

2019年度  
中南米進出日系企業実態調査  
調査結果

2020年2月  
日本貿易振興機構  
海外調査部米州課

**【免責条項】**

本資料で提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。  
ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心がけておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

## I. 調査概要

1. 調査目的等	3
2. 回答企業の業種内訳	4
3. 調査結果のポイント	5

## II. 主な調査結果

### 1. 2019年の営業利益見込み

(1) 2019年の営業利益見込み	8
(2) 2019年の営業利益見込み(前年比)	9
(3) 2019年の営業利益見込みが「改善」の理由	10
(4) 2019年の営業利益見込みが「悪化」の理由	13

### 2. 2020年の営業利益見込み

(1) 2020年の営業利益見込み(前年比)	16
(2) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由	17
(3) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由	20

### 3. 今後の事業展開の方向性

(1) 今後1～2年の事業展開の方向性	23
(2) 今後1～2年の事業展開の方向性:拡大する理由	24
(3) 今後1～2年の事業展開の方向性:具体的に拡大する機能	27
(4) 今後1～2年の事業展開の方向性:縮小、移転・撤退の理由	30
(5) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化	31

### 4. 市場開拓に向けた取り組み

(1) 市場開拓に向けた取り組み:同業種の競合相手	33
(2) 市場開拓に向けた取り組み:競合状況の変化	34

### 5. 直面している経営上の問題点

(1) 直面している経営上の問題点:販売・営業面の問題点	35
(2) 直面している経営上の問題点:財務・金融・為替面の問題点	38
(3) 直面している経営上の問題点:雇用・労働面の問題点	41
(4) 直面している経営上の問題点:貿易制度面の問題点	44
(5) 直面している経営上の問題点:生産面の問題点	47
(6) 直面している経営上の問題点:投資環境面のメリットとリスク	50

### 6. 原材料・部品の調達状況

(1) 原材料・部品の調達状況:調達先の内訳[グローバル]	57
(2) 原材料・部品の調達状況:調達先の内訳[進出先国内]	58

### 7. FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象)

(1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象)	59
(2) CPTPP(TPP11)利用検討状況	65
(3) USMCA(新NAFTA)による影響について(メキシコのみ)	67

### 8. 通商環境の変化の影響

(1) 通商環境の変化が与える現時点の影響	70
(2) 通商環境の変化が与える今後の影響	72
(3) 通商環境の変化に対する対応策(生産地の変更)	74
(4) 通商環境の変化に対する対応策(調達先の変更)	75
(5) 通商環境の変化に対する対応策(販売先の変更)	78

### 9. 初期投下資本の回収状況

(1) 初期投下資本の回収状況	80
(2) 既に初期投下資本を回収した企業が、回収に要した期間	81
(3) 初期投下資本が回収できておらず、今後回収に要する期間	82

# 1-1. 調査概要：調査目的等

## 1. 調査目的

中南米における日系企業活動の経営状況、現地のビジネス環境の変化を把握し、日本企業の海外事業戦略立案や当該国のビジネス環境改善を促す提言などに資する情報提供を目的とする。

## 2. 調査対象

中南米7カ国に進出する日系企業（日本側による直接、間接の出資比率が10%以上の企業）

## 3. 調査方法・調査時期

アンケート調査、2019年10月1日～11月15日

## 4. 回収状況

757社に回答を依頼し546社より回答を得た。回答率は72.1%。

## 5. 調査対象企業の内訳

	調査対象 企業数 (社)	調査企業数		業種内訳				企業規模内訳				回答率 (%)
		回答数 (社)	所在国 構成比 (%)	製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	非製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	大企業	企業規模 構成比 (%)	中小企業 (社)	企業規模 構成比 (%)	
メキシコ	326	281	51.5	159	56.6	122	43.4	210	74.7	71	25.3	86.2
ベネズエラ	18	14	2.6	3	21.4	11	78.6	12	85.7	2	14.3	77.8
コロンビア	34	25	4.6	8	32.0	17	68.0	20	80.0	5	20.0	73.5
ペルー	38	36	6.6	9	25.0	27	75.0	31	86.1	5	13.9	94.7
チリ	71	33	6.0	6	18.2	27	81.8	29	87.9	4	12.1	46.5
ブラジル	220	116	21.2	49	42.2	67	57.8	102	87.9	14	12.1	52.7
アルゼンチン	50	41	7.5	18	43.9	23	56.1	36	87.8	5	12.2	82.0
中南米全体	757	546	100.0	252	46.2	294	53.8	440	80.6	106	19.4	72.1

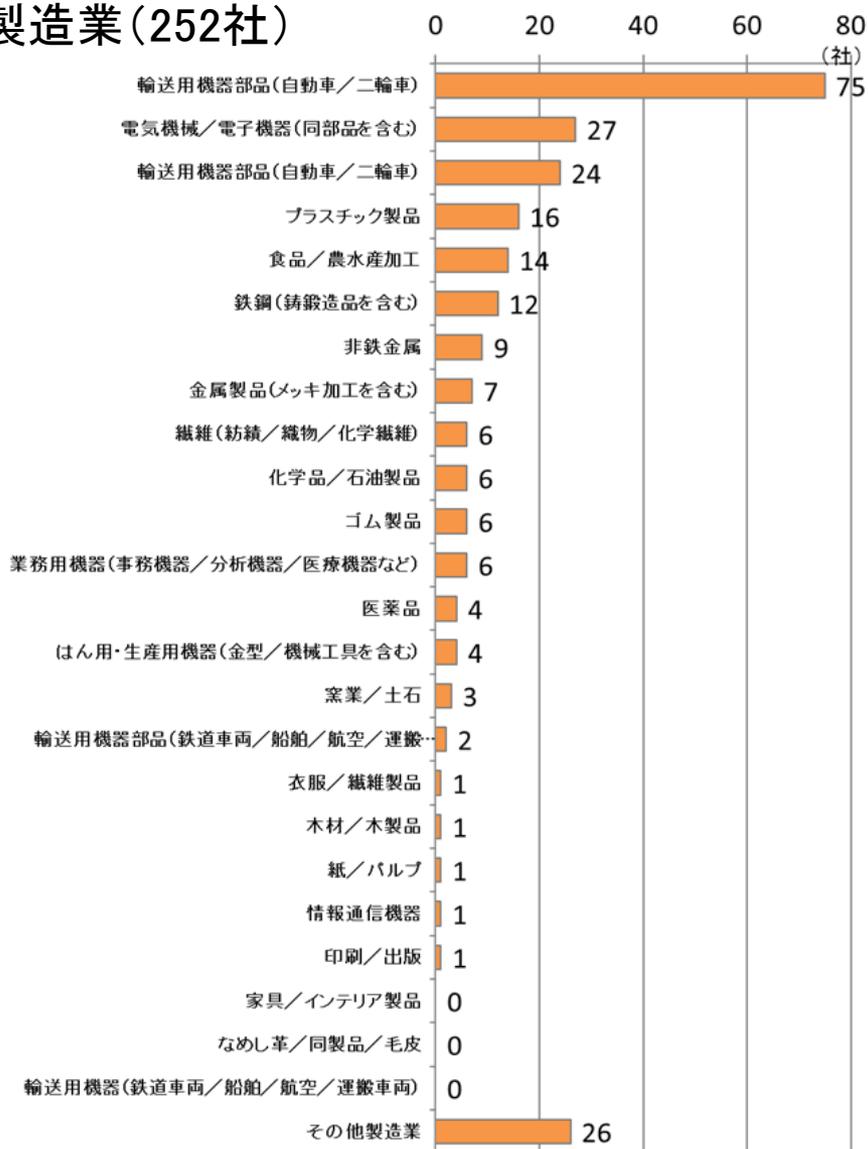
## 6. 備考

調査は1999年より実施し、本年度は第20回目。図表の数値は四捨五入等しているため、合計が必ずしも100%とはならない。  
ベネズエラについては昨今の情勢を鑑み、一部の設問に限り質問。

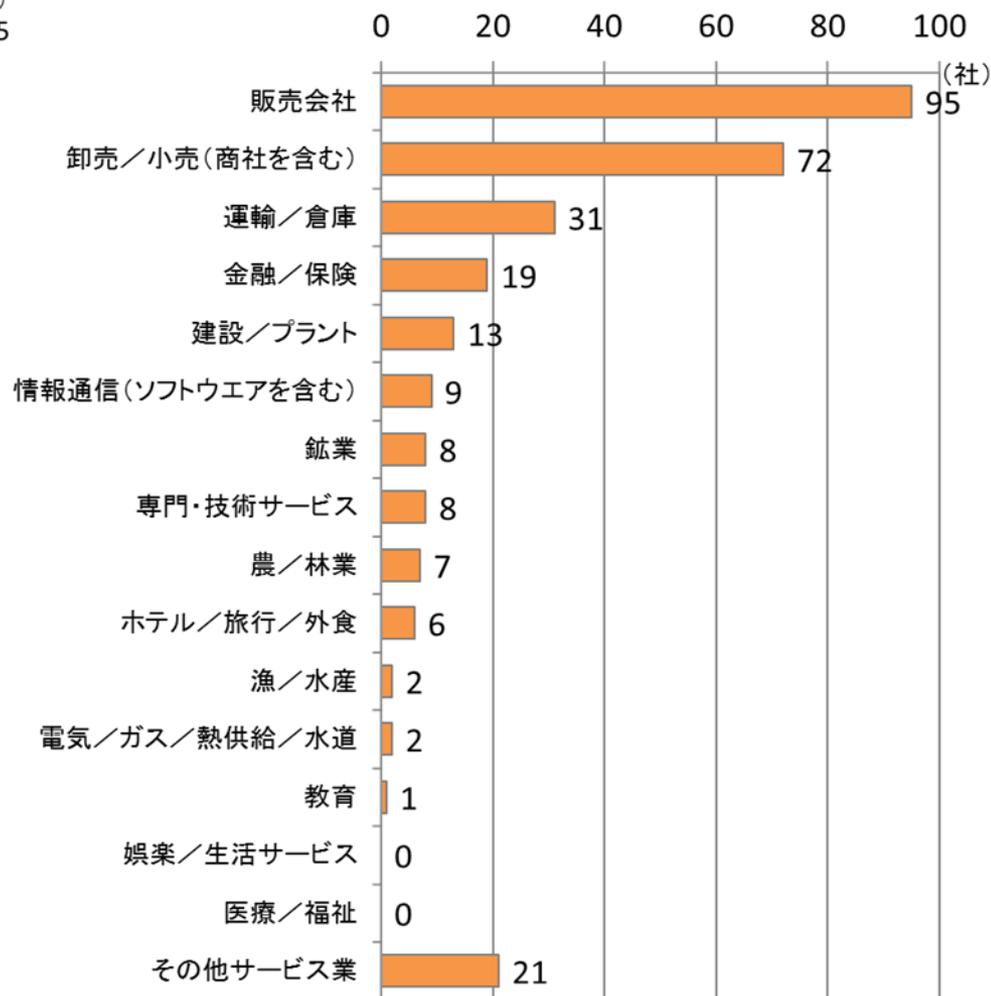
# 1-2. 調査概要：回答企業の業種内訳

## 回答企業の業種内訳(中南米全体)

### 製造業(252社)



### 非製造業(294社)



## 1-3. 調査概要：調査結果のポイント

### ■ 全体概要

2019年に日系企業の業況感が良かった国はペルー、コロンビアの南米太平洋側2カ国だった。チリは10月中旬に発生したデモが懸念されたが、企業活動への影響は限定的だった。一方、悪化した国はベネズエラとアルゼンチン。

メキシコは、国内の景気低迷に加え、対米ビジネス環境の不確実性が継続したことを反映し業況感はやや悪化。営業赤字になるとの回答割合も前回調査に比べ増加した。ブラジルも業況感は前回調査に比べやや悪化したが、景気回復とボルソナーロ政権による構造改革の推進を背景に、営業黒字になるとの回答割合は前回に比べ増加した。

2020年の業況見通しは、コロンビアが引き続き良好であることに加え、ブラジル、メキシコでは大幅な改善が見通されている。ブラジルでは更なる構造改革の推進が期待されるほか、メルコスール・EU・FTA交渉妥結に代表されるように対外開放進展への期待も業況改善の背景にあるとみられる。メキシコではUSMCA(新NAFTA)の批准と発効が、2020年には実現し、これまで様子見モードだった企業活動が復活するであろうとの期待がその背景にあるとみられる。

### <主要国ポイント>

**メキシコ**：USMCAで自動車の原産地規則が大幅に変更される。その対応策を聞いたところ、完成車メーカーでは「何もしない」、「分からない」が大勢を占めた。一方、部品メーカーでは、生産地の変更や調達先の変更を考える企業が多かった。生産・調達いずれも、域外からメキシコまたは米国に移管・変更するというものだ。USMCAによる制度変更は、完成車より部品企業により多くの対応を迫り、かつ、貿易相手と生産地が域外から北米域内に移る、いわゆる「貿易と投資の転換効果」が一部発生していることがアンケート結果から確認された。

**ブラジル**：2019年は、国内経済の緩やかな回復やボルソナーロ政権が推進する制度改革を背景に、前年と比べた営業利益見込みが「改善」と回答する企業の割合が中南米諸国の中で最も高かった。2020年は進出日系企業の業況感はさらに良くなっている。

**アルゼンチン**：為替下落や高インフレ等により国内市場が縮小し、さらに政権交代や債務問題の行方により進出日系企業の不安感が増す中で同国における業況感は悪化している。

**チリ**：本調査実施中に大規模な反政府デモが勃発したが、日系企業のビジネスへのマイナスの影響は限定的となっており、「安定した政治・社会情勢」をメリットとして考える企業の割合は依然として他の中南米諸国よりも高い。

# 1-3. 調査概要：全体概要補足

## ■全体概要補足：

2019年に日系企業の業況感が良かった国はペルー、コロンビアの南米太平洋側2カ国だった。自由貿易体制を堅持するペルーとコロンビアは経済が好調で、一部政治面での不安は露呈したものの、経済活動に支障を来すまでには至らなかった。チリは10月中旬に発生したデモが懸念されたが、企業活動への影響は限定的だった。一方、年初から政情不安と経済の混乱が続くベネズエラは大幅に悪化。アルゼンチンも通貨安とインフレ高進で景気は冷え込み、2019年8月には左派候補の大統領選での勝利がほぼ確実となり経済は更に下降、日系企業の業況感も悪化した。

メキシコは業況感がやや悪化。営業赤字になるとの回答割合も前回調査に比べ増加した。ブラジルも業況感は前回調査に比べやや悪化したが、景気回復とボルソナロ政権による構造改革の推進を背景に、営業黒字になるとの回答割合は前回に比べ増加した【8～9ページ】。

2020年の業況見通しは、コロンビアが引き続き良好であることに加え、ブラジル、メキシコでは大幅な改善が見通されている。ブラジルでは更なる構造改革の推進が期待されるほか、メルコスール・EU・FTA交渉妥結に代表されるように対外開放進展への期待も業況改善の背景にあるとみられる。メキシコではUSMCAの批准と発効が2020年には実現し、これまで様子見モードだった企業活動が復活するであろうとの期待がその背景にあるとみられる【16ページ】。

## 1. メキシコ：投資環境リスクでは不安定な政治・社会情勢が増加、USMCAでメキシコ拠点への移管見込まれる

メキシコ進出日系企業の2019年の業況感は、国内の景気低迷に加え、対米ビジネス環境の不確実性が継続したことを反映し前回調査に比べやや悪化した。19年は営業赤字になるとの回答割合も前年調査に比べ増加した【8～9ページ】。黒字と回答した企業でも、売上げの増加ではなく、生産効率改善や人件費削減など企業内の合理化によって黒字を確保する事例が、まみられた【10ページ】。20年は国内市場と輸出市場での売り上げ増加を見込む企業が増加し、業況感は大幅に改善することが見込まれている【16～17ページ】。投資環境面のリスクとしては、前回調査でトップだった「外国人・企業を対象とした犯罪」が順位を下げ、代わって「不安定な政治・社会情勢」がトップになった。「現地政府の不透明な政策運営」を挙げた企業も増加しており、麻薬組織犯罪など治安悪化への不安と、現政権の経済政策に対する不満がともに増加した格好となった【50ページ】。

USMCAの影響については、アンケート回答時点(10月1日～11月15日)では、USMCA法案が米議会で審議される見込みが全くたっていないこともあり、全体としては「分からない」、「影響はない」との回答が多かった【67ページ】。しかし、自動車部品企業では影響ありとの回答が一定数に上り、USMCAによる原産地規則変更の影響を最も受けるセクターであることを裏付けた。影響の具体的内容として最も多く挙げられたものは「米国通商拡大法232条による自動車分野への適用除外」。適用除外の対象となる数量に制限が設けられたことへの懸念だとみられる。完成車にも数量制限が設けられているが、企業数が多く個社では全体数量の把握が難しい自動車部品の方がより懸念が強い【68ページ】。USMCAに伴う具体的対応策としては、生産地と調達先を、域外からメキシコおよび米国に移管・変更するというものだった【69ページ】。

# 1-3. 調査概要：全体概要補足

## 2. ブラジル：国内景気の緩やかな回復と経済政策のイニシアティブにより進出日系企業のビジネスに改善の兆し

ブラジルの2019年の営業利益見込みをみると、「改善」の理由として、国内景気の緩やかな回復により「現地市場での売り上げ増加」(77.8%→83.3%)を挙げる企業が多い【12ページ】。今後1～2年の事業展開の方向性では「拡大」との回答割合が前回調査と比較して増加している(55.7%→56.6%)【23ページ】。2017年に改正された労働法の影響により、「直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点」の中で「労働訴訟問題」が9.9ポイント減少(45.6%→35.7%)した【43ページ】。2020年の営業利益見込みでは、回答企業の約半数が「改善する」と回答しており、引き続き「現地市場での売り上げ増加」の回答率が最も高い【16～17ページ】。また、2020年は、営業利益見込みが「改善」と答えた比率から「悪化」と答えた比率を引いた数値(DI値)は、コロンビアに次いで二番目に高い値(43.0%)となり、進出日系企業の期待値の高さがうかがえる【16ページ】。

## 3. アルゼンチン：マクロ経済の悪化と国内市場低迷により進出日系企業の懸念は悪化

アルゼンチン進出日系企業の業況感は、引き続き悪化している。2019年のDI値はマイナス9.7%で中南米全体でベネズエラと並んでDI値がマイナスだった。「前年と比べた2019年の営業利益見込み」は「悪化」と回答した企業の割合が最も高かった(39.0%)【9ページ】。2019年の営業利益見込みが悪化する要因として「現地市場での売上減少」が68.8%と最も高い【15ページ】。不安定な金融情勢およびインフレの高止まりによる国内市場の縮小が影響を与えている。2020年の営業利益見込みも引き続き厳しい状況が続いている。DI値はマイナス4.9%で左派政権誕生や債務問題の行方による不安感が増していると思われる【16ページ】。

## 4. チリ：反政府デモの日系企業への影響は限定的

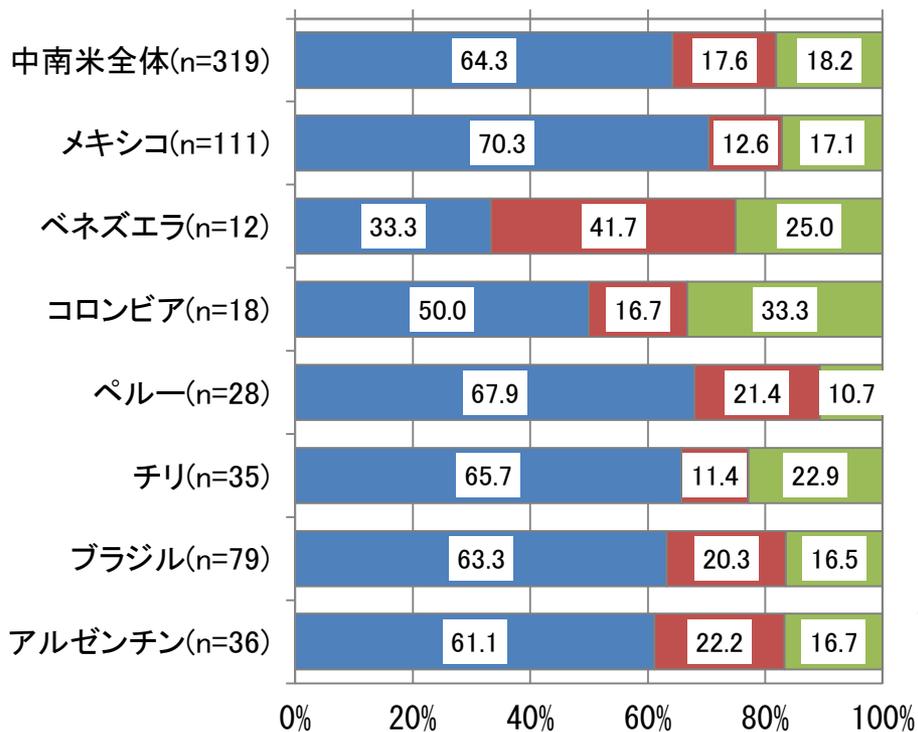
本調査実施中の19年10月にチリでは大規模な反政府デモが勃発し長期化しているが、約半数がデモ勃発後にアンケートに回答したものの、日系企業のビジネスへのマイナスの影響は現状それほど大きくない。2019年のDI値(業況感)は減少したが(17.2%→12.1%)、営業利益見込みの「悪化」を選択した割合は前回調査時から急増しているということではなく、「横ばい」が増加している【9ページ】。「今後1～2年の事業展開の方向性」でも前回調査時より「縮小」や「第三国(地域)へ移転、撤退」が加しているわけではない【23ページ】。ビジネスへの影響についてはまだ様子を見ている状態の企業が多く、すでにマイナスの影響が出ている企業はそれほど多くないと言える。一方、「不安定な政治・社会情勢」をリスクと考える割合は前回調査時より増加したものの(11.4%→42.4%)、「安定した政治・社会情勢」をメリットとして考える割合は依然として他国よりも高く、中南米の調査対象国の中では唯一5割以上がメリットとして選択しており、デモ勃発後にアンケート回答した企業も引き続きメリットとしてとらえている。【54ページ】。

## II - 1 - (1) 2019年の営業利益見込み

- 2019年の営業利益見込みについて、前回調査と比較すると、中南米全体では「黒字」と回答した割合が減少(64.3%→60.6%)し、「赤字」と回答した割合が増加(18.2%→24.2%)した。
- 国別で見ると、メキシコは「黒字」と回答した割合が減少した一方、「赤字」が増加した。対米ビジネスの不確実性が解消されず19年は設備投資が大幅に減退した他、国内消費も低迷したため。
- コロンビアは好調な経済成長を背景に、黒字見込みのプラス幅が7カ国の中で最も大きかった。
- ベネズエラでは国内政治の混乱や米国の制裁により「赤字」と回答した割合が大きく増加(25.0%→57.1%)した。

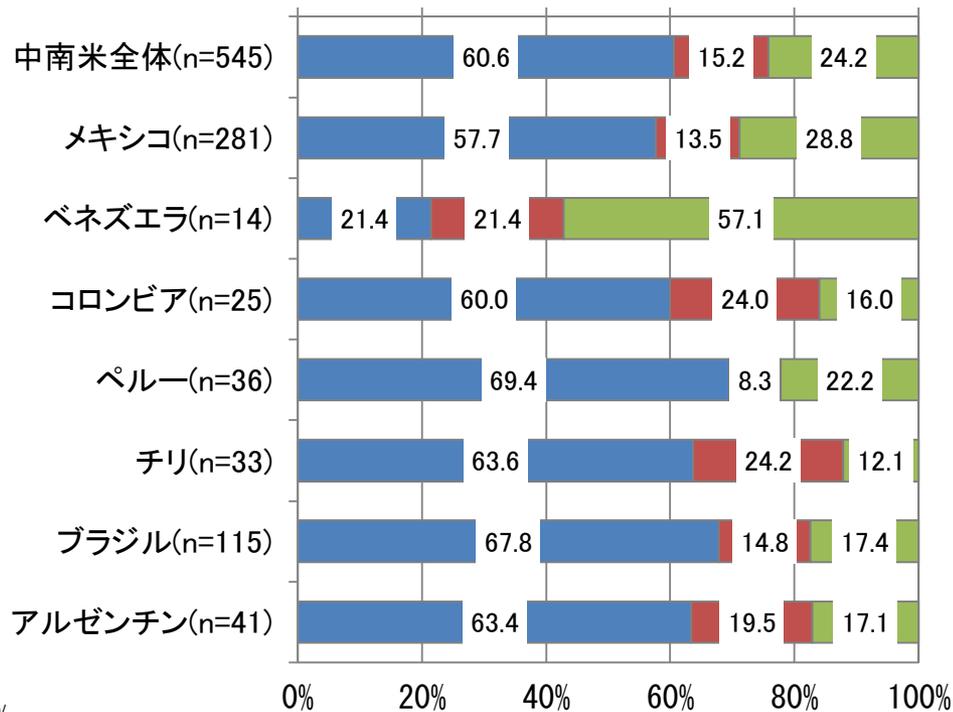
### 2018年の営業利益見込み(2018年度調査)

■ 黒字 ■ 均衡 ■ 赤字



### 2019年の営業利益見込み(2019年度調査)

■ 黒字 ■ 均衡 ■ 赤字

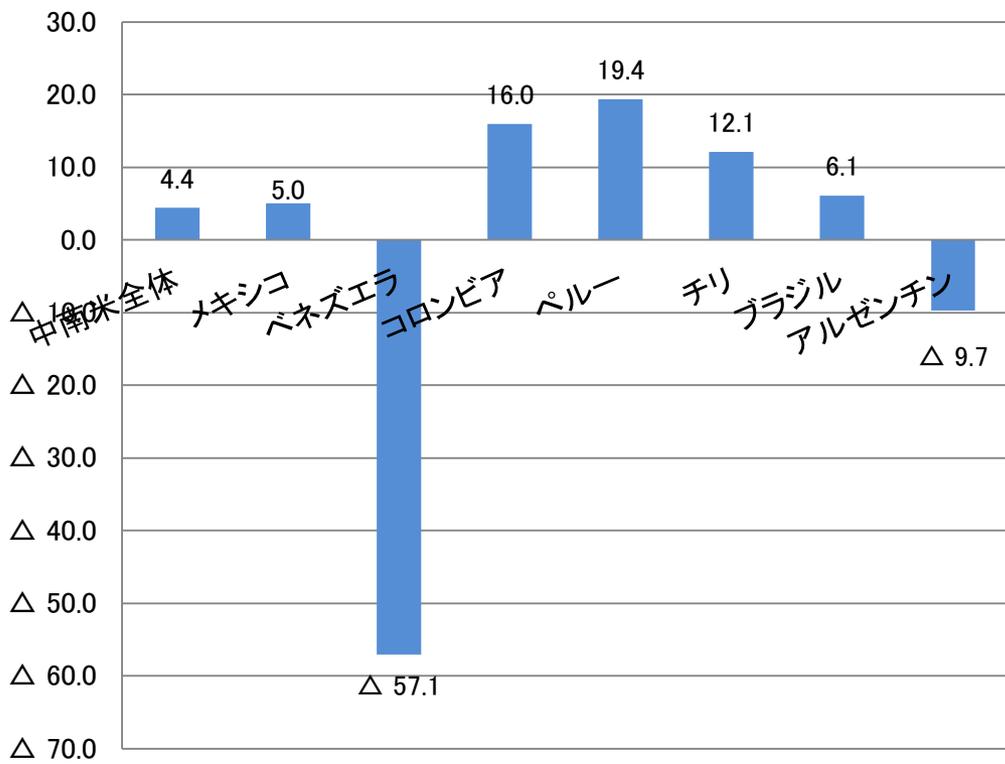


# II - 1 - (2) 2019年の営業利益見込み(前年比)

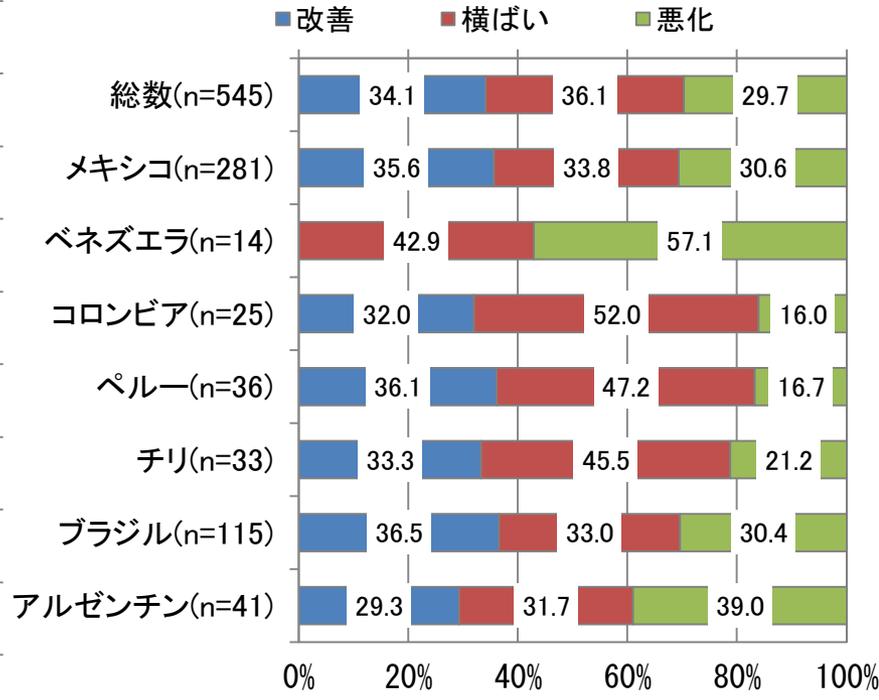
- 中南米全体の2019年のDI値(業況感)は、前回調査と比べて減少した(17.9%→4.4%)。
- ベネズエラのDI値が前回調査のマイナス8.3%からマイナス57.1%と大きく減少した。
- 前回調査と比較して、ブラジル(21.5%→6.1%)、メキシコ(19.8%→5.0%)のDI値の減少幅が大きかった。
- ペルーのDI値は7か国の中で最も高かった。

DI値: 2019年の営業利益見込みが前年に比べて「改善」と答えた比率から「悪化」と答えた比率を引いた数値

国別DI値(2019年)



前年と比べて2019年の営業利益見込み



## II - 1 - (3) 2019年の営業利益見込みが「改善」の理由

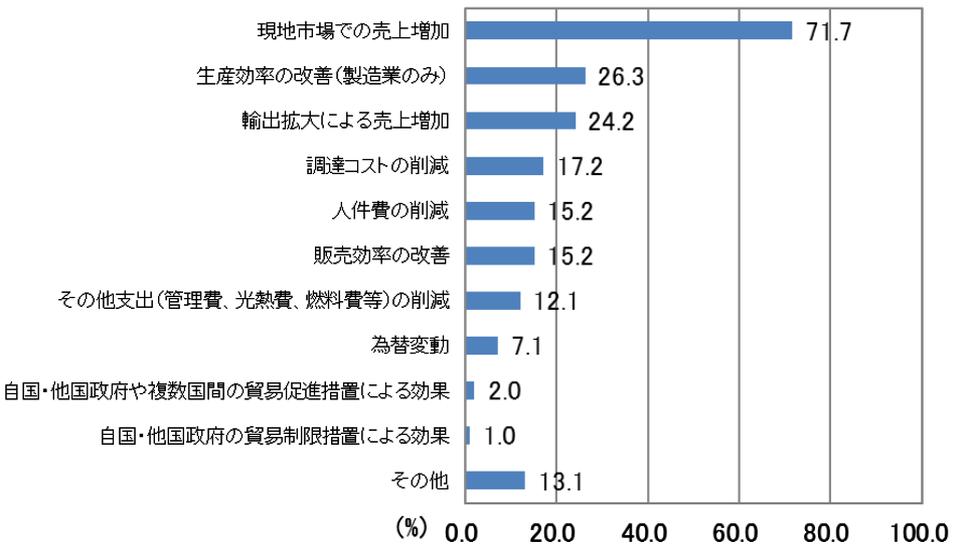
- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」(70.8%)を挙げた企業の比率が前回調査に引き続き最も高かった。
- 国別にみると、ブラジルは「現地市場での売上増加」(83.3%)が目立った。国内経済が回復傾向にあることが影響を与えている。ベネズエラは、営業利益見込みが「改善」と回答した企業は0社だった。
- メキシコも「現地市場での売上増加」がトップだったが、前年より減少した(82.2%→71.7%)。他方、生産効率の改善(20.0%→26.3%)、調達コストの削減(11.1%→17.2%)、人件費の削減(4.4%→15.2%)が増加した。景気の先行きが不透明な中で、自社組織の改革・合理化を進める動きだといえる。
- チリは、「輸出拡大による売上増加」と「現地市場での売上増加」が共に45.5%と目立っている。

### 2019年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

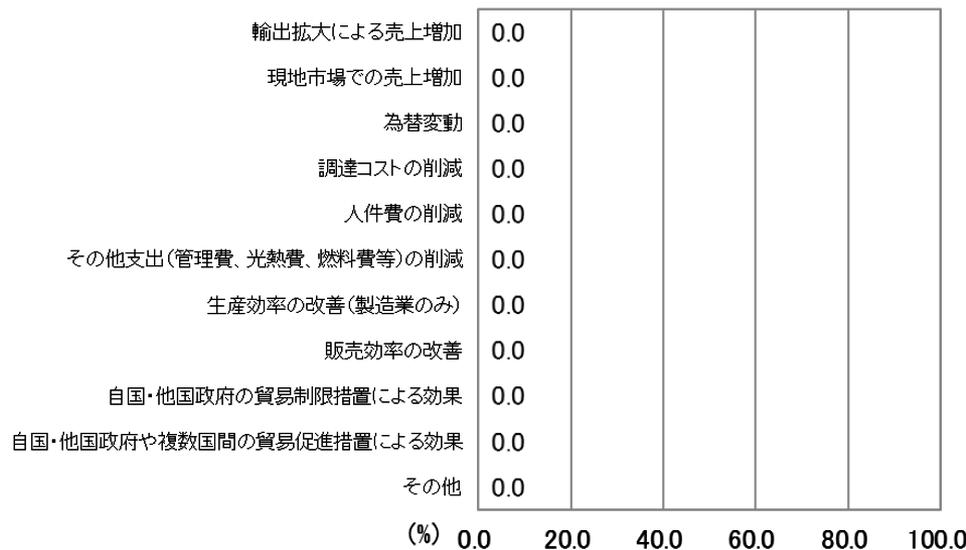
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善(製造業のみ)	販売効率の改善	自国・他国政府の貿易制限措置による効果	関税撤廃やFTA/EPA発効など、自国・他国政府や複数国間の貿易促進措置による効果	その他
中南米全体	185	23.8	70.8	10.3	16.8	16.2	18.9	20.0	21.1	0.5	1.1	14.1
メキシコ	99	24.2	71.7	7.1	17.2	15.2	12.1	26.3	15.2	1.0	2.0	13.1
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	8	25.0	62.5	12.5	0.0	0.0	25.0	12.5	50.0	0.0	0.0	25.0
ペルー	13	15.4	69.2	0.0	15.4	7.7	30.8	0.0	15.4	0.0	0.0	7.7
チリ	11	45.5	45.5	18.2	9.1	18.2	18.2	9.1	18.2	0.0	0.0	9.1
ブラジル	42	16.7	83.3	11.9	21.4	19.0	23.8	14.3	28.6	0.0	0.0	16.7
アルゼンチン	12	33.3	50.0	33.3	16.7	33.3	41.7	25.0	33.3	0.0	0.0	16.7

# II - 1 - (3) 2019年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別1)

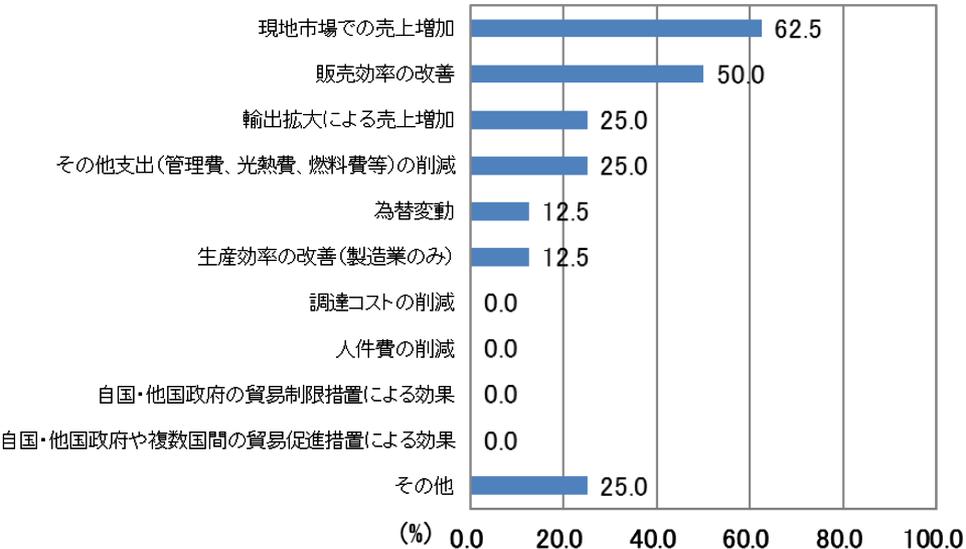
2019年の営業利益見込み改善理由:メキシコ(n=99)



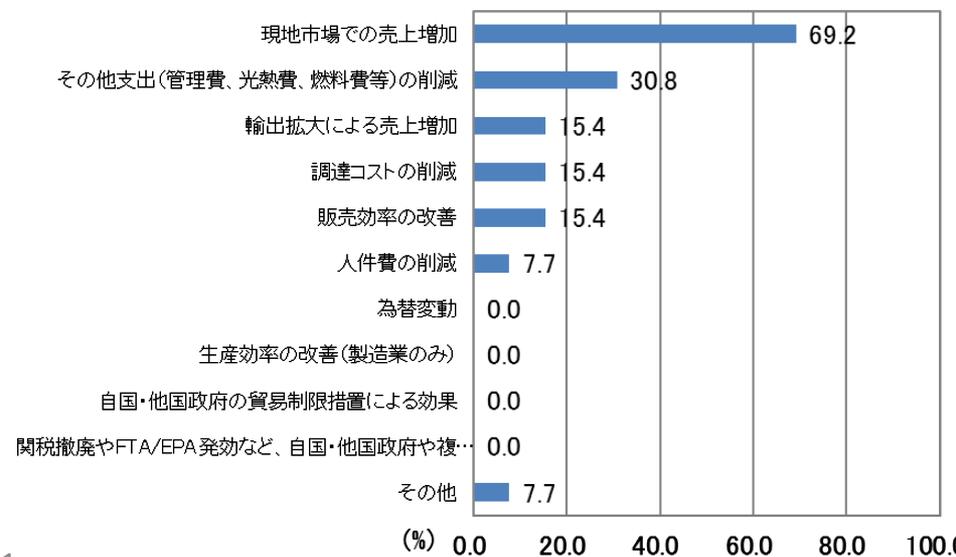
2019年の営業利益見込み改善理由:ベネズエラ(n=0)



2019年の営業利益見込み改善理由:コロンビア(n=8)

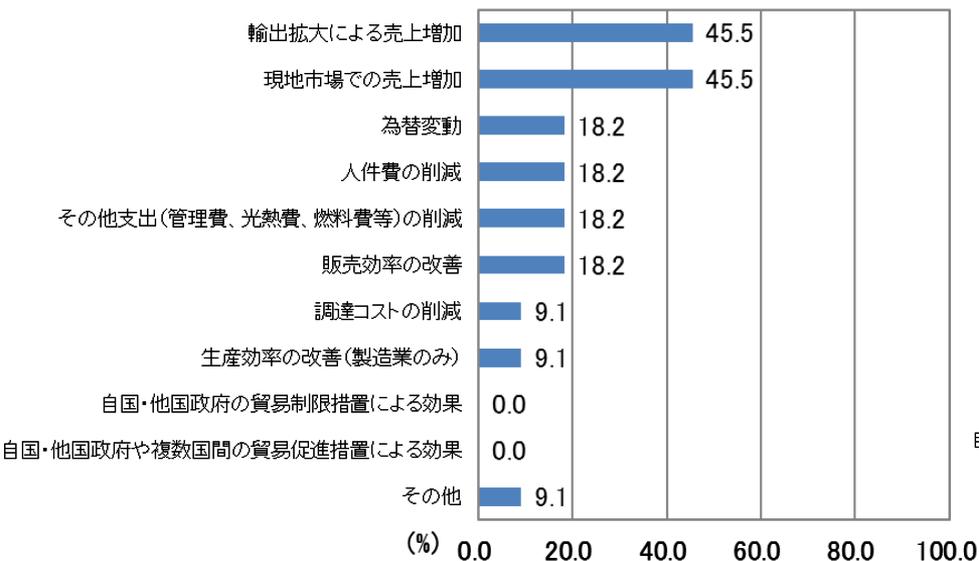


2019年の営業利益見込み改善理由:ペルー(n=13)

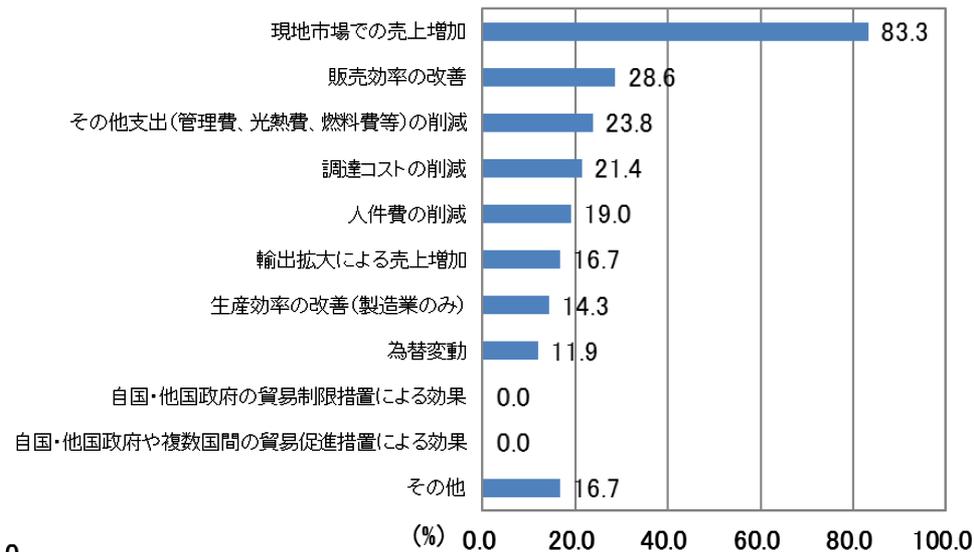


# II - 1 - (3) 2019年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

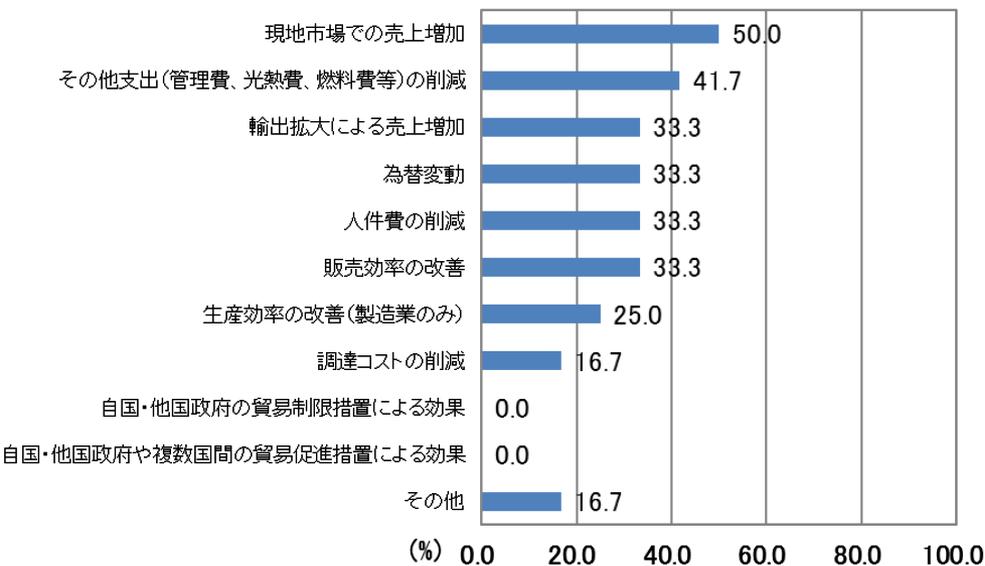
## 2019年の営業利益見込み改善理由:チリ(n=11)



