

TPP11 と新 NAFTA (USMCA)

ーメキシコのアジアへの視線ー

峯村 直志

TPP11 が発効した 2018 年 12 月 30 日、メキシコ経済省は「この協定はメキシコに新たな市場を提供するものだ」とする声明を発表した。年が明けた 1 月 1 日には「NAFTA 発効 26 年目」という声明を発表し、NAFTA がメキシコの経済発展に寄与してきたことを評価するとともに、新協定 (USMCA) は「メキシコの北米統合への関与を現代化するものだ」と表明した。これまで、米国一辺倒で成長してきたメキシコは、トランプ政権からまさかの「ダメ出し」をされ、市場の多角化は喫緊の課題だとする声も多い。TPP11 は果たして、メキシコ経済の「脱米入亜」を促すきっかけになるのだろうか。

結果論だった TPP 参加

1994 年の NAFTA 発効以降、メキシコは多くの国・地域と自由貿易協定 (FTA) を発効させてきた。TPP11 発効前の段階で、既に 46 か国と 14 本の FTA を発効させていたが、アジアについては 2005 年に発効した日本との経済連携協定 (EPA) のみであった。TPP11 の成立によって、シンガポール、ベトナム、マレーシアなど日本以外のアジアの国々が、初めてメキシコの FTA 網に加わることになった。

しかし、これは必ずしも、メキシコが市場の多角化を目指して自ら積極的に関与してきた結果という訳ではなかった。米国、カナダや日本で構成される協定に、メキシコが参加しない選択肢はないという、どちらかといえば消極的な判断の結果であったのだ。

1990 年代半ば以降、メキシコは多くの国・地域との間で FTA 網を構築する中、日本を除くアジア諸国との間で協定を結ぶ動きは全くといっていい程みられなかった。唯一、韓国との間では FTA 交渉が行われてきたが、交渉開始から 10 年以上経過した今でも、妥結はおろか交渉が事実上中断されている。韓国の政権交代といった事情もあるが、メキシコ産業界による反対が交渉停滞の主な要因だ。

メキシコにとって日本以外のアジア諸国は、国内市場と米国市場をめぐっての競合相手に他ならない。アジア諸国が米国と FTA で繋がることは、メキシコにとって看過できない状況で、こうした観点から

みても、メキシコの TPP への参加は当然の帰結でもあった。

ところが、当の米国が TPP から離脱してしまったことで、結果的に TPP はメキシコに新たな意義付けをもたらすことになる。トランプ政権の予測困難な通商・外交政策とも相まって、アジアを競合相手ではなく輸出市場として見直す契機となったのだ。2018 年 12 月 1 日に就任したマルケス新経済大臣が発表した経済・通商政策 3 つのキーワードは、「イノベーション」、「インクルーシブネス (包摂性)」、そして「多角化」だ¹。

米国偏重の実態は変わらず

メキシコにおける市場多角化の議論は決して新しい話ではない。「米国がクシャミをすればメキシコが風邪をひく」と揶揄されるように、20 年以上前から経済の過度な米国依存の脆弱性は指摘されていた。

しかし、市場規模が世界最大で底堅く成長し続ける米国と国境を接するメキシコにとって、経済の親密化は自明の理でもあった。1994 年の NAFTA 発効以降その関係はより強固になり、90 年代前半は 8 割であったメキシコの輸出の対米依存度は次第に上昇し、2000 年には 9 割にまで達した。その後、2000 年の欧州連合 (EU) との FTA 発効、2001 年の欧州自由貿易連合 (EFTA) との FTA 発効を受け、欧州向け輸出の割合が増加した他、南米向け輸出の増加もあり、10 年にかけて 8 割まで減少していく。以降、現在までその水準が続いているが、いずれにせよ過度な米国偏重である状況に変わりはない (表 1)。

一方、輸入をみるとその風景は少し違って来る。メキシコの輸入の対米依存度は、90 年代は 7 割を超えていたが、2001 年以降漸進的にその割合は下降していき、18 年には 46.5% にまで縮小している。

