

門間 一夫の
経済深読み

トランプ関税時代の成長戦略

みずほリサーチ&テクノロジーズ

エグゼクティブエコノミスト

門間一夫 2025 年 5 月 26 日

世界との向き合い方を変える米国

英国との大枠合意、対中国関税の大幅引き下げなど、トランプ関税は現実的な落としどころを探り始めた。それを好感してグローバルに株価も回復している。しかし、一律 10%の基本税率は残りそうだし、相互関税上乘せ分（中国 24%、日本 14%など）や自動車関税 25%などの行方も楽観を許さない。映画や航空機部品への関税など、あとから出てくる話もある。本稿執筆時点において、トランプ大統領は EU に 50%の関税をかけると脅している。

いずれにせよ、相互関税の大統領令が署名された「解放の日（4月2日）」以前には戻らない。米国の関税政策は「現在の貿易体制には欠陥があり、米国に不利に働いてきた」という根深い被害者意識に基づく。客観的な妥当性には疑問がある世界観だが、台頭する中国への危機感、「世界の警察」としての負担感、国内の格差問題などがないまぜになり、「今の国際秩序はアンフェアだ」というプロパガンダに米国民は一定の支持を寄せる。今起きていることは異形の大統領の気まぐれではなく、米国が世界と向き合う姿勢の中長期的な変化のひとつコマである。

トランプ大統領の独自要因があるとすれば、劇場型の突破力に対する過信からか、初手がいかにも稚拙だったことであろう。一度は中国への関税率を 145%までエスカレートさせ、身内のベッセント財務長官からも疑問の声が出た。株、債券、ドルのトリプル安を招き、産業界からは悲鳴が上がった。「まずい」とわかれば変わり身が早いのもトランプ大統領の真骨頂である。5月12日の対中ディールで「トランプ・プット」の存在が確認できたのは、せめてもの救いである。

それでも「現在の貿易体制を変えねばならぬ」という世界観自体は変わらない。激しい返り血を浴びる粗暴なやり方から、損得勘定をはじきながらのやり方へと、より理に適うアプローチがとられるようになっただけである。持続可能ではない関税政策から持続可能な関税政策へ、無謀な自国第一主義から計算された自国第一主義への途上にあるのだとすれば、他国が楽観できる状況ではない。

大きな方向性として、米国で代替生産が難しい、安全保障上の問題がない、報復されると米国の傷も大きい、などの条件に該当する場合は、比較的穏健な解が模索されよう。逆に、米国製造業と競合する財（自動車など）で黒字を稼ぐ国に対しては、米国はあまり寛容でないおそれがある。困ったことに日本はそういう国だ。日本には、中国のレアアースのように米国の急所を攻めるカードもない。

この関税政策には歳入補填の狙いもある。コロナ禍からの数年で米国の政府債務は膨らんでおり、長期金利の動きには政府も神経をとがらせる。公約した減税と財政の持続性を両立させるには、関税でなるべく税収を稼ぎたい。「取れるところから取る」ということなら、それも日本には厄介な要素である。

日米交渉で日本政府は最善を尽くすだろうが、産業界は厳しい現実への覚悟も必要かもしれない。世界最大の消費市場を引き続き収益源としたいところだが、「米国への輸出」というビジネスモデルはコスト高となり、日本の対米黒字が続く限り今後も通商政策リスクが大きい。特別な競争力を持つ製品以外は、「米国で稼ぐなら米国で造る」ことが現実的な対応になっていくだろう。

内需で回る成長の促進

企業の成長戦略はそれでよい。問題は日本経済である。例えば、自動車の国内生産が縮小を余儀なくされる場合、それでも成長する経済をどう作るかである。基本的には民間の底力で決まる話だが、企業行動には政府の成長戦略も大きな影響を与えうる。トランプ関税時代にあつて、政策サイドはどのような視点を持つべきだろうか。

第一に、内需で回る成長の促進である。ただし、これは官民で長く共有されてきたテーマであり、それでもこれまで成長力は強化できなかった。「賃金と物価の好循環」に前向きの変化が出てきたとの見方もある。よく言えばポジティブ・シンキングだが、冷静に言えば的外れである。「賃金や物価の上昇は日本経済の好転を意味する」という誤解は、「日本経済の根本問題はデフレにある」という二十数年前の別の誤解に源流がある。誤解が誤解を生む典型例である。

