

## 米国市場をめぐるメキシコ・中国の競合

内多 允 *Makoto Uchida*

名古屋文理大学情報文化学部 教授  
(財)国際貿易投資研究所 客員研究員

メキシコの最も重要な輸出市場は米国である。2002年における同国の輸出総額約1,607億ドルの89%(1,430億ドル)が、対米輸出で占められた。その米国市場では、中国との競合製品が増えている。

メキシコでは政府も産業界も、中国商品の米国進出がメキシコの輸出後退を招くことを懸念している。また、メキシコの対中貿易が入超傾向にあることも、中国への警戒感を高める要因を形成している。

### 伸び率高い中国の対米輸出

2002年における米国の輸入総額に占める国別のシェアによれば、メキシコは00年11.16%から01年11.51%、02年11.58%と推移している。同期間における中国は8.21%、8.96%、

10.76%とメキシコを追い上げている。02年におけるこのシェアの国別順位は首位カナダ(18.10%)に次いで2位メキシコ(11.58%)、3位中国(10.76%)である。ちなみに日本のシェアは10.44%(4位)である。

メキシコは工業部門の輸出を拡大することによって、輸出拠点としての同国の立地条件の評価が高まり、海外からの企業進出が増える効果を狙っている。その最も重要な輸出市場が米国である。

メキシコにとって対米輸出が重要なことは、前記のような依存度の高さに加えて、貿易収支(財の輸出入収支)が黒字を計上していることも無視できない。メキシコの貿易収支は慢性的な赤字基調にあるが、02年も79億9,700万ドルの赤字を計上した(表1)。その中で対米貿易については363

億 9,700 万ドルの黒字を計上した。

米国におけるメキシコ品の輸入シェアは次のようになっている（メキシコ中央銀行が算出したデータによる）。このデータでは、02 年米国における対メキシコ非石油部門輸入総額 1,234 億 4,400 万ドルを構成する 1,078 品目ごとの国別輸入シェアを算出している。この中で、109 品目についてメキシコが 1 位を占めた。その輸入総額は 425 億 600 万ドルに上る。米国における品目別輸入シェアで 1 位から 5 位を占める品目数は 493 品目に達した。その対メキシコ輸入合計額は 1,157 億 6,600 万ドル（前記非石油部門総額の 94 %）である。

表 1 メキシコの地域・国別貿易収支

	01 年	02 年
総額	9,954	7,997
米国	26,530	36,397
カナダ	1,165	1,671
欧州	12,340	12,778
アジア	23,122	28,925
中国	3,745	5,818
日本	7,465	8,880

（注）は輸入超過額。数字の単位は 100 万ドル。地域と国は総額の内数。中国と日本はアジアの内数。総額にはその他の地域・国も含む。

（出所）メキシコ中央銀行 02 年報告

メキシコの貿易収支は米国を除けば、その他の主要な国・地域とは入超

である。中国とは 02 年に 58 億 1,800 万ドルの入超を計上した（表 1）。この入超幅は前年比 55.4% 増となった。中国・メキシコ両国製品はメキシコ国内と並んで米国市場でも、競合している。近年は米国市場で中国製品にマーケットシェアを侵食されている傾向に、メキシコは危機感を高めている。

メキシコが中国を警戒する理由は、米国の工業製品輸入の伸び率については中国がメキシコよりも高い実績を上げていることである（表 2）。同表によれば、輸出実績がない自動車を除く各輸入の伸び率については、中国がメキシコを上回る実績を上げた。このような状況についてはさまざまな要因が影響している。米国国際貿易委員会（USITC）の機関誌である Industry Trade and Technology Review 02 年 7 月号の記事（Mexico Versus China: Affecting Export and Investment Competition）では、01 年における米国の対メキシコ・中国輸入状況と前年に対する増減を次のように比較している。

同年における前年比伸び率は対メキシコ輸入（1,305 億ドル）は 3.1%（42 億ドル）減少した。対中輸入（1,020 億ドル）は 2.5%（25 億ドル）増加した。メキシコからの輸入減少額には、価格

