

2018年度  
中南米進出日系企業実態調査  
調査結果

2019年2月  
日本貿易振興機構  
海外調査部米州課

**【免責条項】**

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

## I. 調査概要

1. 調査目的等	3
2. 回答企業の業種内訳	4
3. 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

<b>1. 2018年の営業利益見込み</b>			
(1) 2018年の営業利益見込み	9		
(2) 2018年の営業利益見込み(前年比)	10		
(3) 2018年の営業利益見込みが「改善」の理由	11		
(4) 2018年の営業利益見込みが「悪化」の理由	14		
<b>2. 2019年の営業利益見込み</b>			
(1) 2019年の営業利益見込み(前年比)	17		
(2) 2019年の営業利益見込みが「改善」の理由	18		
(3) 2019年の営業利益見込みが「悪化」の理由	21		
<b>3. 今後の事業展開の方向性</b>			
(1) 今後1～2年の事業展開の方向性	24		
(2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由	25		
(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		
(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		
(5) 1. 現地従業員数の変化	32		
2. 日本人駐在員数の変化	33		
<b>4. 市場開拓に向けた取り組み</b>			
(1) 市場開拓に向けた取り組み: 同業種の競合相手	34		
(2) 市場開拓に向けた取り組み: 競合状況の変化	35		
<b>5. 直面している経営上の問題点</b>			
(1) 直面している経営上の問題点: 販売・営業面の問題点	36		
(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) 直面している経営上の問題点: 雇用・労働面の問題点	42		
(4) 直面している経営上の問題点: 貿易制度面の問題点	45		
(5) 直面している経営上の問題点: 生産面の問題点	48		
(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	51		
<b>6. 原材料・部品の調達状況</b>			
(1) 原材料・部品の調達状況: 調達先の国・地域内訳	58		
(2) 原材料・部品の調達状況: 進出日系企業が現地の日系・地場・その他 外資企業から調達する内訳 (II-6-(1)で現地と回答した割合の詳細)	59		
<b>7. FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象)</b>			
(1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象)	60		
(2) CPTPP(TPP11)の利用検討(貿易実績のある企業対象): 輸出入	67		
(3) 北米自由貿易協定(NAFTA)再交渉による影響について(メキシコのみ)	69		
<b>8. その他</b>			
(1) 初期投下資本の回収状況	70		
(2) 既に初期投下資本を回収した企業が、回収に要した期間	71		
(3) 初期投下資本が回収できておらず、今後回収に要する期間	72		
(4) ブラジルに対してパラグアイが比較優位を持つ点(労務コスト等)を踏まえ、 事業展開にパラグアイを組み入れる予定とその理由。及びその際 の拠点の機能(在ブラジル進出日系企業による回答)	73		
(5) 日本とメルコスールの通商協定がないことにより、進出日系企業へ与える 影響・懸念(在ブラジルおよびアルゼンチン進出日系企業による回答)	74		

# 1-1. 調査概要：調査目的等

## 1. 調査目的

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

## 2. 調査対象

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

## 3. 調査方法・調査時期

アンケート調査、2018年11月1日～11月30日

## 4. 回収状況

687社に回答を依頼し342社より回答を得た。回答率は49.8%。

## 5. 調査対象企業の内訳

	調査対象 企業数 (社)	調査企業数		業種内訳				企業規模内訳				回答率 (%)
		回答数 (社)	所在国 構成比 (%)	製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	非製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	大企業	企業規模 構成比 (%)	中小企業 (社)	企業規模 構成比 (%)	
メキシコ	250	111	32.5	52	46.8	59	53.2	97	87.4	14	12.6	44.4
ベネズエラ	18	13	3.8	3	23.1	10	76.9	12	92.3	1	7.7	72.2
コロンビア	35	19	5.6	8	42.1	11	57.9	16	84.2	3	15.8	54.3
ペルー	36	35	10.2	8	22.9	27	77.1	31	88.6	4	11.4	97.2
チリ	78	41	12.0	9	22.0	32	78.0	31	75.6	10	24.4	52.6
ブラジル	216	83	24.3	35	42.2	48	57.8	75	90.4	8	9.6	38.4
アルゼンチン	54	40	11.7	16	40.0	24	60.0	34	85.0	6	15.0	74.1
中南米全体	687	342	100.0	131	38.3	211	61.7	296	86.5	46	13.5	49.8

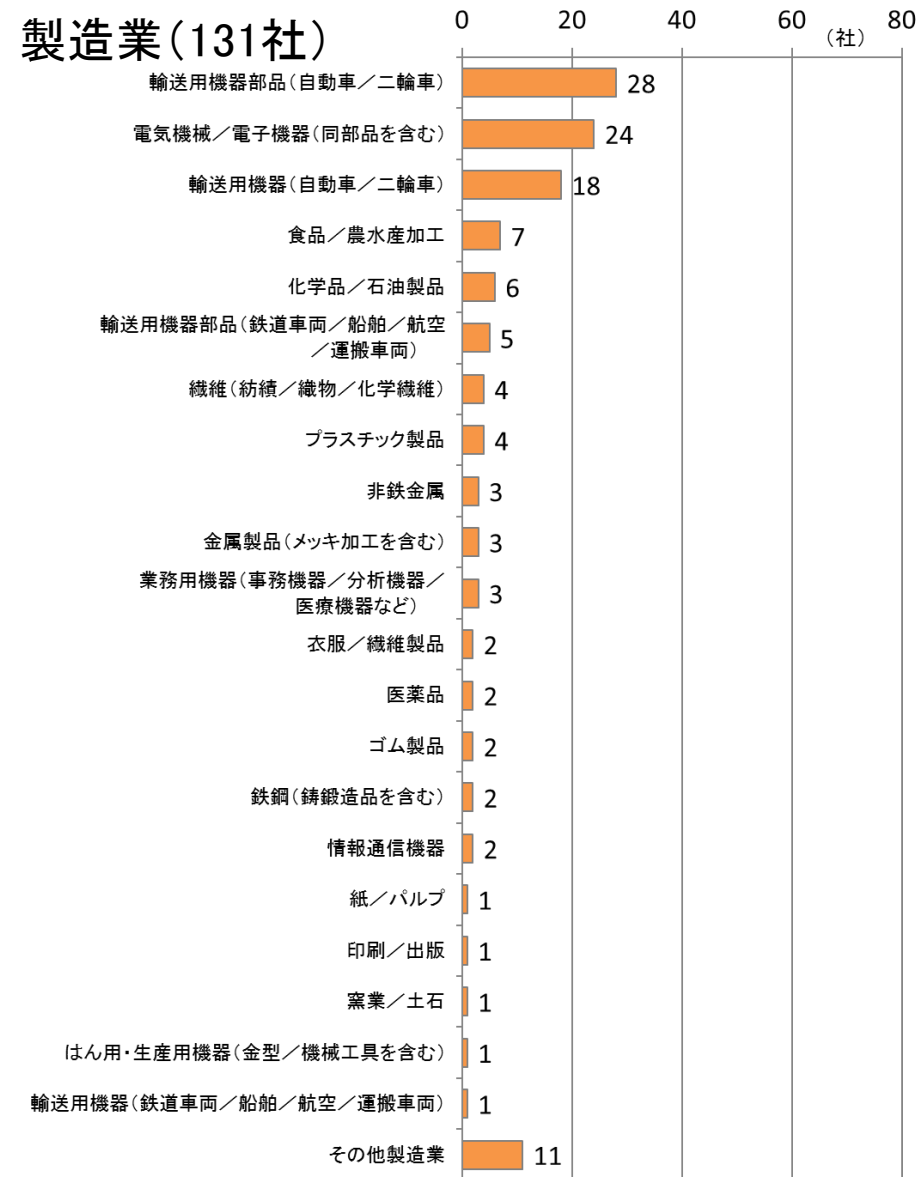
## 6. 備考

調査は1999年より実施し、本年度は第19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。

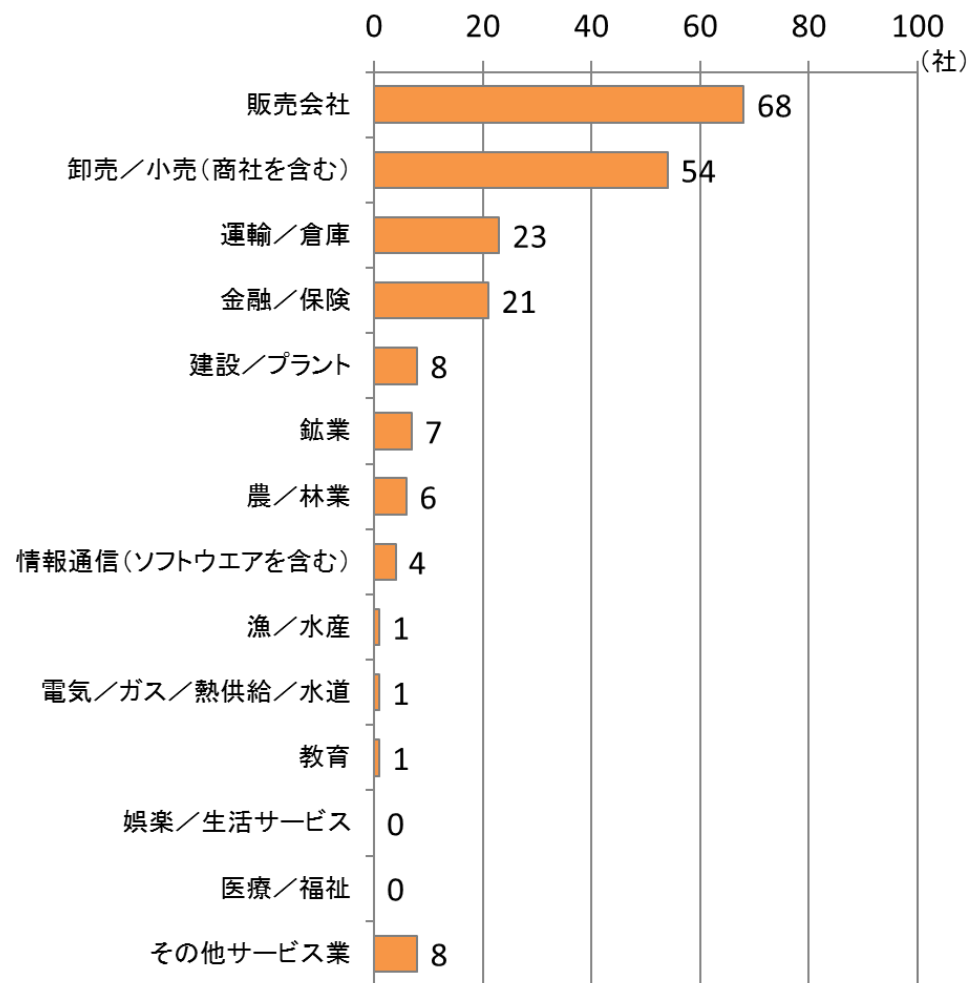


# 1-2. 調査概要：回答企業の業種内訳

## 回答企業の業種内訳(中南米全体)



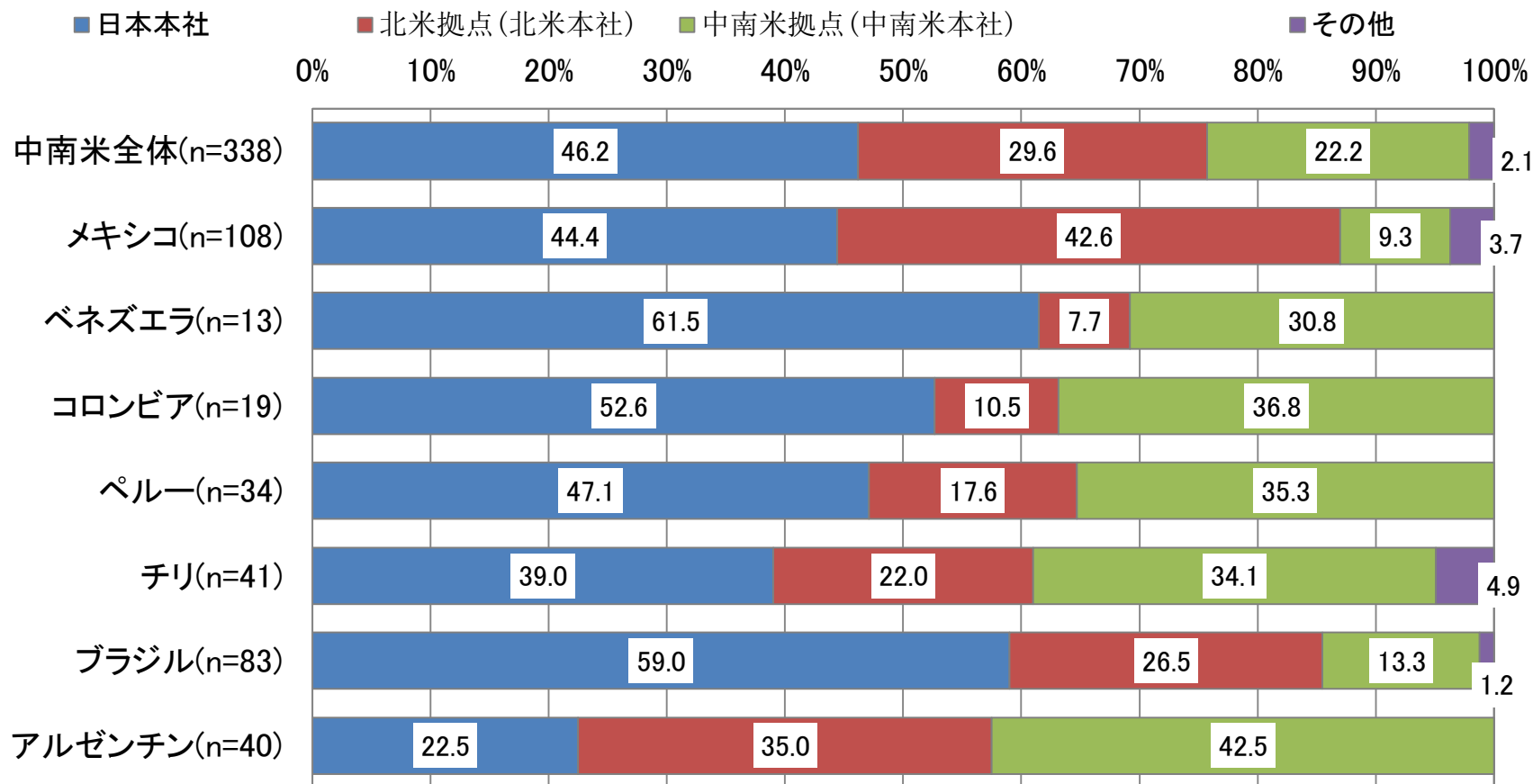
### 非製造業(211社)



# 1-3. 調査概要：中南米事業統括拠点所在地

■ 中南米全体では、前回調査と同様に「日本本社」と「北米拠点（北米本社）」に統括拠点がある企業が約8割を占める。

### 中南米事業統括拠点所在地の割合



## I-4. 調査概要：調査結果のポイント

### ■ 全体概要

2018年は、中南米地域で全体的に政治・経済の不透明感が高まり、進出日系企業の事業展開にも慎重さが見られた年となった。2018年の営業利益見込みについては前回調査と比べ、大きな変化はなかったが、今後1～2年の事業展開の方向性については「拡大」の回答割合(51.7%)が前回調査と比べて7.8ポイント低下した。

進出日系企業をとりまく不透明感の背景には、域内主要国で政権交代があり、政策の方向性を見定める必要が生じたことが挙げられる。また、ファンダメンタルズが脆弱な新興国に対する市場へ評価が世界的に厳しくなり、中南米地域では特にアルゼンチンなどで大幅な通貨下落とそれに伴う指標金利の引き上げに見舞われたこともある。さらに、通商面では、メキシコにおけるNAFTA再交渉など、進出先国の経済・投資環境に変化が生じたことが挙げられる。

#### <主要国ポイント>

メキシコ：左派・ロペス・オブラドール政権が2018年12月に発足。穏健かつ財政規律を重視した政策を打ち出したことで進出企業に安心感を与えたものの、発表されたUSMCA(新NAFTA)に規定された賃金条項の達成条件面などで投資環境悪化への懸念が広がった。ただし、調査時点において、条文の内容が未確定であったことから、今後の対応策について「分からない」との回答が首位だった。

アルゼンチン：通貨ペソの下落、金利上昇など消費市場に逆風が吹いたことで進出企業による同国の投資環境への見方が厳しくなった。

ブラジル：開放経済策と穏健な財政政策を公約に掲げるボルソナーロ氏が2018年10月の大統領選挙で勝利したことが市場に好感され、選挙前に乱高下していた通貨レアルの対ドルレートが強含み、経済も落ち着きを取り戻した。そのため、2019年の営業利益見通しで「黒字」を予想する企業の割合が調査対象国の中で唯一増加する結果となった。

コロンビア：前サントス政権とFARC(左派ゲリラ組織)の和平成立を経て2018年に議会選挙(3月)と大統領選挙(6月)が行われた。ドゥケ新政権によるゲリラ組織との対話政策の継続やビジネス寄りの政権公約が進出企業に安心感を与え、今後1～2年の事業展開の方向性では調査対象国の中で最もポジティブな結果が出た(「拡大」の回答が72.2%)。

## 1-4. 調査概要：調査結果のポイント

### ■全体概要補足：

2018年の営業利益見込みについて、「黒字」と回答した割合が中南米全体でみると前回調査同様6割超で大きな変化はなかった。国別で見ると多くの国で「黒字」と回答した割合が前回調査と比べて減少したが、メキシコとブラジルの「黒字」の割合の増加が、全体を下支えた。【9ページ】2018年の業況感は僅かに減少した。DI値(業況感)は前回調査と比べて僅かに減少しており、国別にみると前回調査でのDI値でプラス幅が2番目に高かったアルゼンチンが、今回調査では最下位かつ大幅マイナスとなった。コロンビアはプラス幅が昨年の約4倍となり、チリは大きく減少したのが目立った。【10ページ】2018年と比べた2019年の営業利益見込みを見ると、進出企業の見通しは弱気だった。国別ではメキシコ、ペルー、アルゼンチンが大幅に減少したのが目立った(それぞれ58.2%→43.2%、47.4%→32.1%、43.9%→27.8%)。【17ページ】今後1~2年の事業展開の方向性については、国別ではブラジルのみ「拡大」の回答割合が前回調査と比べて増加した(55.7%)。【24ページ】今後の日本人駐在員数の予定では、コロンビア(21.1%)が最も高かった。【33ページ】同業種企業で最も競合関係にある企業について、中南米全体では、同業種の競合先として「日系企業」との回答割合が前回調査と比べて減少(36.7%→29.2%)し、「欧州系企業」や「韓国系企業」の同割合が増加した。【34ページ】

### 1. メキシコ：NAFTA再交渉による影響は分析中の企業多く、具体的な対応はこれから。

NAFTA再交渉によるメキシコ進出日系企業への影響は、本調査時点で妥結内容の詳細が不確定であったことから「分からない」との回答割合が最も高かった(44.4%)。「プラスの影響」3.7%、「マイナスの影響」19.4%と比較すると、現時点ではややマイナスの影響とみる向きが多い。【69ページ】マイナスの影響が懸念される具体的な項目は、完成車に対して時給16ドル以上の地域で製造された部品・原材料を一定割合用いなければならないという「賃金条項への対応」(42.5%)や「品目別原産地規則(PSR)の見直し」(33.8%)、「鉄鋼・アルミの域内調達比率達成義務」(26.0%)などの、原産地規則の厳格化に集中した。【69ページ】現時点でのNAFTA再交渉結果への対応策としては、「何も変更しない」(42.3%)や「分からない」(36.0%)が大半を占め、具体的な対応は、これからという企業が多い。【69ページ】同業種企業で最も競合関係にある企業について、メキシコでは、「日系企業」と回答した割合が前回調査と比べて減少(57.6%→48.6%)し、「欧州系企業」が増加した(10.7%→17.1%)。ドイツの自動車部品関連企業の対メキシコ投資が昨年比で増加したことなどが背景にあると見られる。【34ページ】日本人駐在員数の変化については過去1年で増加した(22.5%)が、NAFTA再交渉による影響もあり、今後の予定については半減(11.7%)した。現地従業員数の変化についても同様に、今後の予定を見ると、前回調査と比べて減少(57.1%→50.5%)している。【33ページ】【32ページ】



# 1-4. 調査概要：調査結果のポイント

## 2. アルゼンチン：為替急落や高金利など、金融状況に対する懸念が増加。

アルゼンチン進出日系企業の業況感は極度に悪化した。具体的には、昨年のDI値で中南米地域においてプラス幅が2番目(31.7%)であったが、今回は最下位(マイナス8.4%)となった。2018年の営業利益見込み(前年比)では、「悪化」と回答した割合が9.8%→41.7%に急増した。

【10ページ】2018年の営業利益見込み「悪化」の理由として、不安定な金融状況を背景に、「為替変動」と回答した割合が前回調査時の0.0%から93.3%に急増した。また、「金利の上昇」も25.0%から60.0%への大幅に増加した。【14ページ】2019年の営業利益見込み(前年比)は「改善」との回答割合が大幅に減少(43.9%→27.8%)した。【17ページ】現地従業員数と日本人駐在員数の変化で「今後の予定」をみると、「減少」(それぞれ2.4%→20.0%、12.2%→35.0%)の割合が大きく増加したことが目立った。【32ページ】【33ページ】投資環境面のメリットとリスクでは、為替急落や高金利政策によって国内市場が縮小したことで、「市場規模／成長性」をメリットと捉える割合が大きく減少した(73.2%→50.0%)。【57ページ】

## 3. ブラジル：大統領選の終了で政策予見性高まる。進出日系企業のビジネス拡大意欲に回復の兆し。

ブラジルの業況感は2019年に「改善」を見込むとの回答割合が増加した。具体的には、2019年の営業利益見込み(前年比)のDI値でブラジルが首位(46.9)となった。2018年と比べた2019年の営業利益見通しでも増加(53.3%→57.0%)した。【17ページ】今後1～2年の事業展開の方向性では「拡大」との回答割合が前回調査と比べて増加した唯一の国となった(53.5%→55.7%)。【24ページ】

ブラジルの2018年の営業利益見込みをみると「改善」の理由として、同国内需の緩やかな回復を反映し、「現地市場での売り上げ増加」(75.6%→77.8%)を挙げる企業が多かった。また、「その他の支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減」と回答した割合が減少(40.0%→22.2%)し、2015年以降続いていた「我慢の経営」に出口がみえてきた。【11ページ】

2019年の営業利益見込みが「改善」の理由では「現地市場での売上増加」が3.7ポイント増加(83.0%→86.7%)したことに加え、大統領選挙後の通貨の落ち着きを背景に、通貨レアルが強含みとなり、販売会社などを中心に「為替変動」を改善の理由に挙げる回答割合が増加(3.8%→15.6%)した。【18ページ】テメル前政権の制度改革の一環として実現した労働法改革により、投資環境面のリスクで、「労働争議・訴訟」との回答割合が大きく減少(65.7%→48.1%)し、リスク項目の順位も前回調査の4位から8位となった。【52ページ】

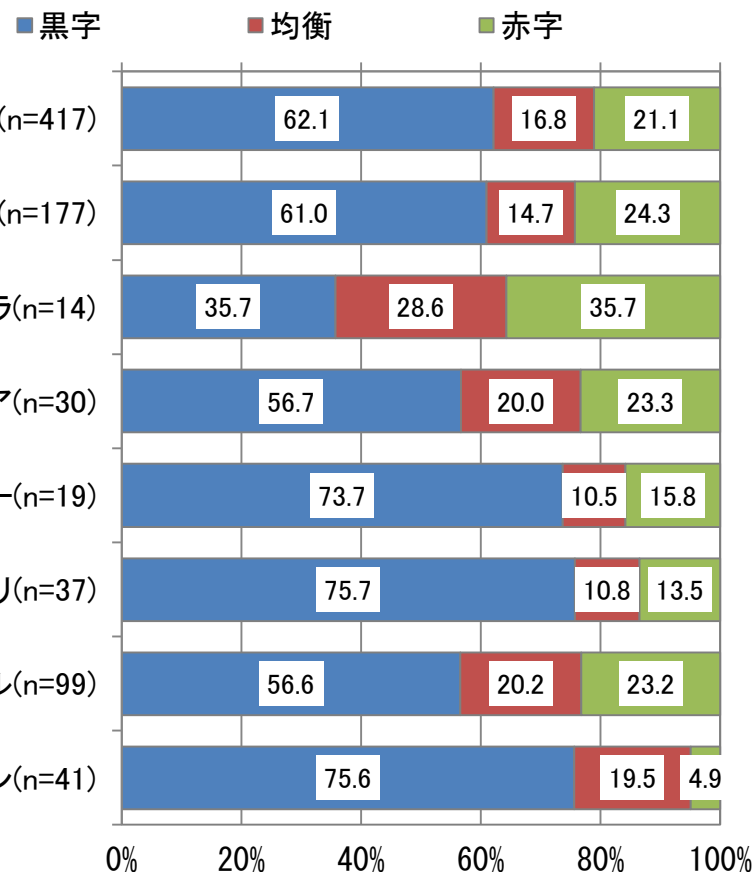
## 4. コロンビア：2016年末の増税による市場縮小の反動で強気の進出日系企業。

コロンビアの業況感は大きく改善した。DI値(業況感)のプラス幅は昨年の約4倍(10.0%→38.9%)となり、2018年の営業利益見込み(前年比)も増加(40.0%→55.6%)した。【10ページ】業況感のプラス幅の伸びの背景には、現地市場での売り上げ増加がある。付加価値税(IVA)増税(2016年12月)により17年は内需の伸びが鈍化したが18年に回復に向かった。直面している経営上の問題点(販売・営業面)をみても「主要販売市場の低迷」を挙げる割合が大きく減少(56.7%→11.1%)した。【36ページ】コロンビアのビジネス環境に対する進出日系企業の見方は前回調査と比べて改善した。投資環境のメリットとリスクでは、2018年8月に就任したドゥケ大統領のゲリラ組織との対話政策の継続や、ビジネス寄りの政権公約などが安心感を与え、リスク面の「不安定な政治・社会情勢」は前回調査と比べて大幅に改善した(52.6%→22.2%)。【53ページ】今後1～2年の事業展開の方向性をみると、「拡大」との回答割合が最も高い(72.2%)。【24ページ】日本人駐在員数の変化における、「今後の予定」で「増加」と回答した割合が最も高い(21.1%)。【33ページ】

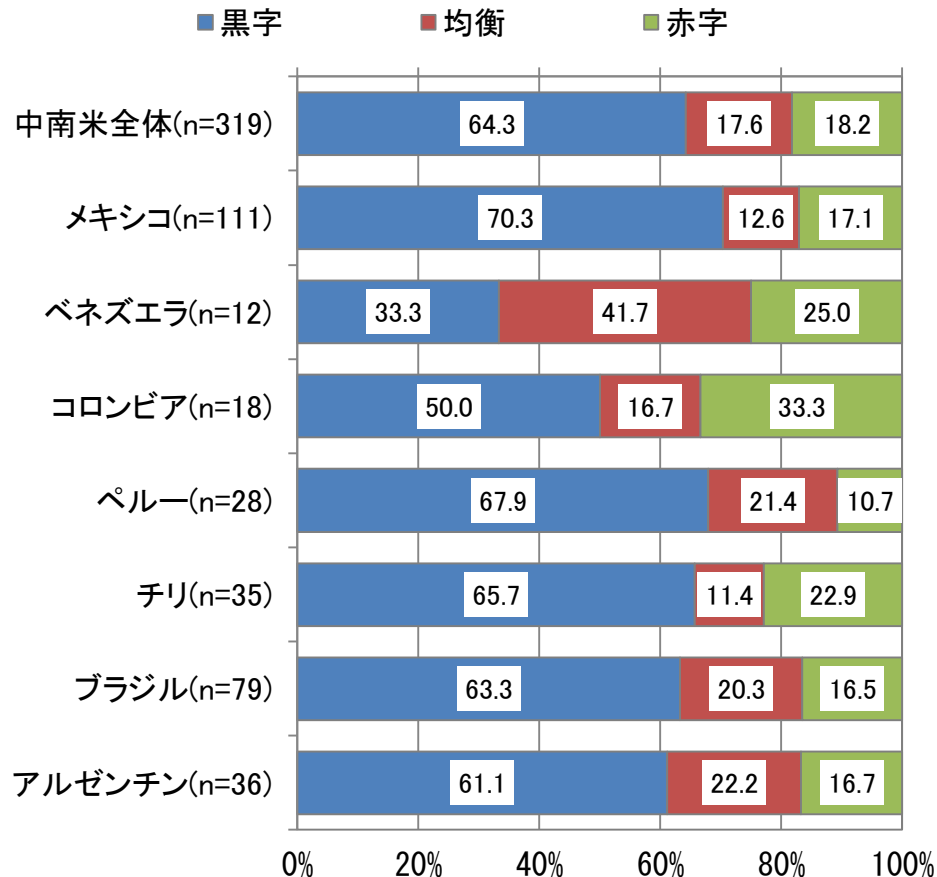
## II - 1 - (1) 2018年の営業利益見込み

- 2018年の営業利益見込みについて、中南米全体で見ると大きな変化はない。
- 国別に見ると2018年の営業利益見込みについて、「黒字」と回答した割合が中南米全体で見ると前年同様6割超で大きな変化はなかった。国別で見ると多くの国で「黒字」と回答した割合が前回調査と比べて減少したが、メキシコとブラジルの「黒字」の割合の増加が、全体を下支えした。

2017年の営業利益見込み(2017年度調査)



2018年の営業利益見込み(2018年度調査)

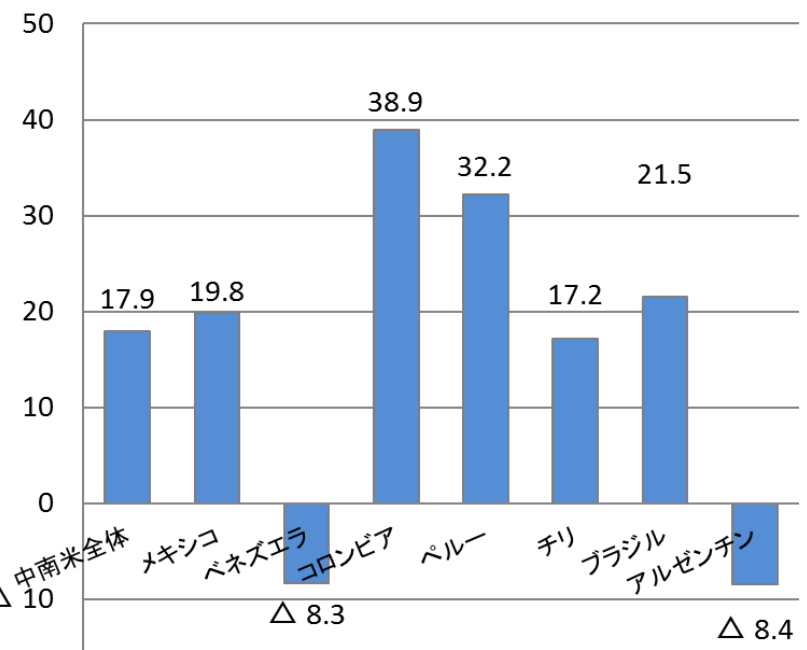


## II - 1 - (2) 2018年の営業利益見込み(前年比)

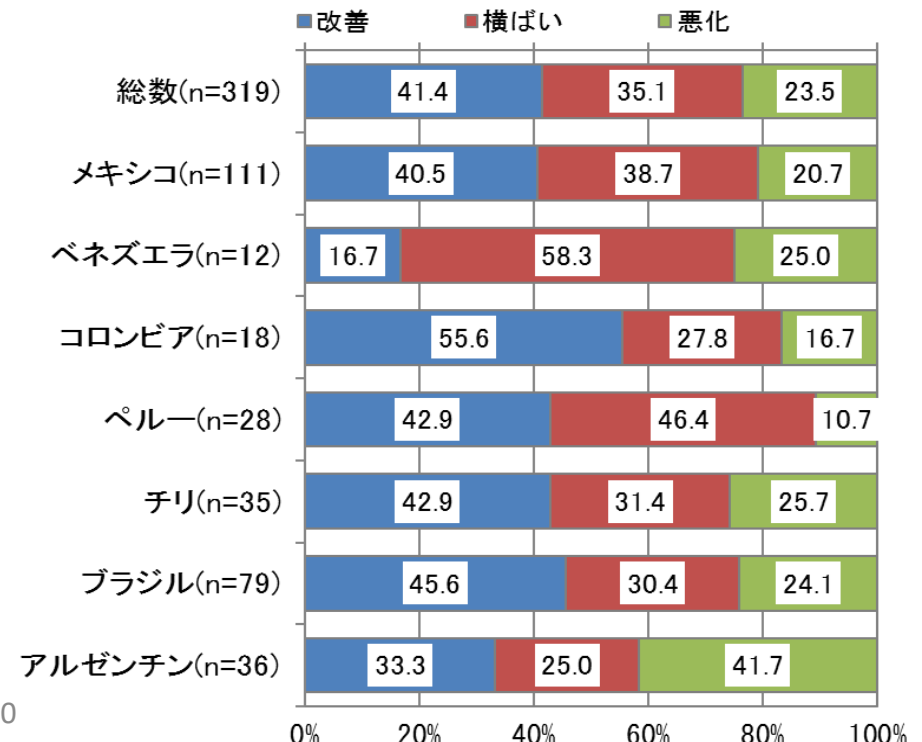
- 中南米全体の2018年のDI値(業況感)は前回調査と比べて僅かに減少(20.8→17.9)した。
- 国別では、アルゼンチンのDI値は前回調査で2番目(31.7)のプラス幅であったが、今年は最下位かつマイナス(-8.4)となった。コロンビアは前年比で約4倍(10.0→38.9)となり、チリは大きく減少(46.0→17.2)した。
- 中南米全体で、前年と比べて2018年の営業利益見込みでは、中南米全体としては殆ど変化はない(42.9→41.4)。
- 国別では、コロンビアで「改善」と答えた割合が増加しており、2016年12月の付加価値税(IVA)増税による2017年の内需縮小による落ち込みから脱却したと見る企業が多いことが読み取れる。チリとアルゼンチンについては、「改善」と回答した割合が減少(それぞれ54.1%→42.9%、41.5%→33.3%)した。

DI値: 2018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(2018年)



2018年の営業利益見込み(前年比)



## II - 1 - (3) 2018年の営業利益見込みが「改善」の理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」(76.3%)を挙げた企業の比率が前回調査に引き続き最も高かった。
- 国別にみると、メキシコは「現地市場での売上増加」(69.7%→82.2%)が目立った。アルゼンチンやコロンビアは同項目で減少(それぞれ94.1%→66.7%、75.0%→60.0%)したが、「輸出拡大による売り上げ増加」が下支えした。
- アルゼンチンは通貨ペソの下落を背景に同国では「為替変動」と回答した割合が大幅に増加(0.0%→75.0%)した。
- 「その他の支出」の削減を挙げた割合が高いのはコロンビアであった。本項目で前回調査で割合が高かったブラジルは大幅減となった。

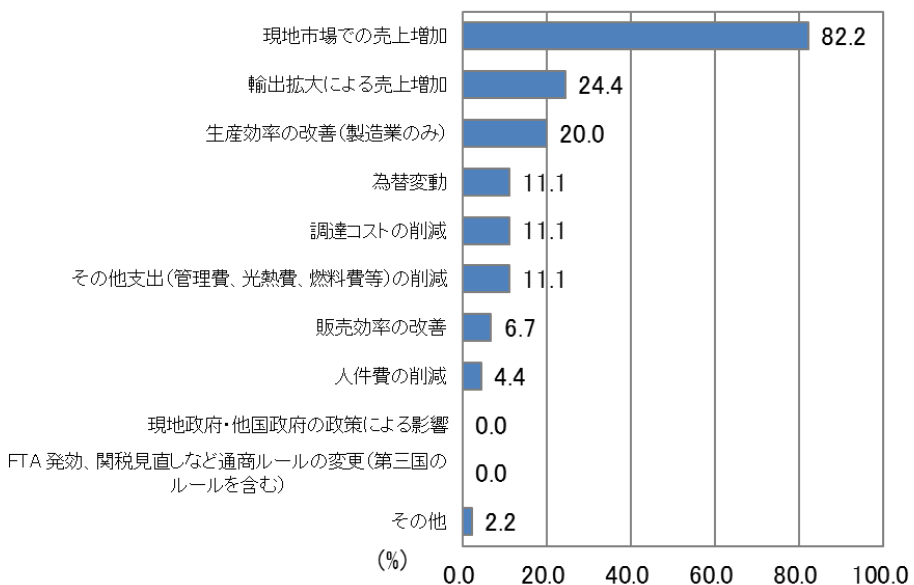
2018年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善(製造業のみ)	販売効率の改善	現地政府・他国政府の政策による影響	FTA 発効、関税見直しなど通商ルールの変更(第三国のルールを含む)	その他
総数	131	25.2	76.3	17.6	11.5	15.3	17.6	12.2	13.7	2.3	0.0	7.6
メキシコ	45	24.4	82.2	11.1	11.1	4.4	11.1	20.0	6.7	0.0	0.0	2.2
ベネズエラ	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0
コロンビア	10	50.0	60.0	10.0	10.0	30.0	30.0	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0
ペルー	12	33.3	83.3	0.0	0.0	8.3	25.0	16.7	16.7	0.0	0.0	16.7
チリ	14	35.7	78.6	0.0	7.1	28.6	14.3	0.0	21.4	0.0	0.0	0.0
ブラジル	36	13.9	77.8	22.2	19.4	25.0	22.2	11.1	19.4	2.8	0.0	16.7
アルゼンチン	12	25.0	66.7	75.0	8.3	8.3	16.7	8.3	0.0	8.3	0.0	0.0

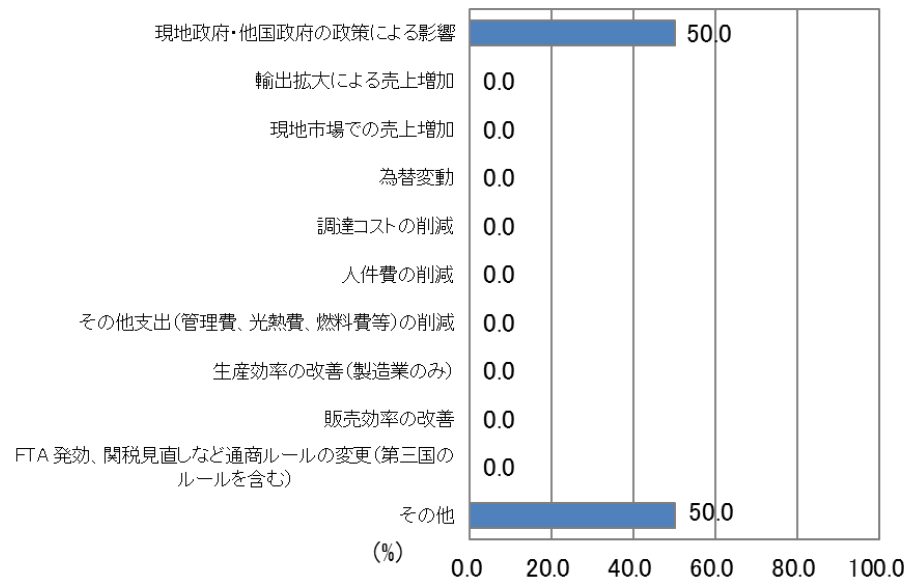


# II - 1 - (3) 2018年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別1)

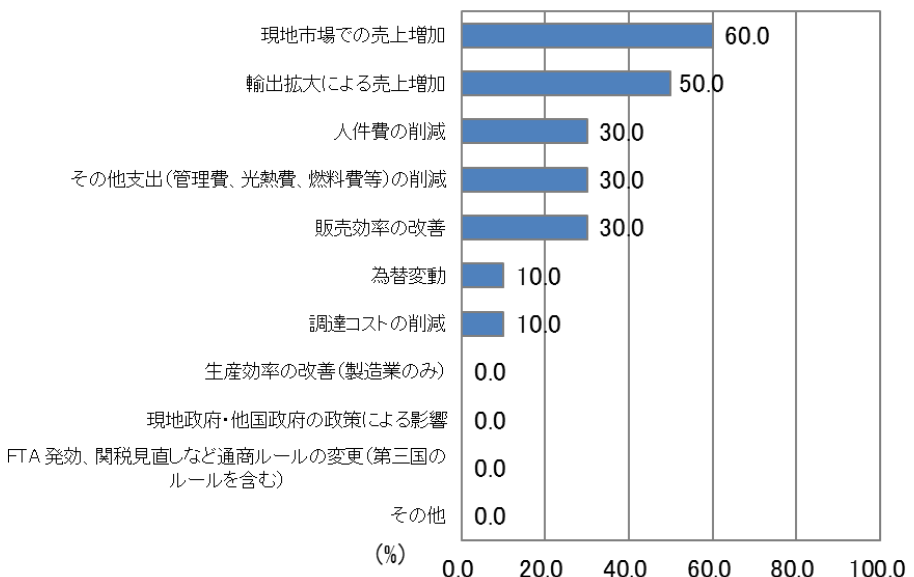
2018年の営業利益見込み改善理由:メキシコ(n=45)



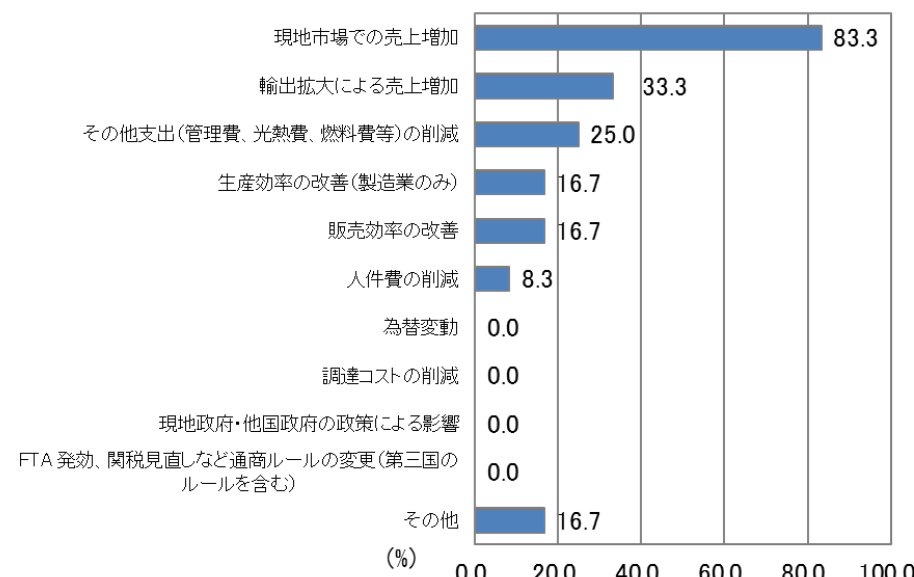
2018年の営業利益見込み改善理由:ベネズエラ(n=2)



2018年の営業利益見込み改善理由:コロンビア(n=10)

