

VI-3. 石油 ～ポスト高度化法における精製・販売事業の競争力強化～

【要約】

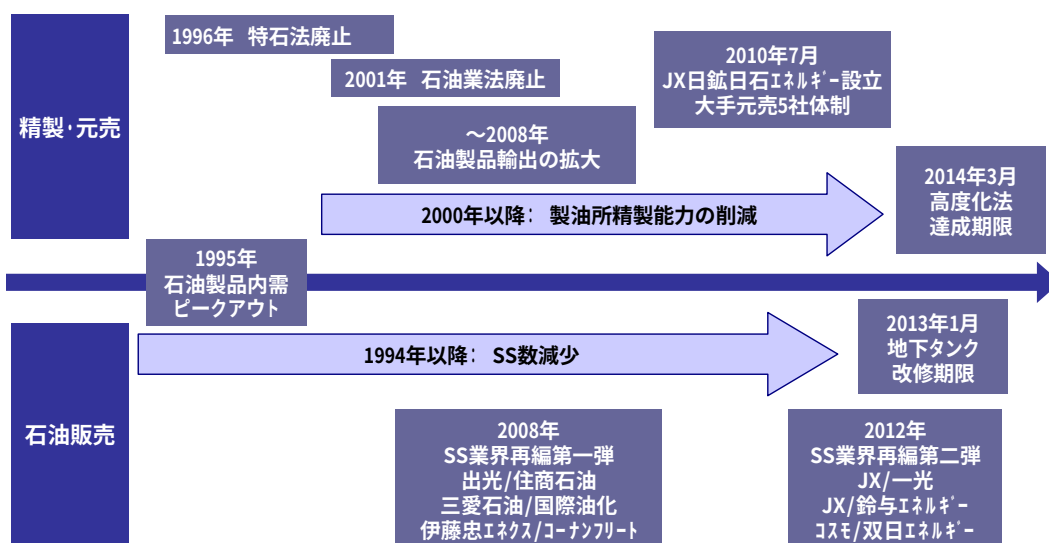
- ◆ 我が国の石油産業は、石油製品内需が減少する中で、厳しい事業環境が継続している。将来的にも内需縮小が不可避であり、中長期的な石油産業の競争力強化には抜本的な事業構造改革が欠かせない。
- ◆ 精製・元売事業は、エネルギー供給構造高度化法による供給能力適正化の達成期限が2014年3月末に到来し、石油各社の新しい供給体制がスタートする。国内安定供給と成長するアジア需要の取り込みのために、各社の製油所運営の効率化はもちろん、地域やコンビナートでの連携も視野に入れた生産性・収益性の向上が求められる。
- ◆ 石油販売事業は、燃料油販売事業から車に関する付加価値を提供するサービス事業者への変革を加速する事業戦略が必要であろう。

1. はじめに

我が国石油産業はポスト高度化法時代への新しい局面へ

我が国石油産業を取り巻く環境は、石油精製・元売業界及び石油販売業界ともに厳しい状況が続いている。少子高齢化に伴い人口や自動車保有台数が減少する等の構造的要因により、燃料油の柱であるガソリン内需が減少しており、将来的にも燃料油内需の縮小が継続する可能性が高い。斯かる中、精製事業ではエネルギー供給構造高度化法（高度化法）による供給能力適正化の達成期限が2014年3月末に到来予定で、石油販売事業では2013年1月に老朽化した地下タンク改修期限を迎え、石油産業は新しい時代が幕を開けようとしている（【図表VI-3-1】）。石油企業は上流開発事業の拡充や石油以外の収益源確立を目指す方向だが、石油製品事業が石油産業の中核であることは変わらない。本稿では、石油産業のこれまでの業界構造の変遷と取り巻く環境変化を踏まえ、2030年を展望して石油精製・元売業界及び石油販売業界の競争力強化に向けた戦略方向性について考察する。

【図表VI-3-1】 石油産業の構造変化の経緯



(出所) 経済産業省資料等よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

2. 石油精製・元売業界の構造変化

規制緩和と自由
化進展に伴い精
製・元売企業の
再編が進展

我が国の石油産業は、1962年に制定された石油業法を基本法とし、輸入、精製、販売等を規制することで安定供給を確保する役割を果たしてきた。その後、業界構造の改善を目的として石油の規制改革が進展し、1996年に特定石油製品輸入暫定措置法の廃止により石油製品の輸入が自由化され、2001年に石油業法が廃止されて精製事業の参入規制や設備規制の撤廃に至った（[図表VI-3-2]）。石油産業の自由化進展と並行して、精製・元売企業の再編が進み、1980年代半ばに15社以上あった元売企業は2010年にJXグループが発足したことで、大手5社体制となった。

