

メキシコ自動車市場月次統計（2016年1月）

足元は好調だが、今後は米国市場への高い依存度がリスク要因に転じる

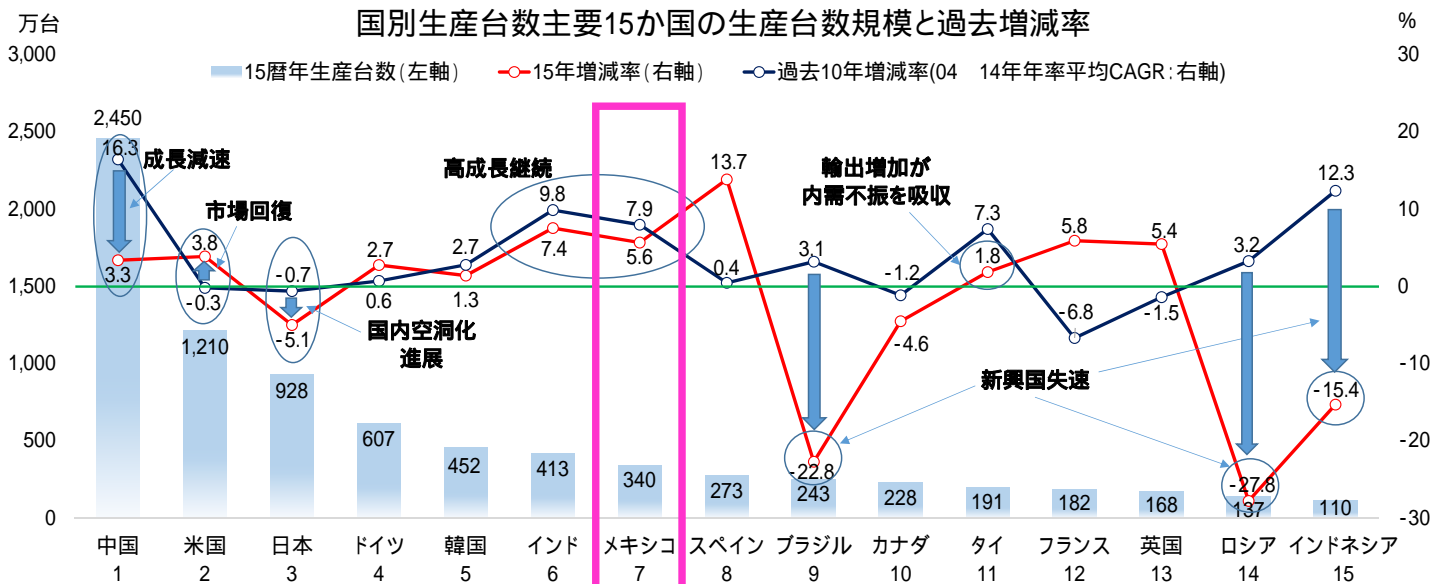
メキシコビジネスでの勝利のカギはプレミアムカー向けビジネスの獲得

- ・メキシコ自動車市場の月次統計レポートの執筆を開始する。筆者は2016年1月にメキシコにて、同国政府経済省、アグアスカリエンテス（Aguascalientes）及びグアナフアト（Guanajuato）州政府、両州に進出する日系サプライヤーへの個別取材を行った。当レポートでは現地取材情報を基に、メキシコ自動車市場の特長及び同市場の課題を整理する。
- ・日系自動車関連企業の進出先として脚光を浴びているメキシコは、15年の自動車生産台数が340万台と世界第7位の規模を誇る。隣国・米国向けの輸出拡大を背景に、メキシコの自動車生産はリーマンショック後に高成長を続けた。今後も完成車メーカーの進出・能力拡張が相次ぐことにより、同国の総生産能力は15年末の376万台から19年末には560万台へと大きく拡大し、増産ニーズは更に高まる見通しである。
- ・昨年の台数実績を振り返ると、メキシコ自動車工業会（Asociación Mexicana de la Industria Automotriz：以下、AMIA）が発表した統計では、15年のメキシコの四輪車生産台数は前年比5.6%増の340万台、輸出は同4.4%増の276万台、国内販売は同19.0%増の135万台となった。主要仕向地の米国での旺盛な新車需要を背景に輸出は堅調に拡大し、またメキシコ内で中古車輸入が新車需要に置き換わるかたちで国内販売が増加したことにより、15年の国内生産と輸出台数は共に6年連続で過去最高記録を更新した。国内販売台数も15年に過去最高を記録した。
- ・また、直近月次データをみると、16年1月の生産台数の季節調整済年率換算値（SAAR）は前月比3.4%増の355万台、輸出は同9.0%増の305万台、国内販売は同9.0%増の151万台と、いずれも15年実績台数を上回る数字であり、16年の出足は好調である。
- ・もっとも、同国の生産台数の約8割をも占める輸出は足元では高水準であるものの、15年後半は大きく減速し、前年割れが続いた時期もあった。Volkswagen（以下、VW）の排ガス不正問題に端を発する、同メーカー製車両の米国向け輸出の減速に加え、米国新車販売が頭打ちしていることも背景にあった。米国への輸出依存度が高いメキシコ自動車産業が抱える「脆弱性」が課題として現れた。
- ・もうひとつの課題として、同国国内市場はすでに「モータリゼーション」の終焉に差し掛かっていることにも要注意である。同国の人口千人あたり自動車保有台数は、年率2桁%の国内市場の成長が続く、いわゆるモータリゼーション期の目安の300台に近づいている。今後、国内販売が堅調に拡大し続けると期待するのは禁物である。
- ・以上のように、輸出依存度が高いというリスクを抱えるメキシコ自動車産業において、日系サプライヤーが中長期でビジネスを成功させるためには、高い品質が求められるプレミアムカーでのビジネスを獲得し、顧客ポートフォリオを拡げることが重要であると考えられる。
- ・メキシコは現地サプライヤーの数が少なく、サプライチェーンの基盤が整っていないため、現地調達率が低いというのが特徴であり、ここに日系サプライヤーの進出余地がある。一般的にチェーンの現調率は低いが、多くの日系自動車メーカーが進出するメキシコ中部バヒオ地区においては、とりわけ金型、鍛造、ダイカスト関連企業への進出期待が高い。

