

## 鉄鋼業における産業組織と再編

水 川 侑

## A 鉄鋼業の産業組織

ここでは、後で記述する「鉄鋼業の再編」を、多少なりとも「産業組織論的分析あるいは理解」と関連づけるために、1990-2000年の資料を用いて鉄鋼業の概要、市場構造を概説してい

## 目 次

A 鉄鋼業の産業組織	1
I 鉄鋼業の概要	2
1. 鋼材の生産工程及び生産状況	2
2. 鋼材の流通機構	4
II 鉄鋼業の市場構造	6
1. 製品の性格	6
2. 最終鋼材（形状別）の生産状況	6
3. 普通鋼鋼材の需給状況	7
4. 鉄鋼業の集中度	9
5. 鉄鋼業の生産能力、規模の経済及び参入・退出	12
III 鉄鋼業の市場行動	15
1. 1950-70（あるいは73）年における市場行動	15
2. 1974年以降における市場行動	17
B 鉄鋼業の再編	18
I 自動車メーカーによる資材の集中発注	19
II 提携・再編の動き	20
1. 新日本製鐵とユジノールの提携	22
2. 川崎製鐵とNKKの連合	23
3. 新日本製鐵、住友金属工業、神戸製鋼所の連合	26
III 鋼材価格の引き上げ	32
編集後記	35

る。市場構造は、大雑把には1950年代後半から1970年までの競争的なものから、それ以降の独占的なものへと変わったといつてよい。市場行動は、1970年までは通産省の行政指導に従うかたちの行動あるいは業界と通産省が癒着したかたちの行動という色彩が濃かったといつてよい。1974,5年以降になると、これまでの行動のなかで徐々に培われた協調的精神の下に、また新日本製鐵の誕生をベースにプライス・リーダーシップが展開されることになる。このような変化を説明するために、市場行動についてはほぼ1960年頃から1980年頃までのことについて説明している。

## I 鉄鋼業の概要

### 1. 鋼材の生産工程及び生産状況

『工業統計表』（産業編）では、ある産業の規定を一般的には「製造品」にもとづいて決定している。つまり、類似の製品を供給する企業（これは1社1事業所を保有する企業と1社2事業所以上を保有する企業に区分できる）の集合体がある産業としている。たとえば、輸送用機器製造業は自動車・同付属品、鉄道車両・同部分品、自転車・同部分品、船舶製造・修理・船用機関、航空機・同付属品、その他の輸送用機器から構成されている。この方法以外のやり方として、「作業工程、機械設備等」にもとづいてある産業が規定されている場合がある。その例が、鉄鋼業の場合である。これは、高炉による製鉄業、高炉によらない製鉄業、製鋼・製鋼圧延業、製鋼を行わない鋼材製造業（表面処理鋼材をのぞく）、表面処理鋼材製造業、鉄素形材製造業、その他の製鉄業から構成されている。

1995年において鉄鋼業が製造業（従業者4人以上の事業所が対象。23産業から構成されている）に占める大きさは、事業所数で1.5%、従業者数で2.9%、現金給与総額で4.1%、原材料使用額等で4.8%、製造品出荷額等で4.6%、付加価値額で4.2%である。付加価値額で最大の産業は、電気機器製造業であり（16.8%）、次が輸送用機器製造業である（10.7%）。これらと比べると、鉄鋼業は小さくて、第8位である。しかし、産業の「米」といわれた「鋼材」をそれぞれの産業に供給するという地位の重要性は、現在においても変わらない。

次に、鉄鋼業を構成する諸産業の重要性を、事業所数、従業者数、付加価値額及び1事業所当たり付加価値額、従業者1人当たり付加価値額で確認しよう。

表－1 鉄鋼業を構成する諸産業（従業者4人以上の事業所）・・・1995年・・・

	a 事業所数		b 従業者数		c 付加価値額		c/a		c/b	
	構成比	(人)	構成比	(億円)	構成比	(億円)	指数	(億円)	指数	
鉄鋼業	5,808	100	296,824	100	49,694	100	8.55	1.0	0.16	1.0
高炉による製鉄業	16	0.3	65,361	22.0	19,199	38.6	1,199.9	140.3	0.29	1.8
高炉によらない製鉄業	22	0.4	2,410	0.8	350	0.7	15.9	1.9	0.14	0.9
製鋼・製鋼圧延業	85	1.5	45,663	15.4	7,911	15.9	93.1	10.9	0.17	1.1
製鋼を行わない鋼材製造業	514	8.8	47,045	15.8	6,861	13.8	13.3	1.6	0.14	0.9
表面処理鋼材製造業	72	1.2	5,918	2.0	683	1.4	9.5	1.1	0.11	0.7
鉄素形材製造業	1,938	33.4	66,986	22.6	6,656	13.4	3.4	0.4	0.09	0.6
その他の製鉄業	3,161	54.4	63,441	21.4	8,035	16.2	2.5	0.3	0.12	0.8

資料：通商産業大臣官房調査統計部編『工業統計表』（企業統計編）平成7年、50～52頁から作成。

表－1の「1事業所当たり付加価値額」の指標から、高炉による製鉄業は巨大な事業所であること、次いで製鋼・製鋼圧延業は前者ほどではないけれど大きな事業所であること、そして、両者は鉄鋼業において重要な地位（付加価値額の54%強）を占めている事が明らかである。高炉によらない製鉄業、製鋼を行わない鋼材製造業及び表面処理鋼材製造業は、鉄素形材製造業とその他の鉄鋼業と比較すると大きな事業所から構成されている。そして、後者は事業所（88%）と従業者数（44%）の点では大きな比重を占めているが「1事業所当たり付加価値」の点ではきわめて小さい。つまり多数の小規模な事業所から構成されているのである。

鉄鋼業は、「作業工程、機械設備等」の観点から製鉄、製鋼、圧延及び加工部門に区分される。そして製鉄、製鋼、圧延を行う一貫業者（高炉業者。上記の高炉による製鉄業と製鋼・製鋼圧延業の一部）、製鋼、圧延を行う電炉業者、鋼材の二次加工・三次加工を行う単圧業者（加工業者。上記の鉄素形材製造業とその他の鉄鋼業）に分類できる。1965年には、高炉業者は10社（67年には9社。<95年7社>）、平炉業者は11社（同、9社）、製鋼・圧延を行う電炉業者は57社（同、57社）、製鋼・圧延を行わない電炉業者は140社（同、123社）、単圧業者は約1,000社（業種別では鉄線業者が最も多く200社、これに次ぐのが磨棒鋼業者、18リットル缶業者で、各々、90社内外）であった。鉄鋼業においては高炉業者を中心にして、1956-67年頃にかけて平電炉メーカーや二次・三次の加工業者が再編・系列化された。<sup>2)</sup>

生産工程の観点から、鉄鋼業における各部門の生産状況を示すと次のごとくである。

- ① 製鉄（製鋼用鉄と鋳物用鉄に区分され、前者が99%を占める）

2000年の生産量は9,463万トンで、1990年の8,023万トンに対して18%増である。

- ② 粗鋼（圧延用鋼塊、鍛鋼用鋼塊、鋳鋼鋳込に区分され、前者が99%を占め、残り1%を後の

二者がほぼ折半する)

2000年の生産量は10,644万トンで、1990年の11,034万トンに対して3.5%減である。

- ③ 普通鋼熱間圧延鋼材(軌条、鋼矢板、形鋼、棒鋼、管材、線材、鋼板、鋼帯、外輪に区分される)

2000年の生産量は8,304万トンで、1990年の8,891万トンに対して6.6%減である。

- ④ 特殊鋼熱間圧延鋼材(形鋼、棒鋼、管材、線材、鋼板、鋼帯に区分される)

2000年の生産量は1,575万トンで、1990年の1,631万トンの3.4%減である。

普通鋼・特殊鋼鋼材のうちの、管材の殆どは「次工程」で消費されて鋼管(熱間鋼管、冷けん鋼管、めっき鋼管)になり、鋼帯の65%以上、鋼板(特殊鋼)の40%程度が「次工程」で消費されて「冷間仕上げ鋼材」(普通鋼;磨帯鋼、冷延広幅帯鋼、冷延鋼板、冷延電気鋼帯、磨棒鋼、鉄線、冷間圧造用炭素鋼線、硬鋼線、溶接棒心線。特殊鋼;磨帯鋼、冷延広幅帯鋼、冷延鋼板、磨棒鋼、PC鋼線、ピアノ線、ステンレス鋼線、冷間圧造用炭素鋼線、その他の特殊鋼線)と「めっき鋼材及び冷間ロール成型形鋼」(ブリキ、ティンフリースチール、亜鉛めっき鋼板、その他の金属めっき鋼板、針金、亜鉛めっき硬鋼線、冷間ロール成型形鋼)になる。

鋼管の2000年の生産量は902万トンで、1990年の1,235万トンに対して27%減である。普通鋼冷間仕上げ鋼材の2000年の生産量は2,738万トンで、1990年の2,950万トンに対して7.2%減である。特殊鋼冷間仕上げ鋼材の2000年の生産量は425万トンで、1990年の462万トンに対して8%減である。めっき鋼材及び冷間ロール成型形鋼の2000年の生産量は1,823万トンで、1990年の1,854万トンに対して1.7%減である。

- ⑤ 鉄鋼加工製品及び鑄鉄管(鋼索、PC鋼より線、金網、鉄釘、電気溶接棒、ドラム缶、18リットル缶、食缶、一般缶、鑄鉄管に区分される)

2000年の鉄鋼加工製品及び鑄鉄管の生産量は320万トンで、1990年の411万トンに対して22.1%減である。

大雑把には、2000年における鉄鋼業の生産状況は1990年と比べて川下部門の方が川上部門より悪い状況に置かれている。長引く需要の停滞を反映していると思われる。

## 2. 鋼材の流通機構

普通鋼材の流通経路及び売買形態は、大雑把には下記の図-1に示すごとくである。<sup>3)</sup>

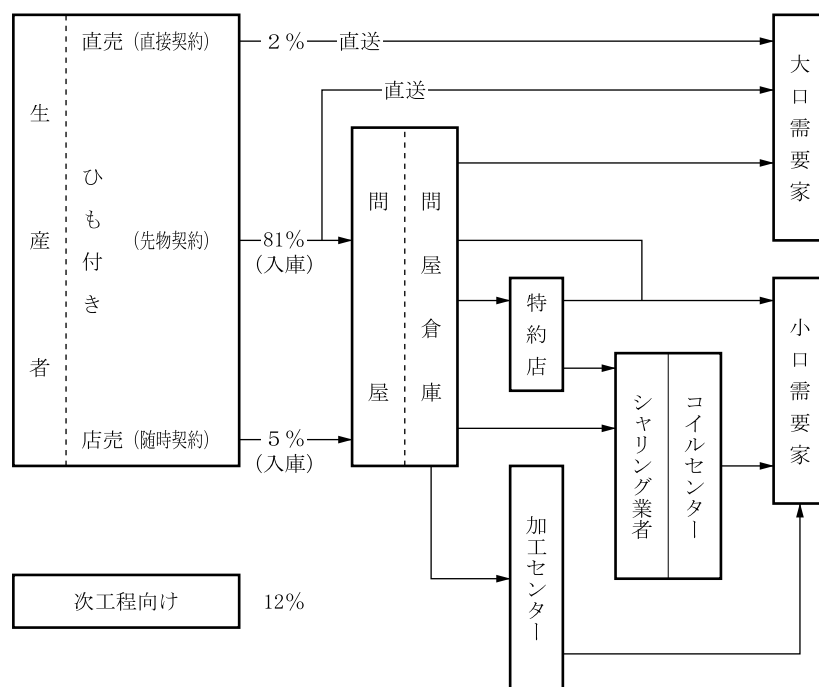
第一の売買形態は、生産者が問屋を通さずに直接需要家と売買契約を結び、製品を直送するもので、直売(ジキバイ)と呼ばれる。これは国内の鋼材出荷量の約14%を占める(次工程向けの加工原料12%、JR向けの軌条・外輪など2%。1989年度)

