

2020年度 海外進出日系企業実態調査

(中南米編)

—現調化で変化に対応するメキシコ、デジタル化で早期回復見込むブラジル—

2020年12月22日

日本貿易振興機構(ジェトロ)

海外調査部

【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。

目次

I. 調査概要

1. 調査目的等	3
2. 回答企業の業種内訳	4
3. 調査結果のポイント	5

II. 主な調査結果

1. 2020年の営業利益見込み			
(1) 2020年の営業利益見込み	10	(6) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による販売戦略の見直し	49
(2) 2020年の営業利益見込み(前年比)	11	(7) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による調達の見直し	52
(3) 2020年の営業利益見込み 改善の増加幅	12	(8) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による生産の見直し	55
(4) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由	13	(9) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による管理・経営体制の見直し	58
(5) 2020年の営業利益見込み 悪化の減少幅	16	(10) 新型コロナウイルス感染拡大の影響(見直しを行わない理由)	61
(6) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由	17		
2. 2021年の営業利益見込み		5. 投資環境面のメリットとリスク	
(1) 2021年の営業利益見込み(前年比)	20	(1) 投資環境面のメリットとリスク～メキシコ～	62
(2) 2021年の営業利益見込みが「改善」の理由	21	(2) 投資環境面のメリットとリスク～ベネズエラ～	63
(3) 2021年の営業利益見込みが「悪化」の理由	24	(3) 投資環境面のメリットとリスク～コロンビア～	64
		(4) 投資環境面のメリットとリスク～ペルー～	65
3. 今後の事業展開の方向性		(5) 投資環境面のメリットとリスク～チリ～	66
(1) 今後1～2年の事業展開の方向性	27	(6) 投資環境面のメリットとリスク～ブラジル～	67
(2) 今後1～2年の事業展開の方向性:拡大する理由	28	(7) 投資環境面のメリットとリスク～アルゼンチン～	68
(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	31	6. 競合状況、調達状況	
(4) 今後1～2年の事業展開の方向性:縮小、移転・撤退の理由	34	(1) 同業種の競合相手	69
(5) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化	35	(2) 競合状況の変化	70
(6) 販売先の見直し予定	37	(3) 原材料・部品の調達状況:調達先の国・地域内訳〔グローバル〕	71
(7) 調達先の見直し予定	38	(4) 原材料・部品の調達状況:調達先の国・地域内訳〔進出先国内〕	72
(8) 生産地の見直し予定	39	7. FTA/EPAの活用状況と問題点	
4. 新型コロナウイルス感染拡大の影響		(1) FTA/EPAの活用状況と問題点	73
(1) 新型コロナウイルス感染拡大によるプラスの影響	40	(2) CPTPP(TPP11)利用検討状況	79
(2) 新型コロナウイルス感染拡大によるマイナスの影響	43	(3) 米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)による影響について	81
(3) 新型コロナウイルス感染拡大後のビジネス活動正常化見込み時期	46	8. 通商環境の変化の影響	
(4) ビジネス活動正常化後の需要環境	47	(1) 通商環境の変化が与える2020年の業績に与える影響	82
(5) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による事業戦略等見直し	48	(2) 通商環境の変化が業績に与える影響の大きさの変化	83
		(3) 通商環境の変化が今後の業績に与える影響	84
		(4) 通商環境の変化を受けて実施する対応策	85

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、2020年9月1日～9月30日

4. 回収状況

796社に回答を依頼し530社より回答を得た。回答率は66.6%。

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	374	261	49.2	146	55.9	115	44.1	206	78.9	55	21.1	69.8
ベネズエラ	17	13	2.5	4	30.8	9	69.2	13	100.0	0	0.0	76.5
コロンビア	29	26	4.9	12	46.2	14	53.8	23	88.5	3	11.5	89.7
ペルー	36	33	6.2	12	36.4	21	63.6	29	87.9	4	12.1	91.7
チリ	70	37	7.0	10	27.0	27	73.0	29	78.4	8	21.6	52.9
ブラジル	221	121	22.8	47	38.8	74	61.2	106	87.6	15	12.4	54.8
アルゼンチン	49	39	7.4	14	35.9	25	64.1	36	92.3	3	7.7	79.6
中南米全体	796	530	100.0	245	46.2	285	53.8	442	83.4	88	16.6	66.6

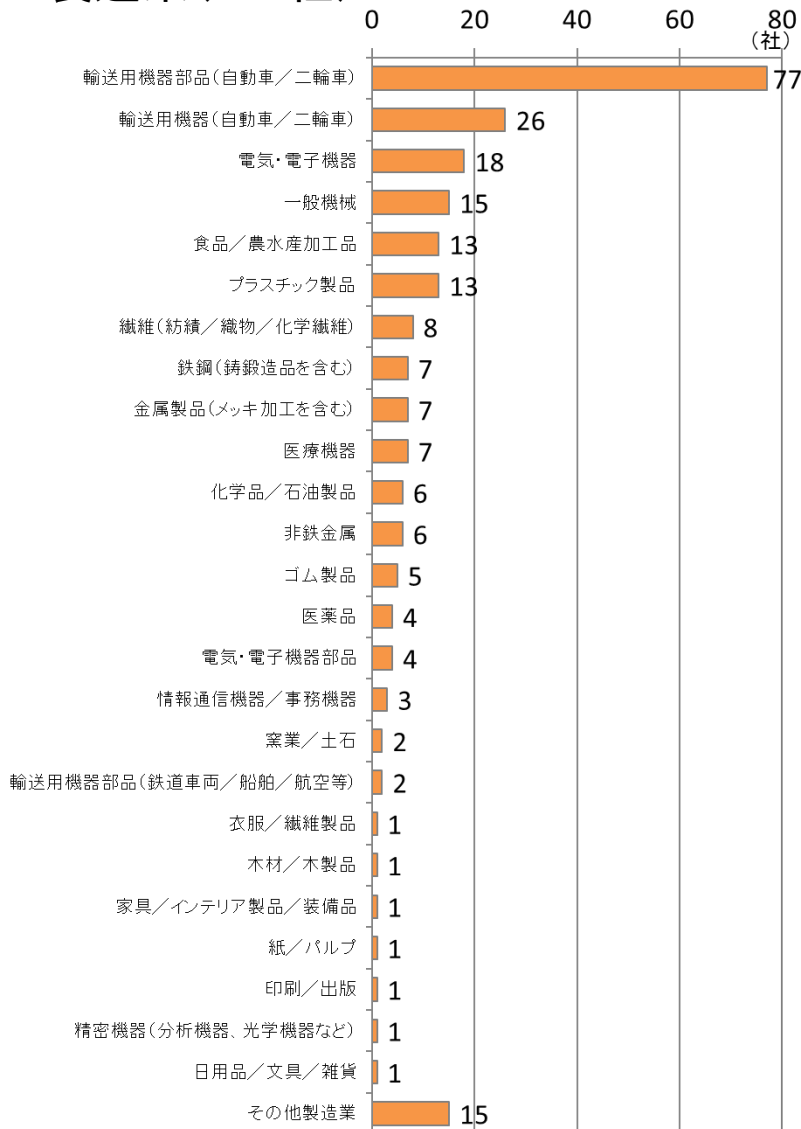
6. 備考

調査は1999年より実施し、本年度は第21回目。図表の数値は四捨五入等しているため、合計が必ずしも100%とはならない。ベネズエラについては昨今の情勢を鑑み、一部の設問に限り質問。

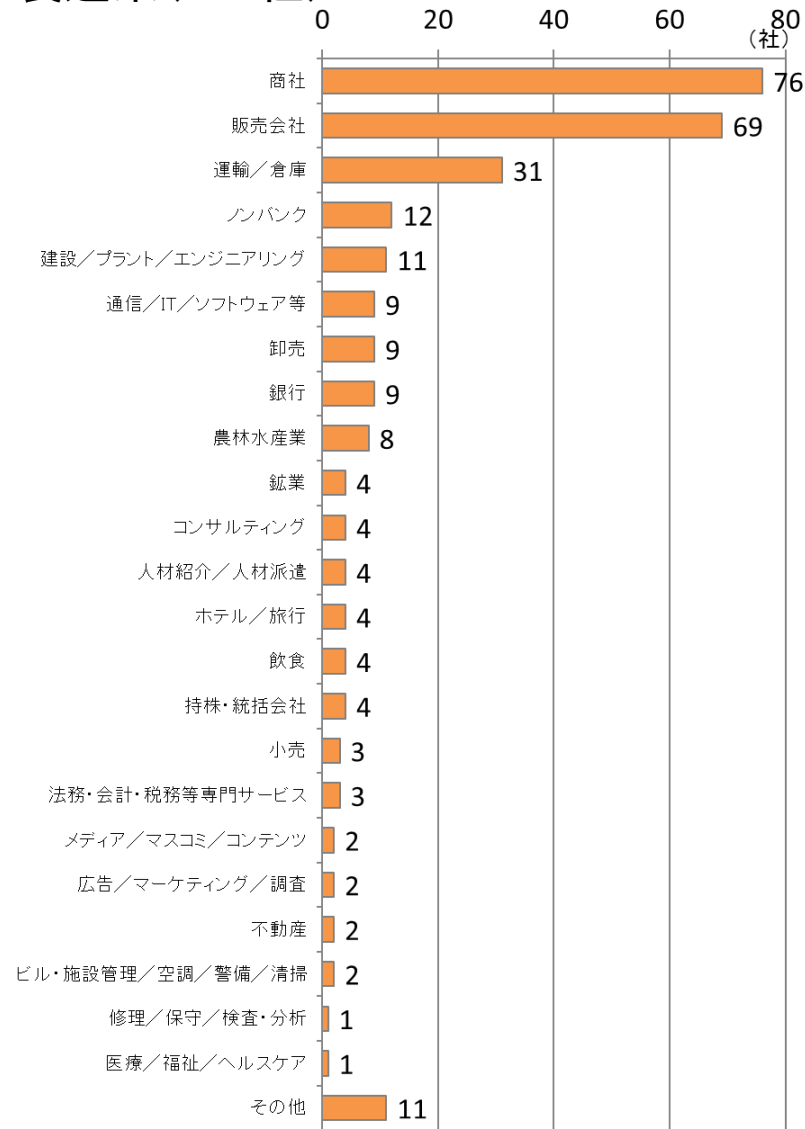
1-2. 調査概要：回答企業の業種内訳

回答企業の業種内訳(中南米全体)

製造業(245社)



非製造業(285社)



1-3. 調査概要：調査結果のポイント

■全体概要

2020年の営業利益見込みは、新型コロナの影響を受け、前年比で悪化すると回答割合が中南米全体では過半数を超えた。とりわけ、2019年は好況だったコロンビアとペルーの悪化幅は大きかった。チリは悪化幅が最も小さかったが、主な理由は人件費や管理費・光熱費の支出が削減されたという消極的なもの。メキシコとブラジルでは、前年に比べ改善すると回答も2割弱あった。メキシコでは、自動車関連の製造業で「新規プロジェクトの立ち上げ」や「新規顧客の開拓」により輸出と現地販売が増加することがその理由として挙げられた。ブラジルでは、コロナ禍での制限措置が比較的緩やかで、多くの経済活動が継続されていたこと、一部企業は新型コロナによるデジタル化需要の増加で現地販売が増加していることがその理由として挙げられた。

2021年の営業利益は、一部例外を除くほとんどの国で多くの企業が大幅な改善を見込んでいる。DI値（改善から悪化を引いた割合）が特に高かったのはコロンビア、ブラジル、メキシコ。コロンビアは2020年が大幅減であることからの反動増。ブラジルは政府の大規模な財政支出などによる需要の早期回復、メキシコは対米輸出の復活をそれぞれ見込んだ結果だとみられる。

今後の展開として調達先、生産地を見直すかどうかについても質問した。調達先の見直しについては、メキシコでは42社（同国有効回答の16%）、ブラジルでは21社（同19%）が見直すと回答した。メキシコでは、見直す主な理由は「通商環境の変化（追加関税やUSMCA）」と「コストダウン」だった。これに対応するため、回答企業の多くは「日本および米国からの調達を減らし、メキシコでの調達を増やす」と回答した。なお、前年の調査では中国からの調達を見直すと回答した企業が8社あったが、今回調査では1社だった。この1年で、中国からメキシコへの調達シフトが一定程度進んだものとみられる。ブラジルでは、見直す主な理由は「為替」の影響だった。新型コロナの影響で現地通貨が大きく下落し、輸入コストが上昇したためだ。そのため、回答した企業の多くは「現地調達比率を上げて」コストダウンを目指す。

生産地を見直すと回答した企業は、最も多かったメキシコでも15社（同6%）のみだったが、その多くは「日本および米国からメキシコへ移管する」というもの。メキシコに移管する理由は「北米事業の再編」や「コストダウン」。なお、前年の調査では、中国からメキシコ等に移管すると回答した企業が6社あったが、今回調査では1社だった。この1年で、中国からの生産移管が一定程度進んだものとみられる。一方、メキシコから中国に拠点を移管すると回答も1社あった。理由は、サプライヤーからの値上げ要求だった。

1-3. 調査概要：調査結果のポイント

新型コロナによる影響について、中南米全体で約半数の企業がマイナスの影響があると回答した。具体的な影響として多く挙げられたものは「現地市場での販売減少」と「輸出の減少」。ブラジルでは、これに「為替の変動」が加わった。輸入販売を主業務とする企業が多く、新型コロナに端を発した現地通貨の下落で輸入コストが上昇したためだ。新型コロナを経ていつ頃ビジネス環境が正常化するかの問いについては、メキシコ、ブラジル、アルゼンチンでは2021年前半、コロンビア、ペルー、チリでは2021年後半との回答が最多だった。

新型コロナの影響で販売戦略を見直すと回答した企業は、中南米全体で226社(43%)あった。具体的な見直し内容では、メキシコとベネズエラを除いて、いずれの国でも「バーチャル展示会・オンライン商談会の推進」と回答した割合が最多で、50%前後を占めた。ブラジルも「バーチャル展示会・オンライン商談会」が最多で49%、「デジタルマーケティングやAI利用」が45%でそれに続いた。「販売先の見直し」は33%だった。一方、メキシコはその逆で、「販売先の見直し」が54%と最多だった。「バーチャル・オンライン商談会」は37%、「デジタルマーケティングやAI活用」も33%と他国より低かった。メキシコの回答企業の半数以上は製造業で、その大半は自動車産業に関連した業種。自動車部品のバーチャル商談やデジタルマーケティングは決して容易でないことがこの背景にある。

新型コロナの影響で管理・経営体制を見直すと回答した企業は、248社(47%)あった。具体的な見直し内容では、メキシコ、ベネズエラを除いて、いずれの国でも「在宅勤務の拡大」が全回答の9割を超えた。一方、メキシコでの同割合は77%にとどまった。その理由は、回答企業の半数以上が製造業であるため。メキシコで他国より多かった回答は「人員削減による合理化」(49%)だった。一連の感染拡大防止措置により、操業の一時停止や低稼働を余儀なくされ、人員削減に動かざるを得なかった製造業が多かったためだ。

■主要国ポイント

1. メキシコ

メキシコでは、調達先を見直すと回答した企業が42社(回答の16%)、生産地を見直すと回答した企業が15社(同6%)あった。いずれのケースも、日本、米国からメキシコに変更・移管するとの回答が最多だった。見直す主な理由は、いずれも「通商環境変化(追加関税リスクやUSMCA)への対応」と「コストダウンの実現」だった。なお、中国から移管するとの回答は調達先、生産地ともに少なかったが、前年の調査では、調達先では日本に次いで2番目、生産地では最多だったため、この1年で中国からメキシコへの移管は一定程度実行に移されたともみられる【38～39ページ】。

1-3. 調査概要：調査結果のポイント

こうした中、部品・原材料の現地調達率は、前々回調査の22%、前回調査の25%から、今回調査では31%に上昇した。その分、日本からの調達率が減少した。米国からの調達率は前回とほぼ同じだが、前々回調査と比較すると減少している。中国からの調達率は2年連続で減少した。日・米・中国からメキシコへの変更が、漸進的ではあるが着実に進んでいる。現地調達の内訳をみると、現地の日系企業からの調達割合は46%、地場企業からのそれは42%で、この比率は前回調査と同じだった。現地調達率が上昇した中で、日系と地場の比率に変化がなかったことから、進出日系企業による地場企業の開拓も一定程度進展していることが今回の調査で明らかになった【71～72ページ】。

投資環境面のメリットについては、前回調査同様、「市場規模・成長性」、「人件費の安さ」、「取引先企業の集積」が上位項目で回答比率も前回とほぼ同じだった。リスクについては、前回調査と比べて「外国人・企業を対象とした犯罪」(49%→59%)、「不安定な為替」(40%→57%)、「政府の不透明な政策運営」(47%→53%)の回答割合が増加した。一方、「人材採用難(専門職・中間管理職)」(32%→20%)、「同(一般ワーカー・事務員)」(19%→8%)、「人件費の高騰」(36%→26%)をリスクだと回答した割合は減少した。日本企業の新規進出の波が止まったことで、それまで顕在化していた労働力確保難と人件費上昇の問題が改善された【62ページ】。

USMCAの影響に関しては、回答社(254社)の5割が「影響はない」、3割が「わからない」と回答した。自動車の域内調達要求が極めて厳しくなったが、完成車メーカーの方針に強く依存することや、2025年までは経過措置が講じられていることなどがこの背景にあるとみられる。プラスと回答した企業の割合は1割弱。これら企業のコメントを集約すると、「顧客の現地化推進や域外からの生産移管に伴い受注が増加する」というもの。マイナスと回答した割合は1割強。これら企業からのコメントは、「原産地規則達成に向けたコストの上昇」と「同規則未達による関税コストの発生」に集約できる【81ページ】。また、FTA/EPA活用にあたっての問題点について聞いたところ、USMCAを利用している企業の多くが原産地規則を問題点として挙げた。具体的には、「自社の原産地規則の履行状況確認に大変手間がかかる」、「社内に対応できる人材が不足している」というものだった【73ページ】。

2. ブラジル

ブラジルでは、「2020年の営業利益見込み」について「黒字」と回答した企業割合が全ての国の中で最も高かった(52%)。新型コロナウイルス感染拡大はブラジルにも多大な影響を与えたが、制限措置は比較的緩やかで多くの経済活動が行われていたことも影響を与えている【10ページ】。「2021年の営業利益見込み」について、ブラジルはコロンビアに次いで2番目にDI値が高かった。回答企業の多くは、政府の大規模な財政支出が2021年以降の景気回復に繋がるとみている結果だと思われる【20ページ】。

1-3. 調査概要：調査結果のポイント

新型コロナの影響については、「2021年前半にビジネス活動正常化を見込む」と回答した企業割合が39%（46社）と調査対象国の中で最も多い【46ページ】。要因の一つとして、新型コロナにより「販売戦略の見直し」を「行う」あるいは「行った」と回答した企業数は69社（全回答企業数の57%）に上り、そのうち「バーチャル展示会、オンライン商談会の活用」（34社、49%）、や「デジタル化」（31社、45%）に対応すると回答した企業が多いことが挙げられる。「バーチャル展示会、オンライン商談会の活用」や「デジタル化」への対応時期については、前者は34社の内30社が、後者は31社のうち20社が感染拡大以降に着手と回答している。新型コロナの影響を受け、製造業も含めてデジタル化へシフトしていること企業が一定数いることが分かる。この点、自動車産業関連の製造業が多くバーチャル対応が容易でないメキシコ進出日系企業との違いが明確に表れている【49～51ページ】。

また、ブラジルでは新型コロナによる前向きな見直しが、「管理、経営体制」の面でも見られた。「新型コロナの影響による管理・経営体制の見直し」について、90%（63社）が「在宅勤務やテレワークの活用拡大」と回答した。ブラジルで新型コロナが拡大し始めた3月、統一労働法の一部が柔軟化され、これまでテレワークの実施には契約書の締結が必要だったものが、文書やメールによる通知でも可能となった。これによりテレワークの普及が大きく進んだとみられる【58ページ】。

FTA/EPA利活用に関する設問で、輸入面の問題点として多く挙げられたのは「主要な輸入元との間にFTAが存在しない」だった（50%）。日本とは現時点で協定が無いが、もしあれば「利用したい」と回答した企業割合が輸出入共に3割程度いる【77ページ】。

3. アルゼンチン

アルゼンチンでは2019年12月に左派のアルベルト・フェルナンデス政権が誕生し、政府による輸入管理の強化、外貨購入にかかる規制強化といった、ビジネス環境の悪化が目立った。新型コロナ感染拡大により、半年以上におよぶ外出規制が敷かれたことも相俟って景気の悪化は避けられず、こうした背景を受け、2020年の営業利益見込みが「悪化」と回答した企業のうち、「9割超の減少」との回答割合（18%）が、コロンビアに次いで多かった【16ページ】。

「投資環境面のメリット」として、「市場規模／成長性」（29%）と回答割合が最も大きい事からも分かるように、国内市場が大きいアルゼンチンでは、国内経済の悪化がビジネスに与える影響は大きく、よって、「2020年の営業利益見込み悪化」の理由として、「現地市場での売上減少」（88%）、「為替変動」（59%）が共に多い。【68ページ、17ページ】。

1-3. 調査概要：調査結果のポイント

新型コロナについては、「マイナスの影響」として7割超の企業が「現地市場での売上減少」を選択した。長期にわたる外出制限措置が大きな影響を与えているものと考えられる【43ページ】。「2021年の営業利益見込み」については、20年比で「改善」と回答した企業は17社に増加し、新型コロナ収束後の回復に期待がかかる【20ページ】。

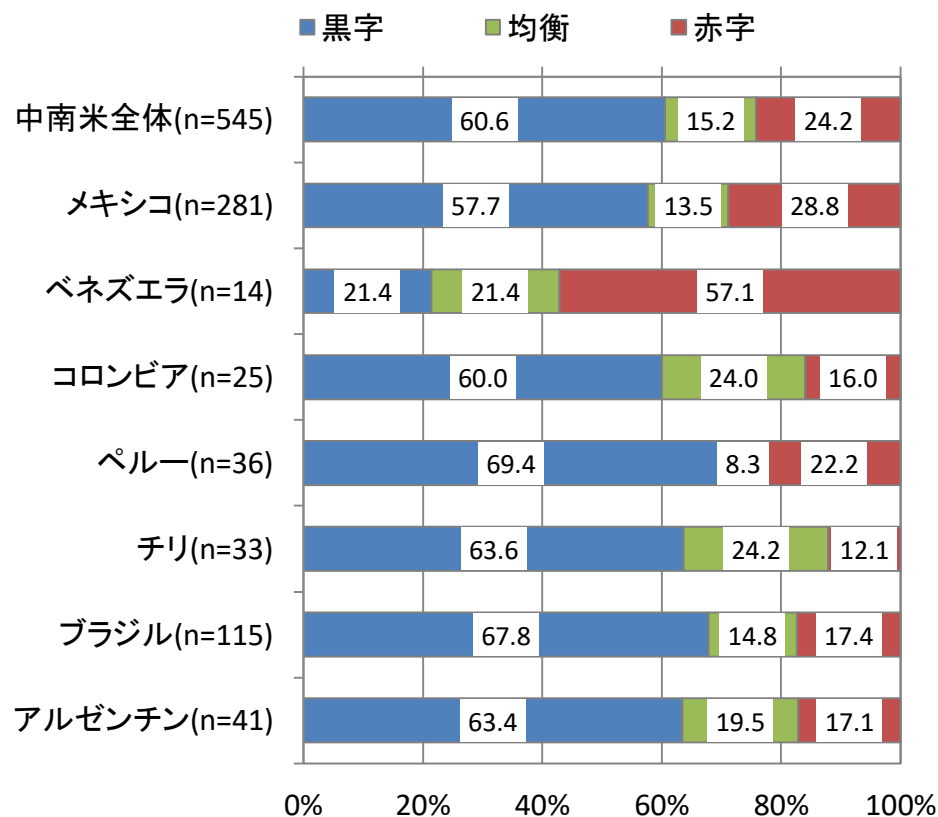
4. チリ

チリでは2019年10月に大規模な反政府デモが勃発。新型コロナ感染拡大防止のため厳格な外出規制が敷かれていた間はデモも鎮静化していたが、外出規制が緩和された2020年第3四半期以降は再びデモが頻発するようになった。こうした状況を受け、「投資環境面のデメリット」として「不安定な政治・社会情勢」を挙げる日系企業は前回調査時から急増(43%→81%)。「不安定な政治・社会情勢」をデメリットとして選択した割合は社会的、経済的混乱が続くベネズエラやアルゼンチンに次いで高く、中南米の中で非常に高い数字となっている。この背景には、今回のデモ隊は格差社会の是正を求めており、国民の不満解消のため、政府がこの30年間進めてきた新自由主義政策を転換させる可能性があるのかどうかということが日系企業の一大関心事となっていることがある。一方で、「投資環境面のメリット」として「安定した政治・社会情勢」をメリットとして挙げた企業も46%存在し、前年比減も中南米の他国と比較すると依然として高い。短・中期的には不安定を見通すも、長期的には安定していると評価されていることが分かる【66ページ】。

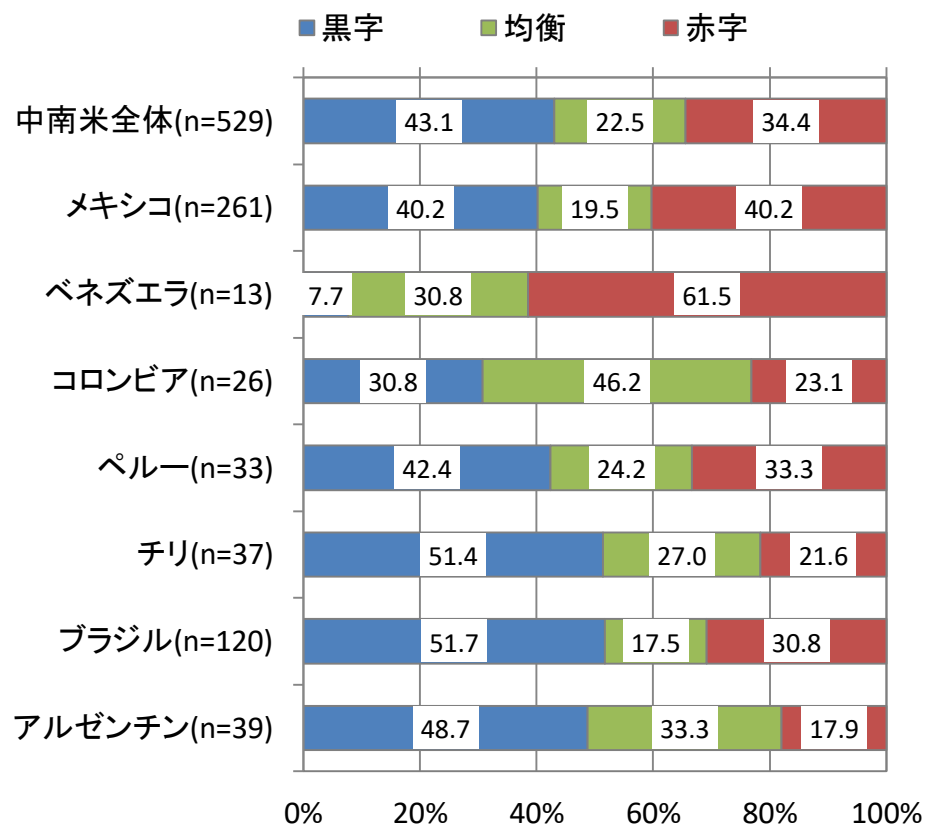
II - 1 - (1) 2020年の営業利益見込み

- 全ての国で黒字見込みは前年比で減小、赤字見込みは増加。
- コロンビアとペルーでの黒字見込みの減少幅が特に大きい。前年が好況だったことに加え、新型コロナウイルス感染拡大防止のための長期間に渡る厳しい外出制限措置が影響したものと考えられる。
- ブラジルは「赤字」と回答した割合が最も増加した(17.4%→30.8%)。一方、「黒字」との回答割合が全ての国の中で最も高く、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けながらもいわゆるロックダウン(都市封鎖)を行わず経済活動が行われていたことも影響を与えている。
- メキシコは19年、20年と2年連続で前年比「黒字」との回答が減少、「赤字」との回答が拡大した。

2019年の営業利益見込み(2019年度調査)



2020年の営業利益見込み(2020年度調査)

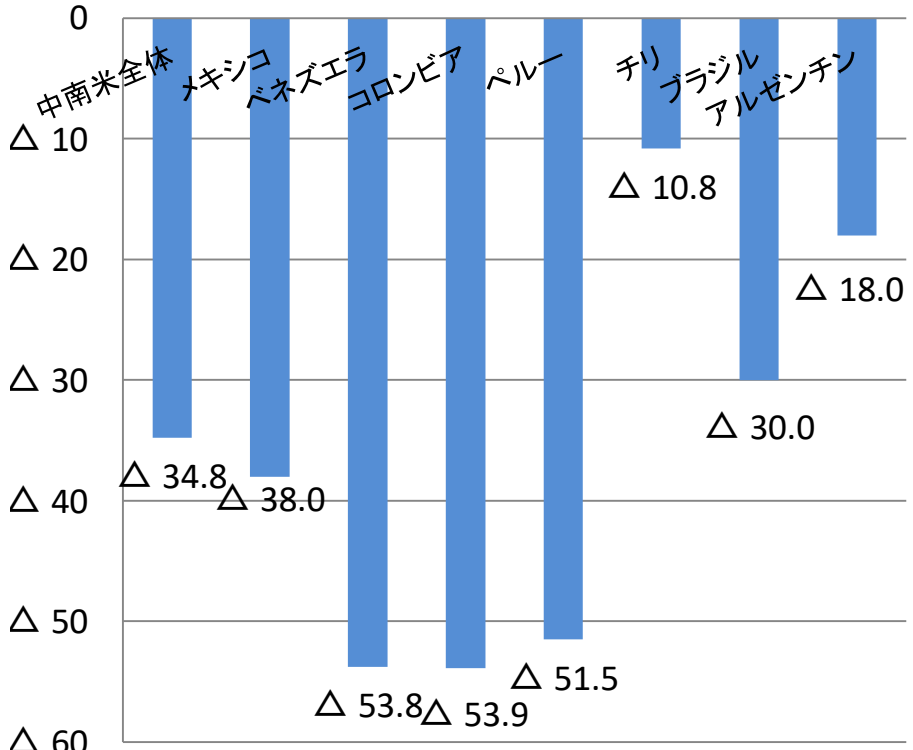


II - 1 - (2) 2020年の営業利益見込み(前年比)

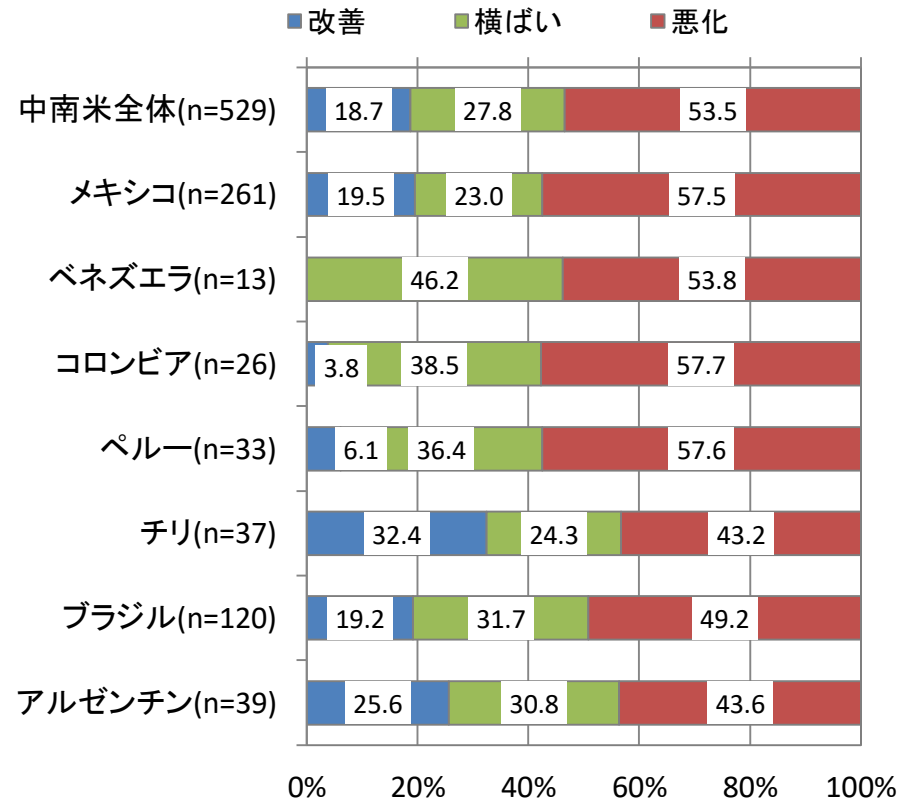
- 全ての国でDI値は大幅なマイナスに。営業利益見込みが「改善」と回答した企業は前年比15.4%減少した一方、「悪化」と回答した企業は23.8%増加。
- DI値のマイナス幅が大きいコロンビア、ペルーは、19年の景気が良好であったことに加え、新型コロナ対策である隔離措置が厳格であったためだとみられる。
- メキシコで「改善」と回答した企業(51社)のうち、32社が製造業、19社が非製造業。
- チリはDI値のマイナス幅がもっとも小さかったが、主な理由は、人件費や管理費、光熱費等の削減により営業利益見込みが改善するというもの。

DI値：2020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(2020年)



前年と比べた2020年の営業利益見込み

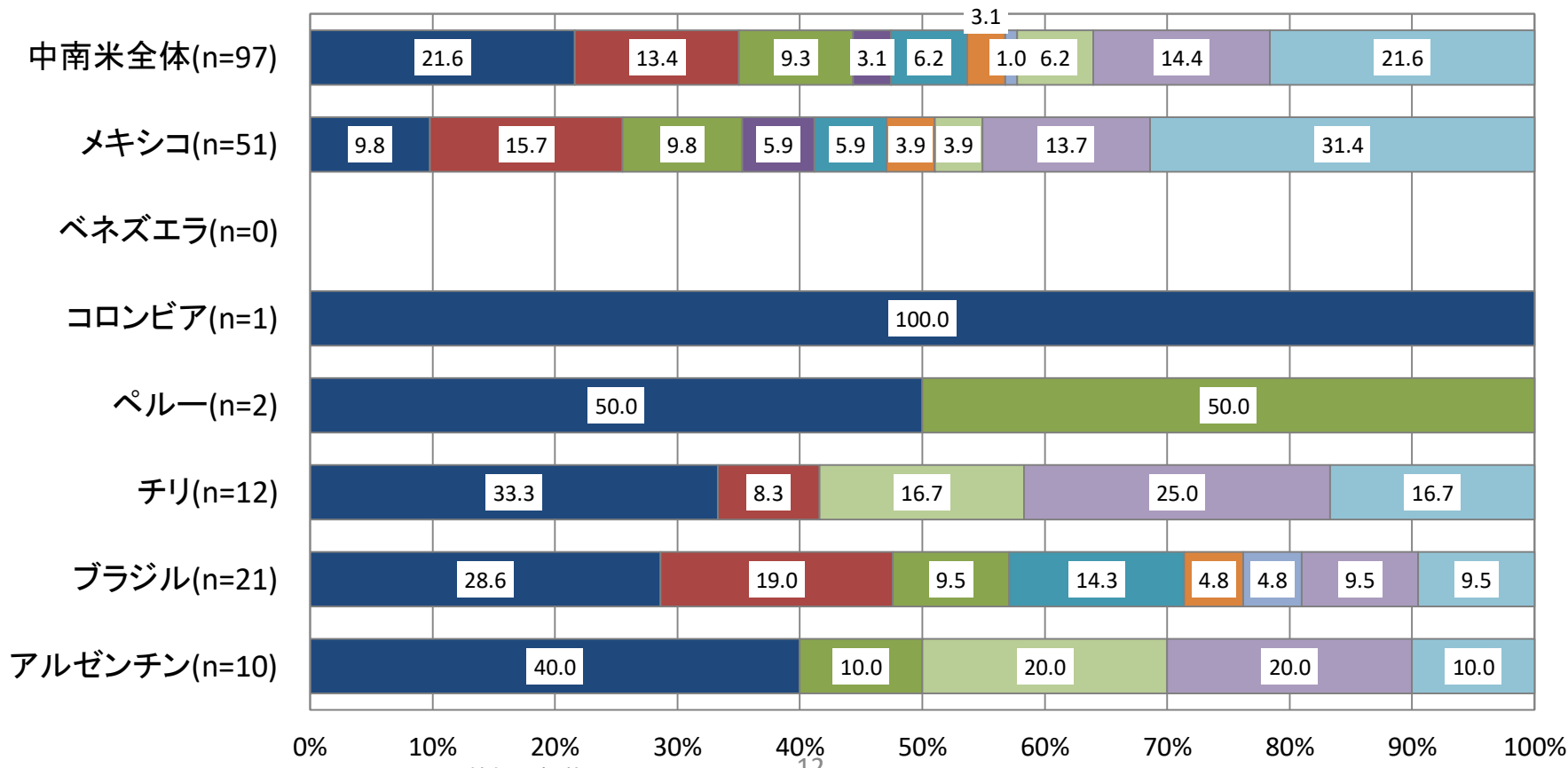


II - 1 - (3) 2020年の営業利益見込み 改善の増加幅

- 中南米全体では、営業利益見込み「改善」と回答した企業の中で、「1～2割の利益増」と回答した企業割合が全体の35.0%を占める。
- 黒字転換や赤字幅が減少したという回答も多く、全体の36.0%を占める。
- メキシコでは3割が、「前年比で改善も実態は赤字幅が減少するだけ」という回答だった。
- ベネズエラは昨年に引き続き、営業利益見込みが「改善」と回答した企業は0社だった。

改善の増加幅(前年実績比)

■ 1割増 ■ 2割増 ■ 3割増 ■ 4割増 ■ 5割増 ■ 6割増 ■ 7割増 ■ 8割増 ■ 9割超の増加 ■ 黒字転換 ■ 赤字幅が縮小



II - 1 - (4) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由

- 中南米全体では「その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)削減」を挙げた企業が前回調査から26.5%増加。これらの「支出が削減された」と回答した企業のうち67.6%は「新型コロナウイルス感染拡大が要因」と答えている。中南米では多くの国で外出禁止令が敷かれ、従業員の出勤日が減少したことで、これらの支出が抑えられた企業が多いと考えられる。
- 「その他支出の削減」が最多だったチリとペルーを除くと、全ての国で「現地市場での売上げ増加」が最多だった。
- メキシコでは、同回答企業(33社)の3分の2は自動車産業向けの製造業。販売は国内だがその多くは最終的に対米輸出される。米国でも需要が減少した中で「利益が改善」する理由の多くは「新規プロジェクトや新機種の立ち上げ」、「新規の顧客開拓」など。
- ブラジルでは、同回答企業(15社)のうち9社は「その他が要因」と回答しており新型コロナと直接関係のない要因での営業利益見込み改善を見込んでいる。

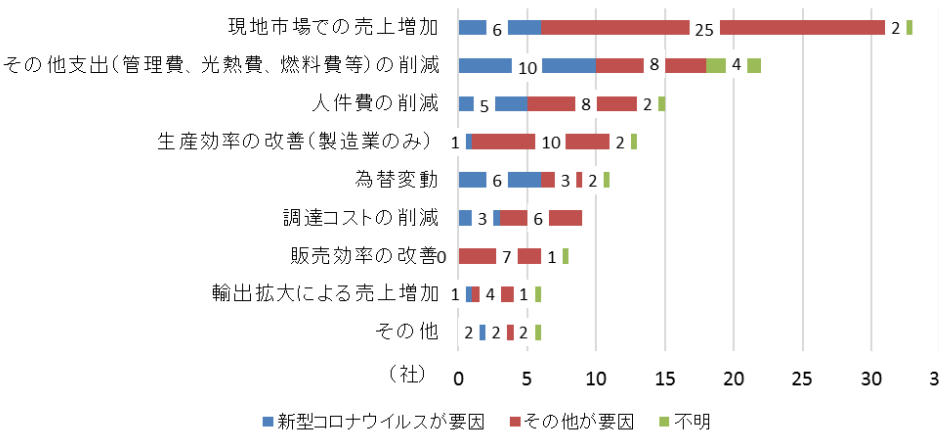
2020年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

(単位: %)

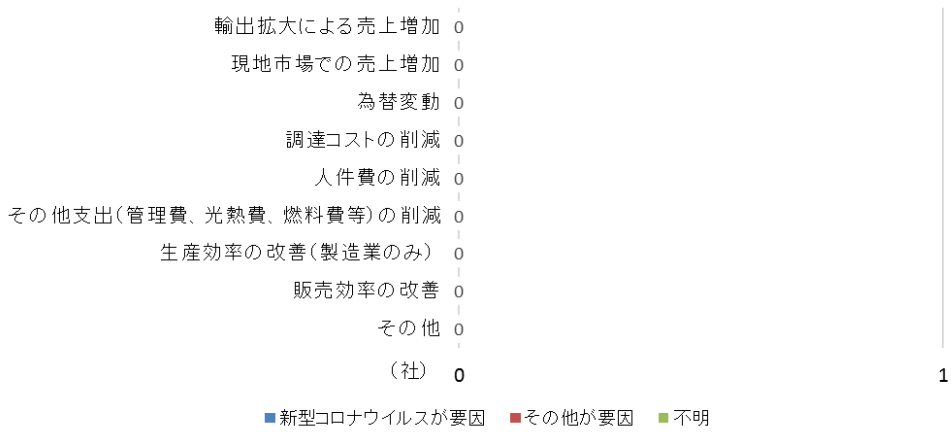
	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善(製造業のみ)	販売効率の改善	その他
中南米全体(n=97社)	12.4	61.9	22.7	16.5	33.0	45.4	19.6	14.4	9.3
メキシコ(n=50社)	12.0	66.0	22.0	18.0	28.0	40.0	26.0	16.0	12.0
ベネズエラ(n=0社)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア(n=1社)	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
ペルー(n=2社)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
チリ(n=12社)	33.3	16.7	41.7	25.0	41.7	58.3	8.3	8.3	16.7
ブラジル(n=22社)	9.1	68.2	13.6	13.6	40.9	40.9	13.6	13.6	4.5
アルゼンチン(n=10社)	0.0	90.0	20.0	10.0	30.0	60.0	10.0	0.0	0.0

II - 1 - (4) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別1)

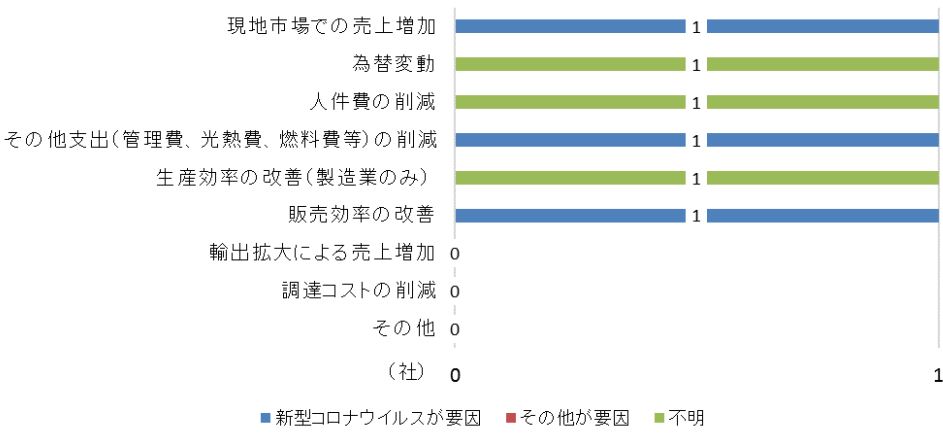
2020年の営業利益見込み改善理由:メキシコ(n=50)



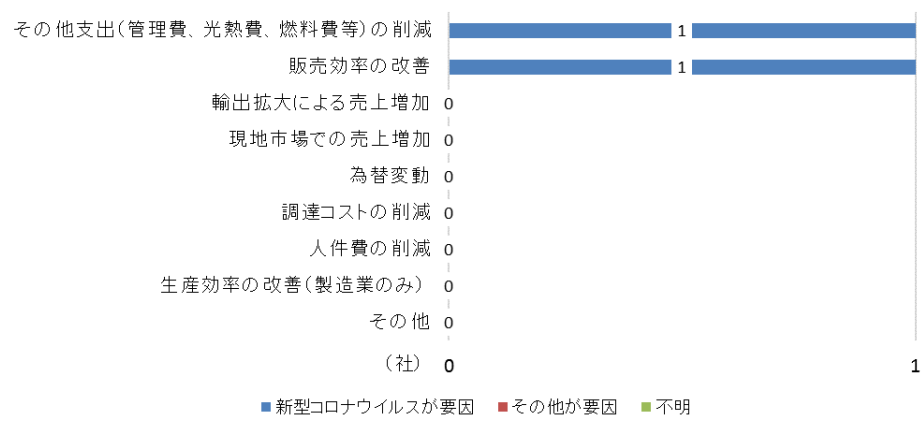
2020年の営業利益見込み改善理由:ベネズエラ(n=0)



2020年の営業利益見込み改善理由:コロンビア(n=1)

