

日伯経済連携に関するアンケート調査結果概要

2004年5月19日
日本経団連日本ブラジル経済委員会

調査期間：2003年10月7日～31日

調査対象：ブラジル日本商工会議所、会員（日系進出）企業141社

日本経団連日本ブラジル経済委員会会員企業 47社

回答数：57社（現地法人50社、本社7社）

- アンケート回答企業の概要

1. アンケート回答総数（57社）グラフ

- ・57社の内訳は製造業37社、商社6社、銀行・保険、運輸・倉庫がそれぞれ4社、その他が6社となっている。
- ・製造業（37社）のなかでも、化学・石油製品、金属製品関連企業、食品・農水産加工がそれぞれ5社、輸送用機械が4社、繊維、電気機械、非鉄金属がそれぞれ3社、鉄鋼、精密機器、電気・電子製品がそれぞれ2社、その他3社となっている。

2. 現地法人からのアンケート回答数（50社）グラフ

- ・50社の内訳は製造業32社、商社6社、銀行・保険、運輸・倉庫がそれぞれ4社、その他が6社となっている。
- ・製造業（32社）のなかでも、化学・石油製品、金属製品関連企業がそれぞれ5社、食品・農水産加工4社、繊維、非鉄金属、電気機械、輸送用機械がそれぞれ3社、その他6社となっている。
- ・回答企業全体のうち、現地生産のみをしている企業は8社（16%）、輸入販売のみをしている企業は10社（20%）、両方している企業は19社（38%）を占める。
- ・マナウスフリーゾーンに拠点のある企業は回答企業全体の8社（16%）を占める。

3. 本社からのアンケート回答数（7社）

- ・7社の内訳は製造業5社、その他が2社となっている。製造業（5社）のなかでも、鉄鋼が2社、食品・農水産加工、紙・パルプ、輸送用機械がそれぞれ1社となっている。

- 現地法人の活動状況（50社）

- ・ **競合関係にある企業**に関する質問で、競合している企業として第1位に挙げられたのは回答件数の多い順に日系企業（46%）、欧州系企業（21%）、地場資本企業（17%）である。第2位に挙げられたのは、米国系企業（28%）、地場資本企業（26%）、アジア系企業（23%）である。
- ・ **競合関係は日系企業が最も多い。欧州系、米国系企業そして地場企業と競合するとしている場合は、競合で日本企業がない場合が多い。なお、欧州系、米国系企業との競合の比較では業種により差があるものの、欧州系企業を競合としてあげる企業のほうが多い。**

設問 - 1 - 貴社の事業活動で競合関係があるのはどの企業ですか？（複数回答可、重要度順）

グラフ 、 、

	競合順位				
	1	2	3	4	5
a. 日系企業	22	2	2	1	0
b. アジア系企業	2	9	2	2	0
c. 米国系企業	6	11	11	0	0
d. 欧州系企業	10	7	9	6	0
e. メルコスール企業	0	0	1	1	2
f. 地場資本企業	8	10	3	1	2

- ・ **競合状況の変化**について、最近競合が激化していると回答した企業は、回答企業数全体の 66%、変化なしと回答した企業は 30%。
- ・ **競合関係の変化の時点**は、過去 5 年来とする回答が最も多い。

製品・原材・部品の輸入相手国としてほとんどの回答者が日本を第 1 位に挙げている。第 2 位に挙げられているのは米国がもっとも多く、第 3 位は EU が最も多い。この結果から、ブラジルを巡る F T A が米国および欧州と発効した場合に、関税面でのハンディを負うことが明らかである。また、米国と EU では、米国のほうが輸入相手国として上位にある。

設問 -2- 製品・原料・部品の輸入相手国について グラフ

	輸入上位順				
	1	2	3	4	5
a. 日本	32	0	0	0	0
b. 米国	3	18	0	0	0
c. その他 NAFTA	0	0	3	0	0
d. EU	1	3	9	3	0
e. メルコスール	0	4	1	1	0
f. 中国	0	2	2	0	2
g. その他アジア	1	2	6	4	2
h. その他	0	0	0	1	0

- ・ **製品、原材料の輸入相手先企業**としてほとんどの回答者が系列を含む自社を第 1 位に挙げている。2 位は日系他社が最も多く、3 位には米国系企業が最も多く挙げられている。
- ・ **全体的に見て、日本企業間で製品・原材料の調達関係にある傾向が強い。**

設問 - 2 - 製品・原材料・部品の輸入の相手先企業 グラフ

	輸入上位順				
	1	2	3	4	5
a. 自社(系列を含む)	28	0	0	0	0
b. 日系他社	4	10	0	0	0
c. アジア系企業	0	5	4	0	0
d. 米国系企業	2	4	5	0	0
e. 欧州系企業	1	2	4	4	0
f. メルコスール企業	2	0	1	2	0
g. その他	0	1	0	0	0

- ・ 原材料・部品の現地調達率は全体平均で58.7%となっている。なお、現地調達率の高い業種は、1位食品・農水産加工93.5%、2位金属製品82.5%、3位輸送用機械76.3%となっている。
- ・ 海外からの調達先としては日本がトップで22.3%、以下米国6.0%、EU5.8%と続く。また、日本からの調達割合の高い業種は電気機械52.5%、輸送用機械部品46.9%となっている

