

第2部 トランプ関税合意とルールに基づく国際秩序

—2025年7月をミュンヘン・モーメントとしないために—

1. 日米関税合意

1.1 誇らしげな宣言

「我々はたった今、日本との巨大な取引に合意した。おそらく、過去最大の取引だ。（We just completed a massive deal with Japan, perhaps the largest deal ever made.）」米国トランプ大統領は、7月23日、トゥルース・ソーシャルで誇らしげに宣言した。その後に続いたのは、本取引（Deal）がいかに米国にとって利益のあるものかという得意気な説明だ。

4日後の7月27日、米国はEUとも関税に関する合意に達し、それらも含めて、7月31日に新たな「相互関税」に関する大統領令を発出した。日本は15%の相互関税が8月7日より課せられることとなった。相互関税の導入自体は、4月2日の大統領令で表明されており、ベースラインとして10%が既に課されていた。7月31日の大統領令は、ベースラインから上乗せする関税率を正式に決めたもので、上乗せされる関税率は国によって異なる。

1.2 相互関税とは

相互関税は、米国の二国間の貿易赤字が、貿易相手国の高い関税や非関税障壁など、不公正な貿易政策に起因しているという前提に立ち、相互性を取り戻すべく米国も追加関税を課す、というのが元々の説明であった。しかし、非関税障壁など貿易相手国の不公正を数値化するのは簡単ではなく米国は精緻な数値化をあきらめる。4月2日に米通商代表部（USTR）は、米国から見て貿易赤字が存在すること自体を不公正の証拠とし、「特定国への貿易赤字額」を「特定国からの輸入額」で除し、さらにそれを半分にした数値を適切な相互関税率として公表した。こうした計算の結果、4月2日時点で日本に対する相互関税率は24%とされた。USTRの計算は、①サービス貿易を考慮に入れずに財の貿易のみで評価している点、②二国間の貿易に焦点を当てている点、③そもそも貿易収支は均衡すべきと考えている点、で適切とはい難い。しかし、トランプ政権はそうした批判をものともせず、相互関税を含む関税強化に突き進む。厳しい交渉を強いられた日本は、7月23日に、相互関税率15%（MFN課税を含む）、自動車関税15%（MFN課税2.5%を含む）、日本の政府系金融機関による5500億ドルの出資・融資・保証といった内容で米国と合意する。

1.3 日米合意の内容と評価

日米合意が発表された直後は、日経平均も上昇、コメンテーターからも総じてポジティブな声が聞かれた。しかし、その後日本国内では本合意に対する批判も聞かれるようになった。一つには、日本が行う5500億ドルの資金提供が巨額に過ぎ、米国ばかりが得をするという批判だ。こうした批判の背景には、今回、合意文書や共同文書が作成されておらず、日米の説明に食い違いが生じていることが挙げられる。米国はホワイトハウスのファクトシートで米国に有利な点を強調すると共に、日米合意後にラトニック商務長官がフォックスニュースをはじめとする米国メディアをはしごして、日本は相互関税を15%まで

縮減するために資金提供を約束した、日本は米国が決めたプロジェクトにお金を出す、利益の 90%は米国が得るという点を強調した。

日本政府は、国民の不安を鎮めるべく、5500 億ドルは国際協力銀行（JBIC）の出資・融資・保証や日本貿易保険（NEXI）の保険など政策金融機関による枠を最大 5500 億ドル用意するものだ、JBIC の融資には金利が付され、保証に際しては保証料も入る、JBIC のこれまでの出融資に鑑みれば出資の割合は全体の 1~2%と限定的であろう、出資へのリターンの 90%は米国が取ることができるがそれは米側の出資比率が 90%であることが前提だ、といった説明を国内向けに行い、日本の 5500 億ドル（80 兆円）は決して米国に差し上げるものではなく、日本に大きな損害をもたらすものではないという点を強調した。

他方で、野党は、両国の食い違いを防ぐために合意文書や共同文書を作成すべきとの主張を行ったが、政府は、文書を作成するためにトランプ大統領が関与すると、また異なることを言い出し交渉が降り出しに戻りかねず日本の利益にならないと突っぱねた。他方で、日本が内閣府の簡単な説明紙以上のファクトシート等を公表していなかった点については、8 月 5 日になって、国民への説明の観点からも文書を作成・公表するという意向が示された。合意に関する双方の認識が一致しているか不安を覚える項目は、5500 億ドルの資金提供の点以外にも存在した。例えば、相互関税の 15%に関する日本側の説明は、既存の米国の MFN 課税を含めて合計で 15%が課される（つまり 15%は「追加」ではない）、もし既存の MFN 関税が 15%を超えている場合には MFN 関税のみが課されて相互関税は課されない、というものだ。他方で、米国が 7 月 31 日に発表した大統領令では、こうした扱いを認めるのは EU のみで、日本の相互関税は既存 MFN 関税への「追加」という形となっていた。赤沢大臣は、これは米国側の事務ミスで、米国も日本と同様の認識をしていると 8 月 5 日に説明。その後、赤沢大臣は米国に飛び、8 月 7 日に米国側も日本と同様の認識であり大統領令を修正することを約束したと説明した。また、自動車および自動車部品については、現在 27.5%の関税が課されており、7 月 23 日の合意ではこれを 15%に引き下げるとなつたが、7 月 31 日の大統領令は相互関税を扱うのみで自動車関税に関する大統領令は本執筆段階では発出されていない。赤沢大臣は、過去の英国の例を見るに合意から実際の削減までは 2 か月程度かかる例もある、しかし速やかに引き下げをするよう米国に働きかけていくという姿勢を 8 月 5 日に表明。その後、8 月 7 日に米国側と協議した結果、相互関税に関する大統領令の修正と同じタイミングで自動車関税を引き下げる大統領令が出されるとの見通しを米側が示したと説明した。

今回の関税交渉の評価は難しい。貿易赤字は悪であり、米国は貿易相手国にカモにされている、その対応には関税引上げしかない、という強い信念を持つトランプ大統領を相手に交渉することは至難の業である。日本政府、中でも交渉のために半年間で 9 回も訪米した赤沢大臣の努力は多とすべきであろう。しかし同時に、「ルールに基づく貿易秩序」という観点から懸念される点があるのも事実である。様々な論点があるが、本稿では、まず、GATT（関税及び貿易に関する一般協定）に規定のある「安全保障例外」と「最惠国待遇」につき論じ、その上でより広く「交渉の枠組み」につき議論してみたい。

