

日墨経済連携協定
発効10周年
成果、課題、チャンス

日墨経済連携協定
発効10周年
成果、課題、チャンス

経済省

Idefonso Guajardo Villarreal
経済大臣

Juan Carlos Baker Pineda
外国貿易副大臣

Roberto Zapata Barradas
アジア・オセアニア・多国間機関総裁

Jason Carlos Martínez Jurado
副総裁

プロメヒコ

Francisco N. González Díaz
総裁

Mario Chacón Carrillo
グローバルビジネスプロモーション課長

Alejandra Sánchez Apodaca
国際プロモーション実行管理室担当

Jorge Antonio Barbosa Rendón
アジア・オセアニア国際地域代表長

Itziar Gómez Jiménez
組織コミュニケーションコーディネーター

ライター

Roberto Camarena Macías
Claudia Esteves Cano
Karen González Urbina
Sergio Alberto Inclán Gallardo
Paula Meléndez López
Aarón Vera Yáñez

編集コーディネーター

Mariana Velásquez Castellanos

デザイナー

María Eugenia Hernández Granados

表紙イラストレーター

Oldemar González

フォトグラファー

ファイル

プレゼンテーション 9

経済大臣
在日メキシコ大使
在メキシコ日本国大使
メキシコ経済省駐日代表 メキシコ大使館公使
プロメヒコジャパン 在日メキシコ大使館商務部 商務参事官

プロローグ 23

導入 25

第1章 26

日墨経済連携協定(EPA)10周年 主要な成果

1. なぜ、日本と自由貿易協定なのか？
- II. 経済補完性

第2章 48

日墨経済関係強化のための活動

1. EPAの制度的枠組み
2. 二国間協力

第3章 58

ビジネスチャンス: 貿易と投資

- I. クォータの利用
- II. 衛生アジェンダ: 成果と有望分野
- III. セクター別チャンスのある分野
- IV. 販売促進活動

第4章 82

二国間関係の課題

- I. EPAJの将来の発展
- II. 促進戦略ライン

最終的考察 88

参照 92

© 年、プロ・メヒコ

カミノ ア サンタ テレサ 1679号
コロニア ハルディネス デル ペドレガル デレ
ガシオン アルバロ・オブregon、01900 メキシ
コ市

www.promexico.gob.mx
promexico@promexico.gob.mx

第2版(非売品)

あらゆる方法でもプロメヒコ社の書面による許可なく不許複製、保存又は通信が厳禁にする。

プロメヒコは発行日より更新で情報変更の為に正確不足な情報がある場合、弊社が責任を負わない。

グラフと表

グラフ 1: 日墨貿易	31
グラフ 2: 日本に対する米カリブ輸入に占めるメキシコの割合	33
グラフ 3: セクター別メキシコ輸出年間平均成長率	33
グラフ 4: 豚肉クオータの利用率	35
グラフ 5: 牛肉クオータの利用率	36
グラフ 6: 鶏肉クオータの利用率	36
グラフ 7: 蜂蜜クオータの利用率	37
グラフ 8: バナナクオータの利用率	38
グラフ 9: 生鮮オレンジクオータの利用率	38
グラフ 10: アガベシロップクオータの利用率	39
グラフ 11: 冷凍オレンジジュースクオータの利用率	39
グラフ 12: ケチャップクオータの利用率	40
グラフ 13: ソース生産用加工トマトクオータの利用率	40
グラフ 14: アジア起源の直接外国投資に占める日本の割合	42
グラフ 15: 州別直接外国投資の起源	42
グラフ 16: 日本 航空機とその部品のメキシコからの輸入 (2004 - 2014)	65
グラフ 17: 日本 航空機とその部品の世界からの輸入 (1988 - 2014)	65
グラフ 18: 日本 電気部品と電気機器の国際貿易	68
グラフ 19: 日本 世界からの食品・飲料輸入	70
グラフ 20: 日本 世界からの金属・鉱物・非石油燃料輸入	76
グラフ 21: 日本 メキシコからの磁性金属輸入	77
表 1: メキシコと日本	30
表 2: 農牧・工業セクター	34
表 3: 2014年度EPAクオータ利用状況	43
表 4: メキシコに於ける日本企業	52
表 5: メキシコの関心産品	52
表 6: 日本の関心産品	56
表 7: 日本国際協力機構 (JICA) プロジェクト	75
表 8: インフラ関連投資	75
表 9: 日本鉱山会社の対墨投資	78



プレゼンテーション

メキシコの貿易開放プロセスは1986年の関税と貿易に関する一般合意(GATT)への加盟に始まった。この協定は世界貿易機関(WTO)の前身に相当する。我が国のGATT加盟は近代メキシコの貿易政策の構築にとって重要な一歩であり、これにより、我が国は開放プロセスに責任を持って参加すると言うメッセージを世界に発信したのである。勿論、このメッセージは国際社会、特に我が国の主要な貿易相手国に好感をもって受け止められた。以降、メキシコの貿易は成長し、現在ではGDPの約2分の3を占めるに至っている。

多国間貿易システムに参加することにより、我が国は予測可能な信頼できる貿易相手国として信頼を獲得し、これが米国やカナダ、EU、日本、ラテンアメリカなど、その後我が国が貿易協定交渉を実施することになる国との接近に貢献した。北米自由貿易協定(NAFTA)はメキシコが初めて締結した自由貿易協定で1994年の発行後、北米3国間の貿易と投資の成長のてことして作用をしている。その後ラテンアメリカやヨーロッパ諸国とも自由貿易協定が調印された。

アジアの場合、90年代の間、メキシコの貿易アジェンダはGATT/WTOやアジア太平洋経済協力メカニズム(APEC)の場での多国間関係に主として向けられており、特にハイレベルの経済対話の場であるAPECはメキシコがこの重要な地域に近づくのを容易にした。アジアはその活発な市場と、世界的にも重要なバリューチェーンの発祥の地であることを特徴としている。

このことは、メキシコが公共政策の観点から、アジアでどのようなアプローチを行い、どのようなアジェンダを持つべきかを考える契機となった。そして、日本が地域の入り口であると言う結論が出された。

日本との友好関係はメキシコ貿易政策の基本的戦略となり、メキシコのアジア地域への接近政策の分岐点となった。それまでの戦略は、一方ではメキシコへの投資誘致に焦点を当てていたものの、地域にチャンスを見いだそうとするよりは、ほとんど専ら受動的、防御的なものであったからである。

こうしたことから、1998年から2000年にかけて、両国政府は長期的・戦略的見通しに立ってその貿易投資関係を強化する方策を模索し始めた。このような努力の結果として、両国政府は2001年6月、両国の政府セクター、民間セクター、学術セクターから構成される日墨経済関係強化調査グループの設置を表明した。その任務は二国間経済関係を拡大する方策を分析すること、経済提携協定交渉が適切であるか否かを評価することであった。

2002年7月、調査グループは報告書をまとめ、メキシコ経済と日本経済の相互補完性を再確認し、従って、直ちに経済提携協定の交渉プロセスを開始することが望ましい、とした。日墨経済提携強化協定(EPA)の交渉は2002年11月に開始され、2004年3月に終了した。EPAは2004年9月17日に調印され、2005年4月1日より発効した。

日本にとって、EPAは太平洋を越えた自由貿易協定(FTA)として初めてのものであり、国にとって特に敏感な農牧産品を含む初めての協定であった。又、EPAは日本の輸出業者や投資家が米大陸に於けるビジネスのプラットフォームとしてメキシコを活用することを可能とした。

支倉常長使節団が日本と当時のヌエバ・エスパニーヤとの間の関係を樹立し、直接貿易を強化することを目的としてメキシコを訪れた401年前から、メキシコと日本は友好と協力の長い歴史を共有している。このことから、1888年メキシコと日本は修好通商条約(TACN)を結んだ。これは日本にとって西欧諸国と締結した初めての平等条約となり、これが前例となって明治政府は欧米列強との不平等条約を交渉し直すことができた。TACN同様、EPAは日本にとって、その後ラテンアメリカ諸国やアジア諸国と経済提携協定を交渉する際のベースとなった。

一方、メキシコにとって日本とのEPAはアジアの国との初めての自由貿易協定となり、メキシコ人企業家が日本やその他のアジア地域でビジネスチャンスを追求める契機となった。又、この地域への新しい戦略の基礎となった。相乗効果が生まれ、太平洋を越えた貿易と投資の流れに国内生産が統合され、下記の4つの大きな活動ラインを通じて我が国の競争力向上に貢献した。

- I. 輸出 メキシコ産品のアジア、特に日本市場でのチャンスを開発し、これらの市場でのプレゼンスを高める。
- II. 輸入 よりコストが低く、技術内容が高い供給品により国内生産を強化する。
- III. 投資誘致 高付加価値セクターの生産を支える。
- IV. 二国間協力 協定による財・サービス・資本の市場開放を十分に活用する。又、同時に生産連鎖を促進し、裾野産業を強化する。

このような形で、EPAは自由貿易協定の要素の他に、二国間協力の措置を取り入れて財・サービス・資本の取引自由化をより活かすこととなった。更に、ビジネス環境改善委員会が設置され、これらの要素が二国間の経済関係の強化に役立った。

2015年はEPA発効10周年となった。当文書はこの10年間の協定実施期間に達成された主要な成果や成功例を紹介するものである。又、今後両国の貿易や投資のフローを促進すべき余地のある分野も明確にしている。

メキシコと日本の実業家の努力と両国政府の支援によって、EPAは貿易と投資を促進し、裾野産業を強化し、人材育成に成果をあげて来た。

二国間貿易について見ると、EPAの成果は明らかで、2004年の調印時の117億ドルから2014年の201億ドルへと、二国間貿易は71.2%増加した。これらの成果は明るいものであるが、二国間経済関係を強化するための更なる努力が必要である。

同様に、EPAはメキシコ経済のいろいろなセクターに投資する日本人企業家に法的な確実性を与えた。これにより、日本人実業家はメキシコの良いビジネス環境を享受することができるようになった。

EPA発効以降、日本企業はこれまでに無い大きな投資を自動車やエネルギー、インフラ、電気・電子、製薬、化学、物流、素材、設備などのメキシコ経済の重要なセクターに実施することを発表した。

EPAは又、全てのレベルで政治的、制度的絆を強めることにも貢献した。近しい関係になったことで、両国政府はより相互理解と信頼を深め、協力関係を強めるとともに、他の交渉の場でもより緊密な二国間協力が可能となった。最近最も重要な交渉である環太平洋戦略的経済提携協定 (TPP)はその一例である。このことは多国間関係の中でも、二国間の貿易投資関係をより広め、深化させる新しい基盤となるだろう。

最後になるが、EPAは、経済省が策定した革新的開発プログラムに関するメキシコ公共政策の目的を補完するものである。このプログラムは産業振興、中小企業開発、裾野産業開発のための活動を考慮している。EPAの二国間協力分野に含まれているいろいろな措置は、メキシコに於ける前衛的なセクター、あるいは新興セクターに於ける産業振興政策や技術革新政策の開発を支援する。このことは、メキシコに進出した日本の大・中企業のサプライチェーンの中にメキシコ中小企業や裾野産業を統合することに貢献する。

イルデフォンソ・グアハルド・ビヤリアル

メキシコ経済大臣

2015年4月、メキシコ日本経済連携協定（墨日EPA）はその発効から10年の節目を迎えた。この協定は交流史上で語り継がれるサクセス・ストーリーのひとつになり、両国経済の補完性が十分に活用される中で、メキシコと日本の双方に大きな利益をもたらしている。

同協定の恩恵に浴した二国間の経済関係では、貿易と投資両面の実績が史上最高の水準にある。

2015年の貿易総額は、両国の輸入推計から、221億2900万ドルであった。メキシコの対日輸出額は47億6100万ドルで、日本からの輸入額は173億6800万ドルであった。

総額の推移に注目すれば、EPAの締結前2004年に127億5800万ドルであったのが、73.4%の伸びを記録した。メキシコの貿易パートナーとしては、世界ランキングで、米国と中国に次ぐ第三位の座を占める勢いでカナダと日本が競っている。

日本は、近年、メキシコの農産物食品の輸出先として世界第二位に躍進した。この分野の対日輸出は年額で約10億ドルにのぼる。2015年の対日輸出品目別ランキングでは、上位10品目の中に4品目がはいった。冷凍豚肉(第2位)、アボカド(第4位)、クロマグロ(第7位)、骨抜き冷凍牛肉(第9位)、である。

貿易と同様に、あるいはそれ以上に活況を呈しているのが投資の分野であり、双方向で活発に資本の投下がなされている。

日本には、現在までにメキシコ企業8社(フランチャイズを含む)の進出が実現しており、その内の6社はEPA発効後に日本市場へ参入した。SAN LUIS RASSINI(サン・ルイス・ラッシーニ、1996年に進出)、SUKARNE(スカルネ、2004年)、AEROMEXICO(アエロメヒコ、2006年)、BOCAR(ボカール、2008年)、KIDZANIA(キッザニア、2008年)、METALSA(メタルサ、2008年)、ALTEX (アルテックス、2009年)、MEXICHEM(メキシケム、2011年)、である。

日本企業からの投資は、2015年に13億2900万ドルとなり、FDI総額の4.7%を占めた。国別ランキングではアジア地域で第1位、世界第3位である。EPA発効後から現在に至る期間の累積額は、エネルギー関連プロジェクトを含めて200億ドルを上回る水準に達している。

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (経済省) の集計によれば、メキシコ進出日本企業の総数は2015年末の時点で963社にのぼり、2009年末の390社と比較すれば147%の増大である。

外資誘致の実績を眺めれば、メキシコが誇る多数の優位点を日本企業は大いに活用している。日本企業を対象とする最近の意識調査では、有望投資先のリストにおいて、(アジア諸国を例外とすれば)他の途上国を抜いて、メキシコが最上位を占めている。

日本企業の対メキシコ新規投資のニュースが毎週1件以上報道される現状を勘案すれば、2016年中に1,000社の大台へ達することは確実である。

この二国間EPAで最大のメリットを受けているのが自動車産業で、現在の墨日関係を牽引する原動力となっている。主要な完成車メーカーのトヨタ、日産、ホンダ、マツダはすべてメキシコに生産拠点を備えている。日産のようにメキシコ国内で操業50年の歴史を持ち、三つのプラントで生産している例もある。アグアスカリエンテス州に第4プラントを建設中だが、これはDAIMLERとの合弁で2017年以降に高級車の生産を始める計画である。

日本の自動車メーカー各社が果たしている貢献は特筆に値する。メキシコ経済の発展に重要な役割

を担っており、メキシコ自動車産業の生産規模は世界第7位（ラ米域内最大）で、輸出は世界第4位まで躍進を遂げている。2015年の生産量は340万台で、2020年には500万台に達するとの推計がある。

EPAの効用を最大限に活用する中で、対日経済関係の多様化をメキシコは望んでいる。短期中期では航空宇宙とエネルギーの両分野、長期では高付加価値で先端技術に関連するロボット工学やバイオテクノロジー、ナノテクノロジーやメカトロニクスなどが有望である。

進出した日系企業のプレゼンスは、地元社会から高い評価を受けている。経済的波及効果や雇用創出のメリットに加えて、経営スタイルや勤労文化の伝播などが地域住民の生活水準向上に役立っている点は重要である。

両国がともに加盟国であるTPP協定の発効した既に、メキシコと日本の二国間関係も新たな段階へ移行すると予見されている。両国の企業には新たな商機が生まれることは確実だ。

太平洋の両岸に位置する両国の官民が総力を傾注すれば、墨日EPAはサクセス・ストーリーであり続けるし、さらに多くの恩恵を両国の国民や企業にもたらすだろう。

カルロス・アルマーダ

在日メキシコ大使館 メキシコ大使

400年を越える友好の歴史を持つ日本とメキシコにとって、2004年に締結され、2005年に発効した日墨経済連携協定は、画期的な意義を持つ条約でした。特に、日本にとってはすべての分野をカバーする最初の本格的な経済連携協定であり、その後の日本の貿易政策を大きく転換するきっかけにもなりました。

この協定が両国経済関係の発展に寄与した役割は計り知れぬほど大きいものがあります。協定発効後日・メキシコ間の貿易は順調に拡大していますが、それ以上に重要なことは日本の対メキシコ投資が飛躍的な勢いで増大していることです。2008年に366社であった在メキシコ日本企業数は2015年には957社となり、今や1000社を越えたものと考えられます。世界中で、これほどのスピードとスケールで日本企業、日本の投資が増えている国はメキシコの他にありません。そして、日本企業の投資は、雇用の創出、技術移転、人材育成などを通じてメキシコ経済の発展に大きく貢献しています。

こうした成功は、日本・メキシコの双方の政府、民間企業の関係者が、経済連携協定を正しく運用し、活用すべく努力した結果であると言えるでしょう。こうした努力に対し、日墨経済連携協定の締結に向けて関与してきた多くの関係者の一人として、敬意を表したいと思います。

今日、日本とメキシコの関係はきわめて良好ですが、私はこの関係は今後ますます発展することを確信しています。すなわち、より良い未来が両国の前に開けているのです。

山田 彰

在メキシコ日本国大使

メキシコと日本は長年に渡って友好、協力及び貿易関係の歴史を共有している。両国間における最初の接触は16世紀に遡る。墨日両国は1614年1月に支倉常長率いる通商使節団(慶長遣欧使節団)がメキシコのアカプルコ港に到着してから400周年を2年前に祝った。

1888年にメキシコと日本は最も重要な友好通商航海条約に調印した。この法定手段は日本にとって西欧諸国と初めて締結した平等条約であった。

この重要な条約は明治政府が他の西洋諸国とすでに結んでいた不平等条約を見直すための法的根拠となった。また、メキシコにとって1888年の日本との友好通商航海条約は、アジア諸国との初の条約となった。

21世紀初頭にメキシコと日本は重大な決断を下した。自由貿易協定の交渉を行うことで友好、協力と通商関係をより一層強化、拡大するというものであった。

メキシコと日本間の自由貿易協定締結を目指す交渉は2002年11月に開始した。約2年間にわたり精力的に交渉を行った末、両国は2004年9月17日に経済連携協定(EPA)に調印した。同協定はメキシコと日本それぞれの国会での批准を経て2005年4月1日に発効した。

結果として、メキシコと日本は新しい時代を終えた。そしてこの最高水準の貿易協定は自由貿易協定を確立するすべての規律を成している:貿易と投資の自由化;市場アクセスの向上;投資保護;紛争解決;政府調達;税関手続き;原産地証明、等。加えて、自由貿易協定は二国の経済関係におけるより強靱な協力をもたらす仕組みであり、多数の小委員会によって両国間の貿易と投資の自由化を最大限に生かしている。また、EPAでは両国の政府・民間代表者がビジネス環境整備委員会という合同委員会を通じて、日墨経済関係をさらに強化し、前進するために助言しあっている。

日本にとって、メキシコとのEPAは農業を含む全ての分野を含み、なおかつ世界貿易機関の規律を守る初の自由貿易協定であった。メキシコにとって、日本との自由貿易協定はアジア諸国との初の協定であった。またメキシコの自由貿易協定ネットワークは世界45カ国以上への優先的アクセスを得るものとなった。

2015年4月1日は協定が発効してから10周年にあたった。両国民間部門並びに政府の多大な努力の結果、EPAは施行開始以来10年間でメキシコと日本にとって成功事例となった。協定により二国間貿易が拡大し、直接投資の流れが増加したことで多くの産業部門や中小企業を支え、両国経済の基幹的な分野における協力が一層強化されたことで両国間の経済関係がより一層緊密化した。

EPA締結以降、2004年に127億米ドルだった両国間の貿易額は2015年には221億米ドルと73.5%増加した。

上記の期間においてメキシコから日本への輸出総額は21億6900万米ドルから47億5900万米ドルで119.4%増加したことになる。メキシコから日本市場向けに主に輸出されているのは車の部品、機械、電子部品、光学機器、化学品、農産物、等である。

同時期において日本からメキシコへの輸出総額は105億8300万米ドルから173億6800万米ドルで64.1%増加したことになる。日本からメキシコ向けに輸出されているのは主に車、車の部品、精機と器具、電子機器等である。

EPAのおかげで日本はメキシコにとり、NAFTAの加盟国である米国とカナダに次いで第3位の貿易相手

国となっている。また、日本市場はメキシコの農産品輸出において第2位を占めるに至った。

EPAは直接投資のフローに対し、確実性かつ法的保護を与える。EPAの第7章では2国間の投資における国内待遇と最恵国としての待遇が重要視されている。メキシコの経済と政治の安定性と、日本とのEPAを含む自由貿易協定ネットワークにより、メキシコは海外直接投資先の重要国としてみなされている。投資者は、メキシコの世界主要市場への優先的アクセス、競争力ある人材、有利な地理的な位置づけ、最高なビジネス環境を得ることができる。

2005年にEPAが発行してから2015年12月までの間に日本の対メキシコ直接投資は前例のない流れを実現した。多数の日本企業は自動車、エネルギー、インフラ、電気(電力)並びにエレクトロニクス、冶金、農産業などメキシコ経済の様々な分野に198億ドルを超える多額の投資プロジェクトを多数発表した。

EPA締結以来日産、ホンダ、トヨタ及びマツダといった日本の自動車会社と下請け企業が発表したプロジェクトと相まって 2004年に 346,626台だったメキシコの自動車生産は2015年には1,313,772台と279%増加した。

2005年に墨日EPAが発効して以来、日本企業はPEMEXやCFEのエネルギーやインフラプロジェクトの入札における落札を増やしており、その金額は2015年までで約52億6160万ドルに上った。

メキシコと日本は400年以上に及ぶ友好、通商及び協力の原則に基づいたグローバルなビジョンを共有している。本刊行物に記載されている成果に基づくと、墨日EPA発効後最初の10年間は成功事例である。

墨日EPA、TPP並びにエネルギー部門に対するメキシコと日本の企業の投資や共同投資の増加は、21世紀におけるメキシコと日本の経済関係の新時代の幕開けを促進するものと確信している。

セルジオ・インクラン・ガジャルド

メキシコ経済省駐日代表

メキシコ大使館公使

メキシコと日本の400年にも渡る友好、協力、ビジネス関係は、現在では経済関係の基礎となっており、実りがあり、成長の大きな可能性を秘めている。1924年10月には、商業に重点を置いた日墨通商航海条約が締結された。90年代末には両国とも自由貿易の相互協定に基づいた貿易の可能性を探り始めた。そのため、精力的な交渉の末、2005年4月1日に発行した。

