

2025年度

# 海外進出日系企業実態調査|中南米編

-現地需要増でビジネスは堅調、トランプ関税下でも市場や生産拠点としての魅力維持-

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

2025年12月23日

# 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	13
III. 米国の追加関税措置の影響	19
IV. 投資環境	27
V. 競争環境	37
VI. サプライチェーン	43
VII. EPA/FTAの利用状況	49
VIII. 人権尊重の取り組み	54

# 調査概要

## 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、2025年8月20日～9月26日

## 4. 回収状況

- 745社に回答を依頼し420社から回答を得た。回答率は56.4%。

## 5. 調査対象企業の内訳

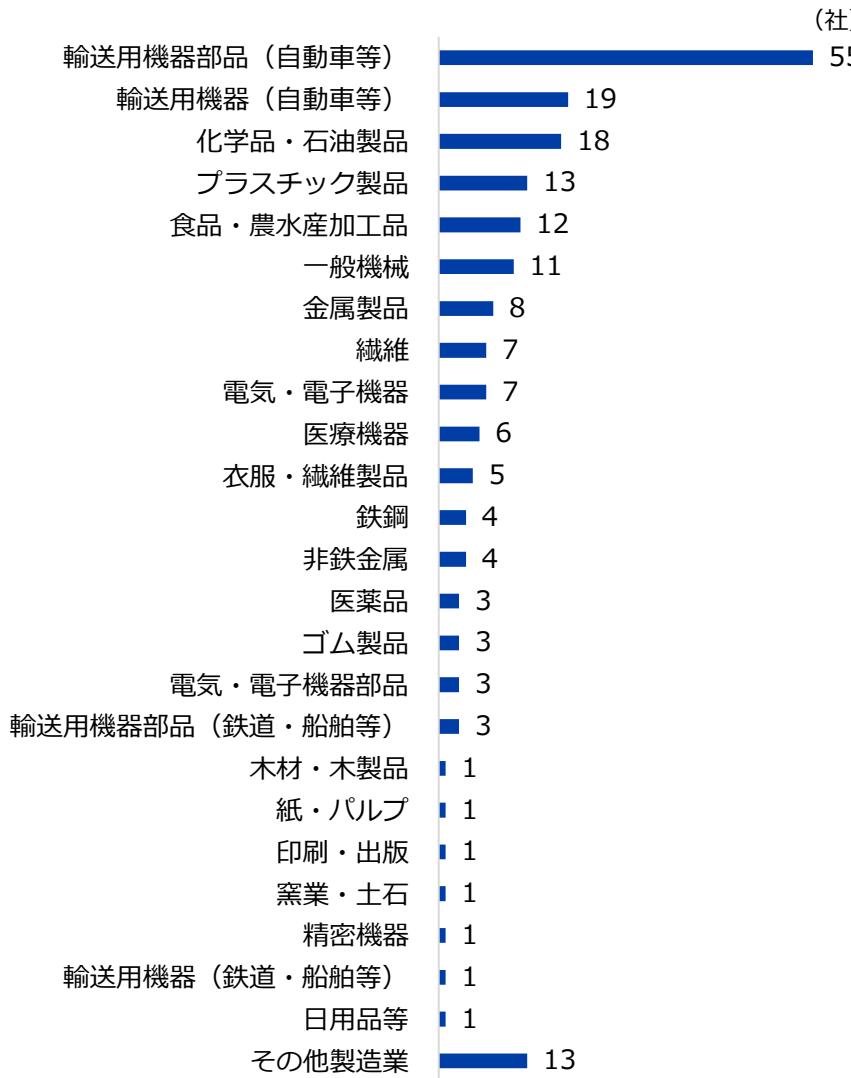
調査対象企業数 (社)	調査企業数			業種内訳				企業規模内訳					回答率 (%)
	回答数 (社)	所在国構成比 (%)	製造業 (社)	業種内構成比 (%)	非製造業 (社)	業種内構成比 (%)	大企業 (社)	企業規模構成比 (%)	中小企業 (社)	企業規模構成比 (%)	不明 (社)	企業規模構成比 (%)	
メキシコ	371	44.3	102	54.8	84	45.2	102	54.8	48	25.8	36	19.4	50.1
ブラジル	205	23.6	47	47.5	52	52.5	74	74.7	14	14.1	11	11.1	48.3
アルゼンチン	59	12.1	24	47.1	27	52.9	44	86.3	5	9.8	2	3.9	86.4
チリ	53	10.2	15	34.9	28	65.1	28	65.1	7	16.3	8	18.6	81.1
ペルー	26	4.8	6	30.0	14	70.0	14	70.0	2	10.0	4	20.0	76.9
コロンビア	22	3.6	5	33.3	10	66.7	13	86.7	0	0.0	2	13.3	68.2
ベネズエラ	9	1.4	2	33.3	4	66.7	6	100.0	0	0.0	0	0.0	66.7
中南米全体	745	100.0	201	47.9	219	52.1	281	66.9	76	18.1	63	15.0	56.4

## 6. 備考

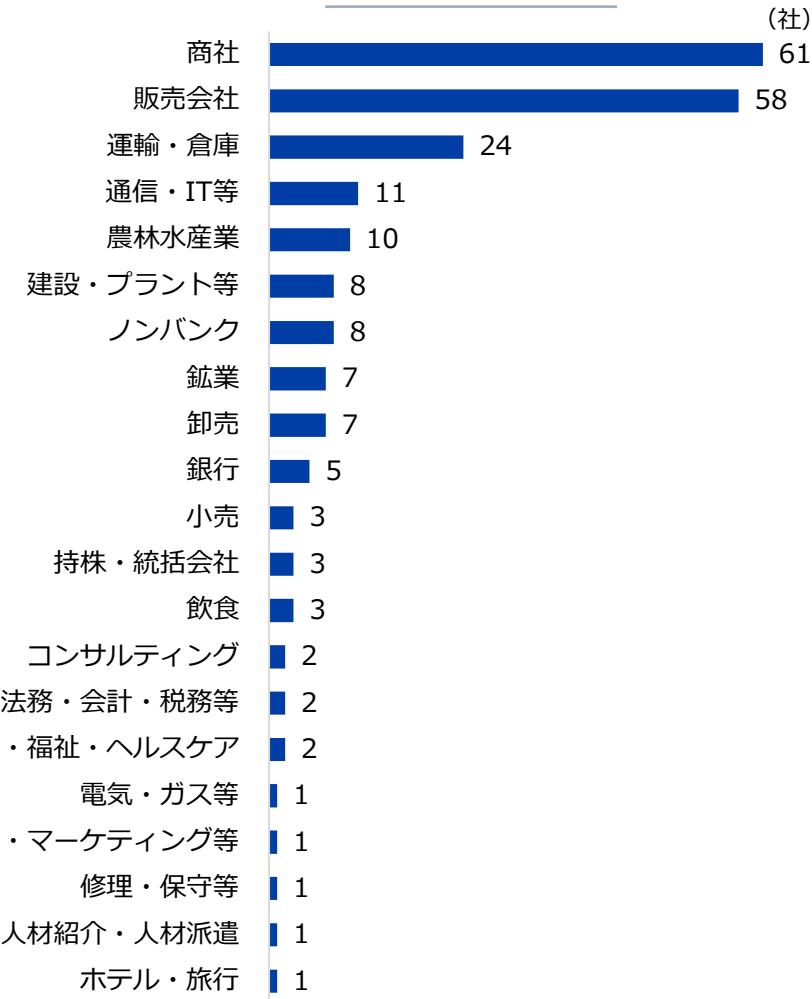
- 調査は1999年から実施し、本年度は26回目。図表の数値は四捨五入しているため、合計が必ずしも100%とはならない。ベネズエラについては昨今の情勢に鑑み、一部の設問に限り質問。
- 図表内のn数は全て有効回答ベース。
- 2024年度調査において、調査終了日を9月24日から9月27日まで延長したことによって、ブラジルの回答数が「3社」増加し、2025年11月に発行された「海外進出日系企業実態調査（全世界編）」とは、昨年度比の数値や値が一部異なっている。

# 回答企業の業種内訳（中南米全体）

## 製造業（201社）



## 非製造業（219社）



# 調査結果のポイント

## 1. 不安定な環境下でも営業利益や拡大意欲はブラジルを中心に高水準

- 中南米進出企業の黒字割合は7割、ビジネス拡大を見込む企業の割合はブラジルが世界の主要国で2番目。アルゼンチンでは経済の上向きや規制緩和などでビジネス拡大を見込む企業が6割超。
- 米国の追加関税措置は対米輸出企業を中心に悪影響も、中南米の旺盛な現地需要が下支え。

## 2. 生産地としての魅力を維持するメキシコ、ブラジル、アルゼンチン

- 生産地の見直しを行うと回答した企業は、メキシコ、ブラジル、アルゼンチンでは前年比で急増。
- 米国の政策による部分的なメキシコへの生産移管の動きに加え、ブラジルでは内需拡大による生産拡大、アルゼンチンは規制緩和による現地生産の復調がみられる。

## 3. 競争の激化の主因は中国企業の台頭

- 近年台頭を実感する競合としては全ての国で中国企業が最多。主な理由は「コスト競争力」。
- 一方で、日系企業の主な対策は「製品・サービスの多角化」や「営業・広報の強化」。価格以外に特色を打ち出そうとしている企業が比較的多い。

## 4. メキシコは生産地としての優位性変わらず。USMCAの活用がより重要に

- メキシコ進出企業の48.9%が米国関税措置により営業利益にマイナスの影響があると回答。
- USMCAの活用を念頭に、各社は現地調達化を進めるも、2026年に控える共同見直しを警戒。
- 米国向け生産拠点としての評価は維持。治安の悪化や、頻発する行政手続きのトラブルが課題。

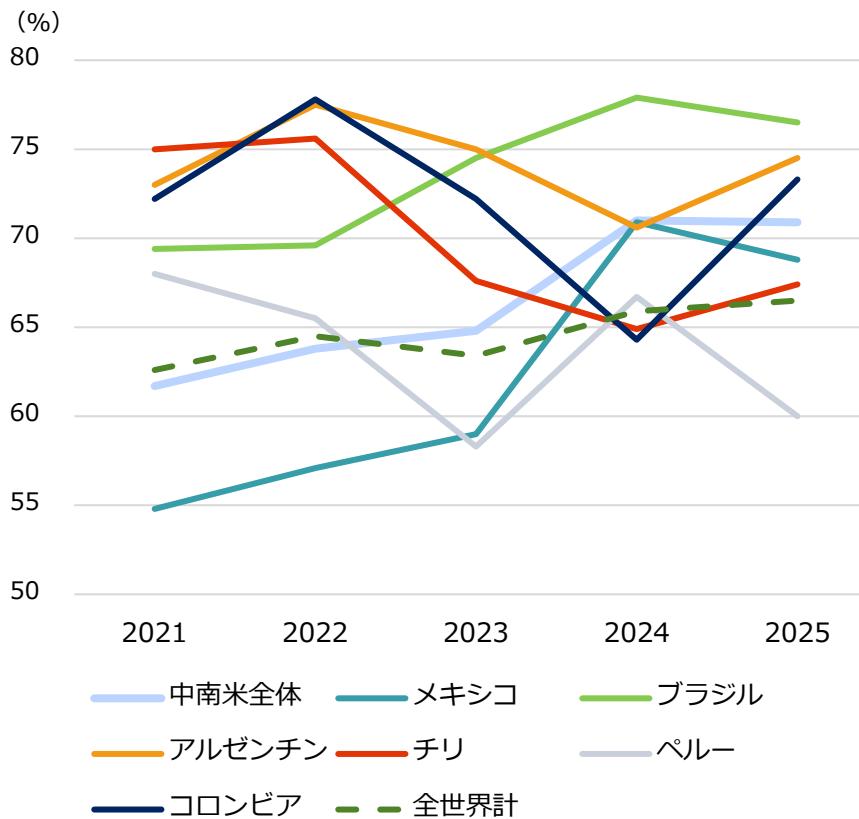
(注) USMCA…米国・メキシコ・カナダ協定。

# I. 営業利益見通し

# 1 | 営業利益見込みの推移

- 2025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70.9%とペルー以外は全世界平均を上回った。国別ではブラジル（76.5%）が域内最大で、主要18カ国・地域の中で4位だった。
- 前年比では、コロンビアで黒字割合が9.0ポイント増加し、ブラジルでは赤字割合が8.2ポイント減少。アルゼンチンでは黒字割合が3.9ポイント増加し、赤字割合も6.9ポイント減少と好調だった。

黒字企業の割合の推移（2021～2025年）



(注) 主要18カ国・地域とは、中国、香港、韓国、シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナム、インド、オーストラリア、米国、メキシコ、ブラジル、英国、フランス、ドイツ、オランダ、UAE、南アフリカ共和国を指す。

2024年・2025年の営業利益見込み

地域	年 (n)	営業利益見込み (%)		
		黒字	均衡	赤字
中南米全体	2024 (n=373)	71.0	14.2	14.7
	2025 (n=419)	70.9	14.6	14.6
メキシコ	2024 (n=172)	70.9	15.7	13.4
	2025 (n=186)	68.8	13.4	17.7
ブラジル	2024 (n=86)	77.9	4.7	17.4
	2025 (n=98)	76.5	14.3	9.2
アルゼンチン	2024 (n=34)	70.6	14.7	14.7
	2025 (n=51)	74.5	17.6	7.8
チリ	2024 (n=37)	64.9	21.6	13.5
	2025 (n=43)	67.4	11.6	20.9
ペルー	2024 (n=21)	66.7	19.0	14.3
	2025 (n=20)	60.0	25.0	15.0
コロンビア	2024 (n=14)	64.3	28.6	7.1
	2025 (n=15)	73.3	20.0	6.7
ベネズエラ	2024 (n=9)	55.6	11.1	33.3
	2025 (n=6)	66.7		33.3

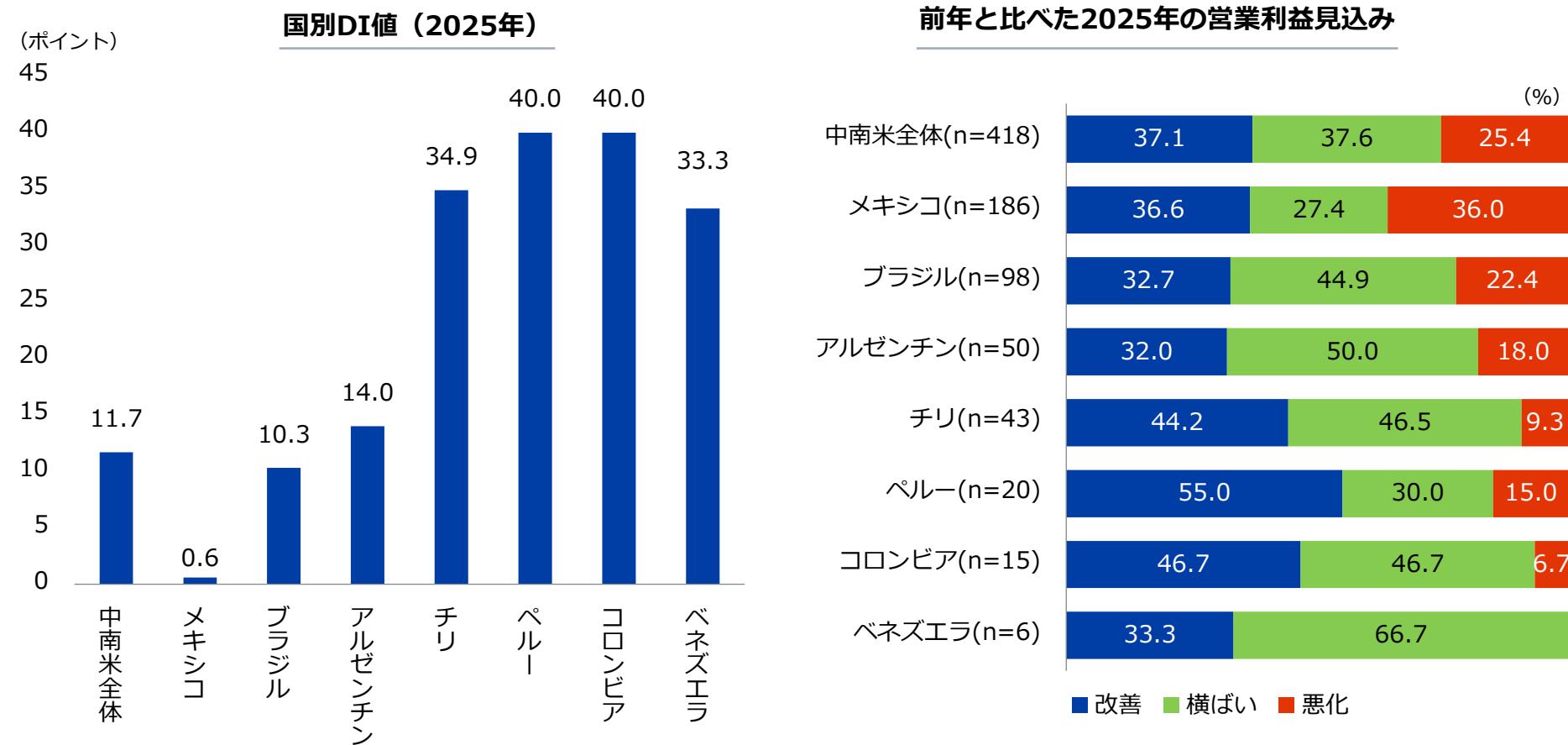
■ 黒字

■ 均衡

■ 赤字

## 2 | 営業利益見込みの前年比（2025年）

- 2025年の中南米全体のDI値（注）は、11.7ポイント。ペルーとコロンビア（いずれも40.0ポイント）が最も高かった。域内の全ての国がプラスとなった。
- メキシコでは「悪化」との回答が前年度比15.2ポイント増加**し、DI値を押し下げた。ブラジルでは「改善」の割合が22.0ポイント減少し、その分「横ばい」が14.7ポイント増加した。



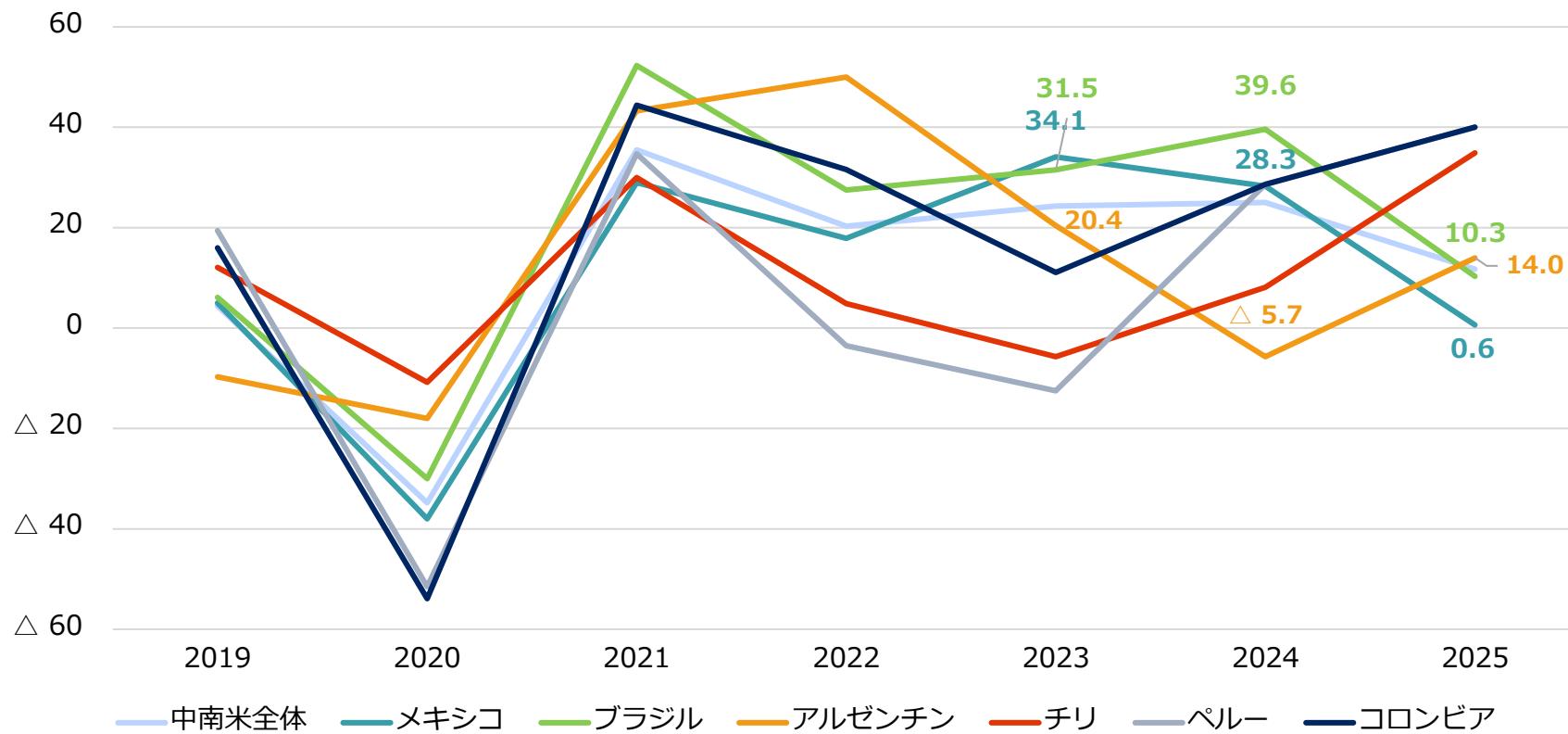
（注）DI値…本調査では、営業利益見込みが前年比で「改善」する企業の割合（%）から「悪化」する企業の割合（%）を差し引いた値。

### 3 | DI値の推移

- 中南米全体のDI値は、前年比で13.3ポイント減少。特に、米国関税政策の影響を強く受けるメキシコが27.7ポイント減少。ブラジルも29.3ポイント減少し、いずれも2021年以降最低となった。
- アルゼンチンは2022年以降減少が続いていたが、ミレイ政権によるマクロ経済政策や規制緩和などの取り組みも後押しし、前年比19.7ポイント増と回復がみられた。

DI値の推移（2019～2025年）

(ポイント) (△はマイナス値)