2. 『合意は拘束する』と安全保障例外

2.1 自動車関税と第一次トランプ政権時の合意

今回の日本と米国との関税交渉においては、相互関税と並んで、あるいはそれ以上に日本側が重視したのは自動車および自動車部品に対する関税だ。自動車を巡る日米の交渉の歴史は古い。トランプ大統領に限定しても、トランプ第一次政権の2018年5月に商務省が1962年通商拡大法第232条に基づく調査を開始、2019年2月に調査報告書を受け取ったトランプ大統領は海外からの自動車輸入によって安全保障上の脅威が生じていると認定し、日本や欧州との交渉を命じた。自動車も含む形で実施されたトランプ第一次政権における日米貿易交渉は、2019年9月25日にニューヨークで安倍総理（当時）とトランプ大統領が合意に達したとして共同声明を発表。その後、10月7日に杉山駐米大使とライトハイザー米通商代表の間で日米貿易協定が調印される。

2019年の日米貿易交渉において、日本は比較的有利な立場にあった。その直前の2018年12月にCPTPP（環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定）が、また2019年2月に日EU経済連携協定が発効していた。これらの貿易協定においては日本の農産物市場の一定の開放も含まれていたが、2017年1月にTPPから離脱した米国はこの恩恵に浴せない。CPTPP加盟国やEU諸国に劣後する形となつた米国の農業関係者は、日本との早期の貿易協定締結を強く求めていた。日本は、TPPレベルを上限に農業等の分野で米国に譲歩する代わりに、米国の自動車関税の2.5%は引き上げられることなく、また輸出自主規制といった貿易制限的措置も回避できた。日本にとって更に良いシナリオは、米国が自動車関税を段階的に引き下げること、あるいは2.5%の引き上げを行わないということを協定本体やサイドレターに明記することであったが、それは叶わなかった。しかし、日米貿易協定調印の直前の2019年9月25日の日米共同声明の第4パラグラフで、「日米両国は、信頼関係に基づき、日米貿易協定及び日米デジタル貿易協定を誠実に履行する。日米両国は、これらの協定が誠実に履行されている間、両協定及び本共同声明の精神に反する行動を取らない。（後略）」と明記した。ライトハイザー通商代表は、日本からの自動車輸入に関する追加関税の可能性につき記者から問われ“It is certainly not our intention, the president intention.”と答え、追加関税を課す意図が無いことを明らかにしている³。

2.2 「合意は拘束する」

2025年3月26日、米国は世界からの自動車および自動車部品の輸入に対して4月3日より25%の追加関税を課すことを発表。既存の2.5%の関税と合わせて27.5%の関税が課せられることとなり、4月3日より課税が開始された。自動車および自動車部品は日本の米国向け輸出のおよそ3分の1を占めインパクトは大きい。前述の日米貿易協定や日米共同声明において自動車関税2.5%を引き上げないことが事実上約束されていたことにも鑑みれば、今回の米国の対応は日本にとって受け入れがたいものであった。

「合意は拘束する」（*pacta sunt servanda*）という法的一般原則は尊重されるべきだ。報道によれば日本は自動車関税等の撤廃を求めて交渉した。しかし、結局それは米国側の受け入れるところとならず、米国は日本の自動車および自動車部品に対して既存の2.5%の関税に12.5%を上乗せして合計15%の関税を課

³2019年9月25日、The Hill “Trump, Japan Strike deal to slash tariffs on US farm goods, boost digital trade”

<https://thehill.com/policy/finance/463049-trump-japan-strike-deal-to-slash-tariffs-on-us-farm-goods-boost-digital-trade>

すこととなった。これは直前の 27.5% と比較すれば大幅な削減だが、2025 年 4 月 3 日より前の 2.5% と比較すれば大幅な引き上げだ。

2.3 安全保障例外

米国による自動車関税の引き上げは、認められた関税率を超えて一方的に関税を引き上げるもので、GATT 協定に違反する（第 2 条「譲許表」）。しかし、米国は今回、通商拡大法第 232 条の安全保障を理由に関税を引き上げたところ、これが GATT 第 21 条の安全保障例外に該当するかが論点となる。GATT 第 21 条は、(b) で、GATT の協定は、「締約国が自国の安全保障上の重大な利益の保護のために必要であると認める次のいずれかの措置を執ることを妨げること」と解してはならない、と規定し、その上で、「(i) 核分裂性物質又はその生産原料である物質に関する措置」、「(ii) 武器、弾薬及び軍需品の取引並びに軍事施設に供給するため直接又は間接に行われるその他の貨物及び原料の取引に関する措置」、「(iii) 戰時その他の国際関係の緊急時に執る措置」の 3 つを列挙する。米国はこれまで、GATT 第 21 条の安全保障例外を広く解釈し、安全保障例外に該当するか否かはそれを援用する国（米国）が自己判断すべきで、WTO の紛争解決機関（パネルや上級委員会）にはそれを判断する権限はないとして主張してきた。いわゆる「自己判断」（self-judging）の主張だ。しかし、こうした自己判断の主張は WTO の場では認められていない。2019 年 5 月にパネルが行ったロシア・貨物通貨事件（DS512）のパネル判断においては、「締約国が・・・認める」という GATT 第 21 条 (b) の文言から援用国に一定の裁量を認めつつも、(i) ~ (iii) に定められた事象は客観的に判断できる基準であり、援用国の自己判断性はこれらの事象の存在には及ばないと判断した。

WTO の紛争処理メカニズムは、米国の反対により上級審に相当する上級委員会の委員の補充が行われず、パネルの判断が下っても上級委員会に「空上訴」することで確定的な判断を回避できる状況にある。しかし、WTO のこれまでの判断から、米国の GATT 第 21 条に依拠した安全保障例外の主張が認められる蓋然性は低いと言える。同時に、日米間では前述したとおり、2019 年に日米貿易協定が締結されているところ、同協定における扱いも確認しておく必要がある。日米貿易協定では第 4 条で安全保障例外が規定されているが、該当条文は以下のとおりである。

「この協定のいかなる規定も、次のいずれかのことを定めるものと解してはならない。

(a) 略

(b) 締約国が国際の平和若しくは安全の維持若しくは回復に関する自国の義務の履行又は自国の安全保障上の重大な利益の保護のために必要であると認める措置を適用することを妨げること。」

日米貿易協定第 4 条は、GATT 第 21 条と異なり、事象の列挙がなく、自国の安全保障上の利益に関する援用国の判断について援用国の裁量が広く認められる可能性がある。従って、日本としては日米貿易協定に加えて、2019 年 9 月 25 日の日米共同声明も併せて、全体として日米両国間には米国が自動車関税を引き上げないという合意があったと主張する必要があった。もちろん、関税の活用に強くコミットするトランプ政権がこうした日本側の法的主張を簡単に受け入れることはそもそも想定し難かった訳だが、しかし、米国が「合意は拘束する」という原則に従わないとすれば、米国と新たな合意を結ぶ意義も疑問視されるという点を米国に指摘しておくことは重要であろう。嘘つきと新しい約束をすることは気が引けるものだ。

