



JETRO

2023年度

# 海外進出日系企業実態調査 | 中南米編

-高まるグローバルサウスの一角としての存在感-

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

2023年12月



# 目次

調査概要	2
調査結果のポイント	4
I. 営業利益見通し	9
II. 今後の事業展開の方向性	21
III. サプライチェーン（販売・調達・生産）	31
IV. 競合状況	37
V. 投資環境	40
VI. 雇用環境	47
VII. ESGへの対応	53
VIII.FTA/EPAの活用状況	60

# 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、2023年8月23日～9月27日

## 4. 回収状況

- 721社に回答を依頼し455社より回答を得た。回答率は63.1%。

## 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 (%)	不明 (社)		企業規模 構成比 (%)
メキシコ	364	218	47.9	122	56.0	96	44.0	156	71.6	62	28.4	0	0.0	59.9
ベネズエラ	13	9	2.0	4	44.4	5	55.6	8	88.9	1	11.1	0	0.0	69.2
コロンビア	23	18	4.0	9	50.0	9	50.0	16	88.9	2	11.1	0	0.0	78.3
ペルー	27	24	5.3	8	33.3	16	66.7	19	79.2	5	20.8	0	0.0	88.9
チリ	54	36	7.9	13	36.1	23	63.9	29	80.6	7	19.4	0	0.0	66.7
ブラジル	189	106	23.3	43	40.6	63	59.4	101	95.3	5	4.7	0	0.0	56.1
アルゼンチン	51	44	9.7	20	45.5	24	54.5	41	93.2	3	6.8	0	0.0	86.3
中南米全体	721	455	100.0	219	48.1	236	51.9	370	81.3	85	18.7	0	0.0	63.1

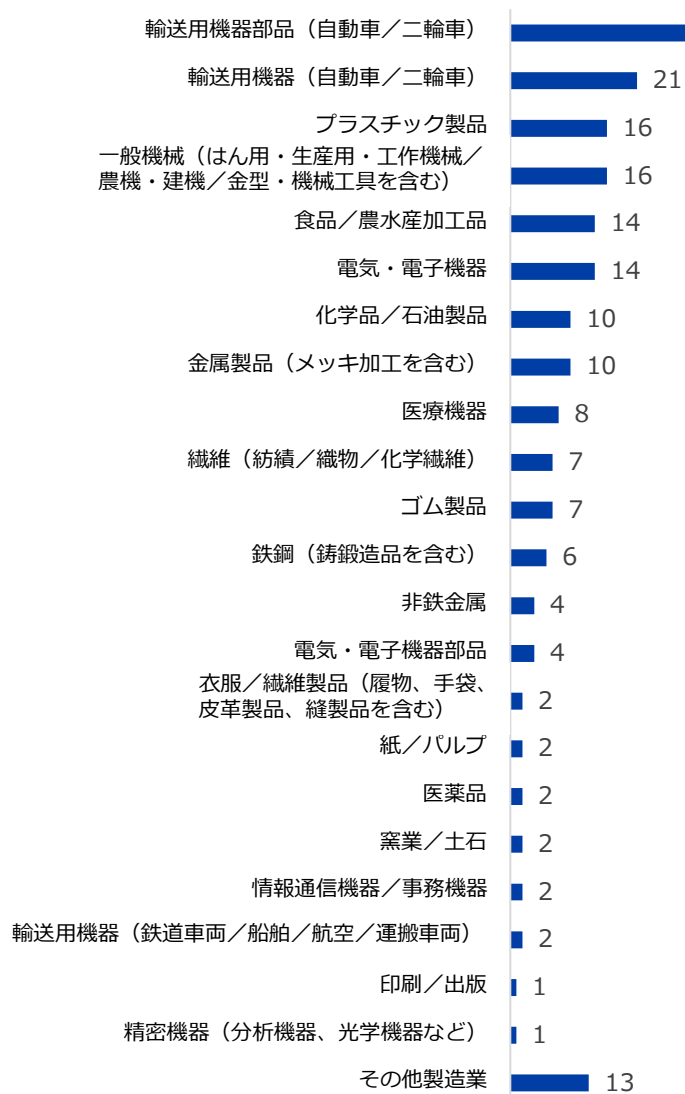
## 6. 備考

- 調査は1999年より実施し、本年度は第24回目。図表の数値は四捨五入しているため、合計が必ずしも100%とはならない。ベネズエラについては昨今の情勢に鑑み、一部の設問に限り質問。
- 図表内のn数は全て有効回答ベース。
- 本調査では、2023年11月に発行された「**2023年度 海外進出日系企業実態調査（全世界編）**」より、内容の一部を引用している。

# 回答企業の業種内訳（中南米全体）

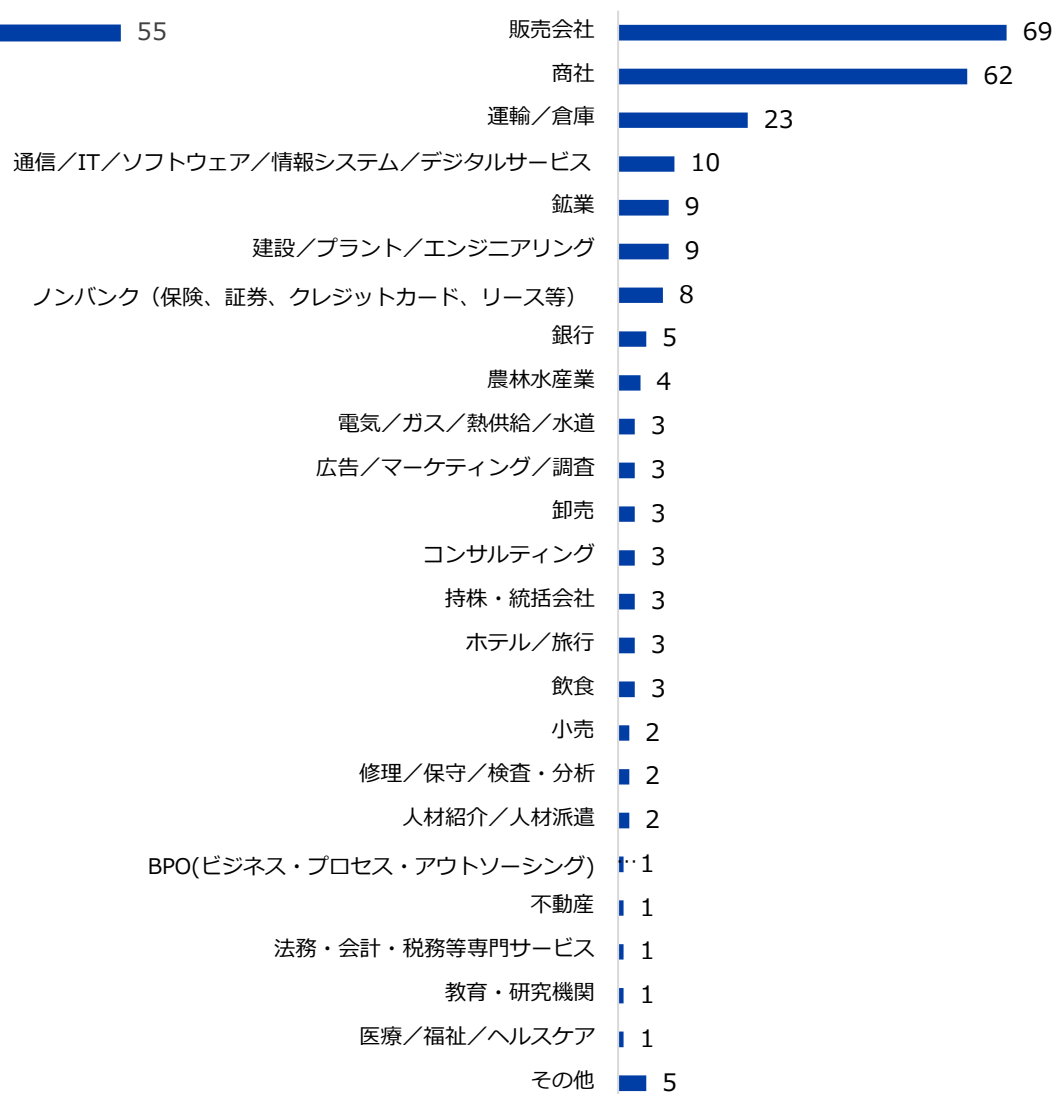
## 製造業（219社）

（社）



## 非製造業（236社）

（社）



# 調査結果のポイント（中南米全体①）

## 世界全地域計の5.4倍に相当するDI値（景況感）、2024年も更なる改善見通し

- メキシコとブラジルが景況感改善を下支え、前者は自動車産業の需要拡大、後者は旺盛な内需が牽引**
  - 2023年の営業黒字見込みの割合は前年比1pt増の64.8%、景況感を示すDI値（注1）は前年比4pt増の24.3ptだった。**両指標共に世界全地域計を上回り、特にDI値は世界全地域計（4.5pt）の5.4倍となった。**この動きを牽引したのは進出日系企業の生産拠点が集積するメキシコとブラジル。業種はメキシコでは自動車関連の比率が高く、ブラジルでは幅広い。
  - 9月の実質金利は両国ともに米国の3.5倍超と世界主要国で1位、2位を記録。現地通貨高にもかかわらず、経済成長と失業率低下を維持したことが現地市場ニーズの拡大と輸入調達コスト低下に作用し、DI値改善につながった。**メキシコでは好調な米国経済も自動車生産の需要を拡大した。ブラジルでは自動車のほか、幅広い産業で市場ニーズが拡大した。中南米全体の2024年DI値見通しはさらに上昇し、38.4ptに達する。
- 今後1～2年の事業拡大割合は南西アジアに次ぐ水準に、現地市場ニーズ拡大に対応**
  - 今後1～2年の事業拡大割合は前年と比べて6.5pt上昇し、54.4%となった。**世界全地域計（47.0%）より7.4pt高く、インドを含む南西アジアに次ぐ地域**となった。事業拡大割合を牽引したのはブラジルとメキシコだが、事業拡大割合の前年比増加幅（14.7pt）が世界主要国でトップとなったブラジルが際立っている。
  - 事業拡大の要因はいずれの国も「現地市場ニーズの拡大」**で、ペルーやチリの太平洋側諸国では銅を中心とした鉱業と農水産物が主力であり「輸出の増加」の割合が相対的に高い。拡大する機能はいずれの国も販売機能がトップ。次いで新規事業開発、カスタマーサービスの順。ニアショアリングの影響から、米国市場向けのメキシコ、ブラジル市場向けのアルゼンチンのそれぞれで生産機能強化の比重が他国より高かった。
- 現地市場ニーズ拡大に伴う輸入部品増加基調は変わらず**
  - 「現地市場ニーズの拡大」を取り込むため、**向こう2～3年と5年で所在地国の売上高シェア（注2）を拡大する企業割合はそれぞれ44.2%、51.1%と世界全体（各々37.8%、47.1%）を上回った。**一方で、現地調達率はペルーを除き世界全体を下回っており、短期的にはその「現状維持」を見込む企業が大半を占めることから、今後も輸入部品需要の継続が見込まれる。

(注1) 当該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。

(注2) グループ全体の売上高に占める、回答企業進出先の売上高のシェアを指す。

## 調査結果のポイント（中南米全体②）

### 景況感の差異によって各国の課題は人材不足か政治社会情勢に二分

#### ■ 太平洋側諸国は現地市場で需要減、経済成長悪化が要因

- 投資環境面の悪化項目をみると、景況感が良く事業拡大割合が高いメキシコとブラジルは人件費の悪化がトップだったのに対して、コロンビア、チリ、ペルー、アルゼンチンは政治・社会情勢の悪化がトップ。
- 中南米全体の2023年営業利益見込みの悪化理由は、①為替変動、②現地市場の需要減少、③「原材料・部品調達コストの上昇」および「人件費の上昇」の順となっている。
- 「為替変動」の割合が高いのはアルゼンチンとメキシコだが、アルゼンチンは自国通貨下落に伴う輸入販売等の低迷、メキシコは自国通貨高による対米輸出の収益低下やペソ建会計による収益低下だった。
- 「現地市場での需要減少」、「原材料・部品調達コストの上昇」ともコロンビア、ペルー、チリの順で悪化理由の順位が高い。コロンビア、ペルー、チリは共通してメキシコやブラジルより経済成長率のパフォーマンスが悪く、前者は急激な成長鈍化、後者2カ国はテクニカルリセッションに陥っていた。
- メキシコでは「人件費の上昇」の回答割合が46.5%と域内で最も高く、ブラジル、コロンビア、チリは25.0%と同率で2位だった。生産拠点の移転が進むメキシコでは工場作業員の不足が深刻であるのに対して、複雑な税制を抱えるブラジルでは専門職や一般管理職の不足が深刻になっている。

#### ■ USMCA労働権侵害確認要請の頻発でメキシコでの人権問題の認識が大きく高まる

- 脱炭素の取り組みはチリを除く国々で「すでに取り組んでいる」の回答割合が前年比で増加。全体で5.8ポイント増の48.4%となり、世界全体の44.9%を上回った。
- サプライチェーンにおける人権問題を重要な経営課題として認識している割合は前年比25.5pt増の86.3%に達した。人権デューデリジェンスの実施率は31.9%で、その実施範囲も自社・グループ会社内の回答割合は93.9%、Tier1までが40.9%に留まった。いずれも世界全体と類似した傾向だった。
- 国別ではメキシコの認識割合が30.9ptと最も増加。これは米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）が定める「事業所特定の迅速な労働問題対応メカニズム（RRM）」に基づく、メキシコ自動車部品工場での労働権侵害確認要請が相次いでいることが要因とみられる。

# 調査結果のポイント（国別：メキシコ）

## 自動車産業の回復が営業利益改善を牽引、ニアショアの波も好影響

### ■ 内需拡大+対米輸出を背景にインドに次ぐDI値を記録

- 2023年の営業利益見込みの黒字割合は前年比1.9pt増の59%に達し、コロナ禍前の2019年を上回ったが、2018年以前の水準には回復しなかった。併せて、**2023年のDI値も前年比16.2pt増の34.1ptと世界主要国トップのインドに次ぐ水準で、2024年の見通しは48.6ptへさらに跳ね上がる。**
- DI値改善理由は「現地市場での需要増加」が68.1%と**中南米で最も高い**。その背景としては、**旺盛な内需に加え、対米輸出の増加によって好調な自動車産業がメキシコ国内のサプライチェーンへも相乗効果をもたらした**と考えられる。その他、現地調達率の平均が35.8%と決して高くはないことから、ペソ高や円安、石油価格の低下による輸入調達コストの低下について言及する企業のコメントもみられた。

### ■ 半数以上が事業拡大と回答、生産機能強化の声が目立つ

- 今後1~2年のメキシコにおける事業展開の方向性として「拡大」と回答した割合は、前年比5pt増の56.4%で、インド、ブラジル、南ア、ベトナムに次ぐ世界第5位**となった。その理由としては、他の中南米諸国と共通して「現地市場ニーズの拡大」の回答が最も多く、特に自動車産業においては「（部品などの）現調化」や「電動化」といったニーズへの対応を拡大理由とするコメントもみられた。拡大する機能としては「生産」の回答割合が3割程度と域内では相対的に高く、今後も国内向けのみならず、**北米市場向けの製造拠点としての機能の拡大が継続**しそうだ。

### ■ メキシコへの調達先変更と生産拠点移転が顕著に、一方で工場作業員不足が深刻化

- 在メキシコ日系企業（112社）で調達先を見直す企業は43社で自動車関連が多かった。また**日本からの調達見直しが30件**と最も多く、**このうち7割相当の21件がメキシコ国内への調達見直し**となっている。生産地の見直しについても、中南米最多はメキシコ進出企業の15社（18件）で、主に**米国、東アジア、ASEANからメキシコ国内（計9件）への見直し**となった。
- 進出日系企業は**人件費高騰を投資環境悪化のトップ項目**（46.5%）にあげ、特に**工場作業員の不足**が他の職種に比べ際立っている。

# 調査結果のポイント（国別：ブラジル）

## 世界主要国トップクラスの営業利益改善、見直されるグローバルサウスの大国

### ■ 安定した国内需要と輸入調達コスト低下で歴史的な営業利益改善、さらに改善を期待

- 2023年の営業利益見込みの黒字割合は前年比4.9pt増の74.5%で、コモディティ価格がピークに達し、国内経済が絶頂期だった2010年の同割合を上回った。**世界主要国でもインド、インドネシアを上回る5位。2023年のDI値も前年比4.0pt増の31.5ptとインド、メキシコに次ぐ水準。2024年DI値は43.8ptとさらなる改善が期待**されている。
- 歴史的な営業利益改善の要因として、**多岐にわたる業種での安定した国内需要と、輸入調達コストの低下が挙げられる**。特に後者は、米国との実質金利差による自国通貨レアル高、円安、原油価格低下に伴う輸送コストの低下、原材料価格の低下、半導体不足などのサプライチェーンにおける問題の解消などが複合的に作用し、もたらされたもの。さらには、**米国と3.5倍以上ある金利差の中でも国内経済成長が持続し、失業率も低下したことから潜在成長率の高さ**がうかがえる。

### ■ 事業「拡大」割合もインドに次ぐ水準、前年比増加幅は世界トップ

- 今後1～2年の事業拡大割合は68.9%とインド（75.6%）に次ぐ水準で、「拡大」と回答した割合の前年比増加幅は14.7ptで世界トップ。拡大理由としては「現地市場ニーズの拡大」が75.0%に達した。**これら事業拡大の意向は、自動車、再エネ、エネルギーマネジメント、農業、デジタル、医療、産業資機材、食品、その他消費財、情報通信、金融、サービスなど幅広い業種でみられた。拡大する機能は「販売」「新規事業開発」「カスタマーサービス」の順となった。先進主要国ではEV化による競争激化が懸念される中、ブラジルやインドではバイオ燃料が利用可能なHV車の導入拡大も期待されており、幅広い部品需要の下支えも期待されそうだ。

### ■ 国内需要増を取り込むため、現地の売上高シェアを拡大

- 向こう2～3年で所在地国の売上高シェア（注）を「拡大」と答えた企業割合は48.1%で、コロンビアに次いで高い。向こう5年間では56.3%に達し、中南米調査対象国でトップとなった。

（注）グループ全体の売上高に占める、回答企業進出先の売上高のシェアを指す。



# 調査結果のポイント（国別：アルゼンチン）

## 自国通貨の下落、資本取引規制や輸入規制の強化も、高い黒字割合を維持

### ■ 自国通貨下落が営業利益の悪化を直撃、前政権下の政治社会情勢、政策運営悪化を懸念

- 本アンケート調査は、アルゼンチンにおける2023年の大統領選、およびその結果を踏まえた12月のハビエル・ミレイ右派政権の誕生の前に実施されたものとなる。
- 2023年営業黒字割合とDI値は、それぞれ前年まで回復基調だったが一転して低下した。前者は75.0%、DI値は20.4ptだった。**2023年のDI値が前年比で悪化した理由としては「為替変動（85.7%）」が中南米調査対象国で突出しており、インフレに伴う自国通貨アルゼンチン・ペソの下落が輸入販売を中心に進出日系企業の営業利益の悪化を直撃**していることが分かる。2024年のDI値は13.9ptと更なる低下見通しとなった。
- 投資環境評価の変化を見ると、メキシコやブラジルでは「人件費」と「税務手続きの煩雑さ」が共通して1位、2位となるが、アルゼンチンでは「政治・社会情勢」、「現地政府の政策運営」、「為替」が上位を占めている。

### ■ ただし、進出日系製造業はインサイダーとして有利なビジネス条件を確保

- 半面、営業利益見込みの黒字割合75.0%は他の中南米諸国を上回った。コメントを見ると、「**他社が輸入規制に苦しむなか、在庫が充実」、「出荷価格の高値維持」、「自動車生産台数の増加」など肯定的なコメントも目立つ**。つまりインフレ、外貨流出による輸入規制強化は、アルゼンチンに進出して特に現地生産を行うインサイダーにとっては、海外からの輸入品と比べて圧倒的に有利なビジネス条件が確保されていることが分かる。
- 今後1～2年の事業拡大割合は39.5%と、ベネズエラや3期連続のマイナス成長に見舞われたチリに次いで低水準だった。しかし、**拡大する理由をみると、「輸出の増加」と「現地市場ニーズの拡大」の双方で50%を超えている**。この結果は、進出日系企業で特に現地生産を行う企業は、有利な競争条件での国内販売に加え、現地通貨下落によって輸出販売でも利益を享受している、という状況が反映されたものと言えそうだ。

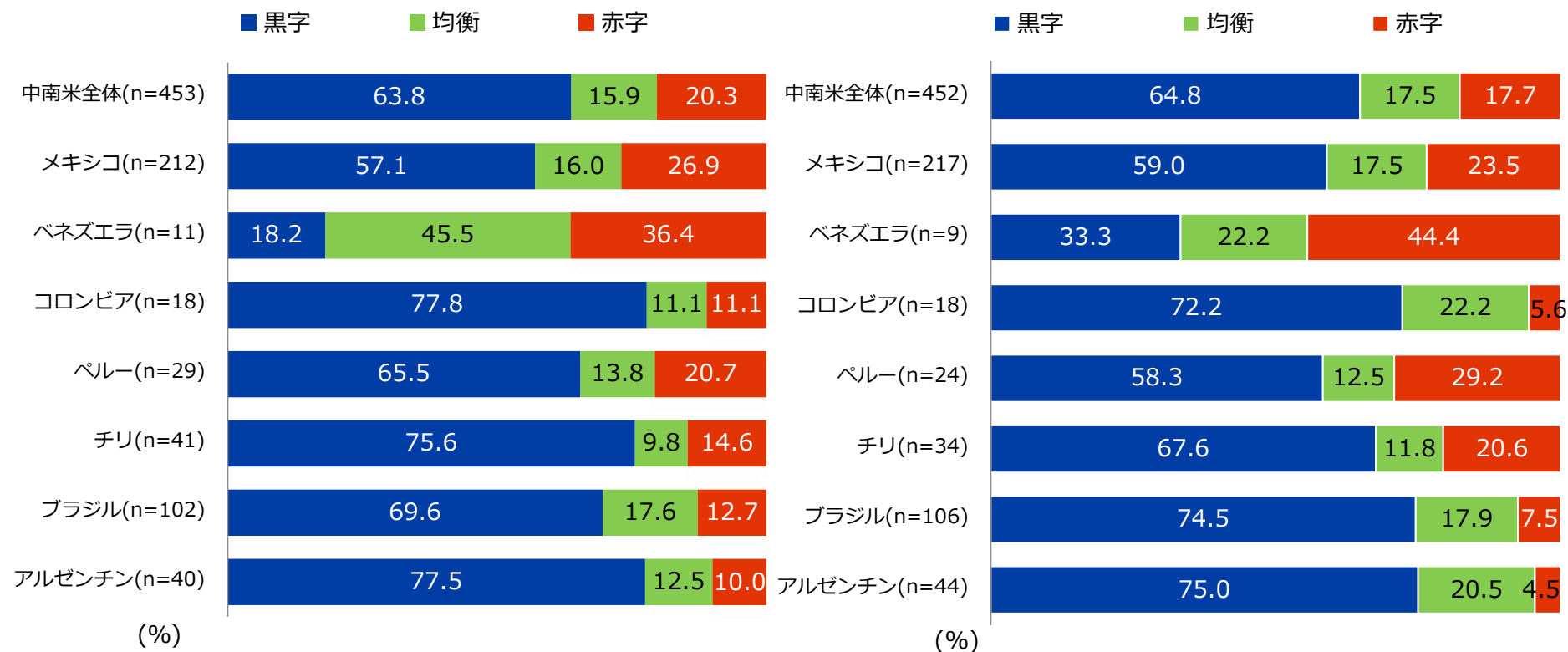
# I. 営業利益見通し

# 1 | 2023年の営業利益見込み： メキシコとブラジルが黒字増を牽引

- **2023年の中南米企業の営業利益見込みは黒字・均衡の割合が各々増加し、赤字割合が減った。**
- **黒字割合の前年比は、進出企業数域内トップのメキシコが1.9pt、続くブラジルで4.9pt増加し、域内全体を牽引した。ブラジルの黒字割合は世界主要国でもインド、インドネシアを上回る5位。**

### 2022年の営業利益見込み（2022年度調査）

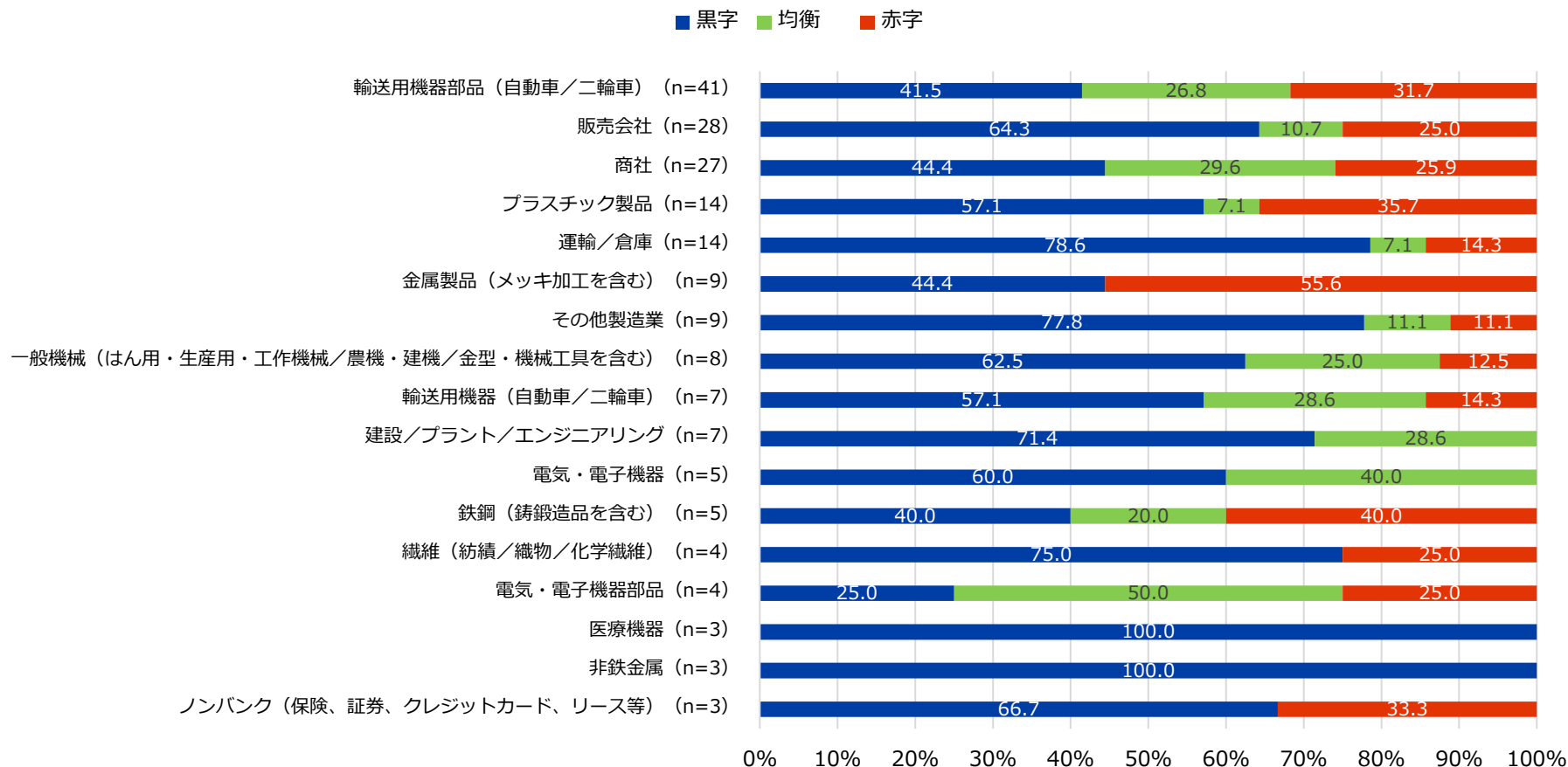
### 2023年の営業利益見込み（2023年度調査）



## 2 | メキシコ：自動車関連を中心に高い営業黒字比率

- 黒字比率が高い業種は販売会社、運輸/倉庫、プラスチック製品、一般機械、輸送機器、建設、繊維など。直接的または間接的に自動車産業に関連した業種が多く、**半導体不足の解消による自動車生産台数の回復**も追い風となった。
- ペソ高、輸送コスト低下による**原材料の輸入コスト低下**なども黒字に寄与した。

