

2016年度
中南米進出日系企業実態調査
調査結果

2017年1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. 中南米事業統括拠点所在地	5
4. 調査結果のポイント	6

II. 主な調査結果

1. 2016年の営業利益見込み		5. 現在直面している経営上の問題点	
(1) 2016年の営業利益見込み	9	(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) 2016年の営業利益見込み(前年比)	10	(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	39
(3) 2016年の営業利益見込みが改善する理由	11	(3) 直面している経営上の問題点: 雇用・労働面の問題点	43
(4) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由	14	(4) 直面している経営上の問題点: 貿易制度面の問題点	47
2. 2017年の営業利益見込み		(5) 直面している経営上の問題点: 生産面の問題点	51
(1) 2017年の営業利益見込み(前年比)	17	(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	55
(2) 2017年の営業利益見込みが改善する理由	18	6. 原材料・部品の調達状況	
(3) 2017年の営業利益見込みが悪化する理由	21	(1) 原材料・部品の調達状況: 調達先の内訳	62
3. 今後の事業展開の方向性		(2) 原材料・部品の調達状況: 調達先の内訳〔現地〕	63
(1) 今後1～2年の事業展開の方向性	24	(3) 原材料・部品の調達状況: メキシコ～自動車生産国との比較～	64
(2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由	25	7. FTA/EPAの活用状況と問題点	
(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	28	(1) FTA/EPAの活用状況と問題点	66
(4) 今後1～2年の事業展開の方向性: 縮小、移転・撤退の理由	31	(2) TPPが発効した場合の影響の有無	73
(5) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化	32	8. その他	
4. 市場開拓に向けた取り組み		(1) 初期投下資本の回収状況	74
(1) 市場開拓に向けた取り組み: 同業種の競合相手	33	(2) リオデジャネイロ・オリンピック、パラリンピックの経営への影響	76
(2) 市場開拓に向けた取り組み: 競合状況の変化	34		

I - 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、2016年10月11日～11月29日

4. 回収状況

814社に回答を依頼し358社より回答を得た。回答率は44.0%。

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 (%)	
メキシコ	400	142	39.7	69	48.6	73	51.4	121	85.2	21	14.8	35.5
ベネズエラ	17	13	3.6	5	38.5	8	61.5	13	100.0	0	0.0	76.5
コロンビア	34	24	6.7	7	29.2	17	70.8	19	79.2	5	20.8	70.6
ペルー	34	23	6.4	11	47.8	12	52.2	21	91.3	2	8.7	67.6
チリ	64	37	10.3	14	37.8	23	62.2	30	81.1	7	18.9	57.8
ブラジル	222	96	26.8	48	50.0	48	50.0	84	87.5	12	12.5	43.2
アルゼンチン	43	23	6.4	10	43.5	13	56.5	20	87.0	3	13.0	53.5
中南米全体	814	358	100.0	164	45.8	194	54.2	308	86.0	50	14.0	44.0

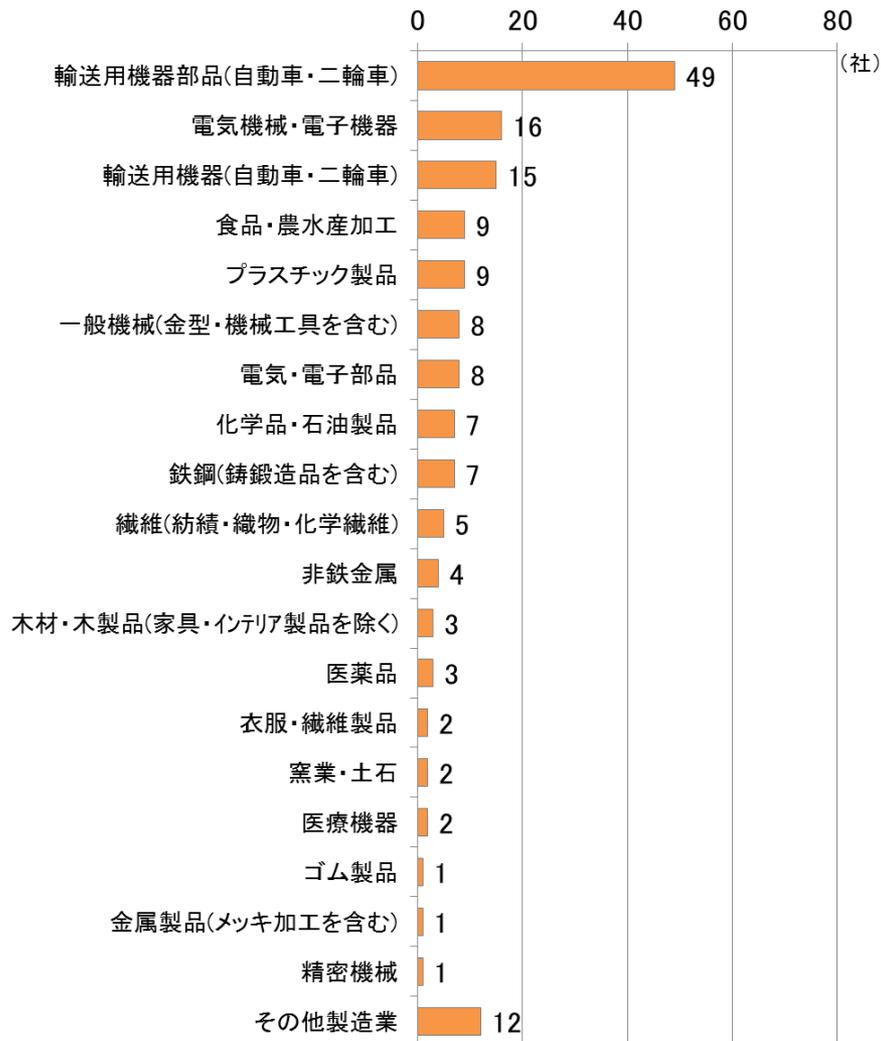
6. 備考

調査は1999年より実施し、本年度は第17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。

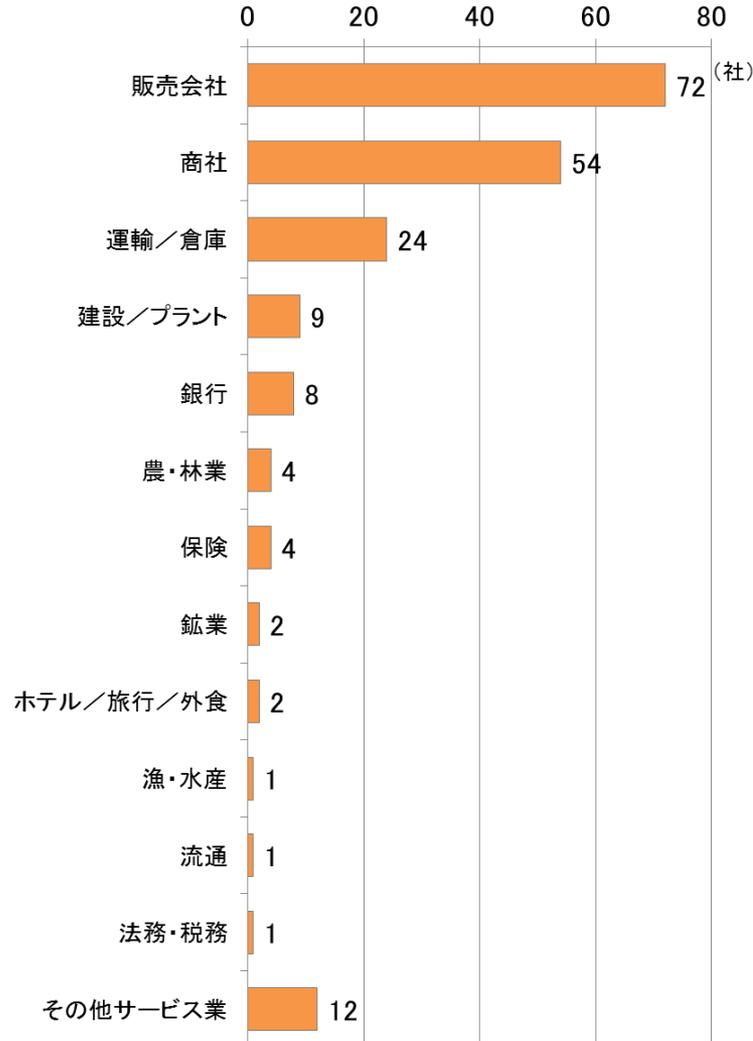
I - 2. 調査概要: 回答企業の業種内訳

回答企業の業種内訳(中南米全体)

製造業(164社)



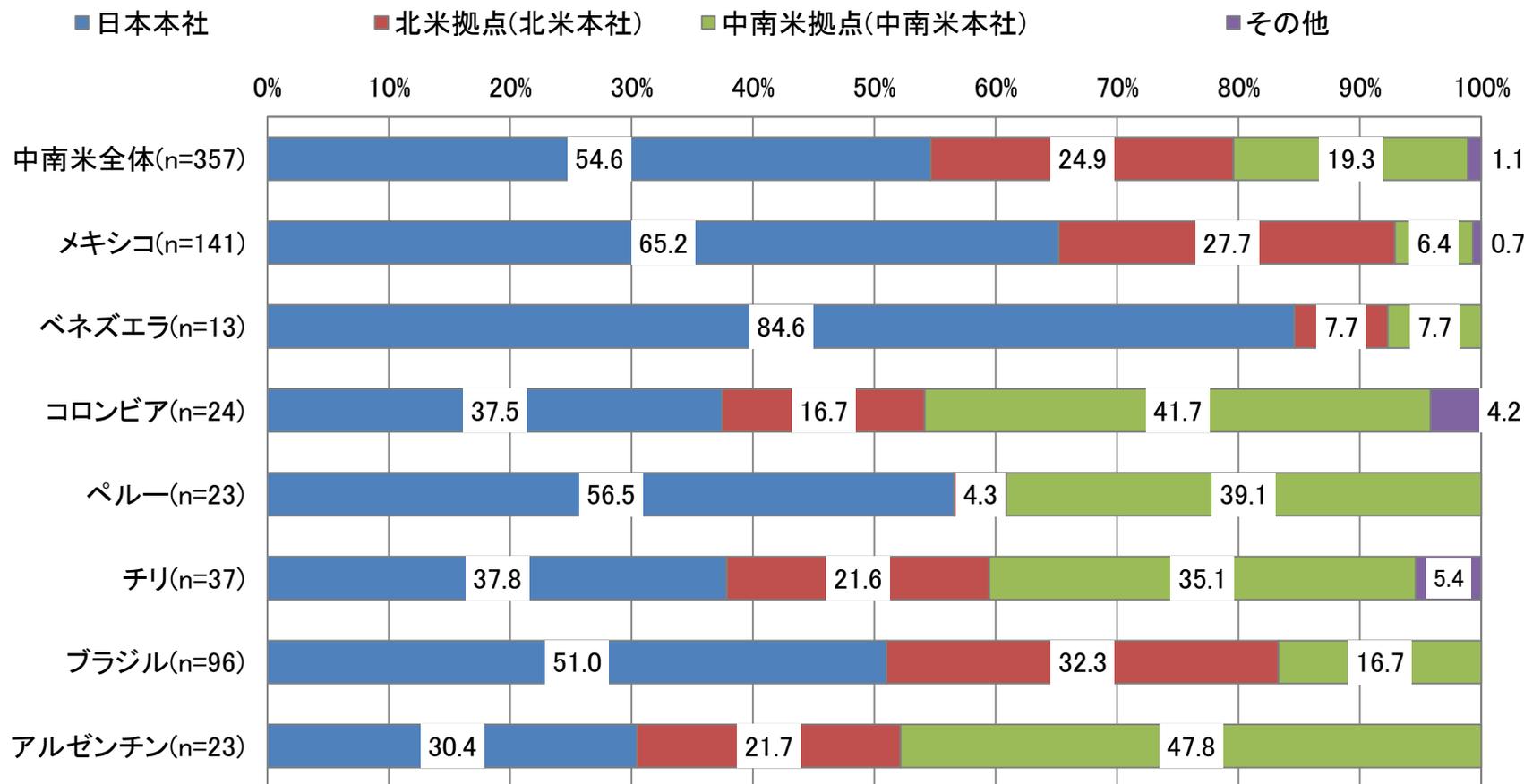
非製造業(194社)



I-3. 調査概要：中南米事業統括拠点所在地

- 中南米全体では、中南米事業を統括する拠点が「日本本社」である場合が過半数を占める。
- 国別では、メキシコにおいて「北米拠点」と回答した企業の比率が高い。
- コロンビア以南は、中南米の経済大国ブラジルに隣接しているため「中南米拠点」に統括拠点を置く企業が多いとみられる。

中南米事業統括拠点所在地の割合



1. 中南米全体：営業利益が黒字の企業増えるも、景気回復の遅れや不安定な為替が足かせ

2016年の営業利益が「黒字」と回答した企業の割合は中南米全体では61.5%となり、前回調査と比べて5.0ポイント上昇したものの、ペルー、コロンビア、チリ、ブラジルでは「赤字」と回答した企業の割合も増えており、企業業績は明暗が分かれる結果となった。【資料9ページ】

ただし、前年比で「改善」したと回答した企業の割合は41.9%と、昨年とほぼ同じ割合(41.8%)となった。景気回復の遅れや不安定な為替が背景にある。【資料10ページ】

近い将来の事業展開の方向性については、コロンビアとアルゼンチンにおいてポジティブな回答が増えた。今後1~2年間に事業を拡大すると回答した企業の割合はそれぞれ57.1%→75.0%、45.2%→56.5%に上昇した。【資料24ページ】

なお、今回初めて、初期投資を回収しているかどうかについて調査した。2011年以降に進出した企業の傾向をみると、初期投資の回収が早いのはメキシコ、コロンビア、遅いのはブラジル、アルゼンチンだった。【資料74、75ページ】

2. メキシコ：進出日系企業は不安定な為替を懸念

メキシコは、2016年前半は内需が経済成長を下支えしたものの、後半はペソ安とそれによるインフレの進行が内需に影響して減速した。米国の利上げをめぐる思惑や大統領選挙などを背景にペソ安が継続しており、進出日系企業の不安材料となっている。メキシコ進出日系企業が挙げる投資環境面のリスク(問題点)として「不安定な為替」を挙げる企業が前回調査から大幅に増え(43.7%→63.4%)、リスク項目のトップになった(前回調査は4位)。【資料55ページ】

3. アルゼンチン：マクリ政権の経済改革によるビジネス環境改善を評価

アルゼンチンでは、2015年12月に発足したマウリシオ・マクリ政権の経済改革によりビジネスを展開するための環境が整ってきた。財務・金融・為替面の問題点として「対外送金に関わる規制」を挙げる割合が前回調査から大幅に減少した(96.8%→17.4%)。【資料40ページ】

その他に挙げられていた問題点についても改善を評価する声が多かった。例えば、「現地の規制緩和が進まない」(67.7%→17.4%)【資料36ページ】、貿易制度面の問題点では「非関税障壁が高い」(35.5%→17.4%)、「輸出制限・輸出税がある」(41.9%→17.4%)【いずれも資料48ページ】が挙げられる。

こうしたビジネス環境の改善は、進出企業による現地体制強化につながりそうだ。日本人駐在員数を今後増やすと回答した企業の割合は21.7%となり、コロンビア(25.0%)、メキシコ(23.2%)とともに高かった。【資料32ページ】

4. コロンビア：和平プロセス進展によるテロ懸念後退で進出企業は今後の事業を拡大

政府と左翼ゲリラ「コロンビア革命軍(FARC)」の和平プロセスの進展(最終的に2016年11月30日に成立)を受けて、投資環境のリスク(問題点)では「テロ」、「外国人・企業を対象とした犯罪」に対する懸念が前回調査から減少した(いずれも33.3%→20.8%)。【資料57ページ】

今後1~2年間に事業を拡大すると回答した企業の割合は75.0%となり、前回調査から17.9ポイント上昇した。【資料24ページ】

5. ブラジル：進出日系企業の営業黒字は改善も我慢の経営続く

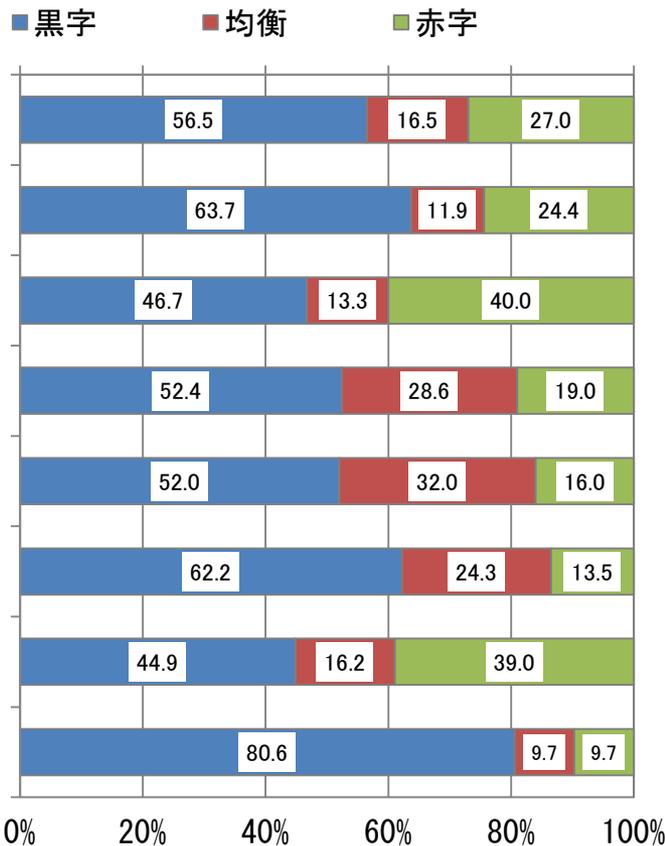
ブラジル進出日系企業の2016年の営業利益見込みは、「黒字」の割合(53.1%)が前年調査(44.9%)から8.2ポイント改善した。【資料9ページ】しかし、前年比では「悪化」と回答した企業の割合も44.8%と高い。【資料10ページ】同国の景気回復の遅れが背景にある。実際、営業利益が前年に比べて悪化した理由として「現地市場での売上減少」を挙げた企業の割合が72.1%と中南米で最も高かった。【資料14ページ】

また、前年に比べて営業利益が改善したと回答した企業においても、改善理由として人件費削減を挙げる割合が域内で最も高く、「我慢の経営」が続いている。【資料11ページ】初期投資の回収状況についてもブラジルならではの特徴が出ている。2011年以降に進出した企業14社のうち初期投資を回収できたと回答した企業はなかった。複雑な税制や高い輸送コスト、手厚い労働者保護など「ブラジルコスト」と呼ばれるビジネスコストの高さが影響を及ぼしているとみられる。【資料75ページ】

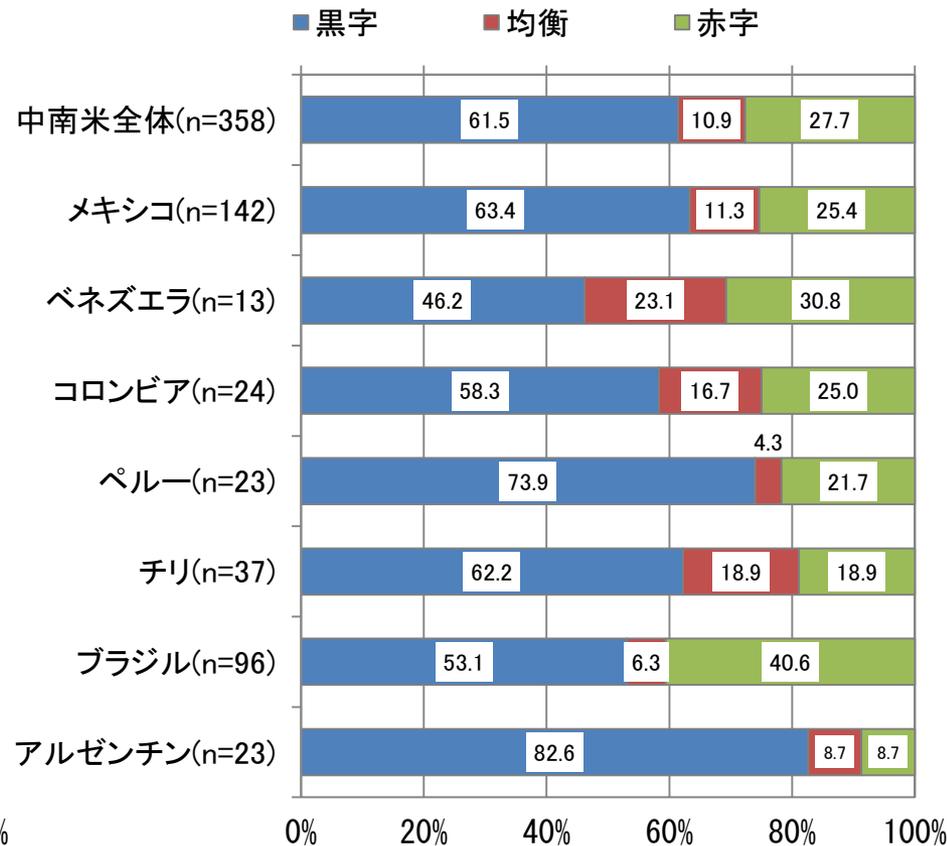
II - 1 - (1) 2016年の営業利益見込み

- 前回調査と比較すると、ベネズエラを除いて「均衡」の割合が減少し、「黒字」の割合が増加した。
- 国別では、ペルー、コロンビア、ブラジルの「黒字」の割合が大きく増加したが、「赤字」の割合も増加しており、企業業績の明暗が分かれた。

2015年の営業利益見込み(2015年度調査)



2016年の営業利益見込み(2016年度調査)

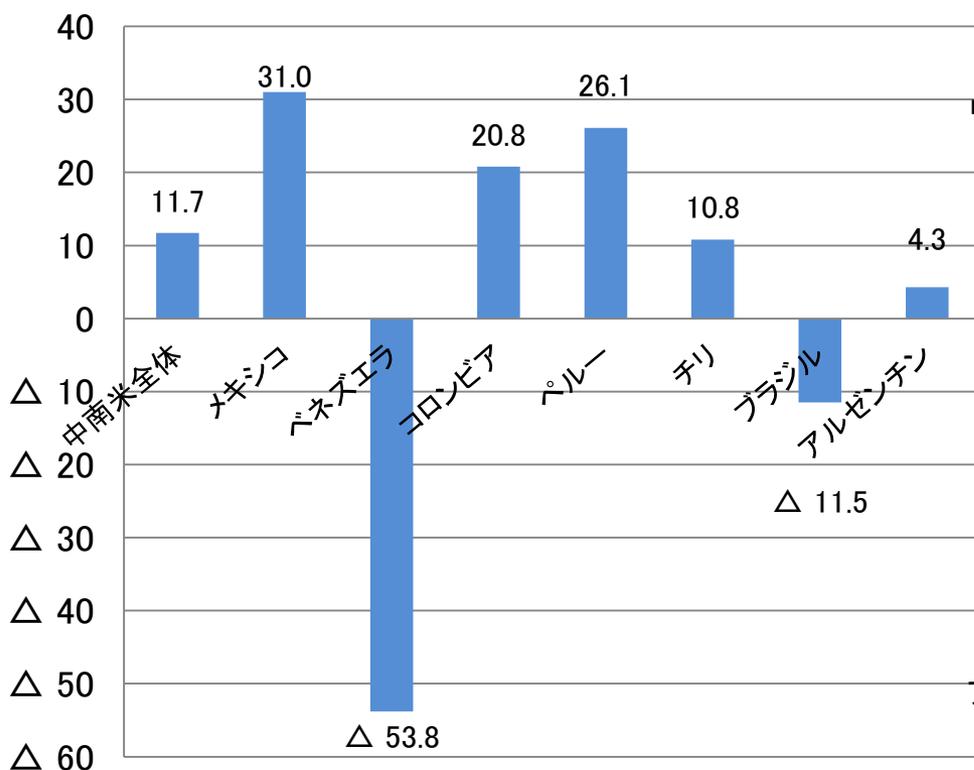


II - 1 - (2) 2016年の営業利益見込み(前年比)

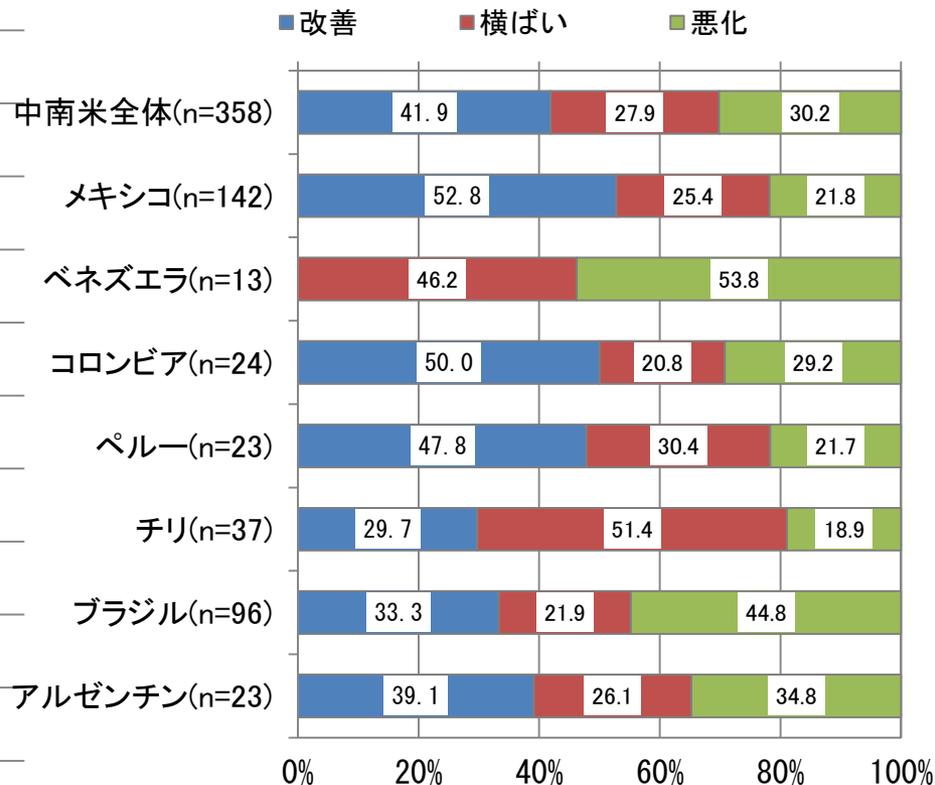
- 国別に2016年のDI値(業況感)をみると、日系メーカーの自動車生産台数が増加しているメキシコが好調だった。その他、中間層の拡大を踏まえて内需が堅調なペルー、現地通貨安が一服したコロンビアにおける業況感が良好だった。
- 政治経済ともに本格的回復に至っていないブラジル、アルゼンチンにおける業況感が低調だった。
- 国内経済・政治情勢が悪化の一途を辿るベネズエラの業況感は非常に悪い。

DI値: 2016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(2016年)



2016年の営業利益の前年との比較(見込み)



II - 1 - (3) 2016年の営業利益見込みが改善する理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」を挙げた企業の比率が最も高かった。次いで「為替変動」の回答率が高かった。
- 国別にみると、内需が好調で高い経済成長率を維持しているペルーでは「現地市場での売上増加」の回答率が90%に達した。チリでは、コスト上昇分を販売価格に転嫁できたという声が聞かれた。
- ブラジルでは、「人件費の削減」の回答率が域内で最も高く、「その他支出の削減」も域内2位だった。リストラの継続という「我慢の経営」を引き続き強いられている。
- アルゼンチンは、規制緩和により原材料の輸入が容易になった結果、生産活動が円滑化し、輸出拡大にも結びついた。

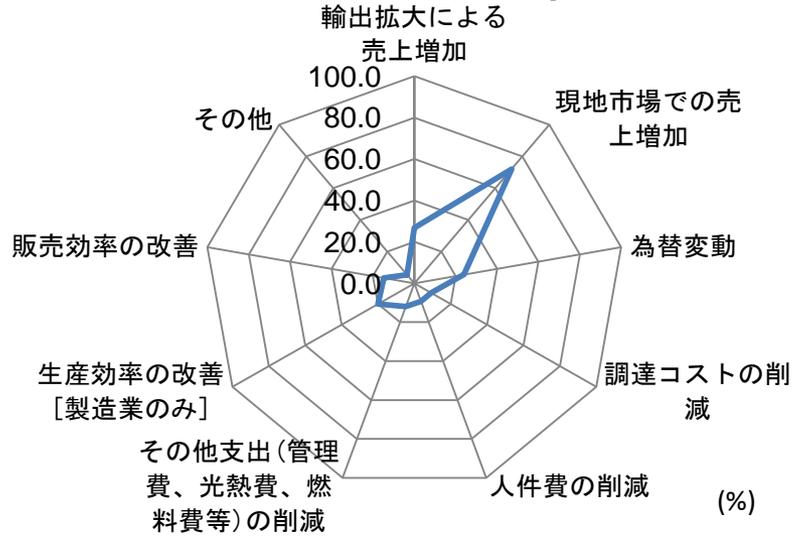
2016年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

(単位:%)

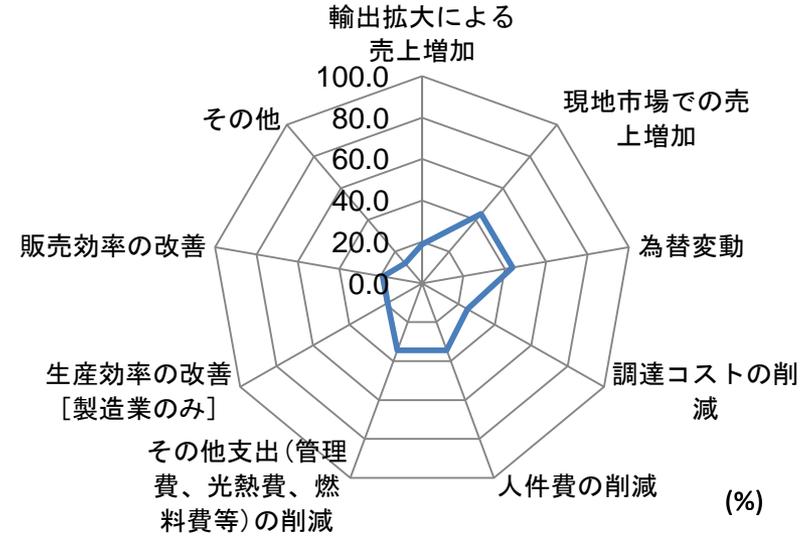
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善 [製造業のみ]	販売効率の改善	その他
中南米全体	150	23.3	64.7	29.3	13.3	14.0	18.7	18.7	16.0	9.3
メキシコ	75	26.7	72.0	24.0	9.3	9.3	12.0	20.0	14.7	5.3
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	12	25.0	58.3	33.3	16.7	8.3	16.7	16.7	25.0	8.3
ペルー	11	9.1	90.9	27.3	9.1	18.2	36.4	27.3	18.2	0.0
チリ	11	18.2	54.5	27.3	18.2	0.0	9.1	9.1	9.1	27.3
ブラジル	32	18.8	43.8	43.8	25.0	34.4	34.4	18.8	18.8	12.5
アルゼンチン	9	33.3	66.7	22.2	0.0	0.0	11.1	11.1	11.1	22.2

II - 1 - (3) 2016年の営業利益見込みが改善する理由

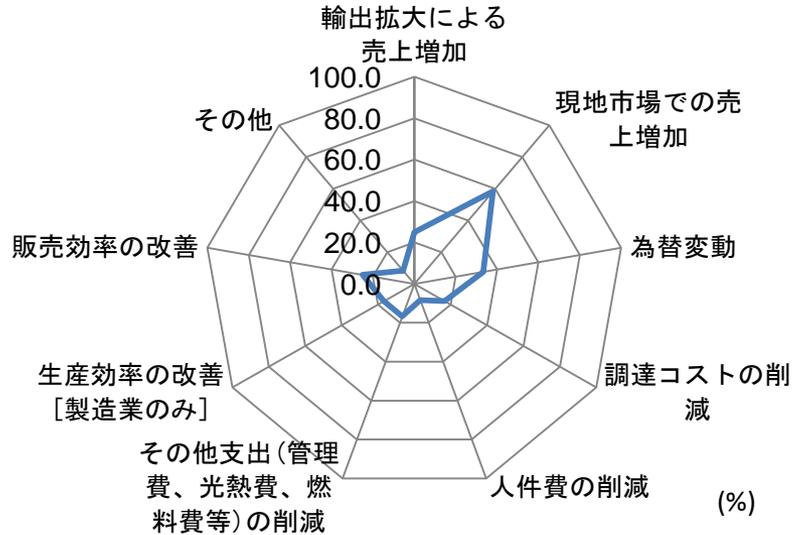
メキシコ(n=75)



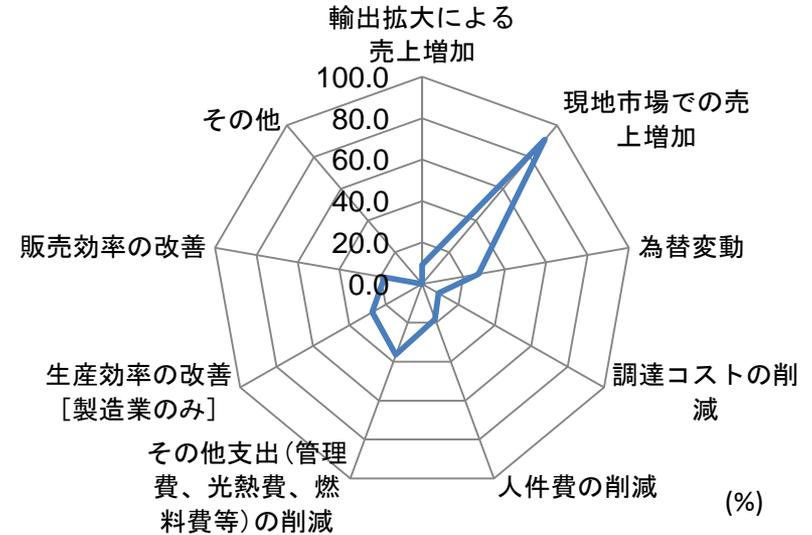
ブラジル(n=32)



コロンビア(n=12)

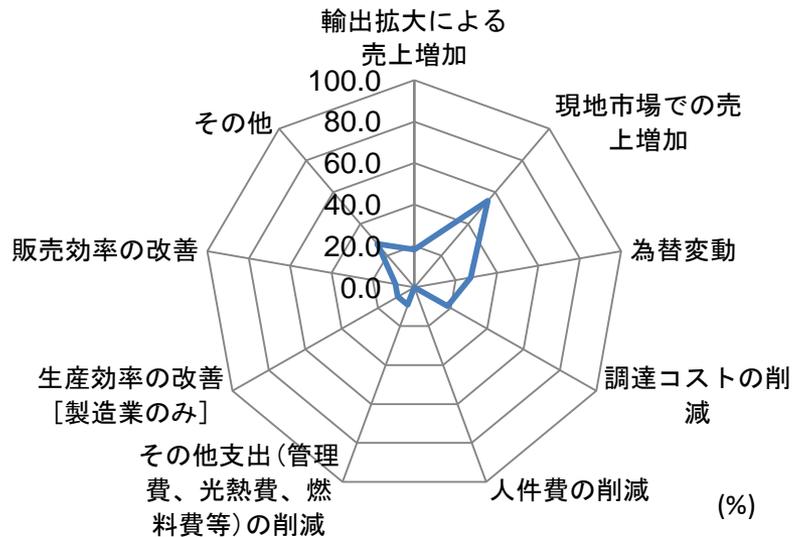


ペルー(n=11)

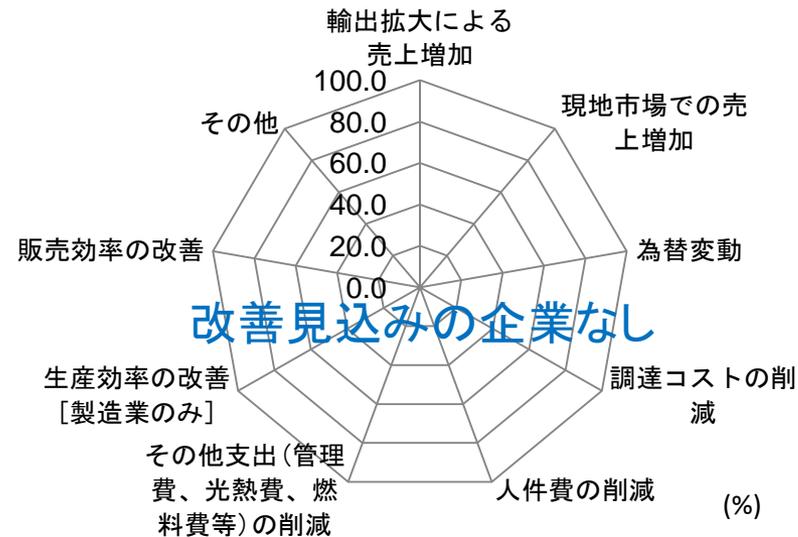


II - 1 - (3) 2016年の営業利益見込みが改善する理由

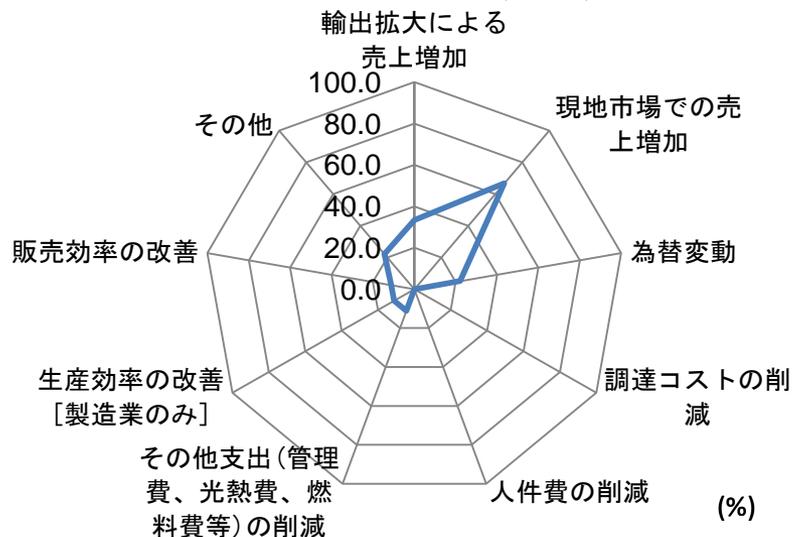
チリ(n=11)



ベネズエラ(n=0)



アルゼンチン(n=9)



II - 1 - (4) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」(55.6%)、「為替変動」(44.4%)、「人件費の上昇」(38.9%)が主な要因として挙げられる。
- 「為替変動」の回答率がチリ(71.4%)、メキシコ(51.6%)で高い。チリではペソ高基調が続き、食品、農林水産品の輸出には逆風となった。メキシコでは2016年後半以降、米大統領選挙、トランプ候補の勝利をめぐる思惑からペソの軟調が続き、輸入・国内販売を行う企業の輸入コストが増加した。
- ブラジル、アルゼンチンでは国内市場の冷え込みが続いており、「現地市場での売上減少」(それぞれ72.1%、62.5%)の回答率が高かった。