3. 最恵国待遇

3.1 最恵国待遇とは

米国による相互関税および自動車などへの品目別関税は、GATT 第 2 条（譲許表）に違反すると共に、GATT 第 1 条の最恵国待遇にも違反している可能性が高い。最恵国待遇（Most Favored Nation Treatment : MFN）は、GATT の第 1 条で規定されているが、いずれかの国に与える最も有利な待遇を他の全ての加盟国にも供与しなければならない、という原則である。今回米国が課した相互関税は、（関税を譲許表で認められた以上に引き上げる点で GATT 第 2 条に反すると共に）まさに国毎に米国の関税率を変えるもので、GATT 第 1 条の最恵国待遇原則に違反している。このように米国が最恵国待遇原則を軽視するのは、最恵国待遇原則により米国は不利益を被っているという不信が米国側に存在することが背景にある。最恵国原則を適用する場合、A 国が米国と貿易協議をして相互に關税を引き下げる場合に、そうした關税の引き下げの恩恵は關税を引き下げない B 国にも及ぶ。フリーライダー問題だ。米国には、戦後、GATT/WTO 体制の下で米国は關税を引き下げて市場をオープンにしてきたが、途上国を中心に他国は十分な市場開放を行わないまま恩恵のみに浴してきたとの不満がある。従って、最恵国待遇原則よりも相互主義をより重視し、二国間での相互的な公平性をより重視すべきとの考えが強まったのだ。

3.2 最恵国待遇の歴史とメリット

相互主義の難しさは歴史が教えてくれる。ウィリアム・マッキンリーは、大統領になる 7 年前の 1890 年に下院歳入委員長として「1890 年關稅法」の成立に尽力する。同法の下で、他国が關稅を引き下げた場合に米国も引き下げるという用意はあったものの、結局、「相互主義」は關稅の高い相手に対して相互主義的に米国が關稅を引き上げる手段として使われた。結果として同法の下で米国の平均關稅率は 38% から 50% へと上昇する。その後大統領となったマッキンリーは、再選後の 1901 年に外国との貿易の重要性を認識し自由貿易に姿勢を転じるが、その後米国の關稅は 1930 年のスムートホーレイ法で再び上昇。これに対して、フランクリン・ルーズベルト大統領政権で國務長官に就任したコーデル・ハルは、1934 年に「互惠通商協定法（Reciprocal Trade Agreement Act）」を成立させる。互惠通商協定法は、大統領に關稅を半分まで削減する権限と最恵国待遇を付与する権限を与え、米国はこれに基づき最恵国待遇を含む通商協定を締結し相互の關稅を削減した。相互主義と最恵国待遇の両者を用いて貿易自由化を図るというコーデル・ハルの思想は、戦後、GATT 体制として結実する。

最恵国待遇には様々なメリットがある。一つ目は効率性だ。全ての輸入元に同一の關稅を課すので、税率による歪みが生じず、最も安く（かつ品質のよい）生産できる国から輸入が行われる。關稅による貿易転換効果は発生せず、デーヴィッド・リカードの説いた「比較優位」の原則により世界全体の効率性が高まる。二つ目は安定性だ。貿易制限的措置も全ての国に対して無差別に適用する必要があることから、貿易制限のコストが上昇し、こうした措置を使いにくくなる。また、無差別原則を求めて、一部の国のみを優遇する経済ブロックも生じにくくなる。三つ目は、全ての国からの輸入を平等に扱うことから、原産地の確認や迂回防止などに要する貿易のコストを削減できる。現在、特に製造業においては工程間分業が進み、部材や中間財が国境を何度も越えて最も効率的な場所で加工・生産が行われるという状態が一般的となっている。こうした中、あるものがどこで生産されたのかを一意に確定することは容易ではなく、これに対応するために詳細な原産地ルールを策定し、証明書を求め、モニタリングすることに

は多大なコストがかかる。こうしたコストは、最惠国待遇に則り、全ての国に同一の関税が課せられていれば生じないものである。

3.3 最惠国待遇の例外：自由貿易地域？

このように、歴史的にも経済理論の上でも最惠国待遇の意義は高く評価されるべきものだが、GATTにおいても最惠国待遇の例外は認められている。一つは途上国に対する特別な扱いだ。二つ目は他国によるダンピング（不当廉売）や補助金に対して貿易救済措置を適用する場合。そして三つ目は、自由貿易協定だ。三つ目の自由貿易協定はGATT第24条では、「関税同盟及び自由貿易地域」として規定されている。「自由貿易地域」を作り、域内と域外で異なる関税を適用すると、貿易転換効果（「域外との貿易」が「域内の貿易」に振り替わる効果）が生じ、効率性は損なわれる。しかし、域内で十分に新たな貿易が創出されれば（貿易創出効果）、メリットがデメリットを上回る可能性はある。もちろん、緩い「自由貿易地域」を認めてしまえば、最惠国待遇が形骸化してしまうので、一定の条件を課す必要はある。GATTにおいてはこの自由貿易地域として認められるための条件は、①対外的な関税を引き上げないこと（GATT第24条第5項）、②域内の実質上全ての貿易に関して関税（及び貿易制限措置）が廃止されること（GATT第24条第8項）、の二つである。「実質上全ての貿易」の意味はGATTの条文において定義されていないが、90%以上の貿易を意味するとの解釈が一般的である。

今回、米国は相互関税や品目別関税を課しつつ相手国と交渉を行った。英国、日本、EUなど複数の国が、米国が一方的に設定した8月1日より前に、枠組みや税率につき合意した。英国やEUの合意には、米国による関税引き上げを渋々ながらも受け入れるだけではなく、米国に対して自らの関税を引き下げるという市場開放の要素も含まれている。もしこれが、WTO加盟国全体ではなく米国に対してのみ関税を引き下げる場合、GATTの最惠国待遇違反に該当することとなろう。米国は、前述のように自らの交渉で獲得した関税引き下げや貿易制限の緩和を第三国と共有したいという意向はなく、むしろ、こうした最惠国待遇が潜在的にフリーライダー問題を内包していることに否定的だ。また米国の圧力によって市場開放を強いられる国々も、門戸を米国のみに開ける方が自由化の負のインパクトを限定できる。こうした中で、米国との交渉の帰結として最惠国待遇に反する差別的な合意が生じやすいのだが、国によっては、GATT/WTOという国際ルールとの整合性を気にし、最惠国待遇の違反を回避したいと考える。これらの国にとっては、米国との合意がGATT第24条の「自由貿易地域」を構成するもので、最惠国待遇の例外としてGATTにおいて認められるものと主張する誘惑に駆られる。米英間で5月に締結された「米英経済繁栄協定」の一般条項においては、米英が相互に優先ベースで市場開放を行うことがうたわれており、あいまいながらも自由貿易地域の可能性が示唆されている。米国はもはやGATT規定との整合性はほとんど気にしていないが、自由貿易やWTO体制の支持を表明している英國等にとって、GATT/WTOルールとの整合性を維持しているような体裁を維持することは重要であろう。

