

2000 年代以降のメキシコ経済と 日本企業のメキシコ進出

鍋 島 正次郎

キーワード：メキシコ経済、日本企業、貧困と格差、人口ボーナス

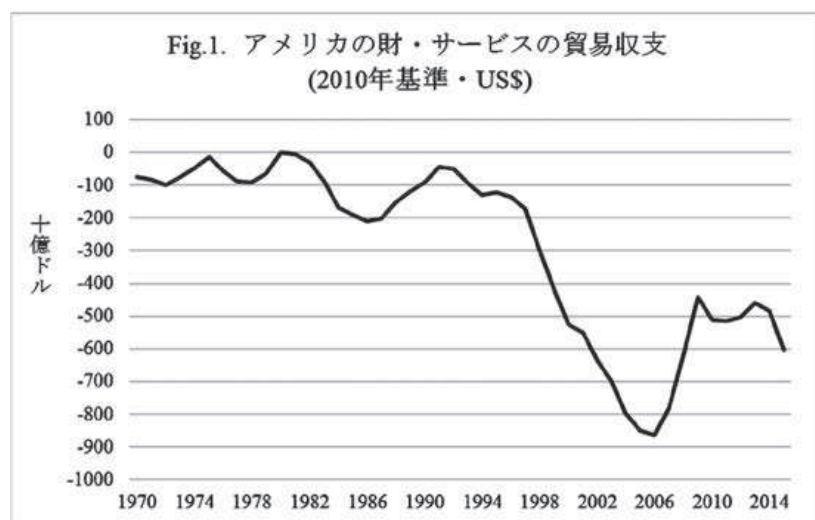
1. はじめに

2017 年 1 月に「アメリカ第一主義」を掲げるトランプ米大統領が誕生した。そして、北米自由貿易協定（NAFTA）の再交渉や、メキシコとの国境に壁を建設し、その建設費用をメキシコに負担させるなどの主張が、関係国、なかでもメキシコとの間に軋轢を生みだしている。

実際、最近も NAFTA 再交渉の第 4 回会合において、自動車貿易における米国製品優遇を要求するアメリカに対して、カナダとメキシコが強く反発して、3 カ国が目標としていた 2017 年内の妥結が断念されたとの報道があった。具体的には、アメリカは、自動車貿易で関税をかけない条件として、NAFTA 加盟 3 カ国から部材を 85% 以上調達する上、その中でも米国製部材を 50% 以上使うよう求めるという「原産地規則」の見直しを主張している¹。これは、貿易赤字の削減とアメリカ国内の製造業の雇用回復を大目標として掲げるトランプ政権の意思を明確化したもので、言うまでもなく、「アメリカ第一主義」以外の何物でもない。

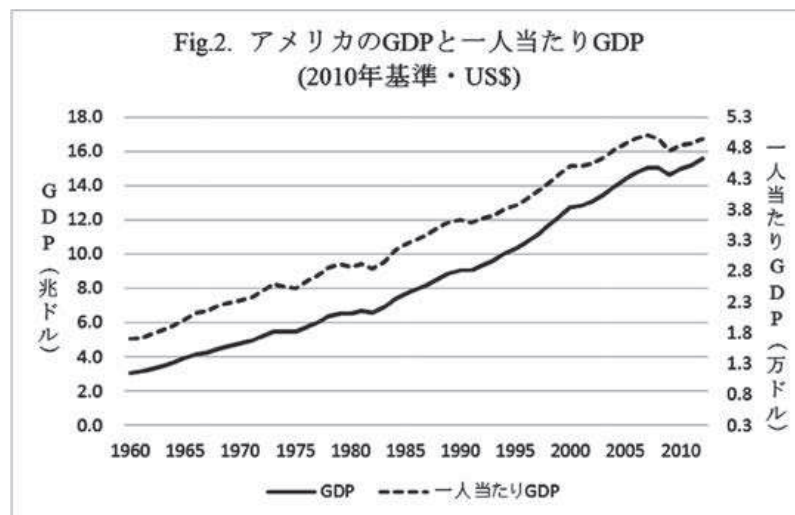
そもそもトランプがこのような主張をする背景には、彼の支持者の多くが製造業労働者であり、現在のアメリカにおける製造業と製造業労働者の苦境は、メキシコなどの外国からの安い製品や労働力の流入、国内工場の隣国メキシコへの移転などによると信じる者が多いことがあると思われる。実際、1994 年の NAFTA 発効以降、アメリカの財およびサービスの貿易収支は大きく悪化しているように見える（Fig.1. を参照）。

¹ 日本経済新聞、2017 年 10 月 19 日。



世界銀行 World Development Indicators (2017 年版) より作成

しかし、アメリカの実質 GDP および一人当たり GDP は、NAFTA 発効以降も上昇を続けている (Fig.2. を参照)。すなわち、アメリカ経済は急速に産業構造の転換が進み、その中心分野は製造業から IT、金融、サービスなどへとシフトして、その結果として堅調に成長を遂げており、決して不公正な NAFTA の一方的な被害者ではないことは明らかである。



世界銀行 World Development Indicators (2017 年版) より作成

このことをトランプ政権が理解すれば、アメリカのみならずメキシコの経済も順調な発展が期待できるが、現時点では予断を許さない。そこで、本稿では、トランプ政権誕生までのメキシコ経済の発展を、特に、貧困率や格差といった問題や、近年関心が高まってきている人口動態との関わりの中で瞥見し、その上で、日本企業のメキシコ進出の現状と問題点について考察したい。

