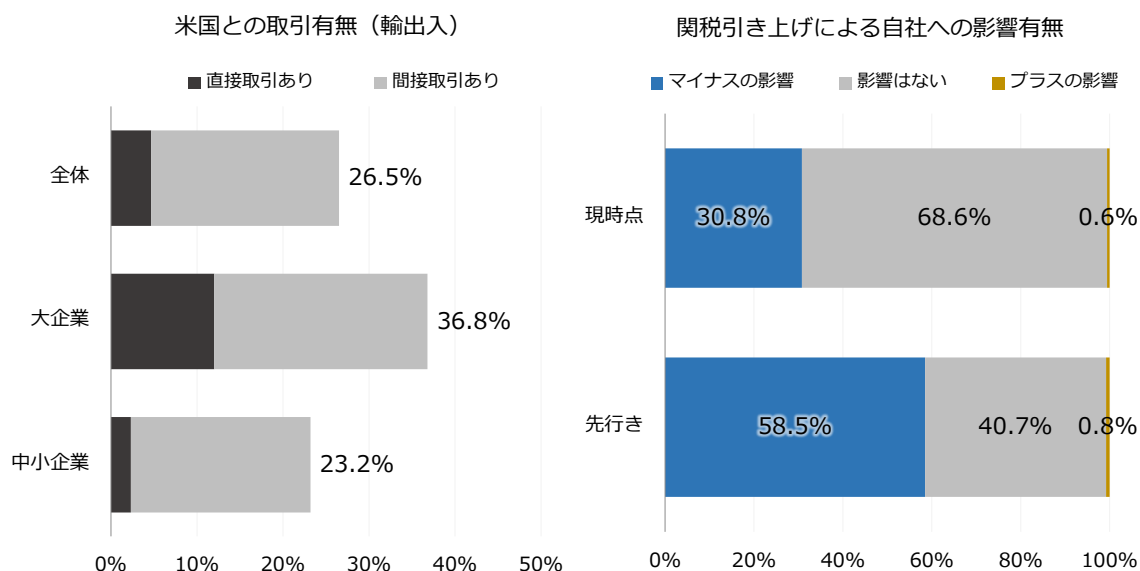


米国トランプ政権の関税引き上げに関する影響調査

<調査結果のポイント>

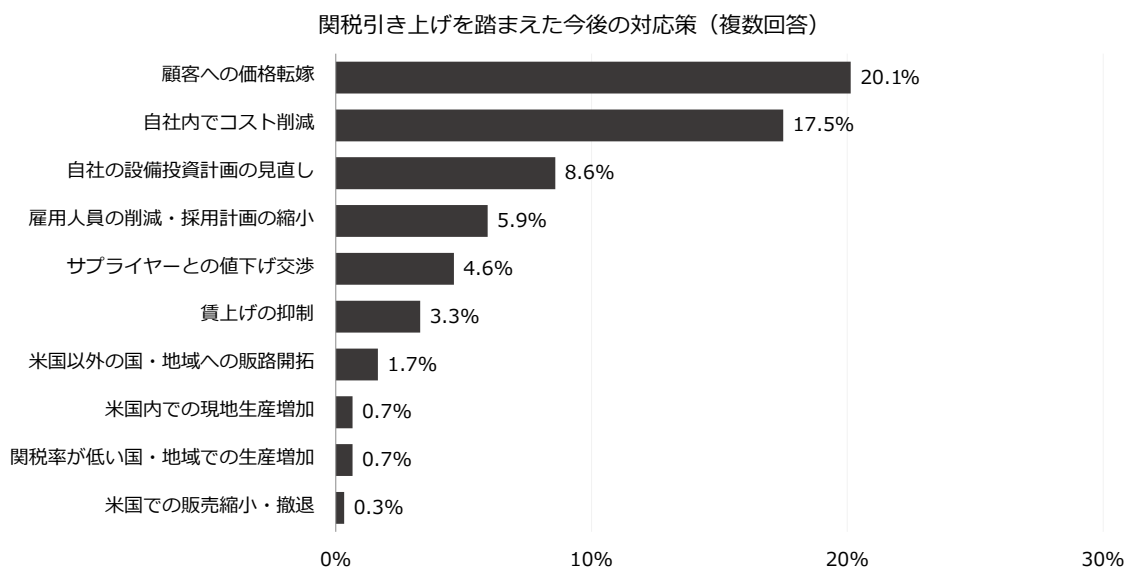
■ 米国との取引・影響有無

- 米国との取引(直接・間接)がある企業の割合は全体で 26.5%となった。規模別に見ると、大企業では 4 割弱の企業が米国と何等かの取引がある(左図)。
- 現時点では「マイナスの影響」があると回答した企業の割合は凡そ 3 割であるが、先行きは 6 割弱にまで上昇する(右図)。