日本は今回の米国との合意において関税の引き下げは行わなかった。しかし、ウルグアイラントで決まった米（コメ）のミニマムアクセス77万トンの枠内で、米国からの輸入をこれまでより75%増加させることに合意したと米側が発表している。もし米国への優遇を合意したとすれば、それはやはり無差別原則・最惠国待遇に反する合意となろう。2019年の日米貿易協定では日本は米国に対する関税を一部品目で引き下げるが、ミニディールと呼ばれたように対象範囲が限定向で、「実質上全ての貿易」に関する関

税を廃止するという GATT 第 24 条第 8 項の条件を満たしているかは怪しいものであった。日米貿易協定の調印時点で「実質上全ての貿易」に関する関税を廃止するものではないことは明らかであったため、日本は、GATT 第 24 条第 5 項 (c) の「中間協定」の規定を使い、今後米国の自動車関税 2.5% を含めて廃止に向けて交渉していくので、将来、実質上全ての関税が廃止される、従って GATT 第 1 条の最恵国待遇原則に違反しないとの立場をとっていたように思われる。しかし、6 年たった今、米国の自動車関税は 2.5% からゼロになるどころか、15% に上昇してしまった。日米貿易協定は「自由貿易地域」からますます遠ざかり、GATT 第 1 条の最恵国待遇の違反の疑いがさらに濃厚になっていると言えるだろう。

4. 「交渉の枠組み」と報復の封じ込め

4.1 投資カードの功罪

これまで、米国との関税交渉を、「合意と安全保障例外」、「最恵国待遇」という二つの切り口から眺めてきた。以下では、少し視野を広げて、「交渉の枠組み」とそれが意味するものを考えたい。

赤沢大臣によれば、米国との交渉に際して石破総理は一貫して「関税より投資」との方針を示し続けたという。これは、初期には、日本は世界最大の対米投資国であり米国の製造業の雇用創出に貢献している、米国はこうした日本の貢献を考慮すべきであり、他国と同様の高い関税を日本に課すことは不適切だ、という主張に結び付いた。そして、交渉をまとめる段階においては、国際協力銀行 (JBIC) と日本貿易保険 (NEXI) という日本の政策金融機関が 5500 億ドル（約 80 兆円）の出資、融資、保証を行う、米国は日本のそのような今後の協力を評価し、日本への関税引上げ幅を縮減すべき、という主張に繋がっていく。

そもそも、日本から米国への多額の資金供給をどのように評価すべきであろうか。トランプ大統領の関税政策は、貿易赤字の削減、製造業の米国回帰、関税収入など複数の目標があり、それらはしばしば相互に矛盾する。例えば、関税により輸入が大きく減少すれば（貿易赤字は減少するかも知れないが）関税収入も減少する。仮に、トランプ関税の狙いが先述の USTR の計算式にも頗れているように貿易赤字の解消だとすれば、日本が強調した米国への投融資はどのような意味を持つのだろうか。海外から米国製造業への直接投資が行われ、当該製造業が生産を増やし、その結果として米国からの輸出が増加する、あるいは米国の輸入が米国内の生産に代替されて輸入が減少する、という状況は考え得る。しかし、それは特定の投資に着目した部分均衡的な議論である。赤沢大臣が説明するように 5500 億ドルのうち出資部分はせいぜい 1~2% とすれば、5500 億ドルの大半は融資か融資保証と見込まれる。米国にこのような巨額の資金が流入すれば、それに対応して経常収支（貿易収支）の赤字が拡大するというのが経済学の標準的な見解である。国際通貨基金 (IMF) のチーフエコノミストを務めたオリビエ・ブランシャール氏は、トランプは米国への資本の純流入を増加させると同時に経常収支赤字を減らすことはできない、それは、会計定義上、「資本の純流入額」 = 「経常収支赤字額」だからだ、と明快に説明している⁴。以上のような標準

⁴ 2025 年 7 月 23 日付のブランシャール氏の X。“On the Japan so called deal (diktat?). Trump can win many fights, but one thing he cannot do is win fights against accounting identities. Trade deals, whatever they do, cannot, as claimed, simultaneously reduce the US current account deficit, and increase net capital flows to the US. The reason: current account deficit = net capital flows. Thank you for your attention to this matter.”

的な経済学の見解に従えば、日本の 5500 億ドルの資金協力は、米国の経常収支赤字（貿易赤字）をむしろ拡大する政策と言える。

仮に米国の経常赤字（貿易赤字）が拡大したとしても、米国に流入する資金が経済性のある優良なプロジェクトのファイナンスに使用され、米国経済が拡大し、米国の雇用が増大し、米国居住者の所得が増加すれば、それは米国にとって望ましいことである。つまり、そもそも貿易赤字の原因と切り離して貿易赤字の表面的な数字にフォーカスすることが不適切なのである。貿易赤字の原因が、優れた投資環境と米国のアントレプレナーシップに引き寄せられて海外から資金が流入した結果であれば、それを問題視する必要はない。逆に資金流入が、財政赤字を含む非生産的な米国内の支出のファイナンスに使われるとすれば、そのような経常収支赤字（貿易赤字）は持続可能ではない。原因を無視した貿易赤字へのフェティシズム（物神崇拜）からは適切な政策は産まれないだろう⁵。

割り切った見方をすれば、日本の立場としては、米国の対日関税を引き下げるための材料として米国への投資は位置付けられ、そうだとすれば、重要なのは米国側に「刺さる」ことである。巨額の投資は「交渉の天才」トランプ大統領の交渉の勝利と喧伝できるものであり、米国に刺さった。その意味では、石破総理および赤沢大臣の「関税より投資」というアプローチは戦術としては正しかったと言えよう。しかし、米国側はこうした投資は、日本が関税を値切るための契約金であるとし、米国側が決定したプロジェクトに対して日本が無条件に自動的に資金を提供するかのような説明を繰り返している。日本のスタンスはあくまで経済性のあるプロジェクトに対して自らの判断・審査も踏まえた上で資金を出すことを前提としているように見受けられ、そうだとすれば、両国の中には「同床異夢」⁶が生じている。今後、前述のとおり資金提供が米国の貿易赤字を縮小する効果は期待できない（むしろ貿易赤字を拡大する要素となる）中で、「同床異夢」を、米国の「注意力の持続時間（attention span）」や選挙サイクルも意識しつつ、巧みに管理していくことが必要となる。