〔図表VI-3-2〕 石油関連規制と規制改革の推移

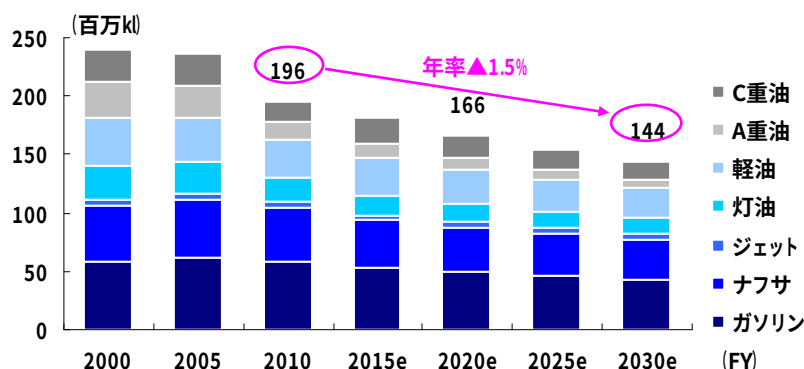
年月	石油関連規制	規制改革の内容
62年7月	石油業法	原油輸入の自由化に対応、石油産業の基本法
76年4月	石油備蓄法	石油の安定供給確保の観点から制定
77年5月	揮発油販売業法	ガソリンなどの安定供給と品質管理の徹底などを目的として制定
86年1月	特定石油製品輸入暫定措置法(特石法)	ガソリン・灯油・軽油を一定秩序のもとで輸入促進
87年7月	二次精製設備許可の弾力化	
89年3月	ガソリンの生産枠指導の廃止	
89年10月	灯油の在庫指導の廃止	
90年3月	SS建設指導と転籍ルールの廃止	
91年9月	一次精製設備許可の運用弾力化	
92年3月	原油処理枠指導の廃止	
93年3月	重油関税割当制度の廃止	
96年3月	特石法の廃止	石油製品の輸入自由化
96年4月	品質確保法	揮発油販売業法の改正
96年4月	石油備蓄法改正	
97年7月	石油製品輸出承認制度見直し	包括承認制の導入・輸出の弾力化
97年12月	SSの供給元証明制度の廃止	
98年4月	有人給油方式のセルフSS解禁	
01年12月	石油業法の廃止	需給調整規制の廃止
02年1月	新石油備蓄法施行	
09年2月	品質確保法の一部改正	
09年8月	エネルギー供給構造高度化法の施行	重質油分解装置の装備率の引き上げ

(出所) 石油連盟「今日の石油産業 2013」等よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

燃料油内需の減
少傾向は変わら
ず

我が国の燃料油内需は、1990年代にピークを迎えた後、2000年代に入り燃料効率改善や燃料転換等の構造的要因により減少が続いている。足許は電力用C重油の需要増加や東日本大震災の復興需要により横這いで推移しているが、2030年までを展望すると燃料油内需の縮小は避けられず、年率約1.5%で減少が継続する見通しである（[図表VI-3-3]）。

〔図表VI-3-3〕 我が国の燃料油内需見通し



(出所) 石油連盟統計よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

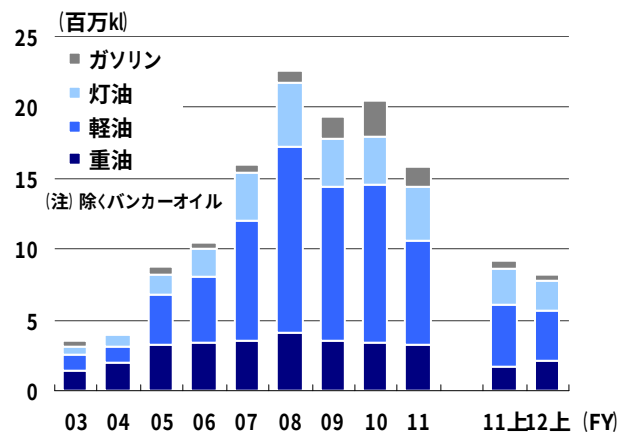
(注) 2015年度以降はみずほコーポレート銀行産業調査部予測

輸出も厳しい環境が継続

我が国石油産業は内需の減少を補うべく石油製品の輸出拡大を図ってきた（〔図表VI-3-4〕）。然しながら、バンカーオイルを除く石油製品輸出は 2008 年をピークに減少傾向にある。将来的にはアジア・太平洋域内の需要は増加が見込まれるが、中国やインドを中心とした製油所の新增設計画が順調に進捗すると、域内需給の観点では我が国石油会社にとって厳しい輸出環境の継続は避けられないであろう（〔図表VI-3-5〕）。

〔図表VI-3-4〕

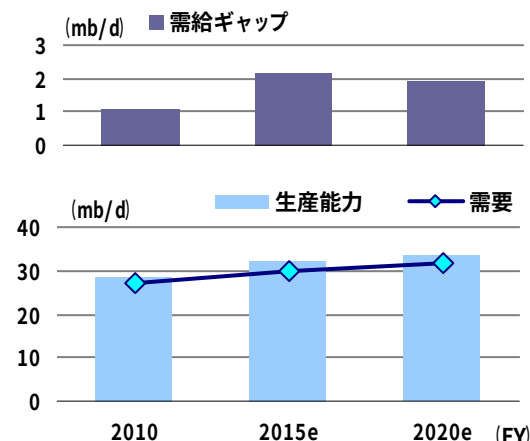
我が国の石油製品の輸出力推移



(出所) 貿易統計よりみずほコーポレート銀行
産業調査部作成

〔図表VI-3-5〕

アジア太平洋地域の石油製品需給バランス



(出所) IEA、BP 統計よりみずほコーポレート銀行
産業調査部作成

(注) 2015 年、2020 年はみずほコーポレート銀行
産業調査部予測

精製能力削減により、新たな供給体制へ

内需が縮小し、輸出を取り巻く環境も厳しい状況下、石油各社は精製能力削減を進めてきた（〔図表VI-3-6〕）。高度化法の達成期限である 2014 年 3 月末以降の石油産業は、石油元売各社の新しい製油所体制での運営となる。JX 日鉱日石エネルギー以外の大手石油元売会社は全国 3 製油所体制となる中で（〔図表VI-3-7〕）、2013 年には JX と出光興産による石油製品相互供給取引に関する基本合意や、昭和シェル石油と東燃ゼネラル石油による石油製品供給体制に関する協業等の供給体制強化への動きが進展している。