2. 2000 年以降のメキシコ経済

1960 年以降の GDP および一人当たり GDP を見ても、メキシコ経済は成長を続けていることがわかる (Fig.3-1. を参照)。これを同じ中南米の地域大国であるブラジルのそれと比較すると、ブラジルが 2014 年以降の資源価格の下落の影響を受けているのに対して、メキシコはそれほどでもない (Fig.3-1. および Fig.3-2.)。



世界銀行 World Development Indicators (2017 年版) より作成

だが、実際にはメキシコの経済成長は終始順調だったわけではない。メキシコは、カルデナス (Cardenas) 政権の時期 (1934 ~ 40 年) に国立産業・農業銀行の設立、鉄道国有化、石油公社の設立、農地改革の実施、労働総同盟の設立などを通して、輸入代替工業化が本格化した。そして、

1950 ～ 60 年代は安定成長期とされ、工業化が強力に推進されたが、実際には、公共投資は鉄道や石油など、民間企業が敬遠する分野に限られ、マクロ的効果も限定的だった。1960 年代後半からは、中間財や資本財の輸入が増加したため、貿易赤字と固定資本形成の停滞が顕著になった²。

そもそも中南米諸国の輸入代替工業化に対しては、新古典派経済学者から、次のような批判がなされている：

- (1) 保護関税と名目賃金の引き上げにより、比較優位のない産業に資本が集中した；
- (2) 低賃金の非熟練労働力に依存したため、国内市場が早期に限界に達した；
- (3) 消費財部門に対する過度の国家介入が競争を妨げ、非効率的技術が温存された³。

そして、中南米地域における輸入代替工業化を唱道したプレビッシュも、後に次のような反省点をあげている：

- (1) 投資から形成される所得と貯蓄が、固定資本の需要に比べて不足していた；
- (2) 中心諸国で開発された（そして、中南米諸国に導入された）技術は労働節約的なものが多かったため、余剰労働力を吸収できなかった；
- (3) 輸出志向に転換すべきだった 1970 年代に石油ショックが起き、国際市場の需要の変化に対応できなかった；
- (4) 前項の問題を克服する戦略を作成する能力が、中南米諸国にはなかった⁴。

しかし、1970 年代後半から石油輸出国となったメキシコは、石油輸出代金と石油資源の裏付けを持つ信用を利用した外貨借入によって、従来からの輸入代替工業化政策を継続した。なぜなら、メキシコは 1970 年代初めの時点までは、ブラジルやアルゼンチンよりも工業化が遅れており、その遅れを上記のような外国からの借り入れを利用して取り戻したかったという背景があった。そのため、工業基盤の拡充に限定される輸入自由化と、民族資本の保護のための厳しい外資規制を行った。その結果、経済活動は内向きとなり、為替の過大評価も加わって、製造業部門の輸出は減少し、中間財や資本財輸入による赤字は一層大きくなった⁵。

こうして、メキシコ（とブラジル）の輸出品目に関しては、1980 年代までは一次産品が中心だったが、1990 年代以降、ブラジルが資源、農産物など一次産品とその加工品を中心とした輸出構造を継続したのに対して、メキシコは工業製品中心の財を輸出する構造へと移行した⁶。メキシコは 1982 年の債務危機を契機として、それまでの保護主義に基づく輸入代替工業化政策から、GATT（現 WTO）に加盟するなど、自由貿易政策へと転換した。さらには、外資参入規制の緩和、民営化などの結果、対内直接投資も増加し、資源の輸出国から工業製品の製造・輸出拠点へと成長し

² ラテン・アメリカ政経学会 編（2014）『ラテン・アメリカ社会科学ハンドブック』、新評論、pp.14-15。

³ ラテン・アメリカ政経学会 編（2014）、同上、pp.15-16。

⁴ ラテン・アメリカ政経学会 編（2014）、同上、p.16。

⁵ 堀坂・細野・長銀総合研究所 編（1996）『ラテンアメリカ企業論』、日本評論社、pp.59-60。

⁶ 経済産業省（2014）「通商白書 2014 新たな成長モデルへの転換を目指す世界と日本」、勝美印刷、p.185。

ていった⁷。

1988 年に成立したサリーナス (Salinas) 政権は、経済安定化と自由主義化を一層推進した。まず、1987 年 10 月のブラックマンデーの影響で、メキシコから資本が流出し始め、88 年 2 月には年率換算で 180% にまで達したインフレ率を、89 年には 19%、94 年には 7% にまで引き下げた。90 年には債務負担の軽減と国際金融市場への復帰にも成功した。対外分野でも、91 年にチリとの自由貿易協定を締結し、94 年には NAFTA 批准、APEC 加盟、OECD 加盟を実現し、コストリカやボリビアなどとも自由貿易協定を結んでいる。その結果、88 年から 94 年までに、GDP 財政赤字は 12.5% から 0% へ縮小し、平均成長率も 2.9% になった⁸。

メキシコは、その隣接性から米国経済との結びつきが強く、メキシコの輸出の 79% を米国が占め、米国にとっても、メキシコからの輸入は全体の 12% を占め、メキシコは中国 (19%)、EU (18%)、カナダ (15%) に次ぐ 4 番目の輸入相手国となっている⁹。

他方、ブラジルやその他の中南米諸国の多くも、上述のように、第二次世界大戦後に進められた保護貿易主義に基づく輸入代替工業化政策が行き詰まり、1980 年代にマクロ経済危機に直面した。そして、これらの国々も、やはりネオリベラル経済改革を推進した結果、一次産品輸出経済が復興し、90 年代以降、資源国としての地位を確立した¹⁰。ただし、資源輸出に過度に依存する経済は、マクロ経済が不安定化しがちであることも確かである。資源価格は国際市場での変動が激しく、そのため、財政収入の変動もそれに連動することになる。一方で、好況期にいったん拡大した財政支出は、財政支出が減少しても、容易には削減できず、財政赤字に陥ってしまうためである¹¹。