「脱・中国戦略」でより一層重要度が高まるメキシコビジネス

- 自動車産業においてメキシコが注目を集めている背景として、同国の自動車生産台数が安定的に高い成長を続けていることが挙げられる。メキシコの自動車生産台数は、2004年から14年までの10年間に年率(CAGR)7.9%増と高成長が続き、直近の15年も前年比5.6%増と堅調に台数を伸ばした。15年のメキシコの実生産台数は340万台と、世界第7位の生産規模を誇っている(図表1)。
- 一方、同じ自動車新興国として代表的な国である中国、ブラジル、ロシア、インドネシアの実生産台数は15年に大きく失速した。15年の中国の実生産台数は前年比3.3%増と、それまでの2桁成長から鈍化し、ブラジル、ロシア、インドネシアは2桁%の減少へと大失速となった。
- このように多くの新興国において自動車市場の成長が減速・失速している中、海外事業の拡大を推し進める自動車関連企業は、事業拡大のチャンスを高成長が続くインドやメキシコに求めている。そして、インドと比較しメキシコへ成長機会を求める動きが強い背景には、巨大市場の米国向けに輸出が堅調であることが挙げられよう。加えて、ここ1~2年の間に世界最大の市場である中国において、自動車販売が大幅に減速し、過剰生産能力を抱えていることで価格競争が激化していることや、人件費が高騰していることから同国での事業収益性が急速に悪化しており、限られた経営資源を同国から他の成長市場に振り向ける動きが強まっている。いわゆる、自動車関連企業における「脱・中国戦略」の流れが強まっていることも、メキシコ事業の重要性がより一層高まっている要因である。

図表1 高成長が続くメキシコ



注: 韓国とフランスの2015年生産台数は未公表のため、同台数は14年実績値、「15年増減率」は15年上期実績値とした。
出所: OICA(国際自動車工業連合会)及び各国自動車工業会のデータを基に浜銀総合研究所が作成

完成車メーカーの能力拡張・新工場設立が相次ぐ：2019年に生産能力は560万台に

- ・そして、今後もメキシコの自動車生産が増加すると期待されている背景に、多くの完成車メーカーが既存工場の能力拡張や新工場の設立を予定していることがある。
- ・図表2はメキシコで自動車生産を行う完成車メーカーの生産能力推移を表している。2015年末のメキシコの自動車生産能力（2直定時稼働ベース）は376万台あったと筆者は試算するが、この生産能力は19年末には560万台まで拡大すると予想する。
- ・GMやVWが既存工場の能力を拡張することに加え、新工場が相次いで設立されることが、同国生産能力の大幅な拡大に繋がる見通しである。具体的には、VW傘下のAudi（16年）韓国・起亜自動車（16年）日産と独Daimlerの生産合弁会社COMPAS（COoperation Manufacturing Plant AguascalienteS：17年）BMW（19年）そしてトヨタ自動車（19年）が新工場を稼働させる予定である。
- ・後述するが、日系サプライヤーがメキシコでの事業拡大を目指す上では、プレミアムカー（高級車）向けのビジネス獲得が重要と考える。なお、プレミアムカーの生産能力は現在、BMWの3万台強に過ぎないが、上記のように立て続けに新工場が設立されることにより、19年には66万台にまで大きく拡大する見通しである。

