

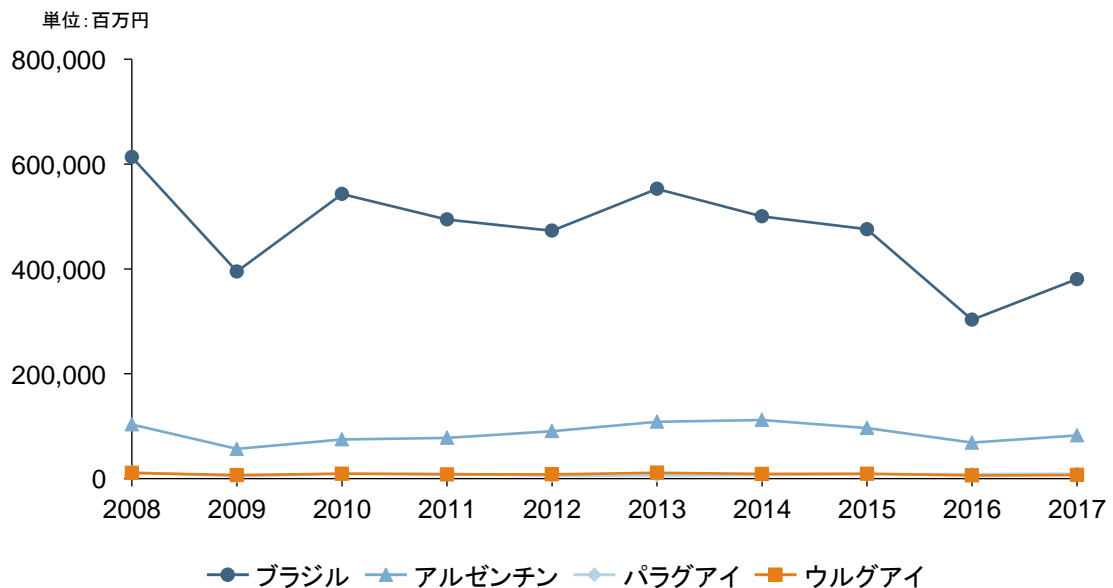
3. 日本とメルコスール間の課題・障壁と事業機会

3-1. 貿易・投資動向詳細

日本からメルコスールへの輸出額は2017年で約4,798億円、このうちブラジルへの輸出が約3,804億円とメルコスール全体の79.3%を占めている。

近年、ブラジルの景気減速によって、日本からブラジルへの輸出額は減少傾向となっている。ブラジル経済に一部依存している他のメルコスール加盟国も景気後退となっており、日本の輸出額は軒並み減少傾向となった。2008年時点の対メルコスール輸出額は約7,394億円を計上しており、過去10年間で年平均成長率は-4.7%を記録している。

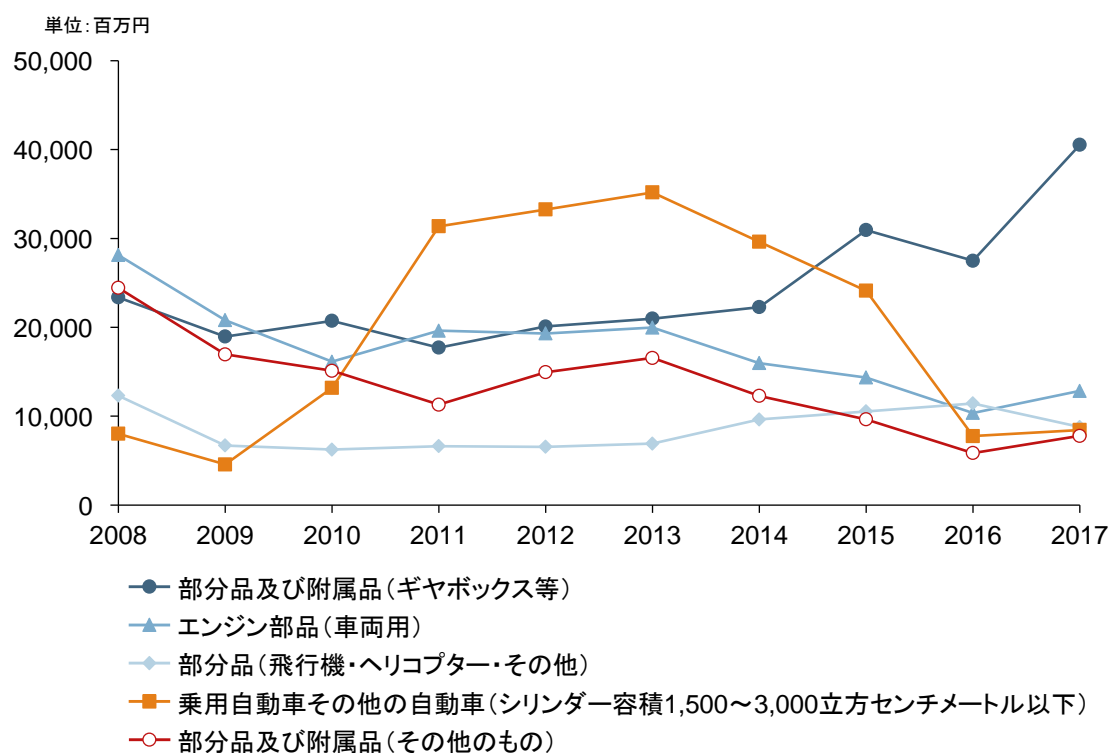
図表88 日本のメルコスール各国への輸出額推移



出所) 財務省貿易統計をもとに NRI 作成

ブラジルへの輸出上位 5 品目を分析すると、2017 年では部分品及び附属品（ギヤボックス）、エンジン部品（車両用）、部分品（飛行機・ヘリコプター・その他）、乗用自動車その他の自動車（シリンダー容積 1,500～3,000 立方センチメートル以下）、部分品及び附属品（その他のもの）と、工業品が連なっている。これの特徴として、自国で完結型の工業品製造を行うものの、附属品や特殊部品等の生産能力が追いつかず、日本から輸入している状況となっていることが伺える。

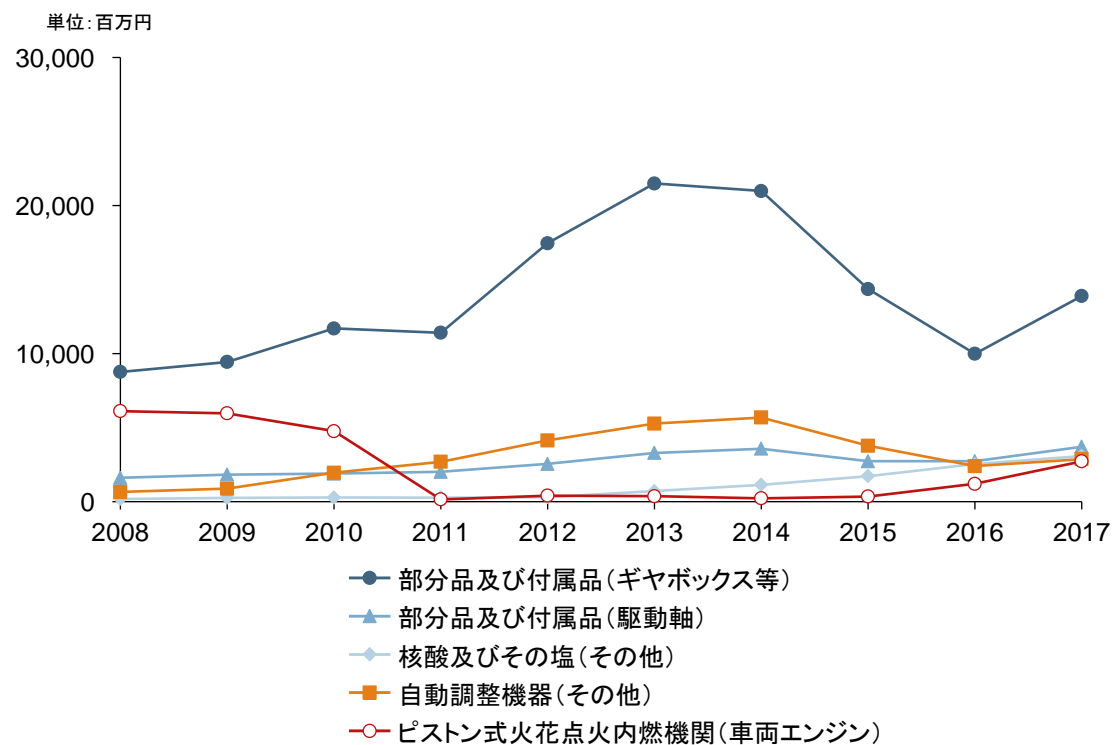
図表89 日本のブラジルへの輸出額 上位 5 品目



出所) 財務省貿易統計をもとに NRI 作成

アルゼンチンでも同様、日本の輸入品目の中で最も大きな額となっている品目は、部品及び附属品（ギヤボックス等）となっている。ブラジル同様、自国で生産が難しい品目を先進国から輸入する傾向となっている。

