



菜種調達に深まる懸念 天候不順・バイオ燃料需要

植物油原料となる菜種の調達に懸念が深まっている。世界最大の輸出国カナダの主産地が天候不順で減産観測が広がっている。中長期的なバイオ燃料需要の拡大も見込まれ、輸出が細る可能性が高まる。菜種油は日本の家庭用食用油市場で最大の3割弱を占め、原料の代替調達先が乏しい。需要家は安定調達に向けて契約の前倒しを進める。

「日本・カナダ両国の信頼関係に基づき、引き続き菜種の安定供給が十分確保されることを期待します」。植物油メーカーなどで構成する日本植物油協会（東京・中央）は7月、穀物流通大手バイテラを団長とするカナダ代表团とのオンライン協議で強調した。

カナダ統計局が8月末に発表した2021～22年度の菜種生産量見通しは、前年度比24%減の1475万トと12～13年度以来の低水準。西部サスカチワン州など主産地が平年に比べ高温乾燥となり、作柄悪化が見込まれる。米農務省は8月のレポートで、カナダ菜種の輸出量が前年度比35%減の690万トに落ち込むとみる。

「植物油に対する世界の需要は非常に堅調だ」（米穀物大手カーギル）。新型コロナウイルスの感染拡大でレストラン需要が減った一方、持ち帰り需要が増えて相殺されたという。

世界の消費国は菜種を確保しようと早めの契約に動く。ほぼ全量をカナダから輸入する日本勢は「22年4～6月分の調達を見越した交渉を進めている」（大手商社）。通常は2～4カ月先の調達分を交渉するが、すでに22年1～3月まで契約が進んでいるという。需要家は7月以降の分も手当てしたい考えだが、一段の値上がり期待するカナダ側が売り渋っているとの観測もある。

国際指標のウィネベグ菜種先物は20年秋から上昇基調が続き、21年8月末には1ト895カナダドルと前年同期に比べ8割高くなった。日清オイリオグループの調べでは、国内の家庭用食用油市場で菜種油は26%とトップを占める。製油会社は「安定供給のため（菜種を）買わないわけにいかない」と危機感を強める。

J-オイルミルズと昭和産業は11月1日納品分から家庭用や業務用の食用油の価格を引き上げる。値上げ表明は今年4回目。加工用や業務用も多い大豆油やパーム油に比べ、菜種油は量販店でなじみ深い存在だ。原料高によるしわ寄せは家庭に大きく響く。

例年は11月以降にカナダの菜種出荷が本格化する。だが21～22年度の期末在庫率は需給逼迫の目安とされる10%を下回る見通しだ。

中長期的には脱炭素の流れを受け、穀物由来のバイオ燃料向けの需要拡大も見込まれる。カナダ国内では搾油工場の新增設計画が相次ぎ、現在1000万ト強の搾油能力が24年には1600万ト強まで増えるとみられている。自国の菜種消費が伸びれば輸出量の減少につながる。

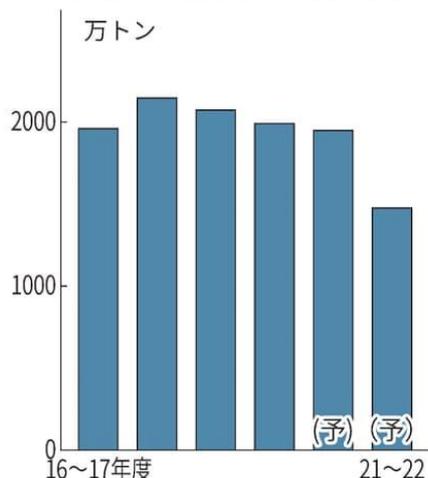
カナダの菜種業界は25年に生産量2600万トを目指す、近年は年2000万ト前後で足踏みしている。需給逼迫が収まらなければ高値が常態化しかねない。

（皆上昇一）



カナダ産菜種の減産観測が広がる=ロイター

カナダの菜種生産量は落ち込む





石油元売り、化学と融合 ENEOSなど製油所再編に壁 その①

脱炭素社会への移行は石油元売り各社の事業拡大の契機になっている面もある。豊富な資金力を武器に、石油と親和性が高い素材などの化学製品分野へ進出する動きがある。一方で、製油所の再編も焦点だ。供給過剰になる前に企業の垣根を越えた集約を業界では検討し始めている。だが安定供給への不安、化学業界との資本の壁、地元の雇用などどれも重い課題が残る。