〔図表VI-3-6〕 精製能力削減の動き

実施時期	会社	製油所	削減能力 (千b/d)
2009年3月	日本海石油	富山	60
2010年2月	コスモ石油	千葉	20
2010年2月	コスモ石油	四日市	50
2010年2月	コスモ石油	坂出	30
2010年5月	JX日鉱日石エネルギー	大分	24
2010年5月	鹿島石油	鹿島	21
2010年6月	JX日鉱日石エネルギー	水島	110
2010年10月	JX日鉱日石エネルギー	根岸	70
2010年10月	富士石油	袖ヶ浦	52
2011年3月	JX日鉱日石エネルギー	大阪(輸出化)	115
2011年9月	東亜石油	京浜扇町	120
2013年7月(予定)	コスモ石油	坂出	140
2014年3月(予定)	出光興産	徳山	120
2014年3月(予定)	JX日鉱日石エネルギー	室蘭	180
未定	東燃ゼネラル石油	川崎	67
未定	東燃ゼネラル石油	和歌山	38

(出所) 各社プレスリリースよりみずほコーポレート銀行
産業調査部作成

〔図表VI-3-7〕

大手元売各社の製油所配置 (2014 年度以降)

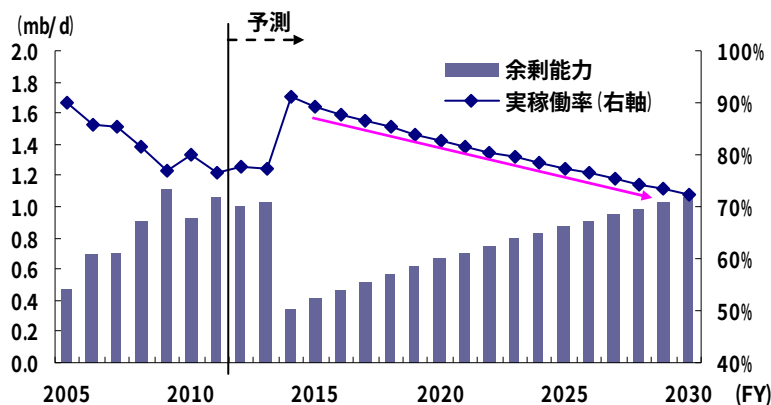
地域	JX日鉱日石 エネルギー	出光興産	東燃 ゼネラル石油	昭和シェル 石油	コスモ石油
北海道		苫小牧			
東北	仙台				
関東	鹿島 根岸	千葉	川崎	東亜(川崎)	千葉
東海		愛知		昭和四日市 (四日市)	四日市
関西	大阪		和歌山 堺		堺
中国	水島 麻里布			西部(山口)	
四国					
九州	大分				

(出所) 各社 IR 資料よりみずほコーポレート銀行
産業調査部作成

中長期的には供給能力適正化が継続課題

高度化法による供給能力適正化によって、我が国の製油所稼働率は一旦上昇し、当面は需給の安定化が達成される見込みである。然しながら、内需減少が継続し、輸出量も現行水準程度が継続すると再び余剰能力が拡大することが見込まれる（【図表VI-3-8】）。中期的に過剰設備が課題となったとしても、前述の通りJXを除く大手元売各社が国内3製油所による供給体制となり、企業単位での供給能力削減は、各社の事業運営上において支障が出る可能性があることに加えて、我が国石油産業全体の競争力低下に繋がる可能性もある。各製油所の装置構成を踏まえ、石油化学も含めた地域連携やコンビナート強化等の取り組みによる収益力拡充が求められよう。

【図表VI-3-8】 我が国の製油所稼働率の見通し



(出所) 石油連盟統計よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

(注1) 2012年度以降はみずほコーポレート銀行産業調査部予測

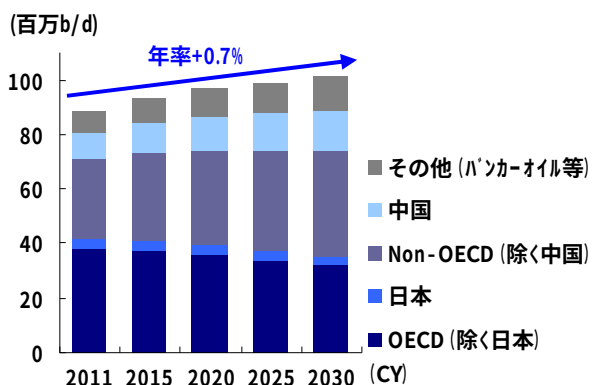
(注2) 2014年度以降はエネルギー供給構造高度化法に基づく能力削減見込みを勘案