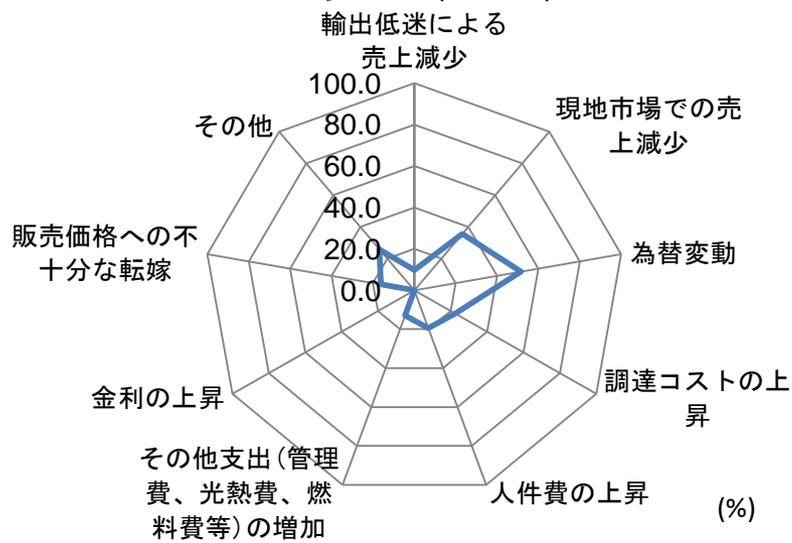
2016年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

(単位:%)

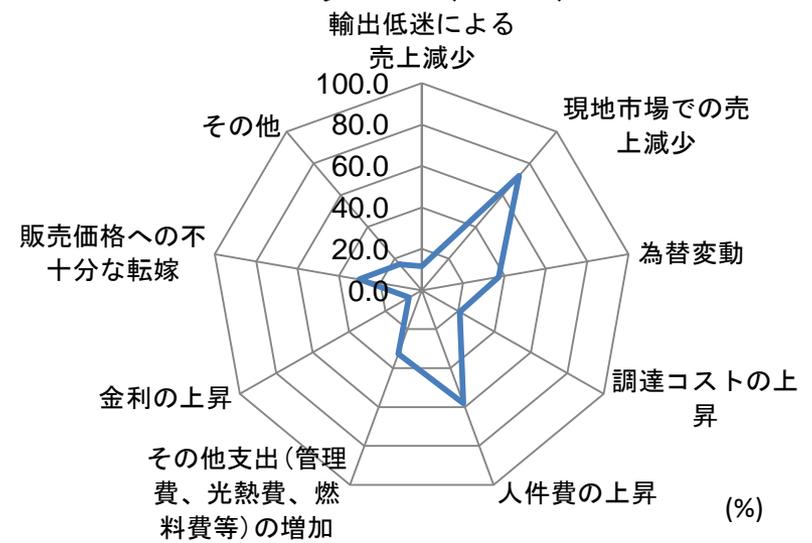
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	その他
中南米全体	108	13.0	55.6	44.4	20.4	38.9	22.2	4.6	25.0	21.3
メキシコ	31	9.7	35.5	51.6	22.6	19.4	12.9	0.0	16.1	25.8
ベネズエラ	7	42.9	71.4	28.6	14.3	57.1	28.6	14.3	0.0	14.3
コロンビア	7	14.3	57.1	57.1	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	42.9
ペルー	5	0.0	40.0	40.0	0.0	20.0	0.0	0.0	20.0	20.0
チリ	7	14.3	28.6	71.4	28.6	28.6	14.3	0.0	57.1	28.6
ブラジル	43	11.6	72.1	37.2	20.9	58.1	32.6	7.0	30.2	16.3
アルゼンチン	8	12.5	62.5	37.5	25.0	37.5	25.0	0.0	37.5	12.5

II - 1 - (4) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由

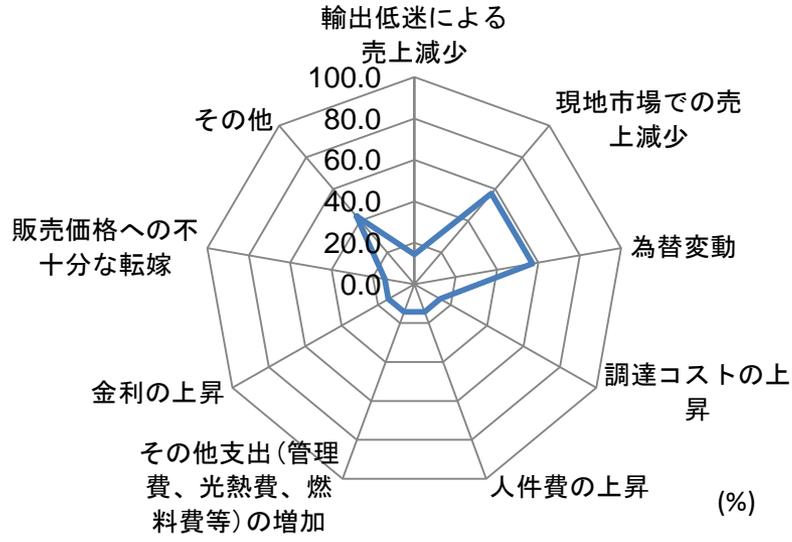
メキシコ(n=31)



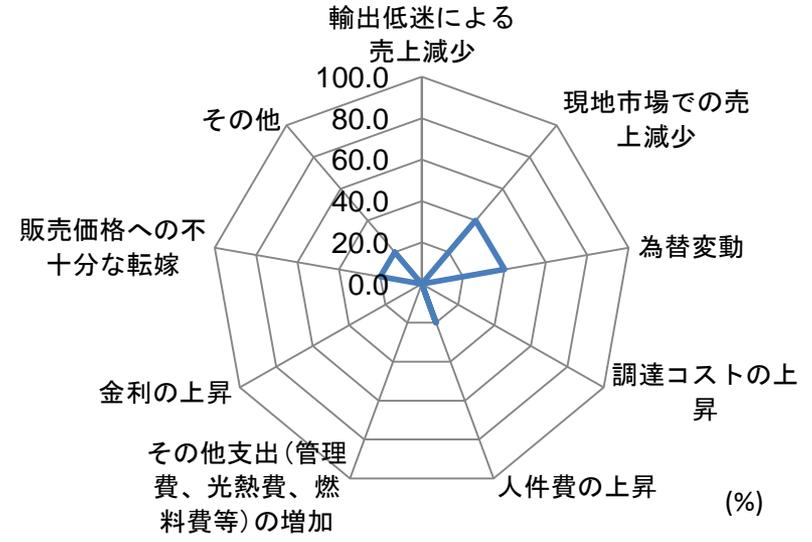
ブラジル(n=43)



コロンビア(n=7)



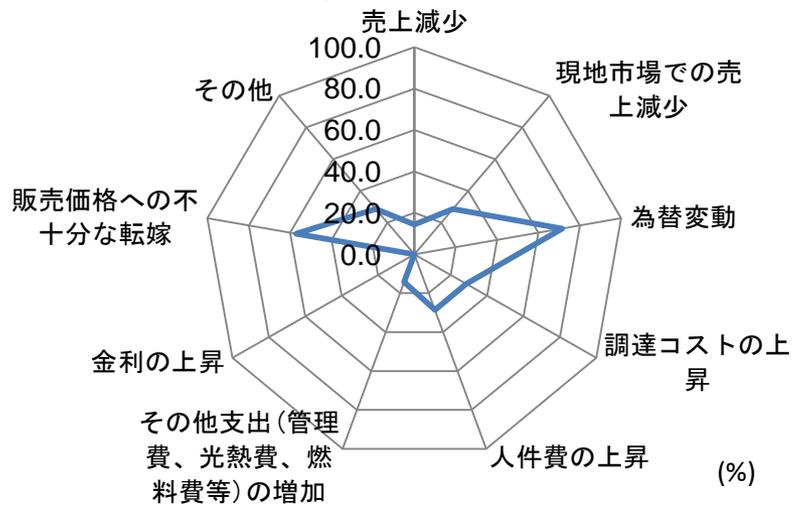
ペルー(n=5)



II - 1 - (4) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由

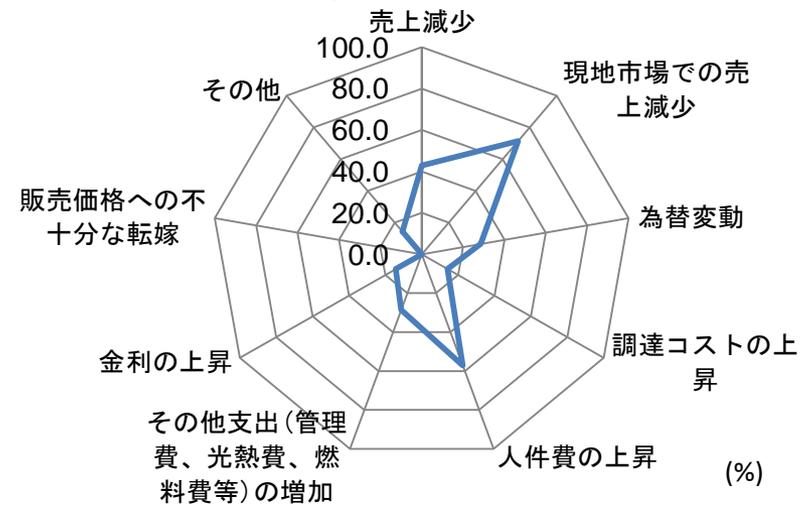
チリ(n=7)

輸出低迷による
売上減少



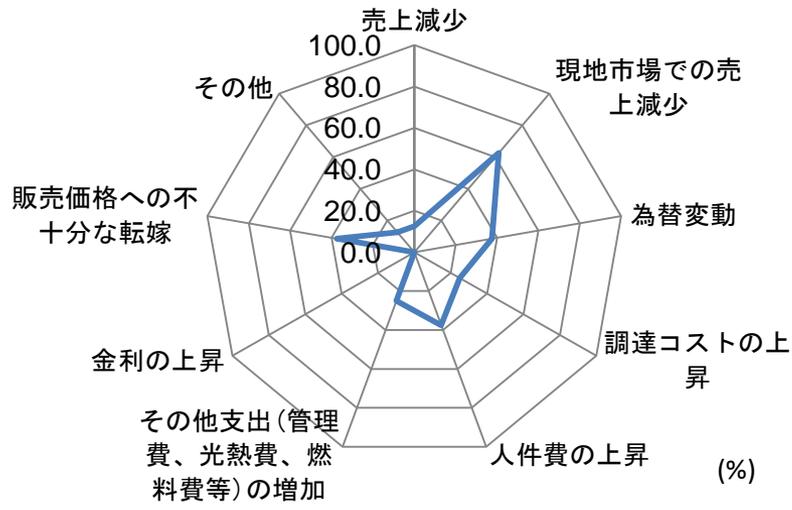
ベネズエラ(n=7)

輸出低迷による
売上減少



アルゼンチン(n=8)

輸出低迷による
売上減少



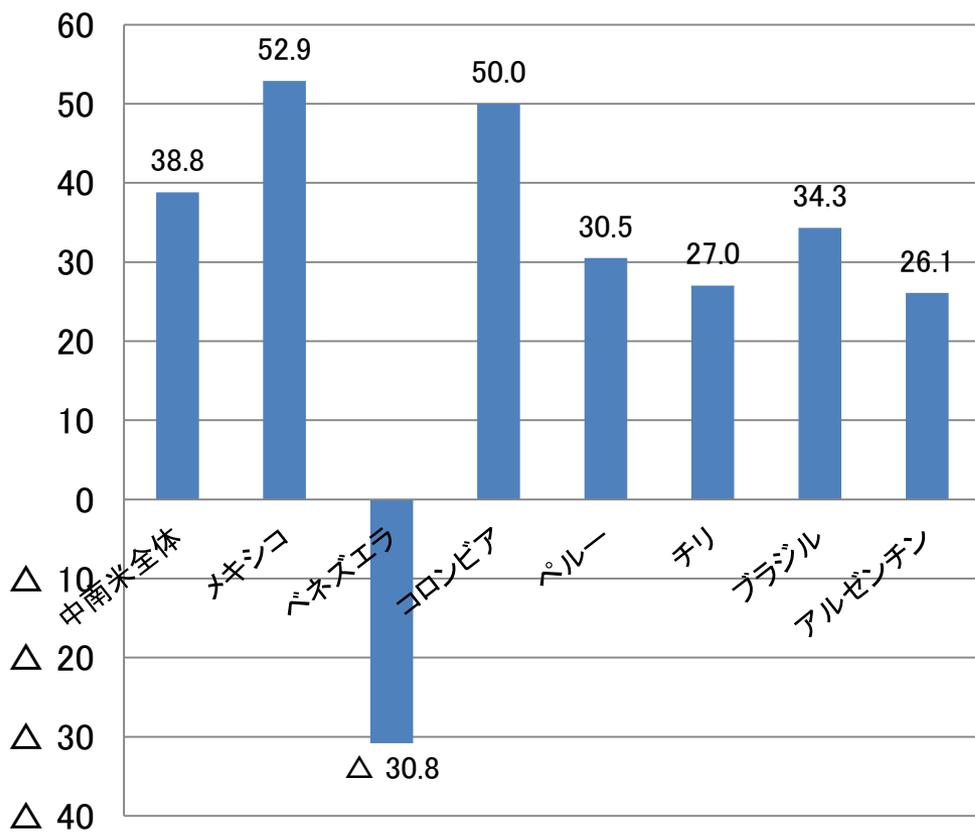
II - 2 - (1) 2017年の営業利益見込み(前年比)

■ 2017年のDI値(業況感)はベネズエラを除いて良好であり、ブラジル、アルゼンチンなど、2016年に景気が底打ちし、2017年に回復に向かうとの見方を反映していると思われる。

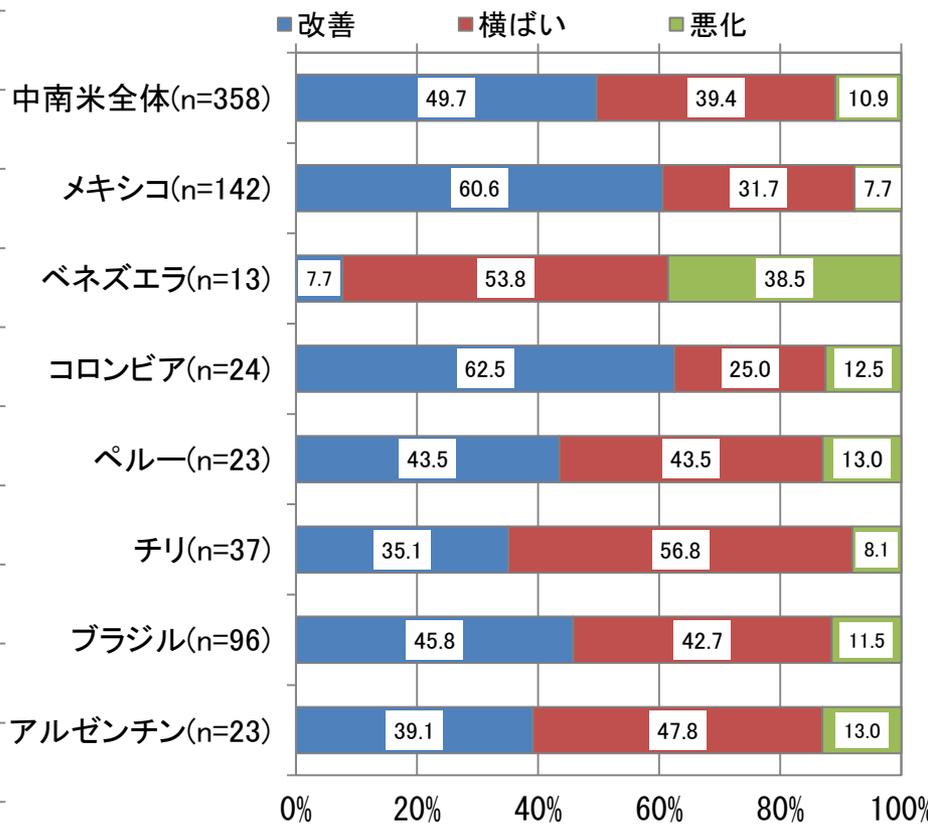
■ メキシコとコロンビアのDI値の高さが際立っている。コロンビアは国内市場の回復を見込んでのものと思われる。

DI値: 2017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(2017年)



2017年の営業利益の前年との比較(見通し)



II - 2 - (2) 2017年の営業利益見込みが改善する理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」の回答率が8割近くに達した。
- ペルーでは好調な内需を背景に、「現地市場での売上増加」の回答率が100%となった。

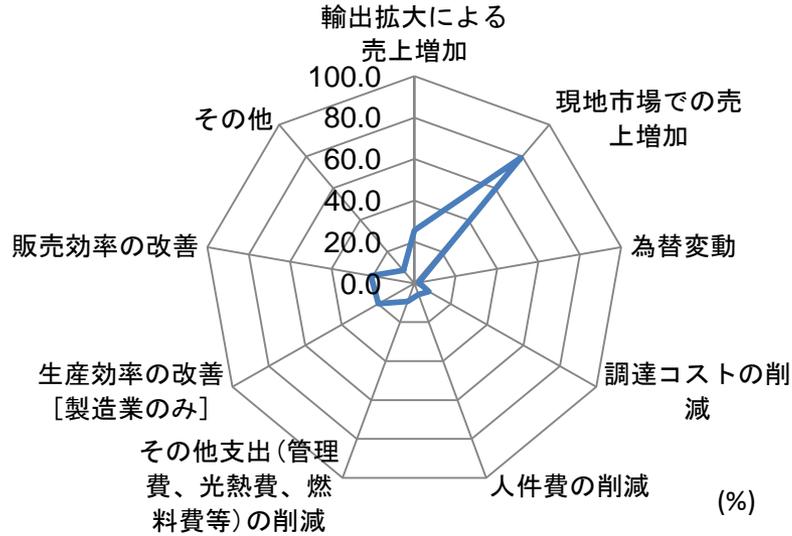
2017年の営業利益見通しが改善の理由(複数回答可)

(単位: %)

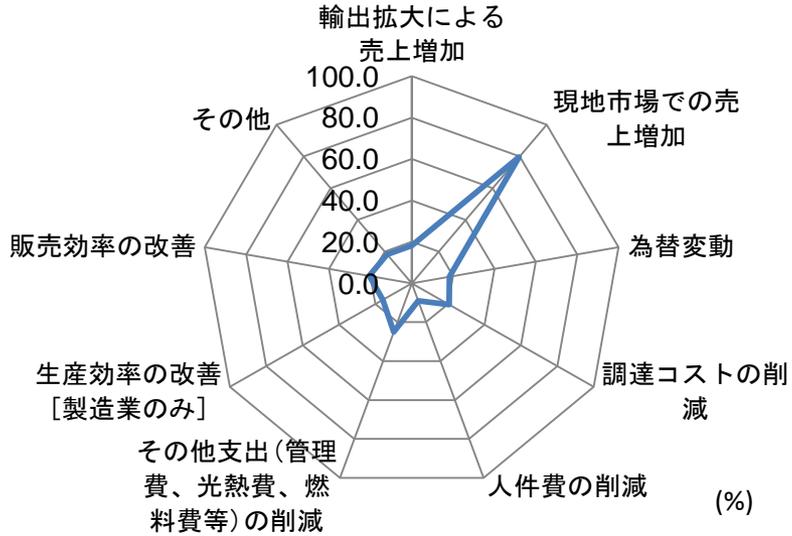
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善 [製造業のみ]	販売効率の改善	その他
中南米全体	178	25.3	77.5	9.0	11.8	7.9	14.6	16.3	19.7	10.7
メキシコ	86	25.6	79.1	2.3	8.1	5.8	9.3	19.8	20.9	8.1
ベネズエラ	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	15	40.0	73.3	13.3	13.3	6.7	6.7	0.0	6.7	13.3
ペルー	10	30.0	100.0	0.0	0.0	0.0	30.0	20.0	20.0	0.0
チリ	13	7.7	61.5	23.1	23.1	23.1	15.4	15.4	30.8	7.7
ブラジル	44	18.2	79.5	18.2	20.5	9.1	25.0	15.9	20.5	18.2
アルゼンチン	9	44.4	66.7	11.1	0.0	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1

II - 2 - (2) 2017年の営業利益見込みが改善する理由

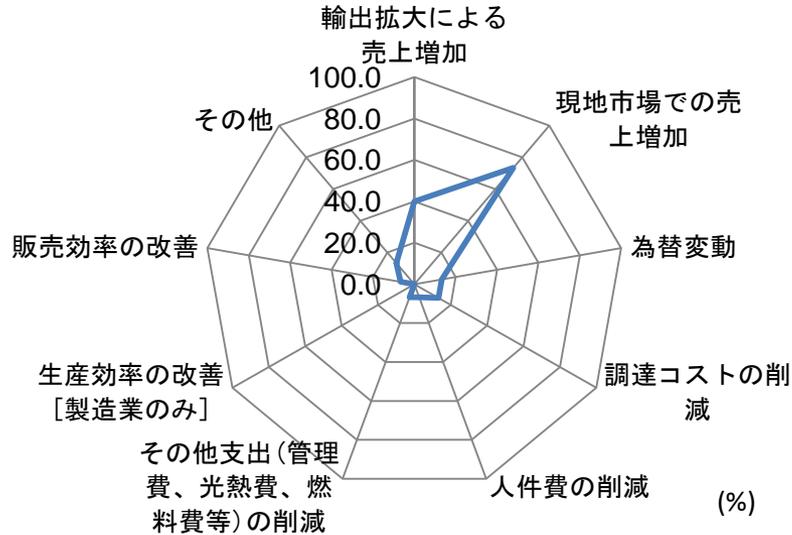
メキシコ(n=86)



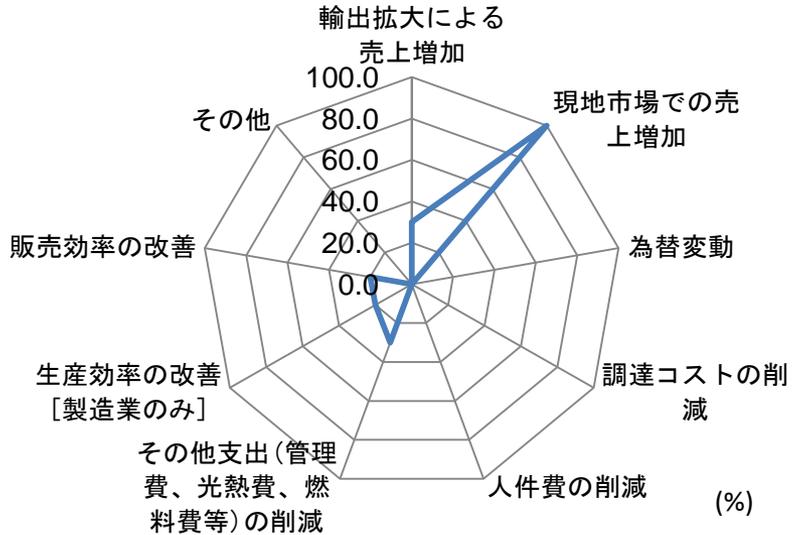
ブラジル(n=44)



コロンビア(n=15)

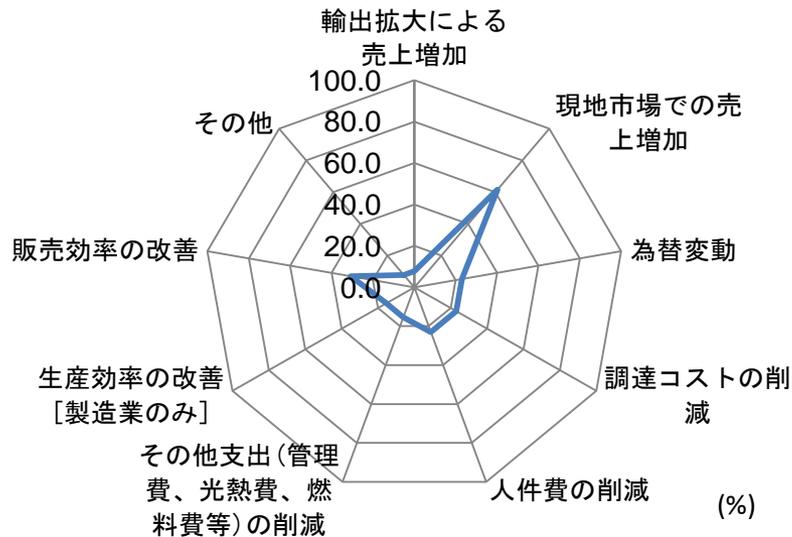


ペルー(n=10)

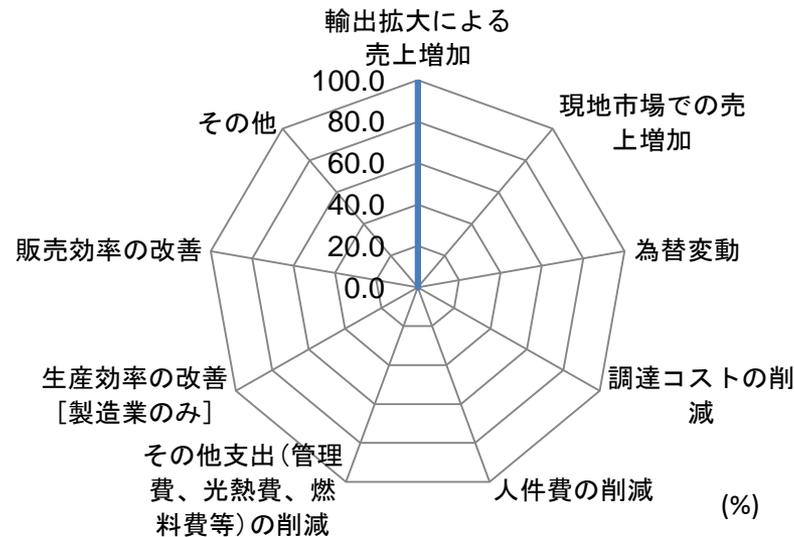


II - 2 - (2) 2017年の営業利益見込みが改善する理由

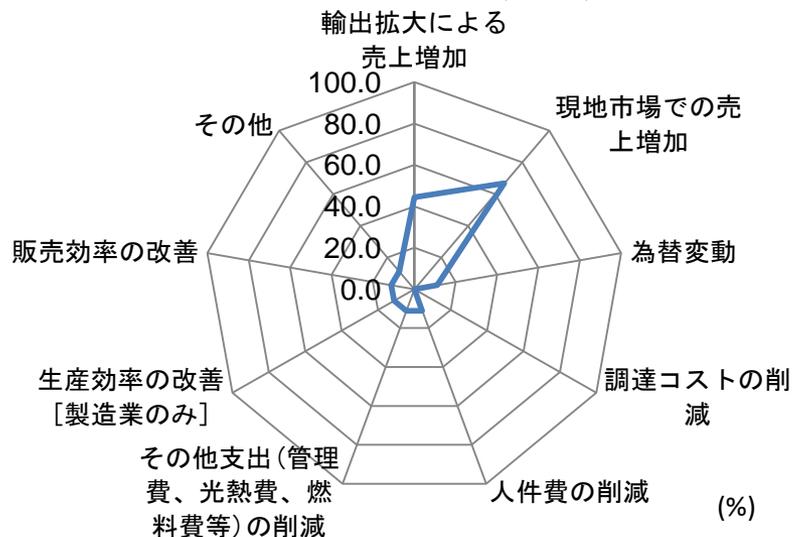
チリ(n=13)



ベネズエラ(n=1)



アルゼンチン(n=9)



II - 2 - (3) 2017年の営業利益見込みが悪化する理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」の回答率(53.8%)が最も高かった。
- メキシコでは、自動車部品関連企業を中心に、「現地市場での売上減少」(36.4%)、「人件費の上昇」(36.4%)の回答率が高かった。2017年は、対外要因の先行き不透明感によるペソ安継続の懸念から、輸入販売を行う企業を中心に「為替変動」(27.3%)を理由に挙げる企業の比率が高かった。

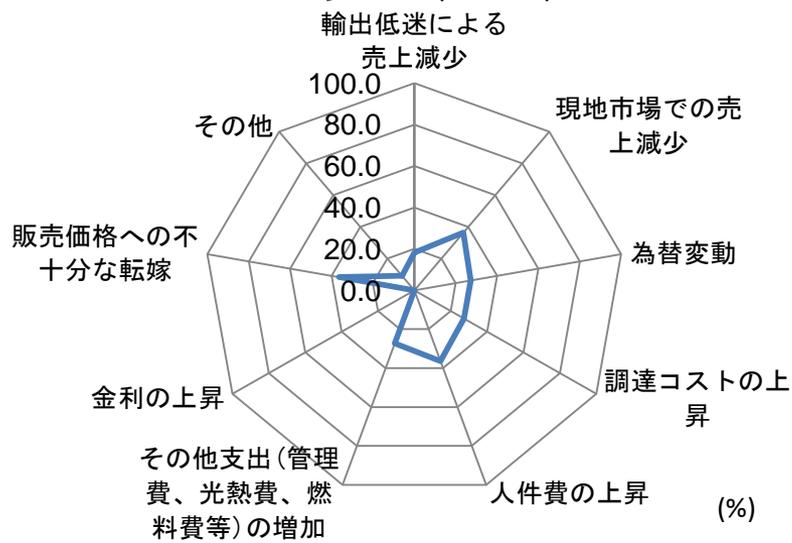
2017年の営業利益見通しが悪化の理由(複数回答可)

(単位: %)

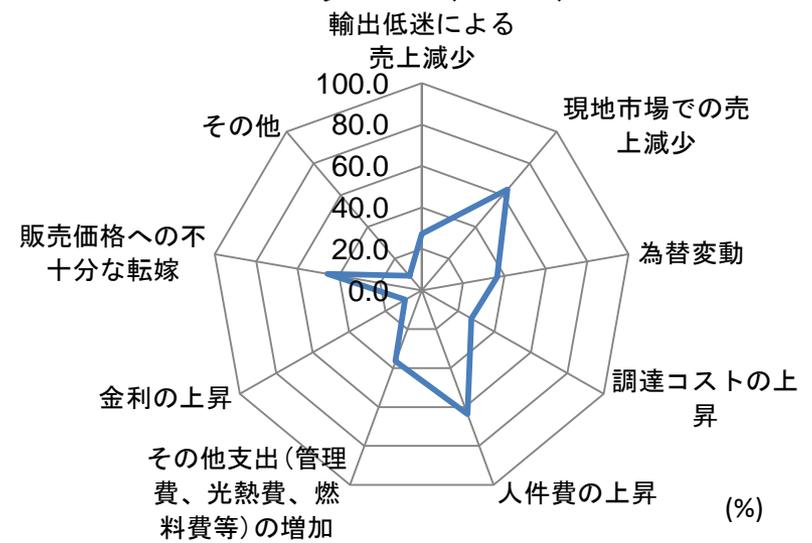
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	その他
中南米全体	39	23.1	53.8	35.9	28.2	48.7	28.2	5.1	30.8	20.5
メキシコ	11	18.2	36.4	27.3	27.3	36.4	27.3	0.0	36.4	9.1
ベネズエラ	5	40.0	80.0	80.0	60.0	80.0	60.0	20.0	40.0	40.0
コロンビア	3	33.3	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ペルー	3	0.0	33.3	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	33.3
チリ	3	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7
ブラジル	11	27.3	63.6	36.4	27.3	63.6	36.4	9.1	45.5	9.1
アルゼンチン	3	33.3	66.7	33.3	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	33.3

II - 2 - (3) 2017年の営業利益見込みが悪化する理由

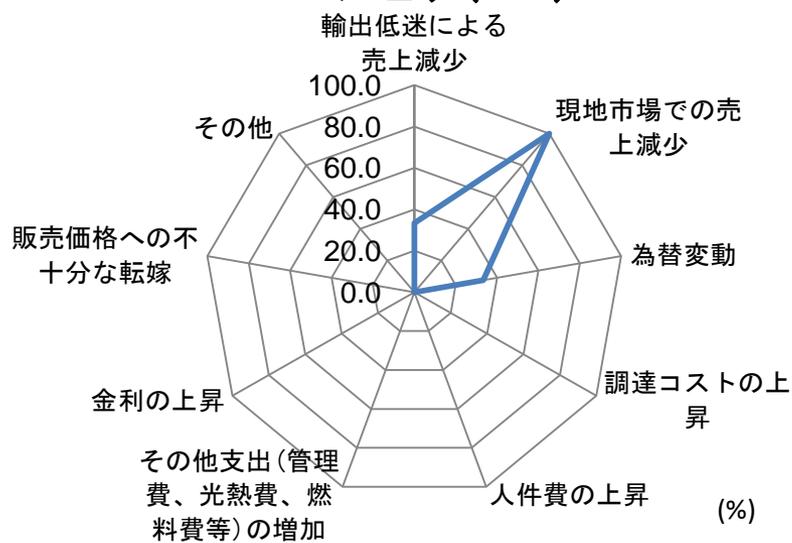
メキシコ(n=11)



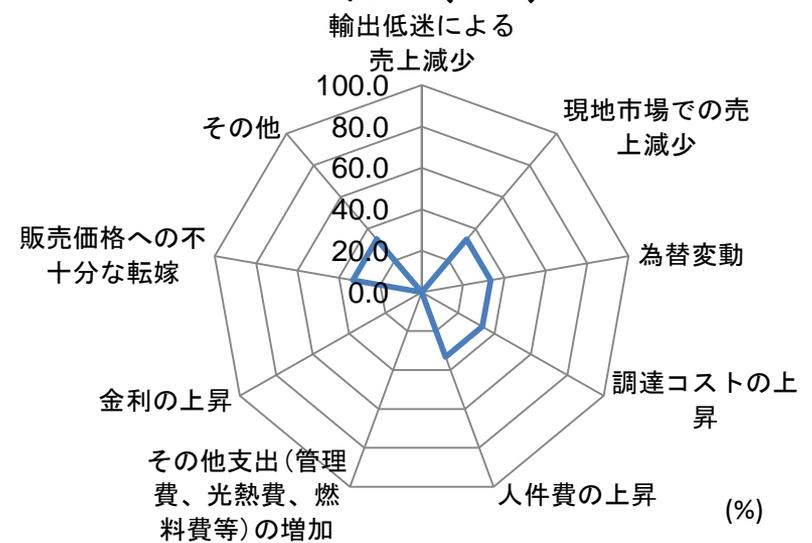
ブラジル(n=11)



コロンビア(n=3)



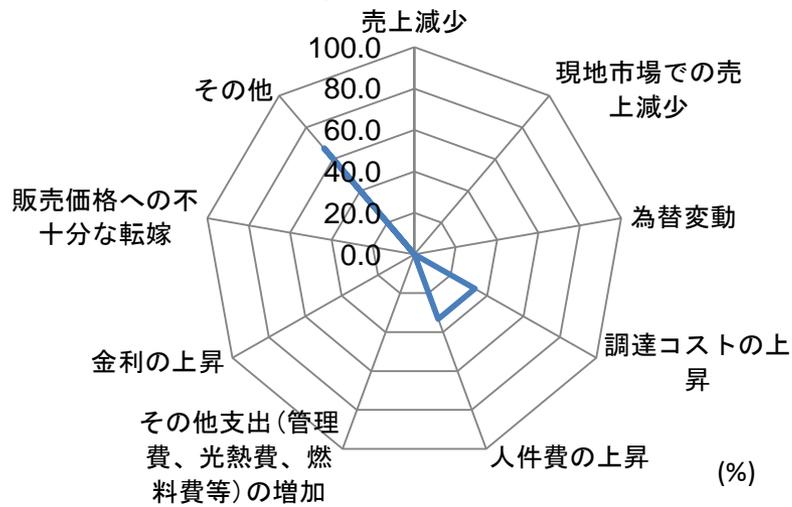
ペルー(n=3)



II - 2 - (3) 2017年の営業利益見込みが悪化する理由

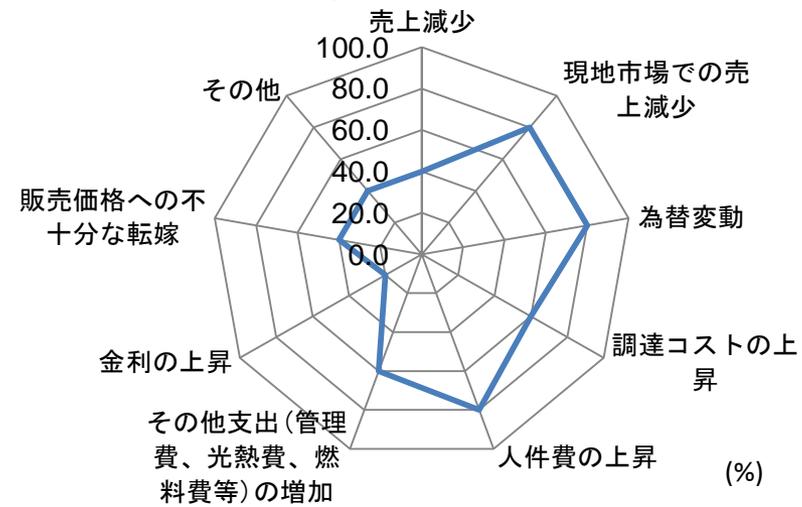
チリ(n=3)

輸出低迷による
売上減少



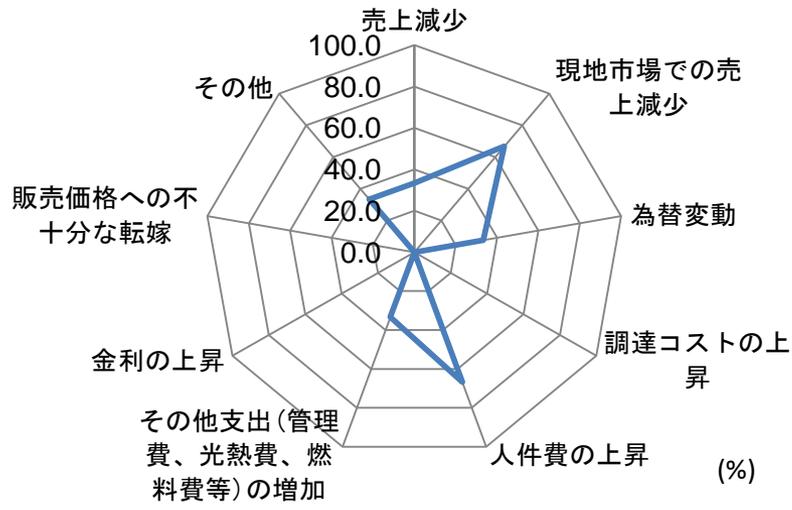
ベネズエラ(n=5)

輸出低迷による
売上減少



アルゼンチン(n=3)

輸出低迷による
売上減少



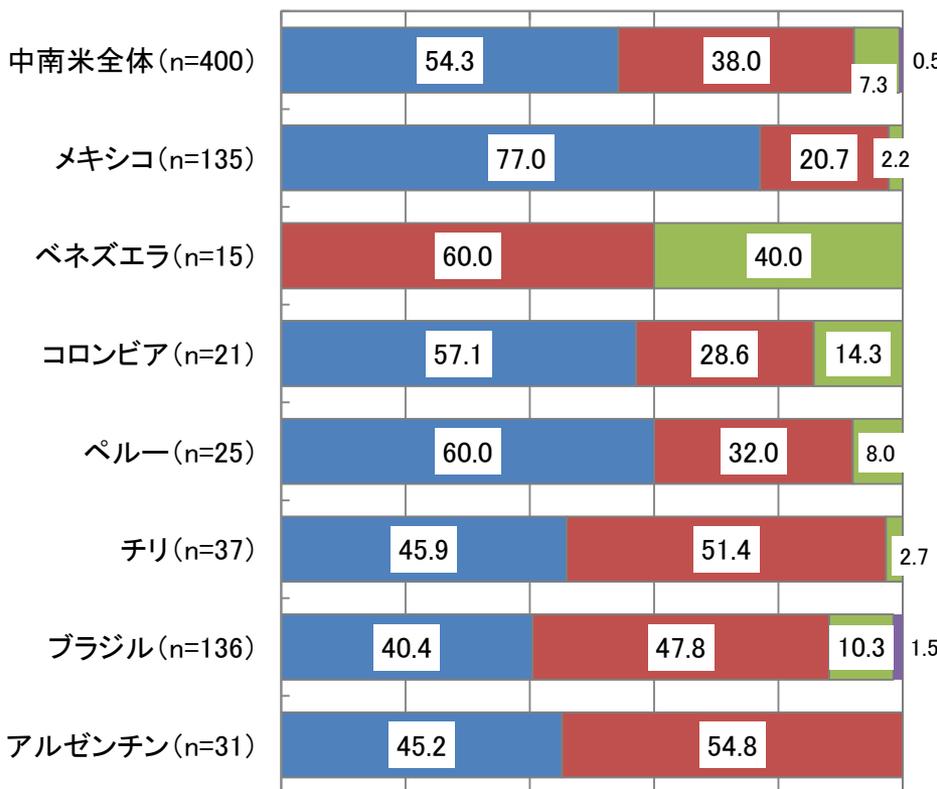
II - 3 - (1) 今後1～2年の事業展開の方向性

- 中南米全体では、「拡大」の回答率が前回調査と比べて6ポイント上昇(54.3%→60.3%)、「縮小」が4.5ポイント低下(7.3%→2.8%)しており、事業拡大意欲が若干高まっている様子がうかがえる。
- コロンビアとアルゼンチンは、「拡大」の回答率が前回調査に比べて大きく上昇した(それぞれ57.1%→75.0%、45.2%→56.5%)。両国市場の成長性、潜在性に期待する企業は多い。

