



弘田 精二 (ひろた せいじ)

社団法人日本鉄鋼連盟 常務理事

本稿は、急な出張による座談会欠席に代わり、
ご寄稿いただいたものです。

1. アジア中心の輸出構造

最近、中国経済の急拡大がもっぱら関心を集めている。鉄鋼分野でも、中国の昨年の粗鋼生産は2億トンを突破して2.2億トンに達し、1996年以降8年間にわたって世界最大の生産を続けながら記録を更新している。しかし、中国の成長ぶりほどではなくとも、他のアジア諸国も一時の通貨危機から回復し、再び成長のペースを取り戻そうとしている。こうしたアジア諸国の経済発展と軌を一にして、2003年のアジア諸国向け鉄鋼輸出は全鉄鋼輸出の85%を占めるに至った。

昨年の輸出総量3,446万トン、輸出比率（粗鋼ベース）33.7%は、バブル期から90年代半に低下した水準からは上昇したものの、70年代半から80年代半と大差ない。大きく異なるのは仕向け先別輸出構成で、輸出量が過去最高を記録した76年のアジア向け比率は29.3%にとどまっていたのに対し、今やほとんどがアジア向けである。中国を中心とする需要は中期的にも強いとみられ、他方、統合・再編を進めてきた鉄鋼業には供給余力が乏しいことから、アジア中心の輸出構造が中長期的に大きく変化することはないと予想している。

2. 鉄鋼貿易のダイナミクス

このような鉄鋼貿易の変化には、2つの大きな要因があると推測される。第1には、日本の製造業がアジアを中心に生産ネットワークを再編していることである。日本の海外生産比率はほぼ一貫して上昇を続けており、1990年度の6.4%から2002年度見込みでは18.2%に達したとみられてい

る（経済産業省調べ）。それに伴って、国内の生産拠点に供給されていた鋼材の一部が、海外の生産拠点に向けられるようになった。この10年に、亜鉛メッキ鋼板、ステンレス鋼・耐熱鋼、電磁鋼板といった高付加価値鋼材の輸出が55～75%増えているのは、ユーザーである製造業の海外展開を反映している。

第2には、鉄鋼業でも海外企業との提携や国境を超えた垂直的統合が進展していることである。その一環として、日本から高品位の原板を供給し、海外で自動車用鋼板をはじめとする高付加価値製品に加工するビジネス形態が発展している。この10年に熱延コイルの輸出が約5倍になっているのはその証左である。

もちろん、このほかにも伝統的顧客や相手国のインフラ整備プロジェクトへの高品位の製品の供給があるが、近年の鉄鋼貿易の構造を変化させているダイナミクスは以上の2点と言える。

3. 経済連携協定の重要性和問題点

アジア中心の鉄鋼貿易の構造からすれば、今後進められるアジア諸国との経済連携協定

（EPA）の重要性は自ずから明らかである。とりわけ、鉄鋼関税率がゼロとなる韓国を除けば、アジア諸国の一般関税率がまだ高いこと、他方、急激に生産力を増強させている中国がASEAN諸国とのFTAを進めようとしていることから、アジア諸国との経済連携協定の早期締結をめざす必要がある。

鋼材の自由な流れを保証することは、ひとり鉄鋼業のためではなく、生産拠点の国際展開によって競争力を維持・強化しようとしている日本の製造業のために重要である。日本の鉄鋼業は、その技術力を生かして、自動車用の高張力鋼板をはじめユーザーの競争力を高める製品を供給している。もしその供給が制限されると投資企業の生産計画に支障が生ずることは、昨年12月まで実施された中国のセーフガードの影響でも実証されたところである。鉄鋼を含めて、不可欠な資材を自由かつ安定的に調達できることは、EPAを通じ、投資環境の一環として保証されるべきである。

問題は、途上国に行くほど、鉄鋼業の基幹産業としてのウェイトは高く、雇用も多いことである。このため、鉄鋼業を保護しようとする政治的機運が生じやすく、FTA・EPAの交渉を始めると、鉄鋼がセンシティブ分野の

