

2017年度
中南米進出日系企業実態調査
調査結果

2018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. 2017年の営業利益見込み

(1) 2017年の営業利益見込み	9
(2) 2017年の営業利益見込み(前年比)	10
(3) 2017年の営業利益見込みが「改善」の理由	11
(4) 2017年の営業利益見込みが「悪化」の理由	14

2. 2018年の営業利益見込み

(1) 2018年の営業利益見込み(前年比)	17
(2) 2018年の営業利益見込みが「改善」の理由	18
(3) 2018年の営業利益見込みが「悪化」の理由	21

3. 今後の事業展開の方向性

(1) 今後1～2年の事業展開の方向性	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) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化	32

4. 市場開拓に向けた取り組み

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

5. 直面している経営上の問題点

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

6. 原材料・部品の調達状況

(1) 原材料・部品の調達状況: 調達先の内訳〔グローバル〕	57
(2) 原材料・部品の調達状況: 調達先の内訳〔進出先国内〕	58
(3) 原材料・部品の調達状況: メキシコ～他の自動車生産国との比較～	59

7. FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象)

(1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象)	61
(2) 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)	68

8. その他

(1) 初期投下資本の回収状況	69
(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	73
(4) 新技術の導入について(ブラジル進出企業のみ)	75
(5) 今後の事業展開先としてのパラグアイの可能性(ブラジル進出企業のみ)	76

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、2017年10月18日～11月22日

4. 回収状況

827社に回答を依頼し417社より回答を得た。回答率は50.4%。

5. 調査対象企業の内訳

	調査対象 企業数 (社)	調査企業数		業種内訳				企業規模内訳				回答率 (%)
		回答数 (社)	所在国 構成比 (%)	製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	非製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	大企業	企業規模 構成比 (%)	中小企業 (社)	企業規模 構成比 (%)	
メキシコ	400	177	42.4	98	55.4	79	44.6	147	83.1	30	16.9	44.3
ベネズエラ	19	14	3.4	4	28.6	10	71.4	13	92.9	1	7.1	73.7
コロンビア	35	30	7.2	11	36.7	19	63.3	26	86.7	4	13.3	85.7
ペルー	25	19	4.6	7	36.8	12	63.2	14	73.7	5	26.3	76.0
チリ	58	37	8.9	8	21.6	29	78.4	30	81.1	7	18.9	63.8
ブラジル	237	99	23.7	46	46.5	53	53.5	83	83.8	16	16.2	41.8
アルゼンチン	53	41	9.8	14	34.1	27	65.9	36	87.8	5	12.2	77.4
中南米全体	827	417	100.0	188	45.1	229	54.9	349	83.7	68	16.3	50.4

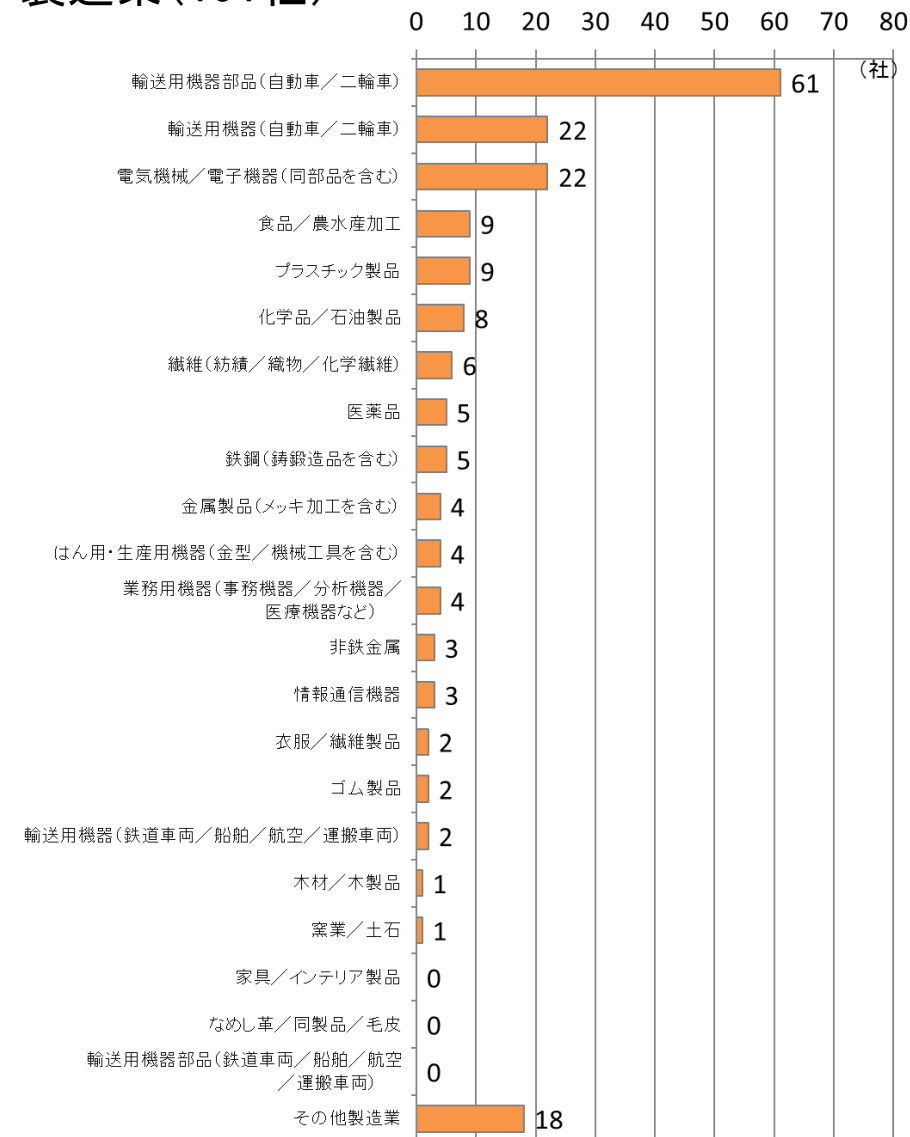
6. 備考

調査は1999年より実施し、本年度は第18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。

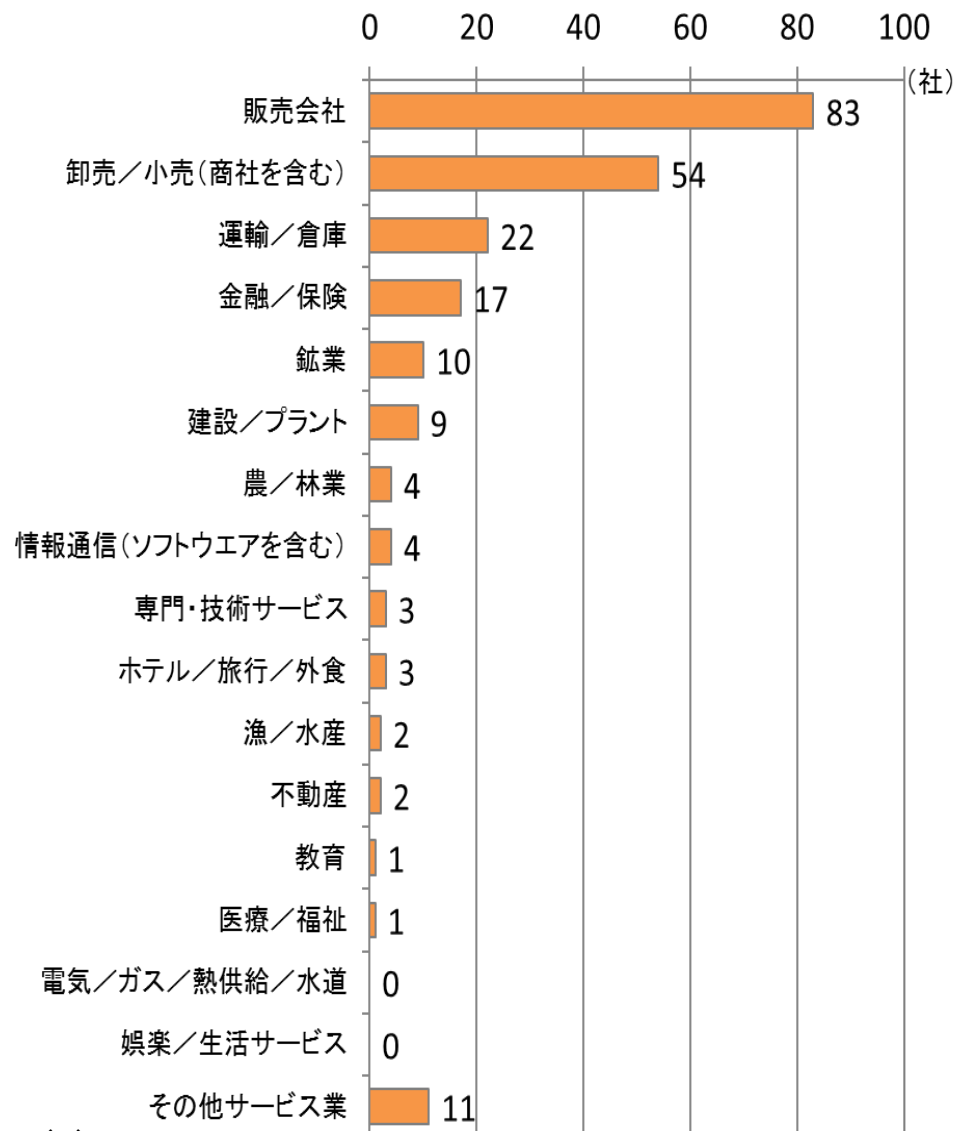
1-2. 調査概要：回答企業の業種内訳

回答企業の業種内訳(中南米全体)

製造業(191社)



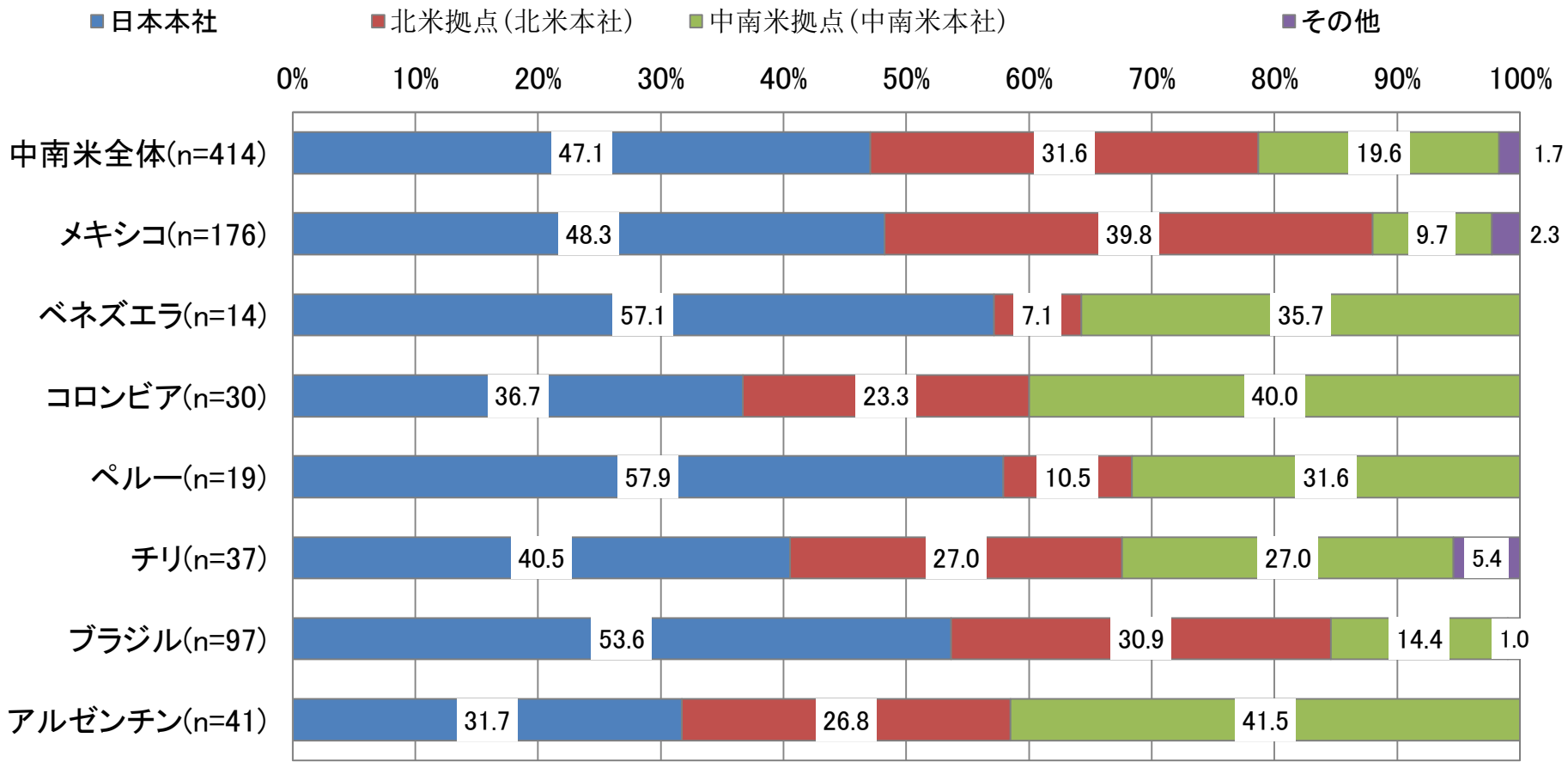
非製造業(226社)



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、「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。
- 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、ブラジルに距離的に近いことから中南米拠点を同国に置く企業が多い。

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

チリやコロンビア、ペルーなど南米の主要国中心に資源価格の回復と現地市場での売上増加が企業の黒字改善に貢献。ブラジルでも資源高を背景とする景気回復傾向で進出日系企業の見方もポジティブな方向に変化しつつある。近年と異なる点としてはアルゼンチンで研究開発や物流といった機能の強化を図る検討が始まっていることが挙げられる。また、メキシコにおける今後の事業拡大意欲という点でNAFTA再交渉の影響が現れ始めた点も従来とは異なる点だ。ベネズエラについては進出企業の事業縮小に加え、撤退の動きがみられた。

■ ブラジル、パラグアイ

国内の売上増加とコスト削減で赤字見込みは半減するなど明るさ戻り始める。一部企業は「ブラジルコスト」回避目的でパラグアイ進出を検討。

■ チリ

資源価格の上昇による輸出増加と内需拡大で営業利益改善も、国内市場の価格競争は激化。

■ アルゼンチン

ビジネス環境改善の継続で、売上増加と新しいビジネス形態の創出機会の到来。

■ メキシコ

足元のビジネスは堅調、NAFTA再交渉の不透明感もあり事業拡大には慎重な姿勢も。

I-4. 調査概要：調査結果のポイント

■全体概要補足：

2017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62.1%となり、前回調査(61.5%)とほぼ横ばいであったが、「赤字」と回答した割合は6.6ポイント減少した。【9ページ】

2017年のDI値(業況感)は前回調査の約2倍(11.7→20.8)を記録した。2017年の見込みと比較した2017年の営業見込みでは、「横ばい」が増加し(27.9%→35.0%)、「悪化」が減少するなど(30.2%→22.1%)、南米の景気回復により、進出日系企業の業績にも好転の兆しがみえる。【10ページ】

2017年の見込みと比較した2018年の営業利益見通しでは、「改善」の割合が10ポイント近く上昇した(52.0%)。【17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、ペルーにおいてポジティブな回答が目立ち、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73.3%、73.7%だった。ブラジルも国内景気回復の本格化を見込み、10ポイント以上上昇した(42.7%→53.5%)。ベネズエラでは「第三国(地域)への移転、撤退」(21.4%)の回答が本項目の調査開始以降(2012年)初めて見られた。【24ページ】

同業種企業で最も競合関係にある企業について、ペルーやコロンビアでは中国を挙げる割合が高まっている(それぞれ16.7%→20.0%、17.4%→31.6%)。特にコロンビアでは、最近2年間で進出中国系企業数が20社から70社へ増加したことなどが背景に挙げられる。【33ページ】

1. ブラジル、パラグアイ：ブラジルは国内の売上増加とコスト削減で赤字見込みが半減するなど業績に明るさ戻り始める。一部企業は「ブラジルコスト」回避目的でパラグアイ進出を検討。

ブラジル進出日系企業の2017年の営業利益見込みは、「赤字」の割合が半減した(40.6%→23.2%)。2017年は景気減退から抜け出し国内需要が回復傾向にあることが背景にある。【9ページ】DI値(業況感)は前年のマイナスからプラスへと転じた(マイナス11.5→プラス23.3)。【10ページ】2017年の営業利益見込みが改善した理由として「現地市場での売上増加」を挙げた割合が大きく伸びた(43.8%→75.6%)。また人件費や管理費、光熱費、燃料費等の、経営コスト削減にも引き続き注力したことが改善の要因となった。【11ページ】

他方、『ブラジルコスト』と呼ばれるビジネスコストは依然として企業経営に影響を及ぼしていると見られ、「税制・税務手続きの煩雑さ」(78.8%)や「人件費の高騰」(66.7%)、「労働争議・訴訟」(65.7%)などは前回調査同様、高い数値となった。ただし、為替は落ち着きを見せたことで「不安定な為替」を挙げる企業は大幅に減少した(76.0%→50.5%)。【51ページ】。12.1%の企業はパラグアイ進出を検討している。【76ページ】

1-4. 調査概要：調査結果のポイント

2. チリ：資源価格の上昇による輸出増加と内需拡大で営業利益改善も、国内市場の価格競争は激化。

チリでは、2016年末からの資源価格の上昇によって、2017年の営業利益見込みが「黒字」の回答率が伸びた(62.2%→75.7%)。【9ページ】2017年のDI値(業況感)は前回調査の約4倍(10.8→46.0)となり、好調な企業経営を裏付けている。【10ページ】

資源価格の回復は輸出を後押しし、「輸出拡大による売上増加」(30.0%)を2017年の営業利益見込みの改善理由とした企業の割合が中南米で最も高かった。【11ページ】さらに、輸出の拡大を見込み、今後1~2年に具体的に拡大する機能として、汎用品(11.8%→23.5%)と高付加価値品(5.9%→17.6%)の生産機能を強化する動きが見られる。【28ページ】

ただし、内需の拡大による輸入品の増加を受けて国内の価格競争は激化している。直面している販売・営業面の問題点として「競合相手の台頭(コスト面で競合)」の回答率が上昇し(45.9%→56.8%)、中南米地域で最も高かった。【35ページ】

3. アルゼンチン：ビジネス環境改善の継続で、売上増加と新しいビジネス形態の創出チャンス。

アルゼンチンでは、マクロ経済の回復を背景に内需が拡大し、2017年のDI値(業況感)は前回調査の約7倍(4.3→31.7)と良好だった。【10ページ】営業利益見込みが「改善」の具体的な理由として、「現地市場での売上増加」の回答率が94.1%に達した。また、マクリ政権が進めるビジネスフレンドリーな政策をふまえ、「現地政府の政策の影響」(11.8%)を挙げた割合が中南米地域で最も高かった。【11ページ】加えて、今後1~2年に拡大する機能として、前年は挙げられなかった「研究開発」(12.0%)、「地域統括機能」(16.0%)が回答され、「物流機能」(15.4%→24.0%)が比率を伸ばすなど、アルゼンチンの多面的な活用の動きが見られる。【28ページ】

4. メキシコ：足元のビジネスは堅調。NAFTA再交渉の不透明感もあり、事業拡大には慎重な姿勢も。

メキシコでは、2018年のDI値が51.4と域内で最も高く、足元のビジネスは比較的堅調に推移するとみている企業が多い。【17ページ】しかし、今後1~2年の事業展開については、「拡大」が前年に比べて約13ポイント低下し(78.9%→66.1%)、「現状維持」が約10ポイント上昇(20.4%→29.9%)するなど、北米自由貿易協定(NAFTA)再交渉を巡る不透明感もあり、新規事業の展開には慎重になっている様子が見える。【24ページ】

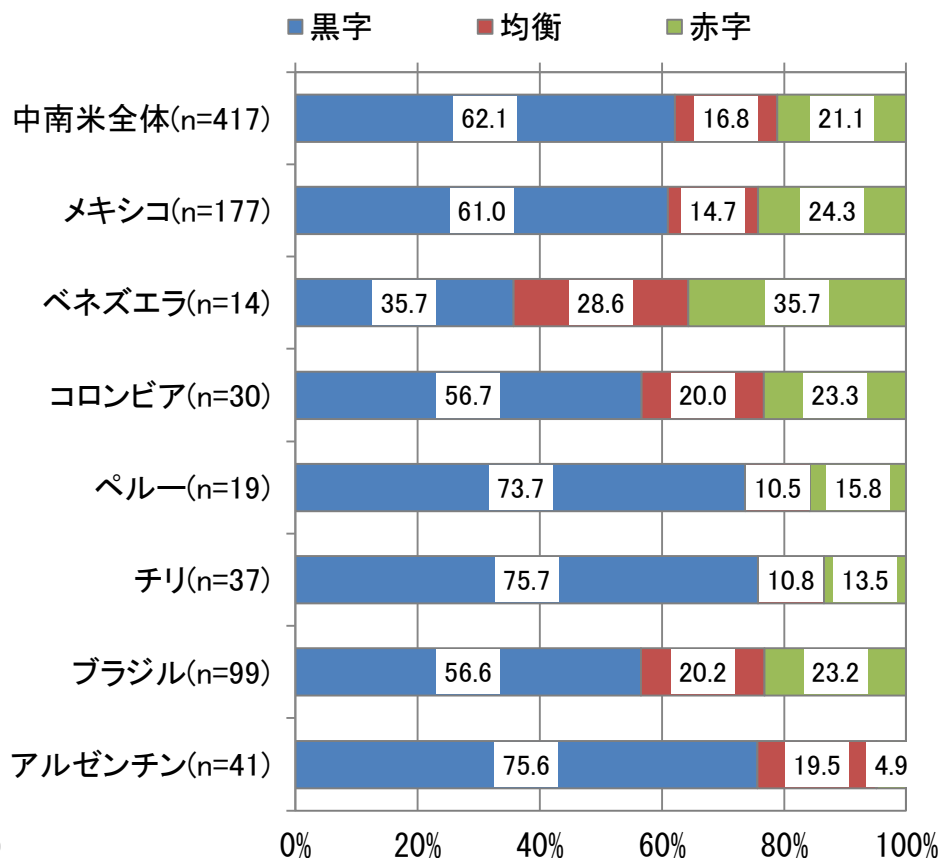
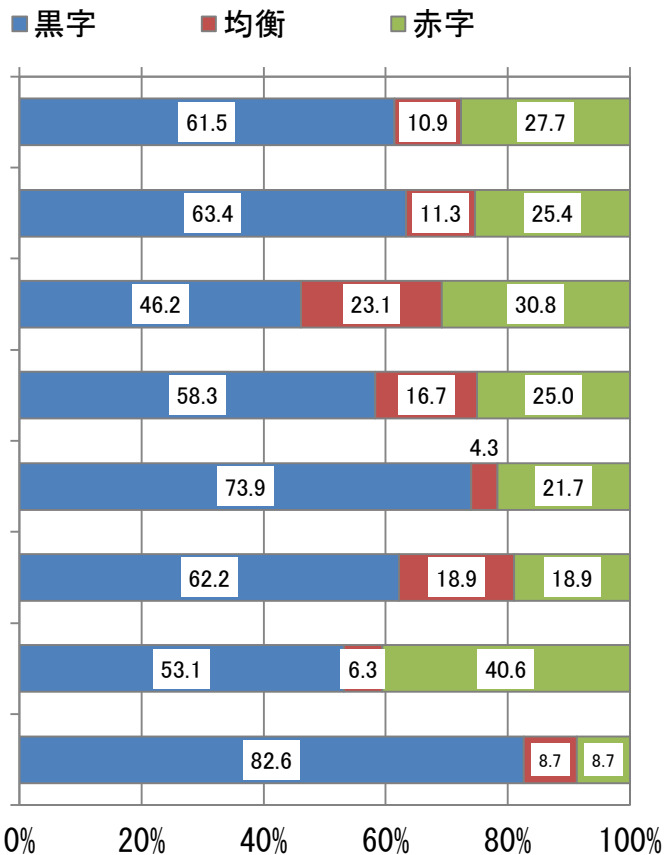
今回の調査では、在メキシコ企業を対象にNAFTA再交渉による影響等について聞いた。具体的な関心分野としては「通関・貿易円滑化・原産地規則」が74.6%と圧倒的に高く、個社のコメントとしても原産地規則改定を懸念する声が多かった。【68ページ】

II - 1 - (1) 2017年の営業利益見込み

- 前回調査と比較すると、中南米全体では「赤字」の割合が増加した。
- 国別では、チリが資源価格の回復を受け、「黒字」の割合が大きく増加した。ブラジルは「赤字」の割合が半減した。

2016年の営業利益見込み(2016年度調査)

2017年の営業利益見込み(2017年度調査)

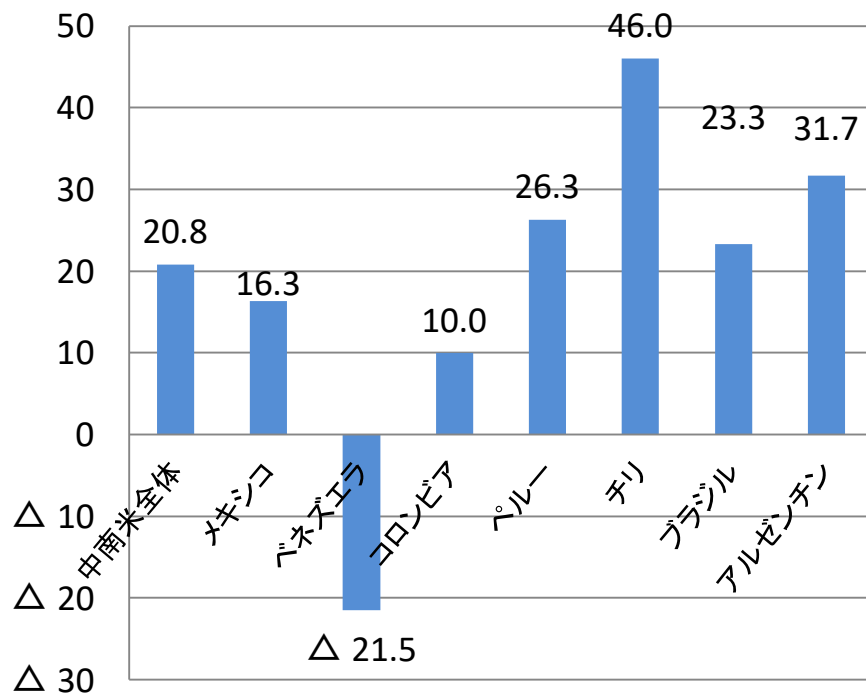


II - 1 - (2) 2017年の営業利益見込み(前年比)

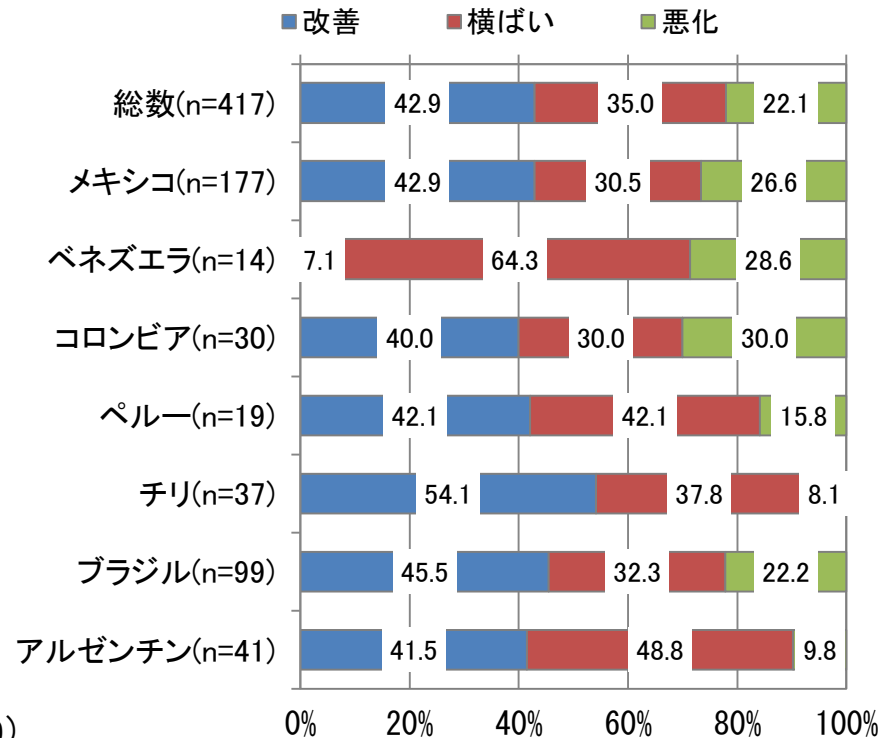
- 中南米全体の2017年のDI値(業況感)をみると、昨年の約2倍(11.7→20.8)と改善した。国別にみると、資源価格の回復を受け、チリは昨年の約4倍(10.8%→46.0%)となった。内需が回復基調にあるブラジルとアルゼンチンでは、ブラジルがマイナスからプラスに転じ(マイナス11.5→23.3)、アルゼンチンは前年調査の約7倍(4.3→31.7)と良好だった。
- 米国トランプ政権の影響もあり、日本企業の投資拡大に一服感がみられているメキシコのDI値は、前年に比べて大きく低下した(31.0→16.3)。
- 前年と比べた2017年の営業見込みでは、「横ばい」が増加し(27.9%→35.0%)、「悪化」が減少した(30.2%→22.1%)。南米の景気減退の終息が進出日系企業の業績悪化の「縮小」を反映した。

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)



前年と比べた2017年の営業利益見込み



II - 1 - (3) 2017年の営業利益見込みが「改善」の理由

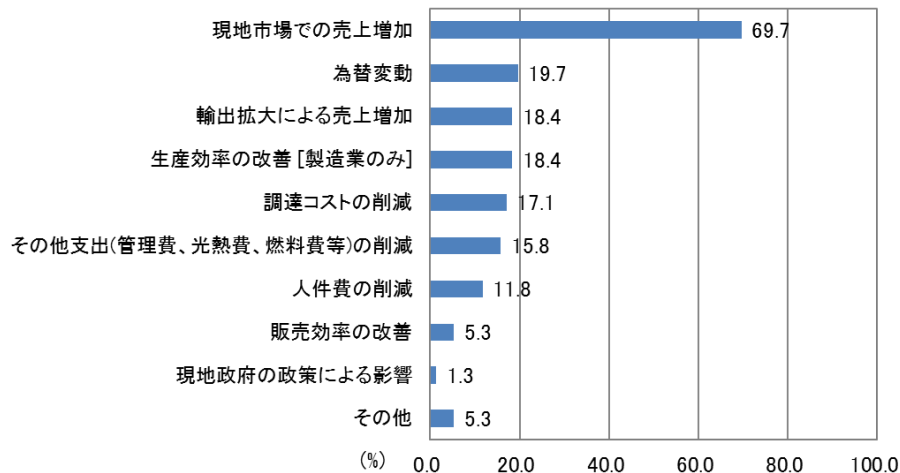
- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」(73.2%)を挙げた企業の比率が最も高かった。次いで「その他の支出の削減」(21.2%)の回答率が高かった。また、為替が落ち着きを見せたことで「為替変動」が要因という比率が下がった(29.3%→15.6%)。
- 国別にみると、経済成長率がプラスに転じたアルゼンチンでは「現地市場での売上増加」の回答率が94.1%に達した。またマクリ政権が進めるビジネスフレンドリーな政策をふまえ、「現地政府の政策による影響」(11.8%)を挙げた企業の割合が域内で最も高かった。
- ブラジルでは、「現地市場での売上増加」が伸びた(43.8%→75.6%)。一方、「その他の支出の削減」(40.0%)や「人件費の削減」(28.9%)といったコスト削減にも引き続き注力したことが改善の背景にある。
- チリは、資源価格の回復を受けて輸出が拡大し、「輸出拡大による売上増加」を挙げた企業の比率が域内で最も高かった(18.8%→30.0%)。

2017年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

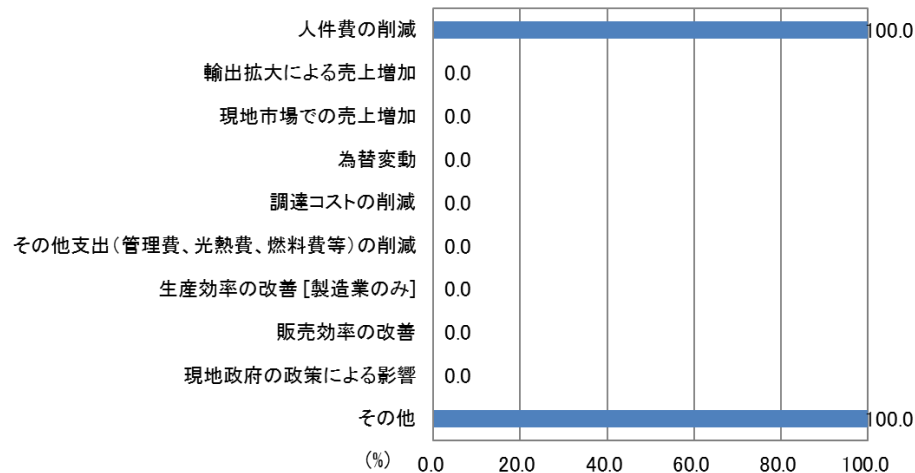
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善 [製造業のみ]	販売効率の改善	現地政府の政策による影響	その他
総数	179	20.1	73.2	15.6	15.6	15.1	21.2	16.8	17.3	2.2	9.5
メキシコ	76	18.4	69.7	19.7	17.1	11.8	15.8	18.4	5.3	1.3	5.3
ベネズエラ	1	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
コロンビア	12	25.0	75.0	8.3	0.0	8.3	8.3	0.0	8.3	0.0	8.3
ペルー	8	25.0	62.5	0.0	0.0	0.0	12.5	12.5	12.5	0.0	25.0
チリ	20	30.0	70.0	20.0	15.0	0.0	10.0	5.0	30.0	0.0	15.0
ブラジル	45	15.6	75.6	17.8	22.2	28.9	40.0	26.7	35.6	2.2	11.1
アルゼンチン	17	23.5	94.1	0.0	11.8	17.6	23.5	11.8	17.6	11.8	5.9

II - 1 - (3) 2017年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別1)

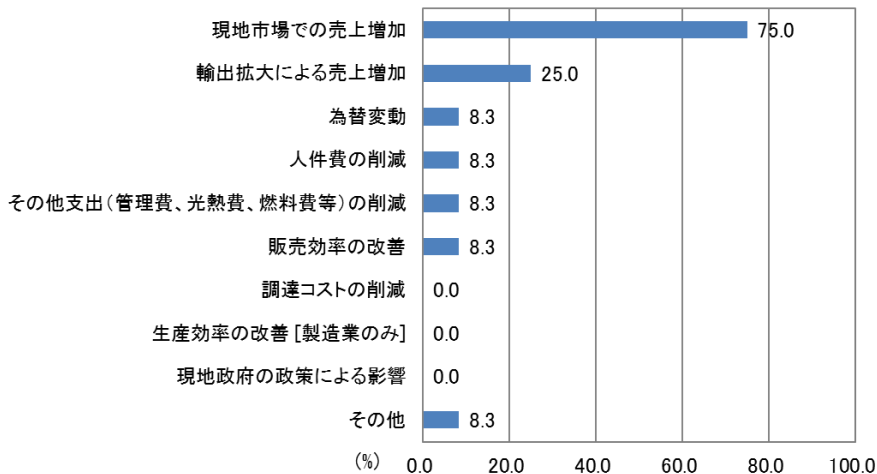
2017年の営業利益見込み改善理由: メキシコ(n=76)



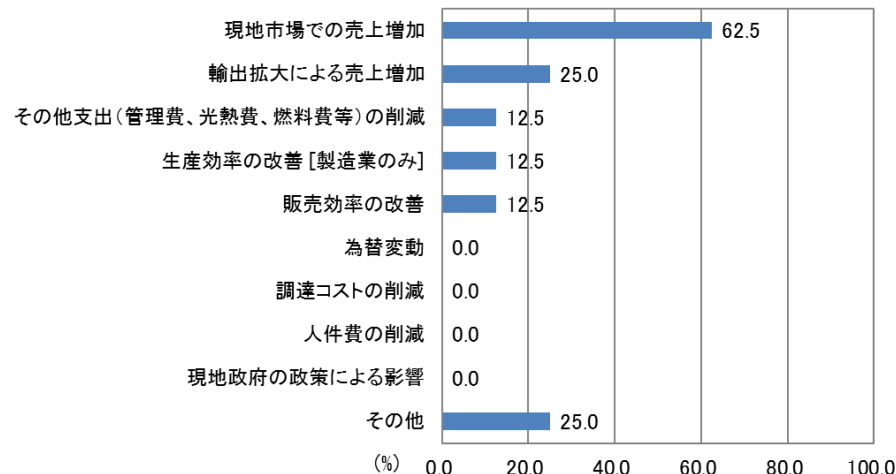
2017年の営業利益見込み改善理由: ベネズエラ(n=1)



2017年の営業利益見込み改善理由: コロンビア(n=12)

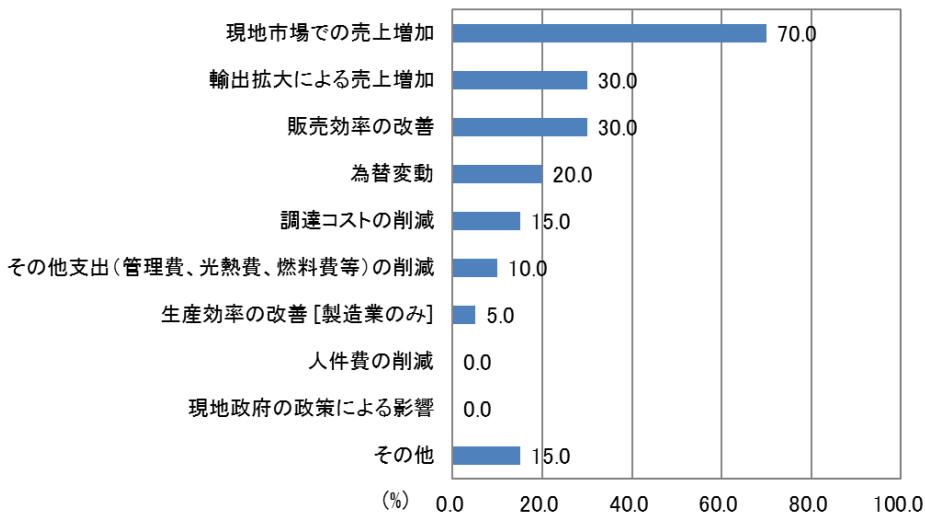


2017年の営業利益見込み改善理由: ペルー(n=8)