2015年度調査

■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第3国(地域)へ移転・撤退

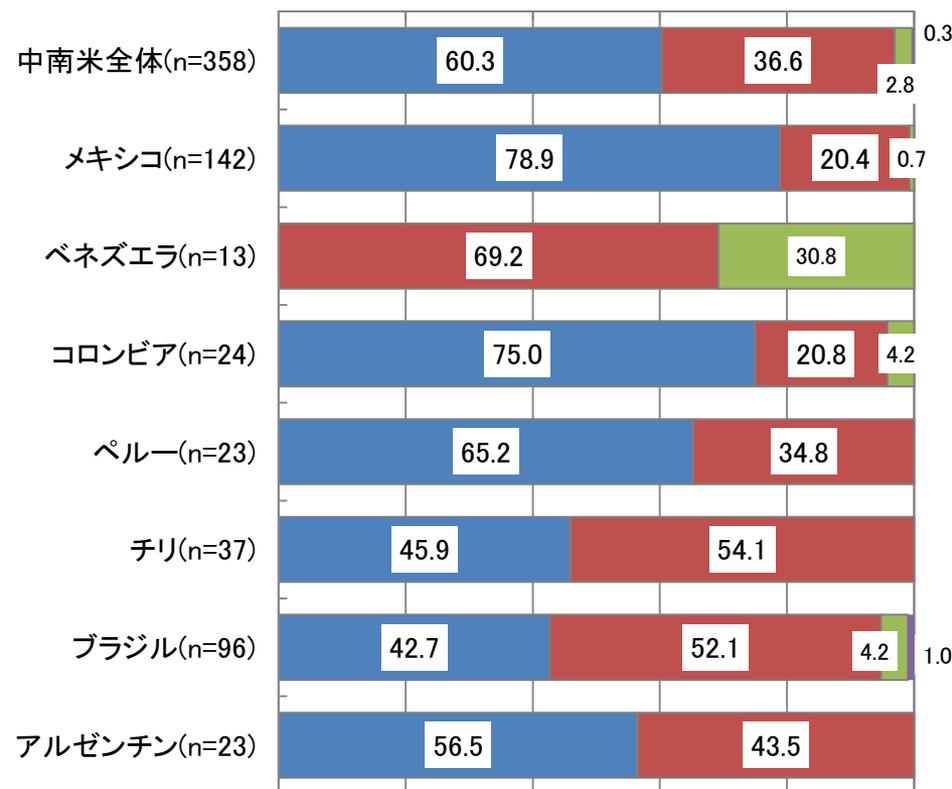
0% 20% 40% 60% 80% 100%



2016年度調査

■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第3国(地域)へ移転・撤退

0% 20% 40% 60% 80% 100%



II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由

- 中南米全体では、「売上の増加」、「成長性、潜在力の高さ」が主な理由として挙げられた。
- 国別では、ペルーにおいて「高付加価値製品への高い受容性」の回答率が前回調査と比べて大幅に上昇した(6.7%→26.7%)。消費者の嗜好の変化に企業が対応しようとしている。
- アルゼンチンでは、マクリ政権による、ビジネス寄りの経済政策が進められており、「規制の緩和」の回答率(53.8%)が域内で圧倒的に高かった。また、経済政策の実施を踏まえ、「生産・販売ネットワークの見直し」の回答率が前回調査から急激に伸びた(0.0%→23.1%)。

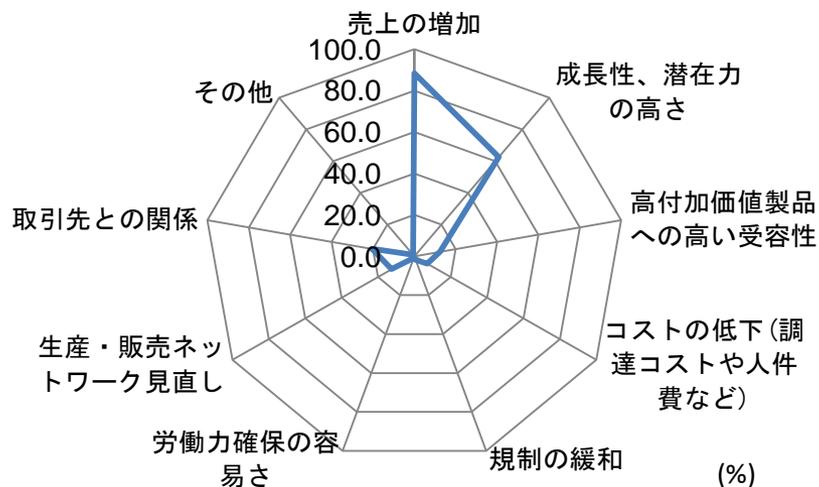
今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由(複数回答可)

(単位: %)

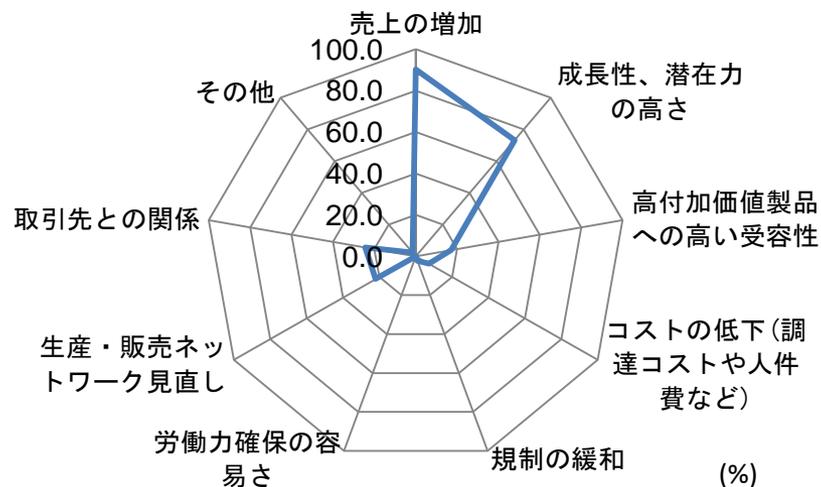
	有効回答	売上の増加	成長性、潜在力の高さ	高付加価値製品への高い受容性	コストの低下(調達コストや人件費など)	規制の緩和	労働力確保の容易さ	生産・販売ネットワーク見直し	取引先との関係	その他
中南米全体	216	87.0	63.0	16.2	8.3	4.6	0.9	16.7	21.8	3.7
メキシコ	112	88.4	62.5	12.5	7.1	1.8	0.9	12.5	20.5	0.9
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	18	77.8	72.2	22.2	11.1	0.0	5.6	16.7	5.6	5.6
ペルー	15	80.0	60.0	26.7	20.0	0.0	0.0	26.7	40.0	0.0
チリ	17	88.2	41.2	29.4	11.8	0.0	0.0	17.6	35.3	17.6
ブラジル	41	90.2	73.2	17.1	7.3	2.4	0.0	22.0	24.4	2.4
アルゼンチン	13	84.6	53.8	7.7	0.0	53.8	0.0	23.1	7.7	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

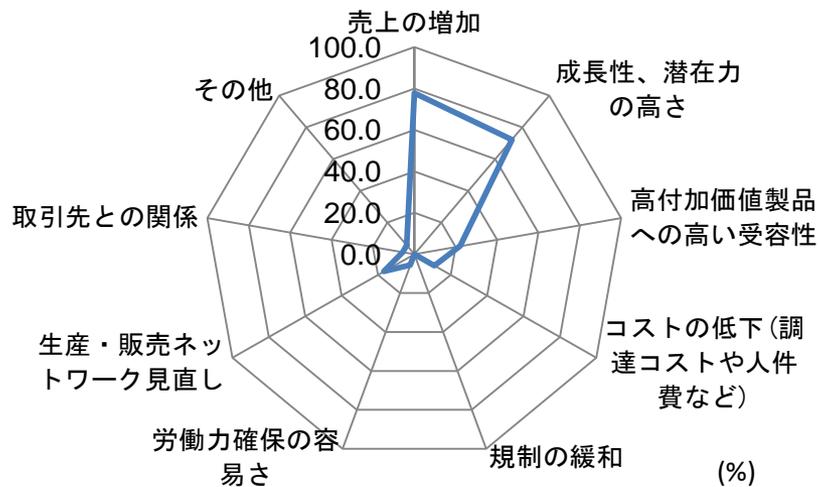
メキシコ(n=112)



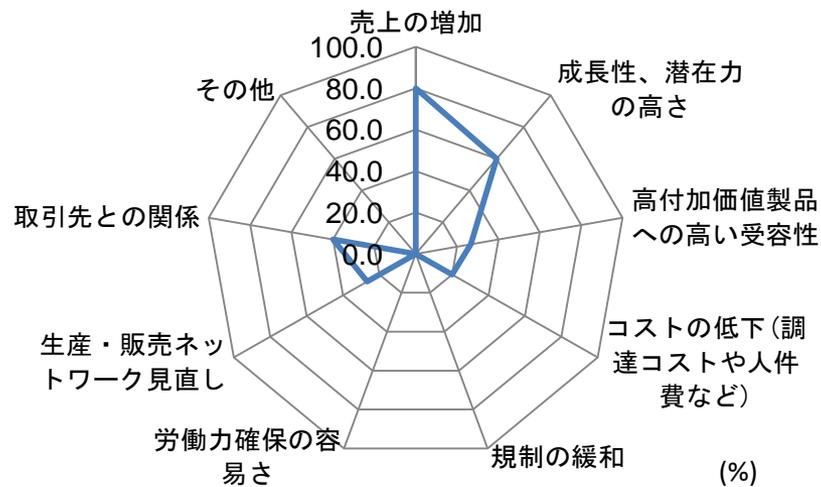
ブラジル(n=41)



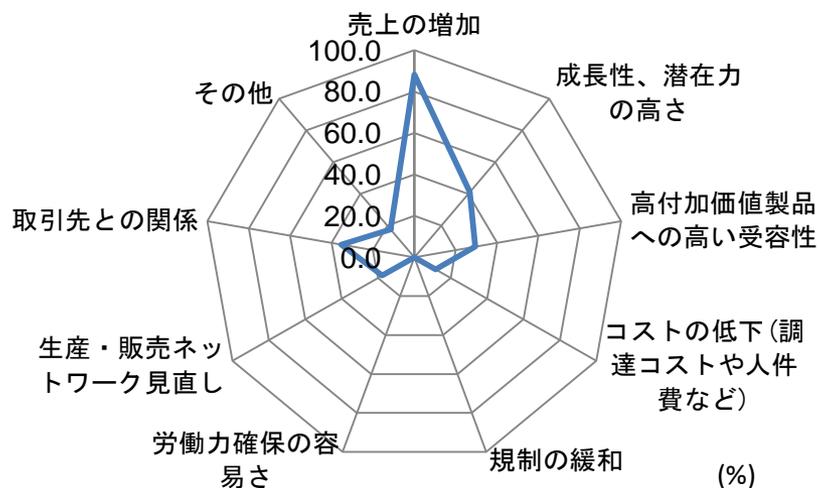
コロンビア(n=18)



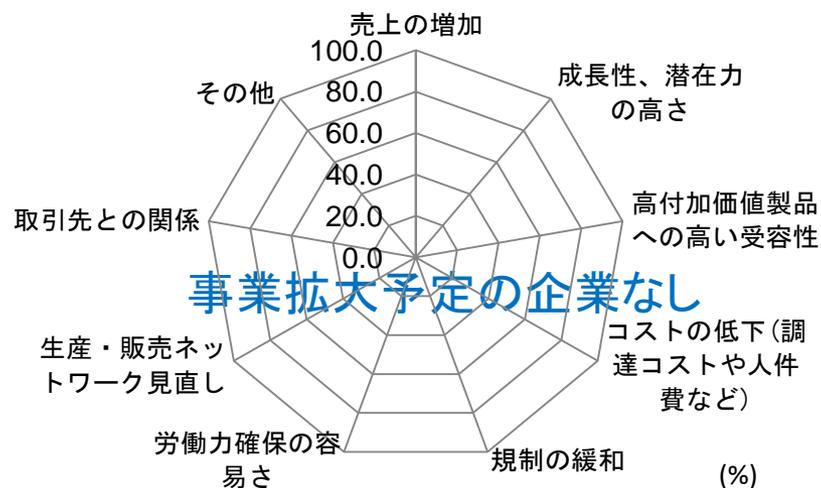
ペルー(n=15)



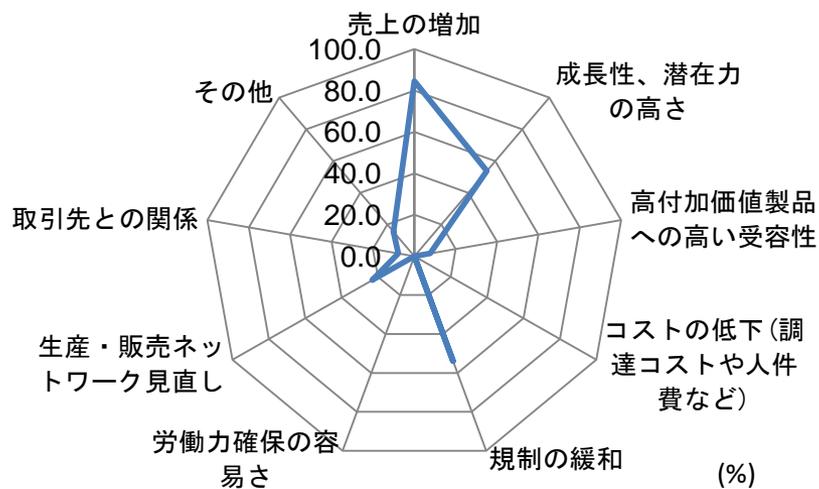
チリ(n=17)



ベネズエラ(n=0)



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」の回答率(76.4%)が高かった。また、前回調査と比べると、「生産(高付加価値品)」の回答率が上昇した(18.0%→22.7%)。
- 国別では、ペルーにおいて「販売機能」を挙げる企業の比率が100%に達した。営業利益改善の理由に「現地市場での売上増加」を挙げる企業が多かったため、販売機能を強化する動きがみられる。
- アルゼンチンでは、「販売機能」(92.3%)、「生産(高付加価値品)」(38.5%)の回答率が高かった。ビジネスを展開する環境が整いつつあるためとみられる。
- 輸入販売型の日本企業の進出が増えるコロンビアや内需が好調なペルーでは、販売チャネルの多様化、販売増に対応して「物流機能」を拡大するという企業の比率が特に高かった。

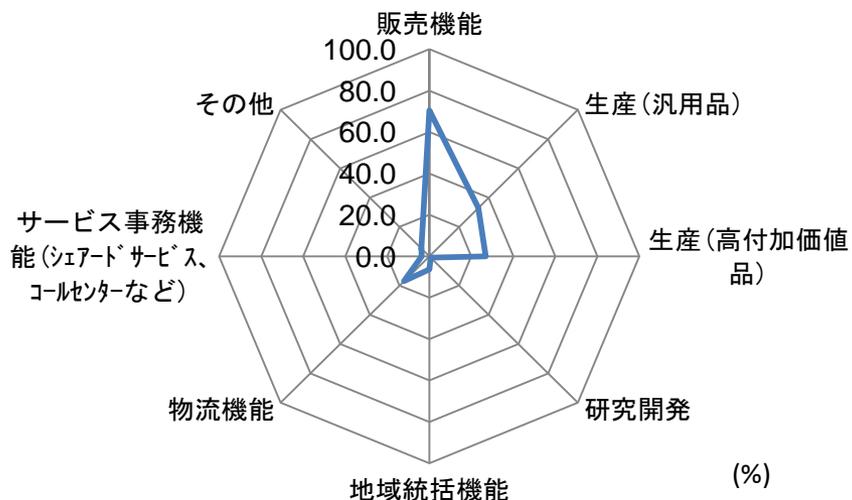
具体的にどのような機能を拡大するのか(複数回答可)

(単位: %)

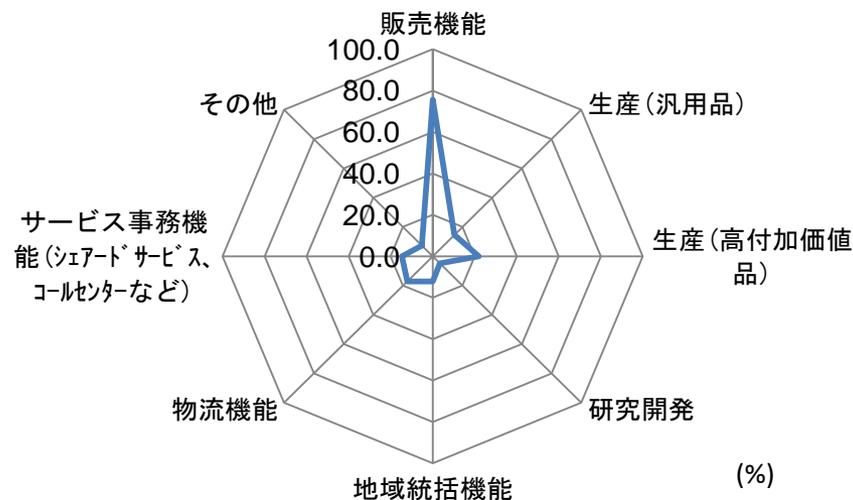
	有効回答	販売機能	生産(汎用品)	生産(高付加価値品)	研究開発	地域統括機能	物流機能	サービス事務機能(シェアードサービス、コールセンターなど)	その他
中南米全体	216	76.4	23.1	22.7	1.9	7.9	17.6	9.7	5.6
メキシコ	112	70.5	33.0	26.8	0.9	6.3	17.0	3.6	5.4
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	18	83.3	11.1	0.0	0.0	16.7	27.8	22.2	11.1
ペルー	15	100.0	6.7	26.7	6.7	6.7	26.7	26.7	6.7
チリ	17	76.5	11.8	5.9	0.0	5.9	5.9	11.8	0.0
ブラジル	41	75.6	14.6	22.0	4.9	12.2	17.1	14.6	7.3
アルゼンチン	13	92.3	15.4	38.5	0.0	0.0	15.4	7.7	0.0

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

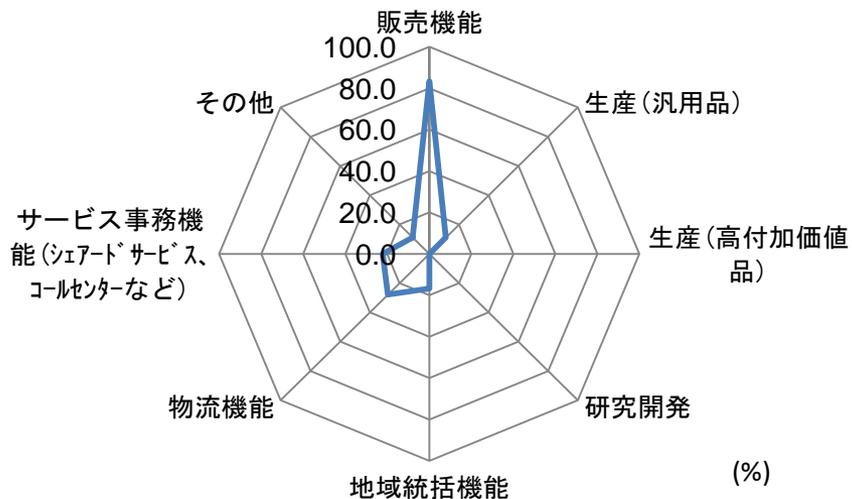
メキシコ(n=112)



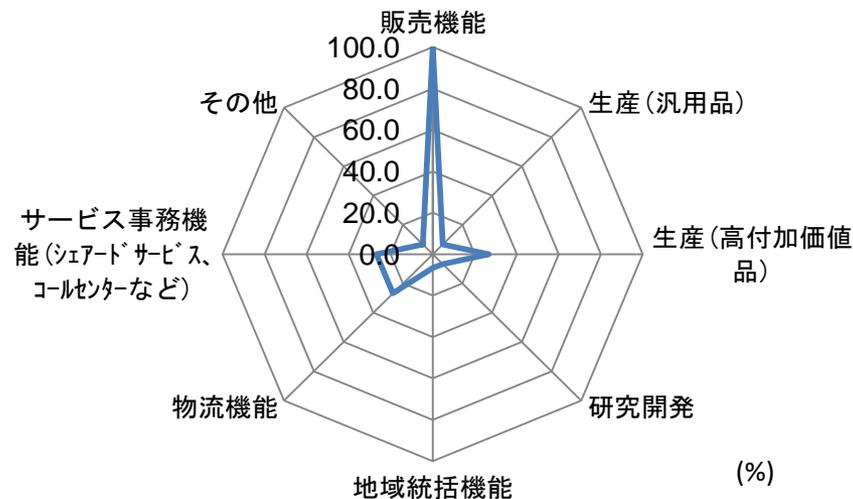
ブラジル(n=41)



コロンビア(n=18)

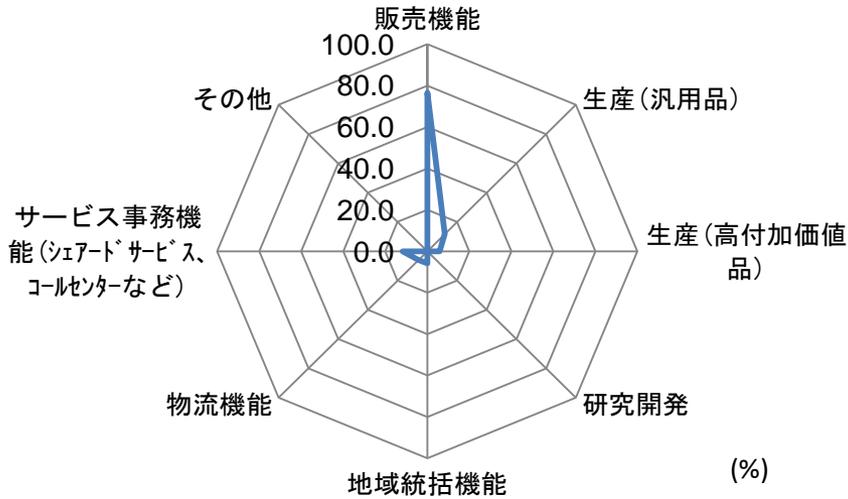


ペルー(n=15)

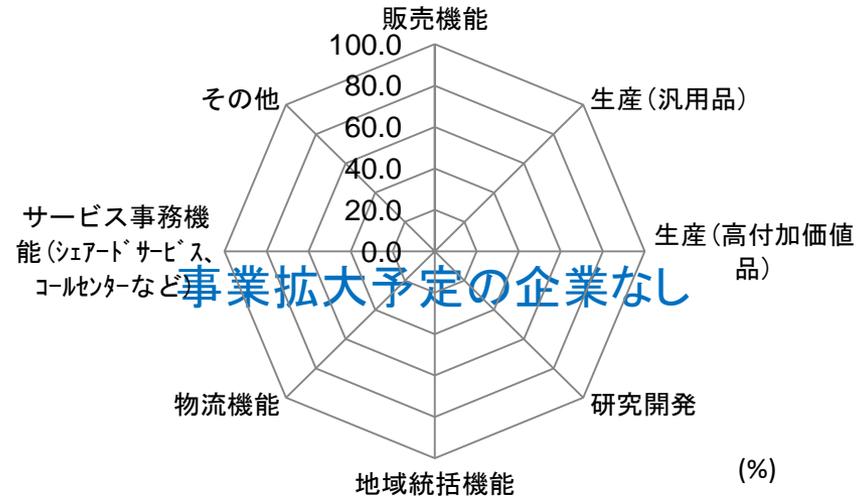


II - 3 - (3) 今後1~2年の事業展開の方向性:具体的に拡大する機能

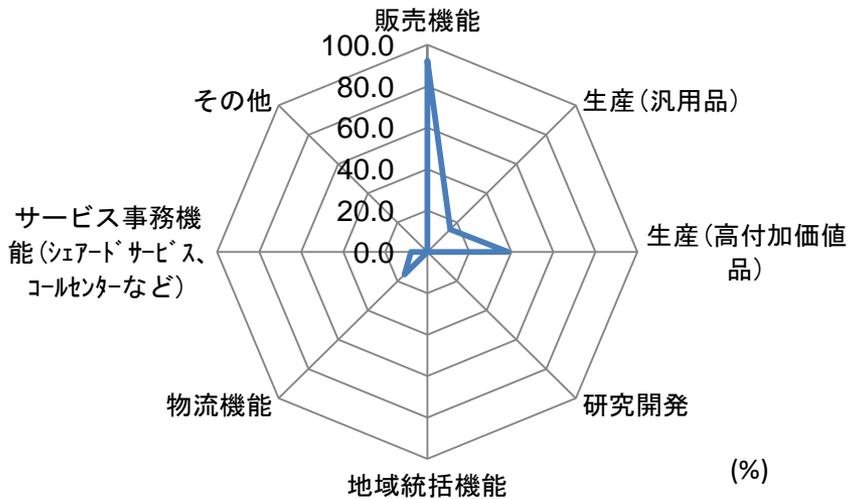
チリ(n=17)



ベネズエラ(n=0)



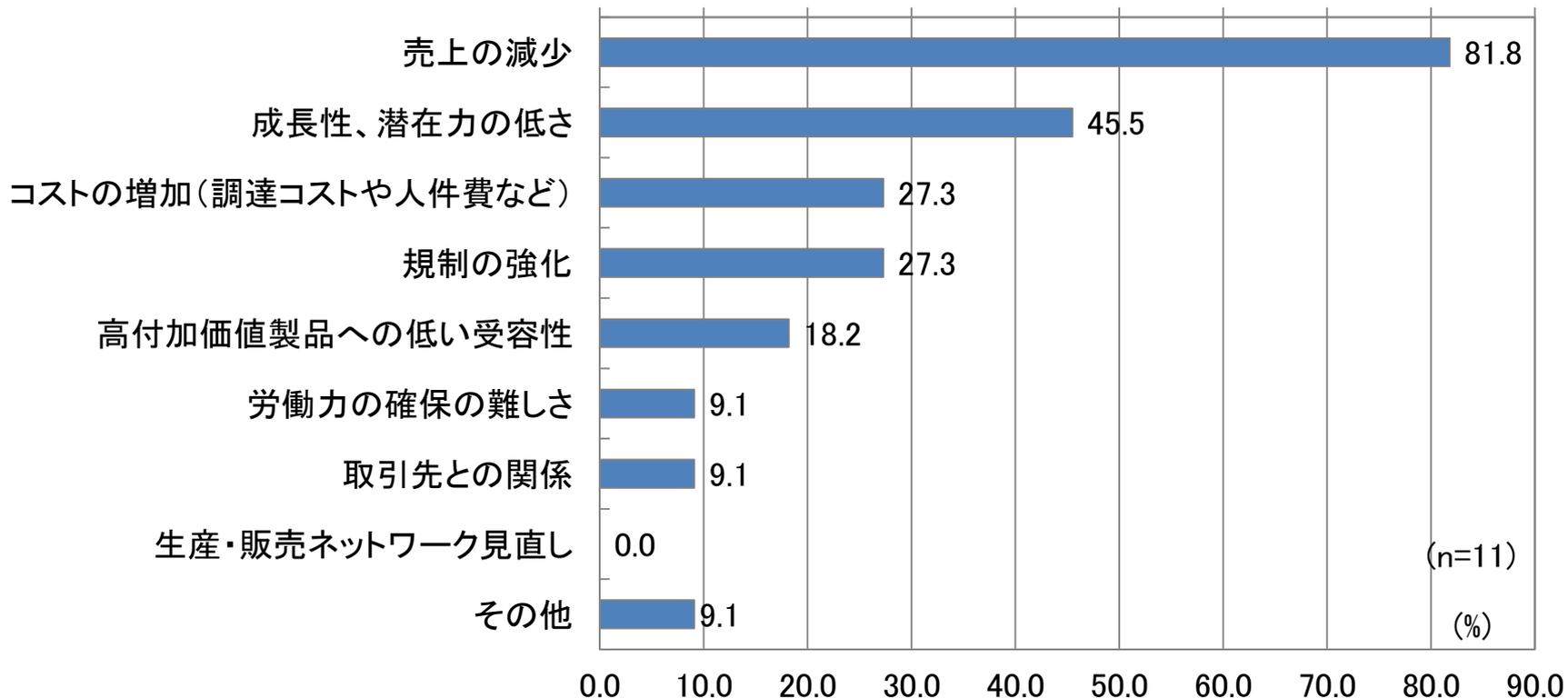
アルゼンチン(n=13)



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

■「売上の減少」の回答率が8割にのぼったが、「縮小」、「移転・撤退」と回答した企業は中南米全体では11社にとどまった。

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)

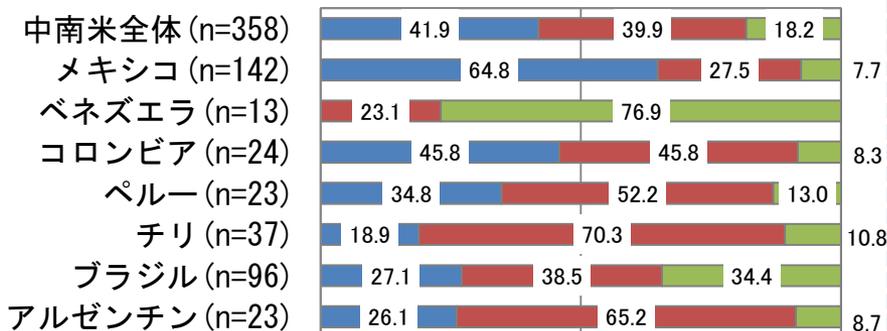


II - 3 - (5) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化

■ビジネス環境の改善を受けて、アルゼンチンにおいて現地従業員数、日本人駐在員数を増やす動きが顕著である。

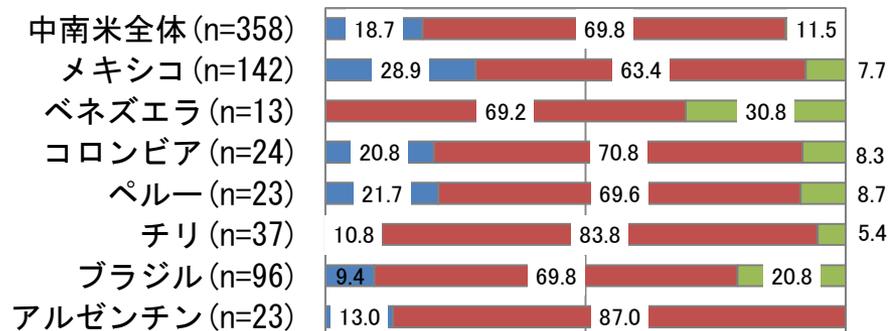
現地従業員数

■ 増加 ■ 横ばい ■ 減少
0% 50% 100%

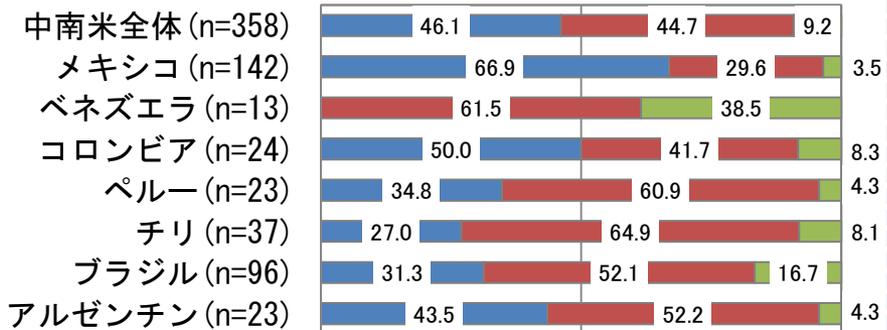


日本人駐在員数

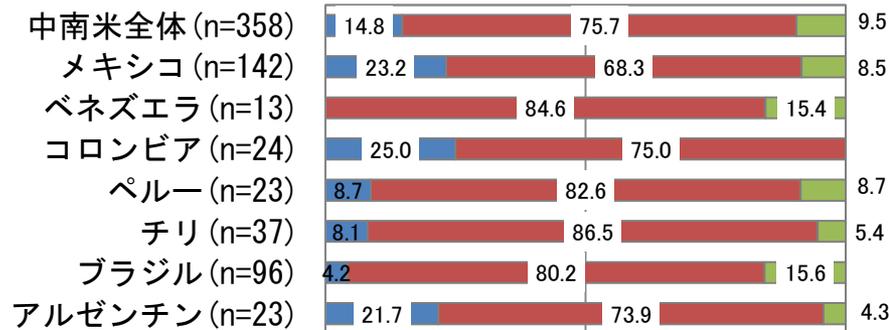
■ 増加 ■ 横ばい ■ 減少
0% 50% 100%



■ 増加 ■ 横ばい ■ 減少
0% 50% 100%



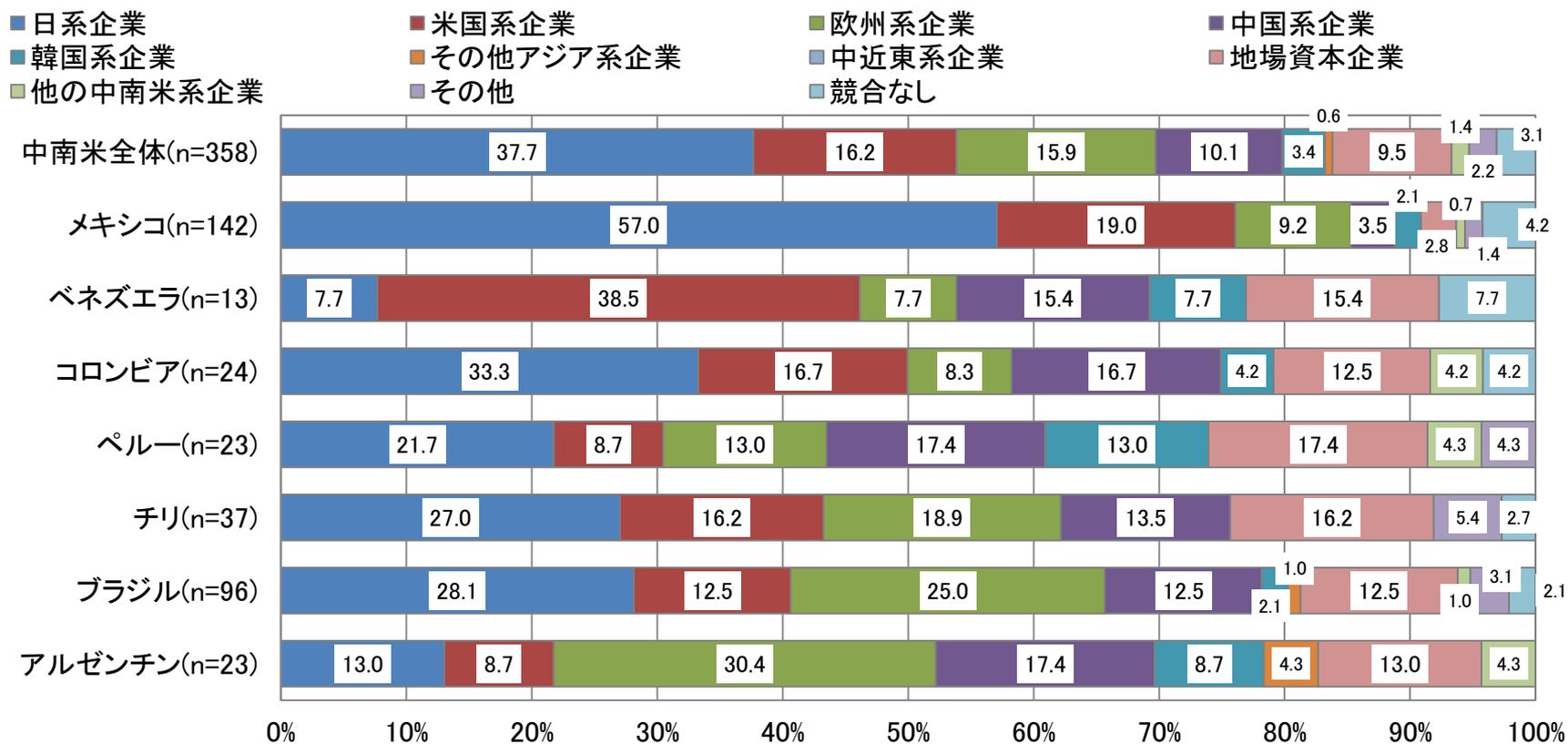
■ 増加 ■ 横ばい ■ 減少
0% 50% 100%



II - 4 - (1) 市場開拓に向けた取り組み：同業種の競合相手

- 国別にみると、自動車産業への日系企業の進出が多いメキシコでは、最も競合関係にある企業として日系企業の比率が最も高い(57.0%)。
- コロンビアでは、日系企業を競合相手とする回答が前回調査に比べて大幅に増加した(19.0% →33.3%)
- ベネズエラでは、米国系企業の比率が高い(38.5%)。厳しい外貨管理により部品・原材料の輸入が困難な同国において一部の米系メーカーが生産を継続していることが背景にある。

