

第6章

鉄鋼貿易*

——ダンピングと競争的行動の検証——

6.1 はじめに：鉄鋼産業における貿易政策問題

米国における最近の「スチール・クライシス」は、ついに1974年通商法第201条¹に基づく緊急救済条項（Escape Clause）の発動を大統領に決断させ、2002年に輸入鋼材に対して一時的にセーフガードを課すこととなった。この危機は1998年の輸入急増に端を発し、鉄鋼業界や労働組合は保護政策を引き出すために大きな政治的影響力を使用することとなった。1960年代初頭以来、東アジア諸国の鉄鋼メーカーが通商摩擦の舞台に頻繁に登場するようになってきた。これまで、米国市場へ向けた鉄鋼輸入に関するほとんどの通商問題において、保護政策はアンチダンピングや相殺関税措置の選択的適用や、輸出自主規制合意などであった。²

よって2002年のセーフガード発動は、米国による国内鉄鋼産業（鉄鋼業）の保護姿勢がかなりエスカレートしてきたものとも取れる。³ 依然として米国鉄鋼業界と労働組合は満足しておらず、輸入数量規制や主要鉄鋼生産国との新たな国際交渉が不十分だとしている。⁴

A. 米国における「不安定産業」としての鉄鋼産業：背景

米国の鉄鋼業は保護的関税の恩恵のもと、19世紀後半にその発展を開始した。1870年において米国の鉄鋼生産量は10万トンであったと推計されるが、これは当時最大の生産国であった英国とドイツの合計生産量の約8分の1に相当する。しかし20世紀に入り、米国の生産量は1,360万トンに達し、世界第2位のドイツと第3位の英国の生産量の合計をも超える水準となった。第一次世界大戦までには、米国の鉄鋼生産量は全世界の約56%に相当する規模になっていたと推定されている。⁵

当時の米国の鉄鋼業は、Baldwin, Chen, and Nelson (1995, p. 158) の表現を借りれば、「巨大産業の典型 (the archetype of *big business*)」であった。US スティール社 (United States Steel Corporation) は 1901 年に設立され、米国において最も早く 10 億ドル規模に達した企業であった。その生産量は全生産可能量の半分以上を占めていた。その後数十年にわたって、鉄鋼業は大規模一貫生産体制の生産技術によって特徴づけられる高度集中産業として存在した。当初の生産資源としては米国国内から石炭、鉄鉱石が供給されていたが、その後すぐに (立地条件に応じて) 輸入鉄鉱石を利用することとなった。鉄鋼生産における主要投入財としてはボーキサイトがあるが、これはほぼ全量を輸入に依存していた (Frank, 1999)。

鉄鋼業における高度な集中構造と価格体系は、独占禁止行動を引き起こすこととなった。特に 20 世紀初頭には、価格協定が鉄鋼業の特徴となっていた (Burnham, 1981)。しかし、戦時中の鉄鋼業に対する独占禁止法の適用は、ほとんど効果を発し得なかった。

US スティール社による価格操作は戦後数十年にわたって鉄鋼産業に存在しており、このため政府による調査が何度も行われた。特に 1962 年にはケネディ大統領のもとで、価格操作に関する大きな調査が行われた。1963 年に、1921 年アンチダンピング法に基づく保護を得られなかった一因として、当時の鉄鋼業と政権との緊張関係が影響していたと考えられる。⁶

巨大鉄鋼メーカー、労働者、および政府の間の関係は、こうした時期において大きく変化した。⁷ 総合一貫メーカーにおける労働者の組織化が進展し、賃金水準は他の産業に比較して最高水準となった。組織化された労働者による賃金紛争が 1959 年に長期のストライキを引き起こし、このことが海外メーカーにとって市場シェア拡大の契機となった。将来にこのような事態が発生することを懸念し、US スティール社は組織化された労働者たちとの協定を制度化した。しかし、この協定が成立したのは、最新の技術を伴う製鉄所を有する海外のライバルが生産を拡大している時期であり、米国経済が構造変化に直面して鉄鋼需要の伸びも低下し、GDP に占めるシェアも減少している時期であった。1959 年のストライキや、1963 年におけるアンチダンピング提訴の動き以前においても、欧州や日本の生産者は米国での市場シェアを拡大し始めていた (Baldwin, Chen, and Nelson, 1995, p. 160)。

このような動きの中で、鉄鋼業は、労働者と資本の両方ともに、議会との関係を改善して海外メーカーからの保護獲得のために政権とのルートを強化するため、政治的組織化を進めていった。

B. 米国鉄鋼産業における貿易保護と構造変化⁸

1960 年代後半までに日本の鋼材は急激に米国市場へ浸透し、1968 年には米国における日本からの鋼材輸入が 750 万トンにまで上昇したため、米国鉄鋼業界は鉄鋼輸入数量制限案の通過を求めるようになった。これを受けて、ジョンソン政権は日本に対し輸出自主規制協定 (VRA: voluntary restraint agreement) を求めたが、これは年間 580 万トンの上限を設定し、以後 3 年間で順次その上限を 5% ずつ拡大するという内容であった。しかし、1969 年に始まった米国の景気後退は 1970 年に入っても続き、米国内の日本製鋼材に対する需要および輸入数量は急激に減少して、数量制限を 20% も下回る規模になった。⁹ 翌 1971 年の景気回復期において鉄鋼輸入は急上昇し、日本の輸出企業は輸入数量制限を限度枠まで利用するだけでなく、VRA において過去 2 年間で利用されなかった残余枠も利用可能とするように働きかけた。こうした事情により、ニクソン政権は、より厳しい制約のもとで VRA の 3 年間延長を交渉せざるを得なくなった。しかし 1974 年の VRA 失効後、1975 年の景気後退期にはさらなる輸入急増が起これ、60% 増となった輸入に対して国内生産は急激に落ち込んだ。そこで、鉄鋼業界と労働組合はアンチダンピング提訴を中心とした輸入圧力に対する徹底的な救済キャンペーンを打ち出し、議会と世論の全面的なサポートを得るために不正貿易に対する反対活動を行った。

米国の総合一貫メーカーは、東アジアや欧州からの安価な製品の輸入圧力だけではなく、国内市場シェアにおいて電炉と連続鋳造を使用するミニミルを用いた新規国内参入メーカーからの競争にも直面していた。連続鋳造は生産過程においていくつかの製造段階を省略することが可能であり、費用削減につながるものである。さらにミニミルは非組合労働を利用し、総合一貫メーカーが供給してきた地域とは異なる地域へと生産を拡大した。ミニミルによる生産は、旧式の大規模一貫生産方式を採用している巨大米国メーカーに取って代るものとなった。それゆえに、米国の一貫大規模生産体制における構造変化と生産性改善の必要性が非常に高くなった。

トリガー価格制度 (TPM: trigger price mechanism) は、当時、日本のような友好国との関係を崩さずに鉄鋼関係ロビーを納得させることができる最新の方法であった。1970年代後半、鉄鋼業界はいく度もアンチダンピング提訴を行い、カーター政権の貿易専門家達に圧力をかけることとなった。加えて、鉄鋼業界は上院および下院の150人以上のメンバーから構成される鉄鋼議員連盟の設立に成功した。鉄鋼輸入反対の動きも、「バイ・アメリカ」キャンペーンを通じて高まっていった。¹⁰ 巨額の日本の経常収支黒字と米国の経常収支赤字を背景として、日本からの鉄鋼輸入を制限しようとする動きは、大規模な数量規制を発動させるに至った。

輸入攻勢、工場閉鎖、一時解雇によって、TPMを通じた一括承認手続きのアンチダンピング体制が整い、輸出自主規制合意も進展していった (Brock, 1998, p. 137)。TPMは、最も効率的に生産された製品価値をベースとして参考価格を導出するというものであった。この参考価格を下回る輸入価格はダンピングと見なされ、一括承認手続きのアンチダンピング調査が実行され、計算されたダンピングによるマージンと等しい分が課税されることになる。

日本の鉄鋼輸出メーカーは米国に対応するために準備し、鉄鋼に関して市場秩序維持協定を前向きに考慮する姿勢をとることも行った。これは繊維・アパレル市場に関する多国間繊維取極 (MFA: multi-fiber arrangement) に添った形で構成されることになった。TPMによって米国の見掛消費に占める輸入割合が明らかに減少し、国内鉄鋼価格、稼働率、利潤の上昇をもたらすことになった。しかし、この恩恵は短期間のものとなったことも事実である。1980年までに、鉄鋼業におけるアンチダンピング訴訟の新規ラウンド (このときは欧州メーカーを対象としたものであった) では、最初のTPMを取りやめ、カーター政権のもとで12%の引き上げを伴う新しいTPMが導入され、価格とダンピングマージン決定時の参照ルールが変更されるに至った。しかし、この新しいTPMでさえも国内鉄鋼業を満足させるには至らず、アンチダンピング訴訟と相殺関税の新規ラウンドが1982年に開始された。レーガン政権は交渉を進め、1992年まで日本と欧州の鉄鋼メーカーが輸出を規制するというVRAが実施されることになった。

このVRAは日本と欧州の鉄鋼メーカーを公式に規制させることになったが、米国は1986年からの新規参入メーカーである台湾の中国鋼鐵 (CSC) と

韓国の浦項製鐵 (POSCO) に対して、「非公式」にVRAに加盟するように圧力をかけた。これは、中国鋼鐵からの輸出が1985~86年にかけて倍増したのに対し、1987年には1985年の水準にまで落ち込んでいることから明らかである (Baldwin, Chen and Nelson, 1995, p. 171)。これらの非公式なVRAは、1980年代と1990年代のアンチダンピングと相殺関税の適用ケースが増加するにつれて、強化されていった。この20年間において、米国鉄鋼産業の生産性は急激に改善され、労働生産性は日本に並ぶほどにまで上昇した。老朽化された設備は閉鎖され、総合一貫メーカーの雇用は大幅に削減された。

