

メキシコの成長ポテンシャルと制度的リスク： 日本企業に求められる戦略的対応



PricewaterhouseCoopers, S.C.

マネージャー 加藤 幸博

はじめに

メキシコは、地理的優位性と多国間自由貿易協定のネットワークを生かし、近年、世界有数の重要な製造・物流拠点として注目を集めています。特に、米国との国境を接する立地や、USMCA（米国・メキシコ・カナダ協定）をはじめとする制度面の整備により、米国市場へのゲートウェイとしての役割を強化してきました。日本企業にとっても、メキシコはコスト競争力と市場アクセスの両面で魅力的な投資先であり、自動車産業を中心に多くの企業が進出しています。

2025年のメキシコ経済は、内外の要因によって不確実性が高まっています。2024年に就任したクラウディア・シェインバウム大統領は、財政赤字の削減を急務としつつ、社会政策と経済改革の両立を目指しています。一方、2025年1月に再登板した米国のトランプ大統領による保護主義的な通商政策は、メキシコの主要輸出産業に打撃を与える可能性があり、USMCAの枠組みにも影響を及ぼす懸念があります。

こうした状況下で、メキシコ政府は国家経済戦略を通じて、インフラ整備、エネルギー政策の見直し、産業の高度化を推進し、外資誘致と国内経済の強靱化に取り組んでいます。

本稿では、メキシコの経済基盤と成長ポテンシャル、日本との経済連携の現状、現地の日本企業の動向、そして自動車産業を中心とした進出背景を整理し、最後にUSMCAの見直しをめぐる制度的リスクと今後の展望について解説します。なお、文中の意見に係る記載は筆者の私見であり、PwCメキシコおよび所属部門の正式見解ではないことをあらかじめお断りします。

1 メキシコの経済基盤と成長ポテンシャル

(1) 経済の概況

メキシコは、製造業の集積地として急速に発展しています。GDPに占める製造業の割合は約30%^{※1}で、特に自動車産業は輸出主導型経済の中核を担っています。完成車の組み立てから部品製造、素材供給まで広範なバリューチェーンが国内に形成されており、EV（電気自動車）やバッテリー関連の投資が急増する中、次世代モビリティ分野の成長が加速しています。さらに、電機・電子機器、航空宇宙、医療機器といった高付加価値分野への進出も進み、産業の多角化が図られています。

2025年のメキシコ経済は減速傾向にあり、国際通貨基金（IMF）は実質GDP成長率をマイナス0.2%と予測しています^{※2}。これは2024年末時点の1.4%から大幅に下方修正されたもので、背景には米国による追加関税措置、世界的な金融引き締めなどが挙げられます。特に米国との経済的結びつきが強いメキシコにとって、米国の通商政策の変化は企業活動や投資判断に直接的な影響を及ぼしています。一方で、シェインバウム大統領は2025年9月に行われた就任後初となる年次教書演説にて2025年の成長率を1.2%と楽観的な見通しを示しており、後述の国家経済戦略「プラン・メキシコ」を通じて、インフラ投資の拡大、中小企業支援策の強化、エネルギー政策の見直しなどを進めるとしています。

メキシコの人口は約1億3,175万人で、そのうち約60%以上が労働年齢層（15～64歳）に該当します（図表1）。平均年齢（中央値）は約29歳と若く、今後数十年にわたって安定した労働力供給が見込まれています（日本の平均年齢〔中央

※1 国立統計地理情報院（INEGI）https://www.inegi.org.mx/temas/pib/#informacion_general

※2 IMF「IMF世界経済見通し」（2025年4月）<https://www.imf.org/ja/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>

値〕は48歳)。このような人口構成は、企業にとって長期的な人材確保の観点から大きな魅力となっており、メキシコはラテンアメリカの中でも最も将来性のある労働市場の1つと目されています。教育水準の向上や職業訓練制度の整備も進んでおり、製造業やIT分野では国際基準に対応できる熟練労働者の育成に積極的に取り組んでいます。政府と民間企業が連携し、技術教育プログラムやデュアル教育制度を導入することで、実践的なスキルを持つ人材を育成および供給できるようになっています。

