特集

新政権で変わる中南米

転換点を迎える中南米の政治・経済情勢

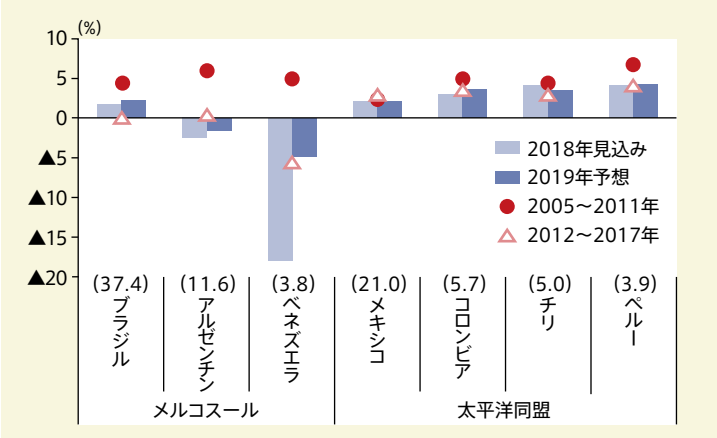
みずほ総合研究所 欧米調査部　上席主任エコノミスト 西川 珠子

太平洋同盟とメルコスールの成長率格差は縮小へ

2019年、中南米の政治・経済は転換点を迎える。各国新政権の経済政策が、景気のシナリオを大きく左右し、中期的な成長力を占ううえでも重要な節目の年となる可能性がある。

中南米主要国の実質GDP成長率をみると、成長率格差が拡大する傾向がみられてきた（図表1）。2000年代後半から原油価格等の主要資源価格がピークに達した2011年までの間は、主要国はおおむね高成長を遂げ、2008年の世界的な金融危機の影響からも比較的早期に脱した。しかし、資源価格が調整局面に入った2012年以降は、全体として成長率が低下するなかで、太平洋同盟諸国（メキシコ、コロンビア、チリ、ペルー）の減速が軽微にとどまる一方、南米南部共同市場（メルコスール）に属するブラジル、アルゼンチン（ベネズエラは加盟資格停止中）は、景気低迷が深刻化している。

図表1.中南米主要国の実質GDP成長率



(注) 1.成長率見込み・予想はIMFによる
2.国名上段の（　）内は2017年時点の中南米・カリブ諸国のGDPに占めるシェア、%
3.ベネズエラは、メルコスール加盟資格停止中
メルコスールは他にウルグアイ、パラグアイが加盟
(資料) 各国統計、国際通貨基金（IMF）より、みずほ総合研究所作成

2018年も、太平洋同盟諸国はこれまでの成長ペースをおおむね維持した見込みだ。メキシコでは、北米自由貿易協定（NAFTA）再交渉や大統領選挙（7月）を巡る不透明感が逆風となったが、景気は底堅さを維持した。一方、ブラジルは回復局面に入ったものの1％台の低成長にとどまり、アルゼンチンは対外面での脆弱性や政策運営への不信を背景に通貨が急落して、国際通貨基金（IMF）による金融支援を余儀なくされ、景気後退に陥った。強権化する左派政権下で経済が混乱するベネズエラの成長率は、マイナス幅が拡大した。

2019年は、低成長国の持ち直しにともない、成長率格差は縮小に向かい、中南米全体の成長率も上向くと予想される。域内GDPの4割弱を占めるブラジルでは、政治的な不透明感が後退し、消費・投資の回復等による成長加速が期待される。アルゼンチンは、2年連続マイナス成長となる可能性があるが、通貨下げ止まりとともに景気の落ち込みに歯止めがかかると見込まれる。

2019年のリスク要因としては、米中貿易摩擦の激化や、世界的なリスク選好の低下による新興国からの資金流出圧力、原油等の資源価格下落といった外部環境の変化を引き続き注視する必要がある。各国が対中貿易依存度を高めるなか、米中摩擦の激化と中国景気の減速から生じる影響には、特に注意が必要だ。

各国新政権の政策運営が中期的な成長力を左右

外部環境もさることながら、2019年以降の成長シナリオを占う最大の注目ポイントは、中南米各国の新政権による経済政策運営だ。

資源ブーム後に域内で成長率格差が拡大した要因としては、各国の経済政策の巧拙の影響が大きいと考えられる。太平洋同盟諸国は、財政規律や市場機能を重視し、開放的な対外政策を志向する中道右派・中道政権により、安定成長を維持してきた。メルコスール諸国は、「ピンク・タイド」と呼ばれた左派政権台頭の潮流の影響を受け、資源高による歳入増に依存したばらまき財政が行き詰まり、政治の機能不全が景気低迷を深刻化させる要因となった。アルゼンチンでは大統領選挙（2015年）、ブラジルでは大統領の弾劾・罷免（2016年）により左派政権は失脚した。

2017年以降、主要国では相次いで大統領選挙が実施され、2018～2019年にかけて多くの国で新政権が誕生し、中南米主要国の政治地図は大きく塗り替わる（図表2）。左傾化・右傾化といった政治思想による整理は難しいが、各国の大統領選挙では、既存の政治体制（エスタブリッシュメント）への反発、アウトサイダーへの支持という世界的な潮流の影響が色濃くみられる。

図表2. 中南米主要国の政治情勢

国名	大統領選挙			大統領	新政権発足	任期	日系企業拠点数
		第1回投票	決選投票				
チリ	2017年	11月19日	12月17日	ピニェラ（中道右派）	2018年3月	4年	100
ベネズエラ	2018年	5月20日	なし	マドゥロ（左派）	2019年1月	6年	40
コロンビア		5月27日	6月17日	ドゥケ（右派）	2018年8月	4年	90
メキシコ		7月1日	なし	ロペス・オブラドール（左派）	2018年12月	6年	1,182
ブラジル		10月7日	10月28日	ボルソナロ（右派）	2019年1月	4年	707
アルゼンチン	2019年	10月27日	11月24日	マクリ（中道右派）	2019年12月	4年	100
ペルー	2021年	4月	6月	ビスカラ（中道右派）	2021年7月	5年	72

（注）日系企業拠点数は、2017年10月1日時点
（資料）外務省「海外在留邦人数調査統計」、各種報道等より、みずほ総合研究所作成

こうした潮流を追い風に、ブラジルでは右派のボルソナロ大統領、メキシコでは左派のロペス・オブラドール大統領が誕生した。過去に政権を担ったことのない政党に属する大統領が率いる新政権の政策運営は、いずれも大幅な軌道修正が見込まれている（後述）。

他方、チリやコロンビアでは、規律重視・対外開放を志向する経済政策の方向性は大きくは変わらない見込みだ。両国の大統領選挙では、左派勢力の躍進がみられたものの、チリでは中道右派のピニェラ大統領が返り咲き当選を果たし、コロンビアではウリベ元大統領を後ろ盾とする右派のドゥケ大統領が勝利した。

アルゼンチンでは、2019年10月に大統領選挙が実施される。景気の持ち直しが遅れた場合、構造改革を推進してきた中道右派マクリ政権への批判が強まり、左派政権復活やアウトサイダー台頭の可能性がある。

政権交代が相次ぐなか、ベネズエラでは、反米左派のマドゥロ大統領が2019年1月に二期目に入った。しかし、野党のグアイド国会議長は、野党の参加を制限して強行された選挙結果は無効として再選挙を求めており、米国はじめ米州各国の支持を受けている。対外債務の不履行問題も抱え、体制転換の可能性はくすぶっている。

特に注目される二大国ブラジル・メキシコの新政権

特に注目されるのは、域内GDPの6割弱を占めるブラジルとメキシコの新政権だ。二大国の政策運営は、貿易・投資や政治的な影響を通じて、域内全体の方向性を左右しうる。

両国の大統領は、汚職蔓延や治安問題を解決できない既存政治体制への批判を追い風に当選した。ポピュリスト（大衆迎合主義）、ナショナリスト（国粋主義）と目され、型破りの政治スタイルで「中南米のトラン

プ」と称されるなど、多くの共通点が指摘される。

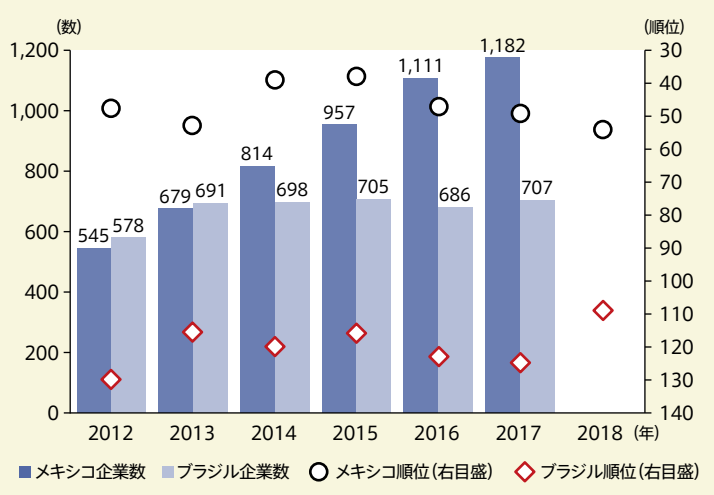
しかし政治思想は、ブラジルは右派、メキシコは左派と対極にあり、経済政策の方向性は大きく異なる。政府の役割や、前政権の構造改革路線の継承を巡る立場は対称的だ。