第二は、問屋を経由するもので、これにはイ)ひも付き販売と、ロ)店売り販売とがある。

前者は出荷量の81%、後者は5%を占める。ひも付き販売とは、生産者が需要家を指定して先物契約し、形式上問屋を通すけれど、大手高炉メーカーと自動車製造業、建設業、船舶製造業、電気機器製造業などの大手需要家との取引である。店売り販売とは、問屋が自らの市場判断にもとづいて生産者と随時契約して買い取り、自社の倉庫に納めたのち、需要家や特約店に販売するもので、中小高炉、電炉メーカーの製品がこのルートで流される。

第三は、問屋あるいは生産者から需要家や特約店に流れた製品が更に相互に、あるいはその次の販売店に売り渡されるときに成立するものである。

第四は、公開販売制度を取っている競争品種（厚中板、小棒、中棒、中形形鋼、線材、薄板）の場合で、生産者と問屋が一堂に会して、数量と価格が集团的に決定されるものである。



注：問屋（商社を含む。1965-67年頃160-190社あった）：総合商社、高炉系商事、阪和興業、岡谷鋼機、横浜鋼業、清和鋼業、佐藤商事、カノクス、アイ・テックなど。  
 特約店（1965-68年頃3,000-3,300社あった）：輸出などは行わず国内販売のみに従事。原則として鉄鋼メーカーと直接取引関係を持っていない。なかには、中小の電炉、単圧、伸鉄メーカーと直接取り引きしているものもある。  
 シェアリング業者：鋼板を切断（加工）・販売する製造業者。全国に500社ほどある。  
 コイルセンター：主に薄板や中板のコイルをレベラー、スリットし、所要の大きさ・寸法の切板にして販売ないし賃加工する鋼板加工業者。  
 加工センター：条鋼類（特にH形鋼）、コイルなどの切断、その他の簡単な加工を行う業者。

図-1 普通鋼鋼材の流通経路

(注)

- 1) 産業とは、全国市場における同一の製品ないし代替製品の売り手の集合体である。この定義は、通俗的に使用される産業概念や本文で示した「日本標準産業分類」の各分類項目に記載されている何々産業という概念とは一致しない場合が多い。経済のグローバル化が進んでいる現在では、市場は世界市場を念頭に入れて考えなければならない。他方、事業所とは、普通に工場、製作所、製造所あるいは加工所などと呼ばれているような、一区画を占めて主として製造または加工を行っているものである。
- 2) 市川弘勝『日本鉄鋼業の再編成』新評論、1969年、220-255頁参照。
- 3) 鉄鋼倶楽部編『鉄鋼の実際知識』東洋経済新報社、1995年（第3版）159-168頁参照。置塩信雄・石田和夫編『日本の鉄鋼業』有斐閣、1986年、137-139頁。

## II 鉄鋼業の市場構造

### 1. 製品の性格

鋼材には、普通鋼と特殊鋼があり、形状別には前者は軌条、鋼矢板、簡易鋼矢板、形鋼、棒鋼、線材、厚板、中板、熱延薄板類（代表品目；鋼帯）、冷延薄板類（代表品目；冷延広幅帯鋼）、冷延電気鋼帯、ブリキ、亜鉛めっき鋼板、その他の金属めっき鋼板、鋼管、外輪に、後者は熱間圧延鋼材（形鋼、棒鋼、線材、鋼板、鋼帯）、冷間仕上げ鋼材（磨帯鋼、冷延広幅帯鋼、冷延鋼板）及び鋼管（熱間、冷けん）に区分される。

鋼材は、その物理的性質あるいは科学的成分から、及び生産財としての性格のために、それぞれの形状あるいは用途別に標準化、規格化及び均質化が要求される。従って、H形鋼や棒鋼を色彩豊かにして製品の差別化をすることは考えられない。鋼材は、同一品質・同一規格という土俵において取り引きされ、価格、納期、(数量)が重要な競争要因となる。ただし、品質や製品分化あるいはエキストラ制にもとづく価格差は当然ある。たとえば、H形鋼のシニアサイズとジュニアサイズでは当然価格は違う。鋼材の場合にも程度の低い製品差別化は行われている。たとえば、薄板は「錆がつきにくく、表面がきれいに、手触りがいいように」あるいは「亜鉛メッキしたり、アルミメッキしたりして」差別化が行われている。その背景は、乗用車や家電製品等における高級化、高付加価値化のニーズの高まりの中で冷延広幅帯鋼や亜鉛めっき鋼板に対する需要が増大していることである。

### 2. 最終鋼材（形状別）の生産状況

2000年の鋼材生産量は9,669万トンで、普通鋼は8,163万トン、この鋼材の主要品目の割合(<>は1990年の数値)は次のごとくである。形鋼 12.3%<14.7%>、棒鋼 16.7%<19.5%>、厚板

9.7%<9.6%>、熱延薄板類 16.2%<9.4%>、冷延薄板類 8.7%<10.2%>、亜鉛めっき鋼板 15.3%<14.2%>、鋼管 7.3%<9.7%>。特殊鋼は 1,506 万トンで、この鋼材の主要品目の割合は次のごとくである。棒鋼 32.8%<36.6%>、線材 21.8%<22.2%>、鋼板 7.5%<8.0%>、鋼帯 10.3%<6.2%>、冷延広幅帯鋼 10.7%<7.7%>、鋼管 11.6%<12.7%>。

これらの主要品目のうち、5年間に2ポイント以上の変化をしているものは、普通鋼の場合、形鋼、棒鋼、鋼管、熱延薄板類で、熱延薄板類だけが増加している。全般的には高付加価値製品といわれる鋼材の生産が増加したようである。特殊鋼の場合、棒鋼、鋼帯、冷延広幅帯鋼で、棒鋼だけが減少している。

### 3. 普通鋼鋼材の需給状況

1995年と2000年の普通鋼鋼材の部門別・品目別出荷状況は、表-2に示すごとくである。

1995-2000年における普通鋼鋼材の主要品目の需給動向をみると、合計では4.3%の増加でしかないのに、鋼材に対する需要は停滞気味であったといえる。このような状況の下にあっても、熱延薄板類（主品目は鋼帯）は75%も増加し、また亜鉛めっき鋼板は10%増加している。そのほかの鋼材品目は1-21%も減少している。鋼材に対する需要構造の変化の兆しがあるのではないかと推測できる（もう少し長い時間で観察する必要があるだろう）。

次に、1995-2000年における部門別の需給動向をみると、第一の大きな変化は、輸出比率が20%から26%に拡大していることである。これは、多分に内需がふるわないということの反映でもあるが、高成長が続いている東アジア地域（韓国、タイ、台湾、香港、マレーシア向けの鉄鋼製品等の輸出は1995年の1,096万トン<全輸出の47.7%>から2000年1,458万トン<同、50.0%>に33%も増加している。加えて、中国向けは384万トン<全輸出の16.7%>から406万トン<同、13.9%>に5.7%増加している）において、鋼材及び半製品・その他（1995年の77万トンから2000年の168万トンに118%増加）に対する需要が旺盛なことを反映している。国内における部門別の需給動向をみると、建設業（5年間に3.4%増加）と自動車産業（同、6.4%増加）に対する需要が伸長しただけで、その他の産業（その他部門を除く）では縮小している。これを、部門と品目との関係からみると、形鋼の場合、輸出は14%、鉄鋼業では49%減少し、建設業では20%、金属製品業では18%増加している。また、棒鋼の場合、輸出は120%、建設業、鉄鋼業、金属製品業などでは1-56%増加している。両品目に対する一番大きな需要先が建設業で、ここでは需要が落ち込まないで、わずかではあるが増勢であったことを反映している。

熱延薄板類、亜鉛めっき鋼板及び冷延薄板類の場合、これらの品目に対する大きな需要先は自動車産業と鉄鋼業である。自動車産業の場合、他産業と比較して、自動車に対する国内外の需要が堅調であったこと、これを反映してこれらの品目に対する需要の伸びは、それぞれ、3.3%、

表-2 普通鋼材の部門別、品目別出荷状況(単位:万トン)

部門	品目	合計				形鋼				棒鋼				厚中板			
		1995		2000		伸び率		伸び率		伸び率		伸び率		伸び率		伸び率	
		万トン	割合	万トン	割合	00/95	00/95	2000	00/95	1995	2000	1995	2000	1995	2000	00/95	00/95
合計	7782	100	8117	100	4.3	1075	1004	-6.6	1395	1371	-1.7	812	804	-1.0	10.4	9.9	-0.5
(品目割合)	100		100			13.8	12.4		17.9	16.9		10.4	9.9		118	121	2.5
輸出	1565	20.1	2092	25.8	3.7	109	94	-13.8	5	11	120	7.5	5.8		5.8	5.8	
(品目割合)	100		100			7.0	4.5		0.3	0.5		7.5	5.8		694	683	-1.6
国内	6217	79.9	6025	74.2	-3.1	966	910	-5.8	1390	1359	-2.2	11.2	11.3		11.2	11.3	
(品目割合)	100		100			15.5	15.1		22.4	22.6		104	104	0.0	32	31	-3.1
需給調査対象以外の販売業者	2672	34.4	2293	28.3	-14.2	598	416	-30.4	1013	938	-7.4	104	104	0.0	32	31	-3.1
生産業者工場	243	3.1	442	5.4	81.9	52	173	233	6	4	-33.3	32	31	-3.1	558	548	-1.8
販売業者	3302		3290		-0.4	316	321	1.6	371	417	12.4	58	58		45	34	-24.4
うち、建設業	522	6.7	540	6.6	3.4	133	159	19.5	272	275	1.1	45	34	-24.4	135	135	43.6
鉄鋼業	826	10.6	793	9.8	-4.2	49	25	-49.0	30	35	16.7	80	64	-20.0	62	62	-10.1
金属製品業	506	6.5	489	6.0	-3.4	52	59	18.0	18	28	55.6	64	64	-20.0	35	25	-28.6
一般・電気機器業	264	3.4	220	2.7	-16.7	7	8	14.3	5	6	20.0	62	62	-10.1	25	25	-28.6
自動車業	626	8.1	666	8.2	6.4	2	2	0.0	2	2	0.0	35	25	-28.6	229	229	-2.6
その他	556	7.1	582	7.2	4.7	73	68	-6.8	44	71	61.4	235	229	-2.6			

部門	品目	熱延薄板類				冷延薄板類				車輪めっき鋼板				鋼管			
		1995		2000		伸び率		伸び率		伸び率		伸び率		伸び率		伸び率	
		万トン	割合	万トン	割合	00/95	00/95	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
合計	747	1309	75.2	887	700	-21.1	1120	1237	10.4	687	597	-13.1	10.4	687	597	-13.1	
(品目割合)	9.6	16.1		11.4	8.6		14.4	15.2		8.8	7.4		8.8	8.8	7.4		
輸出	229	822	259	417	279	-33.1	275	346	25.8	110	86	-21.8	25.8	110	86	-21.8	
(品目割合)	14.6	39.3		26.6	13.3		17.6	16.5		7.0	4.1		7.0	7.0	4.1		
国内	518	486	-6.2	470	421	-10.4	845	891	5.4	577	511	-11.4	5.4	577	511	-11.4	
(品目割合)	8.3	8.1		7.6	7.0		13.6	14.8		9.3	8.5		9.3	9.3	8.5		
需給調査対象以外の販売業者	87	47	-46.0	8	7	-12.5	273	264	-3.3	348	235	-32.5	-3.3	348	235	-32.5	
生産業者工場	29	16	-44.8	19	13	-31.6	11	50	355	37	89	140.5	355	37	89	140.5	
販売業者	402	423	5.2	443	401	-9.5	561	577	2.9	192	187	-2.6	2.9	192	187	-2.6	
うち、建設業	2	2	0.0	1	2	100	7	8	14.3	41	40	-2.4	14.3	41	40	-2.4	
鉄鋼業	105	116	10.5	149	120	-19.5	190	189	-0.5	24	27	12.5	-0.5	24	27	12.5	
金属製品業	81	62	-23.5	68	70	2.9	53	61	15.1	21	20	-4.8	15.1	21	20	-4.8	
一般・電気機器業	32	32	0.0	35	23	-34.3	46	42	-8.7	11	8	-27.3	-8.7	11	8	-27.3	
自動車業	150	155	3.3	155	157	1.3	218	238	9.2	39	46	17.9	9.2	39	46	17.9	
その他	32	56	75.0	35	29	-17.1	47	39	-17.0	56	46	-17.9	-17.0	56	46	-17.9	

