

関税リスクへの対応について グローバルサプライチェーンマネジメント構築のチャンス

サンデン株式会社は、2025年3月3日（火）、10日（月）と2つの放送局の全国ニュースより関税リスクへの対応について取材対応をおこないました。当社の顧客に寄り添う生産体制に対する考え方を改めてお伝えいたします。

インタビュー風景



【 インタビュー内容と当社の回答 】

■ アメリカによる対日自動車関税の引き上げに対する当社の影響とその対応方法について

関税政策について一部影響があるものの、当社にとっては、一つのチャンスになりえると考えています。当社は、『お客様の近くでモノづくりをする』を基本方針に掲げ、グローバルに生産拠点を配置してきました。主力となるコンプレッサの生産は、日本、欧州、米州、中国、アジアの世界5極体制を既に構築しております。これは、お客様の近くで開発・生産することで、そのニーズや対応にスピードをもって対応すること。そして、当社の競争力を高めるためですが、同時に、為替や関税などの変動するリスクに柔軟に対応し安定した製品供給を実現させるためでもあります。

当社は日本の上場企業として長年にわたり自動車会社の系列に属さない独立系企業の特徴を活かし自動車用コンプレッサを中心とした技術と品質によって世界中の多くのお客様に製品を提供してきました。現在、アメリカ市場は中国に次ぐ大きなマーケットです。残念ながら現時点で当社のシェアは大きくありませんが、当社の成長のポテンシャル市場としてアメリカを位置付けており、2024年に策定した中期経営計画SHIFT2028では、アメリカ市場のシェア拡大を重要な戦略としています。

関税だけではなく、為替変動など市場環境の変化は常にありますが、当社は、今後も現在の戦略に基づき積極的に生産体制を強化するため積極的な投資を継続し、アメリカをポテンシャルのある重要な市場としてシェアの拡大を進めていきます。

■ メキシコへの自動車関税引き上げについて猶予期間を設けました。引き上げられた場合の影響と、政策が二転三転していることに対する、経営戦略上の影響について

確かに、関税政策が不透明で変動が激しいことは、企業にとって経営判断を難しくする要因となります。しかし、当社はこのような地政学的リスクや政策変更に対応するための体制を整えています。そのために、

- ・事業ポートフォリオの分散化
- ・北米市場への強化と柔軟対応
- ・顧客・取引先とのパートナーシップ強化 を推進しています。

当社は、この関税問題を単なるリスクではなく、サプライチェーンの最適化や成長を加速する上での良き機会だと捉えています。経営戦略の柔軟性を保つことで、持続的な成長基盤を強化していきます。

短期的には影響がありますが、当社の特徴の1つでもあるグローバルの生産フットプリントを最大限に活かし、生産と調達の最適化を進め、影響を最小化していきます。例えば他の地域で生産している同じ種類の製品に関税影響の低い地域から供給するなど、物流コストとのバランスを含めて検討します。メキシコでの生産については、規模の一時的な見直しはあるかもしれませんが、今後も維持していきます。

■ なぜメキシコに工場を設けたのか。また、メキシコへの関税が引き上げられた場合に工場移転などの対応策の可能性について

当社は、1980年にアメリカ（ダラス）に生産拠点を設立し、長年にわたり北米市場での事業展開を進めてまいりました。

その後、北米市場における安定供給・生産コスト最適化、そして顧客ニーズへの迅速対応を目的に1994年にメキシコに工場を設立しました。メキシコ工場を設けた理由は3つあります。

1. 北米市場への安定供給

アメリカ・メキシコ・カナダ市場（NAFTA 圏内）の需要増加に対応し、アメリカ国内のお客様へ安定供給を実現するためです。また、アメリカ市場への近接性を活かし、短納期・柔軟な生産体制を構築することが大きな狙いでした。

2. 競争力ある生産体制の構築

メキシコはコスト競争力が高く、同時に部品の調達・物流体制の最適化が可能な地理的優位性があります。この結果、高品質で低コストな生産体制を確立し、当社製品の価格競争力を最大化することができました。

3. グローバルサプライチェーンの構築

北米生産拠点の一つとして、メキシコ工場を当社のグローバルサプライチェーンの重要拠点と位置付けています。これにより、アメリカ・メキシコ・アジア・欧州をまたぐ生産・供給体制を強化し、リスク分散と安定供給を実現しています。

次に工場移転の可能性については、関税引き上げの影響があることは事実です。しかし、当社としてはメキシコ工場の即時移転は全く想定しておりません。むしろ、今回の関税問題は、当社にとって「成長の機会」であると捉えています。その理由は以下の3つです。

1. 短期的な対応：関税リスクのコントロール

仮に関税が引き上げられた場合でも、当社は既にいくつかの対応策を進めています。

- ・一部生産をアメリカ工場へ移管し、関税の影響を最小化する。

- ・メキシコ工場の生産量を調整し、サプライチェーンを最適化する。
- ・調達ルートの再構築により、原材料コストの抑制を進める。

こうした対応により、関税コストの増加を最小限に抑えていく方針です。

2. 中期的な対応：生産拠点の柔軟化

当社はグローバル 22 か国 46 拠点の生産ネットワークを持っており、関税リスクに対して迅速に生産体制を柔軟化することができます。

例えば、メキシコ工場の一部生産をアメリカ工場の生産にシフトし、関税リスクを回避する準備も進めています。また同時にアジア・中国からの部品調達を再設計することで、関税に対する負担を軽減する体制を確保しています。

3. 長期的な対応：電動化市場へのシフト

長期的な視点では、北米 EV 市場の成長に対応し、電動コンプレッサーや ITMS（統合熱マネジメントシステム）の需要拡大に向け、アメリカ市場の供給体制を強化してまいります。また、市場の需要増に応じて、将来的にアメリカ工場の生産能力拡大も視野に入れてまいります。

(当社のアメリカエリアにおける拠点紹介)



当社は短期的な関税リスクだけに捉われるのではなく、長期的な成長機会を見据えた生産体制の最適化を進めてまいります。

今後も 80 年以上続く日本の上場企業として、グローバルで持続可能な成長を実現し、お客様・従業員・投資家のみなさまの信頼に応えていきたいと考えています。

本件に対するお問い合わせ

サンデン株式会社

総務本部 グローバル総務セクション（広報）

sdhd.prcsr.jp@g-sanden.com