素材で1000億円の利益

「この技術を日本から出してはいけない」。ENEOSホールディングス傘下のENEOSで機能材事業を統括する河西隆英常務執行役員は2020年10月以降、ある買収案件を巡って社内で議論を重ねてきた。対象はJSRのエラストマー事業だ。一時は海外勢が買い手候補に挙がっていたが、ENEOSが5月に買収を発表した。

ENEOSは22年4月をめどに、JSRから1000億円規模で自動車タイヤ用の合成ゴムなどを含むエラストマー事業を買収する。JSRは溶液重合スチレン・ブタジエンゴム（SSBR）と呼ぶ合成ゴムに強みを持つ。ENEOSは電気自動車（EV）で求められる軽量なタイヤ素材など高品質な製品に活路を見いだす。

買収の合意に至った背景には、両社の思惑がある。JSRが注力分野として据えるのは半導体材料や医薬関連の事業だ。エラストマー事業は祖業だが、これから投資に多額の資金を投じるのは難しい。一方で石油需要の縮小に直面するENEOSにとって素材事業は新たな収益源を確保する有力な手段だ。

石油事業と化学事業はもともと相性が良い。製油所で原油を精製する過程では一定の割合で石油化学製品の基礎原料となるナフサ（粗製ガソリン）が生じる。ENEOSは石油化学・素材事業に23年3月期までの3年間で1500億円を投じ、モノマーやポリマーといった製油所のインフラを生かせる領域で事業拡大をめざす。

ENEOSが素材事業を強化する背景にあるのが脱炭素の潮流だ。河西氏は「脱炭素の対応策は再生可能エネルギーなど垂直立ち上げが難しいビジネスが多い。飛び地ではなく、親和性のある領域で燃料油から転換しないとイケない。素材事業で1000億円規模の利益を出せるようにしたい」と意気込む。

拠点重複する地域が焦点

石油と化学の融合が占もう一つの焦点が製油所再編の行方だ。国内の製油所の拠点数は石油需要の縮小に伴って集約してきた。石油需要は1999年をピークに緩やかに減り続けてきた。一方で製油所は00年には全国で37カ所にあったが、21年3月末時点では21カ所まで減った。

出光の木藤俊一社長は「石油需要が50年に8割減ると、現在の7カ所の製油所がそのまま残るはずがない」と危機感を示す。同社は23年3月期までの中期経営計画の期間中は製油所の統廃合をしない方針だ。ただ石油需要の大幅減が見込まれる中、その後は製油所の統廃合は不可避だ。

企業の垣根を越えた合理化の兆しは見え始めている。出光は2月、ENEOSHDから、知多製造所（愛知県知多市）のパラキシレン製造装置を譲り受ける基本契約を結んだと発表した。中国などの供給過剰を背景に市況が悪化し、ENEOSにとって採算が合わなくなった。

製油所の再編は様々な要素が複雑に絡み合う。まずは石油の安定供給の役割だ。石油元売り大手は民間企業だが、同時にエネルギー安定供給に対する責任がある。製油所が1カ所しかない北海道など閉鎖すると地域住民に影響が出る製油所は統廃合の対象にしにくい。1カ所に拠点が重複している地域が焦点になる。

注目されるのが高度成長期に拠点が多く建設されたコンビナート地帯だ。例えば千葉県にはコスモ石油、ENEOS、出光、富士石油など多くの製油所が乱立し、石油化学製品の供給過剰も指摘される。他にも川崎市や大阪府などが合理化を検討する対象になる可能性がある。



石油元売り、化学と融合 ENEOSなど製油所再編に壁 その②

雇用問題も重く

雇用の問題も解決しなければならない。製油所は地域の有力な働き口だ。1つの製油所で数百人の従業員が携わるケースは珍しくない。家族も含め生活がかかっており路頭に迷わせるわけにはいかない。地元採用の従業員をどう振り向けるかも重くのしかかる。

焦点は化学業界との資本の壁だ。1990年代以降の業界再編により、石油精製と石油化学は統合が進んできた。石油元売りと化学大手は隣接する拠点で連携を進めてきたが、両者の間には資本の壁が残る。千葉県では出光と三井化学、茨城県ではENEOSと三菱ケミカルが有限責任事業組合（LLP）を通じて協業している。