■ 関税引き上げを踏まえた今後の対応策

- 「マイナスの影響」がある企業における今後の対応策を見ると、「顧客への価格転嫁」が最も多い。次いで「自社内でコスト削減」「自社の設備投資計画の見直し」と続く。



<調査の概要>

- (1) 調査時期 2025 年 6 月 18 日～2025 年 7 月 18 日
- (2) 調査方法 当社実施「第 209 回あしぎん景況調査」の特別質問
- (3) 調査対象企業 足利銀行の営業地域（栃木県、群馬県、茨城県、埼玉県他）の企業 1,076 社
- (4) 企業規模区分 従業員数にて規模を区分
大企業……製造、建設、運輸は 300 人以上、
卸売、サービスは 100 人以上、小売は 50 人以上
中小企業…上記未満
- (5) 有効回答企業数 513 社（回答率 47.7%）
- (6) 回答状況 下記のとおり

(1)業種別構成

	企 業 数		うち中小企業	
	回答企業数 (社)	構成比 (%)	回答企業数 (社)	構成比 (%)
合 計	513	100.0	388	100.0
製 造 業	227	44.2	193	49.7
飲・食料品	18	3.5	13	3.4
繊維品	10	1.9	10	2.6
木材・木製品	12	2.3	12	3.1
紙・パルプ	5	1.0	5	1.3
化学品	3	0.6	1	0.3
プラスチック	18	3.5	15	3.9
窯業・土石	14	2.7	10	2.6
鉄鋼・非鉄	11	2.1	6	1.5
金属製品	32	6.2	25	6.4
一般機械	20	3.9	18	4.6
電気機械	13	2.5	11	2.8
輸送用機械	42	8.2	37	9.5
精密機械	21	4.1	14	3.6
その他	13	2.5	16	4.1
非 製 造 業	286	55.8	195	50.3
卸 売	61	11.9	47	12.1
小 売	43	8.4	11	2.8
運 輸	38	7.4	34	8.8
建 設	63	12.3	61	15.7
サ ー ビ ス	81	15.8	42	10.8

(2)所在地構成

	企 業 数		うち栃木県内		うち栃木県外	
	回答企業数 (社)	構成比 (%)	回答企業数 (社)	構成比 (%)	回答企業数 (社)	構成比 (%)
合 計	513	100.0	290	56.5	223	43.5
製造業	227	100.0	123	54.2	104	45.8
非製造業	286	100.0	167	58.4	119	41.6

(注) 企業規模は従業員数による。

製造、建設、運輸の3業種は 300人以上、卸売、サービスの2業種は 100人以上、
小売は 50人以上を大企業とし、それ未満を中小企業とした。

(7) 注意点

- ・図表中の n とは、回答者数のことである。
- ・集計は、小数第 2 位を四捨五入しているため、数値の合計は 100%にならない場合がある。
- ・「紙・パルプ」「化学品」は回答企業数が少ないことから、結果の解釈には注意が必要である。

1. 米国との取引（輸出入）有無

- 初めに、米国との取引有無を尋ねたところ、直接・間接取引を含め「取引あり」と回答した企業の割合は26.5%だった。業種別・規模別に見ると、製造業のうち大企業は76.5%に上り、中小企業においても4割弱の企業が米国と何等かの取引がある。非製造業においては、規模によって差が見られる(大企業:22.0%、中小企業:8.7%)ものの、全体では12.9%に止まった。
- 製造業を詳しく見ると、鉄鋼・非鉄(63.6%)や輸送用機械(61.9%)等の業種で取引企業が多い*ようだ。日米間の合意内容では、自動車関税は半減された一方、鉄鋼・アルミニウム関税は50%の高関税が維持された。米国における価格競争力の低下に伴う製品需要の減少等が懸念される。