Hufbauer and Wada (1999) は鉄鋼業の長期トレンドに関するデータを提供している。雇用者数は1974年に52万1,000人だったが、1997年 (現在のスチール・クライシスが始まる直前) には16万3,000人となり、2001年にはさらに減少して14万2,000人となっている。ミニミル部門の生産シェアは1975~2000年に倍増し、米国の鉄鋼総生産量の45%にまで達している。¹¹ そしてHufbauer and Goodrich (2001) は、年間雇用者1人当たり産出量が1990年代に400トンから600トンへと50%増大したと述べている。さらにLindsay, Griswold, and Lukas (1999) によれば、米国における鉄鋼総生産量は1982年 (VRAが導入された頃) に6,160万トンと低水準であったが、1993年には8,900万トンとなり、近年のスチール・クライシスが始まる直前の1997年には1億590万トンのピークに達した。

米国の鉄鋼製品 (ISIC 371) に関する輸入浸透度は、1988年の13.6%から1994年には15.7%に上昇したが、1997年には再び14.0%へと下落した (James and Movshuk, 2003)。そして1988~97年の期間中で、米国の鉄鋼見掛消費に占める世界全体からの輸入浸透度について統計的に有意なトレンドは存在しなかった。しかし同期間中において、鉄鋼製品に関する日本からの輸入浸透度には有意な負のトレンドが存在していることが、統計的検定により明らかとなった。¹² 米国の鉄鋼見掛消費に占める日本、韓国および台湾からの輸入割合は1988年においてわずか4.2%であり、現在のスチール・クライシスが始まる直前の1997年には2.2%にまで減少した。しかし1998年に米国における日本、韓国、台湾からの鉄鋼輸入増加量がそれぞれ400万トン、180万トン、30万トンと劇的に増大し、これらの国々からの輸入割合も増大するに至った。¹³ しかし1999年には再び、日本と韓国からの輸入量がそれぞれ350

万トンおよび40万トン減少した。台湾からの輸入は増大し続けたが、その割合は全体のわずか2.7%に過ぎない。

米国によるロシアからの輸入量も、1998年に比較して1999年には400万トン以上減少している。しかしこの急激な輸入減少の理由については即座に特定できない。なぜなら、この2年間で数多くのアンチダンピング提訴が発生しており、また鉄鋼輸入割当法案が下院本会議を通過したが、その後上院本会議で僅差で否決されている。さらに政府はロシアとVRAの締結を交渉していたからである。米国の鉄鋼輸入量は2000年に再度増大しているが1998年の水準を越えることはなく、2001年上半期には前年同期に比較して500万トン以上も減少している。

しかし多くの製鉄所が閉鎖され破産申請や鉄鋼関係の労働者の一時解雇が増大するにつれて、政府や議会に対して保護を求める圧力が増大した。総合一貫型の鉄鋼業において、輸入に対しては数量割当を課し、補助金撤廃と過剰生産能力減少のための包括的合意に至る交渉を行うことが好ましい解決策である。しかし結果的に、1974年通商法第201条が利用され、2002年3月にセーフガード措置が発動されたことは明らかである。このセーフガード措置は2003年12月に撤廃されたが、この発動により、アンチダンピング措置を通じた選択的適用の保護政策よりもさらに激化した方法で、米国政府が鉄鋼輸入を制限しようとしたことが明確となった。

C. 近年の鉄鋼貿易論争に関する政治的問題

GATT（関税および貿易に関する一般協定）におけるセーフガード条項（一般には緊急救済条項として知られる）は、米国がメキシコと交渉した1943年互恵通商条約の中にある類似条項を元にして、第19条に盛り込まれた。¹⁴ GATTへの緊急救済条項の記載は、GATTの貿易自由化に対する議会の懸念を払拭するため、米国行政府の強い意向により行われた。¹⁵ セーフガードを発動する国は、関税（第5項）あるいは数量割当（第9項）のどちらかを選択することができる。前者の場合は全ての輸入元に対し関税が適用され、後者の場合は各輸出側の前期間における輸出割合に応じて数量割当が決定される。加盟国がセーフガードを発動する場合、輸入が国内需要や国内消費に比較して絶対的あるいは相対的に増大したという点と、この増大が予測し得ないものであ

ったという点を示すだけでよい。損害基準については非常に曖昧で、輸入増加が損害に至る因果関係や損害の可能性に対して何ら証拠を示す必要がない。

セーフガードの緊急救済条項を支持する人々は、これが安全弁の役割を果たす上に、関税率を検討中の国々に対して関税をより低くするように促す、と述べている。さらに、緊急救済条項の要求国がセーフガード発動を行うと、輸出国に対して補償措置を行う必要があるという一般的な憶測により、GATT第19条の濫用を制限するという。¹⁶

補償努力義務とセーフガードの選択的適用権利に関わる問題については、GATTの中でも論争に至る場合があるが、¹⁷ この問題についてはウルグアイラウンド・セーフガード協定（URSA: Uruguay Round Safeguards Agreement）において概ね解決している。第1に、補償原則は据え置きとなった。しかしセーフガード措置が3年以内に取り下げられた場合には、補償に関する輸出国の権利は抑制される。この協定では選択的適用問題についても妥協しており、輸出が少ない発展途上国（輸入割合の3%以下）の場合にセーフガード措置から除外されるよう、無差別主義の原則を緩和している。加えて、この協定では「灰色措置（輸出自主規制）」を違反とし、加盟国間でこうした措置の全てを1999年末までに撤廃するよう義務付けている。この協定で導入されたその他の改善項目としては、セーフガード措置の厳密な時限性（4年以内、ただし重大な損害時には最大4年間の延長可能）、損害の定義明確化（売上・雇用・利潤の減少や工場閉鎖の証拠など）、セーフガード措置の通告と監視に関する包括的必要性が挙げられる。

国内鉄鋼業を保護するため、2002年に米国政府が緊急救済条項の利用を決定した点については、次のように考察できる。関税法第7部（アンチダンピングと相殺関税）に基づく選択的適用措置では、工場閉鎖や一時解雇を防ぐことに成功していない。上述したように、このような措置は輸出国への嫌がらせに過ぎず、むしろ輸出自主規制へと促した方が成功するであろう。しかしウルグアイラウンドにおいて1999年末までに灰色措置の撤廃が加盟国間に義務付けられており、非加盟国に対してのみ適用可能となる。

1997年のアジア金融危機を契機に発生した米国の鉄鋼輸入増大を受けて、鉄鋼産業ロビーにより、現行の米国貿易法で許容される範囲を超えた一層の保護を求める圧力が強まってきた。鉄鋼業界は輸入数量割当による厳密な数

量規制を要請したが、これはかつて米国の繊維・アパレル産業を長期間保護してきた MFA の流れに沿うものである。1999 年 3 月に、鉄鋼輸入に対する数量割当を盛り込んだビスグロスキー法案が 289 対 141 票の賛成多数で下院本会議を通過したが、クリントン政権の貿易関係者から貿易戦争になりかねないとして強く反対された。皮肉にも、この法案通過が進展する頃には、鉄鋼輸入が既に減少し、価格が上昇し始めていた。そこで代替策として、米通商代表部のバシェフスキー代表が現行の米国貿易法、特に通商法第 201 条の強化を求めた。最終的には上院本会議で数量割当の法案が否決され、米国貿易法を強化する方向へと進んでいった。

ウエストバージニア州（鉄鋼産地で有名）のロバート・バード上院議員が擁護する改正法案がクリントン政権において成立してから、アンチダンピングの保護効果が増大してきた。この改正法案により、アンチダンピング課税収入が財務省から当該産業へと移管されることが決定したが、それは年間 2 億米ドル以上の額にのぼる。そのため鉄鋼業は、関税保護の利益を享受できるだけでなく関税収入も得ることが可能となった。こうした米国におけるアンチダンピング法の改正を受けて、EU、日本、韓国は即座に WTO へ異議申し立てを行った。

その後のブッシュ新政権で通商法第 201 条が利用されたことを考察する際、クリントン元大統領が 1999 年にビスグロスキー鉄鋼輸入割当法案に対して拒否権を発動する可能性があるとした後に、ウエストバージニア州、オハイオ州、およびペンシルバニア州で民主党とアル・ゴア元副大統領が一掃されたという点が重要となってくる。ブッシュ候補は選挙活動中にこの 3 つの州で鉄鋼メーカーとその労働者を保護すると公約しており、2002 年の中間選挙ではこの 3 つの州において非常に容易に議席を獲得できた。鉄鋼輸入問題の解決策としてセーフガードがアンチダンピング措置の代替策となるという点については、大きな影響力をもつ機関によって既に議論されていた。例えば、ニューヨーク連邦準備銀行は 1998 年 8 月発行の「*Current Issues in Economics and Finance*」紙においてアンチダンピング措置よりもセーフガードの必要性を立証する記事を掲載している (Klitgaard and Schiele, 1998)。また米通商代表部のバシェフスキー代表による次のような発言が、金融誌に引用されている (*The Daily Yomiuri*, 25 March 1999, p. 16)。

スチール・クライシスにより、われわれの貿易法にまだ改善の余地があることが示された。特に通商法第 201 条は、迅速な方法で強力かつ効果的な救済策となることに間違いはない。

通商法第 201 条に加えて、ロシアとの輸出自主規制合意にも多大な努力が払われていた。1999 年初頭に最低価格を固定し輸出に上限をもたせるという予備的合意が達成されたが、鉄鋼業界上層部とウエストバージニア州の有力上院議員であるジェイ・ロックフェラー氏がこれを不服とした。しかし 1999 年 7 月には、熱延鋼と冷延鋼に関してロシアからの輸出を 2003 年まで上限 6 億米ドルにするという最終合意に達した。

他方 WTO では、アンチダンピング措置に関するパネル調査において、米国はいくつかの点で挫折を味わうこととなった。2001 年に WTO は、米国の 1916 年アンチダンピング法が罰則の条項を含んでおり、これが世界貿易のルールに違反すると指摘した。この罰則条項は、市場価格を下回る価格で販売したとされる外国生産者に対して罰金および禁固刑を課すとするものである。2001 年に WTO のパネルは、日本からの鉄鋼輸入に対する米国のアンチダンピング課税について、日本の鉄鋼メーカーから提供された情報の考査を米商務省が拒否したことは間違いであったとする決定を下した。バード議員によるアンチダンピング法の擁護に対しても、異議を申し立てている。こうした状況の中、議会選挙を控えた年に大量の一時解雇と工場閉鎖に直面していたことを鑑みると、ブッシュ政権が何故、通商法第 201 条に訴えて、鉄鋼輸入に対し選択的課税ではなく一般的課税を行うことを決定したかが理解できる。