現状の協業でも一定の成果は出ている。三菱ケミカルとENEOSは7月、三菱ケミカルの茨城事業所（茨城県神栖市）内に、国内最大規模の処理能力を持つ廃棄プラスチックのリサイクル設備を建設すると発表した。23年度の稼働をめざす。環境保護の観点から廃棄プラを減らす動きに対応する。

日本エネルギー経済研究所の久谷一朗氏は「これまでも効率化は進んできたが、本丸までは踏み込めていない。企業はコンビナートの最適化の必要性を理解しているが、自社のビジネスは減らしたくない。企業の壁を切り崩すのは相当難しい」と話す。

石油業界は脱炭素の荒波に直面している。一方で化学業界も中国勢などとの競争が激しさを増している。お互いに事業環境は厳しく、最適解を模索しているのが現状だ。石油元売りと化学大手の思惑が交錯する中、拠点の統廃合が業界の垣根を越えた再編の火だねになるかが今後の焦点になりそうだ。

製油所は脱炭素を背景に統廃合が進む見通し 国内の主な製油所の所在地と企業

北海道	出光興産
宮城県	ENEOS
茨城県	鹿島石油
千葉県	コスモ石油、ENEOS、出光興産、富士石油
神奈川県	ENEOS（川崎）、東亜石油、ENEOS（根岸）
愛知県	出光興産
三重県	コスモ石油、昭和四日市石油
大阪府	コスモ石油、ENEOS
和歌山県	ENEOS
岡山県	ENEOS
山口県	ENEOS、西部石油
愛媛県	太陽石油
大分県	ENEOS



石油元売り、脱・石油の給油所 健康からEVまで

100年あまりの歴史を誇る給油所も岐路に立たされている。石油元売りが主導して水素ステーションなど機能を追加する一方、給油所自らが多角経営に乗り出す。しかし脱炭素という初めて経験する世界に、事業の休廃業を検討するところも出てきている。日本の石油産業を下支えする給油所はこの先どう変化をたどるのか。

「将来性を問いたくなる」

8月10日、横浜市内のENEOSの水素ステーション。平日にもかかわらず午前10時から11時半までの間、車の往来が激しい街道沿いにもかかわらず、訪れる車は1台も現れなかった。ENEOSの水素事業推進部の新妻拓弥氏は「1日10台充填できればいい方だ。しかも市の公用車や社用車がほとんどだ」と明かす。

水素ステーションは燃料電池車（FCV）に水素を充填する施設だ。政府は脱炭素の政策の柱として、設置数を現在の6倍以上の1000基にする計画をぶち上げる。経済産業省は2022年度予算の概算要求に、水素ステーションの整備補助として110億円を盛り込んだ。燃やしても二酸化炭素（CO2）を出さない水素を普及させようとする。

現時点で実用化の機運は乏しい。水素ステーションの初期投資は約5億円と給油所の5倍もかさむ。設備の定期修理や検査費なども必要で、国家資格を持つスタッフも常駐しないと行けない。3キロメートルほど先の給油所の店長は「あそこは近隣に何台の顧客を持ってるのだろうか。将来性を問いたくなる」と冷ややかな目で見つめる。

「日銭を稼いでなんぼ」の給油所を水素ステーションに衣替えしても、圧倒的にガソリン車が多い現状では収益を稼げない。それでもENEOSが水素ステーションに力を入れるのは、未来を見据えた先行投資が欠かせないと危惧感があるからだ。

「35年までにガソリン車の新車販売をなくす」「30年に水素で走る燃料電池車をいまの約5000台から80万台にする」。政府は車の脱炭素化へ野心的な目標を打ち出す。日本自動車販売協会連合会（東京・港）によると、21年7月のガソリン車（ハイブリッド車を除く）の販売台数は10万4807台と全体の約5割を占める。電気自動車（EV）は0.9%、FCVは0.1%だ。

自動車検査登録情報協会（東京・千代田）の20年3月時点の調査によると、乗用車の平均使用年数は13.51年だ。単純計算すると50年にはほとんどのガソリン車が消える。ガソリン販売に依存してきた全国約3万の給油所が今のままでは生き残れないのは明らかだ。

