

2015年度  
中南米進出日系企業実態調査  
調査結果

2016年3月  
日本貿易振興機構  
海外調査部米州課

## I. 調査概要

1. 調査目的等	3
2. 回答企業の業種内訳	4
3. 中南米事業統括拠点所在地口	5

## II. 主な調査結果

### 1. 2015年の営業利益見込み

(1) 2015年の営業利益見込み	6
(2) 2015年の営業利益見込み(前年比)	7
(3) 2015年の営業利益見込みが改善する理由	8
(4) 2015年の営業利益見込みが悪化する理由	11

### 2. 2016年の営業利益見込み

(1) 2016年の営業利益見込み(前年比)	14
(2) 2016年の営業利益見込みが改善する理由	15
(3) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由	18

### 3. 今後の事業展開の方向性

(1) 今後1～2年の事業展開の方向性	21
(2) 今後1～2年の事業展開の方向性: 拡大する理由口	22
(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口	25
(4) 今後1～2年の事業展開の方向性: 縮小、移転・撤退の理由	28
(5) 経営の現地化を進めるにあたっての取り組み	29
(6) 経営の現地化を進めるにあたっての問題点	30
(7) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化	31

### 4. 市場開拓に向けた取り組み

(1) 市場開拓に向けた取り組み: 同業種の競合相手	32
(2) 市場開拓に向けた取り組み: 競合状況の変化	33

### 5. 現在直面している経営上の問題点

(1) 直面している経営上の問題点: 販売・営業面の問題点	34
(2) 直面している経営上の問題点: 財務・金融・為替面の問題点	38
(3) 直面している経営上の問題点: 雇用・労働面の問題点	42
(4) 直面している経営上の問題点: 貿易制度面の問題点	46
(5) 直面している経営上の問題点: 生産面の問題点	50
(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	54

### 6. 原材料・部品の調達状況

(1) 原材料・部品の調達状況: 調達先の内訳	61
(2) 原材料・部品の調達状況: 調達先の内訳〔現地〕	62
(3) 原材料・部品の調達状況: メキシコ	63

### 7. FTA/EPAの活用状況と問題点

(1) FTA/EPAの活用状況と問題点	65
(2) FTA/EPAの活用状況と問題点: 日本とのEPAの利用状況	72
(3) FTA/EPAの活用状況と問題点: TPPへの期待	73

# I-1. 調査概要：調査目的等

## 1. 調査目的

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

## 2. 調査対象

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

## 3. 調査方法・調査時期

アンケート調査、2015年10月26日～11月29日

## 4. 回収状況

776社に回答を依頼し400社より有効回答を得た。有効回答率は51.5%。

## 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					有効 回答率 (%)	
		有効回答 (社)	所在国 構成比 (%)	製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	非製造業 (社)	業種内 構成比 (%)	大企業 (社)	企業規模 構成比 (%)	中小企業 (社)	企業規模 構成比 (%)	不明 (社)		企業規模 構成比 (%)
メキシコ	374	135	33.8	72	53.3	63	46.7	110	81.5	22	16.3	3	2.2	36.1
ベネズエラ	18	15	3.8	7	46.7	8	53.3	14	93.3	1	6.7	0	0.0	83.3
コロンビア	32	21	5.3	7	33.3	14	66.7	19	90.5	2	9.5	0	0.0	65.6
ペルー	28	25	6.3	8	32.0	17	68.0	21	84.0	4	16.0	0	0.0	89.3
チリ	51	37	9.3	12	32.4	25	67.6	31	83.8	6	16.2	0	0.0	72.5
ブラジル	231	136	34.0	62	45.6	74	54.4	120	88.2	16	11.8	0	0.0	58.9
アルゼンチン	42	31	7.8	15	48.4	16	51.6	27	87.1	4	12.9	0	0.0	73.8
中南米全体	776	400	100.0	183	45.8	217	54.3	342	85.5	55	13.8	3	0.8	51.5

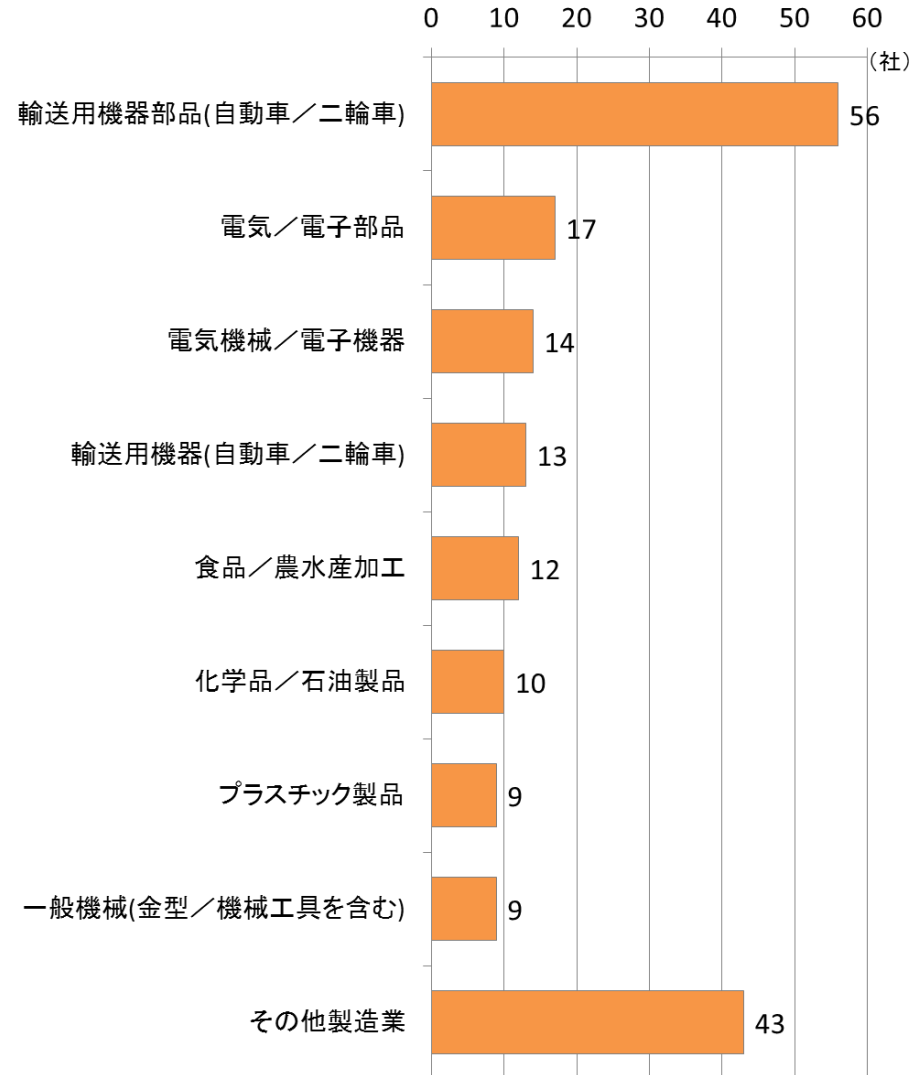
## 6. 備考

調査は1999年より実施し、本年度は第16回目。図表の数値は四捨五入しているため、合計が必ずしも100%とはならない。

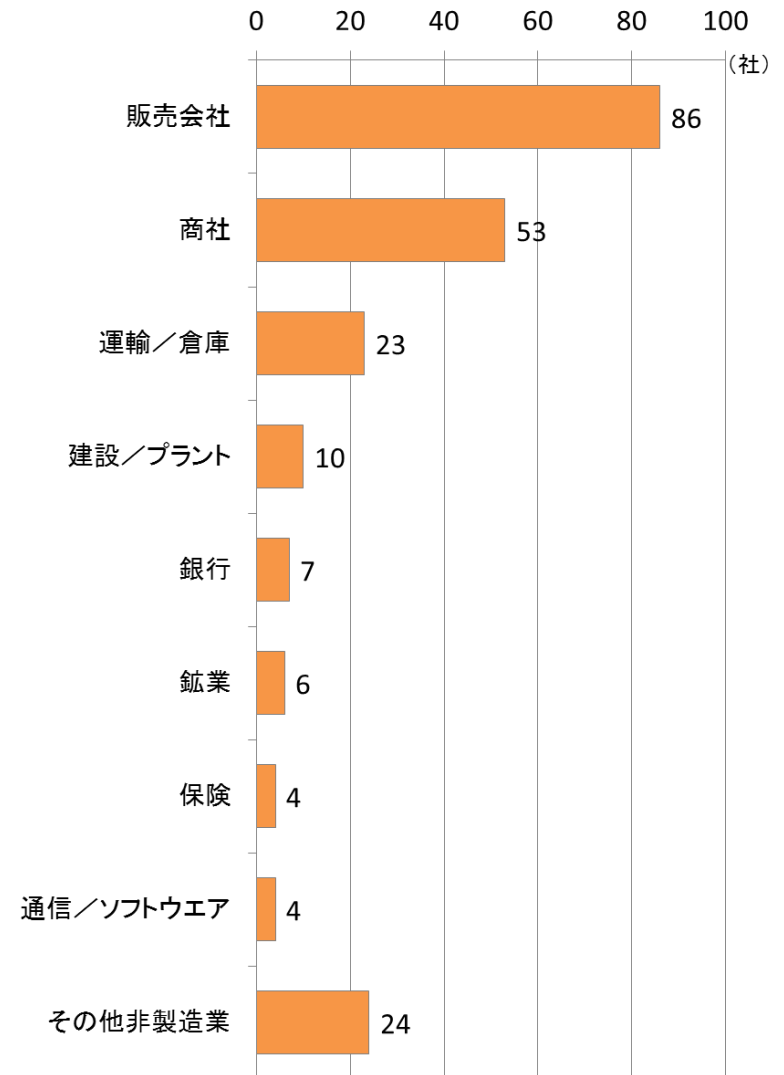
# I - 2. 調査概要: 回答企業の業種内訳

## 回答企業の業種内訳(中南米全体)

### 製造業(183社)



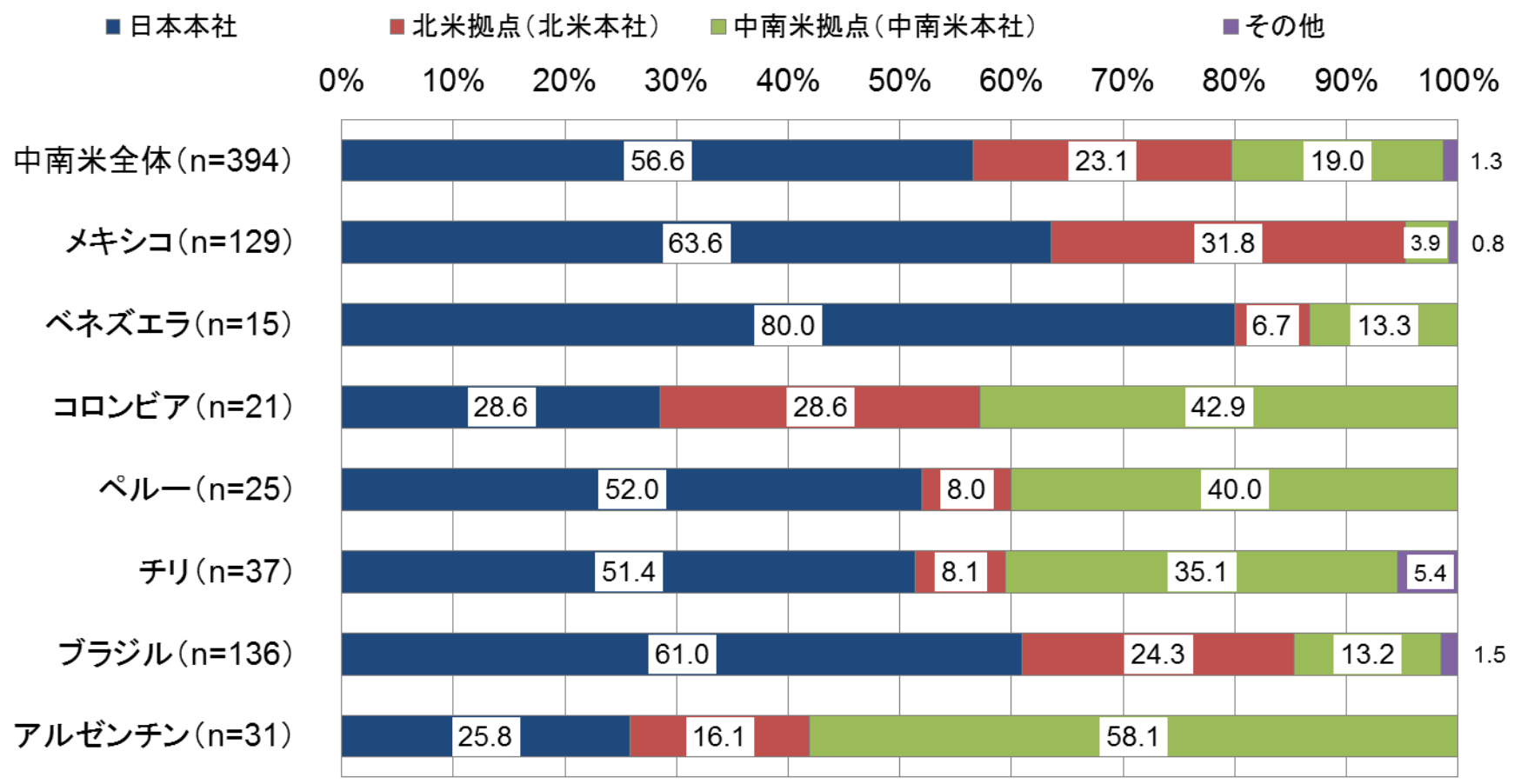
### 非製造業(217社)



# I - 3. 調査概要：中南米事業統括拠点所在地

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

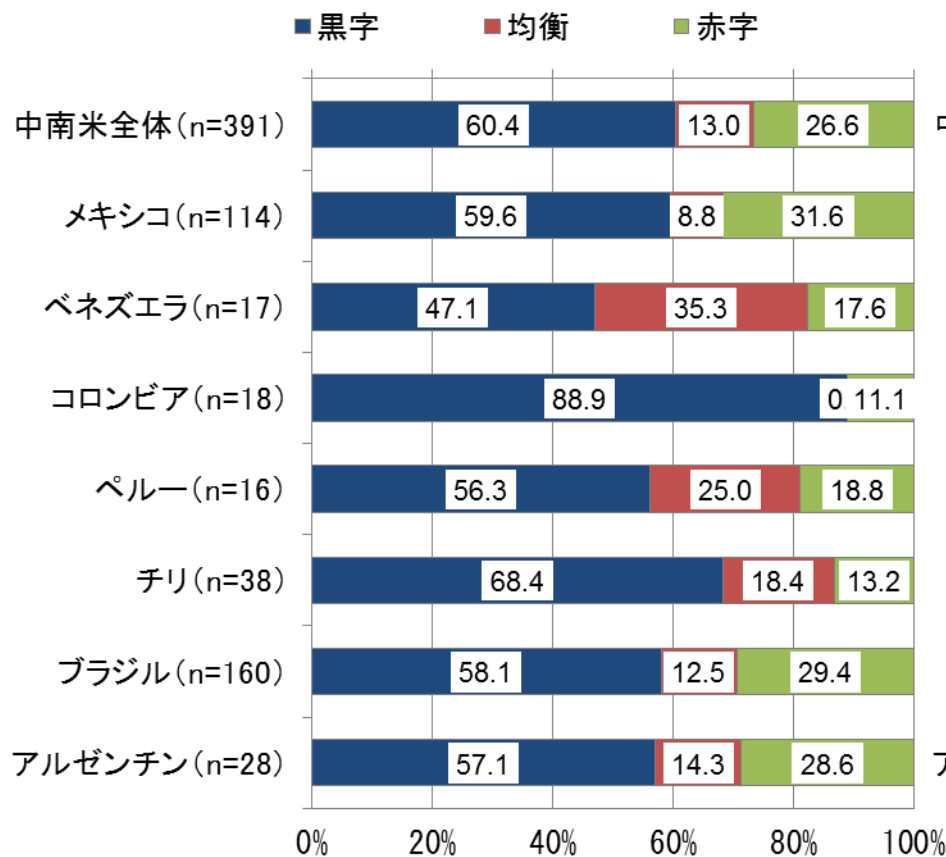
中南米事業統括拠点所在地の割合



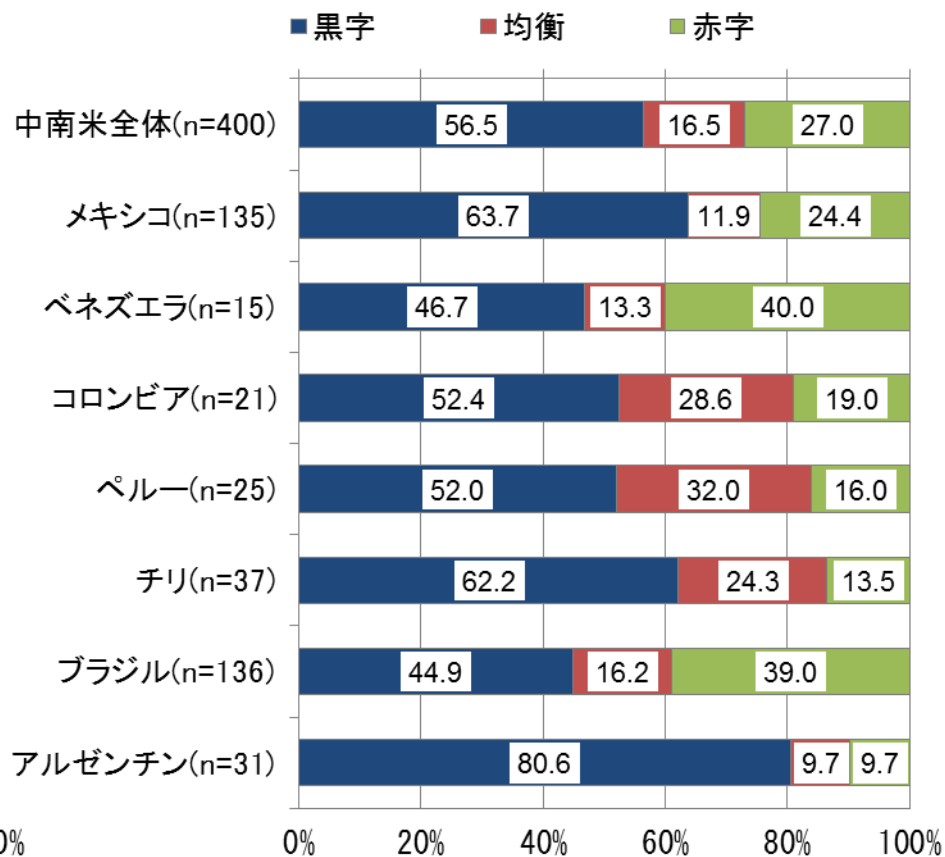
## II - 1 - (1) 2015年の営業利益見込み

- 中南米全体では、2015年の営業利益見込みについて「黒字」と回答した企業の比率は、2014年度調査に比べて減少し、「均衡」、「赤字」の比率がわずかに増加した。
- 国別では、アルゼンチンの「黒字」の回答率が前回調査に比べて大きく増加したが、一方でコロンビアの「黒字」の回答率が大きく減少、ブラジル、ベネズエラの「赤字」の回答率が大きく増加した。

2014年の営業利益見込み(2014年度調査)



2015年の営業利益見込み(2015年度調査)

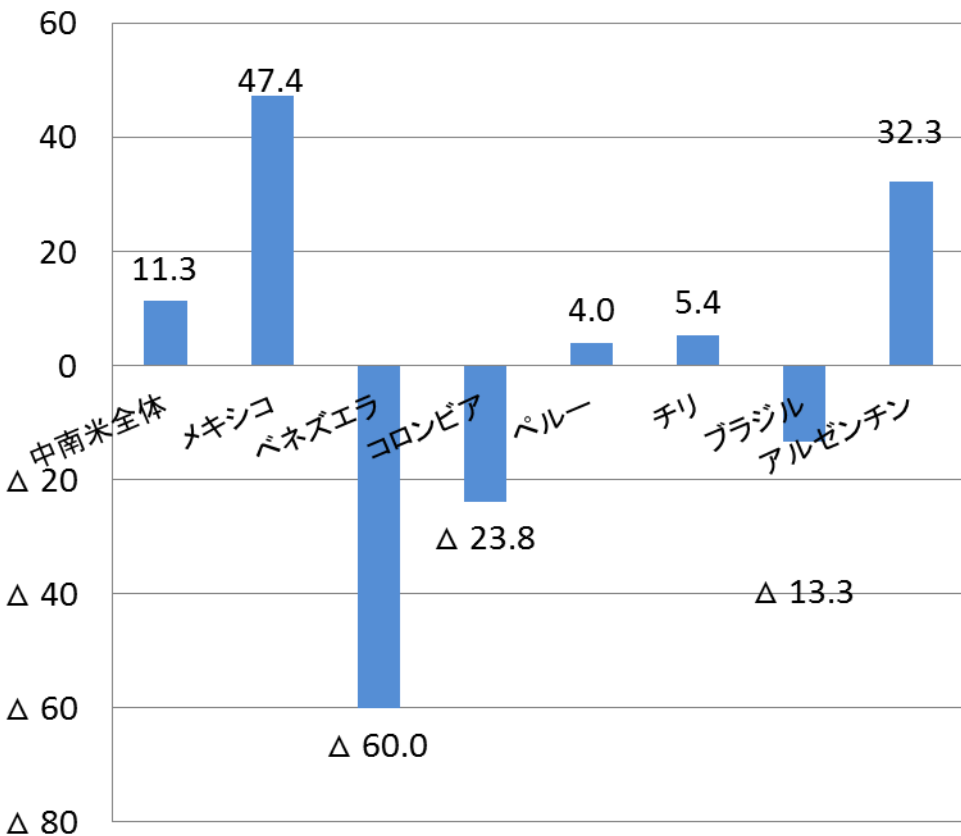


# II - 1 - (2) 2015年の営業利益見込み(前年比)

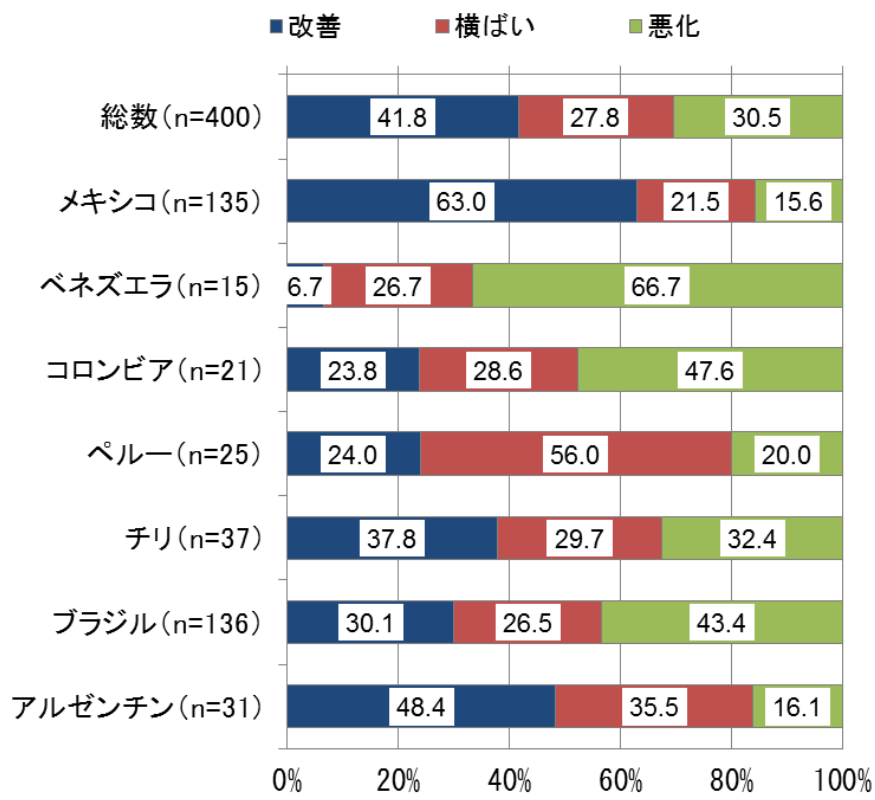
- 国別に2015年のDI値(業況感)をみると、自動車産業への日本企業の集積が進むメキシコ、リストラを進めた企業が多かったアルゼンチンにおける業況感が高かった。
- 原油価格下落で国内経済が混乱しているベネズエラ、現地通貨安で輸入企業がコスト増に直面したコロンビア、政治経済ともに低調なブラジルにおける業況感が低かった。

DI値: 2015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(2015年)



前年と比べた2015年の営業利益見込み



## II - 1 - (3) 2015年の営業利益見込みが改善する理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」を2015年の利益改善見込みの理由に挙げた企業の比率が最も高かった。
- 国別にみると、自動車産業への日系企業の集積が進むメキシコでは「現地市場での売上増加」の比率が最も高かった。
- 一方、ブラジル、アルゼンチンは、「人件費の削減」、「その他支出の削減」の回答割合が高く、リストラを進めることで営業利益を改善した企業が多かった。
- ペルー、チリでは「輸出拡大による売上増加」と回答した企業の比率が他国に比べて高かった。

### 2015年の営業利益見込みが改善する理由(複数回答可)

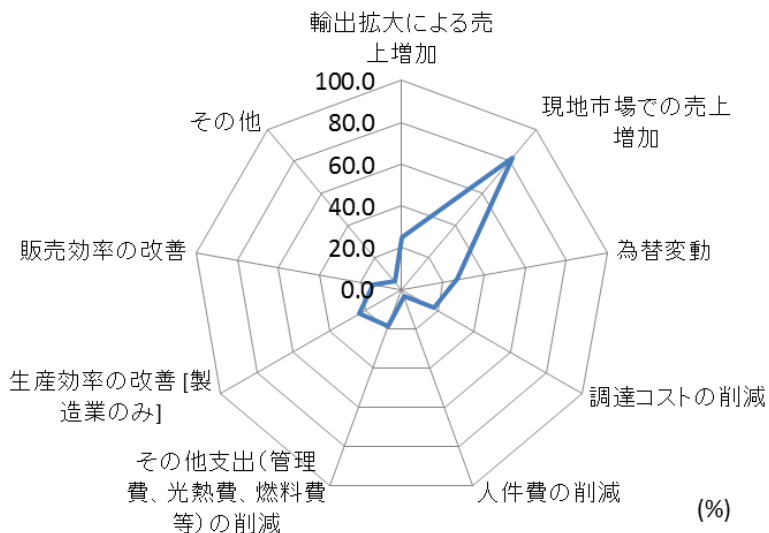
(単位: %)

	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善 [製造業のみ]	販売効率の改善	その他
中南米全体	167	20.4	68.3	28.1	12.6	12.6	21.6	15.6	18.0	12.6
メキシコ	85	24.7	82.4	27.1	17.6	3.5	18.8	23.5	14.1	4.7
ベネズエラ	1	-	-	100.0	-	-	-	-	-	-
コロンビア	5	20.0	80.0	20.0	-	-	-	-	60.0	20.0
ペルー	6	33.3	50.0	33.3	-	-	-	-	16.7	33.3
チリ	14	28.6	28.6	50.0	7.1	7.1	21.4	14.3	7.1	21.4
ブラジル	41	9.8	58.5	29.3	7.3	22.0	29.3	7.3	26.8	22.0
アルゼンチン	15	13.3	60.0	6.7	13.3	53.3	33.3	6.7	13.3	13.3

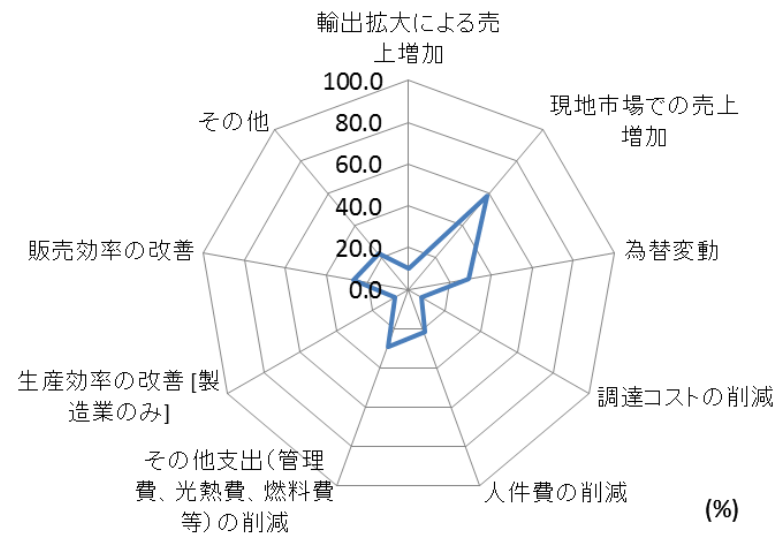


# II - 1 - (3) 2015年の営業利益見込みが改善する理由

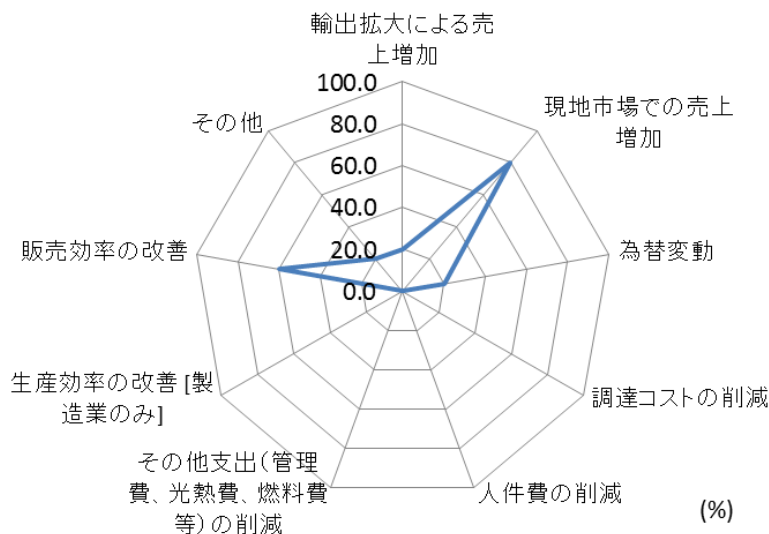
## メキシコ(n=85)



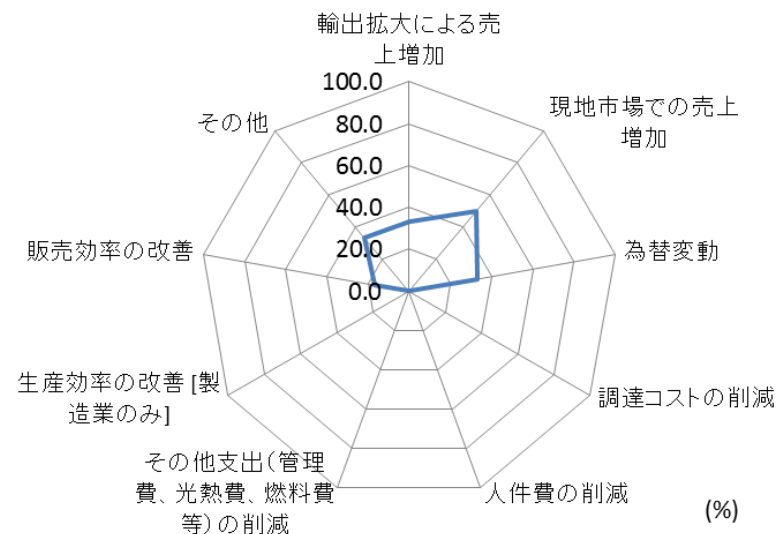
## ブラジル(n=41)



## コロンビア(n=5)

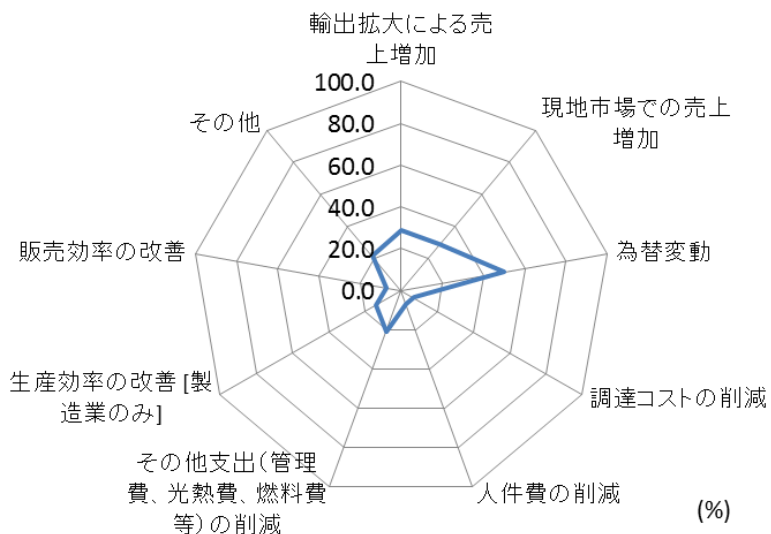


## ペルー(n=6)

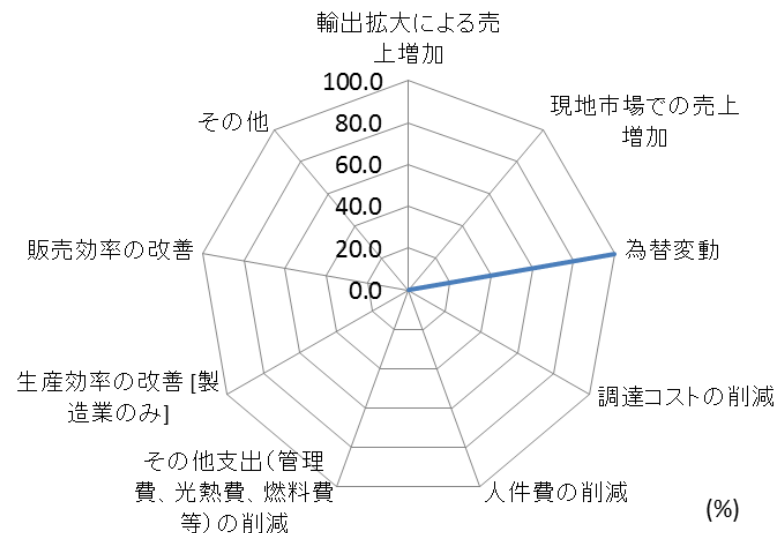


# II - 1 - (3) 2015年の営業利益見込みが改善する理由

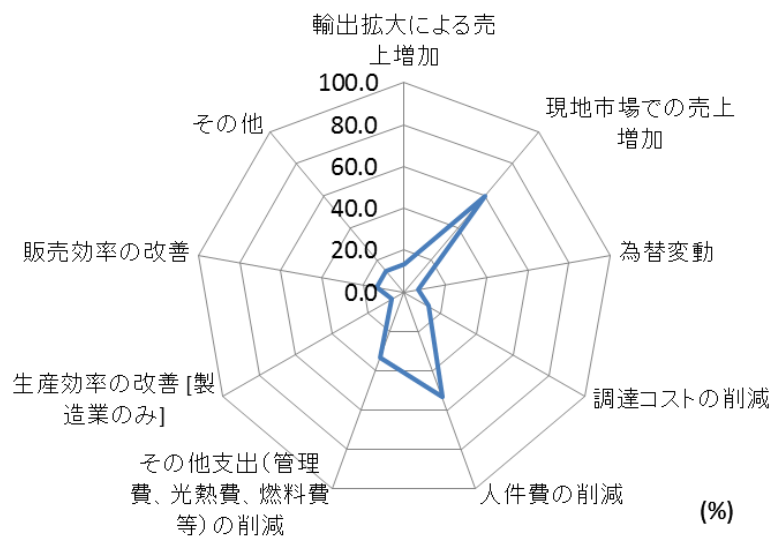
## チリ (n=14)



## ベネズエラ (n=1)



## アルゼンチン (n=15)



## II - 1 - (4) 2015年の営業利益見込みが悪化する理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上減少」、「為替変動」、「販売価格への不十分な転嫁」を2015年の営業利益見込みが悪化する理由に挙げた企業の比率が高かった。
- 資源価格の下落→現地通貨安→インフレ圧力増加→金利引き上げ→消費減速→販売価格への不十分な転嫁→営業利益見込みの悪化、という負のスパイラルに。
- 国別では、特に現地通貨安が進んだブラジル、コロンビア、チリで、「為替変動」を挙げた企業の比率が高かった。

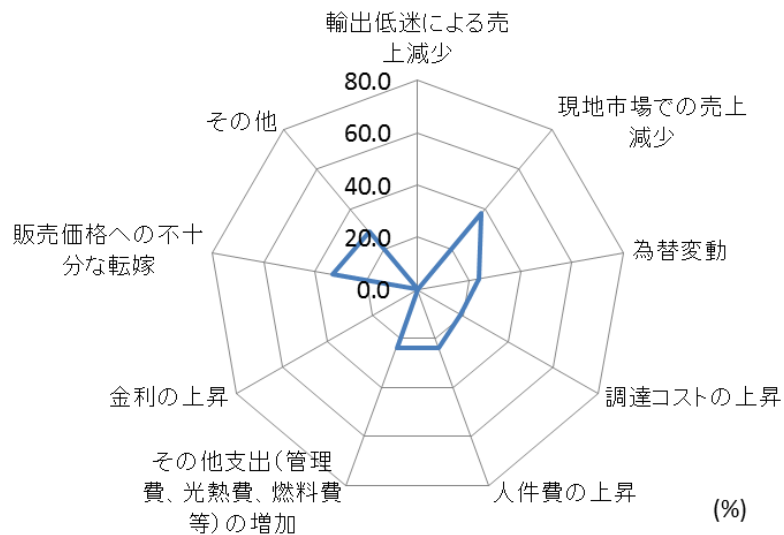
### 2015年の営業利益見込みが悪化する理由(複数回答可)

(単位: %)

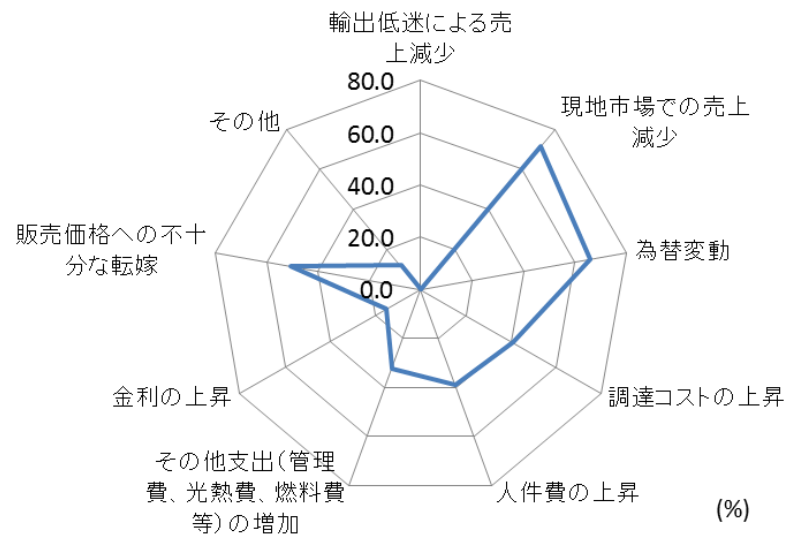
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	その他
中南米全体	121	7.4	57.0	49.6	32.2	31.4	25.6	7.4	43.8	19.0
メキシコ	21	-	38.1	23.8	19.0	23.8	23.8	-	33.3	28.6
ベネズエラ	10	-	40.0	10.0	20.0	40.0	20.0	-	20.0	50.0
コロンビア	10	30.0	50.0	80.0	50.0	10.0	-	-	60.0	-
ペルー	5	40.0	60.0	20.0	40.0	40.0	40.0	-	60.0	20.0
チリ	11	9.1	36.4	54.5	18.2	18.2	27.3	-	36.4	27.3
ブラジル	59	-	71.2	66.1	40.7	39.0	32.2	15.3	50.8	11.9
アルゼンチン	5	60.0	60.0	-	-	20.0	-	-	20.0	20.0