資料:通産省(経産省)編『鉄鋼統計年報』1995年、2000年から作成。



9.2%、1.3%を記録した。また、日本の自動車メーカーの海外生産の拡大や海外のメーカーからの高級鋼材に対する需要増があつて、特に熱延薄板類と亜鉛めっき鋼板に対する需要（輸出は前者が259%、後者が26%増加）が伸びたと考えられる。

厚中板と鋼管の場合、前者に対する大きな需要先は輸出、その他（船舶製造・修理業を含む）及び鉄鋼業である。前の二部門はほぼ横這い状況であるが、後者は大きくのびている。鋼管は輸出部門が最大の需要先であるが、22%も減少している。各部門ともに鋼管に対する需要は縮小気味である。以上で、それぞれの鋼材に対する、それぞれの部門＝産業の需要動向が大雑把に把握することができたと思う。

#### 4. 鉄鋼業の集中度

##### 1. 出荷額及び付加価値額の集中度

下記の表－3から、およそ次のごとき事がいえる。1995年における鉄鋼業の企業数（従業員数20人以上）は1,769社で、うち巨大企業23社（1.3%）、大企業339社（19.1%）、中堅企業263社（14.9%）、中小企業1,144社（64.7%）である。巨大企業と大企業が従業者数（73.2%）、現金給与総額（79.8%）、製造品出荷額等（82.9%）、粗付加価値額（85.3%）で圧倒的に支配的である。巨大企業（大手高炉メーカー7社と電炉メーカー16社）だけに限定してみても、これらの企業は上記3指標（従業者数以外）において45%前後の支配力を持っている。更に、各生産工程部門においても、鉄素形材製造業とその他の鉄鋼業を除いて、大企業以上が圧倒的な支配力を持っている。

表－3 製造品出荷額等及び粗付加価値額の集中度 (単位;社、%)

		巨大企業	大企業	中堅企業	中小企業
		企業数	23 (1.3%)	339 (19.1%)	263 (14.9%)
鉄鋼業	従業者数	37.6	35.6	8.2	18.6
	現金給与総額	43.1	36.7	6.3	13.9
	製造品出荷額等	44.5	38.4	6.0	11.1
	粗付加価値額	48.3	37.0	4.8	9.9
高炉による鉄鋼業	企業数	5	2	0	0
	製造品出荷額等	—	—	—	—
	粗付加価値額	—	—	—	—
高炉によらない鉄鋼業	企業数	1	9	2	0
	製造品出荷額等	—	76.3	—	—
	粗付加価値額	—	79.9	—	—
製鋼・圧延業	企業数	14	31	2	12
	製造品出荷額等	72.5	22.5	—	—
	粗付加価値額	77.1	19.1	—	—
製鋼を行わない鋼材製造業	企業数	3	97	65	151
	製造品出荷額等	—	50.9	8.2	—
	粗付加価値額	—	50.1	7.2	—
表面処理鋼材製造業	企業数	0	15	4	23
	製造品出荷額等	—	33.7以上	8.3	—
	粗付加価値額	—	36.8以上	7.5	—
鉄素形材製造業	企業数	0	74	90	513
	製造品出荷額等	—	46.3	19.5	34.2
	粗付加価値額	—	44.1	20.2	35.7
その他の鉄鋼業	企業数	0	111	100	445
	製造品出荷額等	—	41.2	19.2	39.6
	粗付加価値額	—	34.3	18.3	47.4

注；1) 企業の区分は資本金規模で行った。巨大企業；100億円以上。大企業；1億円以上100億円未満。中堅企業；5千万円以上1億円未満。中小企業；5千万円未満。

2) —は、数値が示されてなくて、計算できない事を示す。

資料；『工業統計表』（企業編）平成7年版、274,5頁から計算。

## 2. 生産の集中度

鋼材の品種は多数あり、それぞれの生産集中度がどのようになっているかを把握することは困難である。ここでは、『東洋経済統計月報』で把握できるいくつかの品種についての情報を示すことにする。

1955年以降1970年頃には、重軌条、鋼矢板、大形形鋼、広幅帯鋼、冷延広幅帯鋼、冷延鋼板、普通鋼管が独占品種（1位のシェアが30%以上、上位3社までの累積シェアが60%以上）といわれ、中形形鋼、小形棒鋼、普通線材、厚中板、薄板、鋼帯が競争品種といわれた。もちろん、今日では状況は変化してる。

まず初めに、1990年以降における粗鋼と熱間圧延鋼材の集中度——表-4——を示すと、粗鋼の場合、1位及び上位3社累積シェアは少し低下気味であるが、大手5社で辛うじて60%以上を維持している。熱間圧延鋼材の場合、10年間にわたってシェアの変化はないといえる。ただし、両者の場合には1位と2位の間の集中度格差は大きくないので、トップ企業の業界での指導力は1970、80年代におけるほどではなくなっている、と推測できる。指導力の回復に向けての行動が、2000年以降における業界の再編である。

表-4 粗鋼及び熱間圧延鋼材の集中度 (単位:%)

年 度	粗 鋼			熱間圧延鋼材		
	1990	1995	2000	1989	1994	1999
順位 1	26.0	26.2	20.6	27.6	28.9	27.8
3	47.1	47.2	44.6	50.5	52.2	51.1
5	63.1	63.1	61.6	65.2	66.0	64.5

資料：『東洋経済統計月報』1991年11月号、1992年12月、1997年1月号、2001年11月号、2002年12月号。

独占品種といわれたものの集中度——表-5——の状況はどうか。熱間広幅帯鋼と冷延広幅帯鋼の場合、1位と2位の集中度格差は大きく（2位のシェアは1位の半分以下）、且つ上位3社累積集中度が60%以上である。亜鉛めっき鋼板の場合、後者の条件を多少満たしていない状況にあるので、準独占品種といってよいであろう。これら3品種は大手5社が支配するところである。

表－５ 独占品種の集中度 (単位:%)

年 度	熱間広幅帯鋼			冷延広幅帯鋼			亜鉛めっき鋼板		
	1990	1994	2000	1990	1994	2000	1990	1994	2000
順位 1	41.4	41.2	39.7	34.5	35.5	—	31.5	30.1	30.3
3	74.6	73.4	73.6	65.6	66.8	—	58.9	57.3	53.4
5	93.8	92.0	92.4	83.9	85.0	—	77.4	74.9	71.4

注:1990年は暦年。

資料:表－４と同じ。

競争品種といわれたものの集中度 —— 表－６ —— についてはどうか。その代表といわれるものが棒鋼で、トップ企業のシェアは小さく、上位５社累積集中度は30%台である。共英製鋼、ダイワスチール、東京製鋼、岸和田製鋼所、東京製鐵等の電炉メーカーが入り乱れて競争を展開している。普通線材の場合、トップ企業と２位の集中度格差は小さく、上位５社累積集中度は76%以上あるが、ここ10年間をみると集中度は低下気味である。合同製鐵、中山製鋼所、エヌケーケー条鋼、トーア・スチール(99年3月解散)、の電炉メーカーと新日鐵、神鋼等の高炉メーカーが競争を展開しているのが普通線材分野である。

表－６ 競争品種の集中度 (単位:%)

年 度	棒 鋼			普通線材		
	1990	1994	2000	1990	1994	2000
順位 1	8.9	8.4	11.6	31.9	20.9	22.0
3	22.6	21.4	25.6	67.9	55.9	56.2
5	31.7	31.5	34.7	90.3	79.2	76.8

注:普通線材の1990年は暦年。

資料:表－４と同じ。

## ５ 鉄鋼業の生産能力、規模の経済及び参入・退出

### １ 製鉄部門

1995年における製鉄能力は、9,553万トンで、2000年のそれは1995年比で0.9%減の9,463万トンである。このうち、高炉の能力が99.7-99.8%である。そして、高炉の能力は1995年の9,528万トンから2000年の9,443万トンに0.9%減少し、高炉基数は42から39に減少している。これによって、高炉1基当たり平均能力は226.9万トンから242.1万トンに6.7%増加

している。効率の低い高炉が廃棄される一方で、高炉の巻き替えで能力アップが図られている。電炉・その他の炉の能力は25.3万トン(1基当たり平均能力は5.1万ト)から20.4万トン(同、5.1万ト)に19.4%減少している。基数の方は5から4に20%減少している。高炉、電炉・その他の炉の能力、基数ともに減少傾向にある。

能力と生産実績を比較すると、製鉄部門の能力は1995年には27.5%過剰、うち高炉は27.2%、電炉・その他の炉は1,388%過剰である。2000年には製鉄部門の能力は16.7%過剰、うち高炉は16.5%、電炉・その他の炉は6,700%過剰である。換言すれば、製鉄部門の稼働率は1995年には78.4%、2000年には85.7%、うち高炉は、それぞれ、78.6%、85.9%、電炉・その他の炉は、それぞれ、6.7%、1.5%である。後者は別としても、高炉の稼働率は大雑把には75-85%である。ただし、1995年の高炉稼働基数は30基である。稼働中の高炉の稼働率(生産実績/1基当たり平均能力×稼働基数)は110%である。そして、炉内容積4,000立方メートル以上の大型高炉は設置基数17基中15基が稼働している。2000年の高炉稼働基数は31基である。稼働中の高炉の稼働率は108%である。表-7。

以上のことから、高炉は生産能力の点からみると16.5%(00年)-27.2%(95年)が過剰設備として、休止している(高炉の基数の点からみると40%過剰)。他方で、稼働中の高炉は100%以上の稼働率を実現している。生産実績と現存能力との観点からみると、16-27%の過剰能力を抱えていることには違いない。

ところで、高炉1基当たりの平均能力は生産実績に占める割合はどの程度になるか。それは、1995年と2000年の両年において3.0%である。1工場最低2基の高炉を設置するとすれば、全生産量の6%を確保しなければならない。数値からみる限りでは、それほど大きな「規模の経済性」ではない。ただし、建設費用は何千億円も必要とするので、現実には鉄鋼業以外の分野から参入した企業は存在しない。現在では、参入よりも退出あるいは能力廃棄が大きな問題になっている。

表-7 製鉄部門の能力、生産実績及び稼働率 (単位:千ト、%)

	1995					2000				
	合計	高炉		電炉・その他の炉		合計	高炉		電炉・その他の炉	
		能力	基数	能力	基数		能力	基数	能力	基数
能力	95,532	95,279	42	253	5	94,630	94,426	39	204	4
生産実績	74,905	74,888		17		81,071	81,068		3	
稼働率	78.4	78.6		6.7		85.7	85.9		1.5	

資料:通産省編『鉄鋼統計年報』1995年、2000年から作成。

## 2 製鋼部門

1995年の製鋼能力は、14,983万トン、2000年のそれは14,578万トンで1995年比で2.7%減少している。そして、両年における転炉の割合はともに65%弱である。そして、2000年には1995年と比べて転炉の能力は2.9%、電炉のそれは2.4%減少している。生産実績に対して製鋼能力は、1995年には47.4%、2000年には37.0%過剰である。このうち、転炉の能力は1995年には41.2%、2000年には24.6%、電炉のそれは、それぞれ、60.5%、67.6%過剰な状態にある。換言すれば、転炉の稼働率は、1995年には70.8%、2000年には80.3%、電炉のそれは、それぞれ、62.3%、59.7%という状況である。転炉・電炉の能力は過剰であるが、この状態の中で、転炉の稼働率は2000年には1995年と比べて改善している。他方、電炉の稼働率は悪化している。鉄鋼業の過剰能力は世界的規模で問題になっているが、日本国内に限定すれば、特に電炉の能力廃棄が進まない状況にある。電炉業界は、1998年以降から大きな需給ギャップを抱えるようになり、合理化や再編・集約化へと動き始める（例、独立系の中山鋼業は99年春会社更生法を申請した）。表－8。

