經濟論叢

第147巻　第1·2·3号

19世紀末ドイツ電機工業における
　労働能率増進策（3）……今久保　幸　生　1
地方財政統制手段としての地方交付税（1）……李　　昌　均　18
1930年代朝鮮内労働力移動について……松　永　　達　39
パネルデータによる効率賃金仮設の検討……野　田　知　彦　62
鉄鋼産業における日米合弁企業の展開……石　川　康　宏　80
学界動向
ヨーロッパ制度主義経済学の成立……八　木　紀一郎　96
書　　評
田中秀夫著『スコットランド啓蒙思想史研究』
　（名古屋大学出版会，1991年）……渡　辺　恵　一　115

平成3年1・2・3月

京都大學經濟學會

経済論叢（京都大学）第147巻第1・2・3号，1991年1・2・3月

鉄鋼産業における日米合弁企業の展開

石　川　康　宏

Ⅰ はじめに

1984年，ＮＫＫ（日本鋼管）がＮＩＩ（ナショナル・インターグループ）からの株式買収によって，ナショナル・スチールへの資本参加を果たして以降，日本大手鉄鋼資本は鉄鋼の在米生産を目的とした対米進出を次々と果たした。これは，日米鉄鋼資本によるアメリカ鉄鋼市場の分割が，単に貿易――それも政治的に管理された貿易――をつうじて行われるにとどまらず，同時に，アメリカ国内で鉄鋼生産を行う日米鉄鋼資本相互の直接的な競争関係をつうじて行われるようになったことを意味している。

日本鉄鋼資本の在米鉄鋼生産は，そのすべてがアメリカ鉄鋼資本との共同事業として行われている。ナショナル・スチールにたいするＮＫＫの資本参加を除いて，新日本製鉄とインランド・スチール，住友金属工業とＬＴＶ，川崎製鉄とアームコ，神戸製鋼所とＵＳＸは，いずれも新規に合弁企業を設立することをつうじて，鉄鋼生産を行うものである[1]。単独進出の例をもたないという点は，各種産業資本の対米進出における鉄鋼資本の一つの特徴といえる[2]。本

1) 日米鉄鋼資本による鉄鋼生産を目的とした共同事業には，他に，川崎製鉄によるカリフォルニア・スチールへの資本参加（1984年），日新製鋼とホィーリング・ピッツバーグとの合弁（1984年）など，いくつかの事例をあげることができるが，本稿は，基本的な分析対象を，日米の大手鉄鋼資本相互の提携であるこれらの例に限定している。尚，1980年以降のアメリカ鉄鋼資本と外国資本とのアメリカ国内における鉄鋼合弁事業の一覧が，後述のデビット・カンター「米国鉄鋼業への海外投資」に掲載されている。

2) 日興リサーチセンター『日本企業「海外進出地図」の読み方』（ＰＨＰ研究所，1990年）が，日本企業の産業別海外進出例として，自動車，家電，産業用エレクトロニクス，精密機械，一般機械の各種産業を検討しているが，主要企業の対米進出形態がいずれも現地資本との合弁企業の設立であるという産業はない。

稿の課題は，これら日米合弁企業の設立をつうじた日米鉄鋼資本提携の現状とその基本的特徴を明らかにすることにある[3]。

日米合弁企業の設立それ自体が最近の出来事に属するため，これを研究の主題とした論文は少ない。学術論文としては，レオナルド・H・リン「アメリカに進出する日本鉄鋼業」と，同じ著者による"*Multinational Joint Ventures in The Steel Industry*"がある程度である[4]。

リンは，これらの論文の中で，アメリカ鉄鋼資本にとっての合弁企業設立の意義について，次のように述べている。「米国鉄鋼業への日本の参入に対して，米国企業側は抵抗を示さなかった。なぜなら，米国企業はこの産業からの撤退を急いでいたからである。鉄鋼業における投資収益のポテンシャルがその他の産業よりはるかに低いことから，米国企業はできるだけすみやかに鉄鋼業から手を引こうとしてきた」[5]。また，リンは次のようにも述べている。「提携したアメリカ鉄鋼企業のほとんどは，次のような関連した二つのゴールに向かっている」。「一方は，鉄鋼業への依存を低下あるいは除去することであり，もう一方は，既存の製鉄設備の維持費を可能な限り引き下げることである」[6]。こう

3）日米鉄鋼資本による共同事業には，資本参加および合弁企業設立という二つの形態があるが，本稿は，特に区別の必要がある場合を除き，これら日米鉄鋼資本による共同事業体を一括して表現する場合には「合弁企業」としている。

4）レオナルド・H・リン「アメリカに進出する日本鉄鋼業」（『ビジネス・レビュー』34巻3号，1987年2月，一橋大学産業経営研究所編），Reonard H. Lynn, "*Multinational Joint Ventures in The Steel Industry*," David C. Mowery, Editer, *International Collaborative in U. S. Manufacturing*, 1988. 他に，これらの問題にふれた主要な文献として次のものがあげられる。戸田弘元『現代世界鉄鋼業論』（文眞堂，1984年），同『鉄鋼業』（日本経済新聞社，1987年），平沼亮「環太平洋圏における鉄鋼高炉業界の現状と展望」（野村総合研究所編『日・米・韓企業の経営戦略』所収，1987年），八木英夫「日本鉄鋼業の近未来―世界鉄鋼業の新潮流を見据えて」（日本興業銀行『興銀調査』No. 239, 1988年5月），同『いま「鉄鋼産業」から目を離すな』（かんき出版，1989年），栗原和男「米国鉄鋼業の現状と今後の展望」（日本鉄鋼連盟『鉄鋼界』1989年7月号所収），Ray Hudson, David Sadler, *The International Steel Industry*, Routledge, 1989. また関連資料として，米国議会下院銀行財政都市委員会の経済安定小委員会による報告書「海外直接投資：米国における影響」（米国議会調査局編著）から，デビット・カンター「米国鉄鋼業に対する海外投資」の要旨翻訳が日本鉄鋼輸出組合『月報』1989年10月号に掲載されているのをあげることができる。