# II - 1 - (4) 2015年の営業利益見込みが悪化する理由

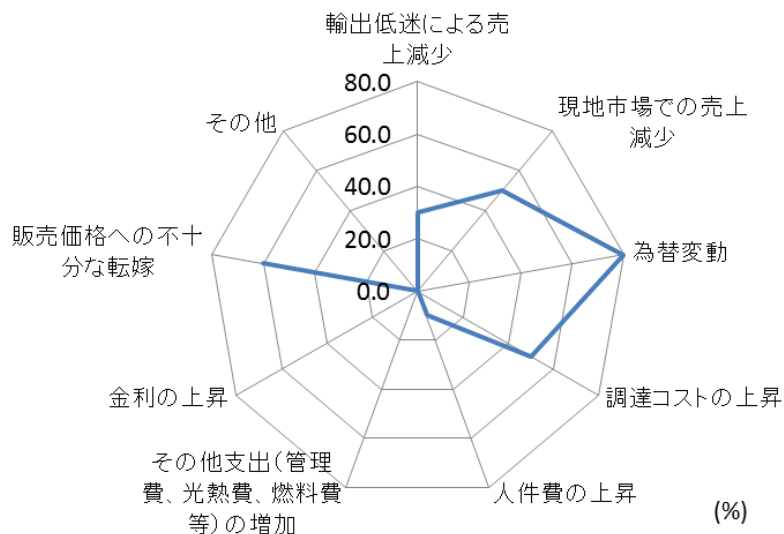
## メキシコ(n=21)



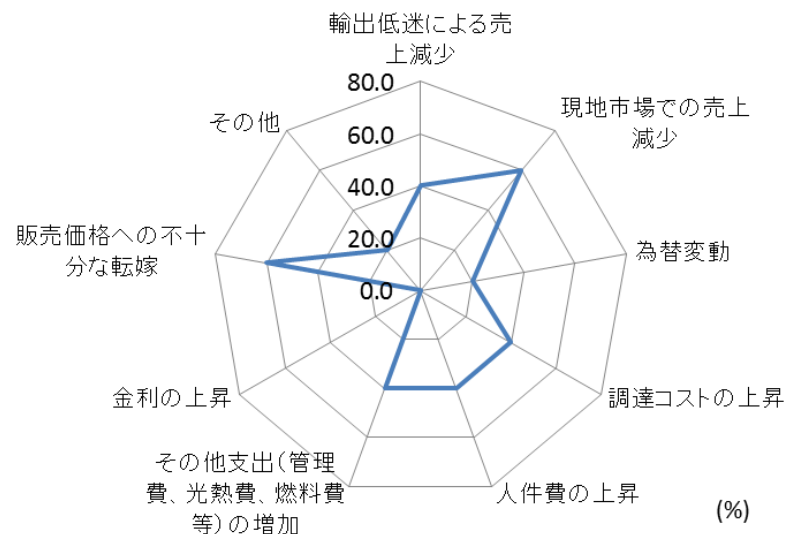
## ブラジル(n=59)



## コロンビア(n=10)

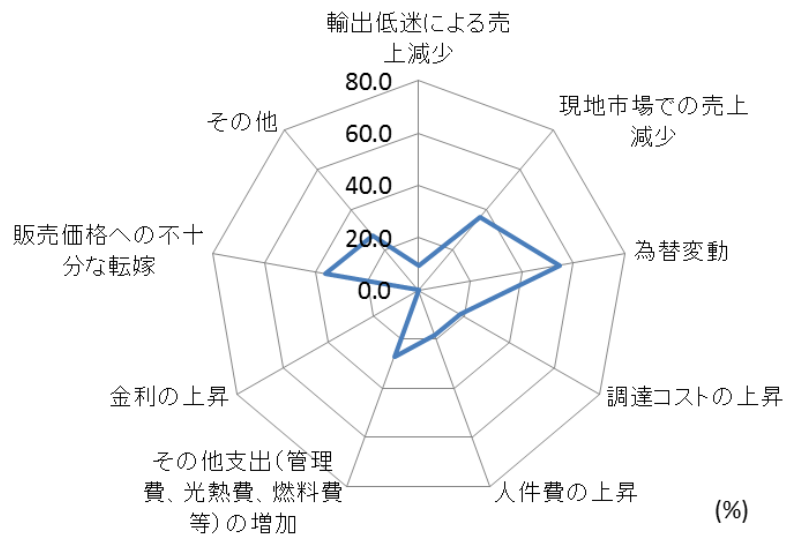


## ペルー(n=5)

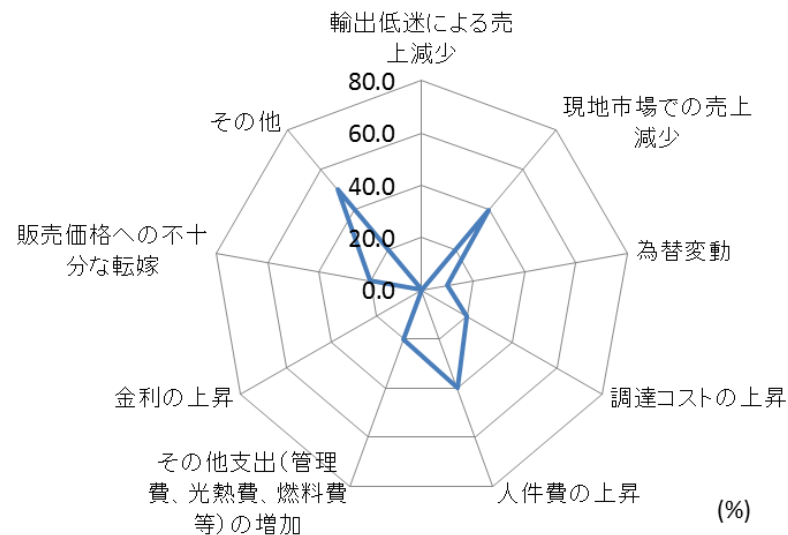


# II - 1 - (4) 2015年の営業利益見込みが悪化する理由

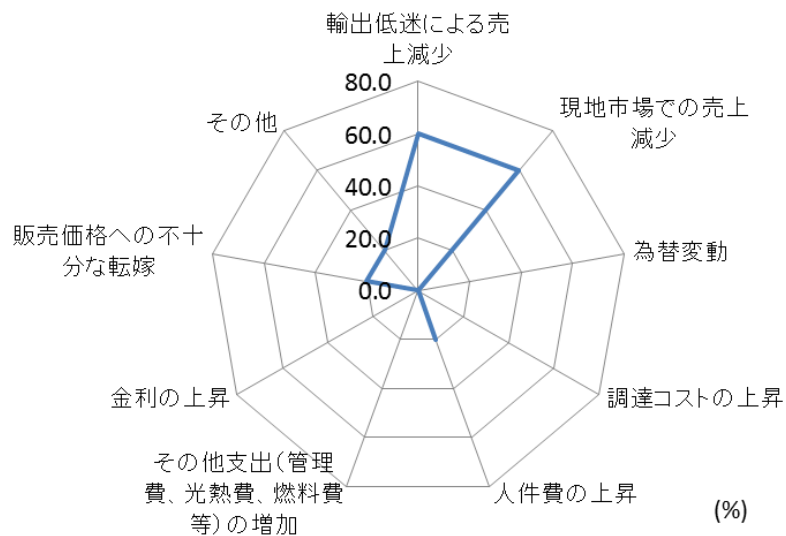
## チリ(n=11)



## ベネズエラ(n=10)



## アルゼンチン(n=5)



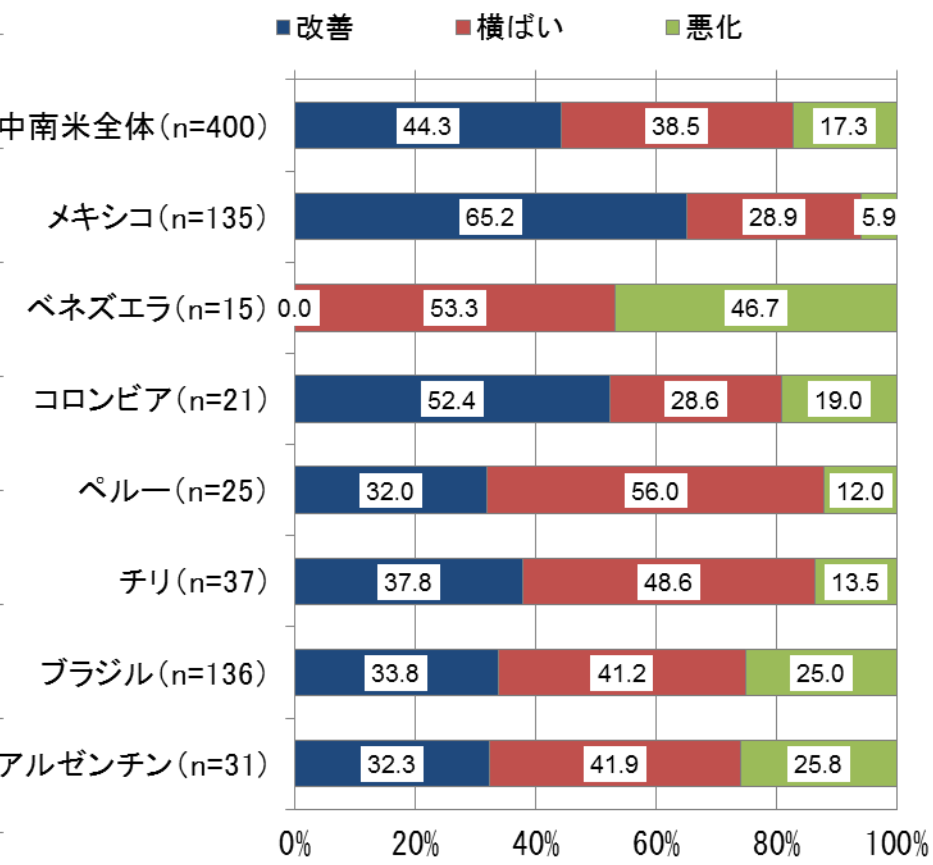
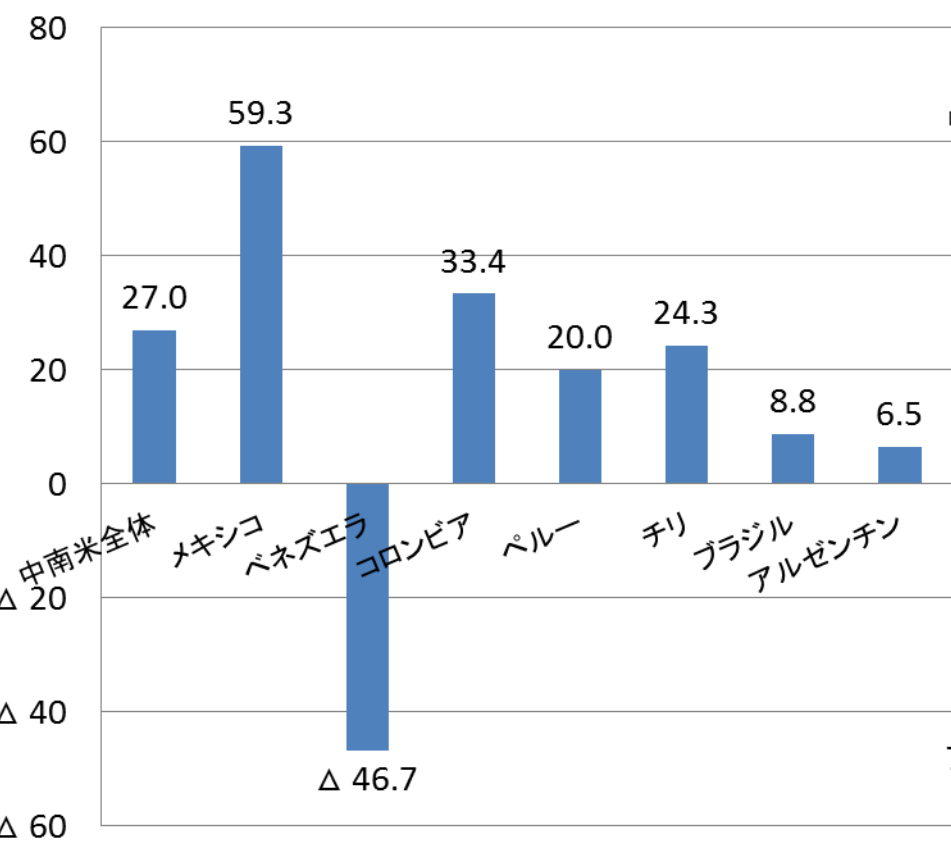
# II - 2 - (1) 2016年の営業利益見込み(前年比)

■ 国別に2016年のDI値(業況感)をみると、メキシコの業況感の良さが際立っている。  
 ■ 一方ベネズエラは、同国の厳しい政情情勢を反映して中南米では唯一、「改善」と回答した企業がゼロだった。

DI値: 2016年の営業利益見込みが前年に比べて「改善」と答えた比率から「悪化」と答えた比率を引いた数値

国別DI値(2016年)

前年と比べた2016年の営業利益見込み



## II - 2 - (2) 2016年の営業利益見込みが改善する理由

- 中南米全体では、「現地市場での売上増加」を2016年の営業利益見込みが改善する理由に挙げた企業の比率が高かった。
- 国別では、ブラジル、アルゼンチンではコスト削減など守りの経営で、自動車産業が好調なメキシコでは攻めの経営により営業利益見込みが改善するという企業が多い。

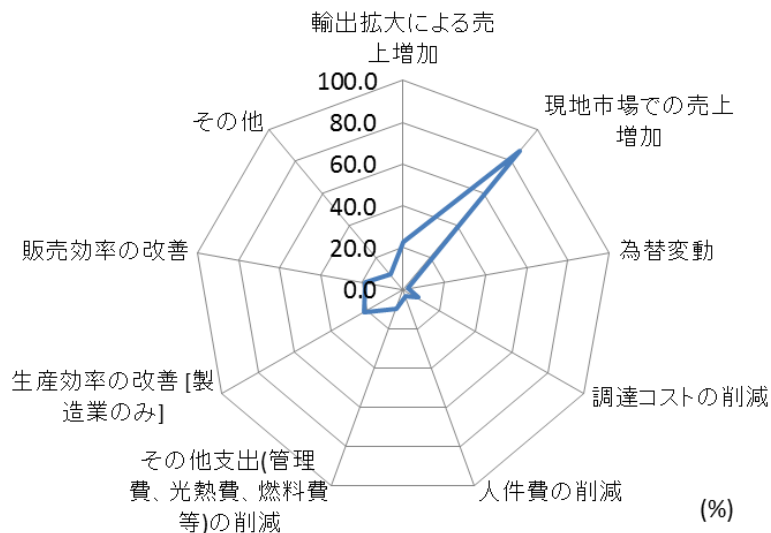
### 2016年の営業利益見通しが改善の理由(複数回答可)

(単位: %)

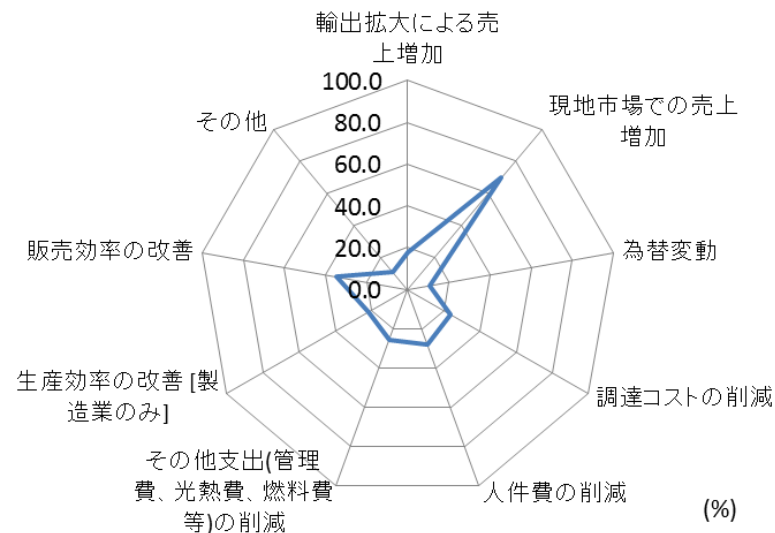
	有効回答	輸出拡大による売上増加	現地市場での売上増加	為替変動	調達コストの削減	人件費の削減	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	生産効率の改善 [製造業のみ]	販売効率の改善	その他
中南米全体	177	22.6	78.0	6.2	11.3	11.3	15.3	19.2	23.7	10.7
メキシコ	88	22.7	86.4	2.3	8.0	3.4	10.2	21.6	18.2	9.1
ベネズエラ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
コロンビア	11	27.3	72.7	18.2	9.1	-	-	-	54.5	-
ペルー	8	25.0	62.5	-	-	12.5	25.0	12.5	37.5	12.5
チリ	14	28.6	57.1	14.3	7.1	-	14.3	14.3	7.1	21.4
ブラジル	46	17.4	69.6	10.9	23.9	28.3	26.1	21.7	34.8	10.9
アルゼンチン	10	30.0	90.0	-	-	30.0	20.0	20.0	-	20.0

# II - 2 - (2) 2016年の営業利益見込みが改善する理由

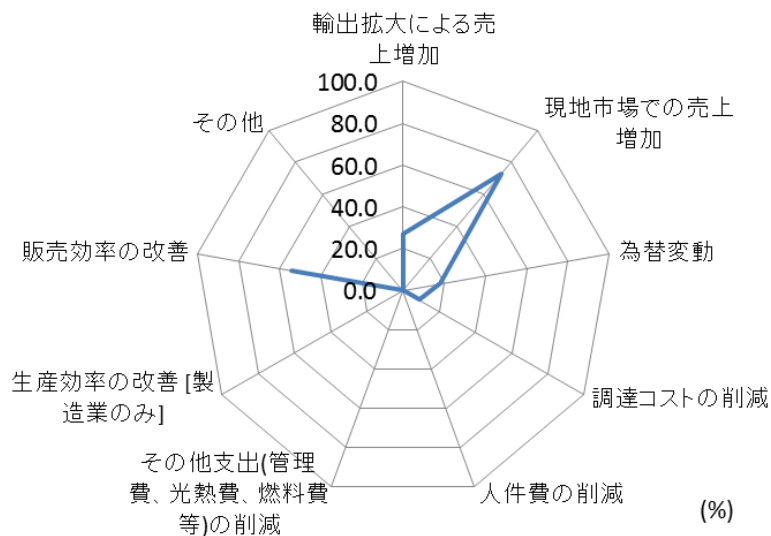
## メキシコ(n=88)



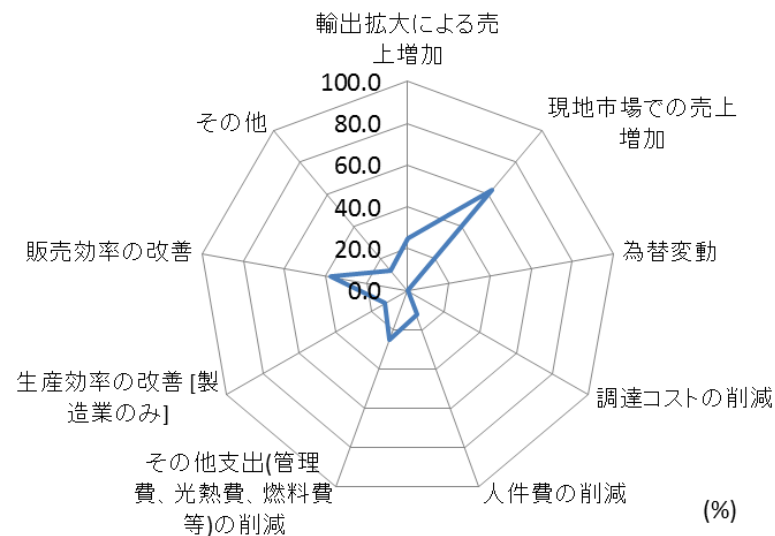
## ブラジル(n=46)



## コロンビア(n=11)



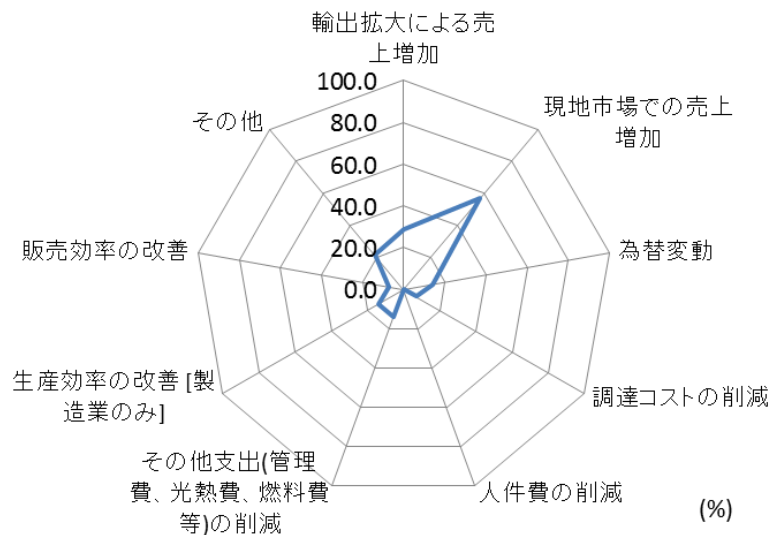
## ペルー(n=8)



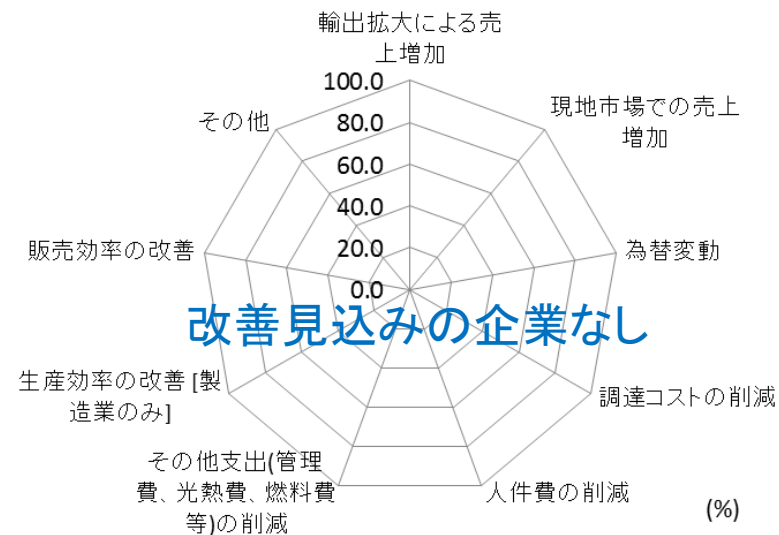


# II - 2 - (2) 2016年の営業利益見込みが改善する理由

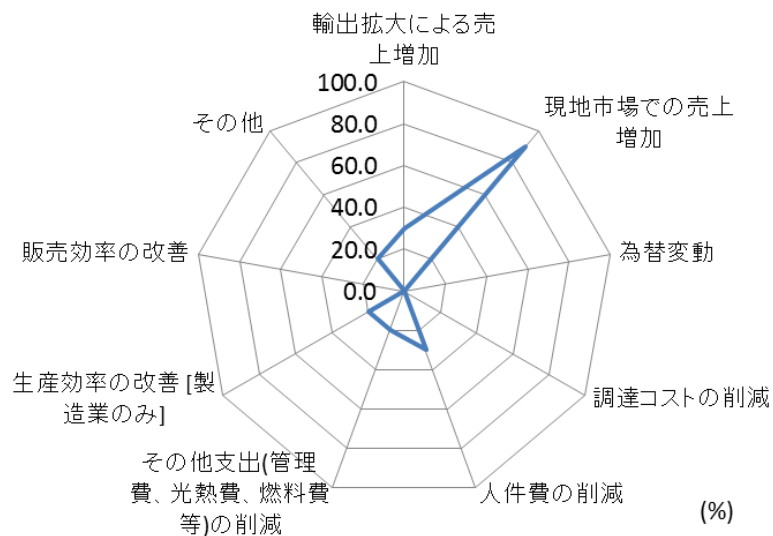
## チリ(n=14)



## ベネズエラ(n=-)



## アルゼンチン(n=10)



## II - 2 - (3) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由

■ 各種コストの上昇への対応や市場縮小により販売価格への転嫁が困難な状況が浮かび上がってくる。

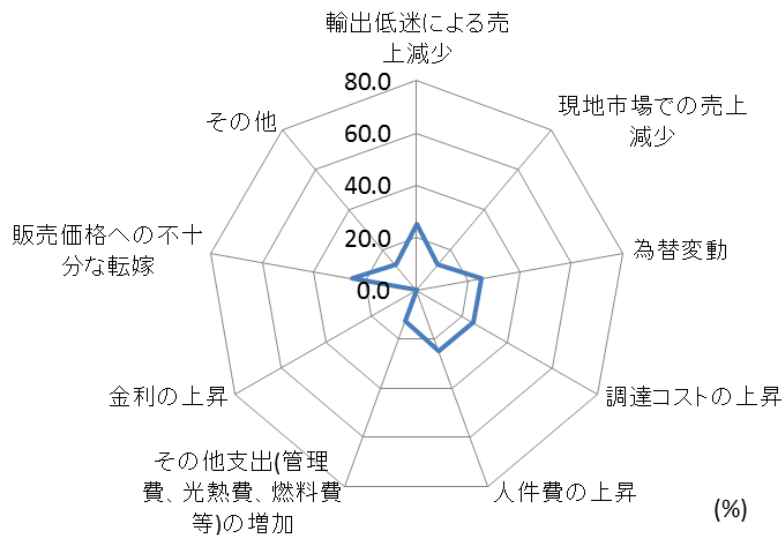
### 2016年の営業利益見通しが悪化の理由(複数回答可)

(単位: %)

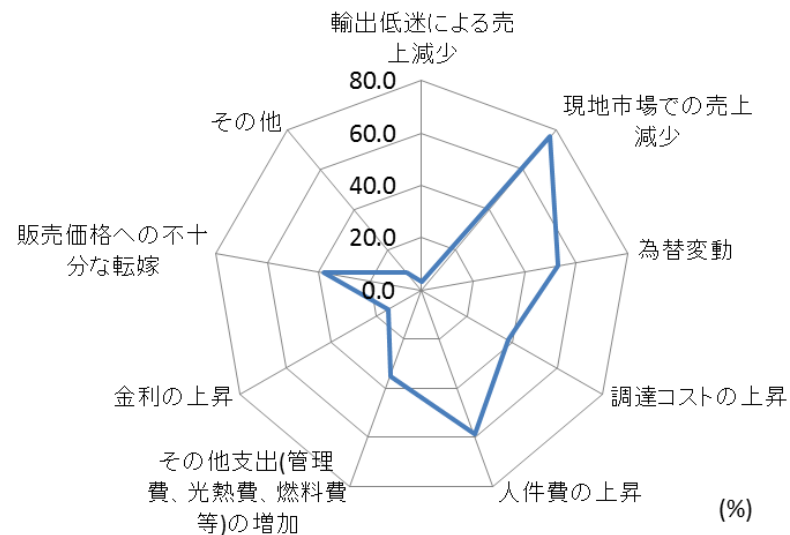
	有効回答	輸出低迷による売上減少	現地市場での売上減少	為替変動	調達コストの上昇	人件費の上昇	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	金利の上昇	販売価格への不十分な転嫁	その他
中南米全体	69	8.7	59.4	46.4	42.0	46.4	30.4	10.1	37.7	17.4
メキシコ	8	25.0	12.5	25.0	25.0	25.0	12.5	-	25.0	12.5
ベネズエラ	7	-	42.9	28.6	71.4	71.4	71.4	28.6	57.1	42.9
コロンビア	4	25.0	75.0	50.0	50.0	-	25.0	-	25.0	-
ペルー	3	33.3	33.3	-	33.3	33.3	-	-	33.3	33.3
チリ	5	-	60.0	40.0	40.0	-	-	-	40.0	60.0
ブラジル	34	2.9	76.5	52.9	38.2	58.8	35.3	14.7	38.2	8.8
アルゼンチン	8	12.5	50.0	75.0	50.0	50.0	25.0	-	37.5	12.5

# II - 2 - (3) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由

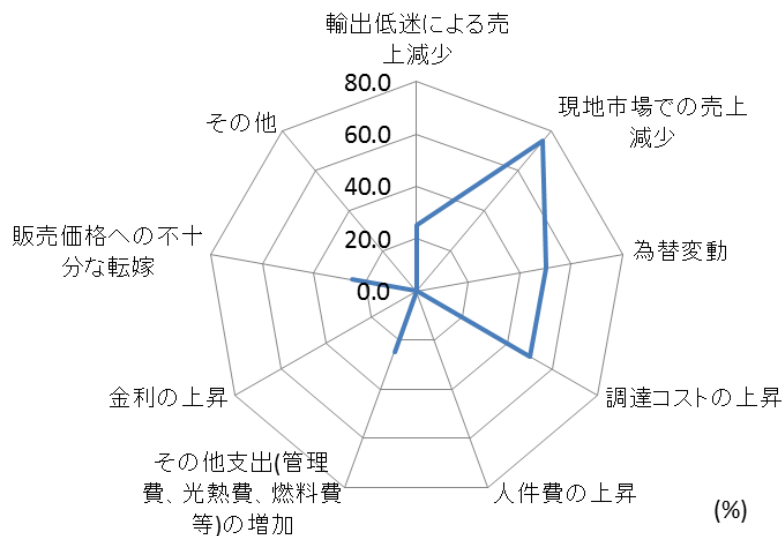
## メキシコ(n=8)



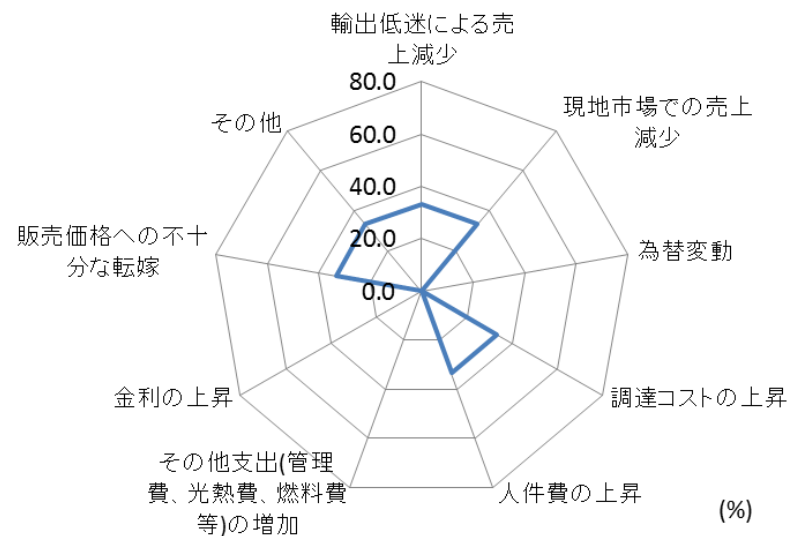
## ブラジル(n=34)



## コロンビア(n=4)

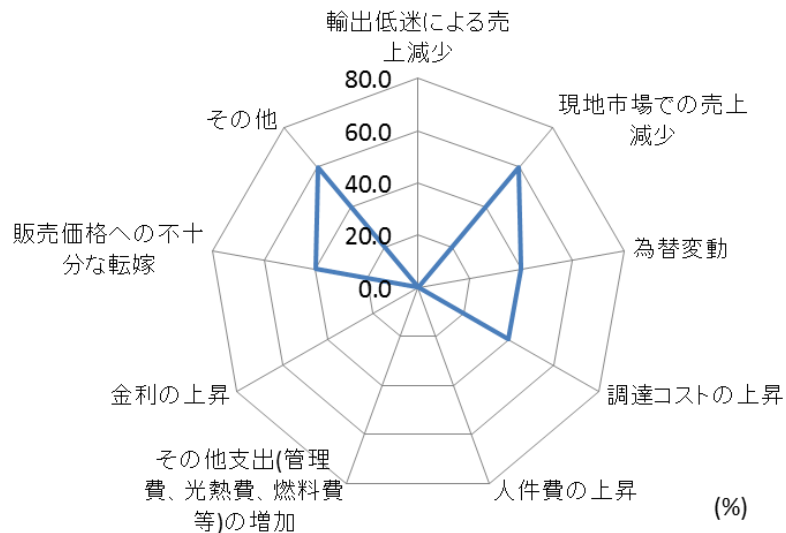


## ペルー(n=3)

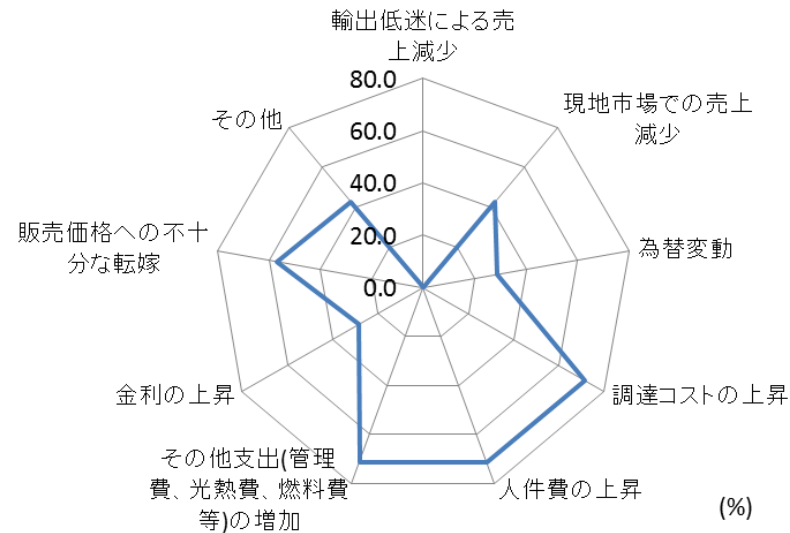


# II - 2 - (3) 2016年の営業利益見込みが悪化する理由

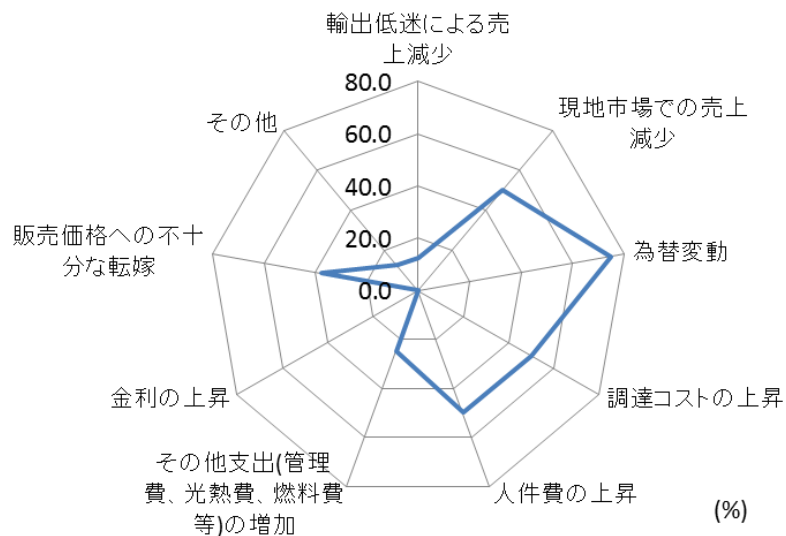
## チリ(n=5)



## ベネズエラ(n=7)



## アルゼンチン(n=8)



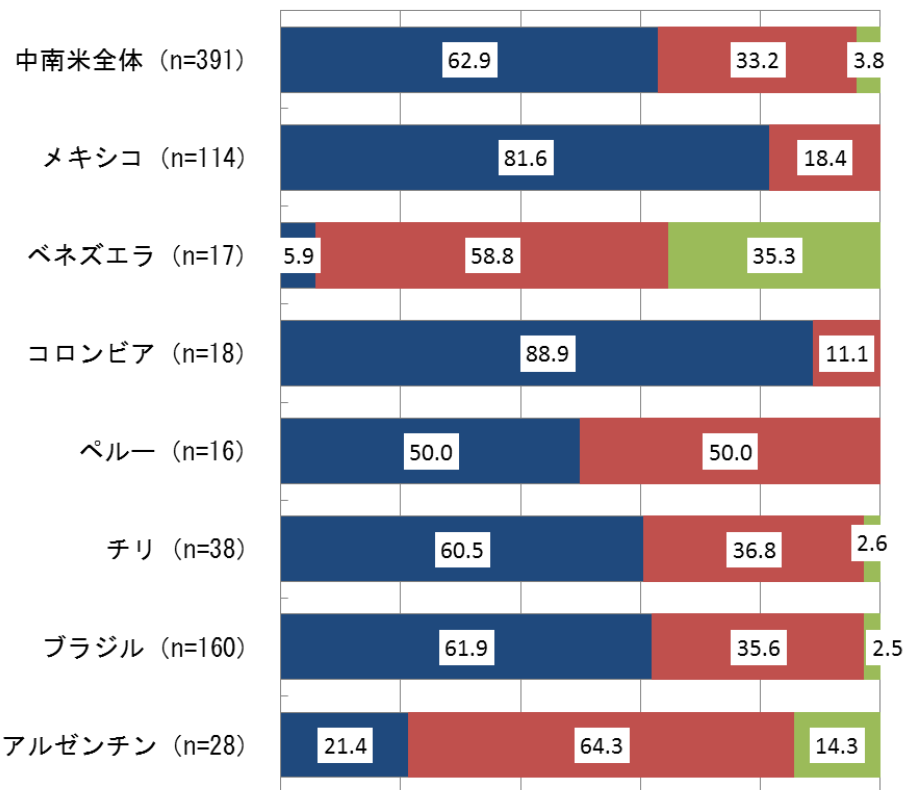
## II - 3 - (1) 今後1～2年の事業展開の方向性

- 中南米全体で見ると、今後1～2年の事業展開の方向性として「拡大」の回答率が54.3%で、2014年度調査と比べて減少した。一方、「縮小」の回答率が増加した。メキシコは依然として堅調。
- アルゼンチンでは、政権交代への期待から事業拡大意欲が高まっている。

### 2014年度調査

■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第3国(地域)へ移転・撤退

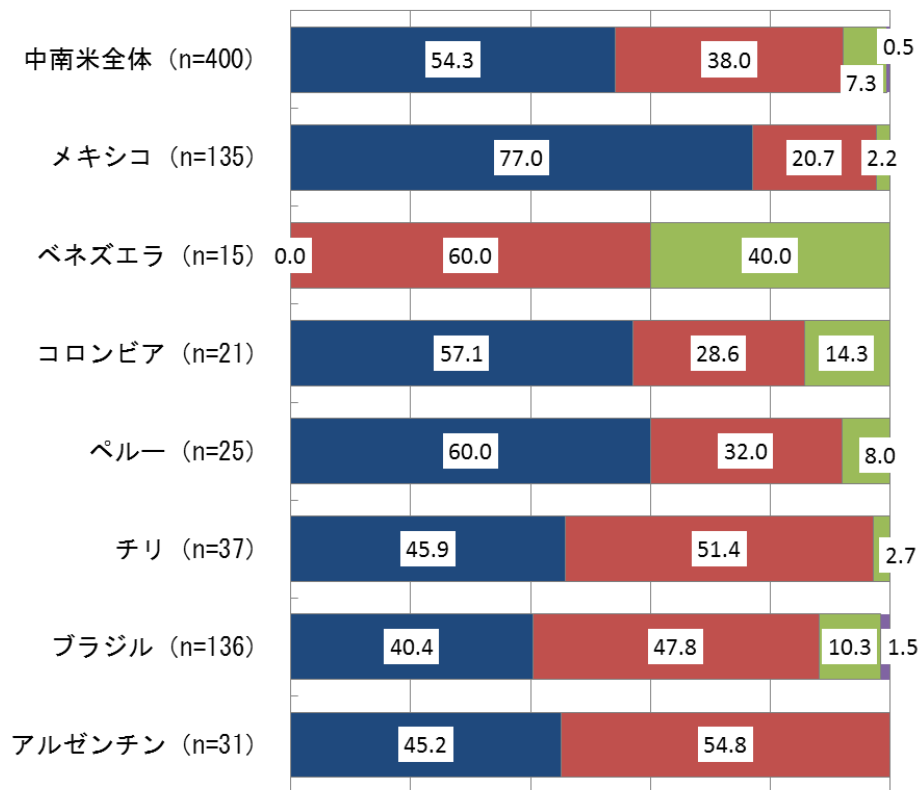
0% 20% 40% 60% 80% 100%



### 2015年度調査

■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第3国(地域)へ移転・撤退

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



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

- 中南米全体では、「売上の増加」を事業拡大の理由に挙げる企業の比率が高かった。
- 国別では、人口が多く、市場として注目されるコロンビア、ビジネス環境改善の期待が高まるアルゼンチンで「成長性、潜在力の高さ」を挙げる企業の比率が高かったが、成熟市場のチリでは同項目の比率が低かった。
- メキシコでは、完成車メーカーへの納入機会の拡大を受けて「取引先との関係」を挙げる企業の比率が高かった。

