

増加する日系自動車部品メーカーの メキシコへの進出機会②



「TPPを通じて、メキシコを通じて北米等の市場に自動車部品を輸出・進出する機会が一層拡大する。」

メキシコは、北米輸出向け生産拠点としてだけでなく、低コストと自由貿易協定を軸として全世界に対する戦略拠点として活用する企業が増えています。

自動車部品メーカーのメキシコへの進出ニーズをテーマとして取り上げ、進出にご関心を持たれる企業様にとって有益な情報を発信致します。

サードフォース株式会社は、市場機会を迅速且つ継続的に捉え、自動車部品その他製造業、日本からの製品輸出や海外拠点を設立する進出支援に関する実務支援を提供しております。

前回2015年1月の弊社ニュースレターにて、メキシコにおけるサプライチェーン構築・補完に向けて日本の自動車部品メーカーの進出に対する期待が高まっている点、北米及びその他地域向けの自動車生産拠点としてのメキシコの存在感は高まっている点をお伝えした。

環太平洋パートナーシップ協定(TPP)が発効することとなれば、メキシコにおける事業機会の更なる拡大が期待できる。関税の撤廃・引き下げ、及び日本製の部品が原産地ルールにおいてTPP域内生産品として適用されることは、北米等TPP域内向け自動車販売において、将来的に日本の自動車部品メーカーの競争力を高めることになる。

メキシコは、NAFTA（米国・カナダ・メキシコによる北米自由貿易協定）、その他多くの自由貿易協定に参加し、北米その他市場向けの自動車生産拠点としての地位を高めてきた。日本の自動車メーカー進出も進み、自動車部品の需要は今後も増加が見込まれる。

現地生産が前提となる場合には部品メーカーにとって初期投資が必要だが、輸出環境が改善する場合、まずは日本からの輸出によって市場性や見通しを見極めることが可能となる。中堅中小自動車部品メーカーにとって、本格的な現地生産による進出の前に、輸出によって製品を販売し、現地の需要動向を見極めた上で進出に切り替える選択肢がより有力になることは、多くの未進出企業にとって有益と捉えることができる。

北米向け自動車部品産業に対するTPPの効果	3
1. TPPが発効すれば自動車部品の関税は即座に撤廃される	3
2. 日本の自動車部品メーカーは北米市場に展開しやすくなる	3
3. 供給関係・競合関係に影響を及ぼす可能性	4
4. 自動車生産における原産地ルール	4
(ご参考) 関連する既存の通商協定	5
1. 日メキシコEPA	5
2. 北米自由貿易協定 (NAFTA)	5
海外事業環境の変化	6
1. 「6重苦」の緩和と円安・原油安基調の定着	6
2. 輸出環境の改善	6
輸出に向けた施策	7
1. 物流機能	7
2. 現地営業・管理機能・サポート機能	7
弊社によるご支援	8
①市場・企業調査	8
②営業代行	9
③提携アライアンス支援	9
④現地でのコミュニケーション・管理支援	9

北米向け自動車部品産業に対するTPPの効果

1. TPPが発効すれば自動車部品の関税は即座に撤廃される

2015年に大筋合意したTPPが発効して、TPP経済圏の中で最大の経済規模を有する米国（17.4兆ドル、TPP経済圏の経済規模28兆ドルのうち62%を占める）をターゲット市場の一つと考える場合、米国向け自動車の輸出関税率2.5%は25年間、トラック向け関税は30年間をかけて撤廃されるが、自動車部品については即時撤廃されることになることに注目できる。

日本からの輸出にかかる関税が撤廃されれば、これまで以上に輸出によって自動車部品を輸出する余地が高まる可能性がある。2.5%の関税率の撤廃は、その数字自体は大きく見えないが、自動車に使用される部品点数の多さ、競争における価格センシティブティの高さ、利益確保の観点から、長期的で大きなインパクトをもたらす可能性がある。

2. 日本の自動車部品メーカーは北米市場に展開しやすくなる

メキシコやカナダには多くの北米市場向け自動車組み立て工場があり、多くの自動車部品が現地で生産され、また多くが輸入されている。

自動車メーカーが海外に拠点を設ける際に、取引する自動車部品メーカーは、現地への生産拠点の設立を求められるケースが多かった。今後もその傾向に変わりはないものと思われるが、TPPが発効して自動車部品の関税が撤廃される場合、日本からの輸出競争力が高まり、先ずは日本国内で生産した製品を輸出して、現地での需要の立ち上がりや安定化を見極めて現地生産に切り替えるといったステップバイステップの対応を行う余地が広がる可能性がある。

