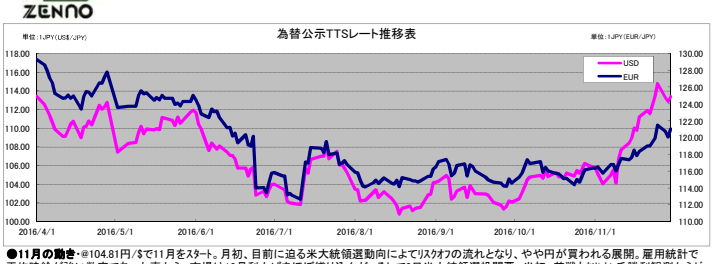
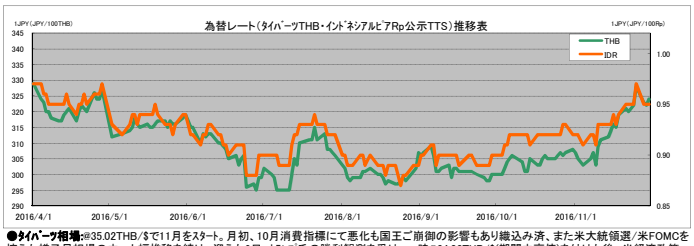
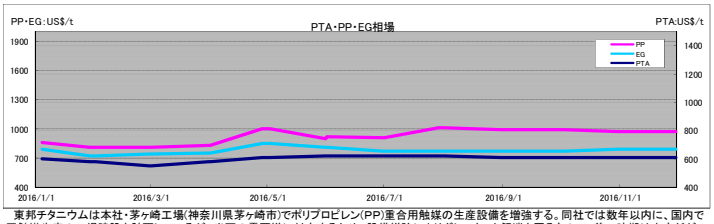
Zenno Ｎｅｗｓ Ｐａｐｅｒ ’16-Dec(第139号)





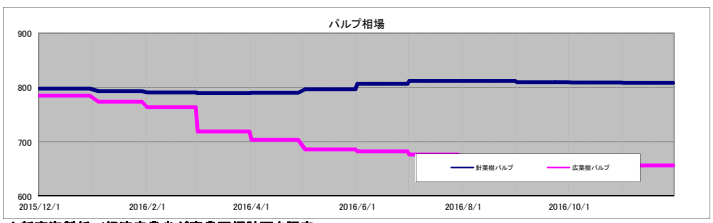
●11月の動き・@104.81円/$で11月をｽﾀｰﾄ。月初、目前に迫る米大統領選動向によってﾘｽｸｵﾌの流れとなり、やや円が買われる展開。雇用統計で平均時給が強い数字であった事から、市場は12月利上げをほぼ織り込んだ。そして8日米大統領選投開票。当初、苦戦もｸﾘﾝﾄﾝ氏勝利観測からﾄﾞﾙが買われ@105円/$台を付ける等するも、よもやのﾄﾗﾝﾌﾟ氏優勢の観測から米ﾄﾞﾙは@101.15円/$(期間中安値)を付けるﾊﾟﾆｯｸ売り展開。結局、そのままﾄﾗﾝﾌﾟ氏の勝利となり、一旦ｽﾄﾚｽ発散となった相場は落着きを取戻し次期大統領の経済政策への期待を受け、今後は逆に米ﾄﾞﾙが大きく買われる展開となる。その流れを受け、更にFRB12月利上げを織込んだ市場は、月内終始米ﾄﾞﾙ買い一辺倒の展開となる。月後半となり、米経済指標もFRB高官からも12月利上げ実施に向けた発言に終始し、完全に12月利上げの環境は整った。次期大統領に当初感じたﾘｽｸも、主要国が歓迎ﾑｰﾄﾞとなった点や、選挙前の様な攻撃的な発言が減った事から急激に和らぎ、就任によるﾌﾟﾗｽ面が相場にも色濃く出ている。そして、更にOPEC総会にて減産合意が成された事から、原油価格も上昇し、原油輸出国となる米ﾄﾞﾙも買われ、一時@114.56円/$(期間中高値)を付ける等し、結局は@114.47円/$で11月の取引を終える。
●今後の展開・12月は利上げが実施されるかが最大の焦点。ほぼ実施を織込んでいる事から、見送りとなった場合のｲﾝﾊﾟｸﾄは非常に大きいが、実際にはFRB/市場/(金利を上げたいと言う)次期大統領共に思惑が合致している事から、余程の想定外の大事件が発生しない限りは見送りは無いと見る。但し、11月は月間で1割近い米ﾄﾞﾙ上昇の為の多少の調整、利上げ後の材料出尽くし感、次期大統領政策関連での上下も鑑み、上下に多少の振れ幅を残す展開を予想する。ﾚﾝｼﾞは前半@111.50～@115.50円/$、後半@108.00～@116.00円/$を予想する。