図1 日本の仕向け先別鉄鋼輸出（全鉄鋼ベース）

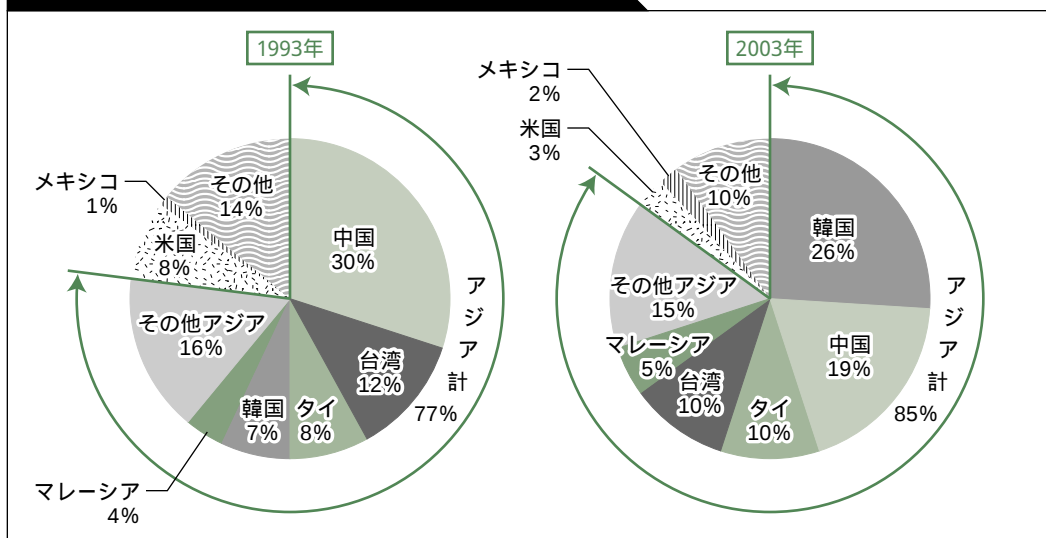


表1 主要国の鉄鋼関連指標(2001年)

(1,000MT)

国 名	(注1) 鋼材一般関税率(%)	(注2) 粗鋼生産量	(注2) 輸 入 量	(注3) 輸 出 量	(注4) 粗鋼見掛消費量
メ キ シ コ	0~25	13,292	5,305	3,994	18,709
韓 国	0	43,852	10,737	14,035	40,000
シンガポール	関税なし	456	2,963	692	3,730
タ イ	1~15	2,127	7,214	1,623	6,884
マレーシア	5~50	4,100	4,934	1,735	6,383
フィリピン	3~10	426	2,759	34	3,389
インドネシア	0~25	2,781	2,910	839	5,471
ベトナム	0~40	319	3,577	0	3,768
台 湾	2.5~15	17,261	8,314	7,931	21,220
中 国	14~40	152,260	25,636	7,487	196,350

(注) 1. メキシコ：CIF価格、2004年4月以降適用税率

韓国、タイ、マレーシア、ベトナム：CIF価格

フィリピン、インドネシア：C&F価格

台湾：CIF価格、一般国対象適用税率

中国：CIF価格、普通税率（日本を対象とした優遇税率では、3~10%）

2. IISI（メキシコ、中国、韓国）およびSEAISI、フィリピンのデータは2000年

3. IISI（メキシコ、中国、韓国）およびSEAISI、フィリピンのデータは1999年

4. IISI、中国・台湾・ベトナムは2001年、他は2000年のデータ。ベトナムは鋼材見掛消費

一つに挙げられる傾向がある。鉄鋼の流れを妨げることは投資の流れも妨げることであり、本来、交渉当事国の総合的利益を損なうものだが、センシティブとされた分野の交渉ほどそうした大局的判断を置き去りにしがちである。その結果、EPAが鉄鋼貿易には遠い将来まで制約を課するのであれば、協定本来の目的にそぐわないことは言うまでもない。

4. 交渉の進め方と手段について

現在進められている日墨経済連携協定交渉は、政府にも民間にも、今後、同種の協定交渉を進める際の示唆を与えている。

一つには、政府間交渉を進める際、センシティブ分野の産業対話を一つのフェイズとし

て組み込むことが有益である点である。もとより、センシティブ・セクターとされた分野では、両国の産業の利害がバランスするはずはない。しかし、対話を通じて無用な不安や不信を解消することは可能であり、また両国企業の将来的な関係強化のきっかけともなり得る。

第二には、やはり政府の方で効果的な交渉手段を持っていたきたい点である。民間企業は、経済連携協定のためとは言え、経営に関わるような無理な取引はできない。鉱工業品の関税率が軒並み低くなっている日本としては、例えば協定締結国に対する特別な投資促進措置を講ずる等の手段を用意できないだろうか。直接投資こそ、相手国が日本に最も期待する分野の一つだからである。