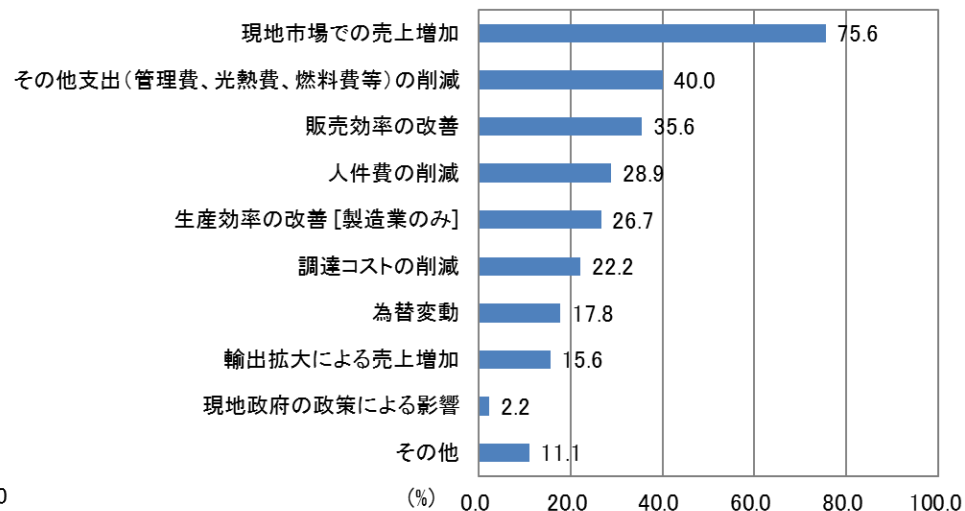


II - 1 - (3) 2017年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

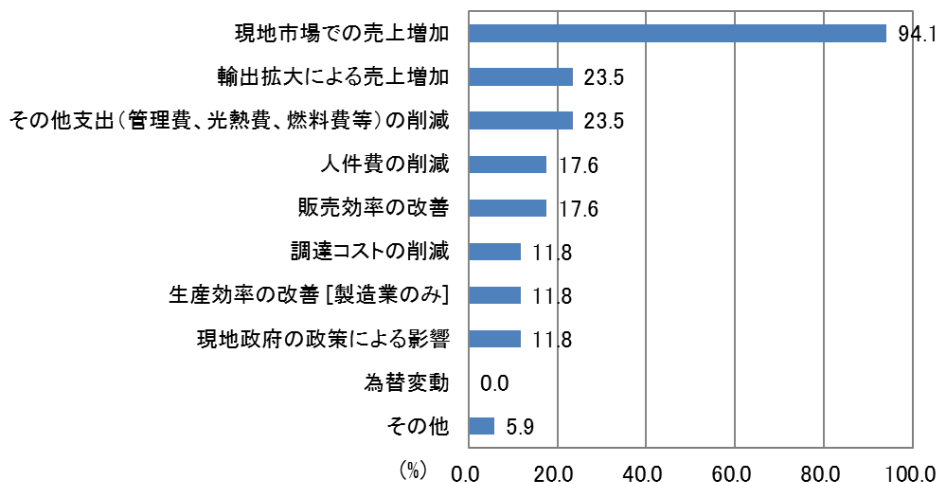
2017年の営業利益見込み改善理由:チリ(n=20)



2017年の営業利益見込み改善理由:ブラジル(n=45)



2017年の営業利益見込み改善理由:アルゼンチン(n=17)



II - 1 - (4) 2017年の営業利益見込みが「悪化」の理由

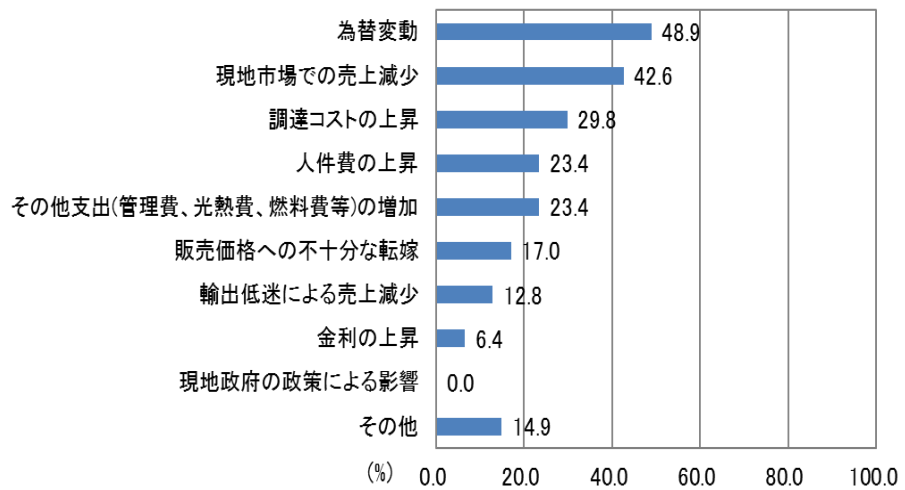
- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」、「為替変動」、「調達コストの上昇」、「人件費の上昇」が主な要因として挙げられた。
- メキシコではNAFTA再交渉や米国政治情勢の影響からペソの軟調が続き「為替変動」の要因が昨年に続き最も高かった(48.9%)。また輸入・国内販売を行う企業を中心に、「調達コストの上昇」(29.8%)が指摘された。
- ベネズエラは「現地政府の政策による影響」と「現地市場での売上減少」が100%と、政治・経済の混乱を反映する結果となった。
- ブラジルではテメル政権が進める構造改革を背景に、営業利益見込みの悪化理由として「現地政府の政策による影響」を挙げた企業はなかった(0%)。

2017年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

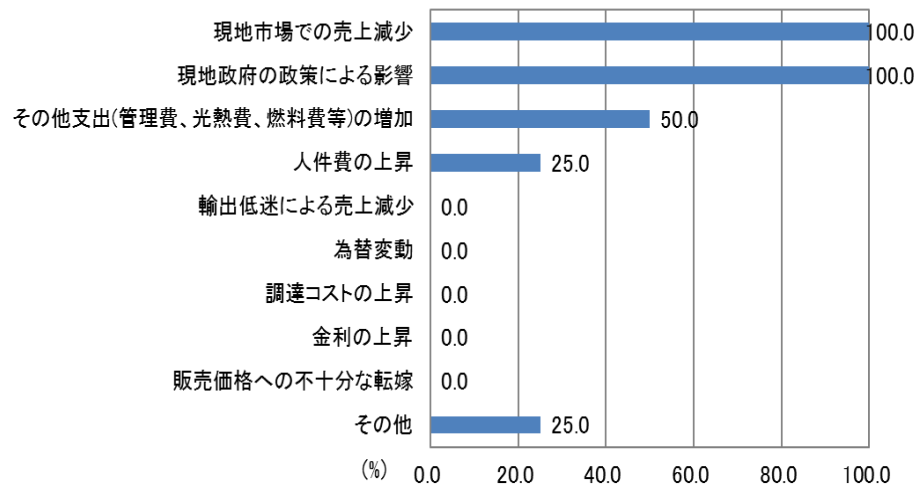
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	現地政府の政策による影響	その他
総数	92	13.0	50.0	29.3	26.1	26.1	22.8	4.3	20.7	8.7	17.4
メキシコ	47	12.8	42.6	48.9	29.8	23.4	23.4	6.4	17.0	0.0	14.9
ベネズエラ	4	0.0	100.0	0.0	0.0	25.0	50.0	0.0	0.0	100.0	25.0
コロンビア	9	33.3	66.7	22.2	22.2	22.2	0.0	0.0	11.1	11.1	22.2
ペルー	3	0.0	66.7	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3
チリ	3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7
ブラジル	22	13.6	59.1	9.1	27.3	31.8	31.8	0.0	27.3	0.0	9.1
アルゼンチン	4	0.0	0.0	0.0	0.0	75.0	25.0	25.0	50.0	50.0	25.0

II - 1 - (4) 2017年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別1)

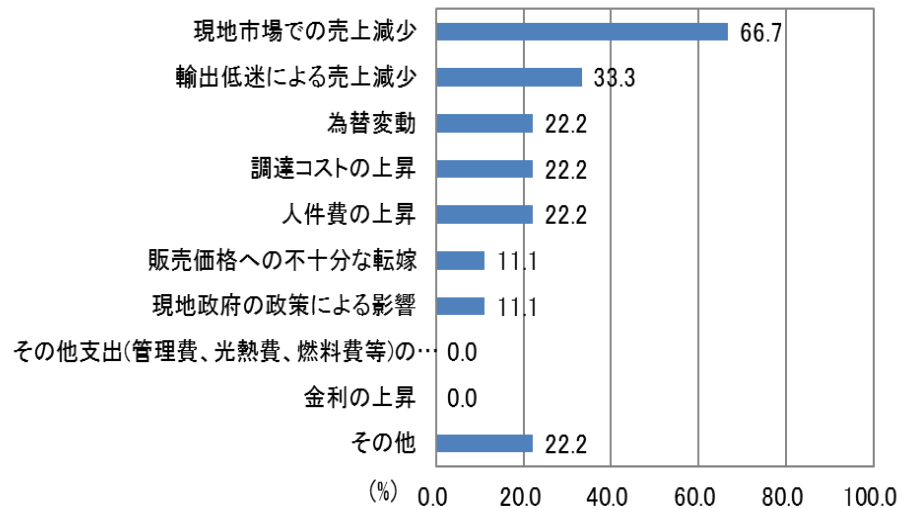
2017年の営業利益見込み悪化理由:メキシコ(n=47)



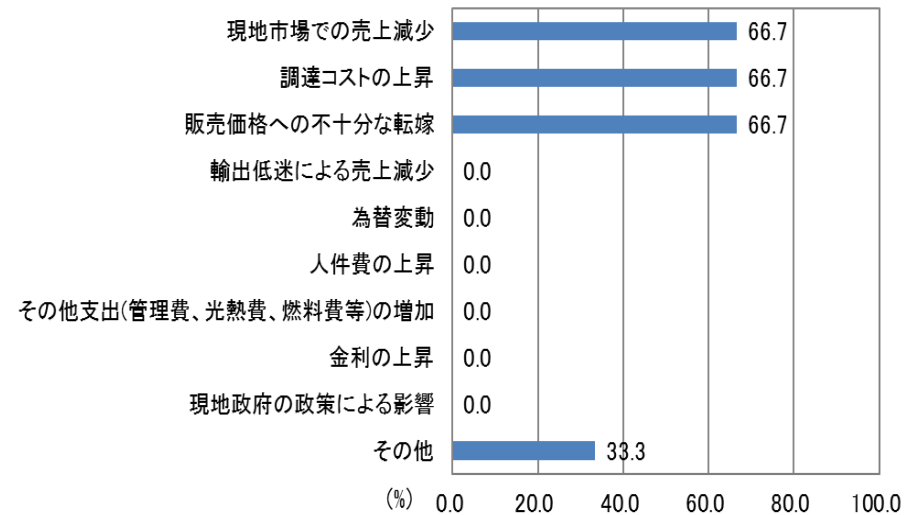
2017年の営業利益見込み悪化理由:ベネズエラ(n=4)



2017年の営業利益見込み悪化理由:コロンビア(n=9)

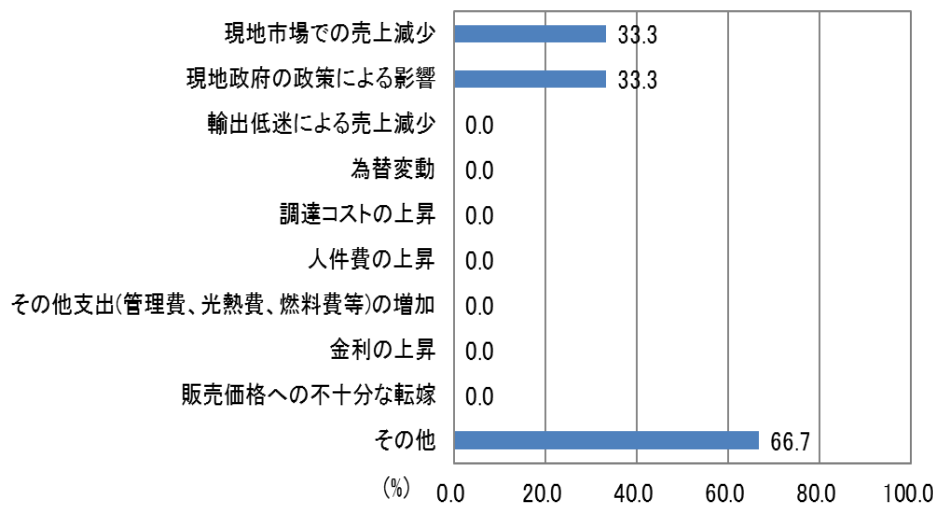


2017年の営業利益見込み悪化理由:ペルー(n=3)

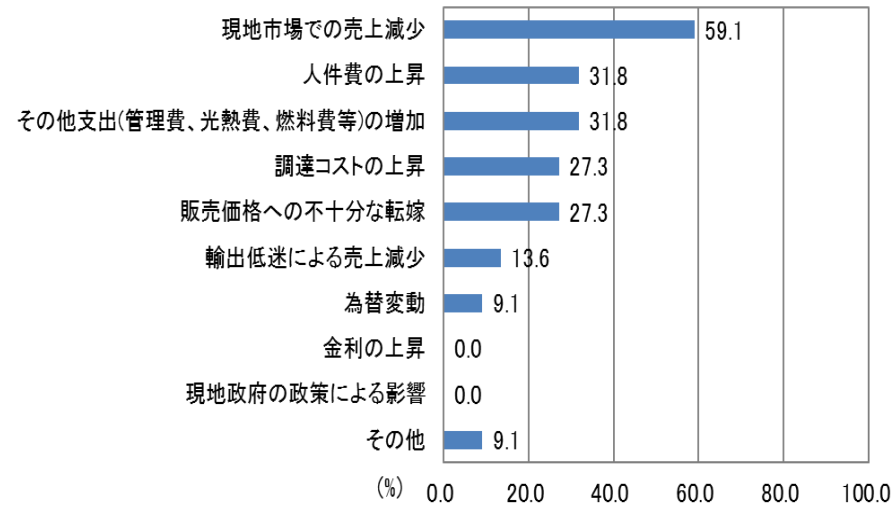


II - 1 - (4) 2017年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

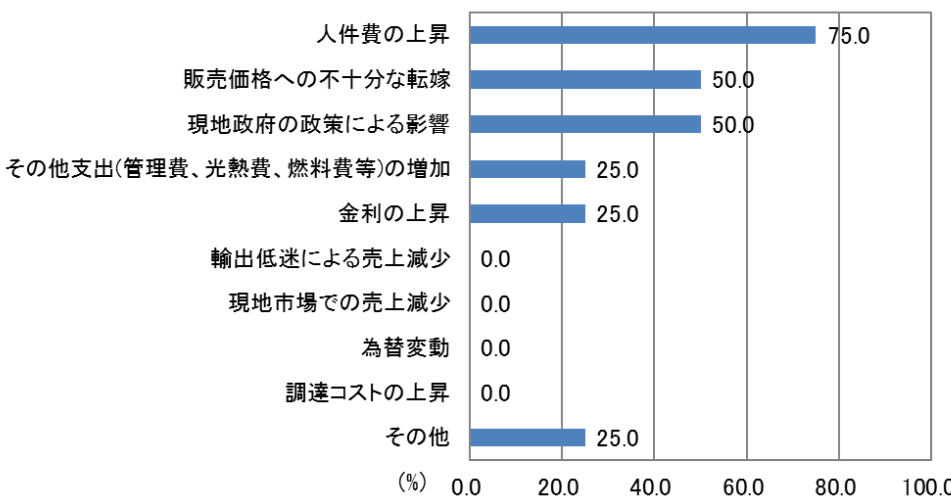
2017年の営業利益見込み悪化理由:チリ(n=3)



2017年の営業利益見込み悪化理由:ブラジル(n=22)



2017年の営業利益見込み悪化理由:アルゼンチン(n=4)

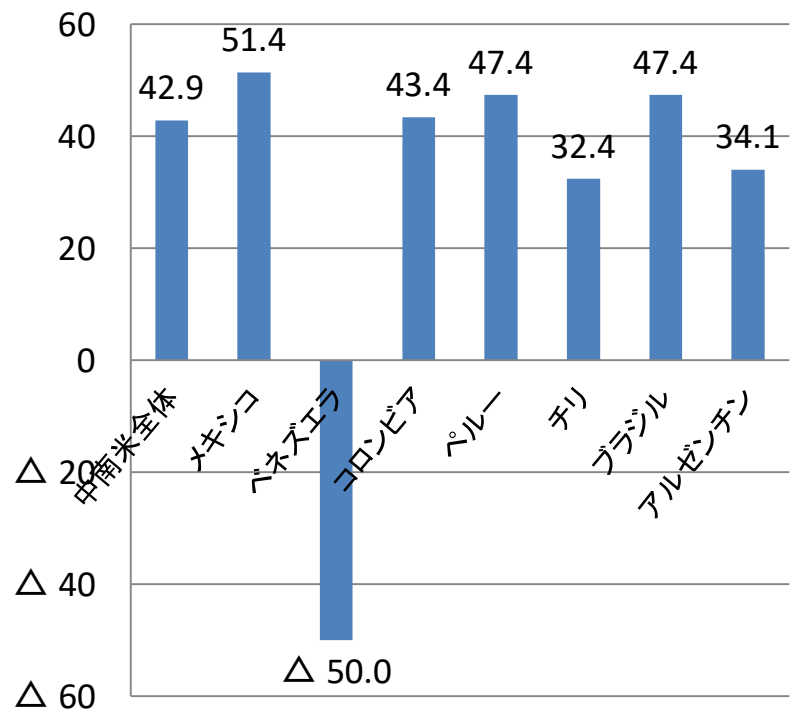


II - 2 - (1) 2018年の営業利益見込み(前年比)

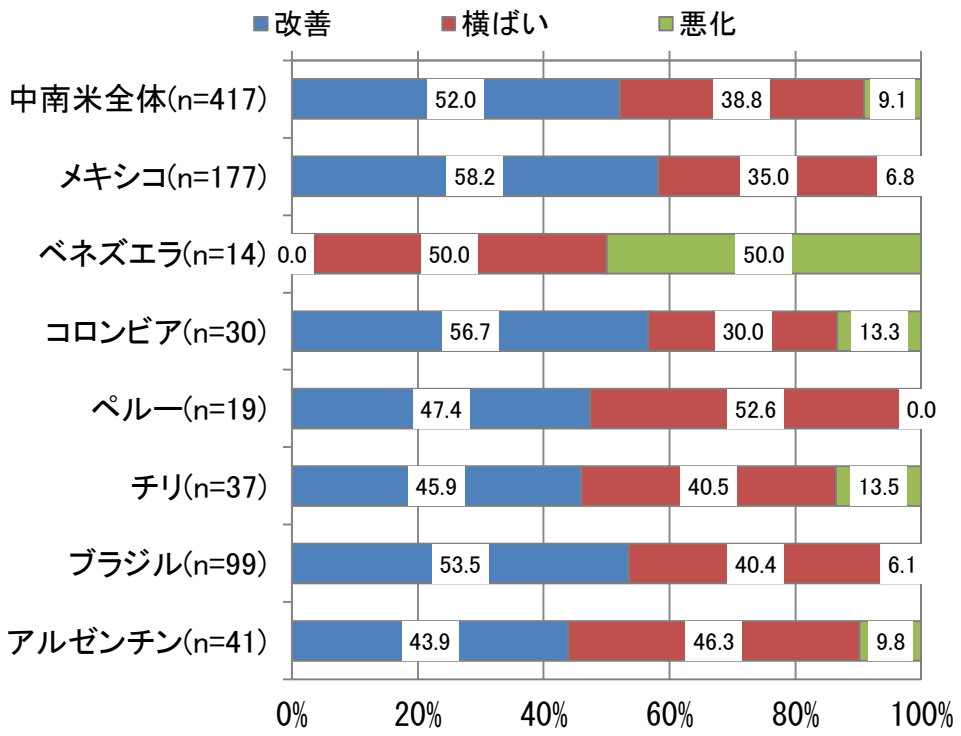
- 2018年のDI値(業況感)はベネズエラを除いて良好である。2017年と比べて2018年の営業利益見通しでは、「改善」の割合が52%と、2017年の見通しよりも10ポイント近く改善した。
- メキシコはNAFTA再交渉を巡る不透明感にもかかわらず、2018年については高いDI値を示しており、足元のビジネスは比較的堅調に推移するとみている企業が多い。

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)



2017年と比べて2018年の営業利益見通し



II - 2 - (2) 2018年の営業利益見込みが「改善」の理由

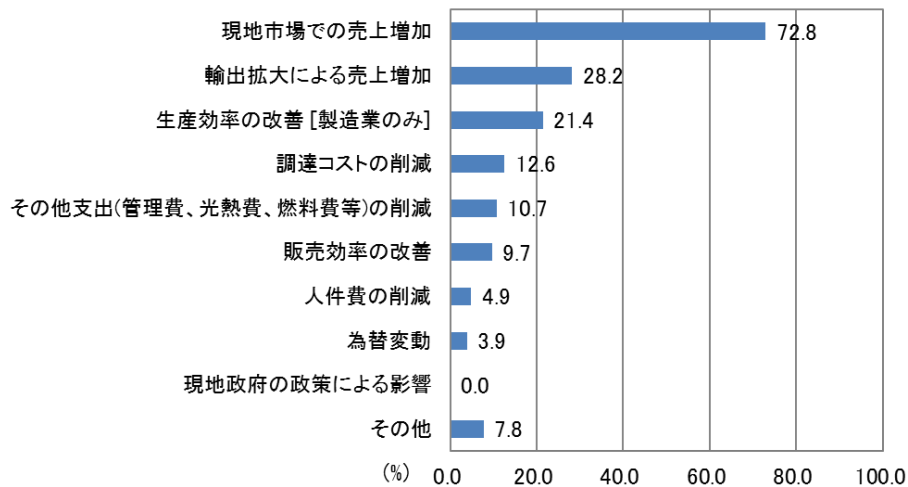
- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」の回答率が前年同様に最も高く(75.1%)、特にブラジルとアルゼンチン(それぞれ83.0%、88.9%)が目立った。
- ペルーでは卸売・小売(商社含む)を中心に「輸出拡大による売上増加」の回答が多かった(44.4%)。また「その他」(44.4%)の回答としては、新製品の投入や生産量の増加が挙げられた。
- アルゼンチンでは輸入規制や外貨規制の緩和・撤廃により、自動車製造関連の企業による「調達コストの削減」(11.8%→22.2%)や「生産効率の改善」(11.8%→27.8%)という回答が2017年についての回答に比べて増加した。

2018年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

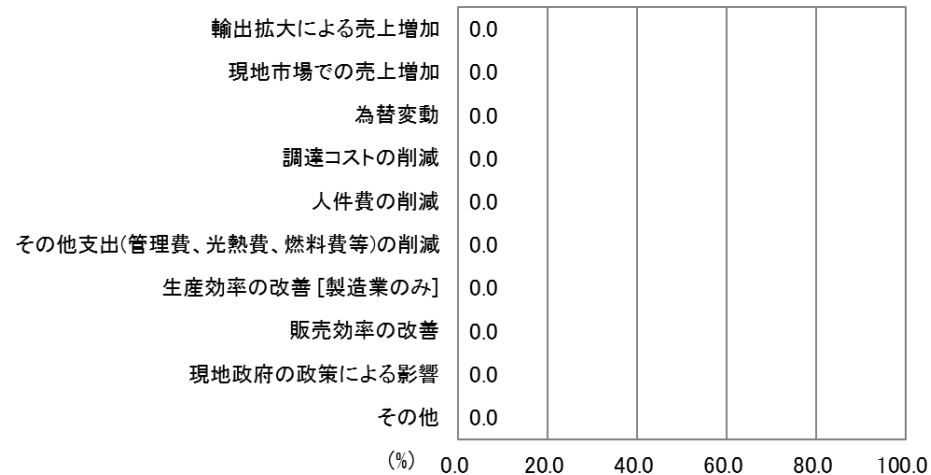
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善 [製造業のみ]	販売効率の改善	現地政府の政策による影響	その他
中南米全体	217	24.4	75.1	4.6	13.8	6.5	10.6	18.4	18.4	2.3	9.7
メキシコ	103	28.2	72.8	3.9	12.6	4.9	10.7	21.4	9.7	0.0	7.8
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	17	23.5	76.5	5.9	0.0	11.8	23.5	5.9	17.6	0.0	5.9
ペルー	9	44.4	55.6	0.0	22.2	0.0	11.1	22.2	22.2	11.1	44.4
チリ	17	17.6	58.8	5.9	5.9	5.9	0.0	11.8	29.4	11.8	17.6
ブラジル	53	15.1	83.0	3.8	18.9	11.3	11.3	15.1	32.1	3.8	9.4
アルゼンチン	18	27.8	88.9	11.1	22.2	0.0	5.6	27.8	16.7	0.0	0.0

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

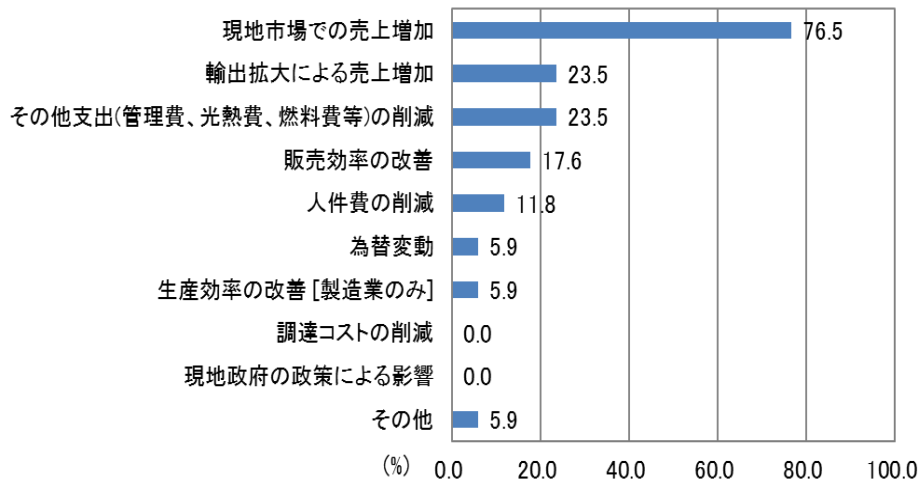
2018年の営業利益見直し改善理由: メキシコ(n=103)



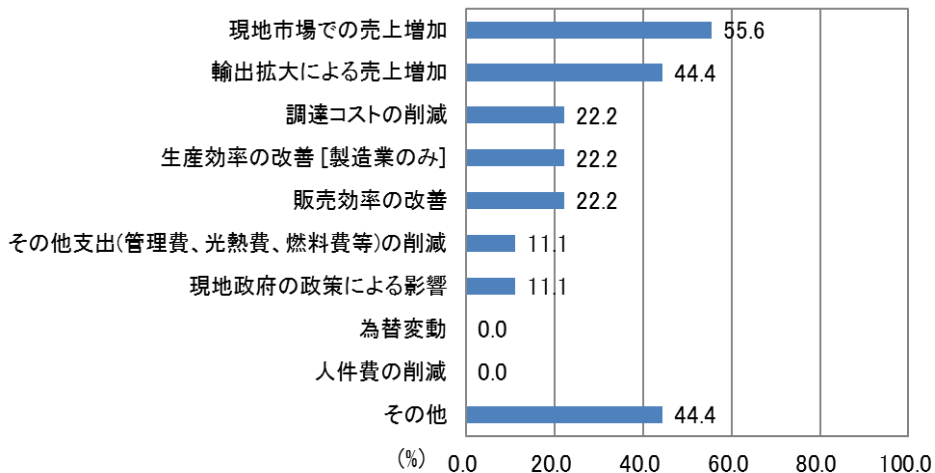
2018年の営業利益見直し改善理由: ベネズエラ(n=0)



2018年の営業利益見直し改善理由: コロンビア(n=17)

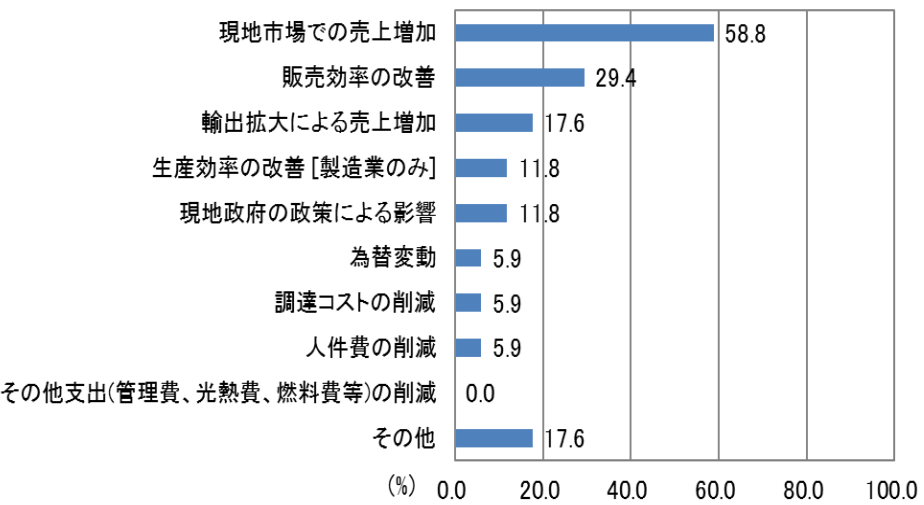


2018年の営業利益見直し改善理由: ペルー(n=9)

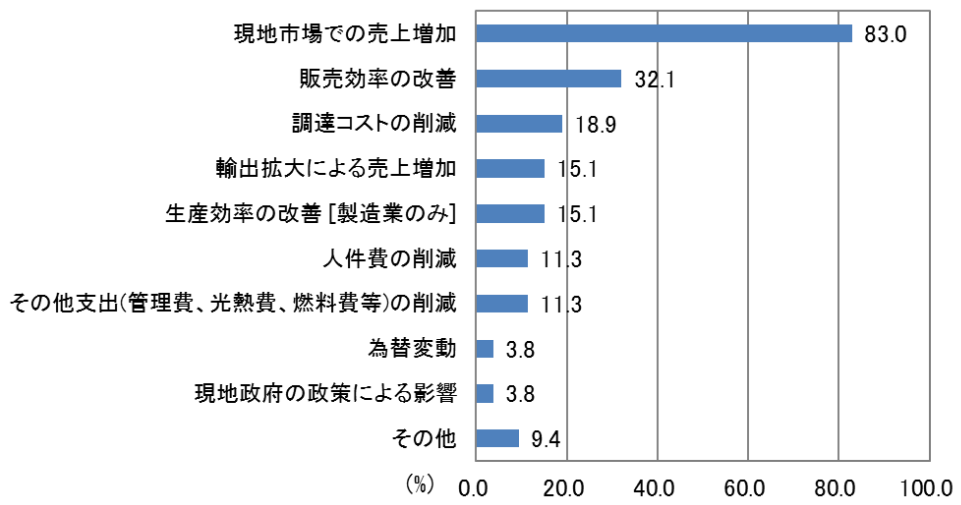


II - 2 - (2) 2018年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

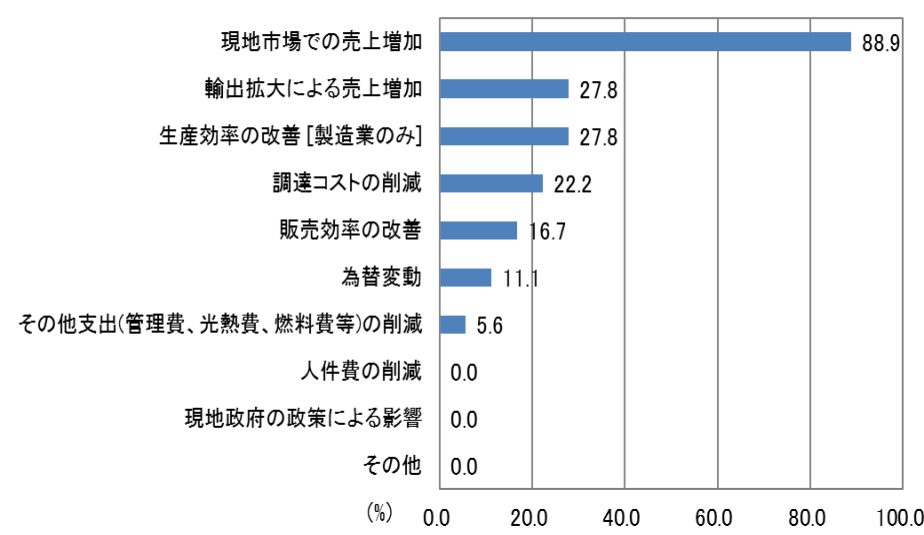
2018年の営業利益見通し改善理由:チリ(n=17)



2018年の営業利益見通し改善理由:ブラジル(n=53)



2018年の営業利益見通し改善理由:アルゼンチン(n=18)



II - 2 - (3) 2018年の営業利益見込みが「悪化」の理由

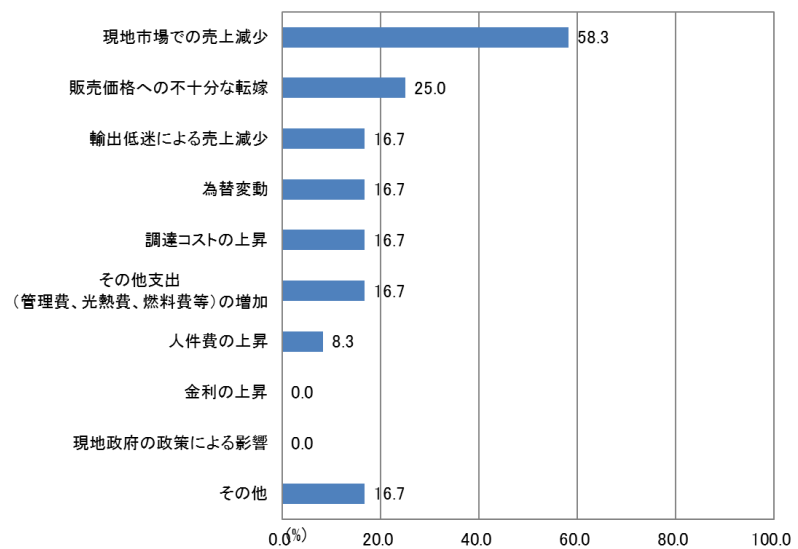
- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」の回答率(42.1%)が最も高く、次いで「現地政府の政策による影響」(28.9%)となった。
- メキシコでは、ペソ安とインフレの影響で、国内市場に向けて商品を販売する企業を中心に「現地市場での売上減少」(58.3%)、「販売価格の不十分な転嫁」(25.0%)の回答率が高かった。また、「為替変動」(48.9%→16.7%)と「調達コストの上昇」(29.8%→16.7%)の割合が下がり、負のインパクトは減少した。

2018年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

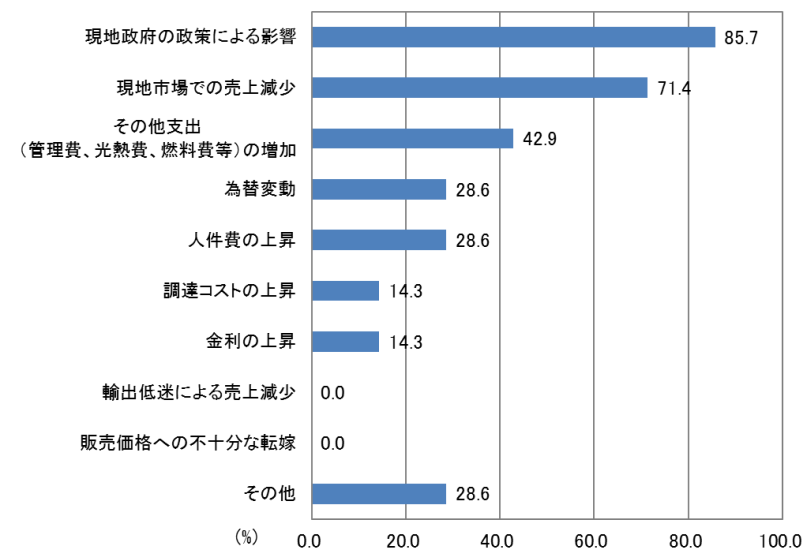
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	現地政府の政策による影響	その他
中南米全体	38	18.4	42.1	13.2	21.1	21.1	18.4	2.6	13.2	28.9	28.9
メキシコ	12	16.7	58.3	16.7	16.7	8.3	16.7	0.0	25.0	0.0	16.7
ベネズエラ	7	0.0	71.4	28.6	14.3	28.6	42.9	14.3	0.0	85.7	28.6
コロンビア	4	50.0	25.0	0.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	50.0	25.0
ペルー	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
チリ	5	20.0	20.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	60.0
ブラジル	6	33.3	33.3	16.7	33.3	33.3	16.7	0.0	33.3	0.0	33.3
アルゼンチン	4	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	50.0	25.0

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

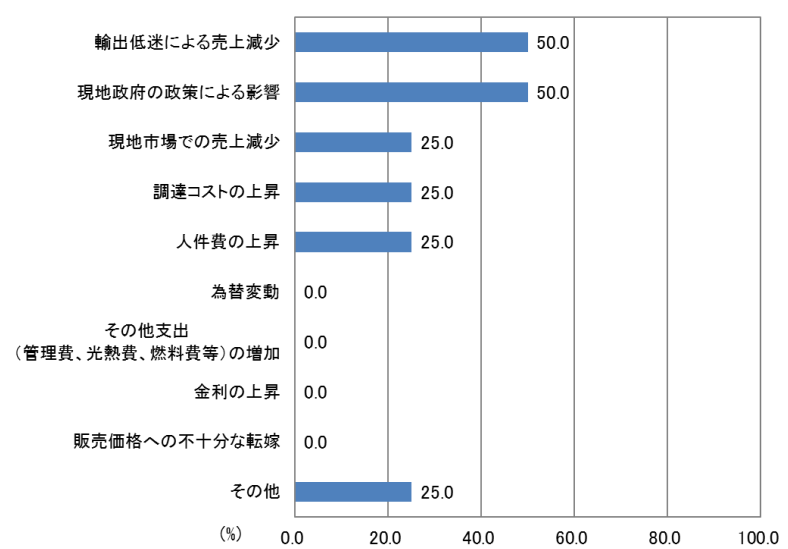
2018年の営業利益見直し悪化理由: メキシコ(n=12)



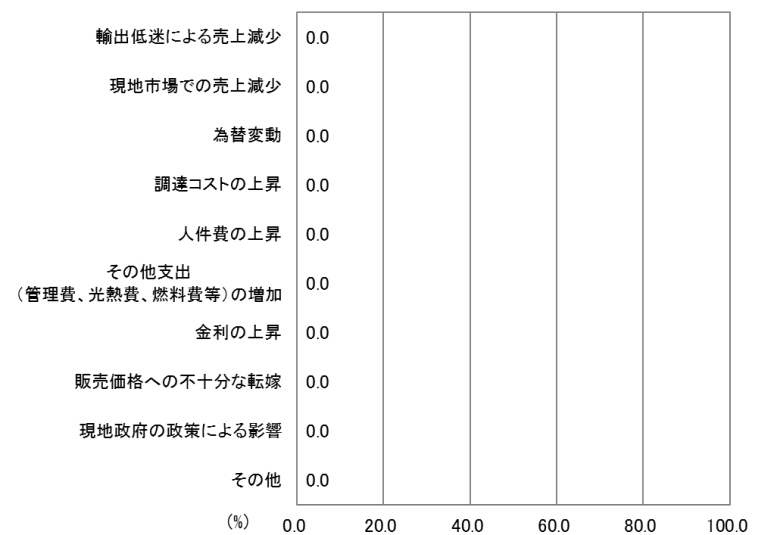
2018年の営業利益見直し悪化理由: ベネズエラ(n=7)



2018年の営業利益見直し悪化理由: コロンビア(n=4)

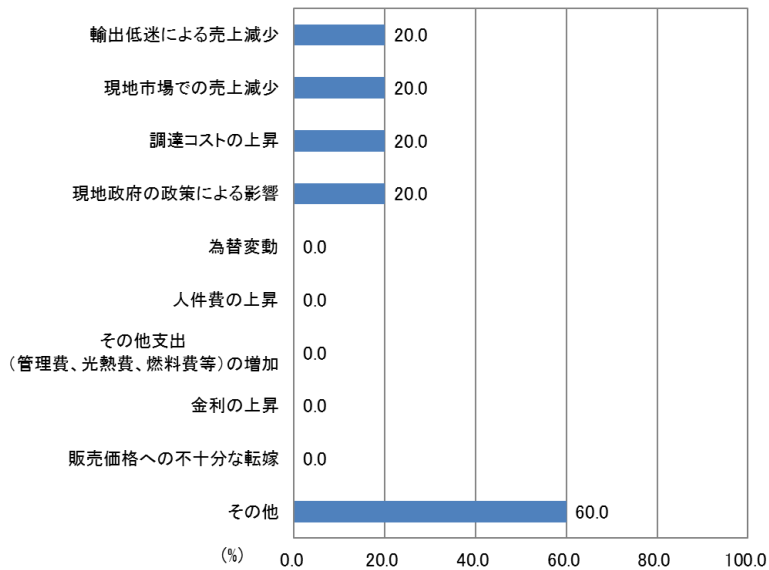


2018年の営業利益見直し悪化理由: ペルー(n=0)

