

2025年5月1日 5:00

トランプ不況前夜、日本は成長の手段開拓を

人生100年 お金の計 熊野英生氏

人生100年 お金の計



多くの国民がトランプ関税の悪影響を警戒している。特に、中小企業の経営者は戦々恐々としていると思う。人手不足に対応して賃上げを進めようとした矢先、この関税政策が輸出企業に課されることになった。対米輸出の自動車・部品などに25%、それ以外の品目に相互関税24%が課されると仮定して、約5兆円の税金を米政府に納付しなくてはいけなくなる。

7月上旬までは相互関税24%が10%に留保されるとしても、計算上は約4兆円（年間ベース）を支払う必要がある。この負担増は、輸出企業が米国市場で値上げして消費者から徴収しない限り、日本国内の下請け、取引先、そして輸出企業自身の収益減として跳ね返ってくる。

もしも、輸出企業の収益が一気に5兆円も悪化すれば、不況に陥ることは十分にあり得る。打撃を受けた企業が一斉に、賃上げ停止、雇用削減、設備投資の中止に動けば、巨大なデフレ圧力が生じる。これまで与党政権が推

し進めてきた「好循環シナリオ」が崩れて、またデフレ経済に逆戻りしかねない。筆者には、そうした危機感がある。

今、石破政権に求められるのは、経済の先行きに対する不安・不透明感を和らげることである。それは、おそらく、減税・給付金をばらまいたところで一向に改善しないだろう。政治的には、夏の参議院選挙を前にして、選挙民にアピールしたいという欲求が高まるのだろうが、本当に必要なのは、経済の先行きへの不安を和らげる対案や対策だろう。

政府には、危機だからこそ、経済分野でのリーダーシップを探っていただきたい。また、政権交代を望んでいる野党にも、企業経営者の心に響くような経済対策と成長ビジョンを示してほしい。選挙前だからこそ、経済のかじ取りを任せても大丈夫だと感じさせる政策プランが野党にも求められると思う。

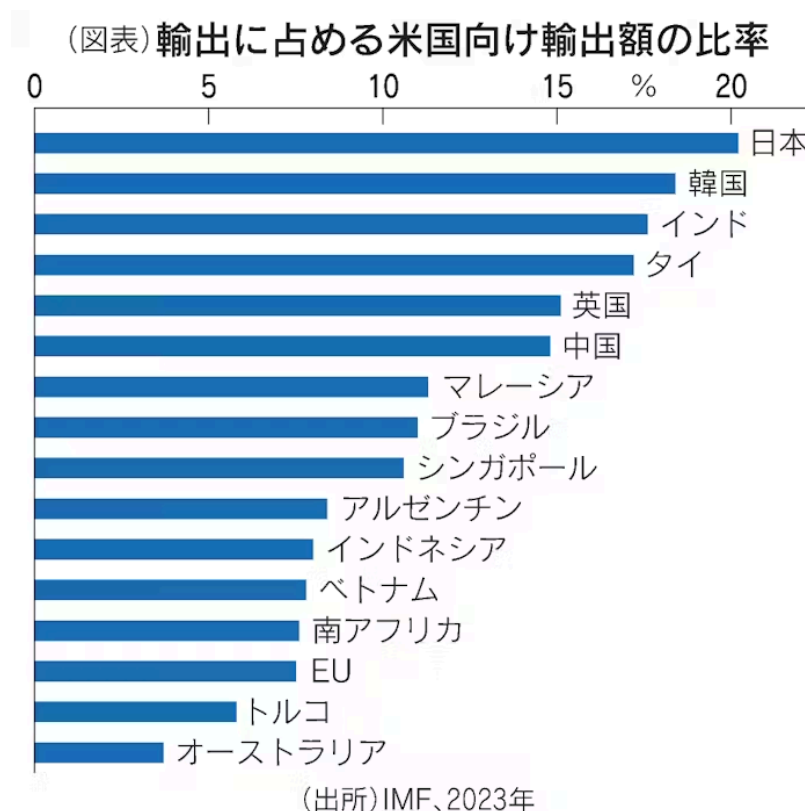
輸出シフトの後押し

具体的な話をしてみたい。政府は、日本の輸出企業が米国以外への輸出拡大を目指す方針を掲げてよい。これから起こることは、対米輸出21.6兆円（2024年度・貿易統計）の減少だろう。このうち約3分の1を占める自動車・部品の輸出企業は、米国での現地生産を増やして、関税適用を逃れようとするだろう。そのとき、必然的に起こるのは、日本からの対米輸出減少である。それに関連して、下請け、取引先の生産減が起こる。

対応策としては、輸出企業の活路として、トランプ関税の適用を受けにくい国々へと輸出先をシフトしていくことがある。調べてみると、日本ほどは米国依存度が高くない国々も海外には多くある。アジア各国は、米国依存度が高く、日本と同様（あるいはそれ以上）に打撃を受ける国々が目立つ。しかし、そうではない国々もアジア以外の地域にはある。

2023年の各国・輸出相手先の金額シェアを調べてみると、日本の輸出額に占める米国向けの割合（シェア）は20.2%であった。一方で、EUは7.5%とシェアだけでみるとそこまで高くはない（図表）。オーストラリアは3.7%、トルコは5.8%、南アフリカは7.6%、インドネシアは8.0%、アルゼンチンは8.4%、シンガポールは10.6%、マレーシアは11.3%と日本よりも低い。