(注3) 実稼働率は定修の影響を除いた稼働率

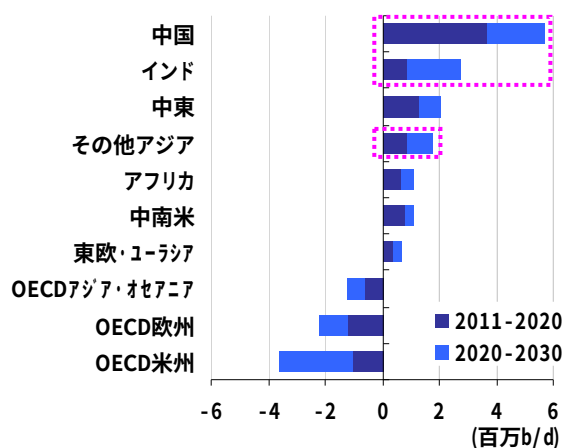
世界の石油需要はアジアを中心に拡大見込み

我が国の石油内需減少は不可避であるが、世界に目を転じれば石油需要は緩やかに上昇する見通しである（【図表VI-3-9】）。地域別にみると、OECD諸国は全ての地域で石油需要は減少見込みであるのに対して、中国、インド、中東に加えて、アジア諸国では石油需要の増加が見込まれている（【図表VI-3-10】）。足許の石油製品輸出状況は厳しいが、石油製品内需縮小が継続する状況では、成長するアジア需要を取り込むことが、我が国石油産業の競争力強化の重要な選択肢の一つと言えよう。

【図表VI-3-9】 世界の石油需要見通し



【図表VI-3-10】 地域別石油需要増減見通し



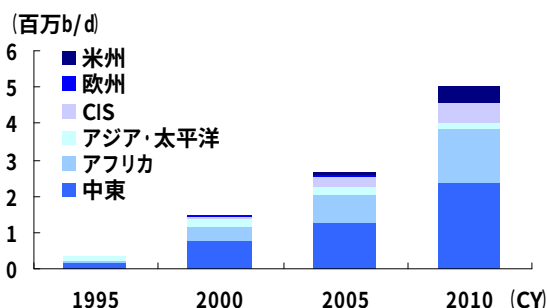
(出所) 【図表VI-3-9、10】とも、IEA World Energy Outlook 2012 よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

中国は消費地精製が進展する可能性が高い

石油需要の成長が予想される地域の中で、中国の増加量が最も大きいと見込まれる。中国は経済成長に伴い石油消費量も拡大してきたが、国内原油生産が需要拡大に追いつかず、1993年に原油の純輸入国に転じて以降、原油輸入量は増加の一途を辿っている（【図表VI-3-11】）。一方で、石油製品については、国内精製能力を順調に拡大させ、製油所稼働率も安定した水準を保ちながら、供給量を増加させてきた（【図表VI-3-12】）。石油製品全体では輸入ポジションであるものの、ガソリンはほぼ全量を国内生産で対応する等、原油と異なり石油製品は安定供給を実現している。将来的にも多数の製油所新增設が計画されており、石油製品需給のタイト化は想定されず、我が国の石油会社が攻め入る地域ではないと考えられる。

【図表VI-3-11】

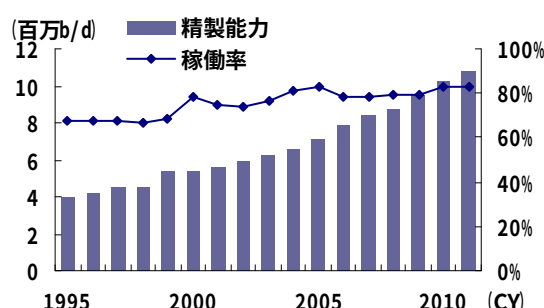
中国の原油輸入量の推移



(出所) 中国の石油産業と石油化学工業 2012 年度版より
みずほコーポレート銀行産業調査部作成

【図表VI-3-12】

中国の石油精製能力と稼働率の推移



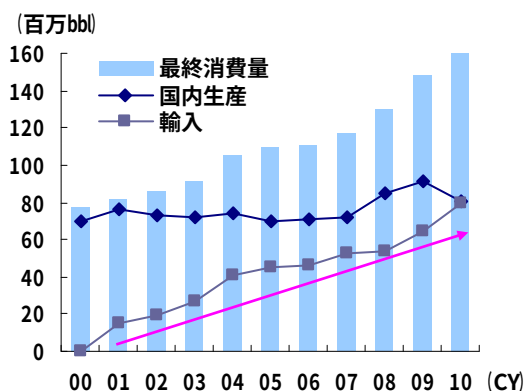
(出所) BP 統計よりみずほコーポレート銀行
産業調査部作成

我が国石油企業はアセアン需要の取り込みが重要

我が国石油会社がアジア需要を取り込む観点で重視すべき地域は、石油需要が成長する一方で精製能力拡充の見込みが不十分なアセアン諸国であろう。例えば、インドネシアは自動車保有台数の増加によるガソリン需要が拡大する中で、製油所新增設の計画が順調に進まず、2000年代に入り、ガソリン輸入量が増加している（【図表VI-3-13】）。将来的にも、現在公表されている大型製油所の新設が計画通りに実施された場合でも石油製品の供給量は不足する見込みである（【図表VI-3-14】）。我が国石油会社が、斯かる地域の需要取り込みを検討する相応の意義は認められる。

