

米国の鉄鋼需給構造の変化と鉄鋼輸入制限の強化

千葉雄二

1. はじめに

米国鉄鋼業は1960年代から輸入制限措置を求めてきた。輸入制限措置は、輸出国の自主規制、価格維持制度、二国間協定、多数のアンチダンピング提訴などによって実施されてきたが、規制内容は次第に強化され、2002年にはほぼ全品種を規制対象とするセーフガードが実施されるにいたっている。

米国の貿易が論じられる際には、特に鉄鋼の保護主義的傾向について「懸念すべき問題」として取り上げられることが多い。WTOにおいても米国の鉄鋼輸入制限は主要な紛争事項のひとつとなっている。米国内にあっても鉄鋼関連のアンチダンピング提訴件数は、国内の他産業に比べて多い。こうした鉄鋼業における輸入制限の多さの原因については、鉄鋼業の政治力、安全保障上の必要性などが挙げられることも多いが、鉄鋼業の装置産業、汎用素材産業、寡占体質といった産業特性、経済発展段階における国際間の競争力格差や需給構造が輸入制限措置との相互関係において重要な位置を占めていると推測される。

本論は、頻繁に起こる米国の鉄鋼輸入制限の原因を、主に鉄鋼の需要、供給構造分析から解明を試みたものである。

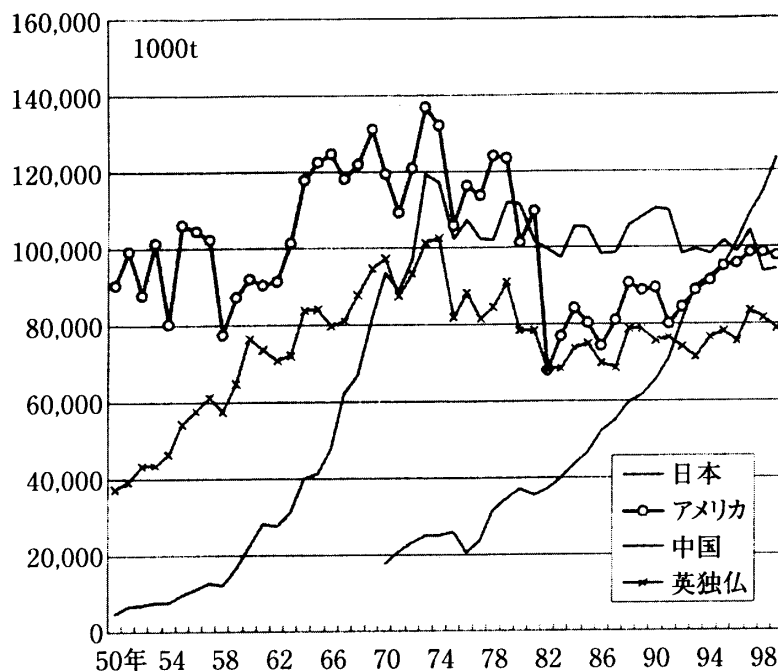
2. 鉄鋼業の特性

いったん鉄鋼生産国となった国は、一定の生産量を維持し続ける。鉄鋼生産の先進国であるイギリス、米国、ドイツを初め、鉄鋼業に長い歴史を持つ国でも、鉄鋼生産から撤退した例は皆無である。

鉄鋼業は、経済発展期におけるインフラ整備、耐久消費財の普及期における需要急増が過ぎても、これらの更新需要があるため相当量の需要が安定的に発生する。生産設備は一度建設すると設備の稼動期間が長く、相対的に小額な設備維持投資によって継続的稼動が可能であり、設備廃却までの期間は長い。U.S.Steel Lorain製鉄所は19世紀末に建設され、1901年に建設された高炉が改修を経つつ現在も操業を行っている。

また、米国、欧州にみられるように、長期にわたって競争力が後退し、深刻な経営状況

図2-1 主要国の粗鋼生産推移



資料：(社)日本鉄鋼連盟『鉄鋼統計委員会 鉄鋼統計100年』、『鉄鋼統計要覧 世界の粗鋼生産』。

に直面する時期もあるが、再生、回復も現実には起きている。鉄鋼業は、諸種の政策による競争力回復、その一環として貿易政策を活用できる余地は大きい。欧州鉄鋼業界は、1970年代から1980年代にかけ深刻な状況にあったが、EC鉄鋼委員会の管理のもとで、輸入数量規制、販売価格規制、生産割当て制、多額の補助金投入によって再建が進められた。投入された補助金は日本円で10兆円以上といわれている。現在、世界最大の鉄鋼メーカーとして活発な海外展開を進めているArcelorの母体である仏Usinorは長期にわたって赤字経営が続き、また、Arbetは同社救済のために増税が実施されていた¹⁾。

一方、新規参入国は、膨大な投資を負担する必要があるが、最新の設備と技術を導入でき、先進国に対し技術上有利な供給体制を整備できる。大規模製鉄所は、その時々最新の技術によって一貫した企画のもとに建設され、一度建設された製鉄所は100年単位での操業が続くため、新旧製鉄所間の技術、コスト格差は一般に固定化される。日本と韓国の製鉄所を比較すると、日本の高度成長期に建設された大規模製鉄所は、多品種生産体制であり、現在、電炉メーカーが主に生産している条鋼やパイプ設備も有し、粗鋼生産規模に比べ生産量は少く、品種ごとのコストは必ずしも低くはない。一方、韓国の最新製鉄所は、高炉メーカーのメイン市場である鋼板、薄板に設備を集中し、高生産性、低コストを実現している。また、新規参入国の新製鉄所では、労務費が低廉であり、高い経済成長によっ

て増大する鉄鋼需要は、設備の高稼働をもたらすコスト引下げを可能とする。1960年代の日本や、その後の韓国、最近のブラジルなどはこうした例の典型といえる。

先進国と新規参入国は需要、供給それぞれの理由によって存続可能な状況が続く。しかし、一般に新規参入国は、価格競争力を有し新鋭製鉄所の生産余力も大きく、輸出圧力を強める。これに対し、先進国の鉄鋼業は、寡占化が進み²⁾強力な市場管理体制を敷いていることが多く、これをかく乱するおそれのある輸入への規制指向が強い。米国鉄鋼業はこうした先進国の鉄鋼業の典型であるが、さらに国内メーカーの競争力の低下と大きな市場は各国鉄鋼メーカーの輸出攻勢のターゲットとなってきた。

3. 米国の輸入制限措置の特徴

本項では、米国輸入制限措置の推移と特徴についてふれる。各輸入制限と需給との関係は、次項以下で述べる。米国の鉄鋼輸入制限の主な推移は、表3-1のとおりである。

米国の鉄鋼輸入制限は、アンチダンピング提訴（以下「ダンピング提訴」と称する）から始まった。1959年2月に、最初の対日鉄鋼ダンピングが提起され、米国メーカーから日本の鉄鋼メーカー10社に対して、薄板、形鋼、棒鋼など主要品種の提訴がなされている。この最初のケースは、日米双方の不慣れな手続対応もあり、予想外に結着が長引いたが、ダンピング容疑は最終決定において否定された³⁾。その後、1962年9月に Bethlehem Steel や Armco Steel など米大手メーカーによる初のダンピング提訴となる線材製品、同年12月に U.S.Steel の溶接鋼管、1963年2月に西海岸の数少ない高炉メーカーの一つである Kaiser Steel（現 California Steel）の熱延鋼板、同年3月に U.S.Steel の冷延鋼板のダンピング提訴がそれぞれ起こされている。これらはいずれも容疑無し、あるいは調査打ち切りとなっている⁴⁾。野林健『管理貿易の政治学』⁵⁾によれば1959年から1965年までに22件のダンピング提訴が起こされたが、関税委員会が損害ありとしたのは1962年ゼロ、1963、1964年に各一件、関税効果差止めは1962年4件、1963年2件、1964年1件とされている。

1960年代前半は、米メーカーのダンピング提訴が続くが、実際に効力を持つ輸入制限が始まるのは1966年からである。米政府は自由貿易擁護の立場から、ダンピング認定には慎重な姿勢であった。これに対し米メーカーは、議会を通じ輸入制限実施のためのさまざまな働きかけ⁶⁾を展開していた。次第に高まる米メーカーの不満と政府の自由貿易重視の間で、日本は1966年から自主規制によって輸出総量を抑制することで対応した。こうした方式、まず、米メーカーのダンピング提訴、議会での保護主義法案上程、これに対し

表3-1 米国の主要な輸入制限推移

期 間	主 要 な 規 制 概 要
1966年 4月～69年 3月	日本の高炉メーカー9社による自主規制
1969年 4月～72年 3月	日欧の自主規制。1969年の輸出を575万ネット・トンに制限する 総量規制と年間増加率規制
1972年 5月～74年12月	日欧の自主規制。規制方法を詳細化 日本680万トン、EC800万トン（英国を含む） 年間増加率引下げ、上期下期輸入量規制、米国内地域別輸出規制 ⁷⁾
1978年 1月～80年 3月	第一次トリガー価格制度。アンチダンピング提訴価格設定
1980年10月～82年 1月	第二次トリガー価格制度。量規制を追加
1982年11月～85年12月	米欧取決。需要に対する品種別輸入割当
1984年10月～89年 9月	日本を含め、多国間との間に二国間協定締結（セーフガード代替）
1989年10月～92年 3月	〃 延長
1992年 4月～	アンチダンピング・相殺関税提訴
2002年 3月～05年 3月	通商法201条セーフガードの実施。主要品種への高率関税設定

資料：日本鉄鋼輸出組合『日本鉄鋼輸出組合20年史』、同『日本鉄鋼輸出組合30年史』、野林健『管理貿易の政治学』より作成。

米国政府が輸出国との調停を行い、輸出国が自主規制を実施するという形式が、その後の米国鉄鋼輸入制限の基本的なパターンとなる。1992年3月まで基本的にはこうした形式が踏襲された。

1966年の規制は、日本の高炉メーカー9社による3年間の自主的輸出規制であった⁸⁾。この自主規制の最期の年となる1968年に日本を中心に輸出が急増し、翌年の1969年には日本と欧州（EC6カ国）が共同し3年間の自主規制を行うことを決めている⁹⁾。この1969年の輸入制限も、メーカー、議会の輸入規制への動きに対して、保護主義的法案成立の回避を目的とした米政府からの要請を受けた日本メーカーが、欧州メーカーへ働き掛けることで決まっている¹⁰⁾。この自主規制は1972年には内容を詳細化したうえで、3年間延長され1974年12月まで続いた。1966年は総量規制、1969年からは、米国の鋼材消費量に対する一定の輸入シェアを設定する方式が取り入れられた。1972年からは、品種ごとの規制、上半期下半期の上限規制、米国内地域別上限規制などを追加し、規制内容は次第に詳細なものとなっていく。

この後1975年から1977年まで規制措置は途切れる。しかし1977年に深刻な収益悪化に直面した米メーカーは、強力な輸入規制キャンペーンを展開し、米政府はこれに対してトリガー価格制度を導入した。トリガー価格制度は、当時世界で最も競争力があるとされた日本のコストをベースに米国政府がトリガー価格を決定し、これを下回る輸入価格は自動

