

第 13 回

中南米日系進出企業の経営実態調査

2012 年 12 月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外調査部 中南米課

【免責事項】.....

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ください。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、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

.....

● ジェトロアンケート ●

調査タイトル：第13回 中南米日系進出企業の経営実態調査

今般、ジェトロでは、標記調査を実施いたしました。報告書をお読みになった感想について、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■質問1：今回、本報告書での内容について、どのように思われましたでしょうか？（○をひとつ）

4：役に立った 3：まあ役に立った 2：あまり役に立たなかった 1：役に立たなかった

■質問2：①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

--

■質問3：今後のジェトロの調査テーマについてご希望等がございましたら、ご記入願います。

--

■お客様の会社名等をご記入ください。（任意記入）

ご所属	<input type="checkbox"/> 企業・団体	会社・団体名
		部署名
	<input type="checkbox"/> 個人	

※ご提供頂いたお客様の情報については、ジェトロ個人情報保護方針 (<http://www.jetro.go.jp/privacy/>) に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～

はじめに

日本貿易振興機構（ジェトロ）は、中南米に進出している日本企業の経営実態に関する調査を2012年10～11月に実施し、その結果を取りまとめた。この調査は今回で13回目を迎えるが、調査実施にあたり、進出日系企業の方々からの多大なご協力をいただいた。この場を借りて厚くお礼を申し上げたい。

今回の調査では、7カ国（メキシコ、コロンビア、ベネズエラ、ペルー、チリ、アルゼンチン、ブラジル）に進出した日系企業の業績を含めた経営実態の把握に努めるとともに、各国のFTA活用状況などについてもアンケート項目に取り上げた。

本調査結果が中南米進出日系企業や中南米ビジネスに関心をお持ちの日本企業の皆様の新たな事業展開の一助となれば幸いである。

日本貿易振興機構（ジェトロ）
在中南米6事務所
海外調査部中南米課

目次

第1章	アンケート調査の実施概要	1
第2章	主な調査結果	4
1.	在中南米日系企業の景況感は2年連続で悪化	4
2.	2013年は業況回復に期待	7
3.	3社のうち2社が今後の事業展開を「拡大」	9
4.	市場開拓に向けた取り組み	13
5.	現在直面している経営上の問題点	15
6.	原材料・部品の調達状況	17
7.	FTA/EPA活用状況と問題点	19
	アンケート調査表	26
	集計表	34

第1章 アンケート調査の実施概要

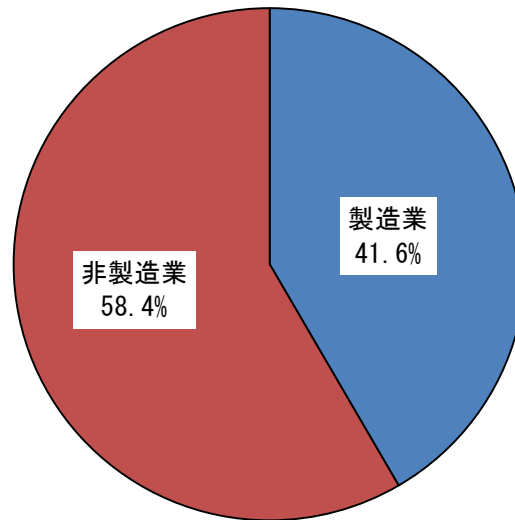
2012年10～11月に中南米7カ国（メキシコ、ベネズエラ、コロンビア、ペルー、チリ、アルゼンチン、ブラジル）に進出している日系企業（製造業、非製造業）に対し、経営実態に関するアンケート調査を実施した。アンケートの送付先は728社で、回答企業数は317社、有効回答率は43.5%であった。

回答企業のうち、製造業が132社、非製造業は185社であった。製造業の製品別に回答企業をみると、自動車産業（輸送用機械、同部品）が34社（それぞれ18社、16社）、電気・電子産業（電気・電子部品、電気機械）が28社（それぞれ17社、11社）、食品・農水産加工が12社、機械（一般機械、精密機器、医療機器）が9社（それぞれ、5社、2社、2社）、化学・石油製品が8社と続く。非製造業では販売会社が75社、商社が46社、運輸／倉庫が16社、通信／ITと建設／プラントが共に8社と続いている。国別にはブラジル141社、メキシコが76社、チリが36社、アルゼンチンが30社と続く。

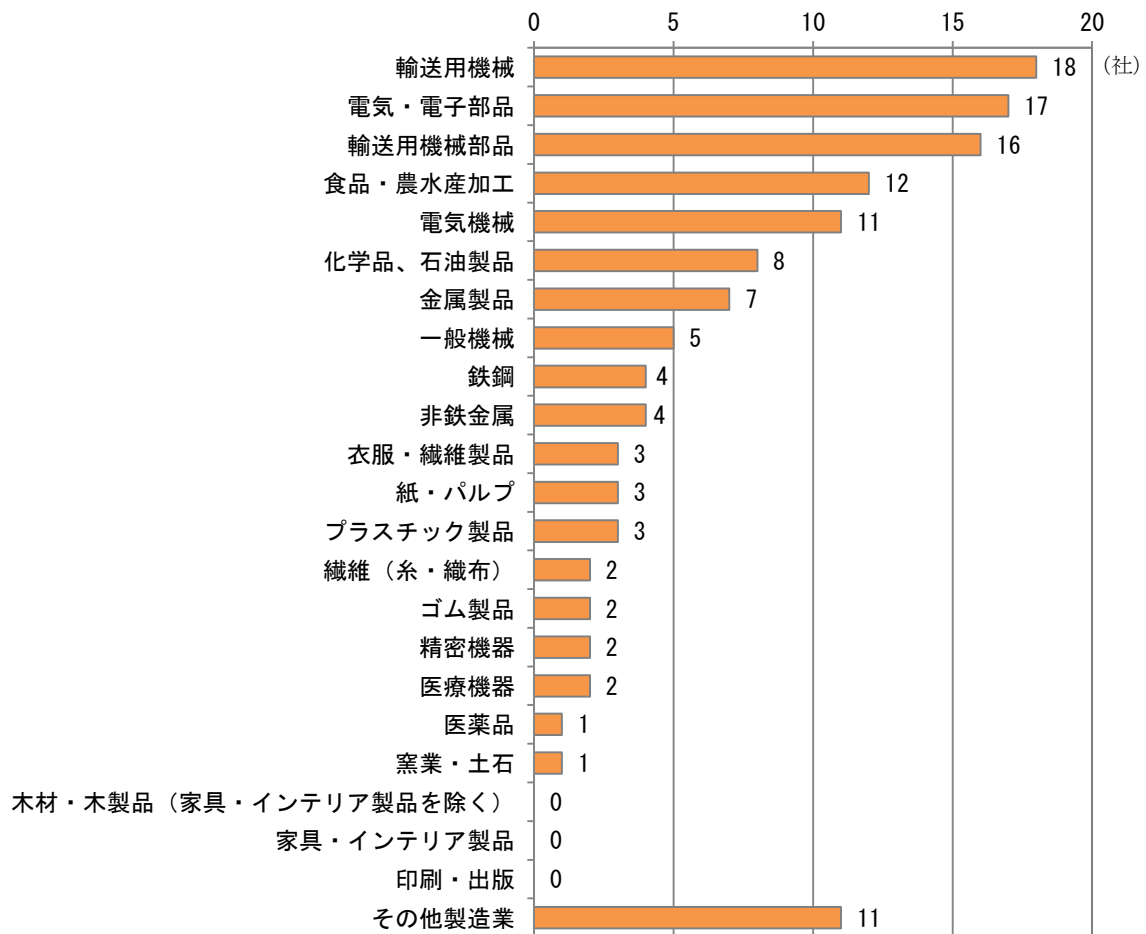
今回のアンケート調査で設けた質問項目は、企業業績、今後の事業展開の方向性、市場開拓に向けた取り組み・課題、FTA活用状況だった。

調査対象国	アンケート送付企業数	回答企業数	回答率
メキシコ	273	76	27.8%
ベネズエラ	18	13	72.2%
コロンビア	21	12	57.1%
ペルー	18	9	50.0%
チリ	50	36	72.0%
ブラジル	306	141	46.1%
アルゼンチン	42	30	71.4%
中南米7カ国合計	728	317	43.5%

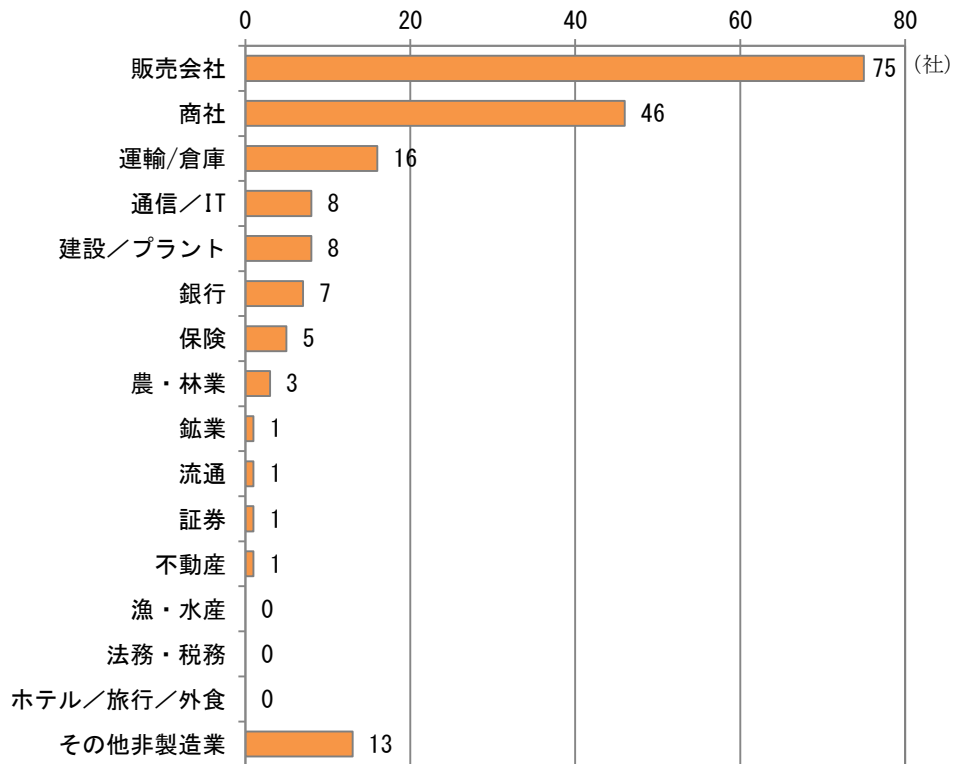
回答企業の業種別割合（回答数 317 社）



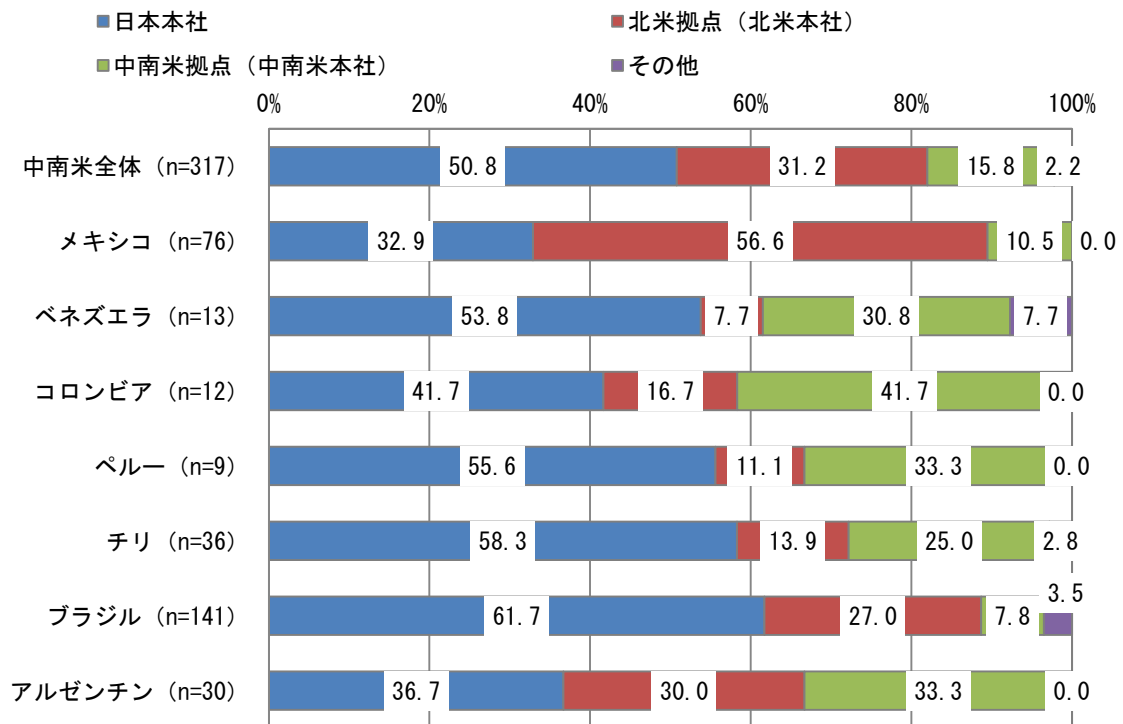
製造業（回答数 132 社）



非製造業（185社）



回答企業のうち、中南米事業の統括拠点



第2章 主な調査結果

1. 在中南米日系企業の景況感は2年連続で悪化

在中南米日系企業の景況感を示すDI値（調査年の営業利益が前年比で「改善」した割合から「悪化」した割合を引いた数値）でみると2012年（見込み）は10.6であった。昨年度調査では2011年のDIが24.2と、2010年の40.8から大幅に低下したが、2012年はさらに13.6ポイント低下したことになる。また、昨年度調査で質問した見込みの2012年のDI値が49.8であったことを考慮すれば、2012年は日系企業の期待を下回る経済状況であったことがわかる。

