

週刊文春

3月27日号 定価 510円



2025.3.27

週刊文春

苦茶なやり方は、米国だからこそ通用しているのでしょ。

いまのトランプ氏には、リーマンで私の上司だったリチャード・ファルド氏と似ている点があると感じます。

ファルド氏は二〇〇八年のリーマン破綻時のCEO

で、米議会の公聴会にも出席した人物。〇一年に私をリーマンで雇った人でもあります。

彼はトランプ氏とはまるで異なり、優しくてハートの温かな人です。ビジネスウイーク誌がウォールストリートで優れたCEOを選ぶ「CEOオブザイヤー」に、〇五年から三年連続で選ばれたほど、優秀な経営者でもありました。

ですが、こうした評価が自らへの過信に繋がってしまったのかもしれません。

〇七年頃にサブプライムローン問題が顕在化しても「大丈夫だ」と言い続けた。当時の金融界の大好きな流れを読み切れず、判断を誤ったのです。彼はあまりにも強いCEOだった。それ

で、正しい助言ができる側近が少なくなつた側面もあつたでしょう。

現在のトランプ氏の言動を見ても、行動力はあるものの、多くの決定が独断に満ちている。一步間違えると大変な事態を引き起こしかねないと懸念しています。

最近会ったカナダの有名な法律事務所の弁護士によれば、クライアント企業か

植山周一郎 「初取材で見せた 日本への『マスウ』」



植山周一郎

一九八八年、日本人で初めてトランプ氏に長時間インタビューした人物がいる。国際経営コンサルタントの植山周一郎氏（80）だ。若き実業家だったトランプ氏は、意外な姿を――。

いたことでした。私は、若くして成功したNYの不動産王にインタビューするべく知人に仲介を頼み、早くも翌日の朝に会うことになりました。

「I respect Japan!」
「Very smart!」

彼曰く「アメリカの政治家を相手に、日本は巧妙な交渉をやって、ほとんど無

料で自分の安全保障をアメリカにやらせていく。日本は頭がいい！」。当時の日本はバブル真っ只中。今は正反対で、NYを始めとする海外の物件を購入するトランプ氏の顧客に、日本

らは、トランプ政権に関する問い合わせが常にあるそうです。そこで週に一度、欧米各地に構える支部のトップをオンラインで集め、五十人態勢でトランプ対策会議を開いている。そこで

「トランプがこうしたら、どうするか」というシミュレーションを行っているのだといいます。日本でもこれくらいの態勢が必要なのではないでしょうか。

一方で、外交への強い関心も持っていました。最近の彼は日米安保条約を不公平だと主張していますが、三十七年前も同じことを言っていました。「日本はアメリカに金を出させて安全保障に『ただ乗り』している」と。しかし、当時の彼が今と異なるのは、その後にこう続けたことでした。

「I respect Japan!」
「Very smart!」
彼曰く「アメリカの政治家を相手に、日本は巧妙な交渉をやって、ほとんど無料で自分の安全保障をアメリカにやらせていく。日本は頭がいい！」。当時の日本はバブル真っ只中。今は正反対で、NYを始めとする海外の物件を購入するトランプ氏の顧客に、日本



インタビュー時のトランプ氏と植山氏

となつては信じられないほど、終始和やかな雰囲気でした。当時の彼には、ともすれば「儲けるためには何でもやる」という野心家なイメージも強くありました

が、話してみると、礼儀正しい優秀なビジネスマンという印象を持ったのを覚えています。

一方で、ナルシストな一面も見えました。私の問い合わせながら、徐々に話題の領域を広げていき、結局は「どれだけ自叙伝が売れたか」「どれだけ成功したか」という自慢話になつていくのです。そこから分かったのは、とにかく褒められたいという彼の本能。そこで、私は彼に「あなたは野心家だから、いつか大統