二国間の貿易収支と日本企業のメキシコへの投資の増加はメキシコと日本の間の経済的な友好関係の明白な証拠である。他にも興味深い進歩としては、日本にあるメキシコ企業の国際化が挙げられる。現在、日本には異なる分野のメキシコ企業が8社操業しているが、日本市場の大いなる可能性を考えるとごく一部に過ぎない。

メキシコから日本への主要な輸出品は自動車と各種自動車部品で、メキシコでの自動車産業の大躍進が反映されている。同様に、日本からの主要な輸出品は自動車や電気電子産業などの各種産業のパーツ関連品であり、メキシコでの生産バリューチェーンに含まれており、メキシコで加工され、付加価値を加えた上で、大部分は輸出向けで主に北米に輸出されている。

EPA発効に伴い、工業製品や食料品分野のような以前からある分野だけでなく、繊維や履物などの他分野でも成長が見られ、輸入の一部を占めるようになってきた。これは、日本企業がメキシコの工場からOEM供給を受けている製品である。

EPA発効以来、飲料品の輸入は増加しているが、これは、オレンジジュースや、テキーラやスパークリングワインなどのアルコール飲料の輸入増加と深く結びついている。飲料品輸入の増加は、流通チェーンの様々な代理店のプロモーション活動だけでなく、協定に基づく関税割当や特惠税率のおかげでもある。

メキシコと日本の貿易・企業関係の強化に成功出来たのは、前述のような様々な要因によるものである。日本では、在日メキシコ大使館が、各種組織のプロモーション活動の取り組みやイニシアチブを取りまとめている。PROMÉXICOとは、国際経済へのメキシコの参画強化戦略をコーディネートする連邦政府の組織であり、輸出や外国企業のその国への誘致を手助けし、海外直接投資誘致の促進に活動の中心を置いている。

PROMÉXICOは世界に43のオフィスを構えている。日本オフィスは2008年に設立され、在日メキシコ大使館商務部の名において長い歴史があり、様々な貿易促進機関による取り組みに加わっている。現在では、民間セクターでも公共セクターでも強力なネットワークを持っている。ここ8年でメキシコと日本の経済発展に寄与する機関と戦略的同盟を結んでいる。

プロモーション活動を強化するために、PROMÉXICOはJBIC、三菱UFJ銀行、SMBC信託銀行、みずほ銀行などの日本の最大手の金融機関と覚書を結んだ。これらの金融機関と協力して、メキシコと日本の二国間のビジネスプロモーションのためのセミナーを行っている。

また、日本の色々な地域での様々なフェアや展示会にも積極的に参加している。アジア最大の食品・飲料展FOODEXに関して、メキシコは30年連続で参加しており、それによって市場での存在感を高めることだけでなく、アジアの他の国々のパイヤーとビジネス提携を結んでいる。他にもメキシコをビジネス拠点に据える重要な成果としては、東京モーターショーへの2年連続での参加が挙げられる。同様に、現在メキシコで飛躍的な進歩をしている宇宙航空分野でのビジネスを拡大させ、基礎を築く目的で、国

際航空宇宙展へも参加した。一方で、日本市場へメキシコ製品を紹介するために、織物や履物のフェアにも参加している。

金融機関や他国のプロモーション機関の協力だけでなく、メキシコ企業の競争力向上のための具体的取り組みを引き受け、遂行してきたJETROやJICAなどのその他の機関とも提携している。日本では、JETROの協力を受け、メキシコの経営者に日本市場の特性や商慣行を図ってきた。JICAに関しては、メキシコ企業がメキシコでのサプライチェーン強化を目的とした継続的に効果のあるプログラムを実行した。昨年、PROMÉXICOとJICAとJETROは、メキシコにある自動車部品サプライヤーの情報にアクセスできるデータベースを協力して作った。

日本でのメキシコのプレゼンスを高めるために、PROMÉXICOは日本で様々な商品の消費プロモーションを行う際の支援や、メキシコ豚肉輸出協会（MPEA）、メキシコ牛肉輸出協会（MBEA）、アボカド協会（APEAM）等の各種協会及び日本テキーラ協会やJUAST（JAPAN UNITED AMASSADOR FOR SPIRITS AND TEQUILA）等の民間機関の取り組みの支援を特別な形で行っている。

一方で、日本市場に新商品を導入する際に必要なビジネスの基盤を固める取り組みを日本企業もメキシコ企業も精力的に行っている。日本の経営者は日本市場への理解を深めるためにメキシコの経営者を図っている。同様に、メキシコ企業は日本市場へ対応する方法も学び、メキシコ人労働者に対する理解を含めてもらうことも出来た。しかしながら、この意味では、まだやるべき事が山積みで、経費を最終消費者の利益に上乗せできるチャンスがまだ残っている。

ただし、医療・外科備品、自動車のエンジン、ノートパソコン、携帯電話、モーターやトランス、自動車や乗り物、テレビ、薬品等のハイテクノロジー分野ではメキシコは日本にとって中南米の供給国リーダーである。また、鉱業と農産加工業では、食塩、硫黄、石膏、石灰、セメント、野菜、植物、根菜、塊茎、果物、柑橘類の供給に関して、メキシコは中南米でリードしている。

また、メキシコは世界の中でも日本の輸入品の中で非常に大きな割合を占める。メキシコは日本の飲食物の重要な供給者となっている。日墨経済連携協定の枠組みの中でも、飲食物分野は確実にコスト削減が見られている分野である。日本は食料品の60%を輸入に依存している国であるため、食料品の分野のビジネスチャンスは生産能力や高品質、生産工程の柔軟性、コスト競争力のある企業に開かれている。

精肉分野では、メキシコ企業が集まり、基準をクリアし、EPAの恩恵を有効に取り入れている。企業の柔軟性はメキシコ製品を供給する際に重要な役割を果たし、日本市場での成功に寄与している。

現在、メキシコ製品が消費者の食卓に並んだり、様々な食品チェーンで材料として使われたりするのをよく目にする。実際、様々な企業がメキシコ産の健康に良い商品に注目しており、少しずつだが、日本の主要な食品加工メーカーが原材料としてアガベシロップなどを使用するようになってきた。メキシコ産ジュースも世界的でも有名な瓶詰め会社によって使われている。

日墨経済連携協定発効後、両国の商流が増加した。輸出に関しては、メキシコ製品の日本市場へのアクセスが多くなり、特に、機械、電子機器、部品、農畜産品、鉱業品、眼科・医療・外科備品分野での増加が見られた。一方、輸入に関しては、資金の中規模の投入であり、メキシコ産業の競争力強化や両国間の特に自動車やテレビ、コンピューターの生産プロセスの生産統合に貢献している。

日本からメキシコへの投資が昔からある生産分野以外にもインフラ分野でも同様に日本企業の投資が行われている。鉄道や高速道路、港を含む交通・通信インフラへの投資プログラムを実行することによって、エネルギー節約や耐震構造、防災などの分野で高い技術力を持つ日本企業への投資の機会が増えてきている。

日墨経済連携協定は両国間の経済関係強化に貢献したが、更にこの協定の恩恵を受けるためにチャレンジ出来ることがある。

貿易に関して、日本市場でのメキシコ製品のプレゼンスを高め、更に量を増やせる潜在的な可能性がある。そのためには、メキシコ政府と民間セクターがメキシコから日本への輸出提案の計画を一緒に作成し、以下の事柄に取り組みねばならない。(1)メキシコから日本への輸出品の種類を増やす(2)日墨経済連携協定の特恵税率を最大化する(3)農畜産物の輸出割当を最大限利用する。

並行して、両国の政府は、両国の計画表を加速させ、日本市場でメキシコ製品の保健衛生と植物衛生の検査を行い、出来るだけ早期に日墨経済連携協定の修正版議定書に従って変更された条項をクリアしてビジネスをスタートさせられるよう努力に努力を重ねなければならない。

しかし、両国関係における挑戦は二国間協力の領域も含んでいる。10年間で貿易や投資のプロモーション活動において重要な進歩があった。それは、サポート産業の強化や人材の養成と訓練のための教育的交流である。この分野では進歩があったものの、二国間協力を強化し、貿易解放による利益をより大きくするために、より多くのアクションを起こし、取り組みも強化していく必要がある。

一連の取り組みは、メキシコと日本の生産分野でも強化されなければならないだろう。メキシコが署名しているすべてのFTAの中でも唯一の機関であるビジネス環境整備委員会は、両国の政府と民間セクターの対話フォーラムであり、ビジネスを行うのに最適な環境づくりに貢献している。この委員会へのメキシコの民間セクターの積極的な参加によって、メキシコと日本は互いに信頼の絆で結ばれ、深い尊敬の念を持ち、モチベーションを維持することが現在出来ているし、これから先も引き続き出来るだろう。良好な関係を築くために手に入れた協調とバランス、安定は今後も失うことなく、両国間の経済関係は強化されていくであろう。

アーロンベラ

商務参事官

プロメヒコ ジャパン



しや
5-6F

Nailock
4F

ピッツァ
スパゲッティ
B1F

椿屋カフエ

2-3F

FamilyMart

プリンビル
カラオケ
受付3F

Cafe
Miyama
2F

渋谷センター街

お好み焼
もんじゃ
5-6F

お食事
2F

B1F

HIT

HIT

HIT

渋谷センター街

myT factory

渋谷センター街

消火栓

ASB

プロローグ

400年を越える友好の歴史を持つ日本とメキシコにとって、2004年に締結され、2005年に発効した日墨経済連携協定は、画期的な意義を持つ条約でした。特に、日本にとってはすべての分野をカバーする最初の本格的な経済連携協定であり、その後の日本の貿易政策を大きく転換するきっかけにもなりました。

この協定が両国経済関係の発展に寄与した役割は計り知れぬほど大きいものがあります。協定発効後日・メキシコ間の貿易は順調に拡大していますが、それ以上に重要なことは日本の対メキシコ投資が飛躍的な勢いで増大していることです。2008年に366社であった在メキシコ日本企業数は2015年には957社となり、今や1000社を越えたものと考えられます。世界中で、これほどのスピードとスケールで日本企業、日本の投資が増えている国はメキシコの他にありません。そして、日本企業の投資は、雇用の創出、技術移転、人材育成などを通じてメキシコ経済の発展に大きく貢献しています。

こうした成功は、日本・メキシコの双方の政府、民間企業の関係者が、経済連携協定を正しく運用し、活用すべく努力した結果であると言えるでしょう。こうした努力に対し、日墨経済連携協定の締結に向けて関与してきた多くの関係者の一人として、敬意を表したいと思います。

今日、日本とメキシコの関係はきわめて良好ですが、私はこの関係は今後ますます発展することを確信しています。すなわち、より良い未来が両国の前に開けているのです。

フランシスコ・ゴンサレス・ディアス
PROMÉXICO CEO

導入

当文書は日墨経済連携協定の発行後10年を経て、その主要な成果とチャンス、課題を提示するものである。文書は4部に別れ、第一部ではメキシコと日本の経済関係の発展とEPAの主要な成果、日本進出を果たしたメキシコ企業の成功例を記す。

第二部ではこの10年間、二国間経済関係を強化するために実施されてきた主要な活動に言及する。特に市場アクセスと二国間協力に関して、主としてEPAの規定に従って設置された委員会を通じて実施された活動である。

第三部では貿易と投資に関するチャンスを描写する。補完性の強い分野を洗い出すとともに、自動車、航空宇宙、電気・電子、食品・飲料、エネルギー・インフラ、金属機械・マイニング、情報技術・コンテンツなどのセクターで考えうる投資プロジェクトを示す。

最後の第四部では二国間関係の課題と貿易・投資促進戦略を示す。

冊 厂 鑑



日墨経済連携協定 (EPA) 10周年主要な成果

この10年間、メキシコと日本は政治的な関係を深めて来た。現在は政府間に対話があり、2013年4月以降、両国政府の長が会談していることはその証拠である。¹

経済面でも日墨関係は良好である。今世紀初めから、メキシコと日本は特惠合意に到達するための様々なメカニズムを調査・交渉するためのワーキング・グループを設置した。その結果として14回の交渉ラウンドのすえ、2004年9月にEPAがメキシコ市で署名された。

AAEMJは明確な規則を設定しており、これが世界で最も要求の高い市場である日本市場へのメキシコ製品のアクセスを容易にしている。

EPAの一環として、メキシコはメキシコの対日輸出のほとんど全部に相当する関税分類品目について特惠アクセスを交渉し、メキシコ貿易の多様化を促進して国内産業を支援した。特にEPAは3つの面で規律を求めた。それは (I) 貿易と投資の自由化、(II) ビジネス環境改善、(III) 二国間協力である。一義的な目的は、財とサービスの貿易促進、ビジネスチャンスの拡大と投資保護の強化、協力を促進し、紛争解決の手続きを設定することであった。

1. なぜ、日本と自由貿易協定なのか？

政策上の配慮

メキシコの貿易政策の一つは、特に成長している地域で市場を多角化することである。

アジアは近年経済活力の強い地域である。最近の5年間(2010年～2014年)、アジアは年率平均6.7%で成長し、世界平均成長率(4.3%)やヨーロッパ(2.2%)などの地域を上回った。² 今後5年間(2015年～2019年)についても世界平均(5.6%)を上回る年間平均7%程度で成長傾向を維持すると推定されている。

貿易について言えば、メキシコが自由貿易協定を結んでいる国々を含めた他の地域への輸出増に比較して、アジア地域へのメキシコの輸出は増加傾向にある。2014年にはメキシコ輸出は397,000百万ドルに上った。³ この金額は2005年の数字に比べると、年間平均7.1%の成長に相当する。この間のメキシコの対アジア、ラテンアメリカ及びTLC締結諸国⁴ との貿易成長率が年平均で15.4%、11.3%、6.8%であった。⁵

輸出動向は明らかで、日本経済を含めたアジア経済との結びつきを深化させることの重要性を反映している。

特に日本は投資の源泉であり、NAFTA調印後メキシコが展開した投資・貿易の流れに関する戦略を補完するものであった。NAFTAはメキシコを変貌させ、北米市場、ラテンアメリカ市場に進出するための輸出基盤、投資誘因の頂点に変貌させた。これが又、日本の関心を大いに引いたのである。

日本との自由貿易協定はこの頂点を制度的に強化する手段であった。加えて、日本との自由貿易協定はその後、成長するメキシコ生産セクター、特に農牧セクターに、日本市場のような高度に洗練された市場へと、より大きく飛躍するチャンスを開くことになった。

II. 経済補完性

日本とEPA交渉を実施する論理性は下記に述べるような特徴による両国経済の補完性にその根拠を持つ。

表 1: メキシコと日本

日本
世界第3位の経済 ⁶
平均年齢46歳の人口 ⁷
高度に訓練された労働力
先進諸国経済のうち、日本は世界レベルで第2位の直接外国投資国 ⁸
ハイテク製品の生産・輸出国
高い貯蓄率
エレクトロニクス、家電、自動車セクターなど中・高技術レベルの財の輸入国
消費する食品の60%の輸入国(世界第3位)
メキシコ
世界第15位の経済
平均年齢27歳の人口
訓練を受けた豊富な若年労働力
世界レベルで第13位、ラテンアメリカ第3位の直接投資受け入れ国
ハイテク製品の輸入国
国内投資を外国投資で補完する必要性
中・高技術レベルの財の生産・輸出国
農産食料品の生産・輸出国

EPA主要な成果 貿易と投資

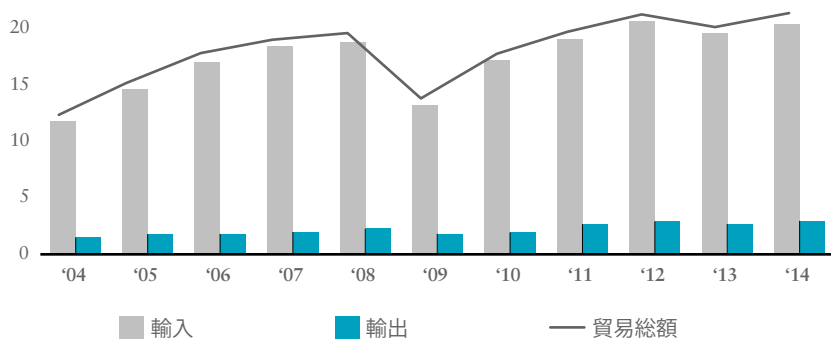
貿易面では両国は16年間で両国原産の財に関する関税率を段階的に撤廃、あるいは低減することを約束した。これはEPAの添付1に含まれている両国それぞれの関税免除リストに設定された条件に従って実施される。同時にリストに設定されているレベル以上には関税を上げないことも合意された。この自由化はI) 関税撤廃、II) クォータ(両国の産業にとって顕著なセクターに適用される)の2つの方法で実施されることとなった。

EPA発行後10年の現在から振り返ると、貿易関係は商業取引と技術統合の起爆剤となり、メキシコ人・日本人消費者にとって、高品質の多様な産品に競争性のある価格でアクセスできると言う利益をもたらした。このことは又、両国の生産者の相対的優位性を増すことにつながった。競争性のある価格で多種多様な投入財を入手することが可能になったからである。上記の結果として、メキシコ製品・投入財のグローバル・バリューチェーンへの参加はますます高まった。

現在、EPAはメキシコ製品が社会経済的水準の高い1億2700万人に登る潜在消費者が存在する市場に特恵的条件でアクセスすることを可能にしている。2014年の日本の一人当たりGDPは36,332ドル⁹である。(ラテンアメリカ及びカリブ海各国の加重一人当たりGDPの3.7倍に相当する。)

EPAによって、現在、両国間の貿易は201億5300万ドルに上がり、協定発効1年前の2004年の貿易額(117億7400万ドル)の約2倍となった。2014年のメキシコの対日輸出は26億800万ドルであるのに対し、輸入は175億4500万ドルで、2004年に比較すると、それぞれ119%、66%の増加である。

グラフ1: 日墨貿易
(百万ドル)



出典: メキシコ銀行

I. メキシコの対日輸入

日本は、光学機器部品、液体燃料炉、銅板、ニッケル合金管、アルミニウムメッキ、原子反応炉用部品、船舶用エンジン、ボール盤、乾電池、バッテリー、電気アキュムレーター、発火プラグ、ビデオカメラ、素粒子加速器、クラッチ、バイク、顕微鏡など、多種多様な中・高技術の加工品の世界に於ける主要なサプライヤーである。

他方、メキシコにとって日本は金属やセメント操作用機械、旅客・貨物輸送用車輛、デジタル貯蔵装置、電動モシン、固定電気抵抗、建設機器用のタイヤ、顕微鏡、レンズ、カメラ用ミラーや映写機、ビデオカメラなどの製品の主要なサプライヤーである。メキシコの日本からの輸入は2014年には金額で175億4500万ドルであり、メキシコはラテンアメリカ各国のなかで日本製品を最も多く買っている国になっており、日本がラテンアメリカ地域に売っている製品の3分の1はメキシコが購入している。

EPAの発効以来、メキシコと日本の間の生産統合はますます重要になって来た。メキシコの日本市場からの輸入の相当部分が投入財や中間財であり、自動車やテレビ、コンピュータなど、メキシコが高い競争性を持つ生産工程に組み込まれる。

日本起源の投入財の供給はメキシコの工業活動を強化し、メキシコ大使館商務部は全世界レベルで貨物輸送者やフラットスクリーン、トレーラー、テレビ、航空機用電気抵抗、冷蔵庫・冷凍庫、コンピュータなどの世界有数の輸出国となった。

EPA発効10周年は、生産統合を強化する観点から二国間経済関係を深化させる機会となる。グローバルなバリューチェーンの支配を特徴とする現在の生産・貿易スキームでは、最終的な輸出者が誰になるうとも、一つの財の製造の様々なフェーズで価値を付加する重要性和日本との生産統合は、メキシコに先進的な加工製造の知識集約的プロセスを実施するチャンスを与える。

II. メキシコの対日輸出

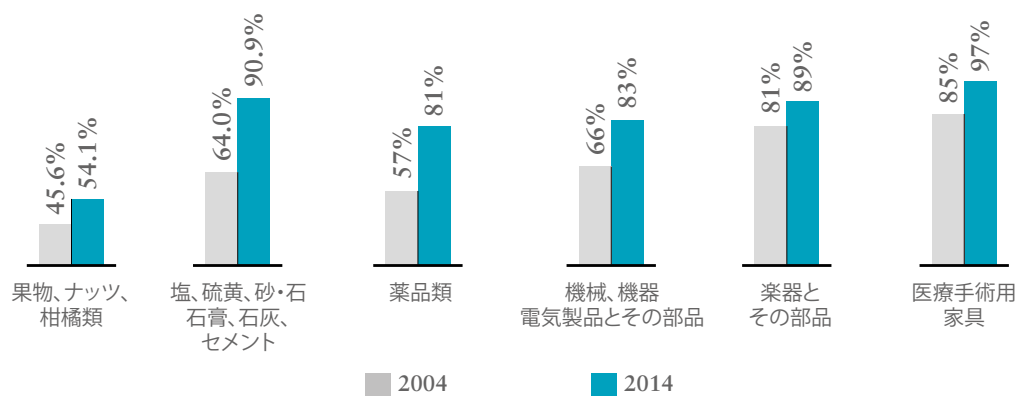
EPAの発効以来、メキシコの日本市場に対する輸出は、2004年の11億9100万ドルから2014年の26億800万ドルと2倍になった。これにより、メキシコは日本にとって、ブラジルとチリにつぎ、ラテンアメリカ第3位の供給先となった。

しかし、医療・手術用家具、自動車エンジン、ラップトップ・コンピュータ、モーター、トランス、車輛・輸送機器、固定電話・携帯電話、テレビ、薬品などのハイテク・セクターではメキシコは日本にとってラテンアメリカトップのサプライヤーである。

