

NAFTAからUSMCAへ

From NAFTA to USMCA

中野 宏

1. はじめに

2020年7月にUSMCA(米国・メキシコ・カナダ協定)が発効してから3年余りが経過した。America Firstを掲げて登場し、NAFTA(北米自由貿易協定)からUSMCAへの改編を主導したトランプ前大統領の目的は製造業の米国回帰にあったが、それは目論見通りに進んでいるのであろうか。本稿は、NAFTAからUSMCAへ至る経済環境下における米国の企業行動を概観し、特にUSMCAの目玉とも言える自動車および同部品の原産地ルールの強化が米国経済にどのような影響を及ぼしているのか、2023年6月の米国ITC(国際貿易委員会)の報告を参照しながら考える。

2. NAFTA成立の過程

USMCAの前身であるNAFTA(North American Free Trade Agreement)は、1994年に発効した米国、カナダ、メキシコの3国からなる地域経済統合である。同時期、欧州ではEU(European Union: 欧州連合、当時12か国)による単一市場が発足していたが、NAFTAは構成国のGNP(国民総生産)総額がEUのそれに匹敵する当時世界最大規模の地域経済統合であった。また、当時すでにEUのほかにも途上国を中心にいくつかの地域経済統合が存在していたが、NAFTAは先進国と途上国の間で締結された初の地域経済統合でもあった。

NAFTAがどのような経緯で成立したのか、米国の通商戦略の変遷とともに触れておこう。

(1) 米国通商戦略の変遷

周知のとおり、大戦後の世界経済はGATT(General Agreement of Tariff and Trade: 貿易と関税に関する一般協定)のもとで大いなる発展を遂げてきた。第二次世界大戦後の1948年に発効したGATTは、1930年代の大恐慌に端を発した各国の関税引上げの応酬による保護貿易への潮流が、世界経済のブロック化を招き世界大戦の一因ともなったことの反省から、無差別で自由な世界貿易を実現することを意図してつくられた協定である。このGATTのもとで関税引き下げ交渉を重ね、世界経済は

無差別で自由な貿易を推進してきた。その主導的な役割を果たしたのが米国である。米国にとっては自国の利益はもとより、自由主義西側諸国の盟主として、同盟国全体の利益を擁護するためにもG A T Tにおける多角的な交渉を積極的に推し進める必要があった。しかし、欧州が復興し米国を凌ぐ経済地域の形成に動き始め、また日本等の台頭により世界における米国の経済的地位が低下するにつれて、さらには冷戦が終結し米国と同盟国の利益が必ずしも合致しなくなると、米国の通商戦略は、世界経済を主導するリーダー的な役割から米国経済を重視する方向に徐々に舵が切られていくことになる。

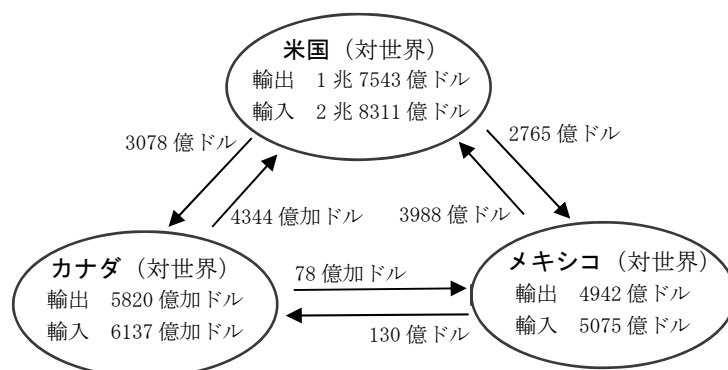
1985年、レーガン政権は「新通商政策」として三つの方法を用いることを表明した。それは、それまでの基本路線であるG A T Tを通じた多角的交渉を継続しつつ、二国間あるいは地域間交渉を手段として加え、さらに一方的措置をも積極的に活用するというものである。この新構想は、1986年から始まったG A T Tウルグアイ・ラウンドが予想以上に難航するや、1988年の包括通商法スーパー301条¹⁾や1989年のカナダとの二国間自由貿易協定として早速に具体化した。翌1990年には、米国とメキシコの間にも協定締結の動きが生じ、1991年にN A F T A創設の合意が成立、ブッシュ（父）政権時の1992年に調印され、1994年1月からの発効が決定した。

