

発行：メキシコ日本経済連携協定オフィス メキシコ経済省駐日代表部 メキシコ大使館

〒100-0014 東京都千代田区永田町 2-15-2 3 階 Tel:03-3506-6681 Fax:03-3506-6722 Email:comunicatokio@economia.gob.mx

Office of Mexico-Japan Economic Partnership Agreement, Mexico's Secretary of Economy, Embassy of Mexico 3F 2-15-2, Nagata-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0014



Source: www.presidencia.gob.mx

生産の外部委託先として最も高い競争力を有する国、メキシコ

コストと顧客までの距離は、企業が製品の生産拠点を選択する際の主な決定要素となります。多くの場合、競争力のある生産を行うための最善策は海外への生産の外部委託（アウトソーシング）となります。最近まで、玩具から家電まであらゆる製品を生産する拠点として常に中国が他の低コスト国をリードしてきました。しかし今日、グローバル企業の生産、調達の責任者達は生産拠点の選択において、人件費や原材料費といった通常のパラメータ以外にも生産品質、ロジスティクス、技術開発といったさらなる要素を考慮する傾向にあります。さらに、自動車、コンピュータ、携帯電話や航空機部品などの高付加価値製品を生産する企業にとっては、保管費や製品デザインの切り換えの速さ、納期の厳守といった要素も重要性を増しています。

グローバル展開する経営コンサルティング事務所のアリックスパートナーズが最近実施したアウトソーシングのコストに関する調査によれば、中国がかつて製造業において占めていた圧倒的な地位は複数の産業において失われ、メキシコが米国企業の生産委託先として最もコスト上のメリットを有する国であるという結果となりました。アリックスパートナーズは、海外に委託生産を行う北米企業が生産した、多くの労働力を要する大型エンジン部品から小さなプラスチック部品まで、複数の種類の機械加工製品のコストについて調査を行いました。その結果、2005年には、中国で生産しアメリカに輸出された部品の製造コストは、同じ製品を米国で生産した場合に比べ平均で22%安価であったのに対し、2008年末までにそのコスト差はわずか6%にまで縮まっていたことが分かりました。この程度の差では、あえて太平洋の向こう側で生産するメリットが十分にあるとはいえません。一方、メキシコで生産した場合に削減できるコストは2005年に18%だったものが2008年には25%にまで拡大しています。

北米の顧客に近いという点でもメキシコは中国に比べコスト上のメリットを有しています。このことは特に短納期の注文へ

(次頁へ続く)

Mexico named as the most competitive country for manufacturing outsourcing

Cost and proximity to the consumer are usually major determinants in a company's choice of a site for its manufacturing operations. The best solution for competitive production is often outsourcing abroad. Until recently, China consistently surpassed other low cost countries as the preferred manufacturing site for everything from toys to consumer electronics. Today, however, production and purchasing managers of global companies are moving beyond the usual considerations of labor and raw material costs in deciding where to produce goods. Additional variables such as production quality, logistics, and engineering are taken into account. Moreover, such expenses as storage and even the rapid turn around in product design and on time delivery are increasingly important considerations for companies producing high value-added products such as automobiles, computers, mobile phones, and even aircraft parts and components.

According to a recent study conducted by the firm AlixPartners, which researches and consults on outsourcing costs, Mexico offers the biggest cost advantage for U.S. outsourcing, while China's once-formidable edge in manufacturing has diminished in some industries. AlixPartners studied several categories of machined products manufactured by North American companies outsourcing abroad, ranging from large engine parts that require significant labor to small plastic components. The study shows that in 2005, the cost of Chinese-made parts delivered to the U.S. were 22% cheaper on average than the cost of those produced in the U.S. By the end of 2008, however, the average cost gap had dropped to 6%, which often is not large enough to merit the difficulties of manufacturing across the Pacific. On the other hand, cost savings of producing in Mexico improved from 18% in 2005 to 25% in 2008 compared to production costs in the U.S.

Proximity to customers in North America gives Mexico additional cost advantages over China. This is particularly

(Continued on next page)

Change in Manufacturing Cost Ranking

2005 Cost Ranking

1. China
2. India
3. Mexico
4. Brazil
5. United States

2008 Cost Ranking

1. Mexico
2. India
3. China
4. United States
5. Brazil

Source: SE with data from AlixPartners

Depreciation of the Mexican currency, low transportation cost to the U.S., and free-trade status favored Mexico to surpass China in cost advantage in 2008. Prevailing global economic conditions determine that Mexico will continue to be the most cost competitive country for manufacturing outsourcing this year.