### 2023年の営業利益見込み（業種別・メキシコ）

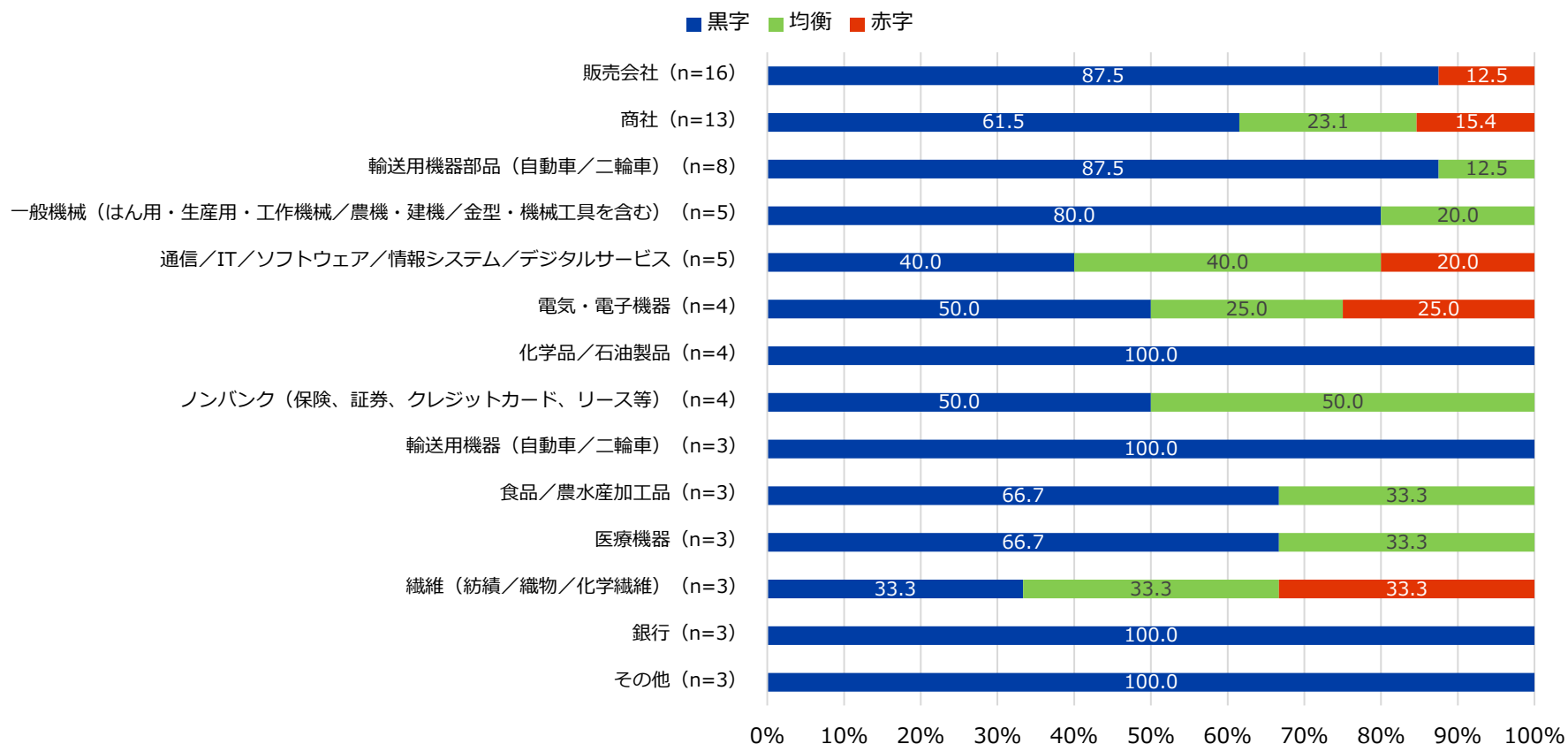


(注) 回答社数が2社以下となった業種は表示していない。

### 3 | ブラジル：幅広い業種で高い営業黒字比率

- 回答企業が多い業種で黒字比率が高いのは販売会社、商社、輸送用機器部品、一般機械、医療機器、食品、銀行など。
- 安定的な国内需要による販売増や価格引き上げに加えて、本国通貨高、原油価格低下による輸送コスト低下を背景に輸入販売コストが低下。

2023年の営業利益見込み（業種別・ブラジル）



(注) 回答社数が2社以下となった業種は表示していない。

# 4 | 2023年の営業利益見込みに影響した要因（自由記述）

## 【黒字】

- 自動車産業の回復、成長（輸送用機器部品、商社、一般機械、その他製造業、販売会社など）
- ペソ高、数量増（輸送用機器部品）
- 北部地域の製造工場多数進出（一般機械）
- 海上運賃の低下（医療機器）
- 政策金利（銀行複数）

## 【赤字】

- ペソ高により、決算書売上高の減少（顧客との売買はドル建て）（輸送用機器部品、商社、金属製品など）
- 人件費高騰（輸送用機器部品、鉄鋼、プラスチック製品など）
- 原材料費高騰（輸送用機器部品、金属製品、販売会社など）

## コロンビア

### 【黒字】

- 現地市場における需要の拡大（商社）
- 適正な販売価格設定（値上げ）（輸送用機器部品）
- 不採算仕向地への出荷を減らしたこと（輸送機器）
- 為替変動（輸送機器）
- 日本からの製品供給量の回復（輸送機器）

### 【赤字】

- 原材料高騰、出荷製品の減（鉄鋼）

## チリ

### 【黒字】

- 営業体制強化によって、拡販と新規顧客の獲得に成功（運輸業）
- 値上げと販売戦略の変更（一般機械）
- 高値で推移した銅価格（鉱業、商社）
- 前年比で改善した物流状況（食料品）

### 【赤字】

- 政策金利の高止まり（金融・保険業）

## ベネズエラ

### 【黒字】

- 市場の回復
- 固定費削減と在庫販売

### 【赤字】

- 営業活動を行っていない

## ブラジル

### 【黒字】

- 為替（レアル高が材料輸入面でプラスに作用）、値上げ（材料高を価格転嫁しマイナス影響を抑えた）、生産性向上によるコスト削減他（その他製造業）
- 為替安定に伴う原材料価格の低減（繊維）
- 半導体需給逼迫からの回復による安定したOEM車両生産（輸送用機器部品）
- 海上輸送用コンテナ費用が下がった事とブラジル市場の需要増（輸送用機器）
- 販売増（化学品、ゴム製品、農林水産業など）

### 【赤字】

- 主に低価格製品への転移による収益率悪化（販売会社）

## ペルー

### 【黒字】

- 現地での製品需要回復（販売会社、卸売）
- 市場の需要にマッチした製品ラインナップとコストダウン（販売会社）
- 営業体制強化（運輸業）
- 新規顧客へのリーチ（販売会社）

### 【赤字】

- インフレによるコスト増（小売業、食料品）

## アルゼンチン

### 【黒字】

- 輸入規制に他社が苦しむ中、在庫が充実しており、出荷価格を高値で維持できているため（販売会社）
- 市況価格上昇、インフレ、ペソ下落、など（食品／農水産加工品）
- 日系自動車メーカーの生産台数増加（輸送用機器部品、商社など）

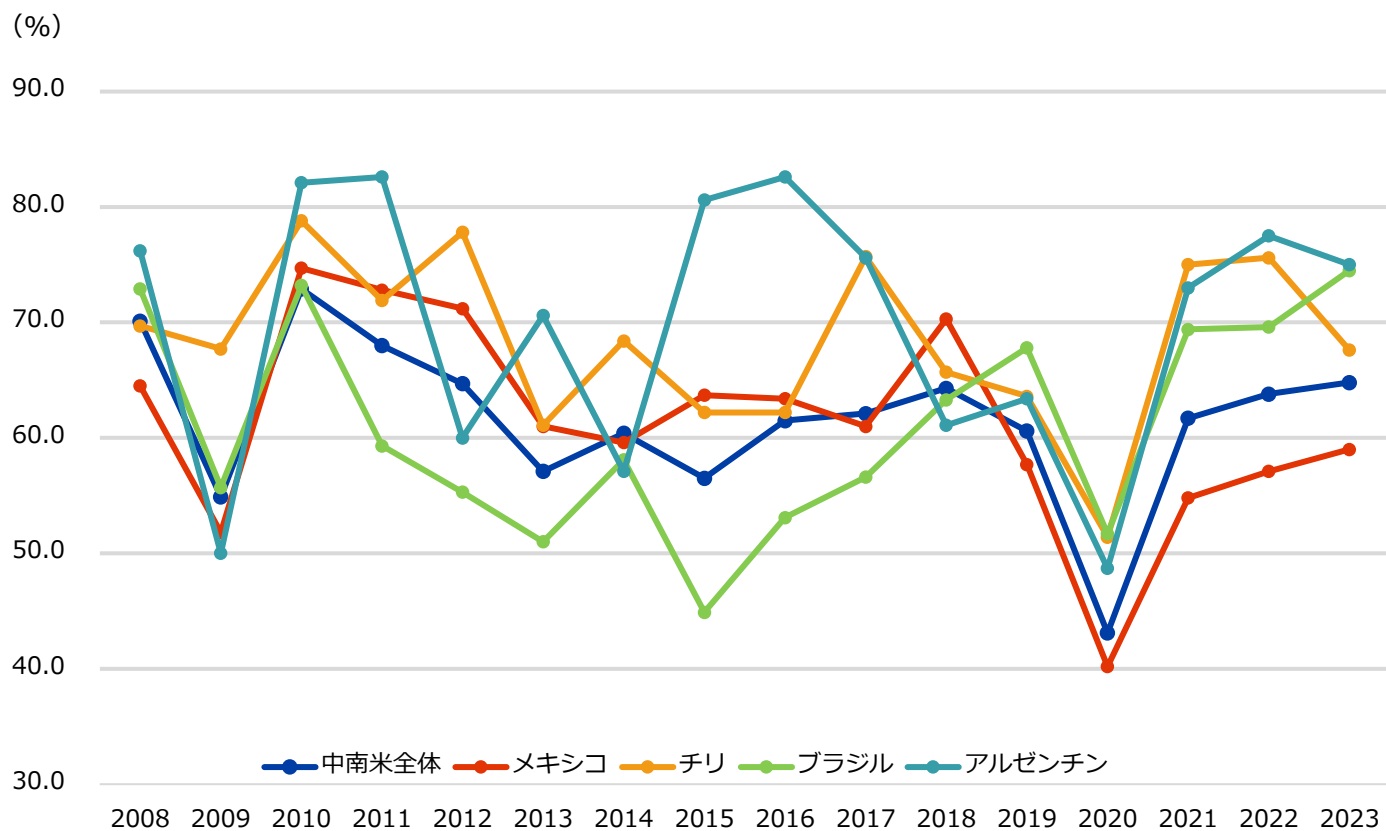
### 【赤字】

- 輸入手続きの変更により輸入承認が困難になった（農林水産業）

## 5 | 営業利益黒字割合の推移： 2020年のコロナ禍を底に回復傾向が継続

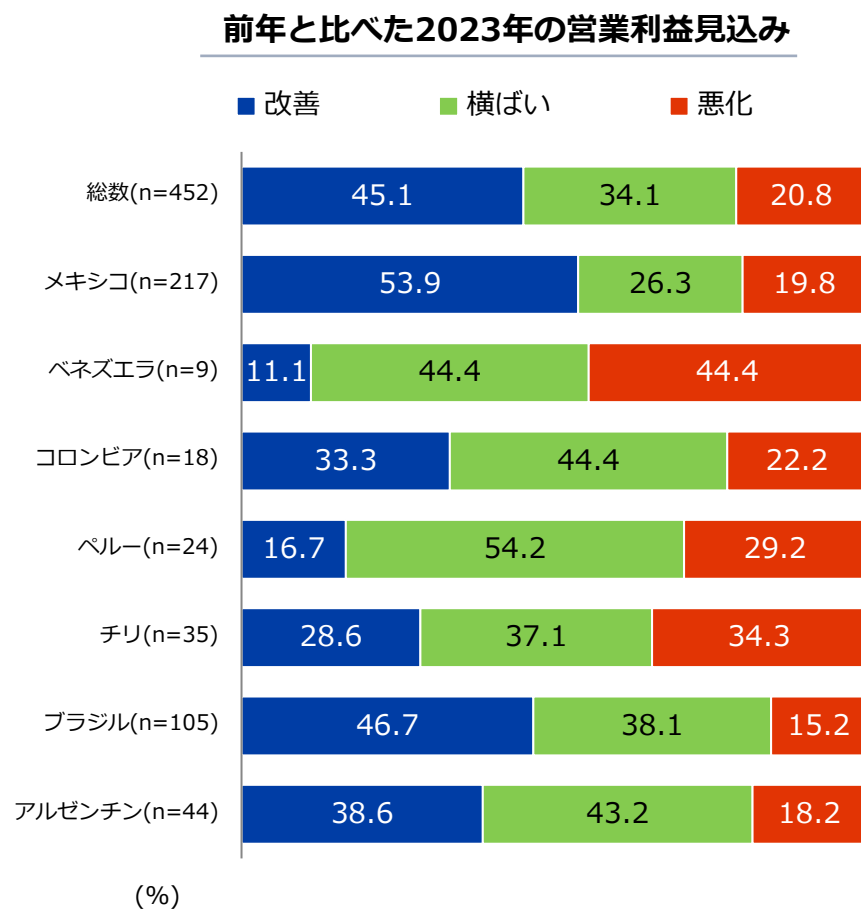
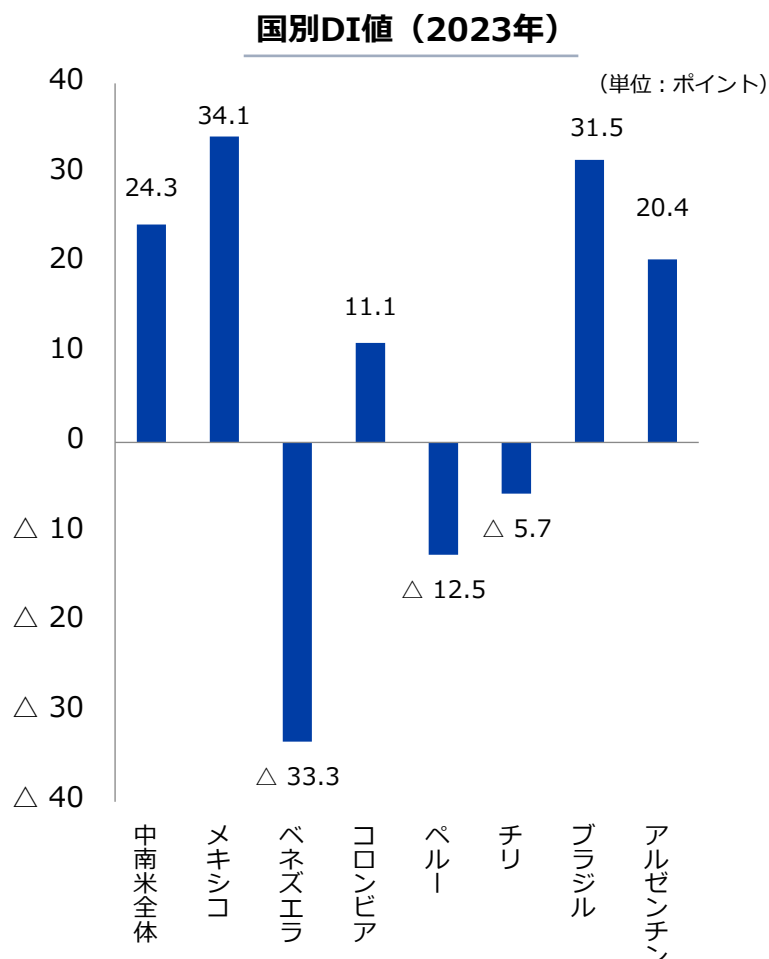
- 営業利益見込み黒字割合は、コロナ禍の2020年を底に回復基調が継続。
- ブラジルは国内経済がコモディティ価格高騰の恩恵を受け絶頂期だった2010年の水準を上回った。  
メキシコはコロナ禍前の2019年を上回ったが、2018年までの水準には未だ回復していない。

黒字企業の割合の推移 - 2008~23年（国・地域別）



# 6 | 2023年DI値見込み：前年比で上昇

- 中南米全体のDI値（注）は24.3ptと、前年より4.0pt上昇した。**メキシコは前年比プラス16.2ptの急上昇。ブラジルも4.0pt上昇し、両国が中南米全体のDI値上昇を牽引。**
- その他の国々ではいずれもDI値が低下、ベネズエラ、ペルー、チリではマイナスとなっている。



(注) DI値…2023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。



## 7 | 営業利益見込み改善理由：現地需要増が6割超

- 中南米全体で回答企業の**6割超が「現地市場での需要増加」**を挙げている。**特にメキシコ**の同割合は**68.1%を記録**しており、業種別では商社、輸送機器部品、販売会社が多い。メキシコ市場における需要増加は、現地自動車産業の需要の拡大が要因として考えられる。
- **ブラジルでは「為替変動」を要因に挙げている割合が相対的に高い**。現地通貨レアル高によって自動車部品を含む幅広い産業用資材の輸入コストが低下し、営業利益の改善に寄与したとの意見が多い。

2023年の営業利益見込みが改善する理由（複数回答可）

（単位：％）

	輸出体制の強化 (製品・サービス ・人員の拡充 など)	輸出先市場 での需要増加	現地市場での 販売体制強化 (製品・サー ビス・人員の 拡充など)	現地市場での 需要増加	為替変動	原材料・ 部品調達 コストの 削減	人件費の 削減	その他支出 (管理費など) の削減	生産効率、 販売効率、 稼働率など の改善	その他
中南米全体 (n=202)	7.4	17.8	34.7	<b>61.4</b>	15.8	15.3	7.4	14.4	23.8	10.4
メキシコ (n=116)	5.2	19.0	31.9	<b>68.1</b>	13.8	16.4	3.4	9.5	24.1	10.3
ベネズエラ (n=1)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア (n=6)	16.7	33.3	33.3	66.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ペルー (n=4)	50.0	50.0	75.0	50.0	0.0	25.0	0.0	25.0	50.0	0.0
チリ (n=10)	10.0	20.0	40.0	50.0	20.0	20.0	10.0	30.0	10.0	0.0
ブラジル (n=49)	4.1	8.2	38.8	46.9	<b>20.4</b>	18.4	18.4	24.5	26.5	10.2
アルゼンチン (n=16)	18.8	25.0	31.3	62.5	18.8	0.0	6.3	12.5	25.0	25.0

## 8 営業利益見込み悪化要因： 人件費上昇に加え、自国通貨高が輸出や現地通貨決算に悪影響

- 外資企業の進出が相次ぐメキシコは「人件費の上昇」が国別で最も高く、喫緊の課題になっている。
- メキシコの悪化理由のトップは「為替変動」で、輸出入を伴うビジネスに悪影響を及ぼしている。また「取引はドル建てだが、ペソ建て決算で売上高が減少する」というコメントが複数みられた。

2023年の営業利益見込みが悪化する理由（複数回答可）

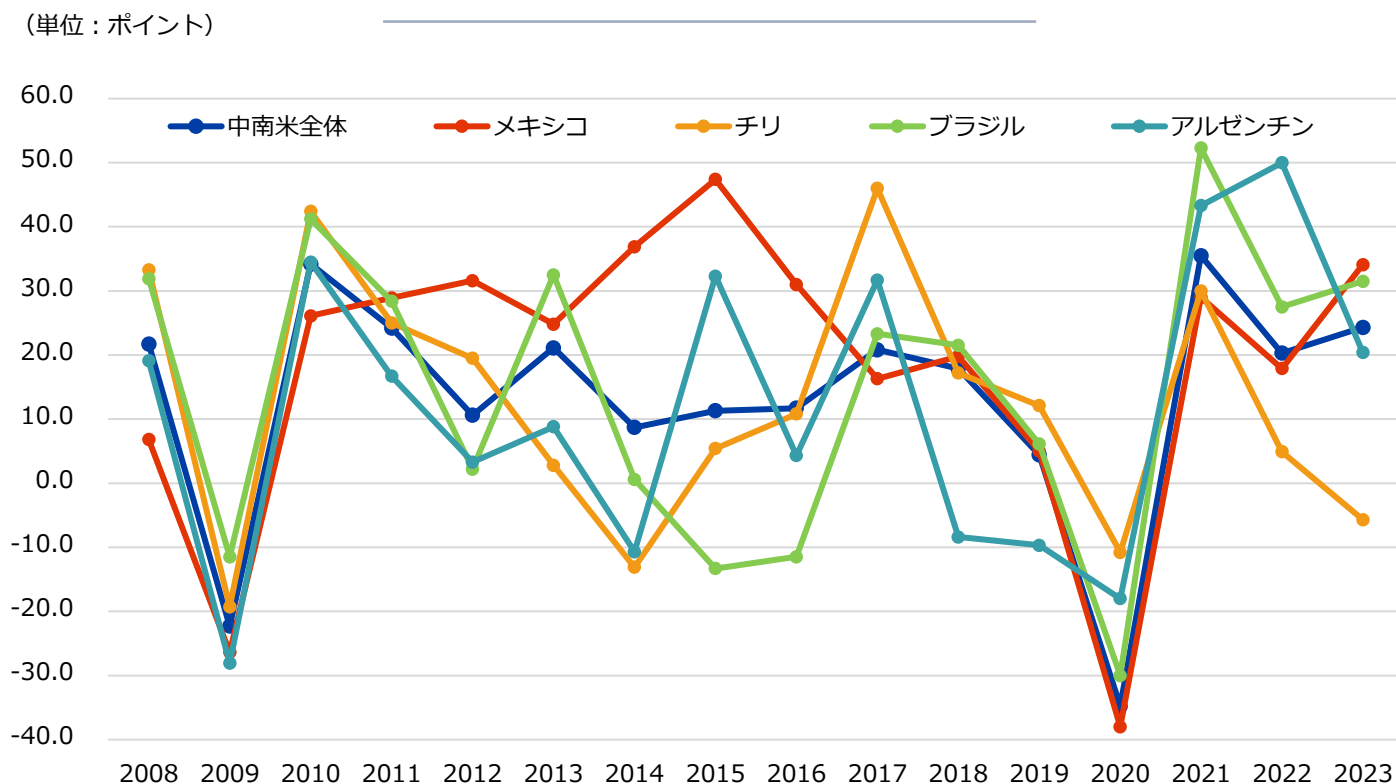
（単位：％）

	輸出体制の縮小（製品・サービス・人員の縮小など）	輸出先市場での需要減少	現地市場での販売体制縮小（製品・サービス・人員の縮小など）	現地市場での需要減少	他社との競合激化	為替変動	原材料・部品調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出（管理費など）の上昇	生産効率、販売効率、稼働率などの低下	その他
中南米全体 (n=93)	1.1	12.9	3.2	34.4	20.4	44.1	32.3	32.3	21.5	9.7	28.0
メキシコ (n=43)	2.3	11.6	4.7	23.3	16.3	<b>48.8</b>	27.9	<b>46.5</b>	23.3	16.3	16.3
ベネズエラ (n=4)	0.0	0.0	25.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0	50.0	0.0	25.0
コロンビア (n=4)	0.0	0.0	0.0	75.0	0.0	25.0	75.0	25.0	0.0	0.0	25.0
ペルー (n=7)	0.0	0.0	0.0	57.1	42.9	42.9	71.4	14.3	28.6	14.3	71.4
チリ (n=12)	0.0	25.0	0.0	50.0	33.3	50.0	41.7	25.0	25.0	8.3	16.7
ブラジル (n=16)	0.0	18.8	0.0	43.8	25.0	18.8	25.0	25.0	6.3	0.0	37.5
アルゼンチン (n=7)	0.0	14.3	0.0	14.3	14.3	85.7	14.3	14.3	28.6	0.0	57.1

## 9 | DI値の推移：コロナ反動増期の水準には至らず

- 域内全体および国別のDI値は、概ねコロナ禍前の2019年の水準を上回ったが、その後の世界的インフレ高進に伴う金融引き締めの影響もあり、コロナ反動増を記録した2021年の水準には至っていない。
- 2022年第4四半期から3期連続のマイナス成長が続いたチリと、インフレや輸出不振に見舞われたアルゼンチンにてDI値が低下。反対にメキシコの上昇が目立った。

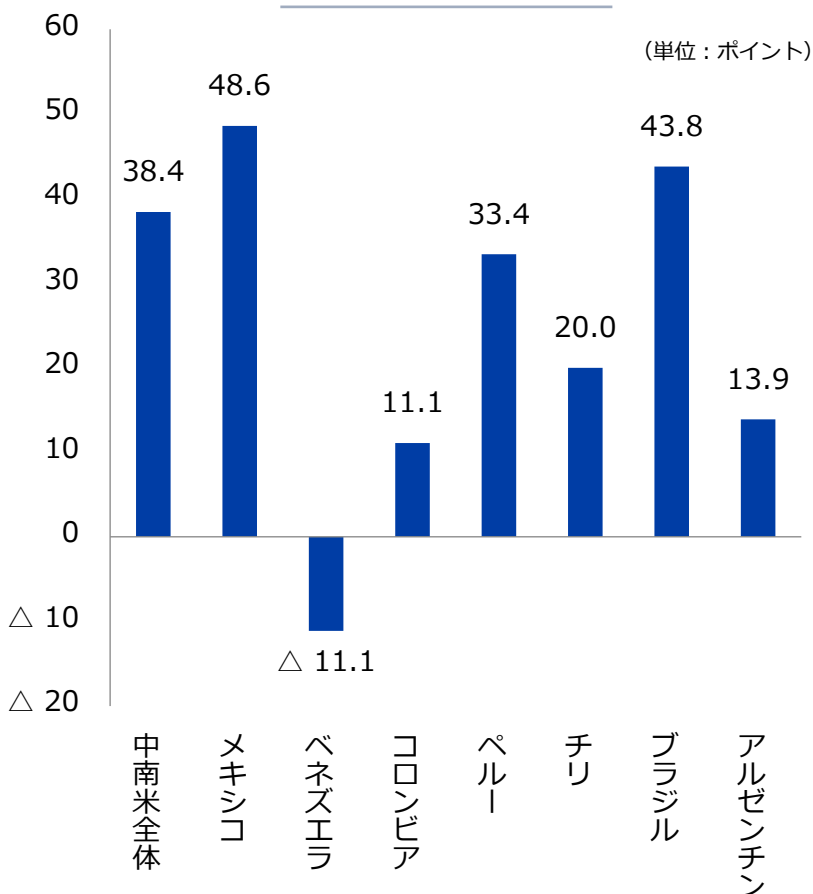
DI値の推移 - 2008～23年（国・地域別）



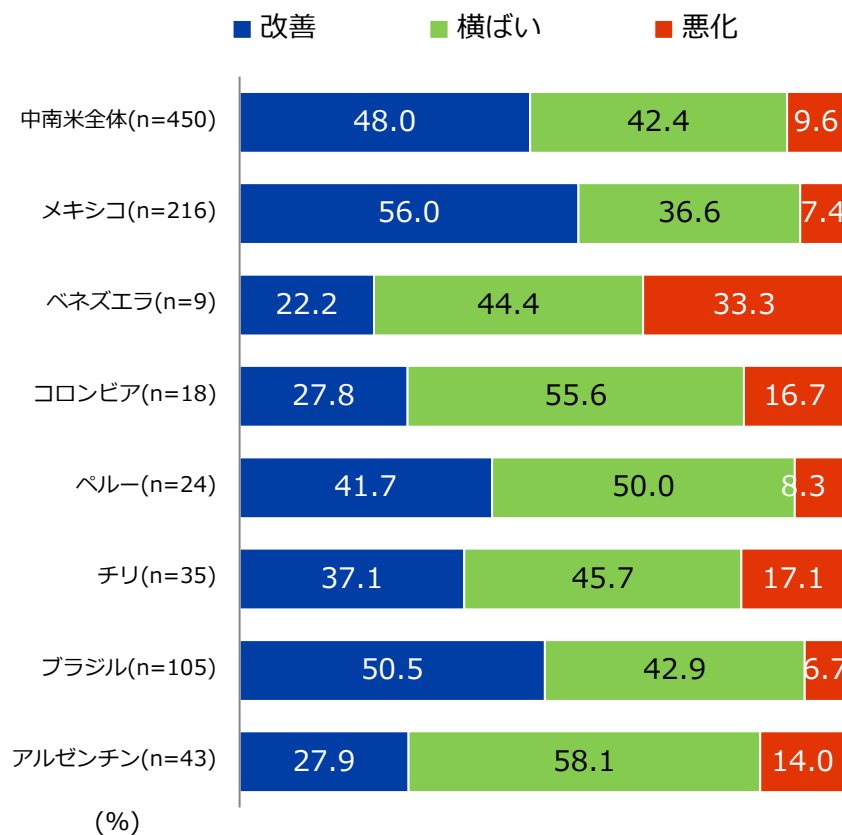
# 10 | 2024年DI値見通し：高水準が継続

- **中南米全体のDI値（注）は、2023年見込みに続いて高水準の38.4ptを記録。**
- 2023年見込みと比較してコロンビアのみ変化がなかったものの、その他の国々では上昇しており、2024年へ向けては景況感改善の期待が高まっていると言える。