東邦チタニウムは本社・茅ヶ崎工場(神奈川県茅ヶ崎市)でポリプロピレン(PP)重合用触媒の生産設備を増強する。同社では数年以内に、国内で同触媒生産の工場建設を計画しているが、当面の需要増に対応するため、設備増強によりポトルネック解消を図るもので、着工時期は未定だが、2016年度内に完了させる。また、第2期工事も計画。本社・茅ヶ崎工場と黒部工場(富山県黒部市)の2拠点を候補に実施拠点の検討を進めており、2017年度内に工場を設定し実施する。

東邦チタニウムでは機能化学品分野において、本社・茅ヶ崎工場と黒部工場でPP重合用触媒を生産している。PP市場は新興国需要に牽引され、年間5%の成長が見込まれているため、同社では開発の早期化と適時の増産投資を進める方針だ。当面の需要増に対応するために、第1期工事として本社・茅ヶ崎工場で設備増強を実施。第2期工事についても詳細策定を進めている。ボトルネックとなっている工程で設備導入や改造を行う。

東邦チタニウムの2016年度第2四半期売上高は前年同期比32.8%減の154億7,000万円、経常利益は同10.7%減の13億3,000万円だった。チタン販売量や販売価格の低迷、為替影響などにより減収減益となった。金属チタンの需要については、引き続き航空機向けで中長期の成長を見込んでいるが、足元では、米国の一部ユーザーにおける在庫圧縮により販売量が低迷。一方、米国のチタンメーカーであるATI社がスポンジチタン工場の休止を決定しており、今後、需給の改善が期待されるなど好材料もあるという。
【Jchem-News：参照】

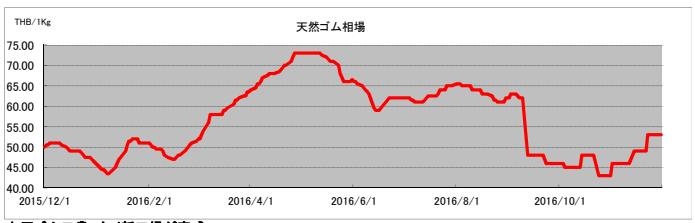


◆新東海製紙／経済産業省が事業再編計画を認定

新東海製紙の「事業再編計画」がこのほど経済産業省に認定された。

新東海製紙は日本製紙と特種東海製紙の産業用紙分野における事業統合スキームの一環として、特種東海製紙の島田工場を分社化するために設立された会社。「事業再編計画」は島田工場を新東海製紙へ吸収分割して日本製紙が新東海製紙に出資するというもので、これにより島田工場の生産効率向上やコスト削減、品質競争力の向上を目指す。事業再編計画の実施時期は2016年10月～19年3月。
紙パ全体で厳しい事業環境が続くなか、特種東海製紙の段ボール原紙、重袋用・一般両更クラフト紙は、生産工場が島田工場のみのため、コストダウン活動に限界があった。そこで、この分野を重要な事業分野と位置づける日本製紙と提携し、日本製紙の生産ノウハウを島田工場に活用すると同時に営業機能を統合することとなったもの。
事業再編計画に基づき、島田工場は10月1日付で新東海製紙に吸収分割され、同日、日本製紙は新東海製紙の第三者割当増資を引き受ける形で62億5,000万円を出資。これにより新東海製紙の資本金は31億3,500万円（増資前は1,000万円）となった。新東海製紙は今後、生産性向上の目標値として「2018年度の修正ROAを2015年度比で2.4ポイント上向上」、また財務健全化の目標値として「有利子負債はキャッシュフローの2.2倍」「経常収支比率は113.6%」を掲げ、取り組んでいく。さらに、日本製紙のノウハウを活かし、バイオマスボイラなど新たに導入すべき設備を検討するほか、設備保全やメンテナンスなど維持管理能力の向上も図る。これにより2018年度には、「商品1単位当たりの製造原価を2015年度実績比で5.2%以上削減」する方針。