また、経済成長に伴う中間層の増大により、内需市場も拡大しています。安定した消費者層の形成が進む中で、消費財やサービス分野への投資機会が広がっており、国内市場をターゲットとしたビジネスの可能性も大きくなっています。

(2) 地理的優位性

メキシコは北アメリカ大陸の南部に位置し、北は米国と約3,000キロメートルにわたる国境が接しています。この国境沿いには主要な陸上輸送ルートが整備されており、米国市場へのアクセスは極めて容易です。特に、テキサス州やカリフォルニア州と接する地域は、製造業や物流の集積地として発展しています。

また、メキシコは東西両側に大西洋と太平洋を有し、複数の港湾を通じてアジア、欧州、中南米との海上輸送ネットワークを構築できます。この二大洋へのアクセスは、グローバルなサプライチェーンにおいて重要な戦略的優位性をもたらしています。

国内の地形は中央高原を中心に、平野と山岳地帯が混在しています。標高の高い地域では温暖な気候が維持され、製造業に適した環境が整っています。一方で、メキシコは地震帯に位置するため、インフラ整備や防災対策が重要な課題となっています。

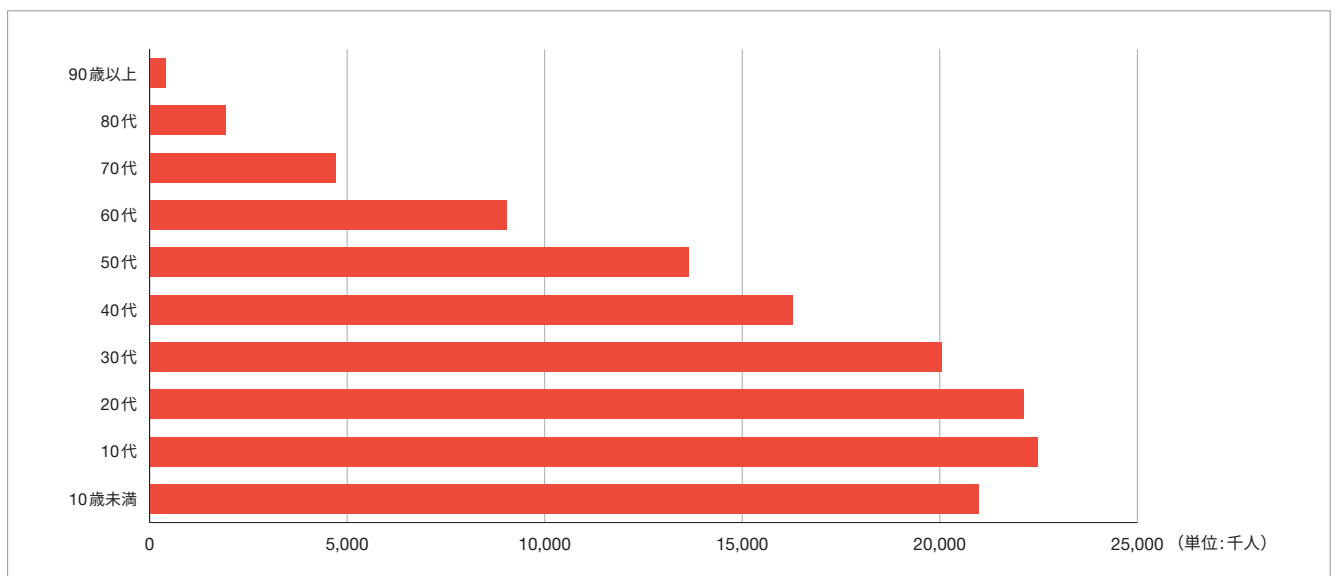
物流面では、陸海空の輸送インフラが整備されており、特に中部のパヒオ地域（グアナファト州、ケレタロ州など）は高速道路、鉄道、空港が集積する交通の要衝です。この地域は製造業の集積地として急速に発展しており、現地では技術者育成や産学連携も進み、企業の生産効率と収益性の向上に寄与しています。

(3) 産業構造と税制

メキシコの産業構造は、製造業を中心とした輸出志向型の特徴を持ちながら、サービス業や農業も重要な役割を果たしています。サービス業はGDPの約60%を占め、金融、観光、物流、ITサービスなどが主要分野です。特に観光業は、カリブ海沿岸や、国内に数多く存在する世界遺産を背景に外貨獲得の重要な産業となっています。農業はGDPに占める割合は小さいものの、雇用面で大切であり、アボカドやトマト、ベリー類などの農産物は米国や欧州市場への輸出で高い競争力を持っています。

