

特別企画：愛知県のメキシコ進出企業実態調査

メキシコ進出企業 91 社、全国 2 位

～製造業が 7 割を占める～

はじめに

7 月 2 日、メキシコで行われた大統領選挙でロペス・オブラドール氏が当選した。同氏は自由貿易を尊重する考えであるものの、「不均衡」と指摘する北米自由貿易協定（NAFTA）再交渉の推進などを公約に掲げていた。

一方、トランプ米大統領も 2 カ国間協定を結び直す可能性に触れるなど、NAFTA 再交渉の先行きには不透明感が漂っている。そのため、メキシコを中心とした北中米市場戦略を描く日本企業では当面、大規模な投資を決断しにくい状況が続くと見られる。また、すでにメキシコでの生産・販売活動を行っている日本企業では、メキシコを含めた北中米戦略そのものの見直しを迫られる恐れもある。

帝国データバンク名古屋支店では、信用調査報告書「CCR」（約 180 万社）やその他公開情報などを基に、現地企業への出資、現地法人および関係会社・関連会社の設立・出資、駐在所・事務所の設置などを通じて、メキシコに進出していることが判明した愛知県企業のうち、2018 年 6 月時点の企業概要データベース「COSMOS2」（約 147 万社）に掲載されている 91 社（全国は 715 社）を分析した。

※ 集計方法は、拠点数ではなく、進出を行った企業の数（1 社で複数拠点を所有する場合、1 社として集計）

調査結果（要旨）

1. メキシコに進出している愛知県企業は 91 社（全国は 715 社）判明。業種別では、「製造業」が 66 社（構成比 72.5%）で最多。2 位は「卸売業」（14 社、同 15.4%）。
2. 本社所在地を都道府県別にみると、東京都が 285 社（構成比 39.9%）で最多。次いで、愛知県の 91 社（同 12.7%）、大阪府の 88 社（同 12.3%）。自動車メーカーや同系列の部品メーカー、精密電子機器メーカーなどが本社を置く地域で多い。
3. 売上高規模別に見ると、売上高 100 億円以上が 66 社（構成比 72.5%）で、全体の 7 割超を占めた。総じて大手企業が中心となってメキシコへ進出する一方、売上高 10 億円未満の中小企業の進出は少数にとどまった。

1. 業種別 ～「製造業」が約4分の3を占める

メキシコに進出している愛知県企業は、2018年6月時点で91社（全国は715社）あることが判明した。

業種別に見ると、最も多かったのは「製造業」の66社（構成比72.5%）で、全体の約4分の3を占めた。2位は「卸売業」（14社、同15.4%）、3位は「運輸・通信業」（5社、同5.5%）。

なお、全国でも「製造業」（459社、同64.2%）、「卸売業」（135社、同18.9%）、「運輸・通信業」（42社、同5.9%）の順となった。

「製造業」66社を業種細分類別に見ると、最も多かったのは「自動車部分品・付属品製造業」、「自動車駆動・操縦・制動装置製造業」の各7社。次いで、「機械工具製造業」「金型・同部分品・付属品製造業」の各4社。愛知県の基幹産業である自動車や機械関連企業の進出が多いことが判った。

表1 業種別

業種別	社数	構成比
建設業	1	1.1%
製造業	66	72.5%
卸売業	14	15.4%
運輸・通信業	5	5.5%
サービス業	2	2.2%
その他	1	1.1%
金融・保険業	2	2.2%
合計	91	100.0%

2. 都道府県別～ 愛知県は全国2位

進出企業の本社所在地を都道府県別に見ると、東京都が285社（構成比39.9%）で最多。愛知県（91社、同12.7%）は全国2位で、3位は大阪府（88社、同12.3%）となっている。このほかにも、メキシコへ進出している大手完成車メーカーの本社がある神奈川県（49社、同6.9%）や静岡県（30社、同4.2%）、広島県（26社、同3.6%）なども上位にランクされている。

また、精密電子機器メーカーが集積する長野県（13社、同1.8%）でも、メキシコに進出している企業が多くみられた。なお、岐阜県は5社（同5.5%）、三重県は7社（同7.7%）にとどまった。

表2 都道府県別

都道府県別 (上位10都府県)	社数	構成比
東京都	285	39.9%
愛知県	91	12.7%
大阪府	88	12.3%
神奈川県	49	6.9%
静岡県	30	4.2%
埼玉県	26	3.6%
広島県	26	3.6%
兵庫県	14	2.0%
長野県	13	1.8%
京都府	13	1.8%

3. 売上高規模別～ 売上高 100 億円以上の大手企業が 7 割超

売上高規模別に見ると、最も多いのは「100～500 億円未満」の 31 社（構成比 34.1%）。「1000 億円以上」の 25 社（同 27.5%）、「500～1000 億円未満」の 10 社（同 11.0%）を含め、売上高 100 億円以上の企業が全体の 7 割超を占めた。売上高 100 億円未満では「10～50 億円未満」（11 社、同 12.1%）、「50～100 億円未満」（10 社、同 11.0%）などが多く、総じて大手企業が中心となってメキシコへ進出している。

一方、売上高「10 億円未満」の企業は全体の 4.4% で、中小規模の企業によるメキシコ進出は少数にとどまった。治安や言語の問題などで中小企業は進出しにくい面があると見られる。

表3 売上高規模別

売上高規模別	社数	構成比
1～3億円未満	1	1.1%
5～10億円未満	3	3.3%
10～50億円未満	11	12.1%
50～100億円未満	10	11.0%
100～500億円未満	31	34.1%
500～1000億円未満	10	11.0%
1000億円以上	25	27.5%
合計	91	100.0%

4. まとめ

メキシコは、これまで一大消費地である米国に隣接し、安価な労働コストなどを背景に、NAFTA 域内における製造・輸出立国としての地位を築いてきた。日本企業においても、こうしたメキシコの地政学的・コスト的メリットを背景に、完成車メーカーや同部品メーカー、電機メーカーを中心に、メキシコ国内で生産した完成車や同部品の対米輸出拠点として進出してきた。

今後、米国とメキシコ、カナダを交えた NAFTA の再交渉が進む予定だが、再交渉が不調に終わった場合、メキシコや米国に進出する日本企業では、コスト上昇による採算悪化やコスト負担の転嫁に伴う製品価格の上昇などで販売減につながることも危惧される。今後の NAFTA 再交渉の行方次第では、北中米地域に進出している日本企業を中心に、対メキシコ投資の計画凍結や生産設備の米国移転なども想定される。

【内容に関する問い合わせ先】

株式会社帝国データバンク 名古屋支店 担当：中森、稲熊
TEL 052-561-4846 FAX 052-586-5774

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。報道目的以外の利用につきましては、著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。