



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# 日米半導体交渉：1980年代後半～1996年<sup>1</sup>

このケースは、1985年から1996年までの日米半導体交渉に焦点を当てている。ここでは、  
(1) 輸入自主拡大 (2) アメリカ企業による対日ダンピング提訴、(3) アメリカの交 10  
渉姿勢と日本政府および企業の対応、に関する種々の問題が検討される。

### 半導体交渉をめぐる経緯

#### 1986年以前の状況

15

1985年、パーソナル・コンピューター市場を中心とした電子機器の生産鈍化や半導体の供給過剰による価格の急落により、アメリカ半導体メーカーは深刻な不況に直面した。生産稼働率は1984年には70%以上であったが、1985年には45%以下に低下した。雇用者数も1985年の最初の3四半期で約20%(約5万5千人)減少した。

20

その不況に対応して、アメリカ半導体工業会(SIA)は(1)日本からの輸入を関税により制限すること、(2)世界有数の市場である日本市場への輸出を拡大すること(対日市場アクセスの改善)を、アメリカ政府に要求することを検討した。さらに、(3)日本企業のダンピング輸出の疑いに関して、アメリカ政府へ対日ダンピング提訴をすることも検討した<sup>2</sup>。

25

関税に関しては、IBMなどの半導体ユーザーが半導体価格の高騰に結びつくとして強く反対し、その要求が見送られた。その見送りの背景の一つとして、アメリカ半導体メーカーの苦境の原因が、日本からの輸入ではなくアメリカ国内の需要不振にあったことがあげ

---

<sup>1</sup> 本ケースは慶應義塾大学ビジネススクール専任講師中村洋によって作成された。本ケースの記述は経営管理に関する適切または不適切な処理を例示することを意図したものではなく、クラス討議の資料として作成されたものである。

<sup>2</sup> それまでも、多くのアメリカ産業は不況に直面するたびに輸入製品に対してダンピング提訴を行ってきた。1970年代後半の鉄鋼産業の例は「ケース：アメリカの鉄鋼産業と輸入問題(A)(B)」を参照。