その分シェアを伸ばしたのが中国だ。90 年代は 1% 前後に過ぎなかったが、2001 年の中国の WTO 加盟を境に徐々に増加させ、メキシコとの FTA が無いにも関わらず 18 年にはそのシェアを 18.6% まで拡大させた (表 2)。

中国から輸入される品目のトップは、単品では携

携帯電話だが、製品群として多いのはコンピュータ部品・付属品やフラット・テレビ用部品などだ。メキシコの対中輸入の上位を長年占め続けているこれらの部品は、メキシコに輸入された後に加工され完成品となり、米国に輸出されている。

日本、韓国、アセアンからの輸入も、概ねこうした構造に従って部品、素材、機械などが輸入されているケースが多い。韓国からの輸入も 90 年代の 1～2% から 2018 年は約 4% 前後へ、マレーシアのそれも 1% 未満から 2% 代半ばへと拡大した。

米国の TPP 離脱は好機もたらす？

アジア諸国からの輸入は増加したものの、激増するまでには至らなかった。これは、NAFTA の原産地規則が存在するため、メキシコで加工して完成品を米国に輸出する企業には、メキシコ国内で一定程度の部品・材料を調達することにインセンティブが働くためだ。そして、このことはメキシコの地場企業に対して対米間接輸出ビジネスへの参入機会を与えてもいる。

もし米国が TPP に残留していれば、日本を含め TPP に加盟するアジア諸国からの輸入は一層増加し、メキシコ地場企業の参入機会を縮小させる可能性があっただろう。なぜなら、米国、メキシコ、TPP 加盟のアジア諸国が同一の FTA で結ばれ、日本を含めこれらアジア諸国の部品・材料は全て「域内産品」

として扱われることになるからだ。

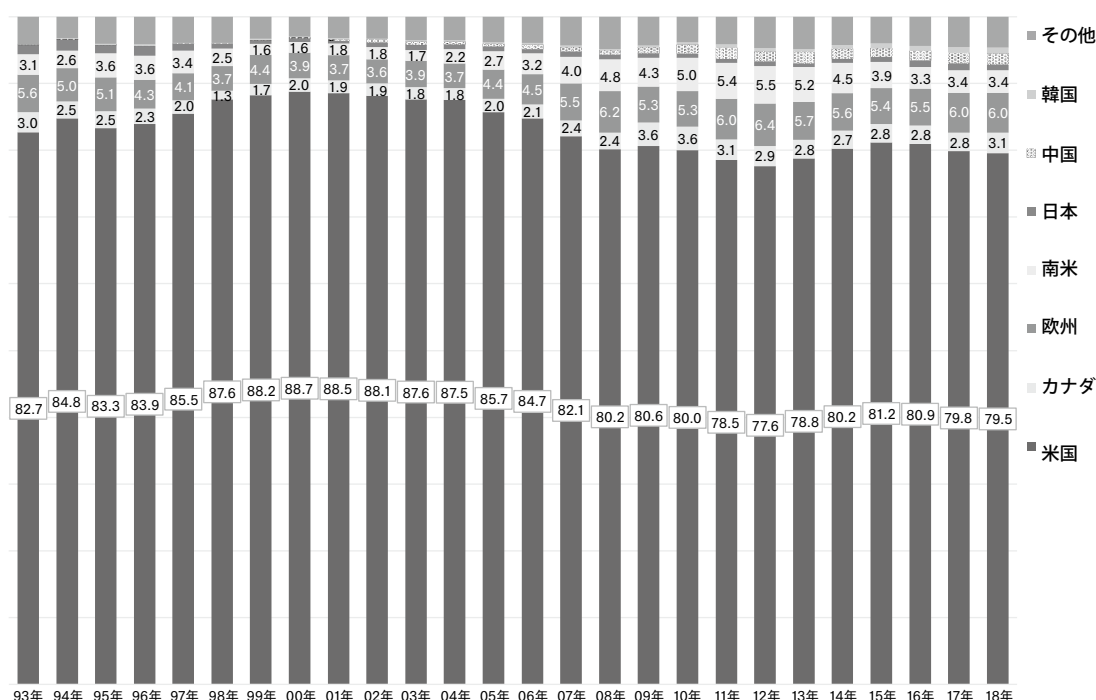
こうした観点でみると、メキシコにとって米国の TPP 離脱は、必ずしも悪いことではなかったと言えるだろう。加えて、NAFTA が改訂されたとはいえ温存されたことで、米国から与えられる特権を、カナダと共にメキシコだけが引き続き維持できることになった。メキシコにとって NAFTA の存続は、TPP11 よりもはるかに重要だったのだ。