簡単な計算から、東アジアの鉄鋼市場と鉄鋼メーカーに対するセーフガード措置について解釈することができる。カナダとメキシコの両国から米国へ向けた出荷量は 800 万トンを超える (2000 年の場合)。両国をセーフガード措置の適用除外国とすることによって、より多くの鉄鋼が国際市場に出回ることを防ぐ効果があり、また東アジアや EU の巨大メーカーではなく、両国の鉄鋼メーカーに対して米国における市場シェア拡大の機会を提供することが可能となる。世界全体から米国市場へ向けられた鉄鋼出荷量 3,600 万トのうち、EU、南アフリカ共和国、オーストラリアなどを含むその他のセーフガード適用国からの出荷量は約 2,000 万トンにのぼる (2000 年の場合)。金額では、2000 年における米国の鉄鋼輸入総額が 170 億米ドルであるのに対し、通

商法第 201 条の影響を受けた主な輸出国からの出荷合計額は 90 億米ドルである（カナダとメキシコの出荷合計額は 40 億米ドル）。数量ベースでは、米国に対する出荷量の 55 % 超が影響を受けたことになる（金額ベースでは 53 % になる）。

明らかに、米国による鉄鋼業保護主義は世界的な影響を与えており、東アジアの鉄鋼メーカーは、間違いなくマージン低下、より激しい輸入競争、一部の不採算メーカーの倒産や一時解雇などを含むリストラや規模縮小に直面するであろう。幸いにも米国は数量規制ではなく価格ベースの保護政策に依存しており、米通商法第 201 条の結果生じた鉄鋼の世界的な供給過剰によって、まず不採算メーカーから排除されるであろう。

現時点で、通商法第 201 条のセーフガード措置に対して、東アジアの政策当局はいくつかの対応策があった。第 1 に、即座に反応せずに、自国の生産者と消費者に対する影響が判明するまで待つという選択肢である。シンガポールや香港などの鉄鋼消費国は鉄鋼の輸入価格下落という利点を享受できよう。第 2 に、米国の行動に対して対抗措置をとるという選択肢である。これは主要な鉄鋼生産・輸出国が行う場合が多い。そこで次に対抗措置の方法について選択する必要がある。その 1 つは、WTO において米通商法第 201 条のセーフガード措置に対し異議申し立てを行うことである（対抗戦略の一部として、EU、中国、日本、韓国がこれを行った）。もう 1 つは、米国市場での輸出減少分と等価の規制を課すという可能性を示すということである。ただしこれは、ウルグアイラウンド・セーフガード協定の下では自動的な選択肢ではない。第 3 に、鉄鋼部門に保護障壁を設け（最恵国待遇に基づく関税賦課が可能な場合）、またアンチダンピング税や相殺関税などの措置をとるという選択肢である。第 4 に、鉄鋼多国間協定（MSA: multinational steel agreement）の再開に向けて協力し、再交渉するよう働きかけるという選択肢である。こうした交渉に着手するには、様々な考慮を必要とし、多くの問題が生じるであろう。例えば、WTO の内外どちらで着手するか。もし WTO 内で行う場合、ロシアやウクライナなどの非加盟国の利益をどう配慮するか。WTO 外で行う場合、現在は消滅した MFA に沿って、過剰生産力の削減や貿易救済策に焦点を当てた協定とするのか。

これらの選択肢は相容れないものではなく、各国独自の状況に依存して決

まるものである。セーフガード発動により、最恵国待遇に基づく関税、アンチダンピング措置と相殺関税、輸出自主規制など現在の保護政策に新たな手段が加わった。このためウクライナやカザフスタンなどの新興鉄鋼生産国にとっては、より困難な状況となった。米国のセーフガード措置は厳密に期間を設定しているが、この点についてはアンチダンピング措置の場合と異なる。アンチダンピング税が 5 年間実施され続けると、WTO によりサンセット・レビュー手続きを必要とされるにもかかわらず、アンチダンピング措置には厳密な期間設定がないに等しい。¹⁸ 事実、2002 年 7 月現在で、サンセット・レビュー手続きの状態にある鉄鋼製品のうち 75 % 以上について、アンチダンピング措置をそのまま維持することに肯定的な決定を下している。¹⁹

そのためセーフガード措置が発動された後でさえも、1998～2001 年における最近のスチール・クライシス勃発から始まったアンチダンピング措置が実施されており、様々な製品に関して多くの輸入元から米国の総合一貫メーカーを保護してきた。次節では、こうしたアンチダンピング決定が、日本やその他東アジア諸国の場合において、いかに効力を発揮したかという点について考察する。この点に関して、貿易、消費、生産、および相対価格動向に関する実証分析を実施する。

6.2 鉄鋼貿易：輸入増大

本節では、米国の鉄鋼輸入と東アジア諸国による米国への鉄鋼輸出に焦点を当て、世界の鉄鋼貿易に関する特定のパターンを分析する。米国のアンチダンピング税がもつ貿易転換の影響、とりわけ 1997 年のアジア金融危機に端を発した影響についても分析を試みる。

米国鉄鋼業が鉄鋼輸入に対してアンチダンピング提訴することは決して新しい話題ではなく、純粋に保護主義的な行動として多くの人々に解釈されている。さらに、米国の貿易相手国に対する純粋に戦略的なダンピングに関して有利な証拠は、「経済学的に不正」である場合が多い（Prusa, 1999）。しかし、鉄鋼輸入価格の大幅な下落は、地域的な需要減少から生じる過剰生産力だけでなく、極端なまでの為替レートの変化にも起因する場合が非常に多い。それにもかかわらず、ある特定の鉄鋼製品について、最終的にアンチダンピング提訴を導き出すに十分なまでの、輸入急増の明白な証拠が多く見られる。

そこで注意深く観察していなければ、アンチダンピング措置が正当であるかのように思える。この点については、表 6.1 を見れば分かる。網掛けしてある国々からの米国に対する輸出が急増しており、とりわけアジア金融危機の時期が著しい。日本、韓国、台湾の場合、米国向け輸出の年間増加率が 100 % を超えて 2 倍以上に増大している。ロシアとインドの輸出も 2 倍となっており（ただしこの増加は金融危機の前から始まっている）、米国のアンチダンピング訴訟と 2001 年の景気後退により停滞するまで、こうした傾向が続いていた。

カナダ、ブラジル、メキシコ、フランスなどその他の大手輸出国については、輸出がほとんど変化せずにその水準を保っている。興味深いことに、中国も 1998 年に限っては米国への輸出を若干抑制してはいるが、1997～2000 年の間に中国からの輸入は 3 倍近くに増大した。

A. アジア金融危機の間に变化した過剰生産力

表 6.2 を見ると、アジア金融危機を契機に、日本やその他の国々がいかにして米国鉄鋼市場に参入してきたかを理解することができる。ここでは熱延鋼材と冷延鋼材に焦点を当てよう。これらの製品は 2000 年における米国鉄鋼輸入の約 20 % を占めており、またこれら製品を米国向けに輸出している国々との間で発生している最近のアンチダンピング訴訟が世間の注目を浴びている。表を見ると、日本から米国への熱延鋼材と冷延鋼材の輸出は 1997～98 年において劇的に増大した。その後 1999～2000 年に、この製品の米国向け輸出割合はほとんどゼロに近くなるまで減少している。

このため、1998 年 10 月（熱延鋼材）と 1999 年 6 月（冷延鋼材）に、米国が日本に対しアンチダンピング訴訟を起こしたことも驚くべきことではない。その効果は表 6.2 から見て取れるように、当時の日本からの輸入が激減している。日本やその他の国々からの輸入に対し、米国は 30 % のアンチダンピング税を賦課し続けた（最近のアンチダンピング措置に関する詳細な議論は第 6.3 節を参照のこと）。

本章で前述したが、アジアにおける需要が崩壊したため日本（およびその他アジア諸国）の鉄鋼生産者が余剰分を処分するための市場を探しているという説明と、こうしたデータが明らかに整合的となっている。当時の米国は

表 6.1 米国による鉄鋼製品の輸入

(米トン)						
国	1996	1997	1998	1999	2000	2001
カナダ	4,626,656	4,633,383	4,831,995	4,940,501	5,169,564	2,836,306
ブラジル	2,756,588	2,806,811	2,703,122	3,651,937	3,404,666	1,895,669
メキシコ	2,836,702	3,154,460	3,111,734	3,545,349	3,175,835	1,800,936
中国	1,461,033	1,692,703	3,513,698	3,112,957	2,803,669	1,669,884
日本	1,853,853	2,371,724	6,457,694	2,986,953	1,973,267	1,053,679
ドイツ	2,494,880	2,246,889	1,614,225	1,598,418	1,883,111	841,665
中国	558,923	570,233	724,133	914,862	1,690,399	686,530
ロシア	1,662,535	3,303,099	3,237,131	1,213,864	1,824,272	619,333
台湾	121,338	199,747	469,732	937,276	1,231,435	820,555
ウクライナ	781,961	439,672	718,966	593,594	1,184,289	674,727
インド	86,904	219,003	516,027	599,155	999,144	644,236
フランス	1,241,005	1,017,166	1,030,007	1,146,353	941,621	416,014

(注) 1 米トン=0.90718 メートルトン。

(出所) U.S. International Trade Commission (various years).

表 6.2 日本における HS7208（フラットロール製品）の貿易相手国別輸出割合

(%)*							
年	米国	NIEs ^b	韓国	ASEAN	台湾	中国	EU15 カ国
1991	4.9	41.9	28.1	32.2	7.8	10.4	0.1
1992	5.2	33.3	20.7	31.7	6.3	9.5	0.1
1993	1.2	23.6	9.6	19.3	9.1	46.7	0.1
1994	7.4	36.1	25.3	28.1	5.3	22.0	0.0
1995	3.8	40.6	26.6	32.7	8.8	17.3	0.0
1996	5.2	47.2	31.7	30.5	11.4	8.5	0.5
1997	10.7	43.8	29.4	28.8	11.3	5.5	0.2
1998	36.1	22.1	13.0	17.3	7.1	4.5	0.5
1999	1.0	46.3	33.9	31.5	10.6	4.4	0.2
2000	0.3	50.9	39.8	28.4	9.2	5.7	0.0

(注 a) HS7208 は、鉄、非合金鋼のフラットロール製品（熱間圧延をしたもので幅が 600mm 以上のもの。クラッド、めっき、被覆したものを除く）。HS7208 は、2000 年における日本の鉄鋼輸出総額（HS72 鉄鋼）の約 20 % を占める。

(注 b) NIEs は、韓国、台湾、香港、シンガポールを含む。

(出所) Japan Tariff Association (various years).

