

[論文]

虚構としての経済的単一体(1-3-2)

—〔第1部〕連結基礎概念への独占禁止法からの照射—

長 田 芙 悠 子

〈目次〉	全3部 序	
	1. はじめに	
	2. 独占禁止法における企業結合規制の緩和	
	3. 八幡製鐵・富士製鐵の合併	
	4. 新日本製鐵誕生以後の寡占化の進行と経済的大変動	
	(1) 日本鉄鋼業半世紀の各種指標による通観	(1-3-1)
	(2) 分水嶺としての1970年代、低成長経済への移行と減量経営	
	(3) 日本鉄鋼業の1970年代以降の時期区分	(1-3-2)
	(4) 参照枠としての概括的仮説	
	(5) 日本鉄鋼業半世紀の年代別推移の捕捉(1980年代以降)	
	(6) 暫定的総括	
	5. 新日本製鐵における「融合」と非一体化の進展	
	6. おわりに	

4. 新日本製鐵誕生以後の寡占化の進行と経済的大変動 (承前)

(3) 日本鉄鋼業の1970年代以降の時期区分

先行して(2)節では、日本鉄鋼業の1970年代の動向を捕捉したが、論述的には前後するが、1980年代以降を追跡する前に、幾つか提示されている時期区分を瞥見しておくこととする。

川端は、2005(平成17)年時点で「日本鉄鋼業がなお一定の生産量を維持し、国際競争力で優位に立っている」とし、その「内実を分析すること」を専著の第一の課題に据えているが¹⁾、1970-2000年代初頭までの企業間関係の「主要な特徴」を鉄鋼「一貫企業間の協調的寡占と同質的競争」²⁾と総括している。また、「1970年の新日鉄成立と73年の第一次石油危機は1つの画期であった」³⁾と捉え、需給関係から見た時期区分として、第一の時期は第一次石油危機からプラザ合意まで(1974~1986年度)、第二の時期はプラザ合意からバブル経済崩壊まで(1987~1991年度)、第三の時期はバブル経済崩壊以後(1992~2002年度)と設定している⁴⁾。「2003年以後の情勢」に関しては、「内外の鉄鋼価格は2001年に底を打って回復し、一貫企業の業績も2002年度以後、急速に回復した。ただし、その後、原料価格も騰貴し始め、利益は再び圧迫されようとしている」⁵⁾、と付け加えている。それ以降は、川端の専著のカバー範囲外であるが、上昇傾向が続いたが、リーマン・ショックにより急転直下大幅に落ち込み、そこから未だに十分回復し得ずに今日に到っている、と言えよう。

天野は、戦後50年を4つの「時代区分」に分け、(1)復活の時代(45~59年)、(2)飛躍の時代(60~73年)、1970年代以降は(3)大転換の時代(74~85年)、(4)リストラの時代(競争力維持の時代)(86年~)、としている⁶⁾。

渡辺は、「戦後鉄鋼業の変遷」を「[冷戦体制への移行と鉄鋼業の復興]」、「高度経済成長期における鉄鋼業」、「構造再編成下の日本鉄鋼業」に大別し、1970年代以降の「構造再編成下の日本鉄鋼業」を「オイルショック以後」、1980年代(構造転換)、1990年代前半(バブル崩壊)、に分節して論述している⁷⁾。

各時期区分を図表15のように図示すると判然とするが、3者3様というか、微妙に異なる時期区分である。また、執筆・刊行時点にもよるが(但し(大橋監修)渡辺は2010年刊行だが2000年代には全く触れていない)、2000年代以降が殆ど射程に入っていないか又は不十分である。しかし、それ以降でも20年が経過しつつあり、軽視できない。更に、各々の設定時期においても、好・不調の波等があり、例えば1970年代などは設備増強と「減量経営」が踵を接しており、必ずしも一律・一様ではない。これらのことから、本稿では、独自に時期区分を提示するのではなく、便宜的に西暦10年代毎に動向を捕捉し、半世紀を追跡していくこととする。

(4) 参照枠としての概括的仮説

もう1つ、10年代毎の捕捉を行なうに当り、注目に値する概括的仮説を参照しておく。川端は、「1970-2000年代初頭の企業間関係の主要な特徴を一貫企業間の協調的寡占と同質的競争ととらえ」⁸⁾、それ以降の「変化」に関して、①「大手一貫企業の粗鋼生産シェアは長期的に低下する傾向にあった。しかし、1990年代以後は、協調行動が崩れたにもかかわらず、各社のシェアは、いずれも2%未満しか変化しなかった。この意味では、高炉5社はいずれも競争から脱落しなかった」⁹⁾、とする。2強体制になったということは、3社は独立的企業としては「脱落」したのではないのか。②「一貫企業は建設用条鋼類の一部を電炉企業に譲った他は、競争に敗れて撤退することはなかった。むしろ1990年代の輸出急増に見られる

1) 川端(2005) p. 14

2) 同上 p. 102

3) 同上 p. 102

4) 同上 pp. 104-105

5) 同上 p. 137

6) 天野(1997) pp. 38-45

7) 渡辺(2010) pp. 289-308

8) 川端(2005) p. 102

9) 同上 p. 116

図表15 日本鉄鋼業の時期区分(1970年代以降)

研究者	1970年代	1980年代	1990年代	2000年代	2010年代
川 端	鉄鋼一貫企業間の協調的寡占と同質的競争				
	画 期	第1の時期 第一次石油危機～プラザ合意	第2の時期 バブル経済崩壊	第3の時期 バブル経済崩壊以後	
(伊丹) 天 野	～飛躍 の時代	大転換の時代	リストラの時代		
(大橋) 渡 辺	高度経済 成長期	構造再編下			
		オイルショック 以後	1980年代 構造転換	1990年代前半 バブル崩壊	

(出典：川端(2005) pp. 102, 104-105, 137、伊丹(1997) pp. 38-45、大橋監修(2010) pp. 289-308)