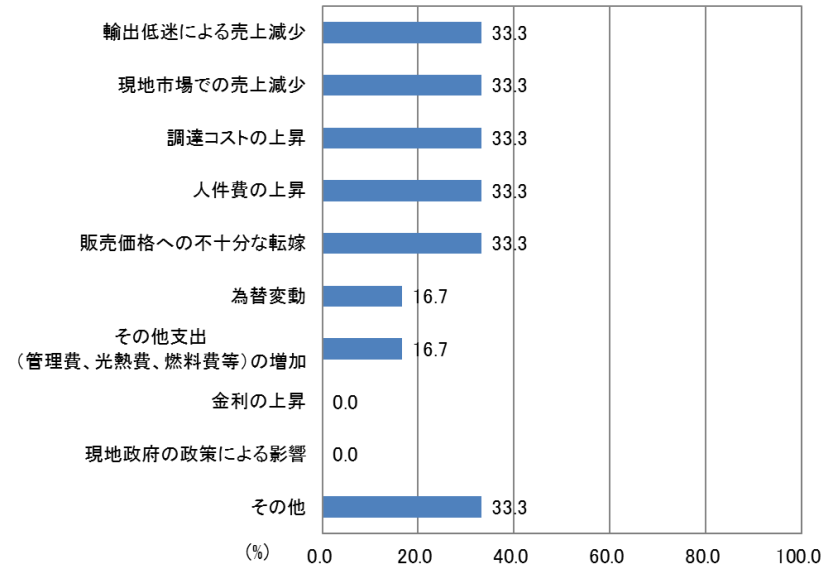


II - 2 - (3) 2018年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

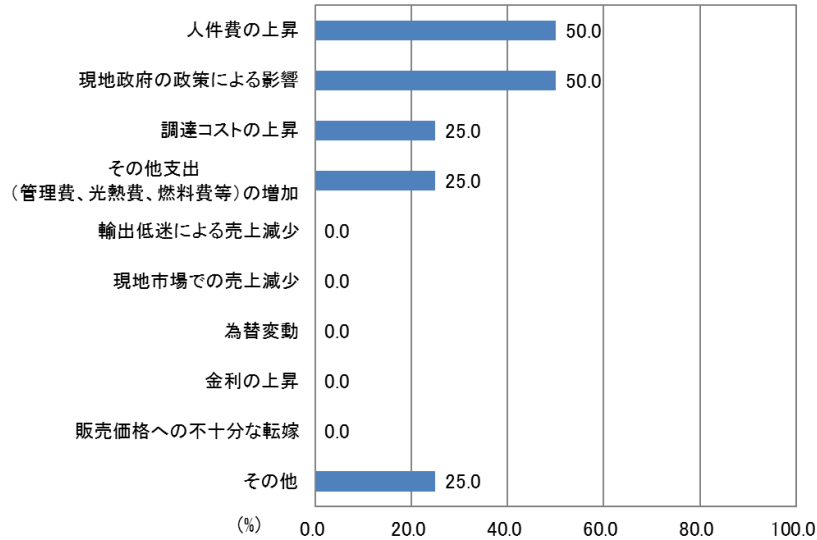
2018年の営業利益見通し悪化理由:チリ(n=5)



2018年の営業利益見通し悪化理由:ブラジル(n=6)



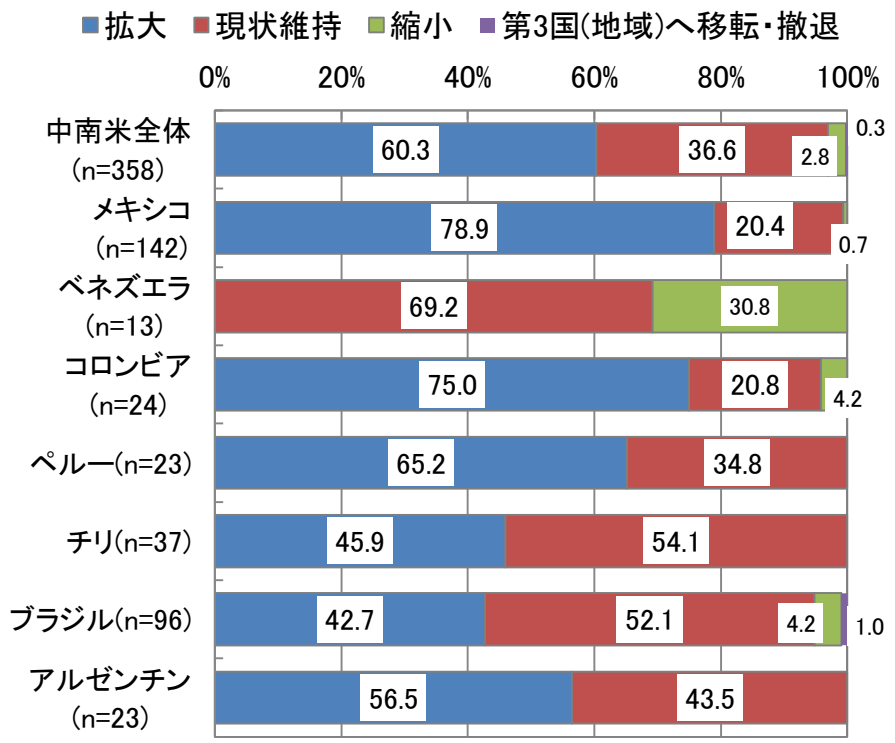
2018年の営業利益見通し悪化理由:アルゼンチン(n=4)



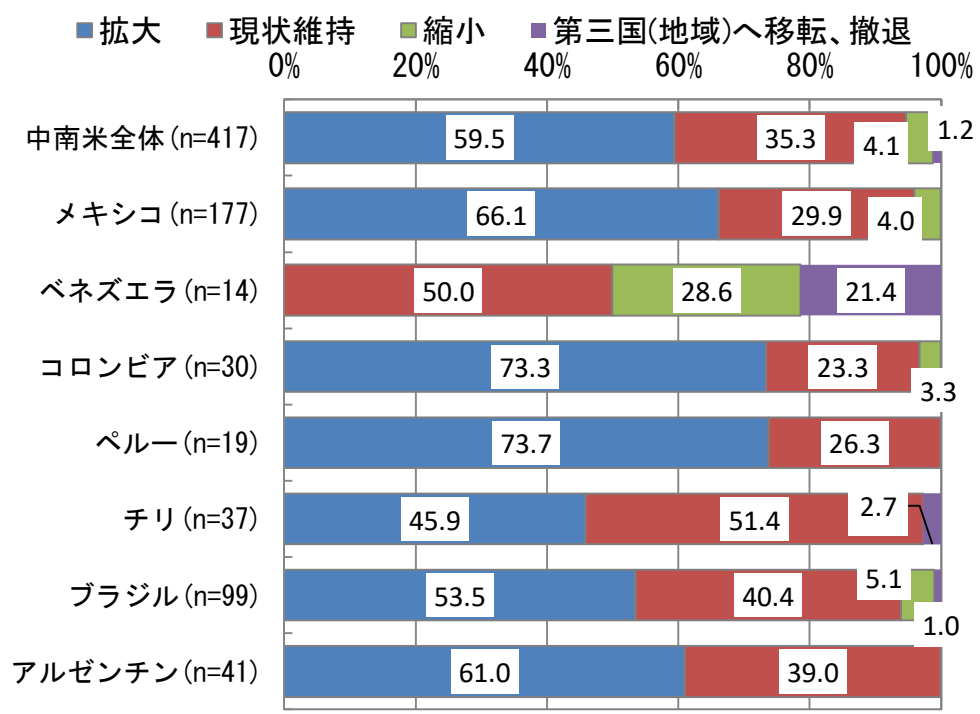
II - 3 - (1) 今後1～2年の事業展開の方向性

- 中南米全体では、「拡大」が前年同様に約6割となり、南西アジア(70.0%)には及ばないものの、東欧(57.9%)、ASEAN(55.7%)、アフリカ(52.9%)、中東(49.8%)、東アジア(46.7%)を上回り、他の新興地域と比べても進出企業の積極的な姿勢がうかがえる。
- コロンビアとペルーでは、「拡大」の回答率がともに約74%と高く、ブラジルも国内景気回復の本格化を見込み、10ポイント以上の上昇となった(42.7%→53.5%)
- メキシコでは、「拡大」が約12ポイント低下し(78.9%→66.1%)、「現状維持」が約10ポイント上昇(20.4%→29.9%)するなど、新規事業の展開には慎重になっている様子が見られる。
- ベネズエラでは、ビジネス環境や治安の悪化などを受けて、「第三国(地域)へ移転、撤退」(21.4%)という回答が初めて見られた。

2016年度調査



2017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

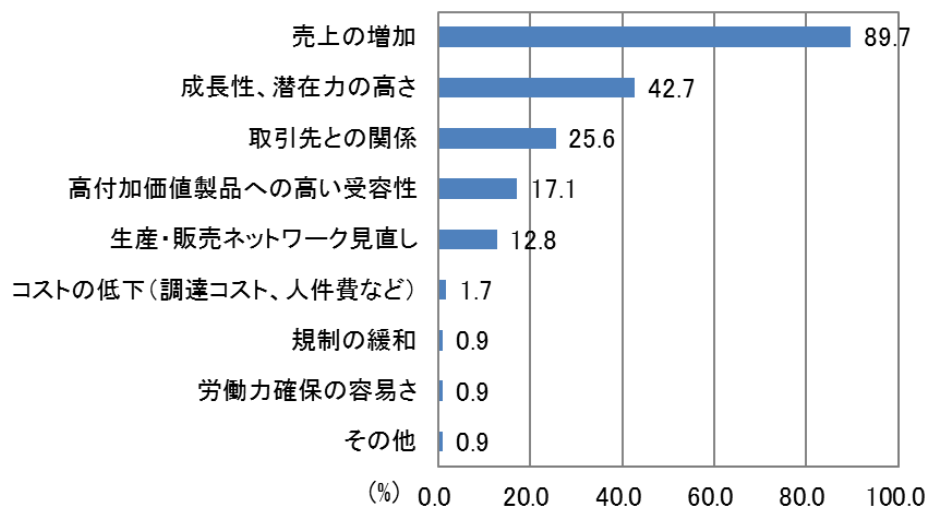
- 中南米全体では、「売上の増加」(89.1%)、「成長性、潜在力の高さ」(47.6%)が主な理由として挙げられた。
- 国別では、コロンビアで「売上の増加」の回答率が前年比で大きく上昇(77.8%→90.9%)し、チリ、ブラジルとともに回答率が9割を超えた。ペルーでは「成長性、潜在力の高さ」が域内で唯一上昇した(60.0%→71.4%)。
- アルゼンチンでは、自動車産業関連企業や商社を中心に「取引先との関係」(36.0%)が域内で最も高かった。また、輸出入規制の緩和が進んでいることから、商社を中心に「規制の緩和」と回答した割合が域内で最も高かった(16.0%)。

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)

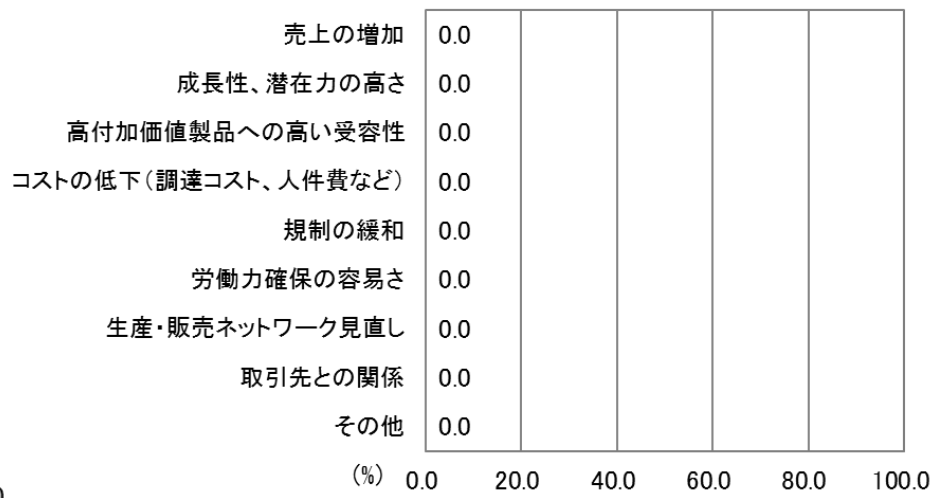
	有効回答	売上の増加	成長性、潜在力の高さ	高付加価値製品への高い受容性	コストの低下(調達コスト、人件費など)	規制の緩和	労働力確保の容易さ	生産・販売ネットワーク見直し	取引先との関係	その他
中南米全体	248	89.1	47.6	19.0	3.6	4.4	0.8	14.1	26.2	4.4
メキシコ	117	89.7	42.7	17.1	1.7	0.9	0.9	12.8	25.6	0.9
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	22	90.9	45.5	13.6	0.0	4.5	0.0	4.5	22.7	4.5
ペルー	14	78.6	71.4	28.6	0.0	7.1	0.0	21.4	7.1	7.1
チリ	17	94.1	35.3	29.4	0.0	0.0	0.0	0.0	23.5	11.8
ブラジル	53	90.6	56.6	24.5	7.5	7.5	1.9	20.8	30.2	11.3
アルゼンチン	25	84.0	48.0	8.0	12.0	16.0	0.0	20.0	36.0	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)

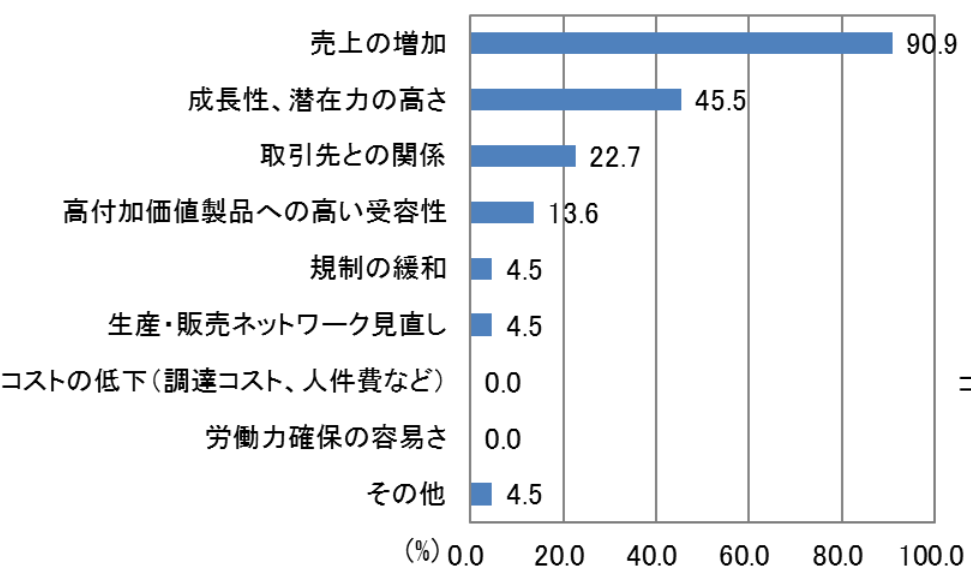
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: メキシコ(n=117)



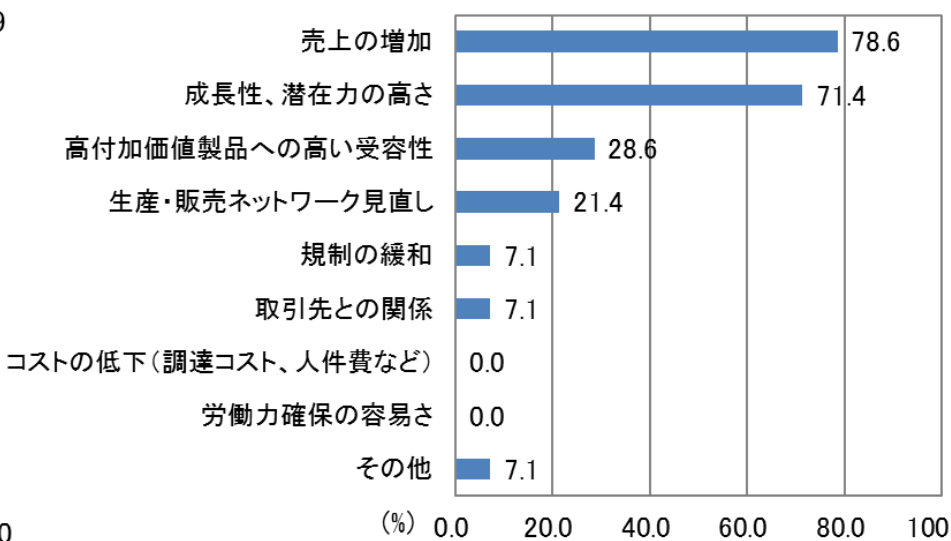
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ベネズエラ(n=0)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: コロンビア(n=22)

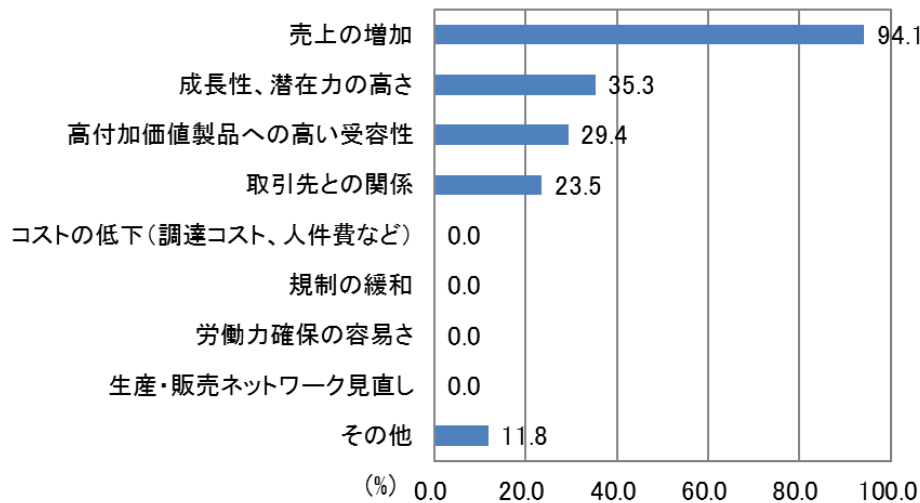


今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ペルー(n=14)

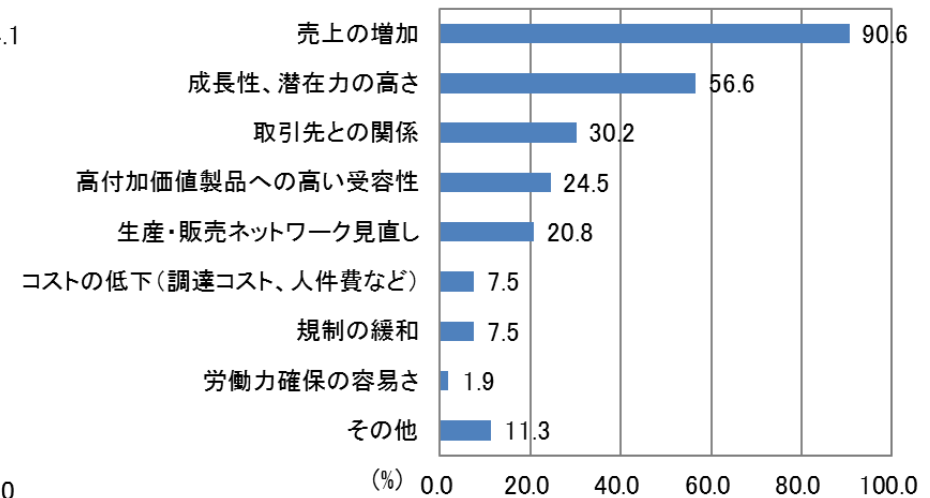


II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由(国別2)

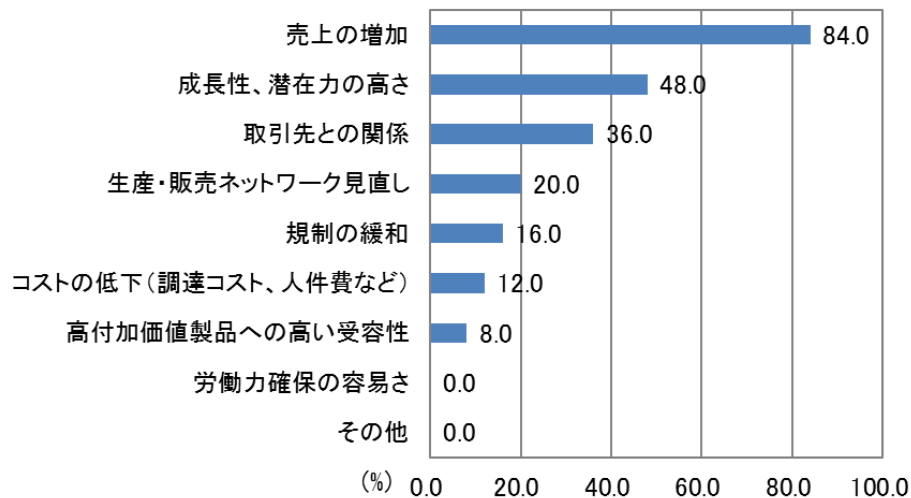
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: チリ(n=17)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ブラジル(n=53)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: アルゼンチン(n=25)



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

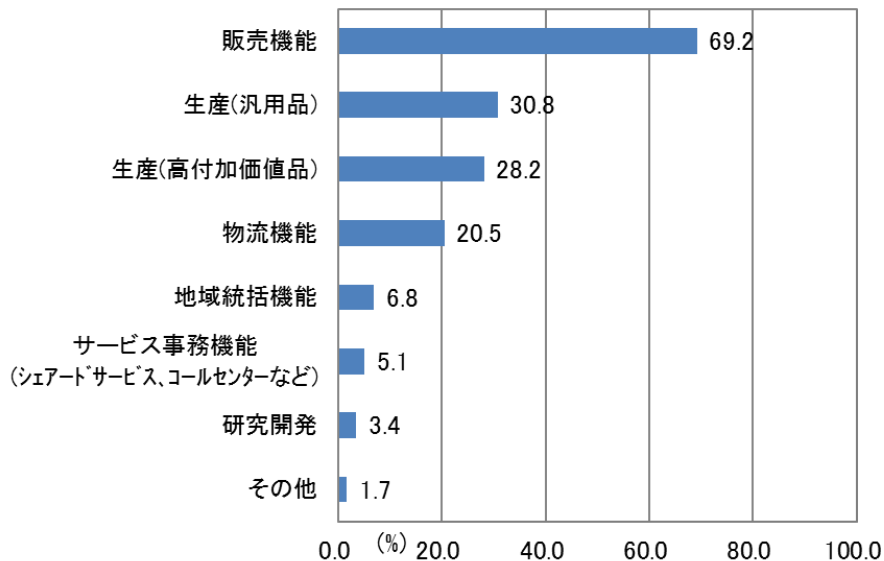
- 中南米全体では「販売機能」の回答率が前年同様に高く(76.4%→75.0%)、特にコロンビアでは95.5%に及んだ。「販売機能」の回答率はアジア(62.3%)を大きく上回る一方、生産機能(アジアでは汎用品が26.1%、高付加価値品が32.3%)の回答比率が低いため、進出日系企業は中南米を主に販売市場として捉える見方が強い。
- 国別では、チリで「生産(汎用品)」と「生産(高付加価値品)」の回答率が上昇し、生産機能を強化する動きが見られる(それぞれ11.8%→23.5%、5.9%→17.6%)。
- アルゼンチンでは、「研究開発」(0%→12.0%)、「地域統括機能」(0%→16.0%)、「物流機能」(15.4%→24.0%)が比率を伸ばし、アルゼンチンをビジネスのプラットフォームとして多面的に活用しようとする動きが見られる。

具体的にどのような機能を拡大するのか(複数回答可)

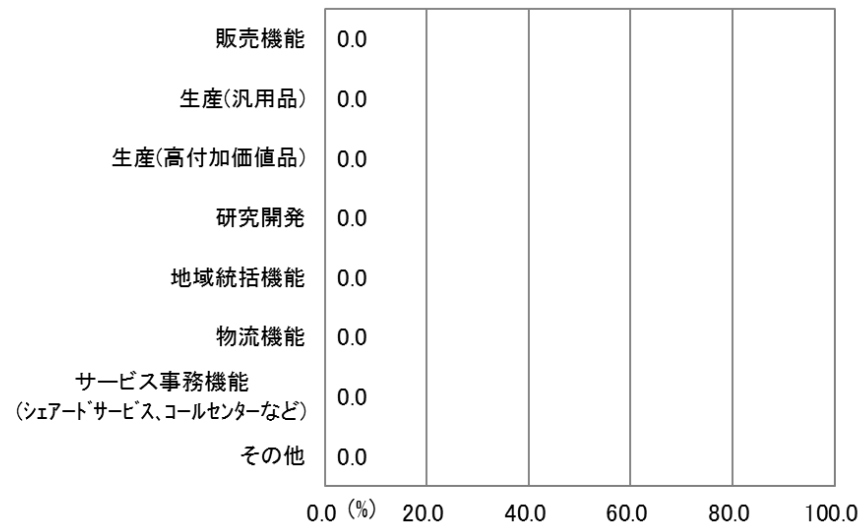
	有効回答	販売機能	生産(汎用品)	生産(高付加価値品)	研究開発	地域統括機能	物流機能	サービス事務機能 (シェアードサービス、コールセンターなど)	その他
中南米全体	248	75.0	22.2	23.0	4.4	7.7	19.0	9.3	6.5
メキシコ	117	69.2	30.8	28.2	3.4	6.8	20.5	5.1	1.7
ベネズエラ	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア	22	95.5	4.5	4.5	0.0	4.5	22.7	13.6	0.0
ペルー	14	78.6	7.1	14.3	7.1	7.1	21.4	0.0	21.4
チリ	17	76.5	23.5	17.6	0.0	0.0	17.6	5.9	11.8
ブラジル	53	75.5	11.3	24.5	5.7	9.4	11.3	20.8	13.2
アルゼンチン	25	80.0	28.0	20.0	12.0	16.0	24.0	8.0	8.0

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(国別1)

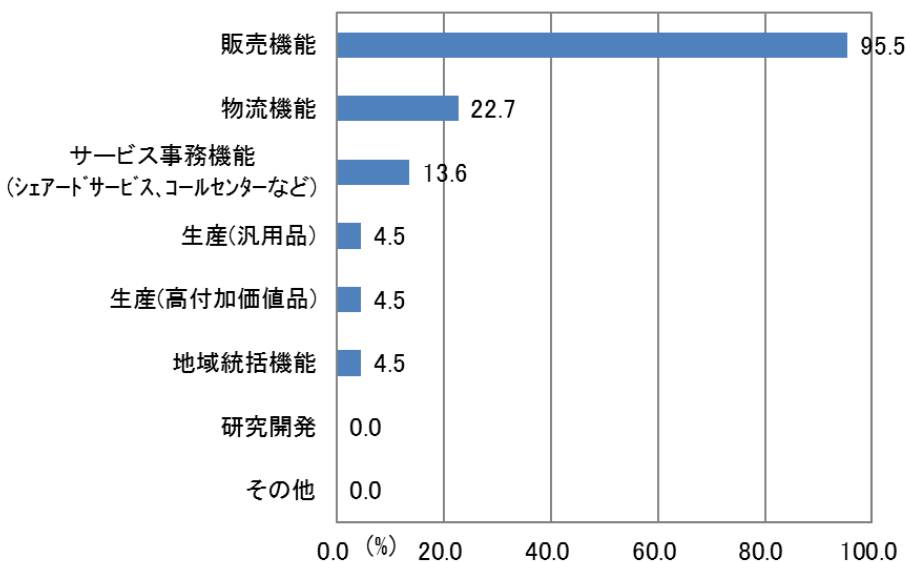
拡大する機能:メキシコ(n=117)



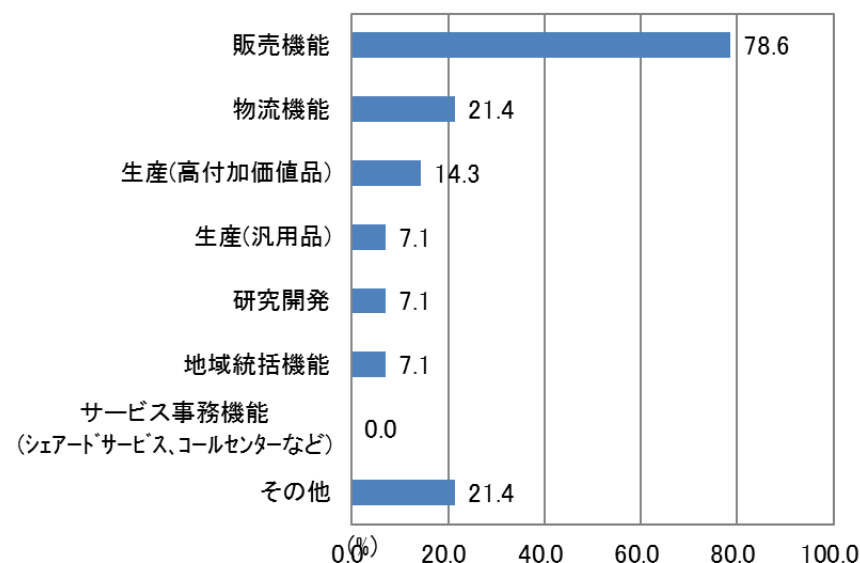
拡大する機能:ベネズエラ(n=0)



拡大する機能:コロンビア(n=22)

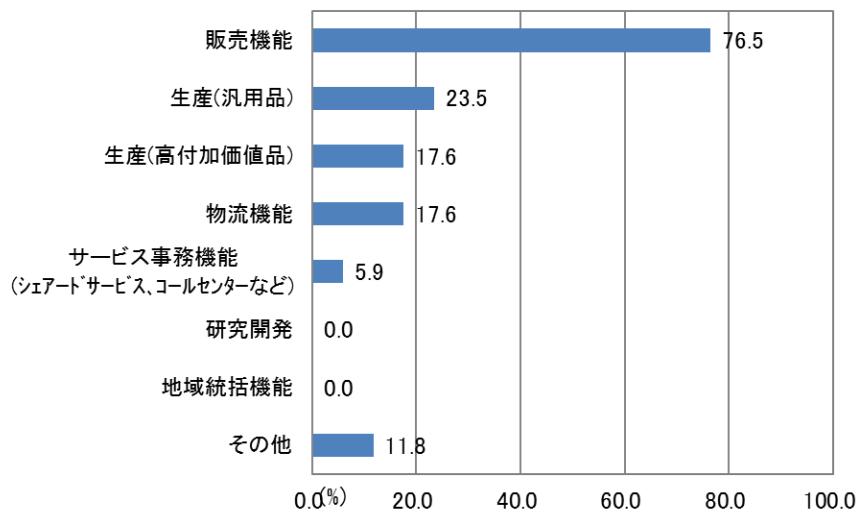


拡大する機能:ペルー(n=14)

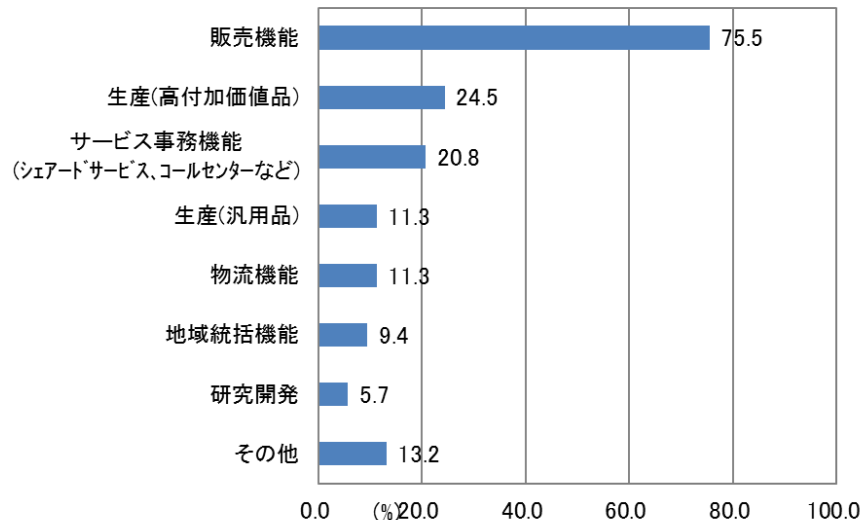


II - 3 - (3) 今後1～2年の事業展開の方向性：具体的に拡大する機能（国別2）

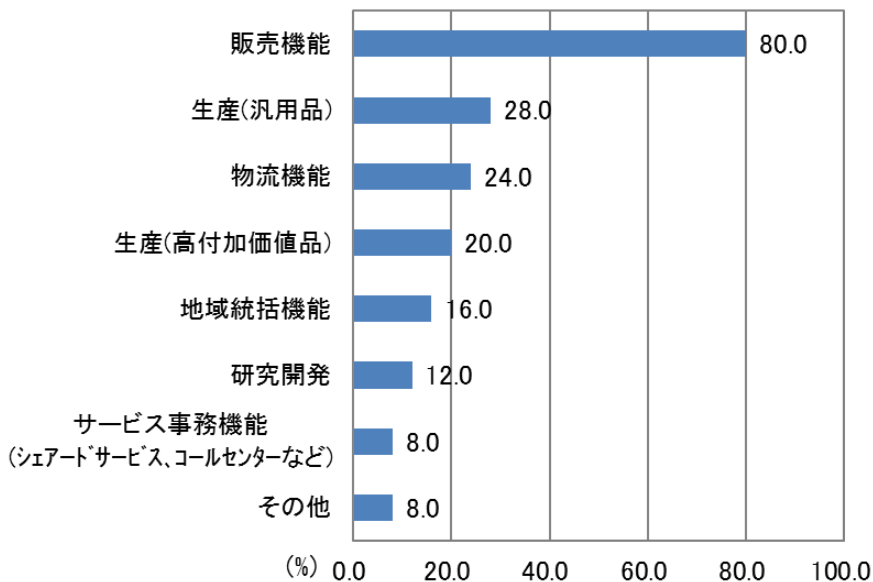
拡大する機能：チリ(n=17)



拡大する機能：ブラジル(n=53)



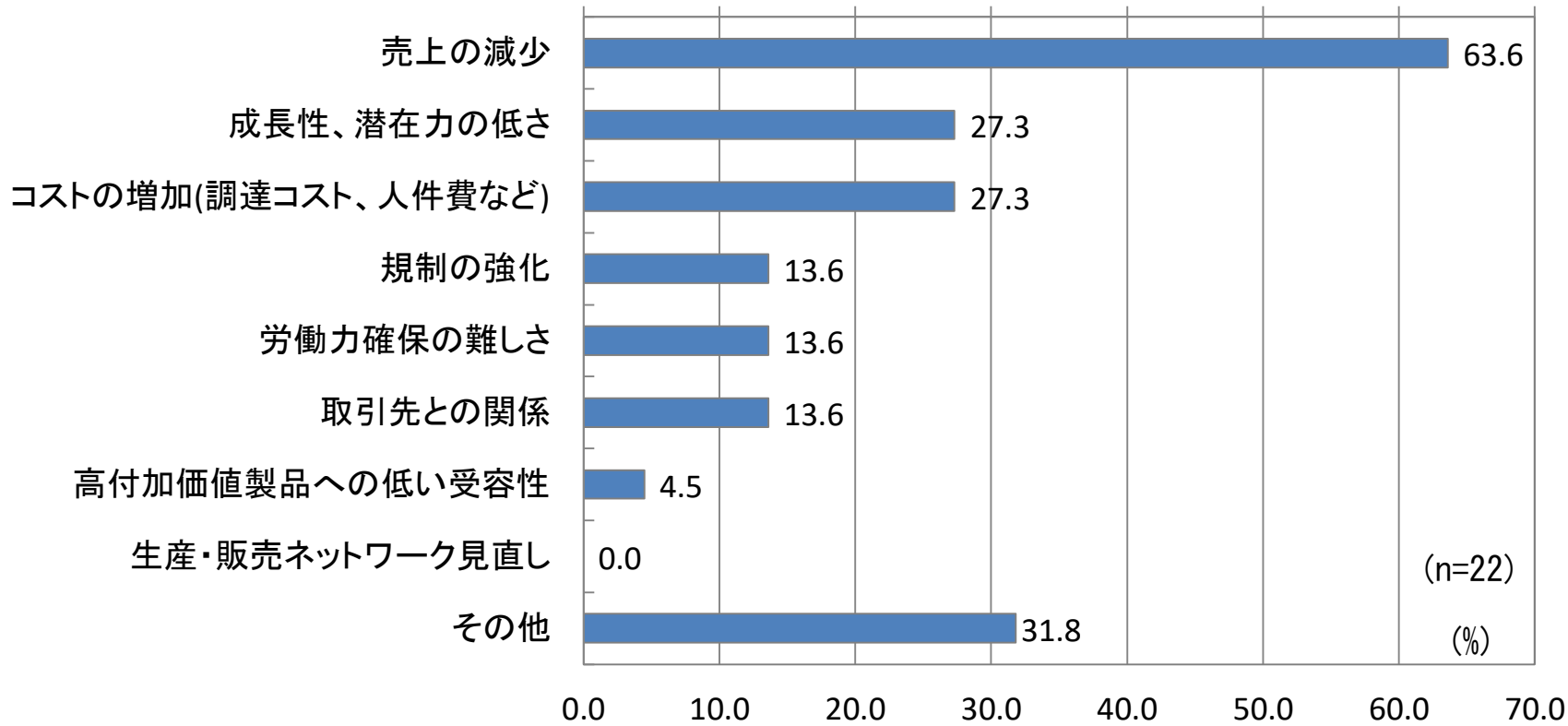
拡大する機能：アルゼンチン(n=25)



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」(81.8%→63.6)、「成長性、潜在力の低さ」(45.5%→27.3%)、「高付加価値製品への低い受容性」(18.2%→4.5%)の比率が下がり、国内市場の回復を裏付けている。他方、「縮小」、「移転・撤退」と回答した企業数は中南米全体で2倍(11社→22社)となったが、ベネズエラ、ブラジル、メキシコの3カ国でその9割を占めた。
- 「その他」の回答が約3倍(9.1%→31.8%)となった。具体的には、国内情勢不安や治安の悪化を挙げる企業が多かった。

縮小、第三国(地域)へ移転・撤退の理由(中南米全体・複数回答可)

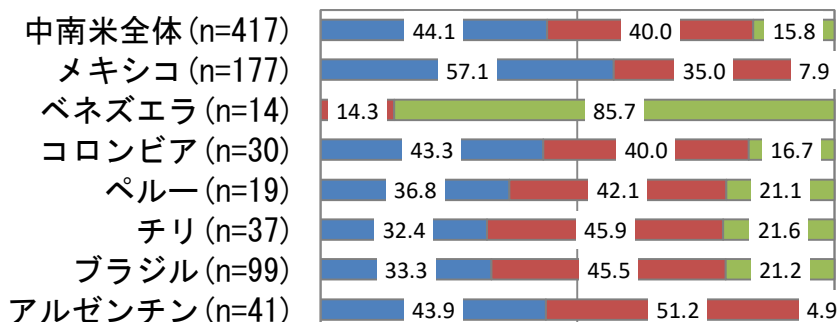


II - 3 - (5) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化

- メキシコでは、従業員と駐在員数を増加させる企業が依然多いものの、様子見(横ばい)が増えた。
- ベネズエラでは、前年調査で15.4%の企業が2017年度に駐在員数を減少させる予定と回答したが、実際は35.7%となり、治安や社会情勢が一気に悪化したことが読み取れる。

