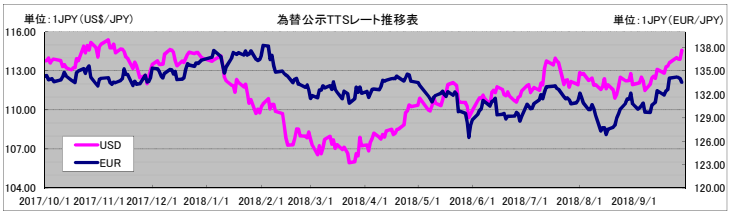
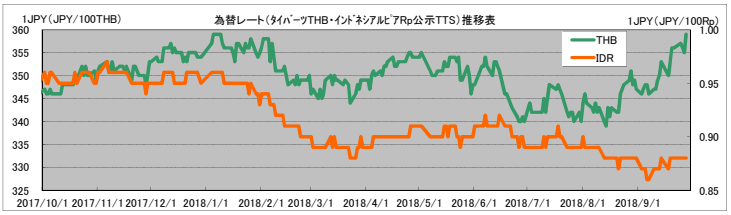
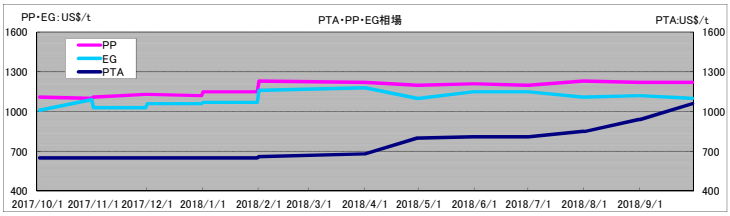
Zenno Ｎｅｗｓ Ｐａｐｅｒ '18-Oct.(第161号)

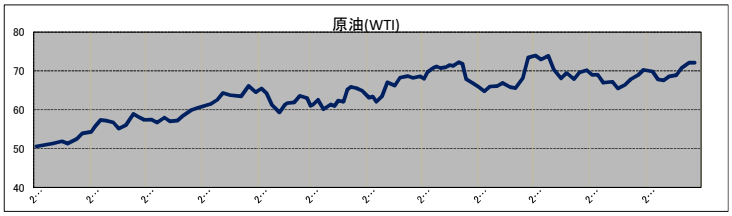




●9月の動き・9月は@111.08円/$からｽﾀｰﾄ。月初、対米通商問題の燻る中、ﾄﾞﾙの上値が抑えられ迎えた米雇用統計で賃金上昇は見られたが、相場を押戻すｲﾝﾊﾟｸﾄにも欠け、一時@110.39円/$(期間中安値)を付けた。月中盤は、前述、通商問題;墨国との合意等一定の進展/米中閣僚協議に向けた動き/若干弱い米指標発表等あるも、FOMC待ち(利上げ織込み済ｶﾞｲﾀﾞﾝｽ内容待ち)で殆ど動かず。月終盤となり、終焉に向かうと見込まれた米中通商問題にて、米が追加関税方針を発表し、対円では、ややﾄﾞﾙ高に振れる展開となる。最終週となり、注目のFOMCでは、予想通り25bppの利上げとなり、一つの目安である2%に到達した。ﾌｫﾜｰﾄﾞｶﾞｲﾀﾞﾝｽでは、若干のﾊﾄ派内容となったが、中間選挙を意識した強いﾒｯｾｰｼﾞは出ず、米中関係は、前述通商問題激化に加え、中国側の露との関係強固姿勢等から一段と懸念の状況となり、ﾄﾞﾙ/円では、徐々に米ﾄﾞﾙ買い進行の推移となった。月末現在は、一時@113.72円/$(期間中高値)を付ける等、ﾄﾞﾙ買い水準の@113.69円/$で9月を終えた。
●今後の展開・10月も引続き米中関係(特に通商問題)が最大の注目点。翌月に控えた米中選挙の動静も注目する。注目の2つのﾎﾟｲﾝﾄは状況により、大きく見方が振れる事柄であり、振れ幅の大きい展開を予想。ﾚﾝｼﾞは前半@112.50～@114.75円/$、後半@111.50～@113.50円/$を見込む。

