

日米貿易摩擦と中米貿易摩擦の比較に関する考察

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 大阪市立大学創造都市研究会 公開日: 2022-05-26 キーワード (Ja): 貿易摩擦, 産業政策, 非市場経済国, アンチダンピング, 戦略政策 キーワード (En): trade friction, industrial policies, nonmarket economy, anti-dumping, strategic policies 作成者: 周, 昇 メールアドレス: 所属: 大阪市立大学
URL	https://doi.org/10.24544/ocu.20220527-001

日米貿易摩擦と中米貿易摩擦の比較に関する考察

周昇（大阪市立大学 大学院創造都市研究科 博士後期課程）

A Study on the Comparison Between US-Japan and US-China Trade Friction

Zhou sheng (Doctoral Course for Creative Cities, Osaka City University)

【要旨】

本研究は、米国の巨額かつ慢性的な対中貿易赤字によってヒートアップしてきた米中経済摩擦と 1970-90 年代の日米経済摩擦を比べ、中米摩擦の特殊性、すなわち米国の中国に対する通商上の制度・規定が輸入国(米国)の貿易救済にもつ意味を中心に検討する。

検証の対象は、以下である。

①日米貿易摩擦と中米貿易摩擦における摩擦業種の推移に関する問題。

②日米貿易摩擦と中米貿易摩擦における業種ごとの摩擦の特徴と摩擦発生の原因、経緯と解決策など。

③日中の産業政策の理念、効果および産業保護などから見た経済摩擦の位置づけなど。

④日米・中米の貿易経済摩擦の類似性と相違性の比較(3つの方面から)。

本研究の構成は以下の通りである。第1節、第2節のそれぞれでは、日米貿易摩擦と中米貿易摩擦の歴史と特徴を振り返る。第3節では、中米間のケースを日米間のケースと比べながら、貿易摩擦の発生原因、特徴および日中それぞれの対応策などの異同について検討する。最後は本論文のまとめである。

本研究では、この比較研究を行うことによって、歴史的経緯、問題点、課題を現在の米中間に投射して摩擦の類似性並びに相違性を明らかにしたい。日米貿易摩擦から中国側が学ぶべき成功の経験と回避すべき教訓を検討しながら、特に、米中摩擦の特殊性について検討した。

【キーワード】

貿易摩擦、産業政策、非市場経済国、アンチダンピング、戦略政策

【Abstract】

In this thesis, I concentrate on the comparison between US-Japan trade friction and US-China trade frictions. The paper highlights the similarities and the differences between the two cases, including the causes, the contexts and the contents of these frictions and each country's responses to US policies during the friction. The purpose of this thesis is, summarizing how the US-Japan trade frictions have been settled, to draw lessons from the US-Japan case, to make some constructive suggestions to the ongoing US-China case, at least helpful to avoid the high tension now being escalated. Then by comparing these two episodes, I try to figure out the common factors and rules in the phenomena of trade fiction.

【Keywords】

trade friction, industrial policies, nonmarket economy, anti-dumping, strategic policies

はじめに

中国は、過去 40 年の改革開放政策により、高水準の経済成長を持続し、2010 年には日本を上回って GDP 世界 2 位の経済大国となった。中国経済の拡大が持続する中で、中国の対外貿易は、改革開放政策の主役として、経済成長の牽引車となっている。世界最大の輸出国かつ外貨保有国となっている中国は、多くの経済分野で課題と問題を抱えている。

近年、米国の対中貿易赤字が年々拡大していることに伴って、米中間の貿易摩擦が深刻化している。米国では、割安な人民元相場で米国に「集中豪雨」的な輸出を行う中国への不満が強まっており、巨額かつ慢性的な対中貿易赤字を背景に、人民元安や不公平な貿易政策などをめぐって、昔日の「ジャパン・バッシング」のような「チャイナ・バッシング」の声が高まっている。特に、トランプ政権になってから、米国は米中の貿易赤字の縮小をはじめ、米中間の関税引き上げ合戦、米中の技術をめぐる紛争を懸念し、産業政策である「中国製造 2025」の撤回にまで踏み込んできた。

1970 年代から 90 年代に至る繊維、鉄鋼、自動車などの対米輸出に端を発した日米摩擦は、日本経済の構造的問題までに発展して、日米間の重大な政治・経済課題になった。その後の日本経済に大きな影響を与えた日米摩擦は、現在進行中の米中経済摩擦とさまざまな分野で類似した性格を持っている。

I 日米貿易摩擦の経緯と特徴

日米貿易摩擦の経緯については『日米貿易摩擦-対立と強調の構図』（金川 1989）や『ゼミナール国際経済入門』（伊藤 2005）に詳しい。また、歴史的な日米貿易摩擦の検討は「バブル/デフレ期の日本経済と経済政策」（小峰編 2011）を参照することとして、以下ではこれらの記述を基に状況を整理する。

戦後、日本は「貿易立国」の戦略を立て、目覚ましい経済発展を遂げてきた。それは、日本の産業の発展とともに、欧米先進国への輸出の急拡大を伴って、1950 年代の繊維、60 年代の鉄鋼、70 年代のカラーテレビ、80 年代の自動車や工作機械、90 年代の半導体と、日本は様々な分野で米国との貿易摩擦を起こしてきた¹。こうした、幅広い分野での貿易摩擦は、日本経済の構造的問題をめぐる論争にまで発展して両国間の「貿易戦争」へと過熱し、最終的に日米間の重大な政治・経済上の課題になっていった。

1. 日米貿易摩擦の発展

(1) 貿易摩擦の発生

戦後の日米間の貿易摩擦の発生は 1950 年代に遡ることができる。1955 年の GATT 加盟以降、日本は綿製品、合板、金属洋食器などの労働集約的な製品の輸出を開始した。これに伴って米国で対日輸入制限運動が過熱した。これを象徴するのがワンダラブラウス事件である²。当時、日本製の安価な女性向けブラウスが米国で大幅に売れたことに対して、米国の繊維業界が議会に圧力をかけて輸出制限法案を成立させようとした。この為、1957 年に日本側が戦後初となる米国向けの輸出規制を行い、米国での保護法案の成立を避けた。