ブラジルのボルソナロ大統領は、基本的に市場機能を重視して小さな政府を志向し、前政権が推進してきた財政再建等の構造改革路線を継承する。基礎的財政収支の黒字化の前倒しなど、前政権以上に野心的な目標も掲げている。一方、対外政策は大幅な転換が見込まれ、従来の多国間主義から転じて、二国間交渉を志向し、特に対米関係を重視するとみられる。通商交渉ではメルコスールの枠組み見直しを示唆しており、大詰めでこう着しているメルコスールとEUのFTA交渉にも影響を及ぼしそうだ。

メキシコのロペス・オブラドール大統領は、政府の役割を重視し、エネルギー市場への民間参入促進等の前政権が実現した構造改革を見直す方針だ。対外面では、自由貿易を尊重し、移民対策を中心に米国との協力関係を強化する方針だが、国内政策が再優先と位置づけている。

両国の政権交代は、日系企業の進出動向に影響を及ぼしうる。日系企業の拠点数（外務省調査）をみると、2013年ごろは両国ほぼ拮抗していた。2014年にメキシコ拠点数がブラジル拠点数を逆転して以降は、メキシコが急ピッチで拡大を続けたのに対し、ブラジルはほぼ横ばい圏内で推移し、両国の差は拡大した（図表3）。メキシコでは、構造改革が進展し安定成長が続くなかで、自動車産業を中心に進出が加速した。一方ブラジルでは、政治の機能不全により景気低迷が長引き、新規進出は停滞した。

図表3. メキシコ・ブラジルの日系企業拠点数と事業環境評価



(注) 1.拠点数は各年10月1日時点。当該数値以上の企業（拠点）数が存在する場合がある。
日本人が海外で興した企業を含む
2.順位は、世界銀行による事業環境評価。2019年版で2018年の順位を記載。
各年ごとに調査対象国数は異なる（2018年は190ヵ国）
(資料) 外務省「海外在留邦人数調査統計」、World Bank「Doing Business」より、
みずほ総合研究所作成

この間、世界銀行による事業環境評価「Doing Business」では、メキシコが50位前後、ブラジルが120位前後で大きな開きがみられた。しかし、2018年の評価では、労働法改正等による改善が見られたブラジルの順位が大幅に上昇し、両国の差は2012年以降で最も縮小した。

両国の新政権が、優先課題に掲げる汚職・治安問題で成果を上げれば、投資環境の改善が期待できる。他方で、大衆迎合的な政策に傾斜すれば、資金流出圧力が高まり、域内全体に悪影響が波及しかねない。新政権の政策運営を慎重に見極めながら、各国の投資環境を再検証すべき時を迎えている。

（2019年1月30日執筆）

西川 珠子 プロフィール
2002年より、みずほ総合研究所。在米日本国大使館勤務等を経て現職。公益社団法人日本証券アナリスト協会検定会員。日本金融学会会員

新NAFTA（USMCA）がもたらす影響とは

日本貿易振興機構（ジェトロ） 海外調査部 米州課 中南米班　志賀 大祐氏

メキシコにとってのNAFTA再交渉とは

2017年8月に開始された北米自由貿易協定（NAFTA）の再交渉は、2018年8月27日、米国とメキシコ間で暫定合意に至った。9月30日にはカナダが合流する形で3ヵ国が合意に至り、米国通商代表部（USTR）より米国・メキシコ・カナダ協定（United States-Mexico-Canada Agreement：USMCA）として暫定協定書と各附属書が公開された[*1]。その後11月30日、アルゼンチンのブエノスアイレスで開催されたG20において米国のトランプ大統領、メキシコのペニャ・ニエト前大統領[*2]、カナダのトルドー首相によって協定書に署名された。

図表1. USMCAとNAFTAの章立て比較

USMCA		
	前文	
第1章	冒頭条項と一般定義	
第2章	内国民待遇および市場アクセス	
第3章	農業	季節アンチダンピング（AD）税を排除
第4章	原産地規則（品目別含む）	自動車・同部品で譲歩
第5章	原産地証明手続き	
第6章	繊維・アパレル	
第7章	税関・貿易円滑化	越境通信販売無税枠を50ドルから100ドルに引き上げ
第8章	炭化水素に関するメキシコ政府の直接的・不可分・法令に拘束されない所有権に対する承認	
第9章	衛生植物検疫措置	農業の章と分離
第10章	貿易救済措置	アンチダンピング（AD）税および相殺関税（CVD）の審査および紛争処理メカニズムを維持
第11章	貿易の技術的障害	
第12章	分野別附属書	
第13章	政府調達	開放の逆行を阻止
第14章	投資	投資家対国の紛争処理メカニズム（ISDS）を維持
第15章	越境サービス	
第16章	一時入国	
第17章	金融サービス	
第18章	通信	
第19章	デジタル貿易	新規項目
第20章	知的財産権	
第21章	競争政策	
第22章	国営企業	
第23章	労働	補完協定から新たに章立て、紛争処理制度の対象
第24章	環境	補完協定から新たに章立て、紛争処理制度の対象
第25章	中小企業	新規項目
第26章	競争力	
第27章	腐敗防止	新規項目
第28章	良い規制慣行	新規項目
第29章	公表と運営	
第30章	運営・制度条項	
第31章	紛争解決	組織体制および紛争処理を維持
第32章	例外と一般条項	
第33章	マクロ経済政策と為替条項	非市場経済国との関係
第34章	最終規定	サンセット条項を排除

NAFTA	
	前文
第1章	目的
第2章	一般定義
第3章	内国民待遇および市場アクセス
第4章	原産地規則
第5章	税関手続き
第6章	エネルギー
第7章	農業および衛生植物検疫措置（SPS）
第8章	緊急措置（セーフガード）
第9章	貿易の技術的障害（TBT）
第10章	政府調達
第11章	投資および紛争処理（ISDS）
第12章	越境サービス取引
第13章	電気通信
第14章	金融サービス
第15章	競争政策
第16章	商用目的の一時入国
第17章	知的財産権
第18章	法の執行
第19章	アンチダンピング（AD）税および相殺関税（CVD）の審査および紛争処理
第20章	組織体制および紛争解決手続き
第21章	例外
第22章	最終条項（2205条離脱手続き）

（出所）USMCA署名協定書

一部の報道では米政権の管理貿易にメキシコが従ったというような形で報じられたが、実際には25年間機能してきたNAFTAを再考し現代に適合した形に進化させるために合意をした、と述べるほうが正しいだろう。メキシコにとりNAFTA再交渉とは、域内統合深化と国際競争力強化のために新分野を盛り込み、21世紀の新しいビジネスチャンスをグローバルな規模で活用できる体制を構築できるよう、貿易や投資を行う際の信頼感を与える環境を整備する目的があった。

具体的な内容として、再交渉によってデジタル貿易、腐敗防止、中小企業といった新分野で合意を形成した。自動車の原産地規則では米国による同国産品比率50％以上、域内原産割合（RVC）85％以上といった非現実的な要求を退けた。また米国が提案した5年ごとに協定更新に合意できなかった場合に協定を終了させるサンセット条項を、6年ごとのレビュー制度に変更した。加えて、農業分野の季節アンチダンピング（AD）税や政府調達制限なども排除するに至った。NAFTAでは補完協定として扱われている環境と労働の分野に関しては、USMCAにおいてそれぞれ補完協定から新たに章立て（第23章および第24章）し、紛争処理制度の対象となった。またメキシコの製造業、特に自動車産業への影響が大きい米国通商拡大法232条（以下、232条）に基づくカナダとメキシコ産自動車および同部品に対する追加関税措置の発動に、サイドレターという形で適用除外範囲を設定した。なお、232条とは、特定製品の輸入が米国の安全保障を侵害する恐れがあると商務省が判断した場合、関税引き上げを含む当該輸入を是正する対応を取る権限を大統領に与えるというものだ。

自動車分野への米国への市場アクセスはどの程度制限されるのか

USMCAの協定は、34の章（Chapter）と13の附属書（Annex）、加えて14のサイドレターから構成されている。2通目と3通目のサイドレターに、232条が発動された場合に大きな影響を受けるメキシコとカナダの自動車・同部品に関して記載された。ただ、今般の各種報道によって、ここに記載された内容に関して、USMCAへの偏った認識や過度な危険視が生み出されてしまった。

サイドレターの記載事項は次の通りで、米国が232条を発動した場合でも同条の適用対象外とされる範囲が3点定められた。

①メキシコおよびカナダ産の米国向け乗用車の輸出台数が260万台を超えない範囲

②ライトトラック（ピックアップトラックを含む）

③米国向け自動車部品が税関申告額ベースで、メキシコは1,080億ドル、カナダは324億ドルを超えない範囲

米国が232条に基づいて追加関税賦課を実施した場合、実際は締約国間での協議のため、賦課日より60日間はその適用を猶予しなければならない。輸出に際しての割り当てや、乗用車と自動車部品の輸出量（額）と当該枠のモニタリングはメキシコ政府当局が担う。また追加関税措置の際、メキシコとカナダはその措置についてWTOに異議申し立てを行う権利を有する[*3]。なお、米国がすでに賦課しているメキシコおよびカナダ産の鉄鋼・アルミ製品への追加関税については言及がなかった。

