

日米自動車摩擦の 40 年

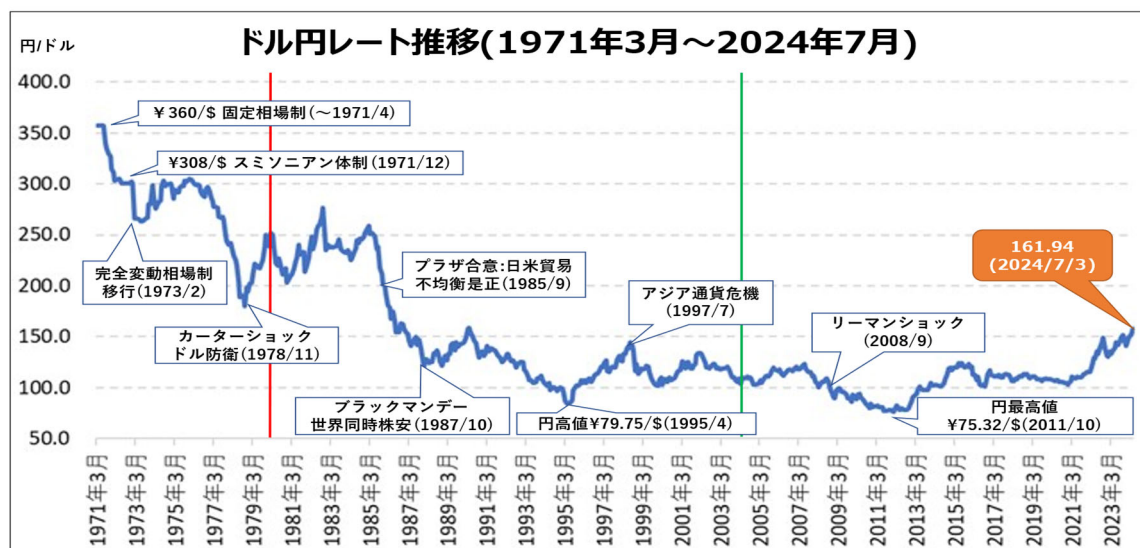
明治大学経済教育研究センター
客員研究員 平光庸司

1. はじめに

2025 年 1 月、米国が共和党政権になり Donald Trump が 78 歳で第 47 代大統領に再選され次々と自国保護主義政策を打ち出す中、今から 40 年前の 1980 年から 1990 年代に日米貿易摩擦を経験した世代はこの繰り返される歴史にうんざりしているに違いない。当時如何なる環境下で何が起こり、日本は如何に乗り越えてきたのか振り返るとともに、その後の中国の台頭により地政学的環境が変わり、格段に変動要因が増え予測困難な状況となった今、改めて自動車産業の切り口から実体験した過去を振り返り、日本がこれからどう行動すべきかについて考えてみたい。

2. 為替レートの推移

まず 1980 年代前後に日本が米国との関係において如何なる経済環境にあったのか日本円の対ドル為替レートで見てみると、1 ドル 360 円の固定相場が第 2 次世界大戦後の 1949 年から 1971 年まで続き、日本はその間朝鮮戦争(1950～1953 年)、ベトナム戦争への米国の軍事介入(1964-1973 年)による特需も後押しし戦後復興から高度成長へと進んだが、一方で米国は慢性的な財政悪化の状況にあった。このような経済環境の中、1971 年 8 月に突然 Richard Nixon 大統領がドルの金への兌換停止を発表(ニクソンショック)し金本位制が終焉した。その直後の 1971 年 12 月、G10¹で日本円の対ドルレートは 1 ドル 308 円±2.25%の管理変動相場制(スミソニアン協定)に移行したが機能せず、



¹ 米国のスミソニアン博物館で開催された財務大臣・中央銀行総裁会議(日、米、英、仏、独、伊、加、蘭、瑞典、ベルギーが出席)

