vinetur

メキシコ、インドのテキーラ関税を2027年までに150％から50％未満へ引き下げ目指す

エブラル経済相は、協議の正式な枠組みが整ったと発表。インドの現行関税は当面維持される

2026年11月6日（金）



メキシコは、テキーラ輸入に課される150％の関税を引き下げるため、インドと交渉している。新たな税率はまだ適用されていないものの、実現すれば、メキシコを代表する輸出品の一つにとって市場拡大につながる可能性がある。

11月5日木曜日、メキシコのマルセロ・エブラル経済相は、両国政府がすでに協議の正式な枠組みを定めており、2027年に合意を正式化できると見込んでいると述べた。メキシコはインドの関税を段階的に50％未満まで引き下げることを目指しているという。実現すれば、現行税率から100ポイントを超える引き下げとなる。

エブラル氏は、メキシコ紙El FinancieroとEl Economistaが報じた発言によると、テキーラ生産者の日を記念するイベントが開かれたグアダラハラでコメントした。同氏は、メキシコが健全な貿易関係とみなすものをインドと築くには、現行の関税が高すぎると述べた。また、テキーラは輸出品

であると同時に国の象徴でもあり、海外市場での扱いは、出荷額を超える重みを持つと指摘した。

関税が課されているにもかかわらず、インドがテキーラの成長市場となっていることから、今回の協議は重要だ。メキシコ・テキーラ産業会議所（CNIT）は、El Financieroによると、インド向けのテキーラ輸出が2024年から2025年にかけて30％超増加したとしている。またEl Economistaは、同じ業界団体の情報として、インド向け販売量が現在、年間100万リットルを超えていると報じた。米国市場と比べれば規模はまだ小さいが、消費者層が厚く、輸入プレミアムスピリッツへの関心が高まる同国で、メーカーは重要な足掛かりを築けると見ている。

エブラル氏によると、メキシコが目指す関税引き下げは一度に実施するのではなく、段階的に進める。具体的な引き下げ日程は示されておらず、両政府とも拘束力のある関税日程を発表していない。そのため、交渉が続く間は現行の150％の関税が維持される。税率が下がれば輸入テキーラのコストの一部は軽減されるが、インドの小売価格が同じ幅で下がるとは限らない。小売価格には流通費、税金、マーケティング費用、利益幅も反映されるためだ。

メキシコ政府の取り組みは、テキーラ輸出を圧倒的な最大市場である米国以外にも広げようとする、より広範な動きの一環でもある。El Financieroによると、テキーラ輸出の82％を米国が占めており、スペイン、コロンビア、オーストラリア、英国、フランスなど他の輸出先を大きく上回る。この偏りを受け、輸入スピリッツの需要が伸びる一方で貿易障壁が高い市場を中心に、輸出先の多角化がメーカーや政府関係者の優先課題となっている。

インドは市場規模の大きさと規制の両面で、この戦略において際立った存在だ。エブラル氏は、約15億人の市場を無視することはできないと述べた。一方、テキーラメーカーは現地で価格の安い酒類と競いながら、輸入関税の影響も受けている。業界関係者は、販売がすでに伸びていること自体、関税が引き下げられれば成長が大幅に加速する余地があることを示していると主張してきた。

CNIT会長のロベルト・シプレス・クルセス氏は、テキーラの国際展開は、長年にわたる投資や商品開発、業界と政府の協力によって支えられてきたと述べた。また、テキーラの原産地呼称を保護し、海外との貿易交渉でこの酒を守ることの重要性も指摘した。カテゴリーが新たな市場で成長し、模倣品や競争の激化に直面するなか、これらの課題はメキシコのメーカーにとって中心的な関心事となっている。

最近の輸出データは、テキーラ産業全体がなお拡大を続けていることを示している。El Economistaによると、9月までのテキーラ輸出量は3億2,520万リットルで、前年同期比2.2％増だった。メーカーにとって、こうした堅調な成長は、北米以外の市場へのアクセス改善につながり得る交渉を急ぐ理由となっている。

現時点での主な進展は、貿易政策の発効ではなく、外交面での前進だ。エブラル氏によると、メキシコとインドは非公式な協議を終え、より明確な交渉段階に入った。ただし、同氏が言及した合意はまだ将来の見通しにとどまる。2027年に両国が合意に至れば、インドがメキシコ産酒類に対して、より有利な市場アクセスを認める用意があることを示す、これまでで最も明確な兆候の一つとなるだろう。