図表2 今後も完成車メーカーの能力拡張・新工場設立が相次ぐ

メーカー	工場所在地	州名	生産能力(万台:2直定時稼働ベース:暦年末)								
			14年	15	16	17	18	19	20	21	
日産/Renault	Cuernavaca	Edo de Morelos	85	85	85	85	85	85	85	85	85
	Aguascalientes No.1+2	Aguascalientes									
日産/Renault/Daimler	Aguascalientes COMPAS	Aguascalientes				23	30	30	30	30	30
ホンダ	El Salto, Guadalajara	Jalisco	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3
	Celaya	Guanajuato	20	20	20	20	20	20	20	20	20
トヨタ	Tijuana	Baja California	6.3	8.9	8.9	8.9	8.9	8.9	8.9	8.9	8.9
	Apaseo el Grande郊外	Guanajuato							20	20	20
マツダ	Salamanca	Guanajuato	14	25	25	25	25	25	25	25	
日野自動車	Silao(KD)	Guanajuato	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	0.12	
いすゞ自動車	Izcalli(CKD)	Edo de Mexico	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
VW Group	Cuautlancingo(VW)	Puebla	60	60	70	70	70	70	70	70	
	SanJoseChiapa(Audi)	Puebla			15	15	15	18	18	18	
	Queretaro(MAN)	Queretaro	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
BMW	Araquari	Santa Catarina	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	
	San Luis Potosi	San Luis Potosi							15	15	
GM	Ramos Arizpe	Coahuila									
	San Luis Potosi	San Luis Potosi	59	59	80	100	120	120	120	120	
	Silao	Guanajuato									
Ford	Izcalli	Edo de Mexico	51	51	51	51	51	51	51	51	
	Hermosillo	Sonora									
FCA (Chrysler)	Toluca	Edo de Mexico	50	50	50	50	50	50	50	50	
	Saltillo	Coahuila									
Daimler (Freightliner)	Santiago Tianguistenco	Edo de Mexico	7	7	7	7	7	7	7	7	
	Saltillo	Coahuila									
起亜自動車	Monterrey	Nuevo Leon			15	30	30	30	30	30	
総合計			362	376	437	495	522	560	560	560	
プレミアムブランド合計(黄色ハイライト部合算)			3	3	18	41	48	66	66	66	