多国主義、地域主義、一方主義を併用するこの路線は、1993年に経済重視の政策を掲げて登場し、対外貿易こそ米国再生の要と位置付けたクリントン政権にも受け継がれた。まず、1993年4月には早速日本との二国間交渉の場として新たに日米包括協議の設立が合意された。当時米国の最大貿易赤字国であった日本は、製造業の関税は低くともいわゆる系列などに代表される非関税障壁の高い「異質の国」であり、それゆえ「特別の貿易問題を課している」国と認識されていた。同年11月には、政権母体の民主党の反対を抑えて議会の批准を取り付け、予定通りにN A F T Aを発効させるとともに²⁾、議長国として臨んだA P E C（Asia-Pacific Economic Cooperation：アジア太平洋経済協力会議）の閣僚会議ではアジア太平洋地域経済における将来の自由化路線を確定させることに成功した。さらに12月には交渉期限切れ寸前にG A T Tウルグアイ・ラウンドを決着させた。また、翌1994年には時限立法であるスーパー301条をも実質的に復活させている。

N A F T Aは「F T A」と銘打っているものの、域内の関税や非関税障壁を撤廃し物品の貿易自由化を推進することを目的とするにとどまらず、金融などサービスの自

1) U S T R（アメリカ通商代表部）が不公正な貿易政策を行っている国を特定化して交渉し、改善が見られないときには一方的に報復措置をとることを認める条項。

2) 共和党のレーガン、ブッシュ（父）政権が押し進めたN A F T Aに対して、民主党は、貿易の自由化がもたらす労働・環境の悪化への不配慮などを問題としていたが、それらを補完協定として盛り込むことで批准に賛成した。



米国・カナダ・メキシコの域内貿易額 (2021年)

(出所 米国：商務省、カナダ：統計局、メキシコ：中央銀行 ※各国間の貿易額は輸出国の統計を表記)

由化、投資の自由化、知的財産権の保護、紛争処理ルールなどを含み、さらには補完協定として労働および環境問題にまで踏み込んだ包括的な協定である。それは同時期に決着したGATTウルグアイ・ラウンドの合意内容を結果としてはるかに超える範囲の先進的なものであり、その後の地域経済統合の在り方に大きな影響を与えるものとなった。

米国、カナダ、メキシコによる市場統合と言っても経済規模は米国が群を抜いており、推進の中心は米国であった。NAFTAによって米国企業はカナダやメキシコへの販路を拡大できるとともに、石油をはじめとするカナダの豊富な資源やメキシコの低廉な労働力を有効に活用することができるようになる。もちろん米国経済への依存度が高いカナダやメキシコにとっても米国市場の開放はNAFTA締結への動機の一つになったであろうが、NAFTAの実相は米国による「拡大アメリカ経済圏」³⁾であったと言ってよい。

米国が求めていたのは、米国経済の再生と発展を担う米国企業のグローバルな活動に必須の対外市場の開放である。その一つは、輸出の促進やサービスの進出のための関税引き下げや非関税障壁撤廃など市場アクセスであり、いま一つは企業の現地進出を可能にするための対外投資ルールの構築であった。もともとGATTは物品の貿易を取り扱う協定であり、米国が競争力を持つ金融サービスの自由化や知的財産権（著作権や特許など）の保護、そして多国籍企業のための投資ルール作り等は締約国の同意がなければGATTで取り扱うことはできなかった。実際、米国は東京ラウンドの終了後、これらを扱う次期ラウンドの提案を行ったが、欧州や日本の反対によって挫

³⁾ 所康弘 (2017) 228頁。

折している。発足当初は23か国で始まったGATT多角的交渉もウルグアイ・ラウンドの頃には120以上の国と地域が参加する大所帯となっていた。ウルグアイ・ラウンド自体、合意に至るまで8年の歳月を要したことから明らかなように、加盟国が多くなれば利害が対立し合意形成は当然に難しくなる。NAFTAは、GATTによる多国間交渉の限界に直面し失望した米国が共通の利害を有する少数国との間で自身の理想とする国際市場を実現しようとした最初の試みであったと言える。

その後、GATTを引き継いだWTO（World Trade Organization：世界貿易機関）によって2001年より開始されたドーハ・ラウンドがいまだ決着を見ていないように、GATT-WTO体制が紛争処理機関としてはともかく、世界の自由貿易を推進する機関として機能不全に陥っていることは否めず、NAFTA締結を契機として、米国は地域主義を中軸とした通商戦略を展開していくことになる。ブッシュ（子）、オバマ政権下において、中南米諸国やシンガポール、オーストラリア、韓国などとたて続けに二国間あるいは地域間協定を締結しており、2023年現在発効した地域経済統合は14に及ぶ⁴⁾。