結果的に 1973 年 2 月に完全変動相場制となった。為替変動に一喜一憂する時代の幕開けである。グラフに示す通り、完全変動相場制移行後、対ドル円レートは市場原理に従って予想通り急激な円高となったが、逆に行き過ぎたドル安を懸念した第 39 代大統領 Jimmy Carter が 1978 年 11 月にドル防衛(カーターショック)に走り一時的に円安に誘導された時期もあった。しかしながら、国力の指標たる為替レートは一時的な市場介入によってその大きな流れを変えることはなく、1985 年 9 月の G5²によるプラザ合意以降一気に円高が進むこととなった。同時期日本はバブル景気となり、日米貿易不均衡が一向に収まらなかったことから円高基調はバブル景気が崩壊後の 1995 年 4 月に 79.75 円になるまで続いた。その後米国のサブプライム住宅ローン³の焦げ付きによってリーマンショック(2008 年 9 月)が発生し、円需要が高まった結果 2011 年 11 月に過去最高値の 75.32 円となったが、その後は日本の景気低迷により円安基調となり、2024 年 7 月には 37 年ぶりの 161 円台を付けるに至ったというのが大まかな変動相場制移行後の対ドル円レートの流れである。

3. 日本車輸出自主規制

筆者が機械メーカーに入社した 1980 年は、ちょうど日本の自動車生産が 1000 万台を超え世界一になった年である。自動車産業においては昨今地球温暖化回避のため GWP、ODP⁴等の数値目標を設け、エアコンの冷媒として使用されているフロンガスの使用禁止、代替冷媒⁵の開発等による環境改善を行うことが常識となっているが、当時は自動車の排ガスによる大気汚染そのものが問題になっていた。特に米国では日系自動車メーカー各社が本社機能を置き、販売台数が全米で最も多かった California 州が先導する形で環境規制が行われたため危機感他国自動車メーカーの比ではなかった。そうした中、1970 年に通称マスキー法と呼ばれる改正大気浄化法が成立し、EPA⁶が 1975 年目標で一酸化炭素(CO)、1976 年目標で窒素酸化物(NOx)の排出量を 1971 年モデル車対比 1/10 にすることを期限以内に達成せねば販売禁止と発表した。当初自動車業界では数値目標の達成は不可能という声が多かったが、1972 年にホンダが CVCC エンジン⁷で、1973 年にマツダがロータリーエンジンの改良でこの数値目標をクリアしてしまった。一方、BIG 3 (GM、Ford、Chrysler)はこれに追従できないため目標期限の延期を繰り返したことから日本車は高性能というイメージが確立した。

省燃費は消費者の自動車購買基準の重要な要素となるとともに、1978 年モデルから導入された各自動車メーカーが販売する車両の平均燃費を定める CAFÉ⁸規制に繋がった。CAFÉ 規制は年々強化され、燃費の悪いフルサイズカーを生産していた米国自動車メーカー(BIG3)は苦境に陥り、燃費の良い小型車を得意とする日本の自動車メーカーとのタイアップを進めざるを得なくなった。1978 年には BIG3 の 3 番手であった Chrysler が経営危機となったことが象徴するように米国全体が景気後退に向かい、特に自動

² 米国ニューヨーク市プラザホテルで開催された財務大臣・中央銀行総裁会議(日、米、英、仏、独)

³ 米国で非高所得者層向けに主に住宅用として開発されたローン商品で、2007 年中ごろからの住宅価格下落により不良債権化した。

⁴ GWP: Global Warming Potential/地球温暖化係数、ODP: Ozone Depletion Potential/オゾン層破壊係数

⁵ カーエアコン用冷媒ガスは HFC134a(ODP=0,GWP=1430)から HFO1234yf(ODP=0,GWP=4)に代替が進んでいる。

⁶ Environmental Protection Agency/米国環境保護局

⁷ Compound Vortex Controlled Combustion : エンジン混合気を希薄燃焼(Lean-burn)し排ガス中の有害物質を削減するもの。

