

「米国の関税引き上げの影響と対応に関する調査」（結果概要と今後の対応への示唆）

大阪信用金庫と大阪府（大阪産業経済リサーチセンター）は、米国の関税措置等に係る府内中小企業への影響・対応、必要な支援を把握する目的で、共同調査を実施した。調査は、2025年4月21日から30日に、大阪信用金庫の取引先企業と大阪府の「匠ニュース」及び「ものづくりニュース」の各メールマガジンの登録企業（登録者）を対象に、聞き取りおよびオンラインによる回答の方法で行い、588社から回答を得た。

＜主な調査結果＞

- （1）回答企業の1割（10.2%）に悪影響が生じており、製造業のほか、卸売業や運輸業などの幅広い業種で生じている。輸出企業では約2割に悪影響が生じている。「今後悪影響が生じる」と考えている企業は3社に1社（35.7%）、「わからない」とする企業は3割弱（26.2%）ある。
- （2）現在または今後に悪影響がある企業では、その内容として「国内受注・販売量の減少」（58.5%）が最も多く、次に「受注・販売価格の低下」（29.2%）が多い。現在または今後に深刻な悪影響がある企業では「輸出量の減少」の割合も高い。
- （3）自社の対応は「価格交渉」（44.8%）が最も多く、次に「国内での販路開拓」（35.6%）が多い。約2割の企業は「調達の変更等によるコスト削減」（18.1%）や「既存事業の生産性向上」（17.8%）の対応を考えている。
- （4）悪影響があると考えている企業の8割（83.0%）が必要な支援があると考えている。必要な支援は、「資金繰り支援」（49.2%）が最も多い。次に「販路開拓支援」（24.6%）や「価格転嫁支援（価格交渉）」（18.2%）などである。
- （5）鉄鋼・アルミニウム製品、自動車、半導体製造装置部品及び原材料関連の取引のある企業では、2割（19.9%）の企業に悪影響が生じている。「今後悪影響が生じる」と考えている企業は5割弱（46.2%）、「わからない」とする企業は約2割（22.6%）である。
- （6）経営の現状や今後の見通し（自由記述）では、景況低下の懸念や今後の動向を注視のほか、受注減少の可能性や値下げ交渉に対して価格交渉に注力する企業、新事業展開を検討し付加価値の高い製品やサービスの生産に取り組む契機にする企業もみられる。

《今後の対応への示唆》

（１）今後、輸出関連企業のほか、内需関連企業への間接的な影響にも注視していく必要がある

現在悪影響が出ている割合が高いのは、輸出関連企業（回答企業の 23.3%）、鉄鋼・アルミニウム製品、自動車、半導体製造装置部品及び原材料関連の取引のある企業（回答企業の 32.3%）、製造業と卸売業である。今後、輸出関連企業以外でも悪影響が出ることが懸念され、製造業に次いで、運輸業が高い割合である。直接的な影響を受ける輸出関連企業に加えて、今後間接的な影響が発生することもみすえて、製造業だけでなく、卸売業や運輸業など内需関連企業の状況も注視していく必要がある。

（２）価格交渉の支援を強化する必要がある

悪影響の内容は、「国内受注・販売量の減少」の割合が最も高く、「受注・販売価格の低下」が続く。こうした悪影響を受けて、自社の対応で最も多いのは「価格交渉」であった。需要の停滞やそれに対する懸念から、受注量の減少だけでなく、受注先からの価格引き下げ要請等による受注・販売価格の低下が懸念されることから、「価格転嫁支援」も求められている。国では価格転嫁に関する支援が行われており、価格交渉の支援を強化する必要がある。

（３）資金繰り支援は、積極的な事業展開を支援する観点も含めて行われる必要がある

必要な支援は「資金繰り支援」（49.2%）が最も多く、「販路開拓支援」、「価格転嫁支援（価格交渉）」、「生産性向上支援」、「新事業展開支援」が続く。「資金繰り支援」を必要とする割合が高いが、自社の対応では「資金調達」は5番目（13.0%）に位置し、「国内での販路開拓」や「既存事業の生産性向上」の割合が高い。資金繰り支援を求める企業は、事業継続のための運転資金だけではなく、積極的な事業展開に向けて必要な投資資金支援を求めるケースも少なくないと考えられる。

