

2025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32回目)
調査主体: 会員サービス委員会 産業・経済担当
調査方法: 正会員321社に調査票を6月下旬に発送。回答のあった121社(37.7%)のデータを集計

1. 在シカゴ日系企業業況

① 企業業況(図1)

● 売上高(年商):

2024年実績は「急増」で前年の7.7%から微減の5.0%、「やや増加」はほぼ変わらず35.5%を示している一方、「ほぼ不変」が5%程増え24.8%となっている。「やや減少」は変わらず30.6%ながら、「急減」では約4%減の4.1%の結果となっている。

2025年見通しでは、「急増」が2%減の1.7%、「やや増加」は約5%増の43.8%となっている。一方、「ほぼ不変」「やや減少」「急減」の各項目は微増減が見られるが、大きな変化は示されていない。

● 経常利益・採算:

2024年実績は、「好転」項目で前年の18.5%から約5%減の13.2%、「やや好転」も5%減の24.8%となり、一方、「ほぼ不変」が9%増の30.6%、「やや悪化」も前年比3%アップの24.8%、逆に「悪化」が3%の減の6.6%の結果となっている。

2025年見通しは、「好転」が3%減に対し「やや好転」は30.8%から約7%アップの38.0%となっている。一方「ほぼ不変」が約11%減の28.1%に対して、「やや悪化」「悪化」共に3%程の微増となっている。

● キャッシュフロー:

2024年実績は、「好転」と「やや好転」

両項目で約3%減少の結果となっているが、「ほぼ不変」では7%増え、「やや悪化」が約3%減と、「悪化」で約2%の微増となっている。

2025年見通しは、「好転」が3%減の2.5%ながら、「やや好転」では約10%増の28.9%となっている。一方、「ほぼ不変」が前年の61.5%から42.1%と顕著な減少となっており、その分「やや悪化」で9%増と「悪化」でも約3%に増えた結果となっている。

● 設備投資:

2024年実績は、「急増」が前年0%から2.5%になり、「やや増加」は6%程減の19.0%となっている。「ほぼ不変」「やや減少」では2-3%程増え、最後の「急減」は前年の1.5%が0%となっている。

2025年見通しでは、「急増」が2%減に対し、「やや増加」では逆に2%の微増となっている。一方、「ほぼ不変」は前

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
2024年実績	6	43	30	37	5	121
構成比	5.0%	35.5%	24.8%	30.6%	4.1%	100.0%
2025年見通し	2	53	38	26	2	121
構成比	1.7%	43.8%	31.4%	21.5%	1.7%	100.0%

設備投資						
	急増	やや増加	ほぼ不変	やや減少	急減	合計
2024年実績	3	23	85	10	0	121
構成比	2.5%	19.0%	70.2%	8.3%	0.0%	100.0%
2025年見通し	2	23	84	10	2	121
構成比	1.7%	19.0%	69.4%	8.3%	1.7%	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
2024年実績	16	30	37	30	8	121
構成比	13.2%	24.8%	30.6%	24.8%	6.6%	100.0%
2025年見通し	3	46	34	31	7	121
構成比	2.5%	38.0%	28.1%	25.6%	5.8%	100.0%

自社業況						
	好調	やや好調	ほぼ不変	やや悪化	悪化	合計
2024年実績	12	31	49	25	4	121
構成比	9.9%	25.6%	40.5%	20.7%	3.3%	100.0%
2025年見通し	4	32	54	28	3	121
構成比	3.3%	26.4%	44.6%	23.1%	2.5%	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
2024年実績	17	27	53	19	5	121
構成比	14.0%	22.3%	43.8%	15.7%	4.1%	100.0%
2025年見通し	3	35	51	25	7	121
構成比	2.5%	28.9%	42.1%	20.7%	5.8%	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
2024年実績	8	24	58	30	1	121
構成比	6.6%	19.8%	47.9%	24.8%	0.8%	100.0%
2025年見通し	3	20	65	27	6	121
構成比	2.5%	16.5%	53.7%	22.3%	5.0%	100.0%