それに対して、メキシコ経済の躍進は製造業輸出の堅調な伸びに支えられているといえる。メキシコは 1990 年代前半以降、国際公約として掲げた自由主義改革の遂行のため、各国との FTA 締結に積極的に取り組んだ。そして、メキシコ（特にアメリカとの国境地帯）は、NAFTA 発効以降、北米における自動車産業の一大生産基地となっただけでなく、電機・電子産業、繊維・アパレル産業をはじめ、多くの産業分野が活性化した。そして、このようなメキシコにおける目覚ましい製造業の発展の背景の 1 つには、日本の自動車産業の（NAFTA 発効に先立つ時期における）アメリカへの進出、特にアメリカでの現地生産の拡大があるという。なぜなら、これによって、アメリカの自動車メーカーは、日本企業への対抗のため、コスト削減を目的としてメキシコに生産拠点の一部を移す戦略をとったからである¹²。

⁷ 経済産業省 (2014)、同上、p.188。

⁸ 堀坂・細野・長銀総合研究所 編 (1996)、同上、pp.62-63。

⁹ 経済産業省 (2014)、同上、p.193。

¹⁰ 宇佐見・小池他 (2009) 『図説ラテンアメリカ経済』、日本評論社、p.96。

¹¹ 西島・小池編 (2011) 『現在ラテンアメリカ経済論』、ミネルヴァ書房、p.126。

¹² 西島・小池編 (2011)、同上、pp.84-87。

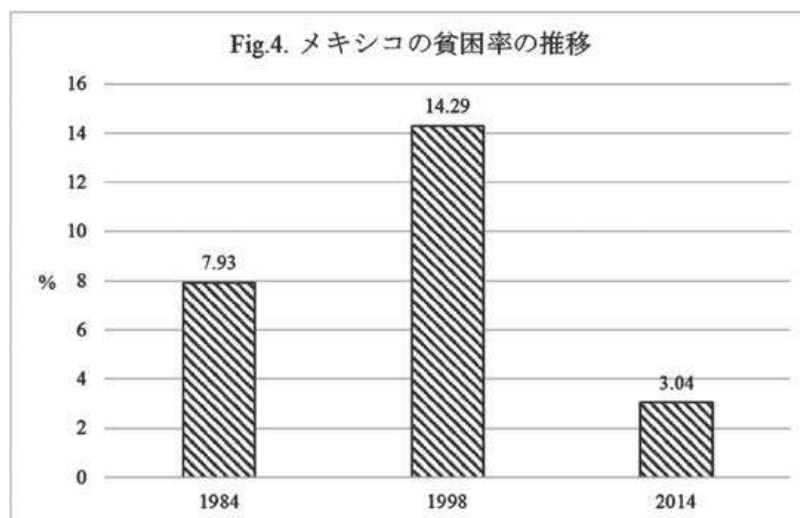
3. メキシコの貧困と格差

上述のような近年のメキシコ経済の発展は貧困率の低下をもたらした（Fig.4 を参照）。1984 年時点で、1 日当たり 1.90 ドル（2011 年購買力平価）を下回る人々が総人口に占める割合（貧困率）は 7.93% だったが、1998 年には 14.29% にまで増加した。しかし、21 世紀に入ると急激に減少し始め、2014 年には 3.04% にまで下落している。これは、同じ 2014 年度のボリビア（6.81%）、ブラジル（3.66%）、コロンビア（5.68%）などと比べても低い数字である。

メキシコをはじめとした中南米諸国では、新自由主義改革の実施によって急速にインフレーションが安定化していった。インフレは、富裕な人々よりも、日々の生活必需品にも事欠く貧しい人々により深刻な影響を与えるものであり、物価の安定は貧困層の購買力改善に大きな効果がある。また、持続的な経済成長は正規雇用を拡大し、貧困層に安定収入を与えることになる¹³。

ただし、貧困率の低下は単にマクロ経済の好転による効果だけではなく、メキシコの PRI 政権が 1997 年に導入した貧困削減のための大規模な条件付現金給付（CCT）政策プログレサ（PROGRESA）の効果が大きく与っているだろう。CCT とは、貧困家庭が子供を通学させたり、保健所での定期健診やワクチン接種を受けさせることを条件に、少額だが継続的な現金給付を行う政策であり、子供の教育と健康を確保することで、子供世代が将来的に貧困から脱出できるよう政府が支援するものである。プログレサ（PROGRESA）政策は、2000 年に PRI から PAN に政権交代したのちも、オポルトゥニダデス（OPORTUNIDADES）と名を変えて継続された¹⁴。