5）レオナルド・H・リン，前掲論文（1987）42～43頁。

6）Reonard H. Lynn (1988), *op. cit.*, p. 279.

して，リンにおいては，合弁企業設立はアメリカ鉄鋼資本が鉄鋼産業からの「撤退」を進めるために活用する手段として位置づけられることとなる。

本稿は，リンのこの見解を全面的に検討することを目的としてはいない。むしろ，こうした見解を検討するために必要な基礎作業という位置づけをもって，合弁企業展開の現状を整理し特徴を分析することを目的としている。しかし，結果的には，その基礎的な作業の範囲にあってさえ，リンの見解の一面性を指摘することは可能であった。合弁企業設立は，限定された市場においてであれ，その市場分割競争においてより有利な地位を占めようとするアメリカ鉄鋼資本の積極的な目的に貫かれていたのである。以下，まず日米鉄鋼合弁企業の歴史的展開を概括し，次にそれら合弁企業の展開がもつ特徴の分析へと進む。

II　日米鉄鋼合弁企業の歴史的展開

〔ナショナル・スチール〕

日本鉄鋼資本の対米進出に先鞭をつけたのは，ＮＫＫである。1984年９月，ＮＫＫはナショナル・スチール株の50％をＮＩＩから買収する。これによって，ＮＩＩの鉄鋼部門であったナショナル・スチールは，ＮＩＩとＮＫＫとの共同経営下におかれることとなった。グレートレイクス，グラニットシティの二つの一貫製鉄所とミッドウェストの冷延・表面処理設備を主たる設備内容とするナショナル・スチールは，すでにウェアトン製鉄所を労働組合に売却し，またグレートレイクス製鉄所の縮小が開始されていたとはいえ，それでも全米第６位（粗鋼ベース）の規模を誇る巨大資本であった[7]。アメリカ大手鉄鋼資本の生産規模およびその序列については，表１を参照していただきたい。

85年，ナショナル・スチールはグレートレイクス製鉄所のエコーズ工場にＥＧＬ（電気亜鉛メッキ設備）を新設し，さらに向こう５年間で12億ドルという巨額の投資計画を明らかにする。投資内容は，高炉，コークス炉，連続鋳造

7）戸田弘元・前掲書（1984）325頁に，ＮＩＩおよびナショナル・スチールの概要が記されている。また平沼亮・前掲論文（1987）は，高炉メーカーの国際化を分析する一つの例としてＮＫＫによるナショナル・スチールへの資本参加を検討している。

表1　大手アメリカ鉄鋼資本の粗鋼生産高と国内シェア　（単位：1,000m.t）

	1985	1986	1987	1988	1989	89年の国内シェア
USX	15,144	8,763	10,395	14,103	12,918	14.6%
Bethlehem Steel	9,471	9,450	10,473	11,662	11,050	12.5%
LTV	10,999	10,100	10,440	9,490	7,659	8.7%
Inland Steel	5,506	5,187	5,007	5,558	5,035	5.7%
Armco	4,851	5,000	5,385	5,236	4,976	5.6%
National Steel	4,344	4,504	4,664	4,892	4,893	5.5%

（資料）日本鉄鋼連盟。
（出所）日本鉄鋼連盟『鉄鋼統計要覧』各年版より作成。

設備の増設など上工程からの全般的な設備近代化を目指したものであった。投資資金には主として内部留保をあてるが，設備の新増設・改修にはNKKが全面協力するとされた[8]。

90年4月，ナショナル・スチールをめぐる株式の保有に大きな変化が生まれる。86年以降，NKKに対してナショナル・スチール株の完全売却の意向をしめしていたNIIとNKKとのあいだに，両社の株式保有比率をNKK70%とNII30%とに変更するとの合意が形成されたのである。NKKの株式買収額は1億4700万ドル（約230億円）で，NIIの所有する30%の株式のうち20%が償還期限の短い優先株と交換され，これが10年後に償還されるため，NKKの持ち株比率は将来90%にまで高まる見通しである。90年6月，出資比率の実際の変更と同時に，NKKの荻原興吉氏が会長兼CIO（最高経営責任者）となり，こうして，ナショナル・スチールの経営主導権は完全にNKKのものとなった[9]。

8）*American Metal Market*, 1985. 6. 14.
9）「日本経済新聞」1990年4月26日付夕刊，4月27日付。80年代初頭から事業部門の多角化と再編をすすめていたNIIは，結局，ナショナル・スチールが短期的な利益の急拡大を期待するに適切でないとの判断から，鉄鋼部門売却により他事業部門再編に必要な資金を獲得することを優先したことになるが，NIIのこうした傾向は，すでに提携後のナショナル・スチールの経営方針をめぐっても現れており，大型投資の実現を主張するNKKとの間にはかなりの対立があったとされる。尚，NIIがNKKに対して株式の完全売却の意向を示した86年には，ナショナル・スチールの社長がNII側からNKK側に変更されるなど，すでに指導権の一定の変更が行われていた。

