

GVCアプローチとメキシコ自動車産業

SERITA, Koji / 芹田, 浩司

(出版者 / Publisher)

法政大学経済学部学会

(雑誌名 / Journal or Publication Title)

The Hosei University Economic Review / 経済志林

(巻 / Volume)

89

(号 / Number)

2

(開始ページ / Start Page)

159

(終了ページ / End Page)

192

(発行年 / Year)

2022-03-20

(URL)

<https://doi.org/10.15002/00025151>

GVCアプローチとメキシコ 自動車産業

芹 田 浩 司

はじめに

問題の所在

メキシコにおける自動車産業は、近年の新型コロナウイルスの影響を受け、2020年の生産（大型バス・トラックを除く自動車生産台数）が約304万台、輸出台数が約268万2千台、国内販売台数が約95万台と、前年比でそれぞれ20.2%減、20.9%減、28.0%減と何れも大きな下落を余儀なくされた。国内販売についてはそれまで100万台（以上の）体制を維持してきたが、8年ぶりに100万台体制を割り込むこととなった。しかしながら、（他国も同様の影響を受けたこともあり）世界的にみると、同産業全体（自動車部品を含む）の輸出額では世界4位、生産台数においても世界7位の水準を誇り、依然として自動車生産大国の一角をなしていることには変わりがない。また、国内的にみても、同国の自動車産業、とりわけ自動車部品産業は、産業分類「小分類（Rama）レベル」の中でも最大の雇用創出セクターとなっている（2018年時点で同セクターの雇用は80万人を超えている）。

このように、自動車産業はメキシコを代表する基幹産業の一つといえるが、問題は、その成長（のポテンシャルティ）を、国の経済・社会発展のために十分に活かし切れていないところにあると考えられる。より具体的にいえば、それは、これまで筆者および他の研究でも指摘されてきたよう

に、産業の裾野、特に第二次サプライヤー（Tier2）以下の産業構造が依然、弱いという点に特徴付けられる。以下、本稿の中で取り上げるように、メキシコ自動車産業における裾野産業〔以下、サポーティング・インダストリーないしSI（Supporting Industry の略称）という表記する〕の発展レベルは、自動車産業の発展がみられるタイなど、他のアジアの発展途上国に比して、依然遅れており、逆にいえば、まだまだ発展の余地を残しているという状況にある。

歴史的な流れを辿れば、メキシコ（広くいえばラテンアメリカ諸国）では、戦後、1950年代後半頃から1980年代初頭まで、長期にわたる輸入代替工業化戦略が推進され、こうした工業化路線の下、自動車産業においても一定の部品産業（Tier2以下を含む）の発展がみられてきた。それを可能にしてきたのが、（完成車両の）高い国産化率達成義務をはじめとする規制的な産業政策であった。しかしながら、80年代初頭に勃発した累積債務危機問題を契機に、80年代末頃より、それまでの輸入代替から、輸出指向および自由化戦略へと、大きく開発戦略が転換するなかで、自動車関連の部品輸入も増大し、こうした輸入自由化の過程の中で、競争力の弱い中小・零細メーカーを中心に、部品企業の淘汰および裾野産業の脆弱化が進行していった¹⁾。その後、後述するように、1994年1月のNAFTA（北米自由貿易協定）発効や、2005年4月の日・墨EPA（経済連携協定）発効等を契機に、完成車メーカーのみならず、自動車部品メーカーの対メキシコ進出が活発化したものの、それらは主に大手の一次サプライヤーに特徴付けられ、上述したような裾野産業の脆弱性を克服するまでには至っていない。

メキシコ自動車産業の歴史的起源は1925年に米国のフォード社によるメキシコ進出並びに車両の組み立て生産開始にまで遡ることができるが、

1) 1980年代後半以降におけるメキシコ自動車産業に対する経済自由化の影響に関しては、芹田浩司（2000）「経済グローバル化とメキシコ自動車産業—国内部品産業に対する多国籍企業戦略のインパクト」『アジア経済』第41巻 第3号（アジア経済研究所 [IDE-JETRO]，2-32頁）等を参照。

それ以来一貫して、米国や欧州、日本をはじめとする多国籍企業によって産業が形成、主導されてきたところに同産業の大きな特徴がある。こうした外資主導ないし外資支配の構図は、完成車セクターのみならず、80年代末の自由化・外資規制の緩和等を背景に、外資系の自動車部品メーカー進出が増大したことを受け、自動車部品セクターにおいてもみられる同産業の特徴となっている。

このような特徴を有するメキシコ自動車産業の発展問題を分析する際、国家（メキシコ）側の動向（利害や戦略・政策等）への視点のみならず、外資（多国籍企業）側のそれへの視点も重要になってくることは言うまでもないであろう。現代の経済グローバル化時代と呼ばれる時代状況のなかで、企業の生産活動は最適化の観点から各工程別にグローバルないしリージョナルに配置・展開されており、こうしたネットワーク化された世界経済の中で、（大手の）多国籍企業（自動車産業の例でいえば完成車組み立てメーカー）は、それを編成・主導、ないしマネジメントしている主体として位置付けることができよう。

以上のような世界経済の現実を踏まえ、本稿は、その主要な分析枠組みとして、所謂、「GVC（Global Value Chain）」分析と呼ばれるアプローチを用いることにしたい。また、広く開発論の文脈の中で考えると、このGVCアプローチは、それまでの主流であった「新古典派アプローチ」とそれへのアンチテーゼである「国家・制度論アプローチ」という2つの代表的見方に対する新たな分析枠組みであるということもできようが、これについては次節で詳述する。

本稿の構成は以下の通りである。

まず、前半は理論編として、これまでの開発論における主要な分析視角、とりわけ東アジアとラテンアメリカとの経済発展比較の議論の中で1980年代以降、代表的な見方となった新古典派と国家論（国家中心主義ないし制度論）アプローチについて、現代の経済グローバル時代というコンテキスト下において再検討を行い、その問題点等を明らかにする。その上で、

発展途上国（新興国）における経済・産業発展を考える上でより有効と考えられるGVC（グローバル・バリュー・チェーン）アプローチについて検討を加える。後半部においては、本稿の分析対象とするメキシコ自動車産業に話を移し、特に2000年代以降における発展過程、より具体的には、日系企業をメインアクターとする「バヒオ」地区クラスターの急速な発展や、こうしたプロセスの中で現れてきたGVCパターンの新たな傾向について確認する。そして最後に、上記でも述べた同産業における発展課題（サポーティング・インダストリーの問題）について詳述し、本稿の締めとする。

1. GVCアプローチの有用性に関する検討－開発論の系譜の中で

一国の経済発展は、市場メカニズムによってもたらされるのか、あるいは、国家（政府）の産業政策をはじめとする積極的な市場介入（国家の役割）によってもたらされるのか。

この経済発展の主要因に関する「市場」vs.「国家」の論争は、政治経済学（経済学）における古典的なテーマであるといえようが、1980年代以降、韓国や台湾をはじめとする東アジア地域の急速な経済発展を背景に、この「市場」と「国家」を巡る議論は、開発経済学や政治経済学の分野において極めて重要な論争テーマであり続けてきた。こうした論争は、1980年代以降、東アジア地域における経済発展プロセスにおいて、市場メカニズムの役割を重視する新古典派経済学の説明に対し、政府の積極的な経済・産業政策（市場介入）を強調する「開発主義国家論（国家中心主義）者」²⁾が対抗するような形で展開されてきた。ここでは、両アプローチの要点を簡単に振り返るとともに、その後のグローバリゼーションの流れの中で顕在化してきたと考えられる両アプローチの問題点・限界等について検討し、それに代わる枠組みとしてGVCアプローチの有用性を提示するところまで

2) 本稿では以下、開発主義国家論と国家論という用語を並列的に使用するが、どちらも基本的に同じ意味とする。

を扱うこととする。

1-1 「市場」vs「国家」を乗り越えて

開発論の分野において、韓国や台湾、シンガポール、香港といった東アジア地域における経済成長・発展プロセスは、様々な発展途上地域・国における経済成長の諸事例の中でもとりわけ高い注目を集めてきた。それは、この地域における高度経済成長が、“ある程度の”国内における平等化（経済・社会格差の改善）を伴っていたからであり、これは総じて、他の発展途上地域、すなわち、アジアやアフリカ、ラテンアメリカ地域・諸国においてはなし得なかったからである。例えば、「メキシコの奇跡」や「ブラジルの奇跡」と呼ばれたように、高度経済成長を達成した発展途上国は少なからず存在したが、国内の経済・社会格差に関しては基本的にはそのまま（むしろ悪化したところも多かった）というのが実情であった。このため、この言わば「途上国の常識」を打ち破ったともいえる、これら東アジア（東アジアNIES）の経済成長は開発論において特別な意味を持ったのである。