これがワンダラブラウス事件である。その後、米国政府の強い圧力によって、1962年には綿製品長期取極協定（LTA）が締結されることになった。

（2）貿易摩擦の展開

①繊維摩擦

1960年代末から1970年代初頭にかけて再び繊維をめぐる貿易摩擦が発展した。1960年代後半からの合成繊維の発達とカルテル化の発展に伴う世界の繊維産業の構造変動と日本からの人造繊維の輸出急増によって、米国の繊維産業は再び苦境に陥った。1960年代前半には日本の対米輸出自主規制（1957年1月）やLTA（1962年1月）によって日本の対米綿製品輸出が減ったにもかかわらず、日本の合成繊維の対米輸出拡大が新たな日米繊維貿易摩擦問題となったのである³。1968年の大統領選挙で、共和党のニクソンは、南部の票を獲得する為に、南部繊維企業の強い要望を受け、繊維産業保護政策をとり、毛・合成繊維などをLTAに入れるべく日本などの輸出国と交渉した。その後1969年7月、米国は日本に対して繊維製品輸出自主規制に関する二国間協定を提案した。これに対して日本側は強く反対したが、2年半の政府間の交渉の結果、日本は繊維製品の輸出自主規制を受け入れることになった。

②鉄鋼摩擦

同時期に日米間での鉄鋼摩擦も起きた。鉄鋼摩擦の始まりも、繊維問題と同様に、米国の保護貿易主義によってもたらされたのである。

1950年代の米国の鉄鋼産業は世界最大の生産量をもったが、1959年頃から鉄鋼の輸入が増加し始め、特に低価格の日本製鋼材の量が急増し脅威となっていた。1959年から1964年にかけて日本製鋼材は米国でダンピング提訴されていたが、ダンピングは認められないとの判断がなされた。そこで米国鉄鋼業界は、輸入制限運動の方針をアンチダンピング法の強化、さらに輸入数量割当て実施へ向けて転換した⁴。1965年、米国議会でアンチダンピング法を強化する為の法案が提出されたが、この段階では同法の改正には至らず、1967年からは米国鉄鋼業界は輸入数量規制の実施をさらに求めるようになった。こうした運動の結果、米国と日本との間で輸出自主規制（1969.1-1971.12）が締結され、鉄鋼製品の輸入は1969年前年比22%減、1970年前年比5%減となった⁵。

その後、1976年からは、米国メーカーは対日ダンピング提訴に注力するようになった。また、1978年に、米国政府は数量規制ではなく、ダンピング輸入を防ぐことを目的として「トリガー・プライス制度」（TPM）を開始した⁶。なお、通商法第201条がいわゆるセーフガード措置に基づくものである⁷。これらの制度によって、日本のメーカーは狙い撃たれることになり、結果的にトリガー・プライス制度の下で日本から米国への輸入は確かに減少した。

③自動車摩擦

鉄鋼産業の次に日米貿易摩擦の発生が懸念されたのが、好調な対米輸出を続けてきた自動車であった。自動車産業の摩擦の発端も日本の輸出増加と米国業界の不振であった。戦後、米国の自動車産業は長い間世界市場のリーダーであった。特に大型乗用車の分野で非

常に競争力があつた⁸。しかし、第1次石油危機以後、ガソリン価格の高騰により需要は小型車にシフトし、第2次石油危機以後はその傾向がさらに強まった。こうした、外国製（中でも日本が一位）の小型車の市場シェアが急速に拡大した。米国の自動車業界は大きな打撃を受け、大手企業を中心に生産が縮小し、労働者の一時解雇強化をせざるを得なかった。そして米国自動車産業の不振、経営危機、雇用の減少などの責任が輸入車、中でも日本車の輸入増加に転嫁された。

1981年4月、日本の自動車業界が対米輸出を1984年までに自主規制することで日米政府の合意が成立した。これは、日本側の譲歩によって、国際貿易のルールを歪める輸入割り当て制による輸入規制は回避したものの、GATTに抵触する輸出自主規制を自ら選択したという点では無原則な妥協だったと見られている。日本車の輸出自主規制はその後様々な経緯を経て都合13年間実施され、1994年3月に撤廃された。

1987年になると、円高と米国の個人消費の低迷を反映した日本の経済の不況、そして低価格の韓国産乗用車との競争激化によって、対米輸出自主規制はその存在意義を失っていた。また、米国から強く迫られた日本メーカーの現地生産については、最初にホンダが1982年11月からオハイオ州で現地生産を始め、トヨタや日産がそれに続いて米国に進出した。この結果、日本からの輸出が減少したことも規制の意味が失われた理由の一つである。こうして、自動車の対米輸出規制は1994年に撤廃された。

④半導体摩擦

半導体は1950年代に米国で開発されたものであり、ハイテク分野での米国の優位の基礎を形成する技術である。日本は米国の3年後に半導体の開発を開始し、1970年代後半には米国に迫る勢いを見せていた。1978年には半導体貿易における米国の対日収支が初めて赤字になり、1981年末には日本の半導体製品の世界市場におけるシェアが7割に上昇した。

こうした状況の下、脅威を感じた米国の半導体産業は1962年通商拡大法の安全保障条項の発動を求め、ダンピング提訴を含め対日輸入制限運動の機運が高まった。日米間では、これまでの基幹産業部門、機械産業部門の製品から半導体など先端産業・技術製品にも貿易摩擦が展開する兆しが見え始めたのである⁹。

1983年末から1984年初にかけて日米の半導体産業はブームを迎えたが、1984年秋からブームは衰退し、米国の半導体産業は不況に陥って、モトローラを除く全メーカーの決算が赤字になった。こうして日米半導体摩擦が激化する環境が出来上がった。

