vinetur

米国、南アフリカへのAGOA優遇措置を撤回 2027年1月から輸出関税負担が増加

ワイン生産者をはじめとする農産物輸出業者は、米国市場で価格競争の激化に直面している

2026年11月16日（月）



南アフリカから米国への輸出業者は、アフリカ成長機会法（AGOA）に基づく貿易優遇措置が11月2日に撤回されたことを受け、関税負担の増加に直面している。この変更は2027年1月に発効する予定だ。

FreshFruitPortalは11月16日月曜日、AGOA優遇措置の終了により、南アフリカから米国への出荷コストが上昇し、輸出業者が同市場でより厳しい競争にさらされる見通しだと報じた。同メディアによると、影響は幅広い輸出業者に及び、ワインも打撃を受ける業種の一つとなる。

AGOAは、サハラ以南のアフリカ諸国のうち対象国に対し、多くの製品について無税または低関税での輸出を認める米国の貿易プログラムだ。こうした優遇措置が終了すると、これまで優遇条件で米

国市場に輸入されていた製品は、通常、標準的な関税の適用に戻る。その結果、米国の輸入業者が負担する輸入着地コストが上昇したり、輸出業者の利幅が縮小したり、双方が価格の再交渉を迫られたりする可能性がある。

南アフリカ企業にとって最大のリスクは、価格競争力の低下だ。AGOAを活用して価格を抑えてきた輸出業者は、今後、その優位性なしに、同様の変更に直面していない国や、すでに米国の買い手との取引で強い立場にある国の供給業者と競う必要があるかもしれない。小売業者や流通業者が厳格な価格帯の中で取引する市場では、比較的小幅な関税変更でも購入判断に影響を及ぼし得る。

飲料業界への影響はとりわけ大きくなる可能性がある。南アフリカのワイン生産者が販売する米国市場では、輸入業者、卸売業者、小売業者が、輸入着地コストや価格帯、販売回転率を基準にボトルを細かく比較している。関税によって価格が上昇すれば、生産者は店頭での販売スペースを維持するために追加コストの一部を負担するか、他の輸出国のワインにシェアを奪われるリスクを負うことになる。また、この変更を機に、南アフリカの飲料企業は米国への過度な依存を避け、輸出先を多角化する必要性も高まる可能性がある。

ワイン以外の農産物輸出業者も同様の問題に直面する。生鮮農産物やその他の食品は、利益幅の小さい競争にさらされることが多く、関税の適用変更によって取引の採算性が急速に変わり得る。国境での価格が上がれば、輸入業者は代替供給元を探す可能性がある。特に、運賃、為替レート、保管コストがすでに不安定な場合はその傾向が強まる。

変更の時期も課題に拍車をかける。2027年1月の開始までには準備期間があるものの、貿易の計画は数カ月前から進められることが多い。生産者、輸出業者、輸入業者、流通業者は通常、製品の出荷よりかなり前に契約、輸送日程、販売促進計画を確定する。AGOAの優遇措置が続くと見込んでいた企業は、米国市場への依存度を見直し、値上げするのか、利幅を削るのか、それとも他の仕向け先に出荷量を振り向けるのかを判断する必要がある。

全体への影響は、各製品が米国の関税規則の下でどのように分類されるか、また買い手が値上げにどの程度敏感かによって異なる。一部の輸出業者は、ブランド力、長期的な取引関係、プレミアムな位置付けによって、変更の影響をある程度相殺できる可能性がある。一方、競争の激しいカテゴリーで事業を展開する輸出業者は、優遇措置を失う影響を吸収するのが難しくなるかもしれない。

今回の動きは、より広い政策的な意味合いも持つ。AGOAは、対象となるアフリカ諸国の米国市場へのアクセスを改善し、輸出拡大を支援するために長年活用されてきた。こうした優遇措置の撤廃は、関税負担だけでなく、投資判断や生産計画、今後数シーズンにわたる企業の輸出事業の組み立て方にも影響を及ぼす可能性がある。

2027年1月の期限が近づくなか、南アフリカの輸出業者は今後数週間、コストを再計算するとともに、新たな関税措置の開始後に追加関税をどう扱うかについて米国の取引先と協議するとみられる。