（４）企業の「稼ぐ力」向上への取組みが、米国の関税措置への備えにもつながり、企業経営のレジリエンスを高めることになる

悪影響に対する対応として、約2割の企業が「既存事業の生産性向上」の対応を考えている。製造業は「既存事業の生産性向上」の割合がやや高く、取引先を通じて輸出している企業や海外に拠点のある企業は「既存事業の生産性向上」や「新事業展開」の割合が高い。米国の関税措置等を契機に、まず、自社の経営課題を見直し、経営力向上や経営革新等に取り組むことが望まれる。企業の「稼ぐ力」向上への取組みが、米国の関税措置への備えにもつながり、企業経営のレジリエンスを高めることになる。

〈関連する施策〉相談窓口・主な支援策等（事業名称／内容／所管部署）

◆情報提供

- ・ [米国の関税措置等に係る中小企業等向け特設ホームページ](#)／中小企業向けの相談窓口や支援策を掲載／商工労働総務課
- ・ [ビジネスサポートデスクによる現地レポート](#)／インド・インドネシア・タイ・ベトナム・ミャンマーから配信／公益財団法人大阪産業局 国際事業部

◆経営全般に関すること

- ・ [大阪府よろず支援拠点](#)／経営上のあらゆる相談に専門家が対応／公益財団法人大阪産業局

◆新事業展開・生産性向上

- ・ [新事業展開テイクオフ支援事業](#)／新事業展開・生産性向上に取り組む企業に伴走支援や補助金により支援／中小企業支援室 経営支援課
- ・ [大阪DX推進プロジェクト](#)／中小企業等のDX推進を伴走支援／商工労働総務課
- ・ [技術相談](#)／技術的な課題解決への支援／（地独）大阪産業技術研究所

◆販路開拓（海外・国内）

- ・ [国際ビジネスサポートセンター](#)／海外への販売、海外からの仕入れ、海外への進出など／公益財団法人大阪産業局 国際事業部
- ・ [受発注・取引あっせん](#)／受発注企業登録、取引条件等の調査、取引あっせん／公益財団法人大阪産業局 MOBIO 事業部 取引支援チーム
- ・ [中小企業展示商談会出展支援事業](#)／京阪神地域で開催される展示商談会の出展小間料を補助／中小企業支援室 ものづくり支援課

◆下請取引の改善

- ・ [下請かけこみ寺](#)／下請取引のトラブル等に専門相談員が対応／公益財団法人大阪産業局 産業振興部

◆資金繰り

- ・ [中小企業向け制度融資](#)／大阪信用保証協会の信用保証付き融資／大阪信用保証協会・金融機関・中小企業支援室 金融課
- ・ [小規模企業者等設備貸与制度](#)／創業や経営の革新に必要な設備を（公財）大阪産業局が割賦販売又はリース／中小企業支援室 金融課

国等の施策

- ・ [米国関税対策本部](#)／特別相談窓口の設置、セーフティネット貸付の要件緩和、日本貿易保険による資金調達等／経済産業省・中小企業庁
- ・ [米国関税措置等に伴う日本企業相談窓口](#)／北米地域等の専門家を配置し個別相談に対応／日本貿易振興機構（JETRO）・経済産業省
- ・ [米国関税対策ワンストップポータル](#)／米国による関税措置に係る「米国関税対策ワンストップポータル」を開設／経済産業省
- ・ [米国自動車関税措置等に伴う特別相談窓口](#)／追加関税措置の影響が懸念される企業相談に対応／近畿経済産業局