設問 - 3 - 原材料・部品の現地調達率について主要な製品に占める調達先の割合(業種別による平均値) グラフ

業種(回答企業数)	現地	日本	米国	中南米	アジア NIES	ASEAN	中国	EU	その他
1. 食品・農水産加工(4社)	93.5%	-	6%	0.5%	-	-	-	-	-
2. 非鉄金属(3社)	48.3%	14.5%	19.5%	-	4.2%	0.3%	-	12.5%	-
3. 金属製品(4社)	82.5%	11%	0.5%	-	-	-	-	6%	-
4. 電気機械(2社)	34.5%	52.5%	-	8%	-	-	-	5%	-
5. 電気電子製品(1社)	60%	10%	-	-	-	20%	10%	-	-
6. 輸送用機械(3社)	76.3%	16.7%	1%	-	-	3.7%	-	1.60%	0.7%
7. 輸送用機械部品(1社)	35.9%	46.9%	9.6%	0.5%	1.2%	-	-	5.9%	-
8. 繊維(糸・織布)(3社)	56.0%	16.7%	6.7%	13.3%	-	-	-	0.7%	6.7%
9. 精密機械(1社)	60%	40%	-	-	-	-	-	-	-
10. 化学・石油製品(3社)	40%	15%	16.7%	-	-	-	-	26.7%	1.70%
合計(平均)	58.7%	22.3%	6.0%	2.2%	0.5%	2.4%	1%	5.8%	0.9%

- ・ アンケート回答企業が輸入する主要品目の関税率は以下の通りとなっている。(対外共通関税ベース)

設問 - 4 - 主要輸入品目の関税 グラフ

業種(回答企業数)	品目と関税率(対外共通関税ベース)
1. 食品・農水産加工(2社)	コメ 13%、オリーブオイル 11.5%、脱脂粉乳 1.5%
2. 非鉄金属(3社)	銅 0.8%、ファイバ 19%、ジッパー 19.5%、アルミバー材 13.5%、ジッパー用機械 14%、機械部品 14%
3. 金属製品(5社)	特殊鋼材 13.5%、特殊チューブ材 15.5%、スパークプラグ 19.5%、酸素センサー(完成品) 14%、酸素センサー(部品) 8.4%、ベアリング 17.5%、材料 16%、ロックダウン 9.3%、切削工具 16%、軸受け 17.5%
4. 電気機械(3社)	自動車用部品 17.5%、銅 1.875%、半導体 0~17%、レーザープリンタ 20%、ファックス 18%、デジタル複写機 14%、工業ミシン 0~10%、刺繍ミシン 3%
5. 電気電子製品(2社)	電子部品 18%、無線通信機 20%、データ通信機 12~18%、企業内電話機 24%、デジタル電話機 22%
6. 輸送用機械(3社)	完成車 23%、35%、KD 部品 1.8%、14.8%、自動車部品 18%
7. 輸送用機械部品(1社)	コンプレッサー 14%、アルミ帯材 13.5%、ピストン 14%、オイルクーラー 14%
8. 繊維(糸・織布)(2社)	原綿 10%、紡績糸 16%、織物 16%
9. 精密機械(2社)	精密測定工具 10%、精密測定器 14%、工学製品 14%、診断用 X 線装置 14%、コンピュータ断層装置 0%、電子天秤 14%、超音波診断装置(ドップラー付) 0%、超音波診断装置(ドップラー無し) 14%
10. 化学・石油製品(4社)	顔料 14%、合成樹脂 12%、フィルム完成品 15.5%、フィルムマスター用紙 3.5%、写真用印画紙 15.5%、乳化材原料 8%、農薬原体 2~8%、農薬製剤 8~14%、家庭用殺虫剤 2~15.5%、飼料添加剤 2~14%
11. 農・林業(1社)	野菜種子 0%
12. 商社(6社)	鉄鋼製品(普通鋼) 14.5%、(特殊鋼) 16.5%、通信機器 20%、輸送機器 35%、タイヤ 17.5%、化学品 15%、自動車 35%、自動車部品 5~20%、プラント機械約 15%(平均)、半導体チップ 20%、化学品(PVA、触媒等) 5~35%、プラント設備機器 14~19.5%、輸送機械類 4~14%、肥料原料 11.5%、農薬 3.5%~13.5%、合成樹脂 15.5%、通信機械約 20%、農薬 0%

・ ブラジルからの製品・原料等輸出先国として1位に挙げられているのは回答の多い順に日本、米国、メルコスールとなっている。2位には米国の次にEU、メルコスールと続く。3位にはメルコスールが最も多くあげられた。日本が輸出先として上位に来ていることから、品目によるものの、日伯FTAのメリットとして日本側の関税低減も挙げられる。また、米国、EU、メルコスールについても主要な輸出先としてあげられており、ブラジルを巡るFTAにより輸出でメリットを受ける可能性もある。

設問 - 5 - ブラジルからの輸出について、製品・原料・部品の輸出先国 グラフ

	輸出上位順				
	1	2	3	4	5
a. 日本	13	1	0	0	0
b. 米国	9	7	1	0	0
c. その他NAFTA	0	1	4	0	0
d. EU	1	6	3	4	0
e. メルコスール	6	6	5	0	2
f. 中国	0	0	1	1	0
g. その他アジア	1	2	3	1	2
h. その他	1	1	1	1	0

- ・ **製品・原料等の輸出相手先企業**として第1位に挙げられているのは系列を含む自社である。また米国系企業を挙げる企業もその次に多かった。2位ではメルコスール企業、日系他社、米国系企業の順に回答が多かった。**輸入の場合と同じく、日本企業間で製品・原材料の調達関係にある傾向が強い。**

設問 - 5 - ブラジルからの製品・原料・部品の輸出相手企業 グラフ

	輸出上位順				
	1	2	3	4	5
a. 自社(系列を含む)	21	0	0	0	0
b. 日系他社	1	5	0	0	0
c. アジア系企業	1	2	3	0	0
d. 米国系企業	5	4	2	1	1
e. 欧州系企業	2	2	3	1	1
f. メルコスール企業	2	6	4	1	0
g. その他	0	2	3	2	0

- ・ **輸出比率**は、同項目で回答のあった37社による**平均は24%**であった。

設問 - 6 - 現在改善を要すると思われる当地でのビジネス上の問題点を挙げて下さい。グラフ

40社から109件の問題点が挙げられた。40社の内訳は、商社6社、食品・農産品加工、電気製品、金属製品、化学・石油製品各4社、繊維3社、輸送用機械、非鉄金属、精密機械、銀行各2社、建設・プラント、医療品、輸送用機械部品、運輸・倉庫、保険、農・林業、その他各1社。

