

が徐々に崩れつつある。資本主義経済において当然のことだが、超過利潤があれば新規参入を誘うからである。1998年末にはエイサー・グループの德基半導体、台湾プラスチック・グループの南亚科学技術、太平洋電線電纜グループの太電ICが、IBMの技術的な支援を受けて、ファウンドリー・ビジネスに参入するのをはじめ（『日本経済新聞』1998年12月16日）台湾内外での参入計画は少なくない。したがって、先発のTSMCや聯華電子の利潤率が低下するのは避けられない。しかし、台湾全体としては、世界的なファウンドリー・ビジネスのセンターとして、いっそう発展する可能性も大きいと考えられる。

第2節 鉄鋼業

韓国、台湾両国において、鉄鋼業はともに政府の重要育成産業であり、川上の高炉部門は韓国では浦項製鉄、台湾では中国鋼鉄という公営企業が担っていた。しかし、公営企業の民営化という新たな現象が、1980年代後半以降の需要増の中で、川上メーカーの積極的な川下展開をもたらし、さらに川下メーカーも、高炉による製鉄部門の独占状況を打破すべく川上展開を目指した。本節ではまず、こうした従来の鉄鋼業の分業構造を打破する動きが韓国、台湾の双方においてみられ、投資が活発化したことを指摘する。そして、その投資の過大化が、まず韓国において破綻を生み、そこであふれた製品が台湾に流入することを通じて、台湾鉄鋼業も不況が深刻化する、という国際的な波及が生じたことを示したい。

1. 韓国

（1）POSCOの民営化と川下進出

韓国における鉄鋼業の本格的な発展は、1973年に公営企業である浦項製鉄（以下POSCOと呼ぶ）の浦項製鉄所が稼働を開始したことにより始まる。鉄鋼業を国家の基幹産業として育成することは朴正熙政権の発足当初からの悲願であり、欧米資本や国際機関からの実現可能性に対する疑問の声をよそに、日本からの請求権資金、及び日本の鉄鋼企業コンソーシアムからの技術援助を得て、年産103万トンの一貫製鉄所建設に成功したのである。その後も政府の強い鉄鋼業育成策のもとでPOSC

Oは発展を続け、浦項製鉄所は81年までに高炉4基年産850万トンの生産能力を有するまでに拡大した。さらに82年には新たに光陽製鉄所の建設がスタートした。POSCOが成長する一方で、川下では民間の電炉・単圧メーカーも発展を遂げた。これにより、高炉・転炉部門、及び熱延鋼板は公営であるPOSCOの独占体制、そして川下の冷延鋼板、条鋼類は民間の単圧・電炉メーカーという分業構造ができあがった。

しかしこの川中と川下の分業構造は、1980年代後半に入って崩れていくことになった。そのきっかけとなったのはPOSCOの民営化である。POSCOの大株主であった韓国産業銀行と当時の財務部は、88年に「国民株」として全株式の27.3%を市中に売却した。92年に「国民株」の比率は41.8%に達した。民営化への動きにより、POSCOはそれまでの国家経済の役割遂行ということよりも、一般株主のため、利益拡大により関心を払わざるをえなくなったといえよう。

ちょうど1980年代後半の高成長期にあって、鋼板類を中心に需要が急拡大していたこともあり、POSCOは積極的に川下展開を行った。まず87年の年産102万トン規模をもつ第2冷延工場の稼動を皮切りに、冷延鋼板事業の本格的な増強に乗り出した。冷延の前段階である熱延部門を持つPOSCOの本格的な進出は、既存の冷延鋼板メーカーである東部製鋼、連合製鋼にとって大きな脅威であった。さらに89年に、POSCOは専用の電炉を建設して、ステンレス鋼板の熱延・冷延の一貫生産を開始した。基本的に三美特殊鋼等の既存特殊鋼メーカーは、ステンレスの熱延鋼板を外部調達して同冷延鋼板を加工・販売しているにすぎなかった。POSCOの新たな動きにより、既存メーカーはコスト面でも生産量の面でも劣勢に立たされることになった。

(2) 川下メーカーの川上進出と対抗的動き

続いて生じたのはPOSCOの独占状態にあった川上部門への、川下メーカーの挑戦であった。1990年代初めの住宅建設ブームにより条鋼類・鉄筋需要が急増し、各電炉メーカーとも大幅な利益増となった。その結果、各社とも設備増強に走り、88年から94年までの間に電炉、及び条鋼類の設備は倍増することとなった(表3-5)。そんな中で住宅業者であったが鉄筋業者を買収して鉄鋼業に進出したばかりの韓宝が、電炉から熱延鋼板の生産に乗り出すことを発表した(生産開始は96年)。加えて韓宝は、冷延鋼板、さらには規模は小さいが良質の銑鉄を生産できる、コ