度重なる交渉の結果、日本は米国の圧力に屈服して、1986年9月2日に「日米半導体協定」が締結された。その期間は1991年7月31日まで合計5年間であった。その後、この協定は1991年に一部修正の上で延長されたが、1996年に日本の業界からの反対で更新することなく終わった¹⁰。

(3) 貿易摩擦の終末

1990年代に入っても日米貿易摩擦は続いたが（1996年 日米包括経済協議）、巨額の対日経常収支の赤字を背景した日米貿易摩擦は急速に下火になっていった。日本経済の「失われた20年」とともに、50年近くも続いた日米貿易摩擦は沈静化していった。

日米貿易摩擦が急速に下火になった原因は以下のように考えられる。

まず、最大の原因は日本経済の凋落である。バブル崩壊によって日本経済が低迷と停滞に向かい始め、不況に陥った。

第二に、米国の経済が IT 産業などによって劇的に回復したことである。

第三に、米国の貿易摩擦に対する関心が日本から他のアジア後発国、特に中国にシフトしたことである。

2. 日米貿易摩擦の特徴

(1) 日米貿易摩擦のサイクルモデル

本節では、曾我部（2007）のモデル¹¹に基づいて、50 年代から 90 年代末まで生じた日米貿易摩擦の典型的なサイクルを確認しておきたい。

- ①先に優位に立った米国産業が後発の日本からの輸入の急拡大という脅威にさらされ、産業が不況に陥って、巨大な経常収支の赤字が生じる。
- ②米国議会と米国産業界が米国政府に日本の不公正貿易や自国産業保護について要求する。
- ③USTR(米通商代表部)、商務省が外交官グループと経済学者グループの意見を調整した後、日本側に提起する。
- ④日本は不公正貿易が問題となっていることを否定する。
- ⑤米国政府は米国議会と米国産業界の圧力を受け、日本に制度の調整、是正などを要求する。
- ⑥日本は交渉後、米国の要求のいくつかを受け入れることに合意する。
- ⑦米国政府と日本政府は⑤の決着の結果を日米関係の進歩として評価する。しかしその程度は、米国では、米国政府が米国議会と産業界の影響を考慮し日本の譲歩を強調するのに対し、日本は利益団体からの批判を最小限にしようと譲歩を過小に評価する。
- ⑧日本は米国の日本に対する譲歩が少なく対応が遅いものが多いため、米国の譲歩を小さく評価する。反対に、日本は米国の無理な要求に応えたと捉え、自国の譲歩を大きく評価する。
- ⑨協定が制定された後、米国議会と米国産業界は販売実績に基づいて、改善されていない日本に対する不満を再び米国政府に指摘する。
- ⑩米国政府は不公正貿易の改善が販売実績の向上につながると考えるため、日本に自由貿易市場の拡大、実績増加を見込んだ調達や市場開放などの改正を求める。
- ⑪日本は米国の要求を受け入れない。反対に、問題は手続き面ではなく、市場進出を図る際の米国側の努力の欠如などにあることを指摘する。
- ⑫それにも関わらず、日本は米国に要求を押し付けられて、再び協定を締結する。

以上、日米貿易摩擦の歴史を概観してきたが、その特徴を下記のようにまとめる。

1. 日米貿易摩擦は労働集約型産業からハイテク産業にアップグレードした。
2. 摩擦の種類はモノ、ハードからサービス、ソフト型へ、そして基準・規制緩和へと質的に転換した。
3. 日米 2 国間から WTO 多国間交渉紛争処理への混在体制に移行し、対日要求も市場開放の機会均等から結果の均等、自主規制対応型から現地生産にシフトしていた。

4. 米強日弱の政治的な立場によって、日本は米国に押し付けられた要求や協定が多かった。

II 中米貿易摩擦の発展と特徴

中国の 1978 年改革開放以来、40 年以上の年月が経過している。中米通商関係の発展に伴って、農産品から、繊維、知的財産権などに至るまで貿易摩擦が起こっている。

1. 中米貿易摩擦の発展

(1) 中米貿易摩擦の展開

中国の繊維産業も 50、60 年代の日本と同じように、繊維製品輸出の拡大過程において、米国との間で深刻な貿易摩擦が起こっていた。

大橋(1998, pp. 101-102)によると、1970 年代後半から、中国の米国向け輸出の 3 大品目は農産品、原料と繊維製品であった。中でも繊維製品が主要な品目であり、40～50%を占めていた。このため、繊維製品輸入の急増によって生じた繊維産業の摩擦が、現代の中米貿易摩擦の発端となった。

この後、米中繊維交渉が始められた。米中繊維紛争においては長年にわたって、米国繊維業界による提訴があったが、中国繊維製品に対する輸入クォータ制が主役だった。紆余曲折した 5 次にわたる交渉を経て、中国からの繊維製品の輸入は減少に向かった。

次に、鉄鋼業における米中交易摩擦を見てみよう。先述の日米摩擦に関するエピソードで紹介したように、米国鉄鋼業は 1960 年代以降、外国からの輸入増加によって苦境に陥り始めた。それに対して、鉄鋼業はエスケープ条項やアンチダンピング法、あるいは 1974 年通商法 301 条に訴え、輸入制限などの保護を求めている。米国鉄鋼業は「自助努力」が足りず「外力」に頼りすぎるという、佐藤(1987)が指摘していた体質は今に至るまで改善されていない¹²。ここでは、1990 年代からの米国鉄鋼業の動向と対中国のアンチダンピング提訴の動きに簡単に触れてみよう。1996 年から 2005 年までの間に、米国が世界の鉄鋼生産に占めるシェアは低く、国際競争力の低下は顕著である。

表 1 米国と中国の粗鋼製品貿易（1996～2005 年）（単位：千メトリックトン）

		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
米 国	輸出	5442	3482	5969	5795	6751	6279	6179	8296	8432	9953
	輸入	33460	35871	47682	42871	45297	36864	40221	31018	46636	42640
	輸入浸透率(%)	16.2	16.9	21.4	19.4	19.7	18.1	19.4	14.6	19.6	19.7

