

*MMRC*  
*DISCUSSION PAPER SERIES*

MMRC-J-66

**復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造**

法政大学経営学部市場経営学科  
金 容 度

2006年2月



東京大学21世紀COE [製造] **ものづくり経営研究センター**



# 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

法政大学経営学部市場経営学科  
金 容 度

2006 年 2 月

## 要約：

本稿の目的は、復興期の後半に当る 1950 年代前半の鉄鋼価格変化を中心軸において、それが、鉄鋼業の競争構造、及び鉄鋼メーカーや流通主体の行動とどのような関わりを持ったかを検討することである。

従来、この時期の鉄鋼業についての研究では、価格の乱高下、及び競争構造の変化が議論されながら、両者は別々に取り上げられ、両者の関連が必ずしも明らかになっていない。この時期の競争構造についても、企業別のシェアの変動を論じる研究が多く、全体的な鉄鋼市場の変化を踏まえた研究は乏しい。また、価格変化と流通主体の活動の関連についても、断片的な記述が見当るだけで、今のところ、本格的な研究は存在しない。

こうした問題意識から、本稿では、以下のような手順で 50 年代前半における鉄鋼価格の乱高下と競争構造の変化を分析する。まず、1 節では、統制の撤廃によって自由価格時代に突入した 50 年代前半に、価格の乱高下がどのように展開されたかを概観する。2 節では、関西平炉メーカーの銑鉄部門参入によって触発された競争構造の動揺が、市場にどのような変化をもたらし、その変化が競争構造や価格変化とどう関わっていたかを実証的に検討する。3 節では、2 節の分析を受けて、変化しつつあった鉄鋼市場において、問屋と特約店が、大手鉄鋼メーカー、中小鉄鋼メーカー、小口需要家などどのような関連をもって、価格変化に関与したかを明らかにする。4 節では、競争構造の変化や価格下落が企業行動にどのような制約要因を作り出したかを分析する。5 節は結論である。

目 次

1 節	鉄鋼価格の乱高下：一時ブームと長い不況	3
1.	建値制の導入と価格急騰	3
2.	価格下落 と建値制の機能停止	5
2 節	競争構造の変化と価格下落	8
1.	平炉メーカーの一貫メーカー化の背景	8
(1)	日鉄分割の影響	9
(2)	屑鉄の供給不足と屑鉄価格上昇	10
2.	銑鉄部門における競争構造の変化と銑鉄価格変動	10
(1)	競争構造の変化	11
(2)	鋼材用銑鉄価格への影響	12
3.	鋼材市場における競争構造の変化と価格下落	13
(1)	競争品種の比重上昇	13
(2)	競争の激化と市場の変化	16
(3)	競争構造変化が鋼材価格変動に与えた影響	16
3 節	鉄鋼の価格下落と流通主体	17
1.	鉄鋼の流通経路と店売の重要性	18
2.	不況下の問屋の経営危機と価格下落の増幅	20
(1)	問屋の経営危機	20
(2)	問屋の対応と価格変化の増幅	21
1)	問屋の投売りと投機性による価格変化の増幅	21
2)	中小鉄鋼メーカーからの仕入れと価格	22
3)	問屋の出荷調整と価格下落	23
3.	特約店と価格下落の増幅	24
(1)	特約店	24
(2)	特約店の活動と価格変化の増幅	26
1)	特約店の仕入先・販売先と価格	26
2)	特約店の投機的性格と価格変化の増幅	28
4 節	メーカーの価格下落への対応と企業行動の制約要因	28
1.	価格下落が企業行動を制約した可能性	28
2.	競争構造の変化が企業行動を制約した可能性	30
3.	いくつかの証拠	32
5 節	結論	33

## 1 節 鉄鋼価格の乱高下：一時ブームと長い不況

1949年7月には、鉄鋼2次製品のうち、釘、針金、鉄線、硬鋼線の価格統制が解除され、鋼材についての価格統制は50年7月に、銑鉄についての価格統制は51年4月にそれぞれ撤廃された。こうして、戦時と終戦後の何年間にかけての価格統制が終わりを告げ、鉄鋼の自由価格時代に入ることになった。

### 1. 建値制の導入と価格急騰

鋼材価格統制の撤廃を機に、日本の鉄鋼価格は激しい乱高下を開始した。実は、統制の撤廃によって価格の急激な変動が起るということは、統制撤廃の前から予想されたことであった。そのため、大手鉄鋼メーカーは、価格変動に対応する方策を講じており、それが建値制<sup>1</sup>であった。

戦前の旧八幡製鉄＝日鉄時代の制度を引き継いだ、戦後の建値制は、先発一貫3社が鉄鋼価格を安定させるため、先物協議会で2ヶ月後の先物価格を建値として公表した制度であった。その際、建値は「コスト+適正利潤」という水準で決められたが<sup>2</sup>、この点は、輸入鉄鋼による競争圧力が強く、建値の水準を輸入品に追随して決定せざるをえなかった戦前との大きな違いでもあった。

一貫3社の中でも、プライス・リーダーになったのは八幡製鉄であった。50年7月1日、八幡製鉄は丸鋼ベースの24,000円（トン当り、指定河岸又は指定駅渡し）の価格水準の建値を発表した。それを受けて、当時の第2位企業の富士製鉄、第3位の日本鋼管が、八幡製鉄に追随して建値を発表した<sup>3</sup>。

しかし、長期の価格安定という建値制の趣旨に反して、建値制発足間もない50年8月以降、鉄鋼価格は高騰し始めた。鋼材価格の統制が撤廃された50年7月より、価格急騰の最高潮の51年3月まで、建値制対象品種の建値と市中価格の月別推移をみると、50年9月以降、すべての品種の建値はほぼ毎月のように引上げられていた（表1-1）。建値の改定を余儀なくされたのは、市中価格が急上昇したためであるが、同じ表によれば、市中価格は9ヶ月

<sup>1</sup> ここでの建値についての叙述は、全国鉄鋼問屋組合『日本鉄鋼販売史』1958年、222～224、231、277ページ；公正取引委員会『鉄鋼線材並に同2次製品の生産及び取引における問題点について』1951年6月、23ページ；日本鉄鋼連盟『戦後鉄鋼史』1959年、499、582～583ページ；飯田賢一・大橋周治・黒岩俊郎編『現代日本産業発達史 IV鉄鋼』交詢社出版局、1969年、437ページ；川崎勲『戦後鉄鋼業論』鉄鋼新聞社、1968年、399ページ；隅谷三喜男編『鉄鋼業の経済理論』日本評論社、1967年、19～20、397～398ページ；『鉄鋼界』1982年8月、37ページに依存する。

<sup>2</sup> 「コスト+適正利潤」を基準とするという点では、58年よりの公販価格も同じであるといえる。

<sup>3</sup> 富士製鉄『炎とともに—富士製鉄株式会社史』新日本製鉄、1981年、545～546ページ；『日本鉄鋼販売史』前掲書、222ページ；『戦後鉄鋼史』前掲書、583、585～586ページ。

金 容 度

の間に2倍～3倍に高騰していたことが分かる。

表 1-1 統制撤廃後の鋼材品種別価格上昇

単位：百円

		50年 7月	8月	9月	10月	11月	12月	51年 1月	2月	3月
棒鋼（19mm）	建値	240	240	250	260	270	290	300	325	325
	市中価格	215	240	280	280	295	305	360	510	565
形鋼（6×65）	建値	250	250	260	270	280	305	315	330	330
	市中価格	230	235	280	275	290	290	355	480	585
重軌条（50K）	建値	300	300	300	300	300	315	345	365	365
	市中価格	300	300	300	300	300	300	325	365	490
中板（8.2mm）	建値	312	322	322	343	343	369	390	437	437
	市中価格	300	340	410	435	435	435	505	660	765
厚板（12mm）	建値	260	270	270	285	285	305	325	350	350
	市中価格	250	275	285	290	290	290	345	480	590
薄板（1.6mm）	建値	320	330	330	360	360	380	440	480	480
	市中価格	290	340	340	465	500	500	660	915	965
高級仕上 （1.6mm）	建値	446	465	465	502	502	539	620	671	671
	市中価格	446	485	485	695	750	750	780	1,050	1,350
普通線材 （5.5mm）	建値	250	250	250	290	290	310	330	360	360
	市中価格	250	265	285	365	375	375	375	615	615
特殊線材 （5.5mm）	建値	—	—	—	430	450	450	500	—	—
珪素鋼板 （T120級 0.35mm）	建値	672	672	672	760	760	818	875	930	930
	市中価格	660	662	662	790	800	820	850	1,300	1,200
帯鋼 （1.6×51 ～150）	建値	317	333	345	345	359	375	400	435	475
	市中価格	—	—	345	375	375	375	525	675	900

注：建値は発表月基準で、帯鋼は富士、他の品種は八幡製鉄。市中価格は東京相場仲値で、全国鉄鋼問屋組合調べ。

資料：全国鉄鋼問屋組合『日本鉄鋼販売史』、統計15、18～19ページ；『鉄鋼界』1951年7月号、74ページ。

ただし、建値が引上げられたとはいえ、市中価格に比べ、建値の上昇幅が小さく、例えば51年3月の市中価格は建値の1.5倍～2倍であった。価格の急速な上昇の中でも、一応建値が市中価格の基準価格として機能していたことを物語っている<sup>4</sup>。

この時期の価格上昇をもたらした最も重要な要因は、朝鮮戦争の勃発による特需ブームであった。すなわち、米軍の軍需品として鉄鋼メーカーに直接買いつけを行う「直接特需」が増

<sup>4</sup> 51年下期以降の価格下落期に、建値が基準価格としての機能を果たせなかったことと対照的である点は特記に値する。

## 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

加するのについて、鉄鋼製品及び民間に発注する機械、修理等に要する鋼材が「間接特需」として激増した。特需に加えて、輸出も急増した。朝鮮戦争を契機に世界的な軍拡気配による需要増加によって、世界全体の鉄鋼不足が深刻化し、49年に24万トンにとどまった日本の鉄鋼輸出は、50年61万トン、51年102万トンに急増した。

鉄鋼の国内需要も活発であった。朝鮮戦争の影響で沈滞していた国内景気も好況に転じた上、戦後統制によって抑えられていた鋼材需要が、鋼材についての統制撤廃と共に表面化したためであった<sup>5</sup>。そして、国内需要の急増が特需、輸出の増加と時を同じくして表れ、特需や輸出が優先されたので、国内の鋼材市場では品不足を呈し、買手市場だった鉄鋼市場は売手市場へ転じ、価格が急上昇した。それに、景気好転によるインフレの中で鉄鋼の諸原料価格が急騰したこと、輸出価格の上昇を契機として国内価格を国際価格まで引き上げようとする、鉄鋼メーカーや問屋の思惑が働いたこと、51年4月1日からの銑鉄の自由販売によって銑鉄価格にハネ返ったことなども、鋼材の国内価格を押し上げる要因であった<sup>6</sup>。

需給の不均衡や価格上昇は、当然ながら、それを是正しようとする動きを生み出した。まず、台頭したのが再統制案であったが、51年初頭に通産省鉄鋼局の再統制否定の意見が、一般に伝えられるに至って、この問題も立消えとなったとされる<sup>7</sup>。

また、51年には、需要産業を中心にいわゆる高鉄価問題も提起された。しかし、高鉄価問題をめぐる、鉄鋼メーカーとプラント業者の意見の食い違いは容易に埋まらず、政府が調整に臨むことになり、最終的には、ケースバイケースで各社の事情の許す範囲内である程度の値引き（10%～20%）を行い、プラント輸出に協力するということで事態は收拾された<sup>8</sup>。

## 2. 価格下落<sup>9</sup>と建値制の機能停止

他方、1年余りの価格上昇期の後、長い価格下落期が訪れた。つまり、51年7月より54年10月までの約3年間は鉄鋼業の不況が続き、価格が低下傾向を辿った。表1-2で、50年代前半に、全体の卸売物価に比べ、なかならず鉄鋼の卸売価格の下落が激しかったことが分