下落による原油の減少分 19 億ドルが含まれている。

表 2 米国の輸入伸び率 (02 年)

	全世界	メキシコ	中国
総額	2.0	2.6	22.4
a. 非石油	1.8	1.2	22.4
b. 自動車	6.7	1.4	0.0
a, b を除く	0.7	1.1	22.4

(注) データは米国センサス局統計より引用した 02 年の対前年比伸び率。総額は a と b を含む輸入総額。全世界は米国の輸入総額で、その国別の内数がメキシコと中国からの輸入伸び率。

(出所) 表 1 と同じ

このように、メキシコからの輸入減少の原因が全て、中国への生産拠点の移転や中国の低価格輸出ではない。部門別の輸入では機械部門で、対中増加と対メキシコ減少の継続的な傾向を示している。同部門では対メキシコ輸入は 6 億 4,000 万ドル減少したが、対中輸入が 8 億 7,800 万ドル増加した。01 年における米国の機械部門輸入で最大の減少額は、自動車用ワイヤーハーネスの 3 億 4,700 万ドルであった。ワイヤーハーネスの輸入が減少したのは 01 年に米国で自動車とトラックの生産が前年比 10% 減少した影響が大きい。機械部門の輸入統計からは、メキシコから中国に輸入拠点が移動した裏づけを見いだせない。

電気機器部門では変圧器の対メキシコ輸入が 2 億 9,700 万ドル、対中輸入が 2 億 1,600 万ドルそれぞれ減少した。繊維・衣料部門では対メキシコが 6 億 4,000 万ドル減少したが、対中は 4 億 1,400 万ドル増加した。

同誌では米国市場における中国とメキシコの競合状況を、商品別に次のように分析している。米国でメキシコ製品が中国製品よりも優勢な商品としては、自動車・同部品とテレビ受像機をあげている。中国製品が優勢な商品は縫製品（衣料品、履物、鞆、人形）、コンピュータ、家具である。メキシコ製品が中国からの輸入品に追い上げられている商品にはコンピュータ、衣料品、消費者向けエレクトロニクス製品（テレビを除く）がある。

#### 中国製品が優勢な労働集約商品

米国で中国製品が高い市場占有率を保持している商品は、労働集約的で輸入依存度も高い（表 3）。これらの中国からの輸入商品は次々と米国で市場を拡大してきた。例えば履物の中国からの輸入シェアは 95 年に 67.4% だったものが、98 年から 70% 台を記録し、01 年には 78.4%（表 3）に上昇した。

同年の統計によれば、履物（ゴム製を除く）の輸入総量 14 億 4,276 万足の平均単価は 8.79 ドルであった。このうち、対中輸入量 11 億 3,072 万 7,000 足の平均単価は 7.06 ドルであった。これの価格帯別の内訳によれば、輸入量の 38%（4 億 3,235 万 8,000 足）が 2.51 ドルから 5 ドルの価格帯に集中している。メキシコからの輸入量 846 万 9,000 足の平均単価は 22.89 ドルで、中国の単価の 3.24 倍となっている。

米国メーカーの中には米国の人件費では輸入品との競争に耐えられないことを見越して、アジアの企業にライセンス生産を委託したところがあり、それも中国やアジアからの労働集約な商品の輸入を拡大させる要因になっている。また、次に紹介する米国企業はメキシコとアジアの工場を使い分けて、

生産を分担させている（これらの出所は前記の USITC の記事）。鞆メーカーであるサムソナイト（Samsonite）は、メキシコでは唯一の主要な鞆メーカーである。同社は労働集約的な製品の生産を台湾と中国のサプライヤーに委託している。メキシコでは相対的に資本集約的な生産工程をマキラドーラ（保税加工業）が請け負っている。