レックス炉の建設に乗り出すことも決めた。

次に衝撃的であったのは、現代グループの高炉を含む一貫製鉄所建設の動きである。現代は、グループ内に自動車、造船、建設といった鉄鋼需要の大きい産業を多数抱えている。1970年代末には、浦項に続く第二製鉄所建設を巡ってPOSCOと争って敗れた経緯もあったが、その後も参入に意欲を見せていた。94、95年の輸出主導の好景気により鉄鋼需要がいっそう盛り上がりを見せ、現代は用地の選定等、非公式ながら具体的な計画に入ったとされた。グループ内の現代鋼管が180万トンと大規模な冷延鋼板設備の建設を決めたのも、一貫製鉄所建設への布石と受け止められた。

表 3 - 5 韓国鉄鋼業の製品別設備能力

(単位：1,000MT)

	1985		1988		1991		1994		1997	
	企業数	能力	企業数	能力	企業数	能力	企業数	能力	企業数	能力
製鋼	14	15,612	13	21,656	13	25,860	14	35,329	14	43,354
転炉	1	9,100	1	14,500	1	17,500	1	21,154	1	21,154
電炉	13	6,512	12	7,156	12	8,360	13	14,175	13	22,200
条鋼類	66	6,238	55	7,755	52	9,446	55	15,476	49	19,067
熱延鋼板	1	4,777	1	7,940	1	13,525	1	17,061	2	21,061
冷延広幅鋼帯	3	2,006	3	3,344	3	5,310	3	7,770	3	9,804
ステンレス鋼板	5	213	7	278	12	501	11	549	11	719

(出所) 韓国鉄鋼協会『鉄鋼統計年報』各年版。

こうした韓宝と現代の動きは、POSCO、さらには他の川下メーカーにも大きな衝撃を与え、対抗する動きが活発化した。まずPOSCOは、韓宝と時をほぼ同じくして電炉による熱延鋼板の生産、及びコレックス炉の建設を決めた。さらに、1995年5月には、必要がないとしていた光陽製鉄所の第5基高炉建設計画を打ち出した。また韓宝、現代の冷延鋼板進出を受けて、既存企業である東部、連合、POSCOも次々に増設計画発表という参入阻止的な動きに出た。この結果、韓国内の冷延鋼板の生産能力は、99年には年産1400万トンと過大に膨れ上がるようになった。

(3) 破綻

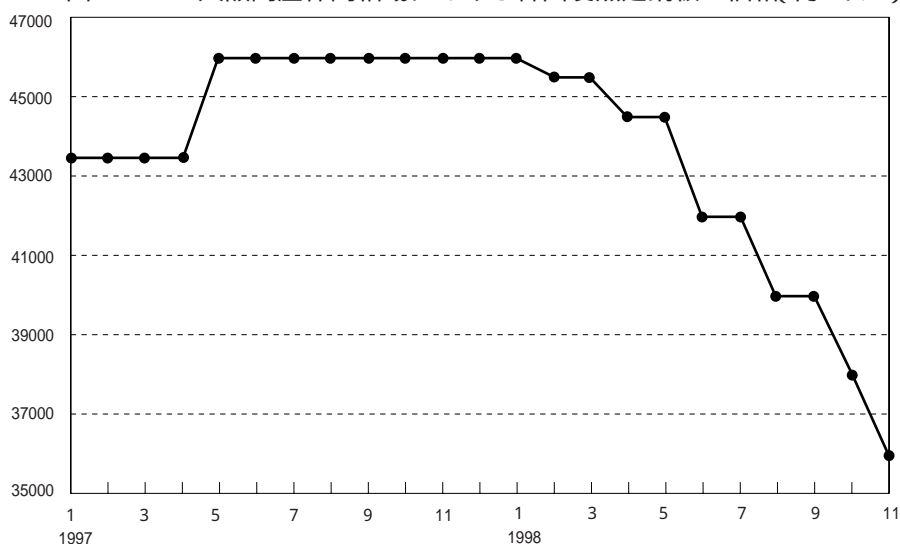
しかし、こうした各社の拡張一辺倒の動きは次第に企業経営を圧迫していった。1990年代初の住宅建設ブームは鉄鋼業にも好況をもたらしたが、それ以降、建設業は不振の状況が続き、設備を拡張していた条鋼・線材業者は資金繰りに苦しむよう

