

石炭火力の輸出、なぜ支援を停止？

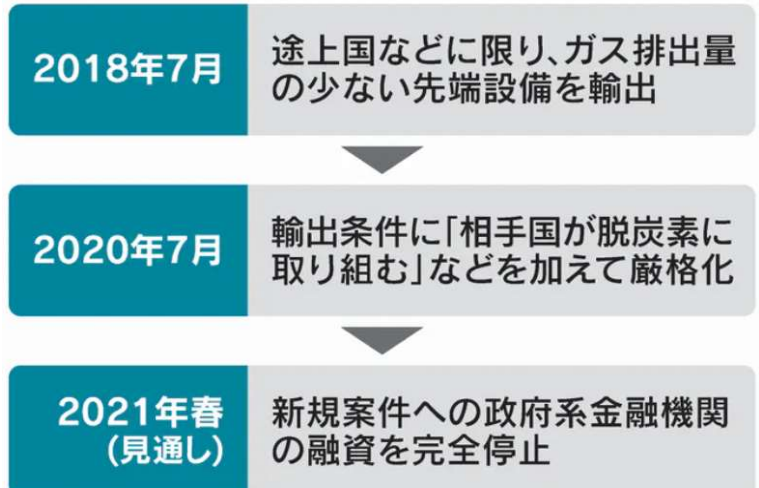
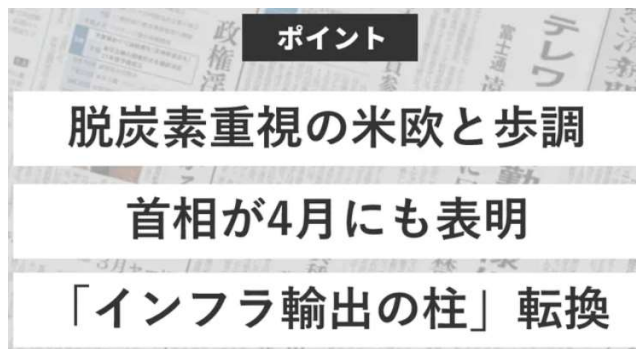
2021年3月29日の日本経済新聞朝刊1面に「石炭火力 輸出支援を停止」という記事がありました。政府は石炭火力発電所の輸出支援について、新規案件を全面停止する検討に入りました。なぜでしょうか。

政府は石炭火力輸出に関し、一定条件を満たした場合に限り、国際協力銀行（JBIC）の低利融資などで輸出コスト引き下げを支援してきました。一方で日本による海外輸出には「温暖化ガス排出を長期に固定化する」との国際的な批判が強く、米バイデン政権のケリー大統領特使や英国のジョンソン首相は支援停止を求めています。

外国政府からの働きかけや、海外投資家からの反発を受け、政府は脱炭素重視の米欧と歩調を合わせることにしました。具体的にはJBICによる低利融資の提供をやめます。菅義偉首相は4月上旬の日米首脳会談で脱炭素を巡る協力を話し合い、認識を擦り合わせて22日の「気候変動サミット」で表明する段取りを描きます。

政府のインフラ輸出を巡る計画は立て直しを迫られます。発電所の輸出は政府の「インフラシステム輸出戦略」の柱でした。今後は風力発電などの再生可能エネルギーに力を入れます。途上国支援の面からは、脱炭素と成長を両立できるよう検討が必要になりそうです。

政府の輸出支援条件の変遷



ゴミ情報はいらない、DXで宝の山を築くコツとは (1/2)

「DX」すなわちデジタルトランスフォーメーションが、これからのビジネスにおいて重要である、という考え方は既に市民権を得ているように思います。そして新型コロナウイルス下で、その導入スピードは大きく加速したのではないのでしょうか。これまで対面で行われていた様々な業務はオンライン上になり、顧客との接点の多くもインターネット上にシフトしています。2019年までは電子商取引（EC）やテレワークといったものにあまり積極的でなかった企業も、さすがにこの1、2年はそんなことも言っていられなくなったのではないのでしょうか。

