

第10章 日豪資源貿易のあり方

小 島 清

10.1. オーバー・インターデペンデンスか

一次産品（地下資源と農牧産品）につき「日本はオーストラリアに首根っ子をおさえられており、逆にオーストラリアは日本に丸がかえにされている」といわれる。それほど緊密な相互依存関係を発展させてきたのだ。日本は近年鉄鉱石輸入の47%をオーストラリアから仰いでいるが、オーストラリアは鉄鉱石輸出の実に85%を日本に向けていることになる。こういった関係は、ボーキサイト、石炭、ニッケル（将来はウラニウム、液化天然ガス、銅——パプア・ニューギニアを含めると——）など資源産品と羊毛、牛肉、小麦、砂糖など農牧産品についても見られる。

このような一次産品についての高度の日豪貿易依存関係は、ゆき過ぎ(over-interdependence)で危険を含んでいはいはしまいかという反省が出されている。しかしそれは両国産業構造の補完性、比較生産費の大幅な違いから生まれる、きわめて利益の大きい補完的貿易の反映、その自然の結果に外ならない。その上、両国間の地理的近接性や政治的安定性が相互依存関係をいっそう強めたのだ。したがって相互依存度がいっそう高まることを歓迎すべきであり、それを確実にし促進するためのビジネスおよび政府間の取決め、さらに相互理解の深化拡充のためのより広い措置が必要である。これが基本路線である。

以下本章では、日豪間の鉄鉱石に関する長期契約を1つの代表例として取上げ、それが両国にとって大きな利益を分かちあえる大規模開発を可能にしたことを先ず明らかにする。この日本型「開発輸入—長期契約」方式によって、

鉄鉱石、原料炭など重要資源につき3カ国ぐらいから輸入必要量の4分の3以上を有利に調達し(かれらを major suppliers にする),かれらにとって日本が dominant buyer であるという, dominant buyer—major suppliers relation をうちたてることができた。たしかに日本は特定資源入手につき3~4の国に首根っ子をおさえられる(もともと資源不足の日本はどこかの供給国に首根っ子をおさえられるのだから,それはやむをえまい)のだが,上のような関係が樹立できる場合には,丸がかえしているドミナント・バイヤーの方が有利な地位に立ちうるのである。日本型「開発輸入—長期契約方式」を日本の資源保障政策の基軸に据えるべきであるというのが,本章の1つの結論である。ただ,砂糖などに見られるように,日本がドミナント・バイヤーでない場合には,この方式を適用すること(オーストラリア側はそれを望んだ)は危険であることに注意しなければならない。

たしかに,1960年代の日本のすばらしい重化学工業化の成功につれ,日豪間資源貿易は順風満帆の発展をとげた。それが1973年10月の石油ショックを契機とする世界的リセッションの結果,両国間にいくつかの困難,コンフリクト,さらには悪感情さえまき起こしている。だが,これらは短期的調整の問題であり,相互理解と話し合いにより,遠からず解決されうる性格のものである。むしろオーストラリア側のより重大な関心事は日本経済の長期進路である。その見通し難,気迷いこそ心配の種なのである。確固たる長期進路を打ち立て,それに基づいてオーストラリア資源の新規開発計画をもち,無理のない長期契約を取決め,いったん決めたら遵守するといった基本態度の確立こそ今日最も要請されていることなのである。

10.2. 日本型「開発輸入—長期契約方式」

(1) 欧米型と日本型

石油, 鉱物資源をはじめプランテーションによる農産物に至るまで, 一次産品の開発と貿易は, 欧米先進諸国では長い歴史をもち, 垂直統合企業たる巨大

多国籍企業による captive development (以下自社開発と訳す) によるものがほとんどであり、典型であった。つまり、未開発地域に開発利権 (concession) を得、100 パーセント所有の直接投資を行なって、完全に自社支配のもとで資源の開発採取をする。しかもこのアプストリーム (上流) 活動だけでなく、運送、精製、販売など、すべてのダウンストリーム (下流) 活動をも垂直的に統合し (vertical integration)、世界にまたがる生産・流通・販売・財務の世界的戦略によって膨大な独占利潤を獲得している。狙いは当該産業についての独占的ないし寡占的な世界支配である。セブン・メジャーズといわれるものから成り立つ石油産業に、その典型を見出すことができる。この型を以下では、欧米型「自社開発—垂直統合方式」と呼ぶことにしたい。この伝統的資源保障方式が、チリやペルーによる銅鉱山の国有化、OPEC 諸国によるパーティシパシオン (事業参加) など、開発途上国資源ナショナリズムによる攻撃に遭って、最近大きく変容し、次に述べる日本型と接近し類似の役割になってきつつあることに注目せねばならない。