又、採掘業や農産品加工セクターでは、メキシコは塩、硫黄、石膏、石灰、セメント、野菜、植物、根菜類、芋類、果物、柑橘類などでラテンアメリカトップとなっている。

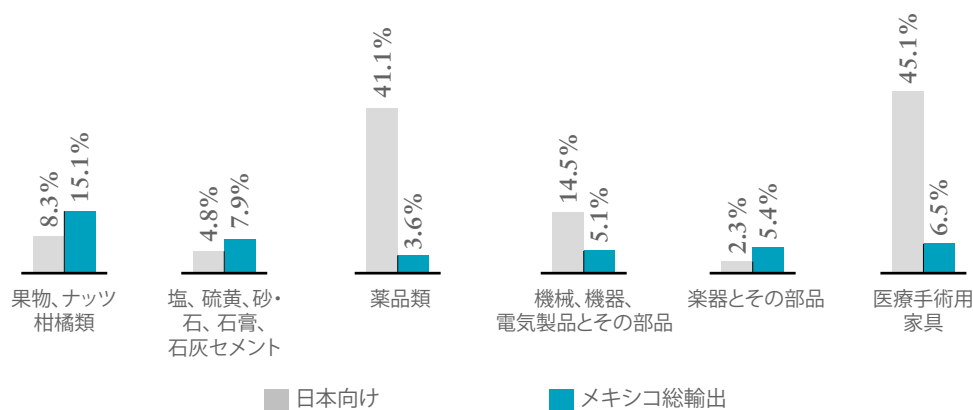
世界レベルでもメキシコは日本の輸入において重要な位置を占めている。例えば、メキシコは日本が輸入するアボガドの90%を供給しているし、沖合冷凍クロマグロの83%、カボチャの50%、アスパラガスの49%、塩の46%の輸入先となっている。

グラフ2：日本の対ラ米カリブ輸入に占めるメキシコの割合



出典: Trademap

グラフ3：メキシコ輸出平均年間成長率



出典: メキシコ銀行

日本にとってメキシコは高質で多様な食品を提供する貿易相手国である。EPA発効前年の2004年、メキシコは日本にこのような財を3億2500万ドル輸出していたが、2014年にはメキシコはこの重要な市場に8億2400万ドル近くを輸出した。つまり、153%の増加である。2004年から2014年の間、メキシコの農産物加工品は年間平均10%以上の率で増加したとは言え、2014年、日本が輸入した農産食品や漁業産品は約720億ドルであったことを考えると、このセクターのメキシコ産品が日本での上り上げを伸ばす可能性は大いにある。

a) クォータの利用

EPA及びその後の協定見直しの結果、日本にとって感受性の高い農牧産品や工業製品で、しかしメキシコ生産セクターにとっては関心の高い分野の幾つかの産品について、メキシコはクォータを通じて、特恵的アクセスを持つこととなった。これらのクォータは特殊な性格を持っており、これを後で説明する。

表2: 農牧・工業セクター

農牧セクター	工業セクター
クォータ内で特惠関税の対象となる産品	クォータ内で関税がかからない製品
<ul style="list-style-type: none"> - 牛肉、豚肉、鶏肉、加工肉類 - 濃縮・非濃縮オレンジジュース - 生鮮オレンジ - アガベシロップ(2012年実施の修正プロトコールにより含まれることとなった) 	<ul style="list-style-type: none"> - 皮革 - 革靴 - 皮革製品 - 衣料品及びその付属品 - ソルピトール (D-グルシトル) - デキストリン - クエン酸
クォータ内は関税のかからない産品	
<ul style="list-style-type: none"> - 蜂蜜 - バナナ - 砂糖無添加トマトジュース - ケチャップ - トマト・ペースト、トマト・ピューレ - その他のトマトソース 	

農牧産品

2005年のEPAの発効以降、メキシコの幾つかの農産品に認められたクォータは一般的に言って満足すべき形で利用されて来た。しかし、産品によっては、市場アクセスのためのクォータが十分に利用されていないものもある。

次の表は日本の2014会計年度の農牧クォータの利用状況を示している。

表3: 2014年度EPAクォータ利用状況*

製品	許可量 (トン)	納入量 (トン) ^{1/}	利用率 %	利用率の年間増加 %
豚肉	90,000	63,324	70.4%	4.3%
牛肉	13,500	12,235	90.6%	16%
鶏肉	8,800	0	-	-
蜂蜜	1000	350	34.9%	33.9%
バナナ	20,000	3,114	15.5%	2.6
生鮮オレンジ	4,100	138	3.4%	-
アガベ・シロップ	70	68	97.5%	13.7%
濃縮・非濃縮オレンジジュース	7,400	6,226	84.1%	1%
ケチャップ	800	0	-	-
トマトジュース	140	0	-	-
ケチャップ生産用加工トマト	60	0	-	-

*日本会計年度: 2014年4月1日~2015年3月31日

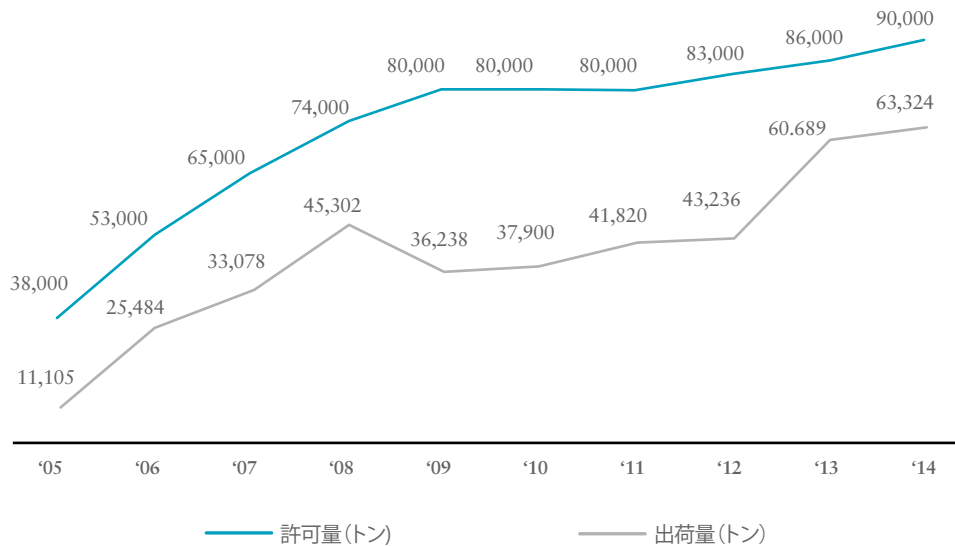
1/ 出典: 日本農林水産省 (MAFF)のデータに基づき在日本外交代表部事務所が作成

豚肉

豚肉は金銭的に言うと、メキシコから最も多額に日本に輸出されている産品である。2004年4月以来、この産品の対日輸出は約87%増加し、1億8160万ドルから2014年には3億3900万ドルとなり、メキシコの日本市場への農畜産品輸出の3分の1以上を占めている。

2014年度には豚肉クオータの70.4%に相当する63,324トンが使用され、前年に比べて利用率は4.3%増加した。

グラフ 4: 豚肉クオータの利用率



出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

豚コレラ・フリー国メキシコの認知

数年間に渡る交渉の後、2015年4月、日本の農林水産省(MAFF)はメキシコを豚コレラ・フリー国であると認めた。

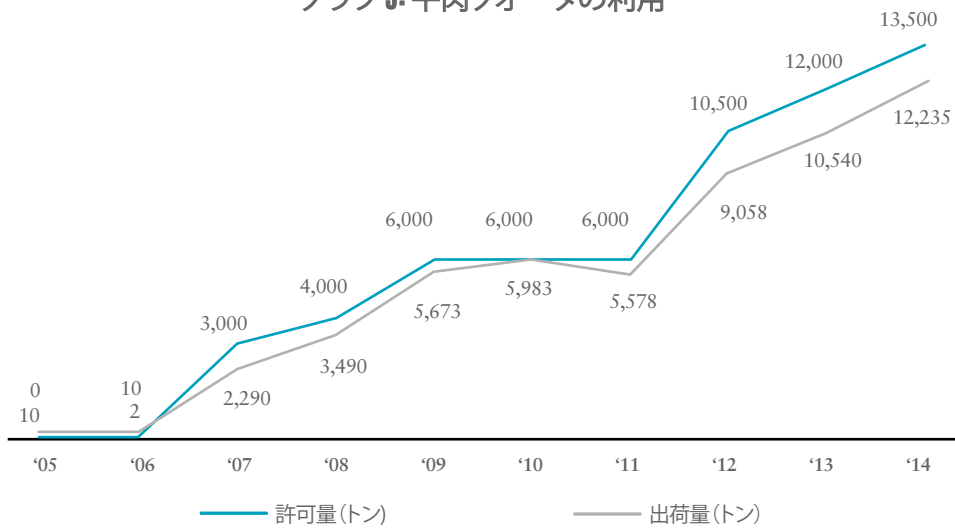
このことにより、連邦検査タイプ(TIF)食肉処理場を持つ全てのメキシコの豚肉生産者はクオータを利用してその産品を販売できることとなり、メキシコ豚肉の対日輸出が推進されることとなるだろう。

牛肉

牛肉は、金額で言うと最も日本に輸出されるメキシコ農産品の3指の中に入る。2014年度にはメキシコ産牛肉の日本輸出は8580万ドルとなり、2004年(2550万ドル)に比べると236.6%の増加となった。

又、牛肉のクオータはメキシコ生産セクターが最も利用しているクオータである。2014年の日本市場への牛肉輸出クオータは13,500トンであり、メキシコの輸出力は12,235トンであるので、その利用率は90.6%となった。

グラフ5: 牛肉クォータの利用

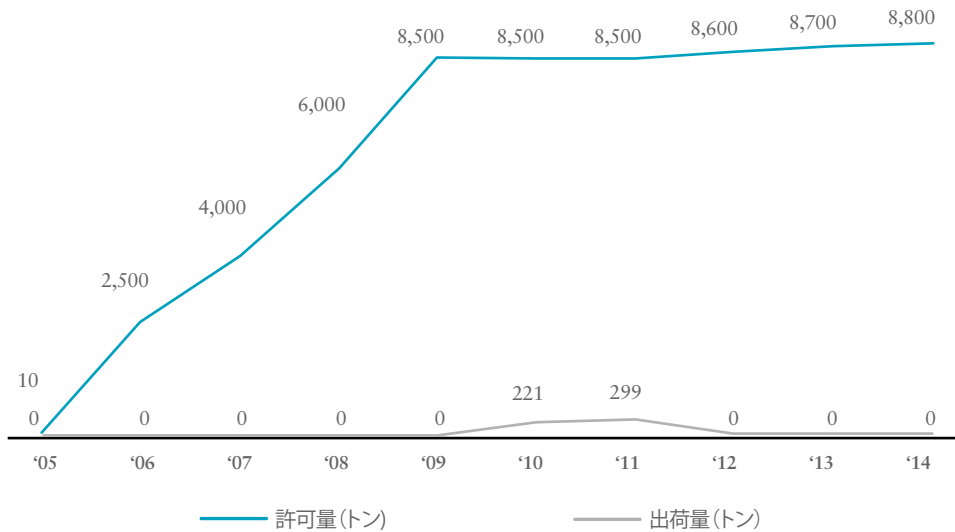


出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

鶏肉

2014年度、メキシコ鶏肉の日本市場への輸出クォータは8,800トンであった。鶏肉は日本市場に最近進出した商品であるが、その輸出は主として2つの要因の影響を受けて来た。一つは2012年のメキシコにおける鶏インフルエンザの発生であり、もう一つはアジア・アフリカの他の市場への輸出の方が日本に比べて好まれることである。従って、この財に対して与えられているクォータを利用するため、更なる努力を行う必要がある。

グラフ6: 鶏肉クォータの利用

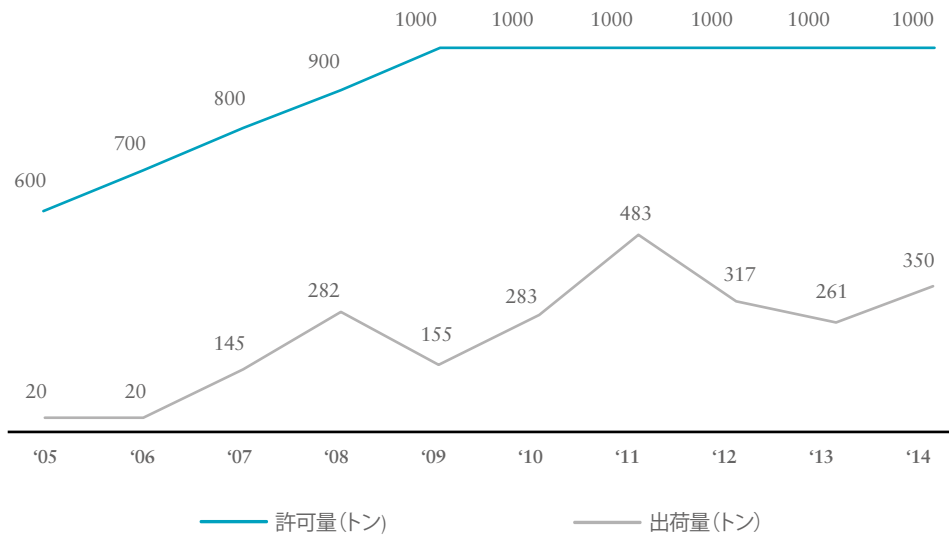


出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

蜂蜜

蜂蜜クォータの利用は、それまでの2年間の会計年度に比較して2014会計年度中増加した。2013年に比べると、2014年のクォータを利用した蜂蜜の対日輸出は33.9%増加している。しかし、出荷量は依然として少なく、許可量1000トンに対して350トンに過ぎない。つまり、利用率にすると34.9%である。これは特に、メキシコが伝統的な市場である米国やヨーロッパに輸出するため、その上、最近はサウジアラビアへの蜂蜜販売が等級的に増加していることも理由となっている。¹¹

グラフ7：蜂蜜クォータの利用

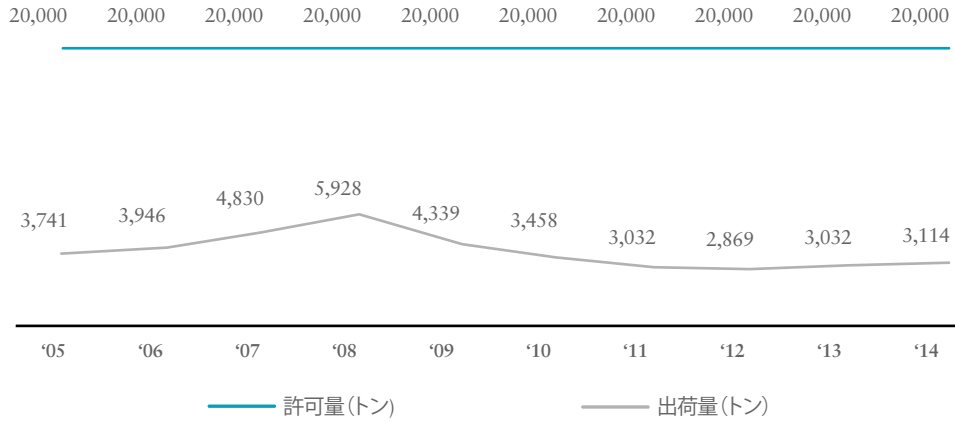


出典：出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

バナナ

2005年以降、メキシコから日本へ輸出されるバナナには、20,000トンのクォータが認められている。しかし、その利用率は低い。2011年から2014年間の出荷量は3,032トンから3,114トンとなっただけで、2.6%伸びたに過ぎない。2014年度にはクォータの利用率は15.6%に過ぎなかった。その理由は主として地理的距離で、メキシコバナナは米国やスペイン、イタリアなどが輸出し易い。

グラフ8：バナナクォータの利用

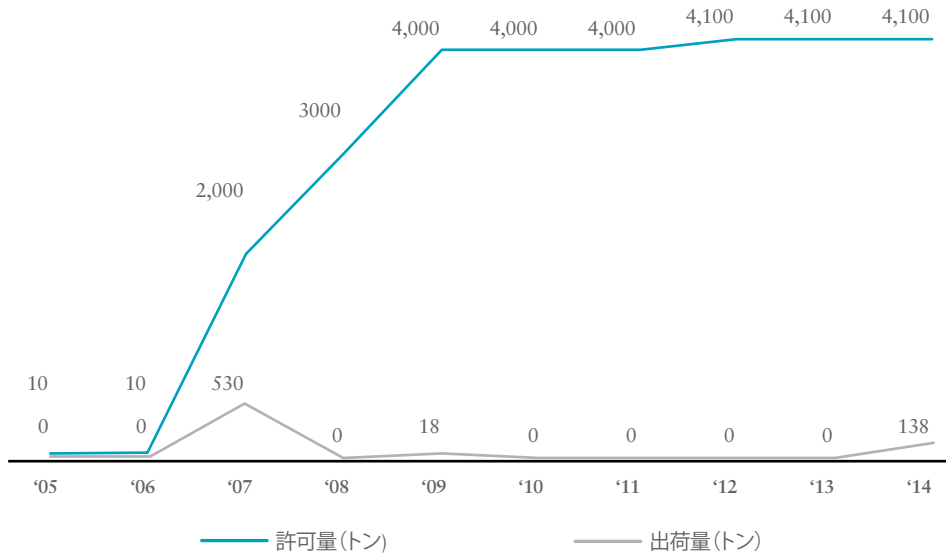


出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

生鮮オレンジ

生鮮オレンジのクォータは4,100トンである。しかし、2010年から2013年にかけてクォータは利用されなかった。2014年度、利用は再開されたが、利用量は138トンに過ぎず、利用率は3.4%である。この輸出はこの6年間で初めて生鮮オレンジに対する日本の購入再開を意味している。

グラフ9：生鮮オレンジクォータ利用



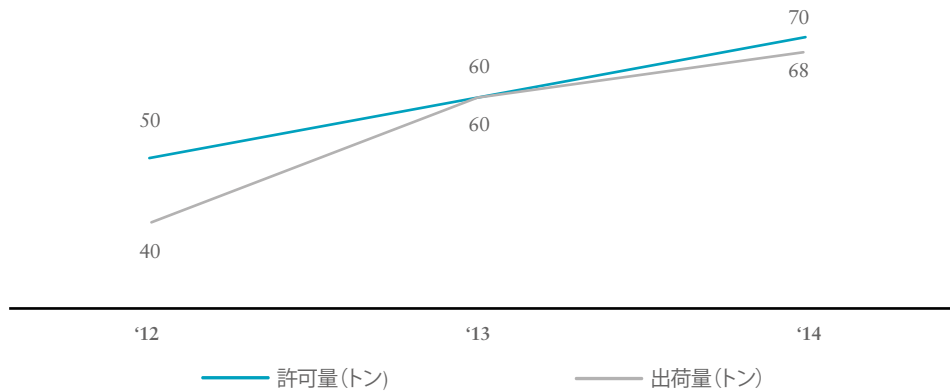
出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

アガベシロップ

輸出クオータのほとんど100%を利用している製品の 하나가アガベシロップである。この製品は2012年の4月1日に発効した改正プロトコルによってAAEMJに加えられた。2014年度中、クオータ70トン中、68トンが出荷され、利用率は97.5%であった。

この製品のクオータは徐々に増加しているが、メキシコの生産者も日本の輸入業者もこの製品に対する日本市場の需要拡大を満足させるには許可量が不十分であることで一致している。この製品は工業化された甘味剤に対して健康的なオプションであると考えられている。

グラフ10:アガベシロップクオータ利用

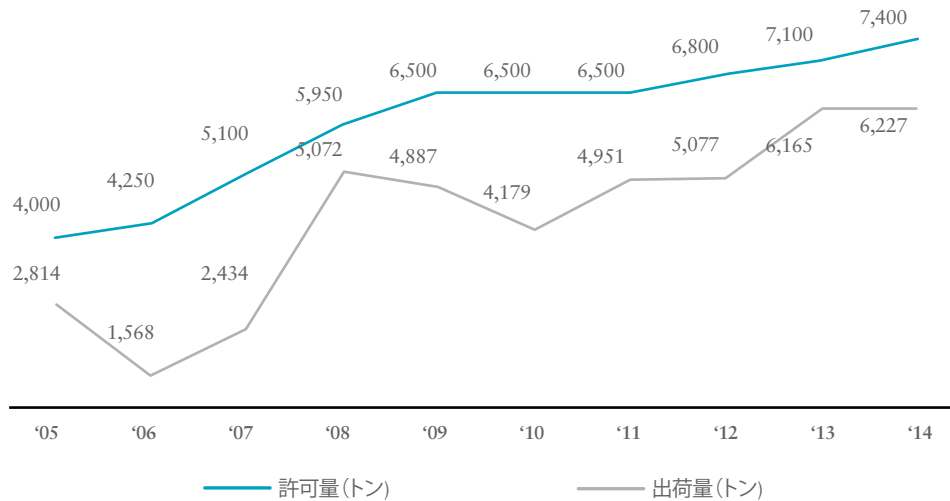


出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

濃縮・還元オレンジジュース

2014年度中、クオータ内でのメキシコ冷凍オレンジジュースの対日輸出は6,227トンで、日本の許可量7,400トンに対するその利用率は84.1%であった。

グラフ11:: 冷凍オレンジジュースクオータ利用

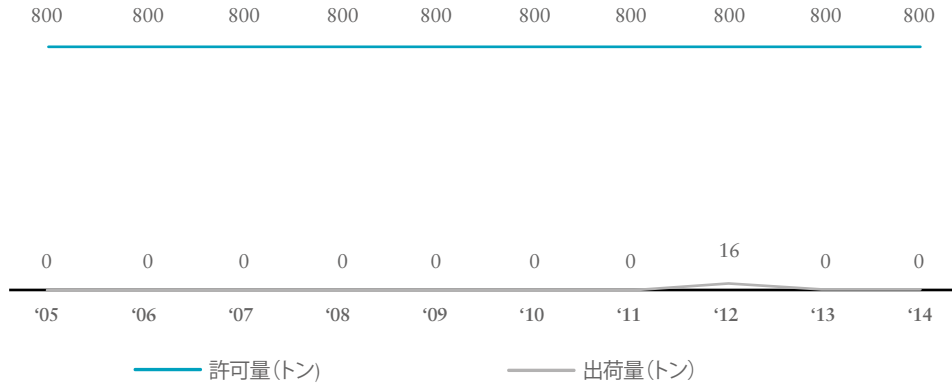


出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

ケチャップ

2005年のEPA発効以来初めて2012年にこの製品のクォータが使用された。利用可能なクォータ800トンに対し、16トンが出荷されたのである。クォータ利用率は2%に過ぎない。