年とほぼ同じ69.4%、「やや減少」「急減」共にほぼ前年同数の割合となっている。

● 自社業況：

2024年実績は、「好調」がここ数年減少傾向にあり、下げ幅は大きくないものの、今回も昨年の13.1%から9.9%にダウンした結果となっている。同じく「やや好調」も前年の33.8%（2021年時実績とほぼ同じ）から、今回25.6%に減少している。一方、「ほぼ不変」は前年の24.6%から16%の大幅アップの40.5%を示している。「やや悪化」はほぼ変わらず、「悪化」は、5%程の減少となっている。

2025年見通しは、「好調」が前年6.2%から23.3%へ大幅に増えたが、「やや好調」は逆に2%減となった。一方「ほぼ不変」は前年同数の44.6%、「やや悪化」が約7%アップの23.1%、そして「悪化」は微減の2.5%となっている。

● 米国同業界の業況：

2024年実績では、「好調」が前々回の16.7%から前回9.2%へ減少、今回さらに6.6%に減少。「やや好調」も同じく前々回の38.1%が前回34.6%に下降し、今回一気に19.8%に下がっている。一方、「ほぼ不変」は昨年の26.2%から今回20%以上アップの47.9%、「やや悪化」が4%アップの24.8%「悪化」では約9%減の0.8%の結果となっている。

2025年見通しでは、「好調」が微減、「やや好調」は前年の30%が今回16.5%への減少となっている。一方、「ほぼ不変」は前回37.7%から16%アップの53.7%となり、「やや悪化」が4%程の減少と、「悪化」が3%アップの5.0%となっている。

② 2025年後半の経済見通し (図2)

● 米国全体の景気：

前々回2023年調査時は、「好調」が2022年の26.8%から4.8%へ大幅に下

がり、前回には13.8%と若干回復したものの、今回、再度5.8%へ下降している。一方、「ほぼ横這い」は、2022年の52.0%が2023年に65.9%に上り、更に、昨年には71.5%へと上昇傾向となっていたが、今回51.2%と大幅な減少となった。一方、「下降」では前年の14.6%が今回43.0%に増えた結果となっている。

● 新規対米進出・投資動向：

「増加」項目は、2022年時の8.9%が微増し2023年に11.1%、更に昨年は15.4%に上昇した傾向を受け、今回、更に20.7%に上昇している。一方「ほぼ横這い」は一昨年の61.9%が昨年69.2%に増えたが、今回は一転、逆に49.6%に下がっている。又、「減少」は一昨年の27.0%から昨年一旦15.4%に下がったが、今年再度29.8%へ上昇、2023年時のレベルに戻った結果となっている。