人の富裕層は少なくありませんでした。日本のTV番

組取材を二つ返事で快諾したのも、そんな顧客候補への宣伝を見越していたのでしょうか。自分の意見は主張しつつも、愛想よくゴマスりもして見せる。それは、優秀なビジネスマンとしての戦略だったのです。

「領選に出馬する?」と問いました。インタービュー中に、トランプ氏が最も喜んで見えたのはこの瞬間でした。

テレビ東京の企画では多くのVIPに取材しましたが、中でもトランプ氏の取材難易度はさして高くなかったと断言できます。その上で、初めてトランプ氏と対峙した日本人として攻略法を問われれば、四つのポイントがあります。

①徹底的に褒めまくる。例えば「あなたは歴史上、最高の大統領の一人だ!」とか、少々白々しくらいのほうが良い。「こいつは俺のいいところをよく知っている」と懐に入りやすくなります。

②まず「イエス」と返す。彼の言っていることが全く違うと感じても、まず丁寧に受けとめる。その上で、「ところでこんな意見もあるかもしれませんよね」など、後から付け加えるようになります。日本人には馴染みのある会話手法ですが、野心家には有効なテクニックとなります。

(3) 彼のメリットを提示する。前述の通り彼は優秀なビジネスマンでもあり、自分にどのようなメリットがあるのかを重視します。例えば、彼の支持率アップに寄与する政策を提案するなど、少しでも彼の野心に寄り添う姿を見せることがで

ければ、好意的な反応を期待できるでしょう。
④ソフトバンク会長の孫正義氏を活用する。彼はトルランプ氏と対等に話すことができる唯一の日本人といつても過言ではあります。昨年末には共同記者会見に臨み、孫氏がアメリカ人

に十五兆円を投資することを発表しています。この関係性を活かさない手はありません。

あらゆる方向からトランプ氏の自尊心をくすぐる。これが出来れば、対トランプ外交は全く難しくないはずです。

洞澈してしまいました。
いま起きているのは、この現象への搖り戻しです。アメリカの有権者、特にトランプ支持者が求めているのは、国境のない世界ではなく、アメリカという国家を取り戻してくれ、ということです。たった三十年で

三、オブザーバ
済政策分析に
（文春新書）

**米財務長官
の盟友**
齋藤ジン
独占インタビュー



世界三大投資家のジョー・ジ・ソロスを顧客に持つ、伝説のコンサルタント、齋藤ジン氏。十年来の友人のスコット・ベッセント氏は、第二次トランプ政権で財務長官に指名された。トランプ経済の「要」を熟知する齋藤氏が語る「攻略法」とは、アメリカは「世界各国を豊かにさせる」としては前例のない選択をしました。繊維、鉄、造船と、アメリカが「付加価値が高くない」と考えた産業のジャイアンと、同じです。ただし、これまで優しいジャイアンでした。トラン

が、どんどん日本に渡され
たのです。

冷戦終結と同時に新自由
主義が世界標準になると、
世界が一つの市場となりま
す。アメリカは世界規模で
高付加価値の追求を続け、
世界中、最も安価で競争力
のある場所（多くの場合は
中国）にサプライチェーン
を移管し続けたのです。

その結果、国内の産業
は、東海岸の金融や西海岸
のＩＴを除き、すっかり空

明白です。かぎとなる問いは、何を戻すか、です。織維まで戻すとなると、高インフレ・低成長でアメリカ経済は崩壊するでしょう。トランプ政権もそれは分かっているので、国家安全保障の観点から、重要な産業を優先してアメリカに戻すことを考えています。

いまアメリカで言われているのは「シップス・アフター・チップス」。まずチップ（半導体）、次にシップ

サイトウジン／1993年に単身で渡米。ジョンズ・ホプキンス大学高等国際問題研究大学院修土。2007年、オブザーバートリー・グループを共同設立。ヘッジファンドを含むグローバルな機関投資家に対し、各國政府の経済政策分析に関するコンサルティングを提供。著書に「世界秩序が変わるべきとき 新自由主義からのゲームチェンジ」（文春新書）。