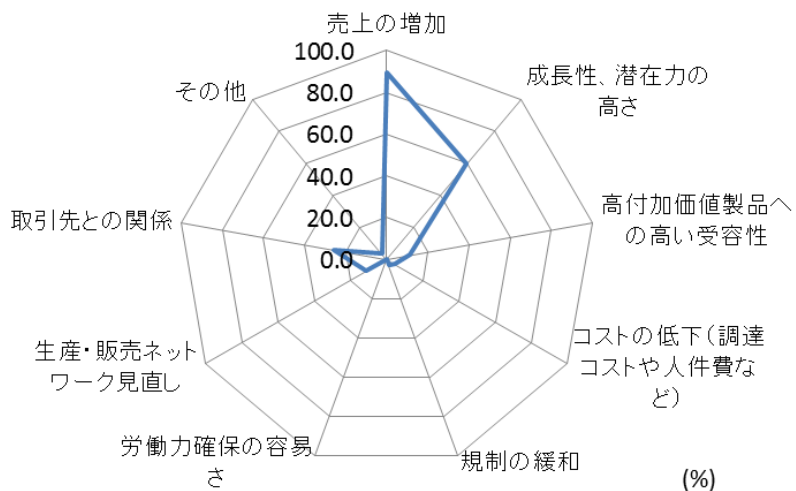
### 今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由(複数回答可)

(単位: %)

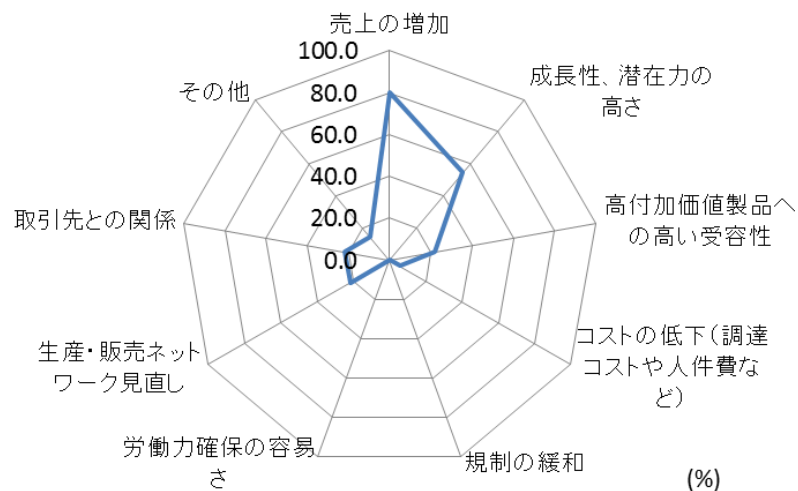
	有効回答	売上の増加	成長性、潜在力の高さ	高付加価値製品への高い受容性	コストの低下(調達コストや人件費など)	規制の緩和	労働力確保の容易さ	生産・販売ネットワーク見直し	取引先との関係	その他
中南米全体	217	84.8	58.1	15.7	4.1	5.5	0.5	13.8	20.7	7.8
メキシコ	104	89.4	59.6	11.5	4.8	2.9	-	11.5	26.0	3.8
ベネズエラ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
コロンビア	12	91.7	83.3	25.0	-	-	8.3	16.7	8.3	-
ペルー	15	73.3	60.0	6.7	-	6.7	-	6.7	6.7	6.7
チリ	17	94.1	23.5	23.5	-	-	-	17.6	11.8	5.9
ブラジル	55	80.0	54.5	21.8	5.5	-	-	21.8	21.8	14.5
アルゼンチン	14	64.3	78.6	14.3	7.1	57.1	-	-	14.3	21.4

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

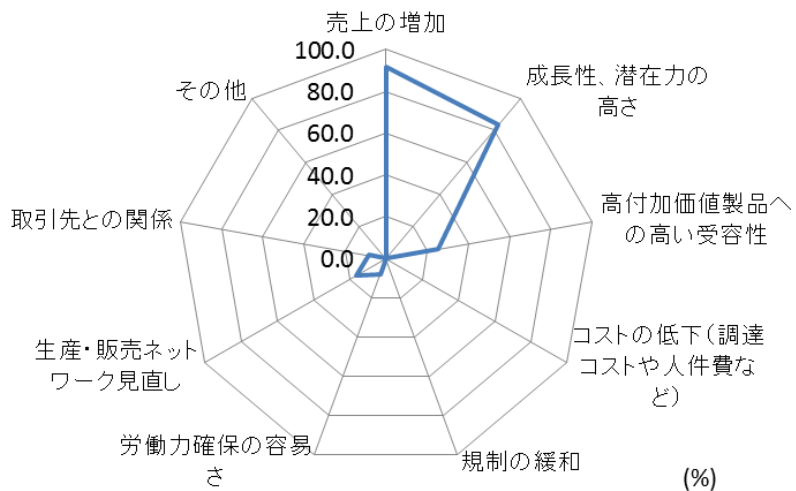
## メキシコ(n=104)



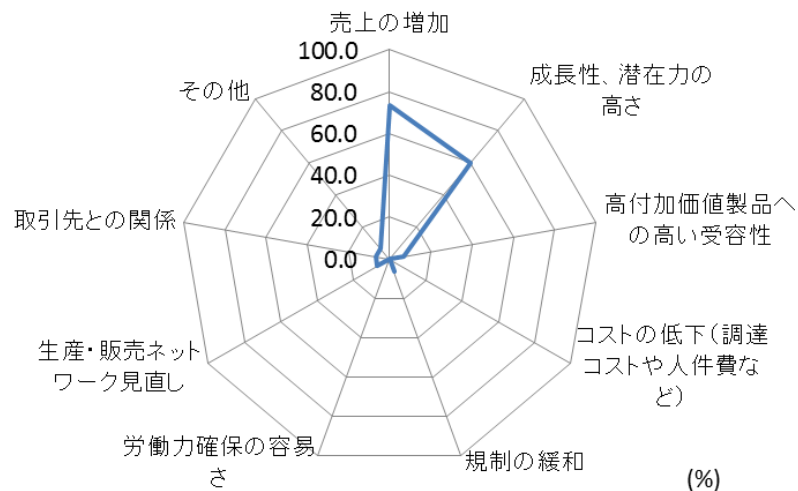
## ブラジル(n=55)



## コロンビア(n=12)

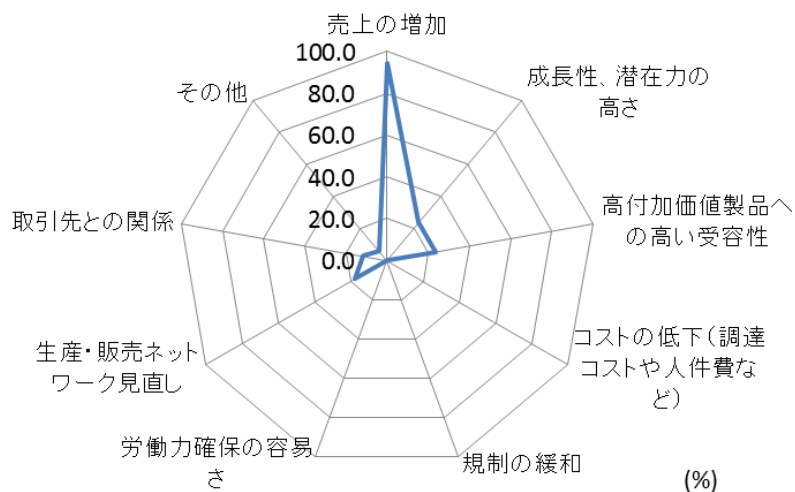


## ペルー(n=15)

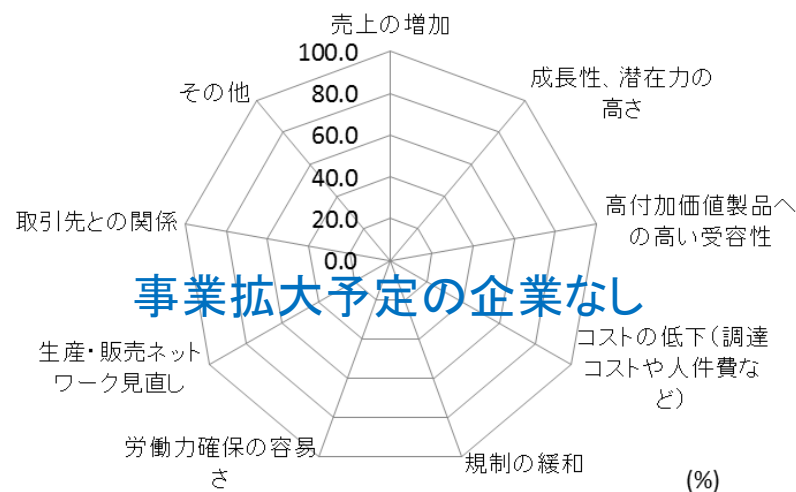


# II - 3 - (2) 今後1~2年の事業展開の方向性: 拡大する理由

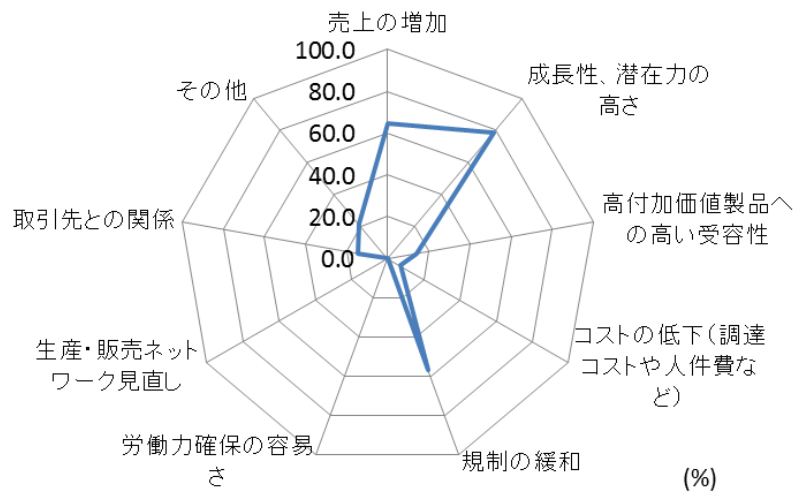
## チリ(n=17)



## ベネズエラ(n=-)



## アルゼンチン(n=14)





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

- 中南米全体では、「販売機能」を具体的に拡大する機能に挙げる企業の比率が高かった。
- 国別では、アルゼンチン、メキシコ、ブラジルにおいて政策や市場ニーズに応じて「高付加価値品の生産」のための機能拡大を挙げる企業の比率が高かった。
- また、特に進出日系企業の多くが輸入販売企業のコロンビアでは、「販売機能」を挙げる企業の比率が高かった。

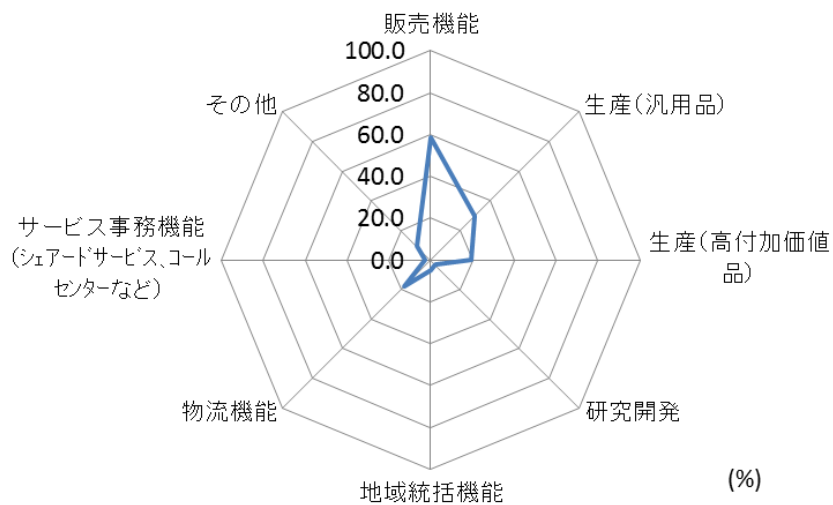
### 具体的にどのような機能を拡大するのか（複数回答可）

（単位：％）

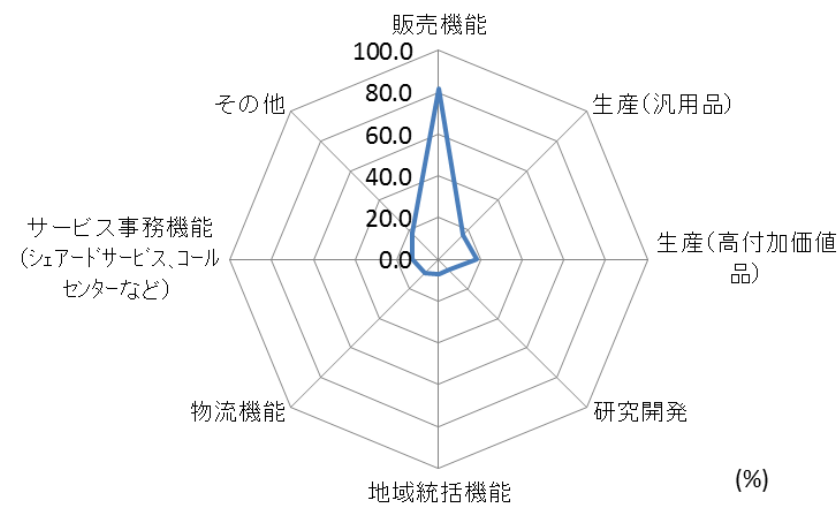
	有効回答	販売機能	生産(汎用品)	生産(高付加価値品)	研究開発	地域統括機能	物流機能	サービス事務機能(シェアードサービス、コールセンターなど)	その他
中南米全体	217	69.1	22.6	18.0	5.1	8.3	15.2	6.9	12.4
メキシコ	104	58.7	29.8	19.2	2.9	4.8	18.3	2.9	9.6
ベネズエラ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
コロンビア	12	91.7	16.7	8.3	8.3	16.7	8.3	16.7	-
ペルー	15	80.0	13.3	13.3	6.7	13.3	20.0	6.7	6.7
チリ	17	64.7	17.6	11.8	-	17.6	5.9	11.8	17.6
ブラジル	55	81.8	16.4	18.2	7.3	7.3	9.1	12.7	18.2
アルゼンチン	14	71.4	14.3	28.6	14.3	14.3	28.6	-	21.4

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

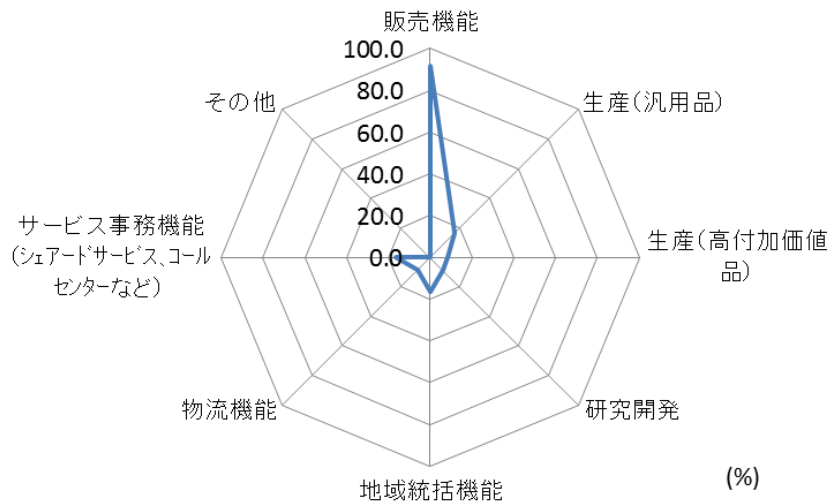
## メキシコ(n=104)



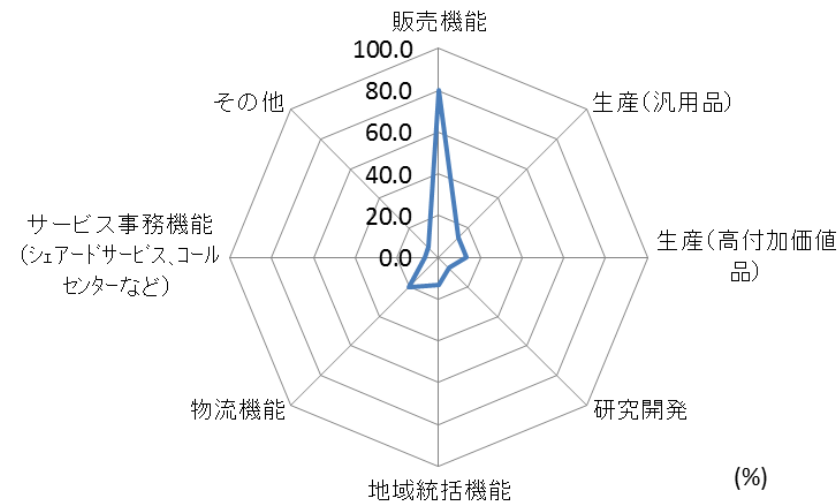
## ブラジル(n=55)



## コロンビア(n=12)

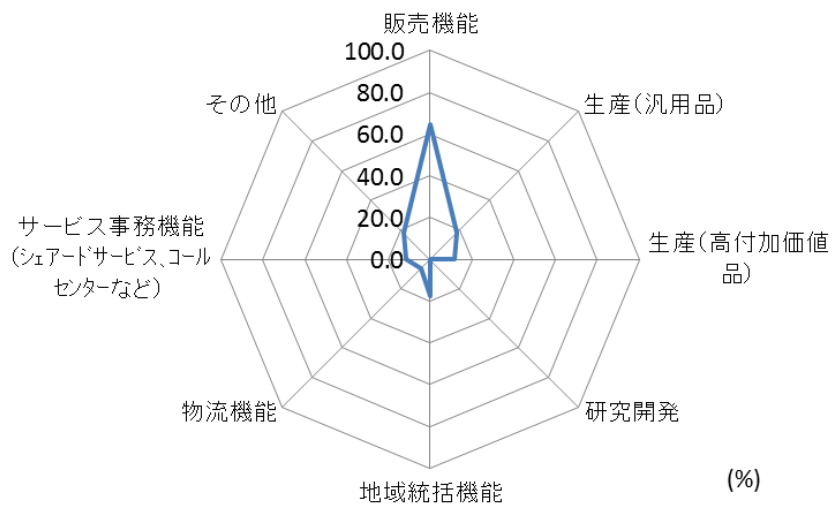


## ペルー(n=15)

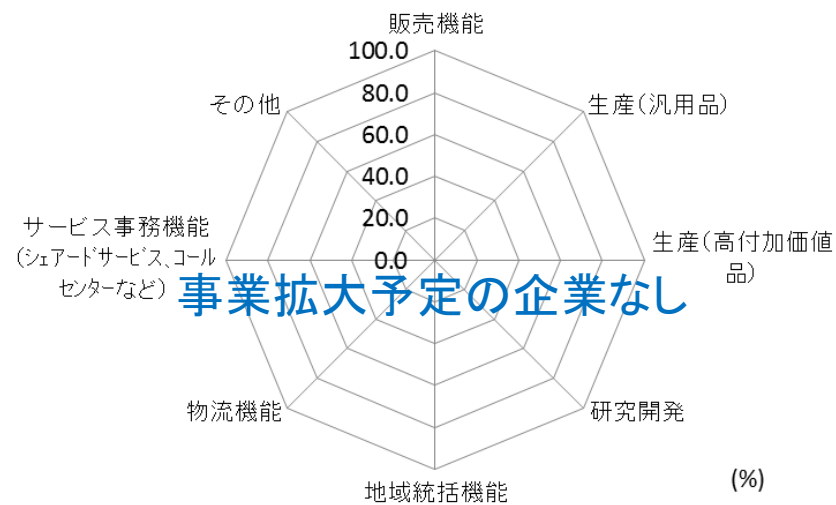


# II - 3 - (3) 今後1~2年の事業展開の方向性:具体的に拡大する機能

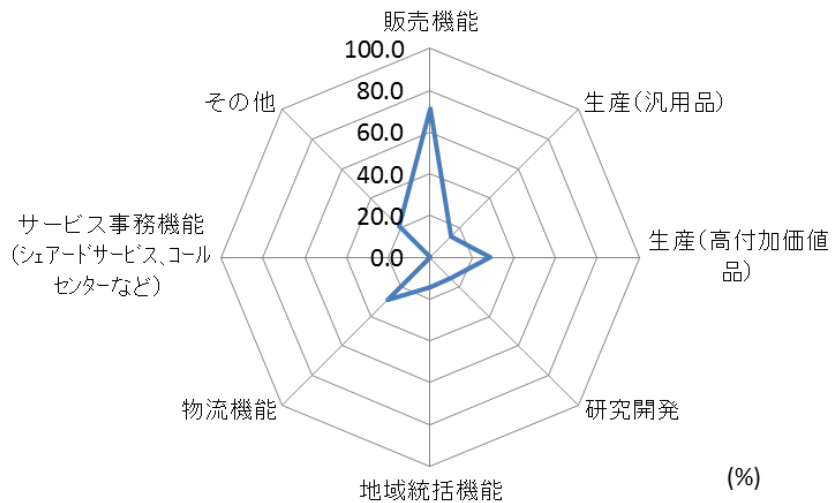
チリ(n=17)



ベネズエラ(n=-)



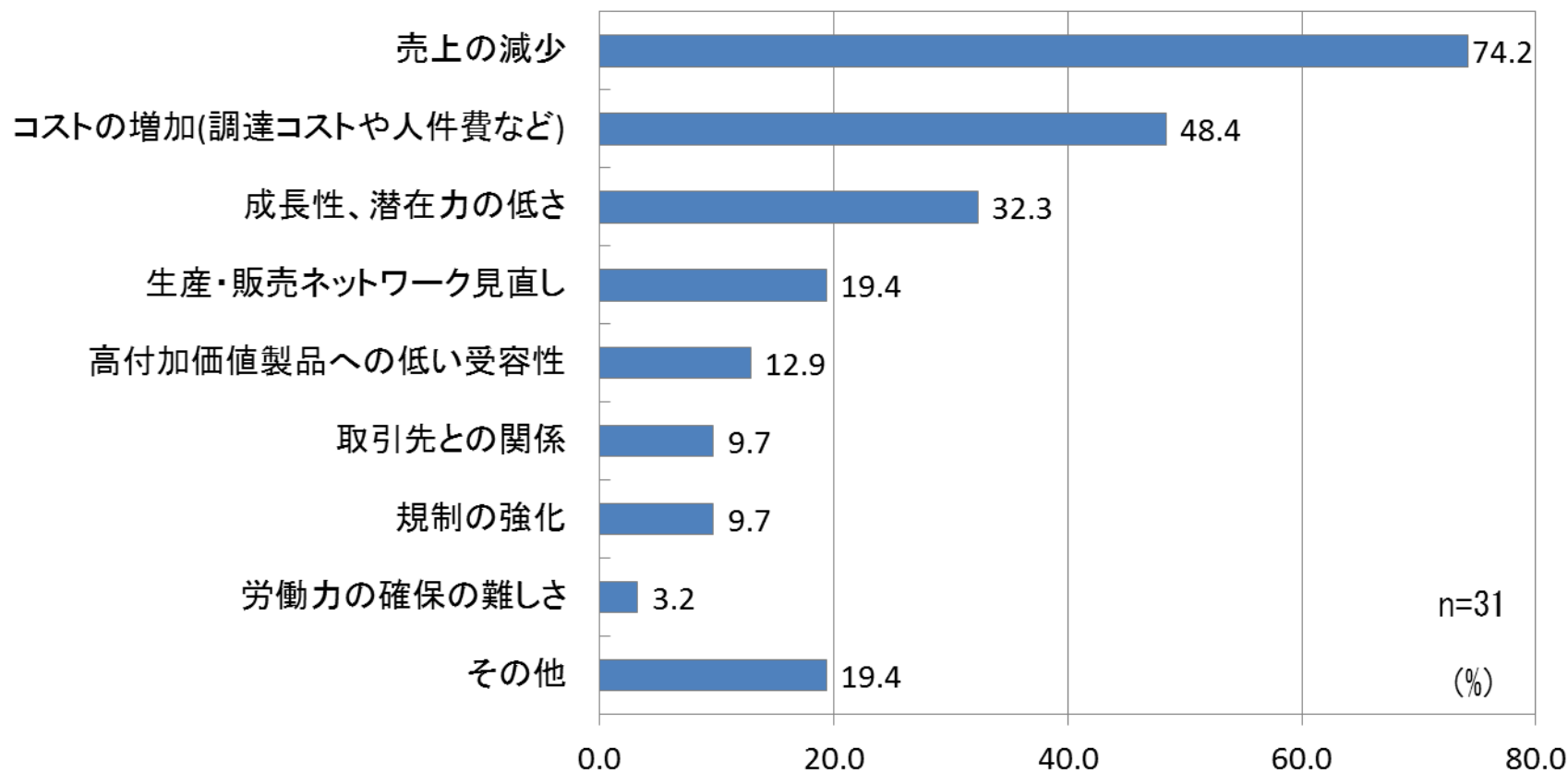
アルゼンチン(n=14)



## 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

- 事業展開の方向性を「縮小」、「第3国へ移転・撤退」と回答した企業は全体の7.8%であった。
- 「縮小」の割合が40.0%と高かったベネズエラは、「売上の減少」を中心にほぼ全ての項目を理由として挙げた企業の比率が高かった。
- 唯一、「第3国への移転・撤退」との回答があったブラジルは、「売上の減少」、「コストの増加」を理由として挙げた企業の比率が高かった。

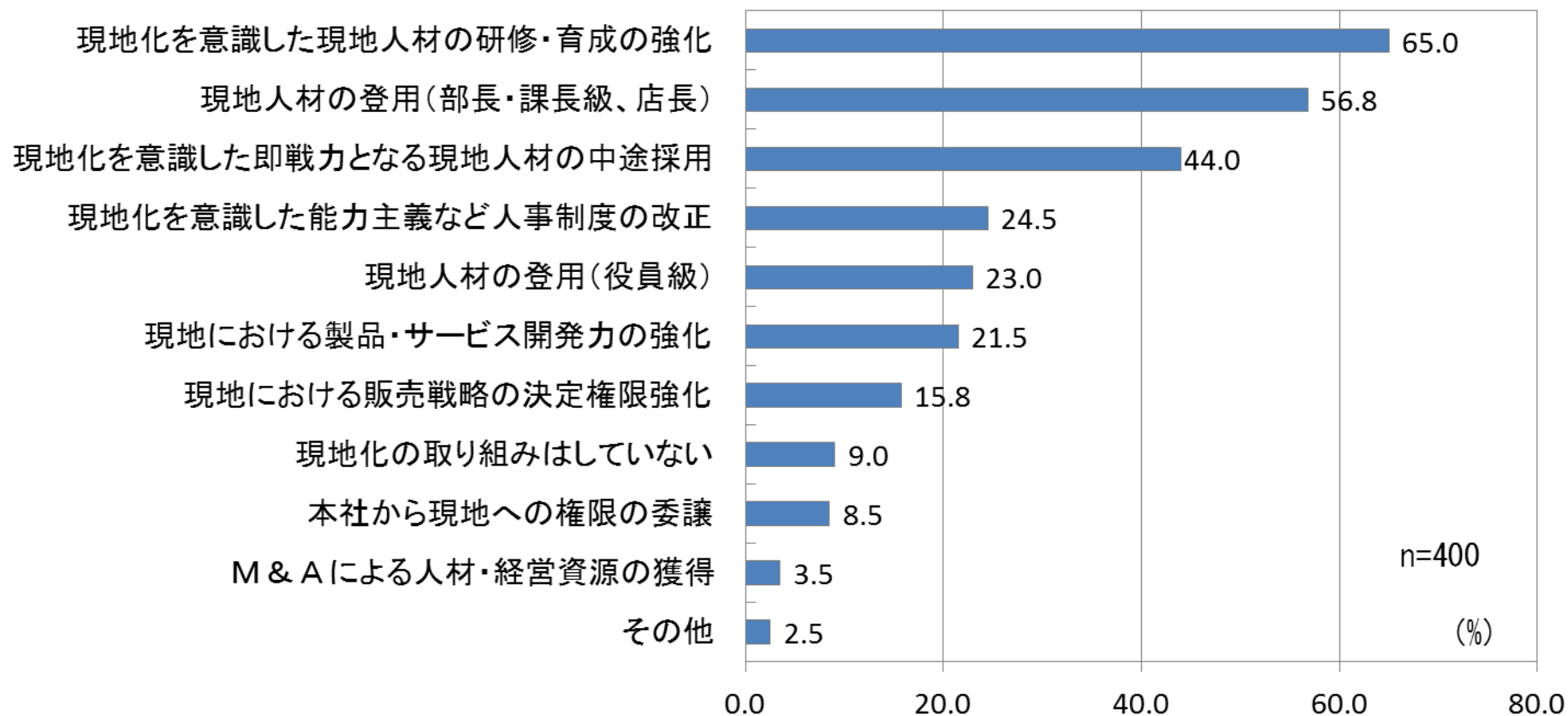
縮小、第三国(地域)へ移転・撤退の理由(中南米全体・複数回答可)



## II - 3 - (5) 経営の現地化を進めるにあたっての取り組み

■「現地化を意識した現地人財の研修・育成の強化」(65.0%)、「現地人材の登用(部長・課長級、店長)」(56.8%)、「現地化を意識した即戦力となる現地人材の中途採用」(44.0%)の順に多かった。

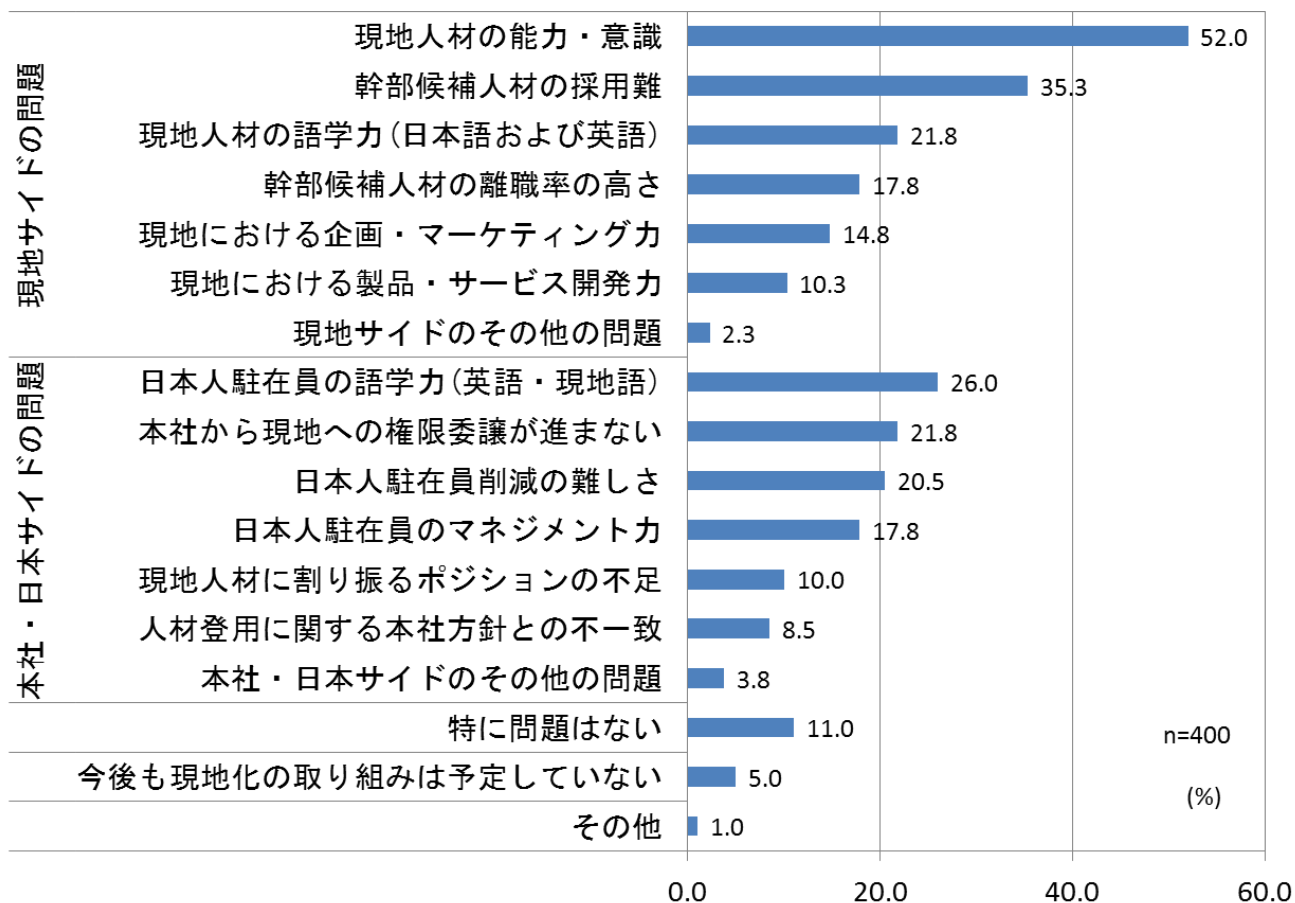
経営の現地化を進めるにあたっての取り組み(中南米全体・複数回答可)



## II - 3 - (6) 経営の現地化を進めるにあたっての問題点

- 本社・日本サイドの問題点として「日本人駐在員の語学力」(26.0%)が、現地サイドの問題点として「現地人材の能力・意識」(52.0%)の回答割合が最も高かった。
- 国別では、日本人駐在員数が多いメキシコ、ブラジル、チリにおいて特に「日本人駐在員の語学力」の比率が高い。また、メキシコでは、「幹部候補人材の離職率の高さ」の比率の高さが目立つ。

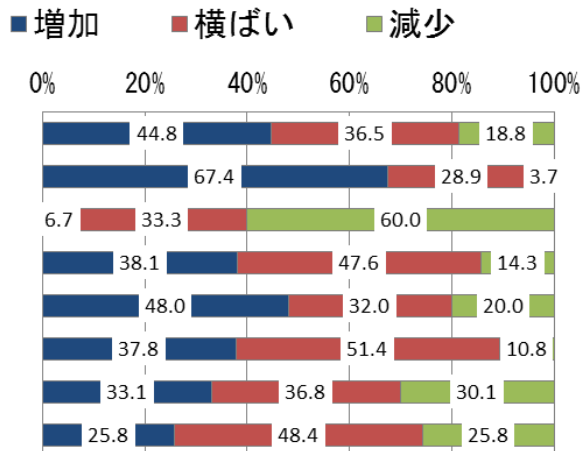
経営の現地化を進めるにあたっての問題点(中南米全体・複数回答可)



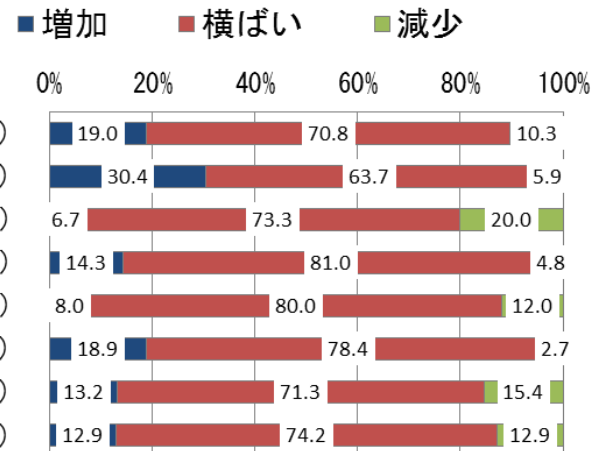
## II - 3 - (7) 現地従業員数、日本人駐在員数の変化

■ 現地従業員数、日本人駐在員数は、過去1年、今後の予定ともに、自動車産業が活況のメキシコ、中南米第3の市場として注目されるコロンビアにおいて「増加」と回答した企業の比率が高かった。

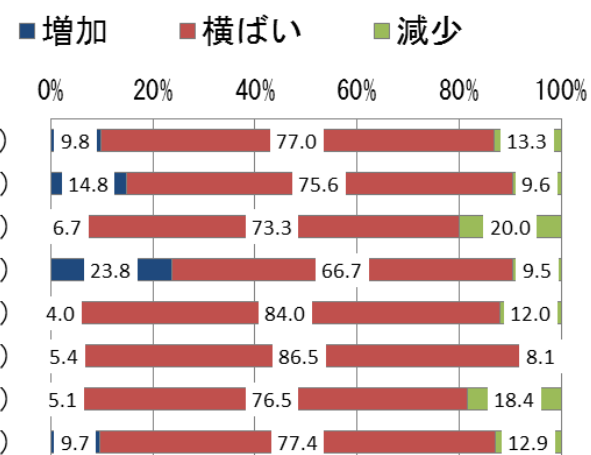
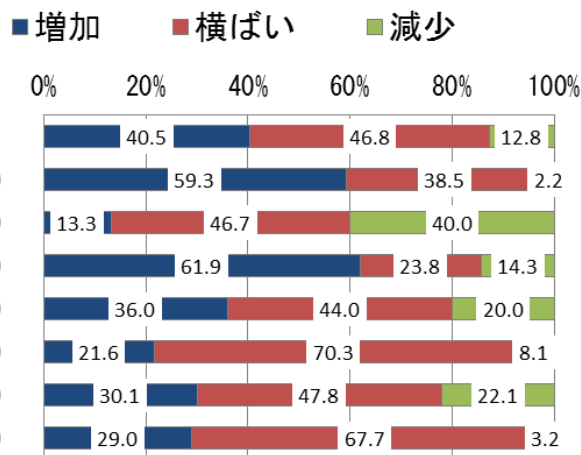
### 現地従業員数



### 日本人駐在員数



過去1年



今後の予定

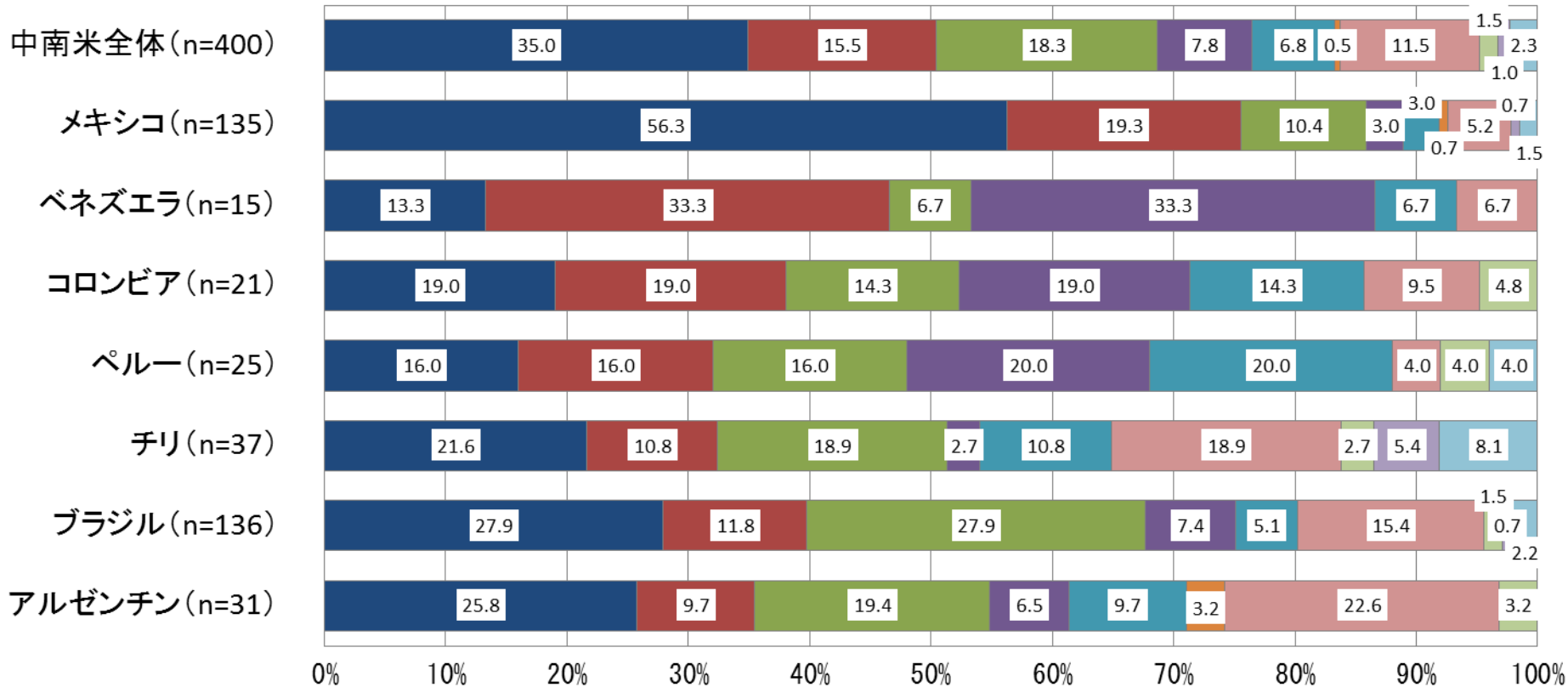
# II - 4 - (1) 市場開拓に向けた取り組み: 同業種の競合相手

■ 国別にみると、自動車産業への日系企業の進出が多いメキシコでは、最も競合関係にある企業として日系企業の比率が最も多い(56.3%)。ブラジルでは、欧州系企業の比率が高い。