になった。96年後半からの金利上昇、為替切り下げがこれら業者に追い打ちをかけた。電炉メーカーの倒産が相次ぎ、97年1月には韓宝が倒産に追い込まれたのである。

次に破綻が顕在化したのは特殊鋼部門であった。先に述べたように、ステンレス鋼板の分野ではPOSCOが1989年に参入したが、90年代半ばには中規模のメーカーも相次いで参入を果たし、競争が激化した。その一方でステンレス棒鋼等の分野では、80年代末から三美特殊鋼と起亜特殊鋼が激しい設備拡張競争を繰り返し、90年代半ばには生産能力は国内需要の二倍近くに達し、輸出もままならず一気に苦況に陥った。結局、97年3月には三美が、同年7月には起亜が、そして同年末にはソウル製鋼が破綻し、特殊鋼企業は軒並み倒産に追い込まれた。これら企業の規模が大きかったために、その倒産は金融機関の経営全体を揺るがす結果となったのである。

1998年に入ってから、韓国経済はIMFの勧告に基づく需要管理政策、不良債権の累増による金融機関の貸し渋り等により、景気が急激に落ち込み、鉄鋼需要は急速にしぶんだ。一方で資金繰りに苦しむ各企業はこぞって輸出市場に目を向けた。すでに倒産状態にある企業も操業を続け、これらも輸出市場を目指した。その結果、韓国鉄鋼協会の試算では、98年の鉄鋼製品の輸出は、前年比51.9%増の1,756万ト

図3-1 大阪問屋仲間相場における韓国製熱延鋼板の価格(円/トン)



(出所)『クォーター日経商品情報』1999年1～3月より作成。

ンに達したとみられる。韓国の輸出製品は日本・台湾向けに安値攻勢に出ると同時に(図3-1)、相対的に景気のよい欧米市場にも流れ込んで貿易摩擦を再燃させる結果となっている。

2. 台湾

(1) 中国鋼鉄と川下メーカー

韓国鉄鋼業の中心がPOSCOであるように、台湾鉄鋼業においても、国営企業として始まった中国鋼鉄¹¹がリーダーである。鉄鋼業において、粗鋼は高炉メーカー、電炉メーカー及び輸入によって供給されるが、台湾では中国鋼鉄が唯一の高炉メーカーである(表3-6)。中国鋼鉄の競争力は強く、輸入にも劣らなかったため、台湾の鉄鋼一次製品の価格は中国鋼鉄によって決定されてきた。現在の不況の中で、中国鋼鉄も大幅な減益を余儀なくされているものの、川下メーカーの不満は強い(『経済日報』1998年12月8日)。しかし、換言すれば、川下メーカーは価格に不満があっても、中国鋼鉄から買わざるを得ない状況にあるのである。

表3-6 台湾鉄鋼業の製品別設備能力(1998年7月)

単位：万トン

	現 状		建設中 生産能力	計画中 生産能力
	企業数	生産能力		
製鋼				
転炉	1	805	0	990
電炉	17	812	0	370
条鋼	50	943	0	0
熱延鋼板	3	1044	0	300
冷延鋼板	9	590	30	30
ステンレス冷延鋼板	6	70	21	16

(出所) 臺灣區鋼鐵工業同業公會『臺灣鋼鐵』1998年版。

中国鋼鉄の現在の業務は、普通鋼の一貫生産にとどまらない。建設中のものを含めると棒鋼、線材、冷延鋼板、亜鉛メッキ鋼板、塗装鋼板、転炉によるステンレス鋼及びステンレス熱延鋼板など多岐に及んでいる。このうち、1994年に進出したステンレスと、99年に完成予定の溶融亜鉛メッキ鋼板は、既存企業がある中、参入した分野である。その他の製品でも、中国鋼鉄と既存川下メーカーとの競争が激しくなっている。原材料を握り、資金面、人材面などで優位に立つ中国鋼鉄は、川下メーカーにとって大きな脅威である。

