



2024年度

海外進出日系企業実態調査 | 中南米編

-地政学リスクへの懸念は強まるも、有望な現地市場への期待が継続-

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

2024年12月

目次

調査概要	2
調査結果のポイント	4
I. 営業利益見通し	5
II. 今後の事業展開の方向性	16
III. 競争環境の変化	21
IV. 投資環境	27
V. サプライチェーン	39
VI. FTA/EPAの利用状況	45

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、2024年8月20日～9月27日

4. 回収状況

- 723社に回答を依頼し377社より回答を得た。回答率は52.1%。

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（社）	企業規模構成比（%）	中小企業（社）	企業規模構成比（%）	不明（社）	企業規模構成比（%）	
メキシコ	358	173	45.9	90	52.0	83	48.0	121	69.9	52	30.1	0	0.0	48.3
ブラジル	195	86	22.8	39	45.3	47	54.7	73	84.9	13	15.1	0	0.0	44.1
アルゼンチン	53	36	9.5	17	47.2	19	52.8	19	52.8	17	47.2	0	0.0	67.9
チリ	56	37	9.8	12	32.4	25	67.6	29	78.4	8	21.6	0	0.0	66.1
ペルー	25	22	5.8	8	36.4	14	63.6	15	68.2	7	31.8	0	0.0	88.0
コロンビア	23	14	3.7	6	42.9	8	57.1	12	85.7	2	14.3	0	0.0	60.9
ベネズエラ	13	9	2.4	4	44.4	5	55.6	8	88.9	1	11.1	0	0.0	69.2
中南米全体	723	377	100.0	176	46.7	201	53.3	277	73.5	100	26.5	0	0.0	52.1

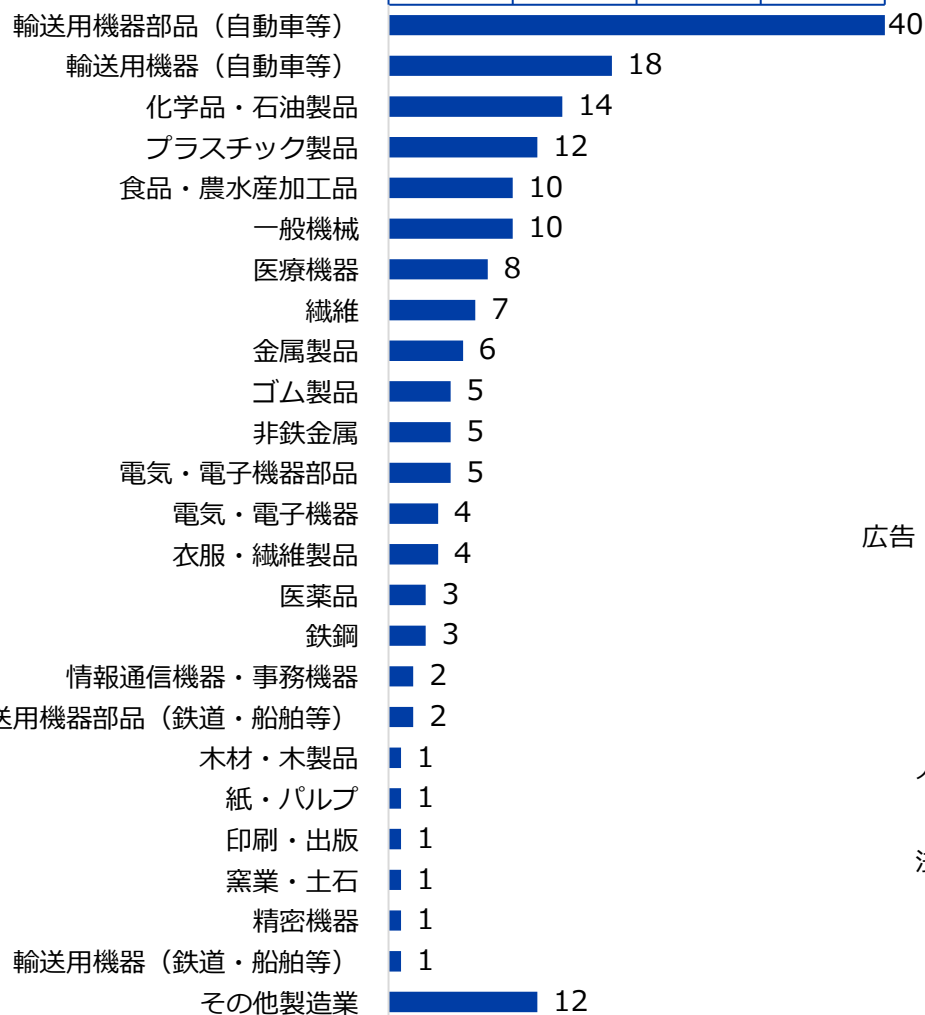
6. 備考

- 調査は1999年から実施し、本年度は第25回目。図表の数値は四捨五入しているため、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に鑑み、一部の設問に限り質問。
- 図表内のn数は全て有効回答ベース。
- 調査終了日を9月24日から9月27日まで延長したことによって、ブラジルの回答数が「3社」増加し、2024年11月に発行された「[海外進出日系企業実態調査（全世界編）](#)」とは、一部の数値や値が異なっている。

調査概要：回答企業の業種内訳（中南米全体）

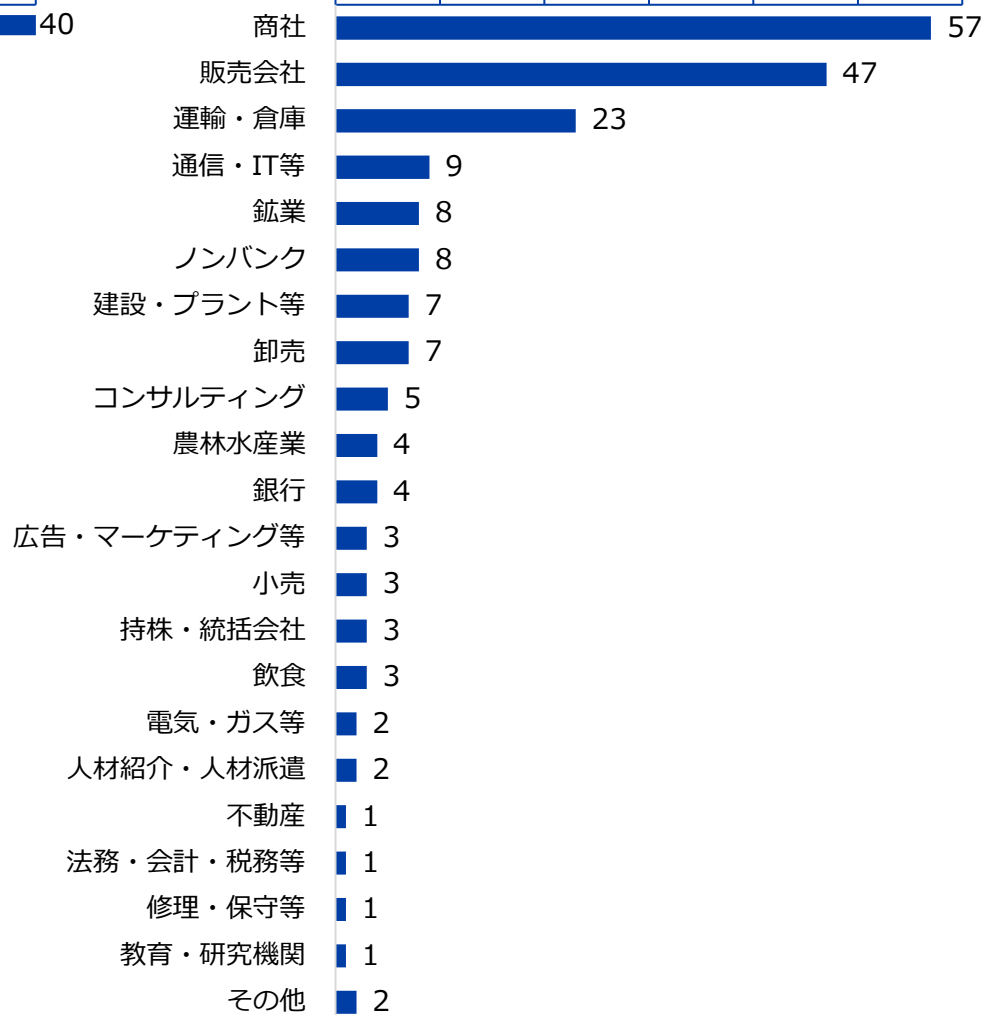
製造業（176社）

0 10 20 30 40



非製造業（201社）

0 10 20 30 40 50 60



調査結果のポイント

1. 黒字割合は7割に到達、旺盛な現地市場需要が業績改善を後押し

- ブラジルの黒字企業割合は、過去最高の77.9%
- ブラジル、メキシコを中心に、現地市場の需要増を追い風に業績が改善
- アルゼンチンでは業績悪化が目立つも、2025年へ向けては大幅に回復

2. 高い事業拡大意欲が継続も、入り混じる期待と不安

- 5割を上回る「事業拡大」の背景は、ブラジルでは現地市場ニーズ、メキシコではニアショアリングの影響、アルゼンチンでは現政権への期待など、各国で異なる
- 同時に政治的な懸念やインフレ動向の不確実性から、4割が様子見の「現状維持」

3. 激しさを増すコスト競争、競合として台頭する中国企業

- 競合相手として中国企業が顕著に増加、地場や欧米企業に迫る水準に
- 対抗策としては「営業・広報の強化」や「製品・サービスの多角化」が中心

4. 市場規模や成長性の魅力は継続も、懸念される政治・社会情勢

- グローバルサウスとしての有望な市場が全ての国で投資面での最大のメリット
- 一方で、不安定な政治・社会情勢が最大かつ共通のデメリット
- メキシコでは米国の新政権や、USMCA（注）の動向に対する懸念も大きい

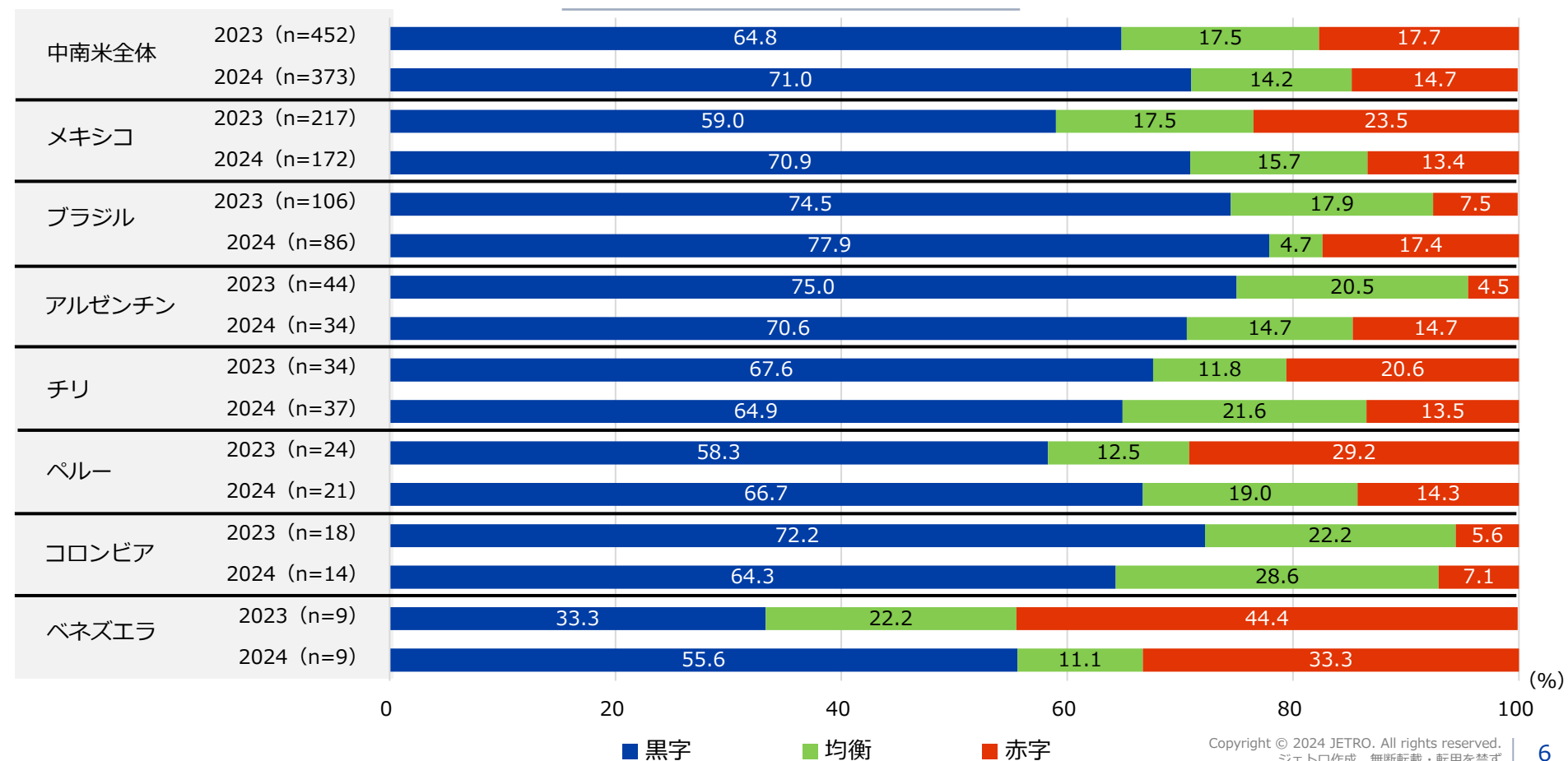
（注） 米国・メキシコ・カナダ協定。

I. 営業利益見通し

1 | 営業利益見込みの推移

- 2024年の営業利益見込みが黒字の企業の割合は、中南米全体で71.0%。国別ではブラジル（77.9%）が域内最大で、メキシコ（70.9%）、アルゼンチン（70.6%）が続く。
- メキシコ、ペルーでは、赤字割合が前年比で2桁ポイント減少。一方でブラジル、アルゼンチンでは、赤字割合が前年比で10ポイント前後増加した。