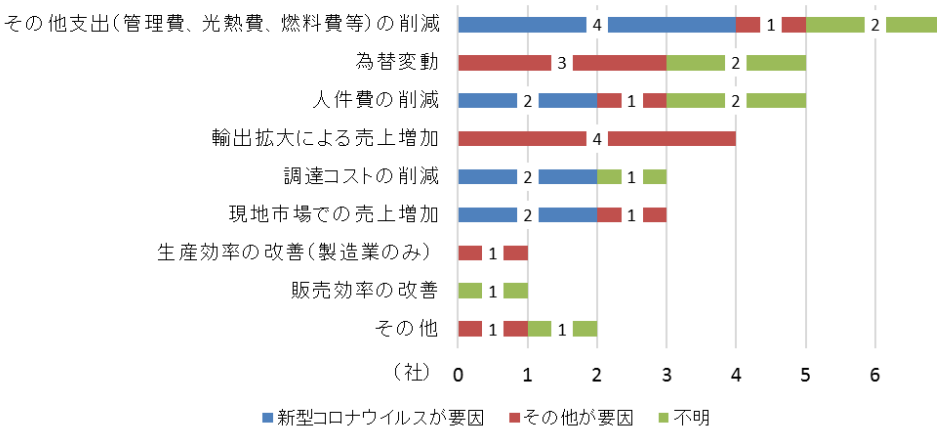


2020年の営業利益見込み改善理由:ペルー(n=2)

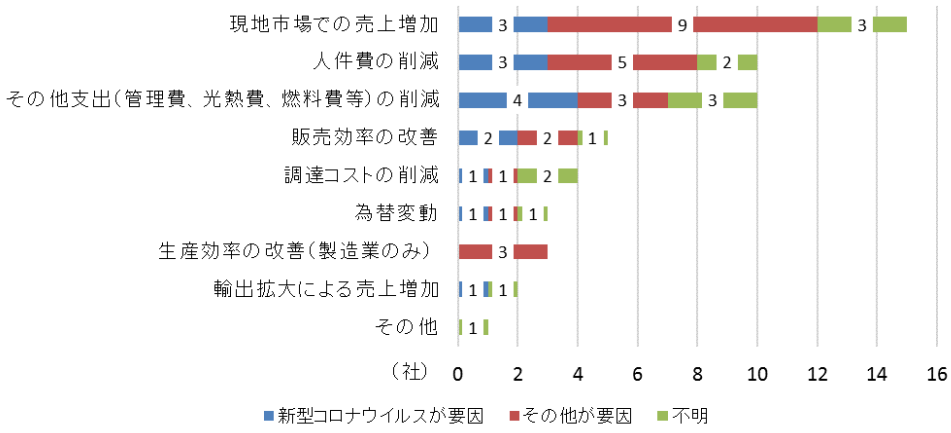


II - 1 - (4) 2020年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

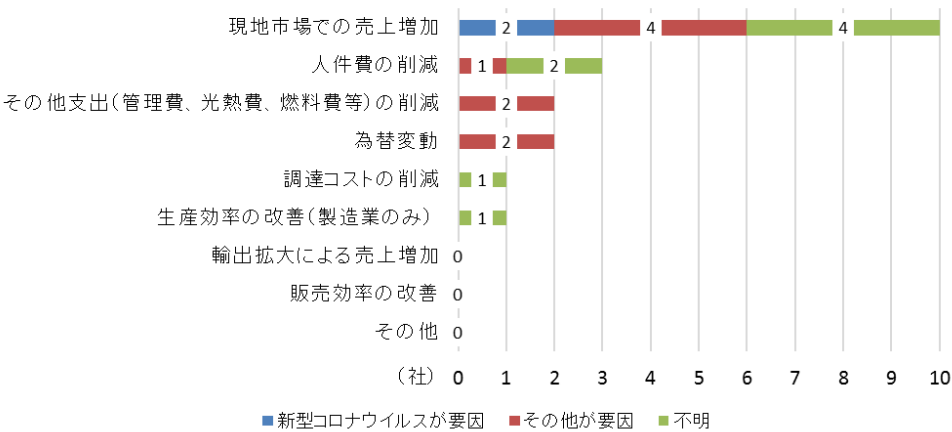
2020年の営業利益見込み改善理由:チリ(n=12)



2020年の営業利益見込み改善理由:ブラジル(n=22)



2020年の営業利益見込み改善理由:アルゼンチン(n=10)

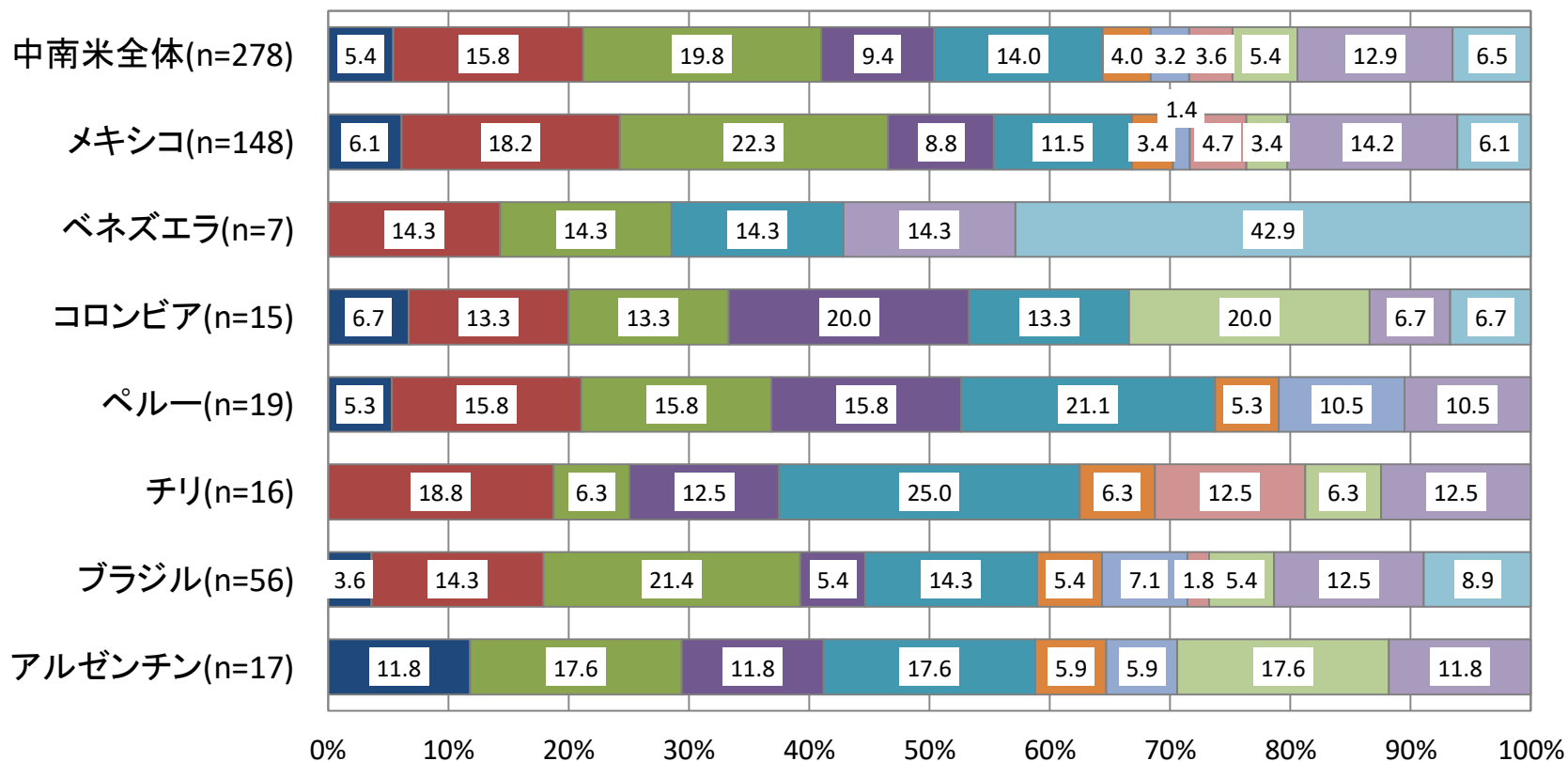


II - 1 - (5) 2020年の営業利益見込み 悪化の減少幅

- 中南米全体では、「3割減」と回答した割合が最も大きかった(19.8%)。
- コロンビアとアルゼンチンでは「9割超の減少」との回答割合が他国よりも多かった。多くが自動車関連事業を行う企業によるものだった。
- ペルーとチリは「5割減」が最も多かったが、いずれの企業も「輸出低迷」もしくは「現地市場での売上減少」を理由に挙げている。

悪化の減少幅(前年実績比)

■ 1割減 ■ 2割減 ■ 3割減 ■ 4割減 ■ 5割減 ■ 6割減 ■ 7割減 ■ 8割減 ■ 9割超の減少 ■ 赤字転換 ■ 赤字幅が増加



II - 1 - (6) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由

- 営業利益見込み悪化の要因としては、全ての国で「現地市場での売上減少」の割合が最大。「現地市場での売上減少」を選択した企業のうち、96.8%が「新型コロナウイルスが要因」と回答している。
- 「輸出低迷による売り上げ減少」も前年比で8.5%増加。当該事由を選択した企業も98.9%が「新型コロナウイルスが要因」と回答している。
- メキシコは回答社の9割弱(130社)が「現地市場での売上減少」を選択したが、うち6割は製造業。多くは自動車関連で製品は最終的に米国に輸出される。「輸出低迷による売上減少」(34.7%/52社)もあわせると、新型コロナで米国の自動車需要が減少したことが営業利益悪化の主要因と言える。
- コロンビアでは「為替変動」を選択した企業が前年比15.0%増。石油価格の下落に伴うドル高ペソ安が進んだことで、輸入を行う企業を中心に利益見込みが悪化したと考えられる。
- 新型コロナ感染拡大以前から経済が低迷していたベネズエラやアルゼンチンでは相対的に営業利益見込み悪化の理由として新型コロナ感染拡大以外と回答する企業の割合が大きい。

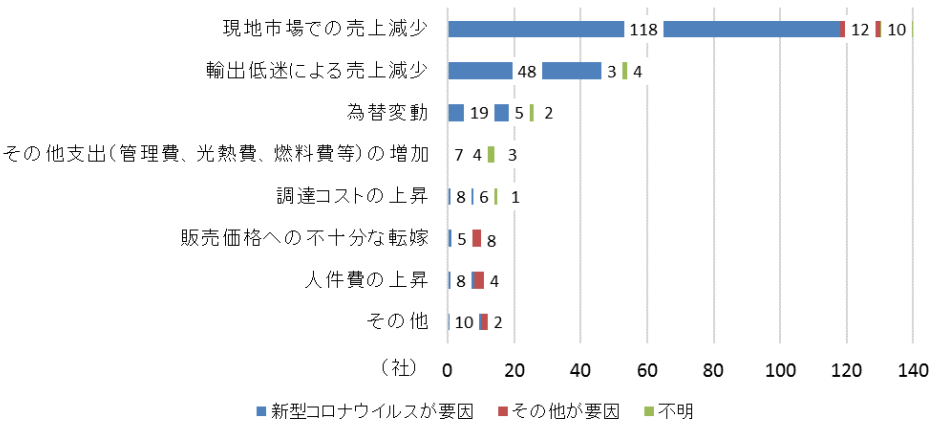
2020年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

(単位:%)

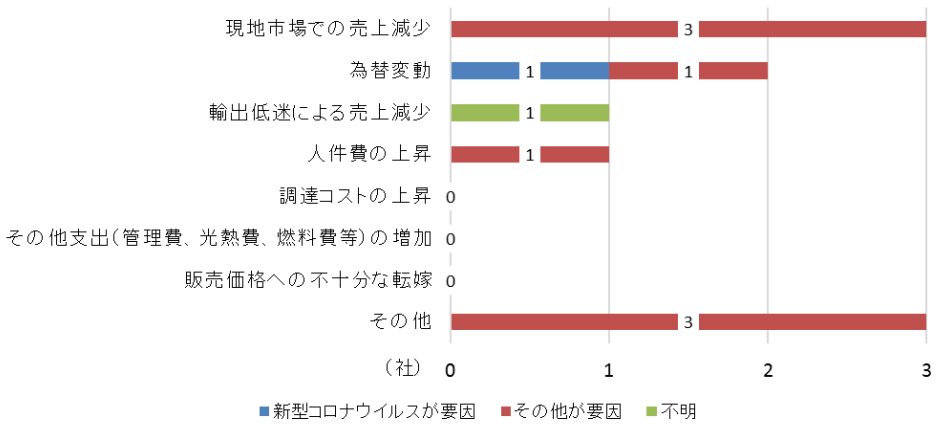
	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	販売価格への不十分な転嫁	その他
総数(n=282社)	32.6	82.6	27.7	15.2	8.5	7.4	11.0	10.6
メキシコ(n=150社)	34.7	86.7	16.0	8.7	6.7	9.3	7.3	8.0
ベネズエラ(n=7社)	14.3	42.9	28.6	0.0	14.3	0.0	0.0	42.9
コロンビア(n=15社)	40.0	93.3	40.0	13.3	20.0	6.7	13.3	6.7
ペルー(n=19社)	26.3	78.9	10.5	15.8	0.0	5.3	10.5	15.8
チリ(n=16社)	31.3	56.3	12.5	0.0	0.0	0.0	25.0	12.5
ブラジル(n=58社)	24.1	81.0	55.2	36.2	8.6	5.2	17.2	13.8
アルゼンチン(n=17社)	52.9	88.2	58.8	23.5	29.4	11.8	11.8	5.9

II - 1 - (6) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別1)

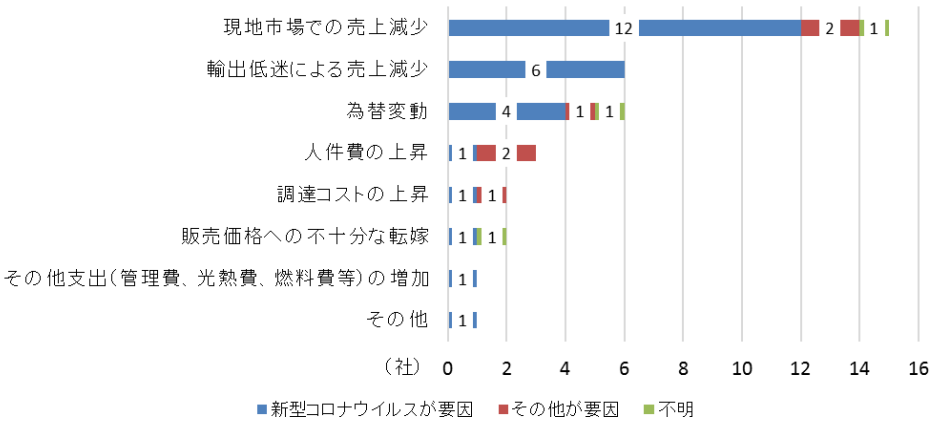
2020年の営業利益見込み悪化理由:メキシコ(n=150)



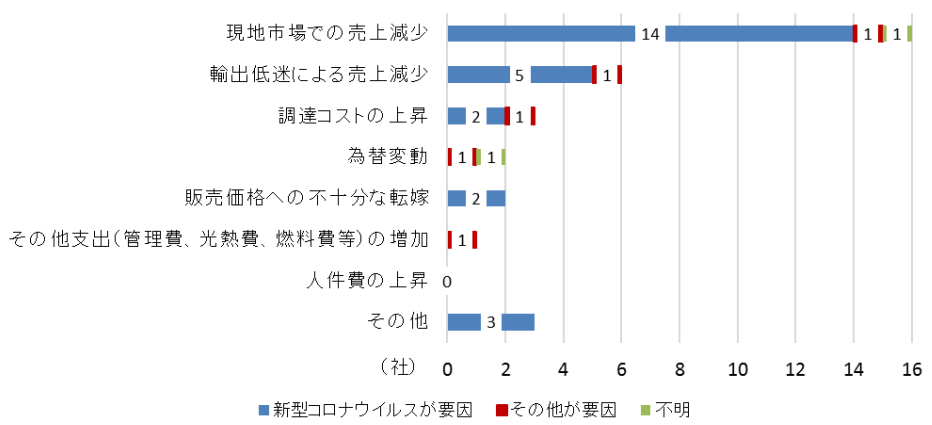
2020年の営業利益見込み悪化理由:ベネズエラ(n=7)



2020年の営業利益見込み悪化理由:コロンビア(n=15)

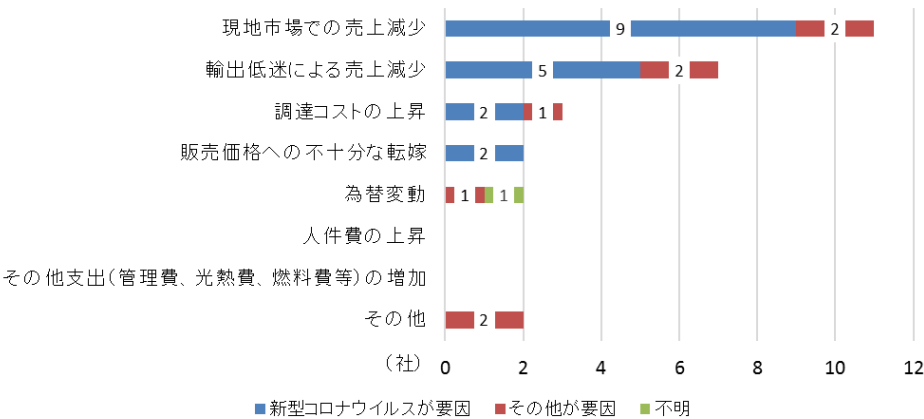


2020年の営業利益見込み悪化理由:ペルー(n=19)

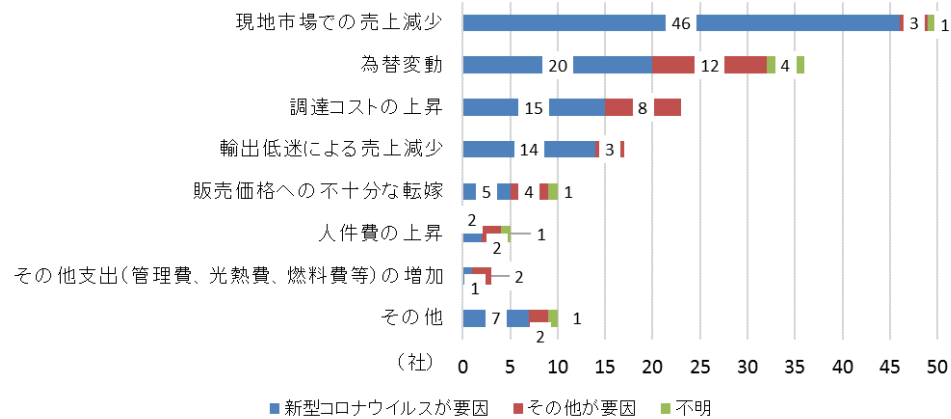


II - 1 - (6) 2020年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

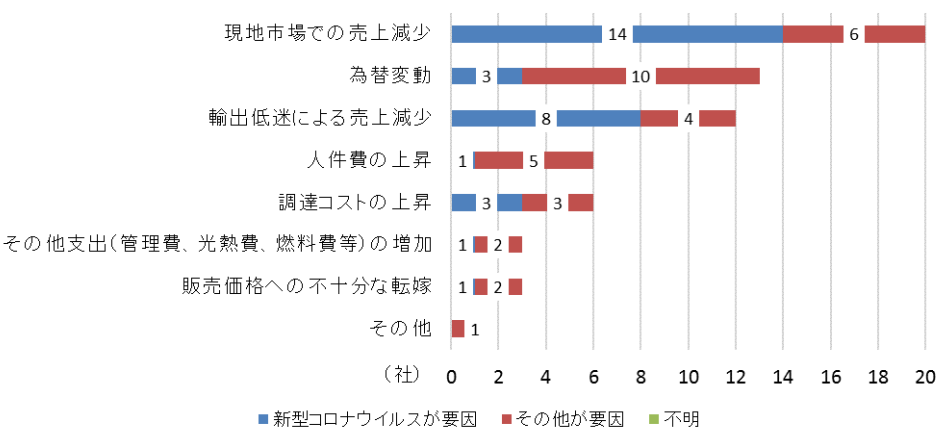
2020年の営業利益見込み悪化理由:チリ(n=16)



2020年の営業利益見込み悪化理由:ブラジル(n=58)



2020年の営業利益見込み悪化理由:アルゼンチン(n=17)

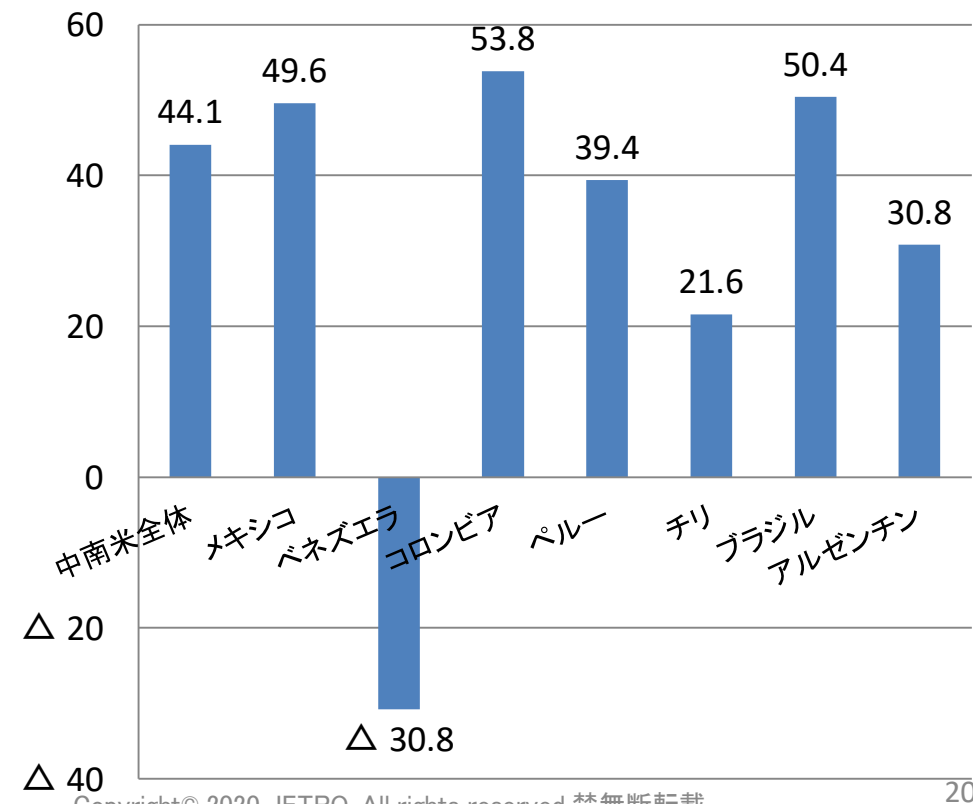


II - 2 - (1) 2021年の営業利益見込み(前年比)

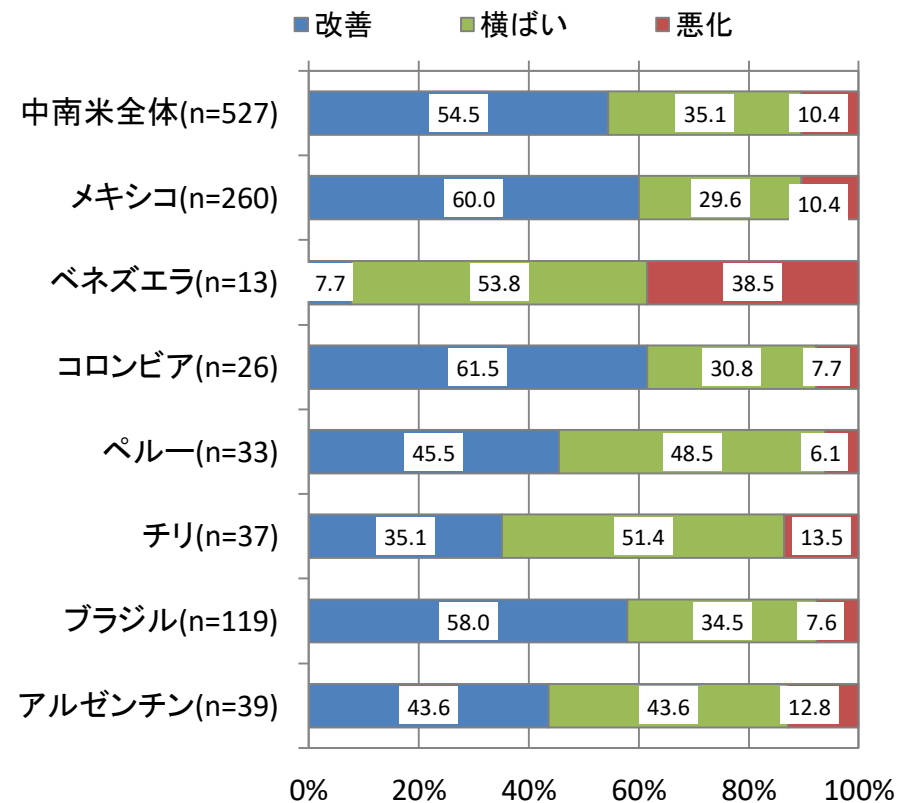
- 2020年から反転し、2021年の営業利益見込みは全ての国で2020年よりも改善するとした企業が増加した。中南米の多くの国で新型コロナが第3四半期以降収束傾向にあり、経済活動が再開していることに起因すると考えられる。
- DI値が高いのはコロンビア、ブラジル、メキシコの3カ国。
- コロンビアは、2020年の見通しが大幅減であったことからの反動増。ブラジルは財政拡大などによる景気の早期反転、メキシコは対米輸出復活をそれぞれ見通した結果だと思われる。

DI値：2021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(2021年)



2020年と比べた2021年の営業利益見通し



II - 2 - (2) 2021年の営業利益見込みが「改善」の理由

- 「改善」と回答した企業の割合は、中南米全体では54.5%だった。
- 改善の理由として「現地市場での売上増加」を選択した割合が中南米全体では最も高く(82.6%)、ベネズエラを除く全ての国で7~8割が選択している。2021年には各国での消費が回復することへの期待があるものと考えられる。
- 「輸出拡大による売上増加」も中南米全体では約3割が選択している。特にメキシコ(35.9%)、コロンビア(31.3%)、チリ(30.8%)での割合が大きい。
- メキシコの場合、「現地市場での売上増加」が8割と最も多いが、同回答の6割は製造業者によるもので、かつ、大半は自動車産業関連。これら企業が生産する製品の多くは最終的に米国に輸出される。「輸出拡大による売上増加」もあわせ考えると、米国での自動車需要の増加見込みが、営業利益改善を見込む最大の理由だと言える。

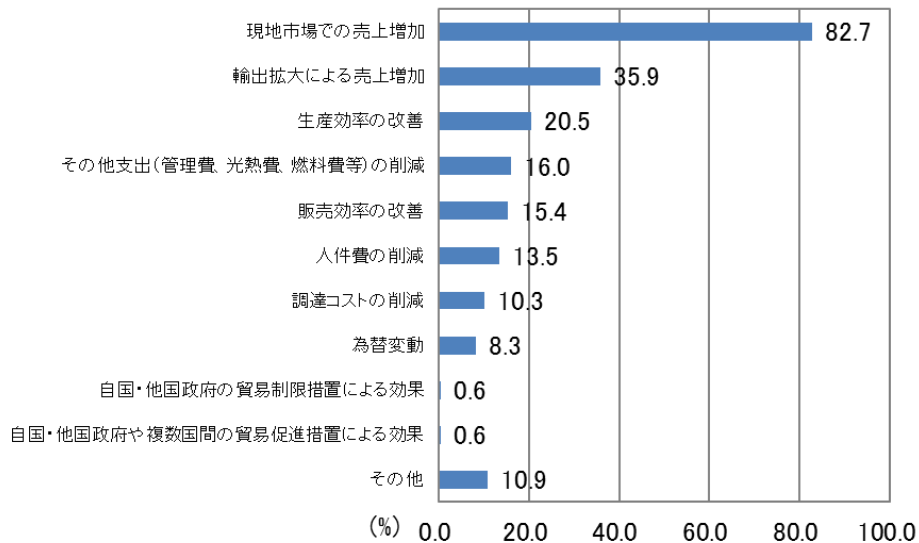
2021年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

(単位: %)

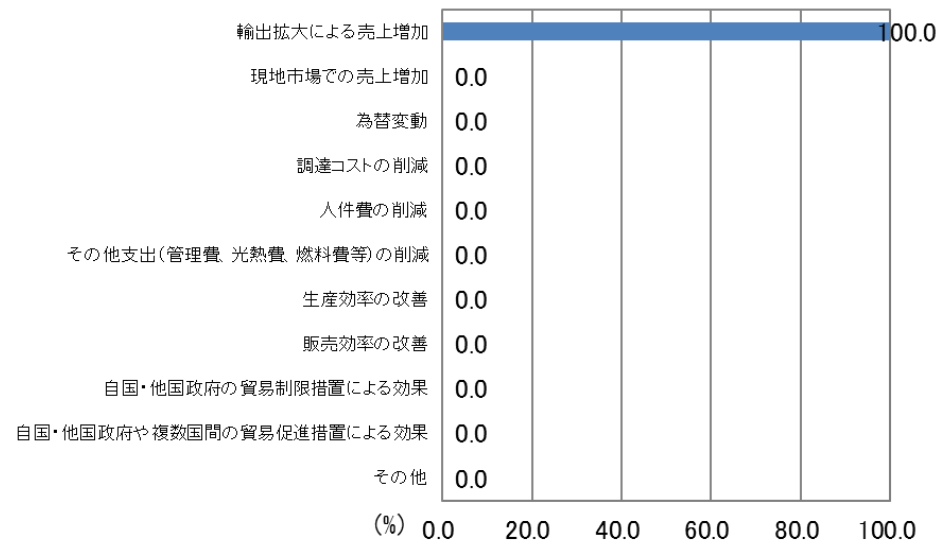
	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善(製造業のみ)	販売効率の改善	自国・他国政府の貿易制限措置による効果	関税撤廃やFTA/EPA発効など、自国・他国政府や複数国間の貿易促進措置による効果	その他
中南米全体(n=287社)	29.6	82.6	7.3	7.7	14.3	16.7	17.4	17.4	0.7	0.3	11.1
メキシコ(n=156社)	35.9	82.7	8.3	10.3	13.5	16.0	20.5	15.4	0.6	0.6	10.9
ベネズエラ(n=1社)	100.0	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(n=16社)	31.3	75.0	0.0	0.0	12.5	25.0	12.5	12.5	0.0	0.0	12.5
ペルー(n=15社)	20.0	86.7	0.0	0.0	6.7	0.0	6.7	40.0	0.0	0.0	6.7
チリ(n=13社)	30.8	69.2	0.0	15.4	23.1	30.8	7.7	30.8	0.0	0.0	7.7
ブラジル(n=69社)	18.8	88.4	8.7	4.3	17.4	18.8	14.5	18.8	0.0	0.0	14.5
アルゼンチン(n=17社)	17.6	76.5	11.8	5.9	11.8	11.8	23.5	5.9	5.9	0.0	5.9

II - 2 - (2) 2021年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別1)

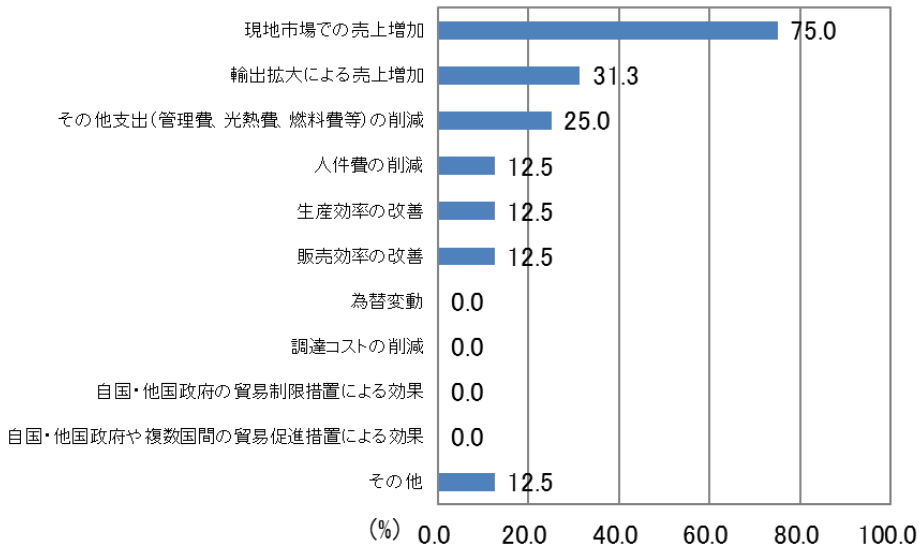
2021年の営業利益見通し改善理由:メキシコ(n=156)



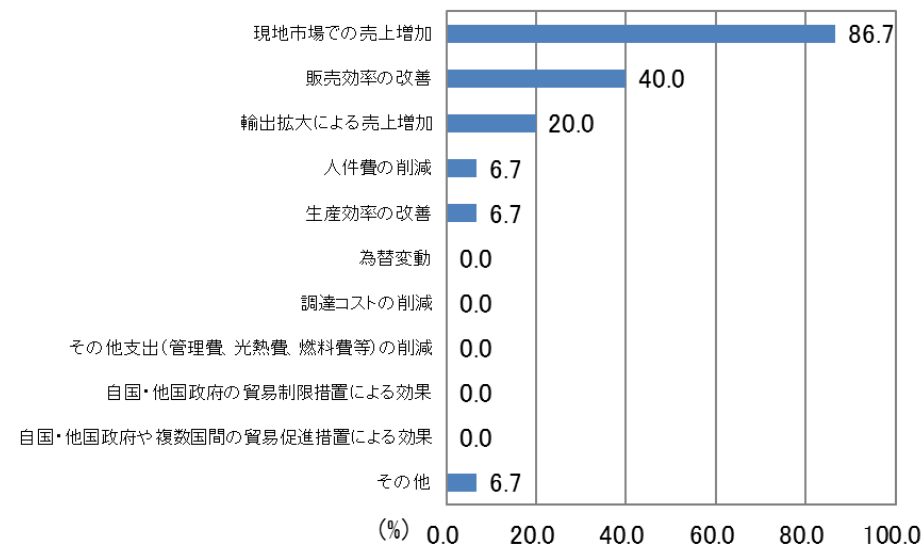
2021年の営業利益見通し改善理由:ベネズエラ(n=1)



2021年の営業利益見通し改善理由:コロンビア(n=16)

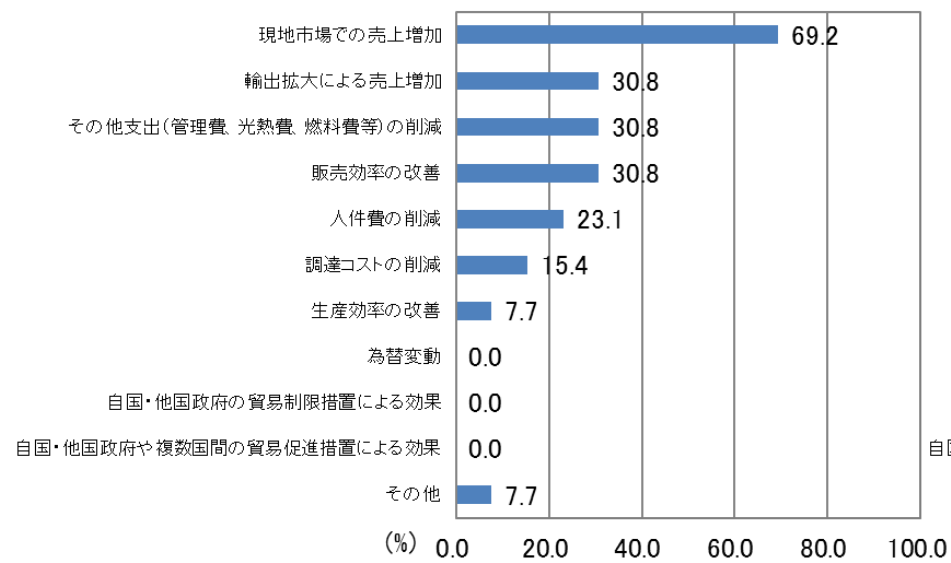


2021年の営業利益見通し改善理由:ペルー(n=15)

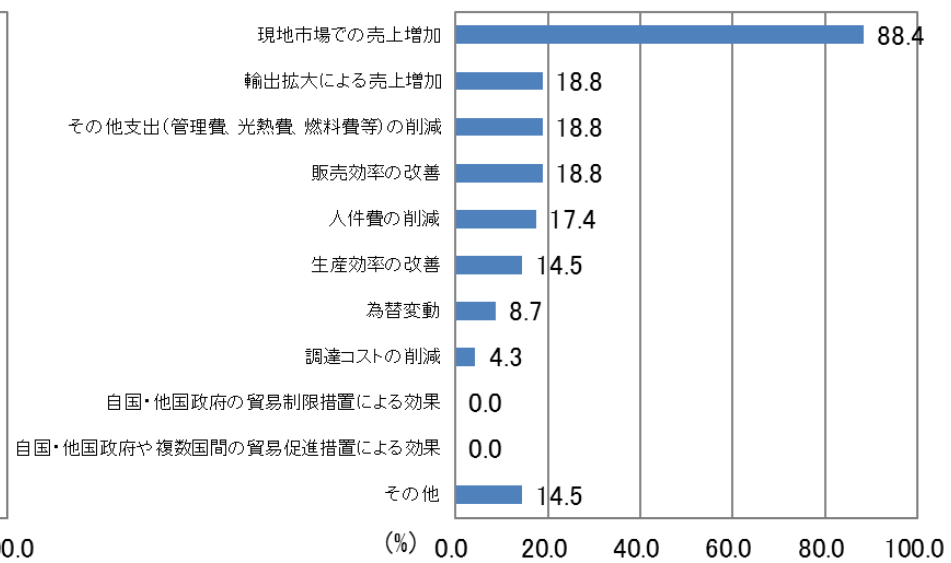


II - 2 - (2) 2021年の営業利益見込みが「改善」の理由(国別2)

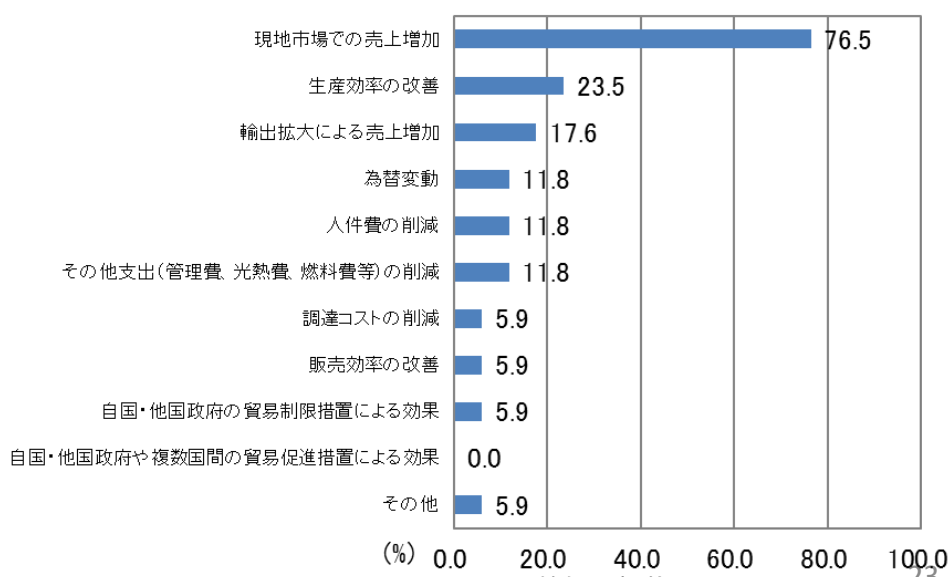
2021年の営業利益見通し改善理由:チリ(n=13)



2021年の営業利益見通し改善理由:ブラジル(n=69)



2021年の営業利益見通し改善理由:アルゼンチン(n=17)



II - 2 - (3) 2021年の営業利益見込みが「悪化」の理由

- 「悪化」と回答した企業は、中南米全体では10.4%だった。
- その要因として「現地市場での売上減少」との回答割合が最も大きく67.3%となっている。メキシコが88.9%と突出しているが、企業数にすると24社で全回答企業(261社)の9.2%。24社のうち6割は非製造業で、残り4割の製造業も国内向け販売が中心。
- 「自国・他国政府の貿易制限措置による影響」との回答があったのはメキシコ、アルゼンチン、ベネズエラ。メキシコでは1社が同回答を選択。その理由としてUSMCAを挙げた。USMCAが自動車産業に求める厳しい原産地規則が、営業利益を悪化させる要因だと考えているとみられる。アルゼンチンでは1社が同回答を選択。政府による輸入規制の強化が要因とみられる。
- ブラジルでは、昨年引き続き低金利により、悪化の理由として「金利の上昇」と回答した企業は0社だった。

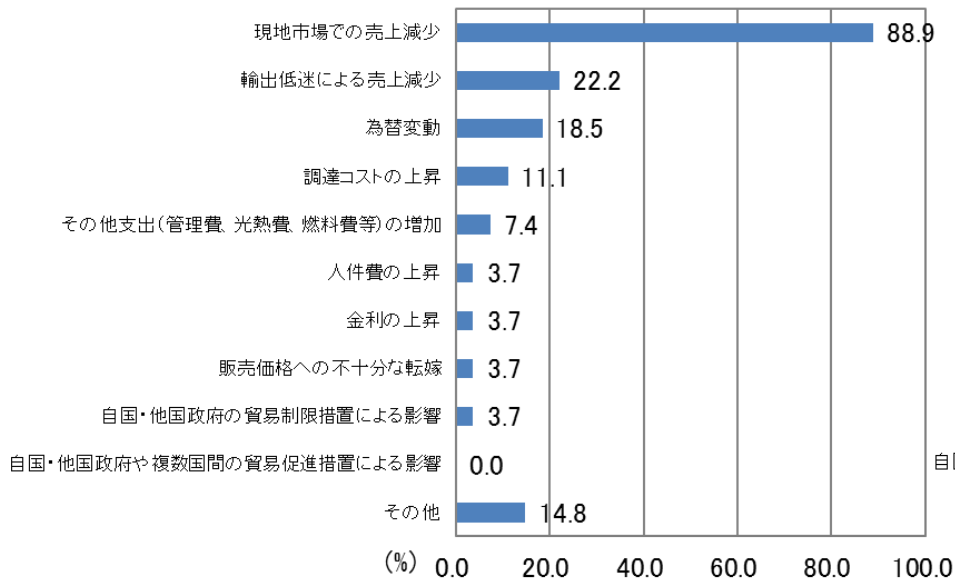
2021年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

(単位: %)

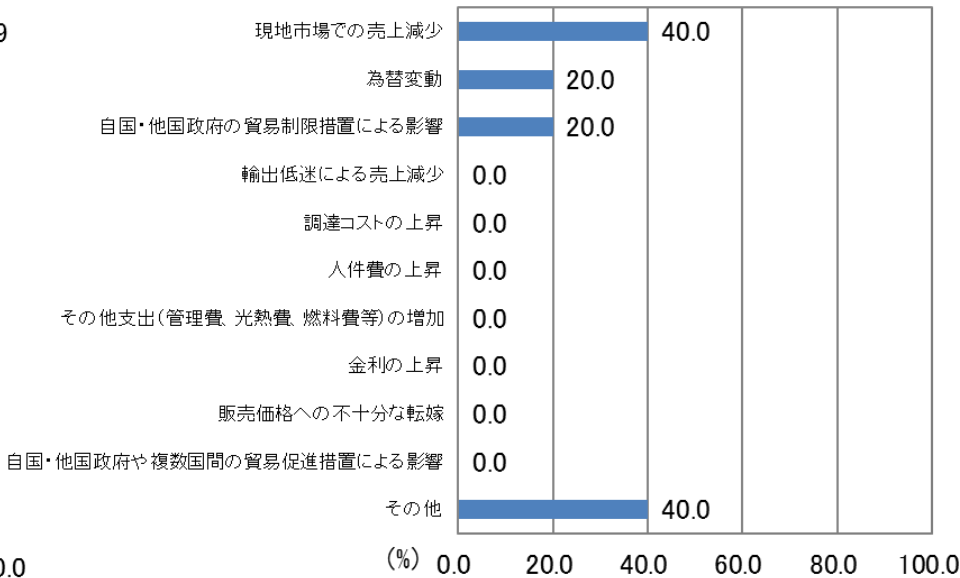
	輸出低迷による 売上減少	現地市場で の売上減少	為替変動	調達コスト の上昇	人件費の上昇	その他支出 (管理費、 光熱費、燃 料費等)の 増加	金利の上昇	販売価格へ の不十分な 転嫁	自国・他国 政府の貿易 制限措置に よる影響	関税撤廃や FTA/EPA 発 効など、自 国・他国政 府や複数国 間の貿易促 進措置によ る影響	その他
中南米全体(n=55社)	25.5	67.3	27.3	12.7	7.3	10.9	3.6	9.1	5.5	0.0	23.6
メキシコ(n=27社)	22.2	88.9	18.5	11.1	3.7	7.4	3.7	3.7	3.7	0.0	14.8
ベネズエラ(n=5社)	0.0	40.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	40.0
コロンビア(n=2社)	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
ペルー(n=2社)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
チリ(n=5社)	80.0	40.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.0	0.0	0.0	20.0
ブラジル(n=9社)	22.2	55.6	44.4	22.2	22.2	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	33.3
アルゼンチン(n=5社)	20.0	60.0	40.0	20.0	20.0	60.0	20.0	20.0	20.0	0.0	40.0