〔L-S エレクトロ・ガルバナイジング〕

次に進出するのは住友金属工業である。85年1月，住友金属工業はＬＴＶとの間に L-S エレクトロ・ガルバナイジング (L-SEG) の設立にかんする合意をえる。ＮＫＫがアメリカにおける一貫製鉄所の共同経営者となったのは対し，住友金属工業はまずＥＧＬという下工程設備のみの経営からスタートした。出資比率は住友金属工業が40%，ＬＴＶが60%で，工場はＬＴＶのクリーブランド製鉄所内におかれ，住友金属工業・ＬＴＶそれぞれが受注したメッキ工程を賃加工している。この合弁事業は，ジョーンズ&ラフリン社からの技術協力要請に住友金属がこたえたものが，同社のＬＴＶによる買収をへたのちに結実したものである[10]。

〔アイ・エヌ・テック〕

日本鉄鋼資本最大手の新日本製鉄はインランド・スチールとの間に，新日本製鉄40%，インランド60%の出資比率で合弁事業を開始する。87年1月，両社は冷延鋼板工場アイ・エヌ・テック (I/N TECK) の新設で合意し，酸洗設備，冷間圧延機，連続焼鈍設備をもった工場をインディアナ州サウスベンドに置いた[11]。ナショナル・スチールが自動車向けの薄板を主力製品とし，L-SEG が自動車向け表面処理鋼板設備であったのと同じく，I/N TECK もまた自動車向けの薄板生産を目的としている。新日本製鉄も住友金属工業と同様，まず下工程のみの経営から在米鉄鋼生産を開始していく。

〔アームコ・スチール・カンパニー〕

アメリカにおいて一貫製鉄所を保持する第二の日本鉄鋼資本となったのは川崎製鉄である。88年11月，川崎製鉄はアームコとの合弁事業についての基本合意を発表する。提携骨子は，アームコが自社の普通鋼生産拠点を分離し，それをアームコと川崎製鉄との新設企業アームコ・スチール・カンパニー (ASC) が買収するというものであり，自動車向けの冷延鋼板と表面処理鋼板の生産を

10) 「日経産業新聞」1989年2月21日付。戸田弘元・前掲書 (1987) 111頁参照。
11) 戸田弘元・前掲書 (1987) 138～139頁に I/N TECK の事業概要がやや詳しく紹介されている。

目的としている。分離するのはアシュランド，ミドルタウンの両製鉄所で，生産能力は粗鋼ベースで年産440万トンに達する[12]。89年実績489万トンのナショナル・スチールに次ぐ規模の日米鉄鋼合弁企業である。出資比率は川崎製鉄40％，アームコ60％でスタートしたが，89年7月には川崎製鉄の追加出資によって比率を50％ずつとすることが決定されている[13]。

設立直後に総額11億ドルの設備投資計画を発表していたＡＳＣは，アシュランド製鉄所の連続鋳造設備建設とミドルタウン製鉄所の第二ＥＧＬ新設を柱とした，自動車用鋼板生産の能力拡大と品質改善を目的とする設備投資に着手していたが，90年に入り，さらに大幅な設備更新が開始される。約4億3000万ドルを費やして，連続焼鈍設備，ＣＧＬ，真空脱ガス設備などの大型設備を新設し，さらに老朽化した設備の改造を進めるというものである。また，90年2月には，川崎製鉄とアームコの研究部門との間に技術交流契約が結ばれている。これは珪素鋼板，ステンレス鋼板を除く普通鋼鋼材全般を対象とするもので，当面は自動車用の表面処理鋼板の高級化に力を注ぐとしている[14]。

〔L-SⅡエレクトロ・ガルバナイジング〕

89年5月，住友金属工業はＬＴＶとの第二合弁として L-SⅡEG を設立する。L-SEG がアメリカのビッグスリーに対する表面処理鋼板の供給でフル操業を続ける状態であったのに対し，L-SⅡEG は対米進出を果たした日本自動車資本の要請にこたえることを直接の目的としている。L-SEG における住友金属工業の出資比率が40％であったのに対し，L-SⅡEG は折半出資となっており，さらに，L-SⅡEG における初期投資約2億ドルのうち住友金属工業側の出資が1億7500万ドルにのぼるなど，L-SEG に比べ住友金属工業の主導性がより

12）「日本経済新聞」1988年11月18日付，11月22日付。アームコは米国の日本車メーカーとの取引が少なく，日本の鉄鋼資本との提携でこの分野への進出を目指していた。

13）「日本経済新聞」1989年7月6日付。新規投資分1億7500万ドルは，全額設備投資に振り向けられ，現地進出した日本車メーカー用表面処理鋼板の量産体制を整えることに費やされる。これら新鋭設備関連の技術は全面的に川崎製鉄が供与するとされる。