国別にみると、2012年のDI値が高いのはペルー（33.3）、メキシコ（31.6）、コロンビア（27.3）となっている。IMFの2012年10月時点の経済成長率予測では、ペルーが6.0%、メキシコが3.8%、コロンビアが4.3%と、いずれも世界経済の減速環境下でも堅調な推移を見せている国が並んだ。逆にDI値が低いのはマイナスとなったベネズエラ（△58.3）のほか、ブラジル（2.2）、アルゼンチン（3.3）となっている。2012年のブラジルの経済成長率は1.5%と前年実績の2.7%を下回る見込みであり、アルゼンチンも2012年に2.6%と、前年実績の8.9%から急減速する見込みだ。なお、ベネズエラは年率30%近いインフレ率や厳しい外貨管理など、ビジネス環境の厳しさを反映した結果と見られる。

図1-1：中南米全対象国のDI値の推移

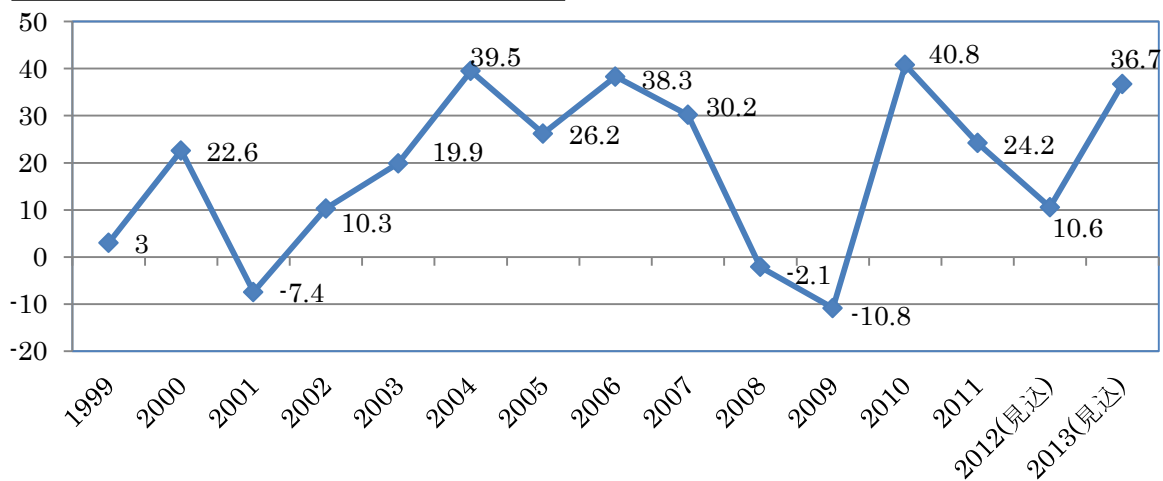
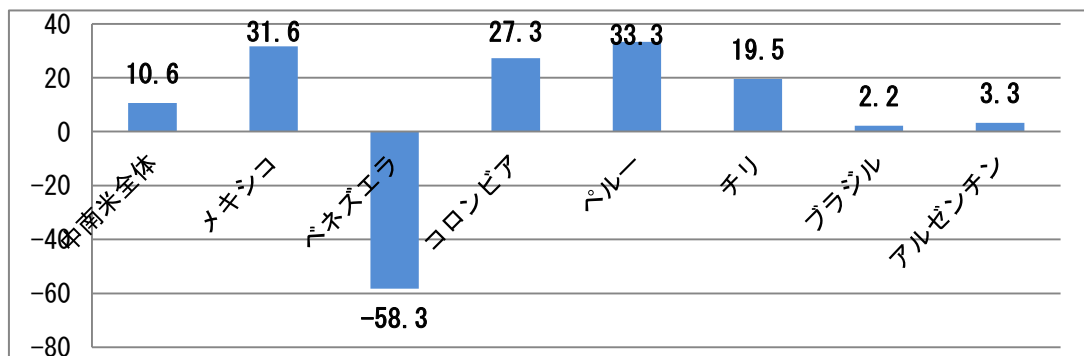


図1-2：中南米全対象国の国別DI値（2012年）



2012年の営業利益見込みに関して、「黒字」と回答した企業は64.7%（202社）、「均衡」が19.9%（62社）、「赤字」が15.4%（48社）となっている。一方、昨年度調査で質問した2011年の営業利益見込みに関してみると「黒字」が68.0%（172社）、「均衡」が18.2%（46社）、「赤字」が13.8%（35社）であった。2011年に比べ、2012年は「黒字」企業の割合が3.3ポイント減り、「赤字」が微増、「均衡」が微減となった。これは欧州債務危機など世界経済の減速が中南米にも影響を与えた結果とみられる。なかでも「黒字」の回答率が相対的に低かったのは、ブラジル（55.3%）、アルゼンチン（60.0%）である。「赤字」企業の割合もブラジルは24.1%、アルゼンチンは20.0%と高かった。逆に「黒字」の回答率が高かったのは、ベネズエラ（83.3%）、コロンビア（81.8%）であった。ベネズエラの景況感はマイナスであるものの、進出企業はその環境下でも黒字を出せる構造になっているともいえる。ベネズエラには資源ビジネスに関連した商社や、家電、自動車など消費財メーカーが進出している。

図1-3：2012年（1～12月）の営業利益見込み <中南米全体>

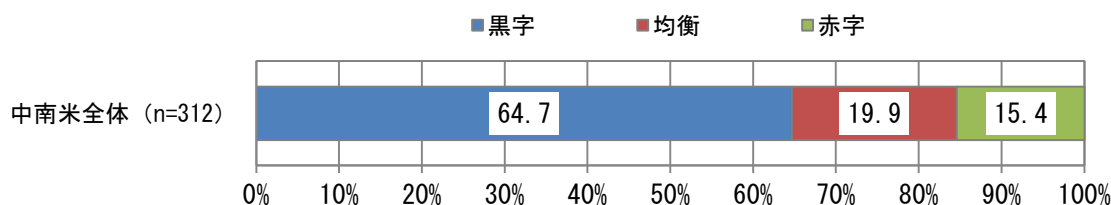
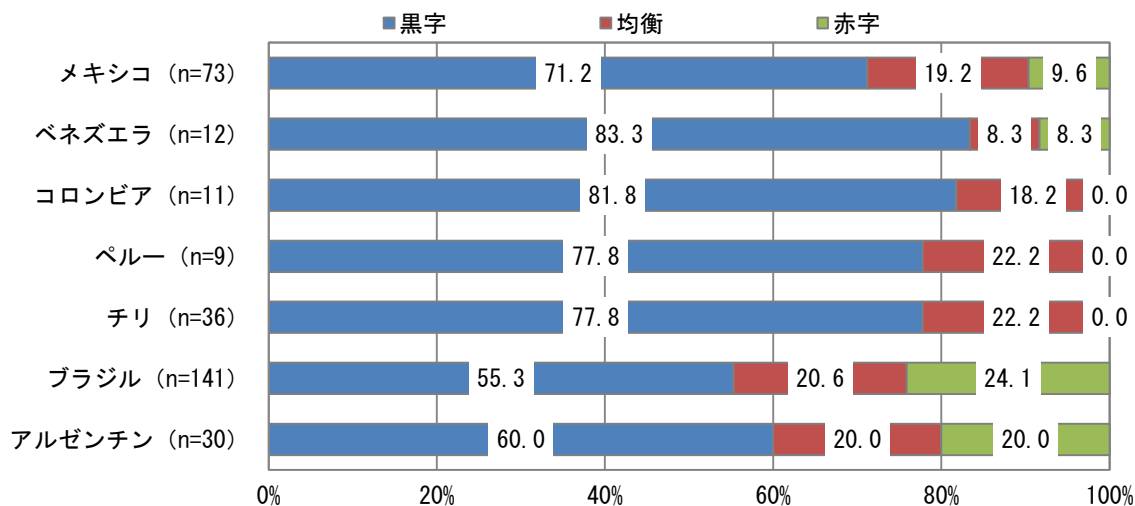
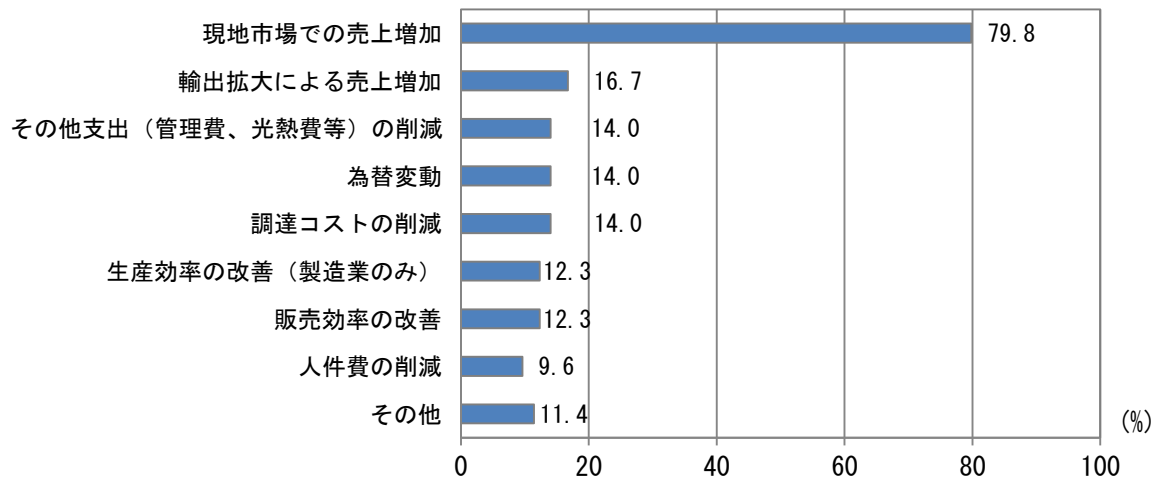


図1-4：2012年（1～12月）の営業利益見込み <国別>



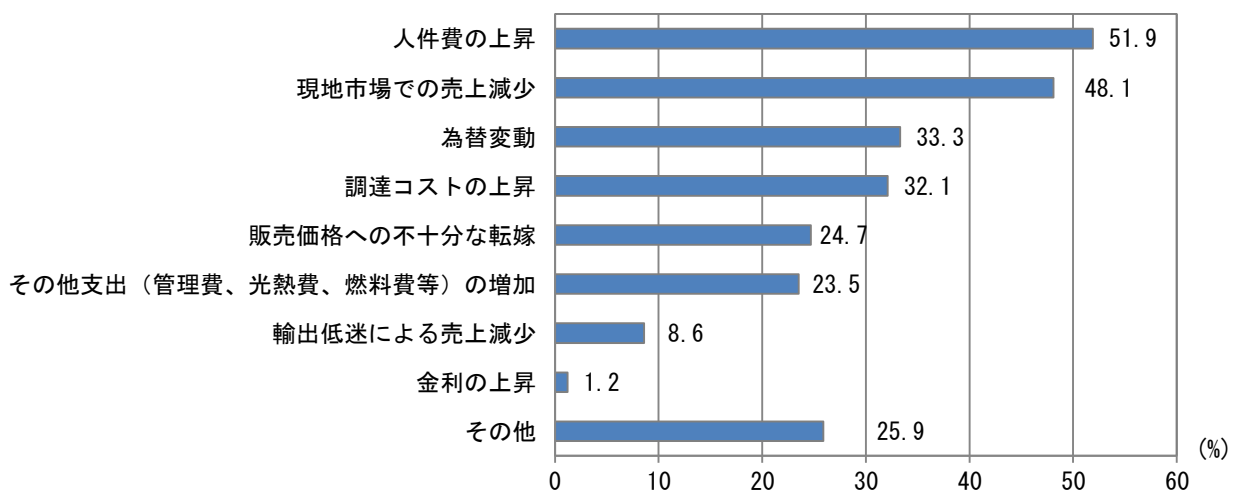
なお、2012年の営業利益見込みが改善する理由をみると上位から順に、「現地市場での売り上げ増加」が79.8%（91社）、次に「輸出拡大による売上増加」16.7%（19社）、と「その他支出（管理費、光熱費等）の削減」「為替変動」「調達コストの削減」がいずれも14.0%（16社）と続いた（複数回答）。「現地市場での売上増加」の回答率については、アルゼンチン（90.0%、9社）、ブラジル（83.7%、36社）、コロンビア（80%、4社）が高い。

図 1-5 : 2012 年の営業利益見込みが改善する理由<複数回答> (回答数 114 社)



逆に 2012 年の営業利益見込みが悪化する理由をみると、中南米で最も回答率が高いのは「人件費の上昇」で 51.9% (42 社) であった。次に「現地市場での売上減少」48.1% (39 社)、「為替変動」33.3% (27 社) と続いた。昨年度調査でも「人件費の上昇」の回答割合は最も高かったことから、人件費の問題は中南米で企業収益に悪影響を及ぼす構造的要因となりつつあることがわかる。ただし、この項目の回答率を国別にみると、ベネズエラ (85.7%)、ブラジル (58.5%)、アルゼンチン (55.6%) など回答率が高い一方、メキシコでは 21.4% と相対的に低い。メキシコではむしろ「現地市場での売上減少」(35.7%)、「為替変動」(35.7%) が利益見込み悪化の理由に挙げられている。

図 1-6 : 2012 年の営業利益見込みが悪化する理由<複数回答> (回答数 81 社)



2. 2013 年は業況回復に期待

2013 年の営業利益見通しについては、「改善」の回答率が 46.3%、「横ばい」が 44.1%、「悪化」が 9.6%となっている。そのため 2013 年の DI 値は 36.7 と 2012 年の 10.6 に比べ高い水準となっている。しかし「横ばい」の回答率も高く、業況の先行きには慎重な様子も窺える。

