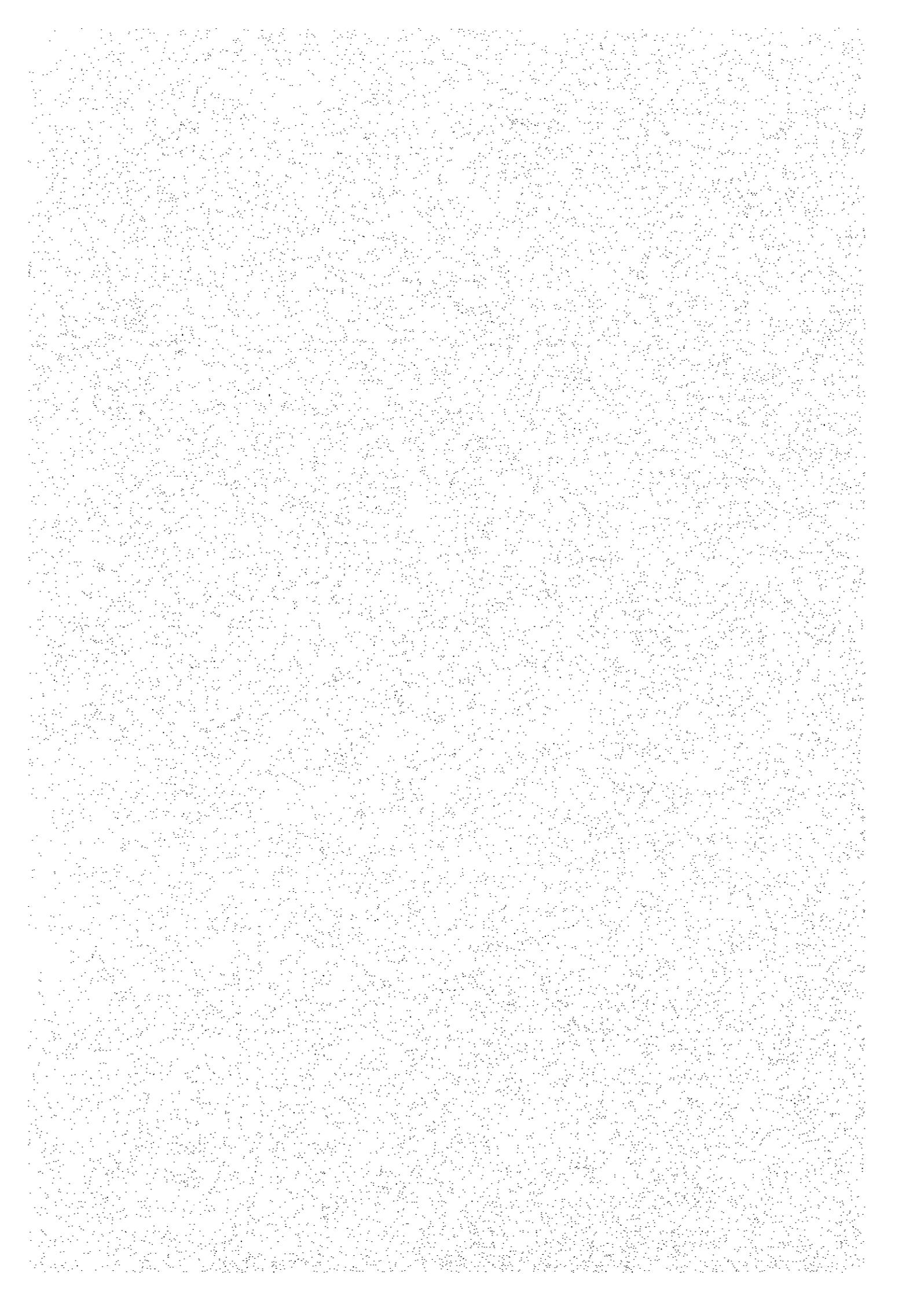


第2章

メキシコの経済社会開発政策と諸制度



第2章 メキシコの経済社会開発政策と諸制度

2.1 セディージョ (Zedillo) 政権の発表した一連の経済開発政策

1994年12月1日に、セディージョ政権が発足した。新政権発足後に発表された経済政策、工業開発政策を概観する。

Table 2.1-1 セディージョ政権の経済政策

発表月	1995年1月	1995年3月	1995年5月	1995年10月	1996年5月
政策	緊急経済計画 (AUSEE)	AUSEEを強化するための Action Program (PARAUSEE)	国家開発計画 (PND 1995-2000)	経済回復のための同盟 (APRE)	産業政策および 対外通商計画
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 為替政策 ・ 歳入政策 ・ 公共料金 ・ 民営化 ・ 税収・税制 ・ 歳出政策 ・ 規制撤廃 ・ 中小企業、産業援助 ・ 国家中小企業審議会 (Consejo Nacional de Pequeña y Mediana Empresa) の設置 ・ 金融政策 ・ 農業政策 ・ 労務政策 ・ 賃金対策 ・ 価格対策 	<ul style="list-style-type: none"> <為替> <歳出> <歳入> <金融> ・ 中小企業を対象とした国内債務の5年から12年までのリスクをおこなう <賃金> ・ 最低賃金を4月から10%引き上げる 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 主権 2. 法治国家 3. 民主化 4. 社会開発 5. 経済成長 ・ 国内貯蓄 ・ 財政、為替、金融の安定 ・ 成長のための資源有効活用 ・ 成長を支援する環境対策 ・ 部門別政策 	<ul style="list-style-type: none"> I 財政 ・ 税優遇措置、会社資産税免除 ('96年12月迄) ・ 自動車関連産業の雇用創出を推進するための税制措置 II 為替金融政策 ・ 自由変動相場制を維持 III 貯蓄・インフラ振興 IV 規制撤廃 ・ 州政府にも呼びかけ実施 V 中小企業の雇用振興 ・ 「企業競争力センター」を設置 VI 開発銀行と住宅 VII 雇用および職業訓練 VIII 賃金 IX 社会歳出 X 農業援助 	<ul style="list-style-type: none"> i) マクロ経済の安定・金融政策 ii) インフラと人的制度基盤の構築・改善 iii) 生産活動の統合 iv) 産業革新のための技術インフラ改善 v) 規制緩和 vi) 輸出振興 vii) 貿易交渉 viii) 自由競争の促進

Source : JICA Team summarized.

Table 2.1-1 の政策を以下時系列的に説明する。

2.1.1 緊急経済計画/AUSEE (1995年1月発表)

(Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica)

1994年12月1日発足したセディジョ (Zedillo) 政権は、緊急課題である通貨危機を乗り切るために、同年12月22日ペソを変動相場制へ移行させた。同時に、対外貿易および外貨不均衡是正のための措置として「緊急経済計画/AUSEE」が発表された。

(1) 為替政策

市場相場を維持していく。すなわち、1994年12月22日以降の変動相場制を維持する。

(2) 税制

- a) 税収強化のための法案を提出する。
- b) 税制簡素化のための官民共同作業を税制顧問委員会 (Comité Asesor Fiscal) の下でできるだけ早く開始する。

(3) 規制撤廃

特に州政府レベルでの規制撤廃を取り決めていく。

(4) 中小企業、産業援助

- a) メキシコが締結する自由貿易協定の中で決められる政府調達で中小企業が優位になるようメカニズムを設定する。
- b) 官民合同による「国家中小企業審議会 (Consejo Nacional de Pequeña y Mediana Empresa)」を設置する。生産技術・デザイン・金融・流通などで専門の支援を得られるようなメカニズムを設定する。審議会は、大企業とも連携し、これら中小企業が大企業への資材供給ができるような計画を設定する。
労働集約的な方法で輸出をおこなう産業については、競争力強化のための措置を施行する。

(5) 金融政策

- a) 経済調整が秩序だっておこなわれるよう、貸出しの抑制が必要である。ただし、農業関連企業、中小企業、輸出企業については、貸出しが容易になるように取りはからう。
- b) 中央銀行は、物価上昇を短期間で抑制するよう努力する。

2.1.2 AUSEE／緊急経済計画を強化するための実行計画(PARAUSEE)

(1995年3月発表)

(Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica)

前述の緊急経済計画（AUSEE）の実行計画（Action Program）として、1995年3月9日発表されたものである。この実行計画は、国内経済立て直しが大きなねらいであると同時に、一方では、米国・IMFからの経済支援を取り付ける前提となるものである。

i) 為替

現行の変動相場制を維持する。

a) 必要に応じ、市場の安定を目的として中央銀行が介入する。金融引締めも並行的に実施する

b) 近いうちに、現行為替予約制度に加えて先物市場をメキシコ国内では銀行・証券会社に、海外では米国シカゴの商品市場に設置する。

ii) 歳出

a) 本年の歳出額を 9.8%カットする。これは、本年の GDP に対し、1.6%に相当する。

b) カットの対象は、経常費用に集中する。

iii) 歳入

a) 家庭用 LP ガス、家庭用電力料金を 4 月から 20%引き上げる。

b) 付加価値税の税率を 4 月より現行 10%から 15%に引き上げる。ただし、国境沿いおよび自由貿易地帯での現行 10%は維持する。

iv) 金融

a) 主として、中小企業を対象とした国内債務の 5 年から 12 月までのリスケージリングをおこなう。

b) そのための当初の金額は、650 億ペソ（約 100 億ドル）を予定しており、昨年未商業銀行貸出残の約 13%分、現行不良債権総額を超えるものとなる。

c) 国内金融機関の支払能力を援助する目的で世銀・IDB、その他から 30 億ドル余りにおよぶ資金が供与される。

v) 賃金

a) 最低賃金を 4 月から 10%引き上げる。

- b) 社会保険加入の失業者に対して、現行、失業から 2 ヶ月まで支給される社会保険サービス授受を 6 ヶ月まで延長する。

2.1.3 国家開発計画 (PND, Plan Nacional de Desarrollo, 1995 - 2000)

前項で述べたとおりセディーゴ政権は、1995年5月「国家開発計画 1995-2000」(PND, Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000)を公表した。この5ヶ年計画が、当政権の政策の基本となるものである。

この計画は、5項目のテーマから構成されている。

Table 2.1-2 PND の主要 5 項目

1. 主権	Soberanía (Sovereignty)
2. 法治国家	Por un Estado de Derecho y un País de Leyes (The Rule of Law)
3. 民主化	Desarrollo Democrático (Democratic Development)
4. 社会開発	Desarrollo Social (Social Development)
5. 経済成長	Crecimiento Económico (Economic Growth)

"PND" 5項目のうち、本調査に関わりのある工業開発を取扱っているのは、「5. 経済成長 (Crecimiento Económico/Economic Growth)」である。次項にその概要を述べる。

(1) 「経済成長」政策の目的 (Objetivos de la Política Económica)

- a) 主権を保証し、新しい法制度の下、社会開発と政治革新を推進するには、持続的な経済成長が必要である。
- b) ダイナミックかつ持続的な経済成長を達成することは、年 3% 近くの勢いで増加する経済人口の雇用創出があるため緊急性が高い。
- c) 新たな雇用需要を吸収するには、年 5% 近く伸びる必要がある。
- d) 現在の通貨危機が克服され、経済回復が順調なものとなった段階で、年 5% 以上の経済成長の伸びが目標とされる。
- e) 持続的な経済成長を達成するには、投資が必要である。
- f) 投資を実行するためには、国内貯蓄とその補完的存在となるべき対外資金が必要である。

- g) 年 5%以上の経済成長を達成するには、年間の総投資が国内総生産（GDP）の 24%を越える必要がある。
- h) 投資は、国内貯蓄と対外資金から構成され、その国内貯蓄について 2000 年までに国内総生産（GDP）の 22%まで増加させる必要がある。

(2) 「経済成長」政策の戦略（Estrategia General para el Crecimiento）

- a) 生産の拡大は、投資による生産要素の増加、および生産性の向上により実現される。生産性については、税制、法制度がその基本的役割を果たすものとなる。
- b) 国内貯蓄を増加させるために、インフレの抜本的、恒常的抑制を特別に図っていく。
- c) 直接投資については、その量的拡大ばかりでなく、技術の近代化も図っていく。
- d) 投資は資金があって実施されるものである。国内貯蓄を増加させ、対外資金への過度の依存を回避するには、国際経常黒字が長期的に持続可能な状態となる必要がある。
- e) 対外資金は、経済成長をさらに浮揚させ、雇用拡大をもたらすものである。生産設備と製品供給の拡大に外国の投資資金の大部分が活用されることが適当といえよう。
- f) 短期的には、経済活動の回復を輸出企業に大部分依存するものとなろう。また、危機脱出後は輸出と投資の伸びが国内需要拡大の柱となる。

(3) 部門別の政策

「経済成長」政策の戦略をうけて、下のような5分野について基本政策が打ち出された。

- 1) 国内貯蓄の奨励
- 2) 財政、為替、金融の安定
- 3) 資源有効活用
- 4) 環境対策
- 5) 部門別政策

中小企業開発を含む工業開発については、上記5分野のうち、5) 部門別政策の「産業計画」の項に基本方針が述べられている。

以下、部門別政策の概要について説明する。

1) 産業計画

特に零細・中小企業の育成・促進を図るものとする。

- a) 特に労働集約型で立遅れているが、輸出競争力のある業種の強化を図る。
- b) 国内原料供給計画をとおして、産業の関連付けを強化する。
- c) 立遅れている地域の開発促進を図る。

2) 鉱業開発

法的保障、輸出振興、小規模鉱山の産業連携と資金調達を推進する。

3) 観光

規制簡素化、滞在日数をより長期化する具体的政策を設定する。

4) 農業政策

農業従事者の所得を増加する。そのためには、生産性の向上、収益の拡大を図る措置を設定していく。農業直接援助は、今後も継続していく。輸出金融を拡大し、輸出を促進する。

PNDにおける産業計画は全部で1ページの簡単なもので、具体化はSECOFIに委ねられている。少なくともPNDでは、零細・中小企業の育成に重点がおかれている

2.1.4 経済回復のための同盟/APRE (1995年10月発表)
(Alianza para la Recuperación Económica)

1995年の8月上旬、メキシコ経済の回復のため、CCE（企業団体調整協議会）傘下の商業会議所・工業会議所・銀行協会・証券協会・輸出入組合・経営者協議会などの財界団体は、連名でセディジョ大統領に対し、メキシコ産業救済策を提案した。

この提案を受け、官民による綿密な協議が開始され、政府と労働団体、農民団体、財界団体は、減税と官民投資の促進、および零細・中小企業雇用振興策を含む「経済回復のための同盟（APRE）」に合意して、10月発表された。

I. 財政（税優遇措置）

1995年11月1日より、1996年12月末日までを有効期間とする税優遇措置を公布す

る。

- a) 本年の年商が 700 万ペソ（約 93 万ドル）までの企業に対し、会社資産税の支払いを 1996 年 12 月まで免除する。
- b) 自動車関連産業の雇用創出を推進するため税の優遇措置を設定する。
 - ・ 1996 年中自動車新車税をすべて免除する。
 - ・ 関連法令で定める価格を超えない自動車の償却を無条件で 71%まで認める。

II. 為替・金融政策

変動相場制を維持する。

III. 貯蓄・インフラ振興

- a) 年金制度
- b) 通信・運輸
- c) 電力

IV. 諸規制の撤廃

政府は各州知事に、州政府も連邦政府と同じような規制撤廃をおこなうよう「国内規制撤廃協約（CND）」を締結するよう、呼びかける。

V. 零細・中小企業雇用振興

- a) 来年 2 月までに全国の 10 都市に「企業競争力センター」を設置する。これらセンターは国立・州立学術機関の協力を得て、民間により運営される。零細・中小企業への経営相談などをおこなう。
- b) 零細・中小企業の技術意識を高めるため、生産・経営過程における情報活用を促進する計画を全国レベルで設定する。
- c) 国立貿易銀行（BANCOMEXT）は輸出部門への資金供与を実質 30%増加する。資金・技術・出資などをおして、輸出志向企業およびその納入業者に対する支援を強化する（通称 "México Exporta" 計画）。国立開発銀行（NAFIN）および商業開発基金（FIDEC）は、零細・中小企業向け資金をそれぞれ実質で 30%、50%以上拡大する。また、国立開発銀行は商業銀行とともに、出資方式による企業支援計画を開始する。

VI. 開発銀行と住宅

VII. 雇用および職業訓練

- a) 失業者奨学金計画、品質・近代化計画を拡張、1996 年は本年より 30%増しとなる 90 万人を対象とする。
- b) 技能検定評議会（CNCCL）は、官民との協力の下に労使のニーズにあわせ

た弾力的かつ良質な職業訓練システムの開発を支援する。

- c) 労働集約のための農道保全特別計画を来年拡張、本年を上回る予算を組む。
これにより、14万人の臨時雇用を創出する。また、社会開発省が実施する臨時雇用計画を拡張して、1996年は70万人の臨時雇用を創出する。本年より27%上回るものとなる。

VIII. 賃金

労働省は最低賃金委員会に対し、1995年12月4日より10%の最低賃金のアップをおこなうよう要請する。

VI. 社会歳出

X. 農業援助

この同盟 (Alianza) の有効期限は、1995年10月29日より1996年12月31日までとする。

2.1.5 産業政策と国際貿易のプログラム

2.1.3で概要を述べたPNDの基本政策を受け、1996年5月にSECOFIは産業政策 (Program of Industrial Policy and International Trade) を発表した。この政策の目的は、1) 労働者と企業の調整をとおして国際競争力のある産業基盤の構築と、2)技術的にすぐれた品質の高い製品生産への移行である。戦略ガイドラインとして次の3項目があげられている。

- 1) 直接・間接輸出において継続的に高い利益を得られる状況をつくる。またメキシコ製品の輸出市場へのアクセスの拡大・強化をはかる。
- 2) 国内産業を国際経済にはめこむために、国内マーケット開発と効率的な輸入代替を促進する。
- 3) 多くの中小零細企業の参加を得た産業および地方のセクターグループの開発を促す。

2.1.6 諸政策とサポーティングインダストリー

本調査の対象であるサポーティングインダストリー育成は、前述の諸政策においては、中小企業振興政策に含まれるものである。なぜなら、サポーティングインダストリーの大半は企業規模として中小企業のカテゴリーに分類されるからである。

前政権においては零細・中小企業についても市場経済のメカニズムに任せるという方針で、特別の中小企業振興策はとらなかった。セディージョ政権では、零細・中小企業の振興を前面に打ち出してきた。

AUSEE（1995年1月）においては、1）中小企業に優先権を与える政府調達条項をNAFTAで保証し、2）「国家中小企業審議会」を設立し、中小企業支援を強化し、3）バイヤーである大企業とのリンケージを促進し、4）労働集約型の輸出産業の競争力強化、をうたっている。AUSEEの実行計画（1995年3月）においては、中小企業金融の支援プログラムを発表した。

PND（1995年5月）では、AUSEEの方針を国家開発計画として追認した。APRE（1995年10月）では、1）1996年中の税制優遇策の他、零細・中小企業の雇用促進を目的として、2）企業競争力センター設立、3）技術情報サービス促進、4）金融資金の増枠、を発表した。また、1996年5月にSECOFIは、PNDを下敷きにして、商工業部門の政策を立案した。

2.2 中小企業振興政策

本調査の対象分野であるサポーターイングインダストリーは自動車部品、電気・電子製品の部品を製造する企業となっている。メキシコには明確にサポーターイングインダストリーについての振興政策はない。ただしサポーターイングインダストリーの大半の企業は、中小企業に属するためここでは中小企業振興政策について概説する。

2.2.1 メキシコの中小企業の定義と位置

(1) 中小企業の定義

現在の中小零細企業の定義は「中小工業総合開発計画」のなかで定義され、さらに1991年に発表された「中小企業の近代化および開発のための計画 1991-94年」に再定義された。

Table 2.2-1 Definition of SMEs

	従業員規模	年間純売上高
零細企業	15人以下	150万ペソ以下
小企業	16人～100人	1,500万ペソ以下
中企業	101人～250人	3,400万ペソ以下

年間純売上高は、実額あるいは予想でSECOFIがそれぞれの分類に定めた金額を越えない製造業となっている。また新規に設立された企業の場合、年間純売上高の予想は設置する製造設備と予想従業員数に一致するものでなくてはならない。上記は現在、SECOFIの定めた年間売上高である。

(2) 中小製造企業の位置

メキシコにおける中小製造企業は、零細企業を含めると企業数で98%を占めている。特に零細企業が80%と多い。従業員では零細企業の割合は12%であり、中小企業と合わせると従業員数の割合は49%である（いずれも1994年）。

Table 2.2-2 Composition of Manufacture and Employee in 1994

	(Unit : %)				
	Large	Medium	Small	Micro	Total
No. of manufacture	2%	3%	15%	80%	100%
No. of employec	51%	16%	21%	12%	100%

Source : SECOFI, IMSS

零細企業および小企業は、企業数、従業員数ともにそれぞれ1992年、1991年をピークに減少している。特に1994年の小企業はピーク時に比べ企業数と従業員数ともに10%近く減少している。1994年の大企業および中企業の企業数、従業員数も同様にピーク時から減少しているが、減少率は小企業ほどでなく、また1994年は増加に転じている (Table 2.2-3、4 参照)。

Table 2.2-3 Number of Manufactures by Size

	(Unit: Establishment)				
Year	Large	Medium	Small	Micro	Total
1988	2,104	2,941	17,668	76,526	99,239
1989	2,279	3,209	18,281	81,332	105,101
1990	2,386	3,266	19,685	92,556	117,893
1991	2,427	3,364	20,279	99,695	125,765
1992	2,367	3,297	19,895	101,446	127,005
1993	2,270	3,164	18,633	99,279	123,346
1994	2,388	3,245	18,444	98,225	122,302

Note : Shadows show peaks during 1988-1994.

Source : SECOFI, IMSS

Table 2.2-4 Number of Employee in Manufactures by Size

	(Unit: Person)				
Year	Large	Medium	Small	Micro	Total
1988	1,452,801	458,683	664,556	317,157	2,893,197
1989	1,575,515	500,866	690,927	338,304	3,105,612
1990	1,635,629	512,280	737,230	384,465	3,269,604
1991	1,674,931	524,417	756,650	412,389	3,368,387
1992	1,601,142	510,398	740,870	415,757	3,268,167
1993	1,542,905	493,040	696,195	402,224	3,134,364
1994	1,656,912	506,682	687,803	396,981	3,248,378

Note : Shadows show peaks during 1988-1994.

