



NY原油下落、88ドル台に ウクライナ侵攻前の水準

【ヒューストン=花房良祐】4日の米国市場でWTI（ウエスト・テキサス・インターミディエート）原油先物価格は1バレル88.54ドルと前日比2.3%安で取引を終え、2月のロシアによるウクライナ侵攻前の水準まで低下した。欧米の利上げや景気減速懸念で原油需要の先行きに対する不透明感が強まった。

米国のガソリン価格も低下している。全米自動車協会（AAA）によると4日のレギュラーガソリンの全米平均は1ガロン（3.8リットル）4.139ドルで、初めて5ドルを上回った6月上旬から低下傾向。バイデン大統領も短文投稿サイト「ツイッター」で価格の下落をたびたびアピールしている。

4日は英イングランド銀行（中央銀行）が利上げして英景気の先行きに慎重な見方を示したことなどで原油が売られ、一時87ドル台まで下げる場面もあった。3日公表の米国の石油在庫統計は上昇して需要の弱さが意識されており、景気の先行きを占う上で5日公表の米雇用統計に注目が集まっている。

石油輸出国機構（OPEC）とロシアなどで構成する「OPECプラス」は3日に増産を決めたばかり。増産幅はわずか日量10万バレルだったが、それ以上に相次ぐ欧米の中央銀行の利上げに伴う世界の景気後退懸念が台頭した。

バイデン政権が大幅増産を期待していたにもかかわらずOPECプラスが小幅増産にとどめたのは原油の「需要破壊（デマンド・デストラクション）」が起きているとの見方が浮上しているためだ。ウクライナ侵攻直後は供給不安が一時強まったロシア産原油も足元では大きな混乱なく取引されているという。



次なる危機(4) 巨体膨張、足りない原油 資源爆食の宿命、絶対統治に重圧

ペロシ米下院議長が台湾を訪問し、米中間の緊張が高まる。周辺国にとって気がかりは武力衝突だけではない。

中国東部の山東省。世界的な原油高が続くなか、7月上旬に現地を訪れると、不思議な現象が広がっていた。

「ガソリン価格は中国最安値の1リットル6.78元（134円）。洗車も無料だよ」。臨沂市のガソリンスタンド「山東石化」では、給油待ちの車列が絶えない。政府の公定価格（1リットル9.05元、当時）を25%も下回る。「この辺は安いからタンクを空にして来るよ」。会社員の孟軍さんは話す。

「ロシア産買う」

付近のガソリン価格は7元前後の激安店が多い。関係者が内情を打ち明ける。「米国に隠れてロシア産の安い原油を大量に仕入れているんだ」

日本の25倍の国土を持ちながら、中国は資源が足りない。中でも原油は7割を海外からの輸入に頼る。供給網を閉ざされれば、国民は現代生活が立ちゆかなくなる。

中国経済の膨張は続く。台湾有事も視野に置く習近平（シー・ジンピン）政権は資源の安定調達を急ぐが、同時に多くの摩擦を引き起こす。

山東省に集積する独立系製油会社の経営者らは原油相場に目を光らせる。「ESPOを買いたたけ」。ESPOとは「東シベリア太平洋」石油パイプラインオイルの略称だ。東シベリアで産出し、極東のコズミノ港などから中国へ積み出す。

ロシアのウクライナ侵攻に、日米欧はロシア産原油の禁輸で応じた。しかし中国はそうした動きと一線を画す。

船舶データを見ると、7月には46隻の大型船がロシアの極東から山東省の青島や董家口の港に渡った。1月の1.9倍だ。山東省の企業が陰で動いており、各社が7月に仕入れた原油量は5月からほぼ倍になった。

問題は決済だ。ロシアの主要銀行は国際銀行間通信協会（SWIFT）から排除された。資金をどうやり取りするか。

物々交換で調達

6月29日、内陸部の陝西省西安市。小米（シャオミ）製スマホなど中国のIT（情報技術）機器を満載した貨物機が飛び立った。向かうのは6千キロ離れたロシアのサンクトペテルブルクだ。

からくりは間接的な物々交換だという。中国はロシア産原油を人民元で買う。ロシアはその元で中国の機器を仕入れる。米国に制裁を受けたイランとの貿易に強い、国有石油系の崑崙銀行が裏で支えているとされる。

西側諸国がどんなに敵対国を締め出しても、中国には関係がない。

国有大手幹部に指令が下る。「ロシアからの調達を3分の1にまで拡大せよ」。中国の天然ガスの輸入依存度は46%、対してロシアの比率は1割程度にとどまる。取引拡大へ、まずは日本が温めてきたガス開発事業「サハリン2」に向かう。

日本勢との契約が切れる30年前後を狙い、引き取り枠を広げる構想を描く。天然ガスは「青空を守る」を公約にする習政権の命綱だ。21年には液化天然ガス（LNG）の輸入量で日本を抜いた。情勢は日本に厳しい。

23年にはインドが人口で中国を抜く。しかし1人当たりの豊かさでは中国が先行し、国民のさらなる富への希求も強い。他を押しつけてでも爆食を続けなければ、統治の体制が揺らぐ。日本はそんな隣人と向き合い続ける。





サウジのアジア向け原油販売価格、9月は過去＝関係筋

[シンガポール 4日 ロイター] - 関係者によると、サウジアラビアは、精製マージンの低下にもかかわらず、9月のアジア向け公式販売価格（OSP）を過去最高水準に引き上げた。