表3-2 米国の鉄鋼関連アンチダンピング提訴（1992年以降）

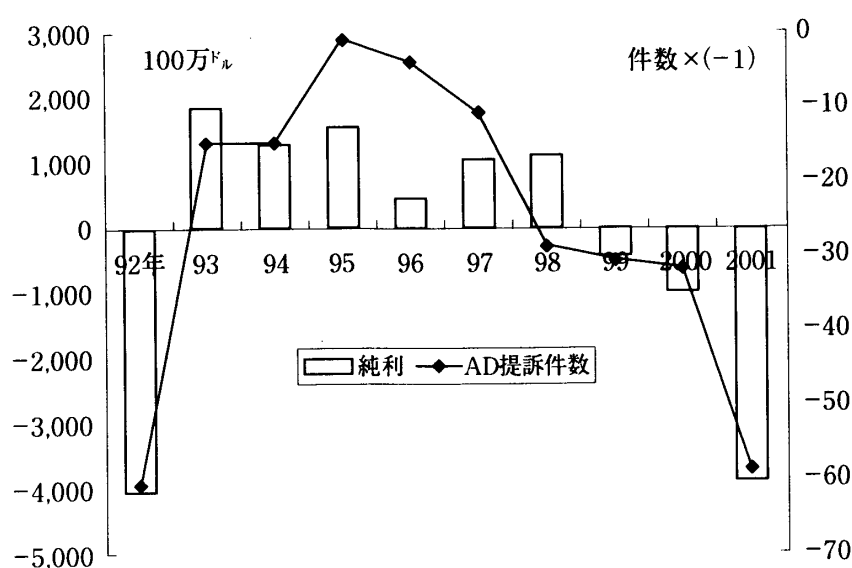
年	品 種	日 本		その他諸国		計		
		AD否定	AD認定	AD否定	AD認定	AD否定	AD認定	
1992年	軌条	1		2	0	3	0	3
	熱延鋼板	1		9	0	10	0	10
	冷延鋼板	1		12	3	13	3	16
	表処		1	5	5	5	6	11
	厚板	1		5	12	6	12	18
	ステンレス線材				3	0	3	3
		4	1	33	23	37	24	61
1993年	ステンレス溶接管			1		1	0	1
	線材	1		5		6	0	6
	方向性電磁鋼板		1		1	0	2	2
	ステンレス棒鋼		1		5	0	6	6
		1	2	6	6	7	8	15
1994年	ステンレス山形鋼	1				1	0	1
	OCTG (Casing Tubing)		1	2	4	2	5	7
	OCTG (Drill Pipe)		1	4	2	4	3	7
		1	2	6	6	7	8	15
1995年	クラッド鋼板		1			0	1	1
1996年	鉄筋棒鋼				1	0	1	1
	厚板				3	0	3	3
		0	0	0	4	0	4	4
1997年	線材			4		4	0	4
	ステンレス線材		1	1	5	1	6	7
		0	1	5	5	5	6	11
1998年	ステンレス鋼線	1	0	5	0	6	0	6
	ステンレス熱延厚板				6	0	6	6
	ステンレス冷延厚板			6		6	0	6
	ステンレス薄板		1		7	0	8	8
	熱延薄板		1	2		2	1	3
		1	2	13	13	14	15	29
1999年	厚板		1	2	5	2	6	8
	冷延鋼板	1		11		12	0	12
	大径継目無鋼管		1		1	0	2	2
	小径継目無鋼管		1		3	0	4	4
	構造用形鋼		1	1	1	1	2	3
	ステンレス継目無鋼管	1				1	0	1
	ブリキ・TFS		1			0	1	1
		2	5	14	10	16	15	31
2000年	鉄筋棒鋼	1		3	8	4	8	12
	ステンレス山形鋼		1		2	0	3	3
	熱延鋼板				11	0	11	11
	ステンレス棒鋼			1	5	1	5	6
		1	1	4	26	5	27	32
2001年	大径溶接ラインパイプ		1		1	0	2	2
	スタンダードパイプ			5		5	0	5
	構造用形鋼			7		7	0	7
	線材			5	7	5	7	12
	冷延鋼板	1		19		20	0	20
	OCTG			13		13	0	13
		1	1	49	8	50	9	59
1992年～2001年		11	16	130	101	141	117	258

資料：日本鉄鋼連盟『季刊 No.206 鉄鋼需給の動き』（2000年10月）。

的にダンピングとするものであった。この制度は、輸出国にとっては米メーカーのダンピング提訴の乱発を防げるというメリットがあり、米政府はアンチダンピング制度の濫用に対する海外からの批判を回避でき、米メーカーは鉄鋼価格の維持、引上げが可能となるものであった。トリガー価格制度は、1978年1月から1980年3月までの第一次と、1980年10月から1982年1月までの第二次に分けられる。第二次では輸入総量と国内操業率を連動させた総量規制の仕組みも導入されるが¹¹⁾、1982年1月に制度の運用をめぐる米国政府とECが対立¹²⁾するなかで、米国メーカーがEC諸国に対してアンチダンピング提訴を起こしたため停止され、そのまま終了した¹³⁾。米欧間では、1982年11月から一種の二国間取決めが結ばれた。その後1984年に米メーカーは、セーフガードの適用を求めるが、これに対し米政府は、保護主義の批判を避けるために、多数国との間で二国間協定を結ぶことでこれに対処した。この規制枠組みは1992年3月まで続いた。

この1960年代から1990年代初めまでの輸入規制は、規制のたびに詳細なものとなっていったが、一般的には輸出国との交渉を経て双方の了解のもとに決定され実施されてきた。しかし1992年以降こうした輸入制限方式は転換し、ダンピング提訴、相殺関税提訴が規制の中心となる。ダンピング提訴による規制は、米メーカーの意向により提訴が頻繁に行われるおそれがあることや、判定基準が米政府の方針に左右されるなど恣意的な側面が強く、運用方法によっては厳しい輸入制限策となる。1992年の二国間協定終了以前の米国

図3-1 鉄鋼業の収益とダンピング提訴件数



注：件数には収益と比較するためにマイナス1を掛けている。

資料：日本鉄鋼連盟『季刊No.206 鉄鋼需給の動き』（2000年10月）より作成。

政府は、メーカーのダンピング提訴自体を抑制することに努めていたが、1992年以降こうした姿勢は見られなくなる。

1992年以降、鉄鋼関係のダンピング提訴は増大していく。米国商務省の資料¹⁴⁾によれば、1968年から1999年までの米国の対日ダンピング提訴件数は127件あり、このうち鉄鋼関係は31件である。提訴件数に占める鉄鋼業の比率は、産業全体の規模に比べて高いが、90年代は提訴総数の約半数が鉄鋼であり、特に高いといえる。鉄鋼のダンピング件数の多さは日本だけにとどまらない。2002年10月29日段階でダンピング税や相殺関税が賦課されている商品別、国別件数は336件あり、このうち鉄鋼関連は183件にのぼる¹⁵⁾。米国のダンピング提訴における鉄鋼の比率は際立って高い。

1992年以降の鉄鋼ダンピング提訴は、1992年や2001年など収益低下時に急増し、高収益時には減る傾向がある。また、ITC・政府の審査結果は、収益の悪化が目立ち始めた2000年には32件の提訴のうち27件が容疑を認定され、不況期に高いダンピング容疑認定率となっている。2001年は収益悪化によって提訴が急増したが、最終判定前にセーフガードによる価格急騰が始まったために、ほとんどの提訴が容疑を否定されている。政府・ITCの判断は、状況によって決定内容が大きく異なっている。アンチダンピング提訴の保護主義的側面が強く表れているといえる。

4. 輸入制限と鉄鋼需給

4.1 1960年代から1970年代前半

(1) 輸入制限の始まりと鉄鋼貿易

最初の対日鉄鋼ダンピングが起きた1959年前後の米国の鉄鋼貿易は、輸入が輸出を逆転する時期にあたっている。1958年までの米国の鉄鋼貿易収支は、輸入は100万ネット・トン（鋼材の単位は、米国はネット・トン、その他諸国はトンを使用している。米国統計はネット・トン（=0.907185トン）表示であり、本論中では原則各資料の単位をそのまま表示している）台であり、一方輸出は400から500万ネット・トン前後と輸出超過であった。これが1959年には逆転し、輸入が440万ネット・トン、輸出は168万ネット・トンとなる。1959年の輸入増大は、米国鉄鋼業の長期ストが需要家の輸入材へのシフトを招いたことが原因といわれている。しかし、その後も輸入超過は完全に定着しており、1959年を境に供給構造の変化が始まったといえる。輸入は1960年、1961年と安定していたが、1962年以降増加し始め、同時に大手メーカーが相次いでダンピング提訴を起こすように

表4-1 米国の鉄鋼需給

年	1,000ネット・トン								100万ドル		1,000人	%
	粗 鋼			鋼 材					鉄鋼部門		雇用者 数	輸 入 比率
	生 産	能 力	粗鋼見掛 消費量	鋼材見掛 出 荷	国内メーカー 出 荷	輸 出	輸 入	うち半製品 輸 入	純利益	設 備 投 資		
1950	96,836			70,634	72,232	2,639	1,041					
1955	117,036			81,629	84,717	4,061	973					
1956	115,216			80,244	83,251	4,348	1,341					
1957	112,715			75,702	79,895	5,348	1,155					
1958	85,255			58,793	59,914	2,828	1,707		788			
1959	93,446			72,096	69,377	1,677	4,396		831			
1960	99,282			71,531	71,149	2,977	3,359		811	1,521	572	4.7%
1961	98,014			67,299	66,126	1,990	3,163		690	960	523	4.7%
1962	98,328			72,639	70,552	2,013	4,100		566	911	521	5.6%
1963	109,261			78,777	75,555	2,224	5,446		782	1,040	520	6.9%
1964	127,076			87,943	84,945	3,442	6,440		992	1,600	554	7.3%
1965	131,462			99,553	92,666	3,496	10,383		1,069	1,823	584	10.4%
1966	134,101			99,024	89,995	1,724	10,753		1,075	1,953	576	10.9%
1967	127,213			93,677	83,897	1,685	11,455		849	2,173	555	12.2%
1968	131,462			107,646	91,856	2,170	17,960		992	2,307	552	16.7%
1969	141,262			102,682	93,877	5,229	14,034		879	2,047	544	13.7%
1970	131,514		140,329	97,100	90,798	7,062	13,364		532	1,763	531	13.8%
1971	120,443		140,724	102,515	87,038	2,827	18,304		563	1,425	487	17.9%
1972	133,241		152,571	106,613	91,805	2,873	17,681		775	1,174	478	16.6%
1973	150,799		164,900	122,523	111,430	4,052	15,150		1,272	1,400	509	12.4%
1974	145,720		158,865	119,609	109,472	5,833	15,970		2,475	2,115	512	13.4%
1975	116,642		128,773	89,016	79,957	2,953	12,012		1,595	3,179	457	13.5%
1976	128,000	158,300	143,249	101,078	89,447	2,654	14,285		1,337	3,253	454	14.1%
1977	125,333	160,000	147,625	108,451	91,147	2,003	19,307		22	2,850	452	17.8%
1978	137,031	157,900	161,428	116,648	97,935	2,422	21,135		1,277	2,595	449	18.1%
1979	136,319	155,300	155,322	114,962	100,562	2,818	17,518		1,198	3,367	453	15.2%
1980	111,835	153,700	127,417	95,247	83,853	4,101	15,495		681	2,651	399	16.3%
1981	120,828	154,300	142,164	105,444	88,450	2,904	19,888		1,653	2,371	391	18.9%
1982	74,577	154,000	92,914	76,388	61,567	1,842	16,663		-3,384	2,258	289	21.8%
1983	84,615	150,600	104,151	83,455	67,584	1,199	17,070		-2,231	1,850	243	20.5%
1984	92,528	135,300	123,144	98,922	73,739	980	26,163		-31	1,203	236	26.4%
1985	88,259	133,600	116,396	96,367	73,043	932	24,256		-1,834	1,641	208	25.2%
1986	81,606	127,000	105,035	90,026	70,263	929	20,692		-4,150	862	175	23.0%
1987	89,151	112,200	111,849	95,939	76,654	1,129	20,414		1,077	1,164	163	21.3%
1988	99,924	112,000	122,024	102,662	83,840	2,069	20,891		-567	1,839	169	20.3%
1989	97,943	115,900	112,965	96,843	84,100	4,578	17,321		1,597	2,273	169	17.9%
1990	98,906	116,700	113,595	97,847	84,981	4,303	17,169		54	2,592	164	17.5%
1991	87,896	117,600	98,767	88,345	78,846	6,346	15,845		-2,042	2,325	146	17.9%
1992	92,949	113,100	107,334	92,634	82,241	4,288	17,075	2,394	-4,068	1,785	140	18.4%
1993	97,877	109,900	115,034	99,562	89,022	3,968	19,501	4,993	1,870	1,508	127	19.6%
1994	100,579	108,200	129,490	113,387	95,084	3,826	30,066	7,937	1,285	2,192	126	26.5%
1995	104,930	112,400	124,103	109,620	97,494	7,080	24,409	5,203	1,534	2,462	123	22.3%
1996	105,309	116,100	131,654	117,481	100,878	5,031	29,164	7,530	442	2,339	119	24.8%
1997	108,561	121,400	136,232	124,621	105,858	6,036	31,157	6,358	1,031	2,663	112	25.0%
1998	108,752	125,300	148,408	131,644	102,420	5,520	41,520	6,776	1,110	3,105	110	31.5%
1999	107,395	128,200	140,527	127,925	106,201	5,426	35,730	8,579	-464	2,836	102	27.9%
2000	112,242	130,300	146,550	131,922	109,050	6,529	37,957	8,556	-1,007	2,071	100	28.8%
2001	99,320	125,500	131,346	116,436	98,940	6,144	30,080	6,440	-3,928	1,092	88	25.8%

資料：American Iron and Steel Institute, *Annual Statistical Report* (1967, 1977, 1982, 1987, 1992, 1996, 2001),
International Iron and Steel Institute, *Steel Statistical Yearbook* (1996, 2001).