<sup>5</sup> 『日本鉄鋼販売史』前掲書、238ページ。

<sup>6</sup> 『現代日本産業発達史 IV鉄鋼』前掲書、437ページ；『日本鉄鋼販売史』前掲書、242ページ。

<sup>7</sup> 『日本鉄鋼販売史』前掲書、241～242ページ。

<sup>8</sup> しかし、多種多様なプラント物メーカーの中には3割値下げを強く要望する向きもあったとされる（『戦後鉄鋼史』前掲書、105ページ）。

<sup>9</sup> ここでの価格下落の実態についての叙述は、『戦後鉄鋼史』前掲書、147、500、584～588ページ；『炎とともに一富士製鉄株式会社史』前掲書、518、522ページ；『鉄鋼線材並に同2次製品の生産及び取引における問題点について』前掲書、5ページ；公正取引委員会『デフレ政策遂行下における石炭鉱業及び鉄鋼業の動向』1954年、44ページ；日本勧業銀行調査部『戦後の鉄鋼業』1952年、108ページ；『日本鉄鋼販売史』前掲書、242～252ページ；『現代日本産業発達史 IV鉄鋼』前掲書、437、557ページ；『産業金融時報』第57号、1952年、26～29ページに依拠する。

金 容 度

かる<sup>10</sup>。

表 1-2 卸売物価(総平均)と鉄鋼価格指数 (1955=100)

	1952年	53年	54年	55年	56年	57年	58年	59年	60年
卸売物価	103	103	102	100	105	108	101	102	103
鉄鋼価格	112	105	93	100	130	137	108	111	109

資料：日本銀行『本邦経済統計』から計算。

表 1-3 不況期の小形棒鋼 (19m/m) の価格

単位：百円／トン

年月	八幡建値	市中価格	販売価格	年月	八幡建値	市中価格	販売価格	
1951.4	430	560	—	1953.4	390	370	390	
1951.5	470	530		1953.5	400	385	400	
1951.6	490	510		1953.6	400	395	400	
1951.7	490	450		1953.9	400	395	400	
1951.8	490	440		1953.10	400	385	400	
1951.9	490	440		1953.11	400	375	400	
1951.12	490	405		1953.12	400	375	400	
1952.1	490	425		1954.1	400	370	400	
1952.3	490	410		1954.2	400	365	400	
1952.6	490	375		1954.3	400	350	400	
1952.10	365	355		365	1954.4	400	345	370
1952.11	365	345		365	1954.5	400	335	350
1952.12	370	330	370	1954.6	400	310	320	
1953.1	375	355	375	1954.7	400	280	285	
1953.2	375	355	375	1954.8	400	265	280	
1953.3	380	365	380	1954.9	400	275	265	

注：販売価格=仕切り価格

資料：『日本鉄鋼販売史』前掲書、統計 15～17 ページ。

実は、すでに 51 年 5 月から市中価格は下落の兆しを見せており、一貫メーカーは銑鉄補給金の撤廃による鋼材原価の上昇分を鋼材価格に織込む必要があると判断し、同年 6 月に小形棒鋼の建値を 49,000 円に引上げた。ただ、この水準は市中価格をわずか 2,000 円上回るものであり (表 1-3)、従って、この時点までは建値と市中価格の乖離はさほど大きくなかったといえる。

しかし、51 年 6 月のマリク声明による朝鮮休戦提案によって停戦気運が盛り上がると、国内市場の不況への突入が鮮明になった。さらに、51 年秋に入り、鉄鋼市況の軟化はその

<sup>10</sup> 同じ表 1-2 で、50 年代全般について、全体卸売物価より鉄鋼価格の方が、変動が大きかったことを読み取れる。



## 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

度合いを増していった。米軍の補給態勢が整い、本国より軍需資材が輸送され、日本での買い付けが減少し、修理、補充等の発注が多くなったことに加えて、特需全般の縮小や輸出の不振が、鉄鋼国内需要の減退、なおかつ、心理的影響による買い控えにつながった<sup>11</sup> からである。また、販売及び代金回収の不振が鉄鋼メーカーの資金状況を逼迫し、換金投売りも発生した。

もちろん、こうした 51 年下期からの鉄鋼価格の下落には、朝鮮戦争ブーム期の「上昇しすぎた」価格を是正する側面があったことも強調されるべきである。しかし、それだけでなく、表 1-2 が示すように、他の物価に比べ、鉄鋼価格の下落がより激しかったことは間違いない。

こうした価格下落は、鉄鋼の各価格指標間の乖離を大きくする過程でもあった。つまり、この時期、建値、販売価格、市中価格<sup>12</sup> の乖離がますます大きくなった。

販売価格 (=仕切り価格) とは、先物契約制をとっていない、又は、先物売出しをしない鉄鋼メーカーが、日々問屋に販売する場合の価格であり<sup>13</sup>、市中価格とは、特約店、その他の販売業者が市場に流通する鋼材<sup>14</sup>、又は、需要家の在庫放出によって市場に流入するものを売買する価格であった。特に、この時期、需給の実勢を最も敏感に反映した市中価格が、鉄鋼市場全体における影響力を高め、鉄鋼価格の動向を左右した<sup>15</sup>。つまり、市中価格は、まず一貫メーカー以外のメーカーの販売価格を脅かし、さらに一貫メーカーの建値をも巻込んで建値制を破綻に追込む要因となった。

建値制の破綻が現実化したのは 52 年 10 月からであった。つまり、52 年 10 月八幡製鉄の仕切価格の発表に対して、各メーカーとも独自の立場で販売価格を決めたから、ついに乱売戦に陥った。こうした状態は 54 年 10 月まで続き (表 1-3)、54 年 4 月には、契約価格は仮仕切で、本仕切は荷渡期にしてもよいということになり、事実上、先物契約制自体が崩壊した。

ただし、54 年の秋になると、極端な販売不振も底を打って、景気は好調に転じた。具体的に、欧州市況の好転、そのアメリカへの波及で、54 年 6 月以降輸出契約が急増し、それ

<sup>11</sup> 販売業者を経由する小口需要家が、手持ち在庫の圧縮と当用買いを中心とする買い控えに転換したといわれる。

<sup>12</sup> ここでの販売価格と市中価格についての記述は、『日本鉄鋼販売史』前掲書、231、233、248、278 ページ；『戦後鉄鋼史』前掲書、583、595 ページ；『現代日本産業発達史 IV 鉄鋼』前掲書、437 ページに依拠している。

<sup>13</sup> 後述するように、建値制が機能停止していた 53 年には、先発の一貫 3 社も販売価格を採用した。

<sup>14</sup> 銑鉄は、その商品としての特性、及び流通系統から、市中価格の発生は極めて稀であった。

<sup>15</sup> これは、50 年 7 月より 51 年 6 月頃までの価格上昇期に、建値が市中価格の基準となったこととは大きく異なる点であった。

によって、市価回復と鉄鋼需給のアンバランス是正の徴候が徐々に表れ、54年10月から鉄鋼価格もようやく上昇に転じた<sup>16</sup>。

価格が上昇に転じたことに伴って、55年1月に、一貫3社は建値制を復活させた<sup>17</sup>。価格上昇が本格化した55年より建値制が復活したことは、すでに述べた50年7月から51年上期にかけての時期と類似している。そこで、建値制は好況期には相対的にうまく機能したが、価格下落期には、機能しにくい特性を孕んでいた制度であったといえることができる。

## 2 節 競争構造の変化と価格下落

一般に、鉄鋼価格変動の重要な規定要因は、生産集中度、市場構造、参入障壁、企業行動などである<sup>18</sup>。それらの要因はいずれも競争構造に関わっており、そこで、本節では、競争構造と価格変化の関連に焦点を当てて分析を進める。

復興期後半に当たる50年代前半に限っていうと、日本鉄鋼業の競争構造の変化と関連して、大きなできごとは、関西平炉メーカーの川崎製鉄、神戸製鋼、住友金属工業のいわゆる関西平炉3社が一貫メーカーになったことである<sup>19</sup>。そこで、本節では、なぜ関西平炉メーカー3社が一貫メーカー化を図ったかについて検討した上で、こうした一貫メーカー化が鉄鋼業の競争構造にどのような変容をもたらし、且つ、競争構造の変容がこの時期の急激な価格下落とどのように関わっていたかを分析する。

### 1. 平炉メーカーの一貫メーカー化の背景

一般的に、平炉メーカーが銑鉄事業に参入することによるメリットは大きい。例えば、一貫メーカーになれば、熱効率と副産物回収の上で経済性が高く、コスト引き下げが可能になる上、場合によっては独占品種をもって高利潤を吸収し、それをもって大々的な設備投資を行うメリットも期待できた。しかし、50年代前半の関西平炉メーカーの銑鉄事業への新規参入、あるいは、一貫メーカー化には、より複雑な時代的背景があった。

<sup>16</sup> 朝鮮戦争ブーム後の厚板価格の急落は、「第一次輸出船ブーム」の基礎にもなっていたとされる(『鉄鋼業の経済理論』前掲書、151ページ)。

<sup>17</sup> 『戦後鉄鋼史』前掲書、487、559～560ページ。

<sup>18</sup> 『鉄鋼業の経済理論』前掲書、9ページ。

<sup>19</sup> 50年代前半には、関西平炉メーカーの一貫メーカー化だけでなく、周知のように、第1次設備合理化の投資が行われ、この両方が絡み合う形で鉄鋼業の競争構造に大きな影響を与えたに違いない。しかし、本稿では、上位企業間の地位のドラスティックな変化は、関西平炉メーカーの一貫メーカー化に負うところがより大きかったという視点に立つ。

### (1) 日鉄分割の影響

一貫メーカーにとって、銑鉄は外販の対象でもあり、自家製鋼用の主原料でもあった。そのため、鋼材の市況や屑鉄事情等により、一貫メーカーは外販比率を変えていたが、こうした一貫メーカーの行動によって、単独平炉メーカーが強く影響された<sup>20</sup>。つまり、銑鉄の取引という面で、依存関係にあった一貫メーカーと平炉メーカーは、「銑鉄の確保」をめぐる対立をも内包していた。

この時期、一貫メーカーと単独平炉メーカーの「銑鉄の確保」問題をより先鋭にした主な要因は、日鉄分割、それに伴う富士製鉄の行動であった。日鉄分割の当初、富士製鉄は銑鉄生産量において圧倒的な地位を築いたが、逆に、銑鉄生産量に比べ、同社の鋼材生産能力はきわめて貧弱なものであった。

こうした銑鉄のアンバランス問題を解決するために、富士製鉄は、銑鉄生産のうちの自家消費の比率を上げるとともに、製鋼・圧延設備の増強を図った。よって、同社から単独平炉メーカーへの銑鉄供給は必然的に縮小せざるをえなかった<sup>21</sup>。これが、単独平炉メーカーをもって一貫メーカーへの投資行動を誘発した重要な要因であったことは推測に難くない。日鉄の分割によって、単独平炉メーカーは、銑鉄を安定的に確保するという必要性を一層高め、それが平炉メーカーの銑鉄事業への新規参入、あるいは、一貫化への投資を駆り立てたといえよう。

実は、当時の銑鉄の供給確保の不安は、戦前と違って、銑鉄の輸入が難しかったこととも絡んでいた。植民地原料資源を失った日本鉄鋼業は、鉄鋼石や原料炭を遠距離からの輸入に依存せざるをえなくなり、海上運賃の高騰とともに原料コストの上昇を強いられ、前述のように、それが統制撤廃後に平炉メーカーを不利にした。さらに、輸入によって銑鉄の必要量を補うことも容易でなかった。なかんずく、平炉メーカーの銑鉄輸入の要望に対して、一貫メーカーはその政治力を利用して政府の輸入許可を阻止していた<sup>22</sup>。この事実関係から、平炉メーカーの一貫メーカー化の誘引が強く存在したことが裏付けられるのである。

<sup>20</sup> 『戦後鉄鋼史』前掲書、538、541 ページ。これは、一貫メーカーが、銑鉄の基礎資材を平炉以下のメーカーに供給することから生ずる戦略的地点の有利性と言い換えられるであろう（杉岡碩夫「鉄鋼産業における寡占体制」（中村秀一郎・杉岡碩夫・竹中一雄『日本産業と寡占体制』新評論、1966年、所収）、82 ページ）。

