

KPMG Insight

KPMG Newsletter

September 2015

地域物流拠点としてのウルグアイ



Volume 14

地域物流拠点としてのウルグアイ

KPMG ブラジル サンパウロ事務所

グローバル・ストラテジー・グループ

シニアマネジャー 谷田 政隆

ブラジルとアルゼンチンの間に位置するウルグアイは、経済規模は小さいものの、その安定的な政治・経済環境や地理的な優位性に加え、独自の法整備、投資促進策によるメリットもあり、アンデス山脈東側のラテンアメリカをカバーする物流拠点としての魅力は高いものと思われます。今後に向けた課題は残されているものの、法規により提供されている税務恩典に加え、フリーゾーン内での付加価値提供の利便性などから、多くの企業にとって、物流拠点としてその利用を検討するに値すると思われます。

日本企業にとって投資対象としてはまだ馴染みの薄いウルグアイ市場ですが、本稿では地域物流拠点としてウルグアイが持つ優位性について概説していきます。なお、本文中の意見に関する部分は筆者の私見である点をあらかじめお断りいたします。

【ポイント】

- ウルグアイは南米諸国の中でも安定的な政治経済環境にあり、投資対象としての魅力を有している。特に、その立地の優位性、投資促進に向けた法規制整備もあり、物流ハブとして注目されている。
- 1980 年代より、フリーゾーン、フリーポート、フリーエアポート、保税倉庫等に関連した法規制が相次いで制定されており、当該エリア内での法人所得税や付加価値税の免除、輸入取引における関税の免除などの恩典が制度上用意されている。
- 今後の南米経済の動向など、慎重に判断すべき要素は残されているものの、隣国ブラジルにおける物流の難しさや、ドルを機能通貨として扱える点などから、南米大陸における物流拠点としてウルグアイを活用していくことは、検討に値する。



たにだ まさとか
谷田 政隆

KPMG ブラジル サンパウロ事務所
グローバル・ストラテジー・グループ
シニアマネジャー



I ウルグアイ経済の概況

1. 経済・社会環境

ウルグアイ（正式名称：ウルグアイ東方共和国）は総面積176千平方キロメートル（日本の約半分）、総人口約34百万人（同約2.7%）と決して大きな国ではなく、日本人にとってあまり馴染みのない国かと思われます。ウルグアイは南米大陸の南東部、ブラジル、アルゼンチンに挟まれ、大西洋に面した

図表1 ウルグアイの基礎データ（2013年）

正式国名	ウルグアイ東方共和国
首都	モンテビデオ
総面積	176,215km ²
人口	339.2万人
失業率	6.508%
名目GDP	557.08億USドル
国民1人当たり名目GDP	16,421USドル
消費者物価上昇率	8.5%
輸出額（FOB）	90.69億USドル
輸入額（CIF）	116.42億USドル
為替レート（期中平均）	20.5ペソ/USドル

出典：IMF “World Economic Outlook Databases, April 2015”、UNCTAD を基に作成

場所に位置しています。首都モンテビデオからブエノスアイレスまでは250km、サンパウロ、サンティアゴ、アスンシオンなどの他の南米南部の主要都市まではいずれも1,500～2,000kmと、アクセスしやすい場所にあり、広大な南米大陸への玄関口として地理的には便利な場所にあります。