相対的に力強く成長しており、その対象となった（表 6.3 に、1990 年代後半の米国、日本、欧州の GDP 成長率が記してある）。表 6.2 における米国と新興工業経済地域（NIEs）のデータを見ると、1997 年において、日本の熱延鋼材および冷延鋼材の輸出は、その 44 % が NIEs で占められており、米国向け輸出

割合は11%であった。しかし1998年に状況は劇変し、米国向け輸出割合が36%に上昇し、NIEs向けの割合が22%に減少した。

1999年にアジア諸国の経済が回復し始めると、NIEs向けの輸出割合が元の水準へ戻っている。他方、米国向け輸出割合は1999～2000年においてゼロ近くまで減少している。これは、米国が日本（およびその他の生産者）に対して行ったアンチダンピング措置から生じる相当な脅威と、米国経済の停滞を直接反映している。

これら製品の欧州向け輸出割合も1998年には2倍以上に増大しているが、しかし日本の鋼材総輸出のうちEUに対する輸出割合はわずか0.2%ほどであり、無視できる範囲である。このように余剰生産力の吸収先として、欧州などのその他の強力な経済地域ではなく、米国市場がダンピングの対象となったことは明らかである。またHufbauer and Wada (1999) は、欧州と日本は非公式のカルテルを結んでおり、米国やその他の国々の鉄鋼生産者が自由に市場へ参入することを防ぐ役割を果たすと指摘している。

B. 価 格

図6.1と図6.2から分かるように、日本の熱延鋼材と冷延鋼材の輸出価格が非常に大きく変化しているが、これにより、アジア金融危機を通じて日本の米国向け鉄鋼輸出が急増した理由をある程度説明できる。²⁰ 日本の鋼材輸出価格は、日本の国内卸売物価と米国の全世界からの輸入価格の双方に比較して下落している。アジア金融危機の前において、日本の卸売物価は、事実、輸出価格と米国の輸入価格に比較して上昇していた。また日本において両製品の卸売物価指数(WPI)はほとんど変化していなかったことにも注意が必要である。米国の輸入価格指数も、日本の鋼材輸出価格の大幅な変動に比較して安定していた。こうした価格変動は、米国への急激な輸出増大と相まって、予期しない需要変化に伴う過剰生産から生じた「散発性ダンピング」(Chacholiades, 1990) か、あるいは独占的競争市場における差別価格の結果から生じたダンピングのどちらかと整合的であると考えられる。²¹

こうした日本の米国向け輸出価格の下落は、市場別価格設定(PTM: pricing-to-market) 行動とも全く整合的である(Marston, 1990を参照せよ)。図6.1と図6.2において、米国の輸入価格は米ドル基準ではあまり変動してい

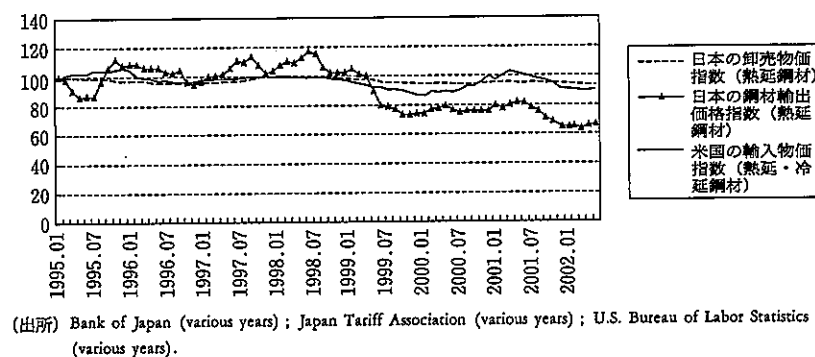


図6.1 熱延鋼材の価格指数 (1995年1月=100)

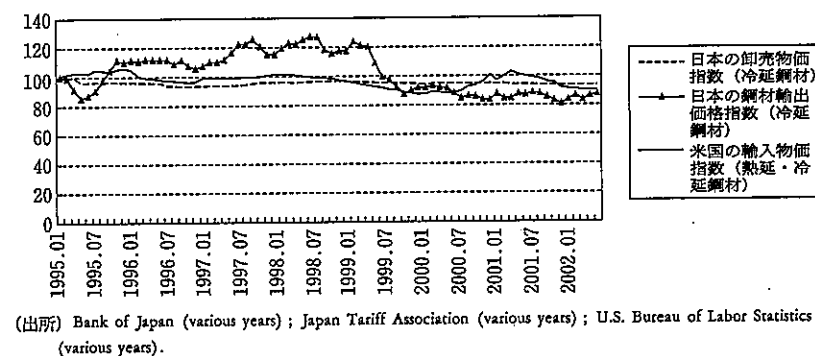


図6.2 冷延鋼材の価格指数 (1995年1月=100)

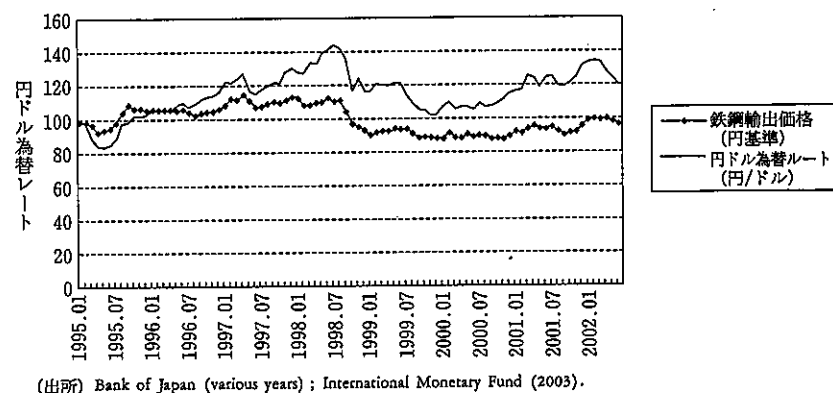


図6.3 日本の鉄鋼輸出価格と円ドル為替レート

ないが、円基準の輸出価格は大きく変動している。図 6.3 は円の対ドル為替レートと日本の鉄鋼輸出価格をグラフにしたものだが、ここから PTM 行動が見て取れる。特に、1998～99 年の急激な円高（1998 年 7 月の 1 米ドル 143 円から 1999 年 8 月には 1 米ドル 115 円への円高）とほとんど同じように、円基準の鉄鋼輸出価格が下落していることに注意されたい。すなわち、当時米ドル基準で同じ価格を維持するためには、例え過剰生産力が存在していなくても、円基準の鉄鋼価格を大幅に下落させねばならなかったであろうことを意味する。

C. PTM 行動の立証

図 6.3 から、円基準の輸出価格が対ドル為替レートとほぼ同じように変動していることは明白であり、これが PTM 行動によるものであると示唆される。そこで、この 2 つの変数が共通のトレンドを持っているのか、言い換えれば共和分関係にあるのかを計量的に検定する。²² ここでは 1995～2002 年までの月次データを用いて、日本の鉄鋼輸出価格（対数変換）と円の対ドル為替レート（対数変換）の間の共和分検定を行う。その結果、この 2 つの変数の間には、長期にわたる強い正の連動が確認された（詳細は補論を参照のこと）。すなわち、円高ドル安になると円基準の世界向け輸出価格（ほぼ米国向け輸出価格と考えてよい）が下落することを意味する。

先行研究によれば、PTM 行動は、米国やその他の地域における市場シェアを維持するために合理的かつ効率的に実行されており、市場略奪を目的としたものではない。米国企業に比較しても、日本企業が少なからぬ程度で PTM 行動をとっているという研究報告も多い（Marston, 1990）。さらに、日本による米国、アジア、EU 向けの輸出価格設定行動を分析した結果、他の市場よりも米国市場において頻繁に PTM 行動が生じているという報告もある（Sasaki, 2002）。そのため、東アジア諸国、とりわけ日本の鉄鋼メーカーが、かなりの程度で PTM 行動をとっていると予測される。こうした状況が、米国市場に向けた東アジアの輸出国に対するアンチダンピング訴訟を簡単に起こすことができる理由の 1 つであろう。

上述のように、日本による輸出価格の劇的な下落が PTM 行動によるものであるとして整合的に説明できる。その他に、日本の卸売物価指数が若干下落

表 6.3 実質 GDP 成長率

(%、自国通貨基準)

年	米国	日本	EU15 カ国
1996	3.7	3.6	1.7
1997	4.5	1.8	2.6
1998	4.2	-1.2	3.0
1999	4.4	0.2	2.9
2000	3.7	2.8	3.6
2001	0.5	0.4	1.7
2002	2.2	-0.3	1.1
2003	3.1	2.7	0.8

(出所) International Monetary Fund (2004).