1) 貿易 < 6社、6件回答 >

a. 関税

高関税の是正、関税の先進国と同水準への移行(年次 Discount)(電気機械1社、金属製品1社)

b. 移転価格税制

移転価格に付いての問題点(金属製品1社)

c. 付加価値製品の輸出促進政策拡充

ロジン(松脂加工品)を輸出しているがその原料である生松脂がEUに輸出されている。付加価値のついた加工品を輸出するために原料の輸出を制限して欲しい。(化学・石油製品1社)

d. インフラ整備

インフラの整備、日本向け輸出輸送コスト（インランド、海上共）が高く、アジア諸国（特に中国）に比し競争力が低下（化学・石油製品 1 社、商社 1 社）

2) 税関手続 < 7 社、7 件回答 >

輸入関連法令の頻繁な改定と施行までの猶予期間が殆ど無い。（輸送用機械部品 1 社）

輸入ファシリティー：税関がしばしばストライキや長期サボタージュを起こし、事業に支障を来たす。（精密機器 1 社、運輸・倉庫 1 社）

貿易の円滑化：税関当局間の協力、通関キャパシティーの拡大、情報通信技術の活用（商社 1 社）
不透明な通関システム。INVOICE 記載内容、貨物自体に全く問題がないものでも明確な理由もなく通関が STOP することが多い。また、通関ストも頻発している。（電気機械 1 社）

輸出、輸入ともに通関手続きの煩雑さ、関連業者の高いコスト（商社 1 社）

日本からの設備・部品の輸入品の引取手続日数が長く、航空便でも到着後 10 日以上（他国では通常到着翌日、長くても 3 日）かかることがあり緊急時に対応しにくい。（食品・農水産加工 1 社）

3) サービスの貿易 < 2 社、2 件回答 >

技術援助等の契約書に対する政府許可が時間がかかり、内容に対する政府の指導（修正要求）もブラジル中心主義。（輸送用機械 1 社）

為替：原則輸入代金決済、配当・ロイヤリティーの支払いしか外貨送金はできず、役務対価のため、また、オフショア取引代金決済ができない（業容が限定される）。（精密機器 1 社）

4) 投資 < 9 社、9 件回答 >

a. 送金規制

中央銀行による送金規制が厳しく、送金目的別に規制されている為、送金に際し銀行、場合によっては中央銀行に問合せする必要あり、時間と手間が掛かる。緩和を要望。（商社 3 社、食品・農水産加工 2 社、繊維、その他各 1 社が計 7 件回答）

b. 為替予約市場

先進国並みの為替予約市場の創設（金属製品 1 社）

c. 投資促進策

投資促進策、輸出促進策など、もっと充実させてほしい。（食品・農水産加工 1 社）

5) 人の移動 < 21 社、22 件 >

商用（出張）ビザ、就労（テンポラリー）ビザ、役員（永住）ビザの 3 種類について、発給条件の緩和、発給期間の短縮、有効期間の柔軟化を図ってほしい。（食品・農水産加工 3 社、金属製品 3 社、輸送機械 2 社、電気機械 2 社、商社 2 社、精密機械 2 社、輸送機械部品 1 社、非鉄金属 1 社、電気・電子製品 1 社、化学・石油製品、保険 1 社、運輸・倉庫 1 社、その他 1 社、計 21 社、22 件）

具体的なコメントは次の通り。

- * ブラジル入国にビザが必要であるが、急な出張者の対応に苦慮する。ビザを免除してもらえるのがベストだが、発行期間の短縮を期待する。特に、新規取得より更新の方が日数がかかるといのは理解できない。関連法律が毎年のように変わり、予定外の対応に振りまわされる。
- * 外国人就労者に対してビザ取得にかなりの日数（長い場合には 4 ヶ月）を要する。またビザの更新が 1 回のみであるため最長 4 年間（期限 2 年 + 2 年）に限定されている。また、発給されない場合もあり、円滑な技術移転の障害となることがある。

- * 外国人就労ビザの取得に制限が多すぎる。メルコスールの仲間であるアルゼンチン人に対してすら同様である。
- * 就労ビザ、永住ビザ関連の法律が次から次へと変わり、その都度手続きが複雑。また、外国人の役員招請条件（役員の永久ビザ取得に一人当たり20万ドルの投資が必要）を緩和してほしい。
- * 就労滞在ビザの取得に時間が掛かり過ぎる。また最近は取締役期間（商法上3年Max）に合わせて、3年の短期で発給されたケースあり。延長可とのことだが、手続きが煩わしい。
- * 永久ビザ・商用ビザとも取得に要する期間が極めて長く且つ在日領事館により難易度も異なる。

6) 知的所有権 < 2社、3件回答 >

a. ロイヤリティー送金

知財（ロイヤリティ、技指料等）の対価に対するブラジル政府の考え方が他国と異なり、正当な送金であっても非常に時間がかかる、または政府（中央銀行）認可が下りない場合がある。（輸送用機械1社）

ロイヤルティ送金の上限の存在。（輸送用機械1社）

ROYALTYの有効期限が5年間（MAX5%）であり、更に、送金金額に対し10%のCIDEを納める必要が生じる。（輸送用機械1社）

7) 政府調達 < 1社、1件回答 >

政府調達（電気・電子製品1社）

8) ビジネス環境 < 42社、45件 >

a. 税制 < 23社、25件回答 >

国税・税関職員を始めとして腐敗度の大きさ（電気機械1社）

売買のたびに課税され現地調達の拡大でアウトソーシングがし難い。（輸送用機械1社）

税金が一律に高く、かつあらゆる方法で徴収されること、州税の違いなど国内外での競争力が阻害される。（非鉄金属1社）

税制度が複雑で種類が多く、税務処理含めた税負担が大きい。（金属製品3社、商社3社、輸送用機械2社、繊維2社、化学・石油製品2社、電気機械1社、運輸・倉庫1社、その他1社、計15社）

