)	-	2 (1.8%)
韓国	4 (3.5%)	109 (96.5%)	2 (1.8%)	-	2 (1.8%)	9 (8.0%)	104 (92.0%)	2 (1.8%)	2 (1.8%)	5 (4.4%)
チリ	2 (1.8%)	111 (98.2%)	1 (0.9%)	-	1 (0.9%)	1 (0.9%)	112 (99.1%)	1 (0.9%)	-	-
ペルー	2 (1.8%)	111 (98.2%)	1 (0.9%)	-	1 (0.9%)	1 (0.9%)	112 (99.1%)	1 (0.9%)	-	-
その他	1 (0.9%)	112 (99.1%)	1 (0.6%)	-	-	1 (0.9%)	112 (99.1%)	-	-	-
未発効のFTA/EPA										
TPP										
日本	20 (17.7%)	93 (82.3%)	-	8 (7.1%)	12 (10.6%)	60 (53.1%)	53 (46.9%)	-	27 (23.9%)	33 (29.2%)
その他	1 (0.9%)	112 (99.1%)	-	1 (0.9%)	-	2 (1.8%)	111 (98.2%)	-	1 (0.9%)	1 (0.9%)

※北米自由貿易協定

※カナダEU包括的経済・貿易協定

3. FTA利用：輸出/輸入を行っている企業のNAFTA利用率は5割超

輸出入を行っていると回答した企業に限ると、NAFTA利用率は52.8%になった。対米国は輸出で60.0%、輸入で55.3%に達した。対メキシコは、輸出で62.5%、輸入で68.4%となった。また、日本からの輸入でTPPの利用を検討中の企業は45.0%に上った。

表2 二国間/多国間FTAの利用状況について（輸出/輸入あり）

（単位：社）

	輸出有り	輸出無し/ 無回答	輸出におけるFTA利用率			輸入有り	輸入無し/ 無回答	輸入におけるFTA利用率		
			利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）			利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）
既存のFTA/EPA										
米国	55 (48.7%)	58 (51.3%)	33 (60.0%)	4 (7.3%)	18 (32.7%)	76 (67.3%)	37 (32.7%)	42 (55.3%)	8 (10.5%)	26 (34.2%)
メキシコ	16 (14.2%)	97 (85.8%)	10 (62.5%)	2 (12.5%)	4 (25.0%)	19 (16.8%)	94 (83.2%)	13 (68.4%)	2 (10.5%)	4 (21.0%)
EU28カ国	9 (8.0%)	104 (92.0%)	3 (33.3%)	1 (11.1%)	5 (55.6%)	22 (19.5%)	91 (80.5%)	9 (40.9%)	3 (13.6%)	10 (45.5%)
EU以外の欧州4カ国	1 (0.9%)	112 (99.1%)	-	-	1 (100.0%)	3 (2.7%)	110 (97.3%)	1 (33.3%)	-	2 (66.7%)
韓国	4 (3.5%)	109 (96.5%)	2 (50.0%)	-	2 (50.0%)	9 (8.0%)	104 (92.0%)	2 (22.2%)	2 (22.2%)	5 (55.6%)
チリ	2 (1.8%)	111 (98.2%)	1 (50.0%)	-	1 (50.0%)	1 (0.9%)	112 (99.1%)	1 (100.0%)	-	-
ペルー	2 (1.8%)	111 (98.2%)	1 (50.0%)	-	1 (50.0%)	1 (0.9%)	112 (99.1%)	1 (100.0%)	-	-
その他	1 (0.9%)	112 (99.1%)	1 (100.0%)	-	-	1 (0.9%)	112 (99.1%)	-	-	1 (100.0%)
未発効のFTA/EPA										
TPP	20 (17.7%)	93 (82.3%)	-	8 (40.0%)	12 (60.0%)	60 (53.1%)	53 (46.9%)	-	27 (45.0%)	33 (55.0%)
その他	1 (0.9%)	112 (99.1%)	-	1 (100.0%)	-	2 (1.8%)	111 (98.2%)	-	1 (50.0%)	1 (50.0%)