14）「日経産業新聞」1989年5月20日付，1990年2月26日付。「日本経済新聞」1990年8月18日付。

強化された形での提携内容となっている[15)16)]。

〔USS/コウベ・スチール・カンパニー〕

第三の大型提携は，アメリカ鉄鋼資本最大手のＵＳＸと神戸製鋼所とのあいだに成立した。89年５月の正式調印で設立された USS/コウベ・スチール・カンパニーがそれである。両社の折半出資による USS-コウベは，ＵＳＸのロレイン製鉄所（オハイオ州）を買収して共同経営する。ロレイン製鉄所は，棒鋼，線材，シームレスパイプなどを粗鋼ベース年産230万トン規模で生産するＵＳＸの主要工場の一つであり，ＵＳＸにとっては唯一の棒鋼生産拠点である。自動車向けの表面処理鋼板以外の生産目的をもった初の日米鉄鋼合弁企業の出現であった。

ＵＳＳ-コウベは，老朽化したロレイン製鉄所の再生のために，神戸製鋼所主導で，連続鋳造設備の新設，圧延設備の改造，検査設備の強化などの大規模投資を開始している。棒鋼・線材は USS-コウベが販売するが，鋼管はＵＳＸが販売を肩代わりするとされる。89年９月には，自動車向けなどの高級棒鋼技術を供与するために，神戸製鋼所側の出向社員が増員され，また89年12月には日系自動車メーカーへの高級棒鋼供給を直接の目的とした500億円の設備投資が行われている。アメリカでの部品（素材）調達率の引き上げを急ぐ自動車メーカーの需要に応えようとする行動である[17)]。

〔ＤＮＮガルバナイジング〕

89年７月，ＮＫＫとナショナル・スチールは，カナダ第２位の鉄鋼資本ドフ

---

15) 「日本経済新聞」1989年３月24日付，５月12日付，1990年４月11日付。「日経産業新聞」1990年９月26日付。住友金属工業は，ＬＴＶスチールに生産技術を提供し，92・93年をめどに表面処理鋼板の原板をＬＴＶで生産するとの計画を発表している。これは，L-SIIEG で使用する高品質原板の生産をＬＴＶに委託しようとするもので，これを機に両社は鋼材生産技術の幅広い分野で協力関係をつくることになる。

16) *Wall Street Journal* (1990.11.16) は，住友金属工業がＬＴＶの鉄鋼部門であるＬＴＶスチールの買収を検討していると報道している。ここには，その実現の如何にかかわらず，住友金属工業が在米鉄鋼生産をより拡大しようとの意欲をもっていることが示されている。

17) 「日本経済新聞」1989年２月14日付，２月15日付，12月７日付。「日経産業新聞」1989年６月２日付，９月６日付。

ァスコ（89年現在，粗鋼年産404万トン，国内シェア26.1%）と3社合弁の自動車向け表面処理鋼板工場新設で合意した。新設されたＤＮＮガルバナイジングは，ドファスコ50%，ＮＫＫ40%，ナショナル・スチール10%の出資比率で，年産36万トン規模のＣＧＬ（溶融亜鉛メッキ鋼板設備）を，93年初頭の営業開始を目標として建設している。冷延鋼板の供給はドファスコ，ナショナル両社から受け（供給比率１対１），これをＤＮＮが加工して再び両社にもどす委託加工メーカーとしての役割を果たす。自動車の外板・内板向けに的をしぼった高級表面処理鋼板の生産が目的である。

ナショナル・スチールの表面処理設備はアメリカでも古い方に入り，ＮＫＫは最も品質要求が厳しい日本の自動車用外板には手がだせない状態だったが，ＤＮＮの設立によりこの制限は取り払われることとなる。これによってナショナル・スチールの溶融亜鉛メッキ鋼板生産能力は約２割増え，年産117万トンとなる。これは日系鉄鋼メーカーとしては最大である[18]。

〔アイ・エヌ・コート〕

89年９月，新日本製鉄とインランド・スチールとの第二の合弁企業アイ・エヌ・コート（I/N COAT）が設立される。表面処理鋼板の製造販売企業である。I/N COAT は，年産45万トンのＣＧＬと年産36万トンのＥＧＬとを設備内容とし，両社の第一の合弁企業である I/N TECK に隣接して建設される。完成し次第，I/N COAT は I/N TECK から原板供給を受ける予定である。出資比率は，I/N TECK が新日本製鉄40%であったのに対して，I/N COAT は折半となっている。初期投資２億ドルのうち１億6000万ドルを新日本製鉄が負担するなど[19]，I/N TECK の事例と比較して，提携関係における新日本製鉄の比重が高まっていることが確認される[20]。

18）「日本経済新聞」1989年７月26日付夕刊，７月27日付。「日経産業新聞」1989年７月27日付。尚，ＮＫＫは，89年４月にドファスコと向こう５年間にわたる全設備の操業，保全などについての技術協力協定を締結していた。

19）「日本経済新聞」1989年９月13日付。「日経産業新聞」1990年４月25日付，９月26日付。

20）「日本経済新聞」1989年12月19日付夕刊，1989年12月20日付，1989年12月28日付，1990年５月１日付。「日経産業新聞」1989年12月20日付。89年７月，新日本製鉄と，インランド・スチール↗