## 4 | 営業利益見込みが改善する理由（2025年）

- 全ての国で「現地市場での需要増加」を選択した割合が最も高く、中南米全体では57.6%だった。  
国別（ベネズエラを除く）では、ブラジル（66.7%）、ペルー（63.6%）で6割を超えた。
- そのほか、アルゼンチンでは「為替変動」を理由とする割合が31.3%と高い。これは、インフレ抑制などによる為替変動幅の縮小などが影響したとみられる。

2025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=151)	メキシコ (n=67)	ブラジル (n=30)	アルゼンチン (n=16)	チリ (n=18)	ペルー (n=11)	コロンビア (n=7)	ベネズエラ (n=2)
輸出先市場での需要増加	22.5	26.9	10.0	25.0	27.8	27.3	14.3	0.0
現地市場での需要増加	<b>57.6</b>	<b>55.2</b>	<b>66.7</b>	<b>56.3</b>	<b>44.4</b>	<b>63.6</b>	<b>57.1</b>	<b>100.0</b>
他社との競合緩和等によるシェア拡大	9.9	16.4	3.3	12.5	0.0	0.0	14.3	0.0
輸出体制の強化 (製品・サービス・人員の拡大など)	2.6	1.5	0.0	6.3	0.0	9.1	14.3	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)	27.8	19.4	40.0	25.0	33.3	36.4	28.6	50.0
販売価格の変更	23.2	23.9	26.7	18.8	22.2	18.2	14.3	50.0
原材料・部品調達コストの削減	11.3	11.9	13.3	6.3	16.7	9.1	0.0	0.0
生産効率、販売効率、稼働率などの改善	27.2	32.8	23.3	31.3	16.7	9.1	42.9	0.0
人件費の削減	12.6	13.4	20.0	12.5	5.6	0.0	14.3	0.0
その他支出（管理費など）の削減	13.2	14.9	16.7	12.5	11.1	0.0	14.3	0.0
為替変動	13.2	14.9	10.0	<b>31.3</b>	11.1	0.0	0.0	0.0
その他	10.6	10.4	6.7	25.0	5.6	9.1	14.3	0.0

## 5 | 営業利益見込みが悪化する理由（2025年）

- 中南米全体では「人件費の上昇」の回答割合が最も高く、前回調査から6.4ポイント上昇した。特に、アルゼンチンでは前回調査から45.6ポイント、ブラジルでも14.7ポイントと大きく上昇した。
- 前年で最も多かった「現地市場での需要減少」の回答割合も引き続き高く、メキシコでは24.3ポイント上昇し49.3%だった。

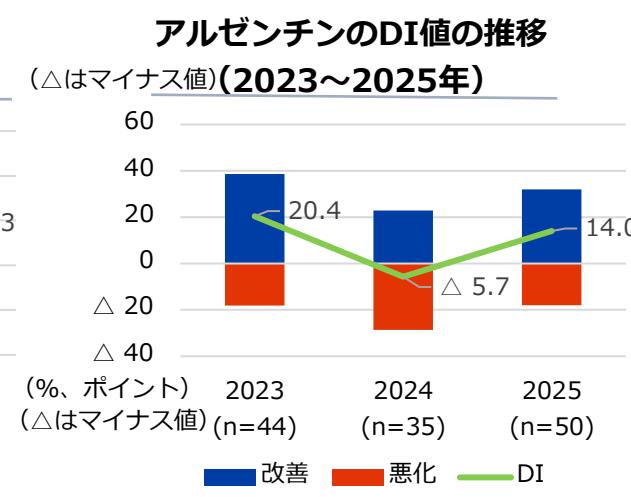
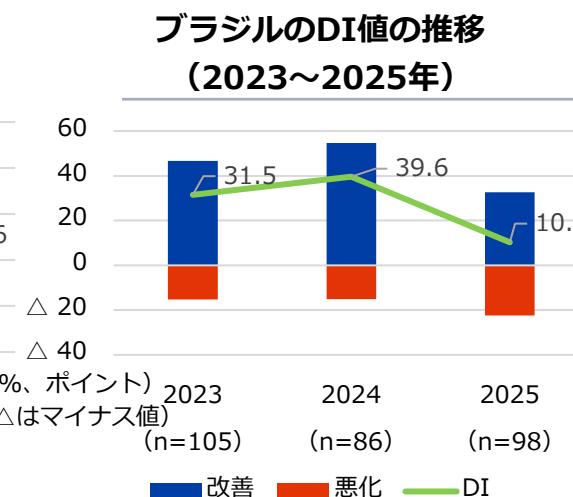
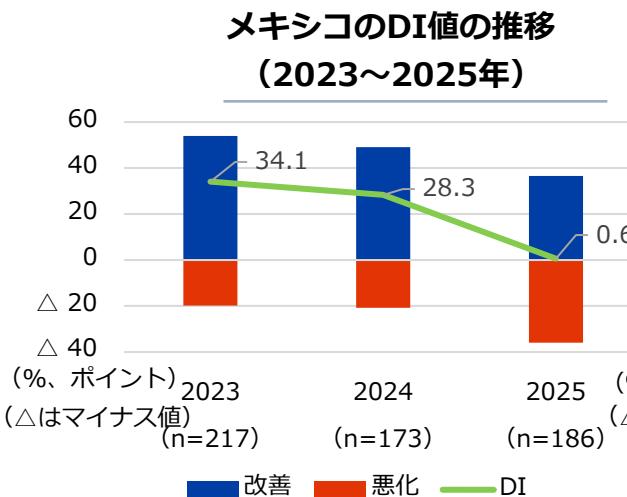
2025年の営業利益見込みが悪化する理由（複数回答可）

(単位：%)

	中南米全体 (n=106)	メキシコ (n=67)	ブラジル (n=22)	アルゼンチン (n=9)	チリ (n=4)	ペルー (n=3)	コロンビア (n=1)
輸出先市場での需要減少	22.6	25.4	18.2	11.1	25.0	33.3	0.0
現地市場での需要減少	42.5	49.3	27.3	66.7	0.0	0.0	0.0
他社との競合激化等によるシェア縮小	31.1	22.4	50.0	44.4	50.0	33.3	0.0
輸出体制の縮小 (製品・サービス・人員の縮小など)	1.9	3.0	0.0	0.0	0.0	0.0	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)	1.9	3.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
販売価格の変更	16.0	13.4	9.1	33.3	25.0	66.7	0.0
原材料・部品調達コストの上昇	34.9	28.4	54.5	33.3	75.0	0.0	0.0
生産効率、販売効率、稼働率などの低下	3.8	3.0	4.5	0.0	0.0	0.0	100.0
人件費の上昇	43.4	41.8	45.5	55.6	50.0	33.3	0.0
その他支出（管理費など）の上昇	17.0	11.9	18.2	33.3	0.0	66.7	100.0
為替変動	21.7	23.9	22.7	22.2	0.0	0.0	0.0
その他	15.1	14.9	18.2	11.1	25.0	0.0	0.0

# 6 | メキシコ・ブラジル・アルゼンチンの営業利益見込み

- メキシコでは、米国の追加関税措置などを背景とした需要の冷え込みに加え、人件費の上昇などのコスト増により大幅にDI値が悪化。ブラジルも、調達コスト増加や他社との競合激化などにより営業利益見込みが悪化するとの回答が増加した。
- 一方、アルゼンチンでは需要増による企業活動の活性化により、改善を見込む企業が増加。



## 2025年の営業利益見込み（前年比）が悪化する理由

メキシコ (n=67)	(%)
1 現地市場での需要減少	49.3
2 人件費の上昇	41.8
3 原材料・部品調達コストの上昇	28.4
4 輸出先市場での需要減少	25.4
5 為替変動	23.9

ブラジル (n=22)	(%)
1 原材料・部品調達コストの上昇	54.5
2 他社との競合激化等によるシェア縮小	50.0
3 人件費の上昇	45.5
4 現地市場での需要減少	27.3
5 為替変動	22.7

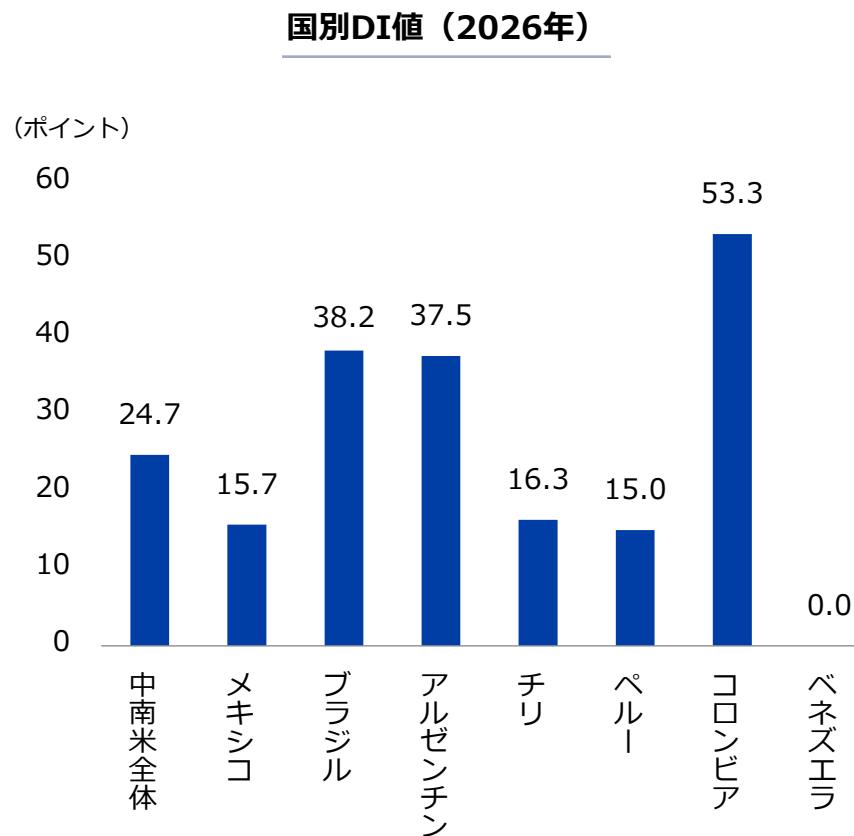
## 2025年の営業利益見込みが改善する理由

アルゼンチン (n=16)	(%)
1 現地市場での需要増加	56.3
2 為替変動	31.3
2 生産効率、販売効率、稼働率などの改善	31.3
4 輸出先市場での需要増加	25.0
4 現地市場での販売体制強化	25.0

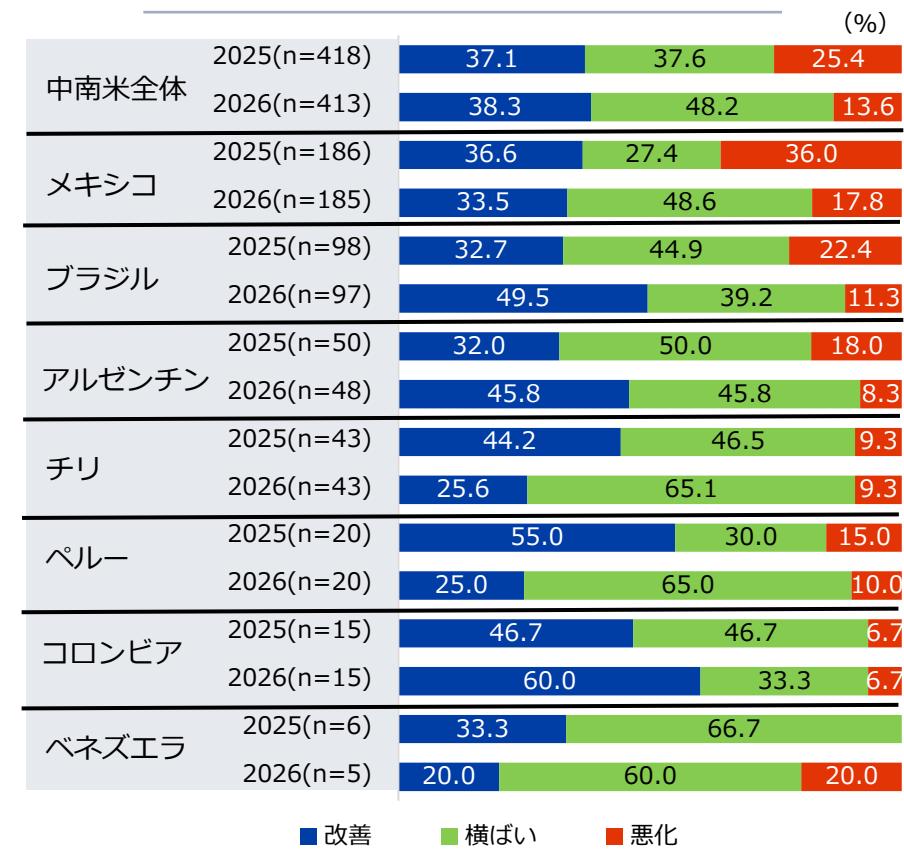
(注) 理由の選択肢は複数回答可。ここでは上位項目のみ表示。

# 7 | 営業利益見通しの前年比 (2026年)

- 2026年の中南米全体のDI値は24.7ポイント。コロンビアが53.3ポイントと最も高く、ブラジル、アルゼンチンでも35ポイントを超えた。プロビジネスな政策変更への期待があると考えられる。メキシコでは、2025年に比べ、2026年は営業利益の悪化を見込む企業の割合が減少した。
- 2025年に好調だったチリとペルーでは、改善を見込む企業が減り、横ばいを見込む企業が増加。



## 2025年・2026年の前年比営業利益見込み

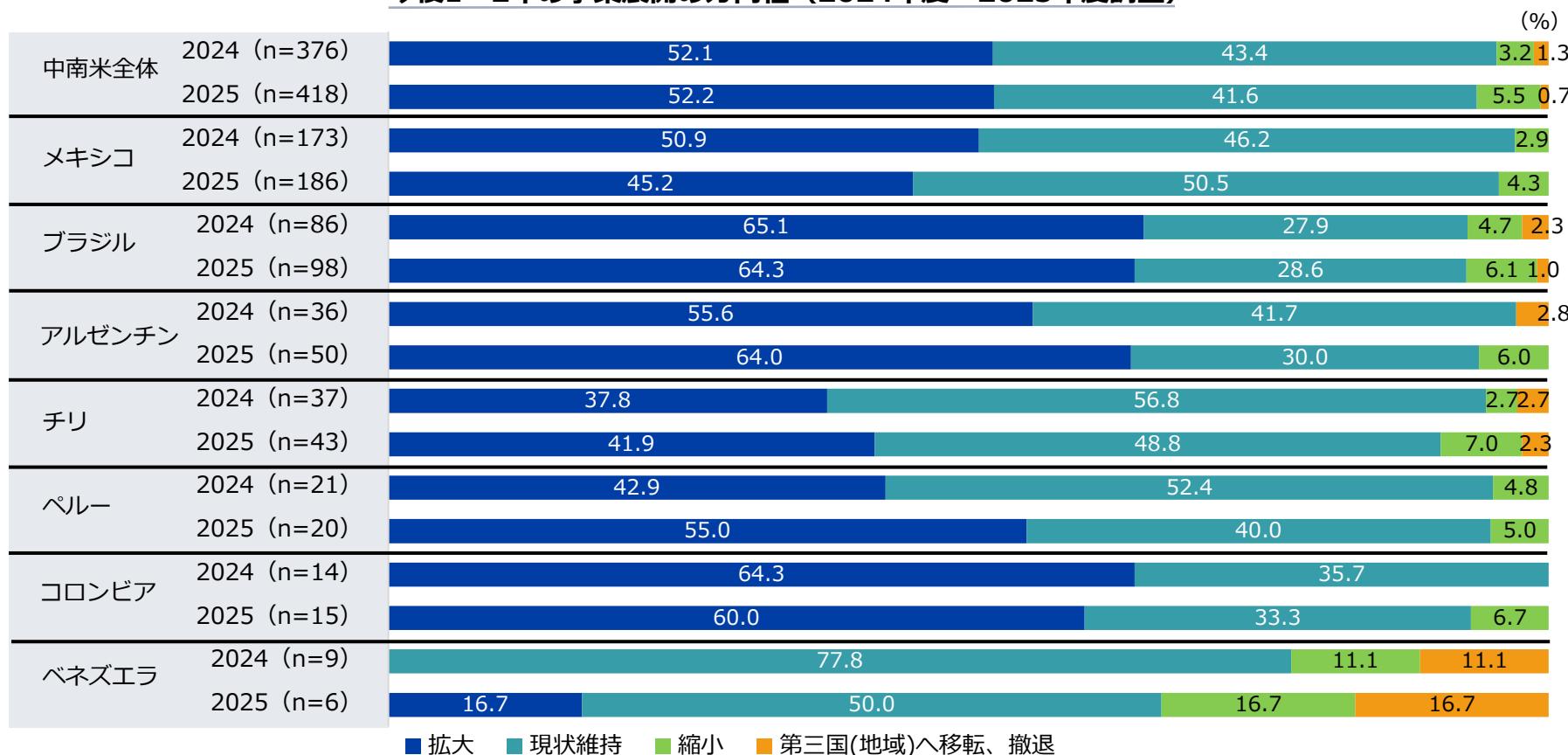


## II. 今後の事業展開の方向性

# 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年の事業展開の方向性に大きな変化は見られず。米国への輸出が多いメキシコにおいても、事業を拡大する企業が45.2%に上り、移転・撤退との回答はなかった。
- 国別の拡大割合は、**ブラジル**が64.3%と最大で、主要18カ国・地域でインドに次ぐ**2位**。アルゼンチンでは、昨年比で拡大割合が8.4ポイント増加し、ビジネス拡大検討に向けた動きがみられる。

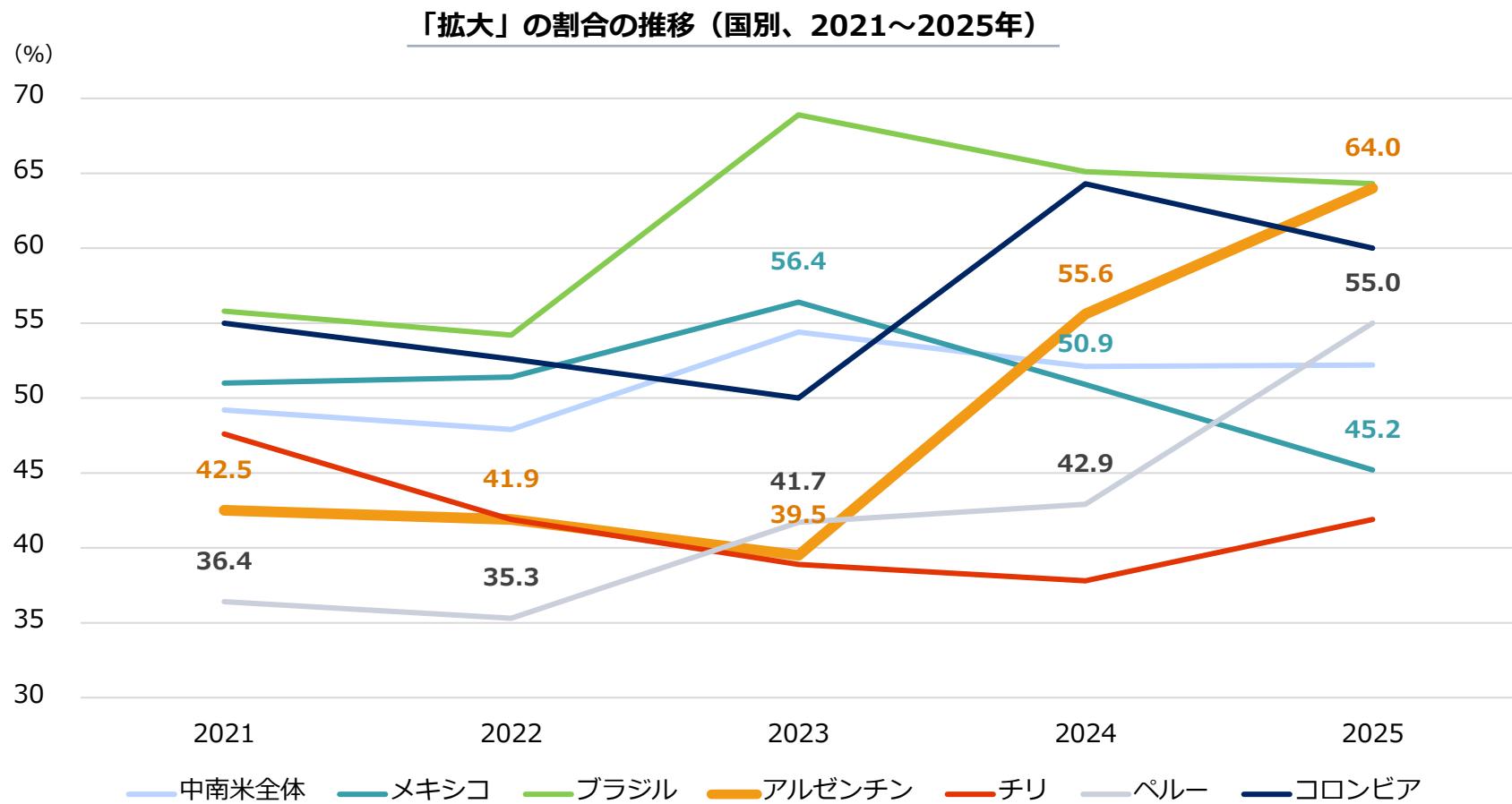
今後1~2年の事業展開の方向性（2024年度・2025年度調査）



(注) 主要18カ国・地域とは、中国、香港、韓国、シンガポール、タイ、インドネシア、ベトナム、インド、オーストラリア、米国、メキシコ、ブラジル、英国、フランス、ドイツ、オランダ、UAE、南アフリカ共和国を指す。