さらに、メキシコの貧困率の減少の背景には、次節で述べるように、現在同国が「人口ボーナス期」に突入しているという事情もあるだろう。

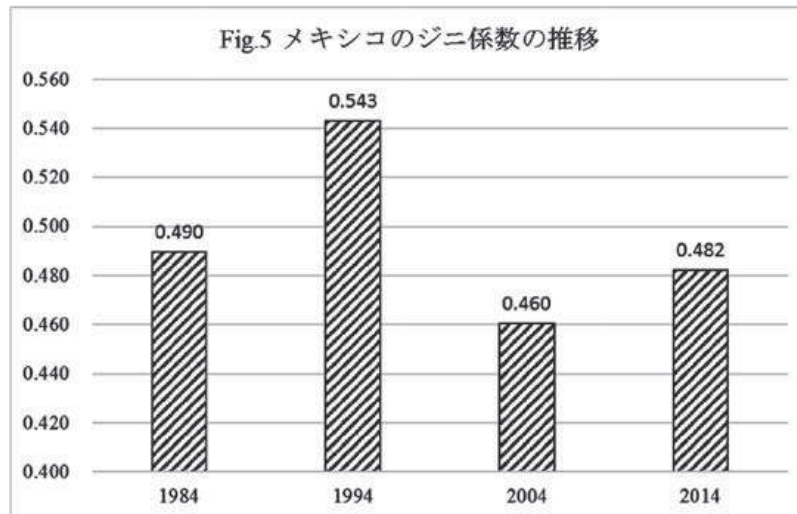


世界銀行 World Development Indicators（2017 年版）より作成

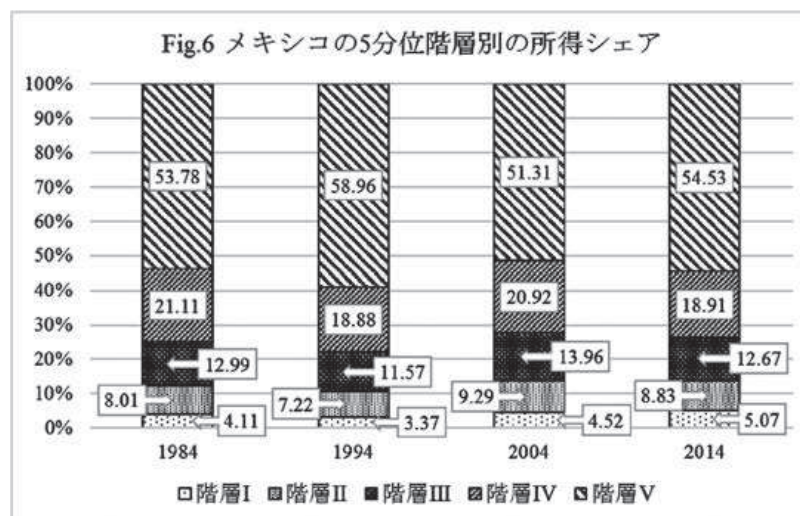
¹³ 宇佐見・小池他（2009）、同上、p.64。

¹⁴ 宇佐見・小池他（2009）、同上、pp.64-66。

このように、あきらかに貧困率が減少した一方、所得の格差が広がったか縮小したかについては、注意してみていく必要がある。メキシコでは 1990 年代に所得格差の大きさを示す指標であるジニ係数が増大し、所得分配の不平等が明らかに拡大したが、2000 年代の初めには急激に改善された。しかし、近年ジニ係数は再び増加してきている (Fig.5 を参照)。そのため、メキシコにおける所得格差は、少なくとも計算上は 1984 年から 2014 年までの 30 年間に、縮小しているように見える。ただし、20%ごとの 5 分位階層の所得シェアを見ると、所得最下位層 (階層 I) と中階層 (階層 II) の所得シェアはわずかに増加している一方 (4.11% → 5.07%, および、8.01% → 8.83%)、所得最上位層 (階層 V) の所得シェアも増大している (53.78% → 54.53%)。それに対して、中位層 (階層 III) と中上位層 (階層 IV) は所得シェアを減らしている。特に、階層 IV は 21.11% から 18.91% へと大きくシェアを減らしている (Fig.6 を参照)。



世界銀行 World Development Indicators (2017 年版) より作成

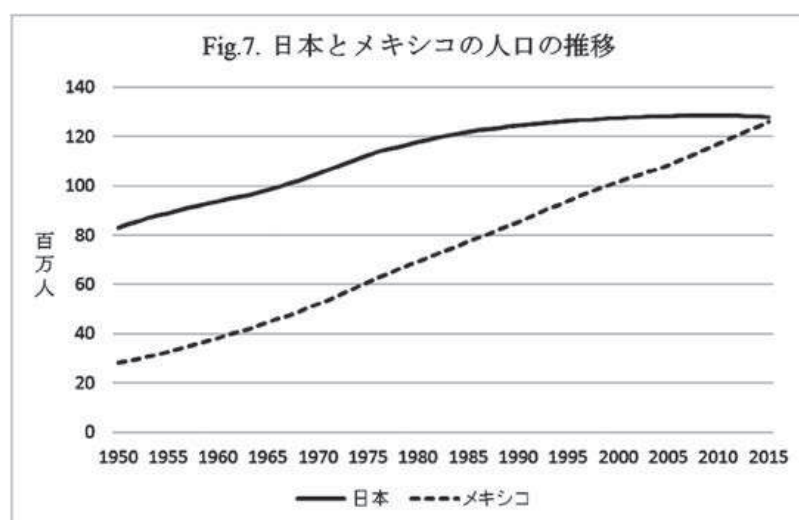


世界銀行 World Development Indicators (2017 年版) より作成

そのため、近年のメキシコの経済発展は貧困率を減少させ、下位の所得階層への富の分配をいくぶんかは増やした一方で、所得最上位層とそれ以下の階層との格差は広がる結果をもたらした。このような二極化や中間層の脆弱化は、メキシコが財やサービスの新たな市場として成長していくうえで、大きな課題であると思われる。

4. 人口動態と経済成長

ここで、このような近年のメキシコの経済成長を、上記のようなマクロ経済政策の変遷とは別の側面、人口動態に着目して考えてみる。現在メキシコは、人口減少局面に入っている日本とは対照的に、急速に人口増加が続いている状況である（Fig.7.を参照）。しかし、その増加率は、1950 年から 55 年の間に 16.4% 増だったのに対して、1980 年から 85 年の間は 11.5%、2010 年から 2015 年の間は 7.3%と、明らかに増加率は鈍化している。