4.2 歪んだ土俵

5500 億ドルの資金提供が実際にどの程度の日本の負担になるかは、上述のとおり、プロジェクトの経済性や、利益の分配の在り方によっても変わるので、一概には言い難い。しかし、日米交渉を Give&Take で考えた場合、基本的には資金提供は（日本にもメリットがあるとしても）基本的には日本から米国への Give と考えられる。他にも、米国の自動車の安全基準の受け入れ、米（コメ）のミニマムアクセス 77 万トンの枠内での米国からの調達の増加も、方向としては日本から米国への Give と言えよう。それでは、米国から日本への Give は何か。自動車関税を現時点で課されている 27.5%から 15%に下げること、相互

⁵ さらに、経常収支（貿易収支）は貯蓄・投資バランスで決まるという経済学の標準的な議論に従えば、関税引き上げが貿易収支を改善する効果も限定的との見方もできる。もちろん、極端な関税の引き上げが国内経済に負の影響を与え、経済成長率が大幅に減速する場合には輸入が減って貿易収支が改善することはあり得よう。しかし、このような経済不調の故に結果として生じる貿易収支の改善は、貿易収支フェティシスト（物神崇拜者）のトランプ大統領であっても、さすがに望まない（意図しない）ものであろう。

⁶ 利益の 90%を米国が得る、という合意の位置づけについても、米国側と日本側の説明には食い違いがある。日本側は、融資について元利は日本に支払われる、保証についても保証料が日本に支払われる、9割を米国が得るのは出資についてであり、出資は全体の 1～2%という説明を行っているが、米国側からは、本執筆時点ではそうした認識は示されていない。

関税を 25%から 15%に引き下げることが挙げられる。しかし、これらは本当に米国から日本への Give なのであろうか。もともと米国の自動車関税は 2.5%であり、それは 2019 年の日米貿易交渉においても確認されていたものだが、米国はこれに一方的に 25%の追加関税を課し、合計の関税率を 27.5%に引き上げていた。そこを出発点として、27.5%から 15%への引き下げを米国の Give と認識することは、経済的にも法的にも倫理的にも大いに違和感がある。相互関税についても、4月 3 日に意味不明な計算式に基づき一方的に日本に対して 24%の追加関税を設定し、7月 7 日にはこれを 25%に引き上げるとのレターを発出し 8月 1 日よりこれを適用すると一方的に期限を切っていた。相互関税 15%は、25%を課される状況に比べればもちろん引き下げであるが、25%とはもともとは課されていなかった新たな関税だ。従つて、相互関税が 15%となることを米国からの Give とみなすことにも、やはり強い違和感がある。そもそも、交渉の枠組み、土俵自体が歪んでいるのではとの疑念が生じるのである。

4.3 歪みを拒否するコスト

土俵の歪みを指摘することはそれほど難しいことではない。日本政府も、米国の関税措置が国際ルールに反すること、自動車追加関税は日米貿易協定と整合的ではなく撤廃すべきことを米側に主張していたようだ。しかし米国はこうした主張を受け入れない。土俵の歪みを指摘するより難しいことは、歪んだ土俵では相撲を取らないとの毅然とした姿勢を維持することだ。日本はそれができず 7月末に米国と合意した。しかし、それは日本だけではない。ASEAN 諸国も、英国も、そして日本の 4 倍の経済規模を持つ EU も、歪んだ枠組みの中で米国との合意を強いられた。執筆時点では、米国の措置に対して報復関税を課し、歪んだ土俵での取引を拒否しているのは中国くらいだ。加えて、インド、カナダ、ブラジルも米国による極めて高い関税措置に反発して、本執筆時点では米国との合意に至っていないが、少数派だ。

なぜ、多くの国々は歪んだ土俵を受け入れ、米国への一方的な Give を前提に、その Give のレベルをなるべく少なくするための「値切り」に四苦八苦するという歪んだ交渉を甘受するのか。それは、米国が設定した歪んだ土俵を拒絶するコストがあまりに高いからだ。米国は、交渉において協力的ではない国に対してはさらに関税を引き上げるという姿勢を露骨に示した。特に、米国のルール違反の一方的な関税措置に対して報復関税を用いて対抗する国に対しては、米国はさらなる関税引上げというエスカレーションを辞さない姿勢を示し、多くの国を震え上がらせた。米国の関税引上げの大統領令には、相手国が報復関税を課す場合には米国はかならずそれに応えて更なる追加関税を課すことが謳われている。4月 2 日に米国が中国への相互関税率 34%を公表したが、中国は即座に同率の相互関税を発表。これに対して米国は追加で 50%の関税を課すと発表した。結局、中国の米国に対する関税は 125%、米国の中に対する関税は 145%という驚くべき高水準に達した。米国の債券市場の動搖もあり、その後、相互に関税を 115%引き下げ、その限りにおいては中国の「歪んだ土俵」を拒否するハードなスタンスは奏功したとも言えるが、各国は、報復関税に対して徹底して反撃する米国の姿勢に恐怖を感じた。歪んでいても米国の交渉枠組みを否定するコストは極めて高いものであった。

4.4 歪みを許容するコスト：「大切なものは目に見えない」

他方で、「歪みを許容」し米国と合意することのリスクやコストは何か。「見えるコスト」は、不利な関税を受け入れることであろう。米国が一方的に設定した関税からの値引きに終始する交渉の結果として各国が直面する米国の関税は、4月 2 日以前に比べれば遙かに高い関税だ。それに加えて「見えないコ

スト」もある。それは、戦後国際社会が積み上げてきた「ルールに基づく経済秩序」が大きく毀損することだ。讓許表を超える関税引き上げ（GATT 第2条違反）、最恵国待遇の放棄（GATT 第1条違反）、そして「合意は拘束する」という法の一般原則への違背。確かに、米国との合意がなされれば、ビジネス上の予測可能性が向上するというメリットはある。しかし、「歪みの許容」は国際ルールを傷つけ、また、「合意は拘束する」との原則を破って結ばれる新たな合意の基盤はもろい。前回とは異なり今回も合意が守られると考える根拠は薄弱だ。向上したかに見える予測可能性は、一枚薄皮をめくれば、そこに大いなる不確実性が隠れている。目に見えない「ルールに基づく国際秩序」は傷ついた。そして、「大切なものは目に見えない」。

4.5 報復関税の理論と現実

「歪んだ土俵」を拒否し、米国の方針的な措置を出発点とした交渉を否定することは可能だったのであろうか。我々にはどのような方法があったのだろうか。まず思い浮かぶのは中国も用いた報復関税だ。報復関税は有効なのか。まず、ゲーム理論を用いて理論的な背景を考えよう。