中国	輸出	11974	15729	9471	9062	16512	10016	9305	11982	25659	33097
	輸入	16528	13854	13208	17224	21167	26936	31408	45736	36203	28884
	輸入浸透率(%)	14.7	11.6	10.0	12.6	15.3	15.8	15.3	17.7	12.1	8.3

注：輸入浸透率＝輸入/国内見掛け消費(%)

出所：陳友駿（2008）より

表1から米国鉄鋼業の国際競争力が低いことがわかる。1996～2005年の間に、米国鉄鋼製品の輸出は4百万メトリックトン以上増加したのに対し、輸入はおよそ1千万メトリックトン増加した。または輸入浸透率はほぼ20%になっている。

苦境に陥った鉄鋼産業に対して、米国政府も支援を行ったが、法的措置による鉄鋼の輸入抑制という動きが多かった。陳（2008）が中国からの鉄鋼製品との摩擦について詳しく説明しているように、米国では1998年から対中国アンチダンピング措置が毎年採られている。もちろん米国業界の高いアンチダンピング提訴意欲によるところが大きい、アンチダンピング提訴においては中国の「非市場経済国」という弱い立場も関係しているであろう。本節で述べてきた鉄鋼業における米中交易摩擦の主役は、アンチダンピング措置であった。

（2）貿易収支不均衡と為替レートの問題

2003年6月、米国繊維業協会は、その産業分析レポートの中で、人民元の対ドルレートはおよそ40%過小評価となっていると主張した。この元安で中国がコスト優位を持っているとして、米国繊維業協会は、中国人民元の切り上げと中国の為替制度の改善に向けて中国政府に圧力をかけることを米国政府に求めた。その後、米国の大統領、連邦議会は、中国に人民元の切り上げを迫り始めた。

2005年5月、米財務省は連邦議会に提出したレポートの中で、中国政府に対して6ヶ月以内の人民元の切上げを要求した。2006年1月にジョージ・W・ブッシュ大統領は、中国は自由な変動相場制をとるべきだと発言した。2008年10月、当時の大統領候補者オバマは、対中国の巨大な貿易赤字は中国の為替レート操作と直接の関係があると発言した。2010年3月、オバマ大統領は連続して二回、人民元の切上げを中国政府に要求した。また、同年9月、オバマによる「中国は為替レート問題への努力が不足しており、米国はWTOより早く制裁措置をとる」旨の発言が両国の為替レートに関する対立を一層エスカレートさせた¹³。

以上、米中の為替レートに関する摩擦を振り返ってきた。米国政府は、中国に圧力をかけて、人民元の切上げを求めてきた。しかも、この為替レート問題に関する摩擦は今でも解決できず、継続している状態である。

（3）制度をめぐる全面的な摩擦の段階（2006年-現在）

2006年、中国がWTOに加入してから5年目になり、過渡期の段階が終わった。この頃から、中米の貿易摩擦は繊維製品や鉄鋼製品などの財の紛争から金融、保険などのサービス

産業の紛争に移り始めた。サービス産業における貿易問題は、一般の財と違って、関税や非関税障壁などの一般的な意味での貿易問題ではなく、一国の法律と市場の構成、競争政策などの制度と関わっている問題である。従来の中国の巨大な対米貿易黒字、為替制度の是正、生産能力の過剰、知的財産権の保護などの問題も米国により問われるようになってきた。

大橋（2016）が指摘したように、近年、中国の過剰生産能力が顕在化し、鉄鋼製品の対米輸出の急増と、中国を「非市場経済国」とみなしている米国のアンチダンピングなどの貿易救済措置が新たな摩擦の一因となっている。また中国企業の対米投資・買収が急速に増えるに伴って、中米経済摩擦も財・サービス貿易に留まらず重層化しつつあって、制度問題にまで至っている。また、安全保障上の面でも、国有企業の役割や中国政府の産業・企業への支援のあり方（補助金）などをめぐって、中国の「国家資本主義」的性格に対する懸念が強くなっている。

特に注目を集めているのが、2016年にトランプ政権になって以降、米中経済対抗が急速にヒートアップして貿易戦争にまで達してきている事態である。米国は、中国との貿易赤字への対応として中国から輸入される818品目340億ドル相当に対して25%の追加関税の賦課を2018年7月に発動した（第1弾）。同年8月（第2弾）に半導体、電子部品、鉄道車両、情報通信部品など284品目160億ドル相当の輸入に対する25%の追加関税を発動した。そして同年の9月24日（第3弾）には家電など2000億ドル相当の中国製品に10%の追加関税の賦課を発動するなど対中制裁の対象を拡大した。2019年に入り、中米通商協議は折り合わず、米国は従来10%の追加関税を賦課していた第3次の対象品目（2000億ドル）に対して、5月10日（第4弾）から関税率を25%へと引き上げるに到った¹⁴。2019年の5月の11回目の貿易交渉では、中国が米国の「構造改革」要求を拒否して決裂したが、その後2019年10月に行われた13回目の貿易交渉において、双方が「第一段階」の合意に達した。しかしこの合意は、米国が求める中国の「構造問題」の核心的な部分を棚上げにしたため、中米の摩擦は長期化の様相を深めている。

2. 中米貿易摩擦の特徴

（1）貿易構造の変化

表2 中国の対米輸出品の総輸出額に占めるシェア（単位：％）

製品別	2018年	2017年	2015年	2013年	2011年
エレクトロニクス製品・電機	26.7	24.7	24.6	23.9	21.8
機械・核反応関連製品	22.8	23.8	21.1	19.9	21.7
家具類	5.5	5.1	5.4	6.3	7.0
玩具類	4.9	5.7	7.8	8.1	7.9
靴およびその部品	3.9	4.2	4.5	4.4	5.2
繊維類	3.5	3.8	3.9	3.3	2.7
非繊維服装類	3.4	3.8	4.4	4.2	4.2
プラスチック製品類	2.9	2.7	2.7	2.6	2.7