Source : SECOFI, IMSS

2.2.2 中小企業基本政策の推移

メキシコにおける中小企業振興政策は、1953年にNAFINのFOGAIN（中小工業保証振興基金）から始まっている。FOGAINは中小企業に対して運転資金、設備資金に対して短期、中期の資金を融資するプログラムでFOGAINが審査し、市中銀行を通して実際の貸出をおこなっていた。

1978年にはロペス政権による中小工業総合支援計画（PAI）が創設された。従来はFOGAINなど4つの信託基金⁹が中小企業向け融資をおこなっていたが、PAIは資金援助と技術援助をパッケージにして提供した。また従来メキシコ市周辺の中小企業に偏っていた支援活動を地方事務所を設立することによって、全国の中小企業に支援をおこなうようになった。その後の政府機構の再編の過程でPAIはNAFINに統合され、88年に解消された。

1986年GATTに加盟した時期から市場メカニズムを重視する政策に移行し、国内市場を解放し、現地企業保護育成策の撤廃の方向に向かった。つまり民間企業の経済活動に対する政策は最小限に止め、民間企業の生産や投資に関する決定を市場メカニズムに委ねる政策に方向を転換した。

1989年に国家開発計画（Plan Nacional de Desarrollo 1989～1994、PND）が発表され、この計画を基盤に「中小企業の近代化および開発のための計画、1991～94年」が作成された。この中小工業振興策の目標は、企業の組織化の促進と技術へのアクセス拡大することによって、国際競争力をつけ、中小企業の生産性を高めることにあった。

2.2.3 中小企業に対する政策の枠組み

(1) 国家開発計画と中小企業政策

1995年に発表された国家開発計画（PND、1995～2000）の5章、部門別政策のなかで、産業計画はとくに零細・中小企業の促進を図るとしており、さらに労働集約型で輸出競争力のある業種を強化するとしている。またPNDの5章、輸出振興の箇所では、以下の対策が示されている。

⁹ 中小企業保証振興基金（FOGAIN）、工業振興基金（FOMIN）、工業団地・商業センター信託基金（FIDEIN）、研究開発基金（FONEP）の4基金

- 1) 中小企業への開発銀行を通じた貿易金融の供与を容易にする。
- 2) 中小規模の間接輸出企業を輸出振興措置の対象とする。

PNDの5章、技術政策においては、小規模企業の技術の立ち遅れと大企業との技術的格差が指摘されており、技術研究機関の強化、技術の普及、技術革新への民間投資の促進などを技術政策としている。

(2) 中小企業政策概要

上記のPDNを受けて、SECOFIでは8項目にわたる産業政策プログラム（産業および対外通商計画、1996年5月）を立案した。このプログラムでは、中小企業開発が一つの主要な項目になっており、様々な中小企業に関する行動計画が示されている（Table 2.2-5参照）。このなかで特に中小企業に関連するのは、生産活動の統合（Integration of Productive Chains）である。この政策項目は、貿易の自由化によって断ち切られた国内生産品（部品）の連鎖の再構築を目指すものである。この生産活動の統合は、部品部材を供給する中小零細企業と最終生産者のリンケージ強化によっておこなわれる。生産リンケージの強化のために以下に示すセクターが選ばれている。

1. ハイテク製造工業
2. 労働集約的な製造軽工業
3. 薬品工業
4. 自動車工業
5. 政府部門へのサプライヤー
6. 林業の工業セクター
7. アグリビジネスセクター
8. 鉱業

なお、全体のプログラムのフォローアップと評価は国家中小零細企業審議会においておこなわれる。

Table 2.2-5 SMEs Policy in Program of Industrial Policy and International Trade

Strategic Guideline	Induce the development of industrial regional and sectorial groupings with a high participation of the micro, small and medium size firms
Policy items	Action Plans for SMEs ¹⁾
1. Macroeconomic Stability and Financial Development	Broaden access to financing schemes for micro, small and medium size firms
2. Creation and Improvement of Physical Infrastructure and of Human and Institutional Foundations	Reduce administrative costs for smaller firms to allow them to comply with their tax obligations, through the simplification of administrative procedure
3. Promotion of the Integration of Production Chains	Promote business forums for suppliers Establish and strengthen the national information networks on suppliers Encourage subcontracting schemes Support programs for the integration of production chains
4. Improvement of Technological Infrastructure for Industrial Development	Technological modernization programs ²⁾
5. Economin Deregulation	Simplify regulation on business start-up and operation
6. Export Promotion	Provide integral credit support from beginning to end of the export chain Increase the participation of BANCOMEXT and NAFIN in financing suitable projects not served by private commercial banking institutions
7. International Trade Negotiations	
8. Promotion of Competition	Facilitate the access to the instrument which prevents against anti-competitive practices by smaller size firms

Note: 1) Only action plans seems directly related to SMEs are picked up.

2) All technology modernization and quality promotion programs are vital for SMEs.

2.2.4 中小政策実施体制

(1) 中小企業育成に関する政府機関および業界団体

メキシコの中小企業振興政策はSECOFIおよび開発銀行が中心となって進められている。SECOFIの中小工業地域振興局は下請企業の振興、組織化、行政指導などの産業政策の立案、実施を担当している。政府系金融機関（開発銀行）であるNAFINおよびBANCOMEXTは産業の育成・振興を出資、中長期融資などの金融面から支援して

いる。

また民間団体である全国製造業会議所（CANACINTRA）は、政策の実施段階において中心的な役割を果たしている。CANACINTRAは、1) 中小零細企業の意見のとりまとめ、2) 政府との意見交換、3) 技術、政策、経済などの情報提供、4) 訓練・教育、5) 法律的助言、6) 標準化の普及、7) 貿易促進、8) 下請仲介、9) 技術移転などの活動をおこなっている。

以上のような従来の方法では、1) 中小企業の支援策が効果的に機能していない、2) 各政府機関と企業の調整が不足している、3) 支援策に分散がみられるという問題があった。このような問題を解決し、中小企業が必要としている効果的な政策支援を作成するために、政府および民間の関連部門の参加を得た機関、国家中小零細企業審議会が組織された。次項で同審議会について説明する。

(2) 国家中小零細企業審議会

国家中小零細企業審議会（Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa）は、1995年5月23日の政令によってさだめられた新しい中小企業に対する活動である。この審議会は公的セクター、民間セクターからのメンバーによって構成されている。この審議会において中小零細企業の政策の方向を明確にすることが期待されている。

1) 目的

中小零細企業審議会の目的は以下のとおりである。

- a) 中小零細企業の競争力を高めるために、各種支援策の調査、計画および手段の調整をおこなう。
- b) 中小零細企業が総合的かつ専門的なアドバイスを受け入れやすくするための仕組みを検討する。分野は、商業化と市場開拓、技術と生産プロセス、標準化の設定などに関してである。
- c) 中小零細企業の組織化を推進するとともに、大企業との関係強化を進め、生産過程の効率化と統合化を推進する。
- d) 中小零細企業の直接間接の戦略を開発する。

2) 組織

中小零細企業審議会は以下のような組織で構成されている。

a) 総会

商工振興省大臣が議長になり、公的セクターおよび民間セクターの代表者からなるメンバー全員の出席のもとに開催される。

b) 作業部会

作業部会は、中小零細企業審議会の機能を果たすために必要と認められたメンバーによって構成される。

c) 州レベル委員会

中小零細企業審議会は各州に対して、審議会の決定や奨励策の実施のために、州レベル委員会を組織することを奨励している。州レベル委員会は、連邦および州レベル機関の代表者、および開発銀行、国家審議会メンバーの企業団体の代表者、市中銀行、ノンバンク金融機関などから構成される。同委員会は毎月開催される。審議会の事務局が中央との調整を図る。

3) 活動状況

中小零細企業審議会は、調整機関として開発銀行をはじめたとした公共・民間部門の承認と参画を得ながらプログラムプロジェクトに取り組んでいる。そのうち現在までに取り組んだ主なプログラムは、以下のとおりである。

- a) 政府機関が購入をおこなう際の、即時払いメカニズムの創設
- b) 皮革と靴、繊維と衣料、玩具、宝石類、銀製品、スポーツ用品、および家具産業などの業種別振興プログラム
- c) 企業競争力センターの創設
- d) 開発銀行による、中小零細企業への特別融資プログラム
- e) 全国品質プログラム
- f) 政府機関の購入活動のための、電子システム-COMPRANET
- g) 中小零細企業の競争力向上のための、情報処理システムの利用促進統合プログラム
- h) サプライヤー・下請振興プログラム
- i) 零細中小企業を対象とした技術セミナー

- j) マキラドーラ産業振興プログラム
- k) 総合企業推進プログラム
- l) 手工芸品産業の振興プログラム

国家審議会の内部では、審議会に持ち込まれる各種テーマを深く掘り下げて分析し、決議をおこなうために、金融、規制緩和、品質保証、政府調達などのテーマ別作業部会が設けられている。なお、この作業部会は必要に応じて適宜構成される。作業部会の主要な活動には以下のようなものがある。

- ・ 中小零細企業振興・金融支援に関する協定、FOPYME
- ・ 経済規制緩和審議会
- ・ 政府機関の購入システム、COMPRANET
- ・ 中小零細企業のための ISO 仮証明書取得マニュアル
- ・ 国内中小零細企業の実態に即した、品質改善に関するマニュアル

(3) 中小企業のためのプログラム

現在ある中小企業振興のための具体的な手段を以下に示す。

1) 統合企業 (Empresas Integradoras)

統合企業は、中小企業をグループ化することによって、中小企業が様々な情報を得、生産性を向上させることによって競争力を強化することを目的に設立された。統合企業は製品のマーケティングや共同販売、原材料の共同調達をおこなっている。統合は、参加した企業が株式を取得する形態で設立され、SECOFIが許可し登録する。現在までに設立された統合企業は、30～35%の成功に留まっている。このため現在185以上の統合企業があるが、SECOFIは個々の統合企業をレビューしており、現存のシステムについて検討中である。統合企業はアグロビジネス、ハンディークラフト、縫製関連が多い。電気・電子部品製造、自動車部品製造の統合企業は現在ないが、自動車部品の統合企業については検討されている。

2) 行政窓口の一本化

中小企業の事業促進のために、統一窓口 (Ventanilla Unica) とよばれるワン・ストップ・センターを全国各地に設立しており、ここで設立、操業などの各種許認可

手続きをおこなっている。メキシコシティでは、CANACINTRA内にありDDF（Federal District Department）と共同で中小製造業に対して行政手続きサービスをおこなっている。

3) コンサルティングサービス、技術指導、教育訓練の提供

CANACINTRAの付属機関に技術移転センター（UTT）があり、中小企業への産業技術コンサルティングサービスをおこなっている。UTTの目的は、中小企業に適切な技術を与えることによって、より競争力を高めることにある。1993年から延べ1500社にサービスをおこなっている。スタッフは事務長以下10名でほとんどがコンサルタントである。

NAFINの起業家育成プログラム（PRODEM）は、中小企業へ訓練や技術支援を提供している。1994年には12,311の起業家育成コースがおこなわれ、235,253人の参加者があった。また専門家訓練コースは、490コースおこなわれ、9,418人の参加者があった。このほかに展示会、セミナー、通信教育をおこなっている。またPRODEMは全国の教育機関や民間企業、コンサルタントと提携し、これらの活動をおこなっている。

4) 下請仲介システム（Bolsa de Subcontratación）

下請仲介システムは、SECOFIの政策の一環として進められており、中小企業のデータベースを構築することによって、下請の受注の向上を目的としている。CANACINTRA、ヌエボレオン州製造業会議所（CAINTRA）、ハリスコ州製造業会議所（CAREINTRA）などの民間の団体がその運営にあたっている（下請仲介システムについては、2.3を参照）。

中小企業のデータベースの他に、SECOFIが下請振興のための展示会を1995年に3回おこなっている。これは部品・材料の調達を必要とする企業が出展し、展示会に部品・材料のサプライヤーが来て商談をおこなうものである。

5) NAFIN と BANCOMEXT による中小企業融資制度

NAFINとBANCOMEXTについては、2.5金融制度において説明している。APREにおいては、輸出指向企業と中小企業に対しての公的融資を30%増やすことが掲げ

られており、これを受けてNAFINとBANCOMEXTは中小企業融資を増加させることを計画している。

6) 信用組合

中小企業振興のために設けられた制度で、信用組合は組合を構成する企業会員が出資し、基金をつくることによって設立される。NAFINはこの基金に基づき10倍の融資限度額を設け、個々の組合員に貸付をおこなうことができる。

2.2.5 中小企業振興政策の問題点

現セディージョ政権は、1994年末の通貨危機を踏まえ、1995年1月に発表された緊急経済計画（AUSEE）に始まり、その後の国家開発計画（PND 1995-2000）においても中小零細企業の振興を強く押し出してきた。官民合同で「国家中小零細企業審議会」（Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa）が発足し、また企業団体調整協議会（Consejo Coordinador empresarial）を中心に官民で合意された「経済回復のための同盟」（APRE）でも零細中小企業振興が盛り込まれている。中小企業の振興に特別の配慮をしなかった前政権と比較すれば格段の進歩である。

今後の問題点としては、次のような課題が上げられる。

- 1) 現在ある中小企業振興政策は、プログラムであり、法律ではないために継続性が確保されていない。
- 2) 国家中小零細企業審議会が関連省庁の調整機関となっているが、審議会ではその実行力に限界がある。
- 3) 中央政府、州政府、開発銀行、各業界団体の役割分担が不明瞭である。重複も多い。
- 4) 中小企業問題を専門に扱う人材が少ない。
- 5) 中小企業が事業を継続するための、魅力的な政策的インセンティブが少ない。

2.3 下請促進制度の現状と問題点

2.3.1 下請契約斡旋所 (Bolsa de Subcontratación)

(1) 概要

下請契約斡旋所 (Bolsa de Subcontratación) は、需要側と供給側の間に下請契約を促進することを目的として、それぞれの企業情報をデータベースにまとめ相互に提供しようというプログラムである。このプログラムは国際工業開発機構 (UNIDO) が途上国における中小企業支援の一つの柱として推進しているもので、メキシコに対しても技術支援をしている。

UNIDOでは、ラテンアメリカ14ヶ国それぞれに下請契約斡旋所を設置し、さらに14ヶ国の下請契約斡旋所を結ぶネットワークや、国内の地域レベルのシステムの構築をめざしている。また、下請促進のための国際見本市の開催もおこなっている。

メキシコでは、CANACINTRAがメキシコ連邦区 (D.F.)、および6州 (アグアスカリエンテス (Aguascalientes)、イダルゴ (Hidalgo)、プエブラ (Puebla)、ベラクルス (Veracruz)、ケレタロ (Querétaro)、グワナファト (Guanajuato)) で地域レベルの下請契約斡旋所を作っているほか、モンテレー (Monterrey) ではCAINTRAが、またグアダラハラ (Guadalajara) ではCIMEGが同様の斡旋所を作っている。その他、CANACINTRAでは、セラヤ (Celaya)、チワワ (Chihuahua)、シウダーフアレス (Cd. Juárez)、オアハカ (Oaxaca)、サンルイスポトシ (San Luis Potosí)、トルーカ [メキシコ州] (Toluca)、トレオン (Torreón) の7ヶ所でも、下請契約斡旋所を準備中である。これらの下請契約斡旋所への登録は無料であり、またCANIECEなど他の業界団体 (Cámara) に所属する企業もこの斡旋所を使うことができるようになってきている。現在SECOFIでは、これらのプログラムをまとめた国家レベルのシステムを構築するための準備を始めたところである (2.3.4参照)。

(2) 実績

1991年に下請契約斡旋所がメキシコに設立されて約5年になるが、この間の斡旋件数は、1991~92年が約400件、1992~93年が約300件、1993~94年が約400件の斡旋紹介となっている。ただし、この数字は引き合いの件数であって、成立した件数

は極めて少ないものと考えられる。また1994～95年の斡旋件数は約220件であり、前年度の約400件からむしろ減少しているが、これは後述（2.3.2参照）する下請促進モデルプログラムによって技術審査など新しい活動を始めたためである。

また1993年からの2年間は、ヨーロッパ連合（EU）のAmerican-Latin Investというプログラムから1.4百万ECUの協力を得て10回の展示会も開催している。うち6回はEUで、4回はラテンアメリカでおこなわれ、下請およびJVのための紹介をおこなった。

(3) 問題点

SECOFIでは、現状の下請契約斡旋所の問題点として、規模がまだ小さすぎること、担当者の訓練・経験が不足していること、登録できる企業の基準が決まっていないこと、需要側の情報が不足している上にメキシコ連邦区など大都市に限定されること、情報のアップデートが不十分であること、地域レベルの下請契約斡旋所を全国レベルで推進するパイプがないこと、情報システム自体も未熟であることを指摘している。

また他にも、需要側と供給側の希望する技術レベルが一致せずなかなかマッチングがとれないこと、部品注文の数量と供給側の希望する数量があわないこと、照会があってもなかなか実際の注文に結び付かないこと、下請契約斡旋所を運営しているCANACINTRAには担当する人材が不足しており十分な対応ができないこと、さらにマッチングがとれた場合のフォローアップがおこなわれていないことなどの問題があげられる。

2.3.2 下請促進モデルプログラム

(1) 概要

1994年から、JICA小山専門家のアドバイスを受けた形で、下請契約斡旋所の調整委員会（Coordination Committee of "Bolsa de Subcontratación" :SECOFI、NAFIN、BANCOMEXT、CANACINTRA、CAINTRAが参加）が、下請契約斡旋所を利用した下請促進のモデルプログラムを始めている。このプログラムでは、1994年は日産自動車、1995年からは在メキシコ日本商工会議所の協力を得て日系企業17社を需要側

として下請促進をおこなっている。第1ステージでは、需要と供給のニーズのマッチングをおこなうと同時に、供給側の地元中小企業の簡単な技術審査（工場診断）をおこない、A～Dのレベル分けをおこなう。A-レベルは現状のまま下請が可能、B-レベルは需要側の支援があれば下請可能、C-レベルは技術・経営面でのコンサルテーションにより下請可能、D-レベルはすぐには下請ができないレベルを指す。さらに第2ステージとして、C-レベルの中小企業のみを対象に、詳しい工場診断をおこない、処方箋をコンサルテーションすることとなっている。

このように、単なる契約斡旋だけではなく、コンサルテーション、さらには技術支援や資金援助の斡旋までを含めていくところが、既存の下請契約斡旋所とは決定的に異なっている。このプログラムは、現在は需要側として日系企業のみを対象としているが、第2フェーズでは米国、イタリア、フランス、ドイツなどの企業も対象とする予定になっている。

(2) 実績

現在のところ、このモデルプログラムにおいて確認されたのは、バイヤー側から需要のある113部品（約1,700ドル分）、マッチングの可能性のある中小企業が148社（前述のA-Cまでのレベル）である。うち約60社のポテンシャルバイヤーが工場訪問（技術審査）を実施することになっていて、約40社はすでに訪問済みである。また実際に下請関係が成立するのは約20社と予想されている。

(3) 問題点

下請契約斡旋所がなかなかうまく広がっていかないなかで、下請契約斡旋所調整委員会の活性化をはかることがこのモデルプログラムの目的であったが、全国レベルのネットワークができていないために、需給のマッチングがスムーズに、システムティックにできない状態にある。国などの公的セクターがリーダーシップをとってインフラストラクチャーを作っていく必要がある。

また、たとえマッチメイキングをしたとしても、需給の技術ギャップは残る。それを需要側、供給側双方が納得した上で、どう縮めていくか、つまり供給側の技術レベルをどう引き上げていくかの制度を作り上げていく必要がある。

したがって、中小企業振興あるいは下請促進に関する法律・制度を整備することが第一の問題となる。また中心となる下請契約斡旋所は人材・資金が不足しており、マッチングに関しても十分な対応ができない。工場診断、コンサルテーションの実施は、さらに困難である。

2.3.3 部品フェア

(1) 概要

SECOFIの指導の下、NAFIN、BANCOMEXTなどの協力を得て、1995年7月11日～13日（輸出振興および部品産業発展）11月14日～16日（マキラドーラ企業のための国内サプライヤー開発）、12月13日～15日（第1回自動車工業および関連部品産業サプライヤー）という3回の部品フェアが、世界貿易センター（WTC）で開催された。引き続き1996年度もSECOFI、NAFIN、BANCOMEXTが協力して、8月6日～8日（商業・工業）、9月18日～20日（輸出大企業）、10月14日～16日（マキラドーラ、電子・自動車部品）、11月13日～15日（ホテル・レストラン向け製品およびサービス）の4回のフェアを開催することになっている。

(2) 輸出振興および部品産業発展フェア（1995年7月11日～13日）

運営は、SECOFI、BANCOMEXT、NAFIN、BANCIおよびWTCによって共同でおこなわれ、開催期間中はSECOFIから85名が参加した。また参加の呼びかけは、各州政府および各州の連邦政府代表部を通じ、INA、AMIA、ANPACT、ARIDRA、CANACINTRA、CAREINTRA、CAINTRA、CANIECEおよびグアダハラ金属工業会の会員に対して直接招待状を送付する形でおこなった。

本フェアに出品した企業（デマンド側）は43社であり、購入を希望する部品の数は2,353点、一方招待されたサプライ側企業は10,000社、うち52%が零細・中小企業であった。

出品企業は、延べ5,158社と商談をおこなっており、1,156社から企業概要の提供を受けた。これら部品企業は25州から参加しており、うち314社（27%）は輸出をおこなっている。出品企業からのアンケート回答によれば、サプライ側企業の20%は短期間のうちに部品を供給できる能力があるとしている。

出品企業のうち2社についてフォローアップ調査がおこなわれている。General de Telecomunicaciones, S.A. de C.V.社では168社と面談をおこない、すべての面談先を工場訪問する計画である（SECOFI最終レポート作成時点で70社訪問済）。またGrupo Vitro社では、可能性のあるサプライヤーのアンケート調査をおこない、事前評価をおこなった上で、工場訪問をする予定となっている。

(3) マキラドーラ企業のための国内サプライヤー開発フェア
(1995年11月14日～16日)

このフェアは、9州（Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Durango, Estado de México, Sonora, Jalisco, TamaulipasおよびYucatán）と50社のマキラドーラ企業（グループ企業を含めると80社）が参加しておこなわれ、購入を希望する部品数は約2,000点であった。一方、サプライ側の登録企業は26州からの約2,000社であり、うち52%が零細・中小企業であった。またフェアには、8行の商業銀行（Banca Promex, Banco Mexicano, Banca Serfin, Banorte, Inverlat, Banca Mifel, QuadrumおよびBancomer）も参加しており、契約成立後の積極的な支援が期待される。50社のマキラドーラ企業は、延べ3,798社と商談をおこなっており、アンケート調査によれば、うち71%の企業が短期間のうちに部品を供給できる能力があるとしている。また、フォローアップ調査によれば、うち40社は実際に契約にまでこぎつけている。

(4) 第1回自動車工業及び関連部品産業サプライヤー（1995年12月13日～15日）

運営は、SECOFI、BANCOMEXT、NAFIN、BANCIおよびWTCによって共同でおこなわれ、開催期間中はSECOFIから126名が参加した。また参加の呼びかけは、各州政府及び各州の連邦政府代表部を通じ、INA、AMIA、ANPACT、ARIDRA、CANACINTRA、CAREINTRA、CAINTRA、CANIECEおよびグアダハラハラ金属工業会の会員に対して直接招待状を送付する形でおこなった。

本フェアに参加した大企業（デマンド側）は42社、購入を希望する部品の数は、3,908点であった。一方、サプライ側の企業数は2,479社、うち88%は零細または中小企業であった。22州からの参加があったが、うち31%はメキシコ連邦区、11%はメキシコ州からの参加者であった。

出品企業は平均68社と商談をしており、総商談数は延べ2,708社となる。また最も商談の多かったNEOBUS de México社は206社と商談をおこなった。出品企業からのアンケート回答によれば、サプライ側の企業のうち22%は短期間のうちに部品を供給できる能力があるとしている。

(5) 課題

各フェアにおけるアンケートの結果からも、部品産業が大企業とコンタクトできるこのようなフェアをもっと頻繁に開催して欲しいと考えていること、地方でもおこなって欲しいと考えていることがわかる。今回のフェアの場合、半数近くの企業はメキシコ市周辺からの参加となっており、地方部でも開催する必要がある。ただフェア後のフォローアップが十分におこなわれていないため、実際どの位の成約があったのか、またマッチメイキング後、どのような活動が必要になるのかはあまり明確になっていない。