図2: 2025年後半の経済見通し

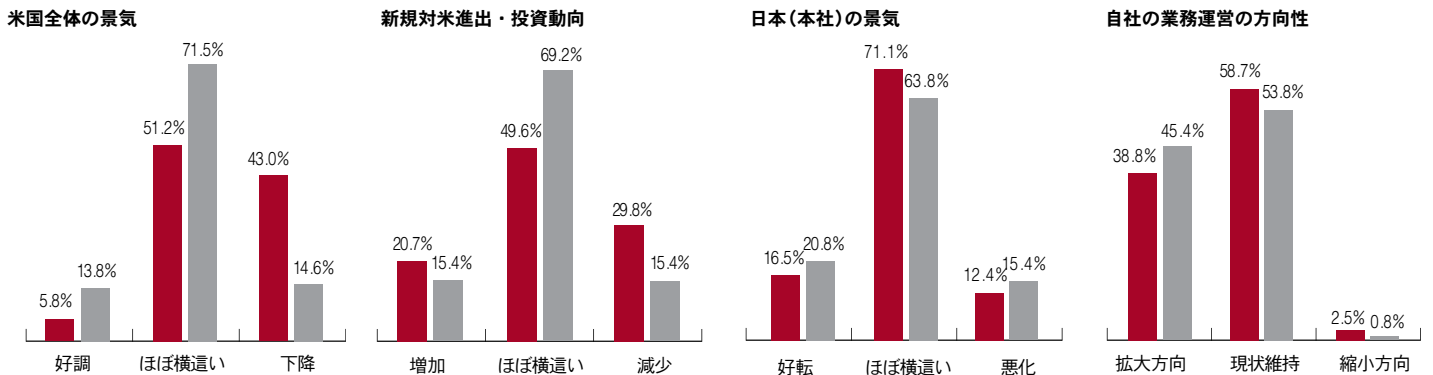
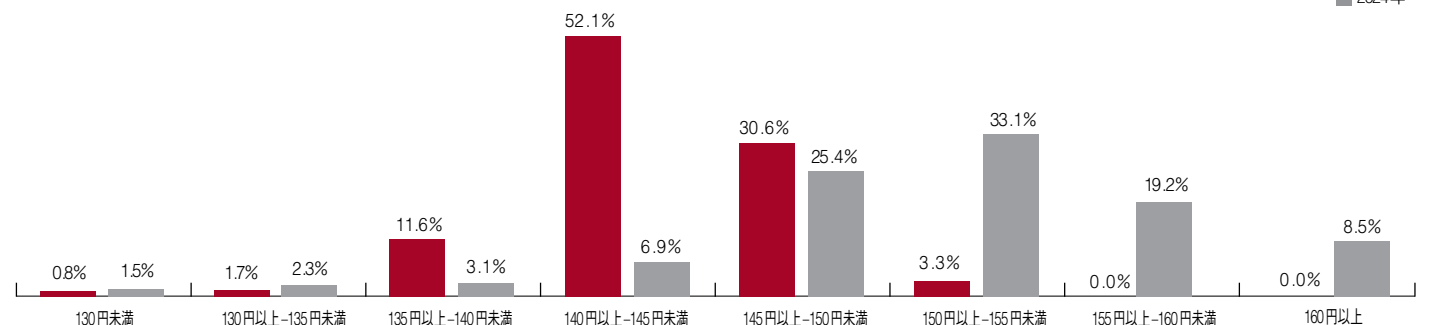


図3: 為替レート



※ 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います。

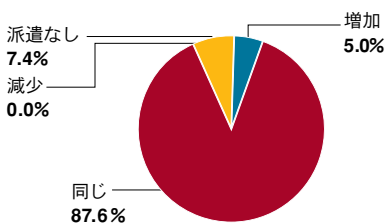
- 日本（本社）の景気：
本項目では、このところ毎年増減傾向を示しており、2023年は「好転」が2022年の19.5%から微減の17.5%となり、昨年は20.8%へ微増し、今年は16.5%への減少となっている。一方、「ほぼ横這い」でも同じ傾向を示しており、2022年の62.6%が2023年は56.3%に、そして2024年は63.8%とほぼ2022年時のレベルに戻り、今年は更に71.1%に増加している。「悪化」も同じく2022年時17.9%が2023年に26.2%へ上昇したが、昨年は15.4%へ下がり、今年更に12.4%への減少傾向が続く結果となっている。
- 自社の業務運営の方向性：
この項目では、「拡大方向」が2022年時からほぼ変化がなく、2022年48.8%、2023年46.0%、昨年45.4%となっていたが、今年は若干数値が

下がり38.8%を示している。又、「現状維持」でも同様に、2022年48.0%、2023年51.6%、昨年53.8%、そして今年も58.7%と増加傾向となっている。「縮小方向」も低い数値ながら同じ傾向で、2022年3.3%、2023年2.4%、2024年0.8%、そして今年は2.5%となっている。

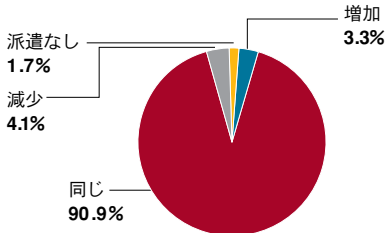
- 為替レート（図3）
この設問では、このところ円安傾向が続く中、2023年時に「100円未満」から「140円以上」としていたが、更に円安が進んだことから、昨年は「130円未満」から「160円以上」への変更とした。結果、「130円未満」が2023年の28.5%から2024年に一気に1.5%に下降、更に今年0.8%となっている。「130円以上135円未満」でも、2023年の33.1%が昨年2.3%へ急落、今年は1.7%と更に落ち込んでいる。「135円以上140円未