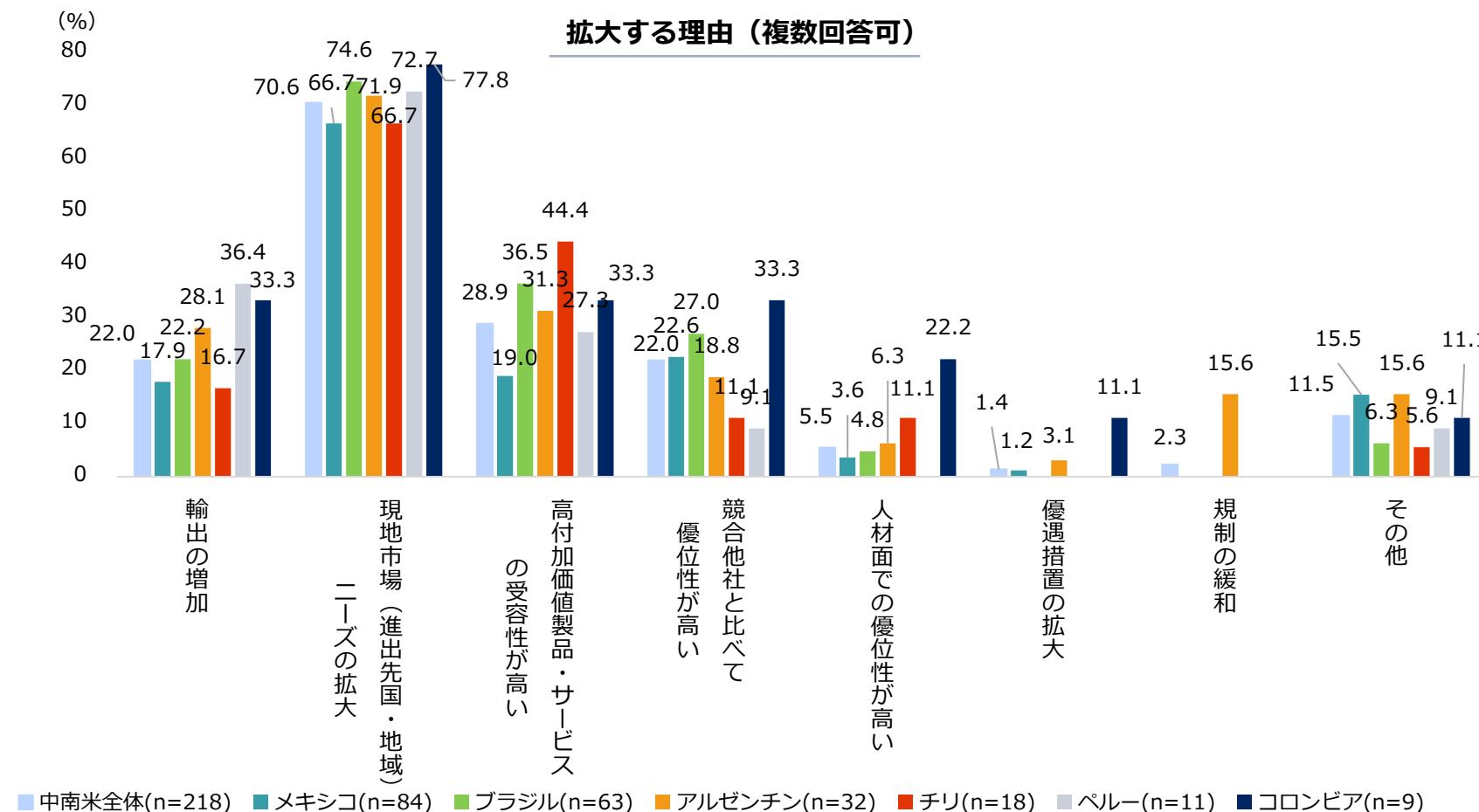
## 2 | 今後1~2年の事業展開の方向性（経年比較）

- 直近5年間の調査における、国別の「拡大」割合の推移をみると、アルゼンチンが過去2年間で20ポイント以上上昇している。国内景気の回復に伴い、ペニーも上昇傾向が続いている。
- 反対に、米国へのニアショアリングを背景に投資が拡大してきたメキシコでは、新規投資が一巡し、2023年を境に「拡大」の割合が減少傾向に転じている。



### 3 | 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」がトップで、中南米全体で70.6%だった。「高付加価値製品・サービスの受容性が高い」はチリが最も多く44.4%に達した。
- アルゼンチンでは、15.6%が「規制の緩和」を選択し、2023年末に発足したミレイ政権下での輸入規制緩和などが追い風になっている。



# 4 | 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

- （顧客の）現地調達化によるニーズの拡大（メキシコ、金属製品）
- 現地市場での輸入化学品ニーズの拡大（メキシコ、商社）
- 市場拡大に伴う顧客の増産（ブラジル、輸送用機器部品）
- ブラジル農薬市場の拡大、新製品の拡販（ブラジル、化学品・石油製品）
- 投資先として本社からの注目度向上（アルゼンチン、商社）
- ウルグアイ/パラグアイでの需要拡大（アルゼンチン、販売会社）
- 自動車市場の回復を見込む（チリ、商社）
- 同じ車両を長期間使用する国であるため、安定した修理需要を見込む（コロンビア、輸送用機器部品）

### 輸出の増加

- 米国向け生産移管（メキシコ、プラスチック製品）
- アジアからの生産移管および米国向けの輸出拡大（メキシコ、販売会社）
- 工場を拡張し、中南米への輸出量を増加（ブラジル、医療機器）
- ブラジルから生産を移管し、南米地域への輸出を拡大（アルゼンチン、輸送用機器）

### 高付加価値製品・サービスの受容性が高い

- 日本企業の製品・サービスへの信頼度は高い（チリ、販売会社）
- 東南アジアと比較して、品質・アフターサービスへの認識が高い（ブラジル、一般機械）

### その他

- 大型投資奨励制度（RIGI）の本格運用開始（アルゼンチン、商社）
- 輸入における透明性の向上（アルゼンチン、通信・IT等）
- 化粧品分野におけるEコマースプラットフォーマーの事業拡大（ブラジル、化学品・石油製品）

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

## 「現状維持」の理由

- 米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）の見直しによる自動車生産への影響が見通せない（メキシコ、輸送用機器部品）
- 自動車市場に左右される事業のため、米国の追加関税措置が維持される間は拡大が期待できない（メキシコ、窯業・土石）
- 本来投資計画があったが、米国トランプ政権による不確実性が高く、様子見せざるを得ない（メキシコ、食品・農水産加工品）
- 2026年の大統領選挙での政権交代により、見込みほどの拡大ができない可能性がある（ブラジル、販売会社）
- 大統領選挙を控え、世界経済も不安定化していることから、市場の伸びがそこまで期待できない（ブラジル、販売会社）
- 内政重視の現政権下の事業投資については慎重に検討する必要がある（コロンビア、商社）
- 現在の情勢を踏まえると、縫製市場の改善は見込めない（アルゼンチン、衣服・繊維製品）
- 親子ローンに対する海外送金規制があるため、設備投資があまりできない（アルゼンチン、プラスチック製品）
- エルニーニョ現象などによる景気変動で漁業・農業の不安定な状況が続いている（ペルー、商社）

## 「縮小」または「第三国へ移転、撤退」の理由

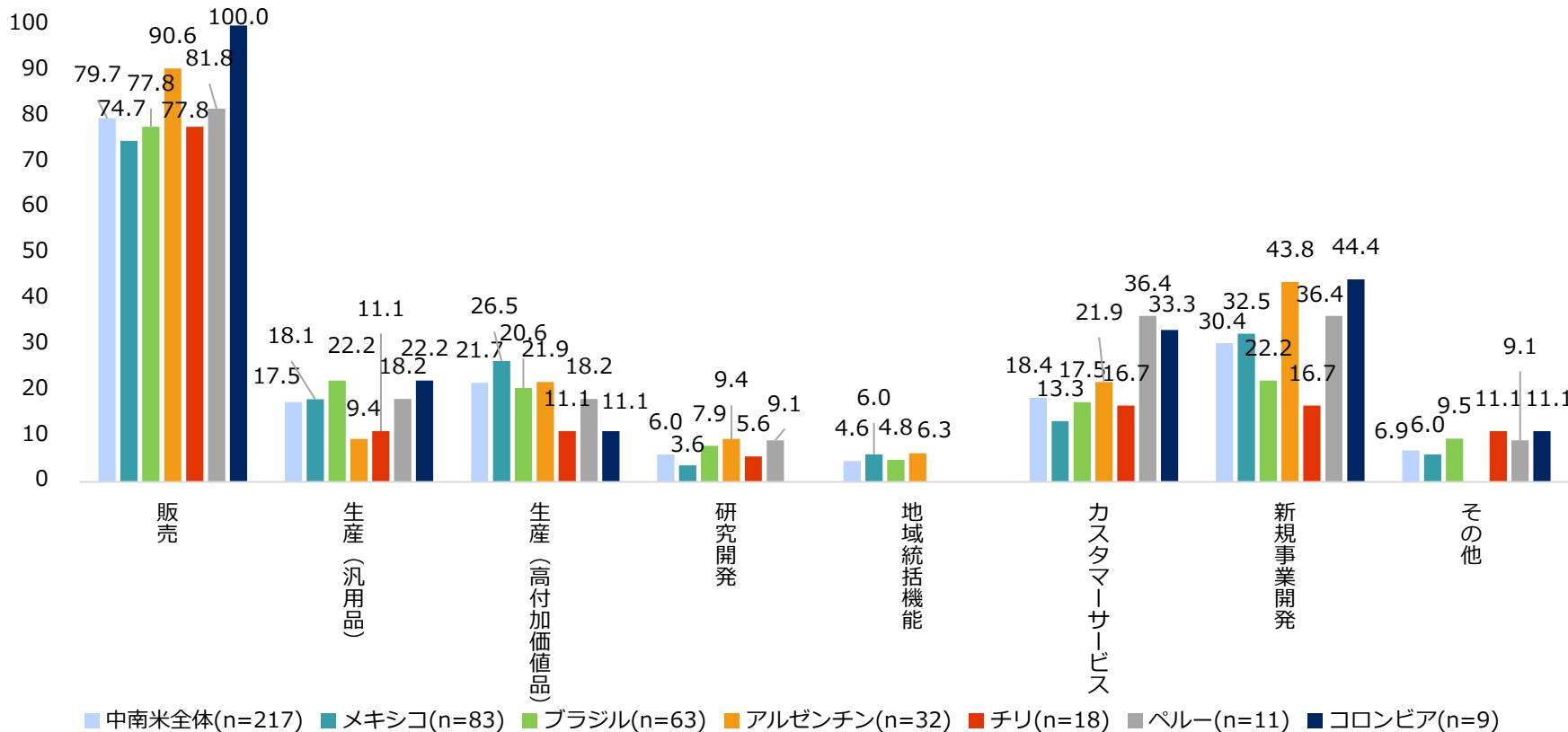
- 米国トランプ政権の影響（追加関税など）により、顧客の需要が減少する見込み（メキシコ、商社）
- 需要の減少、人件費の高騰（メキシコ、電気・電子機器部品）
- ブラジル経済の減速と2026年大統領選挙の不透明感（ブラジル、一般機械）
- 通関が不安定。また、先々の計画が立てづらい（ベネズエラ、輸送用機器）

## 5 | 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」割合が100%に達したほか、アルゼンチンでも90.6%と高い。
- メキシコの「生産（高付加価値品）」は、前年調査から7.0ポイント増加し、26.5%。USMCAの利用を念頭に、メキシコ国内での付加価値を高める動きもあるとみられる。**

(%)

具体的に拡大する機能（複数回答可）



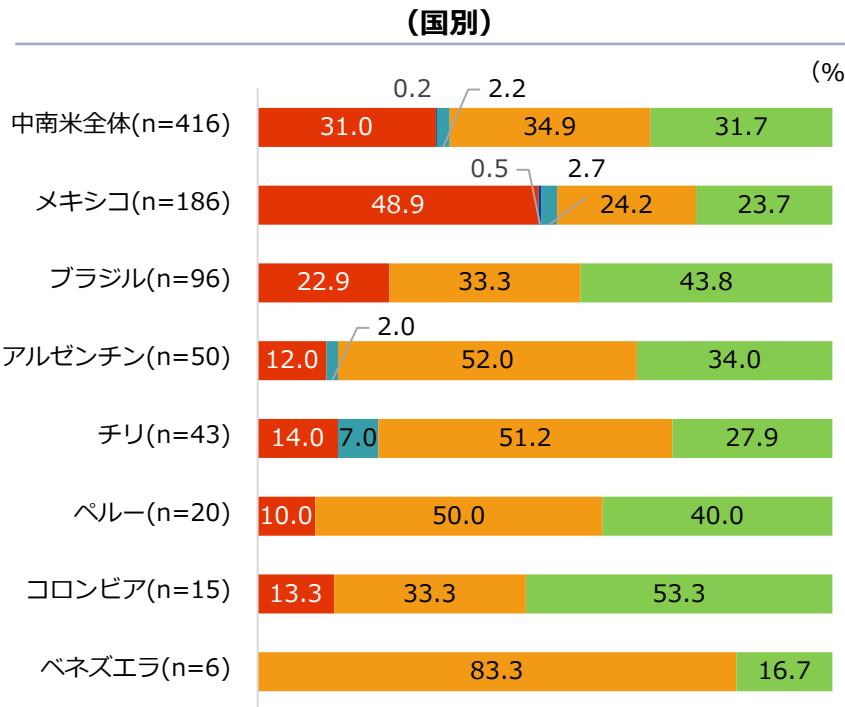
■ 中南米全体(n=217) ■ メキシコ(n=83) ■ ブラジル(n=63) ■ アルゼンチン(n=32) ■ チリ(n=18) ■ ペルー(n=11) ■ コロンビア(n=9)

### III. 米国の追加関税措置の影響

# 1 | 米国の追加関税措置の2025年営業利益への影響

- 関税引き上げ措置が2025年の営業利益に「マイナスの影響が大きい」と回答した割合は、米国への輸出企業が多いメキシコで48.9%と突出して高い。
- 一方、米国への輸出が少ないブラジルでは22.9%だったほか、追加関税率が比較的低いその他の南米各国でも、進出日系企業の営業利益見込みに与える影響は小さい結果となった。

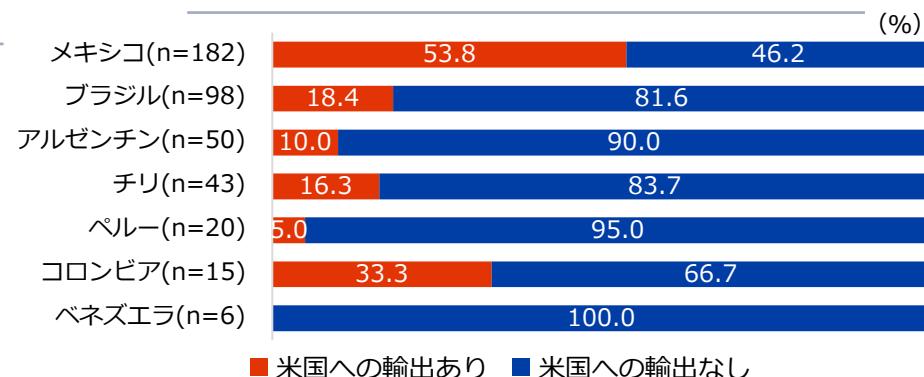
関税引き上げ措置などが2025年の営業利益見込みに与える影響



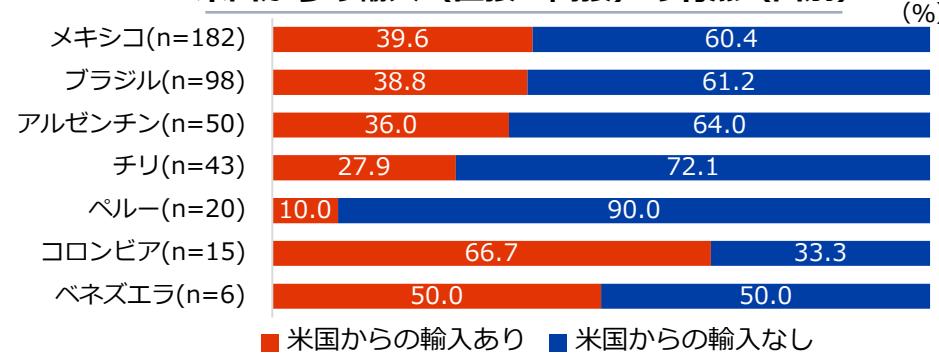
■マイナスの影響が大きい  
 ■マイナスとプラスの影響が同程度  
 ■現時点ではわからない  
 ■プラスの影響が大きい  
 ■影響はない

(注) ①取引形態は、複数回答。  
 ②「間接」は「第三国・地域または取引先経由」の意。

米国への輸出（直接・間接）の有無（国別）



米国からの輸入（直接・間接）の有無（国別）



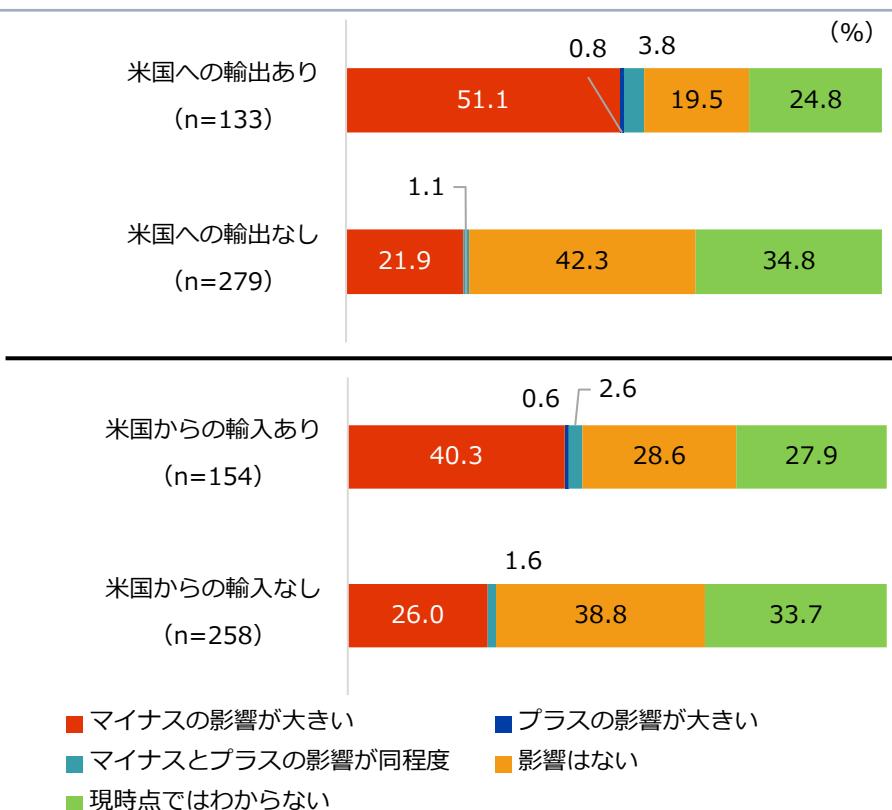
■米国からの輸入あり ■米国からの輸入なし

(注) ①「米国への輸出あり」は「米国に輸出（直接）」「米国に輸出（間接）」のいずれかを選択した企業。「米国への輸出なし」はそれ以外。  
 ②「米国からの輸入あり」は「米国から輸入（直接）」「米国から輸入（間接）」のいずれかを選択した企業。「米国からの輸入なし」はそれ以外。

## 2 | 米国との取引形態別の影響

- 関税引き上げによる負の影響は、米国との輸出入を行っている企業でより多く現れる結果となった。  
メキシコにおいては、米国との取引がない企業でも32.4%の企業に負の影響が出ていた。
- ブラジルでも、米国への輸出を行う企業の半数近くが負の影響があると回答。その他の南米諸国では、米国からの輸入を行う企業を中心に影響がみられた。

関税引き上げ措置などが2025年の営業利益見込みに与える影響  
(米国とのビジネス形態別)



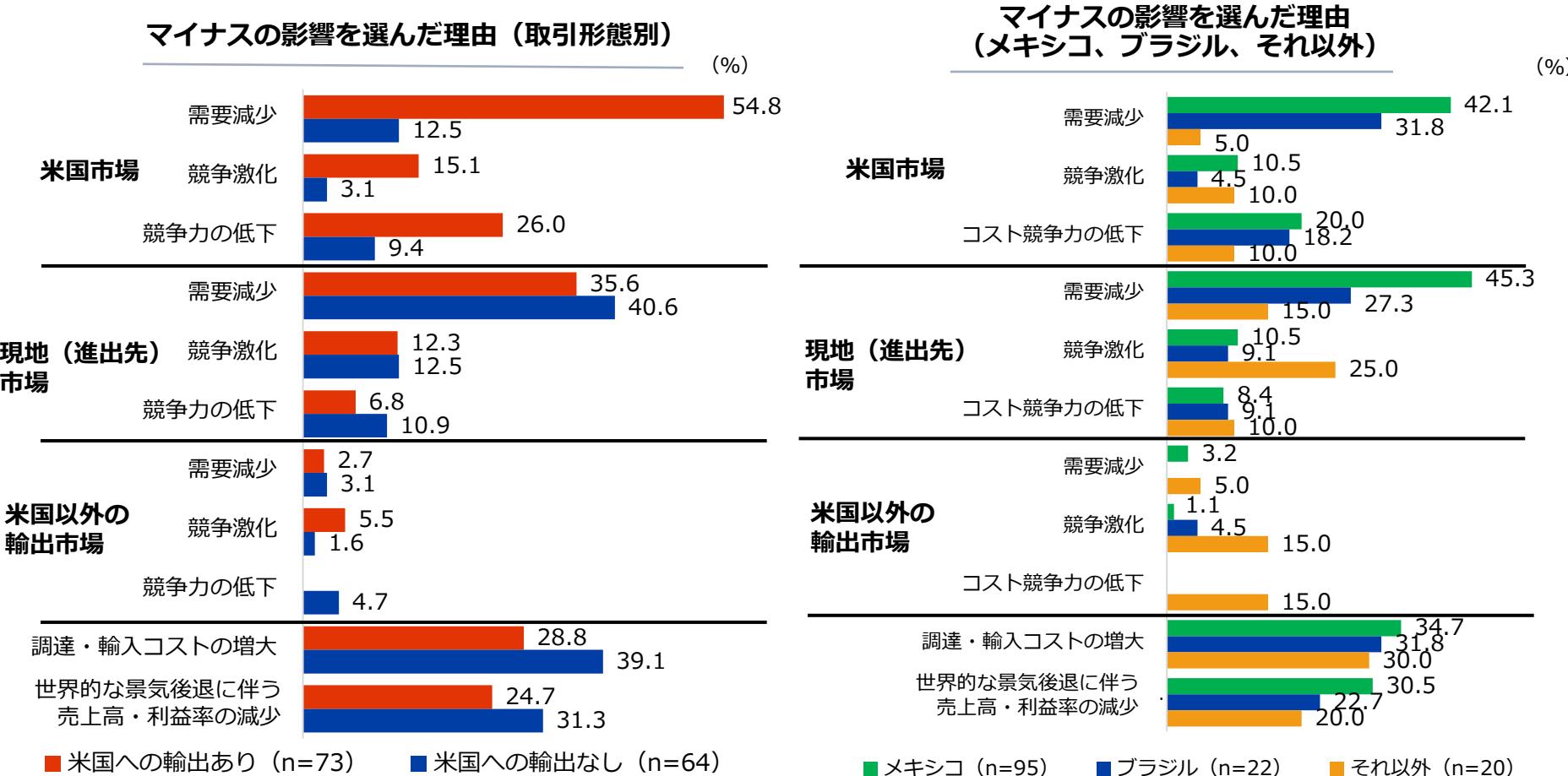
関税引き上げ措置が2025年の営業利益見込みに  
「マイナスの影響」と回答した割合  
(米国とのビジネス形態別および国別)