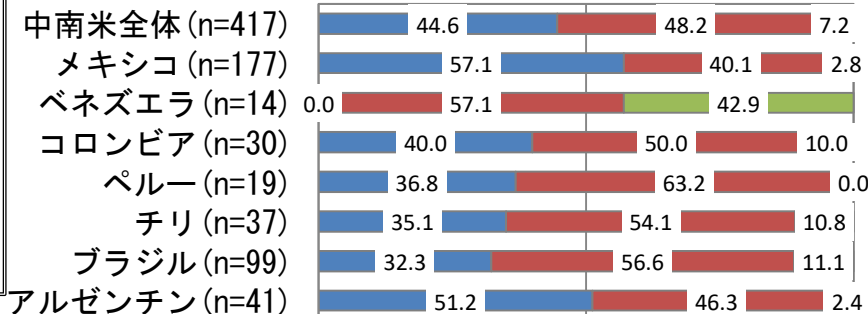
現地従業員数

■増加 ■横ばい ■減少
0% 50% 100%



過去1年

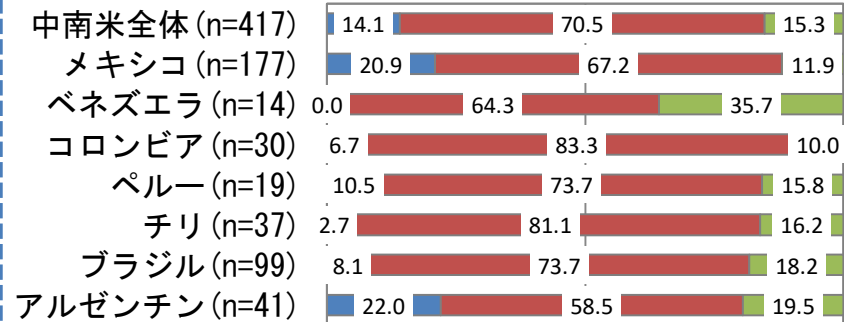
■増加 ■横ばい ■減少
0% 50% 100%



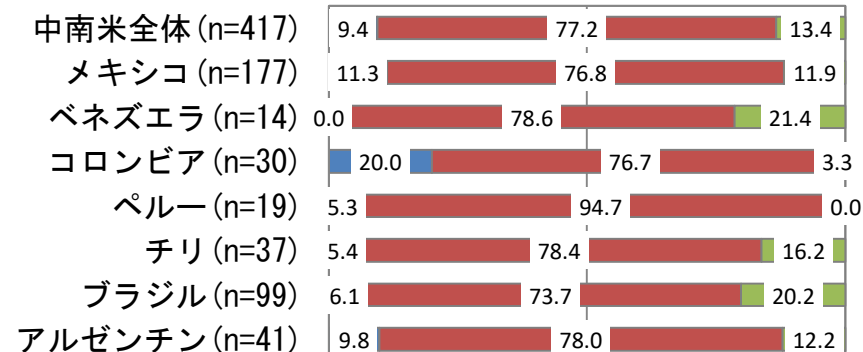
今後の予定

日本人駐在員数

■増加 ■横ばい ■減少
0% 50% 100%



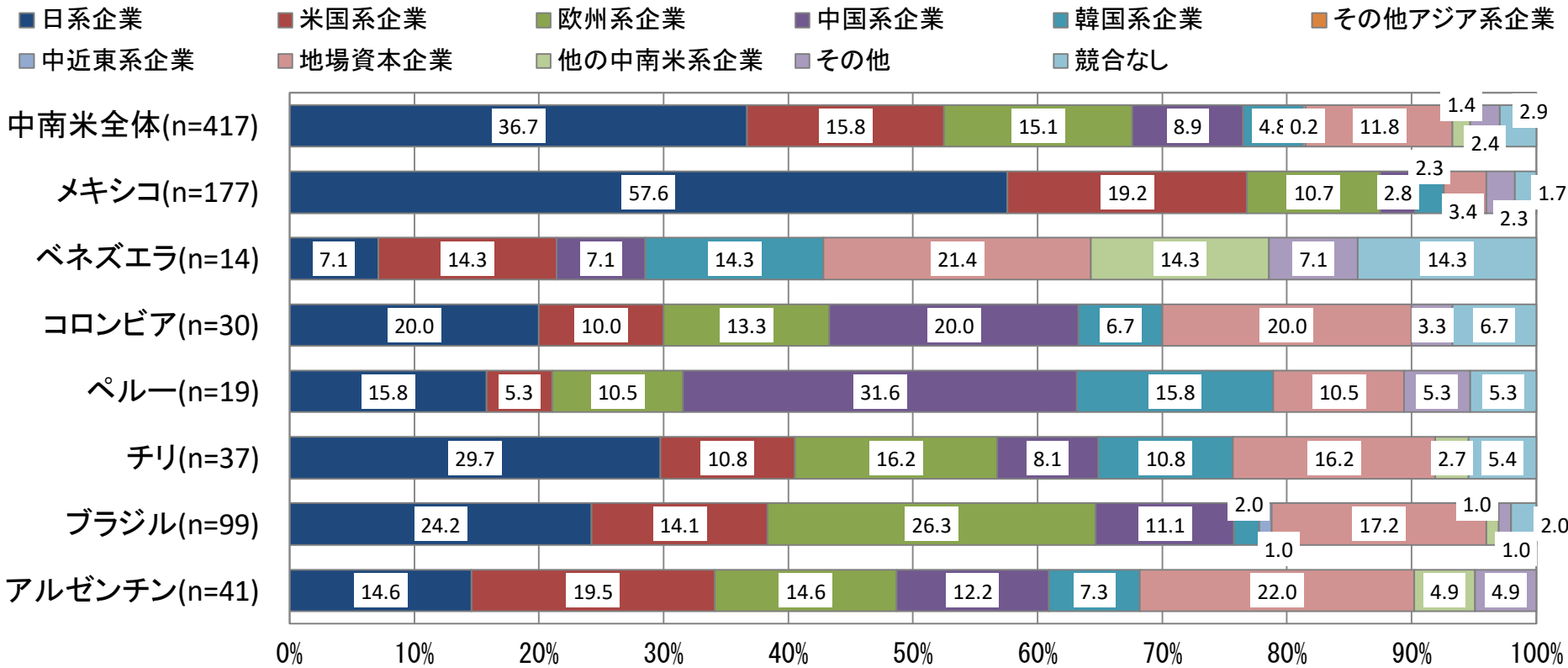
■増加 ■横ばい ■減少
0% 50% 100%



II - 4 - (1) 市場開拓に向けた取り組み: 同業種の競合相手

- ベネズエラでは、米国からの経済制裁の影響によって、建設/プラント業を中心に競合相手が「米国系企業」(38.5%→14.3%)から「地場資本企業」(15.4%→21.4%)、「他の中南米企業」(0%→14.3%)へシフトした。
- コロンビアやペルーでは、中国系企業との競合が強まっている(それぞれ16.7%→20.0%、17.4%→31.6%)。特にコロンビアでは、最近2年間で進出中国系企業数が20社から70社へ増加したことなどが背景に挙げられる。
- アルゼンチンでは、「米国系企業」(8.7%→19.5%)、「地場資本企業」(13.0%→22.0%)の比率が高まった。

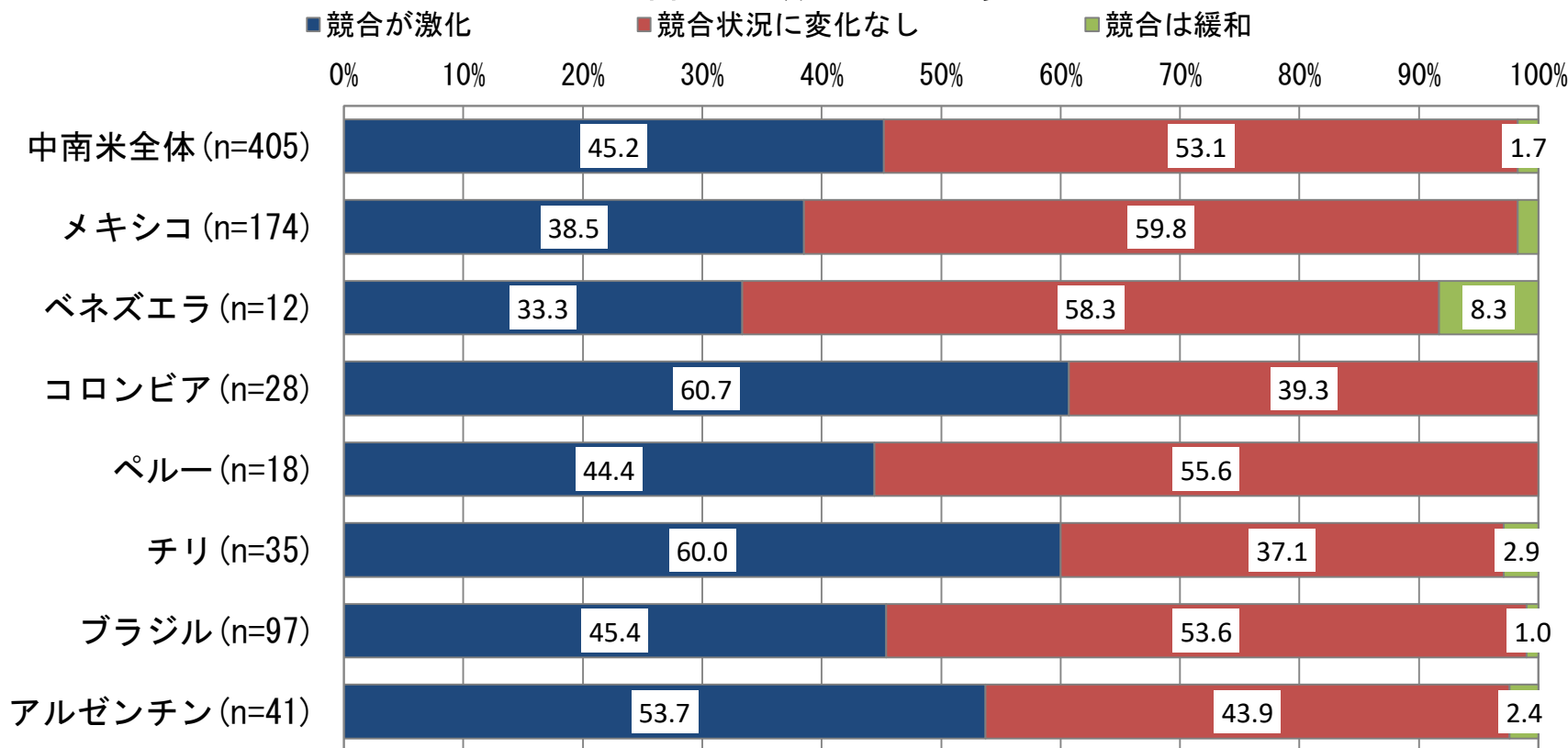
同業種企業で、最も競合関係にある企業



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下回った(53.6%→45.2%)。
- メキシコでは、日系企業の進出ラッシュが一段落し、「競合状況に変化なし」が増加した(44.1%→59.8%)。
- ブラジルでは、前年は少ないビジネス機会を巡って競合が激化していたが、2017年は需要の高まりにともなってビジネス機会が増加し、「競合が激化」と回答した比率は下がった(56.5%→45.4%)。

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

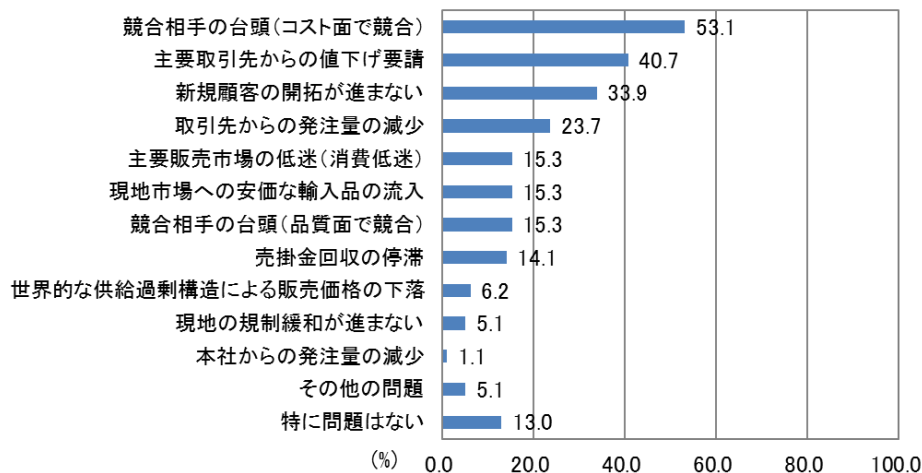
- チリでは、景気の回復から内需が拡大し、価格競争が激化しており、「競合相手の台頭(コスト面での競合)」が上昇し(45.9%→56.8%)、域内で最も回答率が高くなった。
- アルゼンチンでは、「現地の規制緩和が進まない」の回答率が前回調査に比べて大きく上昇した(17.4%→43.9%)。2017年10月の議会中間選挙まで改革のスピードが低下していたことが反映しているものと見られる。

販売・営業面の問題点(複数回答可)

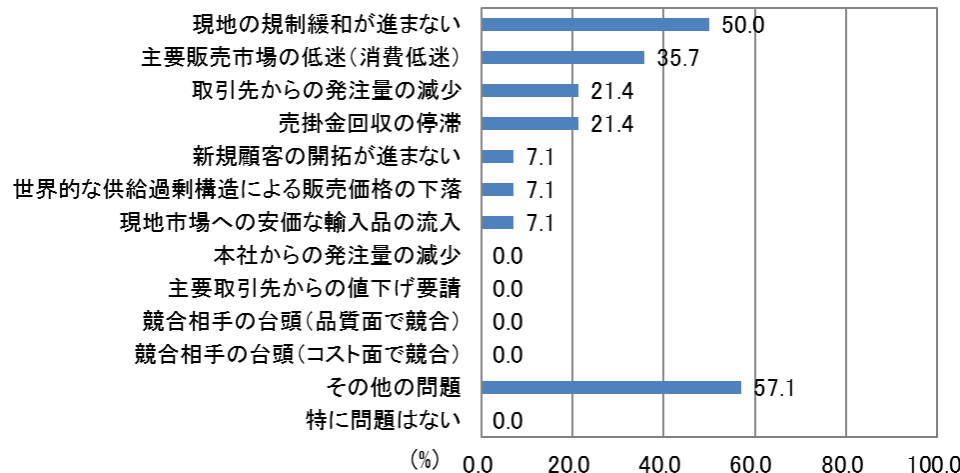
	有効回答	本社からの発注量の減少	取引先からの発注量の減少	主要取引先からの値下げ要請	主要販売市場の低迷(消費低迷)	新規顧客の開拓が進まない	世界的な供給過剰構造による販売価格の下落	現地市場への安価な輸入品の流入	競合相手の台頭(品質面で競合)	競合相手の台頭(コスト面で競合)	現地の規制緩和が進まない	売掛金回収の停滞	その他の問題	特に問題はない
総数	417	1.9	19.9	32.1	28.1	32.1	7.7	17.7	14.1	49.4	13.9	15.8	11.3	10.1
メキシコ	177	1.1	23.7	40.7	15.3	33.9	6.2	15.3	15.3	53.1	5.1	14.1	5.1	13.0
ベネズエラ	14	0.0	21.4	0.0	35.7	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0	50.0	21.4	57.1	0.0
コロンビア	30	0.0	20.0	16.7	56.7	36.7	3.3	26.7	23.3	46.7	16.7	20.0	16.7	0.0
ペルー	19	5.3	5.3	5.3	10.5	10.5	10.5	26.3	26.3	42.1	5.3	5.3	15.8	31.6
チリ	37	8.1	5.4	27.0	16.2	21.6	16.2	8.1	16.2	56.8	5.4	10.8	13.5	13.5
ブラジル	99	1.0	26.3	36.4	52.5	41.4	8.1	21.2	10.1	51.5	16.2	19.2	8.1	4.0
アルゼンチン	41	2.4	7.3	24.4	19.5	26.8	7.3	22.0	9.8	43.9	43.9	19.5	22.0	9.8

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）

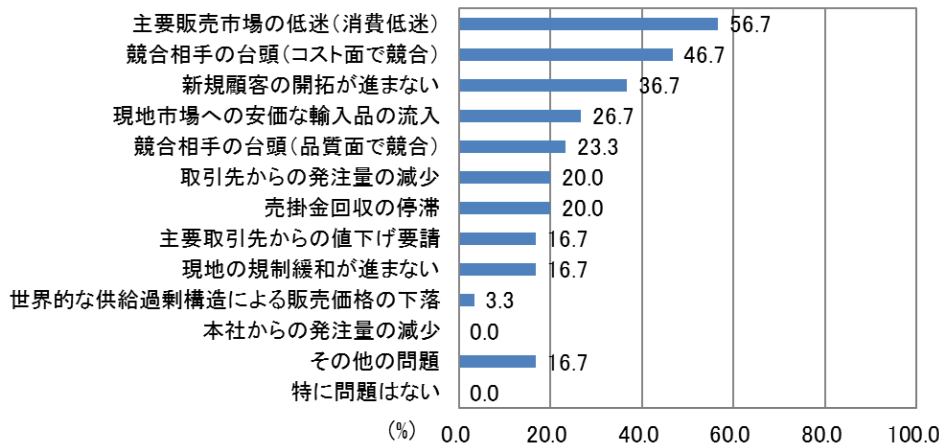
販売・営業面の問題点：メキシコ(n=177)



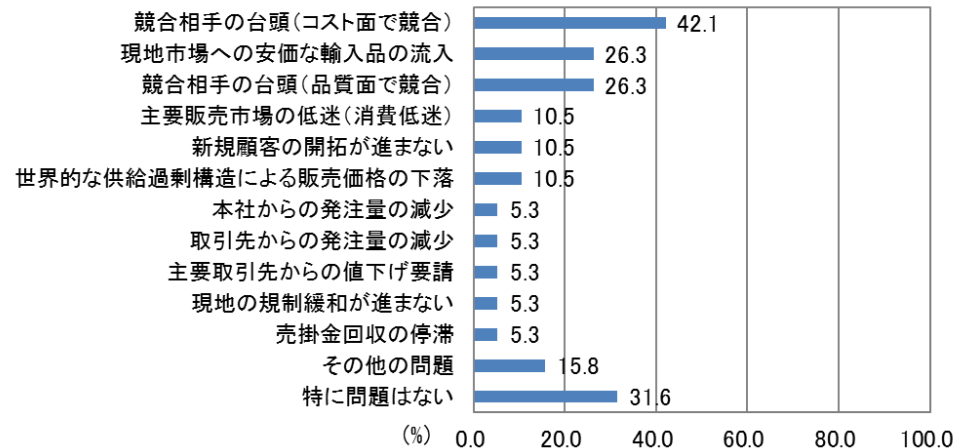
販売・営業面の問題点：ベネズエラ(n=14)



販売・営業面の問題点：コロンビア(n=30)

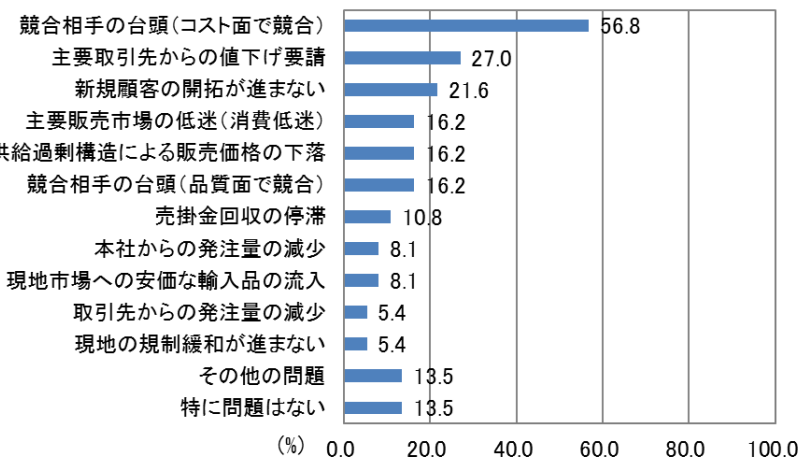


販売・営業面の問題点：ペルー(n=19)

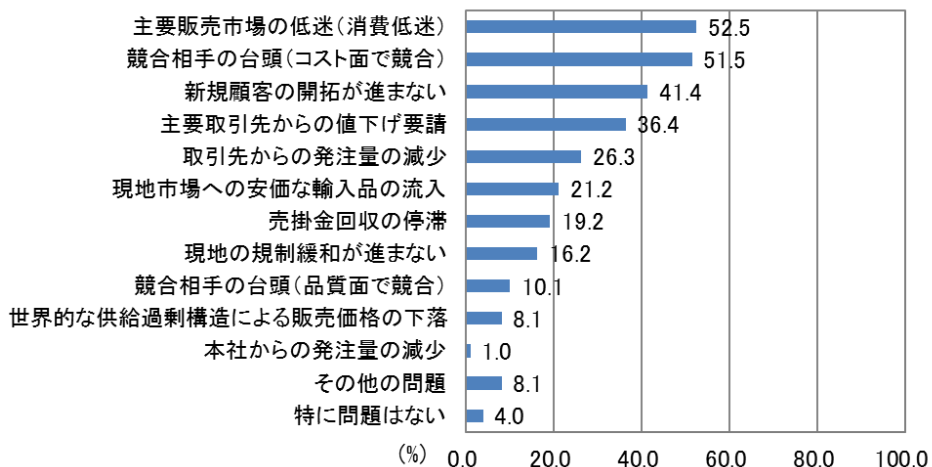


II - 5 - (1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点（国別2）

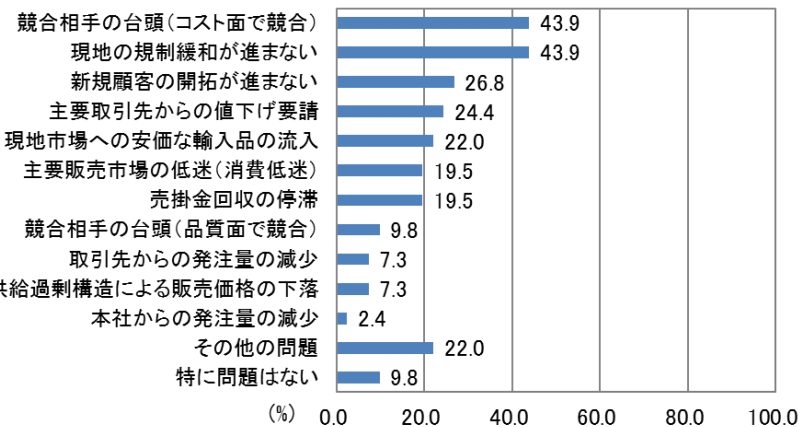
販売・営業面の問題点：チリ(n=37)



販売・営業面の問題点：ブラジル(n=99)



販売・営業面の問題点：アルゼンチン(n=41)



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

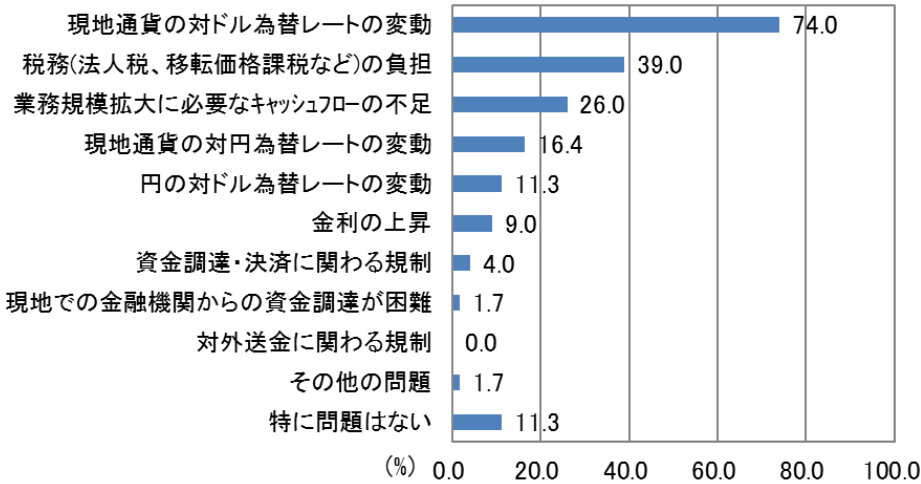
- メキシコでは、「現地通貨の対ドル為替レートの変動」は前年同様、域内で最も高く(70.4% →74.0%)、NAFTA再交渉や米国政治情勢の影響を受けた為替レートの乱高下が影響しているものと見られる。
- アルゼンチンでは、「現地通貨の対ドル為替レートの変動」はメキシコに次いで高いものの(68.3%)、企業の経済活動の大きな障害となっていた「対外送金に関わる規制」の回答率が3年連続で低下し(96.8%→17.4%→14.6%)、外貨決済が容易となったことが幸いし、「業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足」の項目において大きな改善が見られた(56.5%→36.6%)
- ブラジルでは、政策金利が大幅に引き下げられたことを背景に、「金利の上昇」の回答率が下がった(20.8%→9.1%)。

財務・金融・為替面の問題点(複数回答可)

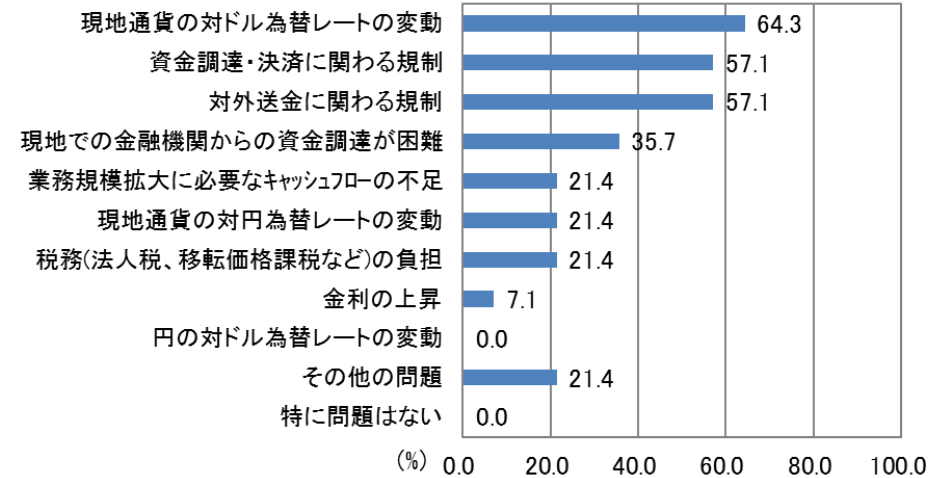
	有効回答	業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足	現地での金融機関からの資金調達が困難	現地通貨の対ドル為替レートの変動	現地通貨の対円為替レートの変動	円の対ドル為替レートの変動	資金調達・決済に関わる規制	対外送金に関わる規制	税務(法人税、移転価格課税など)の負担	金利の上昇	その他の問題	特に問題はない
総数	417	24.5	7.0	62.4	14.9	8.2	10.1	10.8	46.0	10.3	4.6	9.8
メキシコ	177	26.0	1.7	74.0	16.4	11.3	4.0	0.0	39.0	9.0	1.7	11.3
ベネズエラ	14	21.4	35.7	64.3	21.4	0.0	57.1	57.1	21.4	7.1	21.4	0.0
コロンビア	30	16.7	6.7	63.3	0.0	10.0	6.7	16.7	46.7	6.7	3.3	10.0
ペルー	19	10.5	0.0	36.8	5.3	5.3	0.0	0.0	47.4	5.3	15.8	15.8
チリ	37	10.8	5.4	45.9	10.8	10.8	0.0	8.1	27.0	0.0	2.7	16.2
ブラジル	99	27.3	13.1	49.5	21.2	4.0	18.2	23.2	68.7	9.1	5.1	7.1
アルゼンチン	41	36.6	9.8	68.3	9.8	4.9	17.1	14.6	46.3	34.1	7.3	4.9

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

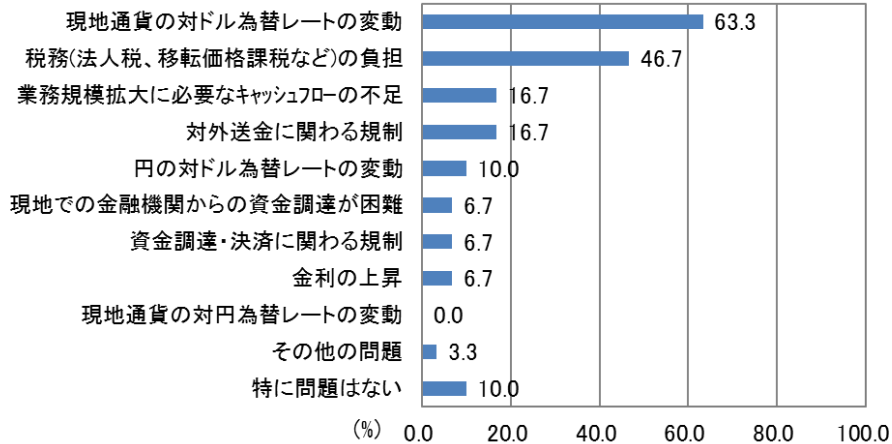
財務・金融・為替面の問題点：メキシコ(n=177)



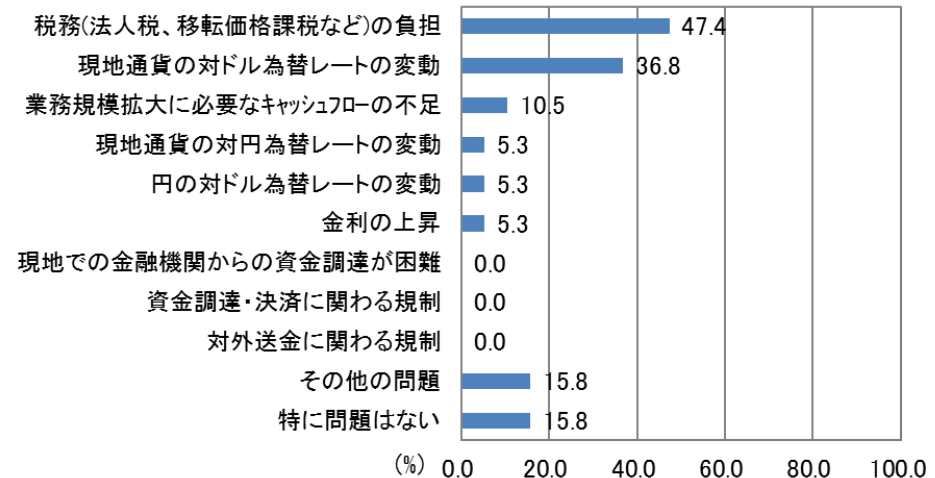
財務・金融・為替面の問題点：ベネズエラ(n=14)



財務・金融・為替面の問題点：コロンビア(n=30)

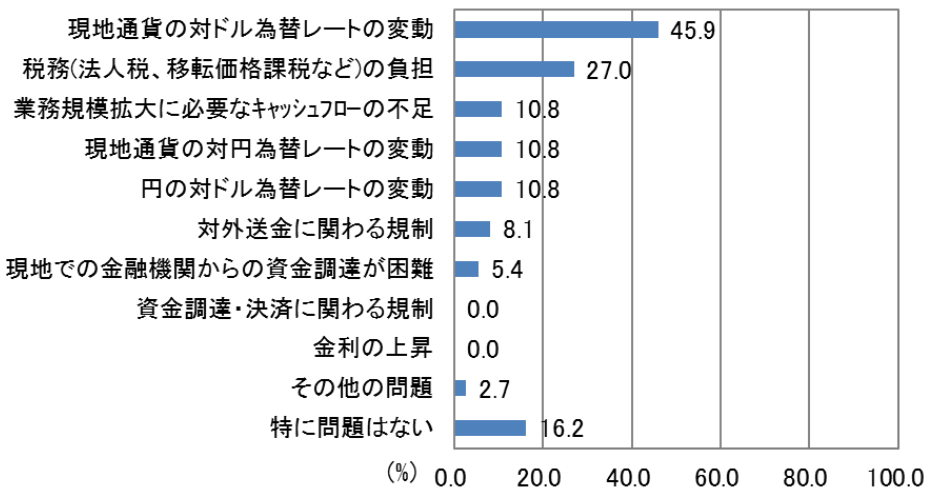


財務・金融・為替面の問題点：ペルー(n=19)

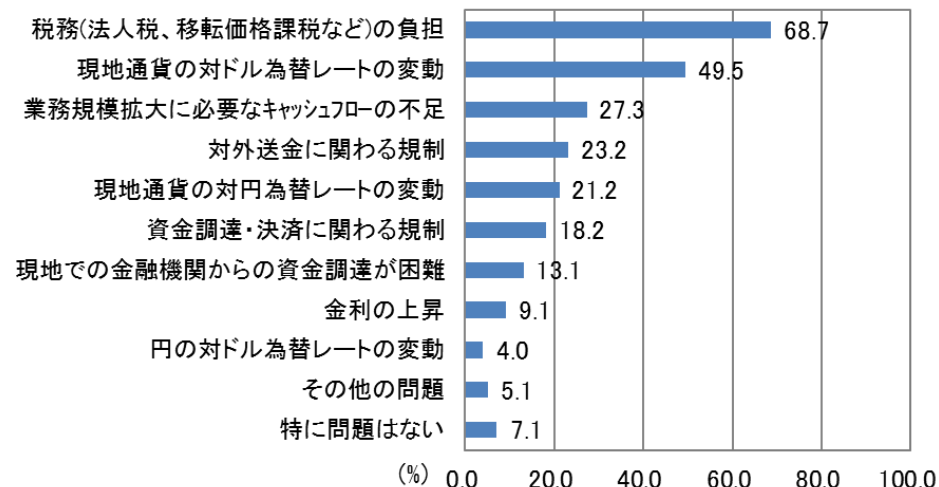


II - 5 - (2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点（国別2）

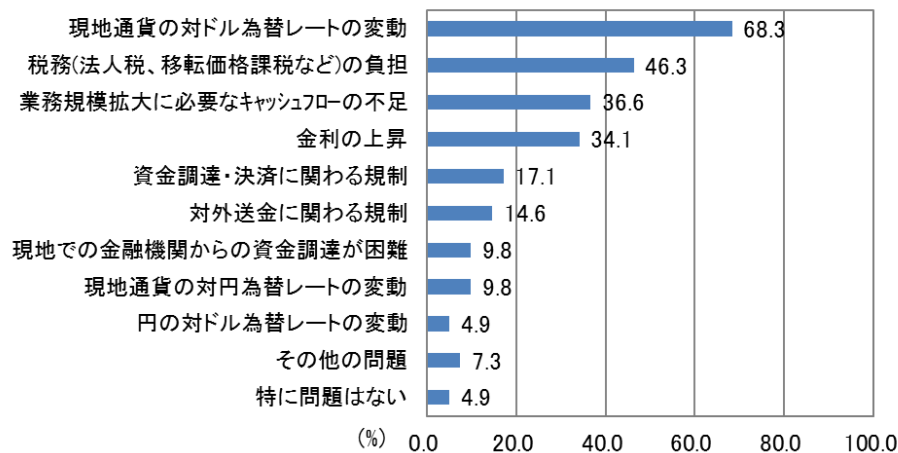
財務・金融・為替面の問題点：チリ(n=37)



財務・金融・為替面の問題点：ブラジル(n=99)



財務・金融・為替面の問題点：アルゼンチン(n=41)



II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点

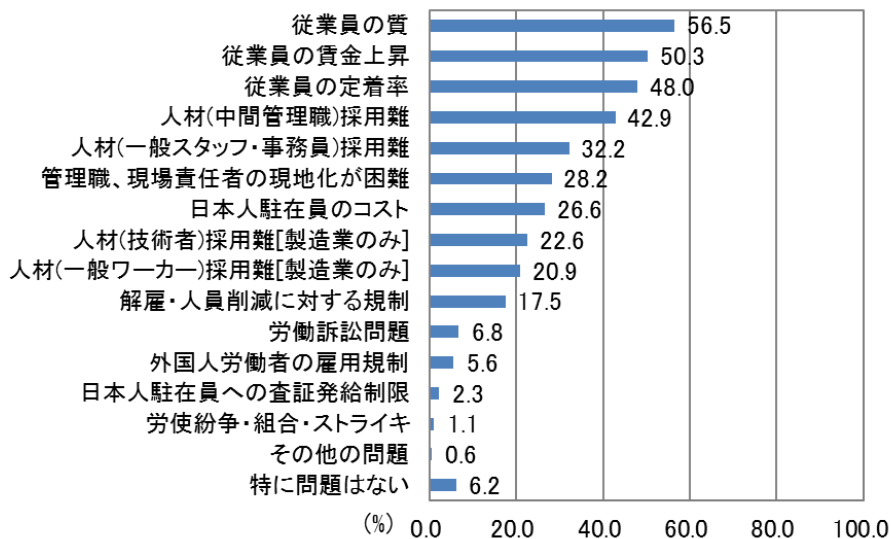
- 国別にみると、進出日系企業の増加で企業間の人材獲得競争が激しくなっているメキシコでは、「人材（中間管理職）の採用難」（42.9%）、「従業員の質」（56.5%）、「従業員の定着率」（48.0）の比率が域内で最も高い。
- 労働訴訟が頻繁に行われるブラジルでは、「労働訴訟問題」の回答率（50.0%）の高さが突出している。
- ブラジルでは、給与改定のベースとなるインフレ率が低率で推移したことなどをふまえて、「従業員の賃金上昇」の回答率が低下した（87.5%→68.7%）。

雇用・労働面の問題点(複数回答可)

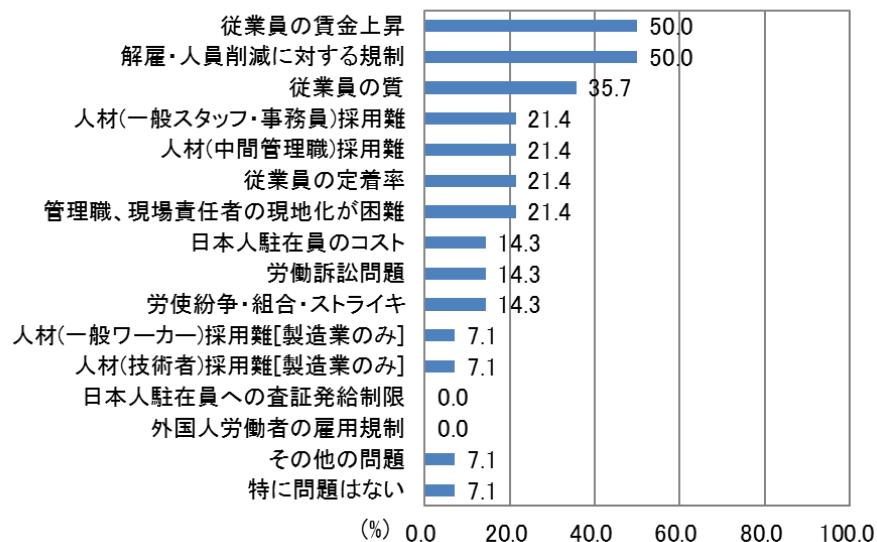
	有効回答	従業員の賃金上昇	人材(一般スタッフ・事務員)採用難	人材(中間管理職)採用難	人材(一般ワーカー)採用難[製造業のみ]	人材(技術者)採用難[製造業のみ]	従業員の定着率	従業員の質	日本人駐在員のコスト	日本人駐在員への査証発給制限	解雇・人員削減に対する規制	管理職、現場責任者の現地化が困難	外国人労働者の雇用規制	労働訴訟問題	労使紛争・組合・ストライキ	その他の問題	特に問題はない
総数	417	57.6	22.1	33.8	11.5	13.4	27.8	48.9	22.5	2.6	26.4	23.3	4.3	18.5	8.9	1.9	8.2
メキシコ	177	50.3	32.2	42.9	20.9	22.6	48.0	56.5	26.6	2.3	17.5	28.2	5.6	6.8	1.1	0.6	6.2
ベネズエラ	14	50.0	21.4	21.4	7.1	7.1	21.4	35.7	14.3	0.0	50.0	21.4	0.0	14.3	14.3	7.1	7.1
コロンビア	30	50.0	3.3	16.7	3.3	0.0	6.7	46.7	20.0	0.0	23.3	13.3	0.0	10.0	10.0	3.3	6.7
ペルー	19	57.9	10.5	36.8	0.0	15.8	10.5	31.6	15.8	5.3	52.6	5.3	15.8	10.5	10.5	0.0	10.5
チリ	37	43.2	16.2	18.9	5.4	0.0	8.1	43.2	8.1	2.7	13.5	21.6	0.0	5.4	8.1	2.7	27.0
ブラジル	99	68.7	18.2	33.3	5.1	9.1	15.2	47.5	27.3	4.0	32.3	27.3	3.0	50.5	14.1	4.0	6.1
アルゼンチン	41	82.9	12.2	24.4	4.9	7.3	14.6	39.0	14.6	2.4	43.9	9.8	4.9	14.6	26.8	0.0	4.9