⁸ Corporate Average Fuel Economy/企業別平均燃費基準

車業界ではレイオフが拡大し、米国で最も強硬な労働組合の部類に属する UAW(United Auto Workers/全米自動車労組)の活動が激化するとともに、対日強硬派議員が「失業を輸出」する日本を目の敵にするなど日米は貿易戦争の状況となった。一方、日本はオイルショック以降の造船不況を脱して経済回復の登り坂にあったが、それは日本の勤勉性、及びモノづくりの技術力によるものだという驕りとともに、一方では米国からの過去の支援、米国向け輸出拡大のお蔭であるという思いがあったことは否めない。そんな中、1981 年に当時の通産省が米国に対し自動車の輸出自主規制(Voluntary Export Restraints)を発表し、対米輸出総台数を年 168 万台に制限するとともにメーカー各社に対して輸出台数枠を設けた。米国からの圧力に屈し輸出カルテルまがいの規制を政府が主導したのである。因みに当時の関税率は現在と同じ乗用車が 2.5%、トラックが 25.0%であったが、これは Captive Import(車両の台数紐付け輸入枠)と深い関係がある。BIG 3 は自社の販売車ラインアップを埋めるために日欧から Captive Import⁹を行っていたため、むやみに関税率を引き上げることができなかったのである。

例えば Chrysler は 1970 年に三菱重工が自動車部門を切り離した時点で資本参加し三菱自動車を設立したが、CAFÉ 規制の強化に対応すべく Captive Import によって三菱自動車から自社ラインアップにない燃費の良い小型車両を補完すべく輸入していた。このため輸出自主規制の台数には Chrysler による Captive Import 分も含まれていた。1981 年に米国に販売会社を設立し、自社ルートでの販売を伸ばしたい三菱自動車は、Chrysler に自主規制枠の一部を奪われていたため、乗用車 1 台に対し輸出自主規制の対象でないピックアップトラックを 3 台輸入するよう半ば強要する形で輸出していた時期がある。「小型乗用車が欲しいなら日本製トラックを買え」ということである。このことは燃費に優れた日本車の小型車の需要が高かったことを端的に示している。

その後輸出枠は徐々に緩和され 1985 年には 230 万台になり、輸出自主規制が完全撤廃されたのは 1994 年であった。1990 年代前半には日本車メーカーの現地生産が進んだため、実際には輸出自主規制が大きな足かせとなっている印象はなかったが、日本は実に 13 年の長きにわたり米国に対し管理貿易を行ったことになる。当時、在日米軍駐留経費を日米地位協定の枠組みを超えて増額した所謂「思いやり予算」も実施された。いかに日本の対米貿易黒字が蓄積し、その経済的な余裕をもとに政策面で譲歩をしていたかの証左である。

4. 北米現地生産の模索

現地生産と言っても実態は様々だった。当初日系自動車メーカー各社は CBU¹⁰輸出していた車両に掛かる関税を一部でも回避すべく、SKD¹¹化し米国側輸入港(POE/Port of Entry)で最終組立を実施する手段を取った。現地で自動車に後付けできる部品を生産するメーカーは、それまで日本国内の自動車工場に納入していた部品を自社で米国に輸出することを余儀なくされた。米国側で日本から輸出される部品を輸入し、車両が米国に到着するタイミングで POE に納入するわけである。このためには輸入販売機能を持つ米国法人を設立せねばならない。筆者が所属していた機械メーカーも 1982 年に Los

⁹ 一例として Chrysler は三菱自動車からミラージュを輸入し、Dodge ブランドで Colt、Plymouth ブランドで Champ として販売していた。