都心にも過疎地にも散らばる給油所は石油元売りにとって資産か、遺産か。脱炭素社会が迫る問いに、各社は生き残りをかけて模索する。

鶏が先か、卵が先か

出光興産は「スマートよろずや」と銘打ち、給油所で飲食や健康まで石油に頼らないサービスを展開しようとする。ドローンによる配送基地、地方自治体や医療機関と連携した移動式脳ドックの拠点といった活用もくろむ。

コスモエネルギーホールディングスは電気自動車（EV）の急速充電器の設置とEVカーシェアリングサービスを試みる。4月に東京都新宿区の給油所でサービスを始め、順次ほかの地域に展開する。ENEOSは1月、来店客の洗濯物を洗ってたんで返却する洗濯代行サービスの実証実験を始めた。23年度に全国に本格導入する方針だ。

給油所というこれまでの役割を超えた事業を模索しているが、最適解はまだ見つからない。水素ステーションやEV充電器を増やすにも、インフラ整備と車種拡大という「鶏が先か、卵が先か」のジレンマがつきまとう。他業種に広げるほど固定費がかかり、店舗あたりの損益分岐点は上がりかねない。

元売り主導で店舗を運営してきた特約店も自ら知恵を絞る。「ガソリンに依存しない経営を先んじてやらないと将来はない」。東京都内で約30店の給油所を運営するヤマヒロ（東京・新宿）の山口寛士社長は訴える。同社の売上高は約220億円。粗利ベースだといまは石油販売の割合が6割、それ以外が4割を占めるが、30年には石油以外で6割を稼ぐと社内に発破をかける。

EVやFCVの普及に備え、整備や車検などの専門知識や技術の習得を従業員に促す。あらゆる車種に対応できる整備や車検、板金や塗装のほか、レンタカーや保険代理店まで、各店舗にガソリン販売に頼らない強みを持たせようとする。

水素ステーションへの衣替えは「中小企業は3年以内に黒字化の見込みがみえないと数億円の投資はできない」と様子見を決め込む。30年時点ではまだ生き残れるとみるが、50年までは見極めきれないと不安を抱える。それでも「いまの給油所には先がない」ときっぱり。「やれることを自らやっていく」と、最適解を探そうともがく。

2割が休廃業を検討

1919年、日本石油（現ENEOSホールディングス）が東京・千代田の鎌倉海岸に日本初の給油所を建てたのをきっかけに日本の給油所の歴史が始まった。以来、モータリゼーションの発達にあわせて産業や生活のインフラとして全国に広がった。

87年には消防法改正によって給油所内での商品販売が解禁された。コンビニエンスストア併設やカー用品の取り扱いなど多角化経営への道が開いた。96年に特定石油製品輸入暫定措置法（特石法）の廃止でガソリン、灯油、軽油の輸入が自由化。98年にはセルフ式給油所がスタートした。消費者は価格競争の恩恵を受けた一方、時代の流れに追いつけない給油所は淘汰を余儀なくされた。

100年あまりの歴史のなかでたくさんの岐路に立ってきた給油所は、脱炭素という未踏の険路に直面する。業界団体の全国石油商業組合連合会（全石連）が1月に1200の組合員に脱石油についてアンケートをしたところ、「事業の休廃業」を検討するとの回答が2割に上った。変化に対応できなければ生き残れないのは歴史が証明している。



ENEOS、水素で「異業種」戦 脱・石油は険しい道 その①

石油元売りが転換点を迎えている。群雄割拠の時代は終わり、3強に集約して過当競争から抜け出した。だが人口減少による需要の減退と脱炭素の波が直撃し、本業の大幅な縮小は避けられない。さらに新型コロナウイルスの感染拡大により、需要減のスピードが早まる事態に直面している。新たな収益源を求めて石油以外に進出するが、その先に待ち受けるのは業界の垣根を越えた異業種との激しい競争だ。

水素の時代を予見

7月23日の夜、国立競技場で開かれた東京五輪の開会式。女子テニスの大坂なおみ選手が緊張した面持ちで一歩ずつ階段を上り、聖火台に火をともした。燃料に使われたのはENEOSホールディングス（HD）の水素だ。事業会社のENEOSで水素事業を担う塩田智夫執行役員は「水素が脱炭素の鍵を握ると発信することに大きな意義があった」と振り返る。