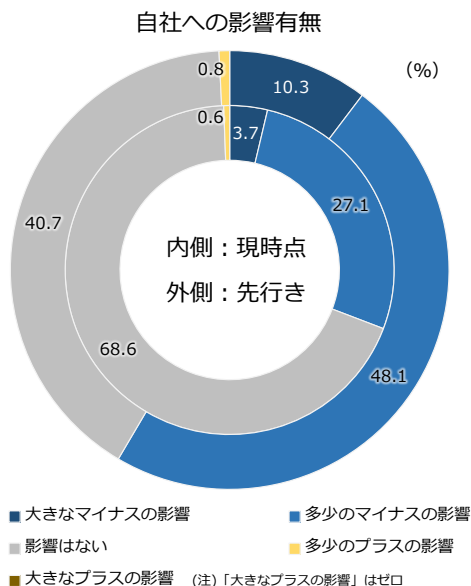
※化学品において「取引あり」と回答した企業が100%となっているが、回答企業数が少ないため結果の解釈には注意が必要である。

単位：%	(n=)	米国との取引あり			取引なし
		直接取引	間接取引		
全体	513	26.5	4.7	21.8	73.5
大企業	125	36.8	12.0	24.8	63.2
中小企業	388	23.2	2.3	20.9	76.8
製造業	227	43.6	7.9	35.7	56.4
大企業	34	76.5	35.3	41.2	23.5
中小企業	193	37.8	3.1	34.7	62.2
非製造業	286	12.9	2.1	10.8	87.1
大企業	91	22.0	3.3	18.7	78.0
中小企業	195	8.7	1.5	7.2	91.3

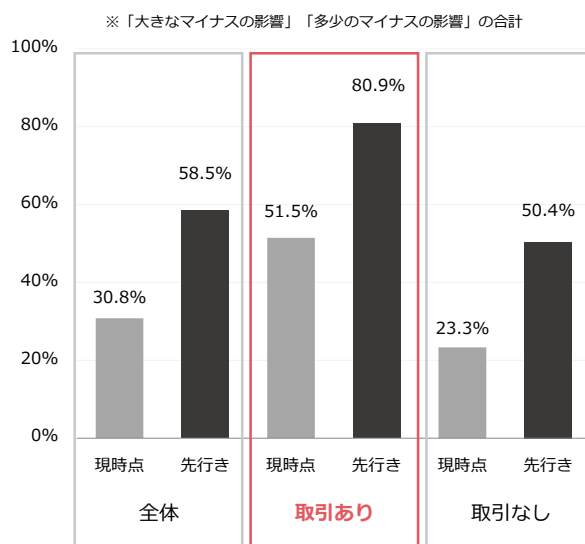
単位：%	(n=)	米国との取引あり			取引なし
		直接取引	間接取引		
飲・食料品	18	50.0	11.1	38.9	50.0
繊維品	10	30.0	0.0	30.0	70.0
木材・木製品	12	33.3	0.0	33.3	66.7
紙・パルプ	5	0.0	0.0	0.0	100
化学品	3	100	0.0	100	0.0
プラスチック製品	18	50.0	5.6	44.4	50.0
窯業・土石	14	7.1	0.0	7.1	92.9
鉄鋼・非鉄	11	63.6	18.2	45.5	36.4
金属製品	32	46.9	3.1	43.8	53.1
一般機械	20	45.0	15.0	30.0	55.0
電気機械	13	23.1	7.7	15.4	76.9
輸送用機械	42	61.9	11.9	50.0	38.1
精密機械	21	42.9	4.8	38.1	57.1
その他	13	30.8	15.4	15.4	69.2

2. 関税引き上げによる自社への影響有無（直接的・間接的影響を含む）

- 現時点では「影響はない」と回答した企業が7割弱と多く、すでに「多少のマイナスの影響」(27.1%)、「大きなマイナスの影響」(3.7%)が生じている企業も確認された。プラスの影響がある企業は極めて少ない(左図)。
- 「マイナスの影響」がある*企業割合は現時点では30.8%であるが、先行きを見通すと58.5%にまで上昇する。また、米国との取引有無別に影響の有無を見ると、取引がある企業の過半数ですでにマイナスの影響が生じており、先行きは80.9%にまで上昇する。米国との取引がない企業においても割合が大きく上昇する様子が見てとれ、地域企業が影響を危惧している様子がうかがえる(右図)。