した理由としては、1998 年の日本およびその他の東アジア諸国における総需要減少（表 6.3 を見ると、同年における日本の GDP 成長率は -1.2 %）が考えられる。そこで、アジアにおける短期的な需要減退と価格下落、および 1990 年代半ばの急激な円高を所与とした場合、日本企業が一時解雇を最小限に食い止め（第 2 章と第 8 章を参照）、操業停止の費用負担を避けるために、他の市場を求めて割引価格で製品を販売することもやむを得ないであろう。

このように、平均費用より安く販売する場合や国内市場価格より低い価格で販売する場合のダンピング提訴について、米国鉄鋼メーカーがこれを立証するためのデータを容易に入手できることが分かる。図 6.1 と図 6.2 を再度見ると、相対的な価格の動きは、アジア金融危機の前に短期間下落した後に 1998 年半ばには回復しているが、結局は米国の輸入物価指数や日本の卸売物価指数よりも 20 % ほど下落している。そのため、30 % にのぼる米国のダンピングマージンは、こうした動きとほぼ整合的であると見なされている。

すでにデータから明らかなように、これは市場略奪を目的としたダンピングではなく、おそらく地域的な需要条件と為替レートの変化が原因であり、本論はアンチダンピング措置を正当化しているわけではない。このように大まかで経済学的に根拠の弱いダンピング基準の下では、ダンピングを立証することが非常に容易であるということを例示したに過ぎない。

D. 全体像

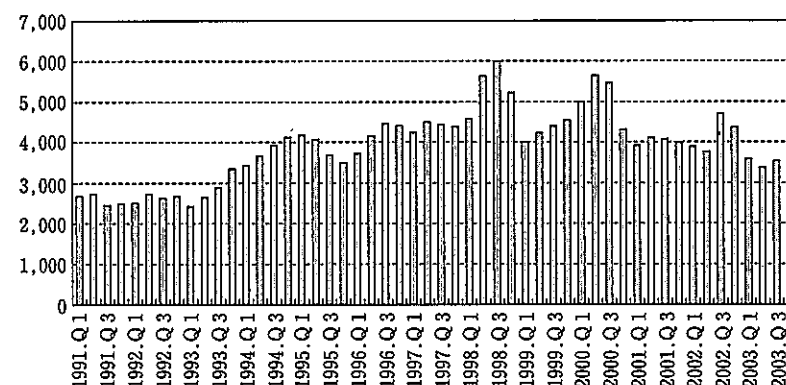
前述の米国による輸入額や価格のデータは、アンチダンピング支持者にと

って、自らの主張を支持するために必要な逸話的な証拠を数多く提供している。またこのデータから、東アジア諸国による米国向けの鉄鋼輸出が急増した理由が、多くの東南アジア諸国および東アジア諸国にマイナス成長をもたらしたアジア金融危機とそれに伴う為替レートの変化であったということも説明できる。また1992年から始まった日本経済停滞のために、日本、韓国、およびロシアやインドなどの世界的な新興生産国が積極的に米国市場を標的とした。冷戦後の現在において数多くの鉄鋼輸出国が存在していることを考慮すると、日本、韓国、ロシア、およびその他諸国が戦略的にダンピングを行っているという主張は現実的ではない。

さらに、年によってある特定種類の鉄鋼製品が一時的に急増するという事態が生じ、ダンピング提訴を誘発しているが、米国の輸入行動における全体的なパターンが劇変したとは言いがたい。図6.4によれば、米国の鉄鋼輸入総額は1991～2000年に増大していたが、2001年に米国経済が大幅に減速したため(表6.3)、輸入総額も減少した。しかし外国からの輸入浸透度が上昇したか否かについては不明である。見掛け消費に占める輸入割合は1998年に19%へと達したが、1980年代半ばに記録した16%の水準とあまり変わらない(表6.4)。輸入浸透度は景気動向と同じ方向で動く現象の可能性があり、この場合は米国によるアンチダンピング措置が景気変動に合わせて誘発されることになる。本章前半やJames and Movshuk (2003)で述べてあるように、1997年以前において米国による鉄鋼の見掛け消費に占める輸入割合が増大していたか否かを示す統計的な証拠はない。アンチダンピング措置と過去におけるVRAが米国鉄鋼市場における輸入浸透度の増大を抑制していたのかもしれない。

鉄鋼輸入が相対的に増大したか否かに関係なく、米国鉄鋼部門における雇用は長期にわたり減少している。しかし生産性上昇、労働組合による高い賃金、莫大な年金債務、いわゆるレガシーコストなどが、米国鉄鋼業における雇用減少の根本にあり、不公正貿易が原因ではない(Hufbauer and Goodrich, 2001, および本章第6.1節を参照)。

米国鉄鋼業における生産性上昇と技術進歩にもかかわらず、多くの新興工業国では米国企業と同等の(あるいはより優れた)技術を保有し、加えて労働費用も低い。このため輸入浸透度の上昇は続くであろう。中でもインド(製品によっては、最も低い費用による生産国)が米国で市場シェアを拡大するか



(注) 輸入額は、米国関税局で報告されている季節調整前の鉄鋼輸入額(SITC 67, Rev. 3)を、米国労働統計局による輸入価格指数を用いてデフレートすることにより計算した。

(出所) U.S. Bureau of Labor Statistics (various years); U.S. International Trade Commission (various years).

図6.4 米国における鉄鋼の実質輸入額(百万ドル, 2000年価格基準)

表6.4 米国における鉄鋼の生産、輸出, および見掛け消費

(名目額, 百万米ドル, %)

年	産出額	世界からの輸入額	世界への輸出額	見掛け消費に占める輸入割合
1981	87,500	12,542	3,179	13
1982	57,000	9,128	2,457	14
1983	56,600	7,933	1,658	13
1984	65,800	11,976	1,514	16
1985	60,900	11,175	1,380	16
1986	56,940	9,694	1,239	15
1987	63,500	10,374	1,429	14
1988	77,200	11,939	2,300	14
1989	78,110	11,710	4,249	14
1990	75,740	11,246	3,925	14
1991	68,860	10,345	5,052	14
1992	71,296	10,464	4,428	14
1993	75,617	11,539	4,115	14
1994	84,710	15,690	4,495	16
1995	91,515	15,499	6,618	15
1996	96,720	17,124	6,165	16
1997	94,328	17,650	7,136	17
1998	93,173	20,563	6,933	19
1999	87,428	16,315	6,302	17
2000	93,272	19,185	7,326	18

(注) 見掛け消費に占める輸入割合は、(世界からの輸入額)/(産出額+世界からの輸入額-世界への輸出額)で計算した。

(出所) Statistics Canada (various years); United Nations Industrial Development Organization (various years).

かもしれないと予測できる。鉄鋼業における現在のアンチダンピング措置と、日本、EU、中国、その他諸国による対抗措置の問題がWTOで効果的に解決されなければ（あるいは、米国大統領と議会が鉄鋼業におけるレガシーコストと過剰生産力を解消するような代替案を提示しない限り）、東アジア諸国だけではなく、東欧、中央アジア、インドなどに対しても同様のレント・シーキング的行動が発生するであろうと考えられる。

6.3 保護政策に基づく反応：鉄鋼貿易におけるアンチダンピング措置の普及とそのパターン

鉄鋼業において米国やその他諸国によるアンチダンピング課税が近年に多発しており非常に注目を浴びているが、鉄鋼業においてこれは特に新しいことではない。この産業で最初のアンチダンピング課税は実に1906年のことであった。おそらく驚くべきことに、それは米国ではなくカナダによって、米国生産者がカナダ市場で不公正に鉄鋼をダンピングしているという理由により提訴されたものであった。過去数十年にわたり米国はアンチダンピング措置を最も活用してきた国であるが、しかし米国において最初にアンチダンピング法が制定されたのは1916年であり、主に欧州からの輸入に対する保護を目的としたものであった（Prusa, 1999）。

1980～88年の米国においてだけでも、411件のアンチダンピング調査と332件の相殺関税調査が発生した。1980年代には、こうした貿易措置の主な利用国（カナダ、ニュージーランド、オーストラリア、米国、EC）がアンチダンピング訴訟の95%を占めていた。しかし現在は、メキシコ、アルゼンチン、ブラジルなどの後発利用国が出てきたために状況は変わっており、全訴訟件数は飛躍的に増大してきた。1987～97年に世界全体で2,000件以上の訴訟が行われた。米国だけでも1997年には302件のアンチダンピング決定が今も実効中であり、またEU（246件）やインド（248件）も多い。意外にも、南アフリカ共和国（156件）など最近において集中的に多い国々も出てきた（Prusa, 1999; World Trade Organization, various years）。

東アジア諸国においてもアンチダンピング措置をとる国々が増えてきた。しかし日本によるアンチダンピング措置は1995～2001年にわずか2件と非常

に抑制的である。他方、米国では同期間で255件にのぼる。しかしその他の東アジア諸国においてはこうした貿易措置の利用が増大しているようだ。1995～2001年におけるアンチダンピング訴訟の件数は韓国47件、台湾6件、インドネシア41件、マレーシア17件、タイ5件、インド247件となっている。シンガポールと香港は訴訟がなかったと考えられる。中国が2002年5月に自国のアンチダンピング法をWTOに通告し、2003年12月までに50件以上のアンチダンピング訴訟を起こしており、その中には鉄鋼に関する訴訟も含まれている（World Trade Organization, various years）。それに付随して中国は2004年1月に、韓国、台湾、カザフスタン、ロシア、ウクライナからの輸入冷延鋼材に対して最大55%のアンチダンピング税を賦課した（*Far Eastern Economic Review*, 22 January 2004, p. 12）。こうして中国は、多くのWTO加盟国と同様に、数多くのアンチダンピング措置をとるようになってきた。

1990年代における世界全体の訴訟件数は2,200件であり、10年間で37.5%増大している。少なくとも先進国の工業製品の多くに関して、差別関税、輸入数量割当、輸出規制など、アンチダンピング措置を除くその他の貿易措置をGATTが撤廃あるいは非常に厳しく規制していたことを考慮すると、これは驚くべきことではない。そのため、多くの国々とりわけ米国にとって、アンチダンピング税が唯一の残された手段なのである。

A. 鉄鋼とアンチダンピング措置

鉄鋼部門は、米国や世界において、アンチダンピング訴訟の対象となる主な部門である（Miranda, Torres, and Ruiz, 1998）。現在米国において実効中のアンチダンピング措置249件のうち、120件以上が鉄鋼部門である。そのため、自国のアンチダンピング法とWTOのルールの将来的方向性が鉄鋼の世界貿易に大きな影響を与え続けることになるだろう。

確かに報道が鉄鋼論争に大きく注目し過ぎている面もあるが、しかし実際には、貿易全体に与えるアンチダンピング措置の影響はむしろ小さい。過去20年間でアンチダンピング訴訟は相当増大してきたが、これは米国の商品貿易のわずか2%に関っていたに過ぎない。それでもなお、ある製品に対しての、こうした貿易訴訟から生じる貿易転換効果が相当の程度になり、それに