出所：中国商務部『国別貿易報告』

表 2 は中国の対米輸出品が総輸出額に占めるシェアの推移を調べたものである。この表が示すように、伝統的な繊維、家具などの産業の輸出は依然として大きなシェアがあるが、エレクトロニクス製品・電機、機械などの産業のシェアが高まってきている。先述のように、米中の貿易摩擦も繊維、家具産業から鉄鋼、エレクトロニクス製品・電機、機械などの産業へと移行しつつある。摩擦は低付加価値産業から高付加価値産業へと向かっている。

(2) 手段としてのアンチダンピング・相殺関税

陳（2008）が指摘しているように、2010 年までの中米の貿易摩擦において、鉄鋼産業を代表として、米国はアンチダンピングと相殺関税を手段として頻繁に用いてきた。実際、輸入浸透度の高い産業ほどアンチダンピング調査を開始する確率が高いとの指摘がある。業種別に見ると、鉄鋼・化学製品などの素材産業ではアンチダンピング調査の件数が多く、確率も高い（陳（2008））。米国政府がアンチダンピング調査あるいは措置を決定するに当たり、雇用問題を重視する場合には、雇用規模の大きい産業に関してアンチダンピング調査を開始する確率が高いと考えられる。

(3) 制度上の相違

米国は資本主義国であり、中国は社会主義国である。経済制度の相違により通商貿易への見解も違ってくるであろう。米中間の経済摩擦のケースでは「市場経済国」の認定・不認定に伴う通商上の論争・摩擦が大きな特徴となっている。また米政権の交代に伴い、米国の対中政策も変化する。90 年代からクリントン政権による「戦略的パートナー」政策に始まり、ブッシュ政権の「戦略的競争相手」政策、オバマ政権の「米中戦略・経済対話」政策、そしてトランプ政権の「米国の戦略的な競争国」政策に至る 30 年の中に、中米貿易摩擦も大きく変貌してきている。

3. 中米貿易摩擦の特殊なケース

1970 年代から 90 年代に至る日米間では様々な分野で摩擦が起きていたが、ファーウェイに対する制裁のような特定の 1 企業をめぐる摩擦はなかった。テック企業をめぐる米中摩擦が激しくなっていることを読み取ることができる。

ここで中米貿易摩擦におけるファーウェイのケースについて、簡単に触れておく。米国政府は 2019 年 5 月、ファーウェイと関連会社 68 社を安全保障上や外交政策上の懸念があるとして事実上の禁輸リストである「エンティティーリスト」に加えた。同年 5 月と 8 月にも、ファーウェイに対する半導体の輸出規制の強化を相次いで発表し、同年 9 月から本格適用され、同社に対する高性能半導体の輸出は困難となった。

米国政府は 20 年秋以降、一部に限って輸出再開を認めたものの、ファーウェイはスマホや 5G 基地局の核心となる米国由来の半導体部品の調達に困難となり大打撃を受けている。2020 年における出荷台数は約 1 億 8,000 万台で、前年比で約 25% 減少した¹⁵。競合他社と比較してファーウェイの減少ぶりは際立っている。米国調査会社 IDC によると¹⁶、20 年 4～6 月期に、韓国 Samsung Electronics（サムスン電子）を抜き世界のスマホ出荷台数のシェアで首位に立ったファーウェイはその後、急落した。20 年 10～12 月には同 5 位に後退

するなど、米政府の制裁の影響の深刻さがうかがわれる。

「2020 年、我々の売り上げや利益は微増にとどまった。それまでの数年間と比べて顕著に鈍化している」。2021 年 3 月 31 日、中国通信機器最大手のファーウェイの胡厚崑・副会長兼輪番会長は 2020 年 12 月期決算発表の場でこう述べた。売上高は前期比 3.8%増の 8914 億元（約 15 兆円）で、純利益は同 3.2%増の 646 億元（約 1 兆円）の増収増益であったが、過去 5 年間の年平均成長率は売上高で 14.3%、純利益で 14.9%であったことからすれば¹⁷、大きく下落している。

米国商務省によるファーウェイへの米国製半導体および米国製半導体製造装置によって製造された半導体の供給禁止措置は、中国政府に待ったなしで「自国技術・知的財産による新たな半導体製造」という大きな課題を突き付ける形となった。

ファーウェイの問題は通信機器メーカー1 社の問題に留まらず、米中関係、さらには世界の安全保障問題にまで発展した。ファーウェイ問題は政治的な要素を孕んでいるが、米中摩擦が当面収まる可能性は低く、今後よりエスカレートする危険性を持つと言えるであろう。

Ⅲ 日米貿易摩擦と中米貿易摩擦の比較

本節では、日米と中米の 2 つの摩擦のケースについて、(1)貿易摩擦発生の原因、(2)貿易摩擦の内容、(3)貿易摩擦への対策の 3 つの方面からの比較を試みる。

1. 貿易摩擦発生の原因の比較

(1) 類似点

①巨額の貿易赤字が米国との貿易摩擦の火種となっている。

二つの貿易摩擦の発生原因の類似点として関(2017)が挙げる点の一つは、「当時の日本と同様に、中国は米国にとって、最大の貿易赤字相手国である」ということである。関(2017)のデータにより、財貿易に関して比較すれば、1991 年から 1993 年までの 3 年間、米国の対日貿易赤字は全体貿易赤字の過半に達している一方で、2016 年の米国の対中貿易赤字も貿易赤字全体の 47.1%に達している。

②日中と米国の経済のパワーバランスが崩れて、米国にとって脅威となった。

関(2017)が挙げるもう一つの類似点は、「当時の日本と同様に、中国は世界第二位の経済大国として、米国を急ピッチで追い上げている」ということである。関は、1995 年の日本の GDP 規模が米国の 7 割を超え、2016 年の中国の GDP 規模も米国の約 6 割に至ったことを指摘している。中国が今のまま 6%前後の経済成長を続け、米国が 2%前後の経済成長に止まれば、10 年後には米中の経済規模はほぼ同等となってくる。これが米国にとって脅威となったと考えられる。