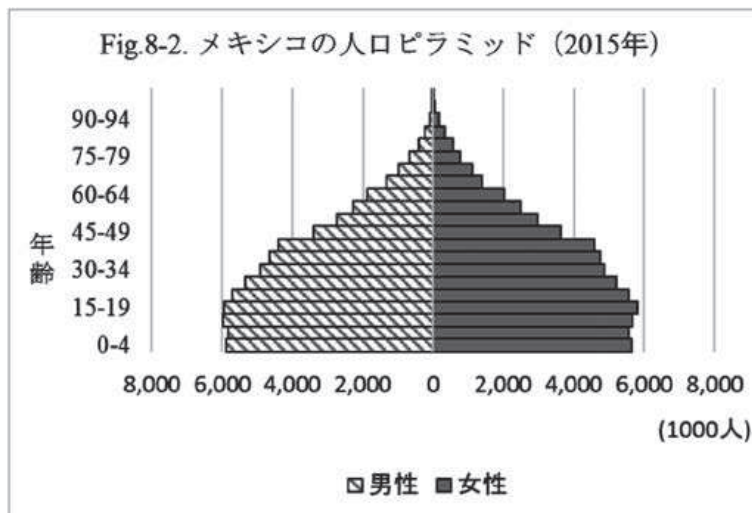
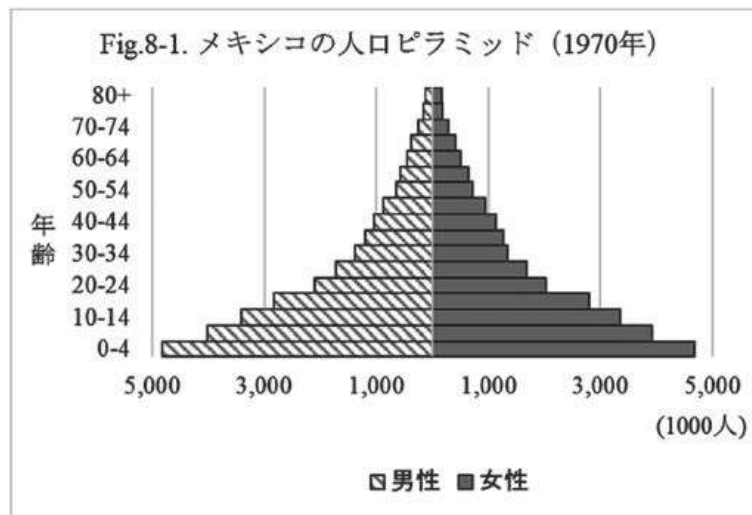


国連 World Population Prospects (2017 年版) より作成

1970 年の時点で、メキシコの年齢階層別人口構成はきれいなピラミッド形をなし、低い年齢階層になるほど人数が多くなっている（Fig.8-1 を参照）。このとき、15 歳以上 65 歳未満の生産年齢人口は全体の 49.7%で、全人口の 1/2 を下回っている一方で、65 歳以上の老年人口は 3.7%と少ないが、0 歳以上 15 歳未満の年少人口は 46.5%ときわめて多い。このような社会では収入の多くを子供の養育に回すことになり、貯蓄を行うことが困難であるため、社会全体での投資水準が低いままになり、そのような低投資は低所得しかもたらさない、という悪循環が生じるという¹⁵。

¹⁵ 大泉啓一郎 (2012) 「人口動態と経済成長の関係 ～人口ボーナス論を中心に～」、大泉・小山田編 (2012) 『開発途上国における少子高齢化社会との共存』、アジア経済研究所、p.14。

他方、2015 年の時点では、老年人口は 6.5%といまだ少ないが、年少人口も 27.5%と少なくなっている一方で、生産年齢人口は 66.0%にも達している。そのため、この時期の年齢階層別人口構成は真ん中が膨らんだ形状となっている（Fig.8-2 を参照）。出生率の低下した開発途上国は、次に述べる「人口ボーナス効果」を享受できる可能性の高い人口構成になるが¹⁶、現在こそがまさにその時期であることがわかる。



国連 World Population Prospects (2017 年版) より作成

人口ボーナス期には、年少人口（0 歳～ 14 歳）が減り、生産年齢人口（15 歳～ 64 歳）が増加することで経済の労働供給力が高められ、消費面でも住宅費など消費支出全般の増加が見込まれる一方、高齢者の比率が低いため、社会保障費などは抑制できる¹⁷。人口ボーナス期とは、(1) 年

¹⁶ 大泉啓一郎 (2012)、同上、pp.15-16。

¹⁷ 椎野幸平 (2015)「世界 人口ボーナス期に見る有望市場は」、『ジェトロセンサー 2015 年 3 月号』、日本貿易振興機構、pp.58-59。

少人口（0 歳～ 14 歳）と老年人口（65 歳以上）の総数である従属人口の総人口に占める比率が継続して減少する期間、(2) 生産年齢人口が従属人口の 2 倍以上いる期間、のいずれかを満たす期間のことであり、(1) と (2) の 2 つの期間が重なる時期が、人口ボーナス効果が最も活発化する時期であると考えられる¹⁸。次に、国連の「2017 年版 世界人口見通し」から日本とメキシコの人口ボーナス期を算出した表を掲げる（Table 1 を参照）。

Table 1. 日本とメキシコの人口ボーナス期

	(1) の開始年	(1) かつ (2) の期間		(1) の終了年	(2) の終了年
		開始年	終了年		
日本	1950以前	1964	1992	1992	2004
メキシコ	1974	2018	2032	2032	2039