■ 開放的な政策を採っているコロンビア、ペルー、チリでは、後発企業が市場に入りやすいため、競合相手が多様化している。

同業種企業で、最も競合関係にある企業

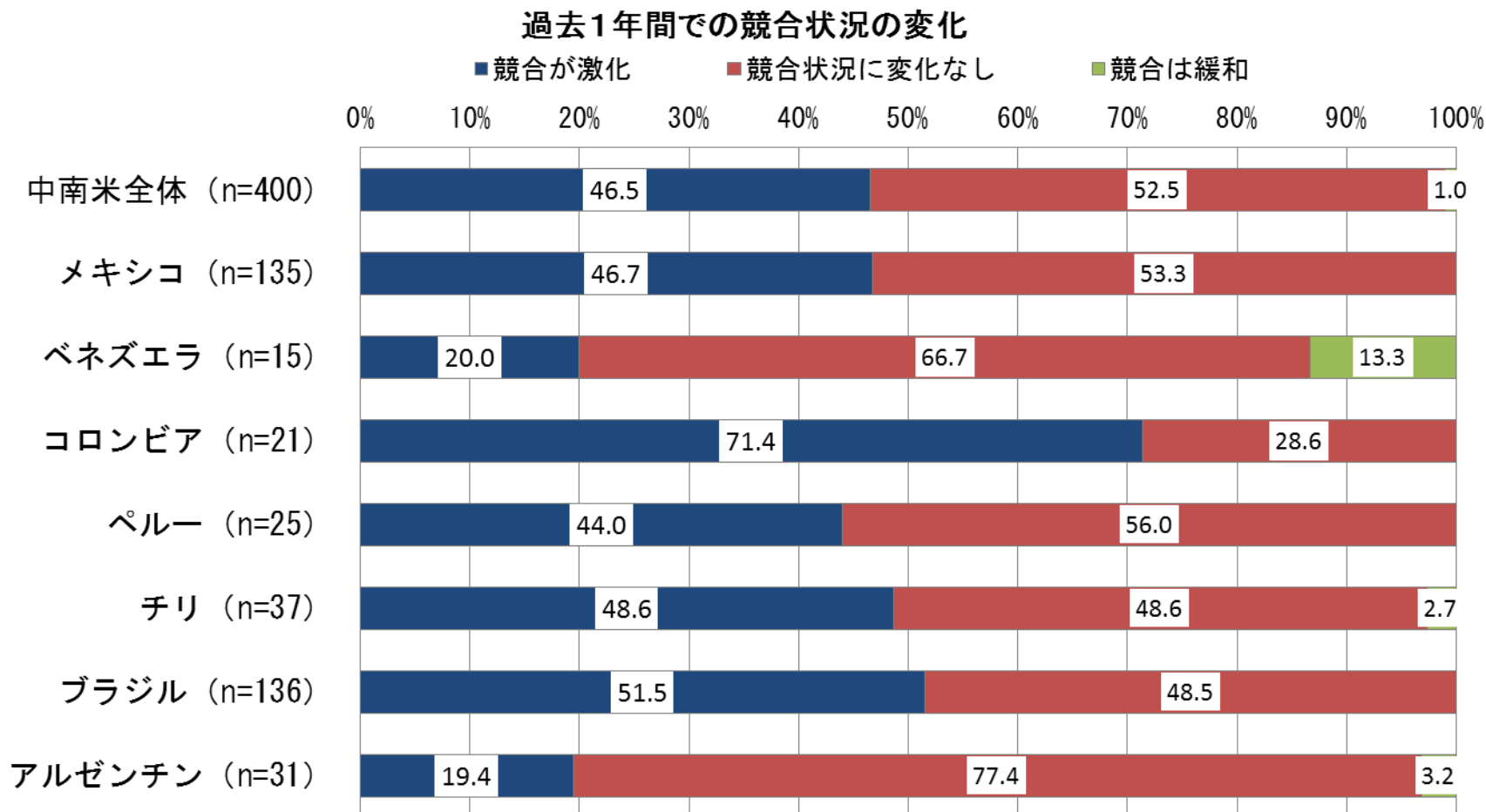
■ 日系企業     
 ■ 米国系企業     
 ■ 欧州系企業     
 ■ 中国系企業  
■ 韓国系企業     
 ■ その他アジア系企業     
 ■ 中近東系企業     
 ■ 地場資本企業





## II - 4 - (2) 市場開拓に向けた取り組み：競合状況の変化

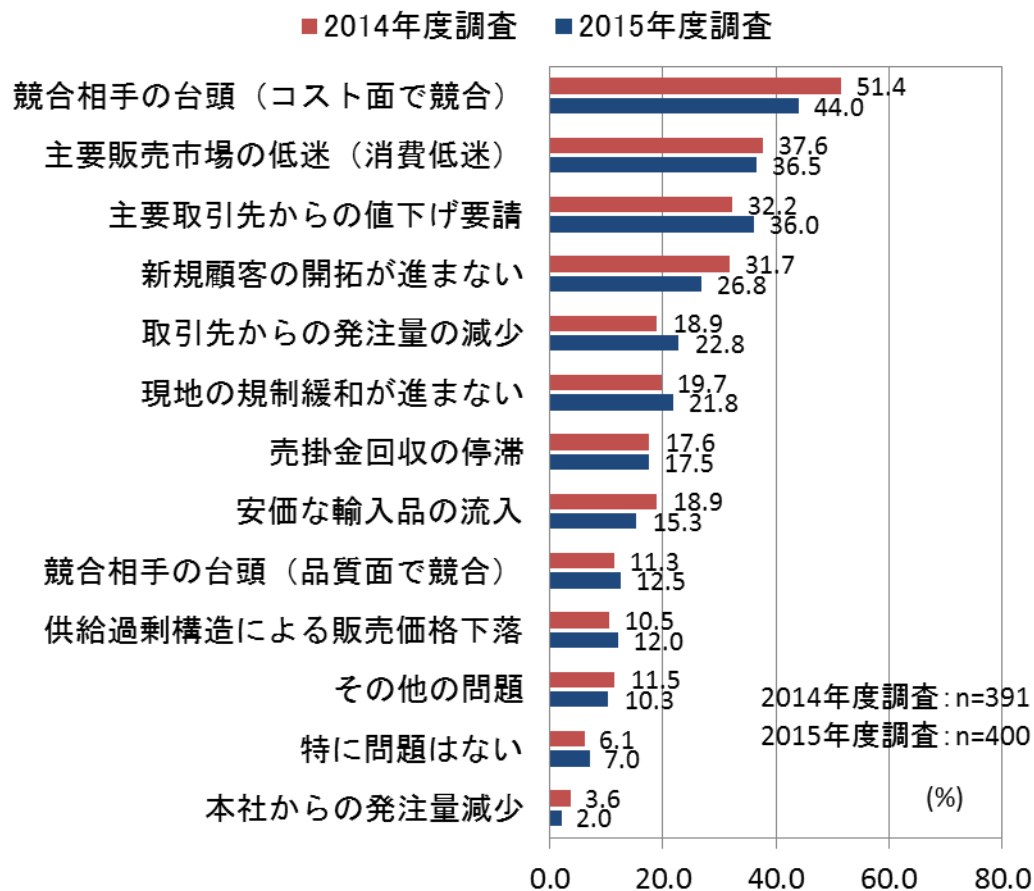
- 過去1年間で競合状況の変化について、「競合が激化」と回答した企業の比率が最も高かったのはコロンビアだった。入りやすさに加えて国内市場が大きいこともあり、競合の激化が続いている。
- ベネズエラでは、唯一「競合は緩和」との回答があった。同国のビジネス環境は厳しく、企業の撤退が相次いでいるため、競合が緩和した可能性がある。



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

- 現在直面している販売・営業面の問題点として、「競合相手の台頭(コスト面で競合)」を挙げた企業が最も多かった。
- 中南米諸国の景気後退を受け、「主要取引先からの値下げ要請」、「取引先からの発注量の減少」を挙げた企業の比率が2014年度調査に比べて高い。

販売・営業面の問題点(中南米全体・複数回答可)



## II-5-(1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点

■ブラジルでは「主要販売市場の低迷(消費低迷)」、アルゼンチンでは「現地の規制緩和が進まない」を問題点として挙げた企業がそれぞれ最も多く、「競合相手の台頭(コスト面で競合)」を挙げた企業は少なかった。ブラジルは経済の著しい落ち込み、アルゼンチンは前政権時の外貨管理や輸入制限など厳しいビジネス環境が背景にあるとみられる。

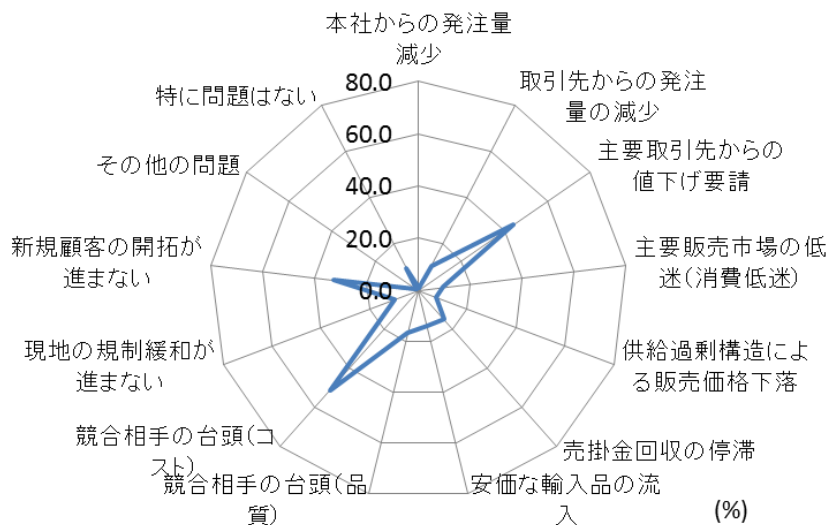
### 販売・営業面の問題点(複数回答可)

(単位：%)

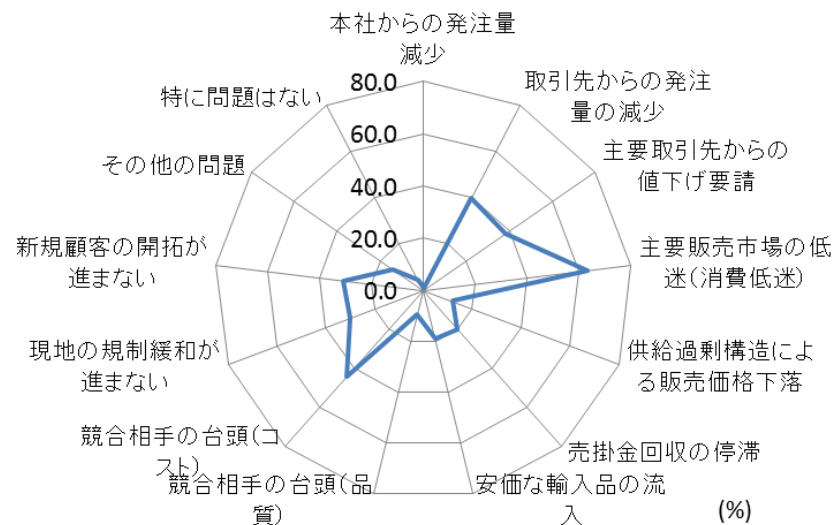
	有効回答	本社からの発注量の減少	取引先からの発注量の減少	主要取引先からの値下げ要請	主要販売市場の低迷(消費低迷)	新規顧客の開拓が進まない	世界的な供給過剰構造による販売価格の下落	現地市場への安価な輸入品の流入	競合相手の台頭(品質面で競合)	競合相手の台頭(コスト面で競合)	現地の規制緩和が進まない	売掛金回収の停滞	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	400	2.0	22.8	36.0	36.5	26.8	12.0	15.3	12.5	44.0	21.8	17.5	10.3	7.0
メキシコ	135	0.7	10.4	44.4	9.6	32.6	7.4	14.1	17.0	51.1	9.6	14.8	0.7	9.6
ベネズエラ	15	-	20.0	6.7	20.0	6.7	13.3	-	-	6.7	26.7	33.3	46.7	-
コロンビア	21	-	33.3	33.3	28.6	23.8	14.3	19.0	4.8	52.4	9.5	19.0	4.8	9.5
ペルー	25	12.0	12.0	20.0	44.0	16.0	24.0	24.0	20.0	48.0	8.0	12.0	12.0	16.0
チリ	37	8.1	16.2	32.4	43.2	10.8	21.6	10.8	13.5	48.6	10.8	13.5	10.8	8.1
ブラジル	136	0.7	39.7	38.2	63.2	30.9	11.8	19.1	9.6	44.1	30.1	19.9	14.0	4.4
アルゼンチン	31	-	12.9	22.6	35.5	22.6	9.7	6.5	9.7	16.1	67.7	19.4	19.4	-

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

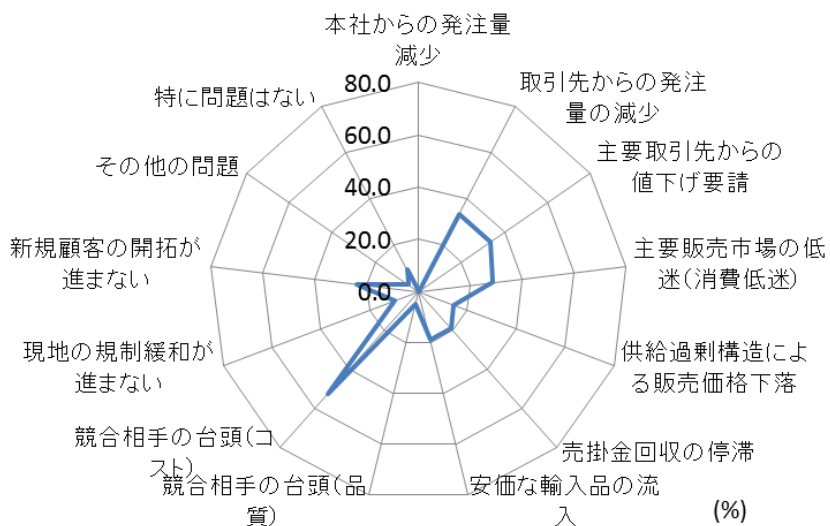
## メキシコ (n=135)



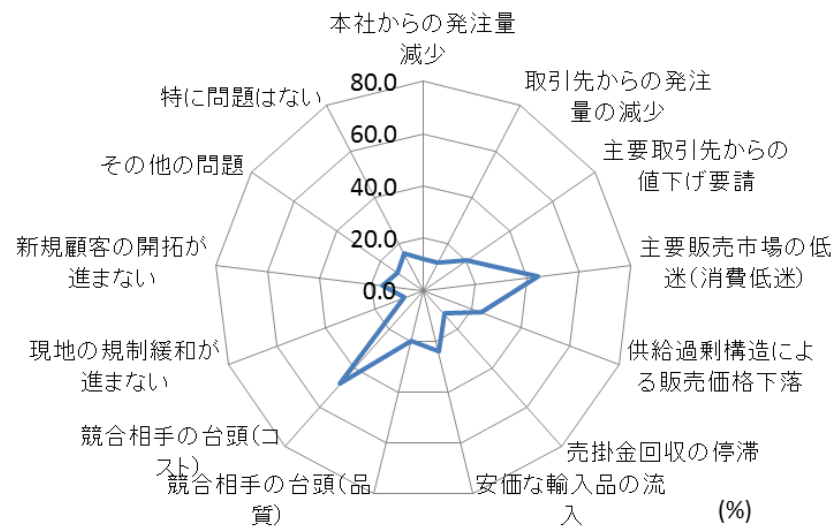
## ブラジル (n=136)



## コロンビア (n=21)

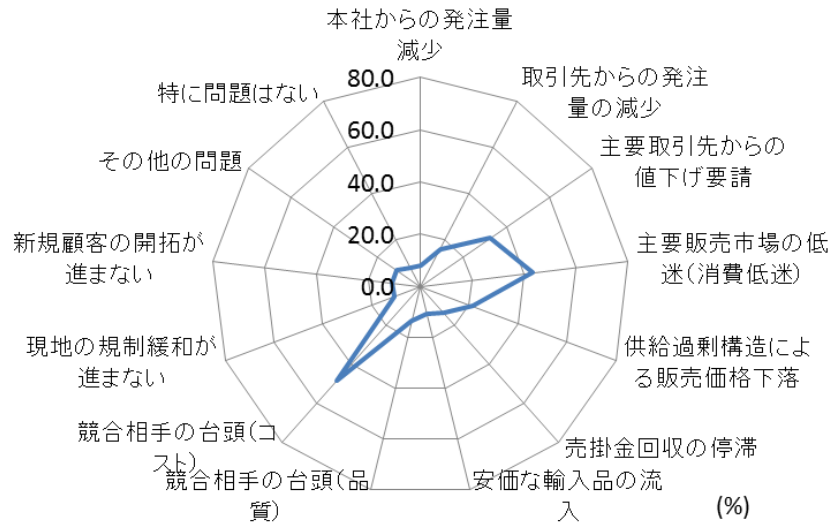


## ペルー (n=25)

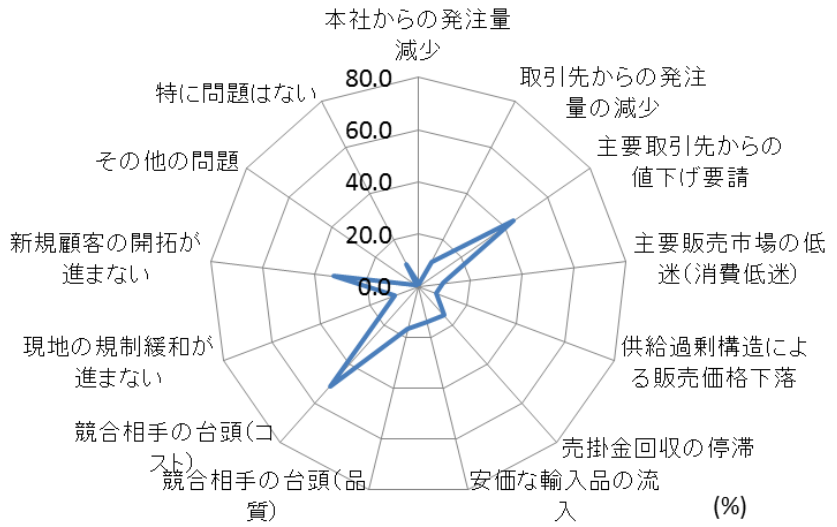


# II - 5 - (1) 直面している経営上の問題点：販売・営業面の問題点

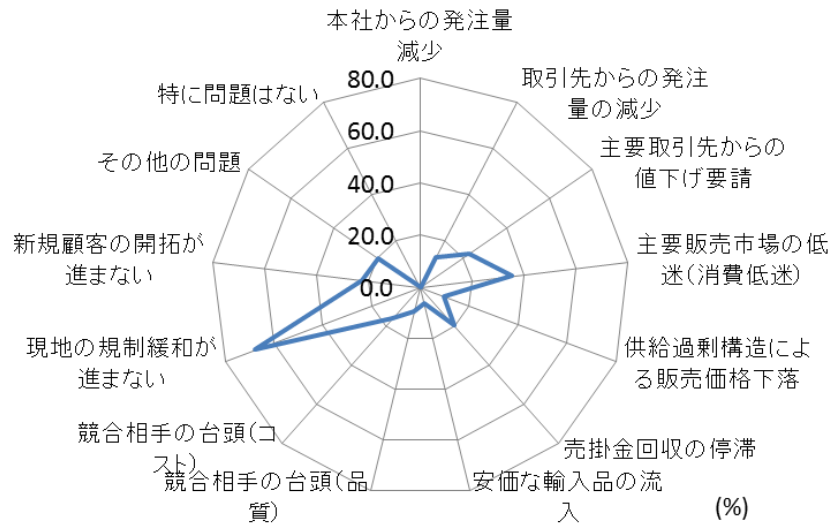
チリ (n=37)



ベネズエラ (n=15)



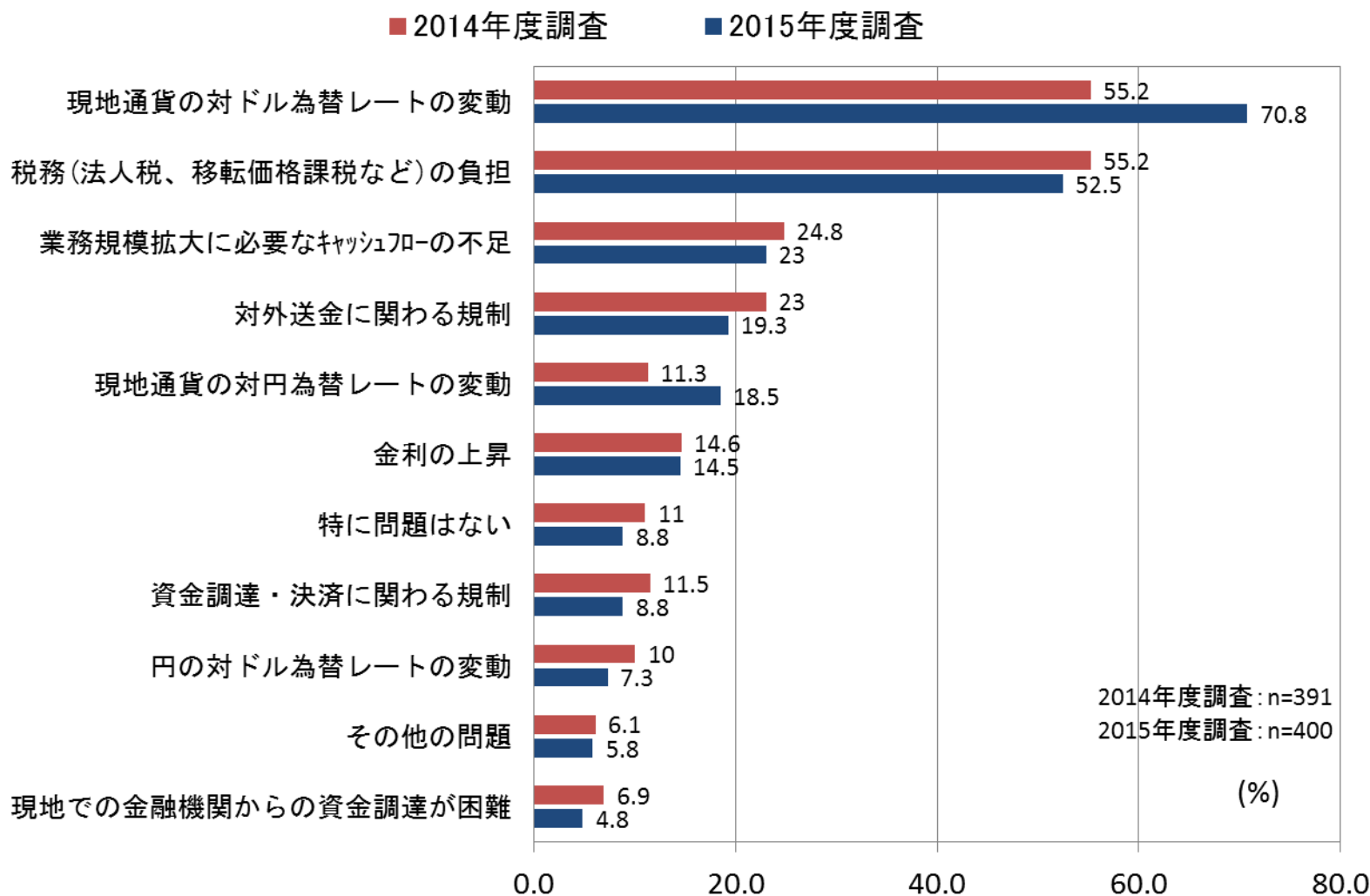
アルゼンチン (n=31)



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

■ 現在直面している財務・金融・為替面の問題点として、「現地通貨の対ドル為替レートの変動」、「現地通貨の対円為替レートの変動」の比率が、2014年度調査に比べて高くなった。

財務・金融・為替面の問題点（中南米全体・複数回答可）



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

- 国別にみると、大部分の国で、「為替変動」に加えて「税務(法人税、移転価格課税など)負担」を問題点として挙げた企業の比率が高かった。
- また、2015年まで厳しい外貨管理を行っていたアルゼンチン、外貨管理を引き続き行っているベネズエラでは、「対外送金に関わる規制」の比率が高かった。

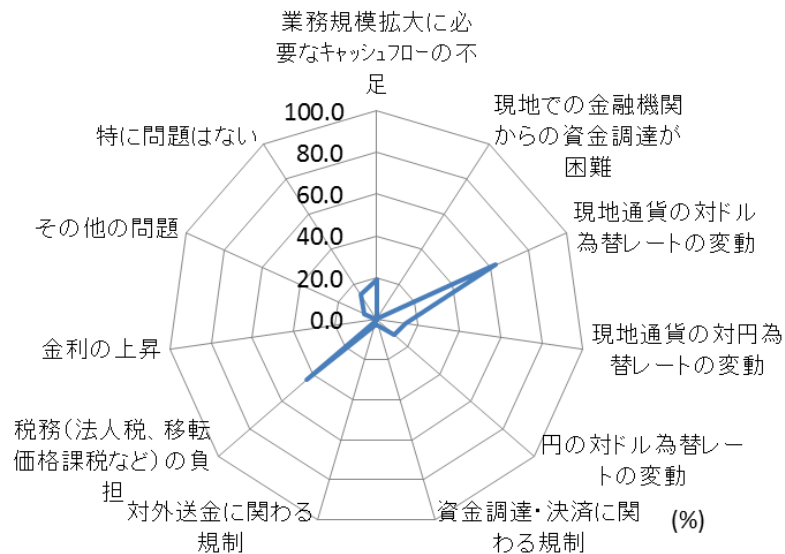
### 財務・金融・為替面の問題点(複数回答可)

(単位：%)

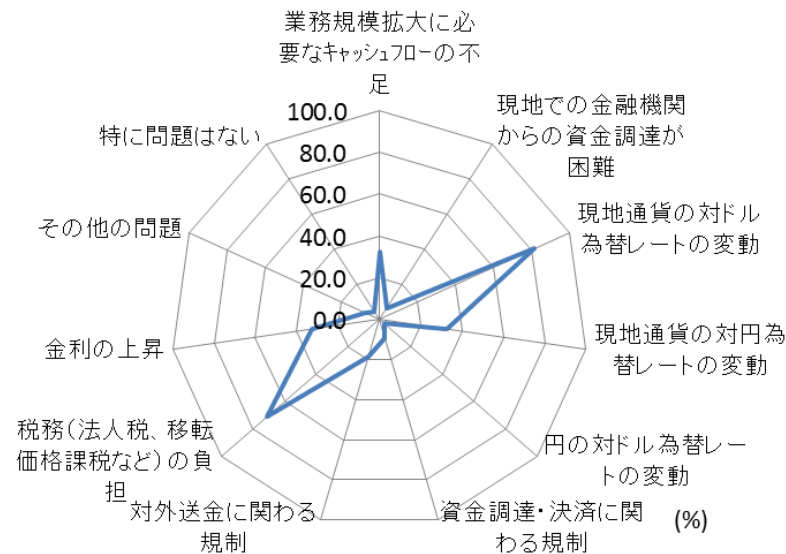
	有効回答	業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足	現地での金融機関からの資金調達が困難	現地通貨の対ドル為替レートの変動	現地通貨の対円為替レートの変動	円の為替レートの変動	資金調達・決済に関わる規制	対外送金に関わる規制	税務(法人税、移転価格課税など)の負担	金利の上昇	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	400	23.0	4.8	70.8	18.5	7.3	8.8	19.3	52.5	14.5	5.8	8.8
メキシコ	135	19.3	0.7	63.0	14.1	11.1	3.0	3.0	44.4	-	6.7	14.1
ベネズエラ	15	13.3	20.0	66.7	6.7	-	26.7	53.3	-	-	13.3	-
コロンビア	21	23.8	4.8	71.4	9.5	-	9.5	14.3	52.4	9.5	-	14.3
ペルー	25	20.0	-	64.0	8.0	20.0	4.0	4.0	60.0	8.0	-	8.0
チリ	37	10.8	2.7	62.2	13.5	13.5	-	16.2	43.2	-	2.7	13.5
ブラジル	136	32.4	6.6	81.6	32.4	2.9	9.6	18.4	71.3	32.4	7.4	4.4
アルゼンチン	31	19.4	12.9	74.2	3.2	-	35.5	96.8	35.5	32.3	3.2	-

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

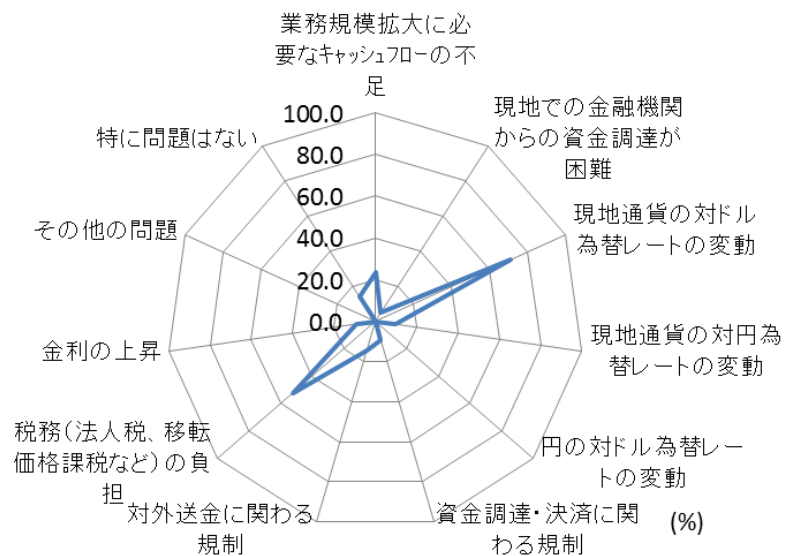
## メキシコ(n=135)



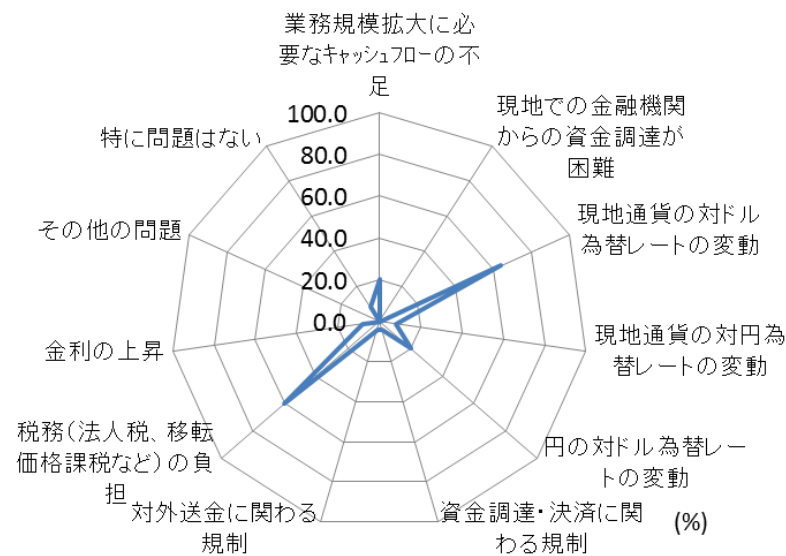
## ブラジル(n=136)



## コロンビア(n=21)



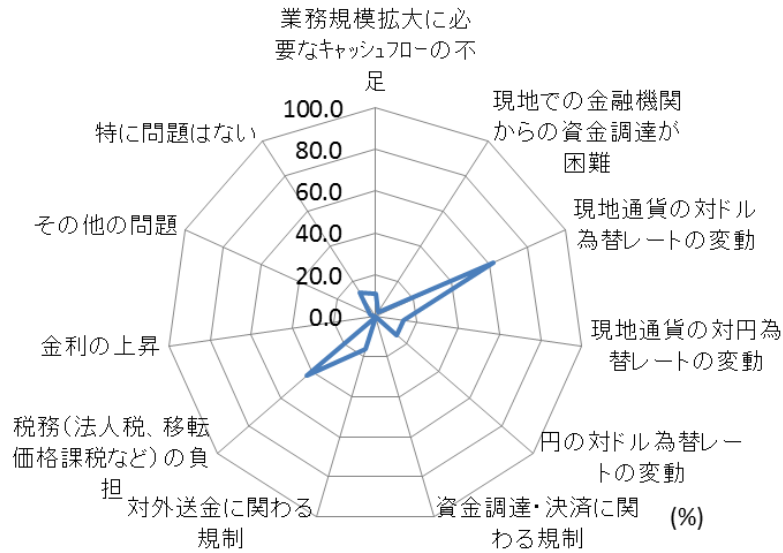
## ペルー(n=25)



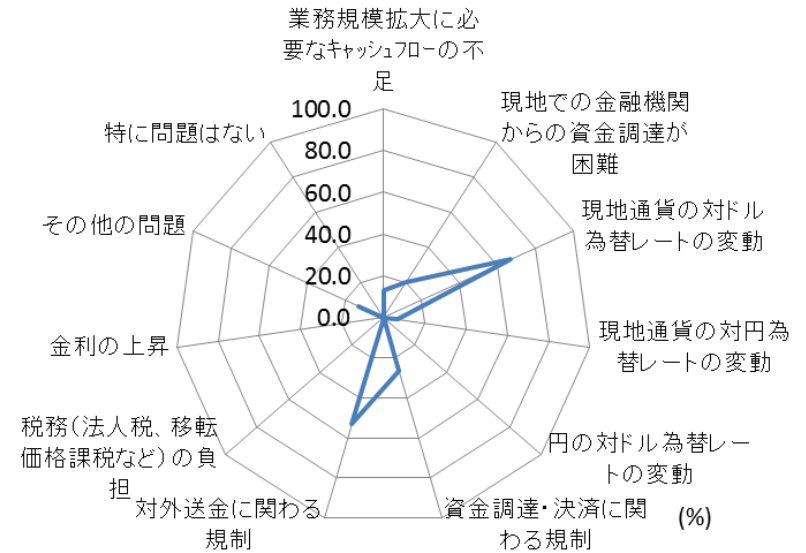


# II - 5 - (2) 直面している経営上の問題点：財務・金融・為替面の問題点

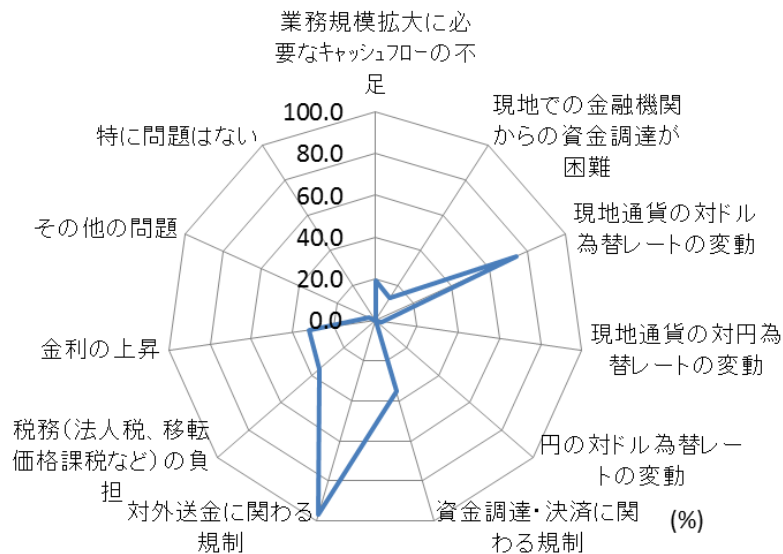
## チリ(n=37)



## ベネズエラ(n=15)



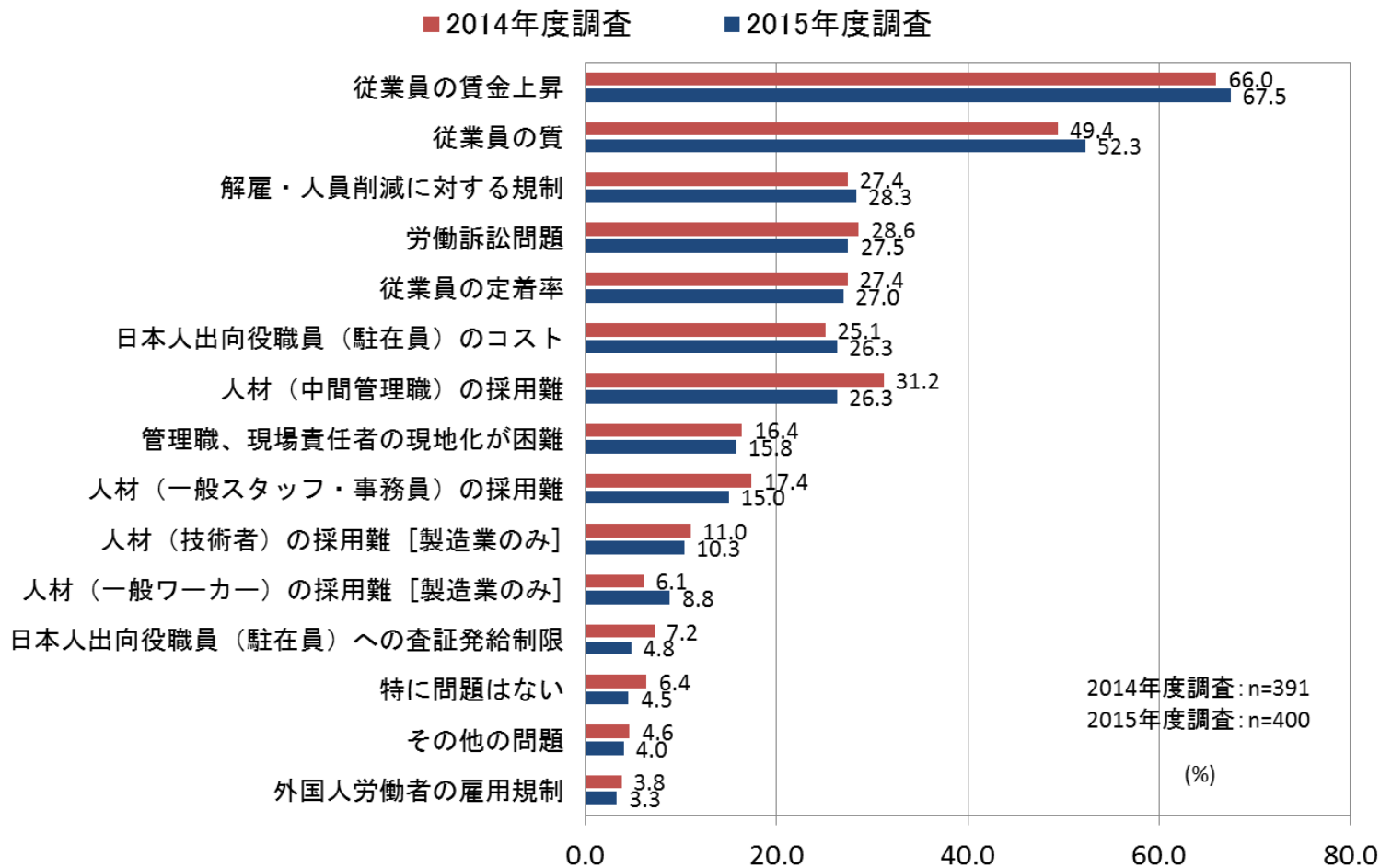
## アルゼンチン(n=31)