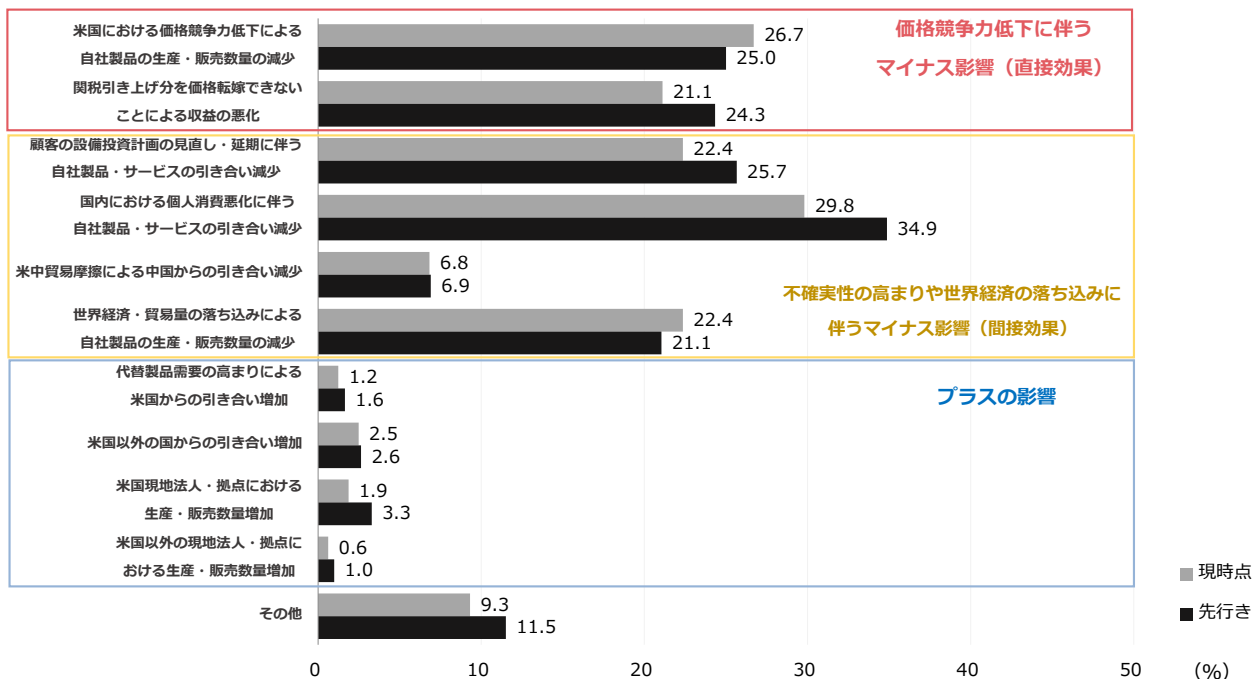


取引有無別「マイナスの影響」がある*企業の割合



3. 具体的な影響内容（複数回答）

- 現時点ですでに生じている影響として「国内における個人消費悪化に伴う自社製品・サービスの引き合い減少」(29.8%)が最も多い。先行きについても34.9%まで高まっており、将来的に生じる可能性がある影響として強い懸念を抱いているようだ。また、「顧客の設備投資計画の見直し・延期に伴う自社製品・サービスの引き合い減少」も現時点(22.4%)から先行き(25.7%)にかけて割合が上昇しており、不確実性の高まりや世界経済の落ち込み等に伴う間接的なマイナスの影響を危惧している様子が見ええる。
- 米国市場における価格競争力低下に伴うマイナスの影響として、「自社製品の生産・販売数量の減少」がすでに生じている企業割合は26.7%に上った。「関税引き上げ分を価格転嫁できないことによる収益の悪化」と回答した割合も高まっており(現時点:21.1%、先行き:24.3%)、先行き地域企業の収益環境の悪化が懸念される。