地域別に見ると、北部国境地域には自動車や電子部品の工場が集中し、中部のパヒオ地域は完成車メーカーや部品サプライヤーが集積する自動車産業の中心地となっています。一方、南部地域では農業や観光業が主要産業です。このよ

図表1：メキシコの人口構成



出所：CONAPO（国家人口審議会）データをもとにPwC作成

うに、メキシコの産業構造は地域ごとに特徴を持ちながら、多様な産業が発展しています。

投資環境の面では、メキシコは50カ国以上と自由貿易協定（FTA）を締結しており、日・メキシコ経済連携協定（EPA）、CPTPP（包括的・先進的環太平洋パートナーシップ協定）、USMCAといった多国間枠組みを活用することで、北米、中南米、欧州、アジアなどへの関税優遇付き輸出が可能です。これにより、日本企業にとっても制度的に安定した投資先としての魅力が高まっており、特にサプライチェーンの多元化を進める上で、メキシコは重要な拠点と位置付けられています。

また、メキシコ政府は多国籍輸出企業に対して、各種の税制優遇制度を採用しており、代表的なものに「IMMEX制度」があります。この制度により、原材料・部品・機械設備などを一時的に輸入する際に、付加価値税（IVA）や一般輸入税（IGI）が優遇されます。企業はキャッシュフローの負担を軽減しつつ、柔軟な生産計画や在庫管理が可能となります。ただし、輸入品は一定期間内に完成品として輸出される必要があります。例えば原材料や部品は最大18カ月の滞留が認められています。

ただし、IMMEX制度の運用にあたっては、税関法（Ley Aduanera）、IMMEX政令（Decreto IMMEX）、外国貿易一般規則（Reglas Generales de Comercio Exterior）などに基いて定められた各種のルールに従うことが求められており、IMMEXを利用する企業には、これらルールに関する厳格な管理が求められます。特に「Annex 24（付則24）」の導入と維持は義務であり、企業にとって大きな負担となること

もあります。Annex 24は、自動化されたシステムで一時輸入品の在庫を管理するようIMMEX企業に義務付けており、税務・通関当局が輸入品の使用状況や在庫を正確に把握することを目的としています。企業は、材料や製品の情報、入出庫履歴、使用状況などを記録・報告する必要があり、違反するとIMMEX認証の取消や罰則の対象となる可能性があります。

これらの制度は、メキシコを国際的な製造・輸出拠点として位置付ける上で極めて重要であり、日本企業を含む多国籍企業にメキシコ進出の合理性を与え、進出の魅力を高める要因となっています。