### 国別DI値（2024年）



### 前年と比べた2024年の営業利益見込み



(注) DI値：2024年の営業利益見通しが前年に比べて「改善」と答えた比率から「悪化」と答えた比率を引いた数値。

# 11 | 現地需要増持続への期待が2024年DI値の高水準の主因に

- 中南米全体では「現地市場での需要増加」が最も多く、国別に見てもペルーを除く国々で企業の回答が集中した。
- 続いて「現地市場での販売体制強化」や「生産・販売効率の改善」など企業努力に関する回答も多く、将来的に見込まれる需要の増加に備え、各社が人員増強や設備への投資を計画している様子が見えがえる。

2024年の営業利益見通しが改善する理由（複数回答可）

（単位：％）

	輸出体制の強化（製品・サービス・人員の拡充など）	輸出先市場での需要増加	現地市場での販売体制強化（製品・サービス・人員の拡充など）	現地市場での需要増加	為替変動	原材料・部品調達コストの削減	人件費の削減	その他支出（管理費など）の削減	生産効率、販売効率、稼働率などの改善	その他
中南米全体 (n=216)	10.2	19.0	<b>40.3</b>	<b>55.1</b>	7.4	14.4	8.8	17.6	<b>31.5</b>	7.4
メキシコ (n=121)	11.6	21.5	<b>31.4</b>	<b>61.2</b>	5.8	11.6	5.8	14.0	<b>32.2</b>	6.6
ベネズエラ (n=2)	0.0	0.0	<b>50.0</b>	<b>100.0</b>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
コロンビア (n=5)	20.0	0.0	<b>40.0</b>	<b>80.0</b>	20.0	20.0	20.0	60.0	<b>40.0</b>	0.0
ペルー (n=10)	20.0	30.0	<b>50.0</b>	20.0	0.0	20.0	20.0	30.0	<b>30.0</b>	10.0
チリ (n=13)	0.0	23.1	<b>46.2</b>	<b>46.2</b>	15.4	30.8	23.1	30.8	<b>30.8</b>	0.0
ブラジル (n=53)	7.5	11.3	<b>58.5</b>	<b>47.2</b>	5.7	18.9	11.3	20.8	<b>32.1</b>	5.7
アルゼンチン (n=12)	8.3	25.0	<b>33.3</b>	<b>50.0</b>	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	33.3

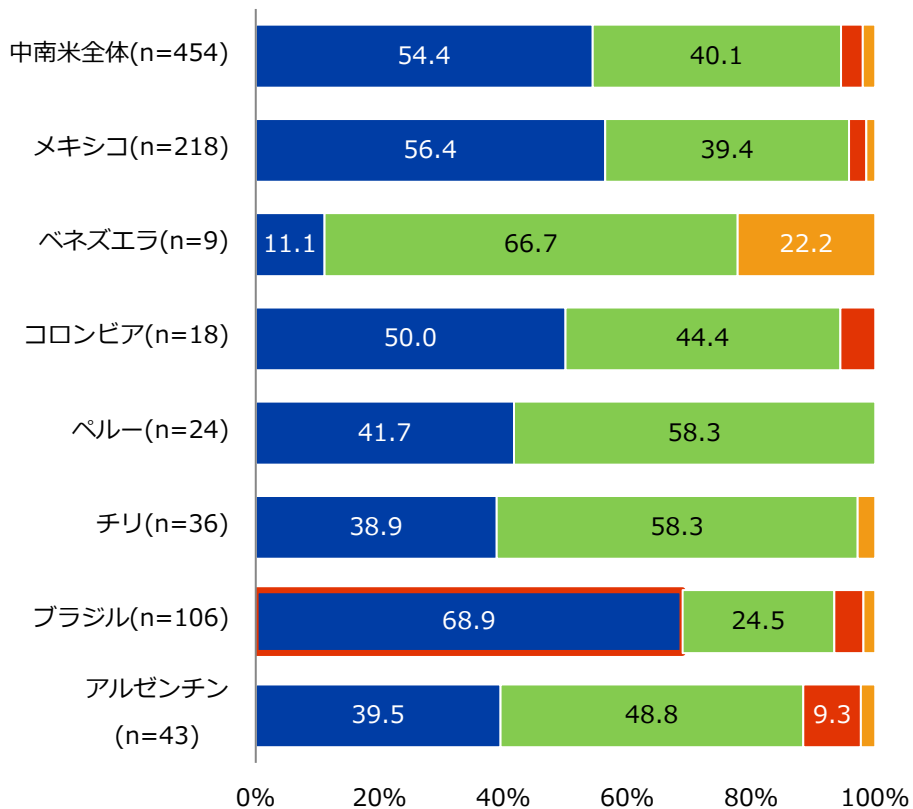
## Ⅱ. 今後の事業展開の方向性

# 1 | 今後1~2年の事業展開の方向性： ブラジルとメキシコで高い拡大意欲

- **ブラジルでは「拡大」の回答が国別で世界トップクラスの68.9%となった。**
- **メキシコでも56.4%を記録し、これら2カ国が中南米全体の事業拡大意欲の割合を世界的にも高水準なものへと押し上げた。**

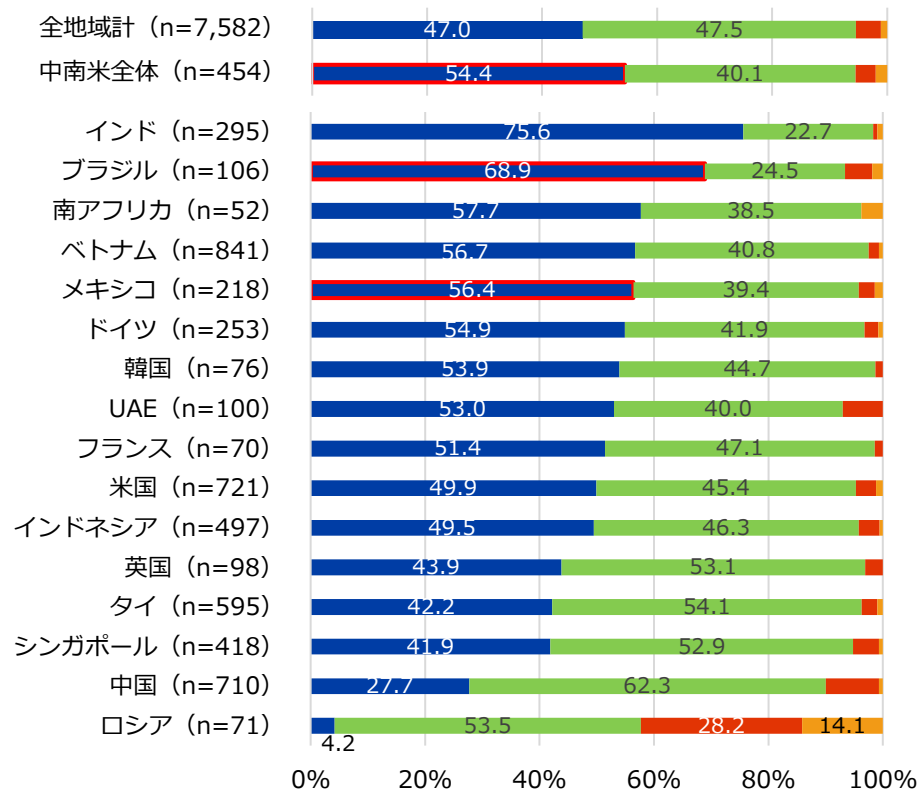
2023年度調査（中南米）

■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第三国(地域)へ移転、撤退



2023年度調査（主要国・地域別）

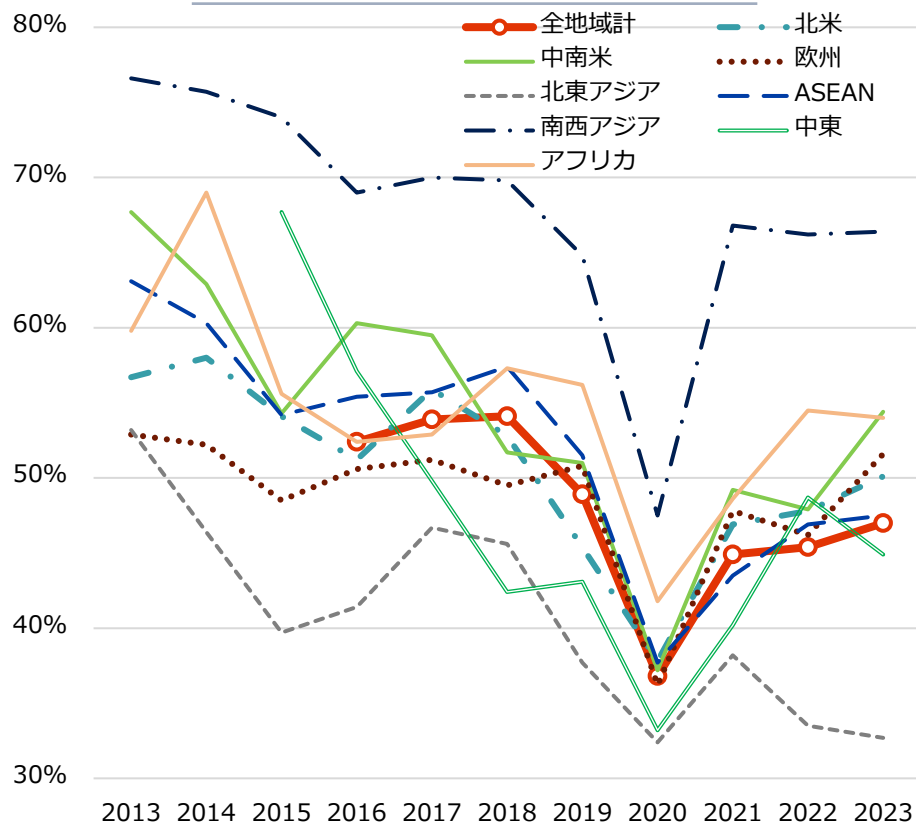
■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第三国(地域)へ移転、撤退



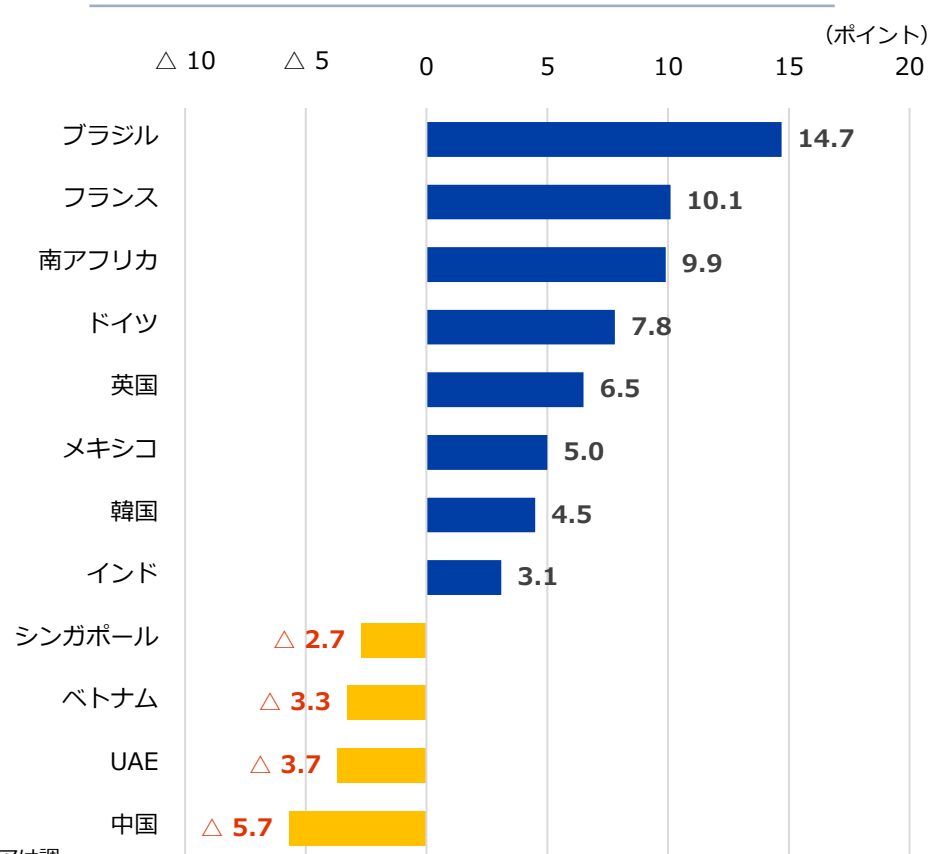
## 2 | 他地域との比較においても存在感を示すブラジル

- 主要地域別では、中南米および欧州において、今後1～2年で事業の「拡大」を見込む企業の割合が前年比で5pt以上増加。
- 特に**ブラジルは「拡大」の前年比増加幅が14.7ptで世界トップ**。幅広い産業における旺盛な内需が日系企業の事業拡大を後押し。

「拡大」の割合の推移（主要地域別）



「拡大」と回答した割合の前年比（国別、一部抜粋）



(注) 全地域計にはオセアニア・ロシアを含む。ただし、2013～2014年の中東、2014年のロシアは調査対象外のため、当該年の全地域計には含まず。

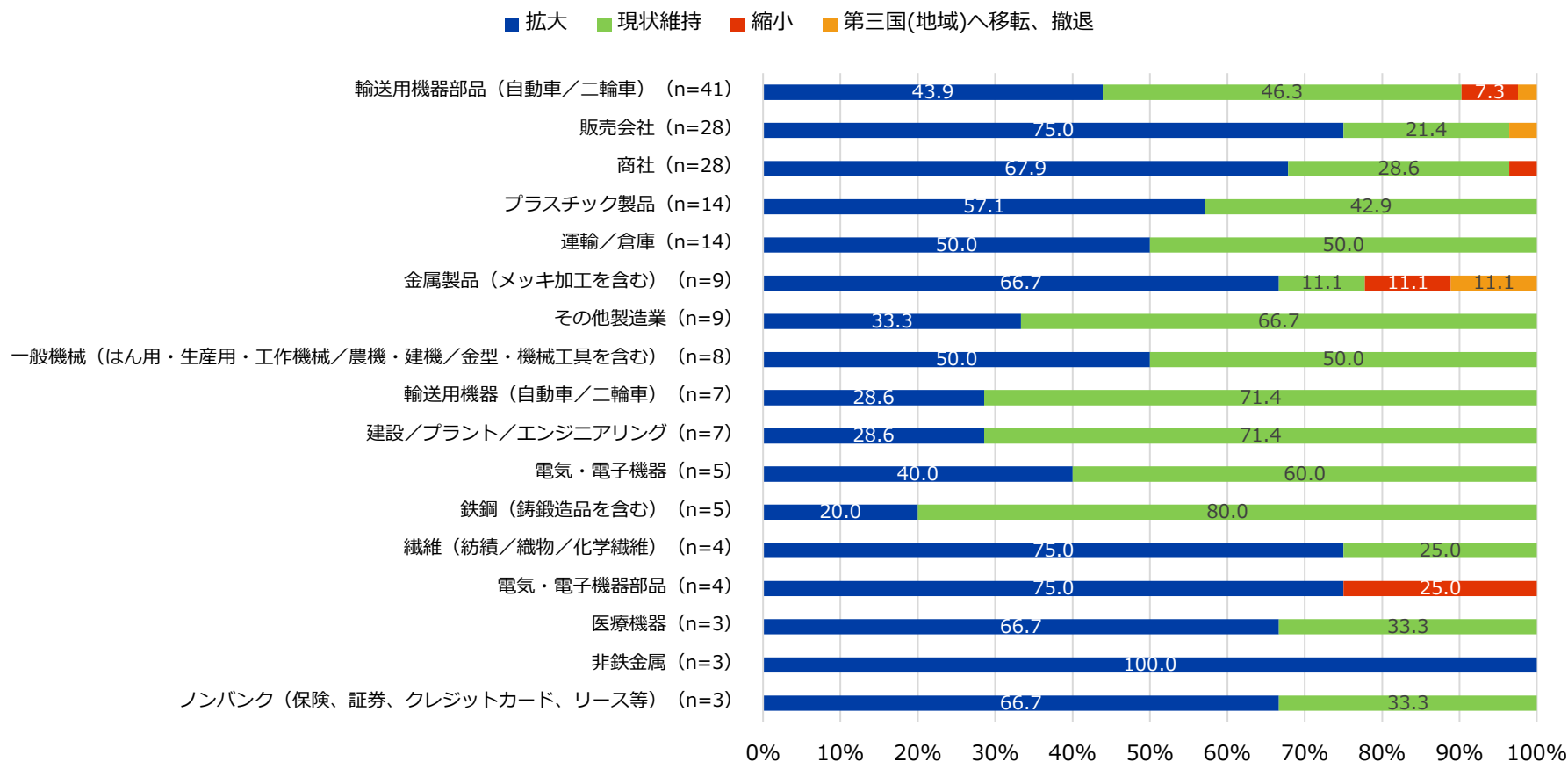
(出所) 2023年度 海外進出日系企業実態調査（全世界編）



### 3 | メキシコでの事業拡大業種は自動車関連が中心

- 今後1～2年の事業拡大の割合は販売会社、商社、プラスチック部品、金属製品。詳細を見ると**自動車関連が目立つが、内需拡大を期待した産業用資材や消費財も多い**。ただし、輸送用機器部品については拡大と現状維持が拮抗した。

今後1～2年の事業展開の方向性（業種別・メキシコ）



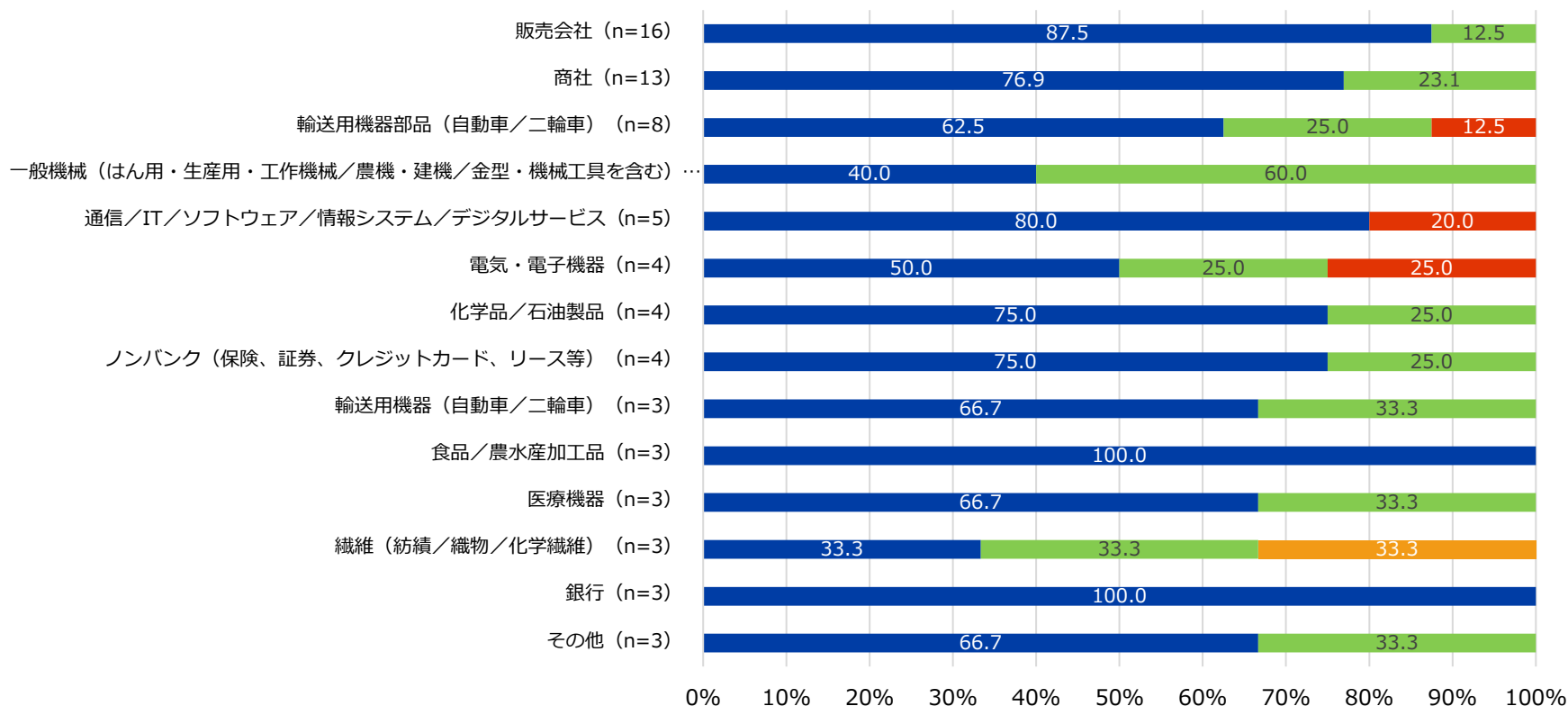
（注）回答社数が2社以下となった業種は表示していない。

## 4 | ブラジルでの事業拡大は広範囲な業種に、内需拡大を期待

- 今後1～2年の事業拡大の割合が高い業種は自動車、販売会社、商社、IT関連などとなっているが、詳細を見ると、自動車、産業資材、食品・その他消費財、情報通信、農業、医療、金融・サービスなど幅広い。
- いずれも国内需要拡大への期待から広範囲な業種で事業拡大が見込まれている。

### 今後1～2年の事業展開の方向性（業種別・ブラジル）

■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第三国(地域)へ移転、撤退

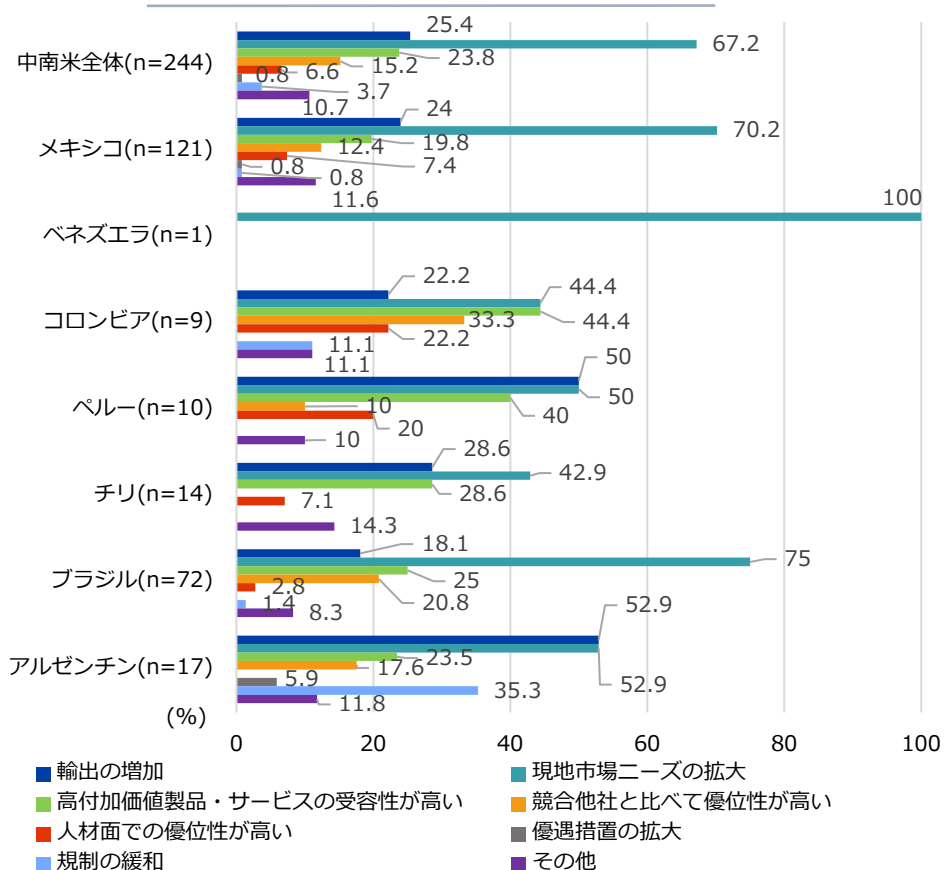


(注) 回答社数が2社以下となった業種は表示していない。

# 5 | 拡大理由：旺盛な現地市場ニーズへの期待

- ブラジルの事業拡大の主因は「**現地市場ニーズの拡大（75.0%）**」だった。**バイオエタノールの利用が可能なハイブリッド車の導入が進む自動車部門や再エネ分野**に加え、**農業、医療、デジタル**の分野で需要拡大を期待する声がみられた。
- メキシコは**自動車生産台数の回復**に伴う需要増加、**電動化、現調化への対応**など、自動車産業を中心に現地市場でのニーズが拡大していることが分かる。

拡大する理由（複数回答可）



拡大する具体的な理由（自由記述）

## ブラジル

- 中南米他国の需要拡大に伴う輸出量増加（医療機器）
- 新規取引先の増加（輸送用機器部品）
- 景況感の改善（銀行）
- 自動車OEM、サプライヤーからの現地需要増加（商社）
- 底堅い現地の医療需要が見込まれる（医療機器）
- 再生可能エネルギーやエネルギーマネジメントの需要が増加傾向にある（エネルギー）
- デジタル領域の現地需要の拡大（情報通信業）
- 現地の農産物市場の拡大（化学品/石油製品）