- なお、具体的な影響内容を企業規模別に見ると、米国との直接的な取引が多い大企業は、生産・販売数量の減少や企業収益の悪化といった直接的なマイナスの影響を受ける、または受ける可能性がある企業が、中小企業に比べて多い。
- 一方、「米国以外の国からの引き合い増加」や「米国現地法人・拠点における生産・販売数量増加」といったプラスの影響も特に大企業でわずかながらあるようだ。

（参考）企業規模別に見た具体的な影響内容

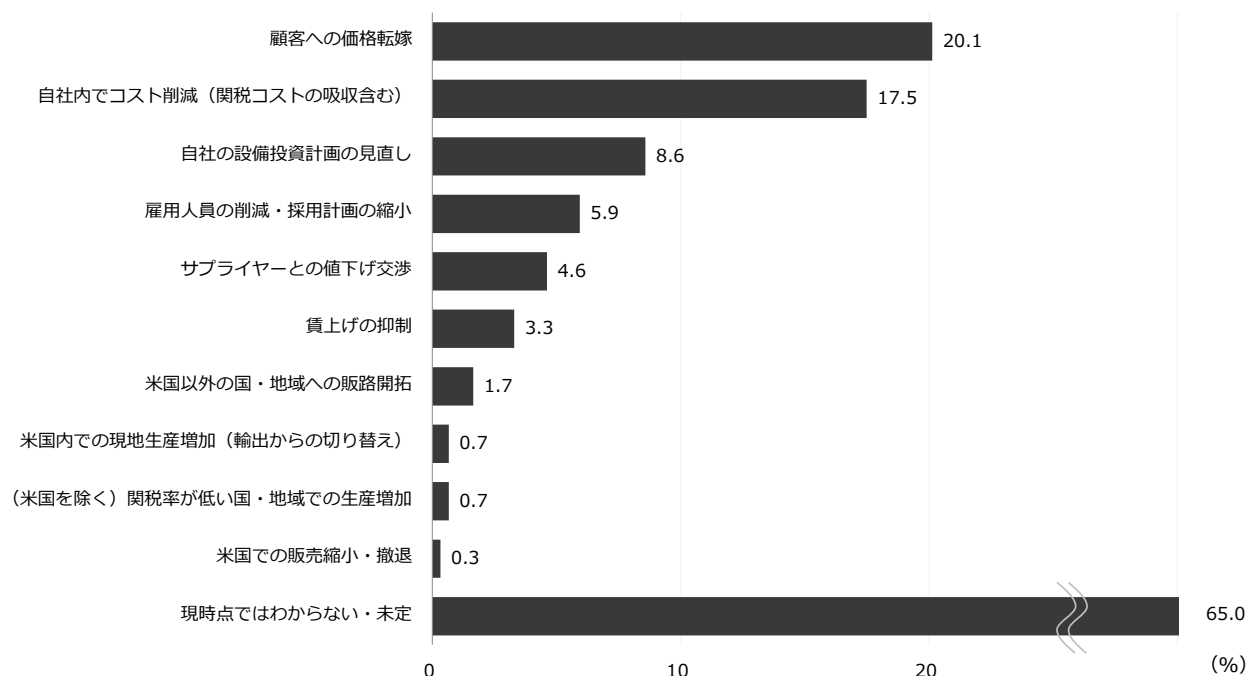
（単位：%、pt）

影響内容		現時点			先行き		
		大企業	中小企業	差	大企業	中小企業	差
直接効果	米国における価格競争力低下による自社製品の生産・販売数量の減少	28.6	26.2	2.4	25.7	24.8	0.9
	関税引き上げ分を価格転嫁できないことによる収益の悪化	31.4	18.3	13.2	38.6	20.1	18.5
間接効果	顧客の設備投資計画の見直し・延期に伴う自社製品・サービスの引き合い減少	20.0	23.0	▲ 3.0	24.3	26.1	▲ 1.8
	国内における個人消費悪化に伴う自社製品・サービスの引き合い減少	28.6	30.2	▲ 1.6	40.0	33.3	6.7
	米中貿易摩擦による中国からの引き合い減少	2.9	7.9	▲ 5.1	4.3	7.7	▲ 3.4
	世界経済・貿易量の落ち込みによる自社製品の生産・販売数量の減少	20.0	23.0	▲ 3.0	21.4	20.9	0.5
	代替製品需要の高まりによる米国からの引き合い増加	0.0	1.6	▲ 1.6	1.4	1.7	▲ 0.3
プラスの影響	米国以外の国からの引き合い増加	5.7	1.6	4.1	4.3	2.1	2.1
	米国現地法人・拠点における生産・販売数量増加	2.9	1.6	1.3	8.6	1.7	6.9
	米国以外の現地法人・拠点における生産・販売数量増加	0.0	0.8	▲ 0.8	1.4	0.9	0.6
その他		5.7	10.3	▲ 4.6	8.6	12.4	▲ 3.8