複雑で高負担。流通税（ICMS）、サービス税（ISS）、工業製品税（IPI）以外に社会保険融資納付金（Cofins）、社会統合基金（Pis）、小切手税（金融取引暫定納付金CPMF）は理解できない。また一旦仮払いした所得税が期末精算して、還付されないのはおかしい。輸入販売で輸入時に、輸入税、IPI、ICMSは高率で負担が大きい。品目によりFOBの50-60%になる。（精密機器1社）

社会福祉金と呼ばれる理不尽な公租。（石油・化学製品1社）

複雑な税制恩典制度により、企業の実質コストが掴めず、投資意欲を減退させている。（商社1社）

税制が複雑、税率も高く、手続きも煩雑であるため、解釈の違いが生じ易く、法廷での争いが頻繁に起きる。（商社1社）

税・社会保険料制度が非常に複雑且つ高額にて、商品コストの直接のアップのみならず、経理処理・納付処理に時間と手間が掛かる為コスト・アップとなる。（商社1社）

税の種類が多く、かつ、制度が複雑な上高率。また制度が短期間で次々に変わり、運用の厳格性に乏しいので正直者がバカをみる。（建設・プラント1社、電気機械1社）

b . 労働・雇用 < 17社、18件回答 >

代理店法・労働法など既得権益の条件変更に対する規制。(商社1社)

過度に労働者保護をベースとした労働関連法規により、数々の副費による人件費の高負担を招き、また、その硬直性が頻繁な労働訴訟を引き起こす。(商社3社、化学・石油2社、食品・農水産加工1社、金属製品1社、電気・電子製品1社、計9社)

一度採用した従業員の給料、役職などを下げることが労働法で規制されており、従業員に競争原理、成果主義に基づく労務管理を導入しにくい。(商社3社、食品・農水産加工1社、精密機器1社、輸送用機械1社、計6社)

現状の労働組合の存在 (医療品1社)

社員給与のインフレ調整UP率が、業績と関係なく業界組合との間で決められてしまう。(建設・プラント1社)

c . 法制全般 < 2社、2件回答 >

司法制度の整備(納税訴訟・労働訴訟等の訴訟件数が極めて多く、解決迄コスト・時間を要する。法務リスクが高い)。(銀行1社、商社1社)

9) 金融資本市場 < 2社、3件回答 >

為替予約にかかる規制の緩和(為替ヘッジの手段等が限られている為、多様な顧客のニーズに対応できない)。(銀行1社)

資金 / 資本市場の自由化 (銀行1社)

1社宛て貸出上限の緩和(ドル建ての貸出が多い外資系銀行は、レアル安となる局面では自己資本がドルベースでは目減りし、その結果、貸出金の削減若しくは自己資本の増強(増資)が必要となる)。(銀行1社)

10) 経済問題 < 8社、9件回答 >

為替の安定化を望む。輸出の際に発生する為替差損・益の急激な増減。購入原価の振れ、為替下落に伴う過去の利益の目減り、為替不安定による投資時期の難しさ、本社が投資に二の足を踏む。(食品・農水産加工1社、精密機器2社、農・林業1社)

高インフレは常にブラジルの国際競争力強化にとっての足枷。(輸送用機械1社)

高金利 - 伯国内での長期・低利の資金調達は事実上困難である。(輸送用機械部品1社、繊維2社)

原料高の製品安 (繊維1社)

11) 治安問題 < 2社、2件回答 >

治安問題 (化学・石油製品1社、精密機器1社)

設問 - 1 . 日伯経済連携に関して (アンケート回答企業57社) グラフ

F T A AやE U - メルコスールのF T Aが締結される一方で、日伯経済連携 (E P A) が存在しない場合、どのような影響があるか。

「不利益が生じる」場合、具体的にどういった分野が挙げられますか。

a . 不利益が生じる : 31社

コメントのポイント

- ・ 関税によるデメリットあり(24 社) F T A 締結国に生産や貿易相手をシフトすることになるという回答もあり。
- ・ 税制改革・簡素化を要望する(3 社)
- ・ ビザ発給のスムーズ化を要望する(8 社)
- ・ 労働保護的な法律の改善を要望する(3 社)
- ・ 現地生産のメリットが失われ、日本からの投資の減少が懸念される(5 社)
- ・ 特許・商標の相互認証を進めることを要望する(3 社)
- ・ 政府調達・国際入札で不利益を被ることが懸念される(4 社)

b . 影響はない：17 社

コメントのポイント

- ・ ブラジルの税の簡素化を要望(1 社)
- ・ ブラジルの欧米との F T A 締結は、逆にコストダウンに繋がることが期待される(1 社)
- ・ ブラジル国内取引中心だから影響無し(1 社)

c . その他：9 社

コメントのポイント

- ・ メリットが予想される(2 社)
- ・ 日本政府の E P A の取組強化を要望(1 社)
- ・ 現地生産メーカーには影響が少ない(1 社)
- ・ 金融・運輸業は、顧客の減少が予想されるが、F T A 締結国との取引開拓により、その影響の回避を目論む。(3 社)
- ・ 日本企業にとって、進出先(ブラジル、北米、欧州)によって異なる影響が予想される(1 社)

設問 - 2 . 日伯経済連携 (EPA) の意義やそれへの期待

27 社から 35 件の回答が寄せられた。各社コメントは、上述 -6「ビジネス上の問題点」及び -1「FTAA や EU - メルコスールの FTA が締結される一方で、日伯経済連携 (EPA) が存在しない場合、どのような影響があるか」の設問に関して挙げられた諸問題、デメリット等の解消・改善を通じビジネスチャンスの拡大を期待する内容であった。各社コメントを下記 3 項目に大きく整理分類し掲載する。