伴って効率性が大きく低下する可能性も考えられる。

Prusa (1999) は、米国のアンチダンピング措置が自国の輸入に与える効果を分析した。その結果、1980～94年における「ダンピングマージン」の平均は約40%となり、メディアンは16%であった。そして分析対象となった訴訟の2割が50%を超える税率であり、1割が100%を超える税率であった。さらに Prusa によれば、和解あるいは実際にダンピング税が賦課された場合には、最初の3年間で輸入が50～70%減少するという。棄却された場合でも、輸入が15～20%減少したと報告されている。

主な鉄鋼輸出国から米国へ向けた鉄鋼輸入の増加率を単純に調べるだけでも、Prusa による分析結果と全て整合的であることが分かる。表6.5は熱延鋼板、表6.6は冷延鋼板に関するものであるが、1990年代後半において、単にアンチダンピング訴訟を起こすだけでも（例えば、日本や韓国に対して）、当該国から米国への輸出が激減している。実際にアンチダンピング税が賦課されると、さらに輸出は減少している。すなわちアンチダンピング措置は、特定国からの輸入を減少させる、場合によっては完全に排除するために非常に有効であることが分かる。

その他の国々の輸入パターンを見ても、同じ様な現象が生じている。つまり、特定国からの鉄鋼輸入が劇的に増大した後に、アンチダンピング訴訟が発生し、これが一般的に輸入を激減させる。ほとんどの場合、こうした訴訟の後にアンチダンピング税が賦課され、²³ 米国市場向けの輸出がさらに減少することになる。鉄鋼製品におけるアンチダンピング訴訟では、「価格約束」を実施することはめったにない。しかし、米国市場に向けた輸出国は訴訟発生の段階で自主的に輸出を減少させる傾向があり、その結果暗黙に価格が上昇するため、次の手段に進むことなく同様の結果を達成できる。これは本質的に TPM の考え方に通じる。

アンチダンピング税は特定の国や企業に対して賦課されることを思い出してもらいたい。そこでアンチダンピング措置は相当の貿易保護となるだけでなく、同時に貿易転換効果をもたらす。第6.2節の表6.2を見ると、アジア金融危機の間におけるこの貿易転換効果の存在が明らかである。

表6.5と表6.6に再度注目すると、鉄鋼業において、おそらく最も顕著な違反国に対して起こしたアンチダンピング訴訟の1～2年後に、大手輸出国の半

表6.5 米国の表面処理鋼板の輸入：熱延鋼板（米トン）とアンチダンピング措置

国	1996	1997	1998	1999	2000	2001
アルゼンチン	2,964	433	367	116,950	118,920	*
オーストラリア	5,906	6,079	76,936	266,567	242,028	なし
ベルギー	139,358	40,060	73,066	70,977	53,646	なし
ブラジル	244,257	428,836	450,515*	49,809**	163,461*	*
カナダ	742,053	573,574	554,435	610,362	459,954	***
中国	16,870	6,017	99,941	458,911	485,949	***
フィンランド	29,201	5,533	45,572	32,907	10,654	なし
フランス	378,934	317,000	384,478	474,765	365,320	なし
ドイツ	430,168	271,057	253,642	178,505	130,321	なし
ハンガリー	16,437	12,222	28,013	31,300	23,133	なし
インド	5,287	19,001	101,196	478,439	825,954	***
インドネシア	0	0	31,212	292,605	258,557	***
イタリア	211,965	175,334	140,193	57,291	39,054	なし
日本	244,734	546,033	2,678,815*	80,553***	49,032***	***
韓国	825,713	835,190	769,064	818,013	817,675	なし
メキシコ	232,004	269,782	234,887	297,824	335,401	なし
オランダ	374,538	374,309	451,050	507,474	560,231	**
ニュージーランド	72,911	58,507	50,596	88,048	64,316	なし
ルーマニア	11,458	71,904	127,253	384,458	410,796	***
ロシア	811,061	1,983,197	3,825,073*	15,698**	183,440	なし
スロバキア	22,454	34,925	90,606	75,494	143,663	なし
南アフリカ共和国	32,131	33,614	80,423	173,066	167,846	**
スウェーデン	64,018	46,144	28,728	28,723	30,985	なし
台湾	1,427	35,811	224,058	470,817	725,108	***
タイ	0	0	18,050	38,637	233,762	***
トルコ	12,814	39,782	4,612	24,798	49,661	なし
ウクライナ	2,490	87,917	127,189	72,907	213,764	***
英国	111,406	41,042	196,097	36,533	475	なし
ベネズエラ	99,242	92,907	106,585	131,982	46,126	なし

(注) 一部の国々のみを表示。主に3年間（1998～2000年）の平均輸入が2万トン以上の国々を含む。

* アンチダンピング措置の発動。

** 暫定的措置の決定（アンチダンピング税賦課の場合もあり）。

*** 最終措置（一般には高いアンチダンピング税賦課）の決定または実効中。

12月に発生した措置は翌年に含めて計算した。

(出所) U.S. International Trade Commission (various years)；アンチダンピング措置の日程は World Trade Organization (various years) を参照。

表 6.6 米国の表面処理鋼板の輸入：冷延鋼板（米トン）とアンチダンピング措置

国	1996	1997	1998	1999	2000	2001
アルゼンチン	43,908	89,013	93,745	131,769**	92,268***	***
タイ	2	0	74,045	73,475**	9,740***	*
インド	2	75	7	150	18,957	*
台湾	3,693	6,048	45,554	94,143*	22,637***	*
オーストリア	144	7,637	4,228	1,801	7,094	なし
オーストラリア	1,580	10,605	754	564	63,871	*
ウクライナ	0	16,179	8,430	0	13,087	なし
英国	29,401	18,685	11,977	14,198	8,276	なし
インドネシア	18,159	20,401	95,350	19,891*	4,187***	なし
スペイン	24,590	24,962	40,881	21,521	15,852	*
フィンランド	71,979	29,551	15,556	31,284	12,222	なし
スウェーデン	32,001	35,334	25,253	41,558	26,286	*
ベネズエラ	14,116	41,575	82,150	58,495**	9,566***	*
イタリア	61,403	65,375	31,397	40,004	20,680	なし
ニュージーランド	22,399	66,088	29,840	27,422	29,409	*
南アフリカ共和国	84,265	116,433	163,298	85,336**	26,417***	*
ブラジル	219,607	123,605	217,640*	312,061***	55,683***	*
スロバキア	57,753	129,547	66,325	45,296*	346***	なし
中国	34,535	133,836	133,070	55,655*	46,062***	*
ドイツ	112,280	141,743	151,069	134,890	159,835	*
メキシコ	120,917	160,133	123,511	148,086	206,291	なし
フランス	179,069	162,186	101,854	162,761	161,186	*
トルコ	56,972	197,402	159,957	85,996*	37,989***	*
カナダ	231,488	229,095	222,968	215,888	219,104	なし
ベルギー	276,387	271,179	212,894	302,822	255,329	*
日本	369,265	459,516	634,490	418,541***	250,690***	*
ロシア	243,412	631,402	718,596	419,131**	262,737***	*
韓国	282**	1,915**	272,925***	126,629**	247,965***	*
オランダ	225,594*	237,573**	209,765***	194,566***	186,128***	*

(注) 一部の国々のみを表示。主に3年間（1998-2000年）の平均輸入が2万トン以上の国々を含む。

* アンチダンピング措置の発動。

** 暫定的措置の決定（アンチダンピング税賦課の場合もあり）。

*** 最終措置（一般には高いアンチダンピング税賦課）の決定または実効中。

12月に発生した措置は翌年に含めて計算した。

(出所) U.S. International Trade Commission (various years)；アンチダンピング措置の日程は World Trade Organization (various years) を参照。

数以上が訴訟対象となっていることが分かる。訴訟を起こしやすい顕著な違反国がいたとしても、大半の輸出国にとっては必然の運命が一時的に延期されたに過ぎない。

以前からアンチダンピング措置をとってきた国々や NAFTA 加盟国の中には、アンチダンピング訴訟で勝訴する場合がある。しかし東アジア諸国については、ほとんど勝ち目がない。日本や韓国（中国や台湾もある程度）に対するアンチダンピング措置は極めて固執したものであるが、西側諸国（フランス、英国、ニュージーランドなど）に対するアンチダンピング措置は一様ではない。こうした偏向は、以下の3つの理由のうち（少なくとも）どれか1つの結果であろう。

- 東アジアの生産者は最も低い費用で生産しており、そのため違反国と見なされやすく、長期間、アンチダンピング措置の対象国となってきた。
- フィンガー推測（Finger, 1993）によれば、以前からアンチダンピング措置をとってきた国々は米国によるアンチダンピング措置を回避しやすい。
- より広い政治的・経済的目標のため（例えば NAFTA など）。

最後の理由に関しては、NAFTA 効果が現実的であると考えられる。すなわち、米国、カナダ、メキシコが近隣諸国であり、この3カ国間で貿易問題を処理する枠組みが存在しているため、アンチダンピング措置が発生しにくい可能性がある。

B. 分析結果のまとめ

米国の鉄鋼貿易に関するアンチダンピング措置について分析した結果は、特に驚くべきことではない。結果は以下の通りである。

- アンチダンピング税の賦課は、通常、米国向け輸出が短期間に急増した国に対して行われており、年間50～100%の輸出増大国である場合が多い。
- アンチダンピング措置の発動により、米国における対象国からの輸入がかなり抑制される。
- アンチダンピング訴訟の後に、実際にアンチダンピング税が賦課され

ると、さらに輸入が減少し、アンチダンピング措置以前の水準を大きく下回る場合が多い。

- 米国は、日本や韓国の輸出者に対してアンチダンピング措置をとる偏向があるようだ。両国は最も低い費用で生産しており、また米国向け輸出が急増していることが理由のため、現在の不明確な法的基準を所与とすれば、経済的根拠が保証されなくても、アンチダンピング措置を正当化しやすい。
- 少なくとも鉄鋼業において、以前からアンチダンピング措置をとってきた国々は、アンチダンピング訴訟の標的になりにくいことを示す証拠がある。
- また NAFTA 加盟国間で鉄鋼製品の貿易量が大きいにもかかわらず、加盟国間でアンチダンピング訴訟が発生しにくいという逸話的証拠も幾つかある。
- 米国だけでなく、新たにアンチダンピング措置をとるようになってきた国々²⁴ の出現で鉄鋼部門におけるアンチダンピング措置が急増しており、こうした国々による強い貿易転換効果（および共謀の助長可能性）が、世界貿易と世界経済の健全性にとって危機となる。