こうした画期的な『東アジアの奇跡』における成功要因を巡り、その後、様々な見方が登場し、議論の盛り上がりを見せたことは当然の成り行きといえようが、その中でも代表的な見方となったのが、市場メカニズムの働きを重視する新古典派アプローチと、国家（政府）によるリーダーシップや産業政策を重視する国家論（国家中心主義とも言い換えられる。広義には制度論アプローチも含める）アプローチの2つであったといえよう。

前者の主流派経済学者による新古典派アプローチは、東アジア成功の要因を、1960年代頃から積極的に採られた政府による経済自由化政策に求めた。この議論の要諦を簡潔にまとめれば、以下の点にまとめられるだろう。すなわち、国内経済（貿易や為替レート等）を自由化することを通じて、市場メカニズムが正常に機能するようになり、その結果、同地域に比較優位のある労働集約的な産業への国内経営資源の集約化および同産業への生産特化が生じ、それが長期的な輸出成長に基づく経済成長・発展をもたら

した、という解釈である。ここで自由化について厳密に言えば、新古典派アプローチは一部、国内産業（輸入代替産業）に保護が残存していることについては認識しているが、一番のポイントは、自由化政策を通じて、輸出産業にも、国内産業と同程度の価格インセンティブを与える、すなわち、国内の相対価格体系の歪みを取り除く（=Getting Prices Right）という点にある。

こうした見方に対して批判を唱えたのが、国家論（国家中心主義）者であった。国家論者は、東アジアの高度経済成長および経済・社会発展が、同地域における労働集約的な工業製品の輸出成長によってもたらされたという事実認識については新古典派と共通しているものの、その長期にわたる輸出成長とそれに基づく経済成長・発展の要因を、市場メカニズムの働きではなく、積極的な政府介入、より具体的に言えば、政府による産業・外資政策に求めた、という点で異なっている。まさに、「市場」vs「国家」という対照的な論争の図式が生まれたのである。

国家論者の主張する政府介入（産業政策）の内容をより具体的にみれば、それは、(1) 戦略的（輸出）産業（実際には同地域が国際競争力を持ち得る家電等の労働集約的産業）の選定と、(2)（同産業への）参入企業の絞り込み、(3) 同選出企業に対する（輸出）補助金の供与—という点にまとめられるだろう。すなわち、ここでのポイントは、参入企業（補助金対象企業）を“絞り込む”ことで、一社あたりの生産規模を高め、「規模の経済」効果の実現をより容易にさせたこと（これは国際競争力を高める効果を持つ）、そして、この選ばれた企業に対して、集中的に輸出補助金を供与することを通じ、結果として、高い輸出成長の成功に繋がったという点である。つまり、新古典派の議論との対比で言えば、輸出産業の成長は、市場メカニズムではなく、政府の戦略的な誘導や（企業）指導（guidance or governance）によってもたらされたと考えるのが国家論者の主張のポイントである³⁾。

このような政府の補助金政策については、当然、新古典派アプローチか

らの「レント・シーキング」問題の指摘が予想される訳であるが、これに対して国家論者は、東アジアがこうしたレント・シーキングやそれによる非効率の問題に陥らなかった要因として、「強い国家」、言い換えれば、政府による（企業に対する）「規律付けメカニズム」（disciplinary mechanism）が機能した、という点を挙げた。すなわち、政府は、選定した輸出企業に対し、積極的な補助金供与を行う一方、これら企業に対しては、一定（以上）のパフォーマンス（輸出目標の達成など）を求め、このパフォーマンスが達成されない場合には、補助金を打ち切るといった、所謂「アメとムチ」政策を取り、それが奏功したため、レント・シーキング（≡ 政府依存や甘え）に陥ることは避けられたとの見方が（国家論者により）提示された。そして、このようなメカニズムが機能した条件として、国家論者は、国家の『自律性』（社会からの影響・圧力に屈しないという意味での自律性）と、役人（官僚）の高い『能力』（政策実行能力）という2点が東アジアにおいては備わっていたことを指摘した。後者の条件に関して付言すると、こうした条件が東アジアにおいて共通してみられた背景としては、中国の科举制度の影響を受けたメリット・システムに基づく役人登用制度の存在があったことが示された。

その後、この国家論者の議論については、その派生・発展形として、「強い国家」の性格付けや事実認識等を巡り、議論が展開され、その中には、国家は一定の自律性を有しつつも、「社会」との間に断絶がある訳ではなく、むしろ「社会」（民間企業等）との積極的な協力関係およびそれを可能にする国家のコーディネーション能力があったことを強調する議論（P. Evans の Embedded Autonomy [(社会に) 埋め込まれた自律性] の議論が有名である）等が現れたりしたが、いずれも、国家および国家－社会の関係を分析視角としている点では共通している。

3) 代表的な研究には、Wade Rober (1990) *Governing The Market-Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton UP, Amsden Alice H. (1992) *The Asia's Next Giant-South Korea and Late Industrialization*, Oxford UP等がある。

以上、開発論分野においては、主に東アジアの経済成長・発展問題を巡り、「市場」vs「国家」の論争が繰り広げられてきた訳である。この論争は最終的に決着したとはいえないものの、新古典派エコノミスト主体の世界銀行が発表した報告書、『東アジアの奇跡』（1993）において、国家論者（国家中心主義者）・制度論者の主張（の一部）が取り入れられ、一定の歩み寄りがみられたことで一定の収束をみることとなったといえよう。

1-2 経済グローバル時代における上記2つの見方の問題点

以上述べてきた2つの代表的な議論において、抜け落ちていて、ないし軽視されていると考えられる視点が、東アジアや、本稿で取り上げるメキシコをはじめとするラテンアメリカ地域等の開発（工業化）過程に大きく関与した（影響を及ぼした）多国籍企業の動向・戦略である。

実際、東アジアにおける高度な経済・社会発展をもたらした、同地域における工業製品の驚異的な輸出成長パフォーマンスについて、それを、市場メカニズム（だけ）に帰すことも、国家による産業・外資政策（だけ）に帰すことも難しいと考えられる。以下、この点にフォーカスしながら、新古典派および国家論の両アプローチの問題点について検討していく。

まず、押さえておくべきポイントとして、一般に発展途上国（の企業）が独自に電機・電子など工業製品を他国市場、とりわけ米国をはじめとする先進国市場へ輸出を行うのは、技術や資本、そして、国際的販路（販売チャンネル・ネットワーク）面での制約から困難であるという点が挙げられる。したがって、発展途上国が工業製品輸出を開始、拡大させるためには、これら技術や資本、販売ネットワークを既に高いレベルで有している先進国の多国籍企業（外資）に多かれ少なかれ依存せざるを得ない状況があると考えられる。実際、東アジアやラテンアメリカ地域においても、自らの工業化および輸出志向戦略の遂行のため、特に1960年代頃から積極的に外資を誘致してきたことは広く知られている通りである。

韓国や台湾等の東アジア（東アジアNIES）においてそれは、所謂、「輸

出加工区」(Export Processing Zone)への外資の誘致に特徴付けられた。ラテンアメリカとの大きな違いとしては、外資誘致に際しては、外資100%出資での進出には制限的で、主に現地企業との合弁事業(Joint Venture)や技術供与(ライセンス)の形態が奨励されたが、同地域の輸出志向工業化戦略の中で外資への依存を深めていったことには変わりがない。このような経緯の下、東アジアNIESにおける工業製品輸出の大部分は(とりわけ現地企業が国際競争力を付ける90年代初め頃までは)、主に上記形態を通じた外資絡み(外資依存)によりもたらされてきた。他方、ラテンアメリカにおいては、輸出加工区のようなエリアの指定はないものの、基本的には外資100%出資での進出を認める形での外資誘致政策が積極的に展開され、とりわけ電機・電子や自動車、機械産業等、より高度な工業化(≡重化学工業化)過程において外資依存が深まった。