ビジネスチャンスの拡大(経済連携で先行する欧米諸国に遅れをとらないという消極的な意義も含め) < 8 社、10 件回答 >

ビジネス環境の整備改善 < 7 社、10 件回答 >

ブラジルの重要性の再認識及びアジア偏重気味である日本のスタンスの是正(資源大国、大きな市場規模並びに日系人社会の存在等の理由) < 16 社、16 件回答 >

設問 - 3 . 日伯経済関係強化のために、今後発展が期待される分野 (新たなビジネス、商品など)

24 社から 48 件の回答が寄せられた。各社コメントを下記 5 項目に整理分類し掲載する。

____ 既存の日系メーカーのビジネス拡大/日本企業の強みの移転 < 12 社、12 件回答 >

____ 農産物・資源関連 < 13 社、14 件回答 >

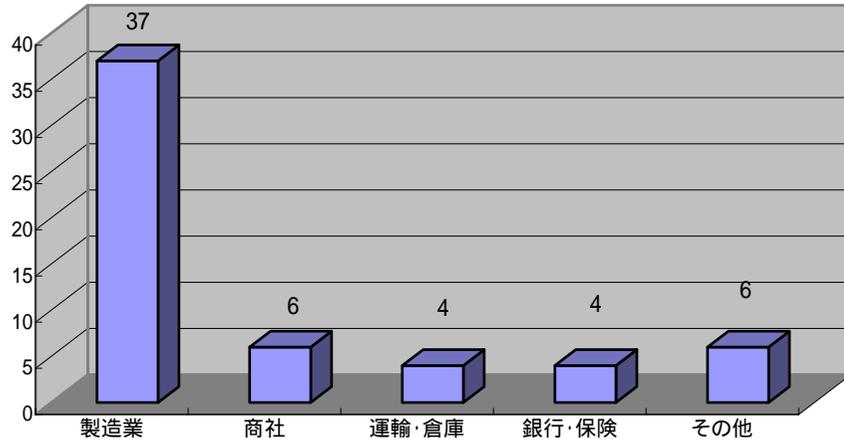
____ 環境ビジネス < 8 社、9 件回答 >

____ インフラの整備 < 5 社、6 件回答 >

____ その他、ブラジルが得意とする分野（労働者の交流、観光、バイオ、航空・宇宙）
< 8 社、8 件回答 >

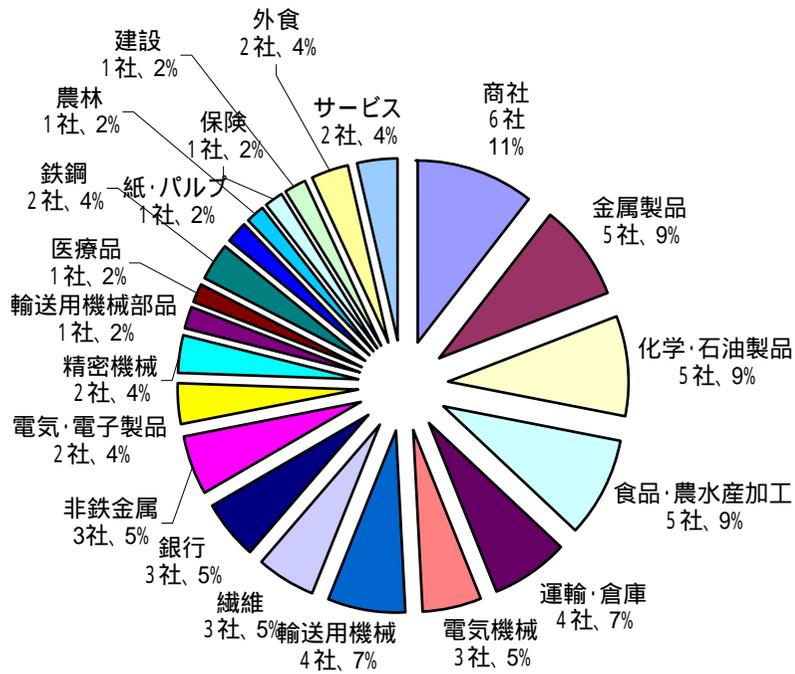
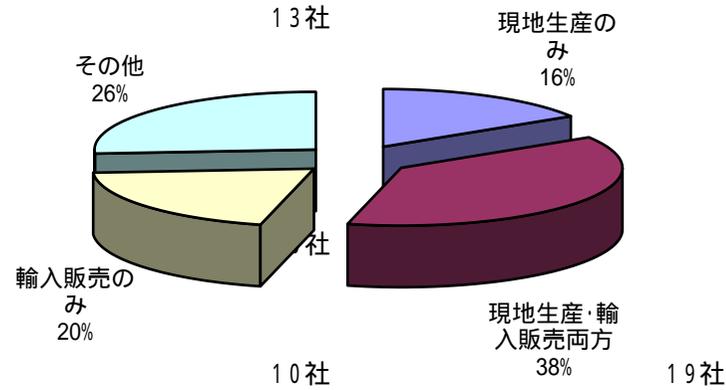
以 上

