

補論②: 完成車メーカーの進出が相次ぐ、自動車生産輸出基地としてのメキシコ

1. 日系完成車メーカーの輸出モデルの終焉、地産地消モデルへの転換

国内生産・輸出モデルの終焉と地産地消モデルへの転換

日系完成車メーカーは、日米通商摩擦やプラザ合意以降の円高を受けて、1980年代以降、米国を中心に海外生産を進めたが、基本的には、これまで国内生産と輸出を中心としたビジネスモデルを維持してきた。

しかしながら、2008年の金融危機以降、ドル・ユーロに対する急激な円高の進行により、日系完成車メーカーの輸出競争力は大きく損なわれた。また、東日本大震災によって日本の部品供給網は広範囲にわたって寸断され、国内の自動車生産は長期間大きく落ち込んだ。このような状況を受けて、日系完成車メーカーの間では、日本国内のサプライチェーンと生産拠点に対する依存度を引き下げ、市場により近い場所で部品を調達して完成車を組み立てる、地産地消モデルへの転換を図らなければならないとの問題意識が高まっている。

生産立地の判断基準

日系完成車メーカーが地産地消モデルへの転換を進める際、どの地域に新たな生産拠点を構築するかという点が問題となる。この点に関して、判断基準となるのは、①販売市場としての規模と成長性、②コスト競争力、③部品や素材産業の集積度といったポイントである。

先進国の販売市場を意識した生産拠点の立地

BRICs に代表される新興国は、①販売市場としての規模と成長性、②低い労務費に支えられたコスト競争力の点で優れており、日系完成車メーカーが生産拠点を構築する地域として、迷いが生じるところではない。他方、米国や欧州といった先進国は、販売市場としての規模は大きいものの、今後の成長性は限界的であり、また労務費も高い等、コスト競争力の面でも決して優れているとは言えない。このため、先進国の販売市場を意識した生産拠点をどこに構築するかという点は日系完成車メーカーにとって悩ましい問題となる。

米国市場向け輸出拠点として注目されるメキシコ

このような中、米国や欧州に地理的に近接し、各々の地域と関税同盟や自由貿易協定を締結しており、労務費が低く、生産コストの面で競争力がある地域として、メキシコ、トルコ、東欧諸国が、日系完成車メーカーの間で、新たに生産拠点を構築する候補地として注目を集めている。

本稿では、これらの地域の中で、米国市場向けの輸出拠点として急速に存在感を増しているメキシコについて概観すると共に、日系完成車メーカーのメキシコへの進出状況について触れることとしたい。

2. 自動車生産国としてのメキシコの魅力

日系メーカーの相次ぐメキシコ進出計画

日系完成車メーカーによるメキシコ進出の歴史は長い。古くは日産が1966年にクエルナバカ工場、1983年にアグアスカリエンテス工場を稼働させており、1995年にはホンダがエルサルトル工場でアコードの生産を、2002年にはトヨタが米国国境に近いティファナ工場でピックアップトラックのタコマの生産を開始している。

その後、日系完成車メーカーによる大型投資は暫く行われなかったが、昨年以降、マツダ、ホンダ、日産が新たに20万台規模の完成車工場を新設することを公表し、再び日系完成車メーカーによるメキシコ進出が本格化している。

日系完成車メーカーが相次いでメキシコへの投資を決定した背景には、(1) 米国との地理的な近接性に加え、(2) 世界各国との自由貿易協定、(3) 低い労務費と為替を背景とする高いコスト競争力がある。

(1) 米国との地理的な近接性

陸路のみならず
海路でも米国に
アクセス可能

メキシコは米国と陸続きであり、その北部において3,000km超にわたって国境を接している。このため、メキシコは道路、鉄路で米国と連絡しており、米国に完成車を輸出する際の所要日数も少なく、輸送コストも小さい。

加えて、東西で太平洋と大西洋という二つの大洋に接していることから、米国東西両海岸のみならず、アジアや欧州、中南米に対しても海上輸送で効率的に完成車を出荷できる地の利がある。