「米国の関税引き上げの影響と対応に関する調査」（結果）

1. 調査概要

（1）目的

大阪信用金庫と大阪府（大阪産業経済リサーチセンター）は、米国の関税措置等に係る府内中小企業への影響・対応、必要な支援を把握する目的で、共同調査を実施した。調査は、2025年4月21日から30日に、大阪信用金庫の取引先企業と大阪府の「匠ニュース」及び「ものづくりニュース」の各メールマガジンの登録企業（登録者）を対象に、聞き取りおよびオンラインによる回答の方法で行い、588社から回答を得た。

（2）回答企業

	業種構成		鉄鋼・アルミニウム製品、自動車、半導体製造装置部品及び原材料関連の取引のある企業の割合 (575社のうち186社)	輸出の有無（588社）			海外拠点のある企業の割合 (584社のうち29社)	従業員数規模（588社）			
	企業数 (社)	構成比		自社で輸出 (62社)	取引先を通じて輸出 (75社)	輸出なし (451社)		1～20人 (406社)	21～50人 (126社)	51～100人 (29社)	101人～ (27社)
製造業	198社	33.7%	57.0%	9.6%	19.7%	70.7%	7.7%	65.2%	22.2%	6.6%	6.1%
卸売業	123社	20.9%	25.6%	27.6%	18.7%	53.7%	8.2%	75.6%	19.5%	4.1%	0.8%
小売業	39社	6.6%	20.5%	17.9%	7.7%	74.4%	2.6%	79.5%	7.7%	5.1%	7.7%
飲食業	12社	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	58.3%	25.0%	0.0%	16.7%
建設業	118社	20.1%	22.4%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	75.4%	22.0%	2.5%	0.0%
サービス業	34社	5.8%	11.8%	0.0%	2.9%	97.1%	2.9%	47.1%	35.3%	2.9%	14.7%
運輸業	42社	7.1%	18.4%	2.4%	19.0%	78.6%	4.8%	50.0%	33.3%	11.9%	4.8%
不動産業	22社	3.7%	0.0%	4.5%	4.5%	90.9%	0.0%	90.9%	0.0%	0.0%	9.1%
合計	588社	100.0%	32.3%	10.5%	12.8%	76.7%	5.0%	69.0%	21.4%	4.9%	4.6%

2. 調査結果

(1) 米国の関税引き上げの影響

- ◆ 現在悪影響が生じているのは1割（10.2%／深刻な悪影響 1.9%、やや悪影響 8.3%）。業種別では、製造業（15.7%）、卸売業（13.8%）、運輸業（9.5%）で生じている割合が高い。輸出企業では、約2割（自社で輸出 19.4%、取引先を通じて輸出 25.3%）に悪影響が生じている。海外拠点のある企業では、「深刻な悪影響」は生じていないが「やや悪影響」が生じている（17.2%）。

・「深刻な悪影響」が生じている製品等は、半導体関連装置部品、自動車・自動車部品、ペンチ・ニッパー等作業工具・エア・ニッパー等空気工具、先端半導体製造装置メーカー向けのアルミ切削加工部品など。
 ・「やや悪影響」が生じているのは、雑貨などを含む幅広い製品群や貨物運送など。

- ◆ 今後悪影響が生じると考えているのは4割弱（35.7%／深刻な悪影響 6.1%、やや悪影響 29.6%）。製造業（44.0%）、運輸業（38.1%）、取引先を通じて輸出している企業（50.7%）、海外拠点の企業（41.4%）などで悪影響が生じると考える割合が高い。
- ◆ 「わからない」とする企業は3割弱（26.2%）である。