(2) NAFTAの内容

先に述べたように、NAFTAは包括的な協定でありその内容は多岐に及ぶ。NAFTA第1章にはその目的が次のようにまとめられている⁵⁾。

- (a) 当事国の領域間の商品とサービスの貿易の障壁を取り除き、その国境を越えての移動を促進すること
- (b) 自由貿易地域における公正な競争の条件を促進すること
- (c) 当事国の領域内での投資の機会を大きく増大させること
- (d) 各当事国の領域における知的財産権の適切かつ効果的な保護と執行を提供すること
- (e) 本協定の履行と適用、その共同での管理、紛争の解決のための効果的な手続を創設すること
- (f) 本協定によって得られる利益を拡大し高めるための更なる三者間、地域的および多国間の枠組を創設すること

ここでは財・サービス貿易と投資の自由化のためのルールを具体的に見ていこう。

貿易の自由化とは差別的取扱いの禁止と市場アクセスである。まず差別的取扱いの禁止については、物品の貿易には内国民待遇が付与される。内国民待遇とは自国に与

⁴⁾ これはEUやNAFTA成立以後の世界の潮流でもある。たとえば我が国は2002年の日・シンガポールEPAを皮切りに現在まで20に及ぶ2国間あるいは地域間協定を発効させている。

⁵⁾ 特許庁ホームページ「北米自由貿易協定 目次」(2023年11月アクセス)

えた待遇よりも不利ではない待遇を外国にも与える義務である。たとえば米国はカナダやメキシコからの輸入品と米国内産品を内国税の適用などで差別してはならない。一方、サービス貿易については最恵国待遇と内国民待遇が付与される。最恵国待遇とは、ある国に与えた最も有利な待遇を他の国にも与える義務である。たとえばあるサービスについて、米国が域外の第三国に与えている最も良い条件と同等の条件をカナダやメキシコからのサービスにも与えなければならない⁶⁾。

次に市場アクセスについては、大部分の物品貿易の関税を直ちに撤廃し、その他の品目についても5年または10年で段階的に撤廃する。ただし、センシティブ品目については原則15年で撤廃する。特にセンシティブ品目の多い農産物については、3国共通のルールは設けず2国間で個別に自由化への道筋をつける。たとえば、米国とメキシコの間では、農産物輸入の数量制限は関税割当枠の設定や関税に置き換えられ、15年で全ての関税を撤廃する。以上の市場アクセスの内容は、自由貿易協定としてはかなり高いレベルでの自由化であると言える。

このようにNAFTA発足後10年ないし15年のうちに米国、カナダ、メキシコ間の貿易は無関税となったが、それは域内原産品と認められる物品についてのみ適用される。そのためには、以下の原産地ルール（**ROO : Rules of Origin**）をみたさなければならない。域内で産出された材料や部品を用いて域内で生産される場合は当然として、域外から材料や部品を輸入して生産する場合には、その関税分類が加工過程によって変更されるか⁷⁾、材料や部品の域内原産割合（**RVC : Regional Value Content**）が取引価格方式で60%以上、あるいは純費用方式で50%以上であることが必要となる⁸⁾。日本などの域外国との競争が激しい自動車については特に厳しく、たとえば乗用車は純費用方式でRVCが62.5%以上でなければならない。米国はNAFTA域外国からの乗用車の輸入には関税をかけているが、日本企業が米国の関税を避けるためにメキシコやカナダで乗用車を現地生産しNAFTAを利用して無関税で米国へ輸出しようとするれば、ROOによって部品の62.5%以上はNAFTA域内で調達しなければならず、高品質の日本製品や低価格のアジア産品を部材として用いること

6) NAFTAは域内関税を撤廃（ゼロ）にする協定であるから、物品の貿易については必ずから最恵国待遇が付与される。

7) すべての品目には関税分類番号が付けられており、域外国からの輸入品であっても加工後に関税分類番号が一定基準以上異なる製品に変化する場合は、その製品を域内原産品と認める制度。

8) 取引価格方式RVC = (FOB取引価額 - 非原産材料価額) / FOB取引価額

純費用方式RVC = (純費用 - 非原産材料価額) / 純費用

ここで純費用とは、FOB取引価額から利益を除いた総費用から、販売促進費、マーケティングおよびアフターサービス関連費用、使用料、輸送費および梱包費ならびに不当な利子を減じたものと定義される。日本貿易振興機構（2021a）56・60頁