国連 World Population Prospects 2017 より作成

これによると、日本では、高度経済成長期が始まる 1950 年代後半には、すでに (1) の期間に入っており、人口ボーナス効果が最も大きい (1) と (2) が重なる 1964 年～ 1992 年の期間は、日本経済が高度成長していた時期と重なることがわかる。メキシコでは、1974 年頃に (1) の期間に入り、現在もそれが進行中であることに加え、2018 年頃にいよいよ (1) と (2) の重なる時期に入ることが予想される。

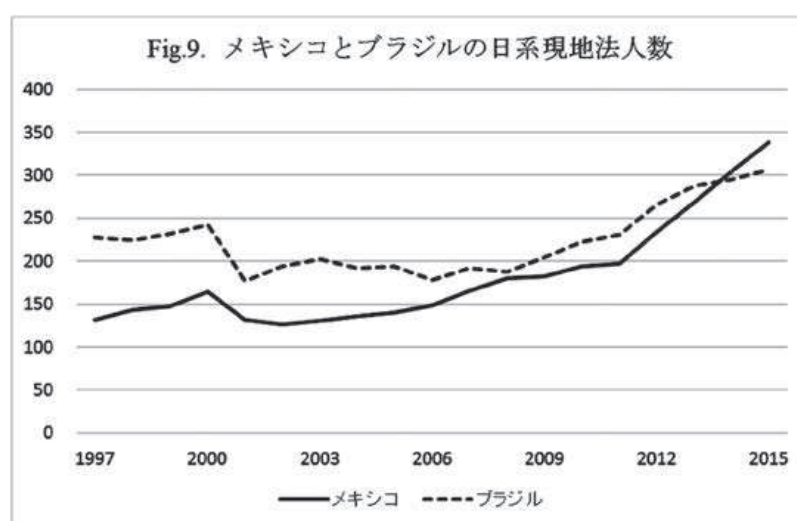
ただし、「人口ボーナスの効果は必然的にもたらされるのではなく、人口ボーナスの効果を顕在化させるような社会・経済・政治制度を当該国が構築し、また実施する諸政策を人口構成の変化に適したものにすることが必要」がある¹⁹。その意味では、前節でも述べたように、メキシコは 1980 年代以降、それまでの保護主義政策を改め、自由主義経済改革を強力に推し進めた結果、工業製品の製造・輸出拠点へと成長しており、人口構成の上からも、生産活動に参加できる年齢階層の人口が総人口の 2/3 に達しており、就業の機会を求めている段階である。したがって、外的・内的な環境の急激な悪化がない限りは、現在のメキシコ経済は人口ボーナス効果を享受できる条件を整え、高度成長の足場が固められつつあることがわかる。

5. メキシコに進出する日本企業の特徴

これまでに述べたような近年のメキシコ経済の成長は、日本企業にとって直接投資の対象としての魅力を増大させている。実際 1990 年代末以降、メキシコにおける日系現地法人数は急激に増えており、明らかにブラジルのそれよりも増加率は大きく、2014 年度以降は実数においてもブラジルを凌駕している（Fig.7 を参照）。

¹⁸ 椎野幸平（2015）、同上、pp.58-59。

¹⁹ 大泉啓一郎（2012）、同上、pp.17。



経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

そして、日本企業のメキシコ現地法人の業種も、1990 年代末には、製造業が 6 割を占めていたが、2015 年には製造業と非製造業の比率はともに 5 割と、卸売り・小売り、サービス業などの非製造業の進出が活発になってきている (Table 2 を参照)。この背景には、前節でも触れたようなメキシコの近年の経済成長と個人所得の増大があると考えられる。一人当たり GDP が 3,000 ドルを超えると、消費が急拡大し、モータリゼーションも生じるため、ビジネスにとっては新たな市場としての魅力が増すと考えられている²⁰。前掲の Fig.3-1 でも見たように、メキシコでは 1960 年時点ですでに一人当たり GDP が 3,000 ドル (2010 年基準 US\$) を超えていたが、2015 年には 9,000 ドルを超えており、日本企業にとってメキシコは、労働力獲得の場としてだけでなく、少子高齢化によって消費の縮小が進む国内市場に変わるものとしての重要性が増大してきているといえる。

Table 2. 日本企業のメキシコ現地法人の製造業 - 非製造業比率 (%) の推移

	1997	2006	2015
製造業	59.1	55.7	50.9
非製造業	40.9	44.3	49.1

経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

実際、日本貿易振興機構の「2016 年度中南米進出日系企業実態調査」によると、メキシコに進出した日本企業の現地法人の 63.4% が、2016 年度の営業利益を黒字見込みと報告しており、これはアルゼンチン、ペルーに次ぐ高い割合で、(40.6% が赤字見込みと報告している) ブラジル現地法人と比べても、業績が好調であることがわかる (Table 3 を参照)。また、同じ調査において、

²⁰ 例えば、鈴木洋太郎編 (2015) 『日本企業のアジア・バリューチェーン戦略』、新評論、p.6。

2016 年営業利益見込みを前年実績と比べたとき、日本企業のメキシコ現地法人の 52.8% が、前年よりも「改善」していると回答しており、中南米の他の国々に比べて、ここでもメキシコの経営環境の改善が確認でき、(44.8% が前年よりも「悪化」していると回答した) ブラジル現地法人の場合と対照的である (Table 4 を参照)。