	米国への輸出あり		米国からの輸入あり		米国との取引なし	
	社数	うちマイナス影響(%)	社数	うちマイナス影響(%)	社数	うちマイナス影響(%)
メキシコ	98	58.2	72	51.4	37	32.4
ブラジル	17	47.1	37	37.8	46	10.9
アルゼンチン	5	20.0	18	22.2	24	4.2
チリ	7	14.3	12	33.3	23	4.3
ペルー	1	0.0	2	50.0	17	5.9
コロンビア	5	20.0	10	20.0	3	0.0

(注) 「米国への輸出あり」と「米国からの輸入あり」には、どちらにも該当する企業が存在する。

### 3 | 米国の追加関税措置によるマイナスの影響の理由

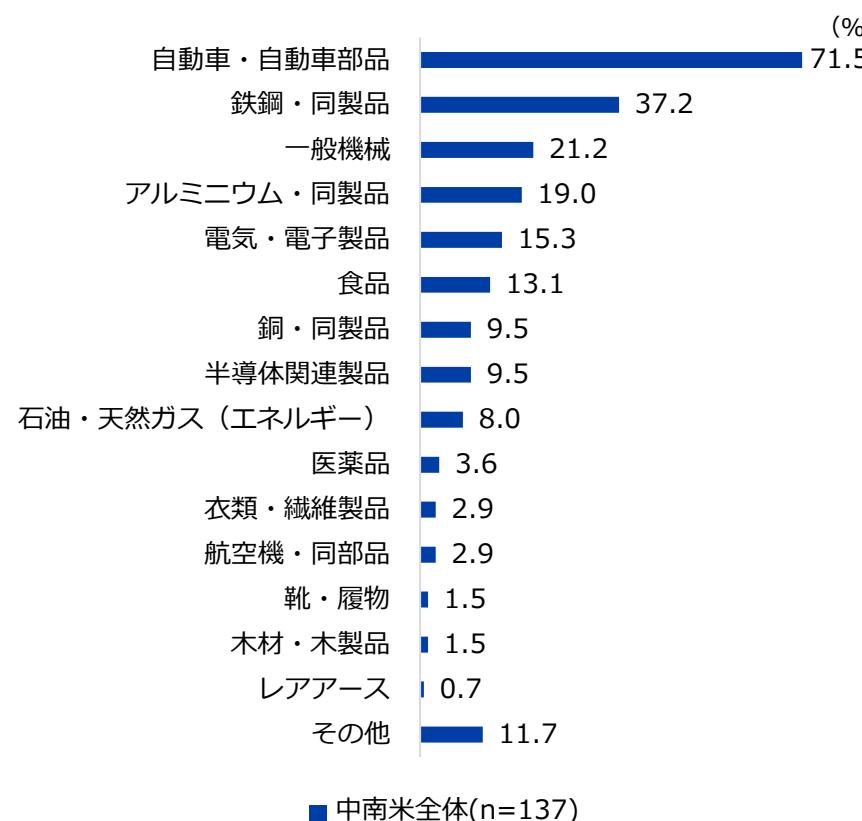
- 米国関税措置によりマイナスの影響があると回答した理由について、米国へ輸出する企業は「米国市場での需要減少」と回答した割合が54.8%に上った。一方、米国への輸出を行っていない企業では、「現地市場での需要減少」や「調達・輸入コストの増大」を懸念する声が多かった。
- 国別にみると、メキシコでは米国・現地市場での需要減少の回答割合が高かった。



## 4 | 営業利益に対する関税の影響が大きい品目

- 営業利益に対して関税の影響が大きい品目としては、71.5%の企業が「自動車・自動車部品」を選択した。メキシコでは、1964年通商拡大法232条による追加関税の対象となっているため、USMCAの原産品でも関税が賦課される鉄鋼やアルミニウムも影響が大きい。
- ブラジルやチリでは「食品」が上位に入り、各国進出企業の対米ビジネスを反映した結果となった。

### 営業利益に対する関税引き上げ措置などの影響が大きい品目



(注) 品目は3つまで選択可能。回答割合は、同品目を選択した企業数を回答企業数全体で除した数値。

### 営業利益に対する関税引き上げ措置などの影響が大きい品目 (国別、上位品目のみ)

メキシコ (n=96)			ブラジル (n=22)		
1	自動車・自動車部品	88.5	1	自動車・自動車部品	40.9
2	鉄鋼・同製品	43.8	2	食品	31.8
3	アルミニウム・同製品	25.0	3	鉄鋼・同製品	13.6
	一般機械				

アルゼンチン (n=7)			チリ (n=8)		
1	半導体関連製品		1	食品	50.0
1	電気・電子製品	28.6	2	銅・同製品 鉄鋼・同製品 アルミニウム・同製品 電気・電子製品 一般機械 石油・天然ガス	25.0
	石油・天然ガス（エネルギー）				

## 5 | 米国の追加関税措置への対応策

- 米国の関税措置への対応策として、中南米全体では「自社におけるコスト削減」が最多。メキシコでは、米国への輸出企業を中心に、現地市場での生産・販売を増加させるとの回答が目立った。
- ブラジル・アルゼンチンでも、自動車産業の企業を中心に、「現地市場での生産を増加」との回答が一定数あった。反対に「米国への生産移管」をするとの回答は、中南米全体でもほぼなかった。

米国の関税措置などへの対応策（複数回答可）

(単位：%)

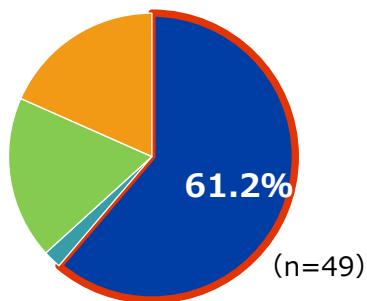
	自社におけるコスト削減	現地市場での販売を増加	サプライヤーとの価格交渉	調達先の分散化	関税引き上げ分などのコストを価格に転嫁する	原材料・部品の変更	現地市場での生産を増加	米国以外の販売先の開拓	生産地の分散化	現地市場での生産を縮小	現地市場での販売を縮小	米国への生産移管
中南米全体 (n=403)	46.7	33.5	31.3	29.0	21.6	16.6	15.9	12.2	10.2	2.5	2.5	2.0
メキシコ (n=178)	56.7	42.7	36.0	32.0	30.9	24.2	19.7	11.2	9.6	4.5	1.7	3.4
ブラジル (n=92)	42.4	27.2	30.4	34.8	17.4	17.4	18.5	13.0	4.3	0.0	2.2	0.0
アルゼンチン (n=50)	34.0	34.0	22.0	22.0	16.0	16.0	18.0	16.0	16.0	2.0	2.0	4.0
チリ(n=42)	40.5	16.7	26.2	19.0	11.9	0.0	4.8	11.9	14.3	2.4	7.1	0.0
ペルー (n=20)	30.0	10.0	35.0	25.0	5.0	0.0	5.0	5.0	10.0	0.0	5.0	0.0
コロンビア (n=15)	40.0	40.0	33.3	26.7	6.7	0.0	0.0	20.0	26.7	0.0	0.0	0.0

(注) 選択肢には「その他」「特になし」もあったが、表には含めていない。

## 6 | メキシコへの影響（自由記述）

- メキシコでは米国へ輸出する企業が多いため、米国市場の需要減少への懸念が多数。特に、日系企業が多く進出する自動車産業では、「マイナスの影響がある」との回答が全体の61.2%に上った。
- 各社はUSMCAの利用や調達ルートの見直しにより関税の影響を和らげているものの、2026年7月に控えるUSMCA見直しなど、通商環境の見通しが立てられないことへの不安が大きい。

### メキシコの自動車関連企業に対する 米国追加関税措置の影響



- マイナスの影響が大きい
- マイナスとプラスの影響が同程度
- 影響はない
- 現時点ではわからない

(注) nはメキシコ進出企業のうち、業種が「輸送用機器（自動車・二輪車）」「輸送用機器部品（自動車・二輪車）」のいずれかに該当する企業。

### 米国の追加関税措置によるビジネスへの具体的な影響 (自由記述、将来的な期待・懸念含む)

#### 米国市場の需要減少に対する懸念

- 米国の顧客の需要減少を懸念（輸送用機器部品）
- 各完成車メーカー（OEM）が米国に生産・調達を切り替えることによる発注数減の可能性がある（輸送用機器部品）
- 顧客の方針転換により、見込んでいた売上が減少（プラスチック製品）

#### 2026年のUSMCA見直しへの懸念

- 原産地規則の厳格化により、自社製品がUSMCAの恩恵が受けられないことを懸念（プラスチック製品）
- 中国製部品の使用制限による調達網の混乱（商社）
- 米国法人の製品も多数輸入しており、関税見直しによる仕入コスト増が懸念される（販売会社）
- 現時点では具体的な見通しを立てることは困難なため、墨米通商交渉とUSMCA見直しの成り行きを見守るしかないのが実情（輸送用機器）
- ビジネス環境の不確実性を排除すべく、早期妥結を期待したい（輸送用機器）

#### USMCAの活用がカギに

- USMCAの恩恵を受けており関税の影響は今のところない（その他製造業）
- USMCA準拠による価格の安定性をアピールし、契約獲得を図る（輸送用機器部品）

#### 調達ルート切り替えで影響

- 日本から輸入している材料の北米域内調達の必要性を議論している（輸送用機器部品）
- 日本製の製品を米国法人経由で輸入しているものが多数あるが、日本からの直接輸入に変更する（販売会社）
- 域内調達を進めたいが、十分な質を担保できるメーカーが少なく、あったとしてもキャバが空いていない（商社）

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

# 7 | 南米諸国への影響 (自由記述)

- 南米では調達を米国経由から他地域経由や直接輸入に切り替える動きがみられる。
- 米国との輸出入が直接ない企業においても、鉱物資源価格の不安定化や取引先の業績悪化、経済全体の低迷などの間接的影響に対する懸念が多かった。また、ブラジルの一部業種では中国製品の流入を懸念する声もあった。

## 米国の追加関税措置によるビジネスへの具体的な影響

(自由記述、将来的な期待・懸念含む)

### コロンビア、ベネズエラ

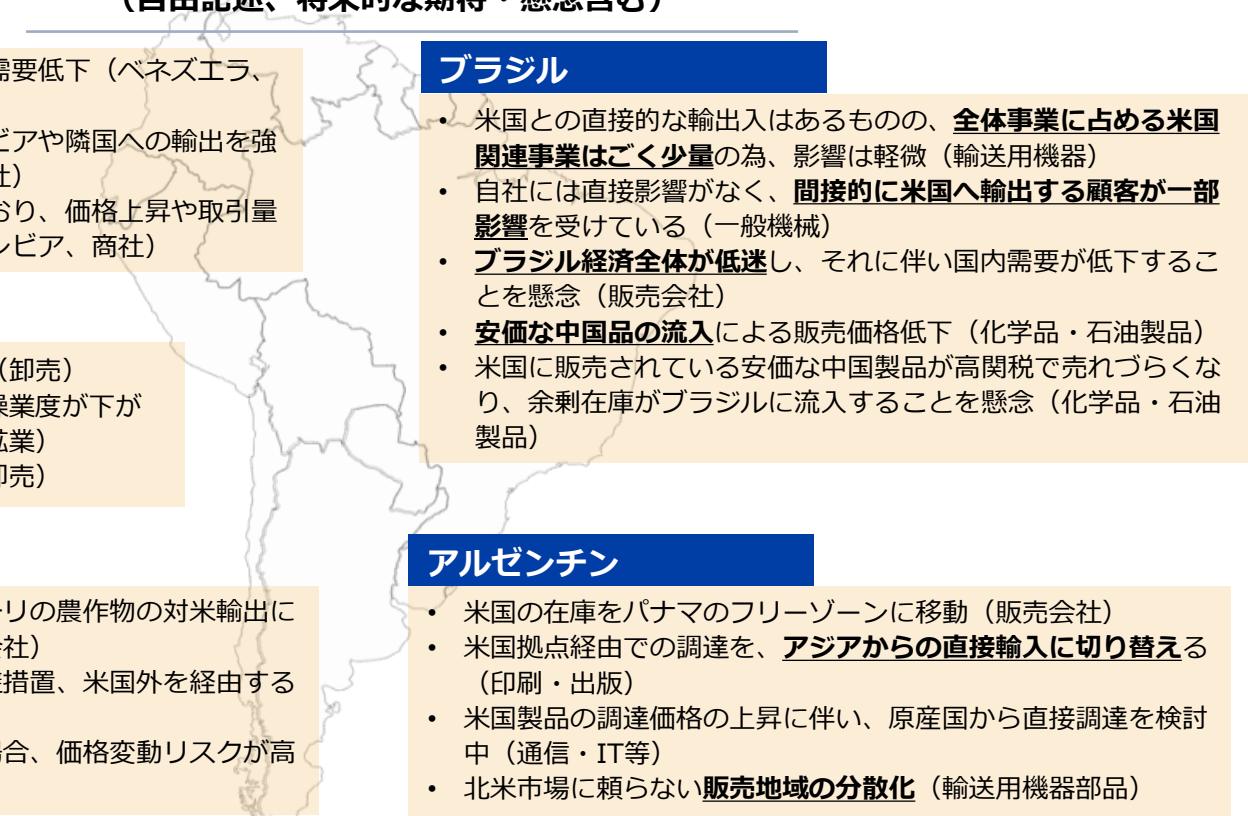
- ・現地米国系メジャーへの規制による需要低下（ベネズエラ、輸送用機器）
- ・米国向け輸出の鈍化に伴い、コロンビアや隣国への輸出を強化する動きもあり（コロンビア、商社）
- ・グループ企業や顧客は影響を受けており、価格上昇や取引量減少などの間接的影響を懸念（コロンビア、商社）

### ペルー

- ・関税引き上げによる市場低迷を懸念（卸売）
- ・亜鉛や銅の需要が下がり、製錬所の操業度が下がることで、精鉱の需要が低下する（鉱業）
- ・他国産製品のペルー市場への流入（卸売）

### チリ

- ・競合国の関税率がチリを上回ると、チリの農作物の対米輸出にはプラスの影響も考えられる（販売会社）
- ・米国内の保税倉庫を経由した関税回避措置、米国外を経由する物流ルートの検討（販売会社）
- ・鉱物資源に対して需給調整が進んだ場合、価格変動リスクが高まる（非鉄金属）



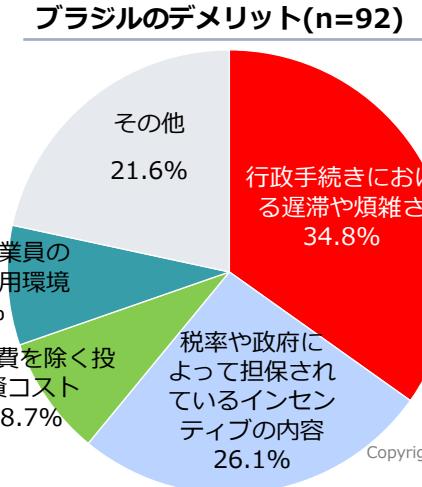
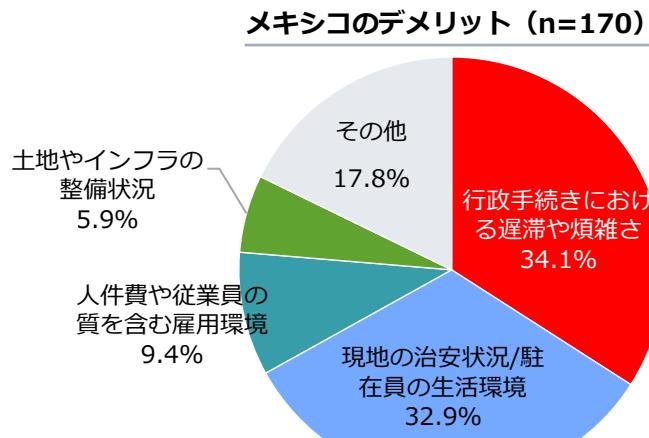
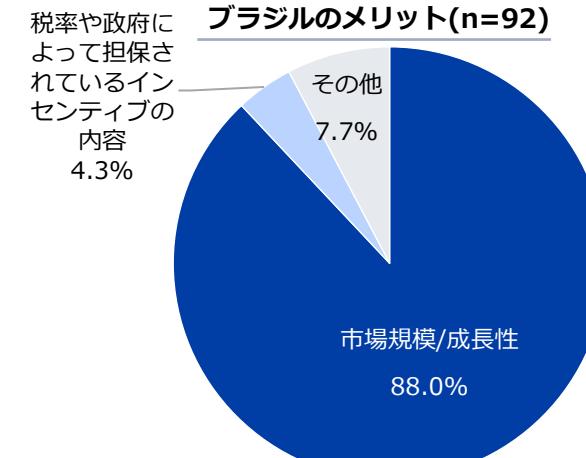
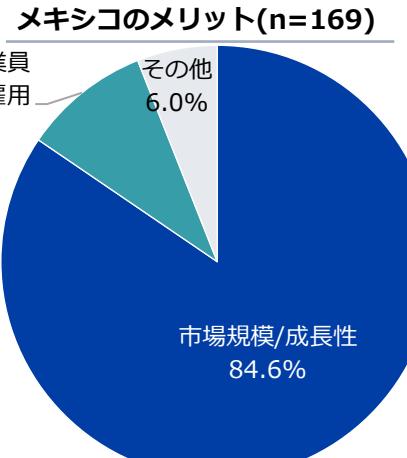
(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

## **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、ブラジル)

- メキシコは北米経済圏の中での人件費の安さが評価されるも、税務面を中心に現地当局の対応の遅さを指摘する企業が複数ある。治安悪化による駐在員の安全への不安も大きい。
- ブラジルの「市場規模/成長性」は中南米調査対象国の中で最も大きい88.0%。複雑な税制は複数社からデメリットに挙げられている。

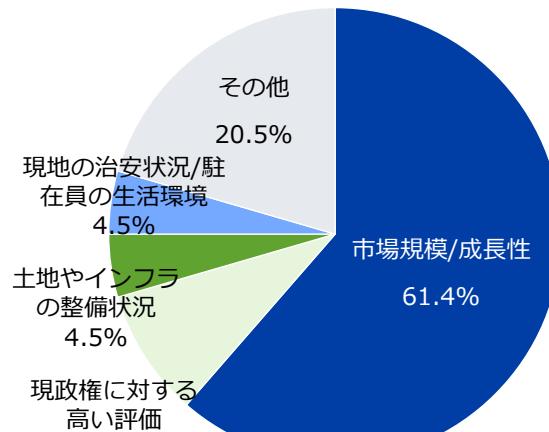


## 2

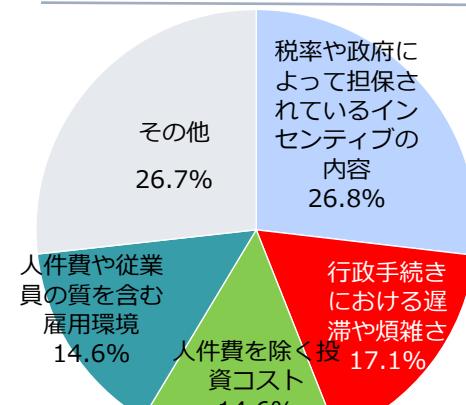
# 投資環境面のメリット・デメリット (アルゼンチン、チリ)

- 「現政権に対する高い評価」がメリットの上位項目にあるのはアルゼンチンのみ。改革を進める現政権を評価する一方、制度変更が頻発すること自体をデメリットととらえる企業も。
- チリは「現地の治安状況/駐在員の生活環境」をメリットと捉える割合が中南米で最も大きい。ビザ取得の困難さがデメリットの上位に来るのは中南米でもチリのみの状況となっている。

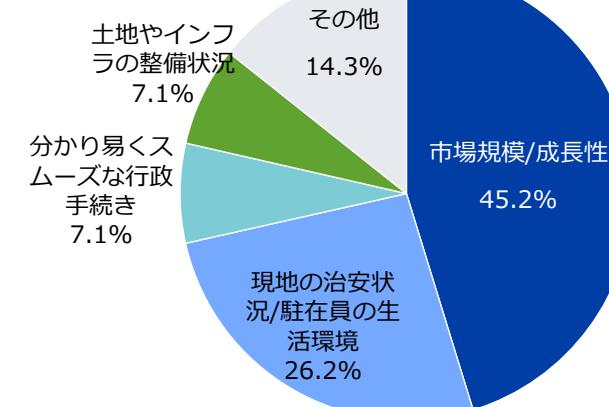
アルゼンチンのメリット(n=44)



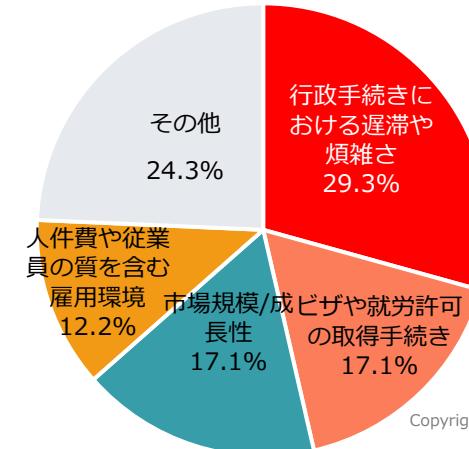
アルゼンチンのデメリット(n=41)