指標のオマーン・ドバイ産原油の平均価格に対する上乗せ幅はバレル当たり9.80ドル。前月から0.50ドル引き上げ、5月の最高記録（9.35ドル）を更新した。

市場の予想は0.7ドル引き上げの1ドルだった。

世界経済の見通し悪化でアジア製油業者のマージンは7月に96%も低下した。

シンガポールの商社筋は「いまやあらゆる油種の価格が下がっている。サウジもそんな色ない価格にしなければ、業者はサウジとの契約購入からスポット（当用買い）に切り替えるだろう」と述べた。



石油製品6月卸値、3カ月ぶり上昇 円安が進行

資源エネルギー庁が公表した石油製品の6月の卸価格調査によると、レギュラーガソリンは石油元売りの特約店向け卸価格（全国平均）が前月比6円（5%）高い1リットル139.1円だった。前月を上回るのは3カ月ぶり。石油製品の原料である原油の輸入コストが、円安の進行で重くなった。

軽油（軽油引取税抜き）は同5.9円（7%）高い87.5円、灯油は同5.6円（7%）高い87.2円だった。卸値の上昇は給油所などでの販売価格の上げ材料となる。

円建てドバイ原油価格（週平均）は6月、一時1リットル99.1円と年初来高値をつけた。5月は80円台後半で推移していた。アジア市場の指標となる中東産ドバイ原油のスポット価格は6月下旬に下落したが、為替の円安進行が卸値上昇につながった。

政府は1月から石油元売りなどに補助金を支給して給油所への卸値を抑え、店頭価格の上昇に歯止めをかけてきた。補助金による6月の卸値の抑制効果はおよそ39円。ガソリンの店頭価格にも同水準の抑制効果があったとみられる。



セメント価格「サーチャージ制」の波紋 商習慣に一石

太平洋セメントが9月出荷分からの導入を目指す「サーチャージ制」が波紋を広げている。石炭相場の高騰を市況変動に応じてセメント価格に反映しやすくする仕組みだが、生コンクリート会社などはさらに川下への転嫁が難しい仕組みだとして戸惑っている。業界の値決め構造を揺さぶる。

「セメントを供給し続け、建設市場のサプライチェーンを維持するためにも必要な仕組み」。太平洋セメントの中野幸正セメント事業本部長はサーチャージ制を今夏打ち出した背景をこう訴える。

サーチャージ制は一般的に、燃料などの変動コストを、モノやサービスの値段に加える仕組み。航空運賃などが有名だ。

太平洋セメントのサーチャージ制はまず、セメント生産時の燃料に使う石炭の価格の基準を1トン200ドルに設定。200ドルを超えるうち1割を同社が負担し、9割をセメント価格に転嫁する。貿易統計で公表される石炭価格を参考に2カ月ごとに反映する。2022年9月から23年8月までの期限つきで導入する。

石炭価格の高騰を受け同社を含むセメント大手は昨年秋に1トン2000円程度（約2割）の値上げを打ち出し、半額ほどを生コン業界に受け入れてもらい、セメント市中価格は現在1トン1万2300円前後だ。ただ石炭価格がさらに高騰。各社は残り半額の浸透とともに、再値上げが必要になった。そこで最大手の太平洋セメントは「（石炭市況の変動を）透明性のあるかたちで反映できる」（中野氏）としてサーチャージ制を打ち出した。

これに対し、主な需要家である生コン業界などは戸惑う。大きな理由の一つは商習慣の違いだ。

セメントは出荷時に値上げが反映されるのに対し、生コンは建物ごと建設業界と契約した時の価格で供給する。大型物件では契約から出荷までに何年もかかることも多く、都内の生コンメーカーの幹部は「セメント価格が2カ月ごとに急騰してもすぐには転嫁できず、生コン側が負担するしかなくなる。体力の弱い中小生コンの経営はあやうくなる」と嘆く。

大手ゼネコンの担当者も「来年以降は都内では再開が増えるが、生コンメーカーが行き詰まれば工事に影響する」と不安がる。

生コン業界も契約時に価格を決める方式から出荷時ベースの価格に切り替えるべく、東京都のメーカーなどがゼネコンとの交渉に本腰を入れているところだった。「まだ交渉は途中で、足元の契約ベースでは価格転嫁が難しい事情は太平洋セメントも知っている。交渉が終わるまで事情をくんでくれないのか」（生コン関係者）

UBE三菱セメントや住友大阪セメント、トクヤマといった他の大手はサーチャージ制には追随せず、1トン3000円前後の再値上げを選択した。ある大手の担当者は「生コンメーカーや建設会社を含めた市況連動による価格転嫁の流れが短期間に整うとは思えなかった。生コン業界の体力を考えると、固定額の値上げを段階的に受け入れてもらうほうが現実的」と説明する。

太平洋セメントが1年の期限つきとした点を課題とみる声もある。企業の原料調達のコサルティングなどを手がけるマーケット・リスク・アドバイザーの新村直弘共同代表は「サーチャージ制に価格や期間の条件を付けると、需要家側がリスクマネジメントをしにくくなる」と話す。太平洋セメントは石炭価格が200ドルを下回った場合は値下げを検討するが、今後1年の石炭相場は高値が続くとみられ、需要家から見た導入メリットは少なそうだ。

一方、セメント業界に必要な仕組みと評価する声もある。セメントの通常値上げが浸透に時間がかかりがちだからだ。SMBC日興証券の佐藤有氏は「再値上げの短期決着は見込みにくい」と指摘する。22年3月期は値上げが進まず減益決算となったセメント大手も目立った。

セメント各社は今後、脱炭素や老朽化に対応した設備投資がかさむ。そのためにも市況変動リスクを抑えて安定的にキャッシュを稼げるようにすべきだとの見方もある。

石炭の高騰を踏まえると、太平洋セメントのサーチャージ制は他社の3000円前後の再値上げよりも大きな転嫁となる可能性もある。投じた一石は業界の値決めに影響を与えるか。関係者が注目する。

