



原油先物上昇、ワクチン接種進展で需要回復

[ニューヨーク 11日 ロイター] - 米国時間の原油先物は上昇し、北海ブレントが2019年以来の高値を付けた。新型コロナウイルスワクチン接種の進展を受け感染拡大抑制策が緩和される中、原油需要は回復しており、原油先物は3週連続で上昇した。

北海ブレント原油先物の清算値は0.17ドル高の1バレル=72.69ドル。一時は19年5月以来の高値を付けた。週初からの上昇率は1%。

米WTI原油先物の清算値は0.62ドル高の70.91ドル。清算値としては18年10月以来の高値となる。週初からの上昇率は1.9%。

リポー・オイル・アソシエーツ（ヒューストン）のアンディ・リポー氏は「石油輸出国機構（OPEC）加盟国とロシアなどの非加盟国で構成する『OPECプラス』が産油量を抑制する中、北米と欧州でのワクチン接種の進展で原油需要が回復している」と指摘。プライス・フューチャーズ・グループのシニアアナリスト、フィル・フリン氏は「需要は供給よりも速いペースで回復しており、需要を満たすために供給増が必要になる」と述べた。

社説：懸念される上流投資の停滞

(1) WTI原油価格は年明けの50ドルから70ドル近辺へ、5カ月間で20%、4割も値を上げた。原油にとどまらず世界的に原材料費は高騰している。ウッドシヨックと呼ばれる木材価格の高騰、穀物（食料）、銅や鉄鋼などで価格が上昇している。大規模な財政出動とコロナ禍からの景気回復が進む米国と中国が原材料の確保に動いたことが相場を押し上げており、コンテナ輸送逼迫で海上運賃も上昇が著しい。

(2) 原油については、コロナ後の景気回復にもなう需要回復に供給が追いつかず、さらなる価格急騰が懸念される。わが国は、エネルギー安全保障の観点から、最悪の事態を想定すべきだ。2014年の米国発シェール革命で原油価格が急落したことで、石油メジャーを中心に上流開発投資は縮小し、供給余力は細った。2019年は開発投資が回復しつつあったが、世界的な脱炭素化への動きのなかで再び上流投資は厳しい局面にある。

(3) 国際エネルギー機関（IEA）は2050年カーボンニュートラルに向け、化石燃料への新規投資は停止が必要とのレポートを出したが、石油の世界需要が当面伸び続けるとの予測のもとで上流投資がこれ以上後退すれば、新たなオイルシヨックの可能性もある。そうなれば脱炭素への取り組みも破たんしかねない。わが国は、エネルギー安全保障の取り組みで手綱を緩めてはならない。

船用アンモニア燃料 23社で協議会発足

伊藤忠、宇部興産など

伊藤忠商事や宇部興産などは11日、船舶向けアンモニア燃料に関する協議会を立ち上げたと発表しました。燃焼時に二酸化炭素(CO₂)を出さず次世代の船舶燃料として注目されるアンモニアの社会実装に向けて、燃料船の安全性評価などを検討す

る。他の企業・団体にも幅広く参加を呼びかける。

協議会は海運や造船、ターミナル運営会社、需要家など国内外の23社が参画。日本企業では、石油や化学品の海上輸送大手の上野トランステック(横浜市)や国内最大の発電事業者のJERAなどが名を連ねる。

国際海事機関(IMO)は2050年までに温暖化ガス排出量を08年比で50%減らす目標を掲げており、アンモニアは次世代燃料の一つとして注目される。協議会では、アンモニアを船舶燃料に利用するうえで課題となる燃料船や燃料供給の安全性評価、船舶燃料としての仕様、アンモニア製造時のCO₂のネット排出量などを検討する。