チリのメリット(n=42)



チリのデメリット(n=41)

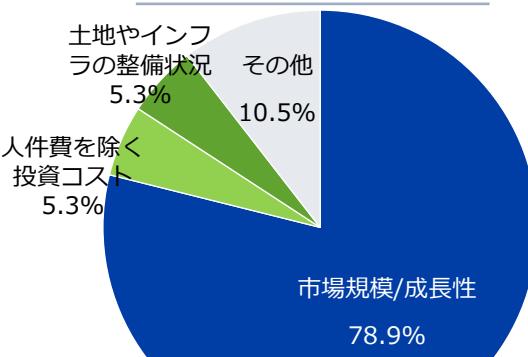


## 3

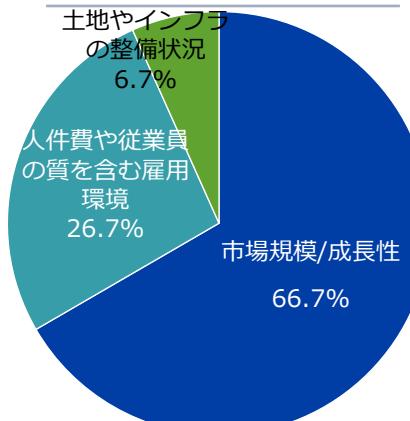
投資環境面でのメリット・デメリット  
(ペルー、コロンビア、ベネズエラ)

- コロンビアは「人件費や従業員の質を含む雇用環境」をメリットとして捉える割合が中南米の中で最も大きく、特に従業員の勤勉さを評価するコメントがあった。
- ペルーではデメリットとして、許認可プロセスの遅延を指摘する声があった。

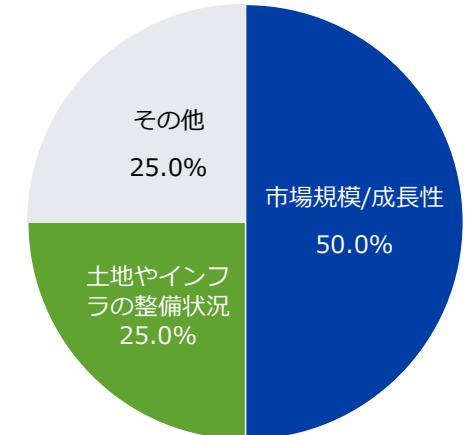
ペルーのメリット(n=19)



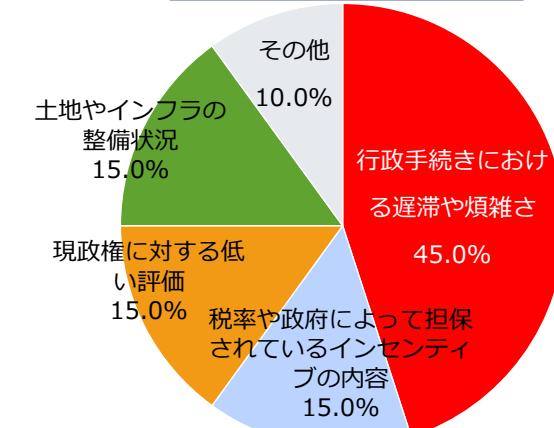
コロンビアのメリット(n=15)



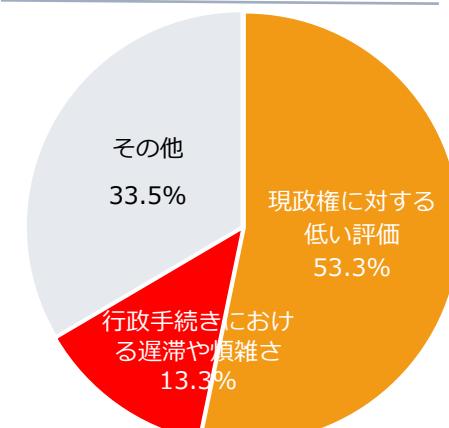
ベネズエラのメリット(n=4)



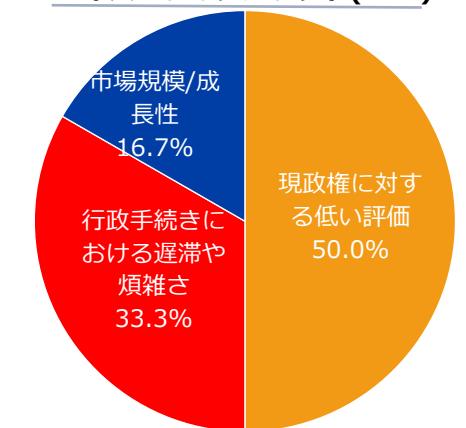
ペルーのデメリット(n=20)



コロンビアのデメリット(n=15)



ベネズエラのデメリット(n=6)



# 4 | 将来への期待および不安

## 将来への期待

### メキシコ

- USMCAの維持（複数企業）
- 米国に近いという地理的優位性（複数企業）
- メキシコ市場は貧困の格差はあるものの、中間層の幅が広がっている印象。また、高齢化も始まっていることから、新たなニーズが期待できる。（法務・会計・税務等）
- プラン・メキシコで示された自国産業の育成（販売会社）
- エネルギー政策の進展（複数企業）
- 前政権よりはプロビジネスであり、日系企業に対して一定のリスクを持つて接していること（輸送用機器）

### ブラジル

- 税制改革による簡素化、税率の低減（複数企業）
- 市場の拡大（複数企業）
- 日本とのEPA締結による日本製品の競争力強化。（商社）
- 為替、調達金利などの事業環境の安定、改善（化学品・石油製品）

### アルゼンチン

- 現政権による経済自由化の流れが今後も継続すること（複数企業）
- 雇用者に有利な労働法の改正（通信・IT等）

### チリ

- 銅、リチウム、レアアースなどの鉱物資源が豊富な事から将来的な経済成長に期待できる。（販売会社）
- 環境認可の簡素化を大いに期待している。（非鉄金属）

### ペルー

- 政府の継続的な規制緩和や投資促進に向けた取り組み。（商社）

### コロンビア

- 2026年の大統領選挙で市場開放的な政権へ交代し、政策や財政見通しがしやすくなる事を期待する。（商社）
- 政府主導のデジタル化施策のもと、新規事業機会が多少なりとも生まれる期待。（通信・IT等）

### ベネズエラ

- 現政権交代による、米国経済制裁の解除に伴い経済が安定することで市場が動き出す事。（複数企業）

## 将来への不安

### メキシコ

- 治安の悪化（複数企業）
- 人件費の高騰のペースが速まっている。（複数企業）
- 米国への経済的な依存度が強いこと（複数企業）
- 毎年インフレが進行しており、昇給分の価格転嫁が十分でない（商社）

### ブラジル

- 次期大統領選で2期連続左翼政権になると、人件費の高騰が心配。（商社）
- インフレ、金利変動、為替レートの不確定性に加え、税制改革や規制変更の不透明さが経営の懸念要素となる。（ノンバンク）
- 頻発する労働訴訟（衣服・繊維製品）

### アルゼンチン

- 今後政権が変われば現政権で改善した投資環境が悪化するリスク（複数企業）
- 通貨下落による経済悪化と市場低迷（複数企業）

### チリ

- 治安の悪化（複数企業）
- 駐在員のビザ取得、更新、ID取得に時間がかかる（複数企業）

### ペルー

- 政情不安や治安悪化（複数企業）
- 違法鉱業の拡大（非鉄金属）

### コロンビア

- 日コロンビアEPAが締結されていないことにより不利益を被っている（複数企業）

### ベネズエラ

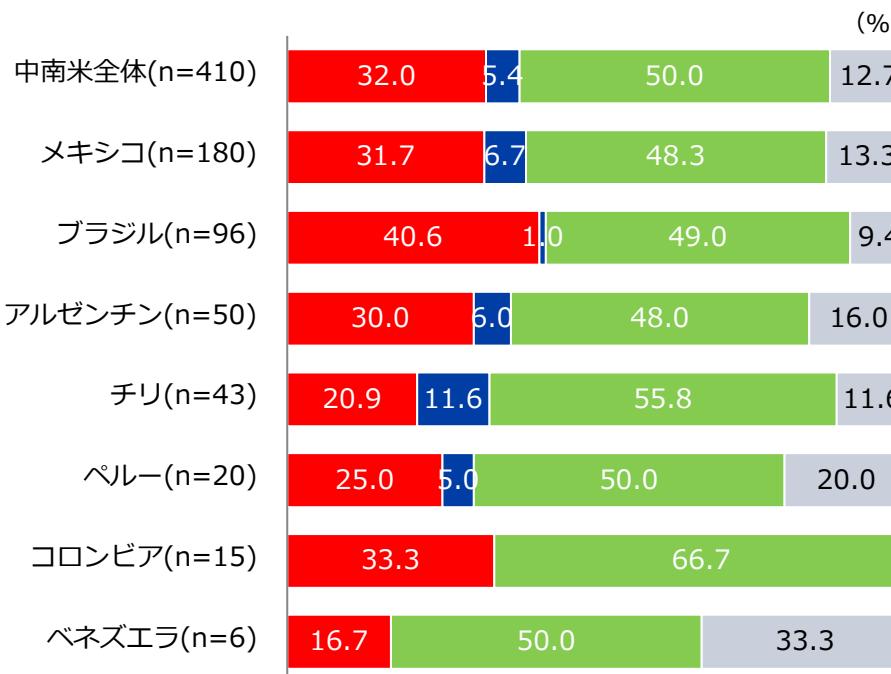
- 政権の方針転換がなく、米国制裁の緩和がなくこのまま経済停滞となる懸念（商社）

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

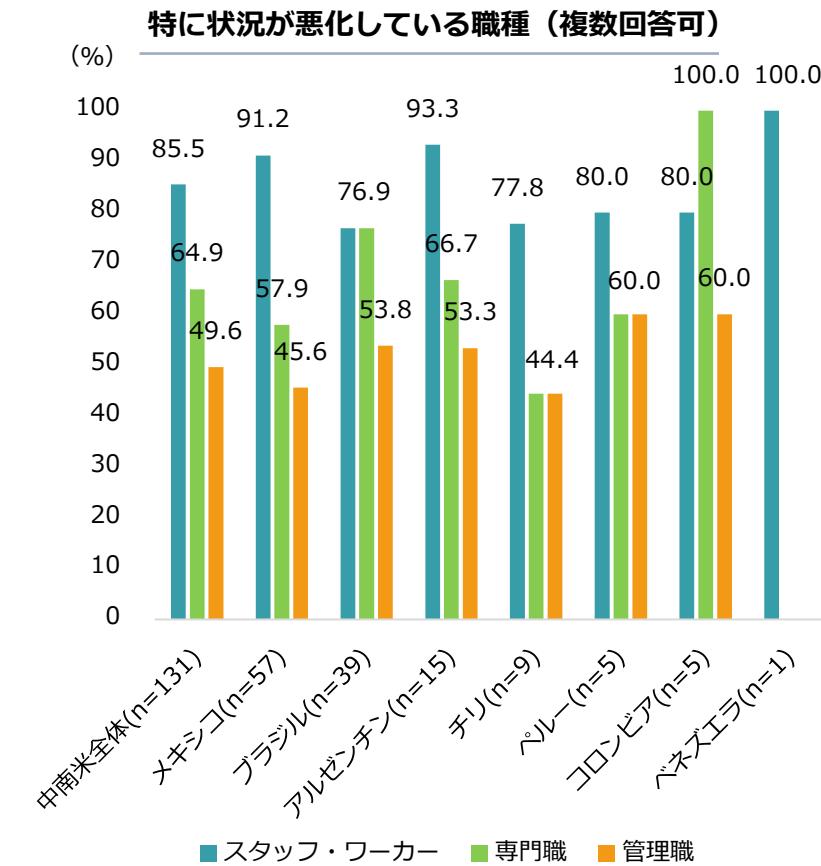
## 5 | 人材確保を巡る状況

- 直近2年間での現地の労働市場における人材確保状況の悪化が特に顕著なのはブラジルで、唯一「悪化」が4割を超えている。
- 職種としては、コロンビアを除く全ての国で「スタッフ・ワーカー」の人材確保状況が最も悪化している。

直近2年間での現地の労働市場における  
人材の確保を巡る状況

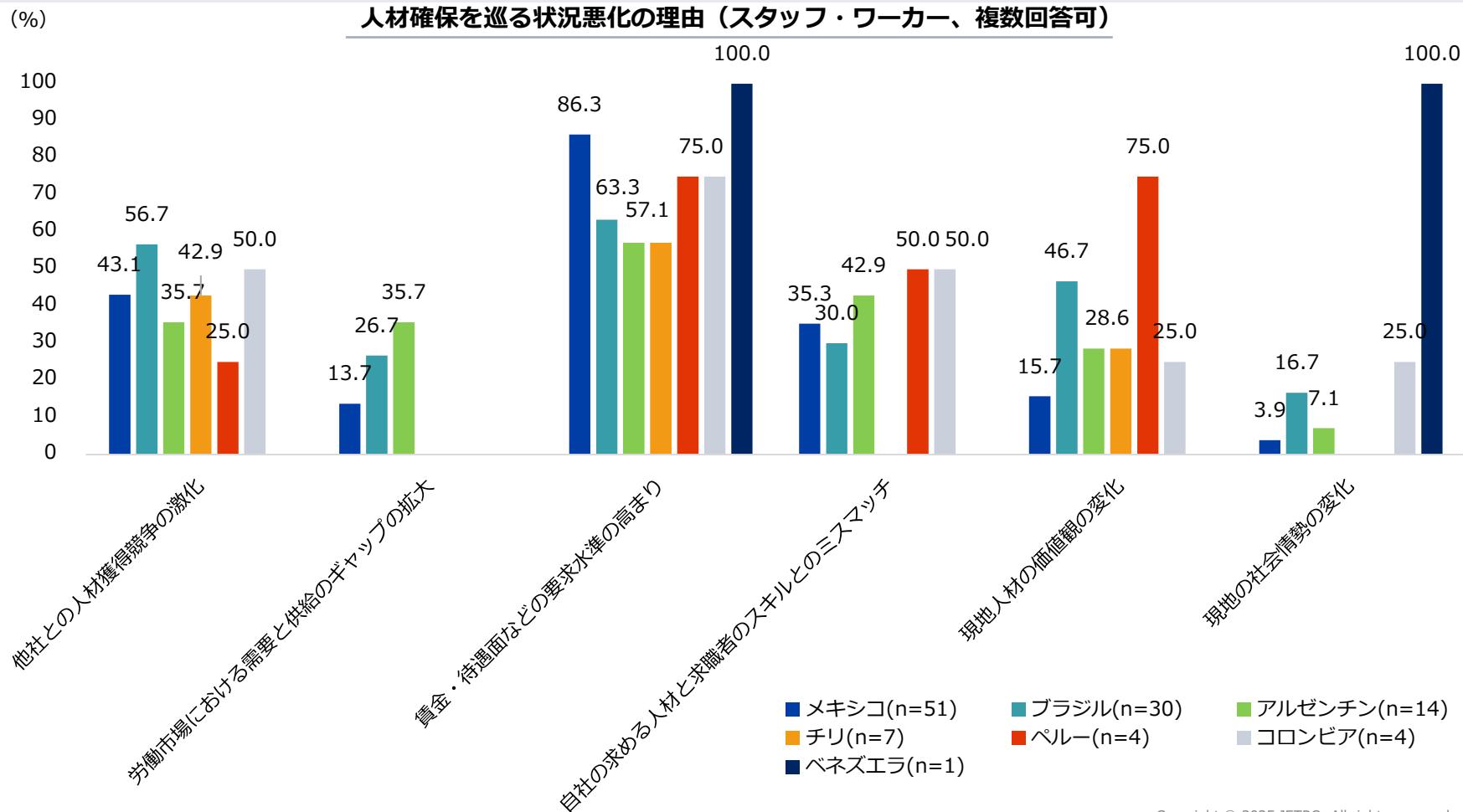


■ 悪化（採用が困難になっている） ■ 改善（採用が容易になっている）  
■ 変化なし ■ わからない



## 6 | 人材確保を巡る状況悪化の理由

- 特に需給がひっ迫する「スタッフ・ワーカー」について、状況が悪化している理由としては、ほぼ全ての国で「賃金・待遇面などの要求水準の高まり」が最も多い。「他社との人材獲得競争の激化」の選択割合も全体的に高く、他社との競争が激化することにより賃金や待遇面の要求が高まっている構造が推察される。



# 7 | 人材獲得を巡って特に競争が激化している相手

- 人材獲得競争においてはメキシコとベネズエラを除き、地場企業との競争が激化していると回答する企業が最も多い。中南米全体では中国企業が2番手に来る。
- 日系企業の進出数が多いメキシコ、ブラジルにおいては日系企業との回答が3割程あるが、比較的進出日系企業数が少ないその他の国では中国系企業との回答が日系企業を上回っている。

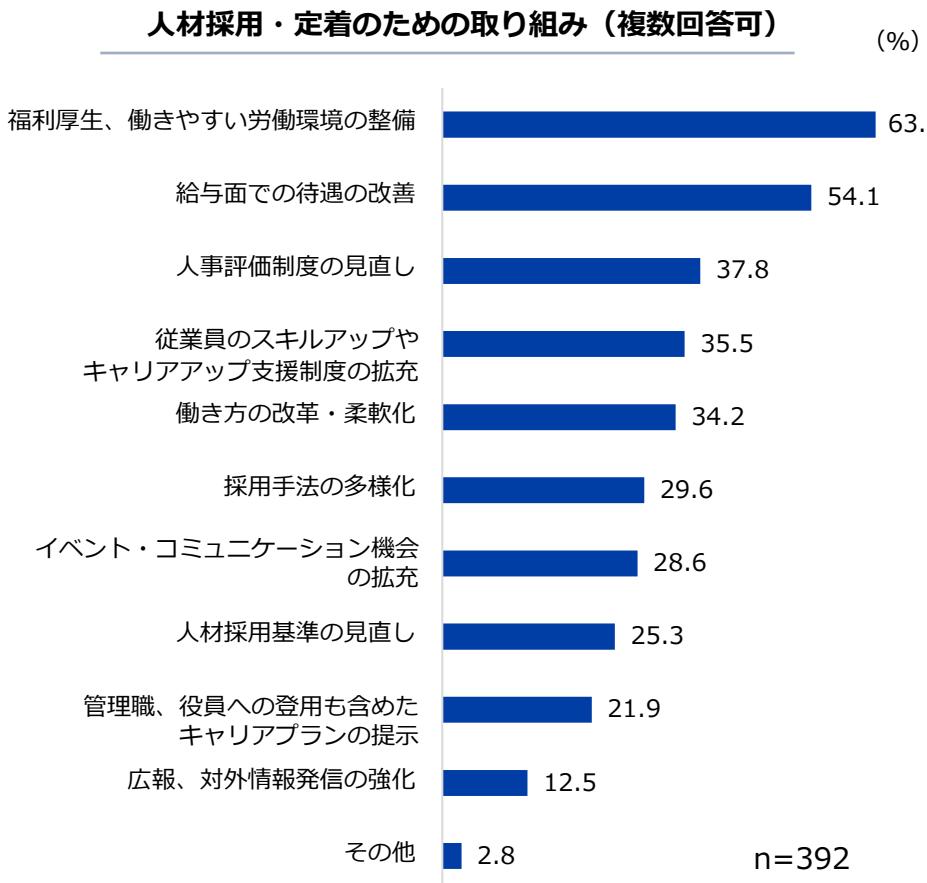
人材獲得を巡って特に競争が激化している相手（複数回答可）

(単位：%)

	地場企業	日系企業	中国系企業	台湾系企業	米国系企業	欧州系企業	韓国系企業	インド系企業	その他	他社との競争は激化していない
中南米全体 (n=399)	37.3	23.3	24.8	1.0	17.0	16.8	6.5	1.0	1.3	30.8
メキシコ (n=176)	31.3	33.0	31.3	1.7	18.2	15.9	9.7	0.6	0.0	32.4
ブラジル (n=90)	46.7	27.8	21.1	1.1	17.8	22.2	6.7	2.2	1.1	17.8
アルゼンチン (n=50)	46.0	10.0	14.0	0.0	20.0	18.0	0.0	2.0	4.0	30.0
チリ (n=43)	37.2	7.0	18.6	0.0	14.0	14.0	2.3	0.0	2.3	44.2
ペルー (n=19)	36.8	5.3	26.3	0.0	5.3	10.5	5.3	0.0	5.3	31.6
コロンビア (n=15)	33.3	6.7	20.0	0.0	20.0	13.3	0.0	0.0	0.0	40.0
ベネズエラ (n=6)	16.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	66.7

# 8 | 人材採用・定着のための取り組み

- 中南米全体では「福利厚生、働きやすい労働環境の整備」を人材採用・定着のための取り組みとして実施している企業が最も多かった。具体的な取り組みとしては、食事補助やテレワーク、フレックス制度の採用などのコメントが複数あった。
- 「給与面での待遇改善」を実施する企業も多い。一方で、メキシコ、ブラジルを中心には人件費の高騰に苦慮する企業は多く、企業にとって人材確保のための給与アップは苦渋の決断。