〔プロテック・コーティング〕

90年3月には，神戸製鋼所とＵＳＸとのあいだに第二の合弁企業プロテック・コーティングが設立され，自動車向け表面処理鋼板の生産を始める契約に正式調印した。これによって，日本の高炉大手5社すべてが，アメリカに自動車向け表面処理鋼板の生産拠点をもつこととなった。工場および本社はオハイオ州のリーブシックに置き，資本金は設けず必要資金を互いにもちよるパートナーシップ方式で運営される。工場の生産能力は年産54万トン。約2億ドルをかけてＣＧＬを建設する。原板は原則としてＵＳＸが供給する[21)22)]。

〔ベスレヘム・スチール〕

最後に，アメリカ鉄鋼大手の中で唯一日本鉄鋼資本との合弁企業をもたないベスレヘム・スチールの動向について，必要な限りでふれておく。88年10月，ベスレヘムはＮＫＫから日産自動車が採用している有機複合メッキ鋼板（ＤＵＲＡ）の製造技術の供与を受けている[23)]。続いて89年，ベスレヘムは独

ン・インダストリーズ（ＩＳＩ）は，株式の持ち合いを実施した。提携強化が狙いで，双方が相手の株式を流通市場から約1500万ドルずつ取得している。また，89年12月，新日本製鉄はＩＳＩに資本参加を行っている。ＩＳＩは新日本製鉄に18万5000株の優先株を発行。この優先株には年9.48％の配当が保証され，7年後に8万5000株，10年後に残りの10万株を買いもどす条件がつけられており，事実上，新日本製鉄からのＩＳＩの長期借入としての性格をもつ。ＩＳＩは，これによって得た1億8000万ドルを原資として，90年3月までに自社普通株の4.25％を取得している。

21) 「日本経済新聞」1990年3月16日付。「日経産業新聞」1990年2月26日付，1991年1月18日付。当初，社名は「アズテック・コーティング」と発表されていた。

22) 「日経産業新聞」1990年11月1日付。「日本経済新聞」1991年2月4日付。90年10月にＵＳＳ（ＵＳＸの鉄鋼部門）を子会社として分離することを決定したＵＳＸは，91年2月，ＵＳＳの株式を分離し，鉄鋼事業の業績だけを配当などに反映させるスチール・ストック（ＵＳＸ鉄鋼株）の発行を決定した。この動きの直接のきっかけは，大株主カール・アイカーンが90年春の株主総会で，低収益の鉄鋼事業分離を求め，91年の総会でもさらに分離圧力を強めようとしていたことにある。スチール・ストック発行はアイカーンの要求を満足させるものであり，同時にＵＳＸとアイカーンとは7年間の株買い増し禁止などを盛り込んだ協定に合意した。尚，スチール・ストック発行の理由としては，他に，エネルギー事業の収益体質好転によってＵＳＸの株価を一気に引き上げようとする狙いと，鉄鋼事業の収益悪化にもかかわらず新労働協約で譲歩する姿勢をみせない全米鉄鋼労組（ＵＳＷ）への対策とが指摘される。

23) 「日本経済新聞」1988年10月27日付。ＮＫＫが，ナショナル・スチールにおけるＤＵＲＡ生産を行わずに，ベスレヘム・スチールへの技術供与に踏み切った理由の一つとして，ＮＩＩ側のＤＵＲＡ生産に対する関心の薄さがあげられている。尚，ＤＵＲＡは亜鉛ニッケル合金を鋼板に電気メッキした後，その表面に有機被膜を塗装し，それによって防錆効果を高めた表面処理鋼板である。

自の増産・近代化投資計画を発表し，自動車向けのＣＧＬと自動車向け以外の表面処理鋼板設備２基を新設するとした。また，89年９月には，インランド・スチールとの合弁事業として行っていたＥＧＬの出資比率および供給比率を，それぞれベスレヘム優位に変更することでインランド側と合意した。これは，新日本製鉄とのあいだで I/N COAT を新設するのにともない過剰となるインランドの設備を，ベスレヘムがインランドから買収するというものである。こうして，ベスレヘムの自動車向け鋼板の生産能力は３倍近くふえ，年78万トン規模にふくらむこととなる。日米鉄鋼合弁企業の新設は，自動車向け表面処理鋼板市場の争奪を焦点として進展しているが，ベスレヘム・スチールは単独でこれに対抗する構えである[24)25)]。