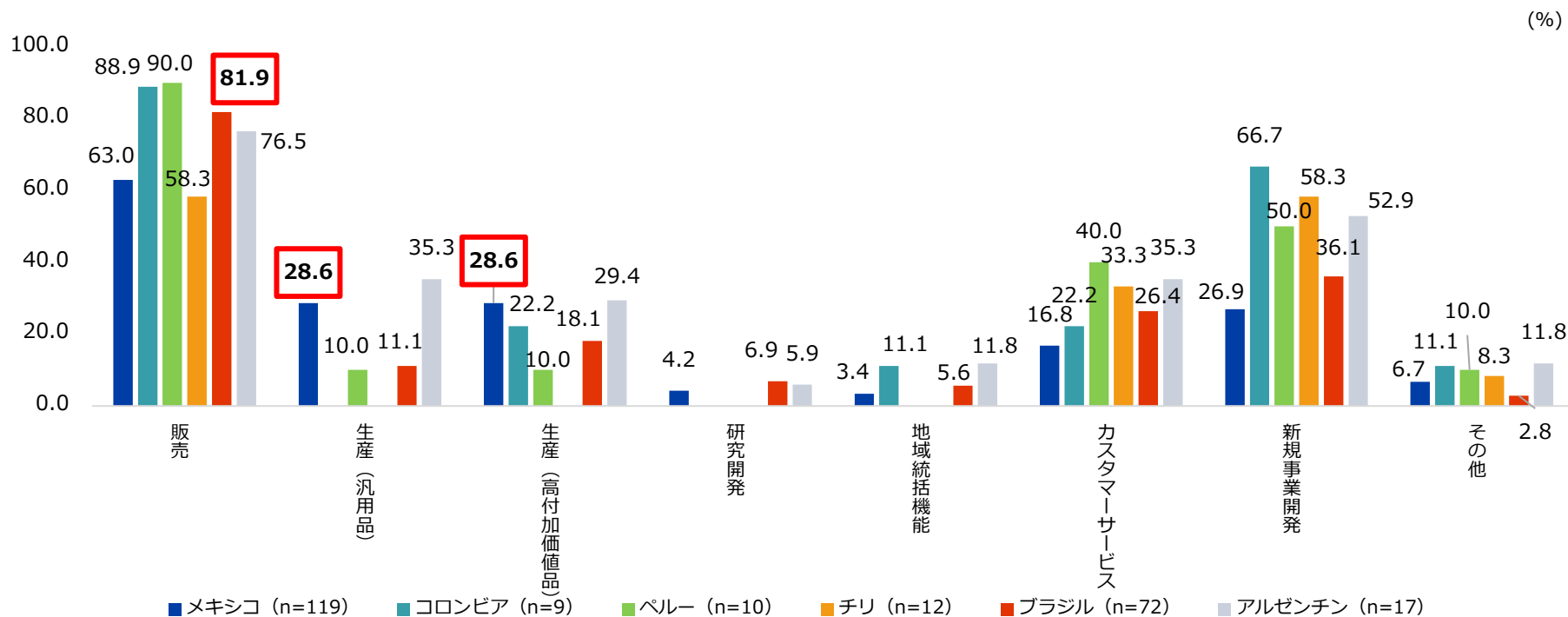
## メキシコ

- 自動車産業の回復（商社）
- USMCAのRVC要件を満たした製品の需要増加（輸送用機器部品）
- 現調化、特に中国からの現調化が多い（非鉄金属）
- 新規カテゴリや新規顧客の拡大（販売会社）
- 電動化ニーズへの対応（輸送用機器）
- ニアショアリングの影響を受け、新規顧客は既存顧客の事業規模拡大が顕著（商社）
- 米国向け完成車輸出増加に伴う完成車蔵置取扱量増加（運輸/倉庫）
- 建築需要、保守需要の拡大（金属製品）

# 6 拡大機能： 販売機能の拡大に加え、メキシコやアルゼンチンでは生産機能を増強

- 全ての国で販売機能の拡大がトップとなった。特にブラジルは回答企業の8割以上が「販売」機能拡大と回答した。前頁の「現地市場ニーズの拡大」に対応するためと考えられる。
- メキシコやアルゼンチンでは、汎用品や高付加価値品にかかわらず、「生産」機能を拡大させる企業の割合が高く、今後は生産体制の強化が進むとみられる。

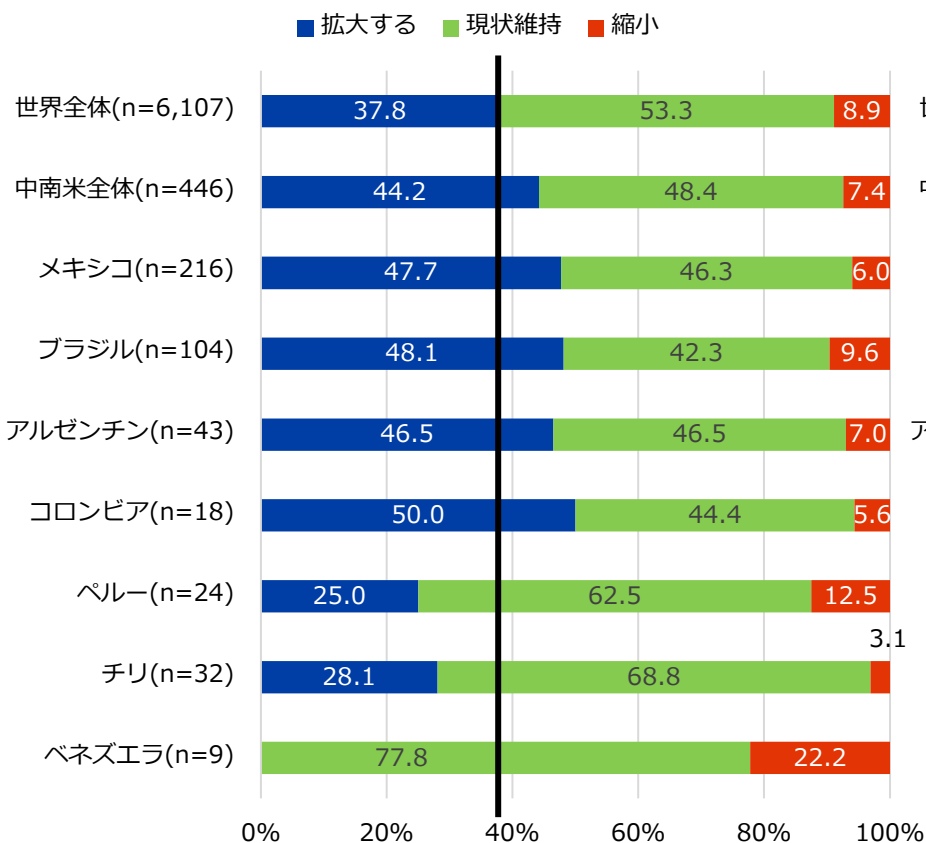
拡大する機能（複数回答可）



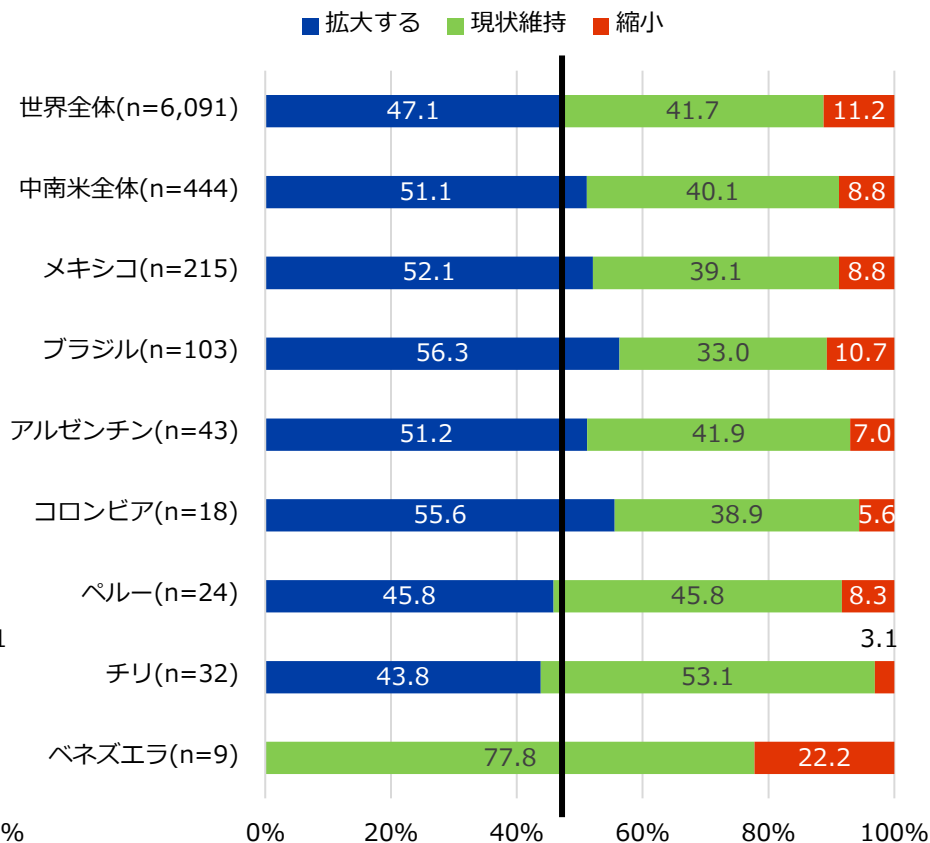
## 7 | 人口が多く市場拡大が見込まれる国では売上高シェアの拡大を志向

- 中南米全体では、所在地国の売上高シェア（注）の拡大意向が「2～3年後」と「5年後以降」共に世界全体の平均を上回り、特に人口が多く国内市場の成長が期待される国では現地市場の開拓志向が強い。
- 国別で見ると、2～3年後では復興需要が続くコロンビア、ブラジル、メキシコの順。5年後以降では人口が最も多いブラジルに次いで、コロンビア、メキシコの順。ブラジルはインド、ベトナムに次いで拡大意向が強い。

今後2～3年後の所在地国の売上高シェア



今後5年後以降の所在地国の売上高シェア

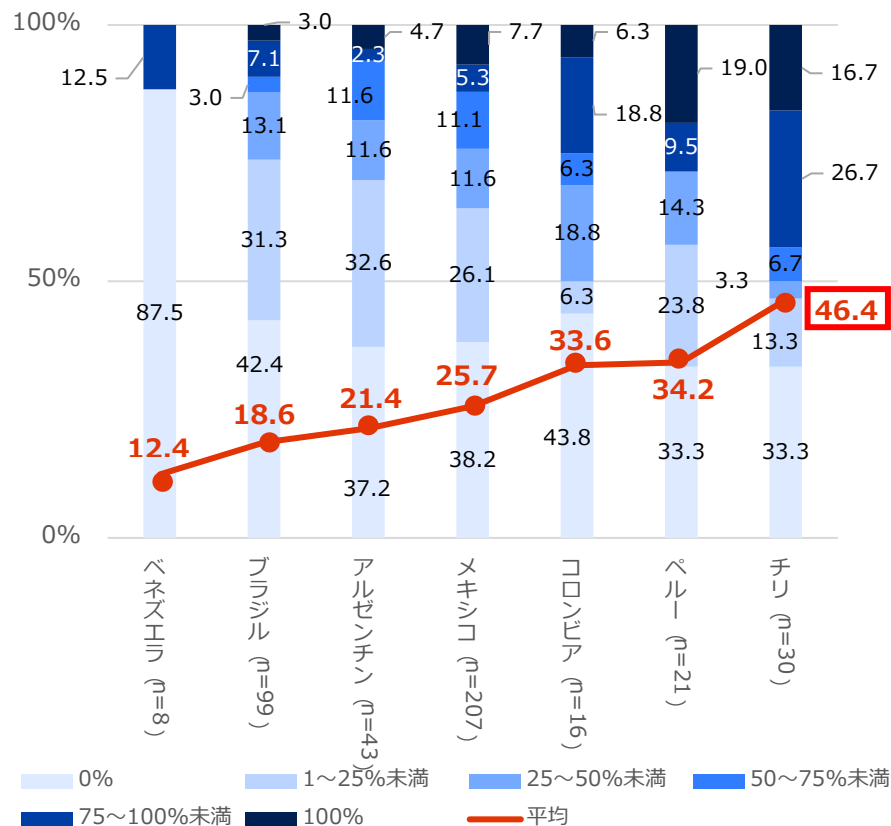


(注) グループ全体の売上高に占める、回答企業進出先の売上高のシェアを指す。

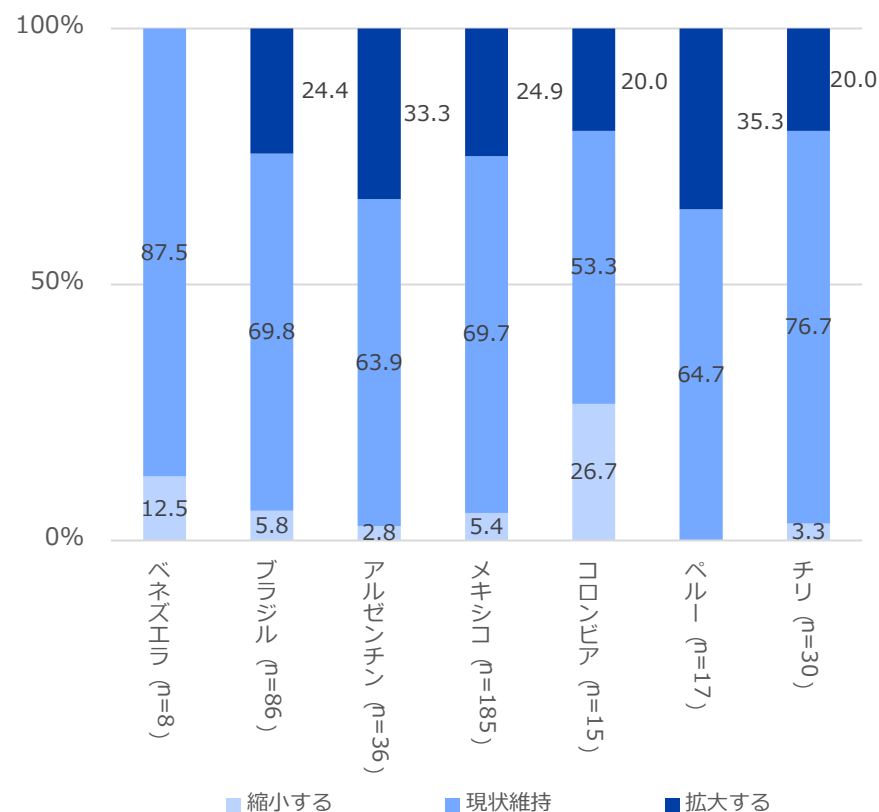
## 8 | 太平洋側諸国とメキシコで高い輸出比率

- 国別にみると、銅など鉱物資源や農水産物をグローバルに輸出するチリの平均が46.4ptと最も高かった。次いでチリと産業構造が類似するペルーとコロンビア、北米市場の製造拠点となるメキシコの順で輸出比率が高い。いずれの国も開かれた貿易、FTA締結を進め、コロンビア以外はCPTPPに加入。
- 今後1～2年後の動向については、ベネズエラを除く6カ国で2～3割程度の企業が拡大意向を示した。

売上高に占める輸出比率



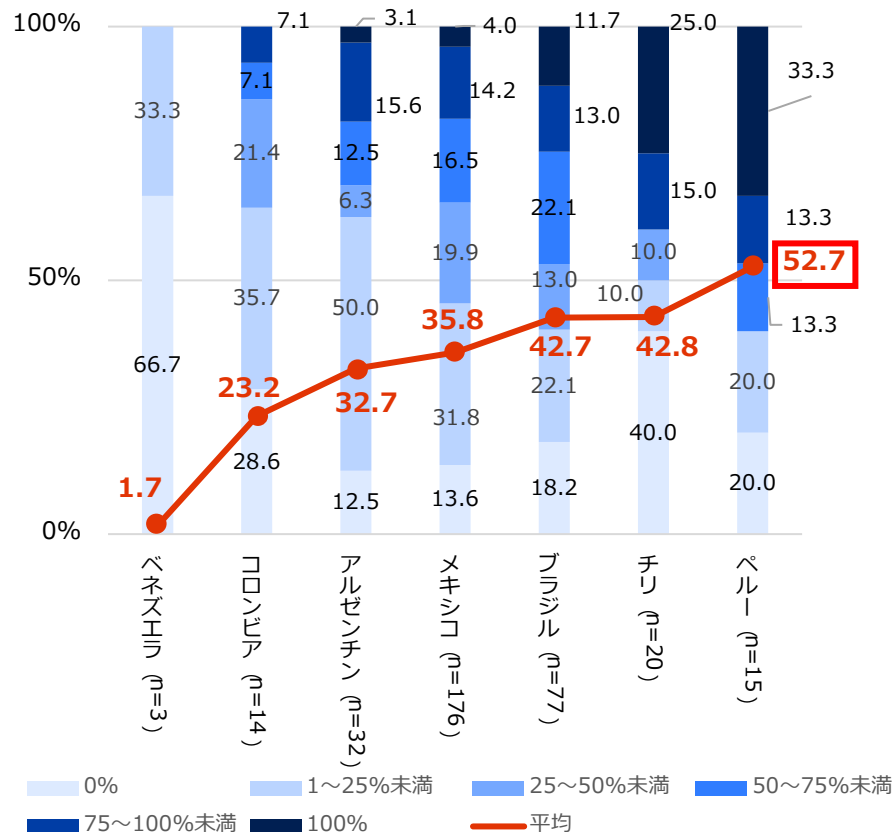
今後1～2後の売上高に占める輸出比率



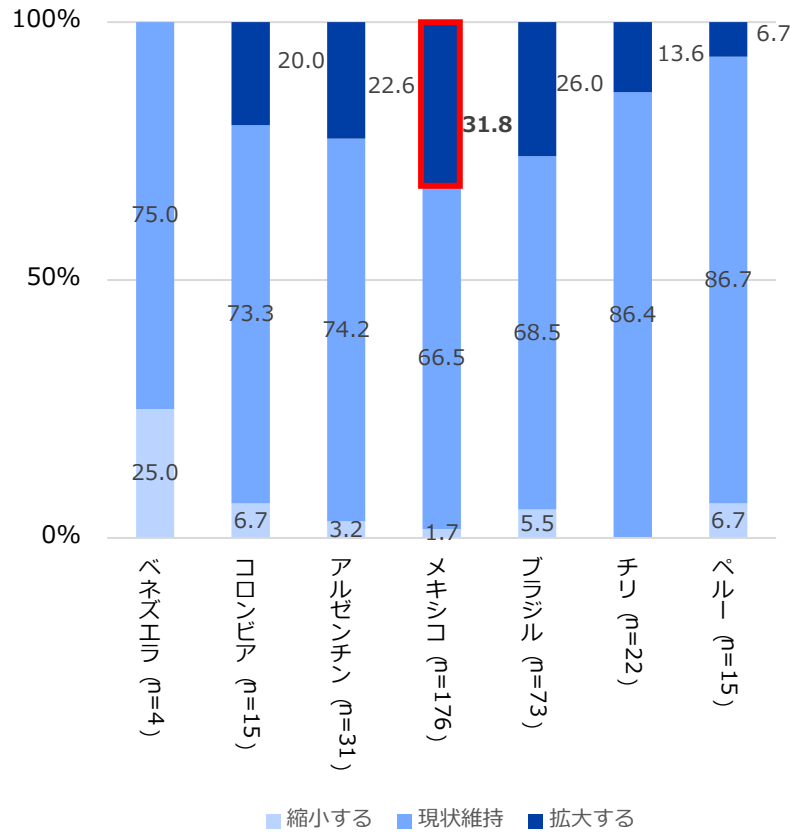
# 9 | ペルー以外の現地調達率は世界全体を下回る、メキシコが今後最も拡大するも、多くは現状維持で対応

- 現地資源を活用する鉱業や食品加工が多いペルー以外は、**現地調達率が世界全体の46.4%を下回った**。ベネズエラ、コロンビア、アルゼンチンでは特に低く、脆弱なサポーター産業を反映。
- 国別で最も現地調達率の拡大意図が見られたのはメキシコ（31.8pt）。これは自動車の部品や素材産業の集積を進める傾向と一致するが、**今後1～2年では大多数の企業が「現状維持」**を見込んでいる。

現地調達の比率



今後1～2年後の現地調達の比率



## Ⅲ. サプライチェーン（販売・調達・生産）



# 1 販売先： メキシコは日系、太平洋側諸国は日本、その他は地場が多い

- 日系進出企業が集積するメキシコでは、現地進出日系企業への販売割合が46.2%と最も高く、コロンビア、ブラジル、アルゼンチンは地場企業が最も高い。
- 産業構造が類似しているチリ、ペルーの太平洋側諸国は日本への販売割合が高い。

販売先の内訳

(%)

	所在国 (日系 企業)	所在国 (地場 企業)	所在国 (北米系 企業)	所在国 (欧州系 企業)	所在国 (中国系 企業)	所在国 (その他 外資系 企業)	所在国 (内販) 合計	米国・ カナダ	メキシコ	中米・カリブ地域	メルコスール	メルコスール 以外の 南米諸国	日本	中国	EU	その他
中南米全体 (n=344)	32.8	27.8	3.5	3.2	0.8	1.3	69.3	9.7	0.4	1.4	5.1	2.5	7.5	1.1	1.5	1.6
メキシコ (n=171)	<b>46.2</b>	19.9	5.0	3.3	0.5	1.3	76.1	17.5	0.0	1.1	0.4	0.4	2.9	0.4	0.7	0.6
コロンビア (n=15)	11.0	<b>51.0</b>	2.8	1.3	0.0	0.0	66.1	6.7	0.7	10.5	0.4	3.6	11.7	0.0	0.1	0.3
ペルー (n=17)	9.8	24.7	2.1	2.1	1.2	0.3	40.1	3.8	0.7	0.3	0.1	7.4	<b>30.8</b>	3.2	1.5	12.2
チリ (n=25)	18.8	17.2	0.0	0.2	5.2	1.8	43.2	1.2	2.3	1.9	4.3	10.4	<b>33.2</b>	0.4	2.0	1.2
ブラジル (n=81)	22.1	<b>36.6</b>	3.1	5.0	0.2	0.5	67.5	1.1	0.5	1.0	13.8	3.1	5.2	2.7	3.0	2.1
アルゼンチン (n=35)	23.0	<b>45.0</b>	0.1	2.5	0.5	3.5	74.7	2.1	0.2	0.1	13.1	2.7	3.9	0.5	2.1	0.7

## 2 | 原材料・部品の調達： メキシコでは輸入から現地へ、ブラジルでは現地から輸入に調達先が変化

- メキシコの内訳は**現地在32.4%**と前回調査から**5.9pt増加**した一方で、日本、米国、中国、ASEANなどからの調達は前回調査から軒並み減少。
- ブラジルでは**現地調達割合が32.7%**となり、**前回調査から11.1pt下落**した。一方で日本からの調達が5.9pt増加。**円安リアル高により日本からの調達割合が増加**したと考えられる。

原材料・部品の調達先（製造業のみ）

(%)

	所在国 (日系 企業)	所在国 (地場 企業)	所在国 (その他 外資系 企業)	所在国 (現地調達 合計)	米国・ カナダ	メキシコ	メルコ スール	メルコ スール 以外の 南米諸国	日本	中国	韓国・香港・ 台湾	ASEAN	その他アジア・ オセアニア	EU	欧州 (EUを除く)	その他
中南米全体 (n=174)	12.8	17.2	2.9	33.0	12.1	0.8	4.1	1.0	29.5	7.8	1.9	5.1	1.5	2.7	0.7	0.1
メキシコ (n=100)	18.9	11.3	2.2	<b>32.4</b>	<b>16.6</b>	0.0	1.0	0.4	<b>31.9</b>	<b>8.3</b>	3.1	<b>3.4</b>	0.4	1.6	1.0	0.1
コロンビア (n=8)	1.9	13.2	0.0	15.1	16.5	5.3	9.0	0.5	41.3	5.6	0.0	1.9	3.9	0.2	0.0	0.8
ペルー (n=6)	23.3	40.0	0.0	63.3	1.0	0.0	0.8	0.0	21.2	10.0	0.0	3.3	0.0	0.2	0.2	0.0
チリ (n=8)	1.0	26.3	0.6	27.9	15.0	1.3	9.8	0.0	23.1	7.5	0.0	11.5	3.8	0.1	0.1	0.0
ブラジル (n=36)	2.1	28.3	2.4	<b>32.7</b>	4.8	1.3	5.9	2.8	<b>30.1</b>	8.3	0.5	7.0	0.6	5.7	0.3	0.1
アルゼンチン (n=16)	6.3	18.1	12.8	37.3	0.9	2.4	15.0	1.6	13.4	4.8	0.0	9.9	8.8	6.1	0.0	0.0

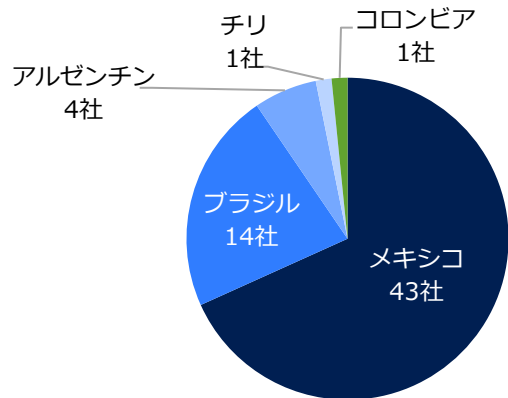
# 3 | 調達先見直し：自動車関連が多く、日本からメキシコが半数以上

- 在メキシコ日系企業（112社）で調達先を見直すと回答した企業は43社だった。自動車関連が多く、今後も調達先の見直しが進むとみられる。変更前の調達先は日本が30件と最も多い。
- 他方で変更後の調達先は、メキシコの地場企業（20件）やメキシコ進出日系企業（14件）が半数以上を占めた。

今後の調達先の見直し予定（製造業のみ）

	見直しを行う	見直しを行わない
メキシコ	43	69
コロンビア	1	8
ペルー	0	7
チリ	1	11
ブラジル	14	25
アルゼンチン	4	16

調達先の見直しを行う企業の国別内訳



メキシコの調達先見直し

		変更後の調達先											
		メキシコ (現地進出 日系企業)	メキシコ (地場企業)	メキシコ (その他 外資系企 業)	米国	メル コス ール	日本	中国	韓国	ASEAN	その他 アジア・ オセアニア	その他	総計
変更前の調達先	メキシコ (現地進出 日系企業)		1		1								2
	米国	3	2	2		1	2						10
	メルコスール					1							1
	日本	5	13	3	5		1	1	1	1	1		30
	中国	1	2							1		1	5
	韓国			1	1								2
	ASEAN	5	2										7
	欧州						2						2
	総計	14	20	6	7	2	4	1	1	2	1	1	59

# 4 | 生産地見直し： メキシコでニアショアの影響進む、ブラジルは国内での変更

- 中南米全体で今後生産地を見直すとの回答企業は26社。最も多いのはメキシコ進出企業の15社（18件）で、うち輸送用機器部品が8社で最多。米国、東アジア、ASEANからメキシコ国内（計9件）となった。
- 次に多かったのはブラジル進出企業の8社（9件）。日本、ASEAN、中国、欧州からブラジル国内（計6件）。

今後の生産地の見直し予定

	見直しを行う	見直しを行わない
メキシコ	15	96
コロンビア	1	8
ペルー	0	7
チリ	0	11
ブラジル	8	32
アルゼンチン	2	17

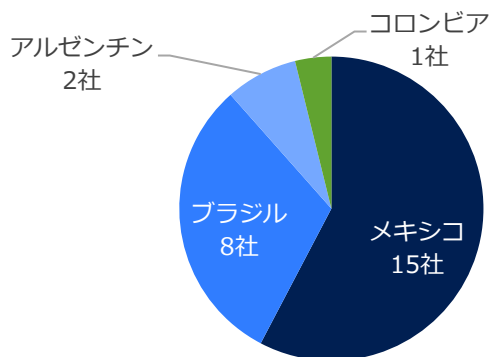
(社)

メキシコ進出企業の生産地見直し

		変更後						
		メキシコ	米国	日本	中国	ASEAN	その他 アジア・ オセアニア	総計
変更前	メキシコ		1	2	1		2	6
	米国	3		1				4
	日本	1						1
	中国	3				1	1	5
	韓国	1						1
	ASEAN	1						1
	総計	9	1	3	1	1	3	18

(件)