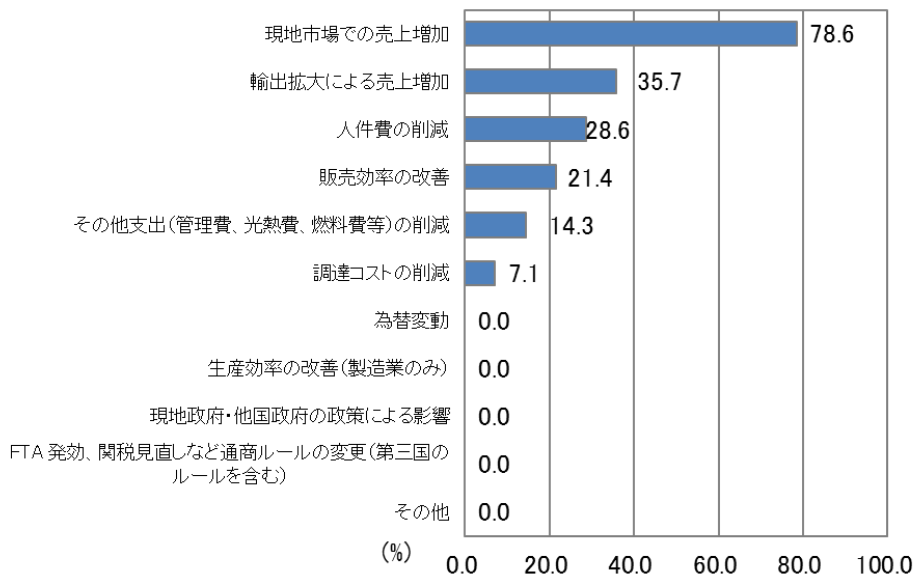


2018年の営業利益見込み改善理由:ペルー(n=12)

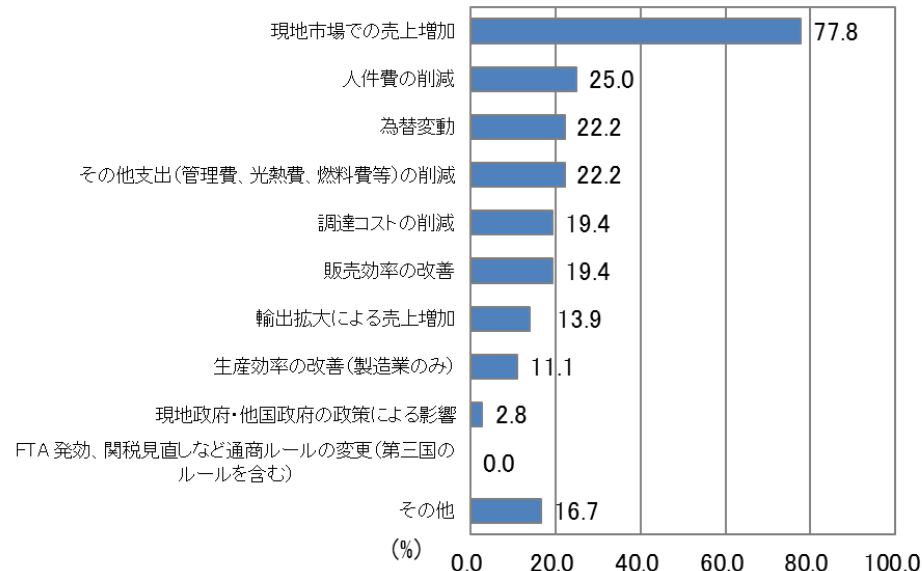


# II - 1 - (3) 2018年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

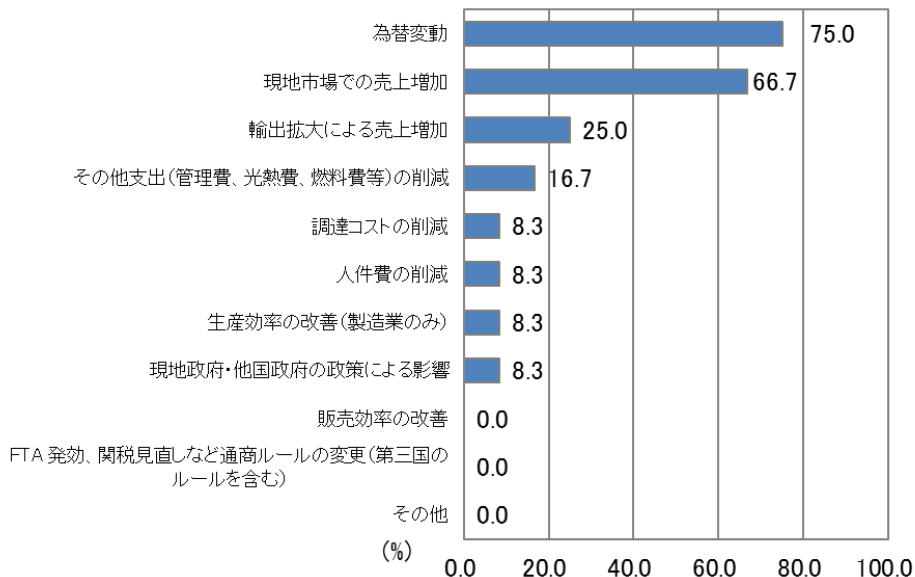
2018年の営業利益見込み改善理由:チリ(n=14)



2018年の営業利益見込み改善理由:ブラジル(n=36)



2018年の営業利益見込み改善理由:アルゼンチン(n=12)



## II - 1 - (4) 2018年の営業利益見込みが「悪化」の理由

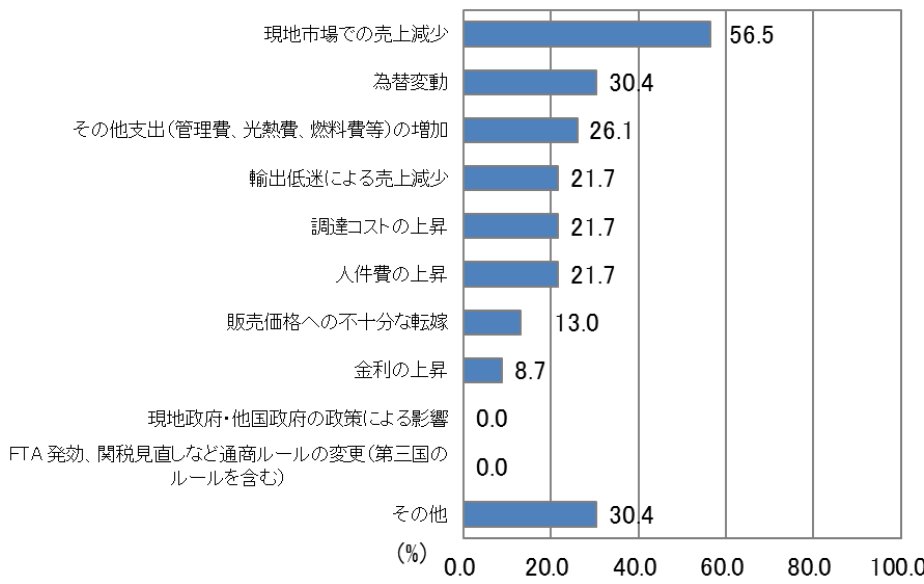
- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」、「為替変動」、「調達コストの上昇」、「人件費の上昇」が主な要因として挙げられた。
- メキシコでは輸送用機器部品（自動車／二輪車）の業界を中心に「輸出低迷による売上減少」（12.8%→21.7%）と「現地市場での売上減少」（42.6%→56.5%）の2項目が上昇した。
- コロンビアでは通貨安による輸入時の「調達コストの上昇」（22.2%→66.7%）が目立った。しかし、耐久消費財を扱う企業を中心に「販売価格への不十分な転嫁」（11.1%→66.7%）が大幅に上昇した。
- アルゼンチンでは、不安定な金融の状況を背景に、「為替変動」（0.0%→93.3%）と「金利の上昇」（25.0%→60.0%）大幅に増加した。

2018年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

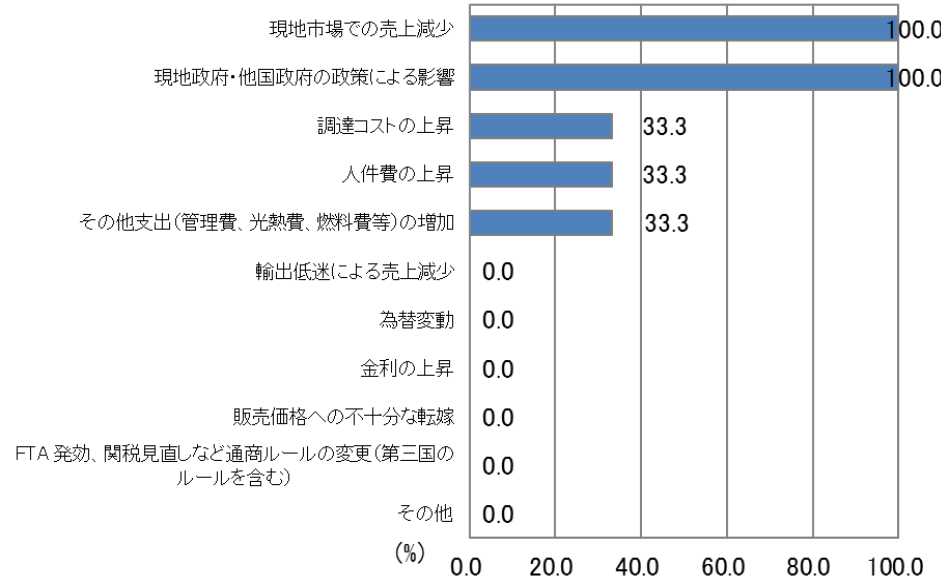
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出（管理費、光熱費、燃料費等）の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	現地政府・他国政府の政策による影響	FTA 発効、関税見直しなど通商ルールの変更（第三国のルールを含む）	その他
総数	75	14.7	54.7	45.3	34.7	26.7	24.0	16.0	25.3	9.3	0.0	26.7
メキシコ	23	21.7	56.5	30.4	21.7	21.7	26.1	8.7	13.0	0.0	0.0	30.4
ベネズエラ	3	0.0	100.0	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
コロンビア	3	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	33.3
ペルー	3	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	66.7	33.3	0.0	33.3	0.0	33.3
チリ	9	44.4	22.2	33.3	22.2	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	55.6
ブラジル	19	5.3	52.6	47.4	36.8	21.1	26.3	0.0	26.3	5.3	0.0	15.8
アルゼンチン	15	0.0	80.0	93.3	60.0	53.3	26.7	60.0	60.0	13.3	0.0	20.0

# II - 1 - (4) 2018年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別1)

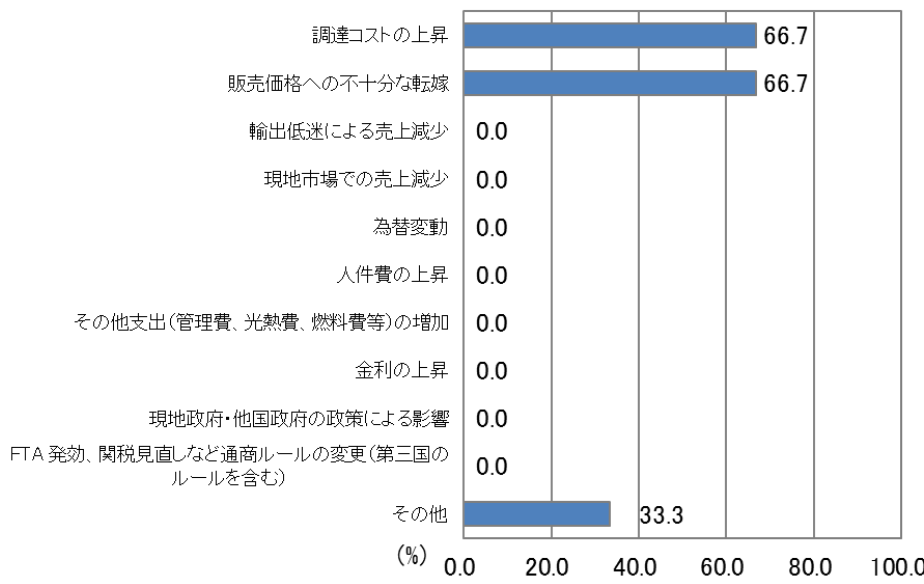
## 2018年の営業利益見込み悪化理由:メキシコ(n=23)



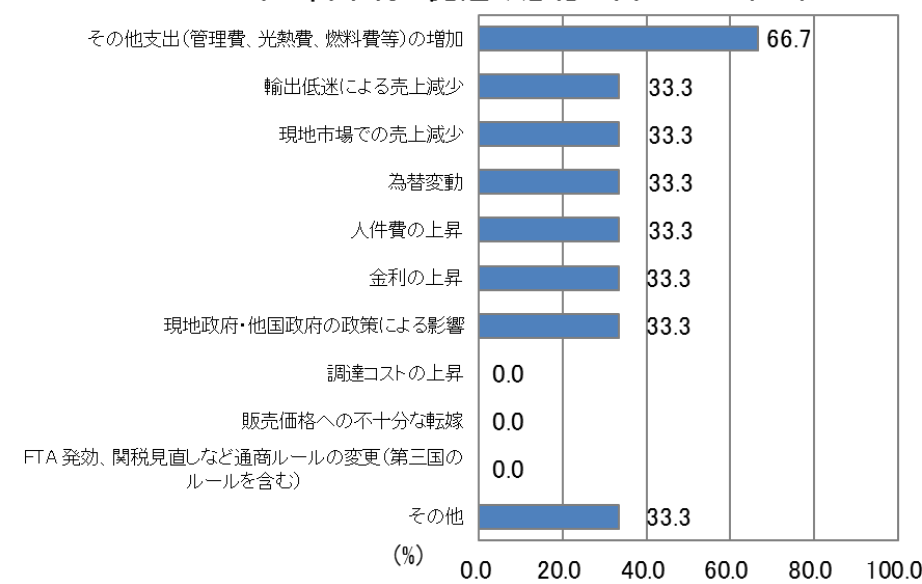
## 2018年の営業利益見込み悪化理由:ベネズエラ(n=3)



## 2018年の営業利益見込み悪化理由:コロンビア(n=3)



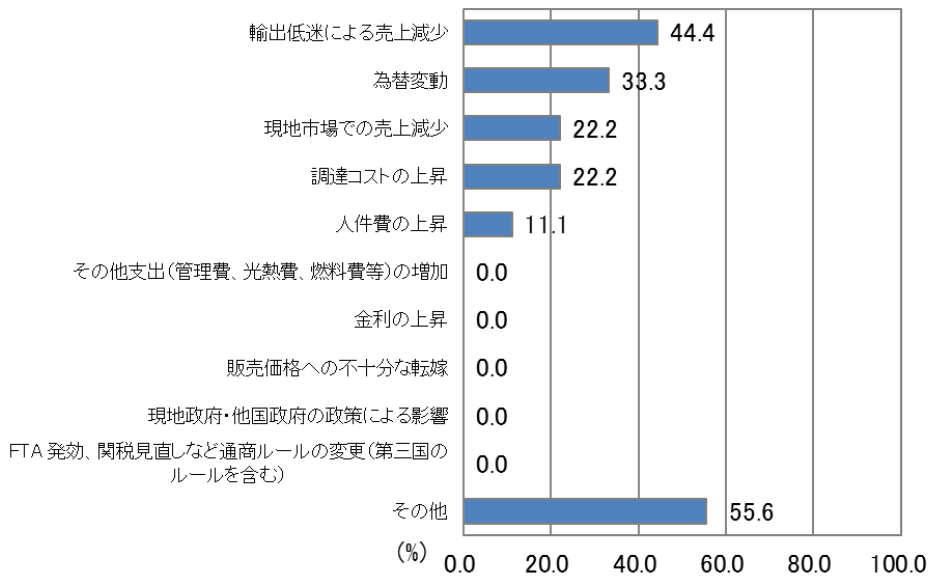
## 2018年の営業利益見込み悪化理由:ペルー(n=3)



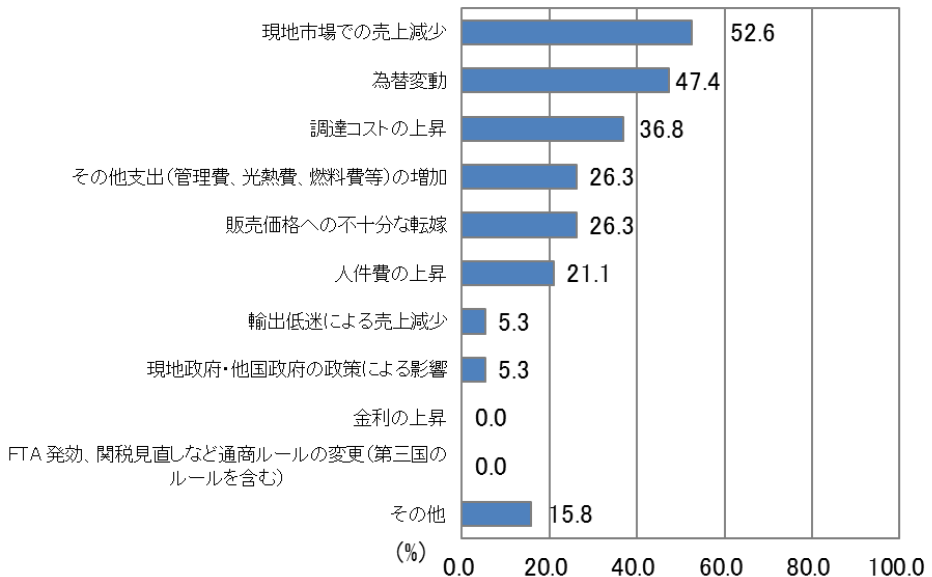


# II - 1 - (4) 2018年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

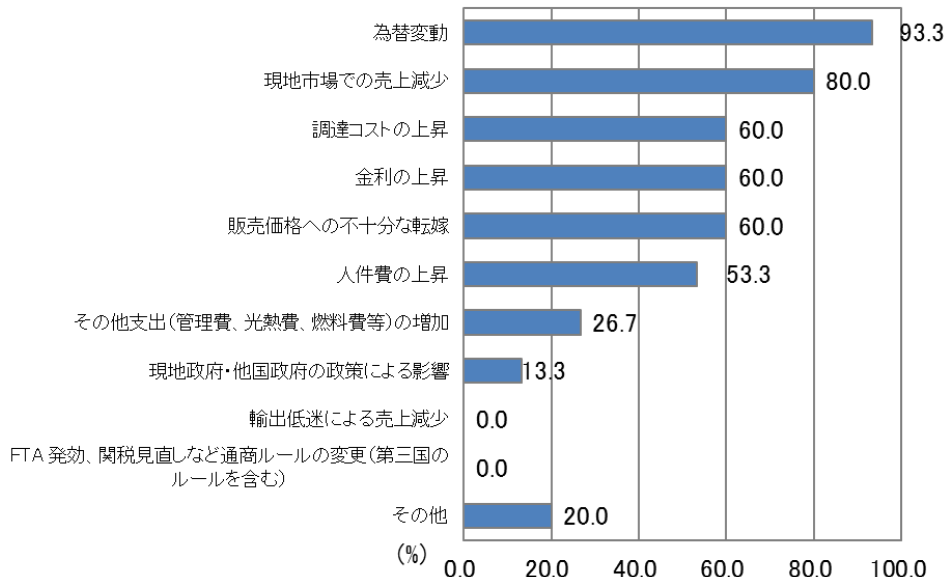
2018年の営業利益見込み悪化理由:チリ(n=9)



2018年の営業利益見込み悪化理由:ブラジル(n=19)



2018年の営業利益見込み悪化理由:アルゼンチン(n=15)

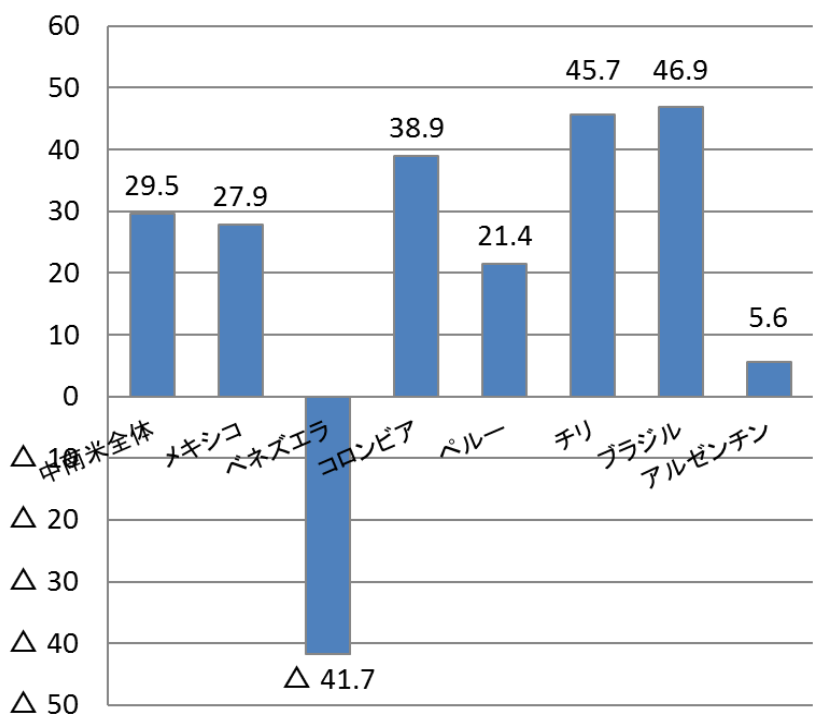


## II - 2 - (1) 2019年の営業利益見込み(前年比)

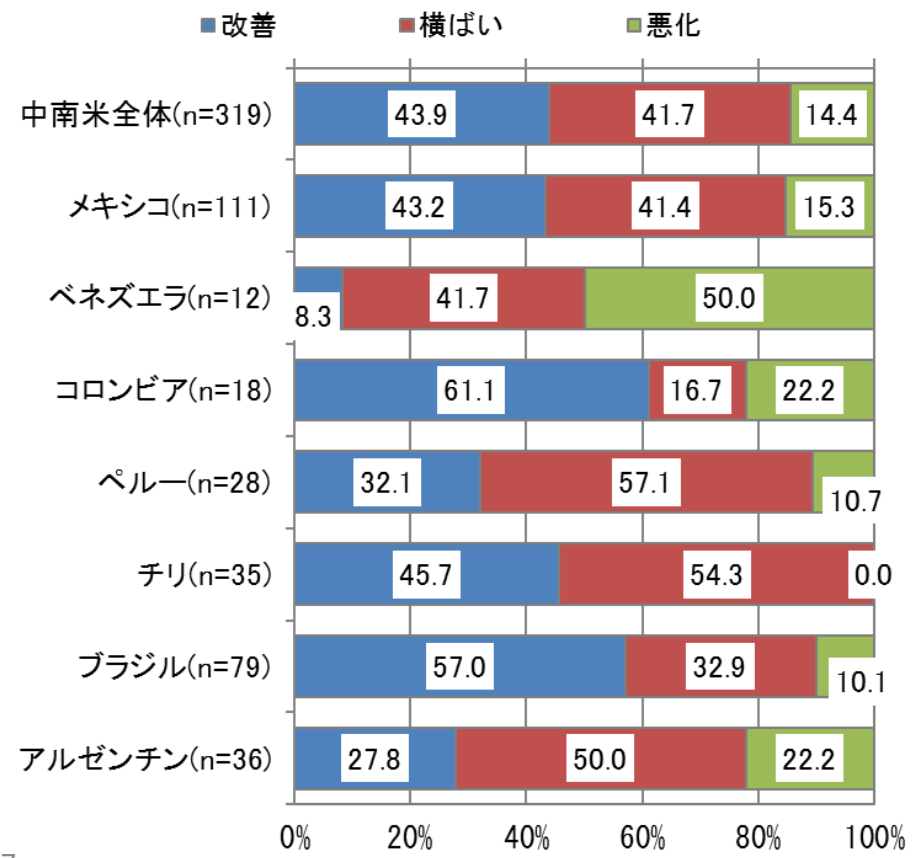
- 2019年のDI値(業況感)はベネズエラを除いてプラスとなったが、プラスのDI値(業況感)の幅はチリを除いて前回調査と比べて縮小した。
- 2018年と比べて2019年の営業利益見通しでは、中南米全体の「改善」の割合は43.9%と、2018年よりも8.1ポイント減少した。国別ではメキシコ、ペルー、アルゼンチンが大幅に減少した(それぞれ58.2%→43.2%、47.4%→32.1%、43.9%→27.8%)。

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

国別DI値(2019年)



2019年の営業利益見込み(前年比)



## II - 2 - (2) 2019年の営業利益見込みが「改善」の理由

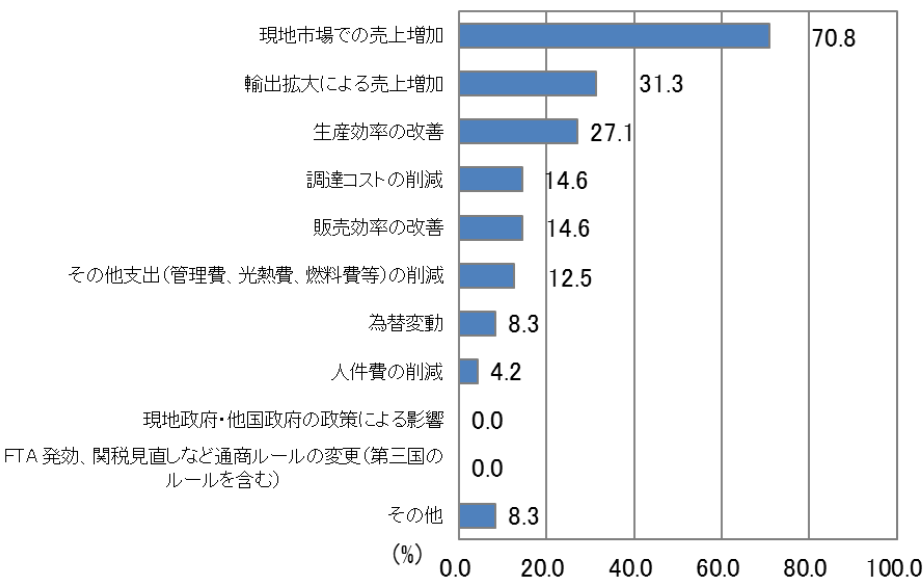
- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」の回答率が前回調査と同様に最も高く(75.7%)、特にブラジルとペルー、コロンビア(それぞれ86.7%、88.9%、90.9%)が目立った。
- チリは前回調査と比べて「人件費の削減」と答えた割合が大幅に増加(5.9%→25.0%)し、ブラジルでは「現地市場での売上増加」が3.7ポイント増加(83.0%→86.7%)したことに加え、大統領選挙後の通貨の落ち着きを背景に、販売会社などを中心に「為替変動」を改善の理由に挙げる回答割合が増加(3.8%→15.6%)した。

### 2019年の営業利益見通しが改善の理由(複数回答可)

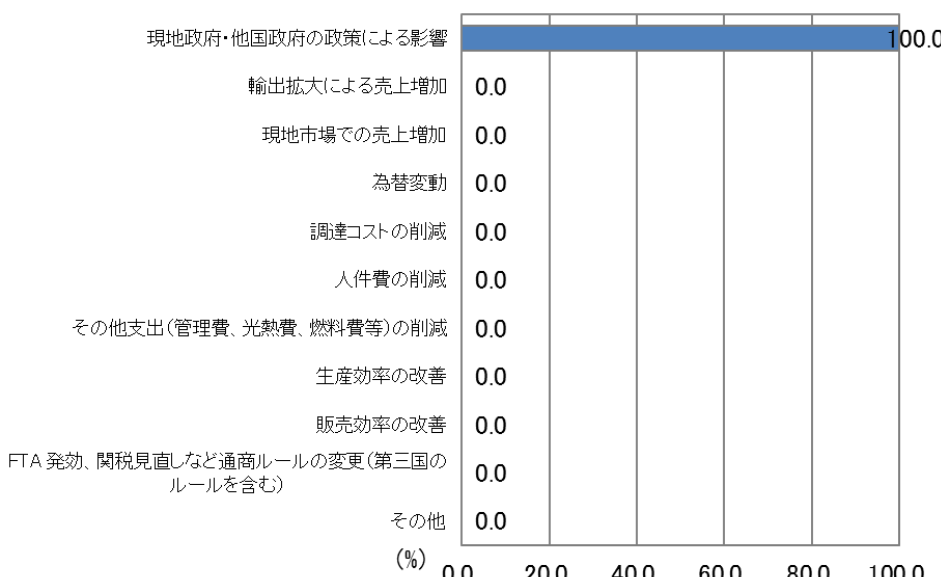
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善	販売効率の改善	現地政府・他国政府の政策による影響	FTA 発効、関税見直しなど通商ルールの変更(第三国のルールを含む)	その他
中南米全体	140	26.4	75.7	10.0	12.1	9.3	17.1	17.9	15.0	2.1	0.0	6.4
メキシコ	48	31.3	70.8	8.3	14.6	4.2	12.5	27.1	14.6	0.0	0.0	8.3
ベネズエラ	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
コロンビア	11	45.5	90.9	0.0	9.1	18.2	9.1	27.3	9.1	0.0	0.0	9.1
ペルー	9	22.2	88.9	0.0	0.0	0.0	33.3	11.1	11.1	0.0	0.0	11.1
チリ	16	37.5	56.3	0.0	18.8	25.0	31.3	12.5	12.5	0.0	0.0	6.3
ブラジル	45	17.8	86.7	15.6	8.9	8.9	17.8	11.1	20.0	4.4	0.0	0.0
アルゼンチン	10	10.0	60.0	30.0	20.0	10.0	10.0	10.0	10.0	0.0	0.0	20.0

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

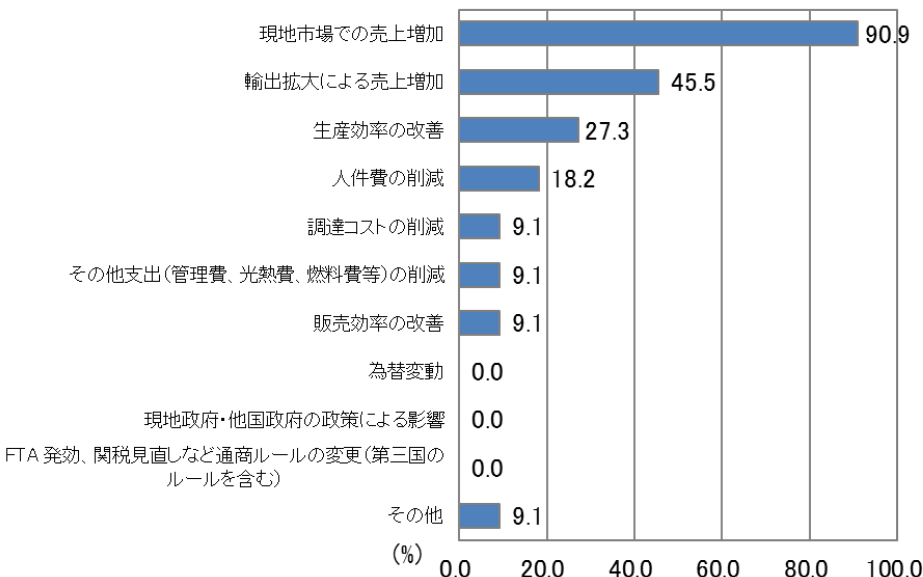
2019年の営業利益見通し改善理由:メキシコ(n=48)



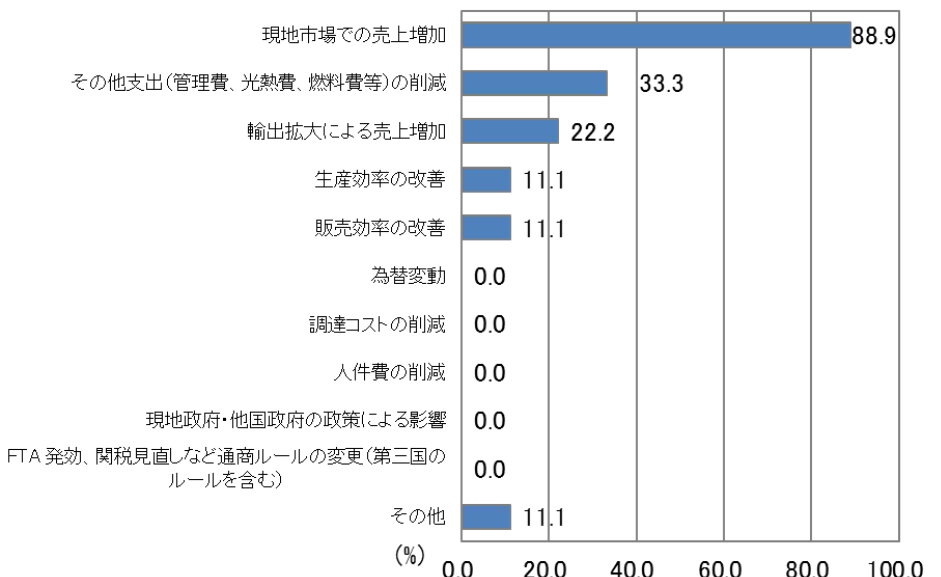
2019年の営業利益見通し改善理由:ベネズエラ(n=1)



2019年の営業利益見通し改善理由:コロンビア(n=11)



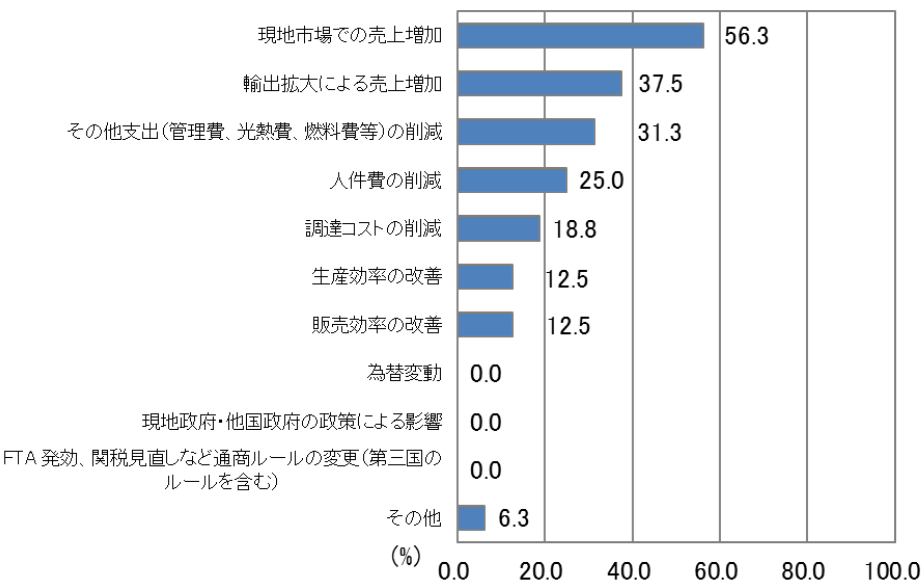
2019年の営業利益見通し改善理由:ペルー(n=9)



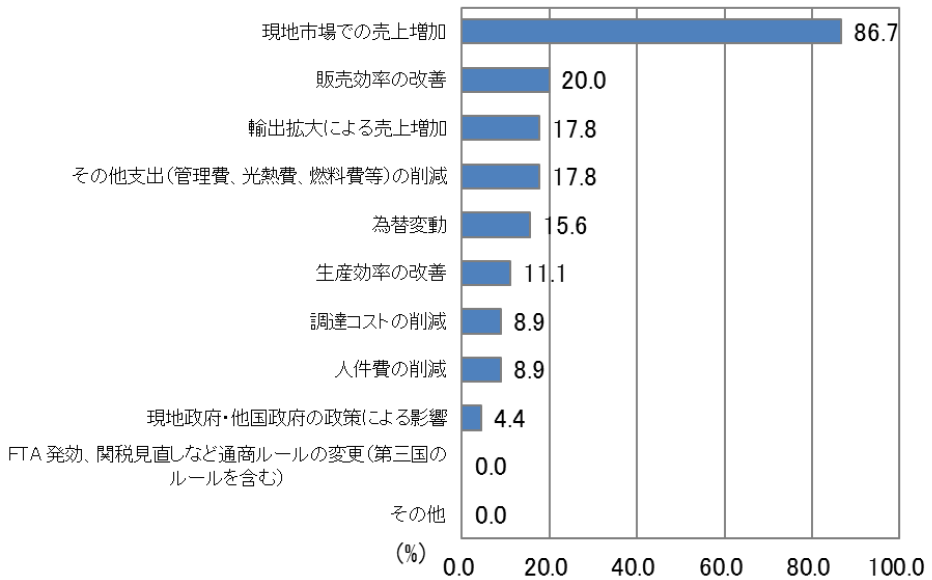


# II - 2 - (2) 2019年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

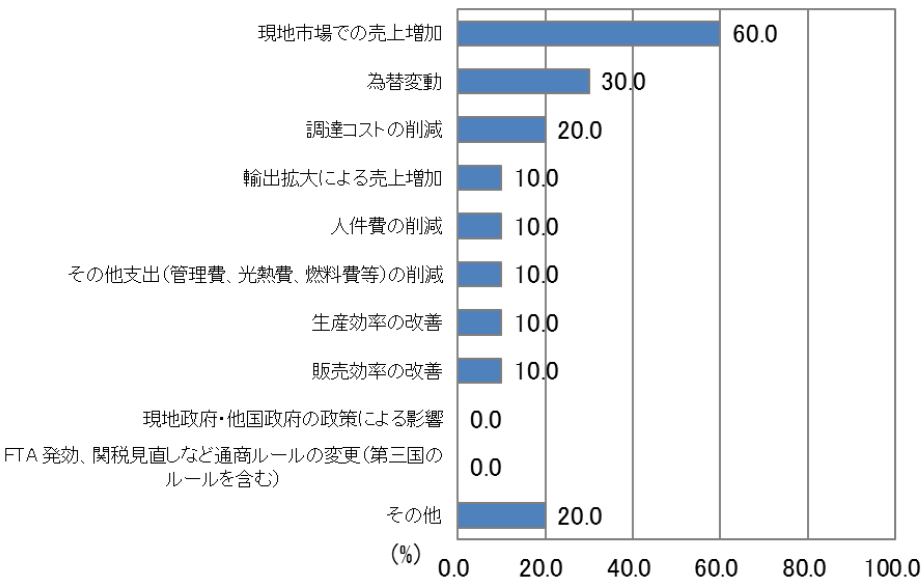
2019年の営業利益見通し改善理由:チリ(n=16)



2019年の営業利益見通し改善理由:ブラジル(n=45)



2019年の営業利益見通し改善理由:アルゼンチン(n=10)



## II - 2 - (3) 2019年の営業利益見込みが「悪化」の理由

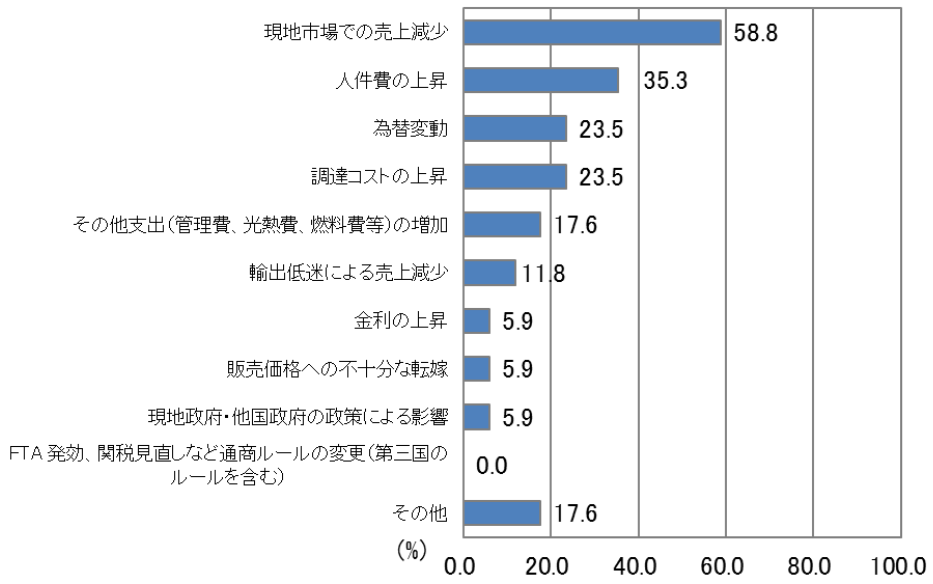
- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」が悪化の理由であるとした割合が最も高く(47.8%)、「人件費の上昇」と「為替変動」が続いた。
- 国別ではメキシコが「人件費の上昇」と「為替変動」と答えた割合が高かった。「為替変動」についてはコロンビアとアルゼンチンでの回答も目立った。

2019年の営業利益見通しが悪化の理由(複数回答可)

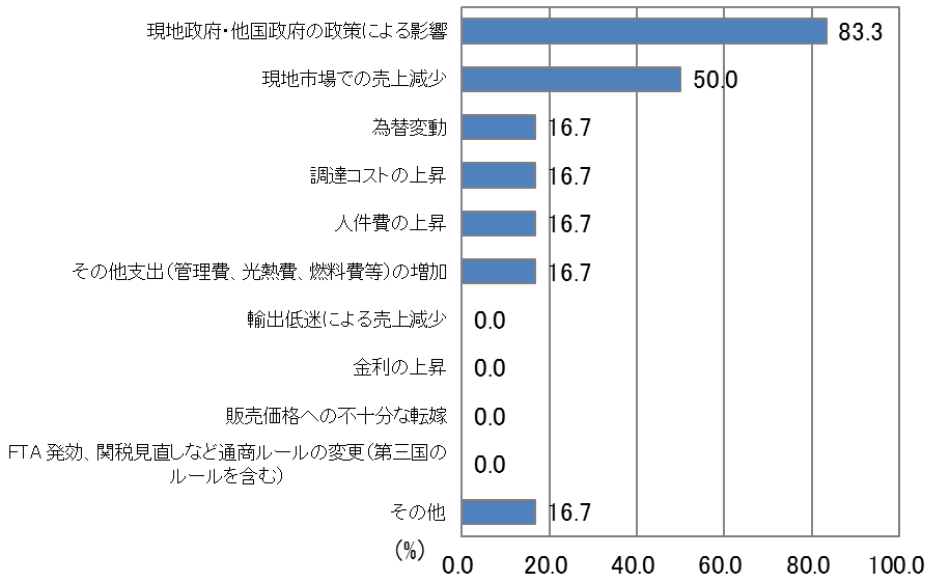
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	現地政府・他国政府の政策による影響	FTA 発効、関税見直しなど通商ルールの変更(第三国のルールを含む)	その他
中南米全体	46	10.9	47.8	28.3	17.4	32.6	23.9	6.5	13.0	17.4	0.0	26.1
メキシコ	17	11.8	58.8	23.5	23.5	35.3	17.6	5.9	5.9	5.9	0.0	17.6
ベネズエラ	6	0.0	50.0	16.7	16.7	16.7	16.7	0.0	0.0	83.3	0.0	16.7
コロンビア	4	25.0	0.0	50.0	25.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0
ペルー	3	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	100.0
チリ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ブラジル	8	0.0	25.0	12.5	0.0	12.5	37.5	0.0	25.0	12.5	0.0	25.0
アルゼンチン	8	25.0	87.5	62.5	25.0	62.5	37.5	25.0	12.5	0.0	0.0	25.0