日本にとってきた資源入手・確保政策は著しく異なっている。それは、あくまで日本への資源産品輸入を目的とするものであり (欧米型の場合は世界中どこへでも有利なところへ販売することから利益をうるのを目的としている)、資源開発のためには、必要やむをえない場合に限り最小限の開発参加 (融資買鉱、生産物分与 production sharing とか、10~30%程度の資本参加) をするが、欧米型のように100パーセント所有支配の自社開発、したがってアプストリームでの利益をめざすわけではない。そして欧米型のように生産・精製・流通・販売にまたがる企業の垂直統合をやるのではなく、「長期購買契約」を基軸としてあくまで日本への輸入を安定的に確保しようとしている。こういった「日本型資源保障」の特色を「開発輸入—長期契約方式」と要約しておいてよからう。

日本型「開発輸入—長期契約方式」が資源産品について生まれてきた理由ないし必然性は、購買者としての日本側と供給者としての相手国側の双方にあるが、両者に共通な点は、(i) late comer = 新登場者であること、(ii) 需要量および

供給量の巨大さ、あるいは lumpiness (固塊性) である。日本は、重化学工業化を漸く1960年代に急速に達成した。鉄鋼に例をとると、粗鋼生産高は1962年の2755万トンから72年の9690万トンへ3.5倍化した。これに伴い日本の鉄鉱石輸入は、2172万トンから1億550万トンに5倍化した。この11年間の単純平均でみると年間760万トンの固塊性輸入増加をみたのである。最初はスポット買いで足りたのであるが、このような巨大な新規需要を満たすためには、それに対応する巨大な新規供給者を見出し、新方式により安定確保をはからねばならなかった。そういう膨大な富鉱をもつ新参供給者として最初にインドが、次いでオーストラリアとブラジルが登場したのである。

なぜ日本がそれら新参供給者と結びついたか。1つは、欧米の多国籍企業によって開発採掘が先占されている地域には、新登場者としての日本が参入できないこと、また部分的に参加しても不利であったことである。もう1つは、それら新参供給者は、大なり小なり資源ナショナリズムの高まりをすでにもっており、また開発のための資本も技術もかなり備えており、決定的に不足していたのは巨大なアウトレット(市場)の保証であった。それに日本の巨大な新規需要がちょうど見合ったのである。したがってそれら新参者は、欧米型多国籍企業による開発を好まず、基本的に需要だけを保証する長期購買契約をプリアーシ、開発のための日本の参加も、かれらが支配されないような必要最小限であることを好んだのである。日本型「開発輸入—長期契約方式」が、産出国のナショナリズムを十分に満たすことができる方式であることに注目しなければならない。他方それは、必要資源のすべてを自社開発で獲得するには到底資本も技術も大幅に不足する日本にとっては、可能な唯一の方式でもあるのである。

(2) 長期契約の利点

鉄鉱石のごとき地下資源の開発には、(i)巨額の資本、(ii)高度な開発・生産技術、(iii)大きな販売市場、この3つが必要とされる。この3つを一括し開発をするのが、欧米型多国籍企業による「自社開発—垂直統合方式」である。しかし資本も技術も資源保有国に相当に備っていると、合弁企業をつくり外国か

らの支援を最小限にとどめてもやれるという場合に、なお欠けている最大の要因たる「市場の保証」を与えるのが、価格と数量を長期にわたり予約する完全長期契約なのである。開発への資本参加は最小限にとどめ——それが資源保有国の資源ナショナルリズムに沿う——、市場保証を与えることを主目的とするのが、日本型「開発輸入—長期契約方式」なのである。

だが資源開発になぜ市場保証が必要不可欠であるのか。それは、富鉄の大規模開発が必要とされるからである。従来常識では、年産500万トンの規模をもてば引合うとされたが、近年は1000万トン～2000万トンの規模のものが通常化している。こういった大規模開発は巨額の投資を必要とするし、高度の技術も不可欠だが、1つの開発による固塊的供給増加はそれに見合う巨大需要市場の保証がなければ、世界の需要と価格を激変させてしまうであろう。また生産開始までの懐妊期間も3年位と長いから、その間に市況の悪化が生ずれば、引合わなくなってしまう。つまり大規模開発のリスクは大きいので、自由市場を自当てにしたのでは開発は敢行しえない。大量の安定した需要の保証が不可欠である。1960年代における日本の鉄鉱石需要の増大とオーストラリアでの富鉄の発見が、ちょうど見合ったのである。大量供給と大量需要の見合いということが、長期契約方式成功の1つの重要条件である。大量市場の保証なくしては大規模開発を敢行しえなかったという意味で、長期契約は大規模資源開発のスターターでありその促進者たる役割を果たしたのである。