は制限される。

次に投資の自由化については、NAFTA域内では、ネガティブ・リストに留保された11の分野（電力など主に国家の安全保障にかかわる基幹産業）を除く全分野に原則投資可能であり、以下のようなルールによって外国投資家およびその投資財産は保護され、かつ自由な投資活動が保証される。

- ・最恵国待遇と内国民待遇

財やサービスの貿易と同様に投資にも最恵国待遇と内国民待遇が付与される。投資受け入れ国は域内の外国投資家あるいは投資財産に、その国が第三国に対して与えている最も有利な条件と同等の条件を与えなければならないし、外国投資家を自国内投資家と同等に扱われなければならない。これは投資後（経営、遂行、活動、売却）だけではなく投資前（設立、取得、拡大）にも義務付けられる。

- ・公正かつ衡平な待遇

投資受け入れ国は投資財産に対して、国際慣習法上の最低基準（最恵国待遇や内国民待遇のような相対基準ではなく絶対基準）の待遇を付与しなければならない。国の恣意的、不公正、差別的な措置や、不適正な手続から外国投資家および投資財産は保護される。

- ・パフォーマンス要求の禁止

外国投資家の投資およびその後の事業活動の条件として、特定措置の履行要求（パフォーマンス要求）を課してはならない。たとえば、原材料調達、輸出入均衡、国内販売制限、技術移転などの要求の禁止である。

- ・送金の自由

本国から投資受け入れ国への送金および投資受け入れ国から本国への送金は自由に行える。

- ・収容補償

投資受け入れ国による投資財産の収容から外国投資家を保護するために、収容の要件やその補償の条件が規定されている。

- ・ISDS（Investor-State Dispute Settlement）条項

ISDSとは外国投資家と国家の間の紛争解決手続である。投資受け入れ国の協定違反により損害を受けた外国投資家は当該国と直接交渉を行うことができ、解決を見ない場合には、国際仲裁に付託することができる。

3. NAFTA下の企業行動

NAFTA下の米国企業の行動について、域内の最大貿易品目である自動車および同部品を例に見ていこう。

メキシコではNAFTAが成立する以前より、メキシコ北部を中心に繊維業や自動車業などで米国企業の進出がすでに行われていた。自動車については、当初はいわゆるノックダウン生産（完成車を輸出する代わりに部品を輸出して現地で組み立てること）による進出であったが、メキシコが輸入代替戦略から輸出志向戦略に転換し対外開放政策が始まると、やがて生産拠点の移転へと変容していく。これは米国という巨大市場に地理的に近い上に低労働賃金であったことに加え、メキシコ政府が外資導入のために制度化したマキドローラ（生産したものを輸出することを条件に、そのための部品や材料の輸入を無税にできる保税加工制度）の利用による。米国側においても、付加価値関税条項（米国産の部品や材料を用いて他国で生産されたものが米国へ輸出される場合、他国における付加価値分だけに課税がなされる制度）があったため、米国企業はメキシコに現地子会社を設立し、米国から中間生産物（部材）を輸入して加工し最終生産物（完成品）を米国へ輸出するという工程間分業体制、いわゆる「ツイン・プラント」を形成することにより生産の効率化を図っていった。

NAFTA成立後、域内貿易障壁が撤廃され、投資財産の保護かつ自由な投資活動が保証されると、それに合わせてメキシコ国内の自動車および部品に関する諸規制（最低国内付加価値率義務や貿易収支均衡義務など）が撤廃されたため、米国企業のメキシコ進出は一挙に加速した。所（2017）は、近年の米国の直接投資について、全世界向けとNAFTA向けの違いを次のように指摘している。米国の世界全体への直接投資は、近年では税務上の優遇措置のある国などへの持株会社設立投資が半数を占めるようになっており、対外事業活動向けについても製造業と金融・保険業がほぼ同規模となっており、米国多国籍企業の海外戦略の軸は製造業など生産部門からサービスや金融部門への転換を果たしている。しかるに、NAFTA域内のカナダ、メキシコに対しては、製造業向け直接投資が最も多く、従前どおり製造業が主軸のままであった⁹⁾。

こうして自動車はメキシコの基幹産業に成長したが、それはほぼ外資系企業に依存する結果となった。GM、フォード、クライスラーなど米国大手自動車メーカーが軒並みメキシコ北部や中部高原地帯に進出し、それらに在メキシコ米国企業で生産された自動車の80%は米国へ輸出されているという¹⁰⁾。このような米国とメキシコの間での工程間分業体制の発展は、北米の貿易構造をも劇的に変化させた。NAFTA成立後、米国とカナダ、メキシコ間の貿易額は顕著に増加するが、対カナダ、対メキシコとも輸入額の増加のほうが輸出額の増加を大きく上回り、米国のNAFTA域内貿易赤字は増加の一途を辿った。特にメキシコからの輸入の増加は目覚ましく、対メキシコ貿