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

- 現在直面する雇用・労働面の問題点として、「従業員の賃金上昇」の比率が最も高かった。
- 経済の低迷を反映して、2014年度調査と比べて「人材（中間管理職）の採用難」を問題点として挙げた企業の比率が下がった。

雇用・労働面の問題点（中南米全体・複数回答可）



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

- 国別にみると、自動車産業における進出日系企業が増加し、企業間の人材獲得競争が激しくなっているメキシコでは、「従業員の質」、「従業員の定着率」、「人材(中間管理職)の採用難」の比率が高い。
- ブラジル、チリ、ベネズエラ、アルゼンチンでは、「従業員の賃金上昇」の回答率が高い。また、労働訴訟が頻繁に行われるブラジルでは、「労働訴訟問題」の比率が高い。
- コロンビアでは、雇用・労働面の問題点を挙げる企業が少ない。勤勉で教育水準が高く、「従業員の質」を問題点としてあげる企業の比率が相対的に少ない。

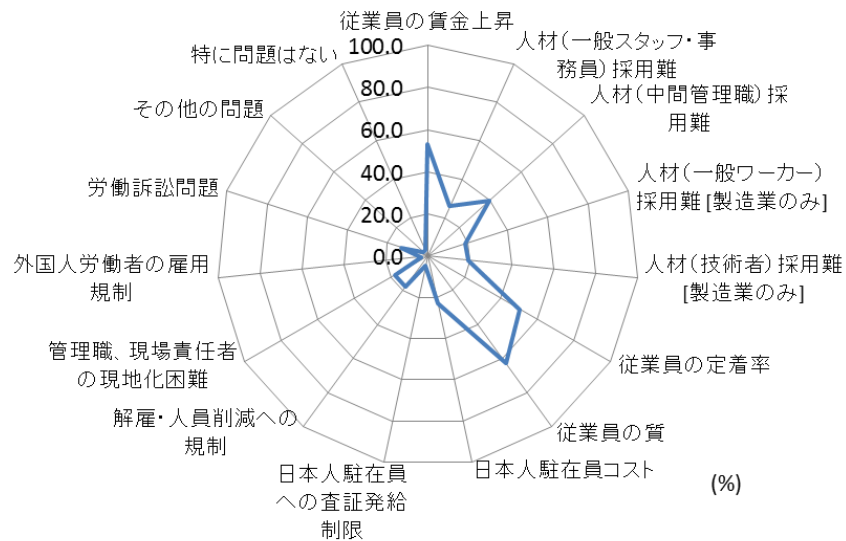
雇用・労働面の問題点(複数回答可)

(単位:%)

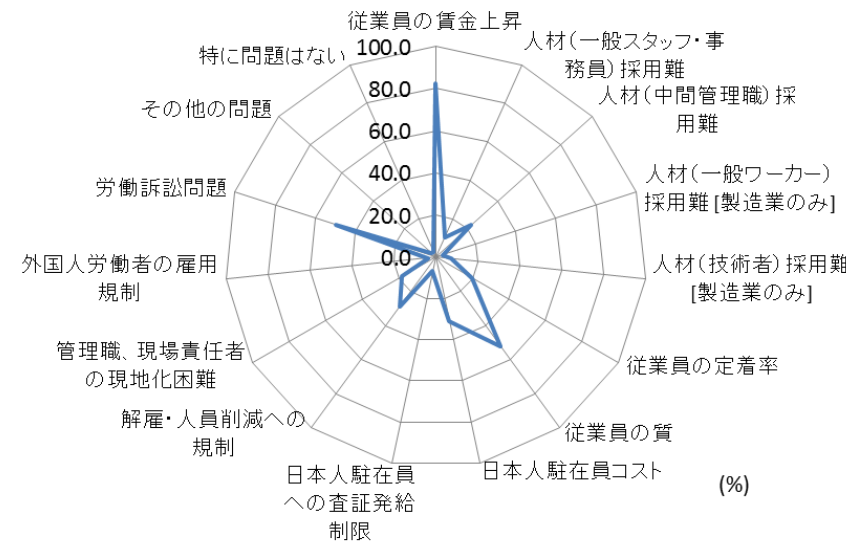
	有効回答	従業員の賃金上昇	人材(一般スタッフ・事務員)の採用難	人材(中間管理職)の採用難	人材(一般ワーカー)の採用難 [製造業のみ]	人材(技術者)の採用難 [製造業のみ]	従業員の定着率	従業員の質	日本人出向役職員(駐在員)のコスト	日本人出向役職員(駐在員)への査証発給制限	解雇・人員削減に対する規制	管理職、現場責任者の現地化が困難	外国人労働者の雇用規制	労働訴訟問題	その他の問題	特に問題はない
中南米全体	400	67.5	15.0	26.3	8.8	10.3	27.0	52.3	26.3	4.8	28.3	15.8	3.3	27.5	4.0	4.5
メキシコ	135	53.3	25.9	39.3	18.5	19.3	50.4	63.0	23.0	4.4	17.8	17.8	3.0	13.3	3.0	3.0
ベネズエラ	15	80.0	-	20.0	-	-	13.3	53.3	26.7	6.7	73.3	20.0	13.3	26.7	-	-
コロンビア	21	33.3	-	9.5	4.8	4.8	9.5	19.0	38.1	-	19.0	14.3	-	4.8	-	19.0
ペルー	25	60.0	20.0	20.0	4.0	8.0	24.0	40.0	12.0	4.0	56.0	12.0	8.0	28.0	12.0	12.0
チリ	37	67.6	10.8	18.9	2.7	-	5.4	48.6	27.0	2.7	16.2	8.1	-	8.1	2.7	8.1
ブラジル	136	82.4	10.3	22.8	3.7	7.4	19.9	52.2	30.9	6.6	28.7	18.4	3.7	50.0	2.9	2.9
アルゼンチン	31	87.1	6.5	12.9	6.5	6.5	3.2	41.9	22.6	3.2	48.4	6.5	-	29.0	12.9	-

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

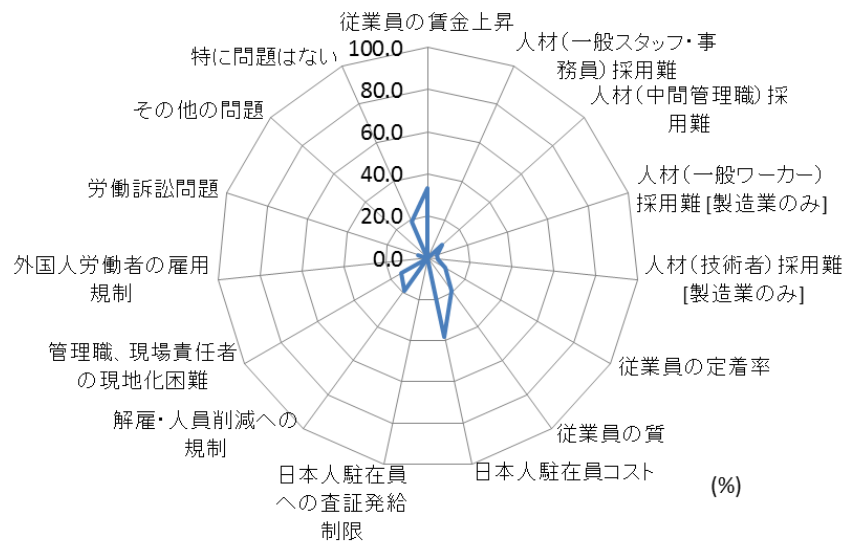
メキシコ(n=135)



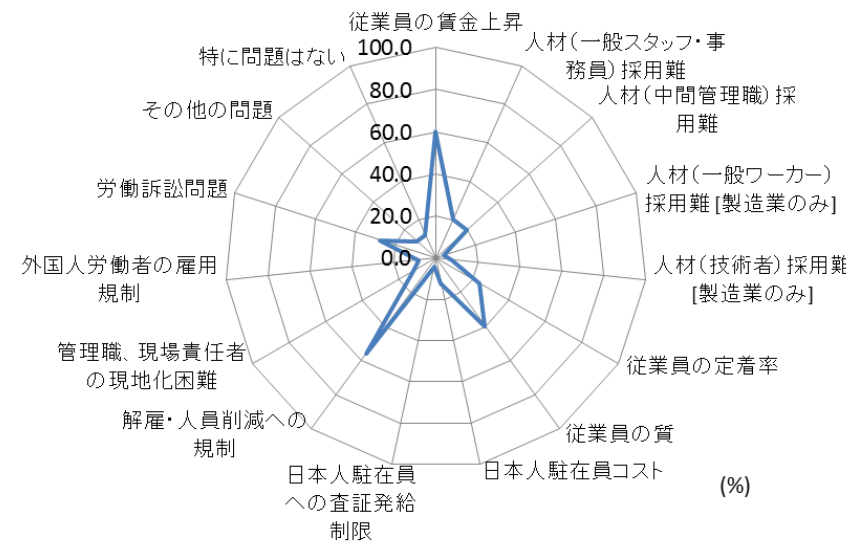
ブラジル(n=136)



コロンビア(n=21)

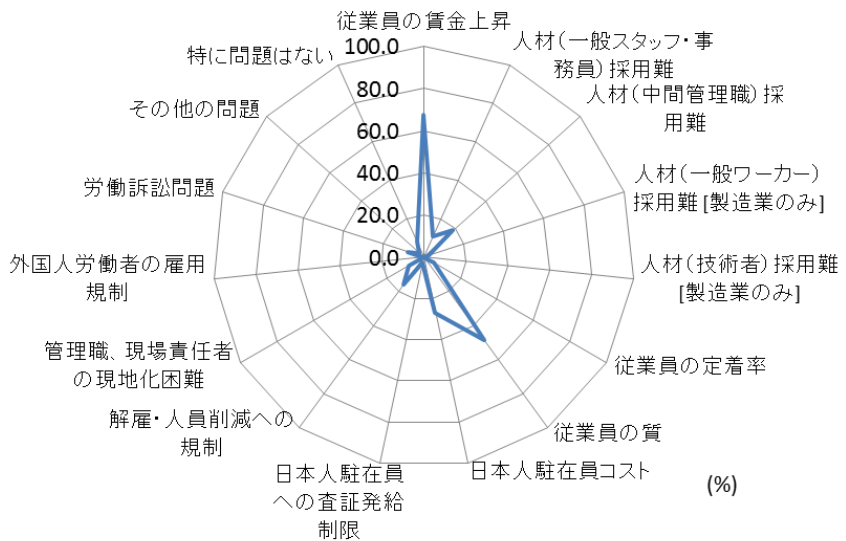


ペルー(n=25)

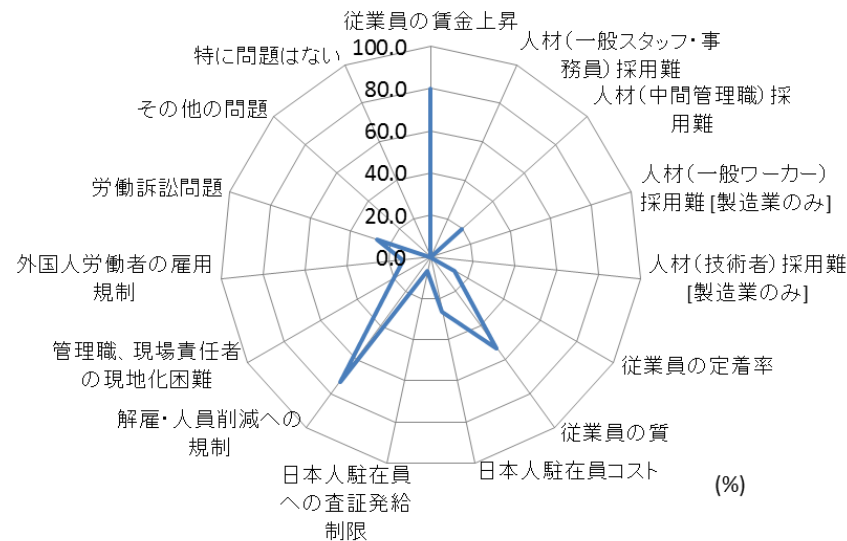


# II - 5 - (3) 直面している経営上の問題点：雇用・労働面の問題点

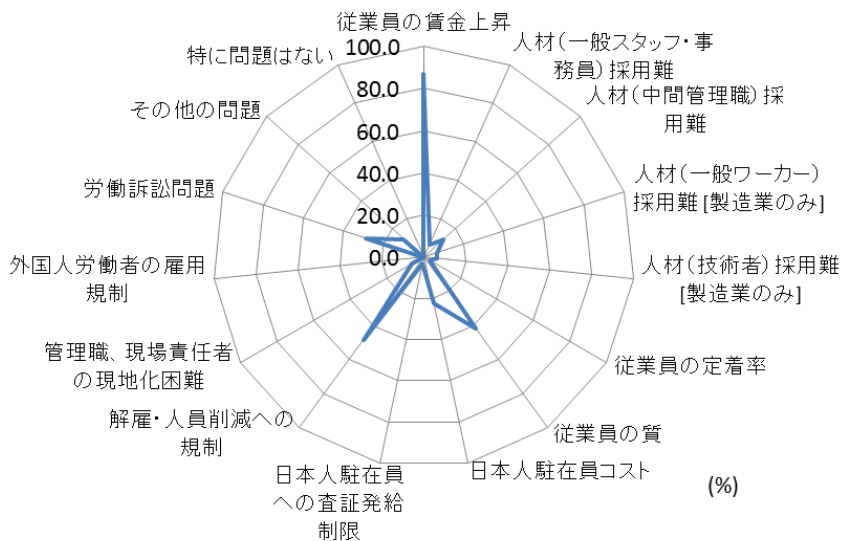
チリ(n=37)



ベネズエラ(n=15)



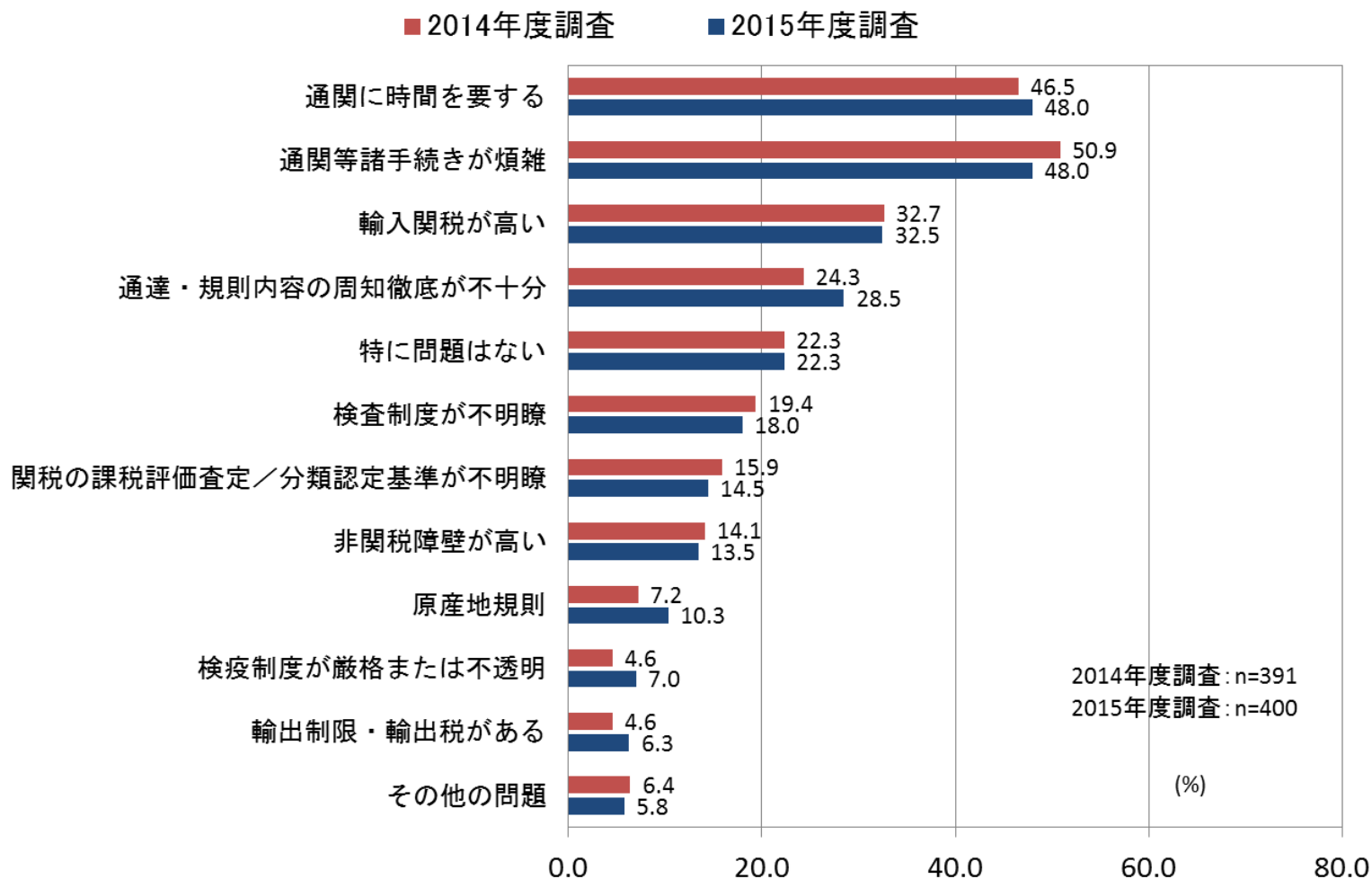
アルゼンチン(n=31)



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

■ 貿易制度面の問題点としては、「通関に時間を要する」(48.0%)、「通関等諸手続きが煩雑」(48.0%)を挙げた企業の比率が高かった。

### 貿易制度面の問題点(中南米全体・複数回答可)



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

- 国別にみると、メルコスール諸国（ブラジル、アルゼンチン、ベネズエラ）では、太平洋同盟諸国（メキシコ、コロンビア、ペルー、チリ）に比べて、貿易制度面でなんらかの問題点を挙げた企業が多かった。
- 域外、先進国との貿易協定が少ないブラジル、アルゼンチンでは、「輸入関税が高い」という問題点を挙げた企業の比率が他国に比べて高かった。

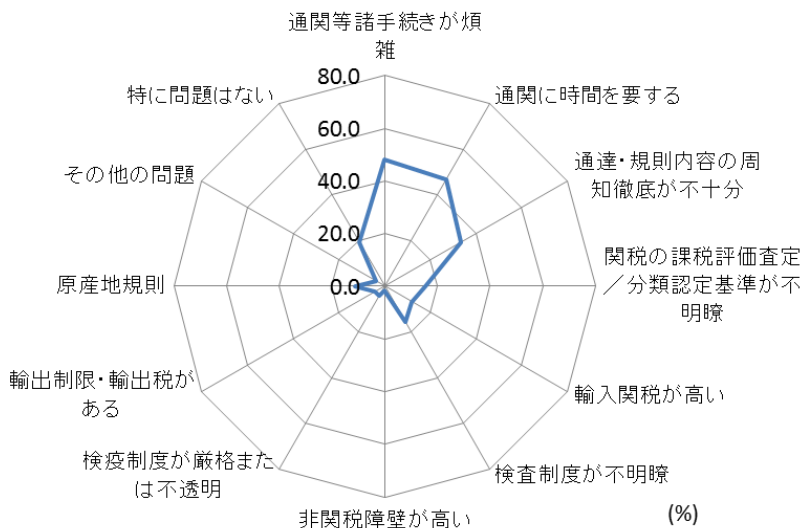
### 貿易制度面の問題点（複数回答可）

（単位：％）

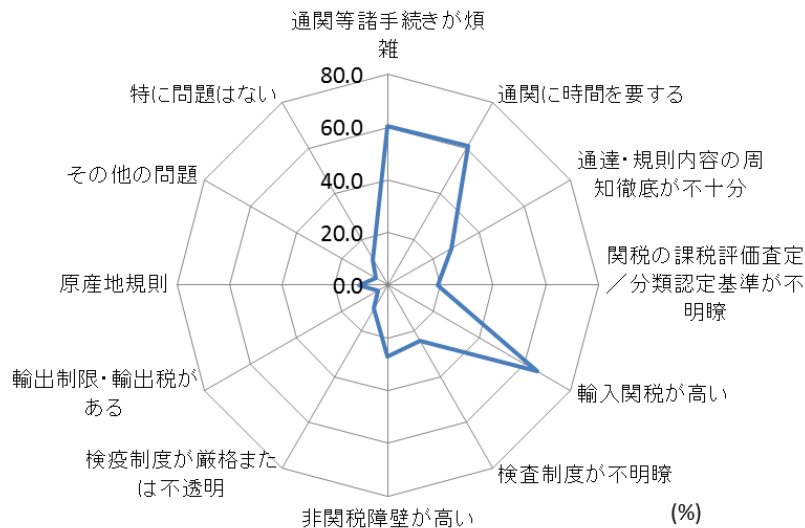
	有効回答	通関等諸 手続きが 煩雑	通関に時 間を要する	通達・規則 内容の周 知徹底が 不十分	関税の課 税評価査 定／分類 認定基準 が不明瞭	輸入関税 が高い	検査制度 が不明瞭	非関税障 壁が高い	検疫制度 が厳格ま たは不透 明	輸出制限・ 輸出税が ある	原産地規 則	その他の 問題	特に問題 はない
中南米全体	400	48.0	48.0	28.5	14.5	32.5	18.0	13.5	7.0	6.3	10.3	5.8	22.3
メキシコ	135	48.1	46.7	33.3	15.6	11.9	15.6	1.5	4.4	4.4	11.1	3.7	19.3
ベネズエラ	15	60.0	46.7	20.0	6.7	13.3	20.0	13.3	-	-	-	20.0	13.3
コロンビア	21	14.3	23.8	19.0	4.8	23.8	9.5	-	-	-	4.8	9.5	47.6
ペルー	25	28.0	36.0	12.0	8.0	8.0	4.0	8.0	8.0	-	4.0	-	48.0
チリ	37	13.5	16.2	10.8	2.7	2.7	5.4	-	10.8	-	10.8	8.1	56.8
ブラジル	136	60.3	61.0	27.9	19.1	65.4	24.3	27.2	10.3	4.4	11.0	5.1	11.0
アルゼンチン	31	67.7	61.3	54.8	19.4	48.4	32.3	35.5	6.5	41.9	16.1	9.7	9.7

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

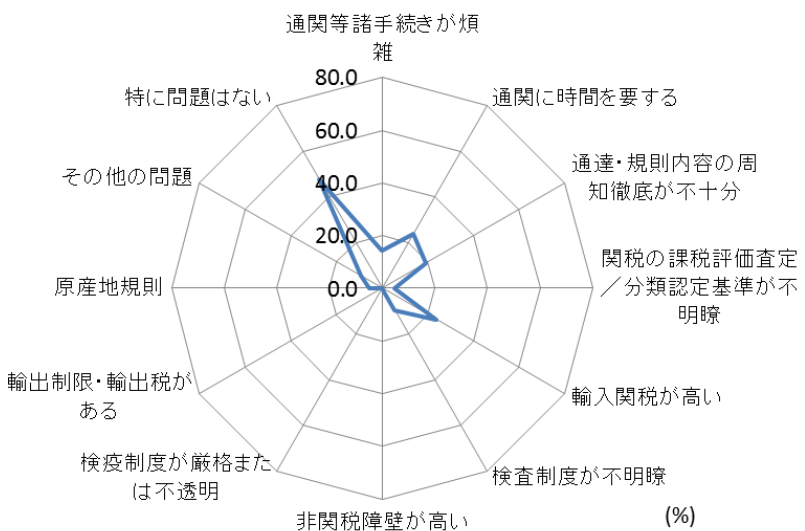
## メキシコ(n=135)



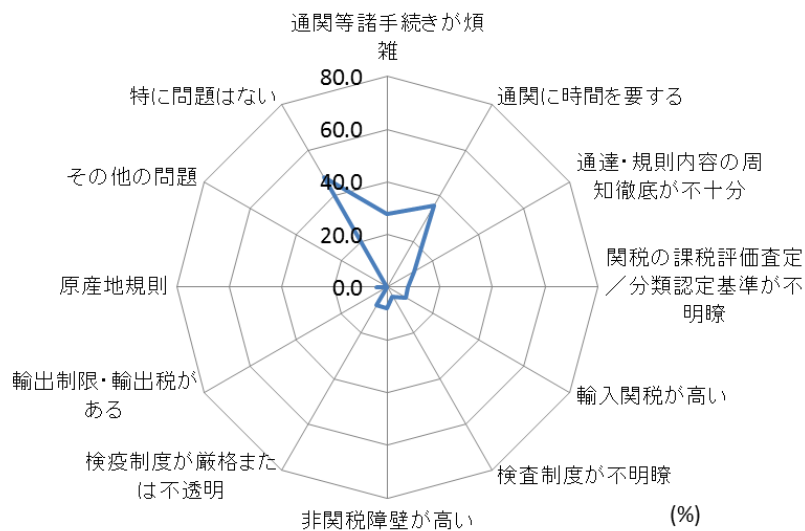
## ブラジル(n=136)



## コロンビア(n=21)



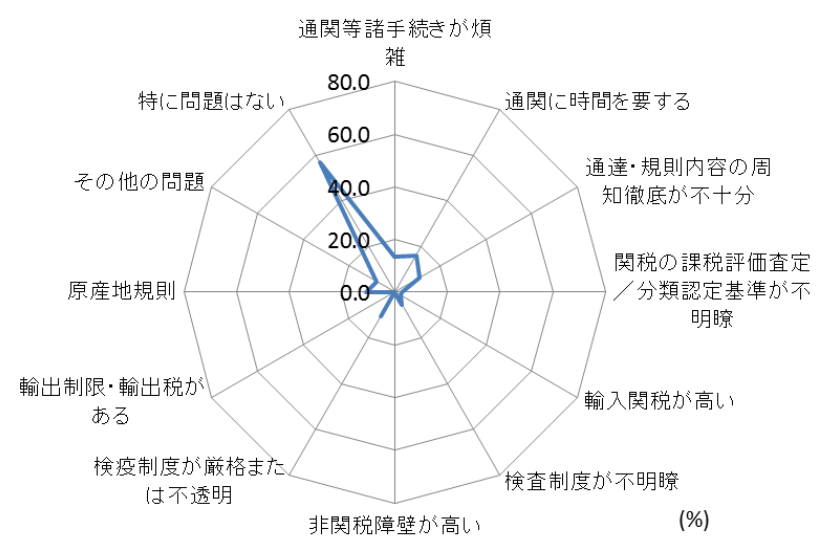
## ペルー(n=25)



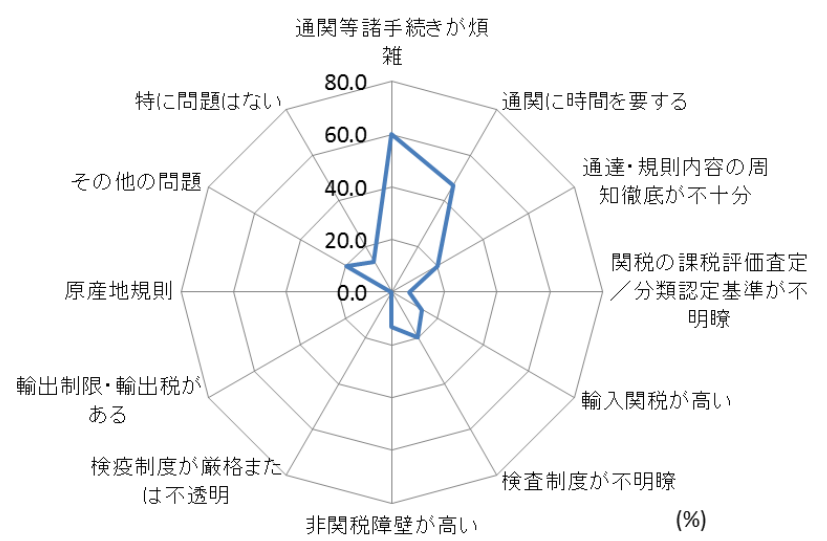


# II - 5 - (4) 直面している経営上の問題点：貿易制度面の問題点

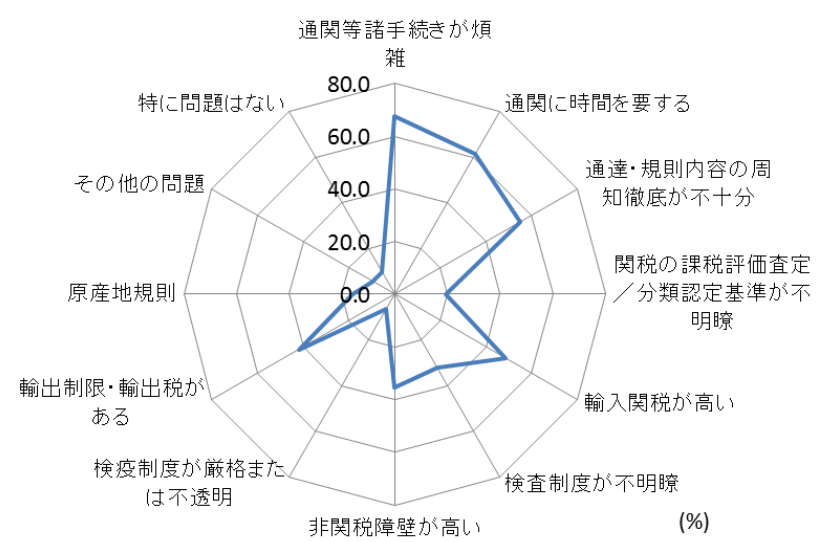
チリ(n=37)



ベネズエラ(n=15)



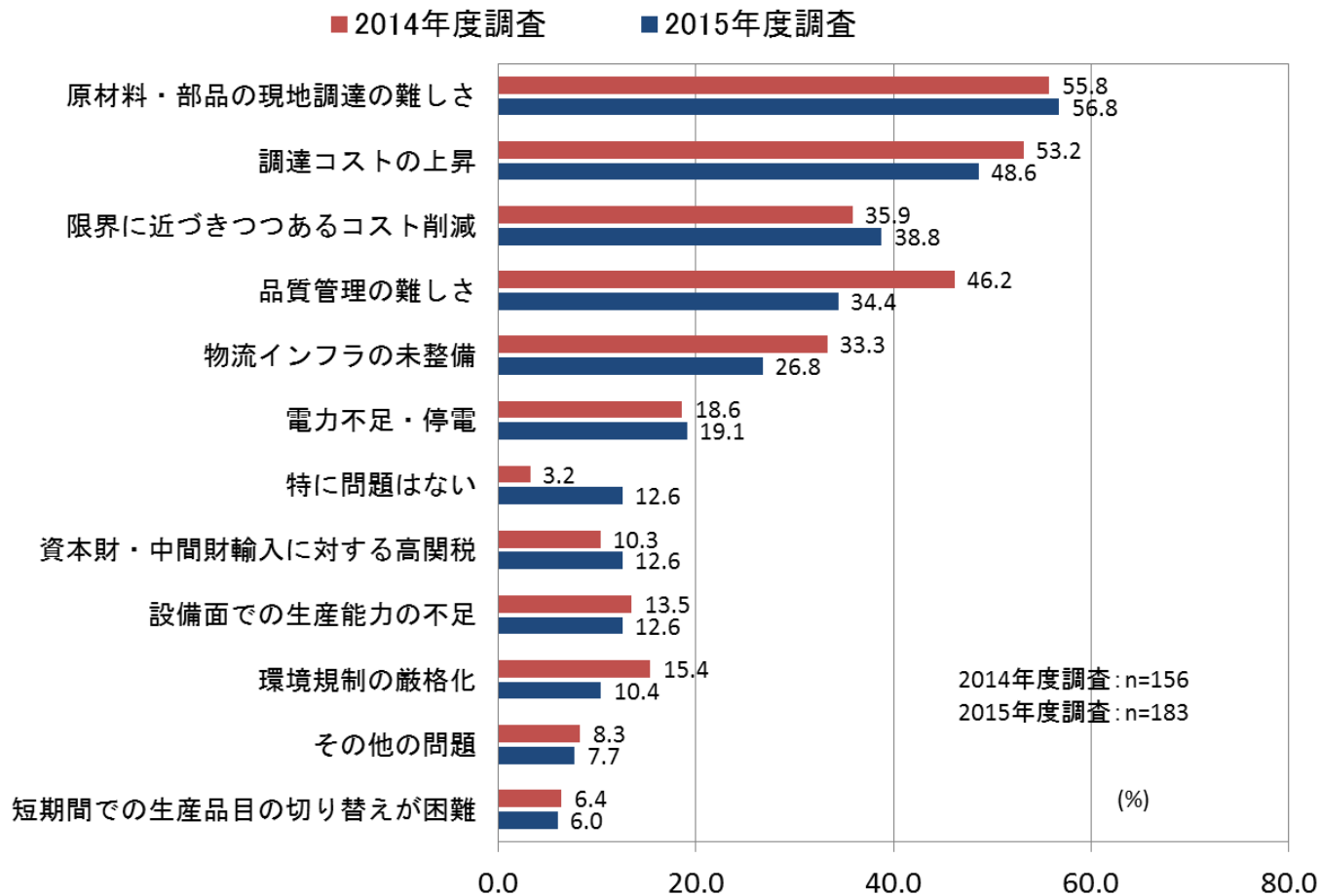
アルゼンチン(n=31)



## II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

- 生産面の問題点として、中南米全体では、「原材料・部品の現地調達の高コストの難しさ」(56.8%)、「調達コストの上昇」(48.6%)と回答した企業の比率が高かった。
- 「品質管理の難しさ」との回答が2014年度調査に比べて減少し、「特に問題はない」との回答が増加したことから、企業が生産効率の改善に努めている姿が浮かび上がる。

生産面の問題点(中南米全体・複数回答可)



## II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

- 国別にみると、製造業の進出が多いメキシコ、ブラジルで回答の傾向が異なる。メキシコは自動車産業関連の進出日系企業が多く、「原材料・部品の現地調達の難しさ」を問題点として挙げた企業の比率が高い。
- ブラジルでは、それに加えて「調達コストの上昇」、「限界に近づきつつあるコスト削減」の回答率が高く、「ブラジルクスト」の問題に苦しむ進出日系企業の姿が浮かび上がる。
- 食品、養殖、鉱業分野への進出日系企業が多いチリでは、「環境規制の厳格化」を挙げた企業の比率が高かった。
- 輸入規制や外貨管理が行われていたアルゼンチンでは、「原材料・部品の現地調達の難しさ」を挙げた企業の比率が高かった。
- ベネズエラでは、「電力不足・停電」を挙げた企業の比率が高かった。同国の投資環境の厳しさがうかがえる。

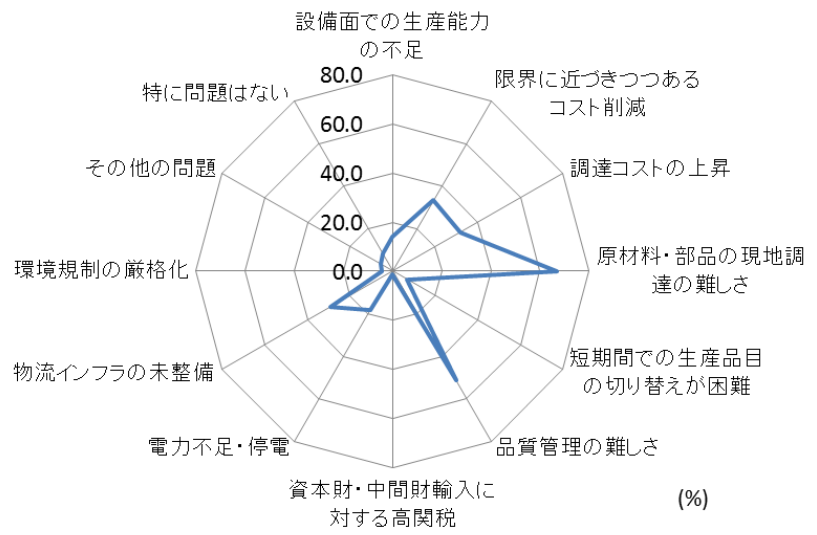
### 生産面の問題点（複数回答可）

（単位：％）

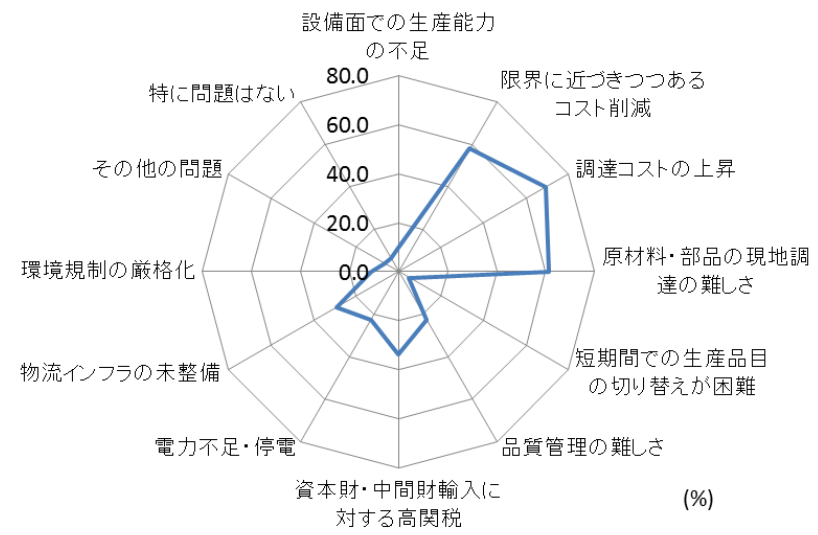
	有効回答	設備面での生産能力の不足	限界に近づきつつあるコスト削減	調達コストの上昇	原材料・部品の現地調達の難しさ	短期間で生産品目の切り替えが困難	品質管理の難しさ	資本財・中間財輸入に対する高関税	電力不足・停電	物流インフラの未整備	環境規制の厳格化	その他の問題	特に問題はない
総数	183	12.6	38.8	48.6	56.8	6.0	34.4	12.6	19.1	26.8	10.4	7.7	12.6
メキシコ	72	13.9	33.3	31.9	66.7	6.9	51.4	1.4	18.1	29.2	4.2	5.6	8.3
ベネズエラ	7	-	28.6	42.9	28.6	-	28.6	-	57.1	28.6	-	-	14.3
コロンビア	7	-	28.6	42.9	42.9	14.3	42.9	-	-	42.9	14.3	14.3	28.6
ペルー	8	25.0	25.0	62.5	-	-	25.0	-	-	25.0	25.0	12.5	37.5
チリ	12	16.7	16.7	41.7	16.7	-	16.7	-	-	8.3	41.7	8.3	33.3
ブラジル	62	9.7	58.1	69.4	61.3	4.8	22.6	33.9	22.6	29.0	11.3	6.5	6.5
アルゼンチン	15	20.0	20.0	46.7	73.3	13.3	20.0	6.7	26.7	13.3	6.7	20.0	20.0

