

米国による自動車追加関税の影響と各メーカーの動向

米輸入車市場の現状と日系企業の利益へのインパクトを探る

2025年4月11日

調査部 主任研究員 奥山 要一郎

米国の自動車追加関税が発動、輸入製品に一律25%

トランプ米大統領が3月26日に発表していた輸入自動車に対する25%の追加関税が、4月2日（米国東部時間）に発動された。自動車部品に対しても同じく25%の追加関税が5月3日までに発動される予定だ。原則、適用除外は設けられない。なお、自動車・自動車部品については4月2日に公表された相互関税（原則、各国・地域に一律10%の関税をかけた上で、国・地域ごとに異なる税率を上乗せ。日本は合計24%の追加関税）の上乗せはなく、当面、従来税率に3月発表の追加関税25%を一律に加えた関税率が課されることになる。

今回の追加関税により、米国内の自動車価格の上昇やそれに伴う販売の減少、日系メーカーのコスト増、さらにはサプライチェーンの見直しなどの影響が生じることが考えられる。また、各国・地域による報復関税などの対抗措置や、米政権との関税率の引き下げあるいは免除に向けた交渉が進むと見られるが、米国の政策の不確実性もあり先行きは不透明だ。ここではまず、米国自動車市場と日系メーカーの現状把握、追加関税による日系メーカーへの影響、想定される今後のシナリオを簡単にまとめてみる。

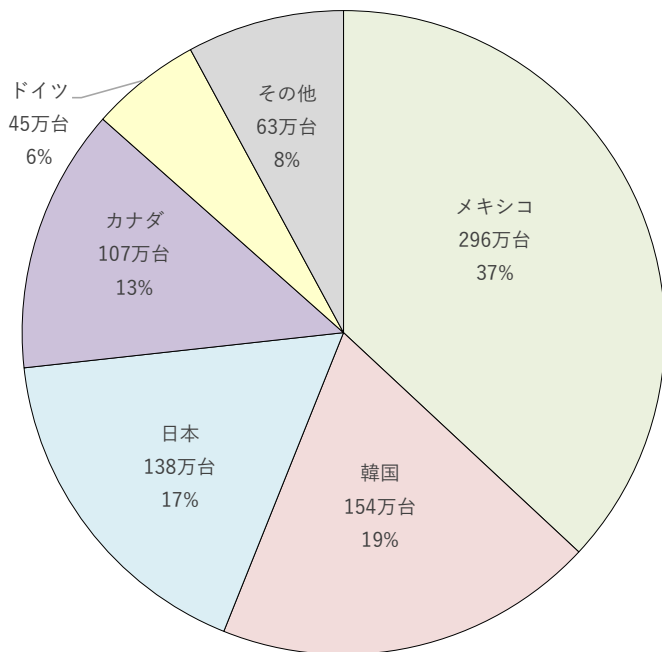
米国新車市場の49%が輸入車、最多はメキシコ産

米国の2024年の新車販売台数は1,649万台だった（マークラインズより）。一方、米商務省のデータによると、自動車輸入台数は802万台で全体の48.6%を占めた。米国現地生産台数を「新車販売台数－輸入台数」で計算すると847万台となる。出所元によりデータの誤差が出るものの、米国で販売されている自動車の概ね半分が米国以外で生産された輸入車と言える。

輸入車の内訳は、メキシコ産が296万台と最多で全体の37%を占める。続いて韓国が154万台（19%）、日本が138万台（17%）、カナダが107万台（13%）で、この4か国で全体の86%となる（図表1）。