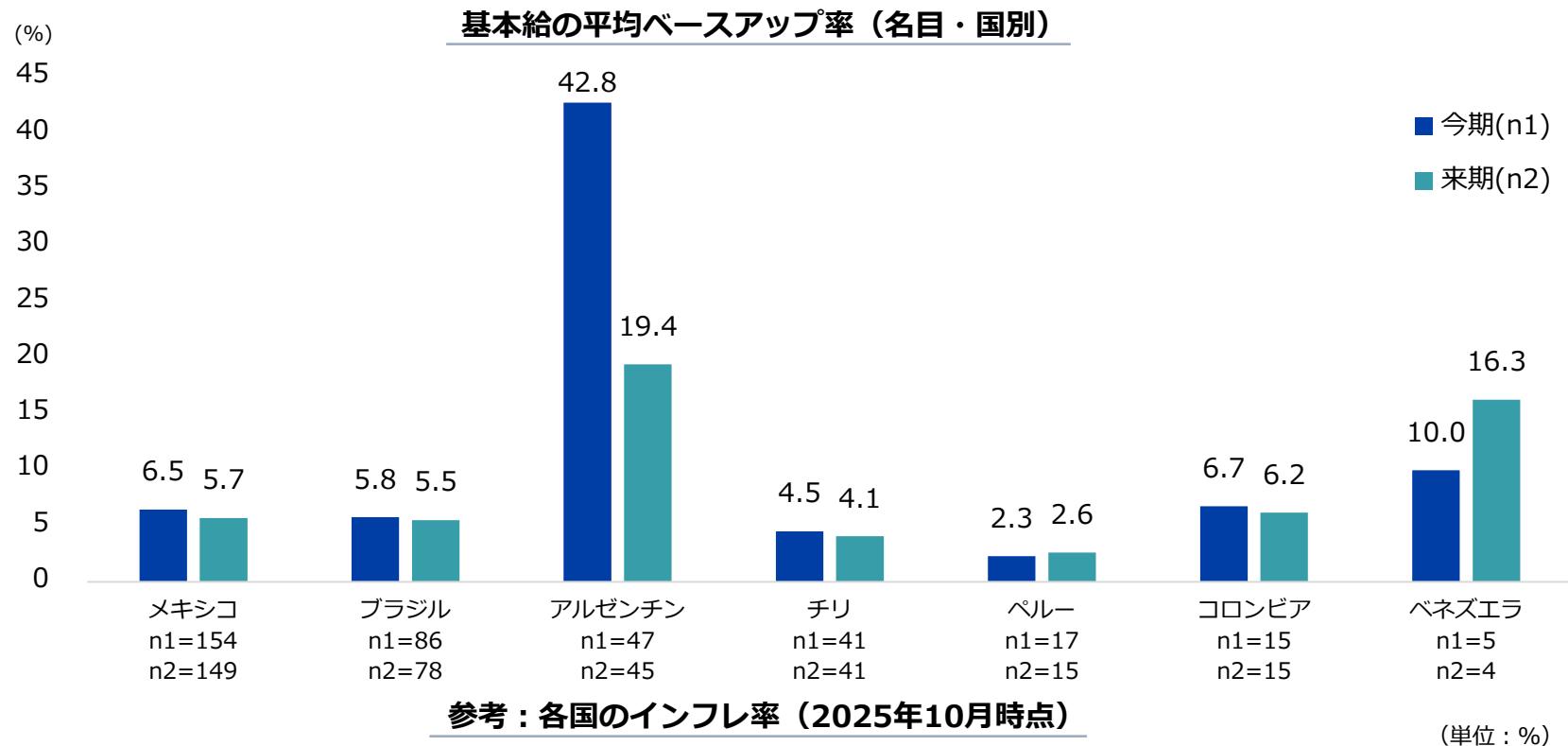


人材採用・定着のための取り組みの具体例	
<b>採用時の工夫</b>	
● <u>職業訓練学校</u> を通じた採用（複数企業）	
● <u>SNS</u> (Facebook、LinkedIn、TIKTOK) の活用（複数企業）	
● 日本からの新卒採用（メキシコ、販売会社）	
● 閉鎖された同業他社と契約を結び、製造分野での経験とスキルを持つスタッフとコンタクトを取る。（メキシコ、輸送用機器部品）	
● 採用地域を拡大する。（ブラジル、電気・電子機器）	
● <u>インターン生</u> の受け入れ、その流れでの採用（メキシコ、商社）	
<b>定着のための工夫</b>	
● GPTW（働きがいのある会社）の認証取得（ブラジル、商社）	
● 通信教育（戦略、マーケティング、統計学等）で <u>MBAプログラムの受講機会を付与</u> （ブラジル、一般機械）	
● 評価の高い社員への <u>インセンティブを増加</u> （複数企業）	
● 業務に関わる専門性を上げたい場合に専門職大学院などでの学位取得を会社が補助する（経理専門職や法務職など）（メキシコ、販売会社）	
● テレワークやフレックスタイム制の導入（複数企業）	
● 子育て中のスタッフに学用品一式を支給（メキシコ、輸送用機器部品）	
● 住宅購入資金の低金利貸付（チリ、繊維）	
● 外部から管理職を登用せず、 <u>社内での管理職候補を育成</u> し底上げさせている。（メキシコ、金属製品）	
● 社員旅行やファミリーデーなどの <u>イベント開催</u> （複数企業）	
● <u>個人申請による他部門異動</u> の制度化（メキシコ、輸送用機器部品）	

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

# 9 | 基本給の平均ベースアップ率

- 高インフレが続いているアルゼンチンだが、現政権によるインフレ抑制策により、日系企業のベア率も顕著に低下。2024年のベア率149.7%から大幅な低下となった。
- 2024年と比較するとブラジルのみ今期のベア率が上昇した。インフレ率が前年から0.9ポイント増と他国に比してインフレ傾向が強いことが要因と考えられる。

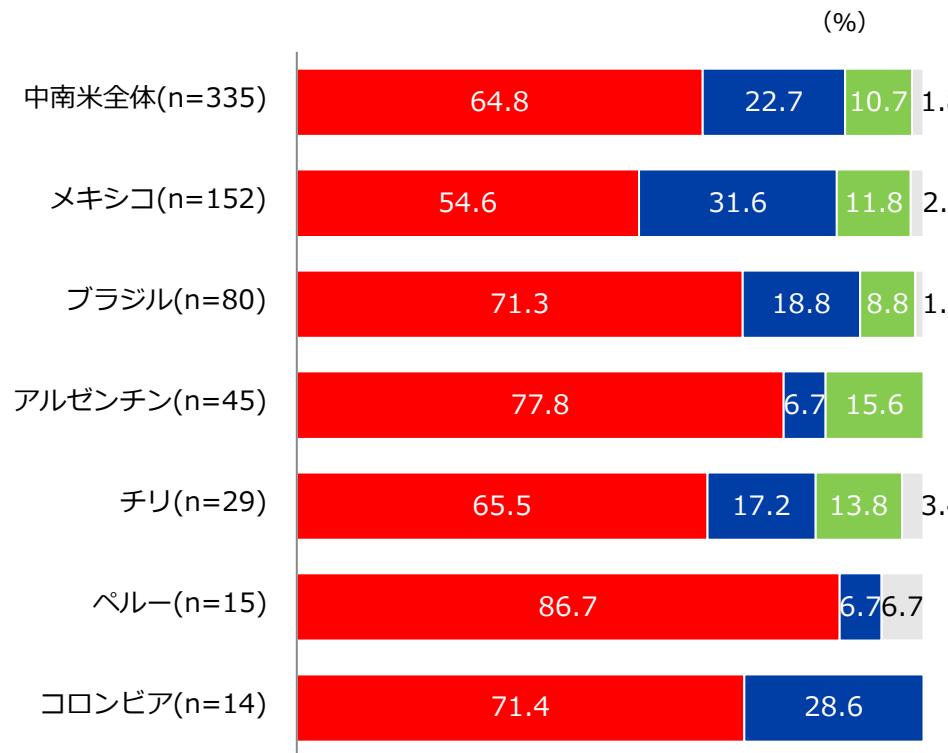


## V. 競争環境

# 1 | 進出先国における競争状況

- 競争の激化を実感する企業が全体では6割を占める。主な要因としては中国企業の台頭。
- 市場開放が進むアルゼンチンでは、現地生産していた企業にとっては輸入品との競合が始まり、競合が激化しているとのコメントもあった。

## 1年前と比較して競争は激化しているか



■ はい ■ いいえ ■ 分からぬ ■ 進出先市場での競合先が存在しない

## 主な競争激化の要因（自由記述）

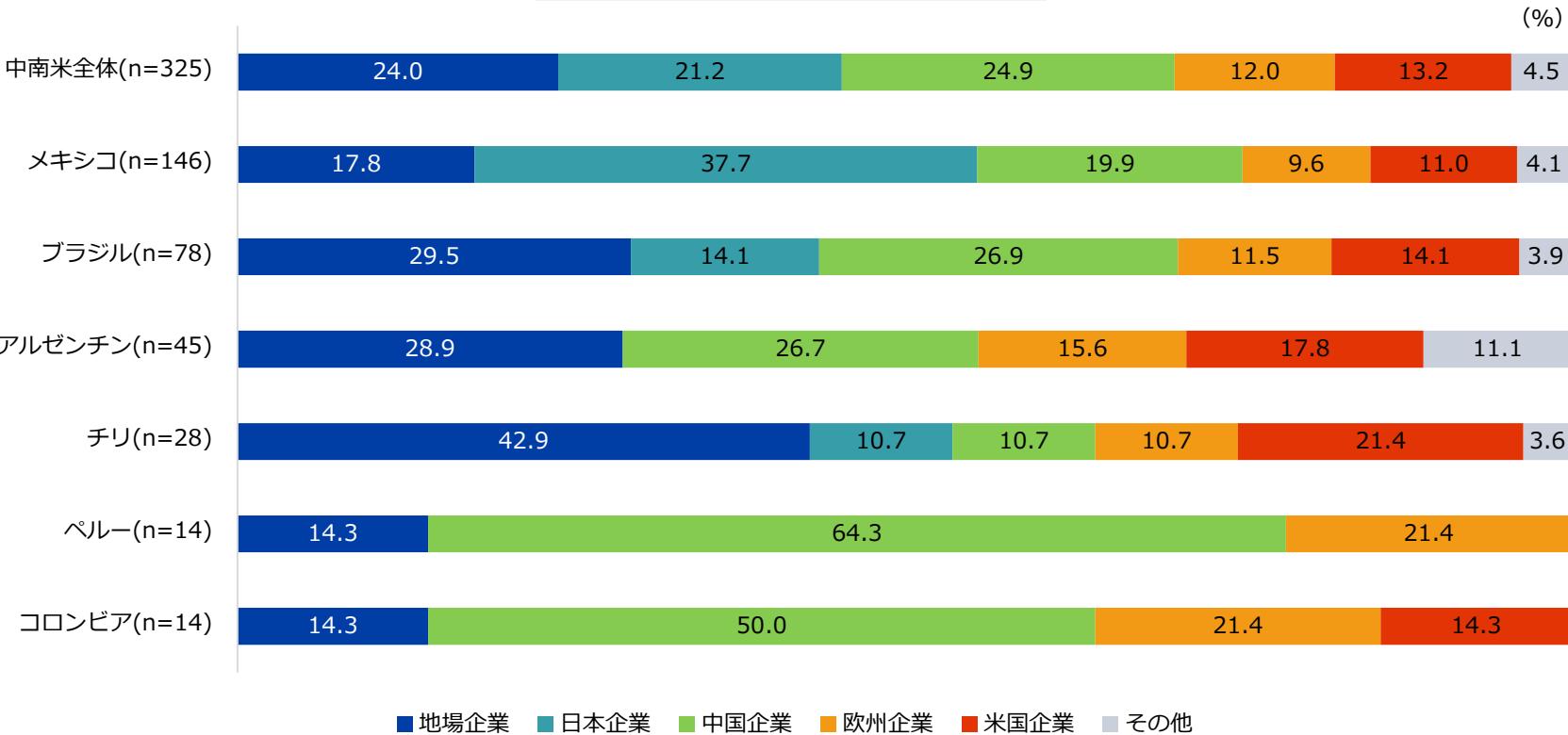
- 中国企業の台頭（複数企業）
- 対米貿易で締め出された中国系企業が大量に進出している。（メキシコ・輸送用機器部品）
- 中国国内景気の悪化を受けての中国企業のブラジルへの輸出増。これによって、中国現法サイドの在庫が急増し、安売りが激化。（ブラジル・一般機械）
- 当社は物流ルートに米国を経由しているため、（米国の）関税政策の影響を受けるが、競合の中には米国を介さず輸入している企業も多いため、仕入れコストにて格差が生じてしまい価格競争力が厳しい。（チリ・販売会社）
- 経済開放、市場開放（アルゼンチン・複数企業）
- 輸入規制の緩和により、海外からの輸入が緩和された結果、自社製品との価格比較が容易になり、競争が一層激化している。（アルゼンチン・輸送用機器部品）
- プライベートブランドの増加（メキシコ・販売会社）
- 物価・人件費の上昇も重なり、品質や納期の維持に努めつつも、価格競争力の強化が求められている。（メキシコ・輸送用機器部品）
- コピー品、模倣品増加（ブラジル・販売会社）
- 日系自動車メーカーの不調により、価格競争が厳しくなり、コスト優先の採用になりつつある。（メキシコ・輸送用機器部品）

（注）自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

## 2 | 進出先市場における最大の競争相手

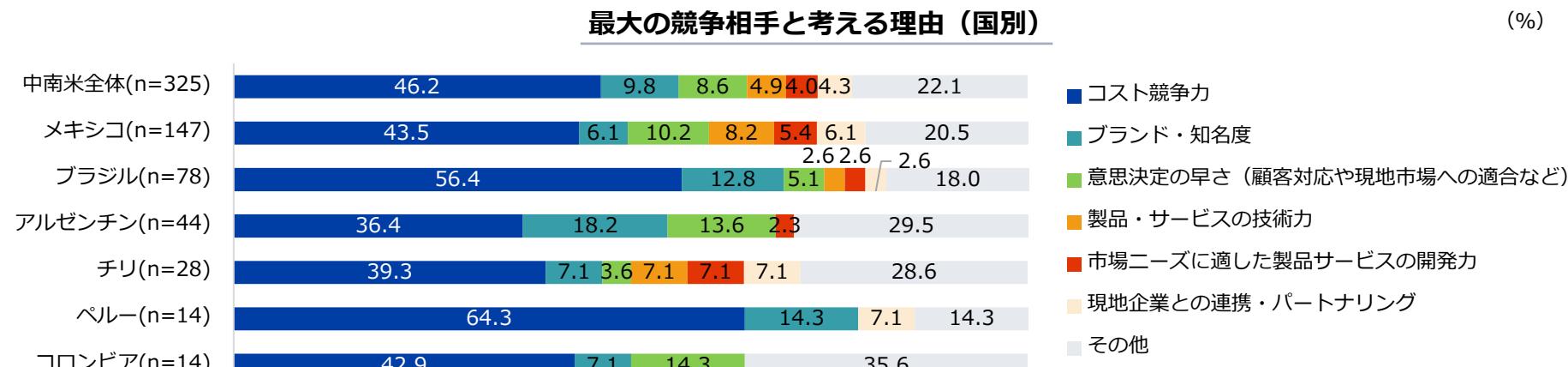
- 中南米全体では最大の競争相手は「中国企業」「地場企業」「日本企業」がいずれも2割超を占めたが、僅差で「中国企業」が最も多く、前年から4.6ポイント増加した。
- ペルーで「中国企業」を選択した企業数が倍増した。前年に比べ、幅広い業種で中国企業が最大の競争相手と捉えられている。

進出先市場における最大の競争相手

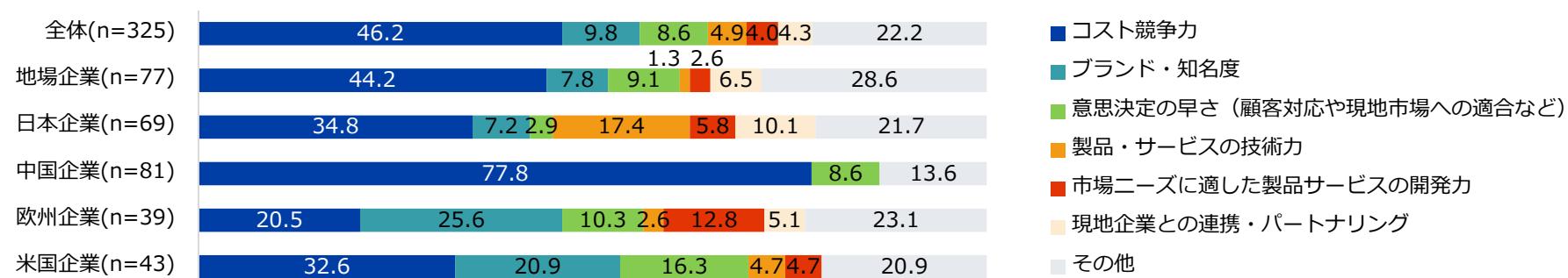


### 3 | 最大の競争相手と考える理由

- 最大の競争相手と考える理由としては、全ての国で「コスト競争力」が最も多く、「中国企業」を最大の競争相手とした企業は7割が同理由を選択。中国企業の価格攻勢に苦心するコメントも多数。
- 次いで、「ブランド・知名度」の割合が大きいが、同理由を選択した企業の最大の競争相手は欧米、地場、日本企業が選択されている。



最大の競争相手と考える理由 (中南米全体、競争相手国・地域別)

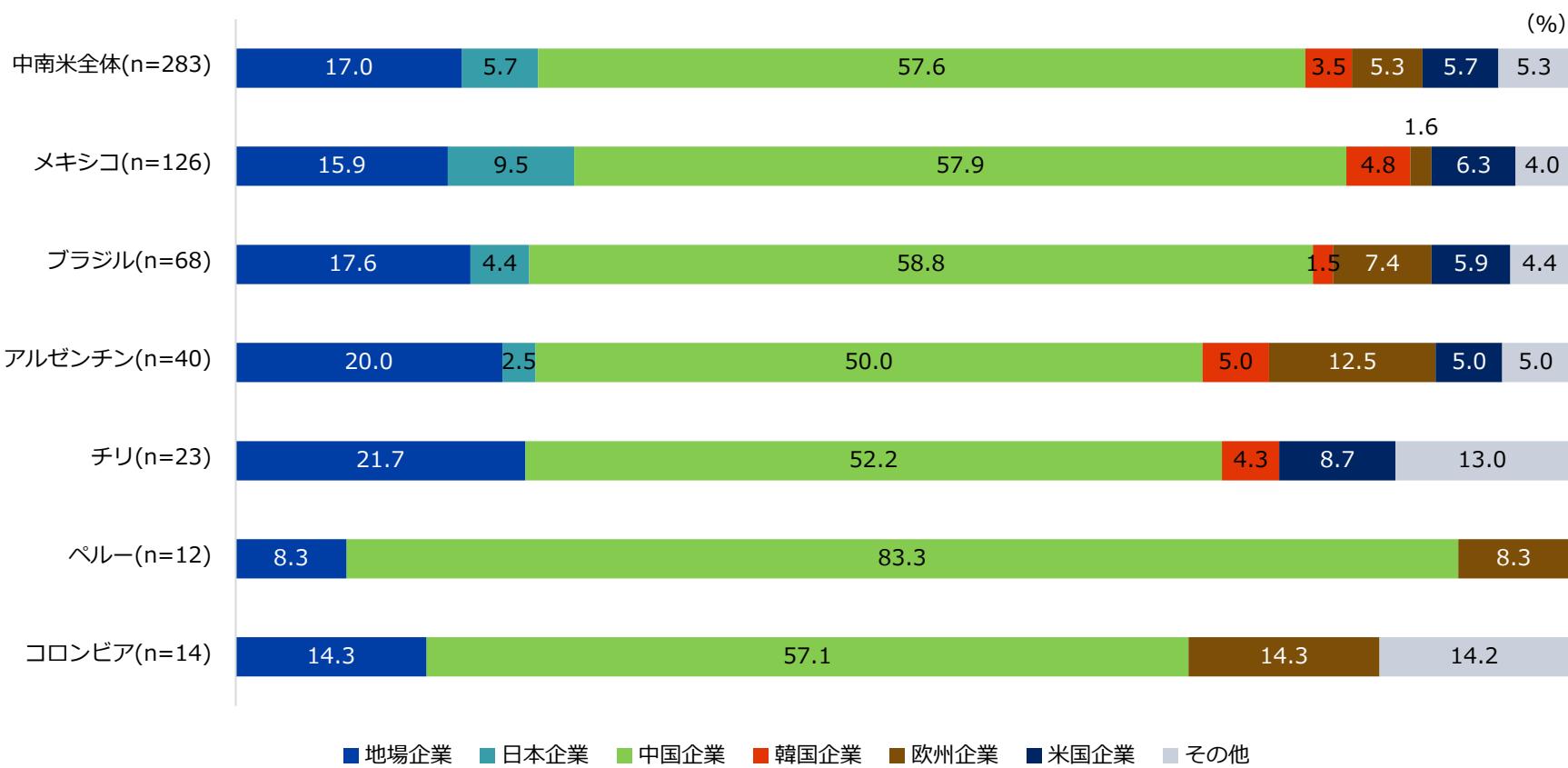


(注) 競争相手国・地域別のグラフは、最大の競争相手としての回答が多かった上位5項目のみ表示。

## 4 | 近年台頭や数の増加を実感している企業

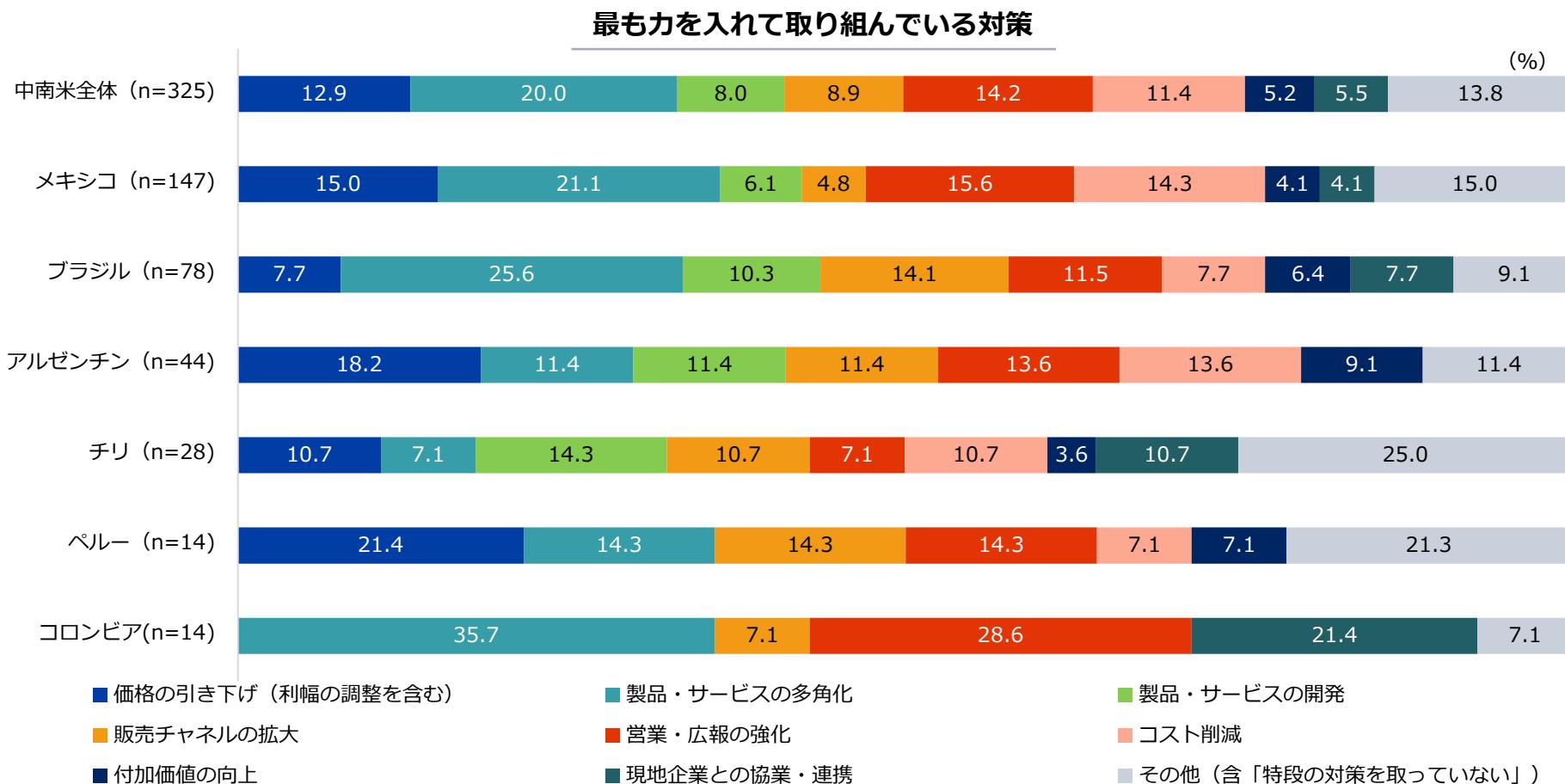
- 近年台頭している競争相手としては、全ての国で「中国企業」が最多多い。
- ペルーではすでに最大の競争相手として6割超が「中国企業」を選択している中、8割超がその台頭も実感しており、今後ますます中国企業との競争が苛烈になっていくことが予測される。