¹⁰ Complete Build Up/完成車

¹¹ Semi-Knock Down/現地組立

Angeles に拠点を設立し、筆者自身も 1984 年から現地法人で業務にあたった。その後、更なる円高の進行、現地調達率の引き上げ圧力により、溶接、塗装、艀装等まで現地化する CKD(Complete Knock Down/現地組立)へと移行して行った。部品メーカーにあっては、各自動車メーカーからの圧力により現地製部品の採用を進めることとなったが、日本の品質基準に適合する米国製部品を調達することは至難であった。卑近な例は単位である。図面で用いられる長さの単位はミリメートルではなくインチでなくては米国で生産ができない。自ずと日本の部品メーカーは図面を書き換える必要が出てくる。その他、部品に使用される鋼材の種類、耐久性、耐食性等確認せねばならない項目は数え切れない。類似部品を量産できるメーカーを探し、図面をもとにサンプル品を作らせ、日本側で試験を行い、時には米国の常識に妥協しつつ設計変更を加え、量産可能な生産技術を確認するとともに品質管理を徹底させ、JIT(Just in Time)¹²納入に耐えうるシステム整備を行うなどひとつひとつ移植していかなければならない。もちろん言語の障壁もある。製品設計、生産技術、品質保証、サービス等多岐にわたる図面、マニュアル類をすべて英訳し、それを英語で説明し理解させるには多大なエネルギーを要する。日本メーカーはこのように本来なら競合するかもしれない現地メーカーに対して技術を移転し「作って頂く」努力を重ねてきたのである。

一方、現地メーカーに技術を移転する過程で、米国特有の訴訟も多々発生した。筆者の米国法人も 1991 年に ITC¹³の特許訴訟に巻き込まれたことがある。筆者のケースに関し詳述することは避けるが、訴訟費用が高額かつ長期に及ぶこと、また米国の地で訴訟することは日本メーカーにとっては不利となるケースが多いことから早々に和解するメーカーも多かった中、自社技術とのクロスライセンスにより痛み分けするケース、敗訴して多額のロイヤリティ(特許権使用料)を支払うことになったケースもあった。要は日本メーカーの現地調達によって仕事が増えることを歓迎する相手ばかりではなかったということである。

5. 日本車メーカーの北米進出

日系自動車メーカーは販売拠点を置いていた米国西海岸から、自動車産業の中心であり、熟練工が集まりやすく、部品メーカーが集積している中西部¹⁴へと工場進出を進めることになる。

まずホンダが 1982 年 Ohio 州 Marysville で Accord の生産を開始した。社名は Honda of America であるが、販売会社名は American Honda であった。当時海外拠点は日本人が経営を主導することが常識であったため、ホンダはアメリカ人に魂を売ったのかと思うほど違和感を抱いたことを覚えている。今となれば米国での販売活動をアメリカ人に任せるのは当たり前であるが、当時米国は少なくとも自動車産業の世界では弱体化しており、その失敗の時代を率いてきたアメリカ人を登用することを決断したホンダの先見の明は、本田宗一郎の「能率を妨げるものにメンツというやつがある。」という言葉に集約されている。ホンダはその先駆けとなり、二輪車のブランドイメージと相俟って米国市場での好感度も他社を凌駕していた。結果的にホンダは米国市場の成功者となり、現在も Acura、Accord のフル生産を継続している。

トヨタは 1983 年、GM との合併で GM の遊休工場である California 州の Fremont 工場を活用して

¹² 自動車メーカーの組立時間帯、車種情報を入力し、部品メーカーが必要部品を必要数量だけ順番に納入(序列納入)する生産方式。

¹³ International Trade Commission/国際貿易委員会

¹⁴ 米国を 4 分割(北東部、北西部、南部、西部)した場合の Rust Belt を含む Michigan、Ohio、Indiana、Illinois 州など 12 州。

NUMMI(New United Motor Manufacturing, Inc)を設立し、日本向けに右ハンドルの Voltz 生産を開始したこともあったが販売台数は伸びなかった。因みに 2009 年 GM が破産しトヨタが合併を解消するまで生産が継続されたが、現在はテスラの BEV(Battery Electric Vehicle)車生産拠点となっている。トヨタは NUMMI での合併生産を行うとともに、1986 年に自社で Kentucky 州 Georgetown に Toyota Motor Manufacturing を設立し Camry の生産を開始。その後 RAV4、Lexus の HEV (Hybrid Electric Vehicle)を経て、2025 年には BEV の生産を開始する。北米で 2 百万台の生産実績(2024 年度)を誇るトヨタはホンダとともに北米事業を成功させた両巨頭である。