	全体 (588 社)		業種別 (588 社)					輸出の有無別 (588 社)			海外拠点の ある企業 (29 社)
			製造業 (198 社)	卸売業 (123 社)	建設業 (118 社)	運輸業 (42 社)	その他の サービス業 (107 社)	自社で 輸出 (62 社)	取引先を 通じて輸出 (75 社)	輸出なし (451 社)	
現在、深刻な悪影響がある	11 社	1.9%	5.1%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	4.8%	5.3%	0.9%	0.0%
現在、やや悪影響がある	49 社	8.3%	10.6%	13.8%	4.2%	7.1%	2.8%	14.5%	20.0%	5.5%	17.2%
(既に悪影響が生じている)	60 社	10.2%	15.7%	13.8%	4.2%	9.5%	2.8%	19.4%	25.3%	6.4%	17.2%
今後、深刻な悪影響がある	36 社	6.1%	8.6%	5.7%	2.5%	11.9%	3.7%	6.5%	14.7%	4.7%	6.9%
今後、やや悪影響がある	174 社	29.6%	35.9%	25.2%	27.1%	26.2%	27.1%	29.0%	36.0%	28.6%	34.5%
(今後、悪影響が生じる)	210 社	35.7%	44.4%	30.9%	29.7%	38.1%	30.8%	35.5%	50.7%	33.3%	41.4%
現在・今後、良い影響がある	6 社	1.0%	1.0%	1.6%	0.8%	0.0%	0.9%	3.2%	0.0%	0.9%	0.0%
現在、今後とも影響はない	158 社	26.9%	11.1%	33.3%	34.7%	26.2%	40.2%	22.6%	10.7%	30.2%	13.8%
わからない	154 社	26.2%	27.8%	20.3%	30.5%	26.2%	25.2%	19.4%	13.3%	29.3%	27.6%
合計	588 社	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 悪影響の内容 (複数回答)

- ◆ 最多の悪影響は「国内受注・販売量の減少」(58.5%)である。次いで、「受注・販売価格の低下」(29.2%)が多い。製造業では、「国内受注・販売量の減少」の割合が高い(66.4%)。卸売業や運輸業では「輸出量の減少」の割合が高い(30.2%、36.8%)。建設業では「受注・販売価格の低下」の割合が高い(36.8%)。
- ◆ 輸出企業では、自社で輸出している企業は、「輸出量の減少」が6割(61.3%)と最多だが、「受注・販売価格の低下」も3割半ばが懸念(35.5%)。取引先を通じて輸出している企業は、「輸出量の減少」(40.7%)よりも「国内受注・販売量の減少」を懸念する割合が高い(61.1%)。海外拠点のある企業では、約5割が「国内受注・販売量の減少」の影響があり、約4割が「輸出量の減少」の影響がある。
- ◆ 広範な悪影響では「国内受注・販売量の減少」の割合が最も高いものの、現在・今後に深刻な悪影響がある企業では、「輸出量の減少」の割合も高い。

	全体 (253 社)		業種別 (253 社)					輸出の有無別 (253 社)			海外拠点のある企業 (17 社)
	回答数	回答割合	製造業 (116 社)	卸売業 (53 社)	建設業 (38 社)	運輸業 (19 社)	その他の サービス業 (27 社)	自社で 輸出 (31 社)	取引先を 通じて輸出 (54 社)	輸出なし (168 社)	
国内受注・販売量の減少	148 社	58.5%	66.4%	52.8%	50.0%	52.6%	51.9%	29.0%	61.1%	63.1%	47.1%
受注・販売価格の低下	74 社	29.2%	26.7%	28.3%	36.8%	26.3%	33.3%	35.5%	14.8%	32.7%	35.3%
輸出量の減少	44 社	17.4%	15.5%	30.2%	0.0%	36.8%	11.1%	61.3%	40.7%	1.8%	41.2%
その他	33 社	13.0%	11.2%	9.4%	26.3%	5.3%	14.8%	16.1%	7.4%	14.3%	11.8%
回答企業数・計	253 社	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

		悪影響の内容 (253 社)				回答企業数
		輸出量の減少	国内受注・ 販売量の減少	受注・販売 価格の低下	その他	
米国の関税引き 上げによる自社の 経営への影響	現在、深刻な悪影響がある	40.0%	60.0%	40.0%	10.0%	10 社
	現在、やや悪影響がある	12.8%	66.0%	21.3%	17.0%	47 社
	今後、深刻な悪影響がある	30.6%	66.7%	33.3%	8.3%	36 社
	今後、やや悪影響がある	14.4%	54.4%	30.0%	13.1%	160 社