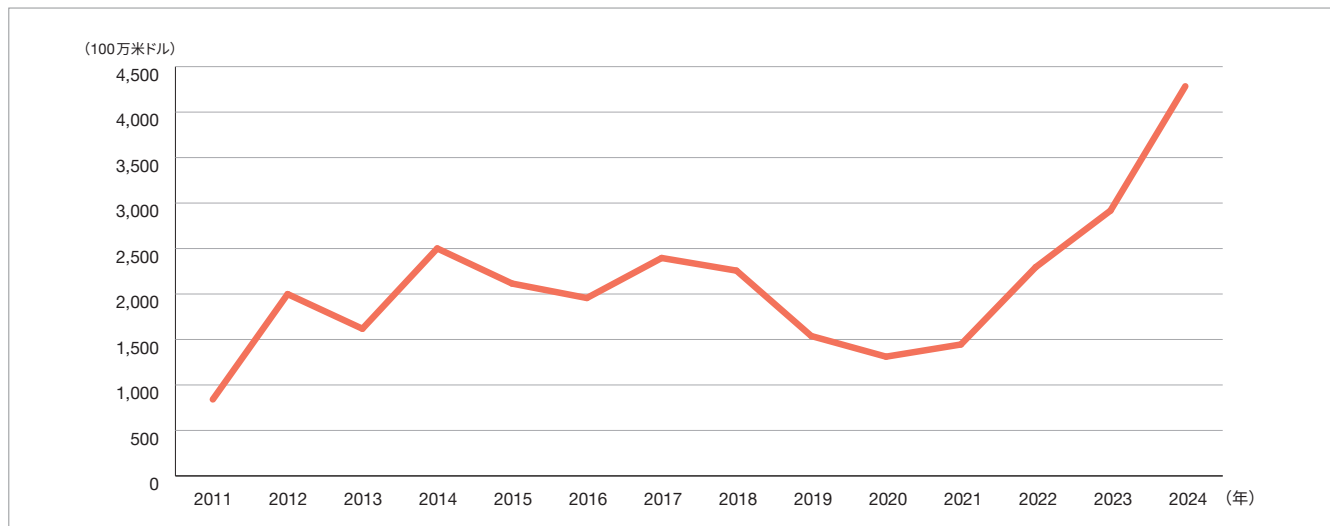
2 メキシコにおける日本企業

(1) メキシコ進出の魅力

日本企業にとって、メキシコは北米市場への展開を加速させる上で、制度面・税制面・地理的条件の三拍子が揃った魅力的な拠点です。特に、日・メキシコEPAをはじめとする複数の自由貿易協定の存在が、進出を大きく後押ししています。

2005年に発効された日・メキシコEPAは、アジアと中南米間で締結した、初めての包括的な経済連携協定です。物品貿易の自由化に加え、投資、サービス、知的財産、政府調達など多岐にわたる分野を対象としています。発効当初に平均16%程度だった関税の多くが10年以内に撤廃され、日本企業はメキシコ市場で欧米企業と同等の競争条件を得られるようになりました。これにより、両国間の貿易・投資は大きく

図表2：日本からの直接投資額



出所：メキシコ経済省外国投資局のデータをもとにPwC作成

拡大しています。2020年および2021年は新型コロナウイルス感染症（COVID-19）による投資の中止および延期の影響が大きかったものの、2022年以降は順調に回復し、2024年には年間で42.8億米ドルに達しました（図表2）。

日・メキシコEPAには投資保護の条項も含まれており、日本企業には内国民待遇や最恵国待遇、収用の禁止、送金の自由などが保障されています。加えて、メキシコ政府は外資規制の緩和を進めており、特定分野を除いて外国企業による100%出資が認められているため、現地法人の設立やM&Aを通じた柔軟な事業展開が可能です。

また、メキシコの税制優遇制度も日本企業にとって大きなメリットです。特にIMMEX制度では、輸出を目的とした製造活動に対して、輸入部材の関税やIVAが優遇されるため、製造コストの削減とキャッシュフローの改善が可能です。これをEPAやUSMCA、CPTPPと組み合わせることで、より競争力の高いサプライチェーンを構築できます。

人的交流も進んでおり、メキシコには約1万人以上の日本人が在住し、製造業や商社、サービス業などに従事しています。日本人学校や補習校も整備されており、家族帯同での駐在も一般的です。例えば、メキシコシティの日本人学校では、現地で働く日本人家庭の子どもたちが日本の教育を受ける環境が整っており、安心して長期滞在が可能です。メキシコ人の日本語学習者も増加しており、JETプログラムや留学制度を通じた交流が進んでいます。こうした人的ネットワークは、ビジネスを超えて文化的な相互理解の基盤となっています。

産業の面では、メキシコは北米市場向けの自動車関連製品の供給拠点として極めて重要な位置を占めています。完成車の組立から部品製造、EV関連部品の生産まで、幅広い日本企業が進出しており、現地調達や域内サプライヤーとの連携を進めています。

また、自動車産業の電子化の進展に合わせて、電機・電子部品メーカーの進出も活発であり、車載用センサーや半導体関連部品なども現地で生産され、完成車メーカーや一次サプライヤーに供給されています。さらに、素材や機械分野でも多くの企業が進出しており、樹脂や鋼材の供給、金型・工作機械などの生産設備の提供を通じて、現地製造業の高度化に貢献しています。環境対応素材や軽量化技術など、次世代製品への対応も進められており、持続可能な製造体制の構築にも寄与しています。