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

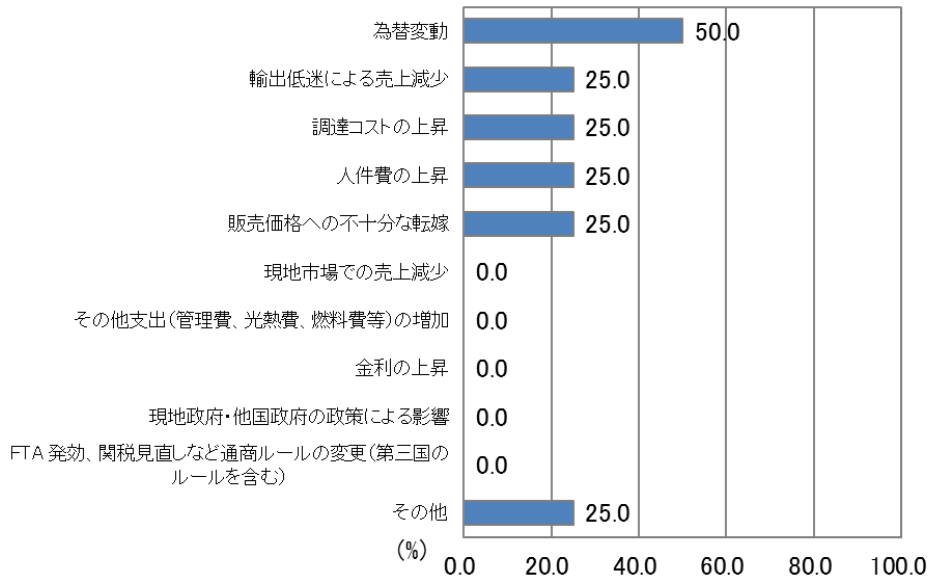
## 2019年の営業利益見通し悪化理由:メキシコ(n=17)



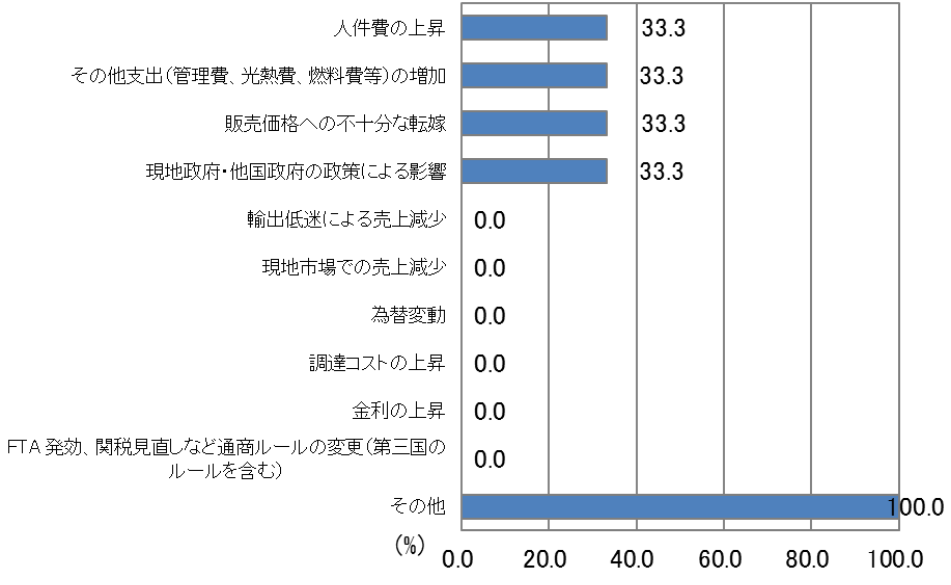
## 2019年の営業利益見通し悪化理由:ベネズエラ(n=6)



## 2019年の営業利益見通し悪化理由:コロンビア(n=4)

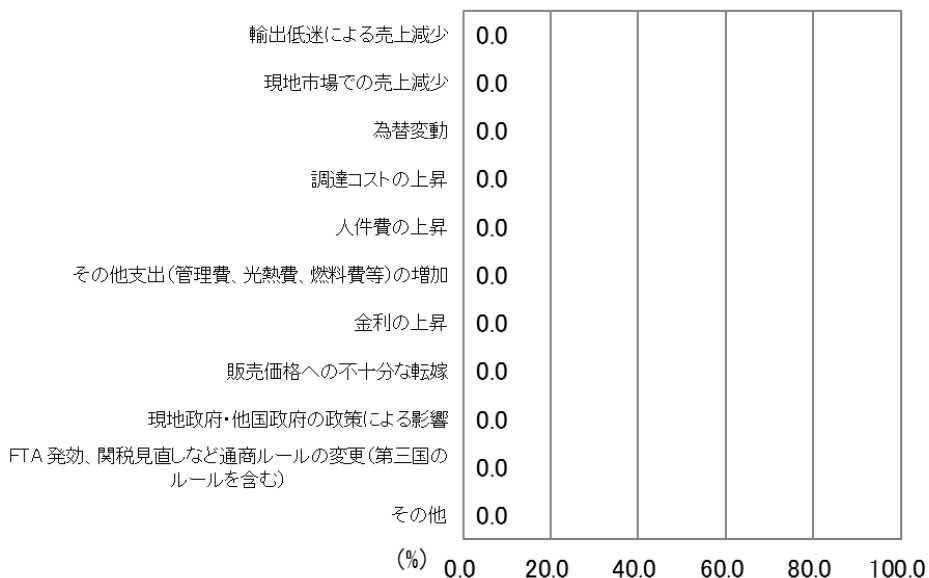


## 2019年の営業利益見通し悪化理由:ペルー(n=3)

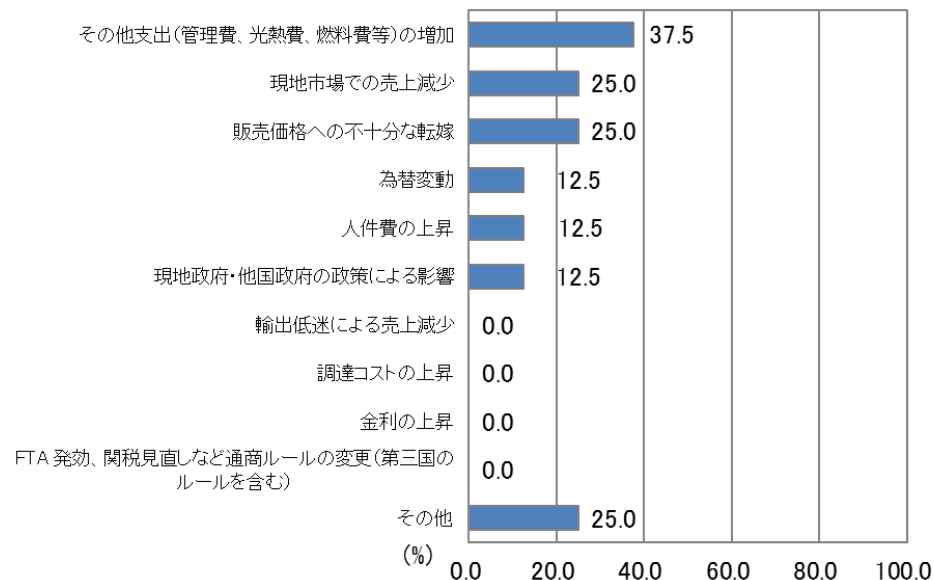


# II - 2 - (3) 2019年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

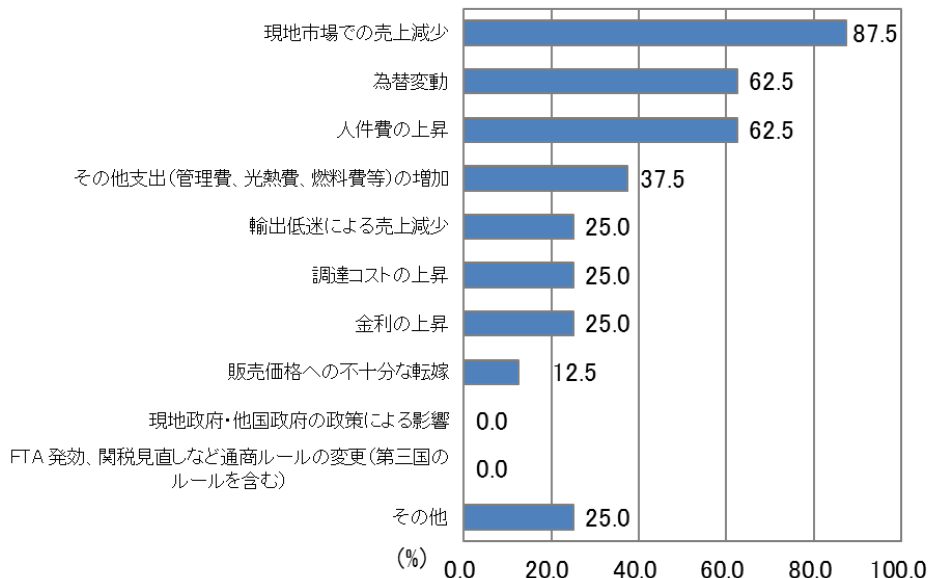
2019年の営業利益見直し悪化理由:チリ(n=0)



2019年の営業利益見直し悪化理由:ブラジル(n=8)



2019年の営業利益見直し悪化理由:アルゼンチン(n=8)

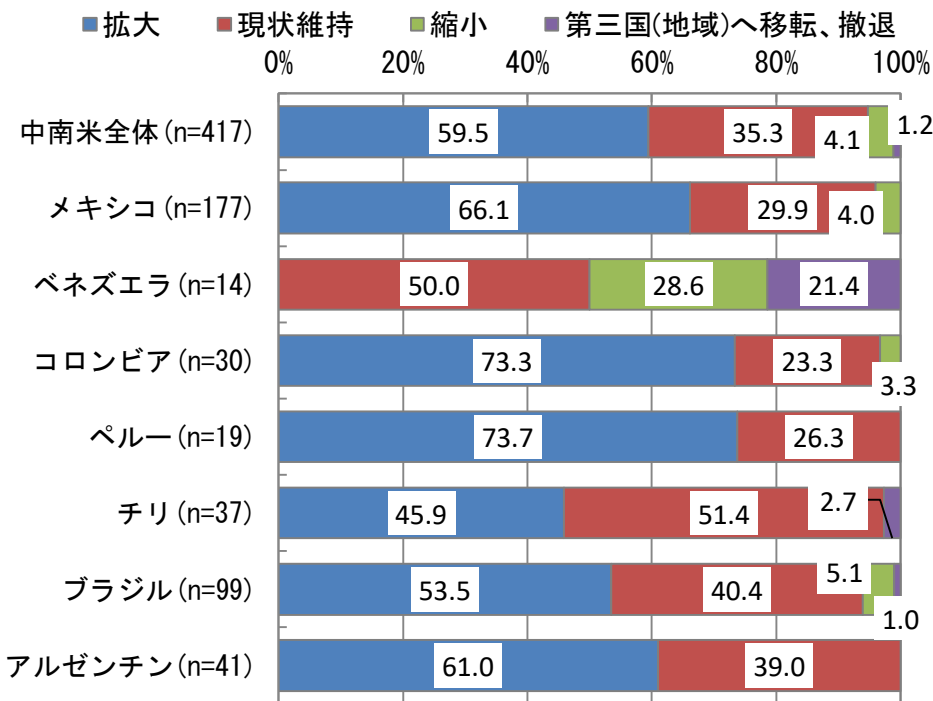




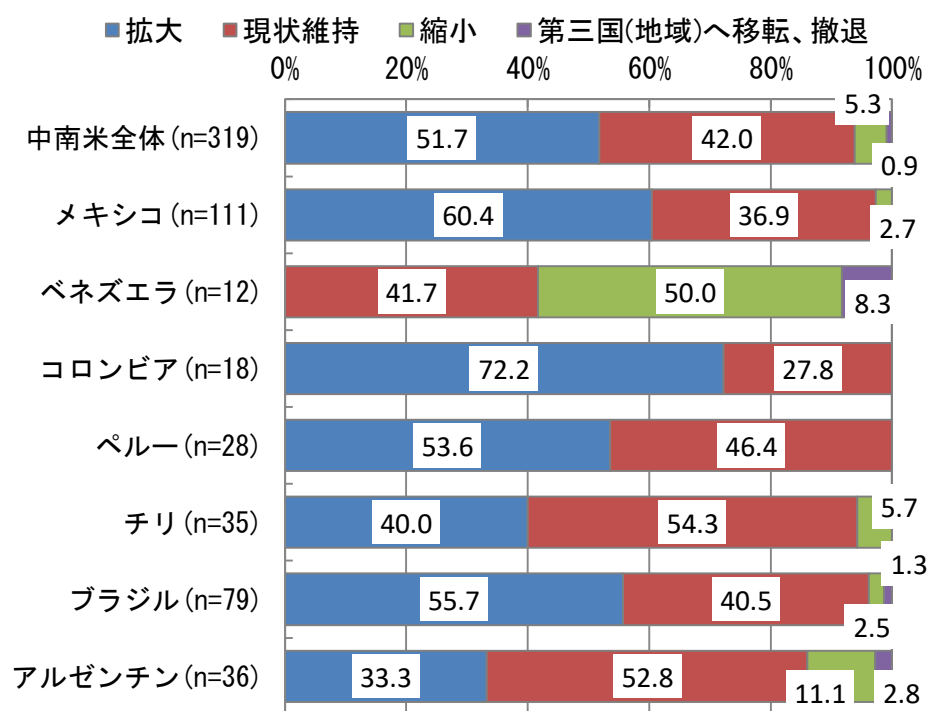
## II - 3 - (1) 今後1～2年の事業展開の方向性

- 中南米全体では、「拡大」の回答割合(51.7%)が前回調査と比べて7.8ポイント低下した。ブラジル以外は軒並み前回調査と比べて「拡大」との回答割合が減少した。
- 国別に見ると、メキシコはNAFTA再交渉や大統領選を控えていたことにより、「現状維持」が増加(29.9%→36.9%)した。
- ベネズエラでは、マドゥロ政権下で続く経済情勢の悪化をうけ、「縮小」との回答割合が50.0%に達した。

2017年度調査



2018年度調査



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

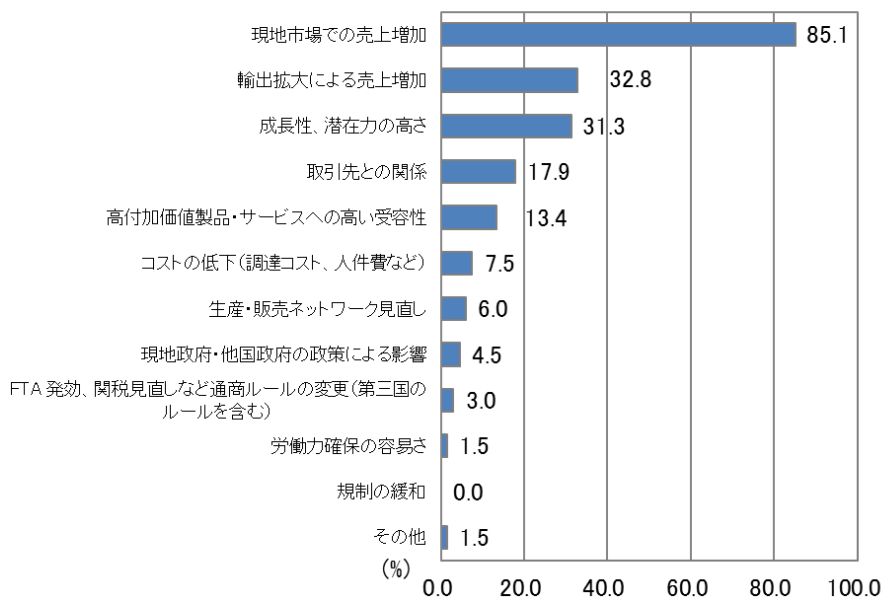
- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」(83.6%)、「成長性、潜在力の高さ」(37.0%)、「輸出拡大による売上増加」(33.9%)が主な理由として挙げられた。
- 国別では、メキシコとチリで「コストの低下(調達費や人件費)」に取り組むとした割合が前回調査と比べて増加した。
- アルゼンチンでは幅広い業種で「高付加価値製品・サービスへの高い受容性」との回答割合が大幅に上昇(8.0%→41.7%)した。

今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由(複数回答可)

	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	成長性、潜在力の高さ	高付加価値製品・サービスへの高い受容性	コストの低下(調達コスト、人件費など)	規制の緩和	労働力確保の容易さ	生産・販売ネットワーク見直し	取引先との関係	現地政府・他国政府の政策による影響	FTA 発効、関税見直しなど通商ルールの変更(第三国のルールを含む)	その他
中南米全体	165	33.9	83.6	37.0	21.2	7.3	1.2	0.6	10.9	18.2	4.8	1.8	3.6
メキシコ	67	32.8	85.1	31.3	13.4	7.5	0.0	1.5	6.0	17.9	4.5	3.0	1.5
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	13	61.5	100.0	46.2	15.4	0.0	0.0	0.0	7.7	23.1	0.0	0.0	0.0
ペルー	15	46.7	73.3	53.3	20.0	0.0	0.0	0.0	20.0	33.3	0.0	0.0	0.0
チリ	14	35.7	71.4	14.3	21.4	14.3	0.0	0.0	14.3	14.3	0.0	0.0	14.3
ブラジル	44	22.7	88.6	38.6	29.5	6.8	4.5	0.0	18.2	15.9	9.1	2.3	6.8
アルゼンチン	12	33.3	66.7	58.3	41.7	16.7	0.0	0.0	0.0	8.3	8.3	0.0	0.0

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

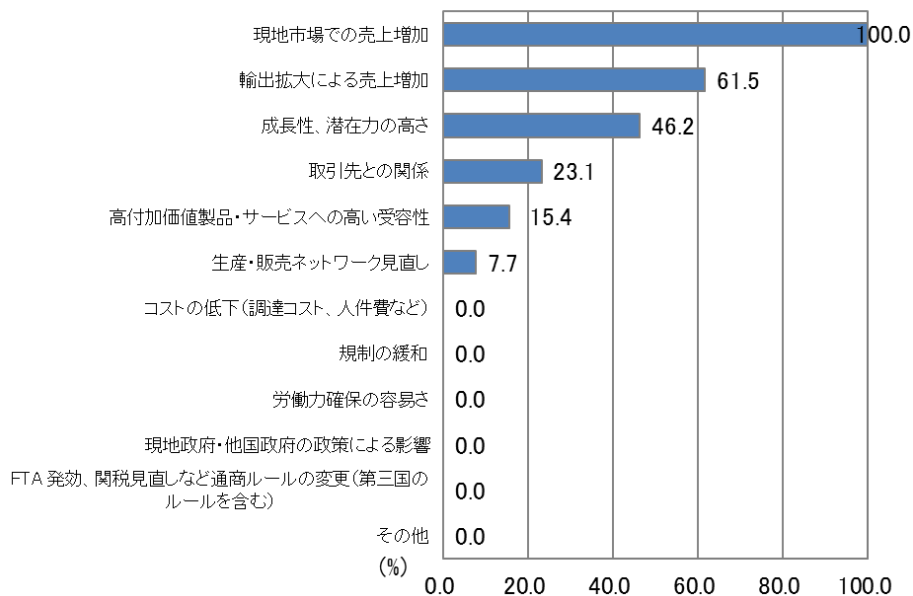
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: メキシコ(n=67)



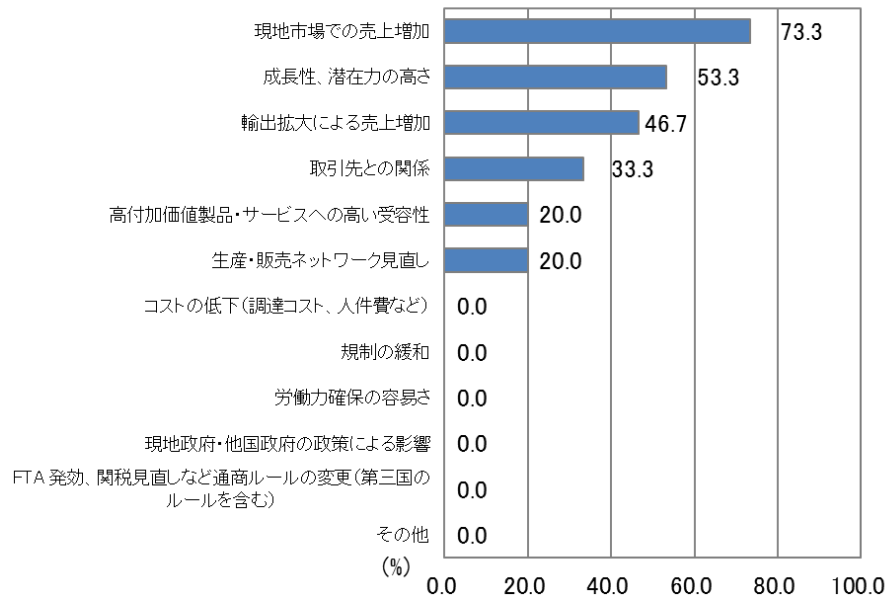
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ベネズエラ(n=0)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: コロンビア(n=13)

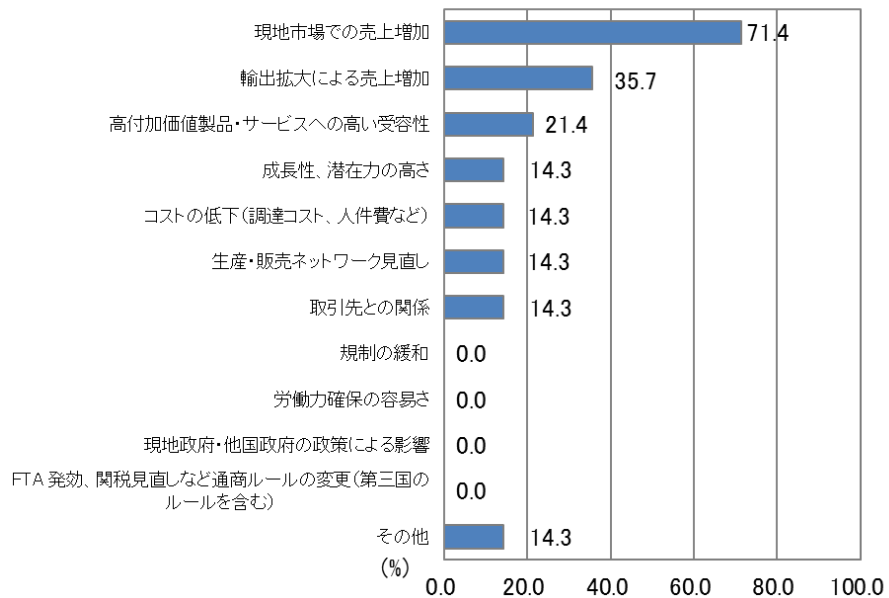


今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ペルー(n=15)

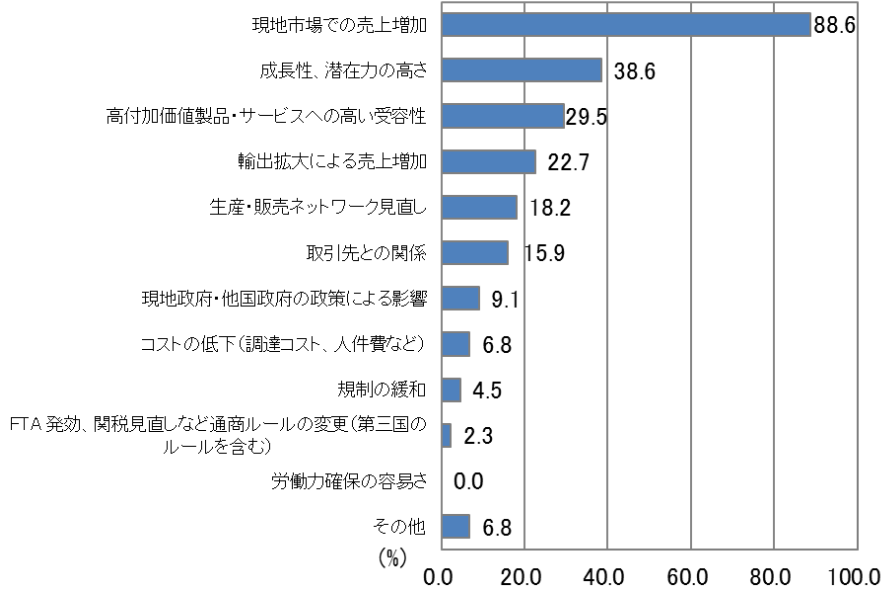


# II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由(国別2)

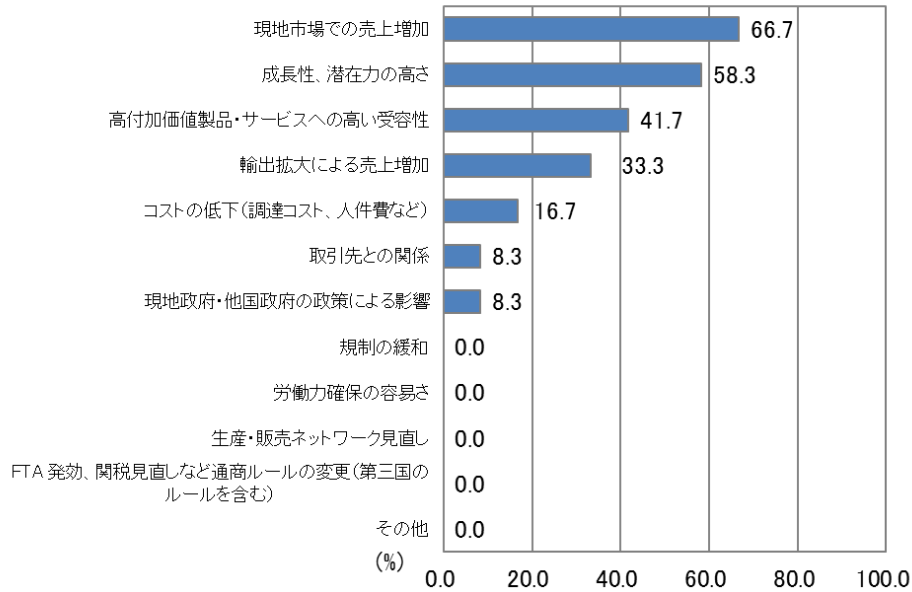
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: チリ(n=14)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ブラジル(n=44)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: アルゼンチン(n=12)





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

■ 中南米全体では「販売機能」と答えた割合が圧倒的に高かった、特にコロンビアでは92.3%に達した。生産、物流機能を拡大するとした割合は2割前後に留まった。

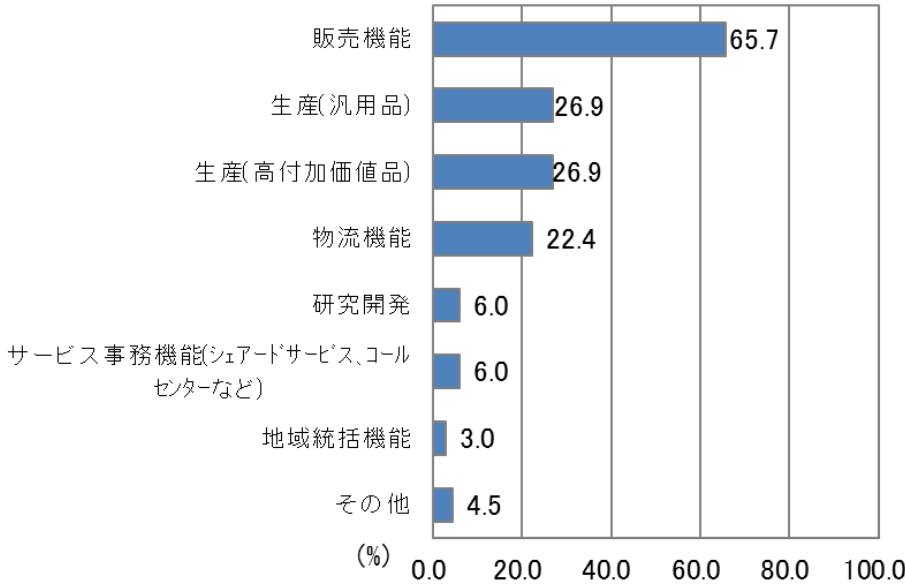
■ 国別では、アルゼンチン、ペルー、コロンビアで「生産(高付加価値品)」の割合が増加した。

具体的にどのような機能を拡大するのか(複数回答可)

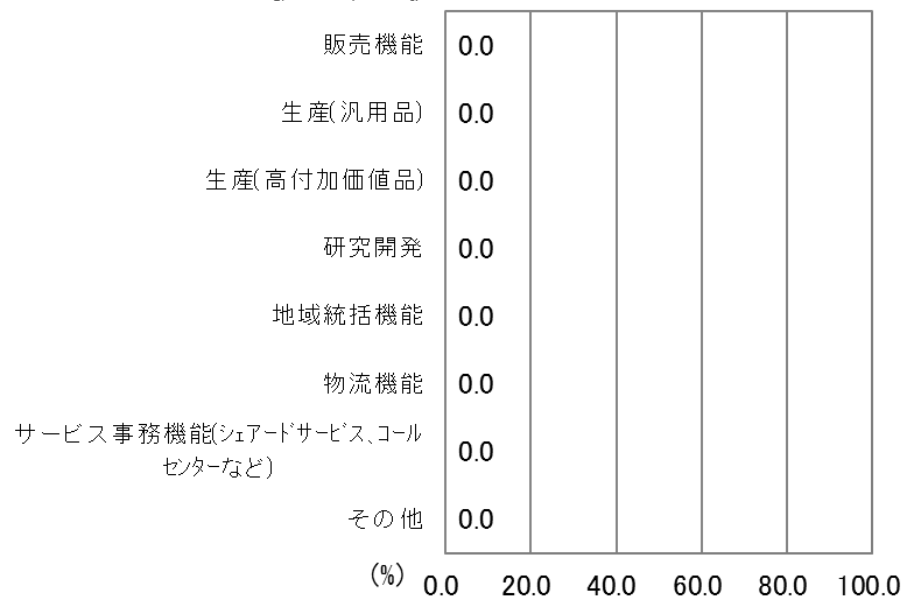
	有効回答	販売機能	生産(汎用品)	生産(高付加価値品)	研究開発	地域統括機能	物流機能	サービス事務機能(シェアードサービス、コールセンターなど)	その他
中南米全体	165	73.9	18.2	25.5	5.5	6.1	20.0	9.1	4.8
メキシコ	67	65.7	26.9	26.9	6.0	3.0	22.4	6.0	4.5
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	13	92.3	15.4	30.8	0.0	0.0	23.1	7.7	7.7
ペルー	15	60.0	6.7	33.3	6.7	13.3	33.3	13.3	6.7
チリ	14	71.4	7.1	14.3	14.3	7.1	14.3	0.0	7.1
ブラジル	44	86.4	15.9	20.5	4.5	9.1	15.9	11.4	0.0
アルゼンチン	12	75.0	8.3	33.3	0.0	8.3	8.3	25.0	16.7

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

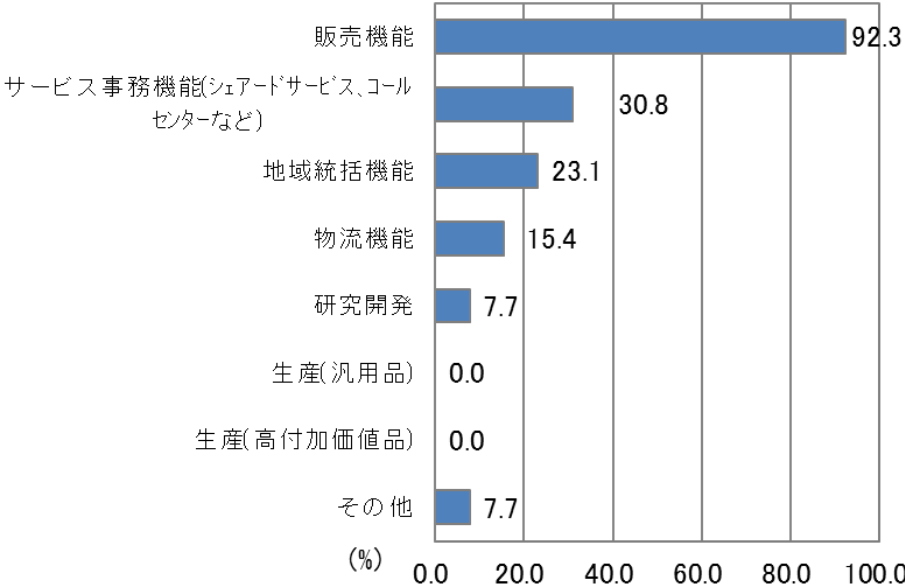
拡大する機能:メキシコ(n=67)



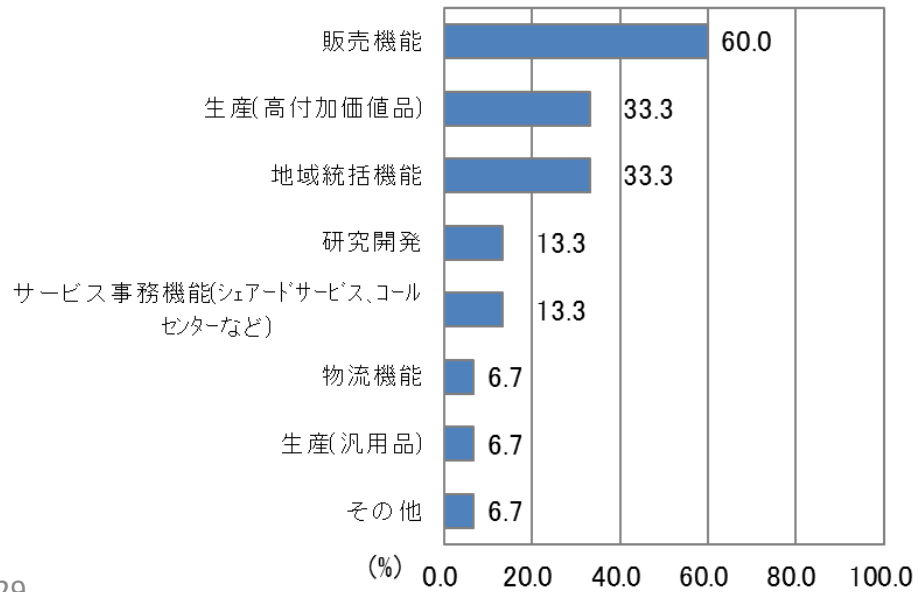
拡大する機能:ベネズエラ(n=0)



拡大する機能:コロンビア(n=13)

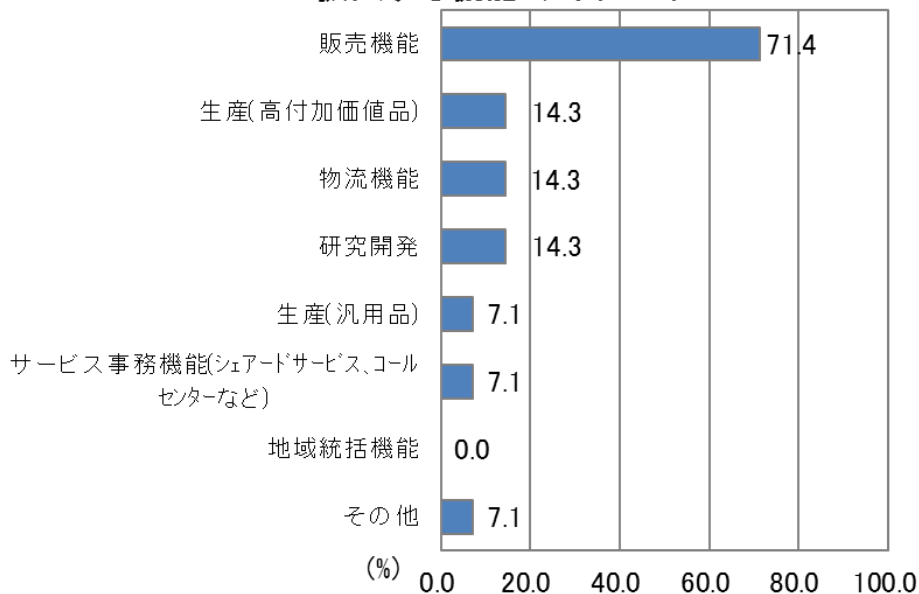


拡大する機能:ペルー(n=15)

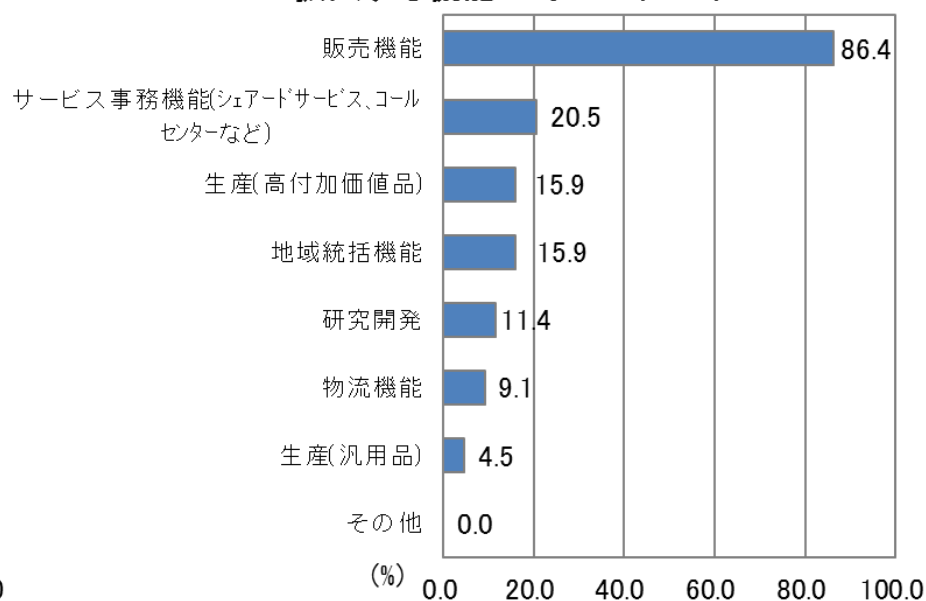


## II - 3 - (3) 今後1~2年の事業展開の方向性:具体的に拡大する機能(国別2)

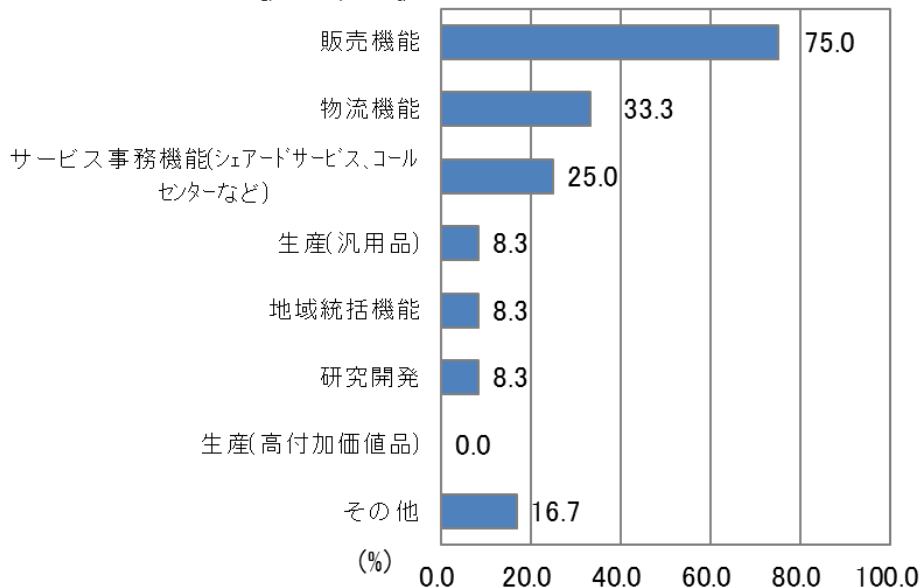
拡大する機能:チリ(n=14)



拡大する機能:ブラジル(n=44)



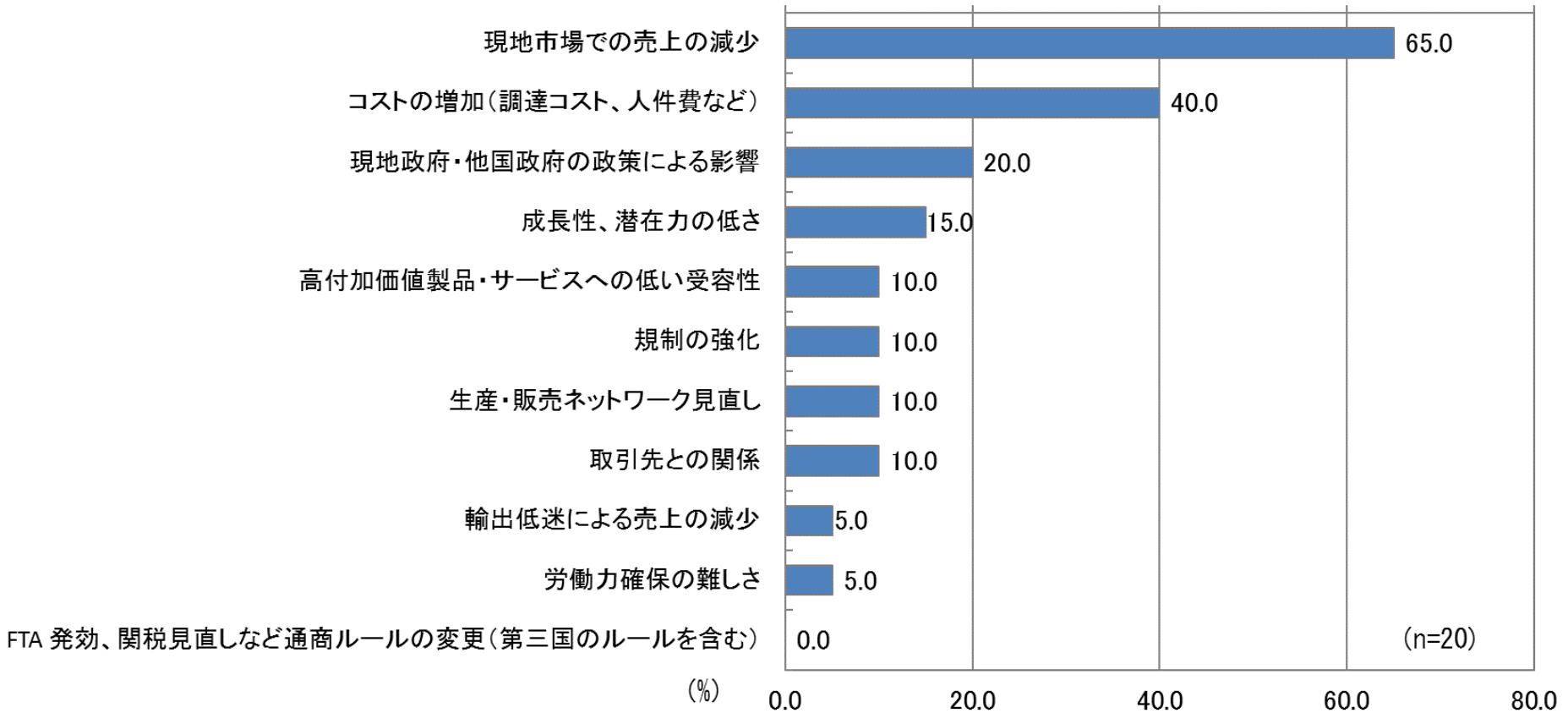
拡大する機能:アルゼンチン(n=12)



## 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

■「現地市場での売上の減少」や「コストの増加」を縮小、移転、撤退の理由として挙げる割合が圧倒的に高い。

縮小、第三国(地域)へ移転・撤退の理由(中南米全体・複数回答可)