このように両地域の工業化過程に多国籍企業(外資)は大きく関与したことが重要ポイントとして指摘できるが、この両地域の工業化戦略を詳しく比較した際、東アジアにおいてみられた労働集約的工業製品の輸出成長については、「市場メカニズム」の働き(だけ)に還元することは難しい、という点が新古典派アプローチの問題点として挙げられる。それは、ラテンアメリカにおいても、東アジアと同様、特に70年代以降は積極的な輸出振興策が採られ、しかも、(当時の)東アジア地域と同様の要素賦存構造(広くいえば発展途上国に共通した要素賦存構造)を持ちながらも、輸出拡大には成功しなかったからである。これは、両地域の工業化に深く関わった多国籍企業がそもそも、これらの地域に『何故、進出したのか』という視点が抜け落ちていたために生じた問題であるといえよう。東アジア、ラテンアメリカへの進出において、多国籍企業の目的(利害)はそれぞれ明確に異なっていたのである。また、新古典派の議論では、労働集約的工業製品の輸出成長について、(最終)製品全体ないし産業全体の視点で論じられるケースが多いが、東アジアの工業製品輸出は、多国籍企業を主導とする工程間分業(生産のフラグメンテーション)の一環として実現された

側面が大きく、同議論ではこうした視点も欠けていたといえよう。

次に国家論者の議論について振り返ってみると、同議論は、(東アジアにおいて) 多国籍企業が工業製品輸出の主な担い手ないしそれに深く関わったこと自体は認識していた。そして、これは、こうした外資を積極的に誘致した政府の産業・外資政策がうまくいった結果であると同議論では評価された。しかしながら、新古典派と同様、多国籍企業側の利害分析がなされていないがために、東アジアと同様、外資誘致に成功し、輸出振興も行ったにもかかわらず、輸出成長できなかったブラジルやメキシコ等のラテンアメリカの事例(1970年代～80年代後半頃)を十分に説明できないという問題を抱えていると考えられる。

さらに、両議論とも、産業のアップグレーディングの視点がないため、持続可能な工業発展、言い換えれば、単なる家電組立等の労働集約的製品(≒低付加価値製品)から、いかにして、高付加価値化(部品製造をはじめとする産業クラスターの深化、開発・設計機能の獲得等)していくか、という、開発上の重要な課題に 대응することができないという問題点も、本稿の問題関心上、指摘できるだろう。

以上、1980年代以降に展開されてきた開発論における論争およびその中で2つの代表的な分析アプローチについて検討を加えてきたが、これらアプローチでは、上述のように、現代の発展途上国における産業発展問題を考える際に不十分な側面があるという認識に基づき、代替的アプローチとして、次に説明するGVC(グローバル・バリュー・チェーン)アプローチの分析枠組みを用いることとする。

1-3 GVCアプローチとその有用性

グローバル・バリュー・チェーン(以下、GVCで表記)分析は、1990年代以降の経済活動のグローバル化の進展を背景に登場してきた、比較的新しい分析アプローチだといえる⁴⁾。

現代の経済グローバル化における大きな特徴は、世界各国間での機能的

分業、より具体的にいえば、製品の研究・開発（R&D）、設計、部品製造（部品の外部調達を含む）、製品「組み立て」、販売、アフターサービスといった経済活動の各機能を、（企業にとっての）最適化の観点から、より合理的と考えられる国・地域へと配置し、それらの国・地域の間で国際的分業を行いながら生産・販売活動を展開していく、といった点にあり、そうした過程を主導ないしオーガナイズしているのが主に（先進国出身の）多国籍企業であると考えられる。

こうした特徴を有する現代グローバル化の動きは、これまでの主流派の国際経済学（国際貿易論）、すなわち、基本的には製品分業の視点に立脚している分析アプローチでは十分に捉え切れない事象であるといえ、ここに、機能的分業に着目するGVCアプローチの新規性および有用性が見出されると考えられる。また、同分析フレームワークは、そのバリュー・チェーンという文字通り、R&Dからアフターサービスに至るまでの一連の活動（各工程）を、各付加価値（創造）の活動における連鎖と捉えるアプローチであり、その主要な問題関心は、この（多国籍）企業によるバリュー・チェーンの国際的配置やそのあり方が、各国、なかでも発展途上地域・国における国内付加価値創造（及びその大小）に、そしてひいては、これら国・地域の産業（経済）発展にどのような影響を及ぼすのか、といった点にあると考えられる。そのため、このGVCアプローチは、産業のアップグレーディング（industrial upgrading）の問題に着目するのであるが、これについては本稿の中でもメインテーマとなるため、後で詳述することとする。尚、上記のような各国間での機能的分業が進展した背景としては、輸送や

4) こうしたアプローチの提唱者の一人でもあるG. Gereffiは、GVCではなく、グローバル・コモディティ・チェーン（Global Commodity Chain）という用語を使用している（下記、1999年の論文及び1994年の編著書を参照）が、本質的にはGVCと同義だと考えてよいだろう。本稿は、グローバル・バリュー・チェーン（GVC）という表記で統一する。尚、Gereffiも、John HumphreyとTimothy Sturgeonとの2005年の論文の中では、グローバル・バリュー・チェーンの概念を使用している[Gereffi, Gary, Humphrey, John, and Sturgeon, Timothy (2005) "The governance of global value chains.", *Review of International Political Economy*, 12:1, pp. 78-104]。

情報通信技術（ICT）の発展に加えて、1980年代以降、世界的に広がった経済自由化・規制緩和の動き（波）があったと考えられよう。

こうしたアプローチが台頭した背景には、各国、とりわけ外資に多かれ少なかれ依存している発展途上国の産業（経済）発展分析において、先に触れたように、これまでの主流のアプローチといえる新古典派的な見方では不十分であるとの問題意識があると考えられる。そして、こうした従来の見方の限界は、企業による諸活動のグローバル化がますます進展している中で、より顕著になってきていると考えられる。

前節でも述べたように、新古典派による途上国（中進国）の経済発展ないし工業化分析は1980年代以降、開発経済分野において主流のアプローチとなった。そこでは、（経済発展の要因として）経済の自由化が強調され、輸出指向工業化によって高度な経済発展を遂げた韓国や台湾等の東アジアNIES分析においては、1960年代半ば頃からの逸早い自由化政策の採用によって、自国に比較優位のある労働集約的な工業製品の輸出拡大がもたらされ、こうした輸出成長を通じてこれらの国・地域においては経済発展が実現されたといった議論が展開された⁵⁾。こうした議論の理論的前提は基本的に、リカードの比較優位論や、ヘクシャー＝オーリンの定理（要素賦存論）といった、古典的な国際分業（国際貿易）論にあると考えられるが、こうした国際分業論に立脚している点にこそ、新古典派の限界が存在する所以があるように思われる。すなわち、そこでは、例えば、東アジアNIESにおける工業製品の輸出は何故、距離的にも文化的にも遠い西欧、とりわけ米国市場に集中していったのか、について十分に明らかにすること

5) 代表的な研究として、Balassa, Bela.(1981), "The Newly-Industrializing Countries After the Oil Crises.", *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. Pergamon, pp. 26-82, Balassa, Bela.[1989], "Outward Orientation." in Chenery, H., and Srivansan, T.N. (eds.), *Handbook of Development Economics.*, Elsevier Science Publishers, pp. 1645-1689, Little, I.M.D. [1981], "The Experience and Causes of Rapid Labour-Intensive Development in Korea." in Eddy, L.(ed.), *Export-Led Industrialization and Development.*, ILO, pp.23-45等を参照。

はできないだろう⁶⁾。また、本稿が対象とするメキシコのケースにおいても、例えば、マキラドーラに象徴されるように、自動車・同部品産業や電子産業等の分野で、製品の輸出が急速に拡大する一方で、その同じ産業内において、部品や原材料等の輸入も急増していった⁷⁾ ことについて、従来の国際貿易論ではそのメカニズムを明らかにすることはできないと考えられる。こうした点を明らかにするには、これらの国・地域の経済発展（工業化）に深く関わってきた外資の具体的な戦略や利害、言い換えれば、今日のグローバル化の下、外資主導で編成されてきている新たな国際分業のあり方に着目する必要があるのであり、こうした点に分析のメスを入れたのが、GVCアプローチであるといえよう。

1-4 GVCアプローチの系譜と先行研究

GVCアプローチが前提とする工業製品生産における先進国と発展途上国間の国際分業論については、歴史的に遡れば、フレーベル等による「新国際分業論」にその源流を見出すことができる⁸⁾。同議論が「新」と銘打っている理由については、元来、発展途上国と先進国との間（南北間）の分業関係と言え専ら、農業製品（一次産品）と工業製品との分業、言い換えれば「農－工」間の分業に特徴付けられていたのであるが、1960年代半ば頃より新たな形の南北間の分業形態が出現してきたという、同議論の着眼点に基づくものである。すなわち、東アジアをはじめとする発展途上国（新興国）から先進国に向けて工業製品の輸出が急増してきたことに着目し、新たに「工－工」間の分業、より正確に言えば、工業製品における