<sup>21</sup> 上岡一史『戦後日本鉄鋼業発展のダイナミズム』日本経済評論社、2005年、57、89 ページ。なお、平炉メーカーは富士製鉄などから供給される銑鉄の品質にも不満があったようである（『戦後日本鉄鋼業発展のダイナミズム』前掲書、207 ページ）。

<sup>22</sup> 今井則義編『現代日本産業講座Ⅱ 鉄鋼業付非鉄金属鉱業』岩波書店、1959年、224 ページ。

## (2) 屑鉄の供給不足と屑鉄価格上昇

平炉メーカーにとって、銑鉄と共にもう一つの重要な材料が屑鉄であり、平炉メーカーは、一貫メーカーより屑鉄への依存度が高かった。例えば、51年半ば、一貫メーカーの混銑率が45%であったのに対して、平炉メーカーは35%に止まっていた<sup>23</sup>。そのため、平炉メーカーは屑鉄の価格変化に相対的に敏感であった。

戦後数年間にかけて、屑鉄の価格統制と戦災屑鉄の在庫が屑鉄価格を低く抑えたが、もともと日本は欧米に比べて転炉が少ない上、鉄加工品が古屑として還ってくる期間が長かったため、屑鉄の供給不足、及び屑鉄価格の上昇の可能性が常に存在した<sup>24</sup>。実際に、51年後半以降、統制の撤廃と戦災屑鉄の枯渇を契機に、国内屑鉄価格が騰貴した。

なお、平炉メーカーにとって、国内屑鉄価格の上昇に輸入増加による対応という選択肢もあったが、当時は屑鉄の輸入は容易でなかった。

以上の事実関係から、屑鉄不足と屑鉄価格上昇も、関西平炉3社にとって一貫メーカー化の誘引であったことが推論できる。実際に、住友金属の社史によれば、同社が銑鋼一貫化を試みたのは、51年以来屑鉄事情が逼迫し、その購入が量的・价格的に不安定になってきたためとされる<sup>25</sup>。

ただし、設備の建設であろうが、既存の一貫メーカーの買収であろうが、銑鉄事業への新規参入、つまり、一貫メーカー化に膨大な設備投資が必要であったため、すべての平炉メーカーが一貫メーカー化の道を選ぶことは不可能であった。つまり、中小平炉メーカーにとって、屑鉄価格の上昇と確保困難は、一貫メーカーへの従属化・系列化か、倒産を強いるものであった<sup>26</sup>。

## 2. 銑鉄部門における競争構造の変化と銑鉄価格変動

こうした背景で、関西平炉3社が一貫メーカーになったことは、競争構造の大きな変化をもたらした。なおかつ、競争構造の変化は価格下落とも関わっていた。平炉メーカーの一貫化はまず銑鉄事業への参入である点に着目して、まず銑鉄市場における変化から検討しておこう。

<sup>23</sup> 『鉄鋼線材並に同2次製品の生産及び取引における問題点について』前掲書、24ページ。

<sup>24</sup> 『鉄鋼界』1952年8月号、12ページ。

<sup>25</sup> 『住友金属工業最近十年史』1967年、6ページ。

<sup>26</sup> 『現代日本産業講座Ⅱ 鉄鋼業付非鉄金属鉱業』前掲書、224～225ページ；「鉄鋼産業における寡占体制」前掲論文、85ページ。

### (1) 競争構造の変化

終戦当時、日鉄は、国内に八幡、広畑、釜石、輪西の4つの一貫工場と川崎の帯鋼単圧工場を、海外には、朝鮮の清津、兼二浦の二つの一貫工場を有し、日本の銑鉄生産能力の75%を占めていた。敗戦後も、同社のシェアの圧倒的な高さに変化はなかった。50年4月の日鉄分割によって、広畑<sup>27</sup>、釜石、輪西の三つの一貫製鉄所を抱えるようになった富士製鉄が銑鉄市場で38.5%のシェアを占め全国1位になり、日鉄から一貫製鉄所として八幡製鉄だけを受け継いだ八幡製鉄所は、33.5%のシェアで銑鉄市場で2位になった<sup>28</sup>。それに続き、48年4月より川崎製鉄所の高炉に火入れすることによって銑鉄生産を再開した日本鋼管が3位の座を維持した。

しかし、53年以降、こうした3社体制に変化が表れた。53年4月に、中山製鋼所が銑鋼一貫メーカーとして再稼動すると共に、川崎製鉄、住友金属、神戸製鋼の関西平炉3社が銑鉄部門に参入した。川崎製鉄は、51年4月より千葉市に一貫工場の建設に着手し、53年6月に第1号高炉を完成し、操業を開始した。住友金属は、53年7月に小倉製鋼を吸収合併することによって、一貫メーカーになった。神戸製鋼は、53年夏、倒産した尼崎製鉄200万株を肩代りして、事実上の一貫メーカーになった<sup>29</sup>。

こうした関西平炉3社の銑鉄部門への進出によって、銑鉄の外販市場に大きな変化が表れた。第1に、それまで銑鉄の大手需要家であった3社が一貫メーカーになることによって、銑鉄の供給者になった。そのため、鋼材用銑鉄を中心に銑鉄の外販市場の需給関係において供給者の交渉力が高まった<sup>30</sup>。第2に、銑鉄の外販率が下落した。例えば、52年に33%であった銑鉄の外販率は、54年に23%、56年に21%へと下がった<sup>31</sup>。銑鉄の有力な需要家であった関西平炉3社が銑鉄の内製に取り組むことによって、外販市場での銑鉄購入の必要性が弱まったからである。それに加えて、設備合理化を伴う設備投資競争が製鋼、圧延部門に集中する中で、こうした鋼材増産のための銑鉄の自社消費が急速に増えたことも、銑鉄外販率を下げた。

<sup>27</sup> 広畑は分割の直前に再開し、高炉の火入れが50年3月28日に行われた（『炎とともに一富士製鉄株式会社史』前掲書、517ページ）。

<sup>28</sup> 『戦後鉄鋼史』前掲書、80、82、538ページ。

<sup>29</sup> 『戦後の鉄鋼業』前掲書、559ページ；『戦後鉄鋼史』1959年、123、151ページ；戸田弘元「鉄鋼業」（産業学会編『戦後日本産業史』東洋経済新報社、1995年所収）、65ページ。

<sup>30</sup> 鋳物用銑鉄と鋼材用の銑鉄は市場構造がかなり異なる。本節では、一貫メーカーの銑鉄の社内消費の増加に注目するので、鋼材用銑鉄に議論を限定する。

<sup>31</sup> 『戦後鉄鋼史』前掲書、458ページ。

**(2) 鋼材用銑鉄価格への影響**

要するに、関西平炉3社の一貫メーカー化によって需給者間の相対的交渉力の変化、及び銑鉄外販率の低下がもたらされ、それまでに比べ、銑鉄供給者が相対的に有利な地位を占めるようになった。多くの需要家より、できるだけ長期間、銑鉄価格を据置きたいという希望が殺到した<sup>32</sup> ことも当然であった。

こうした変化は、不況期に、銑鉄の価格下落を抑止する要因として働いた。これは、**表 2-1** で端的に示される。この表は、金融引締政策のスタートによって、急速な価格下落が始まった53年10月と、価格下落の終点の54年7月の鋼材、銑鉄の市中価格を比較したものである。この表によれば、深刻な不況下に価格銑鉄の価格下落幅は鋼材より相対的に小さかった。独占品種で、最も価格下落率が小さかった鋼材品種の珪素鋼板よりも、銑鉄の価格下落率は小さかった。これは、51年3月までの銑鉄価格統制期に銑鉄供給者が価格面で単独平炉メーカーより不利であったことと正反対の現象であった。

**表 2-1 1953年10月と54年7月の間の価格変化率**

単位：%

	市中価格	販売価格
小形棒鋼 19mm	-27.3	-23.4
普通線材 5.5mm	-17.2	-8.4
厚板 1.2mm	-19.8	-13.4
薄板 0.29mm	-19.7	-16.9
高級仕上鋼板(1種、1.6mm)	-12.9	-16.9
珪素鋼板 T135 級	-10.3	-6.3
銑鉄	—	-4.0

注：銑鉄の販売価格は、東京卸売価格。

資料：公正取引委員会『デフレ政策遂行下における石炭鉱業及び鉄鋼業の動向』1954年、46、60ページ(原資料は鋼材倶楽部調査)。

不況期に、銑鉄価格の下落が鋼材価格のそれより小さかったことは、一貫メーカーと、単独平炉メーカー(=銑鉄の需要家)の間の格差がさらに拡大したことを示す。一貫メーカーの数が増え、しかも、一貫メーカー間の競争が激しく展開される中で、一貫メーカーとそれ以下のメーカーの間の壁はむしろ高まったのである。

そして、新たに一貫メーカー化した川鉄、神戸製鋼、住友金属の3社の立場からすると、銑鉄の安定的な確保によって、当初の一貫化の目的がほぼ達成できた上、強固な寡占集団に仲間入りすることによるメリットも享受できた。

<sup>32</sup> 『戦後鉄鋼史』前掲書、595ページ。

## 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

### 3. 鋼材市場における競争構造の変化と価格下落

この時期には、単なる企業別のシェア変動以上の、鋼材市場全体を巻き込んだ大きな変化の端緒が見られた。そこで、鋼材市場について分析してみよう。

#### (1) 競争品種の比重上昇

多様な鋼材品種を分類する基準は様々であるが、競争構造との関連では、各品種がどの位の上位集中度をもつか有効な基準である。そこで、1955年時点での日本の品種別鋼材市場における上位3社、上位6社集中度をまとめたのが表2-2である。この表で、中形と小形の棒鋼、小形形鋼、薄板などの上位集中度がきわめて低いことが分かる。こうした上位集中度が低い品種を競争品種とってよかろう。特に、小形棒鋼や薄板は、市場性の大きい代表的な市況品種であるといわれる。

表 2-2 鋼材品種別の集中度 (1955年)

単位：%

品種名	上位3社集中度	上位6社集中度	品種名	上位3社集中度	上位6社集中度
重軌条	100	100	大形形鋼	70	90
鋼矢板	100	100	小形形鋼	66	91
冷延広幅帯鋼	100	100	帯鋼	65	100
熱延広幅帯鋼	100	100	厚板	62	91
電気鋼板	100	100	普通線材	62	91
軽軌条	94	100	中板	52	78
ブリキ	89	86	熱延薄板	42	62
冷延鋼板	83	100	中形棒鋼	38	61
特殊線材	76	100	中形形鋼	38	61
鋼管	74	84	亜鉛鉄板	33	55
大形棒鋼	70	90	小形棒鋼	30	45

資料：飯田賢一・大橋周治・黒岩俊郎編『現代日本産業発達史 IV鉄鋼』交詢社出版局、1969年、572ページを再構成。

これらの品種より上位集中度が多少高く、独占品種とはいえないのが、大形形鋼、普通線材、特殊線材、厚板、帯鋼、中板などである。そのうち、厚板の場合、用途によって寡占度が大きく異なる。造船用厚板のように寡占度の強いものもあれば、建設用厚板のように競争的な色彩のより強いものもある。

上位3社の集中度が8割を超えて、独占品種といえるのは、重軌条、熱延広幅帯鋼、鋼矢板、外輪、管材、珪素鋼板(2社独占)、広幅帯鋼(3社独占)、ブリキなどである。

こうした品種のグループ分けを踏まえて、次に、表2-3で50年と54年の4年間の生産量

## 金 容 度

の伸び率をみると、小形形鋼、小形棒鋼、大形棒鋼、帯鋼、薄板、ブリキが鋼材全体の平均伸び率を上回っている。そのうち、大形棒鋼とブリキは鋼材の中での構成比がかなり低い。それに対して、小型棒鋼と薄板は54年現在の品種別の構成比で1位と2位であった。従って、構成比と伸び率の両方が高い品種は、競争品種に多かったということになる。50年代前半に品種構成面で競争品種の重要性が高まっていったのである。