満」では、2023年の19.2%が昨年3.1%に減少したが、今年は11.6%に戻っている。「140円以上145円未満」は、2023年の8.5%から昨年6.9%に微減、今年は52.1%へ急上昇している。「145円以上150円未満」は、2023年が0%であったが昨年には25.4%に増え、今年は更に30.6%に上昇。「150円以上155円未満」は、2023年の0%が昨年に33.1%に増えたが、今年は再度3.3%に下降している。「155円以上160円未満」は、2023年は0%、昨年は19.2%を示したが、今年は再度0%となっている。「160円以上」最後のレベルは、2023年0%、昨年8.5%になったが、今年は再度0%の結果となっている。以上の結果、今年の主流は「140円以上145円未満」が5割以上、続いて「145円以上150円未満」の3割と、2項目で8割以上を占める結果となっている。

図4: 雇用動向
日本からの派遣者数（米国全体）



日本からの派遣者数（シカゴ地域）



現地採用者数

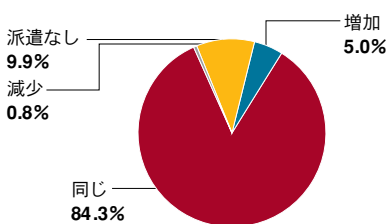


図5: 雇用社員数・方法

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
6/1/24	10	62	18	6	9	6	10	121
6/1/25	9	62	17	8	9	5	11	121
構成比（2025年6月）	7.4%	51.2%	14.0%	6.6%	7.4%	4.1%	9.1%	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
6/1/24	17	76	17	6	0	2	1	2	121
6/1/25	14	80	16	6	1	1	0	3	121
構成比（2025年6月）	11.6%	66.1%	13.2%	5.0%	0.8%	0.8%	0.0%	2.5%	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
6/1/24	2	36	16	14	12	8	11	3	19	121
6/1/25	2	37	13	14	15	8	9	4	19	121
構成比（2025年6月）	1.7%	30.6%	10.7%	11.6%	12.4%	6.6%	7.4%	3.3%	15.7%	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	27	13	26	8	10	37	121
構成比	22.3%	10.7%	21.5%	6.6%	8.3%	30.6%	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	102	32	31	6	43
構成比	84.3%	26.4%	25.6%	5.0%	35.5%

2 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月時点での昨年と今年の該当社数を比較すると、「1-5」が昨年と同数62で半分を占め、「6-10」も18から17となり、この2項目で回答社数計121の内80件と大半を占める結果となり、他の項目も昨年から大きな変化は見られていない。又、昨年比での「増加」も5.0%の微減、「同じ」が86.6%で、昨年に引き続き大多数を占める結果となっている。
- 日本からの派遣社員数(シカゴ地域)
この項目でも「1-5」が昨年の76が80に微増でトップ、続いて「6-10」も17が16とほぼ同じ、その他も特段の変化は見られていない。また、昨年比では、「増加」が8.5%から5.0%の微減、「同じ」がほぼ昨年から変わらず87.6%の数値で大半を占める結果となっている。

- 現地採用者数
「1-5」が昨年から1社増の37でトップ、他のレベルも大きな変化がない中、「100以上」が昨年と同じく19社で、「1-5」以外のレベル間で2番目に多い数字となっている。又、昨年比では、やはり「同じ」が昨年と同じ90.9%で、他の項目との差が大きい結果となっている。
- 現地採用頻度
「通年」が昨年からほぼ変わらず30.6%で1位、「募集なし」は微増の22.3%で2位、そして「2回以上」が僅差の21.5%で3位となっている。その他では「1回」が10.7%で4位と変わらず、一方、「4回以上」が昨年の13.1%から6.6%に、そして「6回以上」が3.8%から8.3%に増え、順位が逆転している。

3 経営課題 (図6)

(複数回答のため合計は100%とならない)

- 経営課題については、1位から7位までの順位は昨年から変わらず、以下、8位から10位での順位の入替りでは、昨年10位であった「その他」が9.1%で8位となっている。
- 今後の対策では、こちらも各項目の順位、比率とも目立った変化はなく、今回も「事業拡大」と「人員増強」が他3項目を大きく引き離して、1位、2位となっている。

4. 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)