(2) メキシコ進出におけるリスクと課題

日本企業がメキシコに進出する際には、いくつかの重要な課題があります。特に治安の問題やインフラ整備の遅れは、

企業活動に直接的な影響を及ぼす要因となっています。

まず治安面では、一部地域における暴力事件や組織犯罪のリスクが、従業員の安全確保や物流の安定性に影響を与えています。例えば、メキシコ北部のヌエボ・レオン州やタマウリパス州では、麻薬カルテルの活動が活発であり、企業の車両が盗難や強盗の被害に遭うケースも報告されています。このため、従業員の通勤時に安全を確保するため専用の送迎バスを導入し、ルートを毎日変更している他、夜間の製品輸送を避けるために配送スケジュールを昼間に限定し、警備会社と連携してトラックの護衛を行うなど、追加コストを伴う安全対策が必要となっています。

インフラ面では、地方都市における道路や港湾、鉄道などの物流網の整備が不十分なケースが多く、製品の輸送に遅延が生じることがあります。メキシコ政府はインフラ整備を重点課題として各種政策を打ち出していますが、いまだ十分ではなく、企業には独自の対応が求められています。

さらに、環境規制や労働法の順守も重要な課題です。メキシコでは近年、環境保護に関する法規制が強化されており、排水処理や廃棄物管理に関する基準を満たすための設備投資が必要となるケースが増えています。例えば、EV関連部品を製造する企業では、電池の廃棄処理に関する規制に対応するため、専用の処理施設を設ける必要があり、初期投資が増加しています。

通関・税務手続きの複雑さも企業運営における障壁となっています。特に原材料や部品の輸入に際しては、関税分類や原産地証明の提出など、細かな書類対応が求められ、手続きの遅延が生産スケジュールに影響を及ぼすことがあります。そのため、現地の専門コンサルタントと連携したり、社内に専門部署を設ける企業も増えています。

加えて、メキシコの公用語はスペイン語であり、英語でのコミュニケーションが可能な人材は限られます。言語や文化の違いがあるため、現地スタッフとの信頼関係の構築や人材育成について、欧米諸国やアジア諸国と比較してマネジメントが難しい点も課題です。例えば、現地工場での品質管理において、日本本社の基準を正確に伝えるには、技術用語を含むスペイン語のマニュアル作成や、通訳を介した研修が必要となる場合があります。そのため、企業は現地語研修や文化理解プログラムを導入し、管理職の現地化やバイリンガル人材の育成などを推進しています。また、労働法に基づく労働時間の管理や福利厚生整備も求められており、現地の法制度に精通した専門人材の確保も欠かせません。

このように、日本企業にとってメキシコは、制度的・地理的・経済的な優位性を持った戦略的拠点である一方、現地適

応力とリスク管理が求められる複雑な環境でもあります。今後も通商政策の変化や地政学的リスクに柔軟に対応しながら、メキシコの優位性を最大限に生かす戦略が、企業の持続的成長にとって不可欠と考えられます。

3 USMCAの見直しと制度的リスク

トランプ大統領は再選直後から「米国第一主義（America First）」に基づく通商政策の強化に着手しました。その象徴的な動きとして、2025年3月にはメキシコおよびカナダからの輸入品に対し最大25%の追加関税を課す大統領令を発表し、国際社会に衝撃を与えました。この措置は、麻薬や不法移民の流入を国家安全保障上の脅威と位置付けたもので、USMCAの基本理念に重要な影響を与えることが懸念されています。

USMCAは、2018年にNAFTA（北米自由貿易協定）の改定版として発効し、北米地域における自由貿易と経済統合の基盤として機能してきました。物品貿易の自由化、投資保護、知的財産権、労働・環境基準などを包括的に規定しており、特に自動車産業においては域内調達比率75%以上を義務付ける厳格な原産地規則（ROO）を導入することにより、北米域内での生産・調達を促進しています。

今回の追加関税措置は、こうした制度の安定性を揺るがすものであり、企業にとってコスト構造や調達戦略の抜本的な見直しを迫る要因となっています。特にメキシコ経済は輸出の約8割を米国向けに依存しており、米国の通商政策の変化は即時かつ直接的に影響します。自動車産業は完成車・部品ともに米国市場への依存度が高く、追加関税の影響を最も強く受ける分野の1つです。