しかしながら、長期契約は、資源産出国と輸入国の双方が分かちあえる利益が生み出されるのでなければ成功しえないし、永続しえないことはいうまでもない。その利益というのは、大規模開発と大量取引に伴う各種の規模経済、つまり実質資源の節約である。すなわち、

① 1つの鉄山は十分な富鉄埋蔵量をもつものであり、大規模な採掘、選別施設を備えるので、生産上の規模経済が働き、逡減コストを実現できる。これは生産量が増え、経験を積むに従ってラーニング・プロセス（学習過程）が進むことから生ずる。

② 処女地で、海岸から400km～1000kmも内陸に鉄床がある場合が多いが、

鉄道敷設、タウンの建設などインフラストラクチャーも、大規模開発なるがゆえに可能となり、それが生産物のコストを低める。

③大量取引であるから各種の取引コストの節約が可能となる。そのうち先ずオーストラリアが日本と地理的に近く、バルキー産品輸送上の自然的優位をもっていたことはいうまでもない。日豪間は3700海里なのに、豪欧間は1万1450海里、豪米間は1万1980海里である。なおすぐ後で問題になる日・ブラジル間は1万1600海里である。

④大量取引であるので、大型専用船を就航させることができ、単位当り輸送コストが大幅に節約できる。たとえば6万トンDW型では、豪日間の輸送コストを100とすると、豪欧間は185、豪米間は188であるが、16万トン型を用いると豪日間は81に節約されるのである。ついでに遠距離のブラジルからの鉄鉱石輸入が引合りようになったのは、大型兼用船での石油と鉄鉱石の三角輸送の開発による輸送コストの節約に負うところが多いことを指摘しておこう。つまり日本からベルシャ湾まで空船、そこで原油を積込みヨーロッパに輸送する。ヨーロッパからブラジルまで空船、そこで鉱石を積込み日本へ輸送するというのである。鉄鉱石輸送負担分はヨーロッパ—ブラジル—日本の間であり54日になる。日本とブラジルの間を直接に運航する場合の72日にくらべ著しいコスト節約になる。

⑤大型専用船の活用につれ、大型の専用港湾が積出地、荷揚地双方に整備され、高能率の荷役設備も備えつけられる。これにより滞船日数が縮められることも伴って、積込みや荷揚げも含めた輸送コストを節約できる。

⑥その他、契約事務、通関事務、配船、代金決済などの取引コストも、大量かつ標準化された取引であるので節約できる。その点で商社の貢献も大きい。

⑦1つの鉱山からほとんど全量を買いつけるので、日本のユーザーに向けた品質のものに専門化させることができる。これは買い手にとってきわめて有利な点である。しかし豪側生産者にとっては、他市場に販路を分散しにくくなる。したがって日本の需要変動をもちにかぶるといった問題をもたらす。豪側の不平の1つの原因である。

以上のような規模経済の実現による実質資源の節約こそ、完全長期契約を魅力あるものたらしめる源泉である。この利益を資源産出国と輸入国がどう分かち合うかが、長期契約とくにその価格の決め方、改訂など実施上の問題であり、バーゲニングの余地があり、コンフリクト発生の原因となるのである。

(3) 規模経済モデル

そこで長期契約を簡単な1つのモデルによって説明しておこう。「規模経済モデル」と名づけておくと、動態的幼稚産業保護論と類似の考え方に立脚している。

図10-1において OP_w は鉄鉱石の世界市場価格 (CIF) であり、日本も長期契約以外の第三国からの輸入はこの価格になるし、オーストラリアからヨーロッパへの輸出はこの価格で販売されるものとする。 CC' 曲線は、日本との長期契約のもとで開発されたオーストラリアのある鉱山の長期 (overtime) 生産コスト曲線で、生産費がある一定規模に達するまでコストが逡減し、それ以後、ある一定の生産量の範囲ではコストが一定であるとする。これは既述の生産上の規模経済利益に基づく。

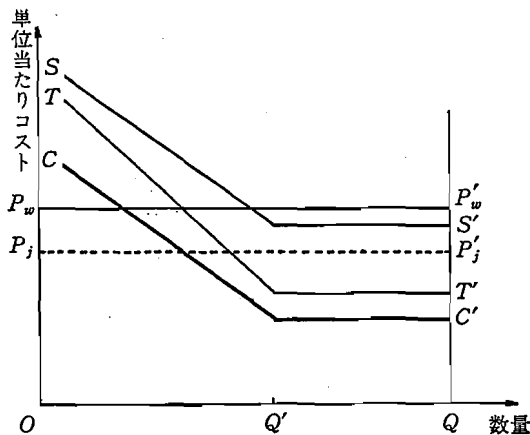


図 10-1

次に TT' 曲線は、生産コストに、対日供給取引コストをつけ加えた、対日供給曲線である。 CC' 曲線と、 TT' 曲線のひらき (垂直距離) が運送費その

他の対日取引コストに相当するが、これもやはり一定規模に達するまで規模経済が働き逓減するものとしている。

SS' 曲線はオーストラリアの対ヨーロッパ供給曲線である。そこでは CC' 曲線のひらきに相当する対欧取引コストが対日供給の場合よりも余分にかかるだけでなく、規模経済を実現しえず、一定であると仮定してある。