世界的な玩具・人形メーカーであるマテル（Mattel Toys）も、メキシコでは唯一の大手玩具輸出メーカーである。玩具生産も労働集約的な作業であるため、生産コストに占める労働コストの比率が価格競争力を左右する。同社のメキシコ工場の製品は、中国工場に比べて大型である。例えば、メキシコではプラスチック製乗り物やプラスチック製遊園地用機器を生産している。米国が主要な市場であるこれらの玩具を生産する立地条件には、輸送コストが重要な要素となっているからである。

衣料品市場でも中国とメキシコが競り合っている。NAFTA（北米自由貿易協定）の輸入制度によって、メキシコの衣料品も対米輸出については同協定の非加盟国に比べて優遇されている。特に、同協定加盟国の生地等の材

表 3 米国の輸入依存度と対中輸入比率

	輸入比率	対中輸入比率
履物	97.6	78.4
玩具	84.6	81.0
鞆	83.7	51.0
人形	93.3	88.0

（注）数字の単位はパーセントで、対象は 01 年。輸入比率は米国内の消費額に対する輸入額の比率。対中輸入比率は当該品目の輸入総額に対する中国からの輸入額の比率。鞆の輸入額にはハンドバッグとシューズ・タオル類も含まれる。

（出所）米国政府統計より抜粋。

料を使った衣料品は無税で輸入されている。メキシコ製衣料品は 1999 年以降は、原則として米国では無税で輸入されている。一方、中国からの衣料品の平均輸入税率（従価税）は約 17 % であった（前記 USITC 機関誌による）。このように関税上の差別があるにもかかわらず、中国からの衣料品輸入は増加している。02 年における中国からの衣料品輸入額は 74 億 7,800 万ドルで、前年比 11.7% 増加した。一方、メキシコからの同輸入額は 76 億 8,400 万ドルで中国を上回ったものの、前年に比べて 4.8% 減少した。米国では衣料品を含む繊維の輸入割当制が実施されている。これは 1974 年から 94 年にかけて実施された「繊維製品の国際貿易に関する取り決め」（Multi-Fibre Arrangement、以下 MFA）が、95 年に発効した WTO（世界貿易機関）協定によって引き継がれてきたものである。1995 年から 2004 年までの経過措置として、MFA による輸入割当枠は段階的に縮小して、05 年からはガットのルールが適用される。

02 年の米国における MFA による衣料品輸入額は、メキシコからは約 74 億 2,400 万ドル（前年比 5 % 減）で、前記の衣料品総輸入額の 97 % を

占めた。一方、中国からの MFA 輸入額は約 55 億 9,400 万ドル（前年比 22% 増）で、衣料品総輸入額の 75 % を占めた。

このようにメキシコに対しては、NAFTA の規定に加えて、MFA による輸出比率が中国よりも高くなっており、対米輸出の制度上は有利な条件が付与されている。しかし、前記のデータが示しているように、中国がメキシコよりも好調な輸出の伸びを達成している。中国製衣料品の米国進出の最大の要因は、価格競争力である。メキシコ繊維会議所の Nora Ambritz 専務理事によれば（前記 USITC 記事）、01 年にはメキシコで 200 の繊維・衣料品工場が閉鎖され、6 万人が解雇された。この原因はメキシコで衣料品を生産していた企業が、中国や他の低賃金国に買い付け先を変えたためである。これにはメキシコの製造業の労働コストがドルベースで、1999 ~ 01 年にかけて 25% 上昇したことに加えて、当時の米国内の衣料品市場の低迷も影響した。今後も中国の価格競争力が維持され、しかも MFA による輸入割当制度が廃止されると、中国から米国への衣料品輸出は加速することが予想される。

## メキシコの輸出を支える外資系企業

メキシコの輸出拡大には外資系企業の貢献度が大きい。その典型的な業種が自動車である。メキシコから米国への自動車輸出については、まだ中国を寄せ付けない強みを発揮している。メキシコでは米国と欧州、日本の自動車メーカー7社が工場を操業している。そのうちの6社が米国とメキシコ両国に工場を持ち、米国に工場を持たないのはフォルクスワーゲン社だけである。米国はまだ中国とは、メキシコとの間のような自動車の国際分業体制を構築していない。