また、フェアを開催する際、出品企業の対象分野が絞られているのに比べ、サプライ側の登録企業はほとんど全ての部品産業が対象となっており、必ずしも的が絞り切れていない傾向にある。出品企業も、マキラドーラ企業のフェアの場合には、直接的なバイヤーが多かったようであるが、その他のフェアでは、零細・中小部品企業が部品を直接サプライするには大き過ぎる企業も多かったとように見受けられる。マッチングの効果を上げるためには、目的の明確化、対象の絞り込みをさらに進める必要がある。

2.3.4 下請促進国家システム

(Sistema Nacional de Promoción para La Subcontratación)

(1) 概要

下請促進国家システムは、SECOFIが中心となって、既存の様々なシステム、プログラムの再統合を計り、下請促進に関する全国的な統一システムを作り上げるためのプロジェクトである。産業に関する情報が特に欠如していることから、第1段階としては、統一したフォーマットで、企業の生産能力などがわかる全国レベルの下請情報システムを構築し、次いで、第2段階として下請を促進するためのコンサ

ルティングなどの仕組を整備することとなっている。また、第1段階の情報システム構築は、第1フェーズとして、今年度中に電気・電子、金属・機械、プラスチック、繊維・衣料の5つの分野の情報を整備し、来年度の第2フェーズについては、今後、業界団体と相談の上、SECOFIで決定する予定になっている。

(2) 下請情報システムの特徴

下請情報システムでは、需要側の情報、供給側の情報及び技術移転などをおこなう政府機関・研究所の情報という3種類の情報を提供することとなっている。供給側の情報としては、企業の能力に関する情報（A、B、Cの3段階）も含まれており、そのために、外部専門家が工場を回って、品質、価格、生産能力、機材などの評価をおこなうことになっている。外部専門家は、研究機関職員やコンサルタントに委託し、その際の費用のうち70%をCIMO（世銀による研修・コンサルティングに対する補助金）で、30%を企業負担で賄う予定である。現在は、工場診断をどのようにしておこなうか、専門家をどのように選ぶかについて、検討している段階である。CIMOを使って、専門家を外部（研究機関、コンサルタント）から導入することにより、CANACINTRAなどの業界団体の人手不足を補い、年間1回はデータを更新できる仕組とすることになっている。

情報システム構築に当っては、インターネットを使用し、需要側と供給側の情報をホームページに載せ、マッチングを推進することになっている。現時点でインターネットを使っているのはモンテレーのCAINTRAのみであるが、それを全国的に広げていく予定である。下請促進の考え方、フォーマットはUNIDOのBolsa de Subcontrataciónに準じるが、UNIDOシステムは特別なソフトウェアを使用しており、それぞれの業界団体が専門の人材を配置しなければならないなど使いにくい面もあるので、下請情報システムでは、素人にも使いやすいシステムとすることになっている。

(3) 今年度の予定

CANACINTRAには対象となる5つのセクターにそれぞれ4,800社位の会員がいるが、そのうち零細企業などを除いて計8,000社位が母集団になると考えられる。SECOFIでは、そのうち30%位がこの下請情報システムに関心を持つだろうと予測しており、ターゲットは2,000～2,500社である。SECOFIでは、下請システムがいかに

大事であるかということ、州・業界団体を通じてキャンペーンしながら進める予定である。その過程で、NAFIN、BANCOMEXTの支店なども使って、色々なプログラムの統合を進めていこうという作戦である。例えばNAFINにはサプライヤー推進プログラムがあるし、BANCOMEXTには輸出促進プログラムもあるからである。

SECOFIでは、NAFIN、BANCOMEXT、業界団体からなる調整委員会により、総合的に下請促進を進めていきたいと考えており、下請情報システムはその一つのコンポーネントという位置付けである。ここ半年間では、ターゲット2,000~2,500社のうち約500社の登録を進める予定となっており、セクターごとの数をどうするかについて現在検討中である。まず9月から、チワワ、シウダー ファレスでプラスチックのモデル プロジェクトを始める予定である。またどのような研究所でどのような技術移転が可能か、CIMOをどのように使うかについては、7月からすでに検討を始めている。サン ルイス ポトシでは、もう少し具体的な方法論の検討も含めて、モデル・プロジェクトを9月から実験的に始める予定である。BANCOMEXTでは、現在、下請企業の調査を進めており、チワワとシウダー ファレスで、金属・機械、プラスチックそれぞれ100社の登録が終わっているが、これも下請情報システムの一部となる。

(4) 下請情報システムの運営

基本的には登録は無料となる。企業評価の部分には1件当たり300ペソ程度かかるが、CIMOによる補助金で70%をカバーすると、企業の負担は90ペソ程度となる。通信にはINTERNETを使うので、他に大きな費用のかかる部分はない。すでに現在下請契約斡旋をしている業界団体には、有料でサービスを提供しているところもあるが、これを無料に統一する必要がある。また、なかには情報を非公開にしているところもあるが、下請情報システムではできるだけ公開にすることになっている。登録を予定している20項目のうち17項目までは公開を予定しており、公開しないのは、数量・金額に関わる情報、コンサルティング内容に関するデータ程度である。

既存の情報をまとめるという意味で、SECOFIは情報システムを中心に活動することを考えており、ディレクトリーがすぐに陳腐化するのを防ぐというのが大きなねらいである。下請促進プログラムとしてはWTCが中心となっている「サプライヤー促進プロジェクト」のほか、各州政府が推進している促進プログラムも多く存在

する。したがって、下請促進自体は地方分散の方向にあり、主に州レベルの仕事と捉えており、全体として下請情報システムを管理するのがSECOFIという位置付けである。

2.3.5 下請契約促進制度の問題点

下請契約促進制度とは、メキシコの地場資本の中小企業と外資系企業の間の下請契約を促進しようとするもので、推進機関として下請契約斡旋所（Bolsa de subcontratación）という名称が一般化している。地方の工業団体（CANACINTRAなど）にその地方の州政府が協力するのが通常で、連邦政府のSECOFIが支援・調整するシステムになっている。UNIDOもBolsa de subcontrataciónのプログラムを支援しているが、地方の工業団体への直接支援という形をとっていて、SECOFIはUNIDOプログラムには直接関与せず、またUNIDOプログラムは全国を網羅しているわけでもない。UNIDOの支援がなくとも各州が独自で同様の活動をしている所も多い。取引斡旋所の主要な機能は、1) 自社製品を売りたい企業（地場中小企業主体）のデータベース作成と、引合いがあった時の紹介、2) バイヤー側の部品展示会を開催し下請契約の機会を提供すること、の2点である。

問題点は次のとおり。

- 1) データベースが不完全であり、up-to-date も十分なされておらず実際の使用に耐えない面がある。またバイヤーのデータがほとんど入力できておらず、サプライヤー側からの市場開拓の働きかけができない。
- 2) データベースにリストされる企業の地域的範囲あるいは、部品展示会への参加企業が州の範囲にとどまっていたり全国レベルのネットワークができていない。
- 3) 部品展示会においても、マキラドーラ企業を含む巨大企業のアセンブラーに購入部品を展示させていて、質量ともに地場の中小企業が直接取引できるような水準を大きくオーバーしている。中小企業の取引先である一次サプライヤーレベルの部品展示会へ切り替えるべきであろう。
- 4) SECOFI は州の独自の活動を尊重するという立場をとっており、データベースのフォーマットの統一、全国ネットワーク（インターネット）の構築にまだ本格的に手がついていない。

- 5) 工業団体、州政府 SECOFI のおこなう活動がデータベースを作成することと、展示会の主催、共催をするに留まっていて、そのあとのマッチメイキングのためのフォローアップがされていない。

2.4 輸出振興策、投資促進策およびNAFTA

本節では、自動車部品国産化を定める「自動車令」、保税加工にかかわる「マキラドーラ法」、輸出を奨励する「一時輸入プログラム（PITEX）」、外国投資の規制を緩和する「新外資法」および米国、カナダ、メキシコの域内自由貿易を定める「NAFTA」について概観する。自動車令、マキラドーラ、PITEX、新外資法ともに1994年発効のNAFTAによって、あるいは1986年に加盟したGATTによって規制が次第に緩和されたものである。これらの変革が部品産業にどのような影響を及ぼすかも考察する。

2.4.1 自動車令

(1) 自動車令の特徴

自動車令（自動車産業の近代化と振興政令：Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz）は1962年の大統領令によってはじまった。1972年、1977年、1983年と経済状況に応じて追加、修正が加えられてきた。この間一貫して自動車令が目的としてきたものは、特定部品の輸入禁止を含む輸入代替の促進であり、完成車および部品輸入の禁止あるいは制限であった。すなわち、輸入代替型の保護政策であった。1986年のGATT加入により自由化の方向に向かい、1989年12月公布の自動車令によって輸入代替型の保護政策をやめ、1995年5月31日にはNAFTA発効を受けて、改正および追加政令が出された。自動車令の歴史的経緯の詳細説明は割愛し、以下に1989年の政令に1995年の改正と追加を加えて現在の自動車令の概要を記す。なお、現在の政令は、2003年12月31日まで有効とされている。2004年には自動車令は全廃されるのか、一部国内法として存続するのかが明らかにされていない。

1989年12月の自動車令によって、完成車の輸入、部品の輸入を認めたものの、完全に自由化されたものではなく、一定の範囲内での自由化である。今後10年間の間に自動車令の規制は順次緩和されていくものの、逆にみれば10年間は存続する。

自動車令は大きく二つの規制がある。一つは部品外注率に対する規制であり、もう一つは企業レベルで外貨バランスをとらなければならないという規制である。これら規制の計算式を下に説明する。計算式は複雑で多岐にわたるので本質的な要点のみを記述するにとどめる。なお大型トラック、大型バスの完成車メーカーは自動車令の規

制をうけないことになった。この分野は従来、現地資本完成車メーカーが主体である。

(2) 付加価値率の規制

1) 国内付加価値率の計算式

自動車令では、国産化率（ローカルコンテンツ）を計る尺度として、国内付加価値率という概念を導入している。基本的考え方は、完成車メーカーが部品をメキシコ国内でどれだけ外注したかを計るものである。

$$\text{付加価値率 (\%)} = \frac{\text{外注全部品の「国内付加価値額」 (VAN}_p\text{)}}{\text{完成車メーカーの「国内付加価値額」 (VAN)}} \times 100 \dots\dots (2.4.1)$$

国内付加価値率は1995年5月31日公布の官報によれば、NAFTAとの整合性をとるため、下記のスケジュールで外注率を次第に低減させることになっている。2004年の廃止はまだ明確に発表されたものではない。

施行日（1995年6月）より1998年末まで	: 34%
1999年	: 33%
2000年	: 32%
2001年	: 31%
2002年	: 30%
2003年	: 29%
2004年以後	: 廃止が原則

国内付加価値率計算は、1989年以前までは部品コストをベースに計算していたが、1989年政令で上のように国内付加価値額をベースにすることにした。以下に「国内付加価値額」の計算方法を述べる。

2) 外注部品の国内付加価値額 (VAN_p)

外注部品の付加価値とは、完成車メーカーが外注した部品に含まれる国内での付加価値の総和と定義される。

$$\text{VAN}_p = \text{VP} - (\text{ID}_p + \text{IP}_p) + \text{TP} \dots\dots\dots (2.4.2)$$

VP : 部品メーカーの当該完成車メーカーへの販売額

(この部品メーカーは完成車メーカーへ部品を販売するから1次下請と

いうことになる)

- ID_p : 当該部品に含まれる直接輸入額 (原材料、部品、構成部品)
- IP_p : 当該部品製造のための購入材、部品のうちの輸入額
(2次下請の輸入した額ということになる)
- TP : 輸出した部品の純外貨獲得額。ただし、当該完成車メーカーの仲介 (経由) によるもの。

国内付加価値額とは、売上高からその中に含まれる外貨部分を差引いたものに、部品仲介輸出によるネット外貨獲得額 (TP) を加えたものである。ただし上式 (2.4.2) からわかるとおり、2次下請企業までしか計算しない。

部品の国内付加価値額計算式をみると、完成車メーカーの内製部品の付加価値額に含まれていない。外注した部品についてだけ、付加価値額が算入できる。すなわち、部品の内製を制限しているわけである。

部品メーカーの資本構成が外貨マジョリティーのときは、完成車メーカーが部品メーカーの株式を (直接あるいは間接であっても) 50%以上保有すると、その部品メーカーの部品は外注とはみなされない。マキラドーラ企業も同様の扱いをうける。この規定は外注率の規制を逃れるため完成車メーカーが、内製部品製造部門を子会社として独立させることを封じている。あくまで独立した部品メーカーへの外注を促進しようという法令である。メキシコ資本マジョリティーの完成車メーカーが、部品メーカーの株式の過半を持っていても外注部品と認められる。ちなみに、現実には自動車令が適用される分野にはメキシコ資本マジョリティーの完成車メーカーはない。

なお、上記はOEM部品のみを対象としている。ただ、TPにはアフターマーケット用部品の外貨獲得額も含まれる。以下同じ。

3) 完成車メーカーの国内付加価値額 (VAN_i)

完成車メーカーの国内付加価値とは、完成車メーカーが達成した国内での付加価値と定義できる。

$$VAN_t = (VTV_d + X) - (ID + IP) + TP \dots\dots\dots (2.4.3)$$

VTV_d : 自社製造完成車および部品の国内販売額（輸入車の国内販売を除く）

X : 完成車と自動車部品の直接輸出額

ID : 完成車製造のため完成車メーカー自身が輸入した原材料、部品、構成品

IP : 外注部品購入額に含まれる輸入額

(2.4.2式のID_pとIP_pの全部品メーカーの総和。部品メーカーが計算して完成車メーカーへ通知する)

TP : 部品メーカーの部品輸出の純外貨獲得額。ただし当該完成車メーカーが仲介したものに限る。

VAN_t は、まず当該完成車メーカーの総販売額（輸出および国内販売：VTV_d + X）から、自社の直接輸入額と購入部品に含まれる輸入額（ID + IP）を差引いたものである。それに、部品輸出の仲介によって得られる純外貨獲得額（TP）が加えられる。

見方を変えるとVAN_t は、自動車メーカーが達成した外貨獲得額（輸出した完成車と部品）および外貨節約額（国内販売完成車と部品）の総和ということになる。

(3) 外貨バランス

完成車メーカーは企業レベルで外貨バランスをとらなければならない。企業レベルで貿易収支を黒字に保たなければならないわけである。

$$\text{完成車メーカーの貿易収支バランス (S)} = X - (ID + IP) + TP \dots\dots\dots (2.4.4)$$

記号の意味は前出の式（2.4.3）と同じである。VAN_t の式（2.4.3）から国内販売総額を削除した値が、完成車メーカーの純外貨獲得額である。ちなみに（2.4.3）式を書換えると次式となる。S がマイナスのときは S = 0 でVAN_t は計算する。

$$VAN_t = VTD_d + S = \text{国内販売額} + \text{貿易収支バランス} \dots\dots\dots (2.4.5)$$

外貨バランスの第一の条件は完成車メーカーでは（S）をマイナスにすることはできない。すなわち企業レベルで獲得した外貨の方が消費した外貨より大きくなければならない。

-(ID + IP) は、完成車メーカーの直接、間接の部品等の輸入額を制限するものであるから、NAFTAの精神に反する。したがって付則によって、年ごとに次の比率を乗じて輸入制限を緩和することになっている。なお2004年の廃止については、まだ明確な形で発表されたものではない。

1994	:	0.800
1995	:	0.772
1996	:	0.744
1997	:	0.716
1998	:	0.689
1999	:	0.661
2000	:	0.633
2001	:	0.605
2002	:	0.575
2003	:	0.550
2004	:	廃止が原則

(4) 完成車輸入枠（拡大貿易バランス）の計算方法

一方、完成車メーカーは、貿易バランスが黒字のときは完成車を輸入することができることになっている。この尺度となる貿易バランス額は「拡大貿易バランス」とい、貿易バランス（S）のみならず諸要素を加味し、拡大解釈しようとするものである。

$$\text{拡大貿易バランス} = S + T + W + 0.3I + SF_1 - Y \dots\dots\dots (2.4.6)$$

- S : 完成車メーカーの外貨バランス（前出）
- T : 完成車メーカー間、および完成車メーカーと自動車部品メーカー間の純外貨獲得額の移転
 （他の完成車メーカーまたは自動車部品メーカーから（S）の移転を受けることができる。逆に他に移転すればその分減額される。）
- W : マキラドーラ部品メーカーの純外貨獲得額。ただし、完成車メーカーが過半の株を所有するマキラドーラ部品メーカーか、当該完成車メーカーが部品の輸出を仲介したマキラドーラ部品メーカーであること。
- I : 完成車メーカーの固定資産投資額。0.3が乗じてあるのはそのうちの30%相当額までが完成車輸入の原資へまわせるということ。

SF_i : 外貨黒字 (S) 未使用分の繰越し

Y : 外注比率 (VAN_p/VAN_i) が規定の比率を下回ったときのペナルティー。
上回ればゼロ。

拡大貿易バランスの額まで完成車メーカーは、完成車の輸入をすることができることになっている。しかしこの条項は、完成車輸入を制限しようとするもので、NAFTAの精神に反する。緩和策が定められていて、前述の1994年 (0.800) から2003年 (0.550) のファクターで、拡大貿易バランス額を除することによって、完成車輸入可能額を年ごとに増やしていくことになっている。

(5) 自動車令のまとめ

自動車令は32条からなり、付則もあり、この政令をもとにした省令もあって、上記以外にも細かい規定がある。本節では基本的なところだけ記述した。NAFTAとの関連でいえば、自動車令はNAFTA発効後10年間 (2003年まで) のうちに、NAFTA合意に矛盾しないように段階的に修正しなければならない。しかし、2004年に自動車令をすべて廃止するかどうかは不明確である。またNAFTAは域内3ヶ国の取決めであって、域外国に対しての「国内法」の部分には立入らないから形を変えて存続する可能性もないとはいえない。一方、GATTは国際的な取決めであって、これらの関係から国内部品メーカーの保護策である自動車令が2004年以後どのようなようになるかまだ明らかにされていない。

改訂された自動車令では、1992年 (モデルイヤー) 以前から生産をしていたメーカーには国内付加価値額 (VAN_i) の計算、ひいては付加価値率の規定、外貨バランス計算上、実績ベースによるオプションが与えられている。新規参入メーカーにとっては、当初から外貨バランスをとることも困難であることから、自動車令はメキシコ市場を既存完成車メーカーへ留保する働きをしている。

2.4.2 マキラドーラ (Maquiladora) 法

(1) マキラドーラ制度の経緯と原型

第2次世界大戦以前よりメキシコ人は、国境を越えて米国内南部、南西部で季節労働者として働いてきた歴史があった。これに対して米国には特別な法的庇護をとっていた (Bracero Program)。しかし、1960年代になって米国の政治的理由 (不法就労者

問題)によってBracero Programが廃止され、国境沿いのメキシコ側に大量のメキシコ失業者が発生した。メキシコ政府はこの対策として、1964年に「北部国境地区工業化計画 (Border Industrialization Program = BIP)」を策定し、これが1965年半ばに正式に発足したマキラドーラ制度の原典となった。米国はこれに呼応して、マキラドーラ製品に優遇関税を与え、同プログラムを支援した。

上の歴史的経緯から、マキラドーラ法の当初の基本的な考え方は、1) メキシコ国内の企業は外国資本最大49%までという規制を100%まで許可する、2) ただし、製品は全量輸出すること、3) 製造活動に必要な原材料および設備の輸入関税を免除 (保税) する、4) マキラドーラの立地は国境沿いの一定地域に限ること、というものであった。

もともとマキラドーラ制度は米国企業が、国境沿いのメキシコ国内に工場を建設し、廉価なメキシコの労働力を利用する一方、メキシコ側は同地域の雇用を確保するという趣旨であったのである。

こういったスキームのもとでマキラドーラ企業の多くが、次のような企業形態をとった。

- 1) 米国企業が 100%子会社でメキシコ内に工場を所有する。メキシコ工場 (マキラドーラ) は生産活動の労働集約的な部分を担当する。
- 2) 米国企業は本社を国境沿いの米国内側におき、経営、営業、経理等は米国側におく (米国側とメキシコ側がペアになった "Twin Plant" とよばれる)。
- 3) メキシコ側企業 (工場) は、生産に従事する労働者の雇用、および固定資産 (土地、建物、オフィス家具) を提供し、使用料を徴収する一種のサービス業的な会社とする。米国側企業は機械設備を所有権を保持したままメキシコ側に貸与し、原材料などは米国から無関税 (保税) 輸入する。
- 4) この場合原材料や製品の在庫品の所有権は米国企業側にあつて、メキシコ国内を通過中あるいは輸送中とみなされる (一時輸入)。マキラドーラの製品はすべて米国企業が引きとる。
- 5) 米国側親会社は、人件費、用役費、固定資産 (土地、建物、オフィス家具) の使用料の経費にわずかの利益相当分を加え、メキシコ側の子会社に支払う。マキラドーラ企業は「コストセンターである」といわれるゆえんである。

- 6) 経営者や営業部門のスタッフは、米国側におかれ、住居は米国側国境沿いにもち、必要に応じてメキシコ側へ通勤する。メキシコ政府はこれに特別のビザを発給する。

上の例では、メキシコ側企業は、保税加工による単なる賃加工工場であって、マキラドーラ (Maquiladora) の語源である「粉ひき小屋」はここからきている。なお、「マキラドーラ」というときには、マキラドーラ法に基づいて設立操業されている「企業」を意味している。

(2) マキラドーラの変質

マキラドーラ制度は導入から30年を経過し、法令も何度か改正され、「粉ひき小屋」から本来の意味での「保税加工企業 (In-bond company)」として同制度の整備がなされてきた。マキラドーラの初期の頃は、縫製工場などの労働集約型の単純労働による賃加工工場が多数を占めたが、現在では、テレビの組立をはじめとするエレクトロニクス産業、自動車部品産業など、高度な技術を必要とする企業が集積している (マキラドーラ企業 2,184社、雇用 667,613人、1995年10月)。今では、マキラドーラ企業のメキシコ全製造業に占める貢献度は、輸出額で46.3%、雇用で21.5% (1995年) と大きなシェアを占めている。なかでもテレビ組立は、北バハ カリフォルニア州 (Baja California) のティファナ (Tijana) を中心として、世界最大の生産基地に変貌した。そのほか下記のような現象が起きている。

- 1) マキラドーラの立地が自由になり (1972年10月30日付公布)、北部国境地帯以外にもマキラドーラの設立が可能になった (国境沿い6州で1,489社、その他695社、1995年10月)。これは、メキシコ政府がマキラドーラ制度による投資促進を地域開発に役立てようとしたものである。
- 2) 米国系でないマキラドーラが出現した。例えば、日本、韓国などの中堅企業、中小企業が米国に本社をもたないでマキラドーラ企業としてメキシコに投資をする例がでてきた。従来は日系マキラドーラといっても、米国に拠点をもち日系米国法人がマキラドーラ企業に投資していた。
- 3) マキラドーラ企業間の取引が増えてきた。現存のマキラドーラ企業への部品等の販売を目的とした外国の下請企業が、自身もマキラドーラとしてメキシコに投資するわけである。特に北部国境地帯にその例が多く、マーケットがあるからそこにサポーティングインダストリーが投資をするという純経済的