Support Programs for Mexican Automotive Industry

In the current difficult economic environment, the Mexican government is supporting its automotive industry through various financial aid programs such as:

Mexican development bank, NAFIN, has opened credit lines totaling US\$670 million to give liquidity to automakers' credit companies and to support automobile dealers.

Bancomext provides financial support programs to auto parts suppliers, including Japanese ones, established in Mexico that export directly to the United States and Canada.

With a fund of US\$150 million, the Secretary of Economy provides financial assistance to automotive companies, as well as electric-electronic and machinery ones, registered in PROSEC, providing that they maintain current employment levels despite production cuts.

(前頁の続き)

の対応を考えたときに重要です。中国から至急で納品を行なうためにかかるコストは、航空運賃から特急のトラック輸送費まで、メキシコから配送する場合に比べ数倍高くつきます。また通常でも、中国で生産された製品が米国西海岸に到着するまで約45日かかります。さらに、納品先の顧客が中西部や北東部にいる場合には、鉄道またはトラックによる輸送に1週間ほどかかります。一方、メキシコ中部または北部からシカゴ、フィラデルフィア、ニューヨークといった物流拠点へ商品を届けるために要する日数は、陸上輸送で平均5日ほどです。アリックスパートナーズの調査によれば、このコスト要因は、大量に生産される自動車部品や小型プラスチック部品を含む労働集約的生産プロセスにも同様に当てはまります。

低コスト国の変化の主な背景には、為替の変動と人件費の上昇があります。中国では通貨の元が2005年終盤から対ドルで約11%上昇、賃金も年間8%近いペースで上昇しました。さらに、環境を汚染する産業を規制する目的で、中国政府が一定の重工業製品の輸出業者に対する優遇税制措置を廃止したことも、中国のコスト上昇につながっています。調査結果からは、企業がコストの再評価を行なうことにより中国で生産を行うメリットが少ないことが分かれば、10年前に多くの米国企業を中国に導いた考え方が見直される可能性が伺えます。実際、テレコムスイッチやコンピューターサーバーといった精密エレクトロニクス製品の生産の一部は、供給地を米国の顧客に近い場所に移すためメキシコに戻り始めています。

国内と海外の両方、特に中国で生産を行う日本の製造企業も、同様のコストと生産のジレンマに悩んでいます。円高に加え中国元の上昇によっても企業の収益と資本投資能力は脅かされます。さらに、現在の不況と米国市場でのプラズマおよび液晶テレビの需要の縮小は主要な日系エレクトロニクス企業に悪影響を及ぼしており、需要の回復を視野に入れた戦略の見直しを促しています。すでに北米市場向けに製品を販売している日系家電メーカーの重要な生産拠点であるメキシコでの、プラズマおよび液晶テレビの生産を増加させることが、新たな戦略上必要となるでしょう。日系の自動車・自動車部品メーカーもまた、北米における経済回復が軌道に乗り、自動車の需要が順調に伸びるのを待ってメキシコへの投資を増加させる準備を進めています。

環境に優しい自動車の生産に最適な国、メキシコ

米国のバラク・オバマ大統領は最近、自動車の燃費基準に関する新政策を発表しました。この新政策により、北米における

(次頁へ続く)

(from previous page)

relevant when meeting urgent orders. The cost of supplying from China, from air cargo charges to trucking rates for special delivery, is several times higher than supplying from Mexico. Usually, goods produced in China take 45 days on average to arrive to a U.S. west coast port, and then another week of rail or trucking for delivery if the final destination is a customer in the Midwest or the Northeast. On the other hand, supplying from central or northern Mexico to such distribution centers as Chicago, Philadelphia or New York takes five days on average via land transport. Cost factors equally apply to highly labor intensive production processes, including autoparts and small plastic parts that are produced by the millions, according to the AlixPartners study.

Main factors behind the shift in low cost countries are currency fluctuations and labor costs. The Chinese yuan appreciated by around 11% against the U.S. dollar since late 2005, and wages have risen up to 8% a year. Moreover, in order to regulate polluting industries, Beijing has eliminated tax breaks for exporters of some heavy industrial products, which resulted in additional costs. Results of the study suggest that the reassessment of costs may halt the mentality that drove many U.S. companies to China a decade ago for what have turned out to be marginal gains. In fact, production of high-end electronics, such as telecom switches and computer servers, is starting to return to Mexico so that supplies can be closer to American customers.