⁹⁾ 所康弘（2017）54-56頁

¹⁰⁾ Lighthizer（2020）（2023年8月アクセス）

易赤字は急増した。NAFTA成立当時、米国の最大貿易赤字国は日本であったが、現在（2020年）では、あらたに「世界の工場」として台頭した中国が米国貿易赤字の約30%を占めて最も多いものの、ついでメキシコ、カナダの順になっており、両国合わせて米国貿易赤字の約20%を占めるに至っている¹¹⁾。

米国の対メキシコ貿易赤字は、自動車だけではなく自動車部品によるところも大きい。米国完成車メーカーに伴い関連下請企業もメキシコに進出しており、それらがNAFTAの追い風を受けて主要輸出産業へと成長した。高度な技術力が必要な付加価値の高い部材は米国で生産しメキシコに輸出されるが、労働集約的で付加価値の低い部材はメキシコで生産し現地生産過程に投入されるとともに、米国へも輸出が行われる。メキシコは、米国にとって完成車の組み立て加工拠点であると同時に部品の調達拠点ともなっていたのである。

ちなみに、NAFTA域内には日本の自動車メーカーも数多く進出している。米国で現地生産が行われるようになったのは1980年代に入ってからであるが、きっかけは当時の日米貿易摩擦と円高であった。日本から米国への集中的な自動車輸出の結果、米国の対日貿易赤字が拡大したことが政治問題化し、1981年には自動車の輸出自主規制が開始された。それを回避するためにトヨタ等の自動車メーカーは米国での現地生産に踏み切ったのである。また、1985年のプラザ合意に端を発した急速な円高により収益が悪化したことも現地生産を押し進める誘因となった。

一方、メキシコへの本格的な進出は2000年代に入ってからである。日産はすでに1960年代からメキシコで操業を開始し、2018年に米国GMに抜かれるまでは生産台数メキシコ第1位の完成車メーカーであったが、多くの日本の自動車メーカーは2000年代に相次いで進出した（ホンダは1990年代）。メキシコへ目が向けられたのは、人件費の安さはもとより、米州地域への戦略的拠点としてメキシコが期待されたからである¹²⁾。

まず、自動車最大の市場である米国およびカナダについては、NAFTAが発効した。日本から直接米国へ輸出すれば、たとえば乗用車には2.5%の関税がかかるが、メキシコで生産しNAFTAを利用して輸出すれば無税であり、地理的に輸送費も節約できる。ただし、先に述べたように現地調達62.5%をクリアしなければならないが、北米には完成車メーカーのみならず部品メーカーや鉄鋼業種など自動車関連日系企業も数多く進出した。

11) 2022年の米国貿易赤字は1兆1910億ドル、うち対中国3818億ドル、対メキシコ1385億ドル、対カナダ902億ドル、対日本679億ドル。日本貿易振興機構（2023a）（2023年12月アクセス）

12) メキシコへの日系自動車メーカー進出について詳しくは以下を参照のこと。在メキシコ大使館（2013）1-15頁

次に、中南米の自動車市場の成長がある。地理的にも遠い中南米国における日本車販売台数シェアは当時15～30%程度であり（メキシコを除く）、日本車メーカーにとっては東南アジア市場に続く次なる未開拓の大市場として大きな期待がもてる地域であった。メキシコはNAFTA以外にも中南米の多くの国と個別に二国間協定を締結していることから、中南米向け自動車生産・販売拠点としてメキシコは最適であった。

また、2005年には日本・メキシコEPA（Economic Partnership Agreement：経済協力連携協定）が発効し、日本・メキシコ間の貿易の自由化および投資の自由化が押し進められたことも、日本企業のメキシコ進出を後押しした。

現在（2020年）、日系メーカーのメキシコにおける自動車生産台数シェアは35%に及ぶ。そのうち、トヨタは生産台数のほぼ100%が輸出に、本田は90%、マツダは85%近くが輸出に向けられている。古参で生産台数が最も多い日産はメキシコ国内への販売最大手でもあるが、それでも生産台数の約65%が輸出されている¹³⁾。