生産地見直しを行う企業の国別内訳



ブラジル進出企業の生産地見直し

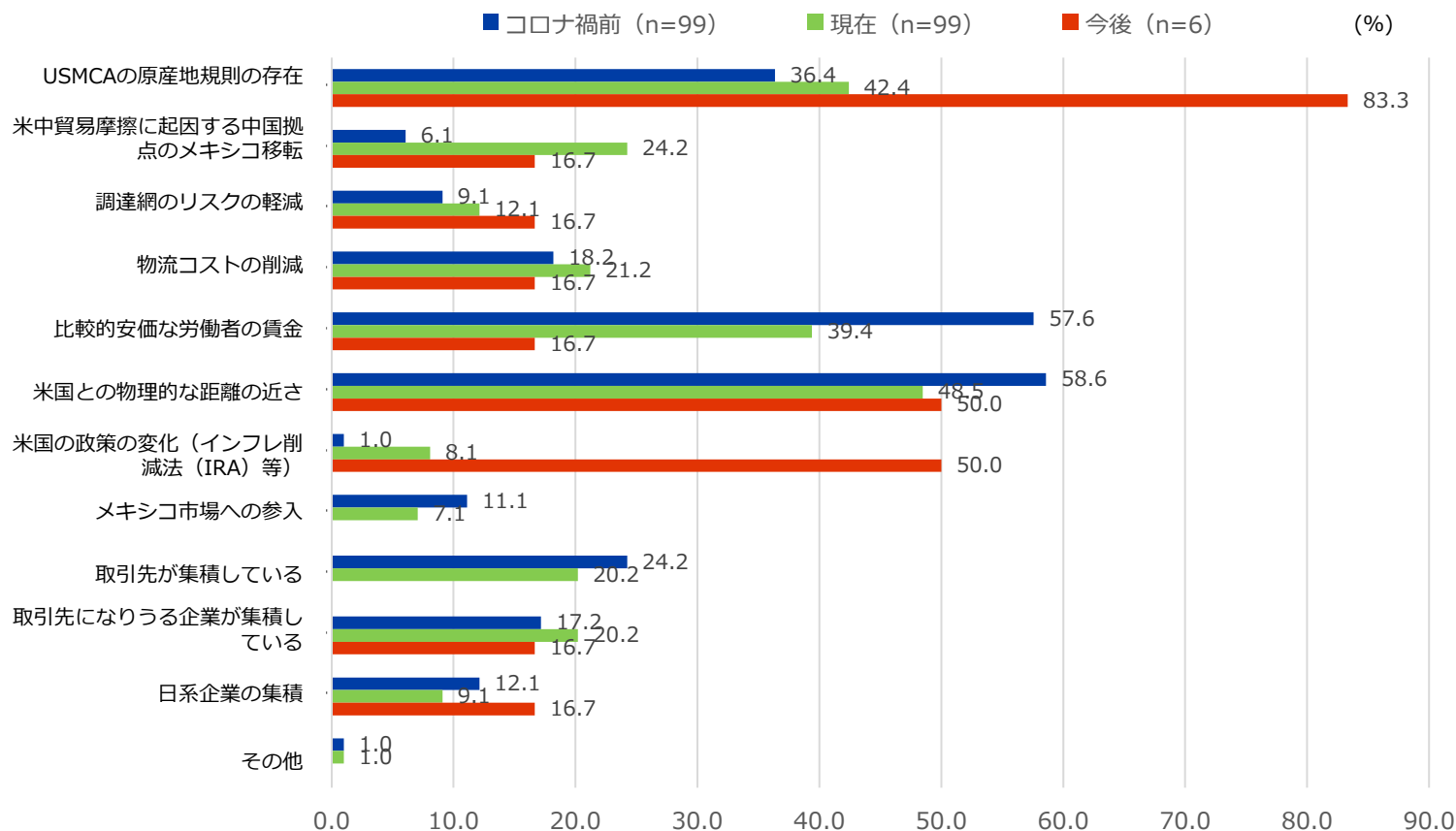
		変更後				
		ブラジル	中米・ カリブ地域	その他 アジア・ オセアニア	その他	総計
変更前	ブラジル			1	1	2
	日本	2		1		3
	中国	1				1
	ASEAN	2				2
	欧州	1				1
	総計	6	1		1	1

(件)

# 5 | 生産地としてのメキシコの重要性： 北米向け製造拠点としての重要性、更に高まる

- コロナ禍前と現在、今後を比較すると、2020年7月に発効した「USMCAの現産地規則の存在」に関する重要性が高まる傾向。米国のインフレ削減法（メキシコ製を含むEV税額控除など）の重要性も高まる。
- 一方、「比較的安価な労働者の賃金」の重要性は低下傾向。進出企業の増加等に伴う人件費の高騰で労働コストの魅力は薄れる傾向。

生産地としてのメキシコの重要性（製造業のみ）

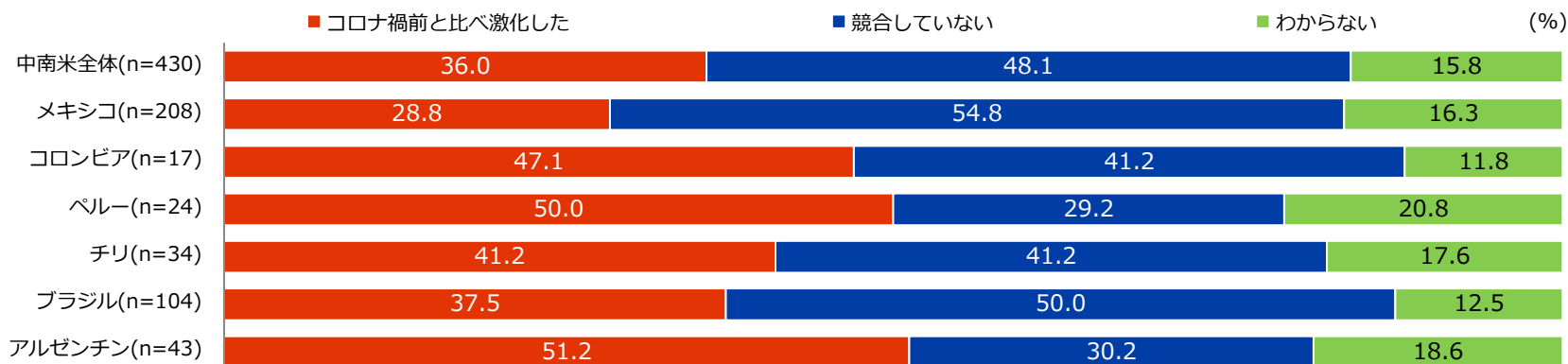


## IV. 競合状況

# 1 | 低価格帯製品流入で中国系企業との競合状況が激化

- 中南米全体で**3割超の企業が**コロナ禍前と比べ、**中国系企業との現在の競合状況が激化している**と回答した。
- **アルゼンチンでは、中国系企業との競合が激化している**と回答した企業が**5割を超えた**。2023年4月に**輸入代金の人民元決済が開始したことと関連して、中国系企業が輸入において海外送金の短縮や、通関の短縮などの優位性**を持ち始めているとのコメントがみられた。

### 中国系企業との競合状況



#### 中国系企業との競合による影響（自由記述）

- 安価な製品の流入に伴う**価格競争の激化**（地域共通）
- 自社製品の**模倣品の流入**によるブランドイメージの低下（メキシコ、コロンビア、ブラジル、アルゼンチン）
- **優秀な人材の争奪戦が激化し、離職率が高まる**（メキシコ、ブラジル）
- 物流網が抑えられてしまい、**自社のサプライチェーンに影響**（メキシコ）

その一方で、以下のようなポジティブな影響も見られた。

- 取引が増加し、**重要なビジネスパートナーとして位置づけ**（メキシコ、ペルー、チリ）
- **共存へ向け、中国製品の取り扱いを開始**（ペルー）

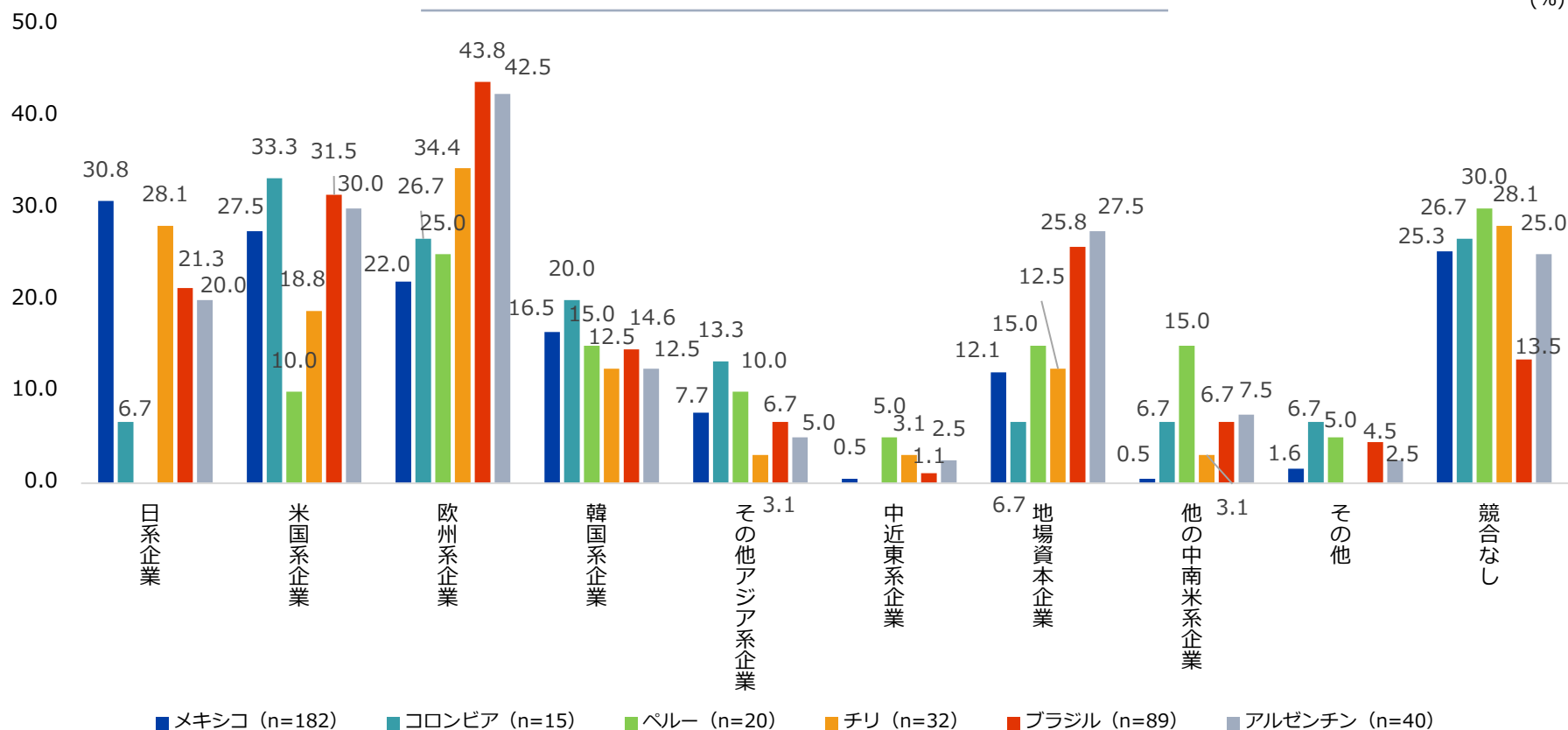
#### 中国系企業との競合激化を受けての対策（自由記述）

- **高付加価値、高品質な製品のPR**（地域共通）
- **アフターサービスやカスタマーサポートの充実**（地域共通）
- **ブランドイメージ向上に資する脱炭素・環境配慮の取り組みをPR**（チリ）
- 低価格志向の顧客を繋ぎ止めるのは困難なため、一定程度販売先を選別し、そこにリソースを割く（コロンビア、ブラジル）
- 現地市場の高金利を活かし、顧客へ延払いスキームを提示（ブラジル）
- 製品販売のみならず、その活用ソリューションを顧客へ提案（メキシコ、ペルー、アルゼンチン）
- 従業員の流出を抑えるため、**給料や福利厚生の見直し**（メキシコ）

## 2 | 中国系以外は欧米系や地場企業との競合が激化

- 激しい価格競争のほか、優秀な社員の引き抜きなどの人材面での競争事例についても、複数の企業より報告された。
- 進出企業数が1,300社を超えるメキシコでは、日系企業との競合状況が激化していると回答した割合が最も高く、3割を超えた。また企業種別によらず、需要の拡大や進出企業の増加に伴い、価格競争が激しくなっているとのコメントが多く確認された。

中国系企業以外で競合が激化している企業（複数回答可）



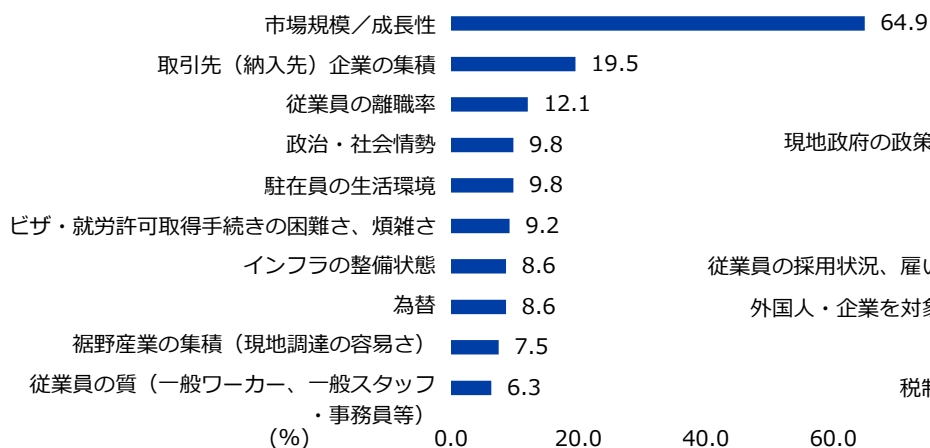


## V. 投資環境

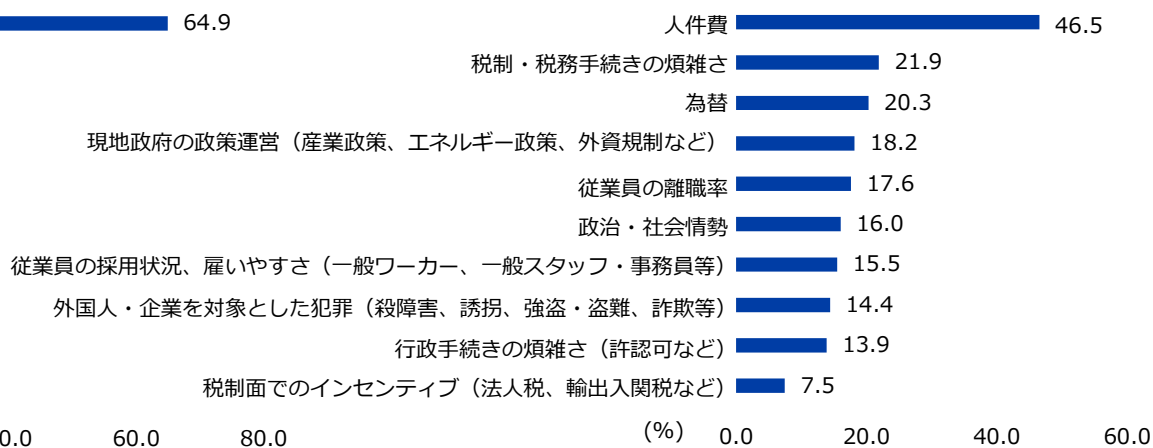
# 1 | メキシコ： 成長性、取引先の集積が改善、人件費高騰が懸念材料

- メキシコの改善点は「市場規模/成長性」に次いで「取引先企業の集積」の回答割合が相対的に高い。他国からメキシコへ調達先や生産地を移す動きが、投資環境に好影響を与えているとみられる。
- 一方、**人件費の上昇**などが投資環境の悪化に繋がっていることが分かる。

### 投資環境面で改善した点（上位10項目、n=174）



### 投資環境面で悪化した点（上位10項目、n=187）



## 改善の理由・要因（自由記述）

- ニアショアリングによるメキシコへの投資機運の高まり（鉄・非鉄・金属）
- 中国調達から現地・北米調達への変化（輸送機器部品）
- 半導体不足によるお客様の生産減が解消傾向（輸送機器部品）
- 雇用スタッフの質の向上（その他製造業）
- 米国向け完成車輸出増加によるメキシコ国内のロジスティクス需要が増加（運輸業）
- 米国での人材確保の難しさ、物流コスト増などによる米国の生産設備をメキシコに移管する動き（建設業）
- ペソ高による支払い額の低下（ゴム・窯業・土石）

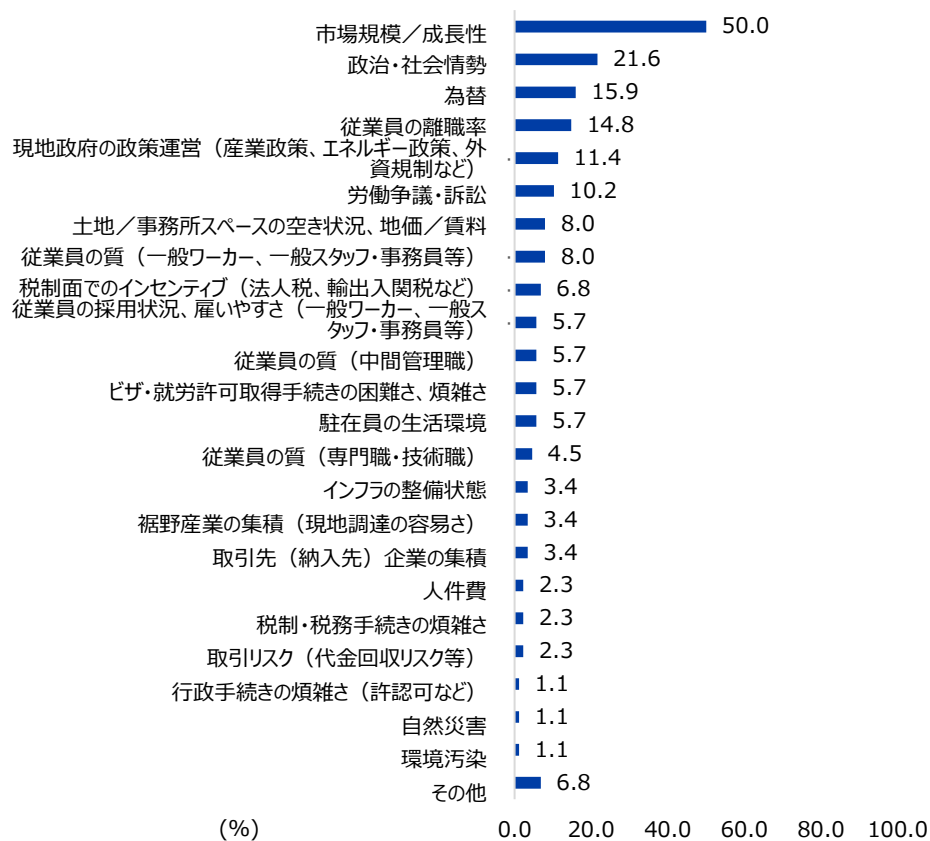
## 悪化の理由・要因（自由記述）

- 政府関係者による不合理な要求（建設業）
- 最低賃金上昇に伴う自社賃上げ（輸送機器部品）
- 大企業の進出、増設により雇用環境が悪化した（鉄・非鉄・金属）
- 港湾混雑・コンテナ滞留による延滞料発生（輸送機器）
- 非日系の強気な投資活動（中国、欧米）による競争激化（情報通信業）
- 許認可取得が全く改善されないため困っている（その他非製造業）

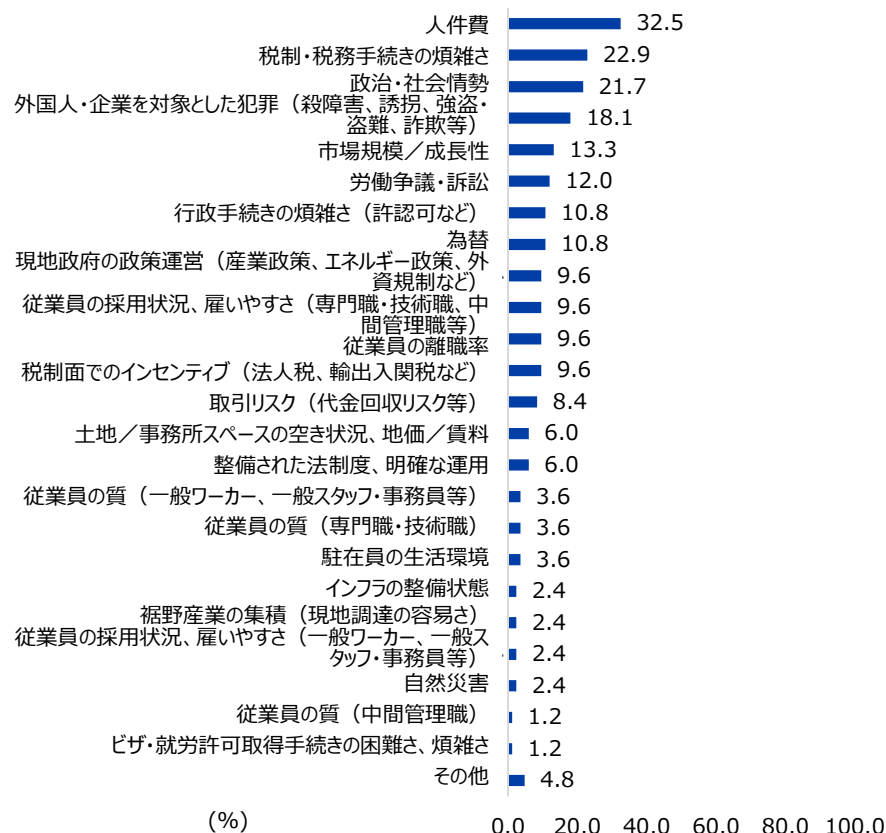
## 2 | ブラジル： 成長性改善が高評価も、政治・社会情勢の評価は二分

- 元々市場規模・成長性期待が高い国だが、同項目の改善を指摘する回答が5割に。政治・社会情勢は改善と悪化がほぼ拮抗。ルーラ左派政権への見方が分かれた。現地通貨高による輸入コスト低下で収益が改善したことから、為替に対する評価が高いとみられる。
- 人件費は高騰し、手続きの煩雑さ、治安などが悪化したとの評価も。

### 投資環境面で改善した点 (n=88)



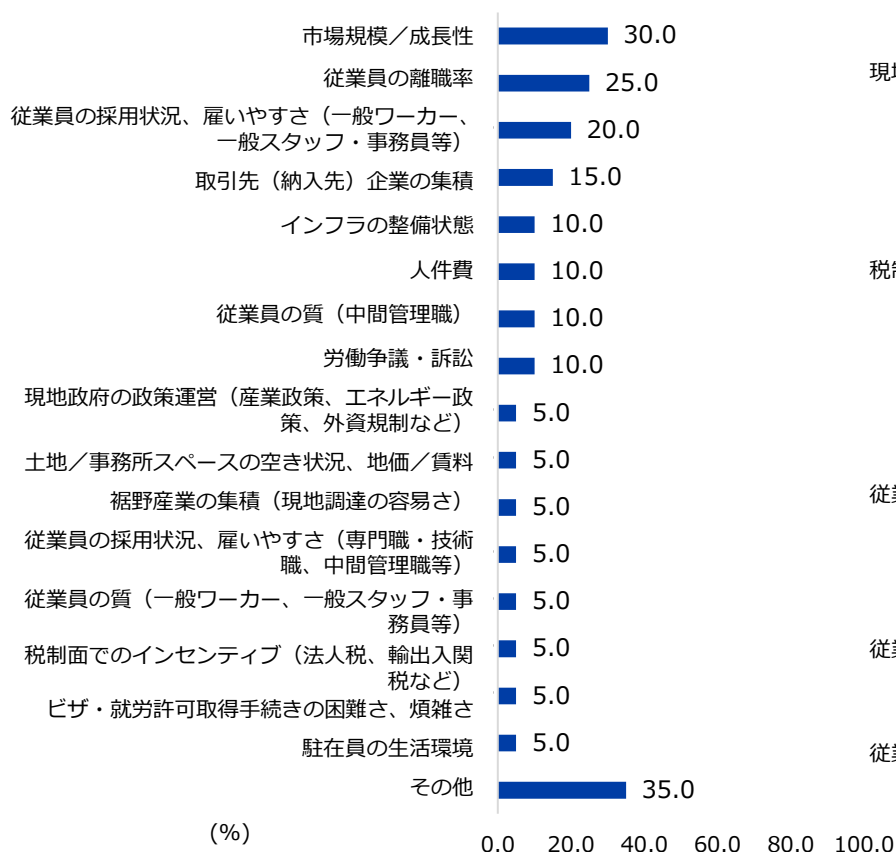
### 投資環境面で悪化した点 (n=83)



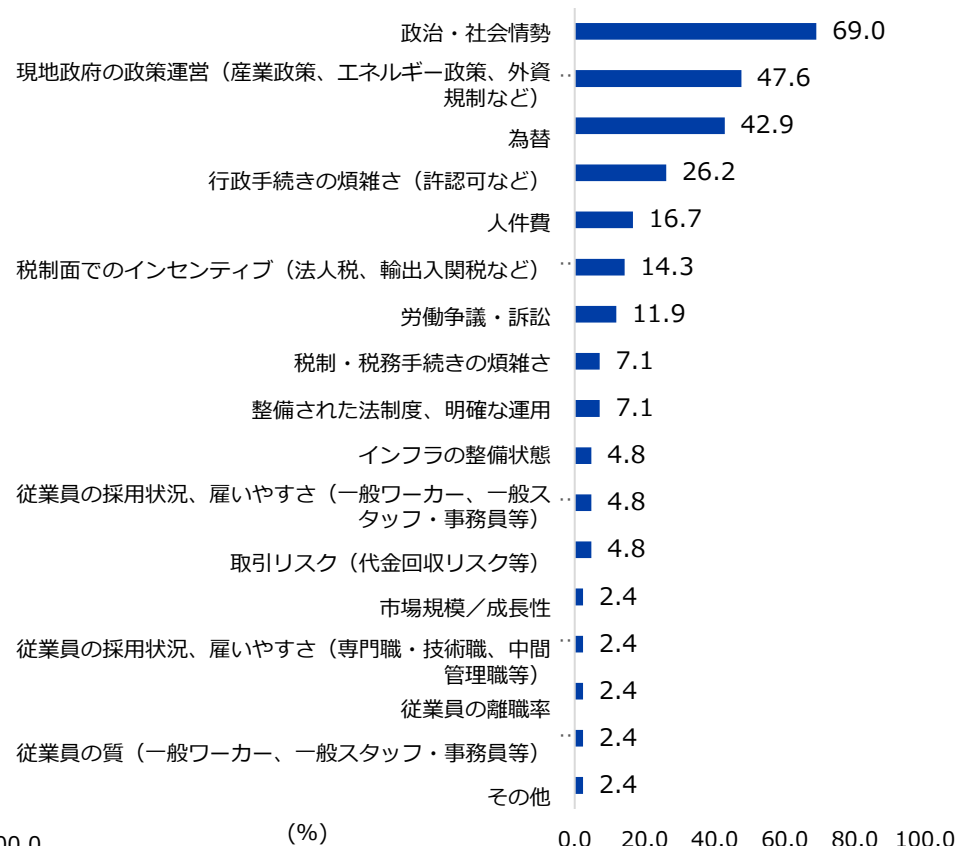
### 3 | アルゼンチン：政治社会情勢、政策運営悪化を懸念

- 投資環境面で悪化した点について、「政治・社会情勢」と回答した企業が69.0%、次いで「現地政府の政策運営」と回答した企業が47.6%だった。
- 前年比100%を超える物価上昇率、外貨確保に向けた資本取引規制など、アルゼンチンを取り巻く厳しい経済状況が反映されたと考えられる。

#### 投資環境面で改善した点 (n=20)



#### 投資環境面で悪化した点 (n=42)



## 4 | 投資環境で改善した点・悪化した点（その他の国）： 政治・社会情勢の悪化が懸念のトップ

- 4カ国で共通して「政治・社会情勢」が悪化した点のワースト項目となった。
- その一方で、ペルー（53.3%）とチリ（29.2%）では改善した点の上位項目ともなっており、進出日系企業からの評価が賛否両論となっている状況がうかがえる。

### コロンビア

改善 (n=14)	%	悪化 (n=17)	%
市場規模／成長性	42.9	政治・社会情勢	64.7
土地／事務所スペースの空き状況、地価／賃料	21.4	人件費	29.4
現地政府の政策運営	14.3	現地政府の政策運営	23.5
人件費			
従業員の質（中間管理職）			
為替			

### チリ

改善 (n=24)	%	悪化 (n=28)	%
政治・社会情勢	29.2	政治・社会情勢	42.9
インフラの整備状態	20.8	ビザ・就労許可取得手続きの困難さ、煩雑さ	42.9
市場規模／成長性	16.7	為替	28.6

### ペルー

改善 (n=15)	%	悪化 (n=17)	%
政治・社会情勢	53.3	政治・社会情勢	47.1
市場規模／成長性	33.3	現地政府の政策運営	29.4
		自然災害	
労働争議・訴訟	13.3	人件費	23.5
		行政手続きの煩雑さ	

