

『時事直言』 No.1750 2025年7月10日

[HP] <http://chokugen.com/>

[FAX] 03-3956-1313

[mail] [info@chokugen.com](mailto:info@chokugen.com)

[X(旧 twitter)] [t\\_masuda2019/](https://twitter.com/t_masuda2019)

[Youtube] 増田俊男チャンネル/

[instagram] [t\\_masuda2019/](https://www.instagram.com/t_masuda2019/)



時事評論家 増田俊男

## トランプは、対米輸出国への関税を消費者に転嫁せず 100% 税収にするにはどうしたらいいのか

それは対米輸出国を喜ばすことだ。

トランプ関税は、輸出国からの関税歳入を国民にばら撒き、高関税に耐えられない輸出企業の生産拠点をアメリカに移行させることでアメリカ経済を繁栄させることを目指している。

現にベッセント財務長官は 2025 年の関税収入は 1,000 億ドル、年内は 3,000 億ドルの税収になると発表している。

本年の関税収入は昨年 の 4 倍になると言う。

トランプは、8 月 1 日から相互関税の追加分がジャンジャン入ると言って喜んでいる。

トランプも知っての通り、対米輸出品にかけられる関税を払うのはアメリカの輸入業者であり、関税による輸入コストは回り回ってアメリカの消費者が払うことになる。

だからトランプ関税による税収は国民消費者に対する目に見えない増税なのである。

赤沢大臣が 3 か月も時間を掛けて 7 回も交渉したが、合意に至らなかったのは、「目に見えない駆け引き」があったからである。

赤沢大臣が見極めたかったのはアメリカではなく日本の輸出企業である。

例えばトヨタはドル・円レートの想定価格をいくらに置いているのか。(135 円から 139 円あたり)

ならば現在の 1 ドル 145 円なら 5 - 7% の余裕がある。

アメリカでの販売量を減らすことなくどこまで輸出価格を上げられるのか。

アメリカの輸出業者は、関税を国家の歳入にし、かつ消費者に負担を転嫁しないために日本の輸出業者に輸出価格の値引きを要求する。

日本の輸出業者は、為替差益と高めに設定する輸出価格をベースにいくら値下げが出来るかを検討する。

もし 25% の値下げ率が可能になれば高めに設定した輸出価格に 25% の関税が掛けられても輸出企業に何の負担もない。

アメリカの輸入業者も輸入価格に 25% の関税がかけられても 25% 値引きされているので輸入コストは増えず、政府は 25% の税収、そしてアメリカの消費者に負担はかからない。

正に日米ウインウイン合意である。

私は、トランプが日本に 25% の関税を掛けてきたと言って騒いでいるのを見て笑っている。

トヨタの社長が「25% も関税を掛けられたら我が社は壊滅的状態になる」と言うのは「赤沢先生頑張ってくださいよ」という政治的メッセージである。

赤沢先生のお陰でもし 25% が 10% にでもなったらトヨタは関税肥りになるのである。

私は、トランプのびっくり発言は「お笑い芸人」の掛け合いだと思って楽しんでいる。

ところで「第三次世界大戦」が刻一刻と迫っている。

「小冊子」Vol. 151 をお読みください。

もうじき地中からマグマが燃え上がってきます。

「時事直言」の文章及び文中記事の引用をご希望の方は、  
事前にマスダ U.S. リサーチジャパン株式会社 (FAX : 03-3956-1313) までお知らせ下さい。