「見ろ、ついに来たぞ。水素の時代だ」

石油連盟の会長を務めた故・渡文明氏は2020年、ENEOSHDの杉森務会長にこう語りかけた。渡氏は国内の石油需要が減少に転じた00年ごろから水素に着目し、可能性を訴えてきた。20年10月に菅義偉首相が50年までにカーボンニュートラルをめざすと宣言すると、ようやく水素の普及が現実味を増した。

水素はENEOSHDの脱炭素戦略の中核だ。水素は合成燃料や発電など幅広い分野で応用できる。特に水素と二酸化炭素（CO2）からつくる合成燃料は石油の代替燃料として使えるため、給油所など既存のインフラを生かしやすい。30年代に1日当たり1万バレルの規模で合成燃料の商業化をめざす。

水素戦略の前提になるのが安く大量に仕入れるサプライチェーンだ。水素は水を電気分解してつくる。カーボンフリー水素を生産するには安い再エネの安定調達に欠かせない。日本国内では再エネのコストが高く、水素の価格を下げるのに限界がある。

そこでENEOSHDは布石を打ってきた。オーストラリアのクイーンズランド州の州都、ブリスベンから西方約300キロメートル。年間を通して日射量が豊富な地に、6月から太陽光発電所を建設している。8月には豪ネオエン社と現地で作った水素を日本に運ぶサプライチェーンでの協業検討に乗り出した。

政府が定めた「グリーン成長戦略」は50年に2000万トンの水素を生産する目標を掲げる。一方で水素の価格は1ノルマル立方メートルあたり20円以下をめざす。単純計算すると、年間約4兆5千億円の産業に育つ可能性を秘める。塩田氏は「構造的に石油需要が減る中で減収分を補うべく、スピード感をもって水素事業を推進したい」と訴える。

石油元売り3社は脱炭素への事業転換を急ぐ

ENEOSホールディングス

再エネで生産した「グリーン水素」の供給網構築
合成ゴム事業の買収などで素材領域を強化

課題 水素のコストが高い 中国勢などとの競争激しく



協業を検討するネオエン社の再エネ拠点

出光興産

リチウム固体電解質などの高機能材やEV開発
製油所や給油所など既存インフラを進化

課題 現状は開発段階が中心 拠点の統廃合と同時進行も



出光などが開発した超小型EV

コスモエネルギーホールディングス

洋上風力の開発など風力を軸に再エネ拡大

課題 競争激化、事業規模拡大に長い時間



福島県会津若松市の風力発電所



ENEOS、水素で「異業種」戦 脱・石油は険しい道 その②

出光はEVと高機能材に活路

脱炭素は30年かけて実現をめざす大きな課題だ。手法は水素や再生エネなど選択肢は絞り切れていない。各社ともに複数のシナリオを同時並行で検討するが、現時点の戦略には技術ごとに濃淡がある。

出光興産が活路を見いだすのが高機能材だ。例えば同社は全固体電池向けにリチウム固体電解質を開発している。活用先として有力視するのが電気自動車（EV）だ。欧州連合（EU）が、35年までにガソリン・ディーゼル車の新車販売を事実上禁止する方針を示すなどEVシフトが急速に進む中、実現すれば大きな事業になる可能性を秘める。

出光の松下敬副社長は「リチウムイオン電池全体の市場規模は35年に25兆円になり、そのうち1兆5千億円が硫化物系の固体電解質になるだろう。固体電解質でトップランナーの1社である当社の事業規模は50年ごろまでに1兆円になっていても大げさではない」とそろばんをはじく。

ただ現状では開発段階にとどまる。固体電解質は量産化に向け、千葉県市原市に小型実証設備を建設している。石油精製の時に出る副産物「硫化水素」を使い、本業の強みを生かしたい考えだ。液体のリチウムイオン電池に比べ安全性が向上するうえ、充電時間を短縮できる。

出光が成長戦略として掲げる領域は構想や開発段階が中心だ。一つの可能性に絞ると、想定シナリオが外れたときのリスクが大きい。1つの事業に絞りきらず、バイオマスや有機EL材料、地熱発電など複数の領域で一定のシェアをとる戦略だ。石油の需要減を事業の積み重ねで補う。