米国の離脱表明後、日本が再交渉を牽引して TPP11 として蘇ったが、メキシコはこれに必ずしも積極的ではなかった。米国との NAFTA 再交渉を横目にみたバーゲニングパワーと、多国間通商ルールの堅持という信条から合意したと言っても過言ではない。実際、メキシコはベトナムの労働紛争解決ルールの適用猶予期間をめぐり、再交渉の終盤まで TPP11 への合意を渋っていた。

USMCA 対アジア輸入は減少へ

2018 年 11 月 30 日、G20 サミットが開催されたアルゼンチンのブエノスアイレスで、米国、メキシコ、カナダ 3 か国の首脳が USMCA の協定文書に調印した。3 か国は 2017 年 8 月から NAFTA の再交渉を開始し、途中、トランプ大統領による離脱危機など曲折を経て、1 年後の 8 月に米・メキシコ間で合意、9 月にカナダも合意し調印にこぎつけた。3 か国での議会承認と批准手続きが順調に進めば、2020 年 1 月

表 1：メキシコの輸出総額に占める相手国・地域の割合



出所：INEGI データより執筆者作成

1 日に発効する見込みだ。

USMCA の最大の特徴は、原産地規則の厳格化だ。特に、自動車・同部品での規則が極めて厳しくなった。詳細は表 3 のとおりだが、簡単に説明すると、USMCA の規則を満たしてメキシコから米国（カナダも同様）に完成車を無関税で輸出するためには、以下の対応が必要になる。

- ①北米域内（メキシコ含む、以下同じ）で、現在に比べかなり多くの部品・材料を調達しなければならない。
- ②エンジン、トランスミッション、駆動軸などスーパーコアパーツ7品目については、北米域内産のものを必ず使用しなければならない。
- ③鉄・アルミの7割は北米域内産のものを必ず使用しなくてはならない。特に鉄については、加工工程の上流に近い製品（熱延鋼板など）から北米域内産のものを使用しなければならない。
- ④米国・カナダ産の部品・材料を一定程度使用しなければならない。

そのため、完成車メーカーにとってアジアなど北米域外産の部品・材料が今より使いづらくなり、域内産の部品・材料を調達する方向にインセンティブが働くことになる。域外産の部品・材料が域内産のそれにとって代わられると同時に、部品・材料メーカーの域外から域内への新たな進出を促すことにもつながる。