II - 2 - (3) 2021年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別1)

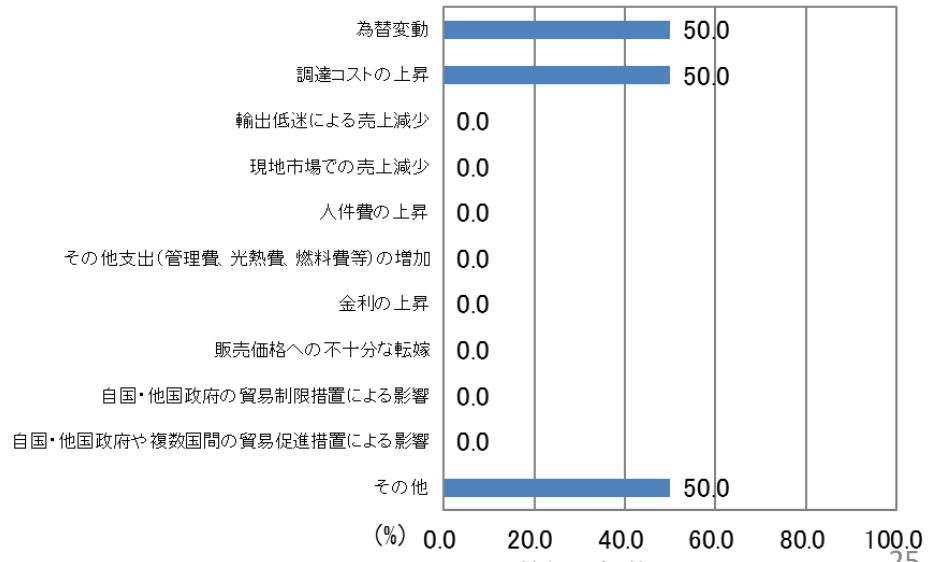
2021年の営業利益見通し悪化理由:メキシコ(n=27)



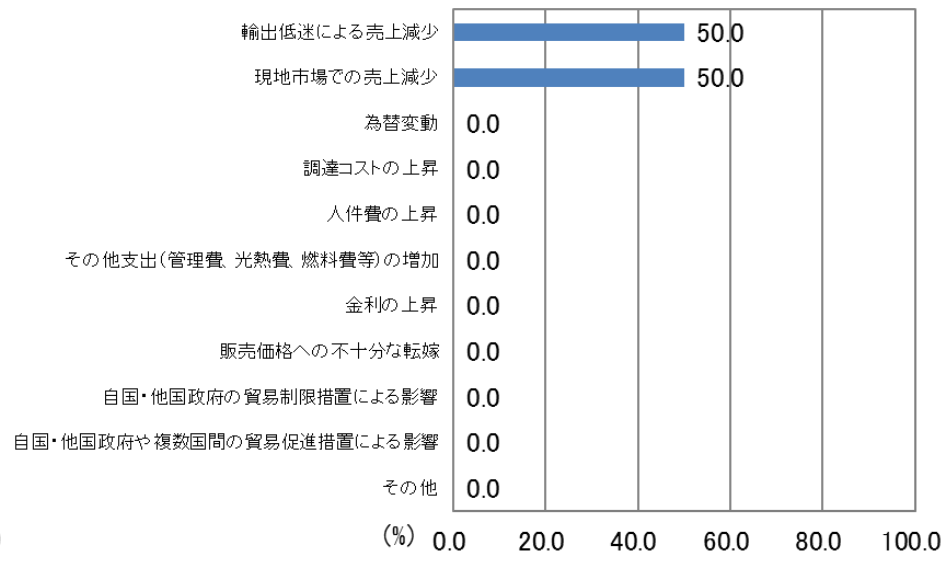
2021年の営業利益見通し悪化理由:ベネズエラ(n=5)



2021年の営業利益見通し悪化理由:コロンビア(n=2)

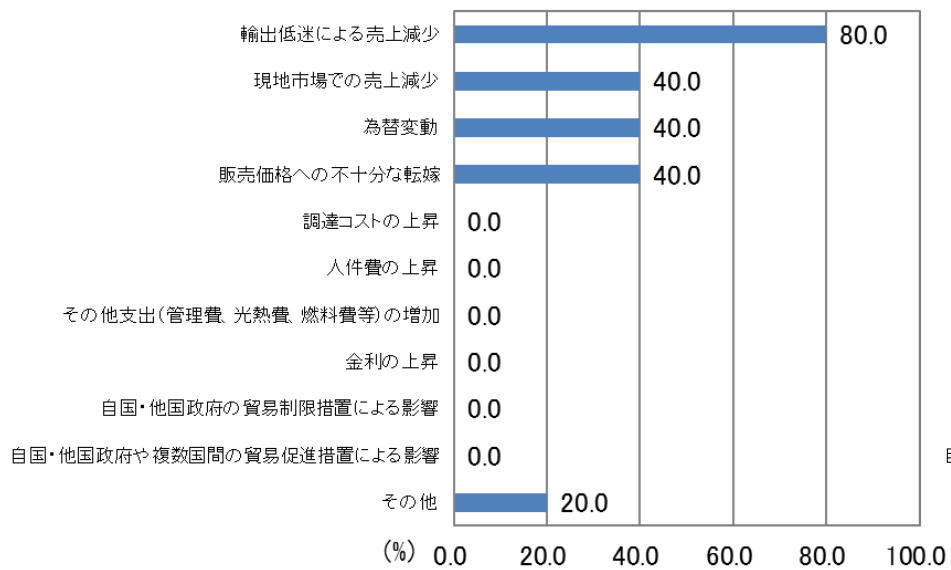


2021年の営業利益見通し悪化理由:ペルー(n=2)

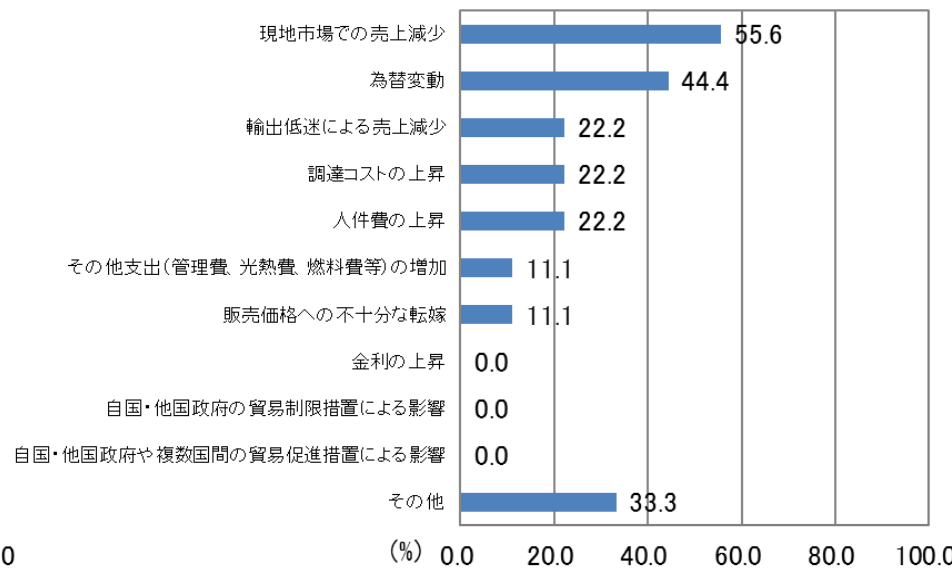


II - 2 - (3) 2021年の営業利益見込みが「悪化」の理由(国別2)

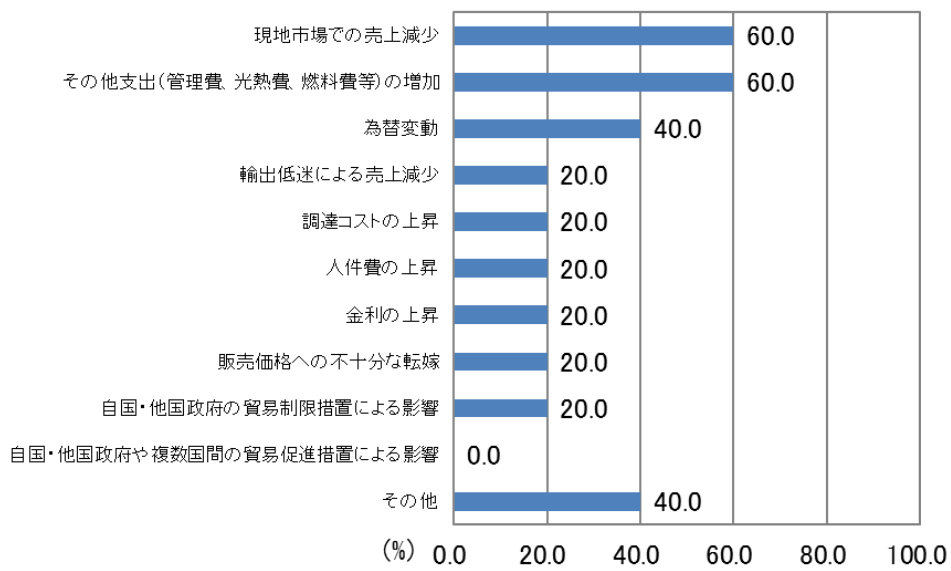
2021年の営業利益見通し悪化理由:チリ(n=5)



2021年の営業利益見通し悪化理由:ブラジル(n=9)

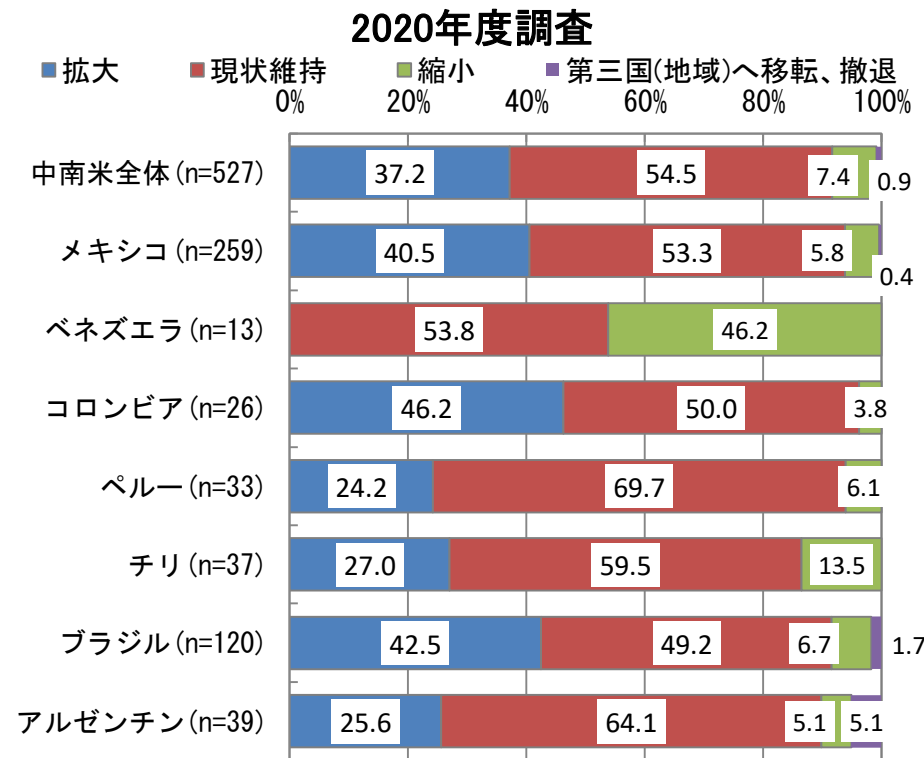
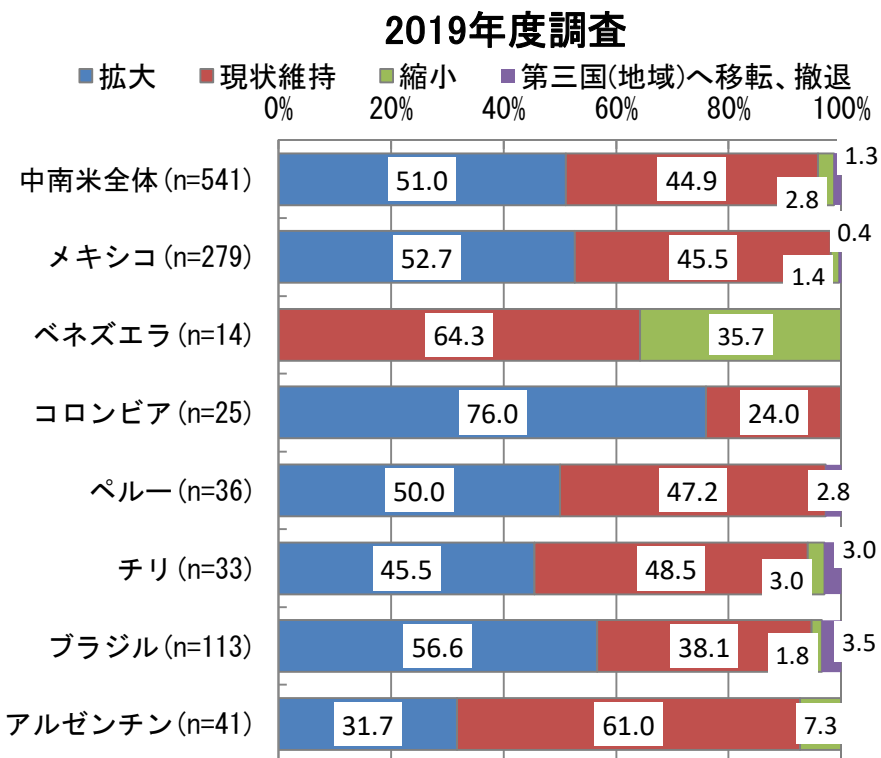


2021年の営業利益見通し悪化理由:アルゼンチン(n=5)



II-3-(1) 今後1~2年の事業展開の方向性

- ベネズエラを除く全ての国で「拡大」の割合が前回調査時より減少し、全ての国で「縮小」もしくは「移転・撤退」を選択した割合が前回調査時より増加した。
- コロンビアは「拡大」の減少幅が前回調査時から最も大きい(29.8%減)ものの、7か国の中では「拡大」の割合は前回調査に引き続き最も大きい。
- チリにおいて「縮小」と回答した企業は前回調査時から10.5%増加。この増加幅は7か国の中でベネズエラと並び最も大きい。
- メキシコでは「縮小する」と回答した企業が15社。うち、製造業は8社。「第三国へ移転・撤退する」と回答した企業も1社(製造業)あった。
- アルゼンチンでは「撤退」と回答した企業割合が7か国の中で最も大きかった(5.1%)。



II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性：拡大する理由

- 「現地市場での売上増加」はベネズエラを除き全ての国で7割以上が選択しているが、特にペルー(87.5%)、ブラジル(86.3%)、メキシコ(83.7%)でその割合は高く、ペルーについては前回調査時から20.8%増加している。
- メキシコで「現地市場での売上増加」と回答した企業は87社。うち、製造業が46社。その大半は自動車産業関連であるため、米国向け輸出の増加見込みに基づいた結果だと言えよう。他方、残り41社は非製造業であるため、国内市場の拡大を見込んでいる企業も相当程度あることが分かる。「成長性、潜在力の高さ」と回答した企業も13社あった。
- ブラジルで「現地市場での売上増加」と回答した企業は44社。非製造業が30社。業種は多岐に渡る。国内の多岐に渡る市場の拡大が見込まれていることが分かる。

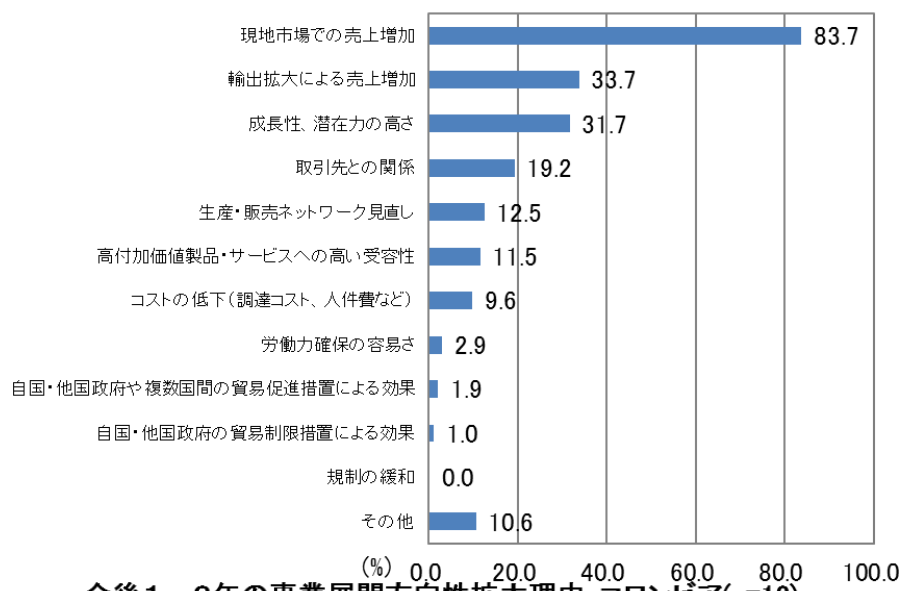
拡大する理由(複数回答可)

(単位：%)

	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	自国・他国政府の貿易制限措置による効果	関税撤廃やFTA/EPA発効など、自国・他国政府や複数国間の貿易促進措置による効果	その他
中南米全体(n=195社)	29.7	83.1	33.3	17.9	7.7	0.5	2.1	14.4	23.1	1.5	1.0	7.7
メキシコ(n=104社)	33.7	83.7	31.7	11.5	9.6	0.0	2.9	12.5	19.2	1.0	1.9	10.6
ベネズエラ(n=0社)	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(n=12社)	50.0	75.0	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	16.7	50.0	8.3	0.0	0.0
ペルー(n=8社)	37.5	87.5	50.0	12.5	0.0	0.0	0.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0
チリ(n=10社)	30.0	70.0	50.0	30.0	0.0	0.0	10.0	10.0	10.0	0.0	0.0	10.0
ブラジル(n=51社)	19.6	86.3	33.3	31.4	7.8	2.0	0.0	13.7	23.5	0.0	0.0	5.9
アルゼンチン(n=10社)	10.0	80.0	40.0	10.0	10.0	0.0	0.0	30.0	40.0	10.0	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)

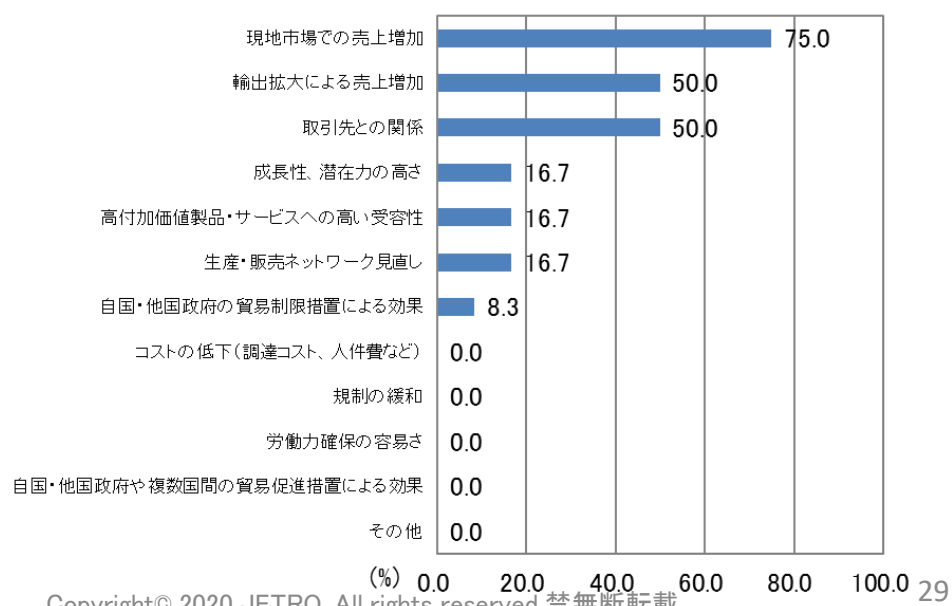
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: メキシコ(n=104)



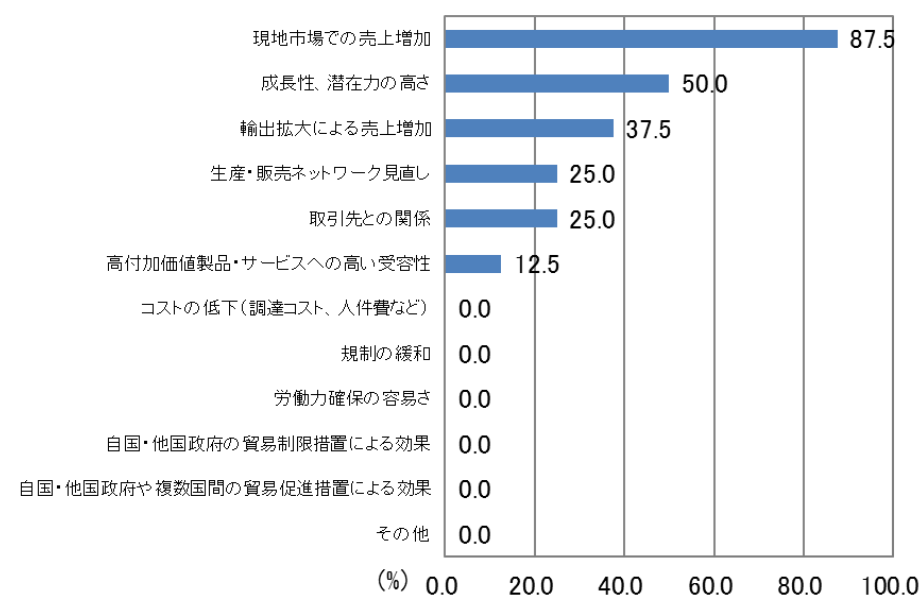
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ベネズエラ(n=0)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: コロンビア(n=12)

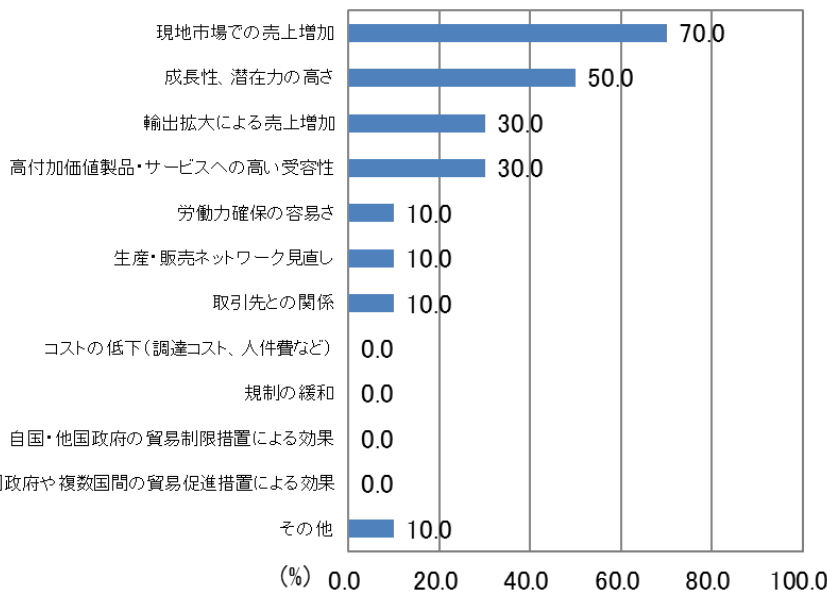


今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ペルー(n=8)

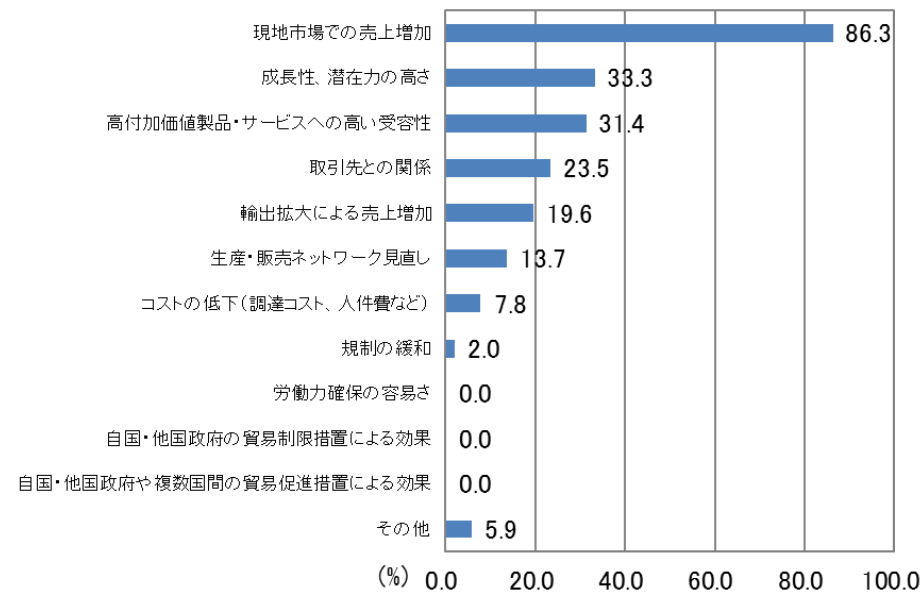


II - 3 - (2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由(国別2)

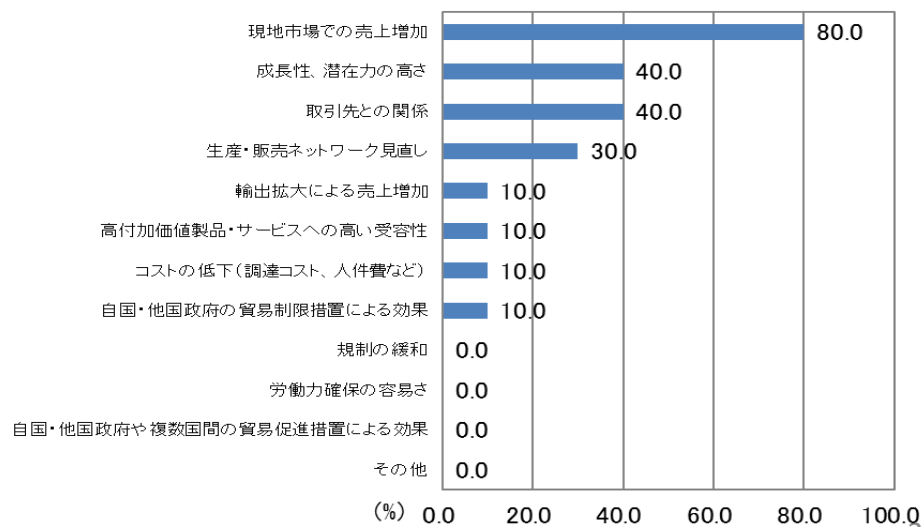
今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: チリ(n=10)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: ブラジル(n=51)



今後1～2年の事業展開方向性拡大理由: アルゼンチン(n=10)



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

- 中南米全体ではいずれの項目も前回調査と比べ、傾向として大きな変化は見られない。
- 中南米全体では「販売機能」の拡大を検討している企業が最も多く、66.3%が選択。「研究開発」が前回調査時に引き続き最も低く3.1%にとどまった。
- メキシコでも「販売機能」が最も多く62社。うち、39社(6割)が非製造業だった。回答全105社のうち、製造業は自動車関連を中心に60社。製造業で最も多かった回答は「汎用品の生産機能拡大」の33社(55%)と「高付加価値品の生産機能拡大」の33社(55%)。次いで多かったのが「販売機能」の23社(38%)であり、納入先がある程度固定されている自動車セクターであっても、販路開拓を重視する企業が一定数存在するということが分かった。
- ブラジルでも64.7%が「販売機能」の拡大を選択し、最も割合が高かった。「販売機能」を選択した企業が30社。うち、非製造業が23社。製造業が7社だった。国内市場が大きいブラジルでは販売機能を拡大し、新たに販路を拡大することで事業拡大につなげると考える企業が多い。

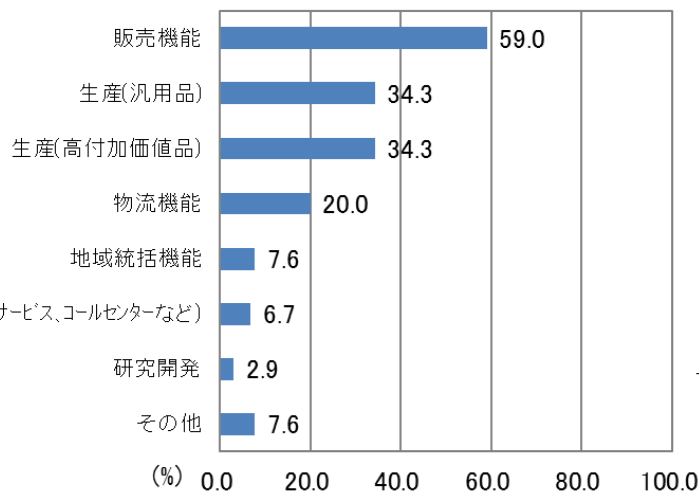
拡大する機能(複数回答可)

(単位:%)

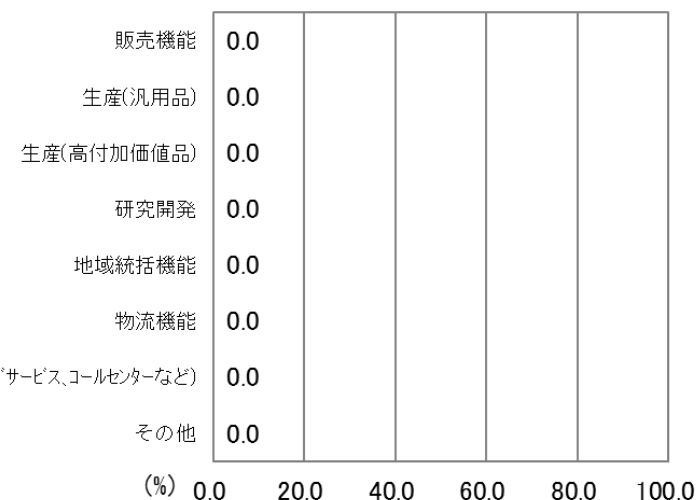
	販売機能	生産(汎用品)	生産(高付加価値品)	研究開発	地域統括機能	物流機能	サービス事務機能 (シェアードサービス、コールセンターなど)	その他
中南米全体(n=196社)	66.3	23.0	25.0	3.1	7.1	19.4	9.7	9.7
メキシコ(n=105社)	59.0	34.3	34.3	2.9	7.6	20.0	6.7	7.6
ベネズエラ(n=0社)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア(n=12社)	91.7	8.3	25.0	0.0	8.3	25.0	8.3	16.7
ペルー(n=8社)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0
チリ(n=10社)	70.0	10.0	20.0	0.0	10.0	20.0	0.0	10.0
ブラジル(n=51社)	64.7	13.7	15.7	5.9	7.8	17.6	11.8	15.7
アルゼンチン(n=10社)	90.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	50.0	0.0

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

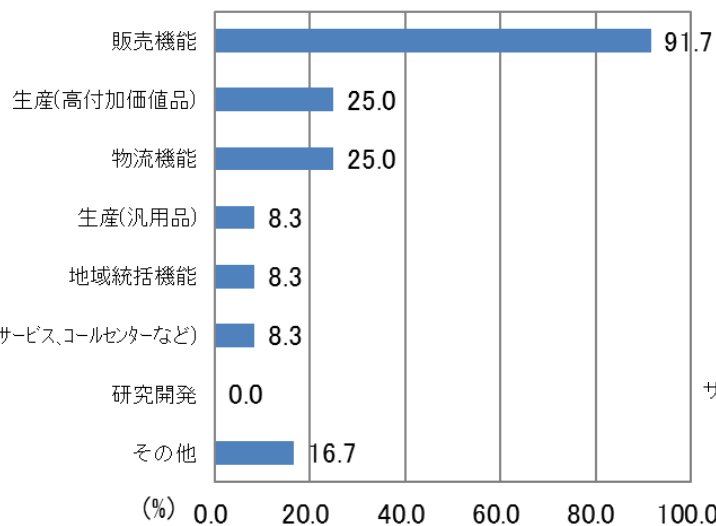
拡大する機能:メキシコ(n=105)



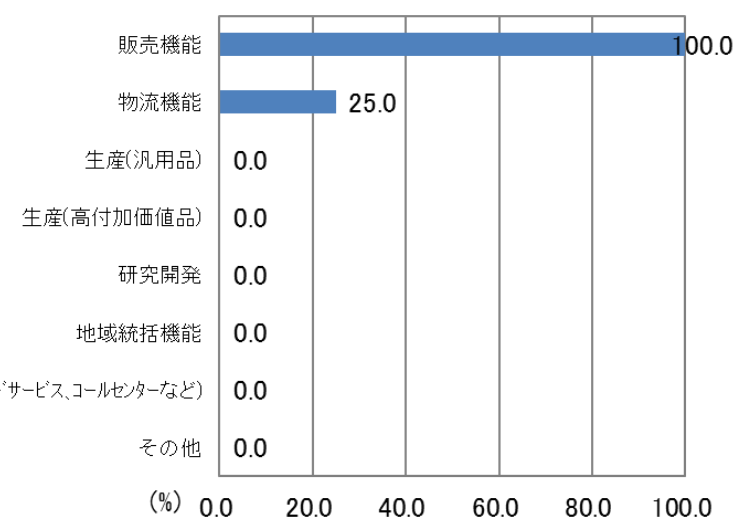
拡大する機能:ベネズエラ(n=0)



拡大する機能:コロンビア(n=12)

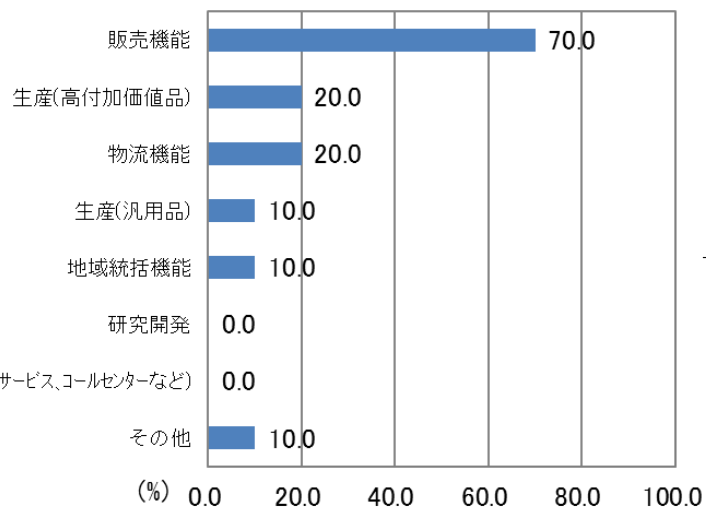


拡大する機能:ペルー(n=8)

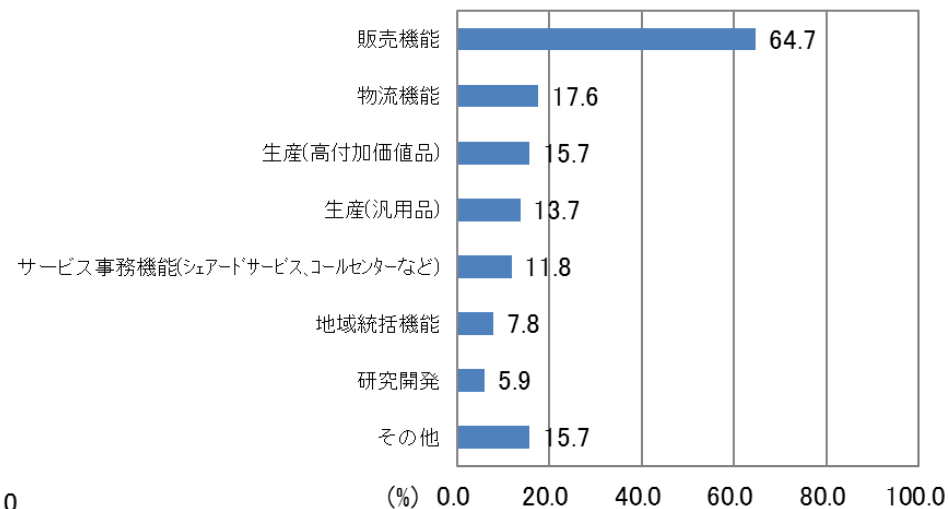


II - 3 - (3) 今後1～2年の事業展開の方向性：具体的に拡大する機能（国別2）

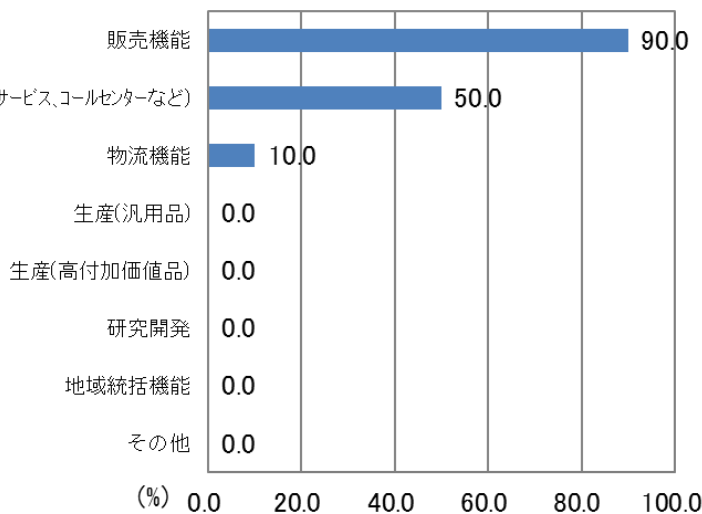
拡大する機能：チリ(n=10)



拡大する機能：ブラジル(n=51)



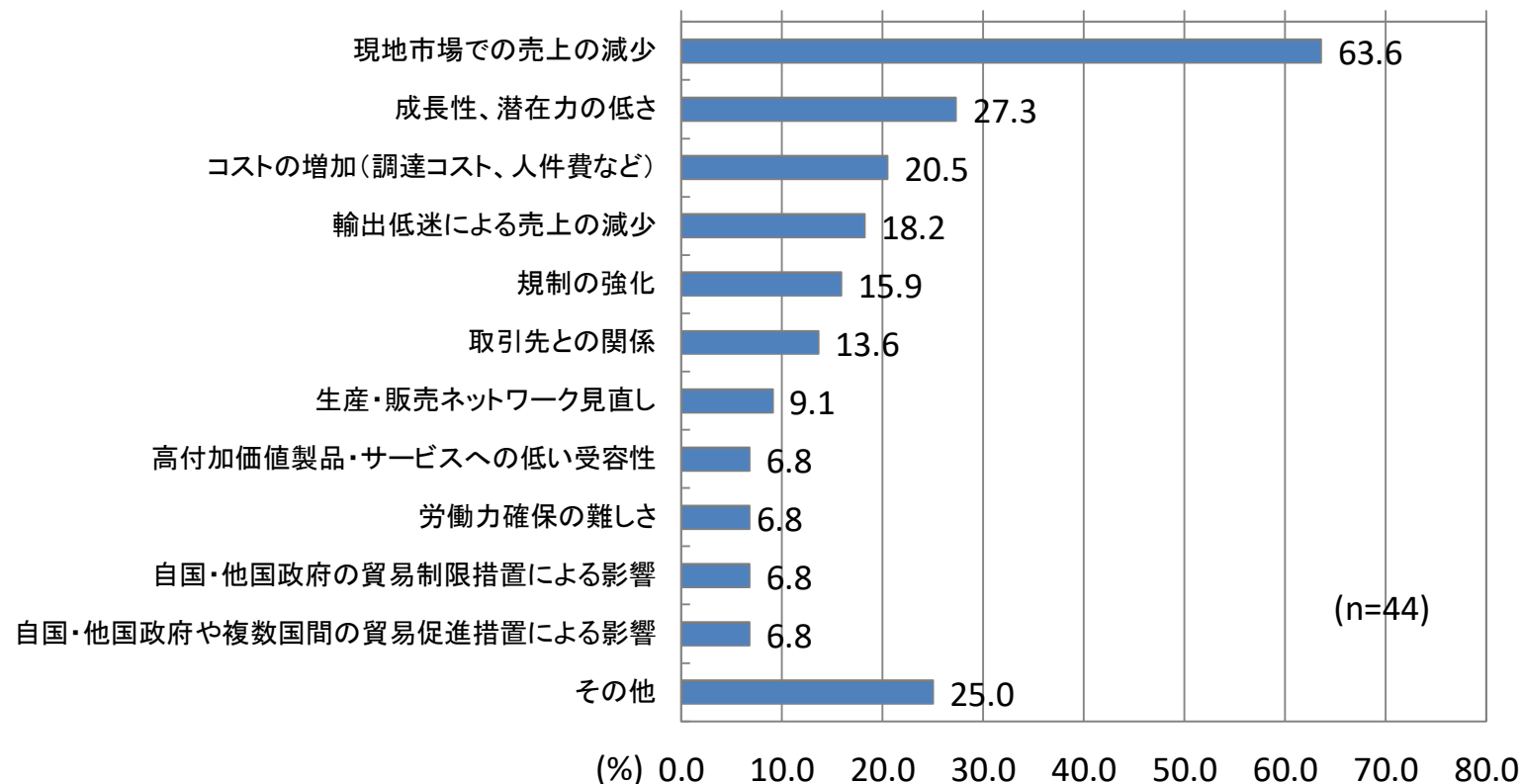
拡大する機能：アルゼンチン(n=10)



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

- 「現地市場での売上減少」を理由として縮小、移転・撤退を検討する企業が前回調査時から27.2%増加した。
- 「成長性、潜在力の低さ」を選択した割合は前回調査比9.1%減。
- メキシコでは15社が「縮小」を選択したが(P27)、うち8社が「現地市場での売上減少」、6社が「成長性、潜在力の低さ」をその理由として挙げた。同回答を選択した企業の業種や産業に目立った共通点はみられなかった。「第三国への移転・撤退」を選択した企業は1社だったが(製造業)、その理由としてあげられたものはUSMCAだった。

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)



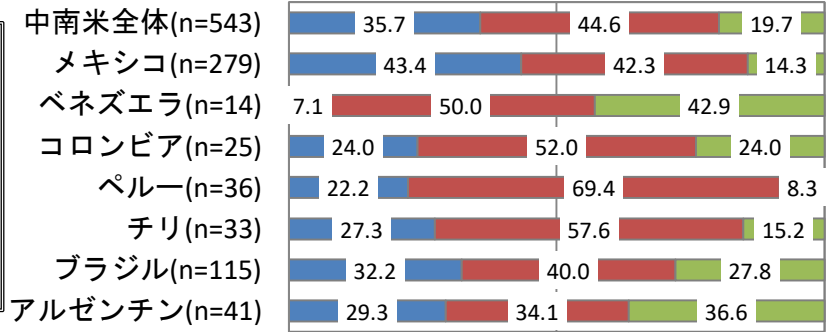
II - 3 - (5) - ① 現地従業員数の変化

- 全ての国で過去1年間で現地従業員数が増加したと回答した割合が減少した。
- 今後の予定としてもベネズエラを除く全ての国で増加を見込むと回答した割合が減少（ベネズエラは19年度、20年度共に増加と回答した企業は0社）。また、減少見込みと回答した企業の割合は中南米平均が16.7%のところ、チリは32.4%と高く、また前回調査時から14.2%増加している。