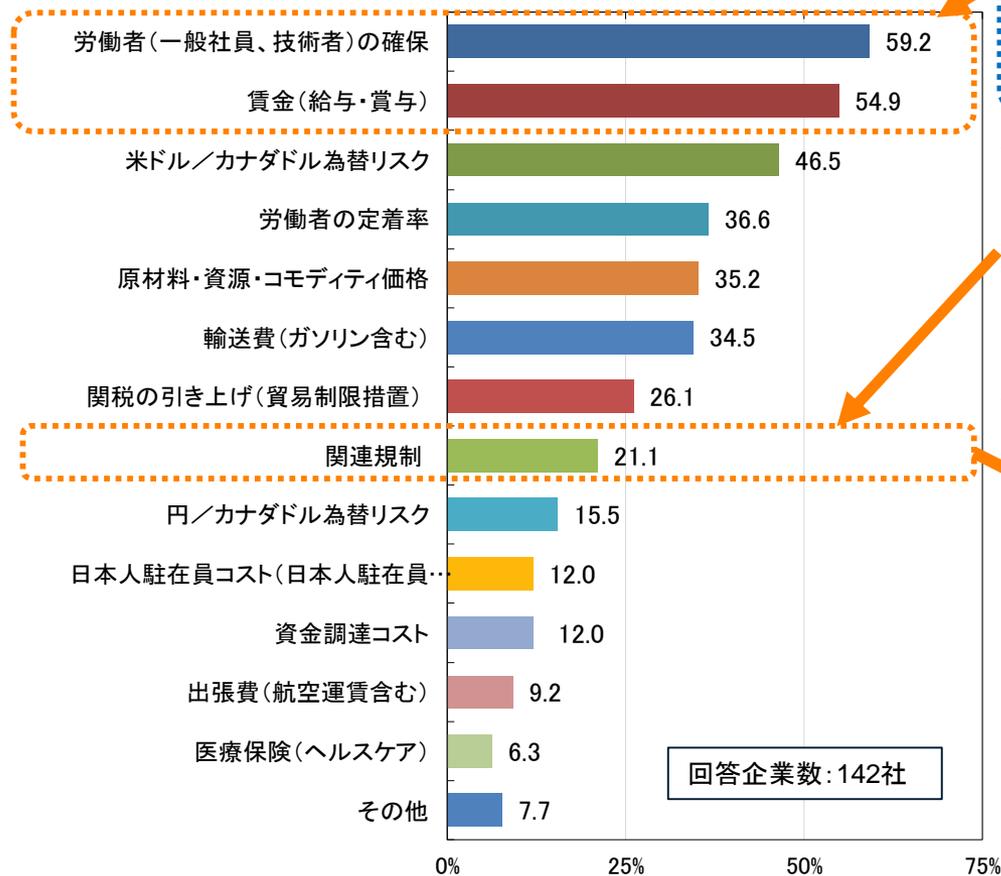
※北米自由貿易協定

※カナダEU包括的経済・貿易協定

4. コスト上昇要因：「労働者の確保」が筆頭要因に

「労働者の確保」(59.2%)が前回(49.7%)から9.5ポイント増えて筆頭要因に挙げられた。規制面では、前回に続き「環境規制」(56.7%)、「労務」(30.0%)が課題の上位に挙げられた。

図18 経営上の課題：コスト上昇要因（複数回答）



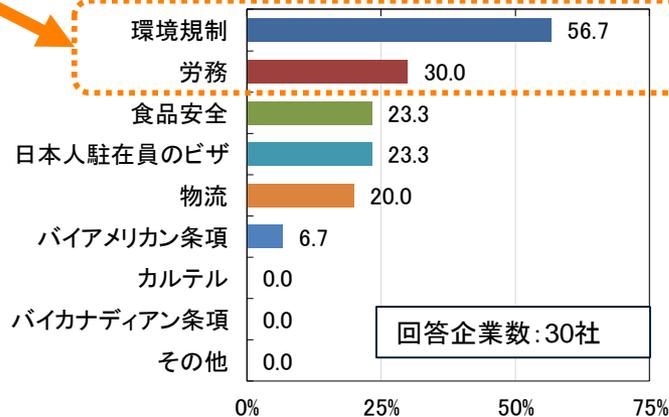
<労働者の確保>

- ・賃金上昇は、前年比1.5～2.0%程度。優秀な人材確保のため、福利厚生を充実。【輸送用機器（自動車・二輪車）】
- ・シニア層の退職のあとを担う人材確保、技術継承に苦労している。【輸送用機器（自動車・二輪車）】

<関連規制>

- ・ZEV法やGHG（グリーンハウスガス）等、環境に対する規制が厳しくなっている。【輸送用機器（自動車・二輪車）】
- ・申請から認可までの期間が長く、ビジネスチャンスを失うことも。【化学】
- ・米国と比べてユニオンの力が強く、労力を使う。【化学品・石油製品】

図19 関連規制の内訳（複数回答）



5. USMCAの影響：「影響はない」との回答が最多

NAFTAに代わる米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）の影響について、「影響はない」と回答した割合は約半数を占め（48.9%）、「分からない」（32.8%）、「プラスとマイナスの影響が同程度」（10.9%）が続いた。「マイナスの影響」があると回答した割合は4.4%にとどまったものの、輸送用機器（自動車・二輪車）では37.5%と高かった。同業種のマイナスの影響を項目にみると、「鉄鋼・アルミの域内調達義務」（19.0%）、「品目別原産地規則の見直し」（19.0%）、「232条が発動された場合の自動車・同部品の適用除外措置」（15.0%）の順に高かった。