グラフ 1 2:ケチャップクォータ利用

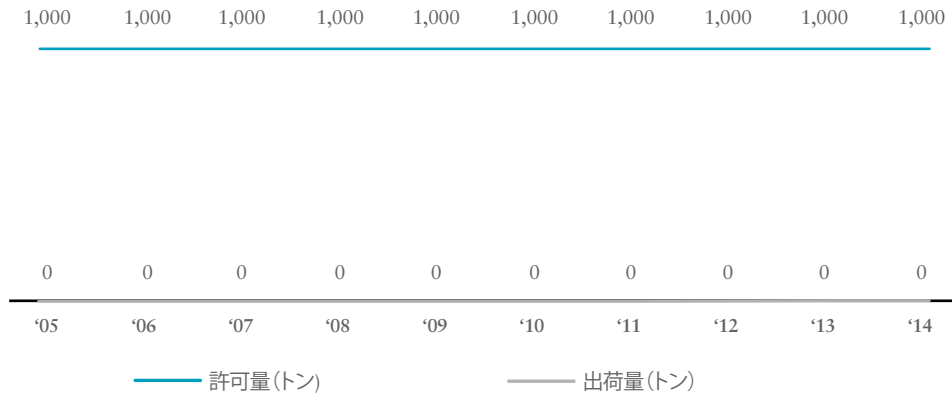


出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

ソース生産用加工トマト

ソース生産用の加工トマトのクォータは使用されていない。しかし2012年以降、メキシコから日本市場への輸出が開始され、2014年には日本への販売は42トンに増加した。

グラフ13: ソース生産用加工トマトクォータ利用率



出典: 出荷量 MAFFのデータに基づき、在日外交代表部が作成

その他農産品クォータ

トマトジュース、トマトソース、ケチャップ生産用加工トマトのような製品については、日本はクォータ内ならば関税なしの輸入を認めている。しかし、この優遇措置はメキシコの産業に利用されていない。

工業製品

工業セクターについて、EPA交渉中から日本は3つのセクターについて懸念を示していた。皮革、革靴、衣料品である。しかし、これらの製品についてさえ、日本はクォータ・スキームを設けて、無関税で直ちに自由な市場アクセスを認めた。

- 皮革と革靴のセクターについては、製品のタイプによって7年目と10年目にクォータが廃止され、従ってメキシコは2015年4月1日以来、日本市場に無関税で無制限なアクセスができるようになった。
- 衣料品セクターについては、メキシコは協定発効直後から地域内で生産された布と糸で製造された衣類について、関税なしで無制限のアクセスを獲得した。これに加え、メキシコ製衣料品については2億ドルまでのクォータが交渉され、いかなる国で製造された布と糸を使っても、メキシコ国内で製造された衣服については、柔軟な原産地規則を適用して無関税で輸出できることとなった。このような優遇措置はメキシコ縫製業にとっては大きなチャンスであるが、まだ利用されていない。

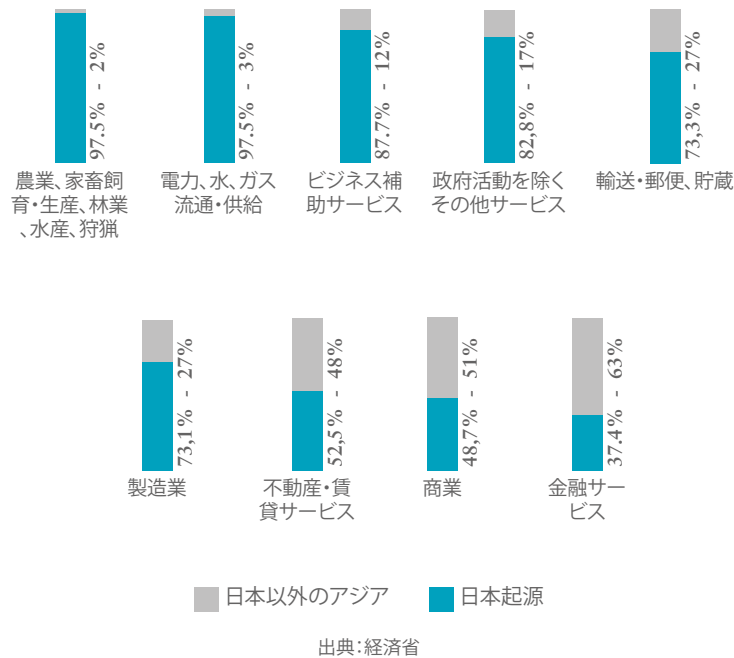
III. メキシコ・日本間の投資

a) 日本の対墨投資

両国の企業はEPAがその醸成に貢献したビジネス環境にうまく適応して、統合を果たして来た。日本企業やその子会社は新しい雇用の創出や革新、ハイテク・セクターへの投資を通じてメキシコ経済に貢献した。また、メキシコ企業も貿易の増加や日本が提供する投資チャンスにより恩恵を受けて来た。

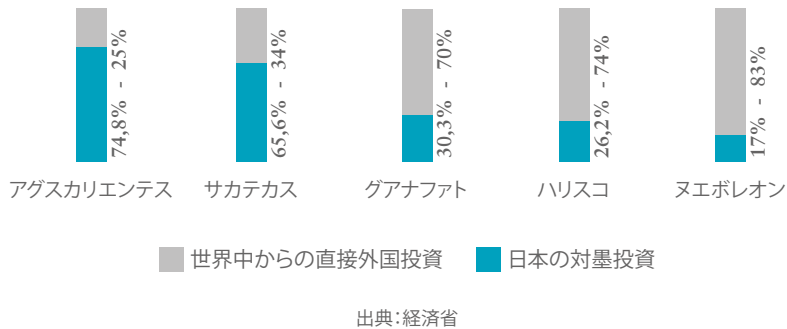
現在日本はアジア諸国では主たる対墨投資国であり、世界的には第7位の対墨投資国となっている。EPAが2005年に発効してから2015年第一四半期までの期間に、日本は72億ドルをメキシコに投資し、これは最近10年間にアジア諸国がメキシコに実施した投資の62%に相当する。

グラフ14:アジア起源の直接外国投資に占める日本の割合



セクター別の分布では、日本の直接投資の84% (60億ドル強) が製造業に向けられている。州別に見ると、アグアスカリエンテス、グアナファト、サカテカスの各州が日本起源の投資を最も多く受け入れている。事実上、この10年間の日本の対墨投資の56%はアグアスカリエンテス州とグアナファト州に集中している。

グラフ15:州別直接外国投資の起源 2005年~2014年



EPAの発効以前は、両州とも年間平均 (1999年~2004年) 1820万ドルの投資を受け入れていた。2005年以降、年間平均投資額は1億8260万ドルとなり、10倍となった。

対メキシコ日本の直接投資

b) メキシコ進出日本企業の成功例

2008

- Sharp Corporation

2009

- Mitsui & Co., Ltd.

2010

- Nissan Motor Co. Ltd.

2011

- Jatco Ltd.
- Nippon Steel Corporation
- Exedy Co.
- Kinugawa Rubber Industrial
- NGK Insulators, Ltd (Niho Gaishi)
- Hitachi Chemical Co., Ltd.
- Yamashita Rubber
- Mayekama Mfg. Co., Ltd.
- Honda Motor Co., Ltd.
- Mazda Motor Corporation
- Daido Metal Company Ltd.
- Mitsui & Co., Ltd.

2012

- Nissan Motor Co., Ltd.
- Denso Corporation
- Sumikin Bussan Corporation
- Musashi Seimitsu Industry Co., Ltd.
- Marubebi-Itochu Steel Inc.
- Yamada Electric Ind. Co., Ltd.
- Mazda Motor Corporation
- Yachiyo Industry Co., Ltd.
- Tigers Polymer Corporation
- Sumitomo Wiring Systems, Ltd.
- Exedy Co.
- Koide México S.A. de C.V.
- Nishikawa Rubber Co., Ltd.
- Japan Vilene Company, Ltd.
- Nichias Corporation
- Koito Manufacturing Co., Ltd.
- Yorozu Corporation
- Nippon Steel Corporation
- Nifco
- THK Rhythm Co., Ltd.
- Metal One Corporation
- Sanko Gosei Ltd.
- Ashimori Industry Co., Ltd.
- Hitachi Automotive Systems, Ltd.
- Tohken Thermo Thec Co., Ltd.

- Honda Lock Mfg. Co., Ltd.
- Nihon Plast Mexicana, SA. de C.V.
- Yutaka Giken Co., Ltd.
- Keihin Corporation
- Kawada Corporation
- Daikyo Nishikawa Corporation
- Saga Tekkohsho
- Nippon Bee Chemical Co., Ltd.
- Hanwa Co., Ltd.
- Mitsui Kinzoku Act Corporation
- Matsumoto Heavy Industries

2013

- Ntn Corporation
- Unipres Corporation
- Riken Corporation
- Fuji Kiko Co., Ltd.
- Tachi-s Co., Ltd.
- Kyoei Techseed Co., Ltd.
- Nissin Manufacturing Co., Ltd.
- Eagle Industry Co., Ltd.
- Toyota Tsucho Corporation
- Midori Hokuyo Co., Ltd.
- U-shin
- Nissin Kogyo Co., Ltd.
- Tsubakimoto Chain Co.
- Malox Co., Ltd.
- Jatco Ltd.
- Y-Tec
- Usui Kokusai Sangyo Kaisha Ltd.
- HC Querétaro, S. A. de C. V.
- Mitsubishi Electric Corporation
- Kyb Corporation
- Mayekawa Mfg. Co., Ltd.
- Molitec Steel Co., Ltd.
- Topre Corporation
- Alpha Corporation
- Beyonz Corporation
- H-one Co., Ltd.
- Fujikoki Corporation
- Toyo Seat Co., Ltd.
- Hiruta Kogyo Co., Ltd.
- Honda Motor Co., Ltd.
- Matsumoto Heavy
- Howa Textile industry Co., Ltd.
- Okawa Screw
- Manufacturing Co., Ltd.
- Shoshiba Manufacturing Company Ltd.
- Unisia Mexicana S.A. de C.V.
- Techno State Co., Ltd.

- Daiei Seisakusho Co., Ltd.
- Showa Corporation
- F.C.C. Co., Ltd.
- Soko Seiren Co., Ltd.
- Mazda Motor Corporation
- Tenryu Saw Mfg. Co., Ltd.
- Trix Co., Ltd.
- Yushiro Chemical Industry Co., Ltd.
- Kotobukiya Fronte Co., Ltd. (KFK)
- Zensho Co., Ltd.
- Suncall Corporation
- Metal One Corporation
- Nikkei Mc Aluminium Co., Ltd.
- Sanoh Industrial Co., Ltd.
- Hirotec Corporation
- Jtekt Corporation
- Mitsubishi Corporation
- Siix Corp.
- Calsonic Kancel Corporation

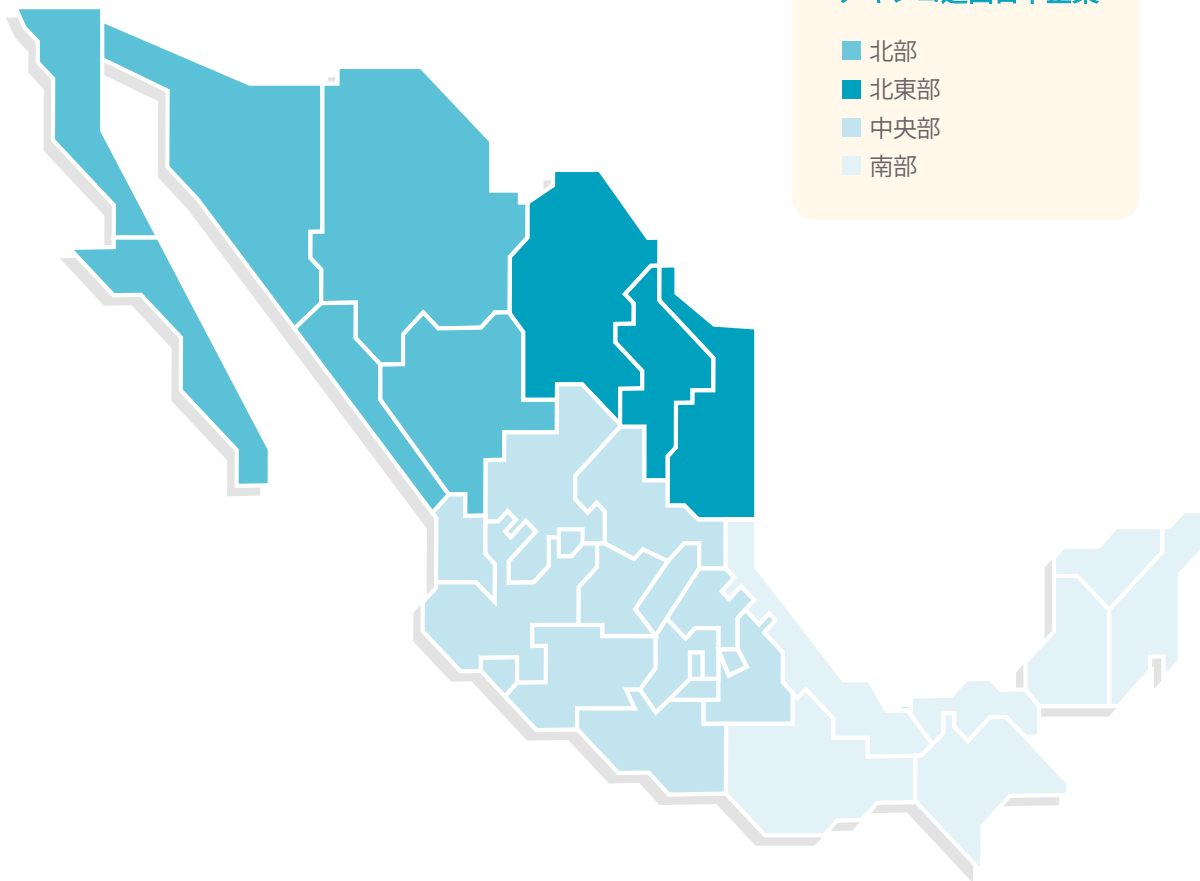
2014

- Hamanakodensho Co., Ltd.
- Topy Industries, Limited
- Asahi Glass Co., Ltd.
- Tokyo Roki Co., Ltd.
- Central Motor Wheel Co., Ltd. (Chuo Seiki)
- Kurashikikako Co., Ltd.
- Koide Kokan Co., Ltd.
- Asmo Co., Ltd.
- The Furukawa Electric Co., Ltd.
- Ividen
- Bridgeston Corporation
- Denso Corporation
- Mabuchi Motor Co., Ltd.
- Ts Tech Co.
- Nidectosok
- Fuji Oozx
- Nachi-Fujikoshi Co.
- Nippon Seiki Co., Ltd.
- Nissin Kakou Co., Ltd.
- Mitsui Chemicals
- Nippon Seiki Co., Ltd.
- Tokai Kogyo
- Meiko
- IMASEN Electric Industrial Co., Ltd.
- KYB
- Gohsyo
- Kourota
- Neturen

- Isewan
- Sumitomo Electric
- Donghee
- Matsuo Industries
- Miyazaki Seiko
- Advics
- Murakamin Corporation
- Shinsho Co.
- Toyada Gosei
- Seiren Co.
- Tohken Thermo co.

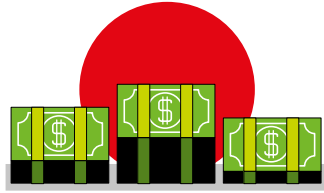
2015

- Katolec Corporation
- Fukoku Corporation
- G.tekt Corporation
- Surteckariya Co., Ltd.
- Inabata Kogyo Co.
- Nakagawa Special Steel Co., Ltd.
- Shinao Kenshi
- Sansho
- Toyota Motor Co.
- Tokai Rika



メキシコと日本の貿易関係

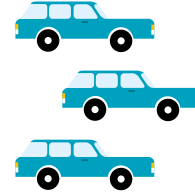
自動車 投資



日本のメキシコ自動車セクターへの投資は国別第2位

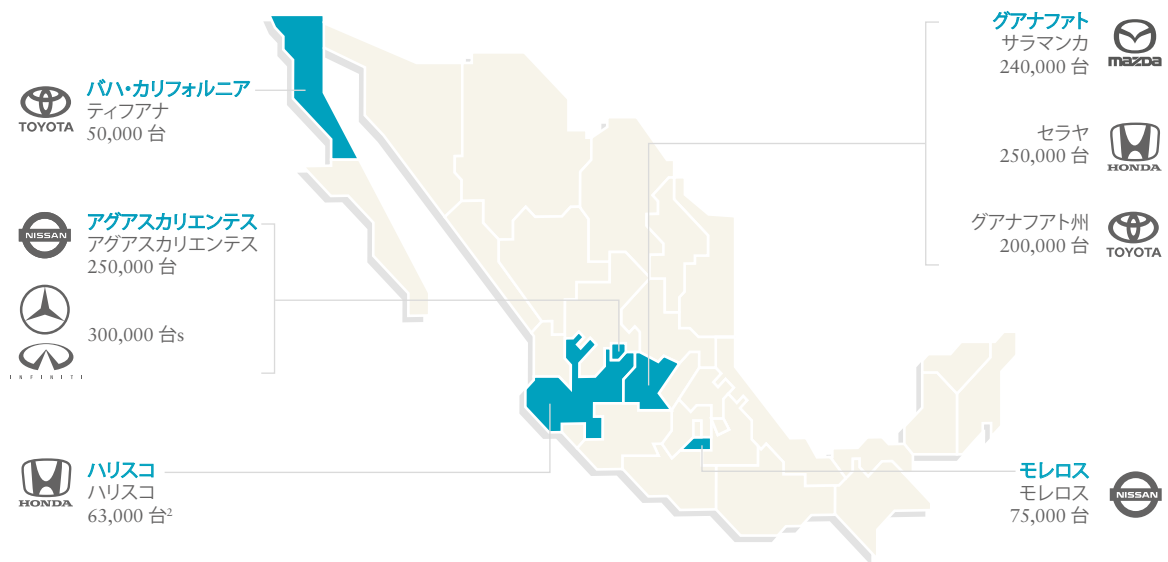


2007年～2014年に
50億ドル以上の投資を実施



2014年メキシコが輸出した自動車の3台中1台はメキシコ進出日本カーメーカーの製品

メキシコ進出日本企業の能力拡張 (2012-2019)



メキシコ産日本モデル



TSURU
TIIDA
MARCH
FRONTIER

NV200
SENTRA
NOTE



mazda 3
mazda 2



TACOMA
COROLLA



CR-V
Fit

c) 日本に於けるメキシコ企業のプレゼンス

EPAは様々なメキシコのセクターが、代表事務所を設立したり、販売店やフランチャイズを設けたりして、日本市場での活動を拡大するための法的確実性を与えた。これによって、クライアントへのサービスも改善し、市場への納入期間も効率化された。

日本に進出しているメキシコ企業のいくつかを下記にリストアップする。

Metalsa.自動車工業用の金属構造部品の組み立てに従事。世界14カ国にプレゼンスを持つ。日本では技術センター2カ所と販売事務所が神奈川県と愛知県にある。

Mexichem.世界屈指のホタル石の生産者であり、ホタル石の採掘からフッ化水素酸、冷却ガスの生産まで、完全に垂直統合されたバリューチェーンを持つ世界で唯一の企業である。アメリカ大陸、ヨーロッパ、アジアで生産を行っている。日本では東京に事務所が設置された。

San Luis Rassini.小型商業車用の板バネの設計者・製造者。ハイテク・ブレーキの設計と製造も行っている。1996年には日本のNHKニッパツと提携を始めた。

Aeroméxico.日本の対墨投資が増加したことにより、又、メキシコ、日本間の直行便の開設により、AEROMÉXICOは日本人社員による販売事務所を持ち、クライアントに個人的なサービスを提供するようになった。

Bocar.プラスチック部品、アルミニウム、亜鉛の高質な精密部品を製造する企業。加えて自動車用の複雑な組み立ても行。横浜市に製品開発事務所を持ち、一貫したプロセスを提供している。

Grupo Altex.メキシコでは最も重要な農産物加工グループの一つで、果物と野菜の生産と加工に従事している。東京に販売・代理事務所を持つ。販売方針としてその製品を日本市場の食品セクターに詳細に適応させようと努めている。

SuKarne.メキシコ最大の牛肉生産者、加工者で国内最大の輸出業者でもある。2012年から日本に販売店を持ち、これを通じて輸入を行い、その製品を日本以外のアジア諸国、香港、中国、ベトナム、韓国に販売している。

Kidzania.児童に教育的娯楽を提供するメキシコ企業。2006年に日本最初のフランチャイズを東京に開いた。これが成功を納めたことにより、2009年には2カ所目のフランチャイズを神戸市に開き、その後も日本市場で発展を遂げている。

重要なことはこれらの日本進出企業は進出時には既に固定客があり、相当の受注量を持っていたことである。その上、頻りに顧客となる取引先も持っていた。又、日本市場への外国企業の進出を促進する日本の地方自治体の支援と優遇措置を受けていることも指摘しておきたい。



研之集



日墨経済関係強化のための活動

EPAの制度的枠組み

EPAの実施をフォローするに適切な制度的ツールを持つため、又、日本とメキシコの間ビジネスと貿易の上で障害となる個別のテーマを扱うため、両国は「合同委員会」と「ビジネス環境改善委員会」を設置した。

a) 合同委員会

合同委員会はEPAの最高機関である。その重要な機能の一つはEPAの実施・運営を見直すこと、及び委員会の下に設置された分科会の作業を監督することである。委員会は毎年、メキシコと日本で交互に大臣級の会議を行う。ただし、両者が合意する場合には、次官級の会議であってもよい。これまで委員会は7回開催され、最後の会合は2012年2月23日、東京で開催された。

委員会は最も高いレベルで2国間の経済アジェンダの関心の高いテーマを決定し、これを押し進めるための重要なツールである。例えばEPAに従って設定された農牧産物の見直し条項の場合がそれである。日本の農産物市場へのメキシコ産物のアクセス条件の改善が目的となっている。