# II-3-(5)-1 現地従業員数の変化

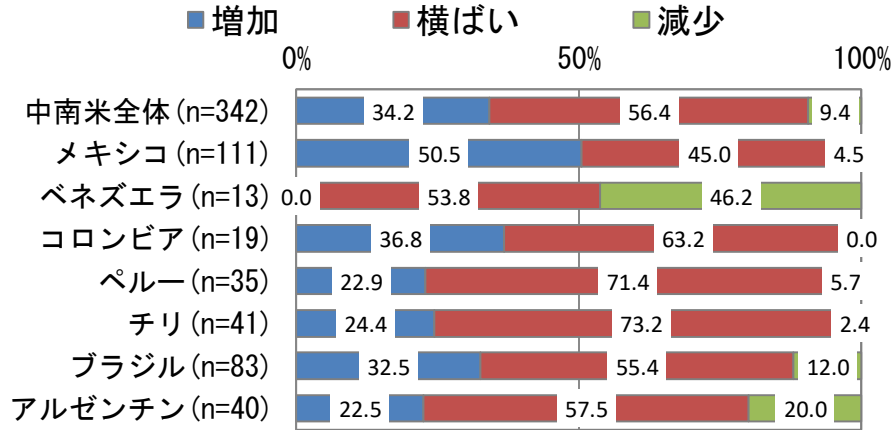
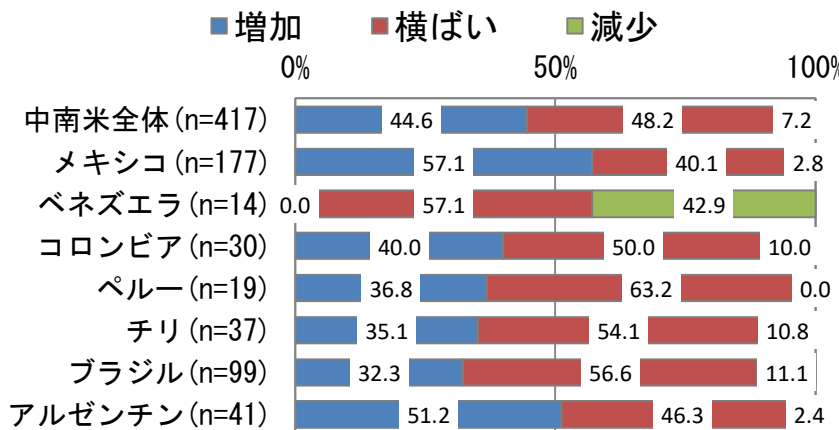
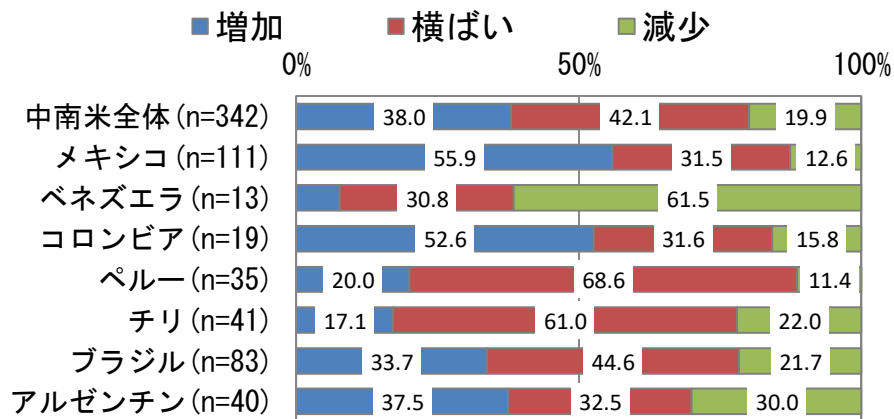
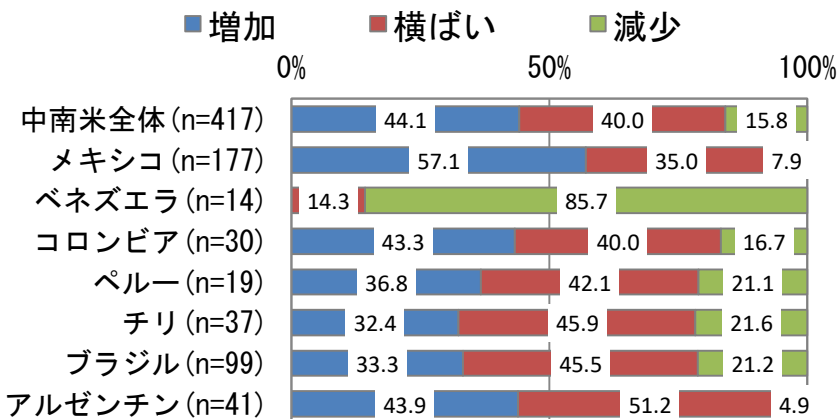
■ 現地従業員を今後増やすと回答した割合は前回調査と比べて10.4ポイント低下した。国別で見ると、ブラジル以外は軒並み減少し、特にアルゼンチンの減少幅の大きさが目立った(51.2%→22.5%)。

## 2017年度調査

## 2018年度調査

過去1年

今後の予定



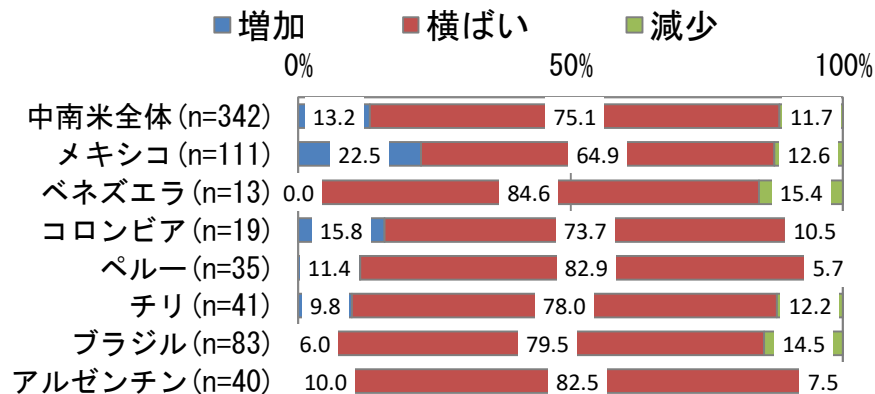
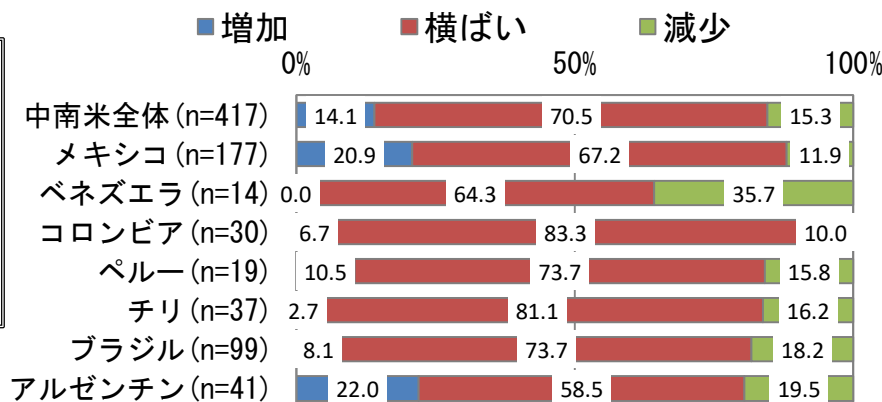
## II - 3 - (5) - 2 日本人駐在員数の変化

- 過去一年で駐在員数を最も増加させたのはメキシコ(22.5%)であり、コロンビア(15.8%)が続いた。他方、アルゼンチンにおいては前回調査より12ポイント減少した(10.0%)。
- 今後、駐在員数を増加させると回答した割合はコロンビアが最も高かった。付加価値税(IVA)増税(2016年12月)により17年は内需の伸びが鈍化し、18年に回復に向かったことが背景にある。メキシコではNAFTA再交渉による影響もあり、今後の予定については過去1年と比べて半減(11.7%)した。

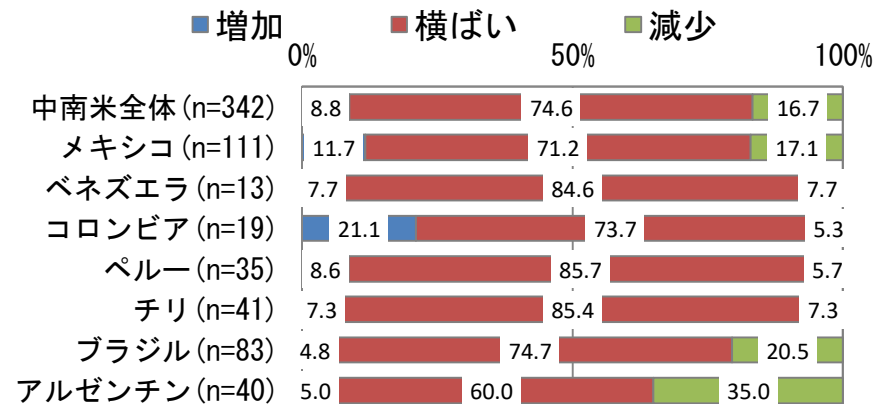
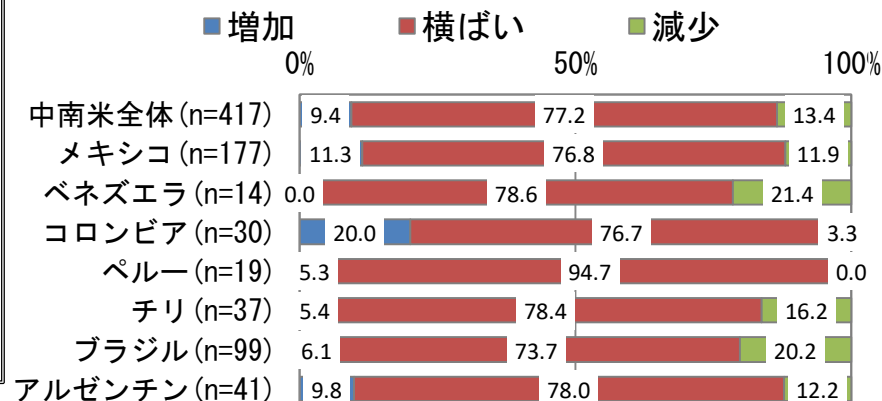
### 2017年度調査

### 2018年度調査

過去  
1年



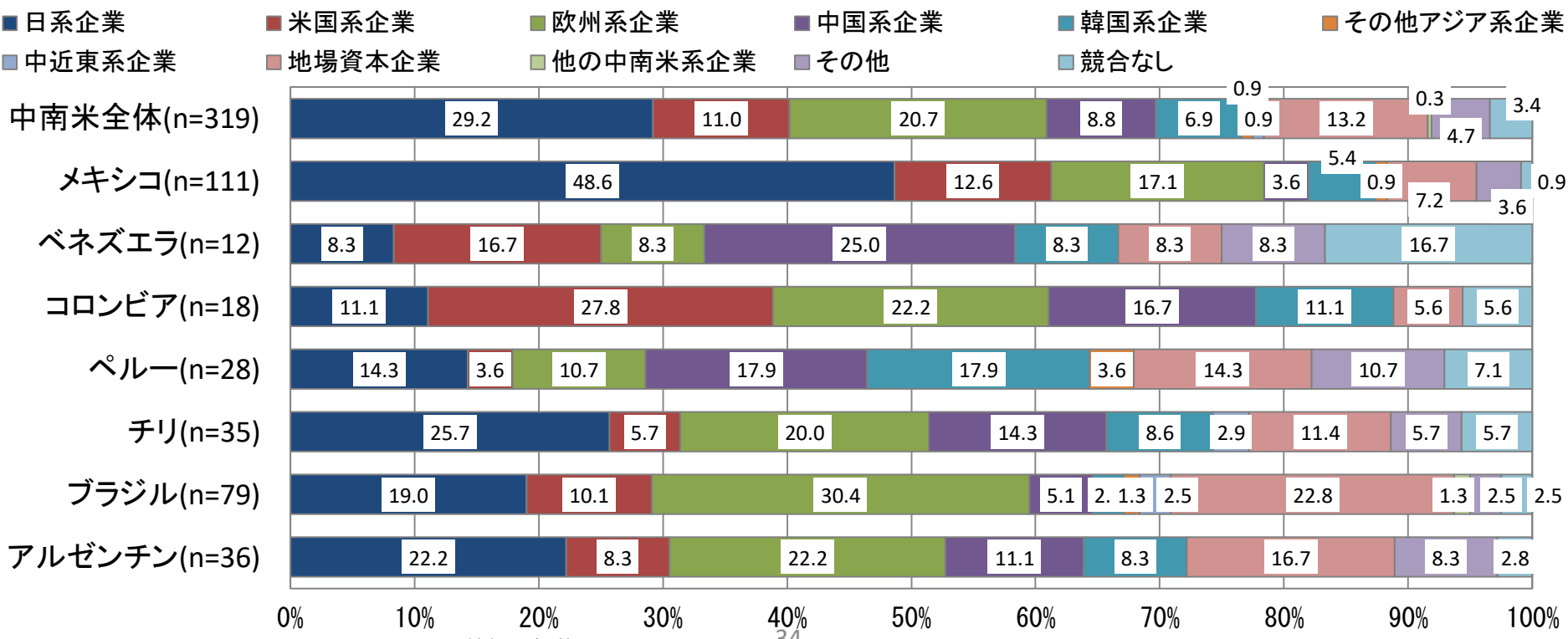
今後  
の  
予  
定



# II - 4 - (1) 市場開拓に向けた取り組み: 同業種の競合相手

- 中南米全体では、同業種の競合先として、日系企業と回答した割合が減少(36.7% → 29.2%)し、「欧州系企業」や「韓国系企業」の割合が増加した。
- 国別にみると、メキシコでは「日系企業」と回答した割合が前回調査と比べて減少(57.6% → 48.6%)し、「欧州系企業」が増加した(10.7% → 17.1%)。「欧州系企業」の増加はドイツ自動車部品関連企業の対メキシコ投資が前年比で増加したことなどが背景にあると見られる。
- コロンビアにおいては、2016年に対韓国FTAが発効したことにより、耐久消費財関係企業から「韓国系企業」を競合先とする割合が増加(6.7% → 11.1%)した。

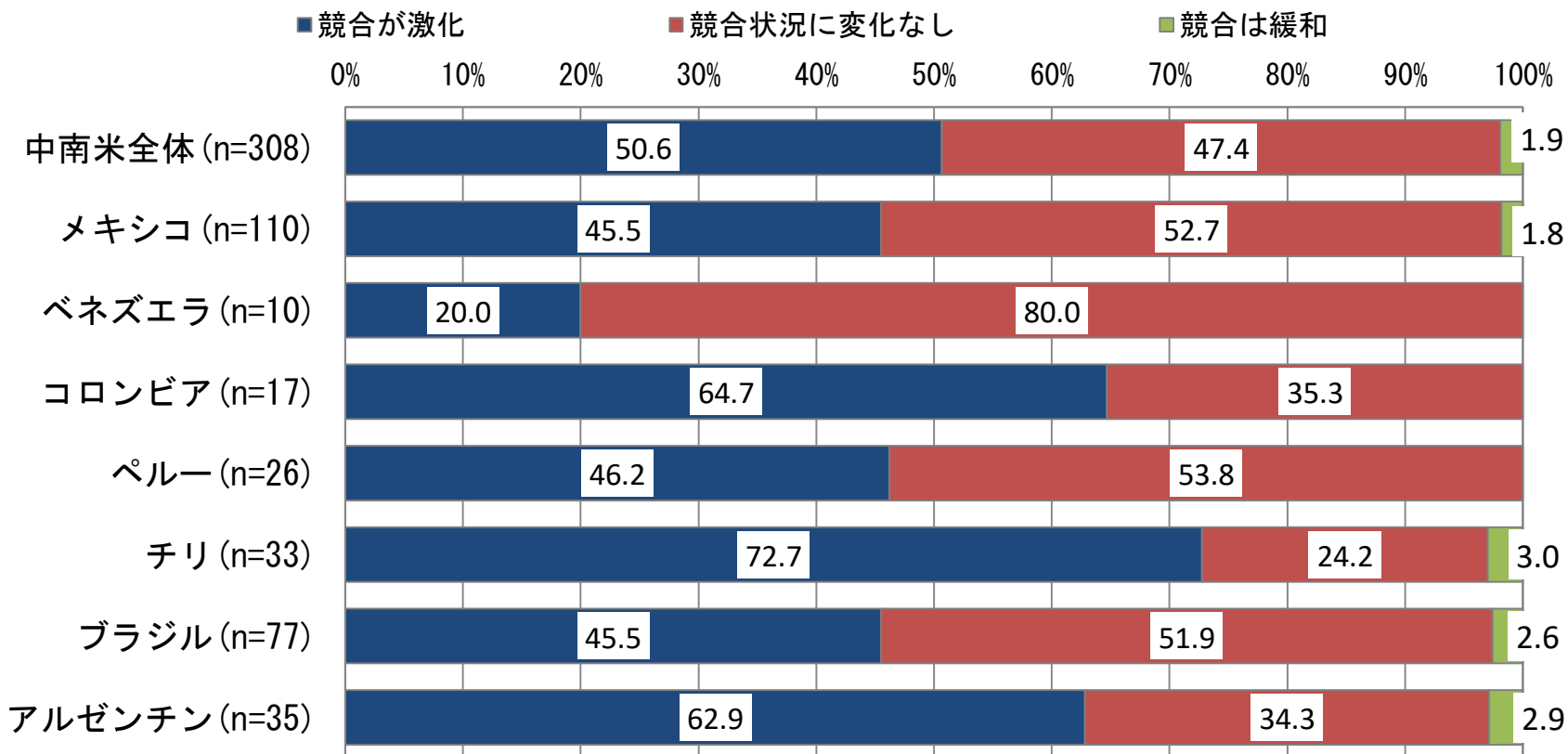
同業種企業で、最も競合関係にある企業



## 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(45.2%→50.6%)。
- 特にチリは「競合が激化」の割合が前回調査と比べてより増加(60.0%→72.7%)しており、これは「中国系企業」などの進出が影響したと思われる。

### 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

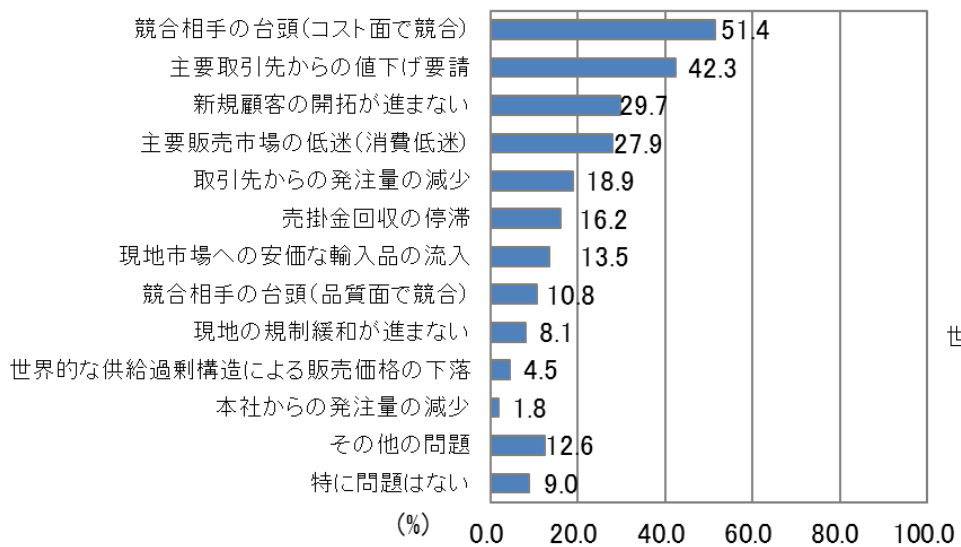
- 中南米全体では、前回調査同様に、「競合相手の台頭(コスト面で競合)」(47.0%)、「主要販売市場の低迷(消費低迷)」(31.7%)、「主要取引先からの値下げ要請」(31.0%)、「新規顧客の開拓が進まない」(29.8%)が上位の項目として挙げられた。
- 競争激化を物語る要因として、チリでは中国企業の台頭を背景とした「現地市場への安価な輸入品の流入」(8.1%→22.9%)、「競合相手の台頭(品質面で競合)」(16.2%→22.9%)が共に増加した。
- コロンビアでは「主要販売市場の低迷」を挙げる割合が大きく減少(56.7%→11.1%)した。付加価値税(IVA)増税(2016年12月)により17年は内需の伸びが鈍化したが、18年に回復に向かったため。
- アルゼンチンは「主要販売市場の低迷」の割合が前回調査に比べて大きく増加した(19.5%→66.7%)。

販売・営業面の問題点(複数回答可)

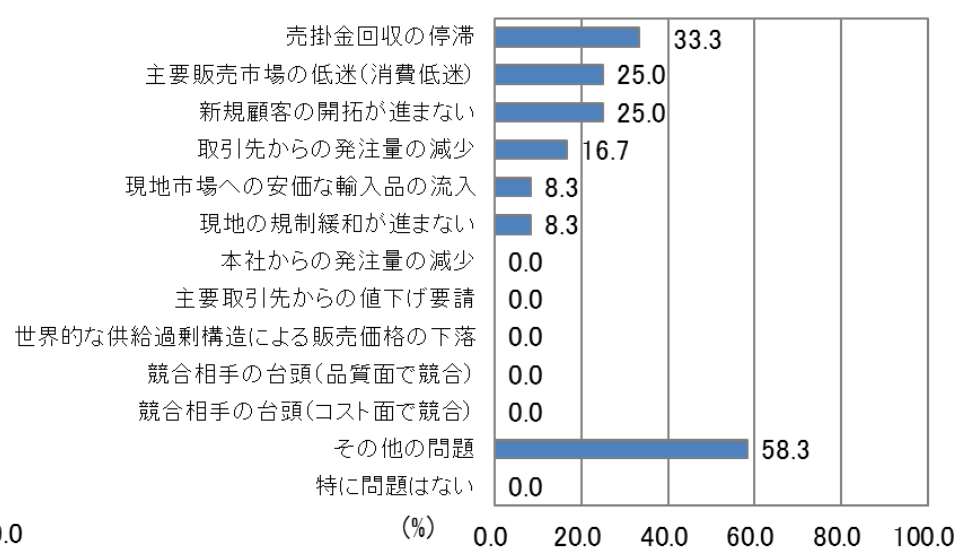
	有効回答	本社からの発注量の減少	取引先からの発注量の減少	主要取引先からの値下げ要請	主要販売市場の低迷(消費低迷)	新規顧客の開拓が進まない	世界的な供給過剰構造による販売価格の下落	現地市場への安価な輸入品の流入	競合相手の台頭(品質面で競合)	競合相手の台頭(コスト面で競合)	現地の規制緩和が進まない	売掛金回収の停滞	その他の問題	特に問題はない
総数	319	1.6	17.2	31.0	31.7	29.8	7.8	20.7	14.1	47.0	11.6	15.7	15.0	7.5
メキシコ	111	1.8	18.9	42.3	27.9	29.7	4.5	13.5	10.8	51.4	8.1	16.2	12.6	9.0
ベネズエラ	12	0.0	16.7	0.0	25.0	25.0	0.0	8.3	0.0	0.0	8.3	33.3	58.3	0.0
コロンビア	18	0.0	0.0	16.7	11.1	38.9	0.0	33.3	16.7	50.0	11.1	22.2	0.0	16.7
ペルー	28	0.0	3.6	21.4	10.7	28.6	14.3	35.7	17.9	50.0	7.1	0.0	17.9	10.7
チリ	35	8.6	11.4	14.3	17.1	17.1	17.1	22.9	22.9	57.1	2.9	11.4	17.1	11.4
ブラジル	79	0.0	19.0	35.4	40.5	40.5	10.1	21.5	19.0	48.1	20.3	11.4	15.2	3.8
アルゼンチン	36	0.0	33.3	27.8	66.7	16.7	5.6	25.0	5.6	33.3	16.7	30.6	11.1	2.8

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

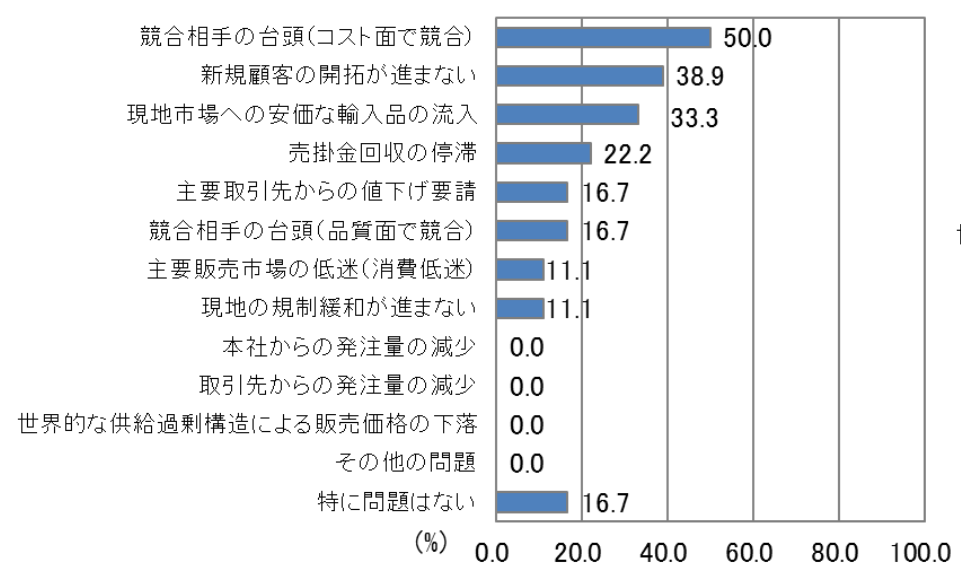
### 販売・営業面の問題点：メキシコ(n=111)



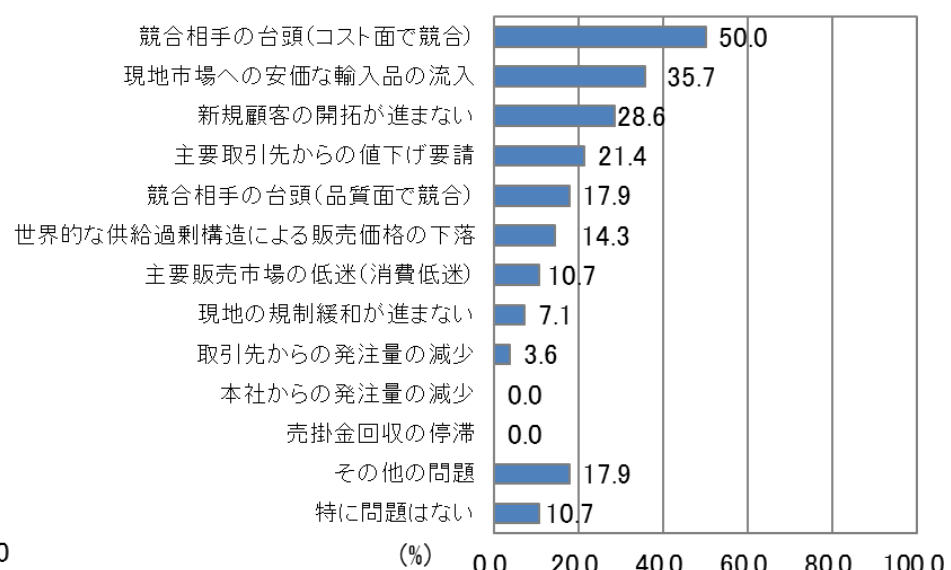
### 販売・営業面の問題点：ベネズエラ(n=12)



### 販売・営業面の問題点：コロンビア(n=18)

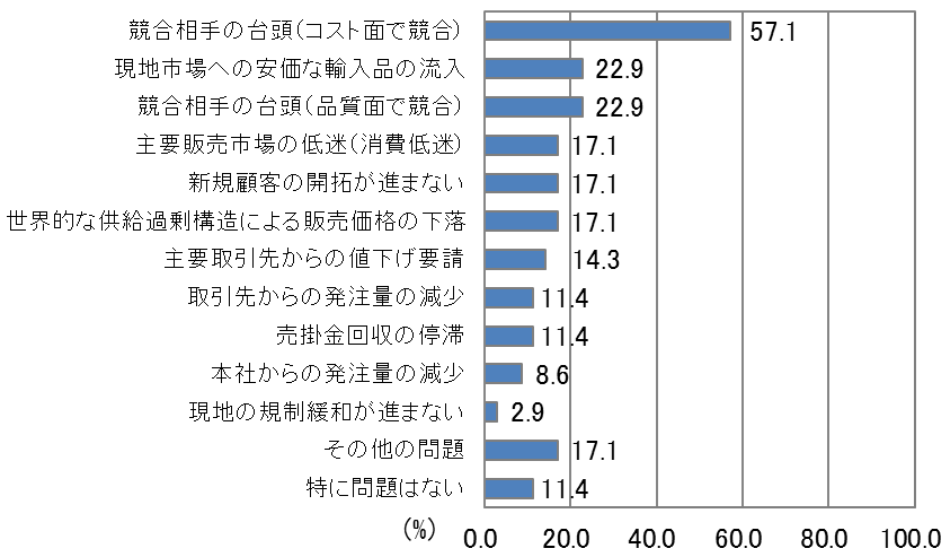


### 販売・営業面の問題点：ペルー(n=28)

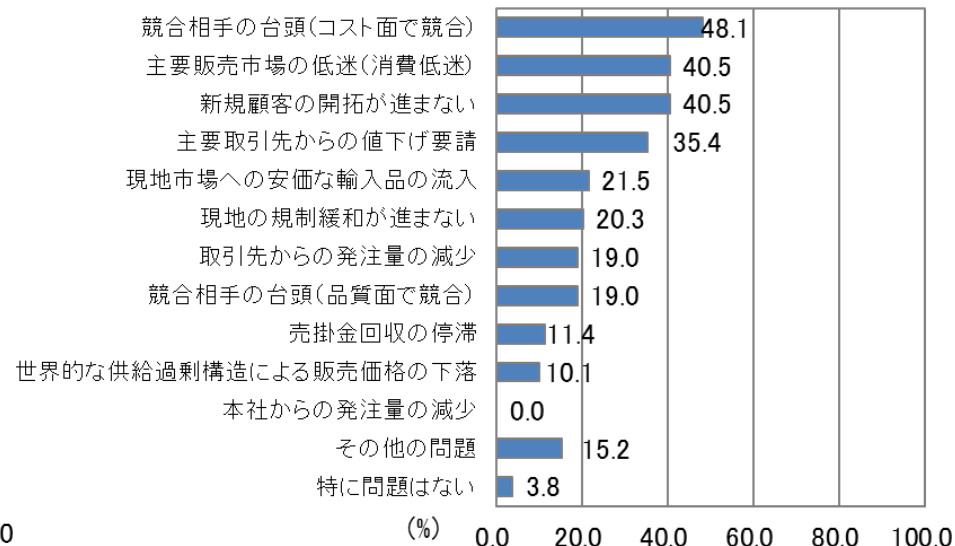


## II - 5 - (1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点（国別2）

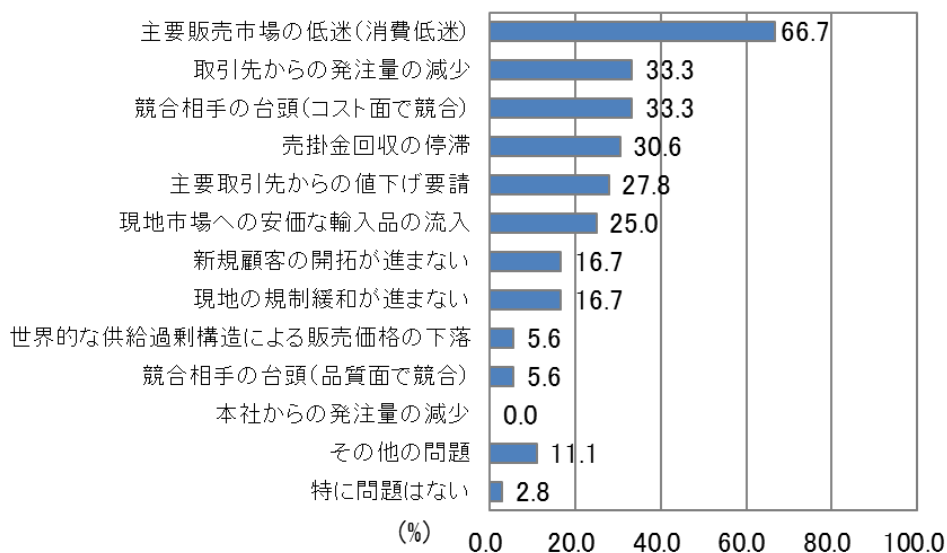
### 販売・営業面の問題点：チリ(n=35)



### 販売・営業面の問題点：ブラジル(n=79)



### 販売・営業面の問題点：アルゼンチン(n=36)



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

- 中南米全体では、「現地通貨の対ドル為替レートの変動」と回答した割合が65.5%と突出している。
- 国別に見ると、ブラジル、アルゼンチン、ベネズエラの増加が顕著であり、特にアルゼンチンは97.2%に達した。同国では「金利の上昇」も大幅に増加した(34.1%→61.6%)。
- コロンビアとチリでは「税務の負担」が減少した。

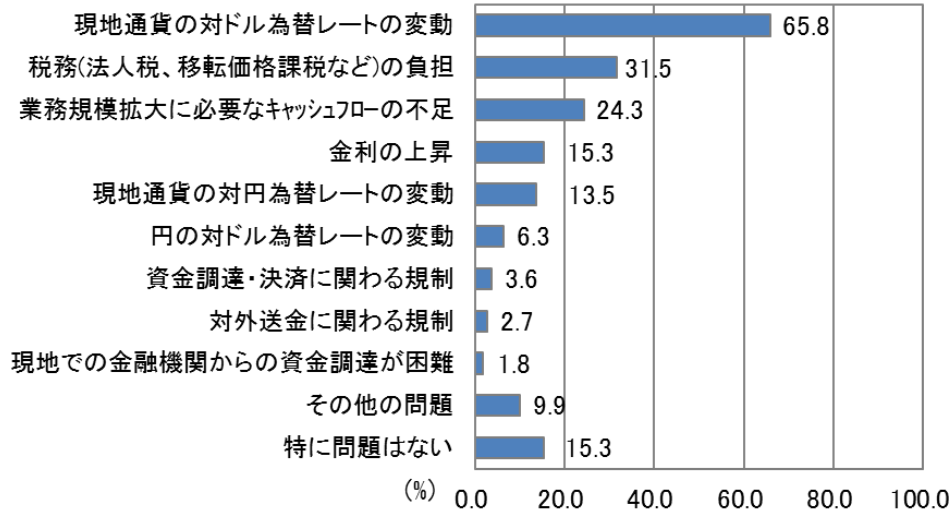
### 財務・金融・為替面の問題点(複数回答可)

	有効回答	業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足	現地での金融機関からの資金調達が困難	現地通貨の対ドル為替レートの変動	現地通貨の対円為替レートの変動	円の対ドル為替レートの変動	資金調達・決済に関わる規制	対外送金に関わる規制	税務(法人税、移転価格課税など)の負担	金利の上昇	その他の問題	特に問題はない
総数	319	22.6	7.2	65.5	14.4	4.1	7.2	10.0	36.4	15.4	7.2	13.2
メキシコ	111	24.3	1.8	65.8	13.5	6.3	3.6	2.7	31.5	15.3	9.9	15.3
ベネズエラ	12	16.7	25.0	75.0	8.3	0.0	66.7	33.3	8.3	0.0	50.0	0.0
コロンビア	18	11.1	11.1	61.1	5.6	5.6	5.6	16.7	33.3	16.7	0.0	16.7
ペルー	28	7.1	7.1	21.4	3.6	7.1	0.0	0.0	28.6	14.3	3.6	35.7
チリ	35	17.1	5.7	42.9	8.6	2.9	0.0	5.7	17.1	0.0	2.9	20.0
ブラジル	79	27.8	2.5	75.9	26.6	2.5	11.4	20.3	59.5	3.8	2.5	5.1
アルゼンチン	36	30.6	27.8	97.2	11.1	0.0	2.8	11.1	36.1	61.1	5.6	2.8

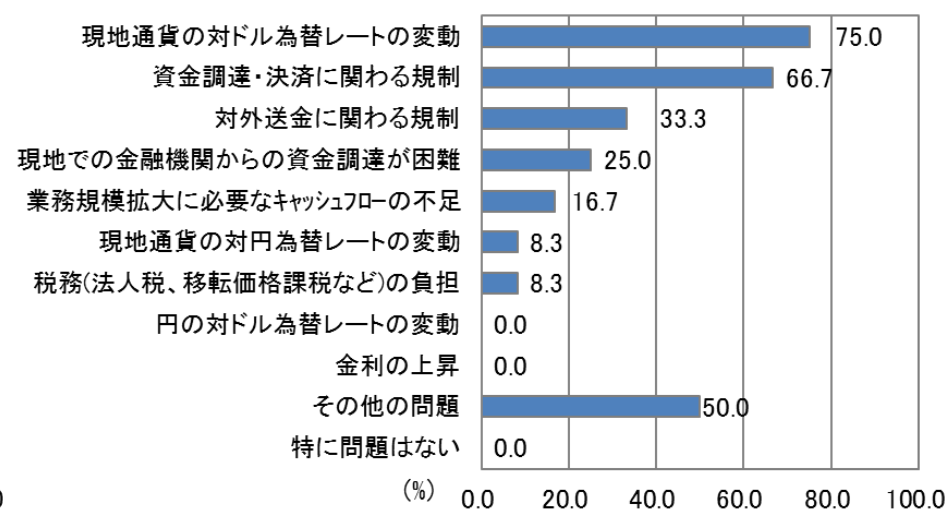


## II - 5 - (2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点（国別1）

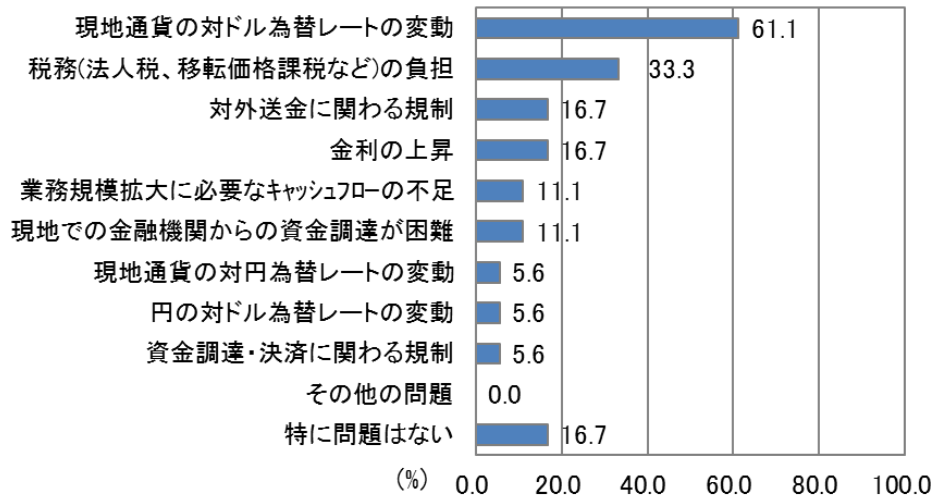
### 財務・金融・為替面の問題点：メキシコ(n=111)



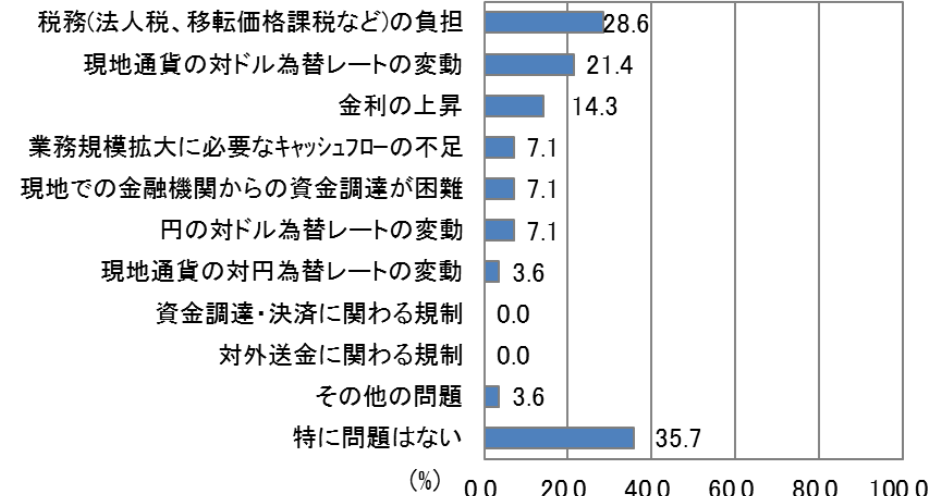
### 財務・金融・為替面の問題点：ベネズエラ(n=12)



### 財務・金融・為替面の問題点：コロンビア(n=18)



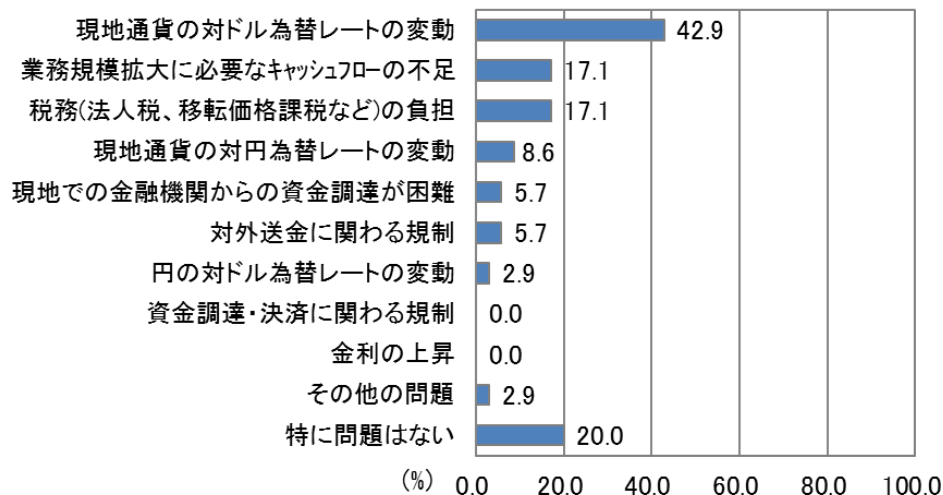
### 財務・金融・為替面の問題点：ペルー(n=28)