さて生産の初期段階で生産規模が小さい間は、生産費が世界価格を上回る。このロスを意に介せず開発をスタートさせるのが、大量を一定価格で購入するという完全長期契約、つまり市場の保証なのである。長期契約価格がどのように決まるかは後に詳しく検討するが、それが QP'_j に決まるとしよう。これは日本への到達価格 (CIF) である。積出し価格 (FOB) は QP'_j から取引コスト $C'T'$ を差し引いたものである。また長期供給=引取量は年間 OQ であるとする。

日豪双方が分かち合える実質資源の節約、つまり利益はどれだけになるだろうか。規模経済が十分に達成され、低いコンスタント・コストに到達した状態について考えてみよう。世界市場価格 QP'_w で日本が入手する場合にくらべ、オーストラリアの生産コストに対日供給取引コストを加えたもの、つまり QT' が、どれだけ単位当たりコスト節約をもたらすかである。それは $T'P'_w$ となる。これが日豪双方が分かちあえる長期契約による大規模開発の利益に外ならない。

欧米型「自社開発—垂直統合方式」の場合は、この利益を、ごくわずかな利権料支払いを別として、当該多国籍企業がひとり占めすることになる。この点が資源保有国から非難されたのである。日本型の場合はこの利益を長期契約価格取決めの一歩によって双方が分かち合うことになる。長契価格が QP'_j である場合には、産出国側の利益は鉱石単位当たり $T'P'_j$ になるし、輸入国側の利益は $P'_jP'_w$ になる。そういう利益が双方にもたらされる限り、長期契約は成功するし、永続するのである。

長契価格の決まる上限は QP'_w 、下限は QT' であるが、この一歩の幅は、日豪以外の第三国市場と第三国との競争関係を考慮にいれると、若干変

わってくる。(a)生産上の規模経済を達成した後は、オーストラリアはヨーロッパへの輸出も可能になる。ただし取引コスト込みの対欧供給価格は QS' で、世界市場価格（ヨーロッパが第三国から入手する価格）たる QP' より低いからである。だがこのような対欧輸出が可能になるのも、日豪間の長期契約に立脚して大規模開発をやったからであることを忘れてはならない。しかしオーストラリア鉱山が対欧輸出する場合の利益マージンは $S'P'$ にすぎず、対日輸出利益マージンたる $T'P'$ よりはるかに小さい。したがって対日供給をプリアーするわけであるが、長期契約価格は、コストたる QT' に、少なくとも対欧輸出をしたならば得られるであろう利益 $S'P'$ を上乘せしたものでなければならないと主張するであろう。

(b)バイヤーたる日本側の考慮はどんなものであろうか。日本はオーストラリアとの間と同様な「開発輸入—長期契約方式」に基づいてブラジルやインドなどから鉄鉱石を輸入している。そこで日本はたとえばブラジルとの長期契約価格(CIF)とほぼ同じ価格でオーストラリアからも入手できるように、オーストラリアと交渉するであろう。世界市場価格より多分低い対ブラジル長期契約価格(CIF)が日豪間長期契約価格の上限となる。だが日豪間輸送費ははるかに安いので、オーストラリアの積出価格(FOB)はブラジルのそれよりも運賃差だけ割高につけうるのである。

(4) 若干の実証的裏づけ

図10-2 ははなはだ興味深い。オーストラリアはブラジルよりも有利な積出価格(FOB)を享受している。積出価格はブラジル、インド(ゴア)、チリがほぼ同一で、競争的に決められているようにみえる。それらはいうまでもなく、それらより高いアフリカの積出価格に比べても、オーストラリアはいちばん有利・割高な積出価格を享受している。つまり日本から見れば、運賃込みで豪州鉄鉱石は最も安い鉱石であるが、同時に積出価格は最も高く、輸出国として豪州は十分な利益を享受しているとみられるのである。

