

2023年度会員企業経営・業況定期調査結果

調査目的: 会員企業各社の業況・経営課題、経済見通しを把握すること(年1回実施、30回目)
調査主体: 商工業委員会
調査方法: 正会員322社に調査票を6月下旬に発送。回答のあった126社(39.1%)のデータを集計

在シカゴ日系企業経営者の景況感: コロナ禍が一段落し、景気回復への 期待感と引き続き慎重な姿勢

①企業業況(図1)

売上高(年商):

2022年実績は、「急増」が前回一気に約18%増の26.8%を示したが、今回は7%減の19.8%に、更に「やや増加」も同様に前回27%アップの48%が今回は微減の45.2%となっているが、引き続きこの2項目合わせて65%程を占めている一方、「ほぼ不変」での顕著

な変化はないが、「やや減少」は約15%アップの23.8%となっている。

2023年見通しの方も、「急増」は前回比で7%程下がり4.8%、「やや増加」も14%減の32.5%となっている。一方、「ほぼ不変」は変わらず、「やや減少」が17%の顕著な増加を示している。このことから、前年調査時点での2022年見通しに比べると、今回調査での2023年の見通しは引き続きの景気回復の中も、より慎重な見通しを示している。

● 経常利益・採算

2022年実績は、「好転」で10%ダウン、「やや好転」は微増し合計で約6割を占めたものの、前回の約7割からの減少となっている一方、「ほぼ不変」と「悪化」が前回とほぼ同様の数値ながら、「やや悪化」で10%の顕著な増加結果となっている。2023年見通しでも、「好転」で4%と「やや好転」では13%の減少となり、その分「ほぼ不変」と「やや悪化」でそれぞれ8%、9%の増加傾向となっている。

● キャッシュフロー:

2022年実績の結果は、「ほぼ不変」で4%の微増以外は各項目ともほぼ前回から変わっていない。

2023年見通しは、「やや好転」で前年比

図1: 企業業況

売上高(年商)						
	急増	やや増加	ほぼ不変	やや減少	急減	合計
2022年実績	25	57	13	30	1	126
構成比	19.8%	45.2%	10.3%	23.8%	0.8%	100.0%
2023年見通し	6	41	37	35	7	126
構成比	4.8%	32.5%	29.4%	27.8%	5.6%	100.0%

設備投資						
	急増	やや増加	ほぼ不変	やや減少	急減	合計
2022年実績	6	29	84	6	1	126
構成比	4.8%	23.0%	66.7%	4.8%	0.8%	100.0%
2023年見通し	4	25	78	18	1	126
構成比	3.2%	19.8%	61.9%	14.3%	0.8%	100.0%

経常利益・採算						
	好転	やや好転	ほぼ不変	やや悪化	悪化	合計
2022年実績	34	44	17	27	4	126
構成比	27.0%	34.9%	13.5%	21.4%	3.2%	100.0%
2023年見通し	9	34	38	41	4	126
構成比	7.1%	27.0%	30.2%	32.5%	3.2%	100.0%

自社業況						
	好調	やや好調	ほぼ不変	やや悪化	悪化	合計
2022年実績	29	47	26	20	4	126
構成比	23.0%	37.3%	20.6%	15.9%	3.2%	100.0%
2023年見通し	8	36	41	34	7	126
構成比	6.3%	28.6%	32.5%	27.0%	5.6%	100.0%

キャッシュフロー						
	好転	やや好転	ほぼ不変	やや悪化	悪化	合計
2022年実績	25	39	40	14	8	126
構成比	19.8%	31.0%	31.7%	11.1%	6.3%	100.0%
2023年見通し	9	30	58	26	3	126
構成比	7.1%	23.8%	46.0%	20.6%	2.4%	100.0%

米国同業界の業況						
	好調	やや好調	ほぼ不変	やや悪化	悪化	合計
2022年実績	21	48	25	29	3	126
構成比	16.7%	38.1%	19.8%	23.0%	2.4%	100.0%
2023年見通し	6	30	43	36	11	126
構成比	4.8%	23.8%	34.1%	28.6%	8.7%	100.0%

8%減の23.8%、一方「やや悪化」が5%増の20.6%。

● 設備投資:

2022年実績結果では、「急増」は変わらず、「やや増加」で5%減ながら、「ほぼ不変」は8%アップ、更に「急減」が数値は小さいながらも前回の3.3%から0.8%にダウンの結果となっている。

2023年見通しでは、「急増」僅かにアップしたものの「やや増加」では12%ダウンし、「やや減少」が8%増の14.3%の結果となっており、景気回復の弱含みの傾向への慎重な姿勢を示している。

● 自社業況:

2022年実績で特記すべきは、「好調」が前回の31.7%から23.0%にダウンしたものの「やや好調」では3%弱の増加と

なり、同時に「ほぼ不変」も2%程アップとなっている。一方、「やや悪化」も7%アップの結果となり、「やや好調」と「やや悪化」ともに増加した数値となり、業績評価が業種により異なっている状況を示していると思われる。

2023年見通しでは、「好調」が6%、「やや好調」も15%減少し、一方「ほぼ不変」は9%、「やや悪化」で8%、「悪化」の4%とそれぞれアップ傾向となっており、今後の見通しへの厳しい見方が示されている。

● 米国同業界の業況:

2022年実績では、「やや好調」「ほぼ不変」「悪化」とも前回からの違いは余り見れないものの、「好調」が前回の33.3%から16.7%へ17%程ダウンし、

一方「やや悪化」が11.4%から23.0%にアップしている。前年までの景気回復傾向への期待感から一転、好調を維持しながらも、悪化へ転じることへの懸念も示されている結果となっている。2023年見通しでも同様の結果となっており、「好調」が約9%減少、「やや好調」も約20%ダウンしている一方、「ほぼ不変」で9%、「やや悪化」も12%、更に「悪化」でも7%アップの結果となり、今後も見通し面での厳しい見解が示されている。

② 2023年後半の経済見通し (図2)

● 米国全体の景気:

前々回 2021年調査時は、「好調」が2020年から61.5%の高い数値への大幅アップとなっていたが、前回は逆に26.8%

図2: 経済見通し

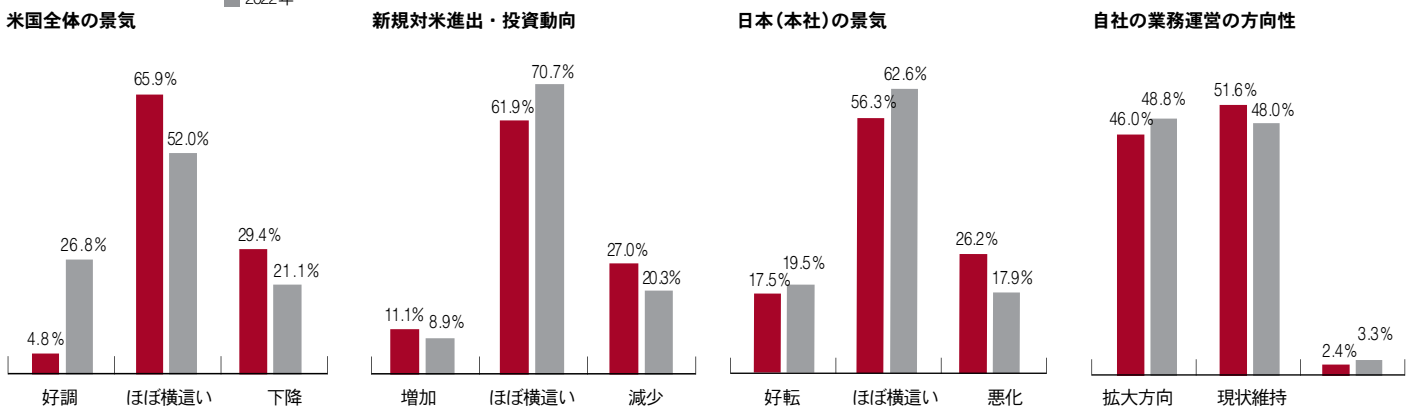
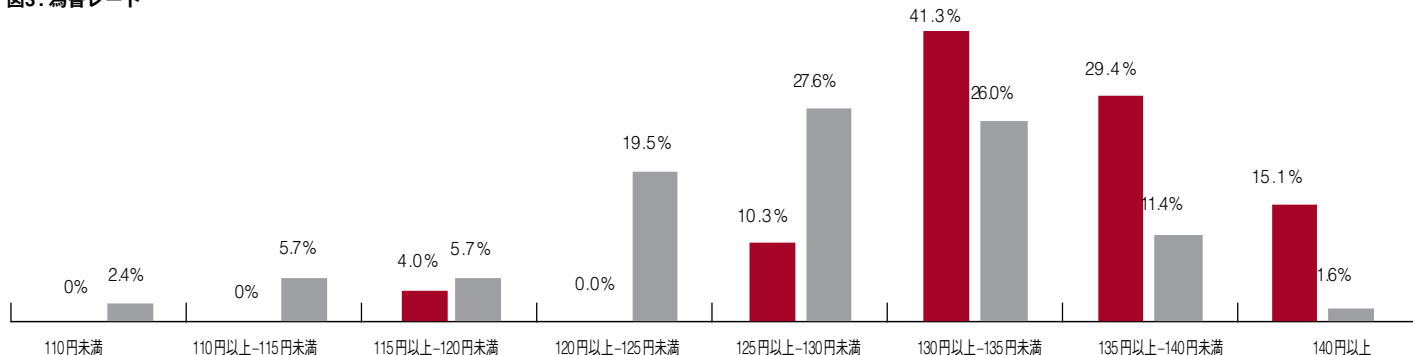