4. NAFTAからUSMCAへ

2017年1月、米国トランプ大統領は、就任早々、NAFTAの「再交渉もしくは離脱」を正式に表明した。氏は選挙活動中から、自動車メーカーをはじめとする米国企業のメキシコ進出が米国内の雇用を奪い¹⁴⁾、また対メキシコ貿易赤字の原因になっているとしてNAFTAに批判的であった。これを受けて、8月には3国による再交渉が開始され、2018年9月に合意、トランプ大統領は協定の名称をUSMCA（United States-Mexico-Canada Agreement）に改めることを発表した。その後3国の批准を経て、USMCAは2020年7月に発効、同時にNAFTAは1994年の発効以来26年に及ぶ役目を終えた。

USMCAはNAFTAの各章や条項を刷新・強化するとともに、NAFTAにはない新章や条項もいくつか追加されている。前者の例として、米国にとってNAFTA再交渉の最大の目的であったとも言える自動車の原産地ルール（ROO）の見直しがある。後者の例としては、NAFTA設立当時には存在しなかったデジタル貿易についてのルールや、NAFTAでは補完協定であった労働と環境問題が本協定に格上げされたこと、また、地域経済統合としては異例の為替条項（輸出競争力を高める為の為替介入の防止）、非市場経済国条項（中国など非市場経済国との安易なFTA締

¹³⁾ 日本貿易振興機構（2021b）（2023年8月アクセス）

¹⁴⁾ ライトハイザーUSTR代表によれば、米国企業のメキシコ進出によって米国自動車産業全体の3割にあたる35万人の雇用がメキシコに奪われた。Lighthizer（2020）（2023年8月アクセス）

結を防止する取り決め）、サンセット条項（協定の有効期限を16年とし、発効6年後に合意がなされれば延長可能）などがあげられるが、いずれも米国の強い要望が反映した結果である。

自動車の原産地ルール（ROO）は以下のように強化された¹⁵⁾。乗用車が域内原産品と認められるためには、以下の4条件をすべて満たさなければならない。

- ・域内原産割合（RVC）が純費用方式で75%以上¹⁶⁾
- ・エンジンなど重要部品（コア・パーツ）はすべて域内原産品¹⁷⁾
- ・時給16ドル以上の地域での付加価値割合（LVC：Labor Value Content）が40%以上¹⁸⁾
- ・完成車メーカーが購入する鉄鋼、アルミニウムの70%以上が域内原産材料

米国の狙いは、自動車産業の国内回帰である。メキシコに進出した米国企業が今後もUSMCAを用いて米国へ無関税で輸出をしたければ、ROOを満たすためにサプライ・チェーンを再編する必要が生じる。RVC75%へのアップによって低価格・良品質の域外製品（主にアジア製品）の一部は域内製品に転換しなければならなくなる。LVCをみたすためには部材調達や組み立て工程の一部を低賃金のメキシコから米国やカナダに移転するか、賃金を引き上げる必要がある。また、自動車用鋼板についても調達先を日本などから北米域内に変更しなければならなくなるかも知れない。

問題は、①厳しいROOをなんとかクリアしこれまで同様USMCAを利用して無関税で米国へ輸出する、②USMCAを利用せず（ROOに縛られず）一般の関税（乗用車2.5%、トラック25%）を負担して米国へ輸出する、③米国政府の思惑通り米国国内へ生産拠点を回帰する、のいずれが将来的に最も効率的であるかである。が、いずれにせよ当面のコストアップは避けられない。

域内の貿易のみを自由化し域外には関税を残す地域経済統合において、域内国が経済厚生を高めることができるかどうかは、Vinerによる理論的な考察が知られている¹⁹⁾。地域経済統合には、それによって域内に新たな貿易が生まれることによるプラスの「貿易創出効果」と、域外から域内に貿易が転換されることによって生じるマイナス

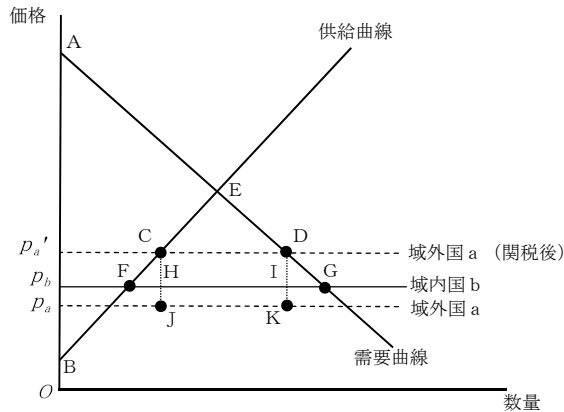
15) 自動車ROOについて詳しくは以下を参照のこと。日本貿易振興機構（2021a）56-62頁