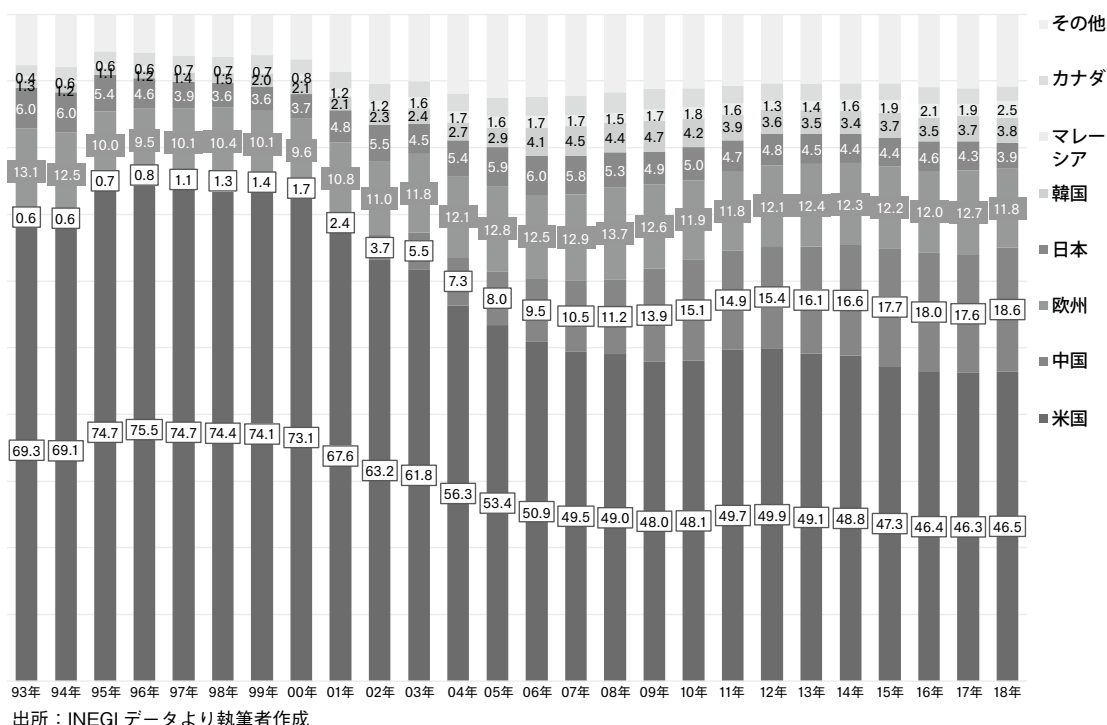
完成車メーカーに部品を直接・間接的に納入する在メキシコの自動車部品メーカーも、完成車メーカーの規則達成に貢献する必要性から、域内産の材料をより多く調達せざるを得なくなる。在メキシコの部品メーカーに域外から輸出して納入している企業の、域内への進出も促すことになる。その結果、アジアからの輸入は減少する。TPP11 は残念ながら、USMCA で生じる「貿易転換効果」²を打ち消すことはできないのだ。

他方、アジアへの輸出は TPP11 の効果で増加する可能性がある。これまで FTA がなかったシンガポール、マレーシア、ベトナム等への輸出拡大が期待できる他、TPP11 の自由化水準は、日・メキシコ EPA のそれを上回っているので、日本への輸出拡大も期待できる。

その一方で、短期間で大きく増加する可能性は低いだろう。2000 年以降、メキシコの輸出に占める米国の割合はそれまでの 90% から 80% に縮小した一方、欧州や南米向け輸出のシェアが拡大したが、この主たる要因は、メキシコの主要輸出品目である自動車・同部品であった。メキシコからアジアへの自動車・同部品輸出の増加はあまり考えられない。

エネルギー改革が成功して原油の生産量が増加すれば、原油輸出の増加を通じてアジア向け輸出のシェアが高まるかもしれないが、それまでには相当な時間を要する。こうしたことから、農水産品や食品な

表 2：メキシコの輸入総額に占める相手国・地域の割合



どでメキシコが絶対優位にある品目を地道に伸ばしていきけるかがカギになる。

日本を活用してTPP11活かす

日本に輸入されるメキシコ産品（石油除く）の約4割は、米国経由だと推定されている³。つまり、メキシコの事業者は米国に輸出し、米国の事業者が日本にメキシコ産品を輸出しているケースが多いということだ。

既に商流が構築されている米国にまとめて輸出した方が、個別に日本に輸出するより手間が省けるためだ。手間とは、手続きの手間、日本の輸入業者と交渉し契約する手間、市場調査を行う手間などだ。中には、自社の産品が最終的に日本に輸出されていると認識していない事業者もいるだろう。また、日本以外のアジア諸国にも、このように米国経由で輸出されているケースは多いと推定される。

トランプ大統領による強硬な通商政策や予測困難な政策に直面したメキシコの事業者は、今こそ、米国を経由しない対アジア輸出の必要性を改めて真剣に考える時だと言えるだろう。

しかし、メキシコ企業が日本をはじめアジア向け輸出を伸ばすことは容易ではない。物理的な距離、言語、商習慣の違い、米州圏とは異なる競合状況や消費者の嗜好などが障害になる。TPP11で関税をはじめとする貿易障壁が取り除かれたからといって、こうした障害を簡単に乗り越えアジア市場に参入できる訳ではない。