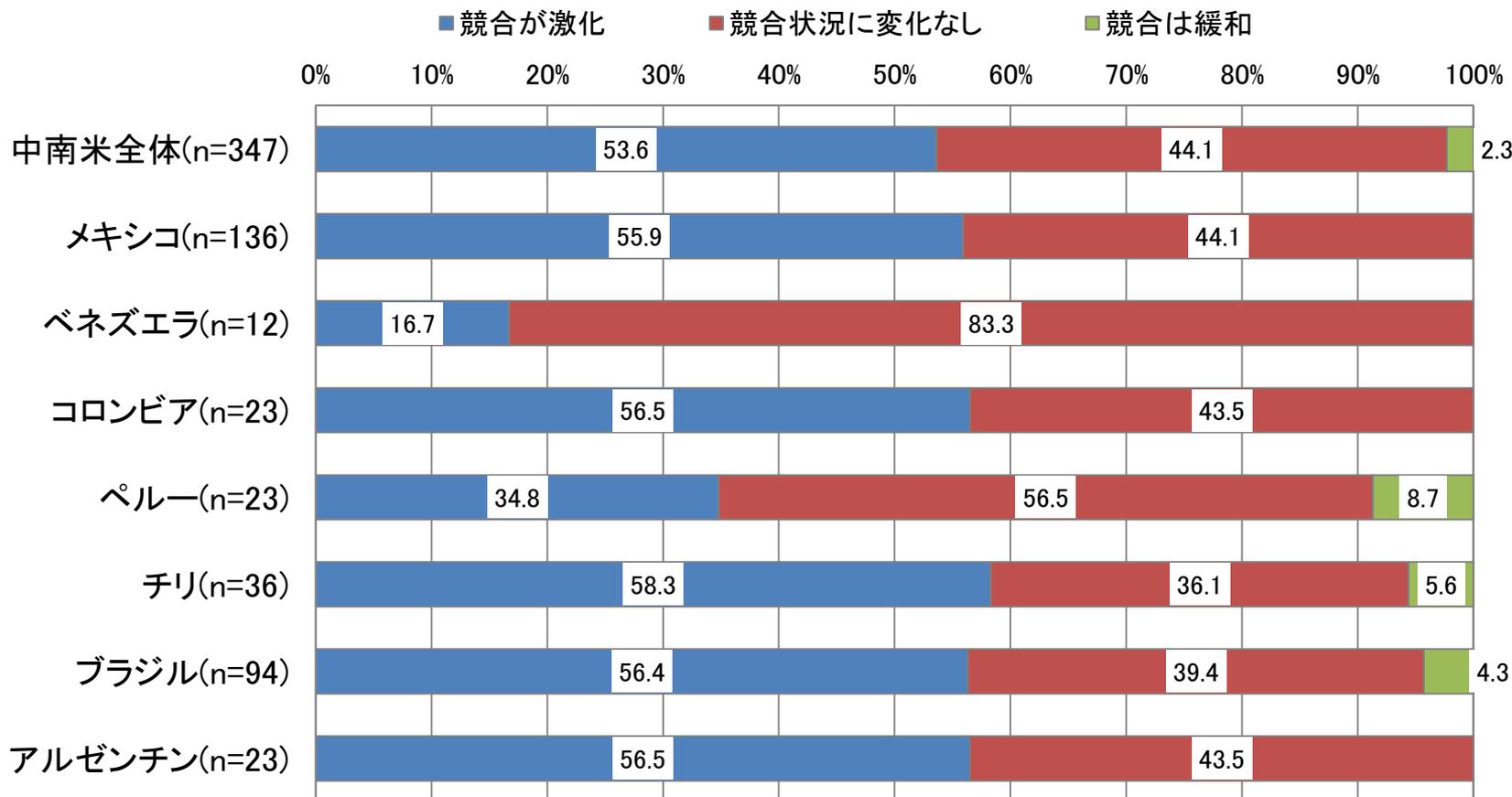
同業種企業で、最も競合関係にある企業



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、「競合が激化」と回答した企業の比率が中南米全体で前回調査を上回った(46.5%→53.6%)。経済改革の進展で注目が集まるアルゼンチンにおいて急増した(19.4%→56.5%)。
- チリ、ペルーでは鉱山関連を中心に競合状況が緩和したとの回答がみられたが、中南米全体では進出日系企業を取り巻く競合はさらに激化している。

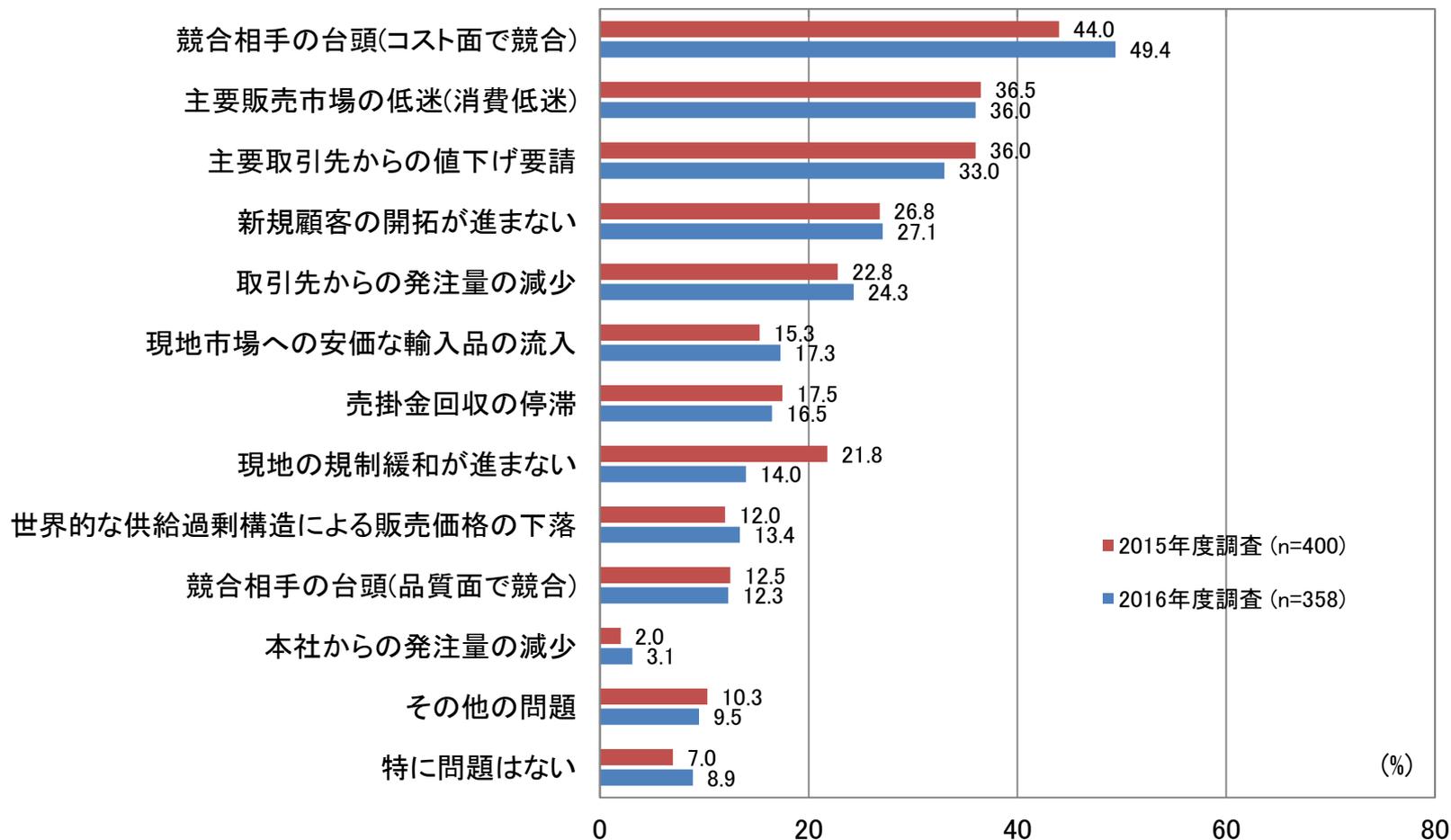
過去1年間での競合状況の変化



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

■ 前回調査と比較すると、「現地の規制緩和が進まない」の回答率が大幅に減少した(21.8% →14.0%)。

販売・営業面の問題点(中南米全体・複数回答可)



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

- アルゼンチンでは、「現地の規制緩和が進まない」の回答率が前回調査に比べて大きく低下した（67.7%→17.4%）。マクリ政権の経済改革の進展を反映した結果とみられる。
- ブラジルでは、「主要販売市場の低迷（消費低迷）」の回答率（67.7%）が域内で最も高い。消費市場の回復の遅れを反映しているものとみられる。

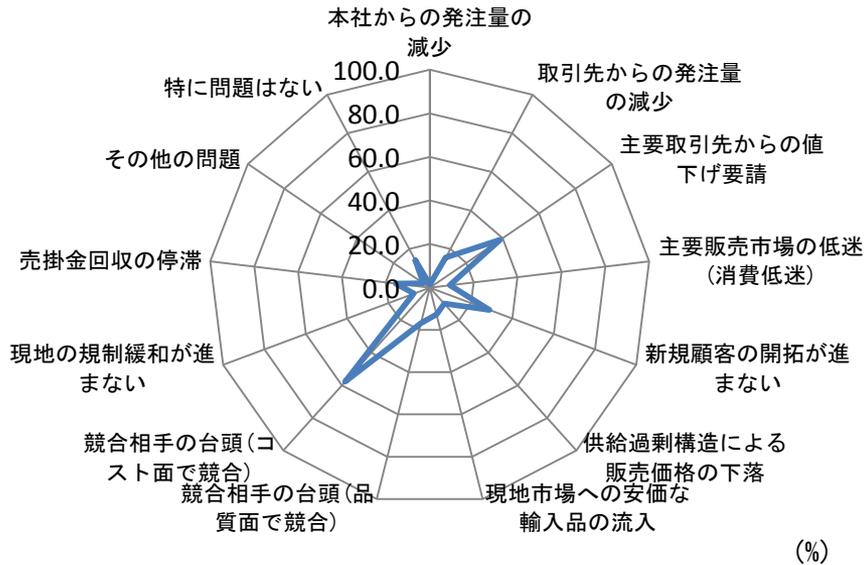
販売・営業面の問題点（複数回答可）

(単位：%)

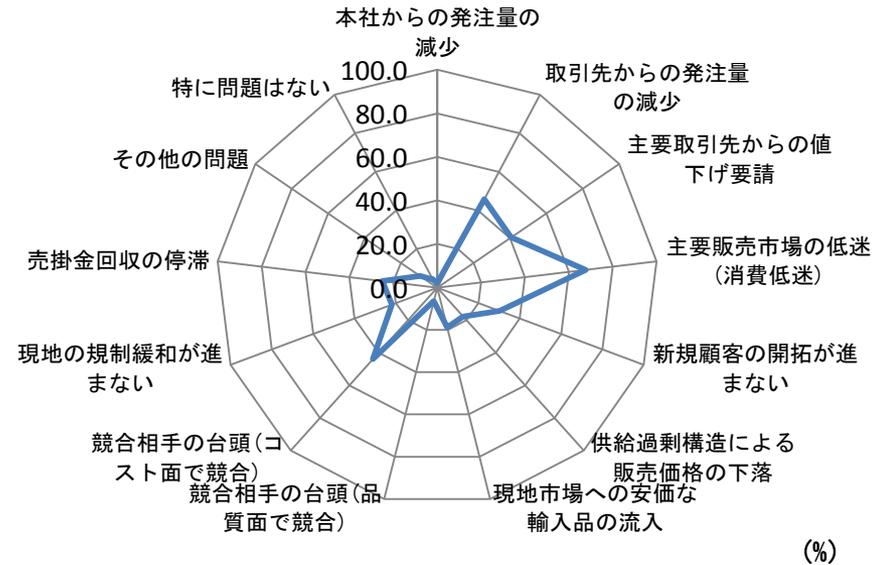
	有効回答	本社からの発注量減少	取引先からの発注量の減少	主要取引先からの値下げ要請	主要販売市場の低迷(消費低迷)	新規顧客の開拓が進まない	世界的な供給過剰構造による販売価格の下落	安価な輸入品の流入	競合相手の台頭(品質)	競合相手の台頭(コスト)	現地の規制緩和が進まない	売掛金回収の停滞	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	358	3.1	24.3	33.0	36.0	27.1	13.4	17.3	12.3	49.4	14.0	16.5	9.5	8.9
メキシコ	142	1.4	15.5	38.7	9.2	28.9	9.9	12.7	16.9	57.7	7.7	15.5	3.5	14.1
ベネズエラ	13	7.7	30.8	0.0	46.2	15.4	0.0	7.7	0.0	7.7	38.5	30.8	46.2	7.7
コロンビア	24	4.2	16.7	20.8	37.5	29.2	4.2	33.3	12.5	45.8	16.7	12.5	16.7	12.5
ペルー	23	4.3	13.0	21.7	34.8	17.4	17.4	30.4	21.7	52.2	13.0	4.3	13.0	0.0
チリ	37	8.1	13.5	24.3	43.2	13.5	27.0	10.8	10.8	45.9	5.4	5.4	8.1	10.8
ブラジル	96	2.1	45.8	40.6	67.7	30.2	17.7	18.8	6.3	43.8	21.9	25.0	9.4	4.2
アルゼンチン	23	4.3	21.7	21.7	52.2	39.1	8.7	26.1	8.7	52.2	17.4	13.0	17.4	0.0

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

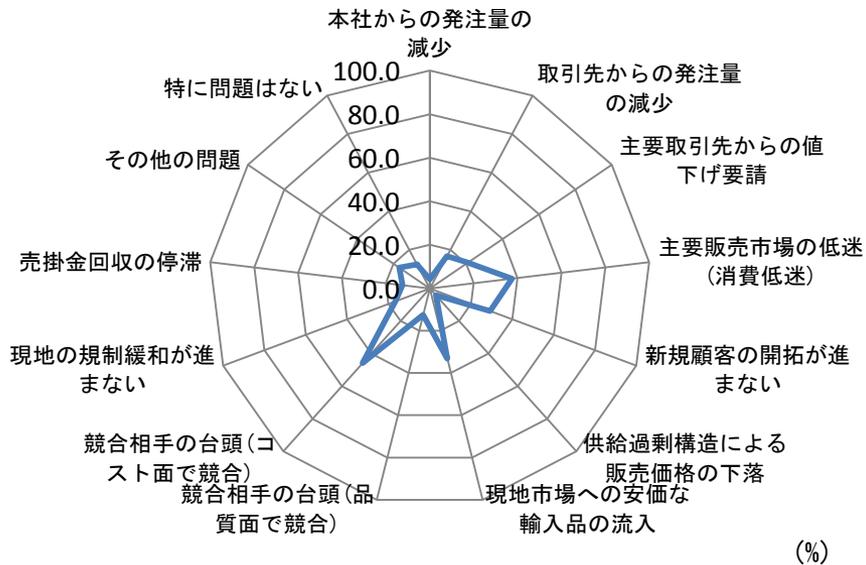
メキシコ(n=142)



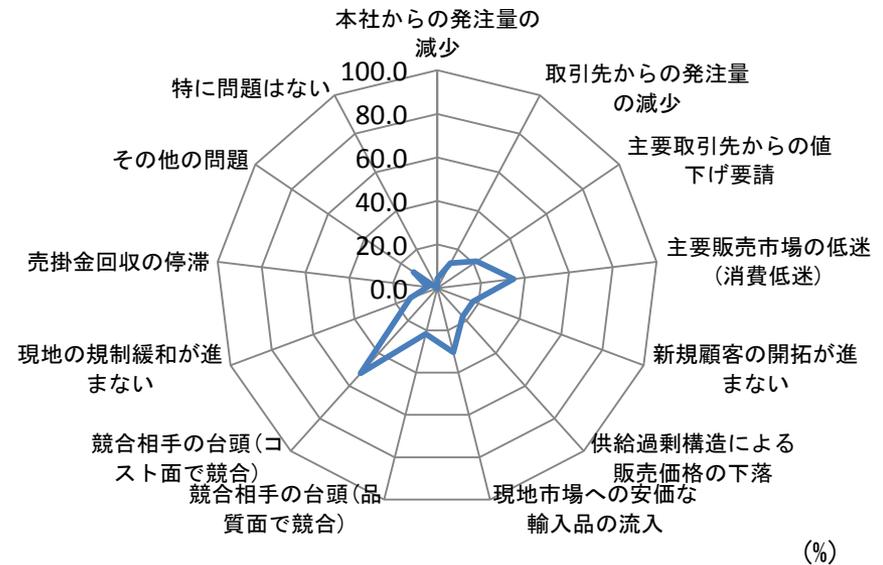
ブラジル(n=96)



コロンビア(n=24)

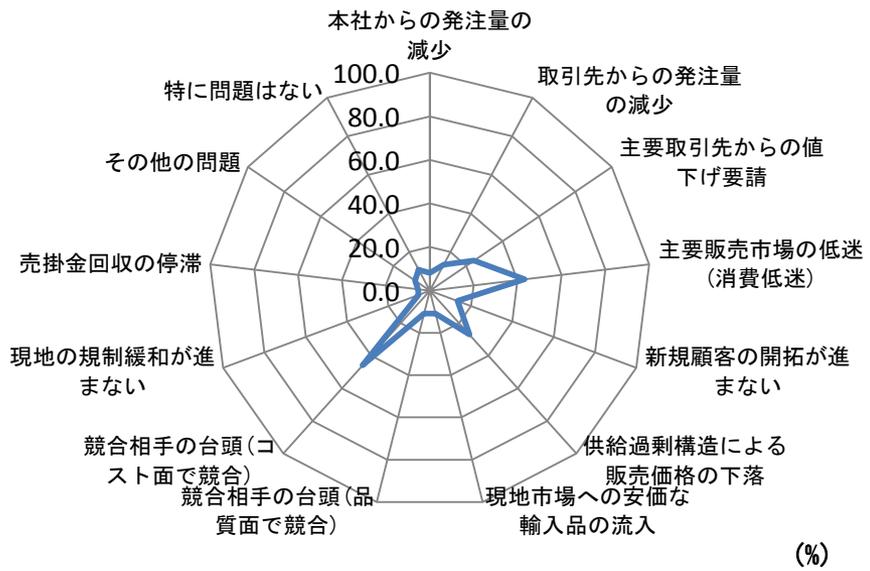


ペルー(n=23)

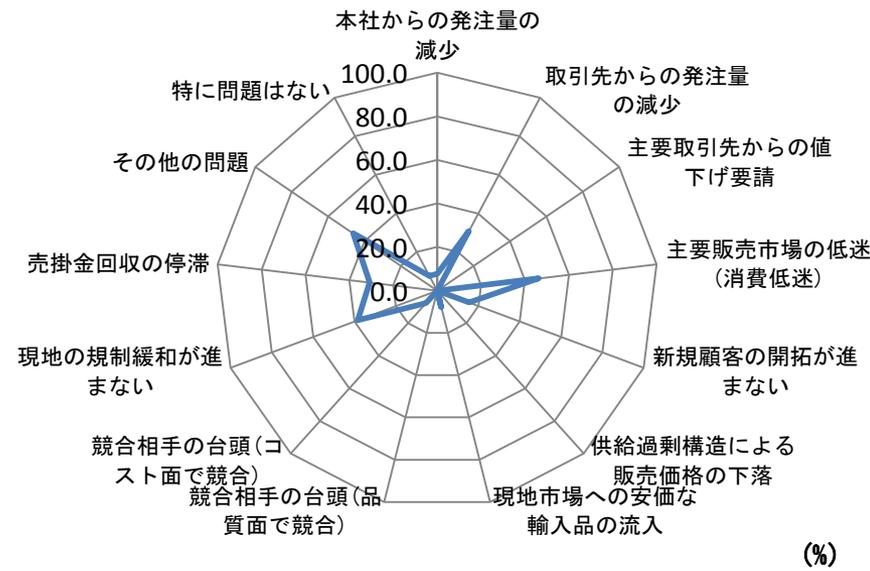


II - 5 - (1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点

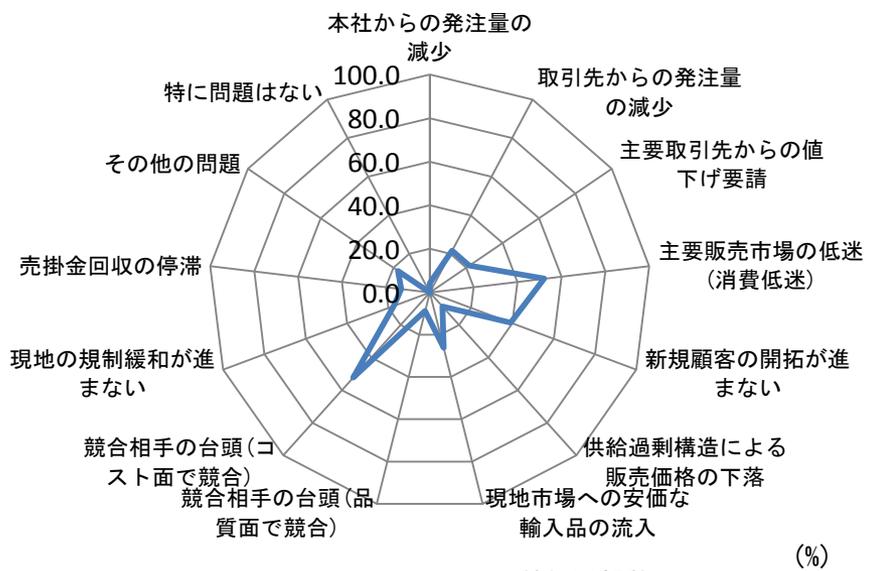
チリ(n=37)



ベネズエラ(n=13)



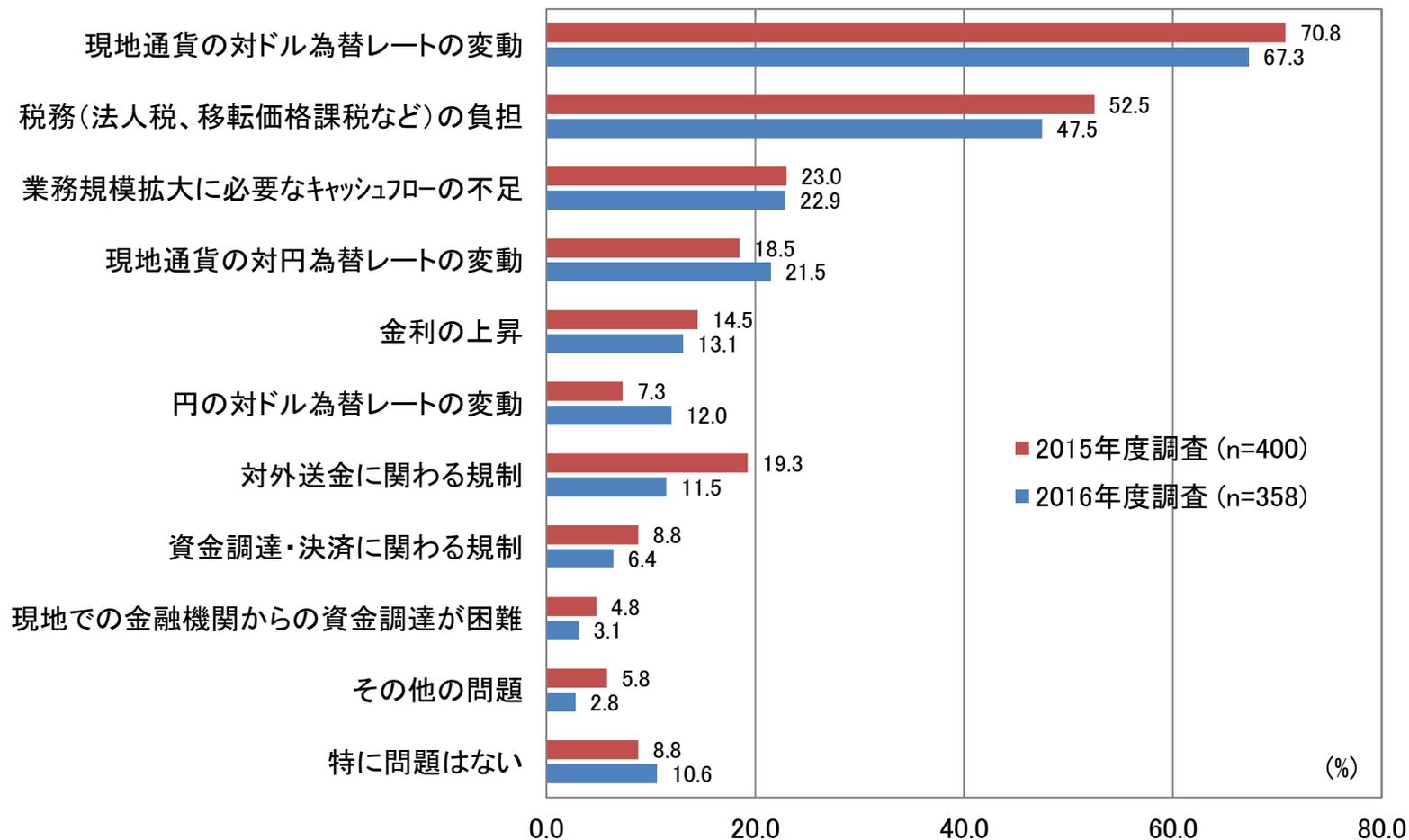
アルゼンチン(n=23)



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

■ 現在直面している財務・金融・為替面の問題点として、「現地通貨の対ドル為替レートの変動」の回答率が最も高かった。

財務・金融・為替面の問題点（中南米全体・複数回答可）



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

■ 国別にみると、アルゼンチンでは「対外送金に関わる規制」の回答率が前回調査と比べて大幅に低下した(96.8%→17.4%)。

■ チリでは「税務(法人税、移転価格課税など)の負担」の比率が前回調査に比べて低下(43.2%→24.3%)、域内で最も低い水準となった。日本・チリ租税条約(注)への進出日系企業の期待感が背景にあるとみられる。

(注)2016年1月21日署名、2016年12月28日発効

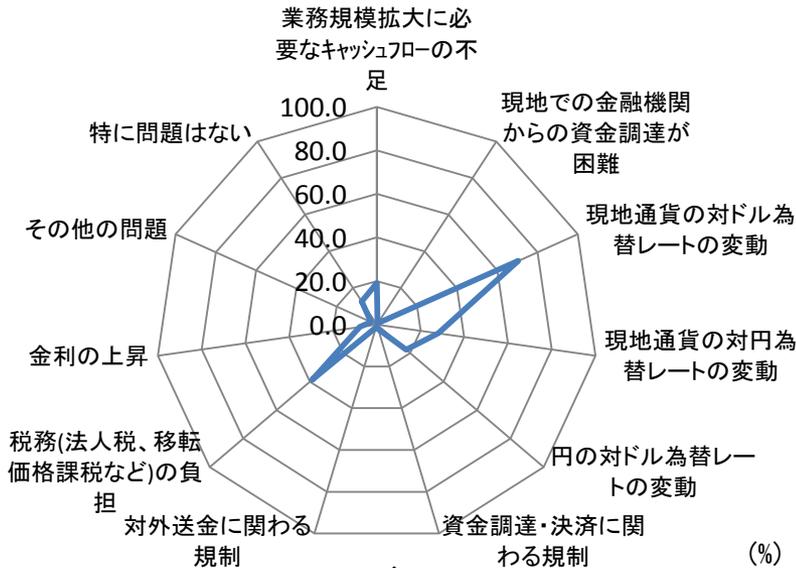
財務・金融・為替面の問題点(複数回答可)

(単位：%)

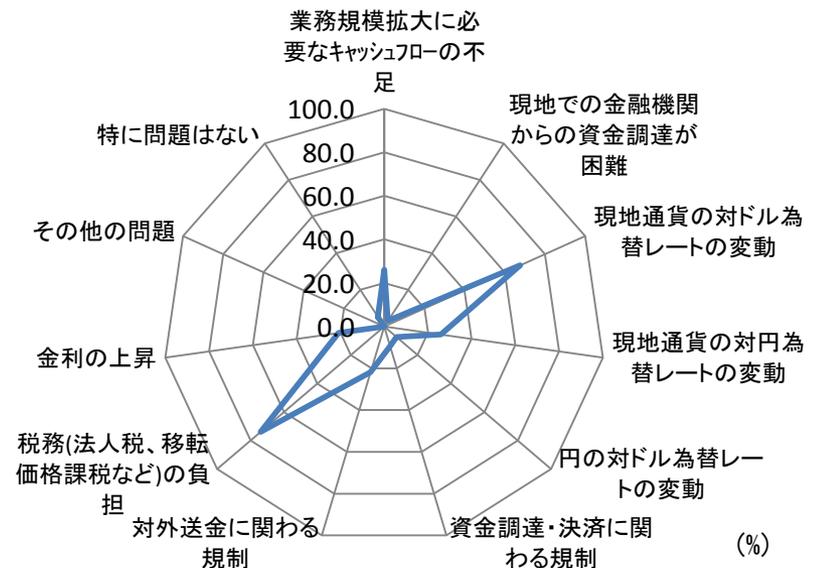
	有効回答	業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足	現地での金融機関からの資金調達が困難	現地通貨の対ドル為替レートの変動	現地通貨の対円為替レートの変動	円の対ドル為替レートの変動	資金調達・決済に関わる規制	対外送金に関わる規制	税務(法人税、移転価格課税など)の負担	金利の上昇	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	358	22.9	3.1	67.3	21.5	12.0	6.4	11.5	47.5	13.1	2.8	10.6
メキシコ	142	19.0	0.7	70.4	28.2	17.6	2.1	1.4	38.7	7.7	2.8	12.7
ベネズエラ	13	15.4	0.0	92.3	7.7	0.0	46.2	69.2	30.8	7.7	23.1	0.0
コロンビア	24	20.8	4.2	87.5	16.7	16.7	4.2	8.3	45.8	12.5	4.2	4.2
ペルー	23	26.1	0.0	52.2	8.7	8.7	0.0	0.0	52.2	4.3	4.3	13.0
チリ	37	10.8	5.4	48.6	10.8	8.1	2.7	8.1	24.3	8.1	0.0	24.3
ブラジル	96	26.0	3.1	67.7	26.0	7.3	9.4	21.9	74.0	20.8	0.0	5.2
アルゼンチン	23	56.5	17.4	56.5	4.3	8.7	13.0	17.4	34.8	34.8	4.3	8.7

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

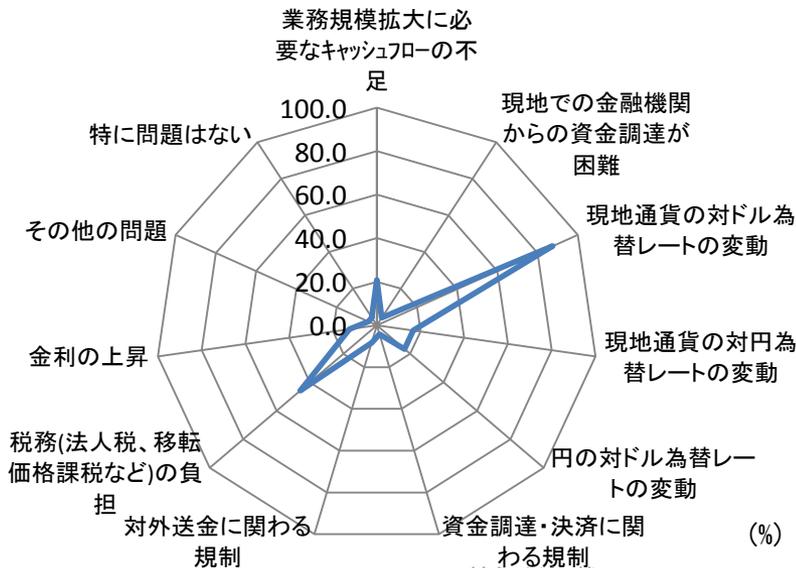
メキシコ(n=142)



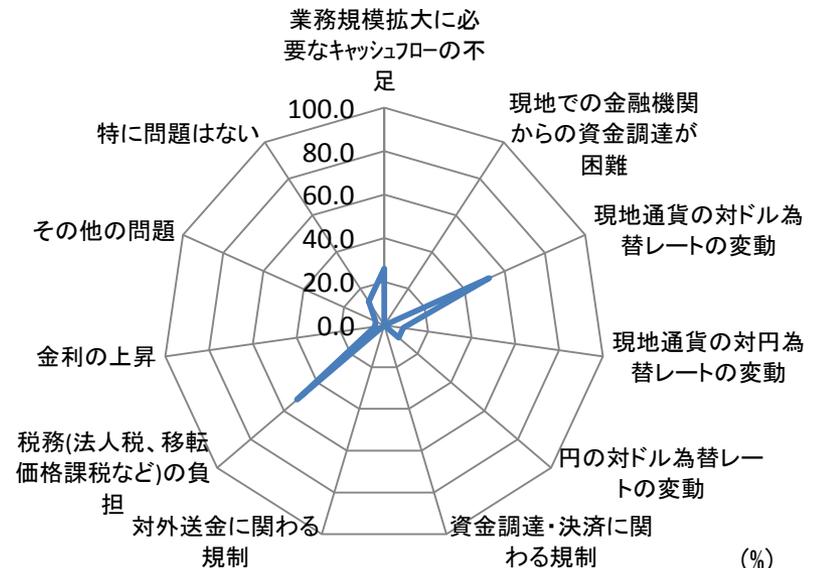
ブラジル(n=96)



コロンビア(n=24)

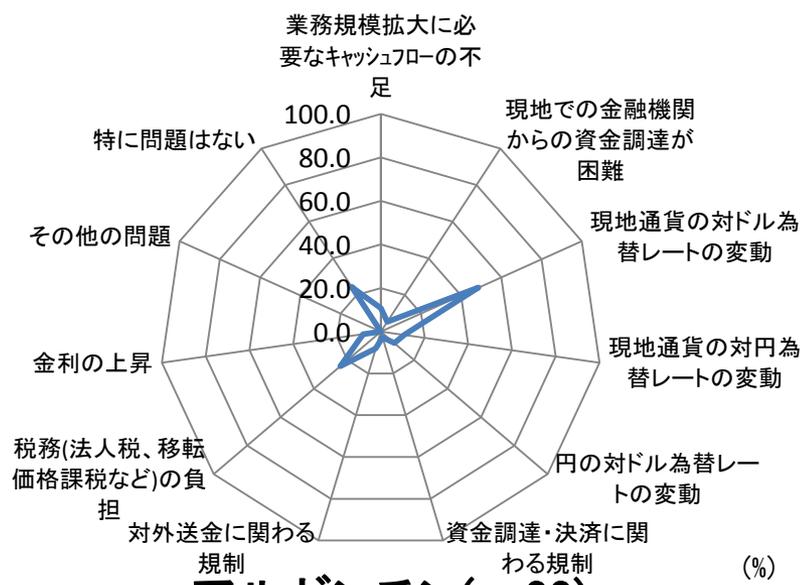


ペルー(n=23)

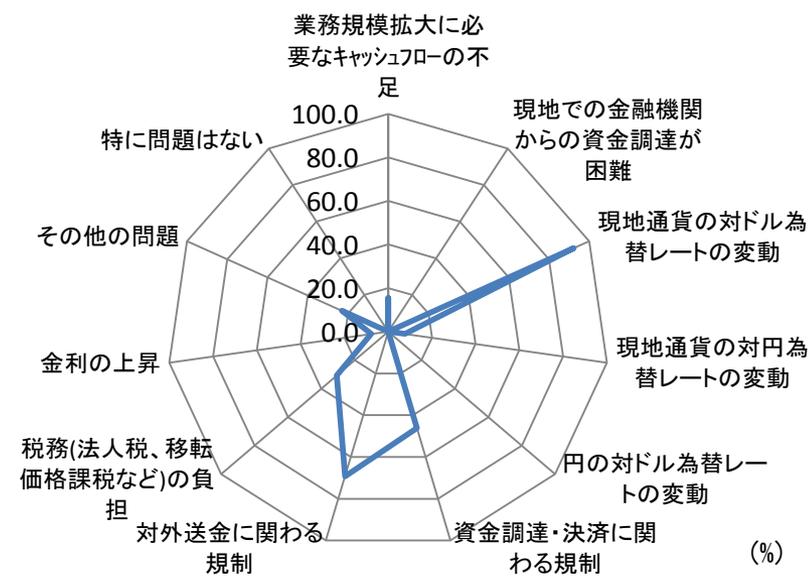


II - 5 - (2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点

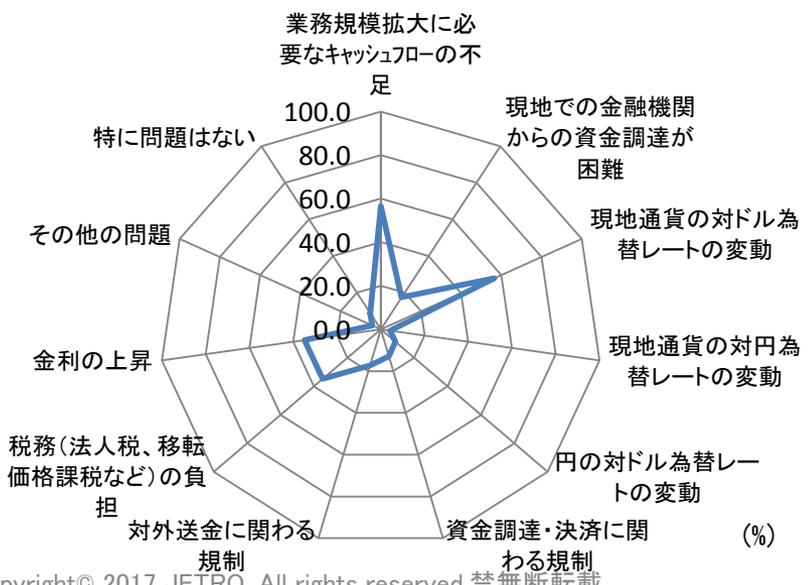
チリ(n=37)



ベネズエラ(n=13)



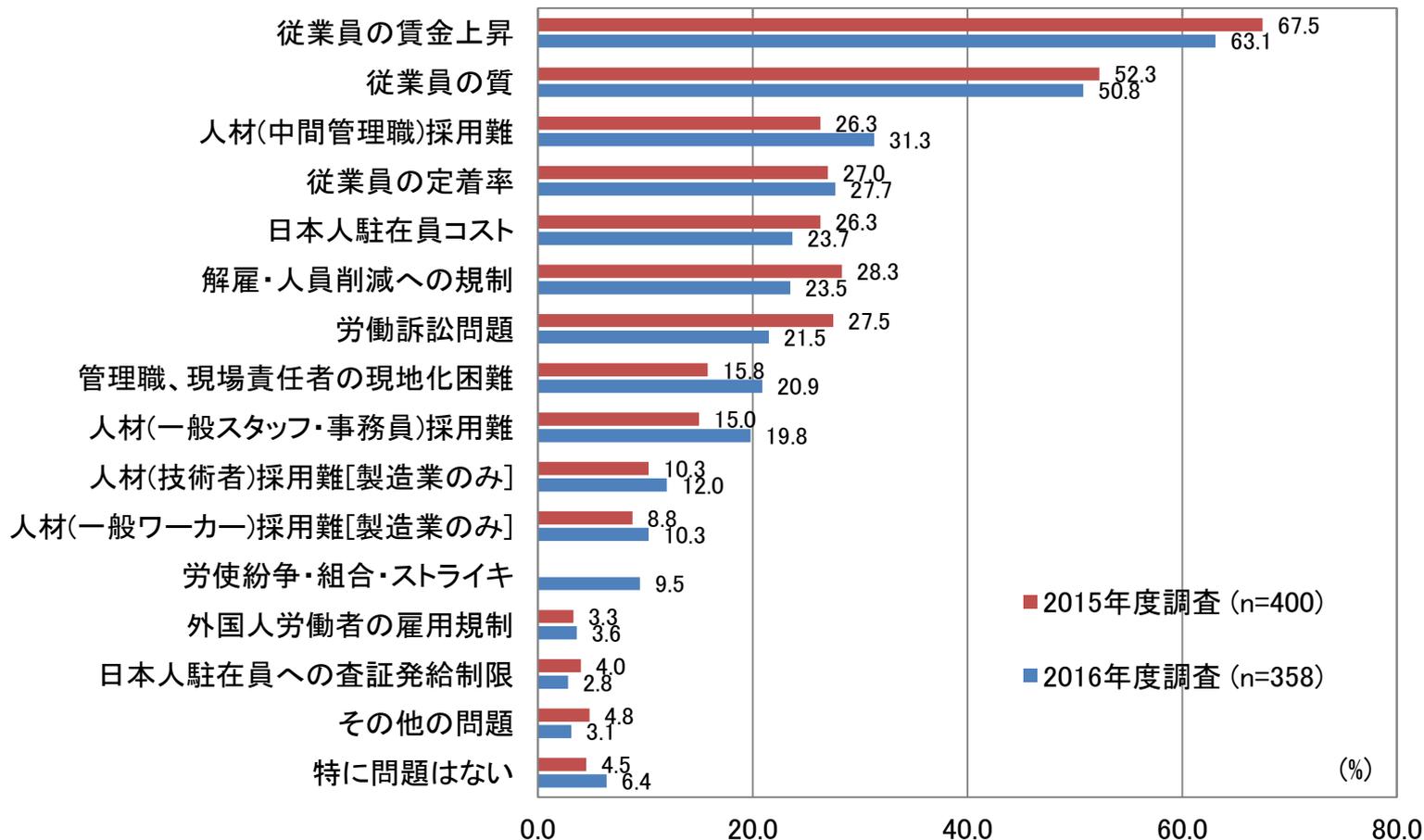
アルゼンチン(n=23)



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」(63.1%)、「従業員の質」(50.8%)の回答率の高さが突出している。

雇用・労働面の問題点(中南米全体・複数回答可)