16) NAFTAではトレーシング対象リストに掲載された自動車部品のみがROO計算において非原産材料価額の計上対象となっていたが、それが廃止され全部品が対象となったので、実質的にはさらに厳しくなる。

17) エンジン、トランスミッション、車体・シャシー、車軸、サスペンション、ステアリング、電気自動車用先端バッテリー（リチウム電池）の7種。

18) LVCはいくつかの要素を複合して計算する。そのうちたとえば「高賃金原材料組立て支出」は、純費用に対する、時給16ドル以上の地域で生産された部品・原材料調達額と同地域での組立て人件費の割合で計算する。

19) Viner（1950）



地域経済統合の効果

の「貿易転換効果」があると言われる。図は、地域経済統合内のある国の財の市場を表している。この財を生産している外国は域外国 a と域内国 b があり、それぞれの価格を p_a 、 p_b で所与とする。地域経済統合が成立する前、この国にはより安価な域外国 a から輸入が行われ、関税賦課後の価格を p_a' とすると、輸入量は図の線分 CD であり、この国には図の四角形 CDKJ の関税収入を含め五角形 EDKJC の面積の貿易利益（貿易による総余剰の増加分）が生じている。ここで地域経済統合が成立し、域内では無関税の自由貿易が行われるようになったとすると、域外国 a の関税賦課後の価格 p_a' より域内国 b の価格 p_b が安価になるので、この財の輸入は域外国 a から域内国 b に切り替わる。その結果、輸入量は図の線分 FG となり、この国の貿易利益は図の三角形 EGF の面積になる。輸入量 FG のうち、HI は域外国 a からの輸入が域内国 b に「転換」された分であり、FH と IG はあらたに域内国 b により輸入が「創出」された分である。すると、地域経済統合前後の経済厚生的大小は、五角形 EDKJC の面積と三角形 EGF の面積の比較、すなわち、貿易創出効果によって増加する余剰である三角形 FCH と三角形 GDI の合計面積と貿易転換効果によって減少する余剰である四角形 HIKJ の面積の比較で判断され、前者が後者を上回れば地域経済統合がこの国の経済厚生を高めることになる。いま、域外国 a の価格 p_a と域外関税率が一定であるとすれば、このことは域内国 b の価格 p_b が高くなるほど、地域経済統合により域内自由貿易を開始しても、そのことがかえって域内国の経済厚生を低めてしまうことを示している。

UAMCA 発効からまだ 3 年しか経過しておらず、RVC も発効時の 66% から 1 年ごとに 69% → 72% → 75% になったばかりであり ROO は完全な形ではまだ施行されていないこと、またこの間、COVID-19 パンデミックや、米中貿易摩擦、ウクライ

ナ戦争など不確定要素による経済への影響が大きかったことを鑑みれば、USMCA発効の効果を論じることは尚早で困難でもあろうが、米国ITC (International Trade Commission) は2023年6月、ROOの強化による米国経済への影響について興味深い報告を行っている²⁰⁾。同報告は、調査対象期間(2020年7月～2022年12月)における米国、カナダ、メキシコの自動車および部品産業の詳細なデータとシミュレーション・モデルを用いて、ROOの強化が米国内の同産業に与えた影響について、当該期間における生産量や輸入量、雇用者数、賃金、収益などの変化を推計している。それによると、

- ・部品については、USMCA域外国から米国へのエンジンやトランスミッションの輸入は減少し、一方でそれらの部品の米国での生産における雇用数、賃金、収益は増加した。
- ・自動車については、カナダ・メキシコから米国への輸入は減少し、一方で米国の自動車生産は増加、雇用者、賃金、収益はわずかではあるが増加した。また、USMCA域外国から米国への輸入が増加した。

以上の結果からは、エンジンなど重要部品が域外から域内(米国)での調達に代わり、それに伴い米国内でのそれらの生産の雇用や賃金が増加し、米国の自動車生産も増加するという、ROO強化の一定の効果が確認される。しかしながら、一方で、カナダ・メキシコからの自動車輸入は減少しても、それがすべて米国内での自動車生産に転換されたわけではなく、一部がUSMCA域外国からの輸入に置き換わったことも示されている。このことはカナダやメキシコからの自動車の輸入価格が上昇し、USMCA域外国との競争で不利になった可能性を示唆する。