ここで確認をしておきたい点は、260万台や1,080億ドル、324億ドルという数字はUSMCAが定めた「数量制限」ではないということだ。なぜなら、そもそもUSMCAはNAFTAをアップデートしたFTAであり、もちろん輸入制限措置や数量制限を認めていない。つまり、「USMCA自体が米国による一定の制限を2ヵ国へ課す協定」という認識は誤りだ。232条はあくまで米国の国内法であり、自動車・同部品の輸入が米国の安全保障の脅威となるか否か、NAFTA再交渉とはパラレルで米国商務省が独自に調査を進めてきた。

同条が発動された場合、乗用車には追加関税が最大25％賦課され、WTOの最恵国（MFN）税率の2.5％と合わせて実行税率は27.5％に至る。この場合、メキシコとカナダからの自動車輸出が急減し、同2国の国内産業へ甚大な被害を与える可能性がある。この意味でサイドレターは産業保護の安全策となり得るだろう。他方、発動時期に関しては、USMCAと通商拡大法232条による追加関税措置は同時に発効・発動するわけではなく、それぞれ所要の手続きを経る必要がある。232条の方が米国政府での手続きは早く終わる（2019年内）が、実際に追加関税措置を発動するかは未定である。商務省の調査報告書に基づくトランプ大統領の判断で発動を見送る可能性もある。なお、章本文ではなくサイドレターという方式をとった理由の

1つとしては、USMCAの発効を2020年1月と想定しており、追加関税措置の発動可能時期の方が早いことが予測されたためだろう。

USMCAの第2章（内国民待遇と市場アクセス）の別添2-Cでは、米国が譲許税率を引き上げた際の米国市場へのアクセスについて定めている。USMCAの原産地規則を満たせば、乗用車、ライトトラック、自動車部品のいずれも関税率は0％であり数量の制限もないが、原産地規則を満たせない場合は次の通り一定の制限が設けられた。

ここで注目すべきは、乗用車の年間160万台という対米輸出上限だろう。一見すると前述の追加関税措置発動時に対する適用除外としての260万台という数字よりも厳しい条件のため、事実上160万台が上限になってしまうのではと考えてしまうが、実際はそうではない。それは譲許税率の引き上げは難易度が相当高いからだ。

図表2. 第2章別添2-Cが定めるUSMCAの原産地規則を満たさない場合の対米輸出制限内容

	原産地規則を満たす場合	原産地規則を満たさない場合	対米輸出上限など
乗用車	・無関税 ・上限なし	域内原産割合（RVC）がネットコスト方式で62.5%超で関税率2.5%を適用	・年間160万台 ・暫定協定書では現行NAFTAのトレーシングリストを利用可能という条件で62.5%であったが、署名協定書では単純なRVCの計算に変更された
ライトトラック		関税率25%もしくは、米国がそのときの輸入時に適用するMFN税率を適用	なし
自動車部品		ネットコスト方式50%超またはトランザクションバリュー方式60%超のRVC、あるいは4桁レベルの関税分類変更（CTH）のいずれかを満たせば、2018年8月1日時点の米国のMFN税率、もしくは自動車部品の輸入時のMFN税率を適用	・年間1,080億ドル ・なお、署名協定書では対象となる部品が限定された（別添2-C附属書に記載）

（出所）USMCA署名協定書第2章別添2-C

まず、関税率は、基本税率、譲許税率、最恵国（MFN）税率、協定税率の4種類に大別される。基本税率とは、当該国の国内法で定めた税率で、WTO非加盟の国などへ適用される[*4]。譲許税率とは、WTO加盟国に対して約束している税率で、各国はこれを上限としてMFN税率を設定できる。MFN税率とは、WTO加盟国に主に適用される税率で、全加盟国に同じ税率を適用する義務を負う。またMFN税率は、譲許税率を上限として税率を変更することができる。たとえば、WTOに譲許税率として50％と申告をしている国が、実際のMFN税率を20％としている場合、所定の手続きを経れば30％分の引き上げは可能だ。最後に協定税率とは、FTA/EPA締結国・地域に適用される特別に低い税率のことだ。

自動車関連の品目において米国は、譲許税率とMFN税率を同率にしているため、譲許税率の引き上げというのは実質MFN税率の引き上げを意味する。GATT第28条は、加盟国が譲許税率の引き上げや撤回を行うためには、譲許について直接交渉した加盟国や主要供給国との交渉・合意と、その譲許の変更に実質的利益を有する当該産品の主供給国等との協議が必要としている。つまり、乗用車の場合、譲許税率（≒MFN税率）を現行の2.5％から引き上げようとするならば、ステークホルダーであるメキシコとカナダとの協議と合意を得る必要がある。当然、同2国がすぐに了解をするとは想定できないため、実際は国内法である232条に基づく追加関税措置の発動よりもはるかに難易度が高いものだ。

260万台という数値は本当に脅威か

USMCAの原産地規則を満たした乗用車は、前述の通り追加関税措置の適用除外となり、無関税で上限なく米国へ輸出が可能だ。だが、やはり260万台という数値をどのように想定しておくべきなのかを検討しておく必要がある。なお、検証にあたっては米国際貿易員会（USITC）の輸入統計を利用し、第4章附属書4-Bに定める通り、乗用車の対象HSコードを870321, 870322, 870323, 870324, 870331, 870332, 870333, 870340, 870350, 870360, 870370, 870380, 870390とする。

まず、カナダとメキシコからの乗用車の輸出台数が260万台に到達する時期を考える。2017年のカナダからの輸入台数は約185万台だが、2016～2017年に9.2％減少している。さらに、2018年1～10月で見ると、前年同期比マイナス10％（約139万台）となっており、むしろ減少傾向にある。2017年のメキシコからの輸入台数は約177万台で、カナダと異なり2016～2017年では18.3％増であった。しかし、2018年1～10月では、前年同期比10.8％増（約163万台）にとどまっている。もしこのままメキシコからの輸入台数が

10％程度ずつ増加したとすると、2023年に260万台に達する計算だ。同年は原産地規則にあるクリアすべき域内原産割合（RVC）がネットコスト（NC）方式で75％まで引き上げられる年にあたる[*5]。また2020年の米国大統領選挙でトランプ大統領が再選した場合、任期は2025年1月20日まで（実質2024年末）。トランプ政権が第2期まで続いたとしても、任期最終年である2024年まで232条が発動されているか不明だ。むしろ、260万台に達する前に発動を中止している可能性も考えられる。対米輸出上限が一方的に設定され、カナダとメキシコの自動車産業の競争力も頭打ちになる、ということは安易に考えられない。

図表3. 米国への乗用車（Passenger Vehicle）およびライトトラック（Light Truck）の輸入台数の推移

国名	車種	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	1月～10月		増減率（%）		
							2017年	2018年	2015/2016年	2016/2017年	2017/2018年
カナダ	乗用車	2,010,916	2,024,538	1,972,911	2,014,487	1,845,548	1,531,158	1,378,699	2.1	▲9.2	▲10.0
	ライトトラック	9,525	12,493	6,054	4,131	2,813	2,406	47,022	▲46.6	▲46.9	1,854.4
	合計	2,020,441	2,037,031	1,978,965	2,018,618	1,848,361	1,533,564	1,425,721	2.0	▲9.2	▲7.0
メキシコ	乗用車	1,163,108	1,303,108	1,455,725	1,447,102	1,771,672	1,471,332	1,630,316	▲0.6	18.3	10.8
	ライトトラック	473,052	642,207	705,647	809,058	798,673	671,154	667,547	12.8	▲1.3	▲0.5
	合計	1,636,160	1,945,315	2,161,372	2,256,160	2,570,345	2,142,486	2,297,863	4.2	12.2	7.3
日本（参考）	乗用車	3,021,703	2,843,602	2,937,397	3,092,789	2,890,556	2,393,858	2,455,500	5.0	▲7.0	2.6
	ライトトラック	14	268	375	1,403	771	619	740	73.3	▲82.0	19.5
	合計	3,021,717	2,843,870	2,937,772	3,094,192	2,891,327	2,394,477	2,456,240	5.1	▲7.0	2.6

（出所）米国際貿易委員会（USITC）
（注）乗用車の対象HSコードは、870321, 870322, 870323, 870324, 870331, 870332, 870333, 870340, 870350, 870360, 870370, 870380, 870390
ライトトラック対象HSコードは870421および870431

厳格化する原産地規則

USMCAが規定する北米域内で一定以上の付加価値を求める基準は、他の通商協定と比較して圧倒的に高い。たとえば、環太平洋経済連携協定（TPP）のRVCは乗用車、ガソリンエンジン、トランスミッションそれぞれNC方式で45％だ。また現行NAFTAはトレーシングリストを適用してNC62.5％である。これに対し

図表4. 完成車のRVCとLVC

（単位：%）	Table	RVC/LVC	2020年1月 or 発効年	2021年 1月	2022年 1月	2023年 1月	2024年 1月	2025年 1月	2026年 1月	2027年 1月
乗用車		RVC	66	69	72	75	75			
		LVC	30	33	36	40	40			
ライトトラック		RVC	66	69	72	75	75			
		LVC	45	45						
貨物自動車		RVC	60	60			64	60		70
		LVC	45	45						