### ベネズエラ

改善 (n=6)	%	悪化 (n=7)	%
駐在員の生活環境	50.0	政治・社会情勢	42.9
現地政府の政策運営	33.3	取引リスク	42.9
市場規模／成長性	33.3	為替	42.9

(注) 国ごとに回答が集中した上位項目のみを表示している。

## 5 政府・自治体から「インセンティブを受けたことがない」、「わからない」が大半に

- 国を問わず「受けたことがない・受ける予定がない」「わからない」の回答割合が高かった。
- その他、ブラジルでは税制関連の優遇措置、コロンビアでは協業・連携の斡旋に関連したインセンティブの利用が確認された。

進出国・地域の政府・自治体などから受けたインセンティブ（複数回答可）

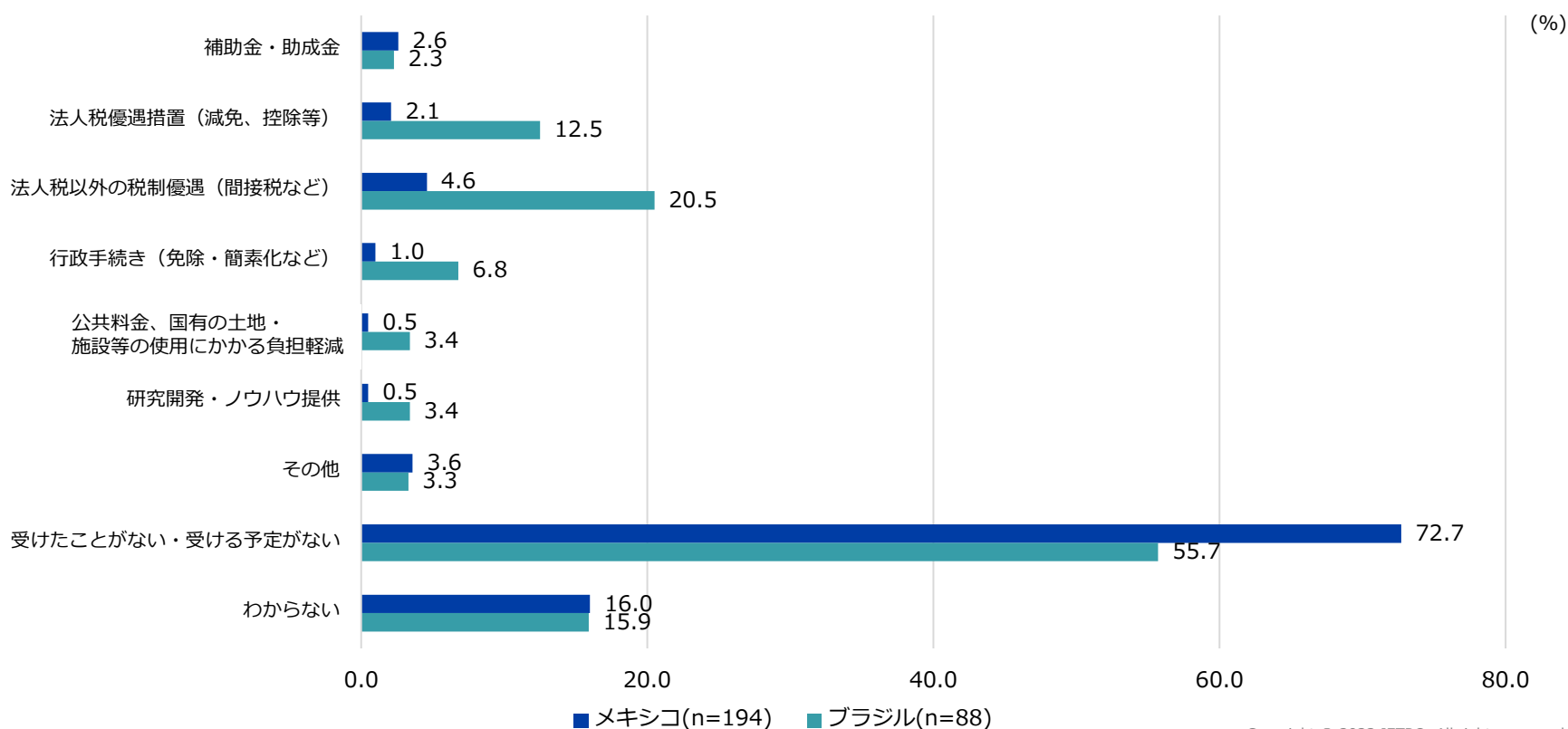
(%)

	補助・助成金	法人税優遇措置（減免、控除等）	法人税以外の税制優遇（間接税など）	優遇金利による公的融資	行政手続き（免除・簡素化など）	政府による信用保証・債務保証等	公共料金、国有の土地・施設等の使用にかかる負担軽減	研究開発・ノウハウ提供	規制のサンドボックス制度の適用	協業・連携斡旋（パートナー紹介等）	人材紹介・斡旋	人材教育・育成	受けたことがない・受ける予定がない	わからない
中南米全体 (n=383)	3.1	5.5	8.9	0.5	2.9	0.3	1.3	1.0	0.0	1.0	1.0	1.0	<b>66.6</b>	<b>15.9</b>
メキシコ (n=194)	2.6	2.1	4.6	0.0	1.0	0.5	0.5	0.5	0.0	0.5	2.1	0.5	<b>72.7</b>	<b>16.0</b>
ベネズエラ (n=6)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	<b>83.3</b>	<b>16.7</b>
コロンビア (n=14)	0.0	0.0	14.3	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	<b>14.3</b>	0.0	0.0	<b>50.0</b>	<b>14.3</b>
ペルー (n=18)	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	<b>66.7</b>	<b>27.8</b>
チリ (n=28)	3.6	7.1	0.0	0.0	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	<b>60.7</b>	<b>21.4</b>
ブラジル (n=88)	2.3	<b>12.5</b>	<b>20.5</b>	1.1	6.8	0.0	3.4	3.4	0.0	1.1	0.0	1.1	<b>55.7</b>	<b>15.9</b>
アルゼンチン (n=35)	8.6	11.4	14.3	2.9	2.9	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	<b>68.6</b>	<b>5.7</b>

## 6 | ブラジルとメキシコ： インセンティブの利用実績ではブラジルが上回る

- 進出国・地域の政府や自治体から何らかのインセンティブを受けた企業の割合を比較すると、**ブラジルの28.4%（25/88社）**に対し、**メキシコでは11.3%（22/194社）**となった。
- **ブラジルでは法人税の減免・控除や、他の税金に関する優遇措置を受けた割合が高い**。同国では税金の種類が多く、北部州など地域格差を是正するための連邦税（法人税）優遇、各州での誘致競争による商品流通サービス税（ICMS）などの税制恩典が盛んなことが背景とみられる。

進出国・地域の政府・自治体などから受けたインセンティブ（メキシコ・ブラジル）（複数回答可）



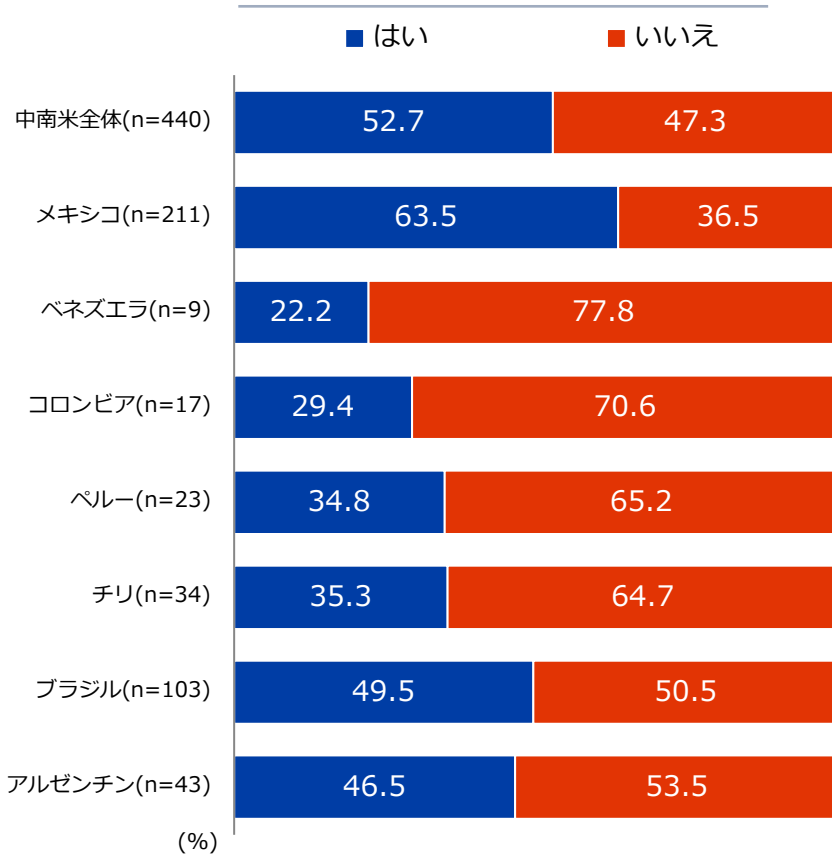
## VI. 雇用環境



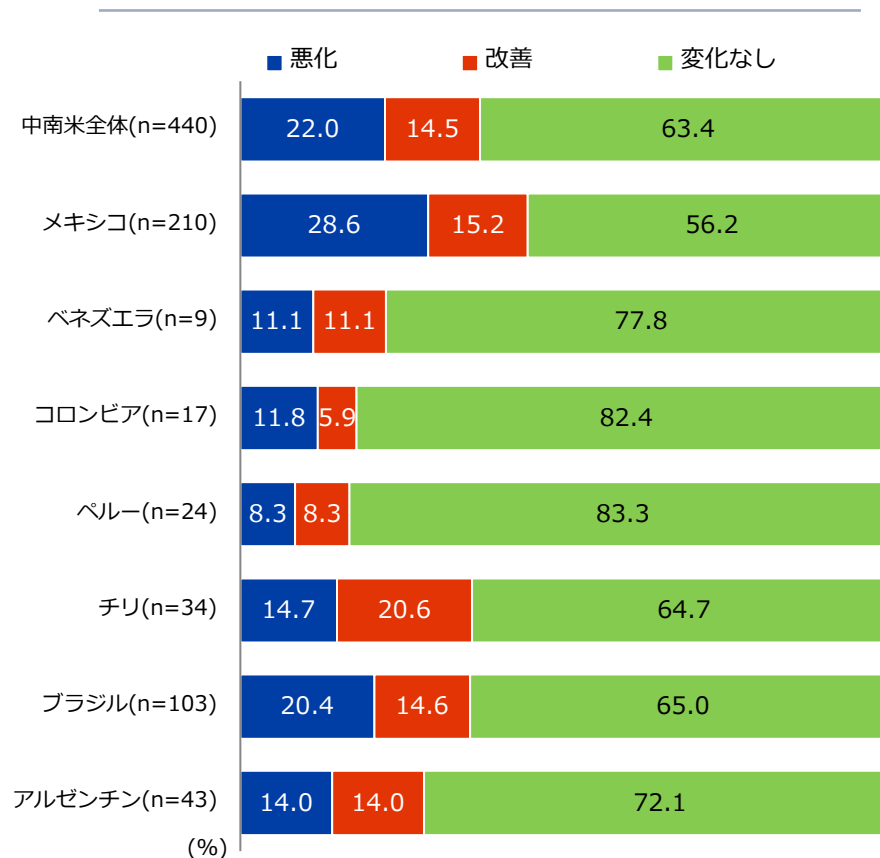
# 1 | メキシコ、ブラジル、アルゼンチンを中心に深刻な人材不足

- **中南米全体では半数超の企業が人材不足を自社の課題として認識**。大企業（51.7%）と中小企業（57.3%）の間にもほとんど差はなく、**企業規模によらない課題**となっていることがうかがえる。
- 一方で、雇用状況が前年比で「改善した」と回答した割合は全体の2割を切っており、**人材不足の慢性化**についても懸念される。

### 人材不足の課題に直面しているか



### 2022年8月～9月と比較した人材・雇用状況の変化



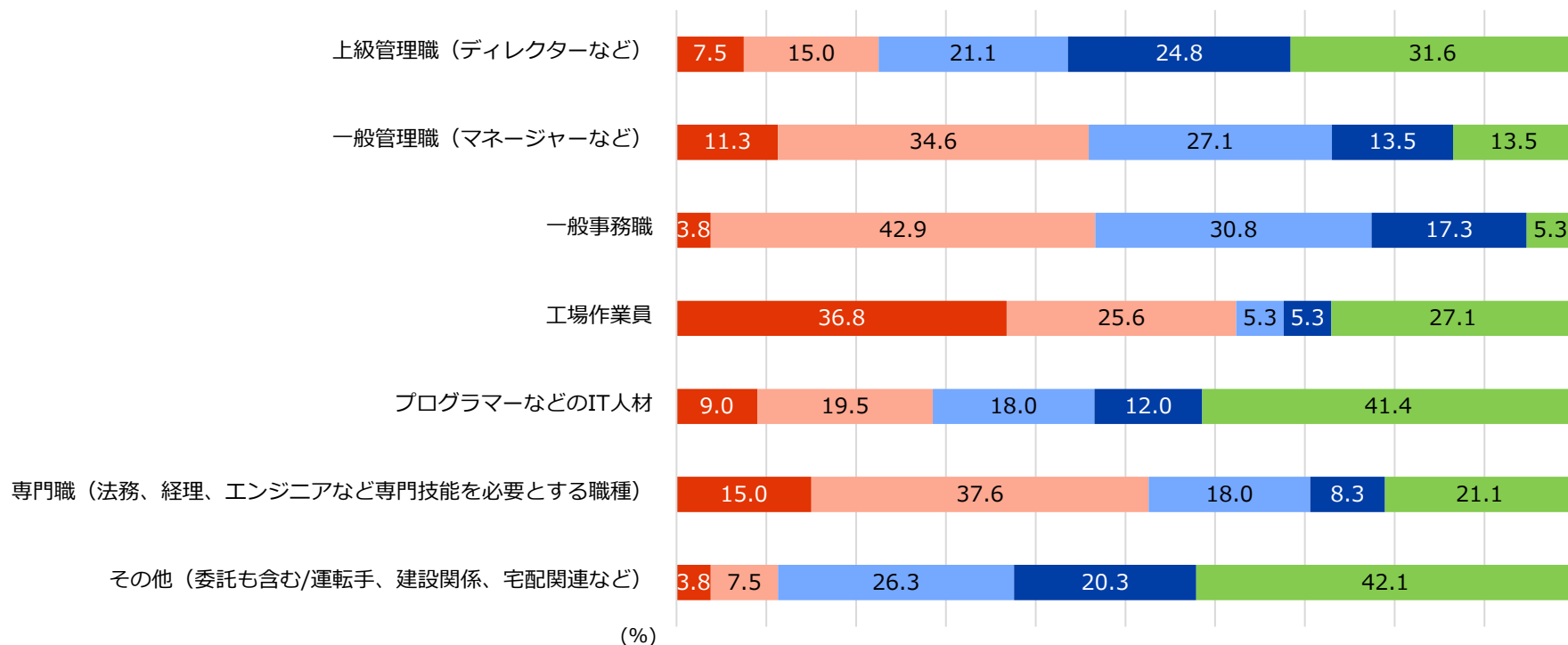
## 2 | 企業進出が相次ぐメキシコでは工場作業員不足が深刻

- 前頁のとおり、メキシコでは回答企業の**63.5%**が人材不足の課題に直面していると回答した。進出企業の増加に伴う**人材確保面での競争激化**や、**人材の引き抜き**が起きているとのコメントが調査全体を通してみられる。
- 職種別では「**工場作業員**」の不足の深刻度合いが高い。また「**一般管理職**」「**一般事務職**」「**専門職**」についても「とても深刻」または「やや深刻」と回答した企業の合計が**4割超**となった。

職種別の人材不足の深刻度合い（メキシコ）

■ とても深刻 ■ やや深刻 ■ あまり深刻ではない ■ 深刻ではない ■ 該当なし

（有効回答 133社）



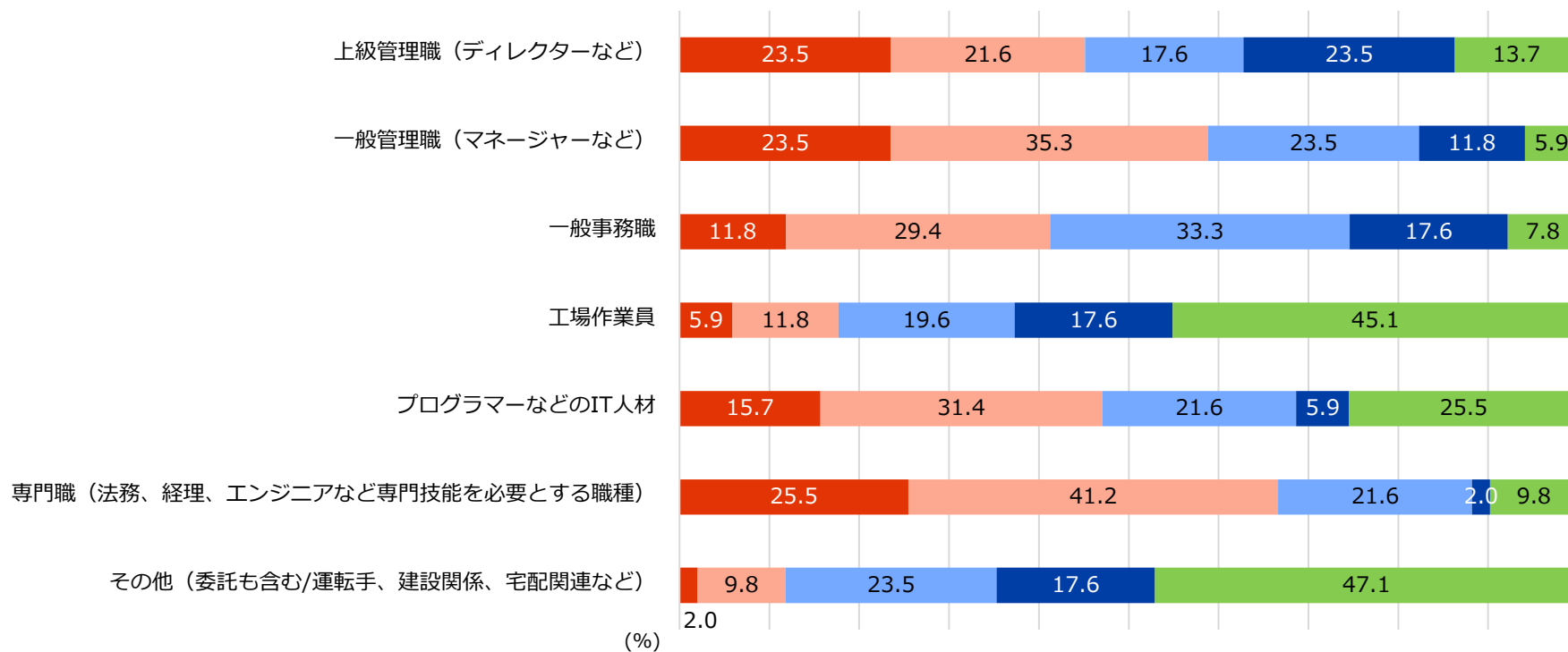
（注）「人材不足の課題に直面している」と回答した企業が対象。「該当なし」は雇用していない（予定のない）職種。工場作業員については、製造業のみが回答対象。

### 3 | ブラジルでは一般管理職と専門職の不足が深刻

- ブラジルでは未だメキシコのような進出ラッシュは生じておらず、「工場作業員」の不足（「とても深刻」と「やや深刻」の合計17.7%）はメキシコほど深刻にはなっていない。
- 一方で管理職、IT人材、専門職で人材不足がみられ、**特に「一般管理職」と「専門職」の不足が目立っている**。専門職の不足は、複雑な税務処理や伝統的に労働者に有利な労務管理に対応可能な人材の不足によるものと推測される。

職種別の人材不足の深刻度合い（ブラジル）

■ とても深刻 ■ やや深刻 ■ あまり深刻ではない ■ 深刻ではない ■ 該当なし (有効回答 51社)



(注) 「人材不足の課題に直面している」と回答した企業が対象。「該当なし」は雇用していない（予定のない）職種。工場作業員については、製造業のみが回答対象。

# 4 | 人材の採用・定着のための具体策/成功事例（自由記述）： モチベーション向上に向けた様々な対策

## 国を問わず共通して多く見られたもの

### ■ 就業形態の柔軟化

- ・フレックス制度の導入
- ・テレワークの推進

### ■ 人事制度の見直し

- ・キャリアパス育成支援を開始
- ・従業員のレベルに合わせて各種研修を実施
- ・障がい者雇用や難民採用を実施

### ■ 給与および福利厚生向上

- ・競合他社の給与水準を調査し、昇給率を検討
- ・食事補助額アップ、無償化
- ・日当などの出張時手当の金額を見直し
- ・給与の支払を月単位から週単位へ変更

- ・フリンジベネフィットの向上
- ・従業員の家族も参加可能な社内イベントを実施
- ・メンタルヘルスを含む健康面のサポート制度を導入

### メキシコ

- 入社一時金や人材紹介に対する奨励金を支給（輸送機器）
- 体系的な評価制度を導入し、離職率減（製造業）
- 従業員の生産性に対する賞与制度を導入（輸送機器）
- 勤続年数に応じた賞与の支給を開始（プラスチック製品）
- 工場内の労働環境改善（ゴム・窯業・土石）

### コロンビア

- 管理職向けにリーダーシップ研修を実施し、モチベーションを向上（機械類販売会社）
- 医療保険の会社負担率引き上げ（精密・医療機器）
- 従業員へのヒアリングの機会や、社内イベントを導入（鉄鋼）

### チリ

- 海外拠点への派遣機会提供を含む人材育成プログラムを実施（商社・卸売業）
- 国際化を意識した採用活動を実施（運輸業）
- 就業環境改善のため、新事務所へ移転（鉱業・エネルギー）

### ブラジル

- 地元の専門学校と提携し、採用活動を実施（機械類販売会社）
- 地方大学と連携し、人材の育成・確保プログラムを実施（情報通信業）
- 派遣社員を廃止し、正社員採用のみとした（運輸業）
- 優秀な社員の表彰制度を実施（化学・医薬）

### ペルー

- 生産性向上を目的にジョブディスクリプションを作成（鉱業・エネルギー）
- がん保険の追加補償を設け、福利厚生を向上（自動車販売会社）
- 各種ネットワーキングイベントを開催（商社・卸売業）

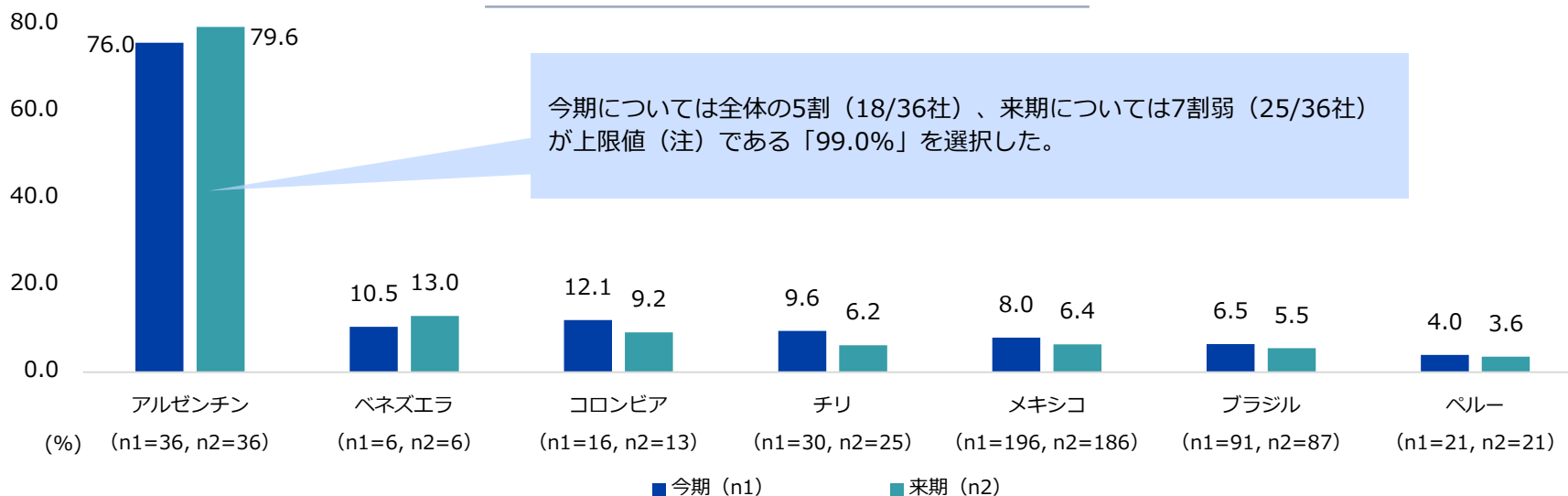
### アルゼンチン

- インフレ対策として、給与改定頻度を増加（輸送機器部品、電気・電子機器など）
- 従業員向けにダイバーシティについての講習会を実施した（輸送機器）
- 分野特化型の人材会社を活用し、専門職を雇用（機械類販売会社）

## 5 | インフレ低下で来期はベースアップ率も低下を見込む

- 今期の基本給平均ベースアップ率は各国で2023年10月時点の「インフレ率+a」の値を示したが、高インフレに見舞われるアルゼンチンとベネズエラではインフレ率を下回った。
- 来期はインフレ低下の予測からベースアップ率も低下を見込むが、アルゼンチン、ベネズエラでは上昇。

### 基本給の平均ベースアップ率（名目・国別）



### 参考：各国のインフレ率（2023年10月時点）

(%)

アルゼンチン	ベネズエラ	コロンビア	チリ	メキシコ	ブラジル	ペルー
<b>121.7</b>	<b>360.0</b>	11.4	7.8	5.5	4.7	6.5

(出所) IMF

(注) 今期および来期の基本給の平均ベースアップ率は、下限値を-99.0%、上限値を99.0%としてアンケートを実施したため、正確な実態を反映できていない可能性がある。

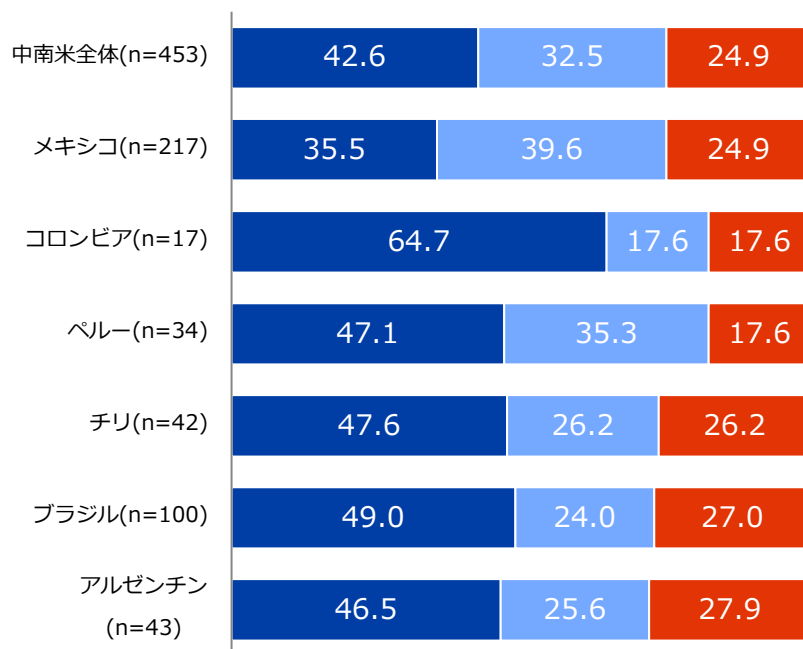
## Ⅶ. ESGへの対応

# 1 | 域内一帯で脱炭素化への取り組みが拡大

- チリを除く全ての国において「すでに取り組んでいる」という回答の割合が前年比で増加。
- コロンビアとペルーでは「すでに取り組んでいる」回答の割合が7割超、アルゼンチンでは「すでに取り組んでいる」と「今後取り組む予定がある」の合計が9割超となった。