電子スキャンには落とし穴も

しかしながら、このDXという言葉はたいへん幅広い概念で、ピンからキリまで様々なアプローチが存在しています。例えば具体的に「キリ」にあたるものを挙げるとするならば、これまで紙で管理していたものを全てスキャンして電子化しただけでも「デジタル」に「トランスフォーメーション」したと主張するような人はいます。字面を素直に解釈する限り、確かにこれはウソとも言い切れません。

しかし、こうした取り組みによって紙の使用量ぐらいは削減されるかもしれませんが、残念ながら画像をそのまま電子データに変換したとしても、あまり「デジタルである」という恩恵を受けることはできません。具体例を挙げましょう。社員が交換した名刺や展示会で回収したアンケートから見込み顧客のリストを整理する、といった活動をしている企業はたくさんいらっしゃるはずですが、名刺やアンケート用紙をただスキャンしただけでは、紙とスペースの節約ぐらいにしかなりません。結局のところ画面上で人間が目チェックする、というのであれば、大した省力化にはならないでしょう。



ゴミ情報はいらない、DXで宝の山を築くコツとは (2/2)

テキストデータには「ゆれ」の課題

そこで最低限、光学式文字読み取り装置（OCR）にかけて名刺やアンケート用紙に書かれた文字を電子的に読み取れるテキスト情報に変換する、ということが次のステップになります。こうすれば少なくとも「あの人の名刺どこにいったっけ」「あの会社で展示会に来てくれた人、誰だっけ」といった情報を探す手間は省けるかもしれません。

あるいは、アナログな紙をデジタルに変換するのではなく、そもそもの連絡先を収集する方法自体を電子的な入力フォームとしてしまうことで、同じ状況を目指すこともできます。おそらく多くの日本企業は、この状態が達成されただけでもDXであると認識しているでしょう。

しかしながらこのようなデータも、いざ分析や人工知能（AI）開発に生かそうとなるとかなり扱い難い形式です。例えば特に何も考えずにフリーテキスト形式で収集されたデータは、同じ会社でも表記ゆれが存在しているために、「同じ会社が同じ文字列として識別できない」といった問題があります。

あるいは仮に営業戦略上、「決裁権を持った管理職へ優先的にアプローチする」という方針があったとして、次長、調査役、主任技師といった職位の名前から優先的なターゲットと言えるかどうかを判断することもそう簡単ではありません。

業務やデータを「構造化」

一般に、仮に電子化されていようと、フォーマットの定まらないフリーテキストばかりのデータは「非構造化データ」と呼ばれます。一方で、分析やAI開発において使いやすい「構造化データ」とは、すなわち「数値か、数十程度に分類するか、日付時刻のような明確なフォーマットに従うものだけのデータ」と表現しても良いかもしれません。

つまり同じ業務上の事柄について、どのような指標、どのような分類で整理すべきか、ということを経営者から意識した上でDXを進めていけば、後々蓄積されていくデータは分析やAIの適用に向けた宝の山になります。そうでなければ、DXを進めたつもりでゴミの山が生まれるかもしれません。

ちなみにデータサイエンスにおいては「ガベージイン・ガベージアウト」つまり「ゴミを入れるとゴミが出てくる」という警句がよく使われます。この「構造が整理されておらず、表記ゆれだらけの汚いデータ」も、こうしたゴミの例としてよく言及されます。

せっかくDXを推進するよいタイミングなのですから、ぜひ表面上の「デジタル」さ加減だけでなく、皆さまも未来に向けた「業務の構造化」を意識すると良いのではないのでしょうか。

JSRが新中計を公表 半導体・医薬品に照準

JSRは26日、2025年3月期を最終年度とする4年間の中期経営計画を発表した。半導体材料を含む「デジタルソリューション事業」と医薬品関連の「ライフサイエンス事業」を強化することが柱だ。25年3月期に2事業のコア営業利益を21年3月期見込み比6割増の600億円超に高め、過去最高益更新を目指す。石油化学系事業の目標は示さなかった。合成ゴムを含むエラストマー事業が構造改革の途上にあるためだ。合成樹脂事業についても今後見直しが必要との認識を示した。エラストマー事業では100人の早期退職を募集することを発表しているほか、原料や物流費用の削減も進めている。事業や製品セグメントの整理も検討中の状態だ。