EPAの現状化

EPAには貿易自由化プロセスを前進させるため、互いに検討を約束している見直し条項が含まれている。これにより、メキシコ・日本両国が関心を持っている農牧・工業産物の市場アクセスの改善が可能となった。

EPAが最後に更新されたのは2011年9月で、その結果はEPA改訂プロトコルの適用を通じて正式なものとなる。これにより、メキシコと日本が農牧産物や工業製品に適用している関税上の優遇措置が強化され、商品輸出入の通関手続きを簡略化するための新しい規則が導入される。

主要な交渉結果

改訂プロトコルは次の目的を持つ。(I) 両国にとって関心の高い一定の農牧産物・工業製品のアクセス条件を改善する。(II) 商品の輸出入に関する一定の通関手続きを簡素化するための規則を導入する。

市場アクセス

- ・ 農牧産物：両国が高い関心を持つ一定の農牧産物について市場アクセスが改善された。

表5: メキシコの関心産品

産品	2011年4月クォータ(トン)	2012年4月クォータ(トン)	2016年4月クォータ(トン)	関税特惠(輸入関税の低減)
牛肉	6,000	10,500	15,000 (2015年以降)	10～40%の間 (変更無し)
豚肉	80,000	83,000	90,000 (2014年以降)	50% 従価税 (変更なし)
鶏肉	8,500	8,600	9,000	10%～28% から40% へ
オレンジ	4,000	4,100	4,100	5年間で50% から70% に移行
オレンジジュース	6,500	6,800	8,000	5年間で50% から75% に移行
アガベシロップ	データなし	50	90	直ちに0% から50% に 移行

注 クォータ対象のこれらの産品については、2015年にアクセス条件改善の交渉を行う目的で、見直し条項が合意された。新しい条件は2016年以降適用される。

表6: 日本の関心産品

産品	譲歩	関税特惠(輸入関税の低減)
リンゴ	クォータ年間500トン	50%
緑茶	クォータ年間500トン	50%
薩摩みかん	無関税で直ちにアクセス	

- 工業製品:日本の関心製品に関し(一定の自動車部品、インク・インジェクション用の紙)について関税低減が加速され、輸入コストの減少により自動車産業の競争力強化に貢献した。

通関手続きと原産地規則

- 許可輸出業者システム:優遇関税措置を求める原産地証明については、輸出業者が「インボイス申告」を通じて行うことが可能となり、現行の当局が発効した原産地証明のいずれかを取得すればよいこととなった。
- 原産地規則:一定のステンレススチール製品に関する原産地規則の変更が合意された。これにより高品質で低価格の投入財の供給が保障されることとなり、これはメキシコ工業セクターの競争力の強化に貢献し、両国間の商取引が促進される。

輸入関税の適用に関する透明性措置

- ・ 貿易業者に最も有利な輸入関税の適用に関する混同を避けるために、EPAに一文を挿入することが合意され、世界的に適用される最恵国待遇関税とEPA枠組みで適用される特惠関税の中、通関手続き時により低い率の関税が適用されることが明記された。

改訂プロトコルの結果、新しいビジネス・チャンスが創出され、日本市場へのメキシコ農牧製品のプレゼンスが高まることが期待される。

b) ビジネス環境改善委員会

ビジネス環境改善委員会(CMAN)は両国の民間セクターの間のビジネス実施を妨げる個別のテーマについての協議・会話メカニズムとして設定された。メキシコ経済省と日本外務省がコーディネータとなり、両国の政府代表が構成員となっている。

CMANは日本・メキシコ両国の民間セクターに高く評価されているツールである。EPAだけではなく、メキシコが調印した全ての自由貿易協定で唯一、民間セクターが招待者として直接参加できるからである。

CMANの開催は1年に1度が好ましいとされている。¹²ここでは民間セクターが懸念しているメキシコ、日本両国のビジネス環境に影響を与える要素が扱われる。CMANは様々なセクターの実業界の懸念に対処し、それぞれのテーマに関係する責任部署の多くを集めて回答を求め、あるいはそれらの懸念に対応する政府窓口を設定する。これにより、二国間貿易によりふさわしい環境が醸成され、投資が促進される。

これらの会議の結果得られた主たる効果は下記の通りである。

- ・ AEROMÉXICOの日本直行便 CMANを通じた会話により、日本当局の意識が変わり、成田国際空港へのAEROMÉXICO直行便が設定された。
- ・ 動植物衛生措置 技術的作業はEPAの動植物衛生措置分科会で実施されるが、CMANはメキシコ生産セクターが何度も日本当局に対し、このテーマを農牧セクターのビジネス環境に影響するシステム上の問題として検討すべきであると主張する機会を与えた。
- ・ 連絡ポイントの設定 EPAの規定以外に関する諸点(つまり、治安、知的財産権に関する問題、税務問題など)に関して、メキシコ進出日本企業とこれをフォローするメキシコ政府当局の間の連絡係の設定。
- ・ 二国間協力の強化 CMANは又、特にメキシコ裾野産業の強化に関する二国間協力の活動を促進する場ともなった。この点に関しては次のセクションで説明する。

二国間協力

自由貿易協定としての要素に加えて、EPAは二国間協力に関する措置を含んでいる。¹³メキシコと日本の経済関係を強化する枠組みを作ることがその目的で、両国間の財、サービス、資本の自由化から派生するベネフィットを最大に利用することに貢献するものである。

この協力は適切な組織に対し、(I) 民間企業に対し、直接投資又はジョイントベンチャーを通じて 裾野産業市場に参入するよう支援する、(II) その他の企業や最終消費財のサプライヤーとビジネス関係を構築する、(III) 裾野産業開発のための方法やベストプラクティスに関する専門家や情報を交換する、ことを奨励することを含んでいる。

このような協力は市場開放を利用してメキシコに進出した日本企業が実施する活動へのメキシコの参加を拡大し、結果としてグローバルな生産連鎖に於けるその重要性を高めることをその趣旨としている。

I. 裾野産業の強化

メキシコと日本は二国間協力手段を利用してメキシコに進出している日本企業の裾野産業を強化し、貿易と投資を推進することとした。特に下記の3ラインの活動を実施している。

- ・メキシコに進出している日本企業のサプライチェーンへのメキシコ企業の参入を推進する活動。
 - 自動車セクターの専門国内見本市への日本企業の参加、メキシコ企業と日本企業の商談会の開催。
 - 投資誘致セミナーの組織。
 - サプライヤー・データベースの構築。
 - メキシコ企業使節団の日本派遣。
 - 人材育成
- ・日本のプレゼンスが高いセクター(自動車、自動車部品、電子など)で日本投資を促進する活動。
 - メキシコへの企業視察団の派遣と 商談会の開催。
 - 日本貿易振興機構(JETRO)による米国進出日系自動車部品企業のメキシコ視察団組織。
- ・メキシコで盛んな産業(航空宇宙、インフラ、エネルギー)に於ける日本企業の対墨投資及び、メキシコ企業とのジョイントベンチャーを促進する活動。
 - メキシコへの企業視察団と商談会、及びメキシコ企業の日本での専門見本市への参加(航空宇宙セクター)。
 - エネルギーとインフラ・セクターに慣例する日本企業視察団のメキシコ派遣。

II. 両国の人材育成・研修

技術教育、職業教育、研修に関するEPA第143条は、民間企業の生産性と競争力を高めるため、両国が技術職業教育、研修のベストプラクティスに関する情報交換や研修などの協力活動を行うことに合意している。これにはインストラクターの研修や研修プログラムの開発、特に高等技術教育や遠隔教育の開発が含まれており、専門家や教師、インストラクター、学生の交換を促進している。

教育機関の卒業生の実業セクターへの参加を促すため、教員再教育センター(CENAD)と日本国際

協力機構(JICA)を通じ、電子セクターやプラスチックセクターの人材育成を目的として次のような活動が実施された。これは中小企業の強化とメキシコ工業の競争力増強に貢献する。

- 必要な技術移転を通じ、CNADインストラクターが技術高校教員を訓練し、プラスチック成形技術コースを行えるようにする、メキシコプラスチック加工技術の人材育成。メキシコのプラスチック産業に参加する日本企業が必要とする中間管理者となる技術員の育成を目的とする。
- CETIS58校とティファナの日本電子産業との間の連携モデルの設定。これはマキラドーラ地域の必要性に合致する学習・実習を通じた人材育成を目的とする。
- CNAD強化のためのJICAシニアボランティアによる5S研修。このセンターがメキシコ文部省技術・工業教育局に所属する教員に提供する教育サービスの全てについて、品質管理と生産性の管理を実施できる能力を持ち、教員がそのグッドプラクティスを学生に教えることができるようにするのがその目的である。学生はやがて産業界に就職し、中小企業に良い影響を与える。

III. 中小企業と貿易・投資促進

両国ともそれぞれの促進機関や民間セクター代表を通じて活動を行った。これは貿易・投資、その他EPAが提供する利点やチャンスの拡大を目的としたものである。

経済省/JETRO協力協定

2014年7月25日、日本の安倍晋三首相がメキシコを訪問した際に、経済省と日本貿易振興機構(JETRO)との間で協力協定が結ばれた。この協定は二国間協力に関するEPAの第14章の傘の下に位置する。両国が合同でメキシコ中小企業の開発とメキシコに進出している日本の大・中企業のサプライチェーンを支援する裾野産業の開発を目的とした協力プログラムを設定する。

経済省とJETROの協力協定の署名は、中小企業と貿易投資に関する協力を深化・拡大するための重要な一歩であった。

協定には、両国が貿易・投資促進について実施する協力活動と、中小企業と起業活動に関する作業グループを設立することが規定されている。

日本国際協力機構(JICA¹⁴)プロジェクト

JICAは工業・企業開発に関する幾つかのプロジェクトをメキシコで実施している。中でも重要なものを下記に記載する。

表 7: 日本国際協力機構(JICA)プロジェクト

No.	プロジェクト名	カウンターパート
1	メキシコ自動車産業人材育成プロジェクト	ProMéxico及びアグアスカリエンテス、グアナファト、ケレタロ各州政府
2	プラスチック成形技術人材育成プロジェクト	タマウリパス州、メキシコ市、バハカリフォルニア州、文部省(SEP)-DGETI(技術工業教育局)
3	プレス加工技術向上プロジェクト(2006-2009)	CONACYT(科学技術審議会)-CIDESI(エンジニアリング・設計センター)
4	中小企業人材開発調査(2008-2010)	経済省
5	オゾン、VOCs、PM2.5生成機構の解明と対策シナリオ提言共同研究プロジェクト(2011-2015)	SEMARNAT(環境省)-INECC(国家生態系・気候変動研究所)
6	メキシコ遺伝資源の多様性と持続的利用の基礎構築プロジェクト(2013-2016)	INIFA(国立林業農業牧畜研究所)-CNRG(国立遺伝資源センター)
7	バハカリフォルニア州マキラドーラ地域に於ける電気製品産業人材育成プロジェクト(2010-2012)	SEP- DGETI、バハカリフォルニア州政府、日系マキラドーラ協会
8	NCを中心とした工場自動化国際コース(2014-2016)	DGETI アグアスカリエンテス州Cetis 168校
9	ユカタン半島沿岸湿地保全計画プロジェクト(2003-2010)	SEMARNAT- CONANP(国家自然保護地域委員会)、州政府、市民社会
10	農村コミュニティに於ける小規模廃水処理システム指導プロジェクト(2010-2014)	CONAGUA(水委員会)

金融機関の協定

メキシコ進出日本企業を支援する金融機関間との協定も締結された。

- 日本国際協力銀行(JBIC) 2011年2月22日、メキシコ大蔵省とPROMÉXICOはJBICと国際協力に関する協定を結んだ。協定は金融協力を強化し、メキシコの経済開発に資する新しいビジネス・投資チャンスを促進することを目的としている。
- 三菱東京UFJ銀行(MFUG) PROMÉXICOとMFUGは2011年12月15日に金融協力とビジネスチャンス促進に関する協力協定を結んだ。この協定は大企業カーメーカーや、今後メキシコに進出する自動車部品企業の投資増進につながった。
- 三井住友銀行(SMBC) メキシコに進出している日本企業の投資を推進するためのこのビジネス提携協定は2015年1月26日にPROMÉXICOによって署名された。この協定の目的は両者が共同でプロモーション活動を実施すること、及びメキシコ進出を目指す日本企業に適切で正確な情報を提供して、専門コンサルティングサービスを実施することである。
- みずほ銀行 2015年3月9日にみずほ銀行とPROMÉXICOの間で協定が結ばれた。この協定は様々なセクターで売買と投資に関するチャンスの更なる増進を図ると同時に、友好関係を強化するため、情報交換を盛んにしようとするものである。

冊
3
集



ビジネスチャンス: 貿易と投資

I. クォータの利用

前述の通り、日本市場にはメキシコ農牧産品にとって大きなビジネスチャンスがある分野が多数存在している。当初、クォータは我が国生産セクターの個別の要請に基づいて交渉された。しかし、まだ利用すべき分野はたくさんある。このようなことから、政府と実業界は共同でクォータが利用されていない原因を突き止める努力をしている。

生産者や州政府、共和国政府の参加を得て、メキシコから日本に輸出可能な産品を増加させるためのプログラムの策定が必要である。又場合によっては、メキシコ産品に対する動物・植物衛生上の証明を獲得するため、日本政府との作業や協議を継続することも必要だ。これは日本市場への輸出拡大への大きな貢献となる。

II. 衛生アジェンダ: 成果と有望分野

EPA交渉及びその後の改訂プロセスを通じて、メキシコと日本はメキシコの関心農牧産品が優先的に日本農牧産品市場にアクセスできるよう努力して来た。動植物衛生上の承認はこれらの産品の販売には最も重要で、従って、農牧セクターに於けるビジネス環境に影響する。

EPA第14条に従い、2005年4月1日、動植物衛生上の措置の適用と実施に関する諸点を両国間で協議する場として動植物衛生分科会 (MSF) が設立された。分科会の目的は両国が適用する措置の透明性を高めて二国間貿易を容易にすることである。これは、人や動物の健康や生命を保護する、あるいは樹木・植物を保全する、と言う正当な権利を保障するとともに、これらの措置が科学的原則に基づいており、貿易に対する不必要な規制とならないように監視することにある。

MSF分科会会合の結果として下記の成果が得られた。

- ・ メキシコの一定地域を害虫/疾病フリーの地域と認めること。2010年にメキシコ全土をBSEリスクがない国と認定したこと、又、2015年には豚コレラ・フリー国と認定したことがその例である。
- ・ メキシコ・トマトがタバコベと病にかからないことの認定。これはメキシコ産トマトの輸出に有利である。
- ・ 実蠅フリーの地域であるソノラ州、チワワ州、南バハカリフォルニア州、シナロア州北部の生鮮果物（マンゴー、みかん、オレンジ、グレープフルーツ）で日本に出荷されるものについての証明手続きに関する合意。

衛生アジェンダにはまだまだペンディング事項が残っており、メキシコはその農牧産品の日本市場への輸出を促進するための活動を継続する。中でも重要な項目は以下の通り。

- ピーマン(このピーマンの種はタバコベと病にかからないことの認定)。
- 液卵(殺菌済み液卵)
- チアパス州産の生鮮マンゴー

同時に、日本向けの未加工木材の輸出も促進されて来た。適用される様々な規制を満足させるため、両国林業官庁が緊密な連絡を保っている。

テキーラの日本アクセスについては、日本の規則に設定されているメタノールの水準をメキシコ基準に設定する措置で満足させることに関する協議を続けたい旨、MSF分科会の会合でこれまで何度も表明している。

メキシコは今後とも日本との協議を続け、これらのプロセスを前進させてメキシコ農牧産品の日本市場におけるアクセスを保障し、EPAが市場アクセスの面で提供するメリットを利用して、この重要なアジア市場に於けるメキシコ産品のプレゼンスを高める。

III. セクター別チャンスのある分野

a) 自動車セクター

世界的に見て、自動車市場の立役者は中国、米国、ドイツであった。2014年には日本は977万台を生産して世界第3位の位置を占めた。¹⁵日本は軽自動車、大型車、高級車、研究開発センター、先端的整備工場¹⁶などセグメントで重要性を持ち、トヨタ、日産、インフィニティ、スズキ、マツダ、三菱自動車、スバルなどの企業が参加している。

このセクターに於ける日本の貿易を見ると、2014年中輸出入ともにそれぞれ4.8%、5.7%増加している。¹⁷2014年には556万台の日本製の車輛が販売されたが¹⁸、今後5年間でこの数字は6%低下すると予測されている。日本車の市場シェアではトヨタが27.1%、ホンダが15.3%、スズキが14.2%となっている。

日本の自動車市場の動向はこの国が実施した多額の投資と関係がある。これらの投資により、外国に生産工場を設立した。投資の重要な対象地の一つがアメリカ大陸で、その中でメキシコはカーメーカーだけではなく、そのサプライヤーである日本企業に対し、広範な投資機会を提供している。

メキシコで最初の日本カーメーカーの投資は日産自動車を実施した。1959年、日産はダットサン商標のディーラーを開いてメキシコに上陸し、1961年にはNISSAN MEXICANA可変資本株式会社を設立し、1966年にはクエルナバカ工場の操業を開始した。これはメキシコに於ける最初の日本カーメーカーによる投資となっただけではなく、日本国外に建設された日産最初の工場となった。1982年には第2工場の操業を開始した。これは同社とそのサプライヤー数社との共同投資で、13億ドルに上った。2010年にはバハカリフォルニア州メヒカリに研究開発センターNISSAN DESIGN AMERICAの開業を発表し、2012年にはメキシコに於ける第3工場、アグアスカリエンテスでは第2工場への20億ドルの投資と3,000人の新規雇用の創出を発表した。このA2工場コンプレックスは2013年11月にエンリケ・ペニャ・ニエト大統領によって竣工され、カルロス・ゴーン日産自動車株式会社CEO、カル

ロス・ロサーノ・デラトッレ州知事も出席した。一年後、つまり2014年6月にはルノー・ニッサンはダイムラーとの企業提携による協力強化を発表した。この投資は約10億ドルで、5,700人の雇用が創出される予定である。この工場では30万台が製造される予定であり、工場はA2ユニットに隣接する。

メキシコに於ける日産のプレゼンスはメキシコ自動車工業の歴史のキーポイントであり、我が国に於ける日本組み立て工業の先駆となっただけではなく、TIER 1、TIER 2¹⁹の日系サプライヤー全体が導入され、これにより、メキシコのサプライ・チェーンが強化された。

メキシコに進出した2つ目の日本カーメーカーはホンダであった。1985年に HONDA DE MÉXICO が設立され、1988年にはバイクとある種の金属自動車部品の製造が開始された。1995年にはホンダはハリスコ州、エル・サルト工場の操業を開始、ここからアコードと自動車部品を米国に輸出した。2012年にはメキシコに於ける第2工場の建設を開始し、2014年にはグアナファト州セラヤの新工業の操業が開始された。これは8億ドルの投資で3,200人の雇用を創出し、年間の生産量はCR-VとFITの2モデルで25万台と計画されている。

トヨタは、その他の日本カーメーカーと同様、全国的に広い販売店網を持っている。最近になってトヨタ自動車による投資が発表されたが、それ以前にTOYOTA MOTOR MANUFACTURING DE BAJA CALIFORNIAが設立されている。この工場は2002年にバハカリフォルニア州テカテに設立された。年間生産能力はタコマ・トラック3万台で、同モデル用のリアボックス18万個も製造している。工場は2004年夏、トラック製造の操業を開始し、同年末からトラック完成車の製造を継続している。

バハカリフォルニア州のトヨタ工場は284ヘクタールの土地があり、初期投資1億7320万ドルが投下された。直接雇用の創出は760名である。タコマ・モデルのピックアップトラックと変速機を製造している。2006年にはトヨタは組立工場的能力拡大を決定し、タコマの製造台数は3万台から5万台に強化された。2007年にはトラックの荷台は18万個から20万個に増加した。

自動車令に規定されている年間最低5万台の製造を行う、と言う要件を満たしていないため、TOYOTA MOTOR SALES DE MÉXICO社は2008年にメキシコ自動車工業会 (AMIA) から除名されていたが、2009年には再び同協会の会員となった。

連邦政府、州政府と長年の交渉を重ねた後、トヨタは新製造工場を設置し、グアナファト州セラヤでカロラの組立を行うと発表した。2015年、この工場はTNGA (TOYOTA NEW GLOBAL ARCHITECTURE)のエンジニアリング・テクノロジーを導入する。2019年に操業を開始する予定で、年間製造量は約20万台である。投資額は約10億ドル、2,000人の新規雇用を創出する。

2011年、マツダはその最初の生産工場を住友商事と共同でグアナファト州サラマンカに設立し、コンパクト・カーの生産を行うと発表した。投資額は5億ドル、雇用創出は3,000人である。2013年には投資額を1億ドル増加させてスカイアクティブ・エンジンの製造ラインを設置するとした。このエンジンはマツダ2とマツダ3のモデルに搭載される。やはり同年更なる投資額の追加が発表され、生産車輛台数の増加があったが、これはトヨタとの共同生産である。

2013年、エンリケ・ペニャ・ニエト大統領はメキシコ国アギラ・アステカ勲章をマツダ株式会社の当時の社長である山内 孝氏に授与した。メキシコが日本自動車産業の国際戦略の中心にあり続けていること、日墨間の投資と貿易の増加への同氏の貢献を讃えたものである。

こうした自動車セクターへの投資と各カーメーカーのサプライヤーが実施した投資の合計により、メキシコの自動車地図は変化し、パヒオ地域は大きなビジネス・センターの位置を占めるようになった。又、投資はいろいろな要因により決定されて来たもので、特にメキシコの地理的位置、広い自由貿易協定網²⁰、EPAの提供する確実性などが重要である。その他の要因としては、両国経済の補完性、熟練労働力、メキシコにおける生産コストの競争性などを上げることができる。更にメキシコの自動車製品消費にも言及すべきで、2014年には184億ドルにのぼり²¹、2020年までは平均年率12.3%で上昇すると見込まれている。²²

メキシコ自動車セクターは裾野産業まで広がったビジネスチャンスを提供している。コストの最適化を求めて、幾つかの日本企業は地元サプライヤーや高品質生産の経験を持つメキシコ企業との戦略的提携を模索している。