(2) 相違点

①経済制度の違い

米中の摩擦の背景には、米国が推進した「自由資本主義」(資本主義)を理念とする経済

体制と、中国が掲げる「国家資本主義」(社会主義)を理念とする経済体制の対立がある(三尾 2018)。特に、1980 年代から、米中通商関係において、米国は終始中国を「非市場経済国」と見なしている。これが米中の摩擦の始まりの 1 つの引き金であり、通商システムへの理解の食い違いである。一方で、米日の摩擦は、資本主義の先進国同士で利益を追求する過程の中に現れた矛盾である。

②国際的背景の違い

戦後、日本は米国を始めとする GHQ の支配によって制度の大改造が行われた。全面的かつ深い社会改革を行い、経済システムを大転換させる新制度を導入した。米国の支援(経済・技術)を受けて、家電・機械・自動車などの分野で著しい経済発展を遂げてきた。しかしながら、日本の躍進に米国は脅威を感じ始めた。色々な分野で日本に追い上げられ、米国の国際的競争力は弱まりつつあった。こうして、米国は日本への支援を減らして、通商上では日本を敵とみなし始めた。

それに対して、20 世紀末の米中貿易摩擦は政治の色が濃厚である。21 世紀に入り、中国が WTO に加盟して以来、貿易大国としての姿を現し始めた。市場経済への改革を通じて、その経済は飛躍的に発展してきた。最大の発展途上国として国際的舞台で活躍し始めた中国と世界ナンバーワンの米国との対立が顕著となって、貿易上の紛争も深刻化となっている。

2. 貿易摩擦の内容の比較

(1) 類似点

①製品から産業への摩擦

国内産業構造の変化は貿易製品の構造に影響を与える。国内産業の構造の調整と改革に伴って、製品のパターンも変わっていく。日米の摩擦も、中米の摩擦も、最初に繊維製品から始まった紛争から、ひいては鉄鋼産業、家電産業、半導体産業、金融産業などにまで広がっていった。

②産業から為替レートへの摩擦

かつての日本も、今の中国も、経済摩擦は産業内にとどまらず、通貨が過少評価されていると米国に迫られ、通貨切り上げの圧力をかけられた。

日本の場合は、1980 年代半ばから日米両国は自主規制、トリガー・プライス制度などの手段を使って、折衝を重ねたが、両国間の経常収支不均衡はむしろ拡大する一方となった。1985 年 9 月には米国の強い圧力の下で、日米を含む先進国五ヶ国による有名な「プラザ協議」が締結され、大幅なドル安円高誘導が行われた。その後、円の対ドルレートは 50%以上切り上がった。

中国の場合は、前述したとおり、1990 年代から米国の議会からも政府からも批判されている。この為替レート制度に関する紛争は未だに決着に至っていない状態である。

(2) 相違点

①対米貿易構造ならびに対中投資

関(2017)が指摘したように、当時の日本と米国は共に先進工業国であり、自動車をはじめ、多くの高付加価値産業で、両国は激しく競争を展開していた。これに対して、米国は

中国から比較的付加価値の低い消費財を輸入し、中国に航空機などハイテク産業の高付加価値の資本財を輸出しており、両国の経済構造は補完関係にある。

また当時、日本の対米輸出の主体はほぼ日本企業であるのに対して、中国の対米輸出の相当の部分は、米国をはじめとする外資系企業によるものである。2016 年の中国の輸出の内、外資系企業によるものの比率は 43.7% と高く、対米輸出に占める米国企業による逆輸入の割合も高いと見られる(関 2017)。従って、米中通商摩擦には「米政府と米企業の摩擦」という側面もある。

②中米のケースにおける知的財産権

日米のケースであまり問題になっていなかった知的財産権摩擦が米中間では大きな紛争となっている。中国の知的財産保護、技術の取得方法などの面で米国に批判されている。

米国は、中国に知的財産権という問題で改善を強く求めてきた。大橋(2018)によれば、2017 年の米国の 301 条調査の一つの狙いは、米国の知的財産を中国が不当に取得しているかどうかを明らかにすることである。大橋(2018)は、下記の 4 点の疑惑についてまとめている。

一つ目は、米企業から中国企業への技術移転の強要である。

二つ目は、市場を介した技術供与を妨げる法規、政策、慣行である。

三つ目は、中国企業が米ハイテク企業を買収する際の中国政府の支援である。

四つ目は、ハッキングによる技術・ノウハウの不正取得である。

今回 25 年ぶりで発動された中国に対する 301 条調査からは、米中間の争点が単なる「物の取引」から「技術」のような生産要素に移行していることが読み取れる。

3. 貿易摩擦への対策の比較

(1) 類似点

①輸出から直接投資へ

1985 年、「プラザ協議」が締結された後、円が 50%以上切り上がった。合意発表からわずか 1 日で、為替レートは 1 ドル=235 円前後から 20 円も円高に動き、翌 1986 年 7 月には 150 円台まで円高が進んだ。大幅な円高は、自動車や電機といった輸出企業に経営効率化を迫るとともに、国民生活では輸入品の消費が拡大したほか、海外旅行ブームが起きた¹⁸。この急激な円高によって、製造業から金融業にわたって、日本企業による米国企業を買収や米国への投資がブームとなった。1986 年の、日本の米国への投資はのべ 101.65 億ドルに達した(小峰隆夫編 2011)。このように、日本の米国への投資はある程度日米間の自動車やカラーテレビによる貿易摩擦を軽減させた。

中米の貿易摩擦も、繊維産業から鉄鋼産業、家電産業まで広がって、巨大な対米貿易黒字が生じた。中国も日本と同様に、米国からの通貨の切り上げの圧力を受けた。中国側は強硬な態度でこれに対応したが、2005 年に市場需給をベースとして、為替レートを通貨バスケット制にした後、元高の勢いが現れた。輸出コストの増加に伴って、米国側の対中輸入の非関税障壁が厳しくなった。これらの原因により、中国企業の対外投資は急増した。2009 年の中国の対外直接投資額は 566.3 億ドルであったが、2010 年は 688.1 億ドルに増加し、2012 年には中国の対外直接投資額は 878 億ドルに達して、そのうち、対米直接投資額は 170.8 億ドルであった¹⁹。累計対外直接投資額は 5319.4 億ドルに達した。また、中国