(3) 自社の対応（複数回答）

- ◆ 自社の対応の最多は「価格交渉」である（44.8%）。次いで「国内での販路開拓」（35.6%）が多い。約2割の企業は、「調達の変更等によるコスト削減」（18.1%）や「既存事業の生産性向上」（17.8%）の対応を考えている。製造業は「既存事業の生産性向上」の割合がやや高い（23.5%）。卸売業は「海外での販路開拓」に対応する割合がやや高い（18.2%）。運輸業は「国内での販路開拓」（45.0%）や、他の業種に比べると「設備投資の延期や中止」（15.0%）に対応する割合がやや高い。
- ◆ 自社で輸出をしている企業は、「海外での販路開拓」（29.4%）や「資金調達」（23.5%）に対応する割合も高い。取引先を通じて輸出している企業は、「既存事業の生産性向上」（24.6%）、「設備投資の延期や中止」（12.3%）、「新事業展開」（12.3%）に対応する割合が高い。海外に拠点のある企業は、「海外での販路開拓」「既存事業の生産性向上」「人件費の抑制・削減」「新事業展開」などの割合が高い。

	全体		業種別（270 社）					輸出の有無別（270 社）			海外拠点 のある 企業 (17 社)
	回答数	回答 割合	製造業 (119 社)	卸売業 (55 社)	建設業 (40 社)	運輸業 (20 社)	その他の サービス業 (36 社)	自社で 輸出 (34 社)	取引先を 通じて輸出 (57 社)	輸出なし (179 社)	
価格交渉	121 社	44.8%	39.5%	50.9%	50.0%	25.0%	58.3%	47.1%	42.1%	45.3%	29.4%
国内での販路開拓	96 社	35.6%	37.0%	36.4%	25.0%	45.0%	36.1%	35.3%	35.1%	35.8%	29.4%
調達の変更等によるコスト削減	49 社	18.1%	16.0%	9.1%	32.5%	20.0%	22.2%	14.7%	12.3%	20.7%	23.5%
既存事業の生産性向上	48 社	17.8%	23.5%	12.7%	15.0%	15.0%	11.1%	14.7%	24.6%	16.2%	29.4%
資金調達	35 社	13.0%	15.1%	9.1%	12.5%	5.0%	16.7%	23.5%	15.8%	10.1%	11.8%
人件費の抑制・削減	28 社	10.4%	13.4%	3.6%	5.0%	10.0%	16.7%	11.8%	10.5%	10.1%	23.5%
新事業展開	24 社	8.9%	8.4%	7.3%	7.5%	15.0%	11.1%	8.8%	12.3%	7.8%	23.5%
海外での販路開拓	19 社	7.0%	4.2%	18.2%	2.5%	10.0%	2.8%	29.4%	12.3%	1.1%	23.5%
設備投資の延期や中止	16 社	5.9%	7.6%	3.6%	2.5%	15.0%	2.8%	5.9%	12.3%	3.9%	5.9%
生産抑制・事業縮小	7 社	2.6%	3.4%	0.0%	2.5%	5.0%	2.8%	2.9%	3.5%	2.2%	0.0%
その他	2 社	0.7%	0.0%	1.8%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%
特になし	17 社	6.3%	7.6%	9.1%	0.0%	5.0%	5.6%	5.9%	7.0%	6.1%	5.9%
わからない	15 社	5.6%	7.6%	1.8%	7.5%	5.0%	2.8%	8.8%	3.5%	5.6%	0.0%
回答企業数・計	270 社	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（４）必要な支援（複数回答）

- ◆ 必要な支援があると考える企業は８割にのぼる（83.0％）。必要な支援の最多は「資金繰り支援」（49.2％）である。次いで「販路開拓支援」を望む割合が高く（24.6％）、「価格転嫁支援（価格交渉）」を求める割合も２割弱ある（18.2％）。
- ◆ 製造業が必要と考える割合が高い支援は、「販路開拓支援」、「生産性向上支援」、「新事業展開支援」、「価格転嫁支援（価格交渉）」、「相互関税に関する情報提供や相談対応」など幅広い。運輸業や建設業が必要と考える割合が高い支援は、「資金繰り支援」である。
- ◆ 輸出企業では、自社で輸出している企業は６割の企業が資金繰り支援を必要としている。取引先を通じて輸出している企業は、支援の全般（雇用調整助成金、販路開拓支援、生産性向上支援、新事業展開支援、相互関税に関する情報提供や相談対応）について必要とする割合が高い。海外拠点のある企業では、「新事業展開支援」を必要とする割合がやや高い。