## 脱炭素化への取り組み（2022年度調査）

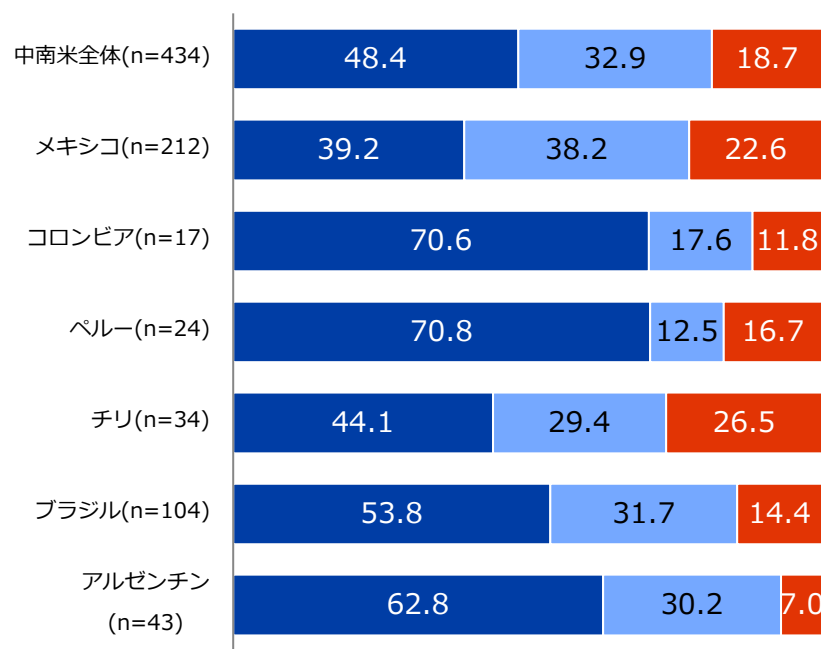
- すでに取り組んでいる
- まだ取り組んでいないが、今後取り組む予定がある
- 取り組む予定はない



(%)

## 脱炭素化への取り組み（2023年度調査）

- すでに取り組んでいる
- まだ取り組んでいないが、今後取り組む予定がある
- 取り組む予定はない

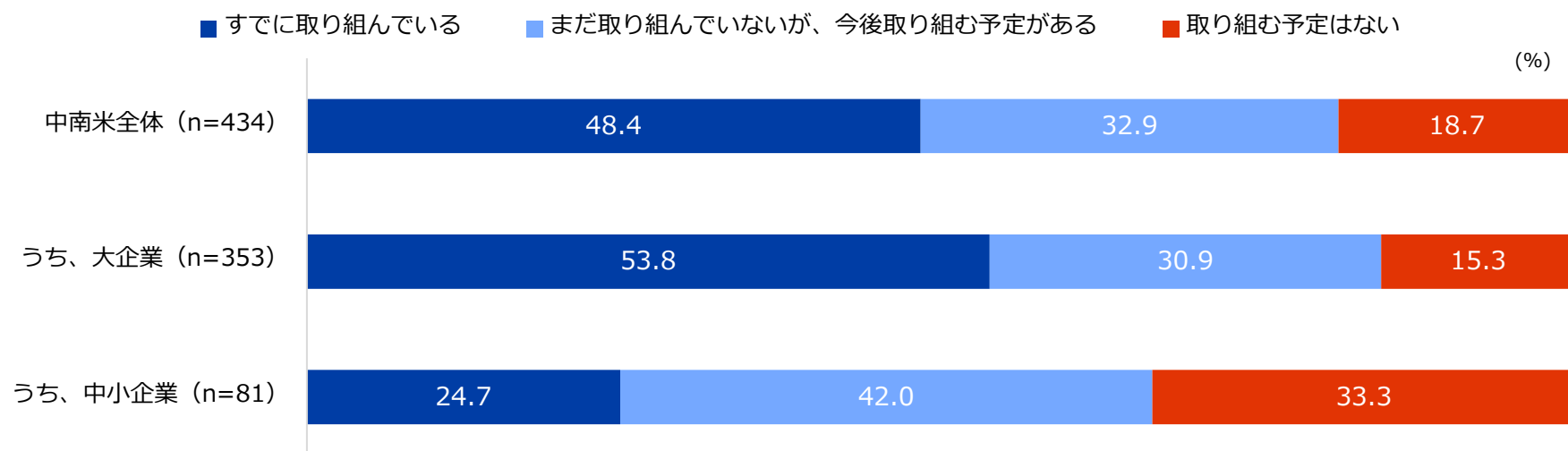


(%)

## 2 | 脱炭素化への取り組みは大企業が先行

- 脱炭素化への取り組み状況は、大企業と中小企業の間で約2倍の差異。世界全体と比較すると、「すでに取り組んでいる」割合は大企業では殆ど差がないが、中小企業では3.2pt低い。
- 「取り組む予定はない」理由の多くは、自社の業界や企業規模によって実施の必要性を感じていないとのコメントだが、社内の検討の遅れを指摘するコメントも一部みられた。

### 脱炭素化への取り組みに関する内訳（2023年度調査）



### 「取り組む予定はない」と回答した企業のコメント（自由記述）

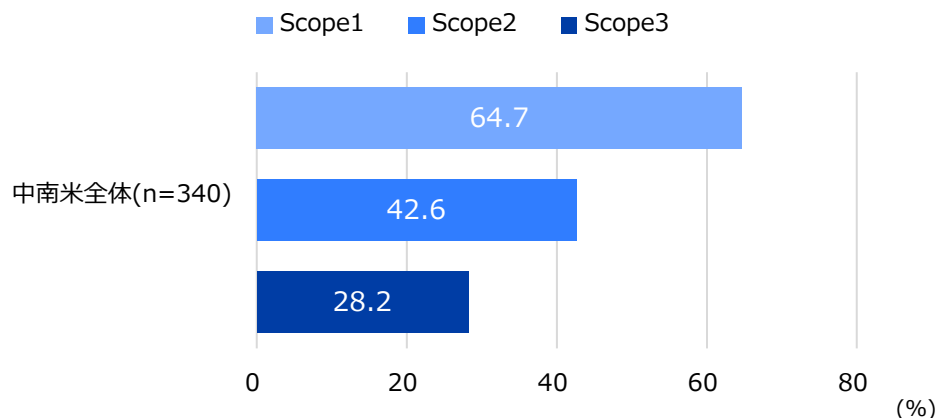
- 取り組み自体が本社主導で行われているため。
- 現地法人のビジネスが直接的に二酸化炭素を排出するものではないため。
- 自社が所属する業界においては脱炭素化への対応が遅れており、一般的ではないため。
- 自社内で具体的な実施事項の検討が完了できていないため。
- 対応の重要性については理解しているものの、ソフト・ハード面が不十分であるため。
- （自社のビジネス内容やその規模に鑑み）取り組みの必要性を感じないため。



### 3 | 取り組みは自社内完結が6割超、梱包・輸送でも進む

- 中南米における脱炭素化に関する取り組みの多くは、自社内で完結するScope1に集中。
- Scope3への取り組みは全体の3割弱だが、製品の包装や輸送などに関して様々な事例がみられた。その一方で、不明瞭なルール設定や、実行に係るコストなどの課題も挙げられた。

脱炭素化の取り組み対象（予定を含む、複数回答可）



**Scope1**  
事業者自らによる温室効果ガスの直接排出：燃料の燃焼、工業プロセス

**Scope2**  
他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

**Scope3**  
Scope1、Scope 2 以外の間接排出：事業者の活動に関連する他社の排出

#### Scope3の具体的な取り組み事例（自由記述）

- 原料や材料の変更（メキシコ、ブラジル）
- 包装形態の見直し（メキシコ、チリ、アルゼンチン）
- 環境配慮車両の開発、生産、販売促進（メキシコ、アルゼンチン）
- 脱炭素化や省エネに資する製品・サービスの顧客への提案（ペルー、コロンビア、アルゼンチン）
- 輸送手段の変更などのロジスティクスの見直し（メキシコ、ブラジル）
- 社用車を低燃費車両へ変更（メキシコ）

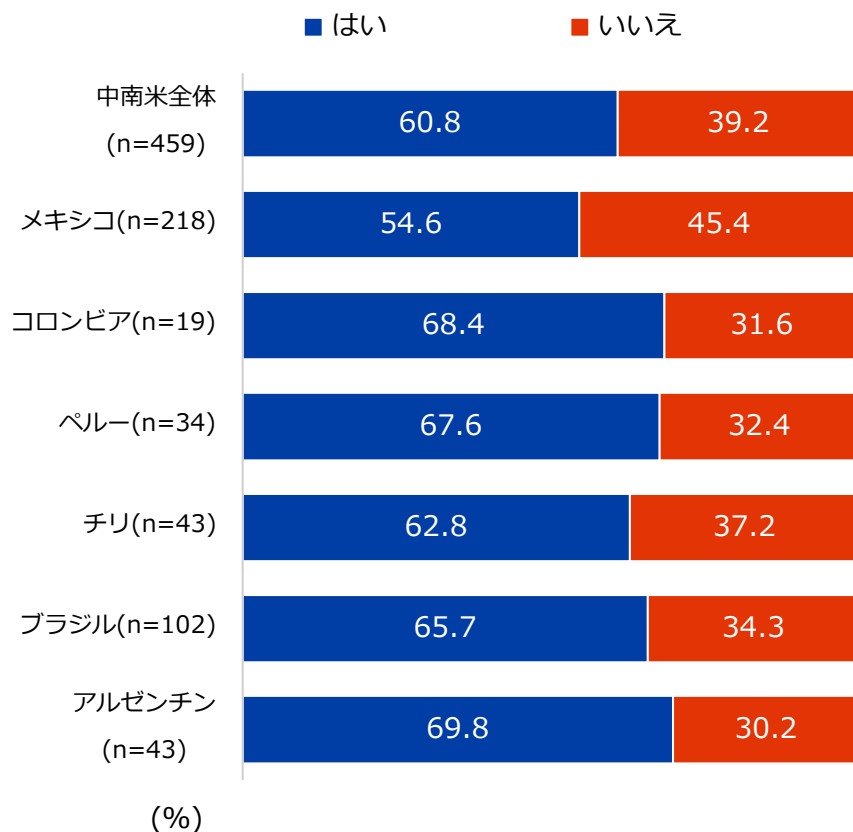
#### 取り組みにあたっての課題や障壁（自由記述）

- 国全体として取り組みへの意識が希薄な点（ブラジル）
- 現地政府や自治体主導のインセンティブの欠如（メキシコ）
- 政府による規制（再エネ自家発電の上限設定など）（メキシコ）
- 法的枠組みや、関連制度が不在または不明瞭（ペルー）
- 多額の投資が必要となることから、コスト面で課題が残る（コロンビア）
- 関連インフラ（EV充電スタンドなど）の普及が進んでいない（メキシコ）

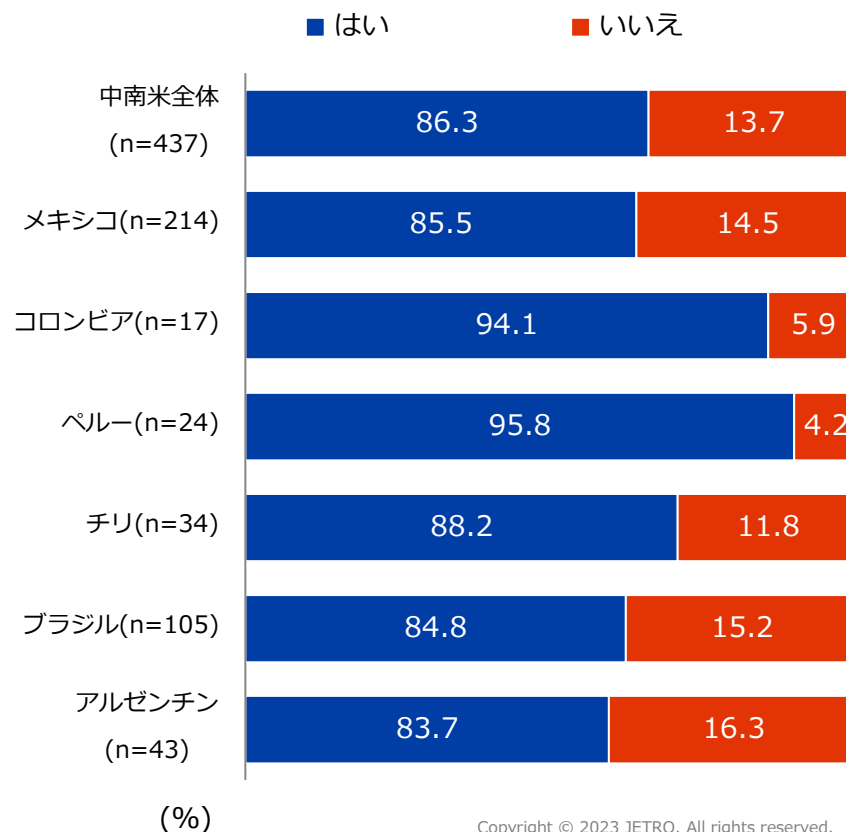
## 4 | サプライチェーンにおける人権問題への認識高まる

- 前年度調査に比べ、中南米全体として、サプライチェーンにおける人権問題への重要な経営課題としての認識が20pt以上高まった。
- 「認識している」という回答は全ての国で80%を超えており、特にコロンビアとペルーにおいては、90%超となった。

サプライチェーンにおける人権問題への  
重要な経営課題としての認識（2022年度調査）



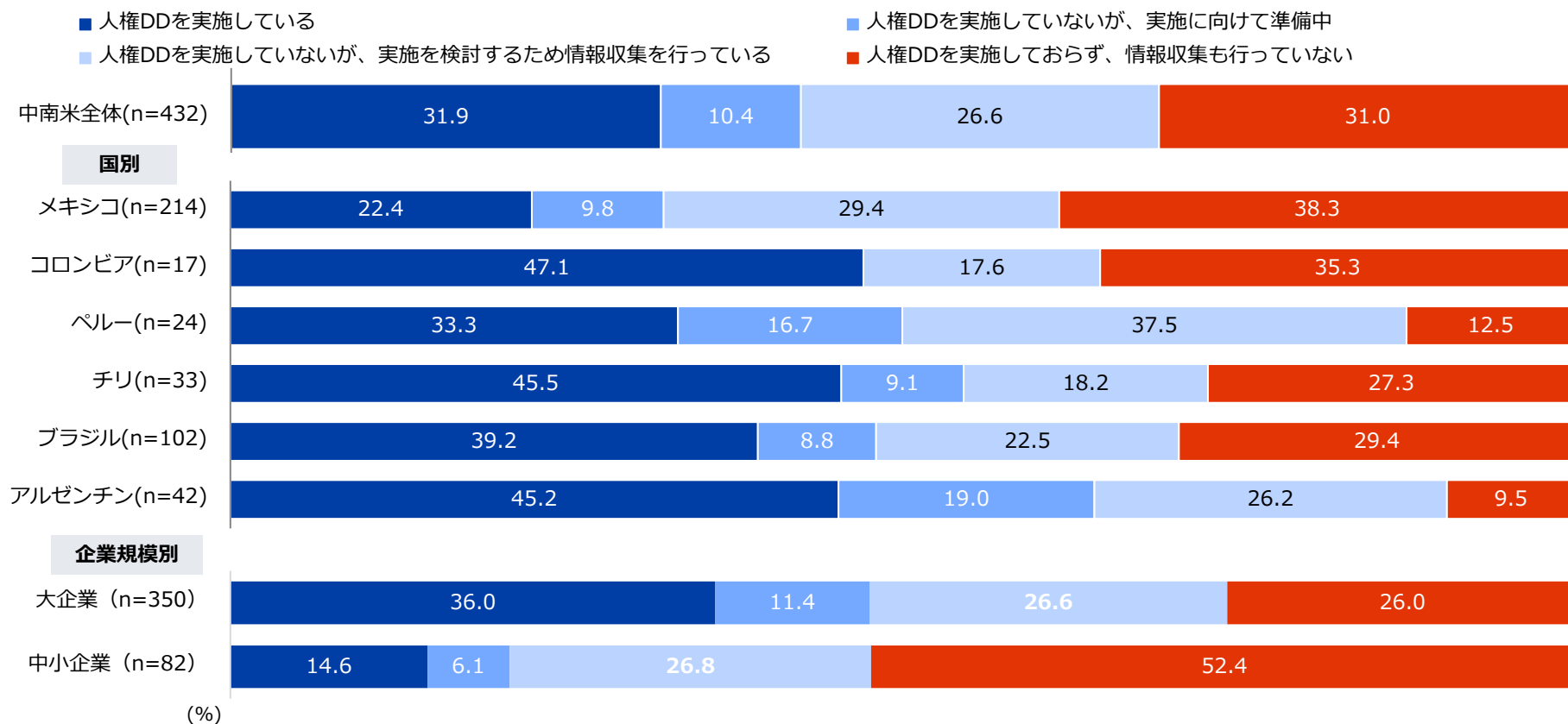
サプライチェーンにおける人権問題への  
重要な経営課題としての認識（2023年度調査）



## 5 | 人権デューデリジェンス（DD）実施率は3割にとどまる

- 中南米全体では、**人権DD（注）**について既に実施している企業が約3割、実施へ向けた準備や情報収集を行っている企業まで含むと、**およそ7割**という結果となった。
- 企業規模別に見ると、実施している、または実施へ向けた準備や情報収集を行っている割合が**大企業では74.0%**なのに対し、**中小企業では47.5%**となった。

### 事業活動における人権DDの実施

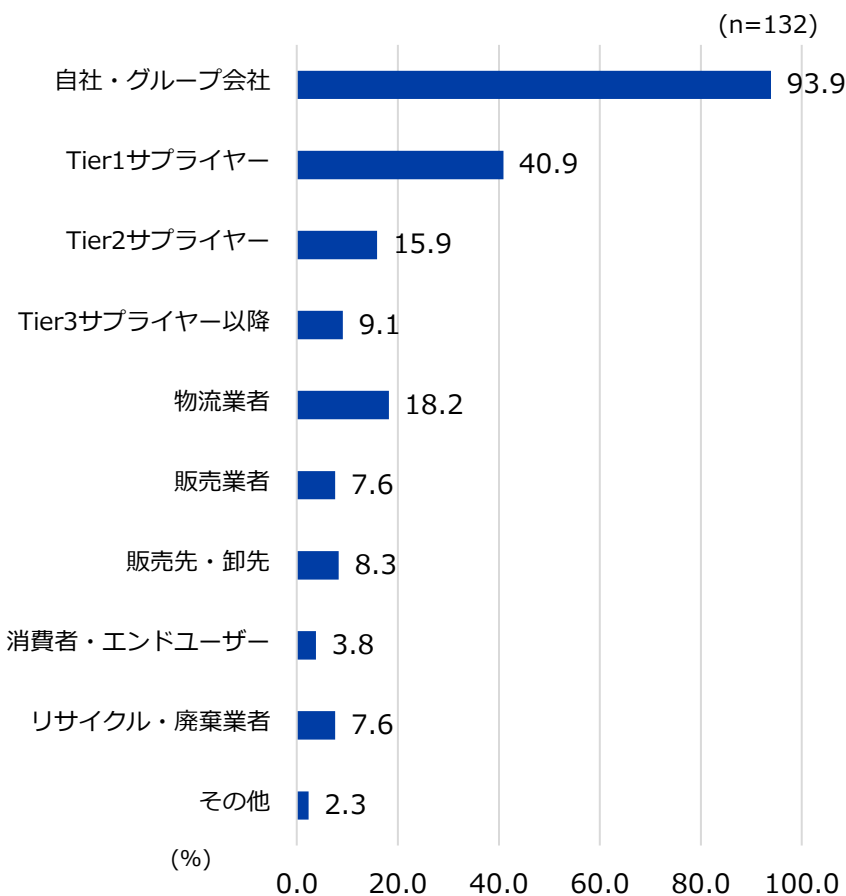


(注) 人権DD：自社やサプライチェーンを通じて生じ得る人権への負の影響を特定、停止、防止、軽減し、救済するための継続的なプロセスのこと。

## 6 | 多くの企業は人権DDの実施範囲が自社・グループ会社内に限定

- 中南米での人権DD実施範囲は自社およびグループ会社内が9割超となり、世界全体と同様の傾向。
- 既に入権DDを実施している企業からは、その効果としてポジティブな内容のコメントもみられた。一方で、未だ取り組みの効果を実感できていない、あるいは取り組みにあたっての課題を整理できていないという意見も多くみられた。

### 中南米における人権DDの実施範囲（複数回答可）



### 人権DDを実施している理由とその効果（自由記述）

#### 実施している理由

- 本社や親会社より示されている方針に則ったもの。
- グローバルに活動を行う企業として、その経営課題としての重要性を認識しているため。
- 誰もが働きやすい環境を整え、従業員との良好な関係を保つため。

#### その効果

- 外部のリソースも活用しつつリスク評価を実施したことで、リスクの見える化（リスクマップの策定）に成功。
- 従業員の士気の向上、離職率の低下。
- 性別によらない公平な評価の実施や、ハラスメントの防止。
- その他、未だ具体的な効果を実感できていないという声も多数。

### 人権DDを実施していない理由と取り組み上の課題（自由記述）

#### 実施していない理由

- 業態や企業規模に鑑み、必要性がないと判断しているため。
- 実施のための予算や人員が不足しているため。
- どのように取り組むべきか、その指針が定まっていないため。
- 取り組みの必要性については地域差があるため、様子を見ている。

#### その課題

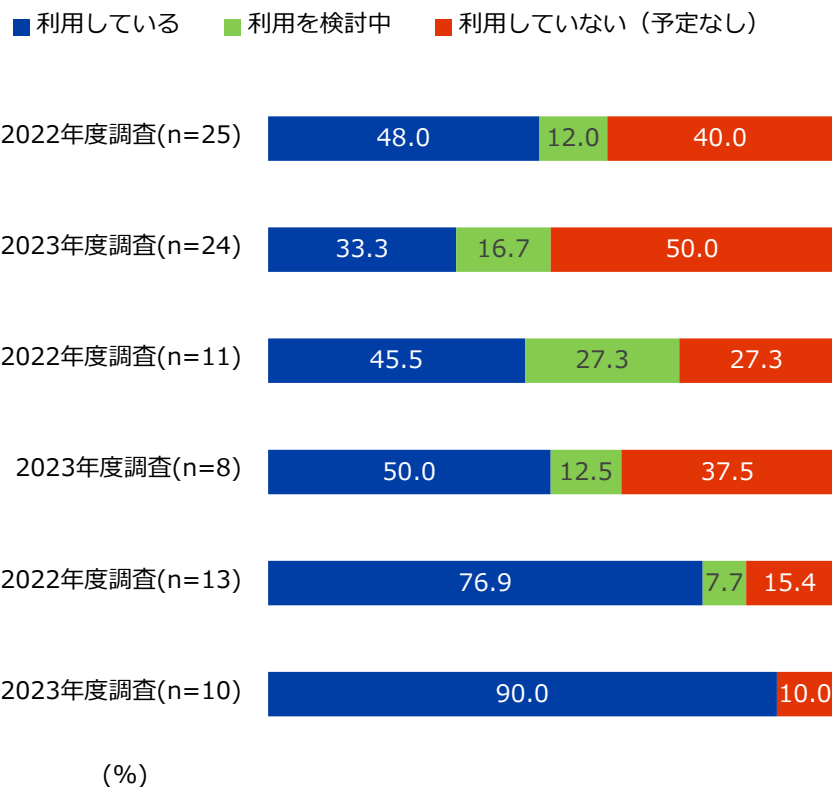
- 言葉や文化の違いによって社内への浸透に時間がかかる点。
- 自社の関係先がどの程度本件へ取り組んでいるのか、その情報収集が困難。
- 自社サプライチェーンの末端までの取り組み状況を把握し、管理することが困難。
- その他、現時点では課題を認識できていない、という声も多数。

## Ⅷ. FTA/EPAの活用状況

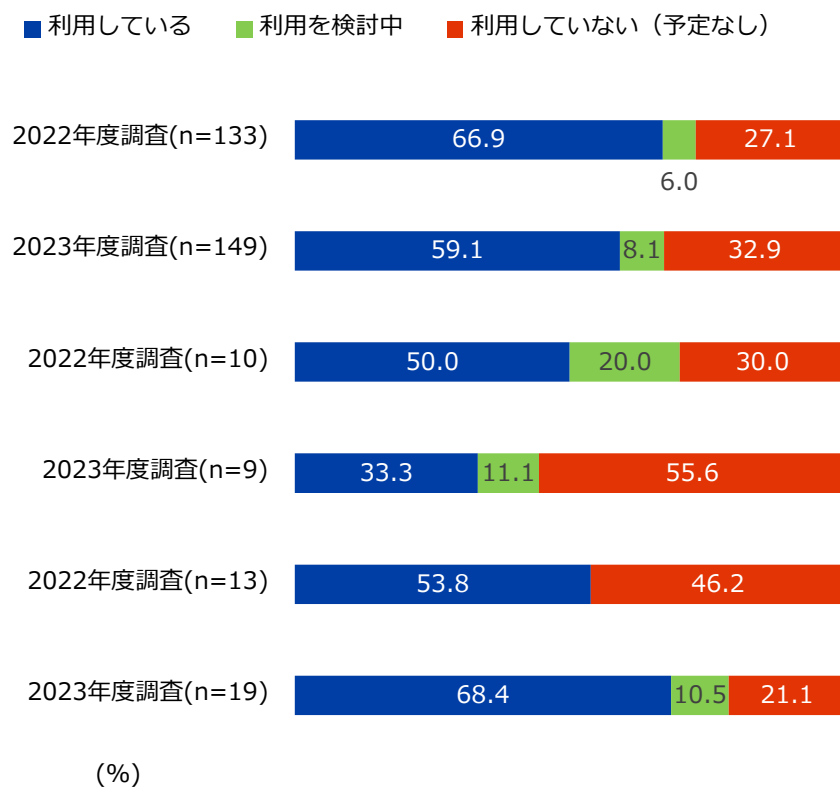
# 1 | 日本とのFTA/EPAの利用状況： チリとの輸出入において利用割合が増加

- 前年度調査時より、チリでは日本との輸出入の双方において、FTA/EPAの利用割合が増加した。
- その他、ペルーから日本への輸出時における利用割合は増加したが、日本からペルーへの輸入時や、日本とメキシコ間の輸出入の際の利用割合は減少した。