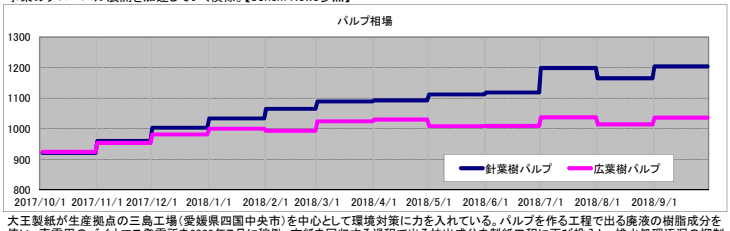
●ﾀｲﾊﾞｰﾂ相場:@32.72THB/$からｽﾀｰﾄ。月初良好なｱｼ経済指標等からﾊﾞｰﾂが買われるも、米通商問題等により若干の反転(10日に一時@32.91THB/$;期間中安値)で月序盤を推移。中盤、米中通商協議再開/ﾀｲ利上げ観測等からﾊﾞｰﾂ買い相場となり、結局ﾀｲ利上げは回避されたものの早期利上げに含みを持つ結果となりﾊﾞｰﾂ売りには至らず。最終週となり、FOMCでは予想通り利上げ実施。ｶﾞｲﾀﾞﾝｽでもｱｼﾞｱ通貨が懸念する内容では無かった為、買い安心に繋がり、月末に一時@32.29THB/$の期間中高値を付ける等、ﾊﾞｰﾂ高の32.326THB/$で9月を終えた。10月も引続き、米中通商問題が最大の注目点。ﾀｲ利上げ動静にも注目。ややﾊﾞｰﾂ売りの反動売り展開を予想。ﾚｰﾄは@32.25～33.25THB/$と予想。
●ｲﾝﾄﾞﾈｼｱﾙﾋﾟｱ相場:@14,740Rp/$の期間中高値水準でｽﾀｰﾄ。米中通商問題/米利上げ織込み等から、Rp売り加速し@15,000Rp/$(20年来安値)を付けた。中銀も必死の通貨防衛策を講じ@14,800Rp/$台迄押し戻す。その後も米中通商交渉激化/利上げの早期化;中銀通貨防衛の綱引きの状態で、月序盤～中盤を推移する。8月の貿易収支では2ヶ月連続の赤字が続き、再度Rpが売られる中最終週へ。注目のFOMCで利上げ実施もｶﾞｲﾀﾞﾝｽで早期利上げとならず、27日にｲﾝﾄﾞﾈｼｱ中銀が25bpsの利上げ実施。月末となり実需のﾄﾞﾙ買い等から@14,901Rp/$で終えた。9月も他のｱｼﾞｱ通貨同様、米通商問題が最大の注目点。当局のRp安懸念も探り得る策は弱く、Rp安相場継続相場を想定。相場は@14,800～15,250Rp/$と予想する。