## 2019年の営業利益見込み改善理由:ブラジル(n=42)



## 2019年の営業利益見込み改善理由:アルゼンチン(n=12)



## II - 1 - (4) 2019年の営業利益見込みが「悪化」の理由

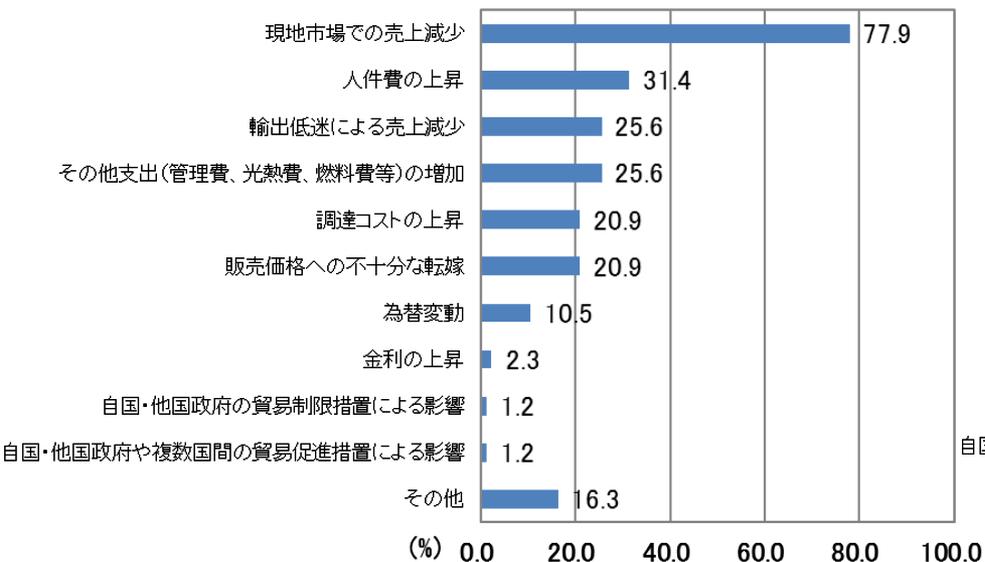
- 中南米全体では「現地市場での売上減少」(72.2%)を挙げた企業の比率が最も高く、次いで「人件費の上昇」(32.7%)、「為替変動」(29.0%)などが主な要因として挙げられた。
- メキシコでは、「現地市場での売上減少」が前回調査と比べて増加した(56.5%→77.9%)。19年は設備投資が大幅に減退し、国内消費も低迷したためだ。「人件費の上昇」も増加しており(21.7%→31.4%)、最低賃金の引き上げや離職率の高さがこの背景にあるとみられる。
- アルゼンチンでは、製造業を中心に「その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加」の割合が前回調査と比較して増加した(26.7%→37.5%)。高インフレによる公共料金の値上げ等が影響を与えている。
- ブラジルでは、引き続き通貨安を背景に、「調達コストの上昇」(36.8%→42.9%)が増加した。
- チリでは「現地市場での売上減少」の割合が前回から増加したが(22.2%→85.7%)、主に消費財メーカーからの回答が多かった。

### 2019年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

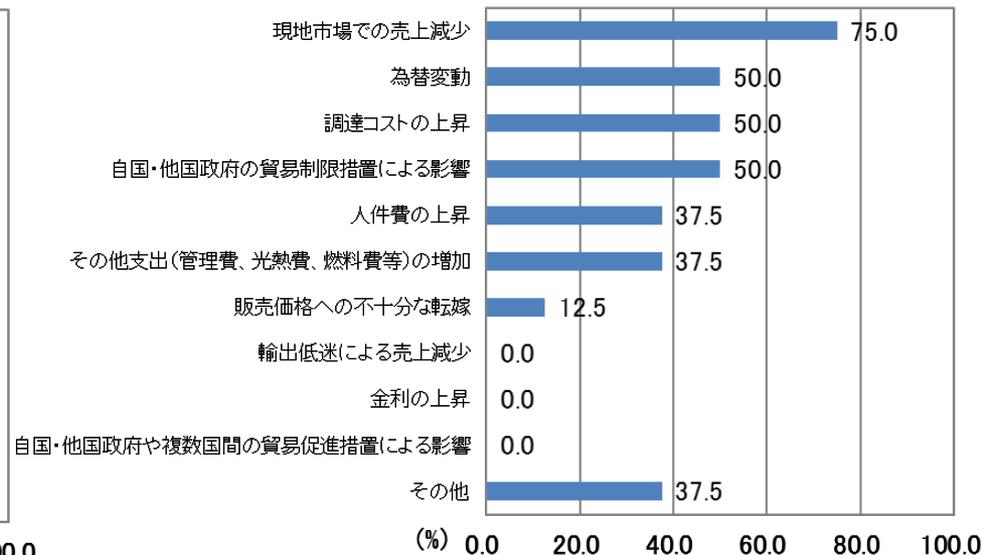
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	自国・他国政府の貿易制限措置による影響	関税撤廃やFTA/EPA発効など、自国・他国政府や複数国間の貿易促進措置による影響	その他
中南米全体	162	24.1	72.2	29.0	28.4	32.7	24.7	2.5	26.5	6.2	1.2	18.5
メキシコ	86	25.6	77.9	10.5	20.9	31.4	25.6	2.3	20.9	1.2	1.2	16.3
ベネズエラ	8	0.0	75.0	50.0	50.0	37.5	37.5	0.0	12.5	50.0	0.0	37.5
コロンビア	4	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	25.0	25.0	0.0	25.0	0.0	25.0
ペルー	6	16.7	66.7	16.7	33.3	0.0	16.7	0.0	16.7	16.7	0.0	33.3
チリ	7	0.0	85.7	57.1	0.0	0.0	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0
ブラジル	35	31.4	60.0	51.4	42.9	42.9	17.1	0.0	37.1	0.0	0.0	17.1
アルゼンチン	16	25.0	68.8	62.5	43.8	50.0	37.5	6.3	56.3	18.8	6.3	25.0

# II - 1 - (4) 2019年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別1)

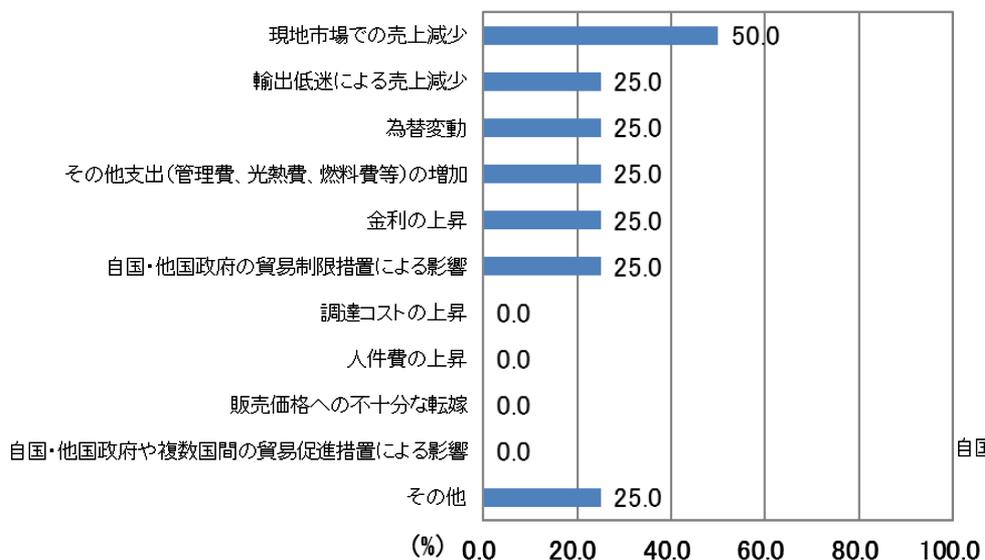
## 2019年の営業利益見込み悪化理由:メキシコ(n=86)



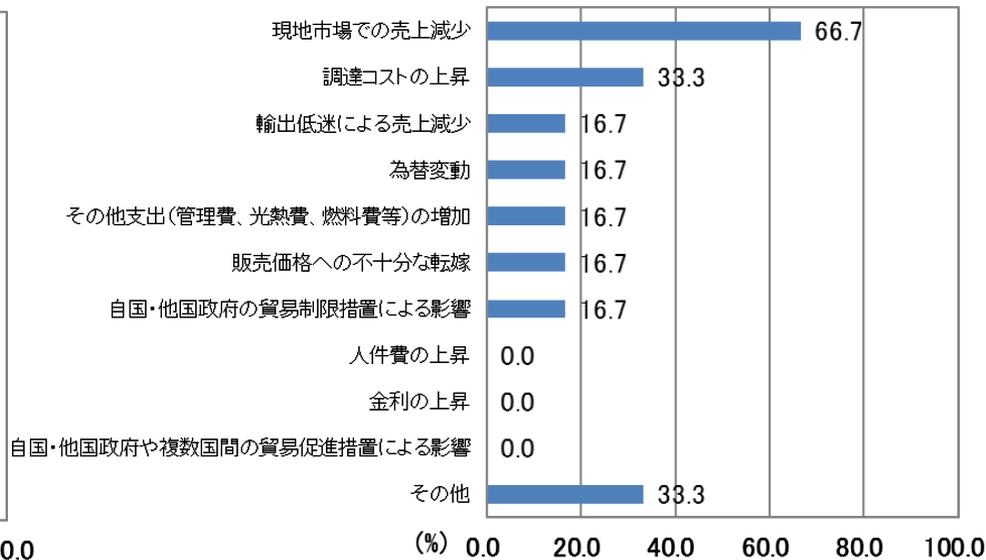
## 2019年の営業利益見込み悪化理由:ベネズエラ(n=8)



## 2019年の営業利益見込み悪化理由:コロンビア(n=4)

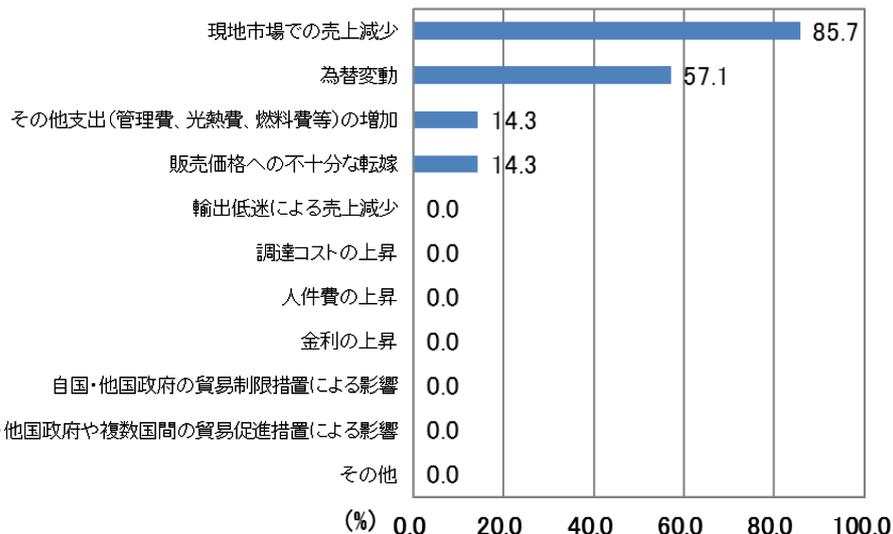


## 2019年の営業利益見込み悪化理由:ペルー(n=6)

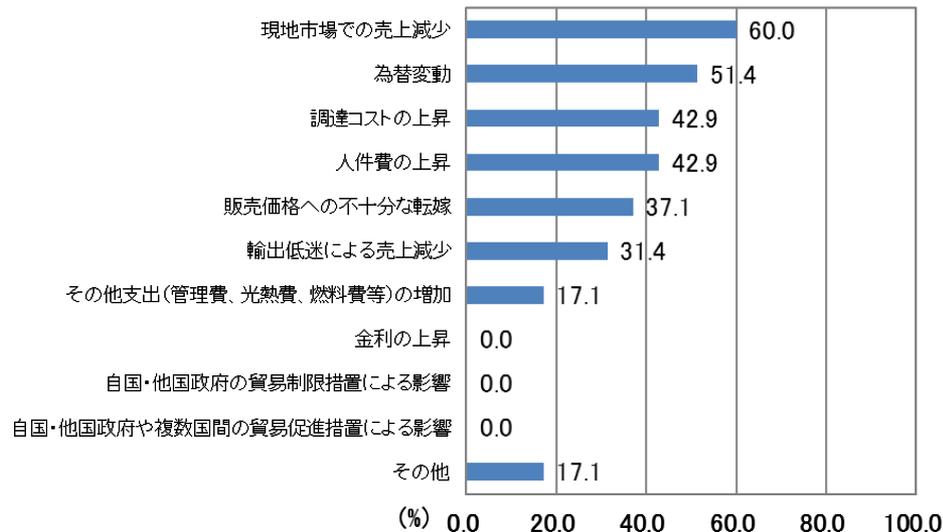


# II - 1 - (4) 2019年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

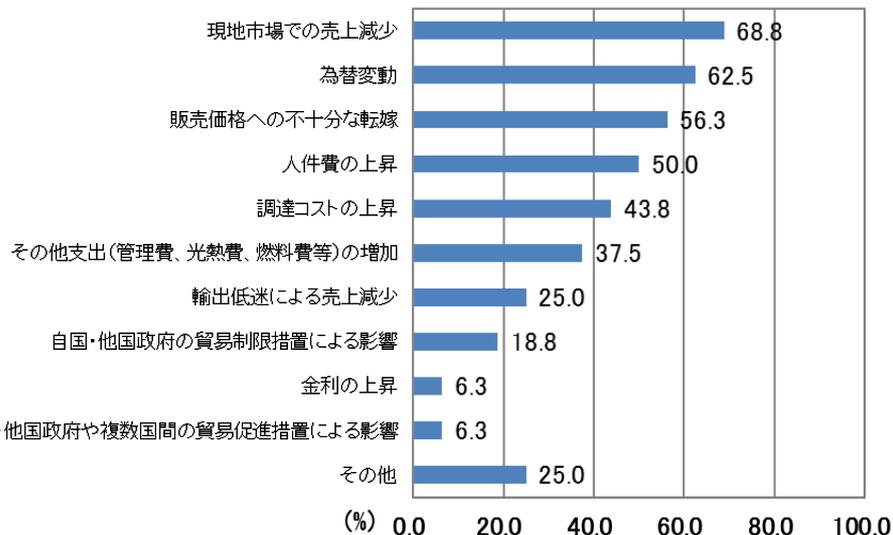
2019年の営業利益見込み悪化理由:チリ(n=7)



2019年の営業利益見込み悪化理由:ブラジル(n=35)



2019年の営業利益見込み悪化理由:アルゼンチン(n=16)

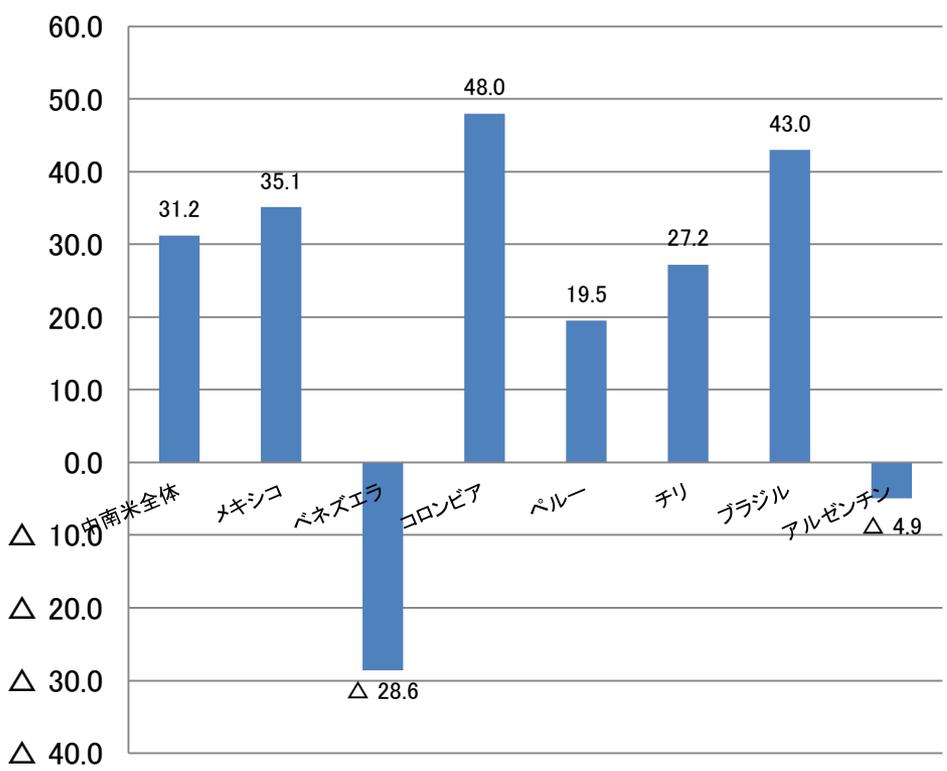


# II - 2 - (1) 2020年の営業利益見込み(前年比)

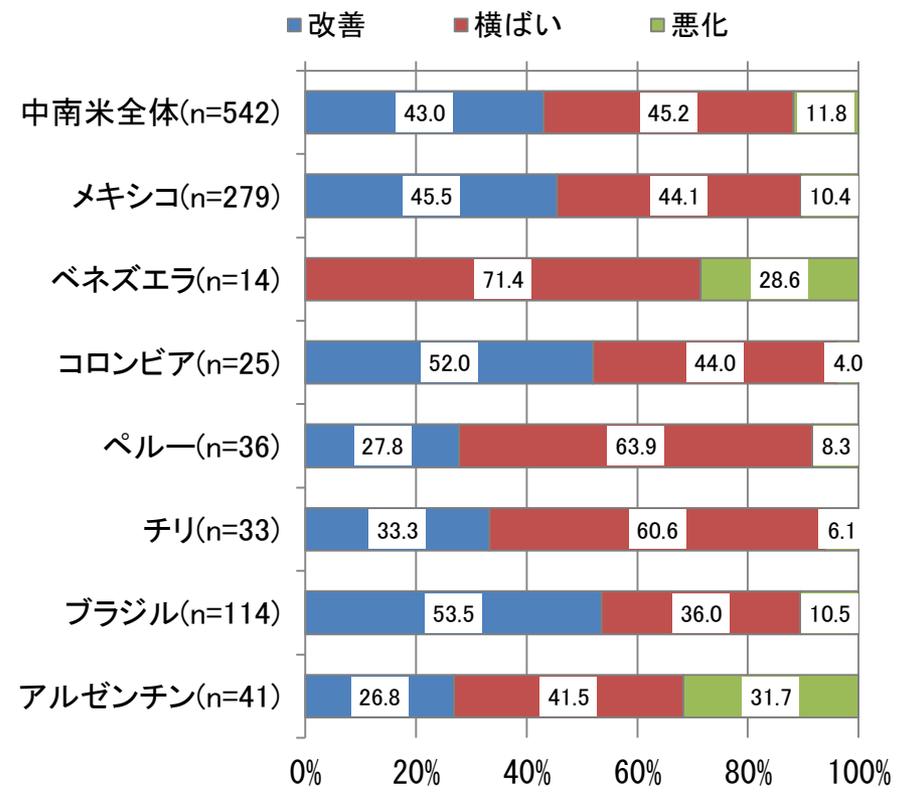
- 2020年のDI値(業況感)はベネズエラとアルゼンチンを除いてプラスとなった。
- 中南米全体では、2019年のDI値(4.4%)と比べ2020年のDI値は31.2%と、改善が見込まれている。
- 国別では、ブラジルが2019年のDI値(6.1%)から2020年は43.0%となり大きく改善する見込み。
- ベネズエラは、「改善」と回答した企業は0社だった。

DI値: 2020年の営業利益見込みが前年に比べて「改善」と答えた比率から「悪化」と答えた比率を引いた数値

国別DI値(2020年)



2019年と比べた2020年の営業利益見通し



## II - 2 - (2) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由

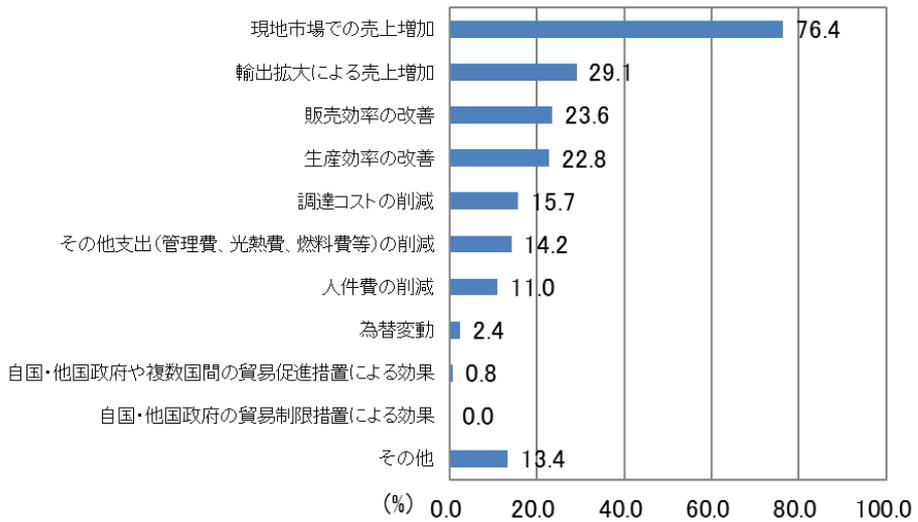
- 「改善」と回答した企業の割合は、中南米全体では43.0%だった。ブラジルが53.5%と最も高く、次いでコロンビアが52.0%、メキシコが45.5%だった。
- 改善の理由として、中南米全体では、「現地市場での売上増加」の回答率が最も高く(75.1%)、特に、ブラジルとコロンビア、メキシコ(それぞれ78.7%、76.9%、76.4%)が目立った。
- メキシコで「現地市場での売り上げ増加」(76.4%)に次いで高かったのは「輸出拡大による売上増加」(29.1%)だった。2019年の見通しで(11ページ)輸出増を営業利益改善の理由として挙げた企業は24.2%であったので、2020年に輸出環境の改善を見込んでいる企業が増えたと言える。

### 2020年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

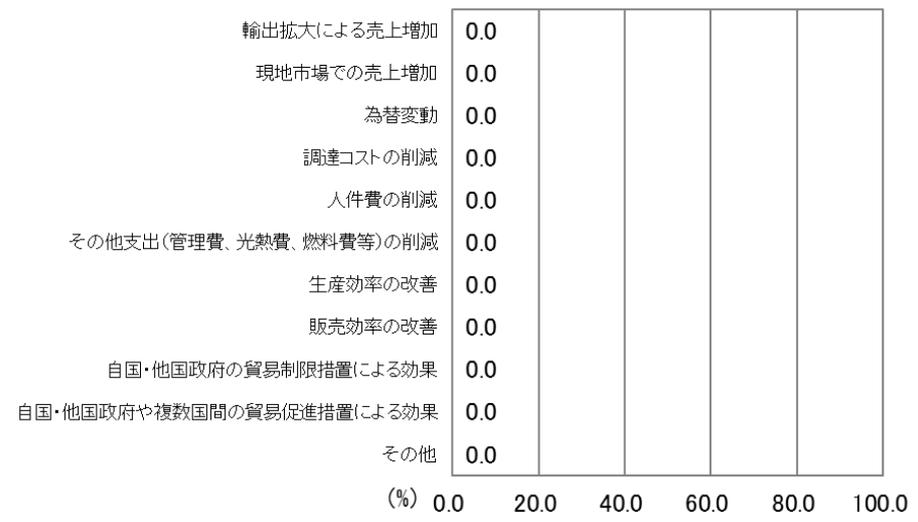
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善	販売効率の改善	自国・他国政府の貿易制限措置による効果	関税撤廃やFTA/EPA発効など、自国・他国政府や複数国間の貿易促進措置による効果	その他
中南米全体	233	27.0	75.1	3.4	15.9	11.2	16.3	19.3	26.2	0.0	0.9	12.9
メキシコ	127	29.1	76.4	2.4	15.7	11.0	14.2	22.8	23.6	0.0	0.8	13.4
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	13	30.8	76.9	0.0	15.4	7.7	7.7	15.4	38.5	0.0	0.0	7.7
ペルー	10	40.0	70.0	0.0	10.0	10.0	0.0	10.0	20.0	0.0	0.0	20.0
チリ	11	36.4	54.5	0.0	9.1	9.1	27.3	0.0	36.4	0.0	0.0	0.0
ブラジル	61	18.0	78.7	6.6	21.3	14.8	24.6	19.7	29.5	0.0	0.0	13.1
アルゼンチン	11	27.3	63.6	9.1	0.0	0.0	9.1	9.1	18.2	0.0	9.1	18.2

# II - 2 - (2) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別1)

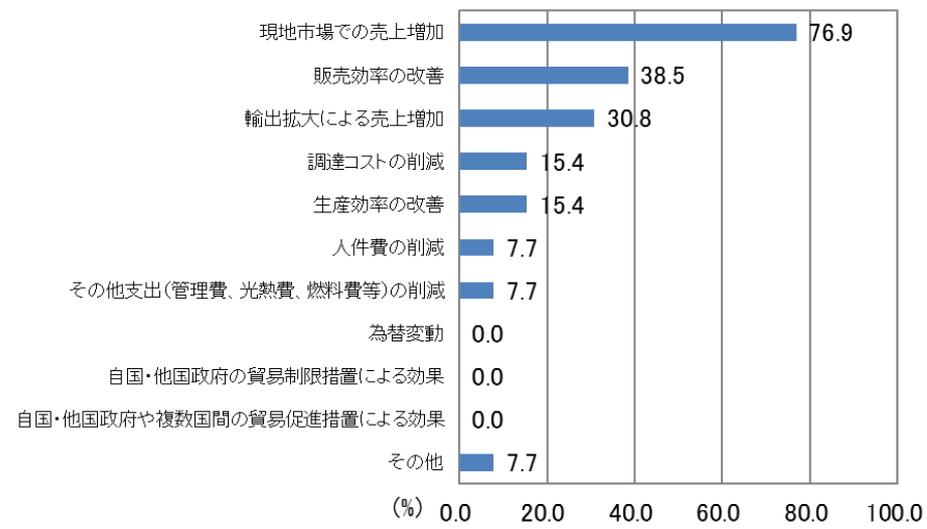
2020年の営業利益見直し改善理由:メキシコ(n=127)



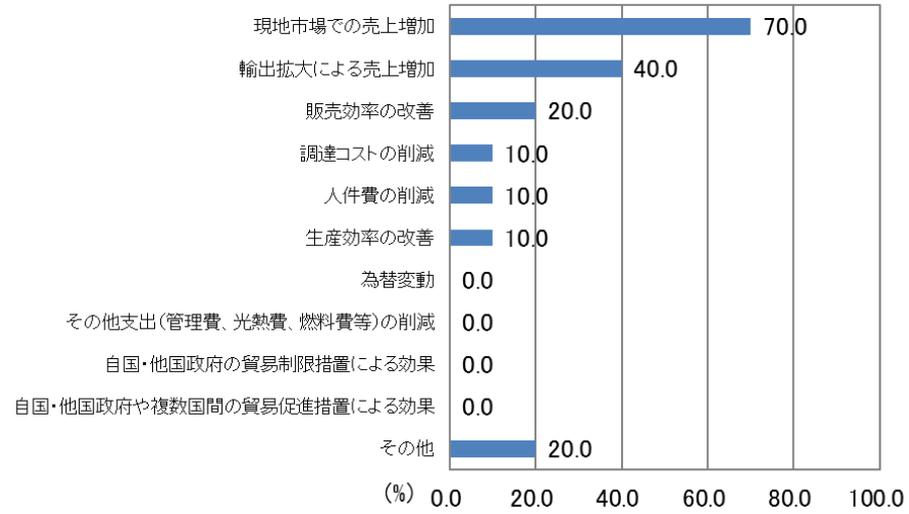
2020年の営業利益見直し改善理由:ベネズエラ(n=0)



2020年の営業利益見直し改善理由:コロンビア(n=13)

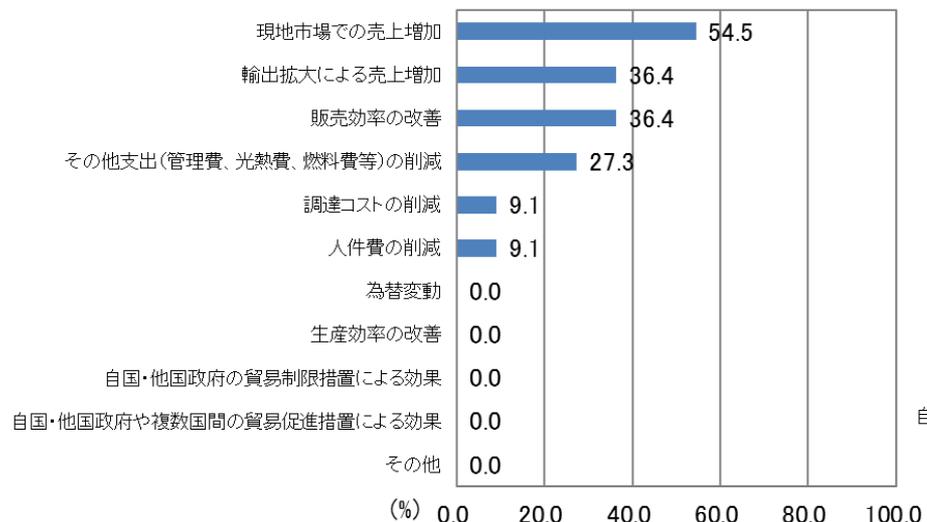


2020年の営業利益見直し改善理由:ペルー(n=10)

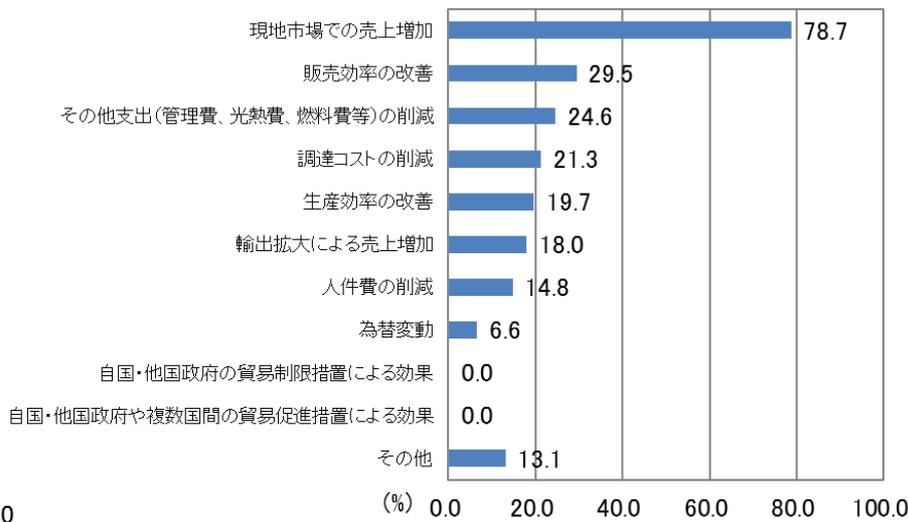


# II - 2 - (2) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

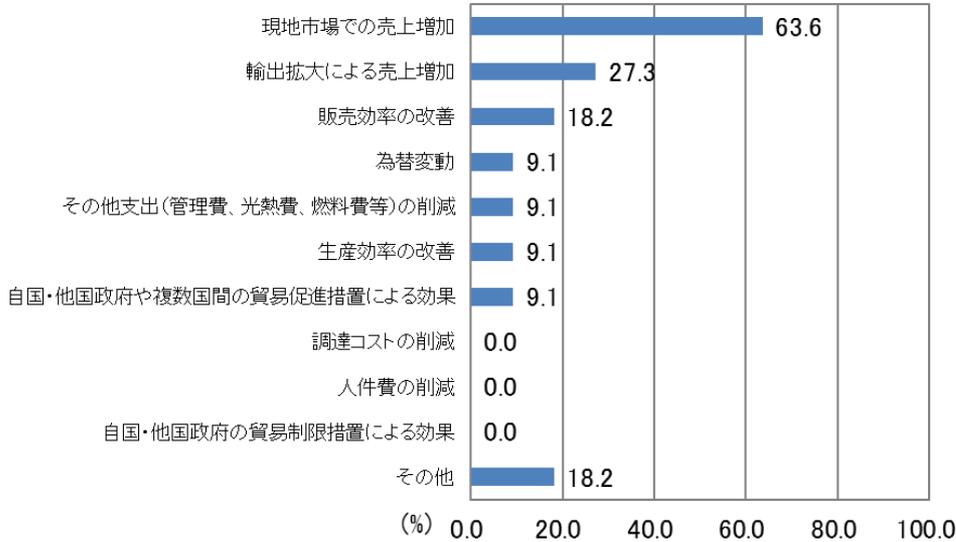
2020年の営業利益見通し改善理由:チリ(n=11)



2020年の営業利益見通し改善理由:ブラジル(n=61)



2020年の営業利益見通し改善理由:アルゼンチン(n=11)



## II - 2 - (3) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由

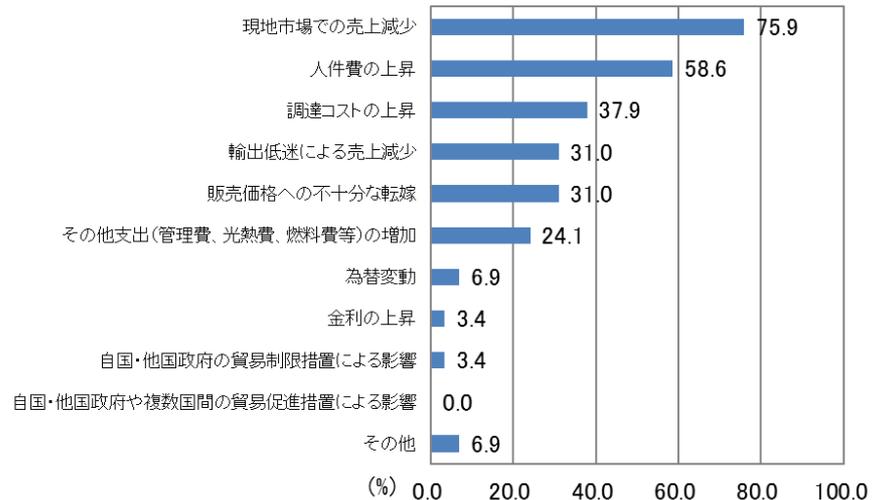
- 「悪化」と回答した企業の割合は、中南米全体では11.8%だった。
- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」が悪化の理由であるとした割合が最も高く(64.1%)、「人件費の上昇」(50.0%)、「調達コストの上昇」(39.1%)が続いた。
- 国別では、メキシコで「人件費の上昇」と答えた割合が58.6%に上ったが、企業数にすると17社。2019年の見通しで(14ページ)人件費上昇を悪化の理由だと回答した企業数は27社(31.4%)であったので、2020年は前年に比べ、人件費上昇が利益を圧迫することへの懸念は和らいでいると言える。
- 「調達コストの上昇」では、ベネズエラとアルゼンチンでの回答が目立った。

### 2020年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

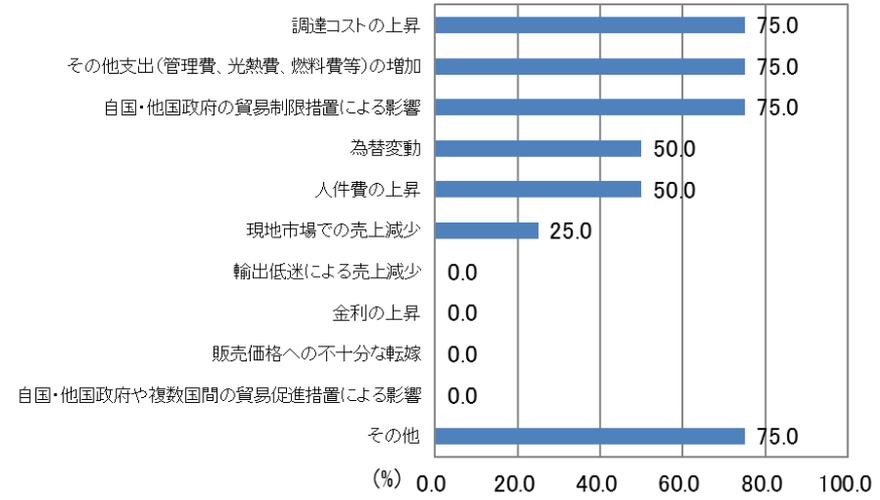
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	自国・他国政府の貿易制限措置による影響	関税撤廃やFTA/EPA発効など、自国・他国政府や複数国間の貿易促進措置による影響	その他
中南米全体	64	25.0	64.1	23.4	39.1	50.0	26.6	3.1	26.6	10.9	0.0	20.3
メキシコ	29	31.0	75.9	6.9	37.9	58.6	24.1	3.4	31.0	3.4	0.0	6.9
ベネズエラ	4	0.0	25.0	50.0	75.0	50.0	75.0	0.0	0.0	75.0	0.0	75.0
コロンビア	1	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ペルー	3	0.0	66.7	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3
チリ	2	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ブラジル	12	16.7	50.0	41.7	33.3	33.3	8.3	0.0	33.3	8.3	0.0	41.7
アルゼンチン	13	30.8	69.2	38.5	46.2	69.2	38.5	7.7	30.8	15.4	0.0	15.4

# II - 2 - (3) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別1)

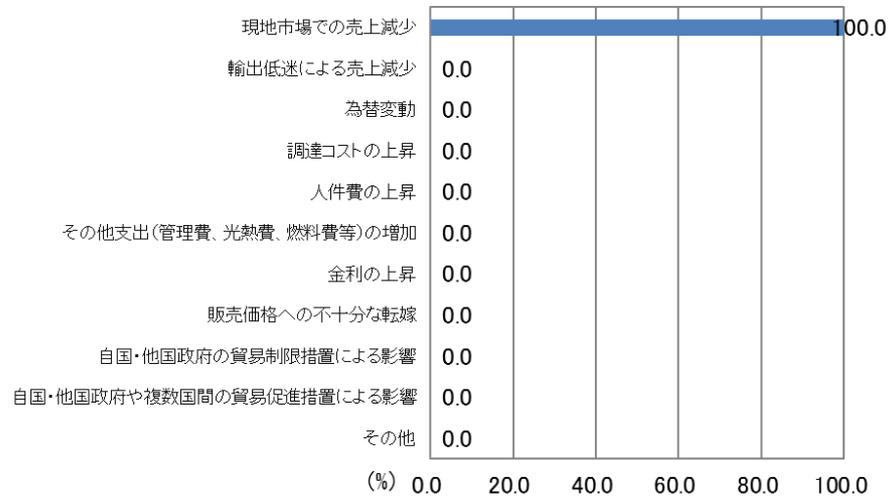
2020年の営業利益見通し悪化理由:メキシコ(n=29)



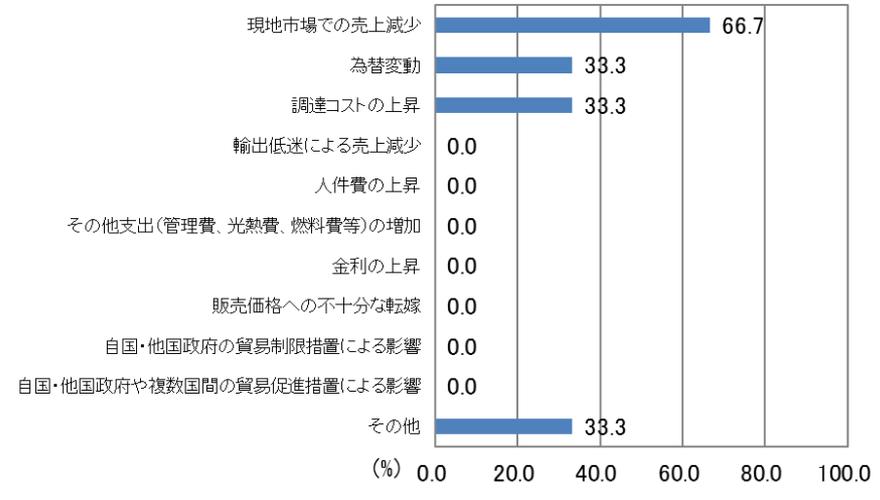
2020年の営業利益見通し悪化理由:ベネズエラ(n=4)



2020年の営業利益見通し悪化理由:コロンビア(n=1)

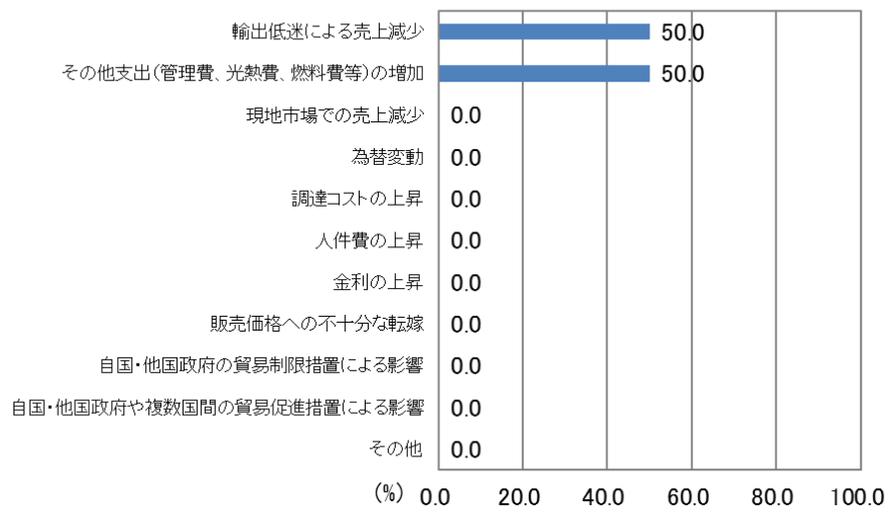


2020年の営業利益見通し悪化理由:ペルー(n=3)

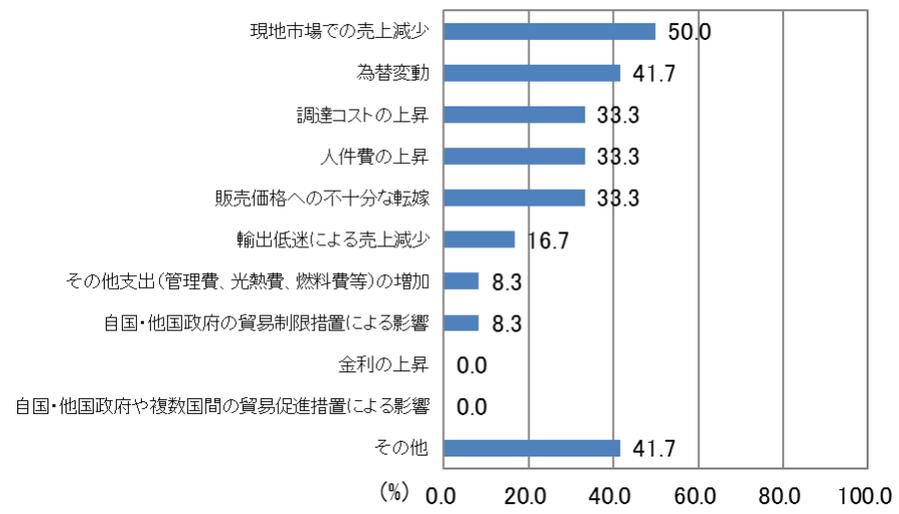


## II - 2 - (3) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

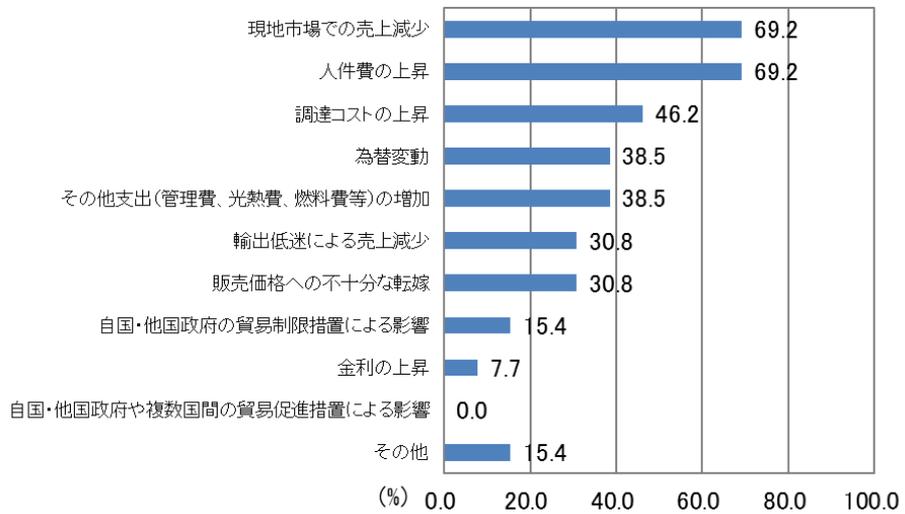
2020年の営業利益見直し悪化理由:チリ(n=2)