国別に DI 値をみると、メキシコが 44.6 と最も高く、ブラジルが 43.1 で続く。一方、両国の経済見通しをみると、メキシコは 2012 年第 3 四半期の実質 GDP 成長率が前年同期比 3.3%と市場の予想を下回ったものの、2013 年以降は米国景気の緩やかな回復観測、同国製造業の高いコスト競争力や米州の中間に位置した地理的メリットなどに誘引された企業進出が続くと見られることから、底堅い経済推移を辿ると見られている。IMF の経済成長予測では、2013 年にメキシコは 3.5%という見通しだ。ブラジルの場合、2012 年第 3 四半期の実質 GDP 成長率が前年同期比 0.9%と市場の予想を下回る低成長となった。しかし政府は景気悪化への対応策として、2011 年後半以降、政策金利 (Selic) の引き下げや減税、低利融資などによる産業向け景気対策やインフラ投資振興策を打ち出しており、その効果が徐々に出始めるのではとの見方がある。IMF の経済成長率予測は 2013 年にブラジルの場合 4.0%を見込んでいる。こうした見通しが DI 値にも反映されていると見られる。

図 2-1 : 2012 年と比べての 2013 年の営業利益見通し

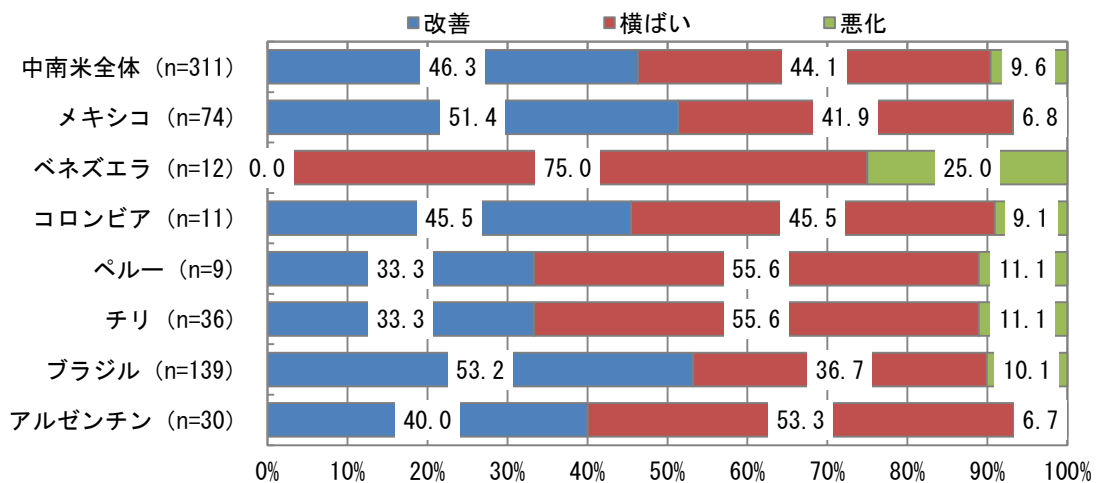
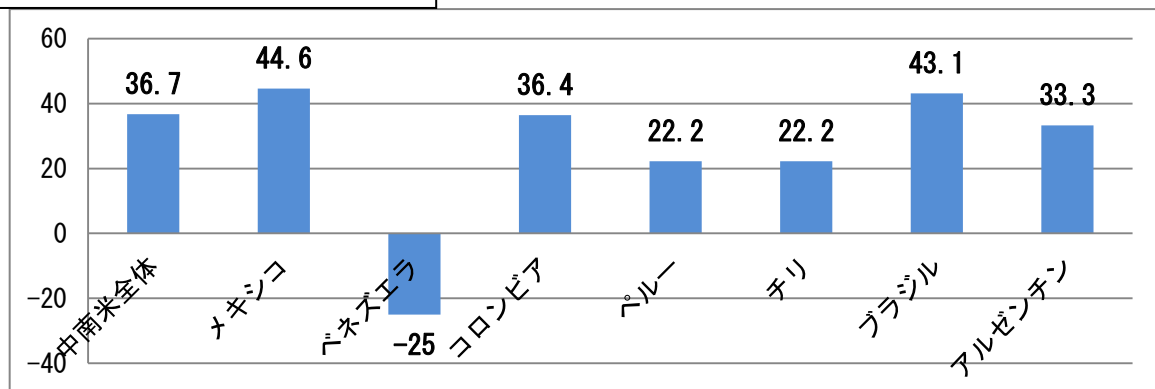
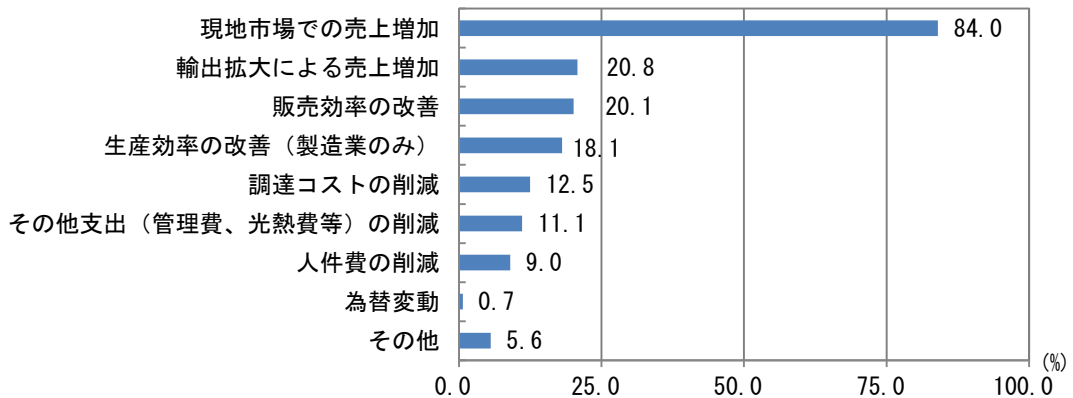


図 2-2 : 2013 年の景況感 (DI)



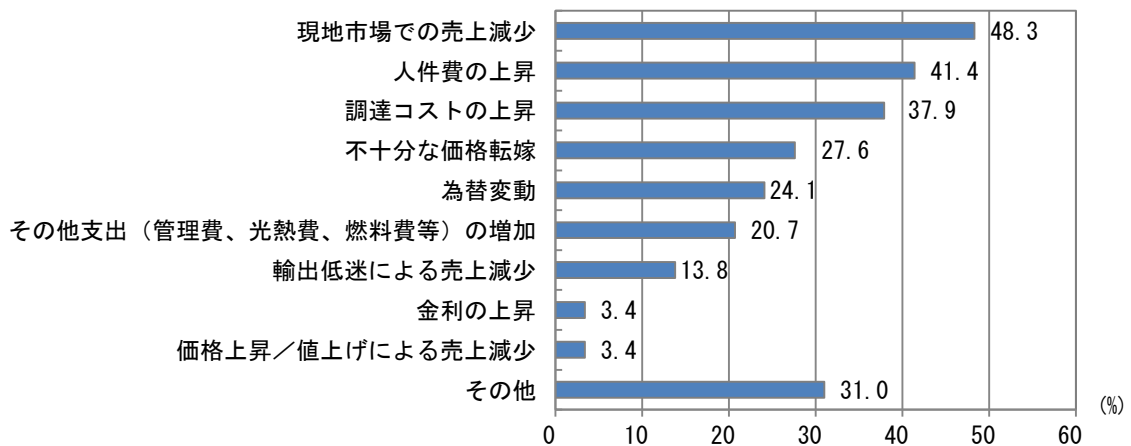
2013年の営業利益見通し改善の理由としては、中南米全域では、「現地市場での売上増加」が84.0%と、「輸出拡大による売上増加」20.8%や「販売効率の改善」20.1%を大きく上回っている。

図 2-3 : 2013 年の営業利益見通しが改善の理由<複数回答> (回答数 144 社)



逆に2013年の営業利益見通しが悪化の理由としては、中南米全域では、「現地市場での売上減少」48.3%、「人件費の上昇」41.4%、「調達コストの上昇」37.9%となっている。この結果からも現地市場の景気動向だけでなく、人件費や調達コストの問題が各社の収益に大きな影響を及ぼす構図が読み取れる。

図 2-4 : 2013 年の営業利益見通しが悪化の理由<複数回答> (回答数 144 社)



3. 3社のうち2社が今後の事業展開を「拡大」

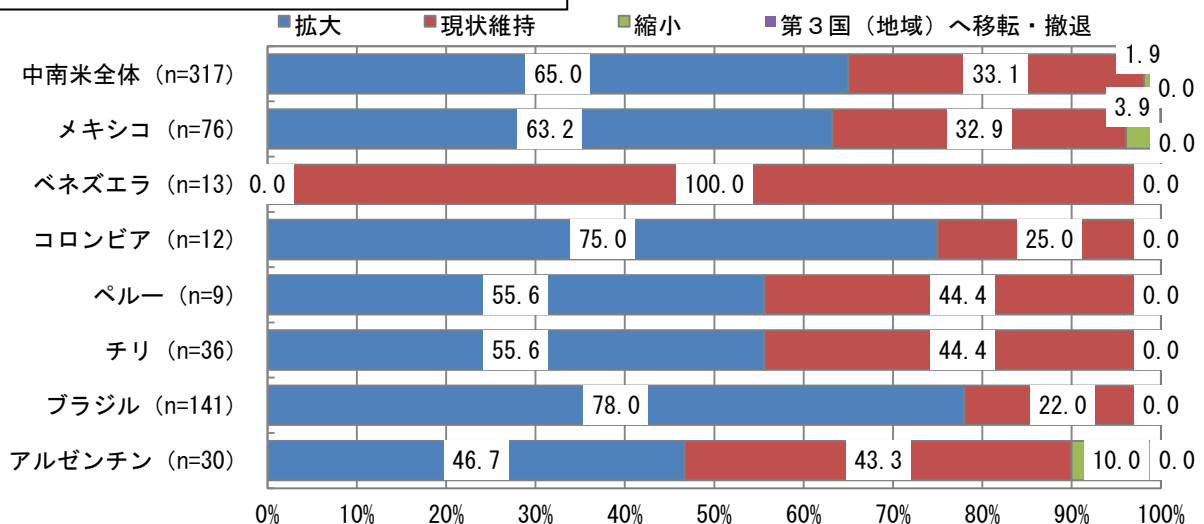
今後1～2年の事業展開の方向性としては、「拡大」と回答した企業が65.0%（206社）と「現状維持」33.1%（105社）、「縮小」1.9%（6社）を大きく上回った。国別にみると、ブラジル（78.0%）、コロンビア（75.0%）の回答率が高い。

ブラジルは2012年については低成長に終わる見込みであるが、2013年以降は景気回復が見込まれ、また2014年のサッカー・ワールドカップや2016年のリオデジャネイロ夏季五輪の開催が予定されるなど、重要な国際イベントが目白押しだ。これらのイベントなどをきっかけとして、現状で不足したインフラ投資が進むことが期待される。さらに、新たな中間層の出現で消費市場は拡大傾向で、農産物や鉱物資源など一次産品生産国としての存在感は高く、日系企業の進出を促す要因は枚挙に暇がない。

コロンビアは、テロの抑え込みなどにより、社会が安定し、鉱業分野や商業、サービス分野への外資参加が相次いでいる。それに伴って雇用環境や国民の所得水準が改善し、内需が拡大傾向にある。2012年上半期は前年同期と比較すると家計消費にやや陰りがみられたものの、IMFによると、2013年の経済成長率はブラジルを上回る4.4%と予測されている。こうした状況が「拡大」の判断根拠の一つになっているとみられる。

対照的なのはベネズエラで、「現状維持」の回答率が100.0%となっている。同国では2012年10月の大統領選挙でチャベス大統領が4選を果たした。同大統領は貧困層に直接的・間接的に援助を与える社会政策を一層強化し、また、政府による企業接收拡大を通じ国営企業を増やすことにより、雇用の場を確保する方針だ。「21世紀型社会主義」の深化を目指す同国において、日系企業は当面「現状維持」、すなわち「様子見」と判断しているものと思われる。

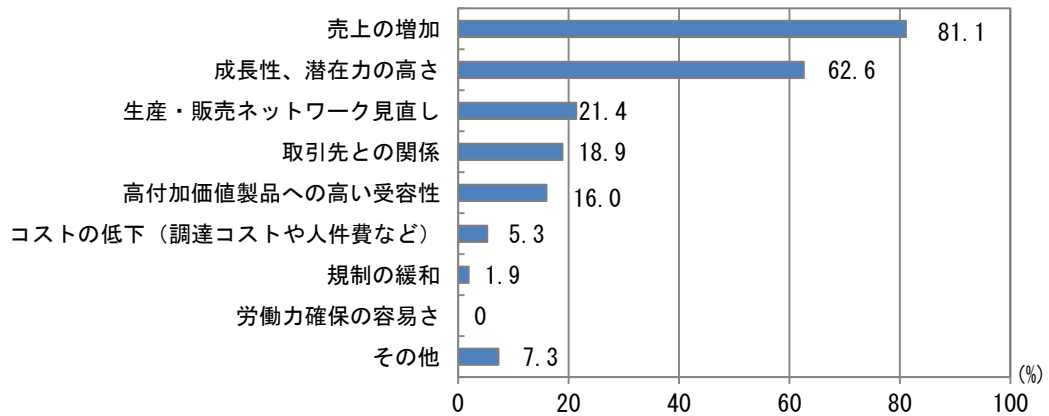
図3-1：今後1～2年の事業展開の方向性



事業展開の方向性を「拡大」する理由（複数回答）として、「売上の増加」が81.1%、「成長性、潜在力の高さ」62.6%に達している。国別にみても、「売上の増加」についてはコロンビア88.9%（8社）、メキシコ87.5%（42社）、ブラジル80.9%（89社）、「成長性、潜在力の高さ」についてはペルー100%（5社）、コロンビア88.9%（8社）、ブラジル66.4%（73社）となっている。IMF