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）

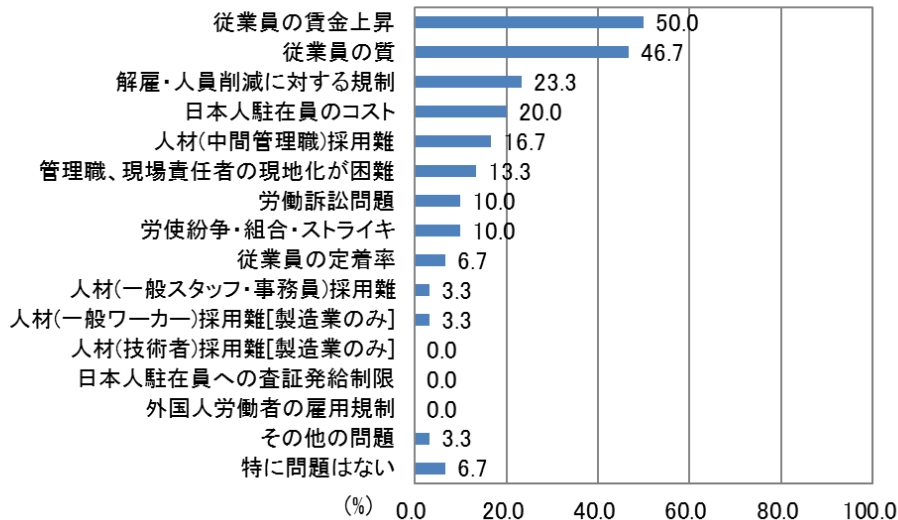
雇用・労働面の問題点：メキシコ(n=177)



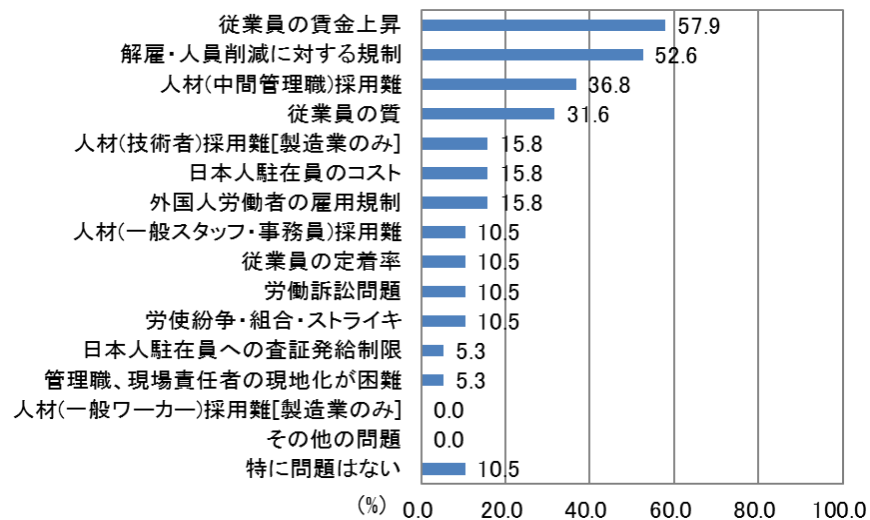
雇用・労働面の問題点：ベネズエラ(n=14)



雇用・労働面の問題点：コロンビア(n=30)

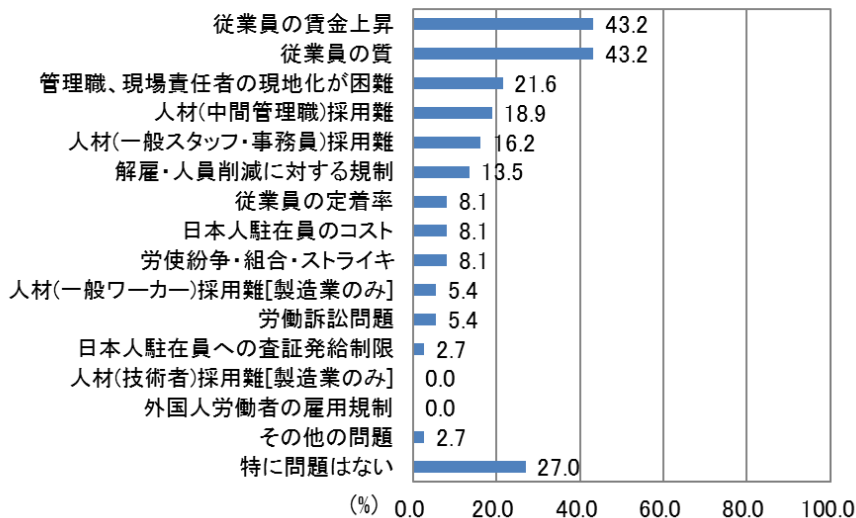


雇用・労働面の問題点：ペルー(n=19)

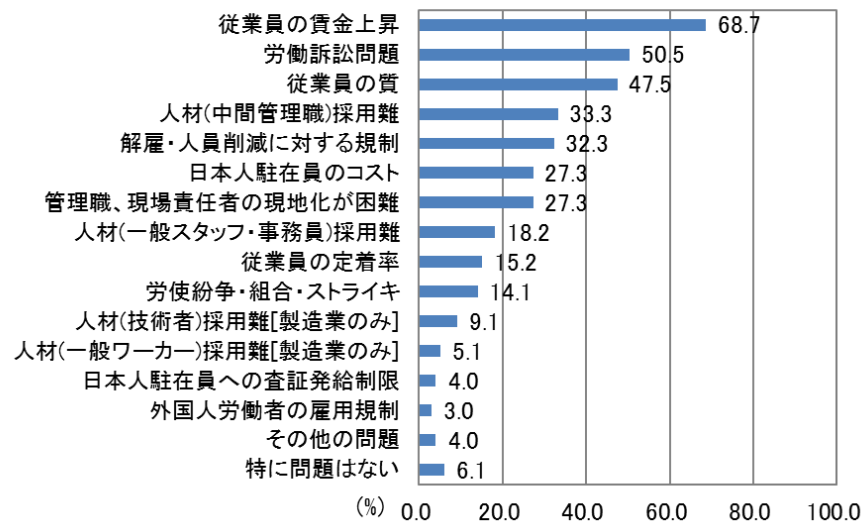


II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点（国別2）

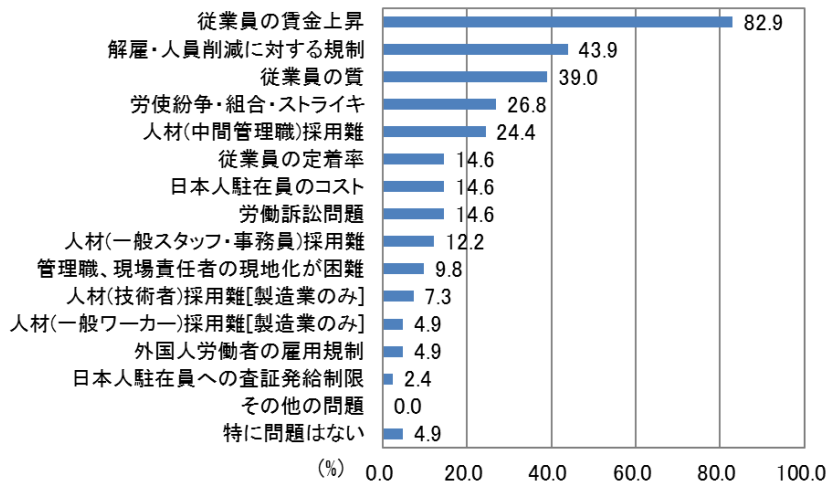
雇用・労働面の問題点：チリ(n=37)



雇用・労働面の問題点：ブラジル(n=99)



雇用・労働面の問題点：アルゼンチン(n=41)



II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点

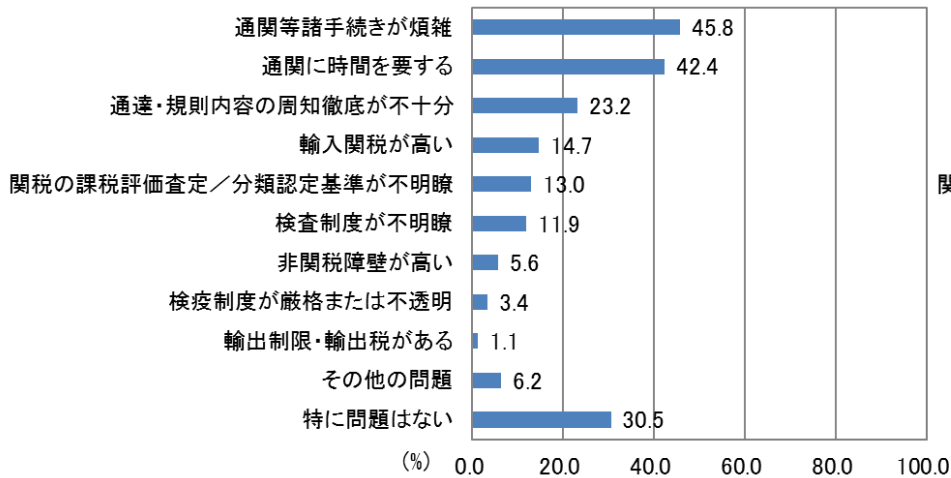
- 太平洋同盟諸国(メキシコ、コロンビア、ペルー、チリ)では、「特に問題ない」と回答した比率が高く、特にチリでは7割に達した。
- メルコスール(ブラジル、アルゼンチン)では、「通関等諸手続きが煩雑」(58.6%、70.7%)、「通関に時間を要する」(66.7%、58.5%)、「輸入関税が高い」(62.6%、46.3%)と、財の輸入に関する問題点を指摘する声が多かった。

貿易制度面の問題点(複数回答可)

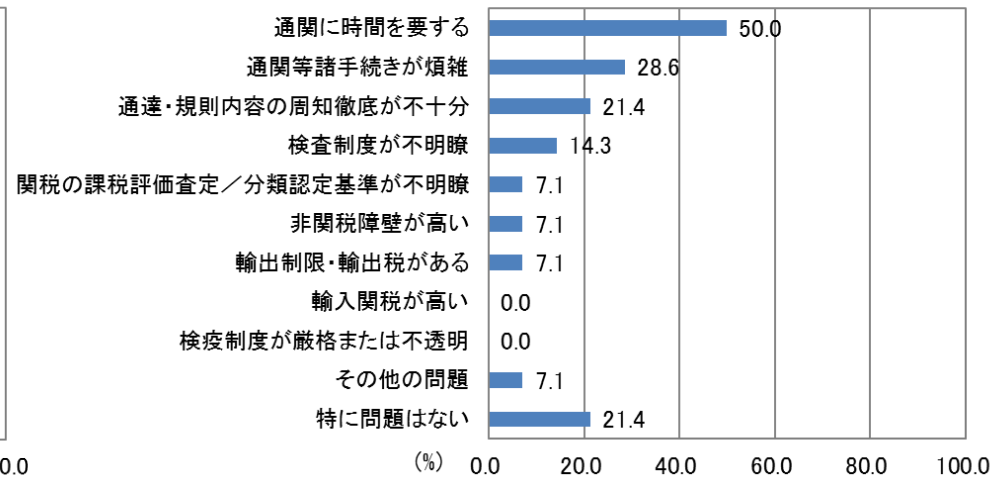
	有効回答	通関等諸 手続きが 煩雑	通関に時 間を要す る	通達・規 則内容の 周知徹底 が不十分	関税の課 税評価査 定/分類 認定基準 が不明瞭	輸入関税 が高い	検査制度 が不明瞭	非関税障 壁が高い	検疫制度 が厳格ま たは不透 明	輸出制 限・輸出 税がある	その他の 問題	特に問題 はない
総数	417	46.5	46.3	20.9	14.6	27.8	14.4	9.8	4.3	3.1	7.0	28.5
メキシコ	177	45.8	42.4	23.2	13.0	14.7	11.9	5.6	3.4	1.1	6.2	30.5
ベネズエラ	14	28.6	50.0	21.4	7.1	0.0	14.3	7.1	0.0	7.1	7.1	21.4
コロンビア	30	40.0	33.3	16.7	3.3	23.3	6.7	10.0	0.0	0.0	13.3	26.7
ペルー	19	36.8	31.6	15.8	0.0	5.3	15.8	10.5	5.3	0.0	5.3	47.4
チリ	37	8.1	13.5	2.7	0.0	2.7	0.0	0.0	2.7	0.0	13.5	70.3
ブラジル	99	58.6	66.7	27.3	28.3	62.6	26.3	18.2	8.1	5.1	3.0	13.1
アルゼンチン	41	70.7	58.5	17.1	19.5	46.3	14.6	17.1	4.9	12.2	9.8	14.6

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）

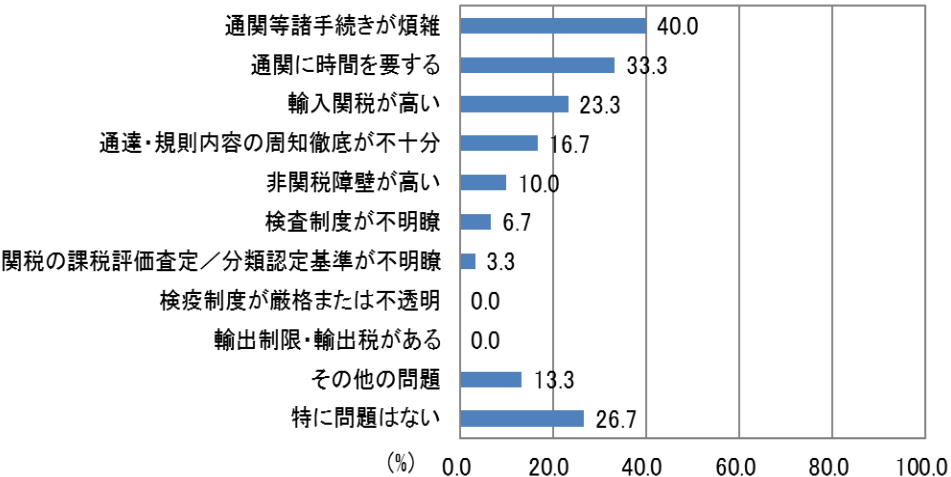
貿易制度面の問題点：メキシコ(n=177)



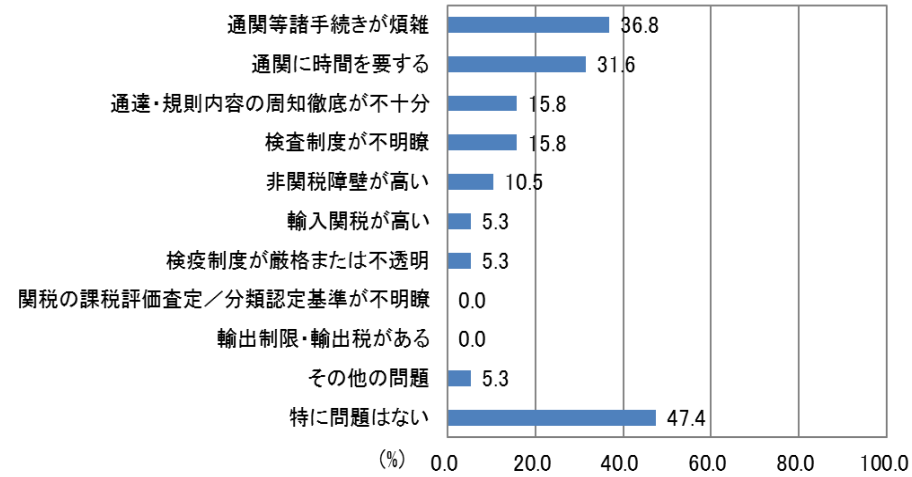
貿易制度面の問題点：ベネズエラ(n=14)



貿易制度面の問題点：コロンビア(n=30)

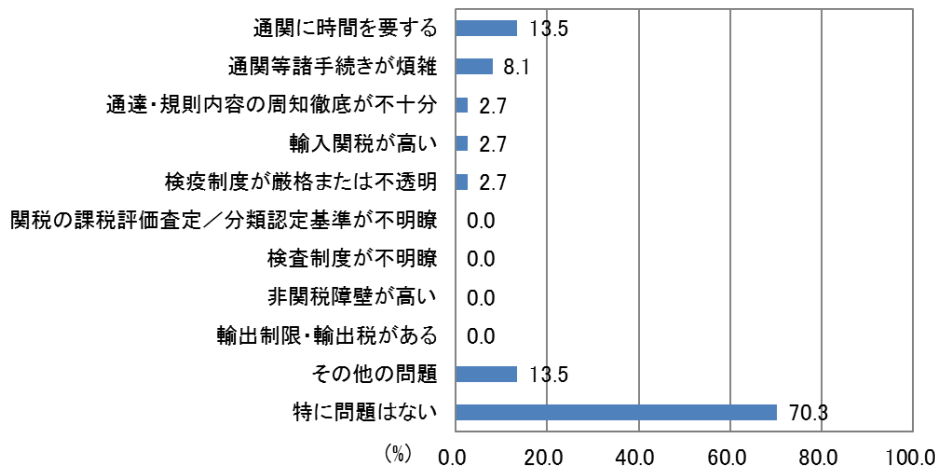


貿易制度面の問題点：ペルー(n=19)

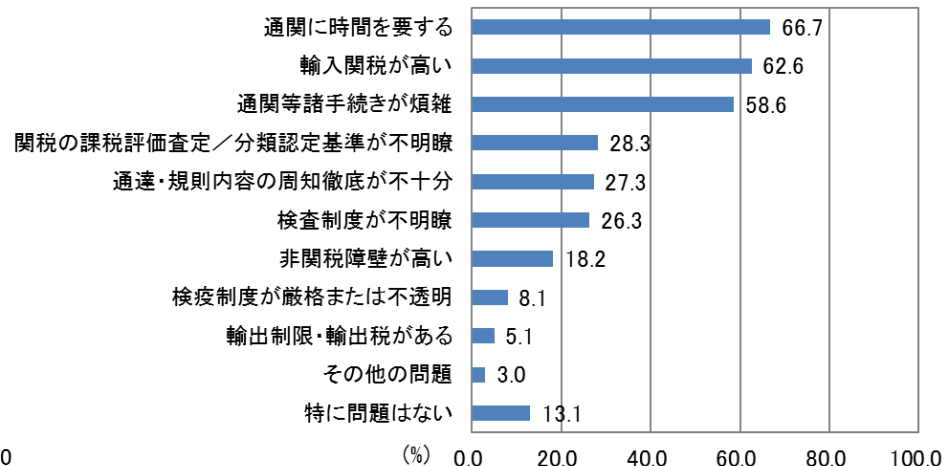


II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点（国別2）

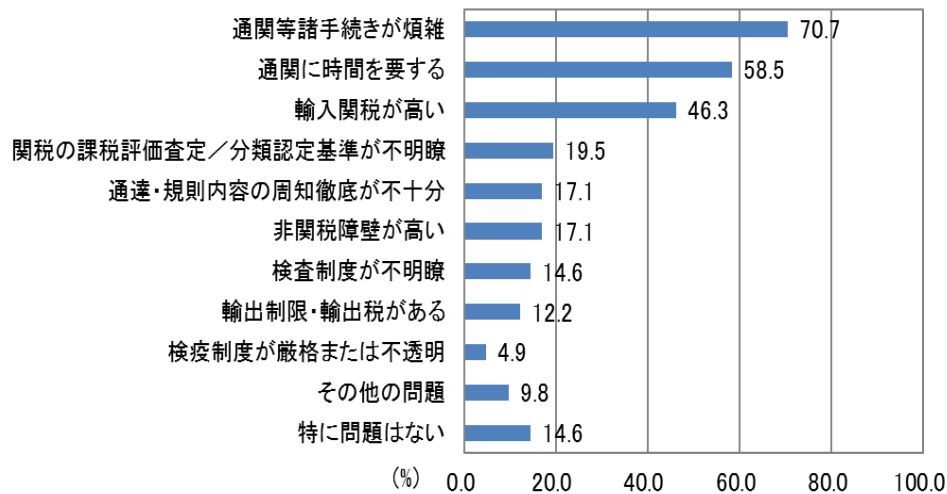
貿易制度面の問題点：チリ(n=37)



貿易制度面の問題点：ブラジル(n=99)



貿易制度面の問題点：アルゼンチン(n=41)



II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

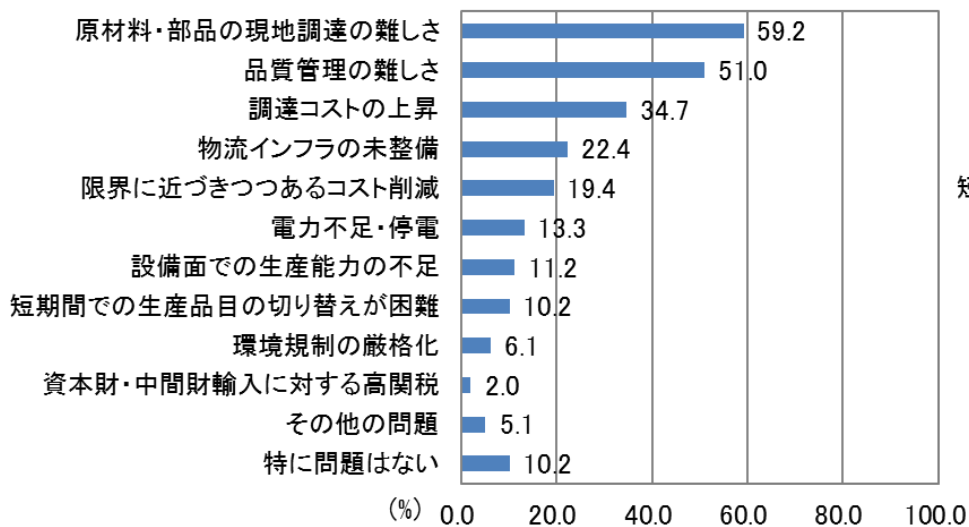
- 国別にみると、原料加工・輸出型のペルー、コロンビア、チリでは低いものの、製造業の進出が多いメキシコ、ブラジル、アルゼンチンにおいて「原材料・部品の現地調達の難しさ」を問題点として挙げた企業の比率が高かった（それぞれ59.2%、60.4%、64.3%）。
- ブラジル、アルゼンチンでは、「限界に近づきつつあるコスト削減」（それぞれ37.5%、42.9%）、「調達コストの上昇」（それぞれ52.1%、64.3%）の比率が高い。ブラジルはこれまでも「ブラジルコスト」によりコストの問題を指摘する声が多かった。
- 鉱業分野への進出日系企業が多いペルーでは、「環境規制の厳格化」を挙げた企業の比率が高かった（42.9%）。
- 港から主要都市までの輸送コストが高いコロンビアでは、「物流インフラの未整備」を挙げた企業の比率が最も高かった（36.4%）。

生産面の問題点(複数回答可))

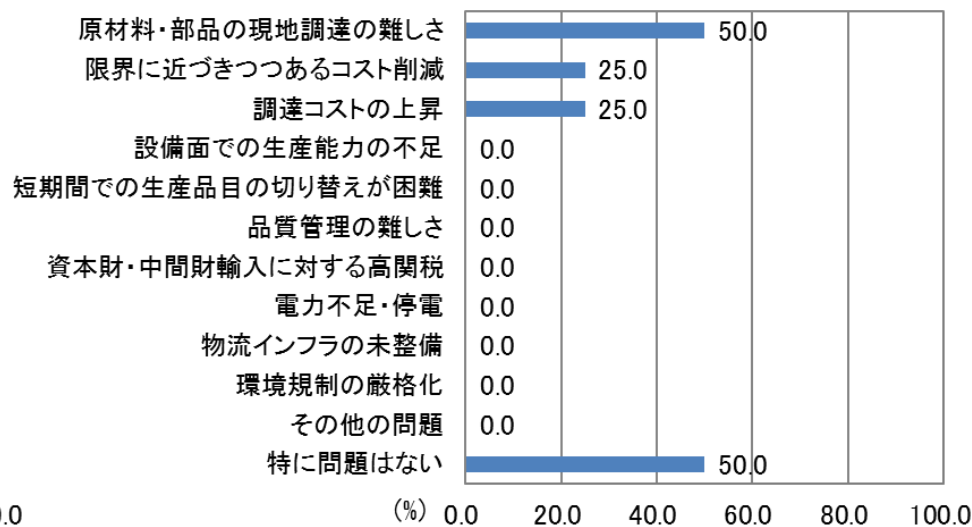
	有効回答	設備面での生産能力の不足	限界に近づきつつあるコスト削減	調達コストの上昇	原材料・部品の現地調達の難しさ	短期間で生産品の切り替えが困難	品質管理の難しさ	資本財・中間財輸入に対する高関税	電力不足・停電	物流インフラの未整備	環境規制の厳格化	その他の問題	特に問題はない
総数	191	11.0	25.7	40.3	55.5	10.5	39.3	6.8	12.6	22.5	10.5	4.2	15.7
メキシコ	98	11.2	19.4	34.7	59.2	10.2	51.0	2.0	13.3	22.4	6.1	5.1	10.2
ベネズエラ	4	0.0	25.0	25.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
コロンビア	11	9.1	18.2	18.2	36.4	0.0	9.1	0.0	9.1	36.4	9.1	9.1	36.4
ペルー	7	42.9	14.3	57.1	14.3	28.6	42.9	0.0	0.0	28.6	42.9	14.3	14.3
チリ	9	22.2	22.2	22.2	33.3	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0	11.1	11.1	33.3
ブラジル	48	8.3	37.5	52.1	60.4	14.6	31.3	14.6	16.7	29.2	16.7	0.0	16.7
アルゼンチン	14	0.0	42.9	64.3	64.3	7.1	35.7	28.6	14.3	7.1	7.1	0.0	14.3

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）

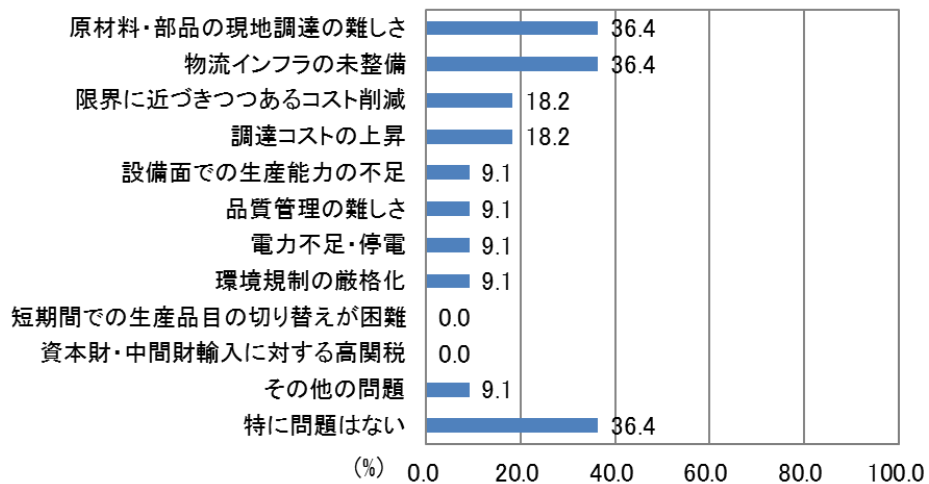
生産面の問題点（製造業のみ）：メキシコ(n=98)



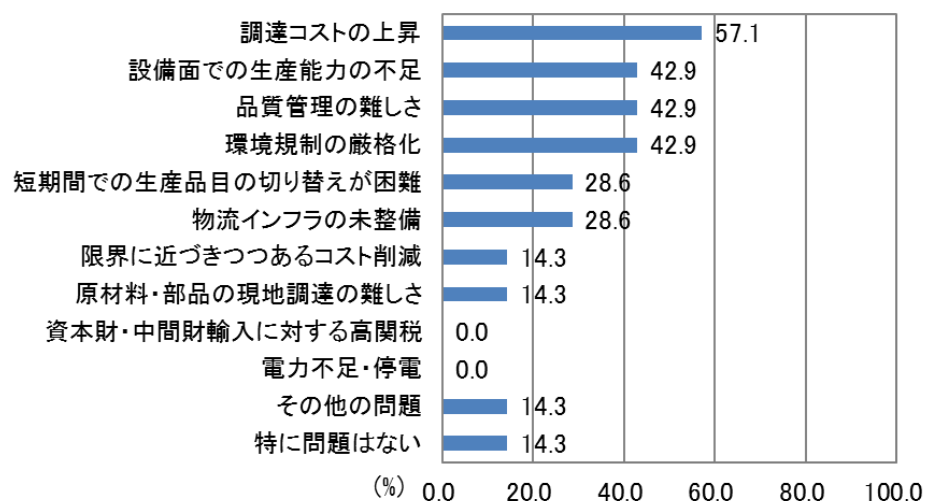
生産面の問題点（製造業のみ）：ベネズエラ(n=4)



生産面の問題点（製造業のみ）：コロンビア(n=11)

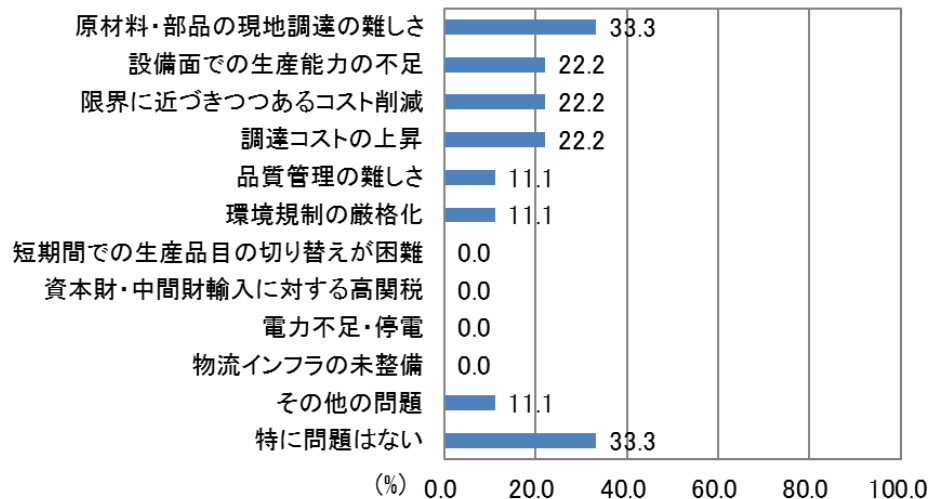


生産面の問題点（製造業のみ）：ペルー(n=7)

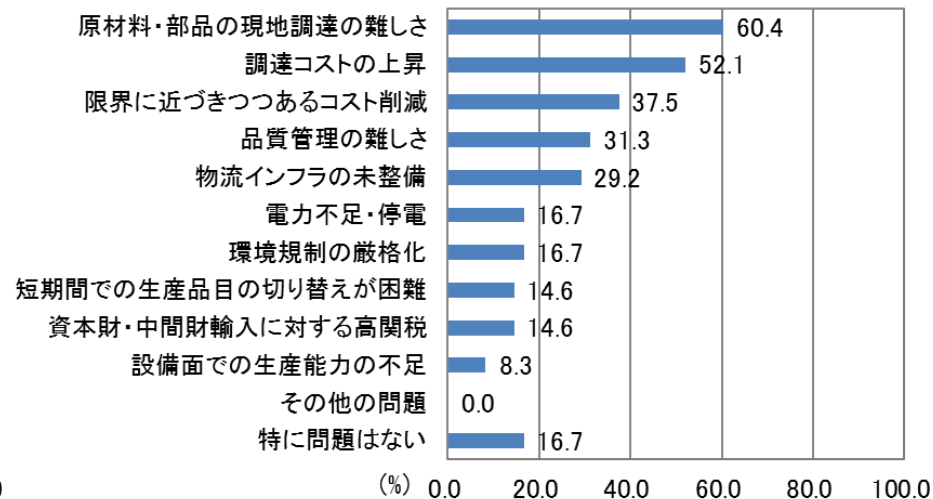


II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点（国別2）

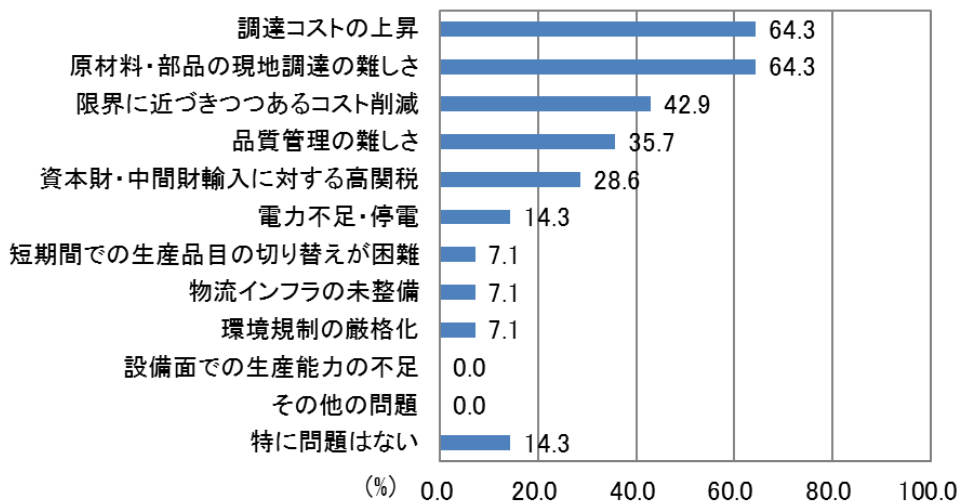
生産面の問題点（製造業のみ）：チリ(n=9)



生産面の問題点（製造業のみ）：ブラジル(n=48)



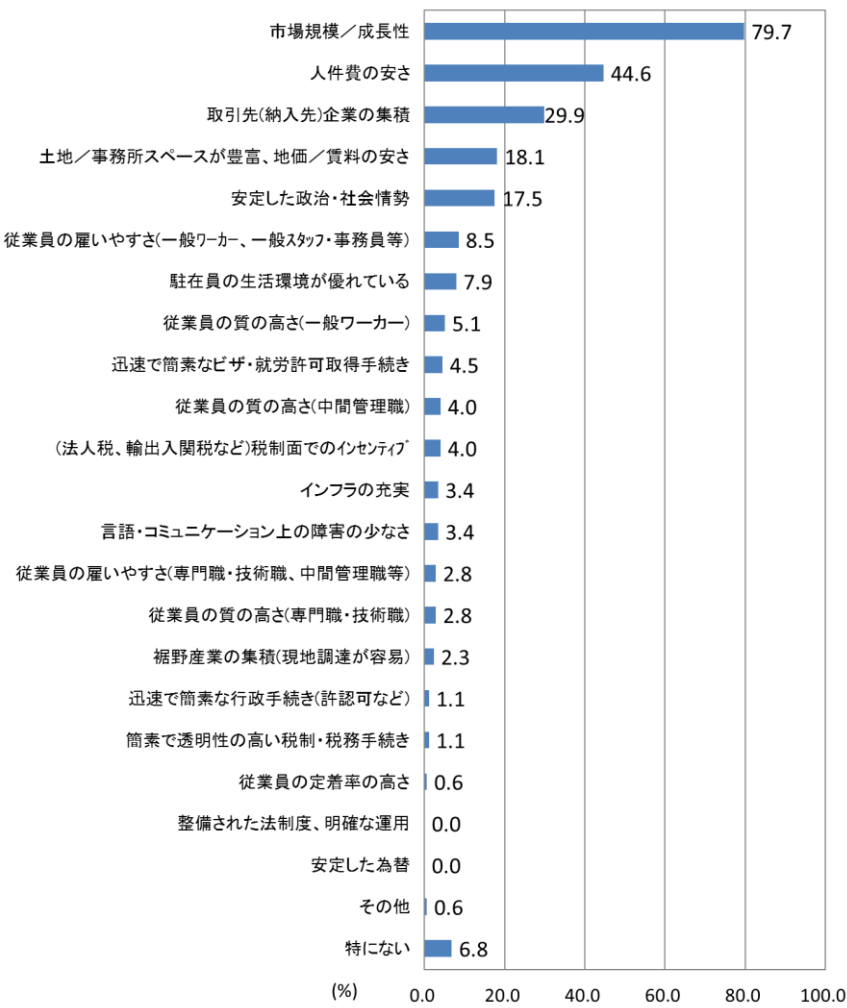
生産面の問題点（製造業のみ）：アルゼンチン(n=14)



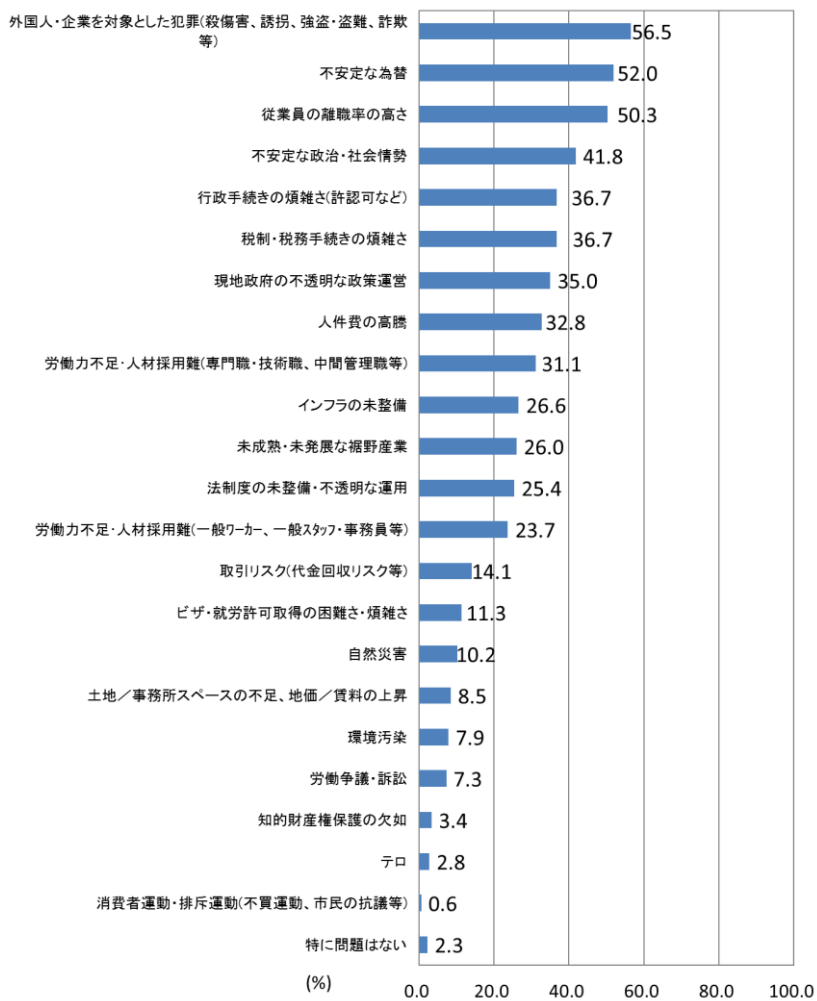
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～メキシコ～

■メリットでは、人件費の安さを挙げる企業が44.6%に達し、中南米他国と比較すると非常に高い。リスクでは、日本企業の進出が盛んなグアナフアト州などにおける治安悪化を背景に、犯罪を懸念する企業が6割弱に及び、最大のリスク項目となった。

投資環境面のメリット：メキシコ(n=177)



投資環境面のリスク：メキシコ(n=177)



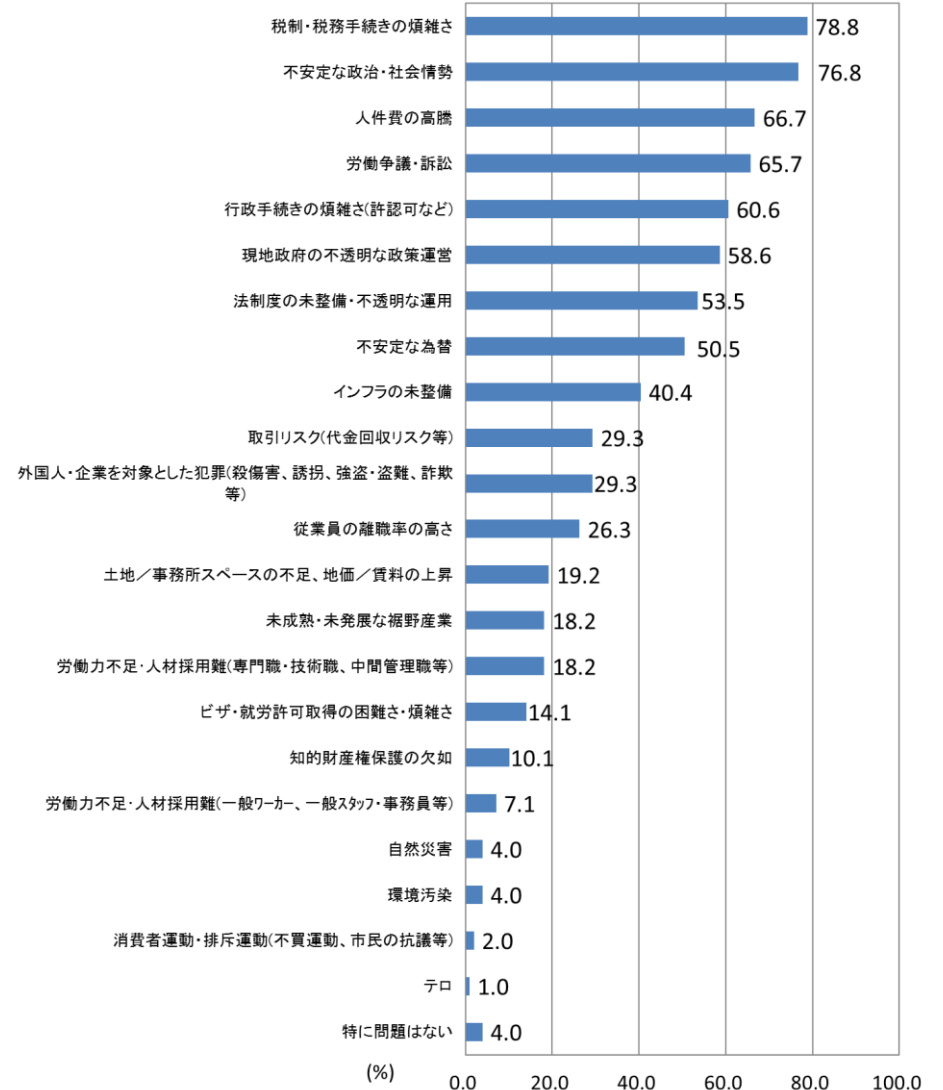
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ブラジル～