図20 米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）案発効による影響

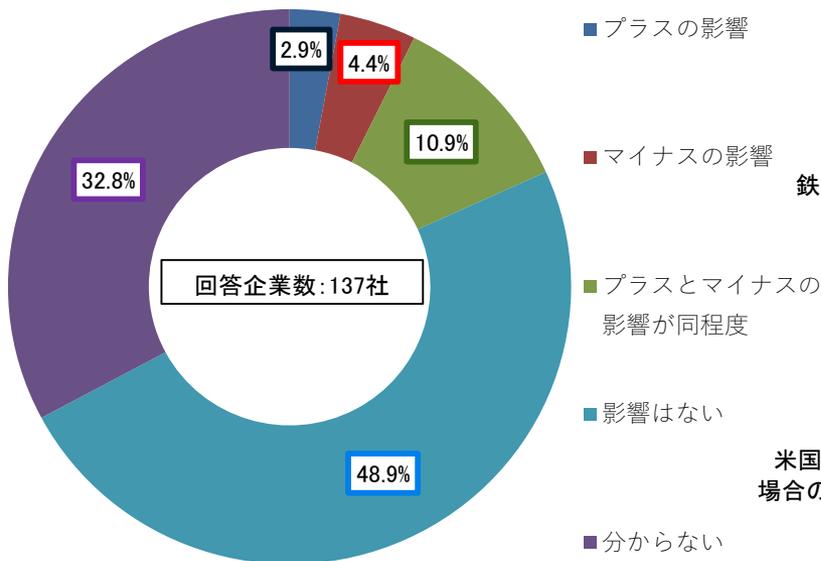
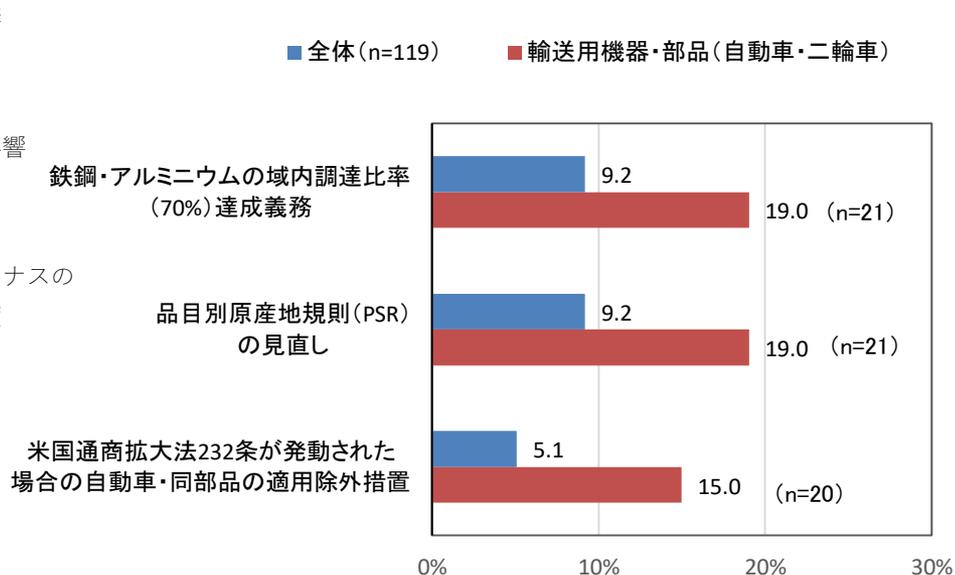


図21 USMCA発効によって「マイナスの影響」があると回答した割合（上位3項目）



5. USMCAへの対策： 対応はこれから、という企業が大半

USMCAへの対策は、「何も変更しない」(56.0%)、「分からない」(20.6%)が大半を占めた。具体的な対策を講じる中では、「販売価格の引き上げ」(17.7%)が最も多く、「調達先の変更」(7.1%)、「生産量・雇用の調整」(3.5%)が続いた。輸送用機器・部品(自動車・二輪車)では、「わからない」(39.1%)が最も高く、「何も変更しない」(26.1%)が続いた。具体的な対策では「販売価格の引き上げ」(17.3%)、「調達先の変更」(13.0%)、「生産量・雇用(労働時間)の調整」(8.7%)の順となった。

表3 主要業種のUSMCAへの対応策（複数回答）

(単位:社、%)

業種	全体	製造業	輸送用機器・部品 (自動車・二輪車)	非製造業	卸売・小売	販売会社	
回答企業数	141 (100)	71 (100)	23 (100)	70 (100)	14 (100)	21 (100)	
対応策	何も変更しない	79 (56.0)	32 (45.1)	6 (26.1)	47 (67.1)	7 (50.0)	14 (66.7)
	販売価格の引き上げ	25 (17.7)	14 (19.7)	4 (17.3)	11 (15.7)	2 (14.3)	6 (28.6)
	調達先の変更	10 (7.1)	7 (9.9)	3 (13.0)	3 (4.3)	2 (14.3)	1 (4.8)
	生産量・雇用 (労働時間)の調整	5 (3.5)	4 (5.6)	2 (8.7)	1 (1.4)	1 (7.1)	-
	販売価格の引き下げ	2 (1.4)	-	-	2 (2.9)	1 (7.1)	1 (4.8)
	生産拠点の変更	2 (1.4)	1 (1.4)	1 (4.3)	1 (1.4)	-	1 (4.8)
	その他	4 (2.8)	2 (2.8)	2 (8.7)	2 (2.9)	1 (7.1)	-
	分からない	29 (20.6)	20 (28.2)	9 (39.1)	9 (12.9)	3 (21.4)	1 (4.8)