マツイカガクを 完全子会社化 東洋インキSCHD

東洋インキSCホールディングス(HD)は、金属印刷インキ事業を手

掛けるマツイカガクを完全子会社化すると発表した。すでに98・61%の株式を保有していたが、11日付でオーナー家との株式交換契約を締結。7月26日を実施予定日として残りの株式を取得する。脱プラニースの一つとして国内外で拡大する缶用インキにつき、意思決定の迅速化などを通じた一体的経営の強化を図る。簡易株式交換により、1・39%の株式を約1億円で取得する。マツイカガクは1993年にグループ会社入りし、20年12月期の売上高は約79億円。飲料・缶詰用などの金属印刷インキ事業を東洋インキとともに担い、本社工場(京都市伏見区)での生産で国内供給の大半を担ってきた。同分野では国内トップシェアと

されるほか、UV・EB硬化型塗料や導電ペーストなど電材周辺材料も保有する。

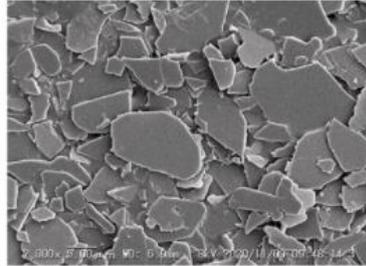
近年は脱プラにともなうリサイクル可能な金属缶が見直され、東洋インキグループでは海外市場での実績化を契機に事業拡大を加速。今年1月には中村隆裕常務執行役員がマツイカガク社長を兼ね、一体運営を進めていく。

D I C

無機材料、事業基盤構築へ

放熱材・抗ウイルス剤 戦列

D I Cは、無機材料のポトフオリオ構築に注力する。電材用放熱ファイバーや抗ウイルス剤など5、10年スパンで開発してきた機能材の上市が相次ぐ一方、新事業・R&Dの両部門が連携して無機化学関連の基礎研究に注力。新規顔料を中心に開発し、独BASF顔料事業の買収完了ともなうて加入予定の特殊無機顔料とのシナジー発揮を目指す。



板状アルミナ

BASF事業 買収完了 特殊顔料でシナジー

D I Cは2013年度に始動した中期経営計画「D I C105」以降、無機材料の第1弾製品として板状ファイバーの「CeramNex」シリーズを上市し、年初から平均粒径8μmの製品の販売を立ち上がり始めている。放熱材市場ではすでに球状アルミナが普及するが、板状品はプレイヤー・市場流通量ともに少なく、車載・民生用の電材向けを中心にハイエンドニッチ用途の開拓を狙う。

粉体やワニスのほか、エポキシ樹脂などに添加したコンパウンド形態でも供給している。主眼を置くのは熱硬化性樹脂への添加で、CCL（銅張積層板）のエポキシ絶縁層を最有力とする。他方、球状アルミナでは発現の難しい撓度などを担保できる点から、リチウムイオン二次電池（LiB）セパレーターに塗布する熱伝導性コーティング用などにも提案。粒径の異なる板状製品のほか、粒子形状の制御技術を生かしてウィスカー状などの製品開発を拡充していく。

や水系分散体として展開し、国内では小牧工場（愛知県小牧市）などでの量産開始を目指す。可視光に銅系化合物を組み合わせたことで、暗所でもウイルスの不活化効果を発揮。セルフレクリーニング機能も併せ持つ。

当初想定していた繊維加工材としての利用のほか、コロナ禍以後にニーズの高まる抗ウイルスコーティングなどにも提案。子会社のD I Cテクノロジーを通じて壁紙・床材の展開を検討中という。中国・東南アジアなど海外市場向けには建築内装塗料への適用をポリウレタンと見込み、将来的には各地のポリマー工場・顔料工場での生産を検討する。

無機材料は研究開発体制が強化されており、年初にはR&D統括本部の下に「アドバンスドマテリアル開発センター」を設立。板状アルミナ開発のベースとなった粒径制御技術などを基幹として、無機顔料分野への進出を図る。6月末の買収完了ともなうてBASF Color&Eff

ects (BCE) が保有する化粧品向けなどの特殊無機顔料がポトフオリオに加わる予定で、ニッチ・スペシャリティ領域向けのシナジーに期待をかける。

分厚い「鈍器本」、独学ニーズに的 ヒットの原因聞く(1/2)