中国鋼鉄がこのように事業の拡大に向かうのは、内在的な力が働いているからだと考えられる。中国鋼鉄の企業としての発展は、企業の発展と従業員のインセンティブの調和によるところが大きい。この調和が持続するためには、企業が成長し続けなければならない。1995年に中国鋼鉄は民営化されたが、従来のインサイダー・コントロールが残されたので、拡大志向も引き継がれた。また、中国鋼鉄は優良企業なので、常に潤沢なキャッシュ・フローが流れ込んでくる。このキャッシュ・フローは企業の拡大を可能にするとともに、その有効な利用を迫ることになった。実際、民営化後は、国営企業の時にあった多角化に対する足枷が解かれたため、積極的に子会社を設立している。中国鋼鉄自身による川下への進出も、このような運動の一環としてみることができる。

(2) 需給ギャップの拡大と川下メーカーの高炉へのチャレンジ

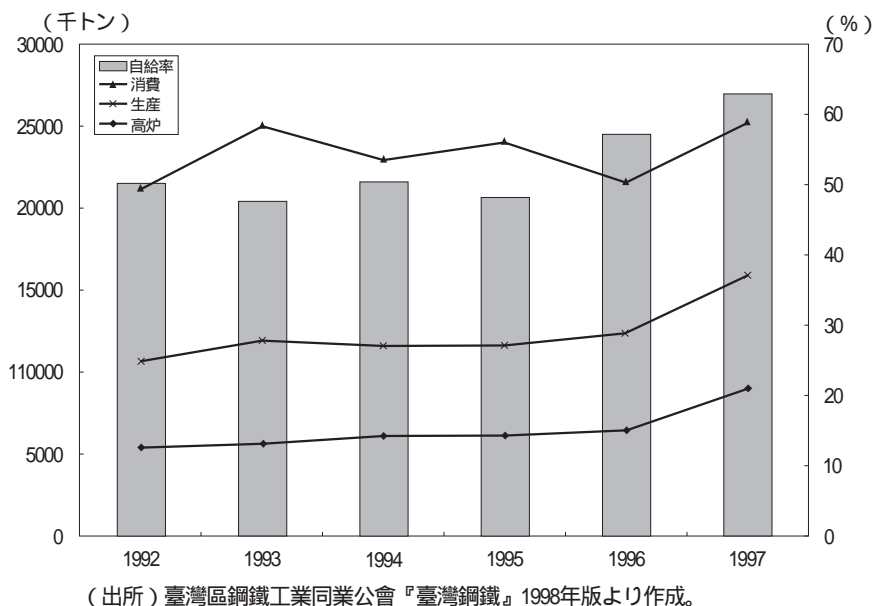
中国鋼鉄及び電炉メーカーの生産は順調に拡大したが、需要の成長はさらに速かった。中国鋼鉄の第三高炉の完成から第四高炉が出来るまでに約9年間あったが、この間にも、台湾の鉄鋼需要は伸び続け、近年では需給ギャップが年間およそ一千万トンに拡がり、その分、輸入に依存するようになっていく(図3-2)。このように大きな需給ギャップは、川下メーカーを引きつけずにはおかなかった。その一つは、燐隆グループである。このグループは鋼管から始めて、現在では各種の鉄鋼製品に多角化しており、既に輸入スラブを使った熱延鋼板の生産まで行っている。さらに中国鋼鉄から1990年に移ってきた郭炎土の指揮のもとで、高炉3基による年産能力750万トンの一貫製鉄所の建設計画を立案、93年に政府に支援を要請した。しかし、一貫製鉄所に関しては、建設予定地が渡り鳥保護区に及んでいること、用水の確保が難しいこと、二酸化炭素の排出問題をクリアする目途が立たないことなど、環境制約から、着工が難しい状況にある。燐隆グループは、海外での製鉄所建設に活路を求める姿勢も見せている。

高炉に進出しようとしたもう一つの企業グループは、安鋒グループである。安鋒グループは、1983年に合金メーカーの峰安金属工業の設立から始まった。続いて86年には、燐隆グループとともに、安鋒鋼鉄を設立し、熱延鋼板の生産に乗り出した。その後、94年に冷延鋼板を生産する振安鋼鉄を設立したほか、セメントなど異業種にも多角化している。粗鋼については、オーストラリアで年産能力240万トンの製鉄所を建設し、そこで生産されるスラブを台湾に輸入し加工するというプロ

ジェクトを、現地資本と組んで始めた。しかし、98年7月に安鋒グループの財務危機が表面化した。国民党党営事業が救済に乗り出したが(『經濟日報』1998年8月3日)、グループ全体の救済までは行わないと表明している(『中國時報』1998年10月31日)。また、オーストラリアでのプロジェクトについては、党営事業から支援の依頼を受けた中国鋼鉄が調査した結果、事業として採算性が難しいという結論に達し、手を引いてしまった(『中國時報』1998年10月1日)。