な動きである。

- 4) メキシコ資本のマキラドーラが出現した。もともと外資 100%をマキラドーラだけには認めるということを最大の恩典として発足したマキラドーラ制度であった。しかし、現在ではメキシコ資本が 100%あるいはマジョリティーの企業がマキラドーラ企業として、参入したものである。
- 5) 前項と関連があるが、外国企業がマキラドーラを新しく設立せず、現在操業中のメキシコ企業を下請に利用する Shelter Program の利用も増加した。この場合、外国企業は技術や原材料を提供するが、マキラドーラ企業の経営にはタッチしないで、下請契約の関係になる。

マキラドーラ企業の資本構成 (1996)

資本構成	企業数比 (%)
100%外資	41.9
50/50 外資/メキシコ	0.8
100%メキシコ	43.0
過半数がメキシコ	4.3

- 6) マキラドーラ企業の生産する製品は、NAFTA との整合性をとるためもあって、一部メキシコ国内市場へ販売することが可能になった (後述)。

(3) サポートインダストリーとの関係

マキラドーラは保税制度であり、NAFTAのもとで、2001年には保税制度が廃止されることで、マキラドーラの最大の恩典がなくなるわけである。保税輸入制度が廃止されても、特に北部国境地帯にすでに集積した電気・電子組立工業、自動車部品工業があつて、メキシコのサポートインダストリーにとっては一大ポテンシャルマーケットであることに変わりはない。

(4) 1993年改正のマキラドーラ法の概要

マキラドーラ法、すなわち「輸出マキラドーラ産業の育成と運用に関する政令 (Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación) は、最近では1989年12月22日に公布され、1993年12月24日に改正・追加されている。関連法としては、関税法、貿易法、連邦行政法、投資法がある。1993年の改正・追加はNAFTA協定との整合性をとったものである。

以下に1993年に改正されたマキラドーラ法の主要部分を述べる。ただし、法的手続きの条項の説明は割愛する。

(資格等の条件)

保税プログラム（マキラドーラ制度のこと、以下同じ）が適用される対象は、メキシコ国籍をもつ個人あるいはメキシコの法律のもとに設立した法人である（第5条）。

注）外国資本 100%の企業であっても、メキシコ国内法に基づいていればメキシコ法人である。

いったん本プログラムの認可を受けたら、更新手続きなしで無期限に有効である。ただしメキシコ政府は、本プログラム規定の要件を満たしているかどうかという検査をして、不適格であれば認可を取り消すこともある（第7条）。

(立地および資本構成)

工場立地の制限は改正以前からすでになく、メキシコシティー周辺等の一部地域をのぞきメキシコ全土に立地可能（第6条）。逆に地方の工業化のため、メキシコ政府は地方立地を歓迎している。資本構成については、「メキシコの投資を振興し外国投資を規制する法令」に、保税加工業はどのような株式比率であってもよいとされている。なお新外資法（1993年公布、後述）によって、製造業のほとんどが外資委員会の承認なく100%保有が可能になった。しかし、自動車部品については留保期間があり、1999年から100%所有が可能となる。

(輸出義務と国内販売)

マキラドーラ法はもともと製品を100%輸出する義務があったが、1989年政令によって当該企業の輸出額の50%までメキシコ国内へ販売可能となった。1993年12月24日の官報で次のように国内販売できる量が改正された（第19条）。

下記の%は、前年度年間総輸出額に対する比率である。今まで全量輸出をし

ていた企業は総販売額と総輸出額は同額になる。2001年の100%の意味は、前年の輸出額が全くなければ当年はメキシコ国内市場に販売できないわけであるから、長期的にみれば、輸出と輸入が50/50まで認められるということであって、毎年全量（100%）国内市場へ販売できるわけではない。

1994	:	55%まで
1995	:	60%まで
1996	:	65%まで
1997	:	70%まで
1998	:	75%まで
1999	:	80%まで
2000	:	85%まで
2001	:	100%まで

なお、国内へ販売される製品に含まれる原材料等の輸入関税は支払わなければならない（第20条）。また国内販売する製品は、輸出する製品と同じ品質管理と工業標準を使用すること（第23条）。これによって国内販売製品の品質を輸出品より低くすることを禁じている。

（一時輸入）

マキラドーラ法の恩典の根幹をなす保税輸入の規定（第10条）は、一時輸入（Temporary import）という考え方に基づいている。すなわち、マキラドーラが輸入する財（原材料、機械設備）の所有権は、依然として輸出元（外国の企業または個人）にあるとみなす。財は一時的にメキシコ内を輸送中であるが、一時滞留をしているにすぎないから輸入関税はかけないというものである。

<u>一時輸入の対象となる財</u>	<u>有効期限</u>
1) 原材料、資材	1年
2) 生産直接関係しない装置、計器	プログラムの有効期間中
3) 生産用の機械、設備	プログラムの有効期間中
4) トラック、トレーラー、コンテナ	20年

保税による一時輸入の廃止についてマキラドーラ法は何もふれていないが、NAFTAによって2000年末に廃止することが規定されている。 NAFTA 303

条 Restriction on Drawback and Duty Deferral Program に保稅や關稅還付は認めないとあり、Annex 303.7 にはメキシコについてはこの条項が 2001 年 1 月 1 日に発効すると記述してある。

(5) NAFTA とマキラドーラの将来

前に述べたように、マキラドーラの利点は、基本的には豊富なメキシコ人労働者を利用して労働集約産業をメキシコに設立し、米国市場へ競争力のある製品を供給することにあった。このようなオペレーションに対して、メキシコ政府が原材料および機械設備の輸入關稅を免除しているわけである。前項に記述した以外のメリットも加えて、NAFTA 発効以前のマキラドーラの有利性を下記にまとめる。

- 1) 100%外資で会社が設立できる。
- 2) 原材料や機械設備を無關稅（保稅）で輸入できる。
- 3) マキラドーラの対米輸出について、米国側の輸入關稅が最惠国待遇で無稅、あるいはメキシコでの付加価値分についてのみ米国側で課稅する。
- 4) 保稅の原料、製品の在庫は、マキラドーラ企業の資産とはみなされないのので、資産稅（2%）が免除される。また、マキラドーラをコストセンターとしてメキシコでの所得稅をほとんど払わなくてよい（移轉價格稅法）。
- 5) メキシコ国内調達品についての付加價值稅（IVA）がすべて払い戻される。
- 6) メキシコ国内で調達した資本財については加速償却などの特別償却ができる。
- 7) 米ドル勘定の保有が可能で、固定資産投資に自由市場の米ドルが使用できる。
- 8) 通關業務の手続きが簡単（SECOFI のワンストップサービス）。
- 9) 外国人管理者、技術者が米国に居住しメキシコへ通勤するためのビザ取得が容易。また、逆にメキシコ内に居住することも許可されている。

NAFTA が発効し（1994 年 1 月 1 日）マキラドーラ法は 2001 年をもって廃止されると一般的にいわれていることに対し、SECOFI はこれを否定した。すなわち、NAFTA で合意された關稅部分、外国投資法の部分については、域内 3 ヶ国限りにおいて NAFTA 合意に従うことになるが、NAFTA に関わりのない国内法の部分は存続するということがあった。

しかしながら、マキラドーラの企業のみにも与えられた特典の多くが 2001 年までにはなくなることになる。すなわち、1) 項目の 100% 外資可能の特典は、新外資法（1993

年)によってほぼ製造業全般に認められる。2) 項の原材料、機械設備の保税輸入は NAFTAで廃止、3)、4)、5) 項のマキラドーラへの優遇税制も廃止の予定である。

また、「移転価格税法 (Transfer price decree)」については、1994年12月の税法改正で廃止された。同法は、マキラドーラはコストセンターであってメキシコ国内で利益は発生せず、したがって所得税は米国側だけで払われることを認めたものである。マキラドーラによるメキシコ側の税収は(資産税、所得税とも)、ほぼゼロであった。移転価格税法の廃止はメキシコ側でも税の徴収をしようとするものであるが、税率等の条件については現在未定である。

以上によって2001年以後はマキラドーラ法は存続しても、実質的なメリットはなくなることになる。ただし2001年までは、域内原産を証明できるマキラドーラは、マキラドーラの恩典およびNAFTA域内無関税の恩典の両方を享受できる。

2001年以後のマキラドーラは、関税については下記のようにNAFTA合意にしたがうことになる。なお域内でのマキラドーラについての関税は、2001年以後例えばメキシコ企業が関税を払って原料を輸入し、製品を米国企業が米国の関税を払って輸入した場合、安い方の関税が還付されることになる(二重課税防止条約)。

(輸入)

- ・ NAFTA 域内からの輸入 : 域内原産なら無税。域内原産地規則をクリアできなければメキシコの輸入関税を支払う。
- ・ NAFTA 域外からの輸入 : 無条件でメキシコ関税法により関税を支払う。

(輸出)

- ・ NAFTA 域内への輸出 : 域内原産なら無税。域内原産地規則をクリアできなければ輸入者は自国の関税法に基づき関税を支払う。
- ・ NAFTA 域外への輸出 : 輸入者が輸入国の関税法に基づき関税を支払う。

2.4.3 一時輸入プログラム (PITEX)

(1) 一時輸入プログラム (PITEX) の趣旨

輸出財生産のための一時輸入プログラム (Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación) は、一部輸出の企業に対する関税免除 (保税) のプログラムである。国内市場を主目的として操業しているメキシコ企業であっても、製品の一部を輸出する場合、輸出部分に対しては関税免除の恩典を与えようというのが本プログラムの趣旨である。

(2) PITEX の概要

(有効期間と基本要件)

本プログラムもマキラドーラ制度と同じく 2000 年まで有効で、2001 年よりは NAFTA 合意に準じて廃止される。現行 PITEX では売上総額に占める輸出の割合などによって恩典の範囲が変わることになっている。

売上高の 10%以上または 50 万ドル以上の輸出	: 原材料、部品の保税輸入可
売上高の 30%以上が輸出	: 上記のほか機械、設備等の保税輸入可

(輸入品国内滞留可能期間)

原材料部品	: 2 年間
機械設備	: プログラム有効期間中

(許可取得後の義務)

申請者は許可取得より 11 ヶ月以内に操業を開始すること、関税法に基づき原材料、部品の在庫・管理をおこなうとともに、商工省、大蔵省に対して年 1 回、所定の報告をすることが義務づけられている。また、操業開始より 2 年以内に PITEX プログラムで輸入した機械、設備の輸入額を上回る輸出を達成しなければならない。滞留期間をすぎた原材料、部品は返送するか、関税を払って恒久輸入へ切換えなければならない。

(3) NAFTA との関連

マキラドーラ企業と同じくPITEXの恩典を受ける企業も、2001年にはNAFTA合意によって関税免除がなくなる。以上にみたように、また外資法がマキラドーラ以外に100%外資の企業設立を認めることになったこともあわせ、マキラドーラ企業とPITEX企業とでは受ける恩典は将来的には差がなくなるとともに、NAFTAへ吸収され廃止される運命にある。

2.4.4 外資法

(1) メキシコにおける外資法の経緯

メキシコの外資法は、1973年3月9日に制定された「メキシコ人の投資を促進し、外国投資を規制するための法律（The Law to Promote Mexican Investment and Regulate Foreign Investment）」にはじまる。この外資法（旧「外資法」とよぶ。以下同じ）はその名のとおり、外国投資を規制するのを目的としたものであり、外国人投資家は原則として49%以下の出資しか認められていない。1983年8月にはマキラドーラに100%の外国人出資を認めるようになった。これは、それまで現地法人とみなしていなかったマキラドーラ企業を、強制的にメキシコ現地法人化すると引きかえに100%外資を認めたものである。1984年2月にはマキラドーラ以外でも、特定優先分野に100%外資を認めることになった。

サリーナス（Salinas）政権になって間もない1989年5月16日に、1973年投資法にかかわる「施行規則」を発令した。この規則の最も画期的な点は、一定条件をみたせばマキラドーラ以外でも100%外資企業の設立が（認可を必要とせず登録のみで）自動承認されることになった点である。一定条件とは外資規制分野のほかに、設立後3年間は外資バランスを赤字にしてはならないという条件がついていた。

1993年12月28日には、NAFTA発効を目前に控え、新「外資法」が発令された。名称もForeign Investment Law of the United Mexican Statesとなり、1973年3月の旧「投資法」は廃止された。ただし、1989年5月の「施行規制」は新しい施行規則が公布されるまで、新「投資法」に反しないかぎり有効とされている。

(2) 新「投資法」の概要と特徴

(改正の要点)

NAFTA 取り決めにしたがって、メキシコは原則として米国、カナダの投資家に内国民待遇、あるいは最恵国待遇を与えることになっている。すなわち、メキシコの投資家と比較して、米国、カナダの投資家に対して不利な取扱いをしてはならないわけである。しかし、新「外資法」では 100%外資可能な枠を拡大したものの、依然として一部に外資を制限する規制を残している。ただ、新「投資法」は NAFTA 域外の外資に対しても米国、カナダからの投資家と同じ取扱いをすることになっている。

外国投資について課せられていた国産化率規制、輸出義務、外貨収支バランス等の義務（パフォーマンス要件）は、NAFTA（1106 条）で廃止された。これには、いくつもの例外規定、留保があって、自動車令、マキラドーラ法については前述のように段階的な削減または廃止の措置がとられる。

(外資による保有を制限される業種)

外資が制限される下記の部門以外は、外資 100%の保有が許認可なしで可能である。

国が独占的に所有する部門（第 5 条）

I	石油およびその他の炭化水素	I	Petroleum and other hydrocarbons
II	基礎石油化学	II	Basic petrochemicals
III	電力	III	Electricity
IV	原子力エネルギー	IV	Generation of nuclear energy
V	放射性鉱物	V	Radioactive minerals
VI	衛星通信	VI	Satellite communication
VII	電報サービス	VII	Telegraph
VIII	無線電信サービス	VIII	Radiotelegraph
IX	郵便	IX	Mail
X	鉄道	X	Railroads
XI	紙幣発行	XI	Issue of currency

XII 貨幣鑄造	XII Minting of coins
XIII 港湾、空港、ヘリポートの管制、管理、監督	XIII Control, supervision and oversight of ports, airports, and heliports
XIV その他適用法が明確に定める分野	XIV Such others as are expressly stated in the applicable legal provisions

メキシコ人のみが所有できる部門（第6条）

I 旅客、観光、貨物国内地上輸送。ただし、宅急便サービスは除く	I National surface transportation of passengers, tourism, and freight, excluding messenger and package delivery service
II ガソリン、液化ガス小売業	II Retail trade in gasoline and liquid petroleum gas
III ラジオ放送サービスおよびケーブルテレビを除くテレビ放映サービス	III Radio broadcasting service and other radio and television services different from cable television
IV 信用組合	IV Credit unions
V 関連法に基づく開発銀行	V Development banking institutions, pursuant to the provisions of the law on the subject
VI 適用法に明確に示される専門・技術サービス提供	VI Supply of professional and technical services expressly set forth in the applicable legal provisions

外資の所有比率に制限がある部門（第7条）

I 10%まで 共同組合	I Up to 10% in: Cooperative companies for production
II 25%まで a) 国内航空輸送 b) エアタクシー輸送 c) 特別航空輸送	II Up to 25% in: a) Domestic air transportation b) Air taxi transportation c) Specialized air transportation
III 30%まで a) 金融グループ持株会社 b) 商業銀行 c) 証券会社 d) 証券スペシャリスト	III Up to 30% in: a) Holding companies for financial groups b) Commercial (multiple) banking credit institutions c) Securities brokerage firms d) Securities market specialists

<p>IV 49%まで</p> <ul style="list-style-type: none"> a) 保険会社 b) 保証会社 c) 両替商 d) 倉庫会社 e) ファイナンスリース会社 f) ファクタリング会社 g) 銀行法第103条第IV項に言及される制限付き銀行（ノン・バンク） h) 証券市場法第12条付きに言及される会社 i) 投資信託会社および投資信託運用会社の固定資本の払込み株式 j) 爆発物、花火、銃火器、薬莢、弾薬の製造と商業化。ただし、鉱・工業活動のための爆発物の購入、および混合物の製造は除く k) 国内のみ流通の新聞の印刷と発行 l) 森林・牧畜・農業用の土地を所有する会社の"T"シリーズ株式 m) ケーブルテレビ n) 公共回線電話サービス o) 排他的経済水域、沿岸。淡水魚業。ただし、養魚業は除く p) 総合港湾の管理 q) 海運法に基づき、国内航路の船舶の水先案内港湾サービス 	<p>IV Up to 49% in:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Insurance institutions b) Bonding institutions c) Currency exchange houses d) General deposit warehouses e) Financial leasing companies f) Financial factoring companies g) Financial companies with purpose limited to those provided for in Article 103, paragraph IV, of the Law of Credit Institutions h) Companies to which Article 12 Bis of the Securities Market Law refers i) Shares representing the fixed capital in investment companies and operating companies of investment corporations j) Manufacture and Commercialization of explosives, firearms, cartridges, munitions and fireworks, excluding acquisition and use of explosives for industrial and extraction activities or the preparation of explosive mixtures for use in said activities k) Printing and publication of newspapers for circulation solely throughout Mexico l) Series T shares in companies that own agricultural, ranching, and forestry lands m) Cable television n) Basic telephone services o) Fresh water, coastal, and exclusive economic zone fishing, excluding aquaculture p) Integral port administration q) Piloting port services for vessels to carry out operations of inland navigation operations in the terms of the subject law
--	---

<p>r) 観光用クルーザーを除き、沿岸、内航路で商業用船舶操業に従事する海運会社、および港湾の建設、維持、運営のために浚渫、浮遊式構造物操業に従事する海運会社</p>	<p>r) Shipping companies engaged in commercial exploitation of ships for inland and coastal navigation, excluding tourism cruisers and exploitation of marine dredging and implements for port construction, conservation and operation</p>
<p>s) 次のものよりなる鉄道部門に関連するサービス：旅客サービス、線路・引き込み線の維持と整備、牽引・運搬装置の修理工場、特別列車の組織と商業化、貨物ターミナルの内部操業、および鉄道電話通信</p>	<p>s) Services connected to the railway sector that consist of passenger service, maintenance and rehabilitation of roads, rights of way, repair shops for tractive and hauling equipment, organization and commercialization of unit trains, operations of domestic terminals for freight and railroad telecommunications</p>
<p>t) 船舶・飛行機、鉄道機器の燃料・潤滑油供給</p>	<p>t) supply of fuel and lubricants for ships, airplanes, and railway equipment</p>

外資が49%を超えて所有するには承認が必要な部門（第8条）

<p>I 曳航、係留、用船といったような内航路の操業をおこなうための船舶の港湾サービス</p>	<p>I Port services for ships to effect their inland navigation operation, such as towing, mooring and lightcrage</p>
<p>II 遠洋運輸のみの船舶操業に従事する海運会社</p>	<p>II Shipping companies engaged in exploitation of ships solely for high seas traffic</p>
<p>III 空港ターミナルの管理</p>	<p>III Management of air terminals</p>
<p>IV 幼稚園、小学校、中学校、高校、上級学校の私学サービス</p>	<p>IV Private education services at the pre-school, primary, secondary upper middle, upper and combined levels</p>
<p>V 法務サービス</p>	<p>V Legal services</p>
<p>VI 信用情報サービス</p>	<p>VI Credit information companies</p>
<p>VII 証券格付機構</p>	<p>VII Securities classification institutions</p>
<p>VIII 保険代理店</p>	<p>VIII Insurance agents</p>
<p>IX 携帯電話</p>	<p>IX Cellular telephone</p>
<p>X 石油およびその副次物の輸送パイプラインの建設</p>	<p>X Construction of pipeline for the transportation of petroleum and products derived therefrom</p>
<p>XI 石油およびガスの井戸の掘削</p>	<p>XI Perforation of petroleum and gas wells</p>

(外国投資優遇策)

新「投資法」には、外国投資に対する税の減免等の税制の優遇策は規定され

ていない。例えば、アジア諸国で一般的に採用されている一定条件のもとでの所得税の Tax holiday、原材料、機械設備の輸入税の減免などは一切ないわけである。2001年には保税加工制度（マキラドーラ、PITEX）も、実質的なメリットがなくなることを考えあわせると、その時点で外国投資に対する特別の奨励策はなくなることになる。反面、前述したように NAFTA 加盟国からの投資も域外第3国からの外資も平等に取扱われることになる。

(3) サポートイングインダストリーとの関係

本調査の対象となるサポートイングインダストリー（自動車部品、電気・電子部品産業）関連では、同法の付則第7条において、「自動車令の規定を優先して」自動車部品産業等への外資参入は当面49%が限度とされている。1999年1月1日より承認を得ることなしに100%まで外資の参加が可能となる。

2.4.5 NAFTA と自動車産業、電気・電子産業

(1) NAFTA の骨子

米国、カナダ、メキシコの3ヶ国は、北米自由貿易協定（NAFTA：North American Free Trade Agreement）を1992年12月17日に締結し、1994年1月1日に発効した。NAFTAの目的は、域内原産の財について3ヶ国間の貿易に関する関税を撤廃し、自由貿易地域を設立しようとするものである。またNAFTAは、加盟国間の外国投資は互いに内国民待遇をおこなうことを原則としている（例えば、株式保有制限、外国人排除条項の排除）。さらに、自由貿易の精神に反するような、当該国のみに有効な外国投資規制は廃止することにした（例えば、輸出、ローカルコンテンツ、外貨獲得、外貨バランスなどについての義務の撤廃）。メキシコはすでにNAFTAに基づき、自動車令、マキラドーラ法、PITEX、外資法などの法改正をおこなったのは、前述したとおりである。

米国とカナダは、1989年に「米・加自由貿易協定（FTA：Free Trade Agreement between U.S.A. and Canada）」を締結していて、米加間の関税は1998年迄に撤廃されることになっている。この間FTAはNAFTAと併存して、米・加間での関税の撤廃はFTAに準じておこなわれる。なお、FTAの原産地規則はNAFTAに合わせるようになった。

本節では、関税撤廃の全体スケジュール、原産地規則、自動車産業および電気・電子産業にかかわる条項について述べる。

(2) NAFTA 関税撤廃への実施スケジュール

NAFTAによって、域内3ヶ国間での数量規制は、原則として即時撤廃され、関税については各国の事情を勘案しつつ、最長15年間の経過期間をへてすべて撤廃される。概要は下表Table 2.4-1のとおり。

Table 2.4-1 Schedule of Tariff Elimination by Share of Total Import (%)¹⁾

Trade		At effective	Within 5 years	Within 10 years	Within 15 years
Origin	Destination	(1994)	(1998)	(upto 2003)	(upto 2009)
Mexico ²⁾	U.S.	43 (5,900)	18/61 (2,500)	38/99 (3,300)	1/100
	Canada	41 (5,900)	19/60 (2,500)	39/99 (3,300)	1/100
U.S. ³⁾	Mexico	84 (7,300)	8/92 (1,200)	7/99 (700)	1/100
Canada ³⁾	Mexico	79 (5,900)	8/87 (2,500)	12/99 (3,300)	1/100

Notes : 1) The figures in the parenthesis indicate the number of commodities.

2) Excludes imports of crude oil

3) U.S. and Canada follow the Canada-United States Free Trade Agreement (FTA) agreed in 1989.