なった。輸入は、1965年に前年の644万ネット・トンから1,038万ネット・トンに急増する。これもスト対策としての備蓄買いが主な原因とされるが、日本の景気後退の影響も大きい。この急増によって、米メーカーの規制への動きは活発化する¹⁶⁾。これに対し日本の高炉メーカーは、1966年から3年間の自主規制を行っている。この自主規制の最期の年となる1968年には、再び輸入が急増し、輸入量は、1967年の1,146万ネット・トンから1,796万ネット・トンに増加している。翌年の1969年に日本、ECの輸出自主規制が決まっている。1960年代から1970年代前半にかけての米国の輸入規制は、日本、EUの輸入増加を理由として起きている。輸入量増加と輸入規制の関係は明瞭である。

(2) 輸入増加の背景

1960年当時の米鉄鋼業は1億トンの生産水準を維持していた。その頃の日本はようやく2,000万トンを超えた時期であり、米国は強力な鉄鋼生産国であった。その後も1964～1979年までは1億2,000万トン水準で推移し、西側では最大の鉄鋼生産国であった¹⁷⁾。

鋼材価格は、大手高炉メーカーを中心とした寡占体制のもとで、他商品に比べ上昇率も高く、また、労働者の賃金も他産業に比べ高水準であった。こうした状況にもかかわらず、鉄鋼メーカーは鋼材価格引上げをめぐって物価抑制を求める政府としばしば対立し¹⁸⁾、また、労働協約改訂時には組合との紛争が長引くこともあり、鉄鋼ユーザーへの安定的供給がなおざりにされることも少なくなかった¹⁹⁾。

表4-2 米国の鋼材価格指数、物価指数、賃金水準

年	指数 (1940年 = 100)			労働者時間当賃金 (ドル)		
	鋼材価格	卸売物価指数 (全商品)	消費者物価指数 (全商品)	鉄鋼業	自動車	全製造業
1950	171.2	201.8	171.6	1.675	1.715	1.418
1955	222.9	216.6	191.2	2.27	2.25	1.84
1959	278.4	233.9	208.0	3.04	2.66	2.19

資料：脚注18 53ページ、215ページ、元資料は *Bureau of Labor Statistics*。

こうした米国内の動きの一方で、日欧の供給能力は急速に拡大していた。1953年度の日本の粗鋼生産は、803万トンであり、1958年度でも1,277万トンであり5年間でようやく470万トン増加したに過ぎない。しかし、米国の輸入が急増した1959年度以降、急速に拡大していく。1959年度、1960年度の生産は前年に対し約500万トン増加している。日本の自主規制が始まった前年の1965年の粗鋼生産は4,130万トンにまで拡大していた。1965年度は供給能力が急増している最中に内需が減少し、全鉄鋼輸出が初めて1,000万トンの大

台にのっている。1972年度には粗鋼生産は1億297万トンと1億トンを超えている。英独仏の3カ国は日本より一足早く生産を拡大し、1950年には粗鋼生産はすでに3,700万トンに達し、1970年には9,700万トンまで増加している。日本、欧州諸国の生産拡大は、基本的には国内需要の増大を背景としているが、国内景気の低迷時には、市場の吸収力が大きい米国向け輸出を増加させることが少なくなかった。

一方、米国内メーカーの生産、出荷は1970年代前半までは増加が続き、1973年の生産は1億3,681万トンに達する。しかし、財務を重視する米鉄鋼業界は、能力増強には慎重であり、生産活動の上昇期に輸入が急増することを許容していた。

(3) 1960年から1974年の輸入制限の目的と鉄鋼需給

米メーカーは輸入鋼材の増加に対し、ロビー活動により規制をはかっていたが、必ずしもその要求に沿った規制を実現することはできなかった。政府は鉄鋼業の要求に対しては、冷静な対応に終始していた。1950年代、1960年代の政府と鉄鋼業は、設備増強と鋼材価格²⁰⁾をめぐる対立することが多く、鉄鋼メーカーに対し政府は批判的であった。また、自由貿易体制促進を重視していた政府にとり、鉄鋼メーカーの輸入規制要求はこうした通商政策に反するものであった。米メーカーと米政府の間であって日欧は、米国での市場を確保する必要があり、妥協策として自主規制によって対処したといえる。

1960年代から1974年までは、拡大を続ける日本、西欧諸国の生産能力は米国への輸出圧力となっていたが、米国メーカーは、U.S.Steelが3,000万ネット・トン、Bethlehemは2,000万ネット・トンの生産体制を維持し、米メーカーの支配体制は依然として強固であった。米高炉メーカーにとって、輸入制限は米メーカーの既存の管理体制、価格体系への影響を極力小さくする、という程度の目的であったといえる。米メーカーの収益は、1959年や1965年などの輸入急増期にも増加しており、輸入の増大から、実質的な影響はほとんど受けなかった。

4.2 石油危機後の鉄鋼需給と輸入制限

二度の石油危機後、日欧も含め世界の鉄鋼業界は不安定化する。日欧の生産拡大は停止し、日本は輸出への傾斜を強め、1974年以降の輸出は年間3,000万トンベースとなる²¹⁾。一方、欧州メーカーは深刻な経営不振に直面していた。

1974年に日欧の対米自主規制は終了したが、米国メーカーの収益は1975年、1976年も高水準を維持していた。1975年は、生産の減少が目立ったが、鋼材価格の大幅引上げ

によって収益を確保していた。

米国の鉄鋼業界は依然として輸入制限措置を要求し続けていたが²²⁾、当時のカーター政権は、石油ショック後の物価上昇の抑制を重要な課題としていたこともあり、値上げを強行する鉄鋼業界の要求に冷淡であった。しかし、1977年に鉄鋼メーカー全体の純利が前年の13億3,700万ドルから2,200万ドルへと急減したことから、鉄鋼メーカーは輸入規制措置要求のトーンを高めた。この収益悪化は、鉄鋼価格の上昇以上に諸原材料コスト、労務費が上昇したためであり、コスト上昇が原因であった²³⁾。1977年の輸入は前年に比べ500万ネット・トン増加したが、国内ミル出荷も200万ネット・トン増加し、粗鋼生産は1億2,533万ネット・トンであり低い水準ではなかった。輸入との関係で目立つのは、1965年、68年、71年と輸入が急増した年でも、収益悪化に結びついたことはなかったのに対し、1977年は大幅な輸入増加と収益悪化が初めて同時に起きたことである。

この収益悪化に対し鉄鋼メーカーは、大規模な製鉄所の閉鎖、レイオフ、人員削減を開始するとともに、議会、地域社会を巻き込んだ強力な反輸入キャンペーンを展開した²⁴⁾。雇用、収益の悪化を伴う鉄鋼情勢のもとで、政府も対応を考慮せざるをえなくなり、一種の価格維持制度であるトリガー価格制度²⁵⁾を導入した。

表4-3 米国の鉄鋼価格と物価指数

年	鋼材価格指数		消費者物価指数		工業製品価格	
		増減率		増減率		増減率
1968	102.5		104.2		102.5	
1969	107.4	4.8%	109.8	5.4%	106.0	3.4%
1970	114.3	6.4%	116.3	5.9%	110.0	3.8%
1971	123.0	7.6%	121.3	4.3%	113.9	3.5%
1972	130.4	6.0%	125.3	3.3%	117.9	3.5%
1973	134.1	2.8%	133.1	6.2%	127.0	7.7%
1974	170.0	26.8%	147.7	11.0%	153.8	21.1%
1975	196.6	15.6%	161.2	9.1%	171.5	11.5%
1976	209.0	6.3%	170.5	5.8%	182.4	6.4%
1977	229.0	9.6%	181.5	6.5%	195.1	7.0%
1978	253.4	10.7%	195.3	7.6%	209.3	7.3%
1979	279.5	10.3%	217.7	11.5%	236.1	12.8%
1980	301.2	7.8%	247.0	13.5%	274.2	16.1%
1981	336.2	11.6%	272.3	10.2%	303.6	10.7%
1982	348.4	3.6%	288.6	6.0%	312.3	2.9%

資料：American Iron and Steel Institute, *Annual Statistical Report* (1982)、元データはUnited States Department of Labor, *Bureau of Labor Statistics* (1967 = 100)。

トリガー価格制度は、価格引上げを目的としていた。しかし、基準価格を日本のコストをベースとしたため、米メーカーにとっては必ずしも国内市場動向を反映した価格を保障するものではなかった。一方、輸出国にとっては販売価格を制限されるため、量の確保が難しくなるおそれがあった。特に、収益悪化が進行していた欧州メーカーにとっては、米国市場での販売量確保は死活問題であり、米国政府の事前承認を受けたうえで²⁶⁾、基準価格以下の輸出を増大させていった。トリガー価格制度のもとでの米鉄鋼価格は、導入当初の1978年と中断後の1981年は工業製品物価や消費者物価の上昇率を上回るが、他の2年はこれらを下回っていた。価格維持効果は必ずしも十分ではなく、また、輸入量抑制効果も小さく、輸出比率は世界景気が比較的堅調であった1979年を除けば、過去最高レベルに達し1981年には20%目前となっていた。

4.3 1980年代 需要急減と供給問題

(1) 構造改善の始まり

二回の石油危機の影響は1982年に本格的となる。当時の米国では製品価格上昇とコスト上昇がスパイラル的に生じていたが、こうした物価上昇を抑制するための高金利政策が鉄鋼需要を急減させた。1982年の粗鋼生産は、前年の1億961万トンから6,766万トンへと半減に近い水準まで低下した。

さらに米国鉄鋼業界は、需要の減少に加え、設備の老朽化、技術の停滞というより大きな問題に直面していた。石油ショックを契機としたエネルギー価格上昇は、一方において鉄鋼業自体のエネルギー使用の合理化を求め、他方、自動車の小型車へのシフトなど鉄鋼需要産業の構造を変化させ、鉄鋼業に大きな技術変革を促していた。収益性を優先し、十分な投資を行わず需給管理、輸入規制によって経営を行ってきた米国鉄鋼業は、技術革新、新設備導入では日欧に大きく遅れていた。

(2) 鉄鋼業の技術革新と米国鉄鋼業

大手鉄鋼メーカーの主要マーケットであった自動車用鋼材では、当時相次いで新技術が実用化されていた。代表的なものでは、表面処理鋼板がある。自動車では、構造材²⁷⁾の耐食性強化、腐食による穴あきへの保証が求められるようになっていた²⁸⁾。欧米の自動車メーカーでは、塗装による防食対策をとったが²⁹⁾、日本は表面処理鋼板での対処を進めた。表面処理鋼板は、もともと建築向けが主体であり厚手のメッキが施されていたが、自動車用として使用するためには、薄く均一化したメッキ層の形成、耐プレス性、塗装性、連続

生産が可能といった条件をクリアする必要があった。技術的課題は少なくなかったが日本の鉄鋼メーカーは、開発と実用化をいち早く進め、自動車メーカーへの供給体制を整えた。日本メーカーは、最新の自動車用表面処理鋼板設備を1980年前後から建設を始め、1984年までには6基、200万トンの設備を完成していたが、米国が同種の設備を初めて建設したのは1985年になってからである。

このほか自動車用では冷延鋼板の高張力化による軽量化が進められていた。高張力鋼板は強度がある反面、プレスが難しいといった特徴がある。これも、プレス時に柔らかく組み立て後は強度を増す時経効果を有するものが開発された。さらに時経効果を持つ鋼板を生産するために、当初は約1週間をかけ温度調質をしていたが、日本メーカーは連続的に生産可能な設備を開発し実用化していった。こうした鉄鋼素材における新技術と設備は、日本の自動車産業に大きな競争力をもたらした。1980年代の米国鉄鋼業には、こうした新鋭の鋼材供給設備はほとんどなかった。さらに、鋼材の品質向上のために連続製造設備（連铸）が有効であったが、この面でも米国は遅れていた。また、連铸設備は鉄鋼業自体の生産性向上、エネルギー使用の合理化にも大きく寄与するが、米国の連続製造比率は1980年当時約20%であり、日本の60%、ECの39%に劣るだけでなく、世界平均の30%に比べても低かった。

米国鉄鋼業は、縮小した需要に応じた事業の再構築と、新たな技術による供給体制の確立が急務であり、輸入制限では問題は解決しなかった。しかし、需要の大幅な減少と技術の遅れは、保護を切実なものとしていた。

（3）1980年代の輸入規制

1982年に米国メーカーは、欧州メーカーを相手に補助金に対する相殺関税提訴³⁰⁾とアンチダンピングの大規模な提訴を行っている。米政府は、業界の提訴に対し欧州との間で協議を進め³¹⁾、1982年10月に新たな枠組みとして「米欧取り決め」（US-EC Steel Arrangement）を締結している³²⁾。これによって業界の大規模提訴は取り下げられた。しかし、米メーカーの収益は悪化していき1982年、1983年と大幅な赤字を計上し、1984年1月初めにBethlehem Steelと全米鉄鋼労組は米国通商法201条による保護（セーフガード）を求めた。International Trade Committee（ITC）は保護の必要性を認定した。当時の米国鉄鋼業は、構造調整が急務であり輸入増大によって重大な損失をこうむる恐れが存在したといえ、セーフガード実施の条件を満たしていたといえる。