日産は米国では以前から Datsun(米国人の発音はダツン)の名称で認知度が高かったが、1983 年に Tennessee 州 Smyrna でピックアップトラックの生産を開始し、1990 年には Mississippi 州 Canton での生産も開始した。しかしながら、2025 年 1 月、日産は販売不振によりパワートレイン¹⁵を製造する Tennessee 州 Decherd 工場を含む 3 工場の生産規模を縮小すべく、2 直(2 交代制)を 1 直にする¹⁵と発表した。後日譚ながら 2025 年 4 月の Donald Trump 大統領の関税政策発表により、日産は生産規模縮小の発表を撤回し 3 工場での生産を維持する方針に急転換した。

三菱自動車はChryslerとの合併で 1985 年に Diamond Star Motorsを Illinois 州 Bloomington に設立しスポーツクーペを生産。三菱ブランドで Eclipse、Chrysler ルートで Eagle Talon, Plymouth Lazer として販売した。24 万台の生産能力を持った工場であったが、フル生産になることはなかった。1993 年には Chrysler が撤退し、その後 Mitsubishi Motor Manufacturing America として生産を継続したが、販売不振により 2015 年には工場閉鎖となった。現在は新興企業が BEV ベースの SUV、トラックを生産している。

マツダは 1985 年に Michigan 州 Flat Rock に Mazda Motor Manufacturing USA を設立し 1987 年に MX-6 と Ford Probe の生産を開始。その後 Ford が資本参加し 1992 年 Auto Alliance International を設立。Mazda626、Mercury Cougar 等を生産したが、マツダが 2012 年に撤退したあと現在は Ford の Flat Rock 工場となり、Mustang、Continental 等の乗用車を生産している。

スズキは 1989 年に GM カナダとともに Ontario 州 Ingersoll に CAMI(CAMI Automotive)を設立し 2009 年スズキが撤退するまで生産を継続した。現在は GM CAMI Assembly 社として BEV 商用車の生産を行っている。

日本車メーカーは米国の圧力、円高等経済的理由から北米進出を余儀なくされたとの印象はあるが、一方で当事者であった筆者の感覚としては、自動車王国である米国を日本の技術、勤勉さで席巻しようとする野心と米国への憧れ・高揚感が入り混じった心情であったことは確かである。一方で、北米進出に当たっては雇用創出を目的に地代免除、法人税減免等の Incentive を携えて各州の誘致合戦が華やかに行われた。それは筆者が所属した機械メーカーにあっても同様で、営業マンさながらに各州の日本代表処の訪問を頻繁に受ける中で北米進出が進められた。それから 40 年、ホンダ、トヨタ以外は撤退もしくは規模縮小に追い込まれている。自動車メーカーにとって不可欠であったエンジン技術が必要なく、極論すればバッテリーさえあれば製作できる BEV が台頭する現在、日本の自動車産業の先行きは FCEV¹⁶等新技術車両の開発、コストダウンによる普及の促進、インフラ整備に懸かっている。