全社の事業から石化系事業を除いたデジタルソリューションとライフサイエンスの2事業で25年3月期の経営目標を掲げた格好だ。売上高は21年3月期見込み比約5割増の3000億円、自己資本利益率（ROE）は10%以上を目指す。

デジタルソリューション事業では半導体材料に経営資源を集中させる。同社は半導体の回路形成に必要なフォトレジスト（感光材）などに強い。先端向けのレジスト製品の1つである「ArF（フッ化アルゴン）レジスト」では世界シェアの3割を握る。ArFの高シェアは維持しながら、最先端の半導体の製造に使うEUV（極端紫外線）用レジストの需要取り込みを狙う構えだ。

四日市工場（三重県四日市市）ではEUV、ArFの生産能力を増強する。エリック・ジョンソン最高経営責任者（CEO）は「中計期間中の前半には確実に、増強投資を決定する」と語った。

ライフサイエンス事業はバイオ医薬品の製造・開発受託（CDMO）が成長をけん引する。現状で9%のコア営業利益率を25年3月期に20%まで高め、売上高は21年3月期見込み比7割増の1000億円を目指す。この事業はM&A（合併・買収）を通じて強化してきた。今後はライフサイエンスグループ全体の相乗効果も発揮していく。

環境対応やデジタル化への投資にも力を入れる。50年に温暖化ガスの実質排出量をゼロにする目標に向け、定量的な目標も設定する方針だ。

JSRは新型コロナの感染拡大で先行きが見通せなくなったことを理由に、20年に予定していた新中計の公表を延期していた。従来は3年間の中期経営計画を策定していたが、5年間に変更した。公表が遅れたため、結果的に4年間の経営計画となった。

日亜化学、3割減益

前期最終 車載向けLED需要減

発光ダイオード（LED）国内大手の日亜化学工業（徳島県阿南市）は26日、2020年12月期の連結最終利益が前期から3割減となる275億円になったと発表した。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で主力のLEDが車載向けを中心に需要が減少。2期連続で減収減益となった。21年12月期は車載向けLEDの回復や電池材料の増

加で増収増益を見込む。売上高は前の期比9%減の3672億円となった。苦戦が目立ったのはLEDとLED（半導体レ

ーザー）を主体とする光半導体事業だ。液晶バックライト用LEDはコロナ禍の巣ごもり需要を背景に、PCやタブレット

端末向けが伸びたものの、大口顧客であったスマホの新機種が有機ELを採用したことで売り上げを減らした。照明用LEDも減少した。

自動車に搭載するLEDは年末にかけて回復したものの、上半期の大幅な落ち込みを補えなかった。LEDも教育用プロジェクトの低迷を受け振

るわなかった。光半導体事業の売上高は欧米で増えたものの、国内とアジアで2ケタ台の落ち込みとなり全体では2547億円と前の期比8%減、

営業利益は456億円と同25%減になった。

一方、リチウムイオン電池材料を中心とする化学品事業はコロナ禍でも堅調に推移した。環境規制の強化が追い風となり、電気自動車（EV）

に搭載される電池向けな

どが増加。個人向けも伸び、正極材料の出荷量は同8%増となった。原材料価格の下落で化学品事業の売上高は同11%減の1124億円になったものの、営業利益は128億円と同89%増となった。

21年12月期の業績見通しは公表していないが、同社では液晶用バックライトやスマホ用フラッシュライト、車載向けLED、電池材料の拡大で増収増益を見込んでいる。研究開発費の前期実績は371億円で、21年12月期も同水準を確保する。電池材料の設備増強を計画しており、今期の設備投資額は1200億円と前期実績（700億円）から7割増やす。



福島印刷、税引き益9〜2月3倍

福島印刷が26日発表した2020年9月〜21年2月期の単独決算は、税引き利益が前年同期比3倍の3700万円だった。売上高は38億円で3%増えた。

新型コロナウイルス感染症の影響で出張費などのコストが大幅に減ったほか、通販事業者向けのダイレクトメールが好調だった。商談などをオンラインに切り替えることで、移動時間を短縮し社員の生産性向上に寄与した。