(注) 2015年度調査の回答実績がない項目は2016年度調査で新しく設けた項目。

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

- 国別にみると、進出日系企業の増加で企業間の人材獲得競争が激しくなっているメキシコでは、「人材(中間管理職)の採用難」(45.8%)、「従業員の質」(57.0%)、「従業員の定着率」(47.2)の比率が域内で最も高い。
- 労働訴訟が頻繁に行われるブラジルでは「労働訴訟問題」の回答率(53.1%)の高さが突出している。
- ブラジル、アルゼンチンでは「従業員の賃金上昇」の回答率(それぞれ87.5%、82.6%)が域内の他の国と比べて非常に高かった。

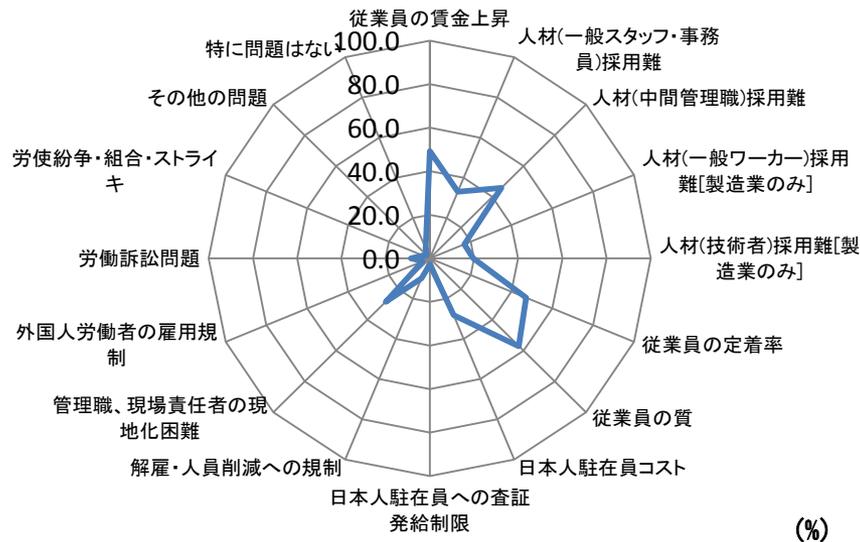
雇用・労働面の問題点(複数回答可)

(単位：%)

	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	日本人駐在員コスト	日本人駐在員への査証発給制限	解雇・人員削減への規制	管理職、現場責任者の現地化困難	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	358	63.1	19.8	31.3	10.3	12.0	27.7	50.8	23.7	2.8	23.5	20.9	3.6	21.5	9.5	3.1	6.4
メキシコ	142	49.3	33.1	45.8	16.9	19.7	47.2	57.0	28.2	2.8	9.9	28.2	3.5	8.5	3.5	2.1	4.9
ベネズエラ	13	76.9	23.1	23.1	7.7	7.7	7.7	46.2	23.1	0.0	69.2	23.1	7.7	23.1	7.7	0.0	0.0
コロンビア	24	41.7	8.3	16.7	4.2	0.0	16.7	25.0	20.8	0.0	25.0	16.7	4.2	8.3	4.2	0.0	25.0
ペルー	23	47.8	21.7	17.4	4.3	13.0	30.4	47.8	4.3	0.0	52.2	17.4	8.7	13.0	13.0	13.0	4.3
チリ	37	59.5	13.5	27.0	8.1	2.7	5.4	43.2	18.9	2.7	5.4	16.2	2.7	5.4	13.5	2.7	16.2
ブラジル	96	87.5	7.3	22.9	4.2	8.3	16.7	54.2	27.1	5.2	34.4	17.7	3.1	53.1	14.6	3.1	2.1
アルゼンチン	23	82.6	8.7	17.4	13.0	8.7	8.7	43.5	13.0	0.0	34.8	4.3	0.0	17.4	21.7	4.3	4.3

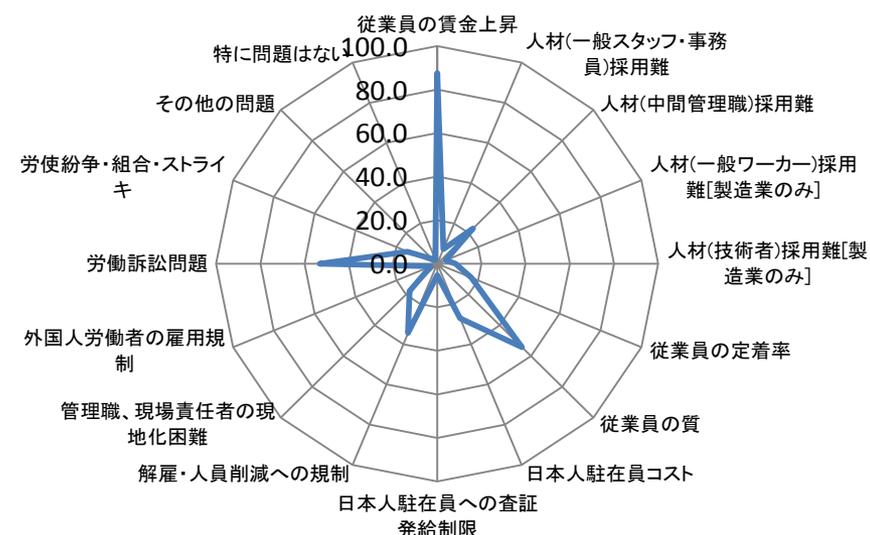
II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点

メキシコ(n=142)



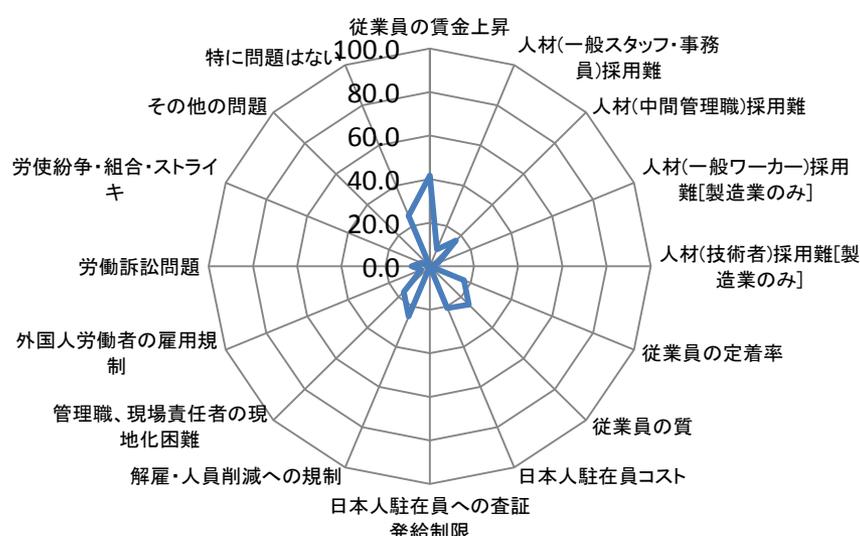
(%)

ブラジル(n=96)



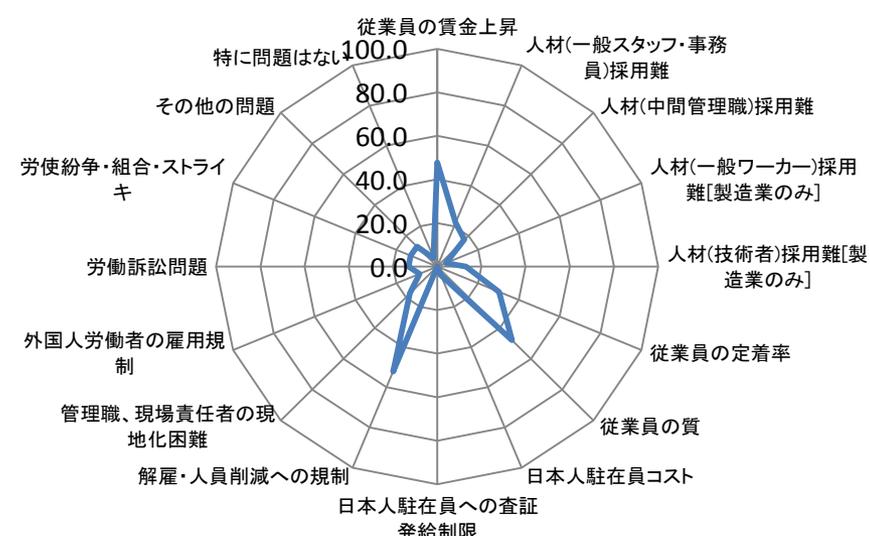
(%)

コロンビア(n=24)



(%)

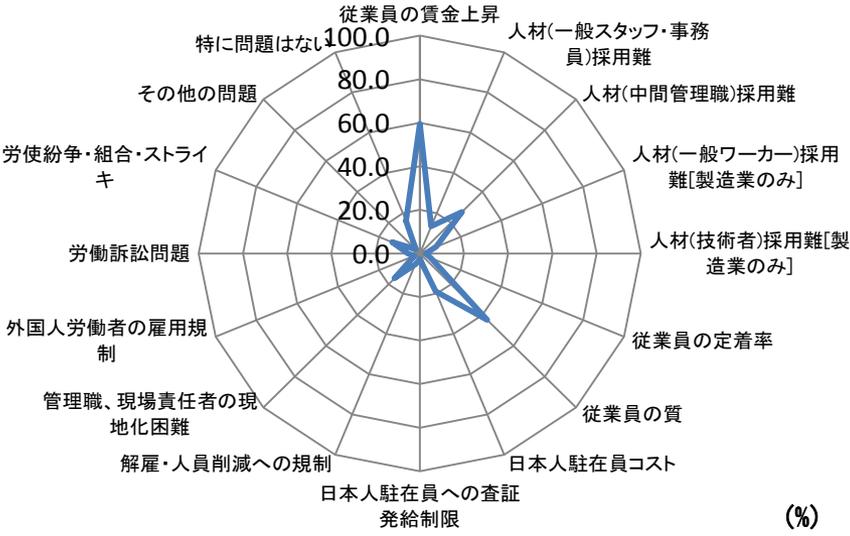
ペルー(n=23)



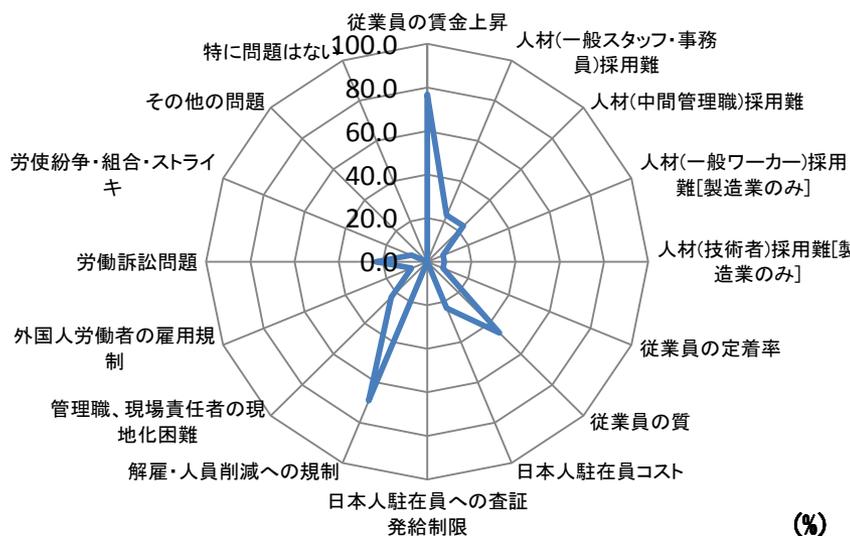
(%)

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

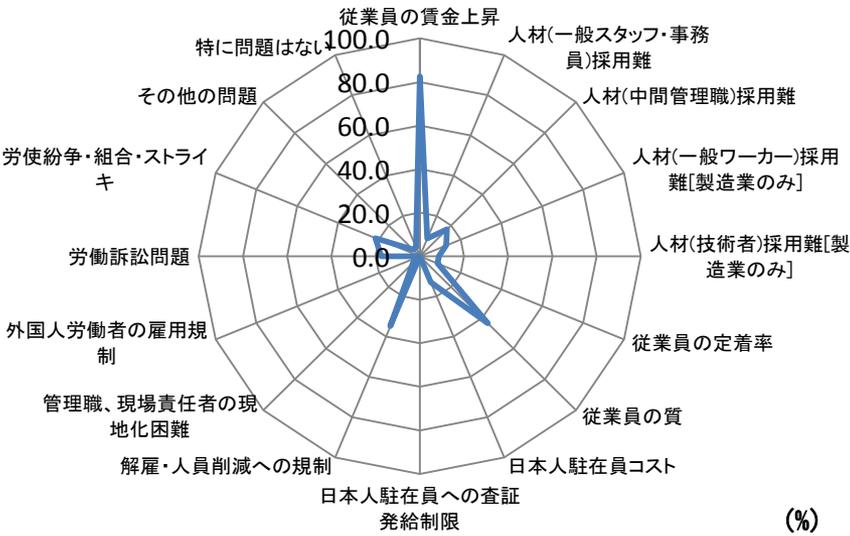
チリ(n=37)



ベネズエラ(n=13)



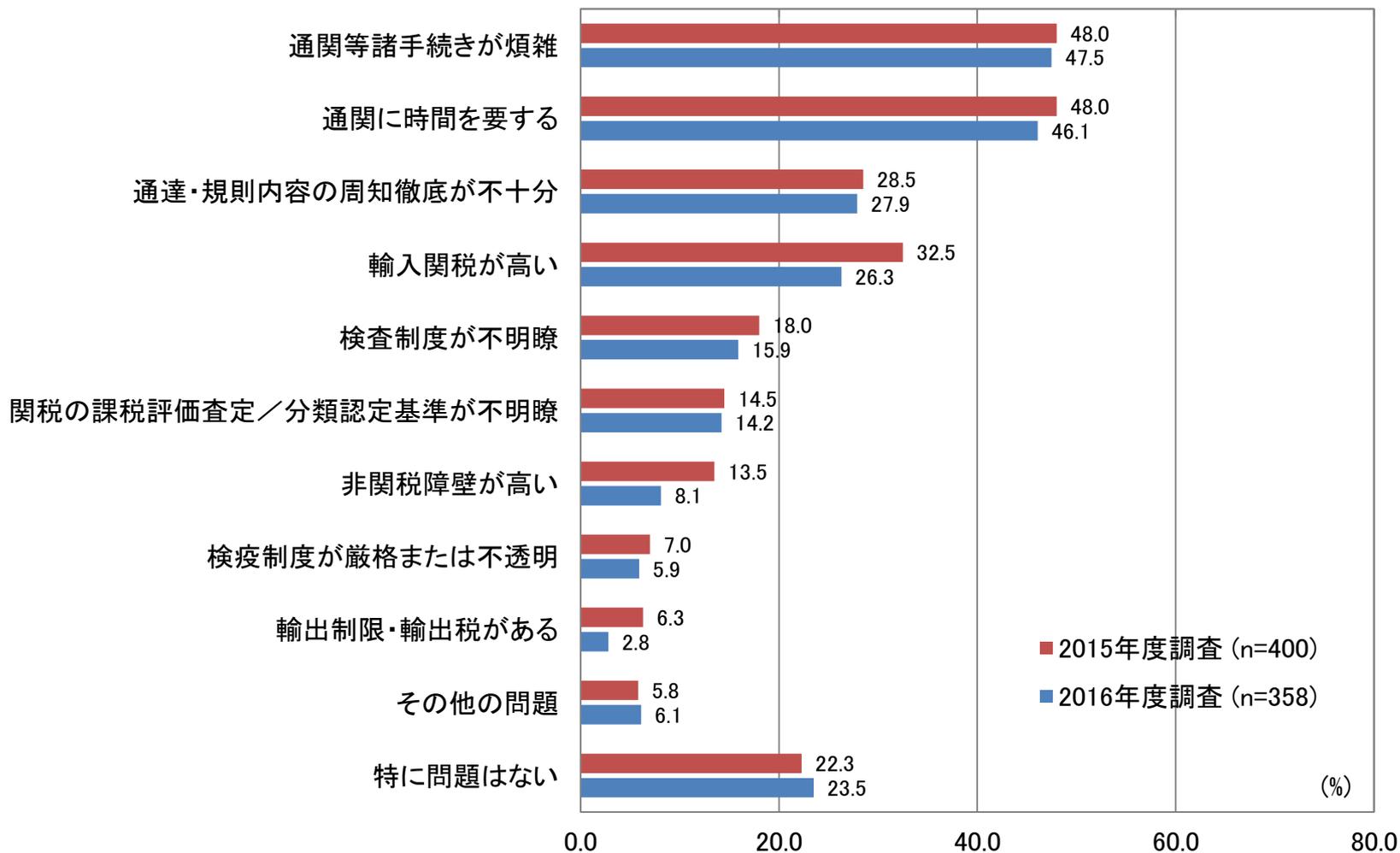
アルゼンチン(n=23)



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

■ 貿易制度面の問題点としては「通関等諸手続きが煩雑」(47.5%)、「通関に時間を要する」(46.1%)を挙げた企業の比率が高かった。

貿易制度面の問題点(中南米全体・複数回答可)



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

- 国別にみると、メルコスール諸国（ブラジル、アルゼンチン、ベネズエラ）では、太平洋同盟諸国（メキシコ、コロンビア、ペルー、チリ）に比べて、貿易制度面でなんらかの問題点を挙げた企業が多かった。
- ブラジル、アルゼンチンでは、「非関税障壁が高い」を問題点として挙げた企業の比率が前回調査から大きく低下した（それぞれ27.2%→16.7%、35.5%→17.4%）。また、アルゼンチンでは「輸出制限・輸出税がある」の回答率も前回調査から大きく低下した（41.9%→17.4%）。両国における政権交代による経済政策の転換が背景にある。

貿易制度面の問題点（複数回答可）

（単位：％）

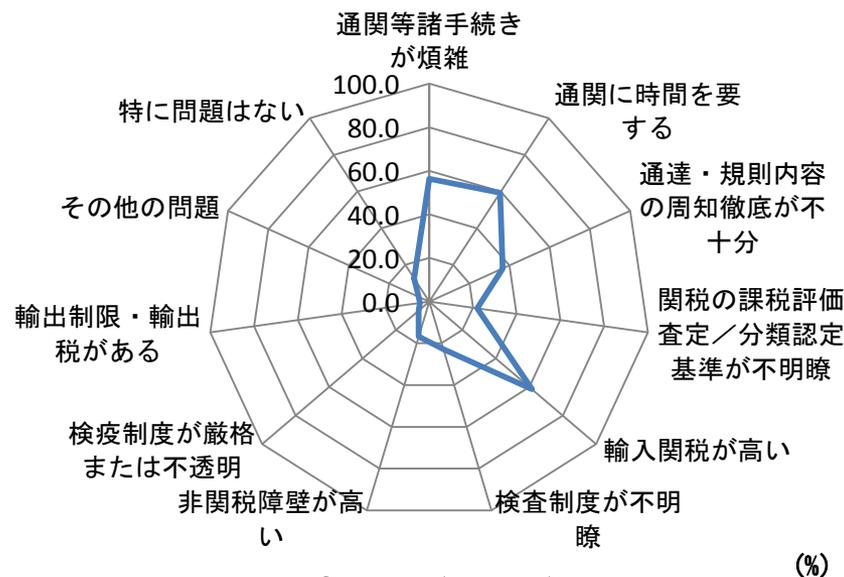
	有効回答	通関等諸 手続きが 煩雑	通関に時 間を要する	通達・規則 内容の周 知徹底が 不十分	関税の課 税評価査 定／分類 認定基準 が不明瞭	輸入関税 が高い	検査制度 が不明瞭	非関税障 壁が高い	検疫制度 が厳格ま たは不透 明	輸出制限・ 輸出税が ある	その他の 問題	特に問題 はない
中南米全体	358	47.5	46.1	27.9	14.2	26.3	15.9	8.1	5.9	2.8	6.1	23.5
メキシコ	142	49.3	47.2	30.3	14.1	9.9	14.8	3.5	4.2	0.7	5.6	20.4
ベネズエラ	13	61.5	53.8	38.5	15.4	0.0	30.8	0.0	0.0	0.0	7.7	15.4
コロンビア	24	25.0	25.0	12.5	4.2	29.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	33.3
ペルー	23	39.1	47.8	8.7	4.3	4.3	21.7	13.0	13.0	0.0	4.3	47.8
チリ	37	10.8	13.5	10.8	5.4	2.7	0.0	0.0	10.8	0.0	10.8	56.8
ブラジル	96	56.3	59.4	36.5	21.9	61.5	22.9	16.7	6.3	4.2	5.2	12.5
アルゼンチン	23	82.6	52.2	34.8	17.4	52.2	17.4	17.4	4.3	17.4	8.7	4.3

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

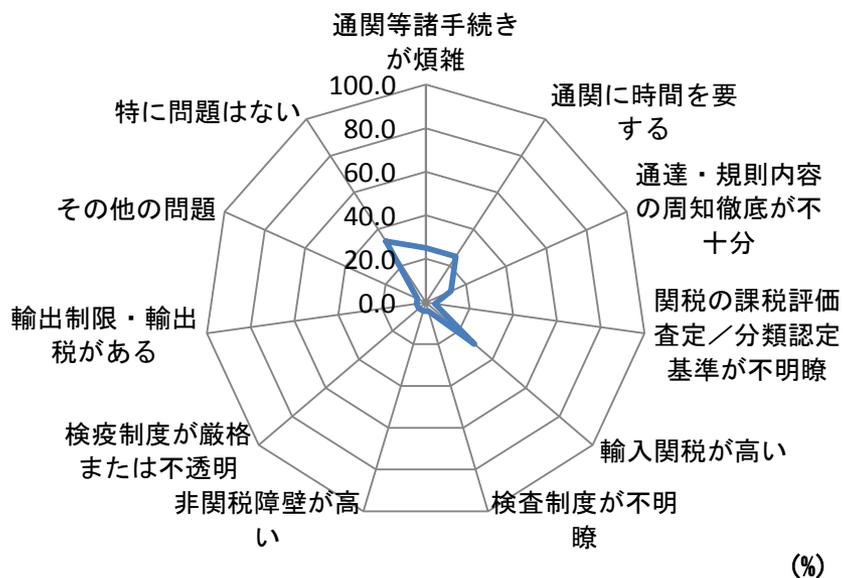
メキシコ(n=142)



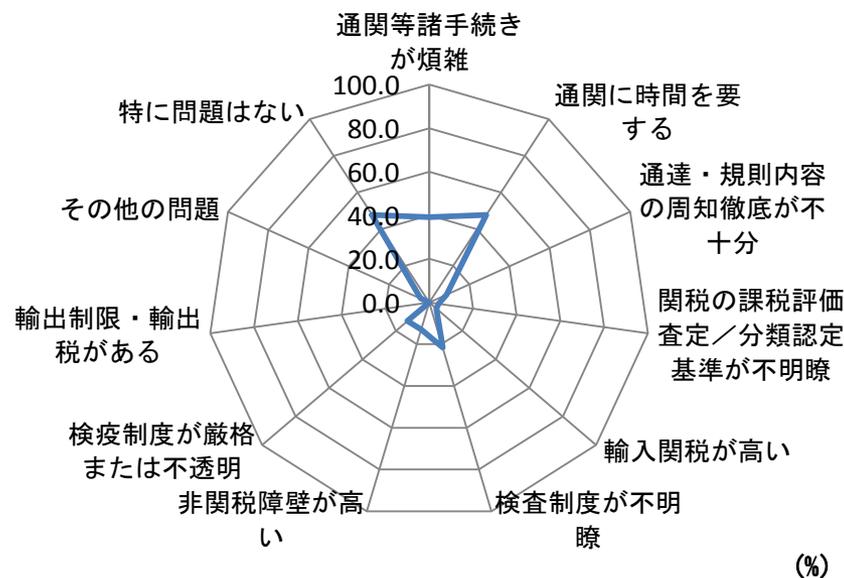
ブラジル(n=96)



コロンビア(n=24)

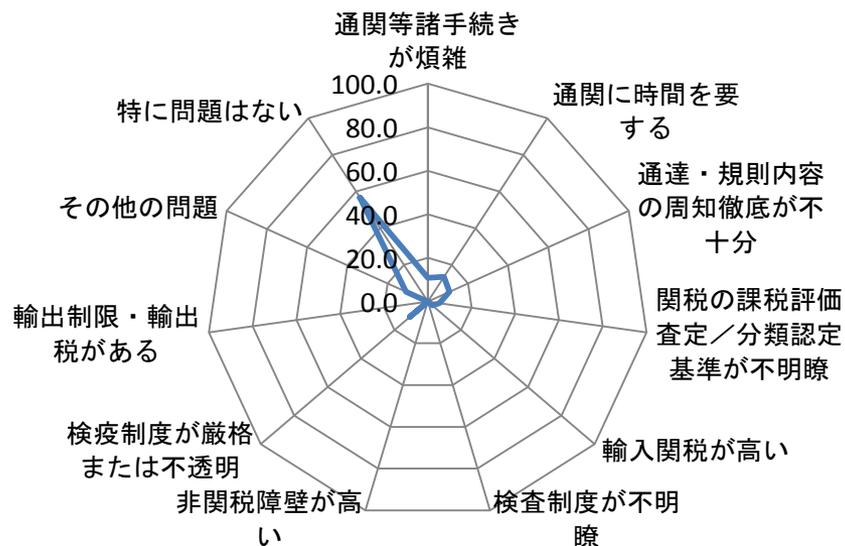


ペルー(n=23)

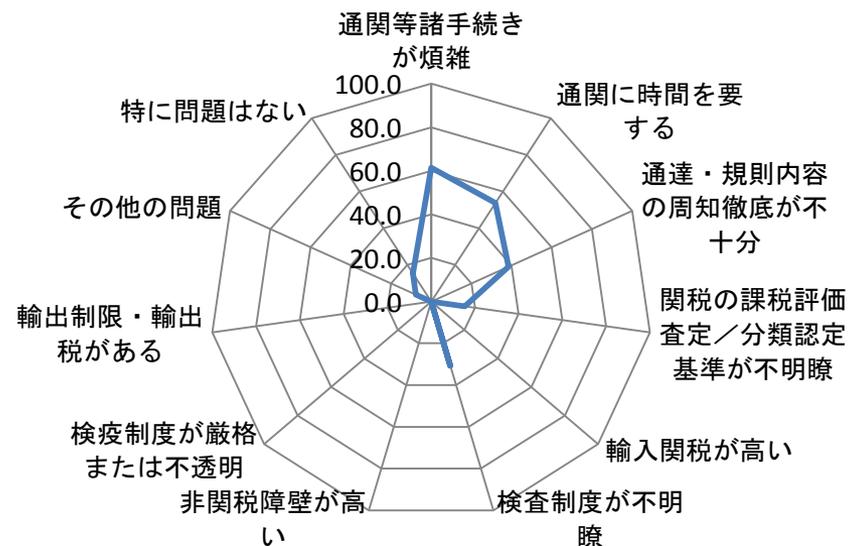


II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点

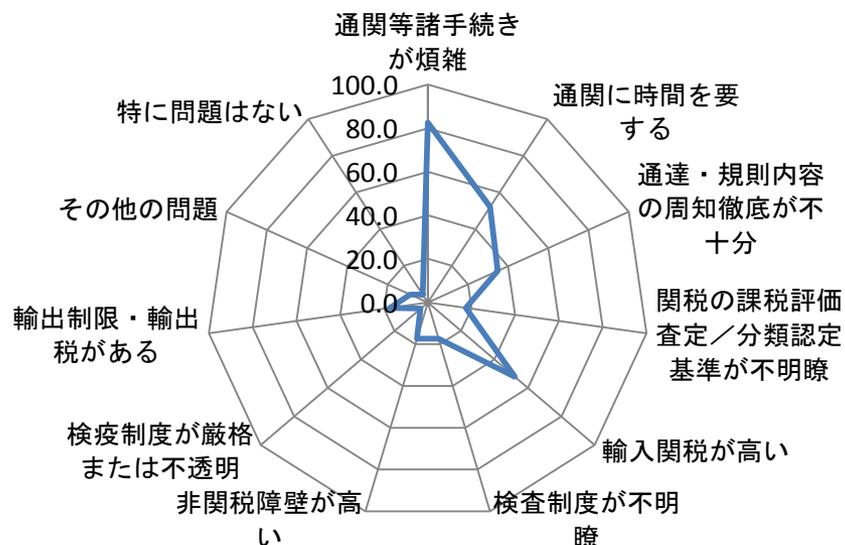
チリ(n=37)



ベネズエラ(n=13)



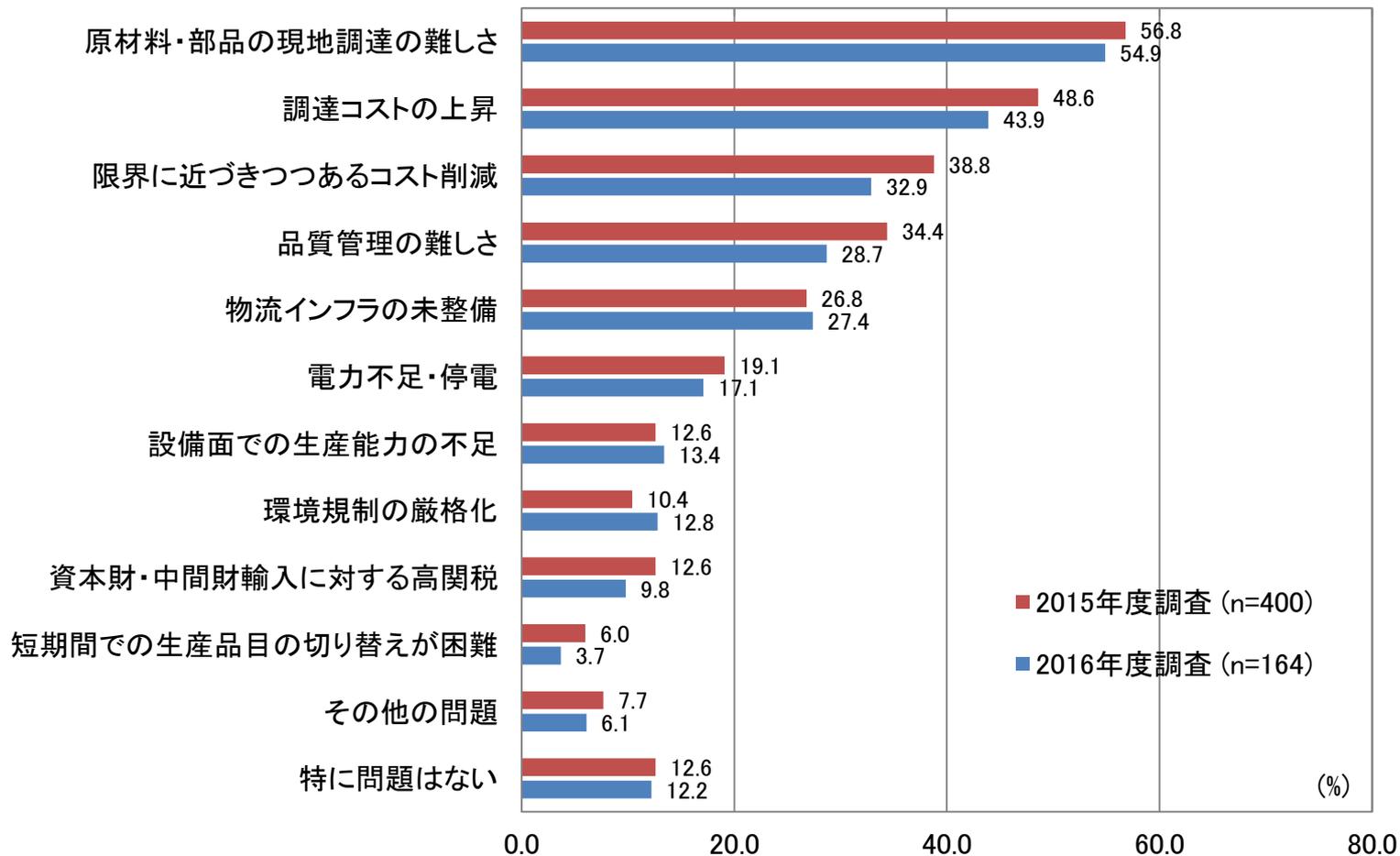
アルゼンチン(n=23)



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・部品の現地調達の難しさ」(54.9%)、「調達コストの上昇」(43.9%)の回答率が高かった。

生産面の問題点(中南米全体・複数回答可)



II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

- 国別にみると、製造業の進出が多いメキシコ、ブラジル、アルゼンチンで「原材料・部品の現地調達
の難しさ」を問題点として挙げた企業の比率が高かった(それぞれ59.4%、62.5%、60.0%)。
- 自動車産業関連の進出日系企業が多いメキシコでは、「品質管理の難しさ」の比率が前回調査から
低下した(51.4%→40.6%)。進出日系企業が同国の事業環境に慣れてきたことが背景にあるとみら
れる。
- ブラジル、アルゼンチンでは、「限界に近づきつつあるコスト削減」(それぞれ50.0%、40.0%)、「調
達コストの上昇」(それぞれ66.7%、50.0%)の比率が高い。ブラジルはこれまでも「ブラジルコスト」の
問題によりコストの問題を指摘する声が多かった。
- 食品、農林水産、鉱業分野への進出日系企業が多いチリ、ペルーでは、「環境規制の厳格化」を挙
げた企業の比率が高かった(それぞれ28.6%、18.2%)。

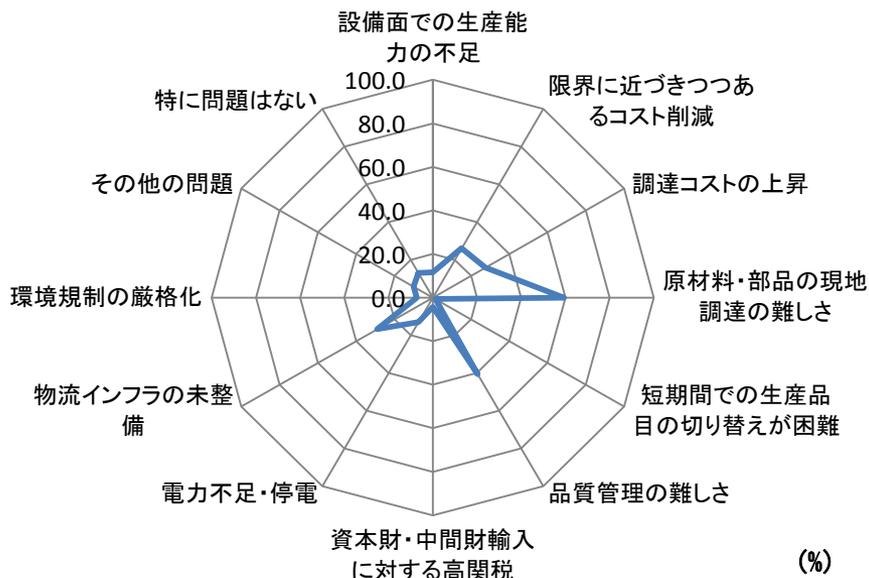
生産面の問題点(複数回答可)

(単位：%)

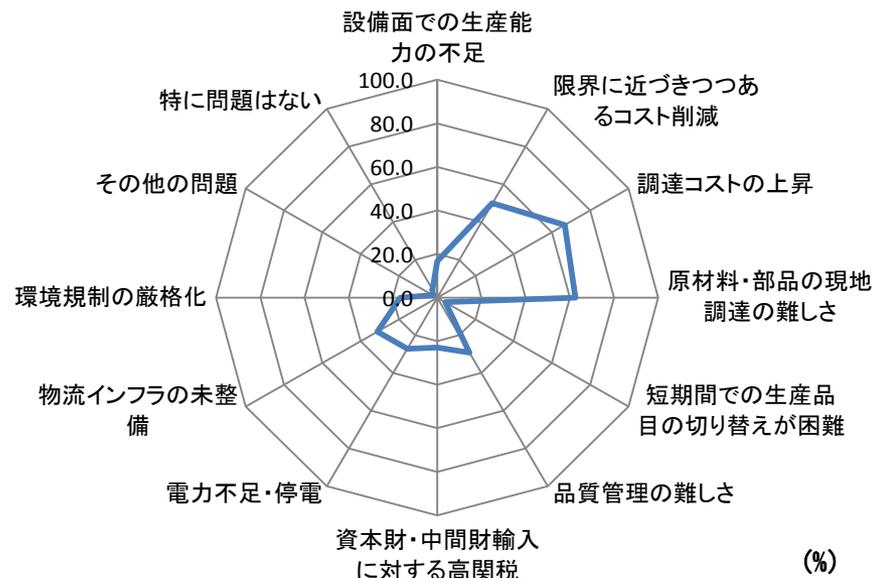
	有効回答	設備面での生産能力の不足	限界に近づきつつあるコスト削減	調達コストの上昇	原材料・部品の現地調達の難しさ	短期間での生産品目の切り替えが困難	品質管理の難しさ	資本財・中間財輸入に対する高関税	電力不足・停電	物流インフラの未整備	環境規制の厳格化	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	164	13.4	32.9	43.9	54.9	3.7	28.7	9.8	17.1	27.4	12.8	6.1	12.2
メキシコ	69	11.6	26.1	27.5	59.4	1.4	40.6	4.3	13.0	29.0	7.2	10.1	13.0
ベネズエラ	5	0.0	20.0	60.0	60.0	20.0	0.0	0.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	7	0.0	28.6	28.6	57.1	0.0	0.0	14.3	14.3	28.6	14.3	14.3	14.3
ペルー	11	27.3	9.1	36.4	27.3	0.0	18.2	0.0	0.0	27.3	18.2	0.0	36.4
チリ	14	14.3	28.6	50.0	21.4	7.1	21.4	0.0	0.0	0.0	28.6	7.1	14.3
ブラジル	48	16.7	50.0	66.7	62.5	4.2	29.2	22.9	27.1	31.3	16.7	2.1	4.2
アルゼンチン	10	10.0	40.0	50.0	60.0	10.0	0.0	10.0	40.0	40.0	10.0	0.0	20.0

II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

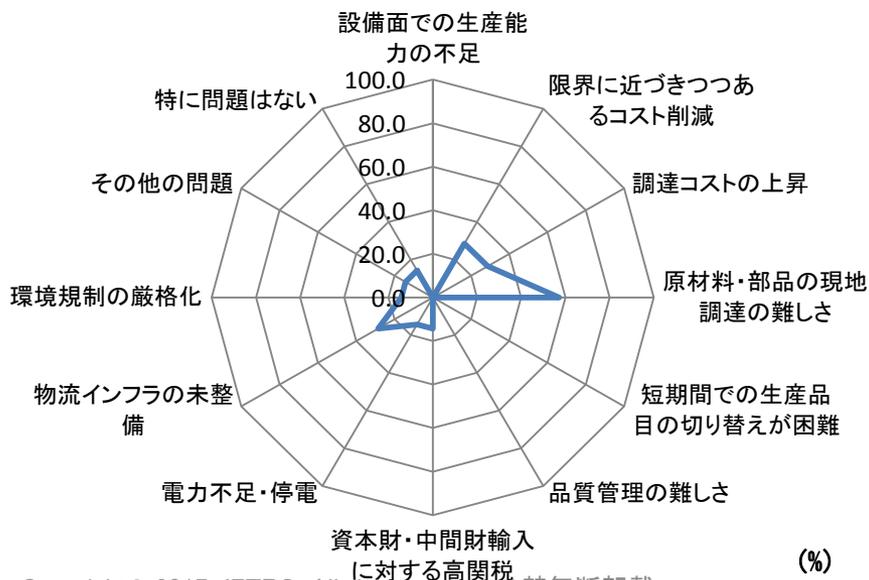
メキシコ(n=69)



