

石油産業競争力研究会（第２回）
議事要旨

日時：平成３０年４月１２日（木曜日）１５時００分～１７時００分
場所：経済産業省別館９階９４４会議室

出席者

平野座長、小田委員、橘川委員、佐藤委員、新家委員、竹内委員、中原委員、中山委員、
半田委員、松方委員、渡辺委員

（プレゼンター）

小林 出光興産（株）執行役員 経営企画部長

豊田（株）産業革新機構 専務取締役

木場 ユニバーサルマテリアルズインキュベーター（株）取締役パートナー

（事務局）

小野 資源・燃料部長、和久田 政策課長、西山 石油精製備蓄課長、山田 石油 LNG 企画官、
辻井 素材産業課課長補佐

議題

- １． 第１回研究会をふまえた検討課題の整理について
- ２． 石油精製元売業の現状と今後について
- ３． 石油精製元売企業の新たな事業展開について
- ４． その他

議事概要

【議題１及び議題２】

議題１について、事務局から資料２「石油産業競争力研究会における検討課題について」、議題２について、小林プレゼンターから資料３「第５次中期経営計画」、新家委員から資料４「株式市場から見た石油業界」、小田委員から資料５「石油と化学の連携ならびに保有資産の活用可能性」、議題３について、豊田プレゼンターから資料６「産業再編案件について」、木場プレゼンターから資料７「素材・化学分野における新事業の特性とポートフォリオ転換」をそれぞれ説明後、出席者からの主な意見は以下のとおり。

- 化学シフトについては、ナフサから化学製品までのバリューチェーンをどう考えるか、国内で精製をいつまで続けるべきか、との議論とセットで考えるべき。総合化学会社はいつまでナフサクラッカーを保有し続けるのか、ガソリン需要減に伴いナフサの引取先が必要となる石油精製会社がエチレンクラッカーをどう考えるか、との視点が必要。
- 石油精製業の人材育成が必要。海外の同業他社と比較して国内石油業界の人材は不足状況。業界の「外部」と連携しつつ、人材育成を進める担ぎ手が必要であり、政府の後押しを受けつつ、オープンイノベーションで進めるしかない。

- 各社の戦略・取組によって必要な政府の支援も変わってくる。足下の各社の課題として考えられるのは、JXTGについては、三菱ケミカルと1対1対応で立地する鹿島と水島で何が出来るか。出光については三井化学との関係。千葉南部でエチレンクラッカーが2基も必要か。コスモについては丸化との統合をどう進めていくか。このように各社が直面する課題は異なり、それぞれに応じた支援が必要。
 - 本日のプレゼンは、石油側がエチレンクラッカーを保有すべきとのメッセージと理解したが、市況が良いため直近は儲かっているが、化学で儲かるのは下流であり、エチレンクラッカーではない。
 - また、化学側にとって、国内にある全てのエチレンクラッカーを石油側が保有することが望ましいとは限らない。C1～C3留分は米国のシェール由来や中東のエタンクラッカーと競合するが、C4以上の留分は非競合。しかしながら国内ナフサクラッカーで生産されるC4以上留分の担い手は、エチレンクラッカーを保有する会社とは異なる。
-
- 日本国内に大きな石油需要が存在し、且つ商圈を確保していること自体は国内石油会社の強みと言えるが、国内需要は今後減少。こうした中で取り組むべきは石化シフト。
 - 国内のエチレンクラッカーの競争力については、現在のマーケットにおいては中東や米国シェール由来の製品には競争力で劣位にあるが、原油処理する以上、必ずナフサは清算されるものであり必要。また、競争力を高めるポテンシャルはある。
 - 余剰資産の有効活用について、コンビナート内には用役やオフサイト設備が既に存在しており、化学ベンチャーなどを立ち上げる場合、土地やこれらアセットの有効活用は可能。他方、石油会社には従来ベンチャーによる事業化等の経験が少なく、アイデアを持ち合わせていないのが実態。
 - 経営安定化の観点からは、会計処理上、原油在庫をオフバランスする制度があれば有難い。
-
- 本日のプレゼン内容には同意。昨年に経営統合を終えて、改めて、資本の異なる会社間の連携には限界があると感じた。例えば川崎。隣接するプラントが別々の会社だった時は、連携はやり尽くしたと思っていたが、企業が1つになってみると、同じ場所でも、生産性向上に向けた連携の伸び代がまだあることが分かった。企業形態の面から、連携を促す仕組みの検討をお願いしたい。
-
- 国内エチレンクラッカーの競争力について言及があったが、引き続き国内のエチレンクラッカーは有効なアセットであり、国内の需給バランスをどう考えるかが重要。ドイツのように全国的なパイプライン網を構築することは出来ないので、ある程度の精製の再編とエリア最適化が必要。そこに政府の役割が存在。
-
- 今回の論点は、①各社の成長、②コンビナートの競争力の2点との認識。①について、各社がやるべきことは2つ。まず経営統合や連携の成果・果実を取りきること。そして、アセットの効率化を図ること。資産規模の大きい石油や化学の会社が競争力の強化、そして経営基盤の安定化を図っていくためには、しっかりアセットの効率化を進めること

が重要。その上で、成長投資。海外を含めて成長投資に王道は無いので、地道に考えていくしかない。②については、ボトムアップだけでなくトップダウンのアプローチでも考える。ボトムアップとしての「現状の手直し」の対応として、足下で進行するコンビナートの空洞化への対応を議論していくことだけでは足りないのではないか。そして、トップダウンとして、コンビナート全体を大きくデザインし直していくという視点もある。その際には、地域にあったテーマを考慮することが良いのではないか。例えば、中京では自動運転、九州では豊かな暮らし、首都圏では先進素材や物流など。その上で、入居企業に対する規律を設け、入居した企業にはしっかりサポートをすることが重要。

- 海外展開を進める上では、例えば商慣行の相違など、海外企業との付き合い方で課題に直面することがある。こうした観点から支援の余地はないか。
- コンビナートの再構築を行うべきとの指摘に同意。地域の連携というと、パイプラインの議論になりがちだが、ドイツではライン川を活用した広域連携を実施。パイプラインに限らず、内航転送を活用した、より広域的な連携の考え方もあるのではないか。
- 跡地利用については、土対法への対応コストがボトルネック。製油所跡地については、従来、発電所の建設等により有効活用を図ってきたが、発電所等に転用出来ない土地については、倉庫への転用や土地の賃借ぐらいしか用途が無い状況。有効活用のアイデアがあると有り難い。
- ガソリン需要が減少するということは、言い換えればアロマ留分に余剰が出るということ。今後パラキシレン需要が増加する見込みであり、ガソリン留分の安定的な生産基盤を持っていることは強みになるのではないか。
- 跡地の用途転換について、コンビナートには港湾施設やタンク等、有効活用できるアセットが多数存在。韓国は大型の出入荷インフラ整備により、輸出競争力を確保しているが、コンビナートの集積規模が大きいため、出入りするタンカーで沿岸海域は混雑。他方、日本には、全国各地に分散したコンビナートに付随する形で、効率的なロジスティックスを組むことで、輸出競争力を高めることが出来るアセット（出荷設備）が全国各地に存在。

お問合せ先

資源エネルギー庁 石油精製備蓄課

電話：03-3501-1993

FAX：03-3580-8467