I. グラフ 【回答企業57社の業種】



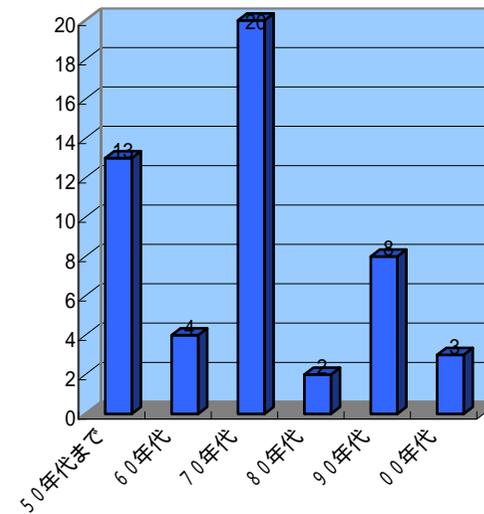
II. グラフ 【現地法人50社の事業形態】

87

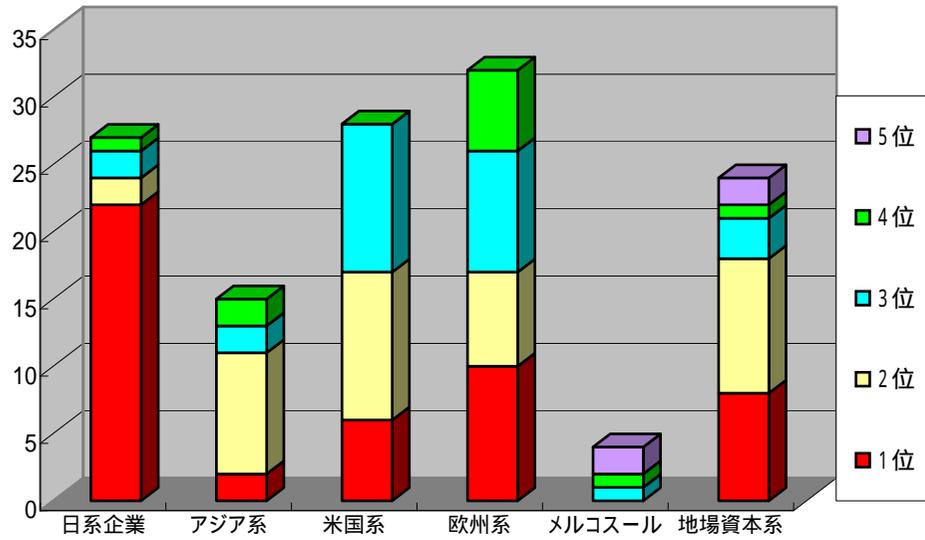


I. グラフ 【回答企業57社の業種別内訳】

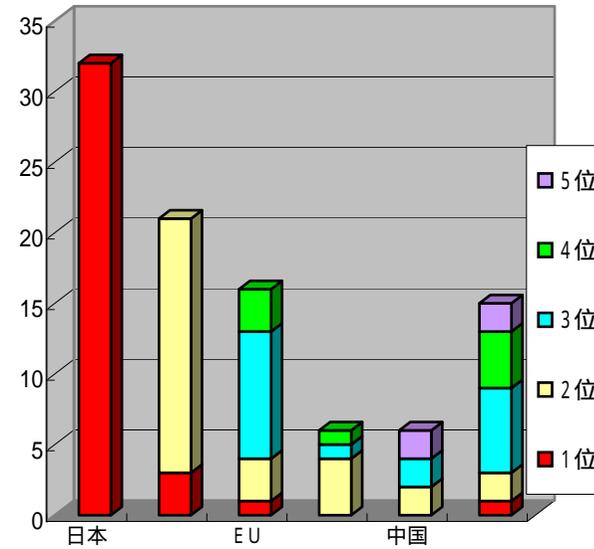
II. グラフ 【現地法人50社の進出年代別内訳】



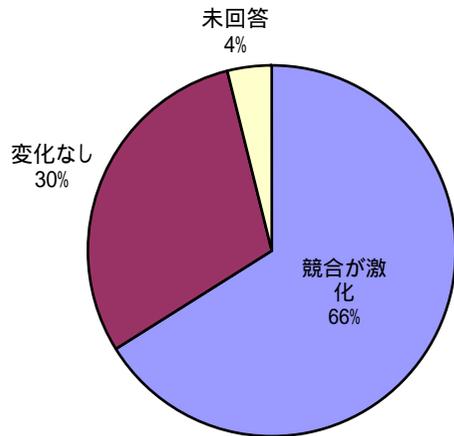
II. グラフ 【回答企業の競合関係にある企業(順位)】



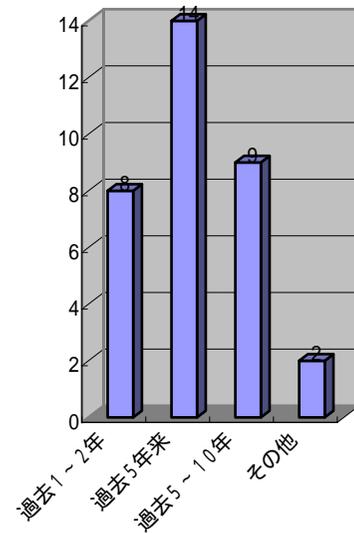
II. グラフ 【製品・原材料・部品の輸入相手国】



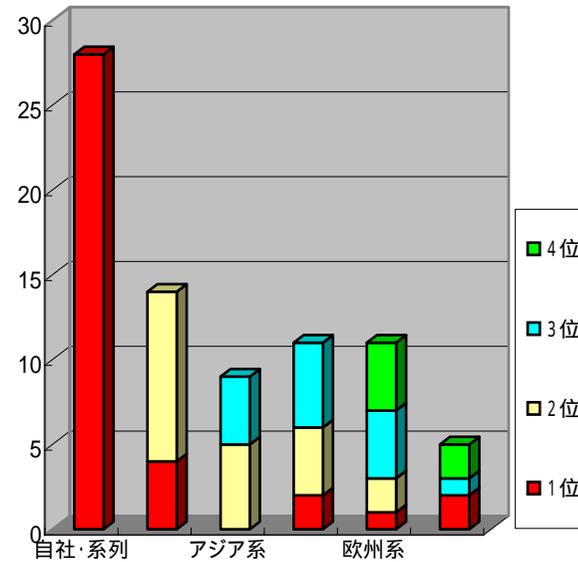