（出所）USMCA協定第4章
（注）RVCは域内原産割合、LVCは労働付加価値割合

図表5. 自動車部品のRVC

（単位：%）		Table	NC/TV	2020年1月 or 発効年	2021年 1月	2022年 1月	2023年 1月	2024年 1月	2025年 1月	2026年 1月	2027年 1月
乗用車 ライトトラック	重要7部品 スーパーコア	A.2	NC	66	69	72	75	75			
	重要部品 コア	A.1	NC	66	69	72	75	75			
			TV	76	79	82	85	85			
	主要部品 プリンシパル	B	NC	62.5	65	67.5	70	70			
			TV	72.5	75	77.5	80	80			
	補完部品 コンプレメンタリー	C	NC	62	63	64	65	65			
			TV	72	73	74	75	75			
貨物自動車	主要部品 プリンシパル	D	NC	60	60			64	64		70
			TV	70	70			74	74		80
	補完部品 コンプレメンタリー	E	NC	54	54			57	57		60
			TV	64	64			67	67		70

（出所）USMCA協定第4章
（注）NCはネットコスト方式、TVはトランザクションバリュー方式

USMCAは乗用車・ライトトラックは発効年にNC66％、段階的に75％まで引き上げる。大型貨物自動車（大型バス、貨物トラックなど）は発効年に60％、段階的に70％まで引き上げる。さらに自動車部品に関しては、スーパーコアパーツ、コアパーツ、プリンシパルパーツ、コンプレメンタリーパーツと4分類化し、それぞれでNC最高65～75％まで引き上げることとなる。

NAFTAトレーシングリスト廃止の影響は数字上よりも大きい

ここでNAFTAのトレーシングリストを言及しておかなければならない。トレーシングリストとは、NAFTA別添403.1条に記載された特定の自動車部品群のこと。その別添403.1にリストアップされた関税番号リストに該当する部品（トレーシング対象部品）がNAFTA域外から輸入されている場合にのみ、当該部品の輸入時点までさかのぼってトレースして「非原産材料価額（VNM）」にカウントする。そして、そのVNMの合計を、完成車の純製造費用（ネットコスト）から控除した価額が純製造費用の62.5％以上あればよい。逆にいえば、別添403.1にリストアップされていない部品については、たとえ域外から輸入したとしても「非原産材料」扱いにはならないことから、全体として62.5％の達成は見た目の数字ほどには厳しくはない。USMCAの原産地規則ではこのトレーシングリストが廃止される。そのため、RVCが2023年に75％へと引き上げられるが、75－62.5=プラス12.5％という単純な比率アップと考えてはならない。さらに、トレーシングリストの廃止によって、NAFTA域外から輸入されたすべての部品が一旦は非原産材料として扱われることとなるため、調達オペレーションを変更したり、管理コストが増大するなどの影響が出る可能性が高い。

鉄鋼、アルミニウムの北米域内調達義務70％

USMCAで加わった規則の1つが鉄鋼とアルミニウムの北米域内調達義務だ。完成車メーカーが購入する鉄およびアルミニウムのそれぞれ70％以上は北米3ヵ国産（米国、カナダ、メキシコ）である必要がある（第4-B.6条）。この義務はあくまで完成車メーカーへ課されるものであって、自動車部品メーカーや商社は対象外。注意が必要な点としては、Tier1や2の製造工程で使用される鉄とアルミニウムの価額は70％の要件に含められないことだ。メキシコ経済省によると、完成車メーカーが自動車部品メーカーから調達するものは、あくまで自動車部品であり、それら部品の製造に使用された鉄とアルミニウムは完成車メーカーの調達として計上できない。ただし、完成車メーカーが購入した鋼材を、サプライヤーへ支給した場合は、70％要件に含めることができる。現状、欧米系だけでなく日系完成車メーカーも集中購買をしてサプライヤーへ支給するというオペレーションを行っているため、70％という義務の達成のための効率的な購買戦略が立てられる可能性がある[*6]。なお、当該調達率の計算にあたり、完成車メーカーが北米3ヵ国内に複数の工場を所有し、完成車を生産している場合、企業グループ（ブランド）単位で調達比率を計算することが可能だ。たとえば、米国工場、カナダ工場、メキシコ工場を持つ完成車メーカーであれば、国境を越えて各工場の鉄、アルミニウムの調達率の平均を取ることが可能となる。また70％基準達成を証明する期間には複数の選択肢があり、前年の実績だけでなく、以下が選択可能。

①前会計年度、②前暦年、③当四半期あるいは月の初日から輸出時まで、④当会計年度の初日から輸出時点まで、⑤当暦年の初日から輸出時点まで

LVC達成のためのテクニックは多い

鉄鋼、アルミニウムの調達義務に加えて大きな規則変更があったのが、労働付加価値割合（LVC）の導入である。これも自動車部品メーカーは対象外となっている。内容は、乗用車製造に係る賃金条項は「時給16ドル以上（高賃金）の生産地（工場）での付加価値義務」を40％まで段階的に引き上げ、ライトトラックと貨物自動車製造では45％まで引き上げるというもの（引き上げスケジュールは図表4参照）。人件費は平均時給で算出し、各種ベネフィットは含めない。人件費の算出対象者は主に製造ラインのワーカー。マネージャー、研究者、エンジニアなど、直接的に製造ラインに関わらない人間の人件費は含めない。メキシコの人件費は一般に時給16ドルには達していないため、日系自動車メーカーにとって最も苦労を要する事項がLVCである。

LVCは(a)高賃金原材料・組立支出比率、(b)技術開発人件費比率、(c)エンジン等生産クレジットで構成される。(a)はUSMCA発効年(2020年)に最低15%から18%(21年)、21%(22年)、25%(23年)と達成割合が引き上げられる。他方、(b)は最大10%、(C)は5%で一定だ。(a)～(c)を詳しくみていくと次のようになる。

(a)高賃金原材料・組立支出比率

これは、時給16ドル以上の工場で生産された部品価額がどれくらいの割合で使用されているかというものだ。割合計算のための分子は「時給16ドル以上の工場で生産された自動車部品の『原材料・部品費』」、分母は「①ネットコスト、または②『総部品調達費用(APV)[*7]＋組立人件費』」のいずれかを選択。②の組立人件費を分母に計上するかは任意だが、メキシコのように高賃金部品工場がない場合は含めない方が有利だろう。なお計算にあたり、メキシコの自動車部品メーカーが米国とカナダの部材を利用して製品を製造している場合、使用している同部材の価額をトレースして計算式の分子に積極的に参入することは可能だ。

時給16ドル以上の工場で生産された部品価額 ――――――――――――――― 自動車のネットコスト(NC) または、総部品調達費用(APV)＋組立人件費 (※組立人件費を分母に計上するかどうかは任意)	×100 ＝	2020年: 最低15% 2021年: 最低18% 2022年: 最低21% 2023年: 最低25% 2020年: 最低30%(ライトトラックの場合)

(b)技術開発人件費比率

完成車メーカーは、生産ライン労働者の人件費の総額に対して、①・②に従事する労働者の人件費の総額の割合を計算し、相当分を最大10%までをクレジットとして計上(控除)することが可能。

①R&D従事者人件費:新型車研究、デザイン、エンジニアリング、試験、認証取得などの研究開発

②IT関連従事者人件費:ソフトウェア開発、技術統合、ITを活用した技術サポートなどの費用

北米3ヵ国のR&DとIT関連従事者の賃金 ――――――――――――――― 北米3ヵ国の製造部門の賃金支出全体	×100	【10%ポイントまで】

(c)エンジン等生産クレジット

以下2パターンのうち、どちらかを証明できる場合、5%分までクレジットとして計上(控除)が可能。

(1)完成車メーカーが所有する①～③の工場のライン労働者の平均時給が16ドル以上、かつ①～③のいずれか1つをクリアしていること。

①エンジンの製造能力が100,000基超

②トランスミッションの製造能力が100,000基超

③先進バッテリーの製造能力が25,000個超

(2)上記、平均時給16ドル以上の労働者を有する①～③の工場のいずれか1つと長期契約を行っていること。

なお、貨物自動車メーカーの場合は、①～③の製造能力が20,000基超でクリアとなる。

(b)と(c)は達成すべき40%から、それぞれ最大10%と5%を控除(差し引く)できるため、獲得したいクレジットである。メキシコ経済省によると、(b)では北米のいずれかの国で①～③をクリアしていれば、同一企業グループとして3ヵ国内のすべての工場で5%を付与できる。(c)も同一企業グループであれば、R&DやIT従事者賃金を北米3ヵ国で足し上げて計算式に入れることが可能とのことだ。2017年におけるエンジン等の生産状況では、米系企業はクリアしており、日系ではトヨタ、ホンダ、日産が米国で10万基以上生産している。

終わりに

トランプ政権主導で進められたNAFTA再交渉は、メキシコの有能な交渉団によって、守るべきところは守り、勝ち取るところは勝ち取った。だが自動車の原産地規則の厳格化に見られるよう、メキシコに進出した企業に何かしらの形で影響を及ぼす可能性は高い。それは日系だけではなく、欧州系や韓国系も同様だ。今後、協定書の細則として統一ルール（UR）が出されるはずだ。その細則をさらに読み込み、有利な方式を探求していく必要があるだろう。他方、米国の通商政策は中国との貿易戦争など、大きな動きの中、長期化の様相だ。また2019年には日米物品貿易協定（TAG）の交渉も開始されるが、米国は米日貿易協定（USJTA）と称し、USMCAを雛形とした交渉案であると確認できる。通商政策が国内政治と密接に関係する状況下、引き続き予断は許さない状況にある。