図10-3に示すように、日本の鉄鉱石入着(CIF)価格は、1961~72年の期間、つまり「開発輸入—長期契約方式」に移ってから、着実に低廉化してい

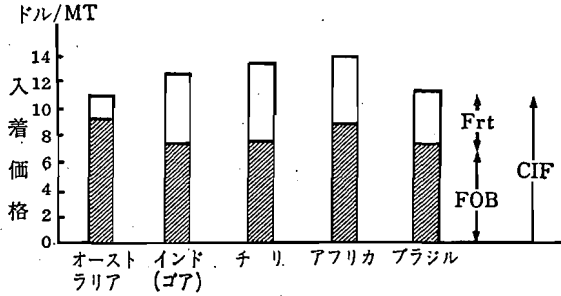


図 10-2 鉄鉱石入着価格内訳 (1971年実績)

大蔵省通関統計より算出

出所：小島清編「西太平洋経済国の研究」第2巻。

日本経済研究センター報告 No. 33, 1974,

第2章, 浜雄一郎「日本鉄鋼業と豪州鉄鉱石」p. 33.

ることに注目したい。これは欧米諸国の輸入価格の動向とくらべるといっそうその有利化がはっきり認められる。それは大型専用船の採用自体、この方式による大規模開発に随伴して可能になったのであるから、この入着価格の低下が「開発輸入—長期契約方式」の日本にとっての利益だと評価してよいのではあるまいか。1960年代以前の自由輸入（スポット買い）時代の価格の急騰（1957年のそれはスエズ動乱に起因しよう）に比べれば、1960年代の価格の安定的低

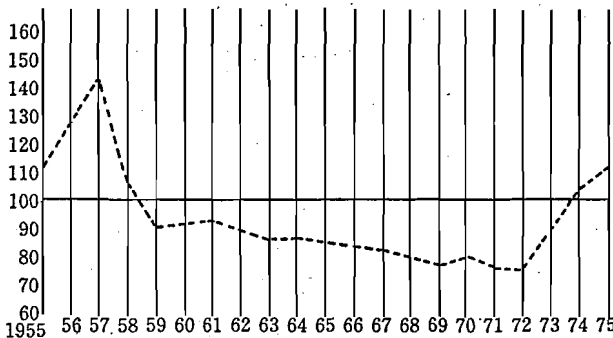


図 10-3 日本の鉄鉱石導入価格のトレンド

(1955=100)

出所：Hamersley Holdings Limited, Annual Report, 1975, p. 15.

下の利益は、きわめて大きかったといえよう。なお1972年を転期にして入着価格が反転している。これはオーストラリアの為替切上げとインフレーション、それを理由とする長期契約価格改訂を反映している。

10.3. ドミナントバイヤー・メイジャーサプライヤー関係

日本は「開発輸入—長期契約方式」を基本として、その主要鉱産物入手について、Dominant Buyer—Major Suppliers Relations (略してDB・MS 関係)を形成してきた。例えば鉄鉱石については、日本輸入の47.1%がオーストラリアからであり、9.0%がブラジルから、15.0%がインドからで、3カ国合計で、71.1%に達している(1973年)。つまり3つくらいの主要供給源MSからの輸入で必要量の4分の3くらいを調達している。他方供給者側から見ると、オーストラリアはその鉄鉱石総輸出の85.0%を日本に向けており、ブラジルは27.3%を、インドは実に98.7%を日本に向けている。つまり日本はそれら3供給国にとって(ブラジルは1973年時点ではやや違うが)支配的購買者DBの地位にある。このことは表10-1に見られるように他の主要鉱産物についても大体あてはまる。

① 相手供給国の当該産品総輸出のうち日本向けの割合(対日輸出集中度=A)が50%以上に達することは、日本がドミナント・バイヤーであること、したがって買手独占(monopsony)のバーゲニング・パワーを発揮しうることを意味しよう。これは日本の需要が大きく固塊的に増加し、それを満たすために「開発輸入—長期契約方式」を推進した結果である。

② 特定供給国の対日供給が日本の総輸入に占めるシェア(日本の輸入依存度=B)が50%以上に達することは、特定供給国がドミナントサプライヤーであること、したがって売手独占(monopoly)のバーゲニング・パワーを発揮しうることを意味する。しかしこのようになることは日本については稀であり、日本の総輸入の4分の3くらいを、ほとんどの場合3カ国でもって供給している。つまりメイジャー・サプライヤーズMSを形成している。これは日本が資源

供給源の多様化を資源確保政策の主要な柱としてきたこと、しかし多様化とはいいながら無数にたくさんの供給源に分散するわけではなく、大規模開発と大量取引の規模経済を実現するために、主要供給源は3つか4つに限られてきたからである。

③ バーゲニング・パワー指数C（それはAをBで割ったもの）は、各相手国別で見て1より大きいならば、長期契約価格の決定と変更などにおいて、日本のバーゲニング・ポジションが有利なことを意味しよう。それが1より小さい場合は逆である。