- 今回も1位は前回と同じく「メキシコ」ながら構成比は70.0%から95.0%の大幅アップとなっており、2位は前年

図6: 経営課題

	回答数	構成比
営業強化	95	78.5%
人材確保及び定着化	61	50.4%
従業員教育	47	38.8%
他社との競合	40	33.1%
現地化の推進	41	33.9%
品質管理及び向上	28	23.1%
新規設備投資の計画・実施	7	5.8%
資金調達	5	4.1%
合理化・リストラ	16	13.2%
その他	11	9.1%

(複数回答のため合計は100%とならない)

今後の対策

対策	回答数	構成比
事業拡大	90	74.4%
人員増強	64	52.9%
人員削減	12	9.9%
事業縮小	1	0.8%
事業撤退	2	1.7%
その他	8	6.6%

(複数回答のため合計は100%とならない)

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%とならない)

影響	回答数	構成比
メキシコ	115	95.0%
ブラジル	52	43.0%
それ以外中南米	29	24.0%
担当外地域	27	22.3%

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	24	88.9%
1年以内	1	3.7%
1年-2年後	1	3.7%
2年-3年後	0	0.0%
時期未定	1	3.7%
合計	27	100.0%

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	40	48.2%
1-2	28	33.7%
3-5	11	13.3%
6-10	3	3.6%
11以上	1	1.2%
合計	83	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	48	46.2%
あるかもしれない	30	28.8%
あると思わない	6	5.8%
無回答	-	-
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います。

とほぼ同じ「ブラジル」で43%となり、他2項目とも比率、順位で余り変わりは見られない。

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で、2022年の81.6%が2023年に76.5%へ減少し、更に昨年は69.0%に下がっていたが、今回88.9%に急上昇している。その他項目で目立った変化がない中、「時期未定」が2022年の10.5%が2023年に14.7%に上り、昨年には19.0%になっていたが、今回3.7%の低レベルとなった。

③ 担当地域の場合、所轄支店・営業拠点数

この設問では、①から⑤までの各項目の順位と占める比率では、今回も大きな変化は見られていない。

④ 市場としての将来性

- 1位「ある」が昨年の48.7%から41.7%へ微減ながら、引き続き4割強を占め、続いて「あるかもしれない」「大いにある」「あると思わない」共に数値での変化はほぼなく、順位の変更もない。

5. テレワークの導入・実施状況について(図8)

コロナ禍以後の新たな勤務体制の状況を知る上で、昨年に新たな設問項目として追加された。

① テレワークの導入

- 「全体的に導入している」が、昨年この設問内容に相当する項目で44.6%となっていたが、今年も全く同率の結果となっており、その他2項目でも前回から数値上で大きな変化はみられない。

② テレワークを許可している日数(1週間につき)

- ②の「2日」と⑦の「許可していない」が昨年は3%の僅差でそれぞれ1位と2位になっていたが、今年は24.6%の同率でトップとなり、他の項目でも目立った変化はなく、数値、順位ともほぼ同じ結果となっている。

③ テレワークを導入している理由

- 「人材確保・定着」が前回と同じく今回も1位に掲げられており、「従業員の通勤時間の短縮とそれに伴う心身の負担の軽減」が昨年に続き2位、続いて、今回「定常的業務の効率・生産性の向上」と「仕事と育児や介護などの家庭生活を両立させる対応」が同率の3位となっている。その後は「従業員への配慮がある働きやすい企業であるというアピール」が僅差で5位、その他は記載されている通りの順番となっている。

図8: テレワークの導入・実施状況について
テレワークの導入

実施状況	回答数	構成比
全社的に導入している	54	44.6%
部署や職務により導入している	37	30.6%
導入していない	30	24.8%
合計	121	100.0%

テレワークを許可している日数(1週間につき)

日数	回答数	構成比
1日	12	9.9%
2日	32	26.4%
3日	20	16.5%
4日	8	6.6%
5日	7	5.8%
100%テレワーク	10	8.3%
許可していない	32	26.4%
合計	121	100.0%

テレワークを導入している理由(複数回答)