■「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、為替は落ち着いたものの、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=99)



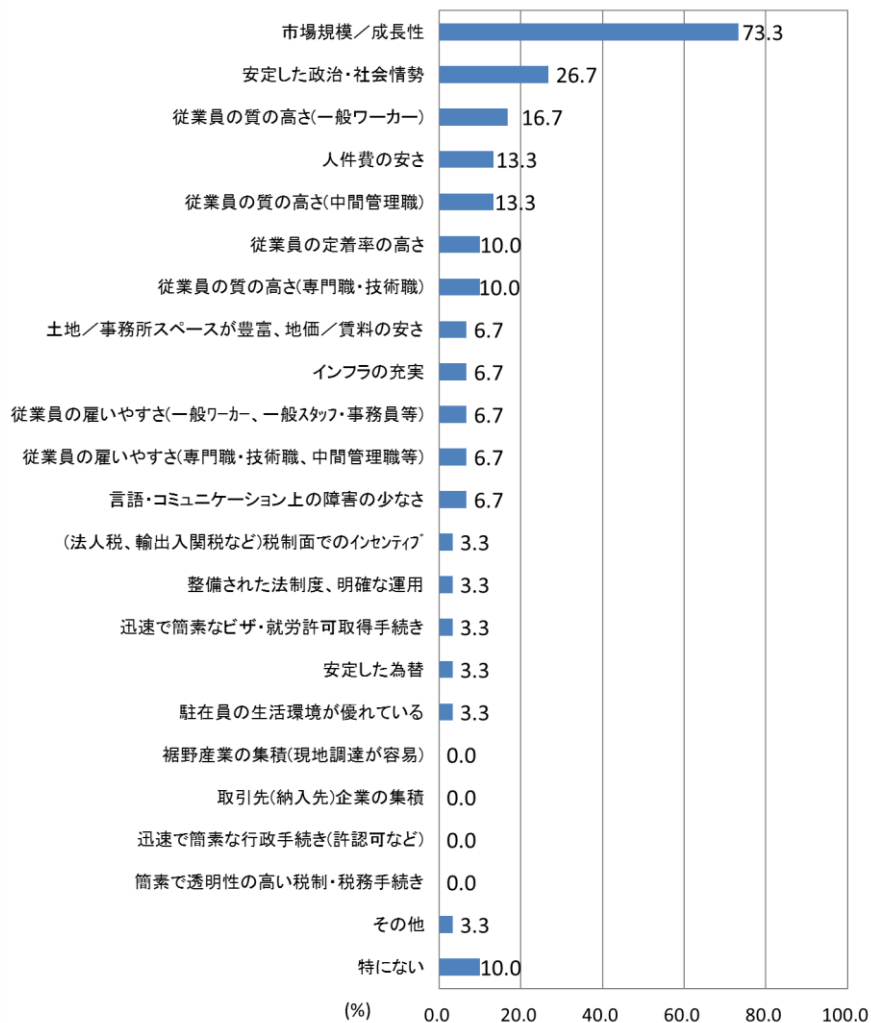
投資環境面のリスク：ブラジル(n=99)



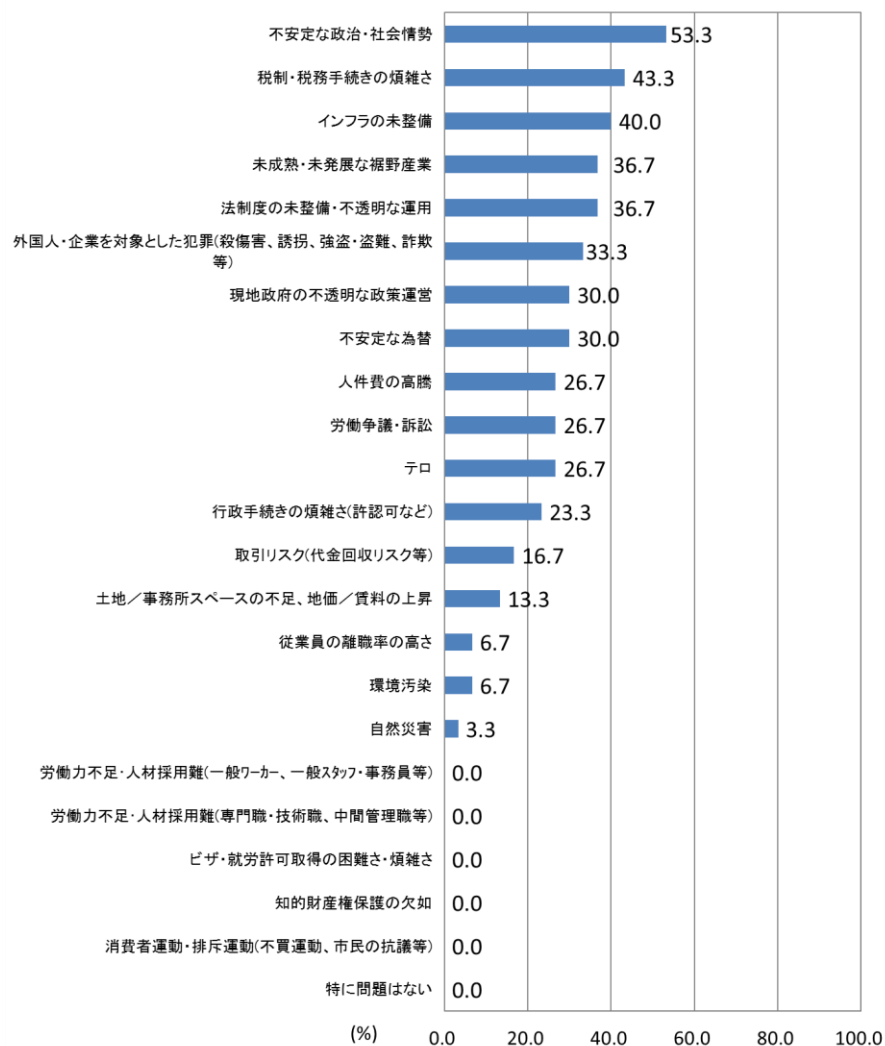
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～コロンビア～

■リスクでは、「不安定な政治・社会情勢」の回答率が前回調査から大きく上昇(29.2%→53.3%)し、回答率の高さも6位から1位となった。現政権の支持率低下と大統領選挙の見通し不透明感、ゲリラ組織との和平交渉の進展難などが背景にあると見られる。

投資環境面のメリット：コロンビア(n=30)



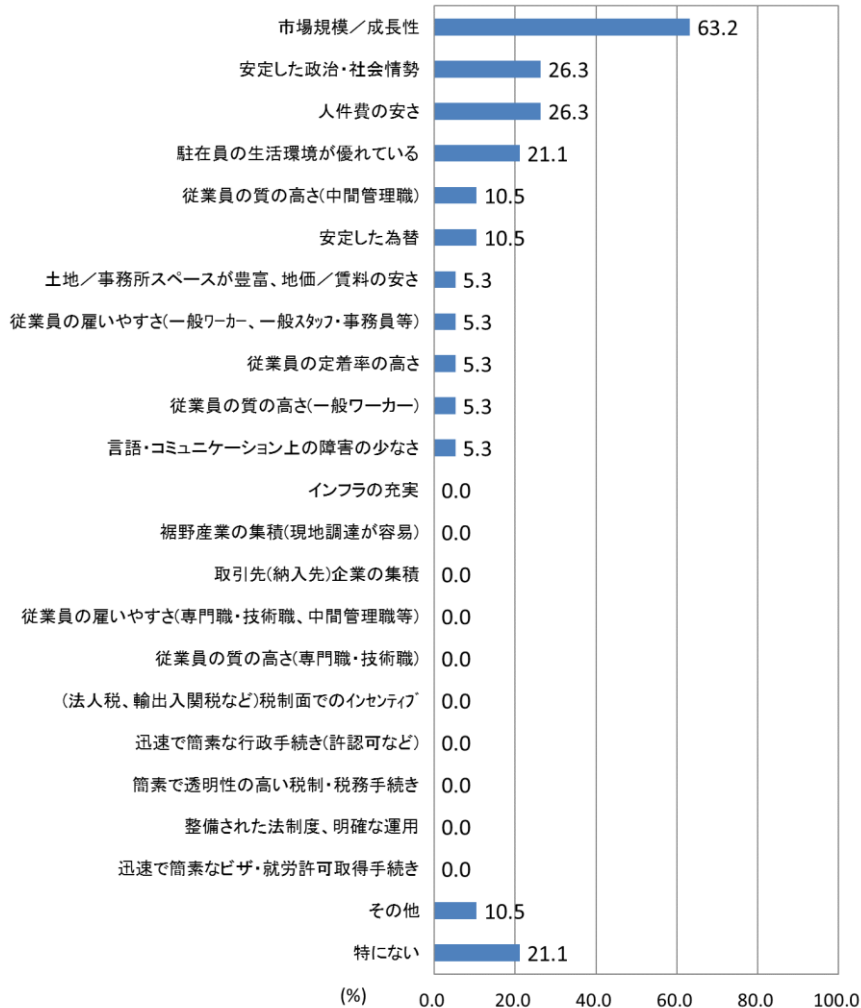
投資環境面のリスク：コロンビア(n=30)



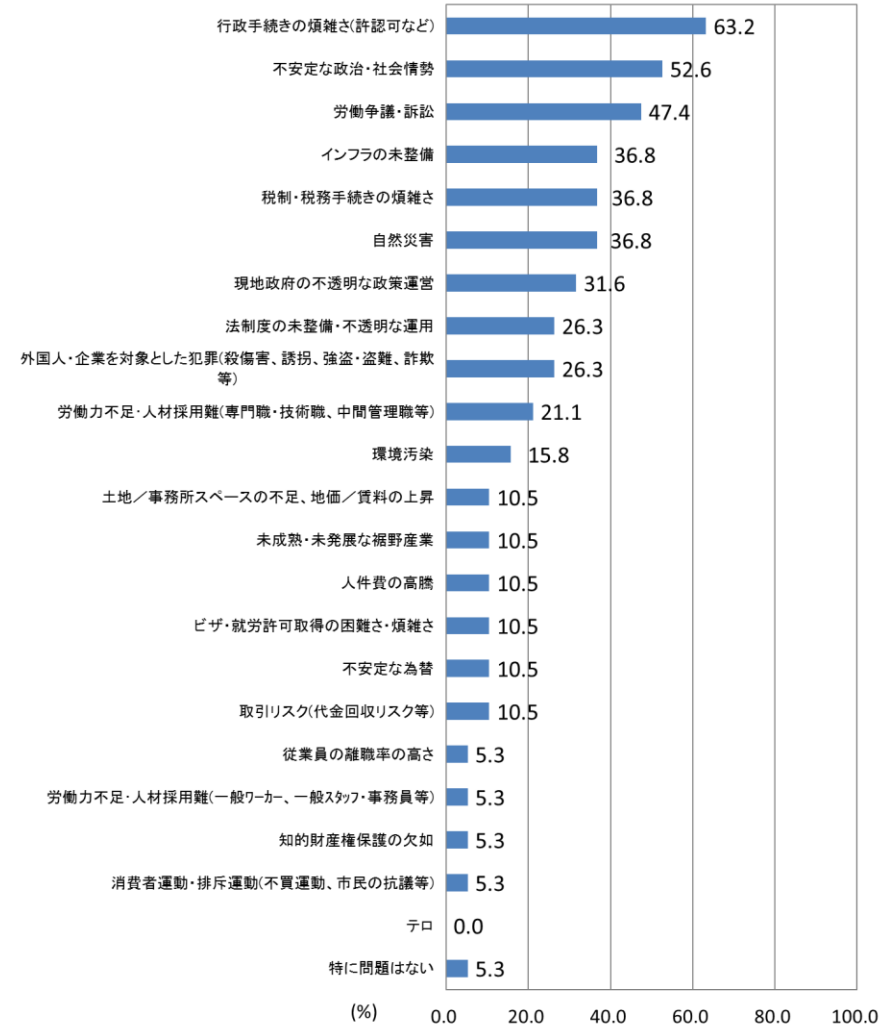
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ペルー～

■ 政権運営を左右するような汚職事案が発生するなどし、「不安定な政治・社会情勢」をリスク面に挙げる企業が大幅に増加した(21.7%→52.6%)。また鉱山でのストライキの発生などから「労働争議・訴訟」が約2倍となった(26.1%→47.4%)。

投資環境面のメリット：ペルー(n=19)



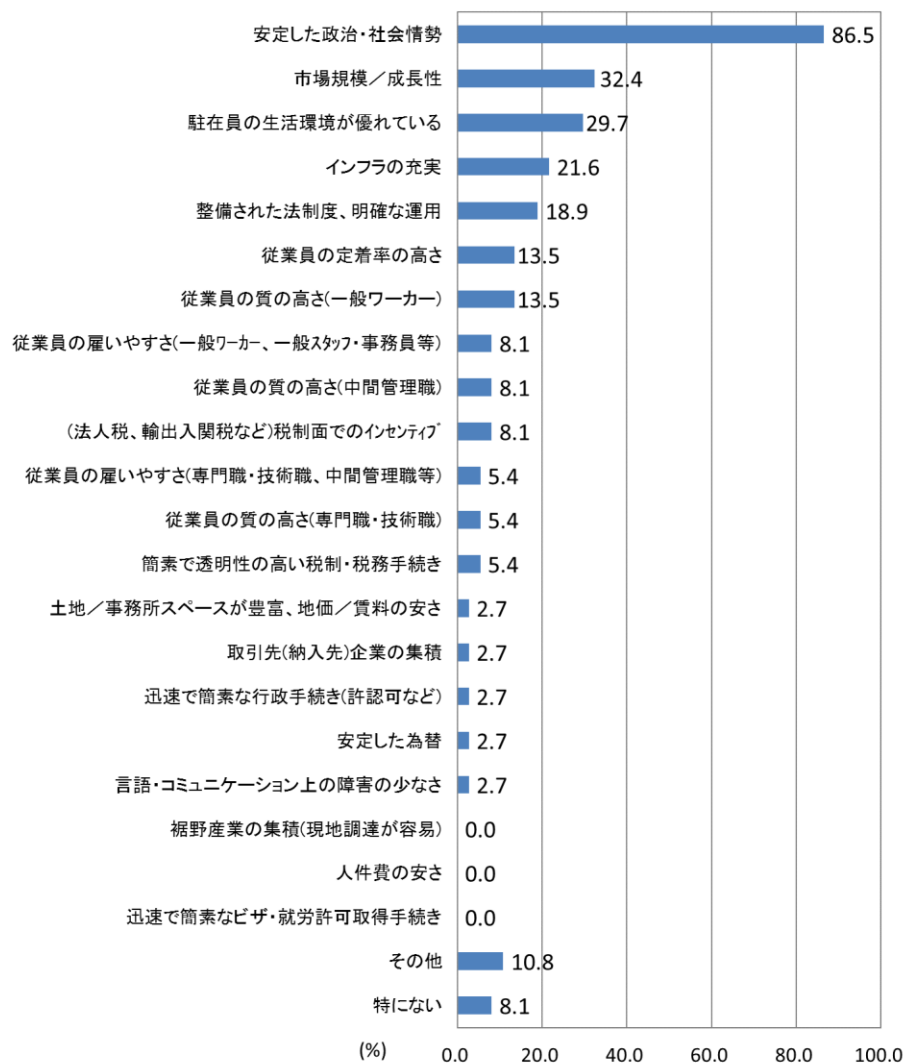
投資環境面のリスク：ペルー(n=19)



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～

■ 中南米全体で、「安定した政治・社会情勢」が最も高く、比率も上昇した(73.9%→86.5%)。他方、ペソ高基調となり「不安定な為替」が5位から2位となった(18.9%→29.7%)。

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)



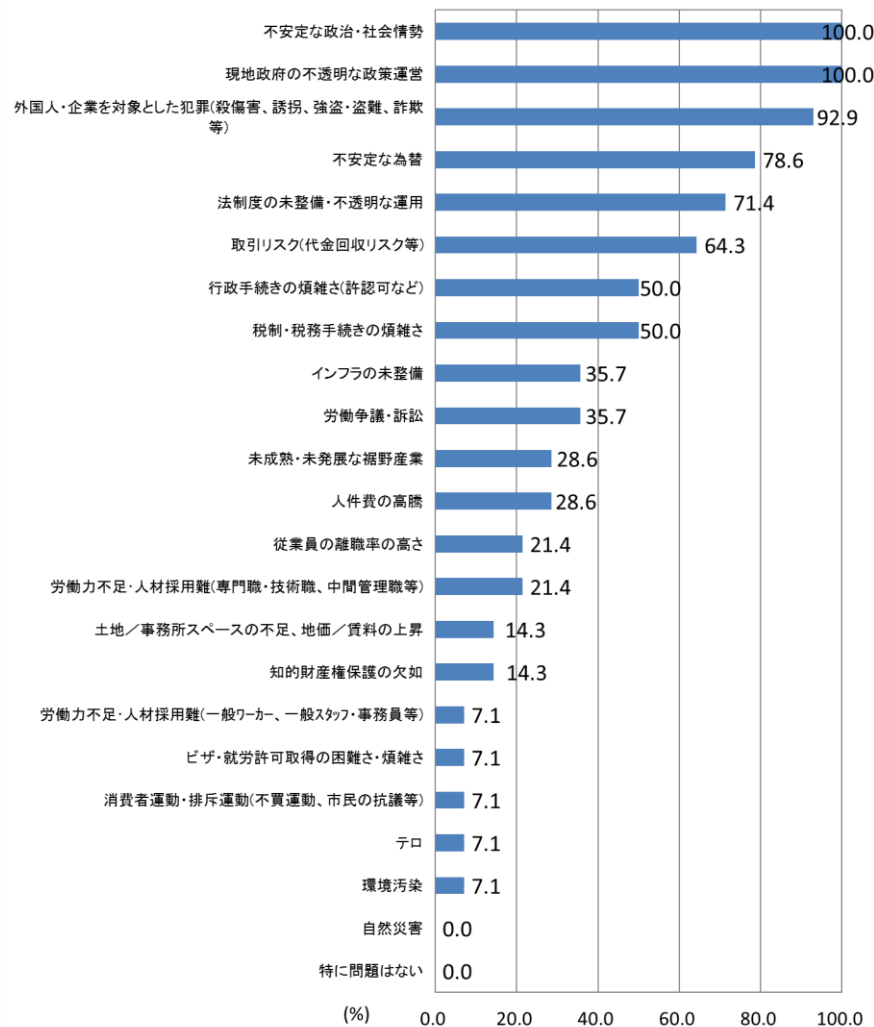
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ベネズエラ～

■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。特に「外国人・企業を対象とした犯罪(殺傷害、誘拐、強盗・盗難、詐欺等)」が9割を超え、治安の急激な悪化が影響している。

投資環境面のメリット：ベネズエラ(n=14)



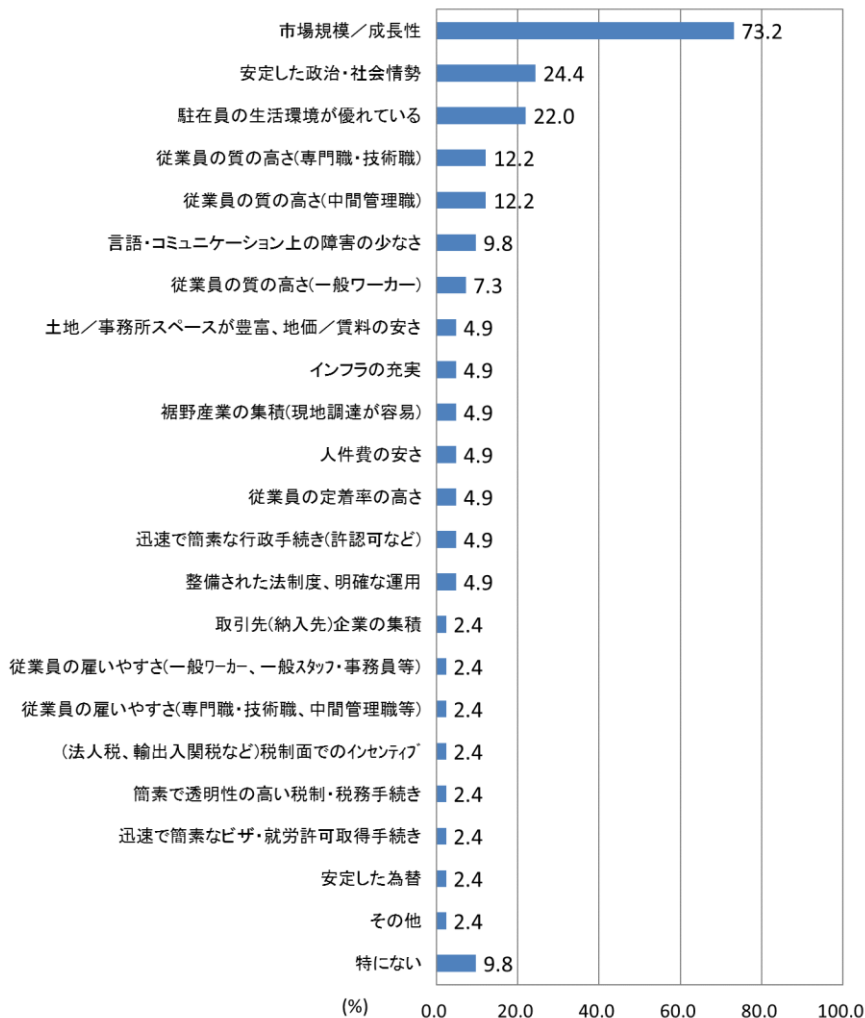
投資環境面のリスク：ベネズエラ(n=14)



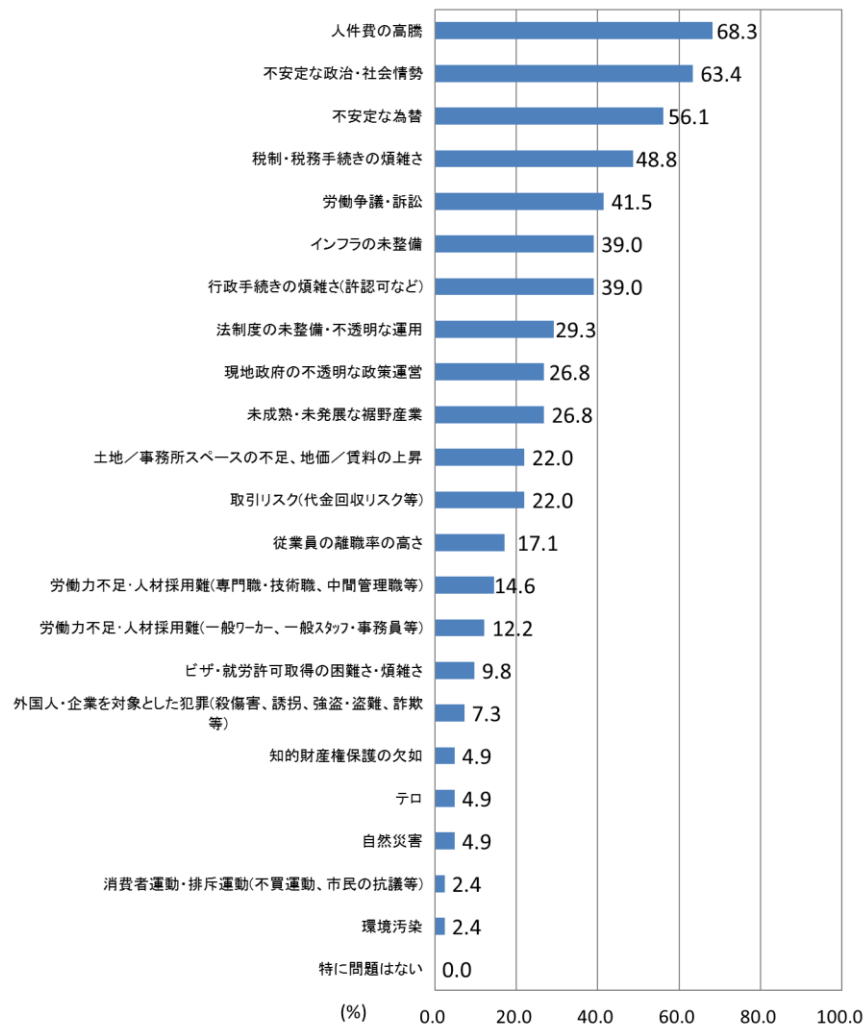
II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～アルゼンチン～

■インフレを背景とした人件費の高騰は前年から引き続き1位となった(68.3%)。中央・地方でのマク党政権の地盤固めが進み、「安定した政治・社会情勢」がメリット面で比率を伸ばした(13.0%→24.4%)。

投資環境面のメリット：アルゼンチン(n=41)



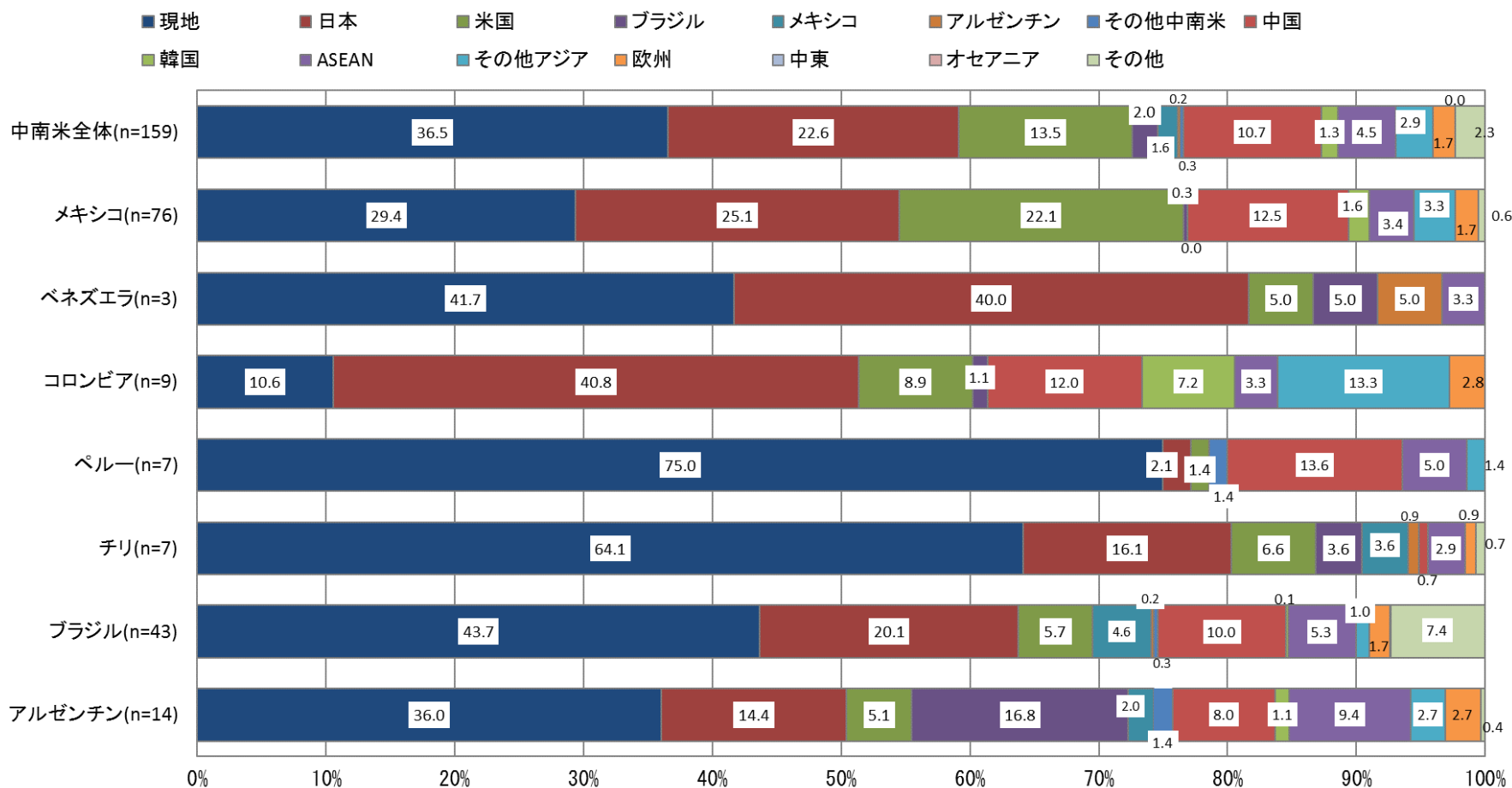
投資環境面のリスク：アルゼンチン(n=41)



II - 6 - (1) 原材料・部品の調達状況：調達先の内訳〔グローバル〕

- 自動車産業が集積するメキシコとブラジルを比べると、メキシコの現地調達比率(29.4%)はブラジル(43.7%)に及ばず、依然として日本や米国からの調達に依存している状況が見て取れる。
- アルゼンチンでは、ブラジルにも工場を持つ自動車関連企業が多く、ブラジルからの調達が16.8%と高い。一方、自動車産業関連企業を中心に現地調達率が前年より上昇した(22.3%→36.0%)。

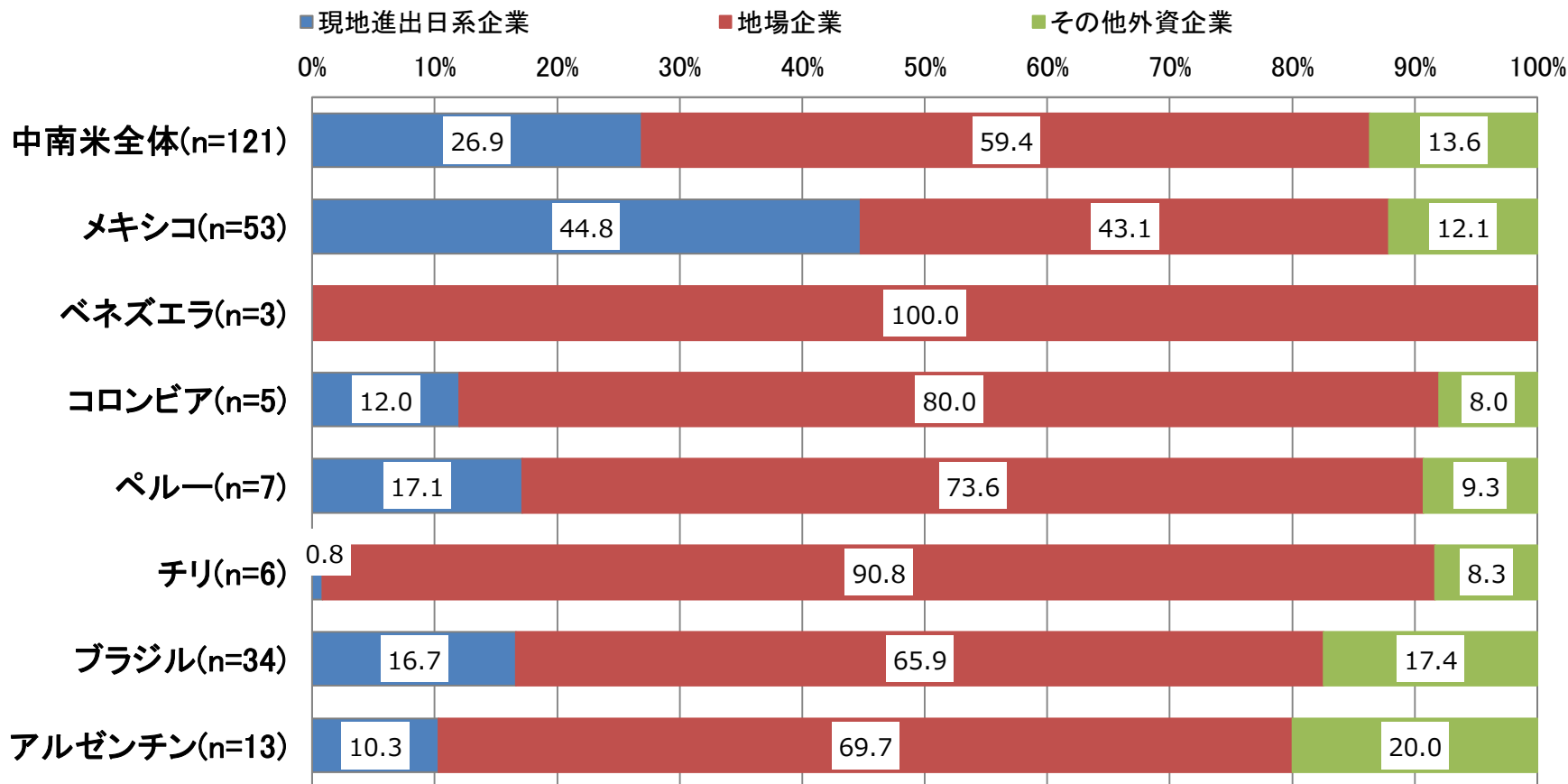
部品・原材料の調達先の内訳（製造業164社）



II - 6 - (2) 原材料・部品の調達状況：調達先の内訳〔進出先国内〕

- 中南米全体では、現地進出日系企業からの調達比率が前年より高まった(19.9%→26.9%)。
- 二次サプライヤー(Tier2)など日系企業の進出が盛んなメキシコでは、現地進出日系企業からの調達比率が他国に比べて高く、前年調査と比較すると4ポイント上昇している。
- チリなど南米の資源国では現地資源の加工・輸出形態ビジネスが多いため、地場企業からの調達率が高い。

部品・原材料の調達先の内訳〔現地〕（製造業164社）

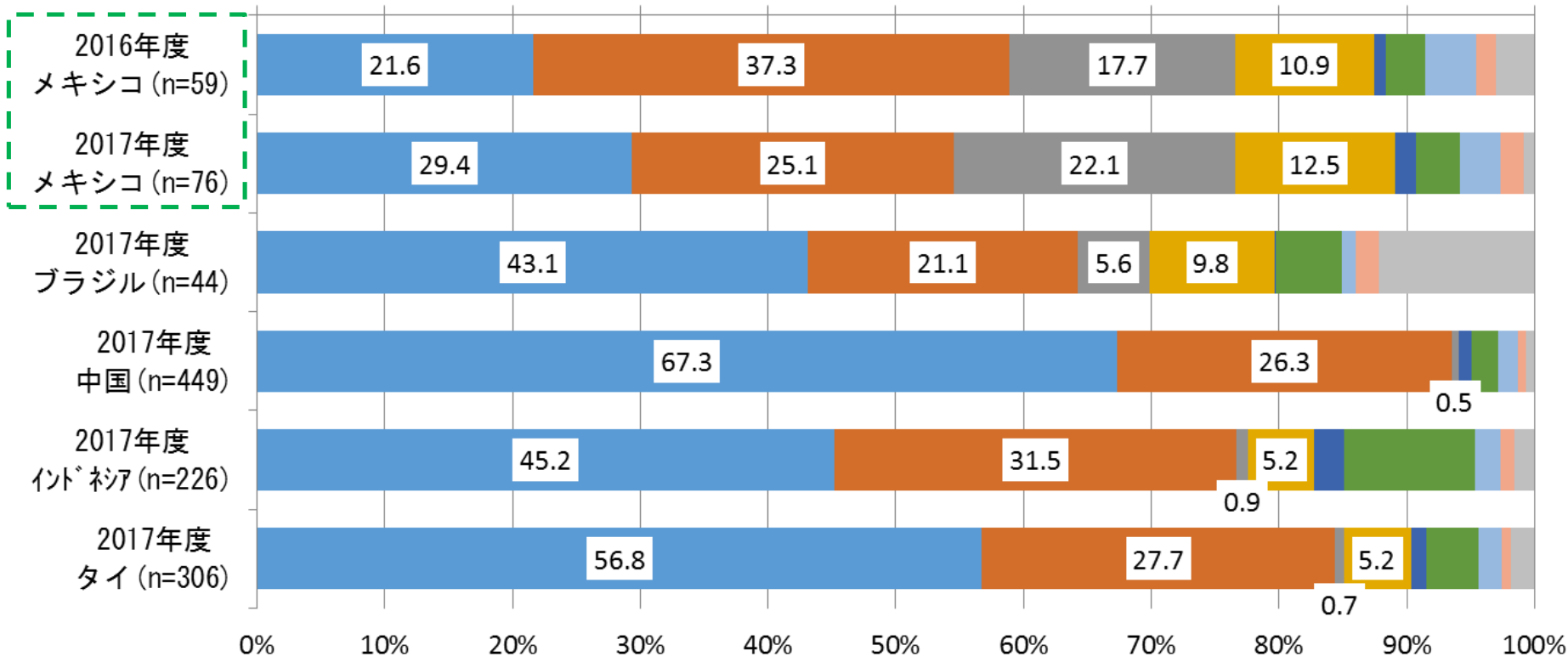


II - 6 - (3) 原材料・部品の調達状況：メキシコ～他の自動車生産国との比較～

■メキシコに進出している日系完成車メーカー（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・原材料が依然として多く、現地での部品・原材料の調達は、ブラジルやアジアの水準に届いていない。ただし、ここ数年で新たに進出した日系サプライヤーの工場が稼働を開始しているのを受け、前年と比較すると現調率の上昇がみられる。

進出日系企業の部品・原材料の調達先（地域別）

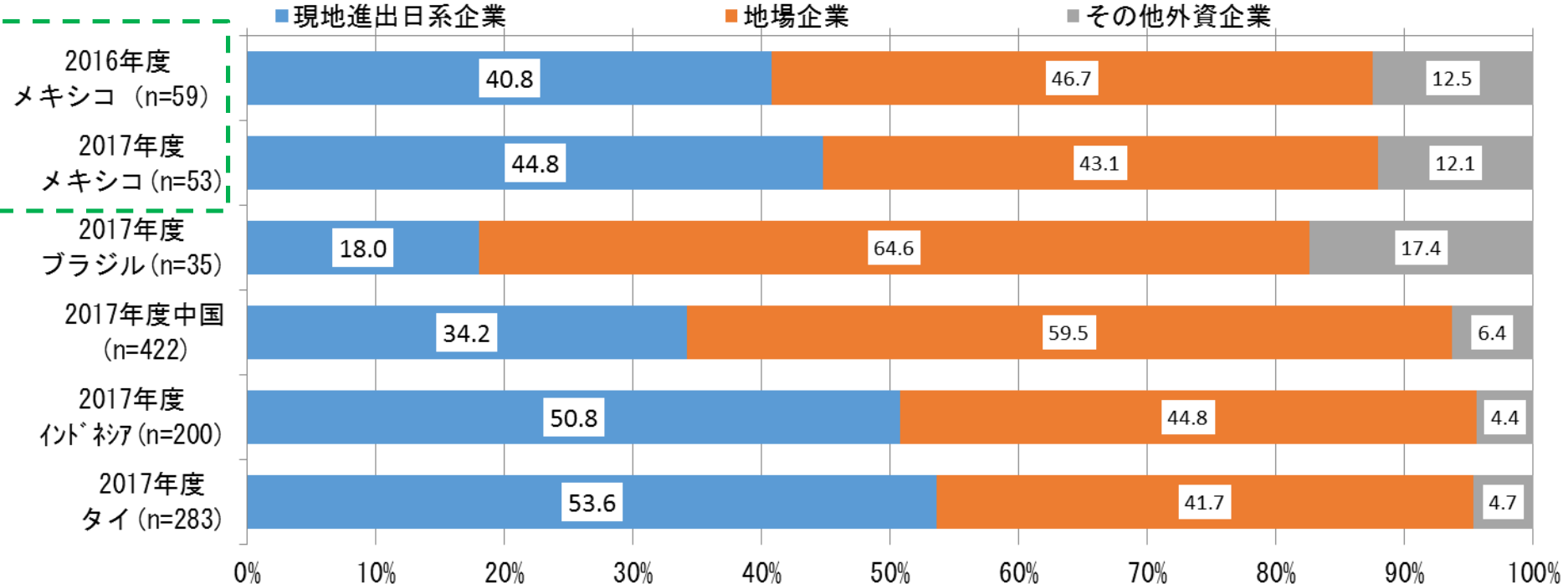
■ 現地 ■ 日本 ■ 米国 ■ 中国 ■ 韓国 ■ ASEAN ■ その他アジア ■ 欧州 ■ その他