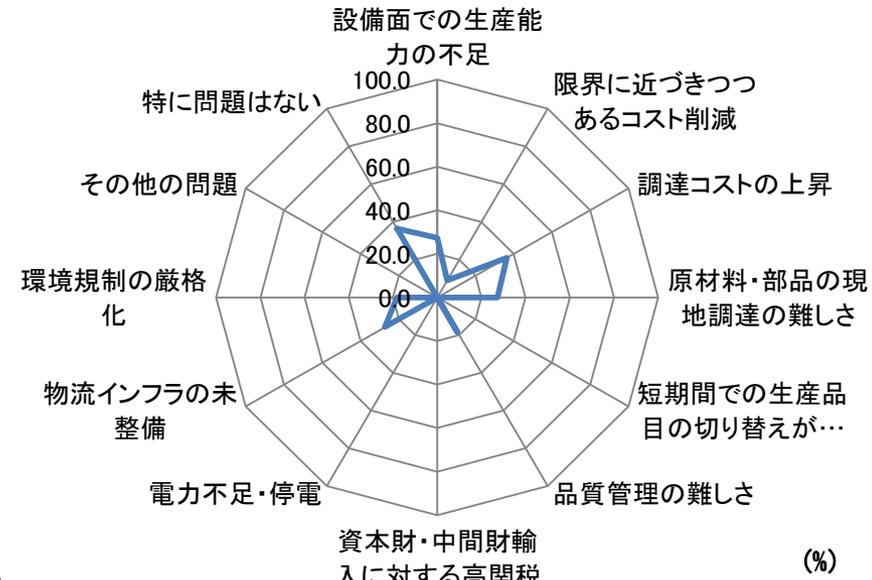
ブラジル(n=48)



コロンビア(n=7)

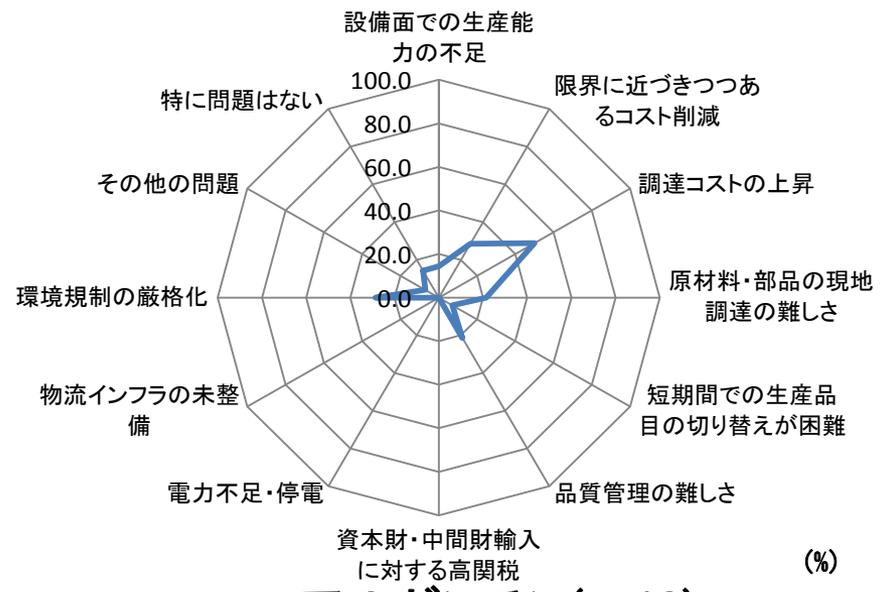


ペルー(n=11)

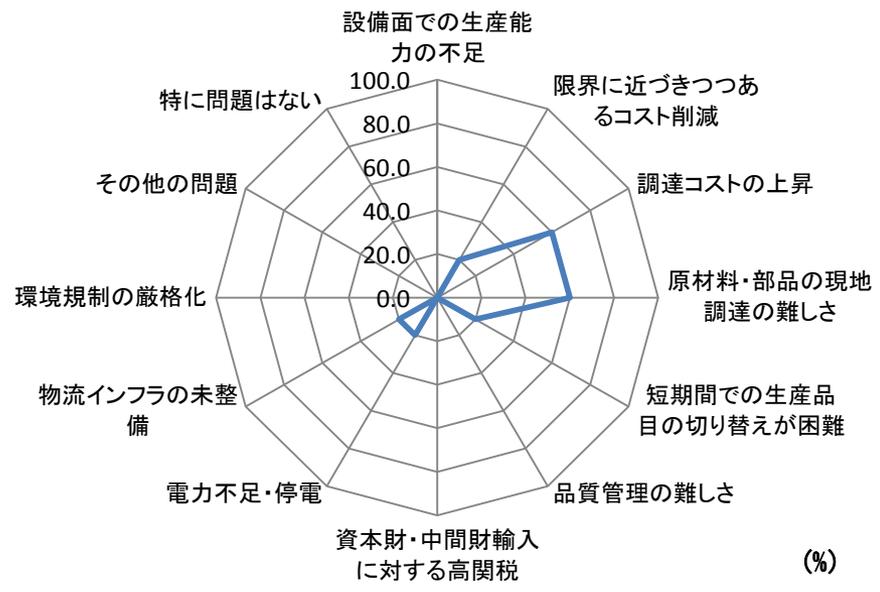


II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

チリ(n=14)



ベネズエラ(n=5)



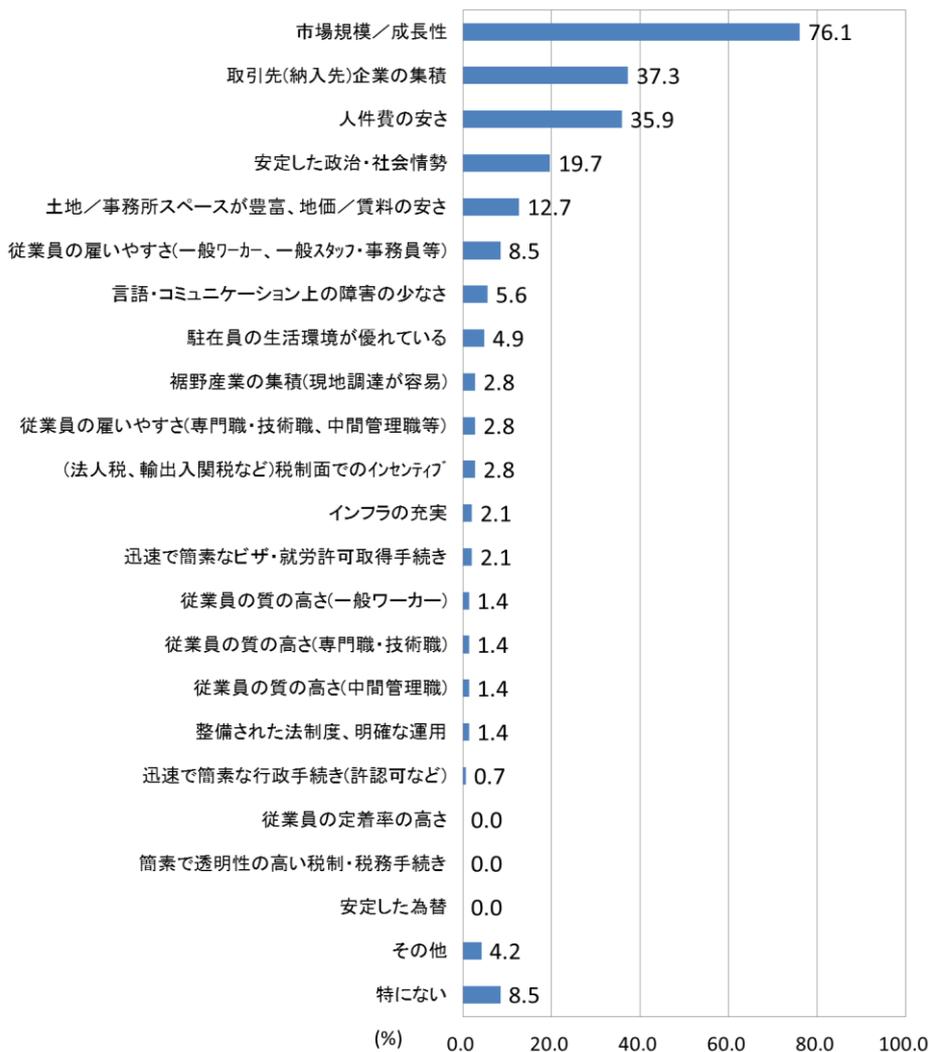
アルゼンチン(n=10)



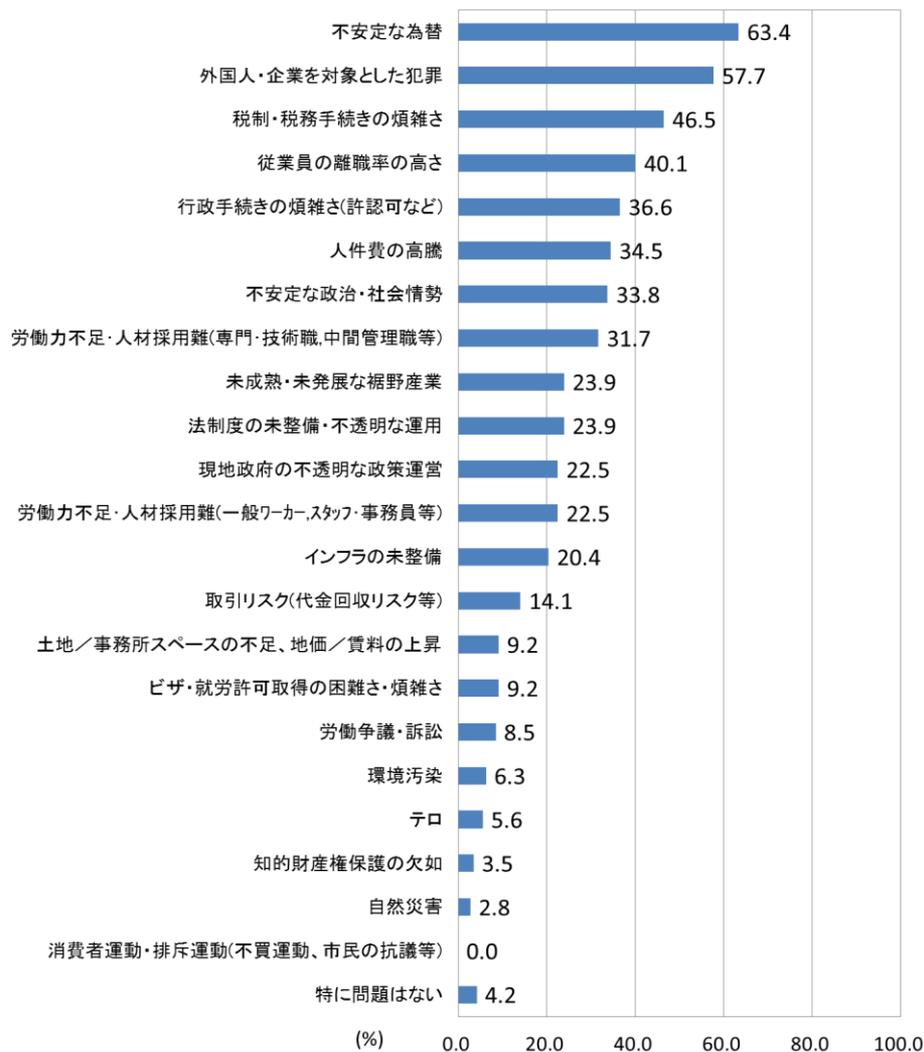
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～メキシコ～

■リスクでは「不安定な為替」の回答率が前回調査から急激に上昇(43.7% →63.4%)し、リスクのトップ項目となった。

投資環境面のメリット：メキシコ(n=142)



投資環境面のリスク：メキシコ(n=142)



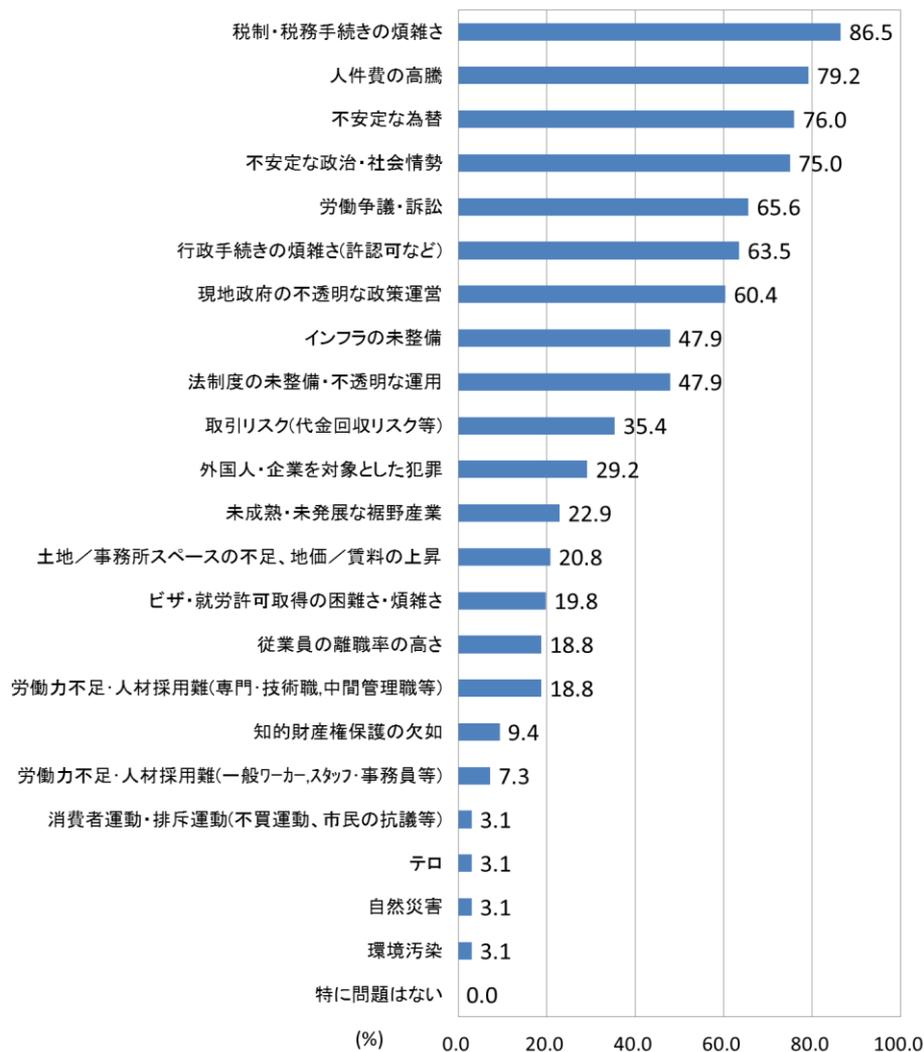
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ブラジル～

■「市場規模/成長性」の他に投資環境面のメリットを感じている企業が少ない。他方、税務面をはじめ、様々なリスクを指摘する声は依然として多い。

投資環境面のメリット：ブラジル(n=96)



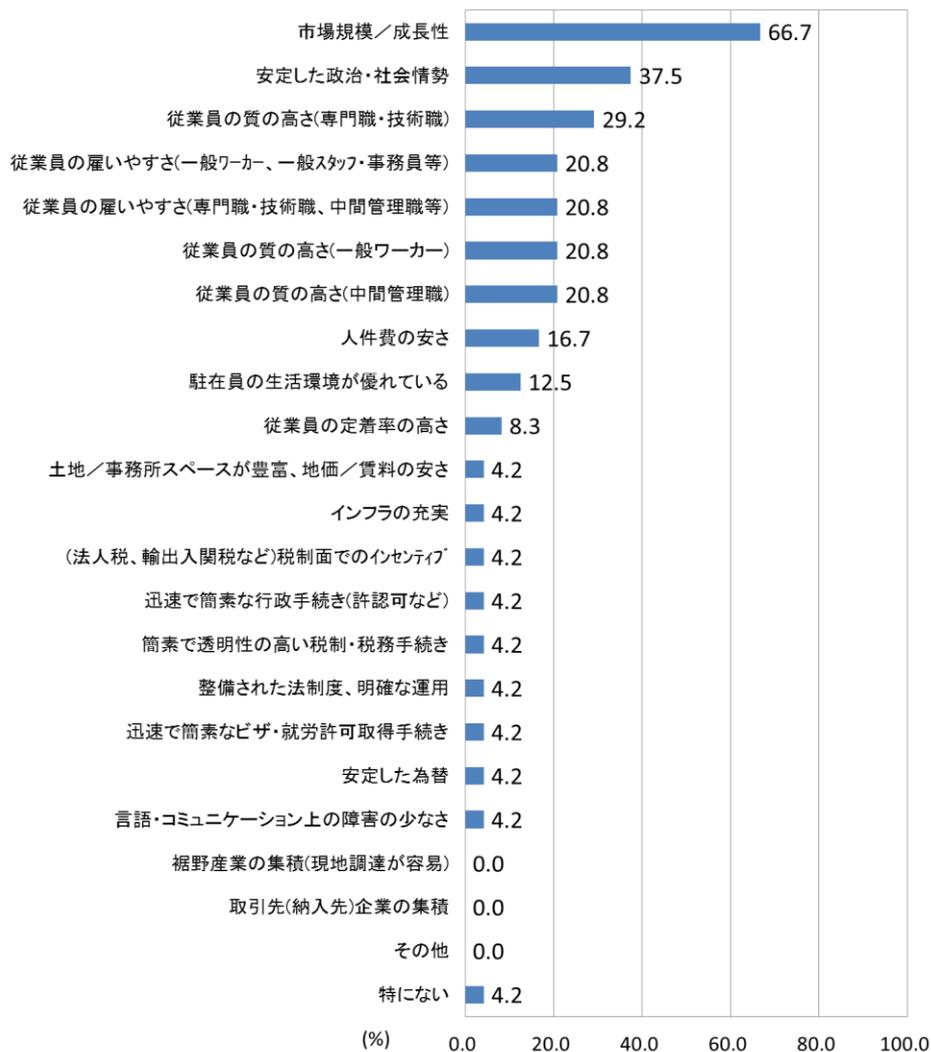
投資環境面のリスク：ブラジル(n=96)



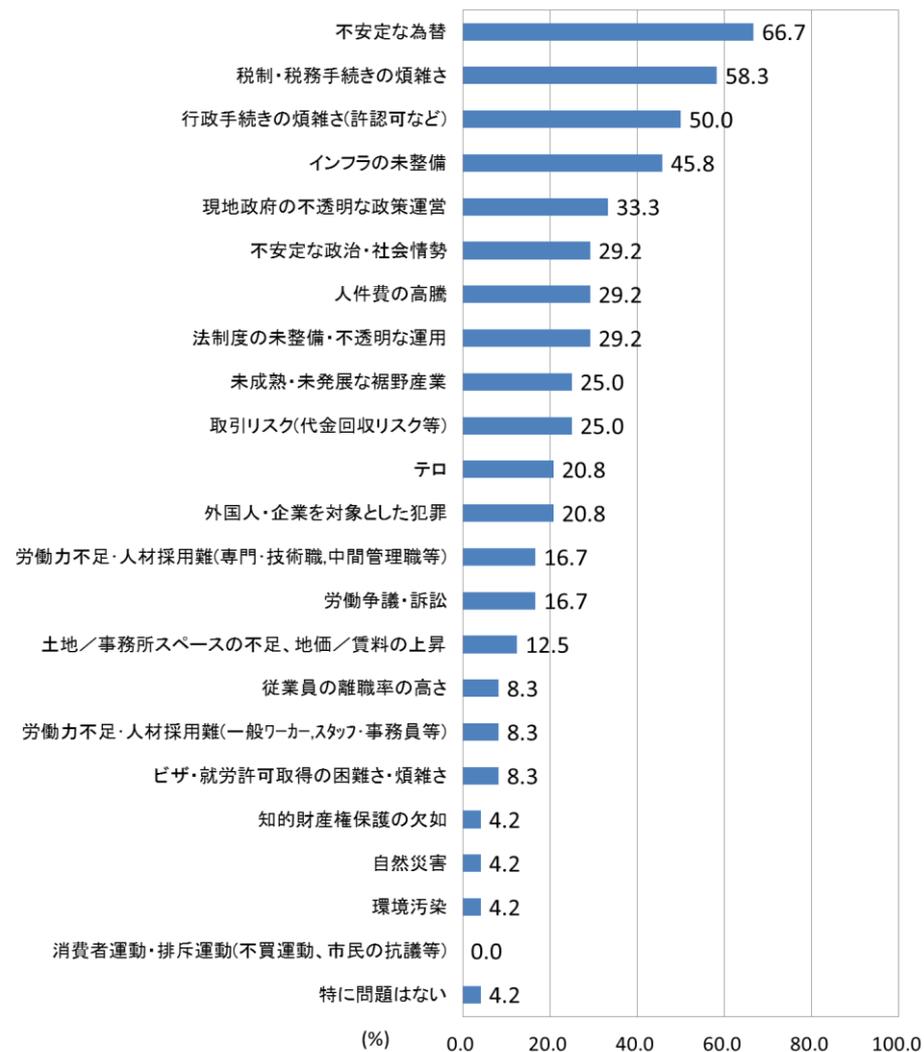
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～コロンビア～

■リスクでは、「テロ」の回答率が前回調査から大きく低下(33.3%→20.8%)し、回答率の高さも5位から11位に下がった。左翼ゲリラとの和平プロセスが進展していたことが背景にあるとみられる。

投資環境面のメリット：コロンビア(n=24)



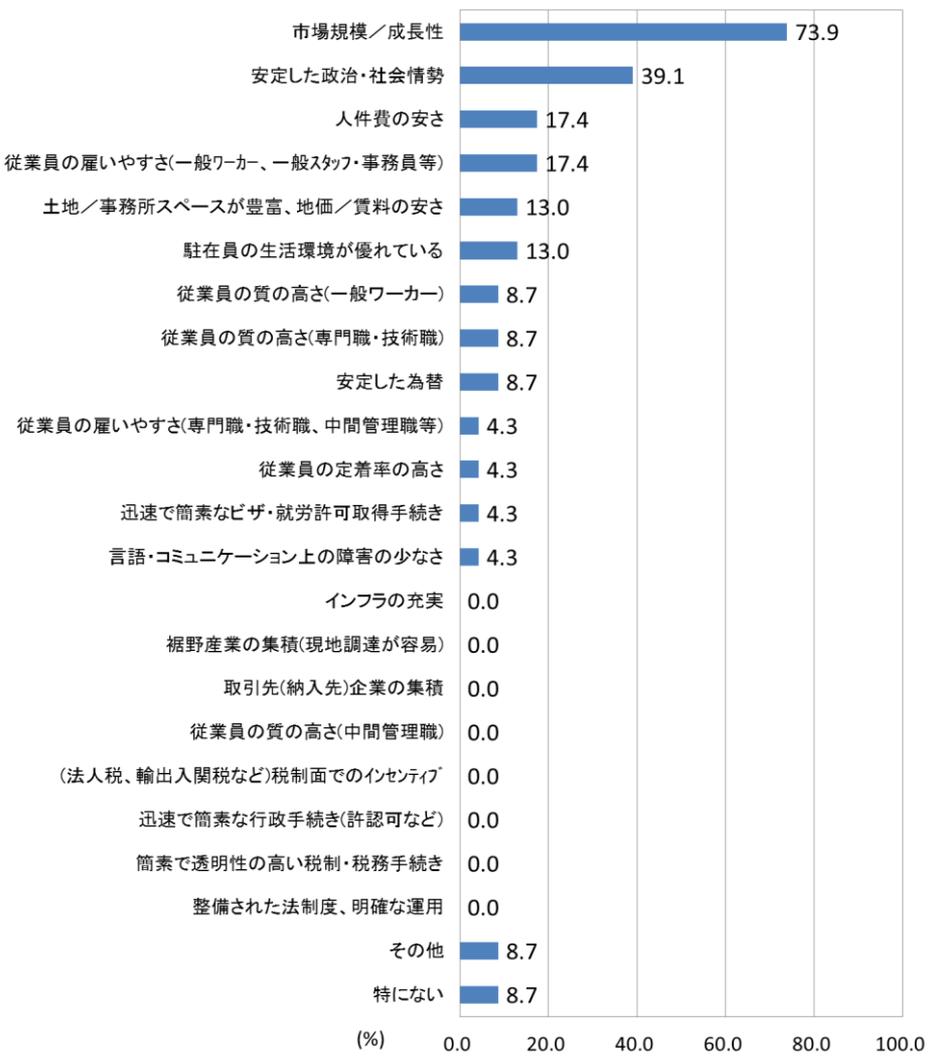
投資環境面のリスク：コロンビア(n=24)



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～

■ 安定したマクロ経済を背景に「市場規模/成長性」をメリットと回答する企業の割合が前回調査から大きく増加した(64.0%→73.9%)

投資環境面のメリット：ペルー(n=23)



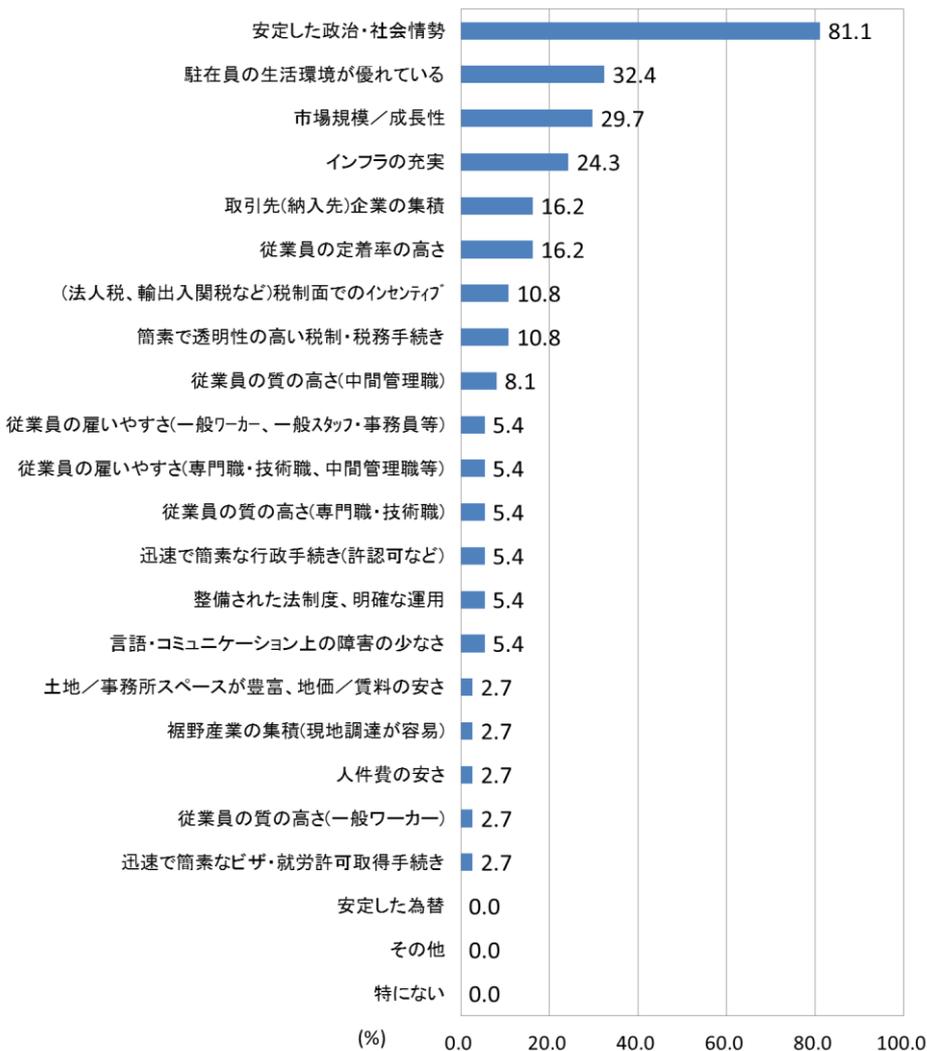
投資環境面のリスク：ペルー(n=23)



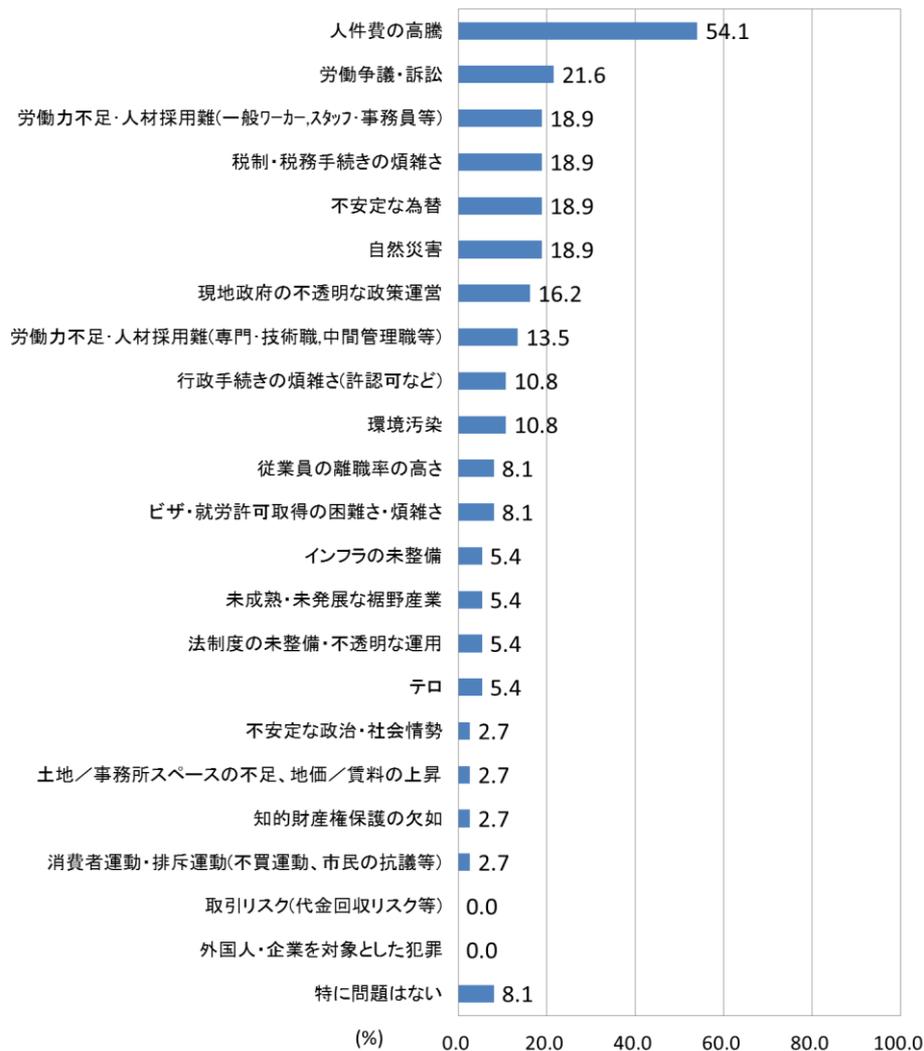
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～チリ～

■ 日本との租税条約の締結を受けて「税制・税務手続きの煩雑さ」をリスクとして捉える割合が前回調査に比べて大きく低下した(35.1%→18.9%)。

投資環境面のメリット：チリ(n=37)



投資環境面のリスク：チリ(n=37)



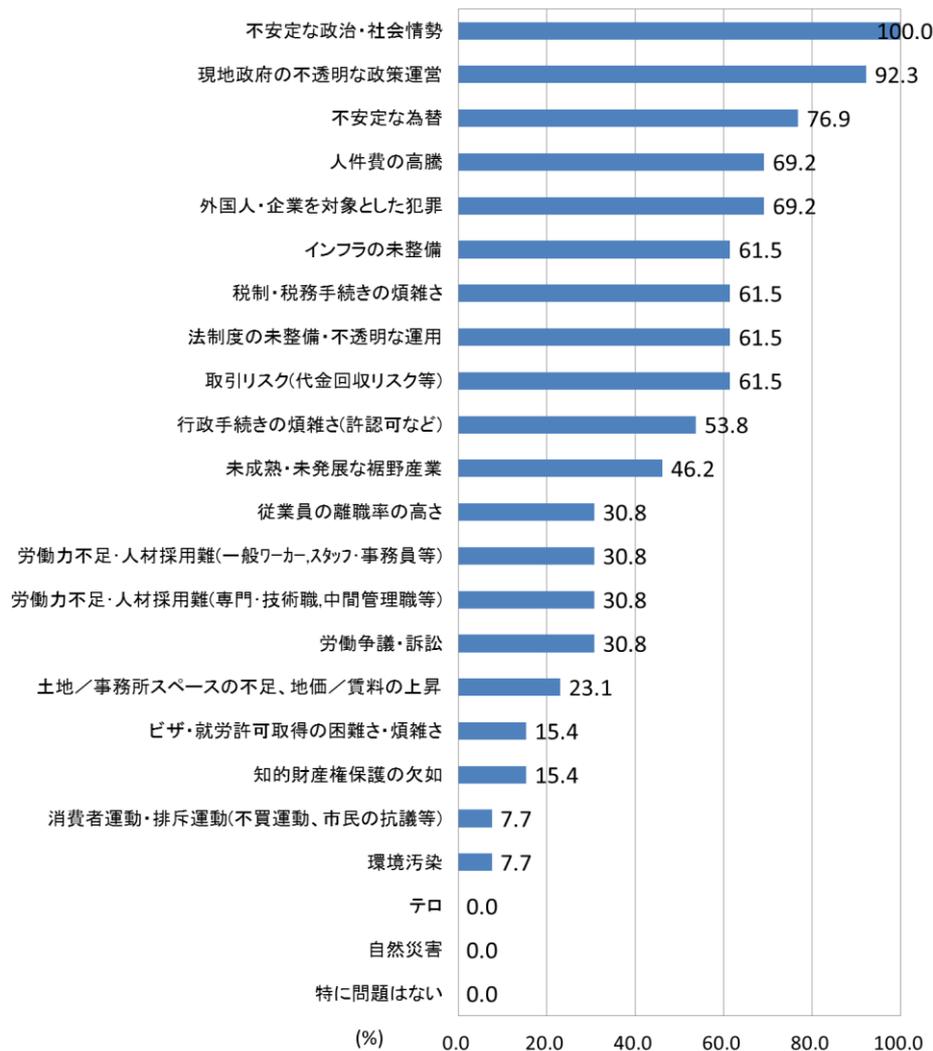
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ベネズエラ～

■ベネズエラでは、不安定な政治・経済情勢を受けて、投資環境にメリットを見出せないとの声が多い。リスクとして挙げる項目は多岐に渡っている。

投資環境面のメリット：ベネズエラ(n=13)



投資環境面のリスク：ベネズエラ(n=13)

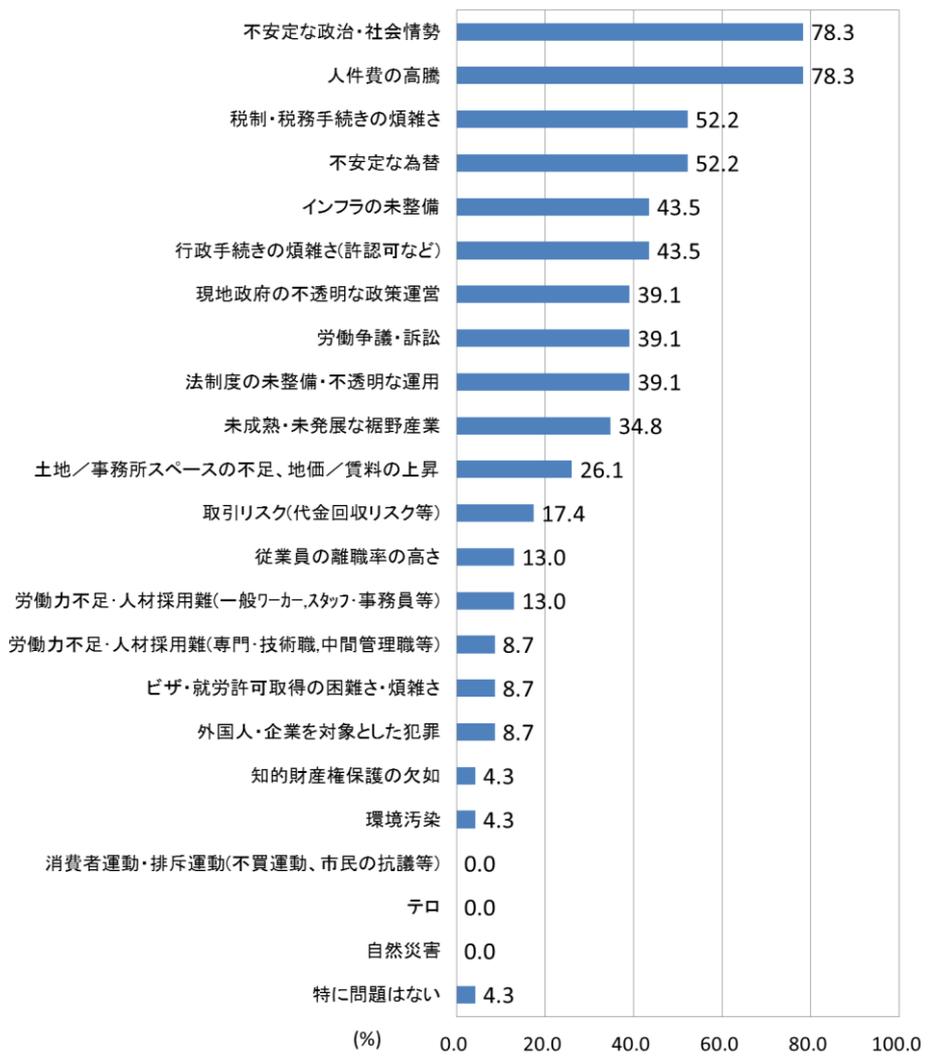


■ 経済政策の転換を契機に「現地政府の不透明な政策運営」や「不安定な為替」などのリスクを挙げる企業の比率が前回調査に比べて大幅に低下した（それぞれ90.3%→39.1%、90.3%→52.2%）。

投資環境面のメリット：アルゼンチン(n=23)



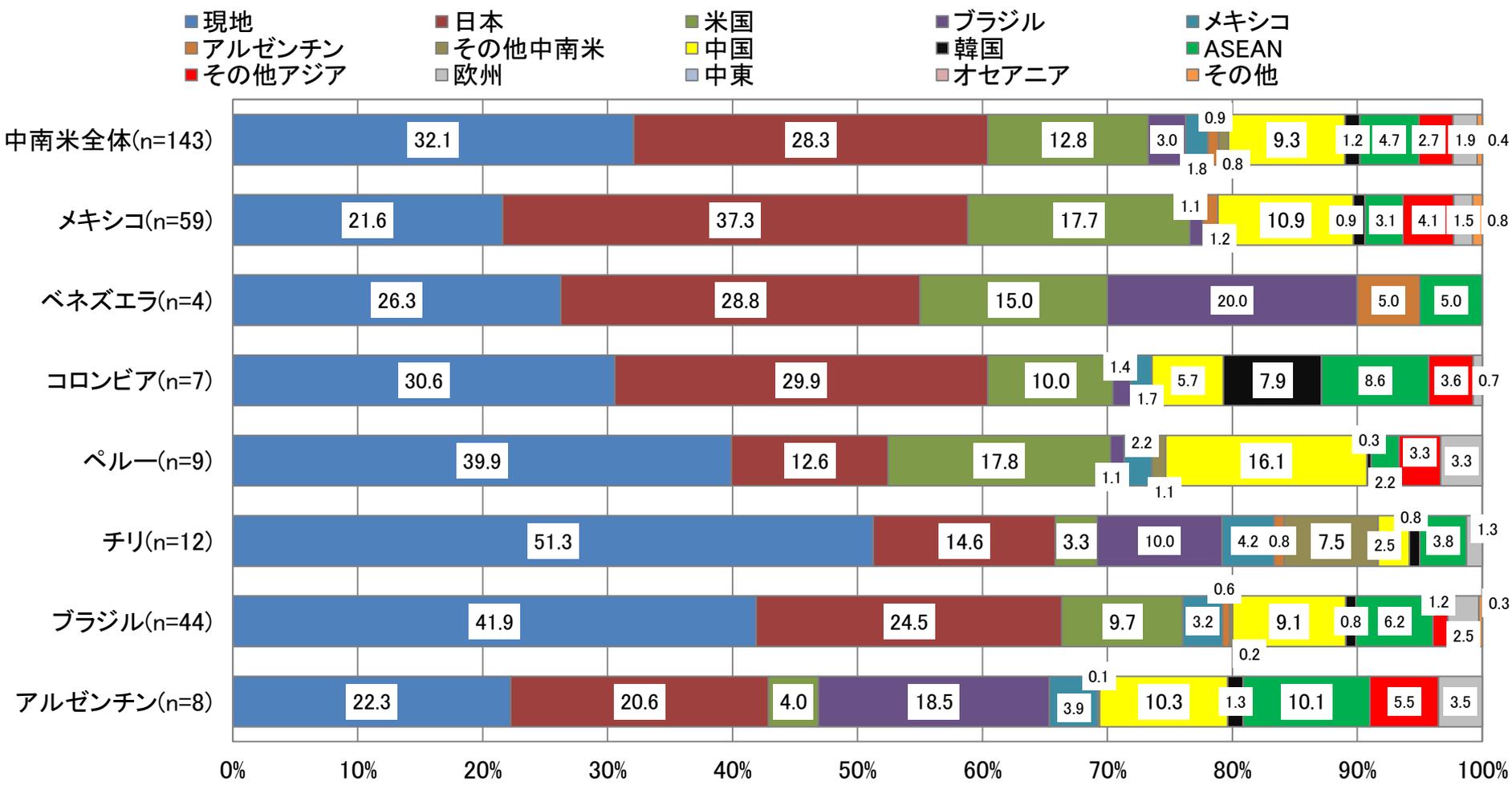
投資環境面のリスク：アルゼンチン(n=23)