業種	回答数	構成比
人材の確保・定着	80	26.7%
従業員の通勤時間の短縮とそれに伴う心身の負担の軽減	55	18.3%
定常的業務の効率・生産性の向上	42	14.0%
仕事と育児や介護などの家庭生活を両立させる対応	42	14.0%
従業員への配慮がある働きやすい企業であるというアピール	37	12.3%
自然災害・感染症流行時等における事業継続性の確保	24	8.0%
コストの削減(残業費、オフィス賃料など)	16	5.3%
その他	4	1.3%

テレワークを導入していない理由(複数回答)

業種	回答数	構成比
社内コミュニケーション、組織の一体感の醸成に支障をきたす	30	30.9%
テレワークが可能な業務に限られている業継続性の確保	22	22.7%
テレワークを行う従業員の勤怠管理や在席・勤務状況の確認が難しい	16	16.5%
テレワークを行うことができない従業員からの不公平感が生じることが懸念される	11	11.3%
情報セキュリティの確保が難しい心身の負担の軽減	8	8.2%
紙の書類・資料が電子化されていない	5	5.2%
情報通信機器などの導入費用がかかる	1	1.0%
その他	4	4.1%



④ テレワークを導入しない理由

- この設問に対しては、「社内コミュニケーション、組織の一体感の醸成に支障をきたす」が前回の3位からかなり数値を上げ1位となり、続いては「テレワークが可能な業務が限られている」が1位から2位へ、更に前回2位の「テレワークを行う従業員お勤怠管理や在席・勤務状況の確認が難しい」が3位になっている。

6. 米国関税措置の影響 (図9)

今回の関税施行に伴い、新たな設問項目として追加された。

① 米国関税措置の貴社への影響についてお聞かせください。

- 既に影響がある、或いは今後の影響についての懸念がはっきりと示された結果となっている。

図9: 米国関税措置の影響

米国関税措置の貴社への影響についてお聞かせください。

事業内容	回答数	構成比
現時点で影響がある	79	65.3%
今後、影響が及ぶことが見込まれる	26	21.5%
分からない	8	6.6%
特にない	8	6.6%
合計	121	100.0%

米国関税措置の影響への貴社の対応についてお聞かせください。(複数回答)

事業内容	回答数	構成比
現時点ではわからない	41	32.3%
特に考えていない	8	6.3%
国内市場の販売強化	17	13.4%
サプライチェーンの見直し	31	24.4%
その他	30	23.6%

② 米国関税措置の影響への貴社の対応についてお聞かせください。

- この設問に対しては、「現時点ではわからない」に続いて、「その他」、更に「国内市場の販売強化」の回答順となっており、設問(1)への回答で、関税措置への懸念が示されたものの、その対策については現状把握と共に今後検討を進めて行くとの姿勢が見られる。

7. 要望

米連邦政府及び州・市当局、もしくは日本政府及び関係当局に改善・是正を要望すべき事項

回答企業について (図10)

- 該当業種(複数回答のため合計は100%とならない)
大方の順位は変わっていないものの、

図10: 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	22.3%
工作機械・同部品	19	14.6%
一般機械・同部品	18	13.8%
自動車・輸送機械・同部品	16	12.3%
電気・電子機器	15	11.5%
その他製造業	13	10.0%
運輸・旅行	10	7.7%
化学・薬品	6	4.6%
建設機械・同部品	6	4.6%
食品・食品加工	6	4.6%
金融・保険	5	3.8%
HR サービス	3	2.3%
その他サービス業	3	2.3%
金属・鉄鋼	3	2.3%
情報・通信	3	2.3%
製紙・印刷	2	1.5%
建設・不動産	1	0.8%
事務機・同部品	1	0.8%
法律・会計	1	0.8%
小売・飲食	0	0.0%

回答社数: 121・37.7% (正会員数: 321社)

上位3の内、前回3位の「商社・卸売」が22.3%と前回から8%程アップして1位、2位は昨年続き「工作機械・同部品」、そして「一般機械・同部品」が昨年の1位かは3位に下がっている。その他各業種での比率、順位は目立った変化がない中、「金属・鉄鋼」が昨年の9.2%から2.3%に下がっている。

- 主要事業内容(複数回答のため合計は100%とならない)

この項目でも昨年からの目立った変更はなく、「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、比率ともほぼ同じ傾向となっている。