しかし、当時のレーガン政権は、セーフガード適用による保護主義批判を避けるために、

二国間協定締結によって対処した。実態はセーフガードに近いが、対外的には自由貿易を維持するという姿勢は維持した。日本は、1984年10月から5年間、政府間協定による自主規制に合意し³³⁾、協定はその後2年半延長され1992年3月まで継続された。この二国間協定による輸入規制は、総需要と個別品種双方について需要量に対する比率によって行うものであり、1970年代の規制に比べ対象国は拡大し、内容は一段と管理色の強いものとなっていた³⁴⁾。

(4) 構造調整の進展

セーフガードは構造調整と一体化されたもの³⁵⁾と理解されているが、1980年代の米国鉄鋼業は、本格的な構造調整に取り組んだ。

懸案であった自動車用表面処理鋼板では、電気亜鉛メッキ設備が1980年代後半から稼動し始め、1990年代初めには同設備が9基、340万トン新設されている³⁶⁾。同様な設備は、日本国内では1980年前後から相次いで建設され、1990年初めまでに国内で12基、420万トンの設備が稼動していた。自動車用表面処理鋼板は、当初、電気亜鉛メッキ鋼板（EGL）が採用され、その後、溶融亜鉛メッキ鋼板（CGL）がEGL並の品質と低コストを実現し、その中心となる。溶融亜鉛メッキ設備では、日本は1980年代後半から1995年までに10基、390万トンの設備を完成しているが、米国は2000年までに16基、680万トンの設備を新設し³⁷⁾、2000年段階の自動車用の表面処理鋼板設備では、日本を上回る最新設備を備えるに至っている。

このほか米国の設備更新が急速に進んだものに連続鋳造設備がある。大手高炉メーカーの主力製品である高品質の薄板を生産するためには、スラブ連続鋳機の導入が急務であったが、1980年代に整備が進められた。1994年までにスラブの連続鋳造化はほぼ100%完了している。

表4-4 高炉メーカーと電炉メーカーのスラブ連続鋳造導入推移

単位:1,000トン

建設年	1979年以前	1980年～89年	1990年～94年	1995年～99年	合計能力
高炉メーカー	11,930	24,650	14,300	1,000	51,880
構成比	23%	48%	28%	2%	100%
電炉メーカー	0	1,800	2,650	12,350	16,800
構成比	0%	11%	16%	74%	100%

資料：German Iron and Steel Institute（ドイツ鉄鋼協会VDEh）PLANTFACTSより作成。

注：普通鋼のみ。

新設備の導入とともに米国メーカーは、大手高炉メーカーを中心に徹底的なサイズダウンを行っている。1980年に40万人を数えた人員は1990年には16万人に減少し、生産能力は1億5,370万ネット・トンから、1億1,670万ネット・トンに減少している。一方輸入は、1984年の輸入規制後むしろ増加している。この時期、米国メーカーは旧式設備閉鎖を急速に進め、品種によっては供給が需要に対応しきれない事態も生じていたと推測される。1980年代後半になると輸入は減少に向かうが、これは連铸、表処など新設備の稼動が本格化し、供給体制が整い始めた結果といえる。構造調整中の1982年から1992年までの米国メーカー全体の収益は、純利がプラスとなったのはわずか3年だけという非常に厳しいものであった。一方で、1980年代に設備、技術の更新と企業再建を進め、構造改善にめどをつけたといえる。この点で、当時の輸入規制は、一定の評価ができる。

5. 1990年代の需給と輸入制限

5.1 輸入制限の特徴

米メーカーの構造改善は1980年代に順調に進んだが、1992年以降、ダンピング提訴は急増し、80年代の深刻な状況下でも適用が見送られていたセーフガードも2002年には実施され、輸入制限はむしろ活発になる。1990年代は輸入増加も著しく、表面上両者の因果関係が推測される。しかし、主要品種のダンピング提訴事例を「不公正価格による輸入増大とこれを原因とする実質的損失の発生」という定義に照らせば、輸入量の増加がダンピングによるもの、あるいは損害発生の直接の原因となっているとみられるケースはむしろ少ない。ダンピング提訴増加の原因は、鉄鋼需給構造の変化、ガット／WTO協定の改定、米国の鉄鋼貿易政策の変化などにあるとみられる。以下、こうした諸点について検討する。

1960年代から1970年代の輸入制限は、増加する輸入鋼材を大手メーカー主導の需給体制へ組み込むことを、1980年代は構造調整を進めるための環境整備を目的としていたといえる。1980年代の構造調整後の米国鉄鋼業は、大手高炉メーカーの支配が後退し、ミニミルと輸入鋼材の存在が拡大する。こうした需給構造が輸入制限に市場管理という新たな機能を課すことになる。米国の鉄鋼メーカーは、輸入制限の持つ価格引上げ、需給調整機能を短期、中長期の経営に積極的に取り込むようになる。

これを可能とした理由のひとつとして、米政府の通商政策へのスタンスが抑制的な輸入制限措置の運用から自国産業のために積極的に輸入制限措置を活用する政策へ転換したこ

とが挙げられる。この変化の背景には、WTO協定におけるアンチダンピング協定、セーフガード協定改定がある。

(1) WTO協定におけるアンチダンピング協定、セーフガード協定改定³⁸⁾

「アンチダンピング協定」は1994年から新たな協定³⁹⁾が発効している。アンチダンピング提訴では「公正な市場価格よりも低い価格での販売」が調査の要因となり、さらに「これを原因とする実質的な損害の発生、または恐れのあること」⁴⁰⁾が要件とされる。具体的には、輸入の絶対増と相対増、輸入品と国産品の価格差の存在、国産品の価格引下げ効果ないし価格上昇抑制効果、国内産業への収益への影響などが挙げられている。1994年の新協定に伴い米国内法改正も実施されているが、米鉄鋼業界はこれに賛意を表明しており、従来に比べ提訴側に有利になったと理解されている⁴¹⁾。

「WTO／セーフガード協定」も1995年1月に新たな協定が発効している。主な改正点は、用語の定義の明確化、3年以下の期限での実施に対する一定条件下での対抗措置禁止、二国間協定などの灰色措置の原則禁止などである。この改定は、灰色措置を禁止する代わり、セーフガードを発動しやすくするものと理解されている。セーフガード実施は輸入増加を原因として、重大な損害が発生し、または、発生する恐れがあることを要件としている。輸入の増大に関しては絶対的増加、傾向的増加だけではなく、相対的増加だけでも可とする国があり、比較期間などと共に各国の慣例、判断に任されており、運用国の政策判断が反映されるものとなっている⁴²⁾。

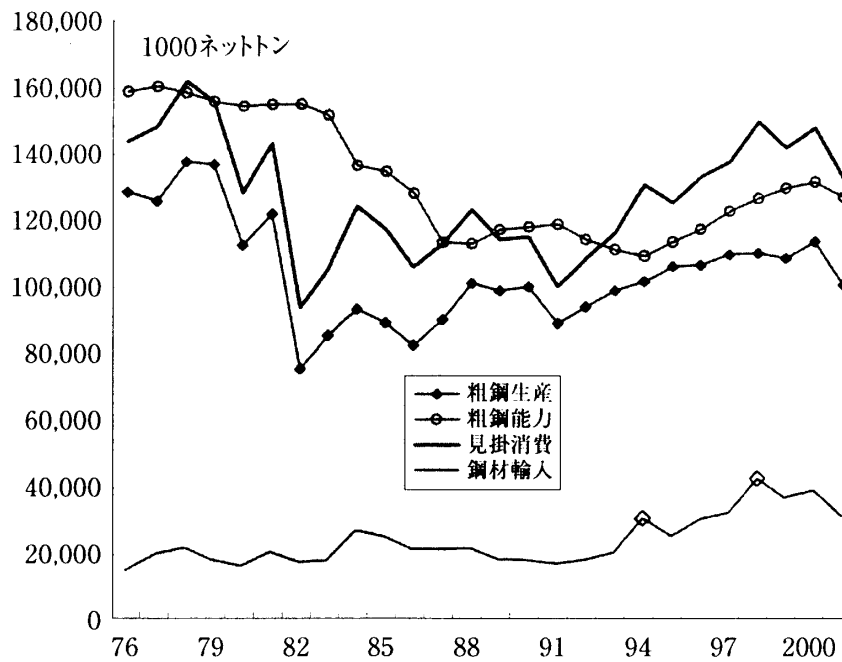
既述のように、米国では1990年代に入ってアンチダンピング提訴が増加し、適用に慎重であったセーフガードも実施されている。WTO協定の改定は、自主規制や二国間協定などの灰色措置の禁止という効果もあるが、セーフガードやダンピング提訴などをより活発化させた面も否定できない⁴³⁾。二国間協定が終了した1992年以降、米国の輸入制限はダンピング提訴を中心とするようになった。米国政府は、1980年代までは鉄鋼メーカーのダンピング提訴に対し、輸出国との交渉によってメーカーに提訴を取り下げさせる傾向が強かったが、1992年以降はメーカーの提訴に応じ淡々と手続を進めるようになっている。

5.2 鉄鋼需給の特徴

(1) 大手高炉メーカーの能力削減

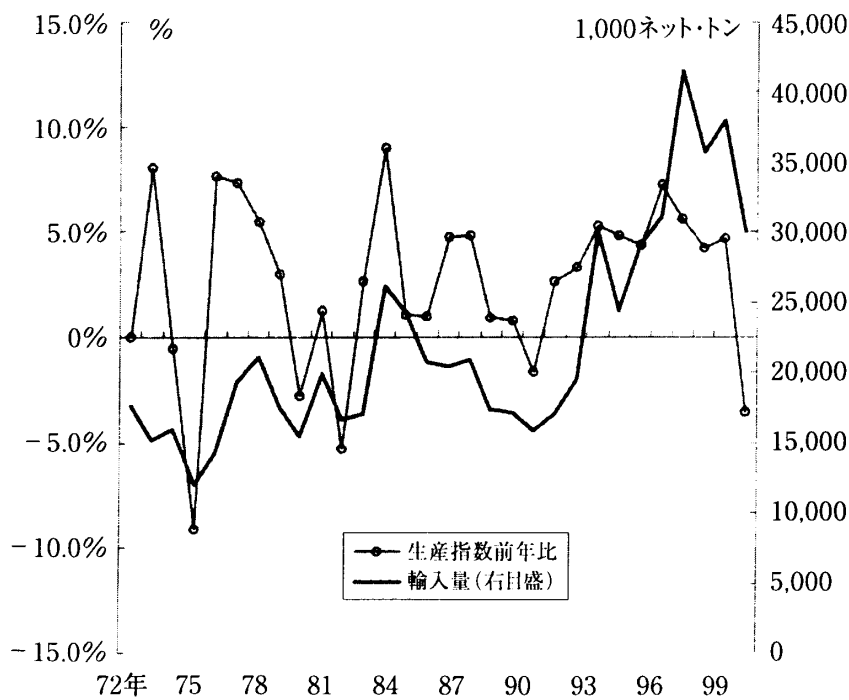
1993年以降の鉄鋼需給構造は、米メーカーにとって輸入制限をより有効に活用できるものとなっている。これが、輸入制限を活発化させる原因ともなっている。

図5-1 米国の鉄鋼需給



資料：表4-1と同様。

図5-2 生産活動と鋼材輸入量



資料：輸入量は表4-1と同様。生産指数は“Board of Governors of the Federal Reserve 1997=100”。

米国の粗鋼生産能力は、1980年代に削減が進められ、1993年から需要を下回るようになる。これ以降、米国メーカーの粗鋼生産は安定した穏やかな上昇傾向をたどる。一方、鉄鋼需要は景気変動による増減はあったが、米メーカーの生産を上回るペースで増大していった。生産と需要のギャップは拡大したが、輸入鋼材がこの需給ギャップを埋め、同時に景気・産業活動の変動を吸収する役割も果たしてきた。1998年の輸入急増のように、為替レートや輸出国の事情によって輸入が急増したケースや個々の品種独自の動きもあるが⁴⁴⁾、輸入鋼材トータルは米国内産業活動の増減にほぼ準じた動きを示している。

米国メーカーは、供給能力を需要以下に保つことで設備の高稼働を維持し、収益の安定化をはかったといえる。鉄鋼メーカーの装置産業としての特性上、固定費比率は高くなる傾向があり、景気変動による生産増減は収益へ大きな影響を与える。鉄鋼経営にとって、生産量を長期にわたって平準化することができれば収益は安定する。1993年以降の鉄鋼業界平均の稼働率は90%前後で推移し⁴⁵⁾、1980年代とは異なり安定的な収益を確保するようになった。1990年代を通じ増加を続けた需要に対し、大手メーカーは削減した粗鋼生産能力の増強はほとんど行わず、投資を表処など需要増加と高採算を期待できる部門に集中した。一方で、大手高炉メーカーの粗鋼生産能力拡大への慎重なスタンスは、90年代の需要増加を、輸入鋼材と電炉メーカーに譲る結果となり、輸入鋼材と電炉メーカーのシェアの上昇と大手高炉メーカーの直接的な市場管理能力を低下させることになった。