(注) カッコ内の数字は、全体に占める割合を示す。

5. トルドー政権の政策に対する関心

前回に続き「通商」(72.8%)に対する関心が最も高く、税制(65.4%)、外交(58.1%)が続いた。通商では、米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)への関心が64.9%と最も高く、追加関税(55.7%)、CPTPP(38.1%)が続いた。「外交」では、対米、対日に対する関心が、87.3%、60.8%で上位を占めた。

図22 トルドー政権の政策に対する関心分野（複数回答）

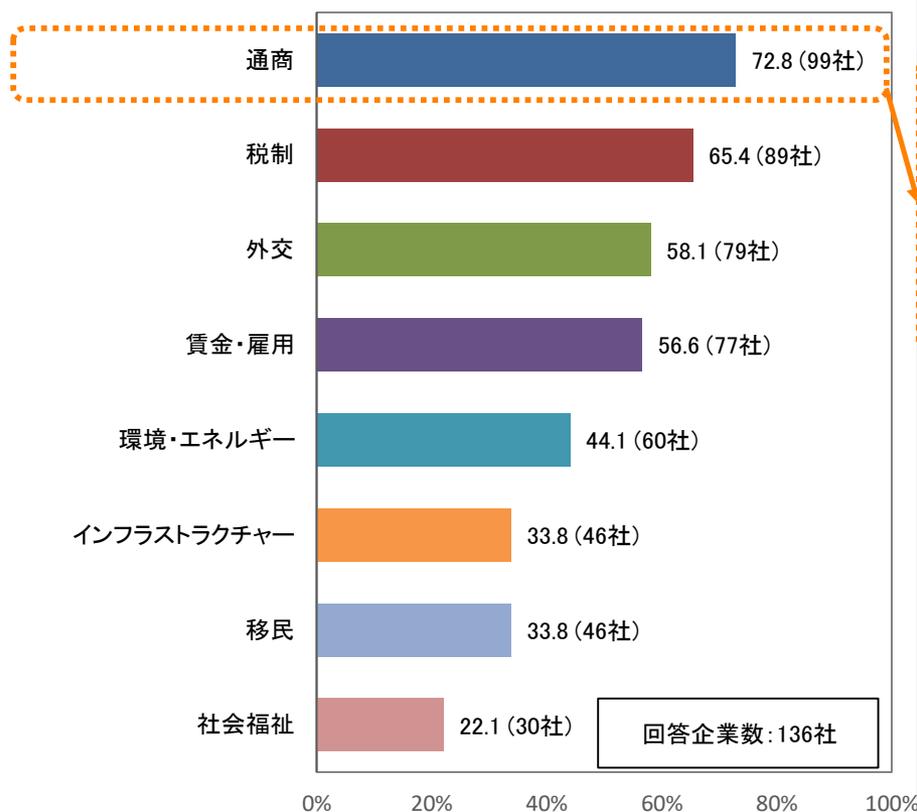
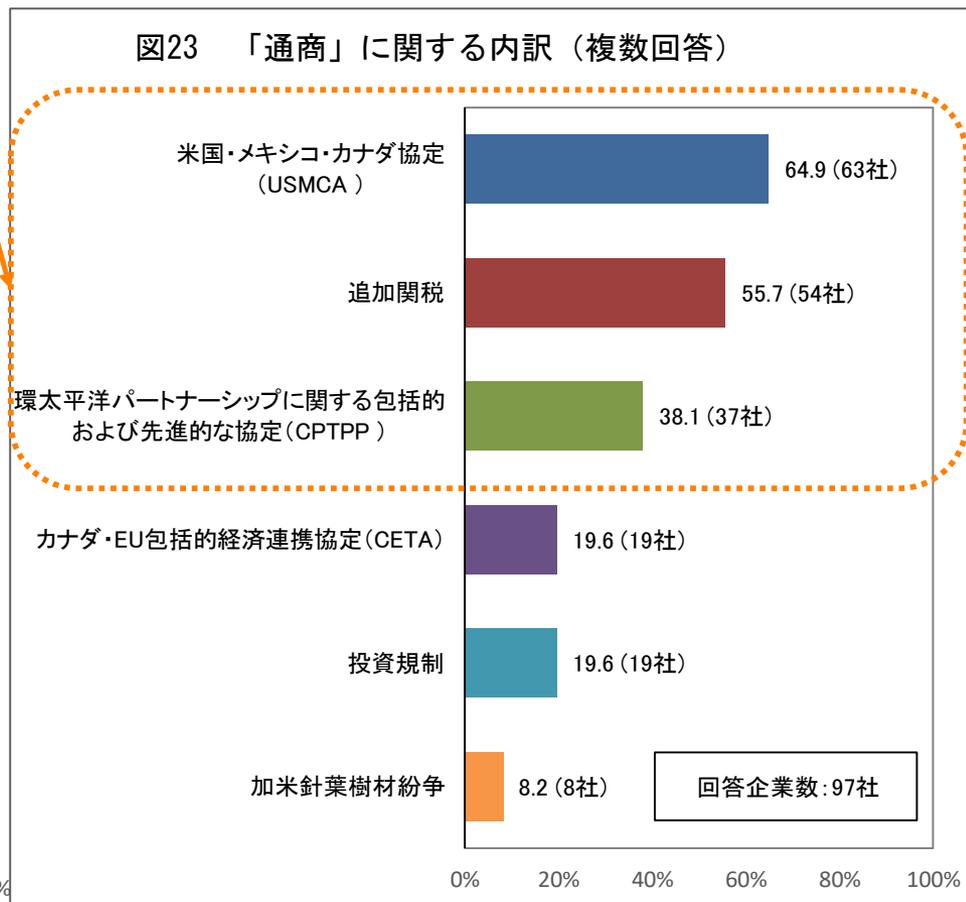