(2) 世界各国との自由貿易協定

直接投資促進に
積極的なメキシコ

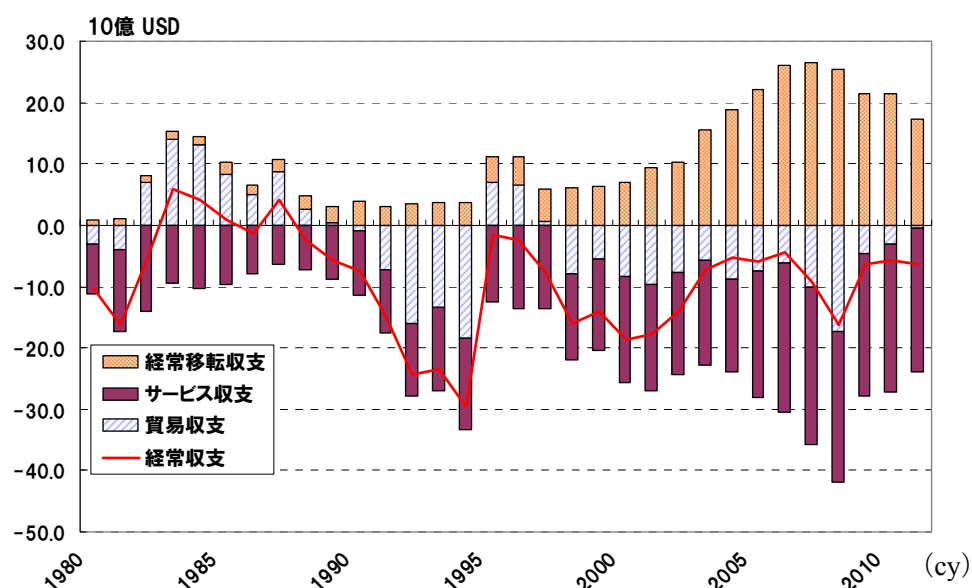
メキシコは消費財や原材料、サービス面で米国への依存度が高いため、【図表V-2-②-1】に示したように、貿易・サービス収支は多額の赤字となっている。在米国メキシコ人による仕送り送金により経常移転収支は黒字だが、貿易・サービス収支赤字を埋めるには至らず、結果として経常収支は長年赤字基調で推移している。

メキシコは、かつて、経常収支赤字に見合うファイナンスを短期対外債務に依存していたため、海外投資家による急激な資本引き上げにより、1982年と1994年に二回の通貨危機を経験した。このため、現在は、安定的な調達構造への転換を目指し、短期対外債務への依存を減らし、足の長い海外直接投資を促進することを経済政策の柱に据えている。

加えて、1982年の通貨危機は、政府の放漫財政にも起因したとの反省に立ち、メキシコは、財政規律維持のため、財政収支均衡を法律で義務化している。この結果、メキシコのプライマリーバランスは1983年以降黒字を堅持し、財政状態は健全に推移している。しかしながら、歳出を厳しく絞り込んでいるため、産業振興や地場企業の育成に多くの予算を投じることが難しい状況にある。

斯かる背景もあって、メキシコは、自動車産業のように、雇用吸収力のある組立型の製造業を対象に、海外企業によるメキシコへの投資を積極的に呼び掛けている。そして、メキシコの生産拠点としての魅力を高めるため、海外企業がメキシコに進出する際の規制を大幅に緩和すると共に、進出した海外企業がメキシコから製品を海外市場に輸出し易くするよう、多くの国と自由貿易協定の締結を進めている。

【図表 V-2-②-1】メキシコ経常収支の推移



(出所) Banco De Mexico 経済統計資料よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

広がるメキシコの FTA 締結国

メキシコは、【図表 V-2-②-2】に示したとおり、NAFTA、EU、日本等の先進国と中南米諸国を中心に 15 カ国・地域と自由貿易協定、関税協定を締結している。これにより、完成車メーカーは、世界の新車販売台数の 50% 超を占める国・地域に、原産地規制等の一定の条件を満たせば、メキシコから無関税で完成車を輸出することが可能となっている。