ように、全体としての国際競争力は維持されてきた¹⁰⁾、とする。③「しかし問題は、鉄鋼メーカーにとって、競争力の維持が利益の計上に必ずしも結びついて来なかったことであった。すでに1980年代には、H形鋼市場において独立系電炉企業との競争、薄板類のひも付き取引における自動車メーカーの厳しい購買政策とP O S C Oの台頭によって、「コスト・プラス」方式による価格設定は実現不可能となっていた。価格協調・生産調整・シェアの維持における協調行動は継続していたが、90年代後半には、それもまた困難となった。特にバブル崩壊以後は、これまで見た競争要因がいずれも協調的寡占と同質的競争を掘り崩す方向に強く作用した¹¹⁾、とする。

それならば、どうなったのであるか。①「第一に、寡占体制の外部にある企業との競争があり、具体的にはP O S C Oと独立電炉企業との競争であった。一貫企業は内外でこれらライバルとの価格競争に直面した¹²⁾、とする。その後、電炉メーカーに関しては、大手企業の多くを子会社化ないし系列化し、勢力下に包摂した。②「第二に、大口ユーザーとの競争があり、特に自動車メーカ

ーとの競争であった。交渉力のバランスは顧客側に傾いていた。一貫企業はひも付き市場において価格を維持し、価格設定において協調することを断念せざるを得なかった¹³⁾、とする。③「第三に、国内市場から海外市場へのシフトであった。特に、海外市場での薄板ユーザーを確保することが一貫企業にとって重要であった。このことは、国内の寡占コントロールの外部にある市場が発展することを意味した¹⁴⁾、とする。④「最後に、一貫企業の競争も激化した。一貫企業は価格競争に巻き込まれたために稼働率とシェア優先の行動をとるようになり、それがいつそうの価格低下を招いてしまった¹⁵⁾、とする。2強体制へ収斂した。更にその後はどうなるのか。⑤「急速に変化する経営環境の下であっても、一貫企業の将来は、これまで維持してきた高度な開発・生産能力を、歴史的転換を遂げた企業間関係の枠組みの中で活かせるかどうかにかかっている¹⁶⁾と、将来的見通しに関しては明示的な判断を保留している。

個々の指摘に関しては、業界動向に即して、大きく外れてはいないのだが、新たな「枠組み」の中で維持的存

10) 同上 pp. 116-117

11) 同上 p. 117

12) 同上 p. 117

13) 同上 p. 117

14) 同上 p. 117

15) 同上 p. 117

16) 同上 p. 138

続を「消極的に」見通していることは到底支持し得ない。不可逆的な変化を軽視ないし看過していると言わざるを得ない。

(5) 日本鉄鋼業半世紀の年代別推移の捕捉(1980年代以降)

それでは順次、10年代毎により立ち入って捕捉を行なうこととする。

(5-1) 1980年代、バブルと円高、内高外低、アジア勢の台頭、リストラの加速

川端は、第二の時期(プラザ合意からバブル経済崩壊まで、概ね1987年度から1991年度)としてだが、①「国内需要は急速な伸びを見せ、90年度には史上最高の1億46万6000トンに達した。一方、円高を受けて輸出は2000万トン前後まで減少し、輸入が1000万トン弱に達した。結果として、国内粗鋼生産および一貫企業による粗鋼生産は、それぞれ1億1000万トン前後、8000万トン弱まで上昇した」¹⁷⁾、とする。②「1985年のプラザ合意以後、日本の一貫企業は韓国の浦項綜合製鉄(現POSCO)を競争相手とみなすようになった。韓国からの輸入品に直面して、各社は韓国の水準まで労働コストを削減しようとした。これ以後、日本の一貫企業はグローバル競争において追う立場から追われる立場に変わったのである」¹⁸⁾、とする。③「H形鋼市場では、1980年代前半から新日鉄と東京製鉄を主要なプレーヤーとする「H形鋼戦争」が戦われていた。東京製鉄は一貫企業から次第に市場を奪い、80年代半ばにはトップシェアを獲得するに至った。一貫企業が不況期に協調的な生産調整を行って価格を維持しようとするのに対して、東京製鉄はこれに同調せず、低コスト生産と低価格販売によって市場占有率を拡大してきたのである。このため、H形鋼市場の価格競争は激しく、70年代にはホットコイルとほぼ同水準にあった価格は、80年代以後、下落傾向を強めることになった」¹⁹⁾、とする。④不採算設備の廃棄を行う一方、「1987年以後、

国内景気が急速に回復したことを受けて、各社はそれまでも手がけていた鋼材の高級化と多品種化をいっそう推し進め」、「とりわけ亜鉛めっき鋼板の需要は大きかった」ので、「大手5社は亜鉛めっき設備を総計15基も新設したほか、冷延ミル、連続焼鈍設備なども増強した」²⁰⁾、とする。

天野は、①「85年の円高は大きな影響を与えた。まず輸出が急減しはじめ、輸入が増えはじめる。少なくとも一時的には日本の鉄鋼業の国際競争力は弱くなった」²¹⁾。しかし、②「内需は急速に拡大していく。バブルの建設ブームそして消費ブームである。円高による国際競争力の弱化とそのすぐつぎに起きた内需の急拡大の結果、輸出は減らされ、その分が国内供給に回った。鉄鋼メーカーは稼働率が低かったにもかかわらず、生産量を急拡大させて、輸出でも内需でも頑張るという路線をとらなかつた。その代わり輸出価格を上昇させた。結果として、輸出量は減ったのに、輸出金額は下がっていない」²²⁾、とする。③「内需の急拡大が輸入の拡大につながった」が、「韓国鉄鋼業が発展してきて、日本への輸出能力を持ちはじめていた時期でもあった」のであり、「韓国鋼材はコスト的に日本の鋼材よりも相当安かつた」のであり、「伸びていく東アジアの鉄鋼市場での韓国との競合もきびしくなっていく」²³⁾、とする。④高炉メーカーにとっては、「電炉メーカーからの競争」があり、「技術革新や業界の構造改革が70年代後半から積極的に進められた結果、高炉製の鋼材に対するコスト競争力をつけてきていた」からであり、「70年代半ばから80年代半ばまで、日本の粗鋼全体の中の電炉のシェアは10%以上上がっていた」²⁴⁾のである。韓国勢と電炉メーカーとの競争のため、⑤「日本の高炉メーカーの競争力向上の努力を導き出すこととなった」が、その「努力の最大のものは、リストラであった」が、その1つである雇用のリストラは、「70年以來ゆるやかに減り続けてきた従業員数の削減にさらに加速がかかった。しかし、大量の直接的解雇はなく、