（Futureより引用）



丸五ゴム工業、タイ新工場が完成

丸五ゴム工業がかねてよりタイで建設を進めていた自動車用ゴム部品の新工場建屋が12月に完成。17年1月中旬に建設会社からの引き渡しが終了後、秋から量産開始する。
同社はタイに自動車用ゴム部品の販売会社アジアン・ラバー・パーツを2010年に設立し、日系自動車メーカーに部品を供給していたが、このほど社名を「マルゴ・ラバー（タイランド）・カンパニー・リミテッド」(16年7月1日付で改称)に一新。さらに生産機能を持たせることで、部品の供給体制をさらに強化することになった。
タイ新工場の所在地は、バンコクの南東に位置するチョンブリ県アマタナコン工業団地。敷地面積は約2万㎡、建屋面積は約5700㎡。総投資額は約13億円。資本金は1億3500万バーツで、丸五ゴム工業が100%出資。
新工場では、自動車用防振ゴム、エアホースを生産し、タイに進出している日系自動車メーカーに納入する。従業員数は45人を予定。
タイ工場は丸五ゴム工業にとっては、米国、中国、インドネシア、インド、に次ぐ5番目の海外生産拠点となる。

＜不織布トピックス＞

東レ、快適性高めたテキスタイル「モイストプラス」を開発・販売

東レは、蒸れ感の軽減と静電気の抑制により、高い快適性を実現したテキスタイル「MOIST+」(モイストプラス)を開発した。2018年春夏シーズンから、スポーツ・アウトドアウェア用途のトップスやボトムス、アウター に向けたオールシーズン素材として販売を開始し、2017年度に10万m、3年後の2020年度には50万mへの拡大を目指す。
モイストプラスは、新開発した特殊な吸放湿ポリマーを芯部に配し、鞘部にナイロンポリマーを使用した芯鞘状の複合繊維を使用。同複合繊維は、一般的なナイロン素材と比較して約3倍の吸放湿性能を有するとともに、強度や耐久性を鞘部のナイロンポリマーが補うことで、テキスタイルにした際に実用的な性能を持たせた。
従来の複合紡糸技術では、この2種類のポリマーの機能を維持しながら、芯鞘構造に紡糸することは困難だったが、モイストプラスでは東レの先端複合紡糸技術により、芯部の吸放湿ポリマーと鞘部のナイロンポリマーそれぞれの紡糸条件を最適化させ、両ポリマーの特長を最大限発揮させる芯鞘複合繊維の開発に成功した。
モイストプラスは、湿度の高い環境下では湿気を吸収し、湿度の低い環境では放出する特長を持ち、衣服内の蒸れ感を軽減。また、吸放湿ポリマーの高い水分含有率と、ポリマー構造の制御技術によって、制電性の指標となる摩擦時の帯電圧が一般的なナイロン素材の5分の1の水準であり、冬場に起こりやすい乾燥による静電気の発生を抑制する。加えて、同社のテキスタイル加工技術を駆使した最適な繊物・編物設計により、接触冷感を付与するなど、スポーツやアウトドアウェアなど各用途に求められる機能を実現した。
一方、帝人フロンティアは、高い撥水性や優れた通気性を実現した新しいアウター衣料用素材「ミノテック」を開発した。2017年春夏向けに販売を開始し、初年度(2016年度)には1億円、3年後(2018年度)には20億円の売り上げを目指す。また、中国向けブランドを「蓑技」とし、日本・中国の両市場において積極的に販売展開する。
ミノテックは、古来の雨具「蓑」からアイデアを得て開発された、水を滑らせ、雨を避ける新発想の撥水ファブリック。近年、梅雨の時期だけでなく、年々増加傾向にある突然の豪雨などに対応するファッションアウター に対する消費者ニーズが高まっている。そうしたニーズに応えるために、傘生地用として展開していた機能素材をベースに、ファッション用として風合いを高めた。着用時には水滴が転がり落ち、常にからりとした状態を保つことができるため、着用者に快適性を提供する。