図3: 為替レート



※ チャート上での合計100%に関しては、小数点以降は四捨五入しております。

への大幅ダウンとなり、今回もこの傾向が続き更に4.8%への大幅ダウンとなっている。一方、「ほぼ横ばい」が、昨年は一昨年から17%アップの52%と半分を占める数値になっていたが、今回はさらに増えて65.9%に上昇している。一方「下降」は一昨年比で昨年18%程アップの21.1%であったが、今回も上昇傾向が続き8%アップの29.4%になっている。このことから、一昨年に示された「好調」の見通しはなく、若干の「下降」傾向を含み、現状維持との景気全般への見方が主流となっている。

- 新規対米進出・投資動向:
この設問では「増加」で微増、「ほぼ横ばい」が9%減、そして「減少」では

7%増の数値を示していることから、ここでも業種による投資動向での違いが見られる結果となっている。

- 日本(本社)の景気:
本項目では、「好転」が2%と「ほぼ横ばい」では6%程ダウン、一方「悪化」が約8%の上昇となり、前回調査時の前々回からの「悪化」傾向が続く結果となっている。米国とは違い、日本の景気への厳しい見方が続いている。
- 自社の業務運営の方向性:
この項目では、「拡大方向」がほぼ前回の48.8%と変わらず46.0%、又、「現状維持」と「縮小方向」とともに大きな変化は見られないことから、前々回からの業務運営面での事業縮小はなく、維持または拡大方向とする方針が継

続されている結果となっている。

- 為替レート(図3):
このところの円安傾向を反映させて「130円以上135円未満」が前回の26.0%から41.3%へ、又、「135円以上140円未満」が11.4%から29.4%となり、これら2項目で約7割を占める結果となっている。その他「140円以上」も前回の1.6%から15.1%と顕著な変化を示している一方、「125円以上130円未満」と「120円以上125円未満」の両項目では大きな減少が見られている。

会員企業における雇用動向(図4・5)

- 日本からの派遣社員数(米国内)
6月時点での比較として、「1-5」が昨

図4:雇用動向

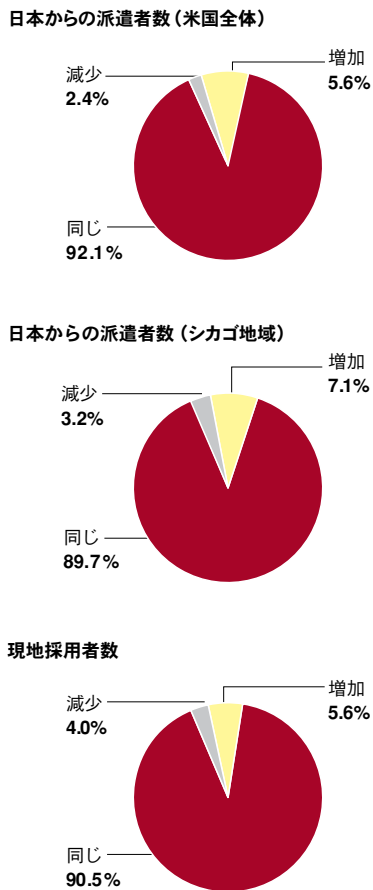


図5:雇用社員数・方法

日本からの派遣社員数(米国全体)