	全体		業種別（264 社）					輸出の有無別（264 社）			海外拠点 のある 企業 （17 社）
	回答数	回答 割合	製造業 （117 社）	卸売業 （53 社）	建設業 （39 社）	運輸業 （19 社）	その他の サービス業 （36 社）	自社で 輸出 （33 社）	取引先を 通じて輸出 （57 社）	輸出なし （174 社）	
資金繰り支援	130	49.2%	43.6%	45.3%	56.4%	57.9%	61.1%	60.6%	49.1%	47.1%	47.1%
販路開拓支援	65	24.6%	29.9%	22.6%	23.1%	15.8%	16.7%	18.2%	29.8%	24.1%	29.4%
価格転嫁支援（価格交渉）	48	18.2%	21.4%	13.2%	20.5%	15.8%	13.9%	18.2%	17.5%	18.4%	17.6%
生産性向上支援	30	11.4%	20.5%	1.9%	10.3%	5.3%	0.0%	12.1%	15.8%	9.8%	17.6%
新事業展開支援	24	9.1%	12.8%	9.4%	2.6%	5.3%	5.6%	9.1%	15.8%	6.9%	23.5%
雇用調整助成金	17	6.4%	7.7%	3.8%	5.1%	5.3%	8.3%	9.1%	12.3%	4.0%	5.9%
相互関税に関する情報提供や相談対応	15	5.7%	8.5%	1.9%	5.1%	5.3%	2.8%	6.1%	10.5%	4.0%	17.6%
その他	2	0.8%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%	0.0%	1.8%	0.6%	0.0%
特になし	45	17.0%	17.1%	20.8%	12.8%	15.8%	16.7%	21.2%	7.0%	19.5%	11.8%
回答企業数・計	264 社	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(5) 鉄鋼・アルミニウム製品、自動車、半導体製造装置部品及び原材料関連の取引のある企業の状況

- ◆ 現在悪影響が生じているのは2割（19.9%／深刻な悪影響 5.4%、やや悪影響 14.5%）。今後悪影響が生じると考えているのは5割弱（46.2%／深刻な悪影響 9.1%、やや悪影響 37.1%）、「わからない」とする企業は約2割（22.6%）である。
- ◆ 最多の悪影響は「国内受注・販売量の減少」（60.7%）。
- ◆ 自社の対応の最多は「価格交渉」である（45.5%）。次いで「国内での販路開拓」（35.8%）が多い。取引のない企業に比べて割合が高いのは、「既存事業の生産性向上」（21.1%）、「資金調達」（17.1%）、「設備投資の延期や中止」（8.9%）。
- ◆ 必要な支援の最多は「資金繰り支援」（50.0%）。すべての支援が、取引のない企業よりも必要とする割合が高い。取引の有無で割合差が大きいものから。「生産性向上支援」（17.2%）、「販路開拓支援」（27.9%）、「価格転嫁支援（価格交渉）」（20.5%）。

米国の関税引き上げの影響

	取引がある (186 社)	取引はない (389 社)
現在、深刻な悪影響がある	5.4%	0.3%
現在、やや悪影響がある	14.5%	5.4%
(既に悪影響が生じている)	19.9%	5.7%
今後、深刻な悪影響がある	9.1%	4.9%
今後、やや悪影響がある	37.1%	26.7%
(今後、悪影響が生じる)	46.2%	31.6%
現在・今後、良い影響がある	1.6%	0.8%
現在、今後とも影響はない	9.7%	34.4%
わからない	22.6%	27.5%
合計	100.0%	100.0%