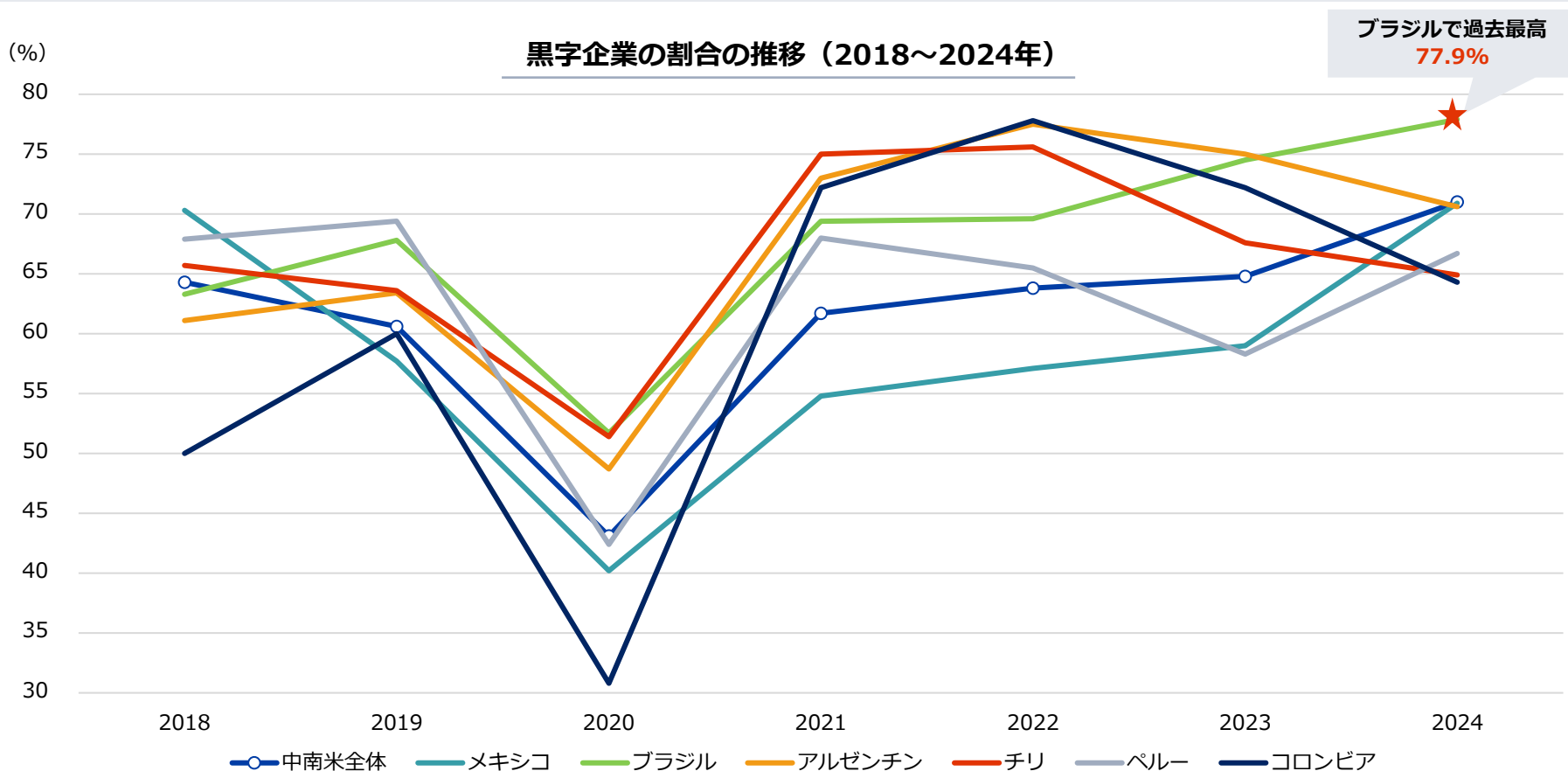
2023年・2024年の営業利益見込み



2 | 黒字割合の推移

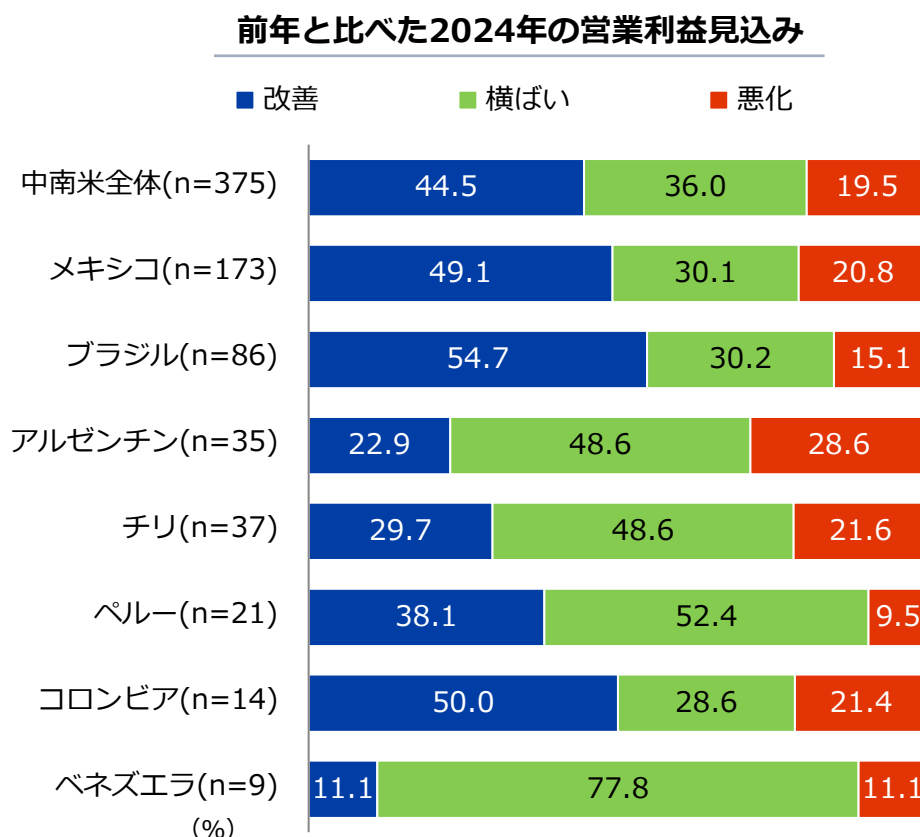
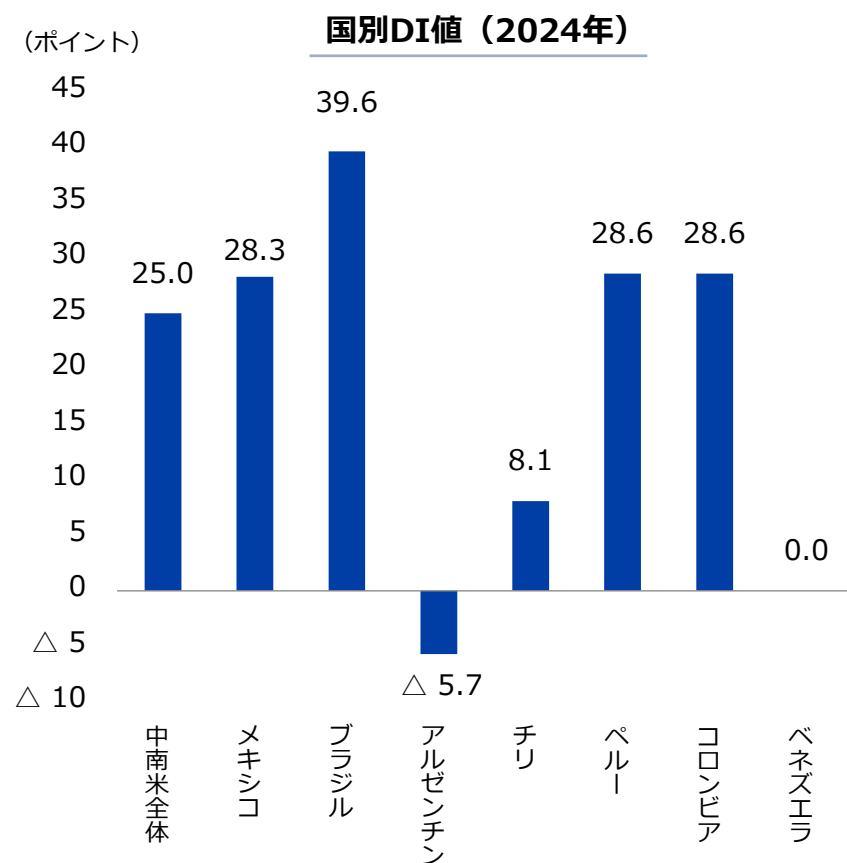
- 中南米全体の黒字割合が70%を上回ったのは、2010年（72.9%）以来で14年ぶり。中でも、ブラジルの黒字割合は77.9%に達し、過去最高（注）を記録。
- メキシコの黒字割合は、2019年以降、5カ年連続で60%未満となっていたが、2024年は70.9%まで増加した。アルゼンチンの黒字割合は、2021年以降、4カ年連続で70%を上回った。

（注）比較可能な2008年以降を指す。



3 | 営業利益見込みの前年比（2024年）

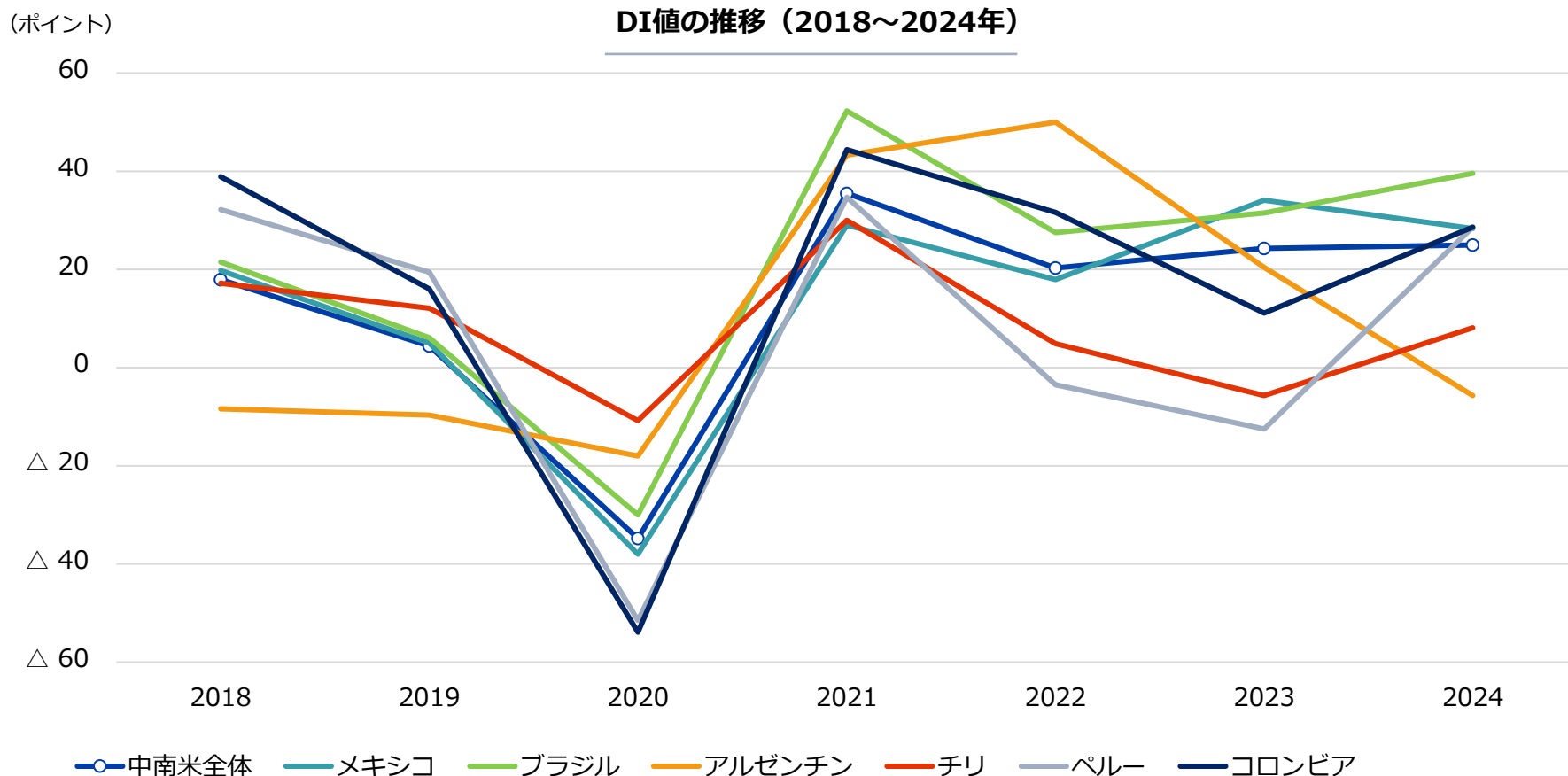
- 2024年の中南米全体のDI値（注）は、25.0ポイント。域内では、アルゼンチン（マイナス5.7ポイント）、ベネズエラ（0.0ポイント）を除く国々ではプラスとなった。
- 国別では、39.6ポイントのブラジルが域内で最大。次いでペルーとコロンビア（いずれも28.6ポイント）、メキシコ（28.3ポイント）、チリ（8.1ポイント）の順。



（注）DI値…本調査では、営業利益見込みが前年比で「改善」する企業の割合（％）から「悪化」する企業の割合（％）を差し引いた値。

4 | DI値の推移

- 中南米全体のDI値は、前年比で0.7ポイント増加。国別では、ブラジル、チリ、ペルー、コロンビアで増加。メキシコとアルゼンチンでは減少。
- 前年にマイナス12.5ポイントのペルーのDI値は、2024年に28.6ポイントまで増加。反対に、前年に20.4ポイントのアルゼンチンでは、マイナス5.7ポイントまで減少。



5 | 営業利益見込みが改善する理由（2024年）

- 中南米全体では「現地市場での需要増加」が60%を超えた。国別（ベネズエラを除く）では、ブラジル（74.5%）、メキシコ（66.7%）、ペルー（50.0%）の順で割合が高かった。
- 回答数は少ないが、コロンビアでは「為替変動」が57.1%と高い。関連して、上半期の現地通貨高がプラスに作用したという回答がみられた。

2024年の営業利益見込みが改善する理由（複数回答可）

（単位：％）

	中南米全体 (n=166)	メキシコ (n=84)	ブラジル (n=47)	アルゼンチン (n=8)	チリ (n=11)	ペルー (n=8)	コロンビア (n=7)	ベネズエラ (n=1)
輸出体制の強化 (製品・サービス・人員の拡充など)	5.4	8.3	0.0	12.5	0.0	0.0	14.3	0.0
輸出先市場での需要増加	15.1	21.4	4.3	0.0	27.3	25.0	0.0	0.0
現地市場での販売体制強化 (製品・サービス・人員の拡充など)	32.5	22.6	44.7	37.5	36.4	37.5	57.1	0.0
現地市場での需要増加	61.4	66.7	74.5	25.0	9.1	50.0	42.9	100.0
為替変動	20.5	23.8	14.9	0.0	27.3	0.0	57.1	0.0
原材料・部品調達コストの削減	12.0	10.7	10.6	12.5	9.1	25.0	28.6	0.0
人件費の削減	12.0	7.1	14.9	25.0	18.2	25.0	14.3	0.0
その他支出（管理費など）の削減	17.5	15.5	19.1	25.0	18.2	25.0	14.3	0.0
生産効率、販売効率、稼働率などの改善	23.5	25.0	19.1	12.5	27.3	37.5	28.6	0.0
販売価格の変更	20.5	20.2	23.4	25.0	0.0	37.5	14.3	0.0
その他	7.2	6.0	4.3	25.0	18.2	12.5	0.0	0.0

6 | 営業利益見込みが悪化する理由（2024年）

- 中南米全体では「現地市場での需要減少」の回答割合が最も高く、前回調査から8.1ポイント増加し、42.5%となった。対して、前回調査では44.1%でトップだった「為替変動」は、12.6ポイント減少。
- 現地の投資環境を反映した「他社との競合激化」「人件費の上昇」に加え、「原材料・部品調達コストの上昇」、輸出入に関連する「為替変動」の回答割合も、中南米全体で30%を超えた。

2024年の営業利益見込みが悪化する理由（複数回答可）

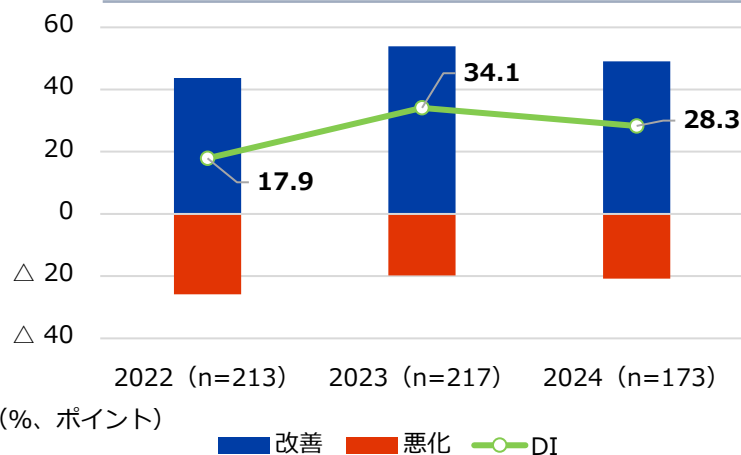
（単位：％）

	中南米全体 (n=73)	メキシコ (n=36)	ブラジル (n=13)	アルゼンチン (n=10)	チリ (n=8)	ペルー (n=2)	コロンビア (n=3)	ベネズエラ (n=1)
輸出体制の縮小 (製品・サービス・人員の縮小など)	1.4	0.0	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0
輸出先市場での需要減少	16.4	16.7	7.7	10.0	37.5	0.0	33.3	0.0
現地市場での販売体制縮小 (製品・サービス・人員の縮小など)	9.6	2.8	15.4	20.0	12.5	0.0	33.3	0.0
現地市場での需要減少	42.5	25.0	53.8	70.0	37.5	100.0	100.0	0.0
他社との競合激化	31.5	33.3	15.4	40.0	12.5	50.0	100.0	0.0
為替変動	31.5	27.8	30.8	50.0	25.0	0.0	66.7	0.0
原材料・部品調達コストの上昇	32.9	33.3	61.5	20.0	12.5	0.0	33.3	0.0
人件費の上昇	37.0	50.0	30.8	10.0	37.5	0.0	33.3	0.0
その他支出（管理費など）の上昇	23.3	27.8	15.4	20.0	25.0	0.0	33.3	0.0
生産効率、販売効率、稼働率などの低下	8.2	5.6	15.4	0.0	12.5	0.0	0.0	100.0
販売価格の変更	16.4	5.6	23.1	40.0	12.5	50.0	33.3	0.0
その他	19.2	25.0	7.7	10.0	37.5	0.0	0.0	0.0

7 | メキシコ・ブラジルの営業利益見込み（2024年）

- メキシコでは、賃上げやインフレのネガティブな影響がありつつも、自動車市場の回復や、米国向け輸出の好調を挙げるコメントが多くみられた。ペソ安傾向にあった為替は、業態によって両面に作用。
- ブラジルは、3カ年で安定的に景況感が改善。内需は拡大したものの、「原材料・部品調達コストの上昇」を悪化要因として挙げる割合も高く、輸入時のレアル安の影響もみられる。

メキシコのDI値の推移（2022～2024年）



2024年の営業利益見込みが改善する理由（複数回答可、上位項目のみ）

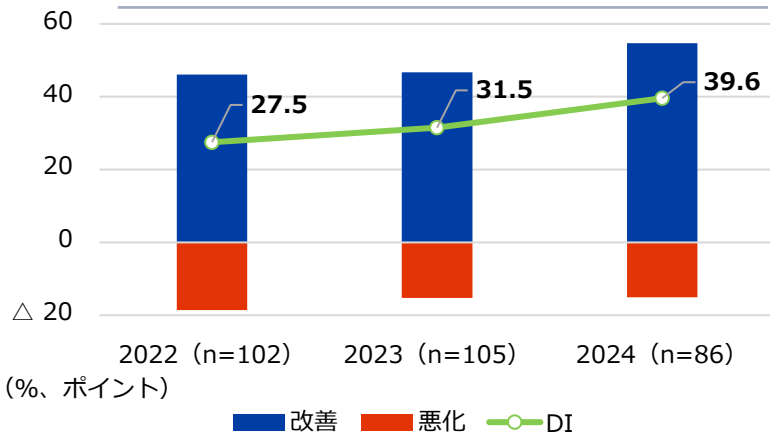
メキシコ (n=84)

1. 現地市場での需要増加 66.7%
2. 生産効率、販売効率、稼働率などの改善 25.0%
3. 為替変動 23.8%
4. 現地市場での販売体制強化 22.6%
5. 輸出先市場での需要増加 21.4%

ブラジル (n=47)

1. 現地市場での需要増加 74.5%
2. 現地市場での販売体制強化 44.7%
3. 販売価格の変更 23.4%
4. 生産効率、販売効率、稼働率などの改善 19.1%
4. その他支出（管理費など）の削減 19.1%

ブラジルのDI値の推移（2022～2024年）



2024年の営業利益見込みが悪化する理由（複数回答可、上位項目のみ）

メキシコ (n=36)

1. 人件費の上昇 50.0%
2. 他社との競合激化 33.3%
2. 原材料・部品調達コストの上昇 33.3%
4. 為替変動 27.8%
4. その他支出（管理費など）の上昇 27.8%

ブラジル (n=13)