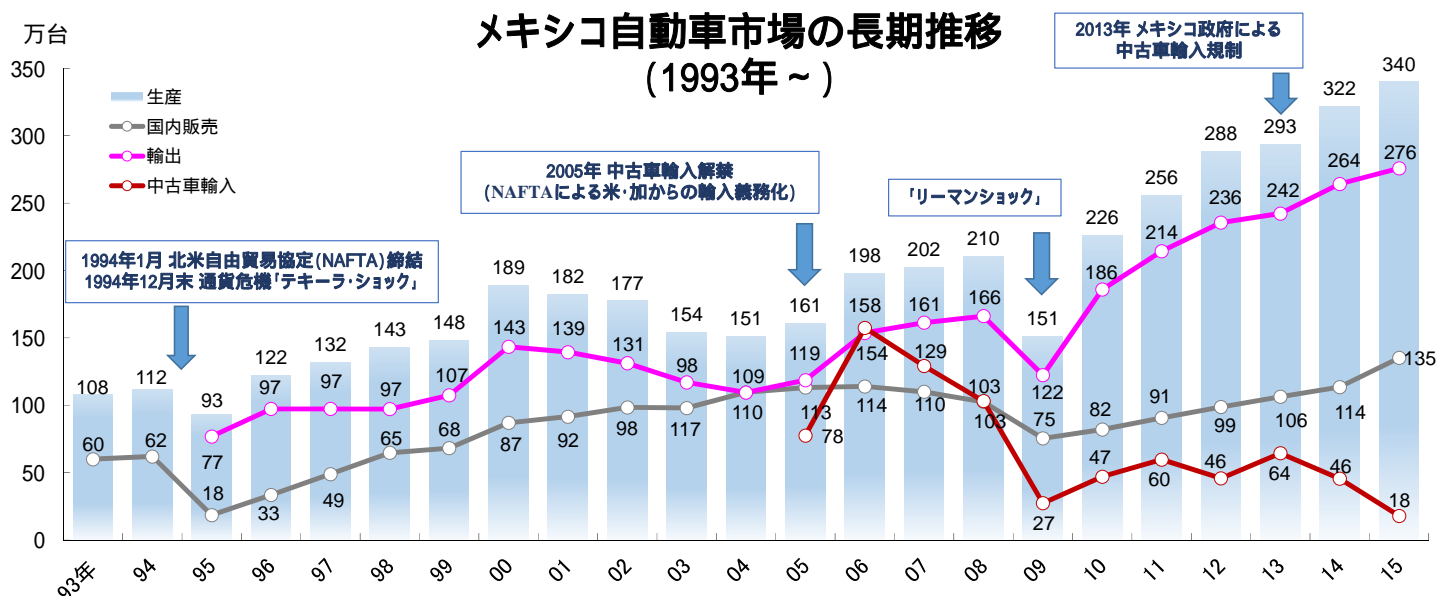
出所: 各社ニュースリリース、報道、取材情報を基に浜銀総合研究所が予想



2015 年国内生産は 6 年連続で過去最高記録を更新

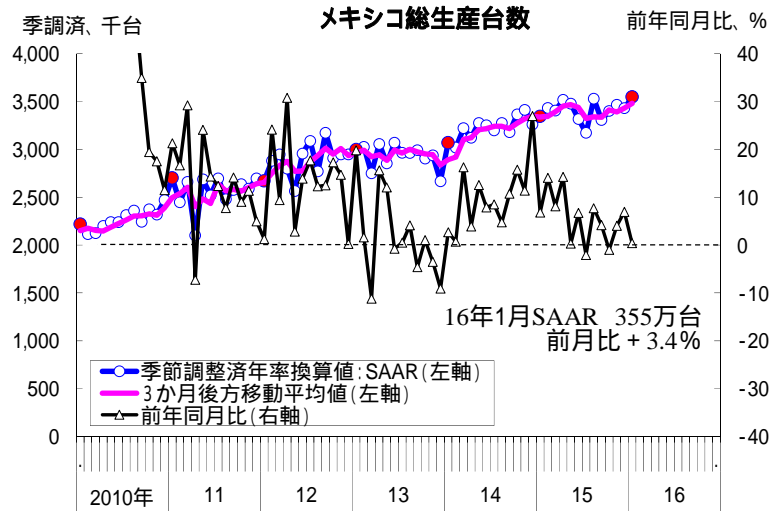
- ・ 足元の市場の動きに話を移したい。直近の台数実績を振り返ると、AMIA が発表した統計では、15 年のメキシコの四輪車生産台数は前年比 5.6% 増の 340 万台、輸出は同 4.4% 増の 276 万台、国内販売は同 19.0% 増の 135 万台となった（図表 3）
- ・ 主要仕向地の米国での旺盛な新車需要を背景に輸出は堅調に拡大し、またメキシコ内で中古車輸入が新車需要に置き換わって国内販売が増加したことにより、15 年の国内生産と輸出台数は共に 6 年連続で過去最高記録を更新した。なお、国内販売台数は 15 年に過去最高を記録した。
- ・ 長期推移をみると、メキシコの自動車生産台数は 94 年の北米自由貿易協定（NAFTA）締結を機に、過去 20 年間で約 3 倍の規模にまで成長した。95 年から 15 年までに生産台数は 240 万台強増加したが、市場成長を牽引したのは輸出の拡大であり、輸出は同期間に約 200 万台増加した。FTA を活用して、自動車メーカーは隣国・米国の自動車市場の成長を取り込むように輸出を大きく増やしたのである。
- ・ 直近月次データをみると、16 年 1 月の生産台数の季節調整済年率換算値（SAAR）は前月比 3.4% 増の 355 万台、輸出は同 9.0% 増の 305 万台、国内販売は同 9.0% 増の 151 万台と（図表 4～6）いずれも 15 年実績台数を上回る数字であり、16 年の出足は好調である。

図表 3 2015 年は生産、輸出、国内販売すべてが過去最高台数を更新



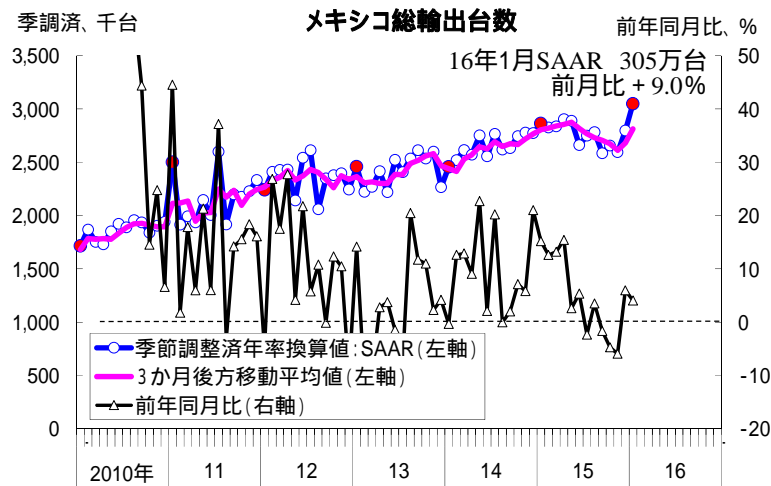
出所：メキシコ自動車工業会(AMIA)のデータを基に浜銀総合研究所が作成

図表4 16年1月の生産は堅調な伸び：増産基調が続く



注1： 赤塗りマーカーは各年の1月実績値。
注2： SAARは米センサス局法X-12-ARIMAにて浜銀総合研究所が試算。
出所： メキシコ自動車工業会 (AMIA) のデータを基に作成

図表5 輸出は15年下期に減速したが、足元増加基調



注1： 赤塗りマーカーは各年の1月実績値。
注2： SAARは米センサス局法X-12-ARIMAにて浜銀総合研究所が試算。
出所： メキシコ自動車工業会 (AMIA) のデータを基に作成