**表 2-3 主要鋼材の品種別構成と伸び率**

	1950年		1954年		1954/1950
	生産量	構成比	生産量	構成比	
重軌条	189,093	5.9	256,199	4.5	1.35
軽軌条	24,240	0.8	23,083	0.4	0.95
大形形鋼	113,147	3.5	128,207	2.2	1.13
中形形鋼	183,203	5.7	282,888	5.0	1.54
小形形鋼	14,839	0.5	53,349	0.9	3.60
大形棒鋼	2,869	0.1	16,438	0.3	5.73
中形棒鋼	41,740	1.3	79,157	1.4	1.90
小形棒鋼	345,967	10.8	849,850	14.9	2.46
管材	266,769	8.3	213,967	3.7	0.80
普通線材	343,916	10.8	480,538	8.4	1.40
特殊線材	60,795	1.9	91,196	1.6	1.50
帯鋼	100,826	3.2	256,514	4.5	2.54
厚板	670,502	21.0	838,575	14.7	1.25
中板	129,621	4.1	251,517	4.4	1.94
薄板	384,000	12.0	910,435	15.9	2.37
ブリキ	66,274	2.1	148,912	2.6	2.25
高級仕上	26,573	0.8	46,761	0.8	1.76
珪素鋼板	34,944	1.1	67,480	1.2	1.93
外輪	20,421	0.6	35,517	0.6	1.74
合計	3,197,322	100.0	5,711,420	100.0	1.79

資料：八幡製鉄『日本鉄鋼業における八幡製鉄の比重』各年版。

大雑把ではあるが、前掲の**表 2-2**と**表 2-3**を組合わせて、54年の時点でどの位の割合を占めていたかをみると、まず、上位3社集中度50%以下の品種が、54年現在に鋼材生産全体の47.2%を占めていた。生産の5割弱が競争品種によって占められているのである。また、上位3社が3分の2以下のシェアを占める品種まで入れると、その割合は80%にまで上昇する。競争品種の比重が高くなっており、しかも、54年に競争品種がきわめて高いシェアを占めていたことが確認できる。



復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

表 2-4 52 年と 55 年の主要鋼材品種の企業別シェア

単位：%

品種	八幡製鉄	富士製鉄	日本鋼管	川崎製鉄	住友金属	神戸製鋼
鋼矢板	52 年シェア	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	55 年シェア	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	シェア変化	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
外輪	52 年シェア	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	55 年シェア	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	シェア変化	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
管材	52 年シェア	15.3	0.0	27.3	0.0	57.4
	55 年シェア	13.6	0.0	29.6	0.0	56.8
	シェア変化	-1.7	0.0	2.3	0.0	-0.6
重軌条	52 年シェア	93.4	2.3	0.0	0.0	0.0
	55 年シェア	75.2	21.6	0.0	0.0	0.0
	シェア変化	-18.2	19.3	0.0	0.0	0.0
大形 形鋼	52 年シェア	73.7	10.1	2.6	0.0	0.0
	55 年シェア	57.5	16.4	16.5	0.0	0.0
	シェア変化	-16.2	6.3	13.9	0.0	0.0
厚板	52 年シェア	23.9	27.5	16.5	14.6	0.0
	55 年シェア	18.8	18.8	24.1	19.0	0.0
	シェア変化	-5.1	-8.7	7.6	4.4	0.0
普通 線材	52 年シェア	16.6	25.1	0.0	0.0	0.0
	55 年シェア	15.1	20.2	0.0	0.0	18.1
	シェア変化	-1.5	-4.9	0.0	0.0	18.1
特殊 線材	52 年シェア	7.5	0.7	0.0	0.0	0.0
	55 年シェア	9.3	5.5	0.0	0.0	0.5
	シェア変化	1.8	4.8	0.0	0.0	0.5
普通 鋼管	52 年シェア	0.0	0.0	34.4	2.8	28.2
	55 年シェア	0.0	0.0	34.4	2.8	28.2
	シェア変化	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
帯鋼	52 年シェア	0.0	25.8	12.3	11.9	0.0
	55 年シェア	0.0	20.0	18.6	10.1	13.6
	シェア変化	0.0	-5.8	6.3	-1.8	13.6
ブリキ	52 年シェア	54.9	0.0	0.0	0.0	0.0
	55 年シェア	52.5	0.0	0.0	0.0	0.0
	シェア変化	-2.4	0.0	0.0	0.0	0.0
中形 棒鋼	52 年シェア	8.6	33.5	14.2	6.3	1.1
	55 年シェア	9.2	16.2	11.6	2.3	4.7
	シェア変化	0.6	-17.3	-2.6	-4.0	3.6
薄板	52 年シェア	0.0	4.0	6.9	14.6	0.0
	55 年シェア	5.1	7.5	8.4	24.9	0.0
	シェア変化	5.1	3.5	1.5	10.3	0.0
中形 形鋼	52 年シェア	3.9	13.8	26.2	0.0	0.0
	55 年シェア	9.3	17.9	15.3	0.0	2.8
	シェア変化	5.4	4.1	-10.9	0.0	2.8
小形 棒鋼	52 年シェア	8.5	11.5	13.0	2.5	0.2
	55 年シェア	5.8	15.9	10.2	3.9	5.1
	シェア変化	-2.7	4.4	-2.8	1.4	4.9

資料：公正取引委員会『鉄鋼業における集中独占の動向について』1953 年 6 月、3 ページ；『現代日本産業発達史 IV 鉄鋼』前掲書、580 ページ。

## (2) 競争の激化と市場の変化

以上の事実が、関西平炉メーカーの鋼材全体市場におけるシェアアップとはどう関係していたかについて、寡占度が高い品種市場における変化を手がかりに検討しておこう。

戦前には、例えば、形鋼の7割を日本製鉄、線材の40%が神戸製鋼、薄板の40%を川崎製鉄が生産し、大手鉄鋼メーカーの品種面の特殊性がはっきりしていた<sup>33</sup>。そして、総論で指摘されているとおり、こうした企業別の特定品種の専門化の傾向は、40年代後半にも続いていた。

しかし、50年代前半において、品種ごとの特定企業の専門化が維持されていた40年代後半とは大きく異なる競争構造が展開しはじめていた。この点を、関西平炉メーカーの一貫メーカー化が行われた52年と55年の間で、各品種における企業別シェアを計算した表2-4から確認しておこう。

この表で、線材、帯鋼、厚板、中形の棒鋼と形鋼など、競争品種と中間的な寡占度の品種において、最上位企業のシェアが下落する代わりに、2番手、3番手企業のうち、大幅にシェアアップする現象が多く観察された。なかんずく、普通線材や帯鋼における川崎製鉄のように、新規参入によって短期間にかかなりのシェアを占めるようになったケースもあった。さらに、重軌条や大形形鋼など上位集中度の高い、一部の独占品種でも、企業別シェアの変動が見られた。

鋼材価格の全般的な下落の中で、一部の独占品種を含めて、広い範囲の品種で新規参入を伴う激しい競争が行われたのである。こうした激しい競争の結果が、鋼材市場における関西3社のシェアアップであった。その限りで、50年代前半は、戦前以来続いていた競争構造との断絶が明確に表れたともいえる。

## (3) 競争構造変化が鋼材価格変動に与えた影響

次いで、こうした競争構造の変化が、鋼材の価格変化にどのような影響を及ぼしたかをみておこう。表2-5は、朝鮮戦争勃発後の価格上昇期と51年秋以降の価格下落期に分けて、品種別の価格変化率を計算したものである。まず、価格の上昇期についてみると、独占品種と競争品種の価格上昇率の明確な差は認められない。むしろ、朝鮮特需で線材2次製品、薄板2次製品の生産が伸びたため、その材料である薄板や線材の価格が急騰し、珪素鋼板や重軌条など一部独占品種の価格上昇率を超えている。国内外の需要が急速に伸びた時期には、独占品種だけが高い利潤をもたらしたと限らない。これは、朝鮮戦争勃発後の価格上昇期において、建値制の影響で独占品種の価格上昇が抑制されたという前述と整合的である。

<sup>33</sup> 「鉄鋼産業における寡占体制」前掲論文、83～84ページ。

## 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

しかし、価格下落期には、状況が異なった。つまり、独占品種が、競争品種より価格下落幅が小さかった。表 2-5 で価格下落期の 51 年 9 月と 54 年 10 月の間の市中価格変化率を見ると、独占品種の珪素鋼板の価格は上昇している上、重軌条は他の鋼材品種より価格下落率が小さい。反面、競争品種における価格下落は大きかった。同じ表 2-5 からみると、ほとんどの競争品種で、市中価格は建値を下回りつづけるなかで、3 割～4 割の価格下落率を記録した。無論、品種ごとの一時的な要因による面もあった<sup>34</sup> もの、中間的な寡占度の品種の価格下落幅も競争品種のそれとさほど変わらなかった。価格上昇期と異なり、価格下落期には一部の独占品種と競争品種の間に価格下落率の差も表れたといえることができる。景気の波によって、品種別の価格変動率の格差に違いがみられたのである。

表 2-5 鋼材品種別の価格変化率

単位：%

	50 年 7 月と 51 年 9 月間の変化率		51 年 9 月と 54 年 10 月間の変化率	
	建 値	市中価格	建 値	市中価格
棒鋼(9mm)	103.7	97.9	-25.5	-37.6
棒鋼(19mm)	104.2	104.7	-100.0	-36.4
形鋼(5×40)	103.6	110.0	-28.1	-38.1
形鋼(6×65)	104.0	108.7	-21.6	-43.8
重軌条(50K)	83.3	78.3	-5.5	-15.9
厚板(6mm)	98.2	76.8	0.0	-31.3
厚板(12mm)	98.1	96.0	0.0	-29.6
薄板(0.29mm)	97.9	59.4	-33.7	-42.6
薄板(1.6mm)	134.4	132.8	-25.3	-34.1
高級仕上(0.6mm)	115.6	100.4	-23.0	-41.4
高級仕上(5.5mm)	127.6	135.4	-22.2	-36.2
普通線材	132.0	116.0	-28.4	-31.5
珪素鋼板 T20 級	105.4	97.0	-2.6	3.8
帯鋼(1.6×51～150)	124.0	114.5	-23.2	-36.5

注：形鋼(5×40)と帯鋼(1.6×51～150)の 50 年 7 月の建値は、それぞれ、50 年 8 月と 9 月の価格を使った。

資料：『日本鉄鋼販売史』前掲書、統計 15～21 ページ。

### 3 節 鉄鋼の価格下落と流通主体

第 2 節では、50 年代前半の鉄鋼業における競争構造の変化と価格変動の関わりについて検討したが、日本の鉄鋼取引は、ほとんど問屋、特約店を経由して行われており、本稿の分

<sup>34</sup> 例えば、厚板の場合、主たる用途の造船向けで、中間サイズの注文が増え、厚板生産の歩留りが悪くなり、無規格品が累積し、数ヶ月ごとに指定問屋にこの販売を割り当てたことが価格下落を促進したとされる。

## 金 容 度

析時期においてもその点では例外でなかった。従って、競争構造と価格変動の関係を検討する上で、鉄鋼の流通主体の活動にも注目しなければならない。

特に、第2節で、競争品種の比重が上昇しつつあったこと、不況期に価格下落が激しかったのは、独占品種より競争品種であったことを指摘したが、問屋や特約店が価格変動に大きく関与したのは、こうした競争品種市場においてであった。そこで、本節では、不況期の競争品種を中心に、問屋、特約店の活動が加わることによって、鉄鋼価格の変容がどのような影響を受けたかについて分析する。

### 1. 鉄鋼<sup>35</sup>の流通経路と店売の重要性

まず、流通領域における鋼材の物流的な流れを確認しておこう。日本の大手鉄鋼メーカーの鉄鋼の流通は、問屋という卸売商人を経由するケースが圧倒的に多い。例えば、50年代において、普通鋼材の出荷の約8割が問屋扱いであり、問屋扱い以外の分、すなわち、鉄鋼メーカーの自家使用分と、八幡製鉄が国鉄に納入する重軌条、住友金属の外輪などの直売分を合わせても2割にすぎなかった<sup>36</sup>。