2020年の営業利益見直し悪化理由:ブラジル(n=12)



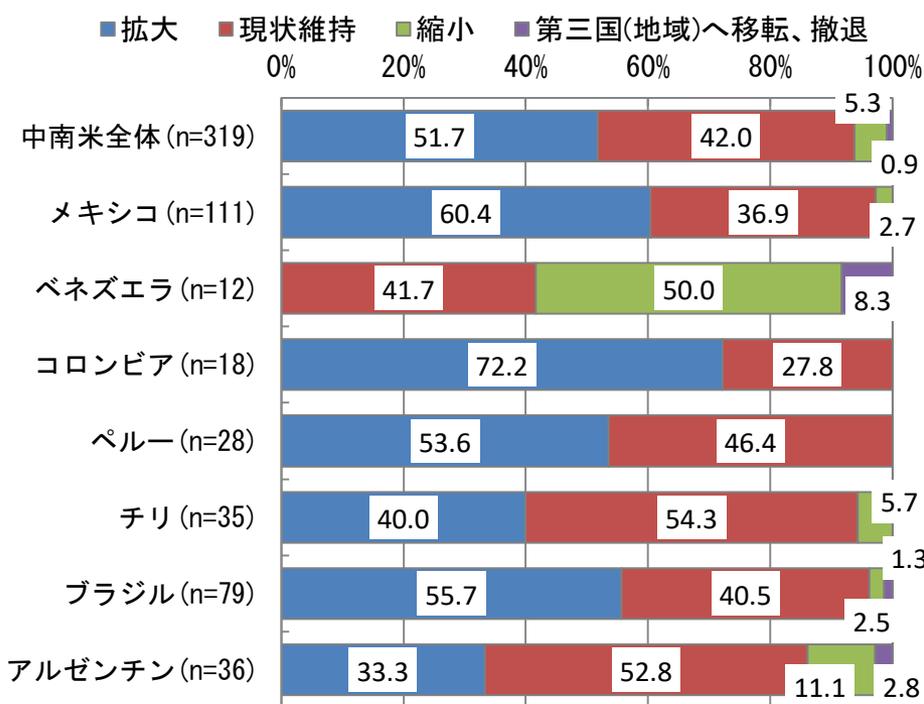
2020年の営業利益見直し悪化理由:アルゼンチン(n=13)



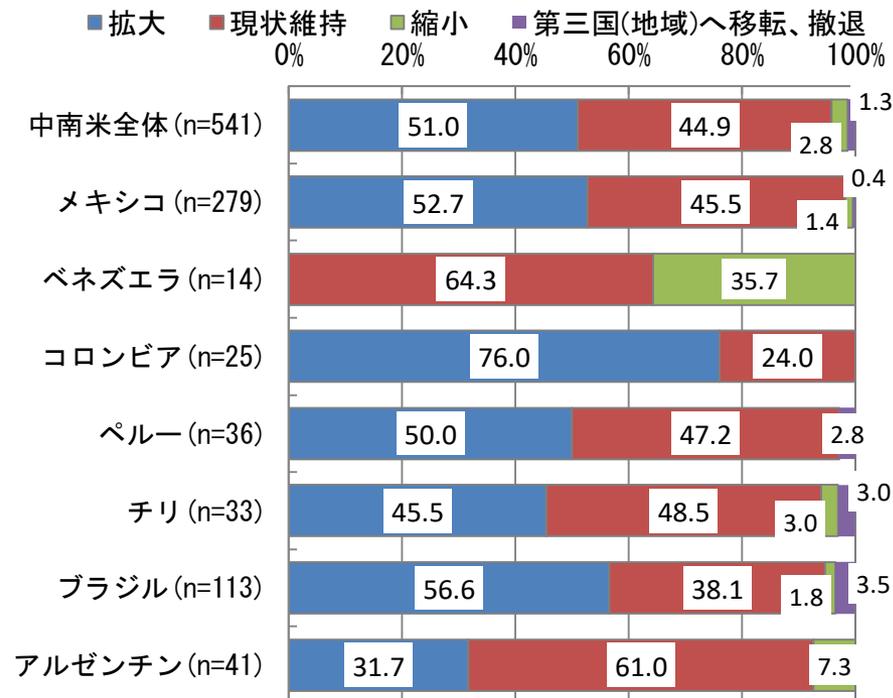
## II - 3 - (1) 今後1～2年の事業展開の方向性

- 中南米全体では、「拡大」の回答割合(51.0%)が前回調査と比べて0.7ポイント低下した。コロンビアとチリ、ブラジルで前回調査と比べて「拡大」と答えた割合が増加した。
- メキシコでは「拡大」は減ったが、その分「現状維持」が増加した。「第三国への移転・撤退」との回答があったが1社(販売拠点)のみで、生産拠点の米国移転を検討している企業は皆無だった。
- ベネズエラでは、マドゥロ政権下で経済情勢が混迷を極めているが、引き続き重要な拠点であるとみる企業が多く、「現状維持」が22.6ポイント上昇した。

2018年度調査



2019年度調査



## II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性：拡大する理由

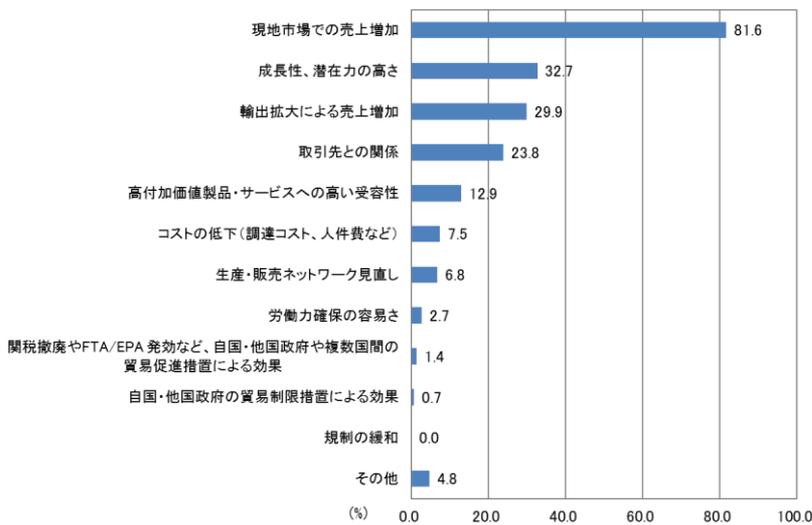
- 拡大の理由として、中南米全体では、「現地市場での売上増加」(80.1%)、「成長性、潜在力の高さ」(33.3%)、「輸出拡大による売上増加」(30.4%)が主な理由として挙げられた。
- 中南米域内で高い経済成長率が予測されているペルーでは昨年に引き続き5割が「成長性、潜在力の高さ」を拡大の理由として選択しており、7か国で最も割合が大きい。
- コロンビアでは「取引先との関係」(23.1%→47.4%)、「生産・販売ネットワークの見直し」(7.7%→15.8%)に取り組むとした割合が増加した。

### 今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由(複数回答可)

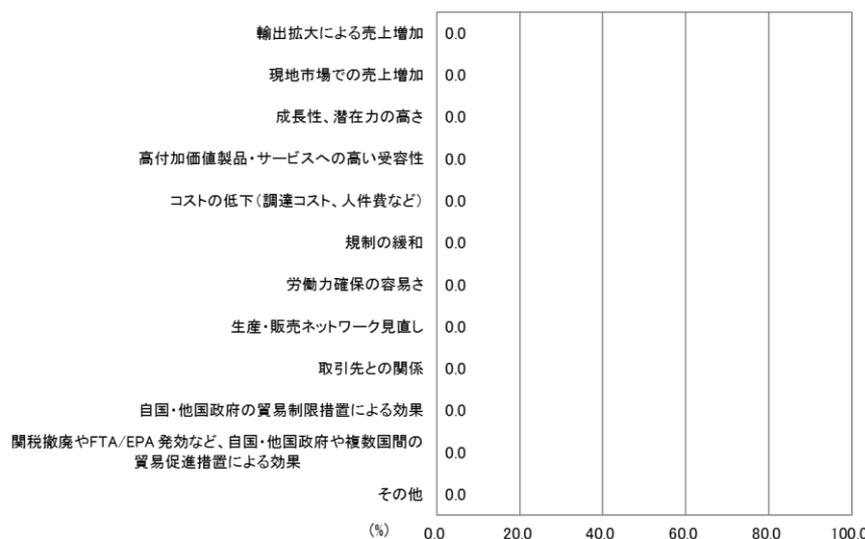
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	成長性、潜在力の高さ	高付加価値製品・サービスへの高い受容性	コストの低下(調達コスト、人件費など)	規制の緩和	労働力確保の容易さ	生産・販売ネットワーク見直し	取引先との関係	自国・他国政府の貿易制限措置による効果	関税撤廃やFTA/EPA発効など、自国・他国政府や複数国間の貿易促進措置による効果	その他
中南米全体	276	30.4	80.1	33.3	19.2	8.0	0.7	2.2	11.2	24.6	0.4	1.1	6.9
メキシコ	147	29.9	81.6	32.7	12.9	7.5	0.0	2.7	6.8	23.8	0.7	1.4	4.8
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	19	26.3	78.9	26.3	21.1	5.3	0.0	5.3	15.8	47.4	0.0	0.0	10.5
ペルー	18	33.3	66.7	50.0	27.8	0.0	0.0	0.0	16.7	22.2	0.0	0.0	16.7
チリ	15	33.3	53.3	20.0	13.3	20.0	0.0	0.0	6.7	13.3	0.0	0.0	6.7
ブラジル	64	28.1	87.5	34.4	31.3	9.4	3.1	1.6	18.8	25.0	0.0	1.6	6.3
アルゼンチン	13	46.2	76.9	38.5	23.1	7.7	0.0	0.0	15.4	15.4	0.0	0.0	15.4

# II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由(国別1)

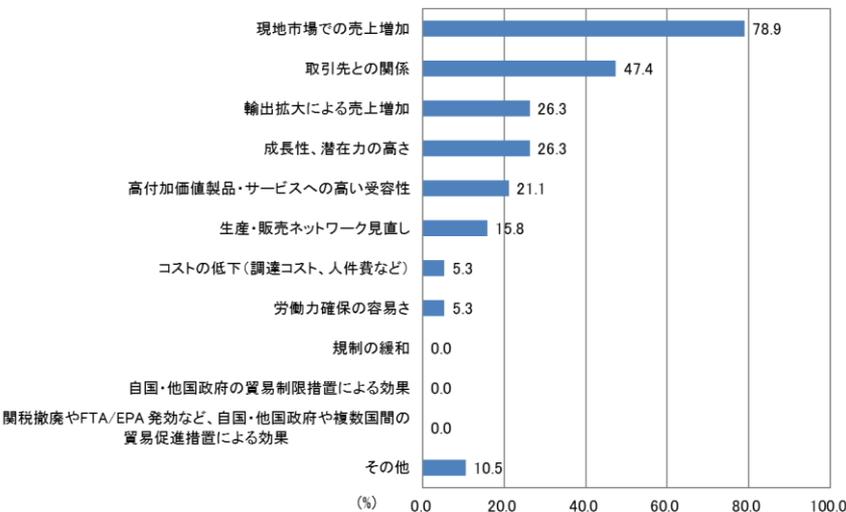
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: メキシコ(n=147)



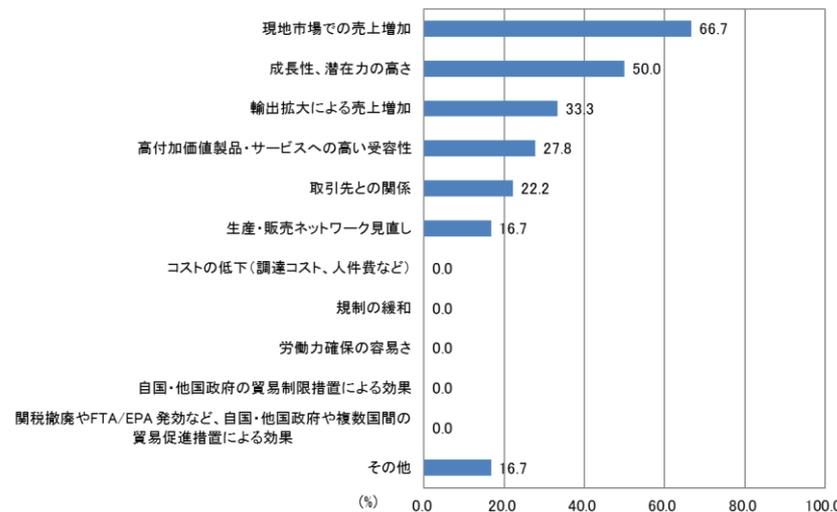
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ベネズエラ(n=0)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: コロンビア(n=19)

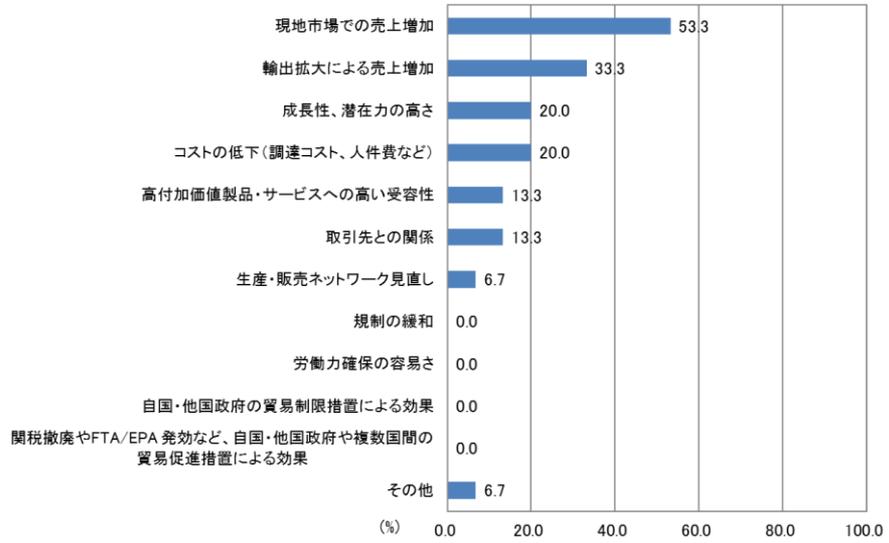


今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ペルー(n=18)

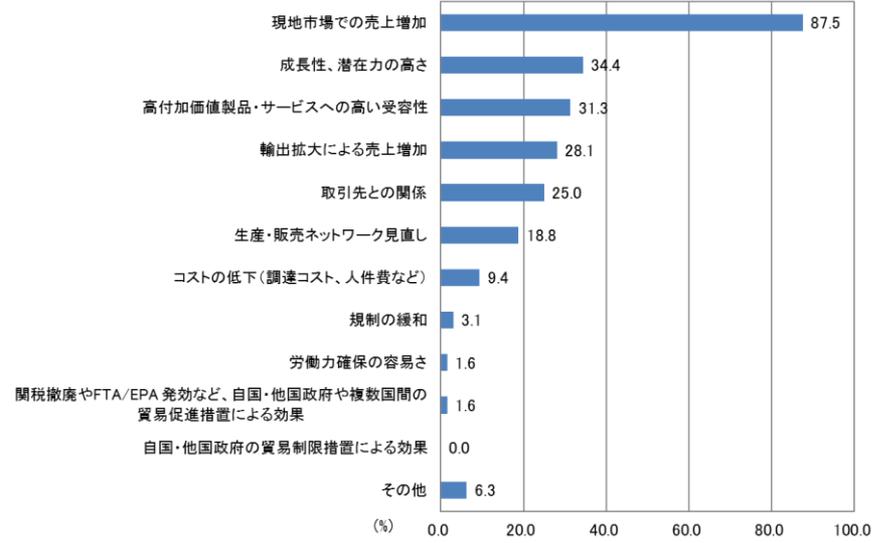


# II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由(国別2)

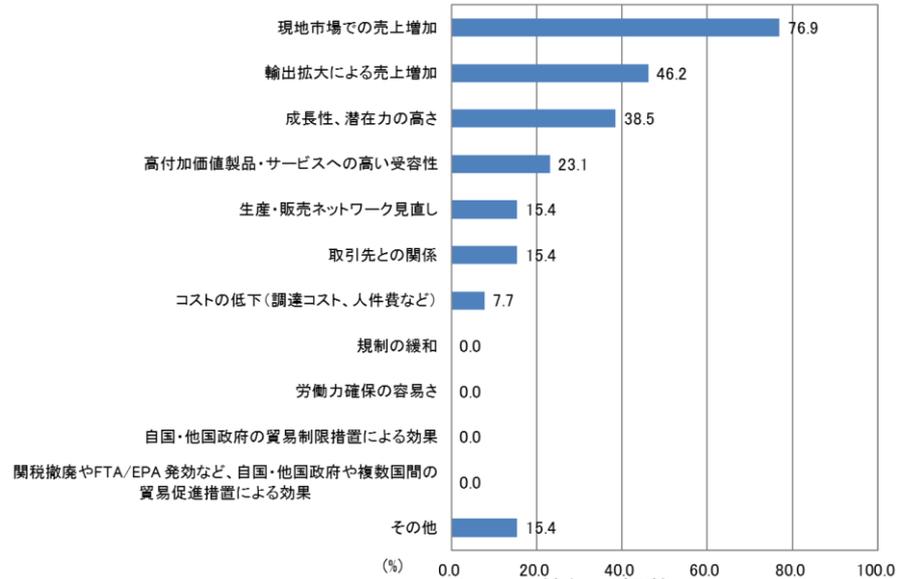
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: チリ(n=15)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ブラジル(n=64)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: アルゼンチン(n=13)



## II - 3 - (3) 今後1～2年の事業展開の方向性：具体的に拡大する機能

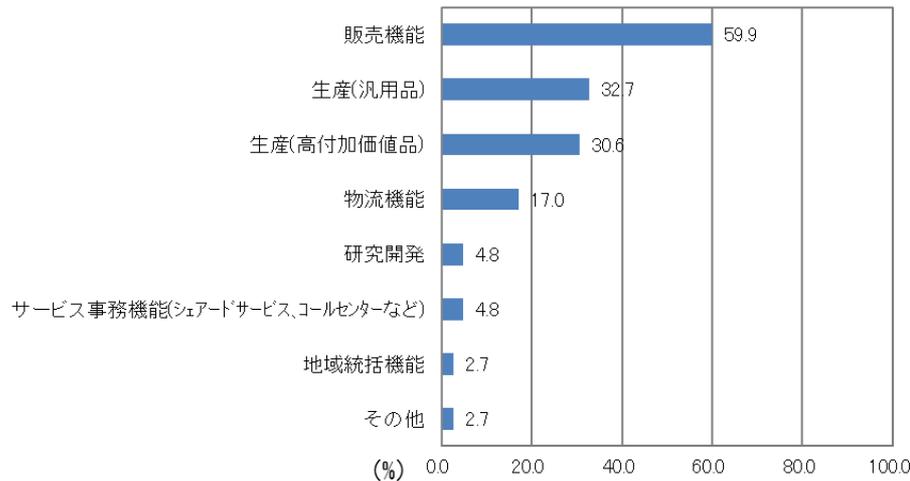
- 中南米全体では「販売機能」と答えた割合が最も高かった(68.8%)。「研究開発」機能を拡大するとした割合は4.0%にとどまり最も低かった。
- 国別では、メキシコで「販売機能」と回答した割合が前回より減少した(65.7%→59.9%)。一方、「生産機能の拡大」が汎用品(26.9%→32.7%)、高付加価値品(26.9%→30.6%)ともに増加した。
- アルゼンチンで「販売機能」と回答した企業の割合が100%に増加した一方、「生産(高付加価値品)」の割合が減少した(33.3%→7.7%)。

### 具体的に拡大する機能(複数回答可)

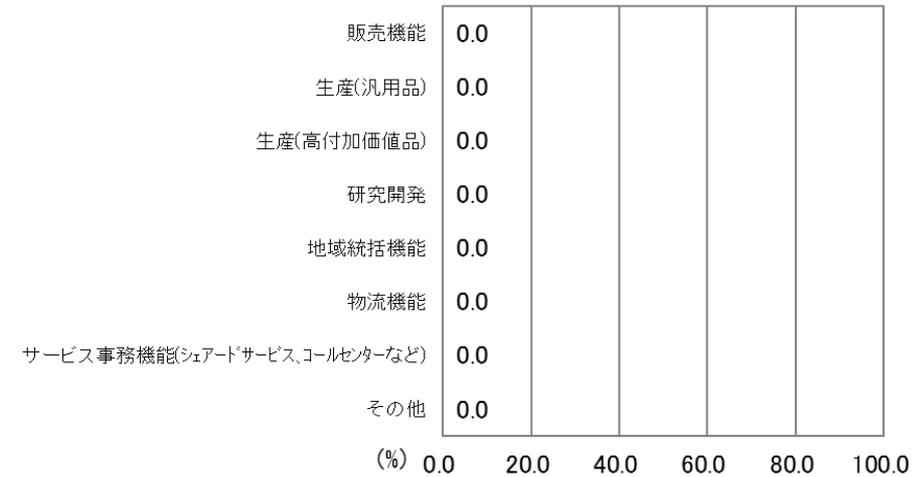
	有効回答	販売機能	生産(汎用品)	生産(高付加価値品)	研究開発	地域統括機能	物流機能	サービス事務機能(シェアードサービス、コールセンターなど)	その他
中南米全体	276	68.8	24.6	25.4	4.0	5.8	15.2	7.2	6.2
メキシコ	147	59.9	32.7	30.6	4.8	2.7	17.0	4.8	2.7
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	19	78.9	10.5	5.3	0.0	5.3	10.5	5.3	15.8
ペルー	18	66.7	11.1	11.1	5.6	11.1	16.7	16.7	11.1
チリ	15	73.3	6.7	6.7	0.0	13.3	13.3	6.7	13.3
ブラジル	64	79.7	21.9	31.3	4.7	7.8	12.5	10.9	7.8
アルゼンチン	13	100.0	7.7	7.7	0.0	15.4	15.4	7.7	7.7

## II - 3 - (3) 今後1～2年の事業展開の方向性：具体的に拡大する機能（国別1）

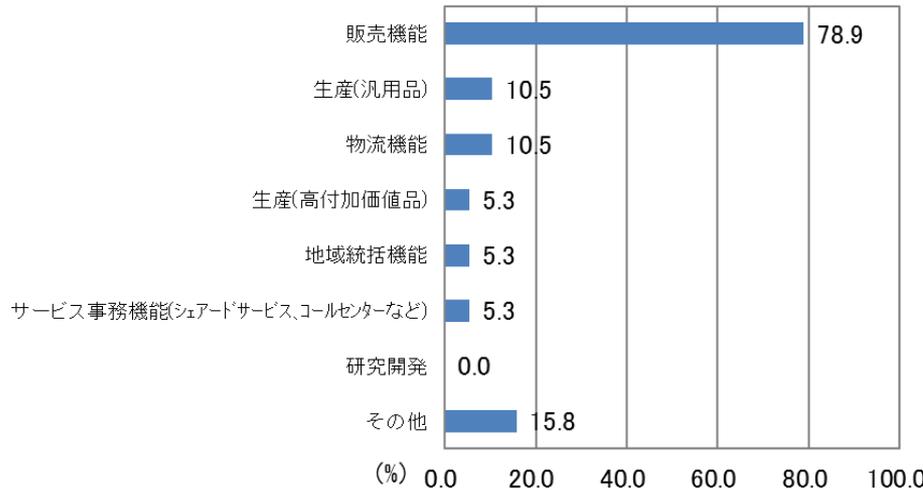
拡大する機能：メキシコ(n=147)



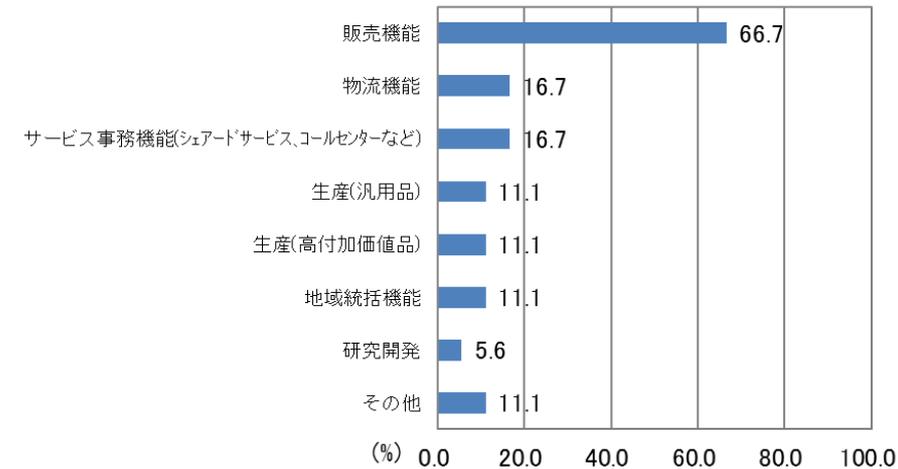
拡大する機能：ベネズエラ(n=0)



拡大する機能：コロンビア(n=19)

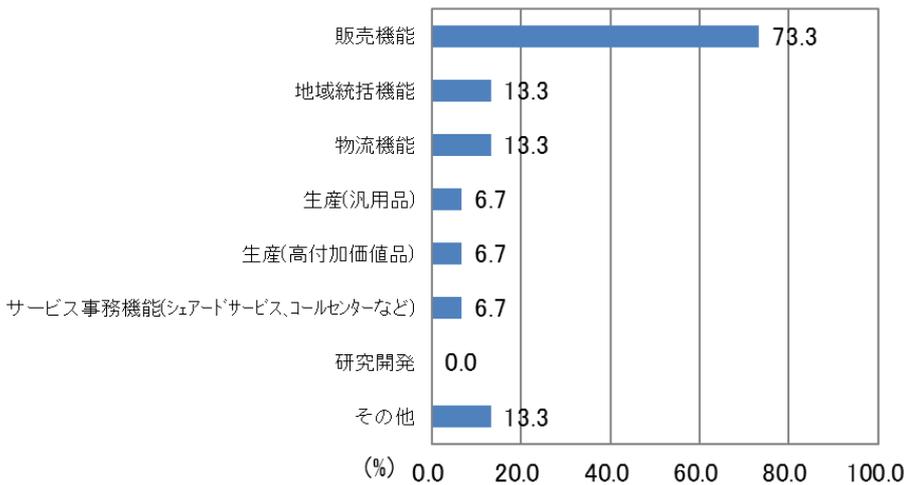


拡大する機能：ペルー(n=18)

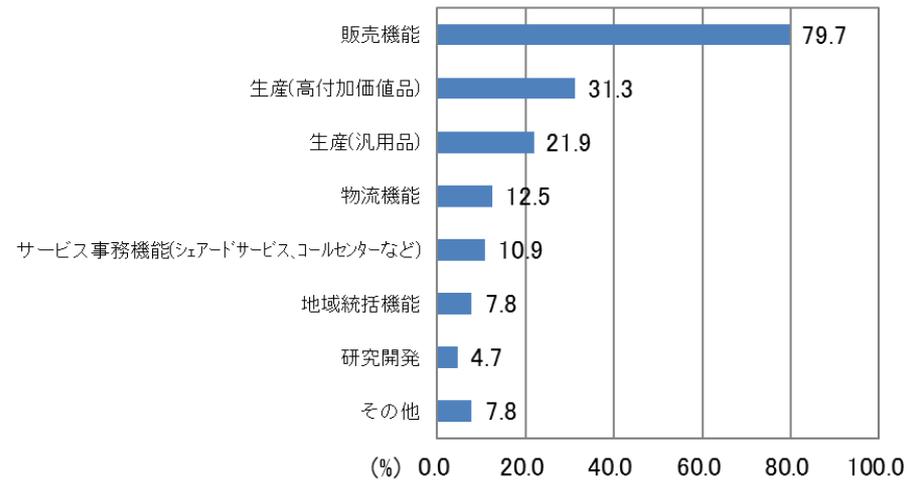


## II - 3 - (3) 今後1~2年の事業展開の方向性:具体的に拡大する機能(国別2)

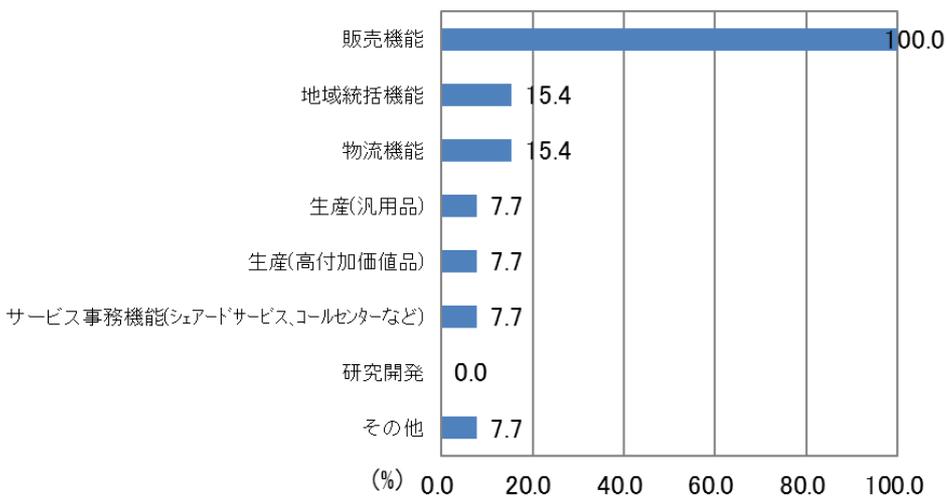
拡大する機能:チリ(n=15)



拡大する機能:ブラジル(n=64)



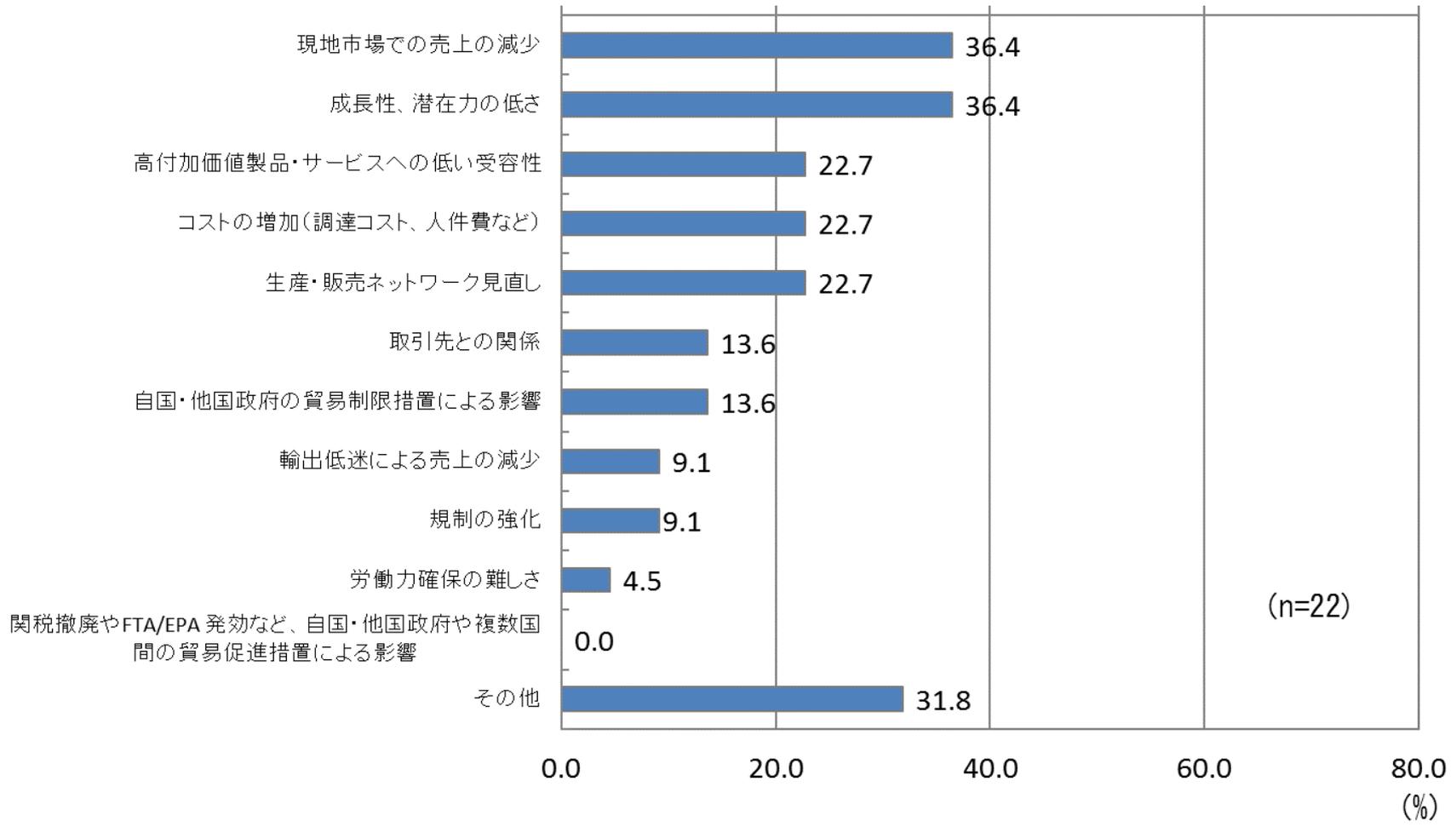
拡大する機能:アルゼンチン(n=13)



## II - 3 - (4) 今後1~2年の事業展開の方向性:縮小、移転・撤退の理由

■縮小、移転・撤退と回答した企業は22社(縮小15社、移転・撤退7社)だったが、その理由として「現地市場での売上の減少」、「成長性、潜在力の低さ」を挙げる企業が最も多かった。

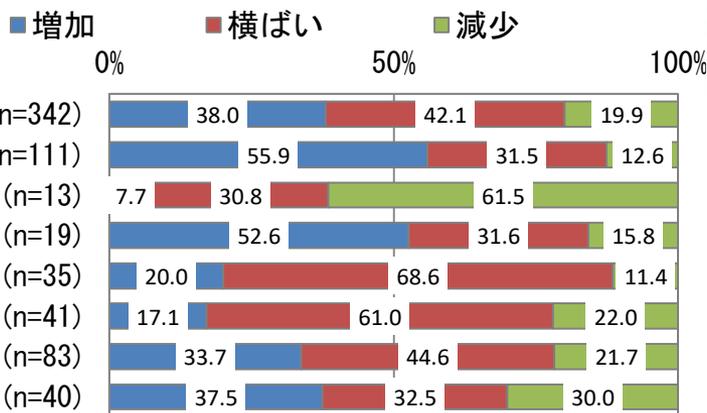
縮小、第三国(地域)へ移転・撤退の理由(中南米全体・複数回答可)



## II - 3 - (5) - 1 現地従業員数の変化

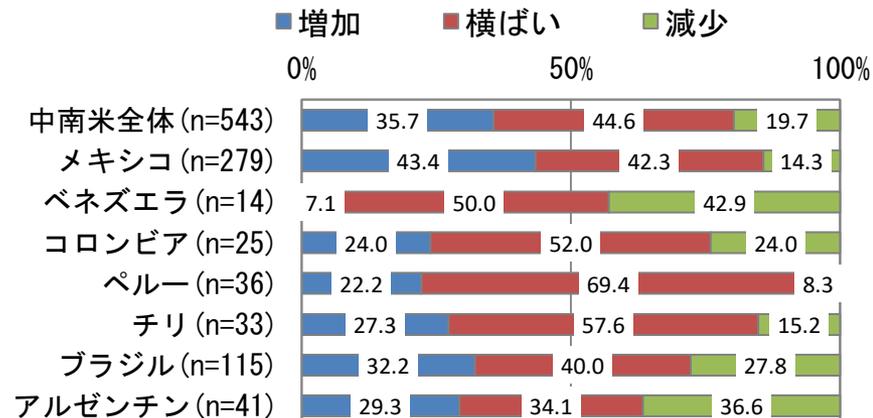
- 国別にみるとメキシコとコロンビアで今後従業員の増加を見込んでいる企業が多かった。
- 一方、アルゼンチンでは過去1年で従業員を減らした企業の割合が36.6%であったが、今後もさらに22.0%の企業で従業員の減少が見込まれている。

### 2018年度調査

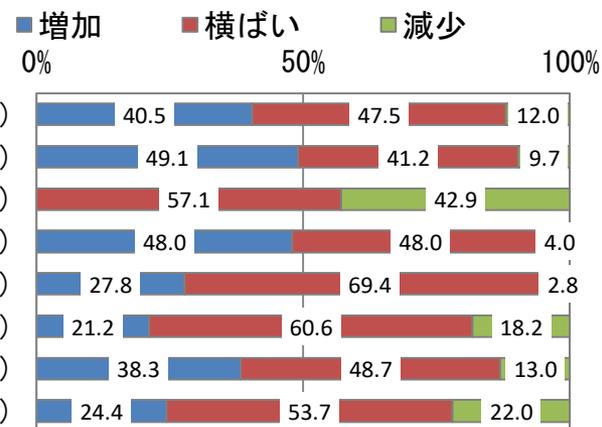
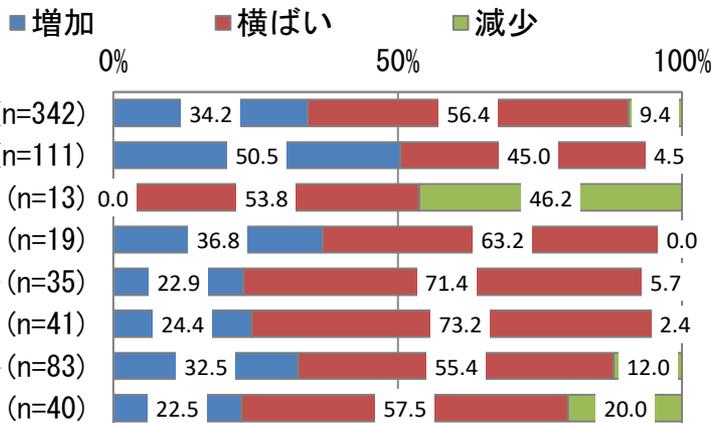


過去1年

### 2019年度調査



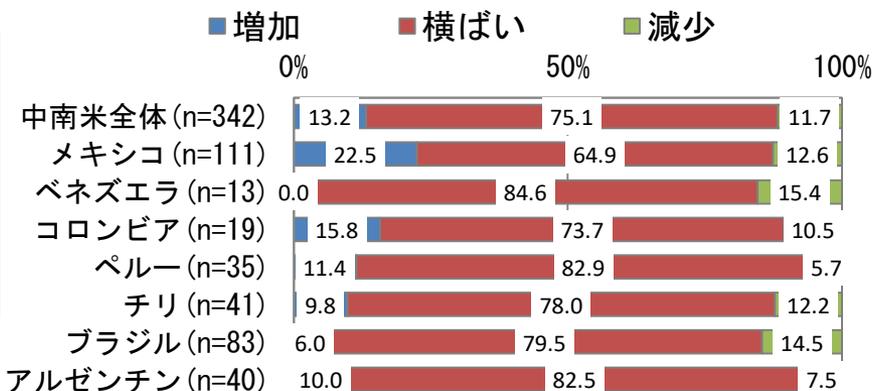
今後の予定



## II - 3 - (5) - 2 日本人駐在員数の変化

- 過去一年間で駐在員数を最も増加させたのはメキシコ(15.4%)で、ペルー(13.9%)が続いた。
- 今後駐在員を増加させると回答した割合は、チリが最も高く15.2%だった。アルゼンチンでは、今後駐在員を減少させると回答した割合が前回調査比15.5ポイント減少し、一方で横ばいと回答した割合が、10.7ポイント増加した。政権交代後の政治経済情勢を見極めたいと考えている企業が多い。

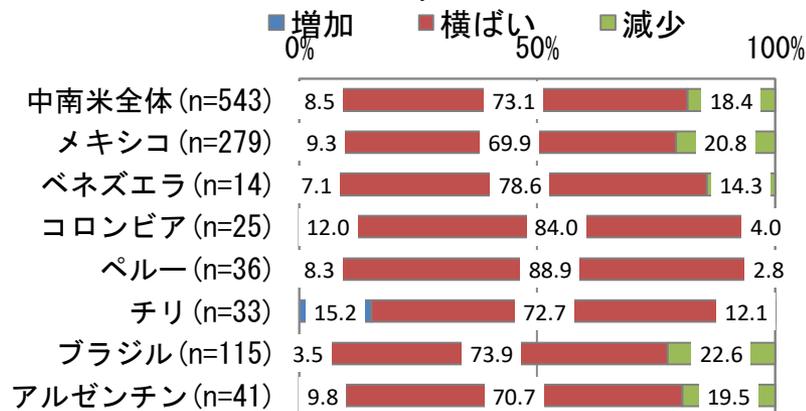
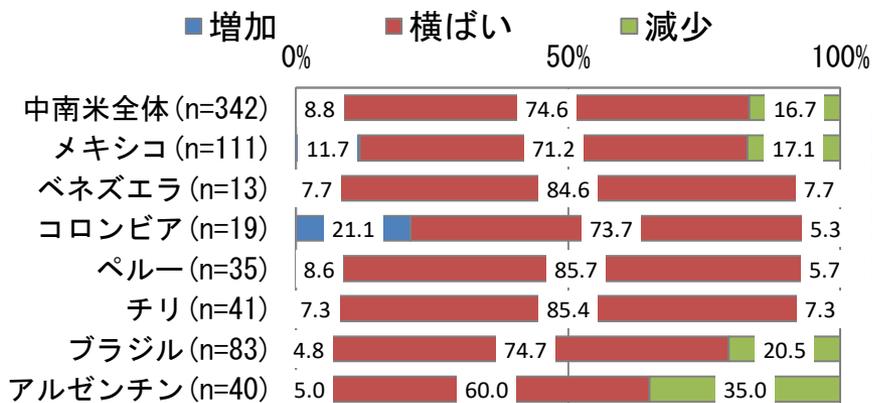
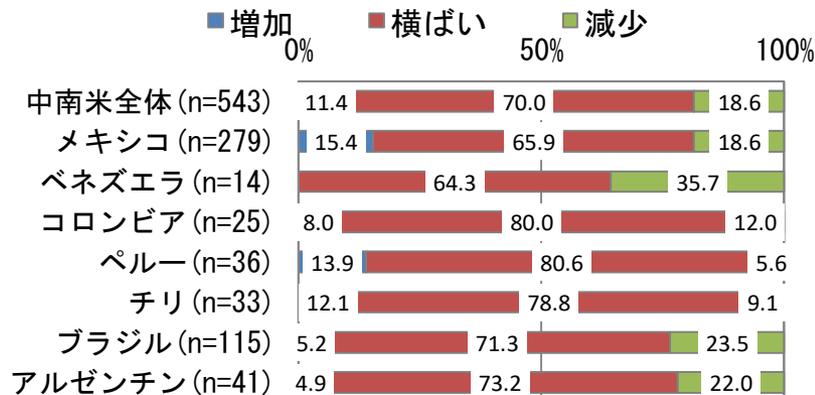
### 2018年度調査