17) 川端(2005) pp. 104-105

18) 同上 p. 107

19) 同上 p. 108

20) 同上 p. 120

21) 天野(1997) p. 44

22) 同上 p. 44

23) 同上 pp. 44-45

24) 同上 p. 45

新規採用の削減、新規多角化事業への出向や早期退職、あるいは外注加工請負の拡大などが手段だった²⁵⁾のである。⑥もう1つの設備のリストラは、「まず古い設備の廃棄が行なわれはじめた。高炉をはじめとして過剰設備の集約化が本格的にはじまった。さらに、製鉄所内の操業管理のリストラも行なわれ、コンピューターリゼーションを追求することで工程連結化、統合化をはかり、さらに廃熱利用などの省エネ、省資源対策も講じられるようになる」のである²⁶⁾。なお、「こうしたリストラは、すでに第三の時代〔大転換の時代、1974～1985年〕から行なわれてきた構造改革が加速したものである²⁷⁾、とする。

渡辺は、①1980年代の業況として、粗鋼生産に関して、1981年は（1970年代後半を引き継ぎ、内需の低迷と輸出の減少により）対前年比8.7%減の1億168万トン、1982年は（世界同時不況と重なり）10年ぶりに1億トンを割り込み9,955万トン、1983年は（状況変わらず）9,718万トン、1984年は（物価の安定とレーガノミックスの影響による世界経済の堅調に支えられ）1億トンの大台を回復、1985年も同様、1986年は（前年のプラザ合意以後の円高の急進、円高不況に陥り）1億トンを再び割り込み9,380万トンに減少、1987年は（円高が一層進行し）引き続き1億トンを割り込み、1988年は（1986年の総合経済対策、1987年の緊急経済対策の影響が開始、公共投資の拡大、住宅投資の拡大、大型耐久消費財の増加等の内需拡大で）1億トンを回復し、1989年も同様、1990年には1億1,034万トンまで続伸する²⁸⁾、と推移を辿っている。②海外進出や貿易に関しては、自動車貿易摩擦が激化し、その現地生産への対応として日本鉄鋼業にも対米進出要請がなされたが、銑鋼一貫製鉄所建設は非効率として退け、「米国の主要鉄鋼企業との連携・技術協力等を選択したのである²⁹⁾。また、「1970年代から1980年代までの日・米・欧の「貿易摩擦」によって世界の鉄鋼貿易は管理貿易・自主規制の方向で推移したのである」が、

それを「打開しようと80年代の末に国際コンセンサス（IC: International Consensus）交渉が日本、アメリカ、ECで進められた³⁰⁾」が、失敗に終わったのである³⁰⁾。③「1980年代における鉄鋼業の構造転換」として、第1の対応策は「リストラと省エネ対策によるコスト削減」（高炉の集約、旧設備の休・廃止、大規模な人員の削減、生産拠点の集約・閉鎖等）であり、第2の対応策は「各種鋼鉄製品の高度化」（高級表面処理鋼板、亜鉛めっき鋼板等）であり、第3の対応策は「経営の多角化」（電子産業、情報通信、バイオ産業、新素材、都市・地域開発等の新規分野への進出）である³¹⁾、とする。

(5-2) 1990年代、バブル崩壊、内外での地盤沈下、リストラの一層の進行

川端は、第三の時期（バブル経済崩壊以後、概ね1992年度～2002年度）に関して、①「国内需要は減退して、7000万トン弱から8000万トン強の間を上下した。しかし輸出は、円高基調にもかかわらず、3000万トンを超える水準を回復した。一方、輸入は500万トン前後にまで縮小した。国内粗鋼生産および一貫企業による粗鋼生産は、当初低迷したものの90年代後半から回復して、2002年度にはそれぞれ1億978万9000トン、7977万1000トンとなった³²⁾、とする。②1990年代の(国内)需要減少の要因は、「第一に、産業活動の停滞である。特に建設着工床面積と自動車生産台数の減少が否定的影響を与えた。第二に、需要産業における生産拠点の海外移転である。これは自動車と家庭用電化製品について当てはまる。第三に、需要産業における鉄鋼消費原単位の低下である。自動車産業の場合でいうと、国内生産がトラックから乗用車にシフトした。また、軽量化とアルミニウムなど代替素材の使用が進展した。電機の場合、家電製品の生産が海外に移転した後、国内で生産が増大したのは、あまり鉄鋼を使用しない電子部品や通信機器であった。二次製品に含まれる容器の場合、ペットボトルがスチール缶の地位を