表10-1についてみると、

(i)日本の鉱石（鉄、原料炭、銅、ニッケル、ポーキサイト、鉛、亜鉛、マンガン、クローム、タングステンの10品目）の輸入ではDB・MS関係が顕著である。すなわち32ケース中20ケースで日本はDBであり、10ケース中8ケースまで3つないし4つのMSに供給源を分散している。したがって32ケース中28ケースで日本のバーゲニング・ポジションが有利（1以上）である。

(ii)鉱石に比べると日本の地金（銅、ニッケル、アルミニウム、錫の4品目）の輸入では、日本はDBであることは少なく、供給源はMSに分散されており、したがって日本のバーゲニング・パワーは、鉱石の場合にくらべてかなり弱い。これは精錬事業への日本の海外開発投資は鉱石の場合にくらべてはるかに立ち遅れているからである。アルミニウムと銅については、ごく近年、国内精錬をあきらめ海外立地に転じた。しかしまだ小規模投資であり、大部分欧米多国籍企業が敷いた寡占的市場構造のもと、それらから地金を購入する分が多い。日本の精錬事業についての海外進出をどうするかは1つの重要な課題である。そこではどうしても欧米多国籍企業と提携していくことが必要であろう。

(i)参考として掲げた原油についてみると、アメリカもそうだが日本は、ドミナントバイヤーの地位にないし、供給源は多数に分散されているが、バーゲニング・ポジションは（対サウジアラビアを除き）強い。つまり日本は巨大な原油需要者であるが、1供給源からのドミナントバイヤーにはなれず、多数の供給源に分散して入手せざるをえないという悩みを示している。

表 10-1 日本の主要鉱産物輸入 (1973)

A: 対日輸出集中度 (対日輸出÷当該国総輸出)

B: 日本の輸入依存度 (当該国よりの輸入÷日本の総輸入)

C: バージニングパワー指数 (A+B)

品 目	主要供給国	A	B	C
鉄 鉱 石	オーストラリア	85.0%	47.1%	1.80
	インド	98.7	15.0	6.58
	ブラジル	27.3	9.0	3.03
	チリ	96.6	6.7	14.42
	計		77.8	
石 炭	アメリカ	50.8	37.6	1.35
	オーストラリア	88.9	37.1	2.40
	カナダ	99.4	17.0	5.85
	計		91.7	
銅 鉱 石	カナダ	93.4	38.9	2.40
	フィリピン	86.9	22.9	3.79
	ビスマルク諸島	2	16.3	?
	チリ	71.5	6.9	10.36
	計		85.0	
ニッケル 鉱 石	ニューカレドニア	64.5	43.0	1.50
	カナダ	10.3	24.8	0.42
	オーストラリア	87.0	22.1	3.94
	計		89.9	
ボーキサイト	オーストラリア	37.1	58.4	0.64
	インドネシア	93.3	18.0	5.18
	マレーシア	95.5	16.7	5.72
	計		93.1	
鉛 鉱 石	カナダ	72.0	63.0	1.14
	ベルギー	37.3	16.4	2.27
	オーストラリア	39.8	12.6	3.16
	計		92.0	
亜鉛 鉱 石	カナダ	27.9	33.3	0.84
	ベルギー	50.7	28.6	1.77
	オーストラリア	63.2	16.6	3.81
	計		78.5	
マンガン 鉱 石	南アフリカ	40.6	43.8	0.93
	オーストラリア	63.7	20.4	3.12
	インド	92.9	16.1	5.77
	計		80.3	
クローム 鉱 石	南アフリカ	53.2	48.6	1.09
	インド	100.0	21.3	4.69
	ソ連	13.5	9.7	1.39
	計		79.6	

品 目	主要 供給 国	A	B	C
タングステン 鉱石	韓 国	41.0	32.2	1.27
	カ ナ ダ	21.7	18.1	1.20
	タ イ	21.5	16.9	1.27
	オーストラリア	19.5	11.7	1.67
	計		78.9	
銅 地 金	ザンビア	25.5*	46.0	0.55
	ソ 連	33.7	11.1	3.04
	アメリカー	22.4*	10.8	2.07
	チ リ	9.4	8.3	1.13
	計		76.2	
ニッケル 地 金	カ ナ ダ	4.8	32.2	0.15
	ソ 連	23.4	28.8	0.81
	ノルウェー	4.8	14.3	0.34
	計		75.3	
アルミニウム 地 金	カ ナ ダ	15.1	19.6	0.77
	ニュージーランド	100.0	19.0	5.26
	パハレーン	90.2	19.0	4.75
	オーストラリア	94.0	10.4	9.04
	アメリカー	38.5	8.5	4.53
	計		76.5	
錫 地 金	マレーシア	31.6	71.7	0.44
	インドネシア	35.7	14.1	2.53
	タ イ	24.2	10.1	2.40
	計		95.9	
(参考) 原 油	イ ラ ン	37.7	30.4	1.24
	サウジアラビア	18.4	21.4	0.86
	インドネシア	84.9	18.5	4.59
	アラブ首長国連邦	25.5	9.2	2.77
	計		79.5	

注：1) A=当該供給国の対日輸出货量+当該供給国の総輸出货量。ただし、分母は、*印は当該供給国の対世界輸出货量であるが、他の大部分は当該供給国の対 OECD 諸国向け輸出货量をとった。

資料：OECD, *Trade By Commodities*, Dec. 1973.