II. グラフ 【競合状況の変化】



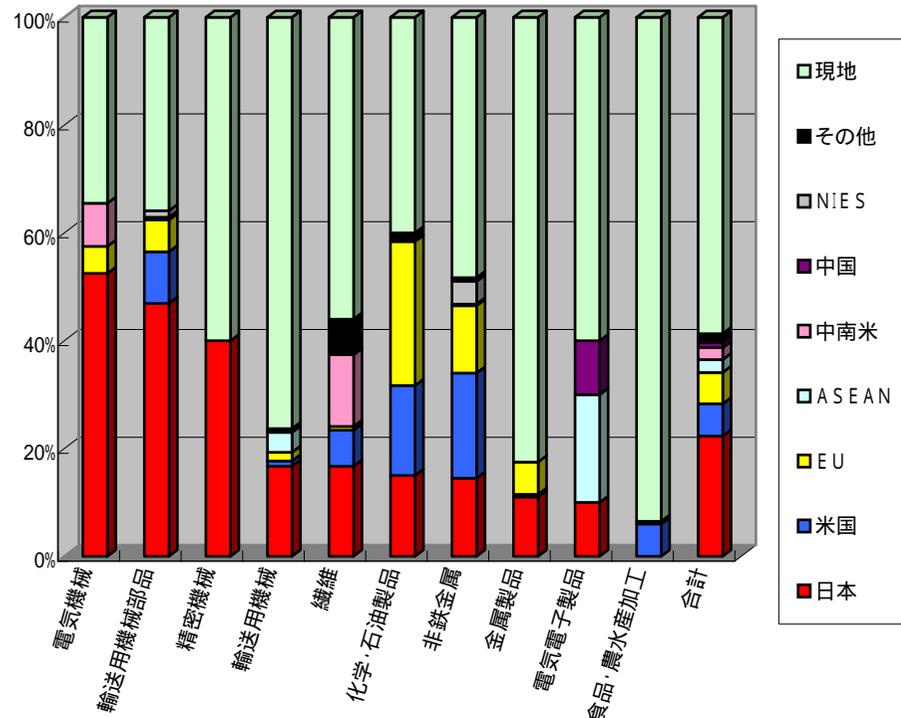
II. グラフ 【競合が激化した時期】



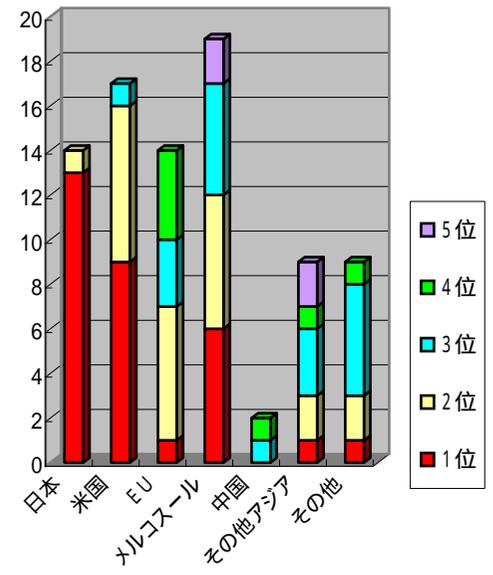
II. グラフ 【製品・原材料の輸入相手先企業】



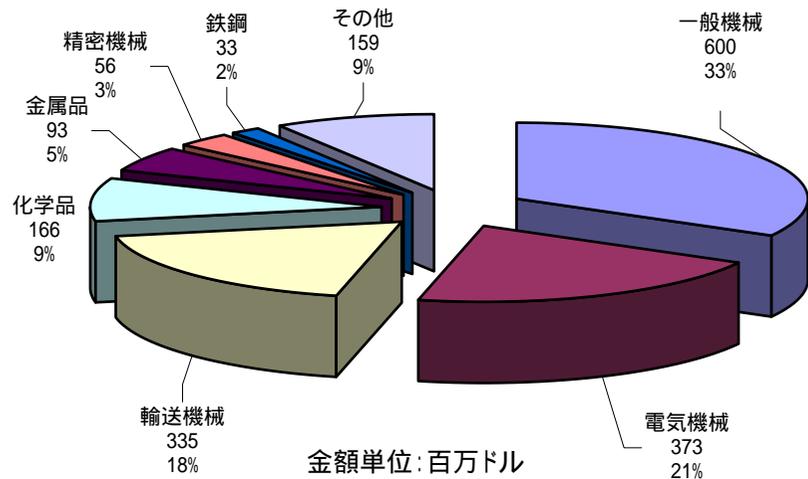
II. グラフ 【業種別調達率】



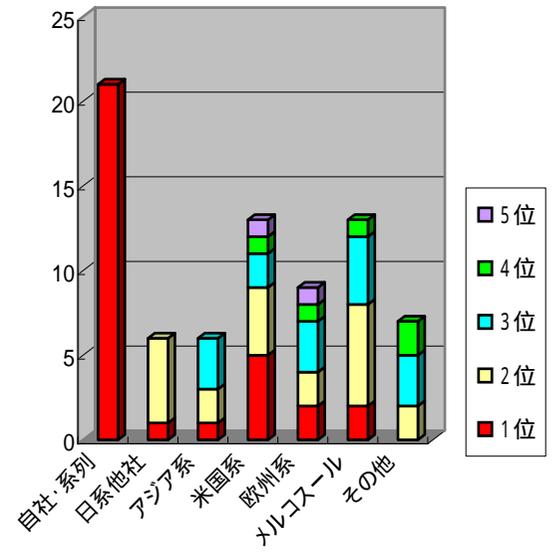
II. グラフ 【製品・原材料・部品の輸出相手国】



II. グラフ 参考【日本の対伯主要輸出品目】(01年通関統計)



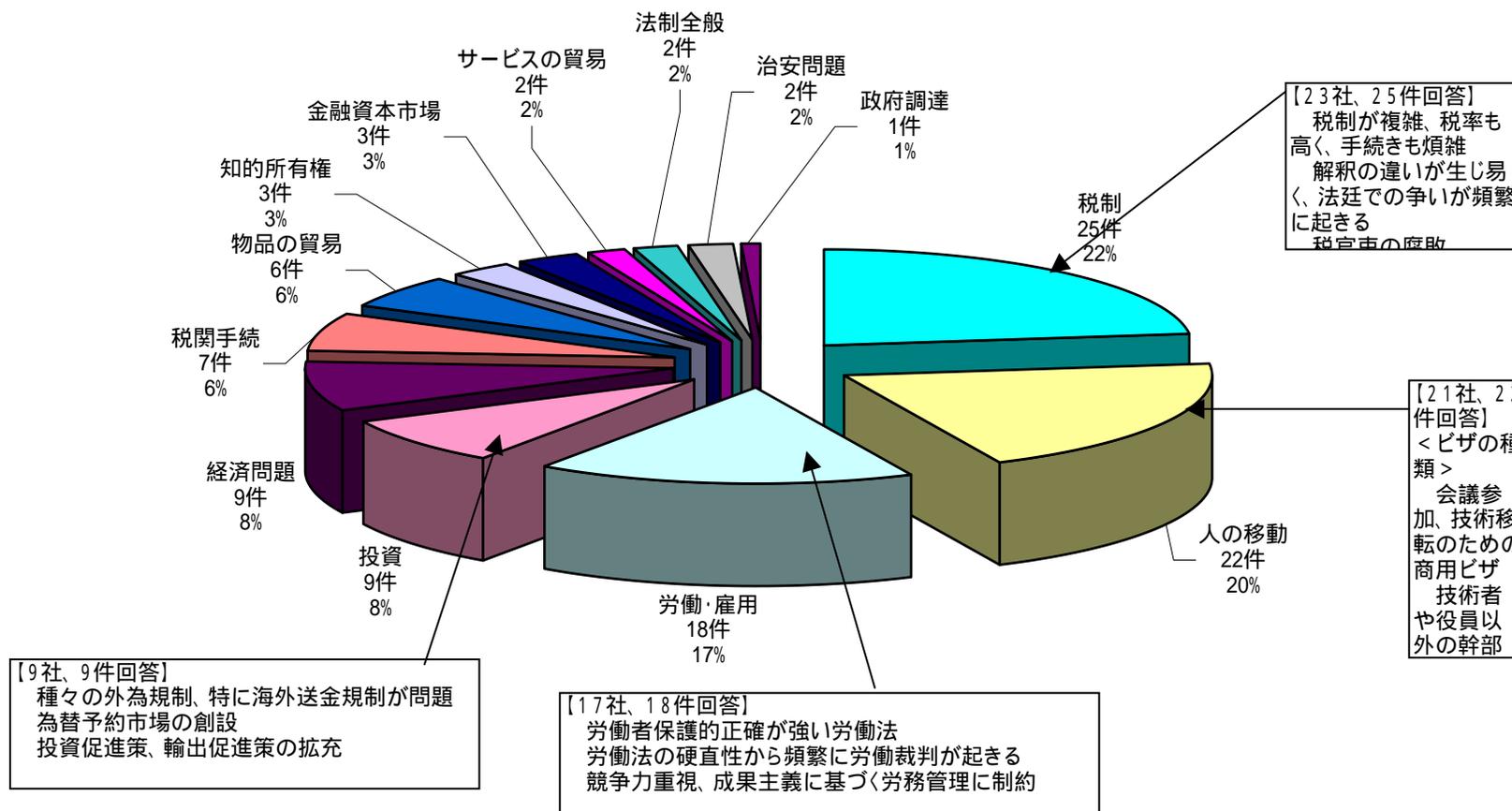
II. グラフ 【製品・原材料の輸出相手先企業】