人数	0	1-5	6-10	11-15	16-30	31-50	51人以上	合計
6/1/22	9	62	28	9	6	4	8	126
6/1/23	7	62	30	8	8	3	8	126
構成比(2023年6月)	5.6%	49.2%	23.8%	6.3%	6.3%	2.4%	6.3%	100.0%

日本からの派遣社員数(シカゴ地域)

人数	0	1-5	6-10	11-15	16-20	21-25	26-30	31-50	合計
6/1/22	17	82	16	6	2	2	1	0	126
6/1/23	13	84	19	5	2	2	1	0	126
構成比(2023年6月)	10.3%	66.7%	15.1%	4.0%	1.6%	1.6%	0.8%	0.0%	100.0%

現地採用者数

人数	0	1-5	6-10	11-20	21-40	41-60	61-80	81-100	101人以上	合計
6/1/22	6	42	12	11	12	7	11	0	25	126
6/1/23	1	48	12	11	10	8	12	0	24	126
構成比(2023年6月)	0.8%	38.1%	9.5%	8.7%	7.9%	6.3%	9.5%	0.0%	19.0%	100.0%

現地採用頻度

	募集なし	1回	2回以上	4回以上	6回以上	通年	合計
回答数	28	13	28	7	7	43	126
構成比	22.2%	10.3%	22.2%	5.6%	5.6%	34.1%	100.0%

採用方法(複数回答のため合計は100%とならない)

	人材派遣	自社サイト	インターネット	新聞・雑誌等の広告	その他・紹介
回答数	113	41	34	7	50
構成比	89.7%	26.0%	34.1%	7.3%	37.4%

年の49.6%と同じく49.2%でほぼ半数を占めている。その他はそれぞれ増減の違いはあるものの、数値的には際立った変化はなく、増減の傾向も前年から変わらず「同じ」の回答が9割余りと際立っている。

- 日本からの派遣社員数（シカゴ地域）
この項目でも「1-5」が昨年と同率の66.7%でトップ、続いて「6-10」もほぼ変わらず15.1%、「0」の3項目で9割を占める結果となっている。
- 現地採用者数
構成比に関しても、このところ大きな変化はなく、「1-5」が約4割で引き続きトップ、「101以上」がほぼ変わらず19.0%で2位を占め、「81-100」が前回の4.1%が0%の結果となっている。

その他各レベルは、比率、順位とも特別な変化は見られない。

- 現地採用頻度
昨年に続き、「通年」が34.1%で1位、続いて前回2位の「募集なし」が22.2%で「2回以上」と同率で2位、他特に順位の変化はない。
- 採用方法（複数回答のため合計は100%としない）
「人材派遣」が毎回同様に9割近くの比率でトップ、続いて今回も2位に「その他・紹介」が約4割を占め、前回3位の「インターネット」と4位の「自社サイト」が入れ替わり、最後は「新聞・雑誌等の広告」が6%程で、他項目と大きな開きがある。

経営課題（図6）

（複数回答のため合計は100%としない）

- 経営課題については、昨年2位であった「営業強化」が、前回の55.0%から今回77.8%で昨年僅差で1位の「人材確保及び定着化」の65.9%に代わってトップに戻った他は、各項目とも順易と比率面での際立った変化は見られていない。
- 今後の対策については、「事業拡大」が75.4%で引き続きトップ、続いて2位は「人員強化」、その他項目は大きく下がり「その他」が前回の6位から3位になっているものの、数値面での特段の差は見られない。

図6：経営課題

	回答数	構成比
営業強化	98	77.8%
人材確保及び定着化	83	65.9%
従業員教育	47	37.3%
他社との競合	44	34.9%
現地化の推進	29	23.0%
品質管理及び向上	28	22.2%
新規設備投資の計画・実施	15	11.9%
資金調達	11	8.7%
合理化・リストラ	10	7.9%
その他	3	2.4%

（複数回答のため合計は100%としない）

今後の対策

対策	回答数	構成比
事業拡大	95	75.4%
人員増強	80	63.5%
その他	10	7.9%
人員削減	9	7.1%
事業縮小	2	1.6%
事業撤退	1	0.8%