自動車セクターは強固な基盤として確立され、日墨経済関係を促進している。セクターの活力は記録的数字にのぼり、両国間の輸送機器貿易の拡大だけではなく、日本の対墨投資の拡大をもたらしている。

輸送関連の財の貿易はこれまでになく増加している。この品目の日本の対墨輸出はEPA発効時には1,9億3400万ドルであったが、現在は3,1億4500万ドルである。メキシコ起源の財の日本への輸入の伸びはこれほどではないが、カーメーカー各社の操業が安定するにつれて増加すると考えられる。2005年には日本はメキシコから2億7580万ドルを輸入したが、2014年には2億9510万ドルとなった。²³

他方、メキシコの世界への輸出は歴史的水準に達し、メキシコは世界的に見て第4位の自動車輸出国となり、300万台を輸出している。²⁴ 最近の5年間の平均年間成長率は4.2%で、この水準が今後数年は続くと予想されている。これは外国の大カーメーカー、GM、ニッサン、フォード、フォルクスワーゲン、ホンダ、マツダ、トヨタ、アウディ、BMWなどの進出の結果である。

自動車組立工場の設置だけではなく、外国企業の研究セクターや自動車部品工場はメキシコで大規模な工場団地やシェルター企業²⁵を発展させてきた。これにより、我が国への進出に関心を持つ外国企業数は増加している。

トヨタの進出はメキシコにおける日本投資を飛躍的に拡大させるだろう。既に多くのTIER1日本企業がメキシコ進出を果たしているものの、北米市場への参入を希望する多くの中小企業が持つプロセスは不足している。参考までに言及すると、中国に進出している日本企業は2万社、タイ進出企業は7,000社であり、メキシコへの日本投資拡大の潜在力は大きい。しかし、これら日本の中小企業が我が国に成功裏に進出するためには更なる支援を必要とする。

又、メキシコがロジスティクス関連や工場団地などのインフラを持つことが、日本起源の投資を今後とも増加させる上で非常に重要となる。

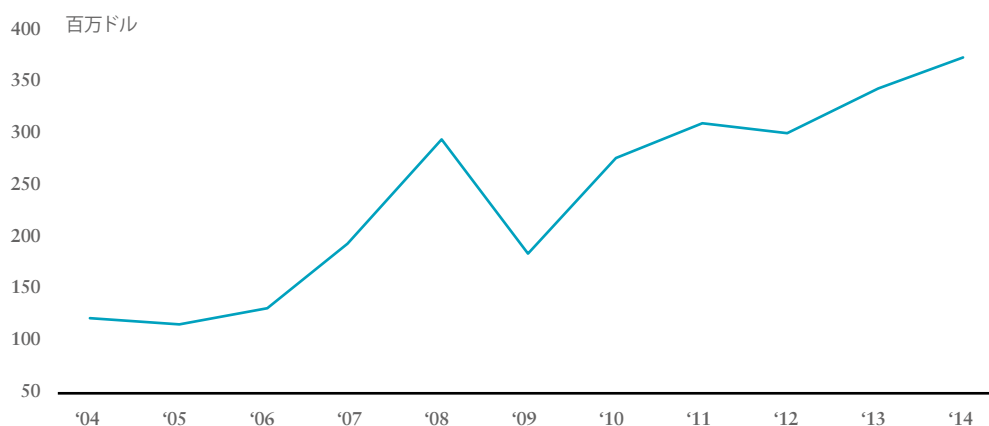
b. 航空宇宙セクター

この10年間、メキシコ航空宇宙セクターは記録的な発展を遂げて来た。今日、メキシコは航空宇宙機の製造・設計エンジニアリングコストではアメリカ大陸で最も競争性の高い国として位置づけられ、2014年にはメキシコ航空宇宙産業の輸出は430億ドルに上った。²⁶ 又、進出企業の数も非常に増加し、2005年の61社から現在は280社以上となっている。

又、航空機輸出に最も重要な世界的枠組みであるワッセナー・アレンジメントにメキシコが参加したことにより、航空宇宙、自動車、電気・電子、化学、ソフトウェアなどのセクターのメキシコ企業は年間110億ドルの追加市場にアクセスできるようになった。

メキシコ航空宇宙産業の競争力増加は日本との貿易関係にも反映されている。メキシコ進出日本企業リストの中にはまだこのセクターの代表的企業はないが、日本がメキシコから輸入している部品、飛行機は着実に増加している。2014年には日本のメキシコからの輸入航空宇宙製品は3億6100万ドルに上った。²⁷ のセクターに於ける潜在的なビジネスチャンスはいろいろな側面に存在するが、当面は財輸出の増加と多様化であろう。長期的にはOEM製造レベルから研究開発レベルまで、投資誘致のチャンスがある。2014年、日本は世界中から418億ドルの輸入を行っているが、日本の航空宇宙産業の活力と「リージョナルジェット」と呼ばれる航空機の開発と完全組立を考慮すると、この数字は増加し続けると予測される。

グラフ16 日本: 航空機とその部品のメキシコからの輸入



グラフ17 日本: 航空機とその部品の世界からの輸入



2014年には日本企業である三菱重工業が小型で燃料消費量の少ない三菱リージョナルジェット(MRJ)を発売した。これはこの40年間で初めて日本で製造された商業飛行機である。2033年にはこのような航空機は4,085機製造されると見込まれ、三菱のシェアは22%と予測されている。その他の製造企業はロシアのスホーイが9%、中国商用飛機が4%、ブラジルのエブラエルが61%と考えられている。²⁸

特記すべきことは三菱重工業が日本最大の工業企業であることだ。航空宇宙産業では三菱重工業はボーイング777の船尾胴体部分とボーイング787の翼を製造しており、ボンバルディアのジェット・チャレンジャー300プロジェクトにも参加している。その他、ロケットや衛星、宇宙ステーションの製造も行っている。又、メキシコ航空宇宙セクターの促進活動にも活発に参加している。メキシコには風力発電用のプロペラ・タービン発電機の生産工場を持っている。航空宇宙セクターではまだ生産工場を持っていないが飛行機部品の輸入は行っている。

EPA発効以来、メキシコ航空宇宙産業連盟(FEMIA)と、セクターに属する日本企業が集まっている日本航空宇宙工業会(SJAC)と連携して、メキシコの航空宇宙セクターの能力をPRすることに努めてきた。初めの頃はメキシコ航空宇宙セクターに関する知識はゼロであったが、企業使節団の派遣や国際展示会への参加、セミナーや企業間の私的な会合などを通じて状況は変化して来た。

メキシコ航空宇宙セクターは様々なプロモーション・イベントを行っている。例えば2008年には初めての日本人使節団がメキシコを訪問し、同年、メキシコは初めて、国際見本市JAPAN AEROSPACE 2008に参加した。一年後、航空宇宙産業のメキシコ人実業家による使節団が日本航空宇宙産業の視察を行い、2012年には2回目の日本使節団のメキシコ訪問が実現した。三菱重工業や住友精密工業、新明和工業、住友商事、日立金属などの日本企業と航空機国際共同開発促進基金、日本航空宇宙工業会がこの視察団に参加し、メキシコ産業の高い生産性と能力を体験し、若いメキシコ人技術者の専門性と才能も実地に見ることが出来た。

日本人実業家はメキシコ航空宇宙産業の下記の5つの長所を見いだした。

- ・ そのうちの第一のものは、我が国のハイテク・セクターの経験である。我が国は現在、GDP比率で言う中高テクノロジー製造ではG20中、ドイツ、韓国に次いで第3位の輸出国となっている。
- ・ 第二は世界で最も重要な市場である米国への我が国の近さである。
- ・ 第三は我が国のインフラと輸送・ロジスティックス面でのネットワークで、これにより我が国は北米の主要な2つの製造回廊に結びついている。
- ・ 第四はメキシコが魅力的なビジネス・ケースであることで、コスト構造、ドル地域での生産であること、良いビジネス環境の存在である。
- ・ 第五は我が国がワッセナー・アレンジメントに参加していることで、このことは国際社会が我が国を二重の用途を持つ製品、テクノロジーの製造基盤として信頼していることを証明している。

日本航空宇宙産業のパノラマ

第二次世界大戦終了後、日本航空宇宙産業は、常に防衛上の需要と民間航空機の国際共同開発によって拡大されて来た。宇宙関係のオペレーションでは輸送システムと衛星システムの開発が推進された。この意味では、日本航空宇宙産業は常に開発され続け、米国やEUと同じ水準にあると言える。

日本航空宇宙産業は次のような戦略的構成要素を特徴とする。高品質の素材や構成部品を使用する先進的なテクノロジーを取り入れていることから、他のセクターの支援となり、国家経済全体に良い効果を与えている。その一例が安全な高速交通の建設への貢献である。交通システムが惨事や事故を予測できることは日本人の日常生活の質の改善となる。航空宇宙産業は国家の安全に直接関係している。

戦後ある程度の期間、日本は飛行機の開発や製造に関係した活動を一切禁じられていた。従って、産業は米国やヨーロッパのメーカーの手中にあった。これらのメーカーからライセンスを得て防衛用の飛行機を生産し始めたことが端緒となり、国内の開発と生産システム拡張の糸口となった。防衛用飛行機の開発と製造は日本航空宇宙産業の基盤であり、当セクターの売り上げの80%が国防用のものであった。しかし、90年代末には旅客輸送が継続的に増加したため、日本の生産者は民間飛行機の開発と製造を開始し、売上高の50%が民間用となって、セクターに占める重要性が増した。

最近では国際的な共同開発が主流となっている。これは一般的に航空会社の増加が世界的傾向となっていることによる。

宇宙に関係する活動の中では、プロジェクトは世界基準と比較できる。日本は成功裏に打ち揚げ媒体を製造し、宇宙分野では幾つかの工学衛星、観測衛星、GNS衛星の開発に貢献している。

現在、この産業への国際的な要求もあり、日本企業はコスト低減の努力を行っている。2014年から2032年までの間、新しく作られるルートの50%は長距離で、アジア太平洋地域を結ぶものになると予測されている。²⁹ 2014年にはアジア地域の国内旅客輸送は旅客・キロメートル当たりの利益で言うと、世界レベルの国内輸送の36%を占めているが、2033年にはこの数字は48%となると言われている。³⁰

2033年のアジアを予測すると、新しい飛行機12,253機が引き渡され、そのうちの39%が買い替え、61%が新規需要と考えられる。航空機の36%が2通路タイプとなる。³¹

米国の飛行機組み立て産業用の新しい供給ビジネスや、日本製の飛行機の開発により、日本のサプライヤーは最も高い水準を満たす生産者を探し続けるだろう。

旅客機、貨物機について言えば、このセクターは日本で年間7.7%の成長を遂げている。この率は今後5年間は続くと考えられる。³²

自動車産業とは異なり、飛行機用の部品や工程は生産工程の組立場所の近くで集中的に労働力を必要とする。従って、組み立て企業の必要性を満足させるために北米に進出する企業は増加するだろう。

c) 電気・電子セクター

2014年、日本の電子セクターは2140億8500万ドルを生産して³³ 世界生産額の5.7%をしめ、生産国としては5位であった。³⁴ 日本は半導体、スクリーン(ディスプレイ)、受動素子、産業エレクトロニクス、家電などのセグメントに優れ、ルネサスエレクトロニクス、パナソニック液晶ディスプレイ株式会社、村田製作所、ファナック株式会社、JVC、サンヨーなどが有名である。

その同じ年、メキシコにおけるエレクトロニクス製品の消費は755億9500万ドルに達し³⁵、2020年までは平均年間成長率5.6%と見込まれている。³⁶ 我が国は投資を考えているこのセクターの企業にとって魅力的な市場と言える。

家電製品の生産については、2014年には総額453億4200万ドルであった³⁷。世界の生産の14.6%に相当し、世界第3位である。³⁹ 日本の主力製品は大型製品、小型製品、家電用構成部品、モーターなどで、パナソニック、パナソニックデバイスなどの企業がある

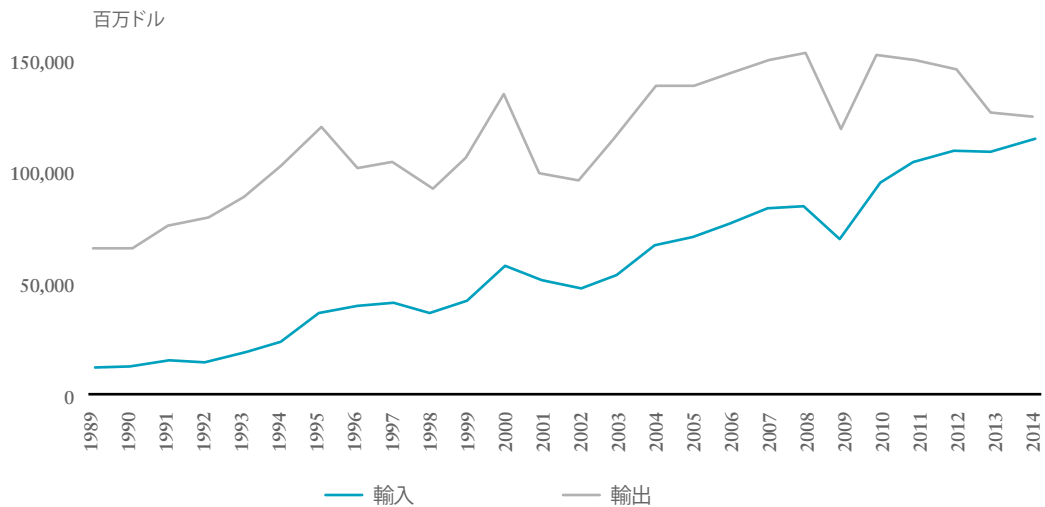
家電製品のメキシコでの消費は2014年には24億5300万ドルとなり³⁹、2020年までは4.0%の平均年間成長率で増加すると予想されている。⁴⁰

メキシコは日本の大型機器、小型機器、圧延、鋳造、家電用構成部品などの日本メーカーに卓越した投資チャンスを提供している。国内産業の開発に必要とされるからである。

電気・電子セクターはメキシコで大いに発展してきた。60年代から、そして特にNAFTA発効以後、我が国に進出したマキラドーラ企業のための生産・輸出促進プログラムの恩恵も受けて来た。80年代末には電気・電子セクターは強化され競争性を高めた結果、日本企業は自動車産業向けのオーディオ・システムや電子部品を供給するだけでなく、テレビやその部品、コンピュータや携帯電話の部品、印刷回路や半導体などを製造するため工場の拡張を始めた。

このセクターに投資した日本企業の中には、ソニー、シャープ、パナソニック、東芝、NEC、クラリオンなどがある。この中には主としてテレビとフラットスクリーン製造に従事していた企業もあり、これらの企業は韓国企業に取って代わられている。しかし、メキシコは現在も日本企業にとっては競争力のあるオプションであり、そのことは日本企業も認識している。ただ残念なことに、状況は国際レベルのマーケットシェアと関連しているのだ。

グラフ18 日本: 電気部品と電気機器の国際貿易



出典: MOFの情報によりProMéxicoが作成。

2020年には電気・電子構成部品の世界消費は57億4200万ドル、世界の生産金額は55億7300万ドルと計算されている。現在、メキシコはフラットスクリーン・テレビ、コンピュータ、冷蔵庫の輸出国として世界第1位、発電機や交流モーターでは第2位、発火プラグ、光ファイバーケーブル、電気アンブでは第3位である。⁴¹ 電気・電子セクターは国内市場の潜在力が高く、2014年にはこのセクターのメキシコ輸出者は586億600万ドルを輸出した。一方、テクノロジーの巨人として最先端を維持して来た日本は衰退し、国のアイコンとなっていた企業までがライバル企業に全面的、部分的に買収されたケースもある。この傾向はメキシコに進出していた企業にも直接影響し、ソニーのように工場閉鎖や操業移転などを行った企業もある。

現在、企業は国内生産モデルから企業が設計開発に力を集中し、生産については最も競争力のあるオプションを見いだすことに移行しなければならない時期にある。セクターの連携とメキシコの生産セクターの競争力強化がビジネスチャンスをつかむため最も重要な点となっている。このセクターでの日本の貿易動向は輸出が目立って減少している。2013年までは円高による競争力低下が起こり、この傾向が継続している。他方、円高にも関わらず、電気・電子部品・機器の輸入は上昇傾向にある。⁴²

日本電子産業が他のアジアの国との競争によって大きな打撃を受けたとしても、日本が新しいハイテク製品の開発や革新により、前衛的位置を確保していることは疑い無い。その例の一つはロボット工学であり、この分野では新しい教育製品とか高齢者介護用製品などが予想されている。これら製品に対して北米で予想される需要を満足させるため、新しい生産プロセスが必要となること予測され、その受け入れ地はメキシコとなるだろう。

d) 食品・飲料セクター

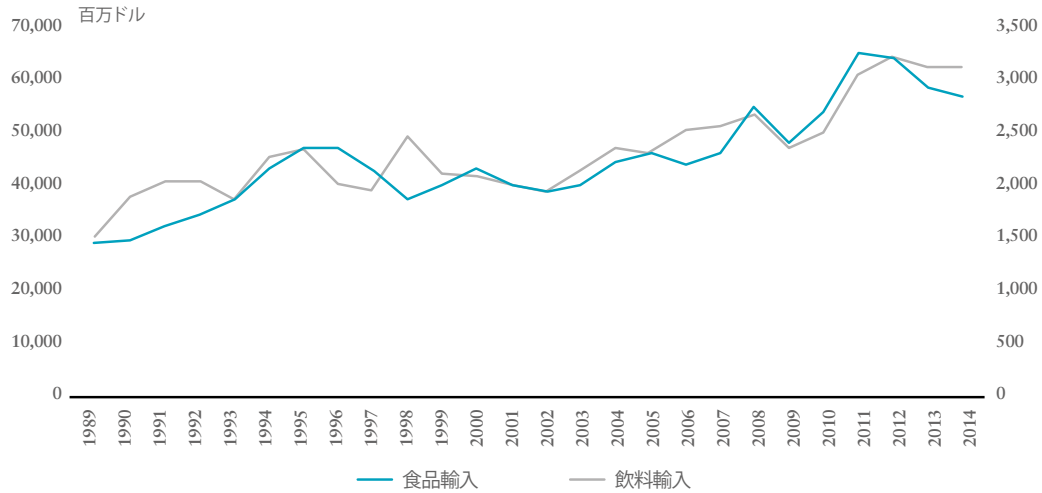
EPAの枠組みの中で食品・飲料セクターは常に確固たる伸びを見せて来たセクターである。優遇関税での食品の市場参入やある種の産品に適用されるクォータ・システムは該当の章で説明した通りである。

日本の食料依存率は60%に達しており、従って、このセクターでは生産能力と高い品質、プロセスの柔軟性と競争性のあるコストを備えた企業に対してチャンスは十分に開かれている。

食肉セクターは基準を満足させ、EPAの恩典を効率的に利用した企業が集中しているセクターの例である。日本市場の要求に答えることができるメキシコ企業の柔軟性が重要な役割を果たしている。

2014年には日本は食品を566億100万ドル、飲料を30億8100万ドル輸入した。両方とも為替変動を含めずとも増加を示している。⁴³

グラフ19 日本: 世界からの食品・飲料輸入



出典: MOFデータによりProMéxico作成

一方メキシコは2012年に95億8500万ドルの食品輸出を行い、2014年には109億8700万ドルへと増加した。これは主としてアボカド、ライム、パパイヤ、グアバ、マンゴー、生鮮トマト、アスパラガスなどの品目である。

この農業食品セクターに於ける輸出チャンスは下記の通りである。

調合済み豆類、野菜、果物⁴⁴

2014年、日本の調合済み豆類、野菜、果物市場は37億3000万ドルであり、この数字は2014年～2019年の間、平均年間成長率3%で増加すると考えられている。

2014年メキシコの調合済み豆類、野菜、果物輸出は550万ドル近くになった。2010年～2014年の平均年間成長率は6.7%である。更に、この輸出の59%以上がメキシコ資本の会社により行われている。

例えばペルシャ・ライム、メロンなどを上げることができる。

加工食品⁴⁵

主要な輸出製品は、加工果物、砂糖やアルコールを入れた保存果物、酢漬けの野菜、加工柑橘類、ジャム、ゼリー、マーマレード、缶詰(瓶詰)トマトなどである。

メキシコ側の輸出可能な供給量と日本側の需要が合致すれば、冷凍・調合・保存果物や野菜、調合・保存トマト、加工した果物や柑橘類の皮などについても輸出チャンスは存在する。メキシコ企業はEPAがメキシコのこれらの製品に与えている 特恵関税を利用することができる。

アルコール飲料⁴⁶

2014年の日本のアルコール飲料産業市場の規模は88億9700万リットルであった。この4年間の日本アルコール飲料輸入は着実に増加し、2010年の20億1400万ドルから2014年には26億700万ドルとなった。この間平均年間成長率4.4%で伸びたこととなる。



2014年にはこのセクターでのメキシコの対日輸出は2200万ドルであり、2010年～2014年の平均年間成長率は6.2%である。日本に対する主要なメキシコの輸出品はテキーラ、ビール、ワイン、その他の醸造酒である。

供給と需要が一致すれば、テキーラ、ビール、ワインの輸出を拡大するチャンスが存在する。EPAの枠組みでは、アルコール飲料の輸入は関税ゼロなので、ヨーロッパや米国、アルゼンチンやチリに対し、メキシコは有利な条件で競争することができる。

上記に加え、日本市場には購買力が高く、新しい製品を要求するセグメントがある。

肉類⁴⁷

2014年の日本の生肉・加工肉市場は509万トンで、2014年～2019年については平均年間成長率1%で増加すると見込まれている。⁴⁸

最近の5年間、日本の肉類輸入は堅実に増加し、2010年の85億5300万ドルから2014年には96億500万ドルとなった。この期間中の平均年間成長率は2.9%であった。

2014年メキシコの肉類対日輸出は4億4900万ドルに達し、2010年～2014年の平均年間成長率は10%であった。この輸出の75%近くがメキシコ資本の企業によるものである。⁴⁹