6) Gereffi, Gary (1999) "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain", *Journal of International Economics* 48, pp.37-70 参照。

7) 詳しくは、芹田浩司 (2002) 「経済グローバル化と発展途上国における労働－メキシコにおける自動車産業とマキラドーラの事例分析を通じて」『ODYSSEUS』（東京大学 大学院総合文化研究科地域文化研究専攻紀要）第6号、芹田浩司 (2000) (前掲論文) 等を参照。

8) Folker Fröbel, Jurgen Heinrichs, Otto Kreye, Pete Burgess (1982) *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialized Countries and Industrialization in Developing Countries*, Cambridge UP等を参照。

工程間分業の形が誕生、普及してきたことを受け、「新国際分業」論という概念が提唱されるに至ったのであるが、GVCアプローチはこうした先行研究の流れを継承、より発展させたものとして位置付けることができよう。

GVCと似たような概念に、サプライ・チェーンや国際的生産ネットワークといった概念があるが、これらは主に経営学的な観点から企業による生産や流通（調達）を分析対象としたものといえよう。これに対し、GVCアプローチは開発経済学的な観点から、発展途上国の「開発」、より具体的にいえば、現代のグローバル経済下における発展途上国の開発（経済発展）を主な研究対象としていることから、両者の問題関心・意識は大きく異なる。また、G. Gereffi 等によりグローバル・コモディティ・チェーン（Global Commodity Chain）という概念が提示され⁹⁾、Kaplinsky は同様の問題関心・意識の下、企業間のグローバルなリンクという点をより全面に打ち出した用語としてグローバル・バリュー・チェーン（GVC）という概念を提唱するに至り、その後、GVCという用語（概念）がアカデミックの世界に定着していった。尚、バリュー・チェーンについては元々、ポーターが⁸⁾、ロジスティクス、原料の加工、パッケージング、マーケティングなど個々の企業の異なるプロセスを考察する概念として使用したものであるとされる¹⁰⁾。

このような系譜を有するGVCアプローチが分析視角上、関心を寄せるのは、（GVCの中での）「統治」（governance）の問題である。GVCの中心に位置し、それをコントロールないしマネジメントしている主体は往々にして先進国に本社を有する多国籍企業（グローバル企業）であるといえるが、こうした多国籍企業主導による「統治」のあり方が当該国・地域の産業発展のあり方、より詳しくいえば、産業クラスターのレベル向上

9) Gereffi, Gary and Korzeniewicz, Miguel (eds.)(1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger 等を参照。

10) 小池洋一「グローバル・バリュー・チェーンと開発」『立命館経済学』第56巻 第5・6号、1269頁。

(upgrading) にどのような影響を及ぼすのか、という点が同アプローチの主要な問題関心となっている。

G. Gereffi (1999) は、(多国籍) 企業によるこのチェーンの統治のあり方に関して、自動車産業等に代表される生産者主導のコモディティ・チェーン (producer-driven commodity chains) と、アパレル産業等に代表される買い手主導のコモディティ・チェーン (producer-driven commodity chains) という、(産業別に) 二つのパターンが存在することを示した。そして、主に東アジアNIEs (新興工業経済地域) におけるアパレル産業を分析対象とし、その産業レベルの向上 (industrial upgrading), 即ち、輸出加工区での単なる組立 (縫製) 段階から、外資からの委託によるOEM (original equipment manufacturing) 生産、そして、自らのブランドによるOBM (original brand name manufacturing) 等に至るまでの発展が如何にでもたらされたのか等について、主に米国の大手小売店等によって主導されるグローバル・コモディティ・チェーンの中でもたらされる学習 (の機会) といった観点から論じている¹¹⁾。

また、H. SchmitzやJ. Humphrey 等による一連の研究も主に、GVCの統治のあり方が、個々の国・地域の産業クラスターの発展・レベル向上 (industrial upgrading) にどのような影響を及ぼすのか、という問題を扱っている。そこでは、統治のあり方について、(対等な経済主体間の) 市場取引をベースとした関係 (arm's length market relations), ネットワーク型 (network), 準階層型 (quasi-hierarchy), 階層型 (hierarchy) という4つのパターンに分け、それぞれの統治のあり方が産業レベルの向上 (industrial upgrading) にどのような影響を及ぼすのか、逆にいえば、こうした向上をもたらし得る統治のあり方はどのようなものか、といった点に主に問題関心を寄せ、様々な国・地域の産業 (製造業) を分析対象とした

11) Gereffi, Gary. [1999] Ibid. また、コモディティ・チェーン分析については、Gereffi, Gary and Korzeniewicz, Miguel (eds.) [1994], *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praegerも参照。

事例研究を行っている¹²⁾。上述したように、こうしたGVCアプローチは、多国籍企業によるGVCの編成が、発展途上地域をはじめとする各国・各地域の経済・産業発展、とりわけ産業クラスターの発展にどのような影響を及ぼすのか、という点に主な問題関心を有し、これまで様々な国・地域における自動車産業やアパレル産業、電子産業などの製造業を対象とした事例研究が進められてきた¹³⁾。しかし、この研究分野はまだ十分に開拓されているとはいえ、一般的な理論を構築する上ではさらなる実証研究の蓄積が不可欠であると考えられる。

2. GVCアプローチと産業アップグレーディング

既述のように、GVCアプローチのメインの関心事は、発展途上国における開発、より具体的にいえば、GVCへの参加を通じた、これら諸国の産業発展（産業アップグレーディング）の問題にある。すなわち、グローバル経済（GVC）への参加は、当該の発展途上国における産業発展に寄与するのか、それとも不利益を与えるのか、また、GVCへの参加を、当該国の利益（産業アップグレーディング）に結び付けるためには、どのような国内の政策や制度といった条件・環境が必要になるのか、といった点が同議論の主な問題関心となるのであるが、ここでまず、産業のアップグレーディングについて簡単に整理しておこう。

GVCアプローチによると、産業アップグレーディング（industrial upgrading）の具体的中身については、以下の4点に整理できる¹⁴⁾。

12) Schmitz, Hubert (ed.)[2004] Ibid 参照。

13) Giuliani, Elisa, Pietrobelli, Carlo, and Rabellotti, Roberta. [2005], "Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters.", *World Development*, Vol. 33, No.4, pp. 549-573, Schmitz, Hubert (ed.)[2004], *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading.*, Edward Elgar, Schmitz, Hubert.[1999], *Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil.*, *World Development*, Vol. 27, No.9, pp. 1627-1650, Gereffi, Gary. [1999] Ibid. 等を参照。

14) Schmitz, Hubert (ed.)[2004] Ibid: p.352 (括弧内は筆者による訳・解釈)。

(1) Process Upgrading (生産プロセスにおける効率性の向上等)

これは文字通り、各生産プロセスにおける生産性向上を意味するアップグレードングである。自動車産業等の場合、例えば、組み立て工場における生産性向上を想定すれば分かり易いであろう。

(2) Product Upgrading (より高付加価値な製品への移行)

これについても特に追加の説明は要さないだろうが、技術的に標準化され、価格競争に巻き込まれ易い低付加価値製品の生産から、製品サイクル上、まだ比較的若く、需要の価格弾力性の低い高付加価値製品の生産への移行が重要なポイントとなる。

(3) Functional Upgrading (機能的アップグレードング)

これは、R&Dからアフターサービスに至るまでのバリュー・チェーンの中で、新たな機能を獲得するアップグレードングを指す。様々なアップグレードングが考えられるが、よく議論されるものとしては、多国籍企業の下請的存在で、単なる製品の組み立てのみを行うOEM (Original Equipment Manufacturer) から、製品設計の機能までを手掛けるODM (Own-design manufacturer)、さらにはR&D機能も有し、自らのブランドも有するようになるOBM (Original Brand Manufacturer) へのアップグレードングがある。また、産業全体でみた場合でも、新たな機能の獲得、すなわち、部品製造 (部品産業) や、研究・開発 (R&D)、設計機能をその国が有していくということは、産業クラスターの量的・質的發展へ、さらには国内の経済発展へと繋がることから、発展途上諸国にとってこの機能的アップグレードングはとりわけ重要な開発目標になるといえよう。

(4) Inter-sectoral Upgrading (セクター間におけるアップグレードング)