次に、転炉1基当たり平均能力が生産実績に占める割合を計算すると、1995年では2.0%、2000年では1.9%である。電炉のそれは、それぞれ、0.3%、0.4%である。転炉の「規模の経済性」は数値上では2.0%程度であるから大きいとはいえないけれど、設置費用の点からすればかなり大きくなる。一貫工場を建設するということになれば、高炉は2－3基必要になり、これに付随して複数の転炉や分塊・圧延設備、更にはコークス炉や焼結工場なども必要になる。たとえば、1960年代初期において、粗鋼の生産能力100万トンの一貫製鉄所の建設費は713億円、土地造成費100万坪で50億円である。1960－70年に建設された川崎製鉄・水島製鉄所は、粗鋼生産能力（高炉3基）1,000万トンで、建設費用は約5,000億円である。1トン当たり建設費は4.8万円である。また、1971年に着工された日本鋼管・扇島製鉄所は粗鋼生産能力（高炉2基）600万トンで、建設費1兆円（土地造成費1,000億円、1号高炉関連設備費5,000億円、2号高炉関連設備費4,000億円）である。1トン当たり建設費は16万円である。<sup>1)</sup>このような事実からして、鉄鋼業を営んでいる企業あるいは企業家以外の人には、一貫工場を建設することは殆ど不可能といってよい。世界的観点からみても、現在では過剰生産能力の存在から、新しい一貫工場を建設する事がきわめて厳しい環境下にある。たとえば、東南アジア地域では1997年秋からの通貨・金融危機による各国の内需減退を契機に高炉の建設計画が中止（インドネシアのクラカタウ・スチール）あるいは凍結（タイのタイ・スペシャル・スチール。マレーシアのグナワン・スチール）されることになる。

他方、電炉の場合には、「規模の経済性」は小さいといえる。設備費用の点からみても、一貫工場建設より遙かに小さい。とはいえ、鉄鋼業以外からの新たな参入は考えられない。米国で

は1970年半ば以降から電炉メーカー「ミニミル」が伸長している。その代表はヌーコアで、当社伸長の要因は積極的な先進技術の導入（89年に、電炉メーカーとしては世界で初めてホットコイルの生産開始）である。日本においても既存電炉メーカーが積極的にH形鋼やホットコイルの生産設備を新設して、90年代半ば頃まで伸長したが、現在ではは、退出（設備の廃棄）が進まないことが問題になっている。

表－8 製鋼部門の能力、生産実績及び稼働率 （単位;千ト、%）

	1995					2000				
	合計	高炉		電気炉		合計	高炉		電気炉	
		能力	基数	能力	基数		能力	基数	能力	基数
能力	149,828	97,203	69	52,625	479	145,776	94,402	64	51,374	409
生産実績	101,640	68,842		32,798		106,444	75,784		30,660	
稼働率	67.8	70.8		62.3		73.0	80.3		59.7	

資料；表－7と同じ。

(注)

- 1) 越後和典『工業経済』ミネルヴァ書房、1965年、64頁。置塩信雄・石田和夫編『日本の鉄鋼業』有斐閣、1981年、76-79頁。鉄鋼業の場合、建設費の面で「規模の利益」が作用する。年産能力500-800万トンの製鉄所の建設は250万トン規模のものと比べて製品単位当たり建設費は5-10%、コストは20-25%安くなる。1,200-1,300万トンの場合には500-800万トンに比べて建設費は10-15%、コストは5-10%安くなる。

### Ⅲ 鉄鋼業の市場行動

鉄鋼業における市場行動は、新日本製鐵成立（あるいは第一次石油ショック）以前と以後で大きく区分できる。

#### 1. 1950-70（あるいは73）年における市場行動

1950年に鉄鋼の価格統制が廃止されて、自由価格制になると、八幡製鉄は「建値」（これは需要者渡し価格で、指定河岸または指定駅渡し価格である。問屋・商社の手数料は「内口銭」として建値に含まれる。直送は3%、入庫は5%）を公表する。これに追随する形で、富士製鉄と日本鋼管が全く同一の建値を発表する。後には、川崎製鉄、住友金属、神戸製鋼も従うことになる。

この建値は、1952年9月から1954年12月の間には廃止され、販売価格制となるが、1955年には復活する。ところが、1957年初期には神武景気の後の鍋底不況と第一次合理化計画（51-55年度）<sup>1)</sup>によって生産力が大幅に増強されて、供給過剰という状況の下で乱売合戦（八幡の建値に対して富士はこれを下回る特別価格を発表・実施）が展開されることになる。この混乱を收拾するために通産省が減産指導に乗り出してきたのである。つまり、生産調整を効果的にし、価格の長期的安定のために「鉄鋼市況対策」いわゆる公開販売制（普通鋼33社及びこれと直接取引関係のある191の間屋が参加）が実施される。<sup>2)</sup>これには、1958年7月からの不況公販制、1959年5月からの好況公販制、1960年7月からの安定公販制がある。

公販制実施前には、1957年の鍋底不況対策として、勧告操短（行政指導による生産調整）が、鋼塊（2割減産）と小形棒鋼、中形形鋼、厚板、線材の鋼材4品種（3-4割減産）について実施されている。勧告操短が実施されるも効果が現れないので、公販制が実施されるのである。これが維持される一方で、1962-63年の不況期には再び粗鋼（62年6月-63年11月）と鋼材（62年1月-12月）で勧告操短が実施される。勧告操短が実施される一方で、公販価格を改定して公販基準価格を設定する。しかし、第二次合理化計画（56-60年度）で建設された新鋭設備が稼働し始めて潜在的な過剰供給状態になる。各メーカーは低操業を維持することが困難な状態の下で、市中価格は公販基準価格を下回ることになる。1962年末に八幡製鉄は公販基準価格とは別に、実勢にあわせた実行価格を発表し、他社もこれに追随し公販価格は名目化することになる。更に、1965-66年の構造的な不況期において粗鋼の勧告操短が実施される。他の産業においては生産調整は不況カルテル（独禁法で認められていた）か、自主的生産調整によって行われているにもかかわらず、鉄鋼業においてのみ「行政指導による勧告操短」が実施された。公正取引委員会は、1966年7月、行政指導による生産調整は独禁法違反であると公言するところとなった。これを持って勧告操短は最後となり、1970年11月には供給過剰の状況の下で自主減産が実施される。この効果は、同年末に店売り採算割れの全品種が値上がりするという形で現れた。

また、安定公販制が実施されている過程で、1962年半ばに売れ残った鋼材（特に中形形鋼）の買い上げ措置（有力商社が買い取って一時凍結在庫とする）に対して、公正取引委員会は独禁法にふれる行為なのでやめるよう勧告する。これを受けて、中形形鋼の不況カルテル（62年12月-63年9月。21社参加）が結成される。これ以降、1966年9月までの間に多数の鋼材について不況カルテルが結成される。<sup>3)</sup>

価格維持のためのカルテル、それを十分効果的にするには生産調整が、更にこれを実効的にするには設備調整が行われなければならない。

1960年に、設備投資関する自主調整の動きが正式に発足する。しかし、1962年まで業界内で



の話し合いでは結論がでず、通産省に一任することとなり、自主調整は1963年から実施されることになる。とはいうものの、自主調整は実質的には行われず、高炉着工については「輪番制」、圧延設備については「野放し着工」という形になる。<sup>4)</sup>

## 2. 1974年以降における市場行動

1974年以降の鉄鋼独占企業の行動は、これまでの通産省による行政指導（勧告操短）、公開販売制、不況カルテル、設備投資調整などを行うことで徐々に培われてきた業界内協調体質を、新日本製鐵の誕生ということで、一気に明確に顕在化させるのである。

大手鉄鋼メーカーは、明確な形で「鋼材価格の同調的引き上げ」（独占的状态にある産業に属する首位企業を含む2社以上の企業が、価格を3ヶ月以内に同一または近似の額の引き上げをすること）を実施することになる。たとえば、1975年7月の第一次引き上げについて説明しよう。<sup>5)</sup>

### ① 値上げ発表の順と日付け。

新日鐵・鋼管；7月8日、日新製鋼；7月9日、川鉄・神鋼；7月10日、住金；7月11日。

### ② イ）熱延コイル、ロ）冷延コイル、ハ）厚中板、ニ）H形鋼の場合の値上げ幅（トン当たり円）。

新日鐵；イ）は8,800円、ロ）－ニ）は9,800円。鋼管；イ）は9,000円、ロ）－ニ）は10,000円。日新；イ）は8,800円、ロ）ハ）は9,800円。川鉄；イ）は8,800円、ロ）－ハ）は9,800円。神鋼と住金；イ）は9,000円、ロ）ハ）は10,000円。

### ③ 鉄鋼メーカーと大手需要家が値上げ交渉して決着した引き上げ幅。

熱延コイルは5,800円、冷延コイル、厚中板、及びH形鋼は6,800円。

### ④ 引き上げ後の建値。

熱延コイルは55,300円（引き上げ前49,500円）、冷延コイルは66,300円（同、59,500円）、厚中板は59,300円（同、52,500円）、H形鋼は66,800円（同、60,000円）。

このような形での鋼材価格の引き上げは、1974年6月、1976年5月、1977年4月、1980年3月、1982年4月－5月、等々で実施される。ここで示した年次における事例についてまとめると、1974年－1977年における鋼材価格引き上げは「第一次石油ショックによる原燃料費の大幅上昇を直接の理由とし、それによって生じた需要停滞によって固定費を上昇させることになったので大幅な値上げが行われた。しかも過剰在庫の存在と大幅な値上げということで需要側との長い交渉の結果、値上げ交渉は妥結しており、その際のプライス・リーダーは必ずしも形式的には新日鐵ではなかった。」これに対して、1980年、1982年における価格引き上げは「高

炉メーカーによる同調的減産の効果が現れて過剰在庫を殆ど抱えないで、しかも比較的好業績をバックに将来のコスト・アップを先取りする形で、比較的短期間のうちに、値上げ幅・実施時期等に何ら譲歩しないで交渉が決着している。そして形式的・実質的に新日鐵がプライス・リーダーになった。それは、新日鐵が鉄鋼業界の理念——7割操業の下でももうかる収益体制を作るという理念——を代弁してくれ、自らが率先して減産と鋼材値上げの行動を示したからである。また、新日鐵の自主減産・自主値上げに他のメーカーが自主的に追随することによって、同調的値上げと同調的減産体制＝協調体制をつくりあげた。」以上のことを簡潔にいうと、大手鉄鋼メーカーは、価格引き上げの条件を整えた上で、それを実施することを学び取ったのである。つまり、粗鋼及び鋼材の生産調整と在庫の圧縮に努めた上で、店売り販売の市中価格を引き上げ、その後ひも付き価格を引き上げることを。加えて、価格設定方式との関係では、3割減産体制を維持しながら目標利潤を獲得することを身につけることになった。

(注)

- 1) この計画は「鉄鋼業及び石炭鉱業合理化施策要綱」(50年6月)に従って実施された。この計画の特色は、大規模な設備投資を行って、世界的な水準の技術・機械を導入し、設備更新、近代化を行ったことである。市川、前掲書、117頁。
- 2) 置塩、前掲書、142頁以下参照。
- 3) 拙論「鉄鋼業における不況カルテル」、『徳山大学論叢』No. 3、1973年参照。
- 4) 置塩、前掲書、145頁以下参照。
- 5) 拙論「鉄鋼業におけるプライス・リーダーシップ」、専修大学社会科学研究所月報、No. 228、1982年8月参照。

