

関税を乗り越えて～米国投資を加速させる実践戦略 ～フィッシャー・フィリップス法律事務所と懇談

2025 年 10 月 14 日

講師：ジョン・M・ポルソン 会長

レイモンド・W・ペレス コーポレート・コンプライアンス&ガバナンス部門長／
立地選定&インセンティブ部門共同責任者

佐藤 楠

パートナー／東京オフィス代表／国際業務部門共同代表



左からペレス氏、ポルソン氏、佐藤氏

経済広報センター（筒井義信会長）は10月14日、東京・大手町の経団連会館で、米国の大手法律事務所フィッシャー・フィリップスとの懇談会を開催した。海外事業や渉外の担当者ら約40人が出席した。

フィッシャー・フィリップスは、労働法と雇用法を専門とし、多くの日米企業のビジネス展開を支援してきた。ジョン・M・ポルソン会長をはじめ、同法律事務所の弁護士から、トランプ関税と日本企業への影響、米国投資の成功に関わる経済インセンティブについて説明を聴くとともに意見交換を行った。説明の概要は次のとおり。

■トランプ関税と日本企業への影響

関税措置は、海外企業の米国への進出、投資の拡大につながっており、米国にとってまさに意図した好ましい状況を生み出している。

他方、インフレを助長する要因との見方もある。労働市場では、移民政策等の影響で労働力が不足しており、不透明感が増している。

現政権は、通常とは異なる交渉プロセスを取るため、極端な政策決定に対して、企業は後刻交渉せざるを得ない不利な状況にある。

日本企業が米国で事業を開始または拡大するための投資を考える場合、状況をよく理解したうえで、適切な交渉担当者を置き、慌てず忍耐強く対応することが成功のカギである。

■米投資成功への戦略

企業が享受できる経済インセンティブには、連邦によるもの、州法が定めるもの、州および地方の裁量によるものがあり、米国の経済成長を反映して年々増加傾向にある。

投資案件をより有利に進めるには、法的助言者を含むチームの構築やタイムラインの設定等の必要なステップを踏み、候補地を選定することが肝要である。

必要条件と希望条件を明確化し、情報管理を徹底して現地や近隣エリアを視察し、立地要件やインフラの状況、労働環境や生活環境、組合の実態等を事前に調査しなければならない。

例えば、米国の雇用形態では、良い報酬を求め、就職、離職を繰り返すことから、給料などの条件の取り扱いを慎重に行わなければ、社員の固定化が難しくなる可能性がある。

最適な候補地選定には、入念な準備と交渉テクニックが必要である。

■連邦法と州法の関係にも留意が必要

日米関税交渉では、3年間で5500億ドルの米国投資に合意したが、現時点で米国では誰も、方法やインセンティブの詳細を把握していないだろう。連邦法と州法の関係にも留意が必要であり、連邦レベルでインセンティブが付与されたとしても、州法の存在から、すんなりと適用される保証はないと考えられる。

以 上

一般財団法人

経済広報センター

国際広報部

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-3-2 経団連会館 19 階

電話：03-6741-0031

<https://www.kkc.or.jp/>

<https://en.kkc.or.jp/>

※本稿の無断転載を禁じます。