鉄鋼の販売において問屋経由への依存度がこれだけ高いということは、国際的にみて、ドイツなどを除けば、極めて独特な現象である。例えば、アメリカの鉄鋼メーカーは製品の約8割を需要家に直売しており、残り2割が子会社たる問屋、あるいは、仲買人に販売されている<sup>37</sup>。日本の鉄鋼流通において問屋の活動の重要性が高いということが示される。それゆえ、日本の場合、鉄鋼流通の分析に際して、問屋の分析が重要な意味をもつといえる。

メーカーから問屋に渡された鉄鋼は、さらに二つの異なるルートに流れていった。一つは、鉄鋼メーカーと大口実需要家との間の紐付取引を問屋が仲介することであり、もう一つは、2次問屋、3次問屋とも呼ばれる特約店に流れる店売である。表3-1によれば、約3分の2が紐付（≒実需）で、約3分の1が店売（≒販売業者向け）であった。

表 3-1 鉄鋼問屋の販売分野比率

単位：%

	1954年	1955年	1956年	1957年
販売業者向	34	33	32	30
実需向け	66	67	68	70

資料：『日本鉄鋼販売史』前掲書、統計29ページ。

<sup>35</sup> 本節で流通の対象とあげるのは、主に鋼材である。

<sup>36</sup> 『日本鉄鋼販売史』前掲書、276ページ。

<sup>37</sup> 鋼材倶楽部編『鋼材読本—鉄鋼取引の基礎知識』産業新聞社、1950年、14ページ；『現代日本産業発達史 IV鉄鋼』前掲書、546ページ；島田克美『商社商権論』東洋経済新報社、1990年、75ページ。

## 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

紐付取引の場合、鉄鋼メーカーと需要者の間で取り扱い問屋が決定されるので、問屋の仕入れは自由にならず、問屋は受渡し業務を行い、決まった率の口銭、あるいは手数料を取得するだけであった。こうした紐付きの取扱比重が高かったということは、問屋の活動において鉄鋼メーカーの影響力が強かったことを意味する。大手鉄鋼メーカーは自社の製品販売を行ういくつかの問屋を指定していたが、これらの指定問屋の多くは、鉄鋼メーカーの商事部門としての色彩が濃かった上、すでに戦前から付き合いがあった例も多い<sup>38</sup>。川崎製鉄、住友金属工業、神戸製鋼所のように、50年代に、グループ内の鉄鋼問屋を新設したケースすらある。

他方、問屋の店売分は、大手鉄鋼メーカーに対する問屋の自由度が高かった。店売分は、問屋が独自の判断で確保した数量である上、一貫メーカー以外のメーカーが作った製品が多いからである。つまり、問屋がその責任と負担においてメーカーと需要家を連繋させる、その本来の機能を発揮するのが店売であった<sup>39</sup>。従って、店売は独占品種よりは競合品種で集中的に表れた。例えば、形鋼（中形、小形）、棒鋼（中形、小形）、薄板などの品種の店売比率は、問屋の販売の60%以上を占めており<sup>40</sup>、鋼管は、ほとんど店売で流通されたといわれる。少なくない代表的な競争品種において、問屋の店売販売比率が紐付きのそれを上回っていたのである。

それに、好況期に比べ、不況期には、店売の比率が相対的に高かった。例えば、前掲の**表3-1**によれば、好況の1955年と56年より、不況期の1954年に、店売に当る販売業者向けの比率が高かったことが確認できる。好況期には、供給不足であるから、大口需要家に優先的に販売され、大口向け中心の紐付販売の比率が上昇するが、不況期には建値より市中価格が低下するので、紐付取引の遅延、契約の破棄などが多くなり<sup>41</sup>、紐付契約が急速に減少したからである<sup>42</sup>。

第2節でみたように、不況期に競合品種の価格下落が激しかった点を考慮すれば、不況期にこうした競合品種を中心に問屋販売に占める店売の割合が高かったことは、不況期の価格下落に関しては、なканずく問屋店売が重要な販売ルートであったことを示唆する。

<sup>38</sup> 戦前の指定問屋については、『現代日本産業発達史 IV鉄鋼』前掲書、546ページ；日商『日商四十年の歩み』1968年、154～155ページ；塩田長英『「安宅産業」研究－苦悩する総合商社』ダイヤモンド社、1977年、12ページを参照されたい。

<sup>39</sup> 『現代日本産業講座II 鉄鋼業付非鉄金属鉱業』前掲書、214ページ。

<sup>40</sup> 『日本鉄鋼販売史』前掲書、282ページ。

<sup>41</sup> 『鉄鋼界』1952年7月号、23ページ。

<sup>42</sup> 『日本鉄鋼販売史』前掲書、282ページ。

## 2. 不況下の問屋の経営危機と価格下落の増幅

### (1) 問屋の経営危機

一般に、鉄鋼流通における問屋の機能は、市場開拓機能、在庫機能、金融機能、販売（事務代行機能）である<sup>43</sup>。金融機能とは、鉄鋼問屋が、鉄鋼メーカーの代わりに代金取立、代金回収等、注文から生産、出荷までの金融上の危険を負担する機能であるが、特に不況時には、金融機能が問屋に強く求められた。不況時の販売不振、価格暴落、代金回収の長期化などで、鉄鋼メーカーの財務状況がかなり厳しくなったからである。50年代前半の不況期にも、日本の鉄鋼問屋はこうした金融機能を果たした<sup>44</sup>。

ところで、こうした機能は、不況期の問屋経営を圧迫する大きな原因でもあった。関連産業の企業状態が悪化し、鉄鋼メーカーへの支払いが困難になって、それが問屋の資金繰りを難しくしたからである。表3-2に、こうした鉄鋼問屋の状況が表れている。すなわち、売上高が伸び悩む中で、売掛金の回収が悪化し、入金率が急速に低下した。資金回収の悪化は、入金内容においても表れ、例えば、手形の比率が上昇し、手形の期日が長くなった<sup>45</sup>。大手鉄鋼メーカーは問屋の支払い手形に対し金利を徴収していたが、問屋は需要家よりこれを徴収することが不可能な立場であり、これが問屋経営の危機をさらに深刻化させた<sup>46</sup>。

表 3-2 1950年代前半の鉄鋼問屋の収支

単位：億円、%、日

	売上高	入金高	売掛残高	入金率	手形割合	120日超	手形平均期日
1951年	1,369	1,291	95	44.1	59.1	22.0	83
1952年	1,867	1,836	126	40.3	64.0	16.5	86
1953年	2,139	2,110	155	39.8	65.8	20.1	90
1954年	1,776	1,794	137	36.1	67.9	25.8	96
1955年	2,444	2,400	182	40.6	60.1	45.1	94

注：調査対象は26社で、調査範囲は銑鉄、半製品、普通鋼鋼材（輸出を除く）。なお、120日超の55年は90日手形の占める割合。

出所：全国鉄鋼問屋組合『鉄鋼流通関連資料集—40周年記念特集』1986年、32ページ。

<sup>43</sup> 『鋼材読本—鉄鋼取引の基礎知識』前掲書、187～188ページ；『鉄鋼界』1982年8月、5ページ。

<sup>44</sup> もちろん、景気が反転した55年以降にも、売掛と買掛との立替え払いによって問屋が金利負担を負わされるという現象は変わらず、問屋の需要家からの資金回収率は40%前後であったのに対して、メーカーへの支払率はそれより高く60%～70%であった（『現代日本産業講座Ⅱ 鉄鋼業付非鉄金属鉱業』前掲書、214～215ページ）。

<sup>45</sup> 富士製鉄の人の証言によれば、朝鮮戦争ブームの反動で、各問屋とも手形を落とす資金繰りができなくて、鉄鋼メーカーに手形期日の延長を要求し、例えば、富士製鉄の常務の部屋の前に問屋さんが行列していたという（『炎とともに—富士製鉄株式会社史』前掲書、550ページ）。

<sup>46</sup> 『日本鉄鋼販売史』前掲書、249ページ。これに対応して、一貫メーカー3社の指定問屋は、鉄鋼メーカーと度々交渉を重ねたが、一貫3社も金融的に行き詰まっている際でもあったので、物別れとなったという（『日本鉄鋼販売史』前掲書、249ページ）。

復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

表 3-3 鉄鋼問屋の収支指標(1951年6月～9月)

単位：％、日

	問屋の売掛指標			問屋の買掛指標	
	入金率 (=回収率)	手形比率	手形平均期日	支払率	手形比率
1951.6	51.0	59.9	80	64.5	60.8
1951.7	46.0	62.0	82	60.0	63.7
1951.8	43.7	65.0	85	54.0	69.2
1951.9	39.6	67.0	88	60.6	72.7

出所：『鉄鋼界』1952年7月号、24～25 ページ。

不況の局面別にもう少し詳しくみておこう。朝鮮戦争のブームが沈静化に転じる兆しはすでに51年4月頃から表れ始め、鉄鋼問屋の経営収支にも陰りが見えた。例えば、51年1月と51年6月を比較すると、問屋の売掛金の入金率（=回収率）は56%から51%に5%下落し、手形比率は18.3%上昇した上、平均手形決済期日は65日より80日に15日長くなった<sup>47</sup>。

表 3-3 は、ブームの沈静が本格化した51年6月から数ヶ月間の問屋の売掛、買掛の指標であるが、当時の鉄鋼問屋の経営収支悪化が読み取れる。この表によれば、売掛金の回収率の低下、手形比率の上昇、手形平均期日の長期化などが51年の上期より一層速く進んでいたことがわかる。また、問屋の売掛金の回収率より、問屋から鉄鋼メーカーへの買掛金の支払い率が高かったし、問屋の売掛金と違って、買掛金の支払率の低下も見られない。需要家と鉄鋼メーカーの間で、問屋が資金回転面で厳しい立場に立たされていたことが鮮明に表れる。

## (2) 問屋の対応と価格変化の増幅

### 1) 問屋の投売りと投機性による価格変化の増幅

資金逼迫のために換金投売りを行ったのは、一部の鉄鋼メーカーにみられた現象であるが、不況期に、鉄鋼問屋も上述のような収支や財務状況の悪化の中で換金投売りを行った。しかも、大手鉄鋼メーカーより資金力の乏しい問屋が、大手鉄鋼メーカーより積極的に換金投売りを行った可能性も高い。

こうした問屋による換金投売りは、直接価格を低落させる要因になるか、需要者や問屋の買い控えを誘うことによって間接的に価格を下落させた<sup>48</sup>。これがまた問屋の財務悪化と投売りの必要性を強くした。問屋の投売りと価格下落の増幅の悪循環が働いたのである。

そして、問屋の投機的行動も価格変化の増幅要因であった。もともと鉄鋼の商売は、一種の相場師的カンと度胸によって勝負をする<sup>49</sup> 事業であるといわれ、鉄鋼問屋は、戦前より先

<sup>47</sup> 『日本鉄鋼販売史』前掲書、244 ページ。

<sup>48</sup> 『デフレ政策遂行下における石炭鉱業及び鉄鋼業の動向』前掲書、42 ページ。

<sup>49</sup> 岡戸武平『鉄一筋一岡谷鋼機三百年の歩み』中部経済新聞社、1968年、348 ページ。

## 金 容 度

物取引における投機性をも含んで、投機的な行動が目立っていた。1920年代後半、こうした鋼材問屋の投機的な行動が価格の不安定性を増幅したこともよく知られている。

投機的な行動は問屋への否定的な評価を生み出し、戦時期には問屋の活動が大幅に制限された。しかし、終戦後復活した鉄鋼問屋は、戦前の投機的な性格をそのまま受け継ぎ、中には、市場攪乱をもたらすような投機に走ったものもあったとされる<sup>50</sup>。51年上期から54年の不況期における鉄鋼問屋の投機的行動を明確に示す資料は見当たらないが、この時期、鉄鋼問屋の投機的行動が相次いだ可能性は極めて高い。というのも、前述したように、店売販売がより重要であったのは不況期であり、問屋の投機性がより顕著に表れるのは、メーカーの主導性が強い紐付取引分よりは、こうした店売販売においてであると思われるからである。

