

静岡新聞 2025年1月29日付

論壇

東京大名誉教授(国際経済学)

伊藤 元重

輸入に関税をかける目的はなんだろうか。通常考えられるのは、国内産業を海外からの輸入品との競争から守るためである。日本でも多くの農産品に関税が課されているのは、海外の農産品が安価で日本に入ってきて、国内の生産者に被害を加えるのを防ぐためである。

自りをタリフマン(関税男)と呼んで関税政策を積極的に打ち出すトランプ米大統領にとっては、関税をかける主たる目的は他にあるように見える。メキシコやカナダからの関税を引き上げる目的は、麻薬の流入を止められないことへの報復であると言えよう。デンマークの保有するグリーンランドを米国に売却しないと関税を引き上げると脅す。

要するに、トランプ氏にとっては、関税は貿易を抑えるための政策手段というより、相手国との交渉を有利に運ぶ

関税交渉と経済の不確実性

ための交渉の脅しの手段としての性格が強いように見える。トランプ氏はディールという表現を好んで使うが、関税はディールの手段となっている。

トランプ政権が発足したらいきなり関税が引き上げられて貿易は大きな影響を受けると警戒されていたが、これまでのところ、すぐに大々的に関税が引き上げられるというようではないようだ。中国からの輸入には60%の関税をかける脅ししていたが、最近是中国との交渉の結果を見ながら関税引き上げについて検討するというような姿勢に変わってきた。

中国側の対応にもよるが、交渉結果がトランプ氏にとって好ましい方向に向かえば、関税の引き上げ幅も小さくなるかもしれない。マーケットもこうした交渉の流れを読んでいるのか、一時の関税引き上げについての深刻な見方は後退している。今後の展開次第ということだ。

もっとも、関税を交渉の脅しの手段に利用するというのは、企業にとっては大変に都合の悪いことである。企業が海外に輸出を拡大するためには、それなりの準備や投資が必要となる。企業がそうした投資を安心して行うためには、関税などの制度が変化し

ないということが重要な条件となる。関税などで予期せぬ変化が起きないという不確実性の排除が、健全な国際関係の構築のために必要となる。

メキシコと米国の間の関税が良い例である。30年ほど前、米国はメキシコやカナダとNAFTAという自由貿易協定を結んだ。メキシコから米国への輸出には関税がかからないという協定を結んだのだ。その結果、日本の企業だけでなく、米国の企業も米国市場向けの輸出基地として、メキシコに製造拠点を拡大してきた。メキシコの労働コストの方が安いからだ。特に、自動車産業でこの動きが顕著であった。

今回のメキシコからの関税引き上げは、こうした過去からの投資に大きなダメージをもたらすものである。今後も関税が高いままで据え置かれるのか、交渉の中で引き下げられていくのか、どちらの流れになるのかで、企業のとるべき対応は大きく異なってくる。

トランプ氏による関税を脅しに使った交渉手法は、グローバルな経済の流れに大きな不確実性をもたらしている。その影響で国際貿易や投資にマイナスの影響が及べば、世界全体の景気にも深刻な影響が出てくることになる。