これは、ある産業 (産業内の1セクターを含む) におけるバリュー・チ

チェーンの中の機能において獲得された知を、他の産業（セクター）において活用することによる、セクター間におけるアップグレーディングを指す。

この中で本稿が最も重視するのは、(3)の機能的アップグレーディングである。冒頭で述べたように、本稿の対象とするメキシコ自動車産業発展におけるボトルネックは依然として脆弱なサポーター・インダストリーにあり、この問題はまさにこの機能的アップグレーディングと関係してくる点だからである。SI、言い換えれば、部品製造の機能を獲得・拡充していく（Tier2, Tier3にまで裾野を広げていく）ことは、国内の付加価値増大や雇用拡大に繋がり、ひいては、産業（経済）発展に大きく資することとなる。さらにその延長線上にはR&D機能の獲得という目標があり、このアップグレーディングが実現できれば、(遡って)さらにSIの発展が呼び込める可能性もあると考えられるが、先進国に本拠を有する多国籍企業が産業を支配している状況下において、これをどうやって実現していくのが、長期的な視点でみたメキシコ自動車産業の抱える最大の発展課題となっているといえよう。

また、この機能的アップグレーディングは、所謂「スマイル・カーブ」との関連でよく議論されるものといえよう。一般に、豊富な低賃金労働力を抱える発展途上国では、労働集約的な「組み立て」工程に特化する傾向があるが、これは、付加価値創出という点からは、スマイル・カーブのボトム、すなわち最も低い工程（機能）に位置することから、こうした発展パターンが継続することは、ひたすら、「Law Road」戦略の道を歩むこととなる。このため、発展途上国ではいかにして、この状態を脱却し、「High Road」戦略へと転換していけるのか、が最重要課題となる訳であるが、これはまさにメキシコ自動車産業が抱えている問題でもある。

3. 産業アップグレーディングとメキシコ自動車産業

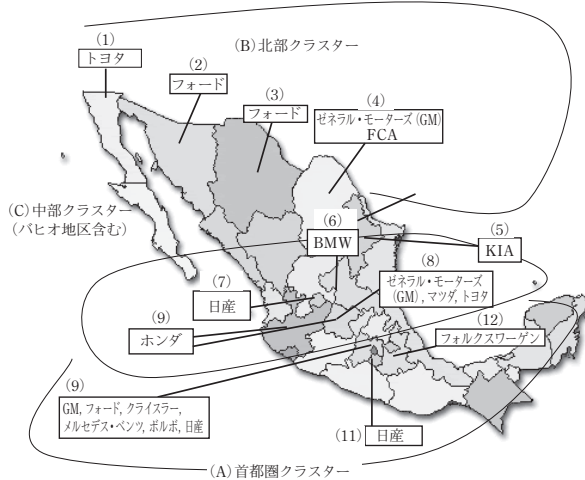
3-1 メキシコ自動車産業の歴史的発展パターンと産業クラスターの地理的变化

メキシコ自動車産業は冒頭で述べた通り、1925年のフォード社によるノックダウン生産の開始を歴史的起源とするが、その後、長期に渡ってこのCKD（Complete Knock Down）部品輸入による自動車組み立て生産期（ノックダウン生産期）が続いた後、1960年代初頭（1962年の第1回自動車令公布）より本格的な輸入代替（国産化）生産期に入った。そして1970年代頃から積極的な輸出振興を伴いながら輸入代替期が継続したが、高い輸出依存に特徴付けられる今日の同産業における発展パターンが形成されるに至ったきっかけとなったのが、1980年代末以降のドラスティックな自由化政策（1989年の第5回自動車令布）の遂行であった。

こうした歴史的発展パターンの変化に伴って、同国の自動車生産拠点（自動車産業クラスター）についても、中核となるクラスターは地理的な移り変わりをみせることとなる。図1は、同国の自動車生産拠点を示しているが、初期のノックダウン生産期から70年代半ば頃までの輸入代替期においては、国内人口が最も多い（A）の「首都圏クラスター」が同国の自動車生産を支えた。その後、日本企業や欧州企業の成長（戦後復興）を受け、多国籍自動車メーカー間の競争が激しくなる中、主に米国の自動車メーカーがメキシコを、それまでの同国の輸入代替政策に対応した国内市場販売向け生産拠点から、生産コスト削減および本国（米国）市場への販売（輸出）のためのオフショア生産拠点として位置付ける戦略へと転換したことを背景に、（B）の（米国市場に近接した）「北部クラスター」が台頭してくることになる。そしてその後は、この米国自動車メーカーのコスト削減戦略への対抗上、日本の自動車メーカー（日産自動車）が、（A）の北部クラスターよりも南の中部（アグアスカリエンテス州）に、米国市場輸出

向けの生産工場（オフショア生産拠点）を新設したことに伴い、(C)の「中部クラスター」が台頭、徐々に勢いをつけてくることとなる。

(図1) メキシコにおける自動車の生産拠点



自動車メーカー名	州：都市名	生産開始年	主要生産品
(1) トヨタ	バハカリフォルニア:ティファナ	2004	ピックアップトラック (タコマ [荷台及び車両])
(2) フォード	ソノラ:エルモシージョ	1986	完成車 (Escort, Focus)
(3) フォード	チワワ:チワワ	1982	エンジン
(4) ゼネラル・モーターズ FCA (フィアット・クライスラー)	コアウイラ:ラモス アリスベ	1981	完成車 (Chevy, Cavalier等)・エンジン・トランスミッション
	コアウイラ:サルティエージョ	1981	完成車 (SUV)・エンジン (注) 合併前はクライスラー工場
(5) KIA	ヌエボ・レオン:ベスケリア	2016	完成車 (Forte Sedan)
(6) BMW	サン・ルイス・ポトシ	2019	完成車 (3シリーズ)
(7) 日産自動車	アグアスカリエンテス:同左	1983	完成車 (Sentra)・エンジン・トランスミッション。 2001年より、ルノー車 (Clio, Platina) も同工場で生産。
(8) ゼネラル・モーターズ マツダ トヨタ	グアナファト:シラオ	1994	完成車 (SUV: Suburban, Avalanche)
	グアナファト:サラマンカ	2014	完成車 (デミオ, アクセラ)
(9) ホンダ	グアナファト:アバセオ・エル・グランデ	2019	ピックアップトラック (タコマ)
	ハリスコ:グアダラハラ	1995	完成車 (Accord)
(9) フォード	グアナファト:セラヤ	2004	完成車 (Fit, HR-V), エンジン
	メキシコ州:クェウティラン	1964	完成車 (Fiesta-Ikon)・エンジン
(10) ゼネラル・モーターズ FCA メルセデス・ベンツ ボルボ 日産自動車	メキシコ州:トルーカ	1965	完成車 (Foundry&4Cyl), V8エンジン
	メキシコ州:トルーカ	1965	完成車 (Journey, Fiat500, Fiat Freemont)。
	メキシコ州:サンティアゴ	1994	(注) 合併前はクライスラー工場
	メキシコ州:トウルティラン&トルーカ	1995	トラック・完成車 (C & E Series)
	メキシコ州:レルマ	1978	トレーラー・バスエンジン及びブレーキ部品等の铸造
(11) 日産自動車	モレーロス州:クエルナバカ	1966	完成車 (Tsuru)・ピックアップ (Tsubame)
(12) フォルクスワーゲン	プエブラ州:同左	1964	完成車 (New Beetle, Golf, Jetta, Sedan)
(12) フォルクスワーゲン	プエブラ州:同左	1964	完成車 (New Beetle, Golf, Jetta, Sedan)
(12) フォルクスワーゲン	プエブラ州:同左	1964	完成車 (New Beetle, Golf, Jetta, Sedan)

(出所) 筆者作成 (各種資料による)。

このように、メキシコ自動車産業はその発展プロセスの変化に伴い、生産エリアを拡大させ、地理的に大きく区分すると、(A)～(C)の3つの産業クラスターが形成されに至ったが、近年(2010年代以降)においては、「バヒオ地区」と呼ばれるエリアを含む(B)の「中部クラスター」が最も勢いのある産業クラスターとして、同産業の成長を牽引する存在となっている。そしてこの新たな成長のハブの誕生は、日産自動車をはじめとする日本(日系)の自動車および同部品メーカーの動向・戦略と大きく関係している。次に、これについてより詳しくみていこう。