図表6 国内販売は右肩上がりが続いている

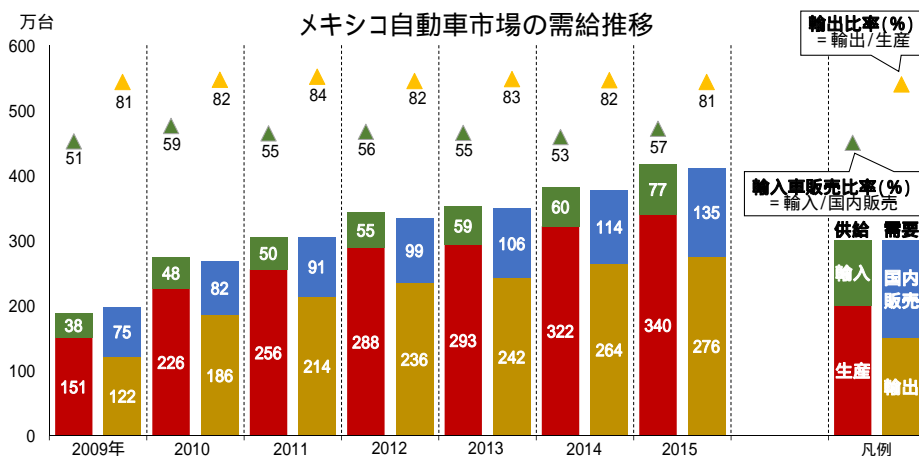


注1： 赤塗りマーカーは各年の1月実績値。
注2： SAARは米センサス局法X-12-ARIMAにて浜銀総合研究所が試算。
出所： メキシコ自動車工業会 (AMIA) のデータを基に作成

高い米国への依存度：メキシコ自動車市場に潜在する脆弱性

- 以上のように、メキシコ自動車市場は右肩上がりの成長が続いているが、その成長が将来に亘っても盤石であるとは言い切れない。なぜなら、メキシコ自動車産業は今、大きく2つの課題を抱えていると考えるからである。1つは、米国市場への依存度の高さであり、もう1つは国内市場がすでに「モータリゼーション期」の終盤に差し掛かっており、今後、内需の拡大を期待するのが難しいことである。これらの課題は、今後メキシコビジネスを行う上で意識すべきリスク要因といえよう。
- メキシコ自動車産業は輸出にかなり依存した構造となっている。図表7は同市場の需給推移を示しているが、生産台数に対する輸出台数の比率は、過去7年間の実績をみても常に8割を超えており、極めて高い水準である。
- そしてその輸出の仕向地構成を表したのが図表8であるが、2015年の輸出台数の実に7割強も占めているのが米国向けとなっている。従って、メキシコの自動車生産のうち6割弱（＝輸出比率81%×米国向け輸出構成比72%）が米国市場向けとなっており、同市場への依存度が極めて高いことがわかる。
- これまで米国新車市場は堅調に拡大していたが、政策金利の引き上げやマクロ景気の悪化により、今までのような自動車消費の着実な拡大を期待するのが難しい状況である（図表9）。米国新車販売台数は依然として高水準で推移しているものの、今後、同国新車需要が伸び悩むもしくは減少に転じるとなると、メキシコの自動車生産に対する下方圧力が強まることになろう。米国市場への依存の高さが、メキシコ自動車市場の脆さとなって表れることに留意が必要である。
- 実際、2015年の終盤には、米国市場の頭打ちがメキシコの輸出減速に繋がったと思われる。図表10は米国向け乗用車輸出台数の推移を示しているが（本レポート執筆時、メキシコ経済省貿易統計検索サイト（SIAVI）が公表する最新統計は15年11月実績まで）、輸出台数は10月以降に減速している。一部に、VWの排ガス不正問題により同社製車両の米国向け輸出が減少したことも影響したと考えられるが、市場成長の鈍化が足かせになったことも否定できない。前ページの図表5では12月、1月と輸出は増加しているものの、米国新車販売の減速が続いていることから、今後輸出に対する下方圧力が強まるリスクに要警戒と考える。

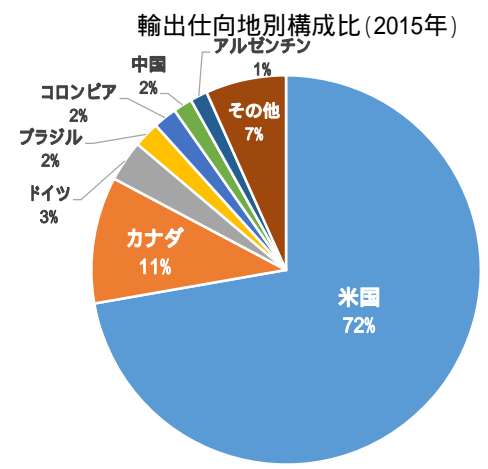
図表7 輸出台数は生産台数の8割超を占める



注：国内販売は輸入車を含む。

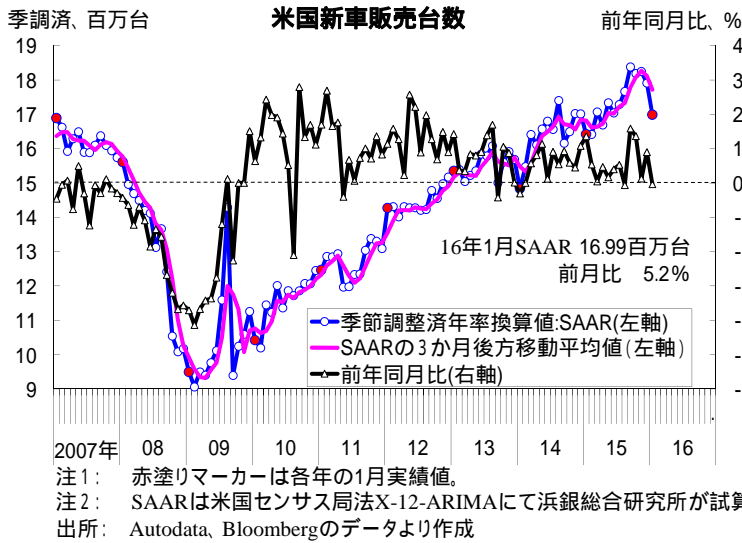
出所：メキシコ自動車工業会（AMIA）及びメキシコ経済省貿易統計検索サイト（SIAVI）のデータを基に浜銀総合研究所が作成