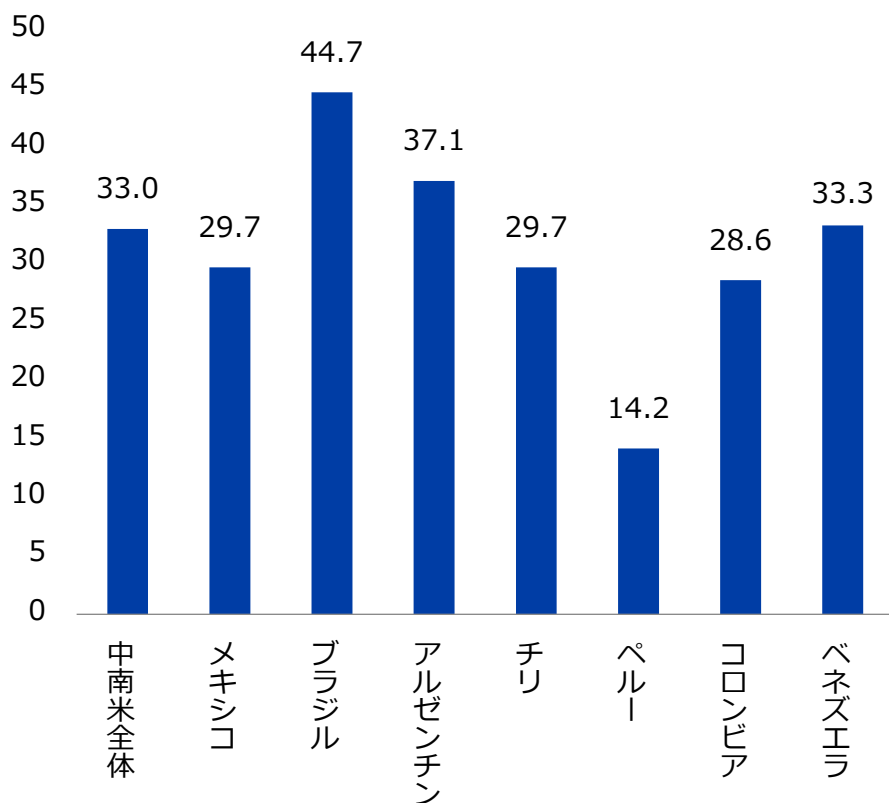
1. 原材料・部品調達コストの上昇 61.5%
2. 現地市場での需要減少 53.8%
3. 為替変動 30.8%
3. 人件費の上昇 30.8%
5. 販売価格の変更 23.1%

8 | 営業利益見通しの前年比（2025年）

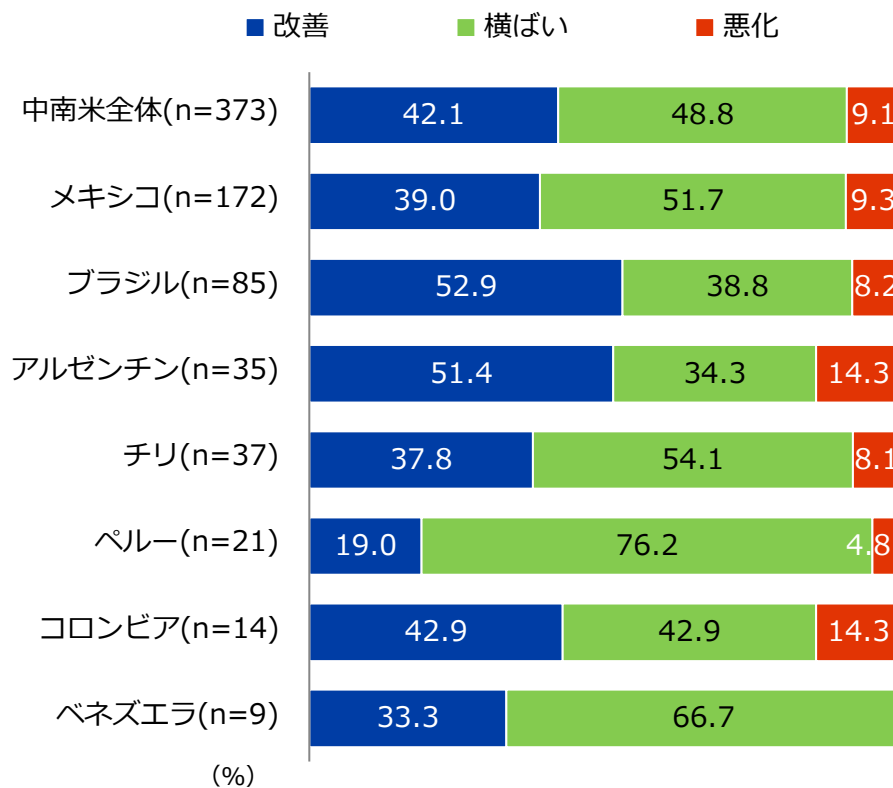
- 2025年の中南米全体のDI値は、33.0ポイント。14.2ポイントのペルーを除き、域内の全ての国で20ポイントを超えるプラスとなった。
- 国別では、ブラジルが44.7ポイントで域内トップ。次いで37.1ポイントのアルゼンチン。ベネズエラ、メキシコ、チリ、コロンビアについても、30ポイント前後のプラスとなった。

国別DI値（2025年）

（ポイント）



2024年と比べた2025年の営業利益見通し



9 | 営業利益見通しが改善する理由（2025年）

- 中南米全体では「現地市場での需要増加」の回答割合が最大で、50%を超えた。国別でも、アルゼンチン、メキシコ、ブラジルのいずれも回答割合が最大となった。
- 「現地市場での販売体制強化」と比較すると、「輸出体制の強化」と「輸出先市場での需要増加」の回答割合が低い国が多く、主には現地市場の動向が日系企業の見通し改善に寄与したとみられる。

2025年の営業利益見通しが改善する理由（複数回答可）

（単位：％）

	中南米全体 (n=156)	メキシコ (n=66)	ブラジル (n=45)	アルゼンチン (n=18)	チリ (n=14)	ペルー (n=4)	コロンビア (n=6)	ベネズエラ (n=3)
輸出体制の強化 (製品・サービス・人員の拡充など)	11.5	7.6	13.3	16.7	14.3	0.0	33.3	0.0
輸出先市場での需要増加	16.7	19.7	8.9	22.2	21.4	25.0	16.7	0.0
現地市場での販売体制強化 (製品・サービス・人員の拡充など)	42.3	34.8	46.7	44.4	42.9	50.0	66.7	66.7
現地市場での需要増加	51.9	56.1	48.9	66.7	28.6	75.0	50.0	0.0
為替変動	9.0	7.6	4.4	27.8	14.3	0.0	0.0	0.0
原材料・部品調達コストの削減	12.8	16.7	15.6	0.0	7.1	25.0	0.0	0.0
人件費の削減	10.3	12.1	8.9	5.6	21.4	0.0	0.0	0.0
その他支出（管理費など）の削減	14.1	12.1	17.8	5.6	35.7	0.0	0.0	0.0
生産効率、販売効率、稼働率などの改善	28.8	30.3	24.4	22.2	42.9	50.0	16.7	33.3
その他	12.2	10.6	13.3	22.2	14.3	0.0	0.0	0.0

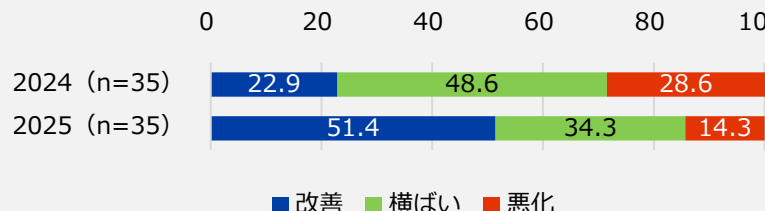
10 | 営業利益見通しの比較（2024年・2025年）

- アルゼンチン、ブラジル、メキシコの3カ国においては、2024年から2025年へかけて共通してDI値が上昇。特にアルゼンチンでは、42.8ポイントの大幅増。
- アルゼンチンの2025年の営業利益改善の要因としては、現地市場での需要増加や販売体制の強化が上位。ハビエル・ミレイ政権下での輸入規制解除へ向けた動きや、投資奨励制度などに期待する声も。

2024年・2025年の前年比営業利益見込み

(%)

アルゼンチン



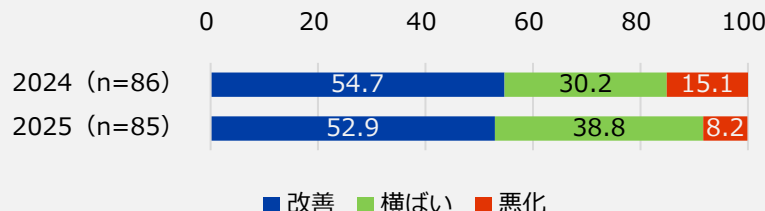
2024→2025年
DI値42.8ポイント上昇



2025年の営業利益見通しが前年比で改善する理由 (複数回答可、上位項目のみ表示)

1. 現地市場での需要増加 66.7%
2. 現地市場での販売体制強化 44.4%
3. 為替変動 27.8%

ブラジル

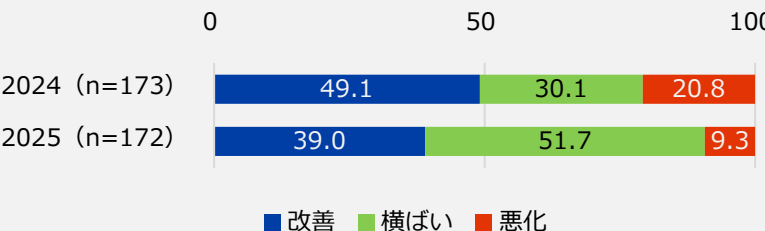


2024→2025年
DI値5.1ポイント上昇



1. 現地市場での需要増加 48.9%
2. 現地市場での販売体制強化 46.7%
3. 生産効率、販売効率、稼働率などの改善 24.4%

メキシコ



2024→2025年
DI値1.4ポイント上昇



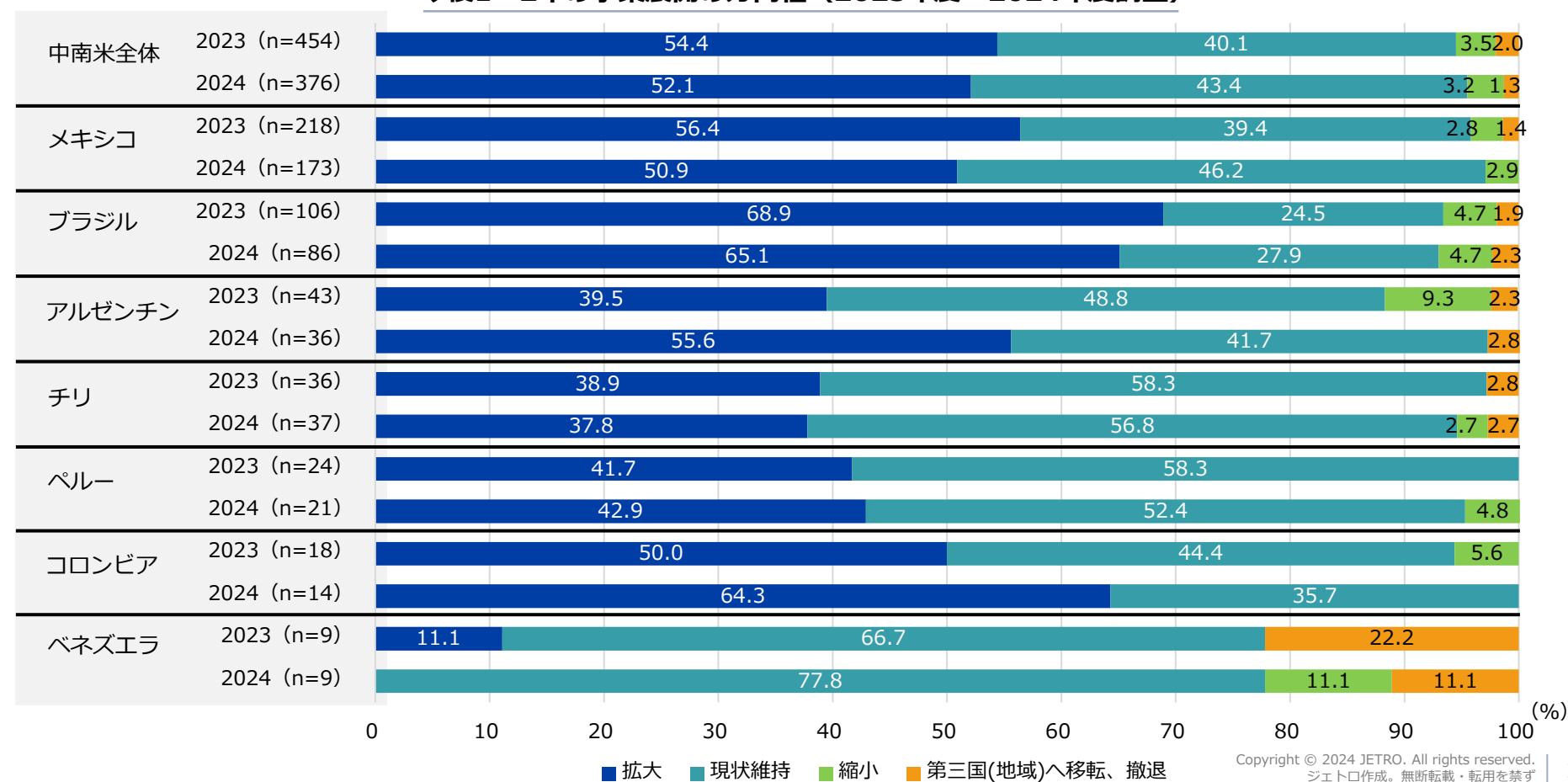
1. 現地市場での需要増加 56.1%
2. 現地市場での販売体制強化 34.8%
3. 生産効率、販売効率、稼働率などの改善 30.3%

Ⅱ. 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

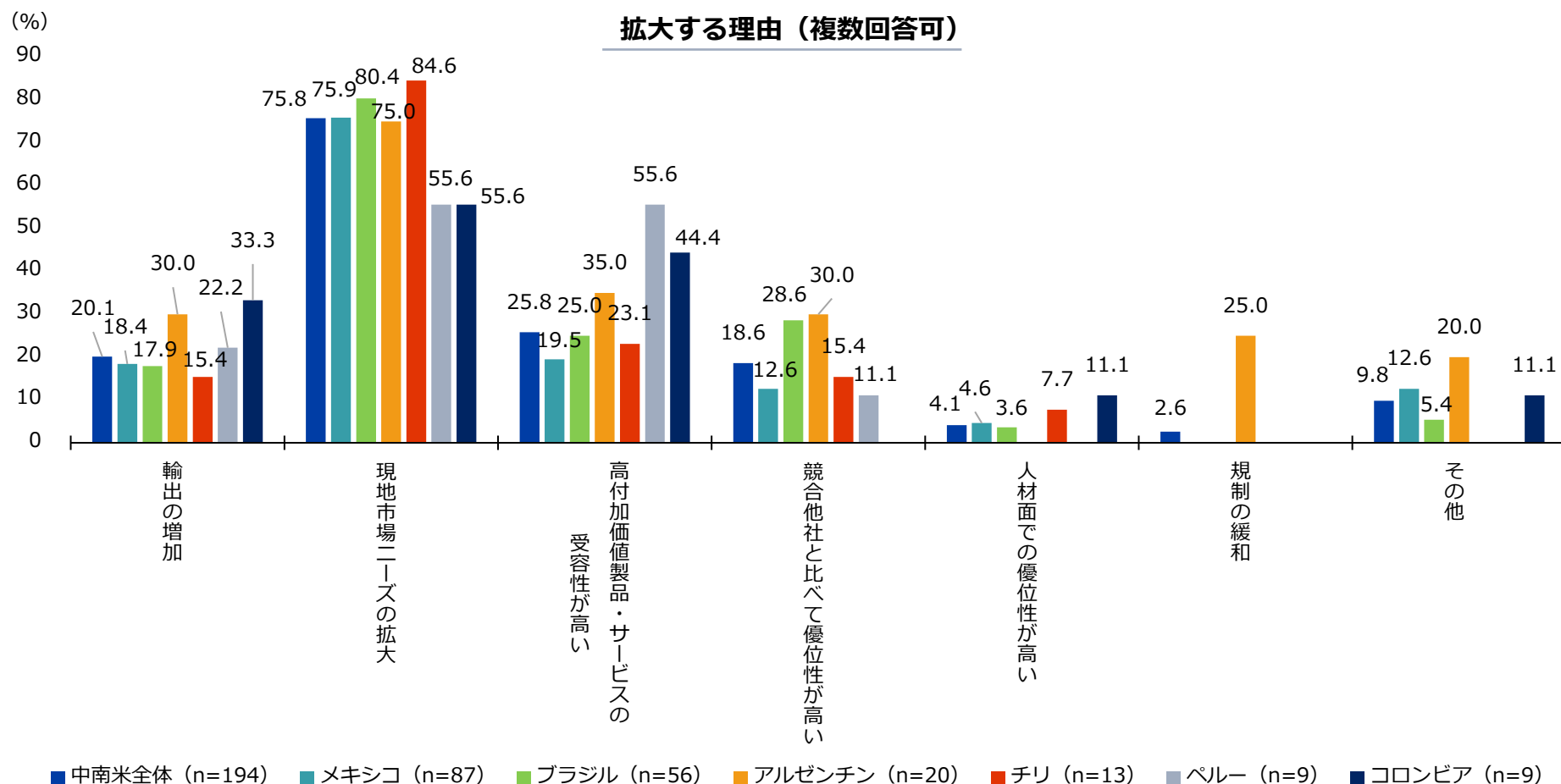
- 中南米全体では、今後1～2年で事業の「拡大」を見込む企業の割合は52.1%。「現状維持」の割合は43.4%で、前年調査から両者の差が5.6ポイント縮まった。
- アルゼンチンとコロンビアでは、「拡大」の割合が前年比でそれぞれ2桁ポイント増。特にアルゼンチンでは、短期的なビジネス環境の改善や、新たな政策への期待を反映したものとみられる。

今後1～2年の事業展開の方向性（2023年度・2024年度調査）



2 | 事業を拡大する理由

- 「拡大」の理由としては、域内で共通して「現地市場ニーズの拡大」がトップ。チリ（41.7ポイント増）とアルゼンチン（22.1ポイント増）が前年調査から大きく増加。
- 「高付加価値製品・サービスの受容性が高い」の回答割合は、ペルーで55.6%、コロンビアで44.4%。アルゼンチンでは、「規制の緩和」の回答割合が25.0%に達した。



3 | 事業展開の方向性に関するコメント

「拡大」の理由・具体的な内容

現地市場ニーズの拡大

- ・ ニアショアリングによる製造業の増加（メキシコ、一般機械）
- ・ 顧客の現調化推進（メキシコ、非鉄金属）
- ・ 日本食市場の拡大（ブラジル、卸売）
- ・ 医療水準の向上や経済発展に伴い、底堅い医療需要が見込まれる（ブラジル、医療機器）
- ・ デジタル化の需要拡大（ブラジル、通信・IT等）
- ・ 大型投資奨励制度への期待（アルゼンチン、電気・電子機器）
- ・ 鉱山機械の販売増（チリ、鉱業）
- ・ 経済成長と交通渋滞による二輪需要（ペルー、輸送用機器）