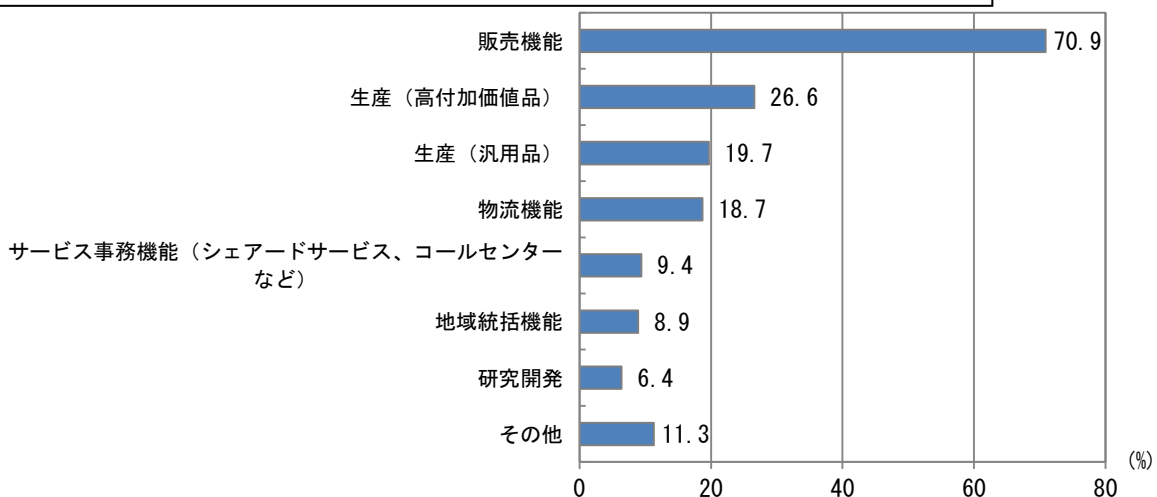
などの国際機関だけでなく、日系企業も実ビジネスのレベルで中南米のほぼ全域で今後の経済成長とともに市場が拡大すると考えているようだ。

図 3-2 : 今後 1~2 年の事業展開の方向性が拡大の理由<複数回答> (回答数 206 社)



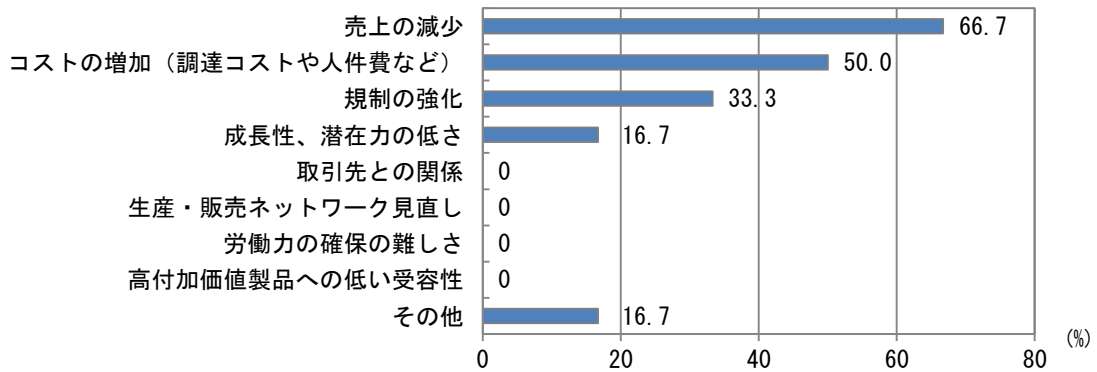
また、事業展開を「拡大」する場合の具体的な方法 (複数回答) としては、「販売機能」の拡大・強化が 70.9%とトップだ。国別にみると、「販売機能」については、コロンビア 100%(9 社)、チリ 85.0%(17 社)、ブラジル 70.9% (78 社) の順で回答率が高い。一方、「生産」の拡大・強化は高付加価値品、汎用品いずれも 20%前後にとどまっておき、中南米市場の攻略に向けて、まずは販売力強化を重視している日系企業の姿勢が窺える。

図 3-3 : 事業規模を「拡大」を選択した場合の具体的な方法<複数回答>



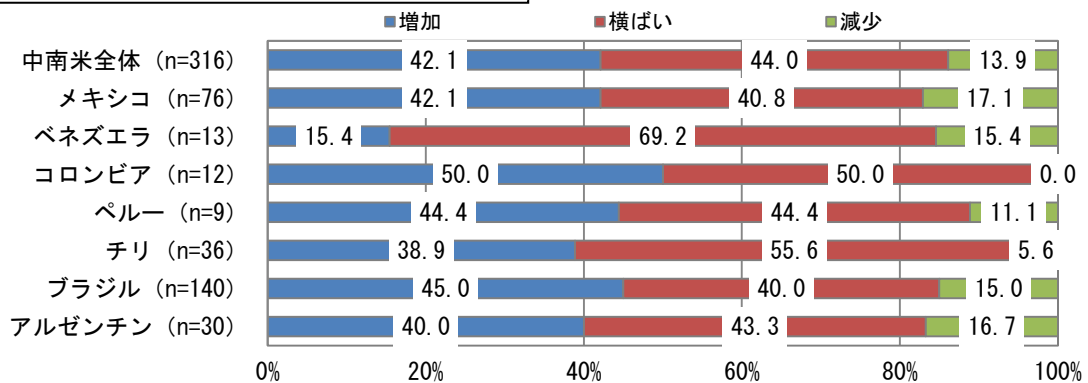
少数派ではあるものの、事業展開を「縮小」、「第 3 国 (地域) へ移転・撤退」と回答した企業も 1.9% (6 社) あった。特に、アルゼンチンでその割合が 10.0% (3 社) に達しているのが目立つ。その理由としてコストの増加や規制の強化を挙げている。同国では、前述の通り人件費の上昇が営業利益を押し下げているとの回答が多い上、輸入事前申告制度のような保護主義的政策が導入されるなど、厳しいビジネス環境が背景にあるとみられる。

図 3-4：事業展開の方向性を「縮小」「第3国（地域）へ移転・撤退」の理由＜複数回答＞



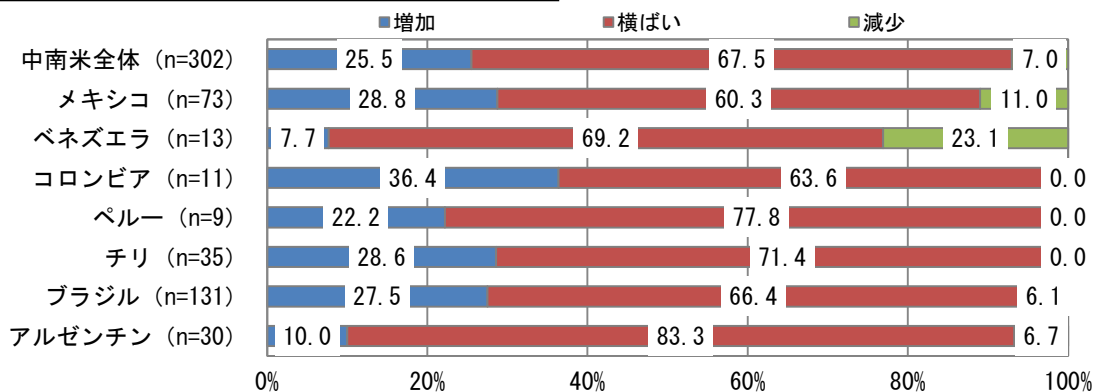
日系企業の3社に2社は「黒字」を記録していることから、過去1年間で現地従業員や日本人駐在員の数を増加させている企業もある。ただ、前者の「増加」が42.1%である一方、後者は25.5%にとどまっている。進出先での業務増は現地従業員の「増加」で対応する日系企業の姿勢が窺える。また、現地従業員数は「横ばい」と回答している企業が44.0%に達している。これは、2012年の営業利益見込みが悪化する第一の理由として「人件費の上昇」を挙げている企業が多いことが、その背景になっていると思われる。

図 3-5：過去一年間の現地従業員数の変化



(注) 四捨五入の関係で合計が100にならない場合がある。

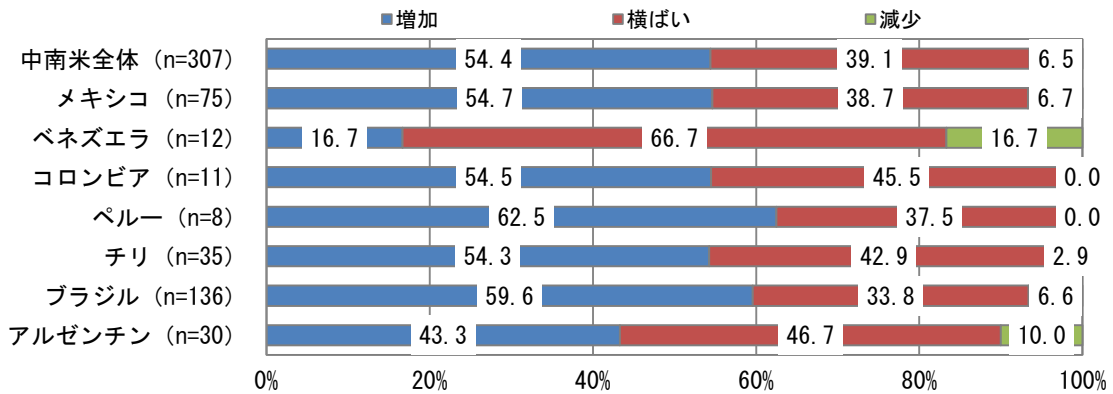
図 3-6：過去一年間の日本人駐在員数の変化



(注) 四捨五入の関係で合計が100にならない場合がある。

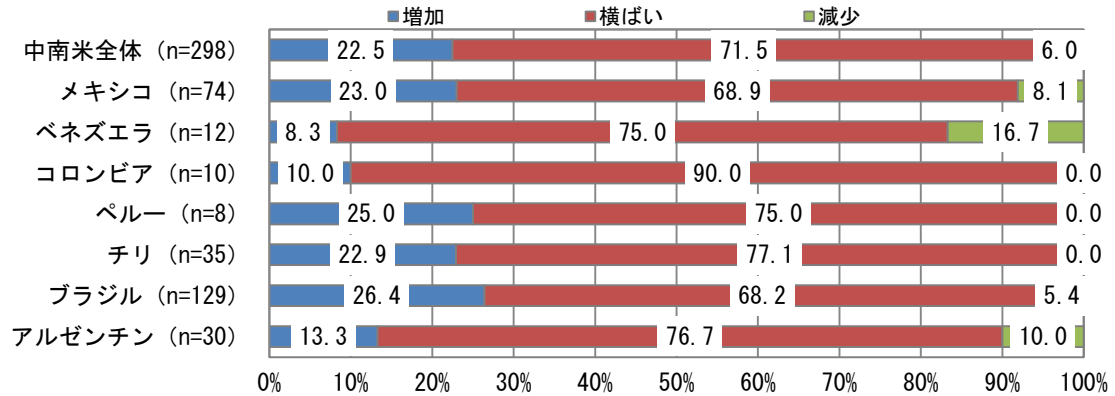
今後の現地従業員数の予定については、中南米全体では「増加」が54.4%となっている。一方、日本人駐在員数のそれは「増加」が22.5%にとどまり、「横ばい」が71.5%と高い回答率になった。拡大する中南米市場に対して、日本人駐在員数は現状を維持しつつ、現地従業員数の増加で挑もうとする日系企業の姿が一層強く浮かび上がっている。

図 3-7：今後の現地従業員数の予定



(注) 四捨五入の関係で合計が100にならない場合がある。

図 3-8：今後の日本人駐在員数の予定

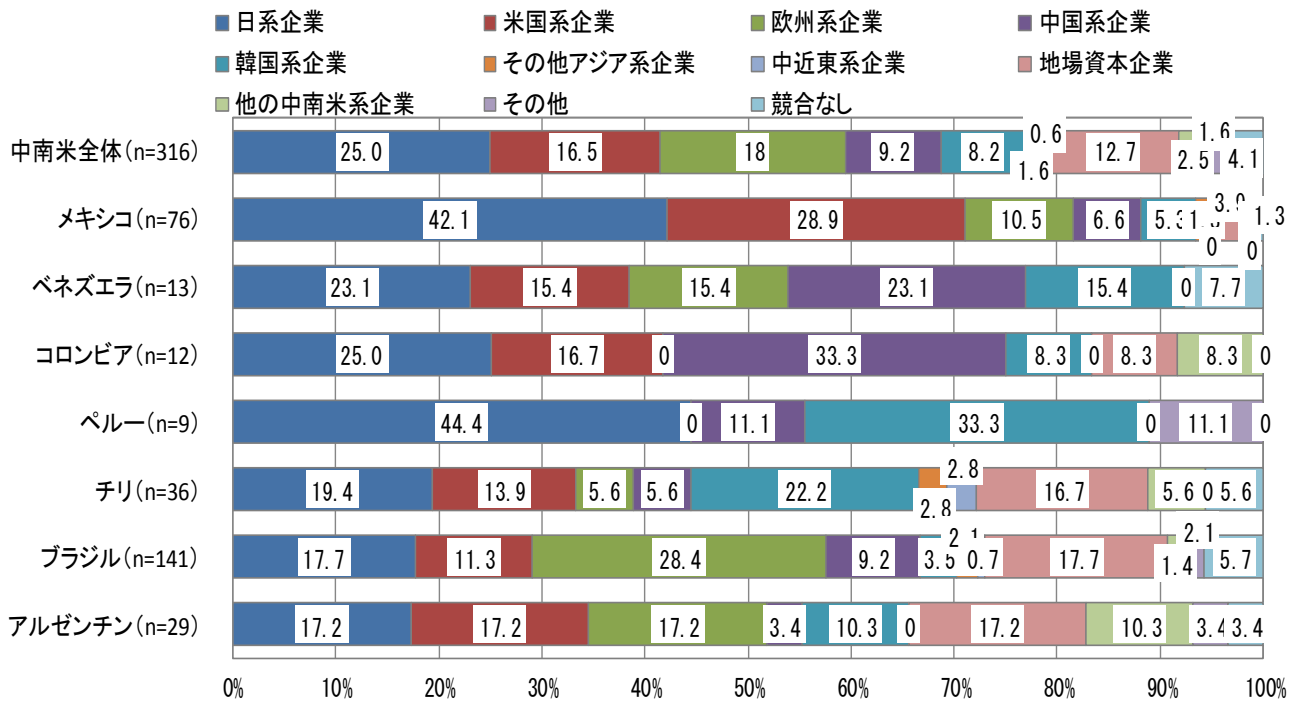


4. 市場開拓に向けた取り組み

最も競合関係にある企業としては25.0%（79社）が日系企業を挙げた。以下欧州系企業18.0%（57社）、米国系企業16.5%（52社）、中国系企業9.2%（29社）、韓国系企業8.2%（26社）と続く。