メキシコが日本に輸出している主要製品は豚肉、骨無し牛肉、牛タンである。

メキシコ側の輸出余力と日本側の需要が一致すれば、生鮮、チルド、冷凍の骨なし牛肉や牛、豚、羊、馬の肉以外の部分、及び馬肉、ロバ肉、ラバ肉などに輸出機会がある。

メキシコ企業はEPAによりメキシコがこれらの製品について得ている特惠関税を利用することができる。

海産物⁵⁰

2014年には、日本の生鮮・加工魚介類市場の規模は6,541,000トンであった。

2014年、日本は生鮮・加工海産物114億2900万ドルを輸入し、その主要な供給元はチリ、米国、ロシア、中国、ノルウェーなどである。しかし、メキシコはラテンアメリカでは第3位の供給国となっており、チリ、アルゼンチンに次いでいる。⁵¹

メキシコが日本に向けて輸出している魚介類は2010年～2014年の間、平均年間成長率は41%で増加し、昨年は8700万ドルに達した。主要な輸出製品は生鮮魚、冷凍魚、甲殻類、軟体動物である。⁵²

現在、これらの輸出の72%以上がメキシコ資本の企業によって実施されている。このことはメキシコの高品質海産物が日本市場で認知され、消費されていることを意味する。これを利用して日本への輸出拡大を考えるべきである。

メキシコの輸出余力と日本の需要が一致すれば、冷凍魚、生鮮魚、甲殻類、タコ・イカ類の品目の輸出機会が存在する。メキシコは米国やカナダ、欧州諸国よりより良い条件で競争することが可能である。

日本は食品セクターでは非常に輸入依存度の高い国である。TPPが発効すれば、高品質の生鮮食品や加工食品を出荷する上での競争は高まるだろう。しかしながら、EPA発効以降、メキシコ製品の品質と安全性は広く認識されており、コンスタントな生産の保障と中長期的な責任を引き受ける用意のあるメキシコ企業には大きなチャンスがある。

課題は国内生産の環境インパクトを監視し、市場プレゼンスを高めることであろう。

e. エネルギー・インフラセクター

2013年、日本は太陽光発電追加設備能力で世界第2位を占めた。同年、同セクター開発のための投資実施額は28,6億ドルとなり、世界第3位で前年を80%上回った。

このセクターの企業には長いサプライチェーンがあり、投資誘致のチャンスは主として太陽光発電産業用設備の製造企業に集中している。

我が国はこのセクターの企業がメキシコで生産能力を設置あるいは拡張するのに魅力的な要素を備えている。再生可能エネルギー開発の潜在力が高く、その上、クリーン・テクノロジーによる発電に関する法的枠組みも最近改正された。又地理的位置と低い生産コストによって、メキシコは設備輸出の基地として魅力的なオプションである。

日本は再生可能エネルギーセクター、特に太陽光発電の分野で、その恒常的な技術革新・開発を特徴としている。

エネルギー源として中心的位置を占める化石燃料は日本国内にほとんど無く、従って、エネルギー源を外国からの輸入に頼っている。これによって、日本は国際情勢に非常に左右される脆弱なエネルギー構造を持つこととなり、国民の日常生活や産業活動を維持するためにエネルギーの供給を保障することが非常に重要な課題となっている。

原子力発電を代替するものとして、石油と天然ガスの輸入が増加したが、これは津波以前は60%であった日本のエネルギー源としての化石燃料依存率が90%まで上がったことを意味する。現在日本は石油輸入の83%と液化天然ガス輸入の30%を中東に依存している(2013)。⁵³中東の不安定化は日本のエネルギー供給構造に直接かつ深刻な影響を与える可能性がある。

石油については、第一次オイルショックの時に設置した貯蔵システムを持っている。しかし、供給が中断されるような事態を防ぐため、北米からのLNG供給も含めて日本は常に供給源の多角化を模索している。

90年代、メキシコは日本の燃料供給源第16位であった。⁵⁴ 当時の輸出は平均5億5500万ドル以上であったが、段々と減少して2003年には1億300万ドルとなり、その後10年間はメキシコは日本へ見るべき石油輸出を行っていない(平均1800万ドルの輸出)。2014年になって、PEMEXが輸出を再開することができ、2億1500万ドルの石油輸出が行われた。⁵⁵ 現在は石油供給源となるだけでなく、資本投下を得るため関係強化を図っている。現在はエネルギー関連規制改革の結果として、日本企業のメキシコ市場へのアクセスは改善されている。

インフラについては、日本はメキシコのインフラ・プロジェクト開発に活発に参加している。EPA発効以後、日本はこの分野に約37億5800万ドルの投資を行った。⁵⁶

インフラ投資について言えば、日本国際協力銀行(JBIC)や三菱、伊藤忠、丸紅などの大企業がメキシコに於けるこのセクターの開発に重要な役割を果たして来た。

メキシコの各機関とJBICのような機関の間の関係を緊密化するため、2014年の阿部晋三首相訪問時に次の協定が結ばれた。

- NACIONAL FINANCIERA DE MÉXICOとの覚え書き(MOU)。地元中小企業製造セクターと再生可能エネルギー・プロジェクトなどの環境セクターに関する情報と意見交換を強化するのが目的である。

- 国立公共工事・サービス銀行 (BANOBRAS)との覚え書き。JBICのメキシコペソ建てローンの方
法、及び製造セクターとの協力に関する情報と意見交換を促進することを目指す。
- メキシコ石油公団 (PEMEX)との覚え書き。石油・天然ガスセクターに於いてPEMEXとの協力関
係を強化することが目的である。2007年に締結された覚え書きに従って協力関係を強化するた
めの見直しを実施し、JBICとPEMEXの間の長期的協力関係を発展させる。
- クレジット・ラインを設定するためのローン協定。総額1億ドルまで(その中JBIC分は50百万ド
ル)で国立貿易銀行 (BANCOMEXT)向け。クレジット・ラインは三菱東京UFJ銀行との協調融資
で、JBICは協調融資分について、部分的にギャランティを与える。
 - このクレジット・ラインはBANCOMEXT経由でメキシコのエネルギー・プロジェクト、及び
省エネの再生可能エネルギー効率化プロジェクトに向けられる。(このローンは2011年10
月のBANCOMEXTに対する類似のローンに続く)。

日本国際協力銀行 (JBIC)はメキシコのインフラ・プロジェクトに対する投資促進の同盟者であり、我
国に投資を計画している民間セクターの日本企業を金融面で支援している。

2011年にはJBIC、大蔵省、PROMÉXICOの間で覚え書きが締結された。目的は金融協力の強化と
新しいビジネス、投資機会の促進、メキシコ経済開発の推進である。協定によれば、毎年上記各機関
が集まって金融協力を話し合い、新しいビジネスと投資チャンスを促進し、メキシコ、日本両国の経済
開発を推進する、とされている。

他方、三菱商事は1958年からメキシコでビジネスを始めた。年月が経つにつれて、メキシコは同社に
とって最も重要な市場の一つとなった。現在三菱商事はIPとして2つのプラントを運営している。

- ツクスパン II (495 MW).
- ツクスパン V (495 MW).

同社はコンソーシアムの一員として(三菱重工業、三菱電機とともに)電力庁 (CFE)のために700MW
のパシフィック石炭発電所の建設を行っている。このプラントはラテンアメリカ最大のものの一つであ
る。これらの企業は、通常はコントラクターあるいは関連サービスのサプライヤーとしてメキシコでこ
の数十年の間、数十の電力プロジェクトを実施している。

三菱は又バハカリフォルニア州にある世界最大の塩田、EXPORTADORA DE SAL株式会社の49%の
株主である。残りの株式51%はメキシコ政府が所有している。又、塩輸出会社 (ESSA)にも補完資本を
出資している。これも政府がマジョリティを持つ商事会社で、メキシコのバハカリフォルニアで工業用塩
の製造と販売に従事している。ESSAは日本の化学セクター、石油化学セクターや、建設業で使う管、ガ
ラス、アルミニウム、酸などの製造に欠くべからざる材料である工業塩の主な供給元である。

三菱は国家炭化水素委員会 (CNH)による事前資格検査の後、PEMEXが行ったメキシコの14の油
田ブロックの入札であるラウンド1への参加に興味を示している。三菱商事の他、石油天然ガス金属
鉱物資源機構、石油資源開発株式会社の2団体も参加を予定している。

2014年、PEMEXの子会社であるPMX COGENERACIÓN S.A.P.I. DE C.V.はHERMES-ATCO Y MITSUIと提携契約を結び、コジェネレーション・プロジェクトを共同実施するための会社を設立することを決定した。プロジェクトはイダルゴ州ツラ、ヌエボレオン州カデレイタに予定され、14億万ドルの投資を必要とする。ツラのプロジェクトは638MWの発電能力を持つ効率的なコジェネレーション・プラントで、1,247トン/時の水蒸気をミゲル・イダルゴ製油所に送るとともに、クリーンなエネルギーを全国電気系統に供給する。

又、三井とともにPEMEXの子会社もカデレイタのプロジェクト開発に参加する。これは天然ガスの効率的なコジェネレーション・プラントで、その発電能力は380MWと推定され、760トン/時の水蒸気を発生させる。プロジェクトはエクトル・R・ララ・ソサ製油所内に建設される予定である。稼働開始日は2017年下半期に計画されており、投資は約5億9000万ドルが見込まれている。

現在明確になっている潜在力から見て、投資は約6,300百万ドルに登ると考えられる。この意味で、PEMEXは民間セクターとの戦略的同盟を促進するような提携メカニズムを実施している。

一方、双日株式会社はメキシコでの鉱山採掘に多額の投資をしている。この点については次の項で述べる。下記にインフラ開発に関する投資の概要をまとめる。

表 8: インフラ関連投資

会社名	概要	USD 百万	場所	セクター	年
Itochu Corporation	メキシコ企業 Grupo CIPSAの株式の20%を取得	500	プエブラ	建設	2010
Mitsui & Co.	世界最大の廃水処理プラントの建設に参加	888	イダルゴ州 アトニルコ	水処理	2010
Mitsui & Co. y Tokyo Gas Co.	スペイン企業Gas Naturalの所有であった 稼働中の火力発電所5カ所の購入。追加能力は5,558MW	1,200	サルティーヨ	エネルギー	2009
Mitsui & Co., Ltd.	廃水処理プラント AGUA PRIETA BOT プロジェクト	180	ハリスコ州 グアダラハラ	エネルギー	2009
Sumitomo Corporation	廃水処理プラントの拡張 フランス企業Degremondとの共同投資	10	チワワ州 シウダフアレス	エネルギー	2009
Mitsui & Co., Ltd.	マンサニョ液化ガスターミナルの建設と運営 CFEのための天然ガス受け入れ、貯蔵、ガス化、納入サービス	337.5	コリマ州 マンサニョ	エネルギー	2008
Mitsubishi Heavy Industries	高圧石炭炊き発電所	600	ゲレロ州 ベタカルコ	エネルギー	2006
Mitsui Corporation /Chubu Electric Power	Calpain. Coinversiónの株式購入による増資: Mitsui Co 50% y Chubu Electric Power 50%	43	ユカタン州 バヤドリッド	エネルギー	2006
	合計	3,758.5			

*出典: 企業から入手した情報、プレス発表及びメキシコ貿易銀行の情報からPROMÉXICO東京代表部が作成。

メキシコにとって製造セクターが成長を遂げる、と言う大きな課題は継続的な供給網を低エネルギーコストで保障することが可能か否かにかかっている。日本は最も高い効率のエネルギー生産方法を開発していることを特徴としており、アジアで最も重要なカウンターパートとして、メキシコのこのセクターの問題解決に協力することを期待されている。日本企業はエネルギー生産や効率化、サービスに関連するプロジェクトへの参加、特にクリーンエネルギー分野のプロジェクトに大きな関心を持っていることを再三表明している。これは日本に限られた資源を徹底的に利用する経験を持っていることから当然と考えられる。

f) 金属機械・マイニングセクター

2014年、日本はマイニングセクターの生産額が82億ドルで⁵⁷、世界生産の0.6%を占め、世界第19位の生産国であった。日本のマイニング産業は探査・採掘分野が重要である。

2013年、メキシコは世界レベル第13位のマイニング生産国であり、生産額は206億ドルで世界生産の1%を占めた。

メキシコは資源の豊富さと多様さで、このセクターにとって魅力的な国である。又、外国企業にとって企業設立の容易さでも魅力的である。

METALS ECONOMICS GROUPによれば、2013年メキシコは採掘プロジェクトにとってラテンアメリカで最も魅力的な国、世界レベルでは第4番目に魅力的な国であった。

我が国は、探査、採掘、マイニング補助サービスのセグメントで投資機会を提供している。特に日本の鉱山業にとっては、採掘と探査、選鉱に優れた投資チャンスが観察される。

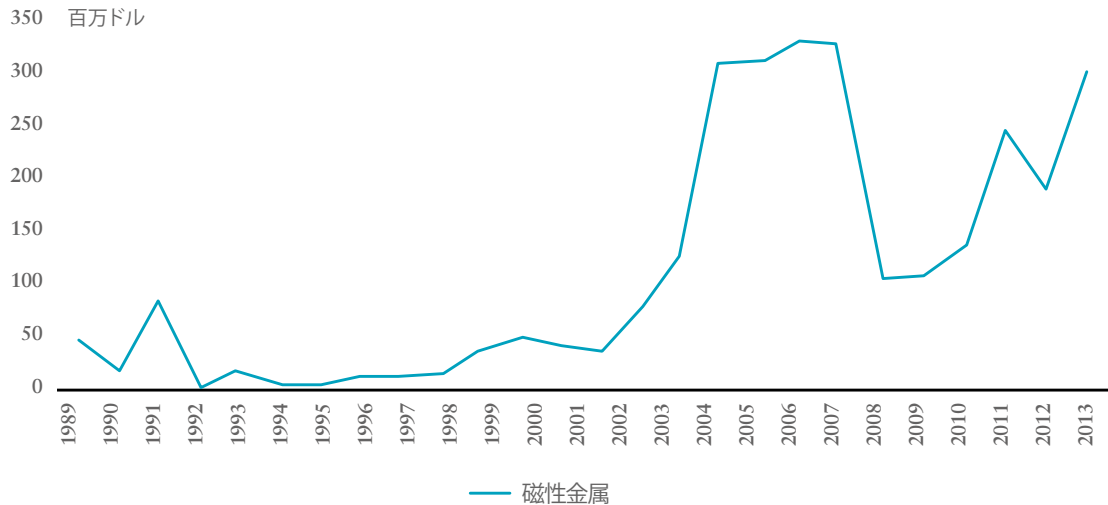
現在、日本はいろいろな国から資源を輸入し、これに大きく依存している。しかし、銅、亜鉛、マグネシウム、鉛、アルミニウムとモリブデン、金、銀その他の非鉄金属や石炭のような非石油燃料の輸入は減少してきている。これは主として、円とドルの換算率の問題と国内需要の減少によっている。⁵⁸

グラフ20 日本：世界からの金属・鉱物・非石油燃料の輸入



出典：MOFのデータによりProMéxicoが作成

グラフ21 日本:メキシコからの磁性金属輸入



出典: MOFのデータによりProMéxicoが作成

メキシコは現在も過去も、銀とモリブデンその他の鉱物の重要な供給国である。協定の成立後、輸出はかなり増加したが、2008年末に始まった国際的景気後退で減少した。 マイニングの面でも、日本とメキシコは補完性を示しており、メキシコは鉱物を恒常的に提供し、日本企業はメキシコ国内で採掘プロジェクトを行う。その一例が日本企業である双日株式会社で、メキシコでは1969年以来、SOJITZ MEXICANA可変資本株式会社を設立して営業を行っている。同社にとってラテンアメリカではブラジルに次ぎ、2番目に重要な子会社である。

メキシコでは化学製品、プラスチック、消費財の事業部が、日本や米国などとの輸出入を行っている。又、市場調査や取引チャンスの追求、商取引への金融支援などが2つの別々のビジネス分野として運営されている。一つが化学製品事業部、もう一つがプラスチック・消費財事業部である。

化学製品とプラスチック製品の分野では、様々な製品が取り扱われる。世界の主要企業から購入していろいろな市場で販売する。この中には自動車、エレクトロニクス、マイニング、梱包などの業種が含まれる。消費財の分野では様々な性格の製品を販売・配布する最善の流通路となっている。

双日のメキシコ進出はMEXICHEMとのジョイントベンチャーでサン・ルイス・ポトシ州のフッ化物を輸出するプロジェクトであった。(120,000トン)

2012年、双日株式会社はメキシコの酸化バリウムの株主であるCPC MINERIA, S. DE RL DE CV (CPC マイニング)に投資し、その株式の49%を米国のCHEMICAL PRODUCTS CORPORATION (CPC)から取得する、と発表した。目的は純粋な酸化バリウムの製造と販売である。酸化バリウムの輸出の他、双日は米国にメキシコの安定した資源を供給している。

以下にメキシコに於ける日本企業の生産プロジェクトをいくつか示す。

表 9: 日本鉱山会社の対墨投資

企業	国	プロジェクト	場所	資源
Dowa Mining Co. Ltd. / Sumitomo Corp. / Peñoles	日本 / 日本 / メキシコ	ティサバ	メキシコ	Zn, Pb, Ag
Mitsubishi Corp. / Exportadora de Sal, S.A. de C.V. (ESSA)	日本 / メキシコ	ゲレロ・ネグロ	南バハカリフォル ニア	NaCl
Sojitz Corp. / Chemical Products Corp.	日本 / 米国	バリータ・デ・ ソノラ	ソノラ	Ba SO4

出典: 鉱山開発局

金属機械セクターでは⁵⁹、2014年に日本は4677億2200万ドルの輸入を行った。⁶⁰これは世界の生産全体の8%に相当し、生産国としては第3位であった。⁶¹日本はプラスチック・インジェクション、鋳造、スタンピング、ダイキャスト、型、金型等のセグメントなどが主力で、株式会社カネカ、株式会社ヒロチク、ユニプレス株式会社、秋葉ダイカスト、イースタン技研株式会社などが存在している。

一方、2014年メキシコの金属機械製品消費は615億500万ドルであり⁶²、2020年までは平均実質年間成長率4%で成長すると推定されている⁶³。このことは投資先を探している企業にとって魅力的な市場を意味している。

メキシコは日本の企業に対し、プラスチック・インジェクション、プレス、鋳造、ダイキャスト、型、金型などのプロセスに対し、非常に良い投資チャンスを提供している。なぜなら、これらのプロセスは国内産業の開発上、必要とされているからである。

EPAの締結時には、鉄鋼セクターに関して、メキシコで生産されない特殊鋼で自動車部品や自動車部品、エレクトロニクス、家電、大型機械・設備の製造に使用される場合には、協定が発効した段階で直ちに自由化することが合意された。現在、同セクターの重要な日本企業数社が、クライアント(メキシコに進出したカーメーカー)に対して競争性を発揮するために国内で操業している。このことは国内のサプライチェーンの強化につながっている。

世界で最も重要な製鉄会社の一つである新日鐵はアルゼンチンのTERMIUMと提携してヌエボレオン州の新しいプロジェクトで溶融亜鉛メッキ製品を製造している。

TENIGALと呼ばれているこのプロジェクトは新日鐵の株式参加(51%)とTERNIUM(49%)が実施する。ヌエボレオンのペスケリアにTENIGALが建設する特殊鋼を生産する新工場は2013年末には生産を開始する。発表されている投資額は3億5000万ドルである。高品質の亜鉛メッキ鋼でメキシコ自動車産業に出荷するための仕様の鉄鋼を生産する。現在、類似の工場は日本にしか存在しない。

この投資はマツダ、ホンダ、日産が新工場を建設し、メキシコでの操業を拡大することを発表する前に実施された。従って、このプロジェクトは日本カーメーカーがメキシコへの投資を決定する際に大きな影響を与えたと考えられる。

一方、伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社はメキシコにMI METAL PROCESSING MEXICANA可変資本株

式会社と言う名称の企業を設立し、この企業がアグアスカリエンテスにオペレーションと倉庫のための棟を建設した。

この日本資本の企業は鋼鉄の販売と加工に従事し、世界的に鉄鋼市場の2%を占める。主要なクライアントは自動車産業である。当プロジェクトの主たるクライアントはユニプレス・メヒカーナやカルソニックカンセイなどである。材料の供給元は新日鐵、POSCO、TERNIUMなどである。

第一期については900万ドルの投資が見込まれており、設置される工場面積は4,500M²で鋼板の切断を開始する予定である。

130,000トンまでの能力増強が見込まれている。MI METAL PROCESSING MEXICANA可変資本株式会社は需要の増加やユーザーの要求の変化を観察しながら、将来どれだけ能力を拡張するか、新しい設備を追加するかを必要性に照らして決定することになる。一般的な計画は、プロセス能力を拡大し、メキシコに於けるこの新しい営業のレベルアップ、機能性を向上させることである。

日本は鉱業資源の採掘により環境に悪影響が出ないように特に意識して気をつける国である。世界中の製造業で一般的に使われるさまざまな資源の採掘に活発に参加している。メキシコ国内で新しい素材が発見されたり、石油化学処理が行われたりする際には、日本はその採掘、流通、販売に重要な役割を果たし、これら資源が最も高く売れる市場に送ることができる。

これに加え、メキシコが競争的なコストで参入したいと考えている生産プロセスに使われる最高品質の鉄鋼を、応用技術を駆使して提供することにより、日本はメキシコ鉄鋼産業で非常に重要な役割を果たすことができる。

g) 情報テクノロジー、コンテンツセクター

情報テクノロジー研究の世界的リーダーであるガートナーによれば、メキシコ連邦政府が推進した多数の構造改革はITインフラへの大きな需要を引き起こした。このことはテクノロジーやサービスの提供者にとって、大きなチャンス进行している。この点はこの地域が世界経済の中で、又、ITの舞台でますます重要になっていることの反映であり、その中でメキシコはブラジルとともに世界的なサプライヤーの関心を引きつけるIT新興市場最も重要なステークホルダーとなっている。

このコンサルタント企業が実施した調査によれば、次のようなことが言える。

- ・ メキシコ連邦政府は、経済のいろいろなセクターを近代化し、その競争力を高めるために一連の構造改革を行ったが、その中には、テクノロジー・インフラも含まれている。データ・センターの建設を含む、ITインフラ・プロジェクトは国の近代化努力の上で基本的なものであり、ハードウェア、ソフトウェアへの投資を含め、新しい施設の建設チャンスが訪れる。
- ・ 国の小売りセグメントが拡大するのは、経済成長と中産階級の増大の反映である。以前は非常に分割されていて、旧態然としていたセクターの近代化を目指すテクノロジーが急増するであろう。