そして、店売での問屋の投機的な行動は、当然ながら価格の変動をより激しくしたとみられる。もちろん、戦前と違って、問屋が市中価格を操作するまではいかなかったものの、需要の増減、将来の見通しなどによって、買込み、買控えを行うことによって、市中価格を大幅に上下させたのである<sup>51</sup>。

## 2) 中小鉄鋼メーカーからの仕入れと価格

中小鉄鋼メーカーから問屋に仕入れられるものの大部分は店売の対象になった。例えば、厚板の無規格品は、二流一貫メーカー、平炉メーカー、単圧メーカー、伸鉄メーカーなどの中小メーカーから仕入れたが、この無規格品の大部分は店売りであった<sup>52</sup>。こうした仕入先の中小メーカーに対しては、鉄鋼問屋が強い影響力を行使する立場であった。問屋は、資金力の面で中小メーカーに対し威力があったのみならず、発言力も強大であったとされる。問屋は大手一貫メーカーの影響を強く受ける立場であったことと対照的である。

例えば、零細な伸鉄業者と問屋の間には、問屋が材料を供給し、それに見合う製品を引取るという関係が多く、なおかつ、問屋が伸鉄メーカーを事実上自己の系列下におく場合もあった。殊に、不況の際、鉄鋼問屋が中小鉄鋼メーカーの経営にまでタッチした例も多い<sup>53</sup>。不況期に、中小鉄鋼メーカーの問屋への従属の度合いが高まったといえる。

そのため、問屋が店売用として中小鉄鋼メーカーからの仕入価格を決定するに際して、問屋の発言力がかなり強かった。とりわけ、不況期に、当月または翌月生産のロール分を随時販売していた平炉、単圧メーカー、伸鉄業者など中小鉄鋼メーカーは、資金逼迫のために乱

<sup>50</sup> 今井賢一「鉄鋼」（『日本の産業組織Ⅱ』中央公論社、1973年、所収）、38ページ。

<sup>51</sup> 『戦後鉄鋼史』前掲書、584ページ。

<sup>52</sup> 『鉄鋼業の経済理論』前掲書、121ページ。

<sup>53</sup> 『鉄鋼業の経済理論』前掲書、360、397ページ；『現代日本産業発達史Ⅳ鉄鋼』前掲書、547ページ；『戦後鉄鋼業論』前掲書、408～411ページ。



### 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

売するケースが多かったとされる。また、伸鉄の販売価格の決定は問屋側の独自の判断によって行われた<sup>54</sup>。

こうした状況で、これらのメーカーが問屋からの厳しい値下げを受入れざるを得なかった。問屋の中小メーカーに対する支配力と中小メーカーの乱売があいまって、不況期の価格の下落を増幅する要因になっていたのである。

### 3) 問屋の出荷調整と価格下落

第1節でみたように、統制撤廃の先物協議会が復活した当初、一貫メーカーの指定問屋は、メーカーが一方的に決めて発表する建値に従って販売に取り組んだ。しかしながら、不況期には、市中価格と建値との乖離が広がり、建値で売ることが不可能であった。その場合、問屋は、数量と価格それぞれについてメーカーに対して修正を求めた。問屋が専ら受身的な姿勢をとったわけではないのである。

表 3-4 八幡の先物協議会の引受予定量と引受量

単位：トン

	引受予定量(A)	引受量(B)	C(=A-B)	C/A×100		引受予定量(A)	引受量(B)	C(=A-B)	C/A×100
1952.1	38,430	30,027	8,403	21.9	1953.7	55,600	66,271	-10,671	-19.2
1952.2	55,260	39,656	15,604	28.2	1953.8	60,200	59,883	317	0.5
1952.3	23,560	25,779	-2,219	-9.4	1953.9	56,350	64,020	-7,670	-13.6
1952.4	29,800	33,080	-3,280	-11.0	1953.10	61,940	56,985	4,955	8.0
1952.5	55,970	34,751	21,219	37.9	1953.11	59,270	55,645	3,625	6.1
1952.6	26,270	29,971	-3,701	-14.1	1953.12	55,430	52,567	2,863	5.2
1952.7	28,570	27,317	1,253	4.4	1954.1	66,750	52,571	14,179	21.2
1952.8	54,870	39,349	15,521	28.3	1954.2	62,550	53,697	8,853	14.2
1952.9	45,550	36,737	8,813	19.3	1954.3	63,400	53,711	9,689	15.3
1952.10	40,695	43,266	-2,571	-6.3	1954.4	61,800	53,520	8,280	13.4
1952.11	36,550	42,860	-6,310	-17.3	1954.5	58,700	37,579	21,121	36.0
1952.12	50,890	57,791	-6,901	-13.6	1954.6	59,350	41,258	18,092	30.5
1953.1	46,900	46,436	464	1.0	1954.7	56,780	46,357	10,423	18.4
1953.2	50,200	53,495	-3,295	-6.6	1954.8	63,100	41,348	21,752	34.5
1953.3	54,400	73,924	-19,524	-35.9	1954.9	58,600	57,081	1,519	2.6
1953.4	52,250	60,234	-7,984	-15.3	1954.10	54,400	51,142	3,258	6.0
1953.5	50,600	57,497	-6,897	-13.6	1954.11	49,700	50,319	-619	-1.2
1953.6	48,200	55,396	-7,196	-14.9	1954.12	53,900	58,024	-4,124	-7.7

資料：『日本鉄鋼業における八幡製鉄の比重』前掲書。

表 3-4 は、八幡製鉄の先物協議会での問屋の引受量（＝クーオタ）と、八幡が予定してい

<sup>54</sup> 『戦後鉄鋼史』前掲書、499 ページ；『日本鉄鋼販売史』前掲書、233 ページ；『鉄鋼産業における寡占体制』前掲論文、92 ページ；『戦後鉄鋼業論』前掲書、399 ページ；『鉄鋼業の経済理論』前掲書、397 ページ。

## 金 容 度

た引受予定量（＝八幡の売出量）を比較したものである。この表によれば、需要が減退し、供給過剰と価格下落が激しくなった 53 年秋から 54 年夏ごろまで、問屋の引受辞退がかなり多かったことが分かる<sup>55</sup>。これは、問屋からの数量調整の要求、メーカーの数量調整の努力などを表している。特に、前者（問屋からの数量調整の要求）は、大手一貫メーカーにとって、建値を下方修正するか、建値制を放棄させる圧力として働き、結果的に、価格下落を促した。

さらに、直接的に、問屋が一貫メーカーに価格の引下げを要請した事例も見られる。例えば、富士製鉄は、52 年 1 月、厚板、薄板ともに在庫が多く、それを 3 月の間に問屋に売りさばいたが、3 月に暴落し、引受けた問屋筋が大きな損失を被った結果、問屋の一部では値引きを要請した<sup>56</sup>。

以上から、建値制をとっていた大手一貫メーカーに、市場の需給をよりストレートに反映する市中価格を取り入れられるようにさせる仲介者の役割を果たすことによって、問屋は価格下落を増幅したといえることができる。

### 3. 特約店と価格下落の増幅

#### (1) 特約店

特約店は、問屋から置場渡しの形で店売分を仕入れて<sup>57</sup>、あるいは市中品を仲間売買によって仕入れて、需要者に販売する販売業者である。実際に、総じて、特約店の経営規模は小さかった。資本金の小さく、また、1 店 30 人以下の従業者をもつ特約店が多い上、金物店などを兼営するケースも少なくなかった<sup>58</sup>。

問屋の店売分、あるいは、市中品を売買する特約店の特性上、取り扱いには競合品種に集中していた。小型棒鋼の代表的な品種の丸棒の特約店には、自家倉庫をもって常時在庫を保有し主に現物を取扱う在庫型特約店と、メーカー直送や仲間買いに調達を求めるブローカーの特約店の二通りがあった。前者には地方の大手特約店が含まれ、メーカーの数の多い関東・関西などでは直送主体のブローカー的な特約店が一般的であった。それに、問屋と直接取引のできない零細特約店も存在したが、彼らは、1 次特約店から仕入れをしたので、2 次特約店と呼ばれた。

<sup>55</sup> 54 年 1 月の八幡製鉄先物協議会における 6 万 3,000 トンの売出量は、問屋の引受辞退が多く約 1 万トンの売れ残りとなった（『日本鉄鋼販売史』前掲書、251 ページ）。

<sup>56</sup> 『炎とともに－富士製鉄株式会社史』前掲書、547 ページ。

<sup>57</sup> 通常は、問屋から特約店に鋼材が流れたが、逆の流れもあった。例えば、問屋が大手鉄鋼メーカーからの仕入れで間に合わない場合、在庫を補充して取引先を確保する場合、市中品を探す場合など、問屋は、他の問屋仲間だけでなく、大都市特約店よりも仕入れた。

<sup>58</sup> 『鉄鋼界』1982 年 8 月、16 ページ；『戦後鉄鋼業論』前掲書、426 ページ。

## 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

こうした特約店の定義から、特約店の主な仕入先は、問屋、他の特約店などになる。そこで、ここでこれらの流通主体間の関係について検討しておこう<sup>59</sup>。

問屋にとって、小回りの効く木目細かいサービスを提供する特約店は、地方の小口注文、新市場の開拓等に欠くことのできない重要性を有していた<sup>60</sup>。そのため、問屋が特約店を系列化の形で傘下に収めるケースが多く、問屋の取扱量が、傘下に収めていた特約店数に左右される場合も多かったとされる。

特約店と問屋の密接な関係を前提に、問屋から特約店に出される口銭も話し合いによって決められた。代金決済については、前月末締切り、翌月現金払が通則になっていたが、特約店は問屋と長い取引関係にあるものが多かったので、その時により、また、特約店の信用度によって代金決済条件は一定していなかった。例えば、長く取引関係を結んできた地方の特約店に対して、問屋は、販売量が少なくても支払いが確実であると判断し、決済期を猶予することも珍しくなかったとされる。

他方、52年～54年に、鋼材の市中価格が市場価格を左右したことは前項で確認したが、この市中価格が形成されたのは、競争品種の棒鋼と形鋼など一般建設用として多く使われる鋼材品種の流通過程においてであった<sup>61</sup>。すでに述べたとおり、問屋の店売が競争品種で集中的に行われたことを考慮すると、市中価格を形成した品種は問屋の店売の対象でもあった。前述した問屋と特約店の密接な関係を考慮すれば、こうした特約店と問屋の関係が市中価格形成の一要因であったことが容易に推測できる。

しかしながら、市中価格の形成に中心的な役割を果たすのは特約店相互間での取引相場であった。例えば、小形棒鋼の市中価格の変動は、東京の八丁堀、大阪の西九条に集中した鋼材特約店相互間の仲間取引によって左右されるところが大きかった<sup>62</sup>。

実は、特約店間の取引が頻繁であったから、特約店の鋼材取引高は、問屋から特約店への払出し分を数回転した規模に達した<sup>63</sup>。問屋の払出しの約3割が特約店に流れたと述べたが、供給者と需要者の間で取引される流通量の中での特約店の取扱高は、3割をはるかに超えた可能性が高い。更に、不況期には、市中価格で取引される比率が急速に上昇し、例えば、51

<sup>59</sup> ここでの問屋と特約店の関係についての叙述は、『日本鉄鋼販売史』前掲書、275～278、296ページ；『鉄鋼界』1982年8月号、5ページ；『戦後鉄鋼業論』前掲書、412ページに大いに依拠する。

<sup>60</sup> 朝鮮戦争のブームの波に乗って、有力な特約店が新たに製鉄業者の指定を受けて、問屋に昇格した例もあった（『日本鉄鋼販売史』前掲書、291ページ）。

<sup>61</sup> 『炎とともに―富士製鉄株式会社史』前掲書、43ページ。建設業の一般構造用鋼板としては、厚板の無規格品も多く使われる（『産業金融時報』第57号、1952年、26ページ；『鉄鋼業の経済理論』前掲書、16、129ページ）。