企業による対外買収もブームになった。このように、中国企業によるアメリカへの直接投資は、米中貿易摩擦を一定程度回避するうえで役だった。

② 2 国間から WTO 多国間交渉紛争処理へ

貿易摩擦の解決に向けては、日本も中国も米国との 2 国間交渉を行った。実際のところは、制度の違いと日米安保同盟などの政治要素で、日中両国は弱い立場に置かれていた。

(2) 相違点

① 産業構造転換への対応

米国との貿易摩擦を転機として、日本の産業構造、輸出構造は大きく変化した。1950 年代、60 年代の日本経済は海外から石油、鉄鉱石、石炭などを輸入して重化学工業化を進めてきたが、石油危機に加えて米国の通商政策の圧力を受けて、これらの産業は次第に国際競争力が落ちていたのである。それに代わったのが省エネルギー型産業である自動車、電機、精密機械などの機械産業であった。特に電機・精密機械の発展は、いわゆる「重厚長大」から「軽薄短小」への転換となった。70 年代から 80 年代半ばにかけては、これらの産業の生産や輸出が拡大し、85 年には日本の全輸出の 7 割を超えるまでになった(伊藤 2005 pp. 49-50)。日本製品の輸出の急増は輸入国企業との間で新たに摩擦を引き起こしたが、日本産業や日本製品は高い国際競争力を持っており、ハイテク産業でも米国に対抗する程度の力があつた。

一方で、中国は改革以降、労働力の優位を活かして、労働集約型産業において巨大な国際市場を獲得した。しかし、低賃金による輸出は相手国に非難されやすい。米国はアンチダンピング提訴や相殺関税調査などの貿易救済手段を使って、米中間に通商上の障壁を作った。中国は産業構造調整を行い、技術向上を目指しているが、自主開発能力はまだ不十分であり(ファーウェイ、ZTE のケースなど)、知的財産の保護意識も高くない状態にあるのが現実である。さらに、高付加価値・ハイテク産業の遅れは大きい。この点は、日本の科学技術の発展の速さ、高付加価値製品の市場占有率の高さと比べると不足しているところであると考えられる。

② 中国による報復措置

2018 年に端を発した米中の関税引き上げ合戦において、米国の関税引き上げの貿易制裁に対して中国は即時に対等な報復措置をとることにした。米国による第 1 弾の措置に対して、中国は大豆・牛肉・水産物などの 1 次産品と自動車など 340 億ドル相当の対米輸入に 25%の追加関税を、米国の第 2 弾に対しては燃料・鉄鋼・自動車・医療機器など 160 億ドル規模の対米輸入に 25%の追加関税を、そして第 3 弾に対して中型航空機・宝飾品・酒など 5207 品目 600 億ドル規模の対米輸入に 5-10%の追加関税を賦課する対抗措置をとった²⁰。事態は米国の対中追加関税賦課に中国が即時に対抗措置をとり、それに対し米国が再び制裁措置を発動する形で推移した。

③ 通貨の切り上げ圧力への対応策の差異

先述のように、米国の圧力に弱く、しかも日米安保体制が存在する日本は常に米国に譲歩している。1980 年代には日本の輸出の急増のため、日米間の収支不均衡問題が悪化しつつあった。日本はこの問題に関する米国側の要求をほぼ受け入れざるを得なかった。特に、円切上げの要求をそのまま受け入れた「プラザ協議」が、日本のバブル経済の引き金であ

ると多くの研究者²¹が考えている。

一方で、米中両国は、経済面における補完関係が強いことに加え、米国の対中輸入に米国企業が深く関わっていることなどから、より対等な関係にある。中国は米国の人民元の切上げの要求をそのまま受け入れるのではなく、市場需給に従って、通貨バスケット制にした。その後、元が切り上がったとは言え、1980年代後半の円高に比べれば元の為替レートの調整は穏やかに進んだ。結果的に中国政府は通貨バスケット制を採用することで経済に与える影響を相対的に制御することができたと言える。

終わりに

以上、日米貿易摩擦と中米貿易摩擦の2つのケースを比較してきた。これら二つの貿易摩擦の比較を通じて、類似点と相違点を確認しながら日米と中米の貿易摩擦の発現形態について以下のことが分かった。関(2017)は経済の規模の角度から貿易摩擦を分析したが、三尾(2018)は経済体制の面で本稿に示唆を与えてくれた。

日米貿易摩擦は、終始経済の領域を中心に展開され、バブル崩壊後に日本経済が長期低迷に陥り、日米間の貿易不均衡も相対的に小さくなったため、収束していった。一方で、中米貿易摩擦は経済の争いを超えて、体制争いと覇権争いの色彩が濃厚になっている。

米中両国は、2020年1月に通商問題の第1段階合意に署名したものの、大部分の追加関税措置は25%のまま維持しているほか、デジタル・情報通信等の先端技術をめぐり対立を一段と強めており、中長期的に世界貿易・投資の流れに影響を及ぼす可能性が高いと考えられる。

このまま対立が続けば、両国の景気にとって、深刻な影響が出ることは間違いない。特に、米国に対する輸出量が多い中国経済への打撃が大きいと考えられる。このため、中国は数値目標の導入も含め、エネルギー・農産品の対米輸入を増やすことで対米黒字の削減に応じる姿勢をみせている。

とはいえ、不公正な貿易慣行への見直しを強く要求する米国の姿勢が軟化する可能性が低い半面で、中国も「製造2025」の大幅な変更を受け入れる余地はない。このため、中米貿易摩擦は短期的に完全な形で解決することは難しい情勢といえる。