一つの解決策は、メキシコ企業の日本への進出だ。日本に拠点を設けることで情報入手が容易になり、市場のニーズにより密着したビジネスが展開できる。

日本のGDPは依然として世界第3位で、投資の収益性も実は世界的にみて高い⁴。また、関東地方だけでイタリア1国のGDP⁵、四国だけでハンガリー1国のGDPに匹敵するなど市場規模の大きい日本の国内で、点から面へとビジネスを拡大させていくことも可能だ。

メキシコ市と成田を結ぶ直行便は毎日2便飛んでいる他、日本の投資コストは以前と比べ決して高くはない⁶。TPP11を活用し、日本の拠点からアジア諸国に展開することもできる。メキシコ企業にとって日本は、アジア地域へのゲートウェイになり得るのだ。

メキシコに進出する日系企業は約1,200社に上る一方、日本に進出するメキシコ企業は8社にとどまっている。GDP世界15位という国の規模を考えると、これはあまりに少ない数字である。

(みねむら ただし 日本貿易振興機構 (JETRO) 企画部・中南米地域戦略主幹)

- 1 2018年12月29日のモンテレイでのイベントでマルケス経済相が政策を紹介。
- 2 貿易協定の影響で、本来は効率的な域外の生産者が、そうではない域内の生産者に代替（転換）されること。
- 3 メキシコ側輸出統計の対日輸出額と、日本側輸入統計の対メキシコ輸入額の差から推定。貿易統計では輸出は仕向け地、輸入は原産国が相手先国として記載される。
- 4 OECDによると、日本の対内直接投資の投資リターンはアイルランド、チェコに次いで3位 (FDI Figures, April 2016, OECD)。
- 5 「平成27年度県民経済計算について」(2018年発行、内閣府)
- 6 東京(丸の内)の平均賃料は世界で8位 (June 2018 Global Prime Office Occupancy Costs)。

表3：USMCA 完成車の原産地規則 —以下の4条件を全て満たさない限り北米産の完成車と認められない

1. 域内付加価値比率 (RVC*) *Regional Value Content	・ ネットコスト方式で75%。 ・ 完成車の製造コスト（ネットコスト）から域外部品・材料の価額を控除して求める。 ・ 約80の特定域外部材のみを控除すれば良かったトレーシングルールは廃止。
2. 特定部品（スーパーコア）の域内調達	・ 次の7種類の「スーパーコア」は原則、北米原産であること。①エンジン、②トランスミッション、③車体・シャーシ、④駆動軸・非駆動軸、⑤サスペンション、⑥ステアリング、⑦リチウムイオン電池。 ・ 「スーパーコア」はネットコストで75%のRVCを満たす必要あり。リチウムイオン電池のみ関税分類変更基準（CTC）を適用可能。
3. 鉄鋼・アルミの域内調達	・ 完成車メーカーが購入する鉄およびアルミの70%以上は北米3か国産でなければならない。鉄とアルミでそれぞれ70%をクリアする必要がある。 ・ 北米3か国の企業グループ単位で計算することが可能。 ・ 部品メーカーにはこの義務は課されないが、完成車メーカーが集中購買して部品メーカーに支給する場合はこの対象になる。
4. 高賃金地域（時給16ドル以上）の付加価値比率 (LVC*) *Labor Value Content	・ 完成車の製造コスト（ネットコスト）のうち、40%の付加価値が16ドル以上の地域（事実上、米加）で付けられていなければならない。なお、ピックアップトラックは45%。 ・ 40%のうち、最低25%ポイント分は、時給16ドル以上の地域（製造ライン人員の平均給与）の材料および組み立て加工費で達成しなければならない。つまり、米加産の部品・材料価額および米加工場の人件費分の合計で最低25%を要達成（ピックアップは30%）。 ・ これに10%ポイントまで、技術開発（R&D・IT）にかかわる人件費分を加算できる。北米3か国での製造ラインの人件費全体に占める（分母）、時給16ドル以上が支払われている技術開発分野の人件費全体（分子）の割合。 ・ さらに、時給16ドル以上の地域（米加）で年間、エンジン10万基又はトランスミッション10万基又は先進バッテリー25,000個を生産する能力を持つ企業（北米3か国の企業グループ単位）は、5%ポイントまで加算できる。

出所：USMCA 協定文書より執筆者作成