Table 3. 2016 年 (1 ～ 12 月) の営業利益見込み

	合計	有効回答	黒字	均衡	赤字
総数	356 100.0	358 100.0	220 61.5	39 10.9	99 27.7
メキシコ	142 100.0	142 100.0	90 63.4	16 11.3	36 25.4
ベネズエラ	13 100.0	13 100.0	6 46.2	3 23.1	4 30.8
コロンビア	24 100.0	24 100.0	14 58.3	4 16.7	6 25.0
ペルー	23 100.0	23 100.0	17 73.9	1 4.3	5 21.7
チリ	37 100.0	37 100.0	23 62.2	7 18.9	7 18.9
ブラジル	96 100.0	96 100.0	51 53.1	6 6.3	39 40.6
アルゼンチン	23 100.0	23 100.0	19 82.6	2 8.7	2 8.7

日本貿易振興機構「2016年度中南米進出日系企業実態調査」

Table 4. 2016 年 (1 ～ 12 月) の営業利益見込みの前年比

	合計	有効回答	改善	横這い	悪化
総数	356 100.0	358 100.0	150 41.9	100 27.9	108 30.2
メキシコ	142 100.0	142 100.0	75 52.8	36 25.4	31 21.8
ベネズエラ	13 100.0	13 100.0	- -	6 46.2	7 53.8
コロンビア	24 100.0	24 100.0	12 50.0	5 20.8	7 29.2
ペルー	23 100.0	23 100.0	11 47.8	7 30.4	5 21.7
チリ	37 100.0	37 100.0	11 29.7	19 51.4	7 18.9
ブラジル	96 100.0	96 100.0	32 33.3	21 21.9	43 44.8
アルゼンチン	23 100.0	23 100.0	9 39.1	6 26.1	8 34.8

日本貿易振興機構「2016年度中南米進出日系企業実態調査」

そして、売り上げ見込みが改善したと回答したメキシコ現地法人の72.0%が、「現地市場での売上増加」を理由として挙げており（この項目を挙げたのは、ペルーが最高で90.0%）、このことは、日本企業にとって、メキシコが「新たな市場」として、ますます存在感を高めてきていることの表れであると思われる（Table 5を参照）。

Table 5. 2016年の営業利益見込みが「改善」する理由（複数回答）

	合計	有効回答	輸出拡大 による売上 増加	現地市場 での売上 増加	為替変動	調達コスト の削減	人件費の 削減	その他支出 の削減	生産効率 の改善	販売効果 の改善	その他
総数	150 100.0	150 100.0	35 23.3	97 64.7	44 29.3	20 13.3	21 14.0	28 18.7	28 18.7	24 16.0	14 9.3
メキシコ	75 100.0	75 100.0	20 26.7	54 72.0	18 24.0	7 9.3	7 9.3	9 12.0	15 20.0	11 14.7	4 5.3
ベネズエラ	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
コロンビア	12 100.0	12 100.0	3 25.0	7 58.3	4 33.3	2 16.7	1 8.3	2 16.7	2 16.7	3 25.0	1 8.3
ペルー	11 100.0	11 100.0	1 9.1	10 90.9	3 27.3	1 9.1	2 18.2	4 36.4	3 27.3	2 18.2	- -
チリ	11 100.0	11 100.0	2 18.2	6 54.5	3 27.3	2 18.2	- -	1 9.1	1 9.1	1 9.1	3 27.3
ブラジル	32 100.0	32 100.0	6 18.8	14 43.8	14 43.8	8 25.0	11 34.4	11 34.4	6 18.8	6 18.8	4 12.5
アルゼンチン	9 100.0	9 100.0	3 33.3	6 66.7	2 22.2	- -	- -	1 11.1	1 11.1	1 11.1	2 22.2

日本貿易振興機構「2016年度中南米進出日系企業実態調査」

ただし、多くの日本企業がメキシコ進出をすすめた最も重要な動機は、地理的に近接する一大市場であるアメリカへの製品輸出の便益を求めたことである。実際、日系企業（特に製造業企業）の多くがアメリカとメキシコの国境地帯に工場進出をしており、2000 年と 2001 年に山崎・銭・安保らのグループによって行われた現地調査では、対象 10 工場のうち、8 工場がアメリカとの国境に近いティファナ（Tijuana）、メヒカリ（Mexicali）、チワワ（Chihuahua）の 3 地域に立地していた。このように、米墨国境地帯に工場進出が活発になったのは、単にアメリカへの近接性だけではなく、「マキラドーラ」という制度の存在がおおいにかかわっている。1965 年にメキシコ北部国境地区に導入されたマキラドーラは、メキシコの工場が製品輸出を目的として原材料や部品を輸入する際には、それらに対するメキシコの輸入関税を免除するという制度である。そのため、この制度の下で、アメリカに進出した多くの多国籍企業が、部品等をマキラドーラ地区に持ち込み、加工を施したのち、再び完成品をアメリカやカナダの市場に輸出することができるようになった²¹。

このような米墨国境地帯における工場経営には、「双子工場」（ツインプラント）という形態がとられることが多い。それは、米墨国境の両側に補完関係にある生産拠点を作り、経営を一元化した工場を指す。この形態の下、メキシコ側に原材料や部品がアメリカから搬入されて、労働集約的な工程が行われ、アメリカ側の工場では資本集約的な工程および全体の管理が行われる。このように、アメリカとメキシコの国境地域には、国境を挟んだ強い経済的なつながりが存在している²²。

他方、前述のように、メキシコの南方内陸部への日本企業の工場進出は、いまだに活発とは言えない。先の山崎・銭・安保らのグループの調査でも、内陸部では労働組合の組織化が北部国境地帯よりも進んでおり、組合対策が不可欠である、という証言が紹介されている。その一方、内陸部に有利な条件も確認できる。まず、(1) 労働コストは北部国境地域に比べると安い。また、(2) メキシコシティなどの大都市を除けば、内陸部の地方都市はおおむね治安が良い。さらに、(3) 内陸部の地方政府は外資系企業誘致に熱心で、さまざまな優遇措置が期待できる上、メキシコ国内市場向けに生産を行うのであれば、消費地に近い場所に工場を設置する方が合理的である、等々である²³。

