

ガソリン価格、需要減でも高値 米リベンジ消費が波及

日本のガソリン価格が騰勢を強めている。国内要因ではなく、米国のガソリン消費の増加だ。米国では夏場の「ドライブシーズン」に加えて、昨年我慢した反動の「リベンジ消費」が盛り上がり、7月上旬には過去最高の週間ガソリン出荷量を記録した。日本では東京都に緊急事態宣言が発令されるなど需要は鈍い。「需要減でも高値」の構図はしばらく続きそうだ。

「6月はガソリン代だけで1万円以上の出費だった」。愛知県で給油していた主婦はこう吐露する。新型コロナウイルス禍のため長距離の旅行は自粛していても、子どもの送迎や日々の食料品の買い出しなどに車は不可欠だ。

総務省が20日に発表した6月の消費者物価指数（CPI）によると、ガソリンは前年同月比17.9%上昇した。着実に家計を圧迫している。

資源エネルギー庁によれば、19日時点の全国店頭レギュラーガソリン価格は1リットル158.3円。2020年5月の底値比で3割弱高く、2年8カ月ぶりの高値だ。都内の給油所店長は「給油所が利益を多く取ろうとして、高値になっているわけではない。仕入れコストが高止まりしているためだ」と強調する。

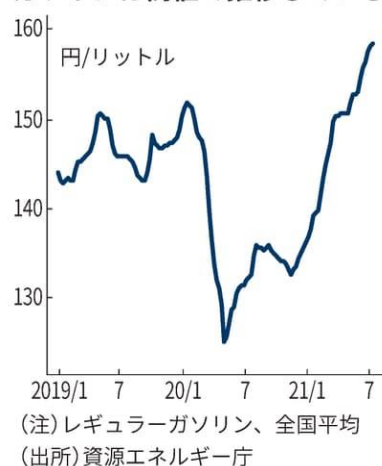
ガソリンが高いのは、原料の原油価格（ドバイ原油）が足元で1バレル70ドルを超え、年初比で4割ほど高い水準にあるためだ。コロナのワクチン接種が進んだうえ、米国で消費量が増える夏場のドライブシーズンが重なり、ガソリンの需要量が増えている。そのため米エネルギー情報局（EIA）によると、7月上旬の米国の週間ガソリン出荷量（推定需要量）は日量1004万バレルと統計のある1991年2月以来初めて1000万バレルを超え、過去最高となった。

EIAによれば19日時点の全米ガソリン価格は1ガロン（約3.8リットル）3.247ドル。カリフォルニア州では同4.265ドルをつけている。消費者がガソリン高から消費を控えるとされる「1ガロン3ドル」を上回るが、「昨年抑えていた分、消費を増やしている。今のところ需要はほとんど衰えていない」（国内アナリスト）という。

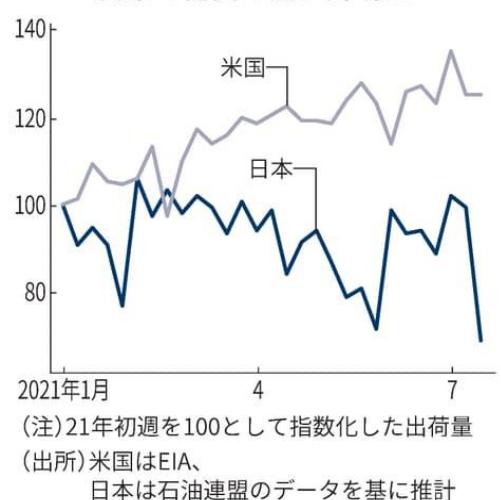
移動制限が緩和されている米国と対照的に、日本では東京や沖縄で緊急事態宣言が発令されている。石油連盟（東京・千代田）の資料を基に推計した4~6月の出荷量は19年同期の水準から2割ほど落ち込んでいる。在庫量も6月中旬には230万キロリットル台まで増加した。20年同期比で4割、19年比では6割も高い水準だ。一大消費地である首都圏で五輪・パラリンピックに伴う交通規制があるのもガソリン消費には向かい風だ。