<sup>62</sup> 『鉄鋼産業における寡占体制』前掲論文、93ページ；『鉄鋼業の経済理論』前掲書、384ページ。

<sup>63</sup> 『鉄鋼業の経済理論』前掲書、389ページ。

## 金 容 度

年下期、同比率が5割に達したといわれる<sup>64</sup>。不況の最中の54年、「特約店に販売される数量が大きく全体の需要動向を左右した」<sup>65</sup>現象が起ったのも、当然であった。特約店は、流通段階での数量調整を通じて、あるいは、市中価格の形成を通じて、不況期に価格変動に最も大きな影響力を発揮した存在であったのである。

歴史的に、特約店は、すでに明治末期頃から姿を見せるようになり<sup>66</sup>、鉄鋼メーカーは、鉄鋼問屋への割当の内から特約店向の比率を定めたり、特約店口銭を別に支出したりする制度を設けていた。しかし、42年、指定問屋以外は鉄鋼を取り扱えないことになり、当時全国2千に余る鋼材特約店は完全に消失した。特約店の活動が本格的に復活したのは、終戦後の47年4月の切符制の実施を待たなければならなかった。その後の特約店数の推移は、限定的ではあるが、**表3-5**で確認できる。鋼材の仲介業者的な存在は、この表では入っていないので、実際の特約店数は、表に現れる数より多かったと思われるが、同表によれば、特約店数が逐年増加する趨勢であったことが分かる。

表 3-5 鉄鋼特約店数の推移

46年	49年	53年	54年	55年	56年	57年	58年	59年	60年
1,614	1,154	1,820	1,751	1,785	1,778	2,156	2,278	2,513	2,617

注：49年の数が減少しているのは、特約店の報告提出漏れが多かったためである。  
出所：『鉄鋼流通関連資料集—40周年記念特集』前掲書、39ページ。

こうした増加傾向は第1次石油危機の時期まで続いたとされるが、特に、本稿の分析時期に限った注目すべき点は、不況の時、特約店数の減少の度合いが、問屋のそれに比べると、微々たる線にとどまった点である。例えば、54年の特約店数の減少率は前年比4%弱であるが、前掲の**表3-5**で見ると、同じ年、問屋数の減少率は10%近くにまで上っていた。

価格下落と関連づけていえば、小規模経営が多かった特約店が、急速な価格下落に相対的にうまく対応したか、あるいは、耐えられたことになる。そこで、特約店の活動と不況期の価格下落は一体どのように絡み合っていたのかに焦点を合わせて議論を進めておこう。

## (2) 特約店の活動と価格変化の増幅

### 1) 特約店の仕入先・販売先と価格

特約店がどのように急速な価格下落に対応したかという問いについての一つの手がかりは、特約店が、中小メーカーからの仕入、小口需要家への販売を行っていたことから見出せ

<sup>64</sup> 『鉄鋼界』1952年7月号、23ページ。

<sup>65</sup> 『デフレ政策遂行下における石炭鉱業及び鉄鋼業の動向』前掲書、40ページ。

<sup>66</sup> 『鉄鋼界』1982年8月、38ページ。

る。

まず、特約店の仕入れについてであるが、特約店が取扱った鋼材は、必ずしも問屋、他の特約店など流通業者からのものだけでもなかった。メーカーからの直接的な仕入れがあったのである。その場合の仕入先として、小規模の電炉メーカー、あるいは、伸鉄メーカーが多く<sup>67</sup>、また、小形棒鋼の約3分の2が零細な2次製品加工業者を經由して流通され<sup>68</sup>、特約店は2次製品加工業者からの仕入れにも大きく依存していた。

企業規模が小さく、数は多かっただけに、これらのメーカーの特約店に対する価格交渉力は弱かった。すなわち、これらのメーカーは、大手一貫メーカーからの価格面での不利な転稼を受けやすい立場にあり、問屋や特約店からも低い値段での仕入れを強いられる立場にあった。さらに、不況時には、経営難による換金投売りの誘引も強かったので、価格交渉力は一層低下した。

そこで、特約店は、不況期に仕入価格を下げることによって経営危機からの脱却を試みた。そして、この価格が市中価格を形成していたので、特約店の仕入れ活動が市中価格の下落を増幅したといえることができる。

次いで、特約店が需要家に販売する価格についてであるが、特約店が取引していた実需要者のほとんどは、戦前以来、小口需要家、あるいは、微量需要者であり、かつ、小口需要家の事業部門も多岐に分れた。例えば、建設部門では、鋼材の購入主体の数は巨大土建企業<sup>69</sup>から零細建設業者に至るまで広いスペクトラムを形成するが、一般に零細な需要家が多かった<sup>70</sup>。金属製造、機械加工部門にも小口需要家が多く、こうした小規模の鉄鋼2次製品メーカーも特約店の需要者であった。問屋と取引するほどの信用度と消費量を持たない小口需要家にとって、特約店との取引は、簡単に所要の鋼材を入手できるというメリットがあった。特約店が販売機構における毛細管的存在と思われたことも、特約店のこうした機能のためであった。

特約店にとっても、小口需要家との取引のメリットがあった。大口需要家に比べ、小口需要家は価格交渉力が弱かったため、特約店は小口需要家を取引相手にすることによって、価格の決定において相対的に強い発言力を発揮することができた。殊に、不況期に、価格の下げ圧力をいかに止めるかに苦心していた特約店にとって、経営収支の維持のための一定のマ

<sup>67</sup> 「鉄鋼産業における寡占体制」前掲論文、88ページ。特約店の中には、伸鉄メーカーを兼ねているものもあったとされる。

<sup>68</sup> 『鉄鋼業の経済理論』前掲書、293ページ。

<sup>69</sup> 大手建設企業も、特約店から購入するケースが多く、一流建設業者でも大工事以外は専ら当用買いに頼っていたといわれる（『戦後鉄鋼史』前掲書、527～528ページ）。

<sup>70</sup> 建設向けが多かった条鋼は、スポット的な小口が多かったとされる（『住友商事株式会社史』1972年、439ページ）。

ージンの確保という意味で、小口需要家との取引は少なからぬ貢献をしたのである。

## 2) 特約店の投機的性格と価格変化の増幅

問屋の投機的な性格について前述したが、一般に特約店はディーラー的色彩が強く、問屋より投機的な性格が強い<sup>71</sup>といわれる。その理由は、第1に、投機的な行動が介在するのは見込み売買の領域であるが、見込み売買分の比重は、特約店の方がはるかに高かった。つまり、問屋の見込み売買は、店売部分に限られるのに対して、特約店は、基本的に、自分の責任で競争品種の鋼材を買取って販売する主体であるので、取扱高のうちの見込み売買の比重が圧倒的に高かった。第2に、問屋に比べ、特約店は経営規模や取扱高が小さく、参入企業の数も多く、マージンそのものが低かった。このように、取扱う製品の相場変動が激しく、マージン率が低かったので、必ずしも経営が安定していなかった。このため、特約店は問屋より投機的に行動する誘引が強かった。これらの理由による特約店の投機性が鉄鋼価格の変化を増幅させた。

しかも、好況に比べ不況期に、投売り競争などで、特約店のマージン率がさらに下落し、なおかつ、需要の減退による取扱数量と販売価格の下落は、マージンの規模縮小をより大きくした。52年から54年の不況期にも、特約店の投機的な行動が表れ、それが価格の下落を一層激しくしたと思われる。例えば、富士製鉄の社史に、50年代前半の不況期に、鉄鋼の「市中価格が投機的要因も加わって乱高下し」<sup>72</sup>たという記述があるが、この投機的要因に特約店の行動が深く関わっていたことは明らかである。

## 4 節 メーカーの価格下落への対応と企業行動の制約要因

この時期、大手鉄鋼メーカーが巨額の設備投資を行ったことは事実であり、そのため、この時期の企業行動として、主として積極的な拡張の面のみが注目されがちであった。しかしながら、これまでの分析を踏まえて考えるならば、競争構造の変化、価格の下落などは、当時の鉄鋼メーカーにとって、決して鉄鋼業の将来を明るく見通せる材料ではなかった。企業の積極的な行動を制約する要因が働いたという仮説が十分成り立つと考えられるのである。そこで、本節の後半では、この時期の企業行動の制約要因にスポットを当てて検討を加える。

### 1. 価格下落が企業行動を制約した可能性

50年代前半の鉄鋼業において、設備投資などによって、生産性の向上、及びコストダウ

<sup>71</sup> 『鉄鋼業の経済理論』前掲書、384、391 ページ。

<sup>72</sup> 『炎とともに―富士製鉄株式会社史』前掲書、43 ページ。

### 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

ンが実現されたことは良く知られている。コークス品質、鉄源の処理技術、高炉操業技術などの向上によって、製鉄部門のコークス原単位が大幅に改善され、製鋼部門の燃料原単位が下落した。よって、製鉄・製鋼工程の生産性が向上し、これが原材料費を低下させ、銑鉄、鋼塊、鋼片のコストダウンにつながった。

しかし、不況と激しい競争のため、売上高は51年下期から低迷しつづけていた(表4-1)。販売不振は、表4-2に表れているように、53年下期から54年にかけて、鉄鋼メーカーの売掛が増加した上、入金率が低下し、資金状況を圧迫した。さらに、生産能力の急増などが、価格の急速な下落を促進し、そのスピードは、コストダウンのスピードを上回った。

表4-1 八幡製鉄、富士製鉄の営業状況(1951年下期～54年)

単位：百万円、%

決算期	売上高		当期純利益		売上高利益率	
	八幡	富士	八幡	富士	八幡	富士
1951年下期	38,916	35,217	2,220	1,816	5.7	5.2
1952年上期	40,478	34,146	1,436	1,198	3.5	3.5
下期	39,528	31,640	575	487	1.5	1.5
1953年上期	42,775	38,805	1,027	830	2.4	2.1
下期	42,993	34,877	1,307	843	3.0	2.4
1954年上期	34,387	26,539	729	559	2.1	2.1
下期	37,300	29,865	904	776	2.4	2.6

資料：八幡製鉄『炎と共に―八幡製鉄株式会社史』新日本製鉄、1981年、38ページ；『炎とともに―富士製鉄株式会社史』前掲書、884～885、888～889ページ。

表4-2 鋼材販売収支残高及び売掛代金回収率推移

単位：百万円、%

	53.Ⅱ	53.Ⅲ	53.Ⅳ	54.Ⅰ	54.Ⅱ	54.Ⅲ
売上高	51,925	52,709	52,896	52,465	46,226	46,731
入金高	50,813	52,403	54,530	42,827	45,340	47,048
売掛残高	19,709	20,015	18,381	23,019	23,904	23,587
売掛代金回収率	47.1	46.8	48.4	41.7	38.6	39.8

注：1. 売掛代金回収率=当月入金高/(前月末売掛残高+当月中売上高)を四半期別に平均した

2. 54年の四半期の売掛残高は、各四半期の最後の月の数値。

資料：『デフレ政策遂行下における石炭鉱業及び鉄鋼業の動向』前掲書、43ページ。

よって、鉄鋼メーカーは、採算の悪化を強いられた。例えば、表4-1で上位2社の八幡製鉄、富士製鉄の営業状況をみれば、純利益の落ち込みが激しく、利益率も52年下期以降、2%前後に止まっていた。

## 金 容 度

実は、後述するように、設備投資に伴う借入増加によって金融コストが上昇したことも、鉄鋼メーカーの採算悪化を加速させた。

### 2. 競争構造の変化が企業行動を制約した可能性

2 節で検討したように、一貫メーカー数の増加を契機にして、競争品種の比重が拡大し、他の品種における競争も激化したので、一貫メーカーは、投資を増やさざるをえない圧力に晒され、とりわけ、市場シェアを奪われていた先発一貫メーカーにとって、その必要性がより強かった。こうした設備投資競争も価格下落と採算悪化を促進して、企業行動を制約したように思われる。もう少し詳しく検討しておこう。