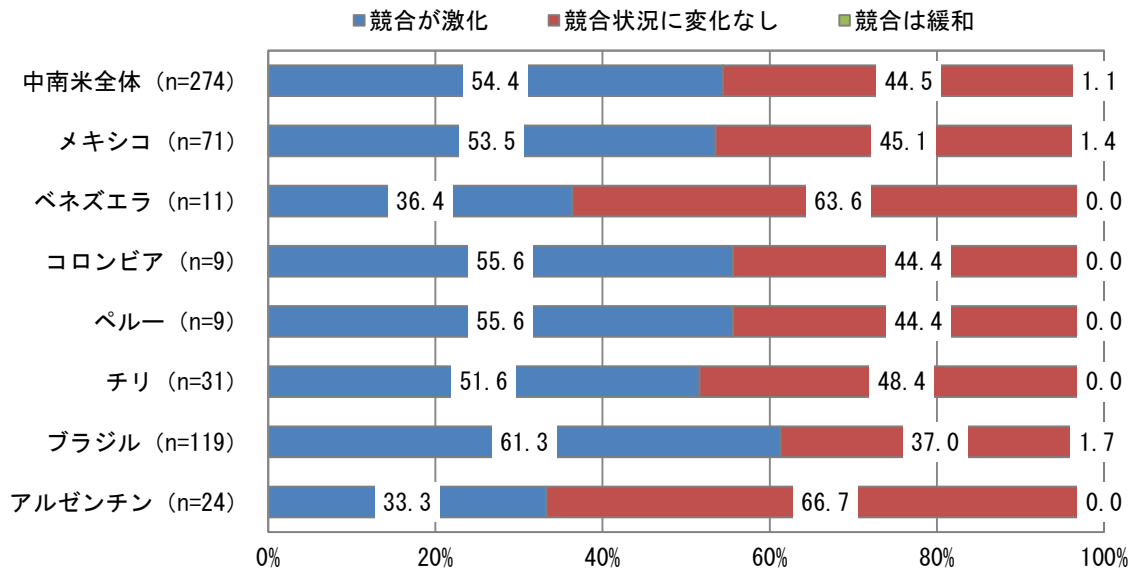
日系企業が主要競合相手となっているのは、メキシコ（42.1%）、ペルー（44.4%）、コロンビア（25.0%）、ベネズエラ（23.1%）など。一方、欧州系企業と競合関係が強い国は、ブラジル（28.4%）、アルゼンチン（17.2%）、ベネズエラ（15.4%）などである。米国系企業との競合が大きいのはメキシコ（28.9%）であり、その他諸国では概ね10%台の比率となっているが、ペルー進出企業は0%となっている。中国系企業との競合が大きいのはコロンビア（33.3%）とベネズエラ（23.1%）、韓国系企業との競合が大きいのはペルー（33.3%）とチリ（22.2%）である。

図 4-1：同業種企業で、最も競合関係にある企業



競合状況の変化については、「競合が激化」は54.4%と、昨年度調査(50.6%)より増加し、「変化なし」は44.5%と昨年度調査(47.8%)より減少した。「競合が緩和」は1.1%（前年は1.6%）であった。「競合が激化」した割合を国別に見ると、ブラジル（61.3%）、コロンビア（55.6%）、ペルー（55.6%）、メキシコ（53.5%）などであった。昨年度と比較すると、「競合が激化」と答えた比率はブラジル（昨年度は57.7%）、メキシコ（同47.0%）が拡大、コロンビア（同60.0%）、ペルー（66.7%）が縮小している。ブラジル、メキシコなど日系企業の進出が多い国は同様に競合も増す傾向にある。例年調査同様、アルゼンチンとベネズエラは競合状況に変化なしの割合が高い。ビジネス環境の問題から新規参入が少ないことも背景にある。

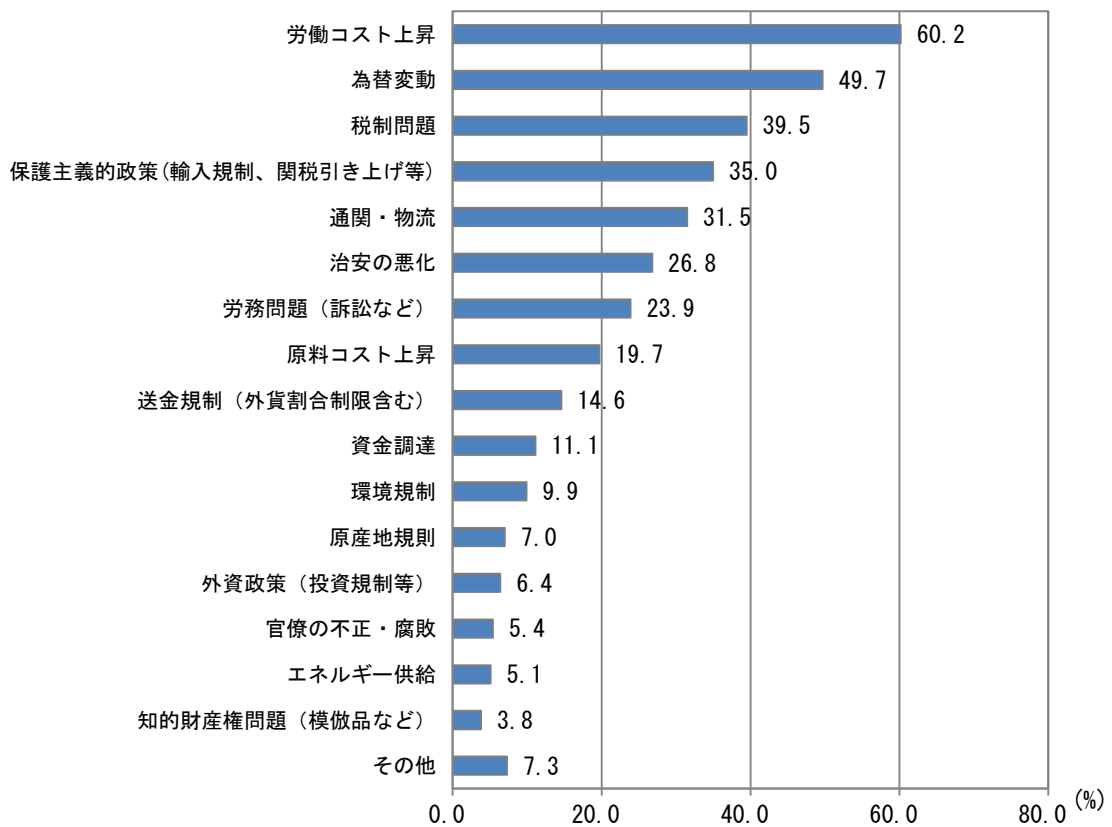
図 4-2 : 過去 1 年間の競争状況の変化について



5. 現在直面している経営上の問題点

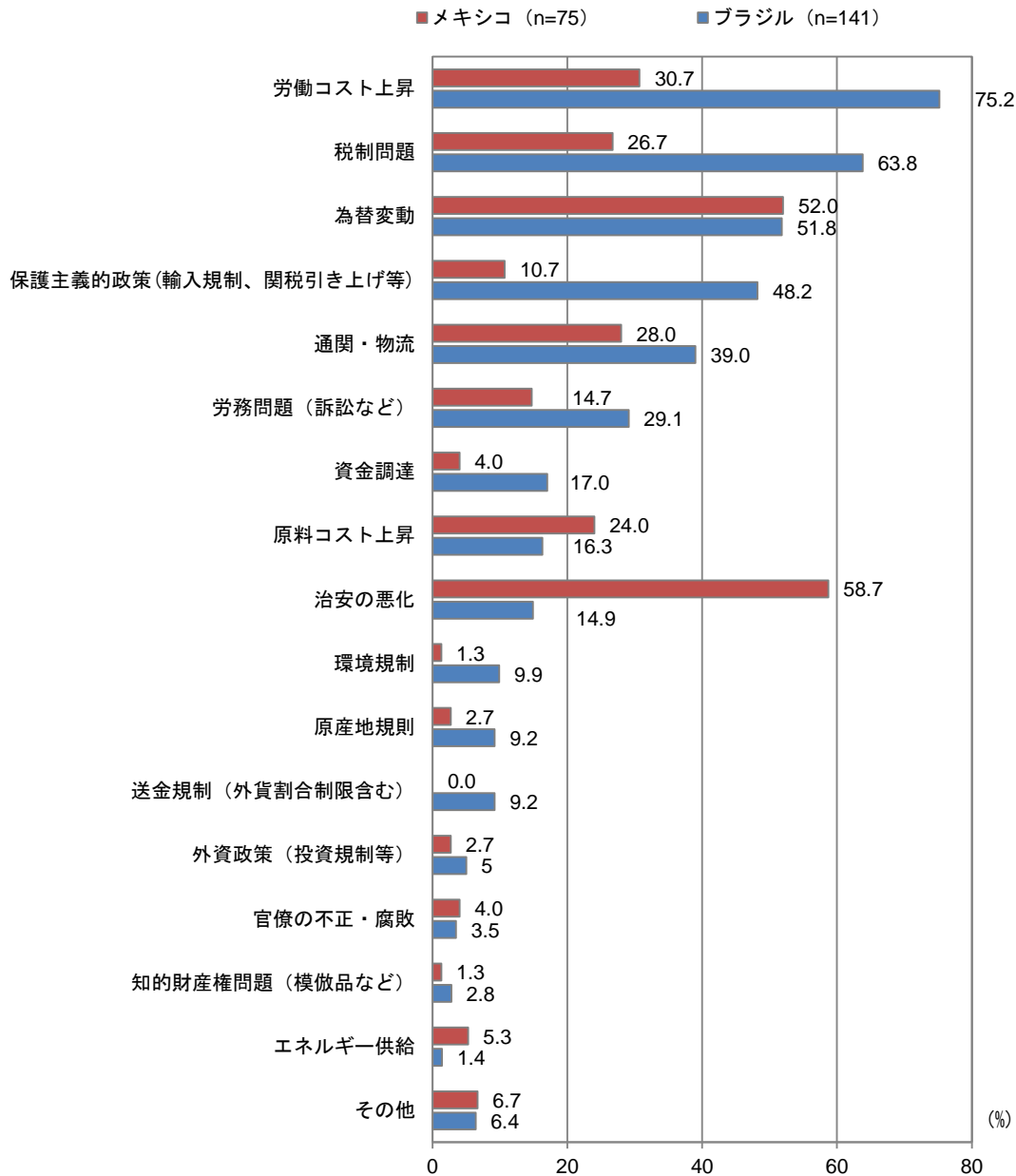
現在直面している経営上の問題点（複数回答）として、「労働コスト上昇」が60.2%（189社）と高い回答率であり、昨年度（58.9%）、一昨年度（49.5%）と年々増加している。次いで比率が高いのは昨年同様「為替変動」だが、49.7%（156社）と前年（51.6%）をやや下回った。以下「税制問題」（39.5%）、「保護主義的政策（輸入規制、関税引き上げ等）」（35%）と続く。国別にみると、「労働コストの上昇」の回答率が最も高かったのはアルゼンチンで82.8%（24社）、次いでブラジルが75.2%（106社）である。いずれも、労働市場での恒常的な賃金上昇圧力とアルゼンチンの場合は実態ベースのインフレ率の上昇が背景にある。「為替変動」は、メキシコが52%と最も高く、ブラジル（51.8%）、アルゼンチン（48.3%）と続く。

図 5-1：現在直面する経営上の問題点＜複数回答＞（回答数：314社）



ブラジルとメキシコを比較すると、「労働コストの上昇」、「税制問題」、「労務問題（訴訟など）」については、ブラジルのほうが大きな問題となっている。労務管理や複雑な税制への対応がブラジルでの課題だ。また、昨今は保護主義的政策への対応も課題となっているようだ。一方でメキシコのほうが大きい問題は、「治安の悪化」だ。メキシコではカルデロン前政権発足（2006年12月）以降、麻薬組織への取り締まりを強化していることもあり、依然として北部を中心に治安当局と犯罪組織、犯罪組織同士の抗争が続いている。