その理由としては、ROOを満たすため生産コストが上昇したか、ROOを満たすことができずUSMCAの無関税が適用されなかったことが考えられる。日本貿易振興機構(2023c)によれば、USMCA発効後、カナダよりも特にメキシコから米国への輸入はUSMCAの無関税を利用せず一般関税で行われる割合が増加している。このことは、カナダはもともと域内調達割合が高かったが、メキシコは旧ROO基準をみたしていても域外輸入割合が大きく、サプライ・チェーンの再編がうまくいっていないことが考えられるという²¹⁾。先の図の国で言えば、域内国bが地域経済統合を用いて無関税で輸出したとしてもROOをみたすために価格 p_b が上昇することで、この国の生産は増加するかも知れないが、貿易転換効果が貿易創出効果を減殺する割合が大きくなり経済厚生は低下する。また、域内国bがサプライ・チェーンの再編に

²⁰⁾ ITC (2023) (2023年8月アクセス)

²¹⁾ メキシコの一般関税利用率はUSMCA前(2019～2020)の4.4%からUSMCA後(2022～2023)は19.8%に上昇している。日本貿易振興機構(2023c)(2023年8月アクセス)

失敗し、地域経済統合を用いず一般関税で輸出をするなら、結局域外国 a との競争に敗れ、地域経済統合成立前の状態に戻り、この国の生産は増加するかも知れないが、貿易創出効果は全くなくなりやはり経済厚生は低下する。いずれにしても、GATT-WTO体制による多角的で無差別な自由化には適わないまでも、貿易創出効果が大きく働く限りは自由貿易への前進の一手段として受け止めることもできる地域経済統合のメリットは着実に得られなくなる。ROO強化が保護主義への後進と評される所以である。

5. おわりに

ROOの強化は、メキシコへ進出した日系企業についても他人事ではない。日本貿易振興機構「2022年度海外進出日系企業実態調査（中南米編）」のアンケートによれば、部材調達先について「見直す計画がある」と回答した在メキシコ日系企業42社の現状（変更前）調達先は日本が45.2%で最も多く、変更後の予定調達先はメキシコが54.8%で最も多かったという。このことは、ROOの強化を受けて日本から現地への調達先変更を考えている日系自動車および部品メーカーが数多くあることを示しているとみられる²²⁾。低労働賃金や北米および中南米市場への地の利、政治的な安定性など現地進出先としてのメキシコのメリットは大きい。日本企業の今後の動向が注視される。

<参考文献>

- Lighthizer,R.E.(2020) How to Make Trade Work for Workers, Foreign Affairs, July/August 2020 (2023年8月アクセス)
<https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-06-09/how-make-trade-work>
- United States International Trade Commission (2023) USMCA Automotive Rules of Origin: Economic Impact and Operation,2023 report,PN:5443 IN:332-592, June 2023 (2023年8月アクセス)
<https://www.usitc.gov/publications/332/pub5443.pdf>
- Viner,J.(1950) *The Customs Union Issue Peace*, Carnegie Endowment for International Peace, New York
- 在メキシコ日本国大使館 (2013) 「メキシコ経済・自動車産業概観 ―相次ぐ日系企業の進出―」 (2023年8月アクセス)

²²⁾ 日本貿易振興機構 (2023 b) (2023年12月アクセス)

<https://www.mx.emb-japan.go.jp/keizai/kigyo5.pdf>

所康弘（2017）『米州の貿易・開発と地域統合』、法律文化社
特許庁「北米自由貿易協定 目次」（2023年11月アクセス）

<https://www.jpo.go.jp/system/laws/gaikoku/nafta/nafta/index.html>

日本貿易振興機構（2021 a）『NAFTAからUSMCAへ』
日本貿易振興機構（2021 b）「新型コロナの影響で生産と輸出が2割減、国内販売は3割減 2020年のメキシコ自動車産業（1）」（2023年8月アクセス）

<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2021/cf823c6930ba4bdd.html>

日本貿易振興機構（2023 a）「2022年の米国貿易赤字は輸入増加で過去最大に 2023年に懸念されるインフレの影響」（2023年12月アクセス）

<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2023/4c84e12f823e7278.html>

日本貿易振興機構（2023 b）「部品産業好調の要因と課題を探る2022年のメキシコ自動車産業（2）」（2023年12月アクセス）

<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2023/d4c1dde7ae78adb4.html>

日本貿易振興機構（2023 c）「自動車原産地規則が与えた影響（米国）USMCA発効から3年（前編）」（2023年8月アクセス）

<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2023/c0bad189c0a10c85.html>

（なかの ひろし・大原大学院大学 会計研究科教授）