## B 鉄鋼業の再編

自動車産業においてグローバルな再編が行われている(いた)、その主な理由は、販売車種や地域の補完関係を構築する事(世界的な規模でより緻密なフルライン体系を形成する事)及び車台や部品を共通化する事及び部品や資材を集中発注する事で、一方で量産の利益——典型的にはワールドカーのコスト削減——を追求し、他方で差別化をも追求する事などのメリットを獲得する事である。加えて、燃料電池車などの次世代低公害車や環境対策に必要な研究開発費を分担する事で、自社独自の負担を軽減することも、理由の一つである。理由はともかくとして、ここでは、自動車産業における世界的規模の再編成が、その関連産業に大きな影響を及ぼすことになった。その一事例として、我が国の鉄鋼業における再編の状況をまとめることにしたのである。<sup>1)</sup>

(注)

1) この論文は、当初「自動車産業における国際的再編成」(今年度中に発表予定)の中の「一章」分として書かれる予定であった。この分が先に出来上がることになった。尚、この論文を書くに当たっては『日本経済新聞』の記事を多く利用させていただいている。

## I 自動車メーカーによる資材の集中発注

マツダ(97年3月と98年3月赤字)、三菱自工(98年3月赤字)及び日産(98年3月と99年3月赤字)などの業績は、1998年前後には良好ではない。業績回復に最も即効性があるのは調達コストの削減である。日産は、1999年10月に「リバイバルプラン」を発表し、自動車用鋼材の大量購入による単価引き下げを狙って新日鐵からの購買シェア大幅引き上げ(従来の4割から6割に)に動いた。日産のこのような行動に一步先んじて、マツダがこのような行動をとっている。マツダは、「コンペ方式」によってボディ外板用表面処理鋼板の購入を実施し、従来の6社購入から新日鐵1社に切り替えた。(従来の購買シェア;新日鐵と住友金属、各々、33%。川崎製鉄19%。日新製鋼7%、NKKと神戸製鋼、各々、4%)。これには、新日鐵がマツダ向けに鋼板を開発したという事情があるようだ。従来(97年度まで)、住友金属はマツダ向けの鋼材納入率では新日鐵と並んでトップの地位にあったが、「コンペ方式」で採用される事にならなかった。そこで、住金は新日鐵がマツダ向けに開発した電気亜鉛めっき鋼板(E G)技術を新日鐵から導入する事にし、1999年秋から鹿島製鉄所で生産を始める事にした。住金は、マツダが最終的には1社購入に伴う資材調達リスクを軽減するとの観点から、ライセンス生産するE Gを採用してくれる可能性があるかと期待しているのである。

1999年7月、日産とルノーは、2000年にも欧州で資材・部品の共同購入を始める事にした。現在、日産は、仏大手ユジノール・サシロールと英大手ブリチッシュ・スチールの2社を中心に鋼板を調達している。他方、ルノーは主にユジノールから調達している。ルノーは部品調達の方法として「オブティマ制度」(一部品一社発注を原則とする部品調達方式)を採用している。そして、次の三条件を備えている部品メーカーを認定制度で選別している。

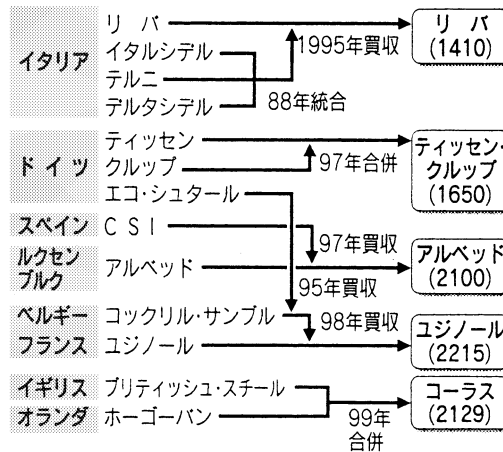
- ① 価格競争力・技術力がある。
- ② 世界の主要地域で部品が供給できる。
- ③ 他の自動車メーカーと取り引きがある。

ルノーは現在約500の部品メーカーと取り引きして、うち約30社(ロバート・ボッシュ、ヴァレオなど)がオブティマ制度の対象である。

このように自動車各社は、資材の集中発注や一部品一社発注、あるいは資材・部品の共同購入、さらには部品の世界最適調達などの方法を使って生産コストの削減に血眼を挙げている。

## II 提携・再編の動き

鋼材の最大の顧客である自動車メーカーは、生産拠点の国際展開と国境を超えた再編を行っている。この提携・再編に向けての動きを生み出している核ともいえるべきものは「ワールドカー」である。プラットフォームなどを共通化する世界戦略車の開発は、資材の調達、開発期間の短縮、組立工程などの面で総合的なコストダウンにつながる。それゆえ日米欧の自動車大手は、世界のどの工場でも均一で高品質な鋼材製品を受注状況に合わせて納入する事、且つ調達先の絞り込みを行なって発注量を増やす見返りに納入コストを引き下げる事を、鉄鋼メーカーに求めている。加えてユーザーが価格主導権を握りはじめた事など、あるいはユーザーが追求するグローバル調達にコスト、技術、地域の点で対応できるかいなか、鉄鋼各社の生き残りの重要な条件となってきた。そのため、日本の鉄鋼業において再編が行われ、また日本の鉄鋼各社と世界の鉄鋼各社との間で提携が行われている。鉄鋼業における再編は欧州において先行的に実施されていて、1980年代に22社を数えた欧州の高炉メーカーは1990年代後半における買収・合併によって5～6グループに集約されている。図－2。



注: ( ) は 1999 年の粗鋼生産で万トン。  
資料: 日本経済新聞、2001年1月26日。

図－2 欧州の主な鉄鋼再編

イタリアにおいては、1988年にイタルシデル、テルニ、デルタシデルの3社が統合し、これが1995年にリバに買収されている(99年の粗鋼生産量は、1,410万トン)。ドイツにおいては、1999年にティッセンとクルップが合併「ティッセ・クルップ」(同、1,650万トン)。スペイン、ルクセンブルクにおいては、1997年にC S I (ス)をアルベット(ル)が買収(同、2,100万トン)。ベルギー、フランスにおいては、1998年にコックリル・サンプル(ベ)をユジノール(フ)が買収(同、2,215万トン)。イギリス、オランダにおいては、1999年にブリティッシュ・スチール(イ)とホーゴバン(オ)が合併「コーラス」(同、2,129万トン)。更に2002年2月には、アセラリア(ス)、アルベット、ユジノールが合併し、「アルセロール」が形成される。

欧州の鉄鋼業界における再編の動きと自動車業界における世界的規模での合併・再編の動きに対応するために、日本の鉄鋼業界では2000年初めに、川鉄が最初にユジノールと提携を模索する動きを始めた。次に(4月に)、川鉄はNKKと近接する製鉄所の間で、物流や設備補修、購買の三分野でコストを削減する事で提携し、これによって年間100億円のコスト削減効果を見込んだ。これに対して、新日鐵は8月に浦項総合製鉄所(ポスコ)と、翌年1月にユジノールと鉄鋼事業で包括提携する事で合意した。2001年末における世界の主要鉄鋼メーカーの関係については、注1)を参照されたい。

2001年以降における提携・再編の動きは表-9、また世界の大手鉄鋼メーカーの粗鋼生産量(単位:万トン、2000年実績)は表-10に示すのごとくである。

表-9 鉄鋼業における提携・再編

- 01.1・新日鐵、ユジノールと鉄鋼事業で包括提携で合意(1月22日)
- 01.2・ユジノール、欧州二社アルベット(ル)、アセラリア(ス)と01年秋に合併すると発表(02.2合併)
- 01.4・NKKと川鉄、経営統合について合意(01.12・経営統合について基本合意書を締結)
- 01.12・新日鐵と神鋼、鉄源の相互補完と物流・購買等で提携
- 02.1・住金とコーラス(英国)、包括的技術提携
- 02.2・アルセロール(EU)設立
- 02.2・新日鐵と住金、鉄源及び下工程分野、ステンレス鋼板事業で相互連携を検討する事で一致
- 02.4・新日鐵、ティッセン・クルップとAKスチール(川鉄出資)と電磁鋼板で包括的提携
- 02.4・川鉄、自動車用鋼板でティッセン・クルップと提携
- 02.9・NKKと川鉄の共同持ち株会社「JFEホールディングス」発足
- 02.10・住金と歌山製鉄所の上工程の運営会社を中国鋼鉄(台)と共同で設立する事で合意
- 02.11・新日鐵、住金、神鋼の三社は、株式持合いを軸にした資本・業務提携で合意
- 02.11・新日鐵と上海宝山鋼鉄、自動車・建材・家電用鋼板の合併「冷延・表面処理工場」建設で合意
- 02.12・自動車用鋼板の値上交渉が最終的に決着

表－10 世界の鉄鋼メーカーの粗鋼生産（万トン。2000年実績。）

アルセロール	4,510	⑩リバ（イタリ）	1,557
NKK+川鉄	3,357	⑪川崎製鉄	1,301
①新日本製鐵	2,907	⑫住友金属	1,165
②浦項総合製鉄	2,848	⑬USスチール	1,068
③アルベッド（ルクセンブルグ）	2,410	⑭インド鉄鋼	1,057
④LNM（イギリス）	2,244	⑮中国鋼鉄	1,025
⑤ユジノール（フランス）	2,100	⑯ヌーコア	1,022
⑥NKK	2,056	：	：
⑦コーラス（イギリス）	1,998	⑰ベスレヘム・スチール	909
⑧ティッセン・クルップ（ドイツ）	1,800	⑱LTV	740
⑨上海宝山鋼鉄（中国）	1,772	⑳ナショナル・スチール	557

注；アルベッドとユジノールは02年2月に合併してアルセロールに。日韓メーカーの生産量は一部関連会社を含む。LTVは00年12月、ベスレヘムは01年1月に米連邦破産法11条の適用を申請。

資料；日本経済新聞、2001年4月14日、同年12月5日、2002年3月28日から作成。

## 1 新日本製鐵とユジノールの提携

川鉄がユジノールと提携を模索している間に、2001年1月中旬に新日鐵が横から出て来てユジノールをさらって行った。このような仁義なき戦略の展開は、「トヨタが2001年1月末からフランス工場を稼働させる事やルノーが日産とサムスン自動車を傘下に収めるなど、自動車生産の世界展開が加速している事を背景に、新日鐵・ユジノールが、顧客企業の進出先で自国製品と同じ品質のものを提携先を通じて供給する事で、顧客との関係を世界的レベルで維持・発展させ、シェアの拡大を目指す」という事から生まれている。

新日鐵とユジノールが調印した「グローバル戦略契約」（契約期間10年間）の骨子は、次のとおりである。

- ① 欧州に進出している日系自動車メーカー向け表面処理鋼板などの技術を新日鐵がユジノールに供与し、新製品を共同開発する。北米において合弁事業などの機会があれば積極的に対応する。
- ② 飲料缶やドラム缶といった容器やステンレス鋼板でも相互技術供与や共同開発、合弁事業などを検討する。
- ③ 鉄鉱石・石炭などの原料や生産資材の購買及び電子商取引で協力関係を模索する。
- ④ 輸送や在庫管理のノウハウを共有化する。
- ⑤ 資本提携や営業面での協力は当面検討しない。

その後（02年4月）、自動車用鋼板の製造技術を相互に供与する事、アルセロール（ユジノー

ルなどが合併した)の米子会社J&Lで自動車部品向けステンレス鋼板の生産で協力する事、インド・タタ製鉄所への技術供与で相互に協力する事などを発表している。

車台・部品・資材などを共通化した世界戦略車「ワールドカー」時代になったにもかかわらず、今までは世界の何処でも同じ品質の鉄鋼製品を供給できるわけではなかった。新日鐵はユジノールとの提携で、これまで空白であった欧州市場への供給体制を整える事ができ、両社は技術、地域の面において補完関係を築く事ができることになった。