過去1年

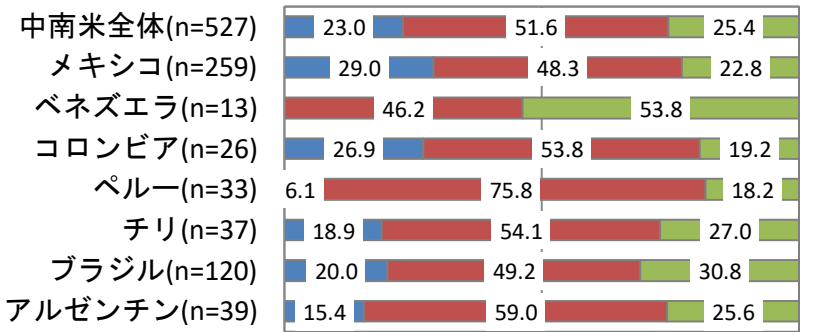
2019年度調査

■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%



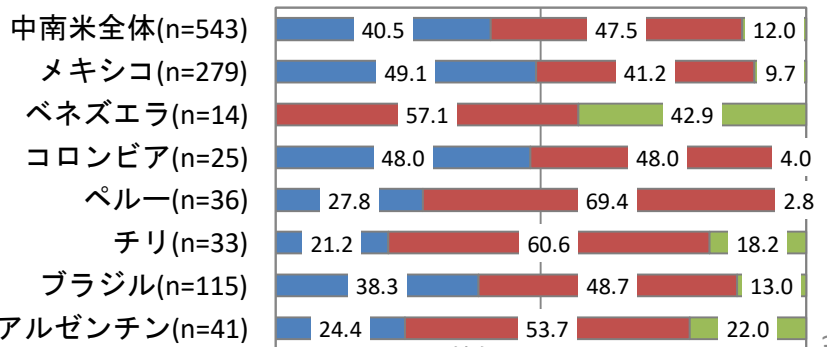
2020年度調査

■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%

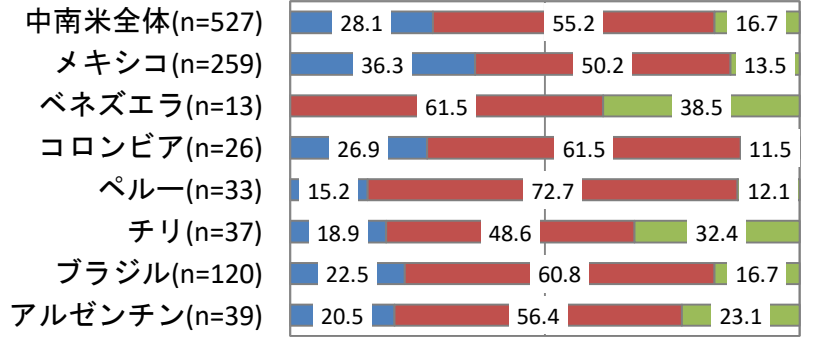


今後の予定

■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%



■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%



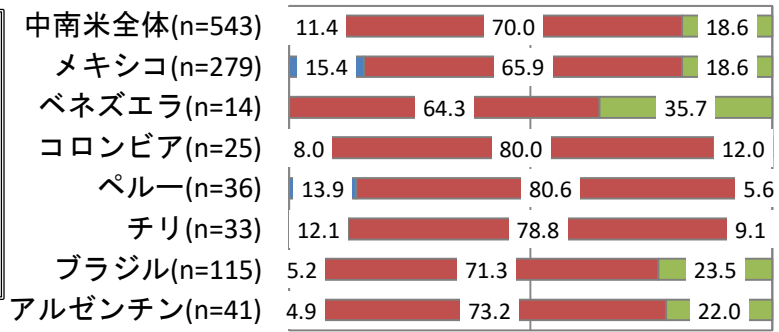
II - 3 - (5) - ② 日本人駐在員数の変化

- ベネズエラを除く全ての国で過去1年間で日本人駐在員が増加したと回答した割合が減少した(ベネズエラは19年度、20年度共に増加と回答した企業は0社)。
- コロンビアとペルーも駐在員を増加させた企業は0社だった。チリは前回調査時と比べ減少の増加幅が最も大きかった。

2019年度調査

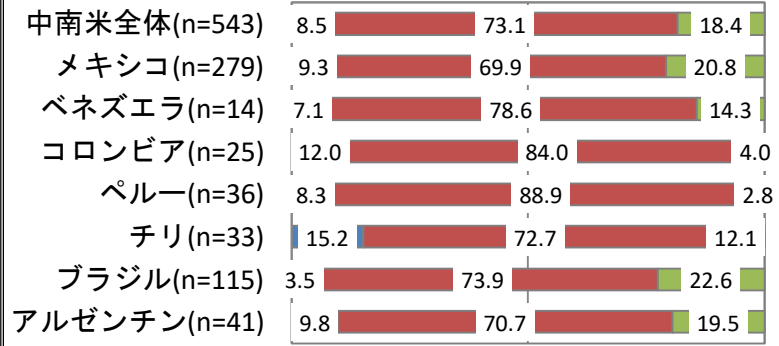
■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%

過去1年



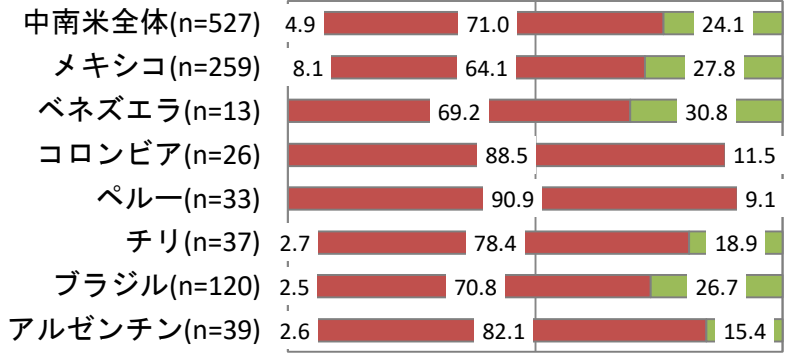
■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%

今後の予定

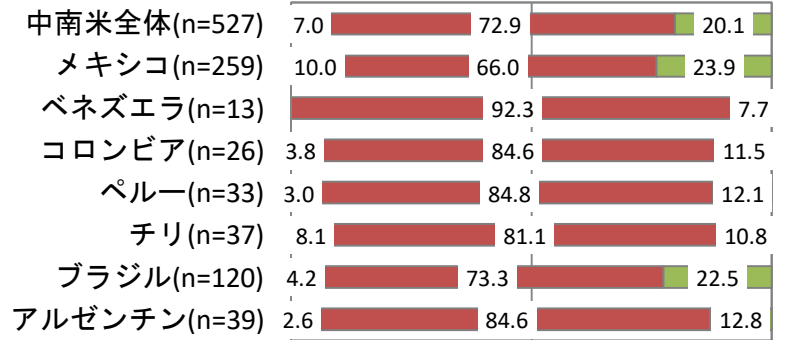


2020年度調査

■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%



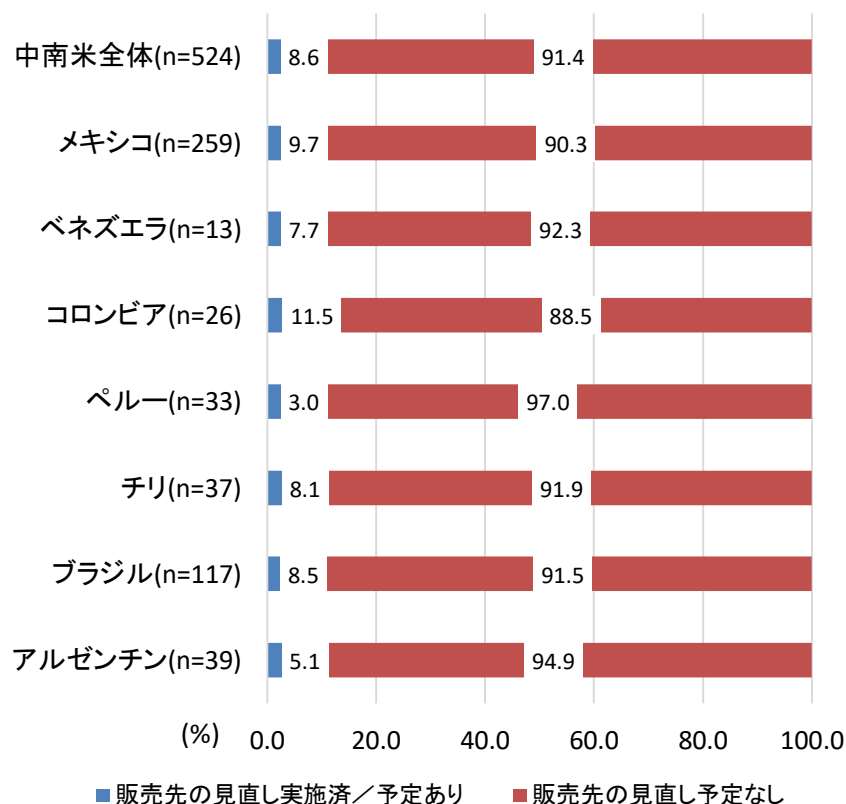
■ 増加 0% ■ 横ばい 50% ■ 減少 100%



Ⅱ - 3 - (6) 販売先の見直し予定

- 販売先の見直しをする企業は中南米全体では8.6%で、うち42.2%がその理由として「新型コロナウイルス感染拡大」を挙げた。
- 販売先の見直しをする企業のうち88.9%は中長期的に実施予定と回答しており、新型コロナ感染拡大を契機としつつも、中長期的な見直しを検討している企業が多いことがわかる。

販売先の見直し有無



見直しを行う理由(複数回答可)

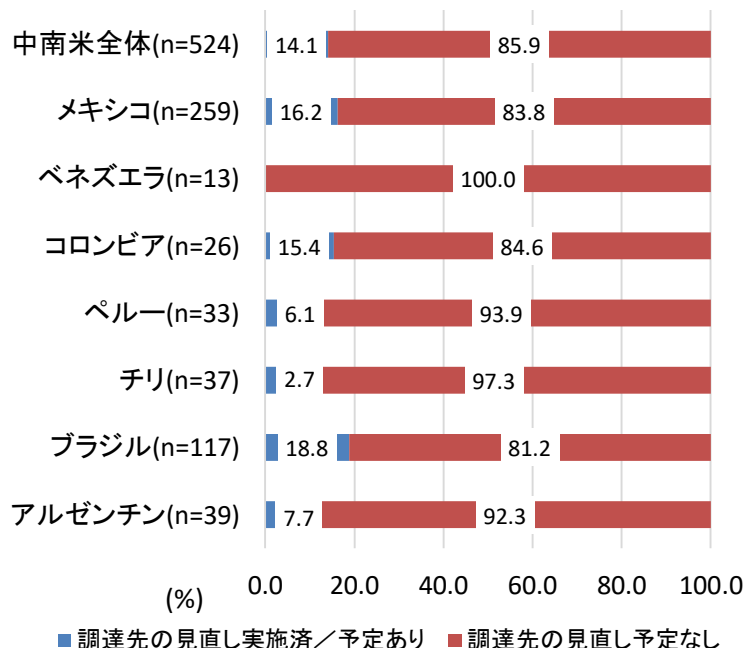
(単位: %)

	新型コロナウイルス感染拡大	通商環境の変化 (追加関税賦課など)	その他
中南米全体(n=45社)	42.2	20.0	60.0
メキシコ(n=25社)	36.0	12.0	72.0
ベネズエラ(n=1社)	0.0	100.0	0.0
コロンビア(n=3社)	66.7	0.0	66.7
ペルー(n=1社)	100.0	0.0	0.0
チリ(n=3社)	33.3	66.7	0.0
ブラジル(n=10社)	50.0	10.0	60.0
アルゼンチン(n=2社)	50.0	100.0	50.0

Ⅱ - 3 - (7) 調達先の見直し予定

- 中南米全体では14.1%が調達先の見直しを実施する(実施済み)と回答したが、新型コロナ感染拡大を理由とした企業は27.4%に留まる。
- メキシコでは調達先を見直すとの回答は42社(16.2%)だった。理由の多くは「通商環境の変化(追加関税リスクやUSMCA)」と「コストダウン」。見直し対象の調達先は日本13社、次いで米国11社、メキシコ4社。中国は1社だった(前年調査では8社)。見直し後の調達先はメキシコ13社、次いで日本5社、タイ3社、米国2社。米国や日本からの調達を打ち切るとの回答も6社あり、これらは内製化を進める可能性がある。まとめると、調達先を見直す企業は日米からの調達を減らし、メキシコ調達を増やすというもの。
- ブラジルでは調達先を見直すとの回答は21社だった(18.8%)。「為替」をその要因に挙げた企業が最も多かった。2020年は新型コロナの影響により現地通貨レアルの対ドルレートが大きく下落した。「現調比率をあげる」と回答した企業もあり、現地調達によりコストダウン等を目指す。

調達先の見直し有無



見直しを行う理由(複数回答可)

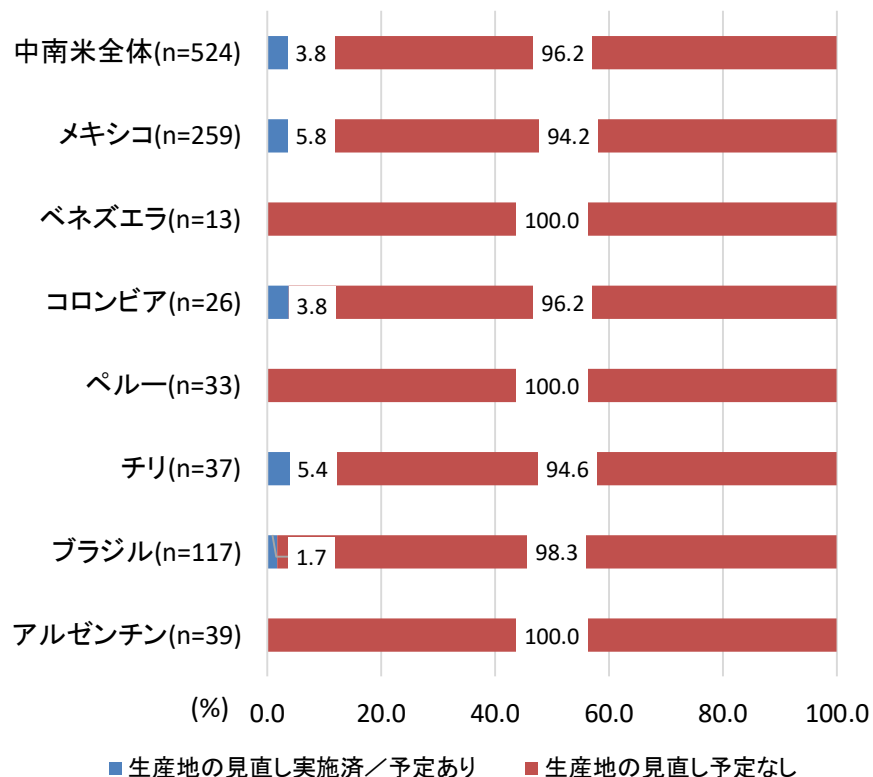
(単位: %)

	新型コロナウイルス感染拡大	通商環境の変化(追加関税賦課など)	その他
中南米全体(n=73社)	27.4	31.5	64.4
メキシコ(n=42社)	28.6	40.5	57.1
ベネズエラ(n=0社)	0.0	0.0	0.0
コロンビア(n=4社)	50.0	0.0	50.0
ペルー(n=2社)	50.0	0.0	50.0
チリ(n=1社)	0.0	0.0	100.0
ブラジル(n=21社)	23.8	19.0	81.0
アルゼンチン(n=3社)	0.0	66.7	66.7

Ⅱ - 3 - (8) 生産地の見直し予定

- 生産地の見直しを実施する企業は中南米全体の3.8%で、大部分は見直し予定はないと回答。
- メキシコで生産地を見直すと回答したのは僅か15社(5.8%)だったが、見直し対象の生産地として日本を挙げた企業は4社と最多。次いで米国が3社、以下、メキシコ、中国、タイなどが1社ずつ。前年の調査では6社が中国を挙げていた。見直し後の生産地(移管先)は、メキシコが最も多く7社、次いで米国が2社。メキシコに移管する理由の多くは「北米事業の再編」や「コストダウン」。なお、前出のメキシコ拠点を見直すと回答した1社は中国に移管する。理由はサプライヤーからの値上げ要求。

生産地の見直し有無



見直しを行う理由(複数回答可)

(単位: %)

	新型コロナウイルス 感染拡大	通商環境の変化 (追加関税賦課など)	その他
中南米全体(n=20社)	20.0	5.0	90.0
メキシコ(n=15社)	26.7	6.7	86.7
ベネズエラ(n=0社)	0.0	0.0	0.0
コロンビア(n=1社)	0.0	0.0	100.0
ペルー(n=0社)	0.0	0.0	0.0
チリ(n=2社)	0.0	0.0	100.0
ブラジル(n=2社)	0.0	0.0	100.0
アルゼンチン(n=0社)	0.0	0.0	0.0

Ⅱ - 4 - (1) 新型コロナウイルス感染拡大によるプラスの影響が最も大きかったこと

- 僅か8.1% (43社)であったが、新型コロナウイルス感染拡大による「プラスの影響があった」と回答した (中南米全体)。
- 具体的なプラスの影響として最も多かった回答は、「現地市場での売上増加」(25.6%)。業種としては食品製造業や医療機器製造業等が多く、コロナ禍においてもこれらの業種は売上を伸ばした。
- 他方、「その他」の回答の中には、売上減少による製品値下げ率の減少(製造業)、顧客の工場稼働停止による新たな保管需要の発生(運輸)、経済活動低下による事故の減少(保険)などの回答もあった。

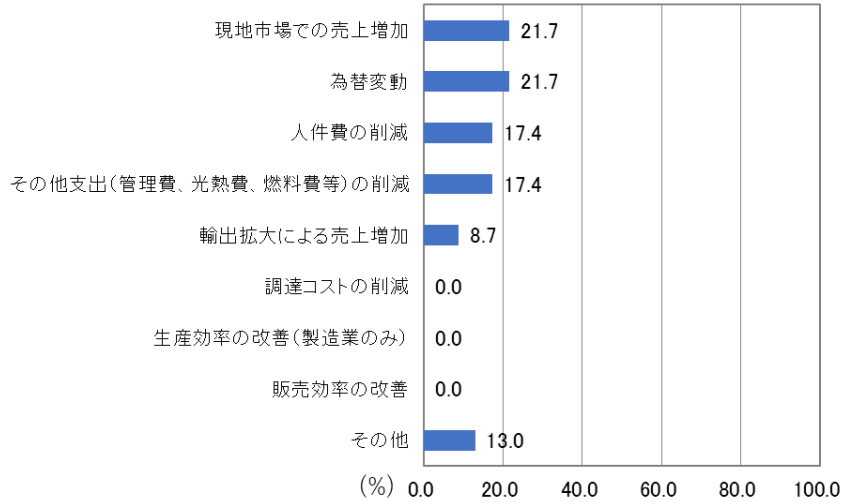
新型コロナウイルス感染拡大によるプラスの影響

(単位: %)

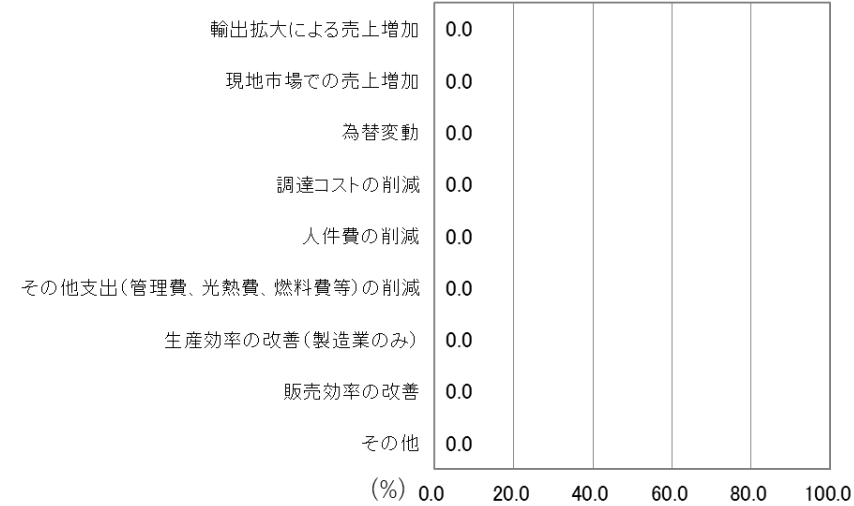
	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善(製造業のみ)	販売効率の改善	その他
中南米全体(n=43社)	7.0	25.6	16.3	4.7	16.3	18.6	0.0	2.3	9.3
メキシコ(n=23社)	8.7	21.7	21.7	0.0	17.4	17.4	0.0	0.0	13.0
ベネズエラ(n=0社)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア(n=1社)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ペルー(n=2社)	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0
チリ(n=6社)	16.7	16.7	0.0	33.3	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0
ブラジル(n=8社)	0.0	25.0	25.0	0.0	25.0	12.5	0.0	12.5	0.0
アルゼンチン(n=3社)	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3

Ⅱ - 4 - (1) 新型コロナウイルス感染拡大によるプラスの影響が最も大きかったこと(国別1)

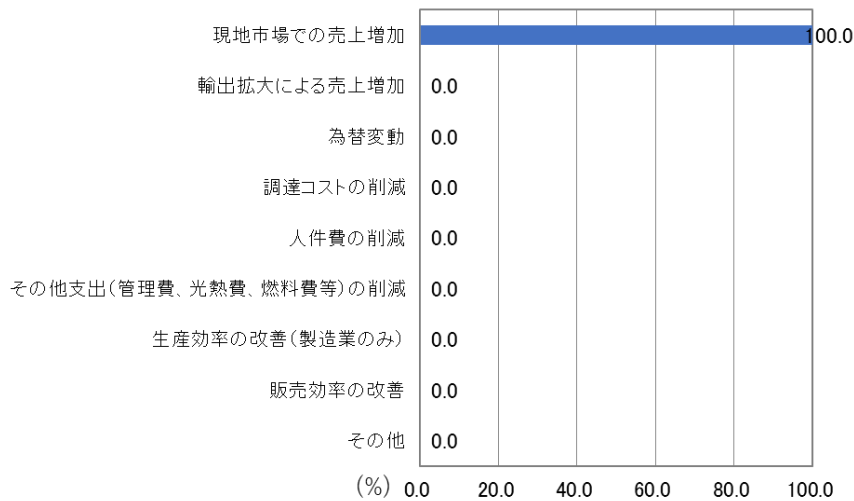
新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えたプラスの影響: メキシコ(n=23)



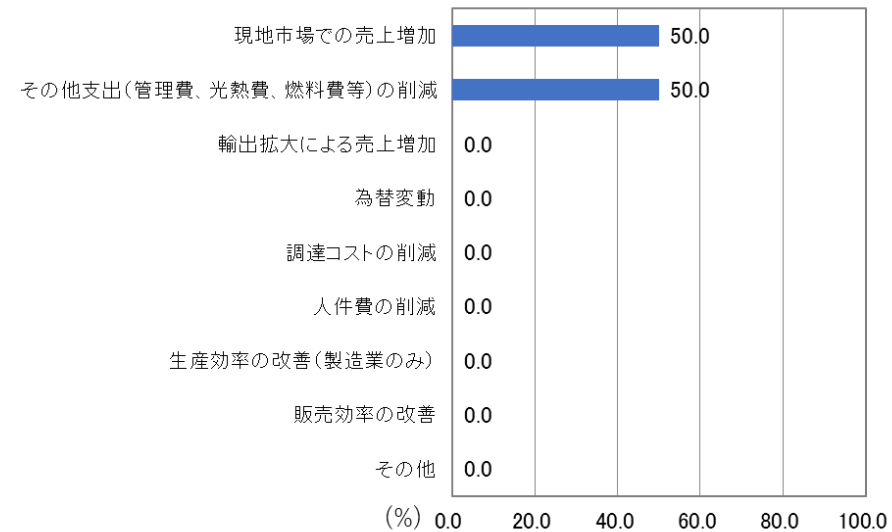
新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えたプラスの影響: ベネズエラ(n=0)



新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えたプラスの影響: コロンビア(n=1)

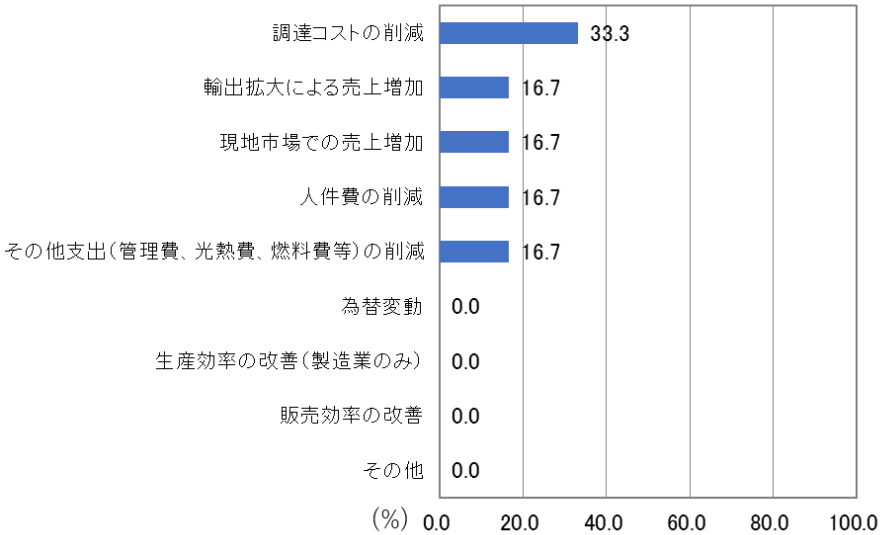


新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えたプラスの影響: ペルー(n=2)

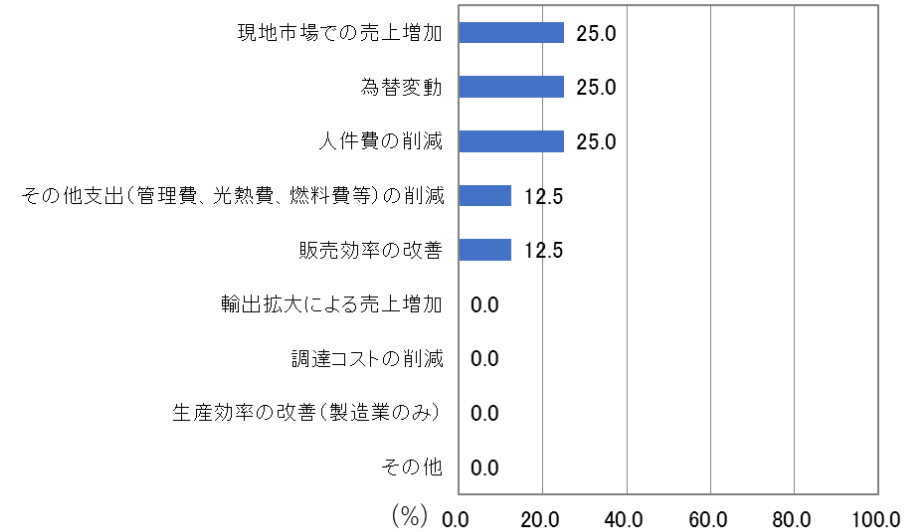


Ⅱ - 4 - (1) 新型コロナウイルス感染拡大によるプラスの影響が最も大きかったこと(国別2)

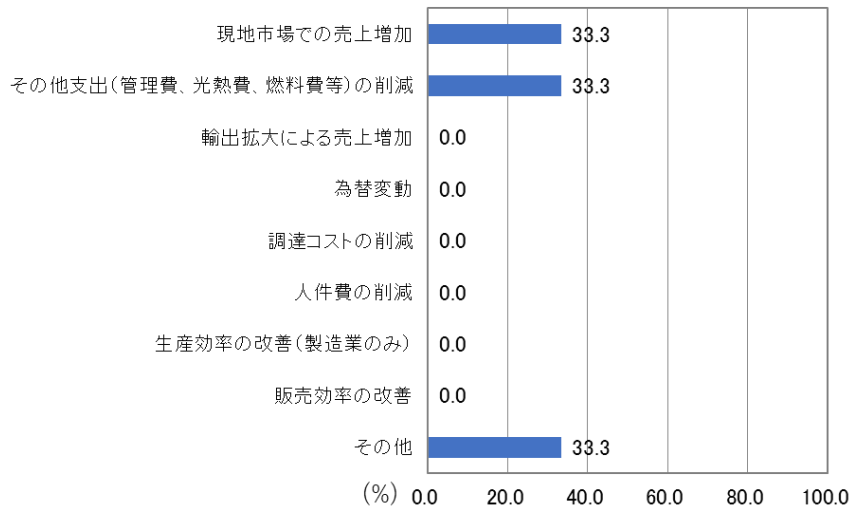
新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えたプラスの影響：チリ(n=6)



新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えたプラスの影響：ブラジル(n=8)



新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えたプラスの影響：アルゼンチン(n=3)



II - 4 - (2) 新型コロナウイルス感染拡大によるマイナスの影響が最も大きかったこと

- 新型コロナで「マイナスの影響があった」と回答した企業は、中南米全体で255社(48.1%)に上った。
- 具体的な理由としては、「現地市場での売上減少」が全体の56.5%を占め、全ての国で最も多かった。製造業、非製造業問わず多種多様な業種が売上減少による影響を受けた。特にアルゼンチンでは7割超の企業が「現地市場での売上減少」を選択。他国と比しても長期間に渡る外出制限措置が影響しているものと考えられる。
- メキシコ、アルゼンチン、チリ、コロンビアでは約2割が「輸出低迷による売り上げ減少」を選択。メキシコ、アルゼンチンでは自動車産業関連を中心に、主要輸出先の需要が新型コロナの影響で縮小したためだ。
- 他方、ブラジルでは「為替変動」との回答が次に多く、回答の2割を占めた。輸入販売を主業務とする企業も多く、新型コロナの影響による現地通貨の下落が輸入コストを上昇させたというものだ。

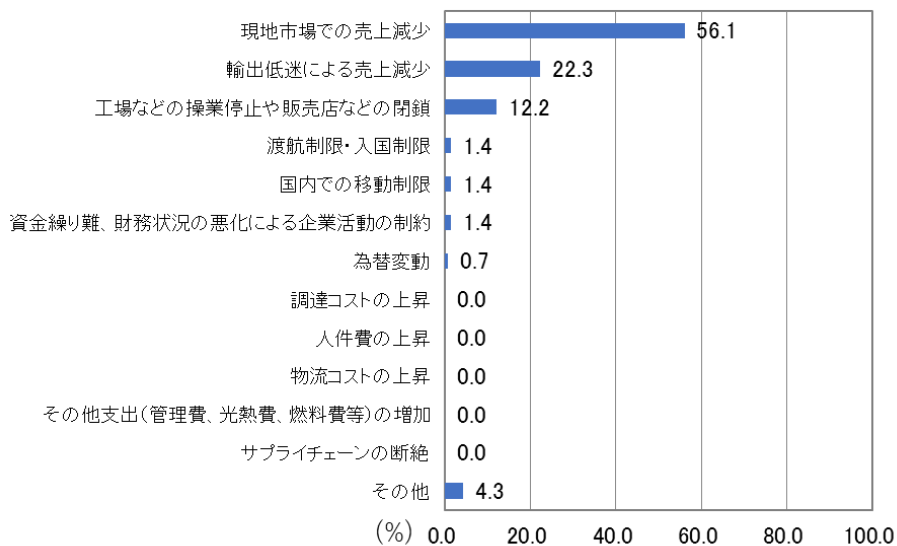
新型コロナウイルス感染拡大によるマイナスの影響

(単位:%)

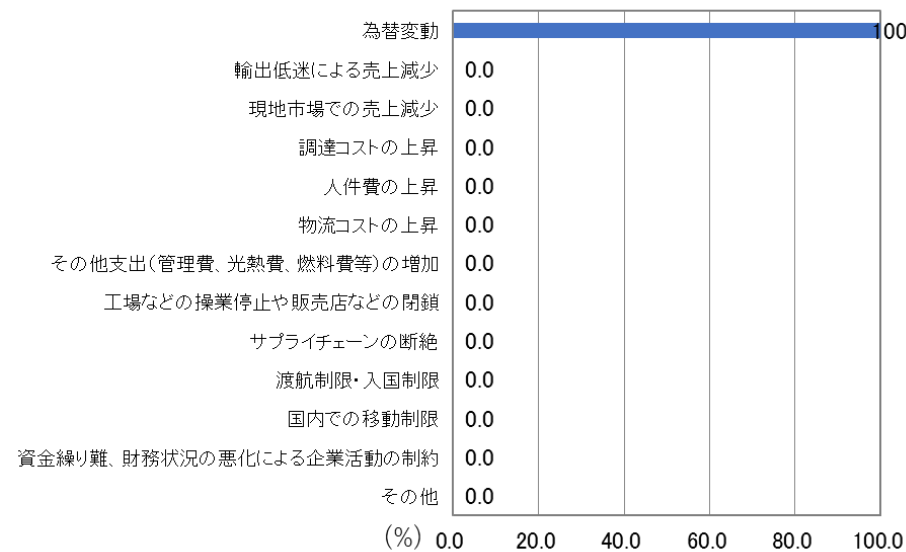
	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	物流コストの上昇	その他支出 (管理費、光熱費、燃料費等)の増加	工場などの 操業停止や 販売店などの 閉鎖	サプライ チェーンの断 絶	渡航制限・入 国制限	国内での移 動制限	資金繰り難、 財務状況の 悪化による 企業活動の 制約	その他
中南米全体(n=255社)	19.2	56.5	5.5	0.0	0.0	0.4	0.0	8.2	0.4	2.0	1.2	0.8	5.9
メキシコ(n=139社)	22.3	56.1	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	12.2	0.0	1.4	1.4	1.4	4.3
ベネズエラ(n=1社)	0.0	0.0	100.0	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(n=13社)	23.1	61.5	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7
ペルー(n=18社)	16.7	61.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	5.6	0.0	0.0	0.0	11.1
チリ(n=15社)	26.7	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.3	0.0	6.7	0.0	0.0	13.3
ブラジル(n=55社)	9.1	56.4	20.0	0.0	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	3.6	1.8	0.0	7.3
アルゼンチン(n=14社)	21.4	71.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

II - 4 - (2) 新型コロナウイルス感染拡大によるマイナスの影響が最も大きかったこと(国別1)

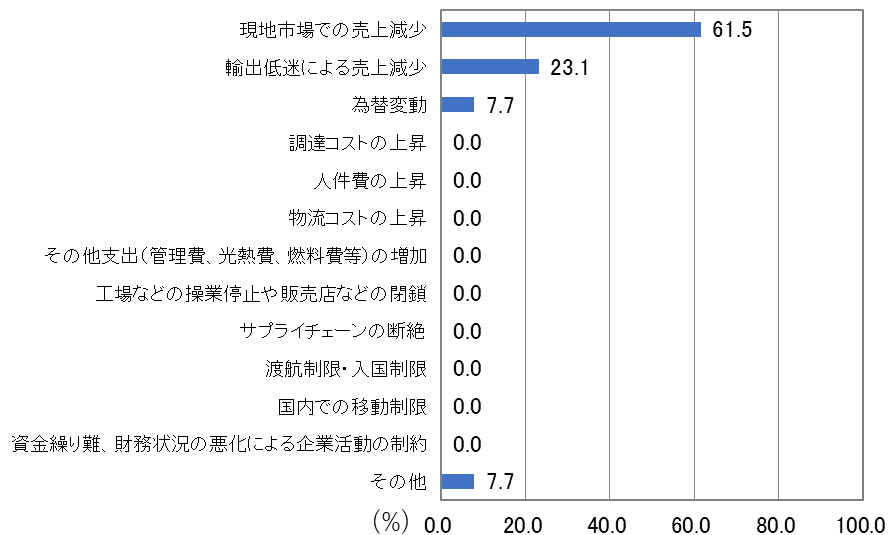
新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えた
マイナスの影響：メキシコ(n=139)



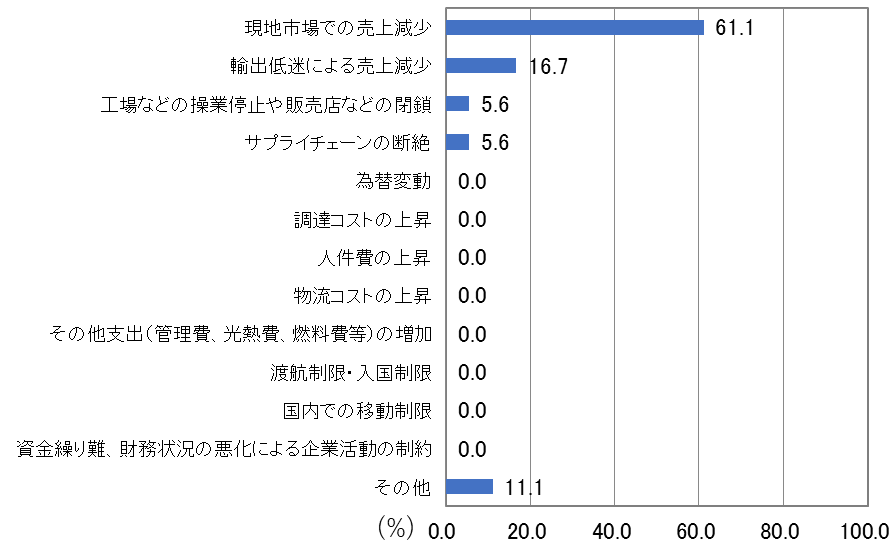
新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えた
マイナスの影響：ベネズエラ(n=1)



新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えた
マイナスの影響：コロンビア(n=13)

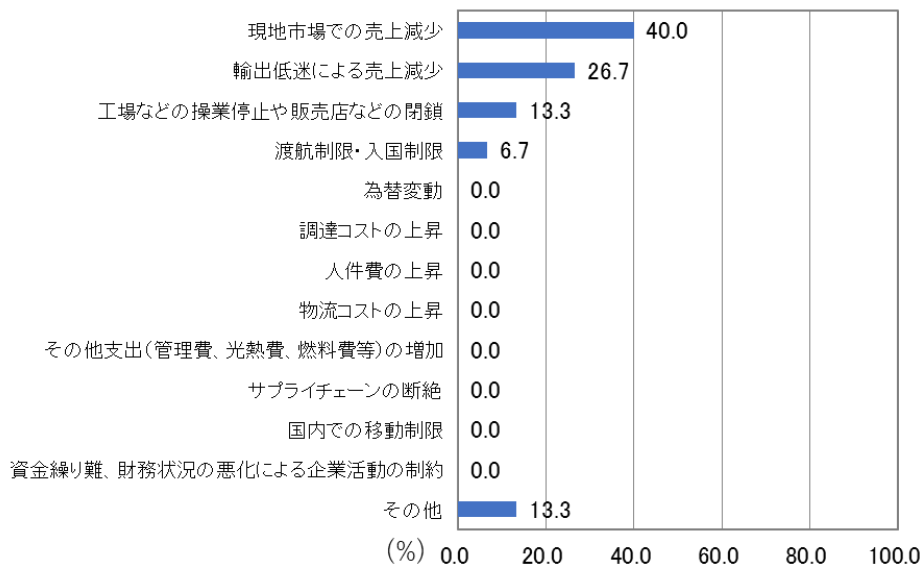


新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えた
マイナスの影響：ペルー(n=18)

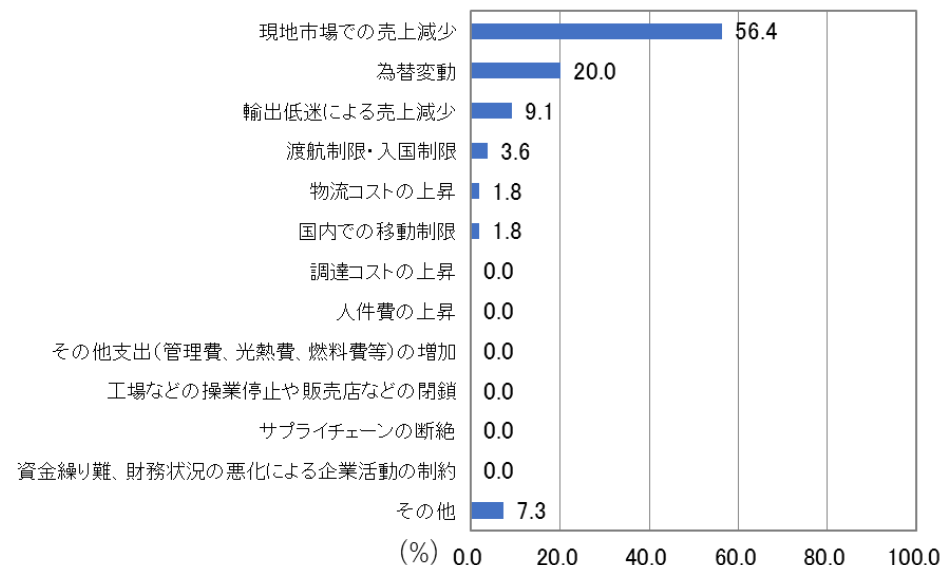


Ⅱ - 4 - (2) 新型コロナウイルス感染拡大によるマイナスの影響が最も大きかったこと(国別2)

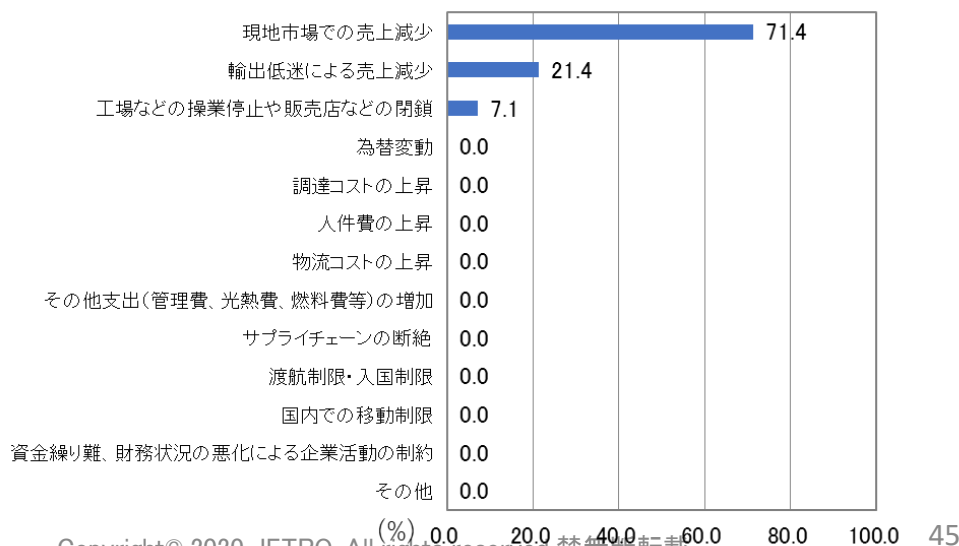
新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えた
マイナスの影響:チリ(n=15)



新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えた
マイナスの影響:ブラジル(n=55)



新型コロナウイルス感染拡大が営業利益に与えた
マイナスの影響:アルゼンチン(n=14)

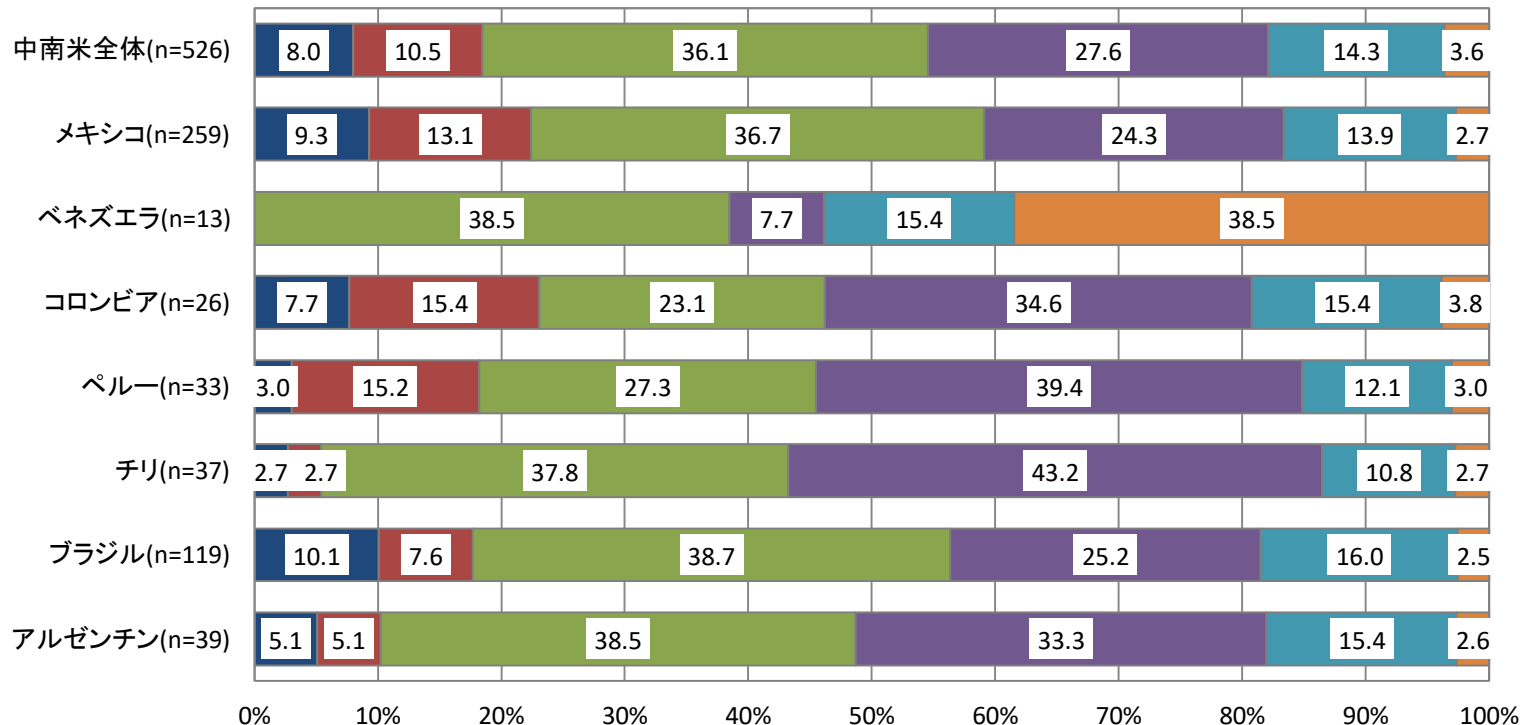


Ⅱ - 4 - (3) 新型コロナウイルス感染拡大後のビジネス活動正常化見込み時期

- メキシコ、ブラジル、アルゼンチンは2021年前半との回答が最も多い。メキシコは自動車産業が必需産業に指定されていることや対米輸出の回復見通しを反映したもの。ブラジルは、厳しい制限措置を行わなかった事で国内経済の早期回復が見込まれる。一方、隔離措置が厳格かつ長期化したコロンビア、ペルーは2021年後半との回答が最も多い。
- チリは日系企業の多い首都圏州では8月頃から外出制限が緩和されるも、地方では感染状況に応じて規制が厳格化されることが続いているため、2021年後半を見込む回答割合が大きいと考えられる。