多くの自動車部品メーカーにとって海外拠点の設立は重大な経営判断であり、社運をかけて取り組むケースが多く、また事業性を確かめられないことを理由として海外展開を行わない判断を下す企業も多いものと思われる。輸出対応から始めて、その見極めを行うことができれば、より積極的に同市場に対して取り組む自動車部品メーカーは増加するものと思われる。

これまでリスクを取って中国やタイやインドネシア等のASEAN諸国に進出した企業にとっては次なる進出地域として、これまで海外進出をしていない企業にとっては新たな試みとして海外展開を検討しやすくなるものと思われる。

3. 供給関係・競合関係に影響を及ぼす可能性

関税の撤廃とより自由で柔軟な通商関係が構築されれば、企業間の取引関係もより柔軟になる可能性もあり、部品メーカー間の競争はより厳しくなる可能性がある。自動車部品メーカーの一部は、これまで下請けとして機能していたため自社による営業機能が弱くても（或いは営業機能がなくても）品質と価格を武器に展開できていた。取引関係がより柔軟になれば、各自動車部品メーカー自身の営業力が問われることとなり、既存の取引関係に限らず、自ら販路を開拓して取引先を獲得する努力が必要になるものと思われる。その際には、域内生産品である部品を製造できる企業にとって有利な環境になる可能性も考えられる。

4. 自動車生産における原産地ルール

TPPの関税撤廃を適用するために必要な、製品を構成する付加価値のTPP参加国内で生産される割合の下限を定めたもの。例えば、自動車をTPP参加国内生産品として域内に輸出するためには、その構成部品の何%が同域内で生産される必要があるかが定められている。今回の大筋合意を受けて、自動車をTPPが定義する日本製として米国に輸出する場合、その構成部品の55%が日本製又はTPP参加国で製造されている必要があると報道されている。換言すれば、45%の付加価値については域外製の部品を使用できることになり、例えば100万円の自動車のうち45万円が中国製やタイ製でも、日本車として輸出できることになる。

NAFTAにおいては、60%以上の高い域内自給率が課されており、米国とメキシコはTPP交渉においても高い自給率を要求していたとされるが、大筋合意に至る交渉の過程で上記の比率に妥結したとされている。メキシコは北米向け自動車生産の一大拠点として成長しており、日本の大手自動車メーカー・部品メーカーも多く進出している。尚、メキシコはNAFTAのみならず欧州を含む多くの国々と自由貿易協定を締結しており、メキシコ製の自動車を関税の優遇措置を受けて輸出している。

日本にとって有利に妥結したと受け止められる

上記の域内調達率に関する大筋合意に関する米国における報道では、域内比率が低く、米国にとって不公平な条件で輸入が増えることを危惧する論調が目立った。域内自給率について、日本に対して35-45%にまで譲歩して、最大2/3程度の域外調達比率でも域内生産品として北米に輸

出できるようになってしまい、米国内の自動車・自動車部品産業と雇用が大きな危機にさらされるとの報道も見られた。

米国におけるTPPの自動車産業の雇用に対する影響について、ウォールストリート・ジャーナルは、自動車関税の撤廃には長い年月（乗用車は25年後、トラックは30年後）を要するが、自動車部品はTPP発効後直ちに撤廃されるため、米国自動車部品業界又はその取引先において影響があるかもしれないとしている。

上記の反応から、本分野において日本は有利な条件で妥結したと捉えることもできる。

(ご参考) 関連する既存の通商協定

1. 日メキシコEPA

メキシコと日本の間においては、既に改正日メキシコEPA（日本・メキシコ経済連携協定・改定議定書）が発効している。

2004年9月、両国首脳間で協定に正式署名、2005年4月1日に発効した。メキシコへの輸出品に付加されていた平均関税率（約16%（2001年平均実効税率ベース））の大部分が10年以内に撤廃され、また、投資・サービス、政府調達等の分野で、我が国はメキシコにおいて欧米等諸国と同等の競争環境を得ることが可能となった。