[表1]

A国 B国	ゼロ関税	高関税
ゼロ関税	(3, 3)	(0, 4)
高関税	(4, 0)	(1, 1)

(筆者作成)

表1は、「囚人のジレンマ」のモデルを関税戦争に応用した利得表だ。表の説明は次のようになる。ここで、A国、B国の両国がゼロ関税の場合、両国はそれぞれ3ずつの利得がある[左上の(3, 3)の状況]。次に、もしA国が高関税を課し、B国がゼロ関税だとすると[左下]、A国は4の利得、B国の利得は0だ。さらに、A国、B国の両国が高関税を課すと[右下]、それぞれの利得は1ずつだ。これらの状況の中で、本来、望ましいのは両国がゼロ関税で[左上]、それぞれ3の利得を得る状況だ。しかし、A国の立場から見ると、B国の行動を所与とした場合、B国がゼロ関税であろうが、高関税であろうが、A国は高関税を採用した方が自らの利得が高くなる（表で見れば、A国にとっては左上よりも左下の方が自分の利得は高い。また右上よりも右下の方が自分の利得は高い）。従って、A国は高関税を課すことになる。B国にとっても、A国の行動を所与とした場合、A国がゼロ関税であろうが高関税であろうが、B国は高関税を採用した方が自らの利得は高くなる（表で見れば、B国にとっては左上よりも右下の方が自分の利得は高い。また左下よりも右下の方が自分の利得は高い）。この結果、A国、B国の両国とも高関税を課す右下の状況が支配的な均衡となる。右下の(1, 1)が「ナッシュ均衡」ということになる⁷。

⁷ なお、今回のゲーム理論に依拠した利得の分析は、政治的観点からの分析・議論である点は留意しておく必要がある。例えば、A国が高関税を課してB国がゼロ関税の場合、A国には4、B国には0という利得を割り振っている。他の国が報復的に関税を引き上げたA国は政治的には得点を挙げたと言えるであろう。しかし、純粋に経済学的観点に立てば、他の国が報復的に関税を引き上げなかつたと

しかし、これは「一回切りのゲーム」の場合だ。現実の国際関係は「繰り返しゲーム」である。その場合、相手国が高関税を採用した場合には、それをトリガーに自国も高関税で報復する、しかし、相手国がゼロ関税であれば自国もゼロ関税という「しつぺ返し戦略」が最も有効な戦略となる。一回きりゲームの場合には、A国は高関税を課すことが合理的であったが、繰り返しゲームにおいてB国が「しつぺ返し戦略」にコミットする場合、A国は、高関税を課せばB国も高関税を課すのでA国、B国のそれぞれの利得は1ずつになる。しかし、A国がゼロ関税を続ければ、B国もゼロ関税となるので、両国の利得は3ずつとなる。B国が「しつぺ返し戦略」を採用する場合、ナッシュ均衡は左上の(3, 3)となり、ゼロ関税が合理的な行動となるのだ。これはまさに中国が採用した戦略であり、時間の経過（繰り返し）の中で関税は、ゼロではないがピークから大幅に低下した。（なお、中国は関税引上げ以外に、レアアースの輸出制限など多様な報復手段を準備し使用した点も認識しておく必要があろう。）

以上のとおり、繰り返しゲームが行われる世界において、当初はゼロ関税（低関税）を維持しつつ、米国が高関税を課す場合には、ひるまずに同様の高関税で報復する、米国が関税を引き下げればそれに応じて自国の関税も引き下げるという「しつぺ返し戦略」が有効な戦略であることが理論的に示された。相手国が「しつぺ返し戦略」にコミットすれば、米国は高関税を課さない、あるいは高関税を課しても「しつぺ返し」の報復を受けるとすぐに関税を引き下げることが「合理的」となる。しかし、米国は「しつぺ返し」の可能性によって抑止されることではなく世界中の国に対して関税を引き上げた。また、これに対して「しつぺ返し」戦略を実際に採用する国は限られた。理論と現実の乖離はなぜ生じたのであろうか。報復関税による「しつぺ返し」（の可能性）が効かず、米国が高関税を課す背景として2つのケースを考えられる。一つ目は、米国の為政者が「合理的」ではない場合だ。米国の高関税に対して他国が報復関税を課し、米国の利得が大きく下がったとしても、大統領のプライドやメンツをより重視し、不合理な高関税戦略を採用・継続する可能性はある。二つ目は、米国が他の「しつぺ返し戦略」を「封じ込め」ることができると考える場合だ。

4.6 報復関税の封じ込め

米国は、中国を除けば、現時点においては他国からの大きな「報復関税」による「しつぺ返し」を回避している。なぜそれが可能であったのか。逆に言えば、米国に対峙する各国は、なぜ理論的にはより良い利得を得られる「しつぺ返し戦略」を躊躇したのか。3つの理由が考えられる。1つ目の理由は、米国が、報復に対しては更なる関税を課すと公言したことだ。「しつぺ返し」を受ければ、高関税戦略を軌道修正し関税を引き下げるというゲーム理論から導かれる合理的行動を取らないことを明らかにし、報復関税の動きを抑止するという戦略だ。宣言だけではなく、米国は、3月にカナダのオンタリオ州が米国への電力供給料金を25%割り増すと発表すると即座にカナダからの鉄鋼・アルミの輸入に25%の追加関税を課すと表明、オンタリオ州の電力料金の値上げの撤回を余儀なくされた。また、中国の報復関税に対しては、同率の追加関税を課すことによって中国による報復を許さない姿勢を明確にした。中国はこれに怯まなかつ

しても、A国が自国の関税を引き上げる行為自体が、比較優位に基づく効率的な生産立地を困難にし、国内のインフレを招き、競争圧力の減少が国内の生産性上昇を阻害し、イノベーションの機運を減退させるなど多くの負の効果を招来する可能性がある。従って、ゲーム理論に基づく本説明は、あくまで政治的な観点から関税交渉のダイナミズムを分析する手法として認識しておく必要がある。

たが、これを見ていた多くの国は、米国への報復が激しいエスカレーションを誘発するさまを見て恐れをなした。

2つ目の理由は、日本、英国、EUなどの諸国にとっては、安全保障上の観点から同盟国である米国との関係を決定的に悪化させたくないという配慮が働いたことだ。欧州は、ウクライナを侵略したロシアの脅威に直面し、また日本や韓国は、軍事力をますます強化し東シナ海や南シナ海等で現状変更的な行動がみられる中国に隣接する。日本は米国との関税交渉を防衛費問題などの安全保障の問題とは切り分けるという方針で臨み、それは正しい交渉戦術ではあったが、国家としての意識の深奥で、安全保障上不可欠な米国との間での全面対決は避けるべきとの感覚が働いたとしても不思議ではない。

