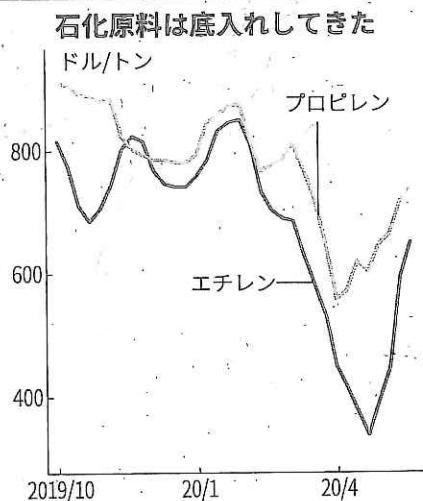


2020

年 5 月 29 日

担当者: 小松



値上がり持続不透明

代表的な石化原料のエチレンとプロピレンの取引価格がアジア市場で底入れしている。中国の経済活動が回復に向かうなか、主原料ナフサ（粗製ガソリン）が上昇しているのが背景だ。石化プラントの定期修理やトラブルで石化製品の供給が絞られたことも上げ材料だ。ただし消費回復には時間がかかりそうだ。上昇の持続力は不透明だ。

となつた。日本や中国などが相次ぎ定期修理に入り、エチレンの供給が絞り込まれている。中国ではエチレンを原料とする合成樹脂は包装資材や日用品向けなどを中心に需要が持ち直しており相場を押し上げた。

ナフサ相場が底入れしたことでも下支えにつながる。アジア市場のスポット価格は5月下旬には1トントン300ドル前後ど、約2カ月ぶりの高値になつた。原油の下げが一服したことによれば、製油所の

プロピレンはナフサを原料とする化学プラントからの供給が4割程度、石油精製設備にある流動接触分解装置(FCC)からが3割程度とされる。新型コロナウイルズの感染が世界的に拡大し、送燃料の需要が急減。製油所の稼働率が下がるにつれ、FCCからのプロピレン供給が細った。

英調査会社IHSマークイットのウバル・シェス・エグゼクティブディレクターの基調が続く。

い。新型コロナが広がる以前は「20年は生産能力の増加が需要の増加を上回るとみられていた」（化粧品の需要落ち込みは大き
だ。）
経済活動の回復が一氣に進みにくうえ、アジア地域での消費の回復ペースが鈍いなかでは、石炭化基礎原料の価格が持続直すペースは今後緩やかになりそうだ。

減産が進み、ナフサ供給
が絞られたためだ。
プロピレンも4月上旬
に上昇に転じた。5月下旬
時点では1㌧750ドル
前後と、安値から4割弱

成樹脂は自動車や家電などの成型部品向けの需量は落ち込んだままだ。一方で不織布や消毒剤など需要のけん引役があるものの、合成樹脂

アジア市場 ナフサ高や設備修理で

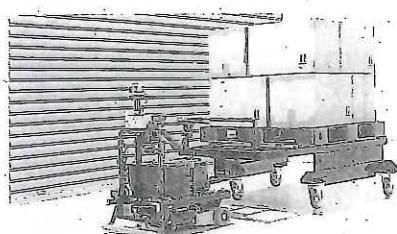
石化原料価格底入れ

レクターは「FCCに加え、中国の石炭を原料とする装置からの供給が減ったことが(エチレンと比べた)プロピレンの割高感につながっている」と指摘する。

2020年5月29日

担当者: 小松

サブスクの波 B to Bに



サブスクリプションとリースの比較

サブスクリプション		リース	
1年以内の短期契約	契約期間	2年以上の長期契約	
無料または安い	解約料金	高額または解約不可も	
自由にいつでも変更可能	契約数の変更	新規で契約をやり直す	
高い	月額料金	安い	
常に最新のモノに交換	特徴	古い製品のまま	
自分のモノ(資産)にはならない		リース期間後は買取って	
		古い製品のまま	
		リース期間後は買取って	
		古い製品のまま	
		リース期間後は買取って	

豊田自動織機は年内にも、倉庫などで荷物を運ぶ自動搬送車(AGV)の廉価モデル「キーカー」でサブスクを始める。主な顧客は物流倉庫を抱えるネット通販事業者だ。取扱量の変化が激しく、借りる倉庫の面積も頻繁に変わることがある。保有するAGVの数や機能がその時々の事業規模に合わないことも起きていた。

豊田自動織機で「オーバーフロントなし」を手がける「トヨタ」「Fカシバニ」の一条信良&Dセンター長は、顧客にとって手が出ない」と現状の課題を指摘。「課金制の方が顧客のニーズに合っている」という。サブスクの価格は1台

豊田自動織機 倉庫の自動搬送車仮想発電所を管理

東芝系

「B to B」の分野に広がってきた。豊田自動織機は自律走行する高性能な搬送車で定額課金を始め、ネット通販事業者などに提案する。顧客はリースと異なり追加料金を払わずに

常に最新機種を使えるのが特徴だ。サービス提供側も「脱り切り」で顧客と長く接点を持ちながら、利用状況のデータを使い製品開発に生かすことができる。

常に最新機種 追加料金なし

常に最新機種を使えるのが特徴だ。サービス提供側も「脱り切り」で顧客と長く接点を持ちながら、利用状況のデータを使い製品開発に生かすことができる。

あたり月額13万3500円。契約期間中に最新モデルが譲渡されれば、無料で新型車と交換できる。ソフトウェアも遠隔で自動更新され、常に最新の機能を使える。

今回AGVはトヨタ

グループの市販車で自動

ブレーキなどを使われる

高性能なカメラやセンサ

ーを搭載。現状のAGV

が磁気ターピーの上を走る

に動くことができる。

従来機の販売価格が1

00万円なのに對し新型

機はその数倍の高額にな

る。販売状況を見て、

工場内で使える中高価格

の対応も検討中だ。

サブスクなら顧客は

動くことができる。

初期投資を抑え導入でき

る。豊田自動織機は初年

度に100台の利用を見込む。販売状況を見て、

サブスクなら顧客は

動くことができる。

豊田自動織機は太陽光や

風力の発電設備などを不

い。一方、サービス提供側

は顧客の利用状況を分析

して、顧客に合わせて提

供する。またかも「1つの発電

所」のように動かす技術

がある。自社の資産を膨ら

ます。常に最新の製品

は基本的に同じだ。利用

する側はリースと違い、無

料で新型車と交換でき

る。ソフトウェアも遠隔

で自動更新され、常に最

新の機能を使える。

新機種を使えるのが特徴だ。サービス提供側も「脱

り切り」で顧客と長く接点を持ちながら、利用状況のデータ

を使い製品開発に生かすことができる。

常に最新機種を使えるのが特徴だ。サービス提供側も「脱

り切り」で顧客と長く接点を持ちながら、利用状況のデータ

<p