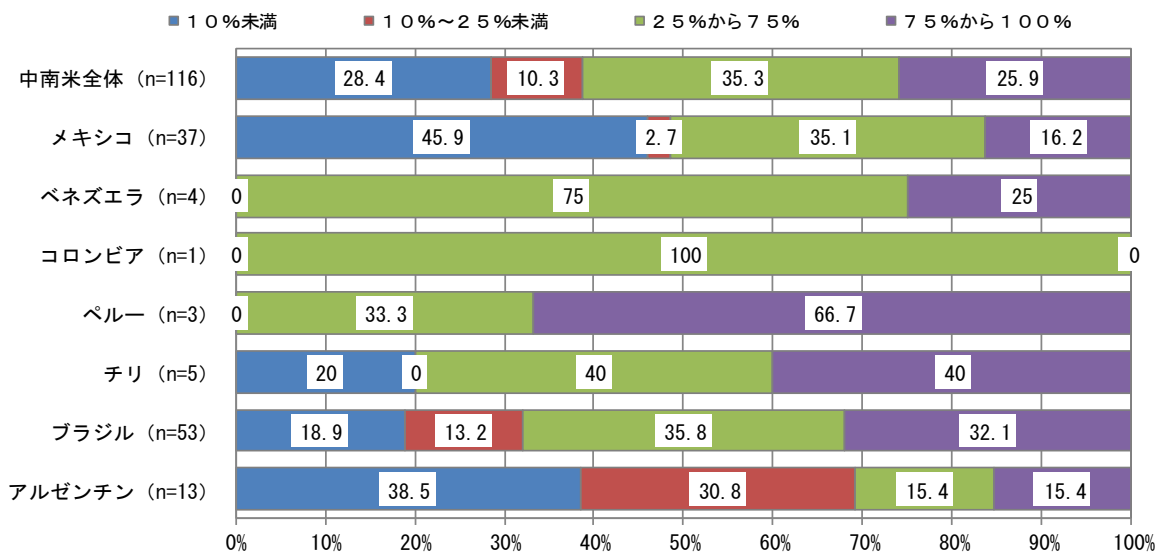
図 5-2 : 現在直面する経営上の問題点<複数回答> : ブラジル、メキシコ比較



6. 原材料・部品の調達状況

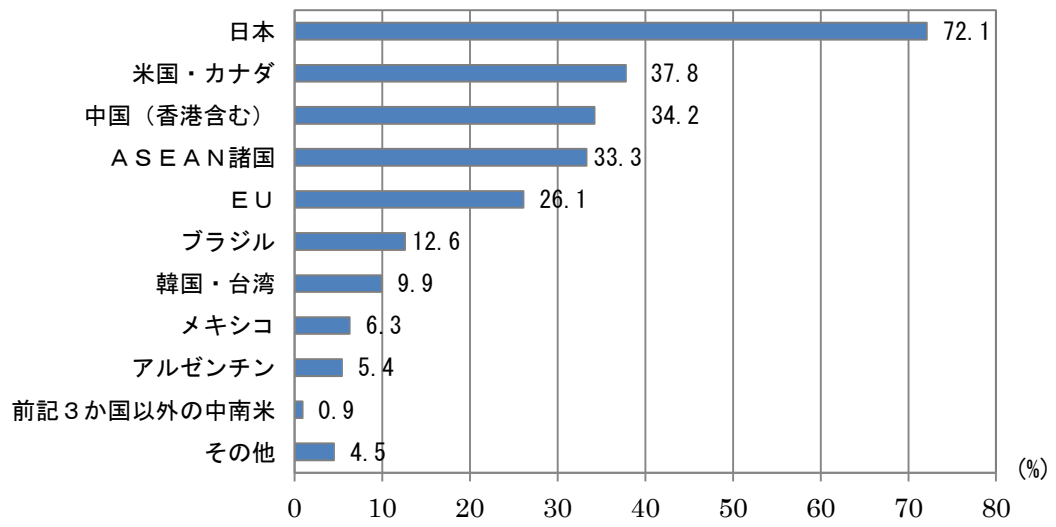
中南米全体の現地調達比率としては、「25%から75%」が一番多く35.3%、次に「10%未満」が28.4%となっている。製造業の企業数が多いブラジル（本質問への回答数53社）、メキシコ（同37社）、アルゼンチン（同13社）を比べると、「75~100%」の比率が最も高いのはブラジル（32.1%）であり、メキシコ（16.2%）、アルゼンチン（15.4%）と続く。他方、「10%未満」の比率は、メキシコ（45.9%）、アルゼンチン（38.5%）、ブラジル（18.9%）となっている。メキシコはFTA網や産業分野別生産促進プログラム（PROSEC）など外国からの部材調達で優遇関税が利用できることもあり、現地調達化がブラジルほど進んでいない。他方、ブラジルはメルコスール域内における付加価値を条件としたインセンティブを打ち出すなど現地生産工程の高付加価値化を促す政策を採っていることもあり、現地調達の拡大は今後も進むものとみられる。

図 6-1：現地法人工場での生産製品の原材料・部品の現地調達比率（製造業：116社）



中南米全体では、日本からの調達が最も多く72.1%（80社、前年比0.1ポイント減）、次いで米国・カナダ37.8%（42社、前年比0.3ポイント減）、中国（香港含む）34.2%（38社、前年比8.4ポイント増）となっており、中国からの調達が増加している。国・地域別では、ブラジルが、「日本」78.4%（40社）、ASEAN諸国37.3%（19社）、メキシコは、「日本」70.3%（26社）、米国・カナダ56.8%（21社）となっている。

図 6-2 : 国外からの原材料・部品の調達先<複数回答> (製造業 : 111 社)



7. FTA/EPA 活用状況と問題点

メキシコで最も活用されている FTA は NAFTA である。NAFTA 圏（米国、カナダ）に輸出している企業（22 社）のうち 77.3%が NAFTA を活用している。また、NAFTA 圏から輸入を行っている 42 社の 83.3%が NAFTA を活用している。NAFTA 以外の FTA でみると、輸出では対チリ FTA、対メルコスール自動車協定、対 EU・FTA の利用率が高く、利用検討中を含めると日墨 EPA の比率も高い。輸入では対 EU・FTA と日墨 EPA の利用率が高い。

図 7-1：メキシコ（輸出）

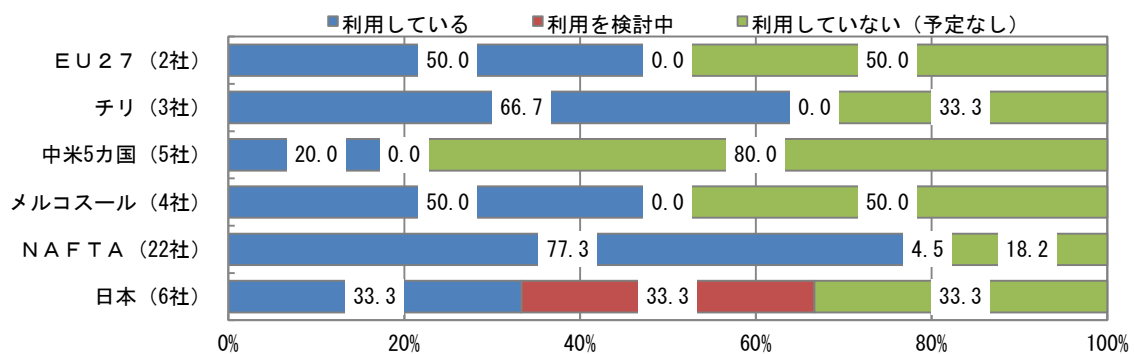
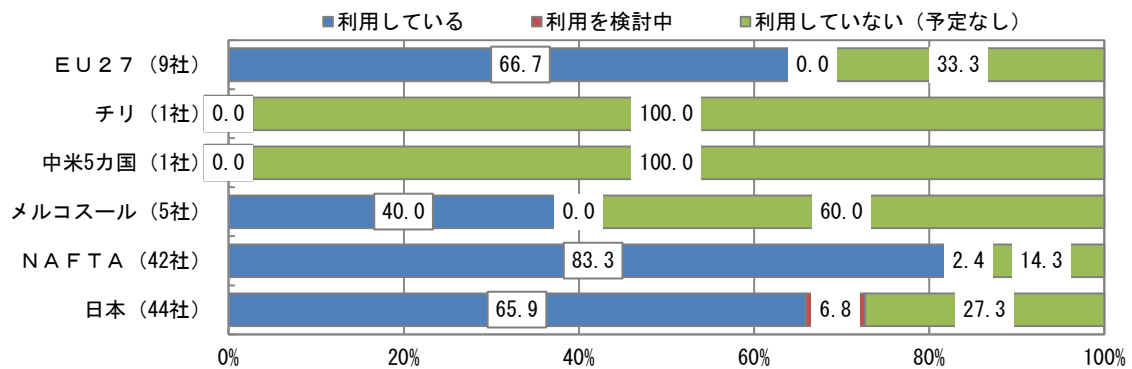


図 7-2：メキシコ（輸入）



ブラジル進出日系企業の利用率が高い貿易協定はメルコスールであり、輸出で7割弱、輸入で8割弱の企業がメルコスールを活用している。メキシコとのメルコスール自動車協定の活用もあり、輸出で6割、輸入で8割近い企業が活用している。

図 7-3 : ブラジル (輸出)

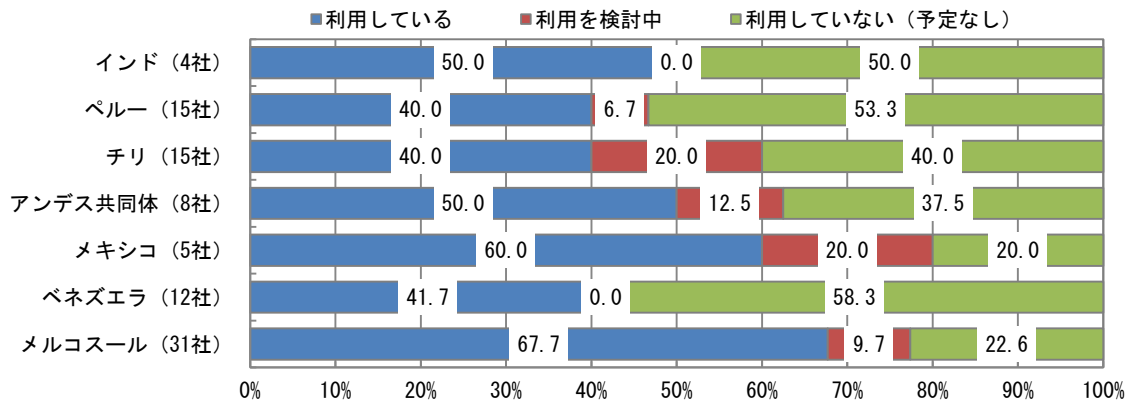
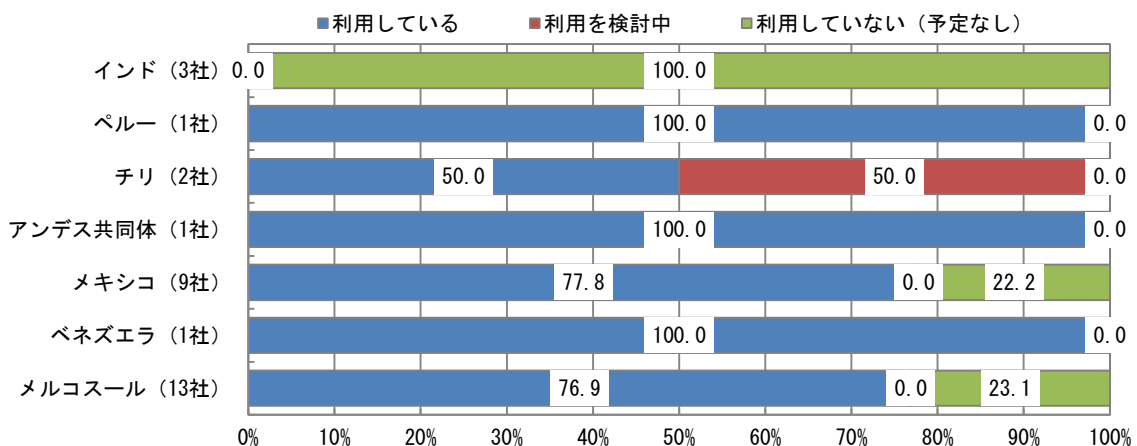


図 7-4 : ブラジル (輸入)



(注) インド、ペルー、チリ、メキシコ、アンデス共同体との FTA はメルコスールの枠組みで締結している。メキシコとの協定は自動車・同部品関連に限定されている。

チリ進出日系企業による日智 EPA の利用率は、輸出で 58.3%、輸入で 76.2%である。特に輸入で積極的に活用されており、価格競争の厳しい同国市場で勝ち抜くためのツールの 1 つとして活用されているようだ。

図 7-5 : チリ (輸出)

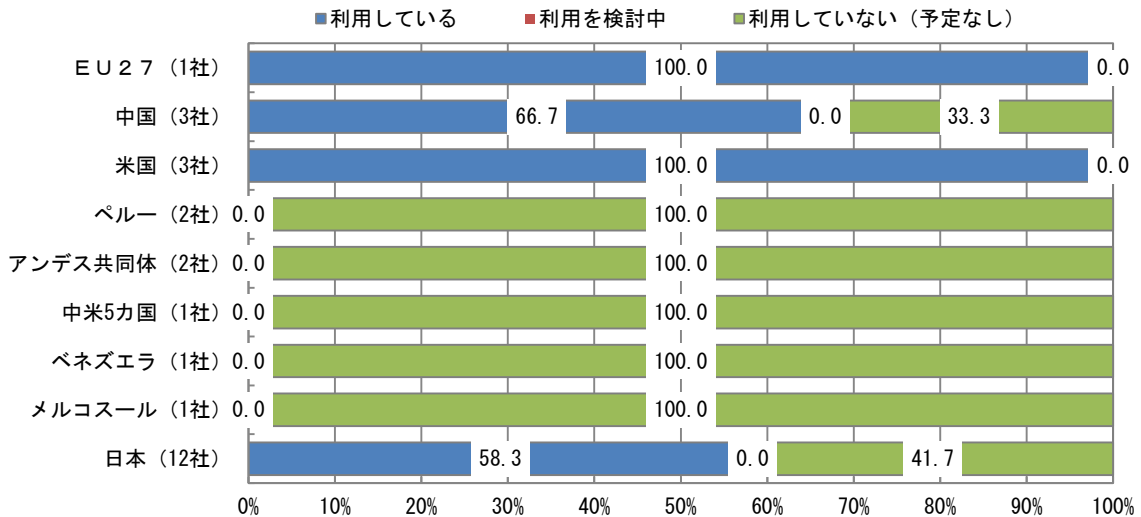
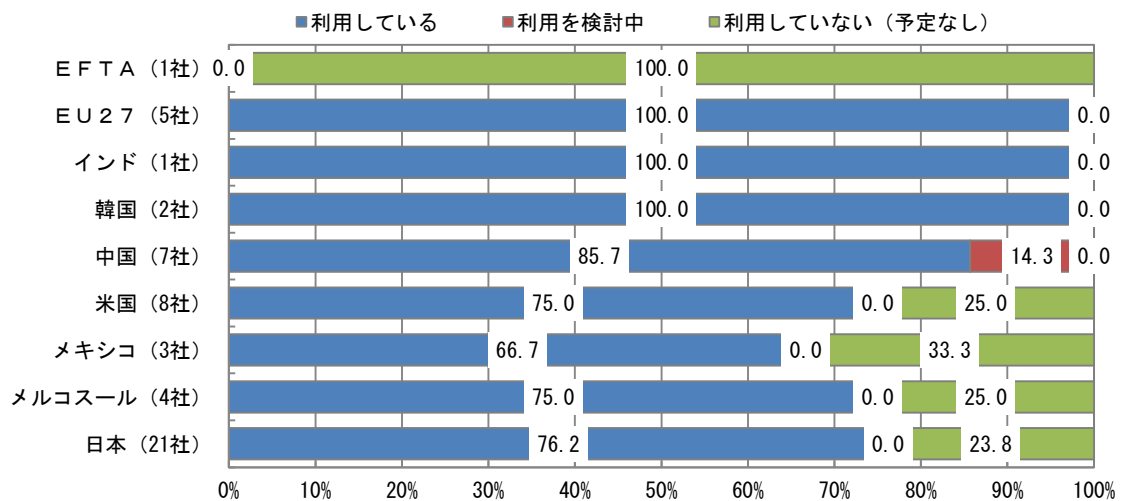