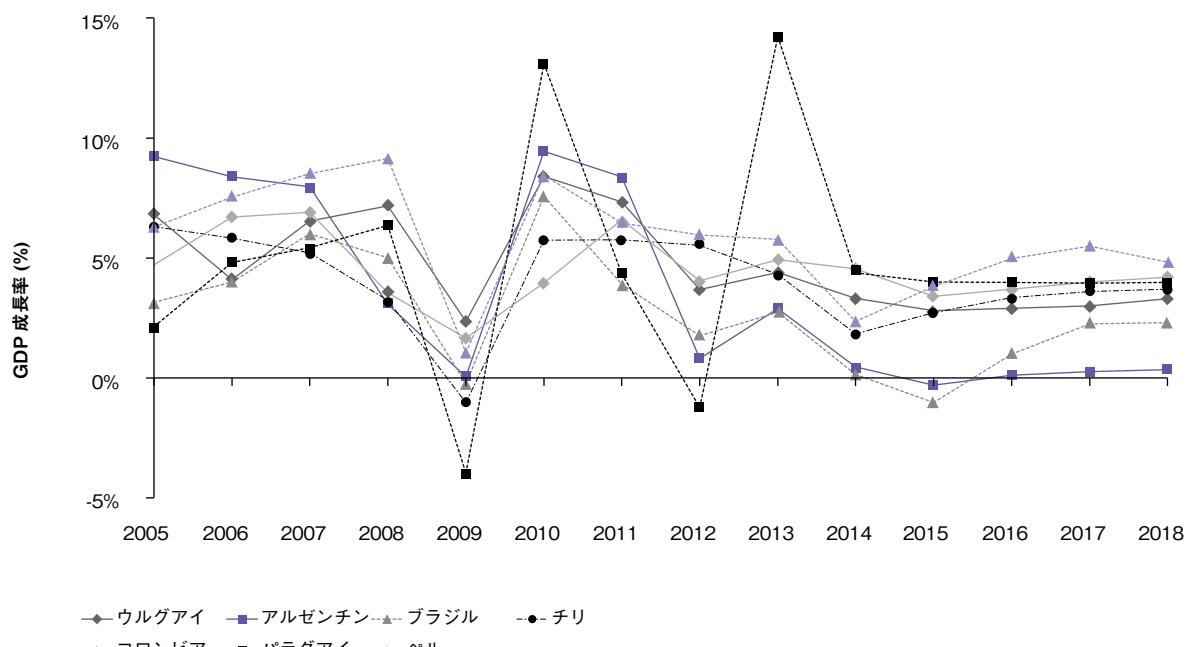
経済規模としてはブラジルなどの影に隠れてしまうものの、その経済成長や社会インフラの整備状況、諸法規の整備状況などから見ると、ウルグアイは南米の中では比較的安定した投資環境にあると言えるでしょう（図表1参照）。

GDPは毎年着実な成長を続けています。2009年から2013年までの5年間で見ると平均して5%以上の成長率を示しており、2014年以降も毎年約3%の水準で成長が続くと予想されています（図表2参照）。

貿易取引はメルコスール（南米南部共同市場）を中心となっており、主要な輸出品は肉類や大豆、米などの農業製品を中心となっています。輸出取引の相手国の分布を見ると、ブラジル、アルゼンチン、ベネズエラ、パラグアイのメルコスール加盟国が3割を占めています（図表3参照）。また中国がブラジルに次いで2番目に大きな輸出相手国となっています。

日本とウルグアイとの貿易関係を見ると、ウルグアイから日本への輸入取引額は2014年は69.23億円となっており、主な品目は羊毛、大豆、肉等のエキス、ラノリン（羊毛脂）、タバコ等となっています。一方、日本からウルグアイへの輸出は

図表2 南米主要国の名目GDP成長率比較



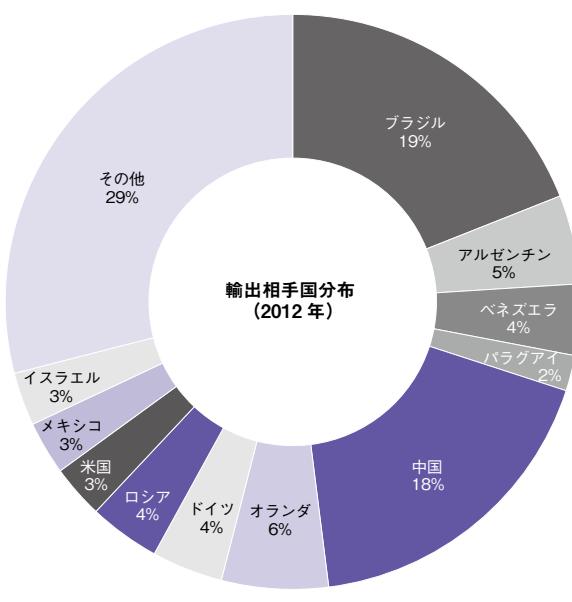
*ウルグアイ、ブラジル、ペルーは2014年以降は推計値。その他は2013年以降は推計値。