III　日米鉄鋼合弁企業の基本的特徴

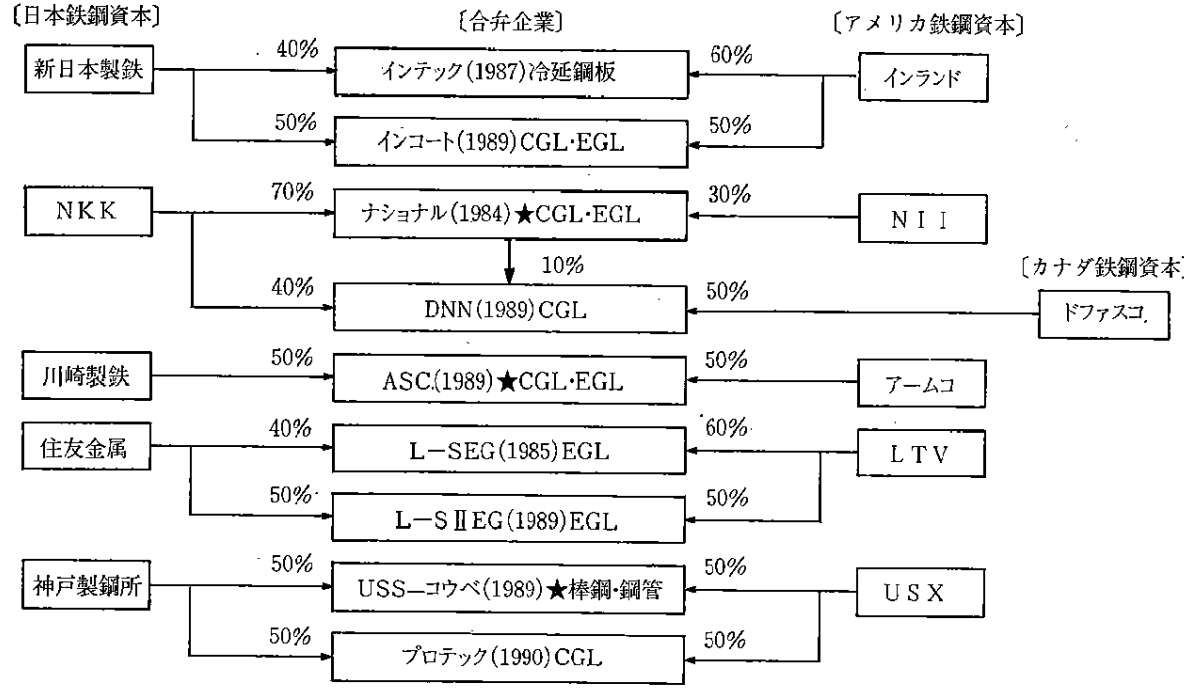
以上にみた日米鉄鋼合弁企業の展開は，図１のように整理される。ここでは，その基本的特徴を分析していく。

第一に指摘されるべきは，ベスレヘム・スチールを除く日米鉄鋼大手のすべてが合弁企業をもつという提携の横並び的性格と，その横並びが84年から89年までのわずか６年間に一挙に実現されるという展開の急速さとである。合弁新設の正式調印の年を整理してみると，84年のナショナル・スチールを最初として，85年 L-SEG, 87年 I/N TECK, 89年ＡＳＣ，ＤＮＮガルバナイジング，L-SIIEG, USS-コウベ，I/N COAT, 90年プロテック・コーティングと続く。最後のプロテックは神戸製鋼所とＵＳＸとの２番目の合弁企業であるから，ベ

24）「日本経済新聞」1989年９月８日付。「日経産業新聞」1991年１月28日付。91年１月現在，ベスレヘム・スチールはイギリスのブリティシュ・スチールとのあいだで鋼材製販の合弁交渉を行っている。交渉内容は，ペンシルベニア州のベスレヘムとスティールトンにある既存工場を再編・近代化し，鉄道レールや構造材を生産・販売する折半出資の合弁企業を新設するというものである。正式調印は近いと見られている。

25）以上に整理した日米鉄鋼合弁企業の他に，アメリカにおける同種の国際合弁企業として，ＵＳＸと韓国の浦項綜合製鉄との合弁企業であるＵＰＩ（USS-POSCO INDUSTRY）があげられる。これはＵＳＸのピッツバーグ工場（冷延専用工場）を折半出資の合弁事業として経営するものである。戸田弘元・前掲書（1987）239～240頁および平沼亮・前掲論文（1987）178頁参照。

図1　日米加鉄鋼資本のアメリカ鉄鋼市場をめぐる国際提携



（資料）「日本経済新聞」「日経産業新聞」『鉄鋼界』など各種記事より作成。
（注）　★は一貫製鉄所，CGLは溶融亜鉛メッキ鋼板設備，EGLは電気亜鉛メッキ鋼板設備。（　）内は合弁企業新設の調印の年。

スレヘム・スチールを除く日米鉄鋼大手の提携は，84年から89年にかけてのわずか6年間に一挙に展開されたこととなる。アメリカ鉄鋼市場の分割をめぐる日米鉄鋼資本の競争こそが，この合弁企業の横並びとその展開の同時性を生み出す原動力であった[26]。

指摘さるべき第二の特徴は，合弁企業がいずれも自動車向け市場にその焦点を絞っていることである。より厳密にいえば，USS-コウベが自動車向けの棒鋼生産を主力としている他，すべての合弁企業が自動車向けの表面処理鋼板市場に焦点を絞っている[27]。

USS-コウベを除く8件の提携のうち，I/N COAT, DNN, L-SEG, L-SⅡEG, プロテックの5件はそれぞれ表面処理を目的とした設備のみを備えており，対象はいずれも自動車向けの表面処理鋼板市場に限定されている。残り3件のうち，まず I/N TECK は，先に述べたように I/N COAT への原板供給という機能をつうじて自動車向けの表面処理鋼板生産に直結させられている。他の2件のナショナル・スチールとASCは，一貫製鉄所であるという性格から最終鋼材の多様化は不可避であり，それが表面処理鋼板に限定されているわけではない。しかし，そもそもの設立目的が自動車向けの冷延鋼板や表面処理鋼板の生産にあるASCは，合弁後ただちにミドルタウン製鉄所に36万トン級の

26）日米鉄鋼合弁企業がアメリカ国内に成立するということを，日米鉄鋼資本双方の協調関係の展開とのみとらえる見方は極めて一面的である。それは，第一に日本鉄鋼資本による在米鉄鋼生産の開始が，全体としてはアメリカ鉄鋼資本から日本鉄鋼資本への市場の割譲を意味すること，第二にその割譲された市場の分割をめぐる日本鉄鋼資本相互の競争と，割譲される市場の拠出をめぐるアメリカ鉄鋼資本相互の競争とが個々の合弁企業において統一され，それらの競争が合弁企業相互の競争として展開されていることを，それぞれ看過する見解といえる。

