



原油先物は下落、中国景気巡る懸念とOPEC増産で

[シンガポール 2日 ロイター] - アジア時間の原油先物は下落している。中国国家統計局が週末発表した7月の製造業購買担当者景気指数（PMI）が昨年2月以来の低水準となったことで、世界第2位の石油消費国である中国の景気減速が懸念されていることや、7月の石油輸出国機構（OPEC）の産油量が昨年4月以来の高水準に達したことが背景にある。

0149 GMT（日本時間午前10時49分）までに、北海ブレント先物価格は1ドル超下げて1バレル=74.39ドル。米WTI先物も1ドル超下落し72.87ドル。

OANDAのシニアアナリスト、エドワード・モヤ氏は「中国はアジアの景気回復をけん引してきた。中国景気が一段と減速すれば、世界の景気見通しが大幅に悪化するとの懸念が強まるだろう」と指摘。「原油需要の見通しは揺らいでおり、世界で新型コロナウイルスワクチン接種が進展するまでその見通しはおそらく改善しないだろう」とした。

ロイターの調べによると、7月のOPECの産油量は日量2672万バレルと、前月から61万バレル増加し、昨年4月以来の高水準に達した。サウジアラビアの伸びが目立った。



説 C重油の構造 社 変化に理解を

(1)

石油精製事業におけるC重油の位置づけが変わろうとしている。C重油は、原油からガソリン、中間留分などを精製する過程で、常圧蒸留装置内に残る油であることから残渣油とも呼ばれてきた。長年、石油精製の目的生産物はガソリンや中間留分で、C重油は白油をつくると一緒にできってしまう製品という位置づけだった。ただ足元では、C重油はそれ自体の需要に応じるために、元売が製油所を動かしたり、外部調達する製品に変化しつつある。

(2)

クルマの低燃費化や灯油の燃料転換などで石油製品の需要が減退し、精製能力も縮小した。さらにコロナ禍で油種間の需要動向に差が生じた影響も大きい。C重油が目的生産物に変われば、ガソリンや中間留分のように生産・供給コストを稼がなければならぬ製品となる。石油業界は需要家に、構造変化を理解してもらわなければならない。

(3)

ただ業界側にも従来構造を脱け出し切れな部分があり、一部では価格差が顕在化しているという。C重油の目的生産物化が一時的現象なら価格のプレを業界側が負担する判断もあるのかもしれないが、構造的变化なら後送りせず、需要家に納得してもらわなければならない。値上げ交渉は合理的なタイミングを逸すると、長きにわたって負の遺産を残す結果になる。まずは業界関係者自身が、C重油の変化を受け止めなければならない。

新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が4月に公募したバイオジェット燃料の製造サプライチェーンモデル開発実証事業について、コスモ石油と他業種3社で共同

コスモなど4社提案事業 廃食用油原料のジ燃製造

NEDOが採択



提案した国産の廃食用油を原料に用いる案がこのほど助成事業に採択された。実証事業は2021年度から始まり、2025年までに本格的な供給開始を目指す。事業案では原料となる使用済み食用油の収集からバイオジェット燃料の製造・輸送・利用までのサ

サプライチェーンモデルを提示。このうちコスモ石油は製造過程の用地・用役提供、運転、製品混合と製品輸送・供給を担当する。製造過程の事業全体統括と装置設計・建設は日揮ホールディングスと同社の国内EPC（設計・調達・建設）事業会社である日揮が担う。使用済み食用油の収集は全国規模での引き取りネットワークを持ちバイオディーゼル燃料の製造販売を手がけるレポインタージャナルが、収集のスマート化とシステム開発・実証は日揮HDの受託事業者としてサイキュラーエコノミー事業（資源循環型ビジネス）の実績豊富な小田急電鉄が行う。