図表8 輸出の米国依存度が高い

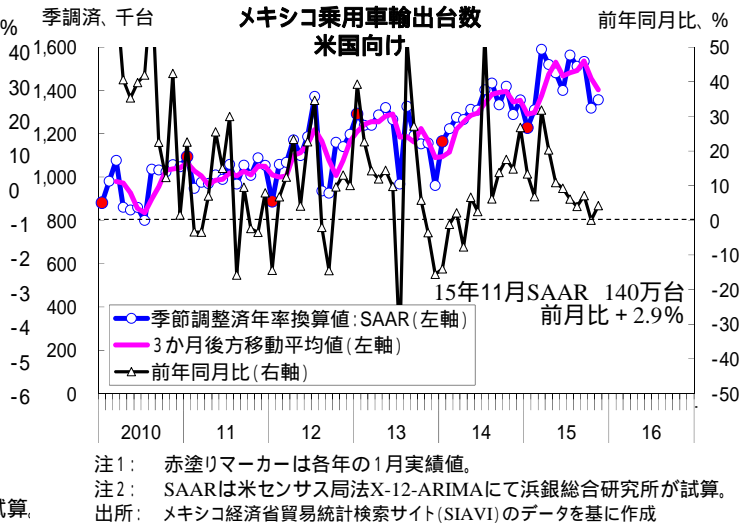


出所：メキシコ自動車工業会（AMIA）

図表9 米国新車販売に頭打ち感あり



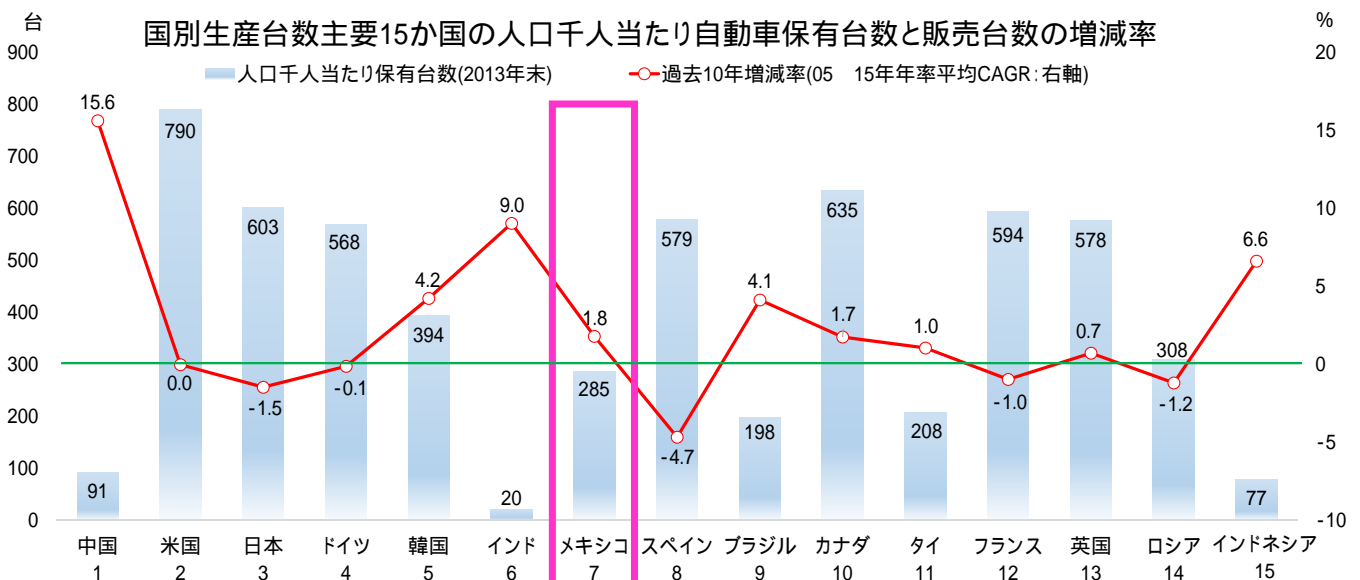
図表10 米国向け乗用車輸出は昨年終盤に減速



モータリゼーションが終焉を迎えつつある：内需拡大に期待するのは禁物

- ・もう1つの課題として、メキシコ国内市場はすでに「モータリゼーション」の終焉に差し掛かっていることにも注意したい。
- ・同国の人口千人あたり自動車保有台数は285台（13年末）となっており、国内販売の年率2桁%の成長が続くモータリゼーション期の目安とされる300台に近づいている。図表11では、主要自動車市場における人口千人当たり保有台数（2013年末：棒グラフ）と過去10年間の販売台数増減率（CAGR）を示している。保有台数が300台を大きく下回る中国、インド、インドネシアなどでは、国内販売が年率平均10%前後の高い水準で成長した。一方、メキシコ国内市場の成長率は年率平均1.8%増という低い水準で推移した。
- ・ここ数年でメキシコの新車需要が堅調に拡大している背景は、13年に同国政府が中古車輸入に対する規制措置を講じたことにより、中古車から新車に需要が置き換わっていることが寄与していることがある。もっとも、中古車輸入台数はすでにかなり低い水準にまで落ち込んでいるため（図表3）、今後、国内販売がここ数年で見られたように、堅調に拡大し続けると期待するのは禁物であると考える。

図表11 メキシコ国内市場はモータリゼーション期の終焉に差し掛かっている

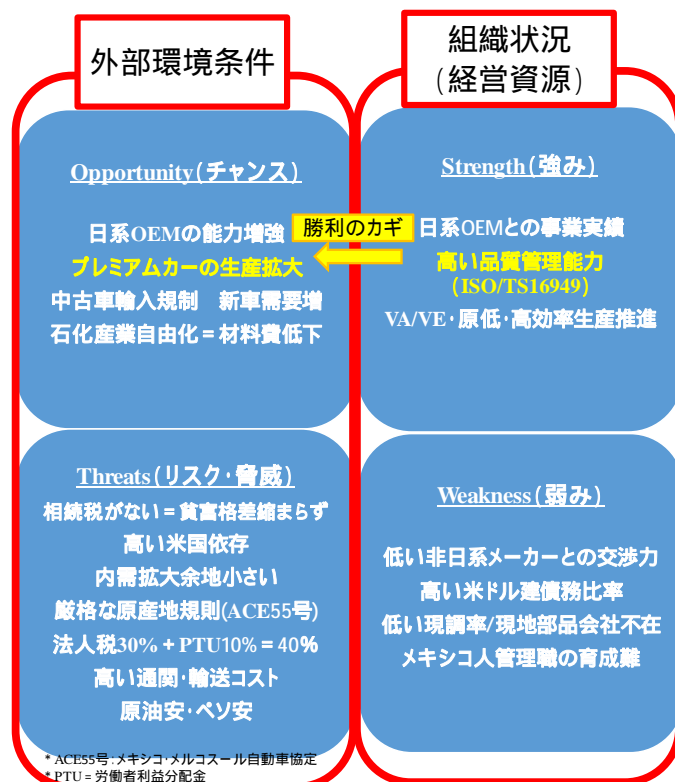


注: 韓国の2015年暦年台数は未公表のため、15年1~11月累計台数を単純年率換算した。
出所: OICA(国際自動車工業連合会)及び各国自動車工業会のデータを基に浜銀総合研究所が作成