3-2 2000年代以降の自動車産業成長のハブ：バヒオ地区の発展と日本企業の進出ラッシュ

メキシコ自動車産業の発展史において、日本の自動車メーカーでは唯一、米国のビッグ3(GM, フォード, クライスラー [当時])と並び、本格的な国産化開始(1960年代初頭～)当初より進出していた日産自動車が同国での国内生産を行うという時代が長らく続いたが、1990年代以降、NAFTA(北米自由貿易協定)の発効(1994年1月)や、日墨EPA(経済連携協定)の発効(2005年4月)等を背景に、他の日本の自動車メーカーもメキシコに進出し、自動車生産を行うようになった。まず、ホンダがハリスコ州のグアダラハラ工場で1995年から乗用車の組み立て生産を開始した後、トヨタが北部のティファナ市において2004年からピックアップトラックの組み立て生産を開始、その後は2014年よりマツダがグアナファト州(サラマンカ市)において乗用車の組み立て生産を開始した。また、日産自動車も、20億米ドルを投資(メキシコに対する海外直接投資の歴史上、過去最高額とされる)、アグアスカリエンテス州に第2工場を建設し、2013年11月より稼働開始させた。さらに、トヨタも2019年12月よりグアナファト州(アパセオ・エル・グランデ市)において新たにピックアップトラックの組み立て生産を開始している(図1参照)。

これらの完成車メーカーによる新規投資は、(トヨタのティファナ工場を

除き)すべて図1で示した(C)の中部クラスター(パヒオ地区)に集中している。こうした完成車メーカーによる相次ぐメキシコ進出に呼応する形で、自動車部品セクターにおいても、一次サプライヤー(Tier1)を中心に、日本(日系)メーカーの同地区への進出がラッシュをみせることとなる。

JETRO(2017)によると、この「パヒオ」地域へ進出した日本企業の数には2011年の段階では87社だったに過ぎないが、4年後の2015年には452社へと急増、同期間における同地域の邦人数も1580人から3570人へと大きく増加した。これらの新規投資の大半が自動車部品製造関連の進出であるとみられ、2011年1月以降(2015年10月頃までの時点において)、公式に発表された日本企業の対メキシコ投資総件数(284件)の内、自動車部品製造は約4割強の117件にも上った¹⁵⁾。

このように元々は80年代の日産自動車のアグアスカリエンテス州への新規進出を皮切りとし、同国・中部クラスターへの自動車産業関連の企業進出は、まさに「投資が投資を呼ぶ」形で進み、日本(日系)企業を中心に、2010年代以降、同地域の自動車産業クラスター化が急速に進むこととなった。また、このパヒオ地区を含むメキシコ全土への日本企業の進出状況(進出社数)を確認しておくとし、日墨EPA(経済連携協定)発効当初の2005年には326社であったが、その後は一貫して増大傾向を辿り、2015年には957社と、1000社近くに上る状況となり¹⁶⁾、日墨EPAの締結以後、日本とメキシコの間での経済的結び付きは一段と強まってきていることが伺える。

このような自動車・同部品産業を中心とする日本(日系)企業の対メキシコ進出ラッシュを受け、メキシコ自動車産業の新たな特徴としては、日本(日系)企業のプレゼンスが急速に高まってきたという点が指摘できよう。2020年における同産業の完成車生産(大型バス・トラックを除く)に

15) 中島伸浩(2017)『メキシコ概況』プレゼン資料(JETROメキシコ事務所)

16) 2015年10月時点[中島(2017)]。

おける日本（日系）企業のシェアは約31.5%と3割を超え、国内販売シェアでは4割を超える（42.7%）状況となっている（外資の出身国別でみると、生産・国内販売何れにおいても、日系のプレゼンスは、GMとフォードを合わせた米国を押さえ、トップとなっている）。なかでも、1960年代初頭の輸入代替期より日本企業の中では唯一、メキシコ進出を果たしていた日産自動車は2009年以来、一貫して国内販売トップメーカーの座を維持し、同国の中で確固とした地位を築き上げている（2020年の同社の国内販売シェアは20.6%で、第2位はGMで15.8%となっている¹⁷⁾。また、自動車部品産業でも、世界の自動車部品売上高上位100社のメキシコ進出状況（進出社数）を確認すると、日系の割合は全体の24%と、米系の同21%を上回り、トップのプレゼンスを有している¹⁸⁾。

このようなメキシコ自動車・同部品産業における日系企業のプレゼンスの高まり等を背景に、同産業におけるGVCのあり方にも新たな傾向（変化）が生じてきている、という点が次の重要な論点となる。次節でこの点について確認したい。

3-3 メキシコ自動車産業におけるGVCのパターン変化

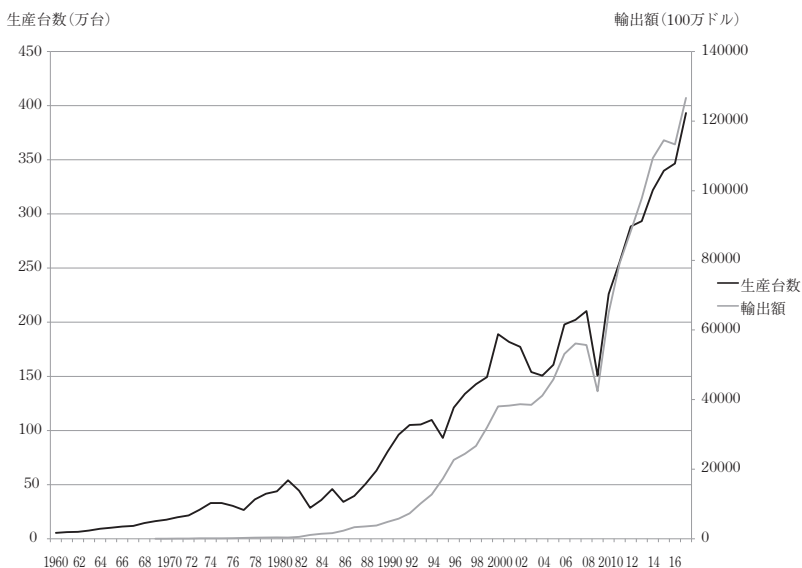
まず、メキシコ自動車産業における成長パターンから確認しておく、それは端的に言い表せば、主に米国（旧NAFTA圏）への極めて高い輸出依存に支えられた、外需主導の成長パターンということになる。こうした成長パターンは、上述したように、同国における開発戦略が大転換した1980年代末以降（特にNAFTAの発効した1994年以降）、一貫してみられるパターンであり、20年以上、こうした高い輸出依存に基づく成長パターンを継続しているところにメキシコ自動車産業の大きな特徴がある。2019年

17) 中畑貴雄 (2021) 「2020年のメキシコ自動車産業 (1)」『JETRO 地域・分析レポート』
(<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2021/cf823c6930ba4bdd.html>)

18) 中畑貴雄 (2021) 「2020年のメキシコ自動車産業 (2)」『JETRO 地域・分析レポート』
(<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2021/031a6708a02a37eb.html>)

においては同国の自動車生産台数は約381万台であったが、そのうち、約338万8千台が輸出に向けられており、輸出比率は約89%と9割弱にも達している。翌2020年においては、同生産台数約308万台のうち、輸出台数は約268万2千台と、何れも新型コロナの影響を受け台数は大きく減少しているものの、輸出比率は約88.2%と高く、その成長パターン自体には変わりがない。完成車両（大型バス・トラック除く）の輸出先を確認すると、米国市場向けが2020年では全体の79.6%、2019年では同78.8%と、圧倒的に米国市場向け比率が高い構成となっている（2番目の輸出先がカナダで、その割合は2020年が6.2%、2019年が6.5%となっている）。ここでは2年間のデータのみとなっているが、この圧倒的に高い対米依存度に特徴付けられる輸出構造は、輸出成長が本格化する1990年代以降、一貫して変わらず、同産業における基本的な発展の構図となっている。尚、図2は、メキシコ自動車産業における生産台数及び輸出額の歴史的推移を示している。

（図2）メキシコ自動車産業における生産台数および輸出額の推移
（生産台数：1960-2017，輸出額：1960-2017）



（出所）AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz), *Boletín* (各年版), INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), *La industria automotriz en México* (各年版) 及びWebpage (<http://inegi.org.mx/inegi/>) の Banco de Información Económica (BIE) のデータに基づき筆者作成。

それでは、同産業をめぐるGVCのパターンに変化がみられるのはどの点においてであろうか？

メキシコ自動車産業における日本の直接投資動向に関して分析した Flack-Reyes M., Guzman-Anaya L. 等の研究（2018）は、Rieti（独立行政法人経済産業研究所）のデータベースを用い、以下の点を明らかにしている。