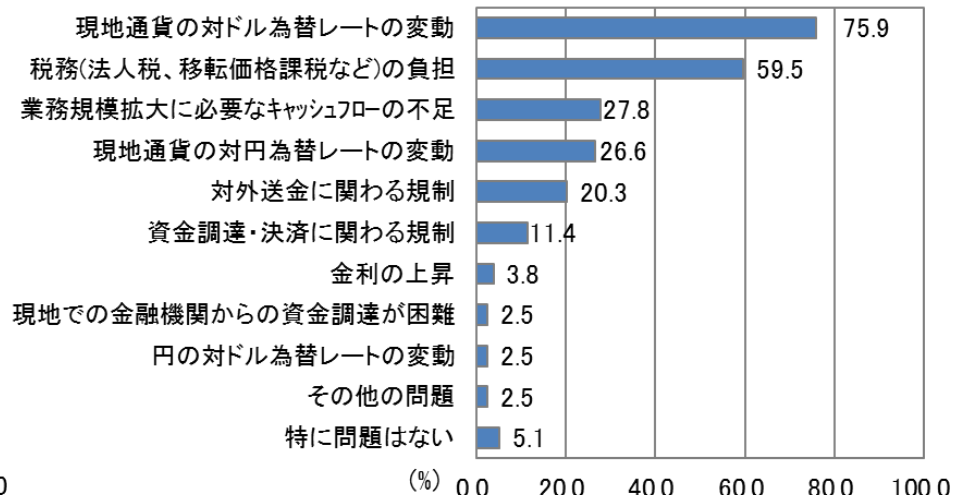


## II - 5 - (2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点（国別2）

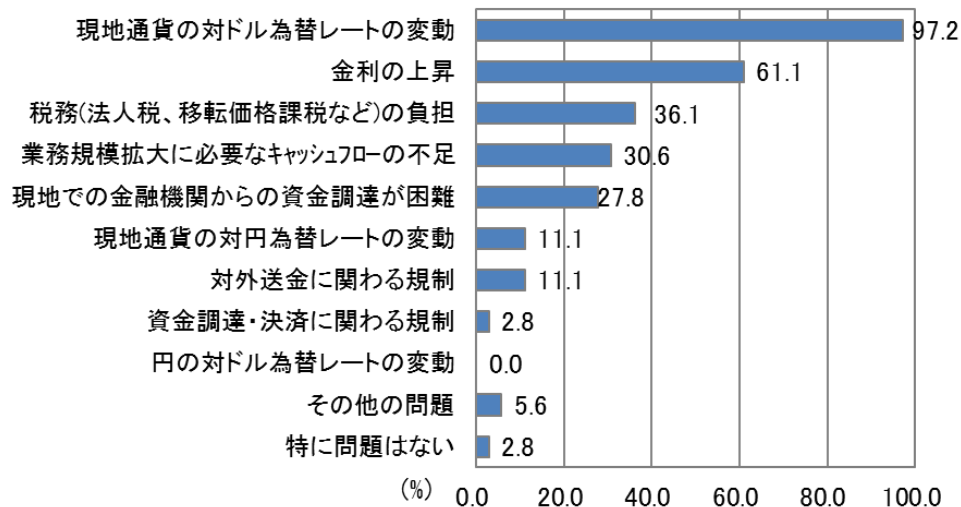
### 財務・金融・為替面の問題点：チリ(n=35)



### 財務・金融・為替面の問題点：ブラジル(n=79)



### 財務・金融・為替面の問題点：アルゼンチン(n=36)



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

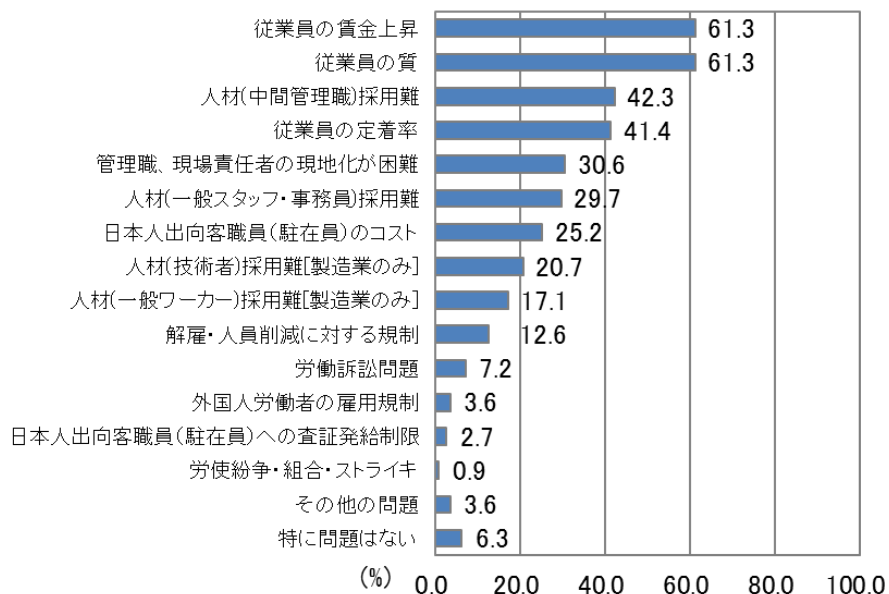
- 中南米全体では「従業員の賃金上昇」(58.6%)との回答割合が高い。特にブラジルとアルゼンチンでそれぞれ、63.3%、72.2%と高いのが目立つ。
- アルゼンチンではインフレ率以上の給与を求める動きがあり、「労使紛争・組合・ストライキ」の割合が増加(26.8%→33.3%)した。

雇用・労働面の問題点(複数回答可)

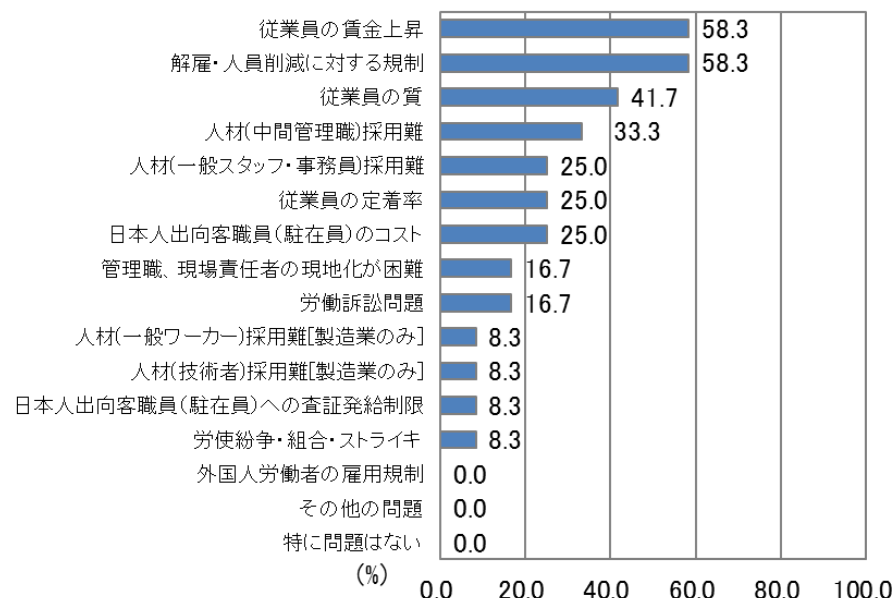
	有効回答	従業員の賃金上昇	人材(一般スタッフ・事務員)採用難	人材(中間管理職)採用難	人材(一般ワーカー)採用難[製造業のみ]	人材(技術者)採用難[製造業のみ]	従業員の定着率	従業員の質	日本人出向客職員(駐在員)のコスト	日本人出向客職員(駐在員)への査証発給制限	解雇・人員削減に対する規制	管理職、現場責任者の現地化が困難	外国人労働者の雇用規制	労働訴訟問題	労使紛争・組合・ストライキ	その他の問題	特に問題はない
総数	319	58.6	21.3	31.0	7.5	11.6	23.2	47.6	17.6	4.4	23.5	17.6	2.2	18.2	11.0	2.2	7.8
メキシコ	111	61.3	29.7	42.3	17.1	20.7	41.4	61.3	25.2	2.7	12.6	30.6	3.6	7.2	0.9	3.6	6.3
ベネズエラ	12	58.3	25.0	33.3	8.3	8.3	25.0	41.7	25.0	8.3	58.3	16.7	0.0	16.7	8.3	0.0	0.0
コロンビア	18	38.9	5.6	27.8	0.0	11.1	5.6	44.4	11.1	0.0	16.7	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1
ペルー	28	35.7	7.1	28.6	3.6	3.6	14.3	39.3	3.6	10.7	28.6	10.7	7.1	10.7	14.3	3.6	21.4
チリ	35	54.3	22.9	20.0	2.9	2.9	22.9	42.9	11.4	14.3	11.4	8.6	0.0	0.0	11.4	2.9	11.4
ブラジル	79	63.3	20.3	30.4	2.5	8.9	11.4	41.8	16.5	2.5	31.6	13.9	1.3	45.6	16.5	1.3	6.3
アルゼンチン	36	72.2	13.9	11.1	0.0	5.6	8.3	33.3	13.9	0.0	38.9	2.8	0.0	25.0	33.3	0.0	2.8

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

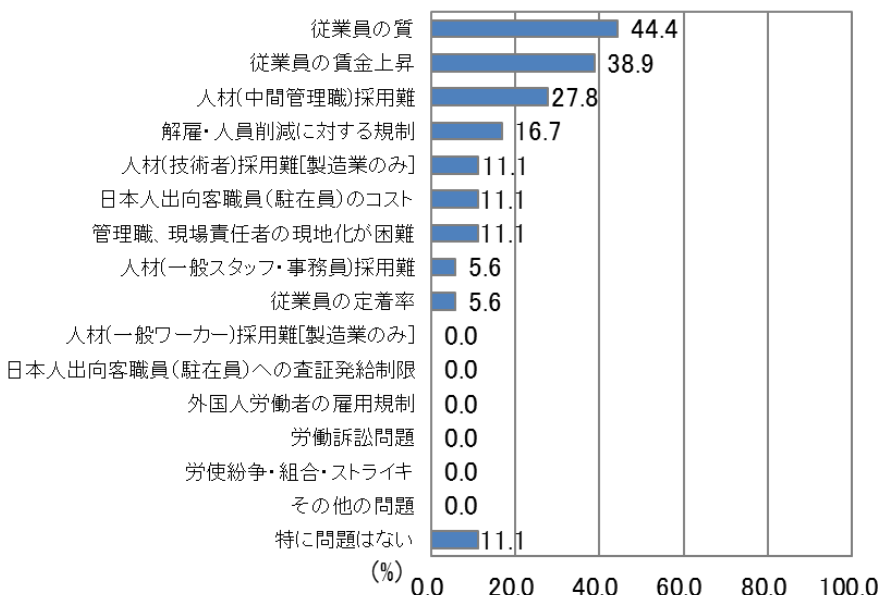
### 雇用・労働面の問題点：メキシコ(n=111)



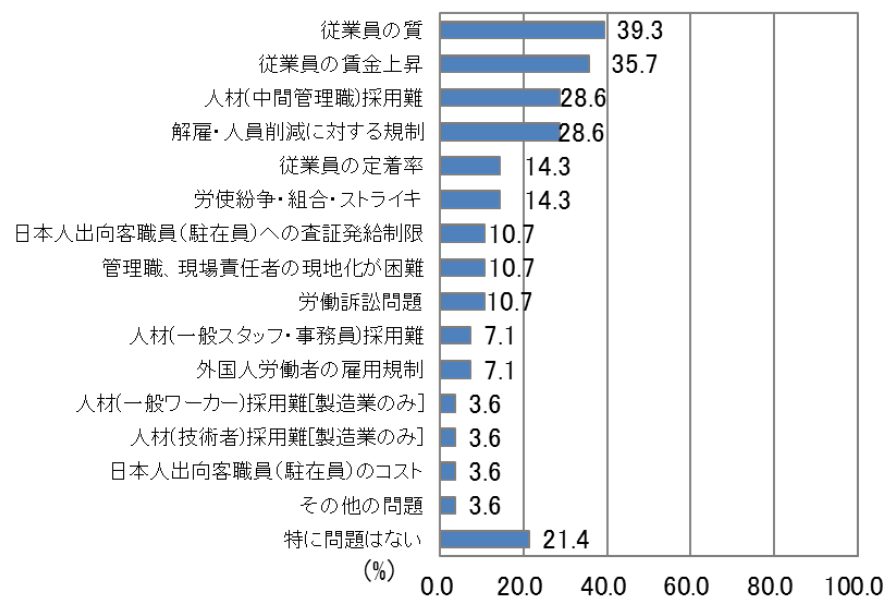
### 雇用・労働面の問題点：ベネズエラ(n=12)



### 雇用・労働面の問題点：コロンビア(n=18)

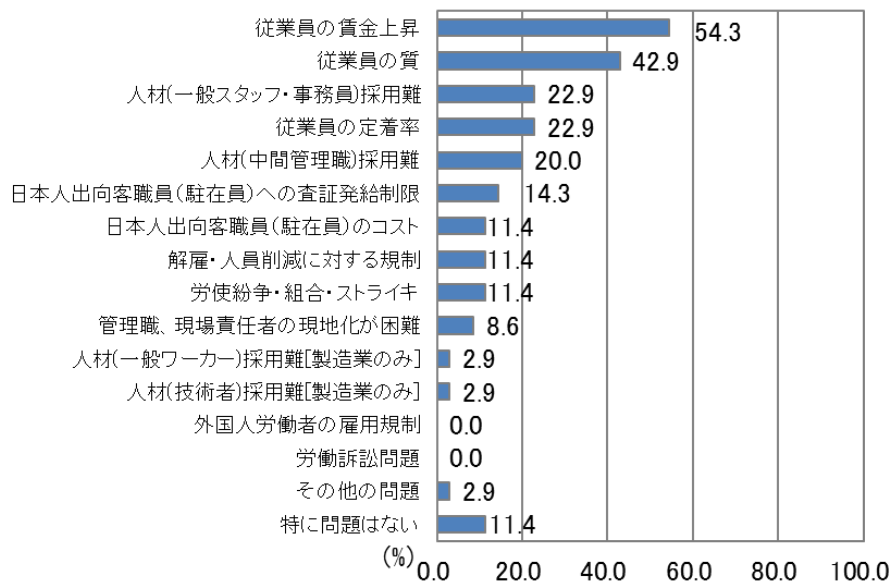


### 雇用・労働面の問題点：ペルー(n=28)

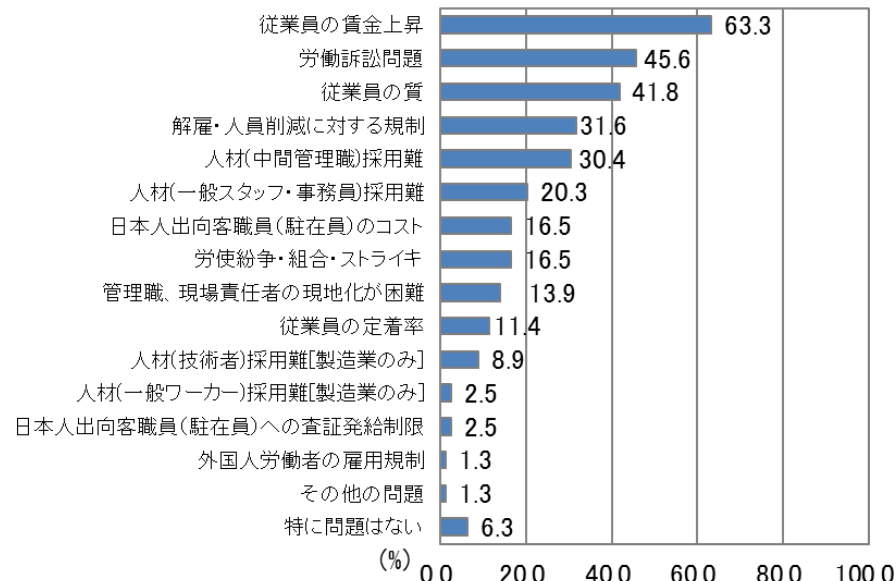


## II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点（国別2）

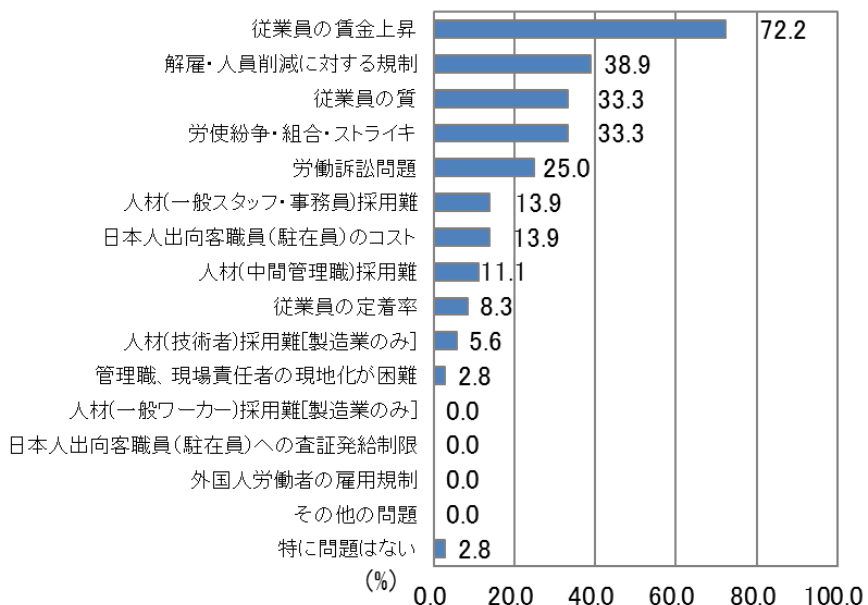
### 雇用・労働面の問題点：チリ(n=35)



### 雇用・労働面の問題点：ブラジル(n=79)



### 雇用・労働面の問題点：アルゼンチン(n=36)



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

■ 中南米全体では、メルコスール(ブラジルとアルゼンチン)において「通関に時間を要する」、「輸入関税が高い」が5割を超えており、アルゼンチンでは2018年9月に導入した輸出税の影響があり、「輸入制限・輸出税がある」という割合が増加(12.2%→38.9%)した。

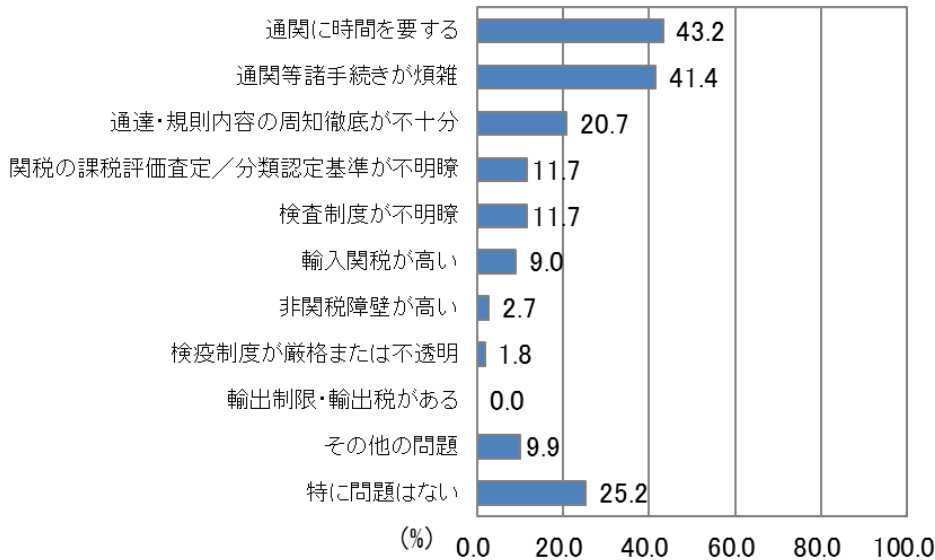
### 貿易制度面の問題点(複数回答可)

	有効回答	通関等諸 手続きが煩 雑	通関に時間 を要する	通達・規則 内容の周 知徹底が 不十分	関税の課 税評価査 定／分類 認定基準 が不明瞭	輸入関税 が高い	検査制度 が不明瞭	非関税障 壁が高い	検疫制度 が厳格また は不透明	輸出制限・ 輸出税があ る	その他の問 題	特に問題は ない
総数	319	38.2	41.7	20.1	10.7	24.8	12.9	6.0	2.8	5.3	9.1	27.6
メキシコ	111	41.4	43.2	20.7	11.7	9.0	11.7	2.7	1.8	0.0	9.9	25.2
ベネズエラ	12	25.0	41.7	33.3	16.7	8.3	8.3	0.0	0.0	0.0	25.0	8.3
コロンビア	18	5.6	16.7	22.2	0.0	22.2	5.6	5.6	16.7	0.0	16.7	16.7
ペルー	28	14.3	28.6	3.6	0.0	7.1	17.9	7.1	3.6	0.0	7.1	60.7
チリ	35	14.3	20.0	0.0	0.0	5.7	2.9	0.0	0.0	0.0	11.4	57.1
ブラジル	79	53.2	53.2	29.1	15.2	53.2	19.0	8.9	3.8	3.8	5.1	20.3
アルゼンチン	36	58.3	55.6	25.0	19.4	50.0	13.9	16.7	0.0	38.9	5.6	8.3

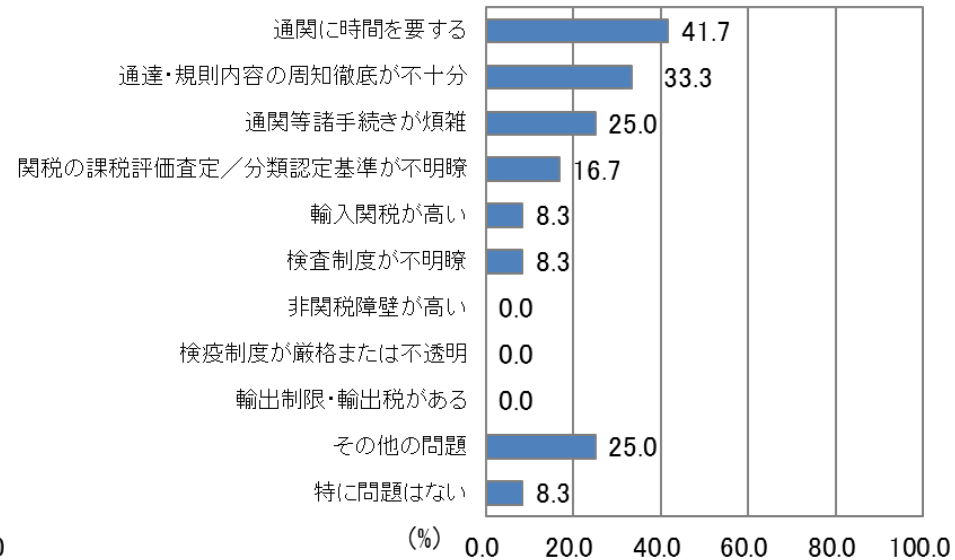


## II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点（国別1）

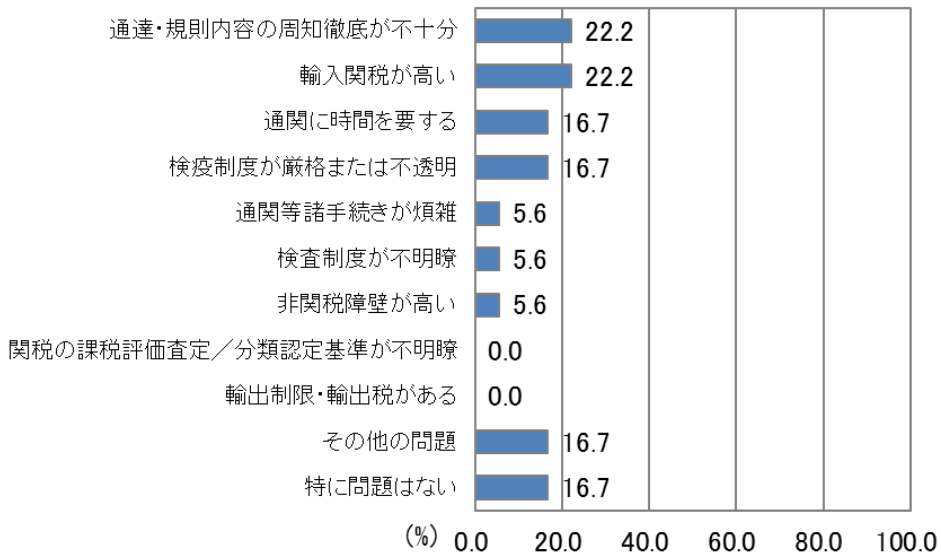
### 貿易制度面の問題点：メキシコ(n=111)



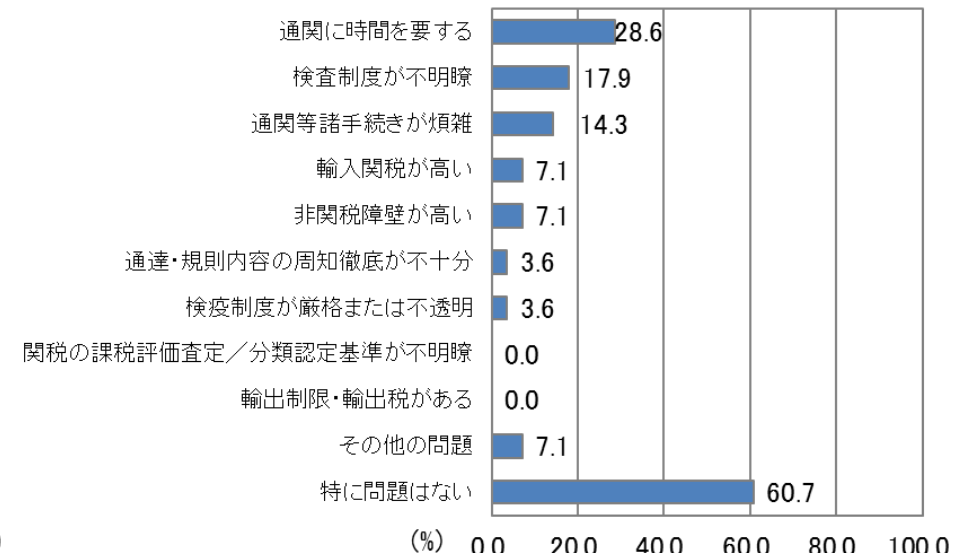
### 貿易制度面の問題点：ベネズエラ(n=12)



### 貿易制度面の問題点：コロンビア(n=18)

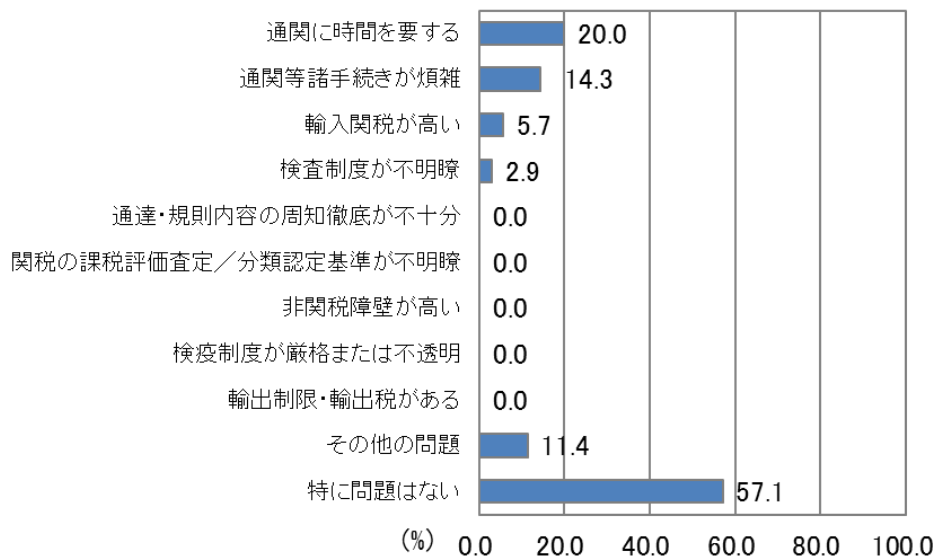


### 貿易制度面の問題点：ペルー(n=28)

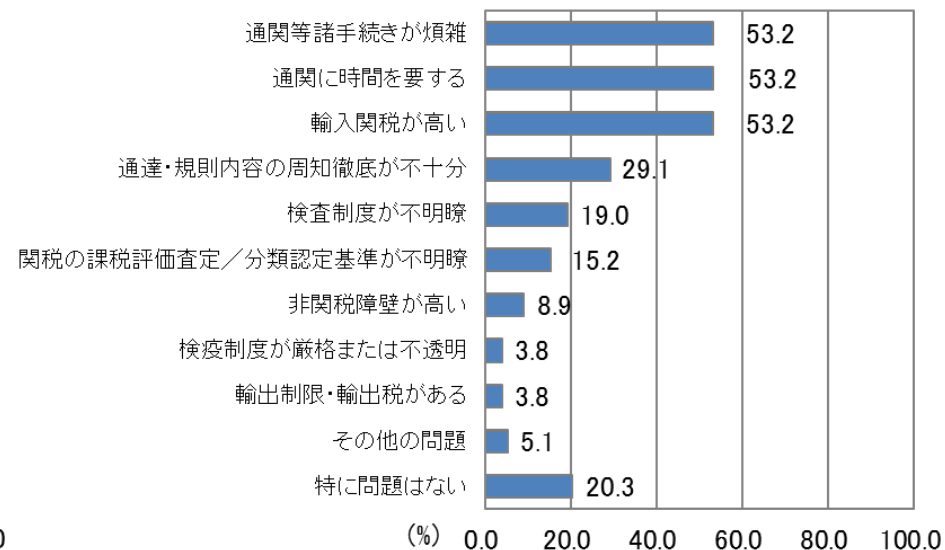


## II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点（国別2）

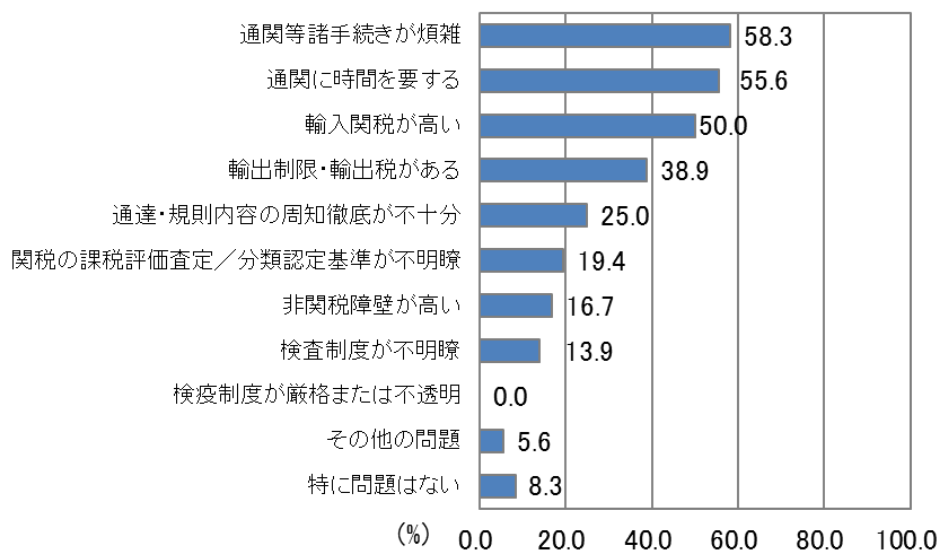
### 貿易制度面の問題点：チリ(n=35)



### 貿易制度面の問題点：ブラジル(n=79)



### 貿易制度面の問題点：アルゼンチン(n=36)



## II-5-(5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

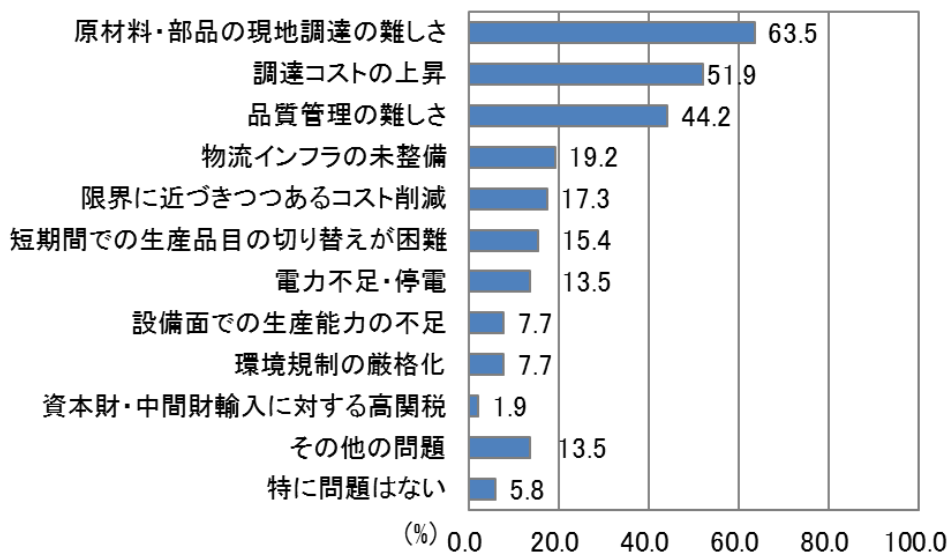
- 中南米全体では、「調達コストの上昇」と「原材料・部品の現地調達の難しさ」の割合が5割を超えている。
- 国別では、メキシコで「調達コストの上昇」との回答割合が増加(34.7% →51.9%)した。
- コロンビアでは国内の排ガス規制の影響で「環境規制の厳格化」(9.1% →25.0%)が増加した。
- ブラジルでは通貨安の影響もあり、原材料を輸入に頼る企業などから「調達コストの上昇」(52.1% →64.7%)が問題であるとの回答割合が増加した。
- アルゼンチンでは自動車産業を中心に「物流インフラの未整備」との回答割合が増加(7.1% →26.7%)した。

生産面の問題点(複数回答可)

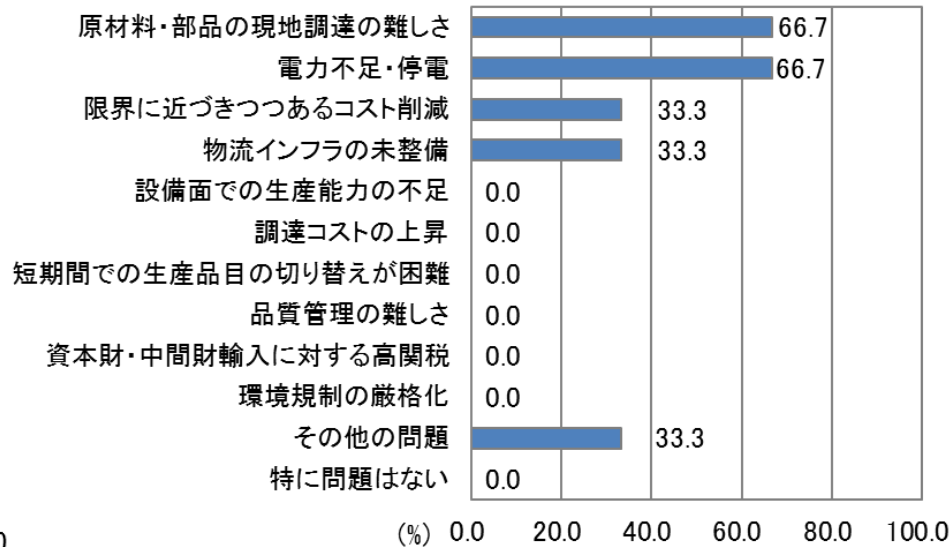
	有効回答	設備面での 生産能力 の不足	限界に近づ きつつある コスト削減	調達コスト の上昇	原材料・部 品の現地 調達の難し さ	短期間での 生産品目 の切り替え が困難	品質管理 の難しさ	資本財・中 間財輸入に 対する高関 税	電力不足・ 停電	物流インフ ラの未整備	環境規制 の厳格化	その他の問 題	特に問題は ない
総数	126	10.3	22.2	50.8	50.8	10.3	34.1	7.1	12.7	25.4	10.3	11.1	14.3
メキシコ	52	7.7	17.3	51.9	63.5	15.4	44.2	1.9	13.5	19.2	7.7	13.5	5.8
ベネズエラ	3	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	33.3	0.0
コロンビア	8	12.5	12.5	37.5	37.5	0.0	25.0	12.5	12.5	25.0	25.0	0.0	25.0
ペルー	7	14.3	0.0	42.9	42.9	0.0	28.6	0.0	0.0	42.9	28.6	14.3	14.3
チリ	7	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	71.4
ブラジル	34	20.6	44.1	64.7	52.9	11.8	29.4	17.6	14.7	35.3	11.8	8.8	11.8
アルゼンチン	15	0.0	13.3	53.3	33.3	6.7	33.3	6.7	6.7	26.7	0.0	13.3	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（国別1）

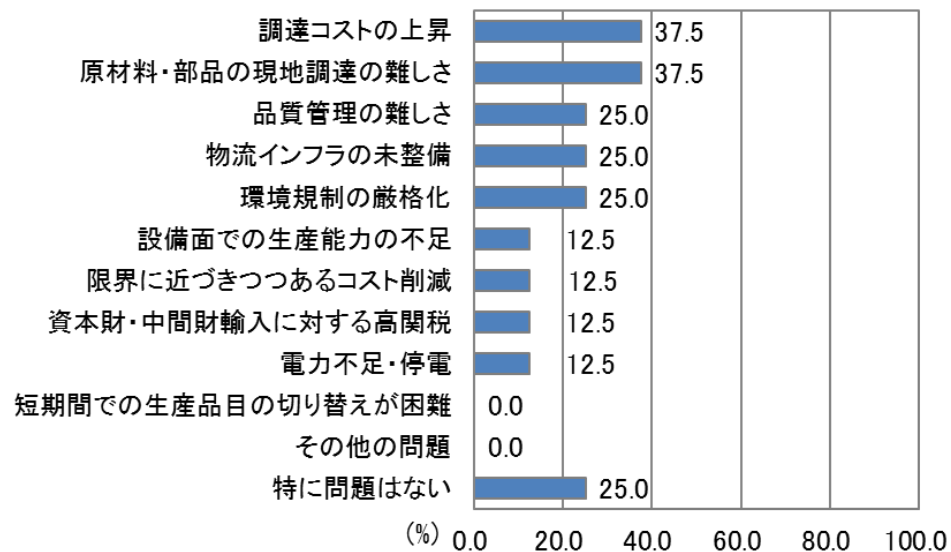
### 生産面の問題点（製造業のみ）：メキシコ(n=52)



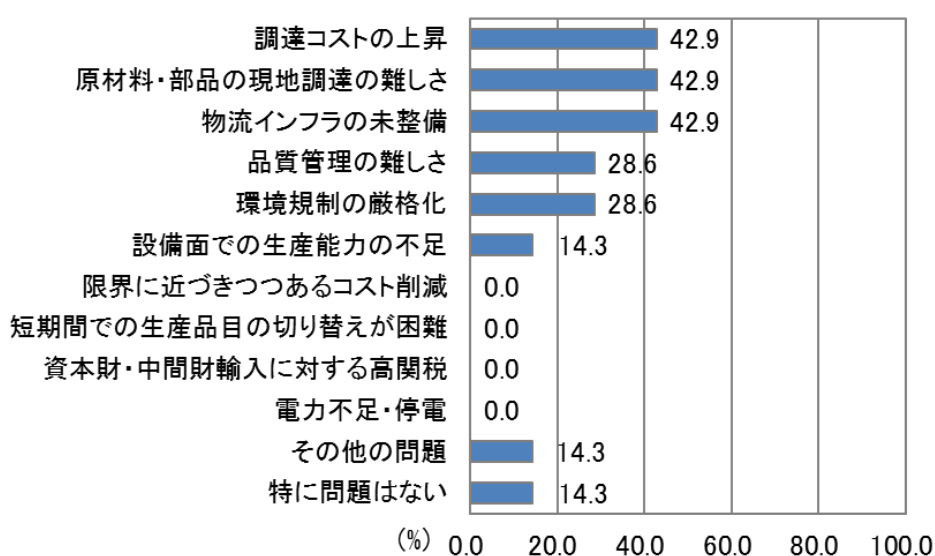
### 生産面の問題点（製造業のみ）：ベネズエラ(n=3)



### 生産面の問題点（製造業のみ）：コロンビア(n=8)

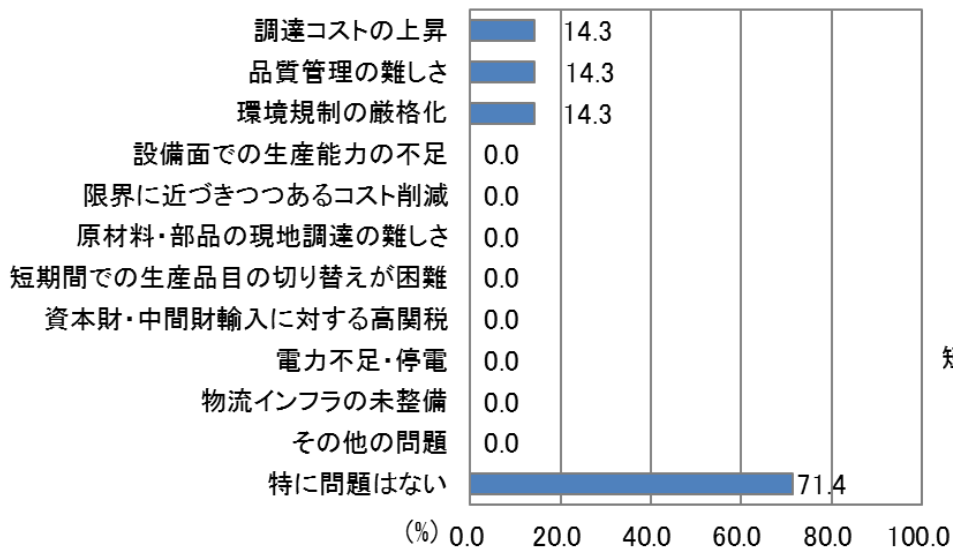


### 生産面の問題点（製造業のみ）：ペルー(n=7)

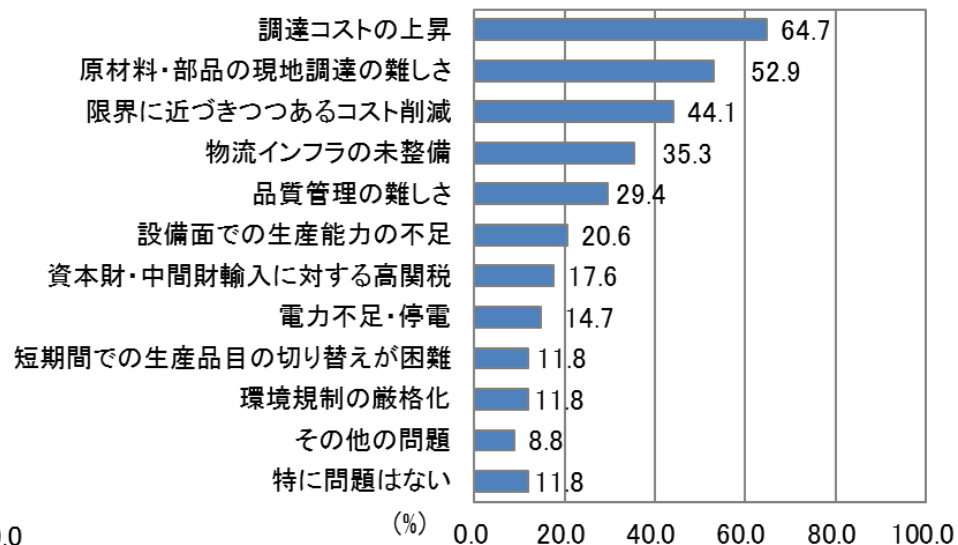


## II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点（国別2）

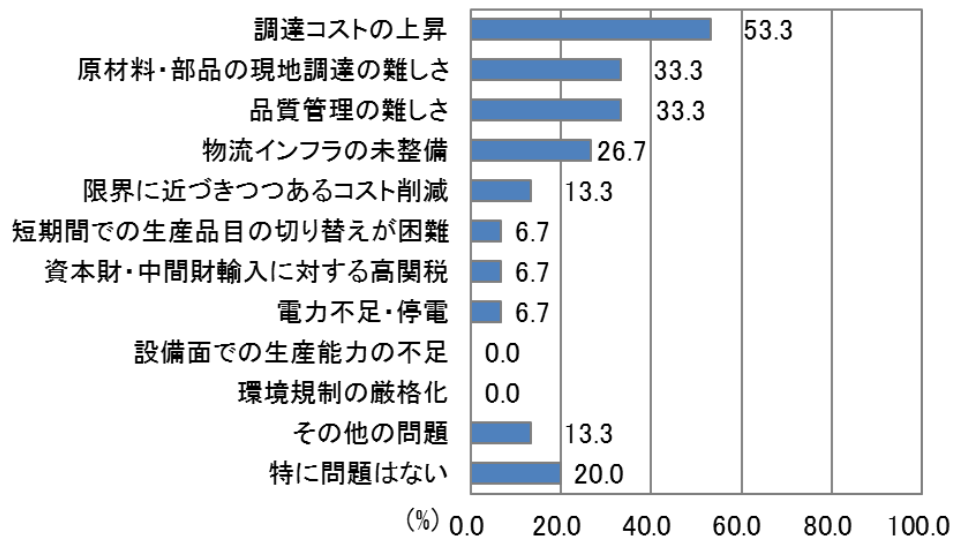
生産面の問題点（製造業のみ）：チリ(n=7)