高付加価値製品・サービスの受容性が高い

- ・ 主に中国からの安価な製品の流入がみられるが、割高な高機能製品への需要も高まっている（メキシコ、一般機械）
- ・ プライベートセグメントでは高品質なサービスの提供によって他社との差別化を行うケースが増えている（ブラジル、医療機器）
- ・ 日本ブランドの受容性が高い（コロンビア、輸送機器）

輸出の増加

- ・ 米国向け輸出品の生産増加（メキシコ、プラスチック製品）
- ・ 周辺の中南米諸国での需要拡大（ブラジル、医療機器）
- ・ 天然資源、穀物、水産物等の増加を見込む（アルゼンチン、商社）
- ・ 輸出用銅精鉱の増加（チリ、運輸・倉庫）

その他

- ・ 米墨間に特化したサービスや体制が整っている（メキシコ、運輸・倉庫）
- ・ 新製品開発力（ブラジル、食品・農水産加工品）
- ・ 輸入が自由にできるようになり、在庫の確保が可能になった（アルゼンチン、販売会社）

「現状維持」の理由

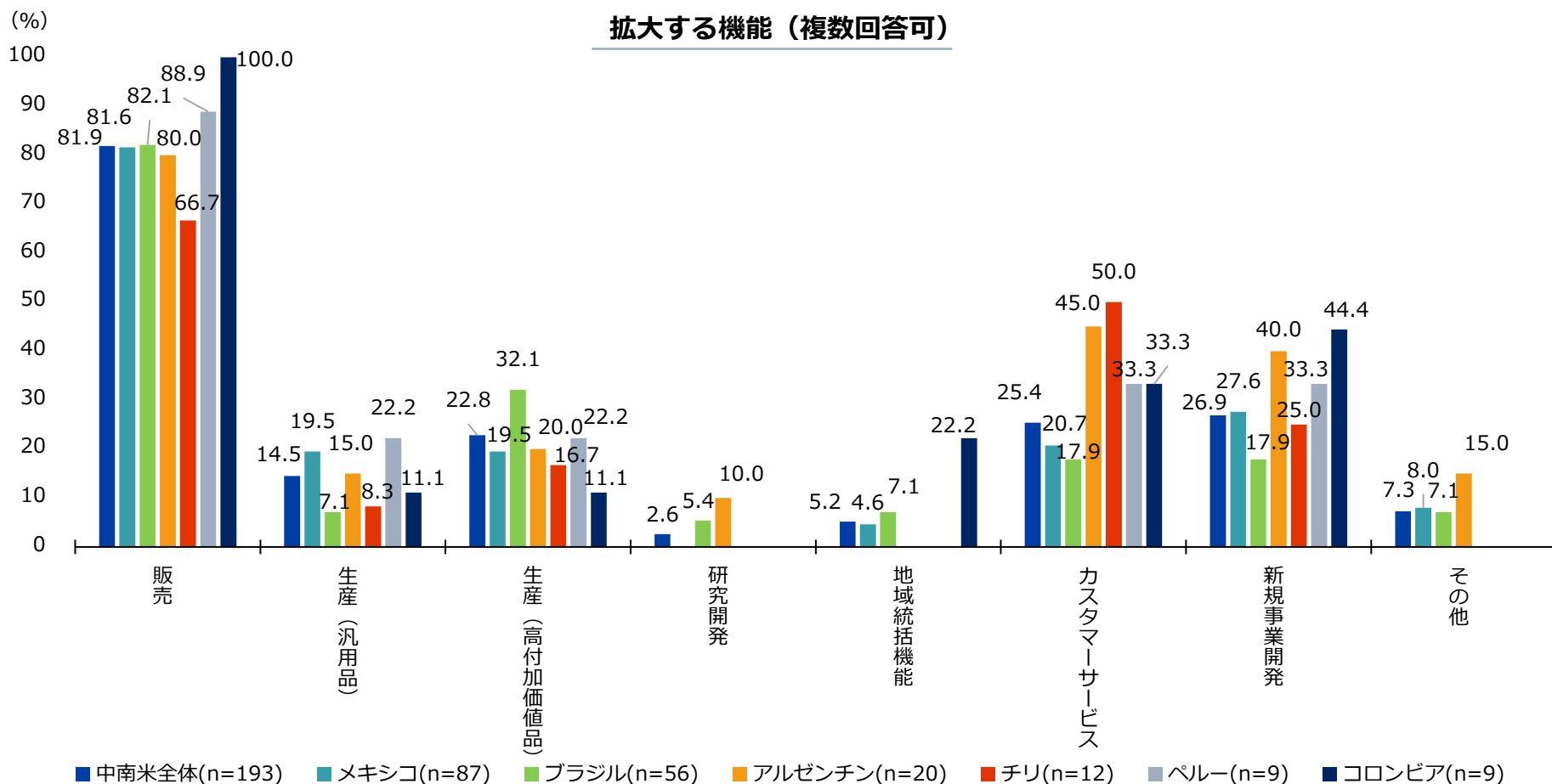
- ・ 米国大統領選以降の政策が不透明（メキシコ、輸送用機器部品）
- ・ 労働力の確保が困難で、現状の生産量維持が精一杯（メキシコ、化学品・石油製品）
- ・ 現地港湾のキャパシティが限界に達しているため（メキシコ、運輸・倉庫）
- ・ 現地市場のEV化動向が不透明で、投資を控えている（メキシコ、輸送用機器部品）
- ・ 高止まりする金利水準とインフレを背景に、顧客の消費動向が上向かない（ブラジル、食品・農水産加工品）
- ・ 主要な客先である公的機関の予算が限定的なため（アルゼンチン、通信・IT等）
- ・ 新政権の発足、輸入規制の緩和以降、市場での競争が非常に激しくなっているため（アルゼンチン、販売会社）
- ・ 政府によって大規模な投資プロジェクトは推進されているものの、
- ・ 中小企業にとっては非常に厳しい環境であるため（アルゼンチン、その他製造業）
- ・ 市場の伸びしろが少なく、事業領域拡大が見込めない（チリ、医療機器）
- ・ 事業拡大は行わず、収益性の向上を図る（チリ、ノンバンク）
- ・ 政情不安による景気悪化への懸念（ペルー、小売）
- ・ 現政権は内政を重視する傾向にあり、事業拡大には慎重な検討が必要なため（コロンビア、商社）
- ・ 短期的な情勢の変化を見込めないため（ベネズエラ、化学品・石油製品）

「縮小」または「第三国へ移転、撤退」の理由

- ・ 製造コストが見合わないため（メキシコ、商社）
- ・ グループ全体の事業戦略のコアエリアから外れたため（ブラジル、鉱業）
- ・ 販売増が見込めないため（ブラジル、電気・電子機器）
- ・ 収益性の低下（チリ、輸送用機器）
- ・ グループ全体としてのリソース調達最適化の一環（ペルー、非鉄金属）

4 | 具体的に拡大する機能

- 具体的に拡大する機能としては、中南米全体・国別で共通して「販売」の回答割合がトップ。コロンビアでは、「販売」の回答割合が100.0%に達した。
- ブラジルの「生産（高付加価値品）」は、前年調査から14.0ポイント増加し、32.1%で国別トップ。「新規事業開発」と「カスタマーサービス」の回答割合は、中南米全体でおよそ25%となった。

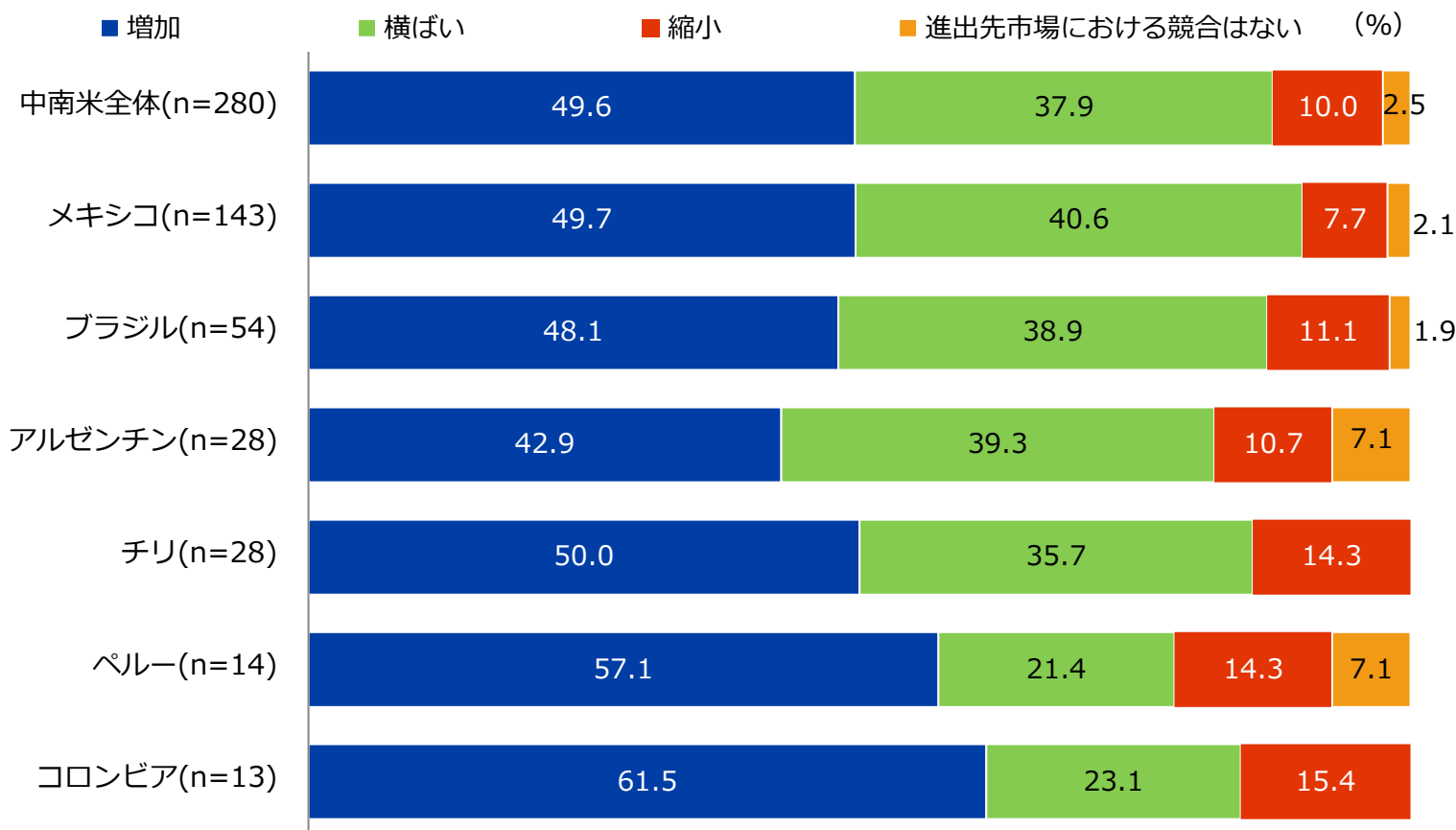


Ⅲ. 競争環境の変化

1 | 主力製品・サービスの市場シェアの変化

- 2019年（コロナ禍以前）と比較した際、中南米全体では約5割が主力製品・サービスの市場シェアが増加したと回答。「横ばい」と合わせると9割近くなり、多くの企業が市場シェアをコロナ禍以前の状態に回復、もしくは増加させている。

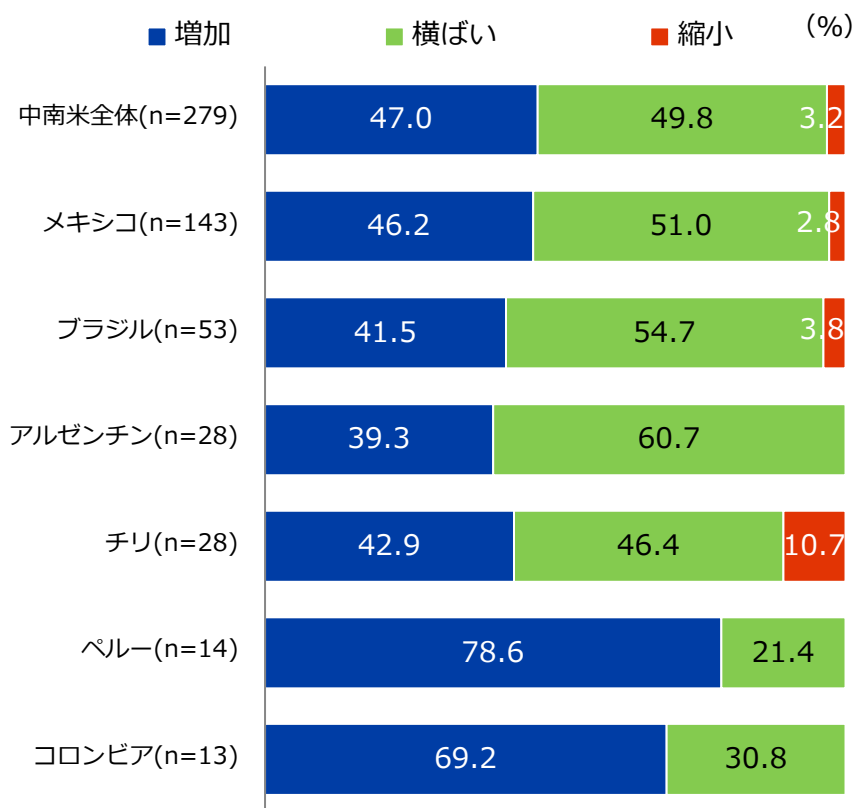
主力製品・サービスの市場シェアの変化（2019年比）



2 | 競合相手の数の変化、増加した競合の本社所在地

- 2019年（コロナ禍以前）と比較した際、中南米全体では約5割が競合相手が増加したと回答。
- その競合相手の本社所在地は、全ての国で共通して中国企業が最も多かった。特にコロンビアでは、100.0%が中国企業と回答している。

競合相手の数の変化（2019年比）



増加した競合企業の本社所在地（複数回答可）

(単位：%)

	地場企業	日本企業	中国企業	欧州企業	米国企業	その他
中南米全体 (n=128)	30.5	25.0	60.9	13.3	21.1	21.9
メキシコ (n=64)	32.8	40.6	53.1	14.1	25.0	17.2
ブラジル (n=22)	36.4	22.7	59.1	9.1	9.1	27.3
アルゼンチン (n=11)	18.2	0.0	81.8	18.2	45.5	45.5
チリ (n=12)	33.3	8.3	41.7	25.0	25.0	16.6
ペルー (n=10)	40.0	0.0	80.0	10.0	10.0	20.0
コロンビア (n=9)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	22.2

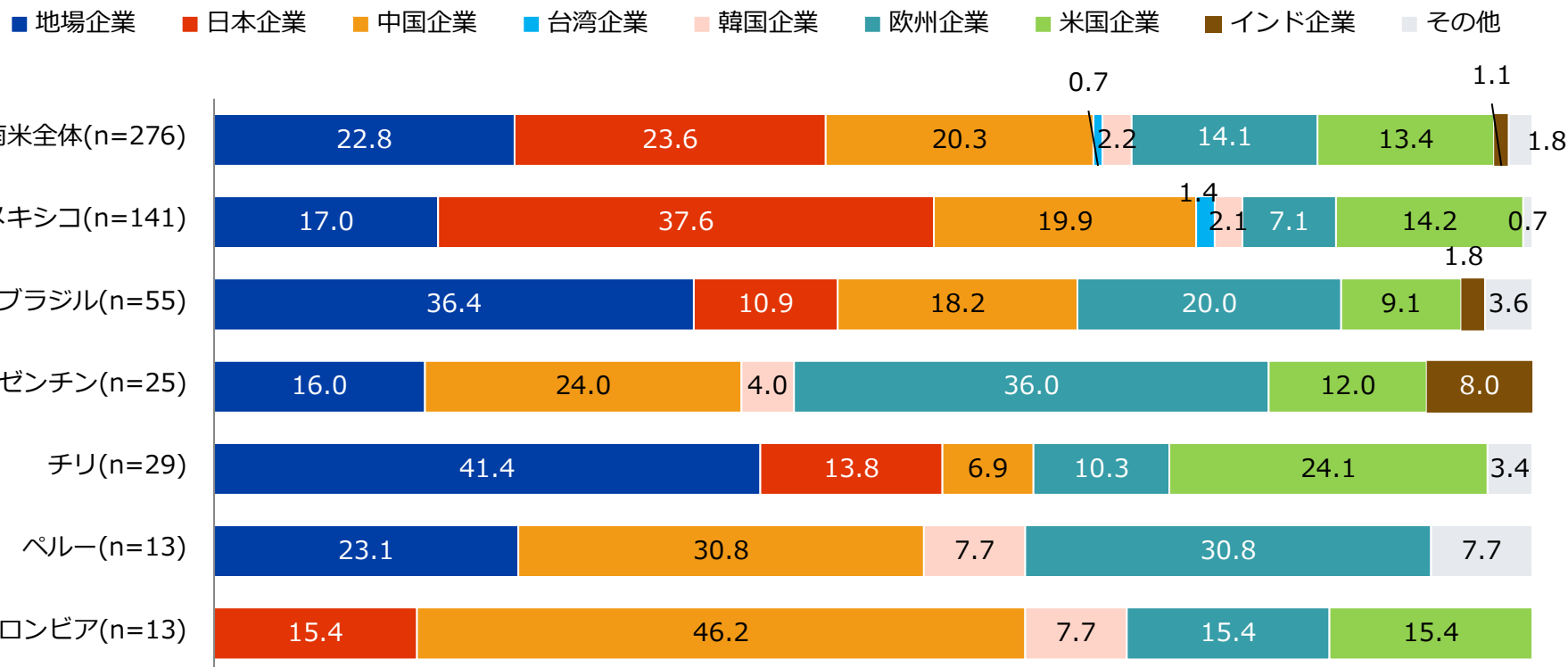
(注) 「その他」には台湾企業、韓国企業、インド企業などが含まれる。

3 | 進出先市場における最大の競争相手

- ペルーとコロンビアでは最大の競争相手は中国企業と回答する企業の割合が最大。同回答をした企業には自動車メーカーが多く、EVを中心に市場シェアを伸ばす中国系同業他社への警戒が考えられる。
- それ以外の国においては地場や欧米、日本企業が優勢。前項の通り中国企業の競合が増加しているものの、最大の競争相手とまではなっていない状況も相当程度ある。