過去1年

今後の予定

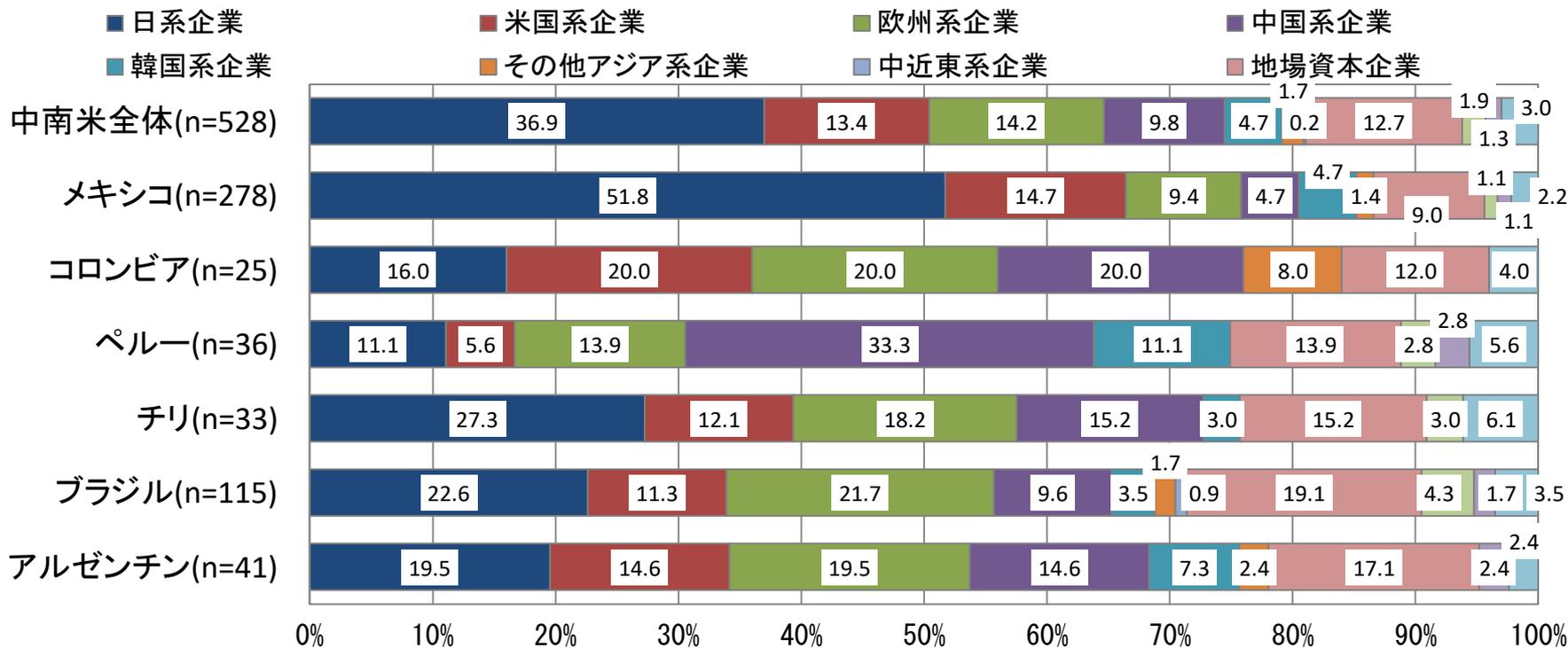
### 2019年度調査



## II - 4 - (1) 市場開拓に向けた取り組み：同業種の競合相手

- 中南米全体では、同業種の競合先として、「日系企業」、「米国系企業」、「中国系企業」と回答した企業が増加（それぞれ29.2%→36.9%、11.0%→13.4%、8.8%→9.8%）し、「欧州系企業」、「韓国系企業」の割合が減少した。
- すべての国において「中国系企業」と回答した企業が増加し、特にペルーでは前回調査から15.4ポイント増加した。
- メキシコは進出日系企業数が多く、かつ自動車分野が多いため、競合相手を「日系企業」と回答した割合が多い。また、同様の理由で「中国系企業」との回答が他の中南米諸国より少ないことも特徴。

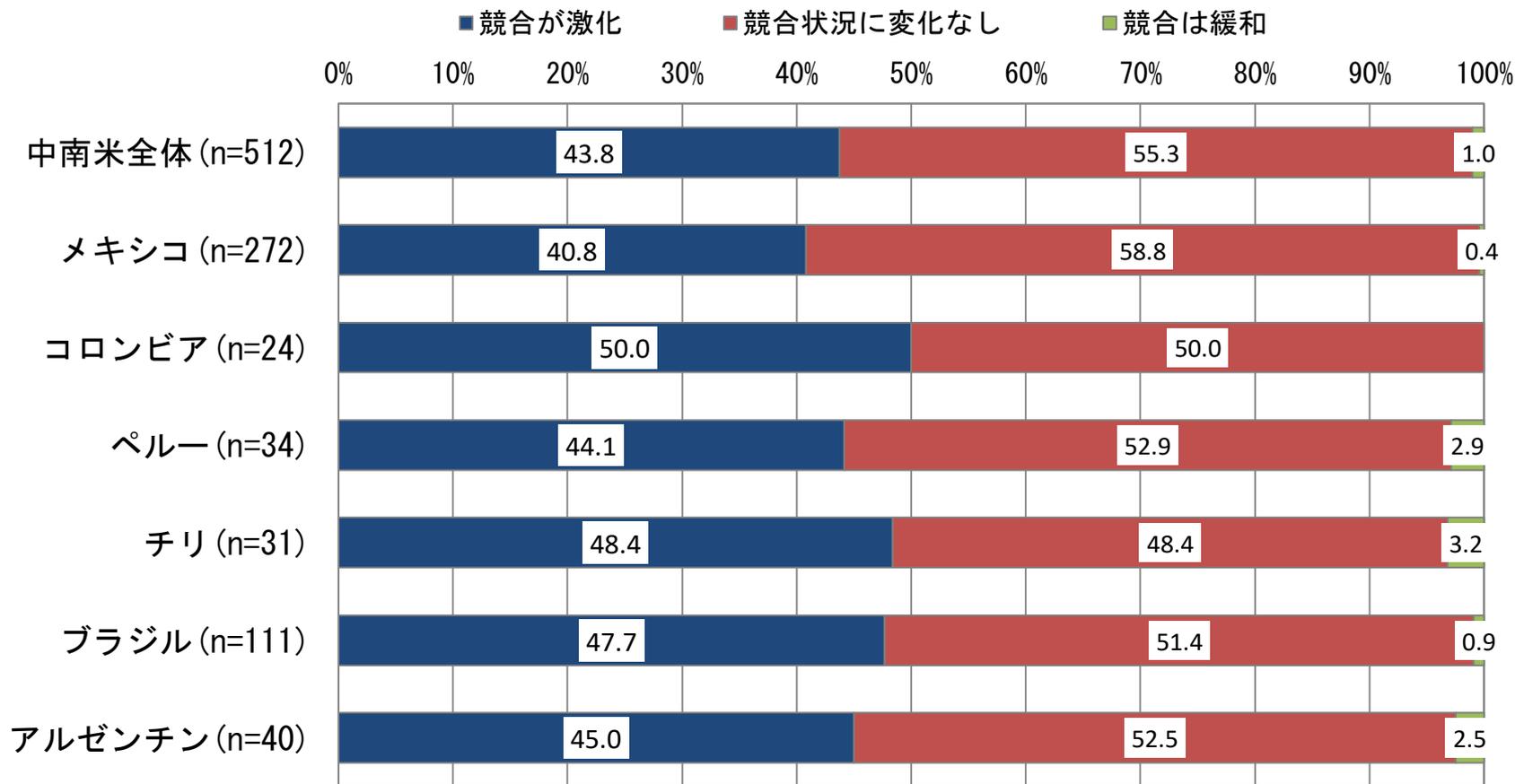
同業種企業で、最も競合関係にある企業



## II - 4 - (2) 市場開拓に向けた取り組み: 競合状況の変化

- 過去1年間での競合状況の変化について、中南米全体では、「競合が激化」と回答した企業の比率が前回調査を下回った(50.6% → 43.8%)。「競合状況に変化なし」の割合が増加した(47.4% → 55.3%)。
- チリは前回調査と比べて「競合が激化」が減少したが(24.3ポイント減)、「競合状況に変化なし」がほぼ同じだけ増加した(24.2ポイント増)。

過去1年間での競合状況の変化



## II-5-(1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点

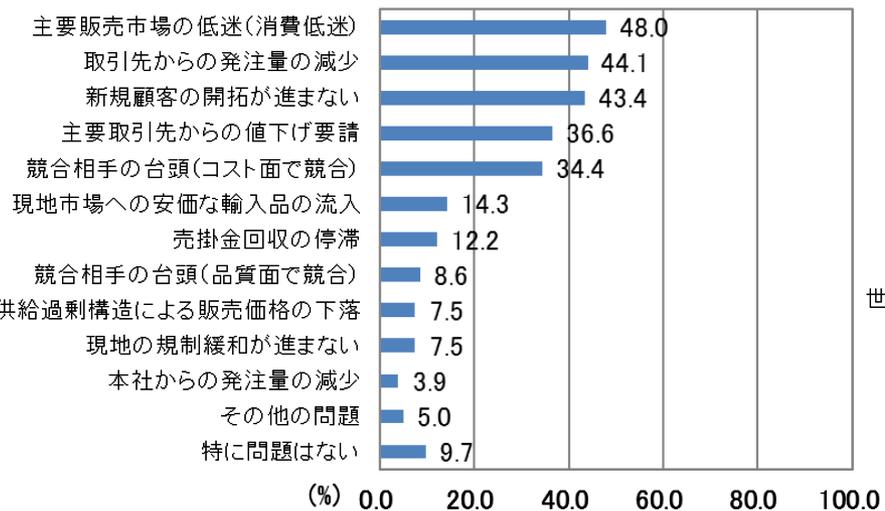
- 中南米全体では、「主要販売市場の低迷(消費低迷)」(42.7%)、「競合相手の台頭(コスト面で競合)」(38.3%)、「新規顧客の開拓が進まない」(37.8%)、「主要取引先からの発注量の減少」(33.5%)、「主要取引先からの値下げ要請」(33.1%)が上位の項目として挙げられた。
- 国別で見ると、アルゼンチンは「主要販売市場の低迷」の割合が前回調査と比べて増加し(66.7%→68.3%)、景気低迷による市場の縮小が影響を与えている。
- メキシコでは「主要販売市場の低迷」が最も多く、かつ前年より増加した(27.9%→48.0%)。景気低迷で2019年1～9月のGDPは前年同期比0.0%であったため。また、「主要取引先からの発注量の減少」、「新規顧客の開拓が進まない」も増加した(それぞれ、18.9%→44.1%、29.7%→43.4%)。2019年は新NAFTAの漂流、トランプ大統領による対メキシコ関税への懸念、米中摩擦など対米ビジネスの不確実性が高まる中、企業活動全般的に様子見モードとなったためだ。

### 販売・営業面の問題点(複数回答可)

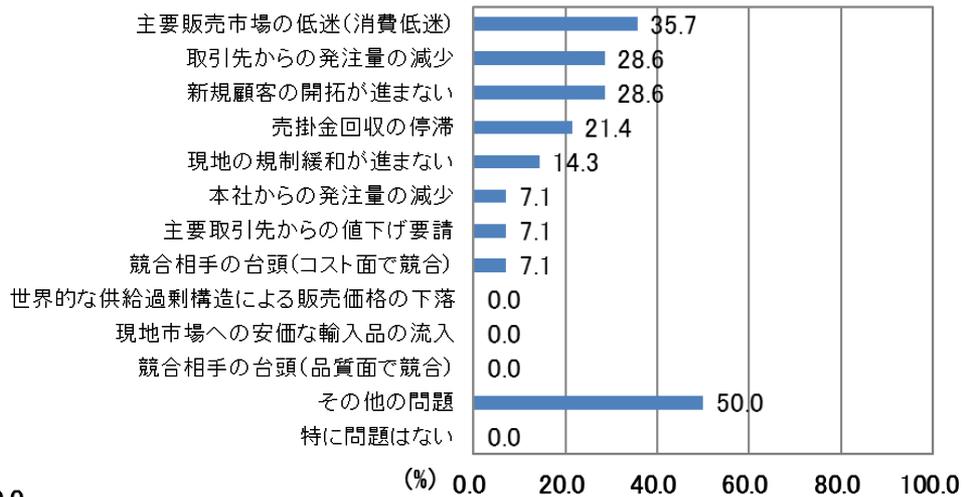
	有効回答	本社からの 発注量の 減少	取引先から の発注量 の減少	主要取引 先からの値 下げ要請	主要販売 市場の低 迷(消費低 迷)	新規顧客 の開拓が 進まない	世界的な供 給過剰構 造による販 売価格の 下落	現地市場 への安価な 輸入品の 流入	競合相手 の台頭(品 質面で競 合)	競合相手 の台頭(コ スト面で競 合)	現地の規 制緩和が 進まない	売掛金回 収の停滞	その他の問 題	特に問題 はない
中南米全体	543	3.7	33.5	33.1	42.7	37.8	9.0	16.6	7.7	38.3	9.8	13.4	9.2	8.5
メキシコ	279	3.9	44.1	36.6	48.0	43.4	7.5	14.3	8.6	34.4	7.5	12.2	5.0	9.7
ベネズエラ	14	7.1	28.6	7.1	35.7	28.6	0.0	0.0	0.0	7.1	14.3	21.4	50.0	0.0
コロンビア	25	4.0	12.0	24.0	20.0	44.0	8.0	28.0	8.0	52.0	4.0	20.0	8.0	4.0
ペルー	36	0.0	13.9	25.0	25.0	25.0	13.9	19.4	8.3	38.9	11.1	5.6	13.9	8.3
チリ	33	12.1	15.2	15.2	21.2	21.2	21.2	15.2	9.1	39.4	3.0	6.1	9.1	18.2
ブラジル	115	2.6	26.1	37.4	38.3	40.0	8.7	20.9	6.1	51.3	12.2	13.9	7.8	7.0
アルゼンチン	41	0.0	29.3	34.1	68.3	17.1	9.8	17.1	7.3	29.3	24.4	26.8	24.4	2.4

# II - 5 - (1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点（国別1）

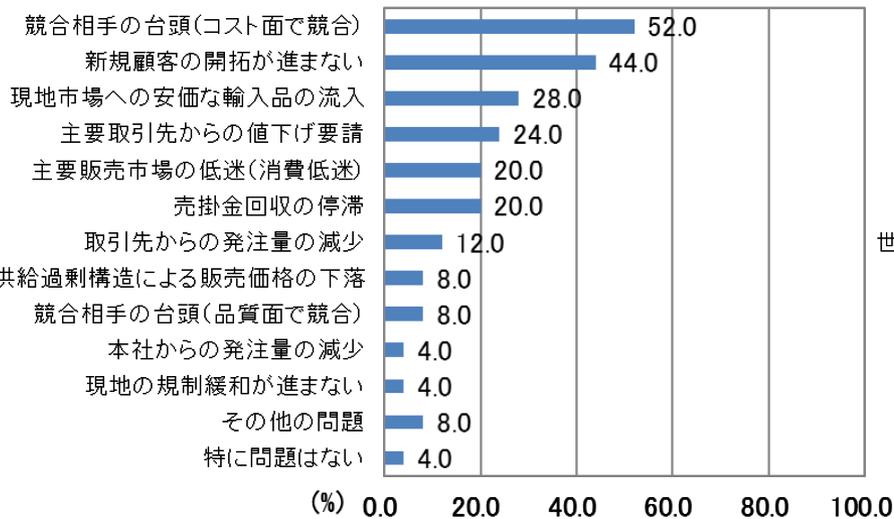
## 販売・営業面の問題点：メキシコ(n=279)



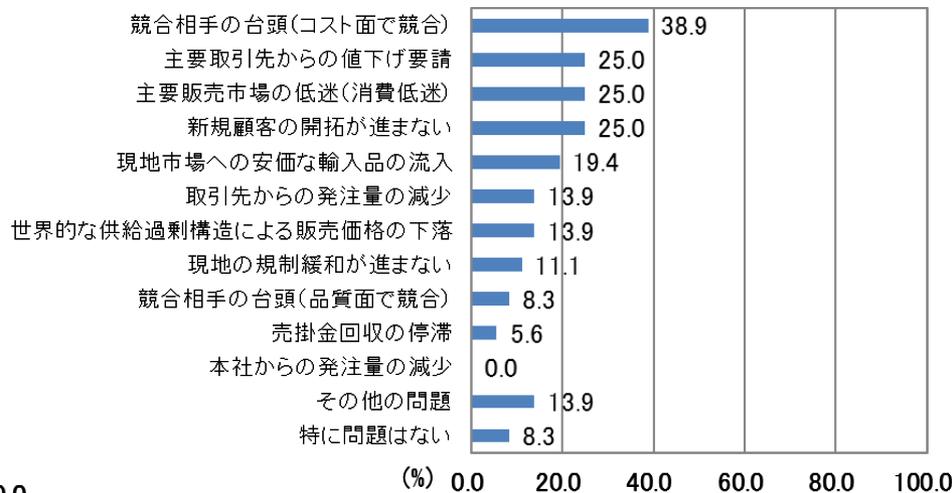
## 販売・営業面の問題点：ベネズエラ(n=14)



## 販売・営業面の問題点：コロンビア(n=25)

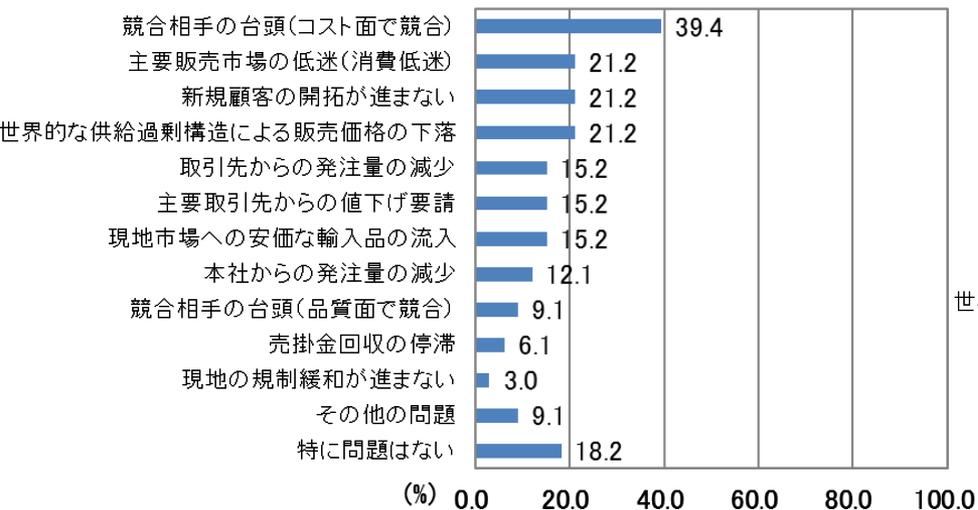


## 販売・営業面の問題点：ペルー(n=36)

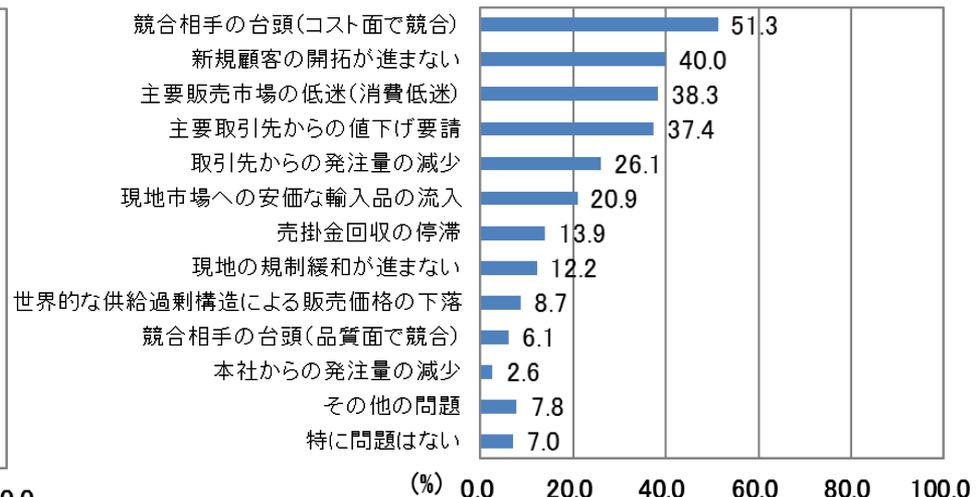


# II - 5 - (1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点（国別2）

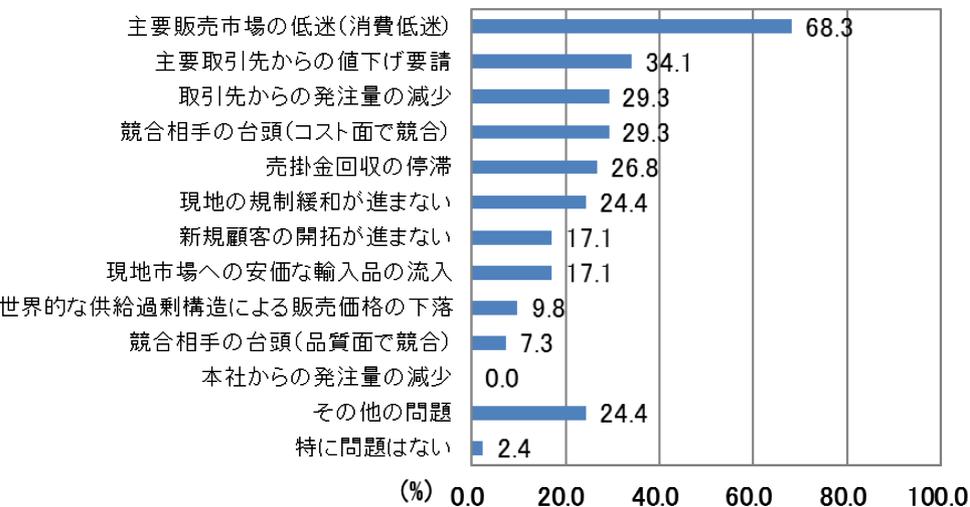
### 販売・営業面の問題点：チリ(n=33)



### 販売・営業面の問題点：ブラジル(n=115)



### 販売・営業面の問題点：アルゼンチン(n=41)



## II-5-(2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点

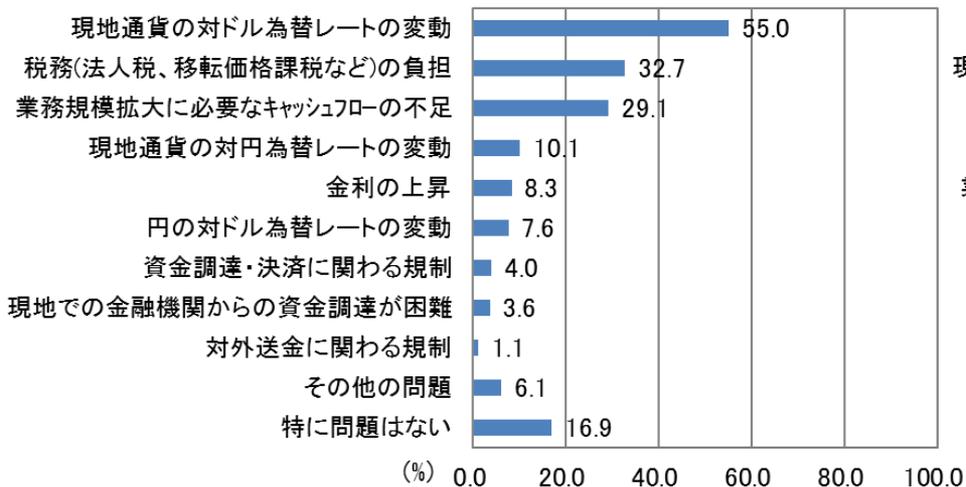
- 中南米全体では、前回調査に引き続き「現地通貨の対ドル為替レートの変動」と回答した割合が60.3%と突出している。国別で見ると、アルゼンチン、コロンビア、ブラジルの割合が顕著であり、チリやコロンビアは前回調査と比較して増加（それぞれ、42.9%→57.6%、61.1%→76.0%）した。チリは反政府デモの影響で歴史的なペソ安を記録し、コロンビアは原油価格の下落に伴いペソ安が進行した。
- アルゼンチンでは、「金利の上昇」の回答割合が48.8%と他国に比べて高い。ブラジルは、歴史的な低金利を記録したことで、回答割合は2.6%に留まった。
- ペルーでは「現地通貨の対円為替レートの変動」の割合がわずか2.8%と、7カ国の中で最も少ない。

### 財務・金融・為替面の問題点（複数回答可）

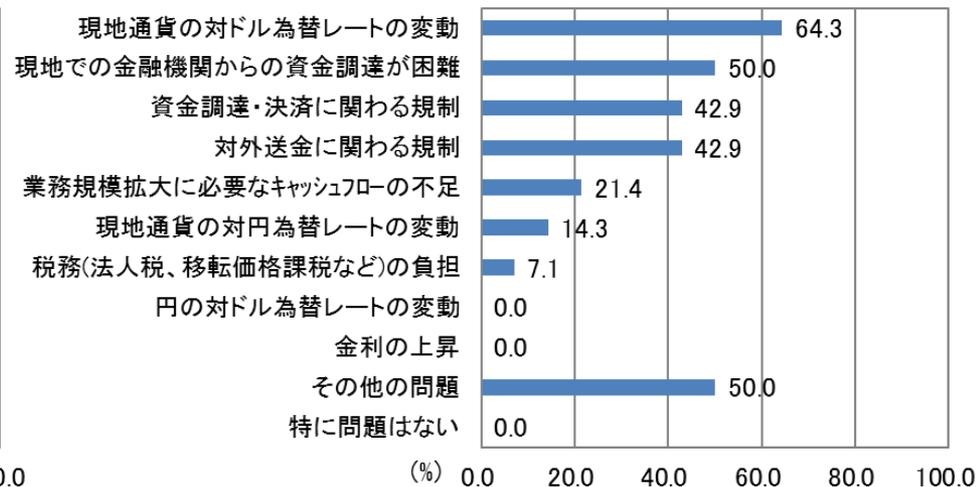
	有効回答	業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足	現地での金融機関からの資金調達が困難	現地通貨の対ドル為替レートの変動	現地通貨の対円為替レートの変動	円の対ドル為替レートの変動	資金調達・決済に関わる規制	対外送金に関わる規制	税務(法人税、移転価格課税など)の負担	金利の上昇	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	542	22.9	5.7	60.3	12.5	6.5	9.4	9.6	35.8	8.7	7.4	14.4
メキシコ	278	29.1	3.6	55.0	10.1	7.6	4.0	1.1	32.7	8.3	6.1	16.9
ベネズエラ	14	21.4	50.0	64.3	14.3	0.0	42.9	42.9	7.1	0.0	50.0	0.0
コロンビア	25	16.0	0.0	76.0	8.0	4.0	4.0	4.0	20.0	4.0	4.0	8.0
ペルー	36	5.6	0.0	30.6	2.8	11.1	5.6	0.0	30.6	0.0	5.6	38.9
チリ	33	9.1	6.1	57.6	6.1	6.1	3.0	9.1	12.1	0.0	6.1	24.2
ブラジル	115	20.0	1.7	70.4	25.2	5.2	10.4	14.8	60.0	2.6	6.1	4.3
アルゼンチン	41	19.5	24.4	85.4	9.8	2.4	43.9	53.7	31.7	48.8	9.8	4.9

## II - 5 - (2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点（国別1）

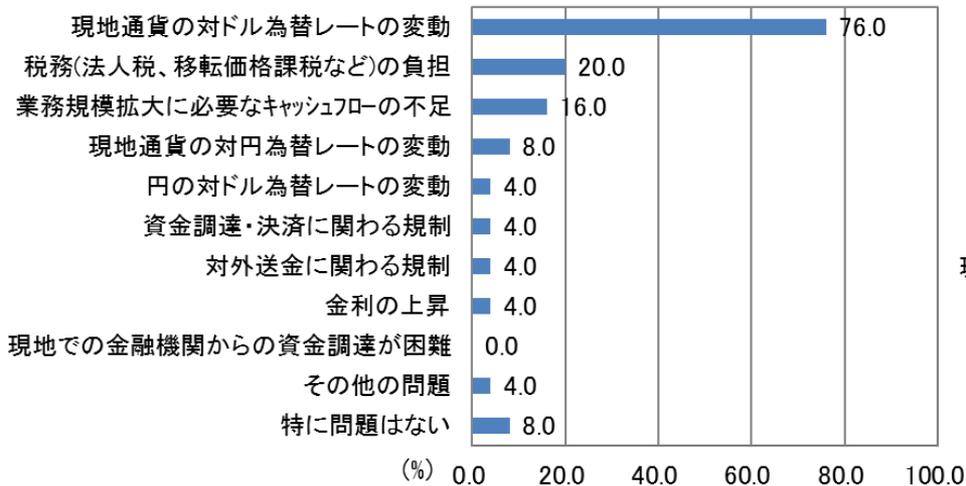
### 財務・金融・為替面の問題点：メキシコ(n=278)



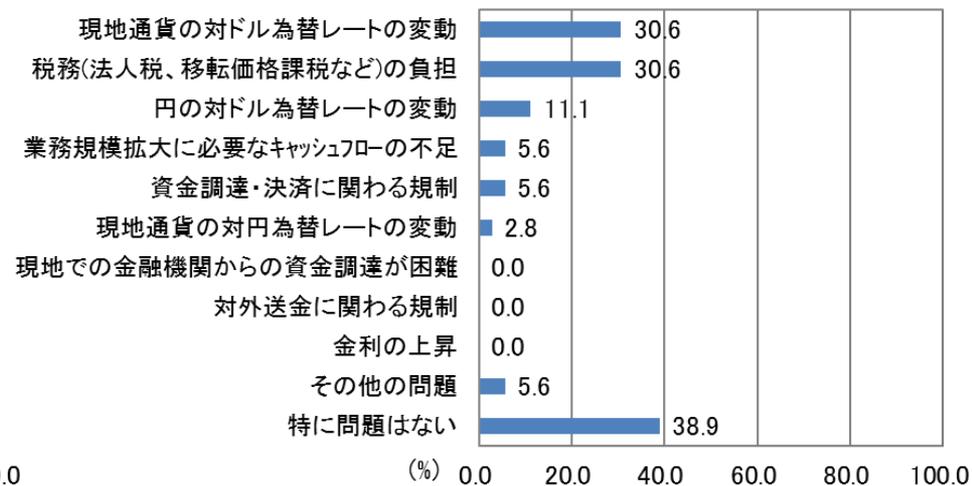
### 財務・金融・為替面の問題点：ベネズエラ(n=14)



### 財務・金融・為替面の問題点：コロンビア(n=25)

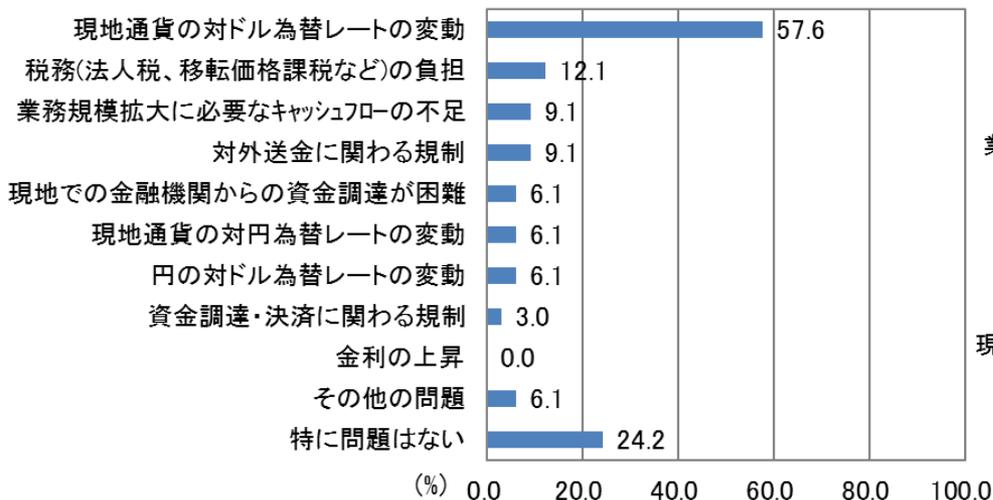


### 財務・金融・為替面の問題点：ペルー(n=36)

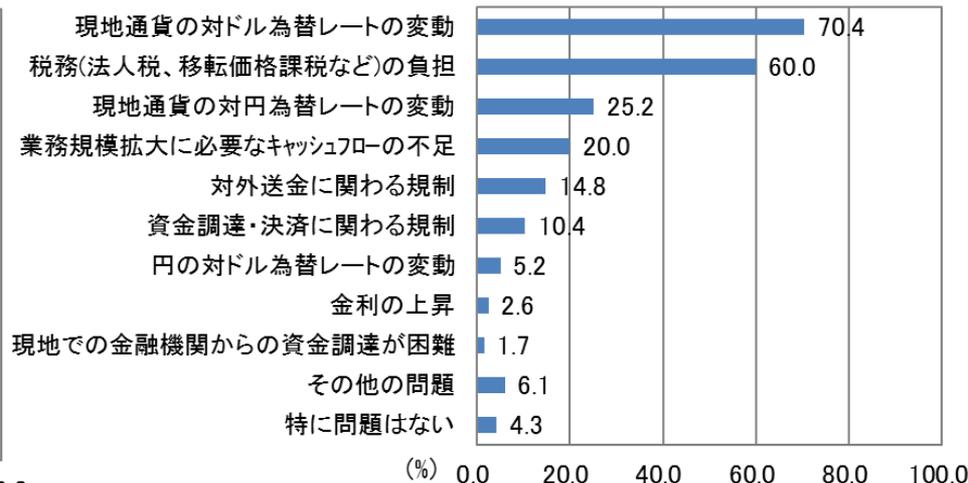


## II - 5 - (2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点（国別2）

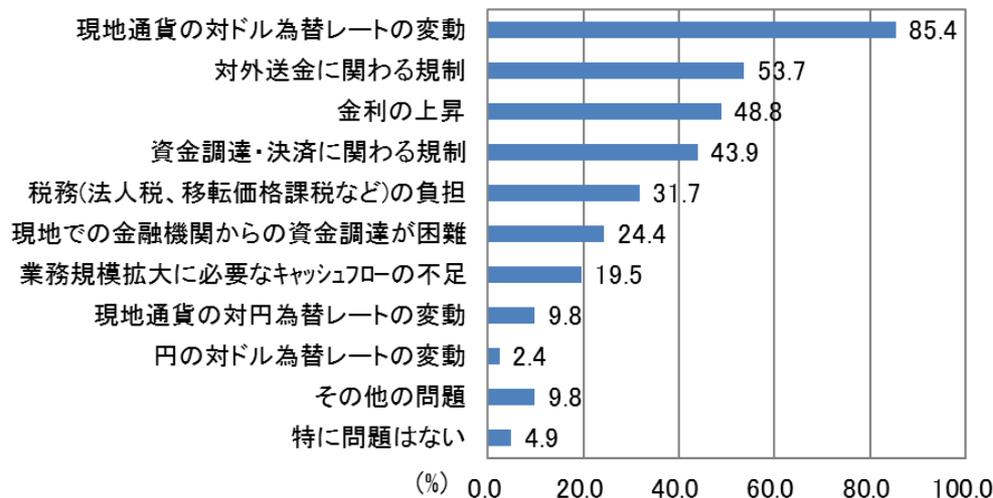
### 財務・金融・為替面の問題点：チリ(n=33)



### 財務・金融・為替面の問題点：ブラジル(n=115)



### 財務・金融・為替面の問題点：アルゼンチン(n=41)



## II-5-(3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点

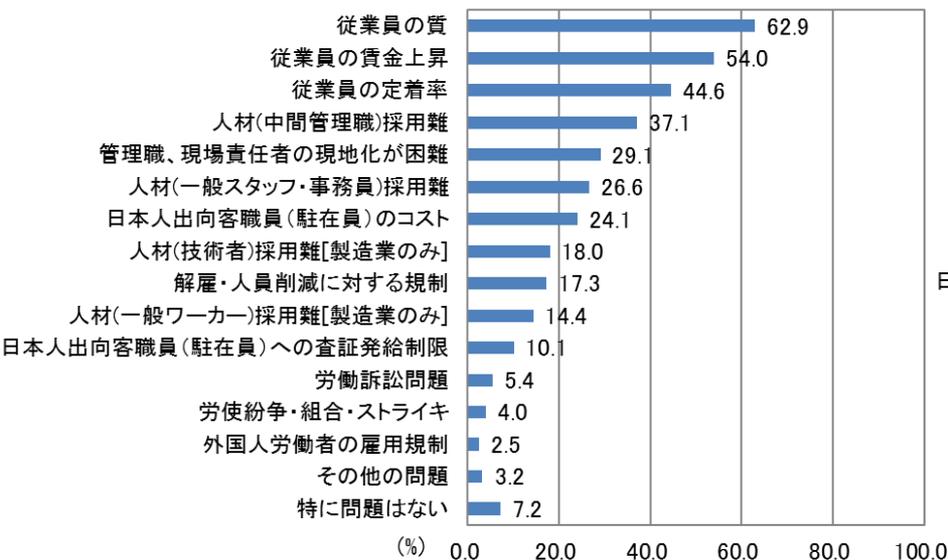
- 中南米全体では、「従業員の賃金上昇」(57.4%)、「従業員の質」(50.2%)の回答割合が高い。特にブラジルでは、「従業員の賃金上昇」(71.3%)および「従業員の質」(45.2%)が共に高い。
- コロンビアでは「従業員の質」を問題視する割合が前回調査時より低下し(44.4%→16.0%)、7カ国の中で最も低くなった。
- メキシコでも「従業員の賃金上昇」(54.0%)が高いが、「従業員の質」(62.9%)に加え「従業員の定着率」(44.6%)にも問題があるとの回答割合が高い。進出歴が浅い企業が多く、相対的に定着率が低くなっている面もあり、そのことが賃金押し上げ要因の一つとなっているとみられる。

### 雇用・労働面の問題点(複数回答可)

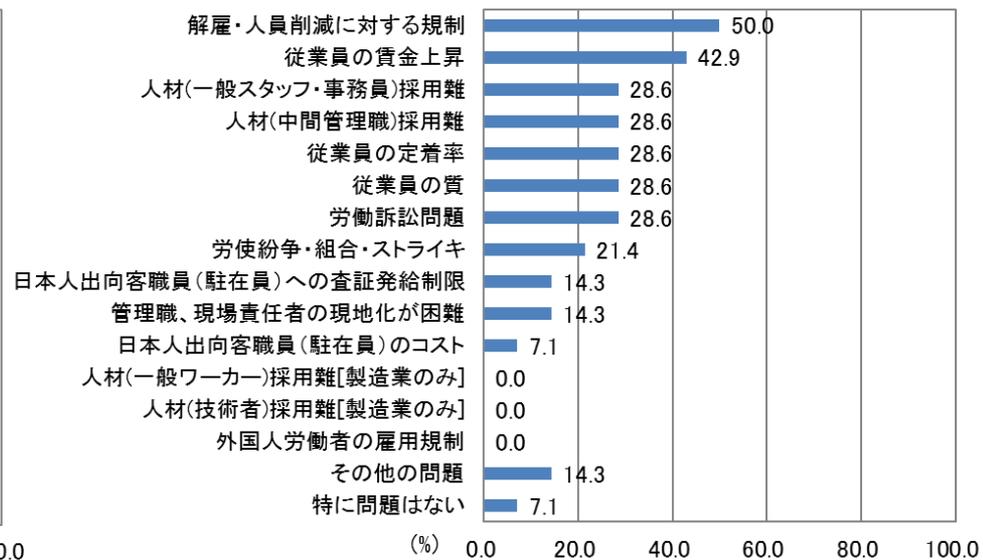
	有効回答	従業員の賃金上昇	人材(一般スタッフ・事務員)採用難	人材(中間管理職)採用難	人材(一般ワーカー)採用難[製造業のみ]	人材(技術者)採用難[製造業のみ]	従業員の定着率	従業員の質	日本人出向客職員(駐在員)のコスト	日本人出向客職員(駐在員)への査証発給制限	解雇・人員削減に対する規制	管理職、現場責任者の現地化が困難	外国人労働者の雇用規制	労働訴訟問題	労使紛争・組合・ストライキ	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	542	57.4	18.8	30.3	8.9	11.4	29.7	50.2	23.8	7.4	22.1	20.8	3.0	14.4	7.9	3.5	9.8
メキシコ	278	54.0	26.6	37.1	14.4	18.0	44.6	62.9	24.1	10.1	17.3	29.1	2.5	5.4	4.0	3.2	7.2
ペネズエラ	14	42.9	28.6	28.6	0.0	0.0	28.6	28.6	7.1	14.3	50.0	14.3	0.0	28.6	21.4	14.3	7.1
コロンビア	25	32.0	4.0	24.0	8.0	8.0	8.0	16.0	16.0	0.0	12.0	8.0	0.0	0.0	0.0	8.0	36.0
ペルー	36	44.4	8.3	13.9	0.0	0.0	22.2	19.4	11.1	2.8	25.0	8.3	11.1	11.1	8.3	0.0	25.0
チリ	33	69.7	12.1	12.1	0.0	0.0	24.2	42.4	18.2	15.2	24.2	15.2	12.1	12.1	18.2	0.0	12.1
ブラジル	115	71.3	11.3	27.8	3.5	7.8	11.3	45.2	33.0	2.6	25.2	13.9	0.9	35.7	5.2	3.5	4.3
アルゼンチン	41	63.4	7.3	24.4	4.9	2.4	4.9	39.0	22.0	2.4	39.0	9.8	0.0	24.4	34.1	4.9	12.2

# II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点（国別1）

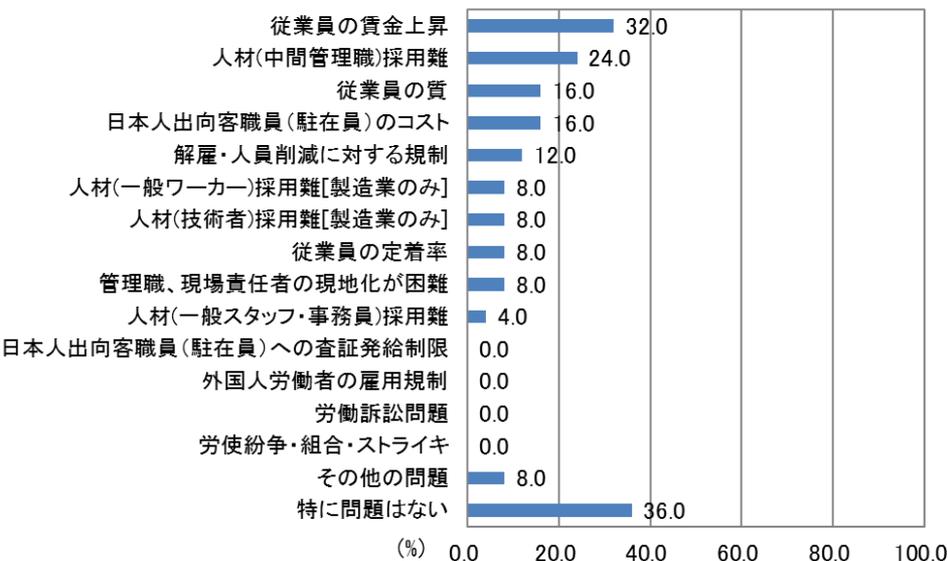
雇用・労働面の問題点：メキシコ(n=278)



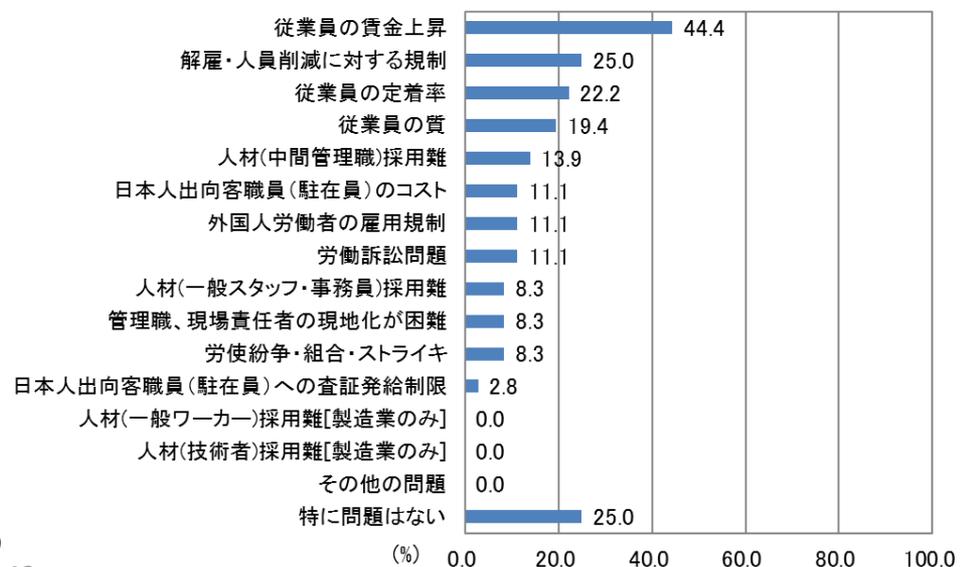
雇用・労働面の問題点：ベネズエラ(n=14)