II - 6 - (1) 原材料・部品の調達状況：調達先の内訳

■ 中南米全体では、部品・原材料を現地で調達する比率が最も高く、日本、米国と続いた。
 ■ 食品加工業の多いペルー、チリでは現地調達の割合が高い。

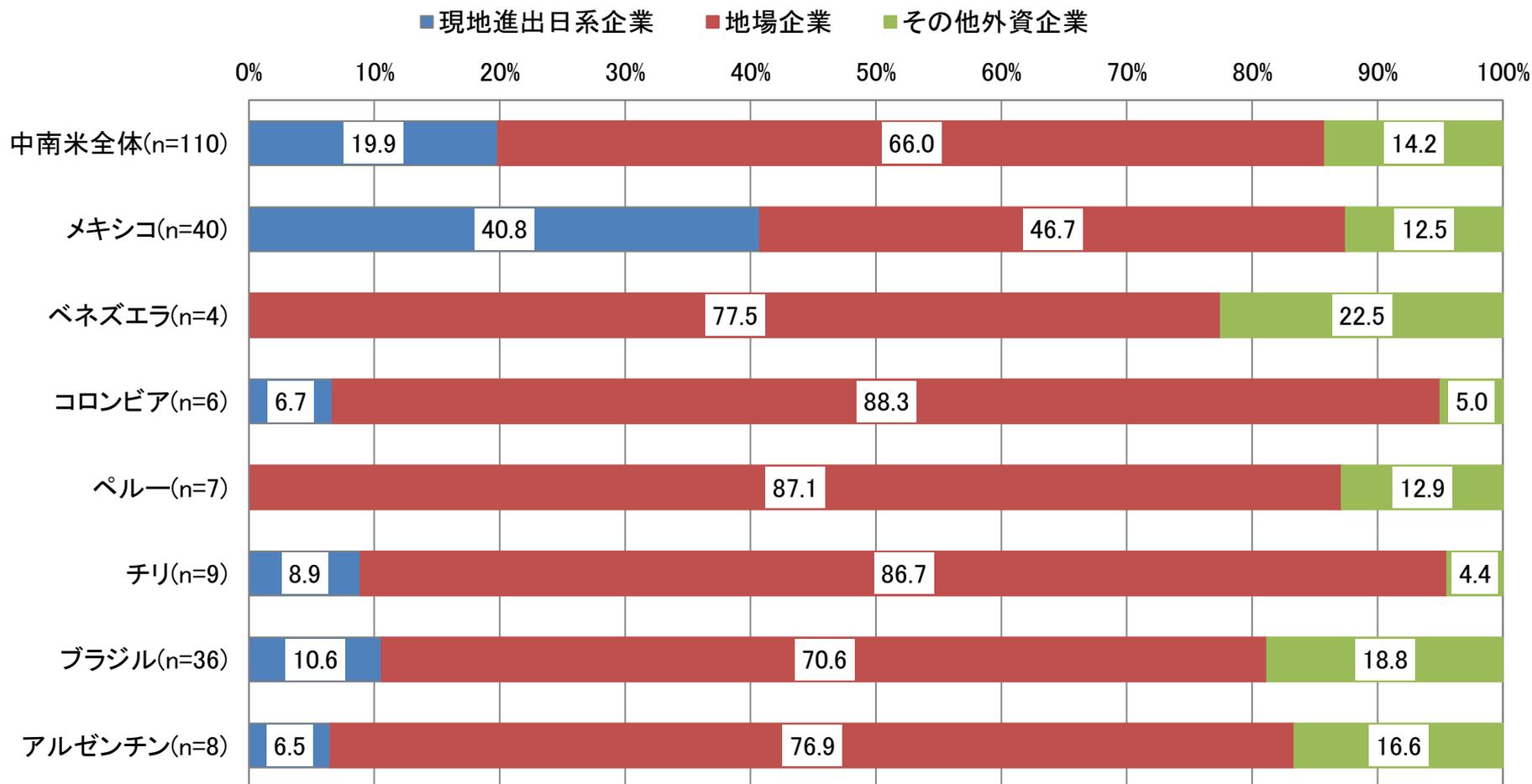
部品・原材料の調達先の内訳



II - 6 - (2) 原材料・部品の調達状況：調達先の内訳〔現地〕

- 中南米全体では、現地からの部品・原材料の調達のうち、最も割合が高いのが地場企業からの調達（66.0%）、続いて現地進出日系企業（19.9%）、その他外資企業（14.2%）となっている。
- 二次サプライヤー（Tier2）の進出が多いメキシコでは現地進出日系企業からの調達比率が他国に比べて高い。

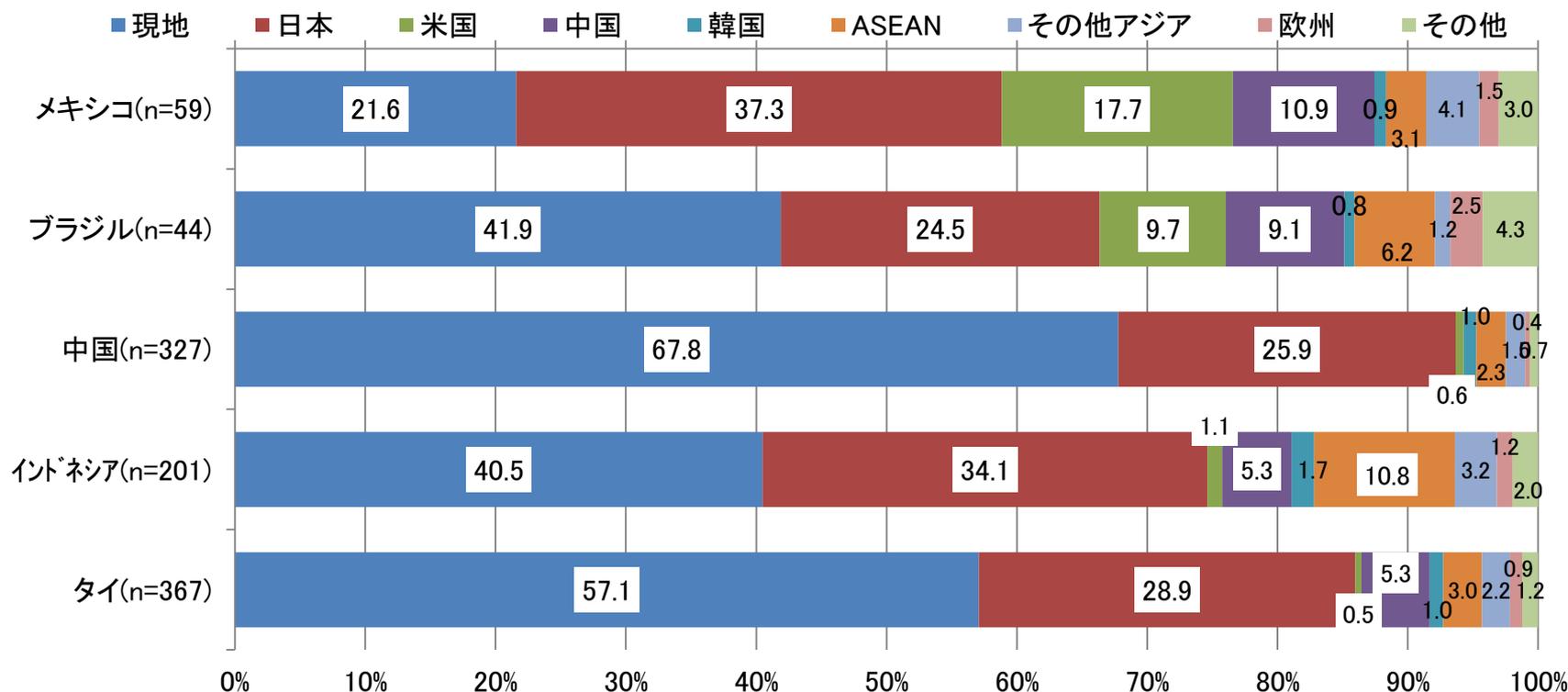
部品・原材料の調達先の内訳〔現地〕



II - 6 - (3) 原材料・部品の調達状況：メキシコ～自動車生産国との比較～

- 北米でサプライチェーンを構築していること、地場企業からの調達が困難な部材が多いことから、メキシコ進出日系企業の現地調達率は依然として低い。
- メキシコに進出している日系自動車組み立てメーカー（OEM）や自動車部品メーカー（Tier1、Tier2）にとっては、地場企業から調達が困難な部品・原材料が多く、現地での部品・原材料の調達はアジアの水準に届いていない。

進出日系企業の部品・原材料の調達先（地域別）

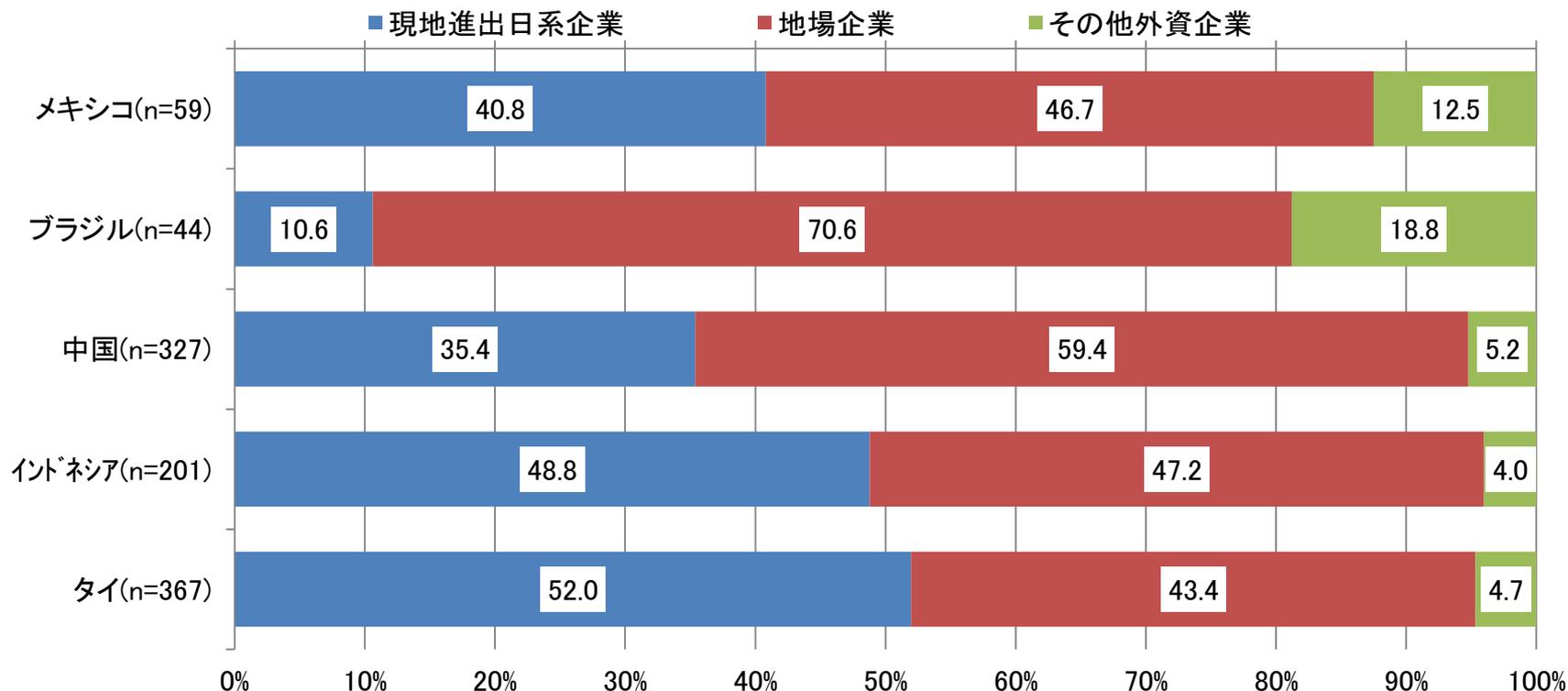


（出所）「2016年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」、「2016年度中南米進出日系企業実態調査」

II - 6 - (3) 原材料・部品の調達状況：メキシコ～自動車生産国との比較～

■在庫を持たない、部品・原材料調達先の（日本への）一極集中を避けることなどを目的にOEMの現地調達志向は高い。また、メキシコ進出日系企業が現地進出日系企業から部品・原材料を調達する割合は、タイ進出日系企業と比べて低い。そのため、メキシコ進出日系企業に部品・原材料を供給する日系サプライヤーの事業拡大余地は大きいとみられる。

進出日系企業の部品・原材料の現地調達先の資本国籍内訳

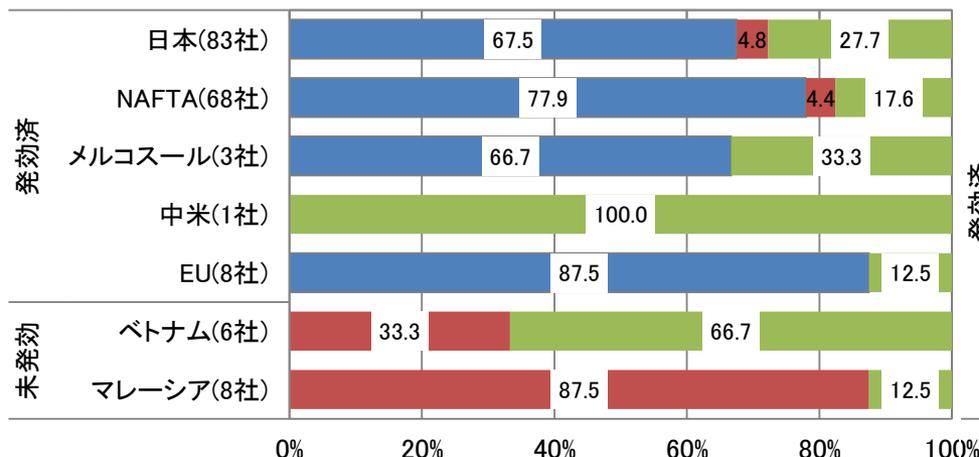


(出所)「2016年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」、「2016年度中南米進出日系企業実態調査」

■メキシコではFTA/EPAを積極活用する企業が多い。日墨EPA、NAFTA、メルコスールの利用が多い。

メキシコへの輸入

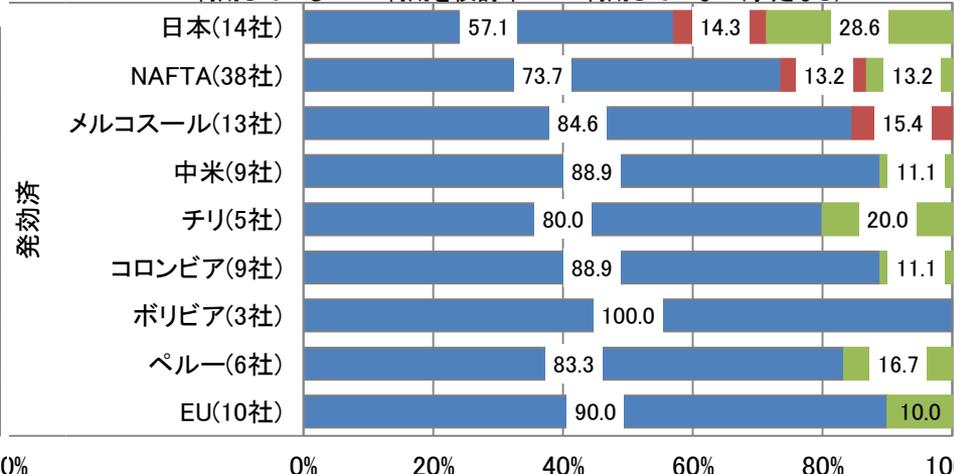
■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)



(注) 発効済のチリ、コロンビア、ボリビア、ペルー、未発効のオーストラリア、ニュージーランドは有効回答なし

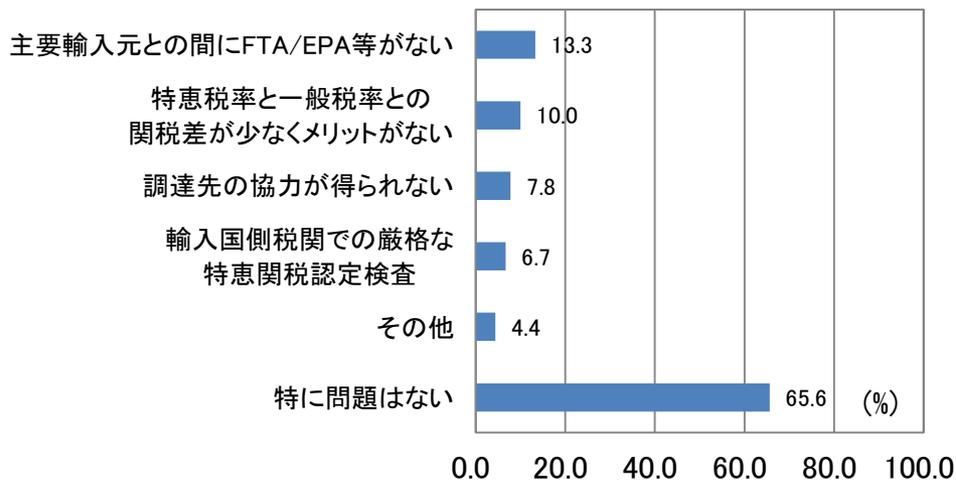
メキシコからの輸出

■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)

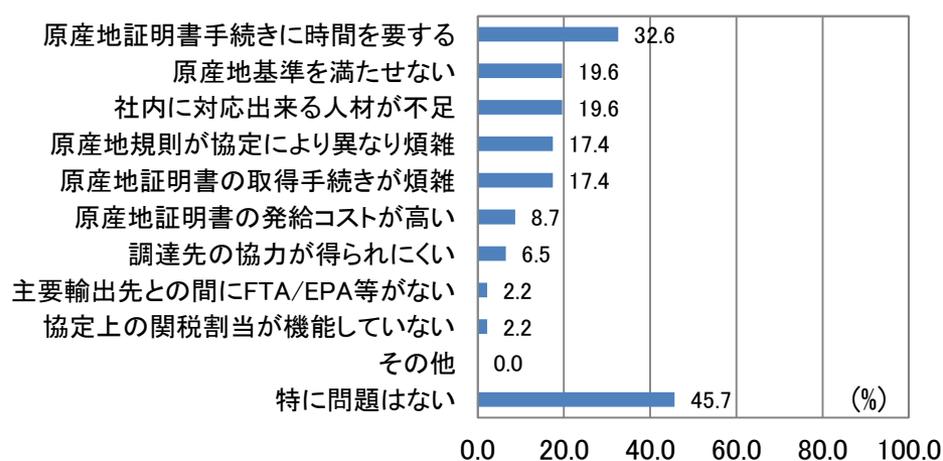


(注) 未発効のベトナム、マレーシア、オーストラリア、ニュージーランドは有効回答なし。メルコスール(南米南部共同市場)はアルゼンチン、ブラジル、パラグアイ、ウルグアイ、ベネズエラ

FTA活用にあたっての輸入面の問題点：メキシコ(n=90)



FTA活用にあたっての輸出面の問題点：メキシコ(n=46)

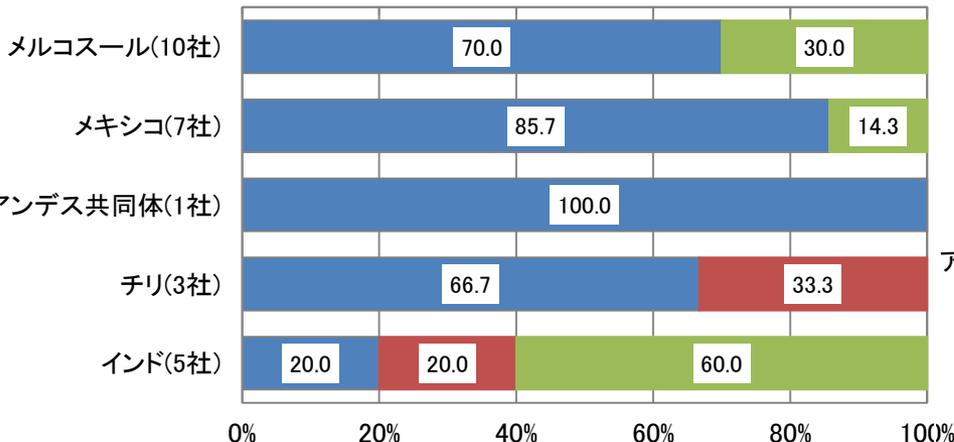


II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点: ブラジル

■ 政府による既存の通商協定拡大の動きを背景に輸出入ともに貿易協定の利用が増えている。

ブラジルへの輸入

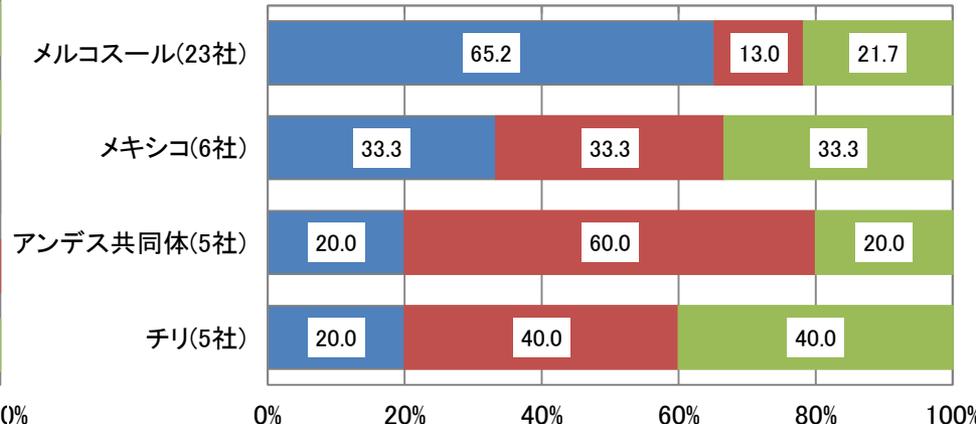
■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)



(注) 全て発効済。アンデス共同体はボリビア、コロンビア、エクアドル、ペルー

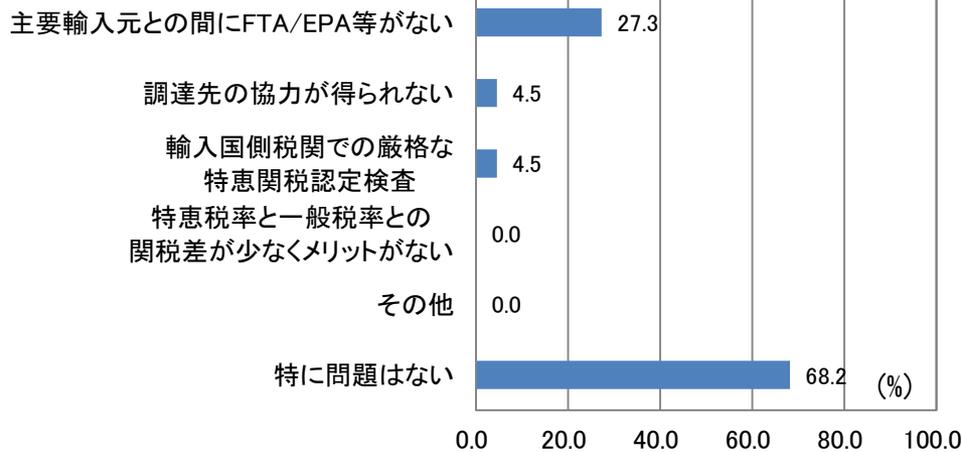
ブラジルからの輸出

■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)

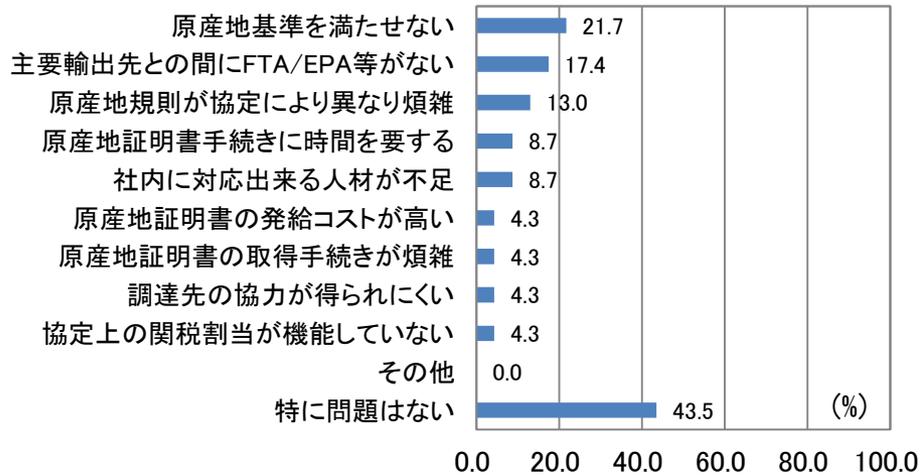


(注) 発効済のインドは有効回答なし

FTA活用にあたっての輸入面の問題点: ブラジル(n=22)



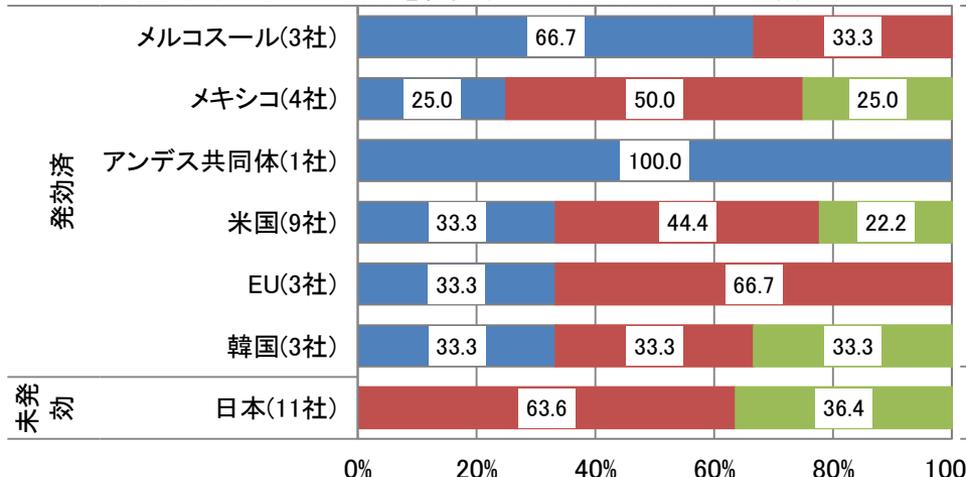
FTA活用にあたっての輸出面の問題点: ブラジル(n=23)



■交渉中の日本とのEPAに期待する声が多い。2016年7月に発効した韓国とのFTAも活用されている。

コロンビアへの輸入

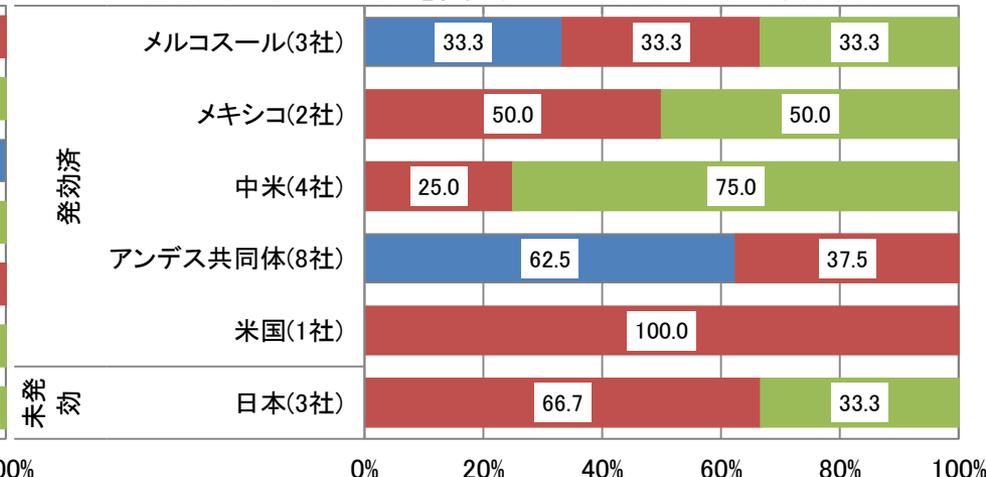
■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)



(注)発効済の中米、チリ、カナダ、EFTAは有効回答なし

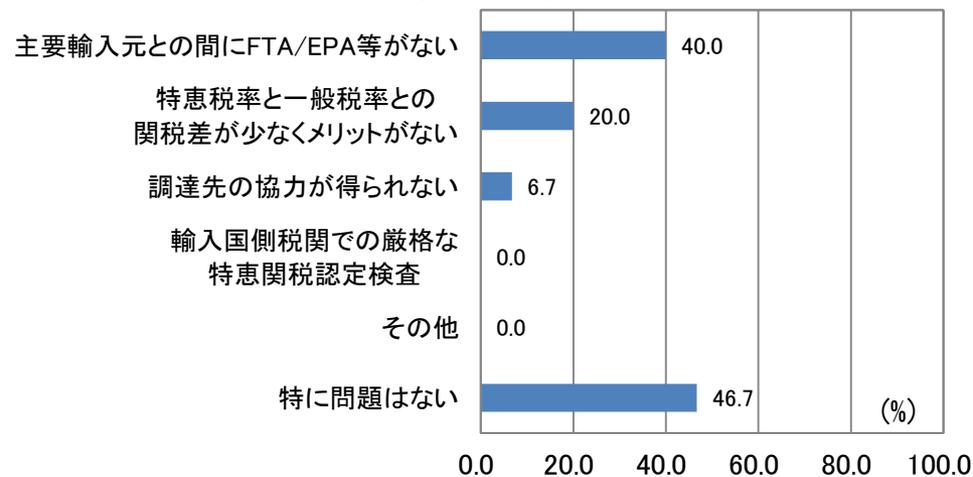
コロンビアからの輸出

■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)

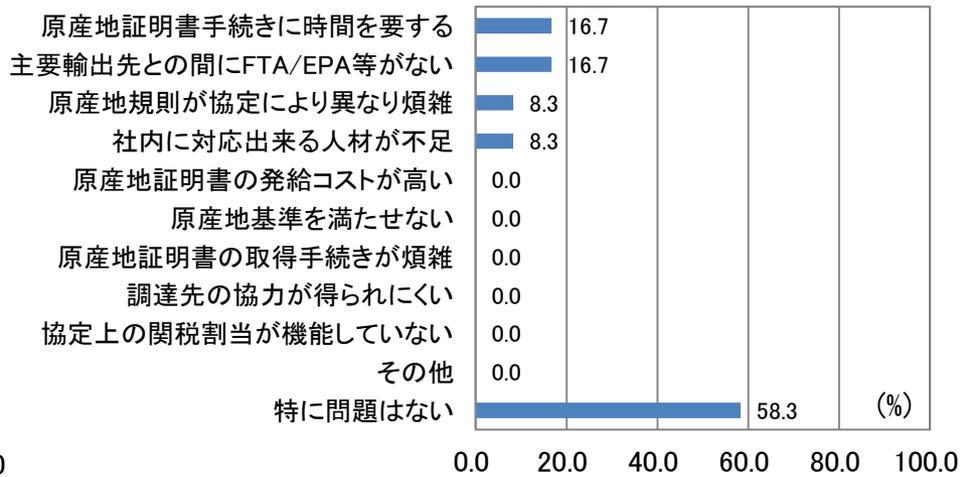


(注)発効済のチリ、カナダ、EU、EFTA、韓国は有効回答なし

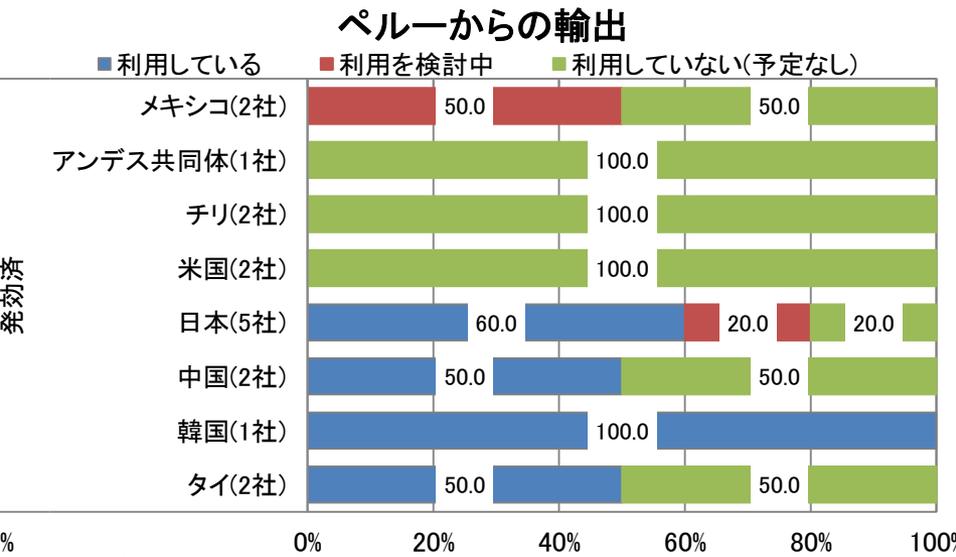
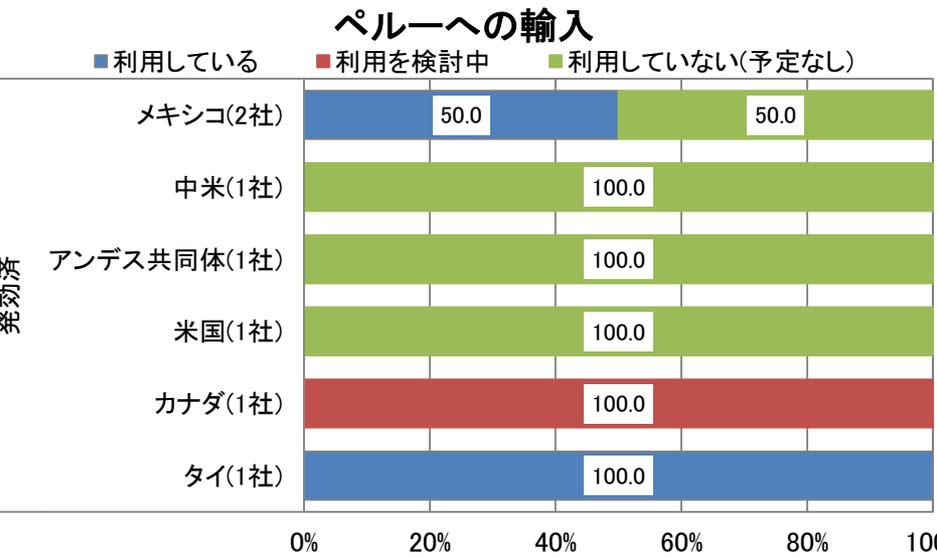
FTA活用にあたっての輸入面の問題点:コロンビア(n=15)



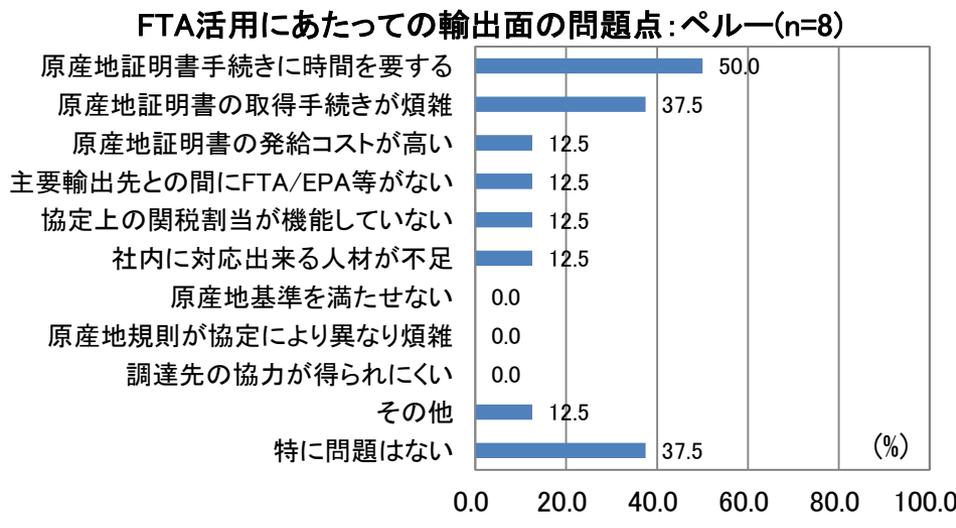
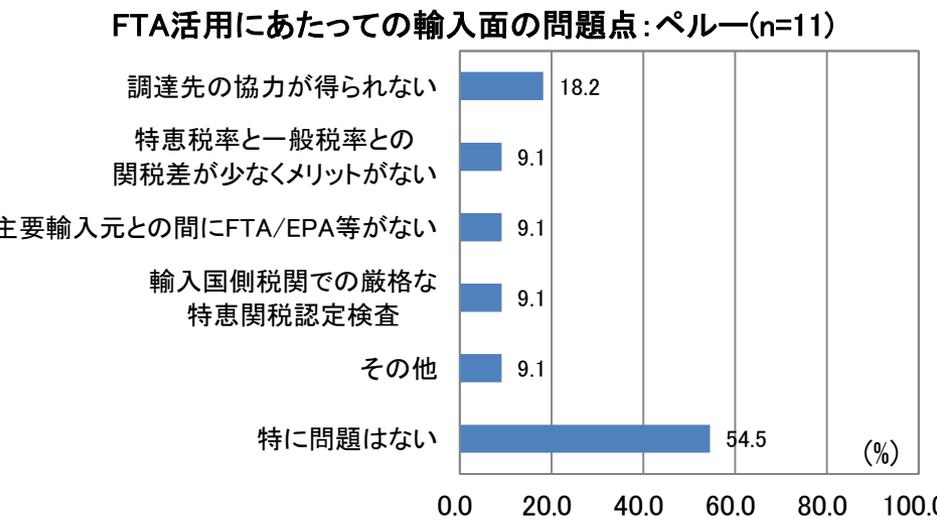
FTA活用にあたっての輸出面の問題点:コロンビア(n=12)