この3年で実際に起きたのは、海外物価上昇と円安によるコストインフレで家計が苦しみ、高齢化で人手不足も問題になってきたために、さすがに賃上げしないと働き手に納得してもらえなくなった、ということである。仕方なく行われた賃上げであり、ゆえに賃上げの程度は物価上昇分には満たない。企業行動の前向きな変化なら実質賃金が上がるはずだが、実質賃金はコロナ禍前より下がっている。家計は5年前より貧しいままである¹。

実質賃金の問題は政府も重く受け止めており、石破首相は「物価上昇に負けない賃上げ」の実現・定着をうたう。その実現の鍵が生産性にあることも正しく認識されている。賃金と物価が上がるだけでは好循環とは言えず、実質賃金と生産性が上がってこそ好循環なのだということは、かなり理解されてきていると思う。

そのうえに残る超難題が、その生産性を経済全体で上げるにはどうすればよいかである。超難題なので良い答えはなく、答えにつながりそうなことをいろいろ試してみるしかない。政府が力を入れるのは、デジタル化投資、労働市場改革（リスクリング、ジョブ型雇用、労働移動円滑化）、事業承継・M&Aなどである。どれも一理あり意義のある取り組みだが、「なるほど、これなら日本も成長できる！」と気分が高揚するメニューではない。

政府の成長戦略にやや足りないと感じる視点が二つある。ひとつは「この国には儲かりそうな話が山

¹ 門間一夫の経済深読み「人手不足なのになぜ実質賃金が上がらないのか」2025年1月21日。

ほどある」というビジョンの提供である。儲け話に心が躍ってこそ、企業経営者は本気で投資や賃上げをしたくなる。生産性は供給サイドの問題とされがちだが、需要が増えない中でデジタルだけ導入しても、生産性の上昇はコストカット分に限られる。持続的な生産性の上昇、実質賃金の上昇を導くには、成長分野を作ることへの強いメッセージが要る。

もうひとつは逆に、潜在需要の増加は確実なのに、供給サイドの制約から成長できない分野への対応策である。例えば近年、建設工事の大幅な遅延が目立つ²。資材価格の高騰や建設労働者の不足が原因とされる。資材価格の変動は局面によってはやむをえないが、人手不足は構造的な問題だと言われる。建設関連分野は、都市再開発、老朽インフラの再整備、経年ビル・住宅の建て替えなど今後も大きな潜在需要があり、街の機能や居住環境に関わる公共性もある。民間の努力だけで十分に働き手を集め、育てることが難しいなら、政策支援の強化は検討に値する。そのほか、介護・医療のように公定価格などの縛りが多い分野では、増える潜在需要に見合う働き手が集まるかどうかは、政策によってほぼ決まると言ってもよい。

中小国同士の仲間づくり

内需で回る成長を促進するにしても、日本は米国や中国のような巨大市場ではない。資源や食料を買うにも外貨を稼ぐ必要がある。日本のような中小国にとって、自由貿易体制の維持・発展に努めることは、常に成長戦略の一部でもある。

米国を自由貿易体制の盟主へ引き戻すことは難しい。米国のように資源も食料も豊富な大国の場合、内向きの政策がそれなりに現実的な選択肢になりえてしまうからである。そうではない中小国は互いに連携を強めることが重要だ。日本は、包括的・先進的環太平洋経済連携協定（CPTPP）、地域的な包括的経済連携（RCEP）協定など、多国間の経済連携協定に加盟している。そうした枠組みも活用しながら、ルールに基づく自由貿易の範囲や質を、さらに高める国際貢献を続けていくべきである。

ただし、多国間の協定はあくまでルールであり、実際に貿易や投資で成功できるかどうかは、個別国間でウインウインの関係を見出せるかどうかによる。日本は例えば ASEAN 諸国と、その地理的な近さ、歴史的経緯、成長市場としての魅力などから、長年にわたり緊密な関係を築いてきた。しかし、近年は中国の存在感が大きい。中国と競って勝つこと自体が目的ではないが、パートナーとして選ばれる国であり続けるには継続的な努力が要る。文化・学術面も含めて、世界中に「日本ファン」を広め信頼関係や親近感を強め続けることが、互いに実利を見出せる機会の増加にもつながるだろう。