2001年10月に始まった熱延鋼材と冷延鋼材のアンチダンピング措置が今後どうなるか興味深い。2002年春に日本やEU（その他の提訴側の中から中国も賛同）が米国に向けて対抗措置を示したが、現在のところ米国が譲歩する様子はない。さらに中国がWTOに加盟した後、WTOのルールに従ってアンチダンピング税を賦課した。こうして中国は世界鉄鋼貿易においてアンチダンピング措置の対象国となるだけでなく、急激にアンチダンピング措置を多発する国となった。もしフィンガー推測（Finger, 1993）が少なからず正しければ、この戦略により中国が世界の「鉄鋼クラブ」の中で最も重要なメンバーとなるかもしれない。こうなると、共謀へと傾きやすいという見方もある。

6.4 結 論

米国の貿易法の下では、提訴側がダンピングを行っているとは判断することが非常に容易であり、実際に損害がなくてもこれが貿易に与える恐ろしい効果が指摘されてきた（Prusa, 1999）。ダンピングによる輸入が原因であるとい

うことを立証するために必要な損害基準審査は、厳密さからほど遠いものである。結局、費用を上回る価格の輸入を除外したり、あるいは設定費用中の減価償却費を首尾一貫しない方法で処理するなど、信頼できない会計的慣例に従って計算するため、提訴側はアンチダンピング税率を設定する際にダンピングマージンを人為的に高くすることが可能となる。一度でもアンチダンピング税が賦課されてしまうと、それを排除することが非常に難しい。ウルグアイラウンドで導入されたサンセット・レビューの改革は確かに前進ではあるが、米国のアンチダンピング法の前では無力である。パード修正条項に至っては、課税収入を米財務省ではなく提訴側に分配するという有様である。本論は米国のアンチダンピング法に注目してきたが、こうした内容の多くがEUにおいても当てはまる。そのため、次のドーハラウンドにおけるアンチダンピング措置の見直しは、輸出志向型経済の東アジア諸国から支持を得得るであろう。

現在の先行研究では、ほとんどの場合ダンピングが競争的企業行動と整合的であり、略奪を目的とした行動であることは滅多にないという考え方が既に確立されている。理由は明白である。成熟した産業における企業が、ダンピングを通して外国市場における独占的地位を獲得しようとするならば、その国の国内生産者を一掃する必要があるだけでなく、さらに新たな輸入からの保護とその市場への新規参入阻止が必要となるであろう。その外国政府から協力を得なければ独占は維持できるはずもないが、これはどのような政治経済モデルにおいても起こり得る状況ではない。アンチダンピング措置は、競争的な外国企業と自国企業に対し共謀して価格を固定する機会を与えるため、非競争的であると言える。アンチダンピングの最終措置により、貿易量が減少し価格が上昇するため、当該の国内市場における消費者に損害を与えるという結果をもたらすことになる。

以前からアンチダンピング措置を利用してきた国々（EU、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド、米国）とその他の国々との間には、アンチダンピング措置を利用する国か、あるいはそうでない国かという相違があったが、この相違がなくなってきており、注意が必要だ。発展途上国や移行経済国の中から出てきた新規利用国が、目下のところ、新しいアンチダンピング措置の大部分を占めている。そのため、以前からのアンチダンピング措置利用国

は報復調査に直面するなど、自らが有利な環境にあるわけではないことに気づくかもしれない。最近のこうした例として、米国の半導体企業が台湾の生産者に対してアンチダンピング訴訟を行った後に、台湾政府が米国の半導体企業に対する調査を開始するという事態が発生したことが挙げられる。最終的には、こうした双方のアンチダンピング措置に利点がないため、取り下げとなった。しかし政府が相互にアンチダンピング税を賦課するという囚人のジレンマのような状態となることは、誰にでも容易に想像できよう。

アンチダンピング調査や措置は貿易を阻害するという点では確かに成功してきたが、米国鉄鋼業の長期にわたる雇用と生産のトレンドを逆転させることはできなかった。しかし、東アジアから米国の鉄鋼市場へ向けた輸入浸透度の上昇を阻止することには成功したのかもしれない。米国が鉄鋼製品についてセーフガードを発動したために鉄鋼貿易問題がさらに深刻化し、世界的な貿易体制が危機にさらされる結果となってしまった。セーフガード発動のひとつの解釈として、その他主要生産国に対しMSAの締結に向けた再交渉を促すための戦略的な動きであるという考え方がある。しかし、以前に繊維・アパレル産業ではMFAの下で最終的には長期の輸出規制が課せられたという事態を考慮すると、東アジアの国々は、米国と協力してこのような交渉を進めることが最善策であるか否かと思案するようになってしまった。

標準的な貿易理論によれば、交易条件改善から得られる利益がわずかである限り、関税の賦課は当該国に損失をもたらすとされる。米国は確かに大国であり交易条件の改善は存在するが、それでも恐らく結果的には純損失となるであろう。関税が十分小さい場合においてのみ、交易条件改善から得られる利益が死荷重損失を上回る (Krugman and Obstfeld, 2003)。しかし現在のアンチダンピング税率は平均26%であり、小さい水準とは言えない。

最近のアンチダンピング措置に関する計算ではないが、Hufbauer and Goodrich (2001) によれば、鉄鋼業における輸入数量割当を目的として制定された鉄鋼再生法 (Steel Revitalization Act) の失敗により、消費者が負担する一雇用当たりの費用は80万米ドルと非常に高い。またこの計算では、輸入価格の上昇がわずか10% (トン当たり26ドル上昇) となっている。アンチダンピング税率が平均26%である以上、米国経済における死荷重損失と純損失はさらに大きくなることは間違いない。さらにFrancois and Baughman

(2001) は、鉄鋼再生法から生じた負担費用が、鉄鋼産業で維持された雇用1つ分に対して鉄鋼を利用する産業 (自動車や重機など) における2つ分の雇用喪失に相当すると述べている。現在のアンチダンピング措置を伴う環境では、鉄鋼利用産業において同じような負の影響が間違いなく発生している。

最後に、日本、韓国、ロシア、ブラジルなど米国へ輸出している多くの国々にかかる費用も考慮すべきである。輸出国はアンチダンピング措置からの利益を得ることができず、売上減少に苦しんでいる。したがって、全世界にわたる損失は前掲の推計よりもさらに大きくなるであろう。

現在のアンチダンピング措置は、世界貿易全体に比較すると非常にわずかな部分を対象としているのだが、アンチダンピング措置の半分以上が鉄鋼製品を対象としているだけに、鉄鋼業に与える影響は非常に重大である。鉄鋼輸入に対する報復的なアンチダンピング行動の過熱により、当該産業においてより共謀的な輸入数量割当を課すような方向へと向かうかもしれない。現在のアンチダンピング税と、MSAへの動きは一部の鉄鋼企業に (鉄鋼業の労働者に対しても、ある程度までは) 利益を与えるかもしれないが、東アジア、北米、欧州、そして世界経済全体が負担する費用の方がはるかに大きい。そのため、WTOの枠組みにおいてアンチダンピング法を意義あるものにすべく改正することこそが最重要であり、また過剰生産力やレガシーコストなど鉄鋼業に固有な問題を早急に解決せねばならない。

* 未訂稿の段階でいただいた利博友氏とエリック・D・ラムステッカー氏からの有益な助言に感謝する。本章のいかなる誤謬については、全て筆者の責任である。

- 1 「緊急救済条項」として知られている1974年通商法第201条はこれまでほとんど発動されてこなかった。これについてはCunningham (1998, p. 275) を参照。
- 2 鉄鋼貿易問題や救済措置などの経緯をまとめたものとしては、Hufbauer and Goodrich (2001) がある。
- 3 しかし、セーフガード措置はNAFTA加盟国であるカナダ、メキシコ、また多くの発展途上国からの鉄鋼輸入には適用されていない。東アジア諸国については、インドネシアやフィリピンなどシェアが小さい一部の国を除いては、全て適用対象となっている。
- 4 鉄鋼多国間協定 (MSA) の交渉は1989年に開始されたが、1997年に最終的合

意が行われないうちに終了した。

- 5 ここでの数字は Ashworth (1987) からの引用である。
- 6 その他の理由としては、アンチダンピング決定に際し、米国財務省が最終措置の決定に躊躇したと考えられる (Hufbauer, 1999)。
- 7 これらの議論に関しては、Baldwin, Chen, and Nelson (1995) を参照。
- 8 Baldwin, Chen, and Nelson (1995) では、ここ数十年間において変化してきた労使関係、技術変化、また増加する輸入鋼材との競争に対処するために米国鉄鋼業が行ってきた調整に関する議論について優れた考察を行っている。また Hufbauer and Goodrich (2001) は、通商法第 201 条に基づく 2002 年のセーフガード発動までに至る過去 30 年間の保護政策について簡潔な要約を行っており、さらに生産性と米国鉄鋼需要の最近のトレンドについて言及している。Brook (1998) は米国鉄鋼貿易摩擦に関する政治経済学的問題について興味深い議論を行っている。これらの研究は、米国鉄鋼業についての幅広い参考文献を提供している。
- 9 Baldwin, Chen, and Nelson (1995, p. 165) を参照。
- 10 Frank (1999, p. 221) によれば、「バイ・アメリカ」キャンペーンは 1967 年以降、特に 1978 年から 1981 年に活発になり、1990 年には 35 の州がアメリカ製品購入法案を導入した。この動きの背後には米国鉄鋼業が寄与していた。例えば、1981 年には 18 の州でこのような法案が通過し、これらのうちの 8 州では米国製の鉄鋼製品のみの購入を義務付けていた。
- 11 Hufbauer and Wada (1999) によれば、熱延鋼材の 1 トン当たり生産費用は、ミニミルで 315 ドル、総合一貫メーカーで 350 ドルである。効率的なミニミル部門の成長と総合一貫メーカーの生産性向上により、1980～98 年の間に 1 トン当たりの生産に必要な時間当たり労働者は 9 人から 4 人に減少した (Lindsey, Griswold, and Lukas, 1999, p. 7)。
- 12 James and Movshuk (2003) は、輸入浸透度を推計してトレンドの有意性を検定している。
- 13 これらのデータは、米国国際貿易委員会 (USITC) のホームページより入手した (<http://dataweb.usitc.gov/>)。
- 14 Trebilcock and Howse (1999, p. 227) を参照。この論文は第 19 条をとりまく論争について詳細に論考している。
- 15 GATT において第 19 条が唯一の緊急救済条項となるわけではない。第 12 条と第 18 (b) 条においても、国際収支を考慮すべきことを理由に発展途上国に対して輸入規制や輸入統制を許可している。
- 16 補償努力義務は第 19 条の不適切な利用を制限するだけでなく、第 19 条を利用する機会そのものを減少させる可能性もある。そのため、アンチダンピング措置、相殺関税、および輸出自主規制の方が一般的に普及しているという点も驚くべき