上記のうち、最長15年の1%に含まれる品目は農産品が主体となっている。また、経過期間中にNAFTA域内国からの輸入が急増し、国内産業に打撃を与えた場合、一回限りという条件で、NAFTA締結前の関税水準に戻すことができる。ただし、期間は最長3年、一部品目は例外的に4年となっている（セーフ・ガード条項）。

(3) 原産地規則

NAFTA域内国において無関税で財の取引ができるのは、域内産（メキシコも北米とみなして「北米産」という）のものに限られる。北米産であるかどうかを判断する方法を定めたものが原産地規則であって、品目ごとに一つ一つ定められている。その方法は大きく分けると4つになる。

1) 関税コードが変更されること (Tariff Jump ルール)

下の2) とあわせ、全関税コード97分類のうち70分類強がこの方式になっていて、主流を占めている。このルールの意味は、NAFTA域内において、関税コードの変更が生じるほどに加工が加えられたものは北米産と認めるということである。

関税分類番号(コード)の変更は、類(Chapter; HS2桁レベル)、項(Heading; 4桁レベル)、号(Sub heading; 6桁レベル)および品目(Tariff item; 8桁レベル)の間での変更の3種類があるが、多くは項(4桁レベル)の変更があれば無条件で北米産とみとめられる。

例えば、域内でアルミニウムゴット(7601)からアルミパイプ(7608)を作れば、関税コードが変わるから北米産と認められる。また組立産業では、使用する部品の関税コードと製品の関税コードは通常4桁レベルで異なっているので、Tariff jump ルールが満たされる。関税コード変更とは、組立産業においては「少なくとも北米域内にて組み立てが行われること」という意味になる。

2) Tariff jump ルールに加え重要部品が域内で加工されること (加工工程ルール)

1) 項のTariff jumpルールによって関税コードが変更されるとともに、特定部品の製造工程を北米域内で行うことも要求する方式である。例えば14インチ超のカラーテレビの原産地規則は、Tariff jumpのほかにもブラウン管が北米産であることを要求している。

3) 域内での付加価値比率が一定以上あること (付加価値ルール)

関税コード97分野のうち20分野強についてこの方式が適用されている。部品を組み立てて製品になる品目に多く適用され、ほとんどが1)のTariff jumpルールとともに併用される。域内付加価値計算方法として、取引価格計算法(Transaction value method)と純費用計算法(Net cost method)がある。NAFTAで適用されている典型的な例を示すことによって計算法の説明をする。

8518.22 A change to subheading 8518.22 from any other heading; or

A change to subheading 8518.22 from subheading 8518.29 or 8518.90, whether or not there is also a change from any other heading, provided there is a regional value content of not less than:

(a) 60 percent where the transaction value method is used, or
 (b) 50 percent where the net cost method is used.

意識すると次のようになる。なおコード番号8518.22はハイファイセット、8518.29、8518.90はともにハイファイセット用部品である。

関税コード 6 桁 8518.22 (subheading : 号) で示される当該製品が (域外産の部品や原材料をいくら使ったとしても)、4 桁レベル (Heading : 項) まで変わったならば無条件で北米産とみとめる。

同じ項目内の部品を使って組み立てて製品としたため、4 桁レベルの分類コードまでは変わらなかった場合、条件つきで北米産とみとめる。

条件とは下の域内付加価値率をクリアすることである。

(a) 取引価格計算法なら域内付加価値 60%以上

(b) 純費用計算法なら同 50%以上

ただしこのケースでは、4 桁レベル (項目) が変わった原材料や部品も一部使ったかも知れないが、それらも含めて域内付加価値率を計算すること。

上の (a) と (b) の計算式は下記の通りである。

(a) 取引価格計算法

$$\text{域内付加価値率 (RCV)} = \frac{\text{TV} - \text{VNM}}{\text{TV}} \times 100$$

ここで、

TV : FOB換算での当該製品の取引価格

VNM : 当該製品に含まれる域外産の原材料や部品の価格

(b) 純費用計算法

$$\text{域内付加価値率 (RCV)} = \frac{\text{NC} - \text{VNM}}{\text{NC}} \times 100$$

ここで、

NC : 当該製品のネットコスト

VNM : (a)の定義と同じ

(a)の取引価格計算法なら60%以上、(b)の純費用計算法なら50%以上という規定は、はすべての品目にとって原則同じである。ただし、自動車については独自の率が設定されている（後述）。

4) 非北米産材料、部品が費用の7%未満であること（De Minimis ルール）

上の1)、2)、3)の原産地規則を満たしていない場合でも、域外産材料の価格（FOB換算）が域内総費用の7%未満であれば、北米産とみなされる（NAFTA405条6項）。換言すると、純費用計算法で域内付加価値率が93%以上あれば域内産とみとめられるということになる。

（注）域内組み立ての条件

1)～4)の条件を満たしたとしても、製品の最終組み立てが域外国で行われたときは、当該製品は北米産とはみなされない。例えば、全ての原材料や部品に原産地証明がされた北米産のものを使ってブラジルで組み立てを行い製品になったとする。その製品を北米3ヶ国に輸入しても北米産とはみなされず、一般関税を支払う必要がある。ただし、半導体だけはこの条件はあてはめられない。

上に述べたようにNAFTAの原産地規則は、Tariff jumpルールが主体であるが、NAFTA締結に当たって3ヶ国の内で交渉の焦点となったのは、鉱工業分野では自動車・同部品、電気・電子、繊維およびエネルギー部門であり、結果としてそれぞれの部門で特別のルールが採用された。

(4) 自動車産業と電気・電子産業についての NAFTA 規則

1) 自動車および部品産業

NAFTAの調印に向けての3ヶ国協議の間には、各国の民間業界からの要請も多くあった。各国政府とも自国の業界の利益をNAFTAに反映しようとしたため例外事項や経過措置が増えることになった。

メキシコの自動車産業は米系のビッグスリー（クライスラー、GM、フォード）、

欧州日本系のVWと日産および地場系企業が多い大型バス、トラックのメーカーの3グループがそれぞれ利害を異にした。さらに大量生産型の乗用車・軽量トラック・バン等の商用車を生産する外資系5社と小量注文生産型で輸入部品を多く使用せざるを得ない大型バス・トラックのメーカーの2つのグループに分かれての利害の対立もあった。

高い国産化率をNAFTA規則にとり入れて他を排除しようとするビッグスリー、それに反対するVWと日産、手厚い保護を継続したい地場系の大型バス・トラックメーカー、新規自動車メーカーの参入を防止しようとする既存の全メーカー、これらの思惑が重なり合って妥協点を見つけつつ自動車・同部品に関するNAFTA、測定および改定から行われたのである。もちろん米国、カナダ国内でもさまざまな動きがあったことには変わりがない。

(関税引き下げスケジュール)

Table 2.4-2 Schedule of Tariff Elimination (Automobile)

(Unit : tariff rate; %)

	Before NAFTA	Schedule		
		1994, Jan.	1998, Jan.	2003, Jan.
Imports to Mexico from U.S., Canada				
Passengers	20	10	→	0
Light trucks	20	10	0	
Big buses/trucks	20	→	→	0
Parts & components ¹⁾	10~15 (av.13)	(5%)	(70%)	(25%)
Exports from Mexico to U.S.				
Passenger cars	2.5	0		
Light trucks	25	10	0	
Cab/Chassis	4	→	→	0
Other trucks	25	→	→	0
Buses	0			
Parts & components ²⁾	av. 3.1	(81%)	(18%)	(1%)
Exports from Mexico to Canada				
Passenger cars	9.2	4.6	2.3	0
Trucks	9.2	4.6	0	

Notes : 1) Tariff varies by item of parts and components from 10% to 15%. Elimination schedule is mentioned in percentage of import value in parenthesis.

2) Averaged tariff of various parts and components was 3.1% before NAFTA. The figure in parenthesis indicates the same meanings as above.

(原産地規制)

自動車・同部品の原産地規制は、前述した純費用 (Net cost) 計算法で求めた域内付加価値率によることが義務づけられている。純費用とは総費用 (Total cost) から下記の費用を差し引いたものであると規定されている (NAFTA402 条)。

- 販売促進費 (Sales promotion)
- 市場開拓とアフターサービス費 (Marketing and after-sales services)
- ロイヤリティー (Royalties)
- 出荷・包装費 (Shipping and packaging cost)
- 一定範囲の支払利息 (non-allowable interest cost)

Table 2.4-3 Rules of Origin for Automobiles and Autoparts

(Unit : % of Regional value contents)

	1994 to 1997	1998 to 2001	2002 onward
・ Vehicles for 15 or fewer persons			
・ Vehicles for 5 tons or fewer cargo	50%	56%	62.5%
・ Engines & transmissions of the above			
・ Vehicles for 16 or more persons			
・ Vehicles for 6 tons or more cargo	50%	55%	60%
・ Other parts & components			

Source : NAFTA, Articles 403

原産地証明に必要な域内付加価値率は、上表のように次第に引き上げられていくので、部品の域内生産を増やしていかなければならない。サポーティングダイナストリーの育成あるいは内製化をすすめていかななくてはならないことになる。ただし、メキシコでは自動車令によって、内製化には 2003 年まで歯止めがかかっている (前述)。

2) 電気・電子製品および部品産業

電気・電子産業では、米国向輸出専用のアSEMBラーがマキラドーラとして北部国境沿いに集結しており (自動車アSEMBラーにはマキラドーラ企業は1社もない)、彼等の興味の中心は関税の取り決めであった。いままでマキラドーラ企業に

特別に与えられていた域外（アジアなど）からの部品輸入に対する関税の免除が廃止されれば、対米輸出の競争力を失うことにもなりかねないからである。なぜなら域外国からの部品輸入関税率は一般に米国よりメキシコの方が高いので、米国を市場とするときメキシコ国内の立地が逆にハンディを負うことになるわけである。この間の事情も、マキラドーラを10年間存続させる圧力となった。

（関税引き下げスケジュール）

電気・電子製品の関税引き下げスケジュールは、品目毎に即時、5年以内、10年以内に域内関税を撤廃するよう規定されている。電気・電子分野では殆どの品目が即時か5年後撤廃となっている。各国別にみると、米国が殆どの製品の関税を即時撤廃し、カナダ、メキシコが5年間での撤廃を多く残している、メキシコよりカナダの方が即時撤廃品が多い。

Table 2.4-4 Schedule of Tariff Elimination (Electrical/Electronic)

(Unit: % in import value)

	1994	1995-1998	1999-2003
Imports to Mexico from U.S. & Canada			
(1) CTV, Video, Audio	47%	51%	2%
(2) Computer and Software	70%	30%	
(3) Semiconductor	100%		
Exports from Mexico to U.S.			
(1) CTV, Video, Audio	100%		
(2) Computer and Software	100%		
(3) Semiconductor	100%		
Exports from Mexico to U.S.			
(1) CTV, Video, Audio		100%	
(2) Computer and Software	100%		
(3) Semiconductor	100%		

Source : JICA team's summary

（原産地規制）

電気・電子製品の多くは、通常部品を購入して完成品メーカーが組み立てて完成品となる。この際、関税コードの4桁レベル（項目; Heading）が部品と完

成品では違っている例が多いから（例えばテレビの項目は 8528、ブラウン管は 8540）、仮に全ての部品を輸入して組み立てても 4 桁レベルでの Tariff jump は起こる。したがって、電気・電子製品の原産地規制として、4 桁レベルの関税ジャンプルールのみを適用すると不都合となる。このような事情から NAFTA 原産地規制では、関税ジャンプルールに加えて加工工程ルールを適用している品目が多い。すなわち、重要部品が域内産であることを規定したものである。

いくつかの電子製品について、北米産であることを義務づけている部品名を下記にあげる。なお、いずれも 4 桁レベルの関税コードの変更も併せて義務づけている。

Table 2.4-5 Rules of Origin for Electrical Products

Products	Rules of Origin
CTV (13 inches or less)	All circuit boards shall be mounted in the NAFTA region.
CTV (14 inches or more)	All CRT (Cathod Ray Tube), or funnel or front panel of CRT shall be the NAFTA origin.
Audio, Tape Recorder, Video	All circuit boards shall be mounted in the region.
Computer	CPU-mounted board shall be the NAFTA origin.
Semiconductor	The former part of manufacturing process shall be made in the region.

Source : NAFTA, Annex 401

2.4.6 NAFTA と経済自由化の総括

2.4.1から2.4.5までに述べた本調査に係わる重要なメキシコ国内法について、NAFTAによってどのように自由化されたか下にまとめる。

Table 2.4-6 メキシコ諸制度 NAFTA 発行前と後の比較

制度・法令	NAFTA前	NAFTA後
自動車令 (1989年12月11日公布のものを1995年5月31日に改正・追加)	<ol style="list-style-type: none"> 1) 国内付加価値率:36%以上。 2) 外貨バランス：企業レベルで外貨バランスが黒字でなければならない。輸出／輸入が1.0以上ということ。 3) 新車輸入制限：国内販売台数の20%まで完成車メーカーが輸入可。 	<ol style="list-style-type: none"> 1) 1998年まで34%、その後年に1%ずつ下げて2003年に29%へ。2004年には廃止予定。 2) 企業レベルでの輸出入比率(1.0)を1994年0.8から2003年0.55まで削減2004年には廃止予定。 3) 輸入制限台数を即時撤廃。輸入可能外貨枠を緩和。
マキラドーラ法 (1989年12月22日公布のものを1993年12月24日に改訂・追加)	<ol style="list-style-type: none"> 1) 資本構成：外資100%保有可。 2) 輸出義務：国内市場へ輸出額の50%販売可。 3) 保税輸入：財（原材料、機械設備）の輸入無税。 	<ol style="list-style-type: none"> 1) 変更なし。ただし新「外資法」によって、マキラドーラでなくても100%外資が可能になって、マキラドーラのメリットがなくなる。 2) 前年輸出額の55%(1994年)から100%(2001年)まで緩和、すなわち前年輸出と同額まで国内市場へ販売可。 3) 2001年1月1日より廃止予定。
外資法 (1973年3月9日の政令を数度改正、1993年12月28日に全面改訂)	<ol style="list-style-type: none"> 1) 外資制限分野：1989年に条件つきで100%外資が、承認を必要とせず可能。 2) パフォーマンス条項（国産化率、輸出義務、外貨バランスなど）あり。 	<ol style="list-style-type: none"> 1) 製造業は自動車部品工業を除いて、ほとんど全分野に100%外資が、承認を必要とせず可能。 2) パフォーマンス条項は原則廃止、ただし、自動車令、マキラドーラ法などに経過措置。

Source : JICA team summarised.

本調査に関係の深い下記の4つの年ごとの自由化の度合いをFigure 2.4-1に示した。

- 1) NAFTA 全体の関税撤廃スケジュール
- 2) マキラドーラ企業の国内販売可能比率
- 3) 自動車令の国内付加価値率規制の低減
- 4) NAFTA で決められたカラーテレビについての関税率の低減

上記4項目の年ごとの比率を、単純平均して一本にまとめたものがFigure 2.4-2である。1995年末のNAFTA域内での自由化率はおよそ65%であるものが、6年後の2001年末には90%近くになる。

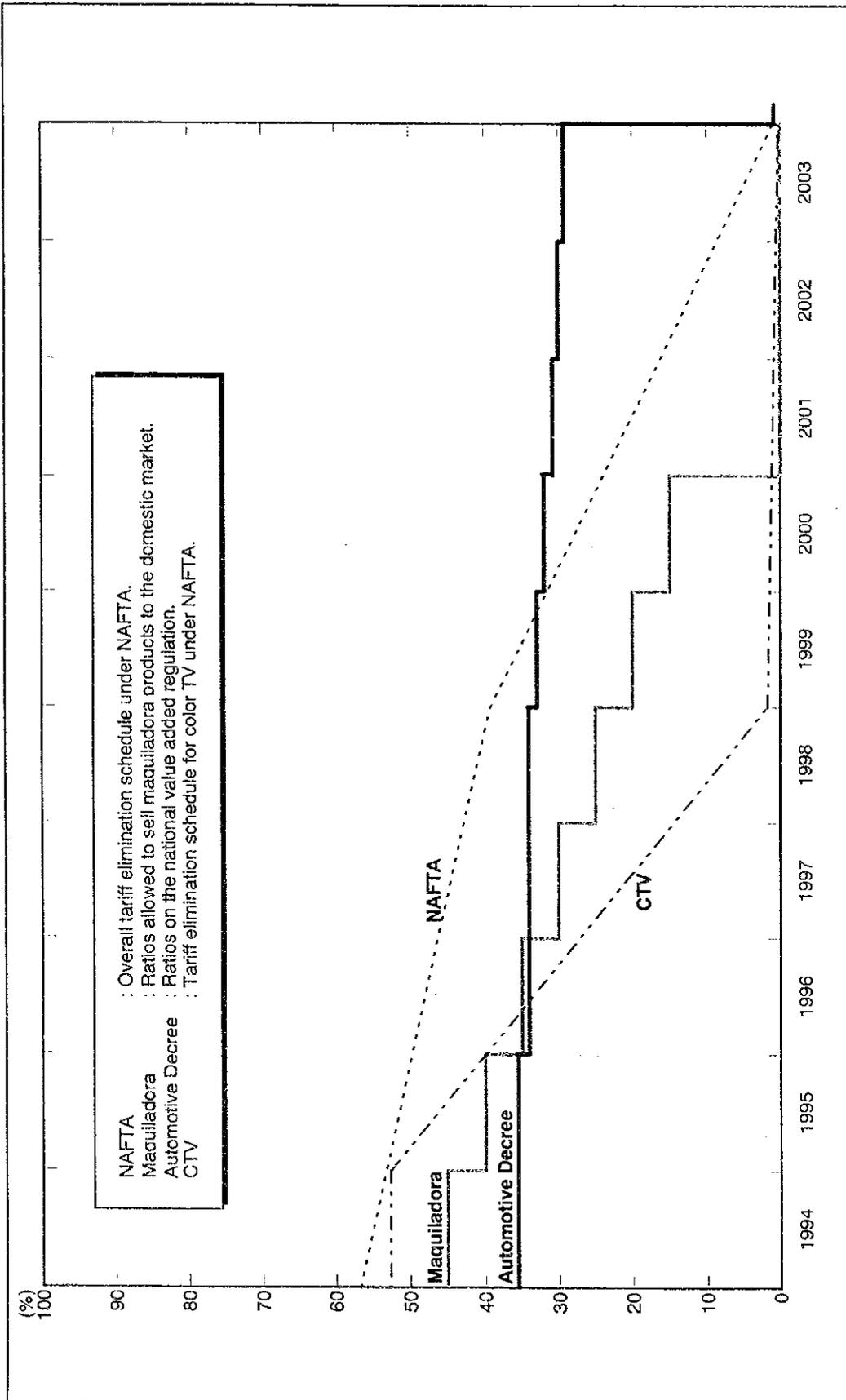


Figure 2.4-1 Deregulation Schedule of Major Elements under NAFTA

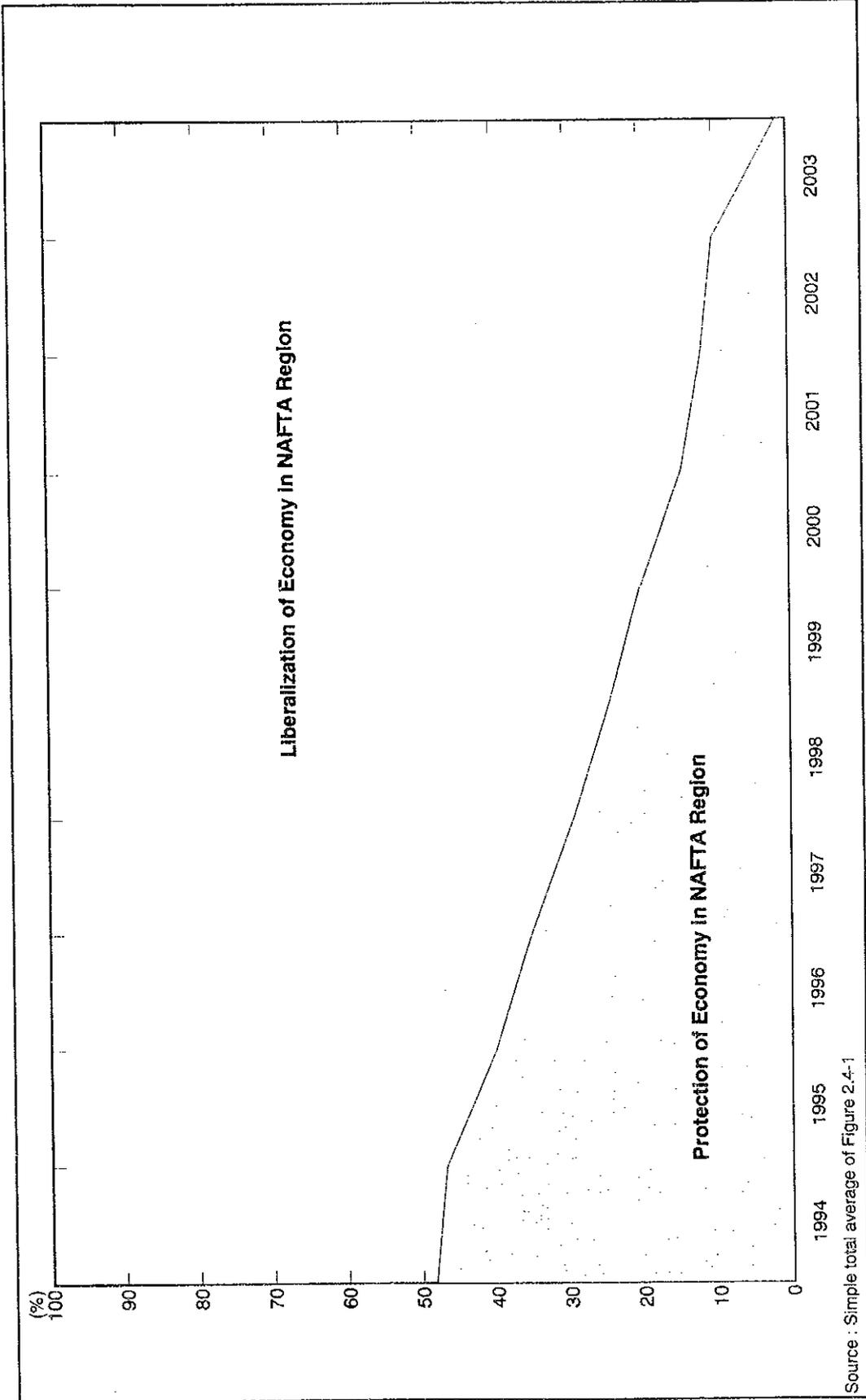


Figure 2.4-2 Image of Overall Trend of Liberalization under NAFTA

2.5 金融制度

2.5.1 ペソ下落後のメキシコの金融事情

1994年のペソの下落は、メキシコの金融セクターにも大きなインパクトを与えた。メキシコ市場の急激な冷え込みによって多くのローンが不良債権化し、高金利が銀行の資金コストを上昇させことなどが金融機関の経営を圧迫した。

Table 2.5-1 メキシコの金融関連統計

	1992	1993	1994	1995
為替相場 (月末仲値、ペソ /US\$)	3.1199	3.1931	5.08	6.00
消費者物価上昇率 (%)	11.9	8.0	7.0	51.97
CETES ¹⁾ (28日、入札値、%)	16.8	10.9	31.0	46.8
CPP (平均調達レート、%)	21.8	14.7	29.9	46.54

Source : Banco de México

このような状況にある金融セクターに対して、世銀とIDBは金融セクターのリストラクチャリング・プログラム・ローンを実施した。これは金融情勢を安定させるとともに、政府の金融に対する管理体制の強化をねらったものである。政府はこの借入を原資に商業銀行救済のプログラムを実施した。銀行救済への財政コストは、それぞれのプログラムを合わせて総額約839億ペソとされている。主なプログラムは以下のとおりである。