米国の対メキシコ輸入の商品グループ構成では、自動車が最大の金額を占めている。01年の輸入統計によれば、総額約1,305億ドルの16%（213億ドル）が自動車で占められた。自動車メーカー各社はNAFTA域内への完成車（特に小型車や軽トラック）の組み立て拠点として、メキシコを重視している。手作業への依存度が高い工程におけるメキシコ工場の労働生産性が米国やカナダを上回っているという報告もある。自動車の品質も米国やカナ

ダと同等であると評価されている。

メキシコは自動車部品の重要な対米供給国である。01年における米国の自動車部品輸入の28%（145億ドル）が、メキシコからの輸入である。メキシコへも各国の大手部品メーカーが進出して、NAFTA圏内のメーカーと取引している。例えば、Delphiはメキシコ国内に47工場を操業し、5万人を雇用している。

メキシコはテレビ受像機とビデオモニターについても米国への主要な供給国になっている。米国におけるこれらの輸入について、メキシコは59%（51億ドル）のシェア（01年）を占めた。これらの中国からの輸入額は2億6,300万ドルで、3%のシェアにすぎない。これらの主要な対米輸出メーカーも、外資系企業である。

自動車やエレクトロニクスのように外資系企業が優勢な分野では、企業の立地条件も、輸出拠点の選択条件として重要である。企業の競争力を決定する11項目についてメキシコと中国のどちらが優れているかを評価した表（表4）によれば、メキシコが8項目について中国より優れているという結果が出ており、その逆は3項目にすぎない。この比較表では、中国の労働

コストや電力コストがメキシコに比べて低いことを評価している。また、部品供給の多様性についても中国の方が優れていると評価している。その他の8項目については、メキシコが中国より優れていると判定している。

生産工場の立地条件としてはとかく労働コストの低さのみが注目されがちであるが、この表は他の要因も重要であることを示している。

米国の輸出入では、海外に進出している米国系企業がかなり関与している(表5)。同表によれば、00年には、米国はメキシコにおける米国系多国籍

企業への輸出額 310 億 1,700 万ドルを、逆にメキシコにおける同企業からの輸入は 374 億 800 万ドルを計上した。これらは米国の対メキシコ貿易総額において輸出では 31%、輸入では 28%を占めている。これらの企業による貿易規模は、中国とのそれを上回っている。この規模の格差には、両国に進出した米国企業の業種間の生産規模の違いが影響していると考えられる。メキシコでは前記のように、輸出入規模が大きい自動車やエレクトロニクス分野に米国系多国籍企業が進出している。これが米国・メキシコ間の国際分業による貿易を発展させている。これには中国に比べて高い労働コストでも有利な立地条件が貢献している。

メキシコの有利な立地条件とは表4の結果にも表れているように、次のようなことが考えられる。地理的には陸上で米国と国境を接してことから、輸送コスト・時間について、中国より有利な位置にある。これによって、米国市場の変化に対応できる情報入手が容易である。衣類やコンピュータのように流行やモデルの変化が激しい対米輸出品の生産拠点として、メキシコの立地条件は評価されてきた。米国市場へのアクセスの優位に加えて、メキシコ

表4 メキシコ・中国の立地評価比較

競争条件	メキシコ	中国
労働コスト		
電力コスト		
部品供給		
輸送コスト・時間		
熟練労働・生産性		
国際電話料金		
技術移転		
製造・経営の柔軟性		
知的財産権保護		
規則・行政の透明性		
自由貿易協定		

(注) はメキシコと中国の比較において優れている事項を指す。

(出所) 米国国際貿易委員会(USITC) Industry Trade and Technology Review 02年7月号、p.19

に米国的なビジネスの手法を取り入れる環境が整備されていることも無視できない。メキシコのビジネス環境（競争条件）が中国よりも高い評価を得ていることは、表4からもうかがえる。