図 7-6 : チリ (輸入)



アルゼンチン進出日系企業が活用している貿易協定はメルコスールである。輸出で58.3%、輸入で81.3%がメルコスールを活用している。

図 7-7 : アルゼンチン (輸出)

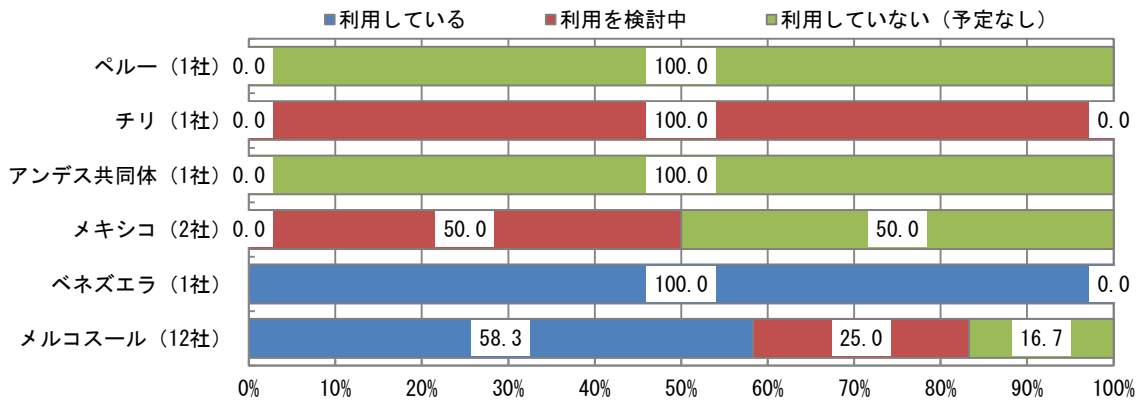
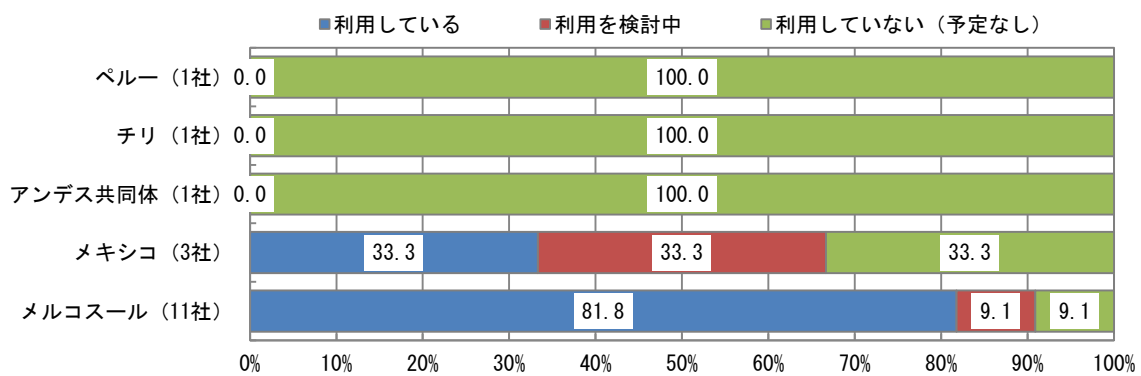


図 7-8 : アルゼンチン (輸入)



(注) ペルー、チリ、メキシコ、アンデス共同体との FTA はメルコスールの枠組みで締結している。

コロンビア進出日系企業が活用している FTA はアンデス共同体及びメルコスールとの FTA である。アンデス共同体の利用率は輸出で 100%、対メルコスール FTA の利用率は輸入で 100%に達する。また、中米 5 カ国向けに輸出で FTA を活用している企業が 1 社あった。

図 7-9 : コロンビア (輸出)

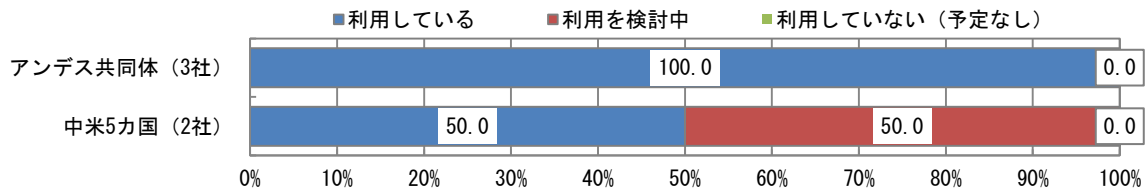
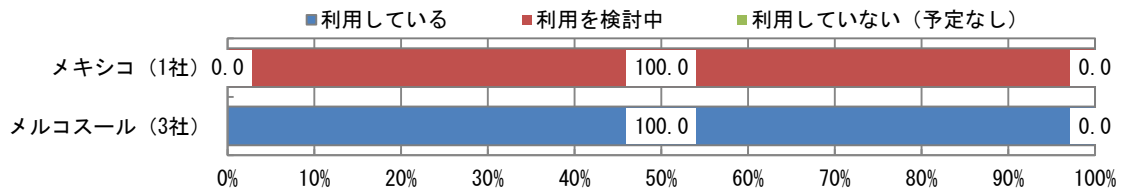


図 7-10 コロンビア (輸入)



ペルー進出日系企業は、チリ、メルコスール諸国との貿易に加え、日本との貿易で FTA/EPA を活用している。日本ペルーEPA を活用しているのは輸出、輸入とも 2 社 (66.7%) である。特に輸入は「利用検討中」を含めると 100%になる。チリと同様に価格競争の厳しい市場で勝ち抜くツールの 1 つとして活用されているようだ。

図 7-11 ペルー (輸出)

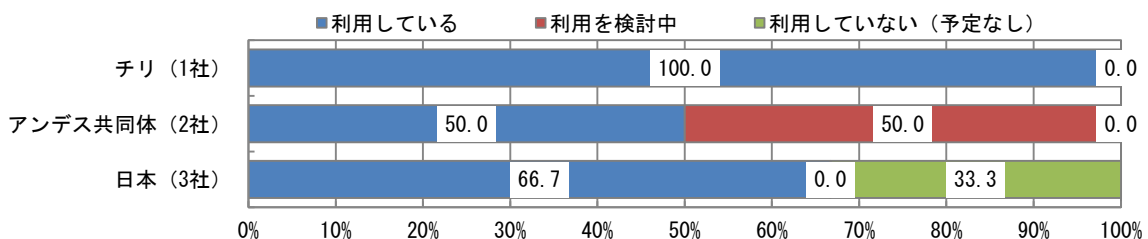
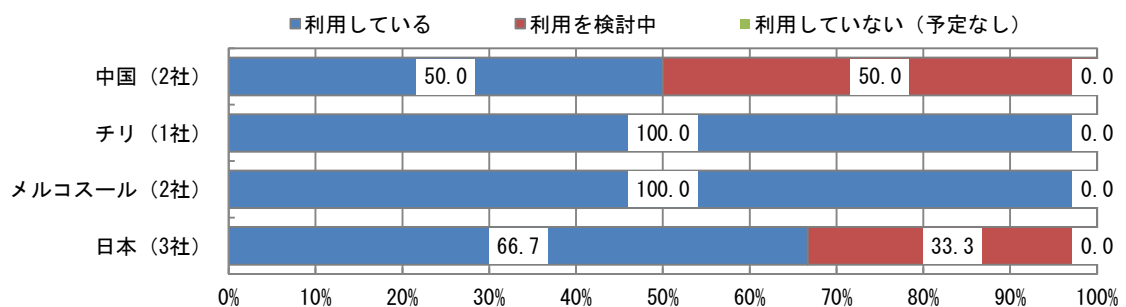


図 7-12 ペルー (輸入)



ベネズエラ進出日系企業の中では、輸出入ともメルコスールとの貿易協定の利用を検討していると答えた企業が1社あったのみである。

図 7-13 ベネズエラ(輸出)

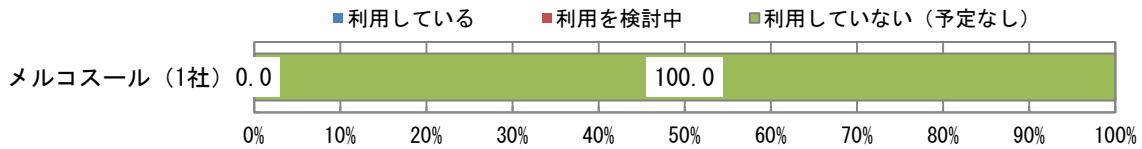
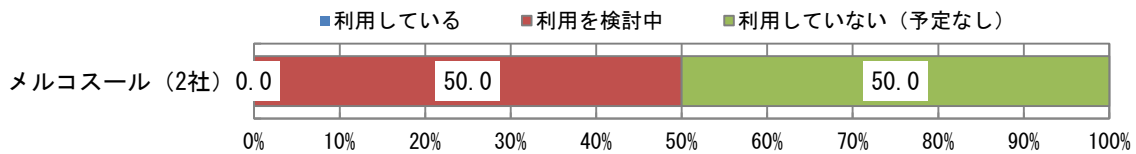
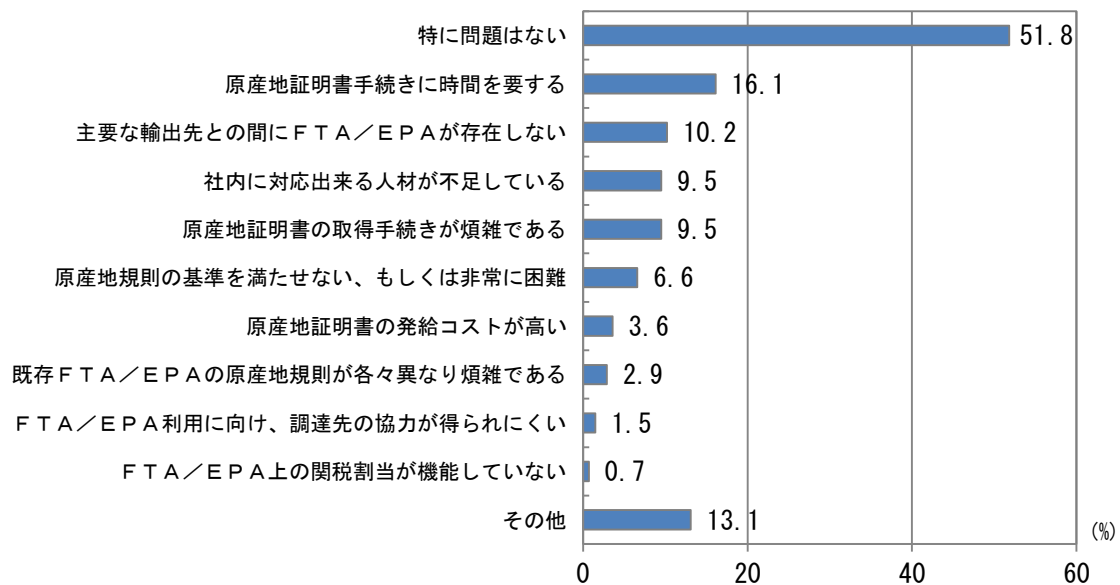


図 7-14 ベネズエラ(輸入)



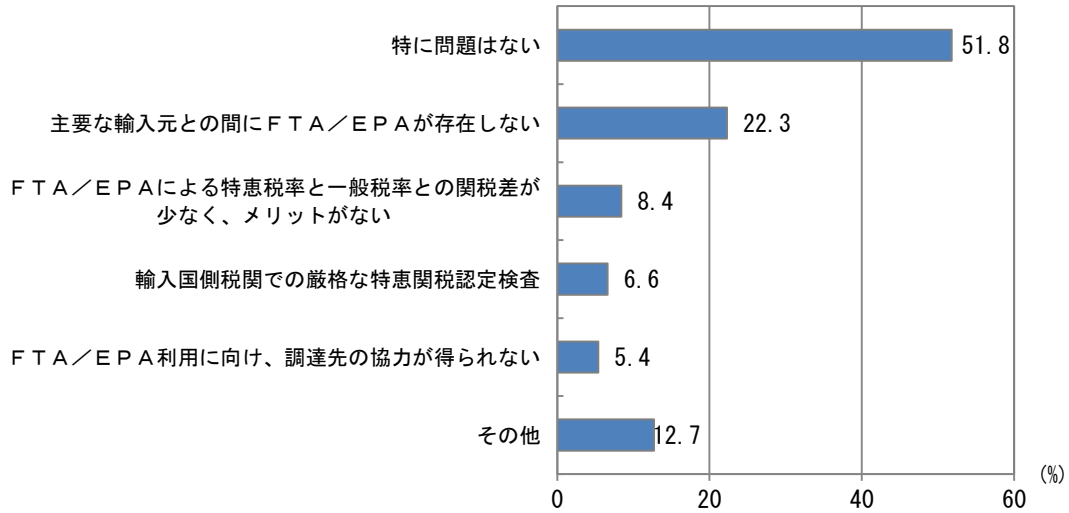
FTA を活用するにあたっての輸出面での問題点については、現在のところ、深刻な問題点はないようであるものの、「原産地証明書手続きに時間を要する」16.1%、「輸出先との間に FTA/EPA が存在しない」10.2%といった問題が挙げられている。また、「社内に対応できる人材が不足している」、「原産地証明書の取得手続きが煩雑である」という回答比率もそれぞれ 9.5%で比較的高かった。