### 日本とのFTA/EPAの利用状況（日本への輸出）



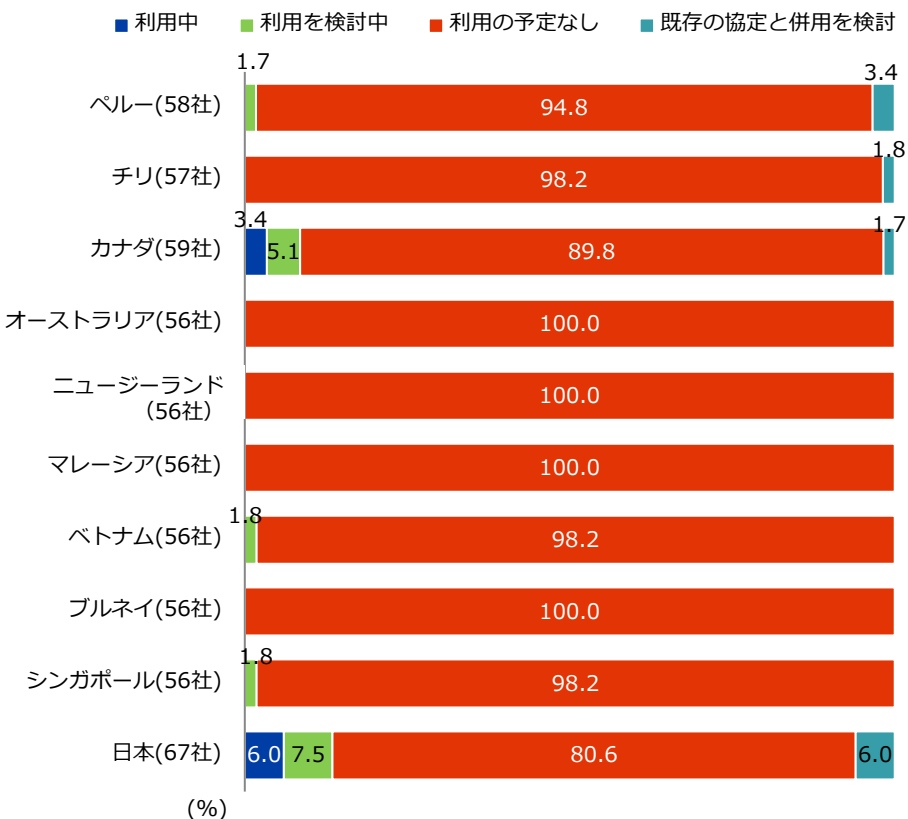
### 日本とのFTA/EPAの利用状況（日本からの輸入）



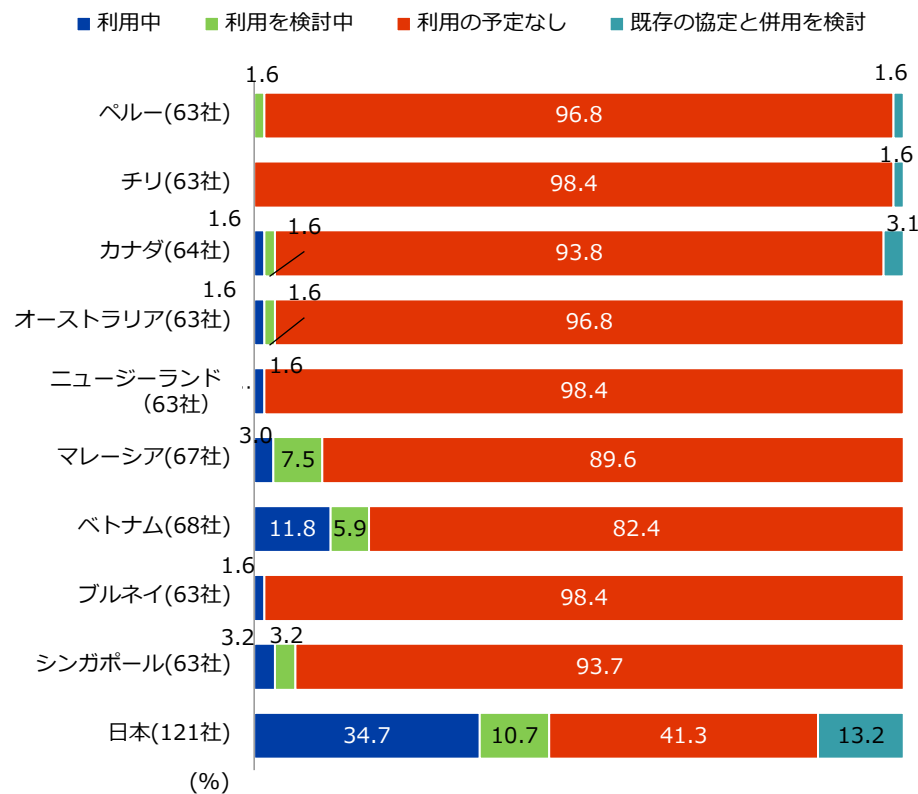
## 2 | メキシコ：CPTPP利用実績は対日輸入で増加

- 日本からメキシコへの輸入時のCPTPP利用状況は、前回調査時から「利用中」が8.2pt増加し、調査開始以来初めて3割を超えた。
- メキシコへの輸入に関して、今回の調査で初めてオーストラリア、ニュージーランド、マレーシア、ブルネイとの間で利用実績が確認された。

CPTPPの利用状況（メキシコからの輸出）



CPTPPの利用状況（メキシコへの輸入）

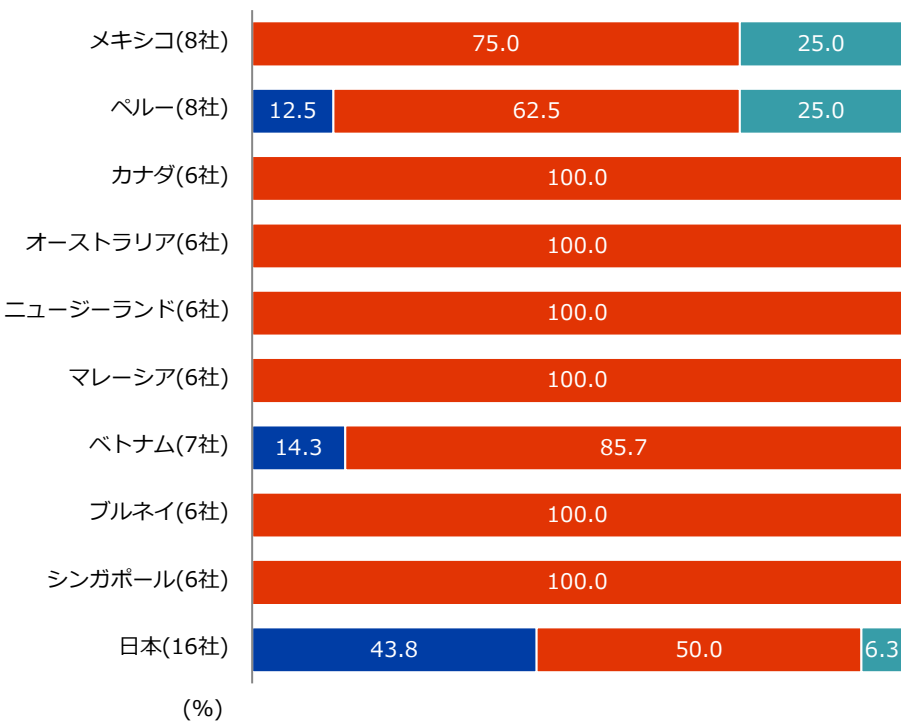


### 3 | チリ : CPTPP加入後、対日輸出入双方で利用実績

- チリでは2023年2月にCPTPPが発効した。チリから日本への輸出では、およそ4割の企業が同協定を利用している。
- その他、チリからペルーやベトナムへの輸出時、ペルーからチリへの輸入時に利用例あり。

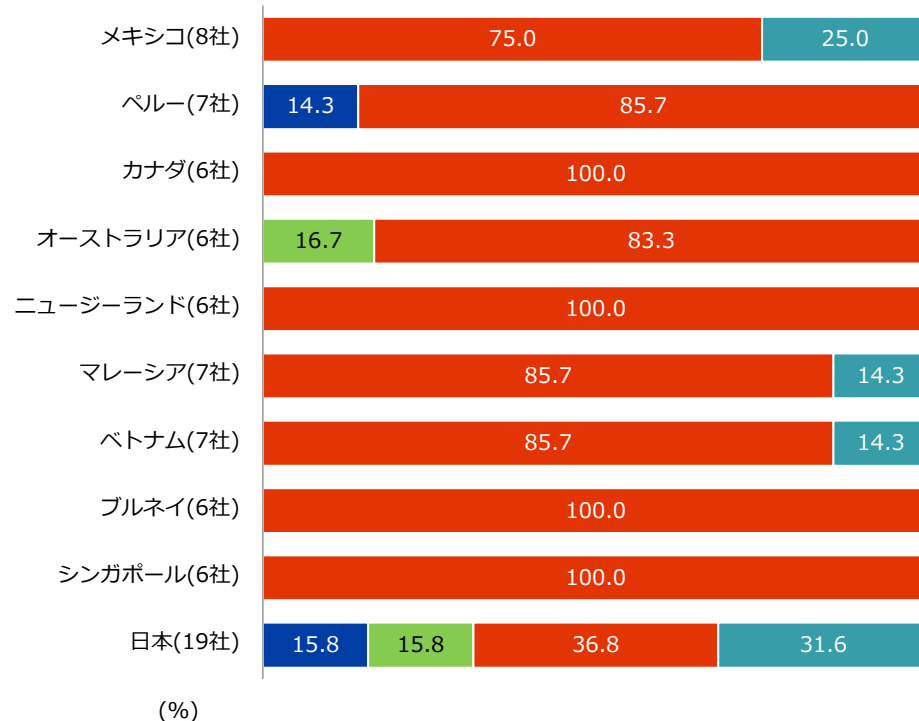
#### CPTPPの利用状況（チリからの輸出）

■ 利用中 ■ 利用を検討中 ■ 利用の予定なし ■ 既存の協定と併用を検討



#### CPTPPの利用状況（チリへの輸入）

■ 利用中 ■ 利用を検討中 ■ 利用の予定なし ■ 既存の協定と併用を検討



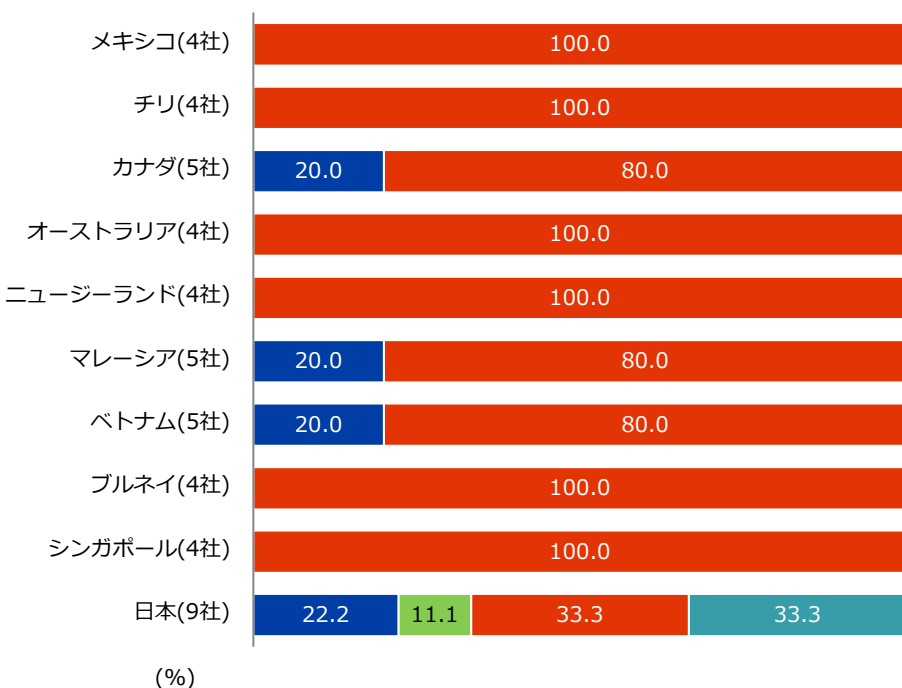


## 4 | ペルー : CPTPPを活用した輸出先が増加

- ペルーからの輸出では、前年度調査時に回答のあったカナダと日本に加え、新たにマレーシアとベトナムへの輸出時の利用例が確認できた。
- ペルーへの輸入では、前年度に回答があった日本からの輸入時の利用例が見られなくなった一方で、マレーシアとベトナムが加わった。

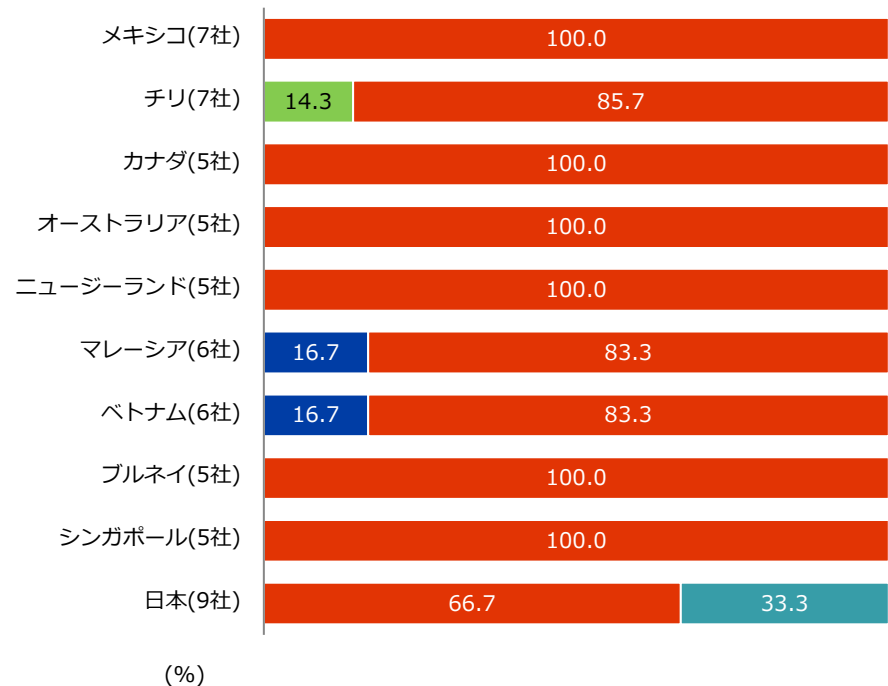
CPTPPの利用状況（ペルーからの輸出）

■ 利用中 ■ 利用を検討中 ■ 利用の予定なし ■ 既存の協定と併用を検討



CPTPPの利用状況（ペルーへの輸入）

■ 利用中 ■ 利用を検討中 ■ 利用の予定なし ■ 既存の協定と併用を検討

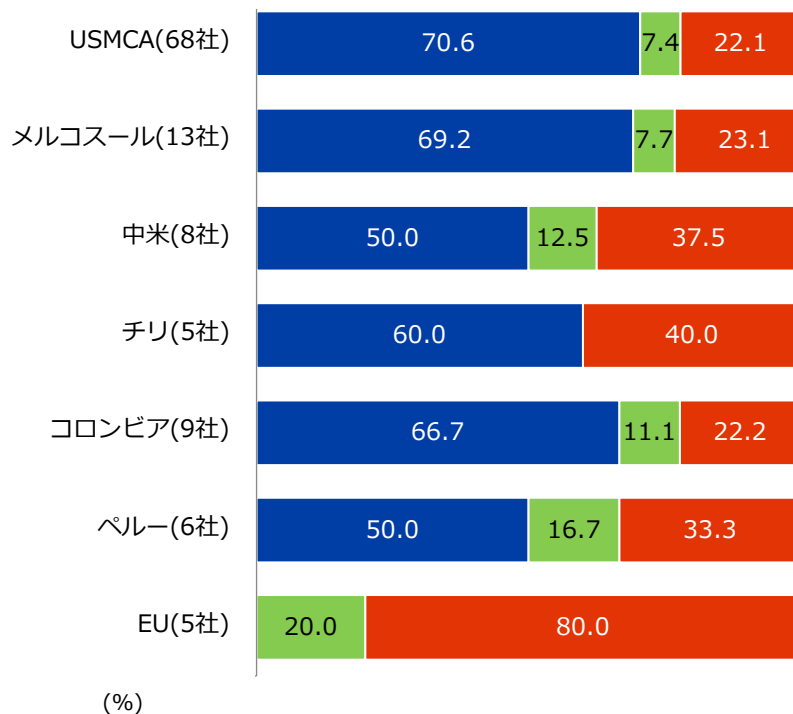


## 5 | メキシコ：USMCAの活用割合は輸出入共に7割超

- USMCA圏内の国と輸出入をしている企業のうち、USMCAを利用している企業はいずれも7割を超える高い利用率を記録しているが、2022年度調査時（輸出は70.3%、輸入は73.5%）から大きな変化はみられない。

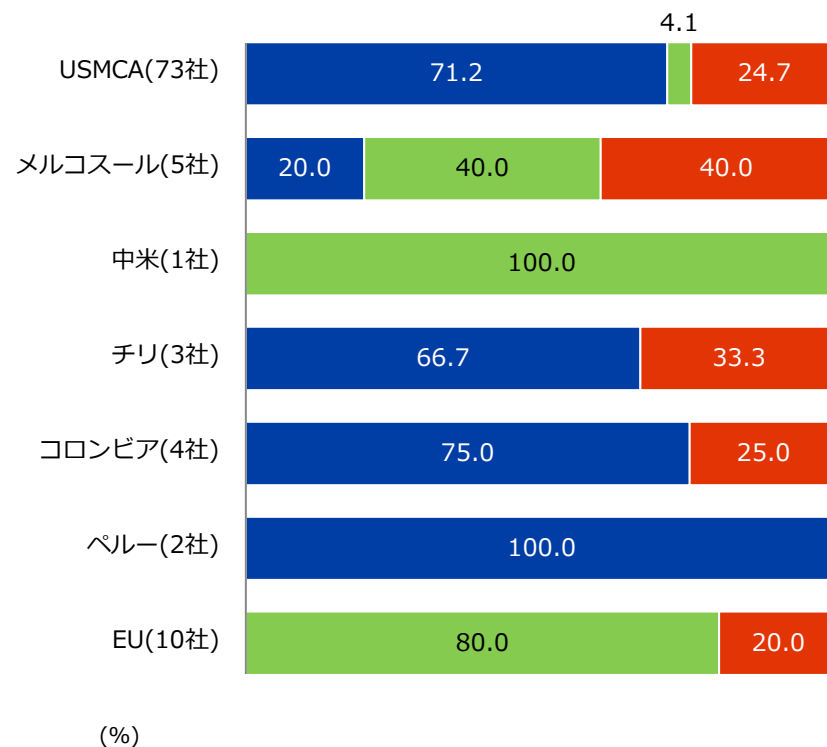
### メキシコからの輸出

■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)



### メキシコへの輸入

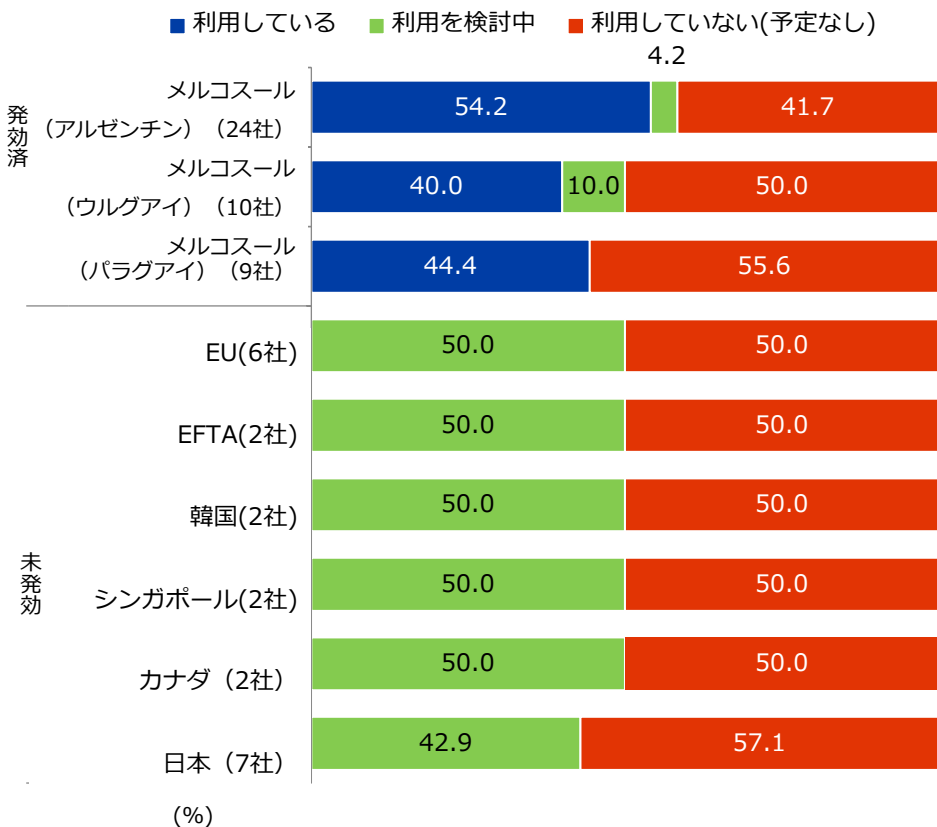
■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない(予定なし)



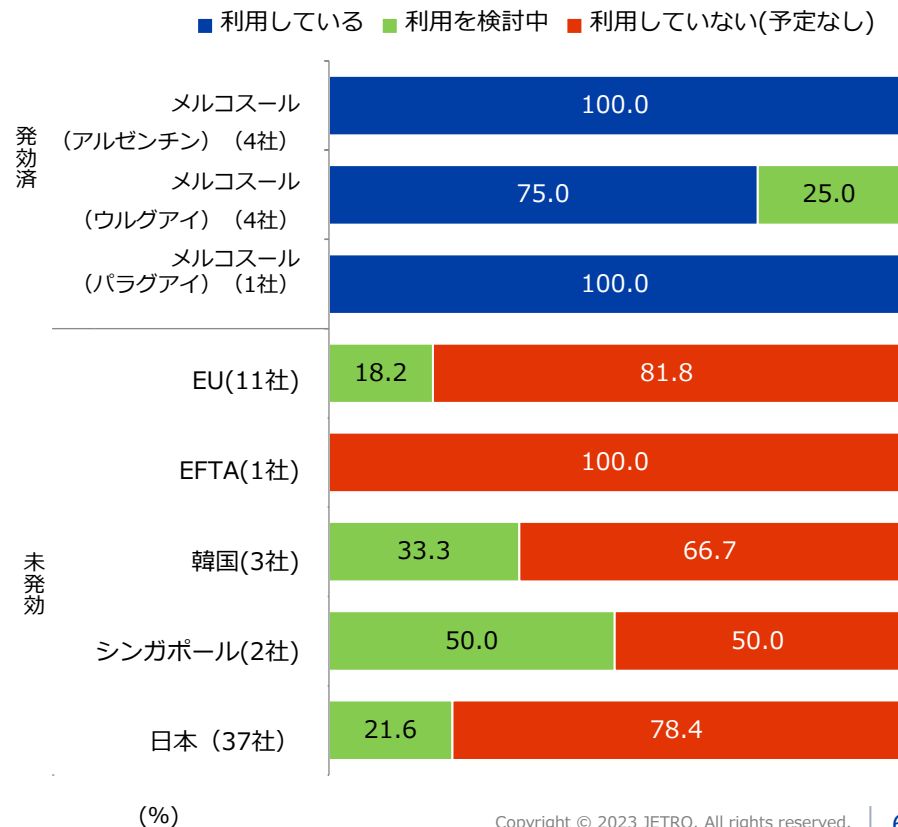
# 6 | ブラジル： メルコスール域内への輸出で協定利用率は50%前後に留まる

- 在ブラジル日系企業が**輸出する場合、メルコスール協定の利用割合は50%前後**に留まっている。一方、メルコスール各国からブラジルへの輸入を行う企業数は少ないが、協定利用率は75~100%。
- ブラジルとメルコスール間の輸出入は共に部品を含む自動車のほか、産業用資機材が多く、製品によって補完し合うような事例が目立った。

### ブラジルからの輸出



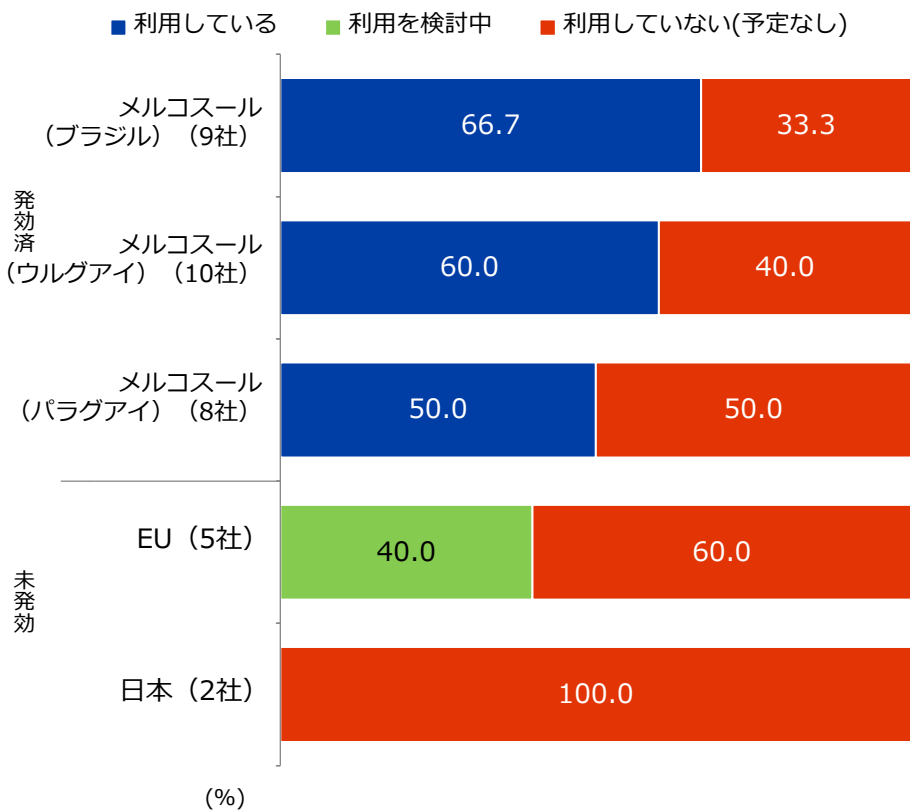
### ブラジルへの輸入



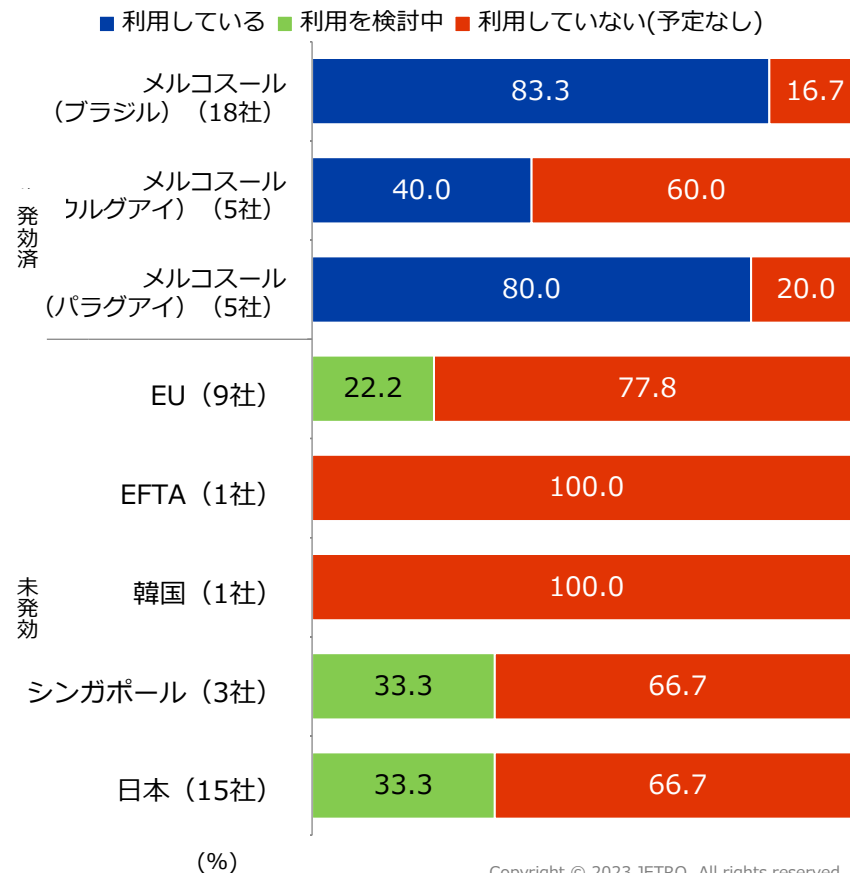
# 7 | アルゼンチン： メルコスール域内との輸出入共に協定の利用が進む

- 在アルゼンチン日系企業が輸出する場合、メルコスール協定の活用割合は60%前後とブラジルのケースを上回った。自動車とその部品、産業用資機材などが多い。
- 一方、アルゼンチン国内への輸入を行う場合では、対ブラジルと対パラグアイが利用率8割を超え、前者は部品を含む自動車、後者は自動車部品が占める。

アルゼンチンからの輸出



アルゼンチンへの輸入



# レポートをご覧いただいた後、 アンケートにご協力ください。

(所要時間：約1分)

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20230028>



## レポートに関するお問い合わせ先

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部 米州課中南米班



03-3582-4690



ORB-latin@jetro.go.jp



〒107-6006  
東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

### ■ 免責条項

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

禁無断転載