図表90 日本のアルゼンチンへの輸出額 上位5品目



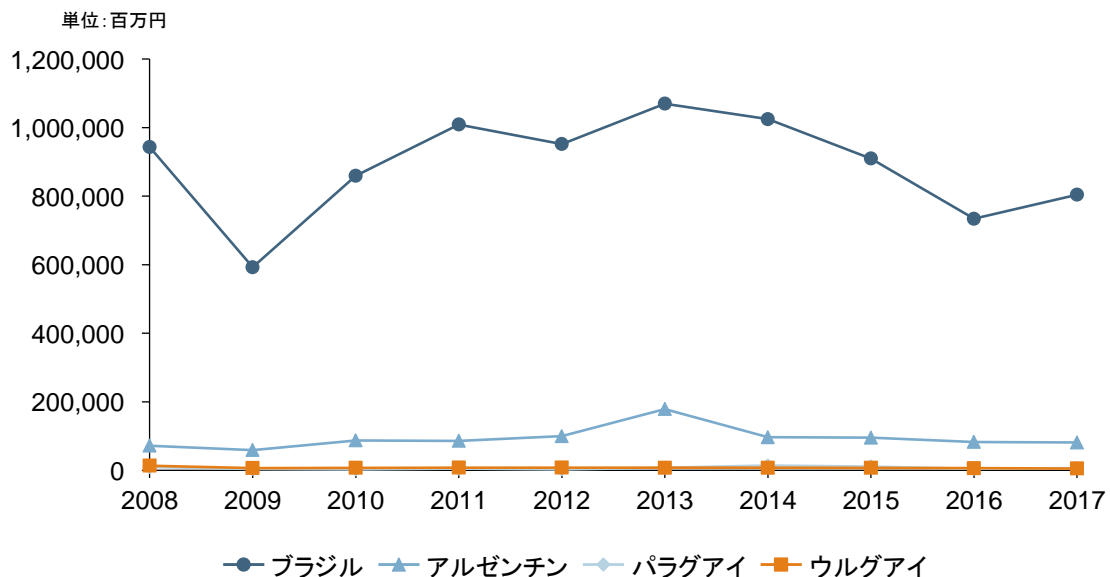
出所) 財務省貿易統計をもとに NRI 作成

日本のメルコスールからの輸入は、2017年時点で約8,976億円となっている。メルコスールからの輸入のうち、ブラジルからの輸入は約8,041億円と全体の89.6%を占める。ブラジルに続きアルゼンチンが814億円と全体の9.1%となっており、この二国で全体の98.7%を占める現状となっている。

近年は輸入量も減少傾向となっている。2008年からの10年間で年平均成長率では-1.6%となっている。これは、日本がブラジルと取引していた第一次産品の輸入をASEAN等別地域に切り替えた等の要因が考えられる。近年、国際貿易の重要性が高まる中で、輸送・物流等の効率化や、在庫も含めたコスト管理が重視される傾向になったことが指摘される。日本においても、ブラジル等と取引を行うよりも、東南アジア等の域内諸国と取引を行うほうが、輸送・物流を効率化出来、より近い経済圏との貿易が増加傾向となっている。

同時に、メルコスール諸国が重視する経済圏として、アメリカやEU等、大西洋に面した経済圏が挙げられる。輸送・物流といった観点からも、今後アメリカやEU等の市場との連携が強まりやすいと考えられる。

図表91 メルコスールから日本への輸入額推移

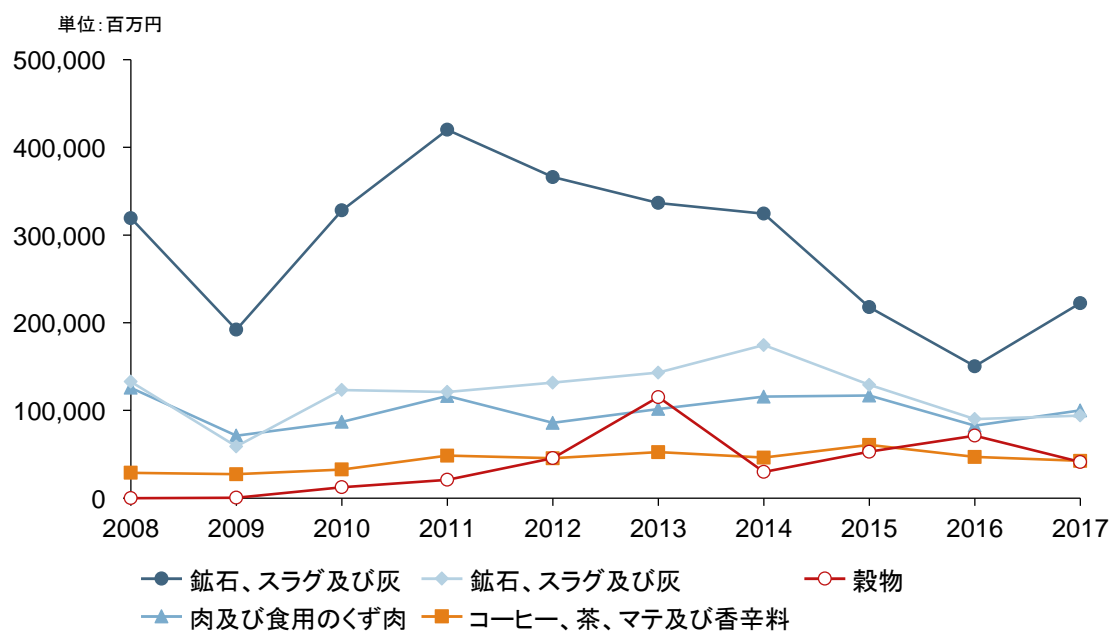


出所) 財務省貿易統計をもとに NRI 作成

日本がブラジルから輸入している上位5品目のうち、鉱石、スラグ及び灰が1位となっているが、2011年を頭打ちに減少傾向となっている。穀物、食肉、コーヒー等が主要な輸

入品となっており、農林水産品・食品の輸入額は過去 10 年横ばいで推移してきている。
日本の食品輸入は全体として横ばいか人口減少に伴う減少傾向にあることから、メルコス
ールからの農林水産品・食品が急激に増加する可能性は低いと考えられる。