図23 「通商」に関する内訳（複数回答）



5. 今後2～3年で拡大を期待する産業分野：「情報通信技術（ICT）」が最多

「今後2～3年間で拡大を期待する分野」として、情報通信技術（ICT）を選択した企業が最多で、環境、医療が続いた。2016年調査に比べて、ICTが30ポイントの大幅増となり、ロボティクス・メカトロニクス4.6ポイント、農業・食品加工4.2ポイント増となった。一方、環境、医療、健康がそれぞれ5.1ポイント、3.5ポイント、6.8ポイント減少した。

図24 今後2～3年で拡大を期待する分野

(単位：%)

2016年(回答企業122社)	2018年(回答企業136社)
環境	ICT
医療	環境
健康	医療
IT・クラウド・モバイル	健康
不動産	石油・天然ガス
シェールガス・オイル	情報セキュリティ
情報セキュリティ	不動産
教育サービス	ロボティクス・メカトロニクス
宿泊・飲食・娯楽サービス	農業、食品加工
バイオテクノロジー	輸送・物流
輸送・物流	教育サービス
ロボティクス・メカトロニクス	宿泊・飲食・娯楽サービス
鉄道・道路・橋梁	バイオテクノロジー
農業、食品加工	電力・水道・ガス
電力・水道・ガス	企業向け専門サービス
ナノテクノロジー	ナノテクノロジー
企業向け専門サービス	鉄道・道路・橋梁
その他	その他

< 「情報通信技術（ICT）」選択企業による主なコメント >

- クラウドサービスの AI搭載やビッグデータを活用し、製造工程の自動化、無人化を推進する。【情報通信】
- 需要予測やロボティック・プロセス・オートメーション（RPA）など、オフィスでの業務の効率化。【卸売・小売（商社含む）】
- 自動車、商用車、作業車などへのAI搭載による自動運転化。【販売会社】
- 会社全体としては顔認証システムなどで活用していく。【販売会社】
- 配送効率を上げる為のデータの解析などを検討。【輸送用機器（自動車・二輪車）】

＜参考＞
貿易制限措置による影響について

5. 貿易制限措置の影響：「マイナスの影響がある」企業は61%

米国の関税引き上げ等の保護主義的な動きによる事業への影響について、「マイナスの影響がある」と回答した割合は61.0% (50社) となり、「影響はない」は24.4%、「プラスの影響がある」は6.1%だった。貿易制限措置全体によるマイナスの影響を受ける対象として、「調達・輸入コスト」が45.9% (34社) で最も高く、「カナダ国内売上」が33.3% 「生産コスト」が27.1% に及んだ。