生産面の問題点（製造業のみ）：ブラジル(n=34)



生産面の問題点（製造業のみ）：アルゼンチン(n=15)

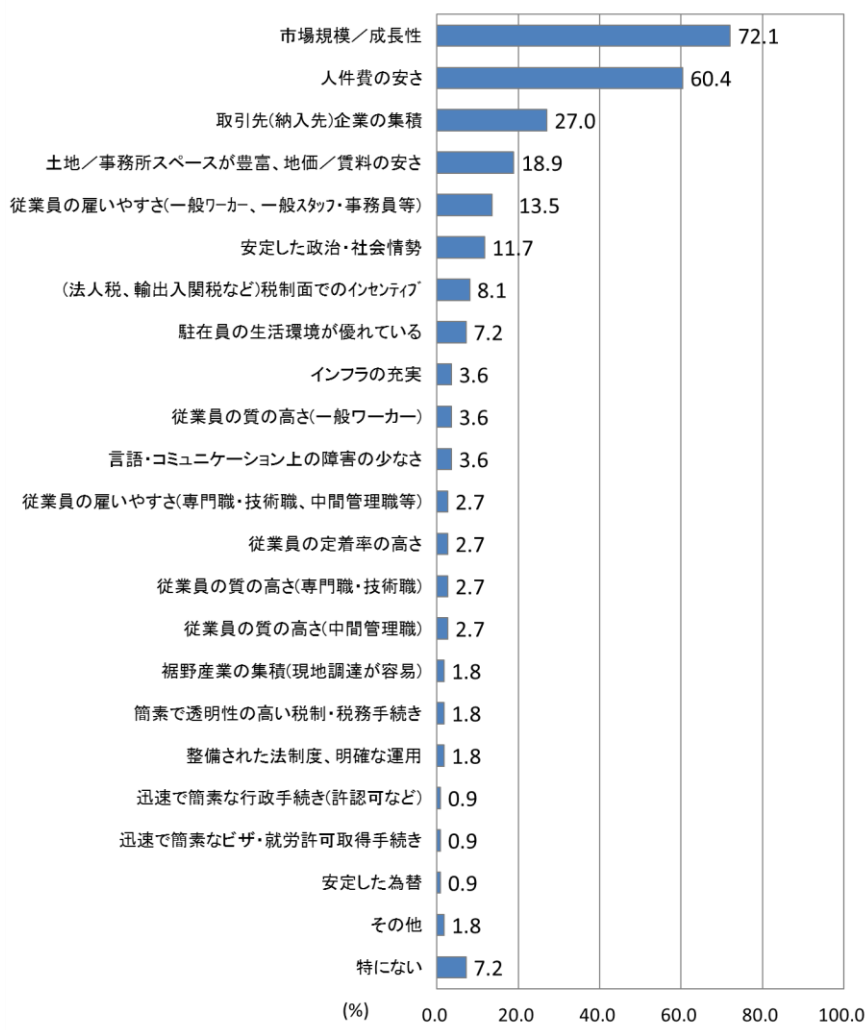




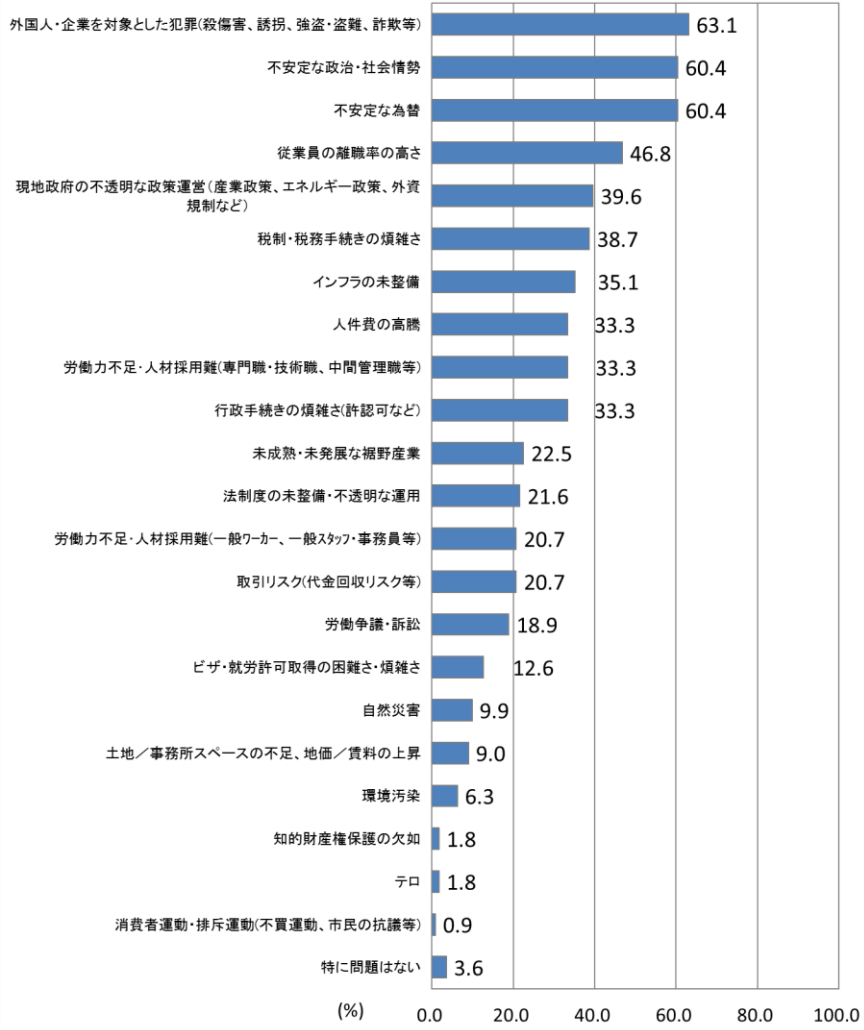
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～メキシコ～

■メリットでは、「人件費の安さ」を挙げる企業が60.4%と、中南米他国と比較すると非常に高い。リスクでは、治安悪化を背景に、外国人・企業を対象とした犯罪を懸念する企業が前回調査(56.5%)と同様最も高く(63.1%)、「不安定な政治・社会情勢」が大幅増でそれに続いた。(41.8%→60.4%)。

投資環境面のメリット：メキシコ(n=111)



投資環境面のリスク：メキシコ(n=111)



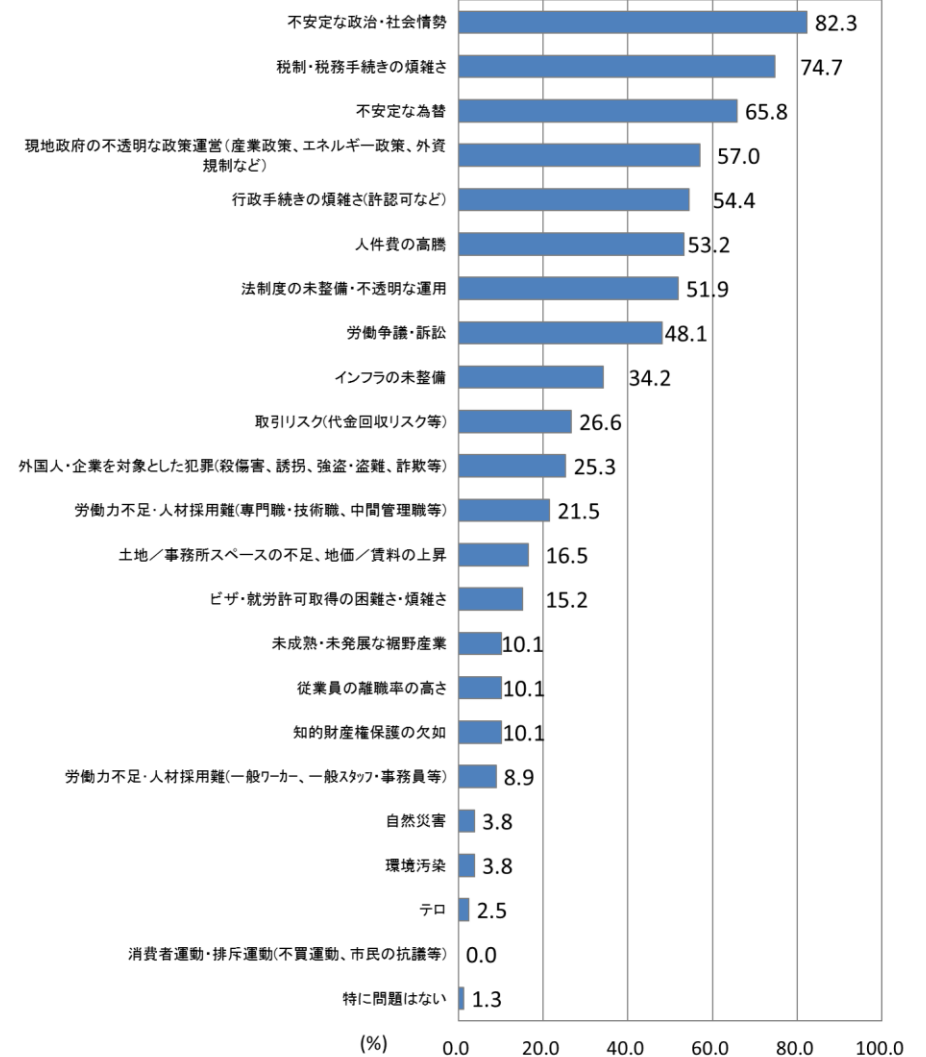
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ブラジル～

■ 前回調査同様に、メリットは「市場規模/成長性」に集約された。デメリットは前年比で「不安定な為替」が15.3ポイント上昇し、「労働争議・訴訟」の割合は減少(65.7%→48.1%)した。

投資環境面のメリット：ブラジル(n=83)



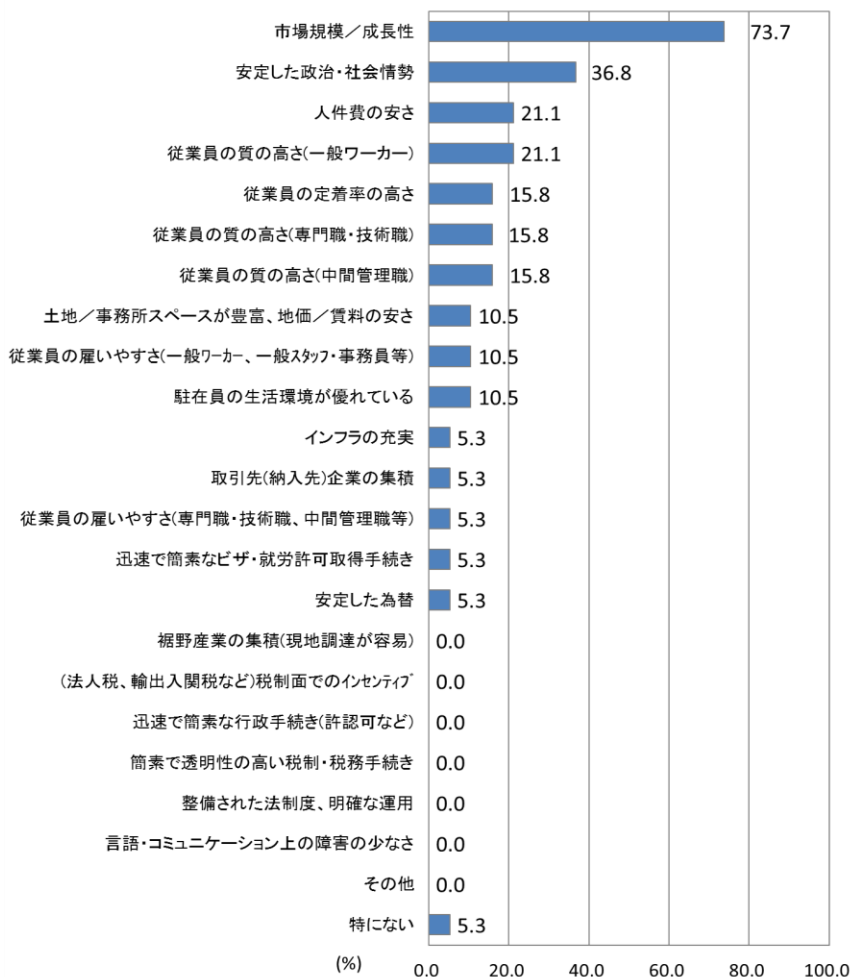
投資環境面のリスク：ブラジル(n=79)



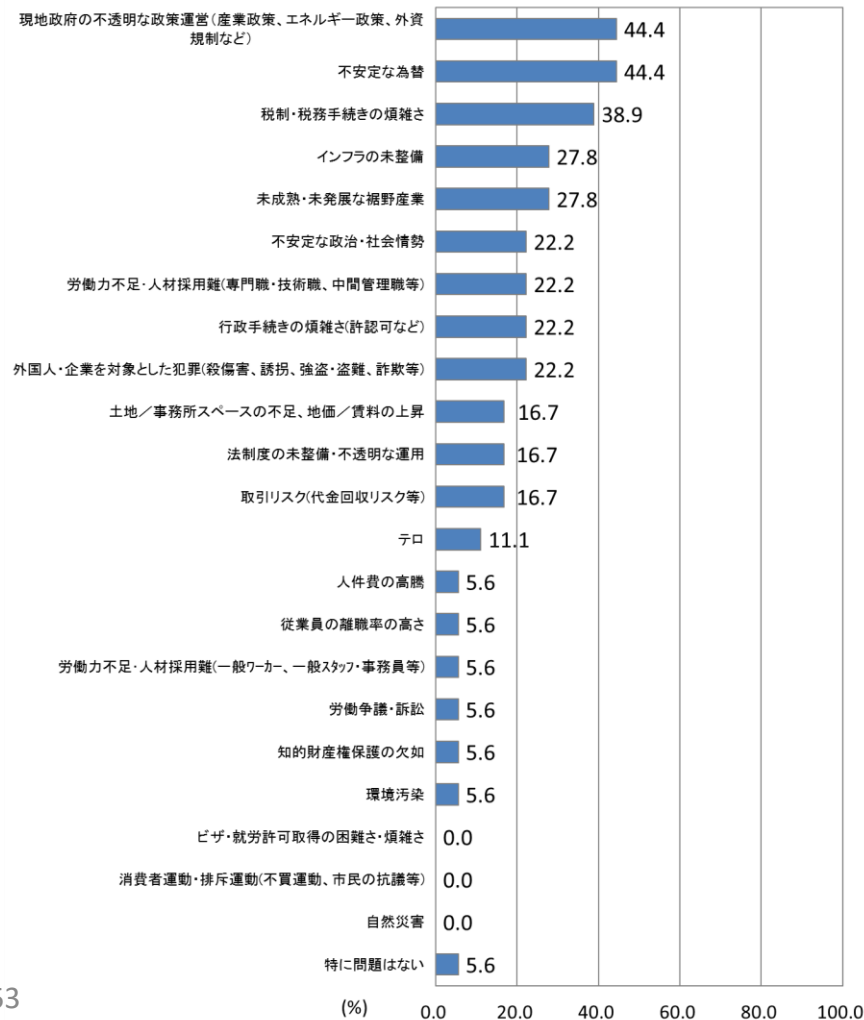
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～コロンビア～

■ 国内の「市場規模と潜在性」をメリットと捉える企業が引き続き多い(73.3%→73.7%)。リスク面では2018年8月に就任したドゥケ大統領のゲリラ組織との対話政策の継続や、ビジネス寄りの政権公約などが安心感を与え、「不安定な政治・社会情勢」は前回調査と比べて大幅に改善した(53.3%→22.2%)。

投資環境面のメリット：コロンビア(n=19)



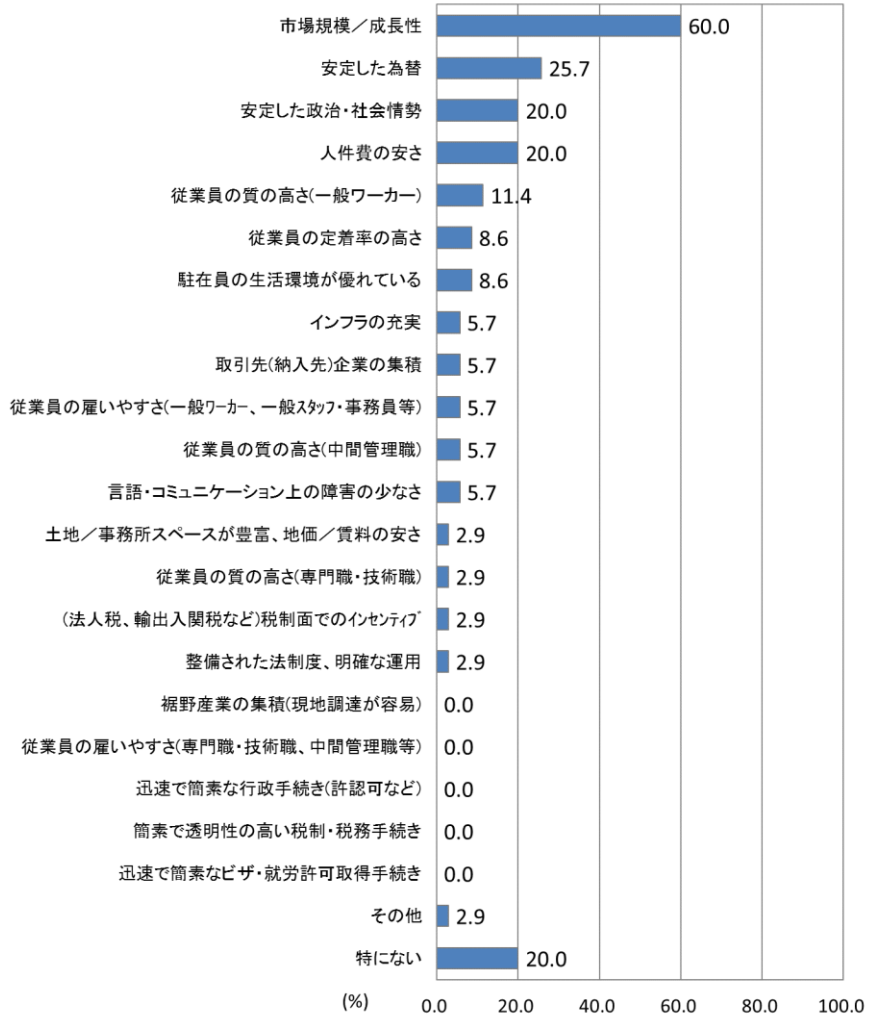
投資環境面のリスク：コロンビア(n=18)



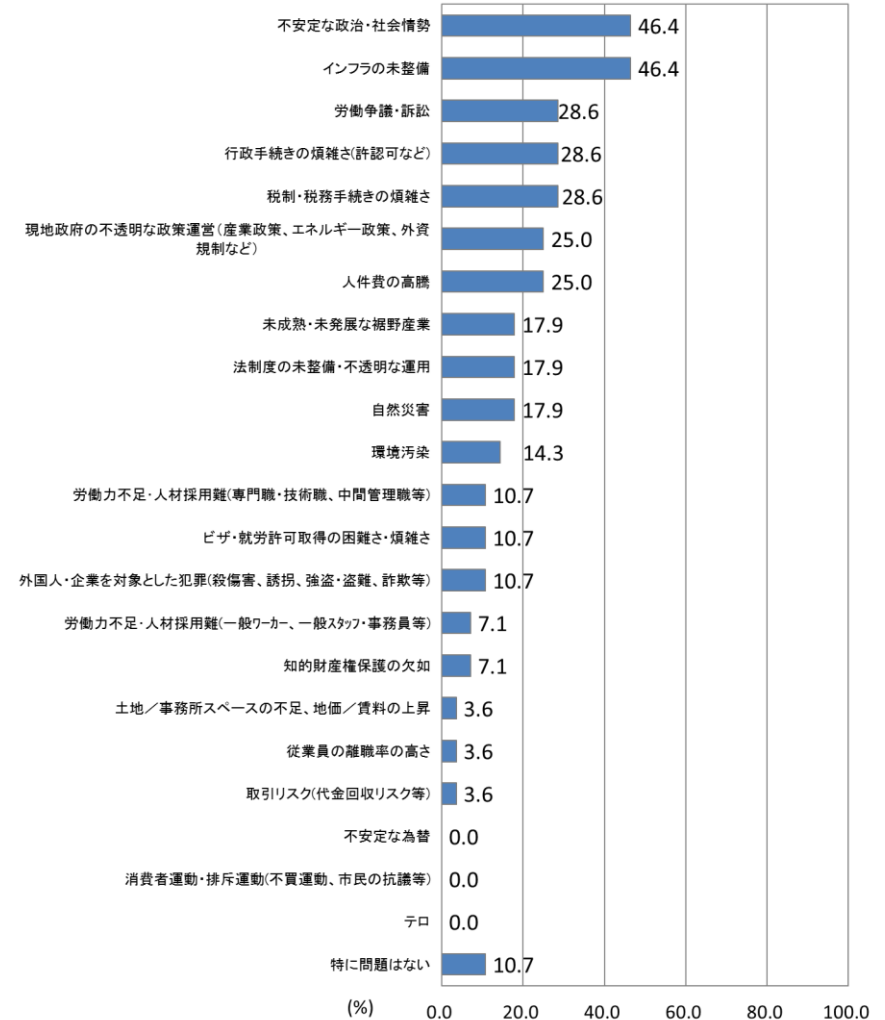
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ペルー～

■「安定した為替」(2位)をメリットとして挙げる割合が他国より高い。リスク面では前回調査で首位だった「行政手続きの煩雑さ」が4位と順位を下げた(63.2%→28.6%)。

投資環境面のメリット：ペルー(n=35)



投資環境面のリスク：ペルー(n=28)

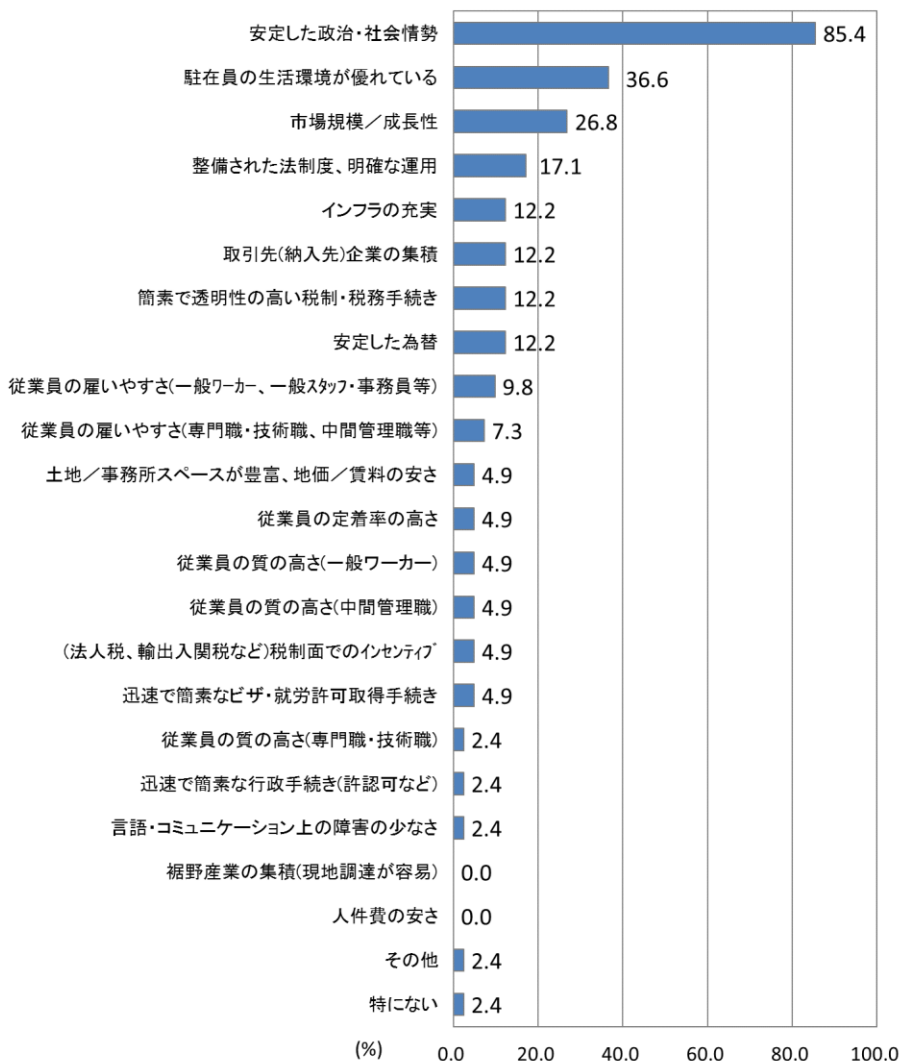




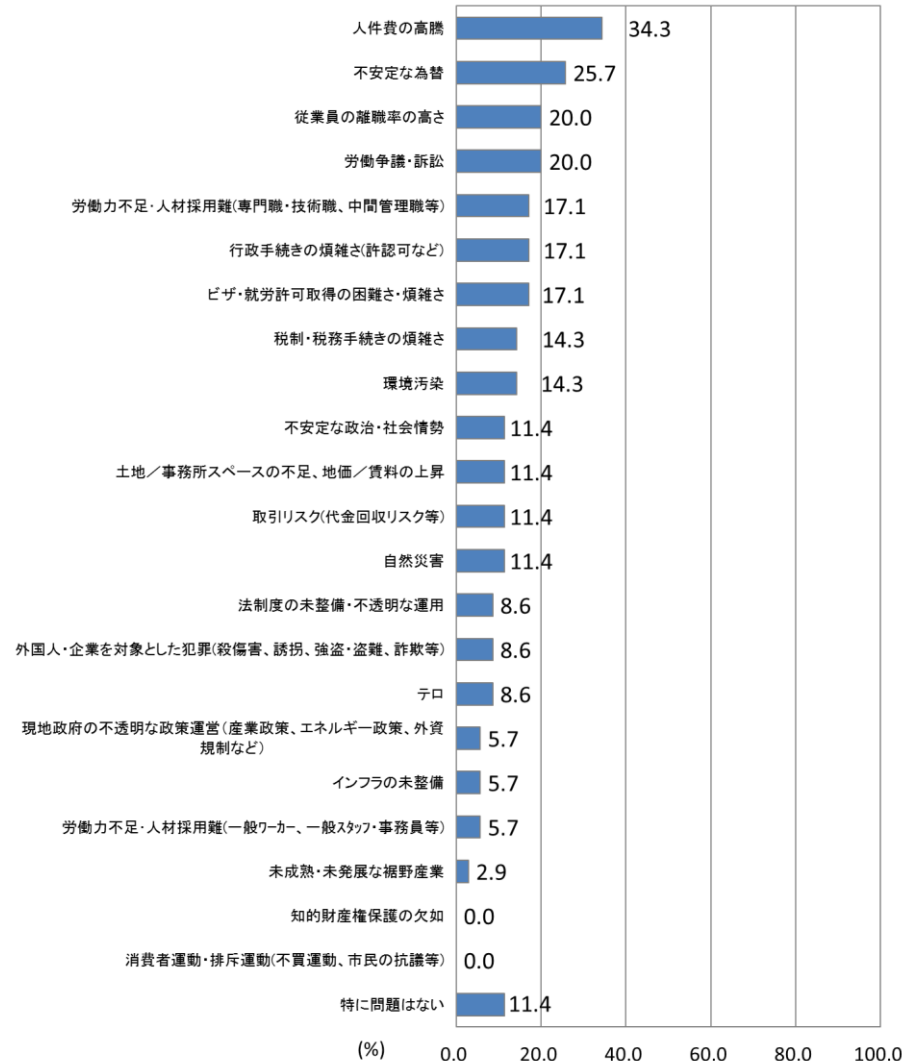
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～チリ～

■ 前回調査同様、リスク面では「人件費の高騰」が首位。ただし、その回答割合は前回調査より10ポイント以上減少した。

投資環境面のメリット：チリ(n=41)



投資環境面のリスク：チリ(n=35)





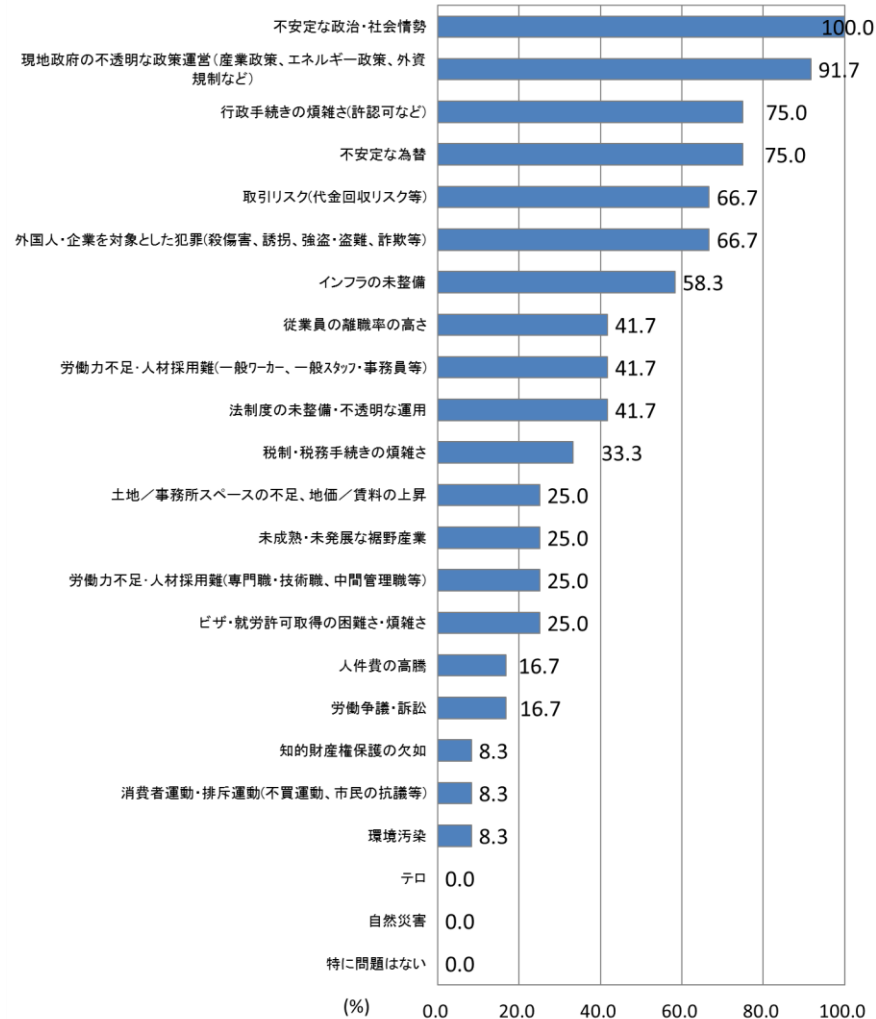
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ベネズエラ～

■ 不安定な政治・経済情勢に改善が見込まれず、依然としてリスクとして挙げる項目が多岐に渡る。

投資環境面のメリット：ベネズエラ(n=13)



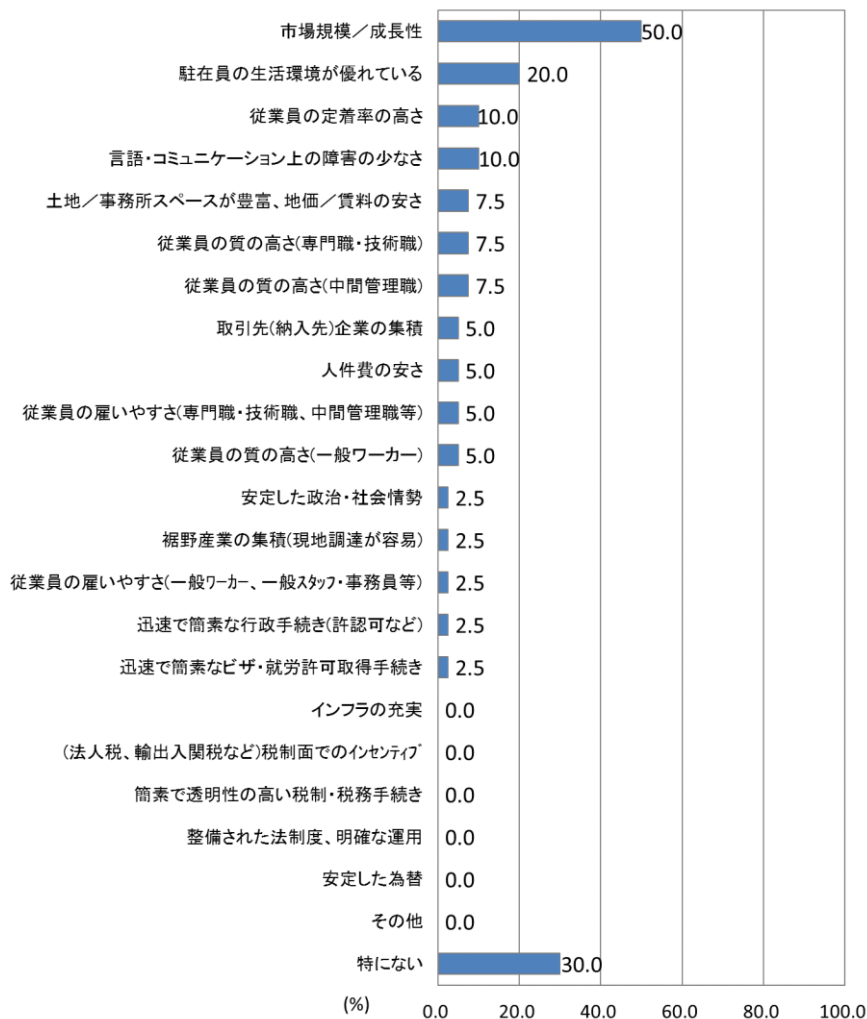
投資環境面のリスク：ベネズエラ(n=12)



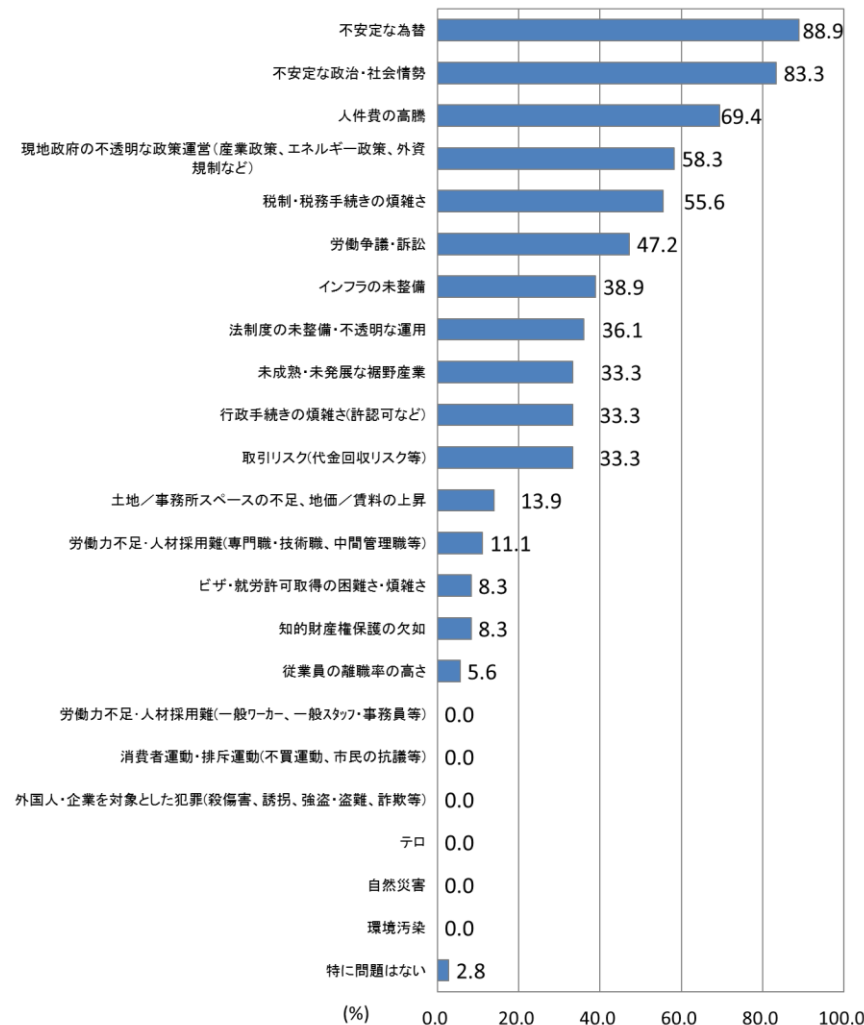
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～アルゼンチン～

■ 為替急落や高金利政策によって国内市場が縮小し、「市場規模／成長性」をメリットと捉える割合は大きく減少した(73.2%→50.0%)。他方、「不安定な為替」(56.1%→88.9%)、「不安定な政治・社会情勢」(63.4%→83.3%)は大幅に増加し、上位項目となった。

投資環境面のメリット：アルゼンチン(n=40)



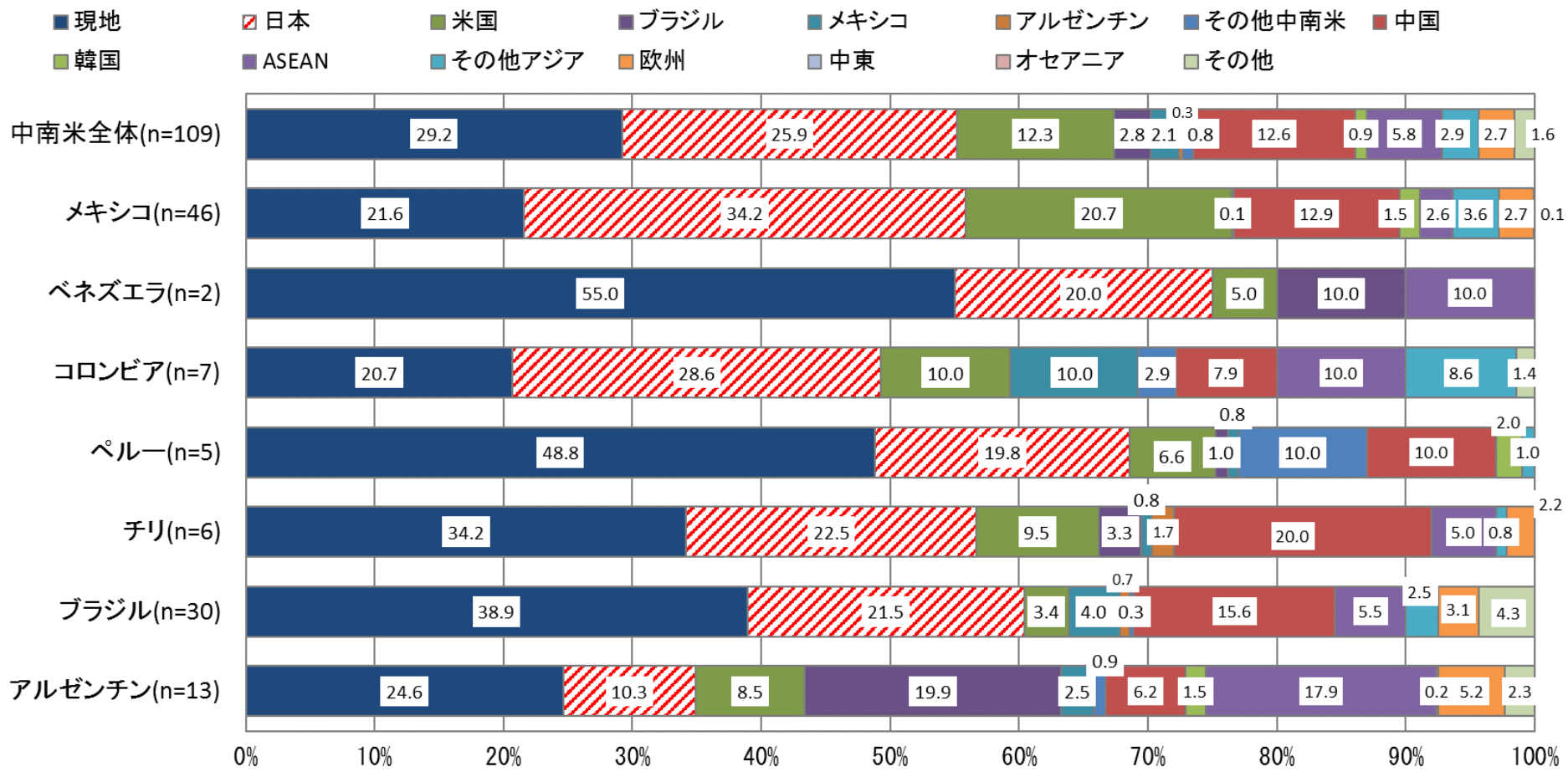
投資環境面のリスク：アルゼンチン(n=36)



# II - 6 - (1) 原材料・部品の調達状況：調達先の国・地域内訳

■メキシコ進出日系企業は「日本」の割合が増加(21.6%→34.2%)し、ブラジル進出日系企業は「中国企業」の割合が増加(10.0%→15.6%)した。アルゼンチン進出日系企業は主要な貿易相手国である「ブラジル」の割合が他の中南米諸国に比べて大きい(19.9%)。