日系サプライヤーのメキシコビジネスでの勝利のカギはプレミアムカービジネスの獲得

- 以上のように、今後、メキシコ自動車産業においては、米国市場の頭打ちと内需の低成長という、2つの外部環境リスクを意識する必要があると考える。3ページで示したように、完成車の生産能力は大幅に増える見通しであるが、もし増産ペースが鈍化するとすると、余剰生産能力は拡大し、価格競争が激化する懸念が高まる。これはまさに今、中国自動車市場で起きていることであり、メキシコ市場の収益性も中国同様に低下していくだろう。ちなみに、メキシコの自動車生産能力は2019年末の560万台に向けて年率平均（CAGR）で10.4%も増加し、15年の生産台数の増加率5.6%を大きく上回るピッチで拡大する見通しである。
- 図表12では、筆者の現地取材情報を基にして、同国に進出するサプライヤーを想定したSWOT分析を示している。メキシコには上記以外にも数多くのリスク要因（SWOT分析上のThreats）が存在する。サプライヤーは自社の強みを活かしてより多くのチャンス（収益機会）を掴むことで、これらリスク・逆風を打ち消す必要がある。
- 具体的には、日系サプライヤーは、高い品質管理能力を活かし、今後生産を増やしていく高級車メーカーへのビジネスを獲得することが、メキシコビジネスの勝利のカギになると筆者は考える。主要顧客である日系自動車メーカー向けよりも高い収益性が見込めるプレミアムカービジネスを増やすことで、長期的に安定した事業収益の拡大を実現することができるのである。
- 実際、筆者が訪問した一部の日系サプライヤーは、ISO/TS16949（自動車産業の品質管理規格）を取得し、一般的な製造工程監査に加え厳しいロジスティック監査もクリアすることで、世界的に品質要求が極めて高いAudiのビジネスを獲得していた。Tier-2以下の中堅・中小企業にとっては、このようなTier-1（一次取引）サプライヤーへのビジネスを追求することが重要であると考えられる。