ユーグレナの出雲充社長（右）と鈴与商事の加藤正博社長



ユーグレナのバイオディーゼルの導入

ユーグレナは微細藻類ユーグレナ（和名・ミドリムシ）などに由来する次世代バイオディーゼルの導入につき、鈴与商事への導入開始を発表した。鈴与商事が本社を置く静岡県での導入は初の事例。両社は鈴与グループ各社への導入拡大を検討しつつ、将来的に自治体や民間企業への展開拡大を視野に入れて脱炭素化

社会の実現を図る。

カーボンニュートラル燃料として展開する「サステオ」を7月から鈴与商事に導入した。同燃料は藻類と使用済み食用油を主原料とするもの。食糧との競合や森林破壊のリスクが低いほか、軽油を使用する既存車両のエンジンに使用可能であるなどの特徴から協働にいった。

ユーグレナは2018年、日本をバイオ燃料先進国にすることを目指した「GREEN OIL JAPAN」宣言を発表。鈴与商事はこれに賛同し、このほど宅配水配送車両への導入を開始。今後の導入拡大を図る。

東洋インキSCホールディングス社長 高島悟氏(下)

■高島君、困るよ

営業職としての手応えを感じながら36歳で帰国し、国際部企画グループのグループリーダーになりました。欧州メーカーの担当者とM&A（合併・買収）案件について議論しましたが、まるで話についていけません。このままではまずいと社会人向けのビジネススクールに通いました。

労働争議のわだかまりが消えるまで、1~2年はかかった（前列中央が高島氏）

私以外にも同じ部署の4人が、平日夜や週末の時間を利用してファイナンスなどを学びました。もっと外で学ぼうと、接待費の予算を全て教育訓練費に変えてしまいました。

ある時、担当役員から「高島君、これは困るよ」と言われましたが、経営の視点を学ぶ必要性を力説し、会社が学費の3分の2を負担する制度ができました。このとき学んだ知識は、後のタイ現地法人社長や実際の買収で役立ちました。

■タカシマは帰れ！

44歳でタイ現地法人社長に赴任する間際、ノーベル経済学賞を受賞したポール・クルーグマン氏のエッセー「アジアの奇跡という幻想」が目にとまりました。「アジアの成長は先進国による経営資源の投入によってのみなし得た」という一文です。これに強く反発し、タイの人たちとタイ法人を自立して稼げる会社にすることを目指しました。

赴任早々、従業員の待遇の一部を業績連動にする人事改革案を提示しました。もうけた分を給料として還元し、意欲向上につながる狙いでしたが、話が急すぎて労働争議になりました。工場前で従業員が掲げるプラカードには、タイ語で「タカシマは帰れ！」と書いてありました。

労使間で交渉を重ね、生産への影響は最小限に抑えられたものの、本当の問題はその後です。労働争議に参加しない従業員もいたため、分断を招いてしまったのです。人事改革の狙いとメリットを地道に説明し続けましたが、融和に1~2年はかかりました。

■なんとかなるさ

タイには「マイペンライ」という言葉があります。日本語にすると「大丈夫、なんとかなるさ」という意味で、タイのおおらかさを表しています。最終的に仲良くなったタイ人従業員から実家に招かれ、高床式住居に泊まらせてもらったり、濁り酒やバッタの甘露煮をいただいたりしました。

上に立つ者が大事にすべきことは米国やタイで学びました。会社が成長し続けるには、客観的で合理的な議論が付度（そんたく）抜きにできないといけません。現場に耳を傾ける姿勢を忘れれば、どんな計画も独りよがりになります。全社の経営を担う立場になった今こそ、そのときの経験を日々の意思決定に生かしたいと考えています。

〈あのころ〉 2000年代前半のタイはアジア通貨危機の影響から抜け出し、再び高度経済成長期に突入した。現地では多くの日系企業が進出を競った。東洋インキグループはそれまで手がけていた印刷用インキに加え、食品パッケージやプラスチックの着色剤などの事業を広げていった。