悪影響の内容（複数回答）

	取引がある (122 社)	取引はない (129 社)
国内受注・販売量の減少	60.7%	56.6%
受注・販売価格の低下	27.9%	31.0%
輸出量の減少	16.4%	17.8%
その他	12.3%	14.0%

自社の対応（複数回答）

	取引がある (123 社)	取引はない (145 社)
価格交渉	45.5%	44.8%
国内での販路開拓	35.8%	35.9%
既存事業の生産性向上	21.1%	15.2%
調達の変更等によるコスト削減	17.1%	19.3%
資金調達	17.1%	9.7%
人件費の抑制・削減	8.9%	11.7%
設備投資の延期や中止	8.9%	3.4%
海外での販路開拓	8.1%	6.2%
新事業展開	7.3%	9.7%
生産抑制・事業縮小	3.3%	2.1%
その他	0.0%	1.4%
特になし	7.3%	5.5%
わからない	5.7%	4.8%

必要な支援（複数回答）

	取引がある (122 社)	取引はない (140 社)
資金繰り支援	50.0%	48.6%
販路開拓支援	27.9%	22.1%
価格転嫁支援（価格交渉）	20.5%	16.4%
生産性向上支援	17.2%	6.4%
新事業展開支援	11.5%	7.1%
雇用調整助成金	9.0%	4.3%
相互関税に関する情報提供や相談対応	7.4%	4.3%
その他	0.0%	1.4%
特になし	18.0%	15.7%

（６）米国の関税引き上げに関係して経営の現状や今後の見通し（自由記述）

《現在、深刻な悪影響が出ている企業》

- デバイスメーカー（製造装置発注元）が新規設備投資の延期・中止・見直しを行っている。先端半導体製造装置メーカーの受注が急減し、その部品の製造加工業者の仕事量も急激に低下した。現状は、2024 年通期平均と比較して約 40%減となっている。米国の関税引き上げの一連の流れが落ち着くまで、デバイスメーカーの動きはない見通し【先端半導体製造装置メーカー向けのアルミ切削加工部品の製造】
- 販売価格を下げなければ現地での販売ができなくなる為。現地からの値下げ交渉がかなり行われており、全てのものに対して販売不振になる可能性が高く、資金調達をする必要がある【自動車・自動車部品】
- 弊社製品の工具を使ってもものづくりをしている顧客の仕事が激減し、需要が大幅に減り見通しは立っていない【ペンチ・ニッパー等作業工具とエアーニッパー等空気工具】

《現在、やや悪影響が出ている企業》

- 受注ストップとなっている先もあり先行きは不透明【ボルトナット】。今後の受注に影響があり長期的な見通しが立たない【特殊鋼材卸売・精密加工品・自動車・オートバイ部品製作販売】。新年度になって注文キャンセルやロットの少量化などが増えてきた。アメリカ関税引上げの話題が広がり現実味が濃くなるにつれてその傾向は強まったように感じる【金属プレス】
- 中国で商品を製造し輸入しているが、アメリカ産の原材料（ペットシーツのパルプ）があり、製造コストの上昇で仕入金額に影響があるため、EU産の原材料への変更を検討している【ペット商品卸売】
- 物流量が減少していると実感している【軽貨物運送】

《今後、悪影響が出ると考える企業》

- 自動車関連の受注低下が深刻化し、中国の輸出規制によって原材料の高騰などが危惧される。見通しは不明【金型部品製造販売】
- 海外の取引先が前払い金を少し待つてほしいと言ってきているのでこれから影響が出てくるかもしれない【ミキサー設計・製造】
- 自動車を中心に米国生産移転を含め、設備投資が大きく減少する。それに伴い国内需要も確実に減る【照明器具・板金加工等】。
- 受注減少が見込まれるので価格交渉に力を入れる【金属製品】
- 中国から米国向けに考えていた製品の価格破壊が日本に入ってくると考えるべき。これらを阻止するために、貿易に関する日本独自のルール（ホワイト国とそれ以外、アメリカに有意なルールなど）を新たに策定する必要がある【リチウムイオン電池】