

## アジア鉄鋼大手のASEAN戦略 台湾・中国鋼鉄

—日台大手と組み、ベトナムに高炉進出

江本伸哉（九州国際大学）

キーワード：中国鋼鉄 ASEAN 熱延鋼板

台湾最大の鉄鋼メーカー、中国鋼鉄（CSC）は、日本の二大鉄鋼メーカーや台湾化学最大手と組み、ASEAN 市場の開拓に乗り出した。台湾は内需狭小のため、鉄鋼需要が急拡大するASEANに成長を託す。下流の製鉄工程である冷延工程ではマレーシアで現地資本の冷延工場を買収し、稼働させた。ベトナムでも日本の鉄鋼最大手、新日鉄住金と提携し、その技術を導入して冷延鋼板の合弁工場を設立した。高炉・転炉など上流の工程である製鉄・製鋼工程については、台湾製最大企業の台湾プラスチック（台プラ）、日本の鉄鋼第2位 JFE と組み、フォルモサ・ハティン・スチール（FHS）を設立。2017年5月に同国初の高炉を稼働させた。台プラの資本力、JFE の技術力を活用し、ASEAN でインドネシア（韓国鉄鋼大手ポスコが進出）に次いで2つ目の高炉を立ち上げた。FHS からマレーシア、ベトナムの冷延工場にその原料となる熱延鋼板の供給を始めた。台湾は日本、韓国と違い、ASEAN との間でFTA がない。このため、熱延鋼板を CSC の本国・台湾から ASEAN に輸出すると高関税が課せられ、コスト競争力に難があった。これを FHS からの ASEAN 域内供給に切り替えることで、関税コストを回避した。CSC は FHS で生産した熱延鋼板の外販も始めた。販売先は得意先であるダイキン工業（マレーシア、タイの空調機器工場）などからの供給増加要請に応える一方、新規販売先を開拓し、自動車、家電向けの高付加価値路線を目指す。しかし、ASEAN は建材中心の泥臭い市場で、CSC の高付加価値路線は言うべくして難しい。この分野は日本の新日鉄住金、JFE、韓国ポスコの3社寡占市場だけに CSC が FHS の自社取り分を ASEAN で安定的に売りさばくのは容易でない。|FHS は CSC の今後を左右する大プロジェクトだが、その過半の株式を出資し、主導権を握る台プラは王永慶氏一族のオーナー会社だ。半官半民でサラリーマン会社の CSC とは企業体質が全く違うため、実務面での意見調整に苦慮している。台プラは既に「CSC の台湾国内の顧客に営業活動を始めている」との情報もある。台プラが将来、CSC との間で「台湾では熱延鋼板を売らない」という約束を破棄し、台湾で熱延鋼板を売り始める可能性もある。CSC は ASEAN 進出のために台プラの力を借りた結果、母国市場を侵食されるリスクを抱えている。|