- 1) FOBAPROA (預金者保護プログラム)
- 2) PROCAPTE (暫定的増資支援プログラム²⁾)
- 3) ADE (債務者緊急支援)
- 4) UDIs (元本インデックス化)

中小企業はペソの下落後、国内市場の縮小と金利の急上昇によって、銀行への負債返済が困難になった。この問題の解決のため、政府はADEとUDIsを実施している。ADEは中小零細企業および個人の債務者を救済するためのリスケジュールリング制度であり、加えて約1年間の低金利が適用される。UDIsはインフレ率に連動する勘定単位

¹⁾ Federal Treasury Certificate

²⁾ 銀行の自己資本比率を8%に維持するため資本化援助プログラム

を設けて、インフレによる金利負担増を低減させるプログラムである。このプログラムにおいては、元本が勘定単位に対応して増加するが、金利が低く抑えられるので、急激に金利が上昇しても返済額は抑制される。この二つのプログラムによって債務者の銀行に対する返済負担が軽減されている。

2.5.2 金融体系と中小企業金融

メキシコの金融体系をFigure 2.5-1に示す。メキシコの金融政策の政策大蔵省が決定し、国家証券銀行委員会の助言を受けて中央銀行が実際の政策実施にあっている。なおこの金融体系にはノンバンクは含まれていない。中小企業に対する主な融資は、商業銀行および開発銀行によっておこなわれている。商業銀行は短期融資³⁾がほとんどであるため、中小企業への設備などに対する中長期の融資では、開発銀行の役割が大きい。特に製造業の場合は、NAFINとBANCOMEXTが、中小企業に対する重要な資金ソースとなっている。

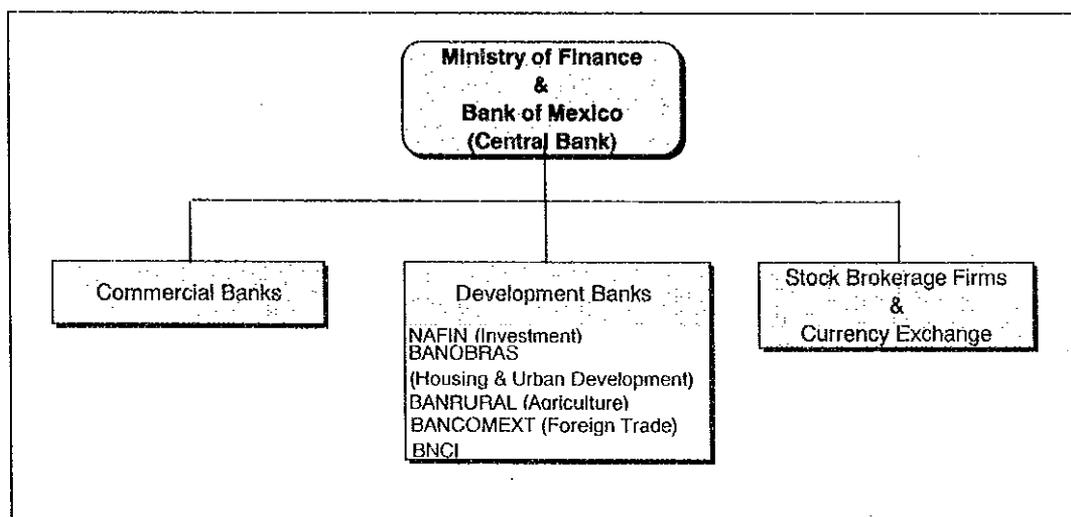


Figure 2.5-1 メキシコの金融体系

(1) 商業銀行

メキシコ最大の金融媒介である商業銀行は、預金、為替、融資業務などのサービスを中小企業に対しておこなってきた。このような伝統的な銀行業務の他にグループ企

³⁾ 商業銀行は調達資金のほとんどが短期であるため、長期の融資がむずかしい。また不安定な金利情勢のなか、銀行は中長期の貸出をさける傾向がある。

を中小企業に対しておこなってきた。このような伝統的な銀行業務の他にグループ企業⁹⁾としてリース、ファクタリング、保険まで扱っており、さまざまな企業の金融ニーズに対応することができる。しかし現状では商業銀行が、新たに融資を拡大する状況になく、特にリスクが大きいとされる中小企業への融資に対して消極的である。その理由は零細・中小企業は、担保が不足している、取引先が不安定、特に大企業に対しての取引関係がないなどの問題があるためである。

(2) NAFIN

NAFIN (Nacional Financiera S.N.C.) は、政府が株式を99%以上保有している銀行であり、政府機関のための金融機関、民間セクターに対しての開発銀行、そして中小企業に対する投資銀行としての役割をもっている。1989年以前は、国営企業を主な貸付先としていたが、現在は中小企業を主な融資ターゲットとしている。

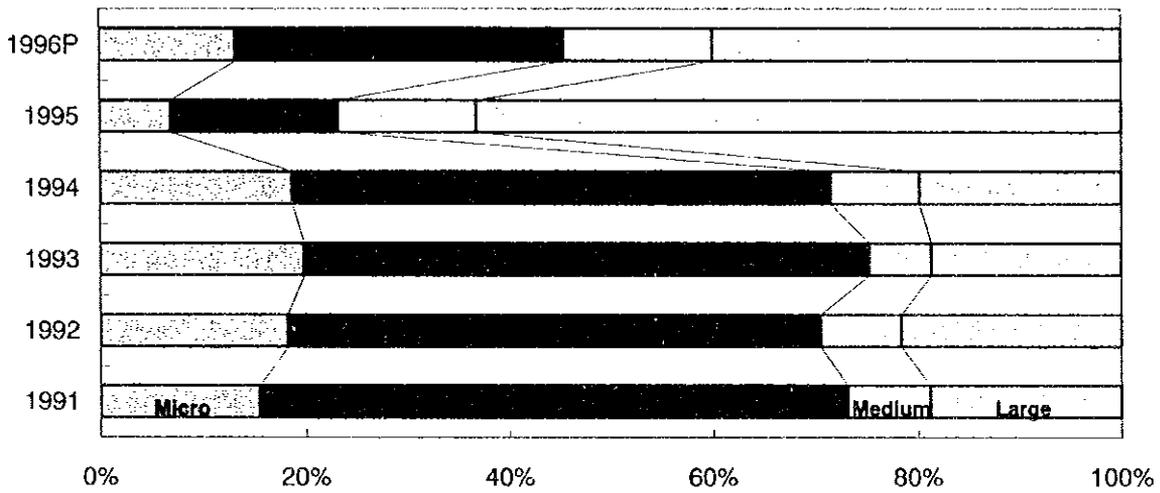
融資金額でみると1994年までは中小零細企業への貸出が8割を越えていた。しかし1995年になると大企業への貸付割合が、2割から6割に増加している (Figure 2.5-2参照)。これは1995年の小企業、零細企業への融資額が1994年のそれからそれぞれ94%、92%も落ち込んでいるに対して、大企業、中企業に対する融資額は32%、68%の減少に留まっているためである。

1996年の融資計画では、企業規模別で零細企業に41億ペソ、小企業に99億ペソ、中企業に45億ペソ、大企業に124億ペソとなっている。セクター別では製造業向けの融資に258億ペソ、商業およびサービスへは、51億ペソを貸し出す計画である。

NAFINの融資額⁹⁾は1994年度までは増加傾向にあったが、1995年は融資額が5分の1程度に減少した。融資額が減少した理由として、NAFINの原資が減少したこと、金利の上昇、また、市場の縮小によって資金需要が小さくなったことが挙げられる。1996年は融資額 (PROMIN) を309億ペソに増加させる計画である。

⁹⁾ メキシコはユニバーサル銀行制度を採用している。

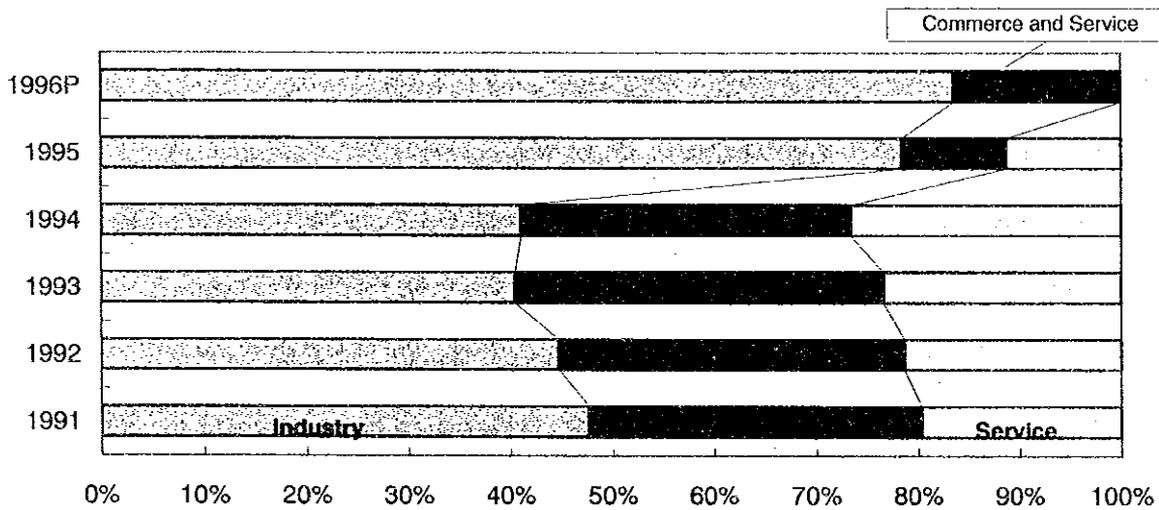
⁹⁾ 小・零細向け融資、企業近代化融資、技術開発融資、環境保全融資、調査・コンサルティング融資、インフラ整備・地方分散化融資の合計



Note: Loan for Private Sector only
As of February 1996

Source: NAFIN

Figure 2.5-2(1) NAFIN Loan by Size of Company



Note: Loan for Private Sector only
As of February 1996

Source: NAFIN

Figure 2.5-2(2) NAFIN Loan by Economic Sector

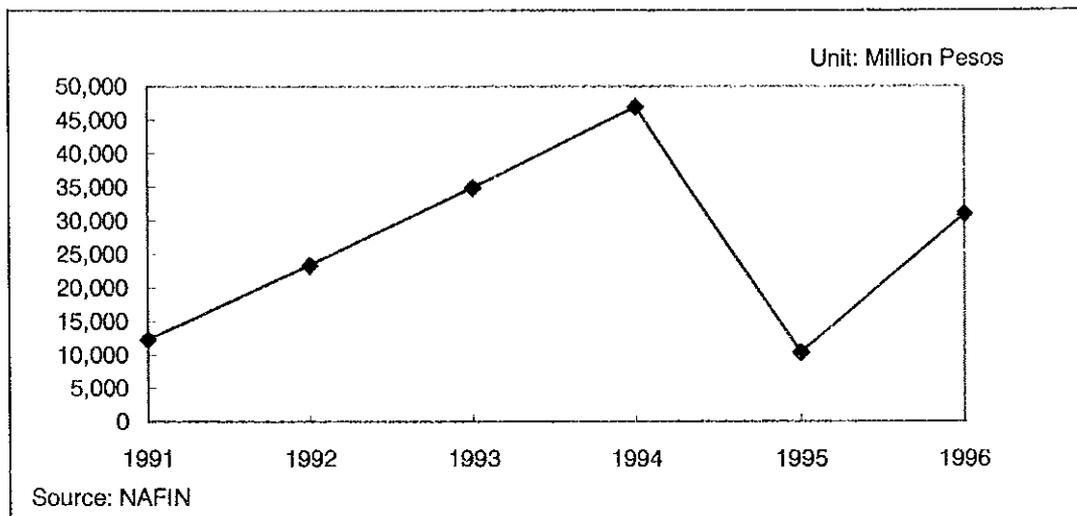


Figure 2.5-3 Amount of NAFIN Loan

多くの中小企業に資金をスムーズに貸し出すためにNAFINは、民間金融機関を仲介金融機関（Intermediary financial institutions, IFIs）として間接融資をおこなっている。IFIsになったのは、商業銀行だけでなく、信用組合やリース会社、ファクタリング会社などノンバンクもIFIsになった。1994年には548のIFIsがあり、137,000企業に融資することができた。しかしペソの下落以降、信用組合の不良債権問題と既に述べたように商業銀行が中小企業に対しての融資に積極的でないため、今後NAFINはIFIsなどを經由しない直接貸しを増やす計画（1996年に10%）である。

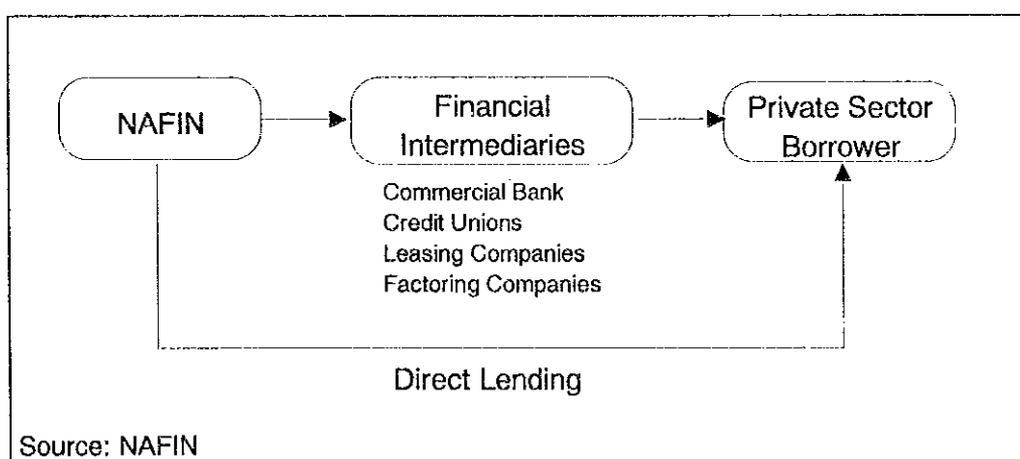


Figure 2.5-4 Intermediaries

現在NAFINは急変する金融情勢に対応するために、新たな融資スキームを開発中である。ここでは1996年3月に得た情報にもとづいて、中小企業に対する主なスキーム

について説明する。

1) PROMIN (Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial)

以前NAFINは小・零細向け融資、企業近代化融資、技術開発融資、環境保全融資、調査・コンサルティング融資、インフラ整備・地方分散化融資などのプログラムを持っていたが、これらを1996年に工業近代化融資 (Programa de Modernización Industrial, PROMIN) に一本化した。資金は、運転資金、技術開発、インフラ、環境対策、設備、負債のリストラクチャリングの用途に充当できる。貸出期間は最長20年 (猶予期間含む)、設備資金だと通常5~7年、運転資金は1年~2年である。金利はペソ貸しの場合 NAFIN金利 (TNF) + IFIsのマージン、米ドルでの貸付の場合 LIBOR+6%が基準金利となっている。融資先の企業規模が小さくなるごとに、融資金額の上限は小さくなるが、より優遇された金利になっている (Table 2.5-2よびTable 2.5-3参照)。なお優遇金利はペソ建て融資のみの適用である。担保はケースによって、有担保、無担保がある。たとえば大企業からの注文の証明があれば、それに見合う資金を担保なしで貸し出すこともできる。

なおPROMINは中小零細企業専用の融資というわけではない。大企業は、中小企業およびサプライヤーの育成もしくは開発に関連するプロジェクトに対して当プログラムを利用することができる。

Table 2.5-2 Condition of PROMIN

Destination of Resources	Max. Amount of Loan Unit : Thousand US\$		Term
Working Capital	Micro	1,200	6 months to 20 years(with grace period)
Restructuring of debts	Small	12,000	
Technology Development	Medium	26,000	
Environment Improvement	Large	65,000	
Infrastructure Technology			
Contraction with consultants			
Fixed Assets			

Source: NAFIN

Table 2.5-3 NAFIN の金利構成⁶⁾

(Unit : %)

Class	IFIs へのレート	最終借り手のレート		IFIs のマージン
		Min	Max	
Micro	TNF-1	TNF+3	TNF+7	4-8
Small	TNF	TNF+3	TNF+7	3-7
Medium	TNF+1	TNF+4	TNF+8	3-7
Large	TNF+2	TNF+5	TNF+9	3-7

Note: 1996年3月現在の TNF は年利 41.87%である。

Source: JICA Study Team

2) 信用保証制度

NAFINは融資だけでなく、企業が融資を受けられ易くするための信用保証をおこなっている。1996年には零細・中小企業の新規プロジェクトを対象とした信用保証制度（*Grantia Inmediata Automatica*および*Selectiva*）を発表している。この信用保証制度の保証金額は500万ペソもしくは相当米ドルまでで、手数料は保証額の2%～4%である。設備資金などに対する長期貸付に対しても保証できる。また貸出額の50%まで保証する。これは商業銀行とリスクを分けるためであり、また100%保証することによって商業銀行の審査が甘くなることを避けるためである。ただし技術開発および環境改善のプロジェクトに対しては、50%以上保証することもある。

この信用保証制度は、審査方法にParametric Analysisを採用している。この方法は対象企業を短時間で客観的に評価できるが、審査基準が高く⁷⁾、これを達成できる企業は少ない。またこの制度は新規融資だけに適用されるため、たとえば負債のリーストクチャリングローンは対象外である。

実際に貸し倒れが起こった場合、商業銀行ができる限りの融資金の回収努力を行った後、NAFINは足りない分について弁済する。しかし商業銀行は担保を処分するのに時間と費用が多くかかるため、たとえ信用保証制度があっても危険の大きい中小企業に対して融資をおこなうことに消極的である。過去のNAFINの信用保証実績は1994年で137億ペソであった。その約半分はNAFINがIFIsをとおして融資した分の信用保証であった。

⁶⁾ 金利は変わる可能性がある。これは1996年3月の水準である。

⁷⁾ 審査基準の一つに流動比率 (liquidity) が110%以上という項目があり多くの企業がこれをクリアできない。また過去に借入返済に問題があった企業に対する融資も対象外となる。

3) Venture Capital

これはNAFINが資本参加することによって、中小企業の資金ニーズに答えるものである。条件は、

- 1) NAFIN は払込資本の 24.5%未満の出資
- 2) 他の銀行と NAFIN の合わせた出資が払込資本の 49%以下
- 3) 出資金は運転資金、設備購入、近代化、負債の肩代わり、工場の移動のための資金に使える。
- 4) 出資期間は 5 年間まで

となっている。なお出資期間の後は、出資された企業もしくは外部の企業が NAFINの出資分を買い取ることになる。1996年度のこのための予算は、約50億ペソとなっている。

4) Triple-A Trust (Fideicomiso Tripple-A)

NAFINは1994年にTriple-A信託を始めた。このプログラムはAAAにランクされる優良大企業に信託を設定させ、その信託の5倍～10倍の金額を限度にその大企業の顧客もしくはサプライヤーに対してNAFINのローンを貸し付けるものである。この場合Triple A信託はNAFINの仲介金融機関のような働きをする (Figure 2.5-5)。このプログラムの目的は、Triple A企業のサプライヤーもしくは顧客に対してNAFINのもつサービスにアクセスさせること、また対象の企業に対して十分な資金を与え、その企業の事業の促進、近代化、統合化に役立てることにある。サービスは貸付だけでなく、NAFINが持つ中小企業に対するすべてのサービスを対象の企業に対しておこなうことができる。

Triple A企業の基準は、メキシコ株式市場に上場していること、もしくは年間の売り上げが3千万ペソ以上、25年以上の国内もしくは海外市場での操業、1000以上のサプライヤーおよび顧客企業、外資獲得能力、健全な資産等である。しかしこの基準は絶対的なものではなく、たとえばサプライヤーの数は必ずしも1000社なくても良い。Triple A企業が設定する信託は4百万ペソ以上でNAFINによって安全に投資され、その運用益をもって管理コストをまかなう。したがってTriple A企業は信託

設立のためのコスト以外は負担しなくてもよい。

サプライヤーもしくは顧客への貸付の条件は前述のPROMINに準じる。貸付利率は一定ではないが、商業銀行経由よりも低くなるケースが多い。長期貸付の期間は最長で20年（返済猶予1～2年）である。大企業にとっての信託のメリットは、サプライヤーのネットワークを近代化できること、リンケージを強化できること等があげられる。対象の中小企業にとってのメリットは、担保が十分でなくても融資が受けられること、審査の期間が短いことである。審査は、信託に設けられた技術委員会（Technical Committee）によって行われる。この委員会にはTriple A企業とNAFINの代表者がメンバーとなっている。

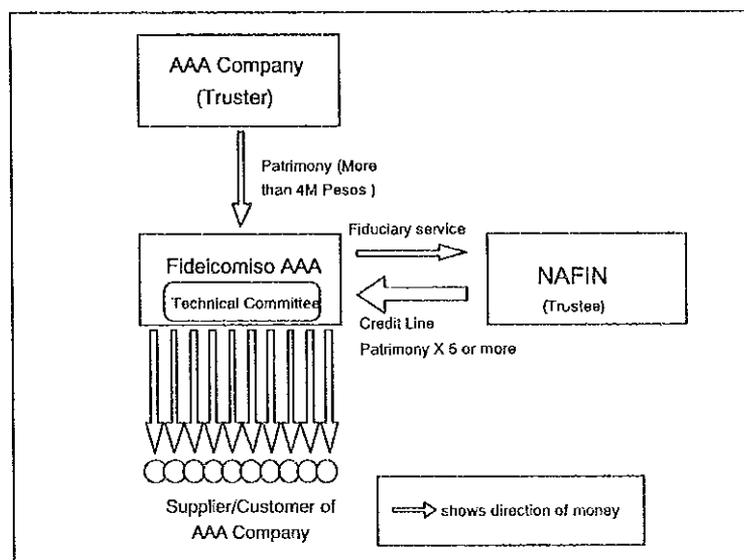


Figure 2.5-5 Fideicomiso AAA

NAFINはこの他にも、起業家育成プログラム（2.2.4節参照のこと）をもっており、訓練面でも零細・中小企業を支援することができる。

(3) BANCOMEXT

BANCOMEXTの活動は貿易金融、輸出促進が中心である。そのため中小企業金融ということでは、NAFINに比べ限定的である。貿易金融が中心であるため、短期融資が全体融資額の70%を占めている。長期金融はプロジェクト開発、資本財の輸入を目的とする融資である。BANCOMEXTの金融プログラムの一覧をTable 2.5-4に示す。

Table 2.5-4 BANCOMETX Finance Program

Program	Currency	Interest Rates (without intermediaries)	Destination of Resource	BANCOMETX Participation (%)	Term
Pre-Exportation Direct Exportation	Dollar	Libor + 2.5% (Fix interest)	Production cycle	100%	360 days
		Libor + 6.0% (Fix interest)	Promotion activities	85%	3 years
		Libor + 2.5% (Fix interest)	Working capital		180 days
Indirect Exportation	Dollar	Libor + 3.5% (Fix interest)	Production cycle	100%	360 days
			Promotion activities	85%	
			Working capital	100%	180 days
Export Sales	Dollar	Libor + 2.5% (Fix interest)	Foreign sales	100%	180 days
		Libor + 3.5% (Fix interest)	Direct export sales		
Invest Project	Dollar	Libor + 6%	Construction, equipment, development, etc.	70 - 85%	20 years
Import Equipment Unit	Dollar	A.R.I. + 0.5%	Machinery and equipment	85% of investment	5 years
Basic Product Importation	Dollar	A.R.I. + 0.5%	Import from USA and Canada	100%	360 days
			Production cycle	100%	360 days
Pre-Exportation	M.N.	TIIE + 0.5%	Promotion activities	85%	3 years
			Working capital		180 days
		TIIE + 1.5%	Direct export sales	100%	180 days
Export Sales	M.N.	TIIE + 0.5%	Direct export sales	100%	180 days
Invest Project	M.N.	TIIE + 1.5%	Construction equipment, developments, etc.	70%	5 years
		TIIE + 2.5%			10 years
		TIIE + 0.5% - 1.5%	Equipment acquired of computer and system	85%	3 years
Import Equipment Unit	M.N.	TIIE + 1.5%	Machinery and equipment	85%	5 years
		TIIE + 0.5%	Import from USA and Canada	100%	360 days