図25 貿易制限措置による影響（複数回答）

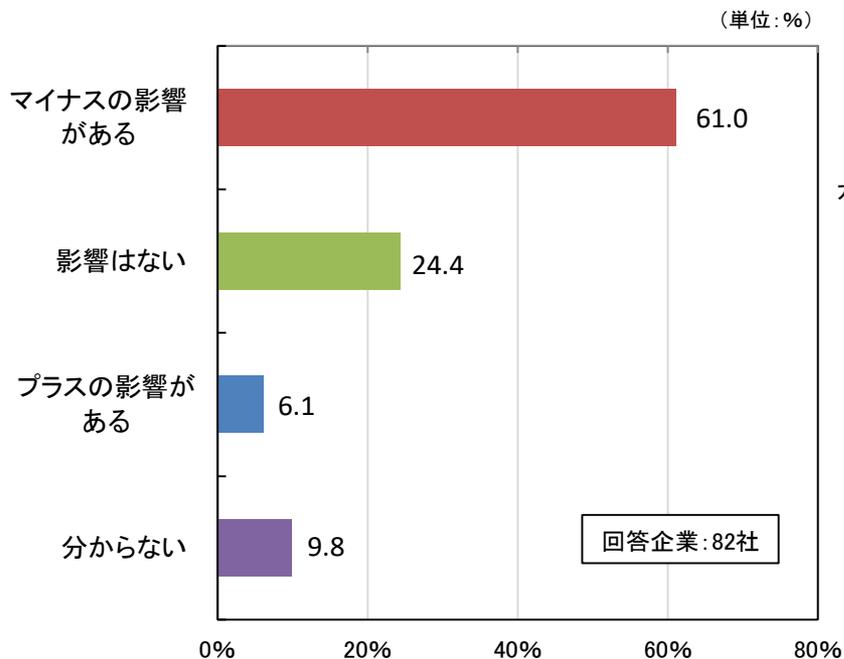
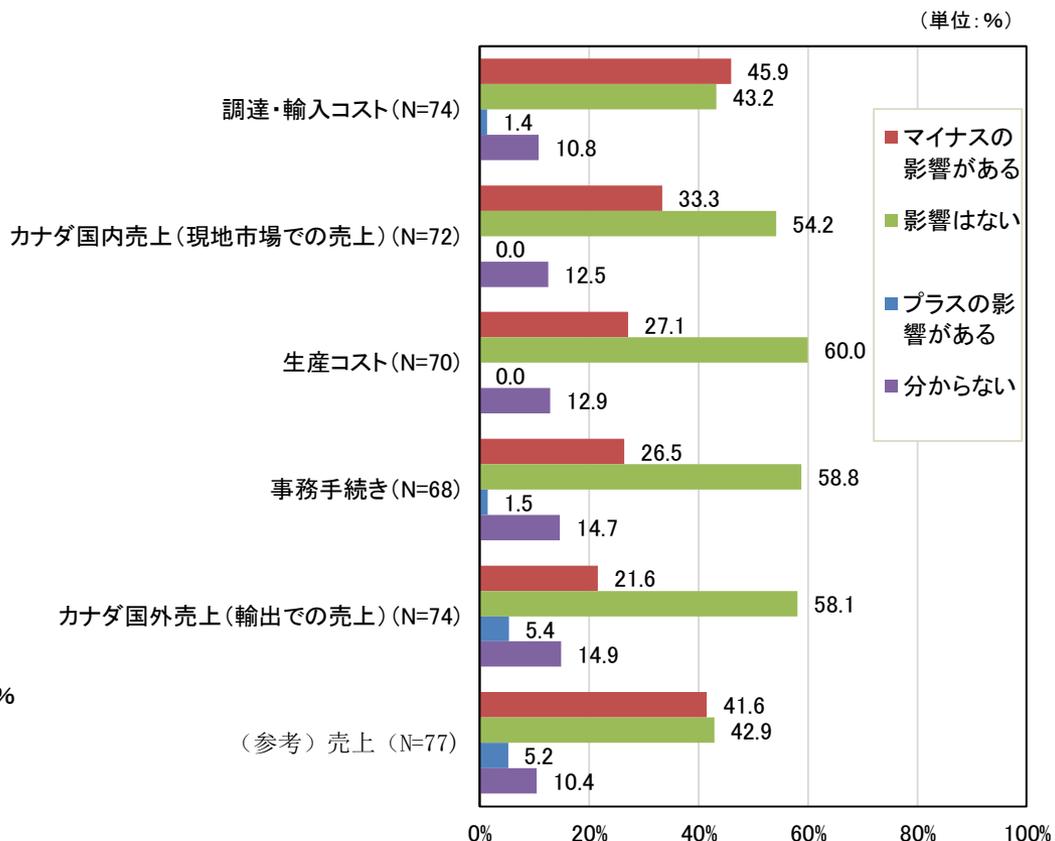