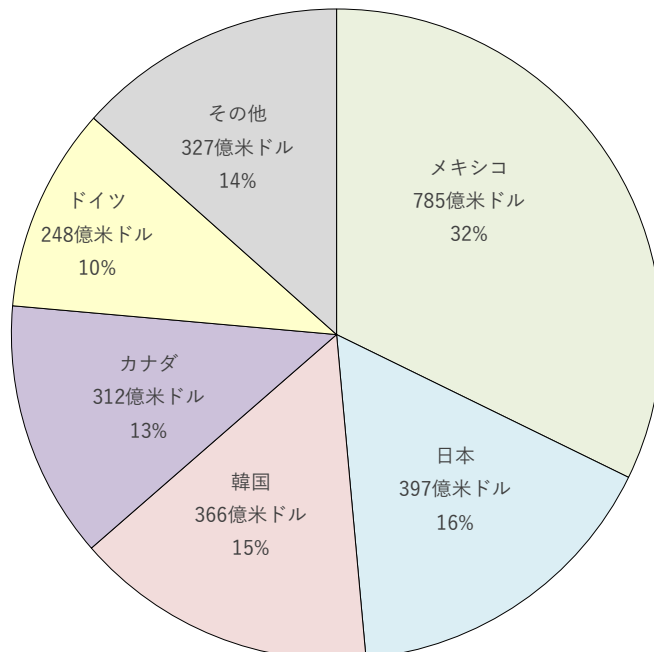
金額ベースで見ても上位の顔ぶれは変わらないが、1台当たりの輸入額は、カナダが29,158ドル、日本が28,768ドルと比較的高く、一方でメキシコは26,520ドル、韓国は23,766ドルと若干の差がある（図表2）。

図表1 米国の完成車の国別輸入台数とシェア (2024年)



出所：米商務省のデータより浜銀総研作成

図表2 米国の完成車の国別輸入金額とシェア (2024年)



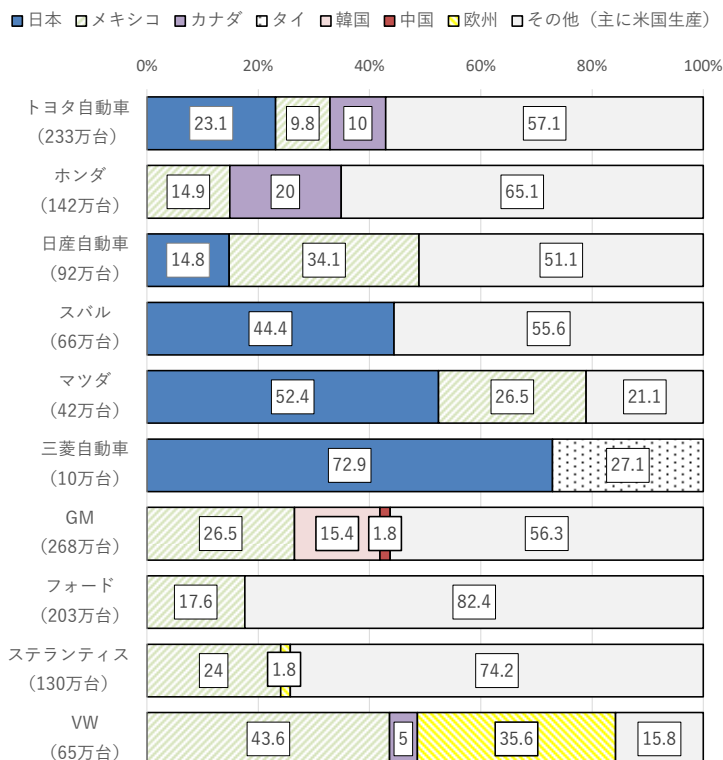
出所：米商務省のデータより浜銀総研作成

トヨタの米国販売、日本産は23%

次に日系メーカーの24年の米国販売及び米国での輸入状況を見てみよう。米国での現地生産から撤退し、全量を輸入（日本とタイ）に頼っている三菱自動車以外は、日本、メキシコ、カナダなどからの輸入と米国生産をミックスさせて事業を展開している（図表3）。