（複数回答のため合計は100%としない）

図7：米州を中心とした、中南米地域への市場展開
中南米地域が所轄担当か否か（回答は100%としない）

影響	回答数	構成比
メキシコ	88	69.8%
ブラジル	50	39.7%
それ以外中南米	26	20.6%
担当外地域	32	25.4%

担当地域の場合、所轄支店・営業拠点数

期間	回答数	構成比
なし	47	55.3%
1~2	24	28.2%
3~5	10	11.8%
6~10	3	3.5%
11以上	1	1.2%
合計	85	100.0%

担当外地域の場合、今後の市場展開の方策は

期間	回答数	構成比
予定なし	26	76.5%
1年以内	1	2.9%
1年~2年後	1	2.9%
2年~3年後	1	2.9%
時期未定	5	14.7%
合計	34	100.0%

市場としての将来性

対策	回答数	構成比
大いにある	20	19.2%
ある	56	53.8%
あるかもしれない	25	24.0%
あると思わない	3	2.9%
無回答	0	0.0%
合計	104	100.0%

※チャート上での合計100%に関しては、小数点以降は四捨五入しております。

米州を中心とした、中南米地域への市場展開について(図7)

- ① 中南米地域が所轄担当か否か
(回答は100%にならない)
 - 1位は前回から7%増の「メキシコ」と、2位も2%アップの「ブラジル」、そして「担当外地域」も7%アップ、最後は「それ以外中南米」がほぼ変わらない比率となっている。
- ② 担当外地域の場合、今後の市場展開の方策は
 - 「予定なし」がここ数年減少傾向にあり、前々回は93.9%への減少し、前回は81.6%に下がり、更に、今回は76.5%の結果となっている。その他各項目では特段の変化は見られない。

- ③ 担当地域の場合、所轄支店・営業拠点数
この設問では、前回38.6%の同率で「なし」と「1-2」が1位を分け合ったが、今回は、「なし」が17%の大幅アップとなる一方、「1-2」は10%程ダウンの28.2%の結果となっている他は、特に変更は見られない。
- ④ 市場としての将来性
 - 1位「ある」が43.1%から10%増の53.8%で半数を占め、続いて「あるかもしれない」が6%減の24.0%で2位、3位の「大いにある」は前回とほぼ変わらず、他残り2項目が同じ順位で続いている。
- ⑤ マーケティング上の地域的特長と課題
(9ページを参照)

回答企業について(図8)

- 該当業種(複数回答のため合計は100%とならない)1位は前回と同じく「商社・卸売」が若干増え23.0%、前回3位の「工作機械・同部品」と2位の「一般機械・同部品」が1%の差で順位が入れ替わり、その他9位までは変わらず、「その他サービス業」が前回の14位から10位に上がった以外は目立った違いは見られていない。
- 主要事業内容(複数回答のため合計は100%とならない)
「営業主体」が引き続き大きな数値を示しており、その他は順位、比率とも特段の変化は見られない。

図8: 回答企業について

該当業種(複数回答のため合計は100%とならない)

業種	回答数	構成比
商社・卸売	29	23.0%
工作機械・同部品	21	16.7%
一般機械・同部品	20	15.9%
自動車・輸送機械・同部品	15	11.9%
電気・電子機器	15	11.9%
運輸・旅行	15	11.9%
化学・薬品	10	7.9%
その他製造業	10	7.9%
金属・鉄鋼	7	5.6%
その他サービス業	6	4.8%
食品・食品加工	5	4.0%
建設機械・同部品	5	4.0%
金融・保険	4	3.2%
建設・不動産	2	1.6%
HRサービス	2	1.6%
製紙・印刷	1	0.8%
事務機・同部品	1	0.8%
法律・会計	0	0.0%
情報・通信	0	0.0%
小売・飲食	0	0.0%

回答社数: 126・39.1%(正会員数: 322社)

主要事業内容(複数回答のため合計は100%とならない)

事業内容	回答数	構成比
営業主体	75	59.5%
生産・営業両方	37	29.4%
その他	13	10.3%
生産・開発主体	9	7.1%
統括管理主体	10	7.9%
情報収集主体	5	4.0%