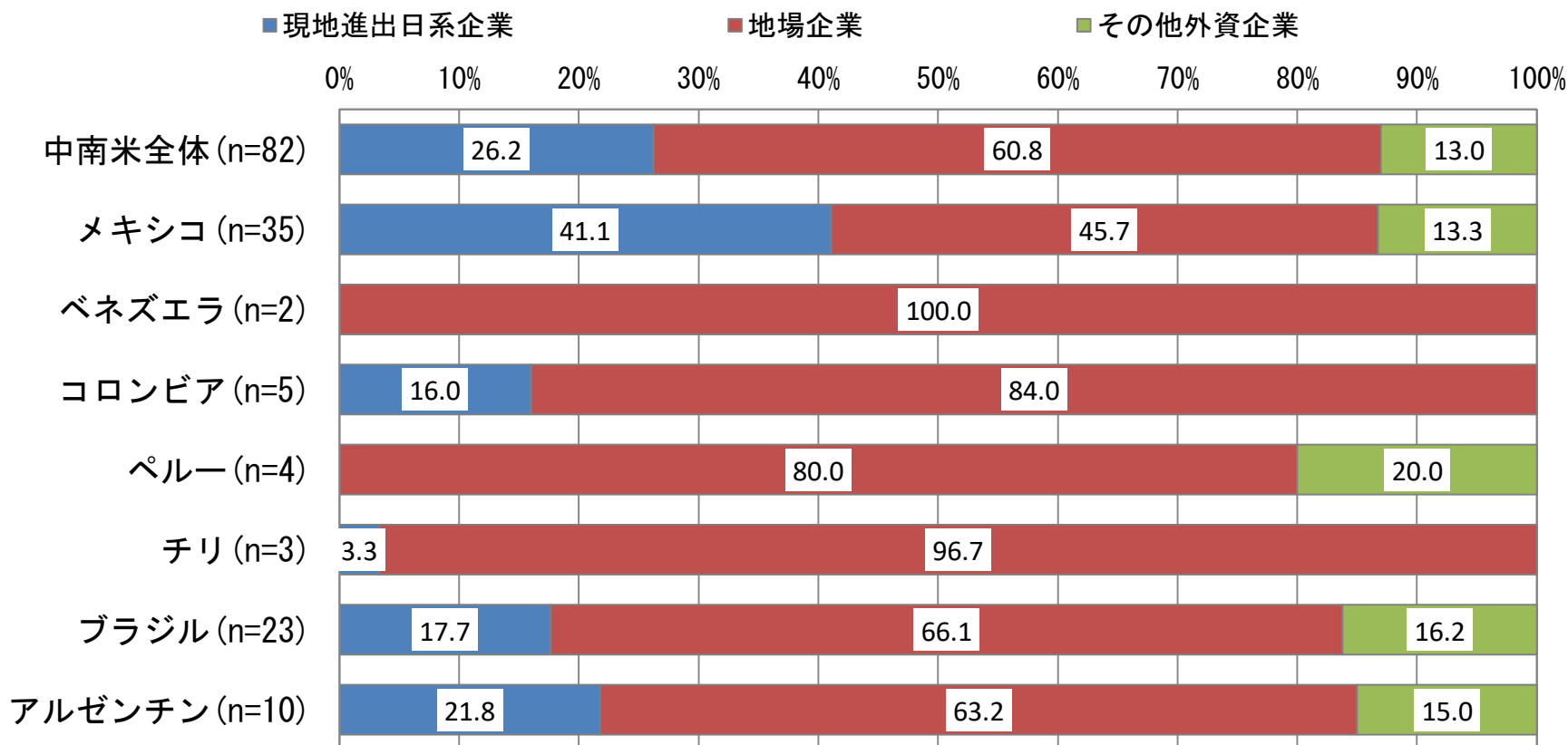
部品・原材料の調達先の内訳（製造業109社）



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

- メキシコ進出日系企業は依然として現地(メキシコ)進出日系企業からの調達割合が高い。
- ペルー進出日系企業は現地(ペルー)進出日系企業から調達していると回答した割合が前回調査と比べて減少し(17.1%→0.0%)、地場企業に切り替えたと回答する企業が見られた。
- アルゼンチン進出日系企業は同じく現地(アルゼンチン)進出日系企業から調達している割合が増加(10.3%→21.8%)した。

### 部品・原材料の調達先の内訳〔現地〕(製造業82社)

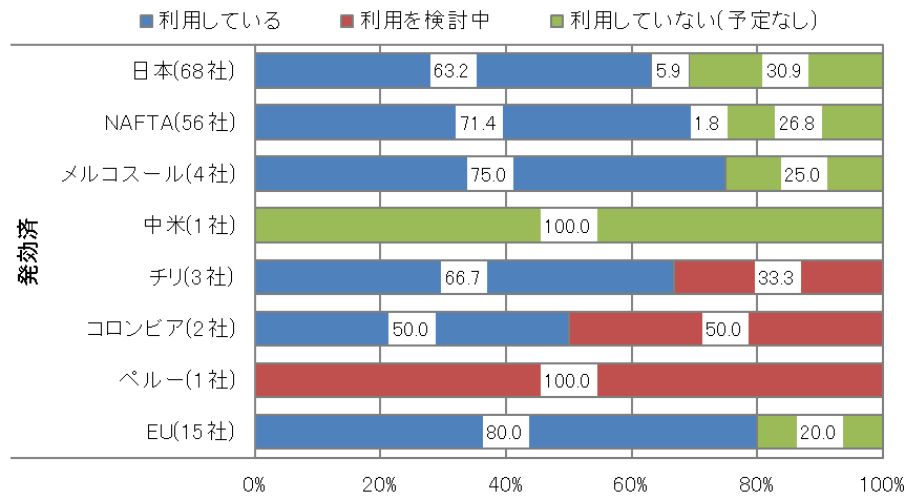




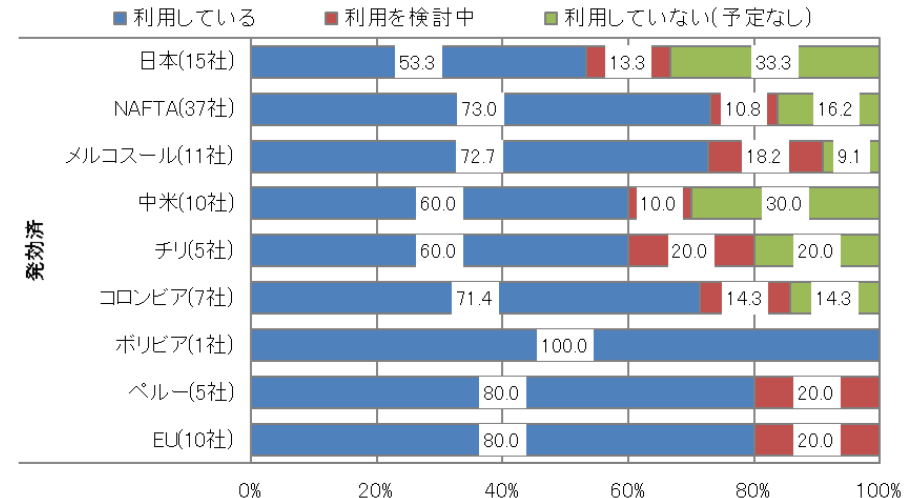
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):メキシコ

■メキシコ進出日系企業によるメキシコへの輸入、メキシコからの輸出は、共にNAFTA(現:USMCA)を利用している割合が減少(輸入:84.8% → 71.4%、輸出83.0% → 73.0%)した一方、メルコスールを利用している割合は増加(輸入:28.6% → 75.0%、輸出47.4% → 72.7%)した。

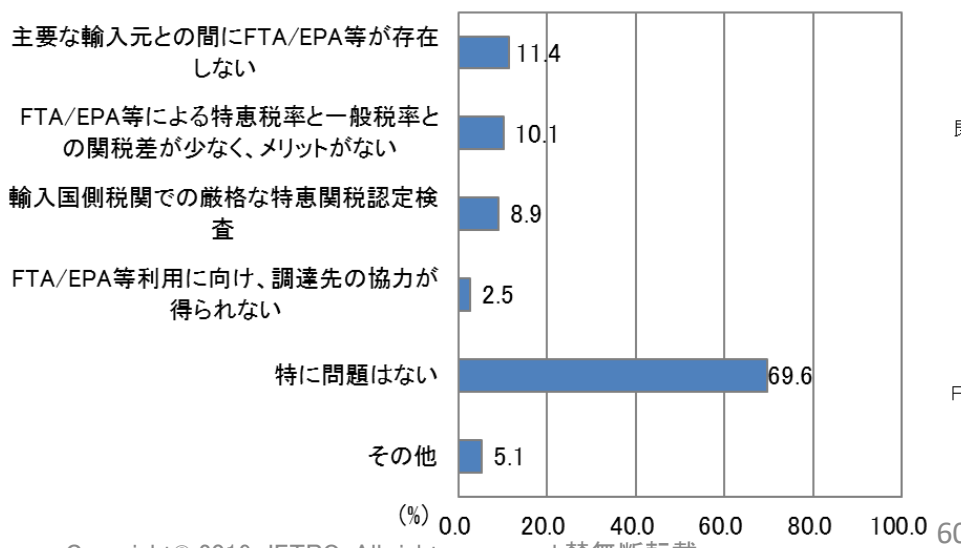
### メキシコへの輸入



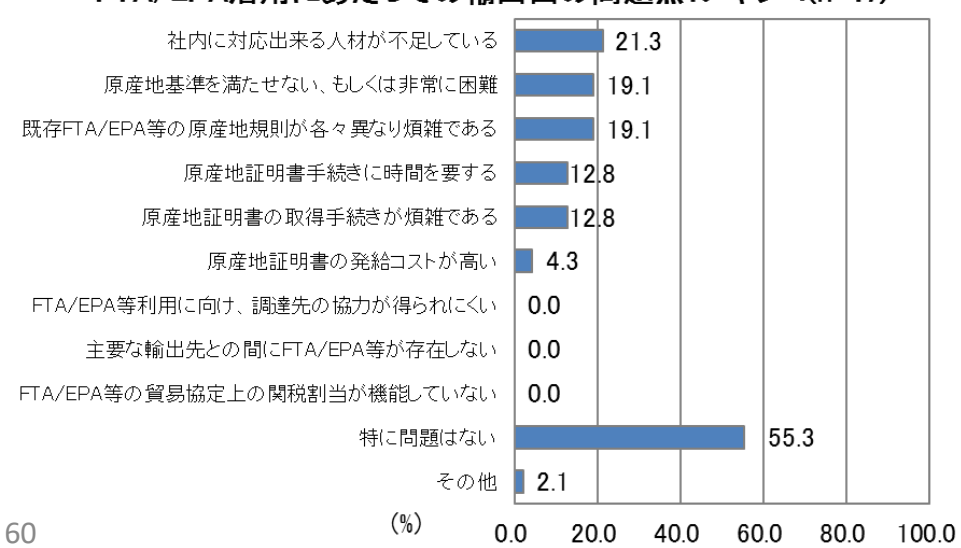
### メキシコからの輸出



### FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:メキシコ(n=79)



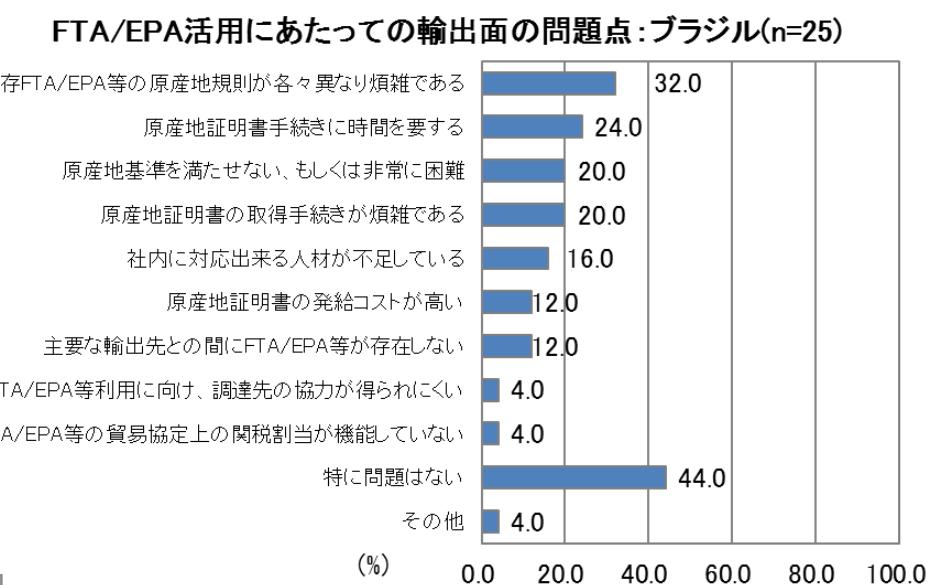
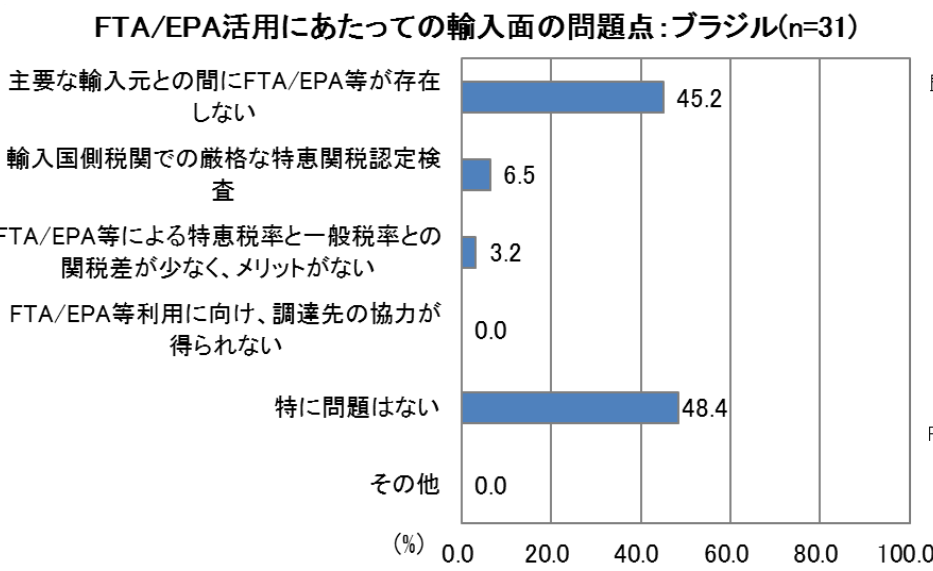
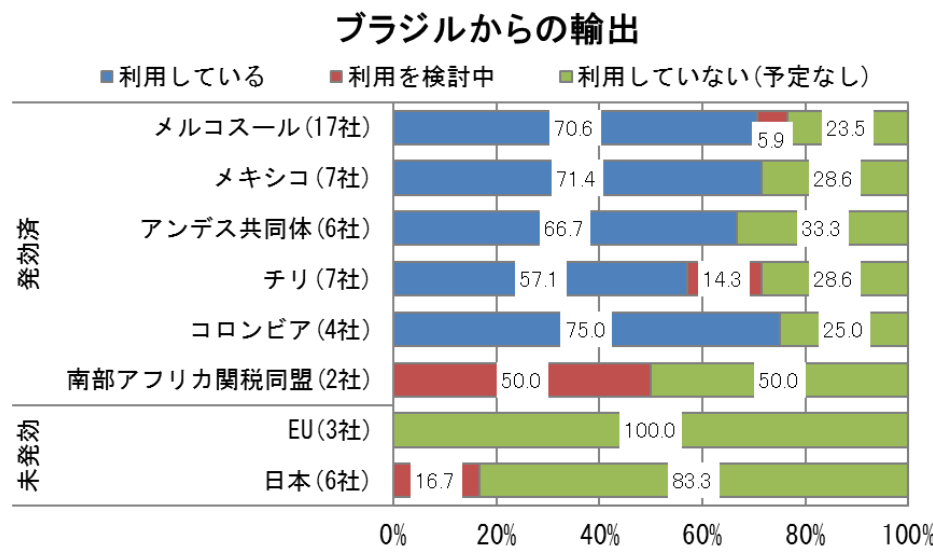
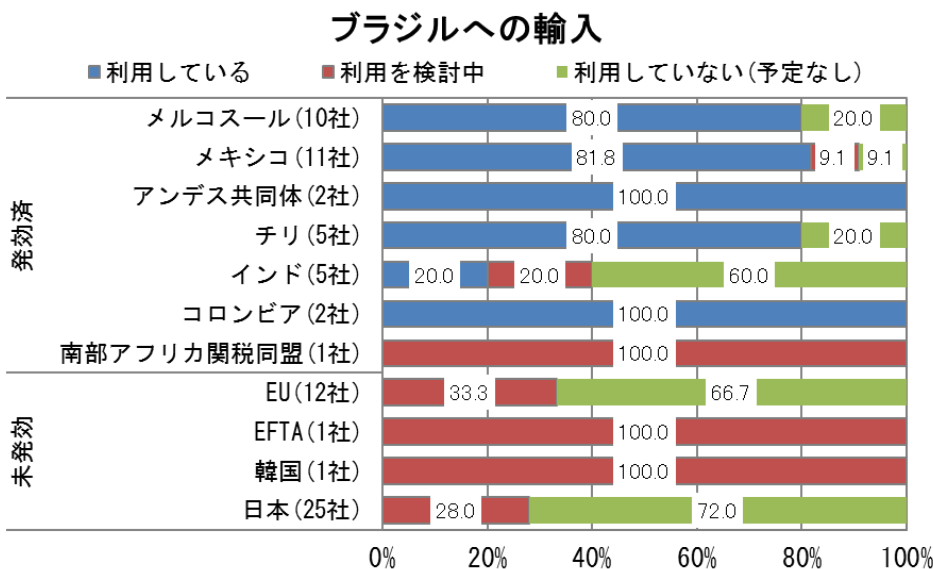
### FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:メキシコ(n=47)





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

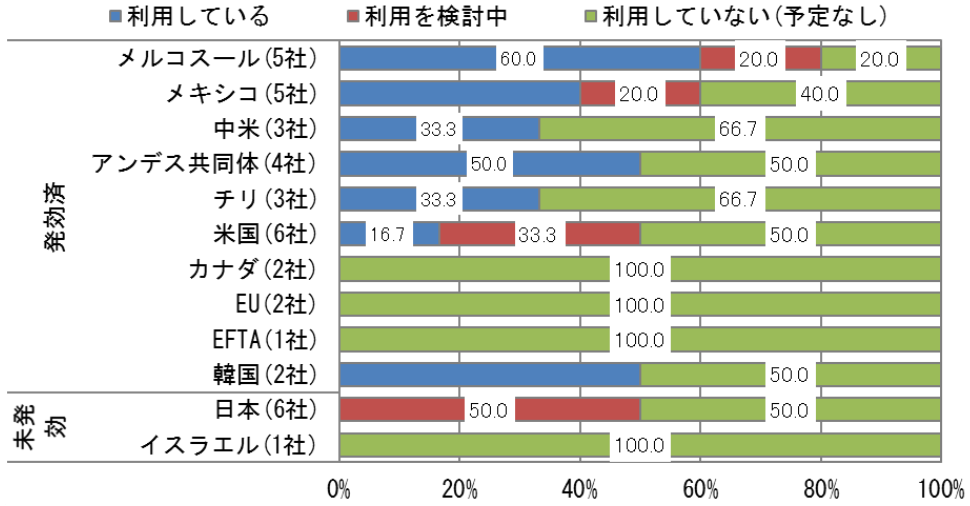
■ ブラジル進出日系企業がコロンビア向けの輸出で利用している割合が高い(75.0%)。これは2017年12月にコロンビアとメルコスール間で拡大・更新されたACE59の影響があったと見られる。



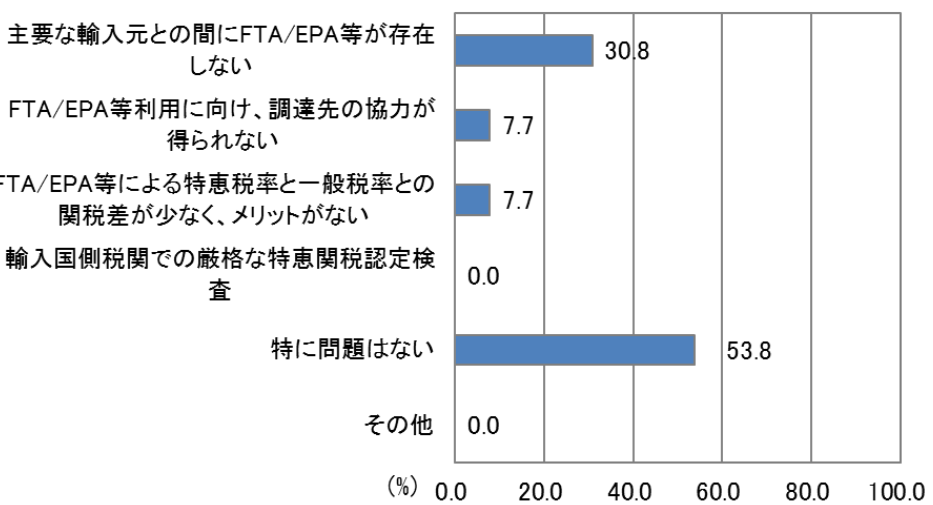
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : コロンビア

■コロンビア進出日系企業が輸出入において、対日EPA(未発効)が発効した場合に際し「利用を検討中」とする割合が半数となった。また、「主要な輸出先との間にFTA/EPAが存在しない」ことが輸出面の問題点とする企業も約半数となった。

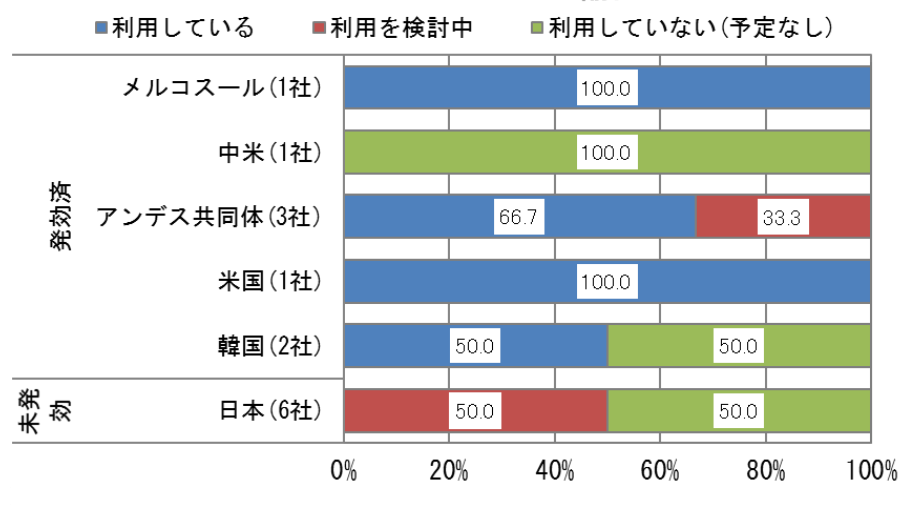
コロンビアへの輸入



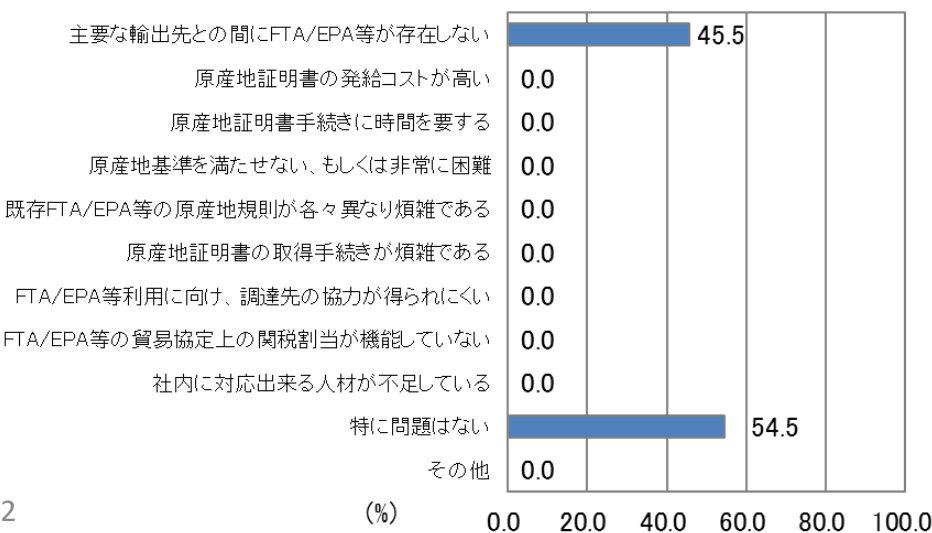
FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:コロンビア(n=13)



コロンビアからの輸出

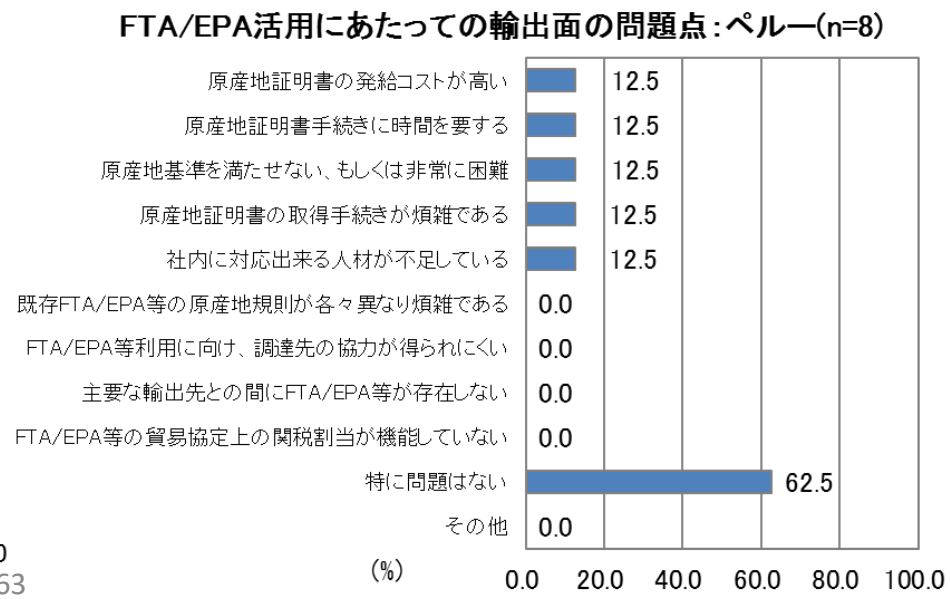
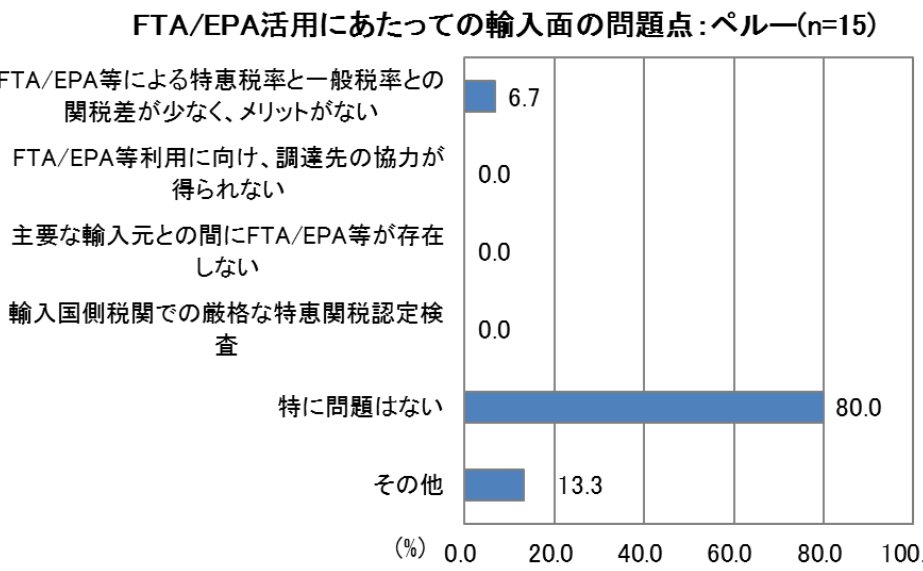
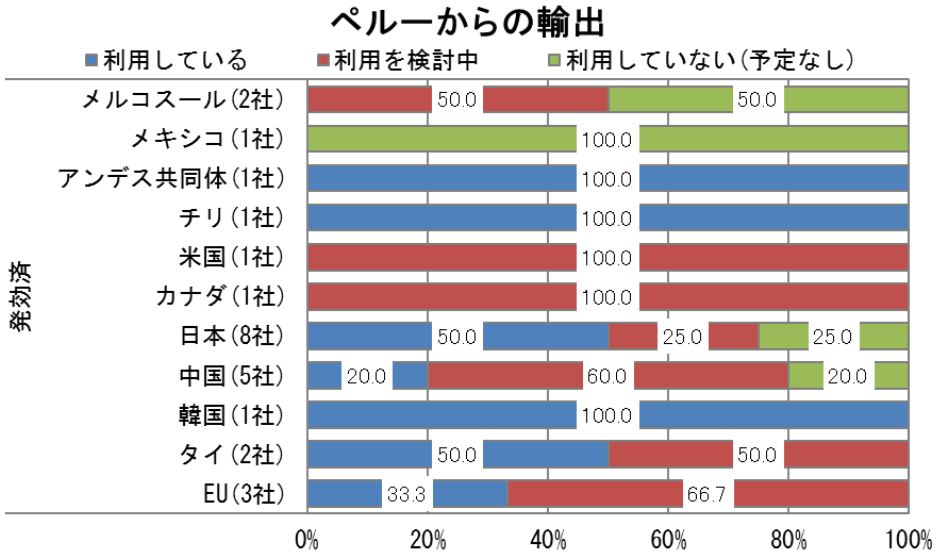
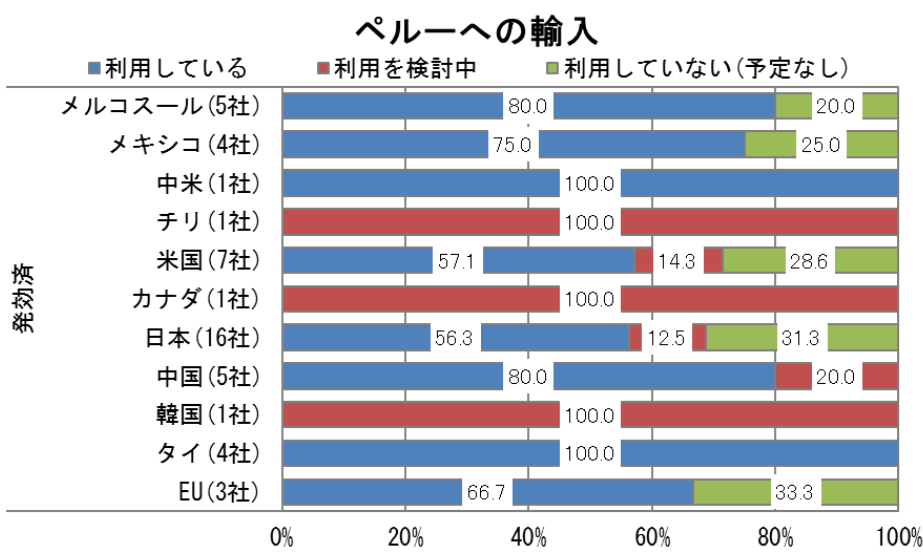


FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:コロンビア(n=11)



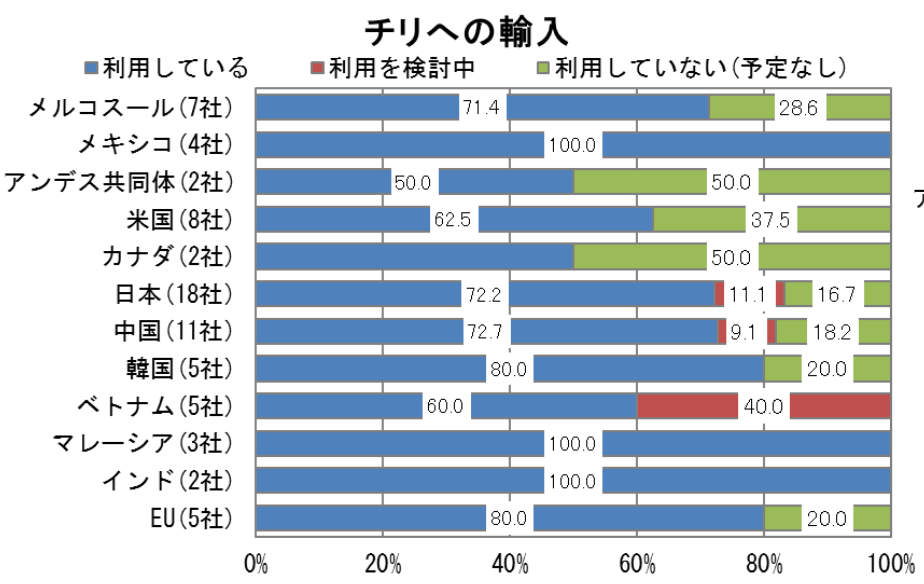
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : ペルー

■ 一次産品が中心産業で製造業が発達していないことから、FTA/EPA活用においては輸入の方が輸出よりも活用度が高い。

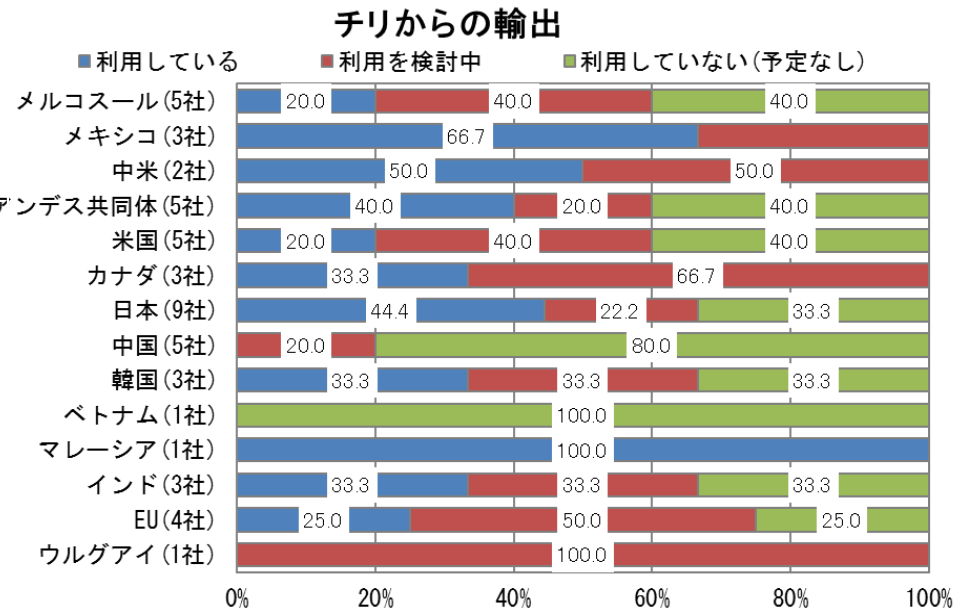
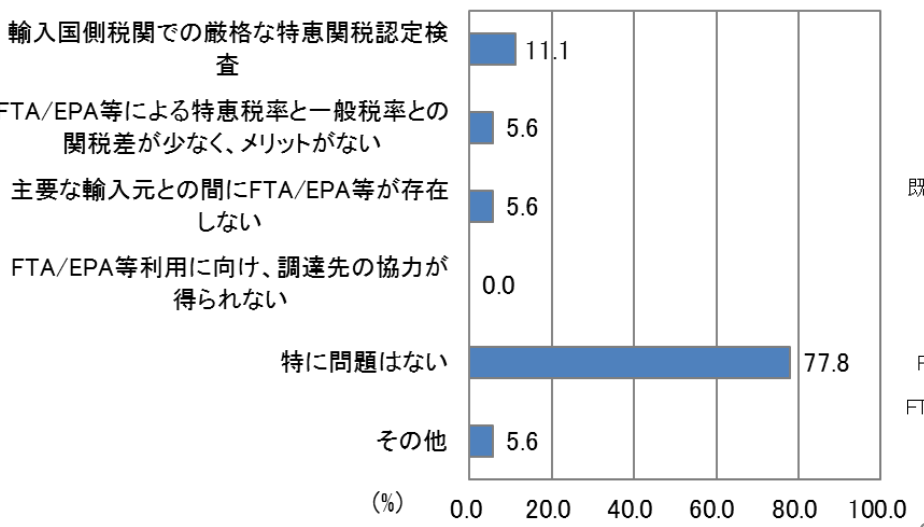


# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : チリ

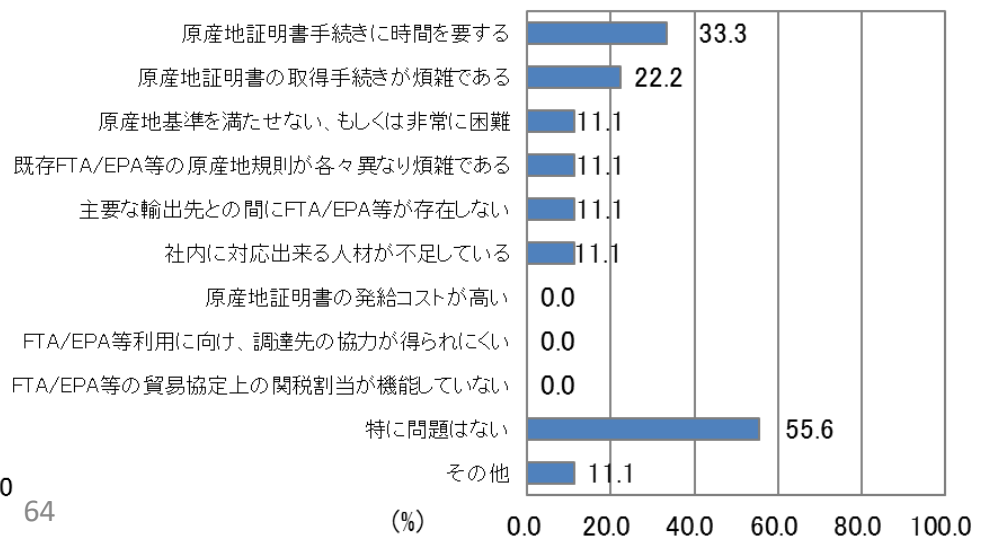
■ 東南アジアとのFTA/EPA締結の存在を背景に、チリへの輸入でFTA/EPAを「利用している」割合が高い。



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:チリ(n=18)



FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:チリ(n=9)

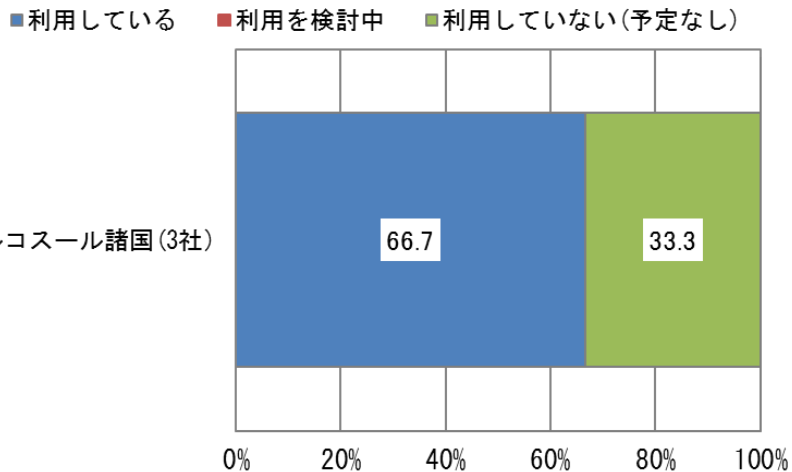




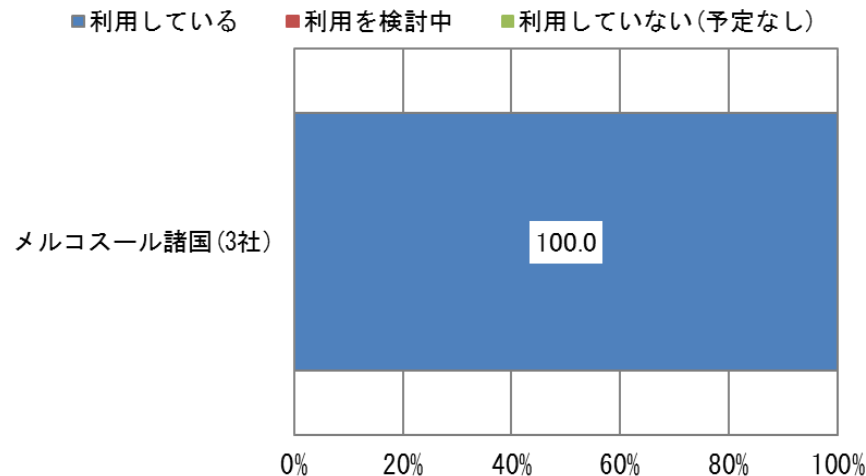
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):ベネズエラ