トヨタ自動車（レクサス含む）は、販売台数233万台のうち日本からの輸入台数が53万台で全体の23.1%になる。メキシコ工場産は9.8%で、カナダ（推計10%）を合わせると輸入比率は約43%に上る。一方、ホンダはメキシコが14.9%、カナダが20%（推計）などと比較的バランスが取れている。日産自動車はメキシコからの輸入比率が34.1%と高いのが特徴的で、日本の比率は14.8%となっている。大手3社の米国現地生産比率はいずれも50%を超えている。

図表3 2024年の米国販売車の輸入元（生産国）



注：社名の下は米国販売台数。カナダの数値は推計
出所：マークラインズ、各社資料より浜銀総研作成

スバルは販売66万台のうち、半分に近い44.4%を日本から輸入する。残りはインディアナ州にある同社唯一の海外完成車工場で生産している。マツダの輸入比率は高く、日本が52.4%、メキシコが26.5%となっている。同社は22年にアラバマ新工場を稼働させ、約10年ぶりに現地生産を再開させたが、全体への貢献はまだ限定的だ。

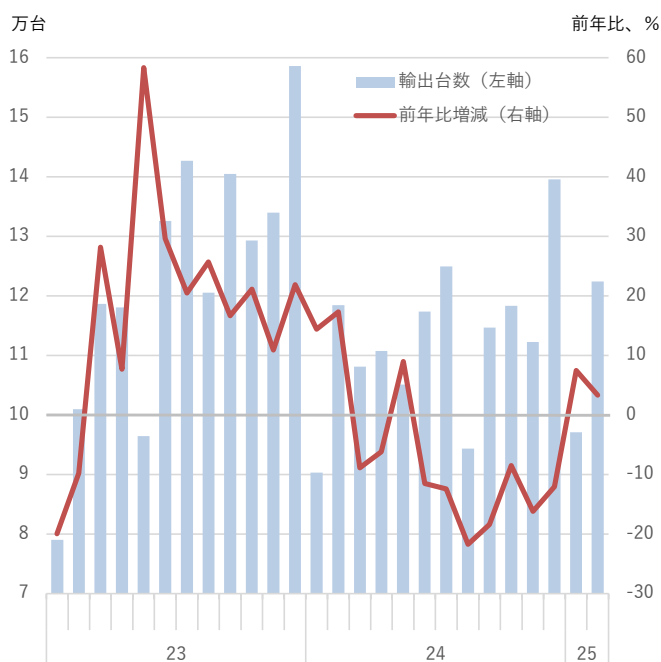
足元の日本の対米輸出は2か月連続で前年を上回る

足元の対米輸出はどう推移しているだろうか。

日本の米国向け乗用車輸出台数（財務省統計ベース）は、24年は台風などの影響により前年比マイナスとなる月が多かったが、25年に入りプラス圏に回復しており、1月は前年比7.5%増、2月は同3.3%増だった（図表4）。これを「トランプ関税前の駆け込み需要」と捉える向きもあるが、各メーカーの数値はまちまちでそうとも言い切れなようだ。マツダの輸出台数（北米向け）は1～2月累計で前年比38.7%増と好調だったが、トヨタ（米国向け）は同1.3%減。日産（北米向け）は2月単月で同34.3%減と不振だった。