図表92 ブラジルから日本への輸入額 上位 5 品目



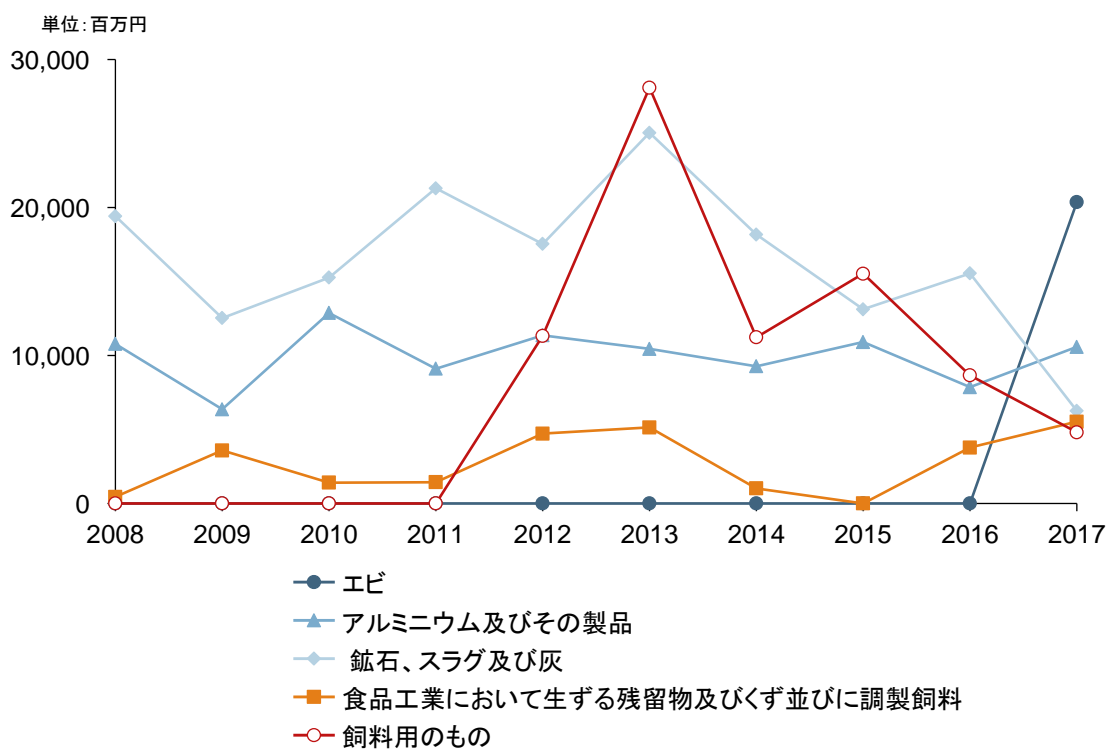
出所) 財務省貿易統計をもとに NRI 作成

アルゼンチンからの輸入上位 5 品目では、エビ、アルミニウム及びその製品、鉱石、スラグ及び灰、食品工業において生ずる残留物及びくず並びに調整飼料、飼料用のもの等が挙げられる。

アルゼンチンからエビの輸入が急激に増加している背景には、マクリ政権によるエビの輸出税減税と、現地エビ業者がアジアにサプライチェーンを拡大したことが挙げられる。

一方、アルゼンチンが生産で強みを持つとされる牛肉や羊肉は上位品目には上がっていないが、2018 年にパタゴニア地方における牛肉が輸入解禁となったことから、今後は牛肉の輸入も増加することが予想される。

図表93 日本のアルゼンチンからの輸入 上位 5 品目



出所) 財務省貿易統計をもとに NRI 作成

3-2. 我が国とメルコスールの交渉経緯

日本とメルコスール各国の二国間関係で起こった経済関連の協議、農業・食料関連の協議について以下にまとめた。

我が国は、ブラジル、アルゼンチン両国とは、貿易・投資分野のみならず、農業・食料分野での政策対話が開催されており、日本政府から両国に対して提案書も提出されており、農業・食料分野での今後の協力関係の強化が目指されている。

【ブラジルとの二国間関係】

日本とブラジル間の経済関係は、2009年2月に「第1回日伯貿易投資促進合同委員会」が開催され、今後100年の両国の共栄共存、資源、エネルギーや食料の確保の重要性を目的として、貿易投資促進ワーキンググループ（WG、以下同様）、ビジネス円滑化WG、度量衡WGならびに知的財産WGの活動内容が発表された。この日伯貿易投資促進合同委員会は、定期的に開催され、2018年7月には、第12回日伯貿易投資促進合同委員会が東京で開催された。

また、農業分野についても、2014年12月にブラジル（サンパウロ）において「第1回日伯農業・食料対話」が開催され、両国の政府、民間企業の参加の下、両国の農業・食品産業の発展、貿易の活性化、物流の改善を主要議題に意見交換が行われ、今後、継続的に対話を開催することとし、両国間で覚書に署名した。それ以降も、2016年2～3月に、「第二回日伯農業・食料対話」が開催され、ブラジルへの投資環境の改善・整備、穀物輸送インフラ改善・マトピバ地域農業開発、ブラジルでの日本食普及等が政策対話のテーマに挙げられた。

第三回日伯農業・食料対話では、2017年7月にサンパウロで開催され、両国の農業・食品産業の発展等について意見交換を行うと共に、日本側からブラジル側へ、提案書を手交した。提案書の内容は以下のとおりである。

- ブラジル農畜産物業の競争力強化に向けた提案
 - ・ ブラジル農畜産物の生産・加工の効率化や、環境負荷の低減等に役立つ日本
 - ・ 企業の技術の導入日本企業とブラジル農牧研究公社（EMBRAPA）との産学連携体制の構築
- 税制・通関・各種手続きの改善に向けた提案
 - ・ 州間 ICMS（商品流通サービス税）の税率の統一・最少化、代行納税制度の廃止等の税制改革
 - ・ 通関手続、農務省（MAPA）や国家衛生監督庁（ANVISA）等における登録、審査等の各種手続の統一化・透明化・簡素化・迅速化
- 穀物輸送インフラの改善に向けた提案
 - ・ ブラジル国内の穀物輸送インフラ網の整備に関する計画や政策についての

積極的な情報提供

- ブラジル北部・北東部地域における穀物輸送インフラ網の優先的整備
- 外資規制の緩和に向けた提案
 - 外資での投資などを可能とする制度環境の整備

【アルゼンチンとの二国間関係】

第一回日亜貿易投資合同委員会が 2016 年 8 月に開催された後、継続的に同委員会が開催されている。

また、2018 年 12 月 2 日に、安倍総理が G20 サミット出席の際に「投資の促進及び保護に関する日本国とアルゼンチン共和国との間の協定」（日・アルゼンチン投資協定）が発効された。これに加えて翌日の 2018 年 12 月 3 日には、日本とアルゼンチン政府は、両国間の租税条約について、実質合意に至った。これにより、両国間の投資・経済交流が一層促進されることが期待される。

今後は、2019 年では大阪で開催される G20 サミット出席のためマクリ大統領の訪問が予定されている。

また、農業分野に関しては、2017 年に日本・アルゼンチン間で覚書が交わされた。覚書の内容は以下である。

- ・ 農業関係省間の対話を原則年に 1 回、日本とアルゼンチンで交互に開催すること。
- ・ この枠組みの下で以下の分野について議論し、協力を実施すること。
 - 両国の農産品、畜産品、水産品、林産品の政策、需給、生産及び貿易
 - 食料安全保障、非関税措置及びその他の両国の共通の関心事項
 - 研究及び技術イノベーション
 - 上述の分野のビジネス及び投資の促進
 - 両者が相互に決定したその他の分野

覚書の内容を受けて、2018 年 2 月に農業分野では初めてとなる、第一回日亜農林水産業・食料産業対話が東京で開催された。日亜二国間で官民連携による農林水産業・食料産業分野における協力強化を行うとともに、日本からアルゼンチンへの提案書をアルゼンチン側へ提出した。提案書内容は以下のとおりである。

- アルゼンチン農畜産業・食料産業の競争力強化に向けた提案
 - ・ アルゼンチンに進出する日本企業の製品の導入や分析技術の活用
 - ・ 日本企業のアジアでの販売ノウハウを活用したアジア向けのアルゼンチンの高付加価値製品等の共同販売
- 日本の農林水産物・食品の輸出促進に向けた提案
 - ・ 日本食材の販売促進に向けた日本企業と亜企業との交流強化
 - ・ 本場の日本食・日本食材の普及に向けた環境整備への協力
- 税制・通関・各種手続きの改善に向けた提案
 - ・ 食品の輸入販売を開始するための許認可プロセスの短縮及び審査中の情報開示
 - ・ 新規農薬登録承認までの期間短縮

- ・ 輸出入プロセスの簡素化・通関時間の短縮
- ・ 農林水産関連企業への税金・金融面での特例やインセンティブ付
- 生産性向上・穀物輸送インフラ改善等に向けた提案
 - ・ アルゼンチン国内の穀物輸送インフラ網の整備に関する計画や政策についての積極的な情報提供及び整備
 - ・ 洪水が多い地域における貯水施設の建設などの洪水防止対策強化
 - ・ 穀物の各品目に係るエリアごとの需給データの公表
 - ・ 農産物の国内取引にかかる公表データの整備による利便性向上