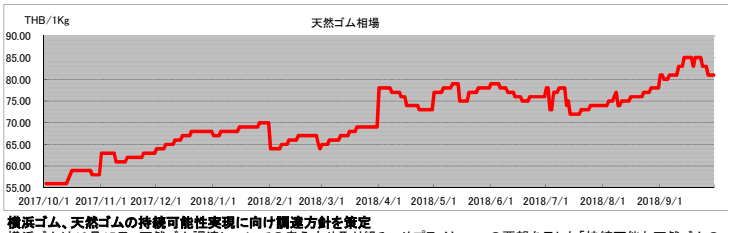




PP(ポリプロピレン)は全ての国で増産となったが、内需は韓国と台湾が減少傾向にある。PPは全ての国々で増産が予定されており、内需も増加していく見通しである。その理由として、プロピレンの誘導品はPPが主力であるため、他の誘導品が少ない国ほど連動性が高いためである。一方で、国外のインドでは、生産されたプロピレンの全量をPP原料に投入してもなお足りない(プロピレン輸入はほぼゼロ)バランスとなっている現状。ポリオレフィンの旺盛な需要が続く中、プライムポリマーでは国内ほぼ全ての設備がフル稼働し、シンガポールにおけるメタロセンLLDPE(直鎖状低密度ポリエチレン)設備も順調に稼働率を上げている。差別化品比率も7～8割と高く、業績は好調だ。PPコンパウンドは欧州(オランダ)で、初の自前拠点を建設するべく動いている。これまでは委託生産のみだったため、充分に市場に入り込めていなかったが、自動車産業の動向を見極める上で、技術の最先端を走る欧州市場に入り込むことは非常に重要。今後はより能動的に事業をコントロールすることで拡大を図っていきたいとのこと。欧州では、強力な企業がいるため、既存用途の置き換えを狙っていく商売のやり方は難しく、また当社は樹脂からの一貫生産体制を持っておらず、コスト競争力面では劣るので、「軽量化」という一つのキーワードに向け、ガラス長繊維強化PPの「モストロン-L」のような高機能素材をどんどん投入し、挑んでいくことになるという考えで、いわゆる「高機能化戦略」の一環として、例えば自動車用バックドアの一体成型などの用途で採用拡大を狙っていく。戦略を図っている。
帝人フロンティアでは、ドイツのJ.H.Ziegler(ジーグラー、バーデン＝ヴュルテンベルク州)を買収すると発表。2018年8月をめどに全株式を取得し、完全子会社化する方針で、取得価額は1億2,500万ユーロ。ジーグラーは、1864年創立の不織布メーカーで、欧州・中国を中心に自動車向け内装材を生産・販売している。欧州に4カ所の工場を有し、2014年には中国・浙江省に工場を新設するなどグローバルに展開。帝人フロンティアは同社を買収することで、欧州における自動車向け内装材の生産・販売拠点を取得し、欧州をはじめとする同事業のグローバル展開を加速していく模様。【Jchem News参照】

米ゴールドマン・サックス・グループは、原油価格が年末にかけて1バレル当たり80ドルを上回る水準を維持するリスクがあると指摘し、(10月3日現在)1週間前よりも若干強気な見通しを示した。イランの輸出が減少する一方、生産者がヘッジ取引から手を引いていることを理由として挙げた。
ジェフ・カリー氏を含むアナリストらはリポートで、原油先物価格が最近、「実需家と投資家の一方的な資金の流れ」によって上昇していると説明。「実需家と投資家が対イラン制裁に関連する原油価格リスクをヘッジする一方、生産者が売ろうとしないため、2年先物の原油価格は1バレル当たり75.50ドルに上昇している」とした。
原油市場へのイランからの供給が急速に減少し、他の産油国の余剰生産能力を巡る懸念が高まる状況で、原油の先物カーブが軒並み上昇している。ブルームバーグのタンカー追跡記録によると、イランからの原油とコンデンセートの輸出は9月に2年半ぶりの低水準に落ち込んだ。ゴールドマンは、イラン以外の産油国が不足分を埋め合わせできない可能性があるとみている。
北海ブレント原油の2020年12月物の価格は過去半年間に29%上昇し、今月1日に3年半ぶりの高値である75.50ドルに達した。期近物はこの間に25%値上がりしている。
【参考資料：Bloomberg https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2018-10-03/PG05696KLVR401】