＊1 メキシコではT-MEC（Tratado México-Estados Unidos-Canadá）、カナダではCUSMA（Canada-U.S.-Mexico agreement）とも呼ばれている
＊2 エンリケ・ペニャ・ニエト前大統領の任期は2018年11月30日までで、任期最終日にUSMCAに署名した
＊3 本法が制定された1962年当時、関税と貿易に関する一般協定（GATT）の権利行使（エンフォースメント）は世界貿易機関（WTO）より実効性が乏しかった。しかしそうであっても、関税引き上げは、譲許税率を超えない関税率の適用を義務付けるGATT第2条（関税譲許）に、輸入上限設定は、同11条（数量制限の一般的禁止）に違反すると捉えることができる。なお、第11条第1項はWTO加盟国に対して原則として産品の輸入制限、輸出制限を行うことを禁止している。数量制限措置は関税措置よりも貿易歪曲効果が大きい措置として、その禁止がGATTの基本原則である
＊4 米国の基本税率適用国は北朝鮮とキューバのみ
＊5 USMCAが2020年1月に発効すると想定した場合
＊6 多くの完成車メーカーは、自社で鉄、アルミニウムを調達しているのではなく、実際は商社が商流に入ることが多い。その場合も本オペレーションが認められるか否かは今後確認が必要
＊7 APVはAnnual Purchase Valueの意

志賀 大祐氏 プロフィール

2011年、ジェトロ入構。展示事業部展示事業課（2011～2014年）、ジェトロ・メキシコ事務所海外実習（2014～2015年）、お客様サポート部貿易投資相談課（2015～2017年）などを経て現職。担当国はメキシコ、中米・カリブ、コロンビア、エクアドル、アルゼンチン。その他、中南米地域の通商協定も担当

メキシコ・オブラドール政権の誕生と注目の医療セクター

みずほ銀行 国際戦略情報部　次長 山形 康浩

ペニャニエト政権の評価、オブラドール勝利の背景

2012年12月に発足した中道ペニャニエト政権は精力的に構造改革を推進、特にエネルギー改革については金融市場・経済界からの評価は高かった。その間の日本企業のメキシコ進出も活発であり、2012年に545社であった日系企業数が、2017年には1,182社と倍以上の規模に増加しており（図表1）、メキシコはペニャニエト政権下で海外企業にとっての投資対象国としての魅力を増していったといえる。

一方2017年に入ってからの景気減速に加えガソリン価格の20％大幅引き上げ実施で一般庶民を敵にまわし、極めつけはトランプ大統領誕生後の弱腰外交で支持率が史上最低のレベルまで急落。「行動力のある力強いリーダー」の誕生を心待ちにしていたメキシコ国民には、2018年７月の大統領選挙において、オブラドール以外の選択肢がなかったことになる。

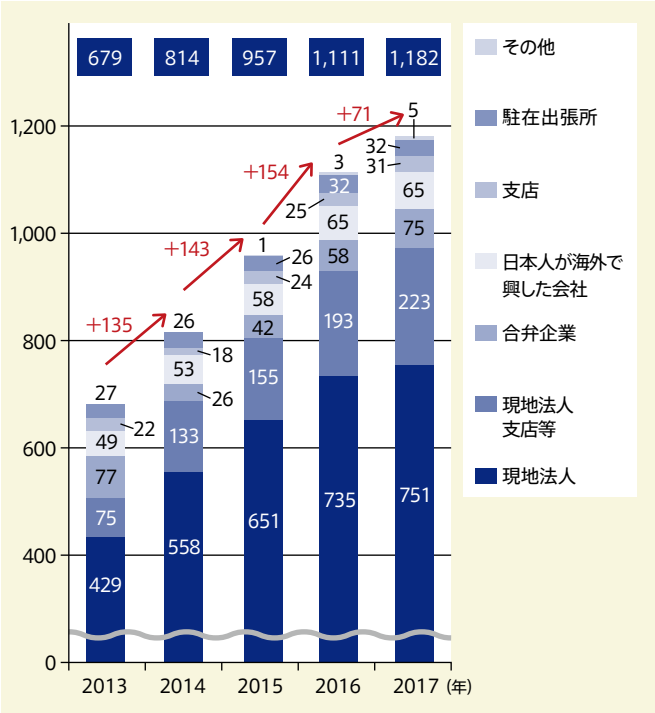
メキシコ赴任経験者から必ず聞こえてくるこの国の課題は、貧富の差と教育問題。１人あたりGDPが9,000ドルを超える水準にありながら、上位2割の富裕層が個人消費の5割以上を占めるといわれる極めていびつな構図、その背景には教師が世襲制であることに代表される政府および既得権者・富裕層の教育への意識の低さがあげられる。この街で東南アジアの新興国にみられる中間層の力強さ・熱気を感じることができないのはその立地（メキシコシティは標高2,200mの高地にあり、年間を通じて乾燥しており暑すぎず寒すぎずのすごしやすい気候）だけの理由ではないようだ。支配され続けた歴史に裏打ちされた極めて穏やかでおとなしいメキシコの国民性とは異なり荒々しいリーダーを自ら選択した今回の選挙、メキシコ歴史上の大きなターニングポイントになる可能性も秘められているのかもしれない。

オブラドール政権の経済政策

貧富の差の拡大という社会問題を背景に誕生したオブラドール政権の経済政策は、「所得再分配」「エネルギー自活」「農業自活」という、低所得者層に優しく、既得権者・富裕層に厳しい3本の柱を掲げている（図表2）。

国民再生運動（MORENA）の政策綱領によれば、労働者の最低賃金を毎年15.6％（プラス物価上昇率）引き上げ、6年間の任期末に171ペソまで引き上げるとしている。また農家向けに作物の買い取り価格を保証したり、長年問題となっていた教育問題を解決すべく、低所得者層向けの学費援助を開始するなど、有権者の多くを構成する低所得者層の直面する問題を直接的に解決する所得再分配の政策が中心となっており、政権基盤の安定化が期待される。

図表1. メキシコ進出日系企業数の推移



（出所）外務省

一方、これら所得再分配のための財源については、増税をせず歳出拡大は5,000億ペソの歳出削減により賄うとしている。歳出削減の手段は汚職撲滅による政府契約の見直しや非効率プログラム廃止、省庁再編のほか歴代大統領の年金廃止や高級官僚の給与半減等をあげている。庶民派大統領として大統領給与も半減し、公邸には住まず大統領機も売却するといった大衆受けを狙った措置も並ぶ。しかし、こうした歳出削減措置で十分な金額を捻出できるのか、実現性には疑問が残る。メキシコは現在、ラテンアメリカでチリ・コロンビアにならび数少ない投資適格の信用格付けを有するが、既得権者への税金の増加は、天然資源開発から海外勢を締め出す政策、メキシコ国の今後の信用力の低下とあいまって、前政権時代に進んだ海外からの投資意欲が減退されることが大きく懸念される。

図表2. 主要経済政策

分野	主な内容
主張の「3本柱」	1. エネルギー自活 2. 農業自活 3. 所得再配分
経済政策の「原則」	・自由貿易維持 ・財政赤字削減 ・増税なし ・中央銀行の独立性維持 ・ペソの変動相場制維持

個別政策	主な内容
エネルギー政策	・新規参入への審査厳格化 ・石油精製所建設 ・ガソリン価格補助 ・燃料税減税
農業政策	・農家向け穀物最低価格保証 ・農家向け補助制度
所得再分配政策	・最低賃金引き上げ ・老人・障がい者向け年金 ・低所得層向け学費援助
インフラ整備	・鉄道・道路整備 ・上下水道インフラ整備 ・メキシコシティ新国際空港建設⇒国民投票の結果、中止を表明

(出所) みずほ総合研究所等より、みずほ銀行国際戦略情報部作成

医療セクターへの注目

有権者の太宗を占める低所得者層の支持を得やすい政策で政権基盤が安定するというポジティブな側面と、天然資源の占有等に海外からの投資意欲を減退させる負の側面を双方抱えるオブラドール政権下、医療セクターに着目したい。

オブラドール政権は、所得再分配と同時に、インフラ整備も自身の主要な政策として掲げている(図表2)。ただしオブラドール政権の優先するインフラは、メキシコシティ新空港のような、所得の高い国民や産業界が利用するインフラではなく、鉄道・道路・上下水道といった所得の低い国民や貧困層に便益のあるインフラが注力分野。その中で、まだまだ整備の余地がある医療セクターは、オブラドール政権にとっても注力すべきセクター。特に、メキシコでは公的医療保険制度が適用される病院での診療費はゼロであり、まさにオブラドール政権を支える有権者が利用する公共サービスである。

メキシコは、医療先進国の米国、ドイツ、日本、同様の人口・経済規模をもつロシア対比、病床数が少ない(図表3)。仮に米国並みにするためにも、病床数200の規模の病院建設が1,000以上必要となる。