新型コロナウイルス感染拡大後ビジネス活動が正常化する時期

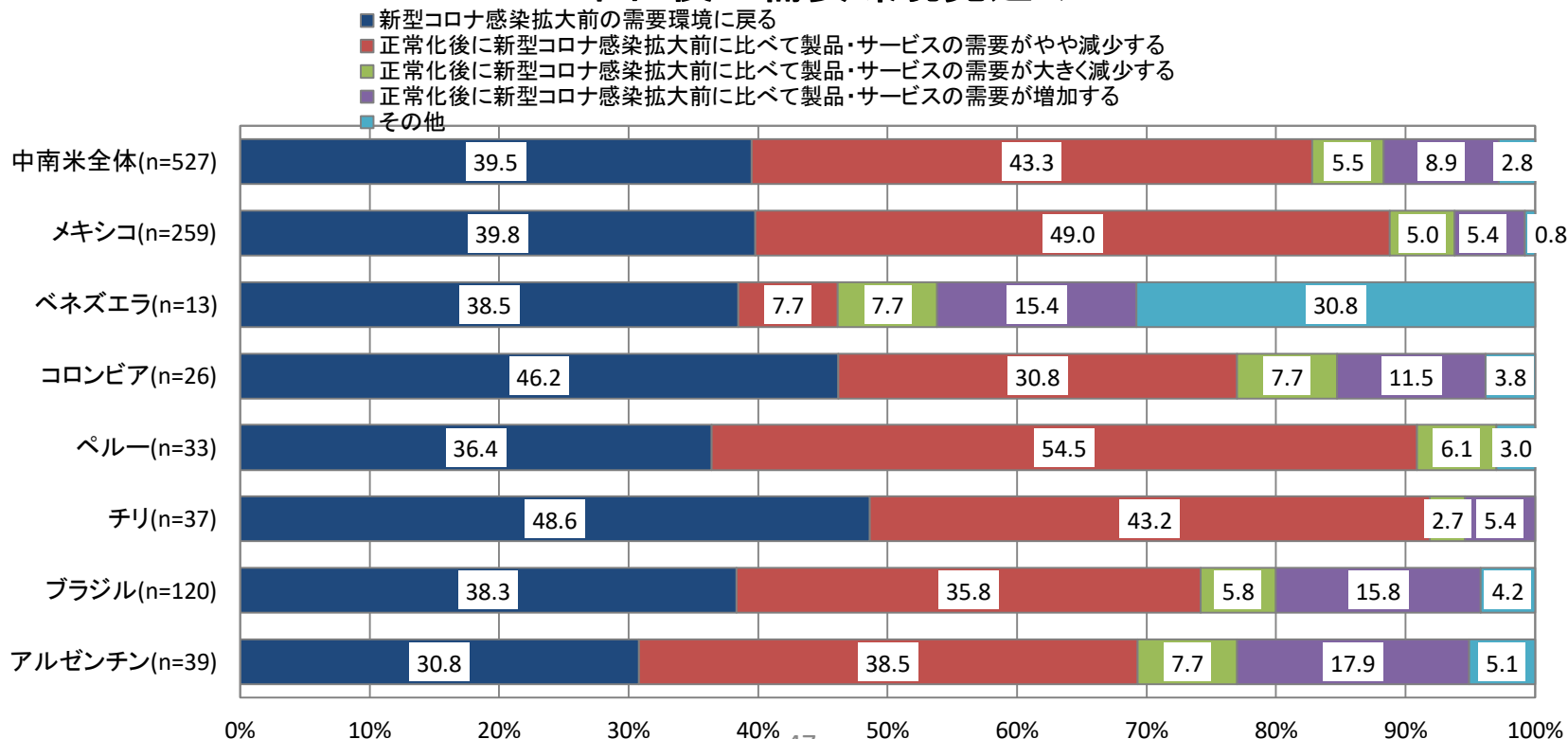
■ すでに正常化している ■ 2020年内 ■ 2021年前半 ■ 2021年後半 ■ 2022年以降 ■ ビジネス活動が正常化する見通しは立たない



Ⅱ - 4 - (4) ビジネス活動正常化後の需要環境

- いずれの国も4割前後の企業が感染拡大前の需要環境に戻ることを予想。
- 需要の減少を予測する企業の割合は中南米全体では48.8%だが、ペルー(60.6%)とメキシコ(54.0%)は平均よりやや高め。ペルーでは消費回復の遅れが影響していると考えられる。メキシコは、現政権がコロナ禍で企業向け支援を一切実施しなかったことや、義務的な衛生措置の履行によりフル稼働できないことなどが影響していると思われる。
- ブラジルは需要が増加するとの回答社数が全中南米の中で最も多く、19社(15.8%)だった。うち、非製造業が12社だった。デジタル化に伴い情報関連サービス分野などの新たな需要を見込む企業からの回答が目立った。

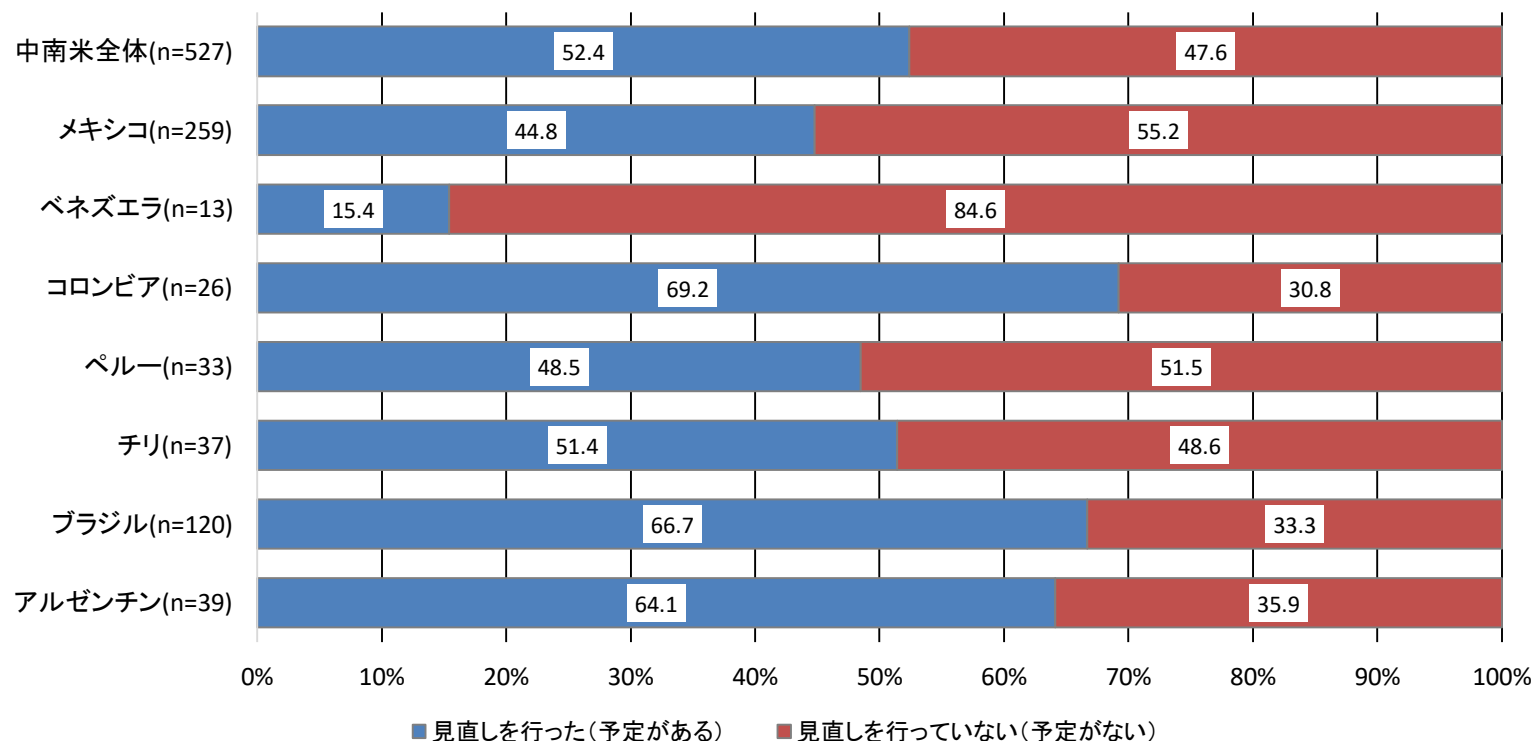
正常化後の需要環境見込み



Ⅱ - 4 - (5) 新型コロナウイルス感染拡大の影響(事業戦略・ビジネスモデル見直し)

- 中南米全体では52.4%が見直しを行った、もしくは行う予定があると回答。特にコロンビア、ブラジル、アルゼンチンで見直すという回答が多かった。
- メキシコでは、製造業では61社が行ったと回答、84社が行っていないと回答。非製造業では55社が行ったと回答、59社が行っていないと回答した。
- アルゼンチンでは、64.1%(25社)が「見直しを行った(予定がある)」と回答。9社が製造業だった。
- 国内経済が引き続き低迷しているベネズエラでは、「見直しを行っていない(予定がない)」との回答が84.6%に上った。新型コロナ感染拡大より経済低迷が深刻な影響を与えていることが分かる。

新型コロナウイルス感染拡大後の事業戦略やビジネスモデルの見直し



■ 見直しを行った(予定がある) ■ 見直しを行っていない(予定がない)

Ⅱ - 4 - (6) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による販売戦略の見直し

- 新型コロナの影響を受けての「販売戦略の見直しの具体的な取り組み」として、中南米全体では「販売先の見直し」(45.6%)と「バーチャル展示会、オンライン商談会などの活用の推進」(45.6%)を選択した割合が高かった。「バーチャル展示会、オンライン商談会などの活用の推進」は感染拡大後に着手した企業が多かったが、「販売先の見直し」は感染拡大前から着手していた企業が多かった。
- メキシコは「販売先の見直し」と「販売製品の見直し」の割合が他国に比べ高い。反対に「バーチャル展示会」や「デジタル化」の割合が他国に比べ低い。背景には、他国に比べ製造業者の比率が高いことがある。特に自動車部品関連では、バーチャル展示会などへの対応が容易ではないためだ。
- ブラジルは「バーチャル展示会」や「デジタル化」の割合が高い。「バーチャル展示会」と回答した企業は34社、うち22社が非製造業だった。バーチャル展示会への対応がし易い企業が多い。「デジタル化」は31社のうち11社が製造業。製造業もデジタル化に向けた動きがある。

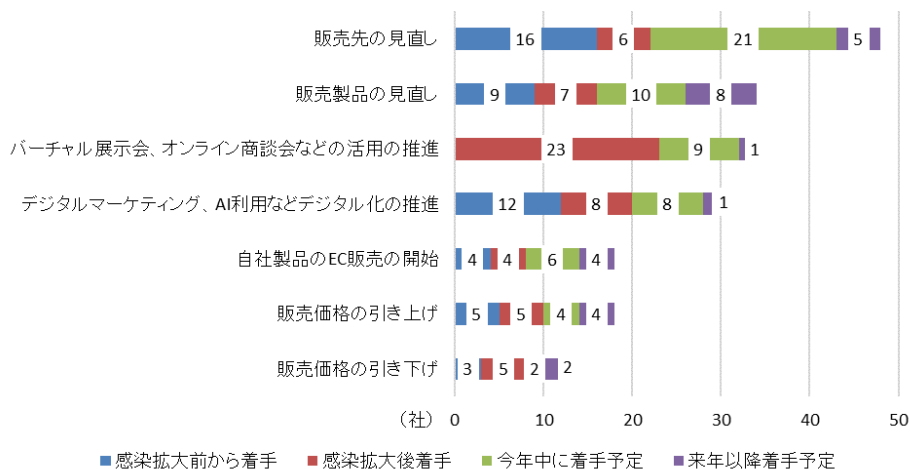
新型コロナウイルス感染拡大による販売戦略の見直し(複数回答可)

(単位: %)

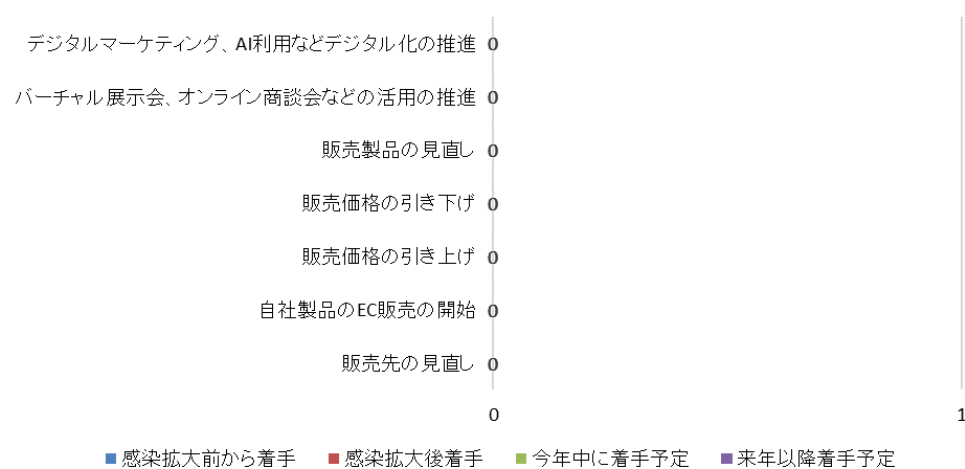
	販売先の見直し	自社製品のEC販売の開始	販売価格の引き下げ	販売価格の引き上げ	販売製品の見直し	バーチャル展示会、オンライン商談会などの活用の推進	デジタルマーケティング、AI利用などデジタル化の推進
中南米全体(n=226社)	45.6	14.6	11.9	23.5	30.1	45.6	39.8
メキシコ(n=89社)	53.9	20.2	14.6	20.2	40.4	37.1	32.6
ベネズエラ(n=0社)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア(n=17社)	41.2	0.0	11.8	17.6	17.6	47.1	47.1
ペルー(n=14社)	50.0	35.7	14.3	21.4	14.3	50.0	50.0
チリ(n=16社)	43.8	12.5	12.5	25.0	25.0	56.3	43.8
ブラジル(n=69社)	33.3	11.6	4.3	30.4	24.6	49.3	44.9
アルゼンチン(n=21社)	52.4	0.0	23.8	19.0	28.6	57.1	38.1

Ⅱ - 4 - (6) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による販売戦略の見直し(国別1)

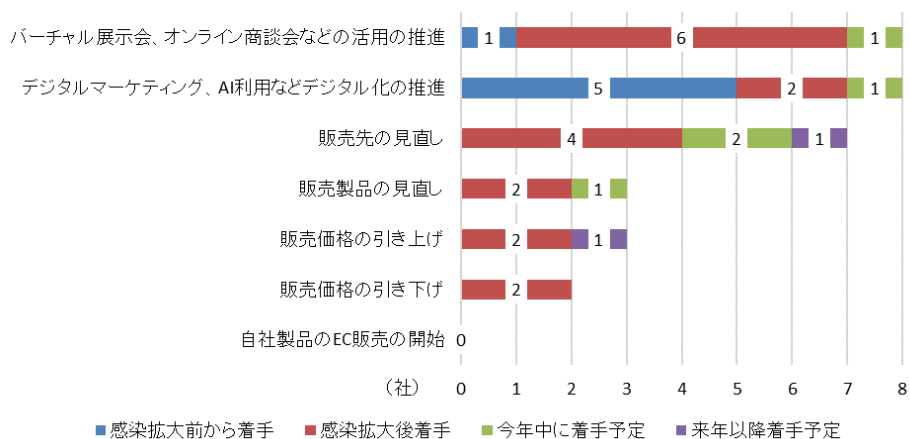
販売戦略の見直し(メキシコ)



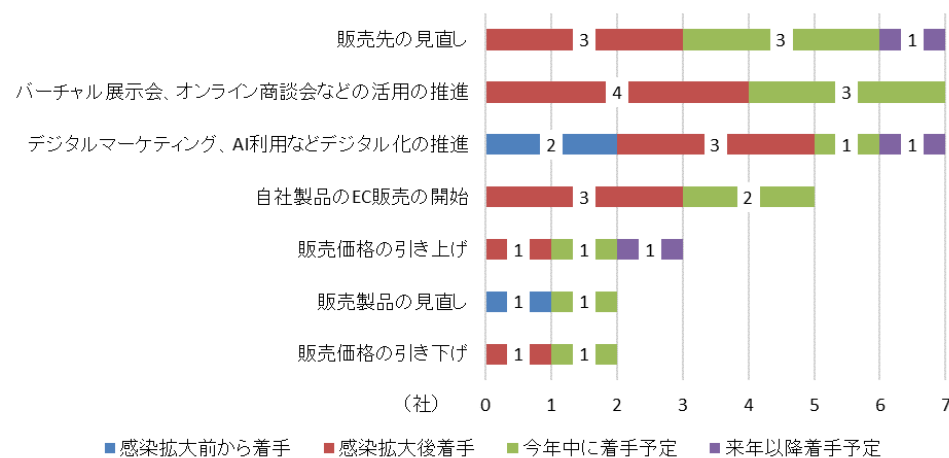
販売戦略の見直し(ベネズエラ)



販売戦略の見直し(コロンビア)

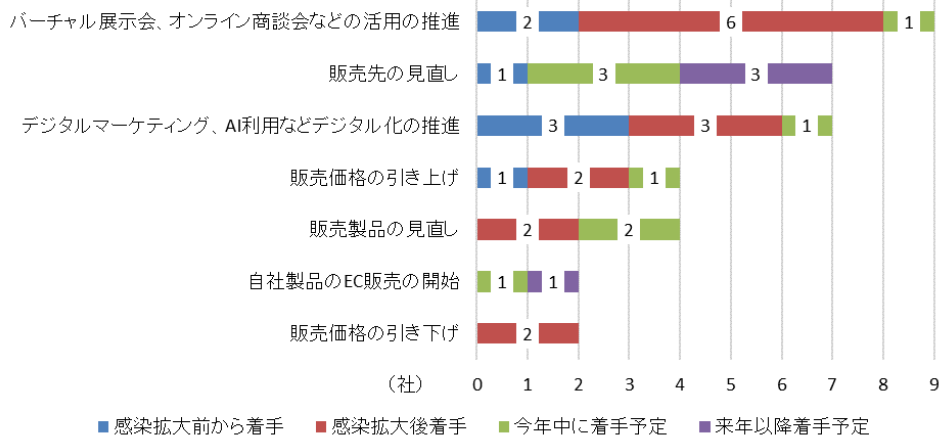


販売戦略の見直し(ペルー)

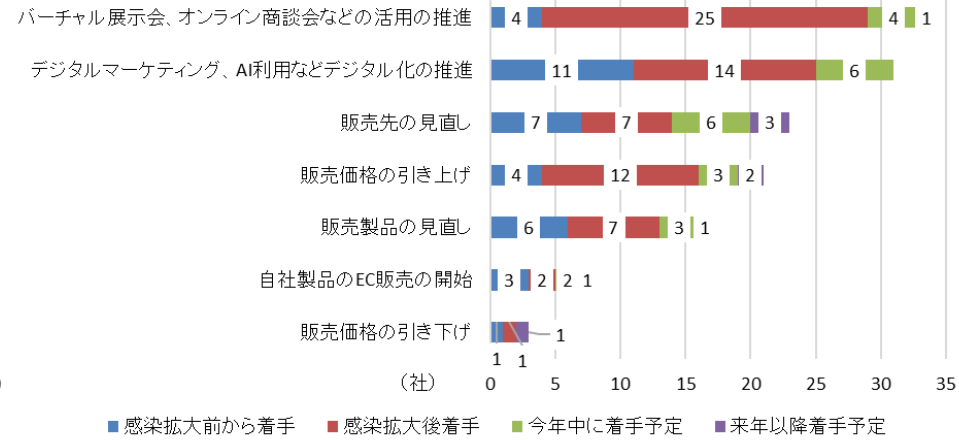


Ⅱ - 4 - (6) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による販売戦略の見直し(国別2)

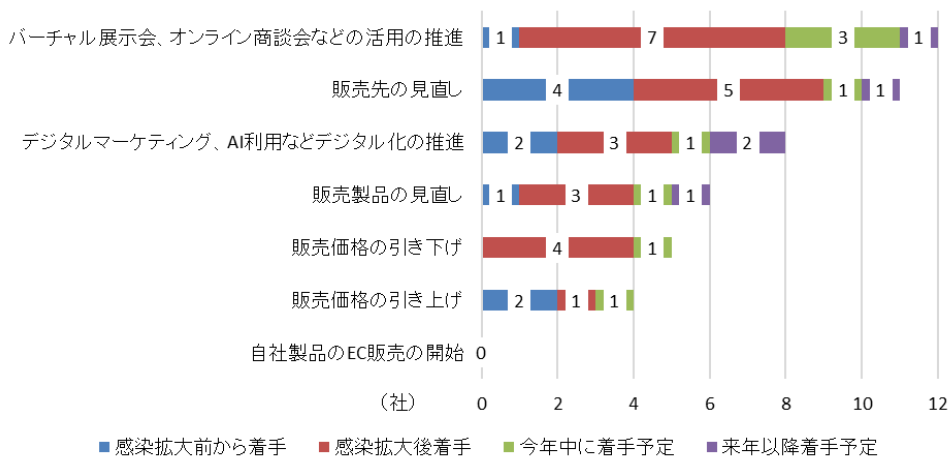
販売戦略の見直し(チリ)



販売戦略の見直し(ブラジル)



販売戦略の見直し(アルゼンチン)



Ⅱ - 4 - (7) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による調達の見直し

- 新型コロナの影響を受けての「調達の見直し」として、中南米全体では約半数が「調達先の切り替え」を実施すると回答した。
- 「調達先の切り替え」と「複数調達化の実施」について、「着手したのはコロナ感染拡大前か後か」との質問について、メキシコでは前者で45%、後者で53%が「拡大前から着手」と回答。ブラジルでは前者で36%、後者で29%が「拡大前から着手」と回答した。メキシコで感染拡大前から着手していた比率が高い理由は、米国の対中関税賦課やUSMCAに対応する動きが感染拡大前から始まっていたため。
- 一方、「デジタル化(ECサイトの活用など)の推進」については、メキシコ、ブラジルともに「拡大後に着手または今後その予定」とする回答が7割を占めた。

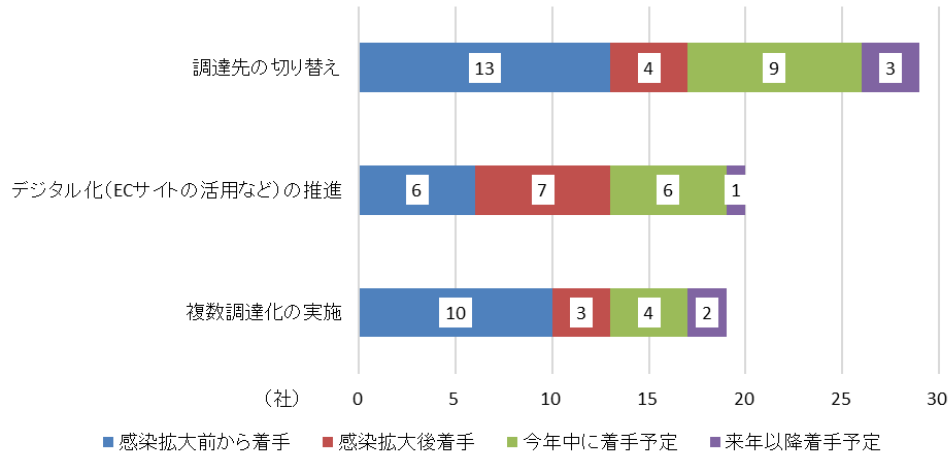
新型コロナウイルス感染拡大による調達の見直し(複数回答可)

(単位: %)

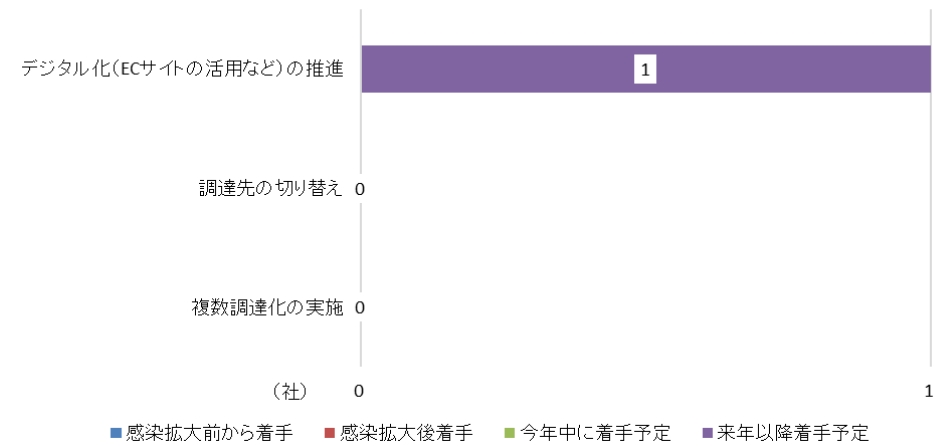
	調達先の切り替え	複数調達化の実施	デジタル化(ECサイトの活用など)の推進
中南米全体(n=119社)	50.4	38.7	33.6
メキシコ(n=52社)	55.8	36.5	38.5
ベネズエラ(n=1社)	0.0	0.0	100.0
コロンビア(n=7社)	42.9	42.9	14.3
ペルー(n=4社)	25.0	50.0	25.0
チリ(n=6社)	83.3	50.0	0.0
ブラジル(n=35社)	40.0	42.9	31.4
アルゼンチン(n=14社)	57.1	28.6	42.9

Ⅱ - 4 - (7) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による調達の見直し(国別1)

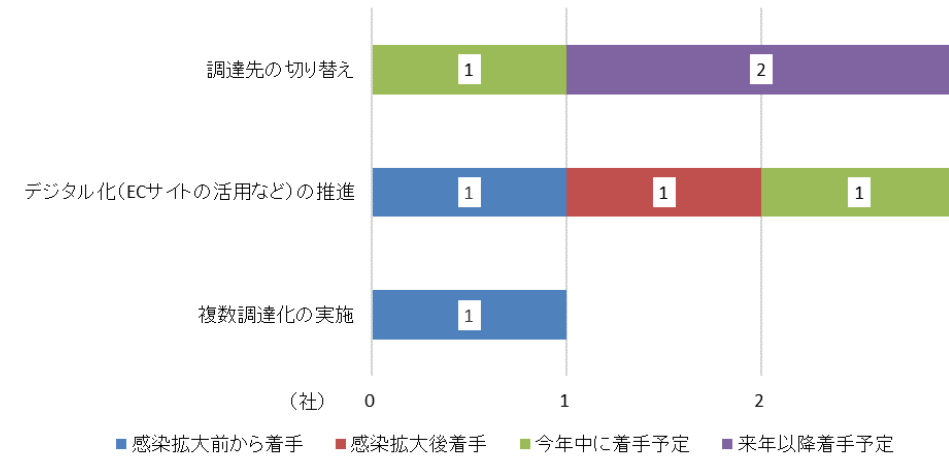
調達の見直し(メキシコ)



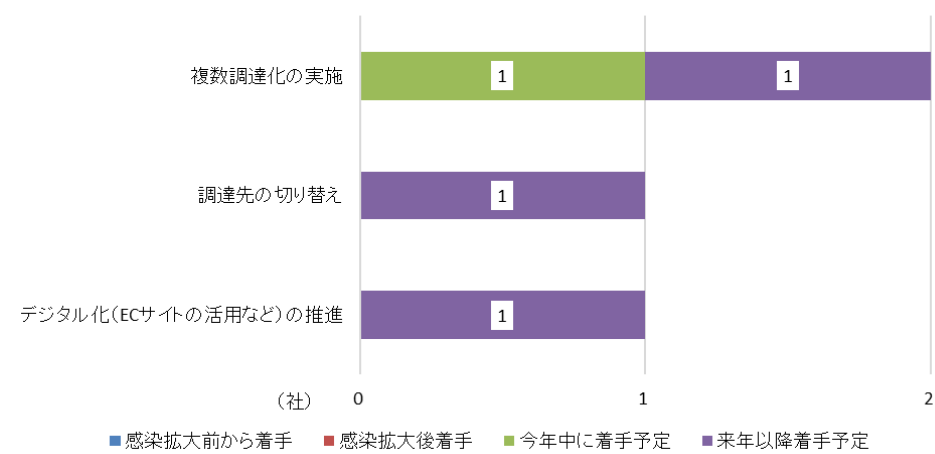
調達の見直し(ベネズエラ)



調達の見直し(コロンビア)

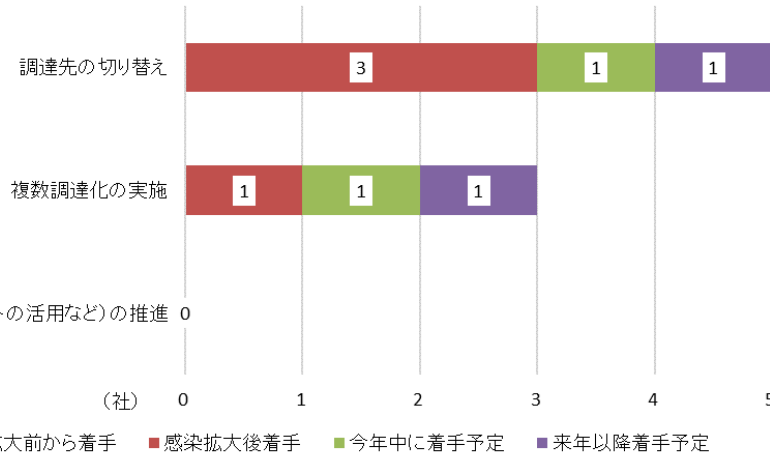


調達の見直し(ペルー)

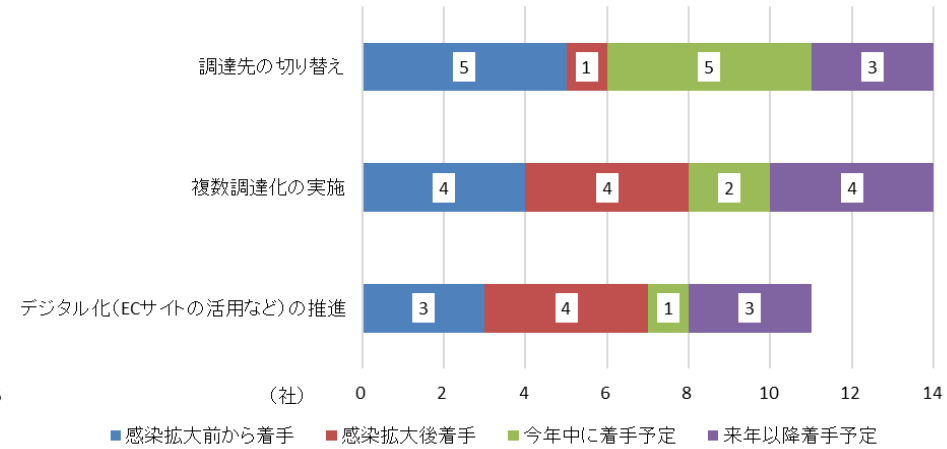


Ⅱ - 4 - (7) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による調達の見直し(国別2)

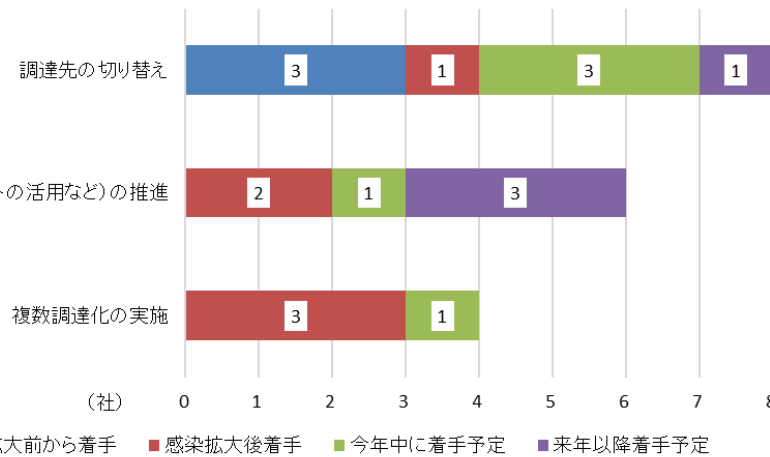
調達の見直し(チリ)



調達の見直し(ブラジル)



調達の見直し(アルゼンチン)



Ⅱ - 4 - (8) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による生産の見直し

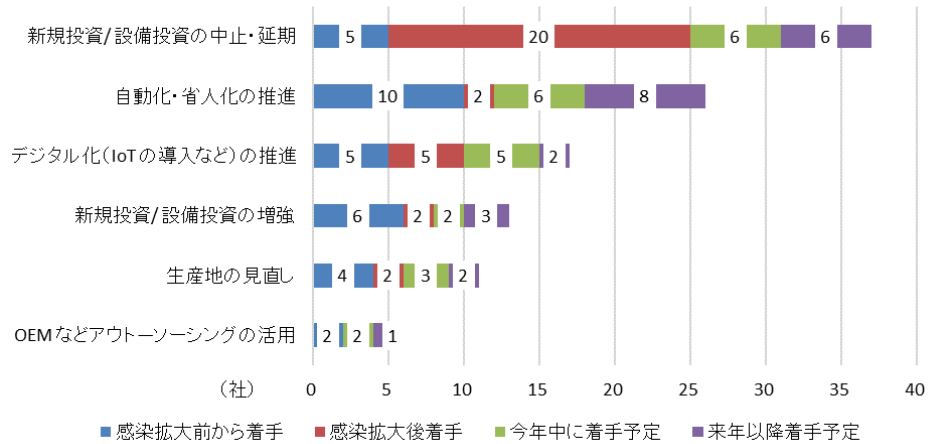
- 新型コロナの影響を受けての「生産の見直し」としては、「新規投資／設備投資の中止・延期」を選択した企業が中南米全体では最も多かった(57.1%)。
- メキシコでは「新規投資／設備投資の中止・延期」を実行した企業のうち9割弱が感染拡大以降に着手と回答。一方、「自動化・省人化」については、感染拡大以降と回答したのが6割。4割はその前から着手していたと回答した。新型コロナの拡大如何に関わらず、自動化・省人化を進めていた企業がある程度存在したことが確認された。
- ブラジルでは、「新規投資／設備投資の中止・延期」と回答した企業割合が最も大きかった(60.0%)。同回答企業21社のうち、17社(81%)は「感染拡大後着手」と回答しており、新型コロナの影響を大きく受けていることが分かる。

(単位:%)

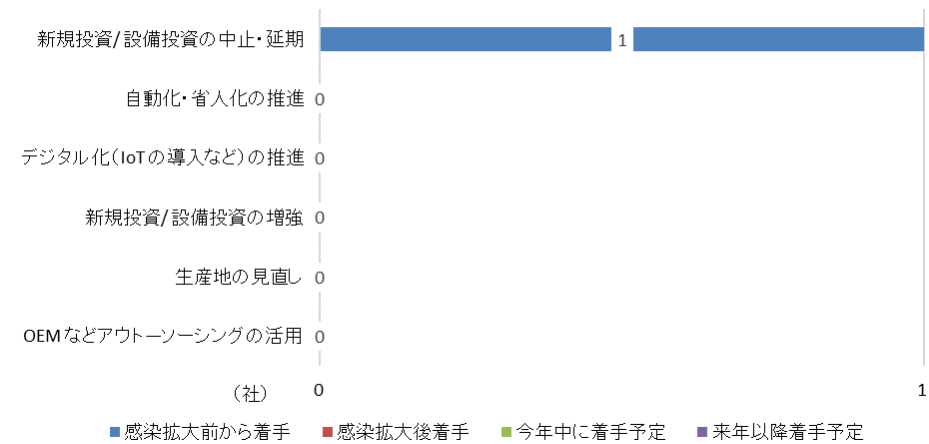
	新規投資/ 設備投資の 中止・延期	新規投資/ 設備投資の 増強	生産地の見直し	デジタル化 (IoTの導入な ど)の推進	自動化・省人化 の推進	OEMなどアウトソー シングの活用
中南米全体(n=133社)	57.1	15.8	11.3	26.3	33.8	8.3
メキシコ(n=63社)	58.7	20.6	17.5	27.0	41.3	9.5
ベネズエラ(n=1社)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア(n=4社)	75.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0
ペルー(n=2社)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
チリ(n=8社)	37.5	50.0	12.5	25.0	37.5	0.0
ブラジル(n=35社)	60.0	8.6	2.9	20.0	31.4	11.4
アルゼンチン(n=20社)	50.0	5.0	10.0	40.0	20.0	5.0

Ⅱ - 4 - (8) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による生産の見直し(国別1)

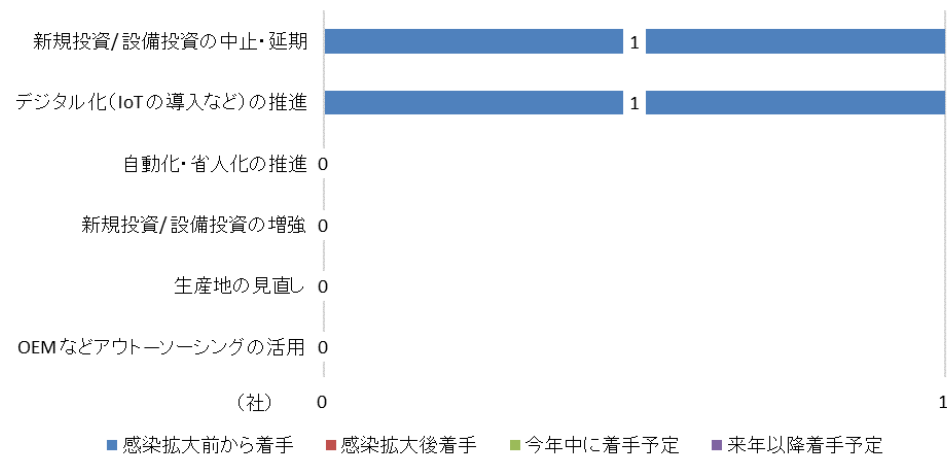
生産の見直し(メキシコ)



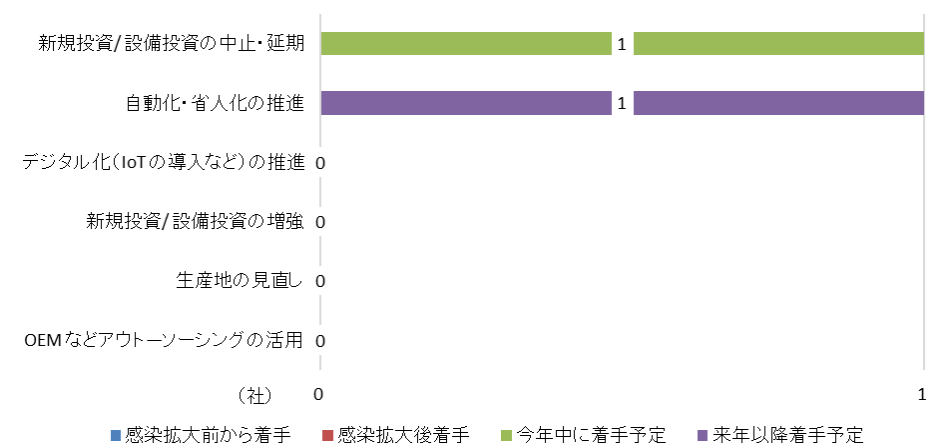
生産地の見直し(ベネズエラ)



生産の見直し(コロンビア)

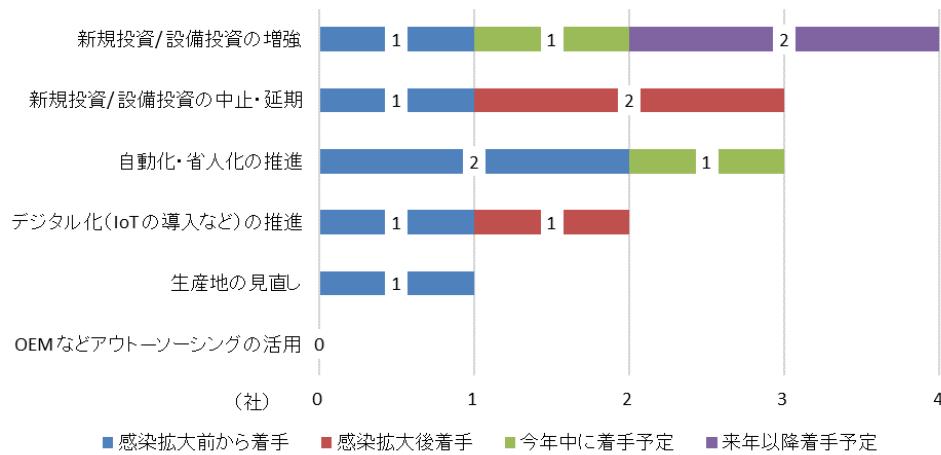


生産の見直し(ペルー)

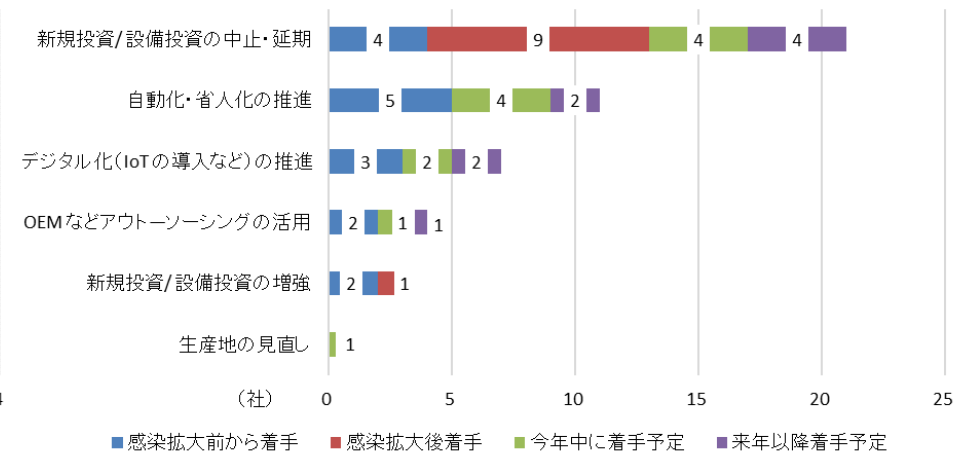


Ⅱ - 4 - (8) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による生産の見直し(国別2)

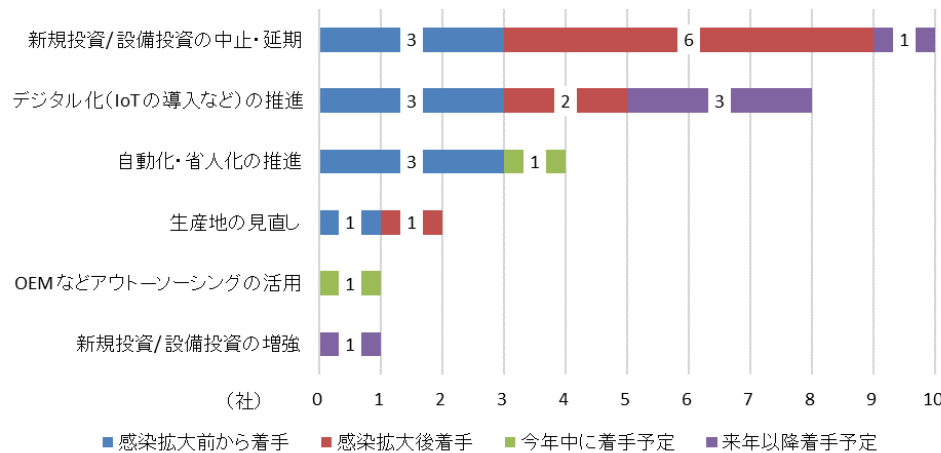
生産の見直し(チリ)