表5-1 高炉メーカーの生産能力推移

単位：万トン

社 名	1980年	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
United States Steel	3,000	2,190	1,630	1,290	1,290	1,290	1,290	1,290	1,290
Bethlehem Steel	1,930	1,620	1,500	1,160	1,000	1,000	1,090	1,090	1,090
LTV	1,350	1,950	1,060	940	940	940	940	940	850
National Steel	1,000	510	550	620	640	640	640	640	640
Armco Steel	830	600	500	440	440	440	440	600	600
Inland Steel	780	840	560	560	560	560	560	560	560
6社計	8,890	7,710	5,800	5,010	4,870	4,870	4,960	5,120	5,030
米国粗鋼生産能力合計	13,943	12,120	10,587	10,197	10,532	11,013	11,367	11,630	11,821
6社比率	63.8%	63.6%	54.8%	49.1%	46.2%	44.2%	43.6%	44.0%	42.6%

注：LTVは84年6月 Republic SteelとJones & Laughling が合併して誕生。Armcoは1994年からAK Steel。
資料：各社能力 Paine Waber, *World Steel Dynamics*, "Financial Dynamics of International Steelmakers".
米国能力 表 4-1と同様。

1990年代の米鉄鋼業の特徴に、ミニミルといわれる電炉メーカーの薄板への進出がある。見方によってはミニミルが輸入とともに高炉メーカーの市場を侵食したとも理解できる。しかし、電炉メーカーの増大は、高炉メーカーの粗鋼生産能力の削減と高級薄板への

集中が、熱延薄板の中低級品市場の空白を招き、これが電炉の同分野への進出を促した結果といえる。その後、ミニミル方式の低コストと高生産性が現実に証明されたことで、同方式による供給が一層促進された面もある。しかし、電炉により生産された熱延コイルは、自動車用などの冷延薄板、表面処理鋼板の素材として使用することは現状技術では難しく、熱延薄板として使用できる建設用や一般構造用のパイプ素材として使用されている。1990年代に電炉メーカーは積極的に小型の熱延薄板（コイル）設備を建設するが、高炉メーカーは、従来型の熱延コイル設備が高額なことや、表面処理鋼板のように技術革新がそれほど進まなかったため、1980年代、1990年代を通じて新規建設を行っていない。

同様なことが粗鋼生産として表示されるスラブ、半製品に起きている。高炉、スラブ、熱延、冷延といった一連の生産フローの元となる高炉製スラブの生産能力は表5-1にあるように、縮小したままであり、これが米国の鉄鋼生産能力の低下を招き、スラブ、熱延薄板、冷延などの輸入増加に結びついている。

（2）輸入の定着と需給管理

米メーカーの供給能力不足は、輸入鋼材の国内市場への浸透、定着を招き、1993年以降、輸入量は急速に増大する。国内総供給に占める輸入鋼材比率は、1994年以降25%から30%の間で推移し、輸入を単一の供給者と考えれば最大の供給者となる。U.S.Steelは1973年には3,172万ネット・トンを超える生産を行い、トップメーカーとして強力な価格主導権を把握していた。2001年末でも同社は米国最大の鉄鋼メーカーであるが⁴⁶⁾その国内生産量は1,009万ネット・トンに過ぎない。大手メーカーのシェアの低下とともに、その市場での主導権は確実に低下してきたといえる。

こうしたなかで3,000万ネット・トンが常態化した輸入を制限することは、最大の供給者の受注と価格をコントロールすることであり、単なる輸入量抑制にとどまらず、鉄鋼需給全体の調整を可能とする。90年代の輸入制限は、U.S.Steelを中心としたかつての価格管理体制を代替する機能を有するといえる。しかもアンチダンピングの申請は、一定以上の利害関係者の支持を条件とし⁴⁷⁾、これは複数の鉄鋼メーカーによる合法的供給管理を許容することと同様といえる。米国鉄鋼業にとって輸入制限は、格好の需給調整、価格調整手段といえる。

5.3 アンチダンピング提訴

(1) 効果

ダンピング提訴は短期的な収益引上げと、中長期にわたる需給改善効果をもたらす。ダンピング提訴は、提訴そのものが価格引上げ効果を有し、また、いったん容疑が認められれば米メーカーが関税賦課の必要性を求める限り継続される確率が高い⁴⁸⁾。認められないケースでは繰り返し提訴することができ、こうした点にダンピング提訴が頻繁に申し立てられる原因がある。

鉄鋼の収益は、当然ながら景気後退時には数量減少と価格低下によって悪化する。輸入総量は、国内ミル出荷と同様に景気後退時に減少するが、個々の品種ではコスト差などによって⁴⁹⁾、国内メーカー出荷が輸入以上に減少しシェアの低下が起こる。一方、米国のアンチダンピング審査では、輸入量の絶対的増加がなくとも輸入シェア増加のみで、ダンピング事実を認定することもあり、輸入鋼材は容易にダンピング提訴の対象となる。景気後退期にはダンピング提訴が増加する条件がそろっている。提訴後、ITCの仮決定を経て本格審査にはいるが、ITCはほとんどのケースでダンピング容疑を仮決定している。この仮決定により暫定関税が賦課され、最終判断が下されるまでの1年間程度は価格引上げ効果と輸入抑制効果が生じる。ダンピング提訴は、輸入鋼材の供給削減と価格引上げの有効な手段となる。

最終判断でダンピングが認定されれば、以後、長期にわたってダンピング関税が賦課され⁵⁰⁾、競争相手となる輸入材の価格引上げや輸入量抑制が可能となる。米メーカーが設備を増設するような品種では、ダンピングが認定されれば投資リスクを軽減できる。相対的に価格競争力の低い米国鉄鋼業にとり、ダンピング提訴は短期、長期の収益対策として有効である。

以下では、高炉メーカーの主要製品である熱延鋼板、冷延鋼板、表面処理鋼板について、実際の判定を需給面から検討する。

(2) 主要品種のダンピング提訴

(表面処理鋼板)

1992年6月に、大手高炉メーカーの中心製品である厚板、熱延薄板、冷延鋼板、表面処理鋼板について、主要輸出国に対し大規模なダンピング提訴が起こされた⁵¹⁾。この提訴は、米国メーカーの収益が景気の後退によって悪化していたことと、1980年代に締結さ

表5-2 92年の熱延鋼板、冷延鋼板、表面処理鋼板のダンピング提訴結果

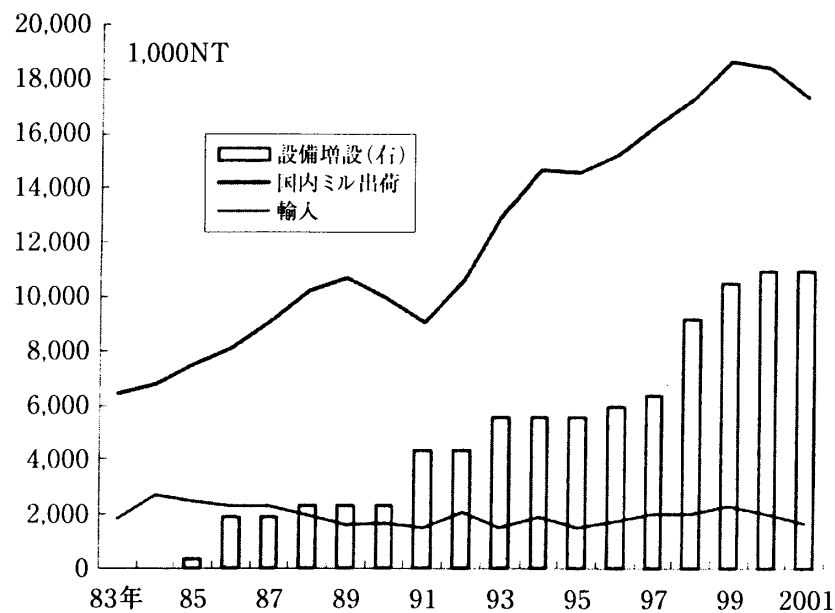
品 種	決 定	対 象 国	容疑否定	容疑認定
熱延鋼板	仮決定 容疑否定	イタリア、ニュージーランド	2	
	最終 容疑否定	日本、韓国、ドイツ、ベルギー、ブラジル、カナダ	6	
	最終 容疑認定			0
冷延鋼板	仮決定 容疑否定	英国、オーストラリア、ニュージーランド	3	
	最終 容疑否定	日本、台湾、フランス、イタリア、ベルギー、スペイン、オーストリア、ブラジル、カナダ、アルゼンチン	10	
	最終 容疑認定	韓国、ドイツ、オランダ		3
表面処理鋼板	仮決定 容疑否定	台湾	1	
	最終 容疑否定	スウェーデン、ブラジル、メキシコ、ニュージーランド	4	
	最終 容疑認定	日本、ドイツ、英国、ベルギー、スペイン、スウェーデン、フィンランド、ポーランド、ルーマニア、メキシコ、		10

資料：図3-1と同様。

れた二国間協定が1992年3月に終了し、輸入規制枠組みが無くなったことが主な原因とみられる。

この提訴のなかで表面処理鋼板は、先進国からの輸出のほとんどについてダンピングが認定されている。同時に提訴された品種のうち冷延鋼板は、一部（ドイツ、オランダ、韓国）の国がダンピングを認定され、熱延鋼板はすべての国が容疑を否定されている。1990年、1991年と三品種とも米国内ミル出荷が減少するなかで、輸入は横ばい、あるいは若干増加しているが、表処のみが全面的にダンピングが認定されたのは、最新の表面処理鋼

図5-3 表面処理鋼板の需給



資料：需給は表4-1 設備能力は表4-4と同様。

板設備が完成し稼働に向かうことが背景にあったとみられる。

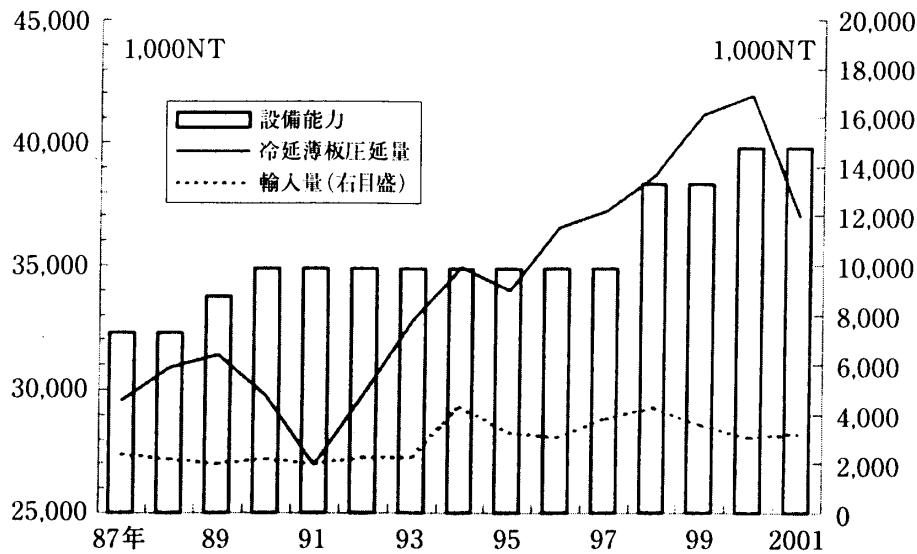
1991年には137万トン（151万ネット・トン）の電気亜鉛メッキ設備が完成し、1993年には110万トン（121万ネット・トン）の溶融亜鉛メッキ設備が完成する予定であった。その後も表処の新設備稼働が相次ぎ、国内ミル出荷は順調に拡大していった。一方、輸入は1992年以降ほとんど増加することはなかった。表面処理鋼板のダンピング関税賦課は1993年の賦課以降継続し、1999年のサンセットレビューでもすべての関税賦課対象国が更に5年間賦課を延長されている。表処のダンピング認定は、新規投資の稼働と投資回収を確実にしたといえる。