6. おわりに

以上に見てきたように、メキシコは近年、急速に経済発展し、それに伴ってメキシコに進出す

²¹ 山崎・銭・安保 編（2009）『ラテンアメリカにおける日本企業の経営』、中央経済社、p.99。

²² 山崎・銭・安保 編（2009）、同上、pp.102-103。

²³ 山崎・銭・安保 編（2009）、同上、pp.104-105。

る日本企業も増えてきている。

しかし、日本企業の進出先として選好されているのは、いまだに中国や東南アジア諸国などのアジア地域であり、事業所数および全体に占める割合ともに、年々増大している（Table 6 を参照）。そして、2015 年の時点では、全世界の日本企業の海外現地法人の 2/3 が、アジア地域に立地し、さらにその半分弱（全世界では 1/3 弱）が中国にある。他方、中南米に進出した日本企業の現地法人は、同じ時期、全体の 5.2% で、メキシコだけをとりてみれば、1.3% に過ぎない。

Table 6. 日本企業の海外進出先

地域・国	2000		2005		2010		2015	
	事業所数	%	事業所数	%	事業所数	%	事業所数	%
北米	3,316	22.1	2,825	17.8	2,860	15.4	3,268	13.0
アメリカ	3,045	20.3	2,623	16.5	2,649	14.2	3,020	12.0
中南米	955	6.4	823	5.2	972	5.2	1,310	5.2
メキシコ	164	1.1	140	0.9	194	1.0	338	1.3
ブラジル	242	1.6	194	1.2	222	1.2	307	1.2
アルゼンチン	39	0.3	26	0.2	30	0.2	33	0.1
アジア	7,244	48.3	9,174	57.9	11,497	61.8	16,831	66.7
中国	2,530	16.9	4,051	25.6	5,565	29.9	7,900	31.3
中東	77	0.5	76	0.5	108	0.6	139	0.6
ヨーロッパ	2,682	17.9	2,384	15.0	2,536	13.6	2,942	11.7
オセアニア	581	3.9	446	2.8	481	2.6	576	2.3
アフリカ	136	0.9	122	0.8	145	0.8	167	0.7
合計	14,991	100.0	15,850	100.0	18,599	100.0	25,233	100.0

経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

中南米地域は、交通・通信機関が高度に発達した現在においても、日本からは遠く離れた国々であり、そのような地理的距離だけでなく、歴史・宗教・言語・生活習慣など、文化的距離も大きいと、簡単には進出できないものと思われる。他方、アジア地域は地理的にも近く、人員の行き来や情報の遣り取りが容易なだけでなく、古くから文化的な交流もあるため、日本企業、特に資金やスタッフなどの経営資源が乏しく、情報収集力も大企業に劣る中小企業にとっては、最適な進出先として選好されているのだろう。

このように、アジア諸国に比べれば、進出が容易ではない中南米諸国だが、以前にも述べたように、進出数自体は増加してきており、特にメキシコでは、近年増加スピードが大きい。そして、2000 年前後には、日本のメキシコ現地法人の 6 割ほどが製造業だったが、2015 年には、製造業と非製造業の比率は 1 対 1 ほどになっている。非製造業の中でも、運輸、卸売業、サービス業の現地法人が多い（Table 7 を参照）。本稿では、メキシコ経済の発展を製造業の消長という面から概観し、特に、北部国境地帯のマキラドーラ地区における製造業の発展に注目し、日本企業の進出に関しても、製造業企業に関する考察を中心にした。

Table 7. 日本企業のメキシコ法人の業種（2015 年）

製 造 業	172	非製造業	166
食 料 品	2	農 林 漁 業	-
繊 維	3	鉱 業	1
木材紙パルプ	-	建 設 業	1
化 学	8	情報通信業	-
石油・石炭	2	運 輸 業	26
窯業・土石	1	卸 売 業	94
鉄 鋼	14	小 売 業	4
非鉄金属	2	サービス業	26
金属製品	3	その他の非製造業	14
はん用機械	3		
生産用機械	4		
業務用機械	3		
電気機械	7		
情報通信機械	12		
輸送機械	94		
その他の製造業	14		

経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成

しかし、上記のように、実際には非製造業企業の進出も進んでいる。今後は、日本の非製造業企業による、メキシコ南方内陸部への進出について追跡したい。

The Mexican Economy since the 2000s and the Expansion of Japanese Enterprises to Mexico

Shojiro Nabeshima

After an economic crisis in the 1980s, Mexican economic policy moved to a neoliberal policy from the previous policy promoting industrialization to replace imports based on protected trade. Mexico encouraged factory building in the northern border region with United States by establishing a district with a preferential tax system for the import manufacturing raw materials and intermediate goods. The FTA or EPA with various countries, which includes NAFTA with United States and Canada, were advanced energetically. Mexico achieved rapid economic growth since the 2000s due to these efforts.

Mexico is currently in the “demographic dividend” period; the labor market has been expanding, and thus the poverty ratio has diminished rapidly. However, it seems that the wealthy class and the other strata have polarized. This factor might obstruct the future growth of a Mexican consumer market.

According to this recent development in the Mexican economy, Japanese enterprises have expanded to Mexico at an increasingly rapid rate since the 2000s, especially in its manufacturing enterprises in the northern border region with United States. However, non-manufacturing enterprises have also been increasing in recent years as the population’s purchasing power grows. Additionally, the location of the overseas subsidiaries of Japanese enterprises would also develop in the southern inland area as well as in the northern border region in the future.