生産の見直し(ブラジル)



生産の見直し(アルゼンチン)



Ⅱ - 4 - (9) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による管理・経営体制の見直し

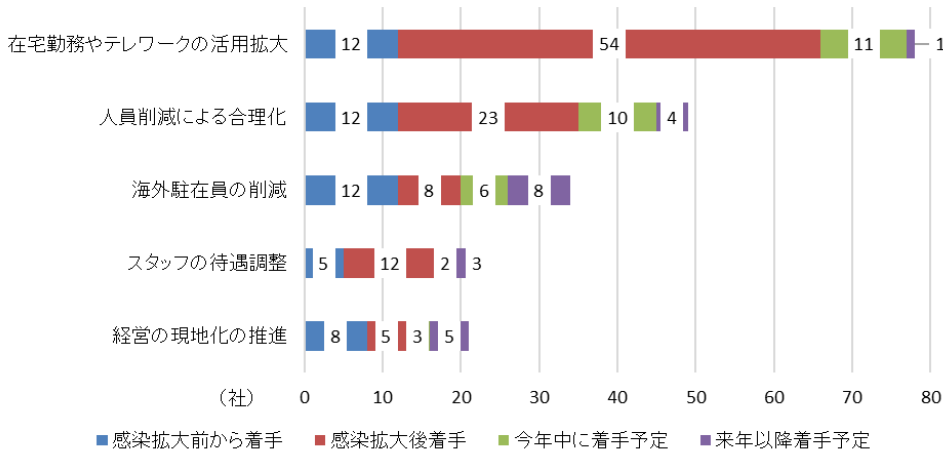
- 中南米全体では「在宅勤務やテレワークの活用拡大」が最も多く、75%が感染拡大後着手したと回答。
- 「在宅勤務やテレワークの活用拡大」を選択した割合はメキシコが他国と比べると若干低いですが、これは製造業が多く社員の出勤が必要な企業が多いため。また、メキシコでは「人員削減による合理化」と回答した企業が49社あった。うち、75.5%(37社)は「感染拡大以降に着手」と回答。一方、駐在員の削減を挙げた企業は34社あったが、「感染拡大以降に着手」との回答は64.7%(22社)だった。
- ブラジルでは、統一労働法の一部が柔軟化されたことがテレワーク普及を後押しした。
- 「海外駐在員の削減について」は中南米全体では約3割が実施すると回答しているところ、チリでは5.6%に留まった。

(単位:%)

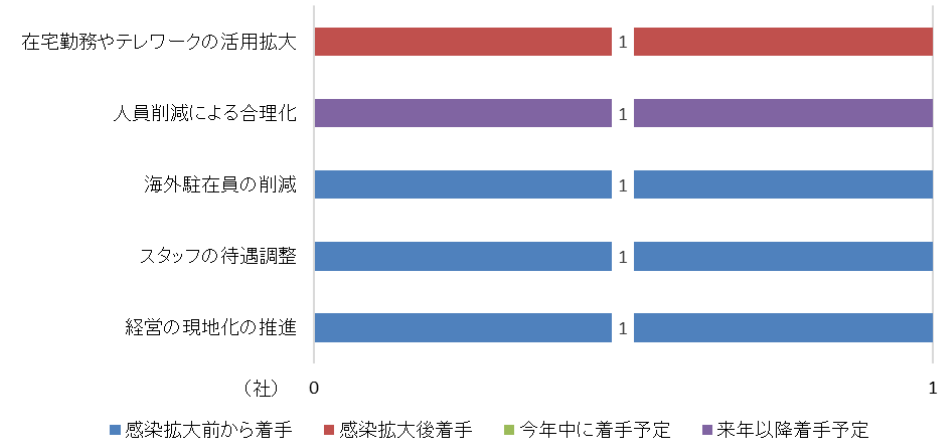
	在宅勤務やテレワークの活用拡大	経営の現地化の推進	人員削減による合理化	海外駐在員の削減	スタッフの待遇調整
中南米全体(n=248社)	85.9	21.0	42.7	29.0	15.7
メキシコ(n=102社)	76.5	21.6	49.0	34.3	22.5
ベネズエラ(n=2社)	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
コロンビア(n=17社)	94.1	29.4	35.3	11.8	17.6
ペルー(n=14社)	92.9	14.3	35.7	21.4	0.0
チリ(n=18社)	94.4	16.7	33.3	5.6	22.2
ブラジル(n=70社)	90.0	21.4	42.9	35.7	10.0
アルゼンチン(n=25社)	100.0	16.0	32.0	20.0	4.0

Ⅱ - 4 - (9) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による管理・経営体制の見直し(国別1)

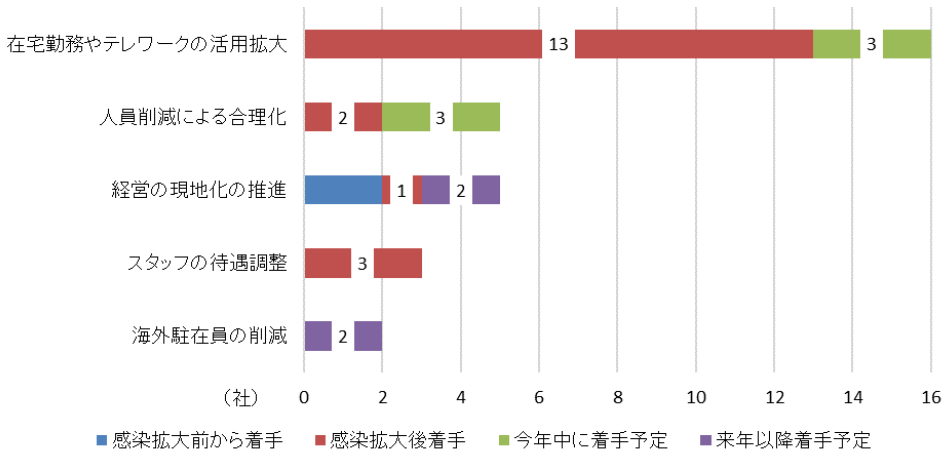
経営・管理体制の見直し(メキシコ)



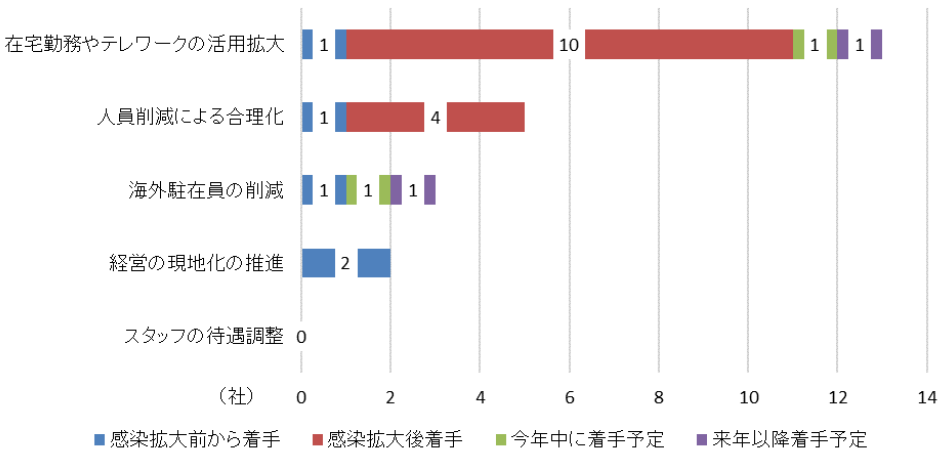
経営・管理体制の見直し(ベネズエラ)



経営・管理体制の見直し(コロンビア)

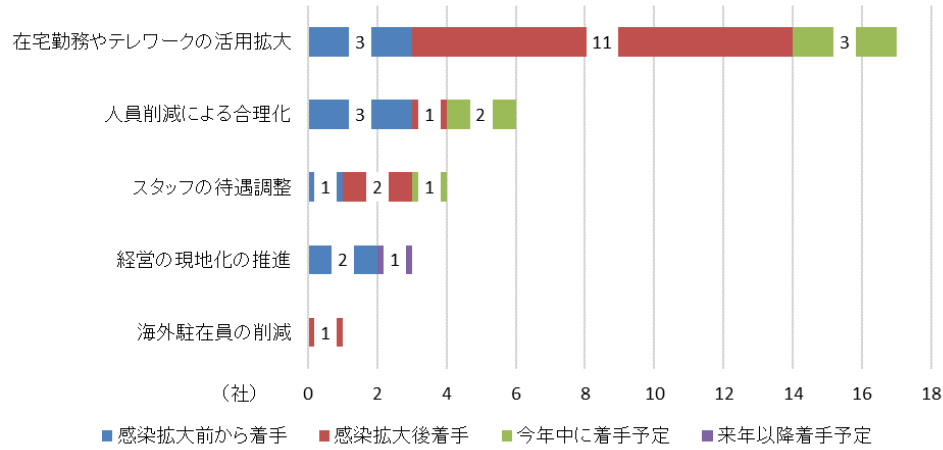


経営・管理体制の見直し(ペルー)

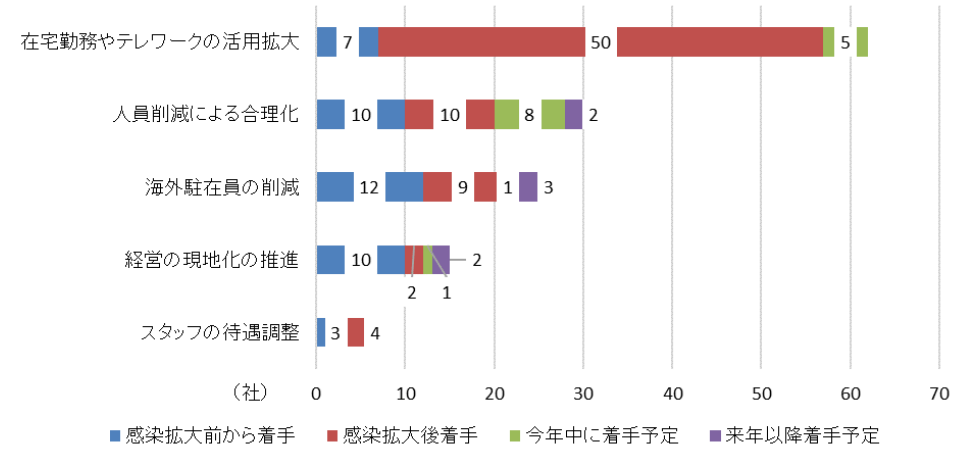


Ⅱ - 4 - (9) 新型コロナウイルス感染拡大の影響による管理・経営体制の見直し(国別2)

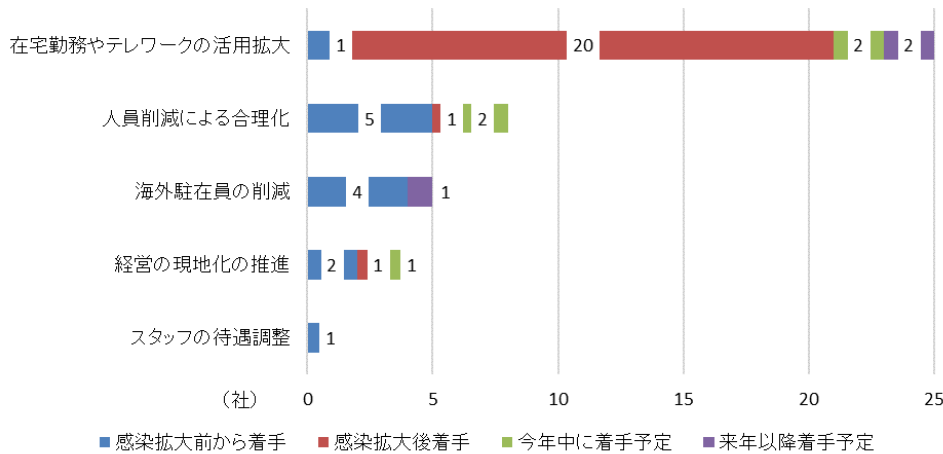
経営・管理体制の見直し(チリ)



経営・管理体制の見直し(ブラジル)



経営・管理体制の見直し(アルゼンチン)



Ⅱ - 4 - (10) 新型コロナウイルス感染拡大の影響(見直しを行わない理由)

- 「見直しを行わない」と回答した割合は中南米全体では47.6%を占める。
- 事業戦略やビジネスモデルの見直しを行わない理由として「すぐに判断できない(様子見)」を挙げた割合が最も大きく、ベネズエラ以外の全ての国で5割を超えている。その具体的な理由としては、新型コロナウイルス感染拡大の収束が見通せないといった声が多かった。
- 「その他」を選択した理由としては、新型コロナウイルス感染拡大の影響をそれほど受けていないためという回答が多かった。

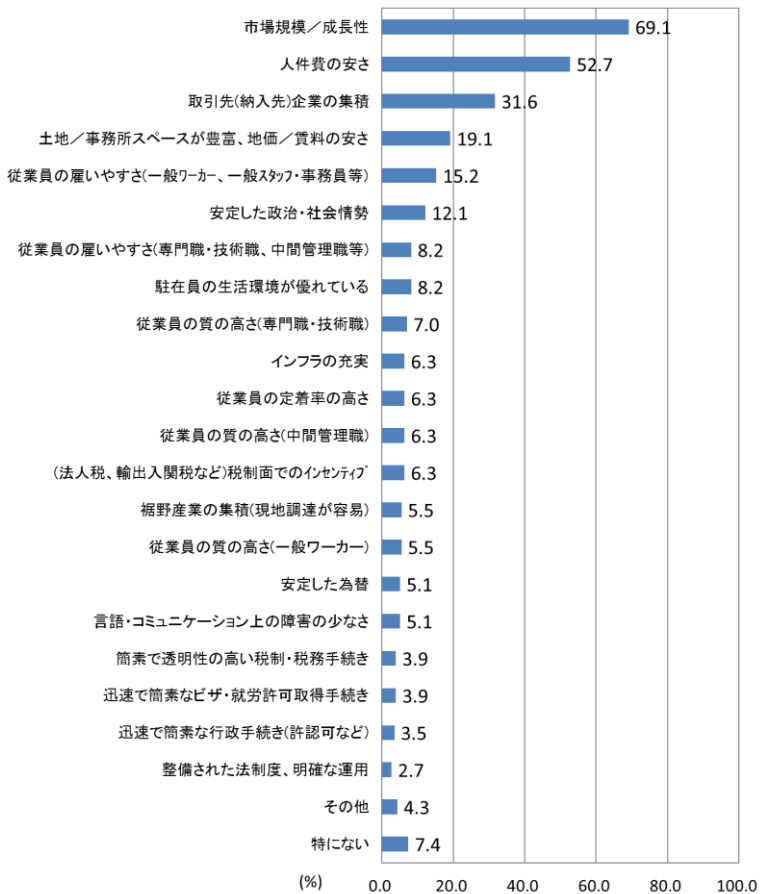
(単位: %)

	すぐに判断できない (様子見)	取引先の意向	見直し実施による コストが大きい	その他
中南米全体(n=250社)	63.2	11.6	3.2	28.0
メキシコ(n=143社)	69.2	14.7	2.8	19.6
ベネズエラ(n=11社)	45.5	0.0	0.0	54.5
コロンビア(n=8社)	50.0	0.0	0.0	50.0
ペルー(n=17社)	52.9	17.6	0.0	35.3
チリ(n=18社)	55.6	0.0	5.6	38.9
ブラジル(n=39社)	59.0	10.3	5.1	33.3
アルゼンチン(n=14社)	57.1	7.1	7.1	42.9

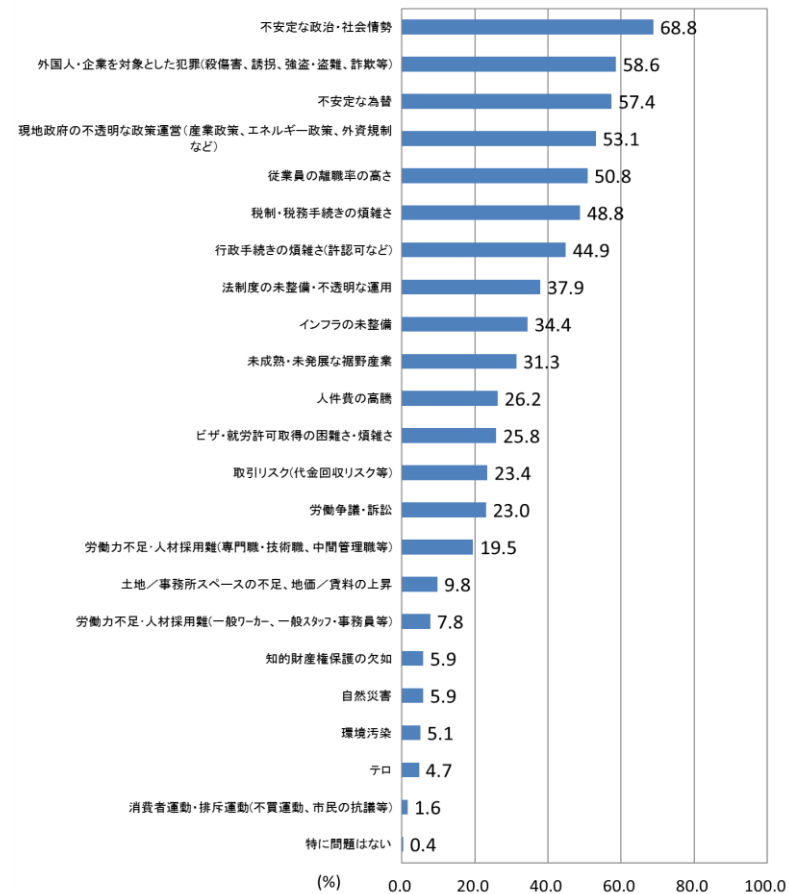
II - 5 - (1) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～メキシコ～

- メリットは順位、比率ともに前年調査とほぼ同じだった。
- リスクに関し、前年調査に比べ増加した項目は「外国人・企業を対象とした犯罪」(48.9%→58.6%)、「不安定な為替」(39.6%→57.4%)、「現地政府の不透明な政策運営」(46.8%→53.1%)。減少項目は「労働力・人材採用難(専門職・中間管理職)」(32.4%→19.5%)、「同(一般ワーカー・スタッフ・事務員)」(19.1%→7.8%)、「人件費の高騰」(36.0%→26.2%)。日本企業の新規進出の波が止まったことで労働力確保と人件費の問題は好転した。

投資環境面のメリット：メキシコ(n=256)



投資環境面のリスク：メキシコ(n=256)



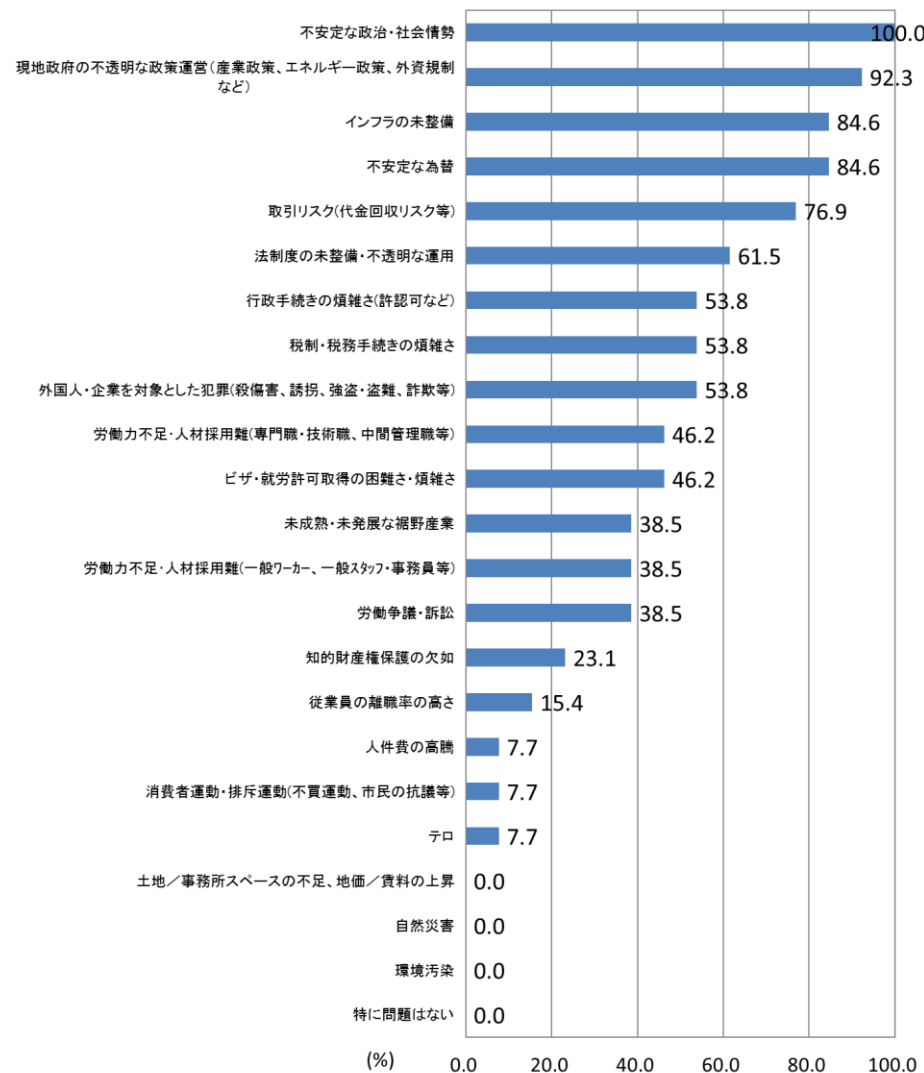
II-5-(2) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ベネズエラ～

■ 不安定な内政に改善が見込めず、大きなリスクとなっている。一方、「市場規模/成長性」をメリットに挙げる企業(38.5%)もあり、ベネズエラを引き続き重要な国ととらえている。

投資環境面のメリット：ベネズエラ(n=13)



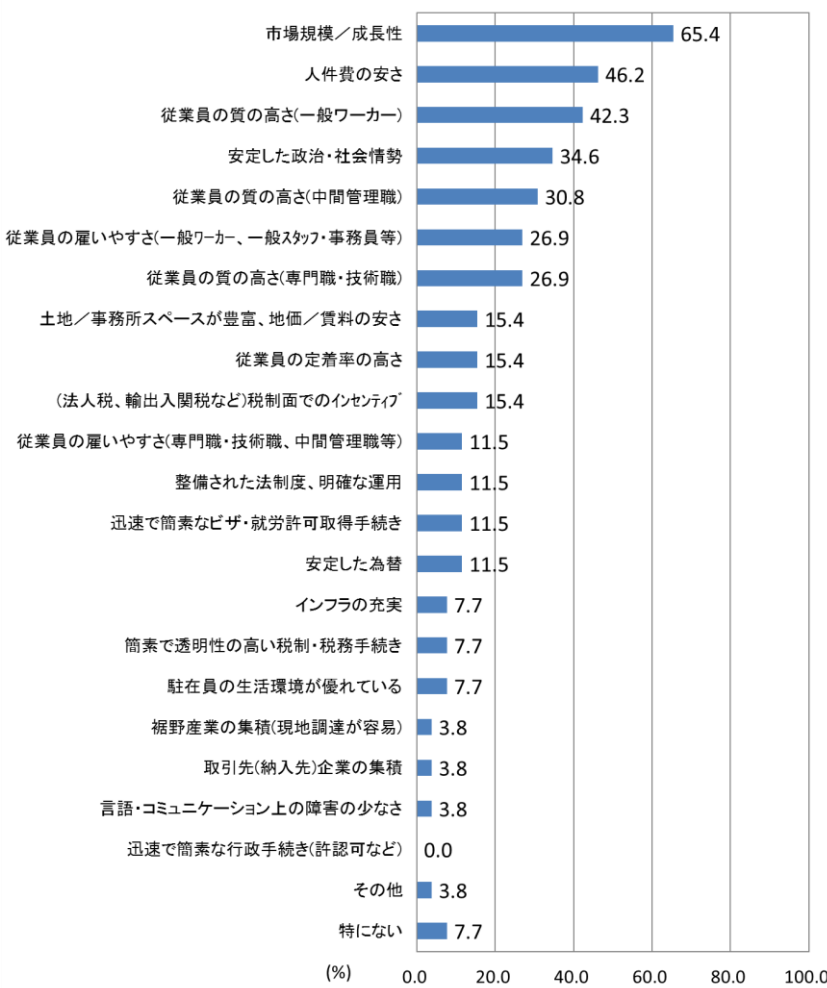
投資環境面のリスク：ベネズエラ(n=13)



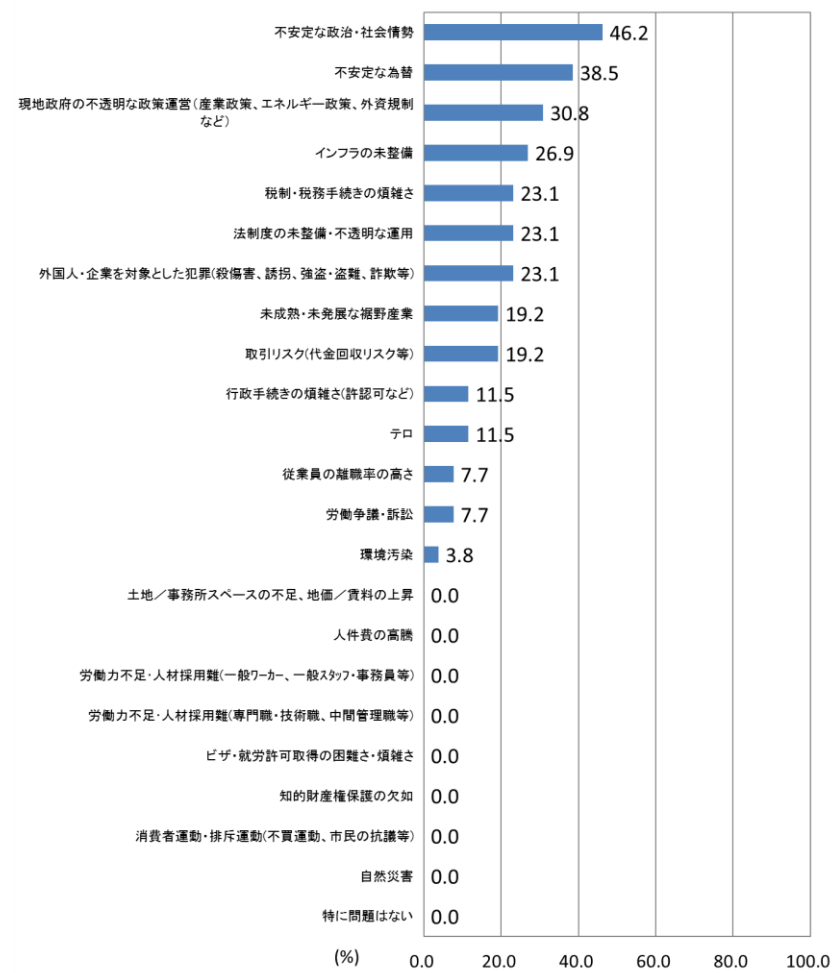
II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～コロンビア～

- コロナ禍にも関わらず、「市場規模／成長性」を投影環境面のメリットとして捉える企業の割合は前回調査時から9.4%増加。ポテンシャル市場としての期待値は引き続き高いことがわかる。
- 投資環境面のリスクとして「インフラの未整備」を選択した割合が前回調査時から13.1%減少。各種インフラプロジェクトの進展により、日系企業も国内のインフラ改善に期待していることが表れている。

投資環境面のメリット：コロンビア(n=26)



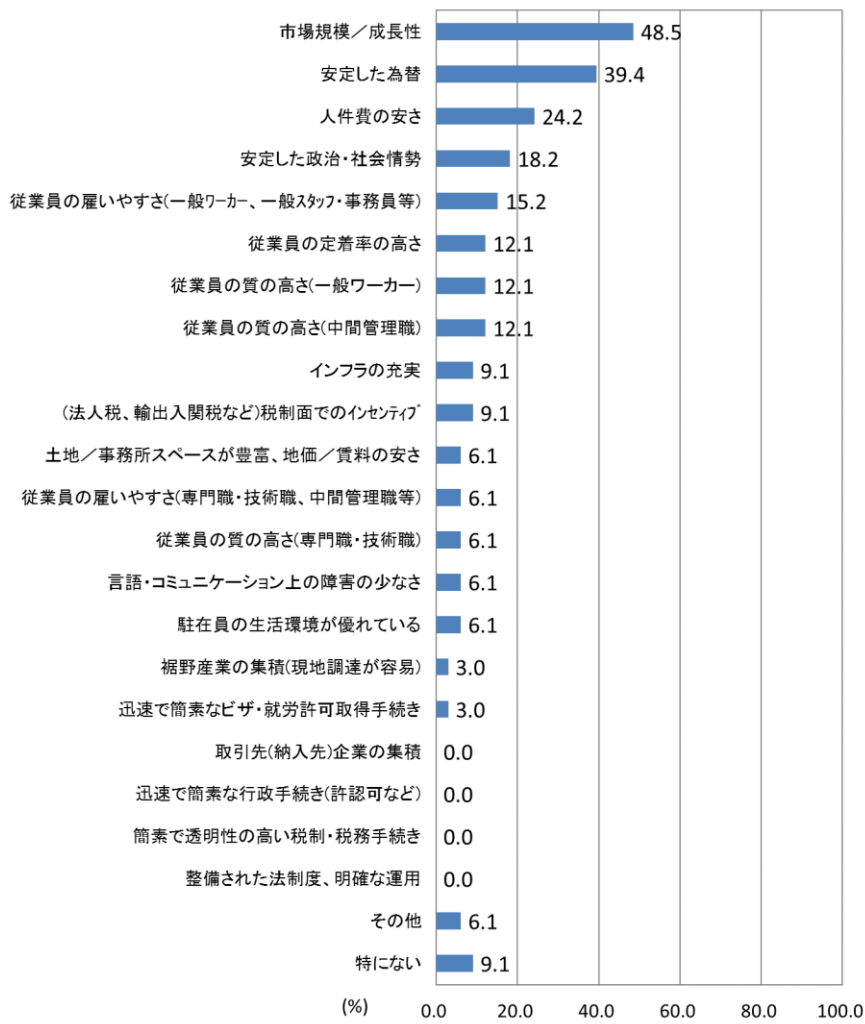
投資環境面のリスク：コロンビア(n=26)



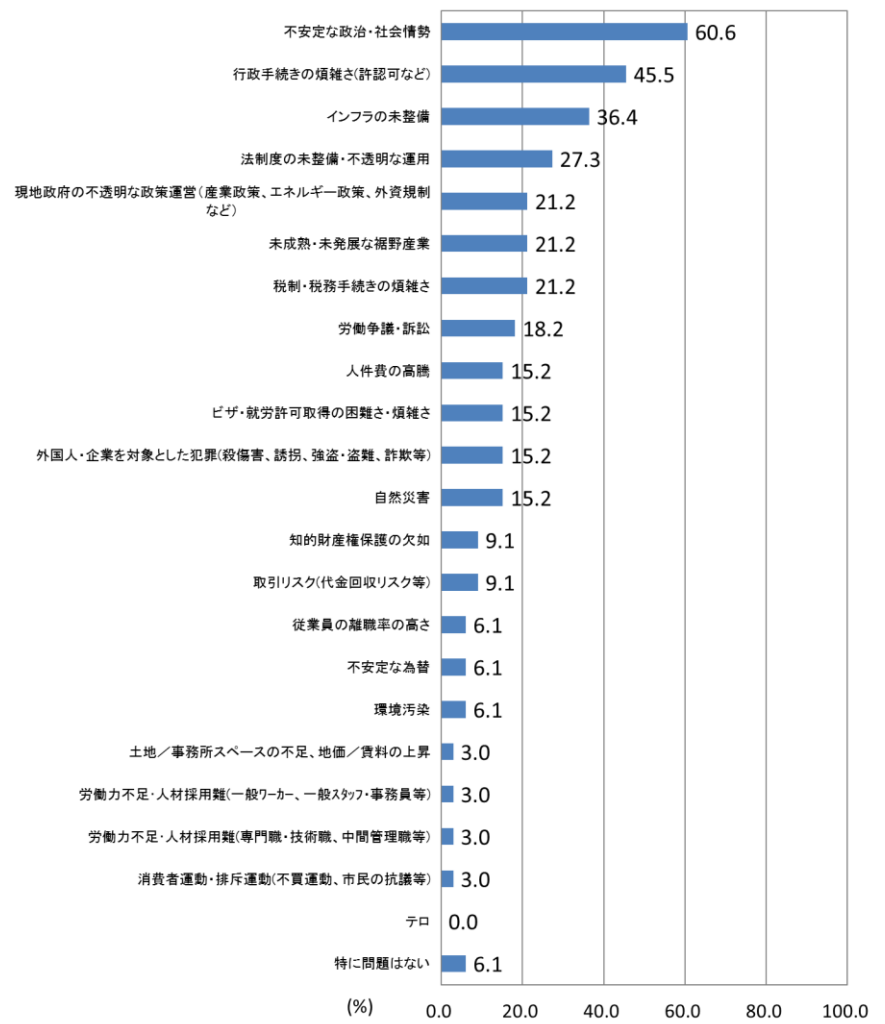
II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ペルー～

- 「安定した為替」を投資環境面のメリットと考える割合は前回調査に引き続き中南米で最も大きい。
- 「不安定な政治・社会情勢」を投資環境面のリスクと捉える割合は依然として高い(60.6%)。新型コロナウイルス感染拡大に加えて、2019年から続く政情不安が影響しているものと考えられる。

投資環境面のメリット：ペルー(n=33)



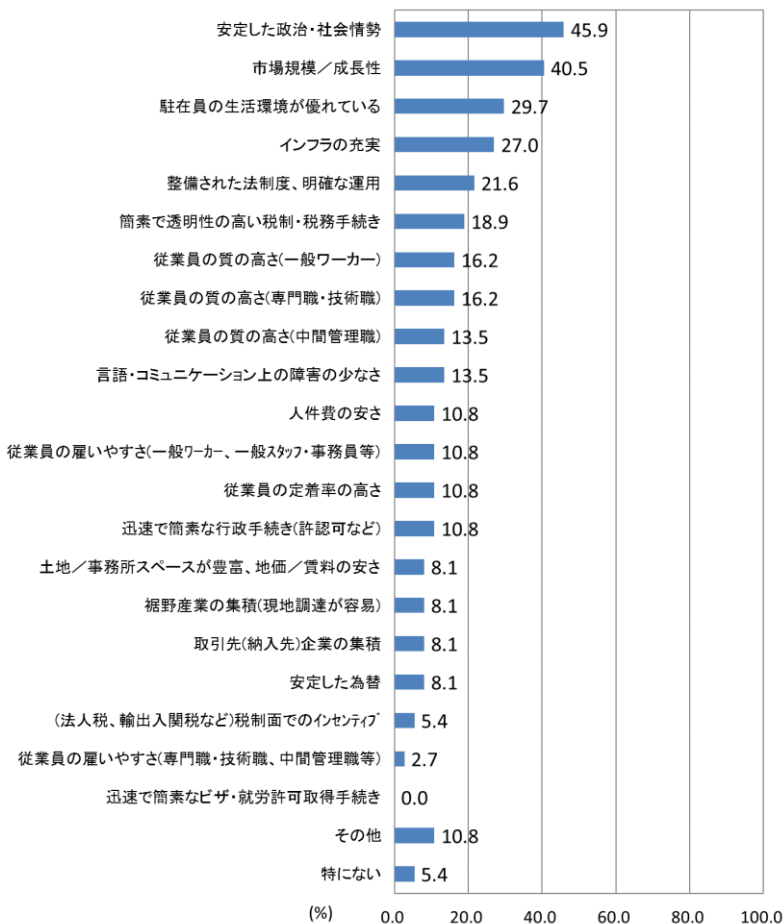
投資環境面のリスク：ペルー(n=33)



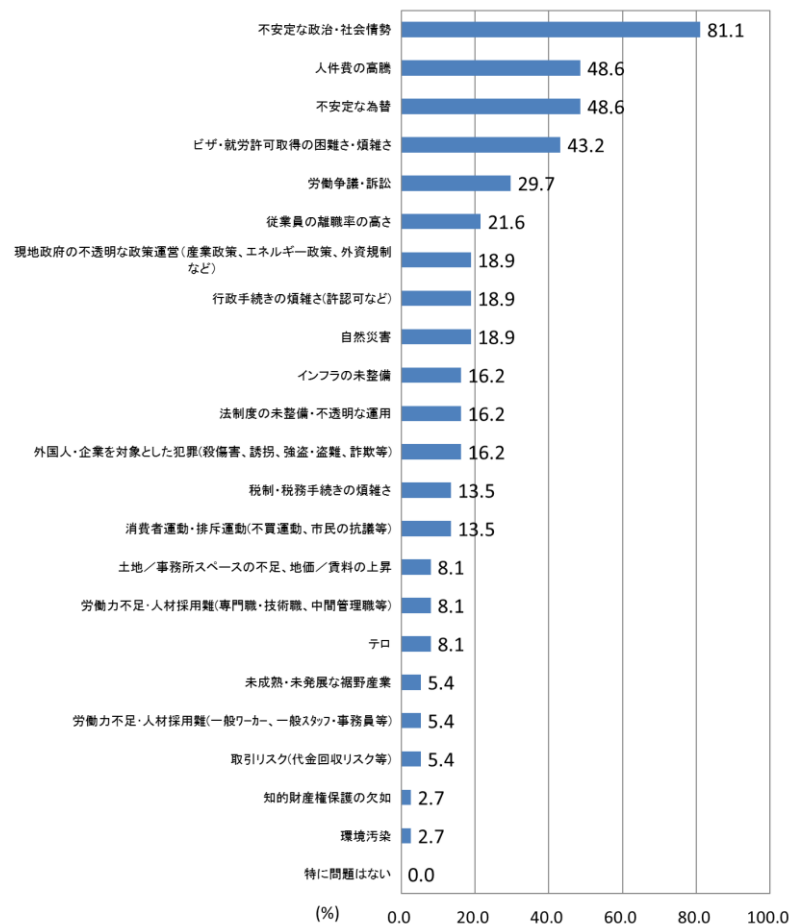
II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～チリ～

- 投資環境面のメリットとして「市場規模／成長性」と回答した割合が前回調査時から17.6%増加。
- 2019年10月の勃発した大規模な反政府デモがなかなか収束せず、「不安定な政治・社会情勢」をリスクとして挙げた割合が前回調査時から38.7%も急増、最大のリスク項目に躍り出た。
- 一方、「安定した政治・社会情勢」をメリットとして挙げた割合も45.9%と中南米の中では最大。短・中期的には不安定を見通すも、長期的には安定していると評価していることが分かる。

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～ブラジル～

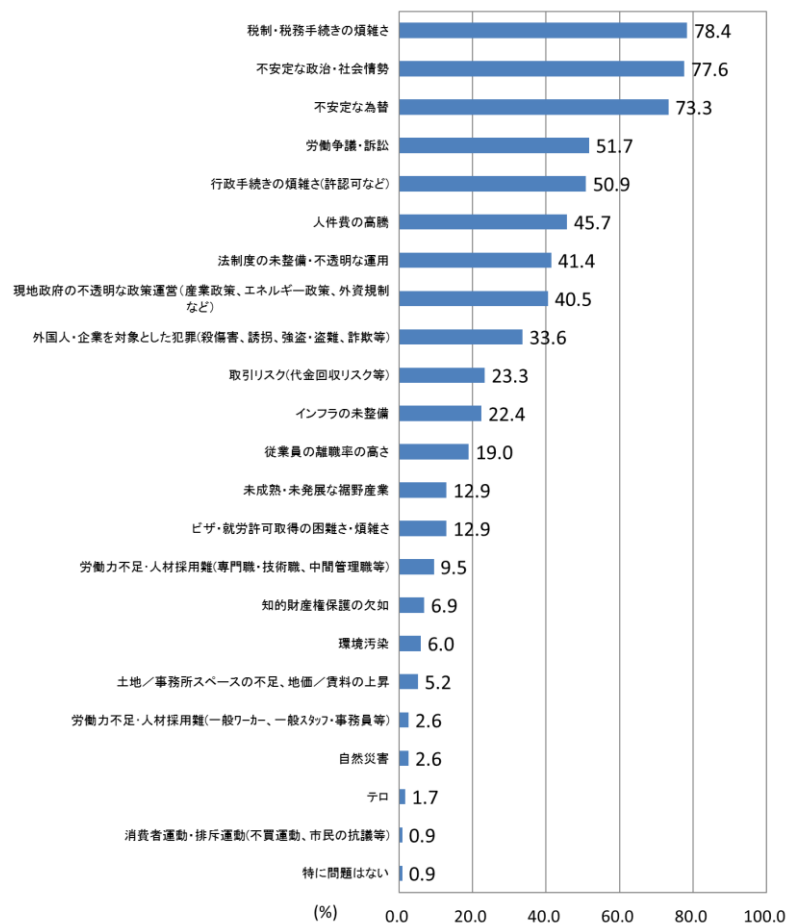
■ メリットは「市場規模／成長性」に集約し、前回調査より更に増加し69.0%となった。目立った減少項目はなかったが、「言語・コミュニケーションの障害の少なさ」が6.1%→2.6%に低下した。

■ リスクは、「税制・税務手続きの煩雑さ」が78.4%で、前回調査でトップだった「不安定な政治・社会情勢」を抜き最大のリスク項目になった。「不安定な為替」も前回調査の65.2%から今回調査では73.3%に上昇。一方、前回4番目に多く挙げた「人件費の高騰」は60.0%から45.7%に低下した。

投資環境面のメリット：ブラジル(n=116)



投資環境面のリスク：ブラジル(n=116)



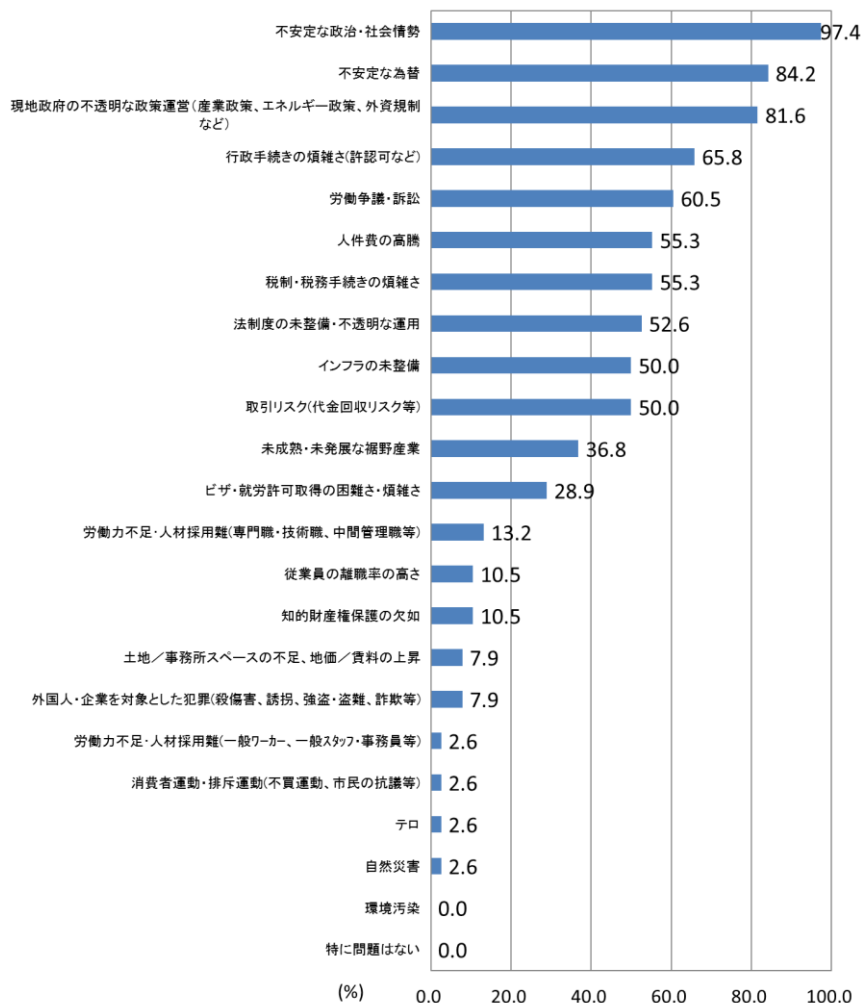
II-5-(7) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～アルゼンチン～

■政府が進める外貨購入規制、輸入管理の強化などにより、リスク要因として「不安定な政治・社会情勢」と回答した企業割合が最も大きく、前回調査時よりも7.2%増加した。為替下落により「不安定な為替」も84.2%で前回比1.3%増加した。

投資環境面のメリット：アルゼンチン(n=38)