メキシコでは、民間正規労働者は社会保険庁(IMSS)に加入、公務員は公務員社会保険庁(ISSSTE)に加入、その他の非正規労働者等は民衆保険制度に加入し、診療費を負担せず医療サービスが受けられる。現在、病床不足を解消すべくIMSSやISSSTEが運営する病院の建設プロジェクトが複数同時に進められており、これらはみなPublic Private Partnership(PPP)の形態で民間資金を活用しながら病院建築が行われる。IMSSやISSSTEからの25年程度の支払いを収入源とするプロジェクトカンパニーに対し、建設会社や銀行が、投資や貸出を行う。IMSSやISSSTEは、メキシコ国保険省の管轄化にあり、その支払い能力はメキシコ政府と同様に信頼される傾向にある。

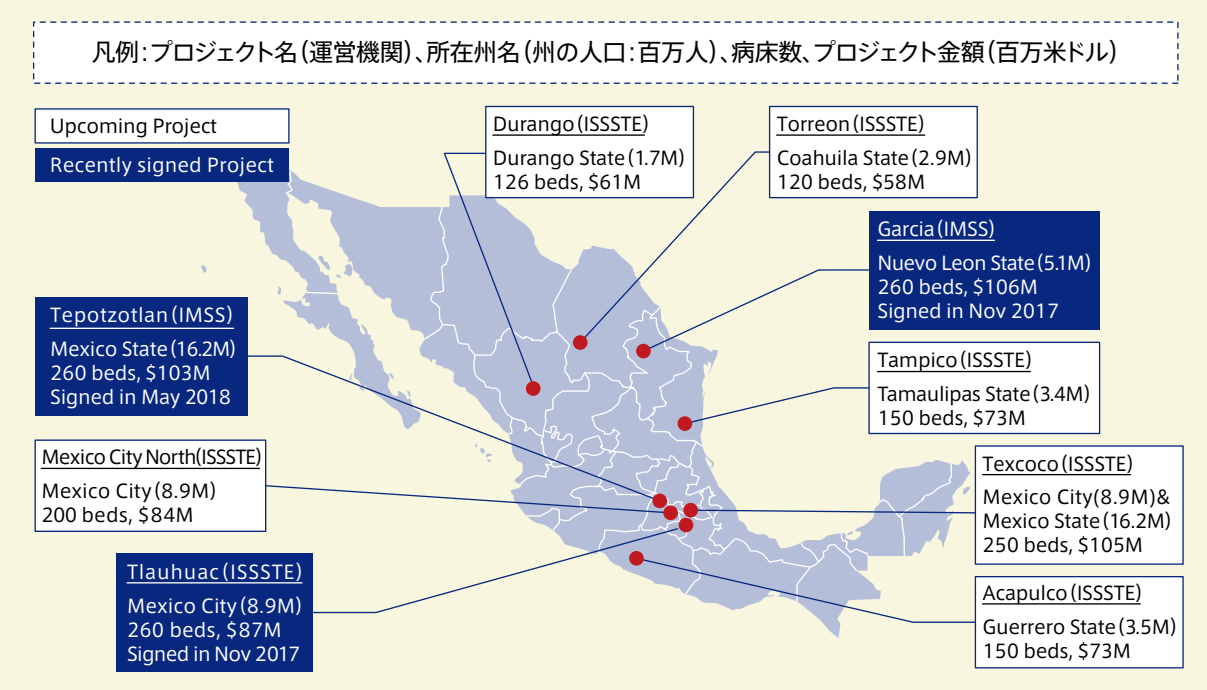
図表3. 主要国における病床数比較

	千人あたり病床数＊	人口(千人)	1人あたりGDP(千ドル)	1人あたり医療費(ドル)
米国	2.8	321	56	9,403
ドイツ	6.0	81	41	5,411
日本	12.3	127	32	3,703
ロシア	8.9	144	9	893
メキシコ	1.0	127	9	677

＊2014年、それ以外は2015年の数値
(出所) 経済産業省

IMSSやISSSTEの運営する病院建設は、メキシコ全土で行われているが、2017年夏以降にPPP契約されたものが7件、2019年に向け契約される予定の計画が6件と非常に活発（図表4）。他国並みの病床数に達するためには、さらなる病院建設需要は不可欠であり、今後も継続的な病院建設が計画されるものと見込まれる。

図表4. PPP形態による病院建設予定



（出所）Banobrasホームページより、みずほ銀行国際戦略情報部作成

まとめ

有権者の太宗を占める低所得者層の支持固めに注力するオブラドール政権の傾向から、医療セクターを注目セクターとしてあげたが、医療セクターは、建設会社・医療機器・製薬会社等さまざまな事業会社のビジネス機会を広げる裾野の広いセクターであり、メキシコに進出済みの日系企業のみならず、今後進出する企業にとっても見逃せない。

ブラジル新政権の主要閣僚と経済・産業政策
～生まれ変わる大国の復権への道筋（ロードマップ）～

みずほ銀行 国際戦略情報部 橋本 鷹将

ブラジル新政権発足

2019年1月1日、ブラジルの新大統領に社会自由党（PSL）のジャイル・ボルソナロ氏が就任した（任期4年、再選可）。多様な産業と巨大なポテンシャルを持ちながら、近年その潜在能力に見合う経済成長を遂げられていなかったブラジルにとって、新政権が発足する今年は大きな転換点となる。

ボルソナロ大統領は1977年に士官学校を卒業後、11年間陸軍に所属。退役後に政界入りし、2018年まで27年間、リオデジャネイロ州の州議会議員を務めた。これまで政界のメインストリームとの関わりが薄かったことなどから、ボルソナロ大統領の政治手腕を疑問視する声はあるものの、政策の立案を司る各省庁の閣僚人事はおおむね好意的に受け止められており、選任された閣僚達の多くは地に足の着いた政策を掲げている。本稿では図表1の4分野に焦点を当て、新政権の主要閣僚と、彼らが掲げる経済・産業政策について述べたい。

図表1. 新政権が注力する産業と関係閣僚

産業	産業全体	インフラ	資源・エネルギー	農業・畜産
関係する主な閣僚	パウロ・ゲジス（経済省） セルジオ・モロ（法務市民権省）	タルシシオ・フレイタス（インフラ省）	ベント・リマ（鉱山エネルギー省）	テレザ・クリスティーナ（農牧食糧供給省）

（出所）みずほ銀行国際戦略情報部作成

経済相ゲジス氏によるマクロ経済政策

新政権において経済相を担うパウロ・ゲジス氏は、政治経験こそないものの、シカゴ大学の経済学博士というアカデミックな側面と、投資ファンドやシンクタンクの設立・運営に携わっていた実業家としての側面を持ち、経済原理への造詣は深い。ゲジス氏は、2018年の大統領選期間中からボルソナロ候補の経済アドバイザーを務め、選挙後早々に財務省・企画開発行政管理省・産業貿易サービス省を統合した巨大組織「経済省」のトップに任命された、大統領からの信頼厚き人物であり、ブラジル経済の先行きを左右するキーマンであるといえる。

ゲジス経済相は在伯企業を潤すための景気浮揚策として、輸入関税や法人税の引き下げを提起している。これらは在伯企業による投資や、新たな対伯直接投資を喚起するものであり、ブラジルが現在の消費主導型経済から投資主導型経済に移行して安定した成長を続けるための基礎となる施策である。また、ゲジス氏やボルソナロ大統領はメルコスールの枠組みに捉われない2国間FTAの推進を唱えており、新政権が貿易の活性化による経済規模拡大にも重きを置いていることが伺える。

一方で、ゲジス経済相による景気対策は、ブラジル国内総生産の6割を占める民間消費の刺激にも及んでいる。特に、生活保護給付金「ボウサ・ファミリア」受給者に対するクリスマス・ボーナス（「13ヵ月給与」）の支給や、収入が法定最低賃金の5倍以下であれば所得税を免除する案（収入がこれを上回る場合は、一律20％）等、低・中所得層の可処分所得増加につながる施策が多い。ブラジル経済の早期回復のためには、2億人を超える消費市場に活力を取り戻すことが鍵となる。

経済相ゲジス氏・法務市民権相モロ氏による「ブラジルコスト」低減策

ブラジルでビジネスをするうえでの各種障害を表す言葉として「ブラジルコスト」というものがある。これ

は治安の悪さに起因する高いセキュリティコストや、複雑な税務への対応にかかるコスト、従業員への過大な福利厚生費や頻発する労働訴訟にともなうコスト等の総称であるが、ボルソナロ大統領やゲジス氏、ならびに法務市民権相のモロ氏は、これらブラジルコストの低減を通じた企業活動の活性化を掲げている。

治安対策は国民や在伯外国人の生活に直結する問題であり、新政権にとっても非常に重要である。ブラジルにおける2017年の殺人件数は6万4千件と世界最多であり、事態の改善に向けて、国民が新政権に寄せる期待は大きい。法務市民権相としてこの問題に取り組むのは、国営石油会社Petrobrasを巡る大規模汚職事件の捜査を指揮した元連邦判事、セルジオ・モロ氏である。モロ氏は連邦警察を強化するとともに、州警察にも連邦警察と同等の装備・訓練を提供することで、警察の能力を強化し、治安の改善を目指すとしている。

またモロ氏は、麻薬組織等の資金源を絶つため、マネー・ロンダリング対策強化にも言及している。具体的には、金融機関を通じて国内の資金の流れを監視している金融活動監視審議会（COAF）と銀行との連携を活発化させることで、さらに厳格に不正資金を取り締まる。さらにボルソナロ大統領からも、選挙期間中には軍隊の投入による治安改善や、刑事責任年齢の引き下げ、被疑者への拷問の容認等を提起するなど、治安改善を意識した発言が幾度となくみられた。新政権の多角的な治安対策を通じた、警備や防犯設備、安全講習、防弾車の手配等に要するセキュリティコストの低減が見込まれる。