近年台頭や数の増加を実感している企業



## 5 | 最も力を入れて取り組んでいる対策

- 対策として中南米全体で最も多いのは「製品・サービスの多角化」。次いで「営業・広報の強化」。
- 競争相手と考える理由としては「コスト競争力」が最多の一方で「価格の引き下げ」「コスト削減」を選択している企業は1割程度。価格以外に特色を打ち出そうとしている企業が比較的多いことが考えられる。



## VI. サプライチェーン

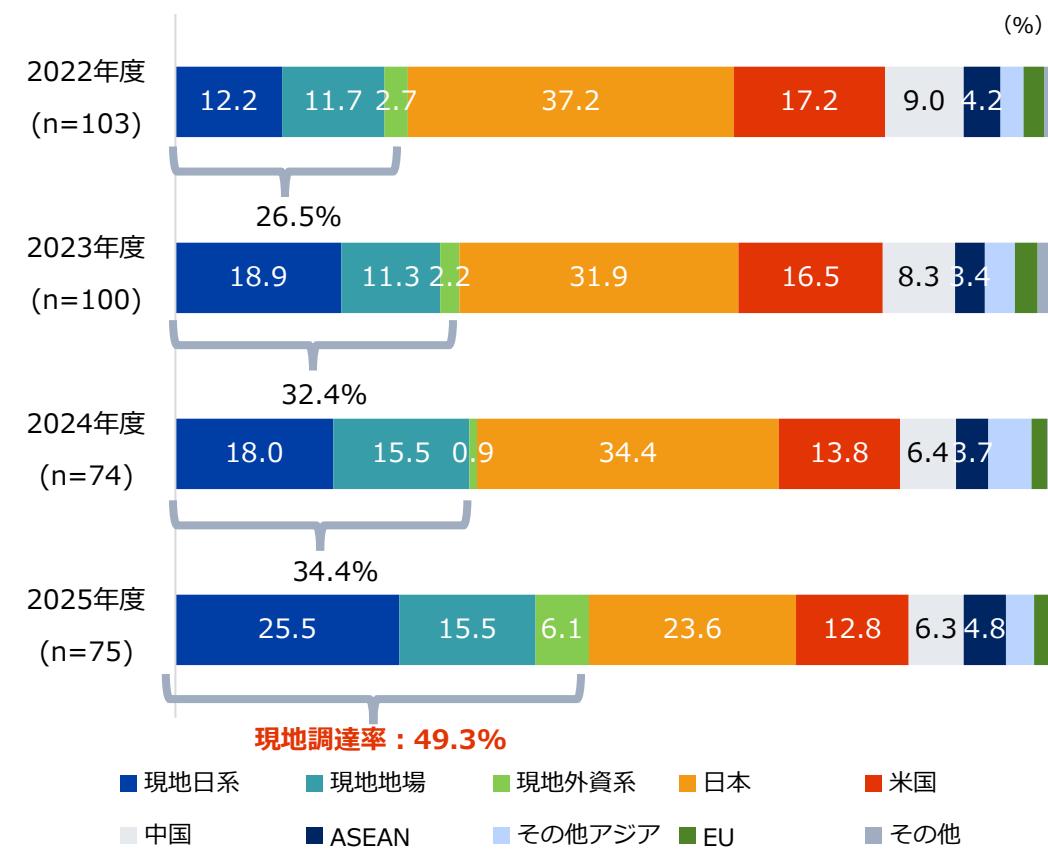
# 1 | 調達先内訳

- 所在国における原材料・部品の調達割合は、メキシコでは49.3%。USMCA利用の必要性が高まり、前年度比で、現地調達割合が14.9ポイント増加の一方、日本からの調達割合が10.8ポイント減少。
- ブラジルやアルゼンチンは、「所在国（地場企業）」からの調達割合が、引き続き最も高い。ブラジルでは、地場企業からの調達割合が前年度比24.5ポイント増加し、現調化がさらに進んでいることが分かる。

原材料・部品の調達先の内訳（製造業）

	メキシコ (n=75)	ブラジル (n=33)	アルゼンチ ン(n=15)
所在国 (日系企業)	25.5	8.1	8.0
所在国 (地場企業)	15.5	44.5	27.1
所在国 (その他外資企業)	6.1	2.8	9.3
<b>所在国計</b>	<b>49.3</b>	<b>55.3</b>	<b>44.4</b>
米国	12.8	3.0	2.3
メキシコ	-	2.8	1.1
メルコスール	0.0	1.2	15.5
日本	23.6	21.7	6.1
中国	6.3	4.6	11.1
ASEAN	4.8	8.4	7.0
EU	1.8	1.7	9.3
その他	3.5	1.3	3.3

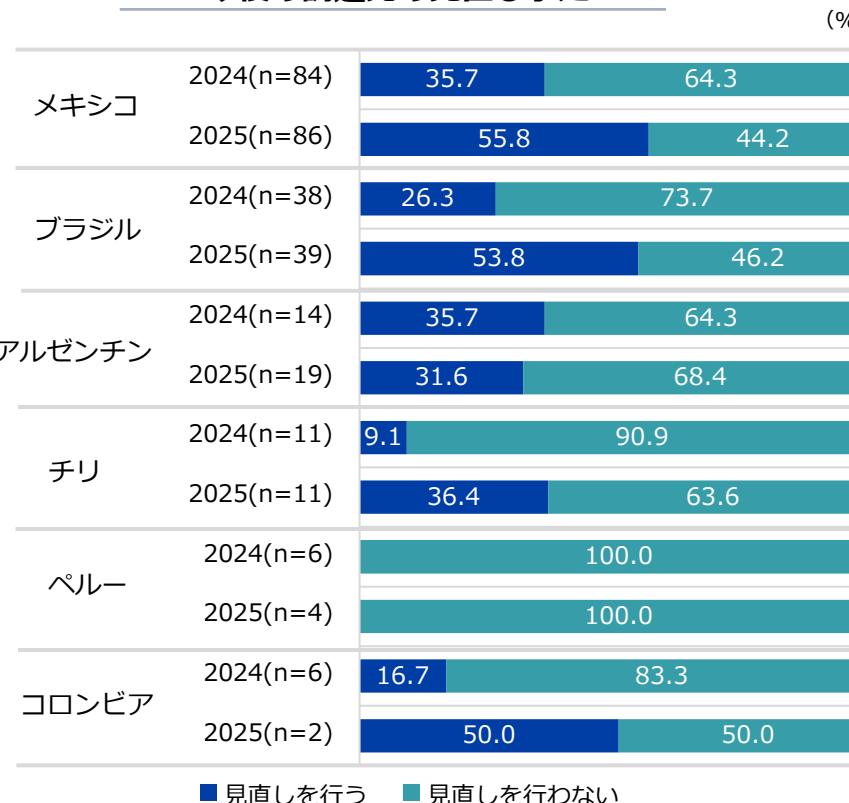
メキシコにおける原材料・部品の調達先内訳の推移（製造業）



## 2 | 調達先見直し

- メキシコおよびブラジルでは、5割以上の企業が原材料・部品の今後の調達先の見直しを予定。**両国ともに、前年度比で「見直しを行う」と回答した企業割合が20ポイント以上増加した（メキシコは20.1ポイント、ブラジルは27.5ポイント）。
- メキシコでは、USMCAの利活用や関税リスクの回避などを意識して、日本やアジアから北米域内調達への切り替えを検討**している企業がいる。ブラジルでは、現地通貨安回避やコスト削減の観点から切り替えを検討する企業が多い。

今後の調達先の見直し予定



### 原材料・部品の調達先や調達割合の見直しの具体例 (自由記述)

#### 【メキシコ】

- 米国政策を考慮した、現地調達率拡大
- 中国から調達する材料の他国からの調達への移管
- ASEAN諸国から調達する材料の現地調達への切り替え
- 日本からの調達品のUSMCA域内での調達への切り替え
- 台湾からの調達品の現地調達への切り替え
- USMCAの原産地規則を満たす為、現地調達率の向上

#### 【ブラジル】

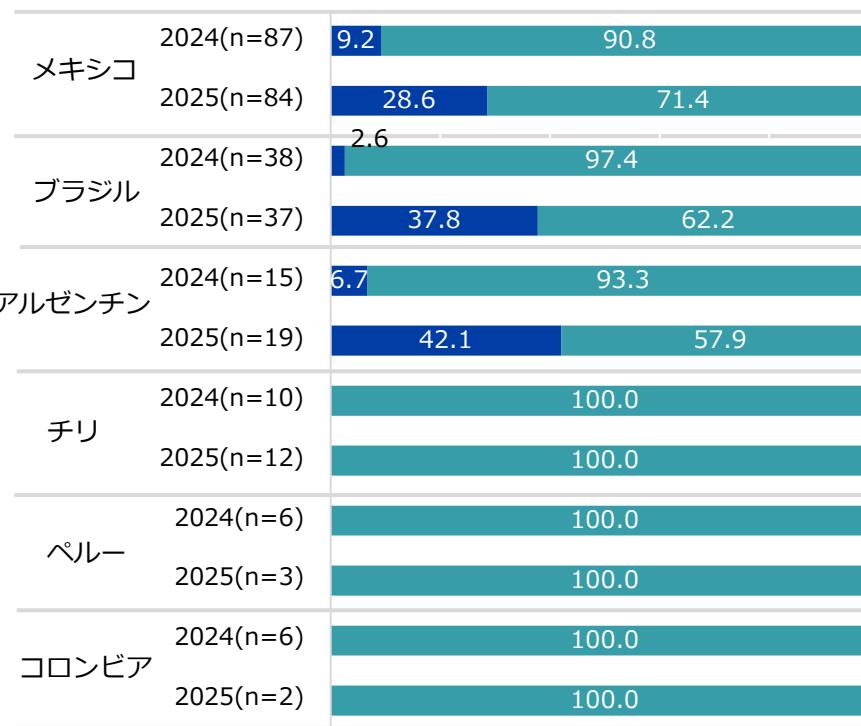
- 現地通貨安の回避を目的とした現地調達への切り替え
- アジア諸国からの調達品の、インドから調達への切り替え
- ASEAN諸国からの加工品の、現地調達への切り替え
- 現地調達化に取り組むが、求める品質レベルを有する現地サプライヤー開拓が困難を極めている
- 現地のサプライヤーの中国部材活用が増加している
- 地政学リスクを念頭においていた見直しの検討

### 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」と回答した企業がメキシコ（前回調査比19.4ポイント増）、ブラジル（35.2ポイント増）、アルゼンチン（35.4ポイント増）で大きく増加した。
- メキシコ**では、米国の政策を見越した**アジアからメキシコへの部分的な生産移管を検討**。ブラジルでは、内需拡大による生産の拡大が行われている。アルゼンチンでは、ミレイ政権による規制緩和などにより**現地生産がしやすくなった**との声も聞かれる。

今後の生産地の見直し予定

(%)



■ 見直しを行う ■ 見直しを行わない

(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

#### 生産拠点の変更に関する具体例（自由記述）

##### 【メキシコ】

- 米国政策を考慮した、生産地の最適化の検討
- 現地における生産ラインの増設の検討
- 人件費の高騰、製造原価の高騰による生産地移転の検討
- 生産工程の最終段階を米国に移管
- 中国の動向を加味した生産地の最適化
- ASEAN諸国からの一部生産ラインの移管
- 日本からの生産ラインの一部移管の検討

##### 【ブラジル】

- 生産ラインの増設や新しい設備の導入
- 生産の国内移転

##### 【アルゼンチン】

- 一部の生産工程の現地化
- 現地工場における生産設備投資による、現地生産への移管

## 4 | 販売先内訳

- 各国の販売先の内訳は、全ての国で「所在国」が60~80%程度を占める。中でも進出日系企業数が多いメキシコとブラジルを中心に8割を超えている。「所在国」の中では「地場企業」が中心だが、メキシコのみ「日系企業」の割合が、引き続き高くなっている。
- その他、メキシコでは追加関税が課されたものの、「米国」向けの販売割合が相対的に高く、前年(14.9%)から微減に留まっている。

販売先の内訳

(単位: %)

	中南米全体 (n=283)	メキシコ (n=132)	ブラジル (n=70)	アルゼンチン (n=37)	チリ(n=22)	ペルー(n=10)	コロンビア (n=12)
所在国 (日系企業)	32.2	46.2	25.7	20.5	13.1	0.3	13.8
所在国 (地場企業)	38.8	24.8	50.7	55.9	44.0	76.4	30.3
所在国 (その他外資企業)	9.3	9.7	10.0	7.4	6.6	6.2	14.9
<b>所在国計</b>	<b>80.3</b>	<b>80.7</b>	<b>86.4</b>	<b>83.8</b>	<b>63.7</b>	<b>82.9</b>	<b>59.0</b>
米国	7.7	14.1	1.7	1.6	3.4	0.0	5.4
メキシコ	0.7	0.0	0.5	1.9	2.7	2.5	0.4
メルコスール	2.3	1.2	1.7	7.7	3.2	0.5	1.4
メキシコ・メルコスール以外の中南米諸国	3.3	1.8	1.1	3.1	5.8	4.5	27.8
日本	3.6	1.5	4.8	1.3	12.5	9.6	4.4
中国	0.6	0.1	2.0	0.0	0.9	0.0	0.0
韓国	0.1	0.0	0.1	0.0	0.5	0.0	0.4
EU	1.0	0.2	1.3	0.2	6.6	0.0	1.3
その他	0.5	0.4	0.6	0.4	0.7	0.0	0.0

## 5 | 生産拠点としてのメキシコへの評価

- 「1年前と比較した、生産拠点としてのメキシコの評価」について、「高まっている」の回答割合は18.6%だったのに対し、「低下している」が27.9%と上回った。一方、「特に変化はない」との回答が過半数を占めており、米国のニアショアリング拠点として引き続き重要となっている。
- 評価が高まった要因としては、「USMCAの適用によるメリット」の回答割合が93.8%と高い。低下した要因としては、「米国の関税政策によるデメリット」や「人件費の水準」などが挙がった。

1年前と比較した、生産拠点としてのメキシコの評価

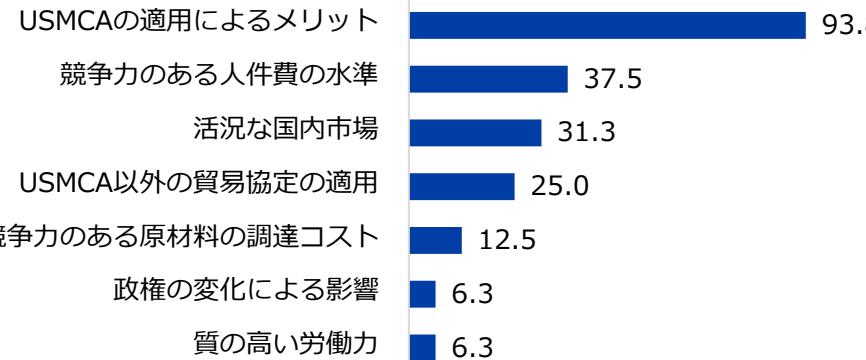
(n=86)

(%)



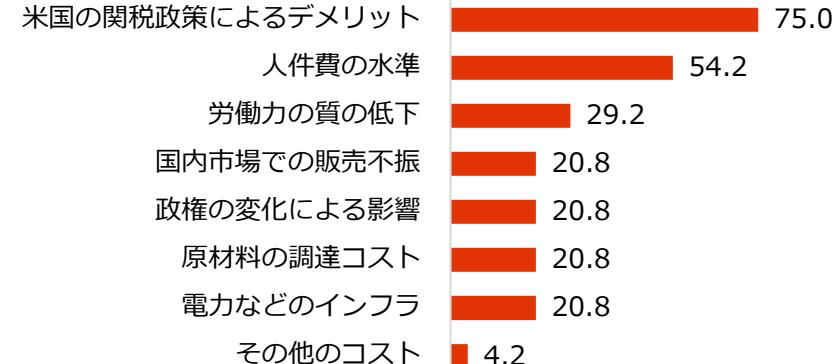
評価が高まった要因 (n=16)

(%)



評価が低下した要因 (n=24)

(%)



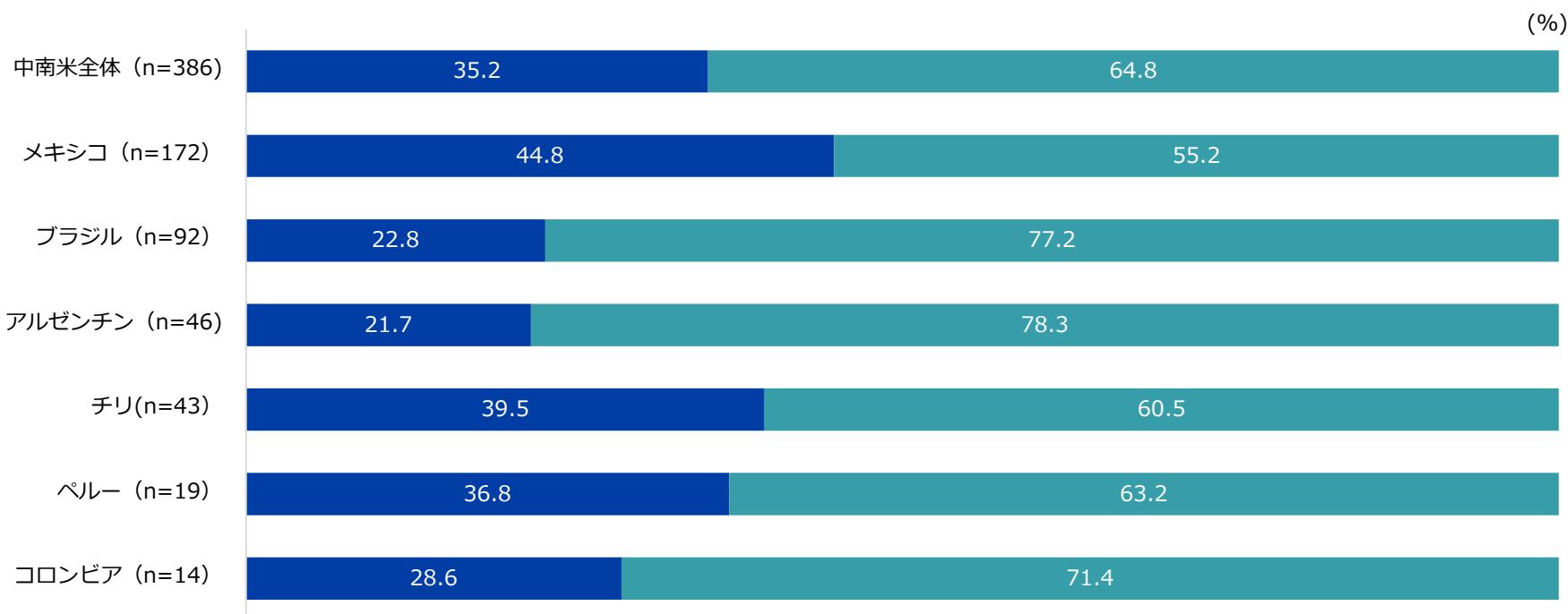
(注) nはメキシコ国内で生産を行っている企業。

## VII. EPA/FTAの利用状況

# 1 | EPA/FTAの利用状況

- 日本とのEPAを含むFTA、経済補完協定（ACE）などの利用は、メキシコが44.8%と最も利用割合が高い。最大の貿易相手である米国とのUSMCA、自動車部品のサプライチェーンが構築されている日本やASEANとのCPTPPや日メキシコEPAなどの利用が多いとみられる。
- 次いで利用割合が高いのはチリで39.5%。日本にとって南米諸国との初めてのEPAである日チリEPAなどを利用している企業が多いとみられる。