メキシコはメキシコ市近郊にソフトウェア・センターがあり、モンテレーとグアダハラに3つのテクノパークがある。特にクアダハラはメキシコの「シリコンバレー」と言われている。これらには様々なテクノロジー企業が集まっていて、労働力もあり、優れた電気通信インフラが整っている。投資家に対する税務上の奨励策もある。

日本が直面している様々な課題、例えば景気停滞、世界に例を見ないほどの少子高齢化社会、地球温暖化問題などに対処するために、情報通信技術 (ICT) の利用はいろいろな分野で必要欠くべからざるものとなっている。日本は世界でも先端的なICTの基盤を持っているのだから、これを効率的に利用すべきである。

コンテンツ産業は文化的側面だけではなく、経済成長を後押しする産業として浮かび上がって来た。コンテンツ市場をより拡大するため、コンテンツの生産と流通を促進するための幾つかの措置が検討されている。コンテンツをどのように使用すべきか、その流通に関する規則には何を定めるべきか、コンテンツ領域の製造促進とその外国への展開、様々なネットワーク環境の中でIPTVサービスを実施・普及させる努力 (IPネットワークを通じたビデオの配布) などが考慮されている。

このセクターは2つの側面で大きな潜在力を持っている。一つは日本市場向けのコンテンツの制作、もう一つは日本企業のメキシコへの投資誘致である。コンテンツ開発のための下請けについては、テクノロジーに遅れがあり、そのために 外国の制作モデル (中国-日本) をここで行うことは不可能である。

日本はアジアのみではなく、世界的にも需要の高いコンテンツの優れた制作者である。電気通信関係の企業やコンテンツ生産者はラテンアメリカへの拡大の大きなチャンスを感じており、メキシコを特にスペイン語市場への入り口と評価している。

クリエイティブ産業セクター、特に移动通信デバイス用の教育・娯楽プログラム開発には既にかなりの投資が行われている。メキシコ技術者の能力の高さをより宣伝できれば、日本起源のコンテンツ開発についてもアメリカ大陸全体で相乗効果を上げることが可能となるだろう。

既に記述したセクターに於けるビジネスチャンスの他にも、メキシコ製品の輸出チャンスはあり、日本の輸入を補完するものとして関税優遇措置を受けられる。現在の供給国に比べて、実質レートや距離的な有利さがあれば、アスパラガス、アロエベラ、腸詰め、肉製品、保存食品、炭酸カルシウム、靴などの製品が有望であろう。

IV. 販売促進活動

輸出促進活動の一環として、メキシコはいろいろな商業視察団を組織したり、メキシコサプライヤーのビジネスラウンドを日本で開催したり、メキシコで日本のバイヤーの会合を実施したりしている。又、メキシコとその製品のイメージを普及させるため、地元のイベントにも参加しているし、メキシコ製品の売り出しイベントも行っている。5月5日、テキーラ・フェスタ、フェスタ・メヒカーナなどがその例である。

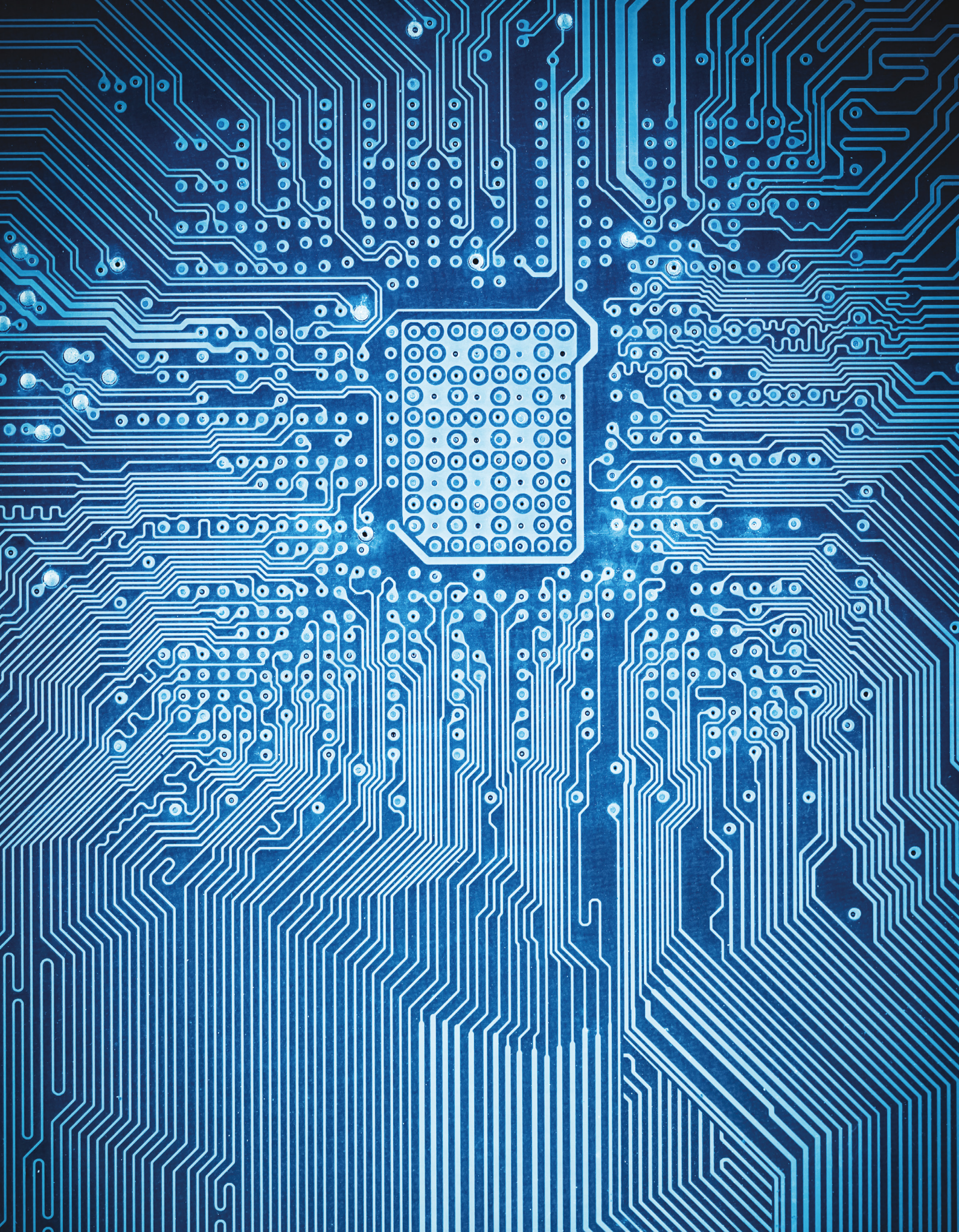
これに加え、メキシコ製品の販売促進のため、様々な見本市などにもメキシコ・パビリオンを出して参加している。そのうちでも重要なケースはアジア地域で最も大規模な食品・飲料見本市と考えられているフーデックスで、ここにはEPA発行後の10年間、継続的にメキシコ企業が参加している。これは、メキシコ企業が常にこの市場に関心を持っていることを示している。

その他のイベントとしては、JA国際航空宇宙展、東京国際航空宇宙産業展、東京モーターショーなどがある。これらは全て、日本・メキシコの生産連鎖に加わる可能性を持った企業のプロモーションのために重要なイベントである。

日本からの投資誘致のためには、日本の金融機関や工場団地、シェルター企業などと共同で毎年少なくとも5回の情報提供セミナーを実施している。これらのイベントでは国の潜在力とメキシコが提供する数多くのビジネスチャンスを説明する。



細 牛 銀



二国間関係の課題

I. EPAJの将来の発展

EPA発行後の最初の10年間、貿易と投資の流れは増加したが、二国間経済関係をより推進する余地はまだ残っている。

この意味において、二国間貿易の流れの展開につれて市場チャンスを保障し、貿易自由化プロセスを前進させるため、2012年4月1日より有効となった現行のEPA改訂プロトコルはメキシコの一定の農牧産品の日本市場へのアクセス条件を改善するための今後の見直しに関する条項を含んでいる。

これらの見直し条項は当初EPAから排除されたメキシコの関心産品の日本市場への特惠アクセスの交渉を開始するためのものである(パイナップル、小麦、砂糖とその派生物)。又、クオータ内であれば特惠的アクセスができる農牧産品(牛肉、豚肉、鶏肉、生鮮オレンジ、オレンジジュース、アガベシロップ)についてもアクセス条件を改善するための交渉を開始することを表明している。

メキシコと日本はEPAの見直し条項を履行するため、交渉プロセスを開始するための協議を始めている。この新しい交渉プロセスの機会を利用して、ビジネスチャンスを拡大し、両国の経済関係者間の貿易取引を簡素化するなど、EPAをアップデートすることが適切かどうかを評価することも考えられている。

II. 促進戦略ライン

1. 革新開発プログラム(PRODEINN)のセクター別目的と戦略に配慮し、地域内の主要国との関係強化を図る。
 2. イベントや展示会、セミナー、実業家の訪問など、一般的にビジネス推進力を後押しするような活動を通じて、日本に於けるメキシコの位置をあげるような販売促進アジェンダを作成し、これを実施する。
 3. 日本がアジアに於ける主要な対墨投資国であることに注目する。短期的には自動車セクターへの投資が予測されるが、メキシコ起源の生鮮食品に対しての市場開放も期待される。
 4. 航空宇宙、電子・電気、再生可能エネルギー、IT、生鮮・加工食品などのセクターの生産連鎖の統合を目指す高価値のプロジェクトを開発することは重要である。又、革新、技術・知識移転のプロジェクトを構築することも大切である。
 5. 専門媒体との相乗効果を狙う。
 6. エネルギー、家電、電気-電子、電気通信、自動車部品、航空宇宙セクターに特に対応する。
- 又、貿易や投資、両国の経済開発をフォローし強化するため、下記のテーマを見直す。

貿易上の便宜拡大

- クォータ割当システムの評価と変更。現在のスキームではクォータの完全使用ができない。(クォータ利用率の表を参照のこと。)
- 日本自動車工業会(JAMA)とメキシコ自動車工業会(AMIA)、日本自動車部品工業会(JPIA)とメキシコ自動車部品工業会(INA)及び経済省-PROMÉXICO間の理解・協力合意の迅速化。
- メキシコに投資計画を持つ、あるいはメキシコで操業している日本企業のためのビザ発行に関する改善のフォローと実施。

技術協力の拡大

- 人材開発
- 技術移転プログラム

産業の多角化

- EPAの潜在力の利用の増加
- 繊維、製靴など、その他産業の利点を売り込む。



終極的批判



最終的考察

日本とメキシコの間でのEPAが有効になって以来、両国間の貿易の流れが増加したことが観察されている。メキシコ産品の日本市場へのアクセスの拡大により輸出は増加した。特に機械、電気設備とその部品、農牧産品、採掘業関連の製品、光学機器、医療手術用機器などが目立っている。

一方輸入は中間財や資本財で、メキシコ産業の競争力を高め、特に自動車やテレビ、コンピュータ製造などのプロセスで両国間の生産統合の強化に貢献している。

伝統的に日本の対墨投資を誘って来た製造セクターに加えて、メキシコはインフラセクターでも日本企業に投資チャンスを提供している。鉄道や道路、港湾などを含む交通インフラ・通信インフラ投資プログラムの実施は、省エネ、耐震システム、防災などの分野に高度なテクノロジーを持つ日本企業にとって大きな投資機会である。

二国間関係の課題

EPAは二国間の経済関係強化に貢献したが、協定から派生するメリットをもっと利用するための課題も存在している。貿易の面では、メキシコ産品の日本市場への参加とプレゼンスを増加させる余地がある。そのためには、メキシコ政府と民間セクターが協力してメキシコ産品の対日輸出余力を拡大するためのプログラムを実施することが必要である。この努力は次の3つの目標に向かって行われるべきである。(I) メキシコの対日輸出を多様化する。(II) EPAが提供する特惠関税を最大化する。(III) 農牧産品の輸出クオータをより利用する。

平行して、両国政府は2国間アジェンダの作業を加速させるための努力を倍増させ、日本市場で売られているメキシコ産品の動物・植物衛生に関する認証を得ることが必要である。又、EPAの改訂プロトコルに従って設定された見直し条項を履行するための交渉をなるべく早く開始すべきである。

二国間関係に関する課題は二国間協力の項目を含んでいる。この10年間、貿易・投資の促進活動や裾野産業強化、人材の研修や訓練に関する教育交換についてはかなりの前進があった。この面での前進にも関わらず、更に活動を推進し、二国間協力を強化する努力を行い、貿易自由化から来るベネフィットを最大にしなければならない。

共同作業はメキシコと日本の生産セクターを交えて強化することが必要である。メキシコが締結した全ての自由貿易協定の中で唯一のツールであるビジネス環境改善委員会は、両国の政府と民間セクターが話し合う場であり、ビジネスを行うのにより好ましい環境を整えるのに貢献して来た。この委員会へメキシコ民間セクターが積極的に参加することこそ、その利点を最大に活かす鍵となるだろう。

EPA発行後10年が過ぎて、日本でもメキシコでも、両国の文化はやはり隔たっていると言う印象が支配的である。しかし、貿易、投資、協力の面で記録された前進は、両国の共通点を示している。従って、メキシコと日本が直ぐに協力を強化できる面を詳細に探し出し、それによって、両国の経済に既に存在する補完性を強化することが不可欠である。

EPA発行から10年が過ぎたことが、これまでに達成された成果を評価する機会であるのは当然だが、同時に今後ともEPAを礎石として、両国が共有する将来の成長と繁栄を想定する機会でもある。

メキシコと日本は現在も今後も相互の信頼と深い尊敬で結びついて行くだらう。良い関係を生み出した調和、均衡、安定性は年を追っても存在し続け、両国の経済関係の方向性をなすだろう。

陽
田
來

参照

- ¹ 2013年4月、エンリケ・ペニャ・ニエト大統領日本訪問。2014年7月、阿部晋三首相メキシコ訪問。2014年10月、秋篠宮両殿下メキシコ訪問。
- ² 国際通貨基金 WORLD OUTLOOK 2015年4月
- ³ メキシコ銀行
- ⁴ 現在、メキシコは46カ国と自由貿易協定を結んでいる。(カナダ、チリ、コロンビア、米国、イスラエル、日本、パナマ、ペルー、ウルグアイ、欧州自由貿易連合の4カ国、中米5カ国、EU28ヶ国)
- ⁵ 2014年メキシコの対アジア、ラテンアメリカ及び自由貿易協定締結国への輸出はそれぞれ16,356百万ドル、25,302百万ドル、368,415百万ドルであった。
- ⁶ IMF WORLD ECONOMIC OUTLOOK, 2015年10月
- ⁷ 出典: THE WORLD FACTBOOK 2015年5月
- ⁸ UNCTAD WORLD INVESTMENT REPORT, 2015
- ⁹ IMF WORLD ECONOMIC OUTLOOK, 2015年4月
- ¹⁰ WORLD INTEGRATED SOLUTION (WITS)
- ¹¹ メキシコ銀行のデータによれば、2014年メキシコはサウジアラビアに4,108トンの蜂蜜を輸出した。これはメキシコの世界全体への総輸出量の10.5%に相当する。2010年から2014年の間、サウジアラビアへの蜂蜜輸出は年率平均24%で増加。
- ¹² CMANはこれまで7回開催された。2015年8月25日8回目の会合がメキシコ市で開催される予定である。
- ¹³ 貿易・投資促進、裾野産業、中小企業、科学技術、技術・職業教育、知的財産、農業、観光、環境。
- ¹⁴ JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY
- ¹⁵ OICA. 2014 PRODUCTION STATISTICS
- ¹⁶ 研究に使用されている表現。英語表現ではSTATE OF THE ARTだが、スペイン語では「先頭」、「最新」、「最先端」などと訳すことができる。
- ¹⁷ 日本財務省のデータからプロメヒコが作成。小型・大型エンジン車を含む。
- ¹⁸ BUSINESS MONITOR RESEARCH, INDUSTRY VIEW - JAPAN - Q3 2015
- ¹⁹ 自動車業界で通常使用される用語。ティア1はカーメーカーの直接サプライヤー、ティア2は間接サプライヤーあるいはティア1の直接サプライヤーである。
- ²⁰ メキシコは世界第4位の自動車部品輸出国であり、米国への主要な自動車部品供給国である。従って、貿易協定網は投資を決定する際の決定的要因となっている。
- ²¹ 統計地理院 (INEGI)、GLOBAL INSIGHT、GLOBAL TRADE ATLASの情報から PROMÉXICOが作成。軽量車、重量車を含む。
- ²² GLOBAL INSIGHTの情報から PROMÉXICOが作成。軽量車、重量車を含む。
- ²³ TRADEMAP。軽量車(8703)、重量車(8702、8704)及び自動車部品(8708)
- ²⁴ メキシコ銀行のデータから PROMÉXICOが作成。軽量車の輸出200万台、重量車輸出100万台。
- ²⁵ 投資を意図している外国企業の操業開始のためのサービスを提供する企業。法律上、税務上、金融上のコンサルティング・サービスを実施する。
- ²⁶ プロメヒコがメキシコ銀行のデータにより作成。18章208関税細目で構成される工業・商業ベクター。
- ²⁷ TRADEMAP
- ²⁸ GRAPHIC NEWS, CON INFORMACIÓN DE MITSUBISHI AIRCRAFT CORPORATION, ASCEND FLIGHTGLOBAL CONSULTANCY
- ²⁹ BOEING. CURRENT MARKET OUTLOOK, 2014-2023 及びAIRBUS CURRENT MARKET FORECAST 2014-2023.
- ³⁰ IDEM
- ³¹ IDEM
- ³² IDEM.
- ³³ GLOBAL INSIGHTの情報からプロメヒコが作成。
- ³⁴ IDEM.
- ³⁵ INEGI、GLOBAL INSIGHT、GLOBAL TRADE ATLASの情報からプロメヒコが推計。

- ³⁶ GLOBAL INSIGHTの情報からプロメヒコが推計。
- ³⁷ IDEM.
- ³⁸ IDEM.
- ³⁹ INEGI、GLOBAL INSIGHT、GLOBAL TRADE ATLASの情報からプロメヒコが推計。
- ⁴⁰ GLOBAL INSIGHTの情報からプロメヒコが推計。
- ⁴¹ WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTIONS (WITS).
- ⁴² 日本財務省(MOF)のデータによりプロメヒコが作成。グラフ18は以下の関税番号を含む。8414.51, 8418.10-8418.29, 8422.11, 8450.11-8450.19, 8451.21, 8467.21-8467.29, 8501-8507, 8508,11, 8509-8512, 8514-8522, 8523.52, 8525-8527, 8528.49, 8528.59 8528.69-8536.69, 8536.90-8544.60, 8545-8548, 9014.20-9014.90, 9017.30-01, 9018.11-9018.20, 9018.49-02, 9018.50-01, 9018.90-021, 9018.90-023, 9022, 9026.10, 9026.20-01, 9026.80, 9027.80-01, P. 32 9027.90-01, 9028.30, 9029.20-01, 9030, 9031.80-01, 9031.90-01, 9032.10-01, 9032.89-01, 9032.90
- ⁴³ 日本財務省のデータからPROMÉXICOが作成。グラフ19は関税番号01の食品を含む。0201-0208, 0210.03-04, 07-10, 1101-1107, 1210, 1212.21, 1212.91-1212.99, 1213-1214, 1501, 1517.10, 1517.90-19, 1517.90-29, 1517.90-309, 16012, 2209, 23 と飲料については2201-2206, 2208, 24.タバコを除く。
- ⁴⁴ GLOBAL TRADE ATLAS、GLOBAL INSIGHT及びEUROMONITORの情報からPROMÉXICOが作成。野菜、植物、根菜、塊茎、果物、ナッツ、柑橘類の皮、メロン又はスイカを含む。
- ⁴⁵ GLOBAL TRADE ATLAS、GLOBAL INSIGHT及びEUROMONITORの情報からPROMÉXICOが作成。
- ⁴⁶ GLOBAL TRADE ATLAS、GLOBAL INSIGHT及びEUROMONITORの情報からPROMÉXICOが作成。関税番号2203から2208までを含む。
- ⁴⁷ 肉と食用可能は肉以外の部分を含む。(第2章)
- ⁴⁸ GLOBAL TRADE ATLAS、GLOBAL INSIGHT及びEUROMONITORの情報からPROMÉXICOが作成
- ⁴⁹ 日本財務省(MOF)の情報からPROMÉXICOが作成。
- ⁵⁰ 魚類、甲殻類、軟体動物、その他の水性無脊椎動物。
- ⁵¹ TRADEMAP
- ⁵² メキシコ銀行。
- ⁵³ 日本財務省(MOF)のデータによりPROMÉXICOが作成。
- ⁵⁴ 日本財務省(MOF)のデータによりPROMÉXICOが作成。鉱物燃料、鉱物油、その蒸留製品、タール、鉱物ワックスを含む。
- ⁵⁵ メキシコ銀行
- ⁵⁶ GLOBAL TRADE ATLAS、GLOBAL INSIGHT、EUROMONITORの情報からPROMÉXICOが作成。
- ⁵⁷ 日本財務省(MOF)のデータからPROMÉXICOが作成。
- ⁵⁸ 日本財務省(MOF)のデータによりPROMÉXICOが作成。グラフ20と21は次ぎの関税番号の品目を含む。2601-2617, 2620, 7112.30, 7112.92-7112.99, 7204.10-7204.49, 7401, 7404, 7501, 7503, 7602, 7802, 7902, 7903.10, 8002, 8104.20
- ⁵⁹ 日本財務省(MOF)のデータによりPROMÉXICOが作成。プラスチック・インジェクション、鑄造、スタンピング、ダイキャスト、型と金型を含む。
- ⁶⁰ GLOBAL INSIGHTの情報によりPROMÉXICOが作成。
- ⁶¹ IDEM
- ⁶² IDEM
- ⁶³ IDEM

2017年1月1,000部発行 発行所: Vida y Placer
Impresiones S.A de C.V.(住所 Xochiquetzal s/n
esquina Arroyo Tlaloc, colonia Estrella del Sur,
Iztapalapa, 09820, CDMX.)