米国が他国からの報復関税をほぼ回避できた3つ目の理由は、経済規模の非対称性だ。米国は日本の7倍、英国の8倍の経済規模を有する。EUは全体としては巨大な経済だが、それでも米国の3分の2の経済規模に留まる。アルバート・ハーシュマンが1945年の『国力と外国貿易の構造』で示したように、本来相互に有益な貿易も、規模の非対称が作り出す「影響力効果」によって大国が小国に自らの影響力を行使する手段として使われ得る。米国は、その巨大な経済力により、他の国々の報復関税の挑戦に対して、それと同規模の追加関税を課し続ける体力があり、関税の引き上げ合戦において他国よりも有利な立場にあると相手国に感じさせることができた。

4.7 非対称性と他国との協調

先程3つ目の理由として挙げた経済規模の非対称性だが、それを克服する方法は、国家間の協調・協力だ。EU、日本、英国、カナダ、韓国、豪州が一緒になれば経済規模は米国を凌駕する（合計のGDPは米国の約1.1倍強）。また、完全な意見の一致は難しくとも、ルールに基づく貿易という観点から中国も部分的に加えて協調すれば、合計した経済規模は米国の1.8倍となる。協調を通じた非対称性の克服は可能であった。しかし、実際には緊密な協調を実現するためにはいくつかの困難がある。1番目は、そうした協調を率先して行うことは米国の逆鱗に触れる恐れがあることだ。こうした恐れは、各国の協調を、報復関税などの集団行動まで引き上げることを躊躇させ、水面下での（あまり目立たない形での）情報交換に留めておくという形で作用する。2番目は、各国は競合関係という側面もあり、それが緊密な協調を困難にする。例えば、米国の自動車関税については、日本に対して課せられる関税がEUや韓国よりも低ければ、結果として日本からの輸出は競争力を増す。また、日本は米国に対して、多額の直接投資を行う日本を他国と同列に扱うべきではないという点を終始強調したが、こうした姿勢は、不適切な米国の政策を「ルールに基づく貿易秩序」に引き戻すために各国が協調するよりも、日本の米国経済への貢献をアピールして日本を特別扱いしてくれることを求めて関税を「値切る」という対応である。それは、他国との緊密な協調とは相性の悪いアプローチであった。3番目は、米国自体が他国を競わせ、早く従順な対応をとった国には有利な条件を提示し、対抗的・報復的な姿勢を示す国には厳しい条件を提示し、各国への扱いを変える可能性を示すことで各国間の協調を阻害するような動きがみられたことだ。

5. 今後への備え

ここまで、「合意は拘束する」を逸脱する状況、安全保障例外の問題、最惠国待遇の歴史・機能とそれが軽視される現状などを議論してきた。さらに米国との関税交渉について、枠組み自体が歪んでいること及びその原因についても分析した。

本論考は、日本政府、あるいは英国、EU の交渉を批判することが目的ではない。トランプ大統領は、世界最大の経済と軍事力を有する米国の大統領であり、また、心から「関税」を愛している。こうした人物との関税交渉は、誰が担当しても極めて困難なものとなることは想像に難くない。しかし、トランプ大統領が率いる米国との交渉が困難であるからと言って、今後我々はこのまま「ルールに基づく経済秩序」の弱体化を黙って傍観していくよいということにはならないだろう。今回の交渉や、歪んだ枠組みが生まれた背景を分析し、今後に備えていくことが必要ではないか。少なくとも次のような点について、議論を深め、対応を考えて置く必要があろう。

(1) 報復関税の活用のための準備

- ・報復関税はエスカレーションを招来し得るリスクの高い手法であり、その実施に当たっては慎重な検討を要する。しかし、ある国がルールに反する関税引上げを行った場合に、抵抗せずにそれを受け入れることは、ルールを弱体化し、長期的には自国ののみならず国際社会全体に大きな損害をもたらす。日本政府はこれまで報復関税に極めて慎重であったが、本年4月4日の衆議院財務金融委員会で加藤財務大臣は、(WTOの紛争解決機能が停止している現状にも鑑み) 関税定率法6条に言及しつつ報復関税を課すことは国内法上可能である旨答弁した。また、2025年5月に日本は、米国による鉄鋼・アルミ等への関税をセーフガード措置と見なした上で、セーフガード措置につき許容される米国に対する譲許の停止というリバランス措置をとる(簡単に言えば米国に対して対抗的に関税を引き上げる)権利を留保する旨WTOに通知をしている。これは、リバランスという名目で対抗的な関税措置を日本が取る可能性があり得ることを米国に「柔らかく」シグナリングしたものと解され、インド、EUなど他国も行っている措置である。しかし、報復関税あるいは対抗関税に向けた国内の議論は、少なくとも外部から見る限りは終始低調であり、米国側にも日本がこうした措置を取る可能性はリアリティのあるメッセージとしては届いてはいなかったであろう。
- ・今後、報復関税を発動する場合の政府内部の手続きを整備し、報復関税が実際に使用される可能性があると米国に認識されることにより、報復関税の可能性が持つ「抑止」の機能を高めることが重要であろう。日本の7倍の経済規模を有する米国に対して報復関税を課すことはコストが高く、それゆえリアリティが低いと受け止められ、抑止機能は十分に働くかない。後述する他国との協調を緊密化し、集団的な報復関税の可能性を示すことで、日米間の非対称性を克服することも重要であろう。

(2) 他国との協調の緊密化

- ・米国に対して経済規模で大きく劣る日本は、他国と緊密に協力しつつ米国と交渉していく必要がある。前述の「報復関税」の可能性を用いて米国的一方的な関税引上げを抑止する場合も、日本が一か国でそうしたスタンスを取るのではなく、他国と協調してそのような「構え」を示すことで、抑止の効果は増大する。