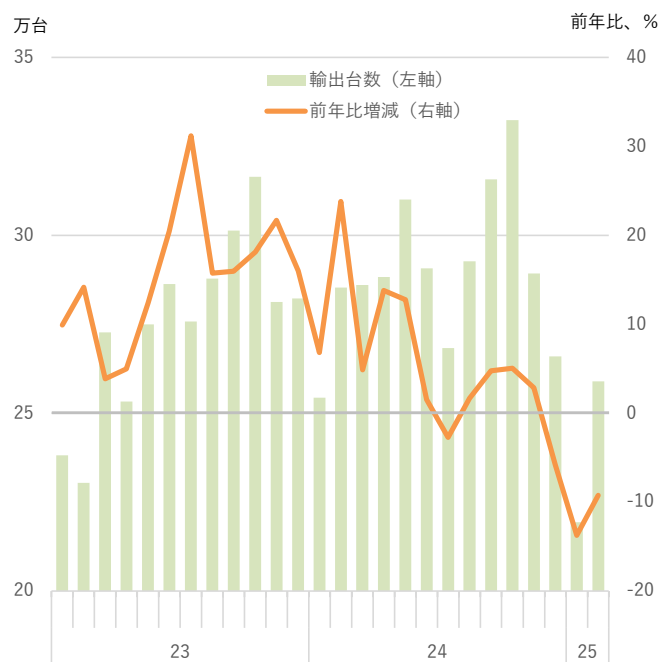
一方、メキシコの輸出台数（約8割が米国向け）は直近でマイナス成長となっており、24年12月は前年比5.8%減、25年1月は同13.7%減、2月は同9.2%減だった（図表5）。米系メーカーを中心に生産拠点をメキシコから米国にシフトさせる可能性が浮上しており、それを反映、もしくは先取りした動きのように見える。もっとも、各社は政策動向をにらみながら状況を見極めようとしており、これらのデータも中長期的に観察する必要がある。

図表4 日本の乗用車輸出台数（米国向け）



出所：財務省「貿易統計」のデータより浜銀総研作成

図表5 メキシコの自動車輸出台数



出所：メキシコ国立統計地理情報院（INEGI）のデータより浜銀総研作成

日本の追加関税額、大手6社の営業利益の2割に相当

続いて、今回の追加関税による各自動車メーカーへの影響を簡単にまとめてみる。

財務省の貿易統計によると、24年における日本の対米自動車輸出は138万台だった。額にして6.02兆円となり、対米輸出総額の28.3%を占める。なお、自動車部品は1.23兆円で全体の5.8%。自動車・自動車部品を合わせると対米輸出の34.1%を占めている。

ここでは乗用車（対米輸出台数134万台、輸出額5.88兆円。中古車は除く¹⁾）について今回の追加関税による影響を大まかに試算してみる。

米国はこれまで、輸入乗用車に対して一律2.5%の関税をかけていた。日本製乗用車に対する関税額は単純計算で1,470億円（5.88兆円×2.5%）となる²⁾。これに追加関税25%を上乗せすると関税率は27.5%となり、関税額は1.61兆円（5.88兆円×27.5%）に膨らむ。

一般的に関税は輸入企業（ここでは日本メーカーの米国現地法人など）や、価格転嫁を通じて消費者が負担する。前述の計算に基づく、追加関税25%の賦課で負担額は1.46兆円増加する。

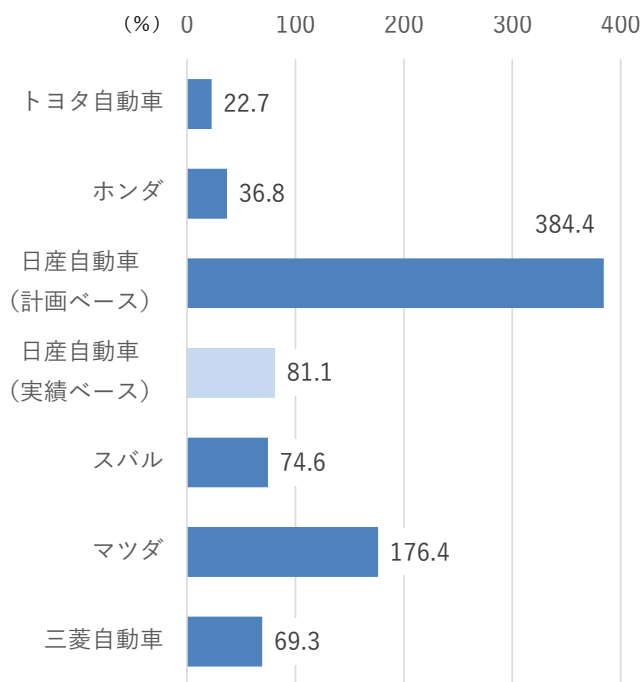
この額は、単純比較で国内大手6社（スズキを除く）の北米事業の営業利益（1.86兆円、24年3月期）の78.5%に相当する大きな額だ。同6社本体の営業利益ベースで見ても、実績ベース（24年3月期）の17.8%、会社計画ベース（25年3月期）の20.9%に相当する。