# II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

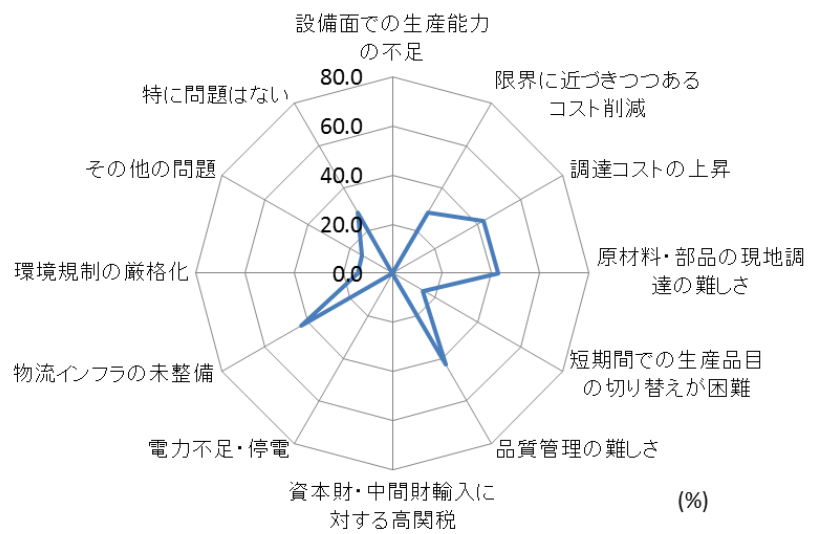
メキシコ(n=72)



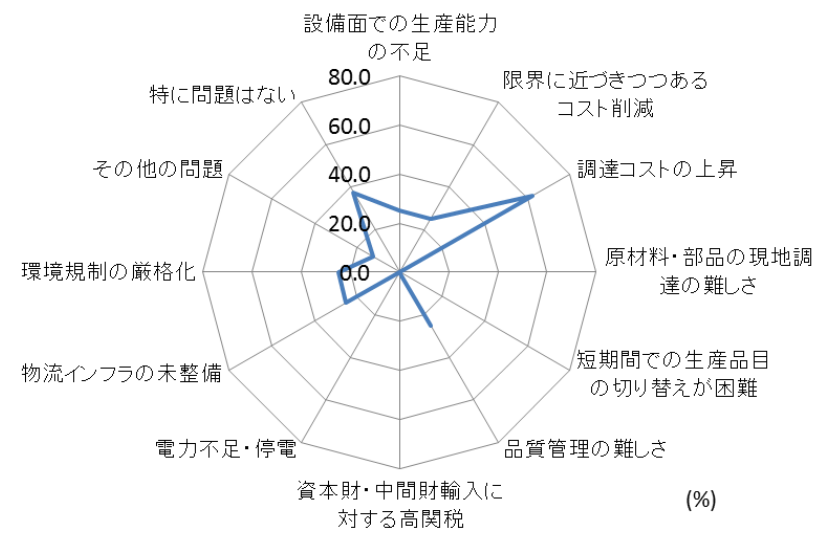
ブラジル(n=62)



コロンビア(n=7)

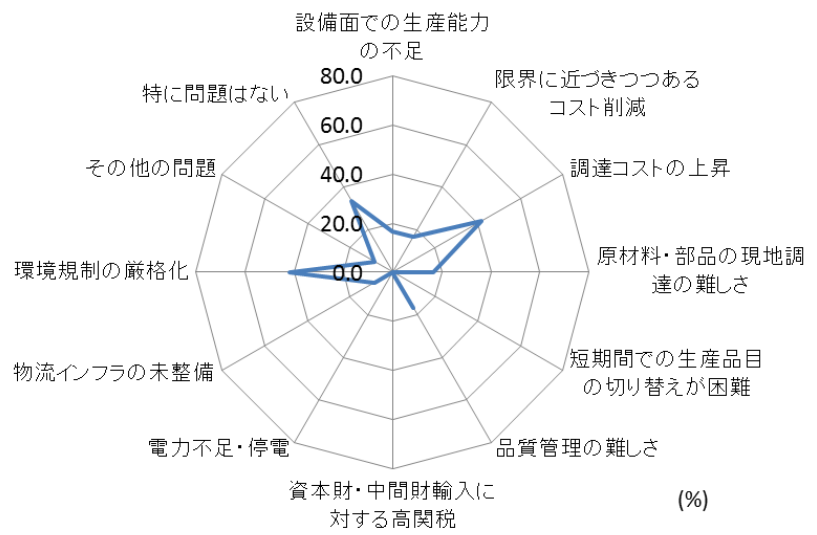


ペルー(n=8)

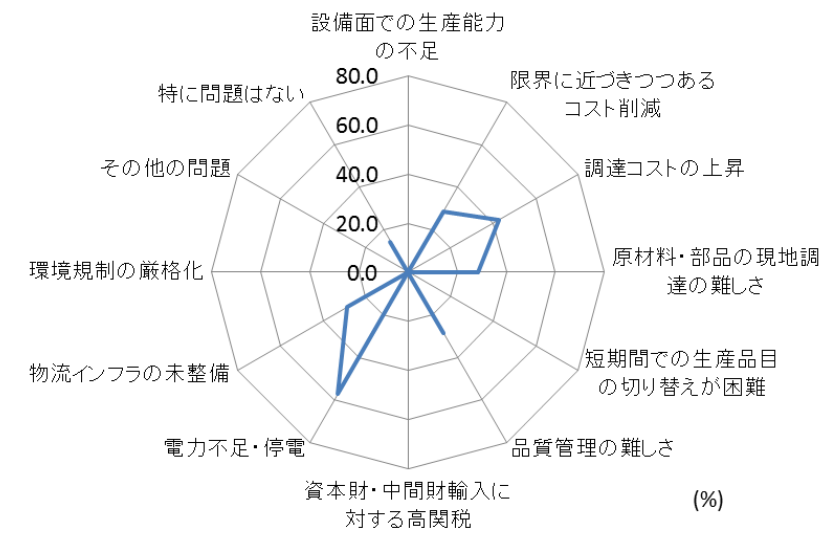


# II - 5 - (5) 直面している経営上の問題点：生産面の問題点

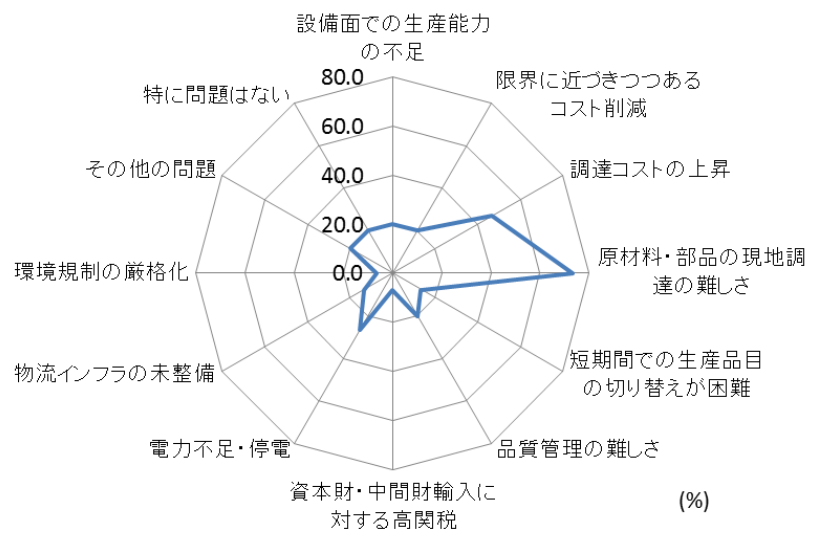
チリ(n=12)



ベネズエラ(n=7)



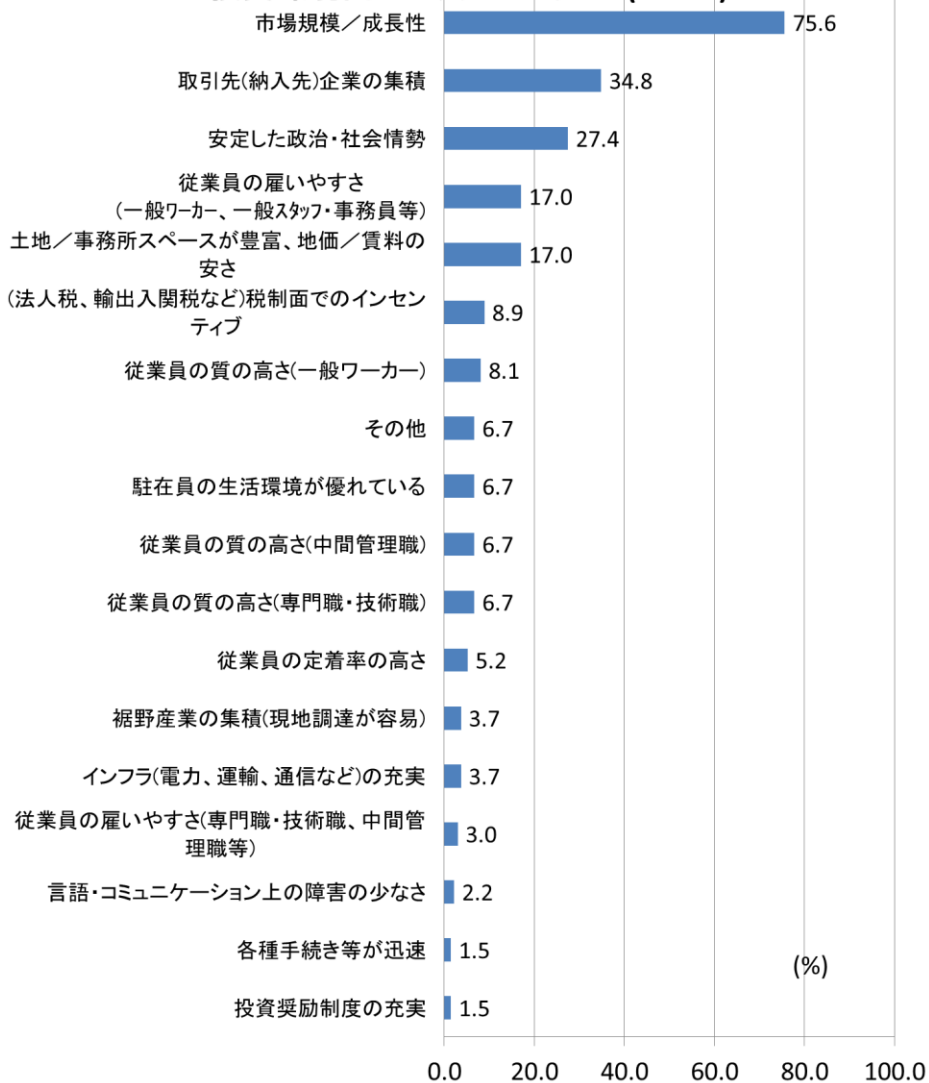
アルゼンチン(n=15)



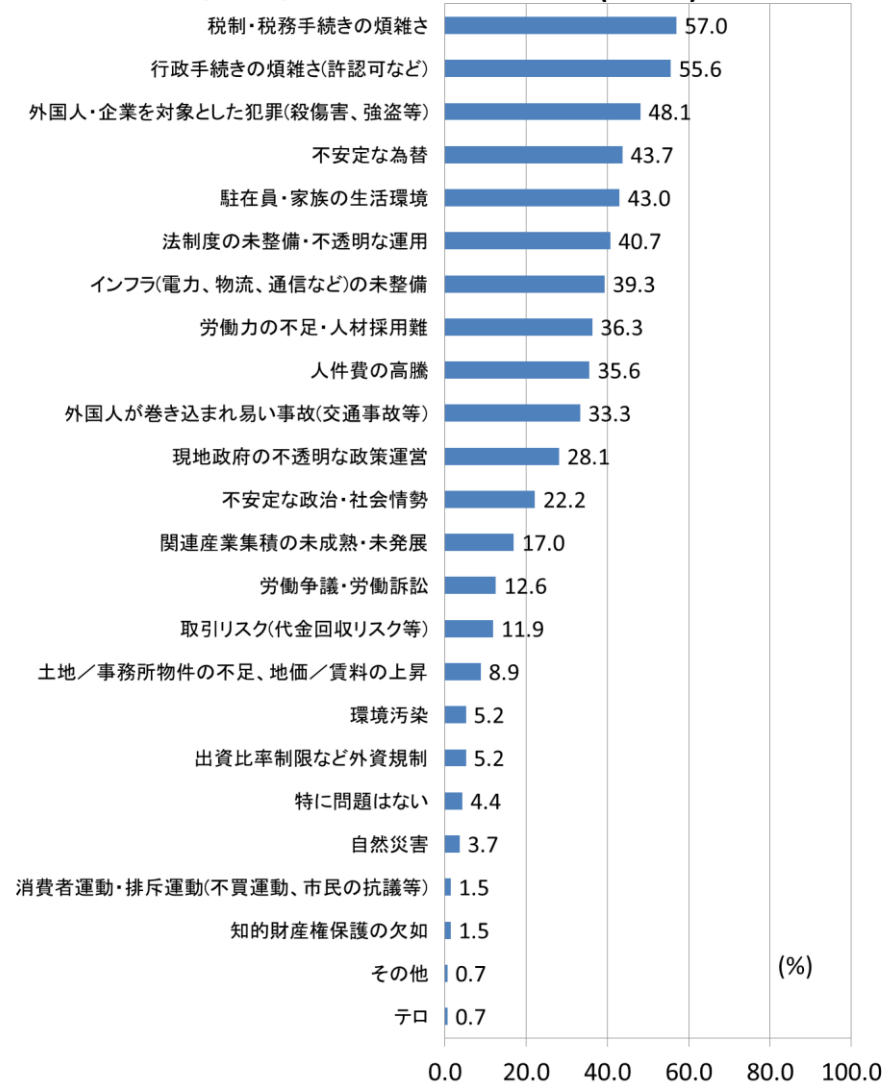
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～メキシコ～

■メキシコの投資環境面のメリットとして、自動車産業への企業進出の増加を反映して「取引先(納入先)企業の集積」の比率が、リスクとして「外国人・企業を対象とした犯罪」の比率が他国に比べて高い。

投資環境面のメリット：メキシコ(n=135)



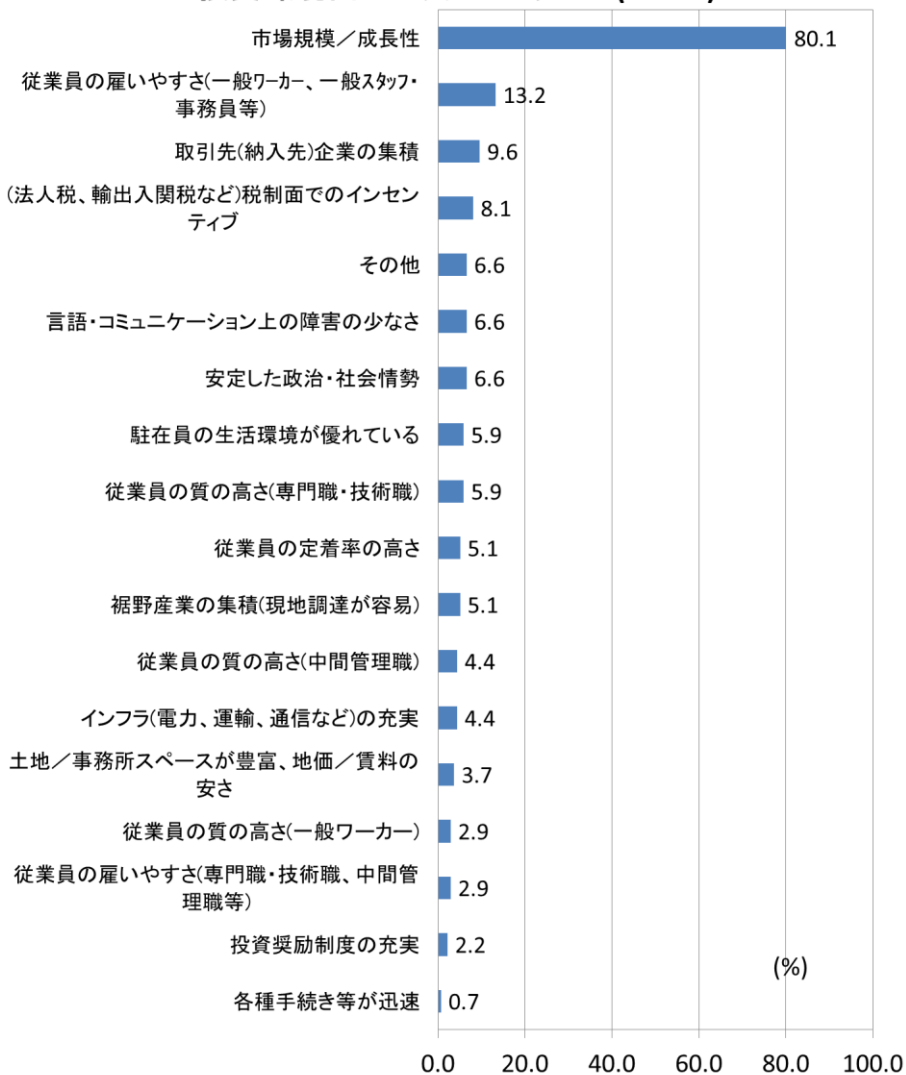
投資環境面のリスク：メキシコ(n=135)



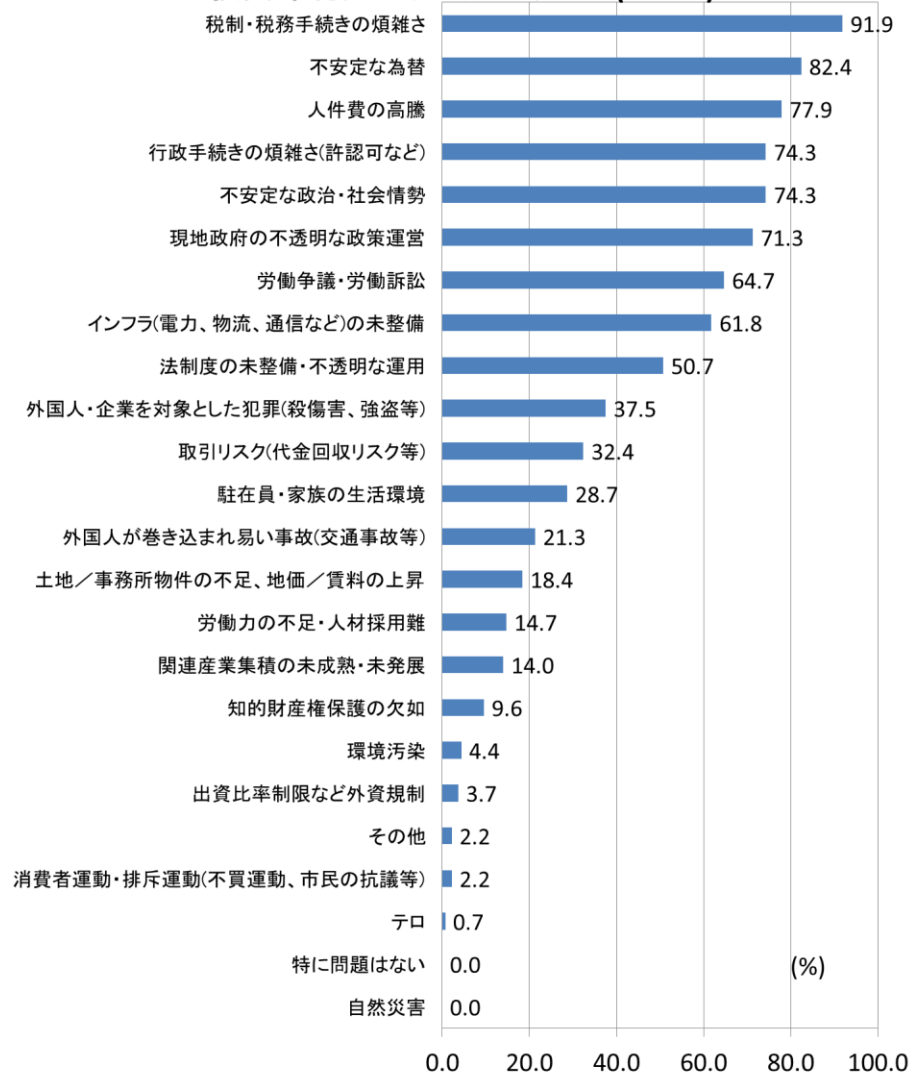
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ブラジル～

■ブラジルでは、「市場規模/成長性」の他に投資環境面のメリットを感じている企業が少ない。他方、税務面をはじめ、様々なリスクを指摘している。

投資環境面のメリット：ブラジル(n=136)



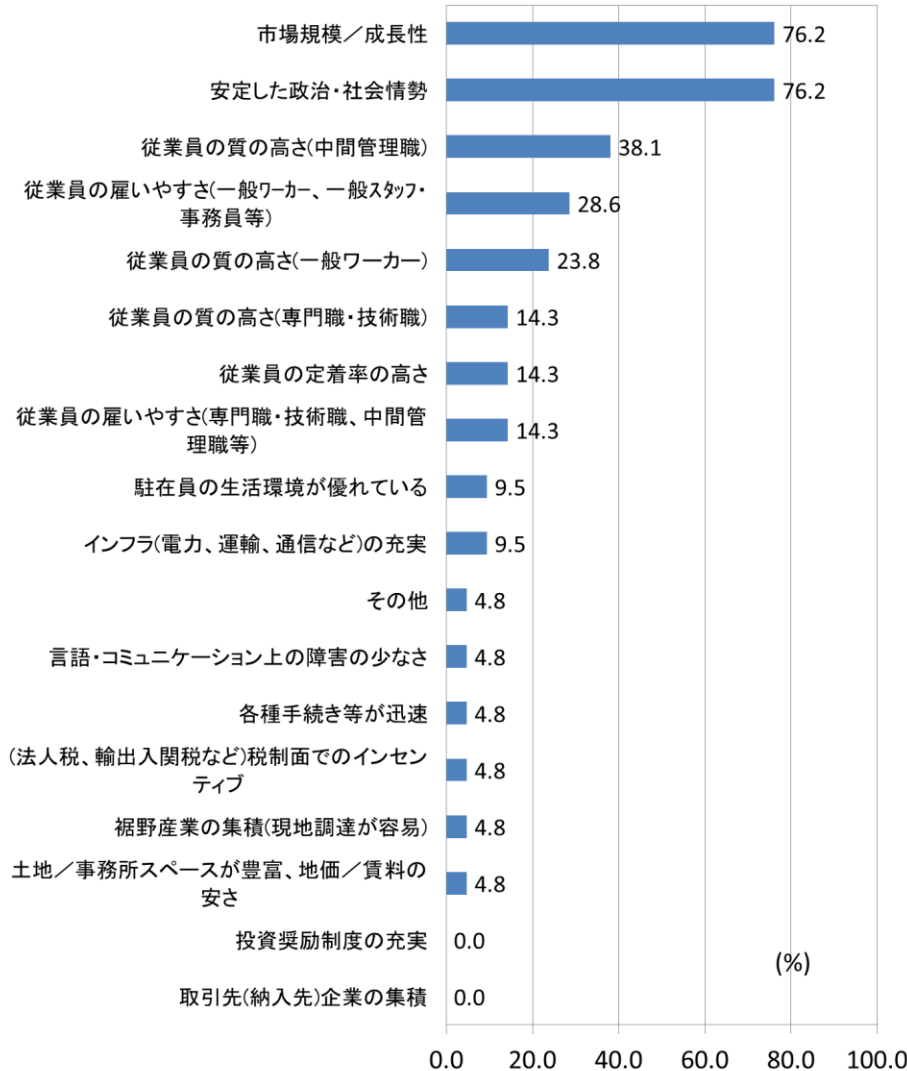
投資環境面のリスク：ブラジル(n=136)



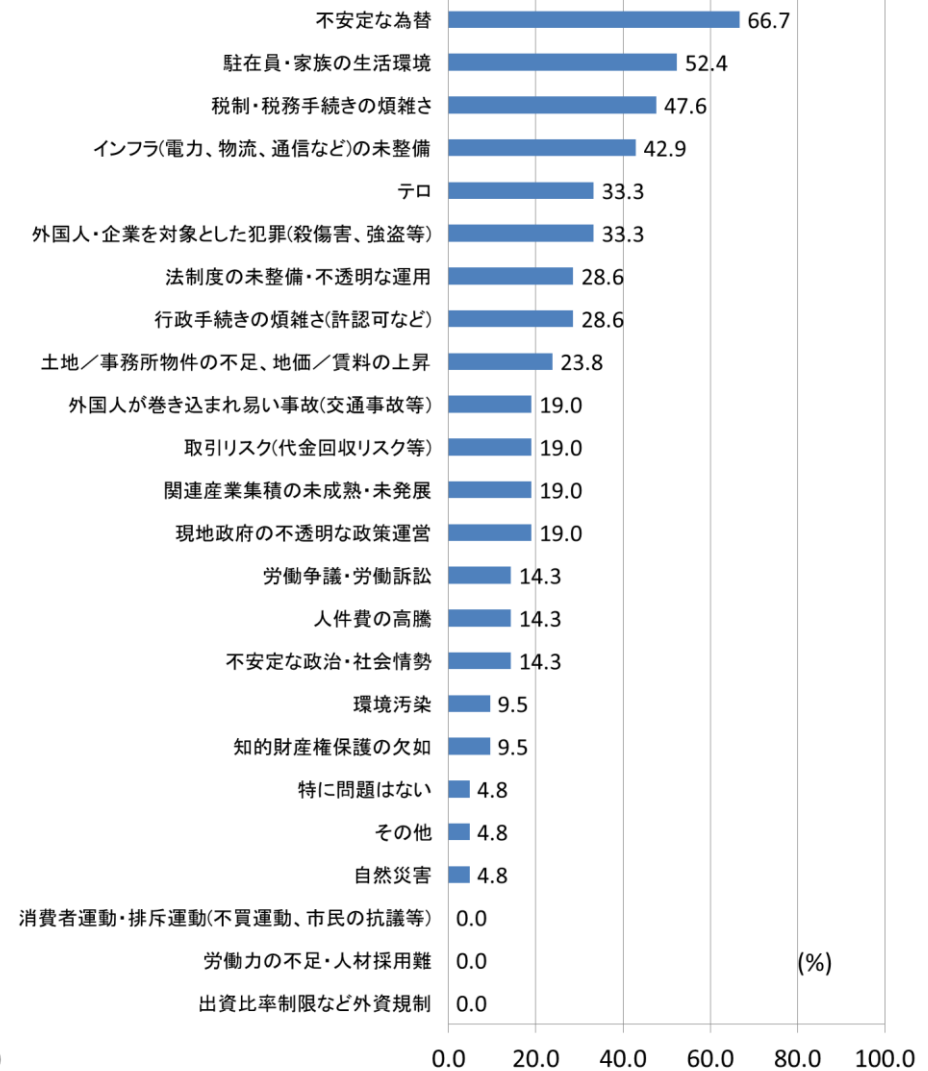
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～コロンビア～

■コロンビアでは、投資環境面のメリットとして「従業員の質の高さ」を、リスクとして「不安定な為替」、「駐在員・家族の生活環境」、「テロ」の比率の高さが他国に比べて目立つ。

投資環境面のメリット：コロンビア(n=21)



投資環境面のリスク：コロンビア(n=21)

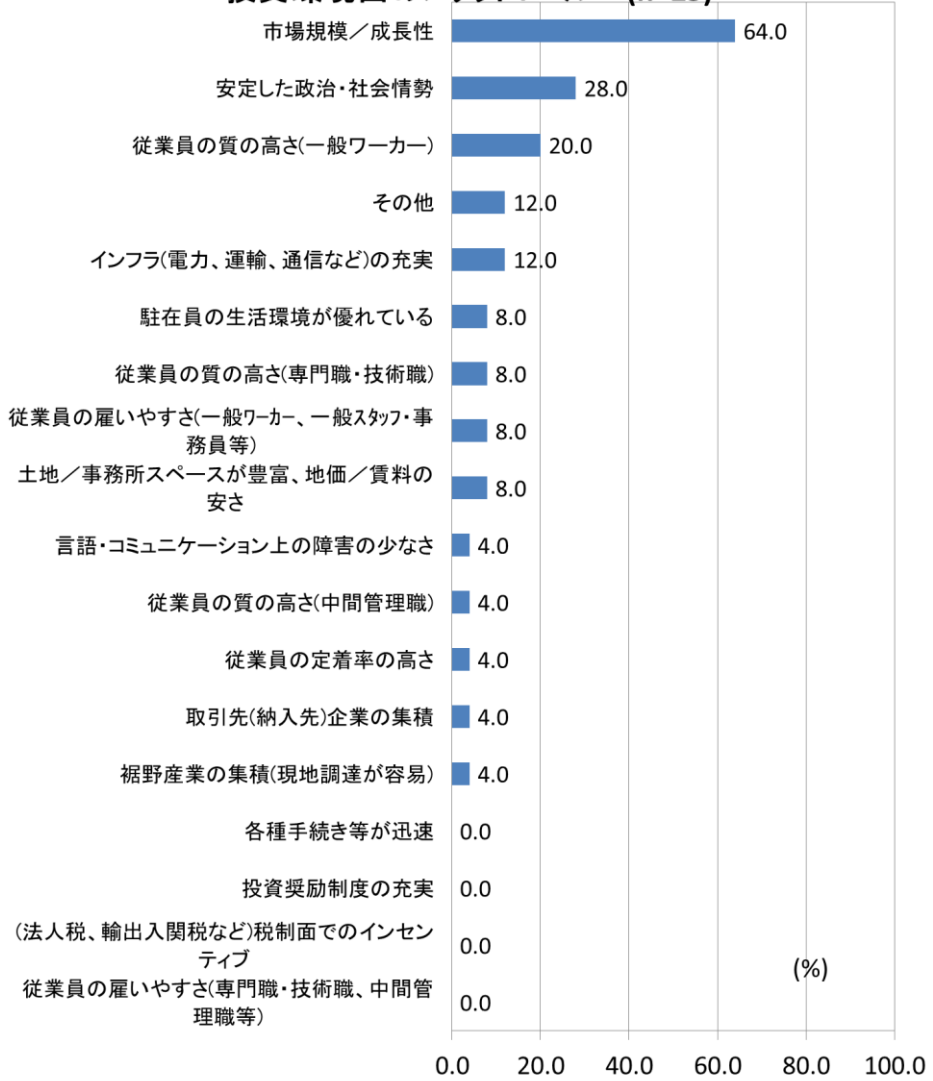




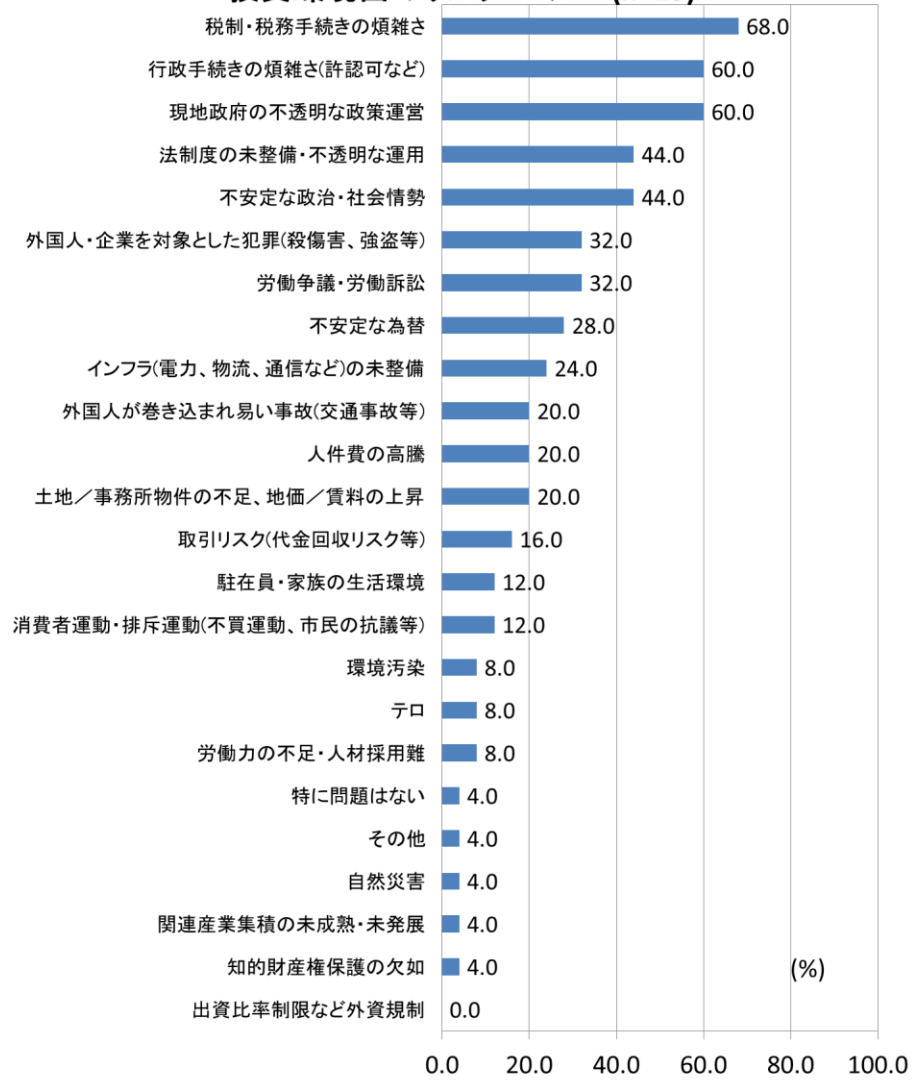
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ペルー～

■ ペルーでは、投資環境面のメリットとして「市場規模/成長性」、「安定した政治・社会情勢」の比率が他の太平洋同盟加盟国と同じく高い。リスクでは、行政機関への対応に苦労している企業が多い。

投資環境面のメリット：ペルー(n=25)



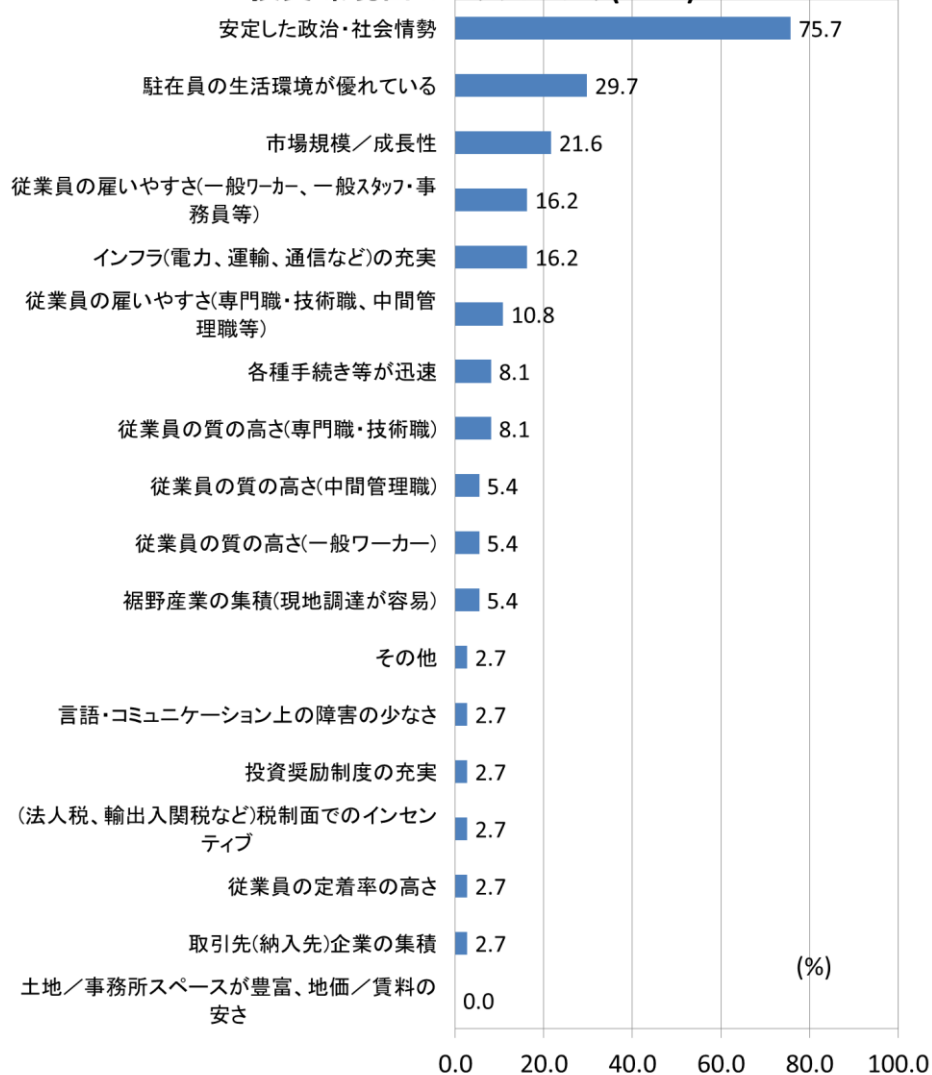
投資環境面のリスク：ペルー(n=25)



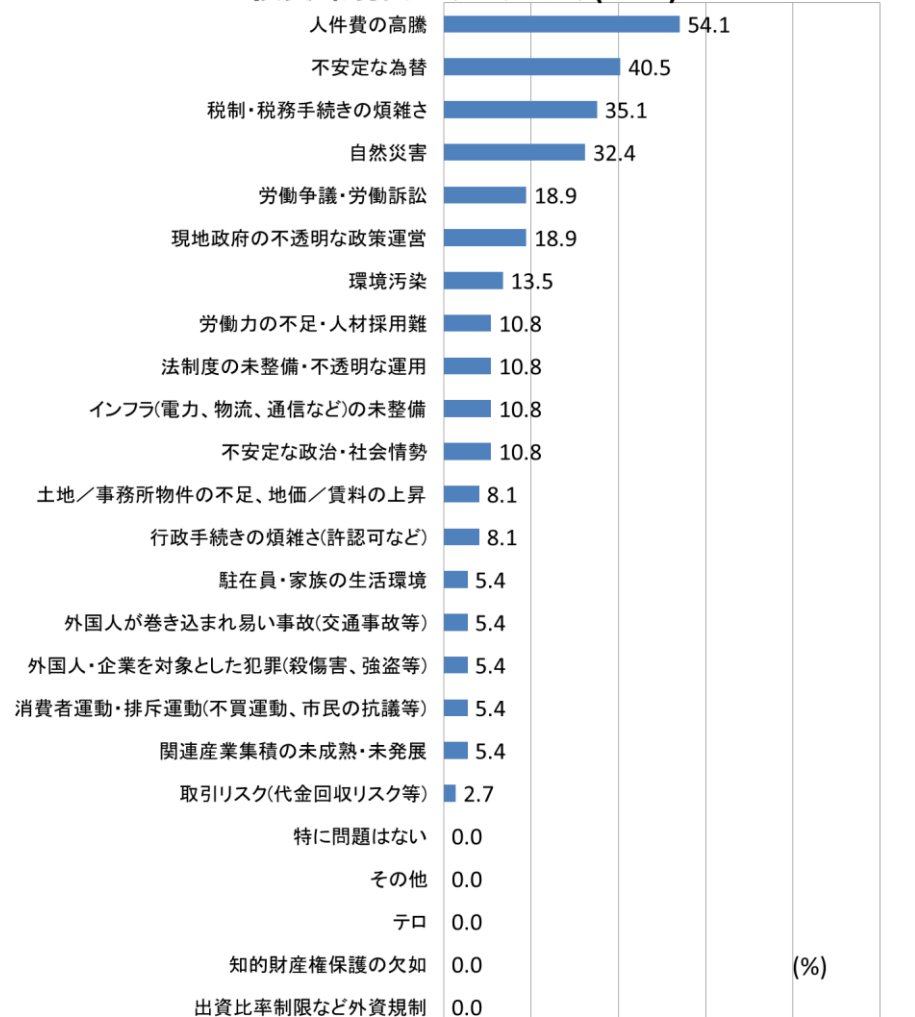
## II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～チリ～

■チリでは、投資環境面のメリットとして「安定した政治・社会情勢」、「駐在員の生活環境が優れている」の比率が高い。リスクとして「人件費の高騰」、「自然災害」の比率が高い。

投資環境面のメリット：チリ(n=37)