2018年6月には、日本産牛肉及びアルゼンチン・パタゴニア産牛肉の相互の輸出入解禁を実現した。2019年3月にも第二回日亜農林水産業・食料産業対話が開催されている。

【パラグアイとの二国間関係】

2018年12月に安倍総理大臣が日本の総理大臣として初めてパラグアイを訪問し、日系社会コミュニティとも交流を行った。

パラグアイ政府は、これまでもODA関連の協力等で、もっとも重要なパートナーとして日本を重視しており、今後も緊密な経済協力は続いていくと考えられる。

【ウルグアイとの二国間関係】

2018年12月には安倍総理大臣が日本の総理大臣として初めてウルグアイを訪問し、首脳会談を実施し、日本産牛肉及びウルグアイ産牛肉の相互輸出入解禁を実現するなど、大きな成果が出た。

メルコスール各国の産業構造として共通していえることは、以下である。

- ・ 穀物等の農業や畜産業が基幹産業であること
- ・ 農業・畜産業の輸出に占める重要度が非常に高いこと
- ・ 農業を含めた「アグリビジネス（サービス含む）」の割合が、国の財政に大きく影響を与えていること

農業関連ビジネスの全産業に占める重要度が高いため、GDPにおける割合以上に農林水産業の貿易に寄与する割合も高く、農産品の収穫が国の財政に大きな影響を与えていることは共通しており、製造業の存在感が相対的に高いブラジルでさえも、農業の重要性を指摘している。

農業政策に関しては、直近の労働者寄りの政策が多かったこともあり、小農、家族農業の保護・奨励政策が多いことが挙げられる。

今後の農業ビジネスは、輸送インフラ、肥料・農薬等の資材を初め事業機会は多いという声も聞こえる一方で、政治的腐敗、輸送・灌漑インフラの未整備、輸出入制度の煩雑さが課題・参入障壁として挙げられている¹⁷。

¹⁷ 現地調査及び各種文献調査より NRI 作成

3-3. 調査結果から得られた日系企業の貿易・投資状況

本章では、貿易状況と投資状況を、現地調査等から得られた情報について述べ、文献調査と適合させて分析を行う。

【貿易状況】

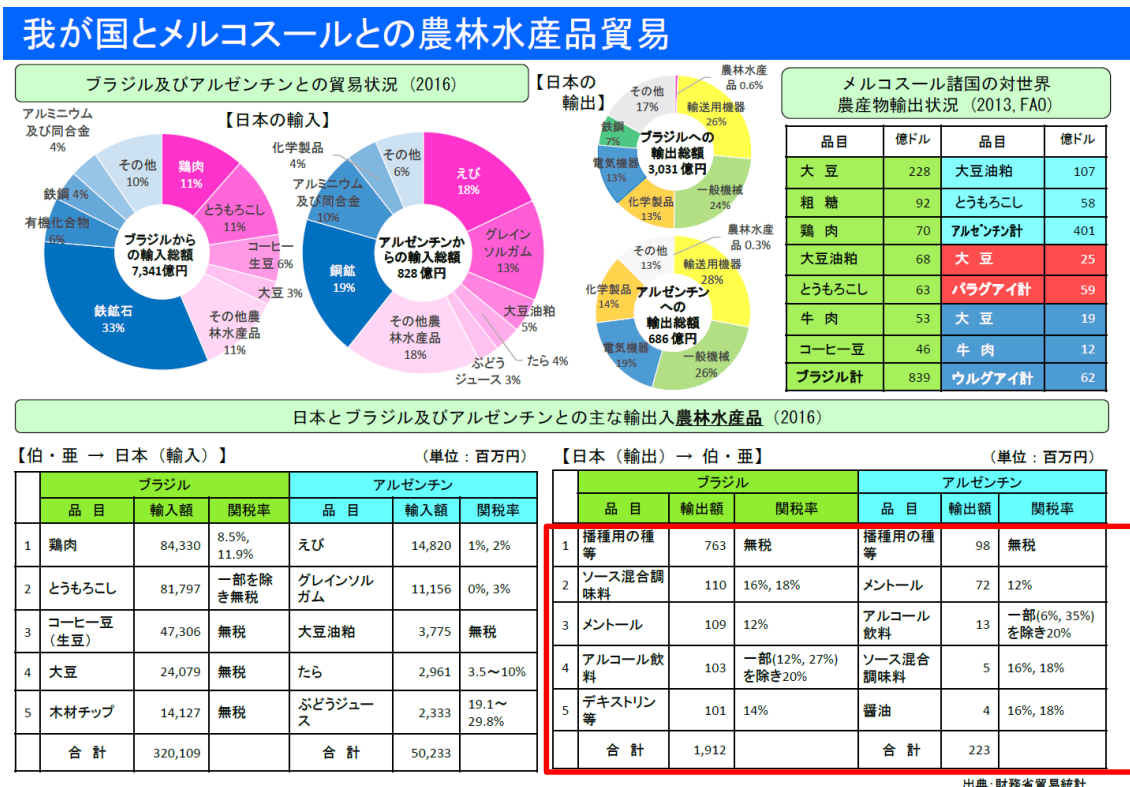
① メルコスール全般

財務省貿易統計と現地ヒアリング結果によれば、日本からメルコスール各国への輸出は、農業・食品分野では限定的である。具体的には、1) 種子・農薬、2) ソース混合調味料・醤油、3) アルコール飲料等が一部輸出されているに留まる。

一方で、メルコスールから日本への輸入は、加工された鶏肉が一番多い。次いで飼料用のとうもろこし・大豆、コーヒー等が日本の主要農産品で大手商社を通じて輸入されている。

図表94 日本からメルコスール(ブラジル、アルゼンチン)への主要輸出品目

図表95



出所) 財務省貿易統計

② ブラジル

ブラジルでは、もっとも多くの事業者が、輸出入業務に携わっている。以下は、南米に進出している日系企業のヒアリング結果である。

- ・野菜・果実の種を、一部米国を経由して、メルコスール向けに野菜・果実用の種子を輸出（種苗メーカーA）
- ・現在、メルコスールへの和牛の輸出を試行中で、一定量をテスト・マーケティングのために輸出。税関の手続きが煩雑で、規定の時間通りにつかなかったこともある（商社A）
- ・サーバ用部品等 ICT 関連部品を一部日本から輸入している。厳格な税関の審査により、早くメルコスール市場に輸入することができない（ICT 事業者 A）
- ・果汁を濃縮したものを、健康食品として日本市場向けに販売（商社 B）
- ・日本の病害虫対策に強い農薬を、ブラジル市場に輸出。農薬の検査は非常に厳しい（商社 C）
- ・決まった品種の鶏肉を現地で規格通りに加工して、日本市場の大手小売・外食へ大量に輸出（商社 D、商社 E）
- ・コーヒー豆を、日本の外食ないしは小売へ、PB（プライベート・ブランド）として輸出（商社 E）
- ・飼料作物用の大豆・とうもろこしを、一部は日本市場へ輸出（商社 B、商社 D）

③ アルゼンチン

アルゼンチンは、マクリ政権設立以来、自由貿易主義の色彩が強くなったが、日本とアルゼンチン間の貿易は、まだ限定的である。

- ・アルゼンチンへの輸出品目は、最近和牛が輸出され始めたが、まだテスト・マーケティングの段階である（商社 A）
- ・調味料・種子・アルコール等ほんの少量が日本から輸出されている（商社 B）
- ・アルゼンチンからの日本への代表的な輸出品目は、エビである。その他大豆粕やとうもろこしを飼料用作物として輸出（商社 C）
- ・アルゼンチン南部の口蹄疫ワクチン非接種の牛肉を、日本に輸出することが可能になった（複数商社）