## 2 川崎製鉄とNKKの連合

ブラジルのツパロン製鉄にユジノールとともに共同出資している川鉄は、国際戦略の柱と考えていたユジノールとの提携交渉を新日鐵につぶされた事、2000年1月末、日産は高炉各社にコスト削減を柱にした新しい鋼板の調達方法を示し、その結果、鉄鋼各社のシェアは新日鐵28%から60%弱、川鉄横ばい、NKK半減、神鋼やっと1%台、住金ゼロとなる。NKKは日産向けシェアを新日鐵に奪われた事などで、当初の業務提携によるコストダウンでは限界があると認識して、NKKと川鉄は両者の統合を加速させた。その後、川鉄は米AKスチールと自動車用鋼板で技術提携し、NKKは独ティセン・クルップと鋼材分野で包括提携を結ぶ(02年3月)。両社の接近は、鋼材の大口需要家である自動車業界などで大規模な再編が進み、調達先の集約が進んでいる事に対応するためであり、統合により営業や開発を効率化しコスト削減を進め、国際競争力を高めるのが狙いである。

NKKと川鉄の統合による生産集約の一部(02年9月現在)を示すと、次のとおりである。なお、両者の統合スキームは図-3を参照されたい。

上工程分野では、高炉2基、つまり川鉄・水島製鉄所の第1高炉(休止中。生産能力約260万トン)と千葉製鉄所の第5高炉(同、約190万トン。03年度中に)を廃止する。両社高炉の11基の生産能力(千葉610万トン、京浜405万トン、水島948万トン、福山1,256万トン。総計3,219万トン)の1割弱を廃棄する。福山製鉄所の連続鋳造設備5機(年産能力900万トン)のうち最小の1機(同、100万トン)を2001年から休止している(統合後は廃棄される)。

下工程分野では、電気亜鉛めっき鋼板、現有5ライン(年産能力約150万トン強)のうち2ライン。溶融亜鉛めっき鋼板、12ラインのうち1ライン。ブリキを生産する電気すずめっき、3ラインのうち1ライン(千葉製鉄所、年産能力12万トンを02年度中に休止)。形鋼、7ラインのうち1ライン。電縫管、8ラインのうち1~2ライン。つまり現有の下工程35ライン(それぞれのラインはラインごとに客先や技術・品質が異なる)のうち6~7ラインを休止する(02年10月から順次休止する)。

鉄鋼関連分野では、子会社群を2004年4月までに合併させる。たとえば次のごときものであ

る。

- ① 物流；エヌケーケー物流（海運）と日栄運輸倉庫（陸運）、02年10月合併。
- ② 土木・道路建材；日本鋼管ライトスチールと川鉄建材、03年4月合併予定。
- ③ 建材用鋼板；川鉄鋼板とエヌケーケー鋼板。
- ④ 厚鋼板加工；東京シャリングと川鉄鋼材工業。
- ⑤ ドラム缶；川鉄コンテナと鋼管ドラム。
- ⑥ 物流；川鉄物流とエヌケーケー物流。
- ⑦ 化学事業；アドケムコと川鉄の化学事業部門。
- ⑧ 商事；川鉄商事とエヌケーケートレーディング。

川鉄とNKKが、上記のような「設備集約計画」をまとめたのは2002年5月であるが、両社の間では2002年9月の「JFEホールディングス」設立、及び2003年4月の鉄鋼事業統合に先立って、コスト削減と生産効率化へ向けて生産設備の集約化が進められる。たとえば、NKKは京浜製鉄所にあるブリキ母材となる冷延鋼板用熱処理設備を2002年秋に休止し、その生産を川鉄の千葉製鉄所に集約する。厚鋼板は、NKKが福山製鉄所と京浜製鉄所で、川鉄が水島製鉄所で、生産している。2003年春の鉄鋼事業統合後には需要分野別に油送管向けは福山、建築・橋梁向けは京浜、造船向けは水島に、生産を集約する。一方、建築工事などに使うスパイラル鋼管の相互OEM供給やステンレス鋼の母材生産の集約化に既に着手している。この点について説明すると、川鉄、日本金属工業、日本冶金工業の3社は2000年1月からステンレス鋼板のうち得意品種を相互に供給しあうこと、つまり川鉄がクロム系ステンレス鋼板の母材を、それぞれ、月間1,000トン程度を日本金属と日本冶金に、そして後の2社はニッケル系ステンレス鋼板の母材を川鉄に同量供給することを開始している。そして2002年7月、3社はそれぞれ提携の拡大、つまり川鉄が蓄積している技術を生かしてクロム系鋼材の新製品を共同で開発することと首都圏（川鉄・千葉製鉄所と日本冶金・川崎製造所）と中京地区（川鉄・知多製造所と日本金属・衣浦製造所）の間を川鉄の専用船を活用して日本金属と日本冶金の鋼材を混載して共同輸送すること、に乗り出した。また、2002年10月には福山製鉄所の電気亜鉛めっき設備3ラインのうちの1ライン（72年稼働。年産能力16万ト）を停止した（経営統合に伴い余剰となる設備停止の第一弾）。更にJFEグループは2002年11月に「中期経営計画」を発表した。それによると、休止対象とする鋼材生産設備を当初の6～7ラインから10ライン以上とする。つまり需要低迷が続く建材向けの形鋼ラインなどを最低4ライン程度休止させる。また、グループ企業で事業が重複する会社を原則、2004年4月までに合併させるが、その合併を加速し従業員を約4,000人減らす予定である。

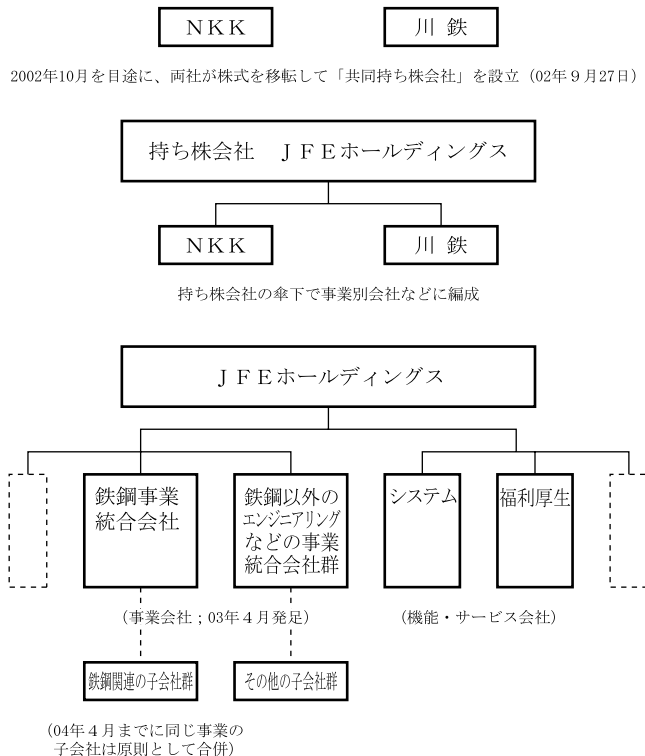
NKKは川鉄と提携を進める一方でドイツのティッセン・クルップと自動車用鋼板を中心と



した提携交渉を2001年初めに開始した。それは、鋼板の共同開発や製品の相互供給などを通じてトヨタや本田技研などの日系自動車会社の欧州工場への鋼板供給体制を整えることを狙ったことである。2002年3月には、NKK・川鉄とティッセンは鋼材分野で包括提携を結んだ。その合意内容の概要は次の通りである。

- ① NKKと川鉄がティッセンに高張力、高強度の自動車用鋼板の製造技術を供与する。これをもとにティッセンはトヨタ自動車のフランス工場など欧州に進出している日本企業向けに鋼板を供給する。
- ② ティッセンは厚さの異なる鋼板を溶接して軽量化した自動車用鋼板（複合鋼板）を得意とする。この技術を両者に供与する。
- ③ 3社で新しい鋼板の開発に乗り出し、2003年度を目途に自動車会社に供給する。

NKKと川鉄は国内では新日鐵連合より先んじて鉄鋼事業を統合する一方で、海外では新日鐵連合に遅れ劣らないようにとの思いで有力鉄鋼会社との提携に動いている。その成果が現れるのは2003年以降であろう。



図－3 NKKと川崎製鉄の統合会社の形態

### 3 新日本製鐵、住友金属工業、神戸製鋼所の連合

新日鐵は2001年12月に神鋼と鉄源の相互補完、物流・購買などで提携し、2002年2月には住金と鉄源、下工程分野及びステンレス鋼板事業で相互に連携する事で合意した。しかし、1年後の10月現在、3社の間で具体的な設備集約はあまり進んでいない。殊に住金は1兆6,500億円の連結有利子負債の保有と収益性の低さと和歌山製鉄所の過剰設備ゆえにリストラを実施しなければならない状態におかれている。そこで2002年10月に住金は財務体質強化と過剰設備解消を加速するために新日鐵に資本出資を要請し、関係強化に動いた。そして11月には3社が資本・業務提携することで合意したのである。これらの点について、これ以下で説明する事にする。

2001年12月に、新日鐵と神鋼は鉄鋼事業を軸に広範な分野で提携すると発表した。その概要は次のごときものである。

- ① 鋼板や形鋼の母材であるスラブを相互に供給する。
- ② 原料調達や物流の面で連携してコストを削減する。
- ③ 現時点では資本提携や販売協力には踏み込まない。

#### ①について

中山製鋼所は2002年秋に高炉を廃止することになっている。この処置に対して、新日鐵と神鋼はスラブを中山に供給する。また、両者の高炉改修時にスラブを相互に供給する。これによって、高炉改修前にスラブを作りだ目する必要が薄れ、コストを削減できる。実際に合意の内容が具体化するのには、2002年3月に住金为新日鐵から大径鋼管の母材である厚鋼板の一部を調達することを決定したことによってである。この決定は、大径鋼管向け需要が好調で、鹿島製鉄所の供給力(月間生産能力約15万ト)が不足気味であるということ为背景にしている。

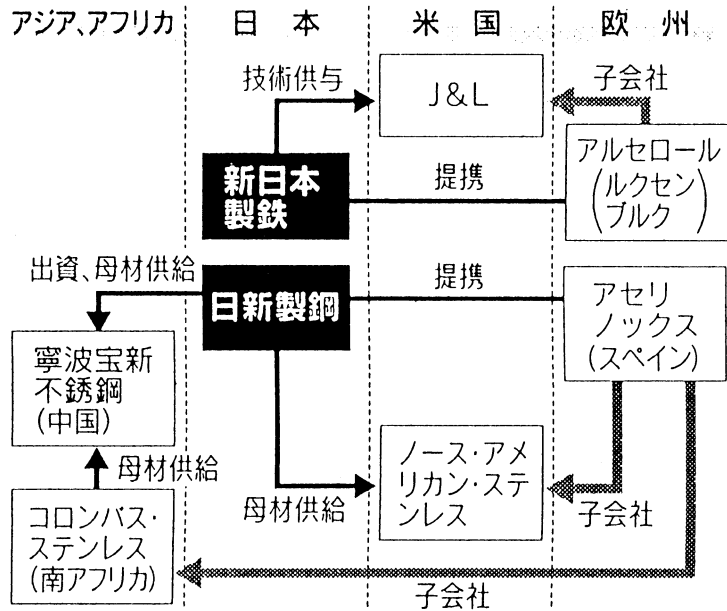
#### ②について

物流面では船舶・トラックを相互活用、原料面では調達や備蓄融通で協力する。近隣の製鉄所(新日鐵の堺、広畑、神鋼の加古川、神戸の4製鉄所)の設備補修などでも連携する。

基本的には、鋼材需要の減退や価格低迷からの業績悪化が提携の背景となっているが、特に、新日鐵は中期的には神鋼や住金と緩やかな連合をくむことで、両社をNKK-川鉄陣営に走ることを防ぎたいこと、多額の借入金を抱えて業績の低迷している下位グループを完全に支配下に置くリスクを当面さけながら、コスト削減効果を引き出すことを狙っている、と思われる。