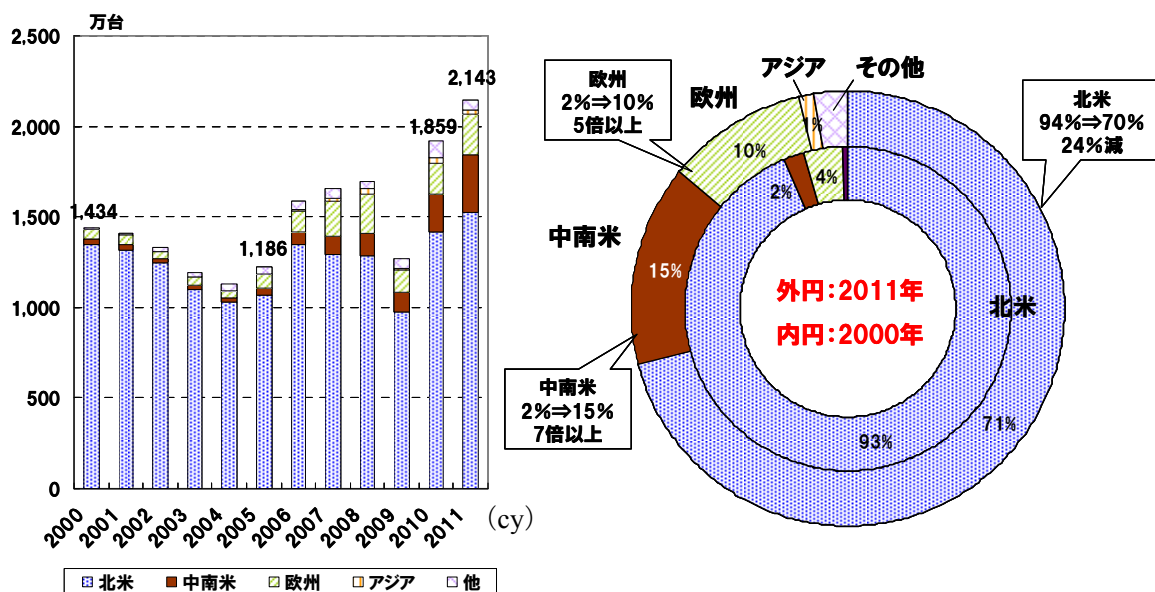
【図表 V-2-②-2】メキシコ自由貿易協定、関税協定締結国

	FTA/EPA	発効	概要
1	NAFTA	1994/1	自動車輸出入関税撤廃
2	コロンビア	1995/1	メキシコからの自動車輸出関税撤廃
3	コスタリカ	1995/1	メキシコからの自動車輸出関税撤廃
4	ボリビア	1995/1	自動車輸出入関税撤廃
5	ニカラグア	1998/7	メキシコからの自動車輸出関税撤廃
6	チリ	1999/8	自動車輸出入関税撤廃
7	イスラエル	2000/7	メキシコからの自動車輸出関税撤廃
8	EU	2000/7	メキシコからの自動車輸出関税撤廃
9	中米北部	2001/3	メキシコからの自動車輸出関税撤廃
10	EFTA	2001/7	自動車輸出入関税撤廃
11	ウルグアイ	2004/7	自動車輸出入関税撤廃、
12	日本	2005/4	自動車輸出入関税撤廃
13	ペルー	—	2011 年 FTA 調印、議会批准を経て発効予定
	関税協定	発効	概要
14	ブラジル	2003/1	自動車輸出入関税撤廃
15	アルゼンチン	2003/1	自動車輸出入関税撤廃

(出所) メキシコ経済省、JETRO 資料よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

このような積極的な自由貿易推進政策の結果、【図表V-2-②-3】に示すとおり、メキシコの完成車輸出台数は順調に拡大しており、2011年は国内完成車生産台数2,557千台の約80%にあたる2,143千台を輸出している。輸出先は、北米が71%と大半を占めるが、新たに自由貿易協定や関税協定が締結された中南米や欧州向けの輸出台数も、この10年間で大幅に増加している。