④ パラグアイ

パラグアイと日本との直接の貿易取引は、現在他の南米各国に比べて少ない。

- ・日本からの直接の輸出品目は、存在しないのではないかと。米、肉（和牛）、醤油等の調味料は、現地で調達されている（外食事業者 A）
- ・パラグアイからの代表的輸出品目はゴマで、日本のゴマの輸入上位国のベスト3に入っている（JICA パラグアイ事務所）

【投資状況】

メルコスール各国への投資状況は、ブラジルの景気が直近数年悪かったこと、アルゼンチンの投資環境の未整備などから日系企業からは限定的な投資しかみられなかった。以下に直近の投資状況をまとめた表を示した。

図表96 メルコスール各国への投資動向のまとめ

対象国	日系民間企業の投資動向
ブラジル	<ul style="list-style-type: none">・ブラジルは、2015 年～2017 年と 3 年連続のマイナス経済成長であったため、日系企業は、食関連産業に絞った新規投資は、ほぼみられなかった。・2013 年に、日本ハムがブラジルに再進出している。・外食事業者が、サンパウロ近郊で店舗を 24 店舗まで出店を拡大して、現地人に見合った味・価格で受容されている。
アルゼンチン	<ul style="list-style-type: none">・サカタのタネ社が、2 年前に販売拠点を、アルゼンチンに置くことを決定した。野菜用の種子のニーズの高まりに応じて進出を決めた。・その他、いくつかの種苗メーカーが、現在進出 FS 中である。
パラグアイ	<ul style="list-style-type: none">・現在、パラグアイに進出した企業は増加の一途を辿っており、日系企業の登記数が 39 社まで増加した。・ただし、食関連産業の投資は進んでいない。
ウルグアイ	<ul style="list-style-type: none">・2017 年に、日本ハムがウルグアイの大手食品加工事業者を買収。

出所) 現地ヒアリング結果、文献調査より NRI 編集

3-4. 貿易・投資にあたっての日系企業の障壁及び課題

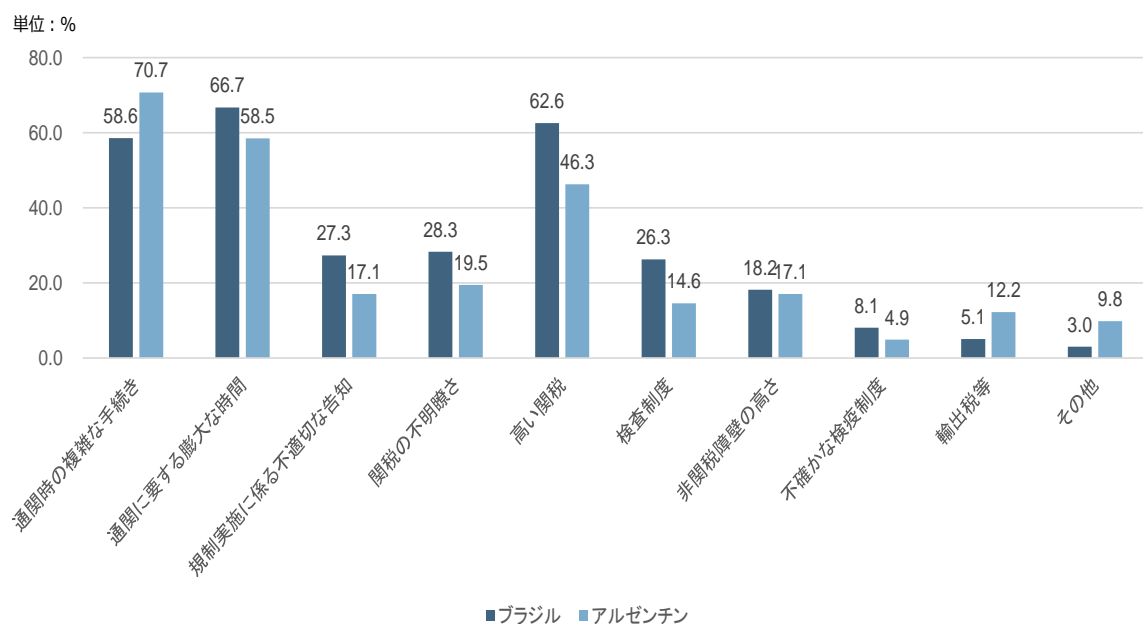
日本貿易振興機構のアンケート調査（2017年、以下同様）によれば、ブラジルとアルゼンチンで、貿易・投資の阻害要因がまとめられている。

ブラジル・アルゼンチンでは関税の複雑さ・通関に時間を要する点・高い関税率等が問題点として指摘されているなど、輸入に関する問題点を指摘する声が多かった。

日本貿易振興機構の分析によれば、太平洋同盟諸国と比較すれば、ブラジル・アルゼンチンでは「特に問題ない」という回答比率が低く、他国・地域よりも制度面での障壁はより大きいことが伺える¹⁸。

図表97 南米に進出している日系企業が直面している貿易面の課題

南米進出企業が直面している貿易制度の課題（複数回答可）



出所）日本貿易振興機構

生産面での課題では、ブラジル・アルゼンチンでは原材料・部品の現地調達や、調達コストの上昇が上位になった。特に、ブラジルでは、「ブラジルコスト」と呼ばれる人件費等の高騰問題がボトルネックとなり、生産に支障を来しているという声が聞かれている¹⁹。

その他、ブラジルでは物流インフラの未整備を指摘する事業者は約3割に上った。

また、アルゼンチンでは、中間財輸入に対する高関税を指摘する事業者が28.6%と、生産

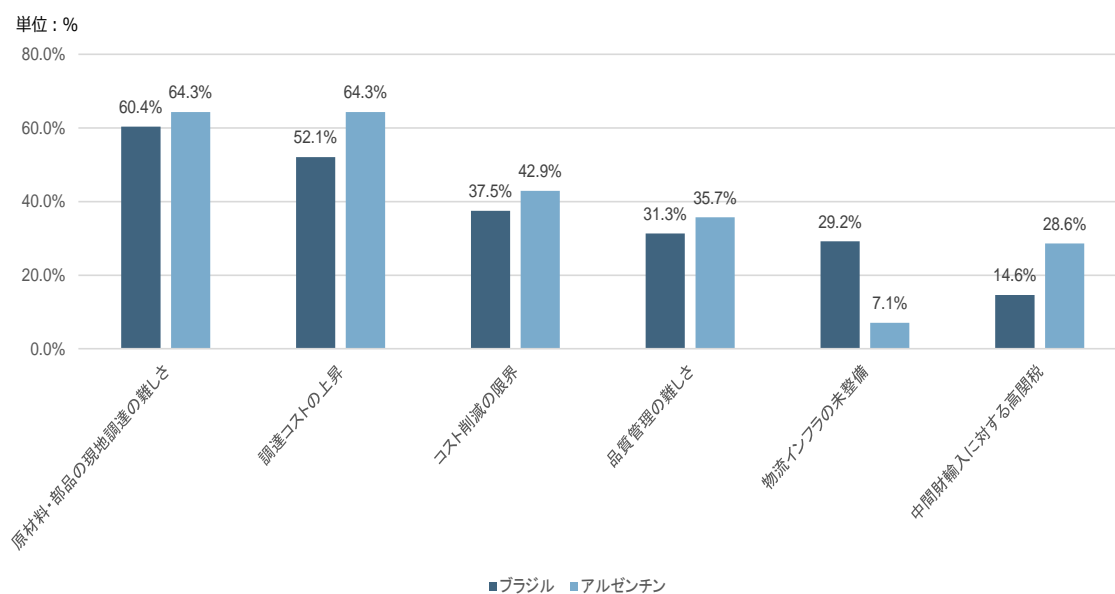
¹⁸ 詳細データは、6章の参考資料のデータ参照

¹⁹ 詳細データは、6章の参考資料のデータ参照

面で関税制度が障壁となっているという結果が得られている。

図表98 南米に進出している日系企業が直面している生産面の課題

南米進出企業が直面している生産面の課題（複数回答可）



出所) 日本貿易振興機構

【ヒアリング調査²⁰】

民間企業ヒアリング結果からは、以下の貿易・投資にあたる課題・障壁、及び改善要望の声が挙げられた。

A) ブラジル

- ・輸入関税が非常に高いこと（複数商社）
- ・輸出入における手続きが非常に煩雑で、時間がかかり指定期日に間に合わないこともあること（複数商社、ICT 事業者 A）
- ・投資を行い、操業をする際に、連邦税・州税・市税と3段階の課税があり、利益が圧迫されること（複数商社）
- ・景観規制・衛生規制が非常に厳しく、頻繁に警察から指摘が入ること（外食事業者 A）