出典：IMF - World Economic Outlook Databases, April 2015

96.54億円となっており、主な品目は合成ゴム、乗用車、印刷機器、タイヤ、医療機器等となっています¹。

また、国民の教育水準を見ると、識字率は98.1%と高く、アルゼンチンの97.9%、パラグアイの93.9%、ブラジルの90.4%を上回っています（2010年調査）²。また高等教育の受講率も60%を超え、南米諸国では上位に位置しています。小学校では子供1人に対してPCを1台用意するといった政策も採られているなど、教育水準は比較的高いと言えます。トランスペアレンシー・インターナショナルが発表している腐敗認識指数³においても、2014年調査ではチリと並んで175カ国中21位と南米諸国では最上位に位置しています（日本は15位）。このように社会環境の側面からも日本企業にとっては比較的アクセスしやすい環境にあると言えるでしょう。

図表3 ウルグアイの輸出相手国



2. 日本企業のウルグアイ進出状況

日本企業によるウルグアイへの進出状況を見ると、2002年の経済危機によりすべての日本企業が一度は撤退を余儀なくされたものの、その後のウルグアイ経済の回復とともに再び進出が進んでいます。2006年には矢崎総業が現地工場を開設し、2010年には第2工場も設立しています。他にもソニーやパナソニックなど、製造業を中心に相次いで現地進出を果たしています。在ウルグアイ日本大使館によると2014年11月現在で、ウルグアイに進出している日系企業数は20社にまで増加して

います（日本人により設立された現地企業も含む）⁴。

外国企業がウルグアイに現地拠点を設ける際には、支店を設立する方法とS.A. (Sociedad Anónima: 株式会社) として法人を設立する方法がありますが、支店を設立するには手続に数ヶ月を要するといった問題もあり、S.A.設立が一般的です。

外国企業にとってS.A.設立の具体的な手法としては、既に登記されているペーパーカンパニー (Shelf company) を買い取る方法が一般的であり、この場合は数日で手続が完了し、その後すぐにオペレーションを開始できるといったメリットがあります。

駐在員を派遣する際には外国人登録 (ID発行) に要する時間が問題となる国があります。ウルグアイでも同様にパーマネントIDの取得には1年から1年半を要するケースが多いですが、テンポラリーIDの取得は申請から1週間程度で可能であり、テンポラリーIDがあれば経済活動、給与受取は可能であるため、この点で企業活動が制限されるリスクも低いと言えます。

3. 外資受入促進の動き

ウルグアイでは国外からの投資活動を促進、保護する目的で、1998年に投資法 (Promotion and Protection of Domestic and Foreign Investments Act 16.906) が制定されています。これにより外国資本は原則として国内資本と同様に扱われ、利益送金、配当支払い等の資金移動に関して規制を受けることはなく、自由に行えることが規定されました。

さらに法令 (Decree) 455/007号および002/12号により、国内で行われる投資プロジェクトに対して、以下のような優遇策が規定されました。

- 経済活動所得税 (IRAE) の控除：プロジェクトの種類と所定の基準による評価点に応じて、投資額の20%～100%について経済活動所得税控除を受けることが可能。このパーセンテージは雇用状況、輸出割合、生産・R&D活動等のいくつかの観点からの評価点に基づき決定される。
- 固定資産に対する資産税 (IP) の控除：モンテビデオでは8年間、その他地域では10年間、建設工事に係る資産税を控除。機械設備に関しては経済的耐用年数の全期間にわたり、同様に控除される。
- 建設工事のため購入される財・サービスに係る付加価値税 (IVA) をクレジットとして還付可能。
- 国内産業とは競合しない場合、輸入される機械設備に課せられる関税、その他税金が100%控除される。