Similar cost and production dilemmas are posed to Japanese companies manufacturing both domestically and abroad, particularly in China. The appreciation of the Chinese currency as well as the yen threatens profitability and capital investment capacity of those firms. Furthermore, the current recession and contraction of the American market for plasma and LCD TVs have been affecting major Japanese electronic companies and prompted them to rethink strategies in anticipation of the recovery of market demand. New strategies call for more production of plasma and LCD television sets in Mexico, already the main manufacturing site of Japanese consumer electronic companies whose products are destined to the North American market. Japanese manufactures of automobiles and auto parts are also poised to increase their investments in Mexico as the economic recovery in North America takes hold and demand for automobiles steadily rises.

Mexico: an Excellent Location for the Production of Eco-Friendly Cars

The U.S. President Barack Obama recently announced a new policy on fuel efficiency standards. This new policy will raise the importance of Mexico as the most suitable option in North America for the manufacturing of eco cars.

With the new fuel efficiency targets, the Obama administration aims to reduce vehicle emissions in the U.S. by about one third by 2016. These national standards would increase the average fuel efficiency of all U.S. cars and light trucks to 35.5 miles per gallon, reducing U.S. dependence on oil imports and diminishing considerably negative impacts on the environment and climate change.

Japanese automakers are closely following this shift in the U.S. energy policy. With their state of the art technology, Japanese

(Continued on next page)

(前頁の続き)

エコカーの生産拠点として最適なオプションであるメキシコの重要性がさらに高まります。

新燃費基準の導入により、オバマ政権は米国の自動車による温室効果ガス排出量を2016年までに約3割削減することを目指しています。国が定める新基準では、米国のすべての自動車および軽トラックの燃費が平均で1ガロン当たり35.5マイルにまで向上し、米国の石油輸入への依存が軽減されると同時に、環境と気候変動への悪影響を大幅に減らすこととなります。

日本の自動車メーカーは米国のエネルギー政策の転換にきめ細かく追随しようとしています。最新技術を有する日系メーカーは、米国市場における低燃費車の新たな需要に容易に対応することが可能です。しかし、価格的に競争力をつけるためには、日系企業は海外における低燃費車の生産を強化する必要があります。米国の新燃費基準を達成するには、新車の価格が1台あたり平均1,300ドル上昇すると見積もられています。この上昇分は、最終消費者に転嫁されるか、さもなければ自動車メーカーが生産コストを削減することが求められます。

メキシコは、北米で新世代自動車の大量生産を開始するのに最も価格競争力のある国です。メキシコは地理的にも戦略的な位置にある上、NAFTAに加盟していることから免税で米国に自動車を輸出することができます。さらに、メキシコは毎年2百万台を超える自動車を生産する能力を持ち、質の高い労働力も備えています。メキシコで生産される自動車のほとんどは米国その他の海外市場向けです。さらに、米国および欧州の自動車メーカーはすでにメキシコでハイブリッド技術を利用したエコカーの生産を行っていることから、この分野でのメキシコの専門性も強化されています。メキシコに生産拠点を持つ日系企業もまた、メキシコにおける低燃費車の生産を強化しています。これらの企業はメキシコを輸出プラットフォームとして活用することにだけ関心を持っているわけではありません。一部の企業は国内市場で環境対応車を販売するための積極的なキャンペーンを開始しました。

高品質のメキシコ製革靴、 国際見本市に展示

墨日EPAではメキシコ産革靴の日本への輸入に優遇措置を設けていることから、メキシコは日本の靴輸入業者に対する販促活動に力を入れています。今年の4月には、グアナファト州貿易振興会(COFOCE)およびメキシコ経済省(SE)のサポートを受け9社のメキシコ企業が、年に2回東京で開催される靴の国際見本市ISFに出展しました。この展示会への参加により、メキシコの出展者らはおよそ百万ドルの中長期販売契約を得られるとみられます。

