

第21章 メキシコ投資環境の優位性と留意点

1. メキシコ投資の優位性

メキシコ投資の優位性としては、現地日系企業の声も踏まえると主に以下の事項が挙げられる。

- (1) 外資の進出を奨励する政策
- (2) 有利な立地と FTA ネットワーク
- (3) 多様な産業の発展
- (4) 競争力のある労働コスト
- (5) 顕在化しつつある消費市場

(1) 外資の進出を奨励する政策

メキシコは米国を中心とした諸外国からの投資により産業を発展させてきた国であり、経済が発展した現代においても外資の力を活用する方向性は変わっていない。

メキシコにおいては連邦経済省だけでなく、州政府が外資企業の誘致に非常に積極的で、州ごとに独自に進出企業の支援策を打ち出していることが特徴である。インセンティブは個別交渉可能であり、州によって提示内容が異なるため、進出検討時にはいくつかの州に相談をしながら、より自社にとって有利な立地を選定することが有効である。

進出済み企業へのヒアリングによれば、インセンティブ交渉の際には、投資による雇用創出効果、労働者の育成効果や技術移転効果等が評価指標になるとのことだった。自社の投資プロジェクトが州にとっていかに魅力的かをアピールするための準備が、インセンティブ交渉の重要なポイントとなるだろう。具体的には、進出に伴う工業団地内の土地取得にかかる費用に対する補助金や、従業員の研修費用の補助等の支給が受けられるケースが地域によってはあったようである。

(2) 有利な立地と FTA ネットワーク

メキシコは、太平洋と大西洋の両方に面し、世界最大の経済大国である米国と国境を接しているという、世界でもまれに見る地理的優位性を持つ国である。51 カ国との FTA はこの地理的優位性の魅力をさらに高めていると言える。CPTPP の発効によりメキシコがこれまで FTA を結んでこなかったアジア各国との間にも自由貿易の可能性が広がることになり、益々魅力的な国となる。

実際に、現地日系企業が受ける恩恵は大きく、メキシコへの進出理由として、大きなマーケットである米国に近いという立地条件と、関税等の負担が免除される FTA の存在を理由に挙げる日系企業も少なくない。

(3) 多様な産業の発展

最も代表的な産業として第 22 章では自動車産業、自動車部品産業、航空産業を取り上げているが、メキシコでは、食品加工、鉱業、再生可能エネルギー、医療ツーリズム、文化産業（映画・音楽）等、さまざまな産業が発展している。

政府は、これまで独占分野であったエネルギー産業や通信産業への外資参入自由化に取り組んでおり、今後はこれらの分野も外資企業にとって魅力的な投資分野となることが見込まれる。

(4) 競争力のある労働コスト

ワーカーレベルの労働コストはほかの新興国と比較しても競争力があり、製造業を中心とした外資企業にとって得られるメリットの一つとして挙げられる。若年労働者が豊富で、平均年齢が 27 歳程度であること、親日的な国民性を有し日本人に対して友好的であることも特徴として挙げられる。一方で、外資企業の急増や物価上昇率の高さから、毎年の賃金上昇の負担は現地日系企業にとって大きな課題となっているようである。

しかしながら、暴力的なストライキを伴う賃上げ交渉があまり見られないことは魅力と言える。進出済みの日系企業には、メキシコ人のまじめさや器用さを評価する意見も多かった。メキシコにおいては、基本的に 1 企業あたり 1 つの労働組合を選択する必要があり、どこの労働組合を選択するかは重要なポイントのようである。組合によっては過激なストライキを扇動するケースも見られるため、注意が必要である。

(5) 顕在化しつつある消費市場

メキシコの人口は 40 歳未満が全体の 6 割以上を占め、今後も人口の増加が見込まれるため、消費市場としての潜在的な魅力は大きい。伝統的な小規模小売店も多く存在する一方で、大都市近郊には地場系百貨店や米国の大手小売チェーンの店舗が多数あり、近代的な流通・小売網が整っている。