図26 貿易制限措置全体から影響を受ける対象

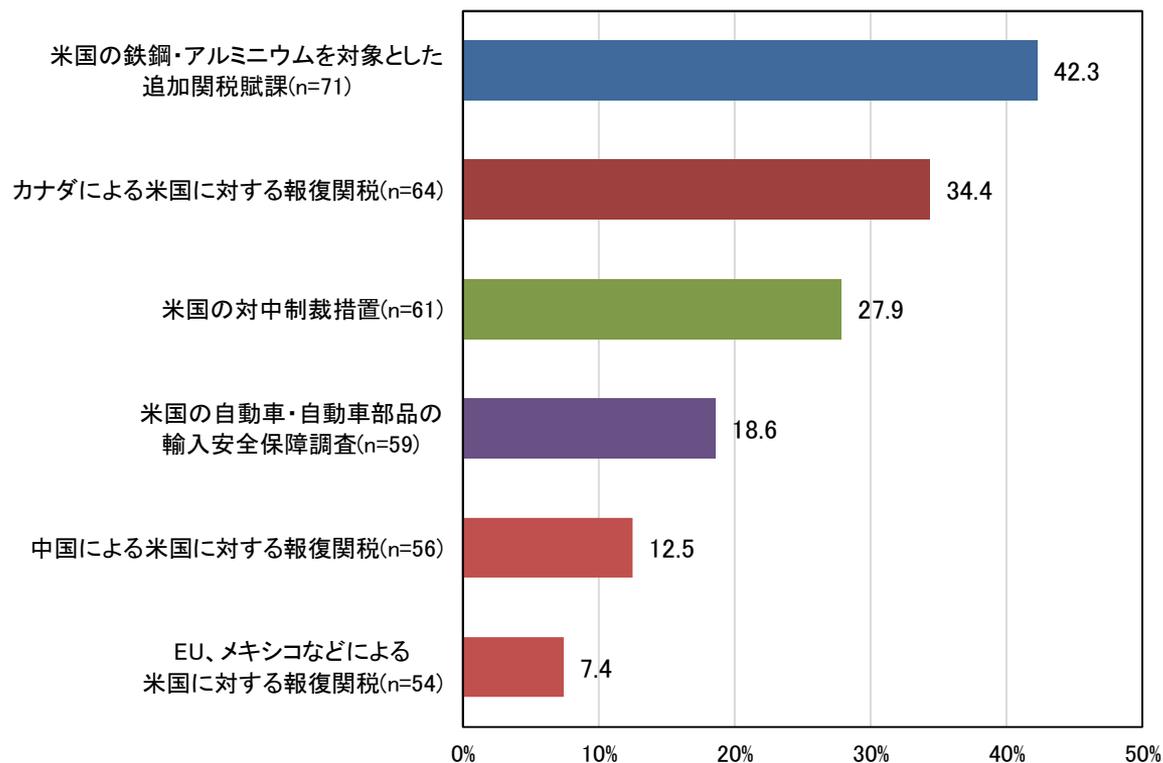


5. 措置別の影響：米国の鉄鋼・アルミへの追加関税により4割超がマイナスの影響

各国・地域別の貿易制限措置別に影響をみると、「マイナスの影響ある」と回答した割合は「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課」で42.3%（30社）となり、製造業では52.4%、非製造業で27.6%となった。次いで「カナダによる米国に対する報復関税」が34.4%、「米国の対中制裁措置」が27.9%だった。

図27 各国・地域の貿易制限措置別のマイナスの影響（複数回答）

（単位：%）



5. 営業利益見込みへの影響：「変化はない」企業は79社

米国や諸外国の貿易制限措置が2018年の営業利益見込みに与える影響を聞いたところ、「変化はない」と回答した企業は79社(55.6%)と半数を超え、「減少する」は21社(14.8%)で続いた。営業利益見込みの減少率が10%以下の企業の割合は16社(84.2%)だった。

図28 2018年度の営業利益見込みに対する影響

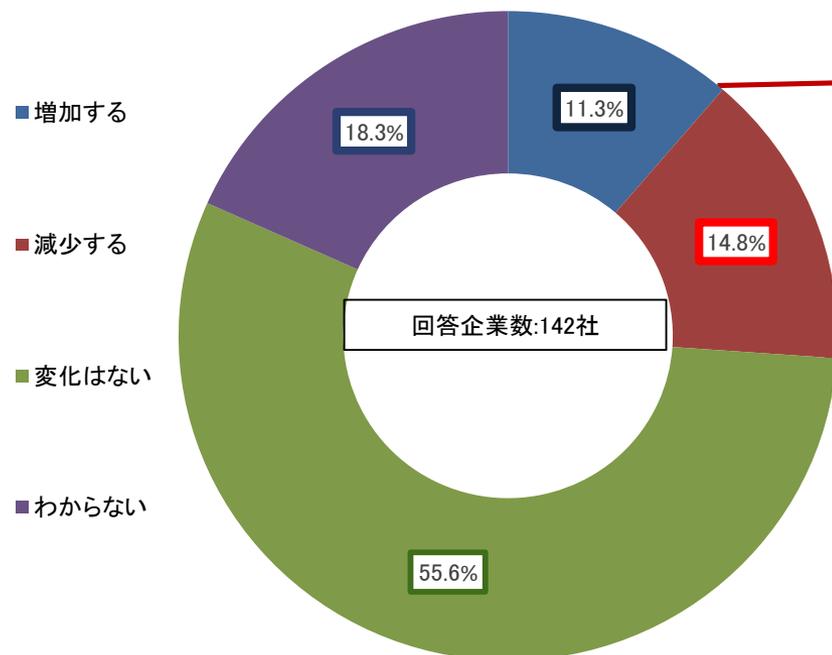
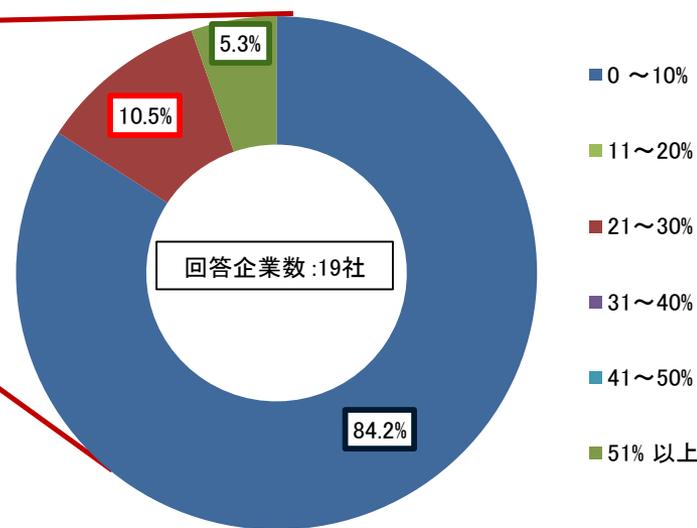