進出先市場における最大の競争相手

(%)



4 | 最大の競争相手と考える理由

- 最大の競争相手と考える理由としては、中南米全体で7割弱が「コスト競争力」を選択。同選択をした企業の中では、最大の競争相手は中国企業と回答した企業が最も多く、約3割を占めたことから、中国企業が価格攻勢をかけていることがわかる。
- 次いで「ブランド・知名度」が多く、コロンビアでは約6割を占めた。各国通じて同理由を選択した企業の最大の競争相手は欧米企業や日本企業が多く、中国企業と選択した企業は1社のみだった。

最大の競争相手と考える理由（複数回答可）

（単位：％）

	中南米全体 (n=276)	メキシコ (n=141)	ブラジル (n=55)	アルゼンチン (n=25)	チリ (n=29)	ペルー (n=13)	コロンビア (n=13)
コスト競争力	68.5	66.0	72.7	64.0	58.6	100.0	76.9
製品・サービスの技術力	26.4	27.0	25.5	20.0	31.0	23.1	30.8
市場ニーズに適した 製品・サービスの開発力	19.9	17.0	21.8	28.0	13.8	30.8	30.8
ブランド・知名度	37.7	34.0	36.4	48.0	44.8	23.1	61.5
営業力の高さ	25.0	24.8	18.2	24.0	37.9	23.1	30.8
販売ネットワーク	29.0	31.2	32.7	16.0	27.6	23.1	23.1
納品・提供までのスピード	11.2	13.5	3.6	20.0	10.3	7.7	7.7
意思決定の早さ	26.1	22.7	30.9	28.0	24.1	23.1	46.2
現地企業との 連携・パートナーリング	21.0	24.8	14.5	24.0	17.2	15.4	15.4
人材獲得における競争力	13.4	12.1	12.7	8.0	17.2	23.1	23.1

（注）上位項目のみ抜粋。

5 | 進出先市場での競争における対策

- 特に力を入れて取り組んでいる対策としては、中南米全体では「営業・広報の強化」が最も多く、45.4%を占めた。同項目については、いずれの国でも4～5割の企業が選択した。
- 次いで回答が多かったのは「製品・サービスの多角化（38.2%）」。国別では、コロンビア（69.2%）、ペルー（53.8%）、ブラジル（52.6%）の順で割合が高かった。

進出先市場での競争において、特に力を入れて取り組んでいる対策（複数回答可）

（単位：％）

	中南米全体 (n=280)	メキシコ (n=143)	ブラジル (n=57)	アルゼンチン (n=26)	チリ (n=28)	ペルー (n=13)	コロンビア (n=13)
価格の引き下げ	16.8	17.5	8.8	34.6	14.3	23.1	7.7
製品・サービスの多角化	38.2	30.1	52.6	38.5	28.6	53.8	69.2
製品・サービスの絞り込み	13.9	11.2	12.3	15.4	28.6	15.4	15.4
製品・サービスの開発	29.6	25.2	40.4	34.6	32.1	30.8	15.4
販売チャネルの拡大	29.3	21.7	38.6	30.8	28.6	61.5	38.5
販売ネットワークの 見直し・再構築	22.9	20.3	26.3	15.4	25.0	30.8	38.5
営業・広報の強化	45.4	47.6	43.9	38.5	39.3	53.8	46.2
コスト削減	37.9	36.4	47.4	34.6	39.3	38.5	15.4
ESGなどの付加価値の向上	12.9	7.0	21.1	19.2	14.3	23.1	15.4
現地企業との協業・連携	25.0	23.8	26.3	30.8	28.6	23.1	15.4

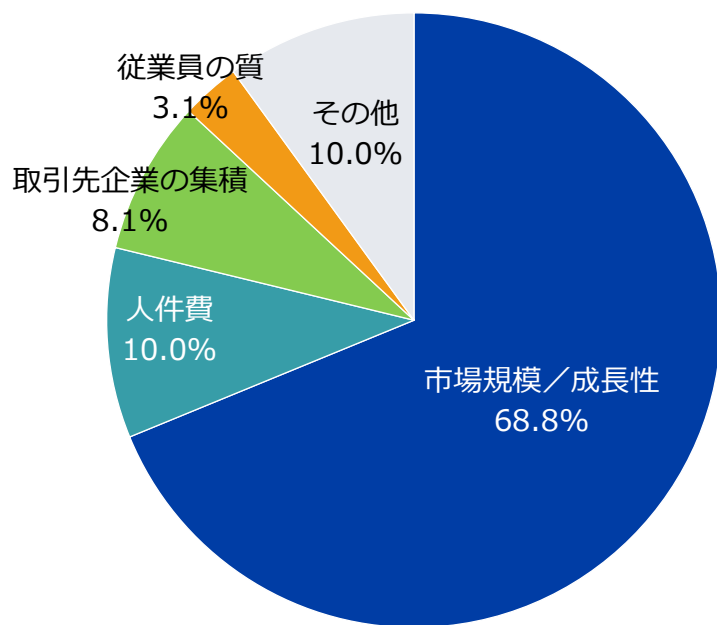
（注）上位項目のみ抜粋。

IV. 投資環境

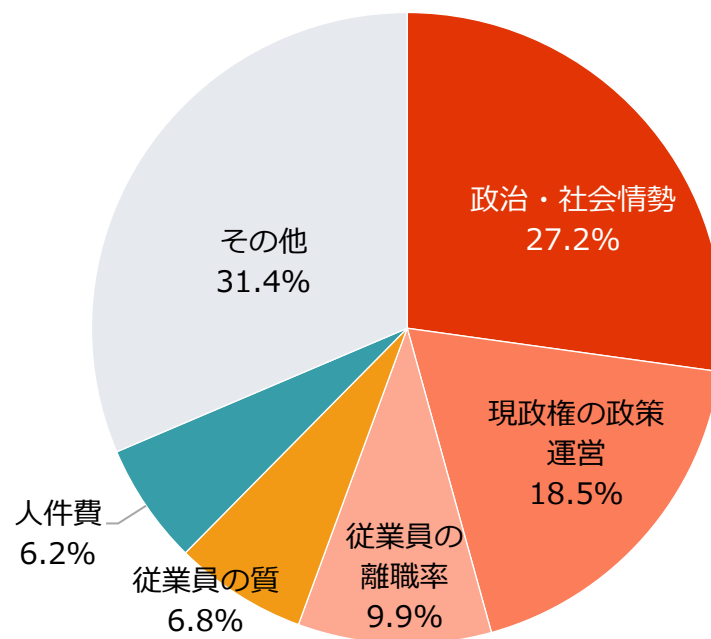
1 | 投資環境面のメリット・デメリット（メキシコ）

- 「人件費」は、安さを評価する企業が10.0%の一方で、6.2%がデメリットとして選択。他国と比較すれば安価ではあるものの、継続して実施された最低賃金の引き上げなどが懸念されている状況と考えられる。
- デメリットとしては「政治・社会情勢」と「現政権の政策運営」の合計が45.7%となった。新政権に対する不安を多くの企業が抱えているものと推察される。

投資環境面のメリット（n=160）



投資環境面のデメリット（n=162）



2 | メキシコの投資環境についてのコメント

将来へ向けた「懸念」

- ・労働者寄りの政策強化による投資先としての魅力の減退を懸念（輸送用機器部品）
- ・投資の集中によって人材確保に難あり（輸送用機器部品）
- ・ほとんどの材料が輸入に頼らざるを得ない中、競争力を得るのが困難（輸送用機器部品）
- ・緩慢な行政手続き、ルールの変更などに伴う行政の対応不備（輸送用機器部品）
- ・税務署の対応が悪く、正当な理由もないままに過去に遡ってのペナルティを課される（輸送用機器部品）
- ・最低賃金上昇と労働時間短縮の懸念によって、現調化メリットが低下している（輸送用機器部品）
- ・治安の悪化を懸念している（輸送用機器部品）
- ・人材需給の逼迫による賃金相場の上昇（輸送用機器部品）
- ・電気や水道などのインフラ設備の質が悪い（非鉄金属）
- ・人件費の高騰を抑制する政策が示されないことへの懸念（プラスチック製品）
- ・企業に対する徴税強化を懸念（商社）
- ・IVA還付手続きに係る煩雑さ・遅延・関連の訴訟（運輸・倉庫）
- ・進出中国企業の増加を懸念している（繊維）
- ・司法制度改革のビジネスへの影響を懸念している（輸送用機器）

コメント全体のおよそ4割（43/114）が 米国大統領選やUSMCAなどの米国関連の動向に対する懸念を含む

- ・米国による中国原料の規制の厳格化による、当社のビジネスへの悪影響を懸念している（商社）
- ・米国大統領選の結果によるビジネスへの悪影響（金属製品）
- ・USMCAが維持されないのであれば、メキシコの魅力はなくなる（その他製造業）
- ・将来の対米・対中関係に懸念あり（輸送用機器）
- ・2026年に予定されているUSMCAの見直し（輸送用機器）
- ・米国大統領選の結果による投資環境の冷え込みを懸念（運輸・倉庫）
- ・米国大統領の意向に左右されるのが心配（プラスチック製品）
- ・米国大統領選後の対メキシコ政策の動向を懸念（運輸・倉庫）
- ・USMCAの見直しによる優位性の低下を懸念（プラスチック製品）
- ・新たな米国政府の通商政策（電気・電子機器部品）
- ・11月の米国大統領選後の市場の変化（販売会社）
- ・米国大統領選のメキシコ経済や為替、輸入コストへの影響を懸念している（飲食）
- ・米国新政権の政策に左右される可能性が高いメキシコの自動車産業の今後を懸念している（商社）
- ・トランプ体制となった場合の不透明感（運輸・倉庫）
- ・USMCAの今後の動向に注意を払う必要がある（商社）
- ・良くも悪くも米国新政権次第（商社）
- ・政権交代による米国との関係性に不安あり（輸送用機器部品）

将来へ向けた「期待」

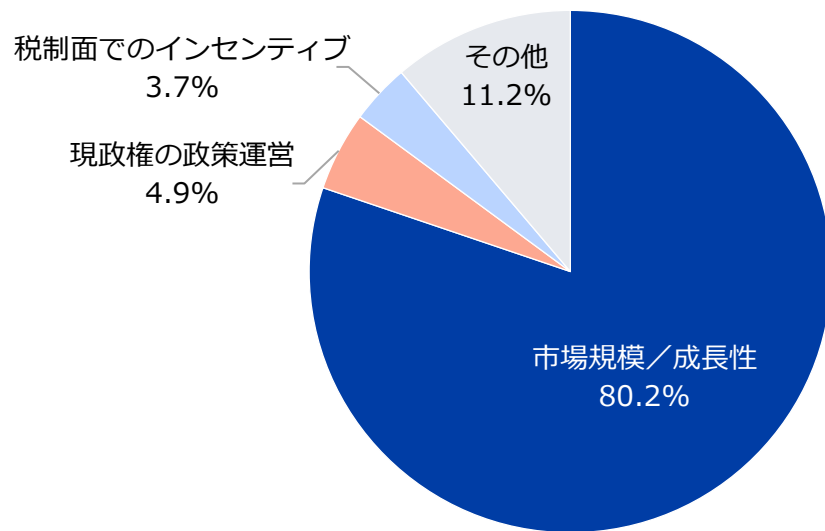
- ・政権交代後の環境関連の規制緩和に期待している（輸送用機器部品）
- ・政権交代によるエネルギー改革の前進や、投資環境の改善を期待している（商社）
- ・再生可能エネルギー関連の規制緩和を期待（窯業・土石）
- ・ニアショアリングの影響による、米国市場向けの投資環境に期待している（商社）
- ・ニアショアリングのニーズと生産拠点としての魅力の継続を期待（商社）
- ・国としての成長性には期待している（輸送用機器）
- ・自動車市場の回復（輸送用機器部品）
- ・さらなる北米市場の盛り上がり期待する（プラスチック製品）
- ・米国向け供給の生産拠点としてのプレゼンスを期待（運輸・倉庫）
- ・中国自動車メーカーの新規進出による現地調達需要の増加に期待している（その他製造業）

（注）コメントを抜粋するにあたって、一部の表現に変更を加えている。

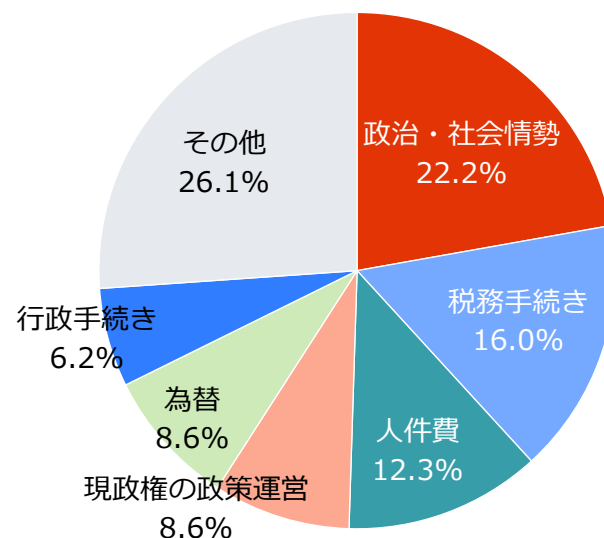
3 | 投資環境面のメリット・デメリット（ブラジル）

- メリットとしては8割が「市場規模/成長性」を選択。中南米7カ国の中で最大。
- デメリットは多岐に渡るが、「税務手続き」や「行政手続き」等の手続きの煩雑さを挙げる声が他国に比して多いことが特徴。税制改革は進行中も、引き続きその手続きの簡素化を希望するコメントが複数寄せられた。

投資環境面のメリット（n=81）



投資環境面のデメリット（n=81）



投資環境面での将来へ向けた「期待」と「懸念」

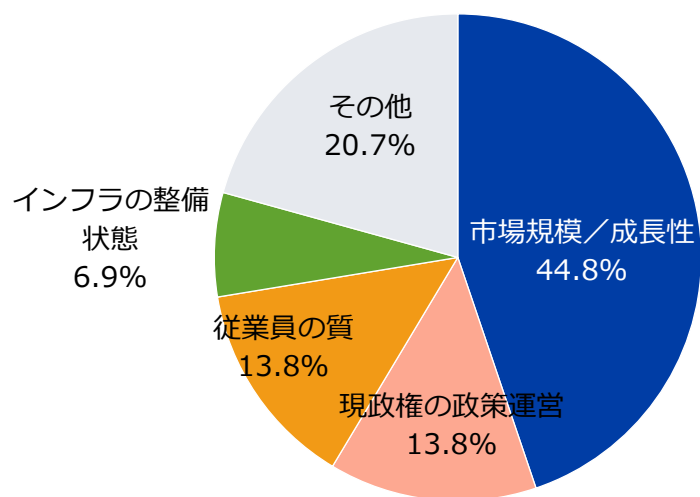
- 人口の増加、それに伴う市場の拡大に期待（教育・研究機関）
- 税制改革による、税率軽減や制度の簡素化に期待（医療機器）
- 輸入に頼らざるを得ないモノもあるため、日本を含む諸外国とのFTA締結に期待（食品・農水産加工品）
- レアル安に伴う輸入品価格の高騰を懸念している（衣服・繊維製品）
- 自動車産業の電動化加速によるプレーヤーの変化（輸送用機器部品）
- 急激な為替の変動については、現地での投資計画にも影響が大きいため、懸念している（食品・農水産加工品）

（注）コメントを抜粋するにあたって、一部の表現に変更を加えている。

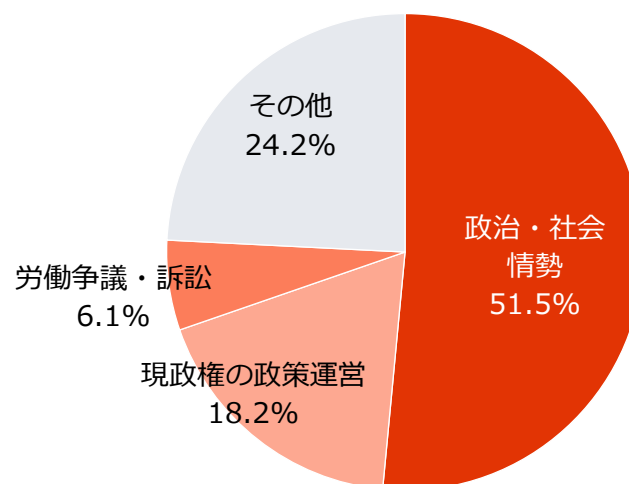
4 | 投資環境面のメリット・デメリット（アルゼンチン）

- 「現政権の政策運営」をメリットと捉える企業が13.8%あり、中南米7カ国の中で最大。ミレイ政権がプロビジネスな政策を多数打ち出していることが日系企業にも一定程度評価されていると考えられる。
- 一方で、デメリットとして「政治・社会情勢」や「現政権の政策運営」を挙げる企業が合わせて7割存在。将来へ向けたコメントにもある通り、政権ごとの政策転換を懸念する企業も存在する。

投資環境面のメリット（n=29）



投資環境面のデメリット（n=33）



投資環境面での将来へ向けた「期待」と「懸念」

- 政権交代によって政策が180度変わってしまうことが多く、中長期的な事業戦略を構築することが困難（衣服・繊維製品）
- 治安悪化、インフレ継続、貧困率上昇などによる市場規模の縮小（販売会社）
- 為替レートの推移について懸念している（医療機器）
- 現政権による政治・経済の健全化、外貨購入・送金規制の撤廃、投資優遇政策の発信に期待している（輸送用機器）
- 通貨切り下げリスク、主には中国系やインド系などの低価格の製品・サービスを売りとする企業との競合関係（医薬品）