ブラジルにおける輸入関税の高さは、最も多くの企業から指摘されており、また輸出入手続きの煩雑さ・時間がかかることも大きな課題として挙げられている。投資・操業後の問題点としては、税制の複雑さ、特に連邦税・州税・市税と3段階の課税があり、税引き後の利益が出ないことも大きな課題である。また、景観規制・衛生規制に関しては、ブラジル独自の規制（障害者用スロープの店舗への設置義務付け等）があることも挙げられた。

B) アルゼンチン

アルゼンチンは、マクロ経済全般・通貨が脆弱であり、それを基本的なリスクと考える事業者が多数存在した。

- ・アルゼンチン・ペソが2018年4月から下落を始め通貨危機に陥ったため、ペソでの投資・貿易に関する為替リスクが非常に高まったこと（金融事業者 A）
- ・ブラジルからアルゼンチンに輸出する際に、VAT（付加価値税）の他に、みなし法人所得税をとられ、その税率が30数%と非常に高いこと（種苗事業者 A）
- ・為替危機により、以前免税されていた輸出税が、暫定措置であるが復活したこと（複数商社）

C) パラグアイ

パラグアイは、会社登記は簡単で、手続きも容易であり、優遇措置も簡単に受けることが可能であるという投資上のメリットが存在する。法人税も10%と他の南米諸国よりも安く、法人設立・操業には相対的に有利な環境であるということがいえよう。

一方で、内陸国であるため、流通コストが非常に高く、水運を使った輸出には数倍のコストがかかることといった事業上の課題を挙げる声も存在した。

²⁰ 現地日系企業ヒアリング結果より NRI が編集

日本貿易振興機構の貿易面での課題に関するアンケート結果と現地日系企業ヒアリング結果をあわせて分析すると、ブラジルにおける事業者が抱えている課題はほぼアンケート結果と合致している。

すなわち、ブラジルでの貿易面での課題としては、「通関に要する膨大な時間（1位、66.7%）」、「通関時の複雑な手続き（3位、58.6%）」が上位に挙げられており、この2つの課題は関連し合っているため、日系企業の円滑な事業遂行における大きな妨げとなっていることは現地ヒアリング結果からも裏付けられ、貿易上の最大の課題といえよう。具体的事例としては、通関の手続きにより、指定期日に和牛の日本からの輸入が間に合わなかったことなどが存在する。

また、「高い関税」に関してもアンケート結果では2位（62.6%）となっており、これは日系現地企業ではほぼ全ての貿易に携わる事業者が挙げており、関税率の高さが貿易の振興を妨げていると分析できる。これは貿易面の課題のみならず、生産面の課題でも「中間財輸入に関する高関税」（14.6%）としても指摘されている。

ブラジルの生産面の課題としては、アンケート結果では「コスト削減の限界」（3位、37.5%）が挙げられているが、これは、現地ヒアリング結果での制度面での課題である、「連邦税・州税・市税と3段階の課税があり、利益が圧迫されること」も大きな要因となっている。加えて、州を移動する際に、「物流税」がかかることも、コスト削減の限界と関連していると考えられる。

アンケート結果では明確にはならなかったが、現地ヒアリングによると、外食・小売分野では、景観規制、衛生規制も厳しく、ブラジル独自の規制である、障害者用のスロープの店舗への設置義務付け等が課されているなど、障害者に配慮した独自の規制が存在することも明らかになった。

次いで、アルゼンチンの貿易・生産上の課題について見てみると、アンケート結果では、「通関時の複雑な手続き」（1位、70.7%）と最大の課題になっており、ブラジル以上に課題として挙げている事業者が多い。次いで、「通関に関する膨大な時間」（2位、58.5%）」、「高い関税」（3位、46.3%）とブラジルと貿易上の課題は類似している。

上記結果と現地日系企業のヒアリング結果を比較すると、ヒアリングでは、まず2018年4月からのアルゼンチン・ペソの通貨危機を根本的な課題ととらえる企業が多かった。

加えて、アンケートでは「輸出税等」（8位、12.2%）となっているが、為替危機とともに暫定的に復活し、これが直近の課題と指摘している日系企業も存在した。メルコスール域内での輸出に関しては、ブラジルからアルゼンチンへの輸出の際に、付加価値税のほか

に、事前にみなし法人所得税がとられ、それが 30 数%と高いことも課題として指摘された。

アンケートは 2017 年に実施されたので、上記のヒアリング結果は、2018 年に顕在化した新たな課題ととらえることができる。

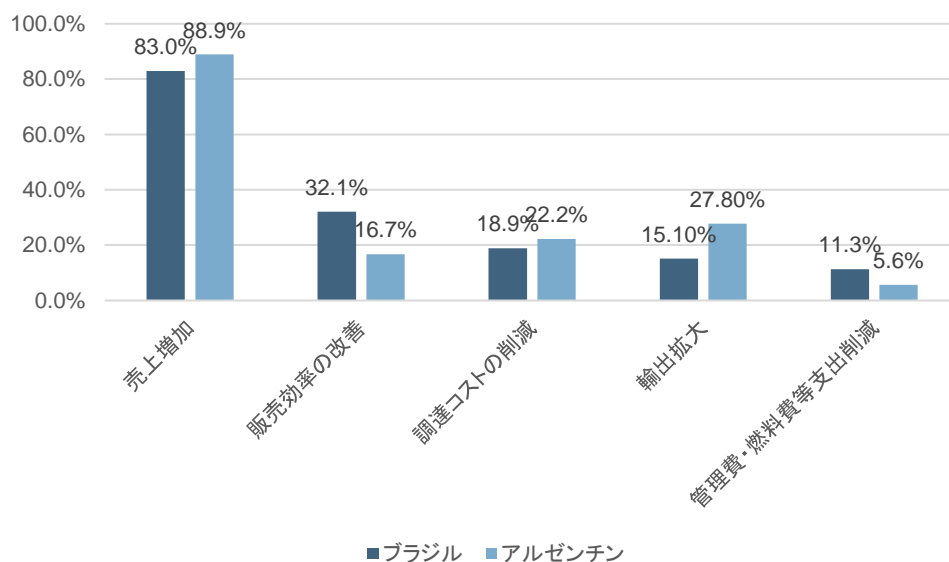
3-5. 南米地域における今後のビジネス展開等(民間企業の要望、事業機会)

南米地域における今後のビジネス展開に関しては、全般的に、積極的な回答が得られている²¹。

具体的には、南米地域全体で資源価格の回復と現地市場の売上増加の傾向が見られており、近年では、ブラジル以外の国（特にアルゼンチン等）に研究開発や物流拠点の機能が強化されつつあり、事業拡大の兆しが見られている。

図表99 2018年の営業利益が改善すると答えた企業に対する理由のアンケート結果

2018年の営業利益見込みが改善の理由（複数回答可）



出所) 日本貿易振興機構

また、個別の国では以下のような傾向が見られる。

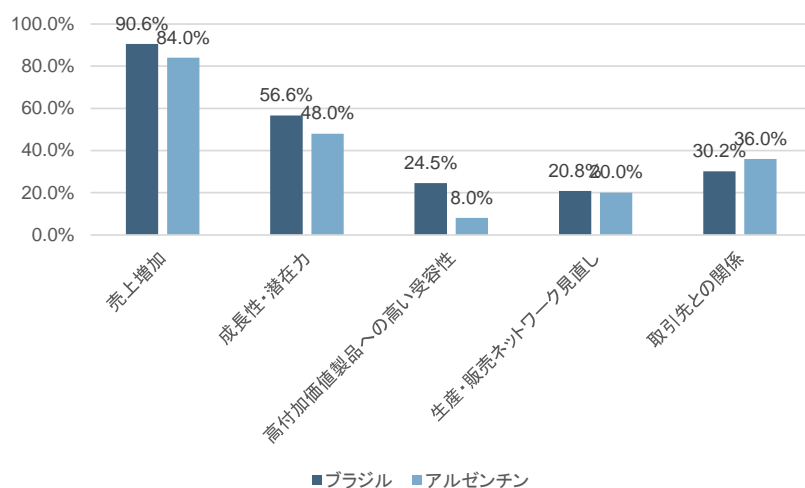
- ・ブラジルでは資源高が追い風となり、日系企業による経済の先行きの見方が改善傾向にあるとされている。
 - ・アルゼンチンではビジネス環境が継続的に改善されてきており、売上増加と新しいビジネス形態（新規事業）の増加が予測されている。
 - ・パラグアイでは、安価な人件費を求めて製造拠点・工場の進出が見られているとされる。
- また、すでに進出している日系企業で、赤字見込みが半減するなど、明るさを取り戻している。