ニッセイ基礎研究所の上野剛志上席エコノミストは年内の国内ガソリン価格を「150円台~160円強が中心レンジ」とみる。160円を上回れば14年11月以来の高値水準となる。

ガソリンは高値で推移している



日米の需要の差が鮮明だ



週間コスト3週低下

本紙算定による円建て週間原油コスト（ドバイ、オマーン平均）は3週にわたって下げ基調が続き、20〜26日が前週から約1円70銭、21〜27日が30銭ほど引き下がった。6月中旬以来、およそ1カ月半ぶりに50円を割り込んだほか、下落が3週以上続くのは2020年3〜4月から約1年4カ月ぶりとなる。サウジアラビアの7月積みアジア向け調整金は、円換算で前月比10銭程度の上昇となっている（別表参照）。

原油後半急騰 下落幅圧縮

算定期間の差 大きく

原油相場は主要産油国による協調減産協議の合意を受けて、算定期前半までに急落したが期間後半にかけて反動による値戻しが急

速に進んだ。価格変動が激しいことから、算定期間のずれによって下げ幅に大きな差が出ている。

国機構）とロシアなどの産油国でつくるOPECプラスは、8月か

初めの協議では、アラブ首長国連邦（UAE）がより踏み込んだ

米エネルギー情報局）がまとめた米石油在庫は、原油が9週ぶりに増加したもののカソリンは2週ぶ

週間原油コストの推移

期間	原油相場		為替(▲は円高)		円建て原油コスト	
	\$/バレル	前週比	円/\$	前週比	円/\$	前週比
6/15~6/21	71.70	1.07	111.33	0.76	50.20	1.08
6/16~6/22	71.83	0.86	111.36	0.66	50.31	0.90
6/22~6/28	73.18	1.48	111.75	0.42	51.43	1.23
6/23~6/29	73.29	1.46	111.80	0.44	51.53	1.22
6/29~7/5	73.29	0.11	112.00	0.25	51.63	0.20
6/30~7/6	73.67	0.38	112.07	0.27	51.93	0.40
7/6~7/12	73.03	▲0.26	111.40	▲0.60	51.17	▲0.46
7/7~7/13	72.55	▲1.12	111.31	▲0.76	50.79	▲1.14
7/13~7/19	72.62	▲0.41	111.16	▲0.24	50.77	▲0.40
7/14~7/20	71.79	▲0.76	110.99	▲0.32	50.11	▲0.68
7/20~7/26	70.21	▲2.41	111.03	▲0.13	49.03	▲1.74
7/21~7/27	71.23	▲0.56	111.26	0.27	49.84	▲0.27

(注)原油はドバイ、オマーン平均。為替レートはTTS。

りに減少に転じた。米株式市場では7月

工業株30種平均が23日に3万5061.55ドルで終え、初めて3万5000ドルを突破した。20〜26日までの指標は、米産WTIが限

祝日の22、23日を除いた大手銀行TTSレイト平均は、20〜26日が前週比13銭円高ドル安の1ドル111.1円37銭。一方で21〜27日は27銭円安ドル高の1ドル111.26銭をつけた。米株値が最高値を更新したほか、長期金利の指標となる米10年物国債利回りが終値で1.2%台を回復しており、円相場の重荷となった。一方で長期金利が低下した局面では、円買いドル売りの動きも出た。