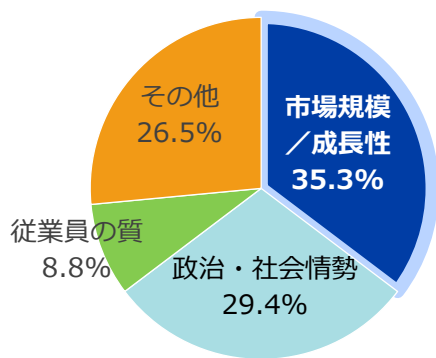
（注）コメントを抜粋するにあたって、一部の表現に変更を加えている。

5 | 投資環境面のメリット・デメリット（ほか4カ国）

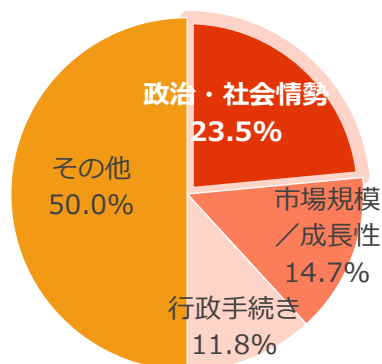
- チリ、ペルー、コロンビア、ベネズエラについてもメリットとして「市場規模・成長性」を挙げる企業が最多。コロンビアでは「従業員の質」も特に評価されている。
- デメリットとしては、全ての国で「政治・社会情勢」がワーストとなった。特にチリを除く3カ国では、回答割合が高くなっている。

チリ

メリット (n=34)

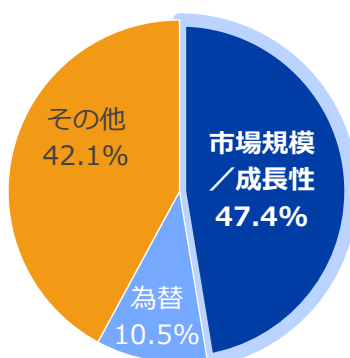


デメリット (n=34)

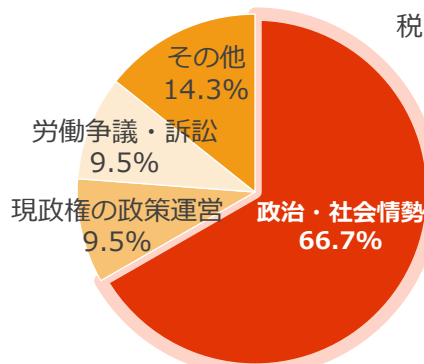


ペルー

メリット (n=19)

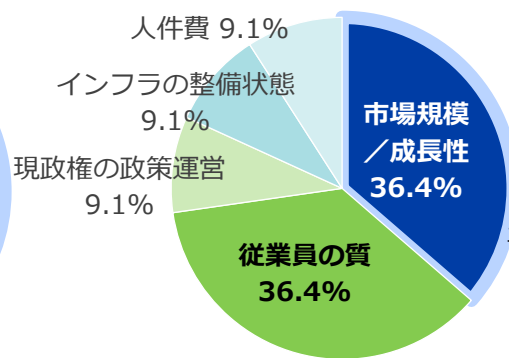


デメリット (n=21)

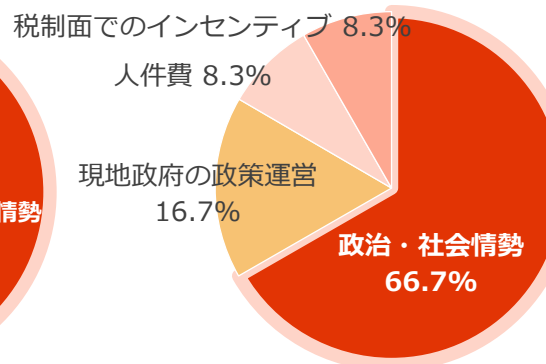


コロンビア

メリット (n=11)

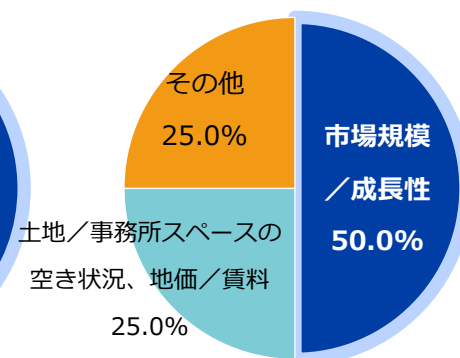


デメリット (n=12)

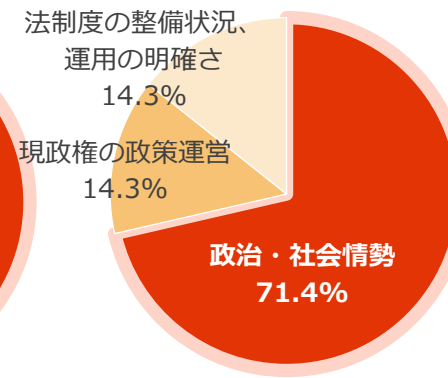


ベネズエラ

メリット (n=4)



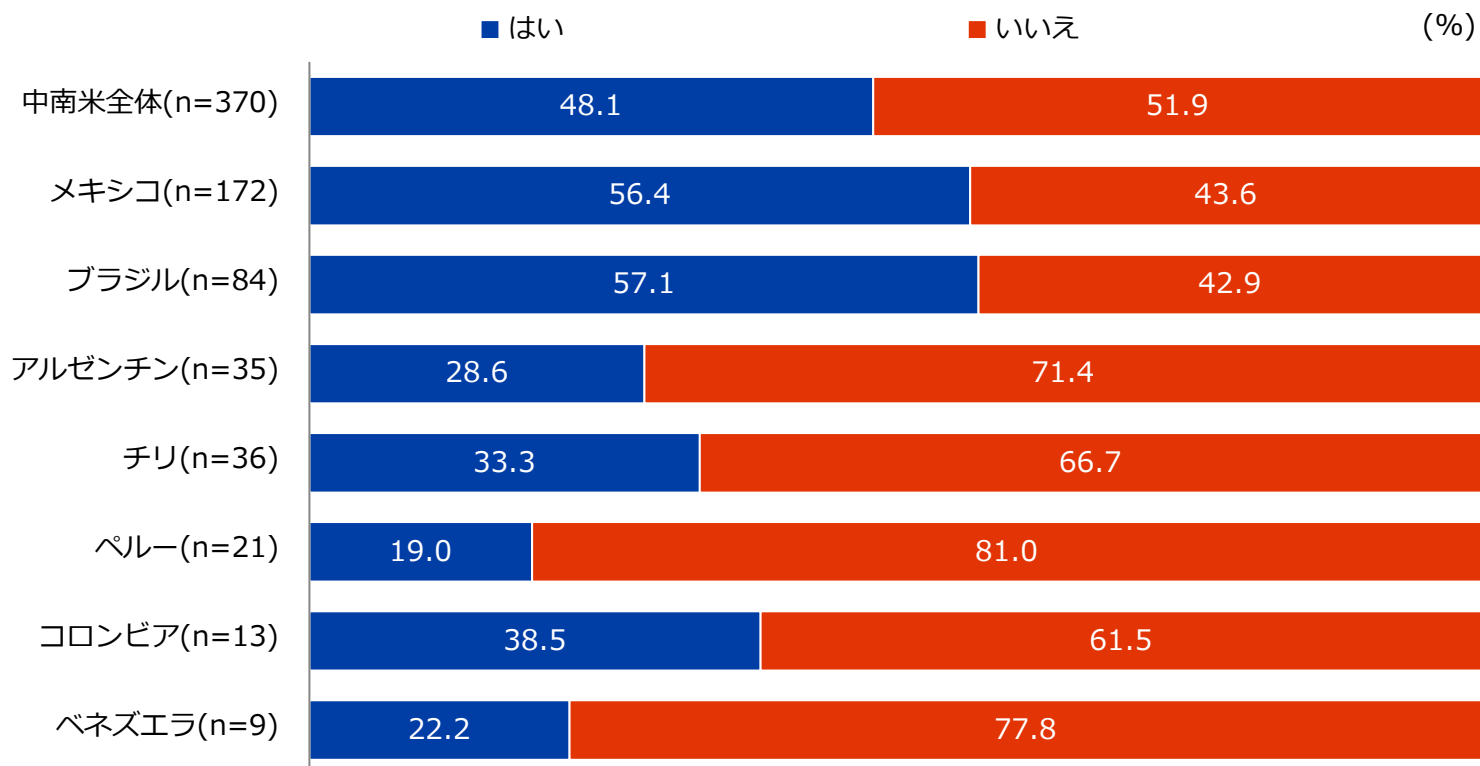
デメリット (n=7)



6 | 人材不足の課題

- 中南米全体では、5割弱が人材不足の課題に直面している。
- メキシコとブラジルでは、人材不足の課題を抱える企業の割合が他国より高い。特に、メキシコの「輸送用機器部品（自動車等）」企業で人材不足と回答する企業が多く、30社中24社に上った。

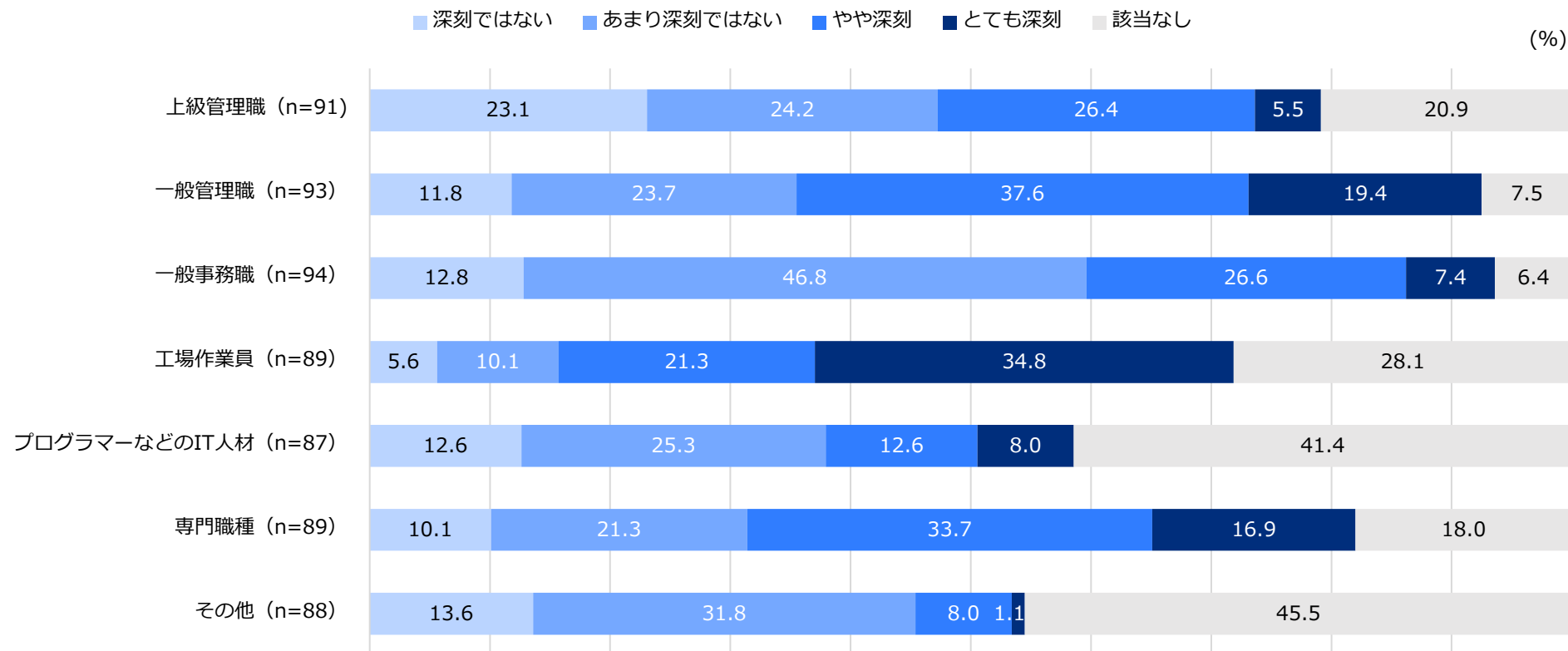
人材不足の課題に直面しているか



7 | 職種別の人材不足の深刻度合い（メキシコ）

- メキシコの人材不足の深刻度合いを職種別に見ると、前回調査に引き続き、「工場作業員」について「とても深刻」と回答する割合が高く、34.8%を占めた。
- 一方、「一般事務職」については、「深刻でない」と「あまり深刻でない」の割合を合わせると約6割となり、比較的人材確保のしやすい職種となっていると言える。

職種別の人材不足の深刻度合い（メキシコ）

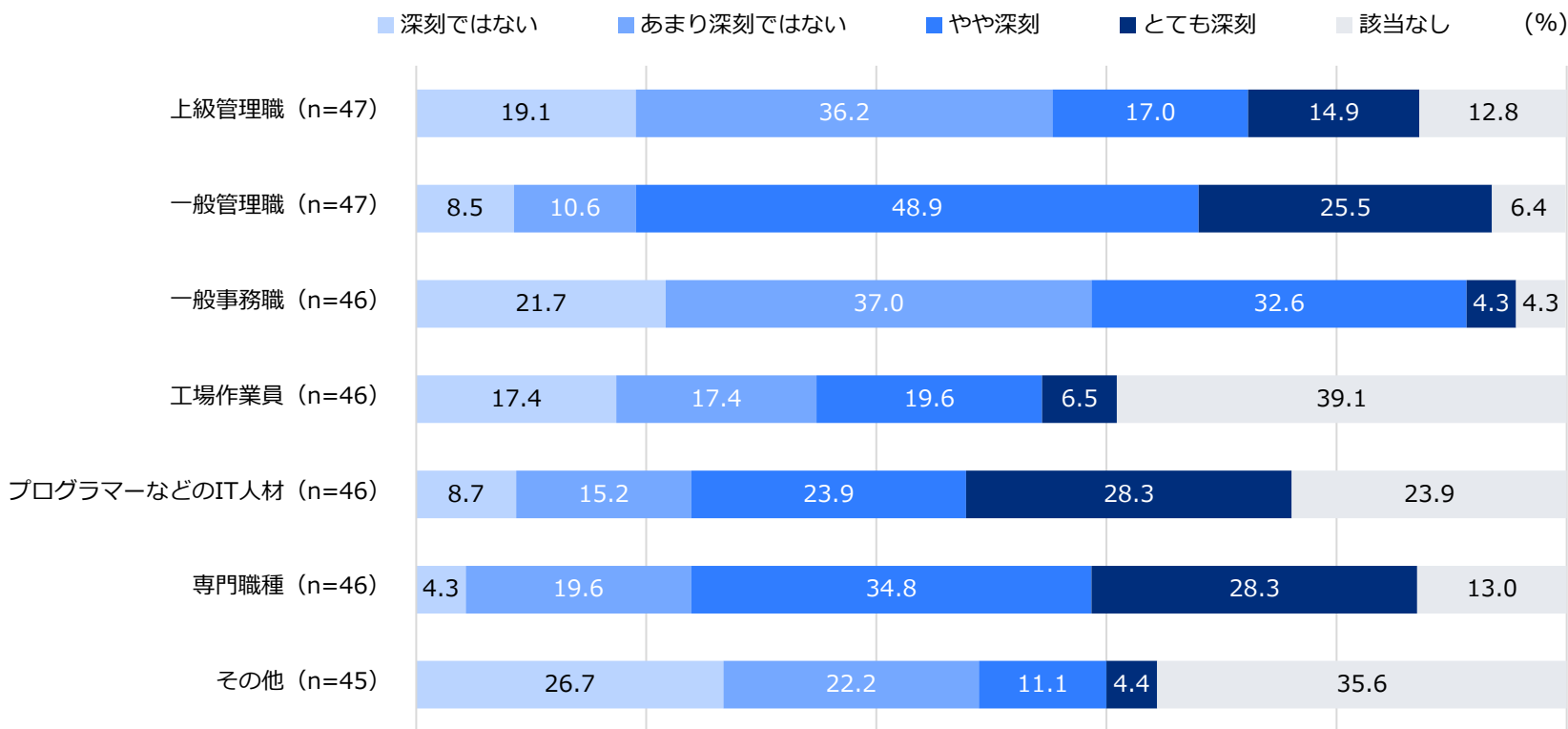


(注) 「人材不足の課題に直面している」と回答した企業が対象。「該当なし」は雇用していない（予定のない）職種。工場作業員については、製造業のみが回答対象。

8 | 職種別の人材不足の深刻度合い（ブラジル）

- ブラジルでは前回調査に引き続き「一般管理職」「専門職種」「プログラマーなどのIT人材」の人材不足の深刻度合いが高い。特に「一般管理職」について「やや深刻」「とても深刻」と回答した割合は合計で7割超に及んだ。
- 一方で、「上級管理職」や「一般事務職」の深刻度合いは比較的軽度と言える。

職種別の人材不足の深刻度合い（ブラジル）



(注) 「人材不足の課題に直面している」と回答した企業が対象。「該当なし」は雇用していない（予定のない）職種。工場作業員については、製造業のみが回答対象。

9 | 人材の採用・定着のための具体策・成功事例

- 各企業で人材確保・定着のために様々な取り組みをしているが、とりわけ人材不足が深刻なメキシコとブラジルでは、多岐に渡る取り組みがみられた。
- 給与や福利厚生の上昇のようなコストのかかる取り組み以外にも、採用時の工夫でミスマッチを回避したり、コミュニケーションの向上を意識しているといった声も一定数あった。

主な取り組み事例（自由記述）

給与および福利厚生の上昇

- 利益配分の実施（メキシコ、ブラジル、アルゼンチン、ペルーの複数企業）
- 優秀な人材は昇級を早める（メキシコ、輸送機器部品）
- 社用車の支給（メキシコ、ブラジル、アルゼンチンの複数企業）
- 出来高制の賞与支給（ブラジル、医療機器）
- インフレ率に応じた2か月ごとの給与改定（アルゼンチンの複数企業）

人材育成制度の充実化

- 日本を含む海外出張を伴う研修の実施（メキシコ、ブラジル、チリ、ペルーの複数企業）
- 管理職向け研修の実施（メキシコ、ブラジル、チリ、コロンビアの複数企業）
- 採用した人材が迅速にチームに適応できるよう、オンボーディングプログラムを設計（コロンビア、通信・IT等）