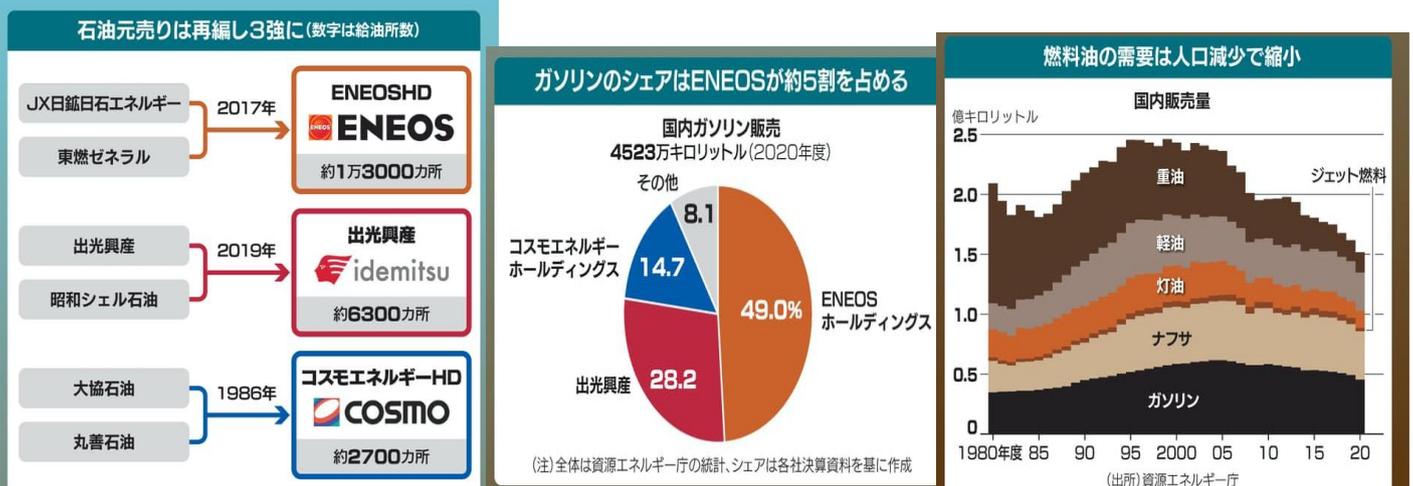
その一つがEVだ。21年4月にレース車両の開発などを手がけるタジマモーターコーポレーション（東京・中野）とともに、出光タジマEV（同・千代田）を設立した。5月から千葉県市原市でEVのカーシェアリングを始めたほか、22年中に給油所のネットワークで、定額課金やシェアリングサービスを始めることを検討している。小回りが利きスピードを抑えられる特長を生かし、運転が苦手な人や高齢者らの移動手段としての需要を掘り起こす。

コスモは風力発電に絞る

成長戦略を風力発電に絞っているのがコスモエネルギーホールディングスだ。ENEOSホールディングスと出光興産に比べて事業規模が小さいコスモは幅広い領域に投資する原資に限られる。2010年に買収したエコ・パワー（当時）の知見を生かし、風力発電の開発に照準を絞る。30年度には陸上と洋上を合わせて150万キロワット以上の運転開始をめざす。

洋上風力は本格普及が30年以降になるとされており、長期戦を余儀なくされる。早くから風力発電に可能性を見いだしてきたコスモは、風力発電について30年代の半ばから経常利益で年間300億～400億円とグループを支える柱の事業になると期待する。

ただ、コスモは21年3月期に太陽光発電を含めた再生可能エネルギー事業の経常利益が41億円と、在庫影響を除く全体の経常利益の5%にとどまる。風力発電の開発が順調に進んでも、稼ぎ頭になるまでに石油需要はじりじりと減り続ける。コスモの桐山浩社長は「仮に30年までに需要が3割減っても、その時点では石油が事業の柱であることは変わらない」と話す。





ENEOS、水素で「異業種」戦 脱・石油は険しい道 その③

3強体制を襲う脱炭素の波

石油元売りは再編を繰り返してきた。かつて10社超がひしめいていたが、19年の出光興産と昭和シェル石油の統合で業界は3強体制に突入した。過当競争から抜け出して収益性は改善したが、その直後に押し寄せたのが世界的な脱炭素の潮流だ。しかも投資家や金融機関までもが脱炭素社会への移行を推し進め、大きなうねりになっている。すでに3社のガソリン販売量のシェアは9割超を占めており、さらなる再編の余地はない。