II - 6 - (3) 原材料・部品の調達状況：メキシコ～他の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。近年はTier2レベルの日本企業のメキシコ進出が続いているため、現地進出日系企業から調達する割合が高まり（40.4→44.8%）、それにより現地調達比率全体も上昇傾向にある（21.6→29.4%）。
- しかし、タイと比べるとメキシコ進出日系企業のすそ野は狭く、部材の現地調達に占める現地進出日系企業からの調達割合は低い。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、依然として大きいとみられる。

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

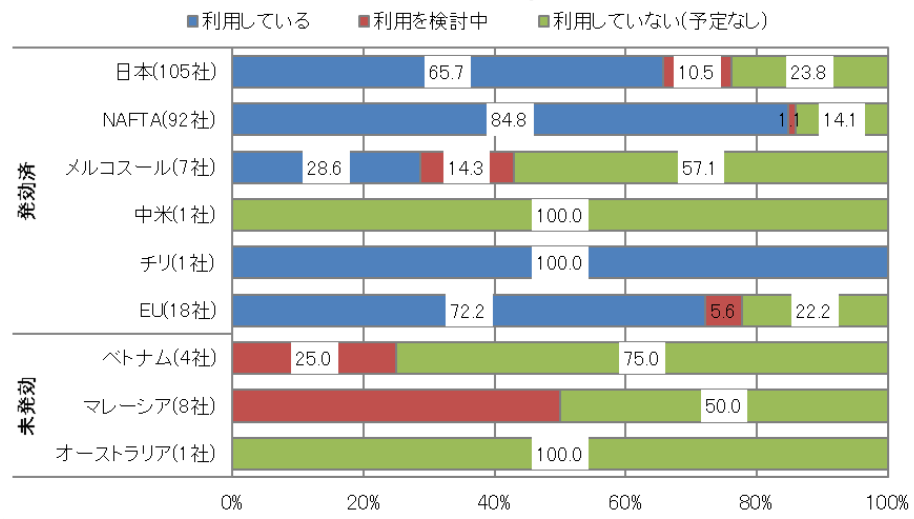


(出所) 「2017年度在アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」、「2016, 2017年度在中南米進出日系企業実態調査」

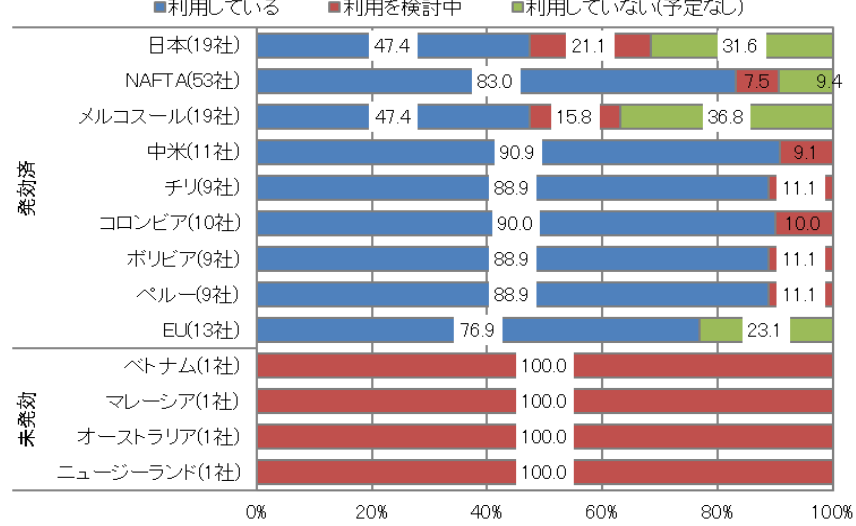
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):メキシコ

■ 日墨EPAは輸入での活用が多い。NAFTAについては輸出でも輸入でも8割以上の利用がある。CPTPPについてはマレーシアやベトナムからの輸入で活用を検討する企業が比較的多い。

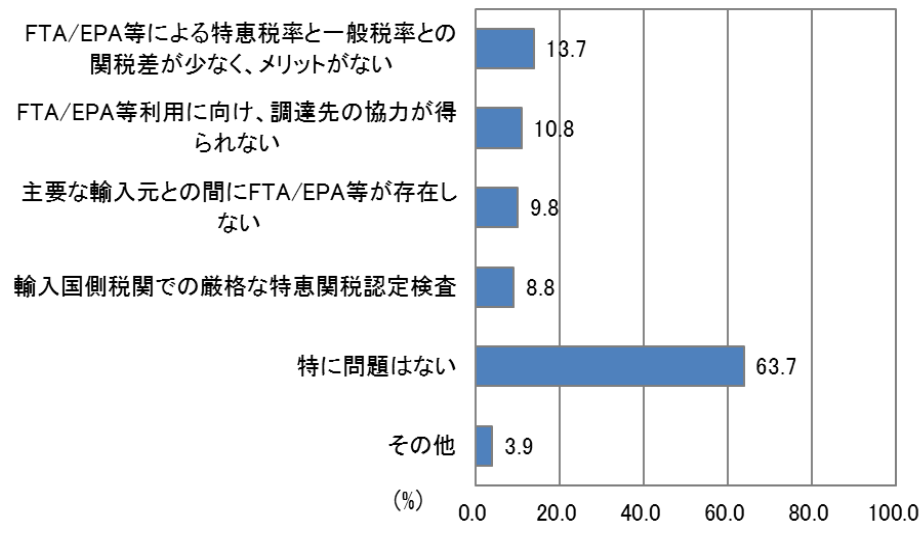
メキシコへの輸入



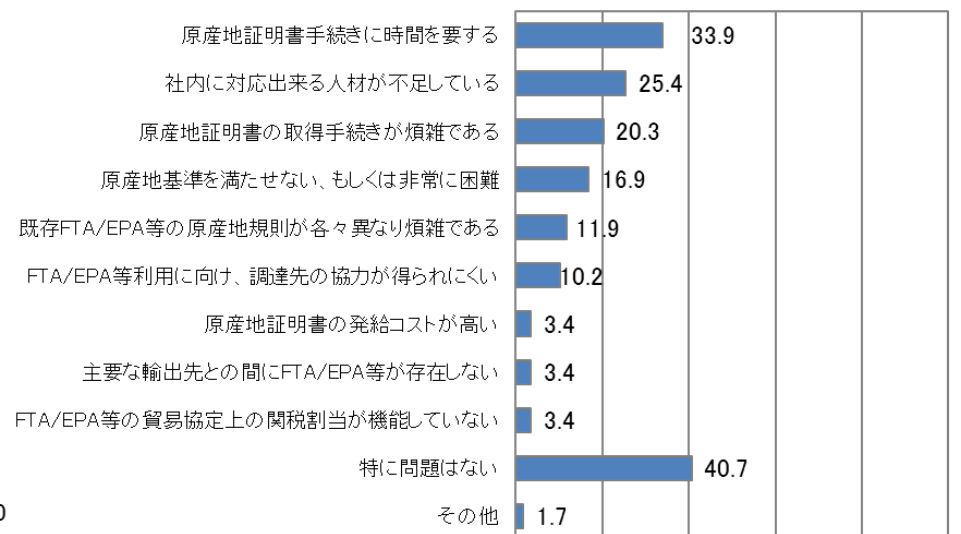
メキシコからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:メキシコ(n=102)

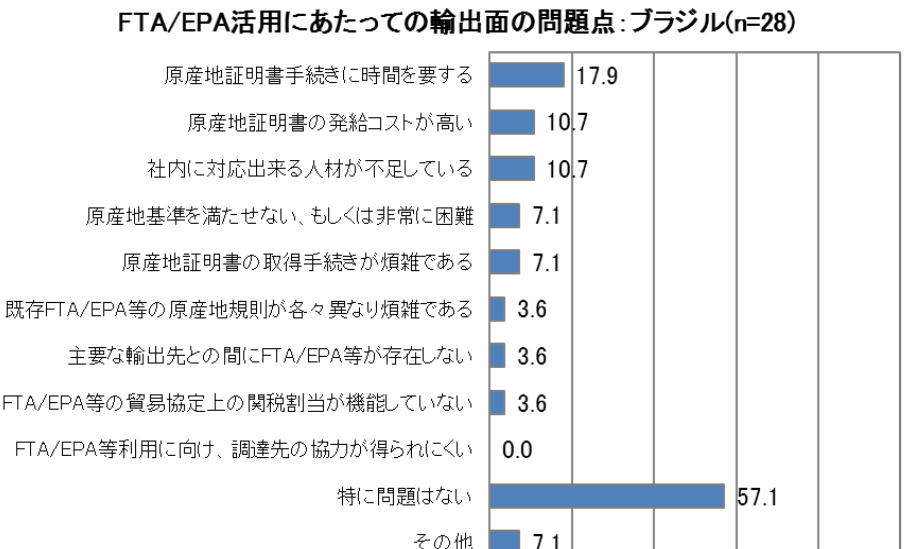
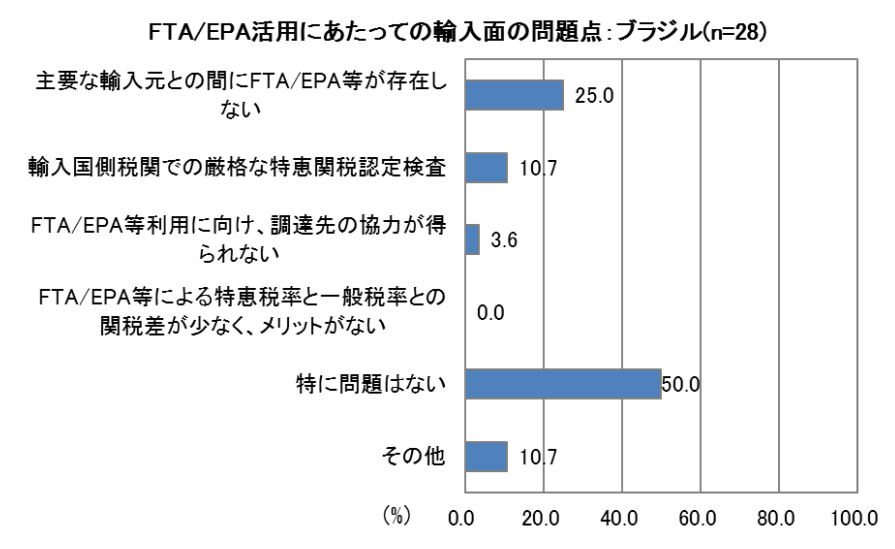
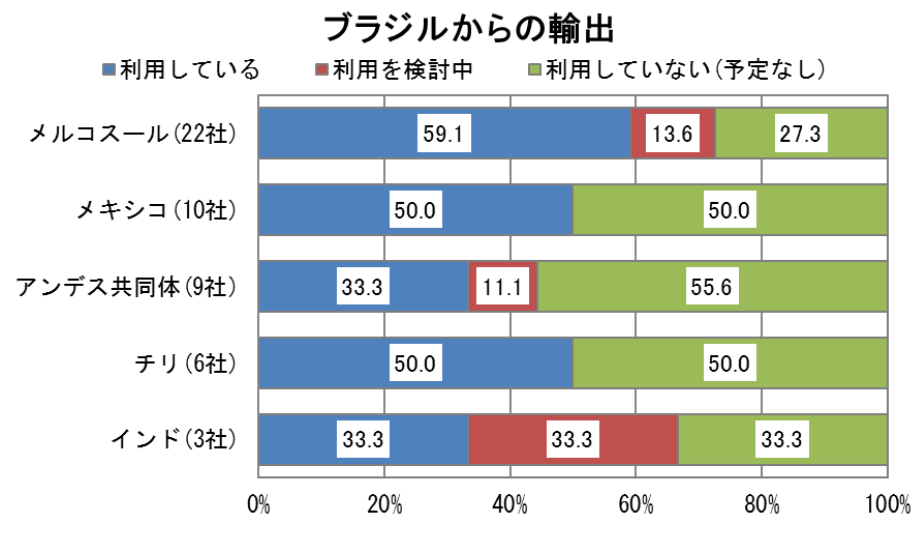
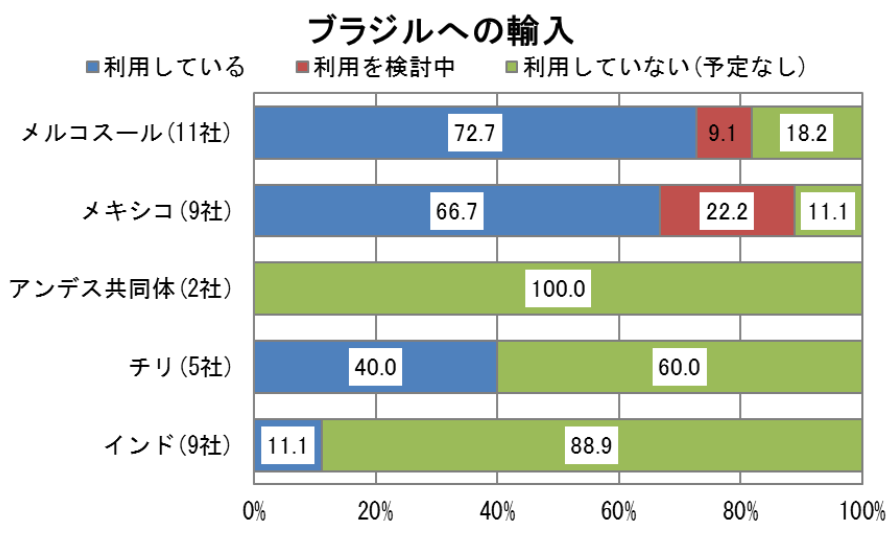


FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:メキシコ(n=59)



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

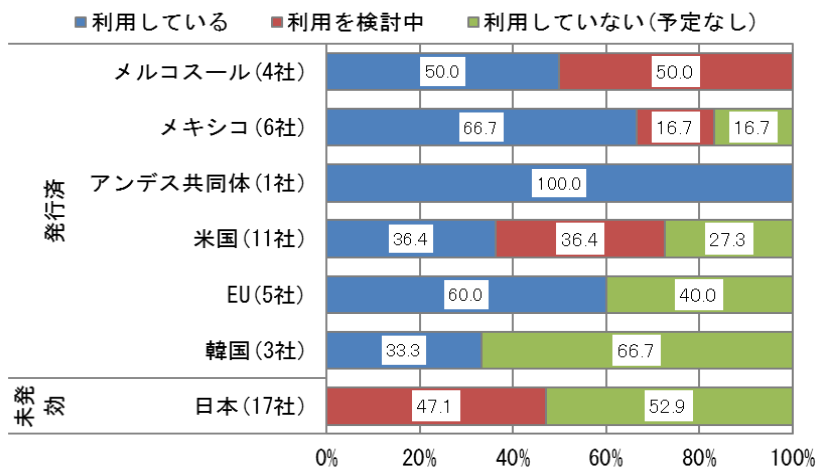
■メキシコとの経済補完協定(ACE 55号)の原産地規則強化による影響で、ブラジルへの輸入時の利用率が前年より低下した(85.7%→66.7%)。



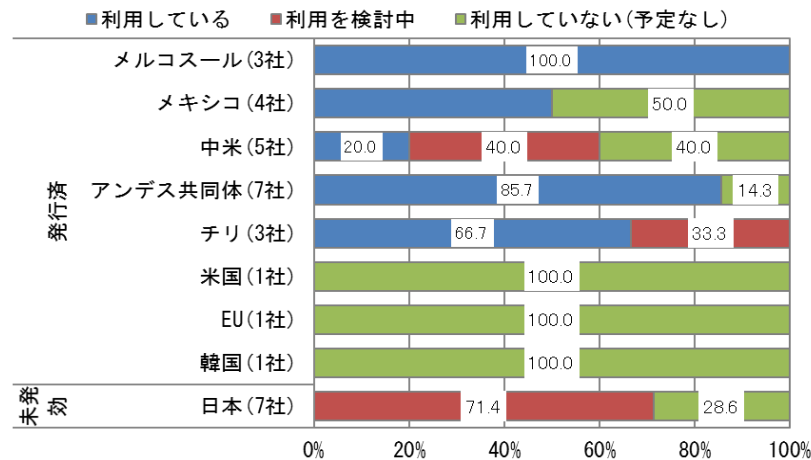
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : コロンビア

■ 輸入では対メキシコをはじめとする多様な協定、輸出ではアンデス共同体(85.7%)やメルコスルールとの協定(100%)を利用する企業が多い。日本とのEPAの利用を検討している企業は比較的多く、交渉の早期妥結が期待されている。

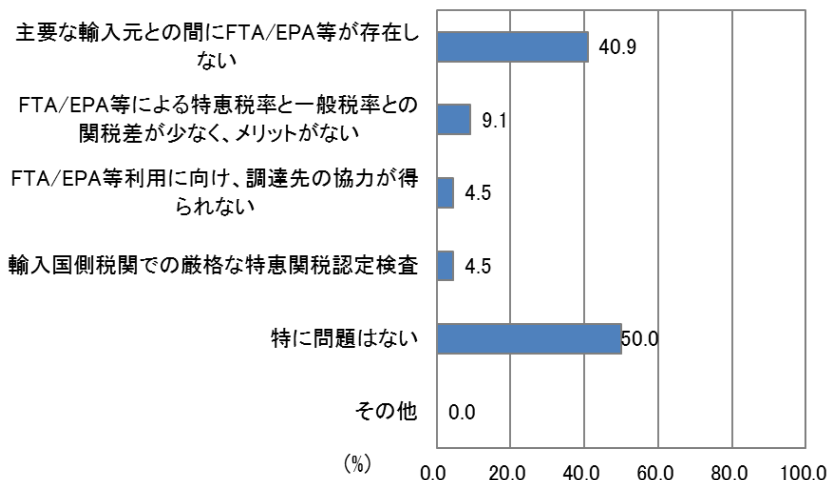
コロンビアへの輸入



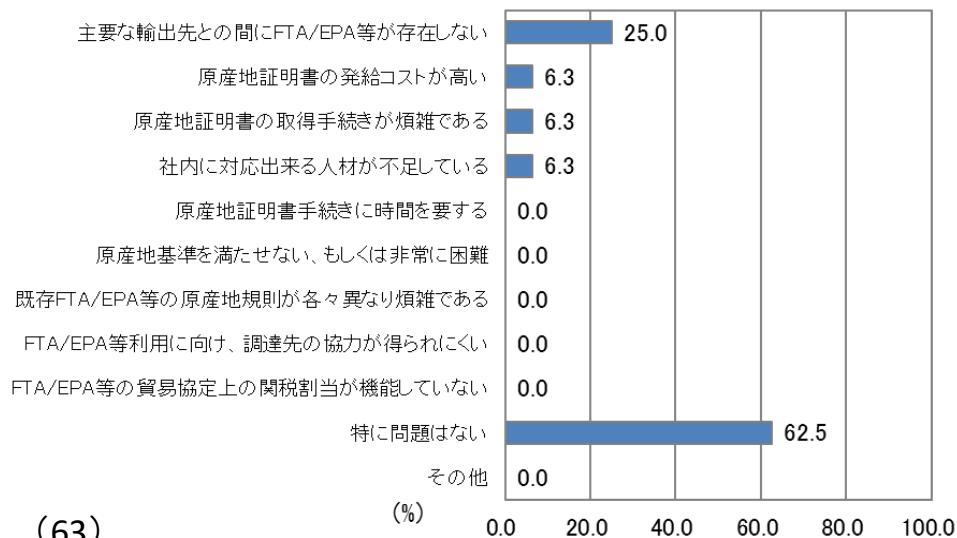
コロンビアからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: コロンビア(n=22)



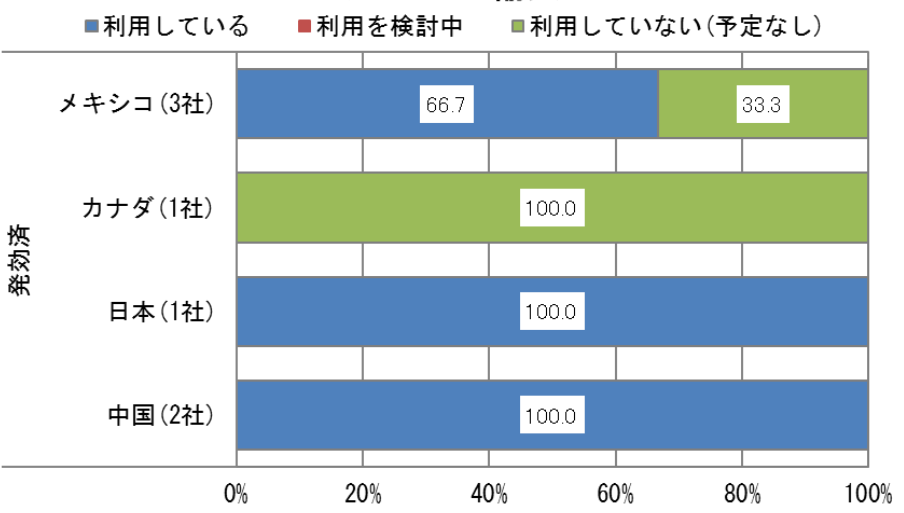
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: コロンビア(n=16)



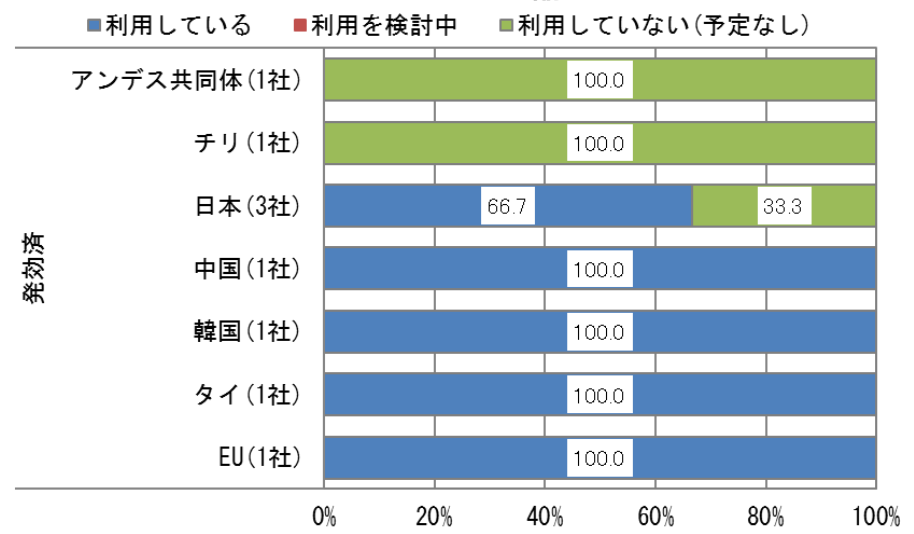
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : ペルー

■ 対アジア輸出に2国間FTA/EPAを活用する企業が多い。

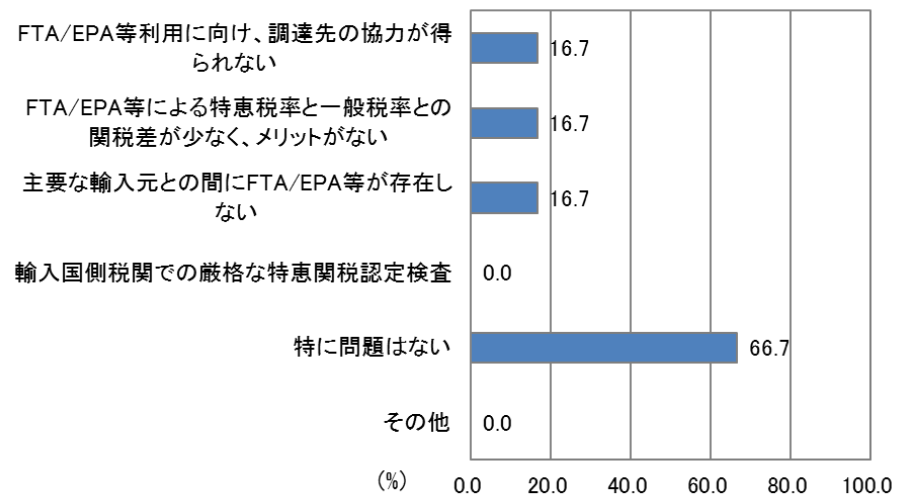
ペルーへの輸入



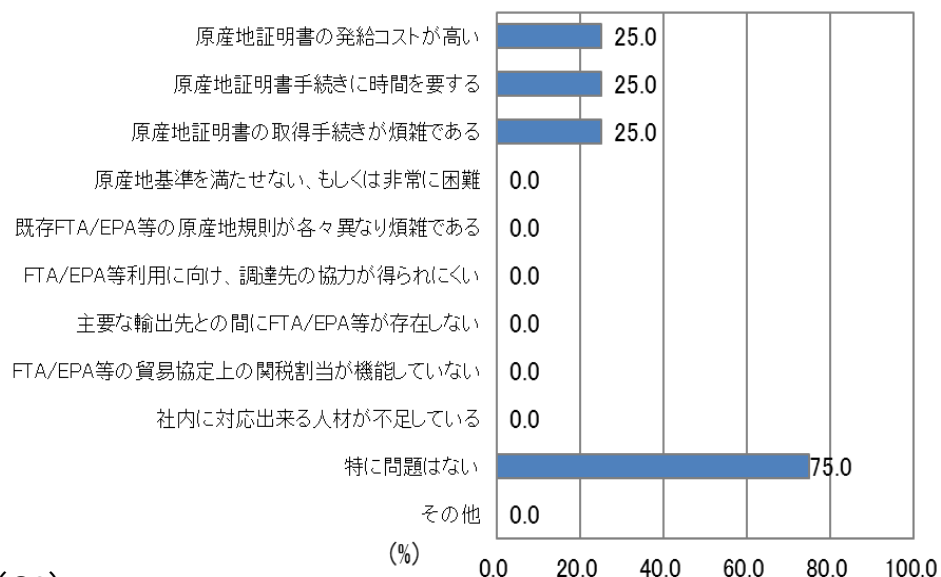
ペルーからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: ペルー(n=6)



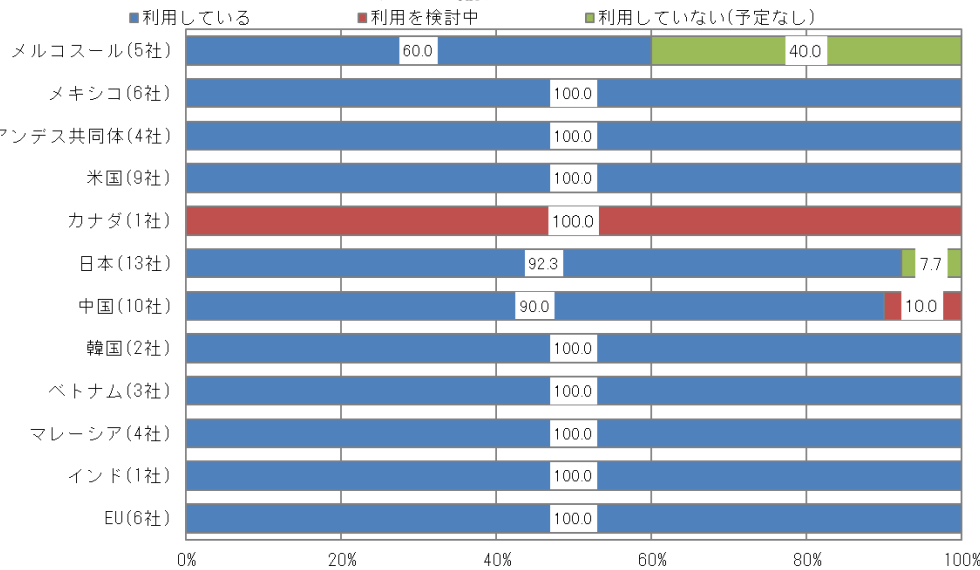
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: ペルー(n=4)



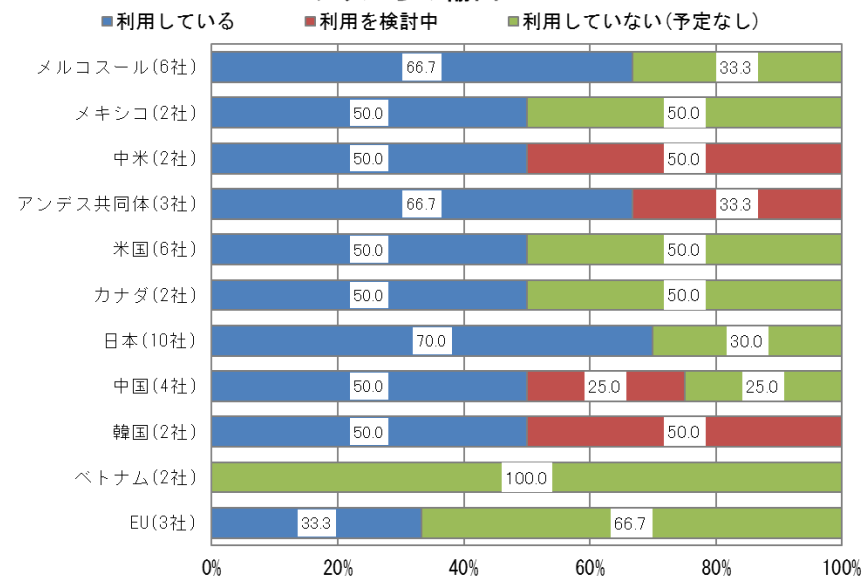
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : チリ

■ 特に輸入でFTA等の利用率が高い。活用に際して、「特に問題はない」という回答が8割を超えた。

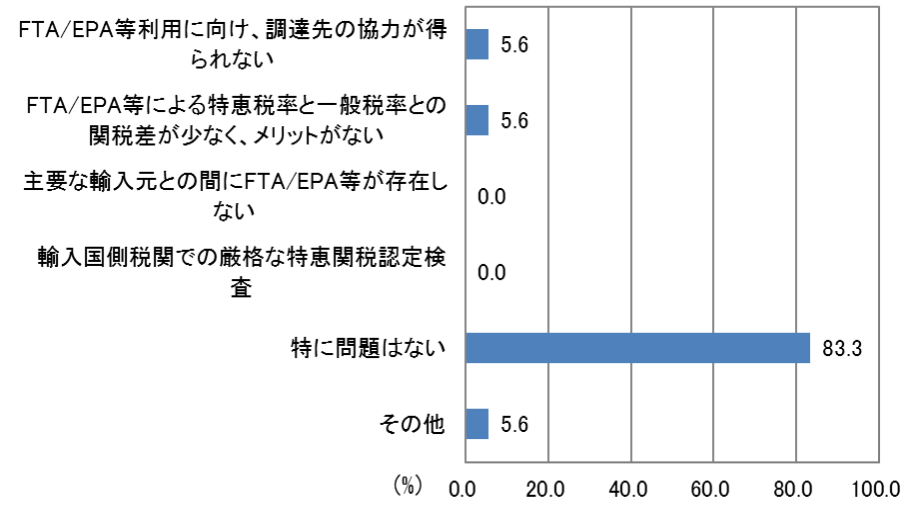
チリへの輸入



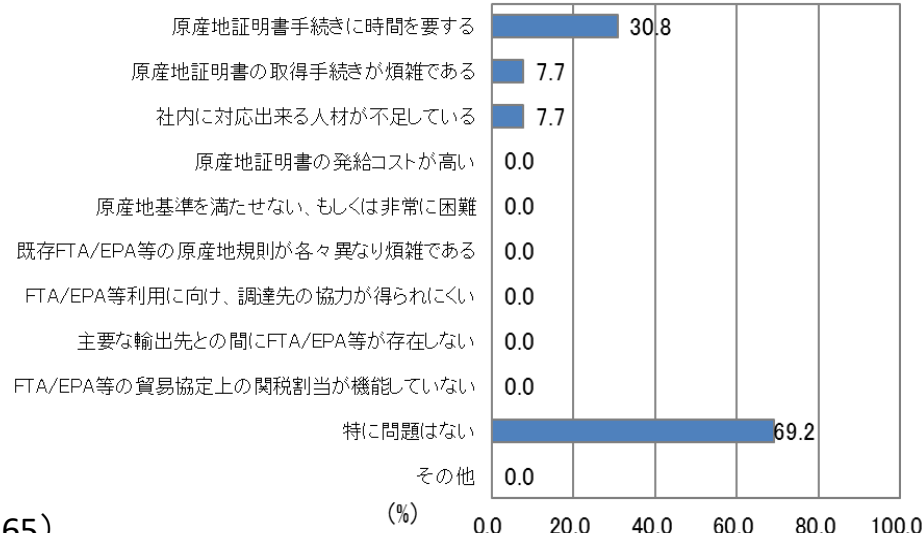
チリからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:チリ(n=18)



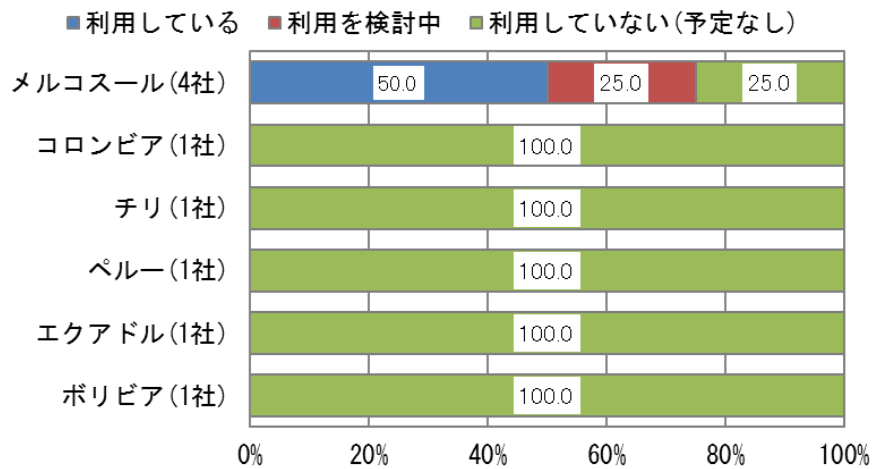
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:チリ(n=13)



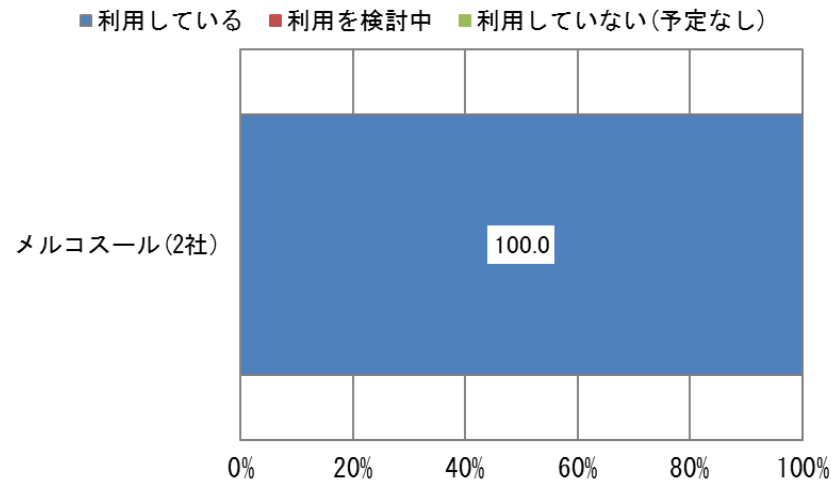
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):ベネズエラ

■ベネズエラは、メルコスールの加盟資格が停止されたが、メルコスール諸国との間の協定に基づく特恵関税は利用できている。

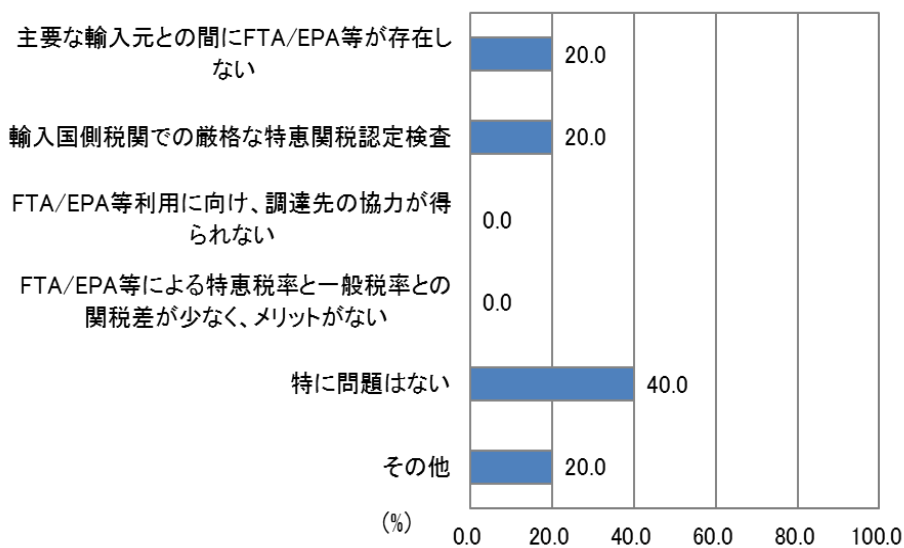
ベネズエラへの輸入



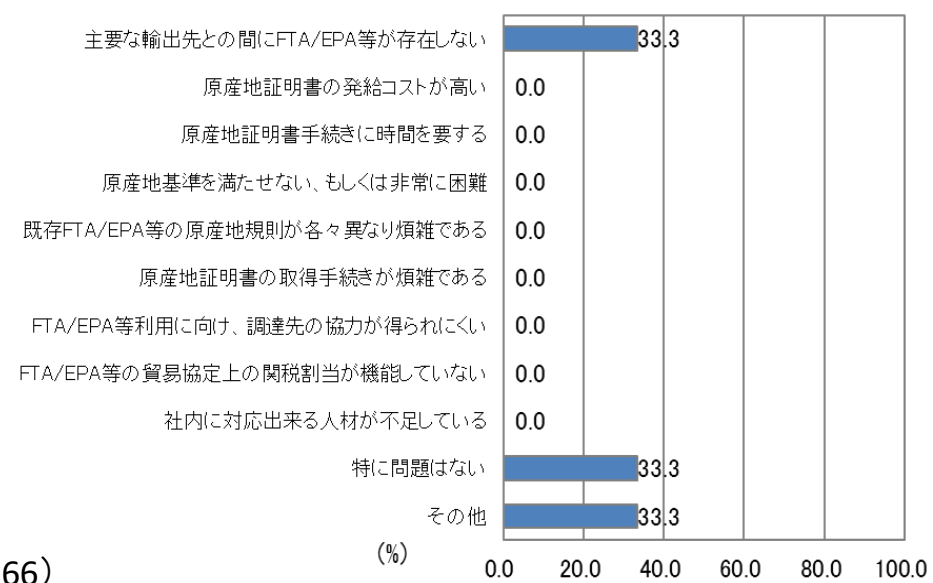
ベネズエラからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:ベネズエラ(n=5)