【図表V-2-②-3】メキシコ完成車輸出台数推移と輸出先シェアの変化



(出所) FOURIN 世界自動車調査月報よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

(3) 低い労務費と為替を背景とする高いコスト競争力

メキシコのコスト競争力

【図表V-2-②-4】は、米国での販売を前提として、各国の自動車生産コストを指数化して比較したものである。米国、日本、ドイツのコスト競争力は、労務費と為替の二点でメキシコに対して大きく劣後していることが分かる。特に、日本の場合、足許の急激な円高の影響により、日本で生産した自動車を米国に輸出して採算を確保するのは、極めて困難な状況となっている。

低いワーカーの賃金水準

メキシコにおいて、工場で組立作業に従事するワーカー(一般工)の賃金水準は、【図表V-2-②-5】に示したとおり、米国、日本、ドイツの1/12~1/7という低い水準となっており、メキシコのコスト競争力を支える大きな要因となっている。このワーカーの賃金水準の優位性は、10-20代の若年人口が多く、当面、労働力の供給圧力が大きい状況が続くと考えられることから、今後も維持されるものと考えられる。

逼迫しつつあるエンジニア、中間管理職の現地人材

他方、数の少ないエンジニアや中間管理職クラスの現地人材には既に逼迫感が出てきており、賃金水準も米国、日本、ドイツの1/3~1/2まで上昇している。メキシコに進出している企業からは、新たに進出してくる企業によるエンジニアや中間管理職の引き抜きが増えており、リテンションが難しくなりつつあるとの声が多く聞かれるようになっている。

【図表 V-2-②-4】メキシコ、米国、日本、ドイツのコスト競争力比較

	メキシコ	米国	日本	ドイツ
売上高	100.0	100.0	100.0	100.0
原材料	▲ 59.9	▲ 73.9	▲ 67.8	▲ 68.5
燃料	▲ 0.8	▲ 0.5	▲ 1.0	▲ 0.9
外注費他	▲ 3.2	▲ 3.2	▲ 3.2	▲ 3.2
人件費	▲ 3.3	▲ 11.0	▲ 10.1	▲ 13.9
減価償却費	▲ 11.1	▲ 4.5	▲ 4.8	▲ 3.7
関税費	0.0	0.0	▲ 1.9	▲ 2.4
営業利益	21.8	6.9	11.2	7.2
支払金利	▲ 1.6	▲ 0.3	▲ 0.1	▲ 0.3
税引前利益	20.2	6.6	11.0	6.9
法人税	▲ 6.1	▲ 2.6	▲ 4.4	▲ 1.0
税引後利益	14.1	4.0	6.6	5.9
為替影響	7.6		▲ 12.7	▲ 1.2
為替勘案後利益	21.7	4.0	▲ 6.0	4.7