本協定発効後、日本からメキシコへの輸出量（2008年）は発効前の2004年から約1.6倍、日本のメキシコからの輸入量は約1.5倍となり、投資面では自動車関連企業による生産増強、販売拠点設立等がみられた。2009年に4月に開始された協定見直し交渉が、2011年2月に合意、2012年4月に発効した。本見直しにより、物品の貿易に関する市場アクセスの条件が更に改善し、原産地の証明の方法として認定輸出者による原産地申告制度等が導入された。（出所：経済産業省）

2. 北米自由貿易協定（NAFTA）

1994年に発効されたNAFTA（North American Free Trade Agreement：アメリカ・カナダ・メキシコにおいて結ばれた自由貿易協定）においては、関税の引き下げに始まり、金融・投資の自由化、知的所有権の保護などを取り決め、締結国間での貿易障壁を取り除き、より円滑な国間取

引を行なうために作られた。約4億人の消費者を持ち、ヨーロッパ経済地域（EUとEFTAで構成）に次ぐ、世界第2位の自由貿易地域を形成している。北米自由協定成立以降、域内の貿易は拡大し、特にメキシコの実展に伴いアメリカとメキシコの貿易は大幅に拡大している。

先述の通り、NAFTAにおいては、TPPと比べて高い原産地比率ルールが課されていた。そのため、これまでは日本企業がメキシコで完成車を製造して米国に輸出する場合、メキシコ国内で自動車部品を製造する必要があった。

メキシコは多くの国とEPAを締結しており、様々な国・地域向けの生産拠点として機能している。米国以外のTPP参加国（カナダ等）への輸出においても、同様のメリットを享受できる可能性がある。

海外事業環境の変化

1. 「6重苦」の緩和と円安・原油安基調の定着

2011年頃まで盛んに議論されていた「6重苦」として、①超円高、②法人税の実効税率の高さ、③自由貿易協定の遅れ、④電力価格問題、⑤労働規制の厳しさ、⑥環境規制の厳しさ、が挙げられていた。そのうち、上記の円高や資源価格の下落に加えて、自由貿易協定であるTPPが発効し、法人税の引き下げが実行されれば、当時の懸念材料の多くは緩和されることとなる。

2. 輸出環境の改善

円安傾向や原油安が継続する場合

これまで海外生産が活発になった理由として、これまで円高が進み輸出のコスト競争力が大幅に低下したことが挙げられる。しかしながら、ここ数年の円安傾向への転換により国内製品の輸出競争力は改善していると言える。米国の金融緩和モードからのシフト、日銀の異次元緩和政策の継続を前提とすれば、今後も円安傾向が続く可能性がある。米国においては、日本が為替を不公平切り下げていると批判する論評も見られる。

現在大きく値下がりしている原油価格は、短期的には中国など新興国における需要の足踏みと在庫の積み上がり、シェールガス、米国からの輸出といった要因により短期的な値上がりが起きにくいとの予想がある。この傾向が続く場合、輸送コストの引き下げに寄与し、輸出にはプラスに働く可能性がある。

新興国における製造コストの上昇が続く場合

現地生産を行う大きな理由は、現地で最終組み立てを行う企業の間近で生産を行うニーズに加えて、現地の比較的安価な人件費その他製造コストを活用することが挙げられる。かつての中国がそうであったように、経済発展に応じて現地の労働コストが上昇するため、そのコスト優位性は徐々に喪失する。東南アジアにおいても同様の流れが起こるものと思われる。更に、先述の円安傾向が継続する場合、為替考慮後の労働コストの差が更に縮小する可能性もある。

今後は、上記環境要因の変化によって、国内で生産した製品の国際競争力が高まることを受けて、海外拠点を設けなくても、輸出による海外市場への販売をより有利に行うことができる点を積極的に捉えることが推奨される。

海外展開・進出を検討する企業にとっては、より簡易に海外事業を行うことが可能となり、大企業でなくても、中堅・中小企業であっても、積極的に海外売上拡大を狙える環境になりつつある。

輸出に向けた施策

日本から自動車部品をメキシコに輸出して対応する場合には、現地における受入・支援体制が必要となる。これから輸出を検討する企業は、外部企業のサービスを活用することで各企業の負担を軽減することが可能となる。

1. 物流機能

メキシコへの輸送ニーズを受けて、日本通運やDHLは、小口混載輸送を日本・メキシコ間で提供している。運送会社が各社の商品をまとめて混載する。特に日本通運は、メキシコの港から自動車産業の集積地帯まで自社ネットワークにて一貫輸送するサービスを提供している。