また、原産地規則を満たさない製品には関税が課される可能性があり、価格競争力の低下が懸念されます。北米の自動車サプライチェーンは、部品が複数回国境を越える複雑な構造を持っており、関税の累積によるコスト増加が予想されます。さらに、EV関連部品やバッテリーなど次世代モビリティ分野における規制強化も議論されており、企業は技術革新とサプライチェーン再構築の両面に対応を迫られる可能性があります。

こうした中、2026年7月にはUSMCAの「サンセット条項」に基づく初回の共同見直し（Joint Review）が予定され

ています^{※3}。この条項は、協定発効から6年ごとに加盟国が継続の意思を確認する仕組みになっており、米国が見直しに際して原産地規則のさらなる厳格化などを求める可能性もあります。これは、メキシコに進出する日本企業の中長期的な投資判断に与える影響は大きいと考えられます。

制度的不確実性が高まる中、メキシコ政府は2025年1月13日、「プラン・メキシコ」を発表し、13の目標を掲げました。これは総額2,770億米ドルにのぼる2,000件の国内投資計画をとりまとめたものです。2025年春には、このプランに基づく18のプロジェクトが発表され、実行段階に入りました。

具体的には、エネルギー自給率の向上、再生可能エネルギーの導入拡大、鉄道・港湾・空港などのインフラ整備、国内製造業の競争力強化に重点が置かれています。特に、自動車部品の国内調達比率を高めるための新たな法令導入が予定されており、日本企業にとってはメキシコ国内市場の開拓、FTAを活用した第三国輸出の拡大、デジタル化・自動化による生産性向上など、多面的な戦略が求められます（図表3）。

図表3：プラン・メキシコの13の目標

番号	目標
1.	現在世界第12位のGDPを、第10位へと押し上げる
2.	投資のGDP比率を25%以上に引き上げる
3.	150万件の新規雇用を創出する
4.	繊維、靴、家具、玩具などの分野で、国内供給と消費の50%を「メキシコ製」にする
5.	国内製品の含有率を15%増加させる
6.	政府調達の50%を国内生産品にする
7.	ワクチンをメキシコ国内で製造する
8.	投資関連の手続きを2.6年から1年に短縮する
9.	毎年15万人の技術者・専門職を追加で育成する
10.	企業活動における環境持続可能性を推進する
11.	中小企業の30%が容易に資金調達にアクセスできるようにする
12.	世界で最も訪問される国のトップ5に入る
13.	貧困と格差を是正する

出所：メキシコ政府の発表より

これらの変化に対応するには、法規制の動向を常時モニタリングし、柔軟かつ迅速に対応できる体制の整備が不可欠です。現地の法務・税務・通関の専門家との連携を強化し、リスクの早期察知と対応を図ることが、事業継続性の確保において重要な鍵となります。

※3 米国通商代表部（USTR）の USMCA Agreement Text – Chapter 34
<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>

4 おわりに

メキシコは、制度的枠組みと地理的優位性を生かし、北米市場への戦略的輸出拠点としての地位を築いています。日本企業にとっても、USMCAや日・メキシコEPAを活用したサプライチェーンの構築は、競争力を維持・拡大するうえで重要な要素です。

しかし、トランプ大統領再選後の通商政策の転換は、この安定性に揺らぎをもたらしています。追加関税やUSMCA

見直しに向けた強硬姿勢は、企業の中長期的な投資判断に不透明感を与えており、原産地規則の厳格化や中国製部品の排除といった議論も現実味を帯びています。

こうした不確実性の中でも、メキシコ政府はエネルギー・インフラ・製造業の強化を通じて経済の持続的成長を目指しています。日本企業にとって、今後も制度的・地政学的な変化を的確に捉え、柔軟かつ戦略的に対応することは、メキシコにおける持続可能な事業展開のために不可欠と言えるでしょう。

加藤 幸博 (かとう ゆきひろ)

PricewaterhouseCoopers, S.C. マネージャー

2013年あらた監査法人(当時)入所。自動車業種を中心として製造業、小売業、サービス業など多様な業種の監査業務および会計・内部統制に関するアドバイザリー業務に従事後、2023年12月よりPwCメキシコのメキシコシティ事務所に出向。現地では、日本企業のメキシコ進出・事業運営支援及び監査関連業務に従事。

メールアドレス：yukihiro.k.kato@pwc.com