【図表VI-3-13】

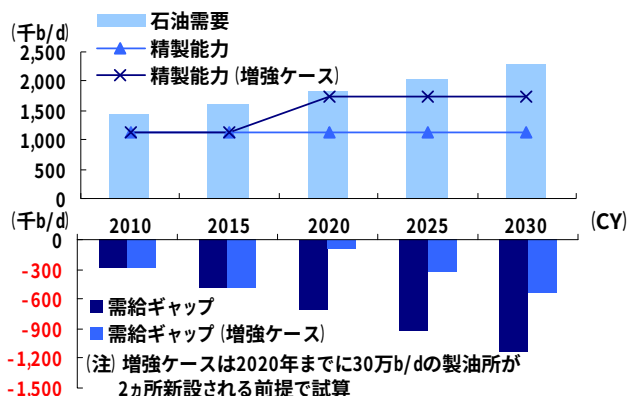
インドネシアのガソリン需給推移



(出所) IEA Energy Statistics よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

【図表VI-3-14】

インドネシアの石油需給ギャップ見通し



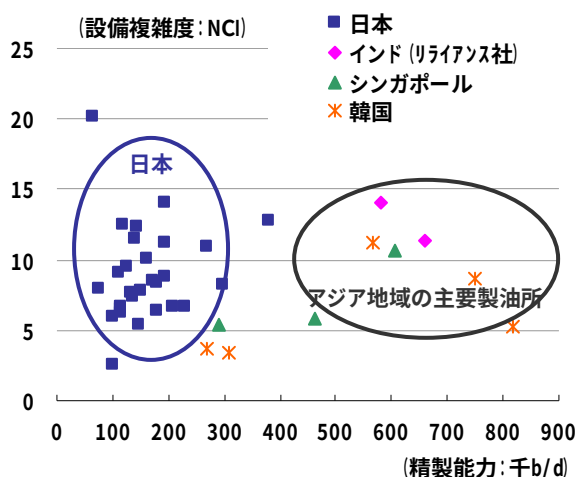
(出所) BP 統計よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成
(注) 2015 年以降はみずほコーポレート銀行産業調査部予測
(注) 増強ケースは2020年までに30万b/dの製油所が2カ所新設される前提で試算

アジア需要の取り込み手段は現地生産と輸出拡大

アジア需要の取り込み手段の一つとして、出光興産がベトナムで2017年の商業運転開始を計画しているニソン製油所・石油化学コンプレックスのように、成長するアセアン市場に直接進出する方法が挙げられる。製油所新設だけではなく、既存製油所の増設プロジェクトへの参画も考えられる。一方で、製油所の新增設プロジェクトは、国営石油会社等とのパートナー間の協議・調整等が必要となる時間が課題となる。アジア需要取り込みの、もう一つの手段として製品輸出拡大への戦略構築も必要であろう。

【図表VI-3-15】

我が国及びアジア主要製油所の設備比較



(出所) Oil & Gas Journal、リライアンス社 IR 資料より

みずほコーポレート銀行産業調査部作成

(注) NCI: Nelson Complexity Index

アジア製油所との比較で競争力向上が必要

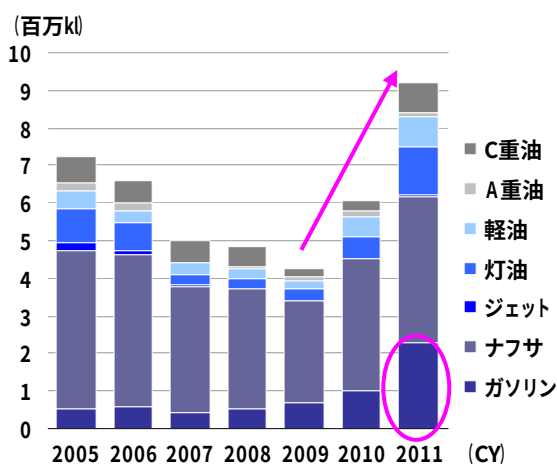
製品輸出を拡大するためには、アジア諸国の製油所とのコスト競争力が鍵となる。我が国の製油所は装置能力ではアジア地域の主要製油所と大差はないが、規模の面では比較的小さい（【図表VI-3-15】）。規模の大小だけがコスト競争力の源泉ではないが、稼働率や運営費用を含めたアジア・太平洋域内での製油所競争力の強化が必要であろう。韓国では大型製油所の運営に加えて、オイルハブ構想を2箇所で計画している。韓国の斯かる計画は、我が国石油産業にとって、アジア需要獲得の競合相手としての脅威となるだけではない。我が国は韓国からの石油製品輸入が足許増加しており（【図表VI-3-16】）、我が国石油産業は、国内供給の観点でも高度化した製油所の効率運営によるコスト競争力強化の戦略が急務である。

国内安定供給とアジア需要取り込みを達成するための事業戦略構築が重要

内需が縮小する我が国において、需給適正化を目的とした製油所連携の必要性は前述した通りである。一方で、アジア需要開拓という攻めの視点での製油所連携も中長期的には求められよう。抜本的な精製部門効率化策を迫られる中で、個社単位での設備投資や製油所運営の最適化だけでは、アジアの石油製品市場を見据えた競争力向上において限界が生じる。高度化法によって各社の石油製品の供給体制は整理されたが、精製事業のグローバル競争力向上のためには、各社の合理化努力に加えて、地域単位やコンビナート単位、或いは地域を超えた連携も視野に入れて生産性と収益性向上を図ることで、国内への安定供給とアジア需要の取り込みの二つの課題を乗り越えていく視点も必要ではないだろうか。