¹⁵ 自動車のエンジン、トランスミッション、プロペラシャフト、ディファレンシャルギア等の動力装置が搭載された車台のこと。

¹⁶ Fuel Cell Vehicle/燃料電池車

6. 自動車部品メーカーの北米進出

日本の自動車メーカーは自社で殆ど部品在庫を持たず、部品メーカーが自動車メーカーの生産ラインに部品を JIT 納入するのが一般的である。このため自ずと自動車メーカーの隣接地に工場もしくは倉庫を展開することが必要になる。JIT 専門の物流業者に委託する方法もあるが、1 円単位のコストダウンを積み重ねている各社にとって選択肢は限られている。社外流出費用となる物流費と、自動車メーカーの至近にいる営業メリット、生産動向の把握と不良在庫発生回避、不良品発生時の即応能力等々を天秤にかけ、工場進出とならずとも JIT 対応の作業場を有する納品拠点(Depot)を設ける部品メーカーが大半である。自動車の部品点数は 2~3 万点と言われるが、自動車メーカー 1 社を頂点としたピラミッド型に部品メーカーが構成されている。自動車メーカーに直接部品を納入するメーカーを Tier1 と言うが、その下にも Tier2、Tier3 と下請けメーカーが連なっている。世間では自動車メーカーの工場進出だけが取り沙汰されるが、このように Tier1 と呼ばれる一次下請けメーカーにとっては、米国のみならず世界各国に展開する自動車メーカーに追従できるか否かが死活問題となる。超人気車種でない限り一般的には日本側での販売台数が減少することになるとともに、一旦北米で代替部品メーカーの参入を許すことになると、日本への逆輸入のリスクも増大するからである。自動車には多くの金属部品、樹脂部品が使われているが、これらの部品を製造するには、プレス型、樹脂型等の高額な金型が必要となる。代替メーカーが一旦金型を作ってしまうとあとは量産するのみであるため、金型を製作するまでに要した部品の開発費用を回収する機会が失われることになる。一方、孫請け企業である Tier2、Tier3 にとっては納入先部品メーカーへの追従が不可能なケースが多いため、Tier1 メーカーは Tier2 以下が製造していた部品を北米企業に「作ってもらう」事態が発生する。これにより設計・試作・評価を繰り返した上でようやく完成した図面はもとより生産技術、品質保証技術等が流出することになった。また、北米に進出できない部品メーカーの多くが廃業となり、日本でモノづくりができなくなる要因になったと考えられる。

7. 現地調達規制

1980 年代初頭から米国での資材調達を進め、Local Content(現地調達率)を上げねばならないという意識はあったが、当初は漠然と 50%を目標にするという内容であった。日系自動車メーカー側から見れば、日本の自動車部品メーカーからの購入であっても、輸入するのではなくその米国法人からの購入であれば良いのではないかというレベルの認識しかなかった時代である。ましてや通産省のガイドライン 50%とは売価ベースのことなのか、資材費ベースのことなのか具体的な定義はなかった。少なくとも部品メーカーは全部品を日本から持ち込んで米国で組立をすれば当然組立工賃等の直接経費、および現地オペレーションに掛かる間接経費は米国側での付加価値になるため Local Content の一部にカウントされると考えていた。

一方、日系自動車メーカーは米国政府側からの圧力が次第に強くなるのを受け、従来からの部品メーカー選定要素である QCD(Quality, Cost, Delivery)に Local Content 要素を組み入れてきた。日系自動車メーカーは構成部品の Local Content を積み上げねばならない立場にあったためである。当時、

Local Content の計算方式としては米国環境保護局が定める EPA 方式と FTA¹⁷方式が混在したが、前者は米国における工賃等を含む付加価値を算入する方式で、後者は資材費に占める米国現地調達比率を問うものであった。現地企業を経営する立場からすると、米国側で生産するための設備投資、現地雇用のための人件費、その他日本からの輸入コストを除くあらゆる諸経費は米国側に落ちるコストであるから EPA 方式が正当であると考えていたものの、徐々にその解釈は資材費に占める米国製を問う厳格な方向へ変化して行った。これは日系自動車メーカーの北米での生産が拡大して行くとともに、米国政府が北米 3 国のブロック経済化を検討していたことも背景にあった。

1994 年には米加墨による NAFTA¹⁸が発効したことにより域内関税撤廃が実施されたが、これにより多くの日系自動車メーカー、部品メーカーのみならず米国自動車メーカーも NAFTA 域内主にメキシコの比較的低い人件費によるコストダウン、及び保税加工制度であるマキラドーラ (maquiladora de Exportación) を狙った設備投資を進めた。

製造企業にとって設備投資は事業戦略の根幹であり、その判断ミスは事業の成否に大きく関わることは言うまでもない。筆者の所属した機械メーカーの場合で言えば、設備投資の回収目標は概ね 3～5 年程度でなければならなかった。計画段階、設備製作等の準備期間に各々 1 年を要するとして 5～7 年は事業戦略の方向を変えることは困難になる。