結局、民間企業による高炉の建設計画は、遅延を余儀なくされている間に海外から鉄鋼不況が波及してきてしまったので、実現は甚だ困難な状況にある。

図3 - 2 台湾における鉄鋼の見かけ消費と生産



(3) 鉄鋼不況の波及

1998年、台湾も世界的な鉄鋼不況に襲われることになった。ほとんどの鉄鋼製品は世界市場が成立し、台湾もその一角にある以上、世界的な需給動向の影響を受けるのは避けられないのである。鉄鋼不況は、韓国製品を含む廉価な輸入品の流入という形で台湾に及んだ¹²。輸入は量的には97年よりも減少しているが、価格の大幅な下落をもたらすことになった。

輸入品の攻勢は、特に元来、競争が激しかった冷延メーカーとステンレス鋼メー

カー、建材中心の電炉メーカーを直撃することになった。しかも、1998年秋口からは、鉄鋼は建設、食品とともに銀行から要注意業種と見なされ、借入れの条件が厳しくなった。安鋒グループが破綻に追い込まれたのも、それ自身の経営の失敗に加えて、このような環境の変化が作用していたと考えられる。安鋒グループの主力製品である熱延鋼板の輸入価格は、98年の第3四半期には年初の約半分にまで下落したとされる。

3. むすび

以上でわかるように、韓国・台湾とも、1970年代から川上の高炉部門は公営企業、川下は民間部門と、分業関係が成立していた。しかし、80年代後半になって、需要の急増及び川上公営企業の民営化を契機に、分業関係が崩れ、相互参入による投資が活発化した。これは一貫製鉄所を国策事業として推進したという、両国に共通した開発戦略に由来するといえよう。そして、投資競争がより激しかった韓国においてまず鉄鋼企業の経営悪化が深刻化し、その影響が安値製品の流入という形で台湾にまで波及することとなった。

現在、韓国・台湾とも不況に苦しんでおり、川下メーカーの川上展開については、そのほとんどが計画の取りやめ、もしくは保留となっている。そして韓国・台湾とも電炉メーカー中心とした川下メーカーの淘汰が進んでいる。一方、川上メーカーであるPOSCOと中国鋼鉄はともに、不況の中で順調な収益をあげ、それぞれの国において、いわば一人勝ち状態が続いている。景気回復後にも、両国で現在の体制が維持されるのか、それともまた新たな川上参入の動きが出てくるのかは、現在のところ予測し得ない。しかし一方で、日本では川上の高炉部門が設備過剰になっている。今後は鉄鋼産業においても、国際的な水平的・垂直的分業体制が模索される時代へと移行していくのではないだろうか。

(注)

¹ 韓国・台湾のIC産業の出発点の同質性と、発展経路の分岐については、佐藤幸人「電子産業 国の総合電子メーカーと台湾のベンチャー・ビジネス」（服部民夫・佐藤幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』アジア経済研究所、1996年）208-210ページを踏襲している。

² 経済危機への対応の一環として、LGが現代に半導体事業を売却する見通しとなった（『日

本経済新聞』1998年1月7日)。買収後の現代電子は世界第2位のDRAMメーカーになる見込みである。

- ³ 徐正解『企業戦略と産業発展 国半導体産業のキャッチアップ・プロセス』白桃書房、1995年、79-80ページ。
- ⁴ 同上書、146-147ページ。
- ⁵ 同上書、147ページ。
- ⁶ 佐藤幸人「台湾の経済発展における政府と民間企業 産業の選択と成果」(服部・佐藤編、前掲書)111ページ。
- ⁷ 徐、前掲書、149ページ。
- ⁸ 同上書、177-178ページ。
- ⁹ 以下の分析は、『韓国経済新聞』1998年10月26日、をもとにしている。
- ¹⁰ 中華徴信所『財務總分析』1998年版。
- ¹¹ 中国鋼鉄は1971年に半官半民の形で設立された。ところが、当初、加わるはずだった外国資本は、トラブルを起こして撤退、台湾の民間資本は積極的に参加しなかったため、77年に国営化された。
- ¹² 消費量は大きくは減少していない。台湾区鋼鉄工業同業公会の資料によると、1998年1月から8月までの鉄鋼の見かけ消費量は、前年同期の98%であった。