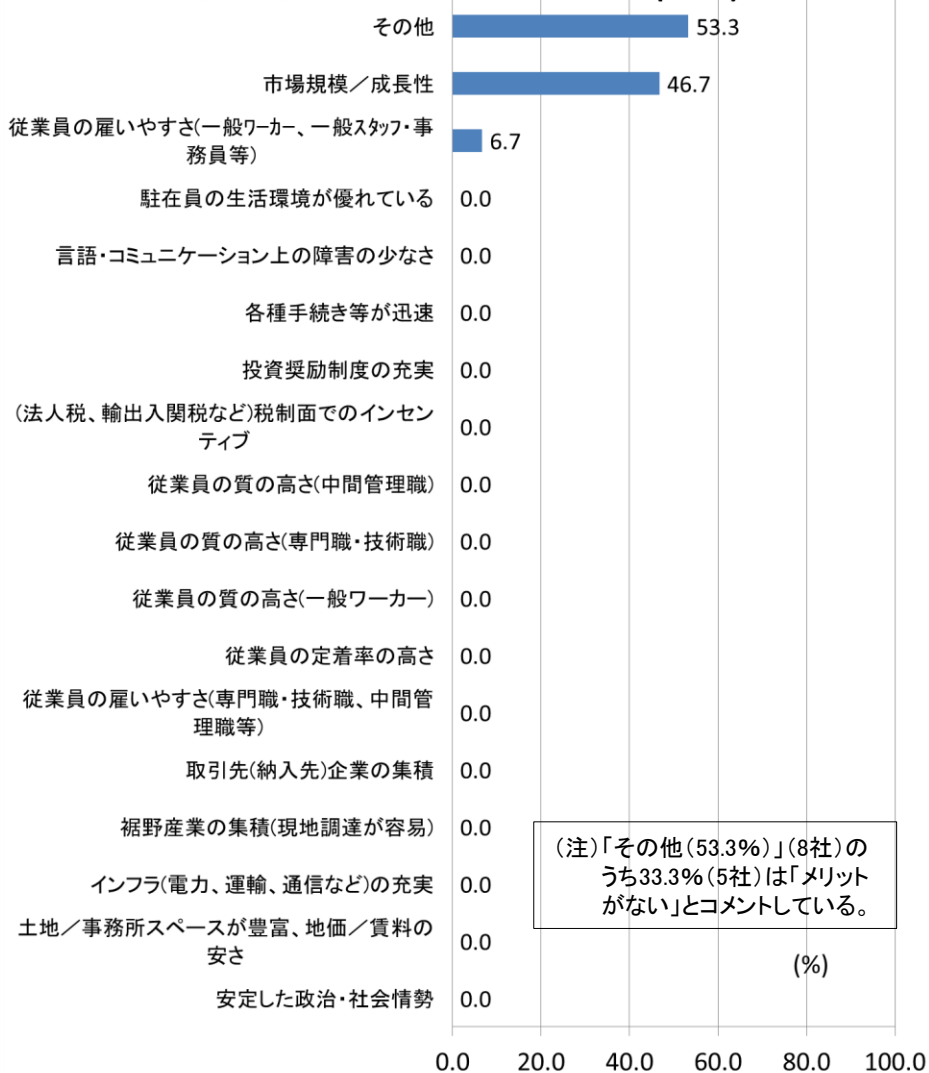
投資環境面のリスク：チリ(n=37)



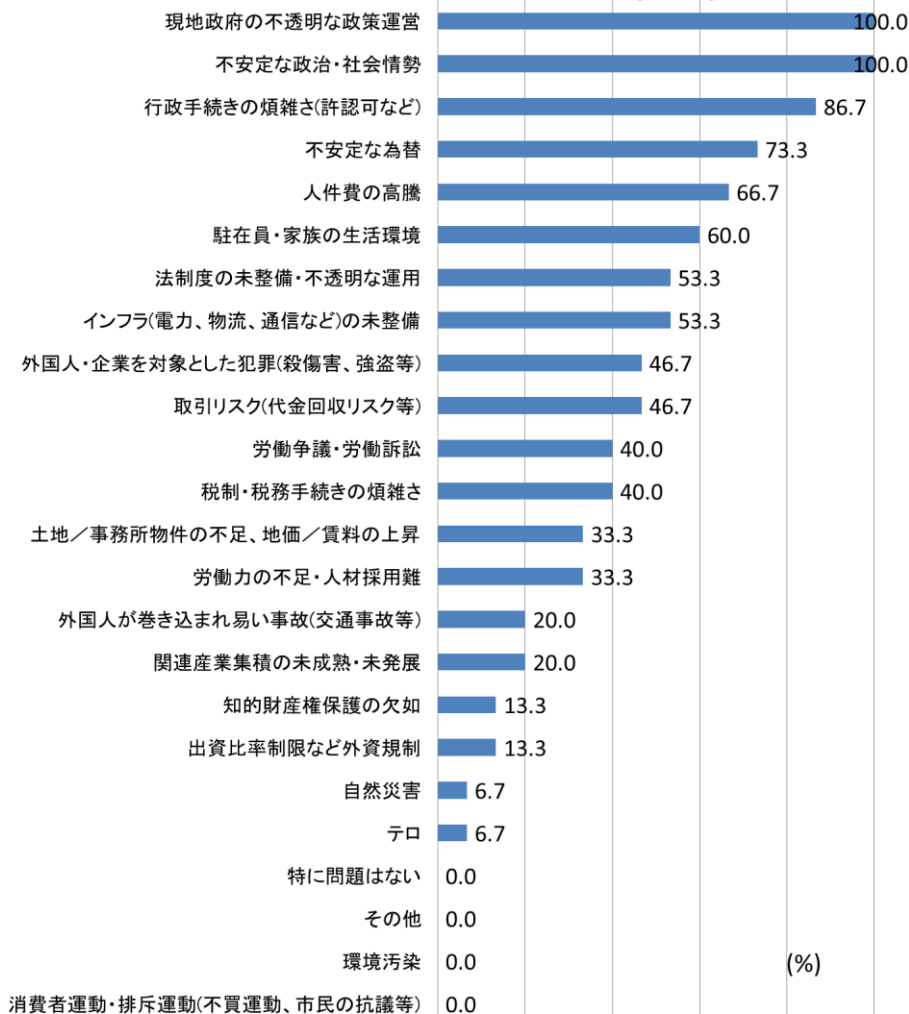
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～ベネズエラ～

■ベネズエラでは、不安定な政治・経済情勢を受けて、投資環境にメリットを見出せないとの声が多い。一方、進出日系企業がリスクとして挙げる項目は多岐に渡っている。

投資環境面のメリット：ベネズエラ(n=15)



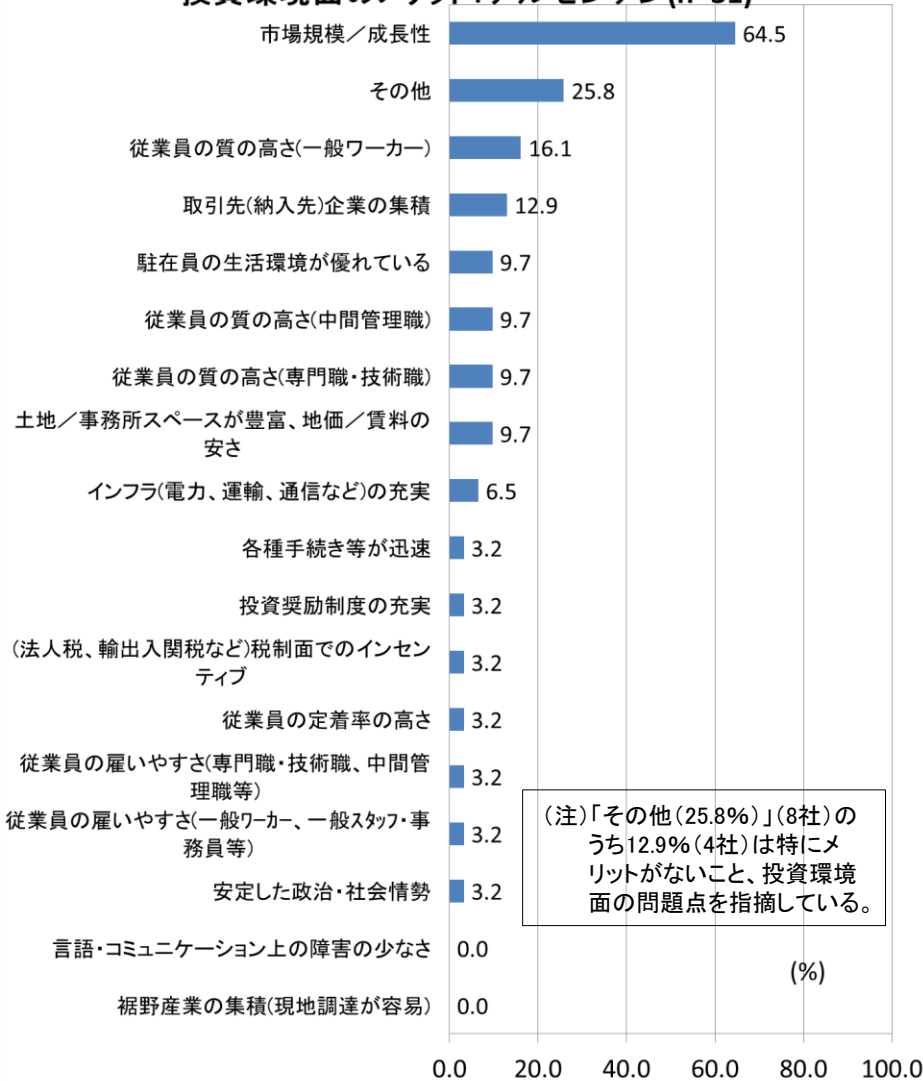
投資環境面のリスク：ベネズエラ(n=15)



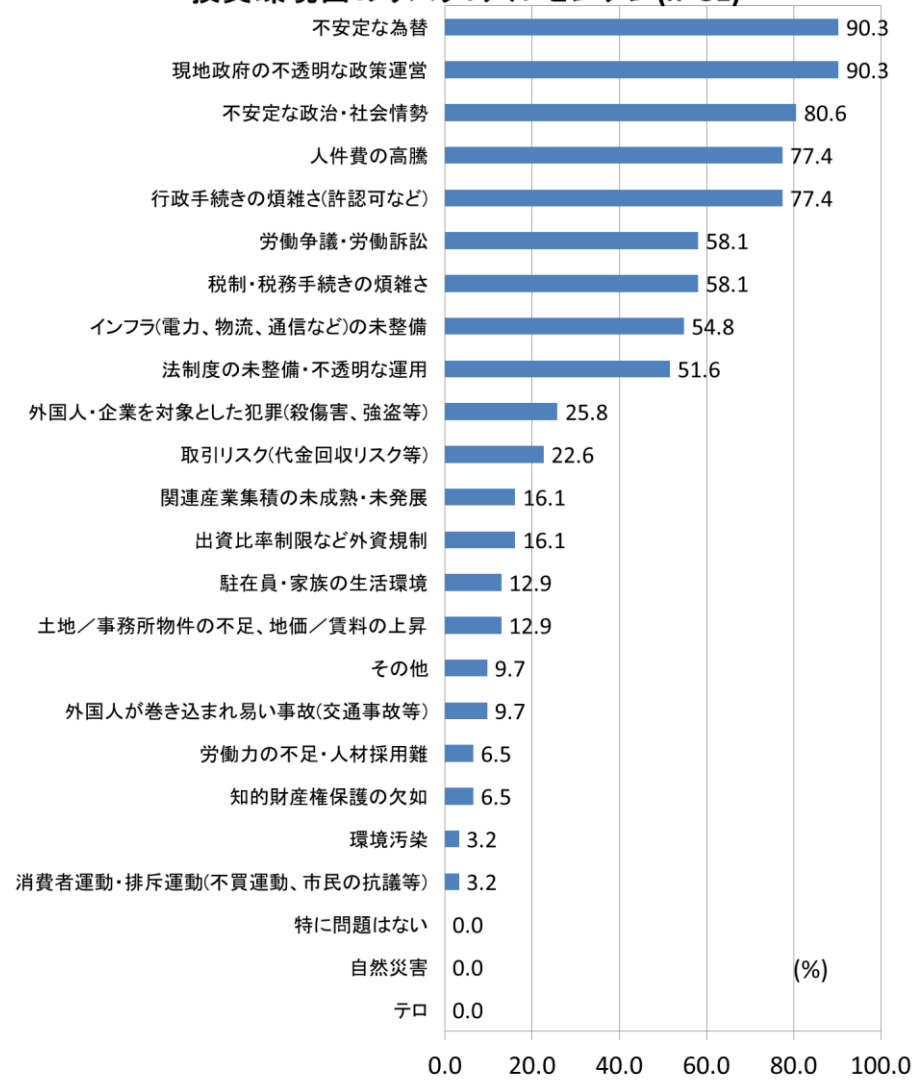
# II-5-(6) 直面している経営上の問題点：投資環境面のメリットとリスク～アルゼンチン～

■アルゼンチンでは、市場の将来性にメリットを見出す企業の比率が高い。リスクとして上位に挙げた項目は、マクリ政権による改革により今後改善されることが期待される。

投資環境面のメリット：アルゼンチン(n=31)



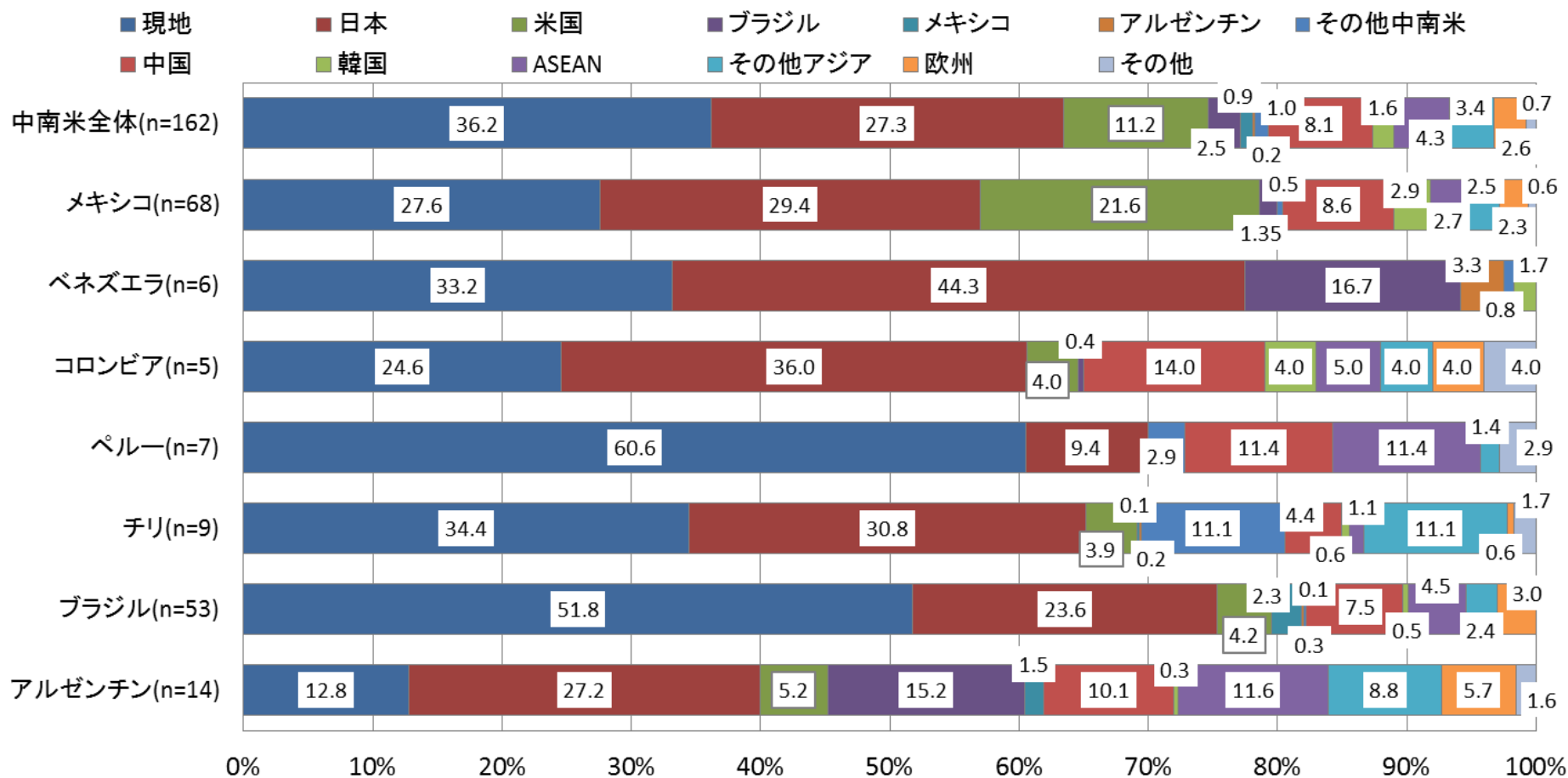
投資環境面のリスク：アルゼンチン(n=31)



## II - 6 - (1) 原材料・部品の調達状況：調達先の内訳

■ 中南米全体では、部品・原材料を現地で調達する比率が最も高く(36.2%)、日本(27.3%)、米国(11.2%)が続いた。国別では、現地調達がペルー(60.6%)、ブラジル(51.8%)、チリ(34.4%)、日本からはベネズエラ(44.3%)、コロンビア(36.0%)、メキシコ(29.4%)、米国からはメキシコ(21.6%)の割合が高くなっている。

部品・原材料の調達先の内訳(製造業162社)

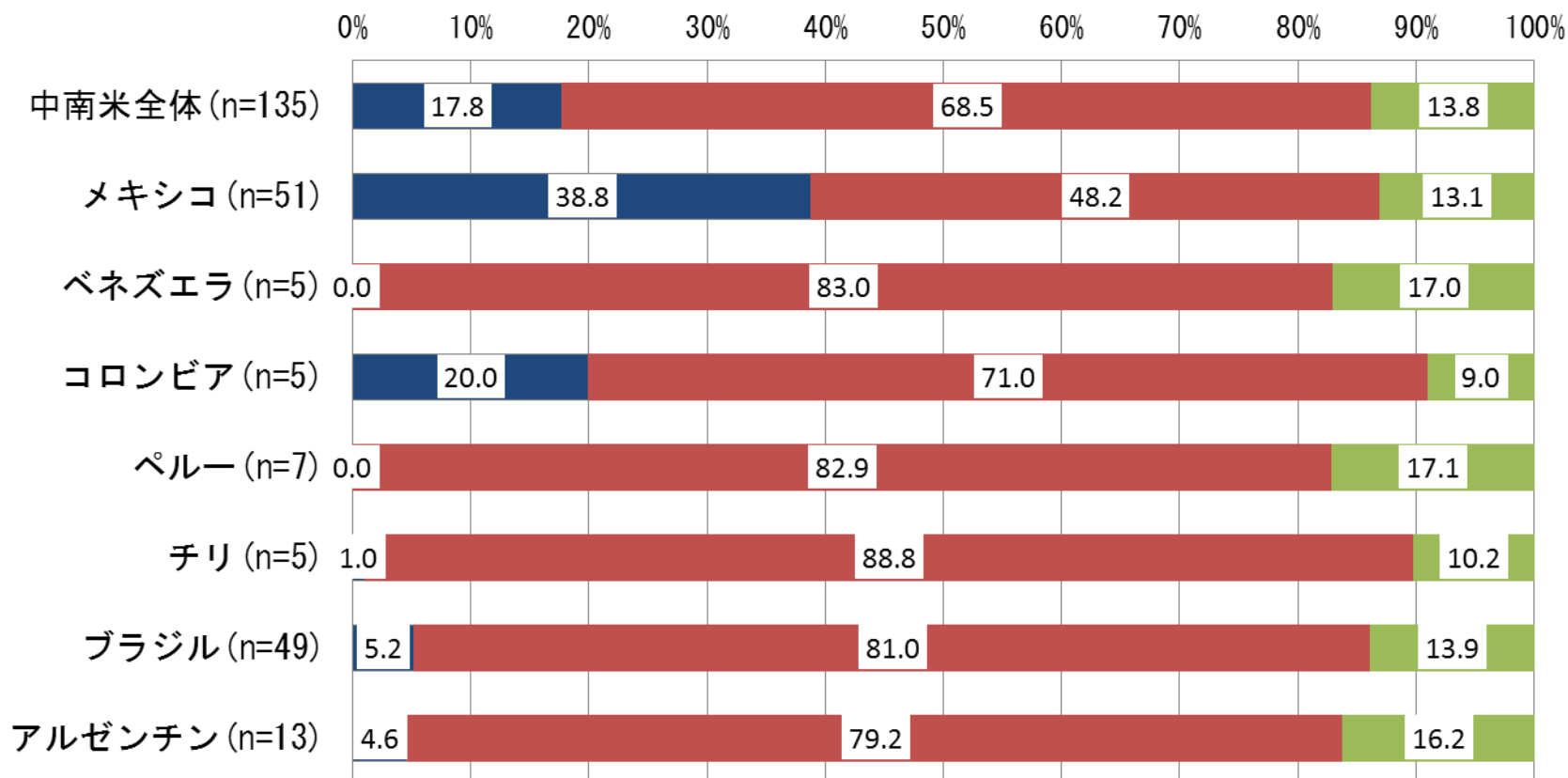


## II - 6 - (2) 原材料・部品の調達状況：調達先の内訳〔現地〕

- 中南米全体では、現地からの部品・原材料の調達のうち、最も割合が高いのが地場企業からの調達（68.5%）、続いて現地進出日系企業（17.8%）、その他外資企業（13.8%）となっている。
- 二次サプライヤー（Tier2）の進出が多いメキシコでは現地進出日系企業からの調達比率が他国に比べて高い。

部品・原材料の調達先の内訳〔現地〕（製造業135社）

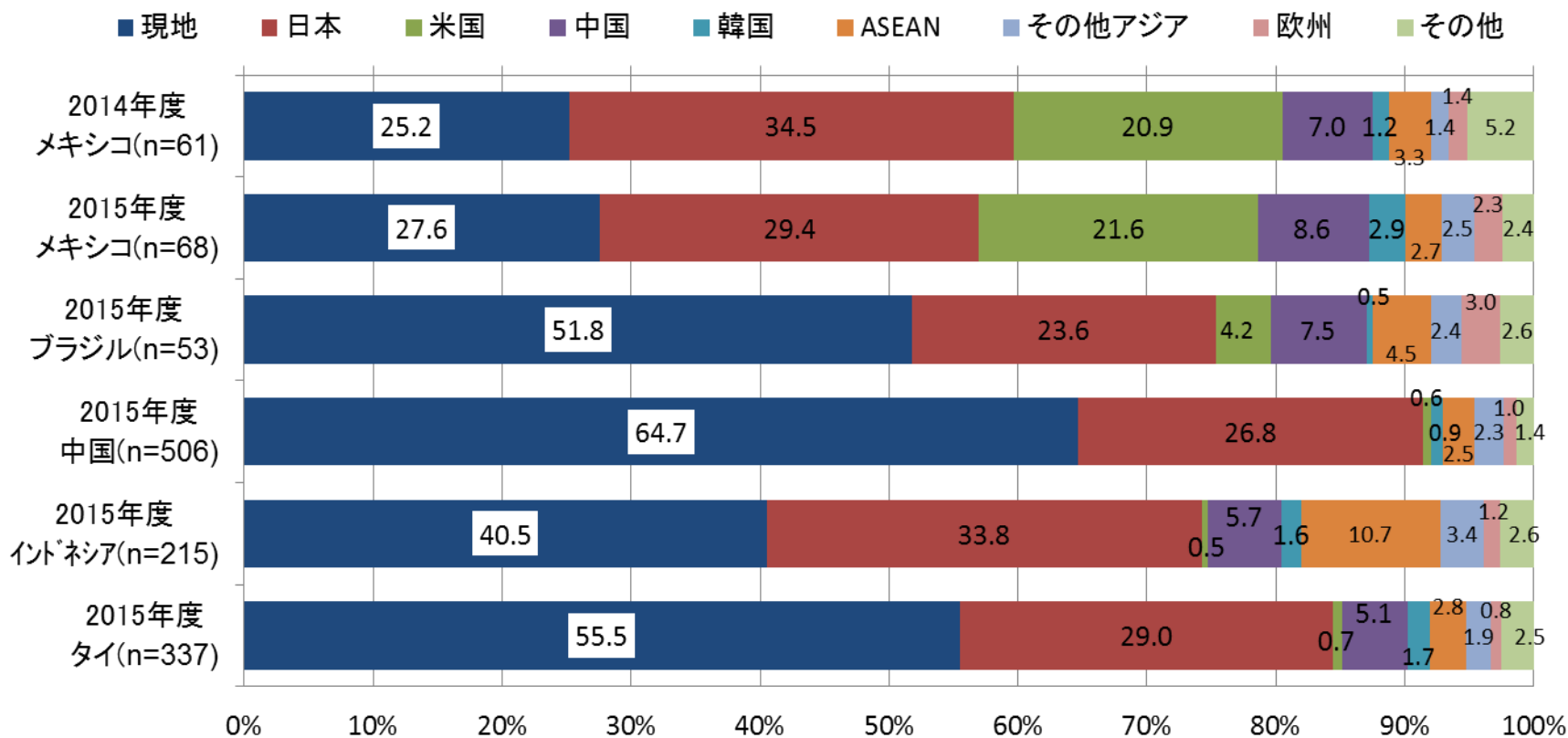
■ 現地進出日系企業 ■ 地場企業 ■ その他外資企業



## II - 6 - (3) 原材料・部品の調達状況：メキシコ

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

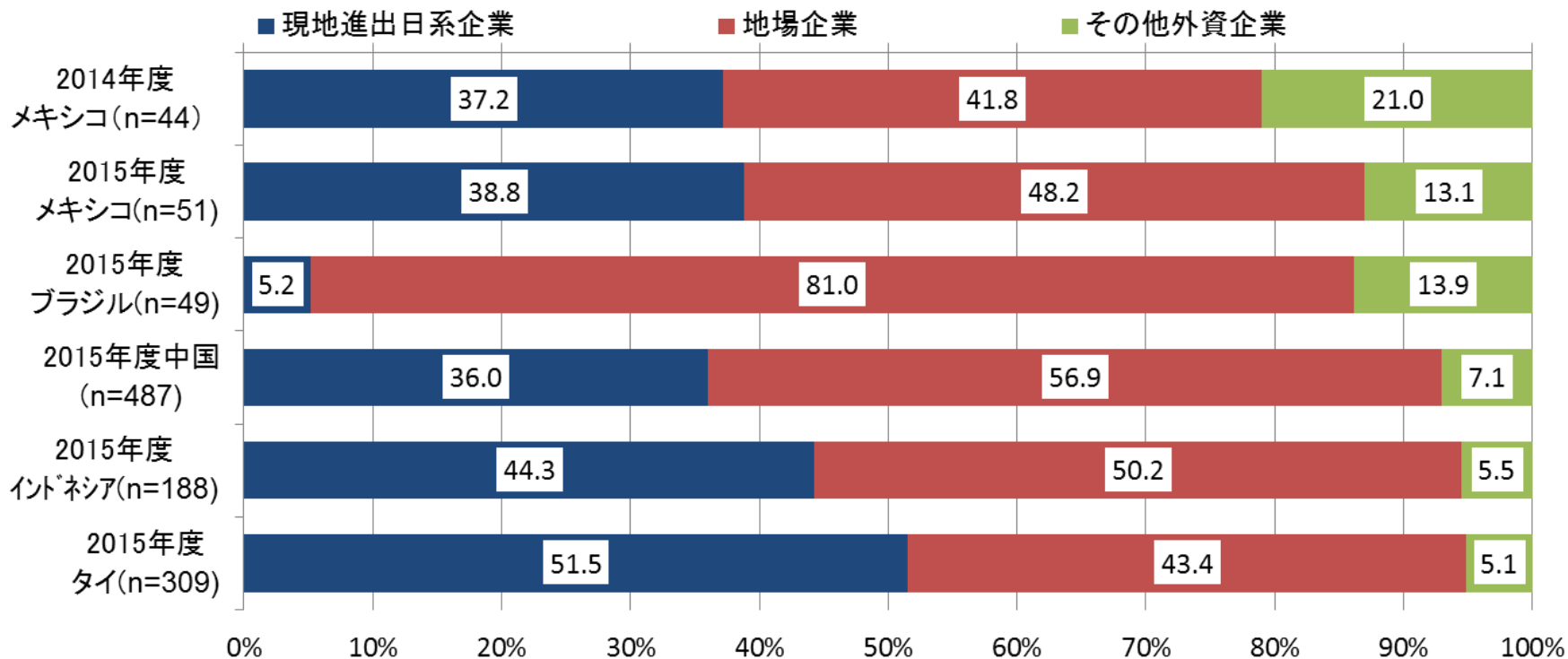
日系進出企業の部品・原材料の調達先（国・地域別）



## II - 6 - (3) 原材料・部品の調達状況：メキシコ

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

日系進出企業の部品・原材料の現地調達先の資本国籍内訳



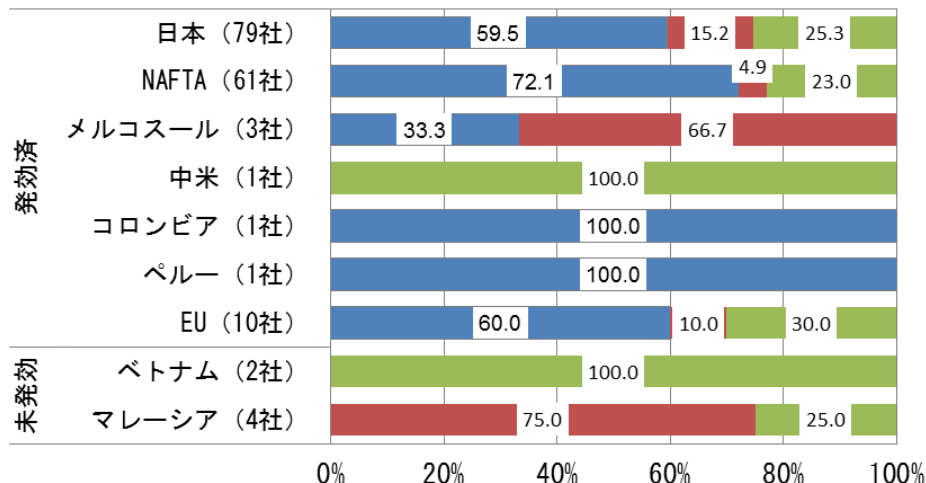


# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点：メキシコ

■メキシコではFTA/EPAを積極活用する企業が多い。特に日墨EPA、NAFTAの利用が多い。

### メキシコへの輸入

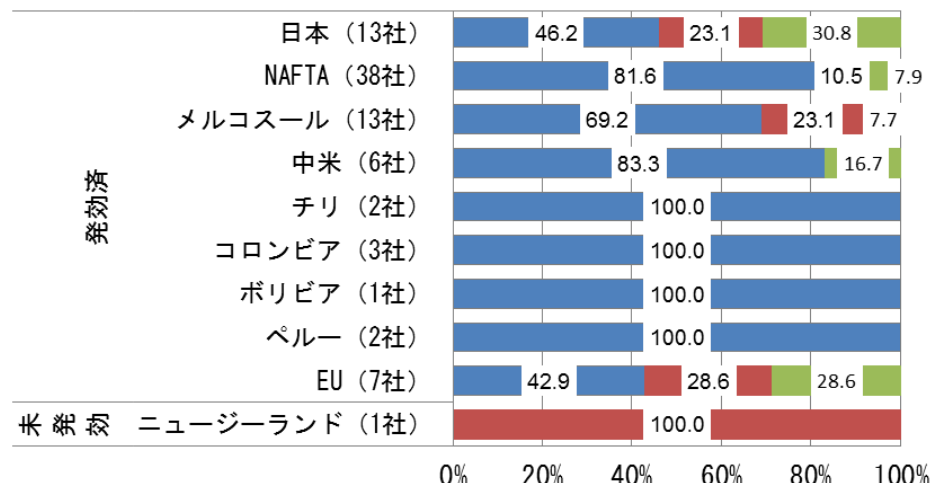
■利用している ■利用を検討中 ■利用していない（予定なし）



(注) 発効済の刊、ホリビア、未発効のオーストラリア、ニュージーランドは有効回答なし

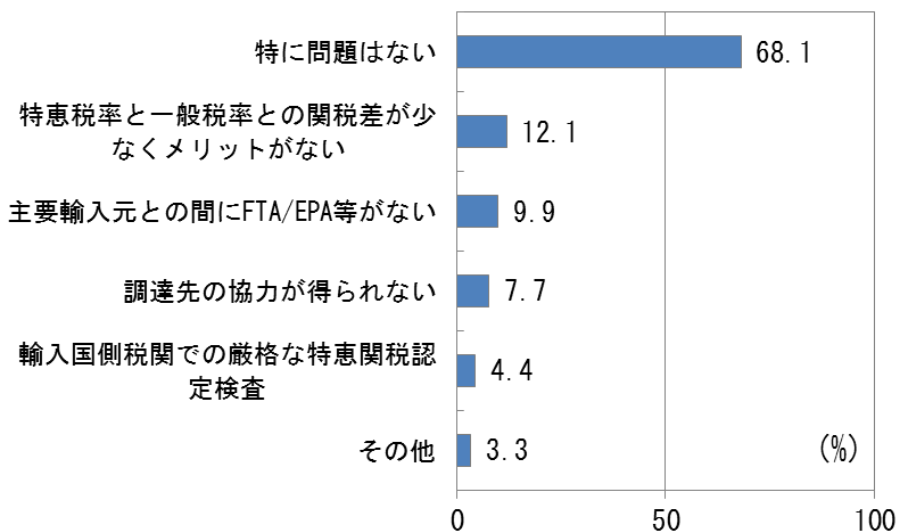
### メキシコからの輸出

■利用している ■利用を検討中 ■利用していない（予定なし）

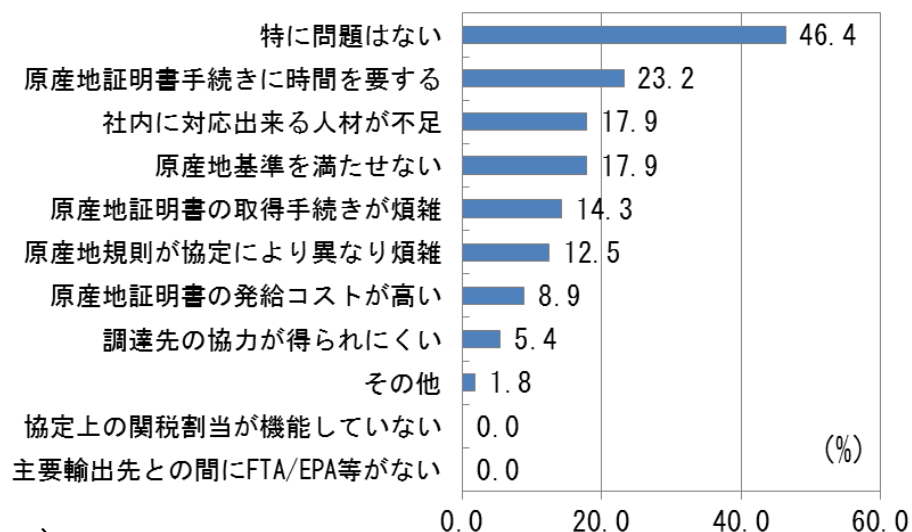


(注) 未発効のベトナム、マレーシア、オーストラリアは有効回答なし

### FTA活用にあたっての輸入面の問題点：メキシコ

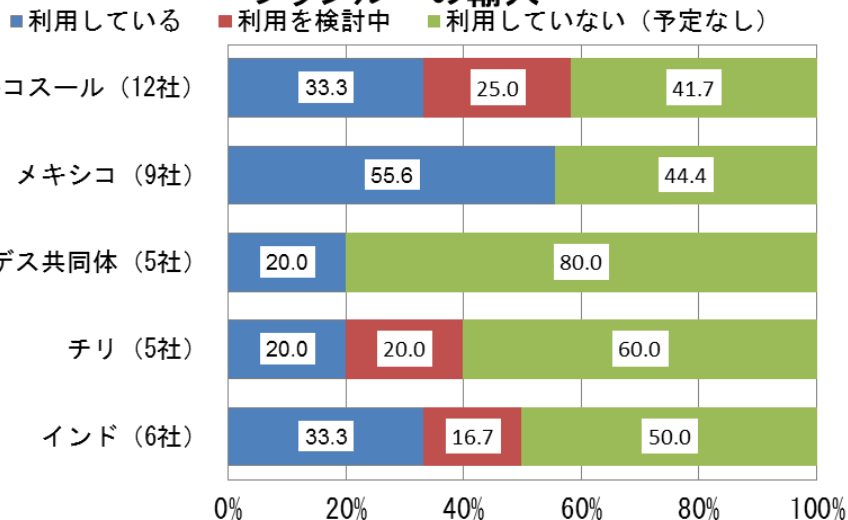


### FTA活用にあたっての輸出面の問題点：メキシコ



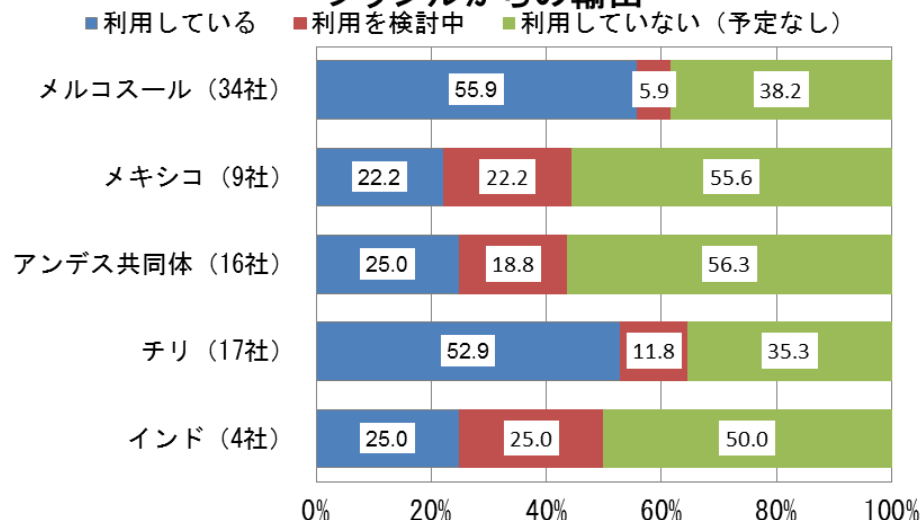
■ブラジルではメルコスールの特恵税率を利用する企業が多いが、貿易協定の少なさが問題に。