このように外国企業による投資に関しては、一部の事業分野を除くと投資規制ではなく、海外からの投資を積極的に促進する環境にあります。

また、政府による為替のコントロールも行われておらず、移

1. 財務省貿易統計

2. UNESCO "Adult and youth literacy - National, regional and global trends, 1985-2015" (June 2013)

3. Transparency International (<https://www.transparency.org/>)

4. <http://www.uy.emb-japan.go.jp/>

転価格税制についてもOECDルールに準拠しており、この点でも海外投資家にとって参入のハードルが低くなっていると言えます。

II 地域物流拠点としての利用環境

1. フリーゾーン利用の状況

前述の投資法に加えて、ウルグアイは経済特区（フリーゾーン：Free Trade Zone）を設けることで、外国企業による事業活動を促しています。特に南米の中心に位置する地理的状況もあいまって、ウルグアイ政府は物流ハブとして自国が活用されるために様々な法整備を進めています。本章では地域物流拠点（RDC: Regional Distribution Center、以下「RDC」という）誘致に向けたこれら法規制のフレームワークを概説していきます。

現在、ウルグアイ国内には12ヵ所のフリーゾーンが設置されています。フリーゾーンでは物流業務の他にも、コールセンター、ソフトウェア開発、会計業務等、様々な業務が民間企業により行われています。

後述のようにフリーゾーンの中では各種恩典を得ることができます。物流業務においても加工などの付加価値業務の提供が可能となっています。現状の民間企業によるフリーゾーンにおけるRDCの設置状況を見ていくと、製造業を中心にその動きは広がっています。現在フリーゾーンにRDCを設けている主な外国企業として、以下のような企業が挙げられます（図表4参照）。

図表4 ウルグアイにRDCを設立している主な企業

日本企業	外国企業（業種）	
カシオ	Bayer (化学・製薬)	Kodak (写真用品)
シャープ	BlackBerry (電子機器)	Lexmark (プリンター)
ソニー	Columbia (アパレル)	Logitech (電子機器)
ミツトヨ	Du Pont (化学)	Merck Serono (製薬)
リコー	GAP (アパレル)	NIKE (アパレル)

出典：Uruguay XXI “Logistics Sector – Investment Opportunities in Uruguay. March, 2015”

RDCを設けている日本企業は電子機器製造業を中心となっていますが、他国企業を見るとそれに加えてアパレル、化学、製薬分野等にもその利用が広がっていることが伺えます。

2. 物流拠点誘致に向けた法的フレームワーク

(1) The Free Trade Zones Act

RDCの設立促進に向けてウルグアイ政府は様々な法規制を制定していますが、その1つ目はフリーゾーン（経済特区）の設置について規定しているAct 15,921 (1987年制定)です。この法律ではフリーゾーンは経済財務省（Ministry of Economy and Finance）の管轄となることが規定されており、その枠組みは国によって保障されることが謳われています。フリーゾーンで経済活動を行うことができる企業に国内企業、外国企業の区別はなく、外国企業がフリーゾーン内に支店を設置することも可能です。

フリーゾーンは概念としてはウルグアイ国外のテリトリーとして扱われるため、他国からの物品の持込みには関税は発生せず、その中の経済活動についてもいくつかの税制上の優遇策が適用されます。主には、フリーゾーン内に所在する企業に対しては、以下のような税務メリットが提供されています。

- 経済活動所得税 (IRAE)、資産税 (IP)、その他国税の免除。
- 海外の株主に対し支払われる配当の非課税。
- 外国籍者によるウルグアイの社会保険料の支払免除。
- 海外からの製品・サービスの売買に係る付加価値税 (IVA) の免除 (フリーゾーン内での売買含む)。
- フリーゾーン内の海外商品について、それらがウルグアイ国内に販売されるものではない場合、その販売について外国企業は法人所得税が免除。ウルグアイ国内に販売されるとしても、その売上額がフリーゾーンを経由する商品総額の5%を越えないときは同様に免除される。
- フリーゾーンと他国との間で行われる取引は関税免除。

一方で、ウルグアイ国内からフリーゾーンへの販売取引は輸出取引と見なされ、またフリーゾーンからウルグアイ国内への販売も輸入取引と見なされるため、これらの取引には関税が課されることになります。