27）野口満・吹沢一徳・神戸克典・熊田正隆『自動車の新素材』（冬樹社，1990年）23～25頁によれば，自動車向けの表面処理鋼板の種類は，「処理の方法から分類して，溶融めっき法・電気めっき法・塗装法に分けられる。処理層の種類として，亜鉛・アルミニウム・塗装・鉛一錫（Pb-Sn）合金に分けられる」が，「アルミめっきは排気系のサイレンサー回りに，Pb-Sn 合金は燃料タンクにとほぼ用途が決まっているので，車体としては亜鉛めっき（溶融・電気）と塗装が主体となる」。表面処理鋼板はそもそも「主に北米における凍結防止用の散塩布に対してボディーの腐食を防止するために採用が始まった」もので，「最近では自動車メーカーは積極的に錆の保証期間を打ち出し，品質競争の道具にさえなるに至り，表面処理鋼板の使用量はボディー用鋼板の約半分を占めるとまでいわれるように」なっている。

ＥＧＬを新設し，さらに新たなＣＧＬの建設を開始するなど，自動車向けの表面処理鋼板生産能力を着実に増強しており，またナショナル・スチールも，85年のグレートレイクス製鉄所におけるＥＧＬの新設や89年のＤＮＮの設立をつうじて，日系鉄鋼メーカーとして最大のＣＧＬ能力を獲得するにいたっている[28]。日米鉄鋼合弁企業の当面の目的は，表面処理鋼板市場を中心とする自動車向け市場の分割における競争力の強化にある。

第三の特徴は，合弁企業の保有する設備内容の二極化である。ナショナル・スチール，ＡＳＣ，ＵＳＳ-コウベが，それぞれ一貫製鉄所を保有するのに対し，L-SEG, L-SⅡEG, I/N COAT, I/N TECK, DNN, プロテックは，いずれも冷延設備以下の下工程設備のみを保有している。進出する日本鉄鋼資本の側から見れば，この二極化は，直接的には，過大なリスク負担を回避したいという衝動と，高品質の最終鋼材生産のためには上工程からの設備更新が不可避であるという技術上の必要との相剋の所産といえる。

しかし，合弁企業相互の競争が本格化すれば，それは価格競争および品質競争として展開することを不可避とし，上工程からの設備更新は品質競争にうちかつために必要な条件としての，その必要性を高めていかざるをえない。住友金属工業によるＬＴＶ買収の動きも，こうした現実の競争関係に促迫されたものとしてとらえる必要があり，他方，I/N TECK のような冷延鋼板工場の存在や，住友金属工業のＬＴＶに対する高品質原板生産技術の提供なども，最終製品である表面処理鋼板の品質を高めることを目的としており，同様の競争関係によって促迫された動きといえる[29]。

第四の特徴は，合弁企業における出資比率の対等化と，合弁企業の設立を契

28) ナショナル・スチールはＮＫＫによる資本参加を受けた当時，すでに自動車メーカーや家電メーカーを主な供給先とする薄板生産に特化しており，その薄板の品質・生産コストを左右する連続鋳造比率の高さが，ＮＫＫの資本参加を促す一つの要因となっていた。平沼亮・前掲論文（1987）208頁参照。

29) 「日経産業新聞」89年10月21日付。表面処理鋼板設備を保有しながら原板生産における提携関係をもたない企業はプロテックのみであるが，ＵＳＸの供給する原板が日系自動車メーカーへの納入を可能とする品質を維持できるのかとの懸念がもたれている。

機とした親資本相互の提携関係の一層の展開である。9件の提携のうち，出資比率が対等ではない形でスタートしたものに，L-SEG, I/N TECK, ASC がある。L-SEG および I/N TECK は，それぞれ住友金属工業とＬＴＶ，新日本製鉄とインランドとの第一合弁であり，いずれも日本側の出資比率が40％となっていたが，両者の第二合弁である L-SⅡEG, I/N COAT では双方とも折半出資となっている。また，川崎製鉄40％で設立されたＡＳＣは，先に見たように，川崎製鉄の追加出資によって出資比率が変更され，折半出資となっている。

合弁企業設立を契機とした親資本相互の提携関係の展開は，次のように大きく三つに分類することができる。一つは，新日本製鉄とインランド，住友金属工業とＬＴＶ，神戸製鋼所とＵＳＸに見られるように，それぞれ第二の合弁企業をもつという形態で提携関係を拡大しているケースである。ＮＫＫとナショナル・スチールとがドファスコとの間に合弁企業をもつという関係も，その提携の時点では，ＮＫＫとＮＩＩとの関係の発展として，ここに分類することができる。二つは，技術交流の展開というケースである。川崎製鉄とアームコは研究部門の技術交流契約を結び，神戸製鋼所とＵＳＸも鉄鋼事業に限定されない広範囲の技術交流で合意している[30]。また，住友金属工業とＬＴＶスチールも，L-SⅡEG における原板技術の提供を契機に，鋼材生産技術の広い分野で協力関係をつくるとしている。三つは，インランド・スチールの親会社であるインランド・スチール・インダストリーズ（ＩＳＩ）と新日本製鉄との間に見られる，資本参加という形態での事実上の長期貸付の実施，および株式の相互持ち合いというケースである。