■政治・経済の混乱を背景に、FTA/EPAの活用状況が改善される見通しは立っていない。

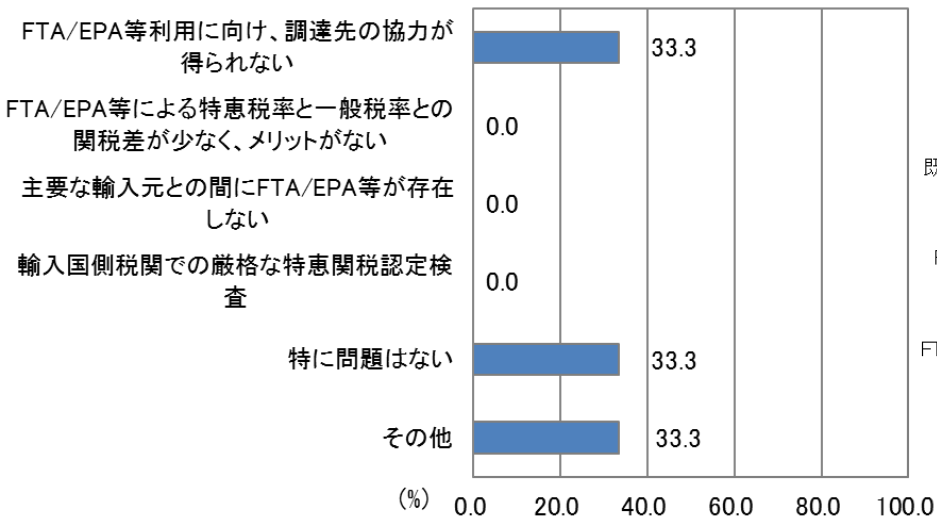
### ベネズエラへの輸入



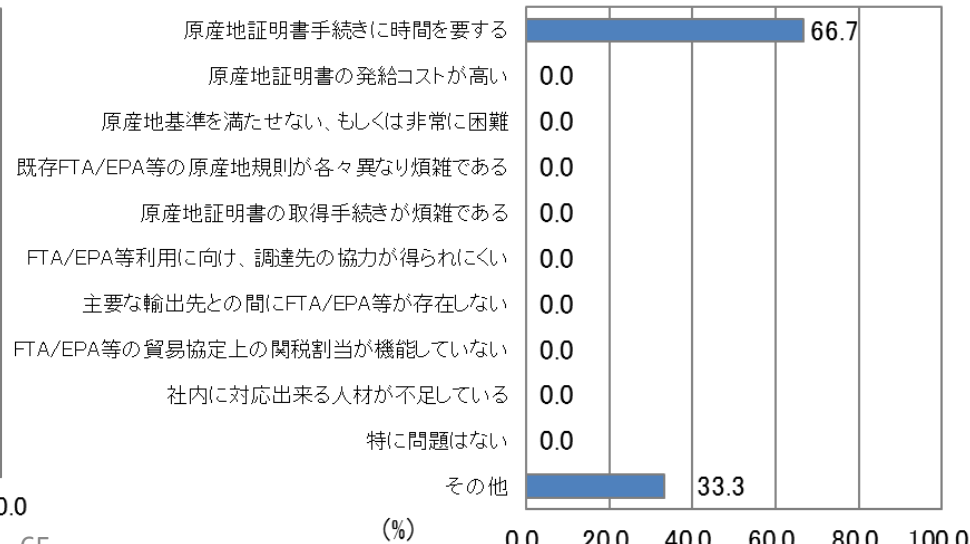
### ベネズエラからの輸出



### FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:ベネズエラ(n=3)



### FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:ベネズエラ(n=3)

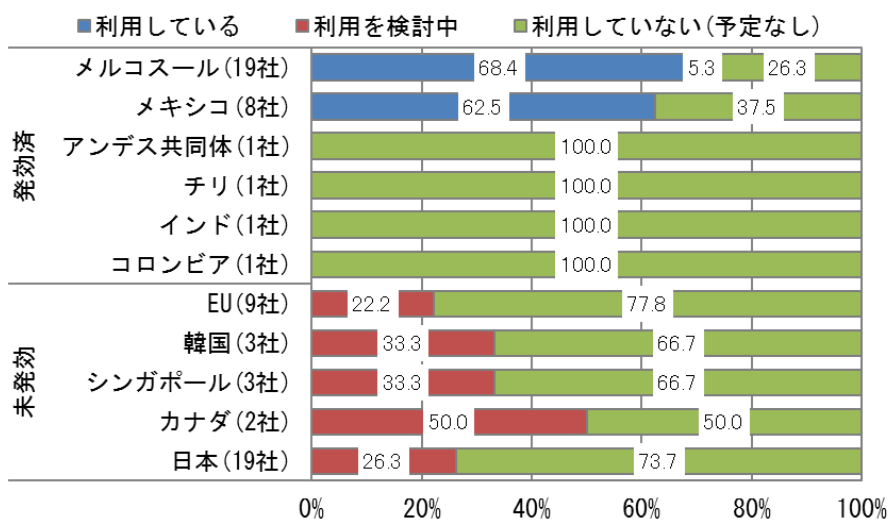




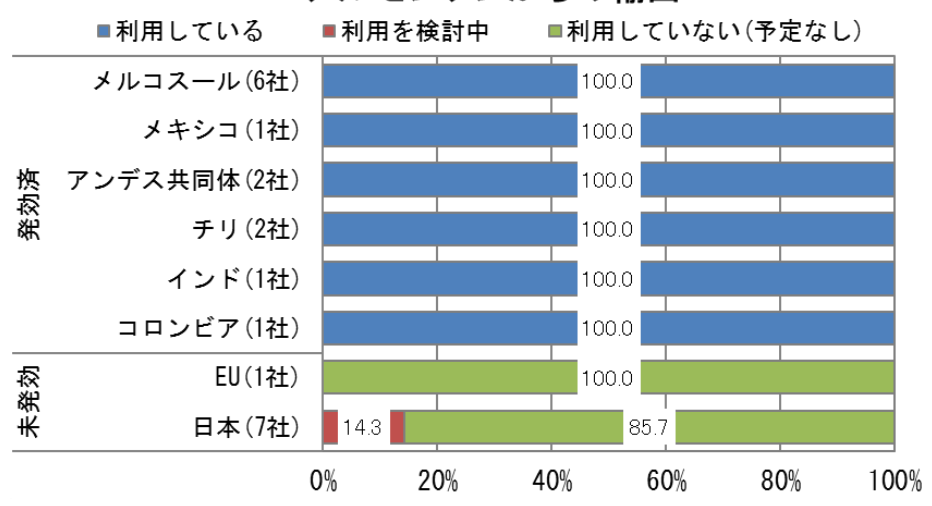
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):アルゼンチン

■「主要な輸入元との間にFTA/EPA等が存在しない」との回答割合が中南米で最も高い(68.0%)。また、アルゼンチン進出日系企業がアルゼンチンからの輸出において、新たなFTA締結先であるコロンビアを挙げる回答が見られた。

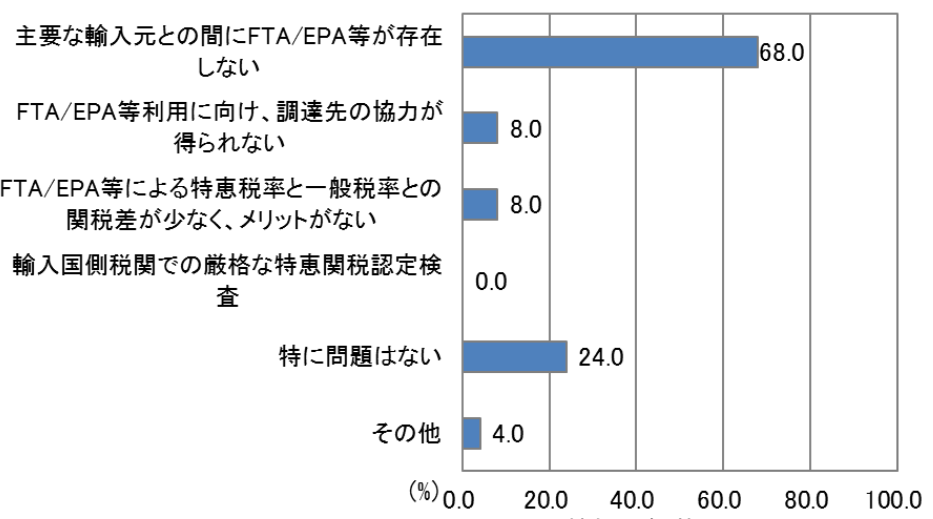
アルゼンチンへの輸入



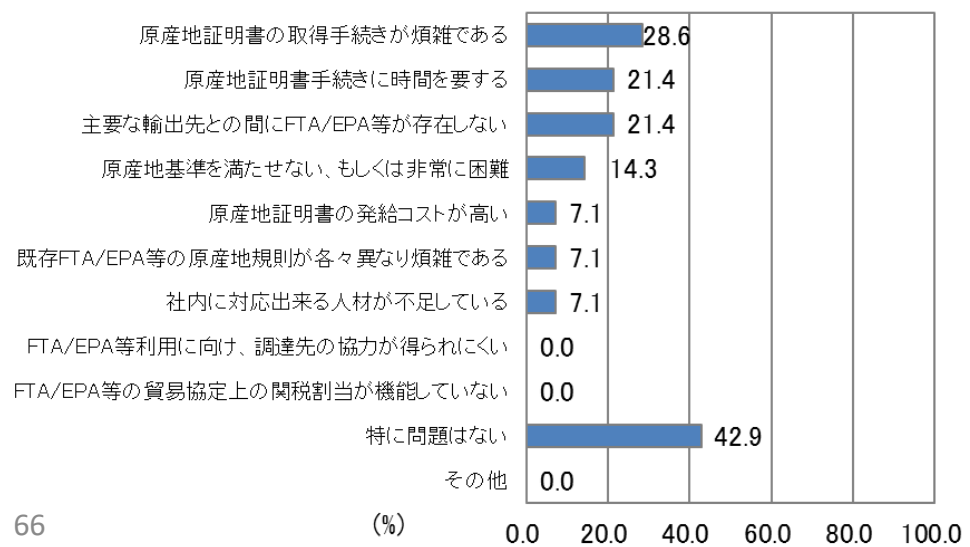
アルゼンチンからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:アルゼンチン(n=25)



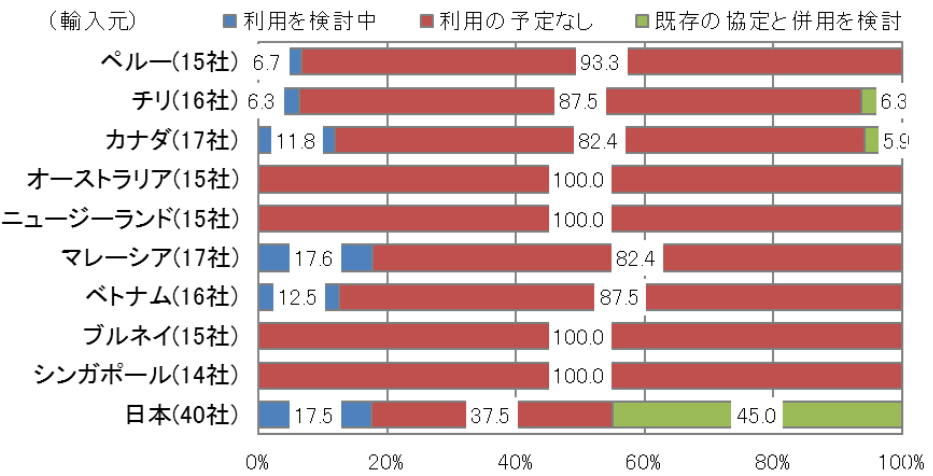
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:アルゼンチン(n=14)



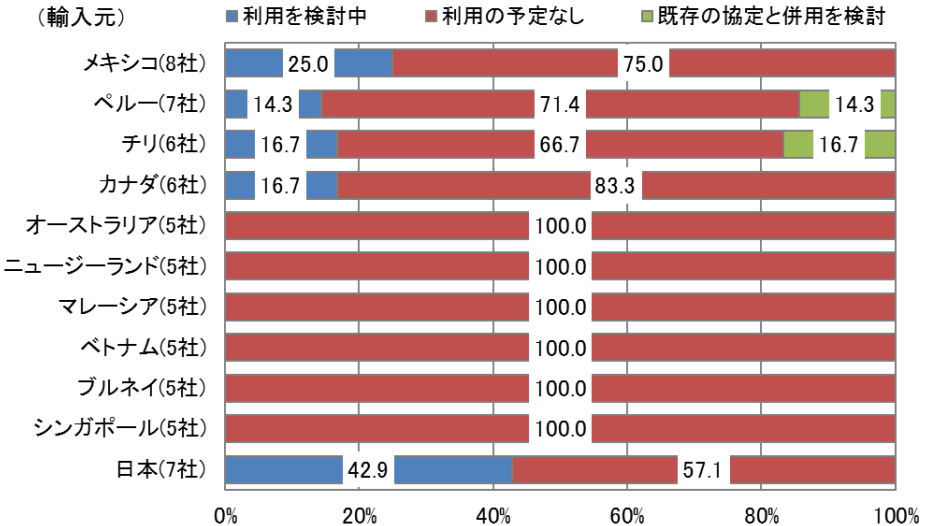
# II - 7 - (2) CPTPP (TPP11) の利用検討 (貿易実績のある企業対象): 輸入

■ **メキシコ進出日系企業はメキシコへの輸入において、約半数が日墨EPAとCPTTPの併用を検討している。(45.0%)**

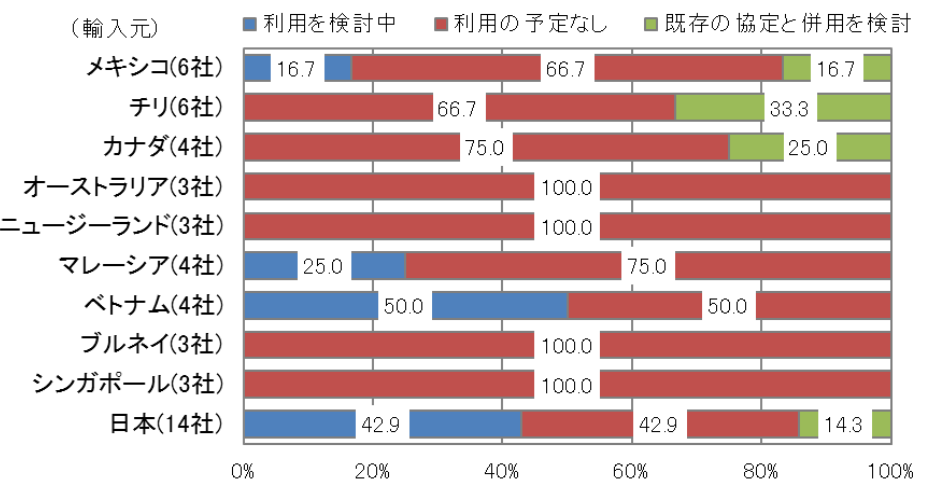
メキシコ進出日系企業によるメキシコへの輸入の際の利用



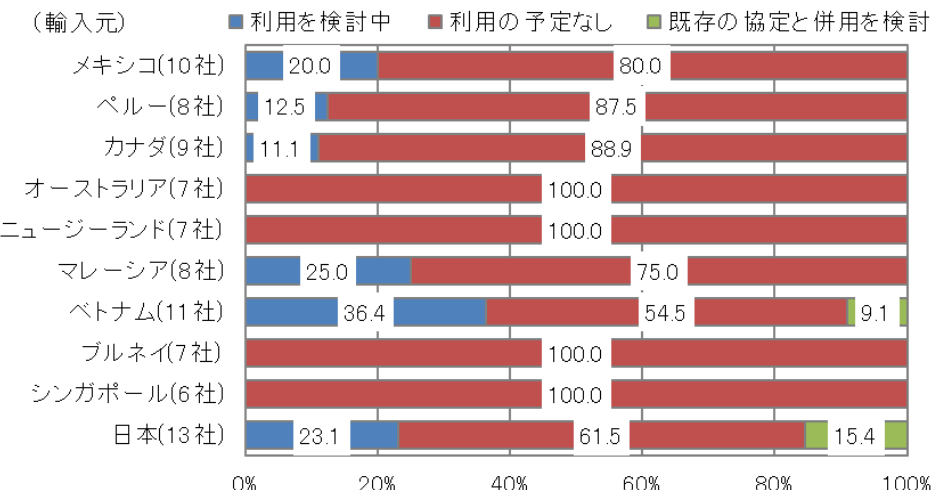
コロンビア進出日系企業によるコロンビアへの輸入の際の利用 (参考)



ペルー進出日系企業によるペルーへの輸入の際の利用



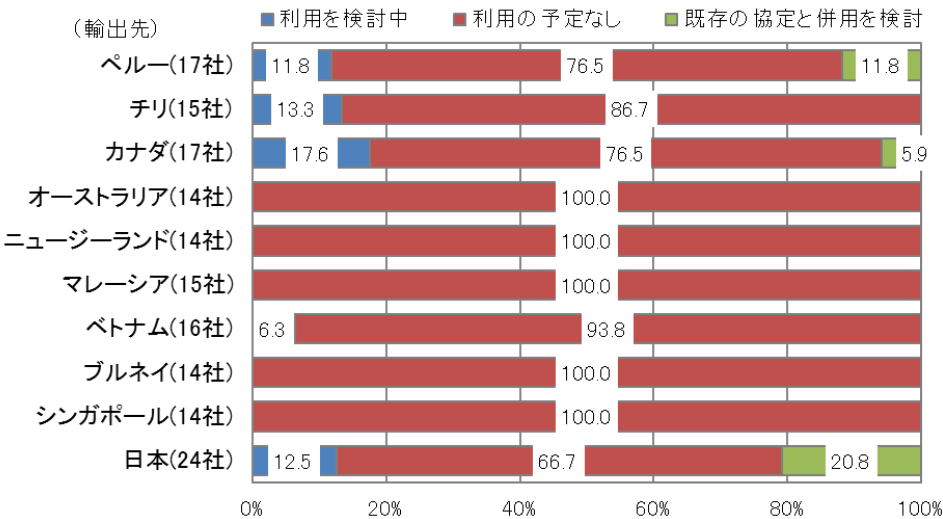
チリ進出日系企業によるチリへの輸入の際の利用



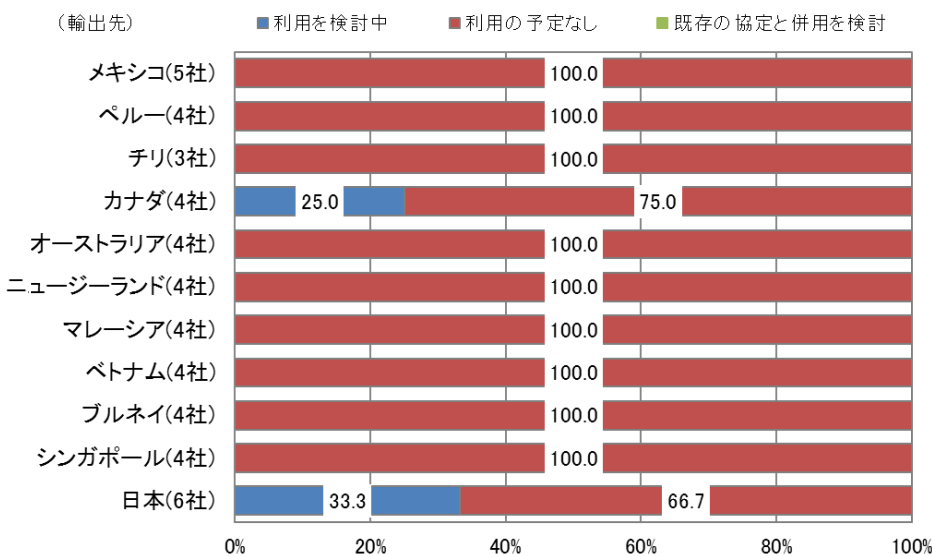
# II - 7 - (2) CPTPP (TPP11) の利用検討 (貿易実績のある企業対象): 輸出

■ ペルー進出日系企業は、ペルーからの輸出において、東南アジアや日本向けの利用を検討している企業がみられる。チリでは多くの締約国向けに「利用を検討中」との回答が多かった。

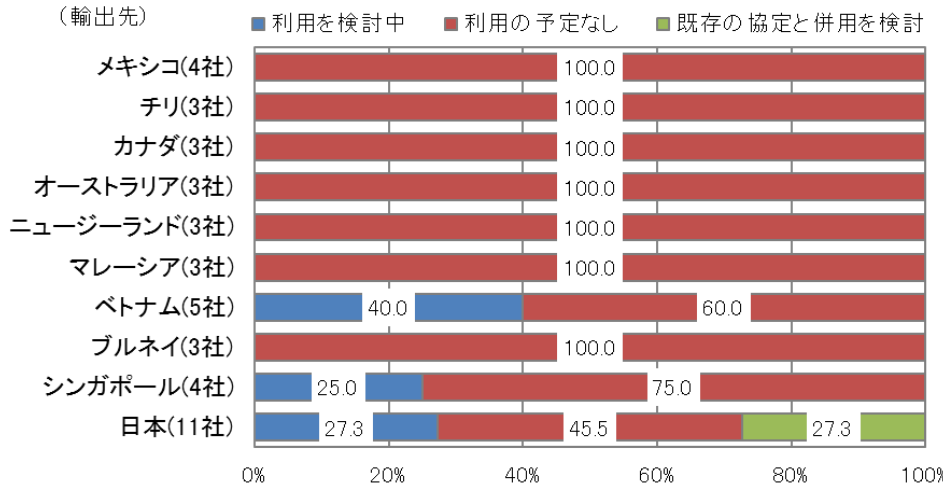
### メキシコ進出日系企業によるメキシコからの輸出の際の利用



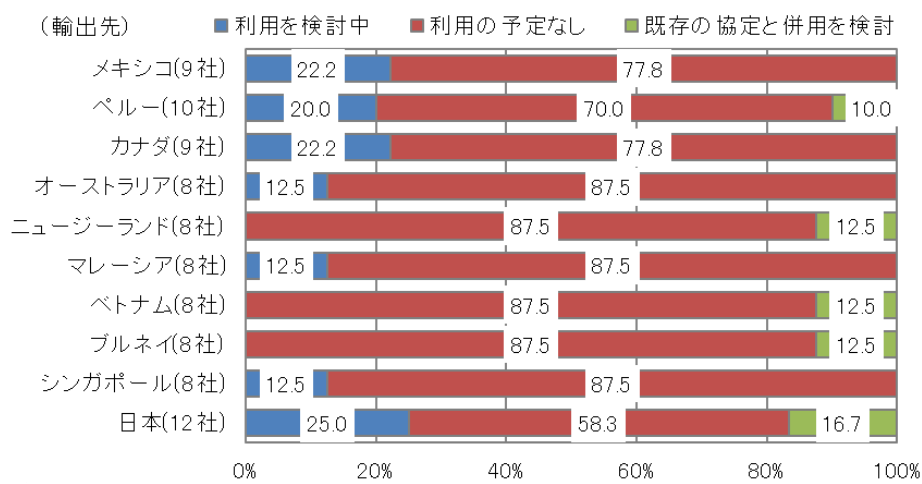
### コロンビア進出日系企業によるコロンビアからの輸出の際の利用 (参考)



### ペルー進出日系企業によるペルーからの輸出の際の利用



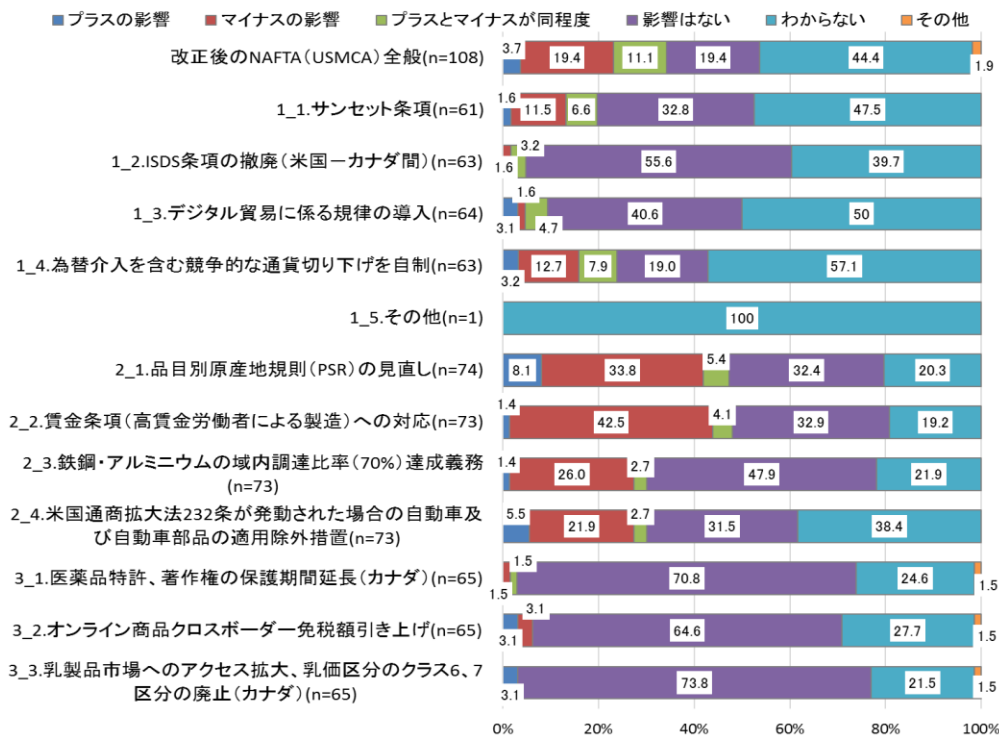
### チリ進出日系企業によるチリからの輸出の際の利用



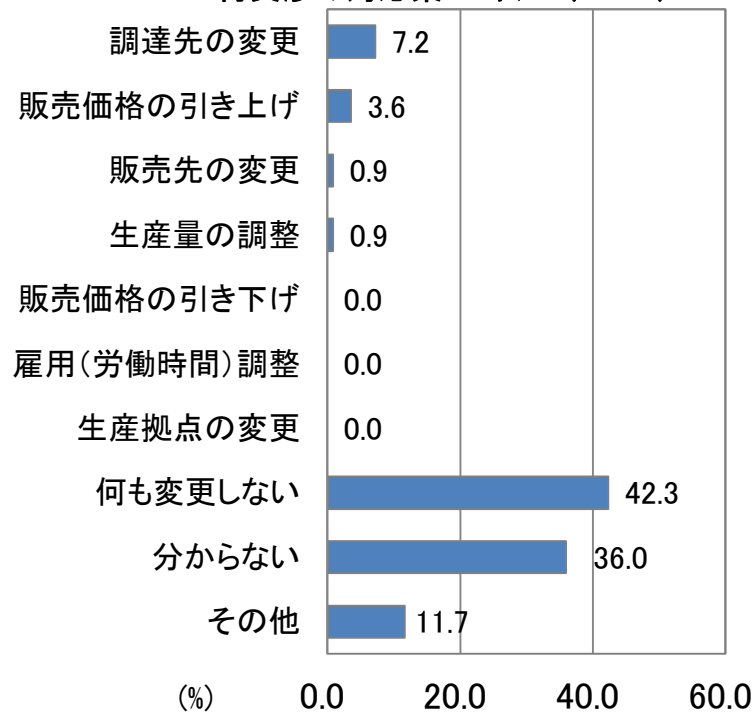
## II - 7 - (3)北米自由貿易協定(NAFTA)再交渉による影響について(メキシコのみ)

- NAFTA再交渉によるメキシコ進出日系企業への影響は、本調査時点で妥結内容の詳細が不確定であったことから「分からない」との回答割合が最も高かった(44.4%)。「プラスの影響」3.7%、「マイナスの影響」19.4%を比較すると、現時点ではややマイナスの影響とみる向きが多い。
- マイナスの影響が懸念される具体的な項目は、「賃金条項への対応」(42.5%)や「品目別原産地規則(PSR)の見直し」(33.8%)、「鉄鋼・アルミの域内調達比率達成義務」(26.0%)などの、厳格化される原産地規則等に集中した。他方、米国の通商拡大法232条が発動された場合の自動車・同部品への影響については、「分からない」が最も多かった(38.4%)
- 現時点でのNAFTA再交渉結果への対応策としては、「何も変更しない」(42.3%)や「分からない」(36.0%)が大半を占め、具体的な対応は、これからという企業が多い。

NAFTA再交渉の影響



NAFTA再交渉の対応策:メキシコ(n=111)

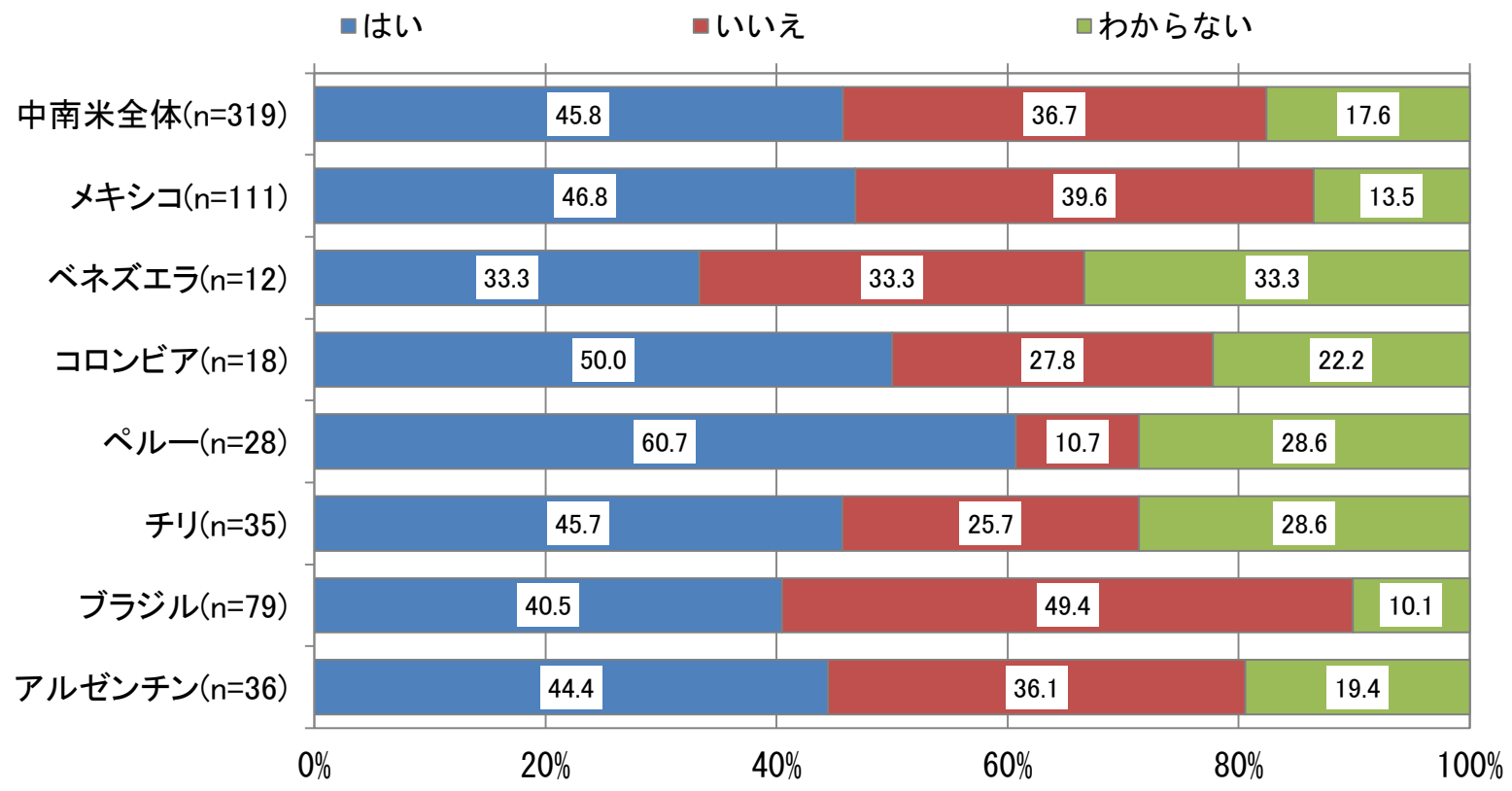




## II - 8 - (1) 初期投下資本の回収状況

■ ペルー、コロンビアでは初期投資資本を回収できた割合が高い(それぞれ、60.7%、50.0%)。一方、政治・経済が混乱しているベネズエラではその割合は低く(33.3%)、「分からない」という割合(33.3%)も高い。

貴社では貴国での初期投下資本を回収できましたか

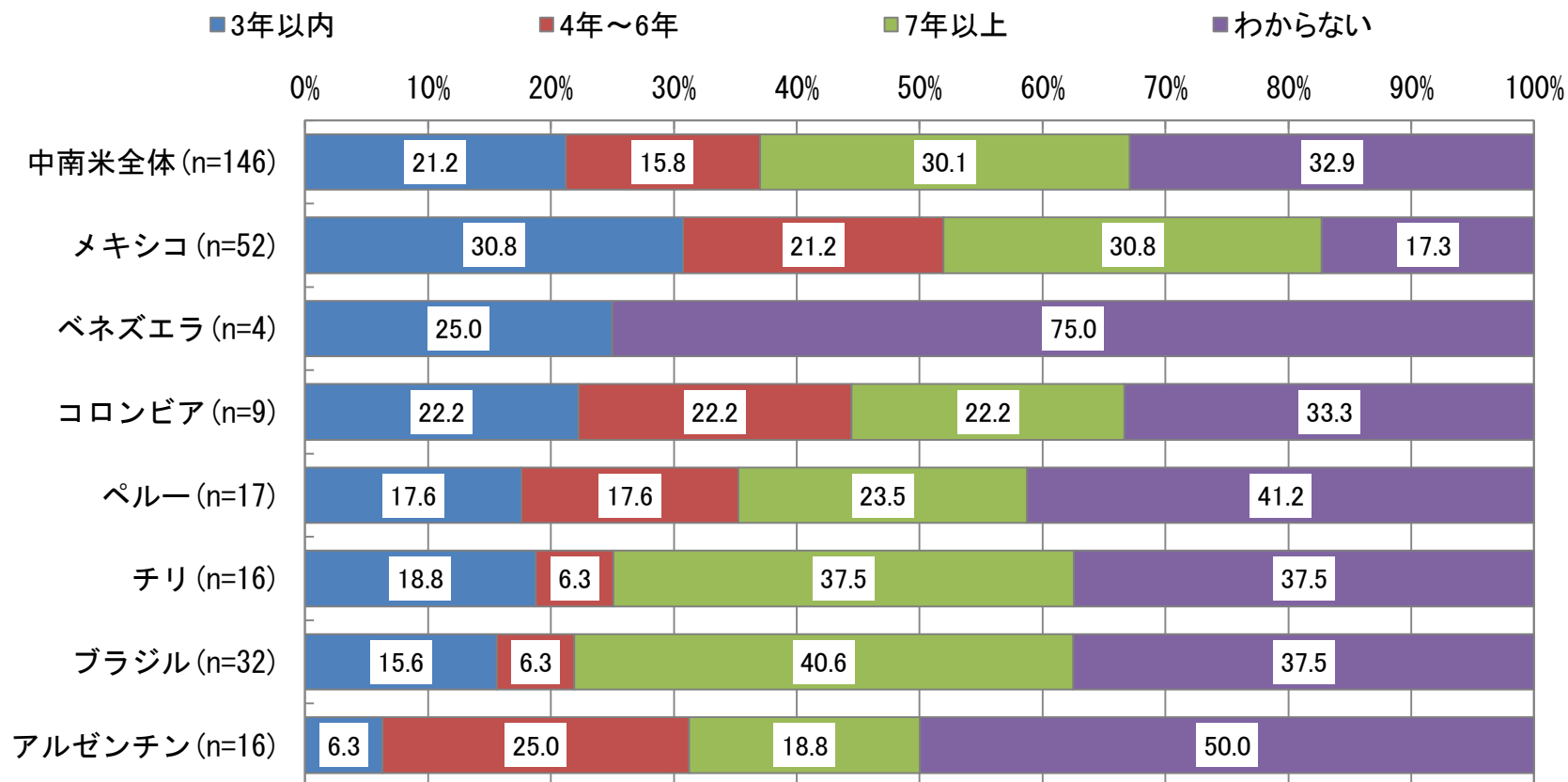




## II - 8 - (2) 既に初期投下資本を回収した企業が、回収に要した期間

■ 資源ビジネスを中心とする国では初期投下資本の回収に要した時間が長い。一方、中小企業が多く進出しているメキシコでは、「3年以内」に回収した割合が高い(30.8%)。

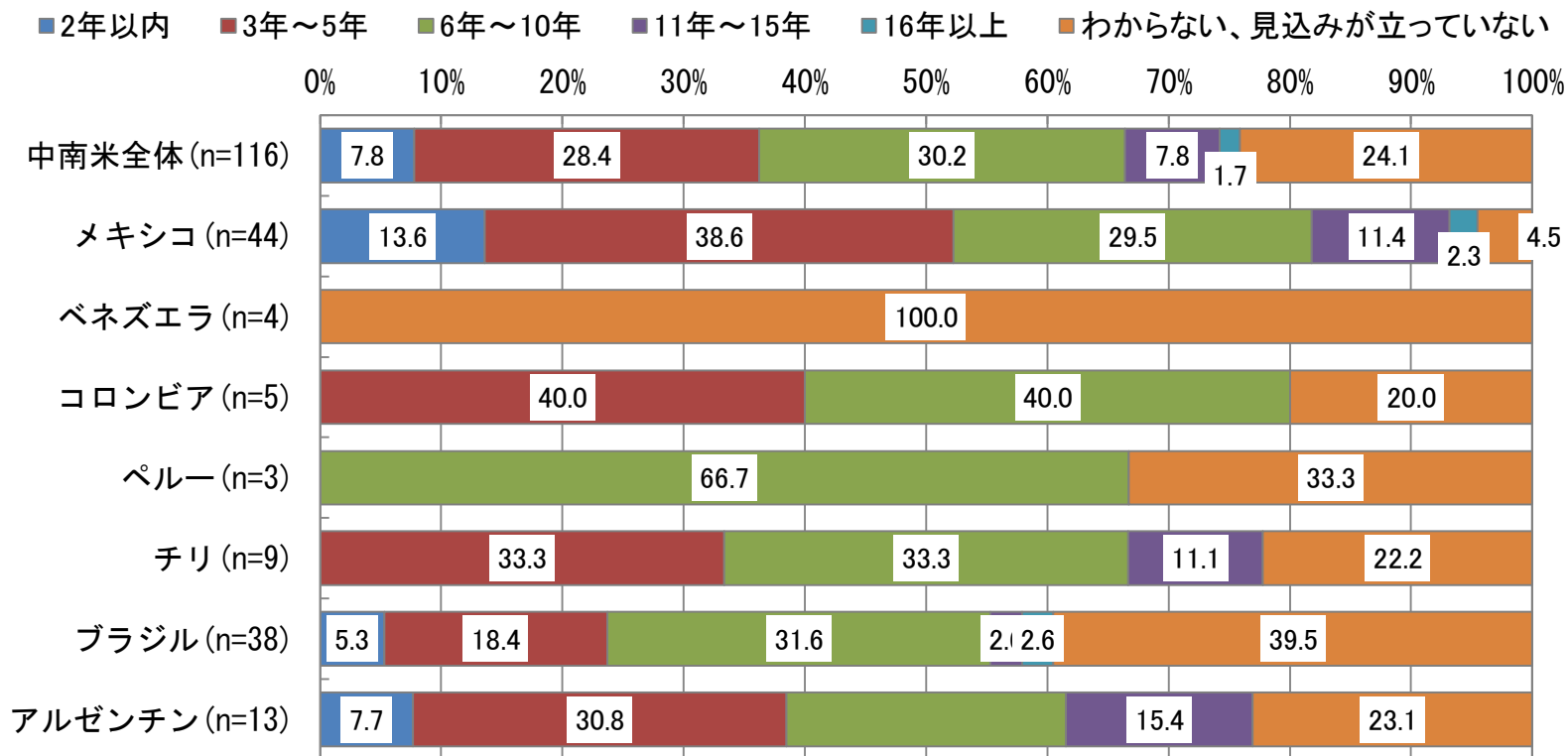
### 初期投下資本の回収に要した時間



## II - 8 - (3) 初期投下資本が回収できておらず、今後回収に要する期間

■ベネズエラでは政治・経済の混乱により、回答したすべての企業が「わからない、見込みが立っていない」と回答した。メキシコでは「5年以内(2年以内を含む)」に回収する見込みの企業が約半数となった。

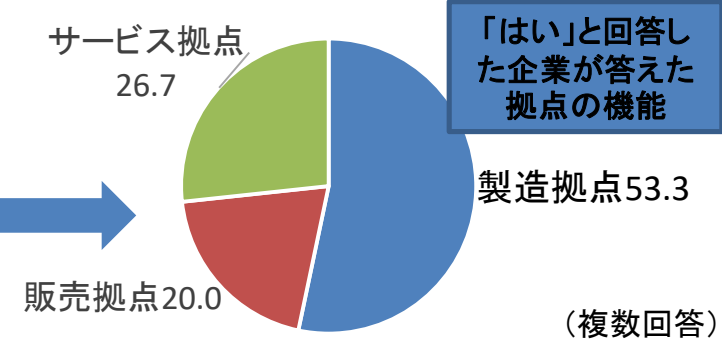
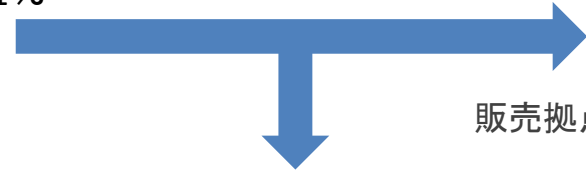
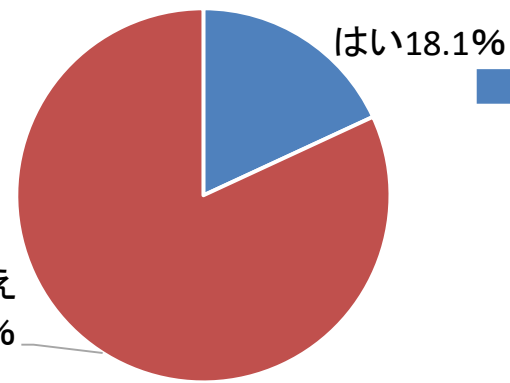
### 初期投下資本の回収見込み



II-8-(4) ブラジルに対してパラグアイが比較優位を持つ点(労務コスト等)を踏まえ、事業展開にパラグアイを組み入れる予定とその理由。及びその際の拠点の機能(在ブラジル進出日系企業による回答)

■ 前回調査と比べて「はい」の割合が増加(12.1%→18.1%)し、「はい」と答えた日本企業が考える拠点の機能は「製造拠点」が半数を超え、その理由として「安価な人件費」や「マキラ制度の存在」などが挙げられた。

ブラジルに対してパラグアイが比較優位を持つ点(労務コスト等)を踏まえ、事業展開にパラグアイを組み入れる予定やその可能性はありますか？ (n=83)



↓

具体的な理由(上位3つ)	%
市場・生産販売拠点としての魅力が乏しい	50.0
自社の事業範囲がパラグアイをカバーしていない	41.2
自社の人材・人員不足	13.2

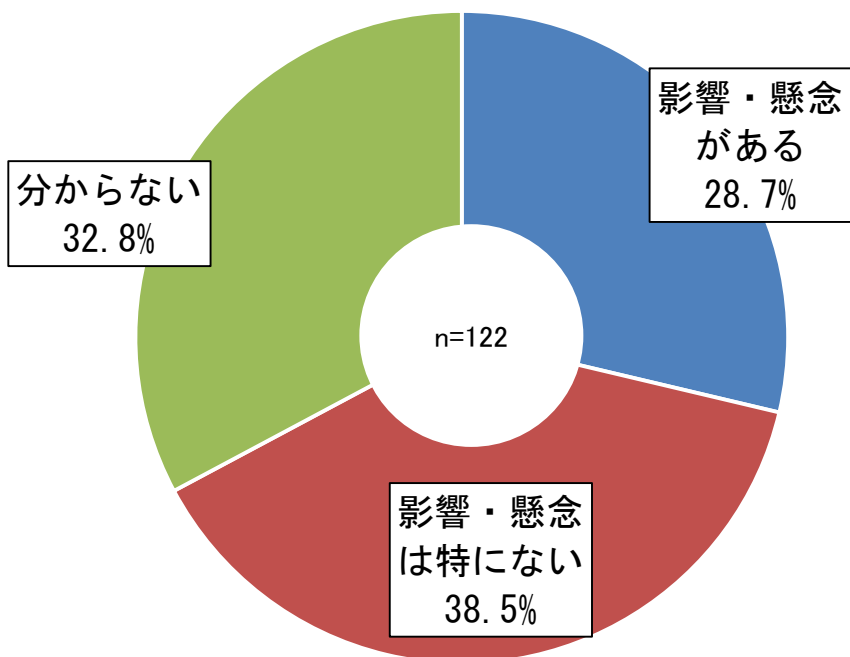
(複数回答)

具体的な理由(上位5つ)	%
安価な人件費	46.7
マキラ制度の存在	46.7
税制・税務手続きの簡素化	33.3
労働争議・訴訟リスクが少ない	33.3
自社の製品やサービスを必要としている顧客の存在	33.3

## II-8-(5) 日本とメルコスールの通商協定がないことにより、進出日系企業へ与える影響・懸念(在ブラジルおよびアルゼンチン進出日系企業による回答)

■「影響・懸念がある」と回答したのは、輸送用機器部品(自動車/二輪車)、電機機械/電子機器、卸売/小売(主に商社)などの業種が多かった。「影響・懸念は特にない」と回答した割合は約4割となり、これは金融やサービス業など、貿易と直接的な関係が少ない企業によるもの。「分からない」という回答は約3割に達した。進出日系企業が現状で活用可能な通商協定が少ないことで、具体的な影響を把握しかねていると見られる。

日本とメルコスールの通商協定がないことによる影響・懸念(在ブラジル、アルゼンチン進出日系企業へのみの回答)



### 国別の回答割合

ブラジル進出日系企業による回答 (n=82)	割合 (%)
影響・懸念がある	25.6
影響・懸念は特にない	37.8
分からない	36.6
アルゼンチン進出日系企業による回答 (n=40)	割合 (%)
影響・懸念がある	35.0
影響・懸念は特にない	40.0
分からない	25.0

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/ora2/20180039>

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

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32

Tel: 03-3582-4690

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