■ 対アジア輸出にFTA/EPAを活用する企業が多い。

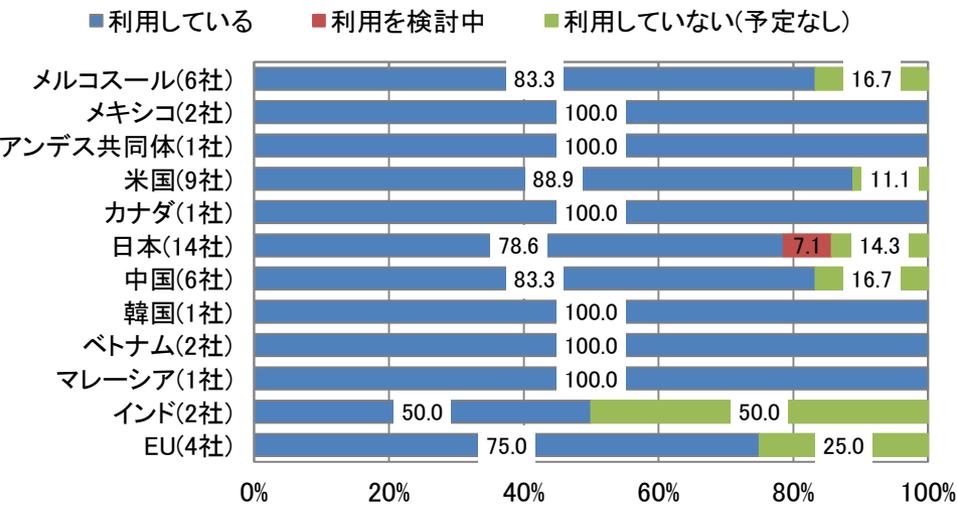


(注) 発効済のメルコスール、チリ、日本、韓国、中国、EU、EFTA、未発効のベトナム、マレーシア、オーストラリア、ニュージーランドは有効回答なし



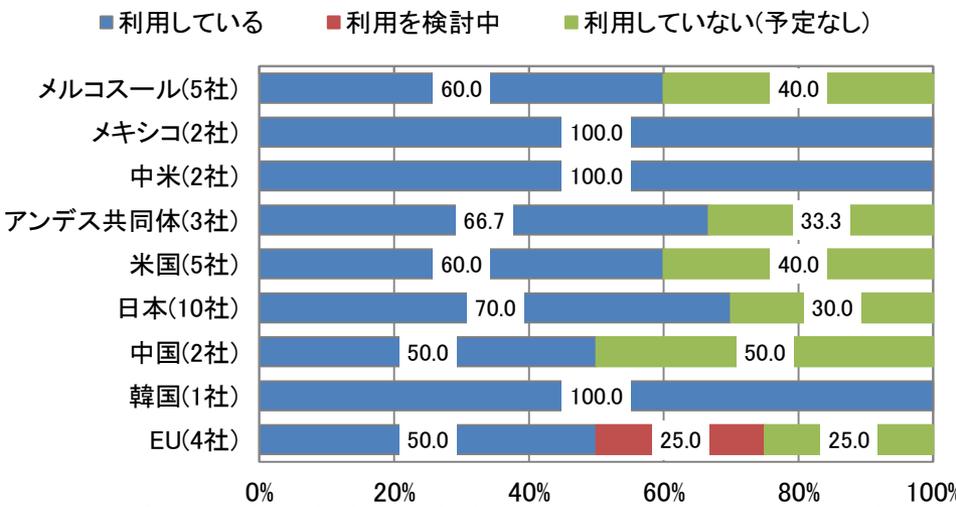
■ 特に輸入でFTA/EPAが活用されている。チリ側の特惠関税認定検査を問題点とする声が増えた。

チリへの輸入



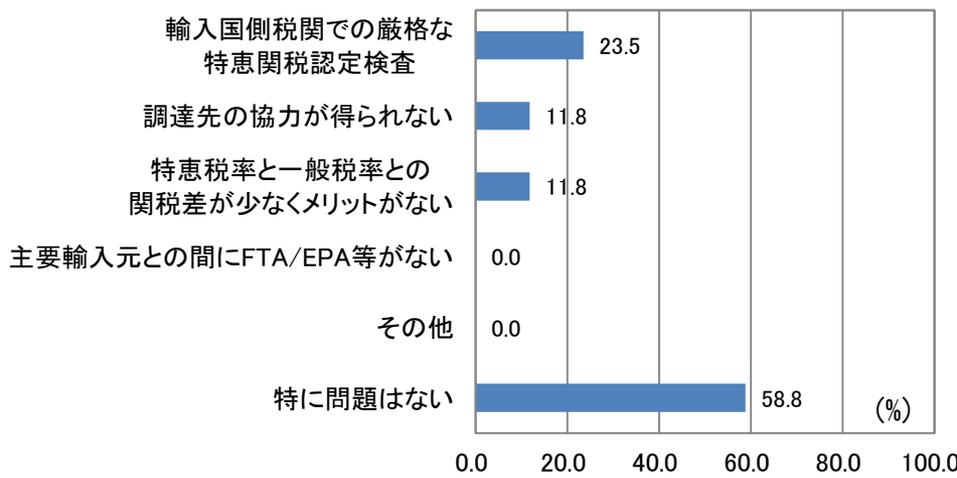
(注) 上記は全て発効済。発効済の中米、EFTA、トルコは有効回答なし

チリからの輸出

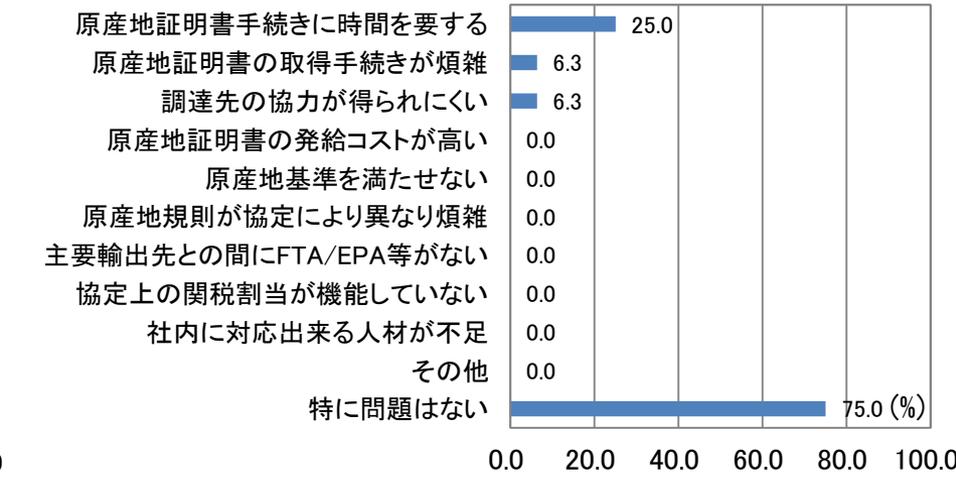


(注) 上記は全て発効済。発効済のカナダ、ベトナム、マレーシア、インド、EFTA、トルコは有効回答なし

FTA活用にあたっての輸入面の問題点：チリ(n=17)



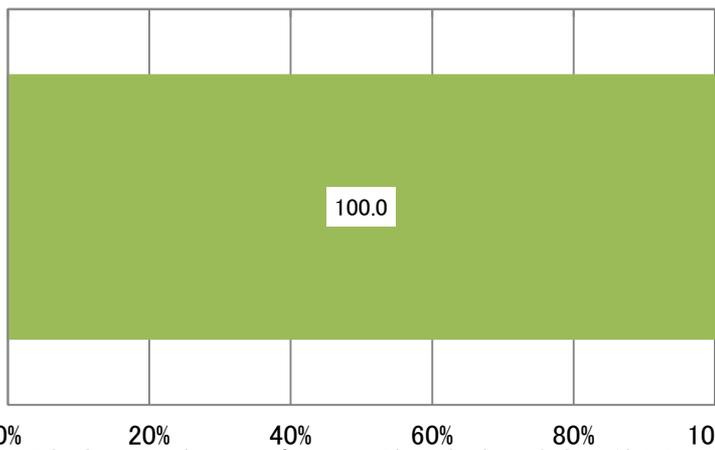
FTA活用にあたっての輸出面の問題点：チリ(n=16)



■ベネズエラでは、FTA/EPAを活用する企業は少ない。

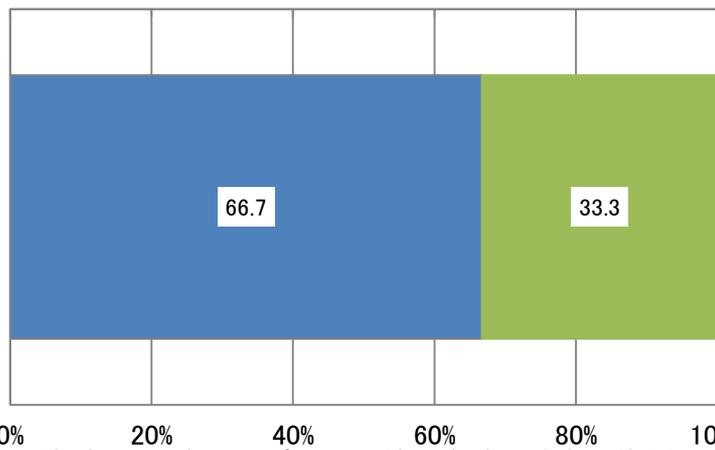
ベネズエラへの輸入

■利用している ■利用を検討中 ■利用していない(予定なし)



ベネズエラからの輸出

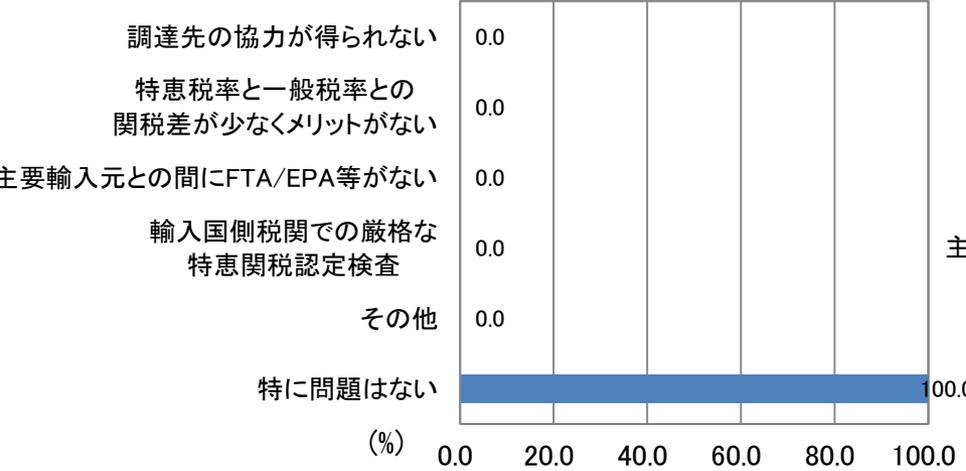
■利用している ■利用を検討中 ■利用していない(予定なし)



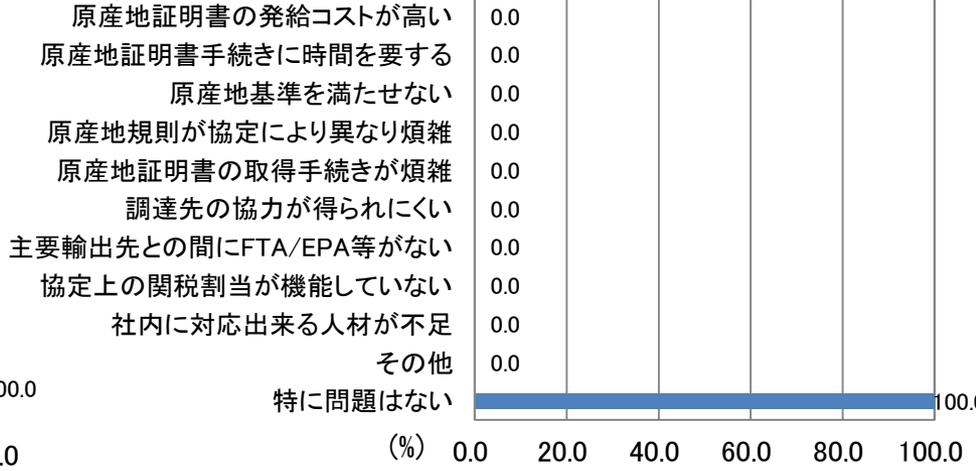
(注)上記は発効済。発効済のコロンビア、チリ、ペルー、エクアドル、ボリビアは有効回答なし

(注)上記は発効済。発効済のコロンビア、チリ、ペルー、エクアドル、ボリビアは有効回答なし

FTA活用にあたっての輸入面の問題点:ベネズエラ(n=2)



FTA活用にあたっての輸出面の問題点:ベネズエラ(n=3)

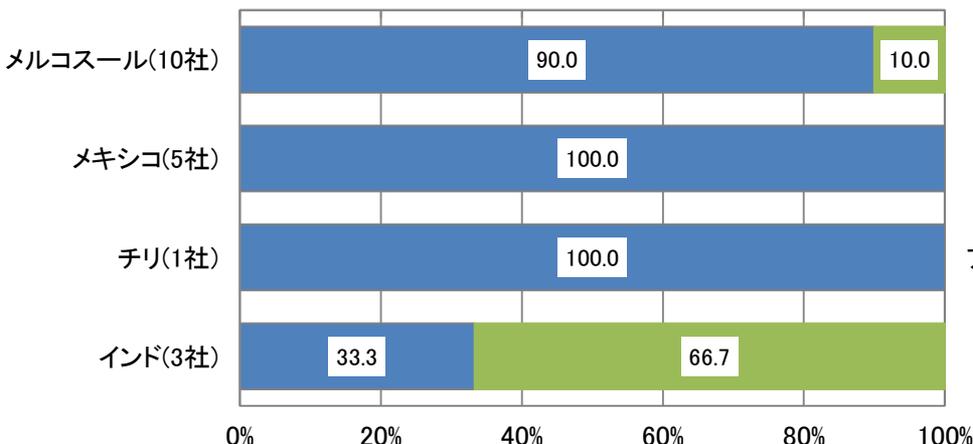


II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点: アルゼンチン

■アルゼンチンでは、メルコスールを利用する企業が多い。

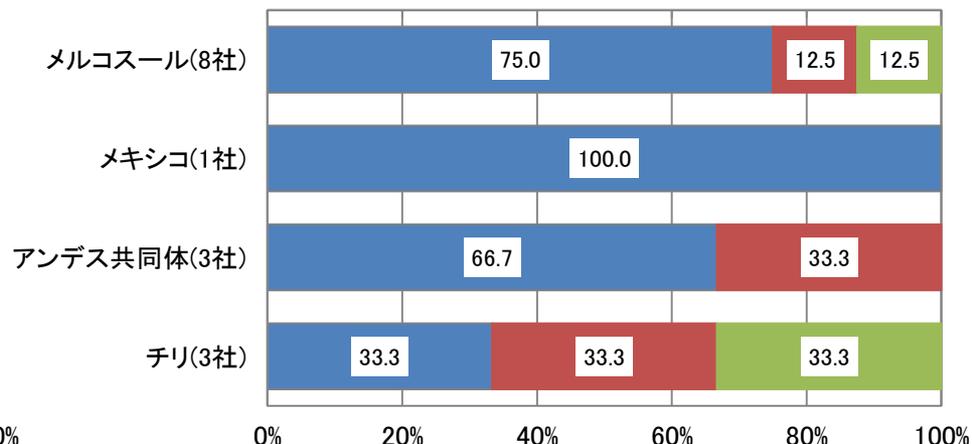
アルゼンチンへの輸入

■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)



アルゼンチンからの輸出

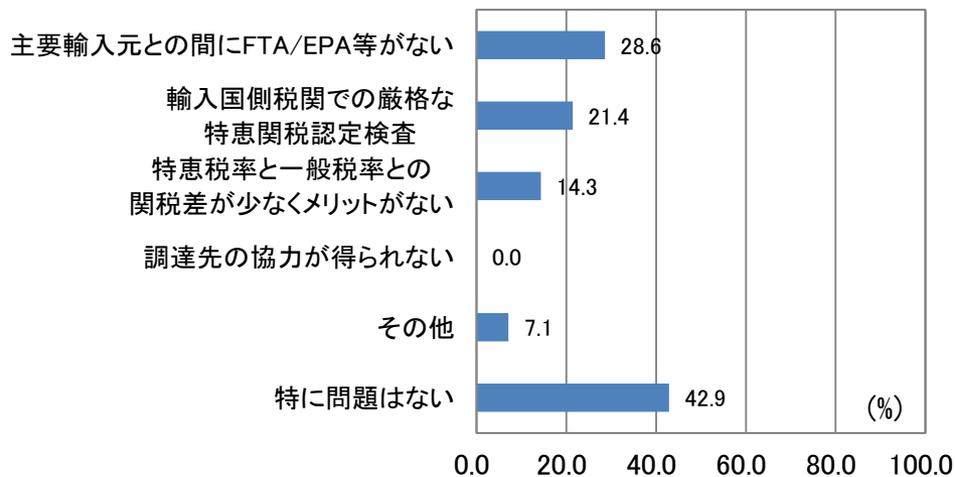
■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)



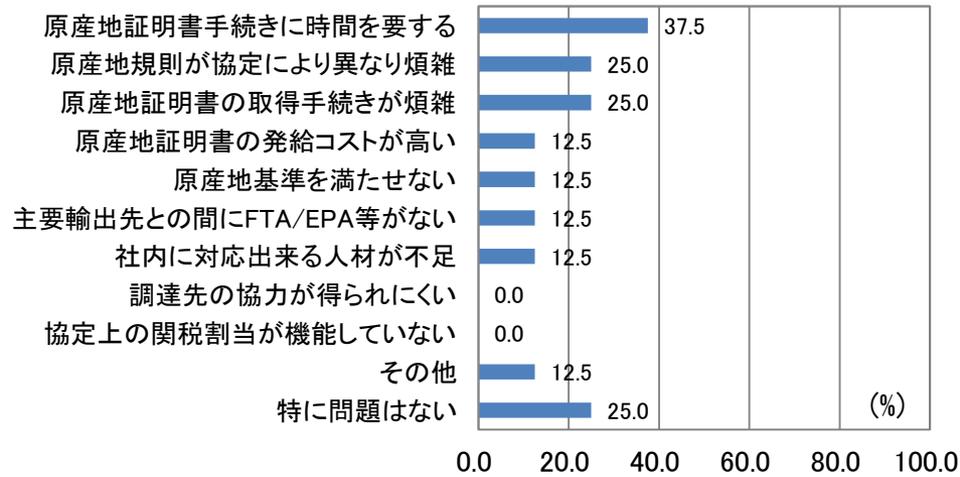
(注) 上記は全て発効済。発効済のアンデス共同体は有効回答なし

(注) 上記は全て発効済。発効済のインドは有効回答なし

FTA活用にあたっての輸入面の問題点: アルゼンチン(n=14)

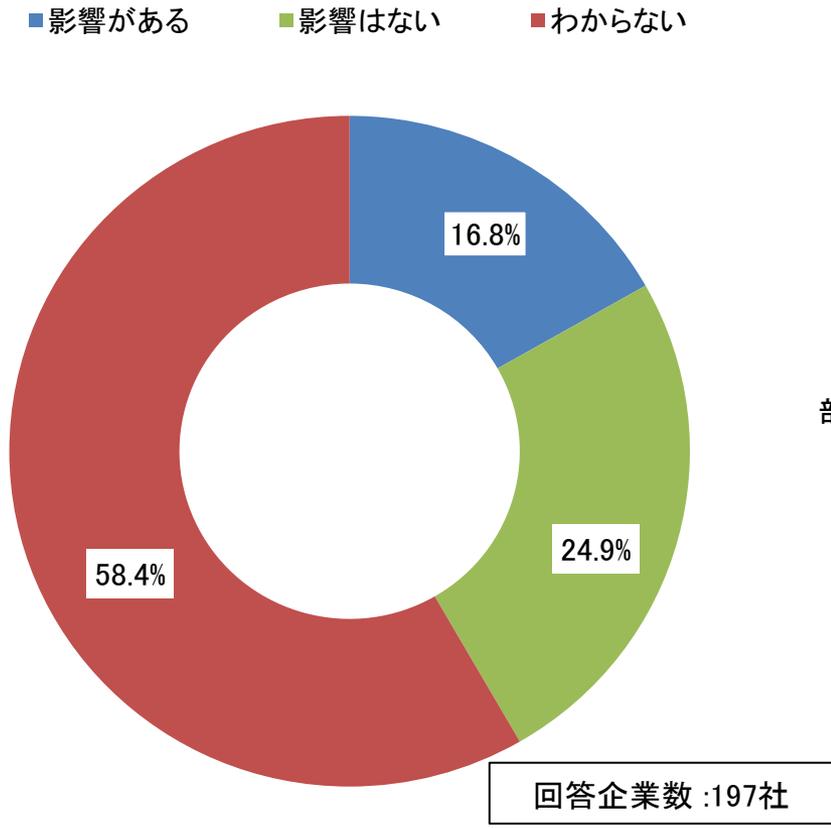


FTA活用にあたっての輸出面の問題点: アルゼンチン(n=8)

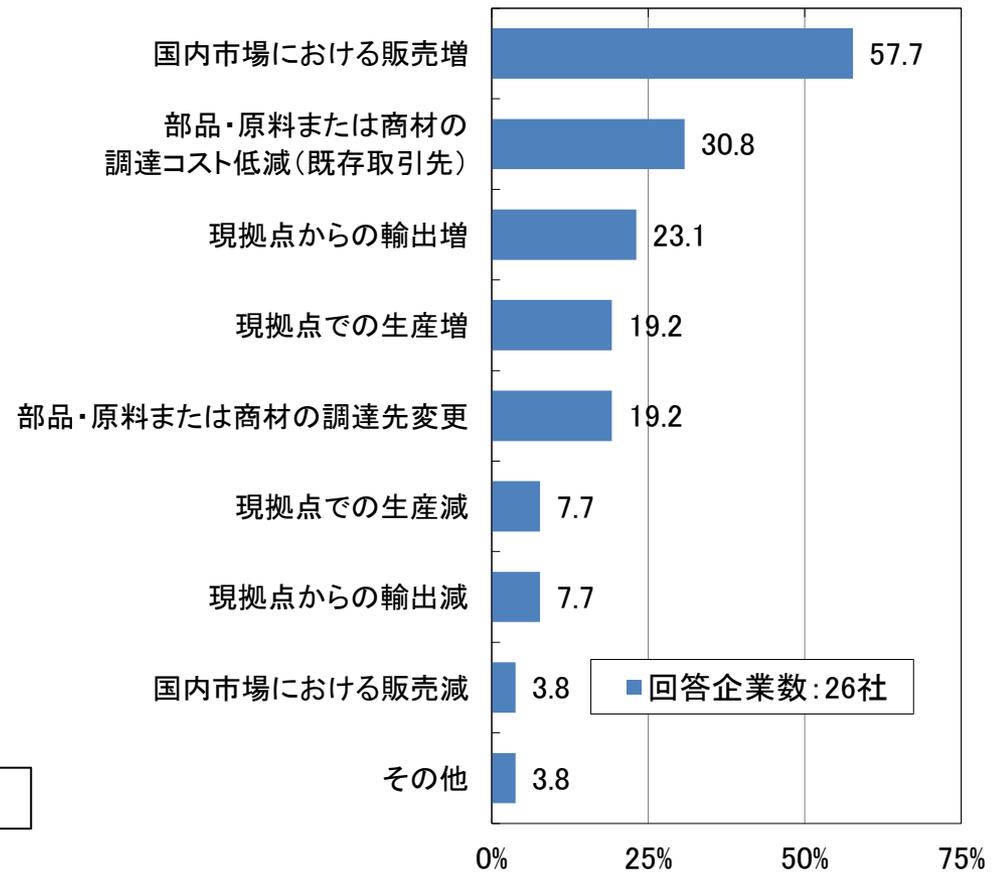


■本調査を実施した時点では、各国の市場における販売増に期待すると回答した企業の比率が約6割に達した。

TPP発効による影響



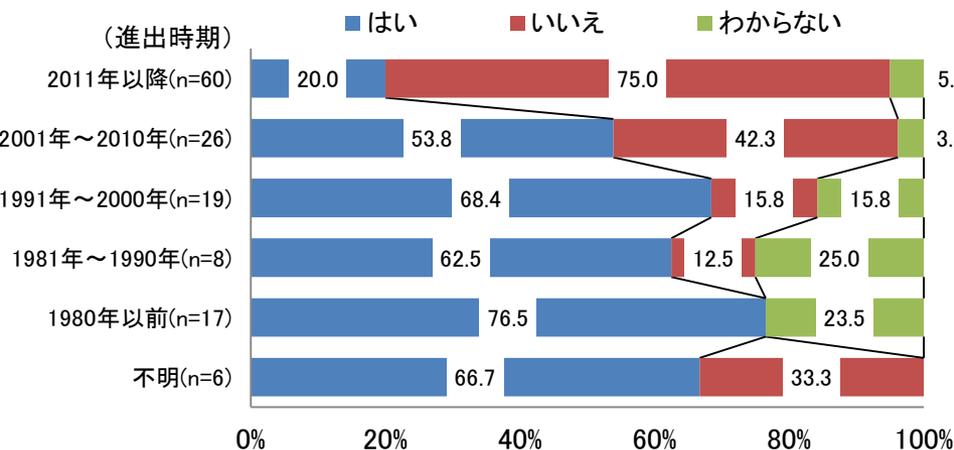
TPP発効による具体的な影響(複数回答)



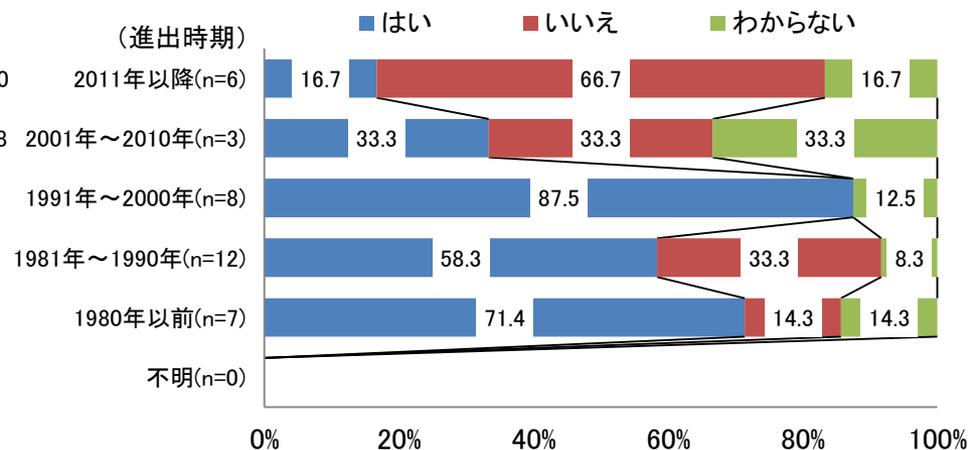
II - 8 - (1) 初期投下資本の回収状況

■ 初期投下資本を回収できているかどうかについて尋ねたところ、太平洋同盟加盟国(メキシコ、コロンビア、ペルー、チリ)ではメルコスール加盟国(ブラジル、アルゼンチン、ベネズエラ)に比べて比較的短い期間で初期投資を回収できている様子がみられた。

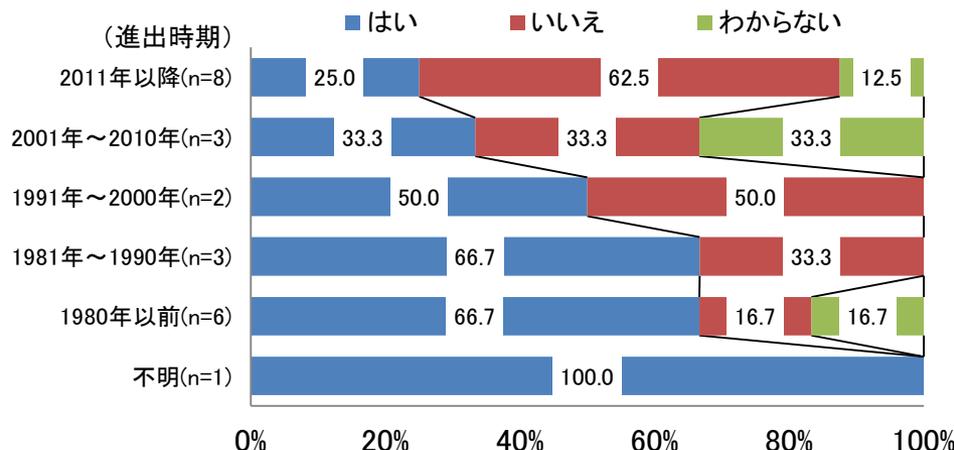
初期投下資本は回収できたか(メキシコ)



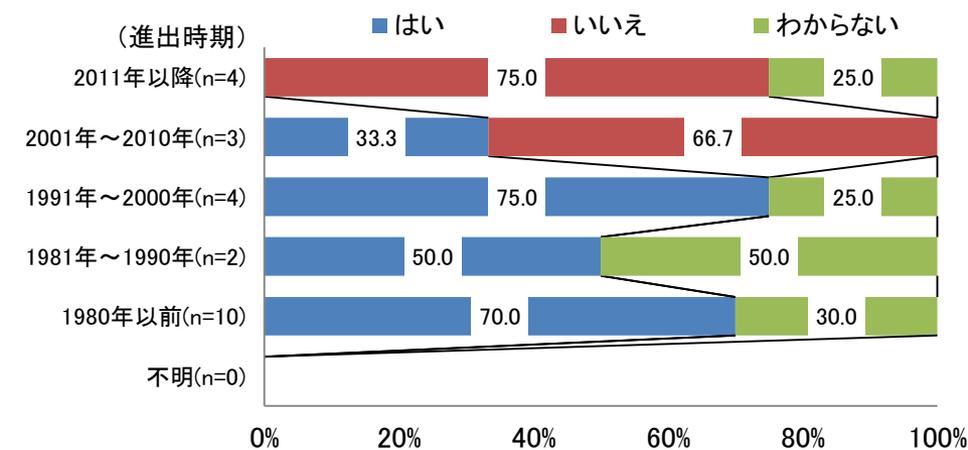
初期投下資本は回収できているか(チリ)



初期投下資本は回収できたか(コロンビア)



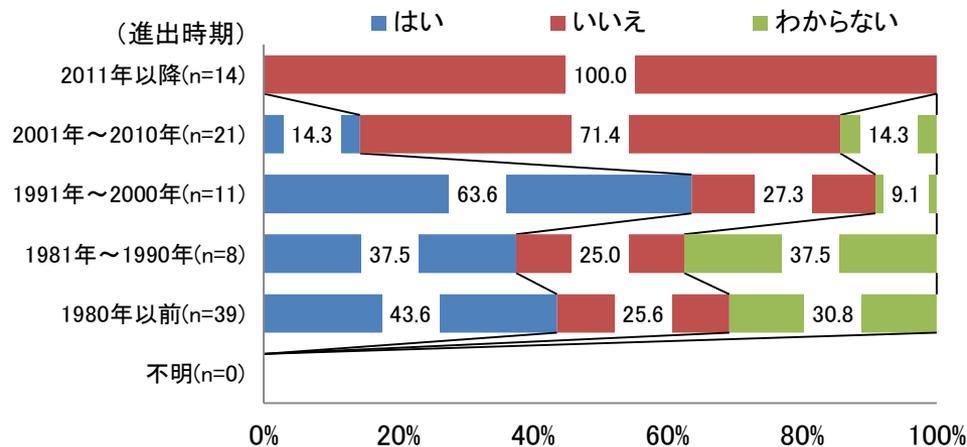
初期投下資本は回収できているか(ペルー)



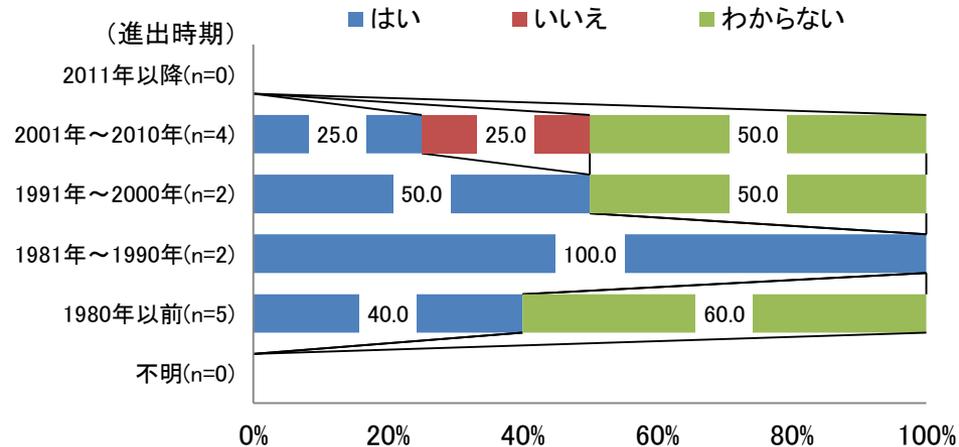
II - 8 - (1) 初期投下資本の回収状況

■ ブラジルでは、2000年代以降に進出した企業のうち、初期投資を回収できたと回答した企業は14.3%にすぎず、複雑な税制など「ブラジルクスト」と呼ばれるビジネスコストの高さが影響を及ぼしているとみられる。

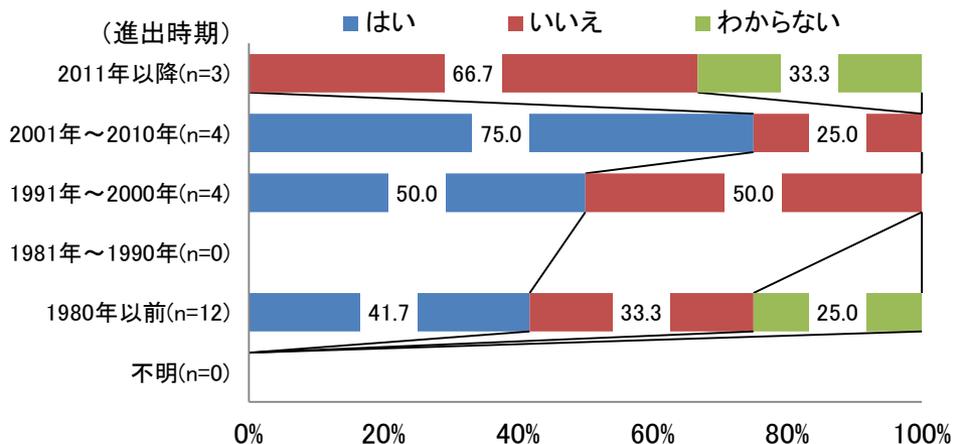
初期投下資本は回収できているか(ブラジル)



初期投下資本は回収できているか(ベネズエラ)



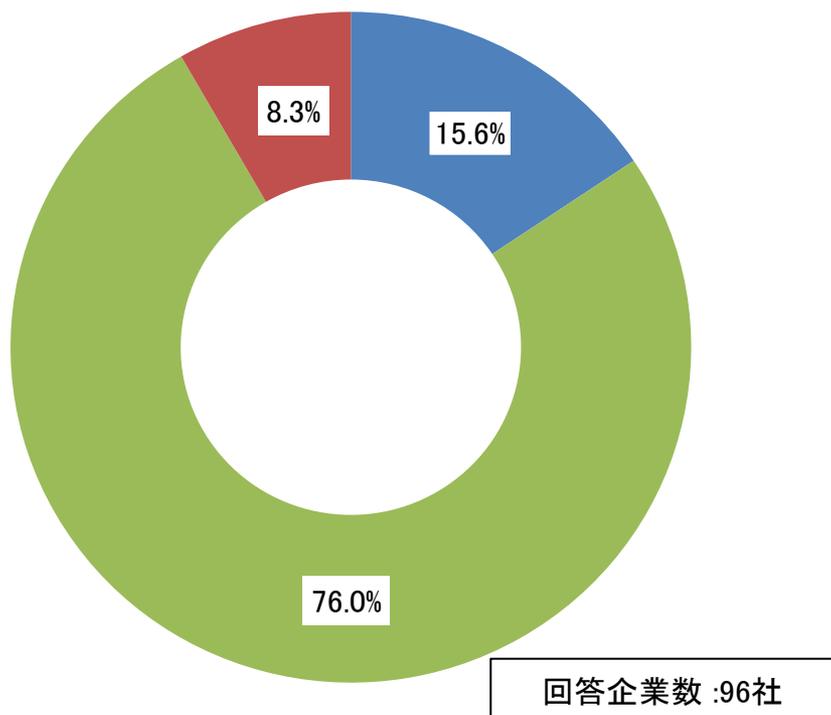
初期投下資本は回収できているか(アルゼンチン)



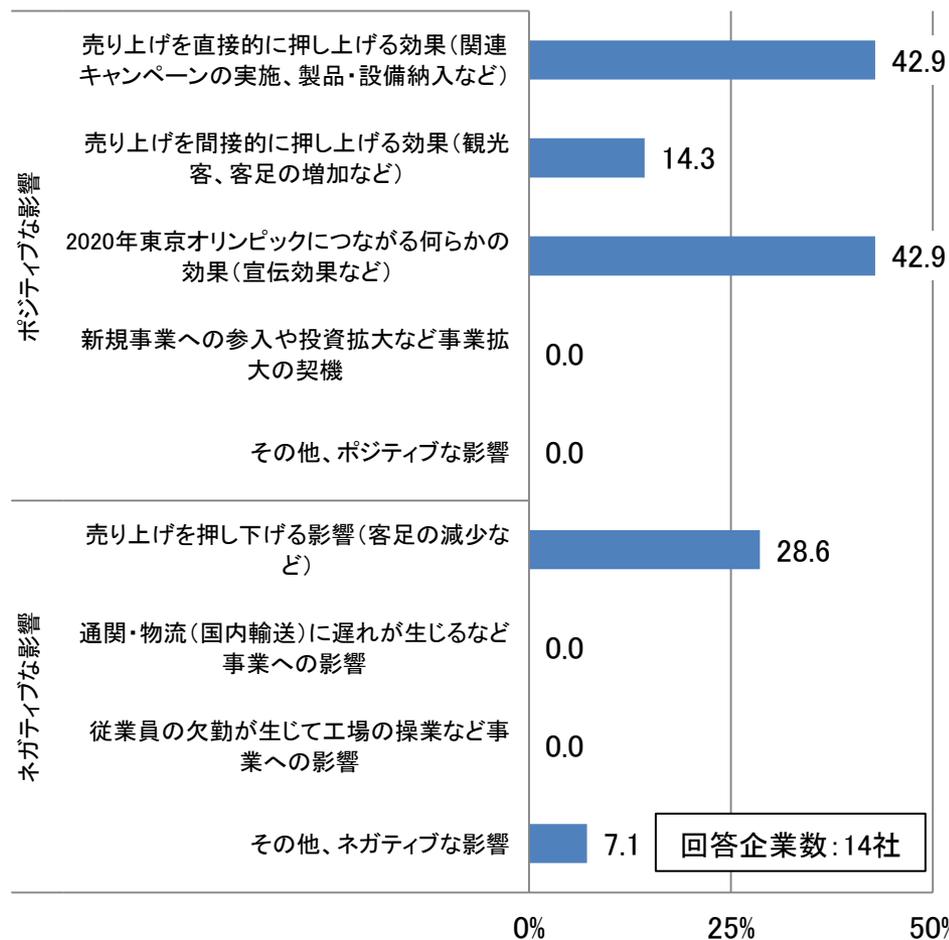
■ リオデジャネイロ・オリンピック、パラリンピックの経営への影響の有無について尋ねたところ、76.0%の企業が「影響はなかった」と回答した。

リオデジャネイロ・オリンピック、パラリンピックの開催による経営への影響の有無

■ 影響があった ■ 影響はなかった ■ わからない



具体的な影響(複数回答可)



レポートをご覧いただいた後、アンケート(所要時間:約1分)にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20160120>

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

http://www.jetro.go.jp/world/cs_america/