図 7-15 : FTA を活用するにあたっての輸出面での問題点



FTA を活用するにあたっての輸入面での問題点については、輸出同様、深刻な問題はないようであるものの、「主要な輸入元との間に FTA/EPA が存在しない」22.3%が多く、現地への輸入販売ビジネスにおいて FTA 締結がより一層求められている。

図 7-16 : FTA を活用するにあたっての輸入面での問題点



アンケート調査表

2012 年度 中南米日系進出企業の経営実態調査

平素より弊機構の各種調査にご協力を賜り、誠に有難うございます。回答時間は約 20～30 分です。

1. 本調査は、進出日系企業の動向を把握するために、毎年実施しております。
2. 中南米に進出する日系企業の事業環境をお伺いすることを目的としておりますので、現地の視点でご回答いただくようお願い申し上げます。
3. ご回答いただいた内容はすべて統計的に処理いたしますので、個別企業の情報が対外的に公表されることはございません。今回ご提供頂くご回答者様の個人情報は適切に管理し、ジェトロの調査業務に関わる用途にのみ使用いたします。当機構の個人情報保護方針については、当機構ホームページ（下記 URL）をご覧ください。
<http://www.jetro.go.jp/privacy/>
4. ご回答の入力にあたり、システム上の問題点等ありましたら、以下までお問い合わせください。（調査内容や記入方法等のお問い合わせは、当調査票を送付した各ジェトロ海外事務所にお寄せください）

日本貿易振興機構（ジェトロ）海外調査部 中南米課（担当：吉田）

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6 階

TEL: 03-3582-4690 FAX: 03-3587-2485 E-mail: ORC@jetro.go.jp

貴社の日本側出資比率（直接、間接）が 10%未満の場合、進出形態が「駐在員事務所」「連絡事務所」の場合は、**調査対象外**となります。該当される方は、恐れ入りますが、下記をクリックし、調査を終了いただきますよう、よろしくお願いいたします。

[送信](#)

回答締め切り 2012 年 10 月 31 日

<貴社に関するデータ>

貴社の所在国

- メキシコ コロンビア ベネズエラ ペルー チリ
アルゼンチン ブラジル

貴社名（英文）

ご芳名

お役職名

住所

電話番号

FAX 番号

電子メール

日本の親会社名

中南米事業の統括拠点（中南米事業を統括している、御社の一義的なレポート先をお答えください）

日本本社、北米拠点（北米本社） 中南米拠点（中南米本社） その他

業種（メーカーの販売法人で現地製造を行っていない場合は、「販売会社」としてください）

<現地製造をしている企業：製造している貴社製品分野にチェック>

食品・農水産加工 繊維（糸・織布） 衣服・繊維製品 木材・木製品（家具・インテリア製品を除く）
家具・インテリア製品 紙・パルプ 化学・石油製品 医療品 ゴム製品 窯業・土石 鉄鋼
非鉄金属 金属製品 一般機械 電気機械 電気・電子部品 輸送用機械 輸送用機械部品 精密機器 その他

<現地で製造をしていない企業：貴社の現地での事業内容にチェック>

漁・水産 農・林業 鉱業 流通 商社 販売会社 銀行 保険 証券 運輸/倉庫 不動産 法務・税務 ホテル/旅行/外食 通信/IT 建設/プラント
その他

分類（日本本社の分類について、大企業 or 中小企業*のどちらに該当するかをお選びください）

大企業 中小企業

*日本の中小企業基本法の定める中小企業の範囲（以下のいずれか）に該当すれば中小企業となります。

- (1) 製造業、建設業、運輸業、その他(2)～(4)を除く業種：資本金が3億円以下または従業員数が300人以下の会社
(2) 卸売業：資本金が1億円以下または従業員数が100人以下の会社
(3) サービス業：資本金5,000万円以下または従業員数が100人以下の会社
(4) 小売業：資本金5,000万円以下または従業員数が50人以下の会社

1. 【営業見通し】

設問1 2012年（1～12月）の営業利益見込みについてお選びください。

1) 黒字 2) 均衡 3) 赤字

設問2 2012年（1～12月）の営業利益見込みは前年実績に比べて、どう変わりますか。

1) 改善
[⇒設問3へ] 2) 横ばい
[⇒設問5へ] 3) 悪化
[⇒設問4へ]

設問3 設問2で「2012年の営業利益見込みが「改善」する理由は何ですか。【複数回答可】

- 1) 輸出拡大による売上増加
 2) 現地市場での売上増加
 3) 為替変動

- 4) 調達コストの削減
- 5) 人件費の削減
- 6) その他支出（管理費、光熱費等）の削減
- 7) 生産効率の改善（製造業のみ）※
- 8) 販売効率の改善
- 9) その他（ ）

※ ここでの「生産効率の改善」とは、セル生産方式など製造工程の改善や、生産管理での電子化などを含みます。

設問 4 設問 2 で「2012 年の営業利益見込みが「悪化」する理由は何ですか。【複数回答可】

- 1) 輸出低迷による売上減少
- 2) 現地市場での売上減少
- 3) 為替変動
- 4) 調達コストの上昇
- 5) 人件費の上昇
- 6) その他支出（管理費、光熱費、燃料費等）の増加
- 7) 金利の上昇
- 8) 不十分な価格転嫁
- 9) その他（ ）

設問 5 2013 年の営業利益は、2012 年と比べて、どのような見通しを描いていますか。

- 1) 改善 2) 横ばい 3) 悪化
〔⇒設問 6 へ〕 〔⇒設問 8 へ〕 〔⇒設問 7 へ〕

設問 6 設問 5 で「2013 年の営業利益見通しが「改善」を選択した場合、その理由は何ですか。【複数回答可】

- 1) 輸出拡大による売上増加
- 2) 現地市場での売上増加
- 3) 為替変動
- 4) 調達コストの削減
- 5) 人件費の削減
- 6) その他支出（管理費、光熱費等）の削減
- 7) 生産効率の改善※（製造業のみ）
- 8) 販売効率の改善
- 9) その他（ ）

※ ここでの「生産効率の改善」とは、セル生産方式など製造工程の改善や、生産管理での電子化などを含みます。

設問 7 設問 5 で「2013 年の営業利益見通しが「悪化」を選択した場合、その理由は何ですか。【複数回答可】

- 1) 輸出低迷による売上減少
- 2) 現地市場での売上減少
- 3) 価格上昇/値上げによる売上減少
- 4) 為替変動
- 5) 調達コストの上昇
- 6) 人件費の上昇
- 7) その他支出（管理費、光熱費、燃料費等）の増加
- 8) 金利の上昇
- 9) 不十分な価格転嫁
- 10) その他（ ）

2. 【今後の事業展開】

設問 8 今後 1~2 年の事業展開の方向性として、最も適当な項目をお選びください。

- 1) 拡大 2) 現状維持 3) 縮小 4) 第 3 国（地域）へ移転・撤退
 [⇒設問 9 へ] [⇒設問 12 へ] [⇒設問 11 へ] [⇒設問 11 へ]

設問 9 設問 8 で「拡大」を選択した場合、その理由を以下からお選びください。【複数回答可】

- 1) 売上の増加
 2) 成長性、潜在力の高さ
 3) 高付加価値製品への高い受容性
 4) コストの低下（調達コストや人件費など）
 5) 規制の緩和
 6) 労働力確保の容易さ
 7) 生産・販売ネットワーク見直し
 8) 取引先との関係
 9) その他（ ）

設問 10 設問 8 で「拡大」を選択した場合、具体的にどのような機能を拡大するか、以下からお選びください。
【複数回答可】

- 1) 販売機能
 2) 生産（汎用品）
 3) 生産（高付加価値品）
 4) 研究開発
 5) 地域統括機能
 6) 物流機能
 7) 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）
 8) その他（ ）

設問 11 設問 8 で「縮小」「第 3 国（地域）へ移転・撤退」を選択した場合、その理由をお答えください。
【複数回答可】

- 1) 売上の減少
 2) 成長性、潜在力の低さ
 3) 高付加価値製品への低い受容性
 4) コストの増加（調達コストや人件費など）
 5) 規制の強化
 6) 労働力の確保の難しさ
 7) 生産・販売ネットワーク見直し
 8) 取引先との関係
 9) その他（ ）

設問 12 貴社の従業員数について以下の設問にお答えください。

	現地従業員			日本人駐在員		
	増加	横ばい	減少	増加	横ばい	減少
過去一年間の変化	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
今後の予定	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. 【市場開拓に向けた取り組み、競争力の源泉】

設問 13 貴現地法人の事業活動における貴国での同業種企業との競合状況について（単一回答）

①以下の企業で貴社と最も競合関係があるのはどの企業ですか

- 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 他の中南米系企業 その他
 競合なし

②過去1年間で設問①の企業との競合の状況はどのように変化しましたか

- 競合が激化 競合状況に変化なし 競合は緩和

設問 14 貴現地法人で現在直面している経営上の問題点は（複数回答可）

- 保護主義的政策（輸入規制、関税引き上げ等） 外資政策（投資規制等） 資金調達 送金規制（外貨割合制限含む）
 労務問題（訴訟など） 労働コスト上昇 原料コスト上昇 エネルギー供給 税制問題 環境規制
 為替変動 原産地規則 官僚の不正・腐敗 治安の悪化 通関・物流 知的財産権問題（模倣品など）
 その他（ ）

<原材料・部品の調達状況について(現地製造を行う企業のみお答えください)>

設問 15 貴現地法人工場で生産している製品に関して、原材料・部品の現地調達比率はおおむねいくぐらいでしょうか？（2012年7月時点における金額ベース）

- 10%未満 10%～25%未満 25%から 75% 75%から 100%

設問 16 国外からの原材料・部品を調達している場合、調達先は主にどこですか？（複数回答可）

- 日本 米国・カナダ EU 中国（香港含む） ASEAN 諸国 韓国・台湾 メキシコ
 ブラジル アルゼンチン 前記3か国以外の中南米 その他

* 所在国以外の国からの調達に関してお答えください。

中南米地域では、多国間や二国間での各種 FTA（自由貿易協定）、EPA（経済連携協定）、ACE（経済補完協定、自動車協定等）や特惠貿易協定等の構築・関税削減が進展しています。貴社のこれら FTA/EPA/ACE 等の活用状況に関し、お伺いします。（関税先行引き下げ措置/アーリー・ハーベスト※含む）

設問 17 貴社では、輸出入において、既存（発効済み）の二国間／多国間での FTA/EPA/ACE 等を利用されていますか。例としてあげていない相手国名については下欄（ ）内に記載願います。【複数回答可】

<メキシコ>

	現在、次の国/地域との間で輸出 or 輸入を行っている場合はチェックしてください。		輸出に際して、FTA 等の優遇税率を利用している/利用を検討していますか。			輸入に際して、FTA 等の優遇税率を利用している/利用を検討していますか。		
	輸出している	輸入している	利用している	利用を検討中	利用していない(予定なし)	利用している	利用を検討中	利用していない(予定なし)
日本	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈
NAFTA	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈
メルコスール	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈
中米5カ国	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈
チリ	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈
EU27	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈
()	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈
()	<input type="checkbox"/> ₁	<input type="checkbox"/> ₂	<input type="checkbox"/> ₃	<input type="checkbox"/> ₄	<input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₆	<input type="checkbox"/> ₇	<input type="checkbox"/> ₈

※NAFTA＝米国、カナダ、メキシコ

※メルコスール＝ブラジル、アルゼンチン、パラグアイ、ウルグアイ

※中米5カ国＝グアテマラ、エルサルバドル、ホンジュラス、ニカラグア、コスタリカ

※アンデス共同体＝ボリビア、コロンビア、エクアドル、ペルー

設問 18 FTA を活用するにあたっての輸出面での問題点をお選びください。（複数回答可）

- 1) 原産地証明書の発給コストが高い
- 2) 原産地証明書手続きに時間を要する
- 3) 原産地規則の基準を満たせない、もしくは非常に困難
- 4) 既存 FTA/EPA の原産地規則が各々異なり煩雑である
- 5) 原産地証明書の取得手続きが煩雑である
- 6) FTA/EPA 利用に向け、調達先の協力が得られにくい
- 7) 主要な輸出先との間に FTA/EPA が存在しない
- 8) FTA/EPA 上の関税割当が機能していない
- 9) 社内に対応出来る人材が不足している
- 10) 特に問題はない
- 11) その他 ()

設問 19 FTA を活用するにあたっての輸入面での問題点をお選びください。（複数回答可）

- 1) FTA/EPA 利用に向け、調達先の協力が得られない

- 2) FTA/EPAによる特惠税率と一般税率との関税差が少なく、メリットがない
- 3) 主要な輸入元との間に FTA/EPA が存在しない
- 4) 輸入国側税関での厳格な特惠関税認定検査
- 5) 特に問題はない
- 6) その他 ()

設問20 上記設問以外に貴国で事業を展開する上で、貴社が問題点と考える事柄があれば、その内容と貴社への影響についてお答えください。

()

ご協力ありがとうございました。