- ・品目別関税に関する最恵国待遇を巡る議論も、他国の緊密な協調の重要性を示している。トランプ政権は、今後、1962年通商拡大法第232条を用いた品目別関税を、医薬品、半導体、木材、など多くの物品に課していくという方針を表明している。米国との間で関税合意を締結しても、あとから追加で品目別関税が次々と課されれば、合意の意味は半減する。こうした状況を防ぐべくEUは追加の関税導入を認めない stand-still 条項を交渉過程で求めたが、（一部品目を除いては）米国の受け入れるところとならなかつた模様だ。こうした中で、日本を含む複数の国が、追加関税が導入された場合の最恵国待遇を米国との間で確保したと報道されている。将来の品目別関税において、日本が他国よりも高い関税を課せられることは望ましくなく、また、効率性の観点からも、国に関わらず同一関税という最恵国待遇に一定のメリットがある点は理解できる。しかし、GATT体制における最恵国待遇は、GATT第2条で関税の引き上げをまず禁止した上で、関税を引き下げる状況において無差別的な最恵国待遇ベースでの引き下げを要請するものである。今回の米国との合意が「関税引上げ」を前提として、無差別の扱いを求ることは、GATTの想定とは逆のベクトルである点は指摘しておく必要がある。他国から劣後することを恐れるあまり、引上げを前提とした最恵国待遇で満足してしまう現在の状況は、自由貿易を維持するという目的のために「他国との緊密な協調」がいかに重要なかを反面教師として教えてくれる。
- ・他国との協調の重要性は、交渉の局面に留まらない。自由貿易を重視する国々との貿易の拡大は重要であり、EUとCPTPPの協力強化、韓国や台湾のCPTPPへの加入など、国際ルールと整合的な形で各国との貿易関係の強化・緊密化を図ることは、わが国の貿易の多角化という観点からも重要であろう。

(3) 戰略的不可欠性の強化

- ・2020年の自由民主党の新国際秩序創造戦略本部の提言が強調したように、経済安全保障を確立・維持するためには「戦略的自律性」と共に「戦略的不可欠性」が重要だ。これまで他国の経済的威圧に対して日米は一緒になって対抗し、協力しつつ経済安全保障を維持するというのが大前提であった。今後も、他国による威圧に対する日米共同での取り組みは重要であり、それは相互の協力により共同して「自律」を確保すると共に、技術面での協力を進めて共に「不可欠性」を確保していく形で継続する必要がある。しかし、トランプ政権による一方的な関税引上げと、過度に自国第一を強調した外交姿勢は、日本をして全てを米国に依存することのリスクも感じさせることとなった。こうした状況において、先に触れた貿易の多角化に加え、米国との関係においても日本が独自の戦略的不可欠性を持つことの重要性はもはや否定しえないのである。同盟国であり技術大国である米国との技術協力は今後も積極的に行い、日米関税合意でも言及された経済安全保障上重要な分野での日米協力は今後も力を入れるべきだ。しかし、同時に、米国に対する「戦略的不可欠性」を確保するためにも、日本独自の技術開発、外部性の高い産業分野の振興などに今後ますます力を入れていく必要がある。

(4) 国際ルールの改善

- ・GATT/WTO体制は重要な国際公共財だが、それは完全無欠なものではなく、時代の変化や状況に応じて改善していく必要がある。特に中国の行動を現在のGATT/WTO体制が効果的に規律できていない点は、改善の余地がある⁸。またGATT第21条の安全保障例外についても、現在の規定は例外の範囲が限

⁸ 例えばWTOが禁止する補助金はpublic bodyが供与する補助金に限定されているところ、WTOにおけるpublic bodyの定義は狭く、中国の補助金はWTOで効果的に規律できていない。

定的である。米国が主張するように、安全保障例外を援用する国の裁量に任せるというのは極端であり、あらゆる GATT 上の義務を「安全保障例外」という呪文で無効化できてしまうので不適切であるが、現在は経済的な地平においても安全保障を意識せざるをえない「地経学の時代」であるとの認識に立てば、安全保障例外を現在よりも柔軟に運用していく必要があろう。GATT/WTO の規定改正には 166 の全メンバーの賛成が必要であり、機動的なルールのアップデートを困難にしているが、トランプ・ショックを奇貨として、現実に対応したルールの改善に向け加盟国間で議論を深める必要がある。

6. 終わりに（ミュンヘン・メントとしないために）

トランプ大統領は、WTO の下での現在の貿易ルールに大きな不満を持っている。8月7日付の USTR のグリア代表のニューヨークタイムズへの寄稿が示すように、米国は、今回のトランプ政権による一方的な関税引上げの大統領令から始まった交渉及び合意を、「新たな国際的貿易秩序の基礎 (the foundation for a new global trading order) 」と位置づけ、「これまでのシステムは関税が公共政策のための正統な道具であることを否定してきた (The previous system rejected tariffs as a legitimate tool of public policy) 」と批判する。その上で、EU、日本、英国、インドネシア、韓国、タイ、ベトナムなどが米国と関税合意を結んだのはこうした米国のリバランスに同意したからだと主張する⁹。日本は、米国に自動車追加関税を課され、相互関税もベースの 10% を 25% まで引き上げられるという「歪んだ交渉枠組み」の中で強烈な圧力にさらされて合意を強いられた。それは、安全保障を含め様々な要素を考慮した上での苦渋の決断であった。しかし、米国は合意を受け入れた日本、EU、英国などは、米国が主導する「新たな国際貿易秩序の基礎」へ賛同したと吹聴しているのである。

1938 年 9 月、ドイツのミュンヘンでチェコスロバキアのズデーデン地方の帰属を議論するための会議が開かれた。ドイツ系住民が多数住むズデーデン地方を自国の帰属とすべきというドイツの主張を、英国のチェンバレン首相は受け入れる。英國に帰国したチェンバレンは、戦争を回避し平和をもたらしたとして熱狂的に歓迎された。戦争の懸念から低迷していたニューヨーク株式市場は大きく反発、値上がりした。ドイツは、「冒険」は成功することを学んだ。一年後の 1939 年 9 月、ドイツはポーランドに侵攻する。「宥和」は失敗した。

トランプ政権の関税政策は、あくまで経済の話であり、領土の帰属を議論したミュンヘン会談と同一視はできない。しかし、強烈な個性を持つ政治リーダーが国際ルールを破って一方的な現状変更を試み、各国は十分な連携を取ることができずに宥和的なスタンスを取り要求を受け入れ、政治リーダーは冒険が成功すると味をしめ、市場も「平和」を歓迎して株価が上昇するなど、両者は驚くほど類似する。我々は同じ轍の上を走ってしまうのか。各国は力を合わせて、2025 年 7 月を 1938 年 9 月（ミュンヘン・メント）にしないために努力する必要がある。大切なものが完全に失われてしまう前に。

(2025 年 8 月 10 日・記)

⁹ Jamieson Greer, "Why We Remade the Global Order", New York Times, August 7, 2025 [Opinion | Trump's Trade Representative: Why We Remade the Global Order - The New York Times](#)

参考文献

川瀬剛志 「ロシア・貨物通貨事件パネル報告書—米国・232条紛争の行方とWTO体制への影響ー」、
RIETI Special Report 2019年4月9日 [RIETI - ロシア・貨物通過事件パネル報告書—米国・232条紛争の行方とWTO体制への影響ー](#)

ダグラス・A・アーウィン著 長谷川聰哲 監訳『米国通商政策史』文眞堂 2021年

Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade* (国力と外国貿易の構造), University of California Press, 1945