【図表VI-3-16】

我が国の韓国からの石油製品輸入量



(出所) 資源・エネルギー統計より

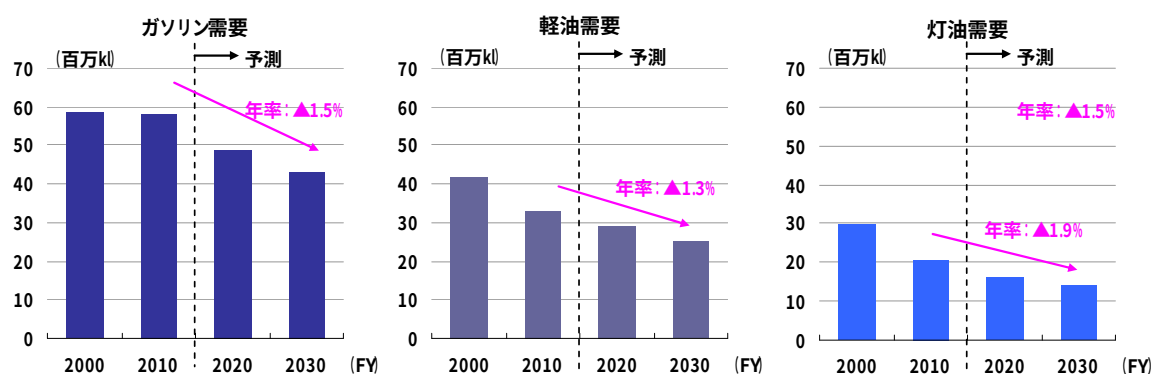
みずほコーポレート銀行産業調査部作成

3. 石油販売業界

油種別の内需も 全て減少見込み

石油販売業界も厳しい状況が続いている。燃料油内需は全体として減少傾向であることは前述した通りであり、サービス・ステーション (SS) で販売される主要油種であるガソリン、軽油、灯油の全てにおいて内需縮小が予想される (【図表VI-3-17】)。ガソリン需要は、国内乗用車保有台数の低迷に加えて、高齢化に伴う走行距離減少や燃費改善を主要因として低下見通しである。軽油需要は、足許は東日本大震災の復興需要により底堅く推移しているものの、中期的には物流合理化や軽油車保有台数の減少による減少が見込まれる。灯油需要も、人口減少や燃費の影響は避けられないであろう。

【図表VI-3-17】 我が国の油種別の内需見通し



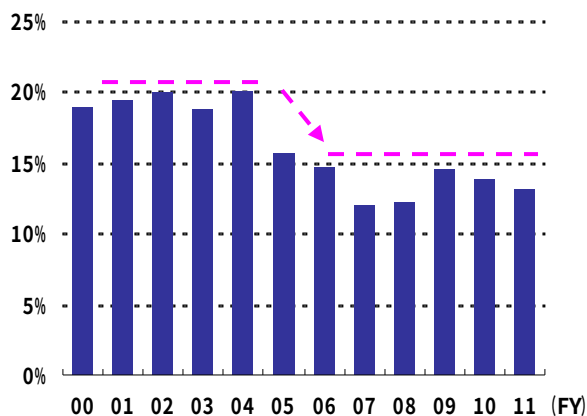
(出所) 石油連盟統計よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

(注) 2020年度、2030年度はみずほコーポレート銀行産業調査部予測

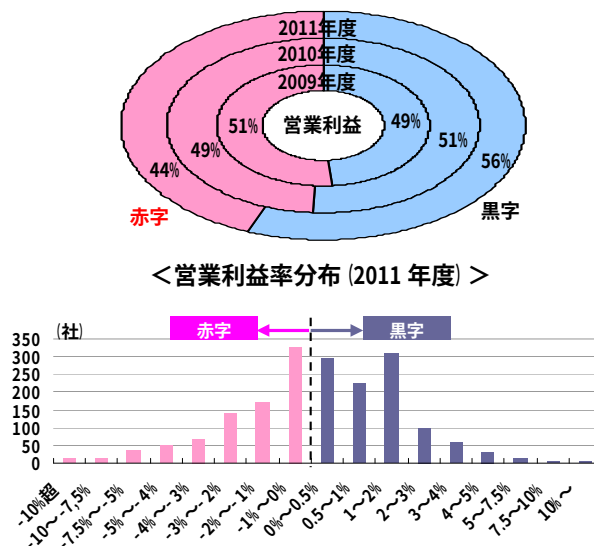
SS 業界は収益構 造も厳しい状況

石油販売業界は、内需減少に加えて、収益構造も厳しい。足許の SS 業界全体の粗利益率は、2000年代前半と比較すると5%以上低下している (【図表VI-3-18】)。営業利益は半数近い事業者が赤字であり、黒字の事業者についても、営業利益率は0~2%程度が太宗を占めており、高いとはいえない水準である (【図表VI-3-19】)。

【図表VI-3-18】 SS 業界粗利益率の推移



【図表VI-3-19】 SS 業界の決算状況

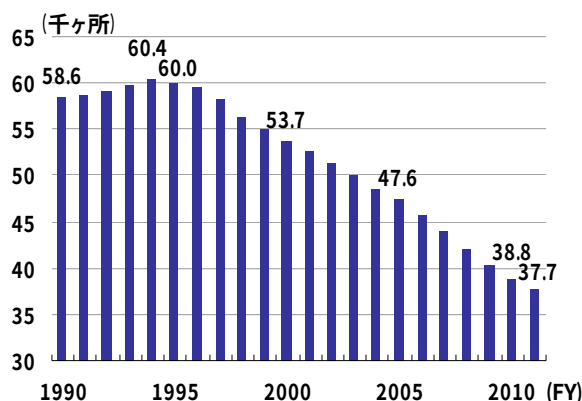


(出所) 【図表VI-3-18、19】とも、全国石油協会資料等よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