これら提携関係展開の形態は多様であるが，一般に合弁企業の設立は，提携しあう資本相互の利害の共有を長期に渡って固定化することにより，その後の提携関係の拡大・緊密化をもたらすこととなる[31]。

30）「日経産業新聞」90年２月26日付。神戸製鋼所とＵＳＸとの技術交流については，具体的には，神戸製鋼所が製鉄・製鋼などの製鉄分野での最新技術を，ＵＳＸはチタン関連の技術を出すものと見られている。

31）リン・前掲論文（1987）33頁に80年代初頭における日米鉄鋼資本の技術提携の紹介があるが，↗

特徴の第五は，日米鉄鋼資本間の技術水準の格差を反映して，新設・改修など設備投資における主導性を日本側資本が握っているということである。日本に鋼管生産設備を保有しない神戸製鋼所が USS-コウベにおいて鋼管生産のノウハウを学んでいるが，これがアメリカ鉄鋼資本から日本鉄鋼資本への技術の流れのおそらく唯一の例であり，表面処理鋼板生産技術をはじめ他の分野においては，圧倒的に高いレベルにある日本側の技術や日本製の生産設備がアメリカ側に一方的に供給されることになっている[32]。

最後に，合弁企業それ自身の特徴ではなく合弁企業相互の関係の特徴になるが，それらの競争が表面処理鋼板生産における過剰生産能力の形成を招きつつある点についてふれておく。神戸製鋼所がプロテック設立に際して示した試算によれば，日系自動車メーカーがフル操業の体制に入る92年までに，新たに稼働する日米合弁企業の表面処理鋼板能力は，ＥＧＬ年産101万トン，ＣＧＬ年産135万トンで合計236万トンであるのに対し，92年までの表面処理鋼板に対する需要の伸びは180万トンにすぎない。ベスレヘム・スチールのように単独で表面処理鋼板生産能力を高めている資本をも考慮に入れれば，生産能力過剰の見通しは一層明らかとなる。神戸製鋼所は「日系鉄鋼メーカーの製品は競争力が高いので，消化に問題はない」とするが，たとえそうであったにせよ，そうした決着がつくまでの過程が「最高級品質の鋼板を低価格で販売する競争になる」のは確実と見られる[33]。合弁企業における設備の新設・更新や，親資本相互の提携関係の発展・緊密化が急がれる背景には，表面処理鋼板市場の分割をめぐる競争条件のこうした厳しさがある。

↘それは，合弁企業設立にいたらぬ時点での技術提携がその提携相手を固定しないことを示している。

32) 日米合弁企業が設立され始める1984年の時点で，ＥＧＬを保有していたアメリカ鉄鋼資本はＵＳスチール（ゲーリー製鉄所）のみであった。通商産業省基礎産業局監修『新世代の鉄鋼業に向けて』（通商資料調査会，1987年）は，日本鉄鋼資本が国際的に優位に立つ製品として，自動車用防錆鋼板〔ＣＧＬ〕と自動車用電気亜鉛メッキ鋼板とをあげている。尚，アメリカ鉄鋼資本における国際競争力低下の要因については，戸田弘元・前掲書（1984）310～317頁を参照のこと。

33) 試算の数値および証言については，「日本経済新聞」89年９月８日付，「日経産業新聞」89年11月21日付。

IV おわりに

冒頭に紹介したリンの見解に立ちかえるならば，合弁企業をアメリカ鉄鋼資本が鉄鋼産業から「撤退」するための手段ととらえるその見解は，この合弁企業をつうじてこそ自動車向け市場における地歩を拡大しようとする，アメリカ鉄鋼資本の鉄鋼産業における能動性をとらえ得ない見解であることがわかる。これが，本稿の限定された検討の範囲でのリンの見解に対する評価である。

ところで，リン自身が「この産業からの撤退を急いでいたから」と回答を与えたところの問題，すなわち「なぜ米国は，日本鉄鋼業の進出をすんなりと受け入れたのか」という問題に明快な回答を与えるには，さらに次のような問題群への分析を重ねることが必要である。それは，アメリカ大手鉄鋼資本が日本鉄鋼資本との合弁企業の設立という経営戦略を余儀なくされるにいたる歴史的過程の分析[34]，アメリカ鉄鋼資本における多角化戦略の展開およびその成否と現時点での鉄鋼産業の位置づけの分析，さらに日米鉄鋼資本の競争の展開という視角からすれば，合弁企業の設立によるアメリカ鉄鋼市場の分割をめぐる日米鉄鋼資本間の競争構造の変化の分析などである。日米鉄鋼合弁企業の展開とその特徴を整理し分析する本稿が，上のようにリンの見解に対する一定の評価を導いているとはいえ，その全面的な検討に必要な基礎的かつ部分的な作業の遂行として位置づけられるのは，こうした理由によるのである。今後の課題としたい。

（1991年4月稿）

34）この論点に関しては，「鉄鋼産業における日米合弁企業の設立―日米鉄鋼資本における合弁企業実現への諸条件の成熟過程」（京都大学経済論集編集委員会『京都大学経済論集』第3号，1991年8月）がすでに公表されている。参照願いたい。