図29 2018年営業利益見込みの減少率

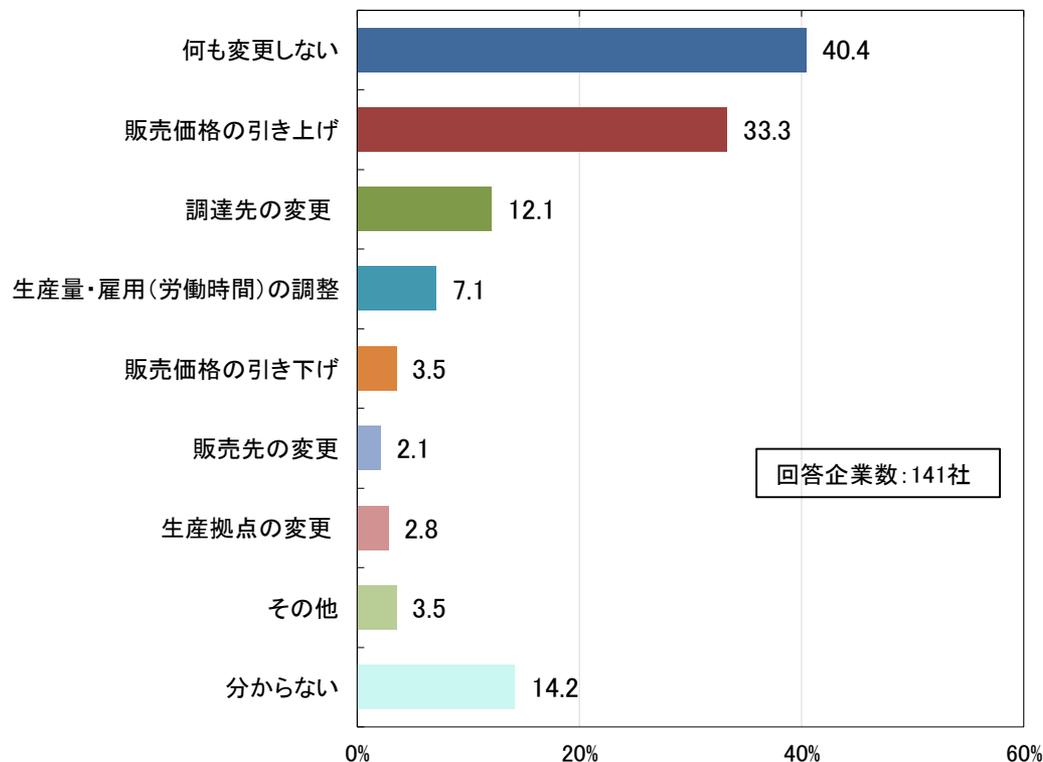


5. 企業の対応策：「何も変更しない」が40.4%

関税引き上げ等の影響を受けた企業の対応策としては、「何も変更しない」が40.4%（57社）を占め、「販売価格の引き上げ」が33.3%、「調達先の変更」が12.1%で続いた。業種別では、販売価格の引き上げは販売会社が12社（57.1%）、卸売・小売りで6社（42.9%）、輸送用機器部品（自動車・二輪車）は5社（33.3%）と多く、調達先の変更は、製造業では輸送用機器部品（自動車・二輪車）や食品・農水産加工など計10社が、非製造業では販売会社と卸売・小売の計7社が変更を検討している。

図30 関税引き上げ等の変化するビジネス環境への対応策（複数回答）

（単位：%）





本レポートに関する問い合わせ先：
日本貿易振興機構（ジェトロ）海外調査部 米州課
TEL：03-3582-5545
E-mail：ORB@jetro.go.jp

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。