25) 同上 p. 45

26) 同上 p. 45

27) 同上 p. 45

28) 渡辺 (2010) p. 303

29) 同上 pp. 303-304

30) 同上 p. 304

31) 同上 pp. 304-305

32) 川端 (2005) p. 105

脅かした³³⁾、とする。③「バブル経済が崩壊すると亜鉛めっきラインの稼働率は低迷し、償却費が一貫企業に重くのしかかった」し、「一貫企業は景気後退と円高進行による内外価格差のため、95年以後、大幅値下げを余儀なくされた³⁴⁾。また、④「自動車メーカーはPOSCO製鋼材の使用を開始した³⁵⁾。それでも、⑤「この時点までは、価格水準は下がっても価格設定における一貫企業間の協調行動は崩れていなかった³⁶⁾。⑥「しかし、自動車産業における何社かの経営危機と、それに続く国際的合従連衡によって状況はさらに変化し」、「自動車メーカーが価格を基準として鋼材サプライヤーを絞り込むことは、一貫企業間の価格協調を破り、また大手5社間のシェアを変動させて協調の基礎を揺るがすこと³⁷⁾」になったのである。⑦それを決定的にしたのが、1999年10月の「ゴーン・ショック」である。日産自動車が「購入コストを20%削減する」計画を打ち出し、サプライヤーの絞り込みも行なったのである。「一貫企業に重大なインパクトを与え」、「NKKと川崎製鉄の経営統合の1つの背景となったのである³⁸⁾、とする。⑧「アジア諸国・地域の需要拡大と輸入代替の進展」があり、「1990年代には、韓国、台湾、アセアン5ヵ国において多くの冷延ミルやホット・ストリップ・ミルが操業を開始した³⁹⁾。しかも、「1990年代後半に輸出価格は著しく下落した」が、その要因は第一に「ロシア・ウクライナ製品のアジア市場への流入」であり、第二に「通貨危機を契機としたPOSCOの安売り」であり、第三に「アメリカ合衆国における保護主義であった⁴⁰⁾」のである。⑨「こうした環境の中で、日本の一貫企業も相互の価格競争に走った。もともと輸出向けの生産調整は国内市場向けほど効果の

あるものではなかったが、2000年頃には協調自体が乱れ始めた。一貫企業は輸出依存度を高めて稼働率を維持しようとし、それによって経営の命運を価格競争に委ねることになったのである⁴¹⁾、とする。

渡辺は、①「1990年代はバブル崩壊後「失われた10年」といわれるように、日本経済全体が低迷し、鉄鋼の内需自体も大幅に減少させていたのである。その結果、1993年度の高炉5社は大幅な赤字に陥り、経常損失は約3,000億円に到達する金額になった⁴²⁾、とする。②「バブル崩壊と急激な円高とともに制約要因が加重・激化し、日本鉄鋼業が経営危機にまで至り、1990年代中頃以降、鉄鋼産業は自己の存続をかけて抜本的対策や再編統合に取り組まなければならなくなる⁴³⁾、とする。③事業多角化に関しては、「一部を除いて多くはバブル崩壊とともに撤退を余儀なくされた⁴⁴⁾、とする。

補足的事項として、「世界的に市場経済体制の下で、経済・企業活動のグローバル化が進展し、またアジア諸国の台頭、欧米企業との競争激化のなかで、メガ・コンペティション（大競争）の時代が到来した」とし、「高炉一貫企業は、80年代後半には設備の再編・集約等によって製鉄所単位の合理化・再構築を推進し、管理部門の効率性追求と再編に努力したが、90年代には本社等の管理部門を含めて組織・要員の層のスリム化を本格化した。そして、人件費・労務費や管理費用の抜本的削減、操業コストの改善、物流コストの低減に取り組み、国際価格競争力を維持するための中期経営計画を策定し、実行に移した。高炉大手5社合計の従業員数（鉄鋼部門の稼働人員）は、93年9月末の9万8,000人から97年9月末には6万3,000人に減少した⁴⁵⁾」のである。

33) 同上 pp. 105-106

34) 同上 pp. 110-111

35) 同上 p. 111

36) 同上 p. 111

37) 同上 p. 111

38) 同上 pp. 111-113

39) 同上 p. 115

40) 同上 pp. 115-116

41) 同上 p. 116

42) 渡辺 (2010) p. 306。なお、川端も、「バブル崩壊以後、一貫企業は1993, 94, 98, 2001度の4回にわたって経常損失を記録した。資本市場においても鉄鋼メーカーの評価は下がった。90年代の鉄鋼メーカーの株式時価総額や1株あたり平均株価は、全産業平均に比べると著しく低迷した」と指摘している (川端 (2005) p. 117)。

43) 渡辺 (2010) p. 306

44) 同上 p. 305

45) 日本鉄鋼連盟編 (1999)、『鉄鋼十年史 昭和63年～平成9年』pp.71,73、日本鉄鋼連盟

(5-3) 2000年代、東の間の高揚とリーマン・ショック、中国勢等攻勢下の足掻き

川端は、①「国内の二大グループ化」として、「2002年以後、新日鉄と住友金属は二つの分野でさらに踏み込んだ提携を行った」とし、「ステンレス事業の統合」ということで、「2003年10月に新日鉄住金ステンレス株式会社が発足し」、国内最大のステンレスメーカーとなり、「もう一つは、採算悪化に苦しむ和歌山製鉄所の再編に関する協力」を行なった⁴⁶⁾、とする。「また新日鉄と神戸製鋼は、2001年12月に提携を発表した」⁴⁷⁾。周知の通り、2010年代に入ると、2012(平成24)年には合併して新日鐵住金(株)となり、神戸製鋼も新日鐵系企業と目されるようになっていく。もう一つのグループ化として、「2002年9月に、NKKと川崎製鉄の全事業を統合するためにJFEホールディングスが設立され」、「NKKと川崎製鉄はその子会社となり、2003年4月には両社の鉄鋼事業がJFEスチールに統合された」⁴⁸⁾のである。②「2003年以後の情勢の変化」として、「内外の鉄鋼価格は2001年に底を打って回復し(略)、一貫企業の業績も2002年度以後、急速に回復した。ただし、その後、原料価格も騰貴し始め、利益は再び圧迫されようとしている」⁴⁹⁾、とする。それ以降、2005年刊行の川端著のカバー範囲外であるが、周知の通り、2008年のリーマン・ショックにより情勢は激変した。

伊丹他編著は1997年刊行なので、2000年代はカバー範囲外である。(大橋監修著の)古賀義弘は、①「世界の粗鋼生産の推移」として、「1990年代には7億トン台で推移していたのが2000年には8億トンを突破し、2002年には9億トンへ、さらには2004年10億トンを、そして2007年はこれまでで最高の13億4,542万トンを記録して右肩上がりに上昇した。しかし2008年には世界的な経済危機を受けて急激な減産へと転じ、2010年夏頃からようやく回復の兆しが見え始めている状況である」⁵⁰⁾、とする。②日本の粗鋼生産は、「1990年代後半はバブル経済の崩壊を引きずって粗鋼生産もほぼ9,000万トン台で推移して