集計の幅を広くして、米国の主要輸入元の日本、メキシコ、カナダの3か国を対象に算出すると、大手6社の追加関税額は2.81兆円、会社計画ベース営業利益の40.2%に上る。

また、企業ごとに「関税負担額/営業利益（25年3月期計画）」比率を算出すると、日産は関税が営業利益を大きく上回り、384.4%と非常に高くなった³⁾（図表6）。販売不振などで分母の営業利益が大きく下方修正されたことも影響しているが、24年3月期実績値で計算しても81.1%となっている。

また、マツダも176.4%と高い。背景には、前述のように米国販売の8割近くを日本とメキシ

図表6 大手各社の関税負担額/営業利益の比較



注：関税負担額は、日本、メキシコ、カナダの3か国の対米輸出台数が対象

注：営業利益は25年3月期の各社計画を採用

出所：米商務省、マークラインズ、各社データより浜銀総研作成

¹⁾ 対米乗用車輸出に占める中古車の割合は、台数ベースで全体の0.74%、金額ベースで0.31%。

²⁾ 課税価格などの違いにより実務上の計算は異なると思われるが、ここでは単純化するため詳細は割愛する。

³⁾ 図表1及び3で使用した米国の輸入・販売台数の数値を各社で比例配分し、金額ベースにも反映。会社・車種ごとの価格差は考慮していないため、結果がやや粗くなっていることには留意されたい。関税負担額は、日本は関税率2.5%→27.5%への増加分、メキシコとカナダは新たに25%が賦課される前提で算出。

コからの輸入で支えていることがある。一方、トヨタは22.7%、本田は36.8%と比較的低い。米国生産比率の高さに加え、元々の「稼ぐ力」で影響を一定程度カバーできるようだ。

実際のビジネス現場では、各社が関税コストを消費者に転嫁する動き（製品の値上げ）、それに伴う消費者の購入行動の変化（購入先送り、低価格モデルへのシフトなど）、さらにサプライチェーンの見直しによるコスト増など、企業経営を左右する様々な事象が起こればと考えられる。いずれにせよ、米国事業で輸入比率が高い企業ほど被る影響が大きくなる可能性が高いと言え、各社とも生産体制の見直しや調整が求められるだろう。

