日経MJ　2025年7月21日付

車の対米輸出と「最適関税」

現地価格の上げ幅焦点

伊藤元重の
エコノウオッチ

関税の理論の中に「最適関税」という考え方がある。大国が輸入に関税を課した時、その商品の国内価格は関税分だけ高くなるわけではない。輸出側の企業が輸出価格を下げることで、輸入国での価格の引き上げを抑えようとするからだ。

例えば輸入に25%の関税がかかった時、輸出価格を15%下げれば、輸入側の国内価格は10%しか上がらない。この場合、関税の負担のうち輸出国側が25分の15、つまり60%を負担することになる。輸出価格が引き下げられれば、輸入側は関税収入の増加でその価格引き下げの便益を受けることになる。

こうした価格引き下げ効果を想定すれば、輸入側は関税をある程度引き上げることで関税収入として利益を得ることができる。これが最適関税の考え方だ。むやみに高い関税率では貿易そのものが成立しなくなるが、ほどほどの税率なら関税によってかえって利益を確保することができる。

最適関税の理論は国際経済学の授業では取り上げられることがあったが、トランプ関税の中でそれが現実にも話題になっていることに驚いた。自動車を例にとってみよう。

自動車の輸入に高関税が課された時、輸出側のメーカーは米国での販売価格が動かないようにするため、輸出価格を関税分だけ下げることができる。実際、足元ではそうした動きが顕著だ。輸出サイドとしては、米国内での（関税込みの）価格が高くなれば、シェアを落とすことが心配なのだろう。仮に関税が一時的であるなら、その間は利益を落としてでも関税分を値下げで吸収しようというのだ。

米国側から見れば、輸入した自動車の国内価格を上げずに関税収入が増加するという恩恵が期待できる。現実にもトランプ関税が導入されても、米国内で深刻な物価上昇になっているわけでもないし、米国の関税収入は大幅に増加している。

問題は、こうした状況がいつまで続くのかということだ。関税引き上げが一時的であるなら、それへの対応として米国内の価格を据え置くことの意味は分かる。ただ、関税を引き上げた状況が長引けば、関税分を価格維持による利益圧縮で支え続けることの負担は大きくなる。

日米関税交渉の状況を見ると、自動車などへの関税が早い段階で引き下げられることを期待することは難しそうだ。それどころか、自動車への高関税が維持されることが懸念される。

関税を引き上げることで米国の自動車産業が競争力を高めるわけではない。ただ、多くの企業が米国への投資を増やし現地生産の割合を高めるだろう。こうした流れの中で、高関税が定着する可能性も少なくない。

注目すべきは、そうした関税引き上げが長期化した時、日本企業は輸出価格をどこまで引き上げるのかということだ。最適関税の理論によれば、関税分を全て現地価格の引き上げで吸収することはなさそうだ。ある程度は利益の犠牲を伴っても現地価格の引き上げを圧縮しようとするはずだ。今後の日本企業の価格戦略に注目したい。

（東京大学名誉教授）

＊この記事・写真は日本経済新聞社の許諾を得て転載しています。無断転載、複製を禁じます。