図表12 勝利のカギはプレミアムカービジネスの獲得
メキシコで成功しうるTier-1サプライヤーのSWOT分析

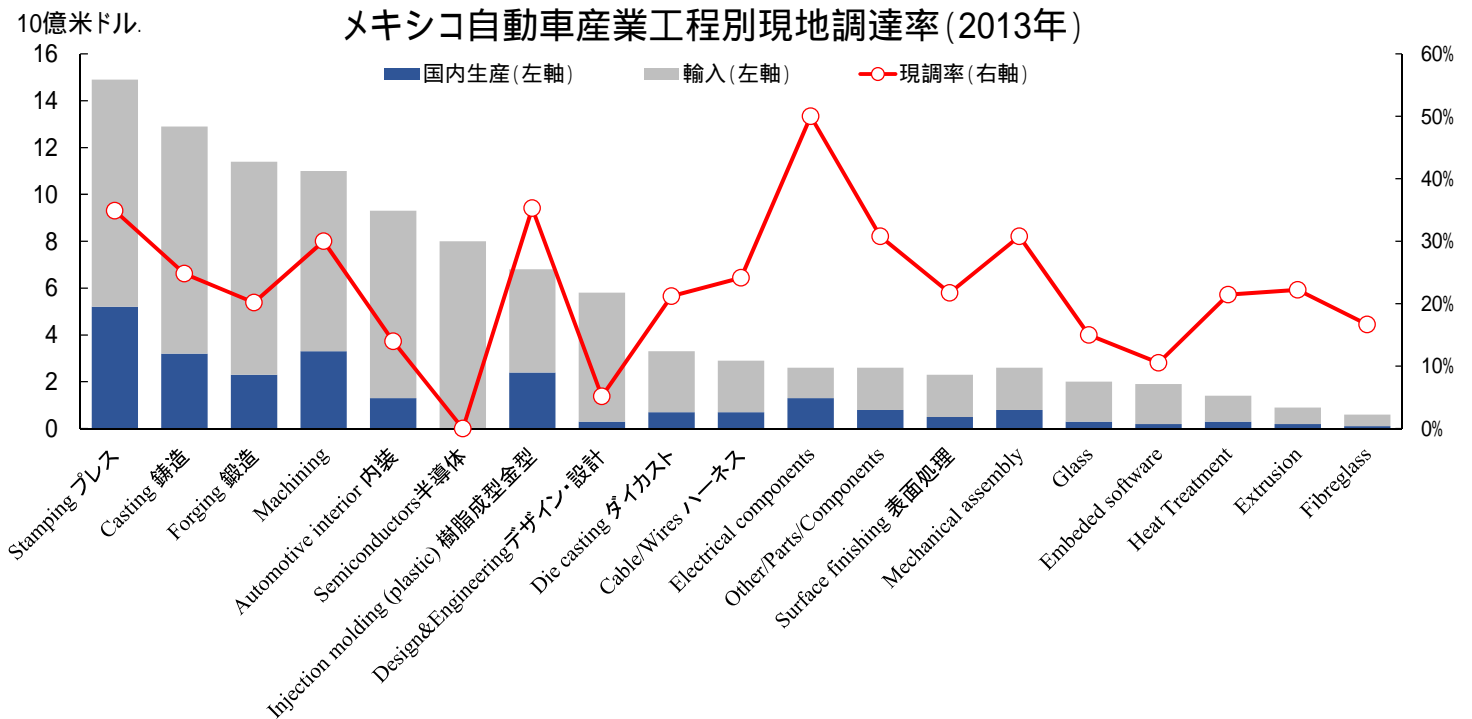


出所: メキシコ現地調査(2016年1月実施)を基に浜銀総合研究所が作成

低い現地調達率：Tier2以下の日系中堅・中小企業のメキシコ進出が渴望されている

- 最後に、メキシコではどの自動車部品の現地調達ニーズが高いのかについて述べたい。図表13は工程別の現地調達率（以下、現調率）を示している。メキシコでは現地部品会社が少なく、サプライチェーンの基盤が未だしっかりと整備されていないことから、殆どの生産工程で現調率が50%を切る状況にある。
- 最近では、図表12のリスク項目で示したような、自動車部品の原産地規則（メキシコ・メルコスール（南米南部共同市場）自動車協定ACE55号）が2015年3月に厳格化されたことから、メキシコ進出サプライヤーにおいては、現調率を早期に引き上げる必要性が高まっており、中堅・中小企業を含めたTier-2以下の日系中堅・中小企業の進出を切望する声が多い。
- ちなみに、多くの日系完成車メーカーが進出しているAguascalientes州やGuanajuato州といった、メキシコ中部バヒオ（Bajio）地区では、とりわけ鍛造、金型、ダイカストの専門メーカーの誘致が急務となっている。

図表13 現地調達率が低く、日系中堅中小企業の誘致が急務



出所：メキシコ経済省・貿易投資促進機関ProMexicoの資料を基に浜銀総合研究所作成

担当：調査部 産業調査室 深尾三四郎

Tel: 045-225-2375

Email: fukao@yokohama-ri.co.jp

本レポートの目的は情報の提供であり、売買の勧誘ではありません。本レポートに記載されている情報は、浜銀総合研究所・調査部が信頼できると考える情報源に基づいたものですが、その正確性、完全性を保証するものではありません。