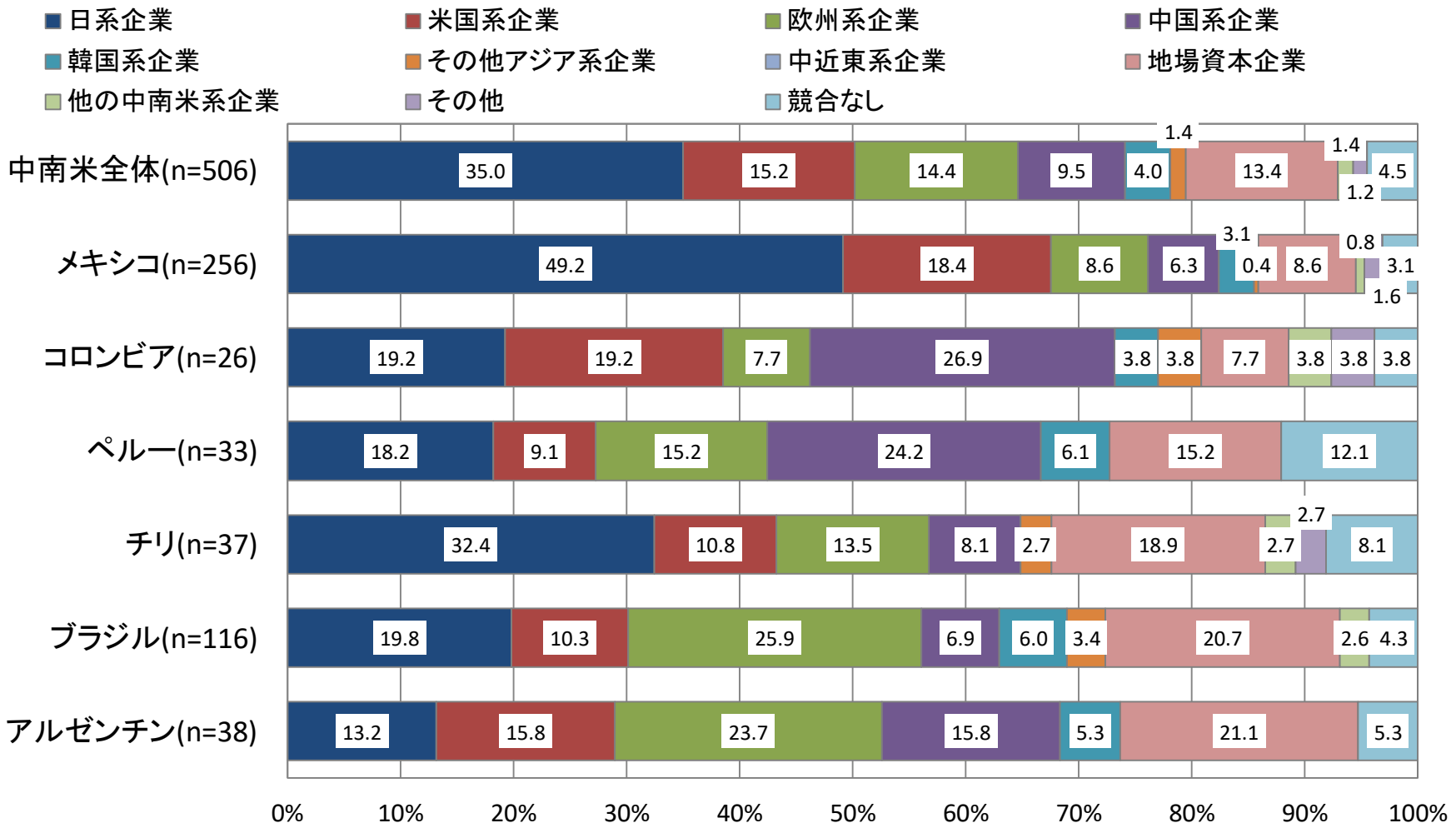
投資環境面のリスク：アルゼンチン(n=38)



II - 6 - (1) 市場開拓に向けた取り組み: 同業種の競合相手

- 前回調査時から競合相手の構造に大きな変化はない。
- メキシコは進出日系企業数が多く、かつ自動車分野が多いため、競合相手を「日系企業」と回答した割合が多い。また、同様の理由で「中国系企業」との回答が他の中南米諸国より少ないことも特徴。

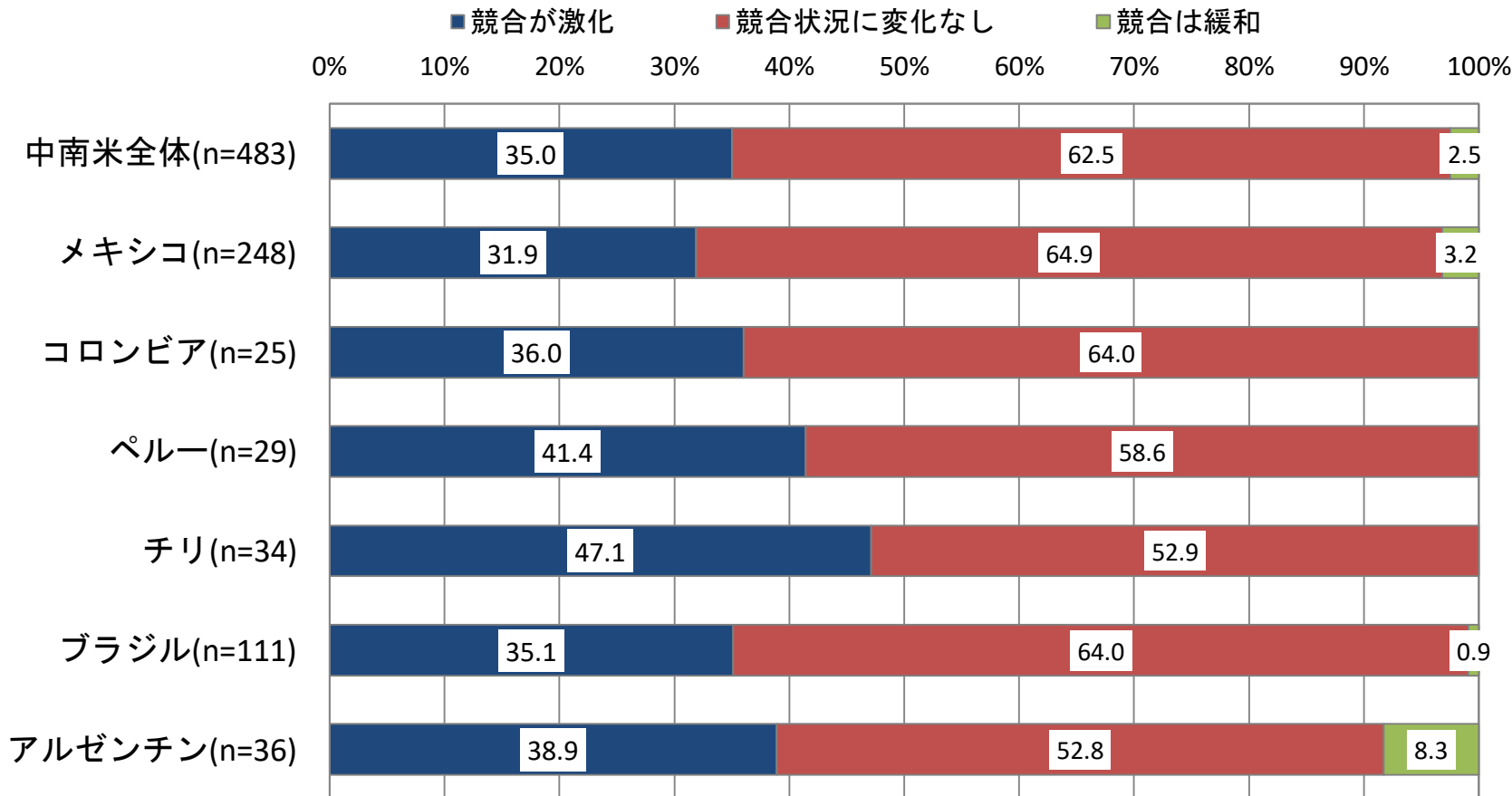
同業種企業で、最も競合関係にある企業



II - 6 - (2) 市場開拓に向けた取り組み: 競合状況の変化

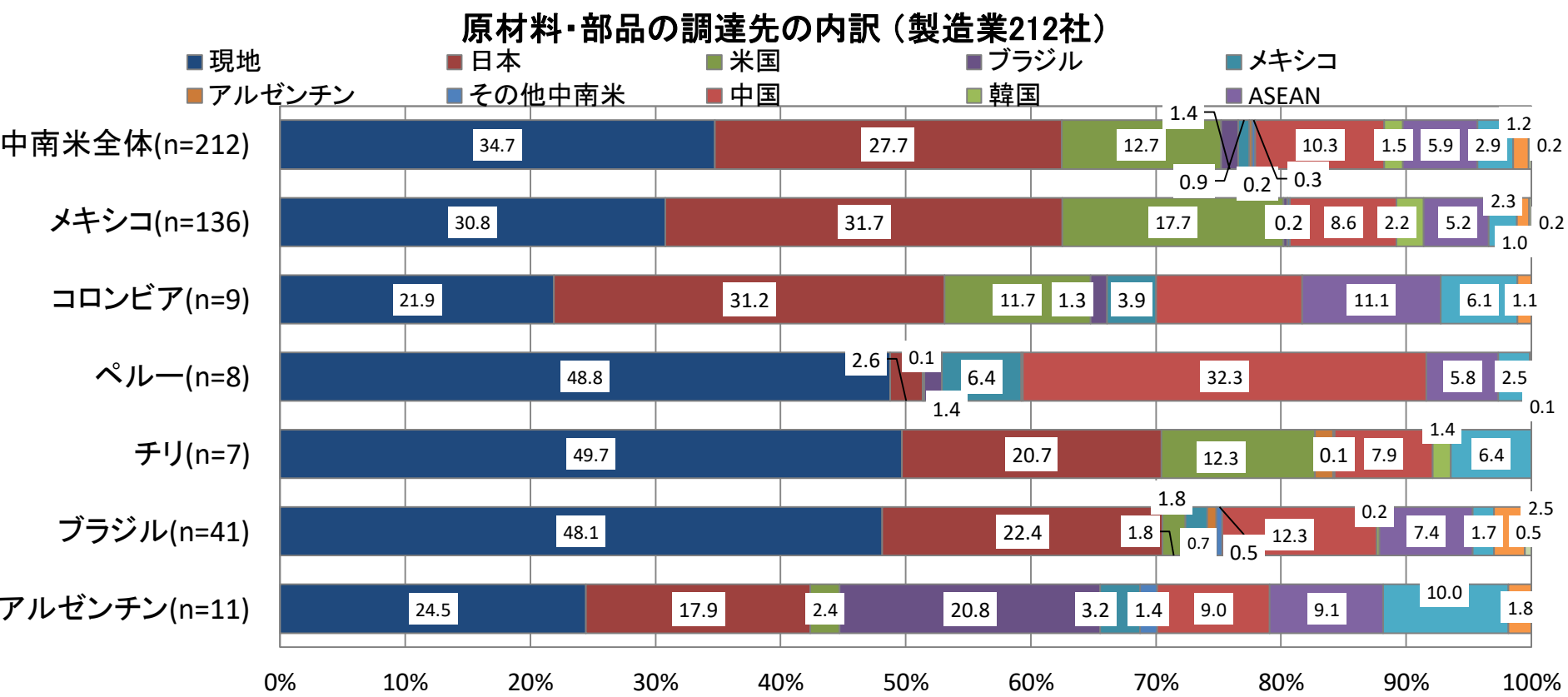
■ 全ての国で「競合が激化」と回答した企業の割合が前回調査時から減少した。特に、コロンビア(14.4%減)とブラジル(12.6%減)で減少幅が大きかったが、2か国ともその分「競合状況に変化なし」の割合が増加しており、「緩和」の割合が増えたわけではない。

過去1年間での競合状況の変化



II - 6 - (3) 原材料・部品の調達状況：調達先の国・地域内訳

- 前回調査と比べアルゼンチンを除く全ての国で現地調達率が上がり、日本からの調達割合が減少。
- メキシコでは、現地調達率が前年調査時の24.5%から30.8%に上昇した一方で、日本からの調達が36.1%から31.7%に減少した。米国からの調達割合はほぼ同じ。日本調達から現地調達への転換が進展している。
- ペルーでは中国からの調達割合が前回調査時から19.4%増加した。

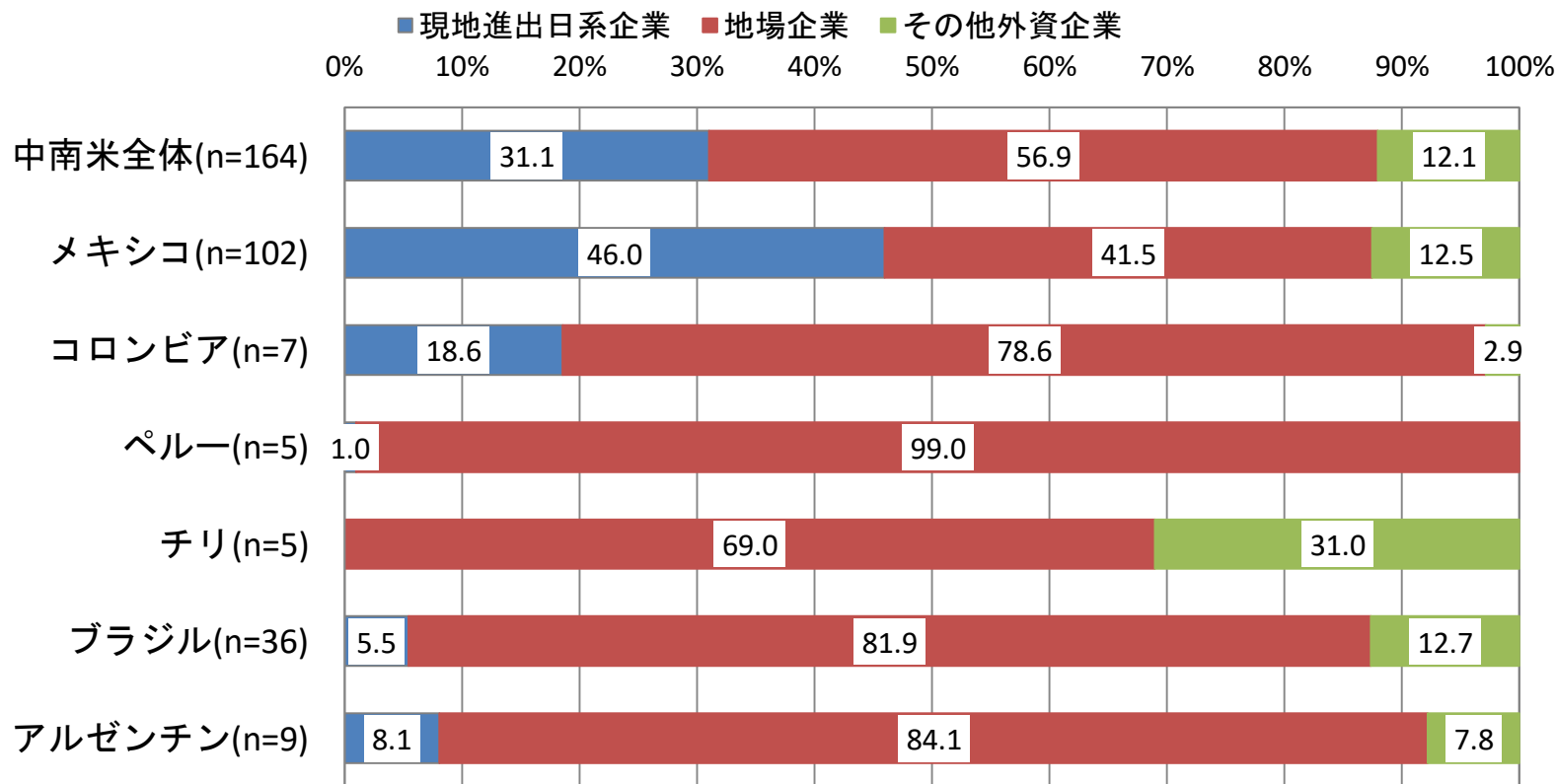


(注) 数値は各社が回答した調達割合の平均値

II-6-(4) 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および割合（II-6-(3)で現地と回答した割合の詳細）

- メキシコの「現地進出日系企業」と「地場企業」の比率は前回調査とほぼ同じ。一方で、P71で見た「現地調達率」自体は前回より上昇していることから、地場企業からの調達も現地日系企業からの調達と同規模で増加していると言え、進出日系企業による地場企業の発掘が一定程度進展していることが窺い知れる。
- 前回調査時に比べて、コロンビアでは29.4%、アルゼンチンでは17.7%地場企業からの調達割合が増加した。

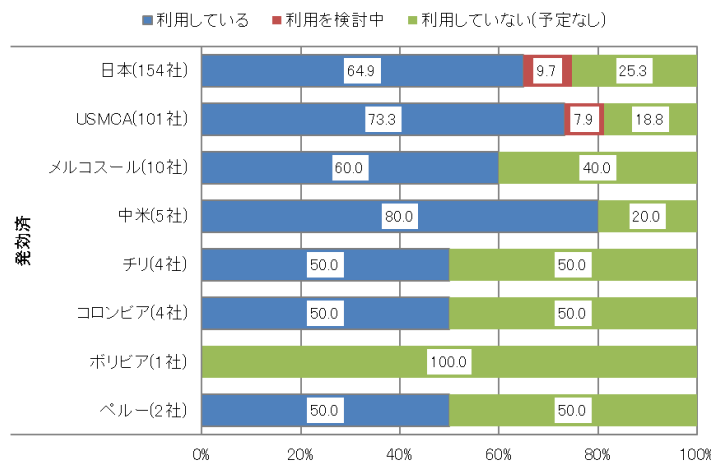
原材料・部品の調達先の内訳〔現地〕（製造業164社）



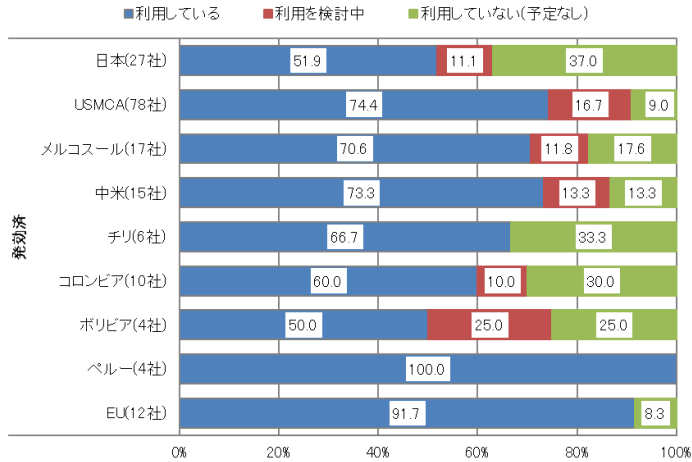
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):メキシコ

■ USMCAを利用した貿易は輸出入ともに7割超。利用検討中も含めるとメキシコへの輸入は81.2%、輸出は91.1%。なお、メキシコからの輸出で原産地規則に関する問題点を選択した企業のほとんどはUSMCAのみを利用。具体的には、「自社の原産地規則の履行状況確認に大変手間がかかる」という内容に集約できる(回答は、証明手続きに時間を要する、手続きが煩雑、発給コストが高いなどに分散されているが、USMCAは自己証明制度であるため、まとめてそのように表現した)。

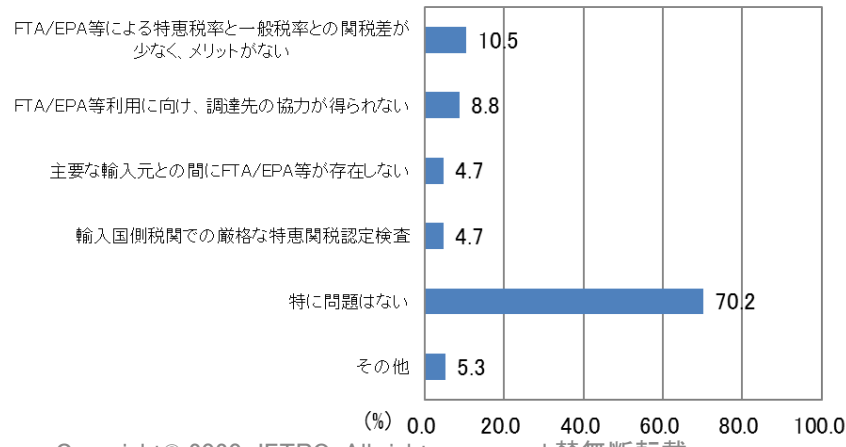
メキシコへの輸入



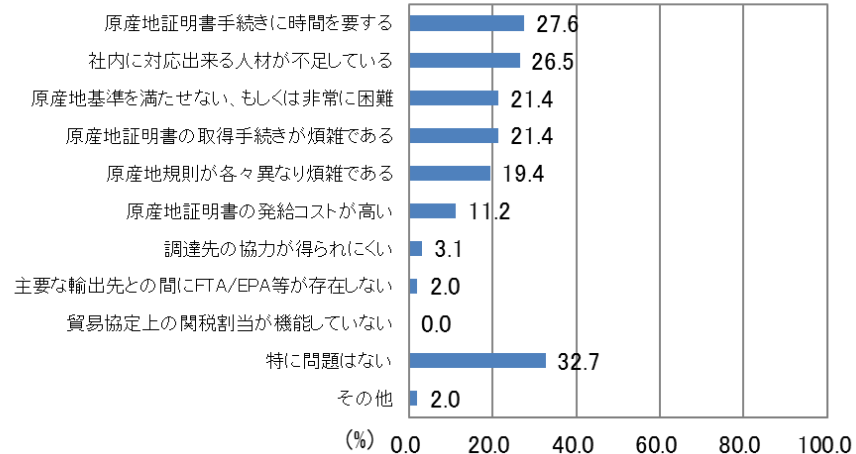
メキシコからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:メキシコ(n=171)

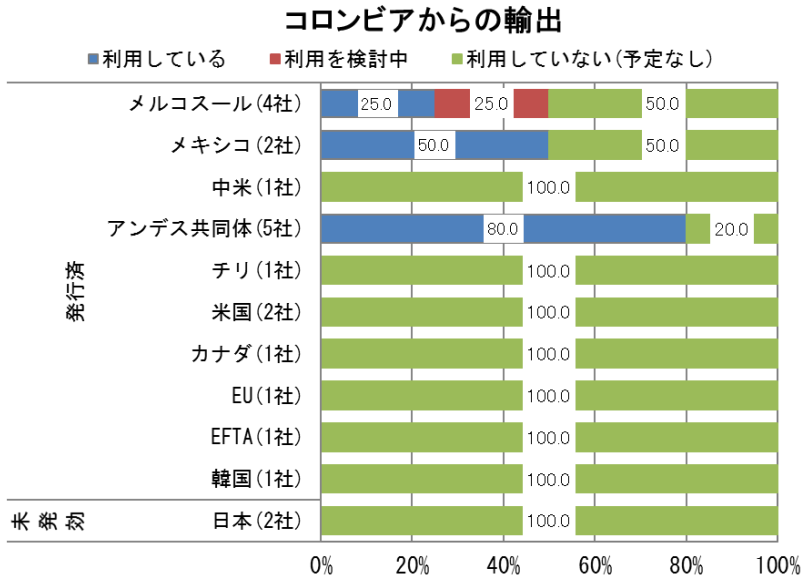
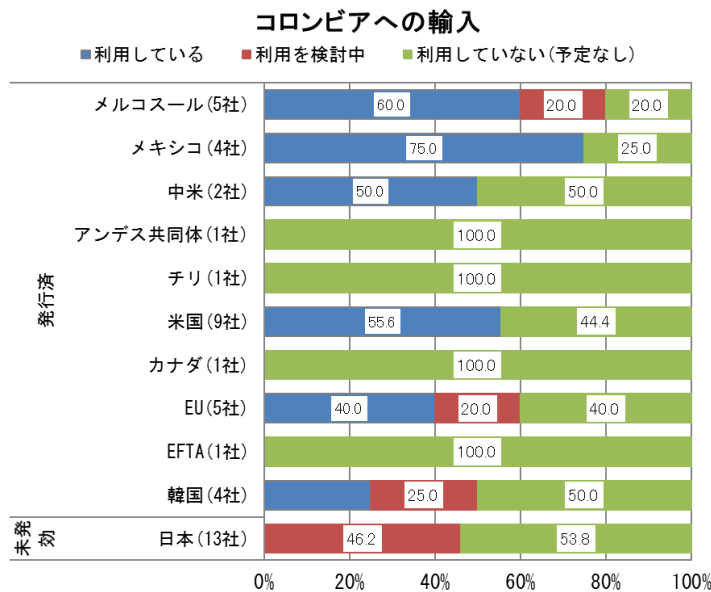


FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:メキシコ(n=98)

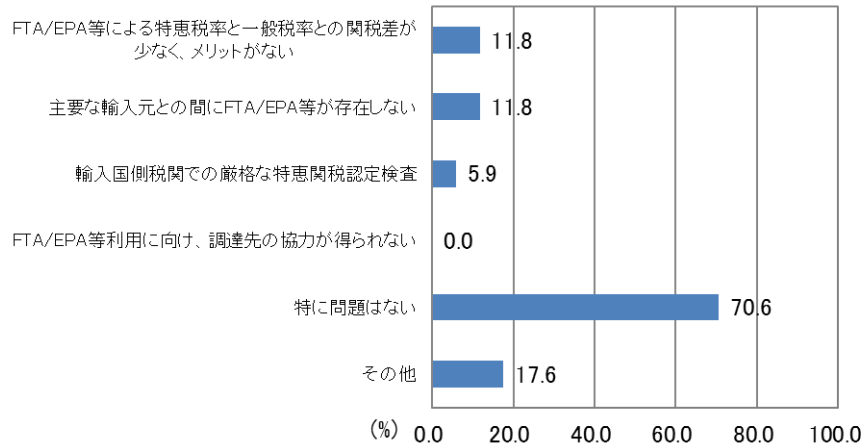


II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):コロンビア

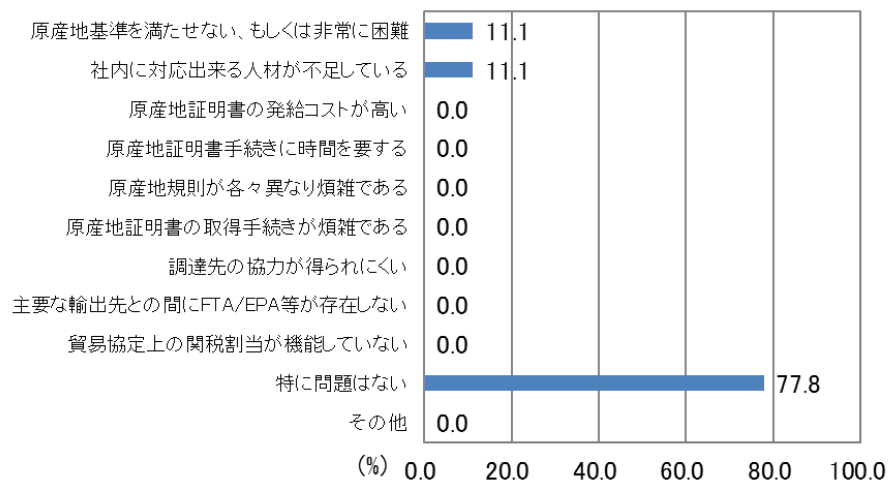
- 前回調査時に引き続き、日本とのEPAが発効された場合約半数が輸入時に利用を検討すると回答。
- FTA/EPA利用時に「特に問題はない」と回答した割合が前回調査時から増加(輸入:39.8%増、輸出:41.4%増)。



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:コロンビア(n=17)



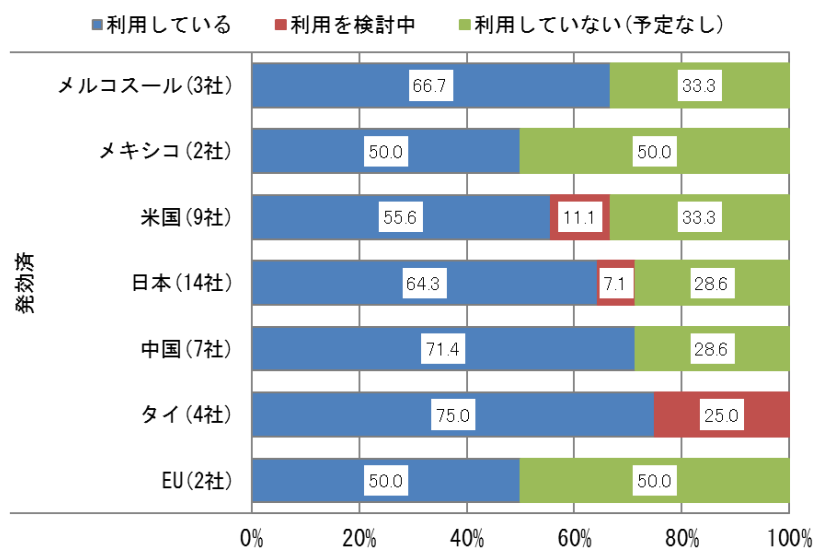
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:コロンビア(n=9)



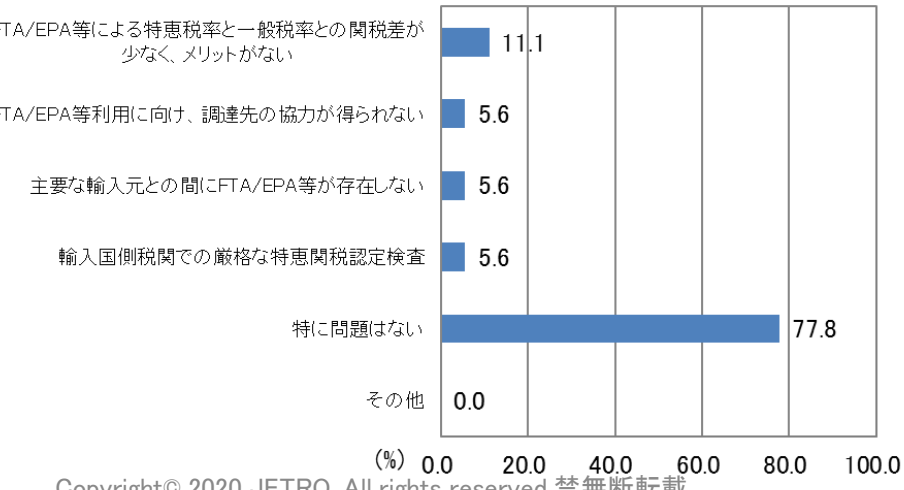
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : ペルー

- 一次製品の輸出時、工業製品の輸入時にFTA/EPAが活用されている。主な輸出品は一次産品であるため、日系企業がペルーから近隣の中南米諸国にFTA/EPAを使って輸出することはない。
- 輸出において「特に問題はない」という回答が前回調査時から42.0%増加した。

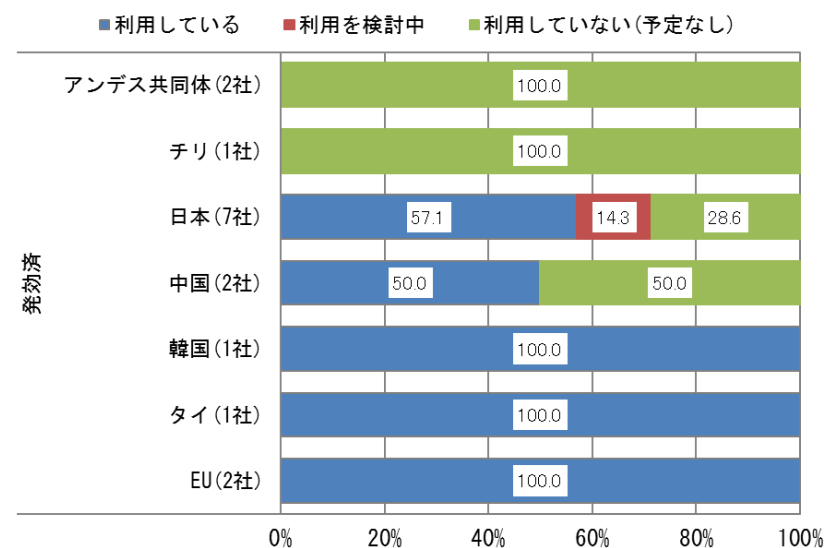
ペルーへの輸入



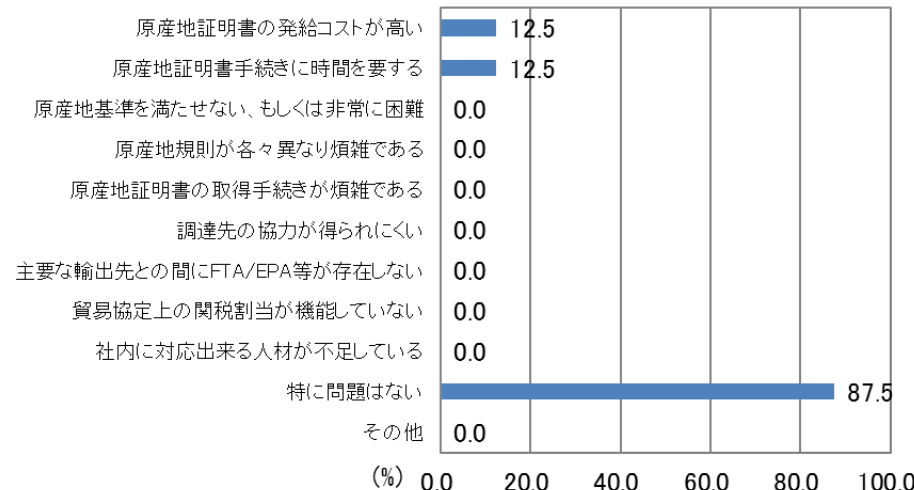
FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: ペルー(n=18)



ペルーからの輸出



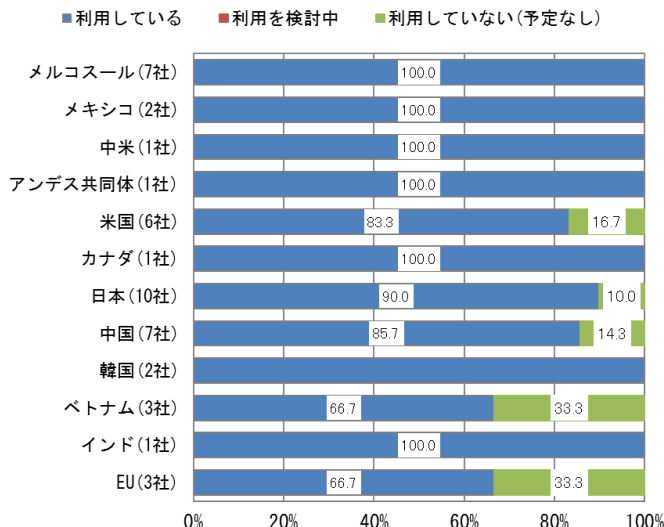
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: ペルー(n=8)



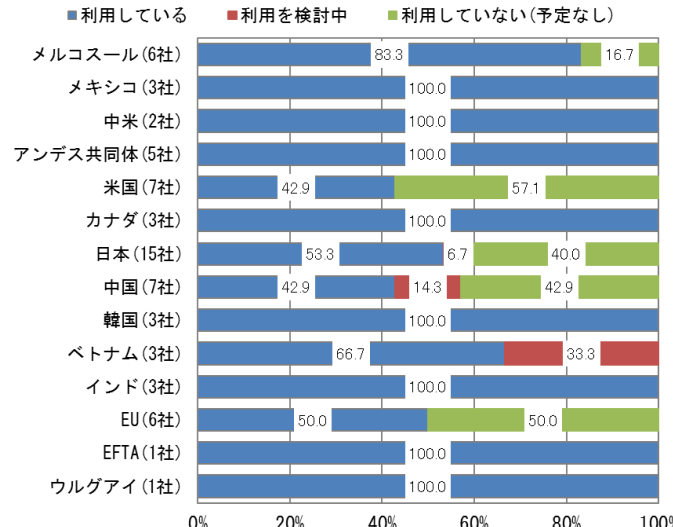
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : チリ

- 各FTA/EPAの輸入時の活用割合が全ての協定で前回調査時から増加した。
- 輸出面の問題点として「原産地証明書手続きに時間を要する」という回答が前回調査時から29.8%、「原産地証明書の取得手続きが煩雑である」という回答が17.3%増加した。

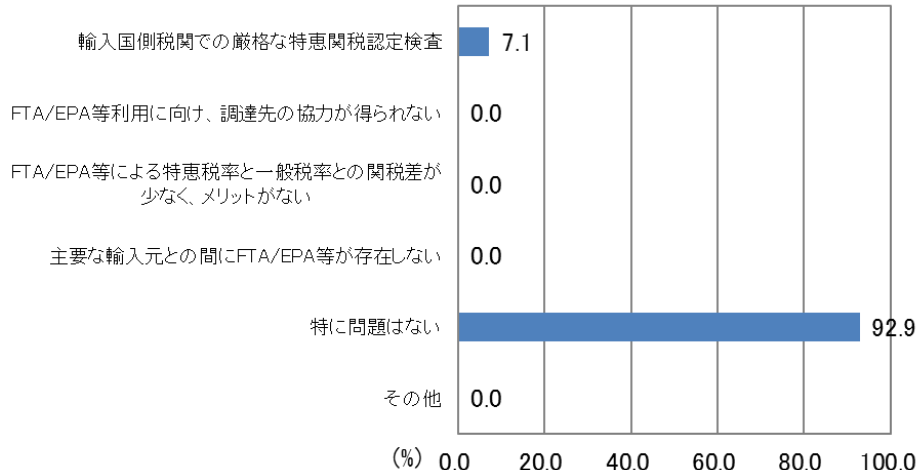
チリへの輸入



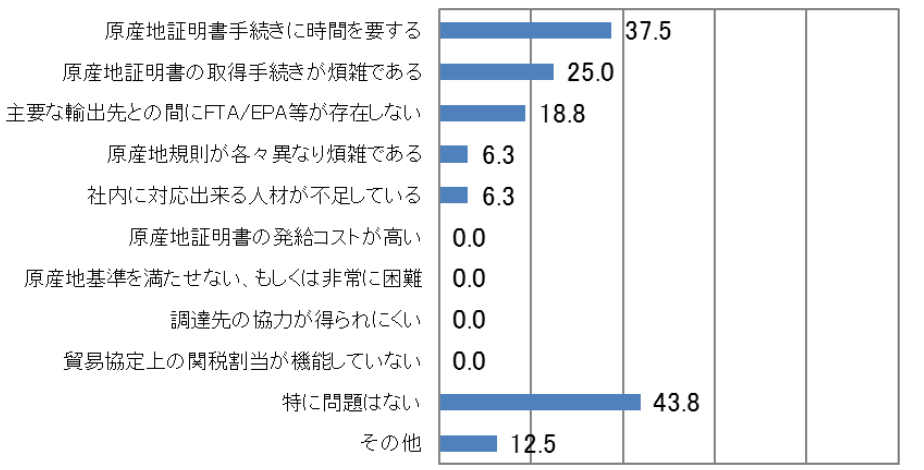
チリからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: チリ(n=14)



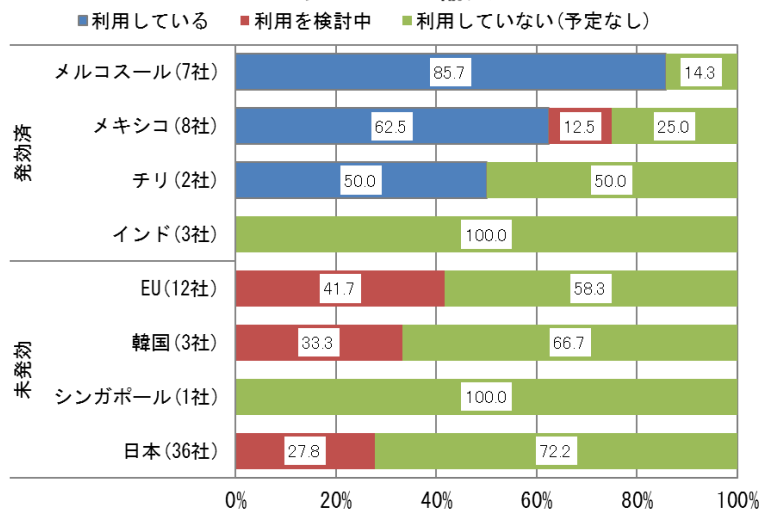
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: チリ(n=16)



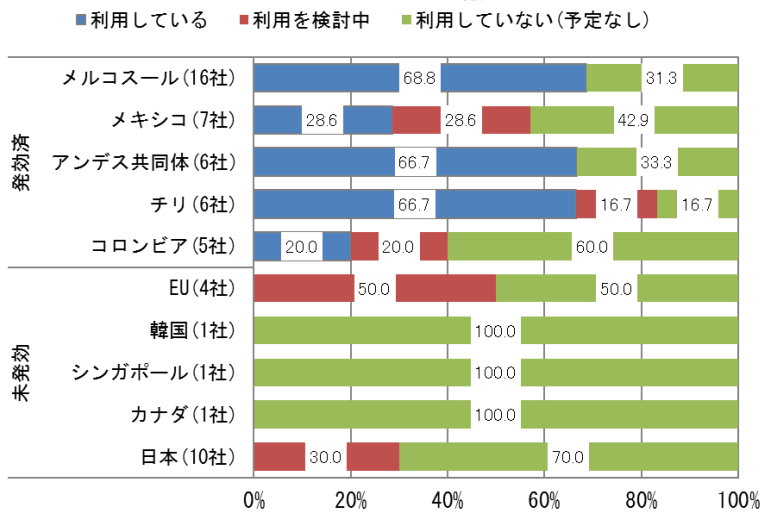
II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象) : ブラジル

■前回調査と同様、FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点として多く挙げられたのが、「主要な輸入元との間にFTA/EPA等が存在しない」で50.0%だった。協定の無い日本とは、もしあれば「利用したい」と回答した企業割合が輸出入共に3割程度いる。

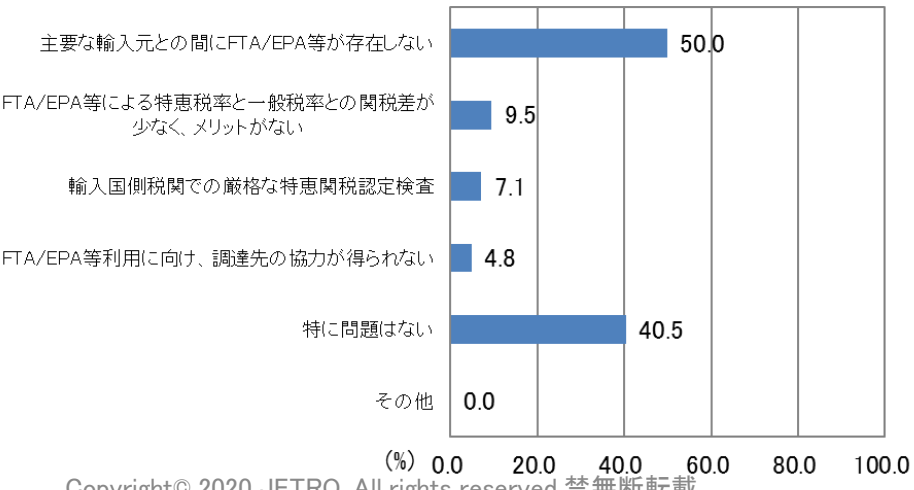
ブラジルへの輸入



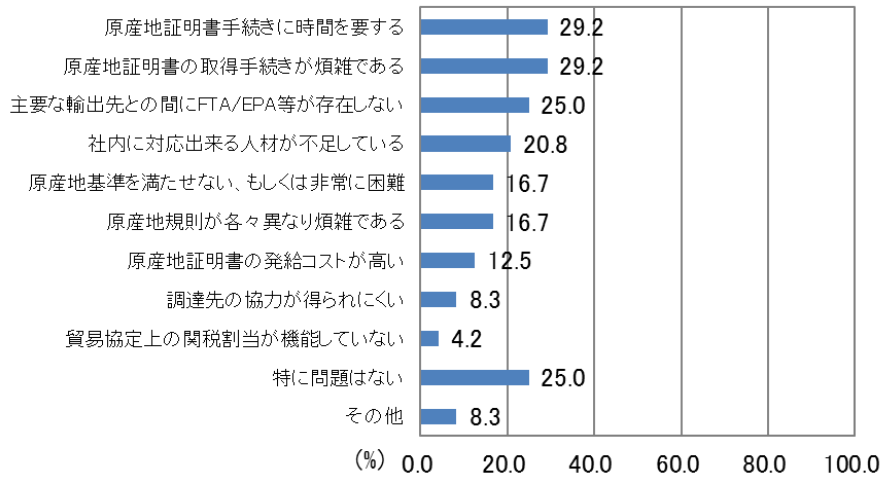
ブラジルからの輸出



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点: ブラジル(n=42)