他方、新日鐵と住金は2001年12月包括提携を結ぶのであるが、これ以前に(2000年1月)両者はステンレス事業で提携し、同年5月に不採算品種(ステンレス鋼板、シームレスパイプ、H形鋼)の設備を休止・廃棄し、事実上事業を交換することになる提携を結んでいるのである。これらについて説明することにする。

ステンレス事業での提携というのは、住金・和歌山製鉄所のステンレス用電気炉（年産能力 30 万トン弱）を休止する一方で、新日鐵（光製鉄所にニッケル系製鋼と冷間圧延工場、八幡製鉄所にクロム系製鋼と熱間圧延工場を保有。日新製鋼と折半出資してステンレス事業を移管する企画会社を設立することで、99 年に提携している）から熱延鋼板を購入し、鹿島製鉄所の冷延工場で最終製品に仕上げる、というものである。これによって、新日鐵の熱延鋼板の生産量は 60 万トン弱から 80 万トン弱に増えることになる。当初の計画はこのようであったが、2002 年 6 月に、光製鉄所の薄鋼板と線材・棒鋼、八幡製鉄所の厚鋼板、鹿島製鉄所の薄鋼板の製造設備を分離して、両社のステンレス事業の統合会社を 2003 年 4 月（02 年 10 月に、03 年 10 月に延期）に設立する事で合意した。これによって、両社で 7 つある圧延ラインの一部を休止して稼働率を高める方針である。更に、2002 年 11 月に新日鐵・住金のステンレス事業統合にあわせて、統合会社の収益率を高めるために、日新製鋼を含めて品種別に生産集約する方針を打ち出した。日新製鋼は呉製鉄所と周南製鋼所でステンレス母材を生産している。そして、新日鐵と日新製鋼はこれまでに自動車部品向け、建材向けなどで品種別に母材を相互に供給している。加えて、新日鐵と日新製鋼は 2002 年度中に米国で、それぞれ、自動車部品向けステンレス鋼板の供給に本格的に乗り出すことを 2002 年 9 月に決定した。提携先の欧州鉄鋼メーカーの子会社を通じて日系自動車部品メーカーに納入する。それは、部品の現地調達を進めている日系自動車メーカーの要請を受けて、両社は提携先を活用した鋼板供給に踏み切ったのである。つまり、新日鐵は提携先のアルセロール（ルクセンブルク）の子会社 J & L に技術を供与して、自動車の排気系部品に使う鋼板を供給する。日新製鋼は提携先のアセリノックス（スペイン）の子会社ノース・アメリカン・ステンレスに鋼板の母材となる熱延コイル（広幅帯鋼）を供給する。また、日新製鋼は中国でも提携先の協力を得て建材や家電向けステンレス鋼板を増産する。つまり、アセリノックスの子会社コロンバス・ステンレス（南アフリカ）が、2003 年 4 月から熱延コイルを寧波宝新不銹鋼（中国）に供給する。この会社は日新製鋼と上海宝鋼集団の合弁会社で、前者が母材を供給している関係にある。図－4。



資料：日本経済新聞、2002年9月16日。

図－4 新日鐵、日新製鋼の海外提携先との関係

このように、ステンレス事業部門における再編成が進められる一方で、新日鐵、住金、神鋼の3社は2002年11月に資本・業務提携を結ぶことになる。その概要は次のごとくである。

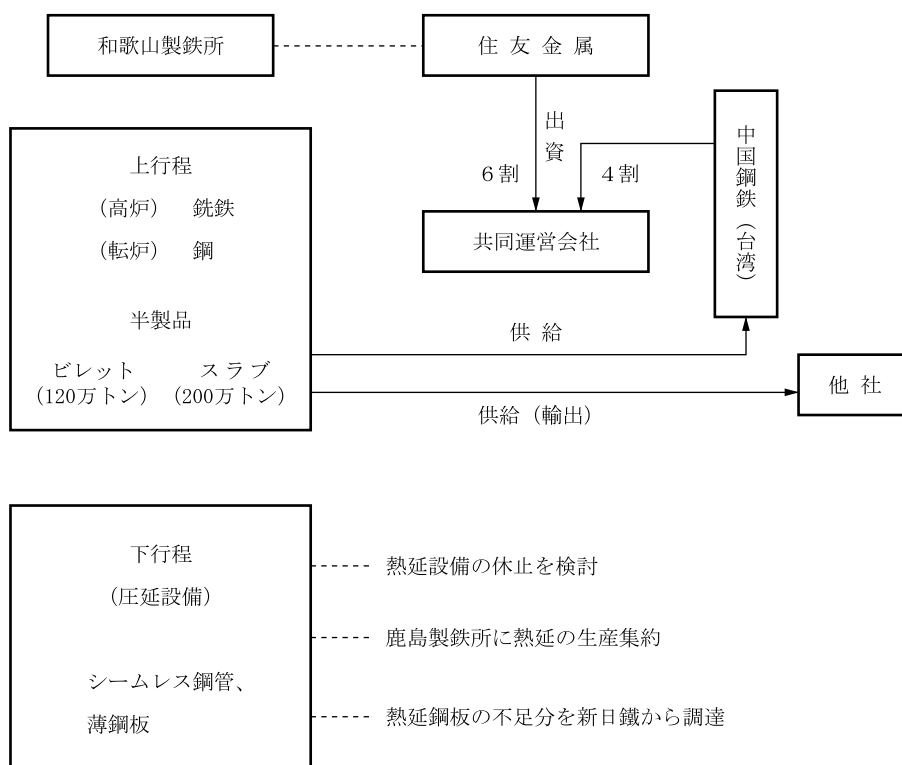
- ① 出資金；新日鐵と住金は、それぞれ、50億円、新日鐵と神鋼及び神鋼と住金、それぞれ、30億円、住金と神鋼は第三者割り当て増資を実施、新日鐵については発行済み株式の取得で対応する、ということ。
- ② 事業面；住金が2004年度末に和歌山製鉄所の熱延設備を休止するのを受けて、2社が薄板を共同で供給する（供給量は年50万トン程度）。神鋼は住金にチタンを年1,000トン供給する。
- ③ 子会社間の協力；新日鐵と神鋼は鋼材加工のグループ会社間で、地域別に生産を集約する。
- ④ 原料費の低減や環境対策として、低品位の鉄鉱石や製鉄ダストと呼ばれる廃棄物を還元して鉄を作る「新しい製鉄法」の活用を検討する。

3社の統合に向けての動きが明確化される一方で、住金は独自の「経営改善計画」を作成した。それは次のごときものである。図－5参照。

- ① 財務体質強化；資産の売却を加速し、連結有利子負債を2006年3月末で9,900億円に減らす（02年3月末で1兆6,487億円）。そのために、子会社（02年3月末時点で126ある

子会社・関連会社のうち鉄鋼・シリコン以外の事業を手がける約 50 社を 1 年半程度かけて売却あるいは整理する) や土地などの資産を 2003 年春を目途に売却する。また、総額 500 億円の第三者割当て増資をする。

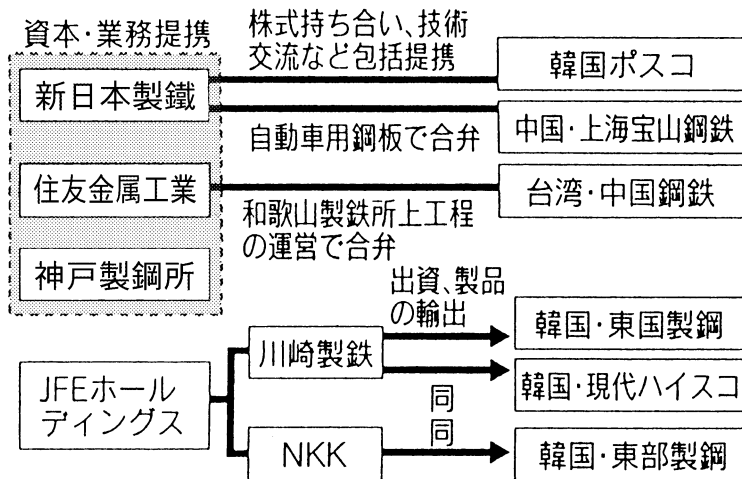
- ② 和歌山製鉄所の再編；銑鉄・製鋼・半製品（スラブ 200 万トン、ビレット 120 万トン）を製造する上行程を 2004 年度に分離し、中国鋼鉄と共同出資会社（住金 6 割、中国鋼鉄 4 割）を設立する。そして中国鋼鉄への半製品の供給量を 2005 年度から年間 180 万トンに拡大する（現在は 60 万トン）。シームレス鋼管や薄鋼板・チタンを生産する下行程の熱延設備の全てと冷延設備の一部を 2004 年度末に休止する。設備の休止に伴って余剰となる 200 人は配置転換する。
- ③ 経営目標；2003 年 3 月期に 5 年ぶりに復配する。そして、2005 年度の総資産営業利益率 ROA を 5 %（02 年 3 月末は 1.6%）にする。



資料：日本経済新聞、2002 年 10 月 14 日。同、24 日。

図－5 住金・和歌山製鉄所のリストラ計画

このように、住金がリストラを進める一方で、新日鐵を中核とした巨大製鉄会社が形成されようとしているのである。これによって、我が国の鉄鋼産業の市場構造は複占体制となる。既に記述したように、新日鐵は欧州ではアルセロール（住金が英国のコーラス・コーラスはブラジル最大手のCSNを03年3月までに買収予定）、米国ではAKスチール（神鋼がUSスチール・USスチールは、NKKの子会社で02年3月に破綻したナショナル・スチールを03年6月頃までに買収予定）、韓国ではポスコ、中国では上海宝山鋼鉄などの鉄鋼メーカーと提携し、米国ではイスパット・インランドと冷延鋼板と表面処理鋼板で合併している。更に、2002年11月には上海宝山鋼鉄（この持ち株会社が上海宝鋼集団）と自動車・建材・家電用鋼板を生産するの合併工場を建設で大筋合意している。投資総額は約1,200億円で、2005年半ばに稼働させる予定である。合併工場は母材を上海宝山鋼鉄から供給を受けて年間約180万トンの冷延鋼板を生産し、次に亜鉛めっき鋼板（約45万トン）、溶融亜鉛めっき鋼板（約36万トン）及び表面処理していない鋼板を生産する予定である。その仕組みは図-6のごとくである。