雇用・労働面の問題点：コロンビア(n=25)

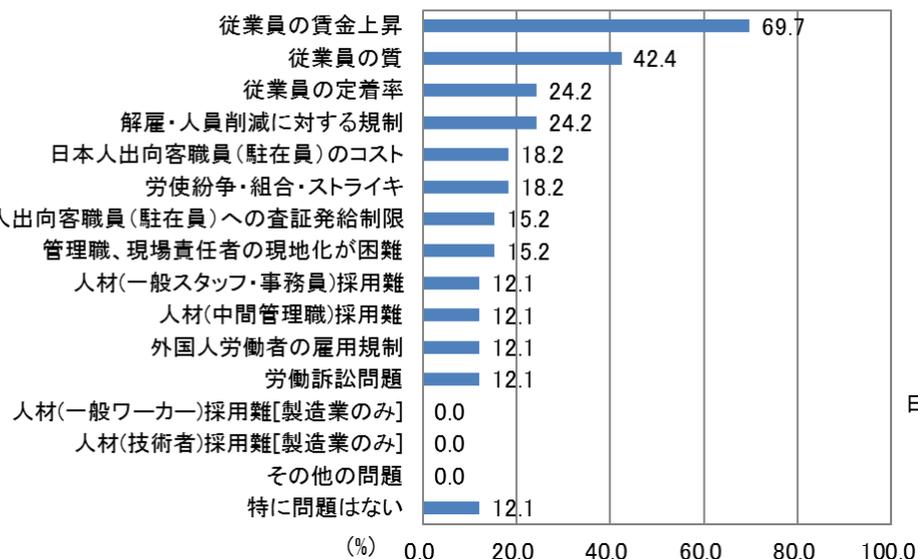


雇用・労働面の問題点：ペルー(n=36)

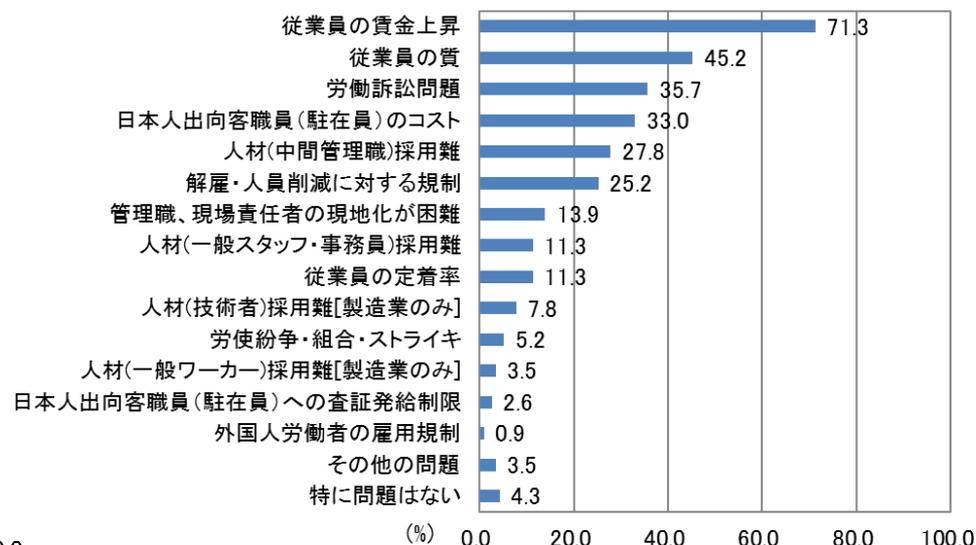


## II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点（国別2）

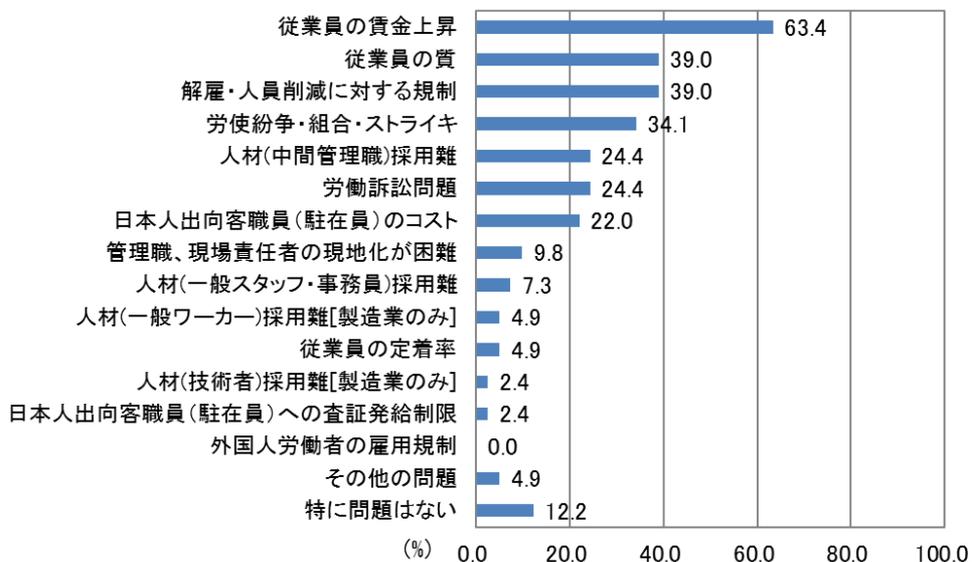
雇用・労働面の問題点：チリ(n=33)



雇用・労働面の問題点：ブラジル(n=115)



雇用・労働面の問題点：アルゼンチン(n=41)



## II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点

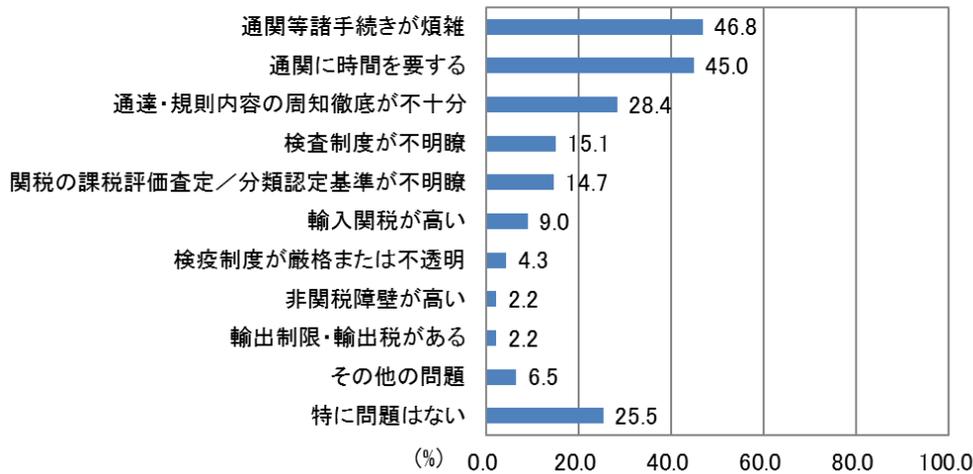
- ブラジルでは、「輸入関税が高い」、「通関に時間を要する」、「通関等諸手続きが煩雑」が5割を超えている。アルゼンチンでもこれらの項目の回答割合が高く、メルコスール諸国（ブラジルおよびアルゼンチン）における共通の問題点と言える。
- メキシコも「通関に時間を要する」(45.0%)、「通関等諸手続きが煩雑」(46.8%)を問題点としてとらえる割合が高い。
- チリは「通関に時間を要する」という回答割合が前回調査時から減少し(20.0%→9.1%)、7カ国の中では最も低い。

### 貿易制度面の問題点（複数回答可）

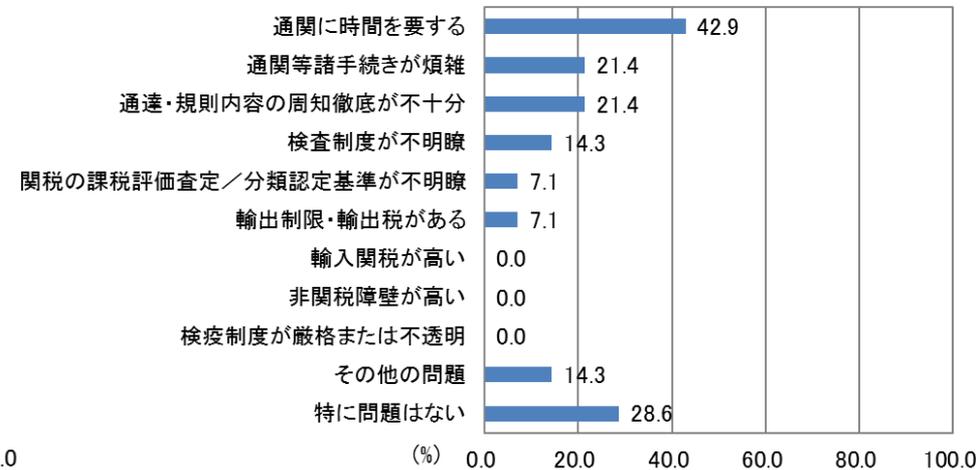
	有効回答	通関等諸 手続きが煩 雑	通関に時間 を要する	通達・規則 内容の周 知徹底が 不十分	関税の課 税評価査 定／分類 認定基準 が不明瞭	輸入関税 が高い	検査制度 が不明瞭	非関税障 壁が高い	検疫制度 が厳格また は不透明	輸出制限・ 輸出税があ る	その他の問 題	特に問題は ない
中南米全体	542	43.0	43.2	23.1	13.1	23.6	14.9	6.5	5.0	5.7	6.5	28.0
メキシコ	278	46.8	45.0	28.4	14.7	9.0	15.1	2.2	4.3	2.2	6.5	25.5
ベネズエラ	14	21.4	42.9	21.4	7.1	0.0	14.3	0.0	0.0	7.1	14.3	28.6
コロンビア	25	36.0	28.0	20.0	4.0	28.0	12.0	8.0	4.0	0.0	12.0	32.0
ペルー	36	16.7	27.8	19.4	2.8	2.8	8.3	5.6	5.6	5.6	2.8	61.1
チリ	33	15.2	9.1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	6.1	3.0	9.1	63.6
ブラジル	115	53.0	53.9	19.1	16.5	65.2	17.4	14.8	6.1	7.8	3.5	18.3
アルゼンチン	41	46.3	51.2	19.5	17.1	46.3	24.4	17.1	7.3	29.3	9.8	12.2

## II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点（国別1）

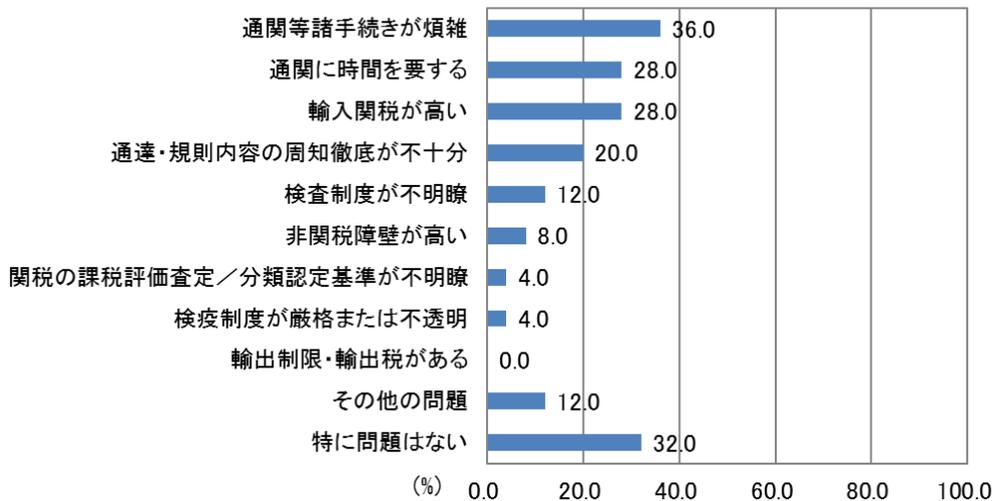
貿易制度面の問題点：メキシコ(n=278)



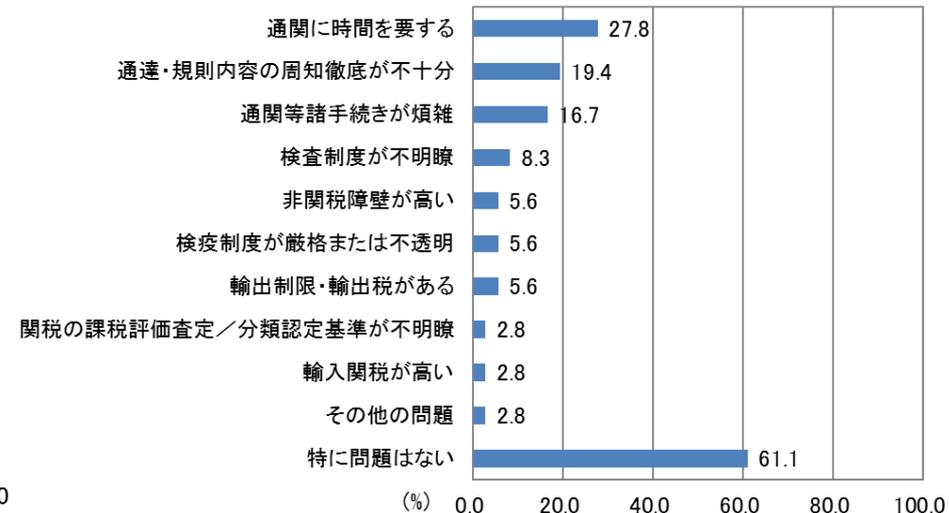
貿易制度面の問題点：ベネズエラ(n=14)



貿易制度面の問題点：コロンビア(n=25)

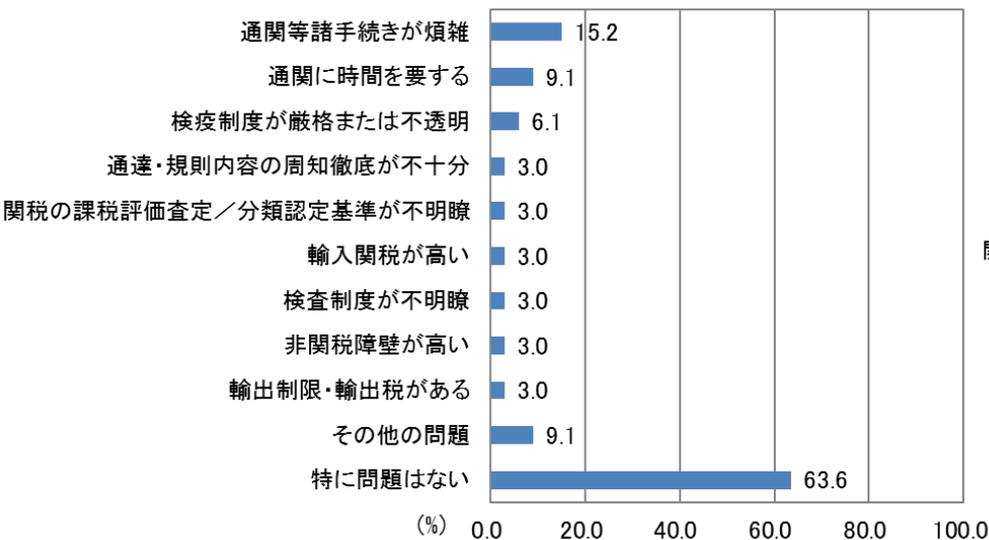


貿易制度面の問題点：ペルー(n=36)

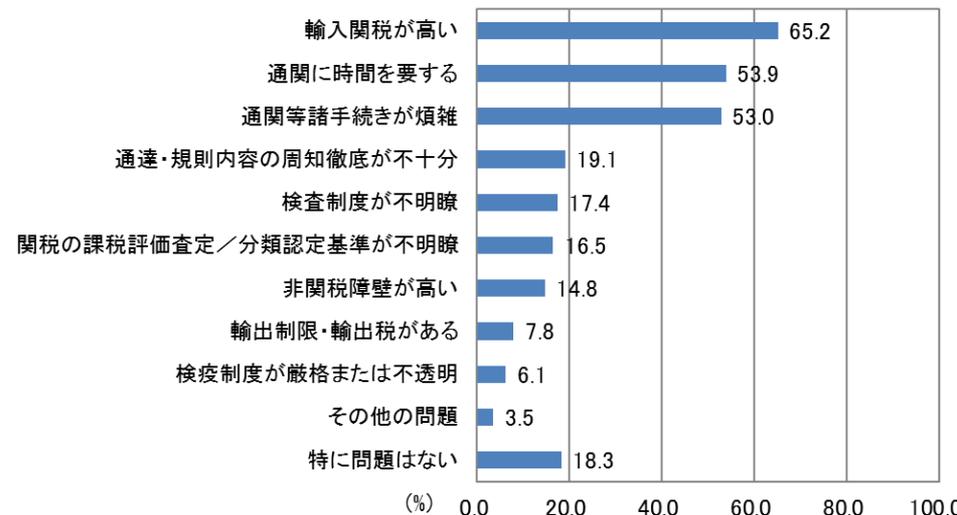


## II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点（国別2）

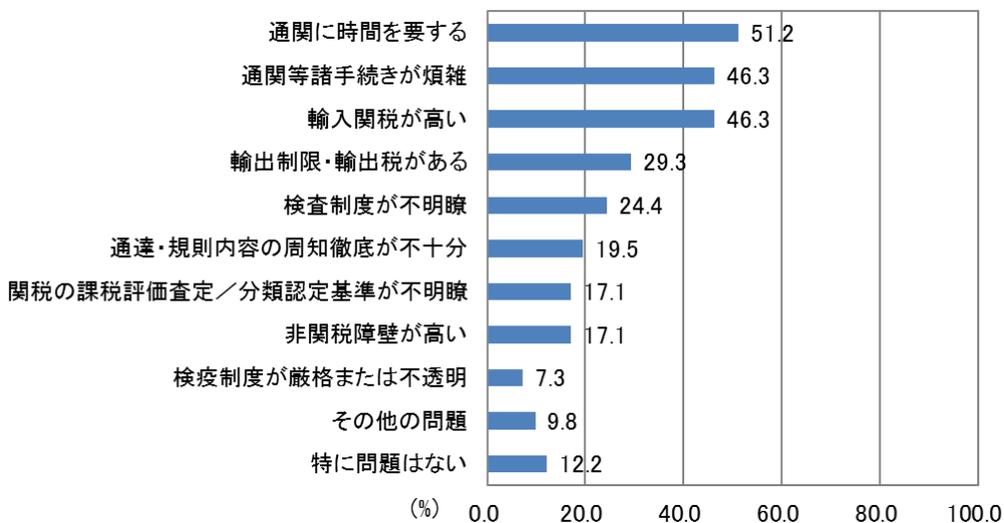
貿易制度面の問題点：チリ(n=33)



貿易制度面の問題点：ブラジル(n=115)



貿易制度面の問題点：アルゼンチン(n=41)



## II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

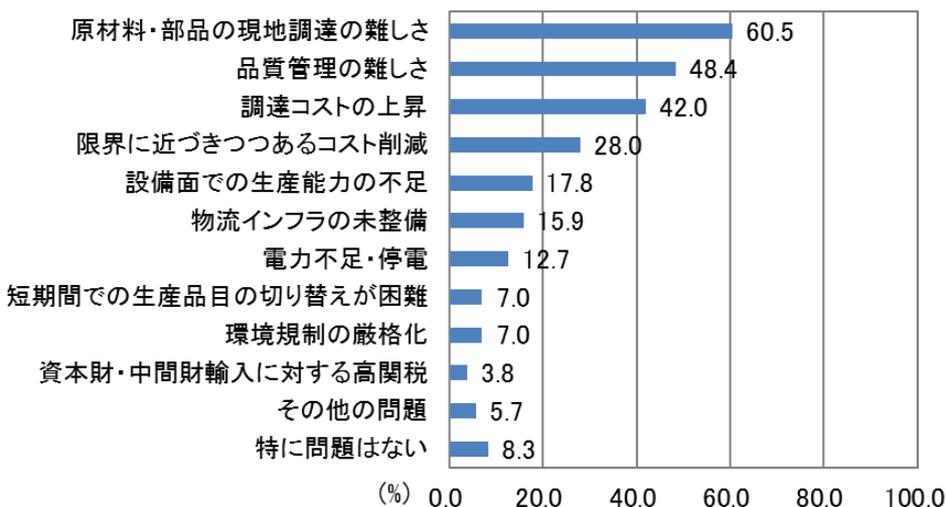
- 中南米全体では、「原材料・部品の現地調達の高コスト」の割合が5割を超えている。調達コストの上昇（45.4%）、「品質管理の高コスト」(43.4%)を問題点として考えている企業の割合も高い。
- 国別では、アルゼンチンで通貨安の影響もあり、原材料を輸入に頼る企業などから「原材料・部品の現地調達の高コスト」との回答割合が増加(33.3%→55.6%)。
- メキシコでは、「現地調達の高コスト」(60.5%)、「品質管理の高コスト」(48.4%)、「調達コストの上昇」(42.0%)が前回と同様上位を占めた。以上3点に改善が見られないこともあり、「限界に近づきつつあるコスト削減」を問題点として挙げた割合は前回から増加した(17.3%→28.0%)。
- ベネズエラではすべての企業が、「電力不足・停電」を問題点として挙げている。

### 貿易制度面の問題点(複数回答可)

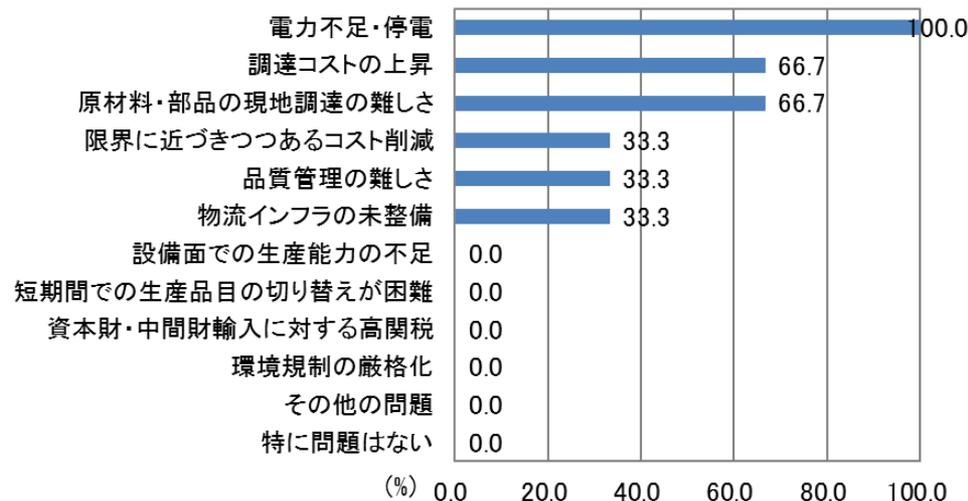
	有効回答	設備面での生産能力の不足	限界に近づきつつあるコスト削減	調達コストの上昇	原材料・部品の現地調達の難しさ	短期間での生産品目の切り替えが困難	品質管理の高コスト	資本財・中間財輸入に対する高関税	電力不足・停電	物流インフラの未整備	環境規制の厳格化	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	249	14.1	29.7	45.4	55.0	7.2	43.4	7.6	14.9	18.5	10.0	5.6	11.2
メキシコ	157	17.8	28.0	42.0	60.5	7.0	48.4	3.8	12.7	15.9	7.0	5.7	8.3
ベネズエラ	3	0.0	33.3	66.7	66.7	0.0	33.3	0.0	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0
コロンビア	8	12.5	37.5	37.5	25.0	0.0	37.5	12.5	0.0	50.0	0.0	0.0	12.5
ペルー	9	11.1	11.1	44.4	44.4	11.1	22.2	0.0	11.1	22.2	22.2	0.0	33.3
チリ	6	0.0	16.7	66.7	16.7	0.0	33.3	0.0	16.7	16.7	33.3	16.7	16.7
ブラジル	48	10.4	41.7	52.1	47.9	6.3	39.6	16.7	16.7	20.8	18.8	6.3	10.4
アルゼンチン	18	0.0	22.2	50.0	55.6	16.7	27.8	22.2	22.2	16.7	5.6	5.6	27.8

## II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点（国別1）

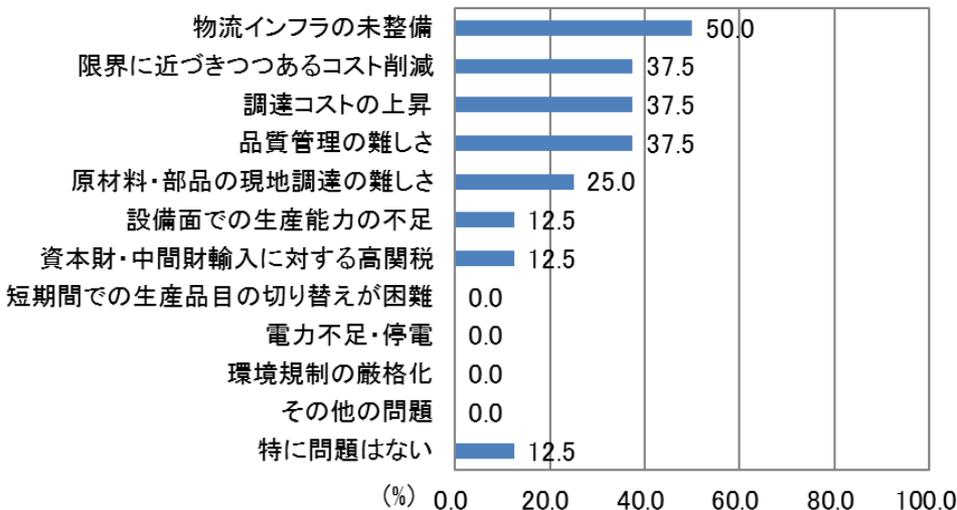
生産面の問題点（製造業のみ）：メキシコ(n=157)



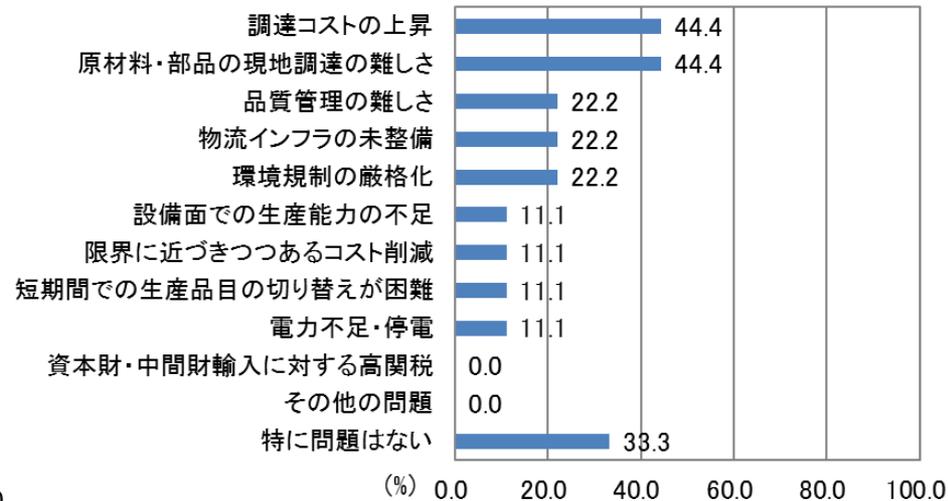
生産面の問題点（製造業のみ）：ベネズエラ(n=3)



生産面の問題点（製造業のみ）：コロンビア(n=8)

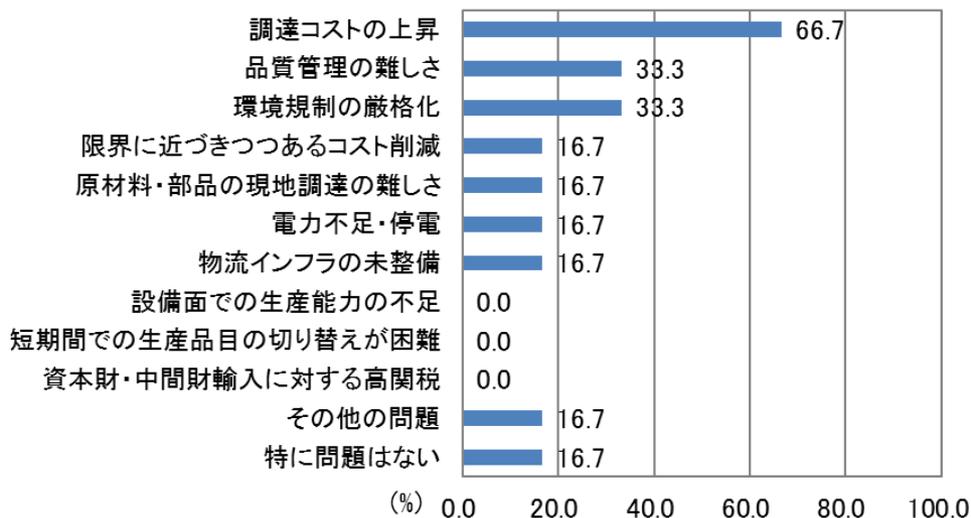


生産面の問題点（製造業のみ）：ペルー(n=9)

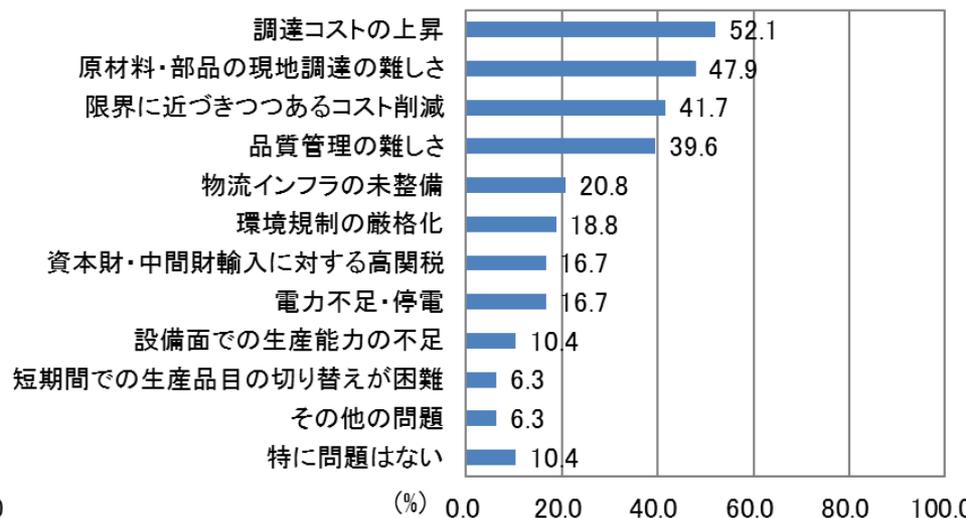


## II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点（国別2）

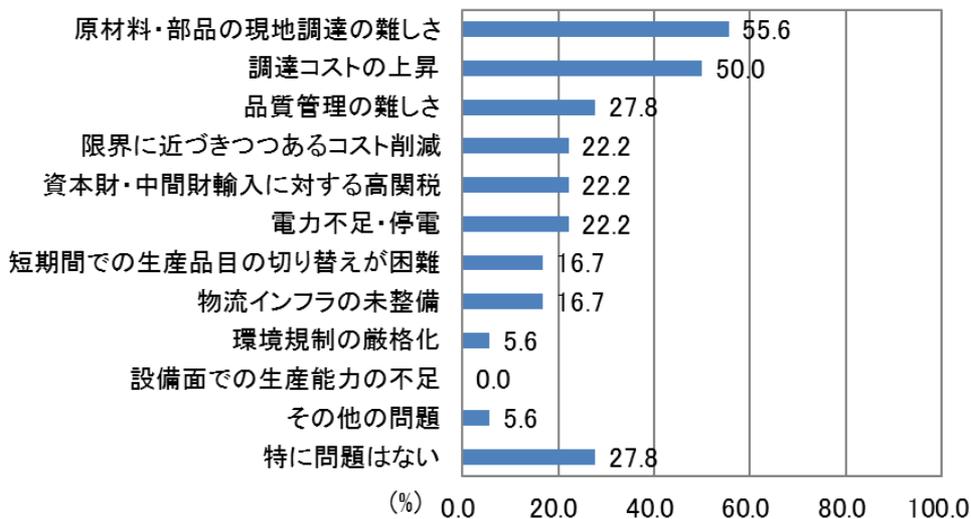
### 生産面の問題点（製造業のみ）：チリ(n=6)



### 生産面の問題点（製造業のみ）：ブラジル(n=48)



### 生産面の問題点（製造業のみ）：アルゼンチン(n=18)

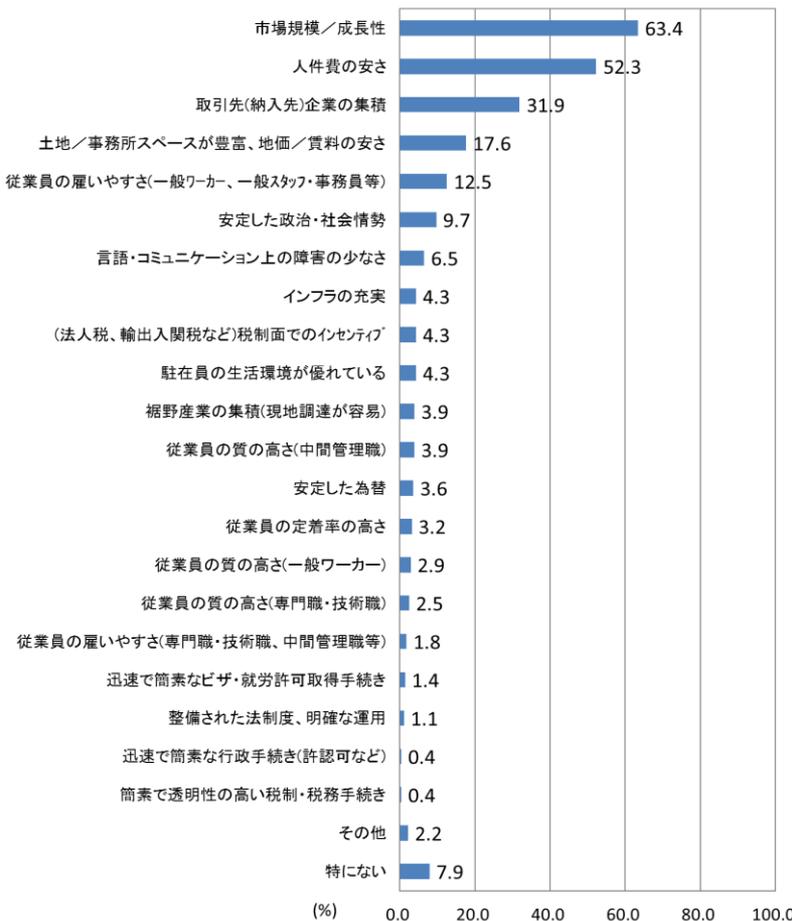


# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～メキシコ～

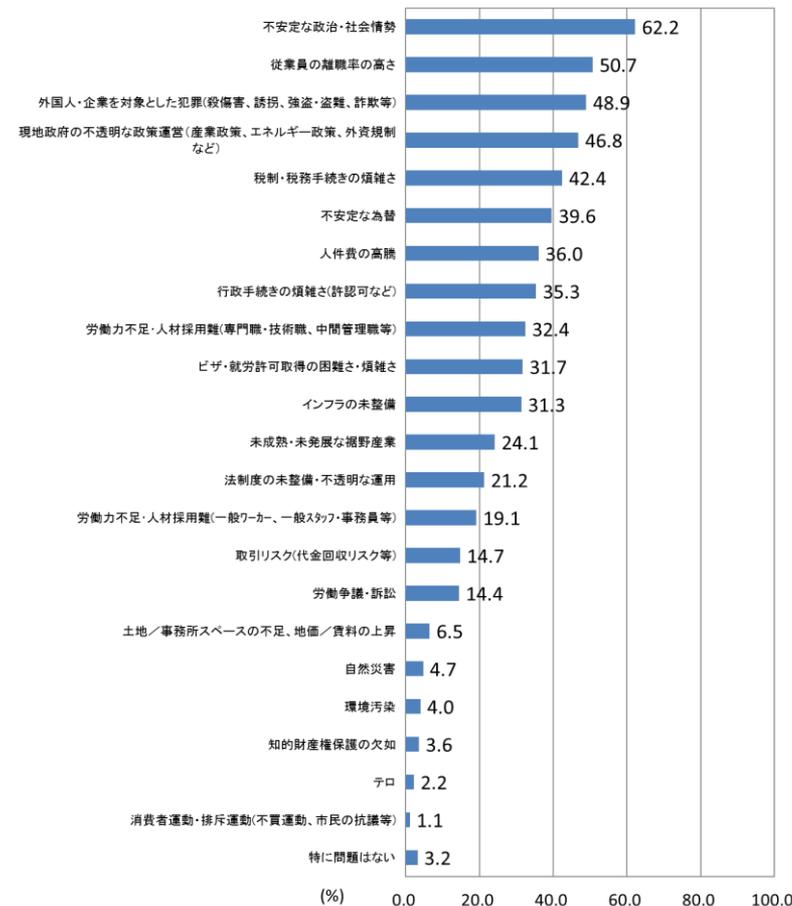
■メリットでは、「市場規模/成長性」と「人件費の安さ」を挙げた企業が前回より減少(72.3%→63.4%、60.4%→52.3%)。一方、「取引先(納入先)企業の集積」が増加した(27.0%→31.9%)。

■リスクでは、前回調査で63.1%とトップだった「外国人・企業を対象とした犯罪」が順位を下げた(48.9%)。一方、「不安定な政治・社会情勢」が62.2%でトップとなった。「現地政府の不透明な政策」も前回調査より増加した(39.6%→46.8%)。

投資環境面のメリット：メキシコ(n=279)



投資環境面のリスク：メキシコ(n=278)



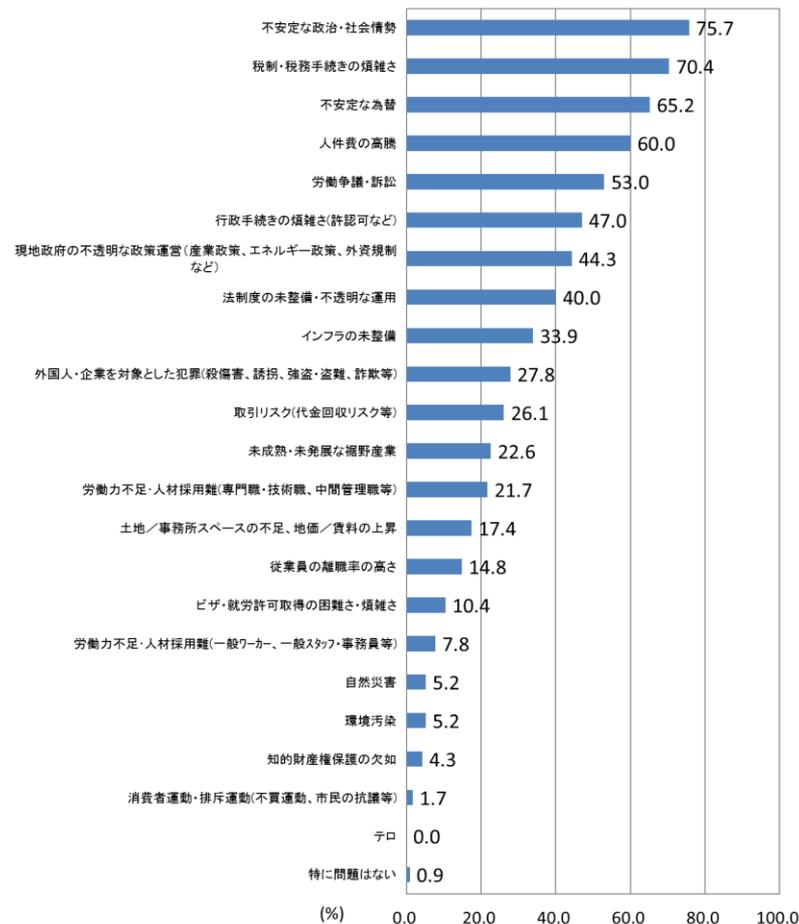
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ブラジル～

■ 前回調査同様に、メリットは「市場規模/成長性」に集約された。リスクは、前回調査同様に「不安定な政治・社会情勢」、「税制・税務手続きの煩雑さ」、「不安定な為替」が上位を占めたが、割合はすべて減少した（それぞれ、82.3%→75.7%、74.7%→70.4%、65.8%→65.2%）。「現地政府の不透明な政策運営」は、ボルソナーロ政権下で行われる様々な改革により、前回調査から12.7ポイント減少した。

投資環境面のメリット：ブラジル(n=115)



投資環境面のリスク：ブラジル(n=115)



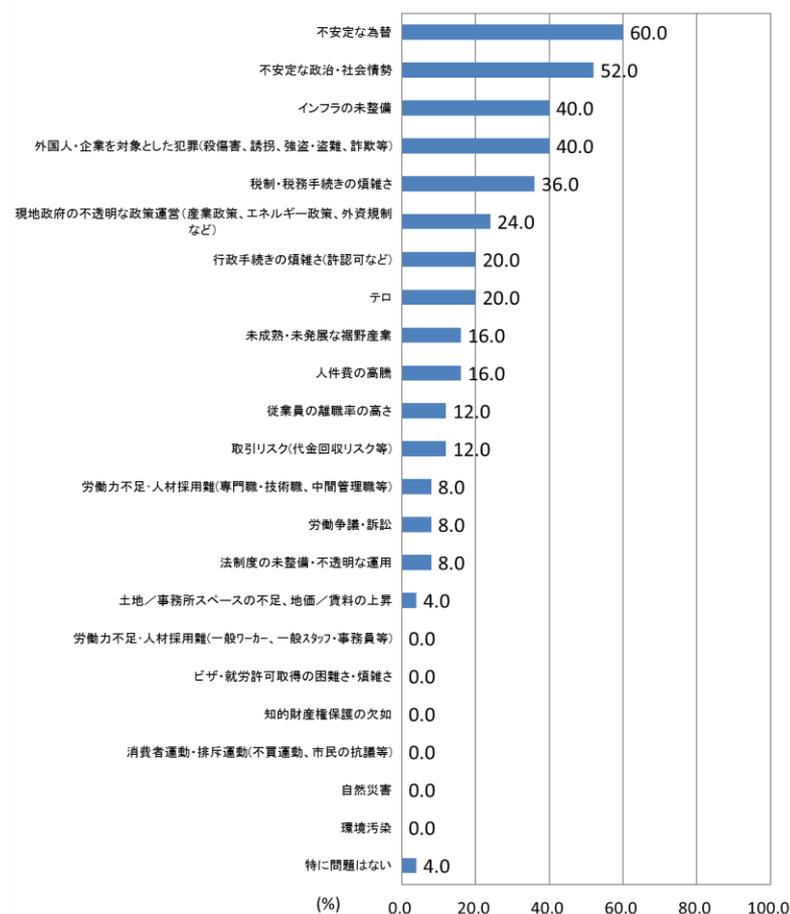
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～コロンビア～

- 各職種の「従業員の質の高さ」をメリットとして挙げる企業が多く、どの職種も中南米で最も大きい割合となっている。
- 前回調査実施時から「不安定な政治・社会情勢」をリスクとして挙げる割合が増加した(22.2% → 52.0%)。反政府ゲリラを一部正当化した和平合意の見直しを現政権が検討していることから、日系企業にも不安感が増している。