メキシコでは地域や職業による所得格差が大きく、所得によって購買行動（買う物、買い物をする場所等）が異なるため、進出企業はマーケティングに苦勞することも多い。欧米企業の存在感がすでに大きいことも、今後参入を検討する日系企業は留意すべきである。

さらに、現地日系企業へのヒアリングによると、中間所得層が育っていないため、高価格帯の商品を主力とする企業にとっては、マーケットへの参入が難しいとの意見もあった。メキシコの消費者は、一般的に一度気に入った商品を長く愛用する傾向があるため、今後新規参入しようとする企業は、既存の商品に対して大きな差別化を図ることで新たなマーケットを開拓していく必要がある。

2. メキシコへの投資にあたっての留意点

多くの魅力があるメキシコだが、留意点もまた多い。ここでは、多くの進出済み日系企業が苦勞している点として次の 4 点を取り上げる。

- (1) 頻繁な政策変更
- (2) 煩雑な行政手続き
- (3) 不安定な治安情勢
- (4) 整備途上にあるインフラ

(1) 頻繁な政策変更

政府としても外資企業の重要性を十分に理解しているため、政権交代によって突然外資企業に対して敵対的な政策がとられる可能性が低い点は、メキシコの魅力である。一方で、税制をはじめとした政策の変更は頻繁に行われている。また、メキシコにおける政策変更は詳細な施行規則や運用方針を制定・公表することなく交付されるため、法律の条文の解釈や、実際の適用方針については事例が出るまで不明瞭であることが多く、進出企業の悩みの種となっている。

現地日系企業のヒアリングによると、日系企業各社からは、頻繁に変更される法律に対応するため、信頼できる法律事務所や会計事務所を見つけること、日本貿易振興機構（ジェトロ）等の公的機関に適宜相談することの重要性を指摘する声も複数挙がっていた。加えて、関係機関とのネットワークを活用し、日常的に最新の情報をアップデートすることも有効である。

(2) 煩雑な行政手続き

メキシコにおける行政手続きは非常に煩雑で、時間がかかることが多く、行政側の担当者によって異なる書類を要求されることもあるようである。申請は受理されたもののなかなか回答が返ってこない問題はほかの手続きでも発生している。

また、付加価値税の還付が遅いことも指摘されている。税の還付の遅延は企業のキャッシュ・フローに大きな影響を与えるため、遅延を見込んだ上で早めに還付請求をすることが重要である。

(3) 不安定な治安情勢

メキシコにおける強盗や殺人事件等のニュースは日本国内でも取り上げられることが多いため、メキシコの治安について悪いイメージを持っている日本人が多い。地域によって治安のレベルは異なるが、現地日系企業へのヒアリングによると、夜間の外出を制限することや危険な区域への立ち入りを控える等、適切な注意を払うことで危険はある程度回避できるようである。会社としてもメキシコ国内で旅行できる地域とできない地域を決め、100km を超える外出は届け出制にする等、対策を講じて社員を守る必要がある。

また、多くの日系企業が指摘しているとおり、輸送中のトラックを狙った強盗も発生する。メキシコではトラックを丸ごと盗まれることが多く、ほとんどのケースが拳銃強盗であり、車両につけた GPS システムも捨てられる事例が発生している。そのため、夜間の運送を制限することで、リスクを回避している日系企業も多いようである。トラックの護衛や保険の加入、その他のセキュリティ対策にかかる追加的なコストが発生することも予め認識し、保険会社等と密に連携をとり対策を講じることも必要である。

(4) 整備途上にあるインフラ

投資先として注目されつつあるアフリカ各国やアセアン各国と比べれば、道路・港湾・空港、水・電気・ガス等の基礎的インフラは整備されていると言えるが、現状では電力やガス等のエネルギー関係のコストが周辺諸国と比較して高く、製造コストに大きな影響を与えていることが課題として挙げられる。

