vinetur

ブラジル、2027年からビールに4.2%の選択税を導入

ブラジルの選択税は現行の工業製品税に代わる。店頭価格への影響は新たな課税標準によって変わる

2026年11月18日（水）



ブラジルは、健康や環境に有害とみなされる製品の消費を抑制するための新税として、麦芽ビールに2027年2月2日から暫定税率4.2%を適用することを決めた。

税率は11月4日に公布された暫定措置令第1,399/2026号で定められ、ブラジルの包括的な税制改革の一環となる。ブラジルで広く「罪悪税」と呼ばれる選択税は、対象品目について現行の工業製品税（IPI）に取って代わる。ビールの新税率4.2%は、現在のIPI税率3.9%を上回る。

この変更は、2027年にアルコール飲料、たばこ、一部の加糖飲料に適用される複数の暫定税率の一つだ。一般的なワインやその他の発酵飲料は6.5%から8%に引き上げられる。ベルモットは12%、

ポート、マデイラ、シェリーは16%となる。カシャッサとサトウキビ由来の蒸留酒は20%、その他の蒸留酒は24%が適用される。後者の現行IPI税率は19.5%。一部の清涼飲料やその他の加糖飲料には2.6%が課される。

法律や業界の専門家は、これらの税率を小売価格の直接的な上昇と捉えるべきではないと指摘する。選択税は既存の税に代わるもので、課税標準も製品ごとに異なる。Utumi Advogadosの創業パートナー、カミラ・タピアス氏はForbes Brasilに対し、政府が示した2027年の案は、すべての製品やメーカーに一律の増税を課すのではなく、平均的に現行の税負担をおおむね維持することを目指していると語った。

つまり、ビールへの税率が4.2%になっても、レジでの価格が自動的に4.2%上がるわけではない。タピアス氏によると、最終価格への影響は、課税標準の算定方法、従来のIPI負担の廃止方法、新制度の下で各メーカーがどう扱われるかによって決まる。課税標準の変更や特定メーカーの取り扱いによっては、コストが上昇し、その後消費者に転嫁されるケースもあり得る。

ブラジルの税制改革は、2023年12月に憲法改正第132号として承認された。IPI、PIS、Cofins、ICMS、ISSの5税を、連邦のCBSと州・自治体のIBSという二つの主要な消費税に置き換える。選択税はこの再編に付随するものだが、目的は異なる。消費全般に広く課税するのではなく、公衆衛生や環境に害を及ぼすとみなされる製品や活動を抑制することを目指す。

飲料業界にとって、この措置はビールの税率という見出し以上の意味を持つ。アルコール課税の仕組みを変え、小規模生産者の扱いを改め、ブラジルのビール市場全体で利益率や競争環境を一変させる可能性がある。幅広い流通網、強いキャッシュフロー、価格決定力を持つ企業は、利益率が厳しい小規模醸造所よりも、追加コストを吸収したり価格に転嫁したりしやすいとみられる。

タピアス氏によると、法律ではアルコール飲料への課税の一部をアルコール度数に連動させることが認められているが、この項目の2027年の税率はゼロに設定された。初年度の課税額は主に製品区分と価格に基づく。移行期間中は少なくとも、高アルコール製品への即時の負担増につながる要因が一つ抑えられる。

小規模醸造所の扱いも注目を集めそうだ。タピアス氏によると、クラフトビール醸造所は「職人的」とうたうだけでは税優遇を受けられない。減税の適用は、年間のアルコール供給量に関する基準など、法的要件を満たすかどうかによって決まる。要件を満たした場合、減税率は最大40%となる。これは、大手との競争の中で利益率を守ろうとする小規模ビールメーカーにとって重要な要素となり得る。

ブラジルのバー・レストラン業界は、2027年の制度導入だけで直ちに値上げが相次ぐとは見ていない。ブラジル・バー・レストラン協会（Abrasel）の会長兼最高経営責任者、パウロ・ソルムッチ氏は、政府の当初案では税負担は現行水準に近いと述べた。一方、後に税率が上昇したり、実際の運用で経費が増えたりすれば、業界にはコスト増を吸収する余地がほとんどないとも指摘した。

この点は、業界の多くの事業者がすでに経営難に直面していることから重要だ。ソルムッチ氏によると、企業の60%は利益が出ておらず、5社に1社は赤字となっている。アルコール飲料の売上比率が高いバーや、清涼飲料を販売する軽食店は、新たな選択税の影響を特に受けやすいという。実質的なコストが時間とともに増えれば、経営者はメニュー価格を引き上げるか、客足を維持するかの

選択を迫られる可能性がある。

消費を取り巻く環境も厳しい。ソルムッチ氏によれば、消費に回せる可処分所得は21％に低下し、過去15年で最低となった。Serasaの延滞状況マップでは、9月時点で8,420万人のブラジル人に延滞債務があり、信用情報機関の記録上、過去最多となった。この状況では、需要を損なわずに実質的な値上げを実施するのは難しいと、業界幹部はみている。