＜設備・家電トピックス＞

ソニーが10年ぶりにロボット再参入　アイボの「生みの親」がすべてを語る

盛りあがる「第3次」ロボットブーム。ブームを牽引するのは「人工知能（AI）」だ。もはやネットの叡智には、プロ棋士もかなわない。進化するAIは、どんな新商品をつくるのか。アイボの「生みの親」が、すべてを語った。今度は「遊び」より「役に立つ」を目指す ロボット事業への10年ぶりの再参入。2016年6月29日の経営方針説明会で、ソニーの平井一夫社長は再びロボット事業を立ち上げることを発表した。ソニーは1999年にペット型ロボット「AIBO（アイボ）」で、ロボット事業をスタートさせたが、経営の中核を担う規模には広がらず、2006年には生産を中止。ロボット開発からは事実上撤退していた。今回の「再参入」のキーマンとなっているのが、かつてアイボの開発にも関わったソニーコンピュータサイエンス研究所の北野宏明社長だ。ソニーの狙いはなにか。またアイボをつくるのか。ペット型になるかどうかはわからない。平井社長が「お客様と心のつながりを持ち、育てる喜び、愛情の対象となりうる」と話しているような、遊び相手になるロボットをつくることも検討している。だが、それだけではない。ペット型とは逆方向でのロボットとしては、他社の製品でいえば「Amazon Echo（アマゾン・エコー）」に注目している。外見は円筒形のスピーカーで、顔や手がついているわけではない。しかし高度なAIを活用した「対話型アシスタント」の機能がある。7つの高性能マイクが内蔵されていて、ソファに座りながら「クラシックをかけて」「ニュースを教えて」と呼びかけると、自動的に音楽の再生やニュースの読み上げが行える。もちろんアマゾンの商品だから、購入履歴から商品を再注文することもできる。ロボット事業ではソフトバンクがヒト型の「ペッパー」を手がけている。ヒト型ロボットには取り組まないのか。現時点では、AIが人間と自然な対話を続けるのは難しい。特にヒト型だと、「人間と同じように話してくれるだろう」と期待値も高くなってしまう。現時点では、ソニーがヒト型のロボットを手がける優先度は高くない。世の中の多くの製品は、単機能だ。用途に特化したロボット群という考えもある。アイボのようなペット型ものの文脈で考えたほうが適切だろう。円筒形のアマゾン・エコーは、あくまでも「音声で指示を出す道具」だ。対話が不自然であっても、道具として便利であれば受け入れられる。形状は重要な要素だと考えている。iPhoneにも「対話型」のAIの機能はある。それでも物理的な製品が必要なのか。その点は明確に「プロダクトをつくる」と考えてもらっていい。アマゾン・エコーにつのマイクが付いているように、カメラやマイク、センサー群の構成はロボットにおいて非常に重要だ。マイクやカメラだけであれば、スマートフォンにも内蔵されているが、センサーとしての構成を考えると機能は限定的で、必ずしも十分ではない。これから起きるAIやロボットの変化は、社会基盤を大きく変えるだけのインパクトをもたらしている。我々がロボット事業を再び手がけるのは、機が熟しつつあるという認識に基づくものだ。市場がどんな方向性で発展するかわからないため、「単発」での勝負は考えていない。複数の製品を次々と展開していく予定だ。そうした製品群が、他社製品やサービスも含めてネットワークで連携することで、全体のサービスがより充実していくという「エコシステム」をつくっていきたい。「点」ではなく、「面」で展開していくイメージをもっている。