SS 数の減少傾向
が継続

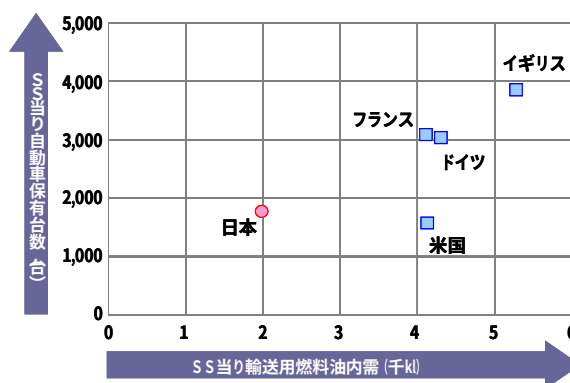
SS 業界の決算状況が厳しい一つの要因は、需要に対する SS 数が多いために熾烈な価格競争を強いられたことが考えられる。我が国の SS 数は 1994 年をピークに減少の一途を辿り、2011 年度末には 3 万 8 千箇所を割り込んだ（〔図表VI-3-20〕）。それでも我が国の SS あたりの燃料油内需や自動車保有台数は、欧米と比較すると小さい状況である（〔図表VI-3-21〕）。老朽化した地下タンクの改修期限が 2013 年 1 月末であったため、投資負担が影響し、2012 年度は例年以上の SS が閉鎖されて淘汰が進んだ。しかし、内需減少が継続することに鑑みれば、SS の閉鎖が今後も継続する可能性はある。

〔図表VI-3-20〕 我が国の SS 数の推移



(出所) 資源エネルギー庁資料より
みずほコーポレート銀行産業調査部作成
(注) 各年度末の SS 数を使用

〔図表VI-3-21〕 SS 市場環境の国際比較

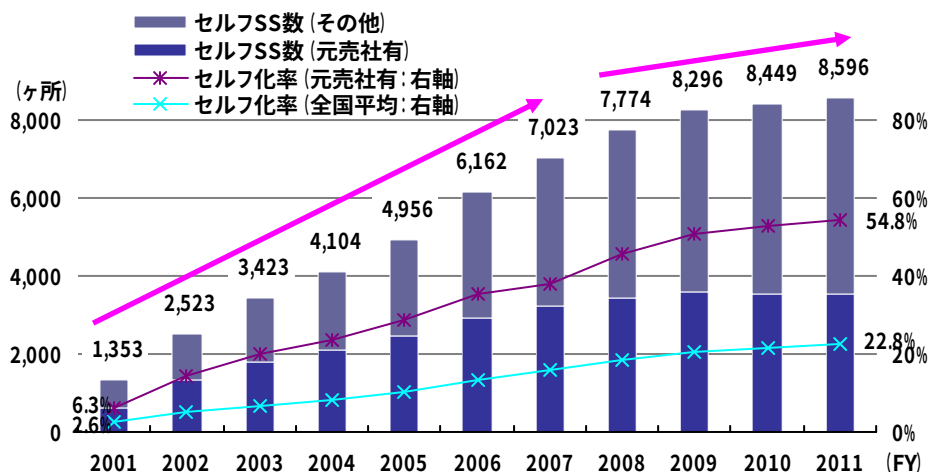


(出所) 石油便覧、日本自動車工業会、IEA 資料より
みずほコーポレート銀行産業調査部作成
(注) 2009 年のデータを使用して算出

セルフ化による
SS 運営効率化も
限界적인

斯かる厳しい事業環境下、SS 業界はセルフ化を進めることでコスト削減や効率性向上を推進してきた。然しながら、セルフ SS が拡大することで価格競争が常態化し、SS セルフ化の投資メリットが限定的となったことから、足許のセルフ SS 数はほぼ横這いで推移している（〔図表VI-3-22〕）。ガソリンを中心とした燃料油販売事業としての SS ビジネスの厳しい状況は当面変わらないであろう。

〔図表VI-3-22〕 我が国のセルフ SS・セルフ化率の推移



(出所) 月刊ガソリンスタンド、資源エネルギー庁よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

2012 年度は SS 業界の再編が進展

一方で、2012 年度は元売主導による SS 業界の再編が活発化した（〔図表VI-3-23〕）。2008 年度に出光興産による住商石油買収や三愛石油による国際油化買収等の SS 事業者の再編が行われて以来 4 年ぶりの SS 業界の大型再編の動きとなった。斯かる再編は、元売として販売先である SS を重要視していることを示している。2000 年以降の我が国の軽油内需全体が前述の通り減少傾向にある中で、フリート SS の軽油販売量は増加しており（〔図表VI-3-24〕）、事業者毎に経営体質に差異はある。SS 業界全体の事業環境は厳しいが、元売の販売網強化の観点で優良な販売先拡充を企図した更なる動きが生じる可能性もあろう。