飲料価格がインフレを上回るペースで上昇すれば、消費者の多くは来店頻度を減らす、1回当たりの支出を抑える、より安い飲料を選ぶといった対応を取ると事業者は予想する。ビールでは、価格に敏感な購入者が多い大衆ブランドと、通常は値上げの余地が大きいプレミアム銘柄との格差が広がる可能性がある。

Wiser Avaliaçõesのマネージングパートナー、ファビオ・ムラード氏はForbes Brasilに対し、選択税が飲料業界に及ぼす主な影響は、営業利益率と販売数量に表れる可能性が高いと語った。政府が移行期間中の税負担を現行水準に近づければ、2027年の追加負担は限定的になるはずだという。同氏は、最終税率が大幅に上昇する場合、2028年以降の方が大きなリスクになるとみている。

ムラード氏によると、実効税負担が増えた場合、醸造会社はコストを転嫁して販売数量の減少を招くか、一部を自社で吸収して収益性の低下を受け入れるかという基本的なジレンマに直面する。最も可能性が高いのは、段階的に一部を価格に転嫁しながら、生産性の向上や商品構成の見直しに取り組むことだという。そうした対応力はブランドや企業規模によって異なる。低価格帯のビールは、購入者が小幅な値上げにもすぐ反応する傾向があるため、影響を受けやすい。一方、プレミアム銘柄は価格決定力が比較的強いことが多い。

小規模企業はより大きな影響を受ける可能性がある。ムラード氏によると、利益率が低く、製品ポートフォリオの多様性に乏しい企業ほど圧力が強まる一方、大手飲料グループは規模の経済、流通網、業務効率の面で優位に立つ。2027年の税負担が帳簿上おおむね安定していても、この構図によってビール市場の競争格差が広がる可能性がある。

恩恵を受ける可能性があるのはノンアルコールビールだ。タピアス氏によると、税コードNCM 2202.91.00に正しく分類されるアルコール度数ゼロのビールは、現行の選択税対象品目リストに含まれていない。このため、2027年に暫定税率4.2％が適用される従来型ビールに対して、競争上の優位性を得る可能性がある。ただし、ノンアルコール版が自動的に4.2％安くなるわけではない。最終価格は引き続き、生産コスト、その他の税、企業の戦略によって決まる。

ムラード氏は、アルコール飲料が相対的に値上がりすれば、節酒や健康志向への市場の既存の移行が選択税によって後押しされる可能性があると述べた。Abraselはより慎重な見方を示している。ソルムッチ氏は、アルコール飲料からノンアルコール飲料への大規模な移行は予想していない。価格が上昇した場合、消費者はカテゴリーを変えるより、安いブランドに切り替えるか、消費量を減らす可能性が高いという。

選択税は、一部の消費者には意外な形で加糖飲料にも適用される。タピアス氏によると、法律は清涼飲料や一部の加糖水・フレーバーウォーターを対象とする税コードNCM 2202.10.00を基準としている。この分類には砂糖以外の物質で甘味を付けた飲料も含まれるため、砂糖ゼロの清涼飲料にも2.6％の税が課される場合がある。一方、別のコードに分類される一部のエナジードリンクは、

砂糖を含んでいても現時点では対象品目リストに含まれていない。同氏は、この点について税制の設計と掲げられた健康上の目標がどこまで整合しているのか疑問が生じると述べた。

この措置の対象となる消費財のうち、暫定税率が最も高いのはたばこだ。20本入り1箱当たり3.50レアルを加え、税率は66.7%となる。ただし、この税率が適用される課税標準は表示小売価格の15%に相当する額で、価格全額ではない。その他の喫煙製品には37.5%が課される。

たばこ会社は、価格だけでなく違法市場の拡大も主なリスクだと指摘する。ブラジルのJapan Tobacco Internationalでコーポレートアフェアーズ・広報担当ディレクターを務めるオマール・テイシェイラ氏は、暫定措置令はまだ議会の審査を受ける必要があり、変更される可能性もあるため、最終的な財務影響は現時点では測れないと述べた。同社が引用したIpsos-Ipecのデータによると、ブラジルで消費されるたばこの30%は違法品だ。2019年にはその割合が50%を超えていた。業界団体は、合法たばこの価格がインフレを大きく上回って上昇すれば、密輸品や偽造品との価格差が広がる恐れがあると警告している。

アナリストは、選択税が上場企業に及ぼす影響にも注目している。ムラード氏によると、新税は飲料大手Ambevなどの業績予測に規制リスク要因を加えるもので、特に2028年以降の影響が大きい。同氏は、Ambevのブラジルのビール事業では第3四半期の純売上高が4.8%増加した一方、調整後EBITDAの有機的成長率はわずか1%だったと指摘した。これは、すでに売上高の伸びが利益の拡大ペースを上回っていることを示す。実効税負担が増え、値上げや効率化で相殺できなければ、投資家がEBITDA、キャッシュ創出力、将来の成長率の予想を引き下げ、株価評価の重しとなる可能性があるという。