人事制度の見直し

- 人材紹介に対する奨励金を支給（メキシコの複数企業）
- 評価基準や昇進基準の明確化（メキシコ、ブラジル、チリの複数企業）
- 難民の採用（メキシコ、輸送用機器部品）
- インターンシップの有効活用（メキシコ、ブラジルの複数企業）
- ジョブディスクリプションの明確化（メキシコ、チリ、ペルーの複数企業）

採用時の工夫

- 採用面接では採用要件を厳しく設定。面接には社内の関係者も参加させて、社内の現状をきちんと伝えてミスマッチを防ぐ（メキシコ、商社）
- 採用プロセスの一環に実技アセスメントを取り入れ事前にテクニカルスキルを把握することで、採用後のミスマッチリスクを低減させる（ブラジル、ノンバンク）
- 人脈を生かした採用（ブラジル、ペルーの複数企業）

コミュニケーションの向上

- One on Oneミーティングの実施（メキシコ、ブラジルの複数企業）
- マネージャーとワーカーの定期的な会食（アルゼンチン、輸送機器部品）
- 半年ごとの業務評価・フィードバックにて個人・会社の考え方をすり合わせ（チリ、鉱業）

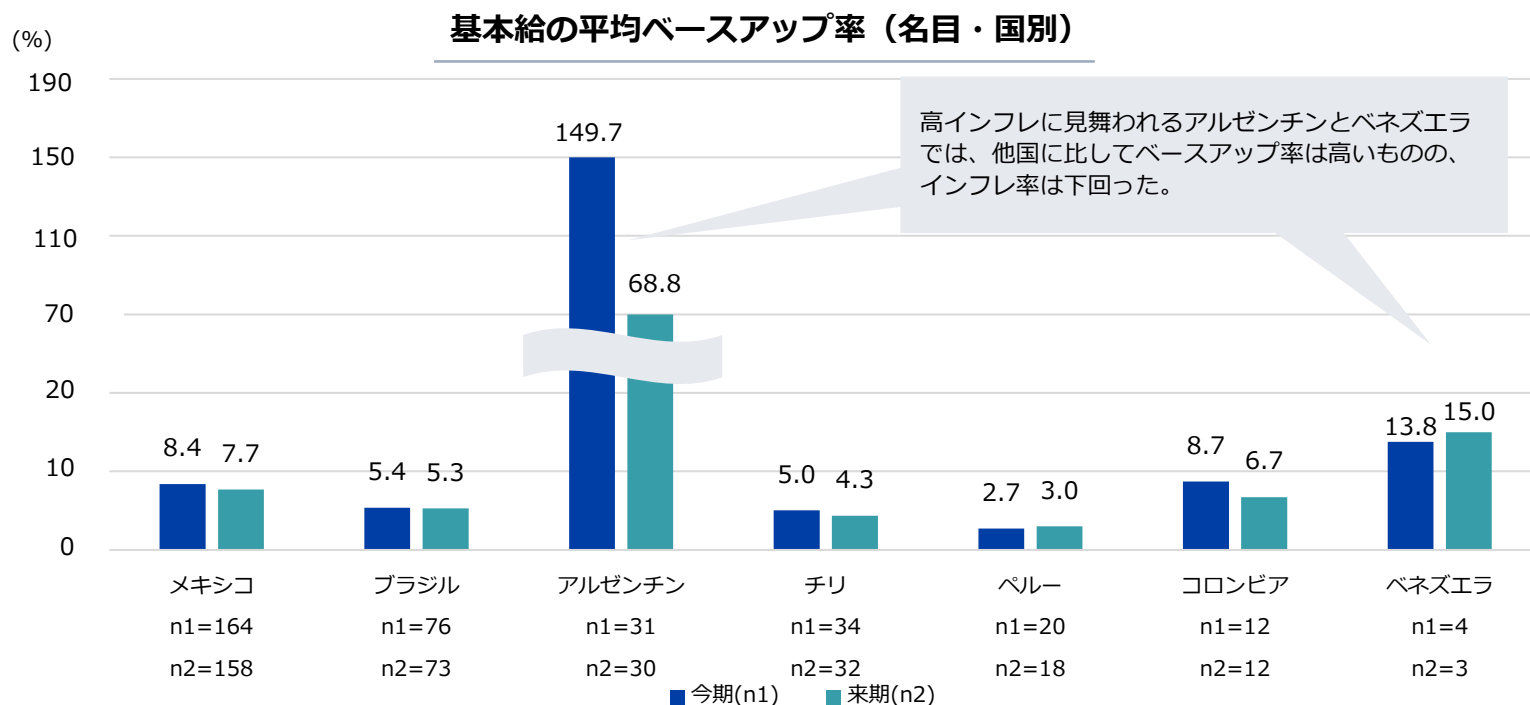
その他

- 日本と同レベルの健康診断を実施（コロンビア、医療機器）
- 従業員からの声を投書にて受取、人事部門が早急に対応（メキシコ、その他製造業）

（注）コメントを抜粋するにあたって、一部の表現に変更を加えている。

10 | 基本給の平均ベースアップ率

- 高インフレが続いていたアルゼンチンだが、今後その抑制が予測されており、来期のベースアップ率も大幅な低下が見込まれている。
- アルゼンチンとベネズエラを除くとメキシコのみ、前回調査時の来期のベースアップ率見込み（6.4%）を今回調査の今期のベースアップ率（8.4%）が上回った。



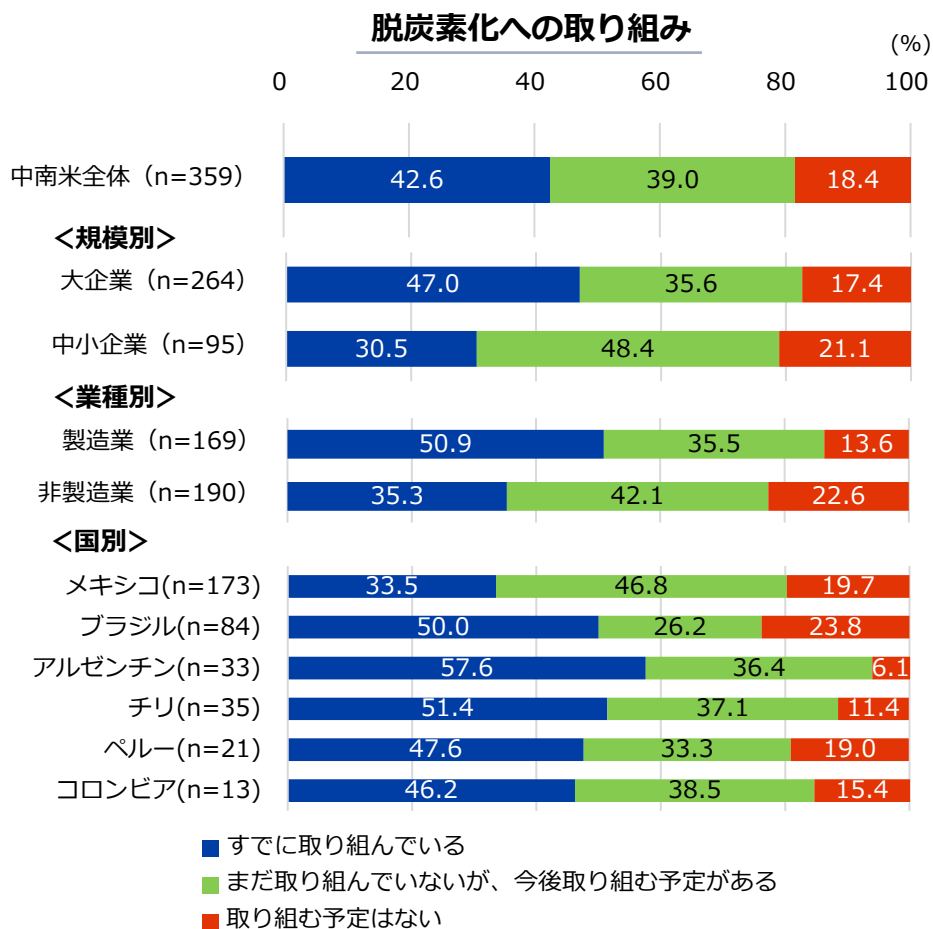
参考：各国のインフレ率（2024年10月時点）

（単位：％）

メキシコ	ブラジル	アルゼンチン	チリ	ペルー	コロンビア	ベネズエラ
4.7	4.3	229.8	3.9	2.5	6.7	59.6

11 | 脱炭素化への取り組み

- 脱炭素化への取り組みについては、中南米全体の「すでに取り組んでいる」割合が前回調査（48.4%）から減少。国別でも、チリ以外の国では、前回調査から減少した。
- 業種によって、様々な取り組み事例が存在する一方で、現地でのインセンティブの欠如や、政府の消極性が課題となっているケースもみられた。



(注) コメントを抜粋するにあたって、一部の表現に変更を加えている。

取り組みの具体的な内容

- ・ 太陽光パネルを設置し、自社で使用する電力の一部を発電（メキシコ、輸送用機器部品）
- ・ 環境へ悪影響を与える業種への保険引受制限（メキシコ、ノンバンク）
- ・ サステナブル原料の調達（ブラジル、食品・農水産加工品）
- ・ バイオメタンガス利用の検討（ブラジル、食品・農水産加工品）
- ・ 梱包材の見直し（アルゼンチン、販売会社）
- ・ 鉱山での100%カーボンフリー電力の使用（チリ、商社）
- ・ 廃タイヤリサイクル法への取り組み（ペルー、ゴム製品）
- ・ 環境配慮のための植林活動やHEV車両拡販（コロンビア、販売会社）

取り組みへの課題、対応が難しい現地の規制や制度

- ・ 脱炭素に対する政府の取り組みの消極性（メキシコ、輸送用機器部品）
- ・ 自家発電規制（メキシコ、飲食）
- ・ 脱炭素に貢献する原材料が国内で調達できない（ブラジル、繊維）
- ・ 国としての具体的な指針が存在しない（アルゼンチン、商社）
- ・ 許認可の取得に時間を要し、行政側からのインセンティブも限定的（チリ、商社）
- ・ 政府によるサポートが希薄（ペルー、販売会社）
- ・ 現状そうならないが、今後入札の参加要件などに組み入れられるようであれば、優先的に対応が必要（コロンビア、通信・IT等）

V. サプライチェーン

1 | 調達先内訳

- 所在国における原材料・部品の調達割合は、中南米全体で30%程度。メキシコでは34.4%で、中でも「日系企業」からの調達割合が18.0%で、「地場企業」の15.5%よりも高い。
- 「メルコスール」からの調達割合は、アルゼンチンでは24.8%だが、ブラジルでは5.8%に留まる。反対に、「日本」や「米国」からの調達割合は、ブラジルがアルゼンチンを上回る。

原材料・部品の調達先の内訳（製造業）

（単位：％）

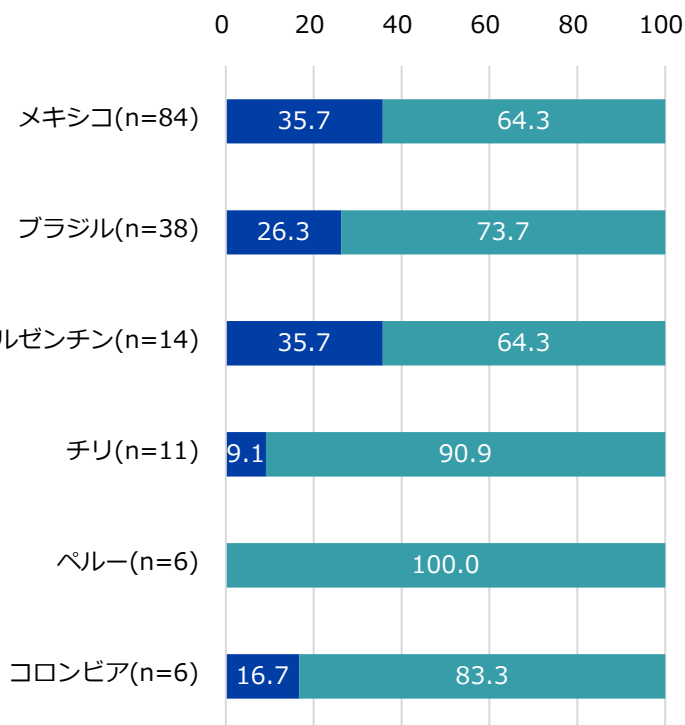
	中南米全体 (n=131)	メキシコ (n=74)	ブラジル (n=33)	アルゼンチン (n=11)	チリ (n=6)	ペルー (n=4)	コロンビア (n=3)
所在国（日系企業）	12.9	18.0	6.6	12.3	0.0	2.5	0.0
所在国（地場企業）	19.8	15.5	20.0	15.7	50.0	66.8	12.0
所在国（その他外資企業）	1.2	0.9	2.4	0.0	1.7	0.0	0.0
所在国計	33.9	34.4	29.0	28.0	51.7	69.3	12.0
米国	11.8	13.8	10.4	2.0	14.2	0.0	26.7
メキシコ	0.5	0.0	1.8	0.9	0.0	0.0	0.0
メルコスール	3.7	0.2	5.8	24.8	1.7	0.0	0.0
日本	30.8	34.4	30.4	19.8	0.8	30.0	50.7
中国	7.0	6.4	7.4	8.6	18.3	0.0	0.0
ASEAN	5.0	3.7	7.3	5.9	11.7	0.0	4.0
EU	2.8	1.8	4.4	4.7	1.7	0.0	6.7
その他	4.4	5.2	3.6	5.2	0.0	0.8	0.0

2 | 調達先見直し

- メキシコ、アルゼンチン、ブラジルにおいて、製造業の20～30%程度の企業が原材料・部品の今後の調達先の見直しを予定している。
- 在メキシコ企業の変更前の調達先は、「日本」「中国」が多く、変更後の調達先は、国内の「地場企業」「日系企業」に加え、「米国」「メキシコ・メルコスール以外の中南米諸国」が多かった。

今後の調達先の見直し予定（製造業）

(%)



■ 見直しを行う ■ 見直しを行わない

在メキシコ企業の調達先見直し

(件)

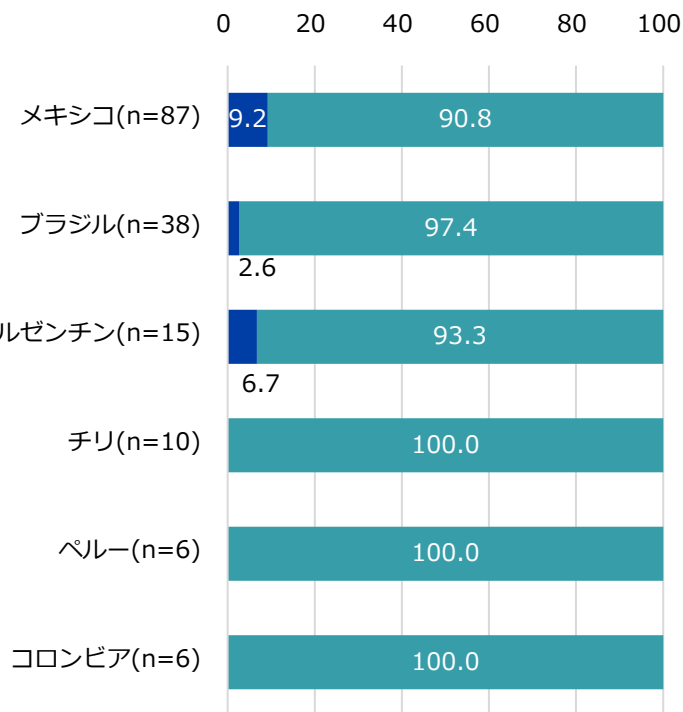
		変更後の調達先										計
変更前の調達先		メキシコ (日系企業)	メキシコ (地場企業)	メキシコ (その他外資系企業)	日本	米国	中国	韓国	台湾	ASEAN	メキシコ・メルコスール以外の中南米諸国	
	メキシコ (日系企業)								1	1		2
	メキシコ (地場企業)			2	1		1					4
	メキシコ (その他外資系企業)				1							1
	日本	3	4			3	1				3	14
	米国	1	1								1	3
	中国	1	3		1	1				1	2	9
	韓国				1	1						2
	ASEAN		1									1
	EU						1					1
	計	5	9	2	4	5	3	1	1	1	6	37

3 | 生産地見直し

- 今後の生産地の見直し予定については、「見直しを行う」の国別回答割合最大はメキシコの9.2%で、前回調査（13.5%）から4.3ポイント減少した。
- そのうち多くは、他の国・地域からメキシコへの生産地の変更だった。一方で少数だが、メキシコから日本や欧州への生産地の変更もみられた。

今後の生産地の見直し予定（製造業）

(%)