いたが、その後緩やかな景気回復を反映して2000年台に入ると好転の兆しを見せ始めて好調局面を迎える。その結果(略)、2004年には1億1,271万トンと大きく回復してきた。しかし、2008年後半からは減産が始まる」⁵¹⁾、とする。②設備投資に関しては、「1991年度に1兆1,466億円であった設備投資額は、その後急速に減少して1996年度にはほぼ半分の5,614億円、2000年度には3,620億円、2004年度にはやや上昇して3,760億円、2005年度には4,910億円と、傾向的低落に歯止めがかかり上昇に転じている。設備投資を2001年度3,620億円と2005年度4,910億円(計画)との対比で見ると、投資目的は合理化・省力化が28.7%から23.3%へ減、省エネ・新エネが10.2%から2.3%への減、更新・維持・補修が35.5%から38.0%への増、生産能力・増強が4.6%から13.3%への増、環境保全が5.5%から6.5%への増と大きく変化してきている」とし、「新日鉄では2004年度に大分で休止高炉の再稼働、コークス炉の増設、2005年度に名古屋で高炉改修、溶融亜鉛めっき生産ライン更新。JFEスチールでは2000年度に川崎製鉄水島で高炉再稼働、2005年度西日本製鉄所福山で高炉改修が行われ、住友金属鹿島でも2005年度に溶融亜鉛めっき生産ラインの新設と、相次いで高炉改修による生産の増強やそれまでネックであった亜鉛めっき生産の強化を行っている。このような設備投資の拡大は2006年度以降も継続される。特に戦略的製品である高級鋼生産に関しては、2009年度設備投資額も新日鉄では3,400億円、JFEスチールでは2,650億円と、2008年度に比して300億円から700億円の増加となっている」⁵²⁾、とする。③ところが、「2007年秋から始まった急速な不況の深刻化は、鉄鋼需要の減退と鋼材価格の低下、併せてアジア地域に対する輸出も中国の安価な鋼材価格との競合も相まって急速な減退局面へと移行する。その結果鉄鋼各社は経常収支の赤字へと変わっていたのである。その中でJFEスチールは、2009年早々から主力工場である西日本製鉄所倉敷地区にある3基の高炉のうち1基を需要回復まで休止させ、また新日鉄も2009年4月に室蘭製鉄所の5拠

46) 川端(2005) p. 126

47) 同上 p. 127

48) 同上 p. 127

49) 同上 p. 137

50) 古賀義弘(2010), 「国内2強体制と東アジアへの生産の集中」大橋監修(2010)(pp. 309-352のうち) p. 310

51) 同上 pp. 313-314

52) 同上 pp. 315-316

点で、これら従業員の1割にあたる1,400人に対して一時帰休を実施するなどの減産体制に入ることになり、好景気から一転して深刻な状況へと変化している⁵³⁾、とする。鉄鋼業は、取分け鉄鋼一貫企業は装置産業の性格が濃厚であり、且つ大型設備・装置は新設・増強等にも時間が掛かることは否めないが、しかも1973年の第一次オイル・ショックにしても、2008年のリーマン・ショックにしても、予想し得なかったことではあるが、それにしても性懲りもなく、マッチ・ポンプを繰り返していると言わなければならない。④「新日鉄が「本業への回帰」を図るのは、異業種への積極的進出が必ずしも経営的にはメリットが出ていないという理由による」ものであるが、例えば「電子部門への参入と撤退」であり、1993年に設立したLSI事業部を「ついには2004年に(略)廃止するに至って」おり、他の事業も大同小異である⁵⁴⁾。⑤「1990年代を鉄鋼業における世界的再編成の前期とするならば、後期の2000年代初頭は世界のトップを行く企業間の再編成であり、また東アジアをその主な舞台として」おり、「そのトップを走る企業とはアルセロール・ミタルであり、また新日鉄である。そして上海宝钢集団、ポスコ、JFEスチールである。これらの企業が東アジアからインドを舞台として熾烈な競争を展開している⁵⁵⁾、とする。なかんずく、中国勢の急拡大は目覚ましく、2002年の粗鋼生産の世界ランキング50位以内には4社のみが入っていたが、「2005年になると一挙に16社へと増加し、粗鋼生産量も合計1億6,147万トンと4倍強へと急成長をたどり、世界で30.9%を占める鉄鋼大国へと変貌を遂げ」、2007年の世界上位50社には20社へと更に拡大している⁵⁶⁾。⑥鉄鋼業界における国内再編成の背景は、「第1に国内外高炉メーカー間における競争がこれまで以上に激しくなってきたこと」であり、「第2に、中国の高炉メーカーが質量とも急速な発展をしていることによる脅威」であり、「第3に、原材料の急騰

である⁵⁷⁾、とする。⑦「新日鉄の世界再編成は、上海宝钢集団とポスコとの提携による東アジア鉄鋼連合を基軸とした戦略」であり、JFEスチールも「テッセン・グループとの技術・資本提携など欧州企業との関係もあるが、その主力は中国・韓国企業との提携を強化した取り組み」に注力しているとする⁵⁸⁾。また、「2002年頃から顕著になっている原料の騰貴以後」、「資源確保のために資源資本との関係強化」を図る必要があり、新日鉄は世界的な資源資本の1つであるブラジルのリオドセとの間で「2006年12月に鉄鉱石鉱山開発や輸送の提携を発表⁵⁹⁾している。「資源は世界的な資源メジャーの支配するところである」し、「日本企業の資源確保についてはこれまで三菱商事や三井物産といった総合商社が大きな影響力を持っている⁶⁰⁾」ので、それらと提携・連携し、安定的な資源確保が欠かせない、とする。