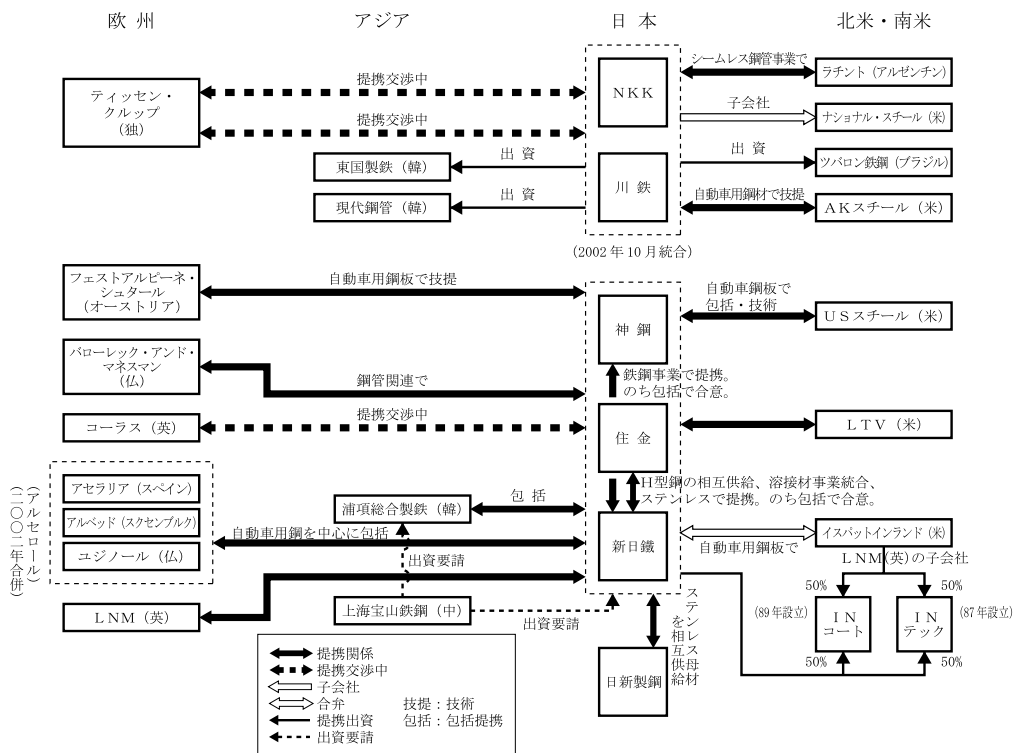
資料：日本経済新聞、2002年11月17日。

図-6 高炉大手のアジアでの主な提携関係

世界の大手鉄鋼メーカーは、それぞれ思惑を秘めながら世界的な規模で技術提携や包括提携を結んだり、(相互に) 資本出資したり、合併会社を設立したりして、市場から排除されないようにつとめている。このような行動は、寡占的反応つまり「少数の大企業で形成される産業内で、みずからも競争相手企業と同様な行動を採択することによって対抗する相互依存的な企業行動」<sup>2)</sup> といつてよい。現在においては、寡占的反応はある産業内だけの行動ではなく、ある産業内の行動が他の(関連)産業の企業に同様な行動を誘発することになっている。言い換えれば、A産業の、たとえば価格交渉力が今までより大きくなって、B産業の価格交渉力が相対的に小さくなれば、以前と同程度の交渉力を回復するためにB産業内において合併や提携等の行動がとられると考えられる。上記した寡占企業の行動は、将来鋼材の供給・価格にどのような影響を及ぼす事になるだろうか。密かな国際的な価格カルテルないし地域分割カルテルなどの手段を使った一方的な鉄鋼資本の支配体制となるか、あるいは対抗勢力の形成で双方独占体制となるか、さらには東アジア地域の経済発展に主導されて競争的マインドが継続するか。どのようなことになるか予測はできないが、国内的には鉄鋼資本の価格支配が復権しつつある。

(注)

1) 世界の主要鉄鋼メーカーの関係図 (2001年末)



- 2) F. T. ニッカバッカー著、藤田忠訳『多国籍企業の経済理論』東洋経済新報社、1978年、3頁。

### Ⅲ 鋼材価格の引き上げ

1970年の新日本製鐵の誕生以前における市場の状況は、不況期においても新鋭の生産設備の稼働率をできる限り高い水準に維持しようとして、生産量は過剰気味となり、価格は下落せざるを得なかった。それゆえ、建値や公販価格を維持する事が難しかった。1970年以降におけるそれは、不況期には操業短縮によって生産量を減少させ、その上で価格を引き上げるといふものであった。1970年前と後では鉄鋼業における行動様式は異なり、1970年以降における行動は、次のような環境条件の下で行われた。

- ① プライスリーダーとなれる新日鐵の存在。
- ② 石油の価格が4倍、原料炭・鉄鉱石の価格が1.5-2.5倍程度値上がりしたこと、更に労働市場における需給逼迫によって賃金が上昇したこと等、要素市場における価格の上昇。
- ③ 経済の成長が低成長に移行したことで、鉄鋼大手が過剰能力を抱えることになったこと。

今回の値上げは1997年夏に円安によって鉄鋼原料の輸入コストが上昇したことなどを理由に、数パーセントの引き上げ（実施は98年1月）して以来である。<sup>1)</sup> 鉄鋼大手の価格引き上げの背景としては、上記の①と③の前提条件に加えて、次のような点が考えられる。自動車産業における世界的規模での再編によってこれまで以上の価格交渉力を持った企業（たとえば、ダイムラー・クライスラーやルノー・日産連合）が出現したこと、そして、鋼材に対する需要は停滞気味であるので、自動車メーカーの価格引き下げ要求を受け入れざるをえない状況、これらの要因によって国内における鋼材価格が2002年半ば頃まで下落しつづけた。加えて、1997年の通貨・金融危機によって東アジアにおける経済成長が一時中断されるが、その後再び力強く成長路線を進むことになった。これに対して、先進国、特に日本の成長は停滞したままである。国内向け鋼材に対する需要は殆ど伸びないが、海外に進出した自動車産業や電機産業及び東アジア向け輸出は増加傾向にある。そして、新しく形成されつつある巨大な鉄鋼連合体（これ自体が、自動車産業における合併・提携・出資引き上げ等の統合的行動が鉄鋼産業に同様な行動を誘発することで形成された）が2002年半ば頃から出荷の抑制に動き始めて国内在庫を縮小せしめて、再び価格交渉力を高めてきた。このようなことを背景に今回の鋼材価格の引き上げが実施された。

ところで、熱延薄板、冷延薄板、亜鉛めっき鋼板等の鋼板を中心とする自動車用鋼材の国内向け受注は、2000年931万トン、2001年944万トンで、普通鋼鋼材の17~18%を占め、特定需要家向けで最大市場（約6割）である。それゆえ、鉄鋼メーカーはこれらの鋼材価格を何と



かして引き上げたいのである。

自動車向け鋼板価格は、1999年に日産が大幅な引下げ交渉に乗り出した「ゴーン・ショック」を契機に(もちろん、トヨタもこれに追随した)、また国内需要の低迷から在庫がつみあがって、1999年から2002年6月頃に掛けて20%前後も下がり、国際的に最低水準になった。このような状況の下で、鉄鋼大手6社は、2002年3月連結決算で川鉄を除いて5社が赤字に転落する事になった。

そこで、鉄鋼大手各社は値崩れした価格を立て直し収益の改善を目指して、2002年5月末に自動車大手に鋼材の値上受け入れを要請し、6月から順次個別交渉に入る事にした。値上の対象品目は、熱延・冷延・亜鉛めっき鋼板など薄板類が中心である。たとえば、熱延鋼板(5月現在、価格は1トン当たり5万円程度)で、1トン当たり1万円前後の値上を求めたようである。個別交渉となるため、値上幅は10~20%である。

上記3品種のメーカー・流通業の国内在庫が大手各社の出荷抑制で2002年7月末には直近のピークだった5月末に比べて7%(28万9千トン)減った事を背景に、高炉大手は一般市場価格(店売り価格)の引上げを実施した事。また造船業界や家電業界なども鋼材値上をほぼ受入れる状況にある事(10月現在)。その後、高炉大手は10月から減産体制を本格化し、これにより11月の粗鋼生産量は前年同月比で10.5%減少し、812.5万トンとなった。減産効果が現れた事。加えて、米国内では鉄鋼セーフガードの影響で鋼材価格が急騰している事、日本からアジア向け輸出価格も需要堅調で上昇傾向にある事等。このような事を背景に、鉄鋼大手は紐付き(特定需要家向け)価格交渉を有利に進め、12月中旬に最終的に値上交渉を終結させた。決着した値上げ幅は、製品やメーカーごとにばらつきはあるが、1トン当たり3,000~8,000円(3~10%)程度の引上げである。2003年4月までに実施するが、一部に品目については2002年10月にさかのぼって適用する、ということである。

以上、2000年始め頃から動き始めた我が国の鉄鋼業における再編とその再編をバックに実施された価格引き上げについて、とりあえず大雑把な概要を記述(記述の対象は2002年末まで)した。再編は現在進行中で、それがどのような形で結実するかは、もう少し時間の経過を待たなければならない。また、再編された鉄鋼業におけるそれぞれの企業行動の結果として示現される市場成果についてももう少し時間をおいて分析する必要がある。これらの点については、またの機会に譲ることにしたい。

(注)

1) 1991年には、82年4月-5月以来9年ぶりに鋼材価格の値上げが実施された。この概要は次の通りである。

厚板の場合。3月9日に、新日鐵は造船・産業機械メーカー向け厚板の価格を「4月生産5月出荷分から1トン当たり平均4-5千円、7-8%」値上げする交渉を開始した。交渉は6月18日までに決着した。鉄鋼大手5社と造船・重機メーカーの間で「7月出荷分から1トン当たり平均3,000円の値上げ」で決着した。厚板の建値は85年の円高以降、90年秋にはトン当たり89,500円から86,500円に値下げされていた。90年11月に人件費の上昇を理由に約2,000円引き上げられ88,500円になり、今回の値上げで91,500円となった。

鉄鋼業側の値上げ理由は、91年3月期及び92年3月期には原料炭、鉄鉱石、合金鉄、海上運賃、船舶用C重油及び人件費などのコスト上昇で、増収減益が予想される、ということである。値上げを申し込まれた造船業側は、89年から構造不況の状態から脱出して回復傾向にあり、91年3月期では増益が見込まれている。鉄鋼側は増益の見込まれる造船業を早々と陥落させて、本丸の自動車産業を狙う戦略を採った。しかしながら、交渉は長引いた。それは、需要家側が景気の先行き不透明感などを理由に強く抵抗したからである。もしかしたら、需要家側はバブル崩壊の兆しを感じ取っていたのかもしれない。

薄板の場合。新日鐵は、4月中旬に自動車・電機メーカーに薄板の価格を「1トン当たり平均5%の値上げ」を申し込んでいる。新日鐵とトヨタの間で7月30日（日産との間では8月上旬）に「9月出荷分から平均4%の値上げ」で決着した。鉄鋼側の値上げ理由は、91年になって、原材料費が上昇、輸送費や外注費、人件費が軒並み急騰。その結果、91年3月決算の見通しでは、神戸製鋼を除いて、大手4社は増収減益になりそうだ、ということ。この点は造船・重機メーカーに示したと同じである。もう一つの大きな理由は、表面処理鋼板・亜鉛めっき鋼板などの自動車用薄板類に対する需要を計画通り満たすための設備投資に莫大な資金を必要とするから、値上げするのは当然である、ということ。

決着には時間を要した。その理由は、国内外の自動車販売が低迷している上、富士重工、いすゞの赤字会社を抱えている自動車側が強く抵抗したためである。今回の値上げ申し込み及び決着に際して注目すべき点は、新日鐵は「原価プラス適正利潤＝薄板納入価格」という標準原価主義を主張したことである。そして、トヨタはこの主張をこれまでは認めていなかったが、今回は認めたことである。これには、「トヨタ、日産は、それぞれ、自社規格の薄板を鉄鋼メーカーに作ってくれるよう要請しており、鉄鋼メーカーはそれに必要な設備を整える立場にある」という事情が反映されているであろう。かくして、鉄鋼メーカーは、いろいろなコスト上昇要因に加え、将来の投資資金の一部を前え取りする分までも価格に組み

込む形で改訂を実施したのである。資料；『日本経済新聞』1991年3月11日－8月8日参照。

(追記)

当論文は、専大社研の研究助成「グループ研究A」(2001-2003年度。テーマ「IT革命と日本経済」)の成果の一部である。

〈編集後記〉

6月号をお届けします。水川所員の論文は、わが国の鉄鋼業の産業組織を市場構造や市場行動の観点から分析し、この数年来進行している提携・再編状況にも検討を加えています。論旨はわかりやすく、小生にとっては大変勉強になるものでした。

長引く不況を報じる巷のニュースでは、連日のように金融部門の諸問題がクローズアップされていますが、やはり経済の土台を担う製造業の活性化が急務かつ不可欠と思うのは小生だけでしょうか。これまでの人類の経済の歴史を振り返ってみると、「モノを作る」精神を軽視・喪失した国はほぼ確実に衰退の道を辿ったように思われます。

梅雨入りしてから蒸し暑い日が続いています。これからは体力消耗が気になる季節に入りますが、体調に留意しつつ、月報原稿をお寄せくださいますよう所員の皆様にはお願いいたします。

(Y. S)

---

神奈川県川崎市多摩区東三田2丁目1番1号 電話 (044)911-1089

専修大学社会科学研究所

(発行者) 柴田弘捷

製作 佐藤印刷株式会社

東京都渋谷区神宮前2-10-2 電話 (03)3404-2561

---