（注）回答企業数は、大企業35社、中小企業126社である。

4. 関税引き上げを踏まえた今後の対応策（複数回答）

- 「マイナスの影響」がある企業に対し、現在検討している今後の対応策を尋ねると、「顧客への価格転嫁」(20.1%)を進める企業が多い。次いで「自社内でのコスト削減」(17.5%)、「自社の設備投資計画の見直し」(8.6%)と続く。
- 一方で、「現時点ではわからない・未定」としている企業が6割超に上り、対応を決めかねている様子もうかがえる。



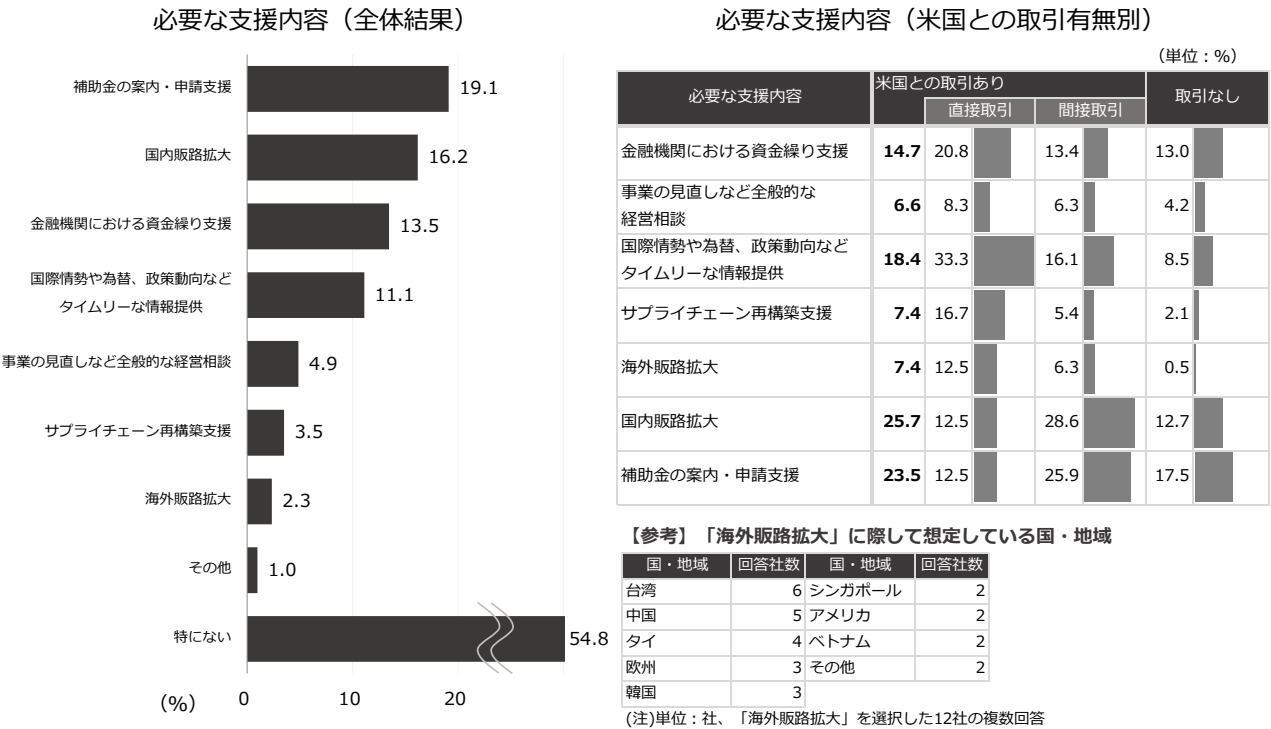
- 業種別に見ると、製造業は「自社内でのコスト削減」(22.2%)による対応を検討している企業が多いのに対し、非製造業は「顧客への価格転嫁」(22.7%)が多くなった。「自社の設備投資計画の見直し」は製造業(11.8%)が非製造業(5.3%)を上回った。
- 規模別に見ると、製造業・大企業は「米国内での現地生産増加」(9.1%)や「関税率が低い国・地域での生産増加」(同)などグローバルな生産拠点の活用を検討している企業も1割弱あるようだ。「雇用人員の削減・採用計画の縮小」や「賃上げの抑制」は、製造業・中小企業、非製造業・大企業でそれぞれ比較的多い点には注意が必要である。