2018 年、第 1 次 Donald Trump 政権によって NAFTA は USMCA¹⁹に書き換えられた。この内容は極めて厳しく、域内関税ゼロを獲得するために 4 つの制約を設けている。まず、域内原産割合は NAFTA 時純費用方式で 62.5%であったが 75%以上に引き上げられた。2 番目にエンジン、トランスミッション、車体・シャーシ、駆動軸・非駆動軸、サスペンション、ステアリング、先端バッテリーなどのコアパーツ全てが域内原産品であることが規定されたため、これ以外に残る部品はタイヤ、ホイール、ブレーキ等の車輪部品、及びシート、エアコン、ダッシュボード、オーディオ等の内装部品に限られてしまった。3 番目に鉄とアルミニウムの 7 割が域内原産材料であることと条件が加えられた。この条件に関しては自動車メーカーが鉄、アルミニウムをそのまま購入した場合であり、それらが含まれる自動車部品は対象にはならない。しかしながら、乗用車は重量換算にすると概ね鉄系 60%、アルミニウム系 15%、プラスチック系 15%、その他 10%でできているので車体重量の約半分が域内原産でなければならないという条件は大局的に見れば影響がないわけではない。4 番目に直接賃金が 16 ドル以上の地域の付加価値が 40%(乗用車・SUV)もしくは 45%(小型トラック)であることについては、メキシコ生産による人件費削減が不可能になる。

こうした政策、規則の変更は、製造企業の事業戦略を根幹から揺るがすことになるが、政策、規則が変更されたからと言って柔軟に対応できるような製造企業は多くはない。それにもかかわらず、今回の第 2 次 Donald Trump 政権では USMCA を破棄しかねない動きとなっており、実施に移されれば過去 NAFTA、USMCA を意識してメキシコに生産拠点を設けてきた日産、トヨタ、マツダ、ホンダ、及びカナダに生産拠点を設けたホンダ、トヨタは戦略の見直しを余儀なくされることになる。このことはもちろん輸入部品を多用している米国メーカーにも適用されることになるため自動車業界全体からの圧力が掛かることになる。第 1 次 Donald Trump 政権同様、徐々に柔軟な政策に変更されることが予想されるものの、少なくとも現

¹⁷ Free Trade Agreement/自由貿易協定

¹⁸ North American Free Trade Agreement/北米自由貿易協定

¹⁹ United States Mexico Canada Agreement/アメリカ・メキシコ・カナダ協定

在より状況が悪化することは間違いない。

8. 繰り返される歴史

あれから 40 年。また歴史が繰り返されている。もしかすると Donald Trump の思考そのものがまだ 40 年前の日米貿易摩擦から変わっていないのかもしれない。日本自動車工業会のニュースリリースによれば、2024 年末時点において、日本は米国製造に累計 660 億ドル超を投資し、27 州で 24 工場、43 の研究開発施設、70 の物流拠点を運営し、11 万人以上の米国内での直接雇用を生み出し、経済波及効果も含め 220 万人以上の雇用を支えている。

この 40 年の間に既に撤退を余儀なくされた日系自動車メーカー、部品メーカーは多々あるが、それでも多くの日系企業は米国の地域に根付き、米国経済に貢献している。この点を評価せよと言いたいところであるが、そんな浪花節を斟酌してくれる相手ではないため、米国の国民的議論が動かない限りこの流れを止めることは不可能に近い。しかしながら、前述のように設備投資は最低でも 5〜7 年先を見なければならぬため、このタイムスパンと 4 年ごとに政権が変わることを見据えた上で、長期的な方向性は変わらないことを前提に大局的な見地から事業戦略の調整を行うべきであり、短兵急に軌道修正を行うべきではないと考える。既に日本は過去 40 年間、現地生産・現地調達を含めやるべきことはほぼやってきたのであるから、それを強みにしてたとえ当面極端な政策変更があったとしても、まずはその制約に無理せず自然体で対処していくことを考えるべきである。輸入関税が上がるのであれば上がることを前提にマーケティング戦略の変更、現地生産車種の入替え、現地生産車の第三国への輸出拡大等を徐々に進めることで良いと考える。