それによると、同産業における中間財（部品）の輸入調達先において、NAFTA圏からの輸入、言い換えれば、米国・カナダからの輸入が1995年（NAFTA発効の翌年）時点では全体（中間財の総輸入額）の81%を占めていたが、主に2000年代に入ってその割合は次第に減少傾向を辿り、2015年にはその割合は67%にまで低下した。これに対し、東アジア（日本、韓国、中国）からの輸入割合についてみると、それは2005年時点では6%に過ぎなかったが、2000年代（特に日墨EPAの発効した2005年以降）に入って徐々に上昇傾向を示し、2015年には21%にまで増大している（同期間における欧州からの輸入割合はリーマンショック後の2009年を除き、10%前後で安定的に推移している）¹⁹⁾。依然として中間財調達先におけるNAFTA圏のプレゼンスは大きいものの、NAFTA発効より20年位の間に、東アジア地域の重要性が次第に増してきたことが読み取れよう。これは別途、より精緻な実証分析が必要にはなるであろうが、前節で述べた日本企業（完成車および自動車部品メーカー）の対メキシコ進出ラッシュとそれによる同産業内での日本（日系）企業のプレゼンス向上の動きと密接に関連していると考えられよう。ただ同研究は、この中間財輸入に関し、自動車産業を含めた全産業の動向と比較すると、依然として自動車産業では相対的にNAFTA圏のプレゼンスが高いことも指摘している。すなわち、全産業でみた場合、メキシコの中間財輸入におけるNAFTA圏の割合は1995年には（自

19) Melba Falck-Reyes, Leo Guzman-Anaya (eds.)(2018) *Japanese Direct Investment in Mexico's Transport Equipment Sector: Macro Impact and Local Responses* (New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives Book 22), Springer, p.21.

自動車産業と同じ) 約80%であったが、2015年には54%と約半分にまで低下している。上述したように、自動車産業においては同NAFTA比率が67%であった。この違いの背景について考えられることとして同研究は、自動車産業においては、米国内に日系企業（日本の自動車部品企業の子会社）が3268社も存在していることを指摘している²⁰⁾。

以上みてきたように、他産業（全産業レベル）と比べると依然、NAFTA圏内からの調達比率が高いものの、NAFTA発効より20年経過する間に、その割合は低下し、それに代わって、東アジアからの調達割合が次第に高まってきた、という点が重要ポイントとして挙げられるだろう。このようなGVCパターンの変化が将来的なメキシコ自動車産業の発展過程に与える影響については今後の検討課題としたいが、ここで指摘しておきたいのは以下の点である。すなわち、完成車（組み立て）メーカーと部品メーカー間の細かい摺り合わせ・コーディネーションや、（特に日本の自動車メーカーにとっては）ジャスト・イン・タイム（JIT）が重要となるという自動車産業の特性を考えた場合、太平洋を越えた東アジアからの中間財輸入が増大するということは、メキシコに立地する自動車メーカー（とりわけ日系自動車メーカー）の競争力にも（マイナスの）影響を及ぼし得ることを示唆していると考えられる点である。そしてこれは裏返していえば、メキシコ現地での部品（中間財）調達のニーズが高まってきていることを意味するといえよう。これは、メキシコにとっては、冒頭で述べたように積年の課題であったSIの脆弱性を克服できるチャンスが増大していることを示唆しているとも考えられよう。こうした点を踏まえ、最後の節でメキシコにおける自動車部品産業（SI）の現状や課題について述べていきたい。

20) Ibid.: p.21.

4. メキシコ自動車産業における部品産業～近年の状況と課題

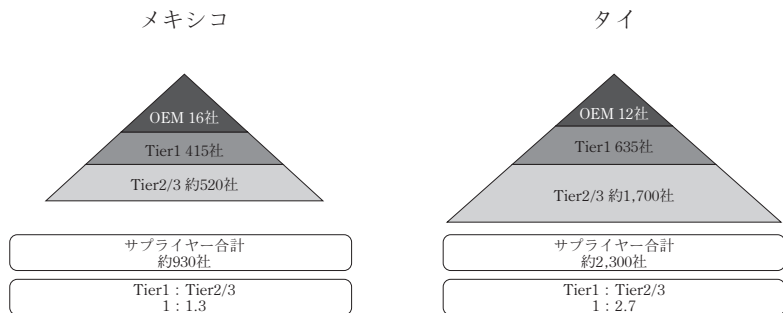
前節で述べた通り、2000年代に入ってからの日本の自動車および同部品メーカーの対メキシコ（特にバヒオ地区）進出ラッシュおよびそれに伴うGVCパターンの新たな傾向出現に伴い、メキシコでの部品（中間財）や原材料調達の（潜在的）ニーズはこれまで以上に高まっていると考えられる。これに対して、メキシコ側のSIはどのような状況にあるのだろうか。ここでは主にJETRO（日本貿易振興機構）のデータを用いながら具体的に検討していく。

図4は、メキシコと、同じ新興国の中では自動車産業の発展がみられるタイについて、同産業の構造（2010年代前半頃）を簡単に比較したものである²¹⁾。

まず、両国の自動車生産台数から確認しておこう。2013年におけるタイの自動車生産は約230万台であったのに対して、同年のメキシコのそれは約293万台であり、メキシコの方が60万台以上も多く自動車を生産している（尚、コロナの影響を受ける直前の2018年における両国の自動車生産は、タイが約217万台、メキシコが約391万台となっており、両者の差はさらに拡大している）。このことは、Tier1以下のサプライヤーにとって、メキシコの市場の方がより大きいということを示している。実際、完成車メーカー（同図のOEM）の数を比較しても、メキシコが16社に対して、タイが12社と、メキシコの方が4社上回っている状況である。

21) 2010年代前半頃のデータではあるが、執筆時点において入手し得る最新データであり、メキシコにおいては2000年代以降の日系企業の進出ラッシュもある程度反映された後のデータであると考えられること、また両国とも、コロナ禍直前の状況（2018年）と、完成車台数に大きな相違がないため、現状（近況）を示すものとしても一定の有効性を有していると判断されるため、本データを用いることとする。

(図4) 自動車産業の構造比較：メキシコとタイ



(出所) みずほ銀行調査レポート(2014)「日系自動車部品産業におけるメキシコ進出の捉え方～日系素材メーカーが取るべき方策～」第99号 (*オリジナルはJETROデータ)

しかしながらその一方、このOEMを支えるSIの状況を確認してみると、まず、Tier1からTier3まで合わせたサプライヤーの総数はメキシコが約930社に対して、タイが約2300社と、逆にタイの方が圧倒的にサプライヤーの数が多いことが分かる。メキシコは、タイよりも完成車自体は多く生産しているにもかかわらず、サプライヤー数ではタイの半分以下の数に過ぎない。また、Tier1とTier2・3の割合についても、両者では大きな違いがある。

一般に、産業構造については、産業の裾野の下方にいけばいくほど(中小・零細企業の割合が大きくなることもあり)、企業数が多くなる、というピラミッド型の構造が理想的であるとされ、タイについては概ねそのような形が維持されているが、メキシコについては、(理想型を前提とすれば)いびつな構造となっていることが特筆されよう。Tier1が415社に対して、Tier2, Tier3の合計が約520社と、Tier1とさほど数的に変わりがなく、Tier1に大きく偏重した(逆にいえば、Tier2, Tier3の層が非常に薄い)構造となっていることが同図より読み取れよう。

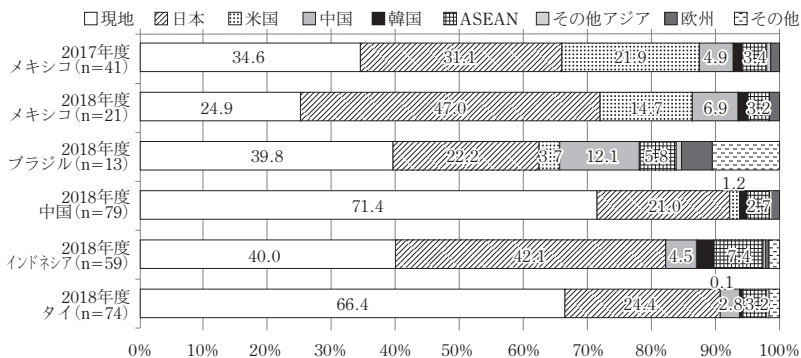
以上みてきた点は、依然としてメキシコ自動車産業における裾野産業(SI)が脆弱であることを物語っていると見えよう。逆にいえば、同国の世