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	73	60.3%
生産・営業両方	36	29.8%
その他	11	9.1%
統括管理主体	11	9.1%
生産・開発主体	7	5.8%
情報収集主体	6	5.0%

当調査にご協力頂きました
会員の皆様にご場を借りて
お礼申し上げます。

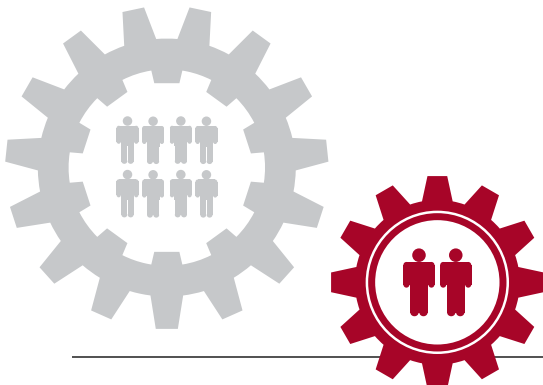


図6・経営施策について、「6. その他」を選択された方の回答

- 業務の適正化、効率化
- 機械化・省人化による生産性向上
- 経営基盤強化
- アメリカ人社員の有効活用
- コンプライアンス、ガバナンスの強化

マーケティング上の地域的特長と課題をお聞かせください

- メキシコ市場は特に自動車産業に大きく依存しており、ポートフォリオが偏っている
- 米国の中西部、特にシカゴは物流ハブとしての役割を担い、自動車、機械、電子部品、医療機器、食品、建材など幅広い物流需要がある
- 顧客や代理店との「横の繋がり」が強く、企業の評判が広まりやすい
- 品質や機能よりも、価格や見た目が重視される傾向がある
- 資金回収や商習慣の違いが課題となる場合がある
- メキシコ発日本行の唯一の直行便がビジネス需要を堅調に取り込んでいる
- ブラジルの税制やトランプ関税など、政治・経済情勢の変動が事業に大きな影響を与える
- カントリーリスク、与信リスク、政治経済の安定性が懸念される
- 現地に営業拠点がいないため、迅速な対応が難しい。ロジスティクスも課題となっている
- 製品の浸透度向上や販売網の構築が課題
- 代理店やセールスレップの活用、言語の現地化、コスト競争力が求められる
- 新規顧客がトライアルに消極的であったり、高付加価値商品の販売がなかなか進まなかったりする

- 現地での人材不足、人件費の上昇、人材の定着率の低さが課題
- 現地営業体制と親会社のガバナンスとのバランス、リスク管理の強化が必要
- 米国での鉄道の遅延など、物流の混雑が課題
- 空港の立地(高地) や工事による運航時間の不安定さがある
- 成長市場での需要の取り込み、製造業のエリア見極め
- 自動車産業以外の分野(航空、機械、電子部品など) へのアプローチ

図9・テレワークを導入している、あるいは導入していない理由

- CA地区の事務所閉鎖に伴い雇用確保を目的として承認
- 製造業のため現場現物
- 現場作業がメイン
- テレワーク前提雇用の職員が複数いるため

テレワークについてのご意見、今後の課題などがあれば、お聞かせください

- 部署や支店によって導入状況に差があり、従業員間で不公平感が生まれている
- コミュニケーションやチームビルディング、組織文化の維持を重視し、全社的な出社回帰を検討・実施している企業が複数見られる
- テレワークを「既得権」と誤解する従業員の反発や、それに伴う離職者の増加を懸念し、踏み切れない状況もある
- テレワークを「既得権」と捉える従業員による運用の乱れが散見される
- 人材確保のために、やむを得ずテレワークを継続している
- 全員出社が基本方針ではあるものの、個人の能力や職種に応じて柔軟にテ

- レワークを許可している
- 営業職など、オフィス勤務の必要性が低い職種ではテレワークで十分との認識がある
- オフィスでの活発なコミュニケーションが減少し、チームビルディングやアイデア創出に悪影響を及ぼす可能性がある
- 従業員のパフォーマンス管理や評価の難しさも挙げられている
- 部署間のバランスや、細かなルール設定が課題となっている