補足的事項として、「2001年以降の鉄鋼需給において特徴的な動向として」、「戦後最大となった今回の景気拡大局面は、製造業主導によるものであり、内需よりも外需に応えるための製造業各主要部門の設備投資に牽引されたものであった」とし(建設業向けは減少)、「2007年には、暦年として初の1億2,000万トン台となる1億2,020万トンに達し、これまでの過去最高であった1973年の1億1,932万トンを34年ぶりに更新した⁶¹⁾」のである。また、「1998年から2007年の10年間は、鉄鋼企業の統合・再編が世界的規模で進捗した時期でもあった」が、「こうした動きの最終局面で、ミタルによる買収が開始され」、「経営に行き詰った東欧や中南米の鉄鋼企業の買収により規模を拡大し、2005年には米国でISGを買収した。更にその翌年にはアルセロールをも買収するなど、世界の鉄鋼地図を一挙に塗り替え、粗鋼生産能力1億トン規模と他を圧倒する世界最大の鉄鋼企業に躍進した⁶²⁾」のである。

53) 同上 p. 316

54) 同上 pp. 321-324

55) 同上 p. 331

56) 同上 p. 333

57) 同上 p. 329

58) 同上 pp. 336,337

59) 同上 pp. 338-340

60) 同上 p. 340

61) 日本鉄鋼連盟編(2008)、『鉄鋼十年史 平成10年～19年』p. 20、日本鉄鋼連盟

62) 同上 pp. 21,22

(5-4) 2010年代、世界的な過剰生産、中国勢の一層の勢力増大、低迷の長期化

これまで参照してきた文献は、刊行年から、2010年代はカバー範囲外なので、別の文献を参考に2010年代をトレースすることにする。

金海峰は、2016（平成28）年に、リーマン・ショック以降の高炉3社の財務分析を行なっているが、それに先立ち、①「世界の冷鉄時代ともいわれる今の世界の鉄鋼業の状況をみても欧州において、アルセロール・ミタルは平成27年12月期に巨額の赤字を計上するとともにフランスでの高炉休止を決めた。米国において、U S スチールが主力工場の高炉休止へと、インドにおいてタタ製鉄が、欧州でリストラを実施し、韓国において、P O S C Oが平成27年12月期に赤字に転落した。中国においても、主要鉄鋼会社の約半数が赤字を計上した。深刻な中国の鉄鋼の生産過剰は、世界の鉄鋼市場に大きな影響を与えている」⁶³⁾、とする。②「日本においては、高炉3社の新日鉄住金、J F E、神戸製鋼は2015年度に大幅な減収減益に陥った。業界4位の日新製鋼が、平成27年秋ごろ自ら新日鉄住金に企業再編を提案し、その結果、新日鉄住金は平成28年2月1日に日新製鋼の買収を発表した。新日鉄住金は、平成29年3月までに日新製鋼への出資比率を51~66%まで引き上げ、子会社化することにした。このように世界の冷鉄の背景には中国発の鉄鋼デフレの影響が大きいのである」⁶⁴⁾、とする。

経済産業省は、2010年代の中間的時点の2015（平成27）年において鉄鋼業の分析を行なっているが、①「鉄鋼業（製造業）の国内総出荷額は18兆円（2012年）。従業員数は22万人」、「製造業全体のG D Pに占める割合は、7.2%（6.4兆円）」⁶⁵⁾とする。②「電子部品等の輸出が伸び悩む中、輸出総額に占める鉄鋼の割合は増加傾向」に

あり（1990年5位4.4%→2000年7位3.1%→2005年3位4.6%→2014年2位5.4%）、「近年、日系自動車組立拠点向けの鋼板等の輸出が拡大。巨額の外貨を獲得する産業」であり、「粗鋼生産量1億1000万トンのうち、約4割（4200万トン）が輸出向け」⁶⁶⁾、とする。③「鉄鋼輸出額の約4兆円に対し、主原料である鉄鉱石・原料炭の輸入額（輸出鋼材用）は約1兆円。（2014年）」とし、「鋼材1トン当たりでは、平均販売価格の約8万2千円に対し、原料価格は約3万4千円。（2014年度見通し）」⁶⁷⁾、とする。④「我が国の鉄鋼業における営業利益率は、中国の需要拡大により2005年度には他産業を大きく上回る水準にあったものの、リーマンショックの影響で大きく下落し、「2013年には、主要需要産業である輸送用機械業や建設業の利益率がリーマン前を上回る中、鉄鋼業はリーマン前の3分の1以下」であり、「背景にあると考えられるのが、中国・韓国企業の生産能力増強による世界鉄鋼市況の悪化」⁶⁸⁾である、とする。⑤「高炉各社の設備投資額は2007年・2008年をピークに減少傾向にある」⁶⁹⁾、とする。⑥「原料価格推移」としては、「原料炭及び鉄鉱石の価格は、近年下落傾向」にあるとし、「しかし、この影響で競争力の弱い炭鉱や鉱山が閉鎖に追い込まれた場合は、大手サプライヤーによる市場の寡占化が更に進む可能性」⁷⁰⁾がある、とする。⑦世界の主要鉄鋼メーカーにおける上位10社の変遷を見ると、1970年では新日鉄1位、U S スチール2位、日本鋼管5位、住友金属7位、川崎製鉄8位、それ以外も含め全て日米欧であり、1980年では1,2位は変わらず、日本鋼管3位、住友金属6位、川崎製鉄7位に上昇したが、1990年では新日鉄1位は変わらないが、P O S C Oが3位に急浮上し、日本鋼管・住友金属・川崎製鉄は各々6,9,10位に順位を下げ、米国はU S X（U S スチールが1991年に改称、2001年に再び

63) 金海峰（2016）、「リーマンショック以降の高炉3社の財務状況に関する考察——収益性の分析を中心として——」『川口短大紀要』第30巻、(pp. 53-68のうち) p. 53、埼玉学園大学・川口短期大学。なお、社名を全て「」で括っているが、引用に際し省略した。

64) 同上 p. 53

65) 経済産業省（2015）、『鉄鋼業の現状と課題（高炉を中心に）』（pp. 1-83のうち）p. 4、経済産業省（https://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/sansei/kaseguchikara/pdf/010_s03_02_03_01.pdf#search=%27E9%89%84%E9%8B%BC%E6%A5%AD%E3%81%AE%E7%8F%BE%E7%8A%B6%E3%81%A8%E8%AA%B2%E9%A1%8C%28%E9%AB%98%E7%82%89%E3%82%92%E4%B8%AD%E5%BF%83%E3%81%AB%29%27,2020/06/09,22:03 検索)