米国車の日本への輸出圧力に関しても同様である。米国自動車メーカーは 1990 年代に日本市場への参入を試みたが何れも失敗に終わった経緯がある。1996 年にトヨタが GM から OEM で Chevrolet Cavalier²⁰を輸入し盛んにテレビ CM を打つなど販売に注力したが、この D セグメントのレンジは競合車種も多く、日本の消費者の良好な反応は得られないまま 2000 年までに累計 4 万台弱しか販売できず撤退した。翌 1997 年には同じく GM の 100%子会社である Saturn 社が日本車キラーとして右ハンドルの仕様の Saturn²¹を日本市場に投入したが、ディーラー網が弱かったこと、特徴のない内外装により、日本市場で販売拡大ができず、僅か累計販売 4 千台弱にて撤退となった。

日本の消費者が持つ米国車のイメージは、燃費の悪さ、繊細さに欠ける雑な内外装など負の面が多く、欧州車が持つようなブランドイメージを構築することはできなかった。日本政府に対して米国製自動車を買えと言っても買うのは消費者である。日本車キラーとして投入された Saturn が何故日本の消費者に受け入れられなかったのか、米国車であっても何故現在 Jeep は売上を上げているのか、欧州車は何故成功しているのか等々分析の上、日本の消費者が買いたくなるような車を作る努力をすべきである。それは米国側の仕事であって日本側が考えるべきことではない。

最近日本が米国車の輸入に際し日本の特に安全基準が非関税障壁であるという議論があるが、日本メーカーは長年にわたり製品の信頼性、安全性等に関わる規格を積み上げてきた。その結果、日本の品

²⁰ トヨタが 1996-2000 年に GM から OEM し日本市場で販売。排気量 2.4L、直列 4 気筒、DOHC エンジン搭載

²¹ JR 東日本自動車販売、ヤナセ、いすゞ等のルートで 1997-2001 年に販売された。排気量 1.9L、直列 4 気筒、DOHC エンジン搭載。

質・安全基準が高くなりすぎた嫌いもあるが、安全基準を変えたところでブランドイメージがなく、品質・性能面で負のイメージがある米国車は売れない。それを非関税障壁という言葉で片付けるのは、あまりに短絡的かつ危険であると同時にやりきれなさが残るのは筆者のみならず 1980 年代を経験した同志の総意であろう。

9. おわりに

Donald Trump 大統領がいくら米国車を買えと言っても、ブランドイメージ、性能、品質、アフターサービス、価格等で消費者の購買意欲を掻き立てなければ売れないことは商売の原則である。裏を返せば日本の自動車メーカーは購買意欲を高める努力とともに、過去 40 年以上幾度となく米国の政策に譲歩してきた。日本が取り組んできたこれらの経緯を Donald Trump 政権が理解していないとまでは言い切れないが、これまで世界が作り上げてきた経済ルールを無視して自己主張だけする態度は大いに残念であり、結局のところ根底にあるのは、見せかけの反人種差別の裏に隠れた白人至上主義であることを忘れてはならないというのが、米国とのビジネスを行ってきた筆者の偽らざる思いである。中国の対応を全面的に評価する訳では無いが、日本政府には過去同志が行ってきた実績を盾に安易に妥協することなく前向きな交渉を行ってほしいと思う。

(参考文献)

JETRO：地域分析レポート「USMCA 活用のハードルは高い」 2019/5/8

<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2019/6453cf4c0f8b9b71.html>

JETRO：地域分析レポート「自動車原産地規則が与えた影響（米国）」 2023/8/8

<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2023/c0bad189c0a10c85.html>

日本自動車工業会：ニュースリリース「日系メーカーによる 2023 年の米国経済貢献データ」 2024/6/26

https://www.jama.or.jp/release/news_release/2024/2633/

経済産業研究所：通商産業政策(1980～2000 年)の概要(2)通商・貿易政策 2014/8

<https://www.rieti.go.jp/jp/publications/pdp/14p009.pdf>