Note: as of February 1996

M.N.; National Currency A.R.I.; Accommodate Rate of Interest of BANCOMETX

TIIE; Inter-bank Interest Rates

Source: BANCOMETX

BANCOMEXTの1995年の実績では、工業製品輸出のための融資が6割強となっており、金額にして約67億ドルである（Table 2.5-5参照）。製造業セクターへの融資は中小企業向けが大部分である。1994年の実績でBANCOMEXTの融資を受けた製造業4,279社のうち98%の企業が中小企業であった。製造業では主にテキスタイル、アパレル、皮革、化学、金属機械などの企業が融資を受けている。

中小企業金融について言えば、BANCOMEXTが融資するのは、直接および間接輸出している中小企業に対してである。用途は生産や販売に必要な資金、また拡張、近代化および生産設備投資に必要な資金である。またBANCOMEXTにも大企業を仲介機関（Intermediaries）にして保証させ、その顧客に融資するスキームがある。例としては、鉄鋼メーカーを仲介して顧客である金属加工業者に融資するプロジェクトがある。その際の条件は金属加工業者は加工した製品を輸出しなければならない。鉄鋼メーカー側は貸し倒れのリスクをとる代わりに、金属加工業者への自社製品である原材料の販売量の拡大というメリットが期待できる。さらに同様のプログラムを他の業種にも拡大する計画である。

BANCOMEXTは輸出促進の一環として貿易業者に対して、債務保証もおこなっている。これは中小・零細企業規模の輸出業者が融資を受けることができるようにすること、輸出した場合の未支払いのリスクを軽減することが目的である。船積前保証および船積後保証⁹⁾があるが、船積前保証が90%を占めている。

Table 2.5-5 1995 Financial Program By Economic Sector

(Unit: Million US\$)

Item	Manufacture Products	Agriculture & Agroindustrial	Mining-Metallurgical	Fishery	Tourism	Total
Total	6,650	2,000	1,760	200	340	10,950
Credit	5,975	1,950	1,650	185	340	10,100
Guarantee	675	50	110	15	0	850
Participation	61	18	16	2	3	100

Source: BANCOMEXT

BANCOMEXTの輸出促進の特徴は、セクター別のアプローチにある。セクター調

⁹⁾ BANCOMEXTは輸出後の支払いリスクのうち、政治リスクによる未支払いを保証する。

査をおこなうことによって顧客のニーズを確認した上で、輸出振興プログラムを開発している。BANCOMEXTは特に自動車、電子機器・部品、アグリビジネス、テキスタイルセクターの輸出振興に力を入れている。

BANCOMEXTは他に、以下に示すサービスを中小企業に対しておこなっている。

1. 輸出に必要な技術的訓練
2. 貿易に関する必要事項、手続きなどの情報、統計、輸入業者のダイレクター
3. 貿易機会に関する情報
4. 投資、団体、海外との企業との戦略的提携などの情報、出版物
5. 輸出手続きの相談
6. 製品のデザインやパッケージングの相談
7. 見本市や展示会参加の相談、サポート
8. マーケットニッチを狙った輸出プロジェクトの参加

2.5.3 科学技術育成に対する融資制度

国家科学技術審議会（Consejo Nacional de Ciencia y Tecnologia）は、企業の技術開発のために以下に示すプログラムを用意している。特に産業界と大学を含む研究機関との連携強化に力をいれている。

(1) FORCCYTEC (科学技術能力強化基金)

FORCCYTECは政府信託として設立された大統領基金（Fondo presidencial）であり、民間の複数の企業の共通の利益となるサービスを行える科学技術センター等の技術支援機関の形成を助けるものである。具体的には、標準化、認定、技術移転、研究開発および情報と訓練等のサービスをおこなう民間機関に対して、基金から貸付をおこなうことができる。

この基金は民間機関の訓練と機器のコストの50%まで貸付ることができる。支払期間は5年間の支払猶予期間（Grace Period）の後、6年間である。利率はインフレ率に準じており、貸付限度額はない。

(2) FIDETEC (技術改善のための研究開発基金)

FIDETECは商業ベース以前にあるプロジェクトのうち技術的にすぐれた製品の開発やプロセスの開発に対する支援をするものであり、特にメキシコの工業近代化に役立つ技術研究開発への融資の道を開くことである。その方法として、直接貸付および保証制度がある。

直接貸付は米州開発銀行 (IDB) の資金によってできた工業技術改善支援プログラム (PROMTEC) のことで、零細・中小企業 (中企業は例外) の商業ベース以前の研究開発プロジェクト (例: プロトタイプ作成、パイロットプラントの建設) の遂行を支援する。利率はUDIs+1~6%で、総プロジェクトコストの80%まで借りられる。またプロジェクトあたり最高で1.5百万USドル相当ペソまで借り入れることができる。借入ためには、貸入金額に見合う担保 (最低100%) が必要である。1991年の開始から現在まで延べ56社が、このスキームを利用した。その内訳は80%が零細・小企業、残りが中・大企業である。審査は技術審議会 (Technical Committee) ⁹⁾が行い、6ヶ月ほどかかる。

保証制度は、企業が商業銀行などからの借入れに対して保証するものである。保証率は零細・小企業が100%、中企業が85%、大企業が70%と企業規模によって違う。また保証料は保証金額によって決められる。保証の実績は少ない。

(3) PIEBT (技術ベースビジネスインキュベータープログラム)

このプログラムは、革新的な製品もしくはサービスを生み出す企業の形成プロセスを促進し、また自社の設備では技術開発ができない既存の企業を助けることを目的としている。CONACYTはインキュベーターに総コストの30%までの資金を投資 (最長10年間) することができ、その他70%は、開発銀行、地方政府、会議所、研究所等が共同出資する。インキュベーターの建物などの他の設備は地方政府等が提供する場合が多い。入居企業はインキュベーターから電話、電気、銀行、法的なアドバイス等のサービスを受けることができる。またCONACYTのFIDETEC等の融資を受けることも可能である。

1991年からこのプログラムが始められ、1996年9月までに15のインキュベーターを

⁹⁾ メンバーは CONACYT、NAFIN、SECOFI、Ministry of Finance、Industrial Organization

全国各地に設立した。CONACYTの年間の予算は1.5百万ドル程度であったが、現在は進行状況を見るために新規の信託の設立を止めている。

(4) PREAEM (産学協同プログラム)

このプログラムの目的は、

- a. 製造業と高等教育機関のリンケージを強化するため資金を融資する。高等教育機関には大学や研究開発機関が含まれる。
- b. 特に品質向上などの企業における技術的問題を解決するプログラムを支援することである。

支援の対象はa) 企業の競争力強化のためのプログラムおよびセンターの確立、b) 試験的な開発研究もしくは技術トレーニングを含んだプロジェクトである。

貸付の際の上限はプロジェクトコストの50%までで、残りの50%は借り手である高等教育機関が現金で用意しなければならない。外部の機関が当該プロジェクトに対する評価を行ってからCONACYTが貸付の決定をする。

(5) RCCT (CONACYT の技術コンサルタント登録)

このプログラムの目的はFIDETECのようなCONACYTの融資プログラムに対して技術的な評価をおこなうことができる人もしくは会社を登録することである。RCCTには産業振興、管理、技術開発に関連する自然人、コンサルタント企業、メキシコの民間企業が登録できる。

2.5.4 日本輸出入銀行中小企業向けファイナンス

日本輸出入銀行 (The Export-Import Bank of Japan) は、1996年8月メキシコ政府に対し総額960百万ドルのローンを約束した。そのうち460百万ドルはメキシコ峡谷の環境保存に使われ、250百万ドルはBANCOMEXT経由で輸出振興のため輸出企業へのローン、残りの250百万ドルはNAFINを実施金融機関として中小企業向けローンに使用される。なおこれらのローンは、米州開発銀行 (IDB) とのCo-financeになっている。以下の特徴は1996年9月現在の聞き取り調査によるもので、その後変更・修正された部分があると思われる。

(1) ローン適格企業 (eligibility)

これから輸出（直接輸出）しようとする中小企業の設備資金、経営合理化資金¹⁰⁾。
ただし、輸出比率の大小は問わない。またメキシコ法人であれば、資本構成の制限は
なく外資100%企業も融資が受けられる。

(2) 経営改善資金

個別企業が雇用するコンサルタント費用など。

(3) 通過および1社あたり融資額

米ドル建て。融資額に制限なし。

(4) 貸出比率

輸銀からNAFINへのFundの金利	: LIBOR + 0.5%
NAFINから企業への貸出金利（直接貸付）	: LIBOR + 3.0%
	(0.5%+スプレッド2.5%)
同上（商業銀行経由の間接貸付、新規融資先など）	: LIBOR + 5.0%

（注）LIBOR 6.5%とすると末端金利は、直接貸付9.5%、間接貸付11.5%。

(5) 当融資プログラムの期間

1997年1月貸付開始。3年間で貸付完了の予定。

(6) 返済期間

NAFINから輸銀、企業からNAFINへの返済ともに8~10年。

(7) 為替リスク

融資をうけた企業の負担となる。ただし100%輸出の場合は為替リスクはないこと
になる。

¹⁰⁾ 経営の合理化に対するコンサルタント費用、経営分析費用等、ただし運転資金はない。

(8) 保証

融資保証は特に付けない。金融機関が不良債権のリスクをカバーすることになっている。

2.5.5 サポートイングインダストリー金融の問題点

メキシコでは、国営のNAFIN、BANCOMEXTが工業開発銀行の役割を果たしており、中小企業金融にも力を入れている。両行ともに資金は十分にあり、中小企業に対する融資条件（担保条件など）もゆるやかにしていると言っている。他方、民間企業はアンケート調査でも、1) 銀行がなかなか中小企業に融資しない（34.7%）、2) 融資申請の手続が繁雑（32.6%）、3) 担保不足（28.8%）が上位3位の不満になっている。やむを得ず知人、友人、親戚などからのinformal financingに頼っている企業が13.9%ある。すなわち、銀行側の言い分と中小企業側の言い分の間大きなギャップがある。

原因および課題は次のようにまとめられよう。

- 1) 例をNAFINにとれば、NAFINの資金90%は商業銀行（Commercial bank）を中心とする仲介金融機関（Financial intermediaries）を通じて中小企業に融資される2階建て方式になっている。残金の10%が直接貸しである。
- 2) 2階建て方式が悪いわけではないが、商業銀行は民間企業であるから当然利潤を追求する。商業銀行にとって中小企業金融はコストがかかるとともにリスクが大きいので中小企業への融資には消極的になる。これがNAFINから中小企業へ資金がスムーズに流れない最大の原因であろう。
- 3) この問題を解決するには、商業銀行の代理貸手数料を高くし、かつ保証制度を強化しなければならない。これによって中小企業の末端金利が高くなるのを避けるため、政府は、利子補給などの形で国家予算をつぎ込む必要がある。
- 4) 中小企業金融を考える場合、中小企業の育成によってもたらされる国家便益を考慮し、相応の費用を国家が負担すべきであるという基本的考えがなければならない。

2.6 税制

2.6.1 概要

メキシコの租税制度は連邦税、州税、市町村税から構成されている。連邦税の主なものは所得税（法人税、個人所得税）、付加価値税、資産税、輸出入税、生産・サービス特別税である。州税は不動産税、給与税、市町村税は、下水道使用料、街路灯設備負担金などである。中小企業活動にとって特に重要なのは所得税、付加価値税（IVA）、輸出入税、および資産税である。また徴税面でみても所得税および付加価値税で税収入全体の3分の2を占めている。現在中小企業に対する税制上の優遇制度はないが、1996年度は特別措置として零細・小企業への資産税の免除が適用される。

(1) 法人所得税

法人所得税はメキシコの法律に基づいて設立されたメキシコ企業、外国企業の支店、メキシコ国内に支店、代理店をもたない外国企業を対象として課税される。国の内外を問わず、あらゆる企業活動から得た総所得から控除額を除いた額に対して課税される。控除の対象になるのは、返品、割引き、割戻し、売上原価、諸経費、投資額、配当、給与、賞与、保険料、ロイヤリティーなどである。インフレ効果を加味して計算される。1969年に改定され、1988年までは42%課税であったが、1989年以降改定され、現在は34%となっている。

(2) 付加価値税（IVA）

付加価値税は1980年以降に、従来の取引高税4%に代えて導入された。メキシコでの財の譲渡、サービスの提供、財のリース、財・サービスを輸入を行う者に対して課税される。各流通業段階で課税されるが、販売業者はIVAを商品の価格と分離して前段階で払った税額を控除して納税するため、最終的には消費者が負担することになる。1995年第一4半期までは一般税率が10%であったが、1995年4月1日以降15%になった。

(3) 資産税

1989年に施行された資産税は、経常収支が赤字であっても資産に対して課税する

もので、税収の安定化を目的としていた。当初税率は資産合計の2%であったが、1995年の1月1日以降1.8%に変更となった。これは法人所得税と相殺可能となっていて、企業は資産税か法人所得税のうち、いずれか大きい額を納付することになっている。またマキラドーラ企業は1995年3月31日まで資産税の対象外であったが、新たに対象となった。しかし実施については政府と産業界と交渉中である（1996年3月現在）。

2.6.2 1996年度税制度におけるインセンティブ

1996年度税法の改定において、産業界に対して税負担の緩和がインセンティブの一つとして挙げられている。これは経済の回復および減税を通じて産業界の雇用拡大を狙ったものである。

インセンティブのなかには1996年度のみ措置として、年間の売り上げが7百万ペソ以下および資産が14百万ペソを越えない小企業に対する1.8%の資産税の即時控除がある。この措置によって80%の零細・小企業がこの恩恵にあずかれるとされている。

またこれ以外の1996年度新規税法における主なインセンティブは次のとおりである。

- 1) 繰越欠損金の利益決算に対する相殺期間を5年から10年に拡大（ただし1991年以降の欠損に適用）。
- 2) 1995年1月から10月までに実施された投資額を越える投資（1995年11月～1996年12月）については、その差額分の年率に換算した金額を所得税および資産税から控除。
- 3) 1995年1月から10月までの新規雇用レベルを超える新規雇用を行う企業に対しては、一人当たり最低賃金の年額の20%分を税控除として認める。
- 4) 自動車・関連産業の雇用促進のための税優遇措置を設定
 - a) 1996年中自動車新車税の免除
 - b) 関連法令の定める価格を超えない自動車の償却を71%まで認める。

2.6.3 関税制度

関税制度は、NAFTAとの関連も含めて関税構造の簡素化と関税水準の引き下げを

目標とし、段階的に調整が行われている。現在の一般関税は大体10%～20%である。ただしテキスタイル、靴、衣類など一部は、国内産業を不公正貿易から保護するために35%の関税がかけられている。また原料は、おおよそ0～10%と他の品目に比べ低くなっている。なお関税品目分類は、1988年からHS（国際統一商品分類）に準拠している（Table 2.6-1参照）。

(1) 優遇措置

1) マキラドーラと PITEX

メキシコにおいて主な輸入税免除措置としては、「輸出マキラドーラ」（Maquiladora de Exportación以下マキラドーラ）と「輸出財生産のための一時輸入プログラム」（Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, 以下PITEX）がある。マキラドーラ制度は外資の誘致を主要課題として発展してきた。これに対して、PITEXは既存の現地メーカーの生産能力の余力を輸出に向けさせる上での便宜を図ることによる輸出促進政策である。マキラドーラおよびPITEXについては2.4項で述べているので、以下ではDRAW BACK制度とREGULA #8について説明する。

2) DRAW BACK

PITEXと同様に輸出業者に対しての優遇措置として、DRAW BACK制度がある。これは、国外で販売される商品の生産に使用されるか、輸出企業に売却される資材の輸入関税の還付を受けられることを認めた制度である。つまり生産資材をマキラドーラ、ECEX¹⁾、PITEX企業に対して供給する間接輸出業者も関税の払い戻しが受けられる。ただし間接輸出業者が同制度を利用する場合、直接輸出する輸出業者から輸出証明書を発効してもらうのに時間がかかる。同制度を利用するには、当該資材を輸入してから1年以内、及び製品を輸出してから60営業日以内に申請書を提出しなければならない。

¹⁾ ECEX とは SECOFI の認可を受けて、第三者から商品を輸入し、それを海外に輸出する企業である。

Table 2.6-1 Tariff in Mexico and U.S.

HS Cord	Products	Tariff	
		Mexico	U.S.
2709 00 01	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	10	5.25 - 10.5 cent/bbl
2711 11 01	Natural Gas	Ex.	Free
2711 14 01	Ethylene, propylene, butylene and butadiene	10	Free
3901 10 01	Polyethylene having a specific gravity of less than 0.94	Ex.	11.3%
3903 11 01	Polystyrene expandable	15	0.5kg + Free
3911 10 01	Petroleum resins, coumarone, indene or coumarone-indene resins; Polyterpenes	10	6.1%
7201 10 01	Non-alloy pig iron containing by weight 0.5% or less of phosphorus	Ex.	Free
7202 11 01	Ferrous products obtained by direct reduction of iron ore	10	1.4%
7203 10 01	Waste and scrap of cast iron, waste and scrap of alloy steel	10	Free
7204 10 01	Ingots	Ex.	Free
7206 10 01	Ingots	10	3.4%
7207 11 01	Semi-finished products of iron or non-alloy steel of rectangular (including square) cross section, the width measuring less than twice the thickness	10	3.4%
7208 10	Flat-rolled products on iron or non-alloy steel, in coils, not further worked than hot-rolled, with patterns in relief	10	3.9 - 4.8 %
7210 11 01	Flat-rolled products on iron or non-alloy steel; plated or coated with tin of a thickness of 0.5mm or more	Ex.	2.8%
8472 10 01	Duplicating machines	20	2.6%
8516 50 01	Microwave ovens	20	3.2%
8517 21 01	Facsimile machines	15	4.7%
8517 30 01	Telephonic or telegraphic switching apparatus	20	8.5%
8521 10 01	Magnetic tape-type	10	2.3%
8527 12 01	Pocket-size radio cassette players	20	2.2%
8528 12 01	Display device: non-high definition, having a single picture tube intended for direct viewing (non-projection type), with a video display diagonal not exceeding 35.56cm	20	3%

HS Cord	Products	Tariff	
		Mexico	U.S.
8532	Electrical capacitors, fixed variable or adjustable (pre-set); parts thereof	0 - 15	3.7 - 9.6 %
8533	Electrical resistors (including rheostats and potentiometers), other than heating resistor; parts itself	0 - 15	0 - 6 %
8534	Printed circuits	10 - 15	4.3%
8535	Electrical apparatus for switching or protecting electrical circuits for a voltage exceeding 1,000v	10 - 20	4.6 - 4.8 %
8539	Electrical filament or discharge lamps, including sealed beam lamp units and ultraviolet or infrared lamps, arc lamps, parts thereof:	0 - 15	0 - 6.8 %
8539 31	Fluorescent, hot cathode	15	3.2%
8540 11 01	Cathode-ray television picture tubes, having video display diagonal exceeding 35.56cm (Color TV)	15	15%
8541 10	Diodes other than photosensitive or light emitting diodes	Ex.	Free
8541 21	Transistors, other than photosensitive transistors: with dissipation rate of less than 1W	Ex.	Free
8542	Monolithic digital integrated circuits	Ex.	Free
8544	Insulated wire, cable and other insulated electric conductors	10 - 15	0 - 8.4 %
8701	Tractors (other than tractors of heading 8709)	0 - 20	0 - 4 %
8703	Motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons, including station wagons and racing car	20	2.5%
8706	Chassis fitted with engines, for the motor vehicles	10 - 15	0 - 4 %
8707	Bodies for the motor vehicles	10 - 15	0 - 4 %
8708	Parts and accessories of the motor vehicles	10 - 15	0 - 2.9 %
8708 40	Gear boxes	10 - 15	2.9%
8708 50	Drive axles with differential	10 - 15	0 - 2.9 %
8708 80	Suspension shock absorbers for tractors suitable for agricultural use	10 - 15	0 - 2.9 %
8708 91	Radiators	10 - 15	0 - 2.9 %
8708 94	Steering wheels, steering columns and steering boxes of the motor vehicles of headings 8701 to 8705	10 - 15	0 - 2.9 %

3) REGULA #8

PITEXとDRAW BACK制度は輸出振興政策の一環であるが、これとは別に国内企業の競争力向上のための税制度、「輸入関税一般法第2章第2条第8項」(REGULA#8)がある。これは特定の分野の産業を支援するために関税優遇措置および通関手続きの簡素化を定めた規定である。同条項を利用すると関税表9802にある特別コード番号下で様々な製造に必要な部品が一括輸入できる。製造業者が同条項を利用するためには、SECOFIの事前の承認申請を行わなければならない。税率は、生産財によって規定されており、免税か10%となっている。カラーテレビの場合、去年までは同制度を利用して6%の関税が輸入部品に対して課せられたが、1995年12月に公表された政令によって、1996年からは無税となった(関税表9802.0026および9802.0027)。自動車部品製造業がこの制度を利用した場合は、製造に必要な部品の輸入関税率は10%となっている(関税表9802.0032)。

ただしこの制度のもとでは、生産設備について保税もしくは免税にならない。PITEX制度は輸出義務があるため、すべての国内製造業者が使えるわけではない。マキラドーラから国内市場への関税²⁾も低くなっており、マキラドーラ企業に対して国内市場向けに生産している企業が競争力を保つことが困難になりつつある。

(2) NAFTA および米国との関税格差

Table 2.6-1で示しているとおりに、メキシコと米国の関税を比べると明らかに米国の関税が全般的に低い。テレビの部品でみた場合、金額が最も大きい部品であるCRTについては同じ関税率であるが、PCBについては10%近く米国の関税の方が低い。このような関税の差は現在のところ、マキラドーラ制度やPITEX制度(2.4項参照)によってメキシコに輸入する部品に対する関税が保税になっている企業では現在は問題になっていない。しかし2001年以降原材料および機械設備の保税輸入が廃止されれば、原材料の関税の格差はメキシコ国内の企業にとって価格競争において不利になる。また機械設備の関税格差も合わせて外国企業がメキシコへ新たな投資をする際の判断にも悪い影響を与えるはずである。

²⁾ 例えばマキラドーラからメキシコ国内のテレビ完成品の関税スケジュールは 1995 12%、1996 8%、1997 4%、1998 0%となっている。

2.6.4 税優遇策についての考察

メキシコの租税制度は連邦税、州税、市町村税から構成されている。連邦税の主なものは所得税（法人税、個人所得税）、付加価値税、資産税、輸出入税、生産・サービス特別税である。州税は不動産税、給与税、市町村税は、下水道使用料、街路灯設備負担金などである。中小企業に対する優遇策は実施されている場合も、地方政府が地方税を減免する範囲に限定され、かつ主として新規雇用にかかわる優遇策にとどまっている例が多い。しかも地方税はもともと金額が少ないため大したインセンティブにならない。