- 6 グラフ ビジネス上の問題点

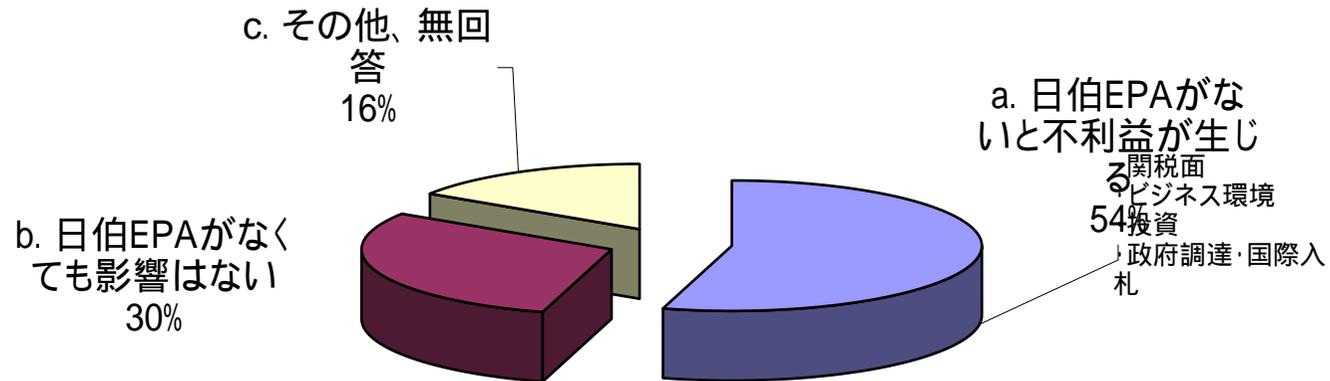
回答した40社の業種別内訳			
商社	6	銀行	2
食品・農産品加工	4	建設・プラント	1
電気製品	4	医療品	1
金属製品	4	農・林業	1
化学・石油製品	4	保険	1
繊維	3	運輸・倉庫	1
輸送用機械	2	輸送用機械部品	1
非鉄金属	2	その他	1
精密機械	2	計	40

グラフ 【現状、改善を要するビジネス上の問題点】
回答件数109件



III. グラフ 日伯経済連携に関する基本的な考え方

	分類	数
a.	日伯EPAがないと不利益が生じる	31 社
b.	日伯EPAがなくても影響はない	17 社
c.	その他、無回答	9 社
	合計	57 社



・欧米からの調達比率が高いため、ブラジルの欧米とのFTAは逆にコストダウンにつながる