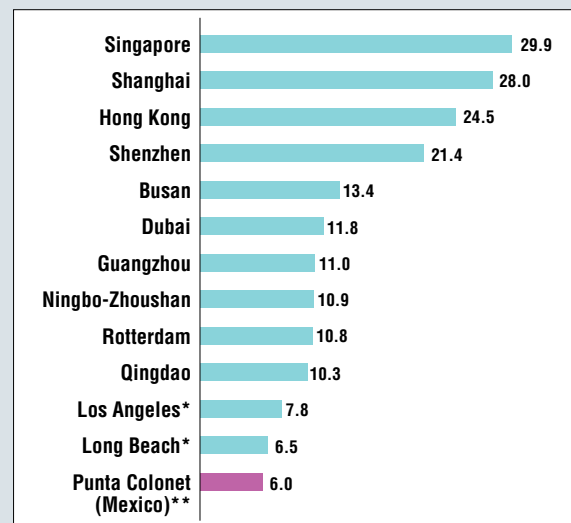
(次頁へ続く)

(from previous page)

car companies can easily supply the new demand for fuel-efficient automobiles in the U.S. market. However, in order to be price competitive, they have to strengthen the production of fuel-efficient vehicles abroad. It is estimated that in order to comply with the new U.S. fuel efficiency targets, the price of a new automobile will go up by about US\$1,300. This price increase will either have to be transferred to the final consumer or demand automakers to reduce production costs.

Mexico is the most cost competitive country in North America to initiate the mass production of these new generation vehicles. Mexico has a strategic geographical location and its NAFTA membership allows it to export vehicles duty free to the U.S. Furthermore, Mexico has developed a highly qualified labor force with the capacity of manufacturing more than two million vehicles every year. Most of this production is destined to the U.S. and other foreign markets. In addition, car companies from the U.S. and Europe are already manufacturing eco cars in Mexico with hybrid technology, which has strengthened Mexico's expertise in this field. Japanese companies with manufacturing facilities in Mexico are also intensifying their production of fuel-efficient cars in the country. These firms are not only interested in using Mexico as an export platform; some of them have started an aggressive campaign to commercialize eco-friendly cars in the domestic market.

Container Trade at World's Major Ports in 2008,
in millions of TEUs



Source: The Wall Street Journal with data from Marine Department of Hong Kong, *Official sites of the port authorities, **Projected installed capacity on the completion of the port by 2022

RESOURCE INFORMATION ON MEXICO TRADE AND INVESTMENT

- Office of the President of Mexico (メキシコ大統領府) : <http://www.presidencia.gob.mx>
- Mexico's Secretary of Economy (メキシコ経済省) : <http://www.economia.gob.mx>
- Embassy of Mexico in Japan (在日メキシコ合衆国大使館) : <http://www.sre.gob.mx/japon/>
- PROMEXICO (メキシコ貿易投資促進機関) : <http://www.promexico.gob.mx>
- Mexico's National Institute of Statistics, Geography and Informatics (メキシコ国立統計地理情報院) : <http://www.inegi.gob.mx>
- Mexico's Central Bank, Banco de México (メキシコ銀行) : <http://www.banxico.org.mx>
- Mexico's Secretary of Agriculture, Livestock, Rural Development, Fisheries and Food (メキシコ農牧林漁業省) : <http://www.sagarpa.gob.mx>
- Mexico's Secretary of Energy (メキシコエネルギー省) : <http://www.sener.gob.mx>
- Mexican Institute of Industrial Property (メキシコ産業財産庁) : <http://www.impi.gob.mx>
- Mexico Tourism Board (メキシコ観光局) : <http://www.visitmexico.com>

(前頁の続き)

EPA で制定された関税割当制度により、メキシコは革靴の対日輸出において優遇された市場アクセスを有します。他国産の革靴は日本への輸入時に 13.7 ~ 30% の関税がかかりますが、EPA 関税割当を用いれば、メキシコ産革靴を免税で日本に輸入することができます。この優遇措置により、日本市場においては他国で製造された革靴に比べてメキシコ製品の競争力が高められています。



Beatriz Leycegui, Mexico's Undersecretary for International Trade, visited the ISF in Tokyo in late April.