国税の減免による優遇制度はなく、1996年度に限っては特別措置として零細・小企業の資産税が免除されている程度である。資産税には会計年度末に払う所得税との相殺部分があって、税の前納を免除した程度の意味しかない。このような状況から、調査団は中小企業あるいはサポーティングインダストリーといった特定分野への国税（特に法人所得税）の減免による優遇策の導入はメキシコでは不可能であるものと理解していた。しかし最近になって政府は中小企業への税の優遇制度を検討する余地があるというアナウンスをしたという。これが可能になれば中小企業の振興に大きな弾みがつくことになるろう。

あるいは労働局の主管になったりする例も見られる。

一方、企業内訓練や、労働者・失業者が企業外で職業訓練を受ける場合の側面からのサポートは労働社会保険省の担当となる。年間5万人程度の失業者が、最低賃金の支給を受けながら職業訓練をおこなっているが、この最低賃金は世銀の融資によるプログラム（PROBECAT）によって支給されている。また、年間5千件、1万5千社程度の企業で、補助金の支給を受けた企業内訓練がおこなわれているが、これも世銀の融資によるプログラム（CIMO）による支給である。さらに、全体的な労働者の技能の向上を目指した技能検定制度（Sistema Normalizado de Competencias Laborales, SNC）が世銀の融資により現在実験段階にあり、技能レベル1の基準を確立するためのパイロット・プログラムがCONALEP、CETis、CECATIおよび6分野の民間企業で実施されている。

以下、技術教育、職業訓練および世銀の融資によるプログラムについて、それぞれまとめる。

2.7.2 技術教育

Figure 2.7-2 Academic Structure of the National System of Educationは、メキシコにおける教育システムを示したものであり、1993年7月の新教育法による中学校の義務教育化にともない、年間約150万人が中学校を卒業することが見込まれる。一方、中学校卒業生の高等学校・専門学校レベルの受け皿は、次表のとおりである。

Table 2.7-1 School after Compulsory Education

学校名	履修期間	生徒数	卒業生数	入学資格	備考
普通高校 (General High School)	3年間 6学期	4,000,000	1,000,000/年	中学校卒業	卒業率 55%
工業技術専門校 (Technical Specialist)	4年間 8学期		500/年	中学校卒業	グアダハラ1校のみ
工業高校 (Technical High School)	3年間 6学期	600,000	150,000/年	中学校卒業	大学進学可 卒業率 50%
職業教育学校 (CONALEP)	3年間 6学期 (1996年より大学進学が可能になったところ)	130,000	40,000/年	中学校卒業	大学進学可 卒業率 68%
基礎技術学校 (Technical Basic)	1年間 2学期	10,000	5,000/年	中学校卒業	3年前に新設

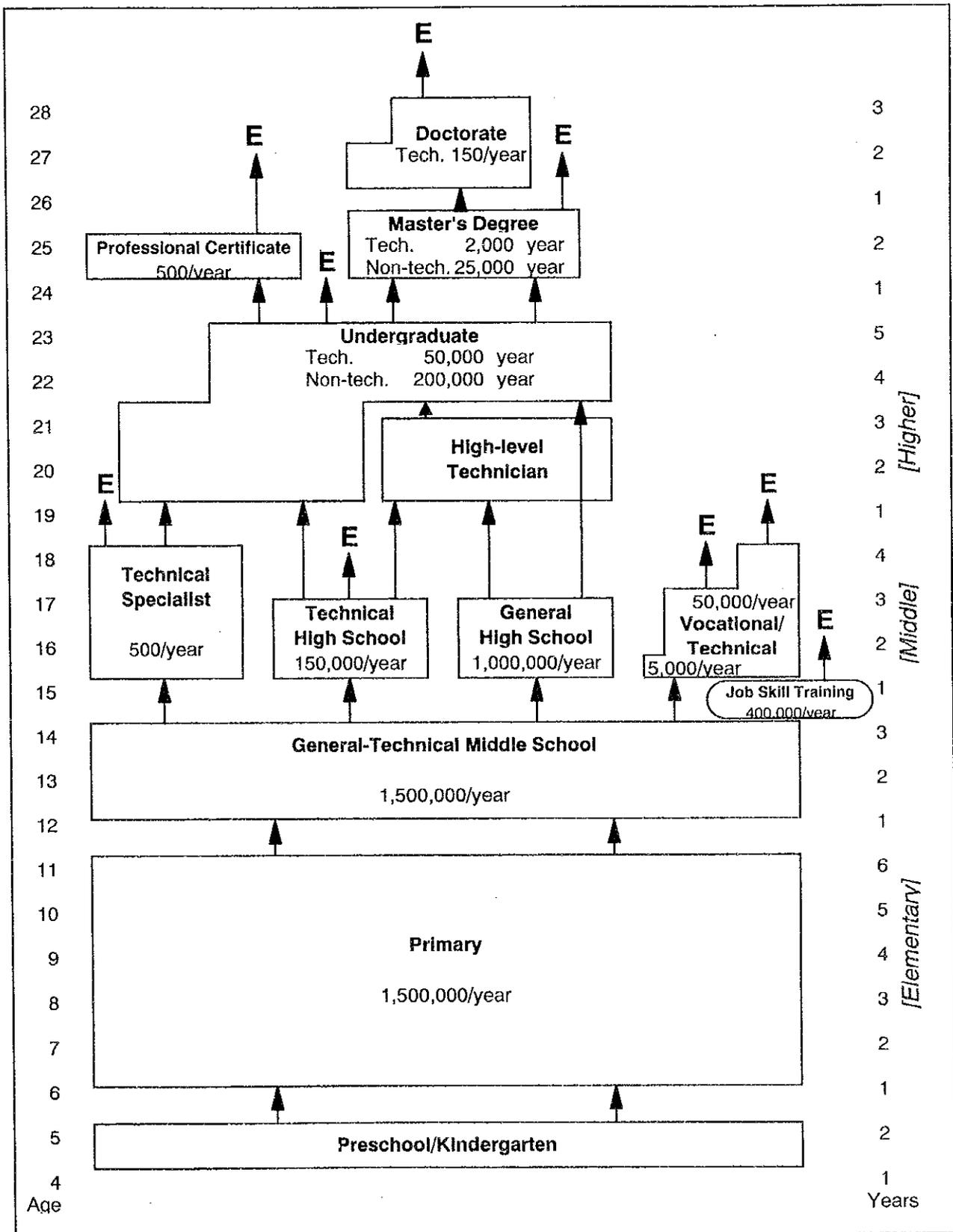


Figure 2.7-2 Academic Structure of the National System of Education

Table 2.7-1によると、普通高校の卒業生を除いて、年間20万人程度のテクニシャンが供給されていることになる。技術教育は、基本的に教育省産業技術教育局（DGETI）の所管となるが、職業教育学校を運営するCONALEPは、教育省所管で独立採算の組織となっている。CONALEPと同様に教育省所管の独立採算組織の工業技術専門校（Centro de Enseñanza Técnica Industrial、CETI）があり、グアダハラハラに1校ある。CETIは開校したばかりで、まだ卒業生を出していない。大学レベルの技術教育としては下記（Table 2.7-2）のものがあり、年間5万人程度のエンジニアと20万人程度の事務系大卒を供給している。

Table 2.7-2 High Technical Education

学校名	履修期間	生徒数	卒業生数	入学資格
技術系大学（短大含む）	5年間 10 学期	230,000	50,000/年	高校卒業
技術系大学院 専門課程	1年間 2 学期	500	500/年	大学卒業
技術系大学院 修士課程	2年間 4 学期	4,300	2,000/年	大学卒業
技術系大学院 博士課程	3年間 6 学期	500	150/年	修士課程終了
技術系以外の大学	5年間 10 学期	1,200,000	200,000/年	高校卒業
技術系以外の大学院		50,000	25,000/年	大学卒業

(1) 工業高校 （教育省産業技術教育局（DGETI）所管）

教育省産業技術教育局所管（DGETI）の工業高校は、全国に424校あり、基本的に3年間6学期のコースとなっているが、4年間のコースとなっている学校（1982年から5ヶ年間日本が協力したCETis No.115及びドイツのGTZの協力でデュアル・システムを採用しているCETis No.6）もある。DGETI所管の工業高校には、もともとは大学への進学が可能である工業高校課程であったCBTis（Centro de Bachillerato Tecnológicos Industrial y de Servicios）と、職業訓練課程の学校であったCETis（Centro de Estudios Tecnológicos Industrial y de Servicios）とがあるが、CETisにも工業高校課程が設置され、工業高校課程希望者が増えるようになって、その違いは明確ではなくなっている。

現在は在校生の80%以上が、大学への進学が可能である工業高校課程を選択するようになっている。しかしながら、今回訪問したCETisの場合、大学進学率は、CETis No.6で5%程度、CETis No.8では80%と、学校によって大きな差がある。また卒業率

は、例えばCETis No.6で50%、CETis No.8で33%とかなり低い。これは、普通高校の授業時間数が週22～25時間であるのに比べ、工業高校は週35時間であること、また理数系の教科が難しいことなどの原因による。また工業高校課程、職業訓練課程ともに工業実習が必修になっている。卒業すれば、就職はほぼ保証されている。なお、授業料は1学期120ペソ（5学期制）であり、インストラクターは、フルタイムの教員である。

(2) 職業教育学校（職業技術教育国家委員会（CONALEP）所管）

CONALEP（Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica）は教育省の配下であり、現在は運営費の83%を教育省の補助金、17%がCONALEP独自の収入でまかなうことになっているが、将来的には42%を独自の収入でカバーする目標となっている。CONALEPの職業教育学校は全国に260校あり、3年間の全日制コース（6学期、生徒数130,000、授業料は最低賃金の2.5倍）により、スーパーバイザー、テクニシャン・レベル養成の職業教育をおこなっている。

1996～2000の5年間にCONALEPでは2百万人の研修をおこなうことを目的としている。ターゲットは、40%が一般労働者（スキル研修）、40%がテクニシャン（スーパーバイザー・レベル）、20%が高度テクニシャン（チーフスーパーバイザー・レベル）となっている。これはテクニシャンの需要が大きい状況に対応したものである。

職業教育学校全日制のカリキュラムは今年の9月に大幅に統合されたところである。以前は146科目あったものが、共通科目の見直し、ニーズに合わない科目の廃止などによって、機械、金属加工、自動車、電気通信、メンテナンス、情報、商業、医療、ツーリズムの9学科、29コースに整理された。コースの内訳は、実技40%、理論60%であり、就職の前には6ヶ月・480時間の工場実習と6ヶ月・480時間の社会奉仕（Social Services）をおこなうことが必修となっている。カリキュラム作成に当たっては、各州毎に民間とCONALEPによる委員会を作って検討しており、州によって分野、カリキュラムは異なる。

全日制の卒業生は62%が直ちに就職し、残りの38%も6ヶ月以内に就職している。マキラドーラ集積地域の就職率はこれより遥かに高い。各校には2名の就職担当が

おり、生徒に就職斡旋とフォローアップをおこなっている。

CONALEPのインストラクターは22,000名であり、民間の経験があることが条件となっている。インストラクターの給料は民間に比べて低いため、90%は民間に勤務しながらインストラクターをしており、専業は10%程度である。インストラクターのうち5%は修士終了、40%は大学卒業、40%は高度技能者（Specialized Technician）であり、15%はその実務経験を認められたテクニシャンである。給料は安い、ダブル・ジョブを認めているので、インストラクターを探すことはそれほど難しくない。

2.7.3 職業訓練

職業訓練は基本的に教育省職業訓練センター局（DGCFT）の所管となり、下表 Table 2.7-3に示すように年間約40万人程度を訓練している。

Table 2.7-3 Vocational Training Centers under DGCFT

学校名	履修期間	生徒数	卒業生数	入学資格	備考
職業訓練センター	1週間～3ヶ月	400,000	400,000/年	特になし	

職業訓練センターの他にCONALEPおよびCETisでも、それぞれ短期・長期の職業訓練コースをもっている。ここではDGCFTの職業訓練センターとCONALEPの職業訓練について説明する。

(1) 職業訓練センター（教育省職業訓練センター局（DGCFT）所管）

教育省職業訓練センター局（DGCFT）では、全国に198校の職業訓練センター（CECATI）を持つ。一番数が多いのはメキシコ連邦区の32校、最も少ないのは、南バハカリフォルニア州とタバスコ州の各々2校であり、その他に移動訓練用のモバイル・ユニットが50台ある。

カリキュラムは全国共通で、51学科、205モジュールあり、1993年度に人気が高かったのは情報処理科、被服科、秘書科、自動車修理科、美容科、電子科、外国語科、金属加工科であった。

モジュールは短いもので40時間、最も長いもので600時間だが、一番多いのは250時間前後のモジュールで、1日2時間履修すると3～4ヶ月かかる。理論／実技の比率は20%/80%である。モジュール・システムに切り替えてから約8年になる。一つのモジュールを終了するごとに終了証書を発行するとともに、学科内の全てのモジュール（4コース程度）を終了すると学科の終了証書を発行するシステムになっている。1991年度の中退率は全国平均で17.5%であるが、1994年度の中退率は14.4%とやや下がっている。なおインストラクターは全員フルタイムの教育省公務員である。

サンプル調査によれば、1991年度、CECATI研修終了後6ヶ月以内に就職できたのは44.6%だったのが、1994年度、6ヶ月以内に就職できたのは25.9%と、経済悪化を反映して厳しい数字になっている。また州別で見ると南バハ カリフォルニア州（54.3%）、チアパス州（53.6%）、コアウイラ州（44.1%）、グワナファト州（42.0%）が40%を超えている一方、ケレタロ州（9.1%）、トラスカラ州（9.4%）、メキシコ州（10.6%）、ゲレロ州（11.3%）、ベラクルス州（14.9%）、イダルゴ州（17.8%）、モレロス州（18.4%）が20%を切っている。

(2) CONALEP における職業訓練

現在CONALEPが提供している職業訓練（スーパーバイザー、テクニシャン養成がターゲット）は、1) モジュールタイプのコース（就業後研修）：生徒数20,000および 2) イギリスの技能検定制度（NVQ:British National Vocational Qualifications system）のパイロット・プログラム：生徒数2,000、である。

モジュラー・タイプの研修は、理論だけを職業教育学校で教え、実習は工場内でおこなうシステムになっており、民間のニーズにしたがって実施する。

CONALEPには、職業教育学校の他に民間に技術サービスを提供する技術センター（CAST）が9カ所あり、その設備には世界銀行の融資が使われている。技術センター（CAST）は、職業教育学校とは別の組織で独立採算となっており、研修、委託研修、委託生産などをおこなっている（本文3.3.3参照）。マキラドーラ企業の集積している地域の技術センターはフル稼働の状態であるが、メキシコ市周辺では、企業に余裕が無くなっているため、研修、委託生産などの需要が無く、あまり使わ

れていない状況である。

2.7.4 世銀の人材育成プログラム

世銀の融資によるPCMO（中小・零細企業向けの複合支援サービス・プログラム）は、当初人材育成プロジェクトとして出発したが、1985年の市場開放以降、中小企業が続々倒れたため、人材育成自体よりもまず雇用を守ることが重要になり、中小企業振興のためのプログラムに拡大してきた。その概要と経緯は下記のとおりである。

1. PCMO（技術訓練プロジェクト、Proyecto de Capacitación de Mano de Obra）
1987-92（世銀：159M US\$）
 - 1) PROBECAT（Programa de Becas de Capacitación para Trabajadores）：
1984の失業者職業訓練国家プログラムに基づく、3-4ヶ月の短期訓練：最大のコンポーネント
 - 2) CIMO：産業人材育成：在職労働者対象
 - 3) PFI：労働社会保健省のinstitution building
2. PMMT（労働市場近代化プロジェクト、Proyecto de Modernización de los Mercados de Trabajo） 1993-97（世銀：355M US\$）
 - 1) PROBECAT：失業者の職業訓練
 - 2) CIMO：産業人材育成と工場診断・コンサルティング
 - 3) FI：労働社会保健省の組織強化
3. PMMT II 1997-2001（世銀・米州開銀：700M US\$）
 - 1) PROBECAT：地方部の産業人材育成、予算の60%
 - 2) CIMO：零細・小企業の品質向上・近代化、予算の30%
 - 3) FI：労働社会保健省の組織強化、全国ネットワーク構築、予算の10%

また技能検定制度（SNC）は労働者の質の向上とともに、同制度に合わせた訓練プログラムを作成することによって、プログラムの質も向上させることを目的としている。最近試験的にCONALEPの職業教育学校および工業高校、職業訓練センターにおいても実施されている。これらのパイロット・プログラムの結果は技能検定制度の確立のために利用される。

(1) CIMO (Programa de Calidad Integral y Modernización) プログラム
(労働社会保険省雇用局所管)

CIMOプログラムは当初在職労働者の職業訓練から出発したものが、工場診断とコンサルティング、さらに品質の向上と拡大されてきた。現在のCIMOプログラムの主な内容は、(1) 工具の訓練、(2) 中小企業の 経営者・管理職の訓練、(3) 中小企業の強化 (品質管理、技術コンサルティングなど) となっている。

(1)、(2)の研修へのニーズとしては零細企業の会計に関するものが一番多い。これは、法人と家族との区別が明確ではないところが多いからである。また従業員の研修では、まず不良率をいかに減らすか、次いで経営方針・帰属意識を浸透させるための研修に対するニーズが高い。品質に関しては、バイヤー側が要求する品質の基準に関するアドバイスやコンサルティングのニーズが高い。マキラドーラ企業集積地域では転職率が高いため、プログラムを短くするなど、フレキシブルな対応をすることが求められるほか、いかに工具を定着させるか、経営を安定させるかというニーズも高くなっている。

(3) の工場診断、経営診断では、中小企業に本当は何が必要なのか、何を改善しなければいけないかを診断し、その結果にしたがって、各企業は民間のコンサルタントを雇い、研修や品質改善のための投資をおこなう。その際、工場診断、コンサルティング共に、CIMOから70%の補助金が出る。コンサルタントの費用はケースバイケースであるが、標準は250ペソ/時間である。

CIMOプログラムにおけるコンサルティングの比重は年々高まっており、1993年には研修が4,189件、コンサルティングが1,539件だったものが、1994年には研修が5,715件、コンサルティングが5,325件と、コンサルティングの増加が目立つ。研修とコンサルティングの合計件数は、1993年の5,728件に対して、1994年は11,040件、1995年は30,014件と急速に増加している。

1995年においてCIMOプログラムの対象となったのは個別企業または企業グループの合計は25,000社 (うち70%が零細企業) であり、訓練を受けた人数は368,111人となっている。CIMOプログラムの実施に当たっては、全国に60あるUPC

(Unidades Promotoras de la Capacitación：人材育成推進ユニット)が各企業または同じ様な問題を抱える企業グループと共同しておこなっている。州毎のCIMOプログラム実施の戦略、研修分野などは、UPCと企業代表者からなる運営委員会によって決定されるが、実際の研修の内容、インストラクターの選択については各企業または企業グループに任されている。訓練の実施に対しては零細企業の場合70%、中小企業の場合35%の補助金が出る。UPCの固定費(家賃、電話代など)は地元の企業団体が負担することになっている。

(2) PROBECAT

PROBECAT(失業者の職業訓練)では次のような5つのプログラムを実施している。

- 1) 失業者が職業訓練を受ける場合の最低賃金支給
- 2) 失業者をインターン的に企業に入れてもらい研修するというプログラム。研修期間中の最低賃金はプログラムから出るが、企業は研修生の70%以上を雇用する義務を負う。
- 3) 地方部の零細・小企業の生産性向上
- 4) 零細企業で失業者をインターン的に研修するプログラム。この場合、企業は研修生を雇用する義務は負わない。
- 5) 地方部の医療従事者養成プログラム

PROBECATのプログラムを利用して失業者が、CONALEPやDGCFTなどで研修を受けている。たとえば、DGCFTではPROBECATで最低賃金を支給されている研修生が約1万人になっている。

(3) 技能検定制度(SNC)

メキシコの技能検定制度(認証方法、基準などを含む)はCNCCLが中心となって確立しようとしている。CNCCLは職業・技術訓練を扱う審議会として設立されたばかりである。また同プログラムのための予算は世銀の融資(US\$265M/4年間)を含むUS\$418Mとなっている。現在は、技能レベル1の基準を定めるために、教育省(SEP)、労働社会保険省(STPS)と共同でイギリスの技能検定制度(NVO)を使ったパイロット・プログラムを実施しており、今年度末または来年までにツーリス

ム、砂糖、鉄道の3分野について基準を設定しようとしている。その他、企業別のパイロット・プログラムを実施している分野として、繊維、建設、皮革、玩具、家具、水処理、電気電子（テレコム、テレビ局、コンピューター）がある。

認証は、CNCCL、認証機関、検定・評価機関という3段階の組織で実施するが、認証機関はCNCCLと業界団体などとの共同出資で設立し、将来的には完全に民営化することになっている。それぞれの組織の役割は下記のとおりである。

1. CNCCL では全体的な認証の方法、基準などを決めて、認証機関の指導をする。またテクニカル・スタッフが技術のデモンストレーションをおこなう。
2. 認証機関では、認証をするだけで、技能検定をするための設備は持たない。
3. 教育研究機関、企業などで、実際に検定・評価をおこなう。

既存の職業訓練機関が対象としているのはレベル1、2のみであり、レベル3²⁾以上を対象とした職業訓練機関は現在メキシコには存在しない。またCONALEPの職業教育高校などはメキシコの基準がないために、国際的な基準をそのまま適用してレベルを定めているが、これからメキシコの基準を当てはめて行くところである。10月から、ツーリズム、砂糖、鉄道の3分野について、実際に基準を作り、それにしたがってカリキュラムを作成する作業に入る。

2.7.5 人材開発の課題

- 1) 前政権の下で、CONALEP が技術者の需要と供給について調査し将来計画を立てたが、経済危機などで状況が変わっており、そのままでは使えなくなっている。技術系の人材開発に関するマスタープランを作成する必要がある。
- 2) 民間の需要が特に高い電子、メカトロ、コンピューター、コンピューター・プログラミング、オートメーション、機械などの分野の人材の開発が不足している。一方、全体としての就職率は低く、需要と供給のミスマッチが目立つ。また電子など、特に技術革新の早い分野で、研修内容が時代遅れになりがちである。

²⁾ レベル1は1つのスキルを身につけたオペレータレベル、レベル2はいくつかのスキルを持った熟練工レベル、レベル3がラインのスーパーバイスができるテクニシャンレベル

- 3) 電子のテクニシヤンの需要のほとんどないオアハカ州で電子のテクニシヤンを供給していたり、マキラドーラで電子のテクニシヤンが極度に不足していたりというような地域的アンバランスも起こっている。
- 4) 技能レベル認定制度（SNC）の導入にともない、職業訓練センターに対する要が今後ますます高まることが予想される。DGETI では、職業訓練センターの生徒数を現在の40万人から4～5年以内に150万人にする目標を持っている。CONALEPでも、現在職業教育学校卒業生が年間4万人、就業後研修が年間2万人程度であるのを、1996～2000の5年間で200万人（年平均40万人）まで増やすことを目標としている。
- 5) ラボ、機材などの設備にお金がかかることから、実技が不足しがちで、職業訓練でも学科の研修に頼らざるを得ない状況である。