中国は、トランプ関税の高さは145%と破格に高いが、輸出に占める米国向けの割合は14.8%と極端に高いわけではない。中国は、EU向け（14.7%）、日本向け（4.6%）、韓国向け（4.4%）、ベトナム（4.1%）、インド（3.5%）とかなり地域分散している。



アジア、南米などには中国が最も大きな輸出相手国になっている国々が多い。トランプ関税は、各国の対米依存度を大きく下げて、対中国の輸出依存度を押し上げることはほぼ間違いないだろう。日本は、米国以外に輸出相手国を分散させて、かつ、米国以外の国々からの輸出入を増やす働きかけをすることが、経済的ステータスを高めるためにも有益であろう。

ただし、輸出先のシフトはそれほど短期間には実現できないかもしれない。それでも、トランプ関税への危機感をバネにして、輸出企業の活路にすることは政策目標のひとつになり得ると思える。すでに韓国は、自国のマーケットだけで喰ってはいけないと割り切って、海外へのビジネス展開を推進している。日本も多かれ少なかれ韓国と事情は同じだろう。トランプ大統領が登場したから、海外へのビジネス展開を後退させることはあり得ないと思える。

筆者は、米国市場以外の貿易取引先を探し、輸出全般を底上げしていくことが、人口減少による国内需要対策としても成り立ち得るとみている。EUも多分同じ考え方だろう。英国に続いて、EUもTPP12のメンバーに加入する動きになるかもしれない。日・EUのEPAをTPP加入へと展開することは十分に選択できそうだ。政府は、輸出企業（あるいは製造業、中小企業）の海外取引の拡大を成長戦略として、大きく格上げできるのではないか。

公的な支援では、新事業進出補助金（事業再構築補助金の後継）や、ものづくり補助金が活用できると思える。JETROを相談窓口にして、輸出シフト、開拓のコンサルを拡充してもよい。政府系金融機関による金融支援をバックアップとして付ける手もある。トランプ関税対策として、他地域への輸出シフトによる市場開拓を目標に掲げることで、先行き不透明感を和らげ、先々の成長戦略として考えることもできる。

セーフティーネット機能

短期的なトランプ関税対策には、相談窓口を全国1000か所に設ける対応が用意されている。ここには単なる相談だけではなく、政府系金融機関などによる資金繰り支援のサポートも付いているようだ。金利コストはかかるとしても、当面の手元資金を得たいと考える企業には役立つと考えられる。ここにゼロゼロ融資を加えてもよいという意見がある一方で、モラルハザードに走ることを容認すべきではないという人は多い。

業種を問わずに、ゼロゼロ融資を始めれば、融資枠いっぱい借りて、既存の銀行借入を一気に返済しようとする動きはあると思う。それでは、せっかく、金利のある世界に戻って、銀行収益や家計の利子所得等が正常化していく展望ができてきた流れを壊してしまう。むしろ、金利のある世界で、中小企業などが流動性供給を受けられる体制づくりを進める方がよいと考えられる。副作用の小さい金融支援が求められている。

雇用のセーフティーネットも重要になるだろう。対米輸出が激減したときに、輸出企業には過剰雇用が生じる公算が大きい。そうした過剰雇用者がすぐにリストラされないように、雇用調整助成金を受け取って耐えられる方がよい。もっとも、潜在的な人手不足感を感じている中小企業も多いはずだから、休業を耐え抜くための助成金よりは、他社への転籍を促す方に重点を置くような助成も考えたい。

転籍含みでの在籍型出向を手厚く助成して、1年ないし2年後までに他社に人員が移ることを後押ししてもよいと考えられる。日本経済は少し景気が良くなると、中小企業で深刻な人手不足が起こるようなステージに移行している。そうした認識に立てば、解雇によらない雇用流動化の促進策として、雇用調整助成金を活用することを考えることができる。

最後に述べておきたいことは、トランプ不況に備えようとするときの心構えである。私たちは、過去20年間にリーマン・ショックとコロナ危機を経験し、経済政策はその既視感にとらわれてしまっている。わかりやすく言えば、不況になりそうであれば、節度のない不況対策をやって構わないという態度に走りがちになってしまっているのだ。一寸先が見えないことと、財政規律やモラルハザードを一切かなぐり捨ててよいかどうかの判断は本来別ものだろう。政治的には、なかなかその点の区別をつけにくい。

トランプ不況に際しては、一切をかなぐり捨てる不況対策ではなくて、ある程度、節度をもって可能な範囲で動かせる政策ツールを動員することが大切だ。誤解を恐れずに言えば、何でもありの不況対策ではなくて、普通の不況対策に戻るべきではないだろうか。

現在の日本経済にとって重要なのは、人口減少と高齢化が時間とともに成長ポテンシャルを奪っていく中で、海外から購買力を移転できる成長の手段を開拓していくことだ。成長戦略と言ってもよい。輸出拡大やインバウンド吸収はその具体的事例だ。こうした成長戦略とリンケージを持った不況対策でなければ、持続可能性という点で推進してはいけないと思える。

熊野英生（くまの・ひでお）

第一生命経済研究所首席エコノミスト。1990年横浜国大経卒、[日銀](#)入行。調査統計局や情報サービス局を経て、2000年に第一生命経済研究所入社。11年より現職。日本ファイナンシャル・プランナーズ協会専務理事。山口県出身。近著に「インフレ課税と闘う！」（集英社）。

記事・写真等を許可なく複製・転載することはできません。

記事の閲覧には日経ヴェリタスの会員登録が必要です。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。