

中澤省一郎のSS経営メールマガジン No.121

(できる限り月1回以上は配信します)

4/25よりプラッツが海上価格を提供 ⇒ 5/1出荷分から適用

12日(火曜日)のプラッツの説明会に参加してきました。

13日
日経電子版

石油製品に新価格指標 米プラッツ、25日から 業者間取引に透明性

米情報会社プラッツは12日、日本で商社など業者間で取引する石油製品の価格指標を公表すると発表した。25日から毎日、当面は海上での取引価格を調査して発表する。業者間の価格には不透明感があり、経済産業省は問題を指摘。給油所などからは透明性のある指標を求める声が上がっていた。プラッツはこうしたニーズに対応した。

ガソリンや灯油、軽油、高・低硫黄A重油の5種類を対象に、スポット価格を調査する。1日30分間、石油会社や商社などの参加者は「ウィンドウ」と呼ぶコンピューター上に売値、買値を提示する。実際に成立した売買の価格や先物価格などを参考に、その日の指標価格を公表する。

新指標は将来、石油会社が特約店に通知する卸価格に影響を与える可能性がある。多くの企業が取引価格を提示すれば、市場実勢を反映した指標に近づく。ただプラッツは12日の説明会で「ウィンドウ」に参加する社数を明言しなかった。石油会社などが参加した会場からは「参加企業の拡大が不可欠だ」との意見が出た。

12日
Bloomberg
配信

米石油価格情報会社プラッツが12日、都内で開いた説明会の配布資料で明らかにした

* 調査価格(アセスメント)の対象はガソリン、軽油、灯油、高硫黄A重油、低硫黄A重油の5製品

* 東京、中京、阪神の3地点の海上市場から開始-1000~2000キロリットルの取引が対象

* マーケット・オン・クローズ(MOC)と呼ばれる、午後3時30分までの30分間の取引時間中に同社の取引ウィンドウに送信される売り唱え(オファー)やビッド(買い唱え)を参考に市場価格を評価

* ブローカーを通じた取引ウィンドウへの参加も可能

* 陸上市場の価格公表についても早急な導入を計画

<中澤の解説1> (何回になるか判らないくらい内容が盛り沢山です)

- 開始日：4/25 [最短の引渡しは5日後] = [5/1出荷分から適用] = [5月からの週決めの基準価格の指標としては理想的] (5月の先行価格指標等がプラッツ連動になっているかどうかは要確認です。メルマガでもお伝えする予定です)
- 参加者：全世界の280社以上の終値指定注文プレーヤーの中に
元売1社(出光) 総合商社5社(伊藤忠商事、三菱商事、丸紅、兼松、三井物産)が含まれる
- 終値指定注文プレーヤーのハードルは非常に高い
280余社の社名から推察すると：感覚的には：超一流企業でないダメ
業者の実名、提示価格等をHP上に開示(匿名は不可)
⇒ 透明性、再現性、「堅固で取引可能な指標」(英語が聞き取れませんでした。ごめんなさい)
- 原則は製油所出しの価格：元売の参加(情報提供は必須)(将来的には油槽所等評価地点の増加が前提) = (中澤推測：海上の評価地点 = 陸上の評価地点の可能性大 ⇒ 陸上の海上連動か?)
- プラッツ：1、2社の参入で開始 ⇒ 徐々に参加者が増加するのが通例
- 質疑応答で「ナフサの評価を参考(基準)にする」= 価格はシンガポール製品価格が前提
- TOCOMは[15:15]、プラッツは[15:30]に確定：シンガポール ⇒ TOCOM ⇒ プラッツ ⇒ RIMになると想定される。
- 負のスパイラルは完全排除(基本は元売の「売値」)
- 事後調整はほぼ完全消滅の可能性大(名目が変わる可能性は存在する。例えば、販促費等)
- 当面は無償：将来的な有償化は否定もせず、明言もせず。(中澤推察：PRAには、将来的な有償化は必須)
- 陸上(ローリーラック)：将来的な導入は明言。導入時期等は半年から1年程度と明言せず。
- エネ庁の新基準価格の報告書(恐らく6月下旬から7月初めに公表)は、プラッツの価格指標を前提としているのではと推察。
- 5月以降に劇的な変化の可能性大

メルマガで何回書いてもは伝えきれない位の内容です。21日にはRIMの説明会へも参加予定なので、その時点でメルマガも書こうと思いますが・・・ どうするか、思案中・・・ 本業のピークなので・・・

沖縄情報の続報(4月に入ってから)

- PBで欠品したSSは存在しない。(恐らくTG、出光が4ルートでPBへの実質的な供給保証)
3/31南西石油供給停止の大混乱は回避!
- 明らかに系列安PB高(最高で3円高、最も安いPBでも系列と同値)の固定化
- PBの系列化は加速度的に進行すると想像されます。
- 沖縄の教訓：PBへ供給する元売の存在は必須。⇒ 業界再編の方向性が少し変化した可能性があります。
- PBへの安値販売は排除すべきであるが、適正価格での販売は「元売の供給保証」が必要
最終型が2社体制から3社体制へ変化したので・・・