メキシコのビジネス環境は1980年代からの経済自由化政策導入を契機に、一層欧米型に傾斜した。この傾向は94年にNAFTAが発効してから一層顕著になった。

同表でもメキシコが中国に対して優れていると評価されている事項も、NAFTAによってビジネスに関係する規則やシステムの北米化が進められたことが影響している。

### 背景に海外企業誘致競争

#### メキシコの輸出品が米国市場に進出

表5 米国系多国籍企業の貿易

	メキシコ	中国
輸出	31,017 (28181)	2,320 (3103)
輸入	37,408 (27438)	2,740(2,640)

(注) 数字の単位は100万ドルで、1999年と2000年の米国の輸出入。( )内が99年。米国系多国籍企業とは、米国企業が50%以上の株式が、これに相当する支配権を保持する企業。

(出所) 米国商務省、Survey of Current Business 02年12月号に掲載の統計、U.S. Multinational Companies; Operatons in 2000より抜粋。

している背景には、企業立地の競争条件の優位性が指摘されていた。しかし中国の対米輸出拡大が、この優位性を脅かしている。特に、メキシコの輸出と雇用に貢献しているマキラドーラの対米輸出品が中国との競争に直面している。00年から02年3月にかけて425のマキラドーラ事業所が廃業して、その数は12%減少した。廃業した事業所のうち、266事業所が衣料品メーカーであり、23事業者が履物メーカーである。マキラドーラを中国等のアジアへ移す外資系企業が現われたことも、懸念材料となっている。外資系企業はメキシコの輸出産業界で重要な地位を占めている。国連貿易開発会議(UNCTAD)の調査(02年)でも、輸出総額の30.6%がメキシコに進出した海外企業35社による実績となっている。その意味で、メキシコの主要輸出部門を構成している電気・電子部門の外資系企業が近年、中国等のアジアに移転していることを、メキシコでは重大視している。

メキシコの電気・電子部門の輸出額(02年)は輸出総額の27%(約442億ドル)に上った。また、同部門の輸出の約88%(388億ドル)がマキラドーラで占められ、典型的な輸出産業

である。マキラドーラの中でも大手企業が多い外資系企業が、メキシコから国外に移転するケースが01年頃から目立ちだした。これには日系企業の移転も含まれる。

マキラドーラに対しては1960年代から輸入税の免除等の優遇措置が導入されたが、2001年にNAFTA303条によって関税免除（ドローバック）等の優遇措置が廃止された。これによって制度としてのマキラドーラは廃止されたが、企業の生産形態としては存続している。その理由は、米国に比べてコストが低いメキシコでの生産がNAFTA域内での競争力維持に役立つからである。

しかし、低コストの魅力は低下している。メキシコ政府の調査（02年）によれば、労働者の平均日給はメキシコの1.47ドルに対して中国0.47ドル、マレーシア1.39ドルという格差が生まれている。マキラドーラも北米市場へのアクセスの良さと、NAFTAのシステムを活用することによって、低賃金労働に依存しない発展の方策が求められている。

メキシコは中国の外資誘致政策や輸出政策について、WTOのルール違反

がないのか厳しく追求する方針を打ち出している。メキシコは内外の市場で中国との輸出競争と、これに加えて外貨獲得能力と雇用力のある外資系企業誘致をめぐる政策能力と外交力が一層問われている。

メキシコ政府はマキラドーラに進出した一部の企業がアジアへ移転する動きを見せるようになったことを契機に、国際競争力政策を一層重視するようになっている。マキラドーラは依然として、メキシコの重要な産業部門である。その貿易収支も継続して黒字を計上している。02年の貿易収支（79億9,700万ドルの入超）の内訳は、マキラドーラ部門が187億4,500万ドルの出超であったが、非マキラドーラ部門は267億4,200万ドルの入超であった。マキラドーラは米国企業との取引が圧倒的に多い。マキラドーラが米国市場への進出拠点としての魅力を失うことに、対米依存度の高いメキシコとしては危機感を持つことは当然である。メキシコはこのようリスクを回避するためにも国際競争力の強化と、対外経済関係の多角化を急いでいる。