〔図表VI-3-23〕

SS 業界の再編事例（2012 年度）

公表日	再編内容
2012年5月30日	・JX日鉱日石エネルギーによる一光グループ買収
2012年11月5日	・コスモ石油による双日エネルギー買収 ・2013年2月1日に社名を「総合エネルギー」に変更
2012年11月30日	・JX日鉱日石エネルギーと鈴与商事による一光と鈴与エネルギーの事業統合 ・共同持株会社設立（JX60%、鈴与商事40%）

（出所）各社 IR 資料等より

みずほコーポレート銀行産業調査部作成

〔図表VI-3-24〕 供給源別の軽油販売量

（単位：百万kl）		特約店軽油の供給源別販売量	
年度	販売量	一般SS	
2000	40.3	2000	16.9
2011	33.1	2011	9.0
増減	▲17.9%	増減	▲46.9%
		フリートSS	
		2000	6.0
		2011	6.8
		増減	+13.2%
		バス向け	
		2000	0.9
		2011	0.6
		増減	▲38.3%
		トラック向け	
		2000	6.5
		2011	5.9
		増減	▲9.7%
		その他	
		2000	4.8
		2011	6.1
		増減	+25.1%

（出所）石油通信等よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

（注）供給源別販売量は元売直売及び非自動車用を除いて算出

石油販売事業は規模に加えて、質の向上も重要

規模を追求する SS 再編の動きがある一方で、石油販売事業の競争力拡充のためには、質の向上による競争力強化という視点も重要であろう。既に SS と相乗効果が期待される異業種との提携等の事例も出ており、差別化に向けた各社の戦略は進みつつある。国内 SS 事業のビジネスモデルを中長期的に捉え、顧客の SS への来店手段が車であることに鑑みれば、「ガソリンを中心とする燃料油販売ビジネス」という従来型のスタイルから、事業の軸を「車の誕生から墓場までをサポートする車関連サービス提供ビジネス」と捉えていくことが必須であると考えられる。すなわち、車に関するあらゆる付加価値を提供するサービス事業として SS 事業を定義することで、車の燃料変化等の業界構造変化が起こったとしても、サービス産業としての生き残りを図ることも可能になるのではないだろうか。

サービス業として SS 事業を発展

SS は従来から、洗車や車関連商品販売に加えて、自動車販売・リース、車検・保険といったサービスを一部に提供はしているが、斯かるサービス提供の拡充とともに、SS を車に係わる地域サービス拠点として強化する取り組みが求められることになる。また、上記取り組み強化を通じて、ガソリン販売がセルフ型であったとしても、サービス事業に係わる新たな雇用が創出される可能性もある。従業員が配置されることで、災害時の対応拠点としての SS の役割も高まり、存在意義が一層重視されることにも繋がると思われる。

4. おわりに

大手元売は新たな中期経営計画を公表

大手元売 5 社は 2013 年度からの中期経営計画を相次いで公表した。各社とも石油製品内需の構造的減少を踏まえ、事業構造改革と新たな収益源創出への投資戦略を打ち出した。上流開発分野の強化、海外事業の拡大、及び石油以外のエネルギー供給事業展開等へ事業基盤拡充の活路を見出す方向性が明確となった。収益性向上や持続的な成長戦略として新たな事業分野の強化は重要である。斯かる経営戦略実現のためにも、中核事業である石油精製・販売事業分野の収益基盤強化が優先課題の一つと言える。

需給が一旦安定化するタイミングでの中長期戦略構築の重要性

2013 年 1 月末に SS での老朽化した地下タンク改修期限、2014 年 3 月末に高度化法達成期限を迎えることで、我が国石油産業は新たな業界構造へと変革するタイミングである。石油製品内需の減少は所与の前提とせざるを得ないが、製油所の常圧蒸留装置の削減が進み、SS の淘汰が加速したことで、需給環境は一旦回復することになる。然しながら、ここで安堵することなく、マージンが安定化する可能性のある今だからこそ、中長期的に発展するための戦略方向性を積極的に考えるべきである。

国内とアジアを睨んだ事業構造の再構築へ向けた動きに期待

精製・元売事業では、アジア需要取り込みのための輸出拡大に繋がる製油所競争力強化が必要である。石油会社毎の効率化運営に加えて、中長期的には効果が想定される地域での製油所間連携も視野に入れ、更なるコスト競争力確保と製油所運営の最適化を検討する意義は大きい。我が国石油産業全体の競争力を高め、アジア市場での収益機会の捕捉と同時に、国内供給体制の安定化を目指す方向に向かうべきである。そして、国内市場では、製油所運営の効率化に加えて、販売力強化も競争力の源泉と捉える必要がある。精製事業を製造業的観点で事業構造変革を試みる一方で、石油販売事業を流通・サービス産業的観点で対策を講じることで競争力強化に繋がるのではないだろうか。SS 業界を取り巻く環境は依然厳しく、今後も採算性の低い SS は淘汰されていく可能性がある。従来型ビジネスである燃料油販売に加えて、地域密着型で車に関する様々な付加価値を提供するサービス拠点へと進化を遂げることで、収益力向上を目指すべきであろう。内需は減少したとしても、我が国エネルギー構造の中で石油が果たすべき役割は引き続き大きく、それを支えるのは石油企業である。精製・元売と販売分野を両輪とする事業基盤を従来の枠組みを超えて再構築し、国内・アジア市場における最適供給体制を目指す事業戦略が我が国石油産業に求められる。

(エネルギーチーム 磯川 晃邦)
terukuni.isokawa@mizuho-cb.co.jp