労務面では、ボルソナロ大統領はテメル政権下で実現された労働改革を支持しており、労働法のさらなる緩和を唱えている。具体的には、労働者が企業と雇用契約を結ぶ際、労働者に有利とされている現行の統一労働法（CLT）に則った契約（「青の契約」）を結ぶか、企業との個別交渉に基づく、CLTに縛られない契約（「緑と黄の契約」）を結ぶかを選択できる制度を支持しており、若年層からの順次導入を目指している。企業と労働者の双方にとって公平な雇用形態が浸透していけば、在伯企業が負っている過大な労務コストも徐々に解消されていくであろう。

税務面では前段で触れた経済相ゲジス氏が、世界で最も複雑とされているブラジル税体系の簡素化を掲げている。これに関して、ゲジス氏率いる経済対策チームは現在、いくつかの選択肢を比較・検討している。なかでも、連邦政府・州政府・市政府の3段階で課せられている間接税を全て単一の付加価値税にまとめる案と、連邦付加価値税・地方付加価値税の2つにまとめる案が有力視されており、後者については連邦レベルで工業製品税や社会負担金を統合し、州・市のレベルでは州税である商品流通サービス税や市税であるサービス税を統合することが検討されている。世界銀行の調査によれば、ブラジルでは税務申告書の作成および納税に要する時間は年間約2,000時間（日本は約150時間）ともいわれており、税制簡素化を通じたコスト削減の余地は極めて大きい。

ゲジス氏が掲げる消費・投資・輸出入を活性化させる経済政策と、ゲジス氏・モロ氏両名によるブラジルコスト低減策が有機的に組み合わされることで、在伯企業の事業環境や業績が改善し、ブラジルの経済・産業全体が上向いていくことが期待される。

インフラ相フレイタス氏による、インフラ事業参画支援策

運輸航空民間航空省を前身とする新設ポスト「インフラ省」の大臣には、テメル政権下で発足した投資パートナーシッププログラム“PPI”においてインフラ整備の民営化推進を指揮したタルシシオ・フレイタス氏が就任する。フレイタス氏はPPIの原則に則り、透明性やガバナンスの担保等を通じた民間資金のインフラ誘致を進めていくと期待されており、インフラ省が新たに公表した政策パッケージにも、インフラ事業者に対する機関投資家向け免税債発行の容認、地域ごとに存在する埠頭公社（Companhias Docas）の民営化等が並ぶ。今後は特に、内陸の農牧地帯と沿海部や都市部を結ぶ高速道路の整備・拡張や、2018年5月末に発生したトラックやバス運転手のストライキによって重要性が再認識されている鉄道整備への投資が注目される。

ブラジルの法定通貨レアルはボラティリティが高く、大きな為替リスクは回避したい日本企業にとって、多額の投資をともなうインフラ事業への参入は、現状ハードルが高い。ただし、為替リスクの問題はブラジル政府や地方自治体も認識しており、直近ではサンパウロ州の道路PPP事業において州政府へのコンセッショ

ン・フィー支払いにおいて為替変動の影響を軽減する仕組みが盛り込まれるなど、改善の兆しがみられつつある。新政権のモラウン副大統領も、連邦政府がインフラ事業における為替リスクのヘッジメカニズムを整備していくべきだと発言しており、今後はインフラ事業参入へのハードルが低くなっていくものと思われる。

図表2. 足元5年間のドル/レアル相場推移（2015年1月1日～2019年1月1日）

（出所）Bloombergの各日終値より、みずほ銀行国際戦略情報部作成

鉱山エネルギー相リマ氏による資源・エネルギー政策

鉱山エネルギー相に任命されたベント・リマ氏は、海軍で原子力・技術開発を指揮したほか、原子力開発公社Nucleobrasにも所属している。こうしたバックグラウンドから、リマ氏はリオデジャネイロ州のアングラ原発3号基をはじめとした原子力開発を推進しているほか、風力発電事業の拡大も後押ししていくとしており、これらの分野に外資を誘致することにも前向きである。また、大統領やリマ氏は前政権が推し進めたブラジル南東部沖・岩塩層下（「プレサル層」）の海底油田開発の民間開放路線を継続するとみられているほか、Petrobrasの製油設備売却も検討しており、新政権下でのオイルビジネス参入余地は大きい。また、国営電力会社Eletrobrasの配電事業も民営化が検討される等、エネルギー産業全体として、民間開放の兆しがみられる。ただし資源分野に関しては、直近の鉱山ダム決壊事故を受けた風当たりの変化には注意する必要がある。

農牧食料供給相クリスティーナ氏による農業・畜産政策

農林水産業や畜産業を管轄する農牧食糧供給相には、大豆や食肉の一大生産地マト・グロッソ・ド・スル州の議会議員を務めるテレザ・クリスティーナ氏が就任した。ヴィソーザ連邦大学で農業工学を専攻したクリスティーナ氏は州の農業開発・通商等を担当していたほか、上下両院で100名以上を擁する農牧畜系の議員団体「FPA（農牧畜系議員前線）」の代表も務めるなど、アグリ分野での第一人者である。

また、ボルソナロ大統領は議会を掌握するために、対立政党ではなく超党派の議員団体（いわゆる「コーカス」）に働きかける傾向があるが、FPAは議会最大規模のコーカスであり、クリスティーナ氏の発言力も大きい。クリスティーナ氏は新政権発足前から、除草剤や殺虫剤の許認可手続き迅速化や、米国・EU・中国がブラジルの食肉に対して課している貿易障壁の撤廃への働きかけに携わっていたが、就任後も国内農家にとって死活問題であるトラックの運賃改定に取り組むなど、今後もブラジルのアグリビジネスを積極的に後押しする政策が展望される。

おわりに

ブラジルの新政権は発足したばかりであり、各産業における政策やその実現性にはまだまだ不透明な部分が多いものの、本稿で触れた経済・事業環境一般、インフラ産業、資源・エネルギー産業および農業・畜産業については明確な支援姿勢が打ち出されており、日本企業にとっての商機も相応にあると思われる。

ジャイル・“メシアス”・ボルソナロ大統領が、その名の意味する通り“救世主”として、グローバル経済において重要な位置を占める大国に持続的な回復をもたらすことができるか。ブラジルの先行きに今、世界が注目している。

チリ: グローバルビジネスの未来を築く場所

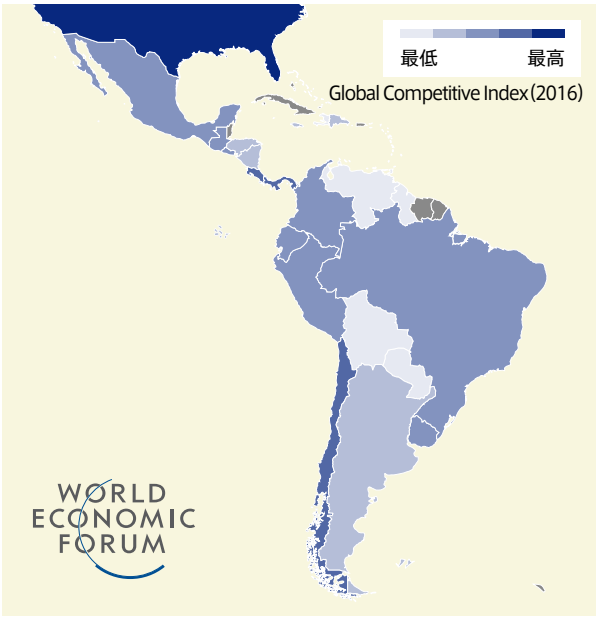
インベスト・チリ　投資局長 ビセンテ・ピント氏

2017年、チリは日本との政治的・経済的な友好関係樹立120周年を迎えました。日本からの対チリ投資は、チリ経済にとって、発展のための主要な要素であるとともに、私たちが近い将来成し遂げようとする高度化の優れた手本となってきました。

海外投資を行う際には、安定性（政治、経済、法の支配）、整備されたコネクティビティ（インフラ、デジタルネットワーク、貿易協定）および人材供給力といった要素が重要となりますが、チリは、日本企業のニーズを満たすこれらの要素すべてを提供します。

IMF[*1]のデータによれば、チリは購買力平価ベースで、ラテンアメリカ地域で最も高い1人あたりGDP2万4,537米ドルを誇る国です。国連開発計画（UNDP）[*2]のデータは、チリの人間開発指数（HDI）が同地域で最も高いことを示しています。さらに、世界経済フォーラム（WEF）[*3]の世界競争力指数（図表1）ランキングにおいても、チリは地域内で首位に立ち、他国の追随を許していません。また、グローバル・アントレプレナーシップ・インデックス（GEI）および国際経営開発研究所（IMD）世界競争ランキング（WCC）[*4]でも、ラテンアメリカ地域内でトップの地位を保持しています。

図表1. 世界経済フォーラム（WEF）による世界競争力指数（2016）



（出所）WEF：Global Competitiveness Index2016

私たちはこれらを、チリ経済の柱と呼んでいます。こうした実績の相当部分が、海外からの投資によるものです。今私たちは、これを基盤として、その上にチリの未来を築き上げていく取り組みを続けています。