66) 同上 p. 5

67) 同上 p. 6（なお、引用中の句点の位置は原文のまま）

68) 同上 p. 13

69) 同上 p. 14

70) 同上 p. 15

USスチールへ改称した) 1社となり、2000年では新日鉄1位は変わらないが、POSCOが2位となり、中国の宝山鋼鉄が8位に浮上し、日本は日本鋼管が9位に残ったが、他の2社は圏外となり、一挙に飛ぶが、2013年にはアルセロール・ミタルが1位に躍り出て、新日鉄は2位となり(2010年は5位だったが、2012年住友金属を吸収合併し、2位に再浮上)、POSCOは6位と順位を下げ、JFEスチールが辛くも10位に残り、他の6社は全て河北鋼鉄・宝山鋼鉄を始めとする中国勢が占めることになったのである⁷¹⁾。⑧「世界の鉄鋼需要は、景気後退を受けて2009年に大幅減となったが、2010年以降回復。中長期的には、先進国が伸び悩む中で、新興国への需要シフトが一段と進展」するが、「需要を上回る急激な粗鋼生産能力の向上により、世界の鉄鋼市場は、需給ギャップが生じており、過剰供給構造となっている」⁷²⁾、とする。⑨上記以外として、「素材間競争」(軽量化ニーズ、アルミ、炭素繊維強化樹脂等)、「高度成長期に建設された設備の老朽化」や「産業事故も近年多発」しているための安全対策、環境対策(CO₂削減対策)等の問題・課題がある⁷³⁾、とする。

川端望は、2017(平成29)年の論文で、鉄鋼業の世界的な過剰生産能力の分析を行っており、2015年には「世界鉄鋼業の粗鋼生産設備稼働率は68.3%と、2000年以後最低水準にとどまっている。名目で7億5100万トン、実効で5億3700万トンの過剰能力が存在している。この過剰能力は需給関係を悪化させ、世界的な鋼材価格低下と鉄鋼企業の採算悪化を招いている」⁷⁴⁾、とする。「東アジア鉄鋼業における過剰能力の大部分は中国に存在する。ただし、日本、韓国、ASEANにおいても、その生産能力規模に比して有意なほどには存在する。中国、ASEANにおいてさらなる設備投資が行われている現状では、過剰能力の軽減は容易ではない」⁷⁵⁾とし、「とくに、過剰能力の存在と大規模な純輸出が同時に認められるの

は中国、ロシア、ウクライナ、日本、韓国である。その中でも、過剰能力が低付加価値のコモディティ輸出に結び付いている関係が認められるのは、中国、ロシア、ウクライナである」⁷⁶⁾、とする。「中国鉄鋼業は質的には必ずしも輸出指向ではなく、稼働率も他地域と比較して特別に低いわけではない。しかし、輸出品目は低付加価値品に偏っている。そして、産業規模が突出して大きいため、過剰能力の規模、輸出規模は圧倒的に世界最大となっている」とし、「日本と韓国鉄鋼業は質的に輸出指向であるが、輸出品目の多くは高級な鋼板類と、提携先・子会社との間での高級母材の継続的取引であり、コモディティではない」⁷⁷⁾、とする。しかし、いずれにせよ、「世界と東アジアにおいてさらなる設備投資が続くために、過剰能力は容易には解消しそうにない。新規に建設される製鉄所は現代的な技術を備えているために、国内外の競争を通した生き残り競争はいっそう激しくなるだろう」⁷⁸⁾、とする。

低迷の長期化は、図表6-1~3における粗鋼生産量の世界的増進と日本の1億トンないし1億1千万トン程度の上下動の対比という一事を見るだけでも明かであろう。

(6) 暫定的総括

凡そ半世紀の通観と10年代毎の追跡的捕捉を踏まえて、日本鉄鋼業の大凡半世紀の総括(将来見通しを含む)を行なうこととする。

第1に、通貨が固定相場制から変動相場制に1973(昭和48)年に移行したことが、不可逆的な変化の基底と言える。各10年代の動向をトレースした際に、しばしば円高が取沙汰されたが、高度成長期までは与件として揺るぎなかった固定レートでの原材料購入や製品輸出を行っていたが、時々小幅ないし大幅に変動する為替レートでの海外取引になったことが、看過し得ない不安定要

71) 同上 p. 17。なお、一部情報を筆者が補足。

72) 同上 p. 24

73) 同上 pp. 47,49,50

74) 川端望(2017)、「鉄鋼業の過剰能力はどこにあるのか?—世界、東アジア、中国—」『TERG Discussion Papers』第359号、(pp. 1-35のうち) p. 17、東北大学

75) 同上 p. 31

76) 同上 p. 32

77) 同上 pp. 32-33

78) 同上 p. 33

因となったのである。言うまでもなく、自動車産業と対比すれば、変動相場制が一様に不利な条件となったわけではないが、不安定要因となったことは否めない。

第2に、高度成長が終焉し、低成長経済に移行したことが、不可逆的な変化の大枠である。1970年代になお設備増強の投資を行っていたことなどは、第1次オイル・ショックを一過性的な「不況」としか看做していなかった何よりの証左である。それ以降も、設備増強と高炉休止等を繰り返しており、装置産業の性格が濃厚とは言え、高度成長期の惰性的な行動パターンを払拭し得ていない、と言わなければならない。しかし、低成長経済への移行は冷厳な歴史的事態である。

第3に、低成長経済への移行に止まらず、次第に顕在化してきた少子高齢化による国内需要の縮減という不可逆的な趨勢への備え、態勢が出来ているとは言えない⁷⁹⁾。

第4に、鉄鋼業は、戦後の重化学工業化を牽引し、高度成長期には主導的産業であったが、次第に地盤沈下し、需要産業の方が優位となってきたことも、不可逆的な変化の主要な機制である。ゴーン・ショックは、それを象徴する出来事であったが、それに限らない。