米国関税措置によって生じる具体的な影響について

- 最も顕著な影響は、仕入れコストの増加である。特に中国、日本、タイからの輸入品(鉄鋼、アルミ、電子部品、自動車部品など) には高関税が課され、原材料費や製品原価が直接的に上昇している
- 業者によっては、これまで無税だったものに突如として関税が課され、その分がそのままコスト増につながっている
- コスト増を販売価格に転嫁できない場合、収益率の低下や損益の悪化は避けられない。一部の企業では、顧客への転嫁交渉が遅れている、あるいは全くできない状況にある
- 関税による価格上昇は、顧客の購買意欲を低下させ、買い控えや受注減を引き起こし、結果として売上減少につながっている
- 関税の一時的な立て替え額が増大し、キャッシュフローが悪化している。特にBOND額の増加や、一時的な関税の支払い負担が経営を圧迫している
- 顧客との間で、関税の転嫁や価格交渉が頻繁に行われるようになり、業務の煩雑化や工数の増加を招いている
- 仕入れコスト高騰のリスクを避けるため、調達先の見直しや変更(例: 中国からイ

- ンドへ)を検討・実施する動きが見られる
- 一部の顧客は、関税リスクを避けるために調達ルートの見直しや、米国内への生産シフトを進めており、これもサプライヤーにとっては新たなリスクとなっている
 - 将来の関税動向が不透明なため、経営計画の策定が困難になっている
 - 顧客も不確実性を嫌い、緊急でない設備投資を保留にするなど、新規プロジェクトが停滞する傾向が見られる
 - 輸入品の価格変動が激しくなり、輸入実績や販売実績の管理が複雑化している
 - 米国製品の便乗値上げや、中国製品から日本製品への需要シフトも一部で発生している
 - 渡航コストを含めた人の動きや、国際航空貨物物流への影響も指摘されている
 - 顧客への関税負担の転嫁が最も重要な課題である。特に米国外の顧客への対応は、別途検討が必要となっている
 - 顧客との価格交渉、出荷ルートの変更、そして倉庫ロケーションの検討など、多岐にわたる調整が求められている
 - 物流会社など、日々状況が変わる業界

では、正確な情報収集と顧客への迅速な情報展開が不可欠となっている

図9・米国関税措置の影響への貴社の対応について

- 追加関税分を可能な限り販売価格に上乗せし、顧客へ転嫁することを基本方針としている
- Surcharge (追加料金)として関税分を請求する
- 製品やサービスの販売価格を見直し、値上げを行う
- 顧客との交渉を通じて、価格転嫁を進めている
- 一時的に立て替えた関税の早期回収を顧客へ依頼している
- 顧客にACH (税関への関税直接支払い)の導入を推進し、関税支払いの負担を軽減している
- 米国関税措置の影響により、日本の親会社が設備投資を縮小し、その影響が海外子会社に及ぶことを懸念している

要望: 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。

- バイ・アメリカン条項の緩和
- 関税問題の早期解決、関税ルールの明確化
- 航空部門における人員削減策の影響による航空業界全体の品質の低下、シカゴオヘア空港における定時運航への影響
- 政策や制度の安定化
- 関税10%より上げないで欲しい
- 相互関税の対応
- 関税政策の不確実性を改めて欲しい税関員が関税動向をTimelyに把握できていないので徹底して欲しい
- 追加関税下げを目指した関税交渉の強化
- 関税問題を早急に解決していただきたい



JCCCウェブサイト 会員企業・他団体からのお知らせ掲示板

JCCCウェブサイトに、会員企業・他団体からのお知らせを掲載いただける掲示板をご用意しております。本掲示板は、JCCC以外の団体が主催するセミナーやイベントの案内、最新動向や情報など、JCCC会員への有益な情報提供を目的としております。Event/Announcement Application Formをご提出いただきましたら、2-3日営業日以内にJCCC事務局から掲載有無についてご連絡申し上げます。また、毎週配信しておりますJCCC Emailニュースにおいても、掲示板の情報の中から“今週のピック”として各種イベントをご案内しております。是非皆様に広くご活用いただけますようご案内申し上げます。

掲示板ページ (Event/Announcement Application Form): www.jccc-chi.org/eventapp

※セールスに関連する案内など、内容によっては掲載をお断りする場合がございますこと予めご了承ください。