投資環境面のメリット：コロンビア(n=25)



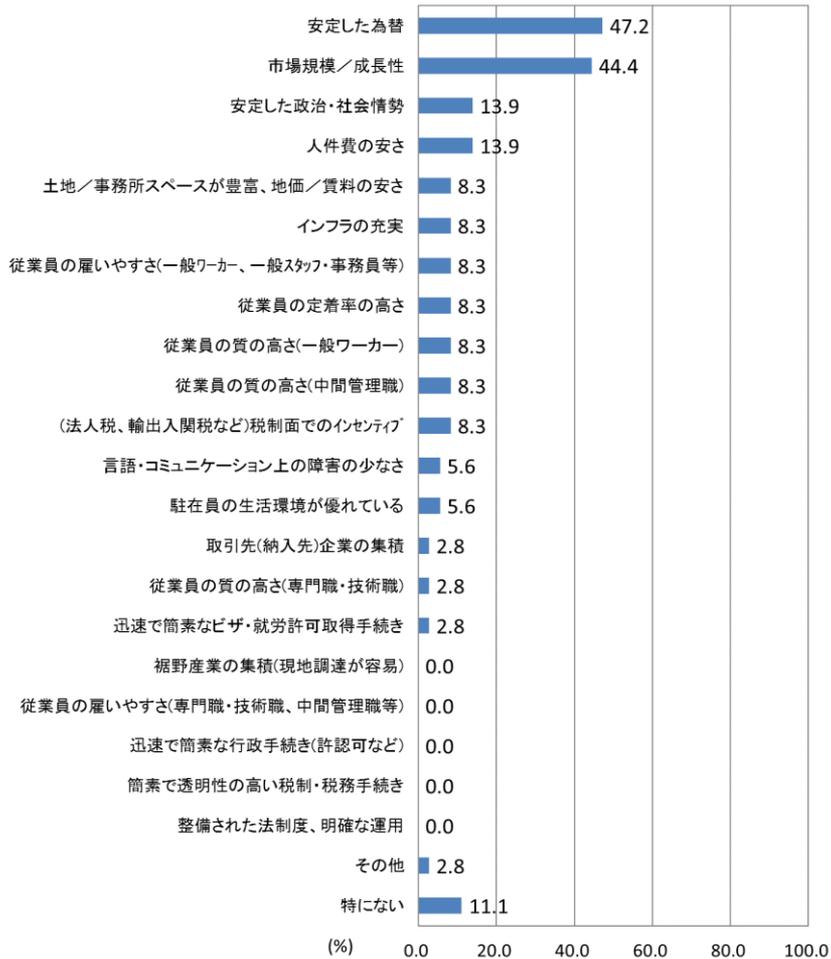
投資環境面のリスク：コロンビア(n=25)



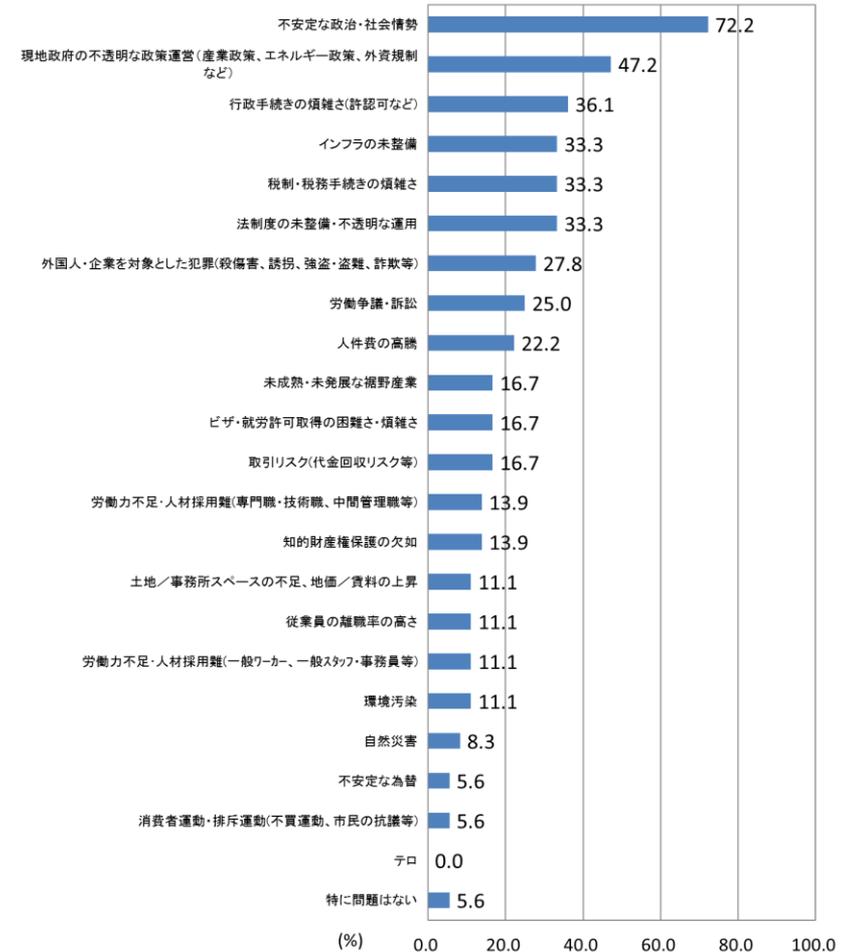
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ペルー～

- ソル安が進行した2018年に比べ、2019年は為替が安定したこと、「安定した為替」をメリットとして挙げる声が前回調査時から増加した(25.7%→47.2%)。
- リスク面では「不安定な政治・社会情勢」を挙げる割合が増加したが(46.4%→72.2%)、大統領と議会の対立等の政情不安が背景にある。

投資環境面のメリット：ペルー(n=36)



投資環境面のリスク：ペルー(n=36)



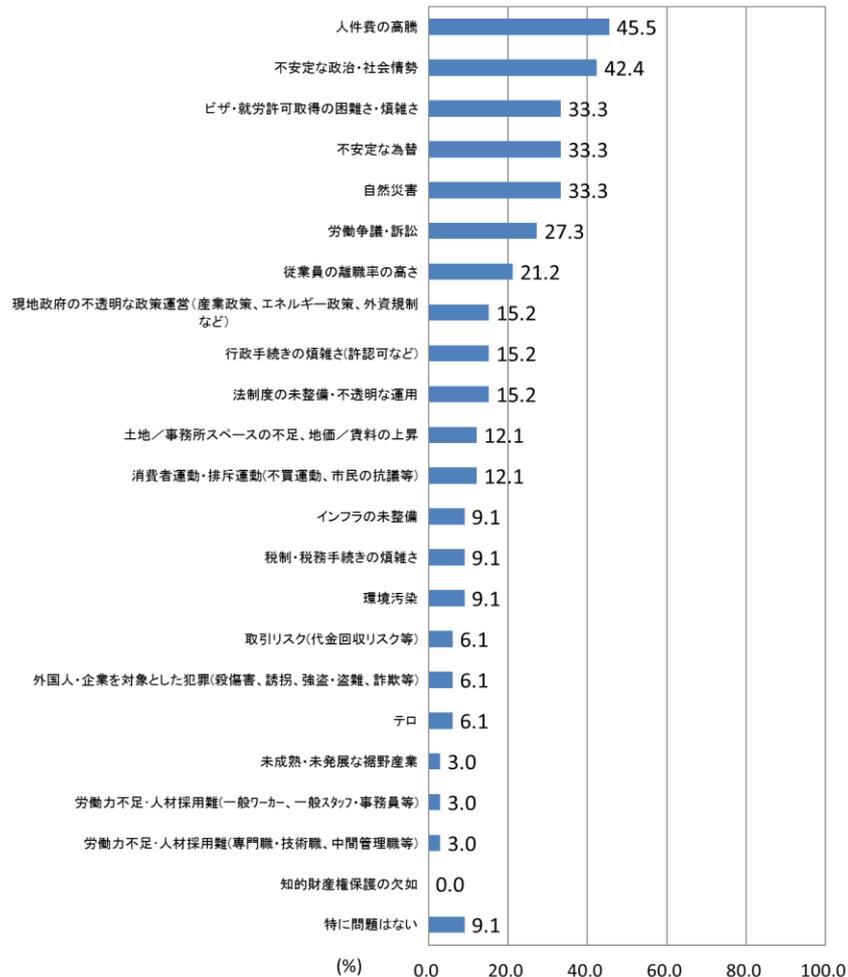
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～チリ～

■2019年10月中旬に勃発した反政府デモの影響で、「不安定な政治・社会情勢」をリスクと考える割合は前回調査時より増加したものの(11.4%→42.4%)、「安定した政治・社会情勢」をメリットとして考える割合は依然として他国よりも高い。

投資環境面のメリット：チリ(n=33)



投資環境面のリスク：チリ(n=33)



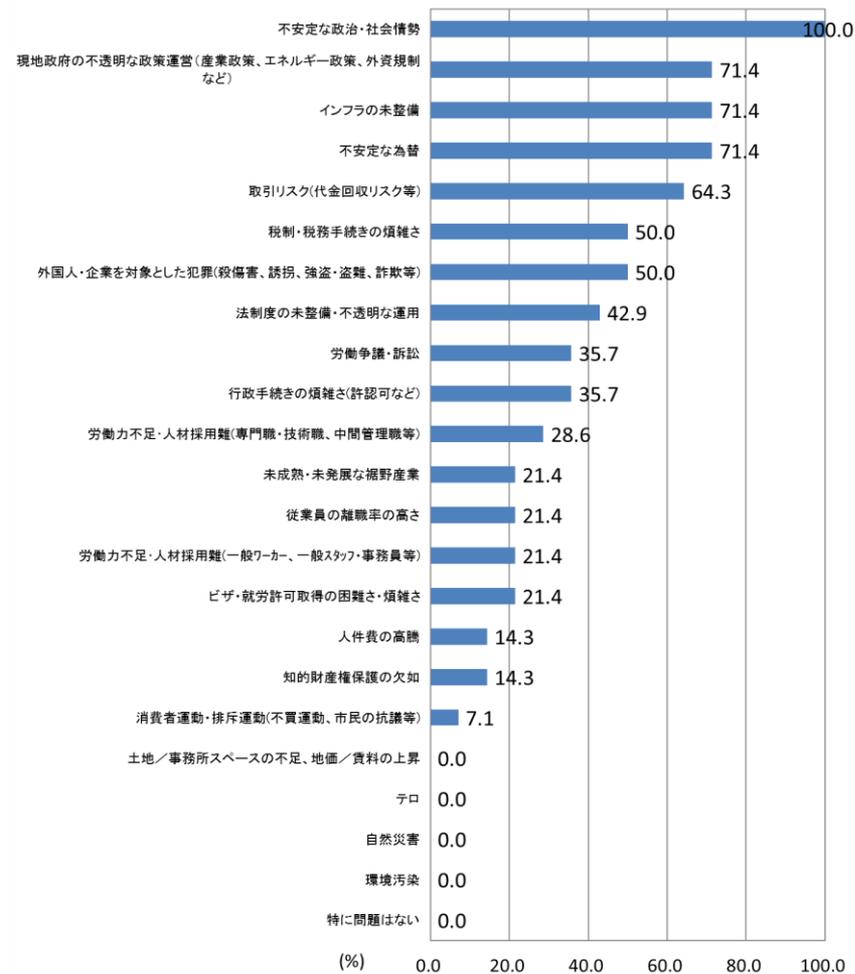
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ベネズエラ～

■ 不安定な内政に改善が見込まれず、大きなリスクとなっている。一方、「市場規模／成長性」や「人件費の安さ」をメリットに挙げる企業（共に28.6%）もあり、ベネズエラを引き続き重要な国ととらえている。

投資環境面のメリット：ベネズエラ(n=14)



投資環境面のリスク：ベネズエラ(n=14)



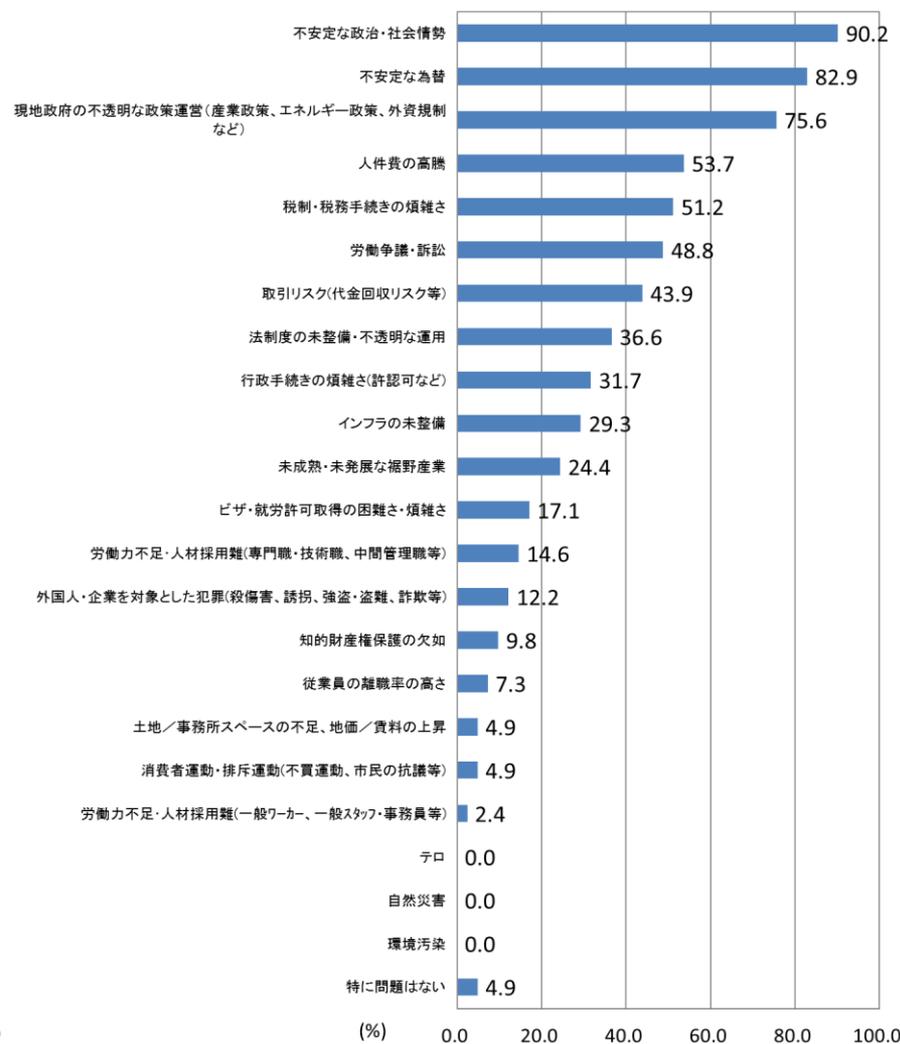
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～アルゼンチン～

■ 為替急落や高金利政策によって国内市場が縮小し、「市場規模／成長性」をメリットと捉える割合は大きく減少した(50.0%→31.7%)。また「不安定な政治・社会情勢」(83.3%→90.2%)、「現地政府の不安定な政策運営」は大幅に増加した。

投資環境面のメリット：アルゼンチン(n=41)



投資環境面のリスク：アルゼンチン(n=41)

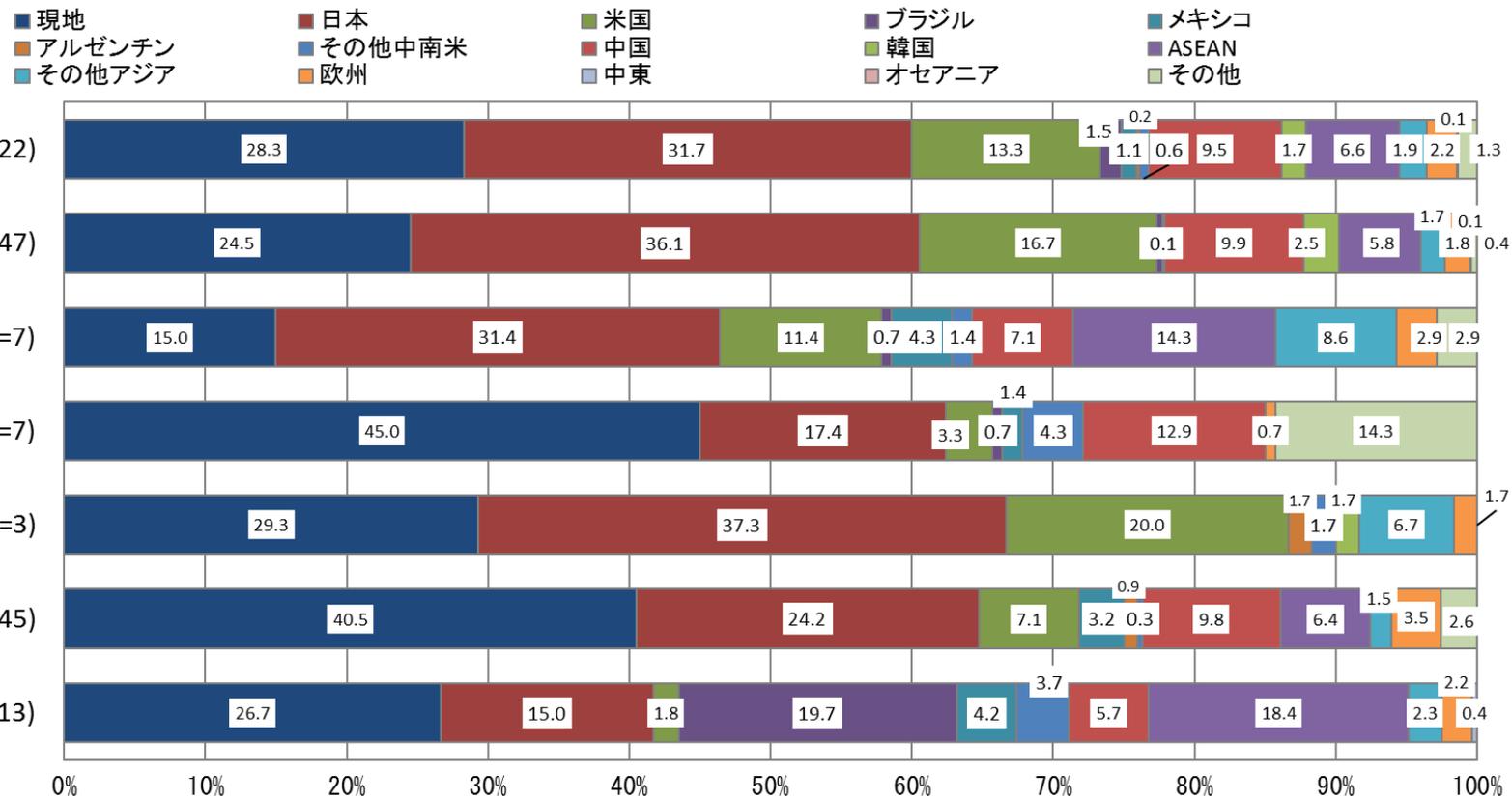


# II - 6 - (1) 原材料・部品の調達状況：調達先の国・地域内訳

■メキシコ進出日系企業の調達先は米国(20.7%→16.7%)、中国(12.9%→9.9%)が前年調査に比べ減った一方、現地(21.5%→24.5%)、日本(34.1%→36.1%)、ASEAN(2.6%→5.8%)が増加。ただし、中国からASEANにシフトとしたという事例が、アンケート回答から確認できた訳ではない。

■アルゼンチン進出日系企業は主要な貿易相手国である「ブラジル」の割合が他の中南米諸国に比べて大きい(19.7%)。

部品・原材料の調達先の内訳（製造業109社）

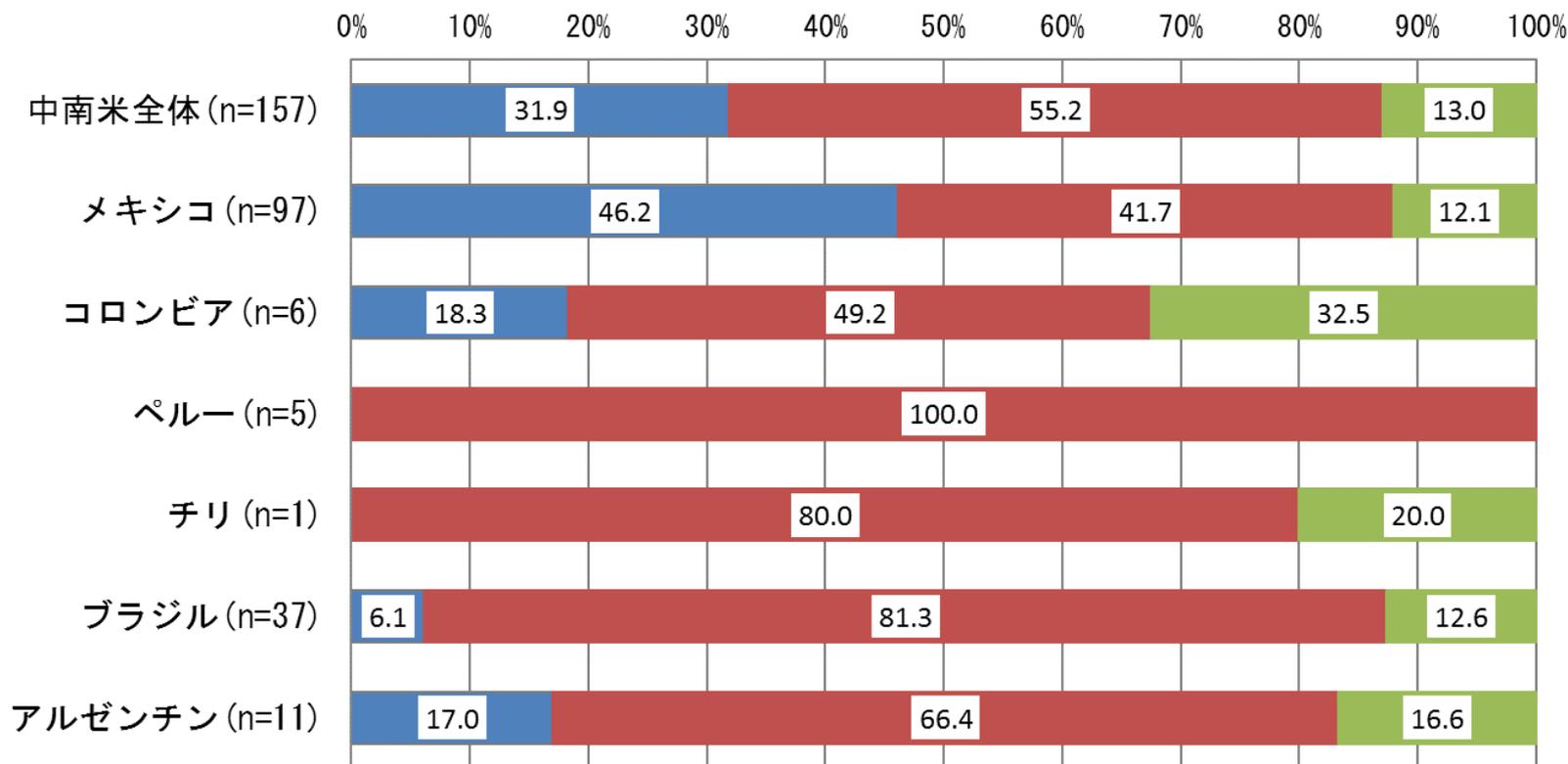


## II-6-(2) 原材料・部品の調達状況：進出日系企業が現地の日系・地場・その他外資企業から調達する内訳（II-6-(1)で現地と回答した割合の詳細）

- メキシコ進出日系企業は依然として現地（メキシコ）進出日系企業からの調達割合が高く、さらにその割合は前回調査と比較して増加している（41.1%→46.2%）。
- ペルー進出日系企業はその他外資企業から調達していると回答した割合が前回調査と比べて減少（20.0%→0.0%）し、地場企業に切り替えたと回答する企業が見られた。

部品・原材料の調達先の内訳〔現地〕（製造業82社）

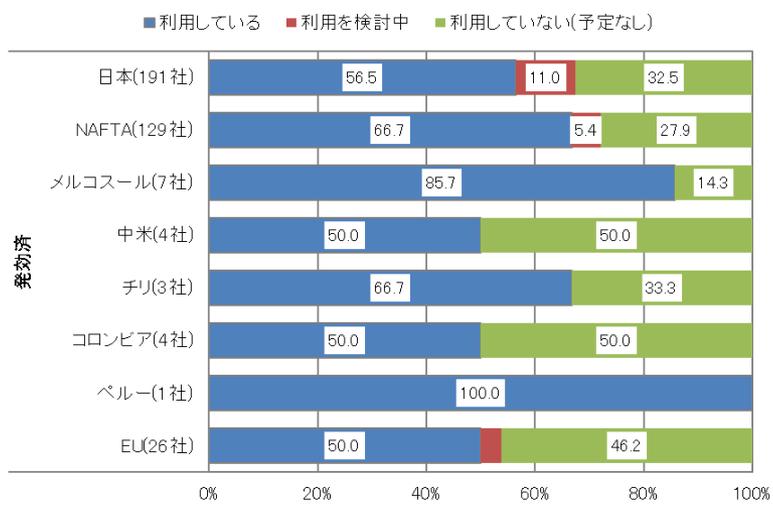
■ 現地進出日系企業 ■ 地場企業 ■ その他外資企業



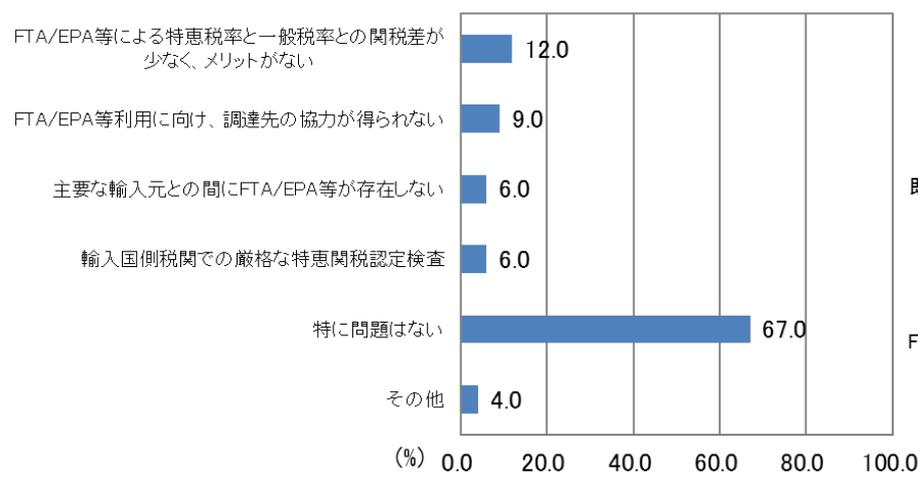
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):メキシコ

■ 輸入における日墨EPAの利用率は6割弱。完成品以外の部品・材料の輸入では、日墨EPA発効以前から存在していた関税減免制度を活用することも多いため。一方、NAFTAの利用率は輸入で7割、輸出で7割5分と高い。米墨加間で相互に輸出入しあう体制で取引を行っているケースが多いため。

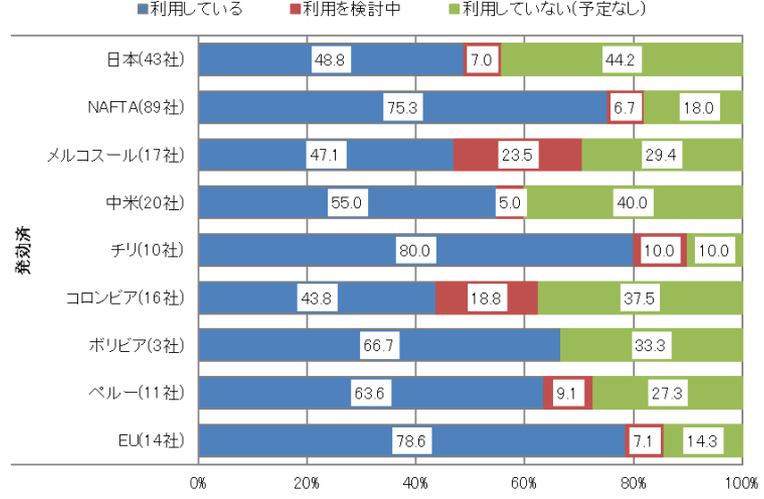
### メキシコへの輸入



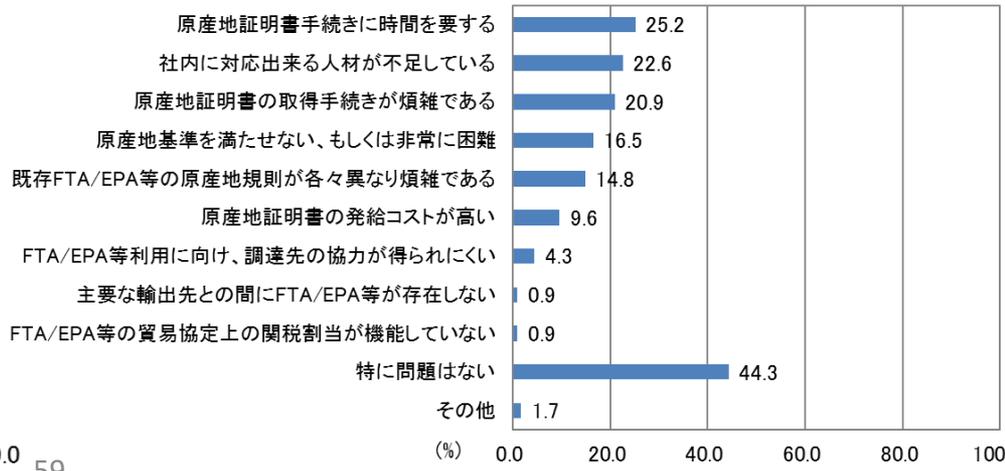
FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:メキシコ(n=200)



### メキシコからの輸出



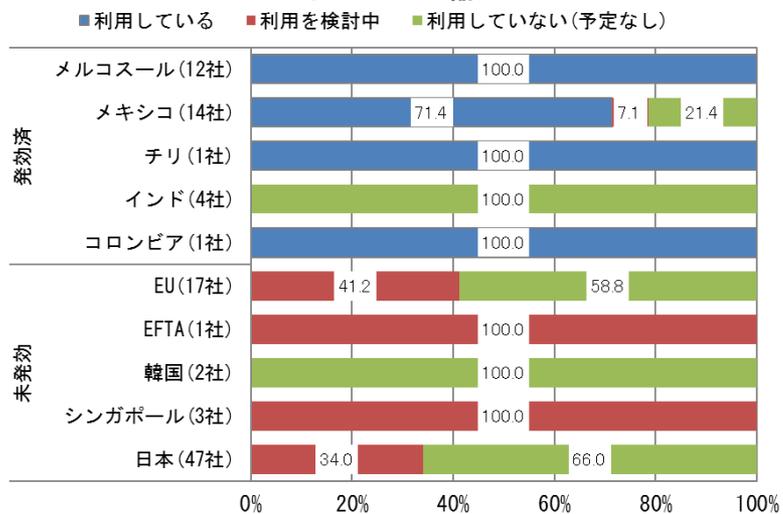
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:メキシコ(n=115)



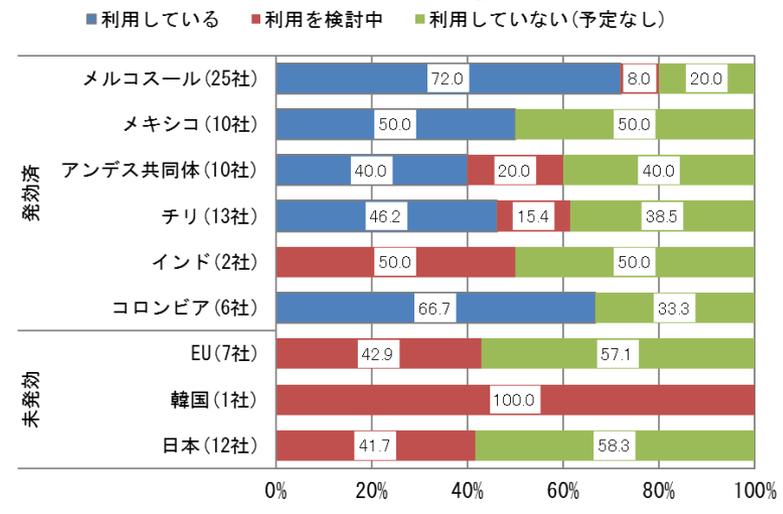
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : ブラジル

■ ブラジル進出日系企業がメルコスール域内の輸出入で利用している割合が高い(輸出:72.0%、輸入:100%)。対メキシコでは、輸出で利用している割合が50.0%にとどまっている。両国間のFTAがカバーしている品目が限られている為とみられる。

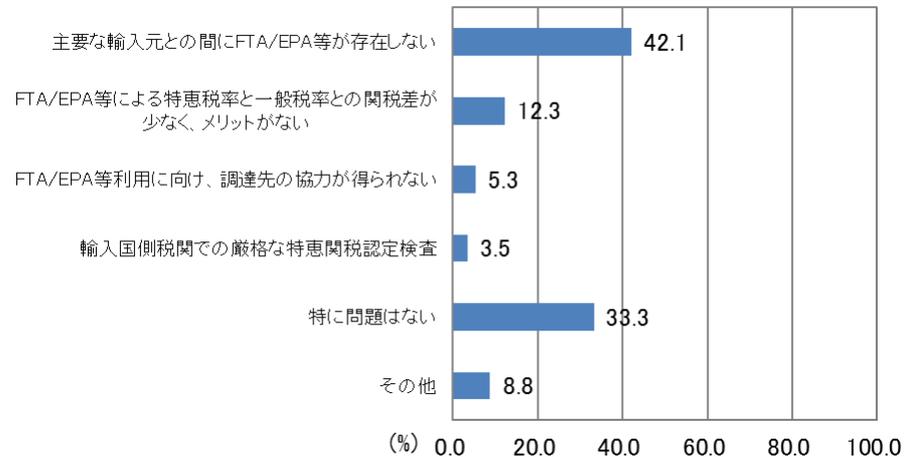
ブラジルへの輸入



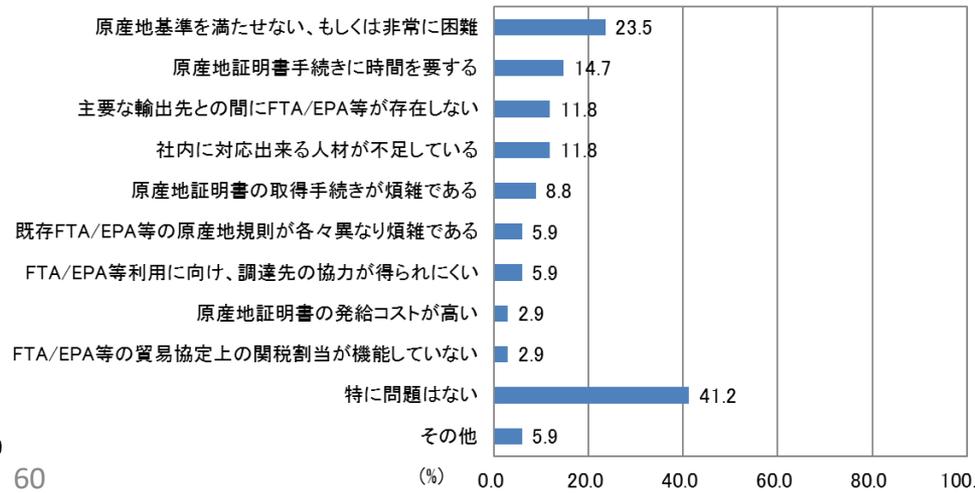
ブラジルからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: ブラジル(n=57)



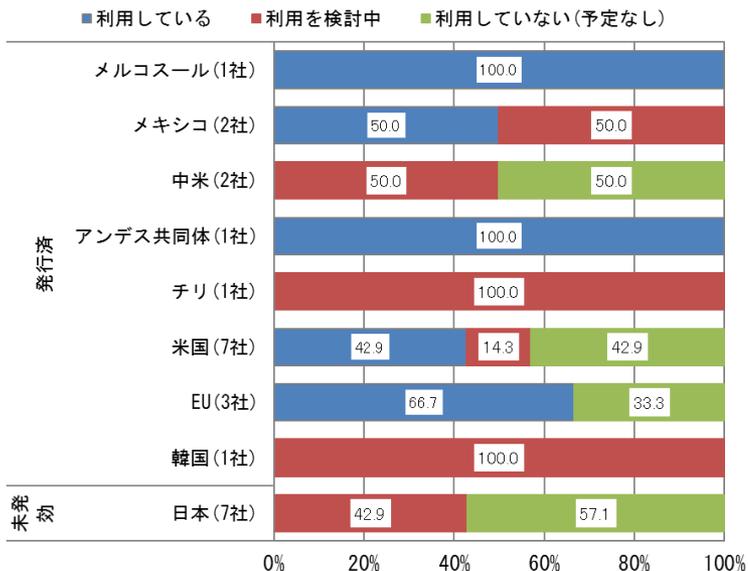
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: ブラジル(n=34)



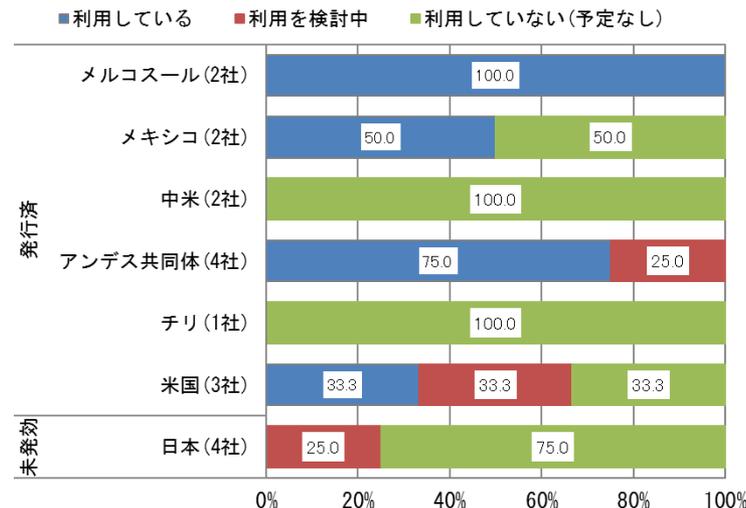
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):コロンビア

■ 前回調査時に引き続き、特に輸入面で日コロンビアEPAが発効された場合に利用を検討すると回答した割合が約半数となった。

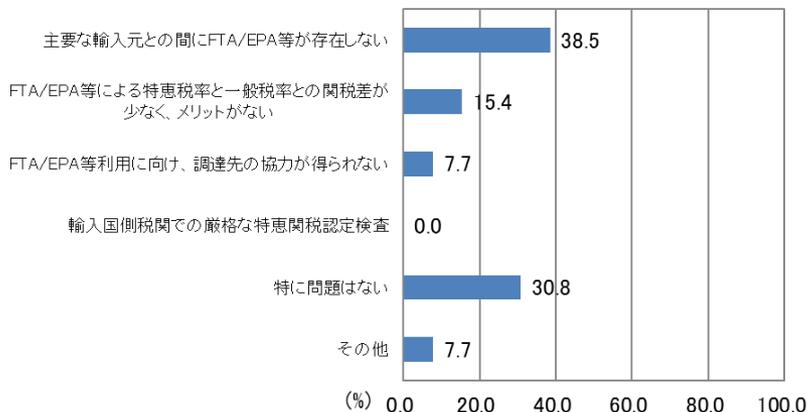
### コロンビアへの輸入



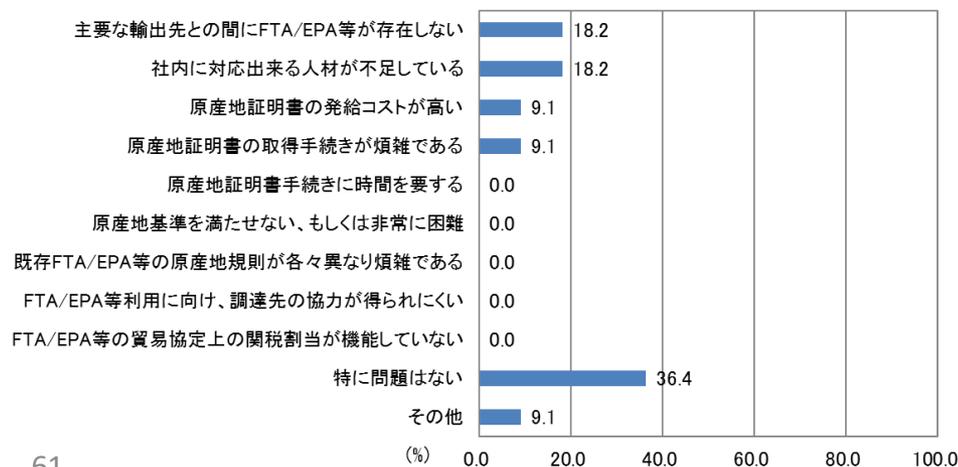
### コロンビアからの輸出



### FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:コロンビア(n=13)

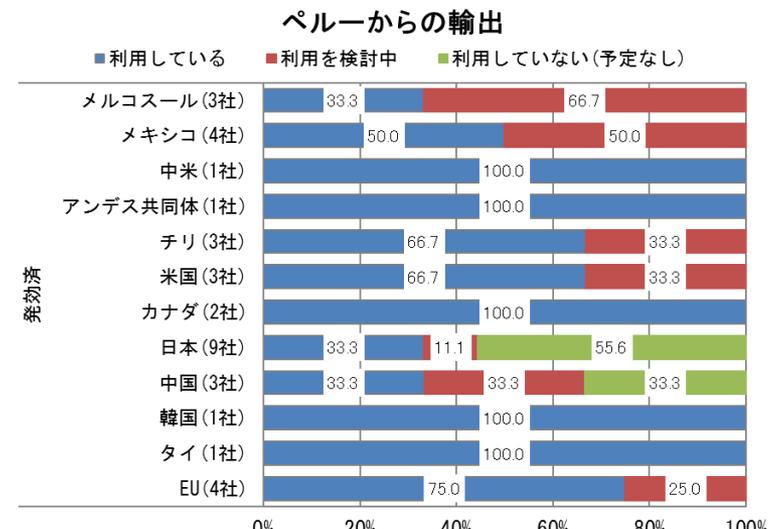
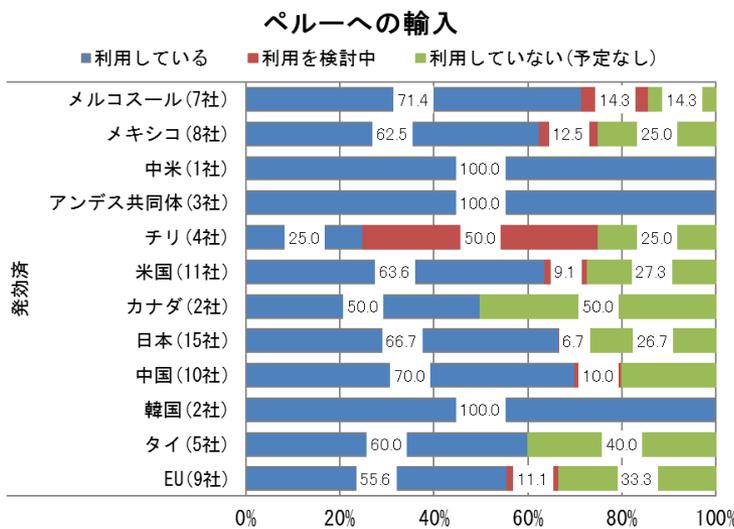


### FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:コロンビア(n=11)

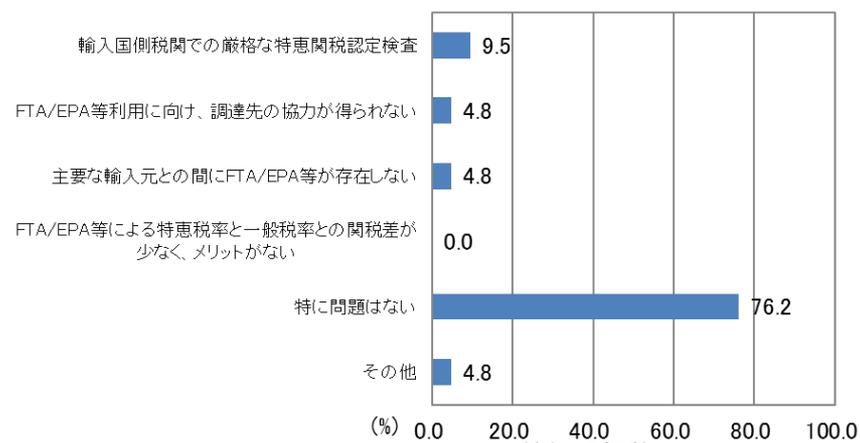


# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : ペルー

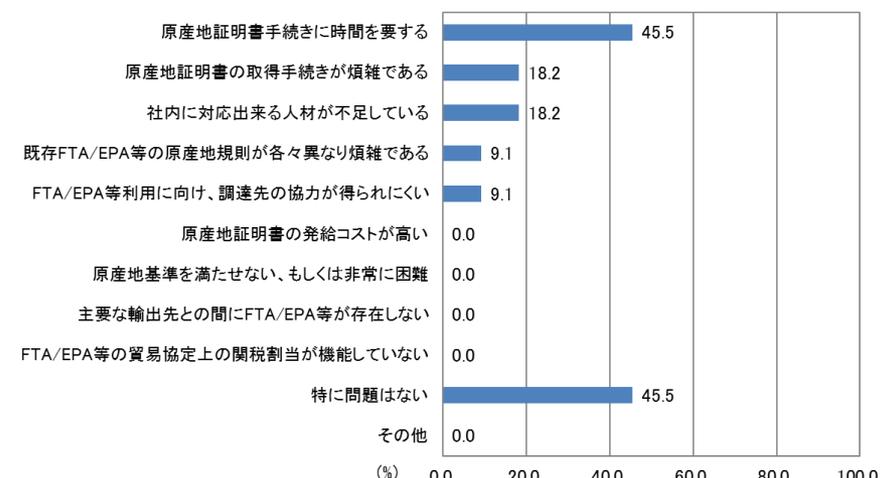
- 一次産品が中心産業で国内の製造業が発達していないことから、FTA/EPAは前年に引き続き輸出より輸入の方が活用されている。
- 輸出において、「原産地証明手続きに時間を要する」との回答が前回調査時より増加した(12.5% → 45.5%)。



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: ペルー(n=21)



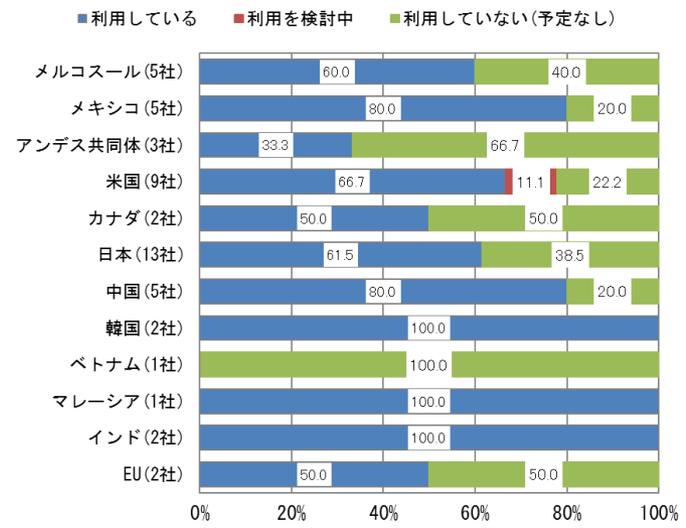
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: ペルー(n=11)



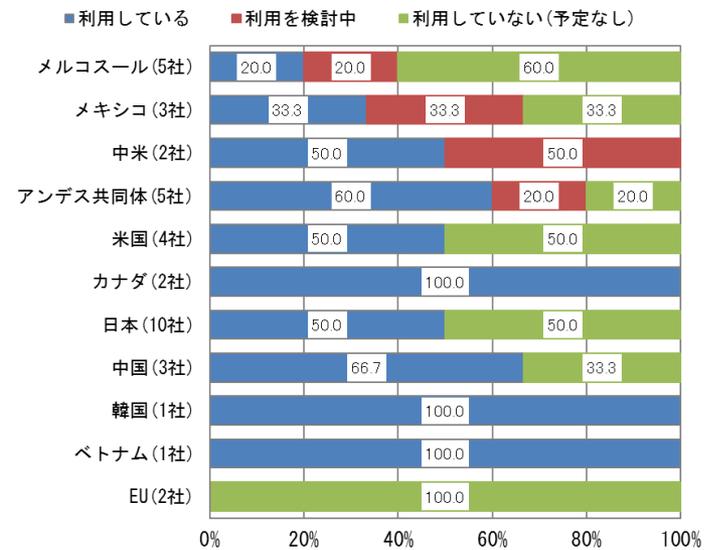
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : チリ

- 一次産品が中心産業で国内の製造業が発達していないことから、FTA/EPAは前年に引き続き輸出より輸入の方が活用されている。
- 輸入面で「特に問題はない」と回答した割合が9割を超えた。

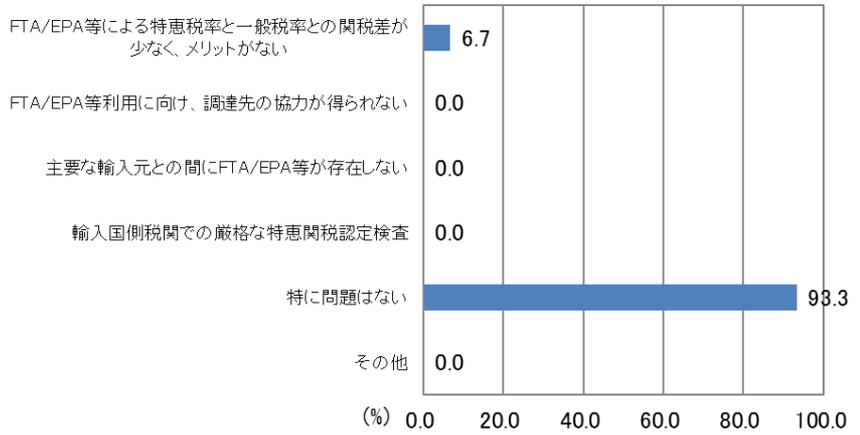
チリへの輸入



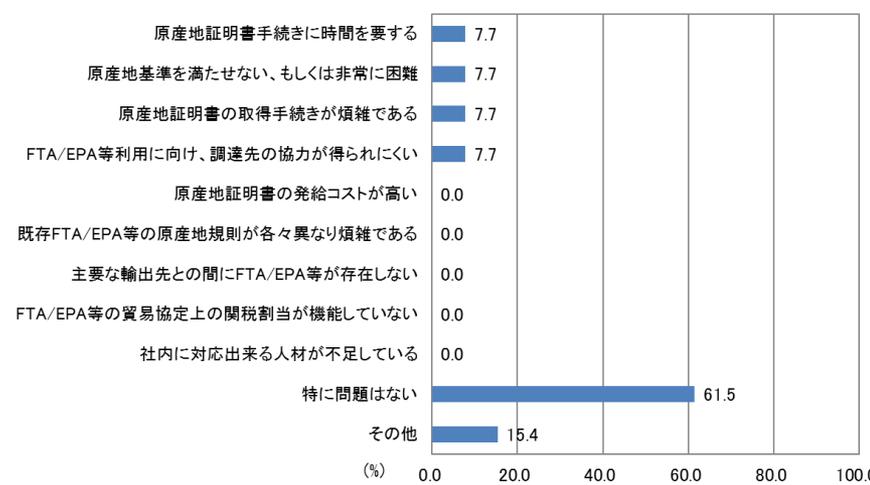
チリからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: チリ(n=15)

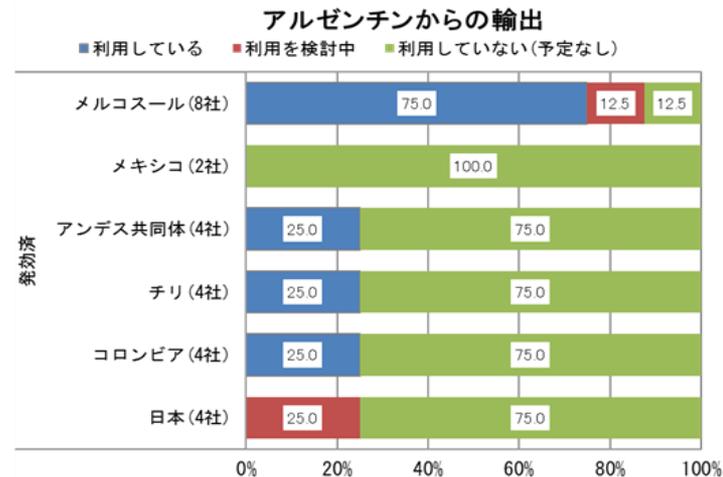
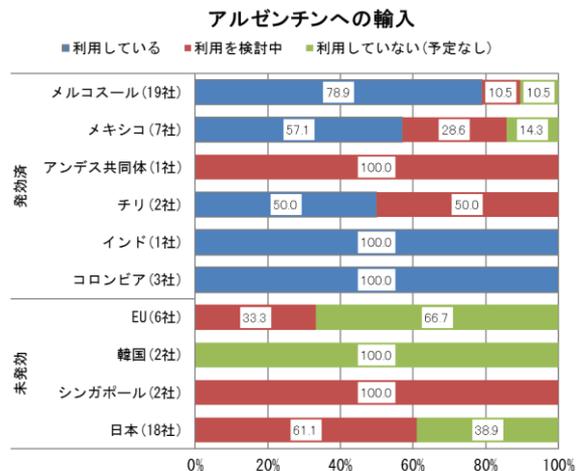


FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: チリ(n=13)

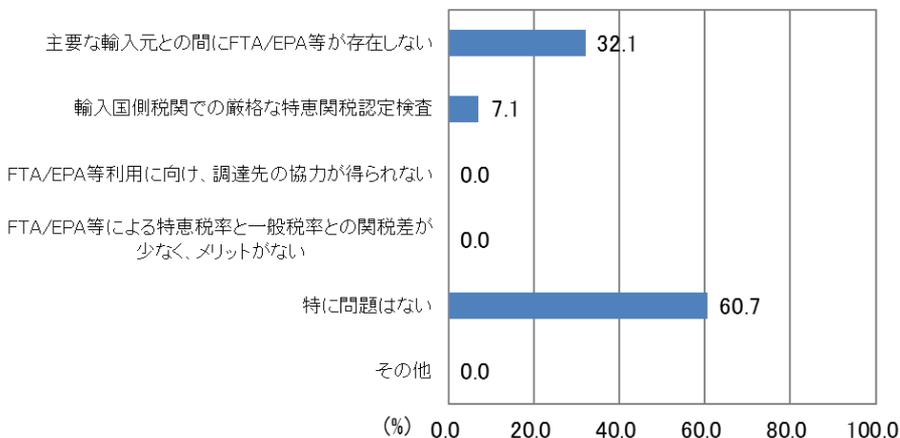


## II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):アルゼンチン

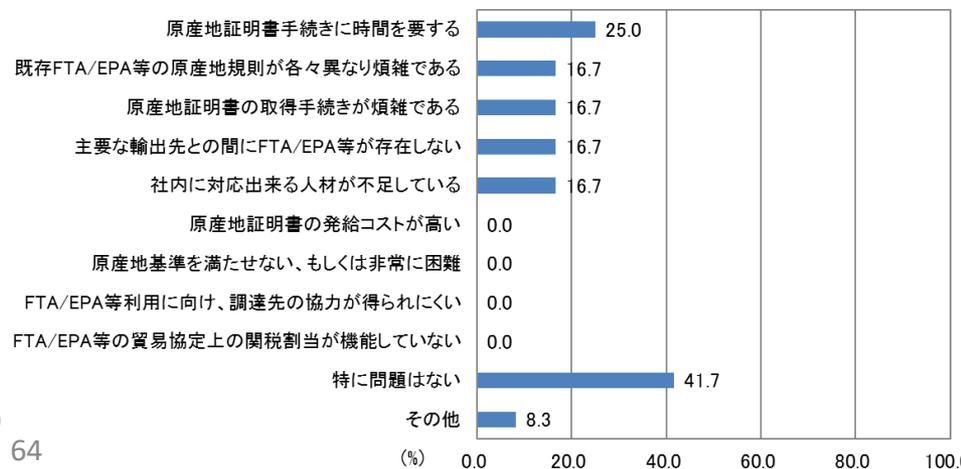
■アルゼンチンへの輸入について、発行済みのFTA/EPAを「利用していない」と回答する企業が前回調査と比較して大きく減少した。為替切り下げなどにより輸入がしにくくなる中、FTA/EPAのメリットを享受しようとする企業が増えたとみられる。「利用していない」と回答した割合は、メルコスール域内、対メキシコで共に減少した(それぞれ26.3%→10.5%、37.5%→10.5%)。対アンデス共同体、チリ、インド、コロンビアでも、回答企業数は少ないものの「利用していない」の回答割合が減少した。



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:アルゼンチン(n=28)



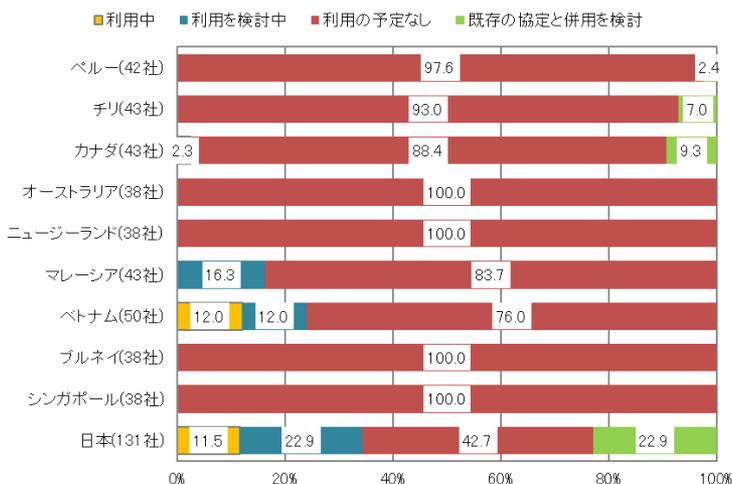
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:アルゼンチン(n=12)



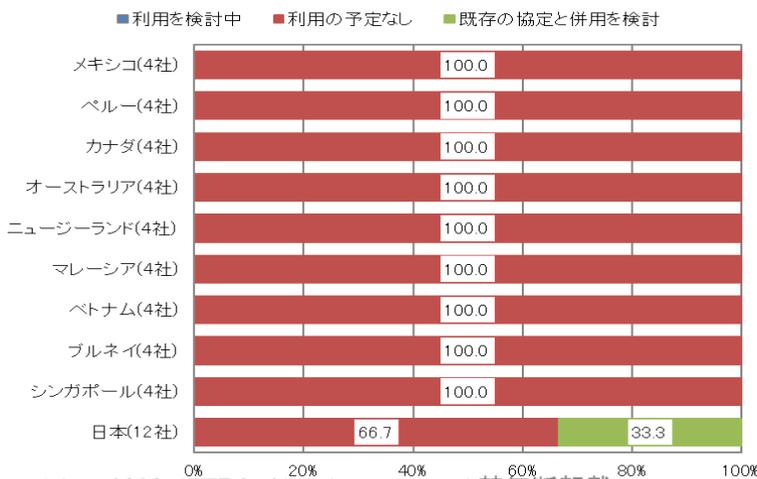
# II - 7 - (2) CPTPP (TPP11) の利用検討状況 (貿易実績のある企業対象) : 輸入

■メキシコ進出企業では、協定発効を受け対ベトナム輸入での協定利用が始まった。また、前回調査では日墨EPAとCPTPPの併用を検討すると回答した企業が45.0%に上ったが、今回調査では22.9%に減少し、代わりにCPTPPを利用中および利用検討中との回答が34.4%となった。ペルー進出企業は前回調査実施時よりも利用を検討すると回答のあった対象国が増加した(4か国→10か国)。

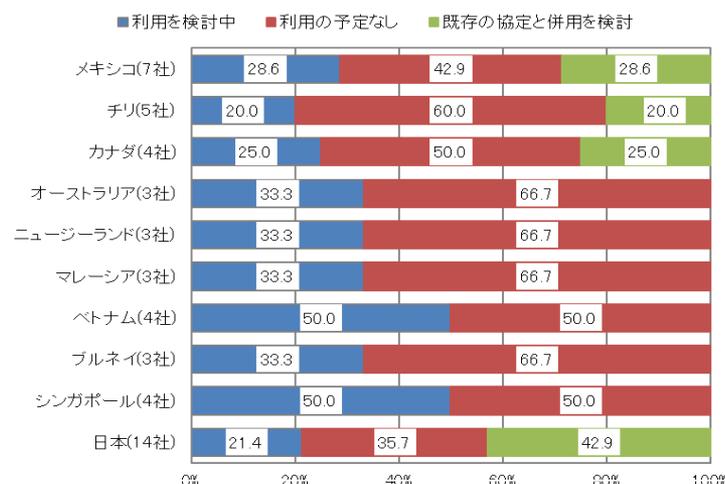
メキシコ進出日系企業によるメキシコへの輸入の際の利用



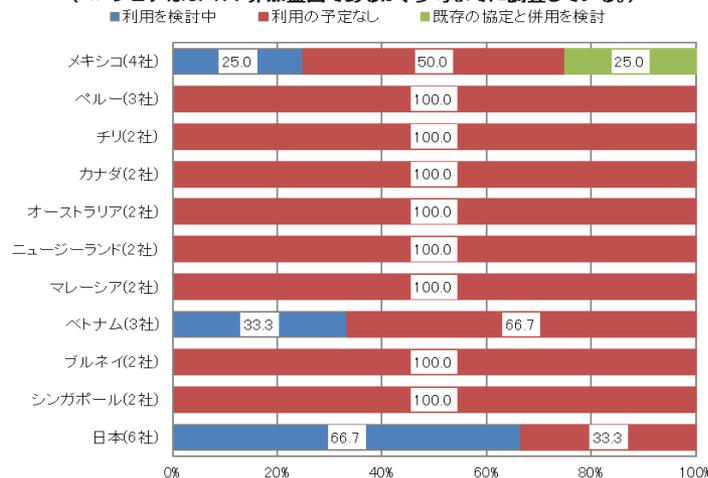
チリ進出日系企業によるチリへの輸入の際の利用



ペルー進出日系企業によるペルーへの輸入の際の利用



コロンビア進出日系企業によるコロンビアへの輸入の際の利用 (コロンビアはCPTPP非加盟国であるが、参考までに調査している。)



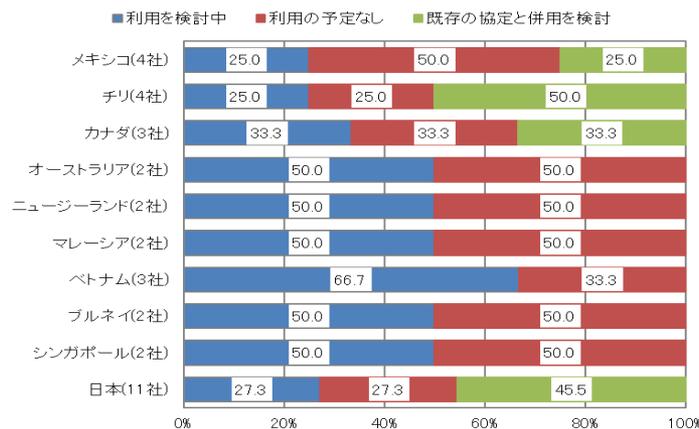
## II - 7 - (2) CPTPP (TPP11) の利用検討状況 (貿易実績のある企業対象): 輸出

■ メキシコ進出日系企業では、日墨EPAとの併用を検討との回答が前回調査から減少した(20.9% → 12.2%)。代わりに、CPTPPを利用中および利用検討中との回答が21.7%となり、輸入と同様に日墨EPAからCPTPP活用への変更が生じはじめている。ペルー進出企業は前回調査実施時よりも利用を検討すると回答のあった対象国が増加した(2か国→10か国)。

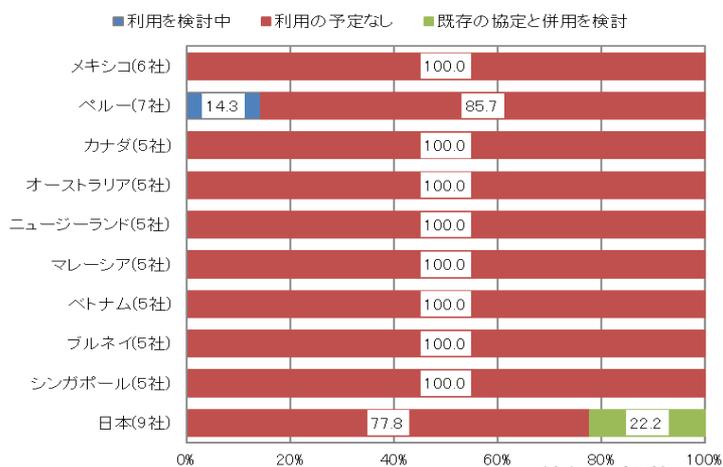
メキシコ進出日系企業によるメキシコからの輸出の際の利用



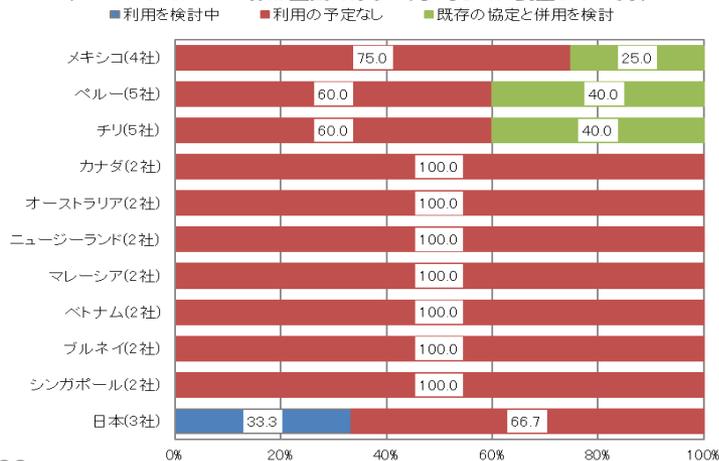
ペルー進出日系企業によるペルーからの輸出の際の利用



チリ進出日系企業によるチリからの輸出の際の利用



コロンビア進出日系企業によるコロンビアからの輸出の際の利用  
(コロンビアはCPTPP非加盟国であるが、参考までに調査している。)

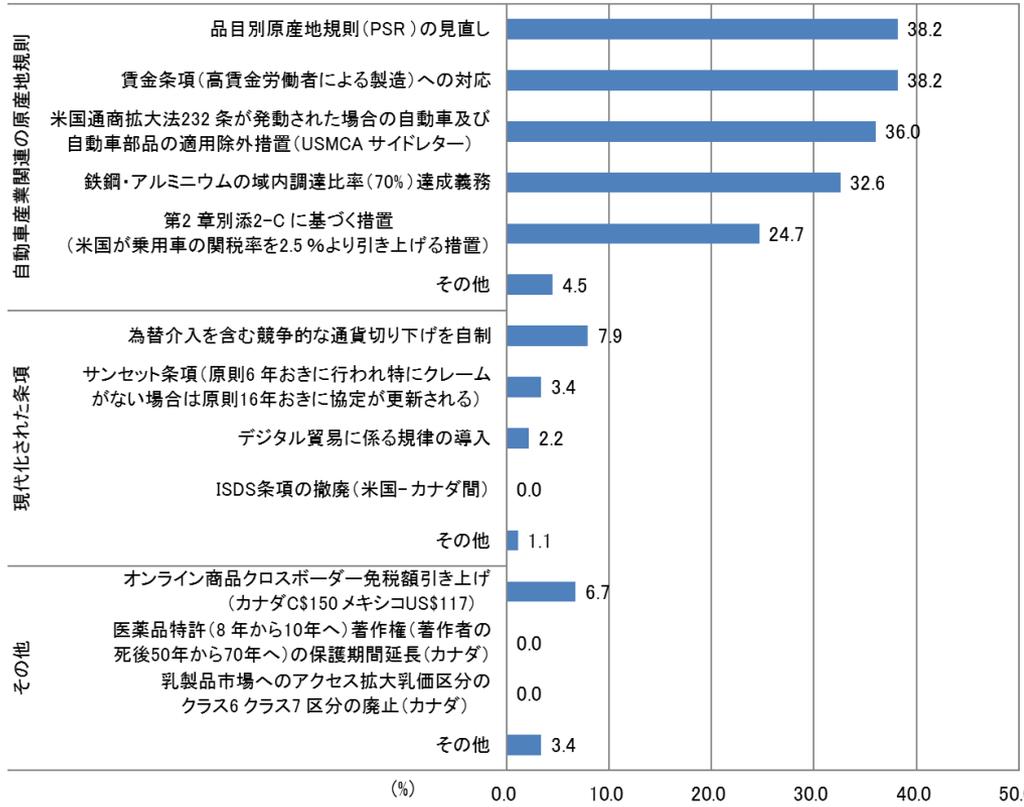
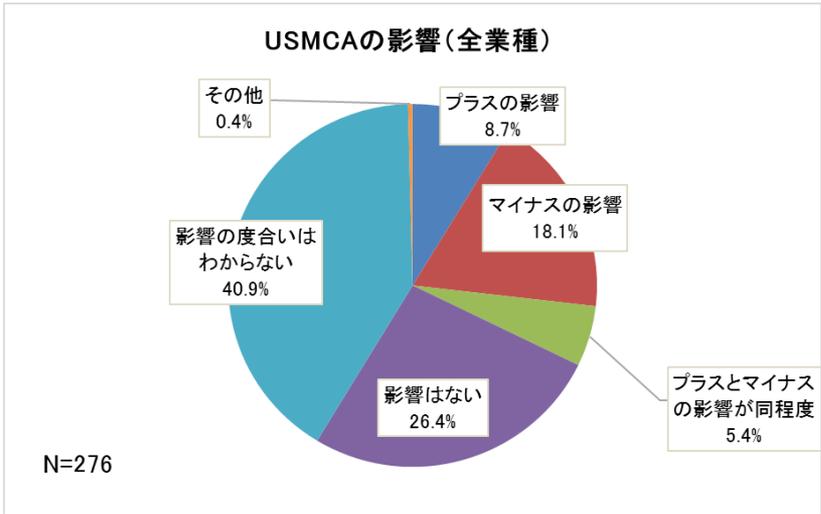


# II - 7 - (3)USMCA(新NAFTA)による影響について(メキシコ):全業種

■「影響の度合いはわからない」、「影響はない」との回答が過半を占めた。アンケート回答時点(10月1日~11月15日)では、新NAFTA(USMCA)法案が米議会で審議される見込みが全くなっていなかったことも影響したとみられる。

■影響がある(プラス、マイナス、プラスマイナス同程度)と回答した企業に具体的な内容を聞いたところ、「賃金条項への対応」と「PSRの見直し」を挙げた企業が最も多かった(38.2%)。「オンライン商品のクロスボーダー免税額引き上げ」を挙げた企業もあった(6.7%)。メキシコの場合、免税額の上限額が現行の50ドルから117ドルに引き上げられる。

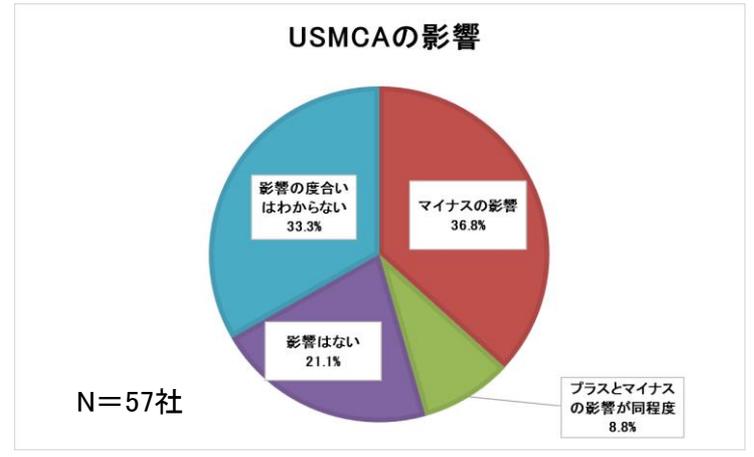
経営に影響を与える具体的事項:メキシコ(n=89)



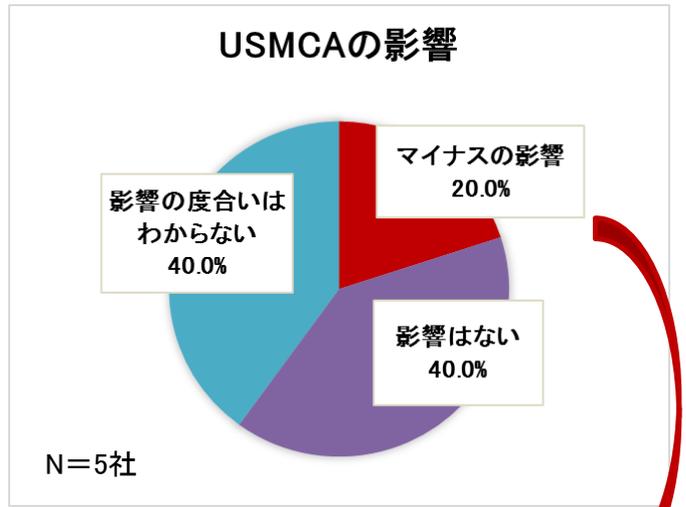
# II - 7 - (3)USMCA(新NAFTA)による影響について(メキシコ):輸送用機器

- 完成車メーカー(5社)でマイナスの影響ありとの回答は1社。具体的内容は賃金条項のみ。
- 部品メーカー(57社)では46%(26社)が影響ありと回答。具体的影響として最も多かったのは「米国通商拡大法232条による自動車・同部品の適用除外措置」(50%)。適用除外の対象となる数量に制限が設けられたことへの懸念だとみられる。完成車にも数量制限が設けられているが、企業数が多く個社では全体数量の把握が難しい自動車部品の方がより懸念が強い。次いで多かったのは賃金条項。

## 輸送用機器(自動車/二輪車)部品

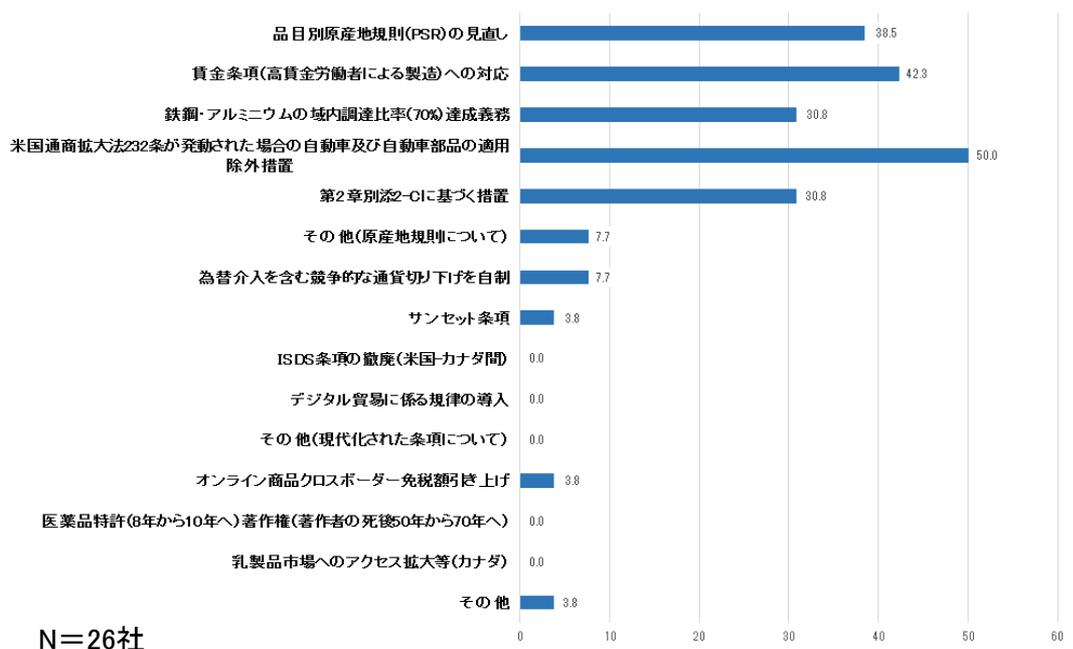


## 完成車(トラック含む)



【影響を与える具体的内容】  
 ■ 賃金条項(高賃金労働者による製造)への対応

影響を与える具体的な項目 (輸送用機器(自動車/二輪車)部品)

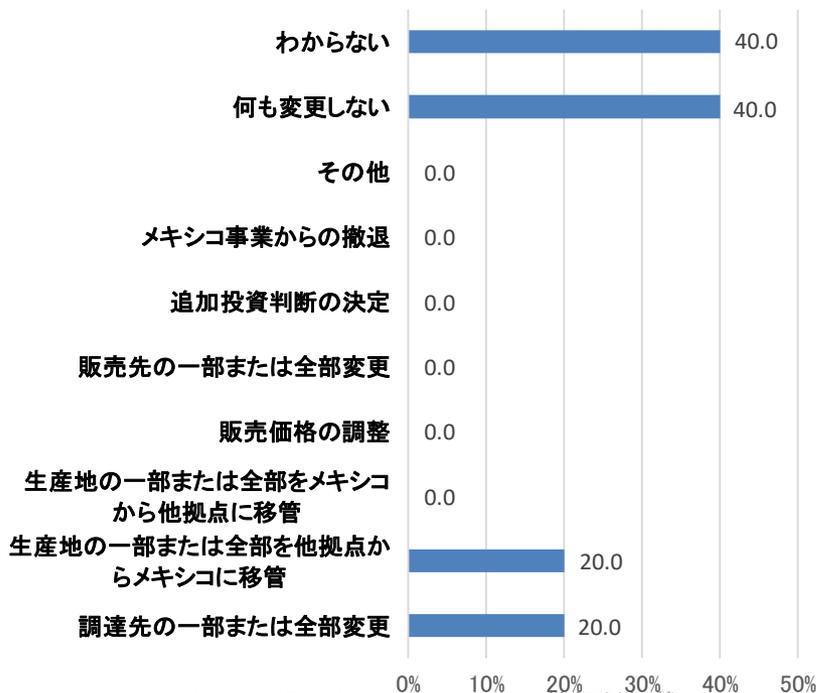


## II - 7 - (3)USMCA(新NAFTA)による影響(メキシコ):輸送用機器-具体的対応策

- 完成車では、「わからない」、「何も変更しない」が共に4割で最多だった。「生産地のメキシコへの移管」について、移管元は日本。「調達先の変更」では、変更元は日本およびアジア、移管先は米国およびメキシコだった。
- 輸送用機器部品では、「何も変更しない」が最も多かった。次いで多かったのが「生産地の他拠点からメキシコへの移管」(29.8%、17社)。そのうち、日本から移管すると回答した割合が最も高く(65%)、次いで米国(18%)、中国(12%)だった。一方、「生産拠点をメキシコから移転する」との回答は3.5%(2社)だった。移転先は米国(1社が回答)。「調達先の変更」は21.0%(12社)。うち、7社(58%)がメキシコへ、4社(33%)が米国に変更すると回答した。
- USMCAによる制度変更は、完成車よりも部品企業に対してより多くの対応を迫り、かつ、貿易相手と生産地が域外から域内に移る、いわゆる「貿易と投資の転換効果」が一部発生していることが確認された。

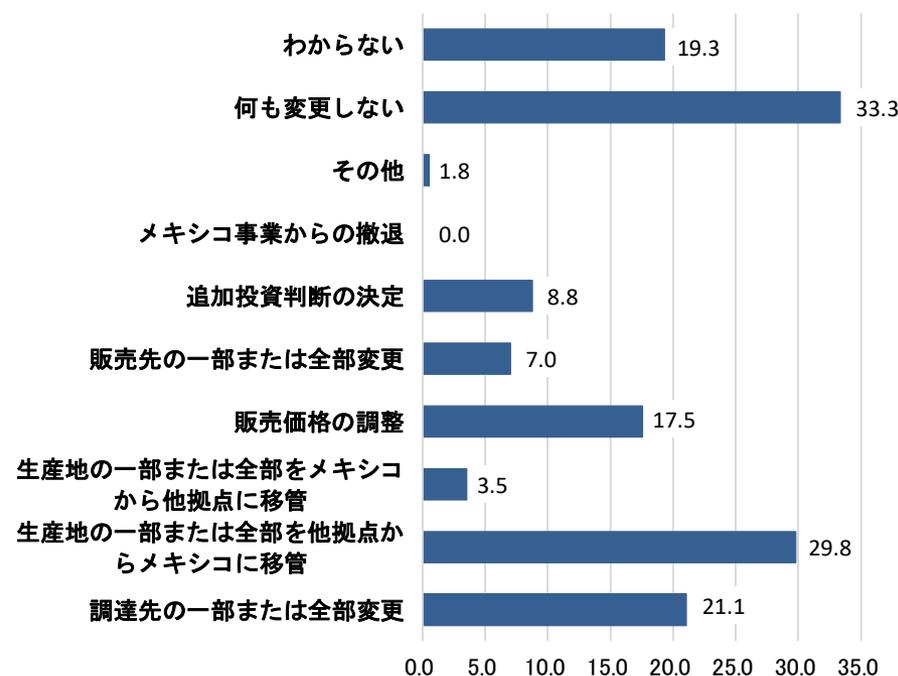
### 完成車(トラック含む)

具体的な対応策(n=5) (複数回答)



### 輸送用機器部品(自動車/二輪車)

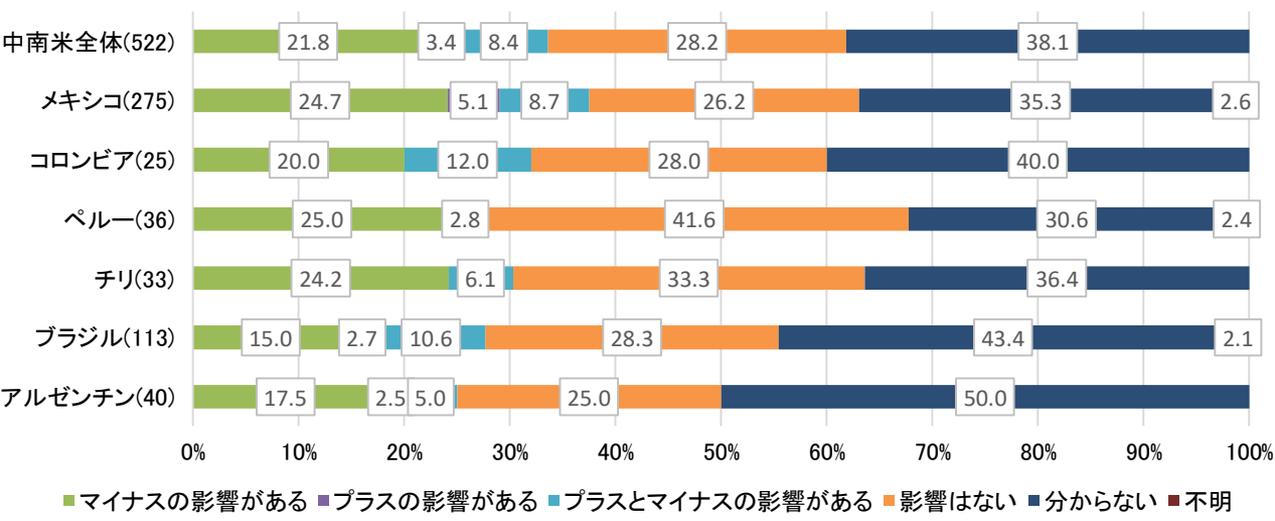
具体的な対応策(n=57) (複数回答)



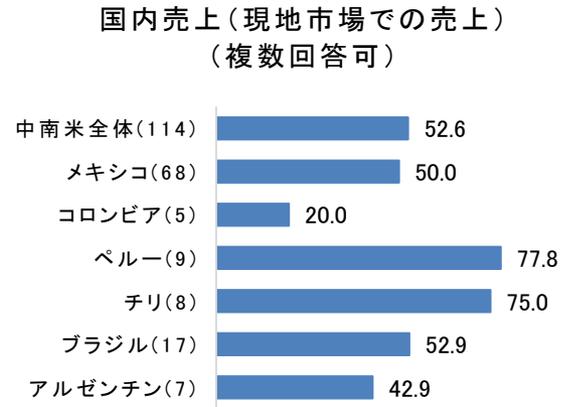
# II - 8 - (1) 通商環境の変化が与える現時点の影響

- 中南米全体では「わからない」と答えた割合が38.1%と最も高かった。また、いずれの国でも「影響はない」が「マイナスの影響がある」を若干上回った。
- 米国による貿易制限的な措置や米中摩擦関連の措置が、中南米に進出する日系企業に直接影響を与える可能性は低いことがこの結果につながったと言えよう。
- なお、マイナスの影響があると回答した企業(114社)に具体的内容を聞いたところ、最も割合が高かったのが「国内売上(現地市場での売上)」(52.6%)と「調達・輸入コスト」(40.4%)だった。

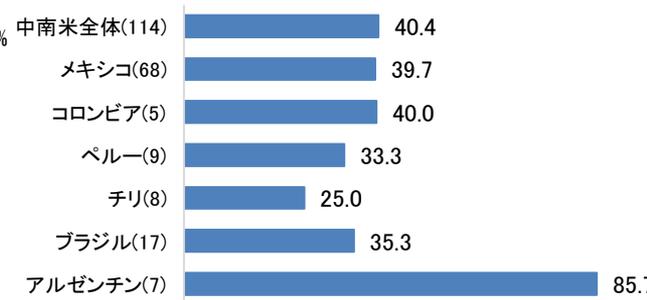
通商環境の変化が与える現時点の影響



主な具体的な影響  
(マイナスの影響があると回答した企業)



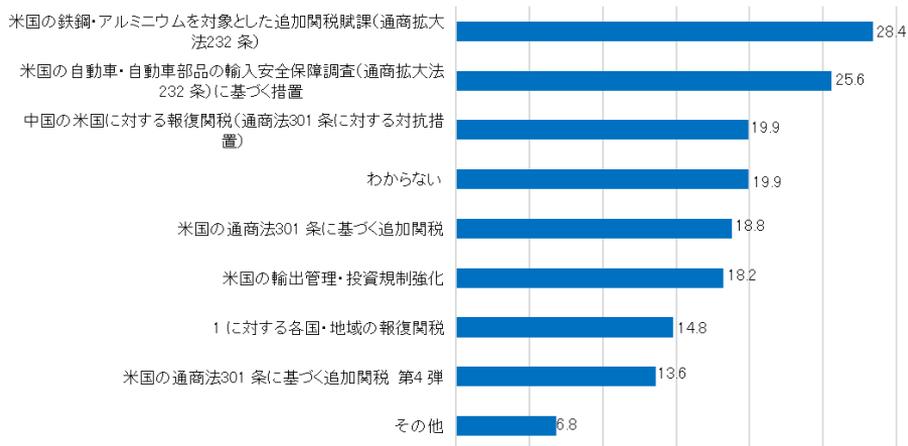
調達・輸入コスト  
(複数回答可)



## II - 8 - (1) 通商環境の変化が与える現時点の影響

■ 影響があると回答(プラス・マイナス・プラスマイナス同程度)した企業に、現時点で影響を受ける具体的な通商政策について聞いたところ、「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課(通商拡大法232条)が最も割合が高かった(28.4%)

具体的にどのような政策に影響を受けるか  
中南米全体(176)



■ メキシコでは、「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課(通商拡大法232条)」が最も多かった(36.8%)。次いで、「米国の自動車・自動車部品の輸入安全保障調査(通商拡大法232条)に基づく措置」(33.0%)。前者は進出日系企業に直接的な影響を与えるものではなく、後者はUSMCAにより事実上メキシコは除外されているが、かかる貿易制限的な措置が全体の経済活動をシュリンクさせていると回答者が見ている結果だといえそう。

具体的に影響を受ける主な政策(複数回答可)