EPA、FTA、ACEなどの利活用状況（日本とのEPAを含む）



## 2 | 進出先国が締結する協定の利用状況

- メキシコ進出日系企業は、メキシコが締結するマルチ協定の中で、USMCAやCPTPPを利用する企業が多い。USMCAは米国向け輸出入での利用が多く、CPTPPは、日本との貿易での利用が多い。引き続き日本との貿易で日メキシコEPAを利用する企業も一定数存在する。
- 在ブラジルや在アルゼンチン進出日系企業は、一定数がメルコスール協定を利用している。

### 進出先国で締結するマルチ/バイ協定の利用状況

USMCA (在メキシコ企業)			CPTPP			
利用社数	利用方法	利用相手国	所在国	利用社数	利用相手国	利用方法
49社	輸出：36社	米国	メキシコ	25社	日本：17社 ベトナム：3社 マレーシア：2社	輸出： 2社 輸入：21社
		カナダ				
	輸入：22社	米国	チリ	4社	日本：2社 ペルー：1社	輸出： 2社 輸入： 0社
		カナダ				

(注) ペルーについては、「利用」と回答した企業が0社だった為、割愛。

メルコスール		
所在国	利用社数	利用方法
ブラジル	15社	輸出：7社
		輸入：4社
アルゼンチン	9社	輸出：2社
		輸入：5社

利用協定	利用社数	利用方法
日メキシコEPA	34社	輸出： 0社 輸入：32社
日チリEPA	9社	輸出： 1社 輸入： 4社
日ペルーEPA	4社	輸出： 2社

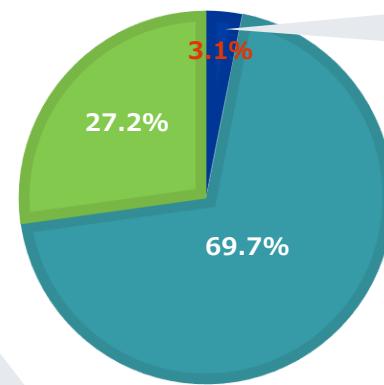
(注) 輸出入先が未回答の企業については、輸出入先欄で未計上。複数国・地域と輸出入を行っている場合、それぞれで計上。

### 3 | EPA/FTAの利用における検認

- 進出先国が締結しているEPA/FTAの利用にあたり、当局から検認を受けたと回答した企業の割合は中南米全体でも**3.1%**と極めて限定期。
- EPA/FTAの利用にあたりハードルの高さを感じる協定はUSMCA、CPTPP、日メキシコEPAとの回答が多い。自動車や自動車部品の原産地規則要件の厳しさのみならず、メキシコ税関や税務当局の対応の遅延も、利活用のハードルになっている。

#### EPA/FTAの利用にあたって当局から検認を受けたことがあるか（中南米全体）

■受けたことがある ■受けたことはない ■分からぬ



「検認を受けたことがある」と回答した企業の割合

在メキシコ：2.9%  
在ブラジル：3.3%  
在アルゼンチン：2.2%  
在チリ：4.7%  
在ペルー：0%  
在コロンビア：7.1%

#### 利用に当たってのハードルの高さを感じる協定

##### 【メキシコ】

- USMCA  
(原産地規則要件が厳しい、今後の見直し内容の不透明感、協定そのものへの知識不足)
- CPTPP  
(メキシコ税務当局 (SAT) の対応)
- 日墨EPA  
(HSコードの対比に関するメキシコ税関の知識の欠如)

##### 【検認の対象となった協定】

##### 【メキシコ】

- USMCA
- 日本と締結するFTA

##### 【アルゼンチンおよびブラジル】

- ACE協定

##### 【チリ】

- 日本と締結するFTA

## 4 | 早期発効を希望するEPA/FTA

- 現在未発効となっているEPA/FTAの中で、早期発効を希望する協定として最も要望が高かったのが、日メルコスールEPAだった。中でも、2024年に最終合意したEUメルコスールFTAとの比較で、欧州企業に劣後することへの懸念が多い。

### 早期発効を希望する協定

所在国	協定	自由記述
アルゼンチン	日メルコスールEPA	日亜間の貿易拡大のため
		調達や販売の多様化のため
		ブラジルにおける関税の高さおよびEUメルコスールFTAによる欧州劣後を懸念
		欧州競合品からの劣後
		日本からの輸入比率が高いため、早期締結を希望
		EUメルコスールFTAの発効により競合との競争で不利になる
メキシコ	ACE55	日本からの輸入品に対して10~14%の高関税が賦課されている
		日本とブラジル間の貿易の活性化
メキシコ	ACE55	メキシコとブラジル間の自動車協定における対象品目の拡大

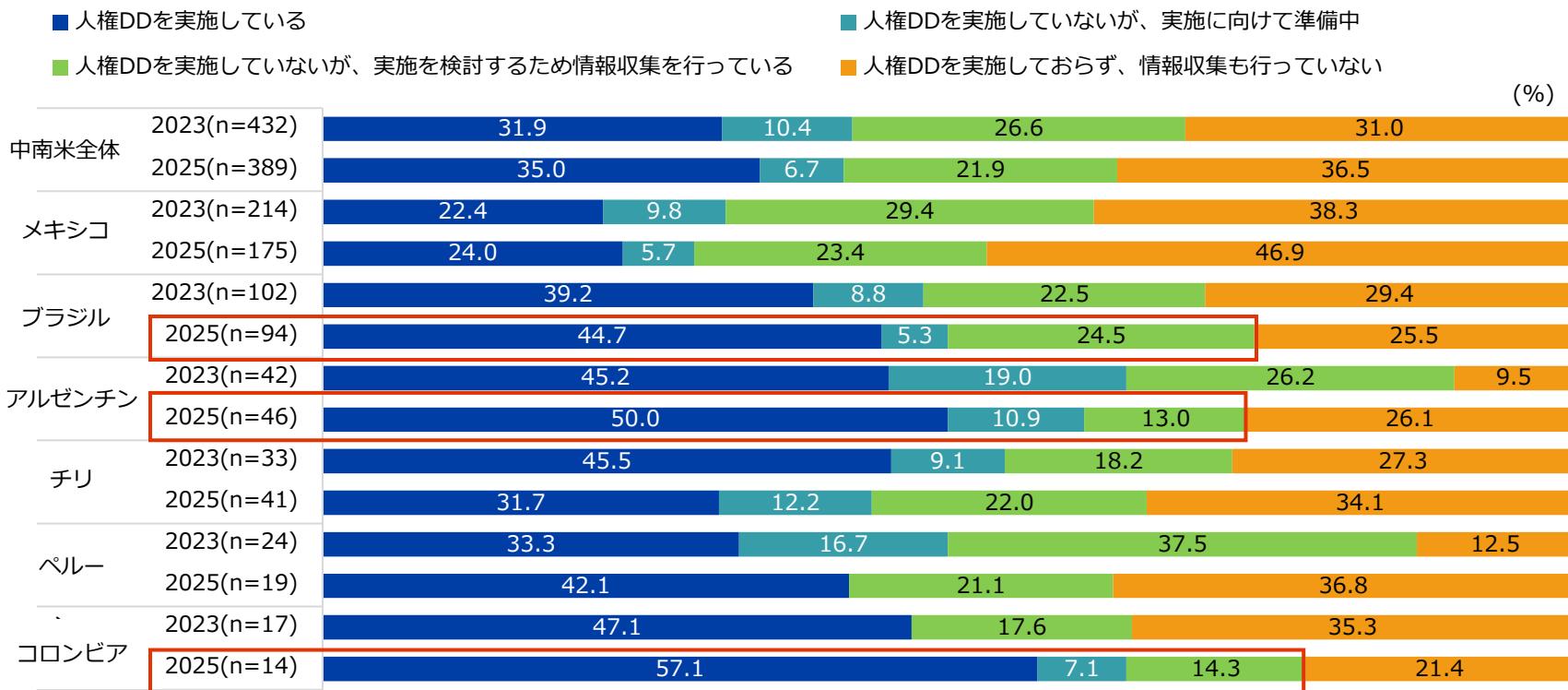
(注) 自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加修正などを加えている。

## VIII. 人権尊重の取り組み

# 1 | 人権デューディリジェンス (DD) 実施の割合

- 中南米全体での人権DD実施割合は35%。2023年度 (31.9%) から3.1ポイント増加。全世界の平均値 (30.8%) よりも4.2ポイント高い。
- ブラジル、アルゼンチンおよびコロンビアでは、人権DDを実施、実施準備中および実施検討中を合わせた割合は7割超に達した。

人権DD実施割合 (国別)

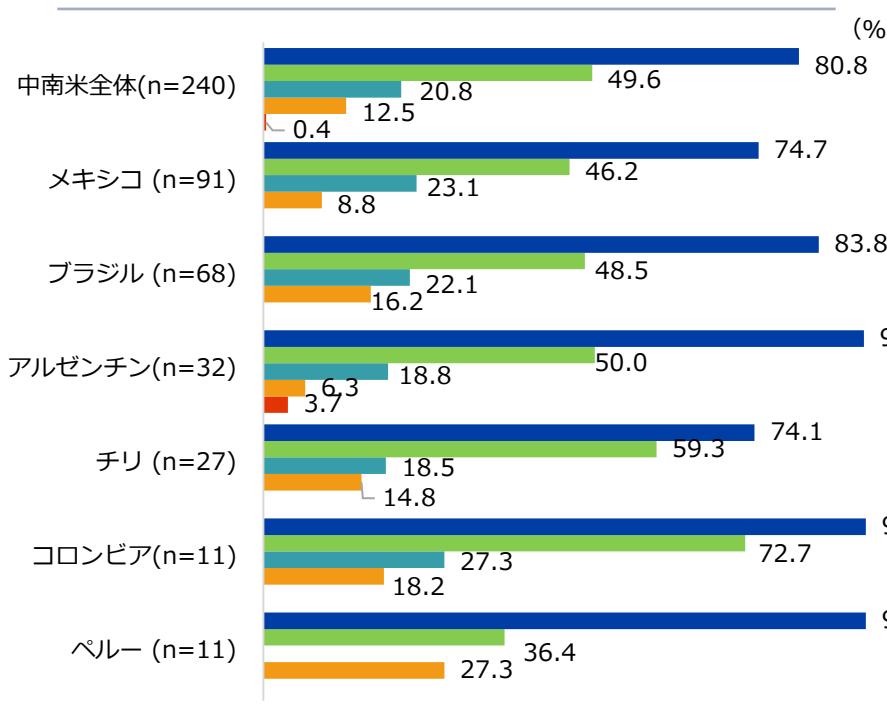


(注) 2024年度は一部地域（欧州・中東・アフリカ）のみで実施したため、中南米地域では2023年度と比較している。

## 2 | 人権DD実施、内容検討、情報収集する理由

- 中南米全体での人権DD実施理由は本社方針などが約8割、次いでサステナビリティ戦略の実践などが約半数。
- 業種別では、本社方針などは輸送用機器（自動車等）、サステナビリティ戦略の実践などでは運輸・倉庫が首位に。取引先からの要請などの回答割合が高い業種は化学品・石油製品や輸送用機器部品となった。

人権DDを実施、内容検討、情報収集する理由（国別）



- 本社やグループ全体の方針・指示
- サステナビリティ戦略の実践、企業の社会的責任
- 取引先や顧客からの要請・監査
- 法令遵守
- その他

人権DDを実施、内容検討、情報収集する理由（業種別）

業種	本社やグループ全体の方針・指示	取引先や顧客からの要請・監査	サステナビリティ戦略の実践、企業の社会的責任	法令遵守
輸送用機器（自動車等）(n=12)	91.7	0.0	58.3	8.3
運輸・倉庫(n=13)	84.6	23.1	69.2	7.7
化学品・石油製品(n=12)	83.3	41.7	41.7	8.3
輸送用機器部品（自動車等）(n=35)	82.9	34.3	48.6	20.0

(注) n=10以上で各項目ごとの最大値を含む業種を抽出。

(注) ①「人権DDを実施」「実施に向け準備中」「実施を検討するため情報収集中」と回答した企業が対象。

②理由の選択は複数回答。

### 3 | サプライチェーンなどにおける人権DD実施範囲

- 中南米地域で「人権DDを実施している」範囲について、「直接的な取引先（Tier1サプライヤー）」や「間接的な取引先（Tier2サプライヤー以降）」との回答割合はブラジル、チリで域内の平均値を上回る。
- ブラジルで「直接的な取引先（Tier1サプライヤー）」までと回答した企業の業種を見ると、商社、化学品・石油製品、輸送用機器（自動車等）、輸送用機器部品（自動車等）、食品・農水産加工品など幅広い回答がみられた。

人権DDをサプライチェーンなどのどの範囲まで実施できているか

(単位：%)

地域/国名	自社・グループ会社	直接的な取引先 (Tier1サプライヤー)	間接的な取引先 (Tier2サプライヤー以降)	調達物流・出荷物流	その他
中南米全体 (n=129)	92.2	45.7	16.3	14.7	3.1
メキシコ (n=40)	95.0	40.0	15.0	12.5	5.0
ブラジル (n=39)	92.3	59.0	17.9	12.8	0.0
アルゼンチン (n=22)	81.8	36.4	13.6	9.1	4.5
チリ (n=13)	100.0	46.2	23.1	38.5	0.0
ペルー (n=7)	85.7	42.9	14.3	14.3	14.3
コロンビア (n=8)	100.0	37.5	12.5	12.5	0.0
(%)					
参考	全世界平均 (n=1,720)	90.8	39.8	12.3	11.5
	新興・途上国 (n=593)	90.6	39.1	12.3	9.1
	先進国 (n=501)	90.0	37.3	10.4	9.4
(%)					

(注) ①「人権DDを実施」と回答した企業が対象。②理由の選択は複数回答。③新興・途上国は南アフリカ共和国、メキシコ、ブラジル、ベトナム、UAE、タイ、インド、インドネシア。先進国は韓国、フランス、オーストラリア、オーストラリア、ドイツ、オランダ、シンガポール、米国、英国のそれぞれ8カ国。④中国と香港は設問対象外としたため含まない。

⑤、③の主要16カ国の中、IMFがAdvanced Economiesと分類した国を先進国とし、先進国に含まれない国を新興・途上国として分類。

⑥新興・途上国（8カ国）での人権DD実施割合は24.8% (n=2,460)、先進国（8カ国）では32.6% (n=1,635) となっている。

# 人権DD実施における課題、サプライチェーン上で懸念される人権課題、人権DDを実施していない理由

- 人権DD実施における課題や懸念についての企業のコメントをみると、社内における人権DDの理解・浸透に時間要することや、取引先などの実態を確認する手法についての悩みがみられる。
- 人権DDを実施していない理由を見ると、自社では業務対象外と捉えている企業が一定数存在。

## 中南米進出日系企業による、人権DD実施に関する自由記述の一例

### 人権DD実施において、もっとも困っていること（課題）

- サプライヤーが契約書に人権条項を含めることに同意すること（食品・農水産加工品）
- 人権に関する規則が遵守されていない事例を特定し、立証すること（食品・農水産加工品）
- 事業活動に伴う人権侵害のリスクの特定、および対応策の策定、実効策の有効性の検証（商社）
- 教育頻度。年に1回程度の教育や啓蒙だけでは成果が出ない（繊維）
- 外部への情報開示というのが慎重にしないといけないためハードルが高い（農林水産業）
- 何の作業を外部委託するかなどの実務手順がわからない（輸送用機器（自動車等））
- スポット取引が多く、また自社で取引がコントロールできない物流業者の調査が困難（商社）

### 人権DDを実施するにあたり、 サプライチェーン上で懸念される人権課題

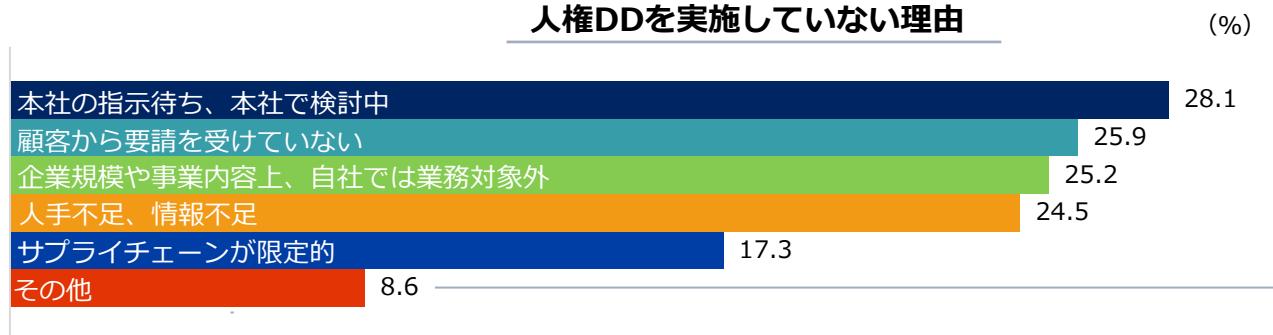
- 児童労働や強制労働など（業種複数）
- 最悪のケースとして、取引の停止やそれに伴う自社ビジネスの遅滞（販売会社）
- 人種差別（医療機器）
- 取引先の実態確認が難しい（化学品・石油製品）
- 職場環境の安全衛生（運輸・倉庫）
- 一部の取引先や物流関連業務において、労働時間の長時間化や安全衛生環境の不十分さが懸念される（プラスチック製品）

(注) ①「人権DDを実施」「実施に向け準備中」「実施を検討するため情報収集中」と回答した企業が対象。

②自由記述回答は、回答意図を明確にするため、原文の趣旨を損なわない範囲で追加・編集などを加えている。

中南米全体

n=139



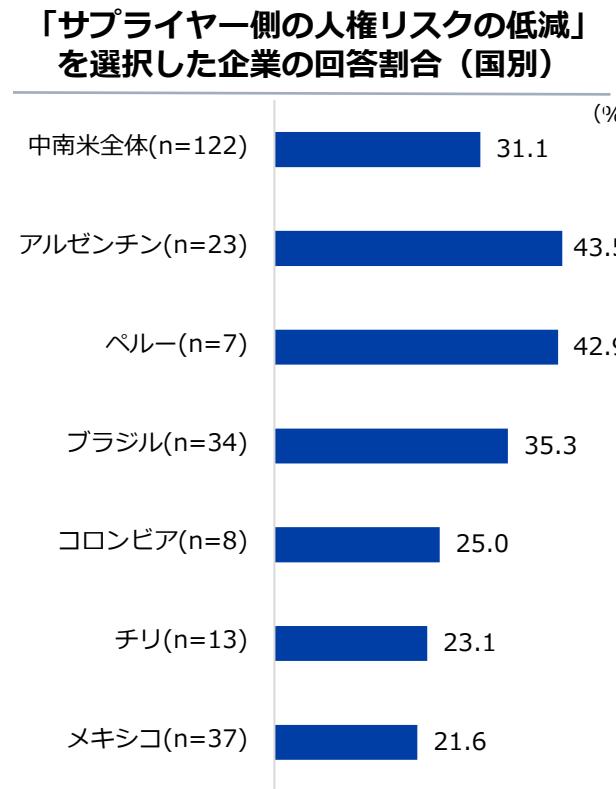
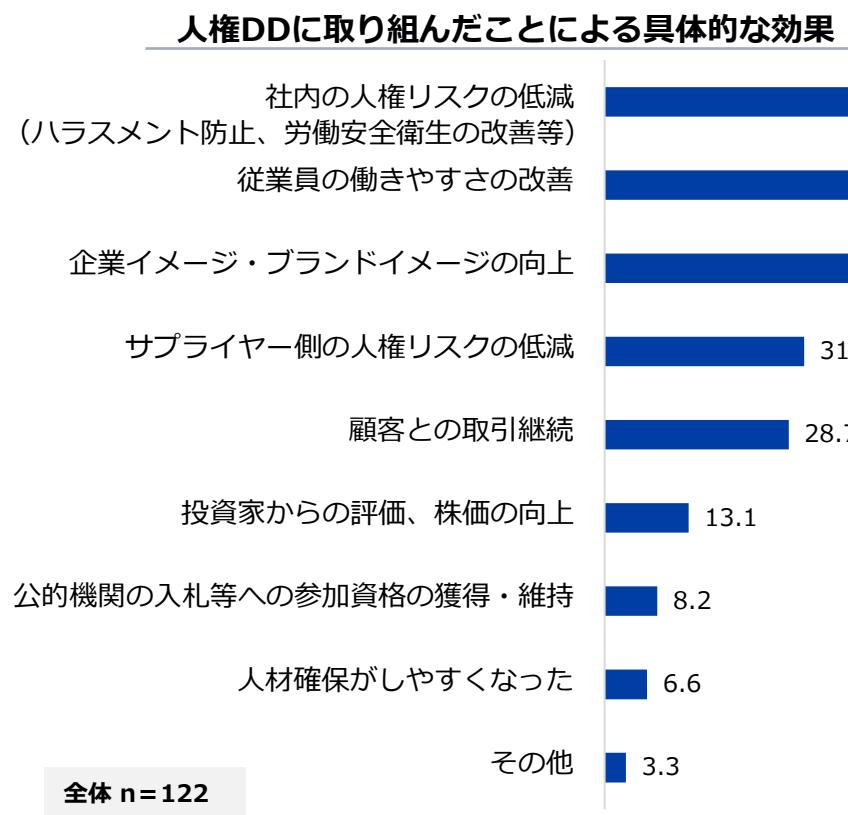
「その他」の自由記述の例

- 聞いたことはあるが、特別に管理する必要に迫られていない。
- 検討したこともない。
- 会社設立間もなく、現時点では人手が足りていない。
- 人数少なく、今後拡大を見据える場合、課題となる。

(注) ①「人権DDを実施しておらず、情報収集も行っていない」と回答した企業が対象。②理由の選択は複数回答。

## 5 | 人権DDに取り組んだことによる具体的な効果

- 「社内の人権リスクの低減」が約9割、「従業員の働きやすさの改善」が過半数となり、人権DD実施の効果として、自社の労働環境改善・従業員のエンゲージメント向上に繋がる効果を多くの企業が挙げたといえる。
- 中南米地域における「サプライヤー側の人権リスクの低減」の回答割合（31.1%）は世界平均（25.7%）より5.4ポイント高い。アルゼンチン、ペルー、ブラジルが牽引し、地域ごとの比較でも中南米は首位。



# 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/ora2/20250036>



## 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 中南米班



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