また、中米貿易摩擦の影響を受けて、2019年から外国企業の中国からの撤退、アジア他国への移転や、サプライ・チェーンの再編など動きがしばしば見られる。こうした動きについては本稿では触れていないが、稿を改めて中米貿易摩擦が多国籍企業やグローバル・バリューチェーンに与える影響に関して、企業レベルで分析してゆきたいと考えている。

参考文献

日本語：

1. 石川博友(1985)『日米摩擦の政治経済学:対日戦略決定のメカニズム』、ダイヤモンド社
2. 伊藤元重(2000)『通商摩擦はなぜ起きるのか—保護主義の政治経済学』NTT出版
3. 伊藤元重(2005)『ゼミナール国際経済入門』(改訂3版)日本経済新聞出版社

4. 大橋英夫 (1998) 『米中経済摩擦：中国経済の国際展開』 勁草書房
5. 大橋英夫 (2016) 「『国家資本主義』をめぐる米中経済関係」(公益財団法人日本国際問題研究所『米中関係と米中をめぐる国際関係』平成 28 年度外務省外交・安全保障調査研究事業「国際秩序動揺期における米中の動勢と米中関係」報告書 pp. 73-86)
6. 大橋英夫 (2018) 「知的財産で攻防激化 301 条発動に見る米国の不安標的の変化が語る中国の実力」 (『エコノミスト』毎日新聞社)
7. 岡本勉 (2018) 『1985 年の無条件降伏 —プラザ合意とバブル』 光文社新書
8. 金川徹 (1989) 『日米貿易摩擦-対立と強調の構図』 啓文社
9. 川端望 (1991) 「アメリカ鉄鋼業界のダンピング批判と「資本不足」論 —1970 年代後半から 80 年代初頭にかけて」 (『研究年報経済学』第 53 巻第 2 号, pp. 151-172)
10. 小峰隆夫編 (2011) 「バブル/デフレ期の日本経済と経済政策」第 1 巻『日本経済の記録-第 2 次石油危機への対応からバブル崩壊まで』平成 23 年 3 月 14 日内閣府経済社会総合研究所
11. 佐藤定幸 (1987) 『日米経済摩擦の構図』 有斐閣
12. 関志雄 (2017) 「米中通商摩擦の行方—チャイナ・バッシングは限定的か」 野村資本市場クォーターリー 2017 Autumn
13. 関志雄 (2019) 「米中貿易摩擦の拡大化と長期化：顕著になったデカップリング傾向」 経済産業研究所
14. 曾我部麻衣 (2007) 「米国通商政策と日米貿易の展望」 (香川大学『経済政策研究』第 3 号)
15. 張紅咏 (2017) 「米中貿易摩擦の行方」 RIETI・コラム 2017 年 1 月 16 日
16. 陳友駿 (2008) 「米国の対中国反ダンピング措置」 (『アジア研究』VOL. 54, NO. 3, July 2008)
17. 陳友駿 (2011) 『米中経済摩擦』 晃洋書房
18. 西村吉正 (2003) 『日本の金融改革』 東洋経済新報社
19. 三尾幸吉郎 (2018) 「揺らぐ米国主導の自由資本主義 —「国家資本主義」輸出する中国」 (『エコノミスト』2018 年 5 月 29 日号)
20. 安井明彦 (2005) 「米国議会は中国に何を求めているのか —制裁法案と「人民元後」の米中摩擦」 (『みずほ米州インサイト』みずほ総合研究所)

英語：

1. Bown, Chad P., & Crowley, M. (2013). "Import protection, business cycles, and exchange rates: evidence from the Great Recession", *Journal of International Economics*, 90, 50-64.
2. Bown, Chad P., & McCulloch, Rachel (2009). "US-Japan and US-PRC Trade Conflict: Export Growth, Reciprocity, and the International Trading System" *Asian Development Bank Institute Paper Series*, NO.158, November 2009

中国語：

1. 張慧芳 (2007) [中美進出口貿易影响因素的定量分析] 東北財經大學修士論文
2. 楊丹 (2012) [中美貿易發展研究] 吉林大學博士學位論文
3. 楊海艷 (2007) [美國對華反傾銷的出口貿易轉移效應的實証分析] 湖北大學博士學位論文

[注]

-
- 1) 伊藤 (2005) p. 324 参照
 - 2) 金川 (1989) p. 189 参照
 - 3) 金川前掲書 p. 191 参照
 - 4) 金川前掲書 p. 194 参照
 - 5) 川端 (1995) よりデータ引用
 - 6) 小峰編 (2011) に基づくまとめ
 - 7) 伊藤前掲書 p. 366 参照
 - 8) 小峰隆夫編 (2011) より引用
 - 9) 金川前掲書 p. 212 参照
 - 10) 金川前掲書第 13 章に基づくまとめ
 - 11) 曾我部 (2007) よりの引用と加筆
 - 12) 佐藤(1987)より引用
 - 13) 米中の為替レートに関する摩擦については楊 (2012) pp. 66-67 参照
 - 14) 関(2019)よりデータ引用
 - 15) 中国ファーウェイ「2020 Annual Report Press Conference」
 - 16) 日経クロステック 2021/4/05 「米制裁で窮地のファーウェイが見せた底力、不振スマホ分野も微増」による
 - 17) 中国ファーウェイ同上
 - 18) 岡本(2018)よりデータ引用
 - 19) 中国知網 <http://tongji.cnki.net/kns55//Dig/dig.aspx>
 - 20) 2019 年華鐘春季セミナー「激しくなる米中貿易・IT 戦争の実体経済への影響を探る」よりデータ引用
 - 21) 例えば岡本(2018)の中で以下のように述べている。「85 年にプラザ合意を受け入れたとき、日本経済は、すべてが変わった。円高も、バブルも、バブル崩壊も、失われた 20 年も、アベノミクスも、すべてプラザ合意が源流となっている」。また、元大蔵省銀行局長、西村吉正は、プラザ合意を「失敗」としている(西村 2003, p. 168)。