²¹ 日本貿易振興機構アンケート結果及び現地日系企業ヒアリング結果より

経済の回復に伴い、売上の増加を挙げる企業の声が多く、また成長性・市場ポテンシャルの高さを挙げた企業が多くなる結果となった。その他、販売効率の改善、取引先との関係改善、生産・販売ネットワークの見直し、調達コストの削減など、積極的な施策を今後打ち出していく企業が多いことが伺えた。

図表100 今後1～2年間、南米での事業展開を拡大すると答えた企業に対する理由のアンケート結果

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）

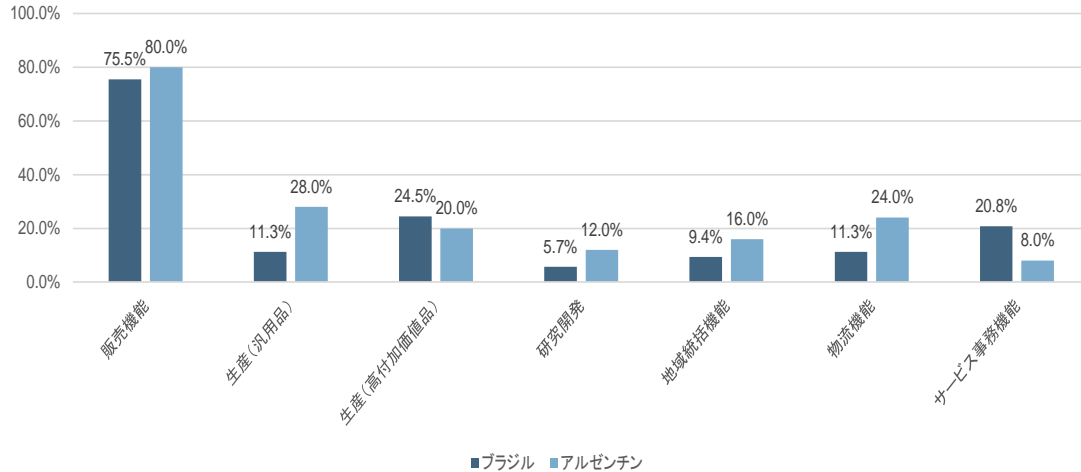


出所）日本貿易振興機構

また、ブラジル及びアルゼンチンでの具体的な事業機能の拡大に関しては、ブラジル・アルゼンチンとも、具体的に拡大する機能として「販売機能」と回答する事業者が7割を超えた。一方で、生産機能を拡大する事業者の比率は想定的に低く、日系企業は同市場を主に販売市場としてとらえる見方が強いと考えられる。

**図表101 今後1～2年、具体的に拡大意向のある機能に関する
企業アンケート結果**

今後1～2年の事業展開の方向性 具体的に拡大する機能（複数回答可）



出所) 日本貿易振興機構

日本貿易振興機構によれば、具体的に拡大する機能に関する販売機能の回答率はアジアを大きく上回ると分析している。

アルゼンチンでは、昨年度調査と比較して「研究開発」と回答した事業者が 0%から 12%へ、「地域統括機能」と回答した事業者が 0%から 16%へ、「物流機能」と回答した事業者が 15.4%から 24.0%へと増加しており、ビジネスのプラットフォームとして活用しようとしているという指摘が存在する。

次に、現地日本企業ヒアリング結果からは、以下のように大きく農業・食産業分野での生産関連を司る「川上分野」と加工・流通・販売を司る「川下分野」で以下のビジネス展開の可能性を伺うことができた。

ビジネス展開の可能性に関して、貿易分野と投資分野に分類して、以下に現地ヒアリング結果で多く挙げたビジネス展開分野を表にまとめた。

図表102 現地日系企業が考える今後のビジネス展開有望領域(貿易分野)

事業展開領域	対象製品・サービス	詳細事業
川上分野	種子（野菜果樹）	野菜・果樹等の種子ビジネスは、今後も伸びていくであろうし、日本の強みである（種苗事業者 A、複数商社）
	水産（養殖）	水産分野では、今後アルゼンチン産えびの他にも、まぐろ等白身魚等の市場など、ポテンシャルが高い（商社 A、商社 B）
川下分野	和牛等日本食	日本食は一過性のブームではなく、既に普及している。富裕層をターゲットとした「和牛」等の日本食は、もう少しコストダウンと文化の輸出を図れば、「珍味」として普及の可能性あり（商社 B）
	加工食品（高級菓子等）	日本の高級菓子等の加工食品は、現地市場にはない品質であり、包装等の付加価値を有した製品として普及する可能性が高い（金融事業者 A、商社 C）

出所）現地日系企業ヒアリング結果をもとに、NRI 作成

上記で挙げられた日系企業がメルコスールで有望なビジネス展開領域のヒアリング結果に基づき、マーケティングの観点から、日系企業の優位性を検証した。

まず、貿易面でのビジネス展開にあたるマーケティング施策について考察した。

【貿易面でのビジネス展開における事業機会とマーケティング施策案】

①. 種子（野菜果樹分野）²²

- ・顧客の視点：安い種子も大事であるが、同様に品種の多様性、育種面で強い種子を求めるニーズが高い。
- ・競合の視点：農薬と同様に、欧米系の種子が既に市場に入り込んでいるが、遺伝子組み換え等の種類が多く、今後農民の環境配慮意識の高まりと共に、望まれる製品市場が異なる危険性がある。
- ・日系企業の強み（自社の視点）：野菜果樹分野の種子は、国際的競争力を有し、種苗・栽培・収穫のステップのなかでも、独自の対策を取る必要がない。研究開発能力も高い。

【ビジネス展開・施策案】日本で研究開発を行った種子を、海外市場に輸出モデルで、品質と価格の適切なバランスの商品を、投入する。研究開発機能を持たない種子会社は、販売チャネルの開拓・構築に力を入れ、日本製種子の強みを理解してもらう技術営業を積極的に行う。

②. 水産（養殖）²³

- ・顧客の視点：養殖における天然より安価かつ食味の良い魚介類を食べたいニーズは高く、ただし、乱獲による環境配慮も踏まえてなければならないことは消費者へも認識が浸透しつつある。
- ・競合企業の視点：中国系企業等アジア国籍の企業が多く、南米は近年 10 年で 20 数%の市場伸張率を示している。チリ企業等のノウハウは高い。
- ・日系企業の強み（自社の視点）：養殖分野では、魚種にも拠るが、世界各地で養殖技術の蓄積が多い。

【ビジネス展開・施策案】日本が培っていた海上養殖プラント技術・ノウハウ等を技術移転し、水産物輸入ニーズの高い日本やアジア諸国へコールドチェーンを使った輸送を行う事業モデルを試行する。

²² 現地ヒアリング結果をもとに、フランス国立農学研究所(INRA)等レポートより NRI 分析

²³ 現地ヒアリング結果をもとに、国立研究開発法人水産研究・教育機構増養殖研究所の論文を参照しながら NRI 分析

③. 和牛等日本食²⁴

・顧客の視点：現地ニーズでは、比較的手の届きやすい価格の「現地で言う日本食」と「(日本食材を使った、日本人により調理されている)本物の日本食」のニーズに二極化している。価格はかなり異なり、「本物の日本食」のニーズはハイエンド層に訴求しつつある。