まず、鋼材市場における設備投資競争は、主要な品種の生産能力を拡大し、生産増加をもたらしたが、これは、不況による需要不振が長く続く中で、需給の不均衡を拡大した。なおかつ、各社が借入金依存の設備投資を行ったため、操業度の引下げは許されず、こうした高操業率の維持が、需給の調整を難しくした。その結果、価格下落が一層進んでいた。設備投資競争、あるいは、設備拡張の企業行動が、結果的に、価格下落の大きな増幅を通じて採算悪化を加速させたのである。

**表 4-3 50 年代前半の八幡製鉄の借入状況**

単位：百万円、%

	負債合計	短期借入金	長期借入金	借入金計	借入金/負債
1950 年上期	14,601	2,589	1,270	3,859	26.4
下期	19,419	3,011	1,582	4,593	23.7
1951 年上期	31,109	3,834	1,793	5,627	18.1
下期	42,390	5,625	3,987	9,612	22.7
1952 年上期	56,977	10,740	6,059	16,799	29.5
下期	67,866	17,172	8,798	25,970	38.3
1953 年上期	63,703	16,160	9,303	25,463	40.0
下期	67,457	18,136	10,529	28,665	42.5
1954 年上期	69,557	20,875	9,761	30,636	44.0
下期	64,252	22,116	10,352	32,468	50.5
1955 年上期	61,464	17,323	9,661	26,984	43.9
下期	62,162	14,325	11,290	25,615	41.2

資料：『炎と共に一八幡製鉄株式会社史』前掲書、896～897 ページ。

また、設備投資競争は企業財務をも悪化させた。つまり、不況で、鉄鋼メーカーの内部の利益蓄積が少なくなったため、設備投資資金としての借入が急増し、**表 4-3** で確認できるように、50 年代前半に八幡製鉄の長短期借入が増え、借入金残高の対負債比率も、51 年上期



### 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

の 18.1%から、54 年下期には、50%を超えていた。富士製鉄も、設備合理化のための膨大な所要資金の大部分を借入金や社債などで賄ったため、資金調達のための借入金の構成比が高まった（表 4-4）。

表 4-4 50 年代前半の富士製鉄の資金調達構成

単位：%

	発足時	1950 年 9 月 30 日	1955 年 3 月 31 日
資本及び内部蓄積	4.3	40.3	33.7
減価償却引当金	4.5	3.9	10.2
諸引当金	1.7	1.9	2.2
長期借入金	10.4	4.5	11.7
短期借入金	16.7	11.9	18.2
その他流動負債	62.4	37.5	24.0

出所：『炎とともに—富士製鉄株式会社史』前掲書、622 ページ。

なお、借入依存の投資資金調達は高稼働率維持を強制した結果、生産調整が難しくなり、これが価格を一層下落させ、採算悪化の要因になった。

とりわけ、増加が顕著であったのは短期借入であり、短期借入の増加は、手持在庫増加による数量調整の負担を鉄鋼メーカーが負うところにもよる。こうした短期借入の急増が、当時の大手鉄鋼メーカーの企業行動の制約条件であった可能性は高い。

他方、借入の急増は、金融コストの上昇をももたらした。52 年までの状況しか現れていないので、限定的であるものの、表 4-5 によって、その点を確認しておこう。この表によれば、51 年 4 月～9 月に比べ、いずれのカテゴリーの鉄鋼メーカーも付加価値に対する利子負担が重くなっていた。その中でも、先発一貫 3 社が特に重い負担を負っていたことも分かる。例えば、先発一貫 3 社は、52 年 4 月～9 月の付加価値に対する利子の支払率が 25%近くまで上がって、関西平炉メーカーはもとより、当時経営が困難に陥っていた平炉メーカーよりも高い水準であった（表 4-5）。こうした金融コスト負担の増加が一貫メーカーを中心に企業の採算をさらに悪化させたといえることができる。

表 4-5 付加価値に対する利子の支払率

単位：%

	1951.4～9	51.10～52.3	52.4～9
一貫 3 社	8.4	16.6	24.4
平炉 3 社	3.6	5.9	7.0
財政困難にある非一貫メーカー	7.4	6.1	14.8

出所：『鉄鋼界』1954 年 1 月号、36 ページ。

### 3. いくつかの証拠

ただし、企業の経営状況が明るくないことが、そのまま該当する企業の消極的行動として表れるわけではない。苦境を逆手にとって積極的に行動するケースもありえるからである。例えば、一貫化と設備合理化のための資金負担で、旧3大平炉メーカーの川鉄、住友、神戸の53年下期の財務状況はかなり悪化していたが<sup>73</sup>、これらの企業が投資を大幅に縮小したり、中止することはなかった。積極的な投資で名を知られる川崎製鉄と西山社長であるが、この時期の同社の経営は必ずしも明るい状況ではなかった。例えば、川崎製鉄は、ストリップミルを持たなかったため、とりわけ高級仕上げ鋼板の売上げが大幅に低下していたのである<sup>74</sup>。

そこで、最後に、当時の大手鉄鋼メーカーやその経営者の行動が必ずしも積極的ではなかったことを間接的に示すいくつかの事実を述べておこう。

第1に、本節の前半で、一貫メーカーの系列化について検討したが、別の角度からいうと、系列化は、中小鉄鋼メーカーに一部の負担を負わせることによって、本来一貫メーカーが抱えるべきであった経営資源の購入負担を節減することでもあった。設備や製造品種の拡充とは裏腹に、不況期に投資負担を下げる工夫が表れていたと思われる。

第2に、設備投資の増加と対照的に、従業者数は伸び悩んだ。日鉄分割後の55年まで、八幡と富士製鉄両社の従業者数は増えず、減少する場合すらあった。例えば、八幡の従業員数は、51年の41,640名から、53年に39,387名、55年に37,031名へと減少した（表4-6）。富士製鉄の従業員数は、51年の21,131名から55年に23,037名に増えたものの、増加は専ら広畑製鉄所だけに集中し、室蘭と釜石の従業者数は横ばいか減少する傾向にあった（表4-7）。もちろん、従業者数が伸び悩んだことは、労働生産性の向上を表す側面もあるので、慎重に評価すべきであるが、企業の投資行動を、設備投資という物的な側面だけでなく、従業者という人的な側面を含めるならば、この時期の投資行動を積極性だけで捉えることは一面的すぎよう。

表 4-6 八幡製鉄の従業者数推移

単位：人

	(主務・医務職)	(技術職)	小計	(現業員)	(職夫)	小計	合計
1951年	5,744	31,343	37,087	1,303	3,247	4,553	41,640
1952年	5,915	30,814	36,729	1,330	3,369	4,699	41,428
1953年	5,991	29,440	35,431	1,521	2,435	3,956	39,387
1954年	6,121	28,457	34,578	1,421	2,292	3,713	38,291
1955年	6,176	27,521	33,697	1,325	2,009	3,334	37,031

資料：八幡製鉄所社史編さん実行委員会『八幡製鉄所80年史』（資料編）、1980年、33ページ。

<sup>73</sup> 『デフレ政策遂行下における石炭鉱業及び鉄鋼業の動向』前掲書、38ページ。

<sup>74</sup> 『戦後日本鉄鋼業発展のダイナミズム』前掲書、229ページ。

## 復興期後半の鉄鋼価格乱高下と競争構造

表 4-7 富士製鉄の従業者数の推移

	本社	室蘭	釜石	広畑	川崎	単位:人 全社
1950 年度	393	7,909	6,951	4,501	366	20,120
1951 年度	500	7,700	7,083	5,528	320	21,131
1952 年度	589	7,660	7,199	6,194	355	21,997
1953 年度	649	7,764	7,127	6,711	350	22,601
1954 年度	689	7,757	7,105	7,336	345	23,233
1955 年度	721	7,588	7,002	7,379	347	23,037

出所：『炎とともに―富士製鉄株式会社史』前掲書、879～880 ページ。

第3に、第1次合理化期の先発一貫3社には、既存の経営資源を重視し、この部分的改善によって漸進的に国際競争力を獲得しようとするタイプの経営者が多かったとされる。例えば、八幡製鉄の初期の三鬼社長の時代には、日本最大の製鉄所である八幡製鉄所の一貫生産体制を生かし、その部分的改善によって国際競争力を獲得することを目指していた<sup>75</sup>。既存のことに拘る保守性が存在していたと見てよからう。

## 5 節 結論

価格統制撤廃後、朝鮮戦争勃発をきっかけに約1年間、鉄鋼価格は急騰したが、その後の3年以上、価格下落が続いた。持続的な価格下落が50年代前半の鉄鋼価格の変動を特徴づけたが、こうした状況の中で、関西平炉3社が銑鉄事業に進出することによって、競争構造の変化がもたらされた。

競争構造の変化は、銑鉄市場と鋼材市場の両方において表れており、価格下落にも繋がった。銑鉄市場については、関西平炉3社の一貫メーカー化によって需給者間の相対的交渉力の変化、及び銑鉄外販率の低下がもたらされ、銑鉄供給者が有利な地位を固めた。その結果、鋼材に比べ、銑鉄の価格低下は小さかった。これは、一貫メーカーの数が増え、競争が激しさを増しながら、一貫メーカーとそれ以下のメーカーの間の壁はむしろ高まったことを示す。

鋼材市場では、競争品種の比重が上昇するとともに、企業間シェアの変動が激しいなど、競争が激化した。その結果、一部の独占品種を除く、ほとんどの鋼材で、激しい価格低下を経験した。大手メーカーが人為的に価格下落を抑制することはますます難しくなったのである。建値制という人為的な価格維持の仕組みがこの不況期に機能しなかったことも同じ文脈で理解できる。

大手鉄鋼メーカーが人為的に価格をコントロールすることが難しかったことは、主たる流

<sup>75</sup> 『戦後日本鉄鋼業発展のダイナミズム』前掲書、78 ページ。

## 金 容 度

通主体の鉄鋼問屋や特約店が、価格変動に深くかかわったことをも意味した。具体的に、問屋の店売と特約店の販売は、鋼材市場でその比重が上昇していた競争品種を主な取扱対象にしており、問屋は中小メーカーの支配で、特約店は、特約店間、中小メーカーと小口需要家の連結などによって、価格変化を増幅させた。価格変化の増幅には、問屋と特約店の固有の投機性も手伝った。

こうした競争の激化、価格の急速な下落は、50年代前半の鉄鋼メーカーの積極的な行動にブレーキをかけた可能性が高い。第1に、価格下落が企業行動を制約した可能性についてであるが、価格下落のスピードがコストダウンのスピードを上回った上、設備投資に伴う借入増加によって金融コストが上昇したため、鉄鋼メーカーの採算が悪化した。また、需要の低迷と価格下落で売上高も伸び悩んだ。第2に、競争構造の変化が企業行動を制約した可能性も高い。まず、設備投資競争は価格下落と採算悪化を促進した。例えば、設備投資増強による供給拡大が需給不均衡を悪化させた上、借入依存の投資資金調達が高稼働率維持を強制した結果、生産調整が難しくなり、これも採算悪化の要因になった。また、設備投資競争と手持在庫増加に伴った各社の借入増加も企業行動を制約した可能性が高い。

こうした状況が直ちに各社の消極的な企業行動を証明するわけではないが、少なくとも、この時期の企業行動を積極性だけで捉えるには無理があることは明らかである。

最後に、今後の研究課題について述べておこう。第1に、50年代前半の川崎製鉄の積極的投資行動が目立っており、かつ、注目を浴びるようになったことは、当時の他大手鉄鋼メーカーやその経営者が、相対的に受動的な行動をとったというコントラストに負う面があり、こうした受動的行動は、価格の下落、及び競争構造の変化と深く関わっていたという仮説を今後検証してみたい。第2に、企業行動を含めて、この時期の鉄鋼メーカー、鉄鋼業の変化が、次の高度成長期とはどのように関係していたか、というもう一つの大きな研究課題が残る。第3に、50年代前半という時代の全体像を描く上で、他の主要産業と鉄鋼業の関連を分析することが欠かせないが、本稿ではできなかった。今後の課題にしたい。