



2013年2月

株式会社三井住友銀行 企業調査部

貫井 孟

大規模な精製能力削減が注目される石油元売り業界

国内の石油製品需要の減少が続くなか、石油元売り各社は、高度化法^(注1)の施行などを受けて、原油精製能力の大規模な削減を相次いで発表する一方、収益力強化に向けた様々な取り組みを進めており、今後の各社の戦略が注目されています。

(注1) 高度化法とは、『エネルギー供給事業者による非化石エネルギー源の利用及び化石エネルギー原料の有効な利用の促進に関する法律』で、石油元売り各社に対しては、設備の高度化により効率的な原油利用を促進するもの。

減少が続く石油製品需要

石油製品には、自動車向けのガソリンや軽油、発電所や工場の燃料として使用される重油、プラスチックなどの原料となるナフサなどがあり、幅広く使用されていますが、ハイブリッド車の普及などに伴う自動車の燃費向上や、環境負荷の少ない天然ガスへの燃料転換などを背景に、需要は99年度をピークに減少に転じています。とくに、08年以降は金融危機に伴う景気低迷により需要は大きく落ち込んでおり、足元では、東日本大震災により石油火力発電向けの重油の需要増により増加に転じていますが、石油製品の需要は総じて低迷が続いており、結果として12年度の需要は、ピークの約8割の水準に止まるとみられています。

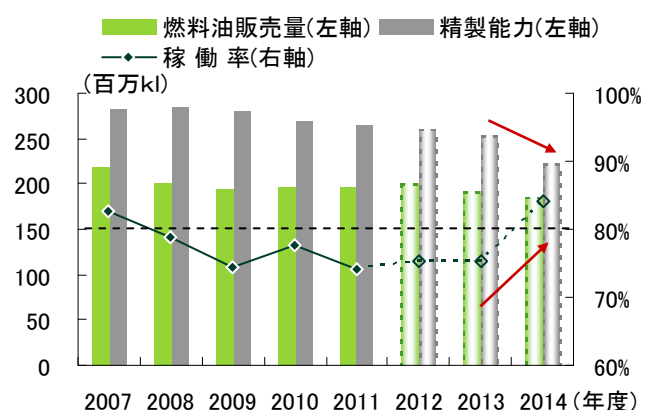
高度化法施行で加速する精製能力の削減

このような需要の低下は、石油製品を生産する製油所の稼働率に大きく影響を与えますが、石油元売り業界は固定費負担の重い装置産業であり、稼働率の低下

は収益悪化に繋がります。このため、石油元売り各社は、需要の落ち込みに対して、99年度から主に小規模な製油所を閉鎖し、08年度までの10年間で8製油所、約60万バレル/日の精製能力削減を実施しました。この結果、稼働率は収益確保の目安とされる80%超の水準を維持してきましたが、08年以降の急速な需要の落ち込みに対しては能力削減が追いつかず、08年度以降の稼働率は80%を切る水準で低迷しています。

このようななか、09年に高度化法が施行され、翌年には同法に基づいて石油元売り各社が達成すべき重質油分解装置装備率の目標値^(注2)が示されました。これにより石油元売り各社は、多額の投資を行って同装置を導入するか、製油所の閉鎖などにより精製能力を削減するかを選択を迫られることになりましたが、需要減少を受けて大部分の企業は、精製能力を削減せざるを得ないとされています。

図表 需給バランスと稼働率推移



(注)12年度以降は弊行試算値

(資料)経済産業省「資源・エネルギー統計」、石油連盟「統計資料」を基に弊行作成

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。

このため、目標達成の期限である 13 年度末に向けて、中大型製油所の閉鎖や能力削減(原油処理停止)が昨年来相次いで発表されています。現状では、高度化法対応について引き続き検討中の企業もありますが、仮に業界全体で 13 年度末までに 08 年精製能力の 4 分の 1 に相当する 100 万バレル/日超の能力が削減されれば、14 年には製油所の稼働率が 80%台半ばまで上昇すると期待されます。

(注2) 精製能力に対する重質油分解装置(重油からガソリンなどの軽質かつ高価格な製品を効率的に精製可能な装置)の能力の割合を指す。

石油元売り各社が直面する課題

しかしながら、精製能力の削減には多くの課題もあります。まず、製油所を閉鎖した場合、従来の販売拠点に他社や自社の他の製油所から輸送することになり、状況次第では物流費用が増加する可能性もあります。また、製油所閉鎖に伴う固定資産の除却損失や製油所が立地する地域経済への影響も懸念されています。

二つ目には、輸入品との競合があります。石油元売り各社では、需給を引き締めることで石油製品のマージンを改善させることを期待していますが、輸入品との競合により逆に価格引き下げ圧力が強まる懸念があります。現在、石油元売り各社が主な収益源の一つとしているガソリンの輸入比率は数%に止まりますが、安価な韓国からの輸入ガソリンは、ガソリン市況に影響を与えているとみられているほか、中長期的には、中国やインドなどで大規模製油所が建設され、余剰と

なった石油製品が日本に輸入される懸念もあります。

三つ目には、長期的な需要の減少があります。石油製品全体の需要減少に歯止めを掛けるのは難しく、30 年度の需要は 10 年度の 7 割(電力用を除くベース)の水準に低下し、とくにガソリンは 4 割まで落ち込むとみられています。かかる場合、さらなる設備削減が求められますが、恒常的な設備の削減は企業として縮小均衡につながる懸念もあります。

今後の戦略の方向性

かかるなか、石油元売り各社では、精製能力削減と同時に石油製品事業の収益力向上に向けて様々な施策を進めています。具体的には、①製油所の効率化や需要が拡大している石油化学製品の能力増強等による製油所の競争力強化、②大手ガソリンスタンド事業者買収等による販売力強化、③グローバルな営業体制の整備と輸出設備増強等による輸出拡大策、④海外の現地企業との合弁によるアジア地域での製油所建設計画、等が挙げられます。

加えて、従来から手掛ける石油開発や石油化学事業の強化、需要が伸びている新エネルギーや天然ガス事業の拡大、などの動きも活発化しています。また、過去から石油元売り各社は、合従連衡などを進めてきましたが、相次ぐ製油所の閉鎖で各社単独でのさらなる設備削減余地は大きくないとの見方もあり、長期的な業界再編も視野に入れた今後の各社の戦略が大いに注目されます。(貫井)

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。