脱炭素社会への移行は石油元売り3社にとって荒波だ。石油連盟会長の杉森務氏は40年までに国内需要が半減するという従来の見通しについて「2～3年早まる可能性がある」と危機感を示す。最も厳しいシナリオを示す出光は国内の石油需要が50年までに8割減ると見込む。

世界的に感染が拡大した新型コロナウイルスの影響が、さらに追い打ちをかける。国内では度重なる緊急事態宣言により、外出抑制に拍車がかかった。主力のガソリン需要が落ち込んだままだ。仮に新型コロナが収束しても、在宅勤務など新たな生活様式が常態化し、20年以前の状況に戻らない可能性が大きい。

「再エネで石油と同じシェアは難しい」

新分野でも競争は激しい。水素や再エネなどの脱炭素時代の主力は、電力会社など他業界も手を打っており、石油元売りは業界の垣根を越えた競争にさらされる。SMBC日興証券の神近広二アナリストは「再エネで石油と同じシェアをとるのは難しい。石油事業の収益が高水準だっただけに、新事業で補う姿は見通しにくい」と指摘する。

「石器時代は石が無くなったから終わったのではない。石油も同じだ」。サウジアラビア元石油相はかつてこう予言した。その言葉をなぞるように、石油の埋蔵量が残る中で、温暖化ガスを排出しないクリーンエネルギーへの転換は不可逆的に進む。

業界の垣根を崩し、いち早く石油企業から抜け出せるか。元売り3社には石油に依存しない事業モデルを早期に示し、採算がとれる事業構造の構築が求められている。

足元の業績は堅調だが、脱炭素で需要縮小が迫る 石油元売り大手の21年4～6月期連結業績

	売上高	最終損益
ENEOSH D	2兆2240億円(44)	976億円(黒字転換)
出光興産	1兆3022億円(33)	883億円(黒字転換)
コスモエネルギーHD	5296億円(20)	279億円(黒字転換)

(注) カッコ内は前年同期比増加率%



インドでUVインキ生産

紙カートンの需要対応

サカタインクス

サカタインクスはインドでパッケージ用UV（紫外線）硬化型インキの生産を始める。従来は米国を中心に展開してきた同インキの現地展開を積極化する方針で、年内あるいは2022年初の設備完工・稼働を予定。同国では政権の主導といった要因が加わって環境対応ニーズが急速に高まっており、採用が拡大する紙器などの紙製包材向けに市場開拓を加速していく。

既存工場に設備

サカタインクス・インキの現地生産を始めたエリアのパノリ工場（ジャラート州）で近く、軟包装用グラビアインキパッケージ用UV硬化型インキのほか、新聞インキなどを生産してきた。現地の主要紙を顧客に持つなど順調な伸びが続いてきたが、コロナ禍を受けて失速。足元では回復基調にあるものの、インドではさらに守備範囲を広げる

必要がある（上野吉昭社長）と判断。昨年増強に着手した。上野社長は「モディ政権が環境対応を重視する姿勢が急速に強まった。状況が一気に変わりつつある」と強調。とくに包材の紙化ニーズが高く、さらに油性インキから環境対応型インキへの転換ニーズが加わる。

UV硬化型で想定するのは紙器カートン向け。これまで日本やインドでは未展開だったため、実質的な未開拓市場として積極展開を図る（同）方針だ。新興国市場では通常、パッケージの油性印刷は経済発展とともに短期・意匠性向上が求められる。とりわけUV硬化インキの速乾性が評価され、今後の転換ニーズが期待できる。同国のUV印刷市場はまだ小さいものの、一部のローカルコンパターでは照射装置などの導入を開始している。サカタインクスは従来から進めてきた市場開拓に拍車をかけ、安定供給体制の確立を図る。他方、これまでの未参入地域への進出については、コロナ禍以後の市場環境を加味して慎重姿勢に転じた。インドから輸出を行うアフリカ諸国は比較的好調な出荷が継続しているが、当面は同様の対応を続けていくもようだ。