大王製紙が生産拠点の三島工場(愛媛県四国中央市)を中心として環境対策にカを入れている。パルプを作る工程で出る廃液の樹脂成分を使い、売電用のバイオマス発電所を2020年7月に稼働。古紙を回収する過程で出る抽出成分を製紙工程に再び投入し、排水処理汚泥の抑制にもつなげている。地球環境や地域の環境対策をより重視していく考えだ。
瀬戸内海をのぞむ三島工場の一角で、売電用バイオマス発電所の建設用地の整備が進んでいる。これまでは工場で必要な電力をまかなった上で、余剰部分について売電をしてきた。今回は当初から、再生可能エネルギー固定価格買取制度(FIT)を使った売電用の施設として建設する。約1万2000平方メートルの敷地を使い、6万1000キロワットの出力の発電設備を設ける。投資額は約210億円。四国電力へ供給する予定で、売電収入は年間で約70億円の見込み。従来の余剰電力販売に比べ「安定した収入を見込める」既設分を合わせた全体の発電能力は約58万キロワットに高まる。
パルプを作る工程で出る「黒液」と呼ばれる廃液は、三島工場の16年度のエネルギー源構成のうち約34%を占めた。すでに自家用の電力や熱源のうち一定の割合を担っている。今回のバイオマス発電所の新設により、この比率はさらに数ポイント上昇する見込み。木くずなどの利用も合わせると「非化石エネルギーの割合が50%に近づく」(玉城直彦執行役員)見通しだ。同社は地球環境への貢献を経営理念の一つに掲げている。製品単位当たりの二酸化炭素(CO2)排出量を、30年度までに13年度に比べ、グループ全体で26%減らす計画だ。バイオマス発電を拡大すれば、化石エネルギーへの依存度が低下し、この目標の達成にも貢献することになる。 一方、古紙を回収する過程での抽出成分についても、有効利用に力を入れる。古紙からパルプを製造する過程で発生する脱インキ粕(かす)は、排水処理の汚泥となる。脱インキ粕を焼くことによって、インキ成分を除去。残った部分を填料として製紙工程に投入、紙に配合し、不透明性を高める素材として活用している。これにより排水処理汚泥の焼却灰の発生量を削減できる。16年度の削減量は2万4000トンに達した。填料の品質を高めることで、使用する洋紙の品種を増やし、排水処理汚泥の発生量をさらに減らしていく考えだ。
このほか、太陽光発電など自然エネルギーの活用や、海外での植林によるCO2の吸収・固定化、海上・鉄道輸送へのシフトを、グループを挙げて推進している。売電用バイオマス発電所の建設は、環境経営重視の流れをさらに加速させることになりそうだ。 ＜日本経済新聞より抜粋＞

横浜ゴム、天然ゴムの持続可能性実現に向け調達方針を策定
横浜ゴムは10月15日、天然ゴム調達についての考え方や取り組み、サプライヤーへの要望を示した「持続可能な天然ゴムの調達方針」を策定した。近年、世界的な人口増加とモビリティの発展により、タイヤおよびその主原料である天然ゴムの需要は増大。一方、天然ゴムの生産地域では違法な森林伐採や土地収奪、人権侵害などの問題、生物多様性への悪影響などが懸念されている。横浜ゴムはこれらの課題解決に向け、国際ゴム研究会が提唱する天然ゴムを持続可能な資源とするためのイニシアティブ(SNR-i)に参画しているほか、持続可能な発展のための世界経済人会議(WBCSD)のタイヤ産業プロジェクト(TIP)のメンバーになっている。現在、WBCSD TIPでは、持続可能な天然ゴムのためのプラットフォーム作りに取り組んでおり、今回、横浜ゴムは、こうした世界的活動に基づき「持続可能な天然ゴムの調達方針」を策定した。持続可能な天然ゴムの調達方針は、SNR-iの内容とWBCSD TIPが今年5月に「World Rubber Summit 2018」で提案した主要な構成要素に基づいており、横浜ゴムグループが取り組むこととサプライヤーへの依頼事項を、トレーサビリティ構築、人権・労働・環境保護などの各項目にわたって記載。また、潜在自然植生に即した樹種の苗木を植える活動「YOKOHAMA千年の杜」で培ったノウハウの提供など、横浜ゴムグループ独自の取り組みも盛り込んでいる。横浜ゴムグループは、これまでにも天然ゴムの持続可能性の実現に向けて独自の活動を展開してきた。天然ゴムの生産国であるタイでは2013年から現地の複数の大学と天然ゴムの共同研究を進めているほか、天然ゴム農家の安定収入を支援する「アグロフォレストリー農法」の普及推進や、天然ゴムサプライヤーを対象とした交流会(サプライヤーズデー)を実施。また、天然ゴム加工工場であるY.T.ラバーでは、工場内で使用した水を循環して使う循環浄化システムを導入し、自然環境や近隣住民との信頼関係の維持に努めている。横浜ゴムグループは今後、持続可能な天然ゴムの調達方針を関係するサプライチェーン全体で共有し、天然ゴムの持続可能性の実現を目指す。