■ 見直しを行う ■ 見直しを行わない

在メキシコ企業の生産地見直し（注）

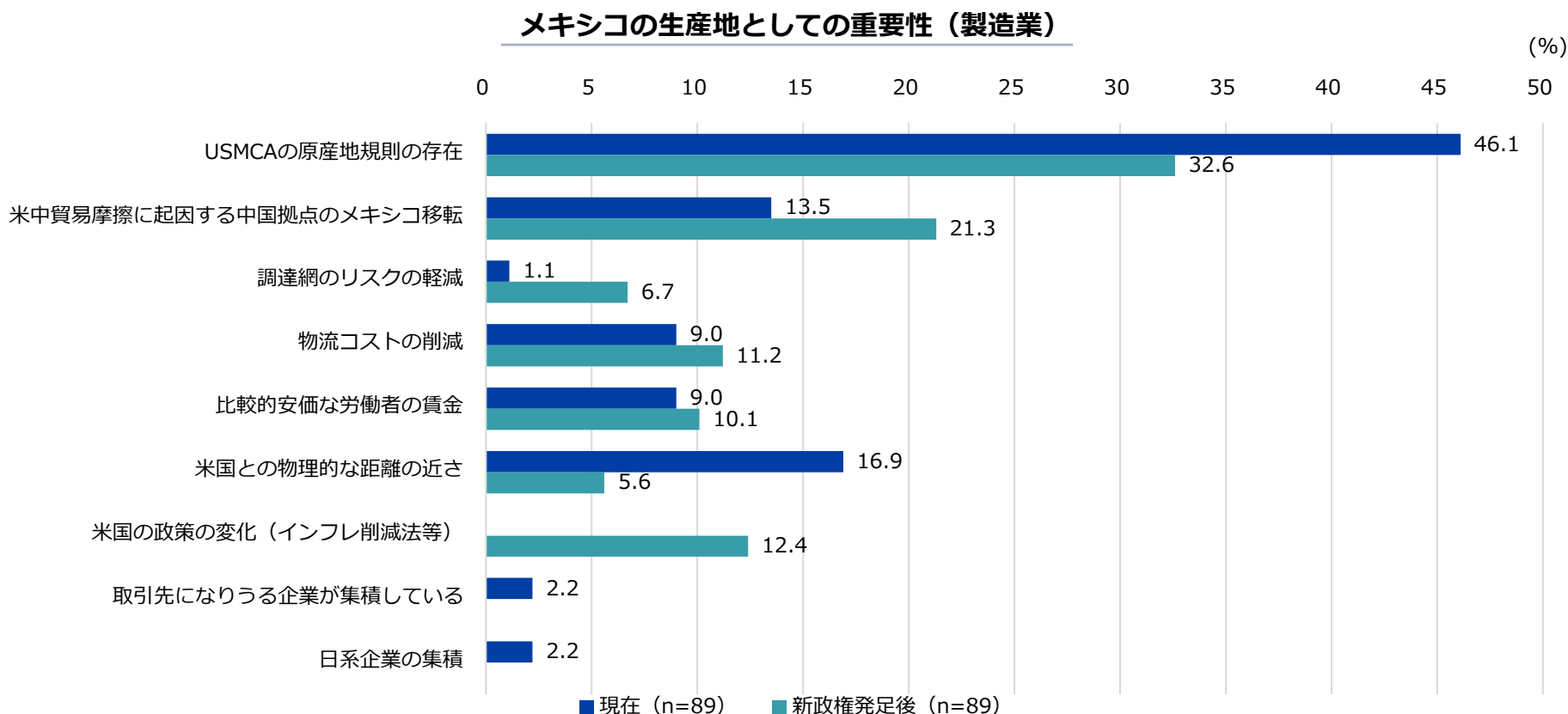
(件)

		変更後の生産地				
		メキシコ	日本	中米・カリブ地域	欧州	計
変更前の生産地	メキシコ		2		1	3
	米国	2		1		3
	ASEAN	2				2
	その他アジア・オセアニア	1				1
	計	5	2	1	1	9

（注）「変更前の生産地」と「変更後の生産地」のいずれにもメキシコを含まない回答もみられたため、それらも表示している。

4 | メキシコの生産地としての重要性

- 生産地としてのメキシコの重要性を高める要因としては、現在と新政権発足後（注）で共通して「USMCAの原産地規則の存在」がトップだが、回答割合には10ポイント程度の差があった。
- 他にも、新政権発足後へ向けては「米国の政策の変化」や「調達網リスクの軽減」の回答割合が増加し、「米国との物理的な距離の近さ」などの回答割合は減少した。



（注）本調査は、2024年8月20日～9月27日にかけて実施されたものであり、「新政権」とは、2024年10月1日に発足したクラウディア・シェインバウム政権を指す。

5 | 販売先内訳

- 各国の販売先の内訳は、コロンビアを除き、「所在国」が50～70%程度を占める。その中には「地場企業」が中心だが、メキシコのみ「日系企業」の割合が高くなっている。
- その他、メキシコでは近接する「米国」、ブラジルとアルゼンチンでは、加盟する「メルコスール」の割合が相対的に高い。

販売先の内訳

(単位：%)

	中南米全体 (n=253)	メキシコ (n=135)	ブラジル (n=54)	アルゼンチン (n=22)	チリ (n=21)	ペルー (n=12)	コロンビア (n=9)
所在国（日系企業）	33.1	49.0	16.0	28.2	5.7	9.6	5.0
所在国（地場企業）	29.8	18.2	41.8	44.8	46.0	53.8	25.6
所在国（その他外資企業）	6.4	8.3	5.4	0.0	6.2	6.3	0.2
所在国計	69.3	75.5	63.2	73.0	57.9	69.7	30.8
米国	8.7	14.9	2.4	0.2	1.7	0.4	2.3
メキシコ	0.7	0.0	1.0	2.7	2.6	0.8	0.0
メルコスール	6.8	1.4	20.5	18.0	0.4	0.4	1.3
メキシコ・メルコスール 以外の中南米諸国	3.9	2.2	0.9	5.1	7.1	0.4	40.0
日本	6.4	3.2	7.2	0.9	21.2	22.9	6.1
中国	1.0	0.4	2.6	0.0	1.7	0.4	1.1
韓国・香港・台湾	0.4	0.1	0.1	0.0	0.5	2.5	5.0
EU	1.3	0.8	1.8	0.0	5.5	1.3	0.6
その他	1.6	1.5	0.2	0.0	1.5	1.3	12.8

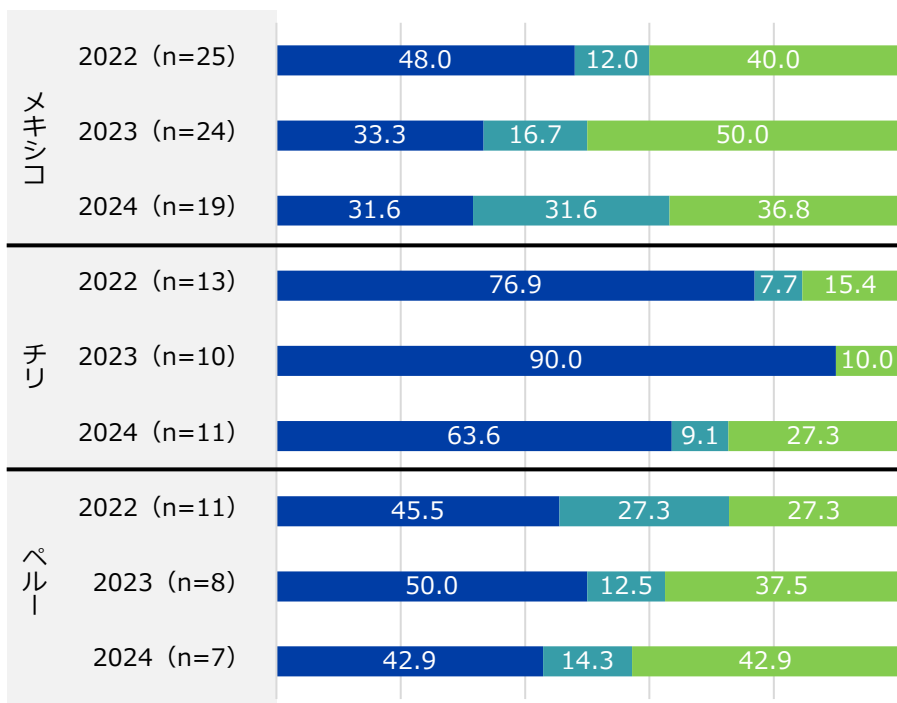
VI. FTA/EPAの利用状況

1 | 日本とのFTA/EPAの利用状況

- 日本への輸出時のFTAの利用状況については、最も利用割合が高いのはチリで、ここ3力年で60～90%程度で推移している。
- 日本からの輸入時には、メキシコ・チリ・ペルーの3力国で共通して、2024年には60%程度の利用割合となっている。

FTAの利用状況（日本への輸出）

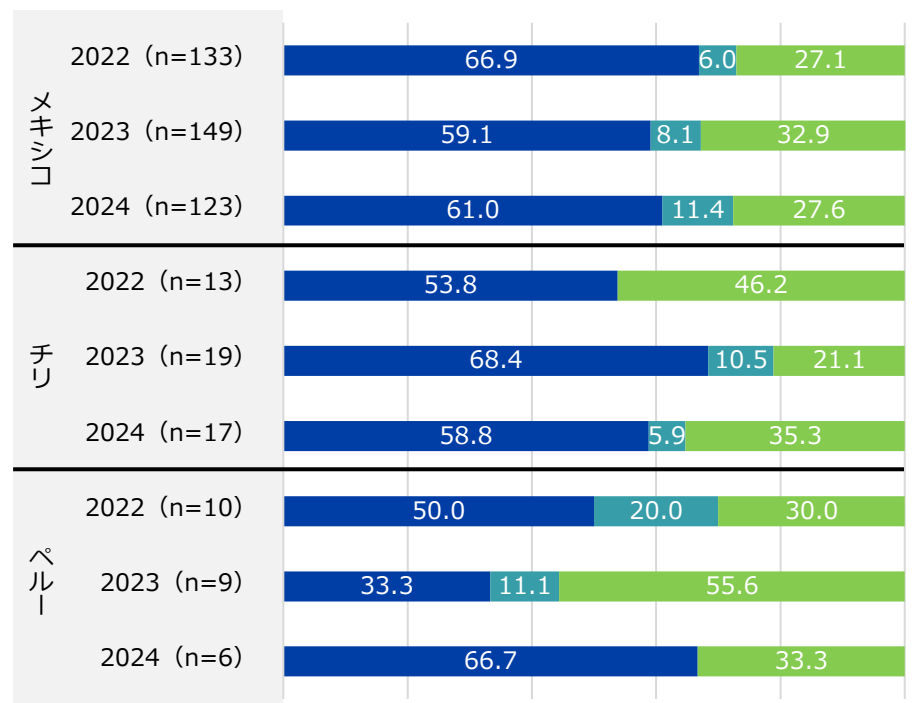
(%)
0 20 40 60 80 100



■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない (予定なし)

FTAの利用状況（日本からの輸入）

(%)
0 20 40 60 80 100



■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない (予定なし)

2 | FTA/EPAの利用状況（メキシコ）

- USMCAおよびEUとの協定については、輸出入ともに「利用している」の割合が高い。特にUSMCAについては、前々回調査から3年連続で「利用している」割合が輸出入ともに70%超となった。
- USMCAを「利用している」割合は、前回調査から、メキシコからの輸出で7.0ポイント、メキシコへの輸入で10.6ポイント増加した。

（単位：％）

	メキシコからの輸出				メキシコへの輸入			
	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
USMCA	n=49	77.6	8.2	14.3	n=55	81.8	5.5	12.7
メルコスール	n=11	45.5	18.2	36.4	n=1	0.0	0.0	100.0
中米	n=9	55.6	33.3	11.1	n=1	0.0	0.0	100.0
チリ	n=5	40.0	60.0	0.0	回答なし			
コロンビア	n=9	44.4	33.3	22.2	n=3	66.7	0.0	33.3
ペルー	n=6	50.0	33.3	16.7	n=1	0.0	0.0	100.0
EU	n=7	71.4	0.0	28.6	n=7	85.7	0.0	14.3

（注）発効済みの協定のみを掲載している。

3 | FTA/EPAの利用状況（ブラジル）

- ブラジルからメルコスール加盟3カ国への輸出時に協定を「利用している」企業の割合は50%前後で、前回調査から大きな変化はなかった。
- 未発効の協定について、在ブラジル企業からは「EU・メルコスールFTA」の発効による欧州企業の競争力強化への懸念や、「日本・メルコスールEPA」の発効を期待するコメントがみられた。

（単位：％）

		ブラジルからの輸出				ブラジルへの輸入			
		回答数	利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）
発効済み	アルゼンチン	n=19	52.6	0.0	47.4	n=3	0.0	0.0	100.0
	ウルグアイ	n=8	50.0	0.0	50.0	n=2	0.0	0.0	100.0
	パラグアイ	n=9	55.6	0.0	44.4	n=3	33.3	33.3	33.3
未発効	EU	n=4		25.0	75.0	n=9		33.3	66.7
	EFTA	n=1		0.0	100.0	n=2		0.0	100.0
	韓国	n=1		0.0	100.0	n=9		11.1	88.9
	シンガポール	n=1		0.0	100.0	n=4		25.0	75.0
	カナダ	n=2		0.0	100.0	n=2		0.0	100.0
	日本	n=8		12.5	87.5	n=31		22.6	77.4

4 | FTA/EPAの利用状況（アルゼンチン）

- メルコスールの中では、ブラジルとの輸出入において協定を「利用している」割合が高く、利用者数（回答数）についても、「アルゼンチンからの輸出」よりも「アルゼンチンへの輸入」が多い。
- 未発効の協定の中では、「アルゼンチンへの輸入」時の日本とのEPAについて、「利用を検討中」の割合が37.5%に達し、一定の関心がみられた。

（単位：％）

		アルゼンチンからの輸出				アルゼンチンへの輸入			
		回答数	利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない （予定なし）
発効済み	ブラジル	n=4	75.0	0.0	25.0	n=14	85.7	0.0	14.3
	ウルグアイ	n=5	60.0	20.0	20.0	n=3	33.3	0.0	66.7
	パラグアイ	n=5	60.0	0.0	40.0	n=3	33.3	0.0	66.7
未発効	EU	n=1		0.0	100.0	n=7		14.3	85.7
	日本	n=1		0.0	100.0	n=16		37.5	62.5
	韓国	回答なし				n=1		0.0	100.0
	シンガポール	回答なし				n=2		50.0	50.0

5 | CPTPPの利用状況（メキシコ）

- 「メキシコへの輸入」においてCPTPPを「利用中」の割合は、日本43.8%、ベトナム21.8%、マレーシア9.8%。それぞれ前年調査から9.1ポイント、10.0ポイント、6.8ポイント増加した。
- 「メキシコからの輸出」では、多くの回答が「利用の予定なし」に集中した。日本との間では、わずかなが「利用中」の回答がみられた。

（単位：％）

	メキシコからの輸出					メキシコへの輸入				
	回答数	利用中	利用を検討中	既存の協定との併用を検討	利用の予定なし	回答数	利用中	利用を検討中	既存の協定との併用を検討	利用の予定なし
ペルー	n=38	0.0	2.6	0.0	97.4	n=45	0.0	0.0	2.2	97.8
チリ	n=38	0.0	2.6	2.6	94.7	n=45	0.0	0.0	2.2	97.8
カナダ	n=39	0.0	0.0	0.0	100.0	n=46	2.2	0.0	6.5	91.3
オーストラリア	n=37	0.0	0.0		100.0	n=45	2.2	0.0		97.8
ニュージーランド	n=37	0.0	0.0		100.0	n=45	2.2	0.0		97.8
マレーシア	n=37	0.0	0.0		100.0	n=51	9.8	11.8		78.4
ベトナム	n=37	0.0	0.0		100.0	n=55	21.8	7.3		70.9
ブルネイ	n=37	0.0	0.0		100.0	n=45	2.2	0.0		97.8
シンガポール	n=36	0.0	0.0		100.0	n=46	4.3	0.0		95.7
日本	n=43	2.3	4.7	4.7	88.4	n=105	43.8	17.1	10.5	28.6

6 | CPTPPの利用状況（チリ）

- 「チリからの輸出」におけるCPTPPの利用割合は、日本で33.3%、メキシコで11.1%。ペルー、カナダ、ベトナムでは「既存の協定との併用を検討」の回答が一定程度みられた。
- 「チリへの輸入」では、日本の利用割合が23.5%。その他、メキシコとペルーで「利用を検討中」の回答割合が10.0%となったが、それ以外の国々では「利用の予定なし」のみ。

（単位：％）

	チリからの輸出					チリへの輸入				
	回答数	利用中	利用を検討中	既存の協定との併用を検討	利用の予定なし	回答数	利用中	利用を検討中	既存の協定との併用を検討	利用の予定なし
メキシコ	n=9	11.1	11.1	22.2	55.6	n=10	0.0	10.0	0.0	90.0
ペルー	n=6	0.0	16.7	16.7	66.7	n=10	0.0	10.0	0.0	90.0
カナダ	n=6	0.0	0.0	16.7	83.3	n=9	0.0	0.0	0.0	100.0
オーストラリア	n=5	0.0	0.0	0.0	100.0	n=9	0.0	0.0	0.0	100.0
ニュージーランド	n=5	0.0	0.0	0.0	100.0	n=9	0.0	0.0	0.0	100.0
マレーシア	n=5	0.0	0.0	0.0	100.0	n=9	0.0	0.0	0.0	100.0
ベトナム	n=6	0.0	0.0	16.7	83.3	n=9	0.0	0.0	0.0	100.0
ブルネイ	n=5	0.0	0.0	0.0	100.0	n=9	0.0	0.0	0.0	100.0
シンガポール	n=5	0.0	0.0	0.0	100.0	n=9	0.0	0.0	0.0	100.0
日本	n=12	33.3	8.3	8.3	50.0	n=17	23.5	0.0	17.6	58.8

7 | CPTPPの利用状況（ペルー）

- 「ペルーからの輸出」におけるCPTPPの利用割合は、日本で42.9%、メキシコで25.0%。その他、カナダで「利用を検討中」が25.0%となったが、それ以外の国々では「利用の予定なし」のみ。
- 「ペルーへの輸入」では、日本の利用割合が33.3%、ベトナムの「利用を検討中」の割合が33.3%。それ以外の国々では「利用の予定なし」のみ。

（単位：％）

	ペルーからの輸出					ペルーへの輸入				
	回答数	利用中	利用を検討中	既存の協定との併用を検討	利用の予定なし	回答数	利用中	利用を検討中	既存の協定との併用を検討	利用の予定なし
メキシコ	n=4	25.0	0.0	0.0	75.0	n=3	0.0	0.0	0.0	100.0
チリ	n=3	0.0	0.0	0.0	100.0	n=2	0.0	0.0	0.0	100.0
カナダ	n=4	0.0	25.0	0.0	75.0	n=2	0.0	0.0	0.0	100.0
オーストラリア	n=3	0.0	0.0	0.0	100.0	n=2	0.0	0.0	0.0	100.0
ニュージーランド	n=3	0.0	0.0		100.0	n=2	0.0	0.0		100.0
マレーシア	n=3	0.0	0.0		100.0	n=2	0.0	0.0		100.0
ベトナム	n=3	0.0	0.0		100.0	n=3	0.0	33.3		66.7
ブルネイ	n=3	0.0	0.0		100.0	n=2	0.0	0.0		100.0
シンガポール	n=3	0.0	0.0	0.0	100.0	n=2	0.0	0.0	0.0	100.0
日本	n=7	42.9	0.0	0.0	57.1	n=6	33.3	0.0	0.0	66.7

レポートをご覧いただいた後、 アンケートにご協力ください。

(所要時間：約1分)

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20240031>



レポートに関するお問い合わせ先

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部 米州課



03-3582-4690



ORB-latin@jetro.go.jp



〒107-6006

東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

■ 免責条項

本レポート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掛けておりますが、本レポート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。

禁無断転載