「研究開発立国」を目指したい

自由貿易体制を維持・拡大しても、その土俵で勝てなければ意味がない。そうした国際競争力の面でも、今の日本には課題がある。対米国では日本の貿易黒字が論点になっているが、対世界でみれば日本はもう黒字国ではない。近年競争力が増したのはインバウンド観光ぐらいであり、それにより増えた黒

² 日本経済新聞電子版（2025年3月25日）によると、2024年11月に全国で進行中の市街地再開発プロジェクト144件のうち、事業完了時期を延期した案件が6割を超え、その平均延長年数は2.7年である。

字もデジタル関連の赤字急増におおむね消えている。

電気自動車（EV）、人工知能（AI）、再生エネルギー関連など、世界の成長分野における日本の存在感は薄い。中国の輸出が強いのは内需不足のせいでもあるが、目を見張る技術革新で価格・品質のバランスに優れた製品が生まれ、それが世界を席巻していることも事実である。日本は競争力の再強化に向けて、官民を挙げた巻き返しが必要である。

研究開発には徹底してリソースを割くべきだろう。小さな工夫を積み上げる地道なイノベーションは、今も日本企業のお家芸である。それはそれでよい。しかし、グローバルなインパクトが大きいイノベーションは、米国および中国の独壇場である。少しでも差を縮めるには、大胆な試行錯誤、ほら話のようなチャレンジを、国として奨励するぐらいの変化が必要だ。民間の資金は基本的に、収益化の見込みがある活動にしか向かわない。大学や研究機関における基礎研究の充実も重要であり、それに携わる研究者の層を厚くする必要がある。それには国のコミットメントと財政支援が要る。

下手をすれば日本からは頭脳流出が進むだろう。そうではなく、日本人はもちろん世界中の研究者が、「この国ではこんな挑戦もできる」と胸を踊らせ日本に集まるような、キャリア形成のチャンスにあふれた研究環境を目指すビジョンがあっても良い。街の外国人は見慣れた風景になったが、「観光立国」はもういい線まで来たのではないか。次は「研究開発立国」である。

成長戦略の財源は消費税

内需で回る成長の促進、産業競争力の強化、研究開発立国の推進は、いずれもお金がかかる。リスクリングやデジタル化の支援など、地道なお金の使い方にも意味はあるが、アップサイドは限られる。一方、「まとまったお金を使ってでも日本を変える」ことを目指すなら、その財源は消費税ぐらいしか思いつかない。国債発行に全く頼れないわけではないが、政府債務の持続性に既に懐疑論がある以上、財源問題を避けて通ることはできない。

ただし、国民の負担能力には著しい格差がある。消費税率の引き上げは、給付付き税額控除のような分配政策とセットにする必要がある。タイミングも簡単ではない。消費税率の引き下げさえ争点となっている今の局面で、すぐに消費税率の引き上げを議論することは不可能である。

それでも繰り返しになるが、「本気の成長戦略」をやるなら消費税率の引き上げは避けられないのではないか。国の成長戦略を資金面から見れば、「市場メカニズムだけでは起きない資金の使い方、市場の失敗を是正すること」にほかならない。形としては増税と政府支出の組み合わせになる。

もちろん、最後は国民の選択である。しかも、いかなる成長戦略でも効果と副作用を正確には予測できず、「夢にかけてみる」という要素を排除できない選択になる。リーダーや知識人たちからよほど優れたビジョンが生まれ限り、地道な施策の積み上げという現状路線を超える選択は、残念だが難しいのかもしれない。

●当レポートは情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成されておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、ご自身の判断にてなされますようお願い申し上げます。また、本資料に記載された内容は予告なしに変更されることもあります。なお、当社は本情報を無償でのみ提供しております。当社からの無償の情報提供をお望みにならない場合には、配信停止を希望する旨をお知らせ願います。