＜不織布トピックス＞

ユニ・チャーム、5.3億ドルでタイのおむつメーカー買収

ユニ・チャームは、タイの大手衛生用品メーカー、DSG International(Thailand)Public Company Limited(DSGT、バンコク。売上高279億円、純利益8億2600万円、純資産92億2000万円)を買収したと発表した。DSGTの持ち株会社の全株式を5億3000万ドル(約600億円)で取得した。
DSGTはベビー用紙おむつと大人用紙おむつの製造・販売を手がけ、タイ、マレーシア、インドネシア、シンガポールに拠点を置く。ベビー用紙おむつで「BabyLove」「Fitti」「PetPet」、大人用で「Certainty」といった有力ブランドを保有し、東南アジアで高いシェアと認知度を持つ。
ユニ・チャームは同社をグループに加えることで、東南アジアでの品ぞろえの拡充やマーケットポジションの強化とともに、物流機能などの統合によるコスト削減などが見込めると判断した。

東南アジアの商品ラインナップの拡充とマーケットポジションの強化、物流などのオペレーション統合によるコスト削減を見込み、買収を決めた。高齢化が進むタイの大人用紙おむつ市場でのシェア確保も視野に入れる。
DSGインターナショナル(タイランド)は東南アジアでベビー用紙おむつ「BabyLove」、「Fitti」、「PetPet」、大人用紙おむつ「Certainty」などのブランドを展開。タイ、マレーシア、インドネシア、シンガポールに拠点がある。2017年12月期売上高約280億円。

＜海外トピックス＞

ベトナム製油所白紙に JXTG、提携先が計画中止 供給過剰への不安強く

JXTGエネルギーがベトナム南部で参画を目指していた製油所について、建設計画が白紙に戻ることが分かった。提携相手のベトナム国営石油会社ペトロリメックスが中止を決めた。同国では3箇所目となる予定だった製油所で、ガソリンなど石油製品の供給過剰をもたらすと懸念されていた。新車販売が低水準にとどまっていることも背景にあるようだ。白紙になったのは同国南部のバンフォン製油所の建設。ペトロリメックスがベトナム政府に計画中止の方針を伝えた。計画は同社が中心となり2008年に策定していた。当初案では総投資額が44億ドル(約5000億円)から48億ドルで、年間生産能力は約1千万トンだった。JXTGにとっては初めての海外製油所となる予定だった。
ベトナムは産油国でもあるが、原油も石油製品も国内需要に追い付かず、輸入に頼ってきた。ペトロリメックスは国内のガソリン小売で50%超のシェアを持つが、石油製品の輸入販売主体で、製油所の建設が悲願だった。国内需要の先細りに悩む日本最大手のJXTGから技術や資金面で協力を得ることを狙った。だが、ベトナムは既に2箇所の製油所が先行。国営石油会社ペトロベトナムグループのズンクアット製油所(中部クアンカイ省)に加え、出光興産や三井化学が出資するニソン製油所(北部タインホア省)が今年5月に製品出荷を始めた。製油所建設は数千億円が必要で、先行した2箇所は政府から税制優遇を得たという。一方、ペトロリメックスは十分に得られなかった。エネルギー業界関係者は「先行した製油所と同程度の支援が得られなければ建設できない」と語り、支援を十分に獲得できなかったことが計画中止につながったとの見方を示す。政府が計画を支えなかった背景には供給過剰への懸念があったとみられる。地元報道などによると、ニソン製油所の稼働率が上昇すれば、2箇所で国内のガソリン需要の90%をまかなえるとされる。ベトナムの財政事情も影響したもようだ。政府開発援助(ODA)の借金の返済、貿易自由化に伴う関税の減少などで財政難に陥っている。同国では16年にタイ石油公社(PTT)が中部のビンディン省で計画していた大型製油所の建設が中止になった。投資額は約220億ドルで東南アジア最大級の製油所になる見込みだった。ほかにも支援が得られなかったことなどから、中止に追い込まれた計画が相次いでいた。
JXTGはアジアではインドネシアの国営石油会社との製油所の改修事業も探算を理由に参加を見送った。立て続けに大型計画を実現できないことになり、新たな経営戦略を描くことを迫られる。