・競合企業の視点：華人系企業、韓国企業、日系人による日本食、豪州企業による「和牛」等、廉価でまずまずの品質の「日本食」を称する食材が販売・提供されている。大手加工肉事業者としては、ブラジル JBS 社等も加工肉分野では確固たる地位を築いている。

・日系企業の強み（自社の視点）：日本食は世界的に浸透しつつあり、食味面のみならず、健康面（肥満防止など）、ブランド面でも確立されている。日本食材を使った日本食の提供などを行う際に、相対的に価格が高いのがネックとなっている。

【ビジネス展開・施策案】既に南米市場にも、ある程度の差はあれ、日本食は定着しているため、日本食材を使った、日本人が指導した「日本食」のニーズに関して富裕層を中心に検証し、高級食材としてのプロモーション活動が重要となる。

④. 加工食品（高級菓子等）²⁵

・顧客の視点：ブラジルなどメルコスール各国では、贈答品のバリエーションが少なく、日本の菓子等をお土産に持参すると、「非常に喜ばれる」の声、現地で多数あり。

・競合の視点：米国加工食品メーカー、欧州加工食品メーカー。

・日系企業の強み（自社の視点）：欧州の加工食品（高級菓子等）と比べても、日本のお菓子は人気が高く、特に贈答品用は包装も含めて、世界的に需要が拡大している。

【ビジネス展開・施策案】ブラジルでは贈答品の種類が少ないが、欧米系菓子メーカーもまだ市場の中心にあるといえる程、シェアを握っていない。日本の包装も含めた高級菓子等の加工食品は、贈答品が少ないメルコスール市場にも、一定の需要は存在し、需要拡大も十分に望める。

次いで、上記で挙げられた投資面でのビジネス展開にあたるマーケティング施策について考察した。

²⁴ 現地ヒアリング結果、現地フィールド調査をもとに、各種文献を参照しながら NRI 分析

²⁵ 現地ヒアリング結果をもとに、「クールジャパン（日本食分野）発掘のための産業分析調査」（経済産業省、2014 年 8 月）などを参考にしながら NRI 分析

図表103

現地日系企業が考える今後のビジネス展開有望領域(投資分野)

事業展開領域	対象製品・サービス	詳細事業
川上分野	農薬	農薬市場は世界 No.1 の市場規模であり、今後も伸張が期待できる。病虫害対策等の技術指導も含めた高価な農薬・農業資材に関するビジネスは、非常に有望（複数商社）
	「アグリテック」分野の農業ソリューション（AI、IoT等を活用した営農プロセスの最適化ソリューション）	ブラジル農業省などからの日本の「アグリテック」分野でのソリューションを求める声は強く、圃場の環境データのモニタリング、収集・分析のみならず、栽培技術の確立と普及もサポートするソリューションを提供しつつある（APEX、米州開発銀行、複数商社）
	日本食レストラン	外食産業では、ラーメンや牛丼等日本食で成功している事例も存在する。「本物感」を演出することにより、中所得者層、富裕層それぞれにビジネス展開の可能性は十分に存在する（商社 D、外食事業者 A）
	大豆加工製品	大豆等の加工事業は、「マキラ税制」の活用により、メルコスール市場にアクセス可能。特に、牛肉加工・大豆製品は、パラグアイ現地市場でもメルコスール市場の双方で、ニーズは高い（パラグアイ複数事業者）

出所）現地日系企業ヒアリング結果をもとに、NRI 作成

以下に、投資面でのメルコスール各国でのビジネス展開にあたるマーケティング施策について考察した。

【投資面でのビジネス展開における事業機会とマーケティング施策案】

⑤. 農薬分野²⁶

・顧客の視点：大規模農家は、大量に欧米系から購入することが多い。ただし、製品の大量の売り切り形態なので、水管理・散布ノウハウ等人材育成等総合サービス面において、日本に比べて弱い面がある。

・競合の視点：既に農薬関連の欧米系の大企業（例：バイエルグループ、シンジェンタ等）がメルコスールに進出しており、穀物分野、一部果樹野菜分野でも販売チャネル・販売実績は多い。中国系企業も、価格の安さを訴求して、参入機会・拡大を志向している。

・日系企業の強み（自社の視点）：野菜・果物分野の病虫害対策等、穀物のような大規模経営農家とは違う分野における、付加価値の高い農薬とそれに伴う農業コンサルティング、総合的な人材育成に強みあり。

【ビジネス展開・施策案】ブラジルの農薬市場規模は世界最大である。日本の強みである、農薬も含めた各種農業資材の適切な使い方等のソリューション提案により、地場農家の信頼性を勝ち取り、普及を行っていく。

²⁶ 現地ヒアリング結果をもとに、農林水産省「農薬をめぐる情勢」等のレポートを参考にしながら NRI 分析

⑥. 「アグリテック」分野の営農プロセスの最適化ソリューション（AI、IoT 等を活用した農業ソリューション）²⁷

・顧客の視点：業務の効率化、品質の向上、モニタリングの自動化など農家のニーズは高く、長い間経営に携わっている大規模農場は導入を検討しつつある。

・競合の視点：「アグリテック」分野で米国企業などがソリューション開発を行っており、まずは大規模農場等での売り込みを行っている。具体的には、サンパウロ州サンカルロス市に、米国・ブラジル地場のアグリテック分野（IoT、AI、自動化等）のベンチャーが起業している。

・日系企業の強み（自社の視点）：具体的には、PS ソリューションが南米で AI を使って現在すべき作業を自動的に判断、制御するソリューションを南米地域で展開している。また、同じく日系企業のウミトロンが AI・IoT といったテクノロジーと人工衛星データを組み合わせることでサーモン養殖を効率化するソリューションを南米で展開しており、米州開発銀行が援助を行っている状況である。

【ビジネス展開・施策案】農業に関連する ICT ソリューションの差別化が大事である。盗難を防止するモニタリング機能に特化、病虫害対策に必要なデータ取りの精緻化、気象情報予測システム等、日本が強く、かつ一番求められている機能に特化しながら、参入予定国の政府にも実証試験等で政府間でのトップセールスを掛けていくことも有効である。

⑦. 日本食レストラン²⁸

・顧客の視点：日本食は既に浸透しているが、ラーメン・寿司など現地ニーズに適合させた日本食レストランが多い反面で、本物の日本食を食べたいという富裕層も出現しつつある。

・競合の視点：華人圏の企業、韓国系企業、日系人の運営する企業

・日系企業の強み（自社の視点）：素材・味にこだわりがあり、本物の日本食を、サービスも含めて提供することが可能。

【ビジネス展開・施策案】成功している日系外食事業者の事例を参考として、①現地食材を使って価格を安価に抑え、調理・サービス面で日本式を打ち出す外食形態、②素材も日本製にこだわり、高値で日本食を提供する形態の双方に、ビジネス・チャンスがある。

²⁷ 現地ヒアリング結果をもとに、MarketsandMarkets 社レポート等より NRI 分析

²⁸ 現地ヒアリング結果、現地フィールド調査をもとに、各種文献を参考にしながら NRI 分析

⑧. 大豆加工製品²⁹

- ・顧客の視点：大豆油・大豆粕のなかでも、食品需要は、健康志向の高まりから増加しており、また GMO 製品を嫌う消費者も増加傾向にある。
- ・競合の視点：南米の大豆は、主に穀物メジャーに買い占められている。
- ・日系企業の強み（自社の視点）：各種大豆製品製造・大量生産の技術・ノウハウが蓄積されており、食品の安全・安心、衛生基準なども高いレベルに位置する。

【ビジネス展開・施策案】non-GMO の製法で、農薬も適切な種類しか使わず、大豆をそのまま輸出するのではなく、加工をメルコスール域内で行い、メルコスール市場や世界市場に売るとは中期的に可能であると考えられる。

²⁹ 現地ヒアリング結果をもとに、一般社団法人植物油協会、公益財産法人 日本豆類協会、アメリカ大豆輸出協会等のレポートを参考にし、NRI 分析