フリーゾーン内では売買取引に加えて、各種サービス業務や加工作業等を行うことが認められています。さらにはフリーゾーンでの在庫保有は保管期限の制限はないため、長期間にわたって在庫を保持しつつ、その時々の受注に応じて一定の加工処理を加えた後に、周辺国へ出荷するといった柔軟な対応が可能となると思料されます。

ただし、フリーゾーンからメルコスール諸国への販売取引は、フリーゾーンを経由する際に当該商品は原産国を失うと見なされるため、第三国からの輸入と同様にCET (Common External Tariff) が課されることになる点は注意が必要です。

(2) Free ports and airports

Port Act 16,246 (1992年制定) および法令412/992号は、フリーポートについて規定しています。これらによりモンテビデ

オを始めとする港において、税関エリア内での積荷の自由な取扱いが可能となりました。当該エリア内にある限りは積荷に係る税金や輸入手数料は発生せず、また当該積荷に対して行われるサービス手数料は付加価値税が発生しないことになります。そのため当該エリア内で荷揚された積荷に対して開封し、再パッケージ、ラベル貼り、分類といった作業が可能となりました（ただし、フリーゾーンとは異なり、製品の性質を変えるような加工作業は認められていません）。

フリーポートでもフリーゾーンと同様に、外国籍者は資産税や経済活動所得税を免除されることになります。また、フリーゾーンとは異なり、フリーポートではメルコスール諸国で生産された商品についてその原産国ステータスを維持できるため、フリーポートからメルコスール諸国へ輸出される際には、当該ルールに則った優遇関税を享受することが可能となります。

2002年にはAct 17.555の23項および法令376/02号によって、このフリーポートと同様のスキームが首都モンテビデオ郊外に所在するカラスコ国際空港にも適用されることとなり、このフリーエアポートにおいても輸送中の積荷に対して様々な付加価値を提供することが可能となっています。

(3) 保税倉庫、一時的保税輸入 (Temporary admission)

フリーポートとなっている港湾はウルグアイ全国で7ヵ所あるものの、積荷の保管、作業を行うための十分なキャパシティがないため、これを補うために保税倉庫 (Custom bonded warehouses) を設ける枠組みも用意されています。保税倉庫の扱いはフリーポートと同様ですが、保税倉庫の在庫には1年間の保管期限があり、これを超える場合には関税支払いが生じます。

また、一時的保税輸入 (Temporary admission) の仕組みもあります。これは各企業がウルグアイ政府に申請を行い許可を得られた場合に、外国製品を一時的に非課税の状態で国内に留め置くことが可能となるものです。決められた期間を超える場合には、国外に輸出するか関税支払いを行う必要が生じます。

III RDC設立のメリットと課題

1. ウルグアイへのRDC設立メリット

ここまででウルグアイの物流拠点誘致に向けた制度上の特徴を述べてきました。これら法規制に加えて、実際のビジネスの観点からウルグアイにRDCを設置することのメリットがいくつか想定されます。

- ウルグアイ政府は“ウルグアイロヒスティコ2030”と呼ばれるインフラ再整備計画を掲げており、今後数年の間に複数のPublic Private Partnership (PPP) プロジェクトによる道路、鉄道の改修が予定されている。

隣国ブラジルやアルゼンチンは近年、景気が低迷しているものの、南米経済にとって最大市場であることは変わらず、それら市場へのアクセスは南米における事業展開において不可欠でしょう。しかし、ブラジルの税関を通過するのに通常15日～45日程度を要し、迅速なデリバリーの阻害要因となっています。またブラジル国内のインフラ整備状況は良好とは言えず、荷揚された港湾から都市部への輸送コストも増大しているといった現状があります。サンパウロやブエノスアイレスといった大都市に近いだけではなく、税関通過が数日で完了し、かつ南米の中でも良好な交通インフラを有するウルグアイを経由することの利便性は高いでしょう⁵。

また為替の自由度が高く、ドル口座を保有することができ、現地法人の機能通貨としてUSドルを利用できる点も実務上は大きなメリットとなると想定されます。ブラジルでは国内取引はレアル建に制限されており、為替予約市場も未発達であるため為替リスクのヘッジが困難ですが、ウルグアイではこの点、現地通貨の為替変動影響を吸収できるという点は、貿易取引を行なう上で大きなメリットと言えるでしょう。