（冷延鋼板）

冷延鋼板は、1992年以降も1999年、2001年と繰り返しアンチダンピング提訴が行われたが、1992年に一部の国で認められたほかは、いずれも最終決定でダンピング事実なしと判断されている。この理由は、供給安定性が考慮された可能性が強い。冷延鋼板類の出荷は、1988年の約3,100万ネット・トンから2000年には4,200万ネット・トンまで増加している。しかし、設備は、1989年にU.S.Steelとポスコの合併による135万トン（153万ネット・トン）、1990年に新日鉄／インランドの合併による100万トン（111万ネット・トン）が新設されたほかは、1998年まで新設されていない。この間、日米合併の表面処理工場の生産が本格化するなど需要は急速に増加しつつあった。一方、素材の冷延鋼板の供給能力は3,200万トン（3,500万ネット・トン）にとどまった。米国メーカーの増設は1998年によりやうく完成し、同年にAK Steelと冷延専門メーカーが計310万トン（342万ネット・トン）の工場を、2000年にBethlehemが136万トン（150万ネット・トン）の稼働を開始している。しかし1988年から2001年にかけての需要の増加は1,097万ネット・トンであったのに対し、能力増加は750万ネット・トンにとどまり、国内供給能力は需要を充足する能力を持っていなかった。

1999年の冷延鋼板の提訴は、米メーカーの新設備稼働による供給増大と1998年から1999年の景気後退による価格の低下に対して、輸入抑制と価格引上げをはかり行われたとみられる。このケースでは、ITCは輸入鋼材を原因とした価格低下を認めているが、これが国内メーカーに与えた損害は軽微であるとして、2000年3月に提訴対象国すべてにダンピング容疑無しと、判定している⁵²⁾。この提訴では1997年、1998年の輸入冷延鋼板のシェア増大から容疑認定の可能性も十分あったが、これを避けたのはITCに冷延鋼板需給への配慮があった可能性がある。最終判定で次工程用素材としての重要性を指摘し、その

図5-4 冷延鋼板の需給



注：圧延量は冷延薄板、表面処理鋼板、ブリキなどの冷延鋼板を素材とする製品の出荷量を合計。表面処理鋼板などの生産では、製品歩留まりがあるため冷延薄板の圧延量は、図中を上回る。

資料：需給は表4-1、設備能力は表4-4と同様。

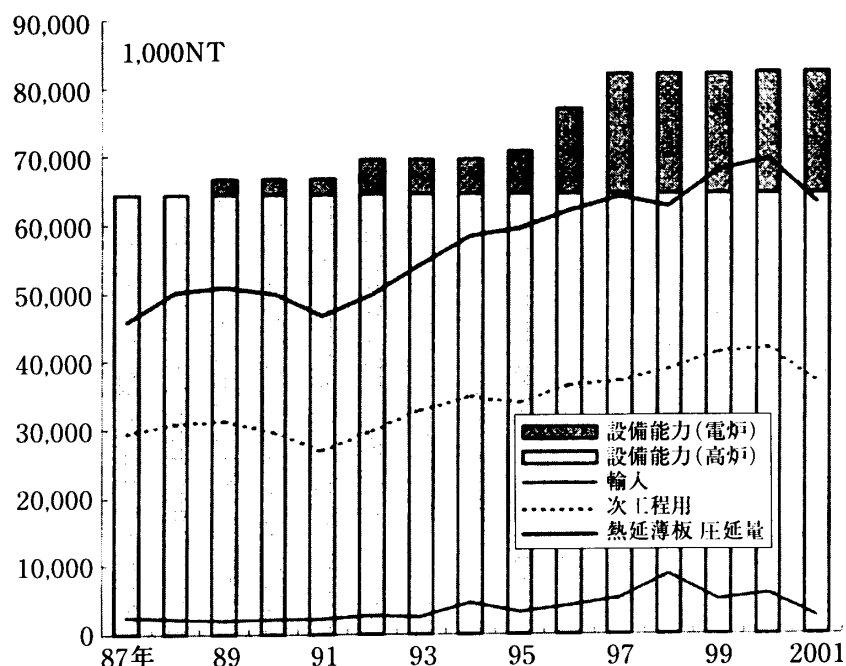
分析を詳しく行っていることもこれを裏付ける。この判定に対しメーカー側の不満は強く米国貿易裁判所（CIT）への提訴、また議員からは厳しい批判がなされた。この不満が、翌年の2001年10月の再提訴に結びついたといえる。2001年の提訴は、2002年8月から10月にかけて再び対象国20カ国すべてに対し容疑なしと判定された。これはセーフガードによって既に30%の関税が賦課され、価格も急上昇していたため、セーフガードの関税にダンピング税を上乗せする必要はない、と判断されたためといえる⁵³⁾。

（熱延鋼板）

熱延鋼板は、先進国に対するダンピング容疑認定は比較的少ないが、中進製鉄国からの輸入への認定は多い⁵⁴⁾。1992年の提訴では日本、韓国を初め欧州主要国とも容疑を否定されたが、1998年の提訴では、日本はダンピングを認定され、また緊急事態も認定されている⁵⁵⁾。このときの提訴対象は日本、ロシア、ブラジルの三カ国のみであり、日本以外の二カ国は調査中断となっている。

1998年の米国の鋼材需要は堅調であったが、輸入の増加も目立ち、特に日本からの輸入増加は顕著であった。1998年以前数年の日本の対米向け全鉄鋼輸出量は200～300万トンであったが、1998年は637万トンに達し、熱延薄板は50万トンから150万トンへ増加している。当時の日本は、国内鉄鋼需要が縮小し、1998年度の粗鋼生産は米国向けの大幅増加があったにもかかわらず、9,079万トンにとどまり、1971年以来の低水準であった。

図5-5 熱延薄板の需給



資料：需給は表4-1、設備能力は表4-4と同様。

また、1998年の7月、8月の円レートは、前年が1ドル117.74円、119.39円であったのに対し、143.79円、141.52円⁵⁶⁾と円安が進んでいたこともあり、日本の国内事情が対米輸出を増加させたといえる。このときは、熱延鋼板輸入が急増する一方で、国内ミル出荷量が減少しており、ダンピング認定はやむを得ない状況にあったが、こうしたケースはむしろ少ない。

この後、2000年11月に台湾、中国、インド、インドネシアなど新興の鉄鋼輸出国を中心にダンピング提訴がなされ、対象国11カ国すべてがダンピングを認定されている。熱延薄板の需要は日本の事情が影響した1998年を別とすれば、国内ミル出荷、輸入とも増加していたが、この判定には、米メーカーの設備投資と需給構造が影響している。

熱延薄板の需要は、1988年から2000年の間約2,000万ネット・トン増加している。このうち冷延、表処用など高品質を要求される次工程用需要は約1,100万ネット・トン、一般用途は900万ネット・トン増加している。熱延薄板の新規設備は90年代に1,600万トン（1,759万ネット・トン）建設されているが、これはすべて電炉メーカーによるものであり、用途は一般用に限定される。一方、高炉メーカーは、全く新設を行っていない。高炉メーカーの熱延薄板設備能力は表面上5,840万トン（6,484万ネット・トン）あるが、1949年以前に建設された設備が1,100万トン（1,220万ネット・トン）あり、実質の能力はこれを下回るとみられ

る。高炉品は一般用途から次工程用などの高級分野にシフトしたが同分野への供給は不足気味とみられる。一方、一般用途向けは供給過剰であり、需給はやや不均衡なものとなっている。

新興の鉄鋼輸出国がターゲットとしている市場は、主に一般用であり、電炉メーカーが投資を進めた分野と競合する。これが新興輸出国からの輸入が制限された理由といえる。

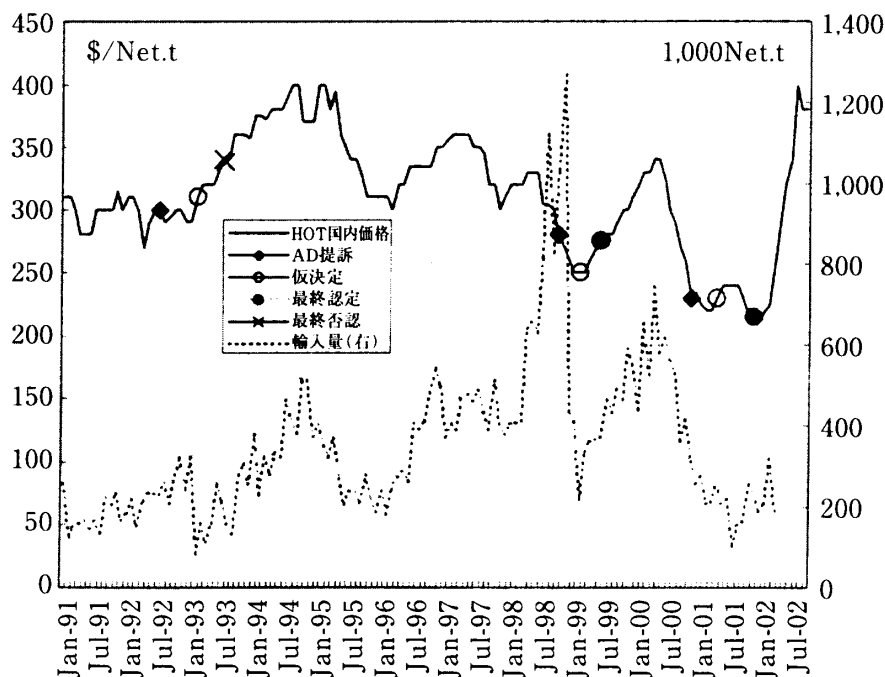
ITCの最終決定では、当該品種の需給動向、国別輸入量、単価が検討され、ダンピング価格の存在とこれによって損害が発生したかが判断される。しかし、最終的な決定は委員の多数決であり、その考え方、背景が大きく影響し必ずしも一定の基準には依拠せず、政策的な判断が入る。このため一般に、収益悪化時には、業界寄りの判定が下される可能性が高くなる。

(関税賦課の効果)

ダンピング提訴によって、一般に価格引上げ効果がみられるが、これは鋼材需給が一定の範囲にあることが条件となる。鉄鋼需要の価格弾性値は低く、極端な需要縮小、供給過剰では輸入制限による価格引上げ効果は極めて弱くなる。

1992年のダンピング提訴では、暫定関税賦課が価格上昇の契機となっているが、これ

図5-6 熱延鋼板のアンチダンピング提訴と価格



資料：輸入量は日本鉄鋼連盟『鉄鋼需給 統計月報』（元データはAISI）。価格は *Purchasing Magazine*。

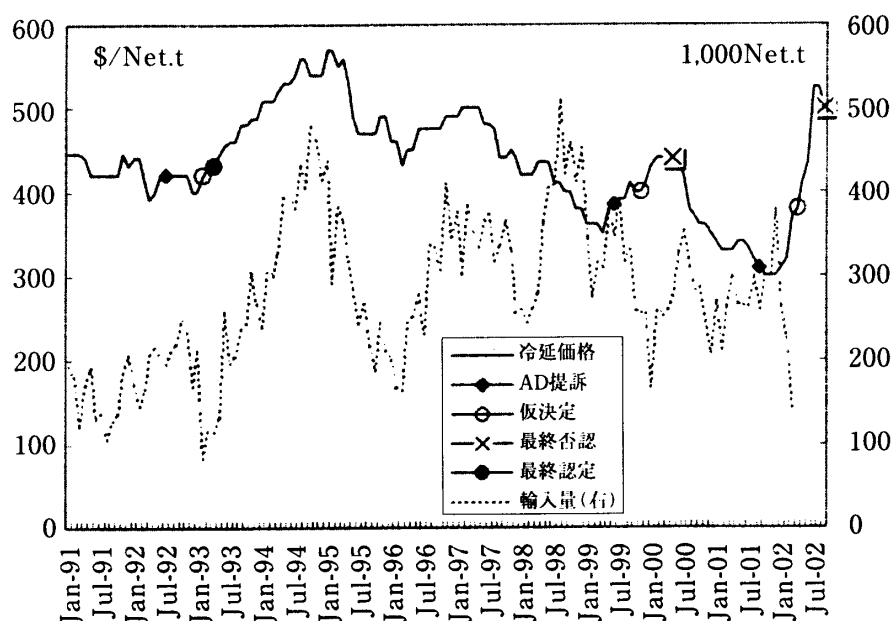
を可能としたのは景気の拡大といえる。1998年の熱延鋼板は、暫定関税賦課を機に上昇に転じている。これは輸入の急増を抑制したことと、一時停滞した景気が回復したことが大きい。

1999年の冷延鋼板の提訴では、提訴対象が広く輸入抑制と暫定関税賦課による価格引上げ効果が生じたとみられる。しかし、最終判定がダンピング容疑無しとなったことで、関税効果が剥落し価格は低落している。2001年9月の提訴では、価格が大幅に低下するなかでダンピング提訴が行われたが、12月まではむしろ価格は低下した。熱延鋼板の2000年11月の提訴でも同様な傾向がみられ、2001年4月の暫定関税賦課後、若干の上昇があったが、最終決定でのダンピング認定時には低下していた。これは景気の後退が本格化していたため、輸入抑制による需給調整の幅を超えていたためといえる。その後の急騰は、2002年1月のセーフガードによる救済措置発表を原因とするものである。