また、輸送インフラも整備されているものの、都市部を中心に道路整備が人口の増加や産業の発展に必ずしも追いついていない点も否めない。事業開始当初のインフラ整備コストには不確定な要素も多い。調達や製品の輸送のリードタイムと、インフラ整備コストは不測の事態に備えて余裕を見ておく必要がある。

3. 進出先としてのメキシコに関する企業の見方

(1) アジア諸国を除いて最も好まれている進出先となっているメキシコ

日系企業の進出状況に関して、JBICの製造業者の海外事業展開に関する報告書によると、2014年から3年度連続で6位であったが、2017年度の調査ではポイントを大きく下げ、タイ、インドネシア、米国と続いて7位となった。2021年、2022年は更に順位を下けているが、2023年には7位に回復しており、日系企業にとってメキシコは米国のニアショアリング先として高く期待され、海外生産拠点としての注目を集めている。

図表 21-1 中期的に日系企業が進出先として有望と考えている国・地域

順位	2023年度調査結果			2022年度調査結果		
	有望とする 事業展開先国	回答 企業数	得票率	有望とする 事業展開先国	回答 企業数	得票率
1位	インド	192	48.6%	インド	148	40.3%
2位	ベトナム	119	30.1%	中国	136	37.1%
3位	中国	112	28.4%	米国	118	32.2%
4位	米国	107	27.1%	ベトナム	106	28.9%
5位	インドネシア	97	24.6%	タイ	85	23.2%
6位	タイ	85	21.5%	インドネシア	77	21.0%
7位	メキシコ	42	10.6%	マレーシア	31	8.4%
8位	フィリピン	35	8.9%	フィリピン	28	7.6%
9位	マレーシア	26	6.6%	メキシコ	27	7.4%
10位	ドイツ	21	5.3%	台湾	23	6.3%

(出所) JBIC「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告」(2022年、2023年度調査より作成)

(2) メキシコを重要視する理由と企業が指摘する課題

有望な理由としては、「組み立てメーカーへの供給拠点」が最も大きく、企業の回答率は 58.5% であった。次いで、「現地マーケットの今後の成長性」(48.8%)、「第三国輸出拠点として」(34.1%) となっている。特に「第三国輸出拠点として」の割合が昨年度よりも大きく増加し、自動車産業を中心に、米国のニアショアリング先としてのメキシコへの期待が高いことが得票率に反映されたと見られる。

他方、「管理職人材の確保が困難」(52.6%)と「治安・社会情勢が不安」(50.0%)が日系製造業のメキシコ進出にあたっての主な課題となっている。また、「技術系人材の確保が困難」(47.4%)と「労働コストの上昇」(47.4%)についての回答率も高いことから、日系企業にとって人材の確保、社会の不安定さ、労働コストは深刻な問題と言える。

図表 21-2 中長期的な有望国と有望理由

有望理由 (%)				
順位	メキシコ		米国	
1 位	組み立てメーカーへの供給拠点として	58.5	現地マーケットの現状規模	68.2
2 位	現地マーケットの今後の成長性	48.8	現地マーケットの今後の成長性	56.4
3 位	第三国の輸出拠点として	34.1	現地マーケットの収益性	39.0

(注) パーセンテージの数字は、当該国を有望と考える企業のうち、その理由を回答した企業の割合を表す。

(出所) JBIC「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告」より作成

図表 21-3 中長期的な有望国と課題

課題 (%)				
順位	メキシコ		米国	
1 位	管理職クラスの人材確保が困難	52.6	労働コストの上昇	72.2
2 位	治安・社会情勢が不安	50.0	他社との厳しい競争	58.8
3 位	・技術系人材の確保が困難 ・労働コストの上昇	47.4	技術系人材の確保が困難	28.9

(注) パーセンテージの数字は、当該国を有望と考える企業のうち、その理由を回答した企業の割合を表す。

メキシコの「技術系人材の確保が困難」と「治安・社会情勢が不安」は同率である。

(出所) JBIC「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告」より作成