単位：%	製造業			非製造業		
		大企業	中小企業		大企業	中小企業
顧客への価格転嫁	17.6	22.7	16.8	22.7	23.4	22.3
自社内でコスト削減	22.2	31.8	20.6	12.7	19.1	9.7
米国以外の国・地域への販路開拓	2.0	9.1	0.8	1.3	4.3	0.0
サプライヤーとの値下げ交渉	5.2	9.1	4.6	4.0	8.5	1.9
自社の設備投資計画の見直し	11.8	13.6	11.5	5.3	4.3	5.8
賃上げの抑制	3.3	0.0	3.8	3.3	4.3	2.9
雇用人員の削減・採用計画の縮小	8.5	4.5	9.2	3.3	6.4	1.9
米国内での現地生産増加	1.3	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0
関税率が低い国・地域での生産増加	1.3	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0
米国での販売縮小・撤退	0.0	0.0	0.0	0.7	2.1	0.0

(注)「わからない・未定」「その他」を除いた項目

5. 関税引き上げを踏まえて自社に必要とされる支援内容

- 全体の結果を見ると、「補助金の案内・申請支援」(19.1%)が最も多く、次いで「国内販路拡大」(16.2%)、「金融機関における資金繰り支援」(13.5%)と続く(左図)。
- ただし、必要とされる支援内容を、米国との取引有無別に見ると異なる結果が見られた。米国と直接的な取引がある企業は、「国際情勢や為替、政策動向などタイムリーな情報提供」(33.3%)が最も多く、次いで「金融機関における資金繰り支援」(20.8%)、「サプライチェーン再構築支援」(16.7%)と続く(右図)。
- 米国との取引がある企業全体で見ると、「国内販路拡大」(25.7%)が最も多かった。外需の減少が懸念される中で、内需の拡大が求められよう。



(参考) 関税引き上げに関して生じている影響や対応策など（自由記述）

業種	コメント
木材・木製品	カナダから米国向けの原木供給が細り米国製品が値上がりしているため、顧客には欧州材等への切り替えを提案している。
紙・パルプ	輸出製品向け梱包資材の売上が減少しているが、対策の取りようがない。
プラスチック	自動車の米国向け輸出が減少することを考慮し、営業部員を増員して新規顧客開拓に注力している。
プラスチック	主要製品の自動車関連部品の受注動向が客先にうかがってもはっきりせず、不安がある。
鉄鋼・非鉄	米国の顧客からは現地法人での生産増加を強く求められている。日本法人では、国内・アジア圏での顧客開拓を進める予定。
金属製品	米国法人では日本から鋼材を原料として輸入しているため、これに対する高関税は影響が大きい。
金属製品	エンドユーザーの設備投資見送りによる影響が将来的に見込まれる。
一般機械	北米での生産拠点増強と東南アジアでの生産拠点における新規サプライヤーの確保を進める。
一般機械	カナダやメキシコ、アジア地域に生産拠点を構える顧客の投資計画が先送りになっている。
輸送用機械	主要取引先の米国市場における販売が減少し、これに伴い当社の受注が減少している。
その他製造	関税引き上げ分は価格転嫁するが、価格競争力の低下が懸念。
運輸	自動車関連の生産が落ち込むことで、当社倉庫の稼働率が低下する恐れがある。
建設	取引先の設備投資計画が中止・延期となれば、そのシワ寄せを受ける。
その他	海外から調達している部品が値上がりし、当社の利益率が圧迫される。

以 上