ことではない。また後者は保護措置をとる際に選択的適用が可能となる。

- 17 1955 年に日本が GATT に加盟した時、加盟国の中には、全般的な保護措置ではなく、「有害な」日本からの輸出に対してのみ選択的にセーフガードを発動することを希望する国々もあった (Trebilcock and Howse, 1999, p. 234)。
- 18 米国の法律においてサンセット・レビュー手続きは、ダンピングが再発するという推定に沿って設定されている。そのため、最終決定措置が無期限に維持される傾向にある (Moore, 1999)。
- 19 データは、U. S. International Trade Commission (various years) より入手。
- 20 これらの変数は 1995 年 1 月の値を 100 とした指数である。ここから各変数の水準の変化が分かる。しかし実際の価格 (単価) が高いかあるいは低いかにについては、このデータから読み取れない。例えば、金融危機の前後で、日本の輸出単価が米国の輸入単価よりも高いかもしれないし低いかもしれない。日本の鉄鋼製品と品質が異なるため (通常は日本製品の品質が高い)、単純に単価を比較することが上述のような相対価格の変化と同様に有用であるとは限らない。
- 21 簡潔なモデルについては Krugman and Obstfeld (2003) を、より複雑なモデルについては例えば Brander (1981) を参照のこと。
- 22 簡単に言えば、共和分とは 2 つ以上の変数が長期的に同じような動きをする状態を示す。このような分析により、時系列などのトレンドや非定常な変数の間でしばしば発生する見せかけの相関の問題を排除できる。Maddala and Kim (1998) は、共和分分析の理論、過去 20 年以上もの包括的な文献サーベイ、そして最近の進展について論じているので参考されたい。
- 23 これらの税率は比較的高い。著者の計算によれば、2002 年の米国では鉄鋼製品のアンチダンピング税率が平均 26 % となっているが、中には 200 % を超える税率も含まれている。
- 24 国別・商品別の具体例に関しては World Trade Organization (various years) を参照されたい。

参考文献

- Ashworth, William (1987), *A Short History of the International Economy Since 1850*, Fourth Edition, London and New York: Longman.
- Baldwin, Robert E., Tain-Jy Chen, and Douglas Nelson (1995), *Political Economy of U. S.-Taiwan Trade*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Bank of Japan (various years), Data downloaded from the Bank of Japan's home page (www.boj.or.jp), 2002-2004.

- Brander, James (1981), "Intraindustry Trade in Identical Commodities," *Journal of International Economics*, 11: 1-14.
- Brook, Douglas A. (1998), "Steel: Trade Policy in a Changed Environment," in A. V. Deardorff and R. M. Stern, eds., *Constituent Interests and U. S. Trade Policies*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Burnham, Walter D. (1981), "The System of 1896: An Analysis," in P. Kleppner et al., eds., *The Evolution of American Electoral Systems*, Westport: Greenwood Press.
- Chacholiades, Miltiades (1990), *International Economics*, New York: McGraw Hill.
- Cunningham, Richard O. (1998), "Trade Law and Trade Policy: The Advocate's Perspective," in A. V. Deardorff and R. M. Stern, eds., *Constituent Interests and U. S. Trade Policies*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Finger, Michael J., ed. (1993), *Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Francois, Joseph F. and Laura Baughman (2001), "Costs to American Consuming Industries of Steel Quotas and Taxes," Washington: The Consuming Industries Trade Action Coalition Foundation, June (http://www.citac.trade.org/latest/citac_steel_quotas_and_taxes_04_30_01.pdf).
- Frank, Dana (1999), *Buy American: the Untold Story of Economic Nationalism*, Boston: Beacon Press.
- Hufbauer, Gary Clyde (1999), "Anti-dumping: a Look at U. S. Experience, Lessons for Indonesia," mimeo, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Hufbauer, Gary Clyde and Ben Goodrich (2001), "Steel: Big Problems, Better Solutions," Policy Briefs, Number PB01-9, Washington, DC: Institute of International Economics, July (<http://www.iie.com/publications/pb/pb01-9.htm>).
- Hufbauer, Gary Clyde and Erika Wada (1999), "Steel Quotas: A Rigged Lottery," Policy Briefs, Number PB99-5, Washington, DC: Institute of International Economics, June (<http://www.iie.com/publications/pb/pb99-5.htm>).
- International Monetary Fund (2003), *International Financial Statistics*, November CD-ROM, Washington, DC: International Monetary Fund.
- International Monetary Fund (2004), *World Economic Outlook*, April,

- Washington, DC: International Monetary Fund.
- Japan Tariff Association (various years), JTRADE Database accessed from the Japan Tariff Association's home page (www.kanzei.or.jp), 2002-2004.
- Klitgaard, Thomas and Karen Schiele (1998), "Free versus Fair Trade: The Dumping Issue," *Current Issues in Economics and Finance*, 4 (8), August, New York: Federal Reserve Bank of New York.
- Krugman, Paul R. and Maurice Obstfeld (2003), *International Economics: Theory and Policy*, Sixth Edition, New York: Addison-Wesley.
- James, William E. and Oleksandr Movshuk (2003), "Comparative Advantage in Japan, Korea, and Taiwan between 1980 and 1999: Testing for Convergence and Implications for Closer Economic Relations," *Developing Economics*, 41: 278-308.
- Lindsey, Brink, Daniel T. Griswold, and Aaron Lukas (1999), "The Steel 'Crisis' and the Costs of Protectionism," Trade Briefing Paper No. 4, Washington, DC: The Cato Institute, April.
- Maddala, G. S. and In-Moo Kim (1998), *Unit Roots, Cointegration, and Structural Change*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Marston, Richard C. (1990), "Pricing to Market in Japanese Manufacturing," *Journal of International Economics*, 29: 217-236.
- Miranda, Jorge, Raul A. Torres, and Mario Ruiz (1998), "The International Use of Anti-Dumping," *Journal of World Trade*, 32 (5): 5-71.
- Moore, Michael O. (1999), "Anti-Dumping Reform in the United States: a Faded Sunset," *Journal of World Trade*, 33 (4): 1-18.
- Prusa, Thomas J. (1999), "On the Spread and Impact of Antidumping," National Bureau of Economic Research Working Paper no. 7404.
- Sasaki, Yuri Nagataki (2002), "Pricing-to-Market Behavior: Japanese Exports to the US, Asia, and the EU," *Review of International Economics*, 10: 140-150.
- Statistics Canada (various years), *World Trade Analyzer*, 2001 and 2003 CD-ROMs, Ottawa: Statistics Canada.
- Trebilcock, Michael J., and Robert Howse (1999), *The Regulation of International Trade*, Second Edition, London: Routledge.
- United Nations Industrial Development Organization (various years), *Industrial Statistics Database, 3-Digit Level of ISIC Code*, Vienna: UNIDO.
- U. S. Bureau of Labor Statistics (various years), Price data downloaded from the BLS home page (www.bls.gov), 2002-2004, Washington, DC: Bureau of

Labor Statistics.

- U. S. International Trade Commission (various years), Articles and data downloaded from the USITC home page (<http://www.usitc.gov>), 2002-2004, Washington, DC: International Trade Commission.
- World Trade Organization (various years), Articles and data downloaded from the World Trade Organization home page (<http://www.wto.org>), 2002-2004.

補論：PTM 行動の立証に関する共和分分析

日本の輸出価格と円ドル為替レートの Johansen 共和分検定結果

ランクテスト	固有値	トレース統計量	最大固有値統計量
仮説に基づく共和分ベクトルの数			
ゼロ*	0.16	18.5*	15.04*
最大 1	0.04	3.49	3.49
* は, Johansen の漸近的臨界値を利用し, 共和分ベクトルが存在しないという帰無仮説を有意水準 5% で棄却することを示す			
規準化された共和分ベクトル (rank=1 を仮定)			
Log ER	Log XR		
1.000	-2.64		

(注) サンプルは, 1995 年 7 月～2002 年 6 月の季節調整済み月次データによる 84 個である。全ての変数は対数変換してある。線形の確定的トレンドを含む。AIC 基準および SC 基準に基づいて 5 期のラグを選択した。Log ER は円基準による日本の鉄鋼輸出価格指数 (対数) を示す。Log XR は円ドル為替レート (対数) であり, この値の増大は円安を意味する。

上記の結果から, 日本円と鉄鋼輸出価格の間に逆相関がある (共和分ベクトルが正しく解釈された場合)。すなわち, 円高になると円建ての輸出価格が下落する。これは, 確定的ではないが PTM 行動についての証拠となり得る。ただし, いくつかの注意点がある。第 1 に, サンプル数が 100 個弱ではまだ不足しており, 小標本バイアスが伴う。第 2 に, この簡易な推計ではその他の重要な要因を無視しているため, この 2 つの変数の相関関係が PTM 行動の存在を立証するには不十分であり, 単に示唆しているに過ぎない。特に, 日本の輸出価格下落が円高による輸入原材料価格の下落に一部起因しているという事実を, この推計は無視している。こうした費用軽減は輸出市場に一部反映されているだろう。こうしたプロセスは円高期における輸出価格下落の解釈と一致しているが, 本稿における単純な分析手法では厳密に PTM 行動を把握することが出来ない。

[ウィリアム・E・ジェイムズ/クレグ・パーソンズ

(松岡モヴシュク 数子訳)]