このようなサービスは、日本からメキシコに製品を輸送するニーズの高まりを受けたものと想像することもでき、有効に活用することで輸出促進を図れるものと思われる。

2. 現地営業・管理機能・サポート機能

- 現地における営業機能

自動車メーカーや上位ティアサプライヤーへの営業・コミュニケーション機能：従前からの取引先に加えて、現地における日系・欧米系・現地系の顧客候補の開拓を行うことで、採算の改善とコスト回収を図ることが望ましい。

● 現地におけるコミュニケーション

受注・回収管理：日本とメキシコの間で直接やりとりすることも可能だが、時差があるため、現地で問い合わせ、受注、仕様・納期管理、代金回収に関するコミュニケーションに対応できることが望ましい。

● 現地在庫管理

商品管理・出荷機能：断続的に受注がある場合には、一旦製品を現地に保管し、在庫を管理し、必要に応じて出荷、日本への発注を行う機能があることが望ましい。

弊社によるご支援

サードフォース株式会社は、海外展開における実務支援をご提供しております。市場調査、海外営業の代行、海外拠点の設立業務の受託、提携・出資先の発掘や交渉、輸出における貿易支援等、コンサルティングや助言に加えて実務を担う役割を担っております。

中南米地域に関しては、現地に在住する海外調査・営業・実務支援の経験が豊富な総合商社出身の日本人メンバー、及び南米地域での自動車業界での事業経験及び現地での事業会社経営の経験を有する総合商社出身の日本人シニアメンバーが、現地・日本の両面で、経験則・実務面の双方で日本の企業様の海外展開の実務を強力に支援致します。

①市場・企業調査

上記の一般情報の調査に加えて、進出を企業される企業様が属する業界に関するより詳細な調査に、現地語対応を含めて対応させていただきます。

- ・ 詳細な商品分類に基づく現地における輸出入の貿易統計の調査
- ・ 日系企業に限られない、外資系自動車メーカーにおける対象商品の販売余地の調査
- ・ 政府機関、業界団体等へのアクセスによる情報収集、進出に向けた支援・優遇策の調査
- ・ 対象製品を製造する同業企業の調査

②営業代行

多くの自動車部品メーカーの進出においては、国内で取引関係のある顧客企業様と継続して取引をされる場合が多いですが、進出に伴い既存顧客以外の新規顧客の開拓が、採算上必要になる場合も想定されます。新規顧客の獲得の可能性を見極め、具体的な商談獲得に向けた、現地語対応を含めた実務支援をさせていただきます。

- ・ 潜在顧客のリストアップ
- ・ 選別した潜在顧客に対する売り込み・アポイントメント取得（初期代行）
- ・ 商談への同行とプレゼンテーション、通訳、会議のファシリテーション
- ・ 見込み顧客とのコミュニケーションの代行
- ・ 条件・契約交渉の支援・代行
- ・ 関係構築後のコミュニケーションの代行

③提携アライアンス支援

事業上の必要に応じて、現地企業との提携が有効な場合も想定されます。事業目的に合う戦略的パートナーの調査から打診、交渉、関係構築まで一連の業務に対応致します。

- ・ 提携・アライアンス先候補のリストアップ
- ・ 初期的な関心の打診
- ・ 面談のセットアップと同行、プレゼンテーション、翻訳、会議のファシリテーション
- ・ 提携・契約条件の交渉
- ・ 関係構築後のコミュニケーションの代行

④現地でのコミュニケーション・管理支援

輸出で現地向け販売を行う場合、現地ベースでのコミュニケーション・管理機能が必要となります。日常の業務からトラブル対応まで、幅広くご支援をさせていただくことが可能です。

- ・ 受注・回収管理：現地で問い合わせ、受注、仕様・納期管理、代金回収に関するコミュニケーションに対応
- ・ 商品管理・出荷機能：製品の現地における一時保管、在庫管理、出荷、日本への発注

海外展開を進める上では、入念な調査と検討を重ねる必要があり、十分な準備期間も必要となります。初期的なご相談は無料に対応させていただきます。お気軽にお問い合わせ頂けますよう宜しくお願い申し上げます。

お問合せ先：



電子メール: support@third-force.com

電話: 03-6411-6065

弊社ホームページ: <https://sites.google.com/a/third-force.com/home/>

以上