UN. *Commodity Trade Statistics*, 1973.

UN. *World Metal Statistics*.

UN. *Monthly Statistical Bulletin*.

2) B=日本の当該供給国からの輸入額+日本の総輸入額

資料：外国貿易概況。

3) 「1976 通商白書」282頁、第II-2-13表に類似の結果が示されている。しかし、それはAを1973年で、Bを1975年で算定しているため、本表とは若干異なっている。

要するに日本は、その主要鉱石の輸入について DB・MS 関係を「開発輸入—長期契約方式」を通じて形成することができた。これは日本にとって有利な資源保障方式であり、続けられるならば今後もこの方式を推進することが望ましい。この方式が望ましい理由は、次の諸点にある。

① 日本は巨大な資源市場を相手国に保証することにより、わずかの開発参加によって大規模資源開発をスタートさせ、大規模生産・大量取引ということから、日本と相手国が分かち合える諸種の規模経済、実質資源の節約という利益を生み出すことができる。

② 日本が資源製品のドミナントバイヤーであり、「開発輸入—長期契約方式」で大規模開発を行なった3カ国ぐらいのメイジャーサプライヤーズを持つという関係が成立する。これは日本のバーゲニング・ポジションを有利なものにする。とくに長期価格の設定と変更は、メイジャーサプライヤーズ間の競争（それは望ましいことである）もあって、日本にとって有利に、少なくとも世界自由市場価格より割安になりうる。それでも相手メイジャーサプライヤーたちにとっては、さきの規模経済の利益があるから、収益が大きく、歓迎されるのである。

③ 日本の当該産品輸入量はその世界的貿易量の大きな割合を占めるなら、つまり単に日本への各供給源にとってドミナントバイヤーであるだけでなく、日本が世界市場での支配的バイヤーであるならば、日本が設定し維持する長期契約価格が世界市場価格を安定化させるのに役立つ。

④ 日本は必要鉱石の4分の3を3つのメイジャーサプライヤーズからの輸入で確保できる。残りの4分の1を世界自由市場から買付けているわけであるが、その分を緩衝在庫操作と結び付けることもできる。世界市場がバイヤーズ・マーケットの状況で、自由市場からの買付けを増やしてその一部を緩衝在庫増に向ける。逆にセラーズ・マーケットの状況で、自由価格が長期価格を大幅に上回る場合には、自由市場からの買付けを減らし、緩衝在庫分を放出するのである。こうすることによって、一方、世界自由市場価格の短期的上下変動をならし安定化するのに役立つだけでなく、長期契約運営の中に競争的要因を

いっそう導入することができる。他方、長期契約の方は、価格も取引量も変更することなく履行することができよう。またこの緩衝在庫操作はドミナントバイヤーとしての日本側がその関心と責任と負担においてやるべきであろう。けだしドミナントバイヤーであるからこそ、上のような操作が可能であるからである。

たしかに日本型「開発輸入—長期契約方式」を通ずる DB・MS 関係の形成は日本にとって有利な資源保障である。だがこの方式でどこまでやっていけるのか、という点について限界があり、困難が感じられなくはない。とくに新規資源開発が日本型方式で十分に刺激、促進されうるかという問題がある。たしかに日本の巨大なかたまり的需要の保証は、新規開発への大きなインセンティブである。だがそれだけでは足りない。膨大な資本も要るし、高度の技術、機械設備も、さらにリスクイな開発を敢えて行なう旺盛な企業的精神も要る。そういうものはもともと欧米、とくにアメリカの多国籍企業ももっていたものだ。かれらのやっていた、低廉な利権料を利しての自社開発は、資源ナショナリズムの高まりから見てもはや許されず、考え直されねばならないが、かれらの持っている資本、技術、企業者精神は活かされねばならず、日本もそれとの協力によって開発を進めざるをえない。かれらが先占している富鉄の日本への開放といったことも考えられてよい。要するに、資源保有国の資源主権と資源ナショナリズムは尊重されなければならないがゆえに、そのマジョリティ（50%以上）出資と、アメリカ多国籍企業の資本・技術、企業者精神、経営スキルの提供と、日本の市場保証（ならびにそれを裏づける程度の資本・経営参加）という、それぞれの優位をもちよった国際合弁企業により開発することが理想である。オーストラリア鉄鉱山の開発の成功はもともとそういう形態であったのである。