表面処理鋼板は、1992年以降主要国からの輸入がダンピング関税を賦課されているため、提訴による価格、需給変動はなく国内需給に沿った動きとなっている。1999年に冷延鋼板、熱延鋼板のダンピング提訴によって価格引上げ効果がみられたのに対し、表面処理鋼板価格にはこうした動きはなかった。

ダンピング提訴は、需要の急激な落ち込みが無ければ、暫定関税の賦課によって価格引上げ効果を生じるといえる。

図5-7 冷延鋼板のアンチダンピング提訴と価格



資料：図5-6と同様。

薄板類のダンピング提訴からは、以下の傾向が指摘できる。輸入は基本的には景気、需要に応じ増減している。ダンピング提訴は、価格低下時、メーカー出荷の減少が顕著な時期に起こされている。米国メーカーは、ダンピングによる輸入増大、損害の発生という外的な事情より、むしろ不況期あるいは需給調整が必要な時期、また、新設備稼動時に予防的に輸入削減をはかるといった内的事情によって、ダンピング提訴を起こす傾向が強いといえる。

5.4 セーフガードの適用

ダンピング提訴の頻発に加え、2000年3月に線材製品と溶接ラインパイプにセーフガードが適用され、2002年3月には鉄鋼主要品種を網羅した全面的なセーフガードが実施されている。米国の鉄鋼輸入制限は、現行制度では最も保護主義色の強い形態をとるようになったといえる。米国政府が相次いでセーフガードの適用に踏み切った理由の一つに、WTO協定においてセーフガードの適用が容易になったことがある。しかし、セーフガードが緊急的な措置として極力避けるべきものとされていることには変わりはない。

表5-3 2002年のセーフガードの概要

品 種	措 置			
	内 容	2002年度	2003年度	2004年度
ス ラ ブ	数量割当 (万ネット・トン)	540	590	640
	関税引上 (割当超過分)	30%	24%	18%
鋼 板 類	関税引上	30%	24%	18%
条 鋼 類	関税引上	13～30%	10～24%	7～18%
鋼 管 類	関税引上	15%	12%	9%
特殊鋼類	関税引上	8～15%	7～12%	6～9%
適用除外国 NAFTA諸国 (カナダ及びメキシコ)、 FTA締結国 (イスラエル及びヨルダン)、米国向け輸出が僅少な発展途上国				
2002年3月5日：大統領決定 3月20日：措置発効				
2003年9月20日：大統領並びに議会への中間報告				
2005年3月21日：措置終了				

注：スラブは関税割当制：数量割当を設定し割当を超える輸入に対して一定の関税を賦課する措置。
資料：日本鉄鋼連盟資料より作成。

2002年のセーフガードは、米国鉄鋼業が経営的に深刻な状況に直面するなかで適用された。米国鉄鋼業の大手6社のうち3社が、2000年から2002年にかけて連邦破産法の適用を受け、2003年1月現在でBethlehem SteelとNational Steelが再建途上にあり、LTVは既に清算されている。しかし、補償措置を講じないでセーフガードを適用するための基本

条件である輸入量の絶対的増大は見られない⁵⁷⁾。2001年は、粗鋼生産が前年に比べ1,172万トン減少し、1991年に1,000万トンの減少があつて以来10年ぶりの大幅減少となったが、輸入も前年比で700万トン減少し、米国ミルのマーケット別鋼材出荷も、建設部門以外のほとんどで大幅な出荷減少となった。米国鉄鋼業の収益悪化は、産業活動の縮小が原因であり輸入の増大が原因ではないといえる。従来と異なつたのは、これまで需要減少のほとんどが輸入の調整によって吸収されたのに対し、2001年は、700万トンの輸入減少でも調整が追いつかず、国内メーカーの大幅減産と価格急落をもたらしたことである。2001年の大幅な需要の減少は、ダンピングによる個別品種管理では対応しきれないものであつた。10年来の需給調整機能が対応しきれない全面的需要低下に直面したことが、個別品種を対象としたダンピング提訴ではなく、スラブ、ホットなど半製品まで含めた包括的な輸入抑制を可能とするセーフガードを求めた理由と推測される。

米鉄鋼業にとっては、セーフガード導入は一種の悲願であり、1970年代から導入への動きがあつた。こうした意味では、米国鉄鋼業はようやく望みどおりの輸入制限措置を獲得したといえる。しかもセーフガードの効果は著しいものがあつた。セーフガード実施後、輸入はほとんど減少していないが、鋼材価格は市場環境が必ずしも好調とはいえないなかで短期間に2倍近く上昇し⁵⁸⁾、鉄鋼メーカーに急速な収益回復をもたらした⁵⁹⁾。

しかし、国内の鉄鋼ユーザーや海外から厳しい反応に直面している。米国は、WTO協定違反として各国から非難や、WTOでのパネル設置要求を受ける一方で、EU、中国、その他諸国の広範な鉄鋼輸入制限を引き起こした。EU、中国は米国市場から締め出され、輸出先を失った鋼材が自らの市場へ流入することを懸念し、対抗的に6ヶ月の暫定セーフガード措置を実施したが、その後EU⁶⁰⁾、中国⁶¹⁾とも、暫定措置から米国同様、3年間の本格実施へ移行した。また、鉄鋼業を抱える中小国も輸入制限地域拡大に対し、自国への波及を防ぐために大幅関税引上げなど輸入制限を相次いで実施している。米国は、鉄鋼貿易に世界的な保護主義蔓延をもたらしたといえる。

米国内では、もともとバイアメリカン姿勢が強く、強力な労働組合の存在もあり、輸入制限には比較的寛容であつたが、2002年のセーフガードによる鋼材価格急騰と一部で発生した鋼材不足に対し、厳しい反発が生じている。鉄鋼業を含む米国製造業協会は、従来、鉄鋼のダンピング問題では中立の立場をとってきたが、セーフガード後の価格急上昇に対し、鉄鋼メーカーの反対にもかかわらず、「製造業にとっての輸入鋼材」の視点から検討することを求め、内部での意見対立が起きている⁶²⁾。また、輸入鋼材を使用してきた産業

は、セーフガードの繰り上げ見直しを要求している。米国鉄鋼業内部においても、鉄鋼半製品輸入に依存するメーカーが増えているため、輸入制限をめぐる業界内でも意見対立が生じている⁶³⁾。米国の製鉄工程は老朽化が進んでいるが、コークス炉、高炉などを更新することは、投資収益性、環境規制をクリアするうえで難しく、設備の老朽化が進んだメーカーは代替更新を行わずブラジル、メキシコ、ロシアからのスラブ輸入に置き換えている。鋼板類でも同様な動きがあり、投資を行わず冷延薄板の素材となる熱延コイルの輸入も増加している。こうしたメーカーそれぞれの内情の違いは、鉄鋼業界内部に輸入鋼材をめぐる対立をもたらしている。高炉一貫メーカーは、素材輸入を含めた規制を求め、半製品の輸入メーカーは自社製品の規制を求めるが素材輸入は対象外とすることを主張している。

輸入制限の強化によって、内外からの厳しい批判と対抗措置に直面した米国政府は、「セーフガードは海外の過剰能力と市場機能をゆがめている補助金の削減交渉を進めるために必要な措置である」との主張を強めている。メーカー同様に国内鉄鋼業の不振の原因を海外に求めている。しかし、米国の鉄鋼需給は、現実には鋼材需要家への供給だけではなく、鉄鋼業そのものが鉄鋼半製品を輸入しなければ成立しない状況となっている。政府はこうした国内の供給能力の絶対的不足に関する認識は低い。ブッシュ政権は、セーフガード導入に際し、鉄鋼業の再編、統合推進も重要な目標のひとつとして掲げた。2003年1月段階で、U.S.SteelのNational Steel買収、旧LTVを引き継いだISGによるBethlehem Steel買収計画が伝えられている。しかし、これらが実現した場合でも、合理化目的の設備統合、廃棄によって大手高炉メーカーの供給能力はむしろ縮小する可能性が大きい。

また、セーフガードの実施は、鉄鋼業が既存体制のもとで究極的な輸入制限手段を獲得したことを意味し、鉄鋼貿易政策からみれば、国際貿易と国内産業保護の間で多少ともバランスを考慮してきた政府が、完全に国内産業寄りにシフトしたことを改めて示したものといえる⁶⁴⁾。

6. おわりに

米国の鉄鋼輸入制限は、需給構造、特に供給構造の変化と政府の輸入制限要求への対応の変化が原因となって、強化されてきたといえる。

1960年代から1970年代にかけて輸入は増加したが、米国は世界最大の鉄鋼生産国であり、大手高炉メーカーは高シェアを維持し、市場支配力も強力であった。当時の輸入規制

は、日欧の能力拡大を背景に労使対立の間隙をぬって増大する輸入に、米メーカー主導の市場秩序を守ることを目的としたものであった。1980年代の米メーカーは、需要の大幅縮小と技術、設備の遅れという需給両面における危機に直面し、構造調整を進めるために輸入規制に依存せざるをえなかった。1980年代の輸入規制は、米国メーカーも新技術・設備の導入と需給改善に積極的に取り組み構造調整を進めており、肯定的評価を与えられる。

1960年代半ばから1990年代初めまでの米国政府の輸入制限への姿勢は、国際的通商関係を配慮した抑制的なものであった。米国メーカーは、連邦議会を通じ保護主義色の強い規制を繰り返し要求したが、政府はこれを阻止してきた。同時に、輸出国政府とメーカーの間に立ちトリガー価格制度、二国間協定など輸出側意見を取り入れた妥協策を形成することに努めていた。米国政府は、自由貿易体制の維持を尊重し、国内鉄鋼メーカーの要求と輸出国の調整を積極的に行っていた。

1990年代にはいり鉄鋼需要は回復に向かうが、大手メーカーは削減した粗鋼生産能力を再拡大することはなく、投資は一部品種に限られたものであった。高炉メーカーの粗鋼生産能力の縮小は、電炉メーカーの能力拡大をもたらすが、供給能力不足は拡大し、これを輸入が補完するようになり、輸入は供給者としてより大きな位置を占めるようになる。大手高炉メーカーの供給能力の圧縮は、直接的な市場管理機能を低下させたが、これに代わって増大した輸入を通じ需給、価格調整を行う傾向が強まる。

米国政府の姿勢も1990年代に変化する。米政府は、個別の産業保護によって、保護主義の批判を受けることやラウンド交渉の枠組み形成の障害となることを避けていた。しかし1990年代の後半には、こうした姿勢は弱まり、米メーカーの多数のダンピング提訴を受理し、さらにセーフガード実施にいたっている。また、ダンピング審査においては必ずしも客観的な基準には依拠せず、国内メーカーの供給能力、需給構造を考慮したものとなっている。米国政府は、鉄鋼貿易に関する限り、その姿勢は完全に国内産業優先のスタンスへシフトした。米国政府の姿勢変化は、鉄鋼輸入制限にとって重要な要素となっている。本論ではこの変化の理由は検討していないが、アンチダンピング提訴は、現在のところ鉄鋼関連の比率が高く、鉄鋼業の特性に基づいた限定的傾向ともいえる。

鉄鋼輸入制限の多発、鉄鋼貿易摩擦高まりの主な原因は、鉄鋼業一般の特性に加え、米国の鉄鋼需給構造にあると考えられる。米国大手メーカーの供給能力の低下と輸入の増大が、輸入規制を通じた需給調整と、これによる価格引上げを有効としていることにありと結論付けられる。