税制面で用意されている優遇策に加えて、上記のような点からも、ウルグアイにRDCを設置することはメリットがあると考えられます。

2. 業種・業態による適合性

一方で、ウルグアイを地域物流拠点として利用することでどれだけのメリットを享受できるかは、業種・業態によって異なる点も多いと思われ、各企業にとって慎重な判断が必要とされる側面もあります。

たとえば、フリーゾーン内での在庫保管期限が設けられておらず、一定の加工作業も行なうことが可能であるため、ある程度規模の大きな機械製品を扱う企業などにとっては、受注に応じたカスタマイズを行なう上で、短期間で客先に納品するといったことが可能となるかもしれません。しかし、小ロットで頻繁な取引が生じるような業態で、販売先がウルグアイ近隣のブラジルやアルゼンチンだけではなく南米大陸の北部地域も含まれるような場合には、運送コストや距離的な優位性から見るとパナマなどの北部の港湾を拠点とする方がメリットが大きいことも想定されます。また実際にはフリーゾーンからの出荷はコンテナ単位となり、より小さい単位での出荷は難しくなっています。

海外出荷地からウルグアイまでの輸送距離も問題となります。日本やアジア方面から海上輸送でウルグアイまで積荷を輸送するとなると、大西洋側まで南米大陸を迂回することになりますが、太平洋側からアクセス可能な港湾で荷揚した方が、輸送距離ははるかに短く輸送時間は短縮されるでしょう。製

造拠点を欧洲に構える企業などにはウルグアイを拠点とするメリットはあるでしょうが、この点も物流拠点としての活用を判断するうえで重要なポイントとなるでしょう。

このようにウルグアイを拠点とすることで得られる税務上のメリットに加え、各社の業態に応じた視点からの分析も不可欠となります。

3. 経済環境変化の影響

ウルグアイへの投資に際しては、当然ながら国内経済および南米経済を巡る外部環境変化も重要な判断材料となります。ウルグアイはブラジルなどよりも労働コストが安いと言われていますが、近年その優位性は薄れつつあるものと推察されています。また、フリーゾーンにおける倉庫サービス業者のサービス手数料 (Handling Fee) は、ここ5年ほどの間に約2倍の水準になっているとの見方もあり、現地業者を利用する際には、その価格改定の条件なども慎重に検討するべきでしょう。税務上のメリットを得られるとしても、そもそもコスト水準が上昇することで、当初想定された利益が減少する可能性があります。

最後に、南米地域の経済の中心であるブラジルの影響は、やはり考慮すべきと思われます。ブラジルは近年の不景気から消費が低迷し、企業の生産活動も停滞していますが、ウルグアイにとって最大の貿易相手国でもあり、その景気低迷が長引くことは、ウルグアイさらには南米経済全体にとっての重しとなります。そうなればウルグアイ進出を検討する企業にとっては、そもそも事業計画自体の見直しを迫られることになるでしょう。

N おわりに

本稿ではウルグアイへの地域物流拠点設置の可能性について概説してきました。

南米経済を語る際には大国ブラジルの存在がクローズアップされますが、投資対象としての魅力を備えた国・地域は他にもまだ存在すると思われます。ウルグアイを広大な南米大陸へのアクセス拠点として活用することは、慎重に見極めるべき課題はあるものの、ブラジル経済が不安定な現状において、検討に値するものと考えます。

本稿に関するご質問等は、以下の担当者までお願ひいたします。

KPMG ブラジル サンパウロ事務所
グローバル・ストラテジー・グループ
シニアマネジャー 谷田 政隆
TEL: +55 (11) 3940-8016
masatakanida@kpmg.com.br

KPMGジャパン

marketing@jp.kpmg.com
www.kpmg.com/jp



本書の全部または一部の複写・複製・転記載および磁気また光記録媒体への入力等を禁じます。

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供するよう努めていますが、情報を受け取られた時点及びそれ以後においての正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2015 KPMG AZSA LLC, a limited liability audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Japan.

© 2015 KPMG Tax Corporation, a tax corporation incorporated under the Japanese CPTA Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Japan.

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International.