10.4. 政治的イムプリケーション

本章は日本型「開発輸入—長期契約方式」のオーストラリア鉄鉱石開発に関

するケース・スタディに終始した。しかし、以上の考察は、日豪資源貿易のあり方、ひろくは日本の資源保障に対し、幾多の政策的イμπリケーションを示唆している。それを結論として列挙しておこう。

① 日本型「開発輸入—長期契約方式」を見直し、それを日本の資源保障政策の中核に据えるべきであるというのが、本章の到達した1つの重要な結論である。この方式は、日本が資本不足であり、資源需要者、開発者としてレイトカマーであったことなどから、やむをえず採用されたむしろウィークな資源政策とみなされがちであった。だがそうではなく、この方式は今日およびこれからの世界政治経済環境の中で推進しうるユニークな資源保障方策である。巨大な多国籍企業による欧米型「自社開発—垂直統合方式」よりはるかに優れている。この点を評価し直さなければならない。しかしこの方式で日本および太平洋地域の資源保障をはかるには、資源保有国の主導権を尊重するとともに、アメリカ多国籍企業の資本・技術・旺盛な企業者精神、それに日本の巨大な需要保証とそれを裏づける若干の資本参加という国際的合弁形態が理想であり、3者間の緊密な協力が不可欠である。そういう協調体制を太平洋・アジア・ラ米地域に築きあげるべきである。

② 日本の需要がかたまりの大量であって大規模開発が刺激され規模経済が実現するという一次産品については、開発輸入—長期契約方式を通じて、日本はドミナントバイヤー・メイジャーサプライヤー関係を樹立することができる。これは資源産出国に大きな利益をもたらすだけでなく、日本のバグ・ポジションを有利にする。日本は資源入手の首根っ子をおさえられ、常に弱い立場にあると懸念しがちだ。しかしそうではないのであって、枯渇が明白な石油だけは例外であろうが、まだ無限に存在するとみなしてよい資源、また再生産可能な農牧漁産品については、ドミナントバイヤーの方が強い立場にあることを認識し直すべきである。日本が鉄鉱石供給源をブラジルなどに多様化することをオーストラリアはいちばん心配している。3つか4つの主要供給源をもち、自由市場購入分を緩衝在庫操作と結びつけることは、競争要因を導入し、公正な価格を建て、それを安定化させるのに役立つわけで、日本とオース

トラリアその他供給国双方にとって、長い目でみればお互いに利益になることである。

③ オーストラリアとの関係でわれわれ日本型開発方式を適用すべき対象産品は、鉄鉱石と原料炭の新規開発に加えて、燃料炭、液化天然ガス、ウラニウムなど有望なものがたくさんあげられよう。最初の2つについては大いに推進されるべきであろう。ただウラニウムに関しては、原子力発電技術がもっと進み、核燃料リサイクルの問題が決着するのを待つべきであり、あせって不利な契約をつかむべきではあるまい。

④ 日本があせったがゆえに困難に陥っている1つの実例は日豪の砂糖長期契約である。砂糖の世界総輸出のうち日本輸入の占める割合は約13% (1973年)、オーストラリアの供給シェアは11%、オーストラリアの対日輸出がその総輸出に占める割合は29%、そしてオーストラリアからの輸入が日本の総輸入に占める割合は26%であった。したがってバーゲニング・パワーはほぼ均等だ。つまり日本は砂糖につき世界市場でのドミナントバイヤーでもないし、対豪関係においてもそうでない。このような特定産品の世界市場においてどちらかといえばマージナルな二国間貿易の場合には、数量だけでなく価格まで長期的に固定することは、供給国、輸入国のいずれにとっても困難を伴う。世界自由市場価格への影響力をもたず、それが長期契約価格とは独立に大幅に動揺するからである。引取量の長期契約はするが、価格は世界市場価格によるという緩い長期契約方式にとどめるべきである。

⑤ 日豪間でもう1つ問題なのは牛肉である。牛肉の開発輸入それ自体はお互いに利益のあることで正しい。問題は開発輸入のラッシュと突然の停止といった着実性の欠除ないし無計画性である。

⑥ なまの鉄石のままではなく加工度を高めて輸出したいという要求が強い。だが規模経済からいうと鉄石のままの輸出がいちばん利益が大きい。個々の産品ごとに慎重に検討すべきである。オーストラリアに新しい一貫製鉄所をつくるのも一方法である。それとも東南アジアのどこかにそれをつくり、鉄鉱石と石炭をオーストラリアから供給するという方法も考えられてよい。