C重油7～9月仕切り基準 5500円前後値上げ打ち出し

ENEOS

ENEOSは27日、2021年7～9月期のC重油仕切り基準を系列特約店に通知した。特約店筋によると、4～6月期の決定

の増大を織り込んだ格好だ。

値上げはHSC重油が2020年7～9月期から5四半期、LSC重油は2021年1～3月期から3四半期連続となる。

の仕切り基準は5万6290円。4～6月期決定価格に比べて5430円上がる。

為替レートの円安ドル高で590円、生産品CIFが4050

0・3%、平水湾内運賃ベース、サイト30日・60日)の仕切り基準は6万5050円。4

6月決定価格比5510円高くなる。為替レートの円安ドル高で650円、南方

HS 5万6290円

LS 6万5050円

価格比でHS(高硫黄)C重油は5430円、LS(低硫黄)C重油は5510円の値上げ打ち出しになった。6月以降、上昇基調を強める原油価格を受けた原油調達コスト

7～9月期の仕切り基準には、6月から8月の原油輸入価格や為替レートなどの変動(7月以降は想定)を反映させる。

HSC重油(硫黄分3・0%、平水湾内運

産原油の価格上昇により生產品CIFが1320円、中東産原油の価格上昇で直脱品CIFが1790円、国際価格が1750円、それぞれコストを押し上げると見込んでいる。



ウメモト インフォメーション



2021年7月28日

担当 坂田

GSアライアンス、100%天然バイオマス由来インク

境やエネルギー分野の先端材料の開発・販売を手掛けるスタートアップ、GSアライアンス（兵庫県川西市）は、100%天然バイオマス由来のインク開発に成功した。石油系材料を一切使用せず、微生物などに分解される生分解性を備える利点を持つ。同社が製造・販売する生分解性プラスチック製食器の着色に活用するほか、インク単体での販売も見込む。



ウメモト インフォメーション



2021年7月28日

担当 坂田

東洋インキSCホールディングス社長 高島悟氏（上）

■30歳で米国赴任

東洋インキに入社して半年間の工場研修を経て、海外事業部に配属されました。海外顧客とやりとりしながらインドネシアや当時のソ連などに出張し、充実した日々を送っていました。ただ自分は根っからのアウトドア派で、大学時代に年間140日以上山に籠り、アラスカのデナリ山に40日間かけて登ったほど。もっと現場に出してほしいと、上司に頼んでいました。

30歳の時に米国赴任を打診され、「ぜひお願いします」と即答しました。肩書はセールスマネージャーでしたが、一人で現地取引先を開拓するのが任務です。

ほとんど出社せず、飛行機とレンタカーで客先を転々とし、モーテルで寝泊まりする日々が続きました。電話帳で見込み顧客を見つけては、公衆電話からアポを取り付けました。

■赴任3カ月で胃潰瘍

赴任3カ月は相手の話す英語が理解できず、話したいことも伝えられず、ストレスで胃潰瘍になりました。

もがきながらも語学力は徐々に身につく、言動を現地の環境に合わせるうちに、性格も変わりました。米国では理屈を元にイエスノーをはっきり主張しなければならないからです。

米大手化学メーカーと品質を巡るトラブルが生じました。相手は理系の博士4~5人が交渉の席に現れる一方、こちらは文系卒の私のみ。最初は日本流の誠意で乗り切ろうとしましたが、全く通用しません。

そこで本社の品質保証部に連絡して、細かな品質データを取り寄せて理論武装しました。社内の技術者からは「どうしてそこまでデータが必要なのか」とげげんに思われました。結果的にこちらの言い分を交渉相手に聞き入れてもらい、折り合うことができました。

■「理」で売上高倍増

日本で通じる「丁寧に説明すればわかる」という考え方は、「理を尊ばない」と誤解されます。米国では客観的かつ論理的な説明が必要だと実感しました。それは、新規営業の面ではやりやすい面もありました。

「昔からなじみの取引先があるから」という理由で門前払いされることは少なく、製品や価格の話聞いてもらうことができました。そのおかげで米国駐在の8年間に、米州向け顔料の年間売上高を着任時のおよそ2倍に伸ばすことができました。

最近では海外駐在者に求められる役割が変わり、現地法人のマネジメントが主になりました。言語の壁さえもIT（情報技術）の力で乗り越えられるようになっていきます。しかし、どんな時代でも現場・現物・現地の三現主義で、異文化を心で感じる大切さは変わらないように思います。

たかしま・さとる 1984年（昭59年）慶大法卒、東洋インキ製造（現東洋インキSCホールディングス）入社。13年東洋インキSCホールディングス取締役、19年専務。20年3月から現職。長野県出身。