＜設備・家電トピックス＞

◇日立、ソニーテレビ販売 国内系列4000店で「プラビア」

ソニーと日立製作所は25日、国内の販売事業で連携すると発表した。日立が国内に約4000店舗を持つ系列店で、10月中旬からソニーの「ブラビア」ブランドのテレビの販売を始める。両社は2017年から出張修理サービスで連携している。協業で効率性を高め、高い成長を望みにくい国内での生き残りを図る。

連携するのはソニー製品の販売を担うソニーマーケティングと、日立グループで家電・空調事業を手掛ける日立コンシューマ・マーケティングと日立アプライアンス。ソニーがAV(音響・映像)機器に強いのに対し、日立は白物家電を中心に展開し、互いに補完関係があると判断した。

地域に密着した日立の系列店「日立チェーンストール」で、ブラビアを販売する。ブルーレイレコーダー・プレーヤーやサウンドバーなどテレビ周辺の機器に順次取り扱いを広げる見通し。OEM(相手先ブランドによる生産)で調達してきた日立ブランドのテレビの国内販売は秋に終了する。海外は引き続き、OEMで供給を受けた商品を販売する。今後販売やマーケティングなどでの連携を模索する考えだ。

＜日本経済新聞 9/25 夕刊 抜粋＞

＜金融・ビジネストピックス＞

携帯料金4割引き下げの負担 軽減額は消費増税負担額を上回る

今回の菅官房長官の携帯料金4割引き下げ発言については、2019年10月の消費増税を前に家計の負担を減らすことができる分野として携帯料金がターゲットになったと指摘する向きもある。
そこで次回の消費増税の負担額を試算すると、前回の4分の1程度になると試算される。参考のために97年度と2014年度、それから次回19年10月に2%引き上げた場合のそれぞれについてマクロの負担額を見ると、97年度は消費税率の引上げ幅自体は2%で、負担増は5兆円程度と限定的であった。しかし、特別減税の廃止や年金医療保険改革等の負担が重なり、結果的には8兆円以上の大きな負担となった。更に、景気対策がない中で、同年6月にアジア通貨危機が起こり、同年11月に金融システム不安が生じたため、景気は腰折れをしてしまった。
確かに、97年度は消費増税以外の負担増の要因もあったため、消費増税の影響だけで景気が腰折れしたとは判断できない。しかし、前回の消費税率3%引き上げ時は8兆円以上の負担増になり、家計にも相当大きな負担がのしかかった。
次回の消費増税の負担額は、日銀の試算によれば、2019年10月から軽減税率を導入せずに消費税率が10%に引き上げられると、最終的に税収が5.6兆円増えることになる。これは、一方で酒類・外食を除く食料を軽減税率の対象品目とした場合の必要な財源が1兆円、教育無償化に伴う必要な財源が1.4兆円となることなどから、家計全体では2.2兆円程度の負担にとどまることを示唆している。つまり、単純に携帯電話料金が4割下がれば、次回の消費税率引き上げの負担を相殺して余りある負担軽減と試算される。
また、2017年の総務省「家計調査」を用いて、具体的に次回消費税率引き上げが平均的家計に及ぼす負担額を試算すれば、年間約4.4万円の負担増となる。そこで、世帯主の年齢階層別の消費増税負担増と携帯4割値下げの軽減額を比較すると、世帯主の年齢が20～50代の2人以上世帯では携帯料金の負担軽減額が消費税率負担額を上回るも、世帯主が60代以上の2人以上世帯になると、消費増税の負担額が携帯料金の負担軽減額を上回る。同様に、世帯の年収階層別では、年収が350万円未満と1,250万円以上の2人以上世帯では消費増税負担額が携帯料金の4割負担軽減額を上回るも、年収350万円以上1,250万円未満の2人以上世帯ではその携帯料金の4割の負担軽減額が消費増税負担額を上回ることに。
しかし、一律的な値下げとなると、家計部門への直接的な恩恵はあるが、通信会社の売り上げは値下げ分減少することが想定されるので、その分の悪影響も考慮しなければならない。
携帯料金引き下げ策は、家計支援策として議論を進めるというよりも、移動通信事業者の競争環境の整備を通じて、いかに料金引き下げを図るかという観点で議論を進めるべきものと考えられる。
(出：東京商工リサーチ記事より)

●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。