界7番目の自動車生産規模を考えると、SI発展の伸び代はまだまだ大きいということでもある。

次に、日系企業に限定はされるものの、自動車及び同部品メーカーにおける部品・原材料の現地調達動向を確認しておこう。それを示した図5によると、メキシコにおける部品・原材料の現地調達比率は2017年では34.6%、2018年では24.9%となっている（2018年の方が前年に比べ下がっているが、サンプル数に大きな違いがあるため、全体の傾向を示しているとは言えないであろう）。同国での現地調達比率は概ね30%前後の水準であると考えられるが、この水準は、他のブラジル、インドネシア、タイの何れの国と比較しても低いレベルとなっている。上記でも比較対象としたタイにおける部品・原材料の現地調達比率（2018年）は66.4%となっているが、メキシコはその約半分の水準であることが同図より読み取れよう。また、2018年のメキシコにおける日系企業の調達先として最も高い割合（2017年においても現地調達比率とほぼ同水準）を示しているのが日本であるが、これは、前節で確認した近年におけるGVCパターンの変化の傾向とも符合しているといえよう。尚、この調達動向については、完成車メーカー、部品メーカーの双方が含まれているが、部品メーカーに絞って考えれば、その現地調達割合はもっと低い水準になると予想される。

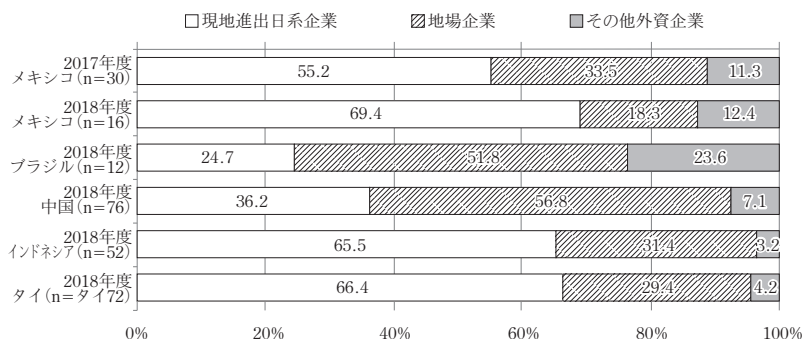
次に、図6より、同じく日系自動車および同部品メーカーが現地調達している先の企業の資本国籍の内訳を確認すると、2018年のメキシコの場合、同国に進出している日系企業からの調達割合が最も高く、約7割に達していることが分かる（2017年でも55.2%を占めている）。逆に、地場企業（メキシコ企業）の割合は18.3%（2017年で33.5%）と低く、依然として現地資本の部品メーカーの数は不足し、育成が不十分であることを示唆しているといえよう。ただ、こうした傾向は、現地調達比率が高いタイでも同様であり、調達先企業として日系企業が6割を超えている、という点も興味深い点として指摘できよう。

(図5) 日系自動車・同部品メーカーのメキシコでの部品・原材料調達動向



(出所) 中畑貴雄 (2019) 「メキシコの自動車産業の現状と対外通商政策 (2)」JETRO 地域・分析レポート (<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2019/c7bc5eb7c7b5a954.html>)。

(図6) 日系自動車・同部品メーカー：部品・原材料の現地調達先の資本国籍内訳



(出所) 中畑貴雄 (2019) 前掲レポート

最後に、機能（主要工程）別に、自動車部品産業の現状についてタイとメキシコとで比較したものが表1である。

それによると、組み立て工程では両国で大きな開きはないものの、プレスや鍛造や鍛造といった素形材分野、またTier3に多いと言われる熱処理や塗装、メッキといった基本的な要素技術に関わる分野では両国の差は大き

表1：タイとメキシコの主要加工工程別サプライヤー数
(単位：社，倍（タイ÷メキシコ）)

加工工程	タイ		メキシコ		タイ/メキシコ	
	全体	日系	全体	日系	全体	日系
組立	554	266	447	109	1.24	2.44
機械加工	492	256	357	72	1.38	3.56
プレス	597	262	381	84	1.57	3.12
鋳造	50	15	17	3	2.94	5.00
鍛造	59	30	16	5	3.69	6.00
樹脂成形	617	282	372	97	1.66	2.91
熱処理	119	74	75	13	1.59	5.69
塗装	105	58	75	14	1.40	4.14
メッキ	76	50	48	11	1.58	4.55

(出所) 中畑貴雄 (2018) 「依然として進出余地が大きいメキシコの自動車部品産業」 JETRO 地域・分析レポート (<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2018/967ca4725be5ccc0.html>)

くなり、メキシコが依然として立ち後れていることが窺えよう。

以上、メキシコの自動車部品産業（サポーティング・インダストリー：SI）の状況について主に、同じ新興国且つ自動車産業の発展がみられるタイと比較しながら検討してきた。メキシコはタイよりも自動車生産台数では約180万台も上回っている（2018年）にもかかわらず、その自動車生産を支えるSIの発展状況についてみると、とりわけTier2以下のレベルにおいて、逆にタイよりも大きく立ち後れていることが示された。

おわりに

本稿は、開発論の系譜、とりわけ発展途上地域の中でも高度な経済発展を実現し、高い注目を集めてきた東アジア地域の経済発展要因を巡る論争の中で代表的な見方となった新古典派と国家論アプローチについて、現代の経済活動におけるグローバル化というコンテキストの中で批判的に検討した。そして、それらに代わり、発展途上国の経済・産業発展問題を扱う

上で、GVC（グローバル・バリュー・チェーン）アプローチが有効であることを示した。その上で、本稿の分析対象であるメキシコの自動車産業について、とりわけ2000年代に入り、成長のハブとして台頭してきた「バヒオ」地区の産業クラスター発展の問題を中心に検討し、こうした発展プロセスの中で、それまでのGVCパターンに新たな傾向が生じてきていることを指摘した。それは主に東アジアからの中間財輸入の増大に特徴付けられ、こうした動きを背景に、それまで圧倒的なウエイトを占めていたNAFTA圏の比重低下が（中間財・原材料輸入の面で）生じてきていることを指摘した。こうしたGVCパターンの変化が、同産業の発展課題、とりわけ国内の裾野産業（サポーティング・インダストリー：SI）の発展動向にどのような影響を与えるのか、という点が今後も興味深い点として指摘できるが、最後に、このSIの発展状況について、新興国の中で同様に自動車産業の発展がみられるタイの事例との比較を通じて、具体的に検討した結果、依然としてメキシコのSIの発展状況は大きく立ち後れていることが示された。

このような依然として脆弱、不十分なSIの発展状況は、上述した1980年代末の本格的な自由化開始以後、同国が長年抱えている構造的な問題である。SIが脆弱であるということは、換言すれば、大枠として単なる自動車の組み立て拠点としての位置付けから脱却できていないということを意味する。国内の付加価値増大や国内雇用の拡大という点、また貿易収支や国の技術発展という観点からみても、SIの発展が国の経済発展に大きな役割を有していることは言うまでもないが、メキシコは、世界7番目という自動車生産大国であることが本来もたらすであろうSI発展のチャンスを活かし切れていない状況が長年続いているともいえよう。

前節で述べたように、2000年代以降、日系企業の対メキシコ進出ラッシュ等を背景とするGVCパターンの変化を受け、メキシコでの部品・原材料の現地調達必要性、言い換えれば、SI発展のチャンスが今後も益々増大すると考えられよう。こうした状況下、これまでの海外（日本）からのSI振興の支援や外資進出依存だけに留まらない、同国独自の本格的なSI育成

策がこれまで以上に望まれる状況にあると考えられよう。

【附記】本研究は、2019年度の立正大学経済研究所の個人研究費助成を受けたものである。

The GVC Approach and the Mexican Automobile Industry

Koji SERITA

《Abstract》

This article is a critical examination of the neo-classical economic and the statist (institutionalist) approach, which have become the representative analytical frameworks in the genealogy of development studies, especially in the debate over the quest for the factors of the “East Asian Miracle,” in the context of economic globalization since the 1990s. In their place I show that the Global Value Chain (GVC) approach is effective in considering the industrial development issues of developing countries.

Further, I analyze the Mexican automobile industry, focusing on the development of industrial cluster in the “Bajío” district, which has emerged as a growth hub especially after the 2000s. In that process, it became clear that the GVC pattern has gradually changed under the situation of the rapid increase in foreign direct investment by Japanese automobile and auto-parts companies in Mexico.

Finally, I examine the issues of supporting industries (SIs) in the Mexican automobile industry, which have brought about structural development issues in the country, based on a comparative analysis with Thai automobile industries. It is shown that the supporting industries are still far behind and, as a concluding remark, that active SI promotion policies by central and local government are needed more than ever.