インベスト・チリは、2017年10月に東京に事務所を開設した、チリ向け外国投資の投資誘致機関です。日本は、アジアで一番最初のオフィスです。現在、チリの公的機関と海外投資家を結びつける橋渡し役としての機能を担っています。インベスト・チリは、東京から、各プロジェクトに関するサービスおよびネットワーク管理に加え、関連情報の提供や、アジア企業・投資家の皆さまと投資機会を結びつける活動を行っています。

輸出国としてのグローバル志向の人材

チリは、ダイナミックなビジネス環境を有し、外国人に対して極めてオープンかつフレンドリーで、新たな挑戦を恐れない国です。チリは、優秀な専門家や熟練技術者を多数保有しており、IMD世界人材ランキング[*5]においてラテンアメリカで首位につけています。また、チリの大学11校が地域トップ50の大学にランクインし、そこでは34万人の学生が学び、毎年5万人の卒業生を輩出しています。

チリは、全国土が広範なインフラで結合されている一方で、グローバリゼーションにコミットしつつ、世界経済の中に身を置く国です。世界中のどの国よりも多くのFTA（自由貿易協定）を締結してきました。現在、世界64ヵ国、43億人を超える消費者（世界GDPの86.3％）に対して優先的なアクセスを持っています。また、32の国と二重課税回避に関する協定を締結済みであり、かかる問題への懸念は解消されています。統合志

向および統合テクノロジーにより、チリは太平洋同盟への玄関口としての地位を確立しました。

トレンドセッター

チリの鉱業、特に銅と、最近ではリチウムは、外国人投資家にとって格好のランディングポイントとなってきたとともに、今でも主要な開発対象部門の1つとなっています。日本企業およびその他の投資国は、チリにおいて長期にわたり世界クラスのオペレーションを築いてきました。これらすべてが世界中の国々に対して鉱業製品を供給する名だたる企業です。

チリは、全土で利用可能な高水準のコネクティビティと、高度なインフラ技術により、包括的に統合されています。そのため、多国籍企業がサービスを展開するためのハブとして選ばれてきました。バルパライソ、テムコおよびコンセプシオンは、優良なエコシステムを有することから、首都サンティアゴと並んで、グローバル・サービス企業の拠点設置に優位な都市といえます。

地理的優位性を生かした新しいエネルギー開発

チリ北部のアタカマ砂漠は、地球上で最も透明度の高い夜空と最も乾いた空気とをあわせ持つ場所です。こうした条件により、チリは世界1位の天文観測地となっています。さらに、このユニークな環境と年間4,000時間に達する日照時間とが相まって、アタカマ砂漠では世界で最大規模の日射量を確保でき、太陽エネルギー生産に最適な条件となっています。近年チリは、ラテンアメリカ諸国による太陽光発電量の60％を産出する国として、また、より多量の良質な再生可能エネルギー生産の機会を提供する国として評価されています[*6]。チリの自然環境と太陽光・風力発電の急速な発展により、近年、官民エネルギーセクターのフォーカスが同部門にシフトされてきました。

風力発電所も、北部のアントファガスタ州とコキンボ州、中部のビオビオ州、ロス・ラゴス州、および最南部のマガジャネス州に設置されています。さらに、チリの海岸線は4,000kmを超え、潮力エネルギー開発に最適な環境です。他方、国の中央部と南部を流れる河川は水力発電の潜在力を、アンデス山脈は相当量の地熱エネルギー貯蔵力を、それぞれ有しています。チリは2050年までに、そのエネルギー源のうち、持続可能なエネルギーが占める割合を70％まで引き上げる目標を掲げました。さらには、送電線は国境を越え、近隣諸国そしてラテンアメリカ地域全体に安価で環境に優しいエネルギーを提供することになるでしょう。チリには、世界における未来のクリーンエネルギー・ラボとなり、ラテンアメリカ地域における気候変動への取り組みをけん引していく基盤が整っています。

これらの要素を総合すると、チリは、持続可能性のある産業として未来の成長を形づくるための初の海外投資先として、重要な市場に位置づけられるでしょう。太陽光発電を使った銅の精錬やバッテリー生産における高いコスト競争力実現、環境に優しい電力によるデータストレージやクラウドサービング、持続可能な食料供給といった新たなチャレンジが、今日、気候変動シナリオによってもたらされています。世界のリーディングカンパニーがプロジェクトを発展させ、新しいグローバル・スタンダードを創出しうる国として、チリは最適な拠点となるでしょう。

＊1 国際通貨基金（IMF） www.imf.org
＊2 国連開発計画（UNDP） hdr.undp.org/en
＊3 世界経済フォーラム（WEF） www.weforum.org
＊4 IMD世界競争ランキング（WCC） www.imd.org/wcc
＊5 IMD世界人材ランキング www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/talent-rankings-2017
＊6 国際再生可能エネルギー機関（IRENA）チリエネルギー省

InvestChile
インベスト・チリ　駐日チリ大使館
〒105-0014 東京都港区芝3-1-14　芝公園阪神ビル8階
www.investchile.gob.cl

なぜ今、コロンビアに投資するのか?

コロンビア大使館商務参事官
PROCOLOMBIA日本事務所　代表 和合 ロハス ヒロシ氏

“コロンビアの整備されたビジネス環境、優秀な人材、手厚い輸出支援、インセンティブ――コロンビアへの進出・投資を考える企業にとって、これらはほんの一部の検討材料に過ぎない”

世界銀行が各国のビジネスのしやすさをランク付けする「ビジネス環境の現状2018年版(Doing Business 2018)」によると、世界におけるコロンビアの位置付けは飛躍的に伸びており、ラテンアメリカでは第4位の経済規模を誇るビジネス環境が整った国として認識されている。これは、2018年5月18日にコロンビアが経済協力開発機構(OECD)への加盟を承認されたことにも裏付けられている。つまり、すでにラテンアメリカのOECD加盟国であるメキシコ、チリという国内経済において優れた公共政策を打ち出し、高い信頼と投資を勝ち取り、国際経済における卓越した地位と影響力を持つ国々と肩を並べる形となったのである。

OECD加盟により新たな投資機会拡大

OECDへの加盟が承認された今、コロンビアへの新たな投資機会が増えている。たとえば、OECD加盟国のプロジェクトのみが対象となると明言しているプライベート・エクイティ・ファンドの投資が見込めるようになる。また、イバン・ドゥケ新大統領があらゆる場面で言及しているクリエイティブ産業または文化産業と呼ばれる分野への投資機会も注目され、音楽、映画、出版、写真、広告やテレビゲームといった業界の経営者は、「グッド・プラクティス・クラブ」であるOECDへの仲間入りが自社の生産活動にとっての起爆剤になると考えている。今やクリエイティブ産業は、GDPの約3.3%を占めているほか、110万人の雇用を生み出しており、コーヒーや鉱業セクターを凌駕している。

また、国連貿易開発会議(UNCTAD)が作成する世界投資報告書によると、コロンビアは海外直接投資の受入国の上位30ヵ国に入っている。2018年のコロンビアへの投資は7割が非鉱物・エネルギー資源向けであり、これまで資源にばかり向けられていた海外からコロンビアへの関心が、さまざまな財やサービスにおけるビジネスチャンスの模索へと多様化していることがうかがえる。

さらにコロンビアは、16の貿易条約および複数の投資インセンティブにより、海外の投資企業にとって適正に整備された魅力的なビジネス環境、高度な技術を習得した労働者、手厚い輸出支援を備えた国として認識されている。

コロンビアの首都ボゴタ(©PROCOLOMBIA)

コロンビアの国際戦略上、日本は最優先国

コロンビア政府の国際戦略として、日本が最優先国に含まれていることも特筆すべき点である。事実、2011年には「投資の自由化、促進及び保

護に関する日本国とコロンビア共和国との間の協定」(日・コロンビア投資協定)、2018年12月には「所得に対する租税に関する二重課税の除去並びに脱税及び租税回避の防止のための日本国とコロンビア共和国との間の条約」(日・コロンビア租税条約)が署名されており、日本企業によるコロンビアへの投資に対する長期的な信頼を形成する材料となっている。

ボリバル広場(©www.ssanint.com)

このような「信頼」は、コロンビアにすでに進出している日系企業の著しい成長にも立証される。直近5年間でコロンビアに進出した日系企業は倍増し、その数はコロンビア全土で約100社近くに上る。また、日本からの投資はさまざまなセクターに及んでおり、コロンビアの経済発展に大きく貢献している。

コロンビア投資貿易観光振興機構(PROCOLOMBIA)は、コロンビアへの投資を促進する政府機関としてコロンビアに初めて投資をするさまざまな日系企業をサポートしてきたほか、すでに進出している企業の事業拡大の支援も行っている。イバン・ドゥケ政権は海外からコロンビアへの投資環境をさらに向上させるべく、特にビジネスチャンスを強化していくセクターとして、インフラ、アグリビジネス、エネルギー、ソフトウェア、ITサービス、製造業、石油派生品、農薬等を掲げている。コロンビアへのあらゆる投資機会を検討するため、この機会にPROCOLOMBIAのサポートをぜひ活用していただきたい。

PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

PROCOLOMBIA日本事務所
〒106-0032　東京都港区六本木1-9-10 コロンビア大使館
www.procolombia.co