注

- 1) 社団法人日本機械工業連合会『日機連月報1999.8、「欧米鉄鋼業の再生と最近の動向」』。
- 2) 先進国では弱体化が進んだ鉄鋼メーカーを政府主導によって合併を進め、経営力を強化させるケースも多い。英国、フランス、スペインでは国有化によって国内主要メーカーの統合を進めたうえで民営化を行っている。
- 3) 日本鉄鋼輸出組合『日本鉄鋼輸出組合20年史』（1974年7月1日）263ページ。
- 4) 脚注3，263ページ。
- 5) 野林健『管理貿易の政治学』（有斐閣1996）75ページ。本論の鉄鋼関係の政治的な動向については主に本書によっている。
- 6) 60年代に提案された鉄鋼輸入制限案には以下のようなものがある。63年：アンチダンピング法の運用強化法案提出（2法案・廃案）。65年：ハートケ・ハーロン法案（ダンピング法の全面改訂）。67年：輸入課徴金提案。バイアメリカン法案。67年：輸入割当法案。脚注5，76から83ページ。
- 7) 2年間は年間増加率1%以内、3年度は2.5%以内、上期下期の輸出量は年間の60%以内、特殊鋼を3種類に区分し、上限を設定、加工構造用鋼は別枠での数量規制、日本の太平洋岸向け輸出は全体の三分の一以下に制限。
- 8) 脚注3，236ページから238ページ。
- 9) 脚注3，237ページから244ページ。
- 10) 脚注3，244ページから253ページ。自主規制の経緯は、稲山嘉寛『私の鉄鋼昭和史』（東洋経済新報社、1986年）。
- 11) 日本鉄鋼輸出組合『日本鉄鋼輸出組合30年史』（1984年10月1日）330ページから353ページ。輸入鋼材比率が15.2%を超え操業率が87%を下回った場合、ダンピングか政府補助金か公正競争によるものか調査する。
- 12) 事前申請制度（プレクリアランス制）によるトリガー価格以下での輸入が増大したため、これに歯止めをかけようとした米国とECが対立した。脚注5，178ページから182ページ。
- 13) 米メーカーがダンピング提訴を行った場合は、同制度は中止される取決めがあった。脚注11。
- 14) USDOC “DATA CURRENT THROUGH DECEMBER 31, 1999”,
<http://ia.ita.doc.gov/stats/caselist.txt>
- 15) ITC “Antidumping and Countervailing Duty Orders By Country In Place as of October 29, 2002, by Country”, http://www.usitc.gov/7ops/ad_cvd_orders.htm.
- 16) 脚注5，76ページから83ページ。

- 17) 粗鋼生産では、1971年にソ連が米国を上回り73年を除き93年（CIS時代を含む）までは世界一であった。
- 18) ポール・ティファニー『巨大産業と戦う指導者』、加藤幹雄、鈴木峻、佐藤昌章、藪下義文、山田恭暉訳（日本経済評論社、1989）。
- 19) 1959年には116日間のストが行われ、1958年の輸入が171万ネット・トンであったものが、440万ネット・トン増加した。1965年も協約改定に伴うストを見越した備蓄買いがあり、前年の644万ネット・トンから1,038万ネット・トンに増加した。
- 20) 脚注18。
- 21) 日本の全鉄鋼輸出は、1971年に2,000万トンを超えたが、その3年後の1974年から円高が本格化する1986年まで、ほぼ3,000万トンを超えるペースが続く。
- 22) 鉄鋼セーフガードを実現するために、ラウンド交渉でセクター別交渉を大統領に義務付ける条項を要望した。政府は特定産業の特殊事情の考慮はラウンド交渉にはなじまないとして受け入れなかった。脚注11。
- 23) American Iron and Steel Institute (AISI), *Annual Statistical Report*, 1977, table2.
- 24) 鉄鋼メーカーは議会を通じた輸入規制策を働きかけていたが、1977年9月に上下両院で専従スタッフと独自の予算を持つスチールコーカスを結成し、同時に製鉄所所在地域社会を含んだ反鉄鋼輸入組織を結成することで、政治的な力を強力なものとした。スチールコーカスの結成は、下院が1977年9月22日、上院は同年9月28日。脚注5, 149ページから153ページ。
- 25) トリガー価格制度の概要、導入経過は、脚注11, 330ページから353ページを参照。
- 26) 脚注5, 178ページ。
- 27) 自動車の構造材は一般に冷延鋼板が使用されていた。
- 28) 米国では道路の凍結防止のために塩化ナトリウムを散布していたため、自動車の錆による劣化が早くこれへの対策が法令で義務付けられるようになった。
- 29) 欧米の自動車メーカーは、塗装回数を増やすことなどで対処したが、生産性には差が生じた。最終的には世界の自動車メーカーは表面処理鋼板の採用によって対処するようになった。
- 30) 深刻な経営不振に陥っていた欧州鉄鋼メーカーは、政府から多額の補助金を受けるようになっていた。これに対し米国メーカーは補助金を受けたメーカーの輸入に相殺関税賦課を要求した。脚注11。
- 31) 米国業界は、欧州メーカーに対し1982年1月11日に132件のダンピング提訴、相殺関税提訴を起こした。米国政府は、欧州との間で米メーカーの自主的ダンピング提訴取り下げと引き換えに交渉を進めた。脚注11。

- 32) Voluntary Restraint Arrangement (VRA)。内容は熱延薄板、冷延鋼板、厚板など主要品種に関し予想見掛消費量に対し輸入割当を行うものである。期間は82年11月から85年12月末までとされた。詳細は、脚注11、353ページから356ページ。
- 33) 主要な輸出国との間では輸入割当制、少量の輸出国に対しては年別に輸出量を固定した。日本の輸入割当量の総量は5.8%、ECは5.5%とされ、さらに品種ごとに規制された。二国間協定は政府間の協定であり、60年代の自主規制とは異なっていた。
- 34) 脚注5、233ページから235ページ。
- 35) 柳赫秀『ガット19条と国際通商法の機能』（東京大学出版会、1994）、79ページから83ページ。
- 36) 同設備9基、340万トンの新設のうち5基、160万トンが日系鉄鋼メーカーによって建設されている。米国メーカーが独力で建設したのは4基である。
- 37) このうち日系メーカーが5基、230万トン、米国メーカーは11基460万トンを建設している。日系メーカーの新設はほとんどが90年代前半に集中し、米国メーカーの建設は90年代後半に集中している。
- 38) 以下アンチダンピング、セーフガードの内容に関しては、公正貿易センター『解説 米国改正アンチダンピング法（1994年法）』（1995年6月）、同『セーフガード措置等の国際的運用実態研究委員会報告書』（1999年2月）に依拠している。
- 39) “Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994”
- 40) 経済産業省通商政策局編『不公正貿易報告書』（2002年版）240ページ。
- 41) 公正貿易センター『解説 米国改正アンチダンピング法（1994年法）』（1995年6月）9ページ。
- 42) 公正貿易センター『セーフガード措置等の国際的運用実態研究委員会報告書』（1999年2月）53ページ以降。
- 43) 自主規制は、ダンピング提訴取下げと引換えに締結されることが多い。ダンピング提訴は輸出側にとっては、より規制程度が重いと認識されている。
- 44) 1998年は、輸入の増加が顕著であり、品種によっては米国内メーカーの出荷減少に結びついている。日本の対米輸出も大幅に増加しているが、この原因は、日本国内の鉄鋼需要急減と、ドル高による日米の価格競争力の変化、また輸入増加が始まった当初、米国の鋼材需要が拡大していたことによる。日本からの輸入は97年2,554ネット・トン、98年6,728ネット・トン、99年3,062ネット・トンである。
- 45) U.S.Steelの93年から2000年までの平均稼働率は約93%である（USX Annual Report）。米国

鉄鋼業平均も89%と高率であり、93年から6年間連続して純利を計上し、その累計額は73億ドルに達した（AISI Annual Statistical Report）。

46) 粗鋼生産では、ミニミルのトップメーカーであるNucorと首位の座を争っている。

47) 提訴は産業の代表性を条件とし、国内生産者の25%以上の支持が求められる。提訴要件を明確化しているといえるが、複数メーカーの共同によって輸入鋼材を通じ価格引上げを可能としている面もある。脚注41, 103ページから106ページ、米国改正アンチダンピング法Sec. 732。

48) WTO協定では一定期間を経たダンピング関税賦課は見直すことになっている。（WTO新アンチダンピング協定第11条第3項）。米国のサンセットレビューでは、一度認定されたダンピングは、国内関連事業者がサンセットレビュー手続に参加しないケース以外（ダンピングの再発おそれがないか、国内に関連業者がいない場合）では、継続される確率が極めて高い。公正貿易センター『「サンセット見直し」の実績調査と分析』2001年3月、手続の詳細は、同『米国アンチダンピング法「サンセット・レビュー」条項に関する報告書』1998年11月。

49) World Steel Dynamics Steel Strategist #27, p. 34によれば、米国の鋼材価格は償却費、金利は相対的に低いが、原料コスト、労務費が高く主要な鉄鋼生産国ではコストが最も高いとされている。

50) 1992年から1996年の間に日本の鉄鋼関連でダンピングで容疑有りとされた6件すべてについて、2000年、2001年のサンセットレビューで5年間のダンピング関税賦課延長が決定されている。脚注15。

51) USITC “Certain Flat-Rolled Carbon Steel Products From Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Finland, France, Germany, Italy, Japan, Korea, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Poland, Romania, Spain, Sweden, and the United Kingdom”, USITC PUBLICATION 2664 AUGUST, 1993

VOLUME I : Determinations and Views of the Commission

VOLUME II : Information Obtained in the Investigations

52) USITC, “Certain Cold-Rolled Steel Products From Argentina, Brazil, Japan, Russia, South Africa, and Thailand. Investigations Nos. 701-TA-393 and 731-TA-829-830, 833-834, 836, and 838 (Final)”, USITC PUBLICATION 3283. March 2000, Published.

53) セーフガード適用後のアンチダンピング提訴では、価格急上昇によって容疑無しとする判定が増えているが、同様な事情といえる。

54) 熱延鋼板のダンピング関税は以下の国に賦課されている。日本のほかは、台湾、中国、インド、インドネシア、タイ、ウクライナ、カザフ、ルーマニア、アルゼンチン、南アフリカ、

オランダである。

- 55) USITC, "Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan. Investigation No. 731-TA-807 (Final)", USITC Publication No. 3202. June 1999, Published.
- 56) インターバンク相場、東京市場、月末スポット・レート。
- 57) 2001年の輸入量は減少しているが、2000年は増加している。対象年の取り方によって数量の絶対的増加の有無は異なる。
- 58) 熱延鋼板は2001年12月210ドル／トンであったが、2002年7月には400ドル／トンまで上昇した。
- 59) U.S.Steelの利益（特別損益前）は2001年2億9,000万ドルの赤字であったが、2002年第3四半期の同利益は1億3,500万ドルのプラスとなっている。
- 60) EUは米国のセーフガード実施直後の3月29日には6ヶ月の暫定セーフガードを実施し、次いで正式措置を2002年3月29日から2005年3月28日までとし熱延鋼板、冷延鋼板などの品種別関税割当て制を実施した。関税率は17.5%～26%、2年目以降、割当て数量を拡大。
- 61) 中国は5月24日から暫定セーフガードを実施し、11月20日に正式措置に変更、2005年5月23日まで実施を予定。熱延、冷延、冷延ステンレスの3品種は国別の数量割当てと、一定量を超えた分に課税する追加特別関税を賦課する関税割当て制を採用。当初税率は20%と米国に比べ低いが、軽減率はこれに対し毎年8%であり、3年間20%前後の率が続く。
- 62) *American Metal Market*, October. 15, 2002, "US trade group ponders 201 stance".
- 63) *Metal Bulletin*, August. 15, 2002, p. 13.
- 64) 鉄鋼業界の強力な政策要求の理由として、政治力の強さがしばしば挙げられるが、鉄鋼業がより強力であった時期には、政府の姿勢は鉄鋼業に対してはむしろ冷淡であった。弱体化するにおよんで地域的な集積と、選挙時の集票力を背景に政府への圧力を強めたが、それは一般的なものであり、鉄鋼業に特別なものではない。

参考文献

- Marcus, Peter F., Karis M.Kirsis, *Financial Dynamics of 61 International Steelmakers*, World Steel Dynamics.
- Preston, Richard., *American Steel*, Prentice Hall Press 1991. (三谷一雄訳『鉄鋼サバイバル ニューコアとアイバーソンの挑戦』1994年、TUBE EXPERT)
- Tiffany, Paul A. *The Decline of American Steel*, New York: Oxford University Press Inc 1987. (藤幹雄、鈴木峻、佐藤昌章、藪下義文、山田恭暉訳、『巨大産業と戦う指導者』日本経済

評論社1989年)

経済産業省通商政策局編『産業構造審議会レポート 2002年版 不公正貿易報告書 WTO協定か

ら見た主要国の貿易政策』財団法人経済調査会、2002年3月29日。

公正貿易センター『「サンセット見直し」の実績調査と分析』2001年3月。

公正貿易センター『セーフガード措置等の国際的運用実態研究委員会報告書』1999年2月。

公正貿易センター『解説 米国改正アンチダンピング法（1994年法）』1995年6月。

公正貿易センター『米国アンチダンピング法「サンセット・レビュー」条項に関する報告書』

1998年11月。

社団法人日本機械工業連合会『日機連月報「欧米鉄鋼業の再生と最近の動向」』1999年8月。

社団法人日本鉄鋼連盟『季刊No. 206 鉄鋼需給の動き』2002年10月。

日本鉄鋼輸出組合『日本鉄鋼輸出組合20年史』1974年7月1日。

日本鉄鋼輸出組合『日本鉄鋼輸出組合30年史』1984年10月1日。

野林健『管理貿易の政治経済学』一橋大学法学部研究叢書 1996年。

柳赫秀『ガット19条と国際通商法の機能』東京大学出版会 1994年。