第5に、アジア勢のプレゼンスの増大が挙げられる。わが国産業が、低品質だが安価であることから、次第に品質向上を達成してきたことを鑑みれば、ごく限られた高級鋼材を除けば、大半の品種で一定の品質且つ低廉の価格でのアジア勢の製品が一層普及拡大することは間違いないであろう。しかも、アルセロール・ミタル、POSCO、日本製鉄、中国企業等、世界的な巨大企業があるとは言え、国内的な寡占的協調が国際的にも有効に機能するとは言い難い。

第6に、過剰生産能力が当分解消しそうもない。しかも、高炉のような巨大装置は、投資計画から設営まで数年を要し、短期的な景況に対して融通が効かず、需要が減退すれば休止等せざるを得ず、稼働率の低減で凌ぐしかない(それでも営業し得るのは、価格競争があるとは言え、寡占価格が成立しているからである)。わが国の2強体制は最早大々的な設備投資を採算面や将来見通

しに鑑みて行ない得ないので(補修や部分的改修等)、効率面等で次第に劣位とならざるを得ない。

第7に、成熟産業として最早画期的な技術革新が生まれることはないであろうが、素材産業としては存続し得る(消滅はしないであろう)。しかも、重量があり高張る製品であり、鉄スクラップは必ず発生するので、リサイクル産業あるいは地場産業として存続する可能性はあるであろう(特に電炉業以下は)。

第8に、生産管理システム等の情報システムの広域化・深化が様々な影響を及ぼしており、更に何よりも労使関係並びに従業員の趨勢的減少且つ社外工(外注)の相対的拡大が底力の深甚な減退となっているが、これらに関しては後続の1(部)5(章)で主題的に詳細に論究するので、项目的な挙示に留める。

以上のことから、再び発展することは最早あり得ないし、国内的な縮減は不可避的であり、その意味での斜陽化は免れ得ない。そして、高度成長期からの惰性的行動パターンを完全に払拭し得るならば、素材産業としては一定の存続を保ち得るが、マッチ・ポンプ的な設備投資の愚劣な反復やアジア勢に対する驕りを解消できなければ、2強体制が「張子の虎」となる可能性もあり、資源輸入国の「資源」の中に鉄鋼も含まれてしまう可能性もあるであろう。

寡占経済としての鉄鋼業に関する暫定的な総括も行なっておきたい。川端は、1970年から2000年代初頭までを繰り返し「協調的寡占と同質的競争」というキーワード(概念)で捉えているが、寡占と協調並びに競争との関連がやや不分明である。寡占=協調という性格付けが否めず、寡占≠競争と看做している意味合いが濃厚である。しかし、そうではなく、寡占において、協調と競争の様相は錯合しており、現象的にはいずれかが時々前面(表面)に出るとしても、二者択一的・排他的に捉えることは、事態を見誤ることになる、と言わなければならない。寡占経済であっても、完全独占でない限り、競争は当然にある。寡占であるにも関わらず競争があるのではなく、寡占下で協調と競争があるのである。1970年代の不況カ

79) 将来の人口推計値(の1つ)によると、出生中位・死亡中位の場合、2029年119,850千人、2042年109,131千人、2053年99,240千人〔1億人を割り込む〕、2063年89,994千人、2074年79,467千人、2086年69,627千人、2100年59,718千人、2115年50,555千人〔5千万人程度〕、とのことである(いずれも各年10月1日現在の総人口(日本における外国人を含む)。国立社会保障・人口問題研究所(2017)、「日本の将来推計人口」『人口問題研究資料』第336号、pp. 81,245、国立社会保障・人口問題研究所)。

ルテル（独禁法の適用除外）などは、協調的側面の最たるものである。心配された「管理価格」に関しては、店売りの市場での価格の激しい上下動は「管理価格」とは言えないが、特に高炉メーカーの需要産業との長期継続的なひも付き契約では「管理価格」が長年罷り通ってきたことは間違いない。稼働率70%ないしそれ以下でも、採算ベースを維持できるのは、例えコスト削減努力があったとしても、「コスト・プラス」の契約価格が成立しているが故であり、そうであるからこそ、それを「ご破算」にしたゴーン・ショックがJFE成立（日本鋼管と川崎製鉄の合併）を誘発するほどの衝撃だったのである。価格面だけではなく、設備投資等でも協調しつつ競争していると言える。

それならば、2000年代初頭以降はどうであろうか。川端の情勢認識は不分明であるが、川端の寡占理解からすれば、より競争的となっているので、寡占は崩壊したと看做しているのではないか。しかし、そうではない。それまでは比較的閉じた国内市場で寡占の威力を発揮し得たが、世界的な動向に晒されることになったことは大きな変化である。なかんずく、上流工程である原材料に

関する資源メジャー等と下流工程である需要産業に挟撃され、鉄鋼業が支配的主導権を掌握することは最早あり得ない。また、過剰生産能力がなお増大しているので、寡占的的巨大企業間でも特定の企業が絶大な勢力を発揮することは難しい。それでも、稼働率が低下する中で存続し得ているのは、例え価格競争を行なっている、一定の範囲での価格帯域でのことであり、「管理価格」であることは否定し得ない。更に、資本提携・技術提携等で、寡占的的巨大企業間で連係しており、競争的側面が濃厚ではあるが、協調的側面もしかと機能している。日本鉄鋼業においては、電炉企業も大手は系列化し、配下に置いており、それ以下の圧延企業等は寡占的ではないが、上位層は2強体制という寡占の極限形態を現出している。それでも、国内閉鎖的ではなくなっているので、競争的側面がより露わになっている。そして、長期的低迷は免れ得ず、地場産業的には今後も存続するであろうが、寡占的でありつつ、徐々にあるいは急激に衰退し、弱体化していくであろう。1970年の新日鉄成立以来、半世紀が経過したが、懐古しようもないほど様変わりしてしまったのである。