原油の脱・中東依存進む

米国では2000年代後半からのシェール革命によって原油・天然ガスの生産量が飛躍的に増加し、中東からの原油の輸入が急速に減っていった。エネルギー地政学の劇的な変化は米政府の軍事・外交政策を「内向き」にさせた。

車社会の米国では有権者がガソリン価格の変動に敏感なため、米政府は相場に目配りしてきた。

「水圧破砕法」と呼ばれる技術を通じたシェール革命で、米国は10年代に世界有数の原油と天然ガスの生産国となった。

「米国によるエネルギー支配の黄金時代が来る」。トランプ前大統領は17年、こう宣言した。米エネルギー情報局（EIA）によると、18年には米国の原油と石油製品の合計生産量がサウジアラビアを追い抜き、世界トップとなった。20年には純輸出国にもなった。

天然ガスも17年に純輸出国に転じた。オバマ政権時代に相次いで計画された液化天然ガス（LNG）の輸入基地が、シェール革命を受けて輸出基地に転換された。わずか10年程度でLNGの生産能力は世界3位になった。

一方、脱炭素も、世界のエネルギーの大きな流れだ。産油国の原油収入が減少すれば脱炭素を見据えた産業振興策の原資が細る。

中東の若者の人口は増え続けている。産油国政府は新産業の育成で経済の石油依存を軽減するだけでなく、雇用を提供することで若者の過激派へ傾倒を食い止めようとしてきた側面もある。中東発の混乱が発生すれば、アジアにシフトする米国の戦略にも影響しかねない。

印刷用紙、アジアで反落 共産党行事終了で中国の出版需要鈍る 東南アジア都市封鎖も

書籍やパンフレットに使う印刷用紙の取引価格がアジアで反落し、春先以降の高値から約2%安くなった。中国で共産党100年記念行事が終了して出版物向けの需要が減ったほか、新型コロナウイルスの感染拡大で都市封鎖の相次ぐ東南アジアでも消費が落ち込む。製紙原料となるパルプも値下がりし、対日価格に波及している。

書籍などに使う上質紙の香港向け価格（大口需要家用）は1トン790～920ドル。中心価格は今春に付けた高値から1.7%下がった。雑誌やカタログ向けの上質コート紙も同730～870ドルで同2.4%安くなった。

市況をけん引する中国や東南アジアで需要が鈍ったことが背景。中国メディアの金投網によると、7月の中国共産党創立100年に関連する書籍の印刷需要が一時的に増えたものの、その反動減がみられるという。製紙工場の操業にも響いたといい、現地の先物取引会社の瑞達期貨は8月末時点で「工場稼働率は低いまだ」としている。

中国税関総署によると、中国の紙パルプ、紙および関連製品の月次輸入量は3月から前年比プラスで推移していたが、7月には同13.4%減とマイナスに転じた。中国では新型コロナの感染再拡大に伴う移動制限が出て景況感が悪化。夏の不需要期も重なり、紙の消費減に拍車がかかった。

中国政府が7月に公表した義務教育向け学習塾の新規制では休日や夏季・冬季休暇中の授業が禁止され、授業数が減る。このため、ある商社は「学習塾関連の出版物需要が下押しされる可能性も注視している」と話す。東南アジアでも新型コロナの感染拡大で各地で都市封鎖が発生。経済活動の停滞からカタログや説明書などの印刷が減った。「紙・板紙全般に需要が縮小し、紙価格の先安観が広がった」（専門商社）

原料となる製紙用パルプも値下がりした。指標となる北米産の針葉樹さらしクラフトパルプ「N-BKP」の7月積みの対日価格（運賃込み）は1トン940ドル前後と前月比7.8%下がり、2カ月連続の下落となった。最大の紙・板紙消費量を持つ中国市場でパルプの価格が大きく下がったことが影響した。

中国政府は鉄鉱石や銅など産業用素材の価格高騰に対応し、5月に入り取引規制を強化してきた。高騰が続いたパルプも価格監視への警戒が広がっていた。紙の市況悪化も加わって、指標となる上海市場のパルプ先物価格が急落。パルプの現物価格も軟化した。

世界的なコンテナ不足を背景とした物流の停滞は続いており、印刷用紙の在庫を十分に抱えていない紙卸も多い。「印刷用紙の取引価格がさらに大きく下がることはなさそう」（製紙会社）との声もある。

印刷用紙の上昇基調が一服