当調査にご協力頂きました
会員の皆様はこの場を借りて
お礼申し上げます。



中南米地域への市場展開：マーケティング上の地域的特長と課題

- メキシコ・ブラジルともに、日系の自動車部品業界を対象とした営業。技術力のある現地人エンジニアが非常に少なく、また定着度が低いと、日本にある親会社を関与しないと技術的な詰めが出来ず、予定も不明確で且つ遅れがちである。
- 治安状況に対する人員の安全確保
- 一般的に契約までのプロセスが長く(不正防止のためか)、前倒しでの商談交渉必要。
- 製品の機能や品質より、低価格重視。中国製の安価品が多く見られ、価格の高い日本製の弊社製品は受け入れられにくい。
- 良くも悪くも米国経済の状況に大きく左右される。特にブラジルについては大統領選挙のため、方向性が著しく不透明。
- 米国に比べると品質向上の意欲があり日本製の装置設備にとっての参入機会が多い。
- 途上国におけるドライクリーニング業界は、人件費が安いとまだまだ労働集約的であり、いわば手アイロンの世界。クリーニングプレスの自動化に対するニーズは相対的に低い。ニーズがあっても北米からの中古機が出回る Secondary Market。
- 市場規模としては今後の成長は見込めるものの、政治的な要素もあり浮き沈みが大きく狙いを定めにくい。
- 地理的特徴：自動車関連産業の成長(国内消費・輸出) 課題：現地化の推進(経営幹部)、通商問題、為替変動、特殊税制
- 両地域共に輸出が少なく、大きく事業拡大しにくい地域である。
- 現在、メキシコマーケットは委託販売を行っているが、時期を見極めて自社販売も視野に入れる必要がある。特に自動車産業の進出は輸出、輸入ともに魅力。
- バイリンガル・トライリンガルの現地社員が採用しづらい。出張しづらい。
- ブラジルは税制が複雑かつ税率が非常に高いと、最終価格が高額となる点が難点である。市場規模とグローバル顧客対応を考慮し拠点を維持しているが、単独での経営が成り立たず日本からの資金援助が不可欠。
- メキシコは、米国の生産拠点であり好調な米自動車産業に支えられ当社の売上げは大きい。一方で、世界的にみても治安が非常に悪い地区が多く点在しており駐在員及びその家族をはじめ社員全員の安全は常に課題となっている。
- メキシコ自体はアメリカよりアジアのイメージに近く、金額面の問題が大きい。また、代理店からの情報も少なく、依頼も減少傾向にあり判断ができない状況
- 価格とカントリーリスク・与信リスク
- 米国連邦政府が2018年度より新しい課税制度としてGILTI (Global Intangible Low-Taxed Income) を施行されたことによる影響もあり、米国法人の子会社としてメキシコに拠点を構えることにハードルを感じている。
- 日系企業の現地進出動向(増加傾向に無い)及び各国の金融規制対応が課題
- 言語・慣習の問題あり、管理が難しく、代理店と協力関係を築く必要あり。

JCCCが米連邦政府及び州・市当局、もしくは日本政府及び関係者当局に、改善・是正を要望すべき事項があれば、具体的にお書き下さい。

- 製品によるが、限定できであっても、EUの様な非関税経済圏を拡大すべき。
- 中国が中国原産品に課している追加関税の撤廃
- 州政府のCN、GX政策推進をどのように展開していくのかJCCCメンバーに説明機会を求めたい。
- 日系企業に対するEV関連の投資減税や政府補助金の拡充
- L Visaの適用枠を日本企業からの派遣者に広げること
- H1ビザ枠の拡大
- 米国当局からの発信をタイムリーに共有いただきたい。また市場動向調査等をされているのであれば、シェアいただきたい。
- 連続滞在年数の延長および自動車運転免許取得・更新の容易化
- バイ・アメリカン条項の緩和
- 自国第一主義の是正

設問IV(2)で今後の経営施策について「6.その他」を選択された方のコメント

- 北米での事業投資
- 自動化による生産性向上
- 親会社が売却を決定
- 組織変更等事業再構築
- 顧客ニーズ変化への対応
- 新規事業
- 市況悪化への対応(投資凍結、採用抑制、合理化推進等の検討)
- 生産体制の合理化と調達リソースの拡大