辞書並みに分厚く、金づちのように鈍器になり得ることから「鈍器本」と呼ばれる本が売れている。紙の書籍の売れ行きが不振な現代にあって、ダイヤモンド社から刊行された鈍器本で、独学のノウハウをまとめた「独学大全」の発行部数は20万部だ。新型コロナウイルス禍でデジタル化が進むなか、分厚い紙の書籍が売れる理由は何か。同書の編集を担当した書籍編集局の田中怜子氏に話を聞いた。

――「独学大全」は「鈍器本」とも呼ばれています。

「もとはSNS上でKindle版と対比して『鈍器版』『鈍器』などと呼ばれ始めたのがきっかけだ。一般のビジネス書は通常、200～300ページ程度だが『独学大全』は788ページと異例の厚さを誇る」

「網羅性にこだわったので本自体はかなり厚いが、全てを読み切る必要はない。辞書のように必要だと感じたときに使い、好きな箇所だけ読んでもらえばいい」

――「独学大全」は20年9月に発売後、発行部数が20万部になりました。

「一般向けの市場で、500ページを超えるような厚い本がここまで売れていることが異例だ。筆者の読書猿さんも3万部程度の部数を見込んでいたと話していた」

「Kindle版やオーディオブックも買う人がいると聞いている。家に紙の本を置き、外出時はKindle版を活用する読者もいる」

――売れた理由はどこにあるのでしょうか。

「理由は3つある。1つ目は独学で困っていた人が潜在的に多くいたことだ。独学だけにフォーカスし、そのノウハウを指南してくれる本はこれまでなかった」



分厚い「鈍器本」、独学ニーズに的 ヒットの理由聞く(2/2)

「2つ目は分厚い本を求めるニーズをつかめたことだ。ネットで簡単に情報を入手できる時代だからこそ、1冊で身になるように信頼できる網羅的な教養を本で得たい、とのニーズが強くなっている」

「3つ目はコロナ禍の影響だ。年末年始など長期休暇に同書がよく売れた。巣ごもりで余暇が増えたことや、先行きへの不安もあり学びへの意識が高まったのではないかな」

――制作の経緯は。

「3年ほど前に著者の読書猿さんが書いた『アイデア大全』という本に衝撃を受けて声をかけたのがきっかけだ。自分自身が一人の学ぶ人間として、どう学んだらいいのかわからないという悩みを抱いていたのも、制作の動機だ」

「独学をテーマに本を書くことになった際、読書猿さんからすぐに目次が届いた。普通の本作りならあり得ないが、ほぼこの目次に手をつけず刊行することになった」

――なぜここまで厚くなったのでしょうか。

「一因には読書猿さんが『大全』という言葉に強いこだわりを持っていたことがある。目次も原稿も完成されていたために、触りづらかったのも事実だ。厚すぎるのでどうするかといった話は何度もしていたが、結局そのまま刊行した」

「歴史上の独学者をとりあげる『独学者列伝』というコラムも入れていたが、100ページ程度増えるため見送った」

――鈍器本にはこれからも力を注ぐのでしょうか。

「ビジネス書のマーケットで求められているものが、網羅性のある情報や信頼の置ける情報になってきている。網羅性や信頼の置ける情報の発信は本だからこそできると思う。その軸は外さずに本を作っていきたい」

国内の出版市場規模はこれまで縮小の一途をたどってきた。出版科学研究所の統計では書籍出版販売額は1996年（1兆931億円）をピークに、2019年には6723億円でまで落ち込んだ。過去にも用語の解説本など厚手の本はあったが、ネットの台頭で販売が縮小した。

しかし、ネット上で手に入る情報のすべてが信頼に足るものばかりではないのも事実だ。新型コロナの感染が拡大した当初、SNSなどネット上には様々な噂・デマなども含めて大量の情報があふれた。「インフォデミック」という言葉が象徴するように、情報が社会に与える影響は大きなものになっている。情報がどこにでもあるからこそ「信じられる情報がどこにあるかわからない」状況に陥ったのが現代だ。だからこそ「鈍器本」のように、編集され、信頼に足る、厚くて情報量のある本への注目度が高まっている。