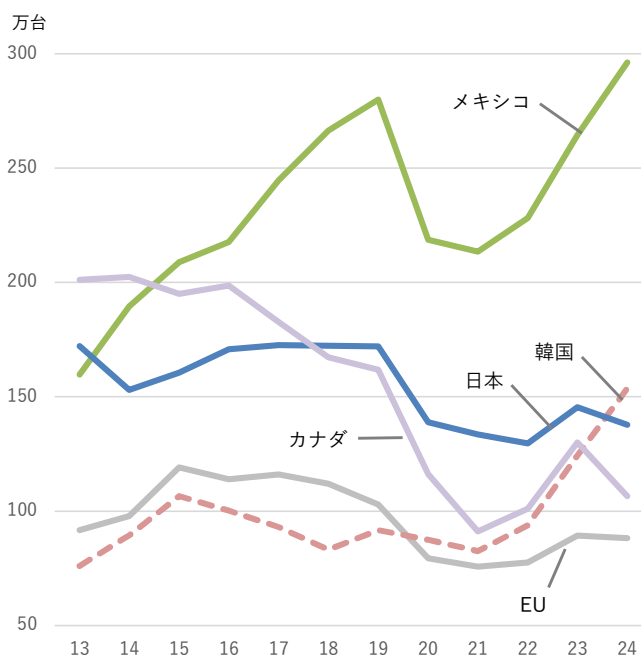
当面は在庫活用などで価格据え置きか

米国国際貿易委員会（USITC）は24年、北米以外からの輸入品に新たに関税25%をかけると、（関税対象国からの）自動車輸入が73.9%減少し、米国内の自動車平均価格が5%上昇するとのレポートを出している⁴。73.9%もの輸入減は衝撃的な数字だが、これは「北米以外からの輸入品」に関税がかけられた場合とあるため、「米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）の締結国であるメキシコとカナダは関税賦課対象国にはならない」という前提で算出したものと思われる。逆に言えば、追加関税の対象国ではない（と考えられていた）メキシコとカナダの生産拠点としての役割がより一層高まるとの目論見もあったようだ。

結果的に、今回の「トランプ関税」では両国も例外扱いにはならなかった。ニアショアリング（企業が本拠地や最終消費地から地理的に近い国や地域に事業を移転すること）の受け皿となってきた両国（図表7）、並びに自動車各社のビジネスモデルは練り直しを求められ、不確実性が増していくだろう。

製品価格の値上げについては、前倒し生産や輸入を通じて平時以上の在庫を保有しているメーカーも少なくないと見られ、「関税発動→即値上げ」という動きは限定的になると見られる。トランプ大統領は、関税を理由にした価格改定は「好ましくない」と各社をけん制している。また、トヨタが米国で当面値上げしない方針も伝わっており、各社で即時かつ大幅な動きはないと見ら

図表7 米国の完成車の国別輸入台数



出所：米商務省のデータより浜銀総研作成

⁴ Riker, David (2024). Imports And The Location Of Vehicle Production Within The United States. *Economics Working Paper Series Working Paper 2024-02-C*: U.S. International Trade Commission

れる。当面は各社とも可能な範囲での価格据え置きと在庫消化で対応し、大きな値上げに踏み切るのは5月や6月以降になるのではないだろうか。そのため、関税発動からしばらくの間は値上げ前の駆け込み需要による販売増が起きる可能性がある。もっとも、この動きはすでに始まっていると見られ、需要の先食いからの反動減が早めに出現するリスクにも留意しておきたい。一方、追加関税の賦課期間が長引けば原価低減の努力にも限界が出てきて、値上げに踏み切るメーカーも増えてこよう。

逆に、米国販売車の8割超を米国内で生産している米フォードは、"From America for America"のスローガンの下で値下げキャンペーンを始めた。米国生産車の購入を促す動きが他社にも広がっていくか注目される。

生産や雇用面ではすでに関税に対応する動きが見られる。日産は米国で予定していた減産計画（テネシー州のスマーナ工場）を一部撤回し、生産シフトを維持する方針を決めた。米GMはインディアナ州の工場ピックアップトラックの生産を増やす方針が伝わっている。一方、欧州ステランティスは、米国内5か所の工場で約900人の従業員を一時解雇すると発表した。

執筆者紹介



奥山 要一郎（おくやま よういちろう）
浜銀総合研究所 調査部 主任研究員
自動車・自動車部品産業の調査業務を担当。

浜銀総合研究所では、景気動向に関するレポートなどの発行情報をメールにてお知らせしています。ご関心のある方は、下記のサイトより、「レポート更新情報お知らせメール」（無料）にご登録ください。

【URL】 https://www.yokohama-ri.co.jp/html/inquiry/inquiry_repo.html?nno=5

本レポートの目的は情報提供であり、売買の勧誘ではありません。本レポートに記載した内容は、レポート執筆時の情報に基づく浜銀総合研究所・調査部の見解であり、レポート発行後に予告なく変更することがあります。また、本レポートに記載されている情報は、浜銀総合研究所・調査部が信頼できると考える情報源に基づいたものですが、その正確性、完全性を保証するものではありません。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取り扱いいただきますようお願いいたします。