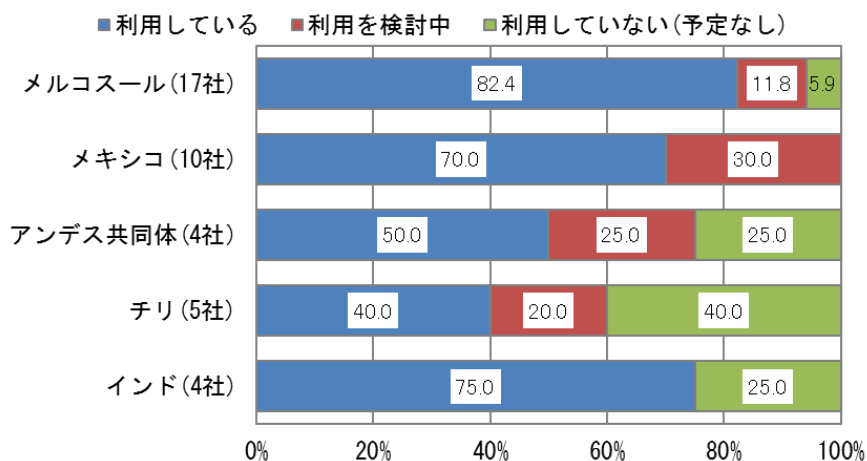
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:ベネズエラ(n=3)



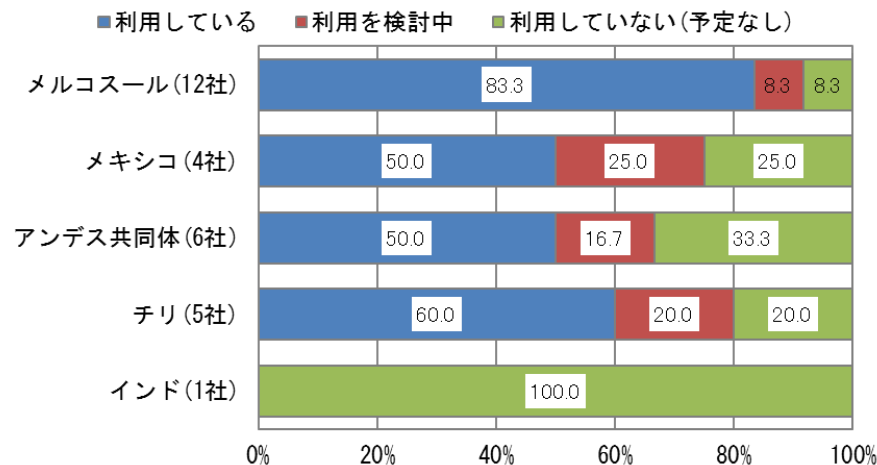
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):アルゼンチン

■アルゼンチンでは、輸出入の両面でメルコスールとメキシコとの経済補完協定(ACE 55号など)を利用する企業が多い。

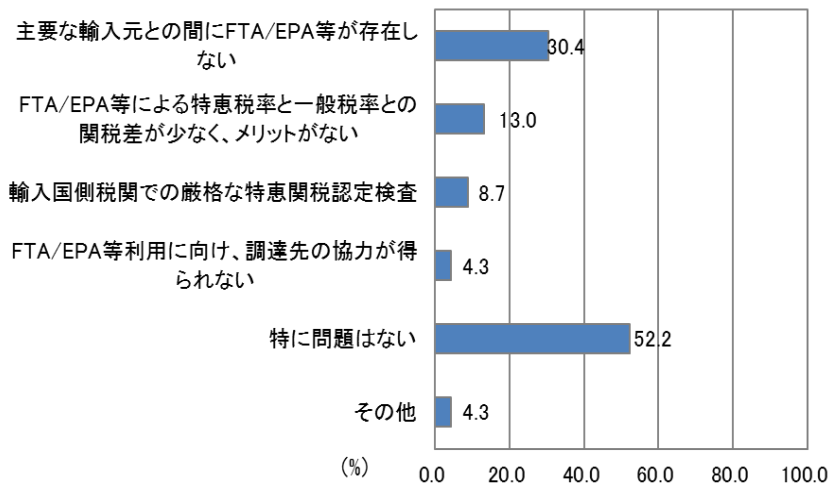
アルゼンチンへの輸入



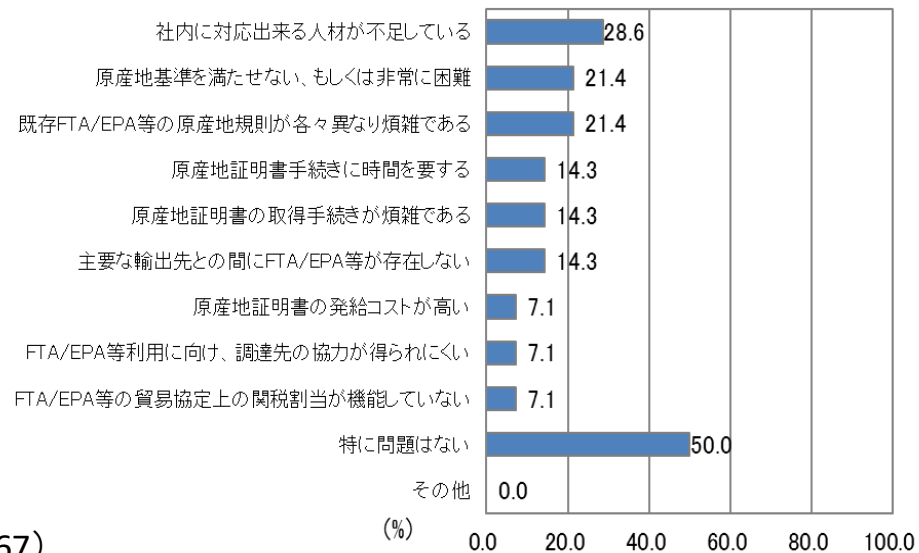
アルゼンチンからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:アルゼンチン(n=23)



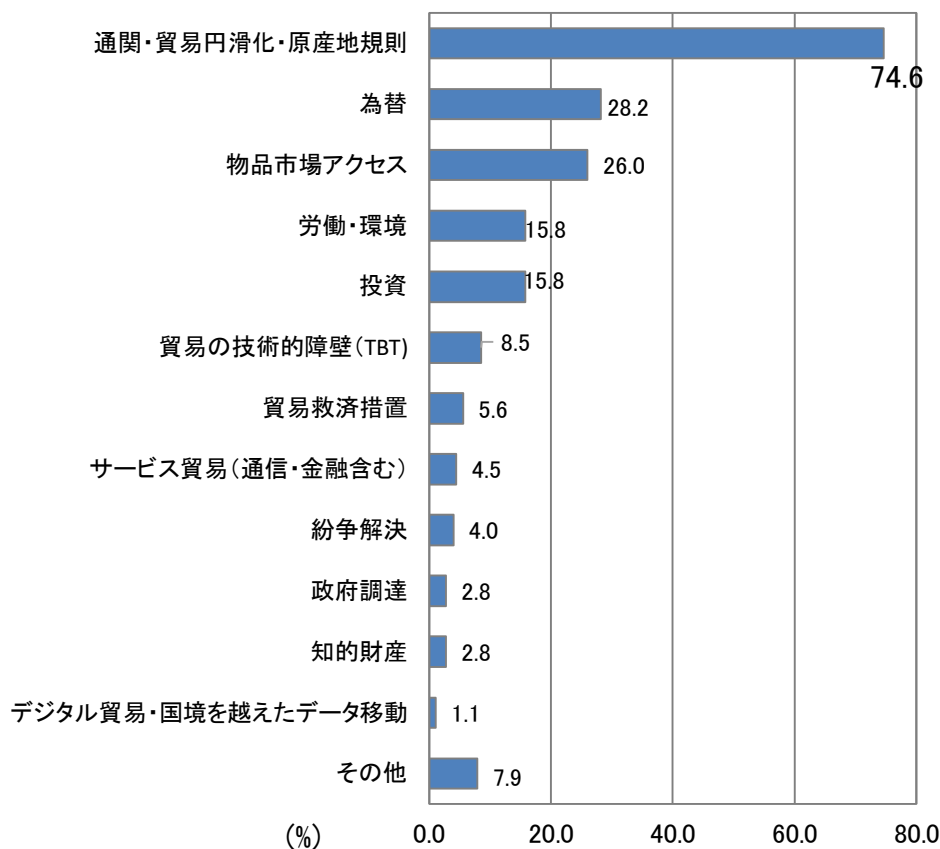
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:アルゼンチン(n=14)



II - 7 - (2)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)

■メキシコ進出日系企業のNAFTA再交渉に関する具体的な関心分野としては、「通関・貿易円滑化・原産地規則」が74.6%と圧倒的に高く、「為替」(28.2%)、「物品市場アクセス」(26.0%)と続いた。業種別にみると、「通関・貿易円滑化・原産地規則」を懸念する比率は、製造業で81.6%(うち輸送機器・同部品では84.9%)と高く、「為替」及び「物品市場アクセス」を懸念する比率は、非製造業でそれぞれ28.2%、26.0%と製造業(20.4%、21.4%)よりも高くなっている。

北米自由貿易協定(NAFTA)再交渉の具体的な関心分野



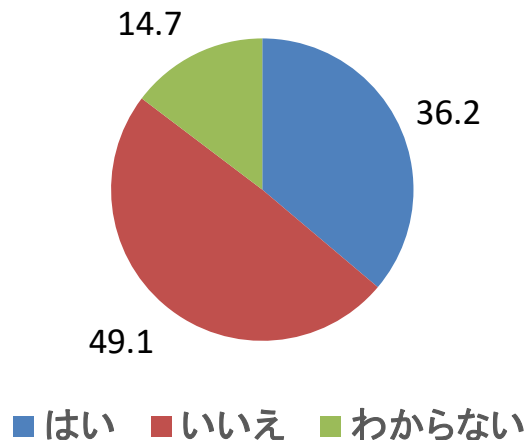
個社のコメント

- ◆ 原産地規則見直しへの懸念が多いが、サービス業では主要顧客である日系企業の進出減少を懸念する声も強い。また、交渉決裂による米国のNAFTA離脱を懸念する声も。
 - 原産地規則の変更により業務プロセス変更や調達計画の変更を強いられる可能性、それに伴う業務の負担増【輸送用機器(自動車/二輪車)ほか】
 - 原産地規則の強化。現在タリフジャンプでメキシコ産となっているが原材料の7割が日本材、鋼材がトレーシングの対象となった場合、大いに懸念【鉄鋼関連他】
 - 原産地規則の変更で対米輸出に関税が発生するなら、メキシコのオペレーションメリットは低減する【商社】
 - 日系企業(顧客)の進出・投資が落ち込むと売上に直結【建設、金融・保険などのサービス業】
 - 米国のNAFTA離脱による関税への影響【輸送用機器部品(自動車/二輪)他複数】
- ◆ 外資参入規制が残る陸上輸送分野については、NAFTA再交渉を通じた自由化に期待する声もあった。
 - 投資分野の再交渉でメキシコ国内陸上輸送への外資参入規制緩和がなされた場合には、ビジネス機会が広がる【運輸/倉庫】

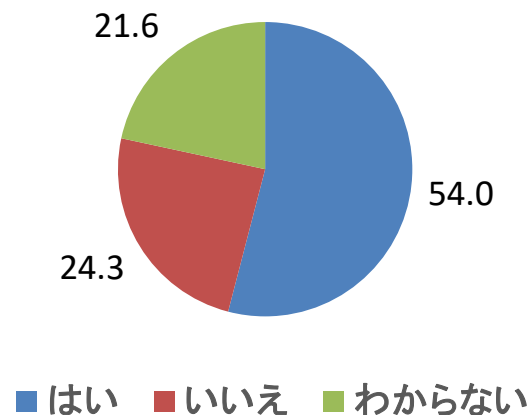
II - 8 - (1) 初期投下資本の回収状況(国別1)

■ 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、メキシコでは自動車産業関連の進出間もない企業が多いため、「いいえ」が約5割を占める。チリ、ペルーでは1980年代以前に進出した企業を中心に、既に初期投下資本を回収している割合が高い(それぞれ54.0%、52.6%)。

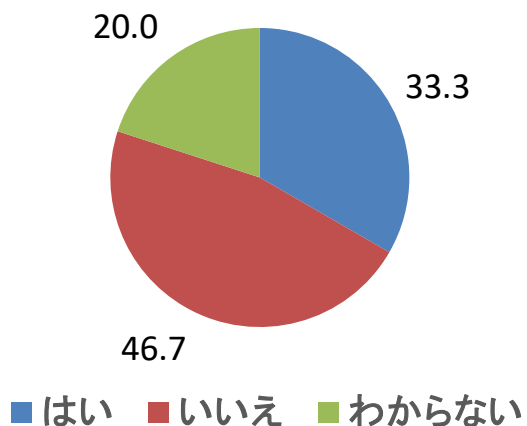
初期投下資本は回収できているか(メキシコ) n=177



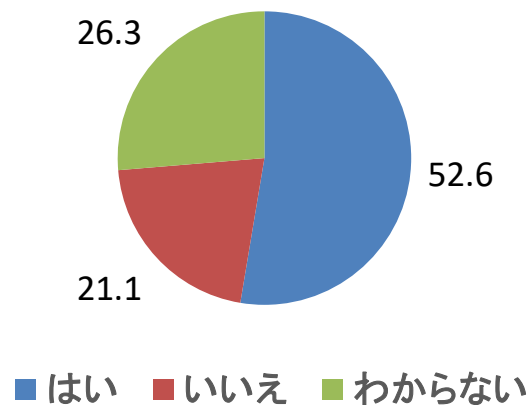
初期投下資本は回収できているか(チリ) n=37



初期投下資本は回収できているか(コロンビア) n=30



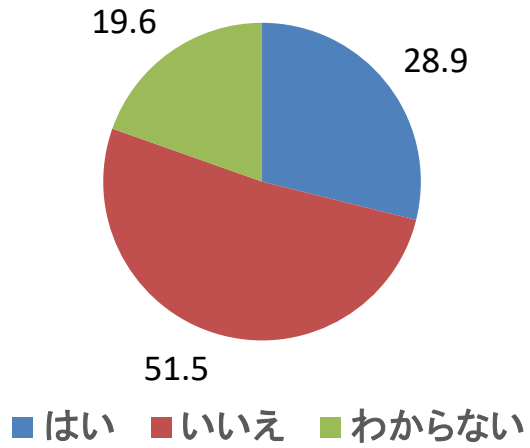
初期投下資本は回収できているか(ペルー) n=19



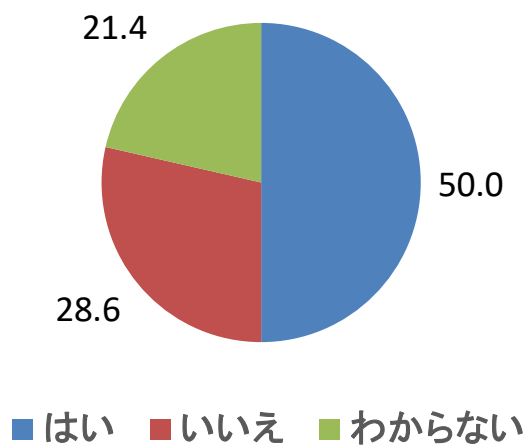
II - 8 - (1) 初期投下資本の回収状況(国別2)

■ブラジルでは1980年代以前に進出した企業の割合が高いものの、初期投下資本を回収できている企業は3割に満たない(28.9%)。

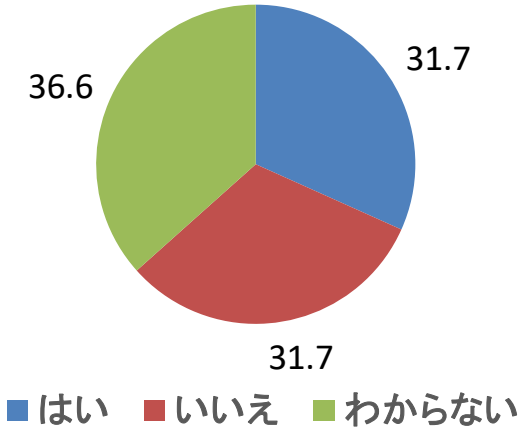
初期投下資本は回収できているか(ブラジル) n=97



初期投下資本は回収できているか(ベネズエラ) n=14



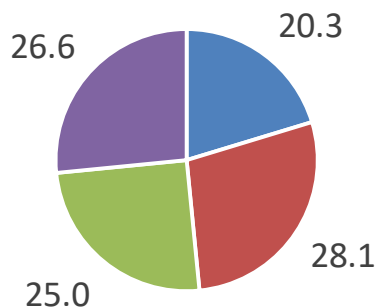
初期投下資本は回収できているか(アルゼンチン) n=41



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(国別1)

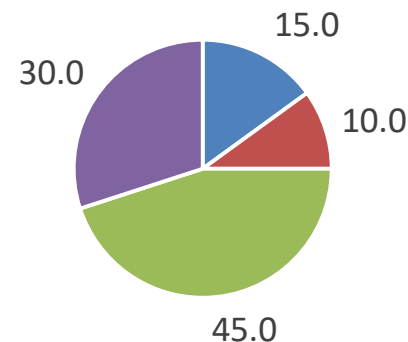
■メキシコでは、約5割が6年以下で初期投下資本を回収したと回答。ペルーとコロンビアでは5割以上が回収に7年以上を要した。

初期投下資本回収に要した時間(メキシコ) n=64



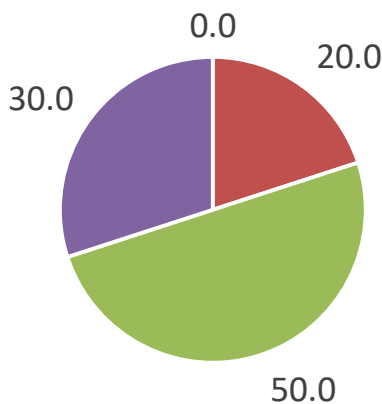
■ 3年以内 ■ 4年～6年 ■ 7年以上 ■ わからない

初期投下資本回収に要した時間(チリ) n=20



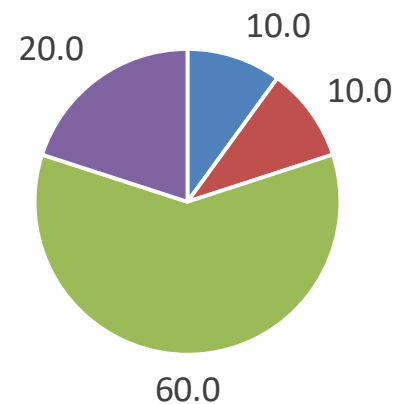
■ 3年以内 ■ 4年～6年 ■ 7年以上 ■ わからない

初期投下資本回収に要した時間(コロンビア) n=10



■ 3年以内 ■ 4年～6年 ■ 7年以上 ■ わからない

初期投下資本回収に要した時間(ペルー) n=10

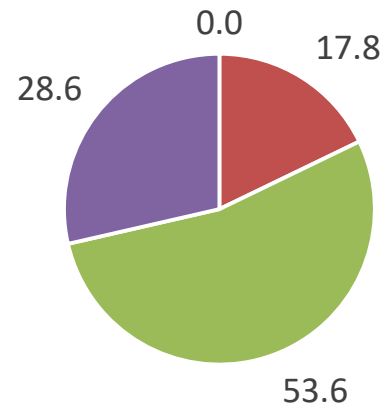


■ 3年以内 ■ 4年～6年 ■ 7年以上 ■ わからない

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(国別2)

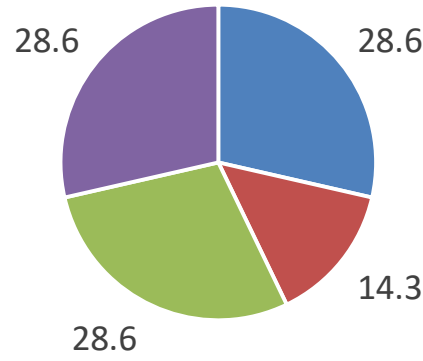
■ ブラジルでは、進出から3年以内に初期投下資本を回収できた企業はなく、回収できた企業も5割以上が7年以上を要している。

初期投下資本回収に要した時間(ブラジル) n=28



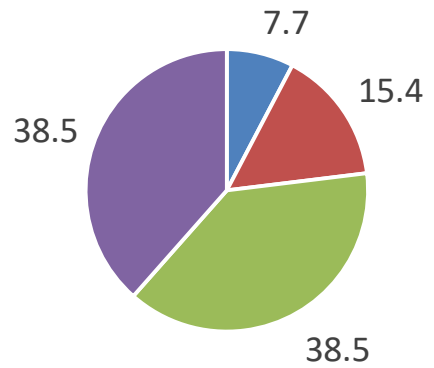
■ 3年以内 ■ 4年～6年 ■ 7年以上 ■ わからない

初期投下資本回収に要した時間(ベネズエラ) n=7



■ 3年以内 ■ 4年～6年 ■ 7年以上 ■ わからない

初期投下資本回収に要した時間(アルゼンチン) n=13

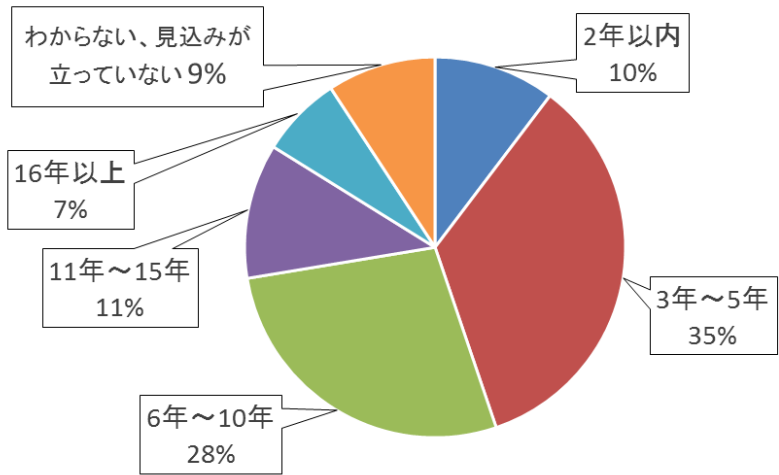


■ 3年以内 ■ 4年～6年 ■ 7年以上 ■ わからない

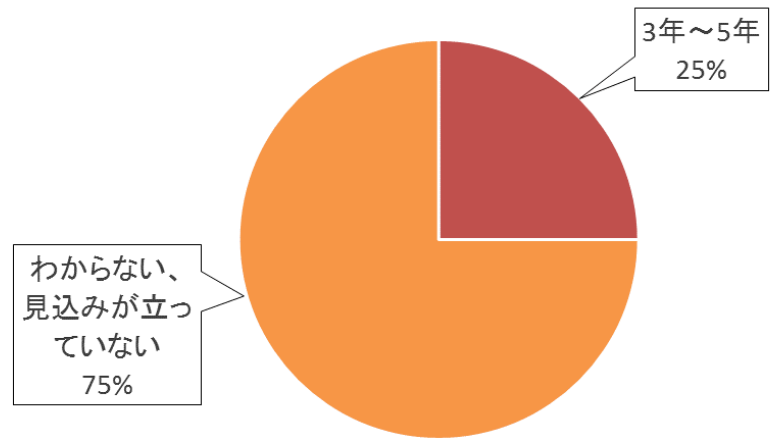
II - 8 - (3) 初期投下資本が回収できておらず、今後回収に要する期間(国別1)

■メキシコでは、約5割が5年以内に初期投下資本を回収する見込みと回答し、「分からない、見込みが立っていない」が最も少なかった。チリでは、資源・エネルギー関連企業を中心に「分からない、見込みが立っていない」と回答した割合が高い(66.7%)。

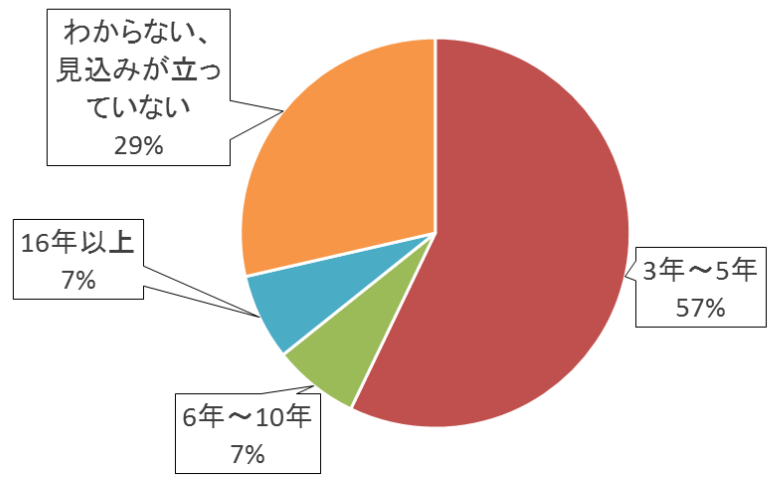
初期投下資本の回収に今後要する時間(メキシコ) n=87



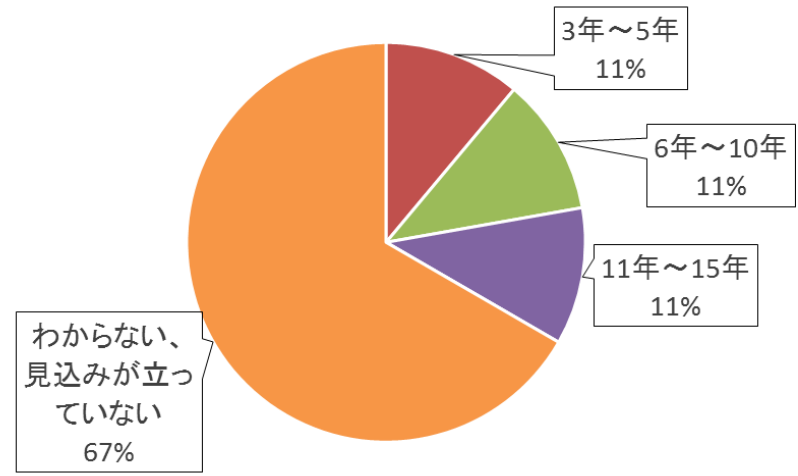
初期投下資本の回収に今後要する時間(ペルー) n=4



初期投下資本の回収に今後要する時間(コロンビア) n=14



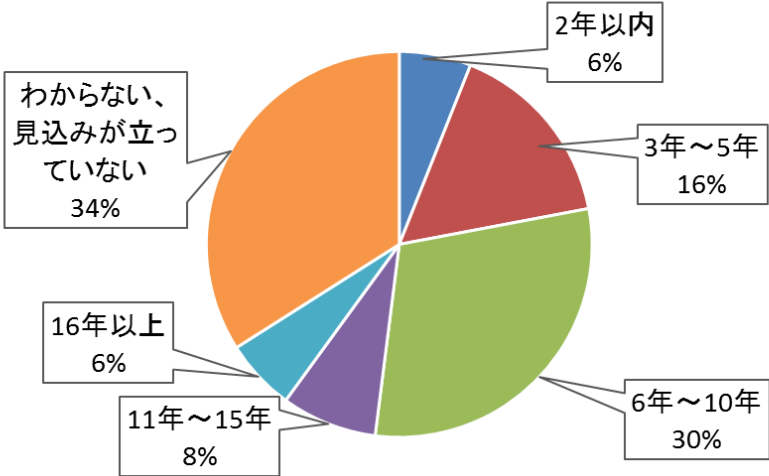
初期投下資本の回収に今後要する時間(チリ) n=9



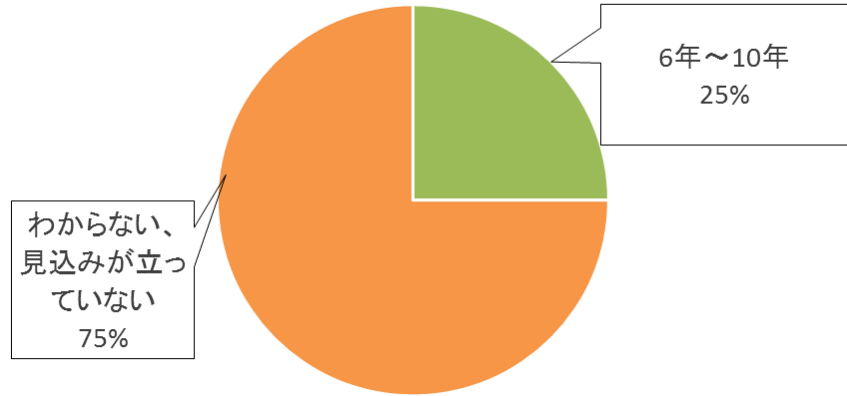
II - 8 - (3) 初期投下資本が回収できておらず、今後回収に要する期間(国別2)

■ ブラジルでは5年以内に投資回収を見込んでいる企業は2割強に過ぎない。アルゼンチンでは6割以上が5年以内に初期投下資本を回収する見込みと回答した。

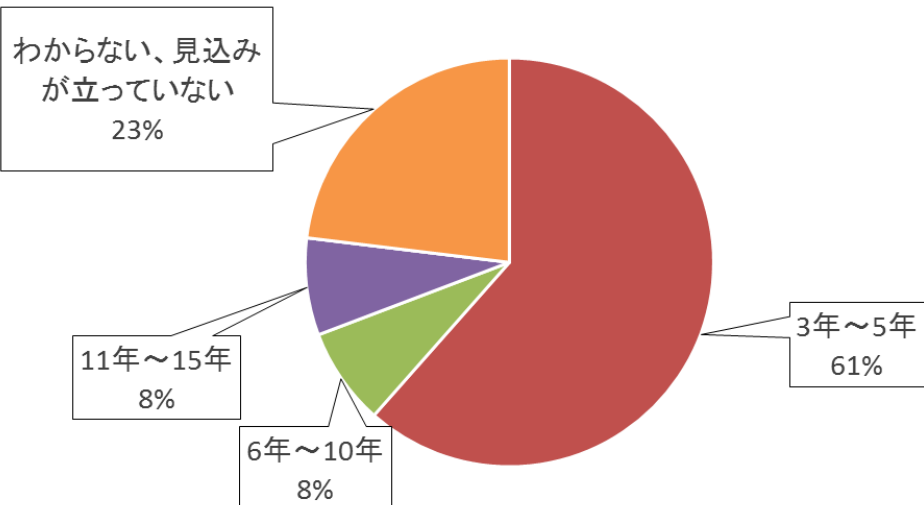
初期投下資本の回収に今後要する時間(ブラジル) n=50



初期投下資本の回収に今後要する時間(ベネズエラ) n=4



初期投下資本の回収に今後要する時間(アルゼンチン) n=13



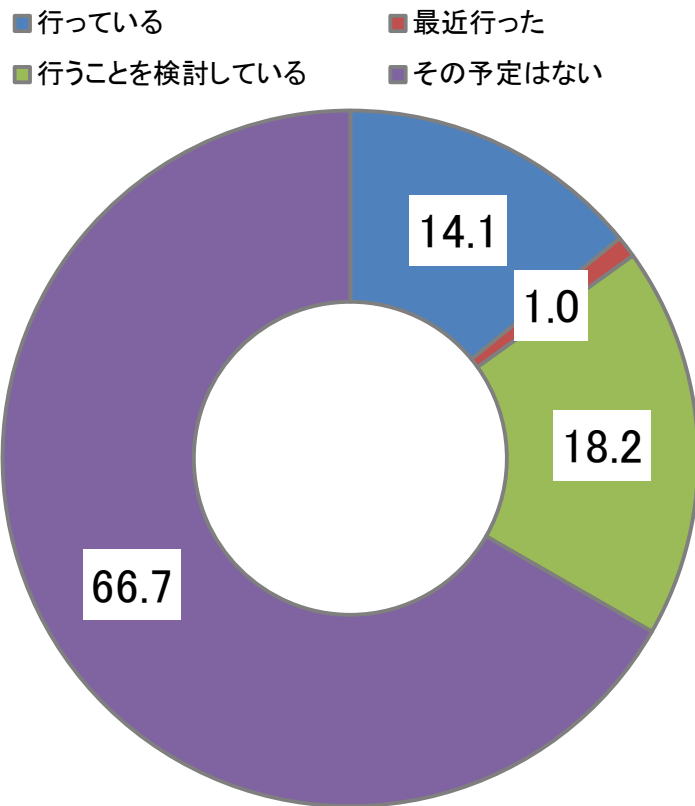
II - 8 - (4) 新技術の導入について(ブラジル進出企業のみ)

■ 卸売/小売り、サービス業を中心に、約3分の1の企業が新技術等の導入を「行っている」、「最近行った」、「行うことを検討している」と回答した。

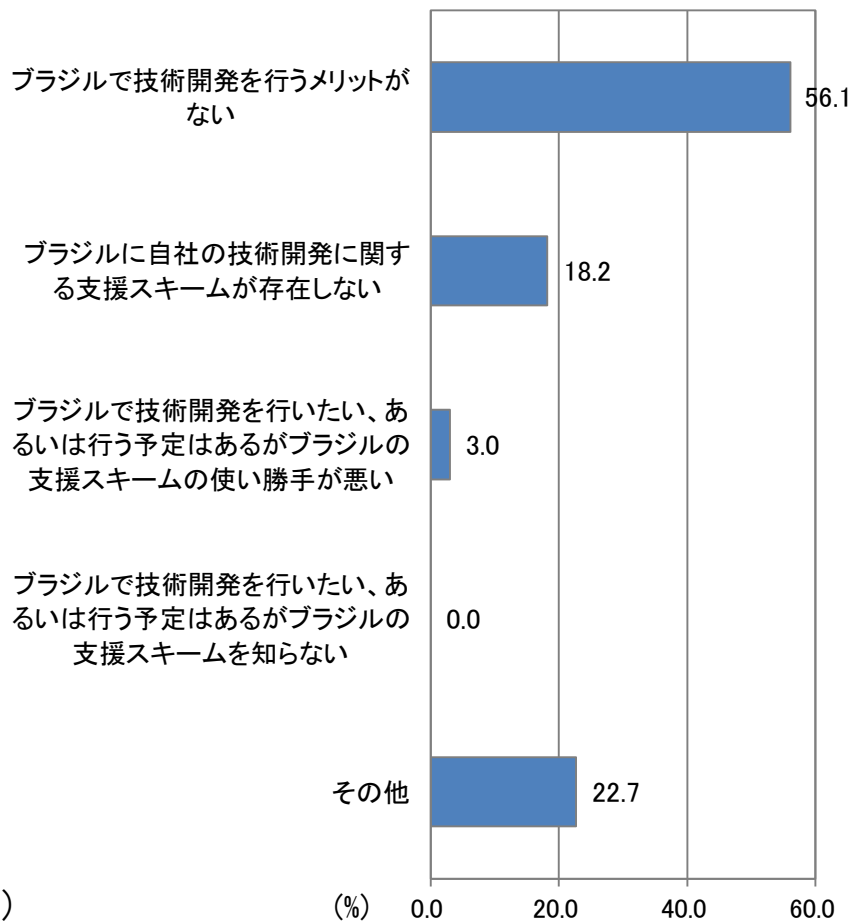
(注)ここでの「新技術等の導入」とは以下のいずれか、ないし類似した状況を指す。

- ・新技術をブラジル国内で開発している(開発の元となる原料などがブラジル国内にあるような化学セクターやアグロインダストリーセクターを想定)
- ・世界レベルでも新しい技術を用いた機器を(必要に応じブラジル市場にローカライズ後)事業の中で使用している(製造業や鉱業セクター等を想定)
- ・最新の技術の組み合わせによるシステムを構築し、顧客に納入している(ICT系、サービス業を想定)

貴社ではブラジルにおいて新技術等の導入を行っていますか？(回答企業数 :99社)



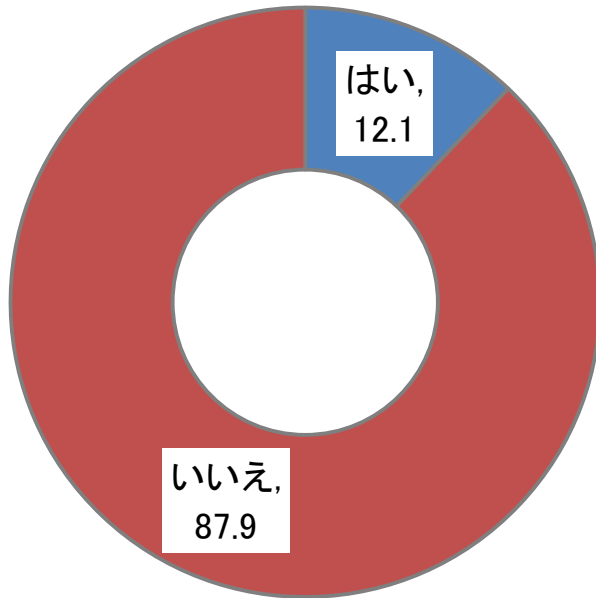
新技術等の導入を予定しない理由 (回答企業数 :66社)



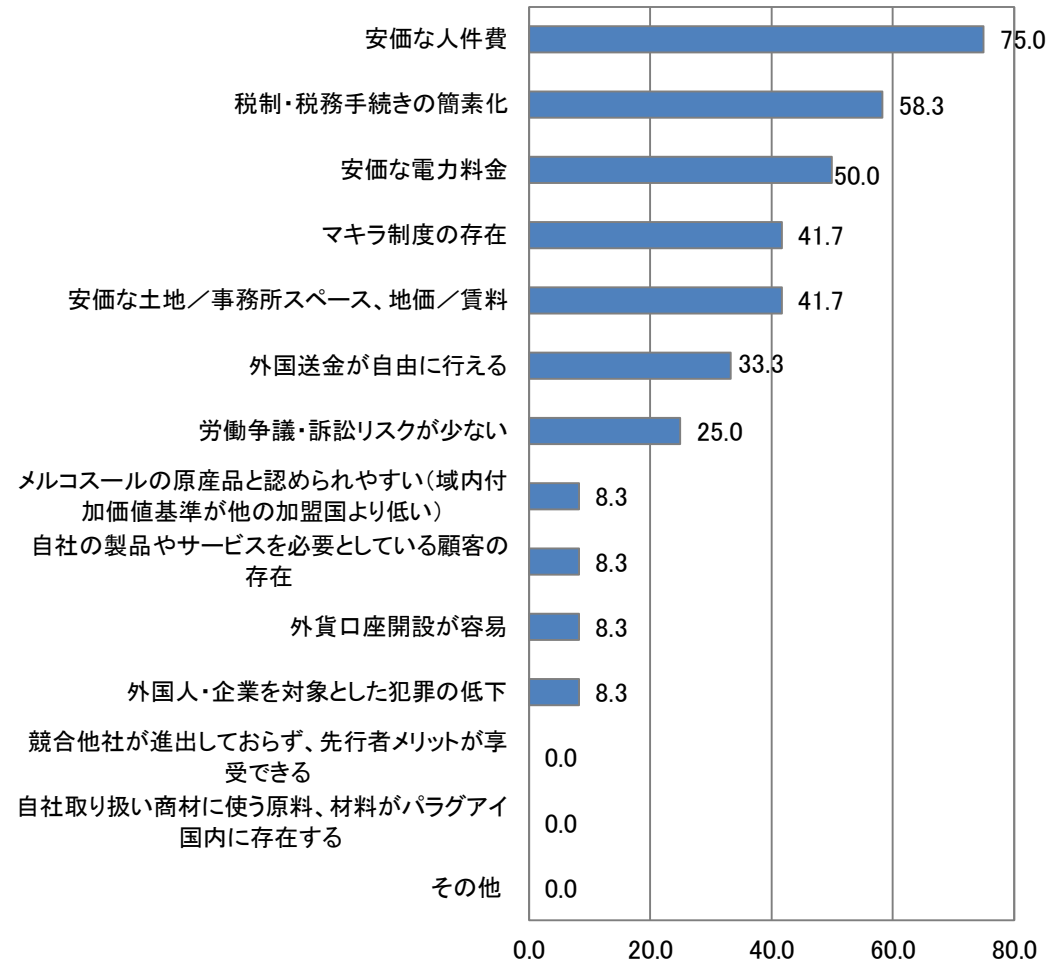
II - 8 - (5) 今後の事業展開先としてのパラグアイの可能性(ブラジル進出企業のみ)

■ 在ブラジル進出日系企業の12.1%が「事業展開にパラグアイを取り入れる予定やその可能性がある」と回答した。具体的なメリットとしては、「安価な人件費」(75.0%)、「税制・税務手続きの簡素化」(53.8%)、「安価な電力料金」(50.0%)を挙げている。

事業展開にパラグアイを組み入れる予定やその可能性の有無
(回答企業数 :99社)



具体的なメリット(回答企業数 :12社)



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/ora2/20170093>

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/