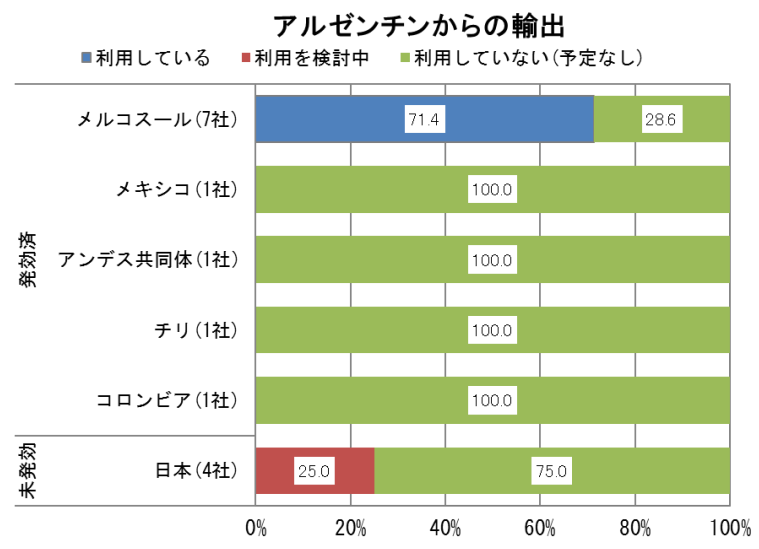
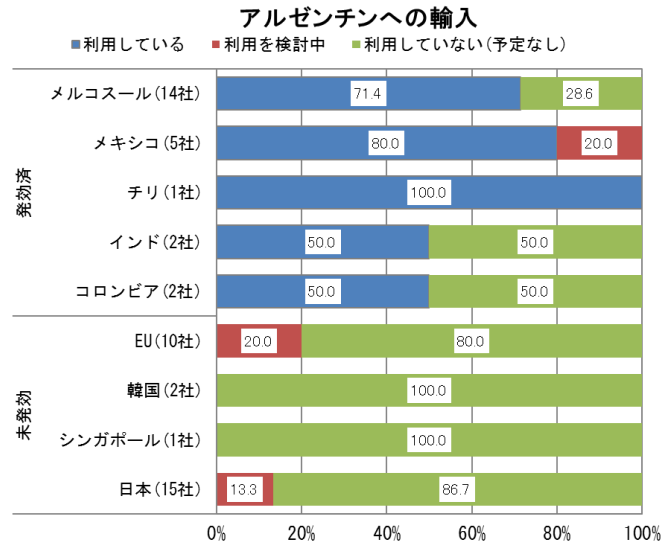


FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点: ブラジル(n=24)

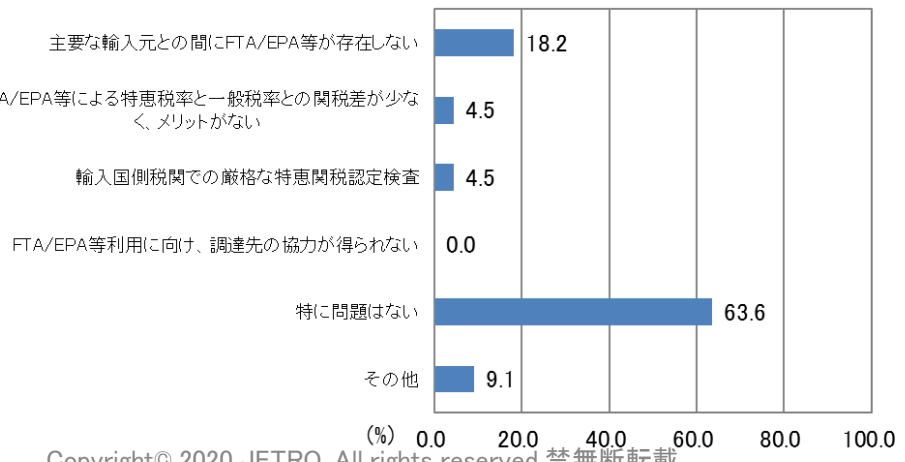


II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点(貿易実績のある企業対象):アルゼンチン

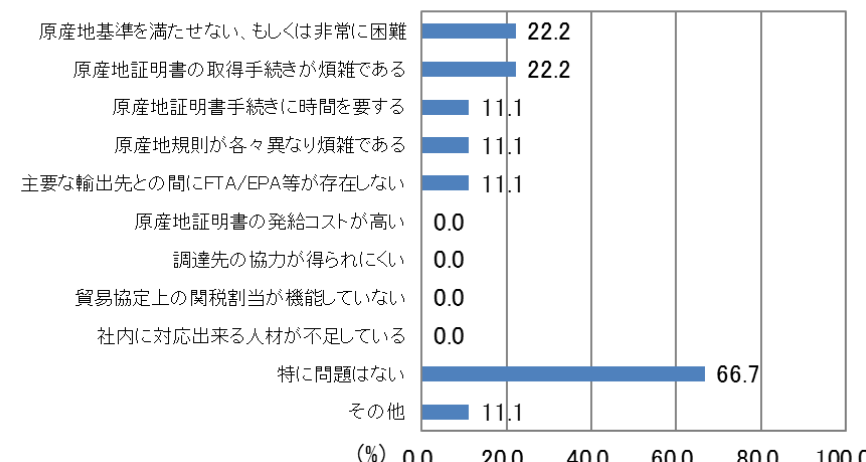
■アルゼンチンからの輸出入では、共にメルコスールの利用企業数が最も多い。特に輸入でFTAを活用する企業数が多い。一方で、利活用の際の輸入にあたっての問題点として、18.2%が「主要な輸入元との間にFTAなどが存在しない」と回答している。協定の無い日本とは「利用を検討中」と回答した企業割合が、輸入で13.3%、輸出で25.0%いる。



FTA/EPA活用にあたっての輸入面の問題点:アルゼンチン(n=22)



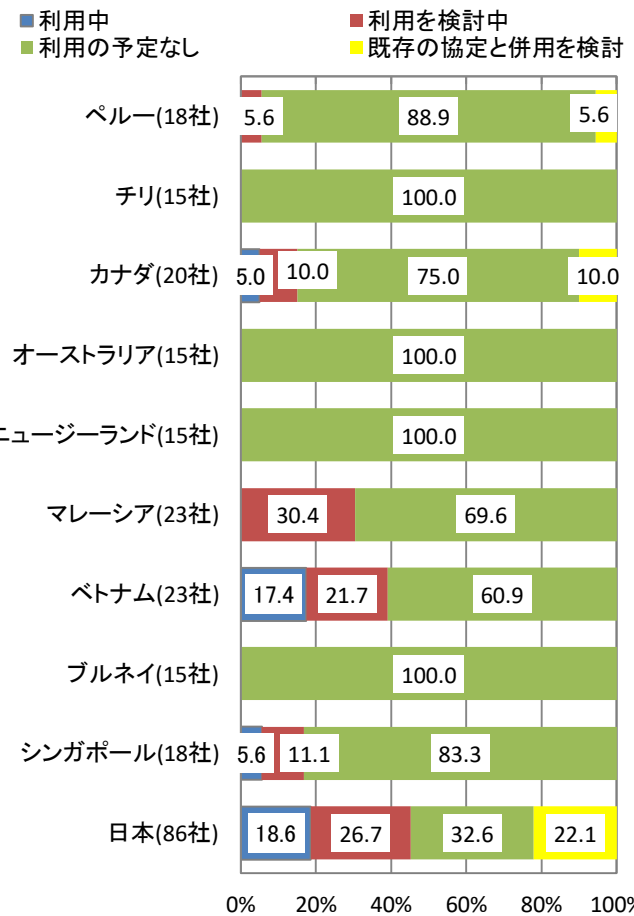
FTA/EPA活用にあたっての輸出面の問題点:アルゼンチン(n=9)



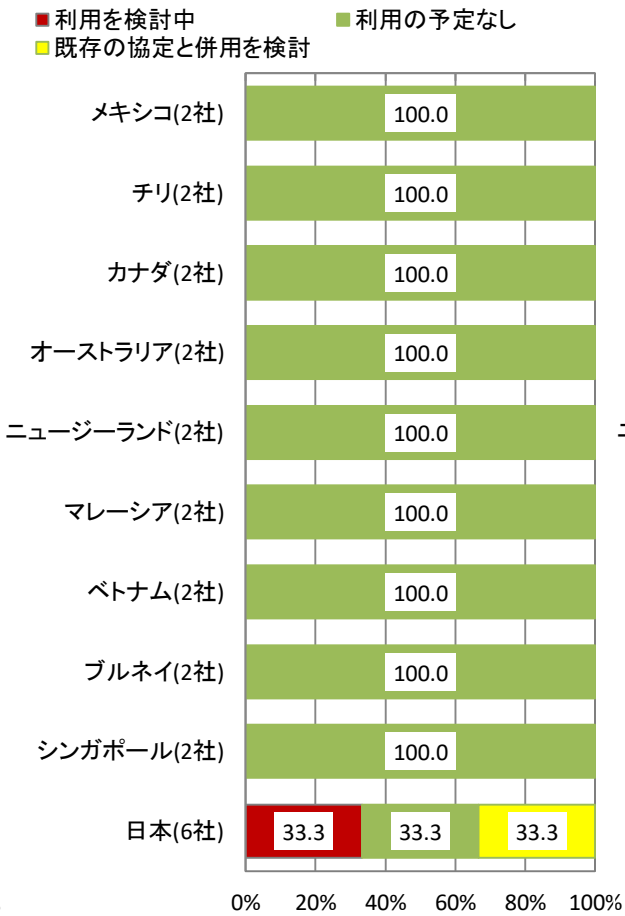
II - 7 - (2) CPTPP (TPP11) の利用検討状況 (貿易実績のある企業対象) : 輸入

- メキシコへの輸入でCPTPPを利用または検討中と回答した企業は39社だった。一方、日墨EPAを利用または検討中と回答した企業は115社 (P73)。日墨に比べCPTPPの方が利点は多いが、発効後2年弱ということもあり、CPTPPへの転換はまだ進んでいない。
- チリ進出企業は前回調査時よりも利用を検討すると回答のあった対象国が増加 (0か国→7か国)。

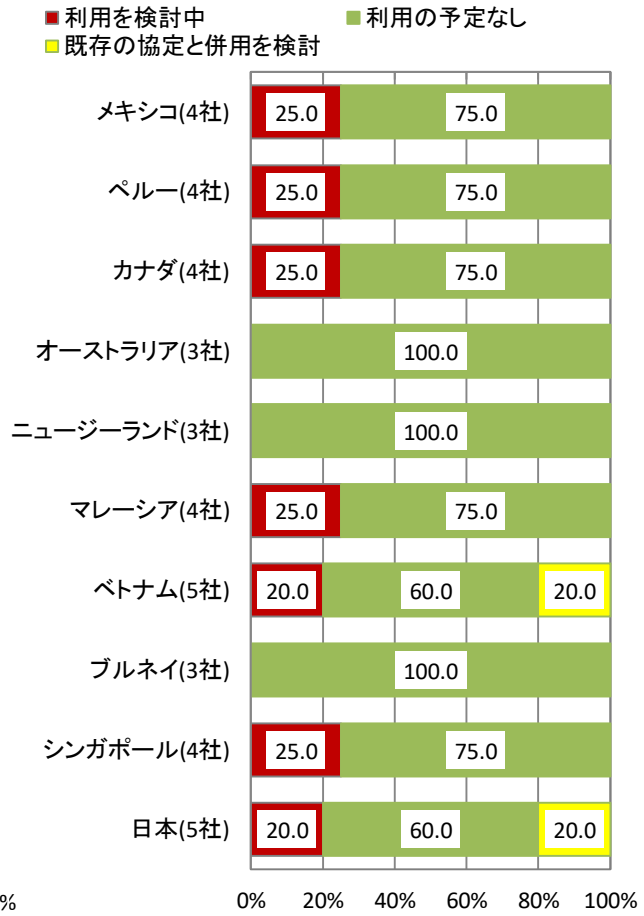
メキシコへの輸入



ペルーへの輸入



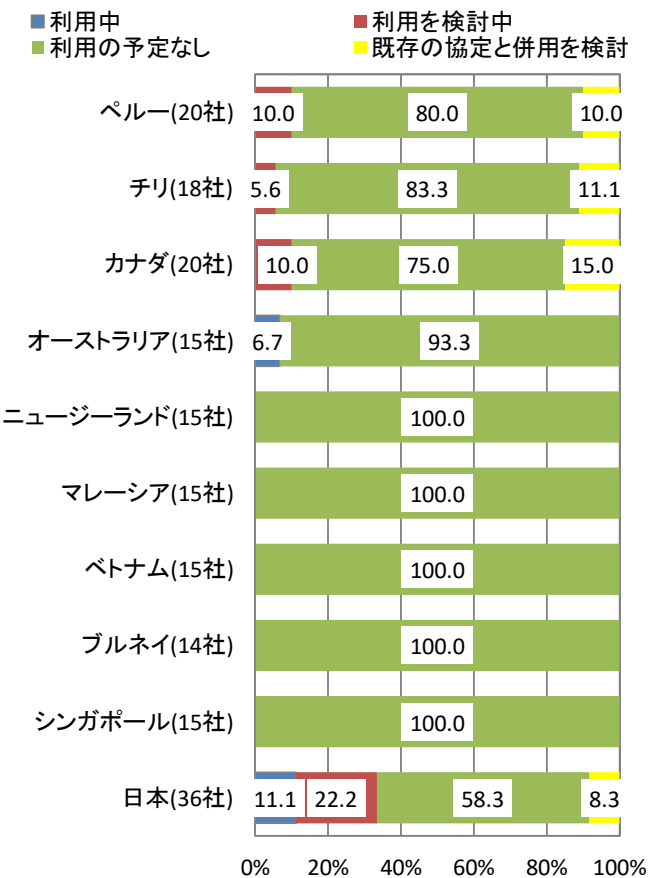
チリへの輸入



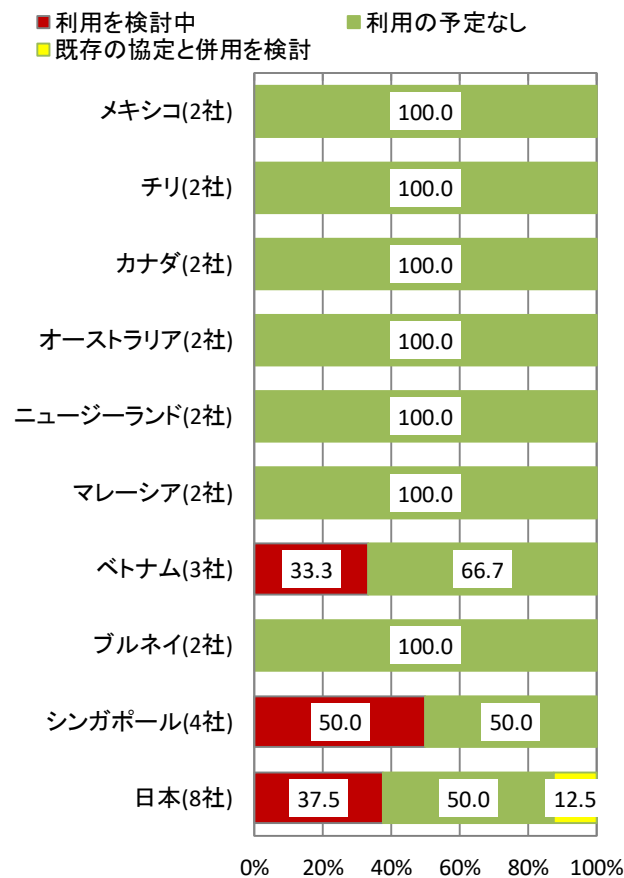
II - 7 - (2) CPTPP (TPP11) の利用検討状況 (貿易実績のある企業対象): 輸出

- メキシコからの輸出でCPTPPを利用または検討している企業は12社だった。日墨EPAを利用または検討中の企業(17社、P73)に比べると少ない。
- チリ進出企業は前回調査時よりも利用を検討すると回答のあった対象国が増加(1か国→9か国)。

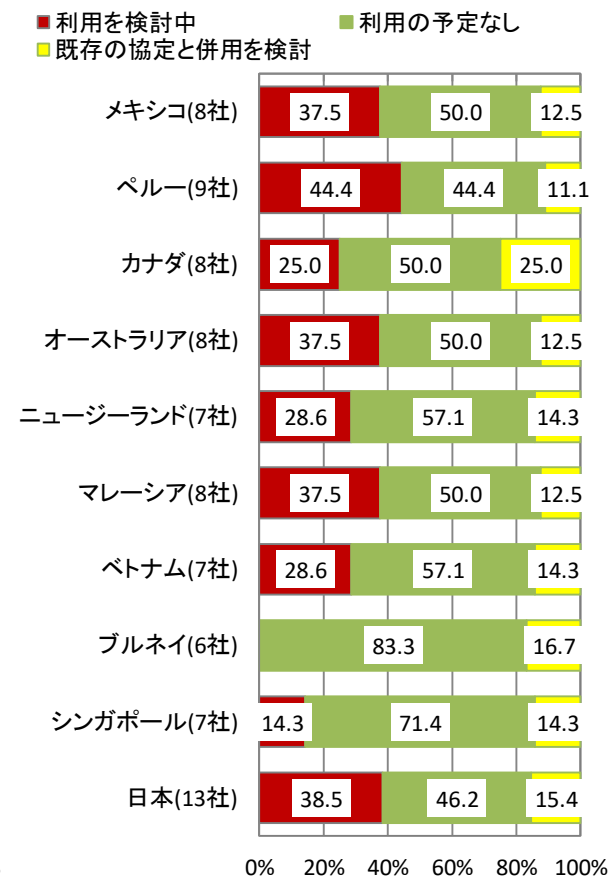
メキシコからの輸出



ペルーからの輸出

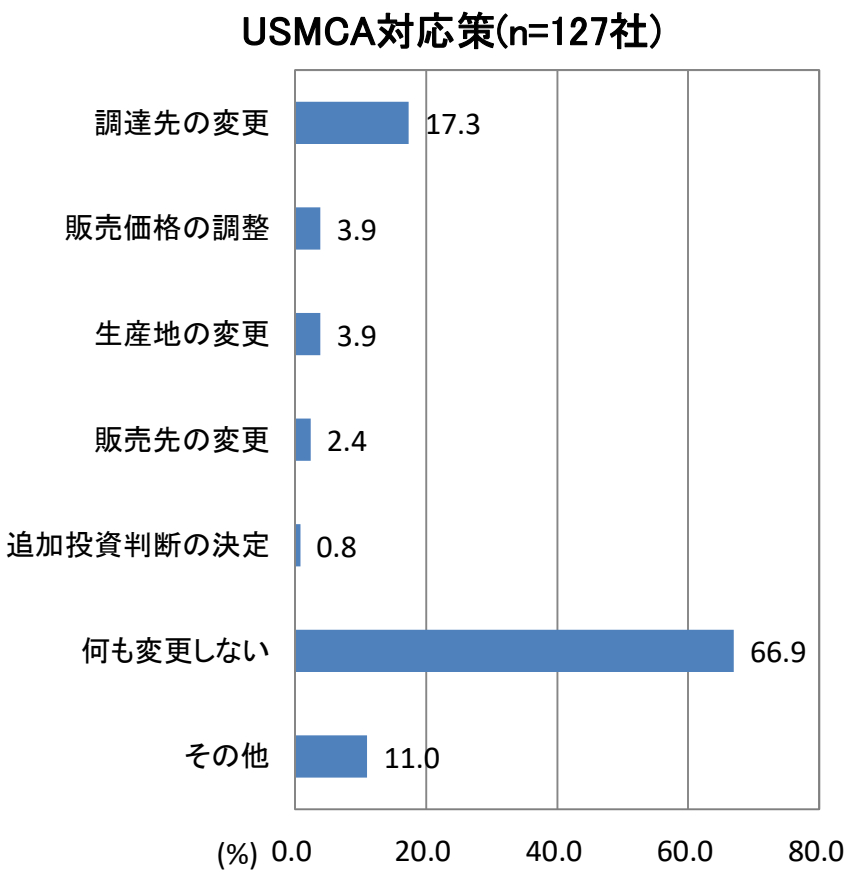
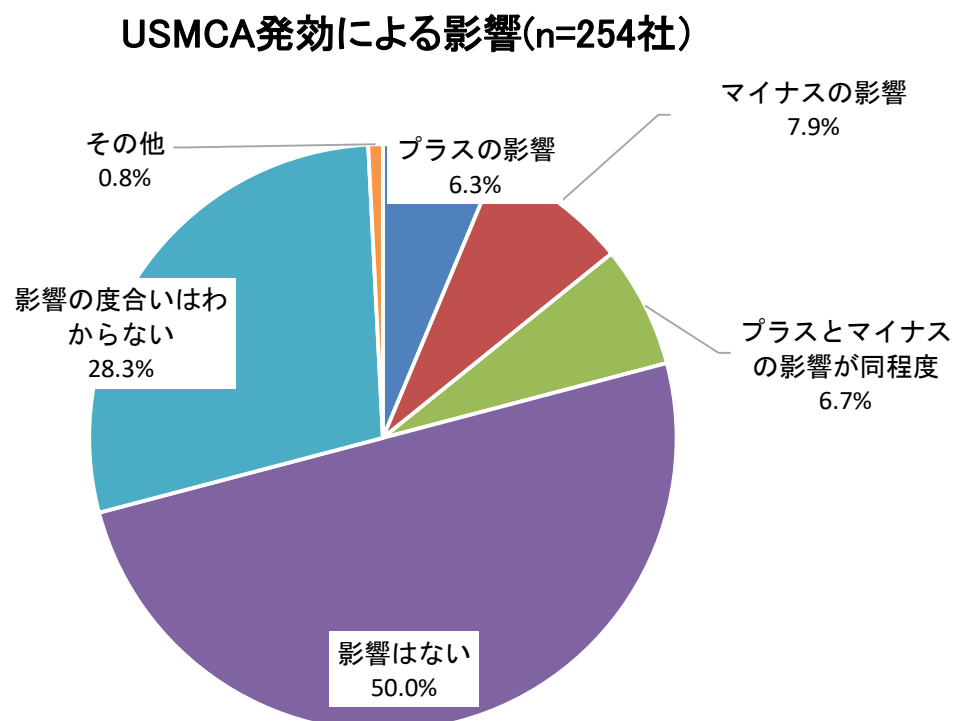


チリからの輸出



II - 7 - (3) 米国・メキシコ・カナダ協定 (USMCA) による影響について (メキシコ)

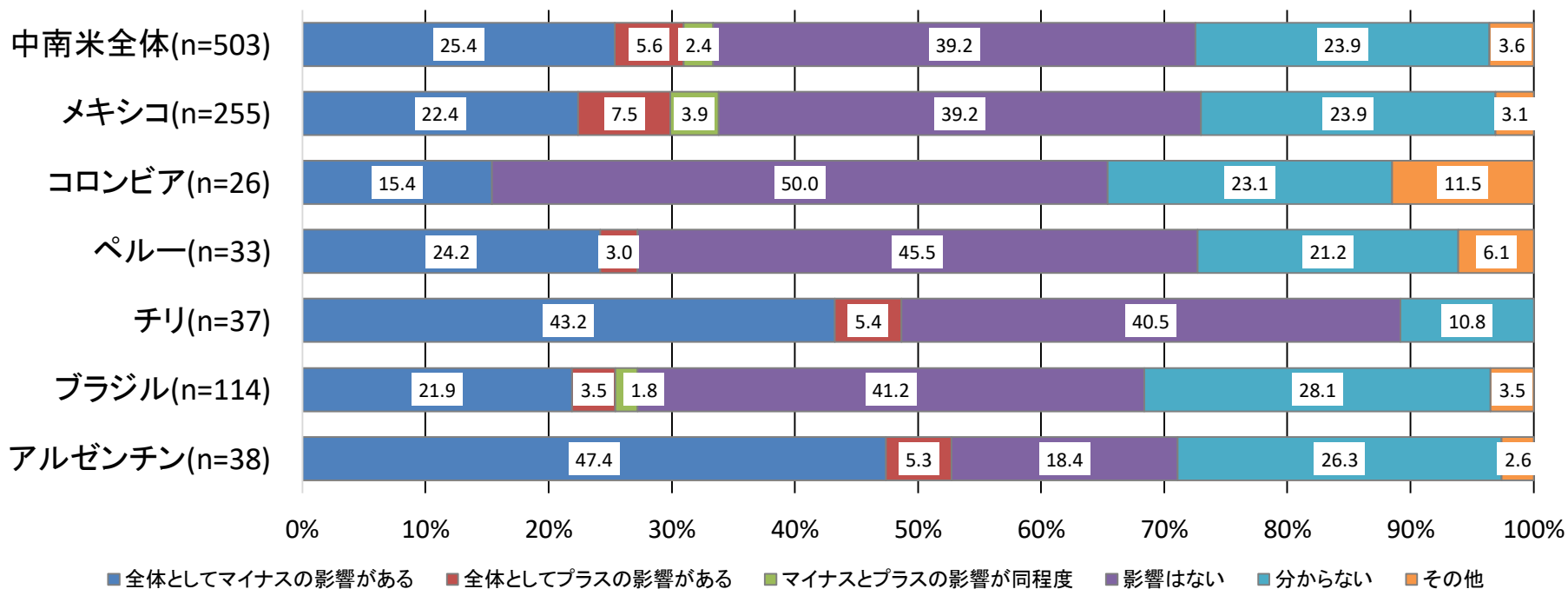
- 20年7月に発効したばかりであること、完成車メーカーの方針如何であること、当面は緩和措置が講じられていることなどから、「影響はない」と「わからない」との回答があわせて8割を占めた。
- プラスの影響とマイナスの影響はほぼ同数だった。プラスの影響として挙げられた具体的コメントを集約すると、「顧客の現調率アップの方針や域外からの生産移管に伴う受注の増加」である。マイナスのコメントを集約すると、「原産地規則達成に向けたコストの増加」と「同規則未達による関税コストの発生」。これに対応するため、一部の企業(22社)は調達先の変更を検討する。



II - 8 - (1) 通商環境の変化が2020年の業績に与える影響

- 前回調査時は「分からない」という回答が中南米全体では38.1%で最多だったところ、今回は23.9%に減少し、「影響はない」という回答が11.0%増加した。
- メキシコでは「マイナスの影響あり」との回答が57社、対して「プラスの影響あり」は19社。マイナスの理由として挙げられたのは「USMCAによる制度変更」、「米中摩擦によるアジアのライバル企業のメキシコ進出」など。プラスの理由は「米中摩擦によるメキシコへの生産移管」など。
- チリでは「マイナスの影響がある」と回答した企業が前回より19.0%増加。米中貿易摩擦による中国の銅需要減少の影響を受けている企業が多い。
- アルゼンチンでも「マイナスの影響がある」と回答した企業が前回より29.9%増。政府が発動した外貨送金規制の影響を受けている企業が多い。

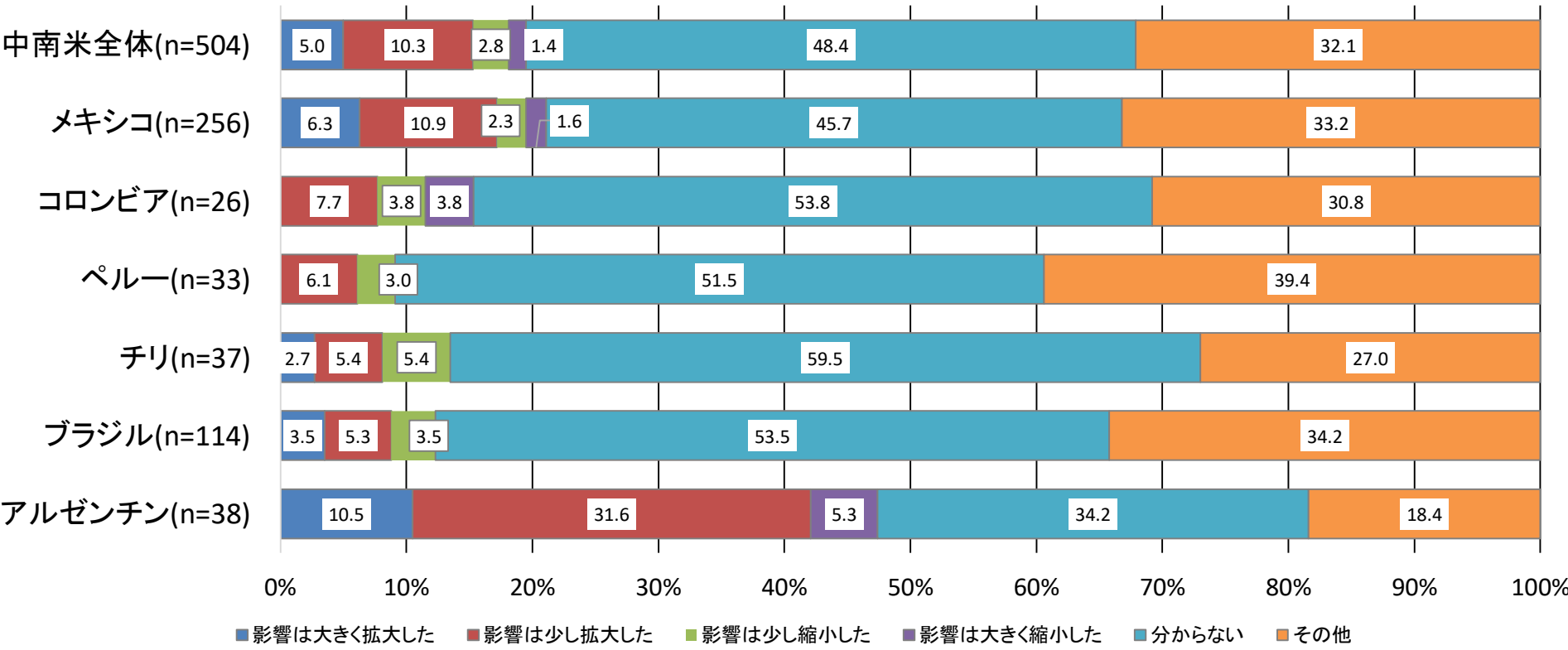
2020年の業績に与える影響



II-8-(2) 通商環境の変化が業績に与える影響の大きさの変化

- 「影響は大きく拡大した」と「影響は少し拡大した」を選択した割合が**最多だったのはアルゼンチン**。外貨規制や非自動輸入ライセンス対象品目増加など政府の保護政策による影響が大きい。
- メキシコも影響が拡大したと回答する企業の割合が他国と比べると大きい。主にUSMCA発効による影響を受けていると回答した企業がいたため。

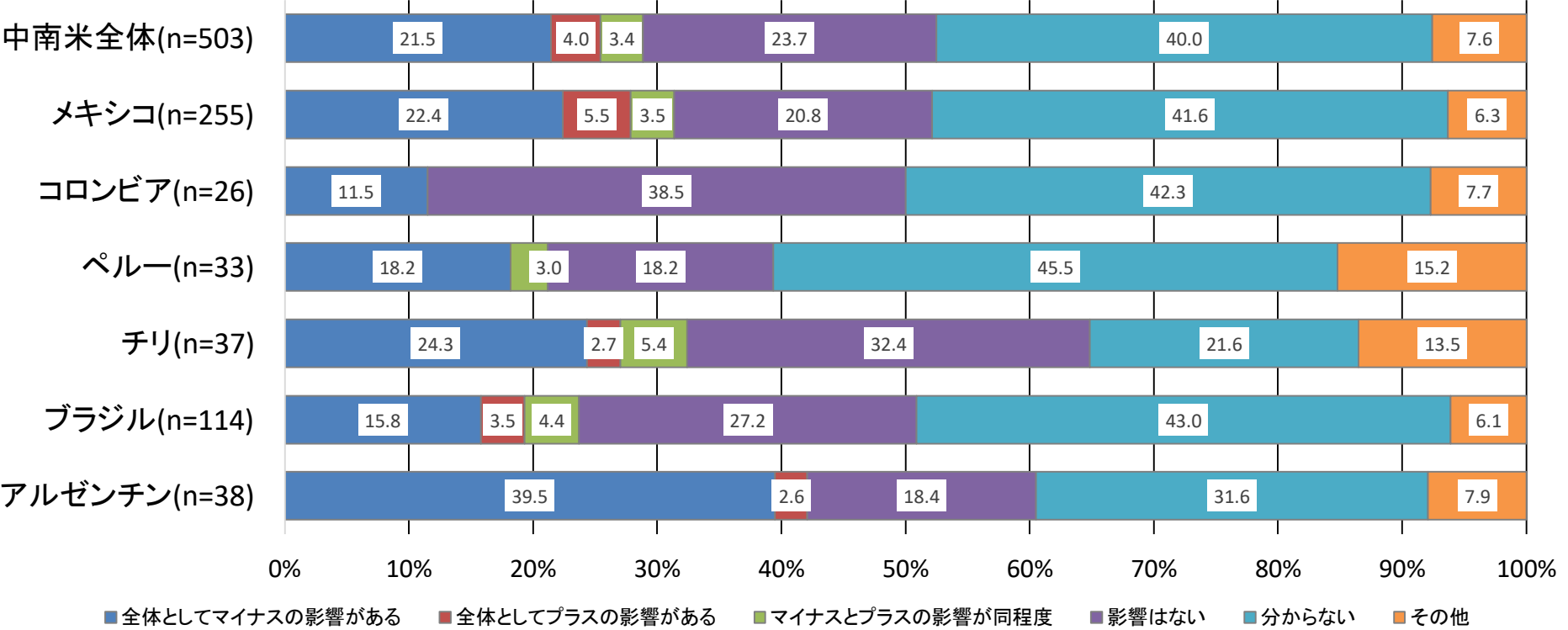
昨年度と比較した通商環境の変化が業績に与える影響の大きさの変化



II - 8 - (3) 通商環境の変化が今後の業績に与える影響

- 「2020年の業績に与える影響」と比べると「今後2～3年の業績に与える影響」は「分からない」という回答が最多で、前回調査に比べ16.1%増加した。
- メキシコでは「マイナスの影響あり」との回答が57社、対して「プラスの影響あり」は14社。マイナスの理由として挙げられたのは「USMCAによるコストの増加」、「日本企業の新規進出の減少」の他、「顧客の生産地の移管」や「顧客による購買時のUSMCA原産地規則履行の条件化」を懸念する意見もあった。プラスの理由は「中国からメキシコへの生産移管」、「現調率の上昇」など。
- アルゼンチンで今後2～3年の業績に「全体としてマイナスの影響がある」と回答した企業は2020年比で微減しているが、39.5%と以前として高い。

通商環境の変化が今後2～3年の業績に与える影響



II - 8 - (4) 通商環境の変化を受けて実施する対応策

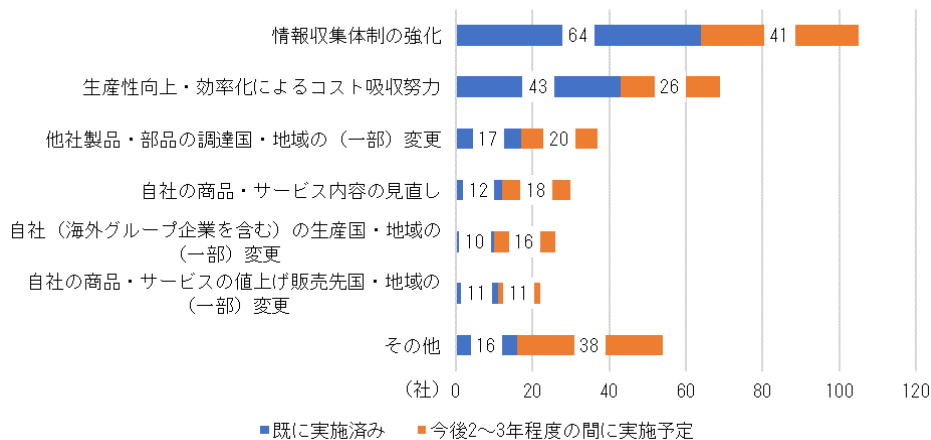
- 全ての国で「情報収集体制の強化」をすると回答した企業の割合が最も大きく、どの国も「既に関済済み」の企業が多い。
- 「生産性向上・効率化によるコスト吸収努力」も約2割が選択。具体的には機器の導入による自動化やIT化を進めるという企業が複数社あった。
- メキシコでも69社(27.2%)が「生産性の向上・効率化にコスト吸収努力」を選択。具体的には、自動化・新技術導入・省人化を進めるとのコメントが最も多かった(9社)。また、37社(14.6%)が「他社製品・部品の調達国の変更」を選択、具体的には現調化を進めるとのコメントが最も多かった(13社)。この他、中国から他国にシフト(2社)、調達先の複線化(2社)とのコメントもあった。
- ブラジルでは、「情報収集体制の強化」と回答した企業割合が最も高く40.0%(44社)にのぼる。半数以上にあたる24社は「既に関済済み」で、複雑化する通商環境の変化について情報収集に注力している事が分かる。

通商環境の変化を受けて検討または既に関済済している対応策(複数回答) (単位:%)

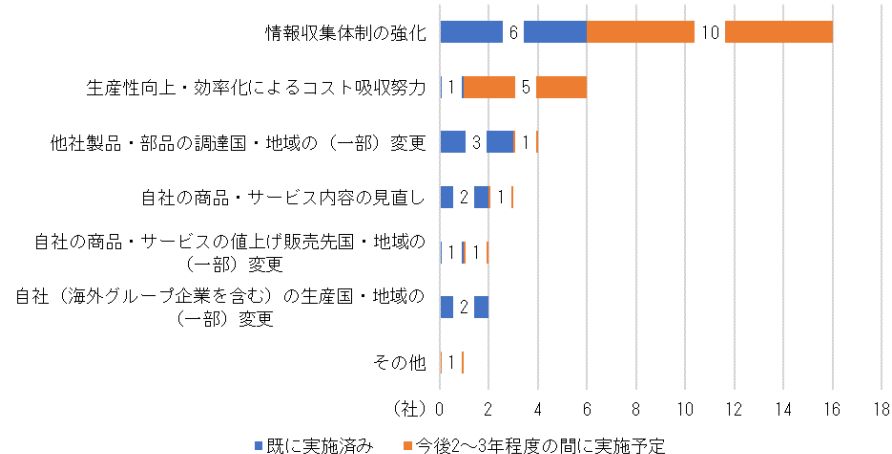
	情報収集体制の強化	生産性向上・効率化によるコスト吸収努力	自社の商品・サービスの値上げ販売先国・地域の(一部)変更	自社の商品・サービス内容の見直し	他社製品・部品の調達国・地域の(一部)変更	自社(海外グループ企業を含む)の生産国・地域の(一部)変更	その他
中南米全体(n=497社)	40.6	23.7	9.5	13.3	13.1	7.2	23.5
メキシコ(n=254社)	41.3	27.2	8.7	11.8	14.6	10.2	21.3
コロンビア(n=26社)	61.5	23.1	7.7	11.5	15.4	7.7	3.8
ペルー(n=33社)	45.5	15.2	3.0	18.2	6.1	0.0	24.2
チリ(n=36社)	30.6	22.2	13.9	16.7	16.7	8.3	30.6
ブラジル(n=110社)	40.0	20.0	10.0	11.8	11.8	4.5	29.1
アルゼンチン(n=38社)	28.9	21.1	15.8	21.1	7.9	0.0	28.9

II-8-(4) 通商環境の変化を受けて実施する対応策(国別1)

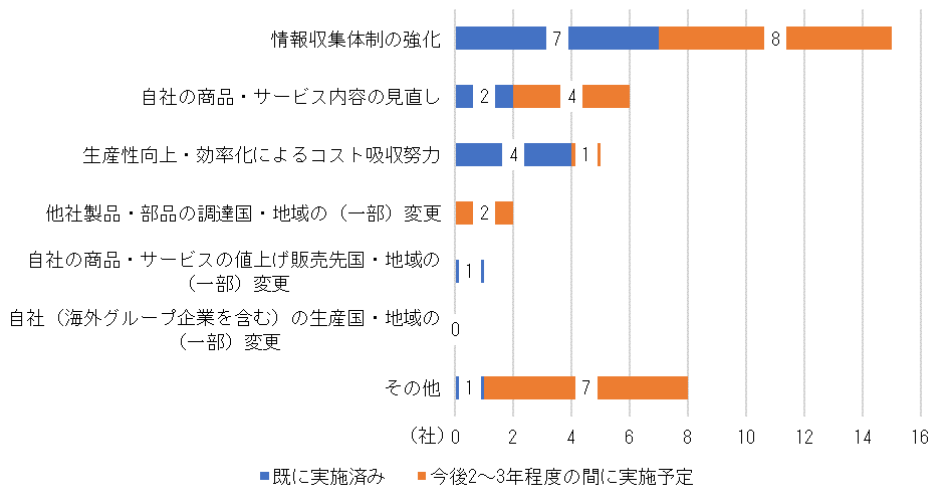
通商環境の変化を受けた対応策 (メキシコ)



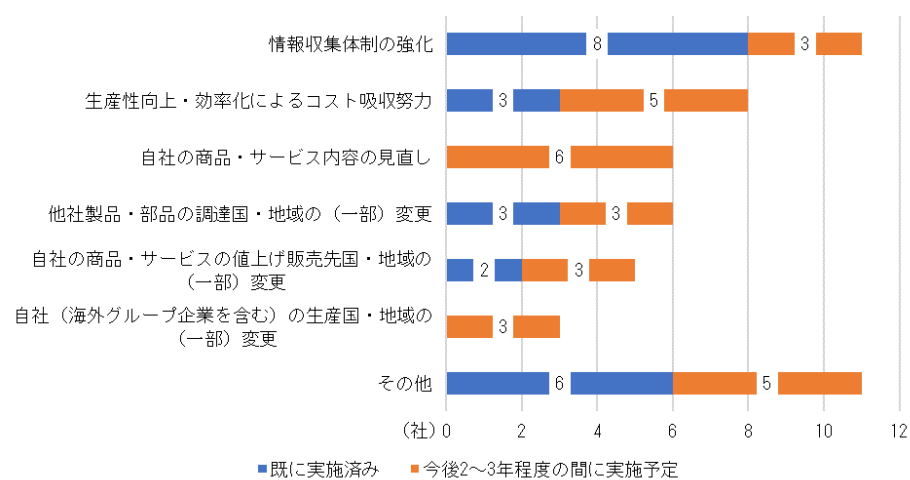
通商環境の変化を受けた対応策 (コロンビア)



通商環境の変化を受けた対応策 (ペルー)

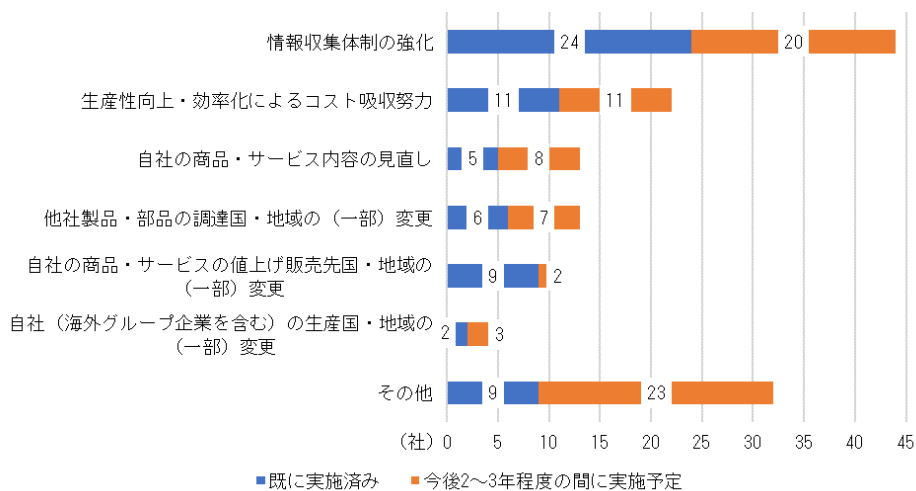


通商環境の変化を受けた対応策 (チリ)

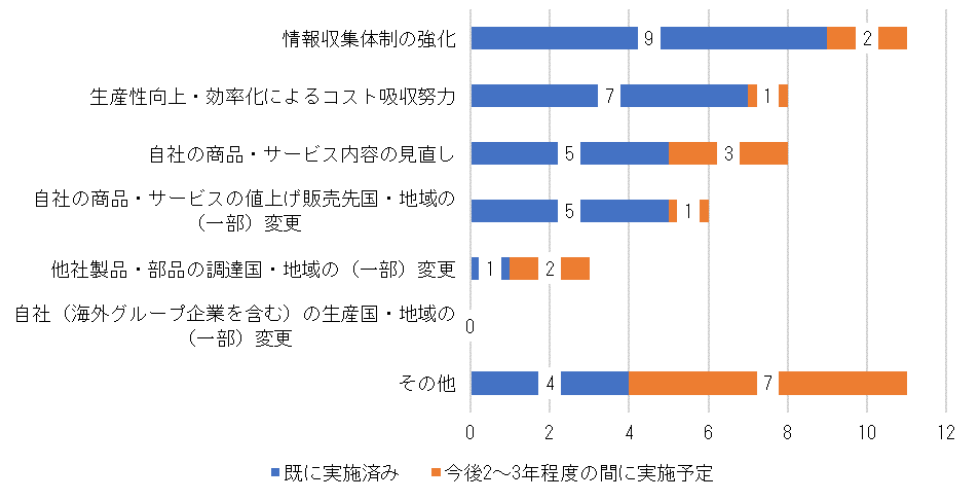


II - 8 - (4) 通商環境の変化を受けて実施する対応策(国別2)

通商環境の変化を受けた対応策(ブラジル)



通商環境の変化を受けた対応策(アルゼンチン)



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/