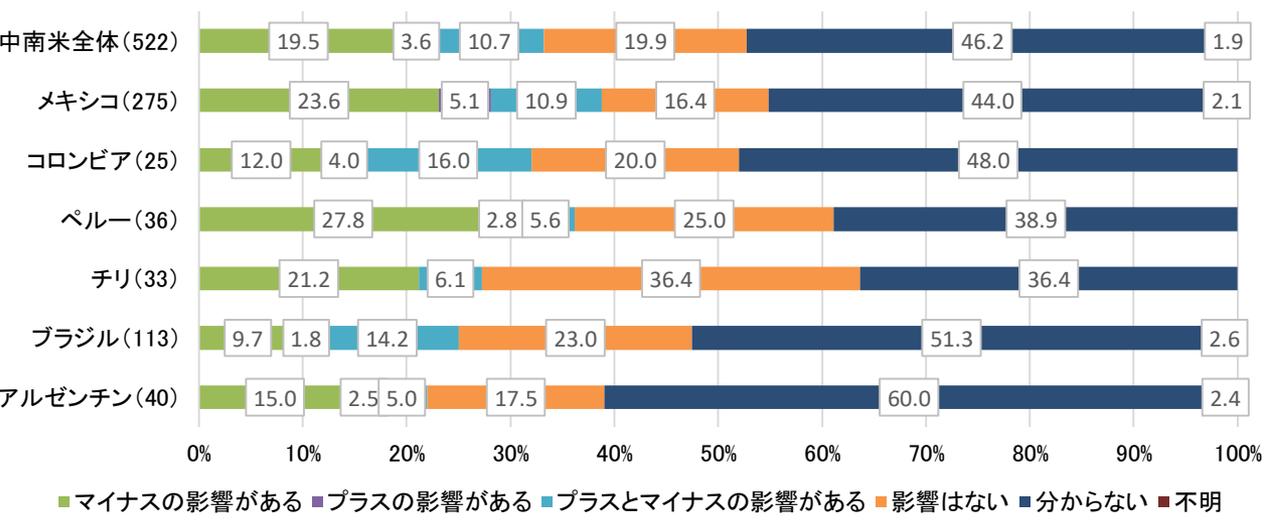
メキシコ(106)	米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課(通商拡大法232条) 36.8% 米国の自動車・自動車部品の輸入安全保障調査(通商拡大法232条)に基づく措置 33.0%
コロンビア(8)	米国の通商法301条に基づく追加関税 37.5% 中国の米国に対する報復関税(通商法301条に対する対抗措置) 25.0%
ペルー(10)	中国の米国に対する報復関税(通商法301条に対する対抗措置) 30.0% 米国の自動車・自動車部品の輸入安全保障調査(通商拡大法232条)に基づく措置 30%
チリ(10)	中国の米国に対する報復関税(通商法301条に対する対抗措置) 40.0% 米国の輸出管理・投資規制強化 30.0% 米国の通商法301条に基づく追加関税 第4弾 30.0% 米国の通商法301条に基づく追加関税 30.0%
ブラジル(32)	わからない 43.8% 米国の通商法301条に基づく追加関税 18.8%
アルゼンチン(10)	わからない 60% 中国の米国に対する報復関税(通商法301条に対する対抗措置) 20%

# II - 8 - (2) 通商環境の変化が与える今後の影響

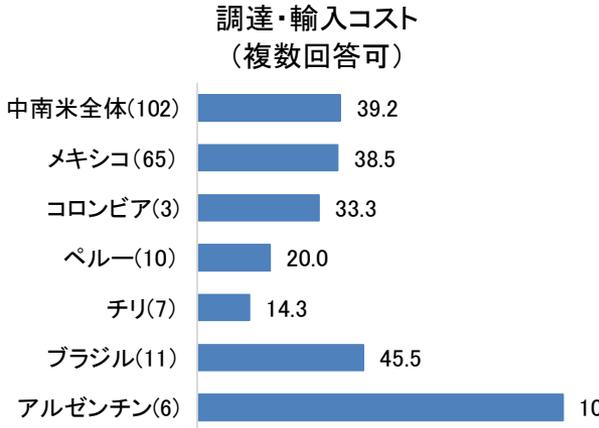
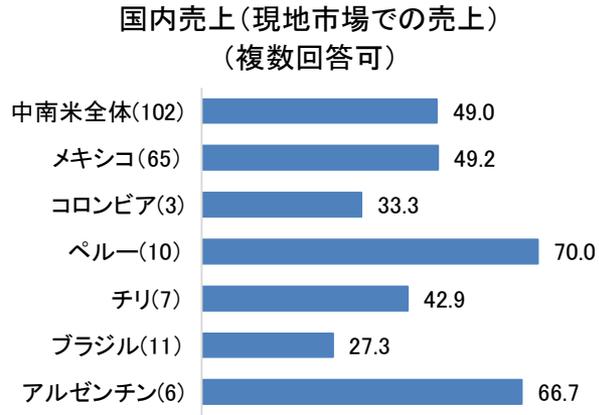
■ 中南米全体では、今後影響を与える具体的な通商政策について「わからない」と回答した割合が最も高かった(46.2%)。また、いずれの国でも「影響はない」が「マイナスの影響がある」を若干上回り、現時点での影響に関する回答(P72)とほぼ同じ傾向だった。

■ 今後の影響が大きい具体的な政策で回答割合が高いのは、順に「国内売上(現地市場での売上)」(49.0%)、「調達・輸入コスト」(39.2%)だった。

通商環境の変化が与える今後の影響



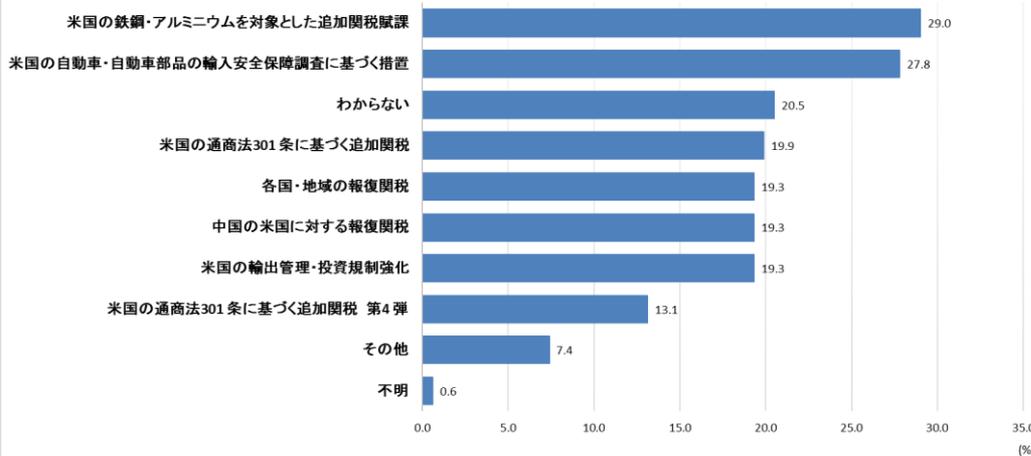
主な具体的な影響(マイナスの影響があると回答した企業)



## II - 8 - (2) 通商環境の変化が与える今後の影響

■ 中南米全体では、今後影響を受ける具体的な通商政策は「米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課（通商拡大法232条）が最も割合が高かった（29.0%）」

今後具体的にどのような政策に影響を受けるか  
中南米全体（176）



■ メキシコでは「通商拡大法232条に基づく措置」が最多だった。メキシコは自動車・同部品への適用についてはUSMCAで事実上除外され、鉄鋼・アルミについては進出日系企業に直接影響を与えるものではないが、かかる貿易制限的な措置が全体の経済活動をシュリンクさせていると回答者が見ている結果だといえそうだ。

■ アルゼンチン、コロンビア、ブラジルでは、「わからない」と回答した割合が最も高かった（それぞれ、55.6%、50.0%、42.9%）。

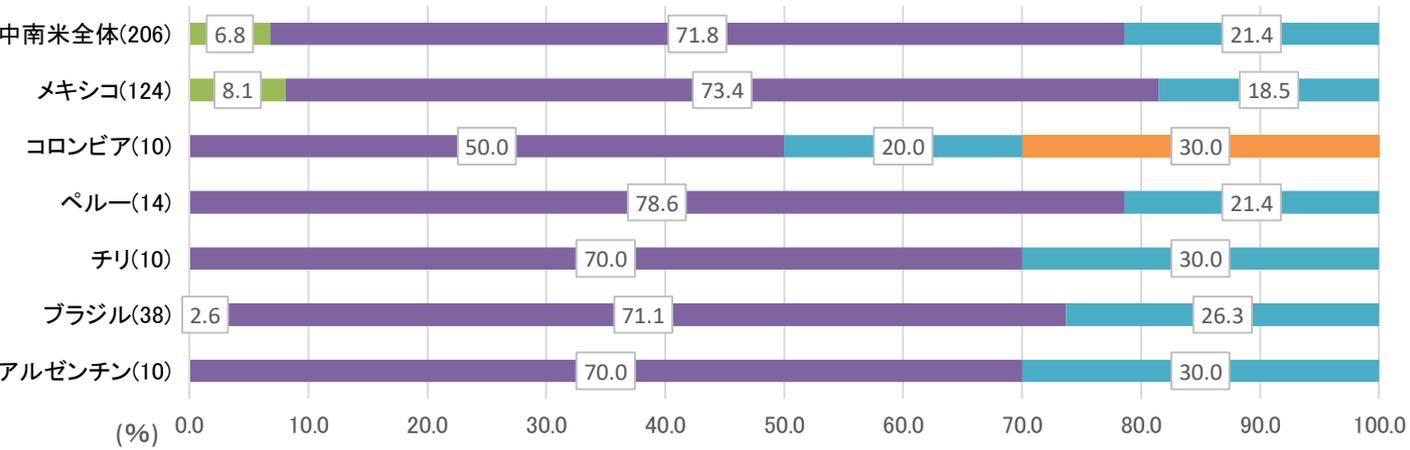
### 具体的に影響を受ける主な政策（複数回答可）

メキシコ(109)	米国の自動車・自動車部品の輸入安全保障調査（通商拡大法232条）に基づく措置 38.5% 米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課（通商拡大法232条） 36.7%
コロンビア(8)	わからない 50.0% 米国の通商法301条に基づく追加関税 25.0% 米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課（通商拡大法232条） 25.5%
ペルー(13)	米国の通商法301条に基づく追加関税 53.8% 中国の米国に対する報復関税（通商法301条に対する対抗措置） 38.5%
チリ(9)	通商拡大法232条に対する各国・地域の報復関税 33.3% 米国の通商法301条に基づく追加関税 33.3%
ブラジル(28)	わからない 42.9% 米国の鉄鋼・アルミニウムを対象とした追加関税賦課（通商拡大法232条） 21.4% 通商拡大法232条に対する各国・地域の報復関税 21.4% 中国の米国に対する報復関税（通商法301条に対する対抗措置） 21.4%
アルゼンチン(9)	わからない 55.6% 中国の米国に対する報復関税（通商法301条に対する対抗措置） 22.2% その他 22.2%

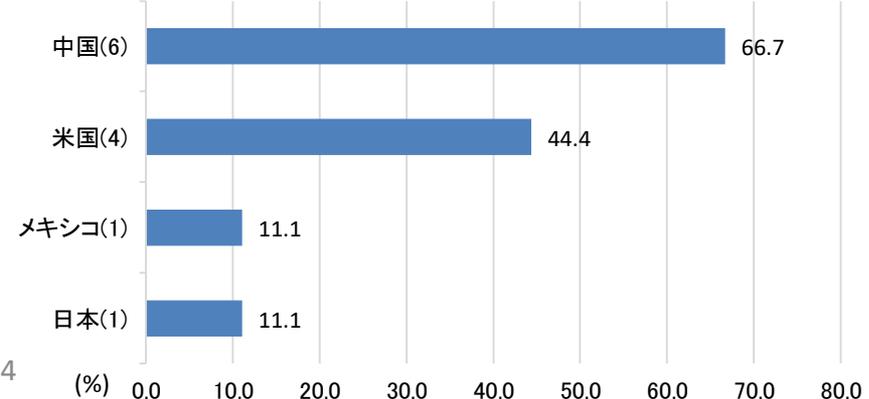
## II - 8 - (3) 通商環境の変化に対する対応策(生産地の移管)

■ 生産地の移管を実施または実施予定と回答した企業があったのは、メキシコとブラジルのみだった。  
 ■ メキシコでは、10社(8.1%)が移管と回答。うち6社が中国から移管すると回答。一方、メキシコから移管すると回答したのは7社だった。移管先は日本、米国、チェコ、東南アジア(ベトナム、フィリピン、マレーシア、タイ)。なお、メキシコから外国に移管すると回答した7社のうち6社は、外国からメキシコに移管するとも回答しており、企業グループ内でのグローバルな生産再編が一部発生している模様。

生産地の移管(実施済み含む)



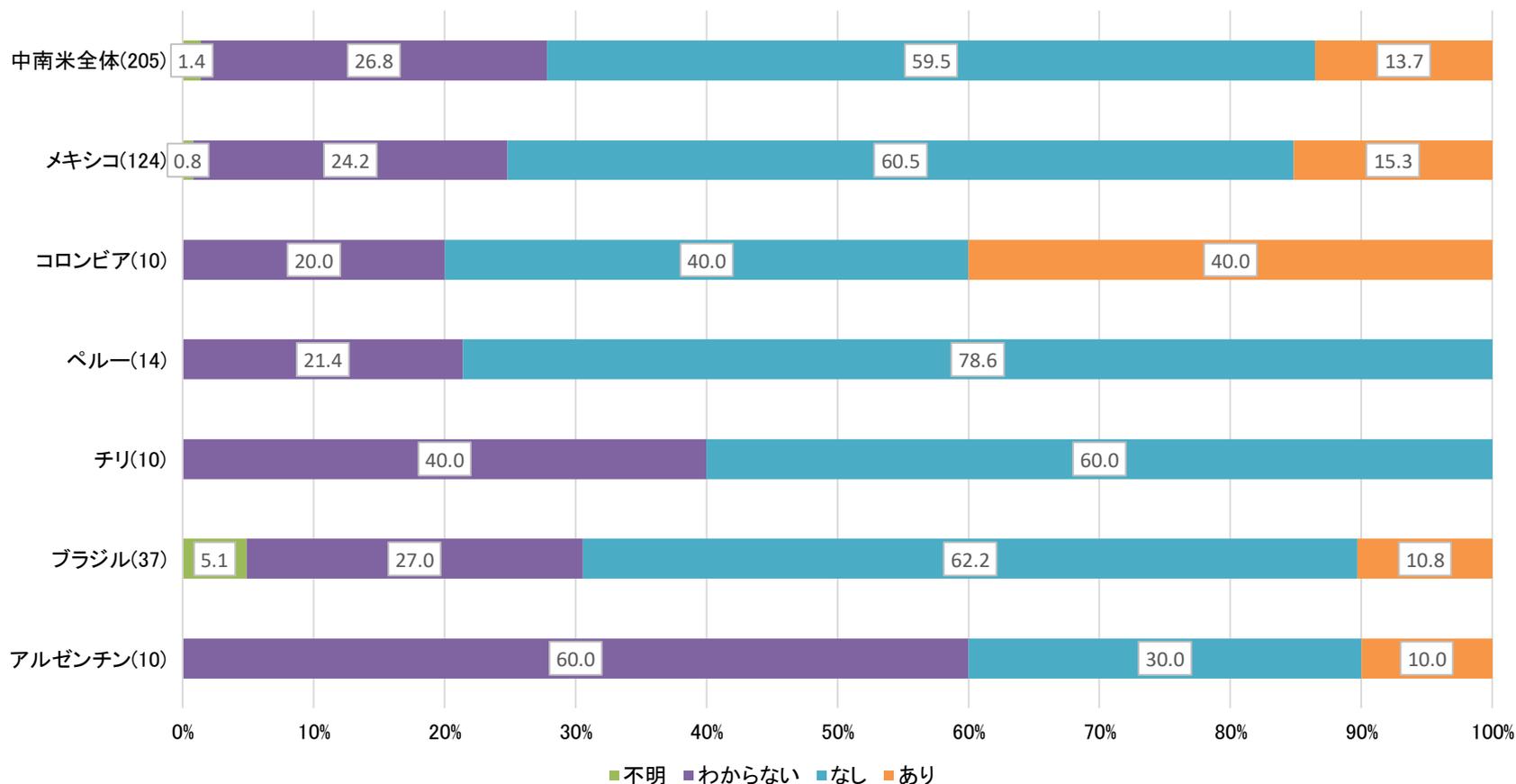
メキシコに移管する場合の生産移管元 (複数回答可)



## II-8-(4) 通商環境の変化に対する対応策(調達先の変更)

- 通商環境の変化を受け、中南米全体では「調達先の変更なし」と回答した企業割合が最も高かった(59.5%)。アルゼンチン以外でも「調達先の変更なし」と回答した企業の割合が最も高かった。アルゼンチンでは「わからない」と回答した割合が最も高かった(60.0%)。
- ペルー、チリでは調達先の変更ありと回答した企業はいなかった。

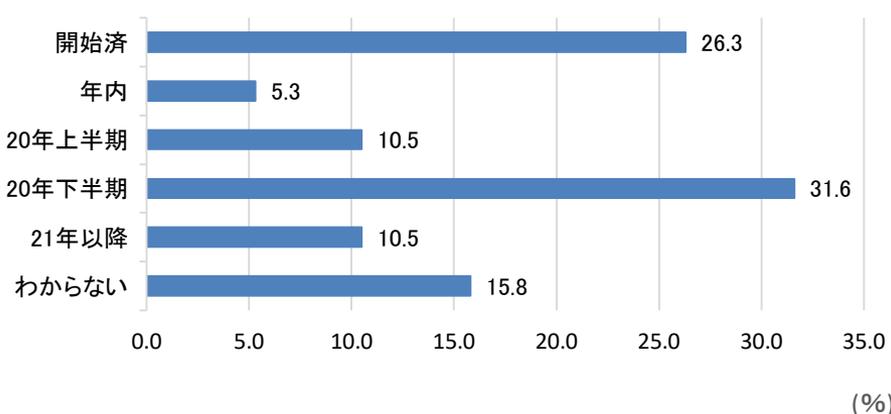
調達先の変更(実施済み含む)



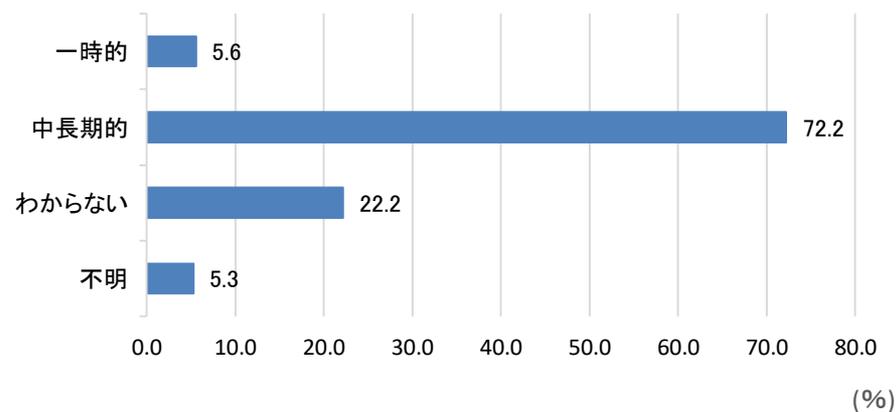
## II-8-(4) 通商環境の変化に対する対応策(調達先の変更)

- 回答企業数の多かったメキシコを見ると、通商環境の影響を受けた調達先の変更について、「あり」と回答した企業のうち、メキシコでは、USMCA発効を考慮し「20年下半期」と回答した割合が最も高かった(31.6%)。
- 「変更の期間」は「中長期的」の回答割合が最も高く(72.2%)、「変更の規模」については「一部(1%~10%未満)」が最も高かった(70.6%)。

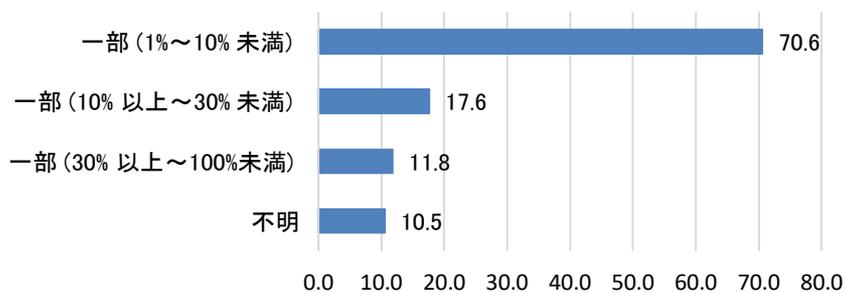
変更開始時期  
メキシコ(19)



変更の期間  
メキシコ(18)



変更の規模  
メキシコ(17)



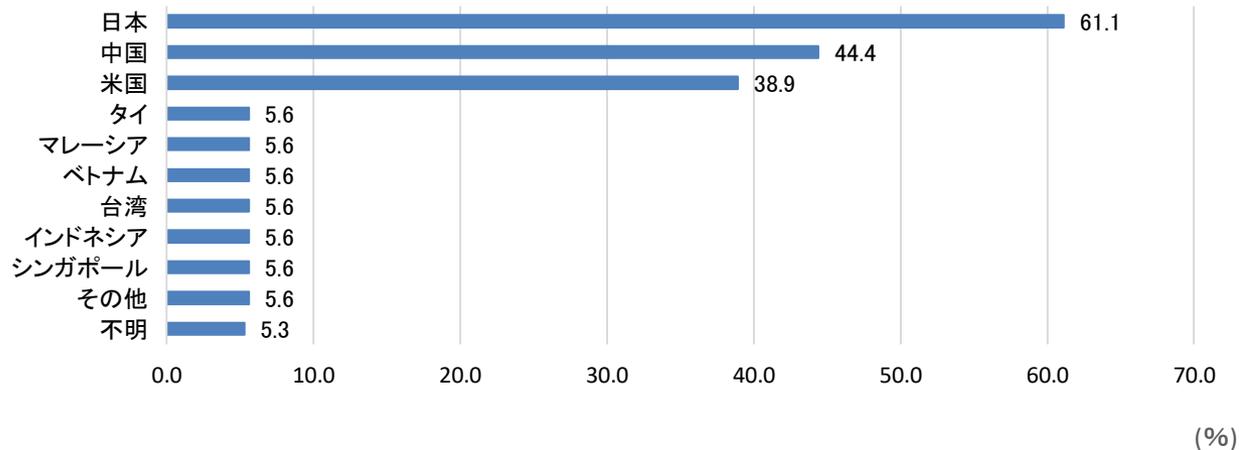
## II - 8 - (4) 通商環境の変化に対する対応策(調達先の変更)

### 【メキシコ】

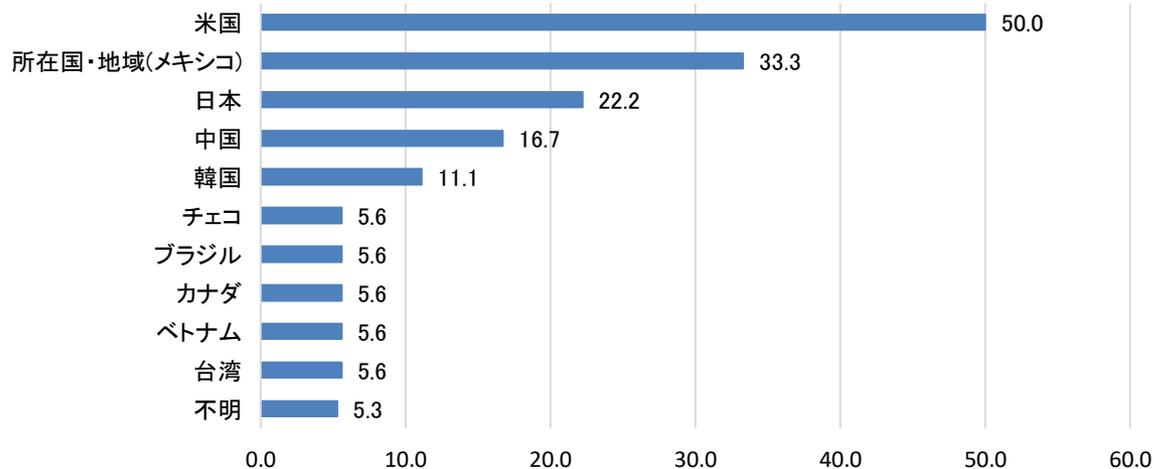
■ 通商環境の変化の影響を受けた調達先の変更について、「あり」と回答した企業のうち、変更前の調達先トップは「日本」(61.1%)、中国(44.4%)だった。

■ 一方、変更後の主な調達先は「米国」(50.0%)、「メキシコ」(33.3%)となり、調達先の北米域外から域内への変更(貿易転換効果)が明確に表れる結果となった。

変更前の主な調達先  
メキシコ(18) (複数回答可)



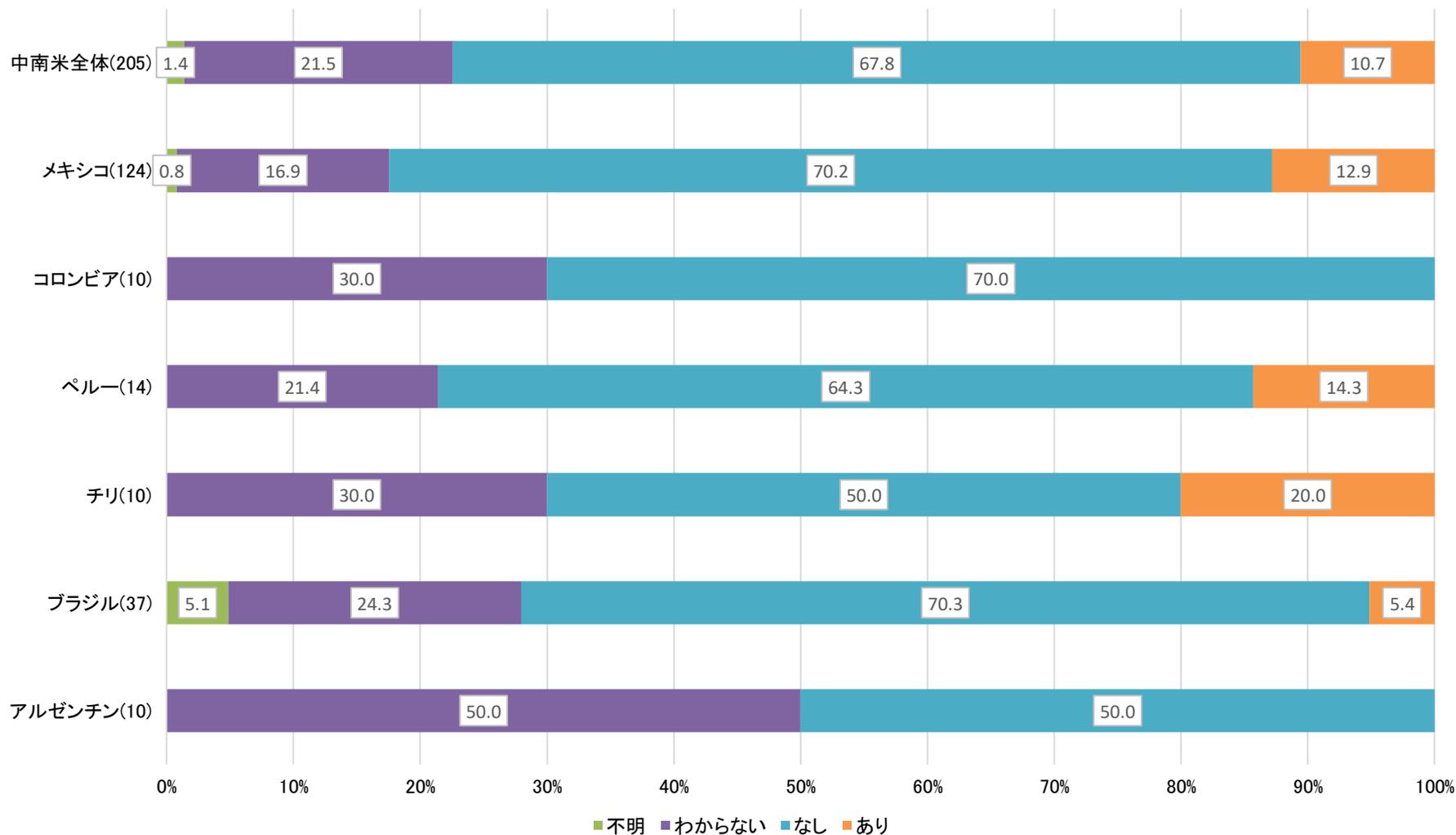
変更後の主な調達先  
メキシコ(18) (複数回答可)



## II - 8 - (5) 通商環境の変化に対する対応策(販売先の変更)

■通商環境の変化を受け、中南米全体では「販売先の変更なし」と回答した企業割合が最も高かった(67.8%)。

販売先の変更(実施済み含む)

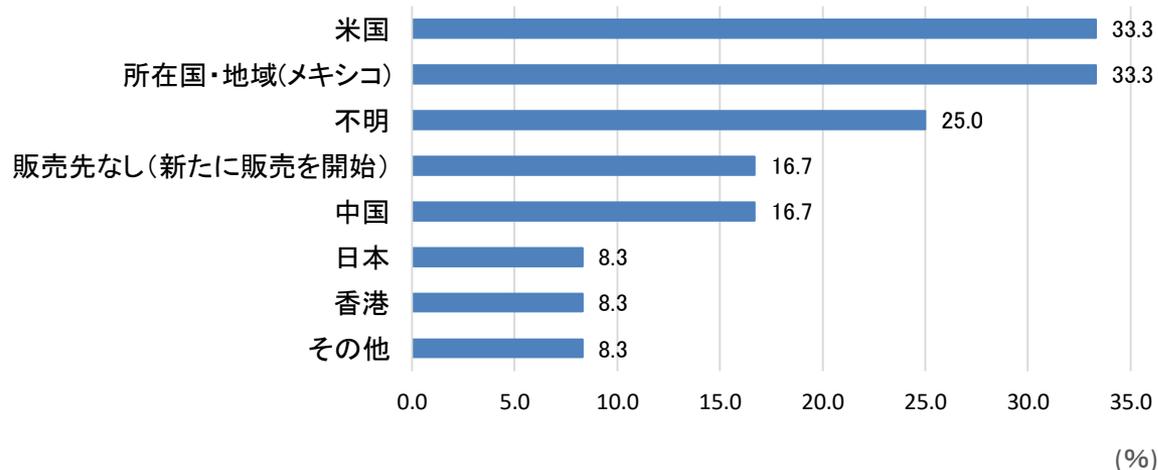


## II - 8 - (5) 通商環境の変化に対する対応策(販売先の変更)

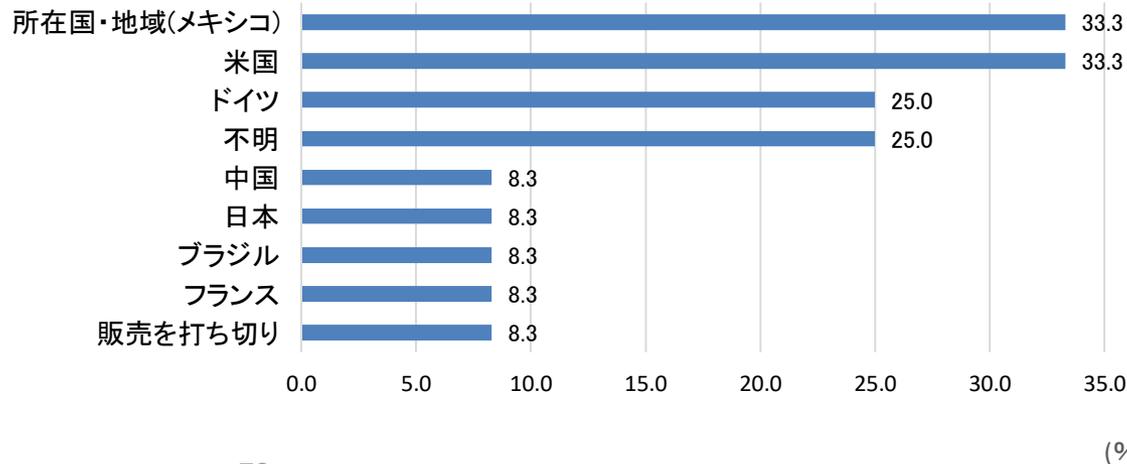
### 【メキシコ】

■通商環境の変化の影響を受けた販売先の変更について、「あり」と回答した企業のうち、変更前の主な販売先について、「所在国・地域(メキシコ)」および「米国」が共に33.3%で回答割合が最も高かった。変更後も変化はなかった。

変更前の主な販売先  
メキシコ(12) (複数回答可)



変更後の主な販売先  
メキシコ(12) (複数回答可)

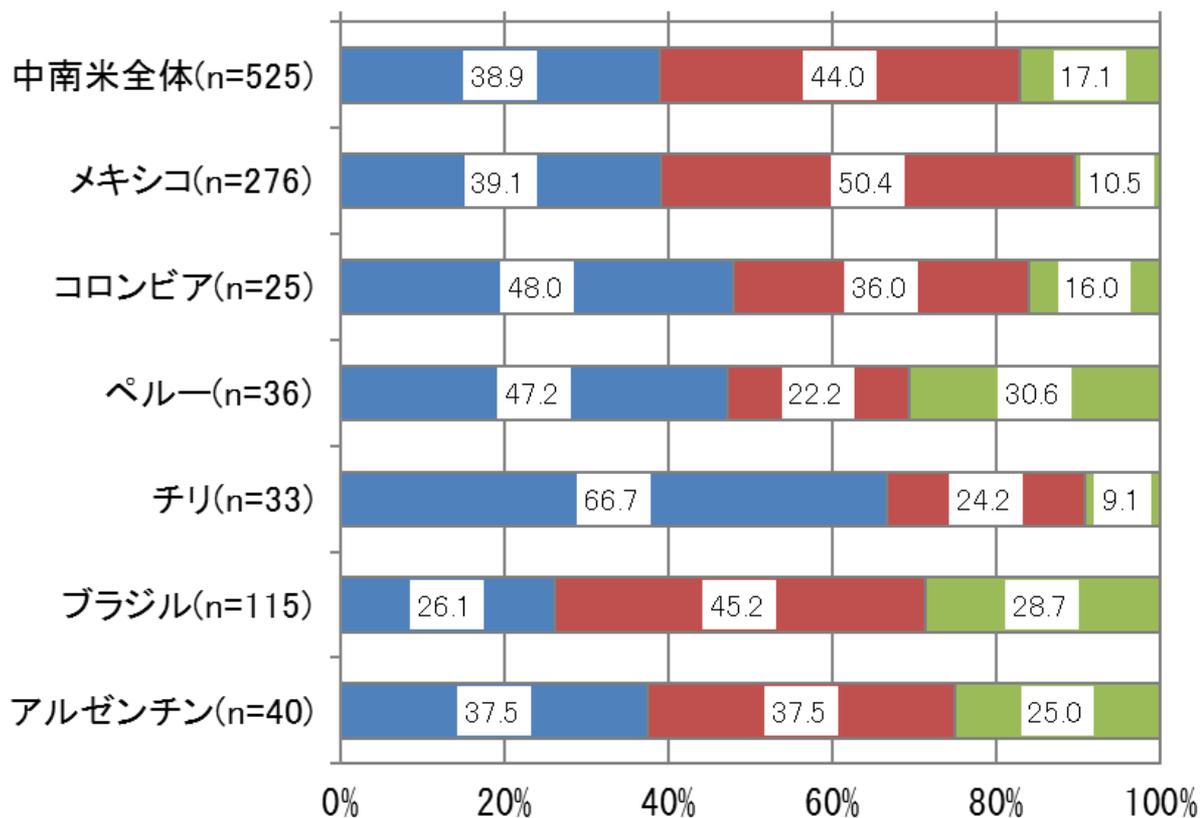


## II - 9 - (1) 初期投下資本の回収状況

■チリ、コロンビア、ペルーでは初期投資資本を回収できた割合が高い(それぞれ66.7%、48.0%、47.2%)。一方、メキシコでは「いいえ」と答えた企業の割合が高いが(50.4%)、これは進出歴の浅い企業が多いため。

### 貴社では貴国での初期投下資本を回収できましたか

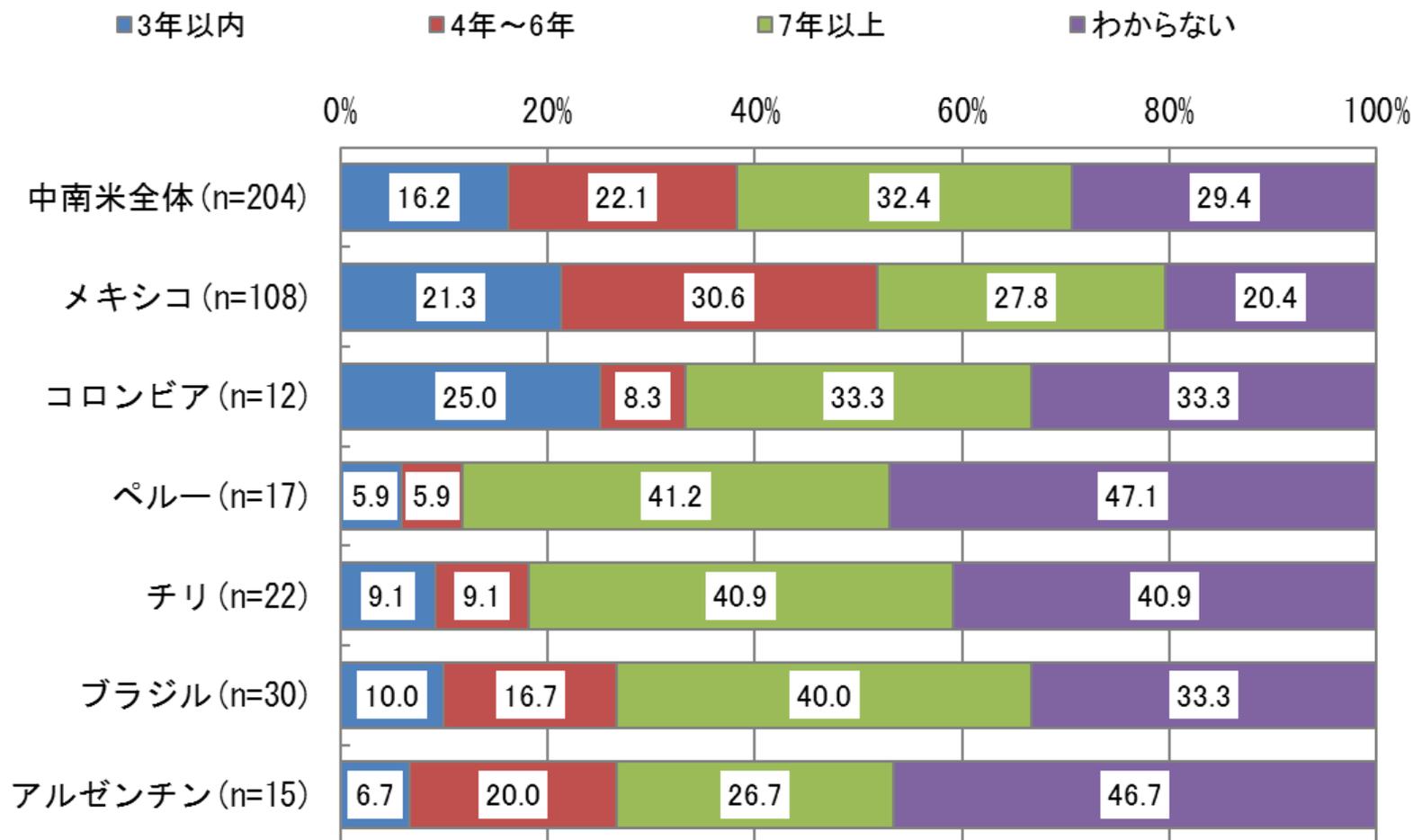
■はい ■いいえ ■わからない(資本形態の変更などにより)



## II - 9 - (2) 既に初期投下資本を回収した企業が、回収に要した期間

■ 資源ビジネスを中心とするペルーやチリでは、初期投下資本の回収に要した時間が長い。

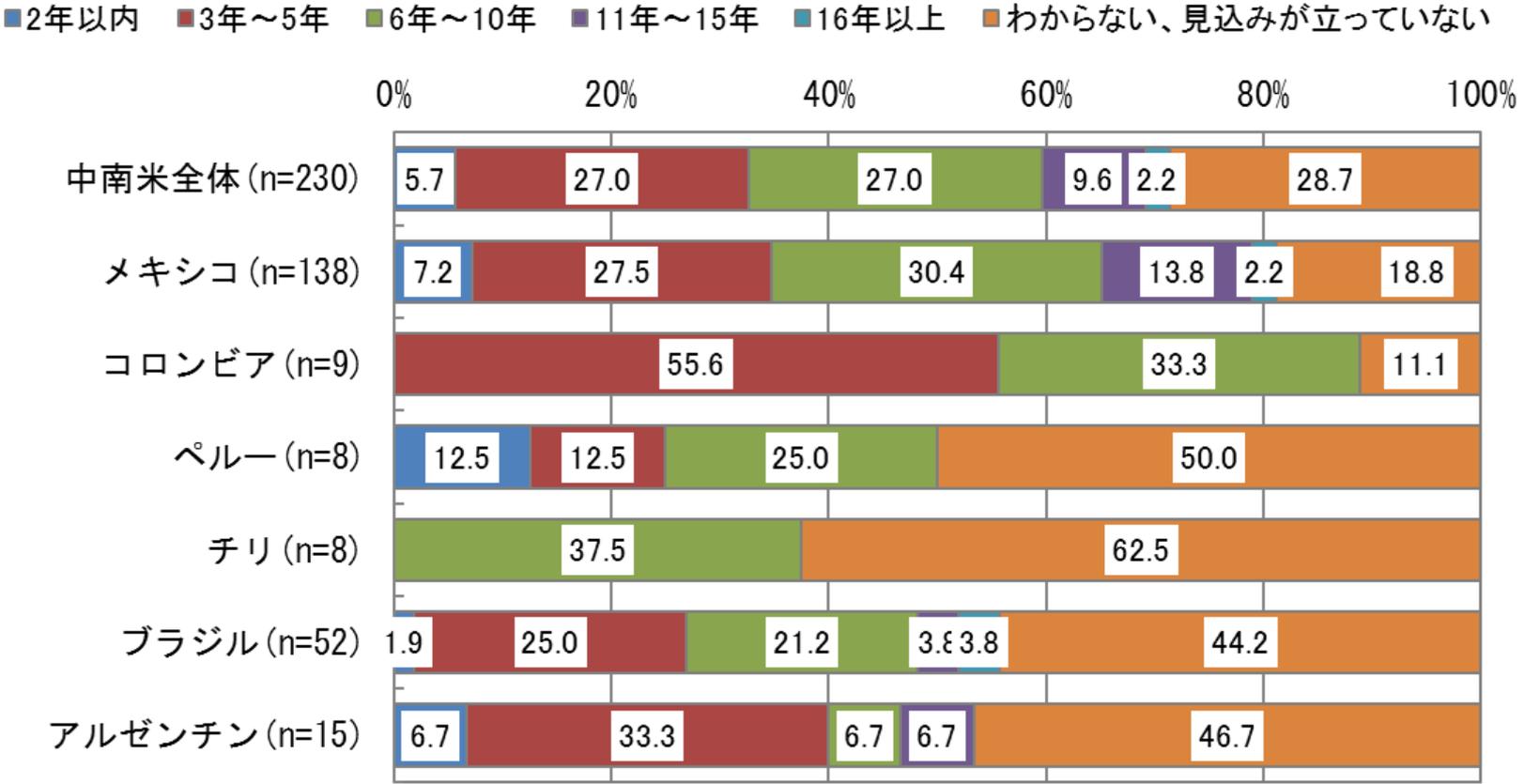
### 初期投下資本の回収にかかった年数



## II - 9- (3) 初期投下資本が回収できておらず、今後回収に要する期間

■アルゼンチンでは現地で生産を行う企業を中心に、「わからない、見込みが立っていない」と回答した割合が高かった。前回調査と比べて23.6ポイント上昇している。政権交代による先行き不透明感から見込みが立たないと考える企業が多いとみられる。

### 初期投下資本の回収見込み



本資料に関する問い合わせ先：  
日本貿易振興機構（JETRO）  
海外調査部米州課

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32

Tel: 03-3582-4690

[https://www.jetro.go.jp/world/cs\\_america/](https://www.jetro.go.jp/world/cs_america/)