(出所) 各国政府統計等よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

(注1) 為替影響は、2005～2010 年平均相場を基準とした場合の 2012 年 1 月末の損益影響の試算値

(注2) データ取得制約から一部数値は推定

【図表 V-2-②-5】メキシコ、米国、日本、ドイツの人件費比較

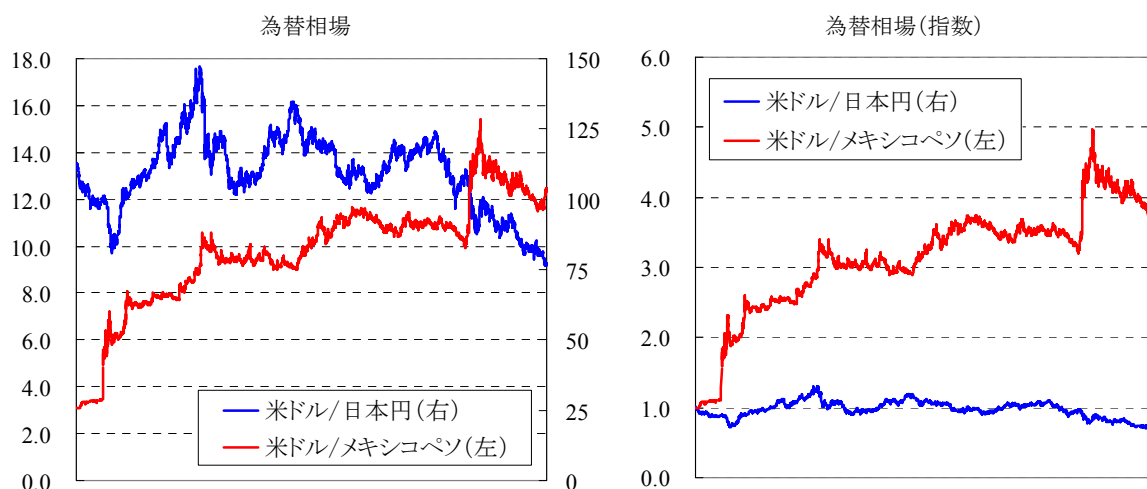
国	メキシコ	米国	日本	ドイツ
都市	メキシコシティ	シカゴ	横浜	デュッセルドルフ
1. ワーカー (一般工職)	372.45 (月額) 100	2,749.0 (月額) 738.1	3,098.9 (月額) 832.0	4,691.0 (月額) 1,259.5
2. エンジニア (中堅技術者)	1,948.93 (月額) 100	6,133.0 (月額) 314.7	4,489.5 (月額) 230.4	6,476.0 (月額) 332.3
3. 中間管理職 (部課長クラス)	4,664.29 (月額) 100	8,575.0 (月額) 183.8	5,711.6 (月額) 122.5	8,810.0 (月額) 188.9

(出所) JETRO ホームページよりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

低い労務費に加えて、メキシコペソの対米ドルの為替水準もメキシコのコスト競争力を高める要因となっている。メキシコペソは 1994 年の通貨危機を機に完全な変動相場制に移行している。【図表 V-2-②-6】は、メキシコペソが完全な変動相場制に移行した 1994 年以降のメキシコペソと日本円の対米ドルの為替水準とその指数をグラフにしたものである。

グラフからも分かるとおり、1994 年以降、日本円は概ね同水準に留まっているのに対して、メキシコペソは対米ドルで 1/4 に減価している。メキシコにおける完成車の生産コストのうち、原材料費は殆どがドル建調達であると考えられるが、労務費等メキシコペソ建のコストも相応にあることから、メキシコペソの減価は、コスト競争力の優位性を高めているものと思われる。

【図表V-2-②-6】 日本円・メキシコペソの対米ドル相場の推移とその指数



(出所) みずほコーポレート銀行産業調査部作成

3. 相次ぐ日系完成車メーカーのメキシコ進出

上述したメキシコの自動車生産国としての魅力を背景に、昨年以來、日系完成車メーカーによるメキシコへの大型投資計画が相次いで公表されている。このうち、現在同国最大の完成車メーカーとなった日産は、輸出用小型乗用車の生産拠点として年産17万5千台規模の完成車工場をアグアスカリエンテス市に新設する計画を明らかにした。これにより、メキシコにおける完成車生産能力は中期的に年産100万台程度まで拡大し、日本を抜いてメキシコが同国最大の完成車生産国となる見通しである。

また、Ford との提携関係から海外展開が遅れていたマツダも、中央高原のグアナフアト州サラマンカ市に2013年稼動を目指して、年産14万台規模の完成車工場を建設している。マツダは新設するメキシコ工場から米国及びブラジルに小型乗用車Mazda2及びMazda3を輸出する計画である。更に、ホンダもグアナフアト州セラヤ市に2014年稼動を目指して年産20万台規模の小型乗用車の完成車工場を建設している。

金融危機以降の長引く景気低迷により、米国市場では低価格化が重要な競争軸となっている。これまで日系の独壇場であった小型車についても、BIG3のみならず、VWや現代自動車が低価格ながら性能の良い製品を投入し、シェア争いが激化しつつある。今やBIG3やVWもメキシコの持つ強みを活用するため、メキシコの生産拠点を増強しつつある。メキシコを上手く活用できない完成車メーカーは、米国市場の販売競争で、大きなハンディを背負う時代になってきたと言えよう。

(組立加工チーム 米澤 武史)
takefumi.yonezawa@mizuho-cb.co.jp