昨年度、日本の輸入業者は EPA 関税割当を用いて 13 万 7,181 足のメキシコ産革靴を輸入しました。これは昨年度に設けられていた 43 万 2 千足の割当枠に対し 31.8% しか活用されなかったことを示します。2009 年度には本制度により 53 万 8 千足の枠が設けられており、メキシコで製造された革靴の販売に関心のある日本の輸入者にとってのビジネス機会はさらに拡大しています。メキシコは日本への革靴の輸入に際し免税となる関税割当制度が設けられている現在唯一の貿易相手国なのです。

経済産業省 (METI) が昨年発行したメキシコの皮革・靴産業に関する報告書では、メキシコの複数の生産者が、特に女性用ブーツにおいて、日本市場に浸透するに十分な品質を満たしていると述べられています。一方で、今後の課題としては、ファッションに敏感な日本の消費者のテイストにより合うよう、靴のデザインを改良することが挙げられています。この点への取り組みとして、メキシコ企業は専門機関と連携し、日本市場の特性への理解を深めることに努めています。また、日本の専門家がメキシコの靴製造業者に対し、日本で求められる品質や最新の流行に関するアドバイスをを行っています。

関税割当の利用方法などに関する詳しい情報は www.mexicotradeandinvestment.com をご覧になるか、comunicatorkio@economia.gob.mx へご連絡ください。

Mexico exhibits high-quality shoes at a specialized fair in Tokyo

Aware of the advantages offered by the EPA, Mexico has an extensive campaign to promote Mexican leather shoes among Japanese importers. In April of this year, nine Mexican companies accompanied by the Trade Commission of the State of Guanajuato (COFOCE) and the Ministry of Economy participated in the International Shoe and Leather Goods Fair (ISF), which takes place twice a year in Tokyo. Mexican exhibitors estimate sales of one million U.S. dollars in the medium and long term thanks to their participation in this Fair.

As a result of a quota system established in the EPA, Mexico enjoys preferential market access to export leather shoes to Japan. Mexican shoes may be imported to Japan duty free using the import quota, while shoes from other countries are subject to the payment of import tariffs that range from 13.7 to 30 percent. This preferential access boosts the competitiveness of Mexican shoes in the Japanese market over shoe products manufactured in other countries.

In fiscal year 2008, Japanese importers acquired 137,181 pairs of Mexican leather shoes utilizing the EPA quota, which represented only 31.8 percent of the total quota allocated for that year (432 thousand pairs). In fiscal year 2009, this quota system permits the importation of up to 518 thousand pairs, considerably expanding business opportunities for Japanese importers interested in commercializing leather shoes made in Mexico. It is important to mention that today Mexico is the only trade partner of Japan that benefits from a zero tariff rate quota for leather shoes.

A report elaborated last year by the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) about Mexico's leather and shoe industry revealed that some Mexican manufacturers have already achieved the quality to penetrate the Japanese market, especially in women's boots. On the other hand, the report also recommended an improvement in Mexican designs in order to cater better to the taste of fashion-conscious Japanese consumers. To achieve this goal, Mexican companies are partnering with specialized firms to improve their understanding of the Japanese market. In addition, Japanese experts in this field are advising Mexican shoe manufacturers about quality requirements and the latest shoe fashion trends in Japan.

For more information about the procedures for using the import quota on leather shoes, please visit www.mexicotradeandinvestment.com or contact comunicatorkio@economia.gob.mx

A seminar on business opportunities in Mexico's energy sector will be held in Tokyo on September 10th. Please check : www.mexicotradeandinvestment.com

メキシコ日本経済連携協定オフィスとは

2005年にメキシコ日本経済連携協定(EPA)が締結されたことを機に、在日メキシコ大使館内にメキシコ経済省の駐日代表部が設置されました。日本におけるEPAの浸透を図り、日墨間の通商と投資の拡大を促進する役割を担っています。

Office of Mexico-Japan Economic Partnership Agreement

The enactment in 2005 of the Mexico-Japan Economic Partnership Agreement (EPA) prompted the establishment of the office of Mexico's Secretary of Economy in Japan as part of the Embassy of Mexico in Tokyo. The office oversees the implementation of the EPA and promotes expansion of business and investments between Mexico and Japan.

■免責事項：本紙は情報提供を目的としており、メキシコ経済省は本紙記載情報の正確性および完全性、また、本紙記載情報の利用により発生するあらゆる問題や不利益に対し一切の法的責任を負いかねます。

■Disclaimer: Mexico's Secretary of Economy does not warrant or assume any legal liability or responsibility for the accuracy, completeness, or usefulness of any information contained in this publication, and disclaims all liability for loss or damage which may result from the use of information presented here.