＜海外トピックス＞

水を売り油を買うGE / エネルギー産業、メーカーと融合

米ゼネラル・エレクトリック(GE)が自社の石油・天然ガス事業と、油田サービス大手の米ベーカー・ヒューズを統合する。新会社を設立し、油井掘削の世界3強の一角を事実上、傘下に収める。
GEは同時に水処理事業の売却を発表した。長引く原油安の下で石油産業の環境は厳しい。水を売って油を買う意図は何か。「石油・ガス産業は解析技術が生かせる分野だ」(同社CEO)。
GEは金融事業などを手放し、製造業回帰を急ぐ。あらゆるのがネットにつながるIoTの技術を使って集めた情報を解析し、掘削機器の運用効率を高める。航空機エンジンや発電用タービンに導入するIoTを「油田サービスと組み合わせれば素晴らしい結果が得られる」(同CEO)。運用や保守の世界に入り込むGEは、機器を納めるメーカーと、使うサービス会社との境界を溶かし、競争の形を変える。
東京電力ホールディングス傘下の火力発電・燃料事業会社、東電フェニル&パワー(FP)はGE、三菱日立パワーシステムズ(MHPS)とそれぞれ、発電所の運用効率化で提携した。GEとは千葉県内の火力発電所を、MHPSとはフィリピンにある石炭火力を対象に発電設備の稼働率向上に取り組む。GEとMHPSの競争の最前線は「温度」だった。ガスタービンは燃料が燃える温度を上げれば上げるほど発電効率が高まり、燃料の使用率が減る。七氏1500度から1600度へ。高温に耐える材料やタービン翼の冷却技術などの開発に資金と人材を投じてきた。
だが温度の限界を極める競争は年々難易度が増す一方、自由化で競争にさらされる電力会社に最新タービンを率先して買う余裕はない。「設備1基の稼働率と発電効率が1%ずつ改善すれば、最大で年10億円超の収益改善が期待できる」(東電FP)。運転・保守の改善でこれを実現する方が早道になりつつある。
設備コストから運用コストの競争へ－。重電メーカーの洗浄はデジタル空間に移りつつある。発電事業者も受け身ではいられない。「メーカーとユーザーの垣根を越えた仕事のやり方を作りノウハウの海外に売っていく」(東電FP社長)。
GEが油田開発に、MHPSが発電所運営に関与する時代。「東電再編の候補は重電メーカーだってありうる」(経営共創基盤CEO)。グローバル競争を見据えたとき、エネルギー産業のパートナーは同じ国の、同じ業界の企業とは限らない。

＜金融・ビジネストピックス＞

トランプ大統領で懸念される日本産業への影響

事前のメディア予想をあざ笑うようにトランプ氏が米大統領選を制した。虚を衝かれた株式市場は乱高下し、為替も大きく動揺した。"トランプショック"からようやく冷静さを取り戻しつつある市場だが、過激な公約を掲げるトランプ次期大統領の政策を消化しきれているわけではない。依然として"トランプリスク"はくすぶり続けている。
「トランプ氏が選挙期間中に発言したことをすべて政策として実現すれば問題だ」(三村明夫日本商工会議所会頭)など、各界からトランプ氏の施策への懸念が噴出している。特にトランプ氏は「アメリカ第一主義」を掲げ、NAFTAをはじめ通商交渉はすべて見直すと言明していることから、輸出に依存する日本産業への影響が懸念されている。
トランプ氏が掲げる「アメリカ第一主義」は国内産業を優先する保護主義の形を変えた表現であり、米国向け輸出について関税の引き上げが俎上に上る。例えば、NAFTAにより現状ではメキシコやカナダから米国向けの輸出には関税がかからないが、国内産業保護の名目でNAFTAが見直され、関税が課された場合、メキシコやカナダに工場等を置き、対米輸出していた日本企業の競争力は大きく低下することになる。日本企業の在中南米現地法人の4分の1はメキシコにあり、北米向けの年間輸出額は約2兆円に達する。その9割近くが輸送機械で占められており、関連する企業への影響は深刻ととらざるを得ない。
さらに憂慮されるのは、日本企業の中国拠点から対米輸出への影響であろう。日本企業の中国現地法人の北米向け輸出額は約7,000億円に及ぶだけに、影響は無視できない。また、40兆円を超える中国企業からの対米輸出にも影響が及ぶとみられ、この面からも二重・三重の重しとなりかねない。
トランプ氏による関税引き上げが現実のものとなった場合、日本の輸出の基幹である自動車産業にも深刻な影響が予想される。言うまでもなく自動車産業にとって米国は最大の輸出先であり、日本以外ではメキシコが最大の輸出元となっている。メキシコの安価な生産コスト、地理的な近接性、NAFTAを活用し、自動車各社は米国向けの輸出拠点としてメキシコを活用しているわけだ。皮肉にも、その恩恵を最も享受しているのは米国系完成車メーカーにほかならないのだ…。
メキシコでは、すでに日産、ホンダ、マツダの新工場が稼働しており、トヨタも2019年に乗用車工場を新設する計画を発表している。トランプ大統領の誕生とNAFTA見直しに伴い、日本企業の海外戦略は軌道修正を余儀なくされる可能性がある。（出：東京商エリサーチ記事より）

●本誌のデータは各種公表数字を基に作成しております。
●本誌の記事・内容に関しまして、誤り等存在する場合もありますので、あくまでご参考の資料としてご利用頂きますと大変有難く存じます。