### ブラジルへの輸入

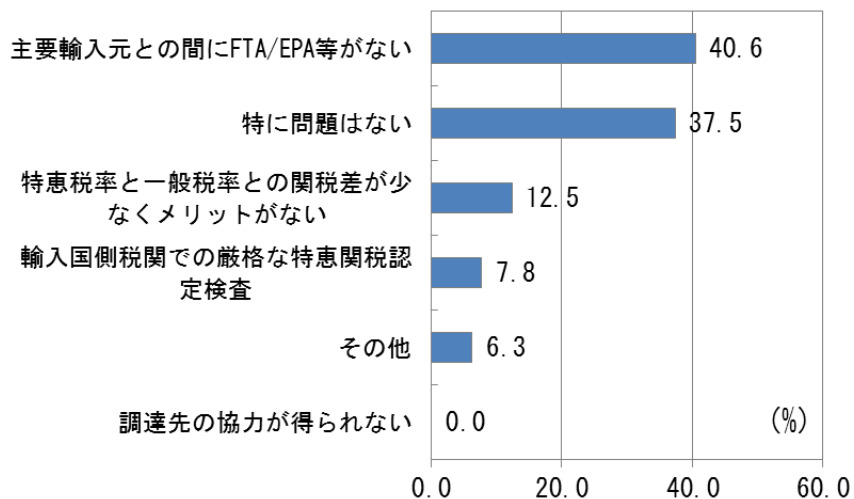


(注) 全て発効済

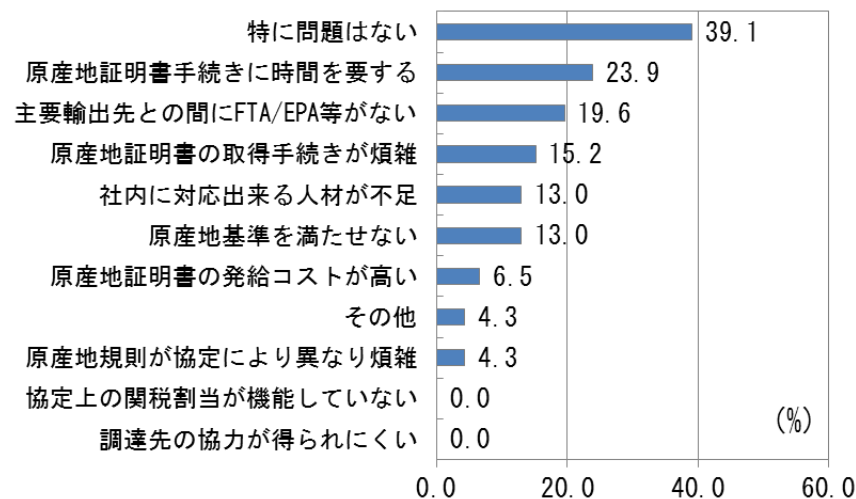
### ブラジルからの輸出



### FTA活用にあたっての輸入面の問題点: ブラジル



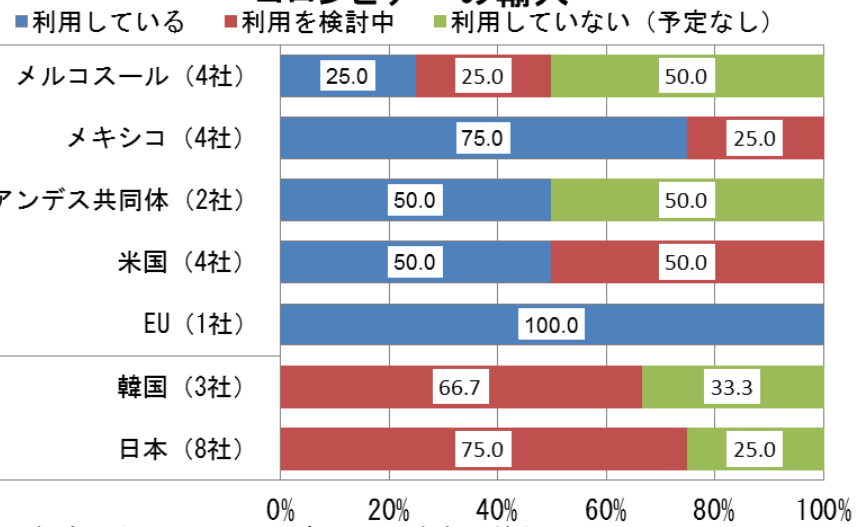
### FTA活用にあたっての輸出面の問題点: ブラジル



# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点:コロンビア

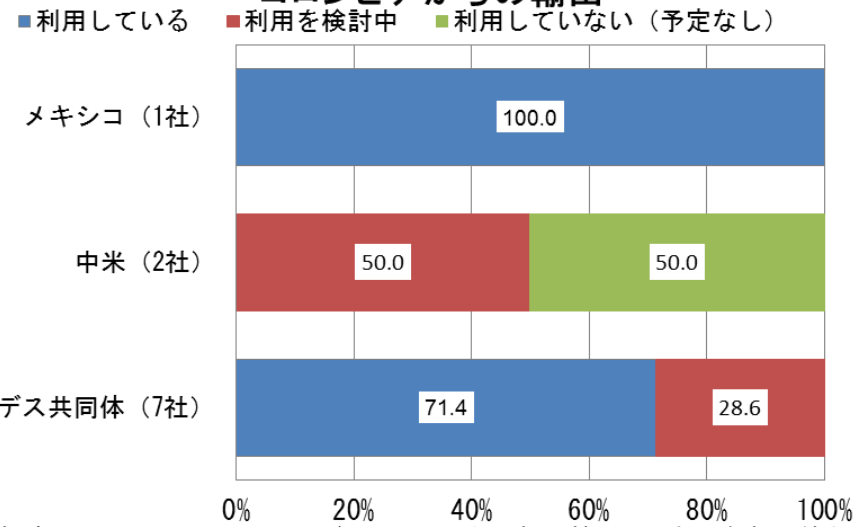
■ 輸入販売企業が多いため、交渉中の日本とのEPAに期待する声が多い。

### コロンビアへの輸入



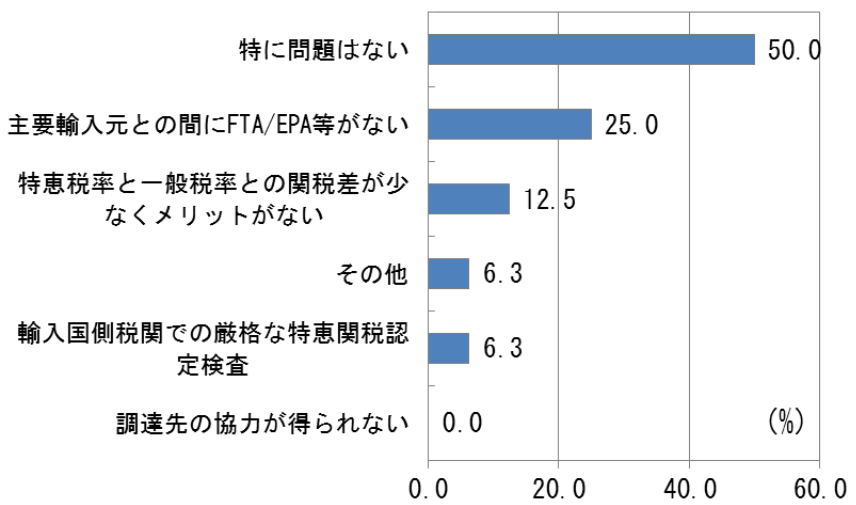
(注) 発効済の中米、チリ、カナダ、EFTAは有効回答なし

### コロンビアからの輸出

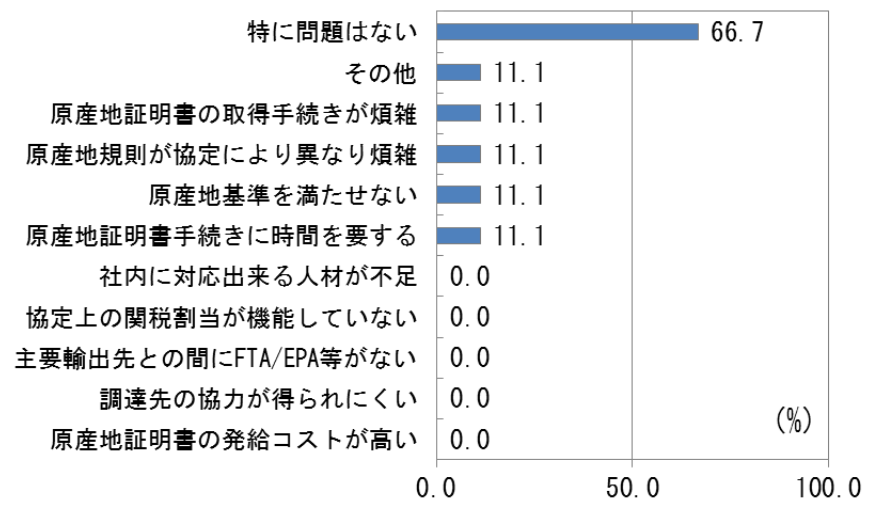


(注) 発効済のメルコスール、チリ、米国、カナダ、EU、EFTA、未発効の韓国、日本は有効回答なし

### FTA活用にあたっての輸入面の問題点:コロンビア

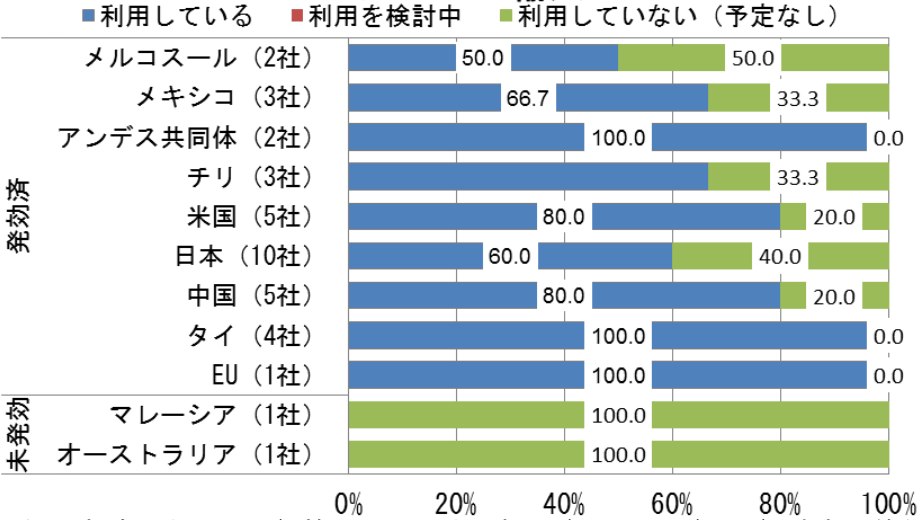


### FTA活用にあたっての輸出面の問題点:コロンビア

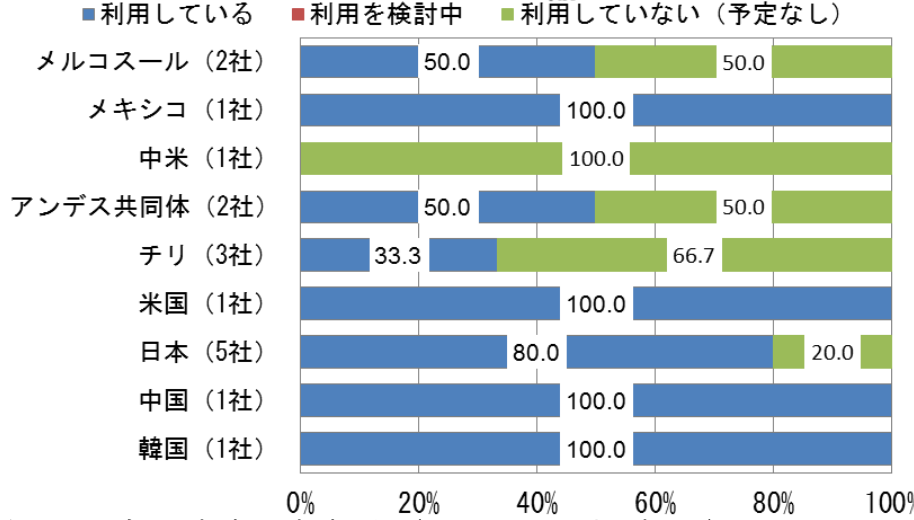


■ 輸出入ともに日本とのEPAを利用する企業が多い。

ペルーへの輸入

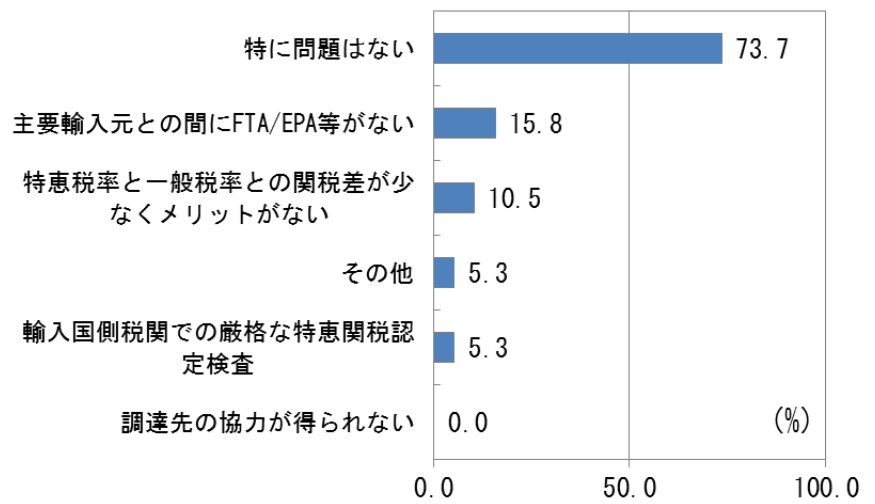


ペルーからの輸出

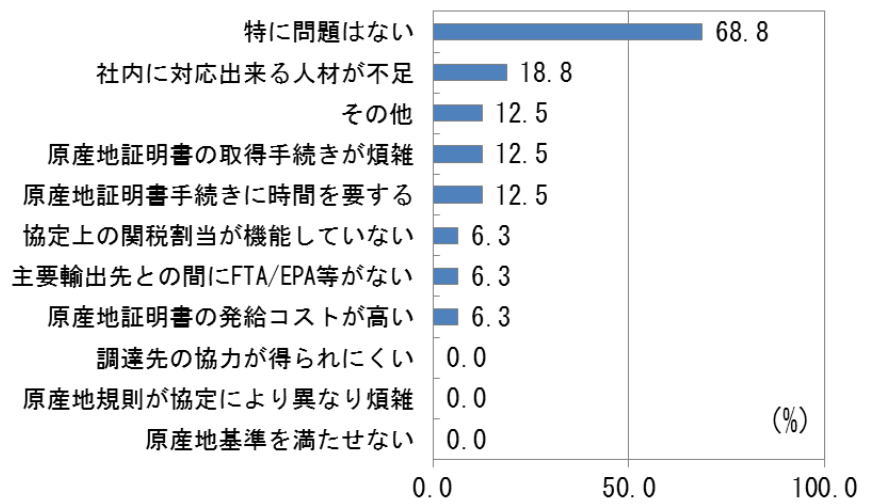


(注) 発効済の中米、カナダ、韓国、EFTA、未発効のベトナム、ニュージーランドは有効回答なし (注) 上記は全て発効済。発効済のカナダ、タイ、EU、EFTA、未発効のベトナム、マレーシア、オーストラリア、ニュージーランドは有効回答なし

FTA活用にあたっての輸入面の問題点：ペルー



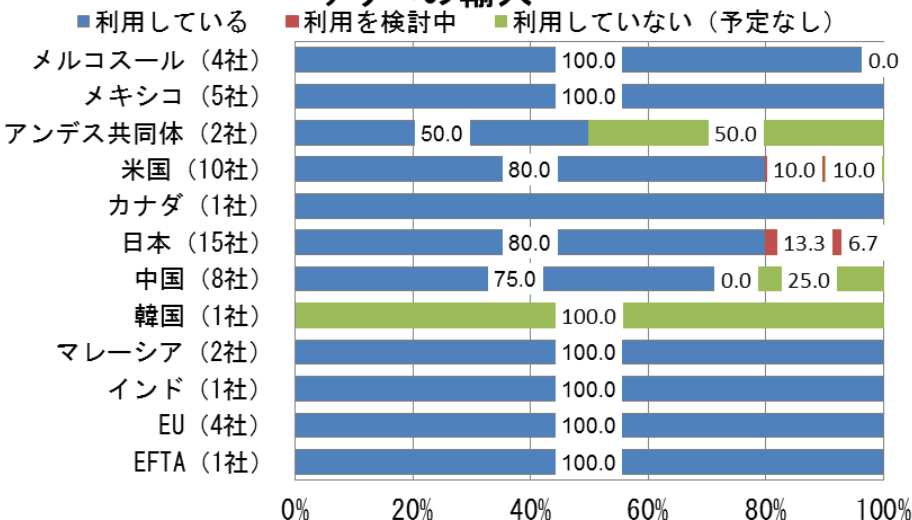
FTA活用にあたっての輸出面の問題点：ペルー



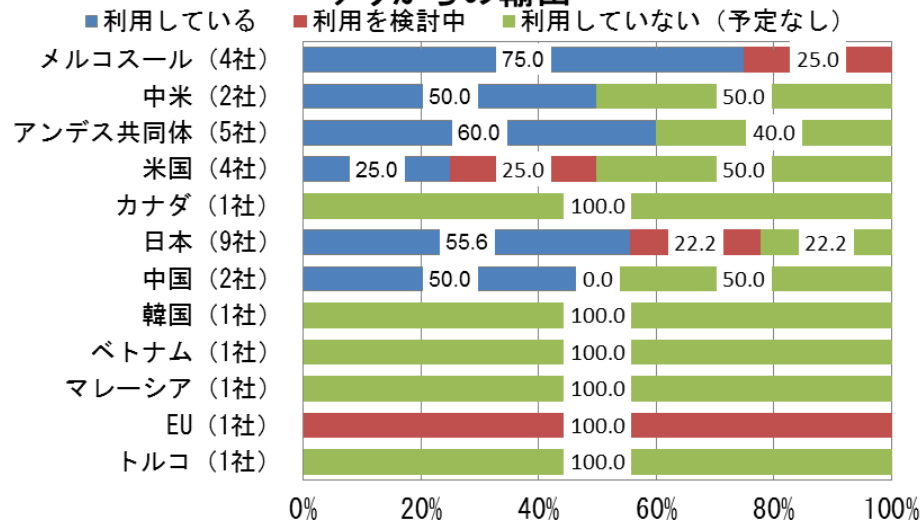
# II - 7 - (1) FTA/EPAの活用状況と問題点:チリ

## ■特にチリにおける輸入でFTA/EPAがフル活用されている。

### チリへの輸入



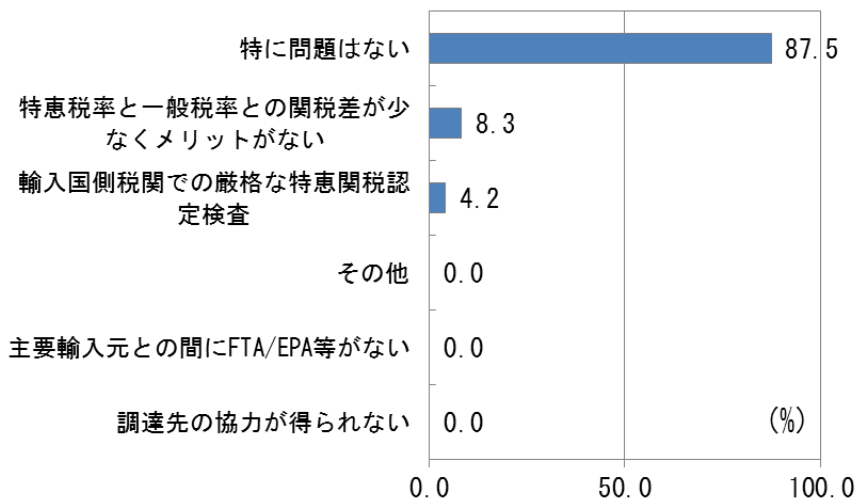
### チリからの輸出



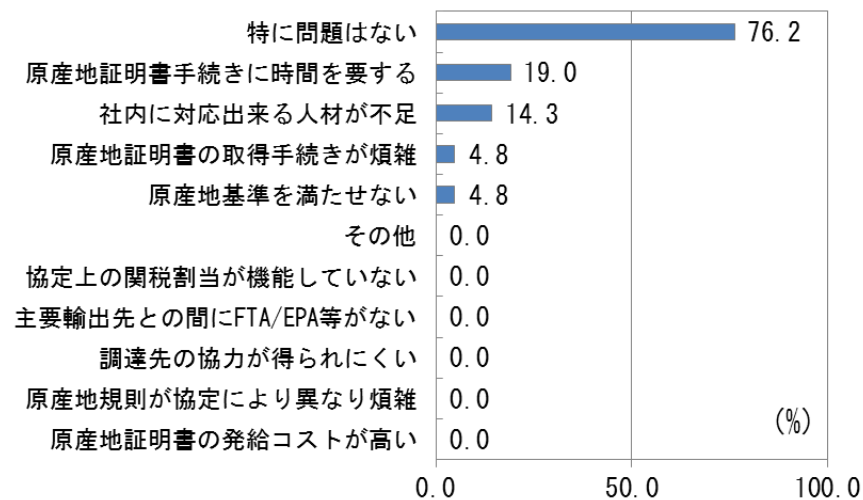
(注) 上記は全て発効済。発効済の中米、ベトナム、トルコは有効回答なし

(注) 上記は全て発効済。発効済のメキシコ、インド、EFTAは有効回答なし

### FTA活用にあたっての輸入面の問題点:チリ

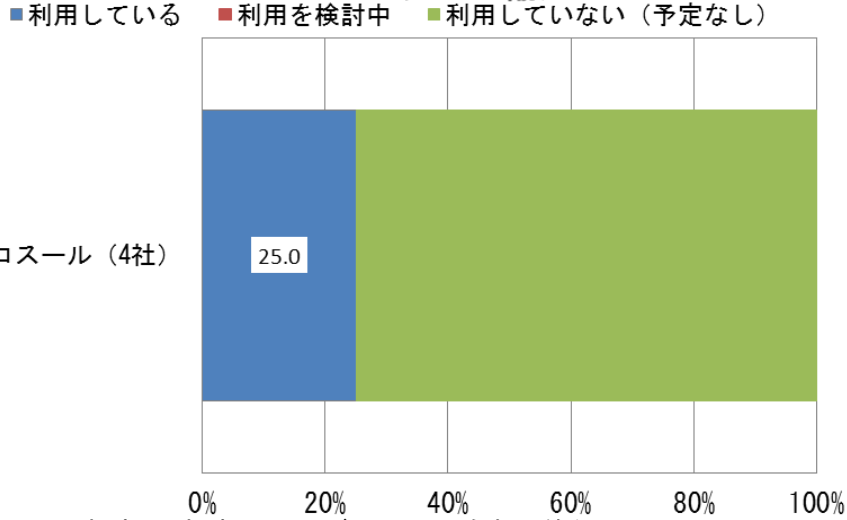


### FTA活用にあたっての輸出面の問題点:チリ



■ベネズエラでは、FTA/EPAを活用する企業は少ない。

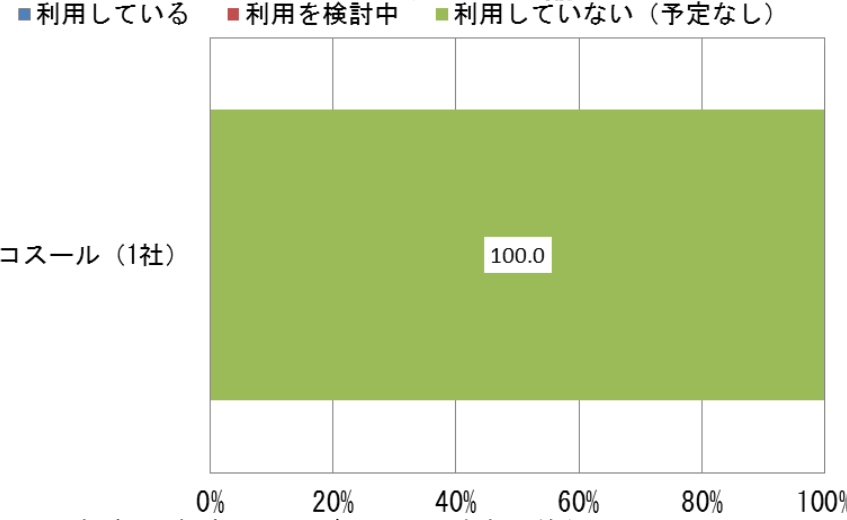
ベネズエラへの輸入



メルコスール (4社)

(注) 上記は発効済。発効済のコロンビア、チリは有効回答なし

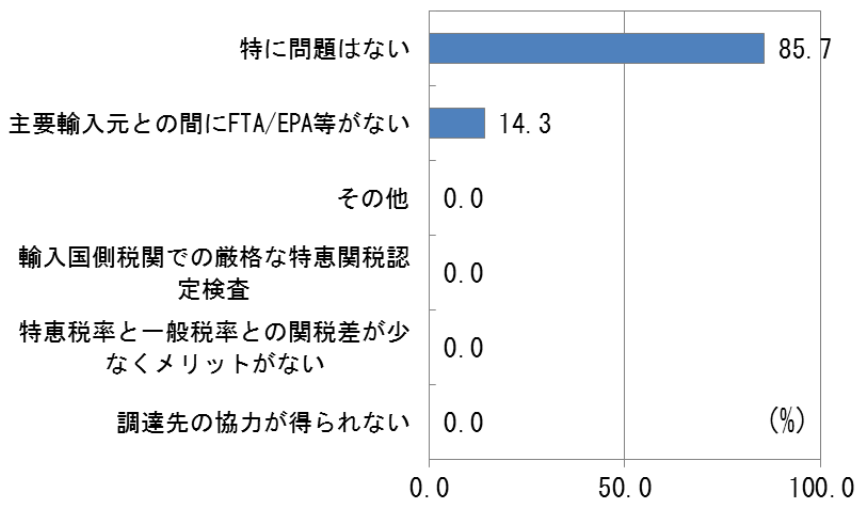
ベネズエラからの輸出



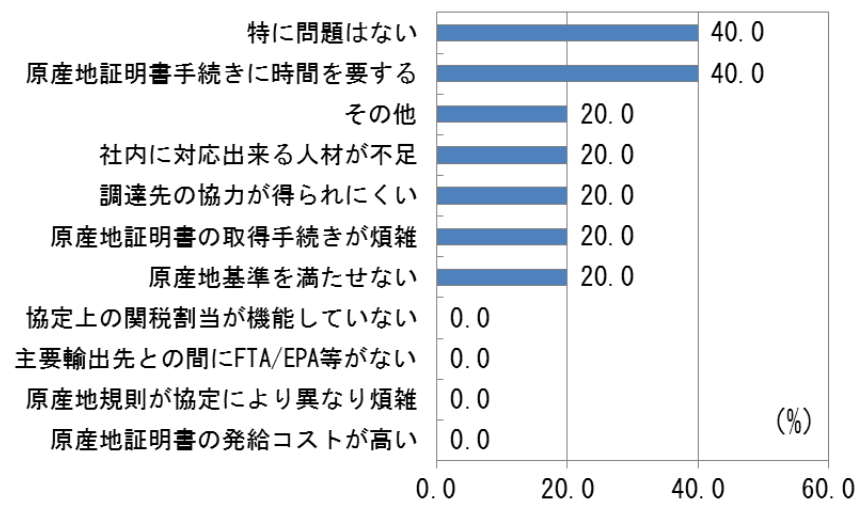
メルコスール (1社)

(注) 上記は発効済。発効済のコロンビア、チリは有効回答なし

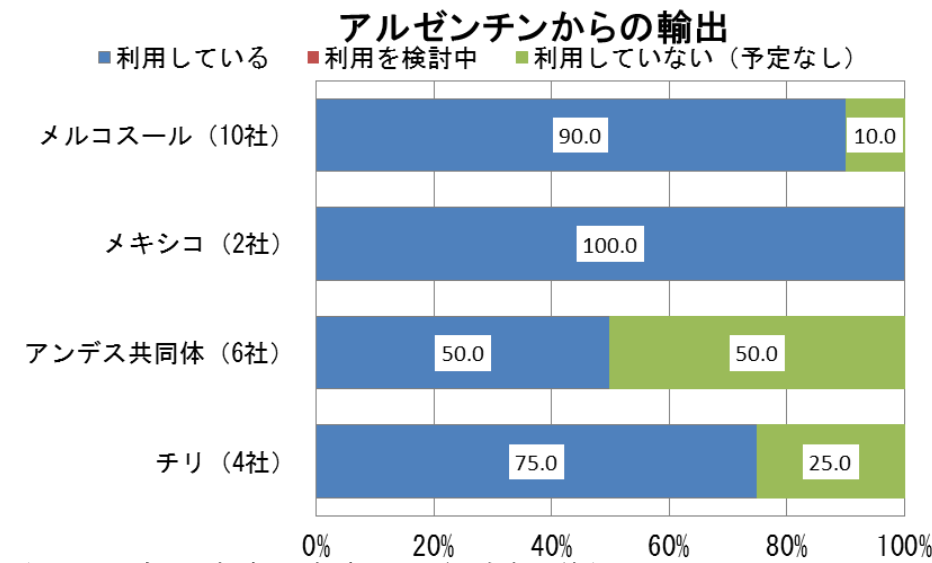
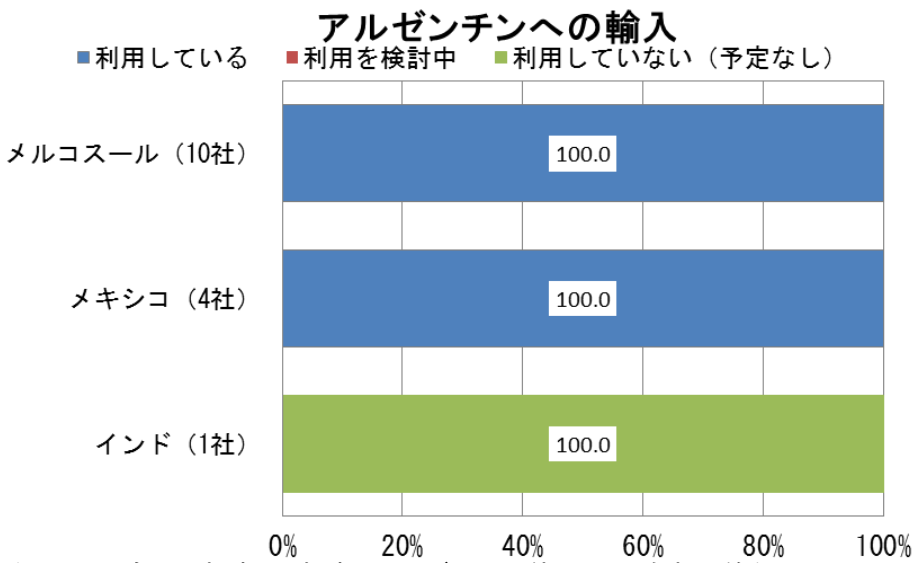
FTA活用にあたっての輸入面の問題点:ベネズエラ



FTA活用にあたっての輸出面の問題点:ベネズエラ



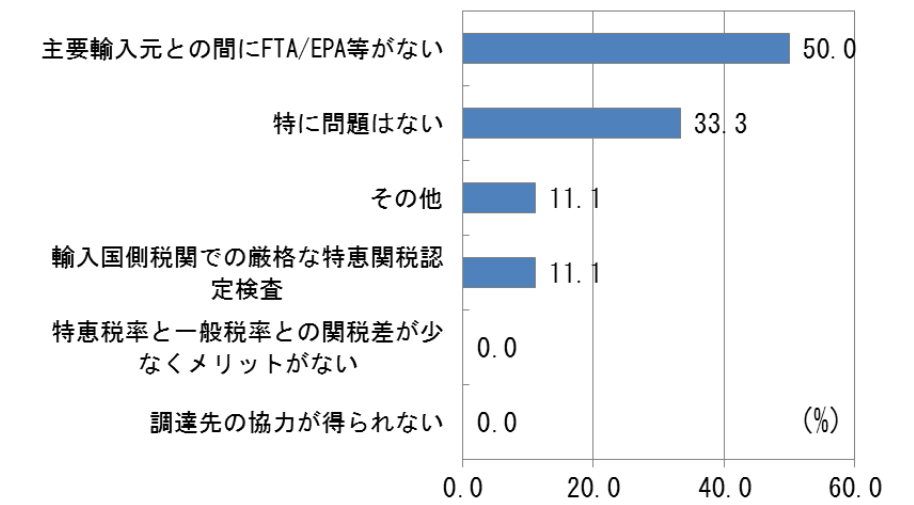
■アルゼンチンでは、ブラジル同様、メルコスールの特恵関税を利用する企業が多い。



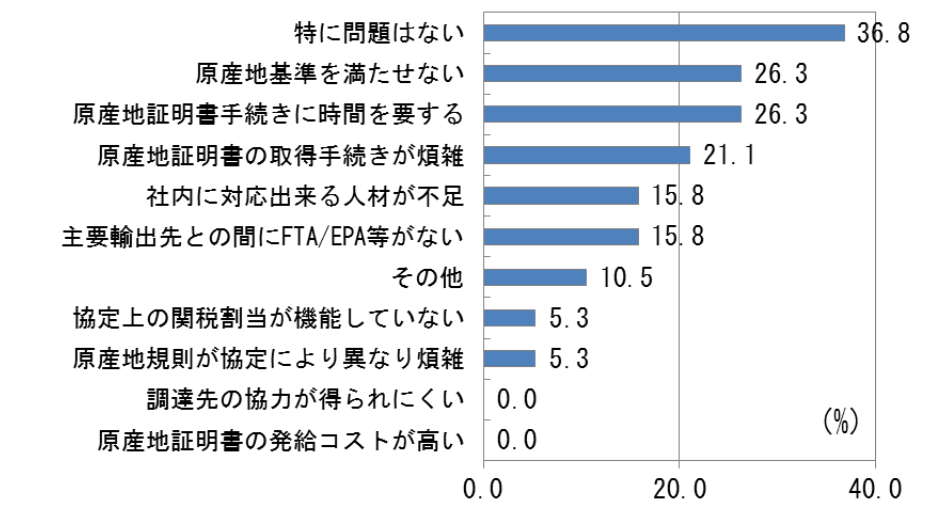
(注) 上記は全て発効済。発効済のアンデス共同体、チリは有効回答なし

(注) 上記は全て発効済。発効済のインドは有効回答なし

FTA活用にあたっての輸入面の問題点: アルゼンチン



FTA活用にあたっての輸出面の問題点: アルゼンチン



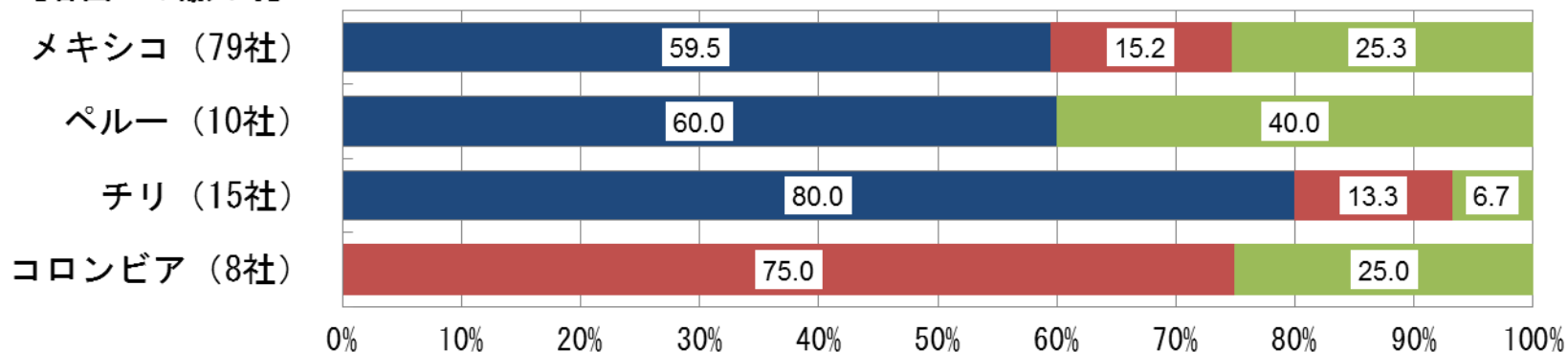
## II - 7 - (2) FTA/EPAの活用状況と問題点：日本とのEPAの利用状況

- 中南米で日本とEPAを締結済なのは、メキシコ、チリ、ペルーの3カ国。2016年2月現在、コロンビアは交渉中である。発効済の3カ国において日本とのEPAの利用率は高い。
- 現在交渉中のコロンビアについても、コロンビアにおける輸入時にEPAの利用を検討している企業の割合が高く、期待の高さがうかがえる。

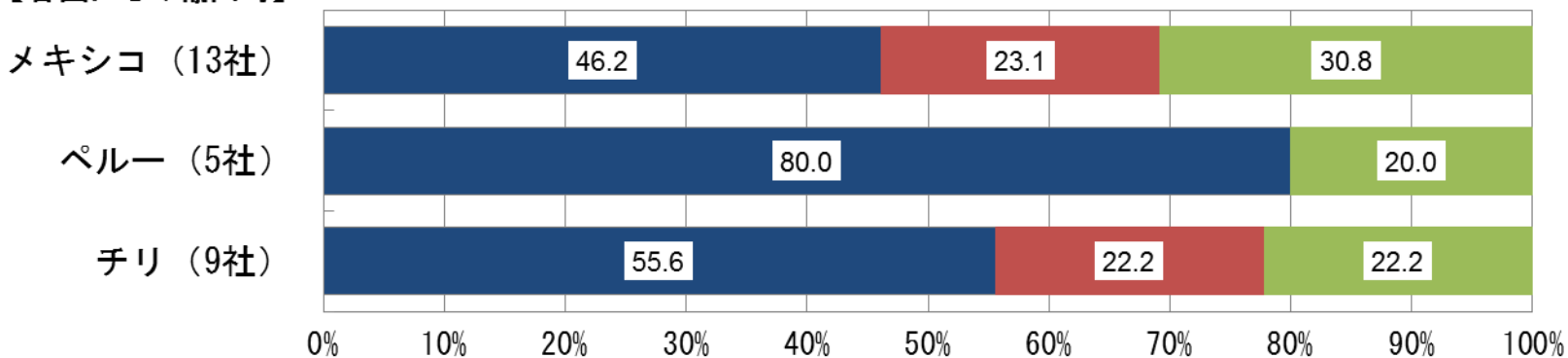
日本とのEPAの利用状況

■ 利用している ■ 利用を検討中 ■ 利用していない（予定なし）

【各国への輸入時】



【各国からの輸出時】



(注)コロンビアからの輸出については有効回答なし



- TPPに期待する項目について中南米の交渉参加国の進出日系企業に尋ねたところ、「税関当局および貿易円滑化」(64.7%)を挙げる企業の比率が最も高かった。
- 中南米のTPP参加国はいずれも数多くのFTAを締結済のFTA先進国のため、特惠税率の適用など「物品市場アクセス」への期待はそれほど高くない。

### TPPに期待する項目(複数回答可、%)

メキシコ:n=114 ペルー:n=23 チリ:n=33

項目	全体	メキシコ	ペルー	チリ
税関当局および貿易円滑化	64.7	67.5	73.9	48.5
物品市場アクセス	39.4	44.7	30.4	27.3
原産地規則(「累積ルール」等)	27.1	31.6	8.7	24.2
サービス(越境、金融サービス、電気通信サービス)	10.6	7.9	13.0	18.2
投資(投資家間の無差別原則、投資に関する紛争解決手続等)	10.6	3.5	26.1	24.2
サービス(ビジネス関係者の一時的な入国)	6.5	4.4	13.0	9.1
SPS(衛生植物検疫)	3.5	0.9	8.7	9.1
TBT(貿易の技術的障害)	3.5	5.3	-	-
知的財産	2.9	3.5	-	3.0
電子商取引	2.9	1.8	-	9.1
政府調達	2.4	0.9	4.3	6.1
競争政策・国有企業	2.4	2.6	-	3.0
その他	2.4	2.6	4.3	-

■メキシコの輸送用機器部品製造業の場合、TPP諸国から部品・原材料を輸入して付加価値を足し上げることができる累積ルールなど「原産地規則」への期待が高くなっている。

TPPに期待する項目(複数回答可、%)

<メキシコ・輸送用機器部品(自動車/二輪車) 関連製造業、n=38>

項目	回答率
税関当局および貿易円滑化	65.8
原産地規則(複数締約国の付加価値・工程足し上げを可能とする「累積ルール」等)	44.7
物品市場アクセス	39.5
TBT(貿易の技術的障害)	10.5
サービス(越境サービス、金融サービス、電気通信サービス)	7.9
ビジネス関係者の一時的な入国	5.3
SPS(衛生植物検疫)	2.6
知的財産	2.6
競争政策・国有企業	2.6
投資(投資家間の無差別原則、投資に関する紛争解決手続等)	2.6
政府調達	0.0
電子商取引	0.0
その他	0.0

<メキシコ・全企業、n=114>

項目	回答率
税関当局および貿易円滑化	67.5
物品市場アクセス	44.7
原産地規則(複数締約国の付加価値・工程足し上げを可能とする「累積ルール」等)	31.6
サービス(越境サービス、金融サービス、電気通信サービス)	7.9
TBT(貿易の技術的障害)	5.3
サービス(ビジネス関係者の一時的な入国)	4.4
知的財産	3.5
投資(投資家間の無差別原則、投資に関する紛争解決手続等)	3.5
競争政策・国有企業	2.6
その他	2.6
電子商取引	1.8
SPS(衛生植物検疫)	0.9
政府調達	0.9

レポートをご覧いただいた後、アンケート(所要時間:約1分)にご協力ください。  
<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20150166>

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

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32

Tel:03-3582-4690

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

**【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。