

## 事例５ コスモ石油(株)、昭和シェル石油(株)、住友商事(株)、東燃ゼネラル石油(株)等によるＬＰガス事業の統合

### 第１ 本件の概要

本件は、液化石油ガス（以下「ＬＰガス」という。）の元売事業等を営むコスモ石油株式会社、昭和シェル石油株式会社、住友商事株式会社、東燃ゼネラル石油株式会社等（以下、併せて「当事会社」という。）が、ジクシス株式会社（旧商号：コスモ石油ガス株式会社）にＬＰガスの元売事業等を吸収分割の形式<sup>1</sup>により承継させることにより、ＬＰガスの元売事業等を統合することを計画したものである。

関係法条は独占禁止法第１０条及び第１５条の２である。

本件では、統合による競争への影響について経済分析を行っている。

なお、本件に類似する事例として、「ＪＸ日鉱日石エネルギー(株)及び三井丸紅液化ガス(株)による液化石油ガス事業の統合」（以下「平成２３年統合」という。平成２２年度事例集 事例８）が存在しており、同事例と共通の点については記載を簡素化している。

### 第２ 一定の取引分野

#### １ 商品の概要

ＬＰガスは、プロパン及びブタンに分けられる。国内で流通しているＬＰガスの約８０％は輸入されている。

プロパンは、元売業者から卸売業者又は小売業者を通じて最終需要者（一般消費者等）に販売されることが多く（約９０％超）、ブタンは、プロパンと比べて、元売事業者が、工場、都市ガス業者、電力会社、化学メーカー等の最終需要者に対して直接販売する割合が高い（約５０％）。

ＬＰガスの物流は、輸入品は輸入基地から、国内生産品は製油所から、それぞれ圧力調整が可能なタンクローリー又はタンカーで二次基地へ配送され、二次基地からタンクローリー又はシリンダーで直接最終需要者の下に配送されたり、タンクローリーで充填所まで配送された後、シリンダーに詰め替えた上で一般家庭等に配送されている。

ＬＰガスの供給量の大半を輸入に依存している日本国内のＬＰガス元売業者は、一般的には、ＬＰガスのＣＰ価格<sup>2</sup>を用いた価格フォーミュラによりＬＰガスの販売価格

---

<sup>1</sup> 当事会社が、ＬＰガス元売事業等をジクシス株式会社に対して吸収分割により承継させ、それぞれジクシス株式会社の株式に係る議決権の２５％を取得するものである。

<sup>2</sup> Contract Price の略。ＣＰ価格とは、サウジアラビアの国営石油会社であるサウジアラムコ社が取引先に対して毎月一方的に通告するＬＰガスの翌月の販売価格のことであり、プロパン及びブタンの取引において、世界的に基準価格として用いられている。

を決定している。価格フォーミュラは元売業者によって異なり、ＣＰ価格、海上フレート、為替、輸入基地の維持管理費、石油石炭税等などが含まれている。

元売業者と卸売業者等との間の契約は、大きく定期契約とスポット取引に分かれている。定期契約は、①価格決定方法（フォーミュラ）及び②取引数量（契約開始日から１年間の購入計画）を決定し、当該価格及び購入計画に基づいて取引を行っている。スポット取引については、元売業者の製油所などで石油精製の過程で、予定以上のＬＰガスが精製された場合等の突発的に生じた余剰分が売りに出されるものであり、基本的に、取引量は僅少であり、販売価格は定期契約よりも多少安い。

## ２ 商品の範囲

ＬＰガスは、炭素数の違いにより、プロパンとブタンに分類されるが、組成、性能及び主な用途が異なること、また、沸点が異なるため物流・保管・最終需要者における使用に係る設備が異なること等から、両者間の需要の代替性の程度は低いと考えられる。また、プロパンとブタンは製造又は貯蔵に係る設備・方法が異なることから供給の代替性の程度も低い。

したがって、「プロパン」及び「ブタン」を商品範囲として画定した。

## ３ 地理的範囲

ＬＰガスについては、価格がフォーミュラで決まっており、日本全国どこでも同じような価格で購入することができるものの、輸送費の観点から、輸送範囲は、おおむね製油所又は輸入基地が所在する地域ブロックごとに行われていること、また、ＬＰガスの元売業者が地域ブロックごとにＬＰガスの営業活動を行っていることから、地域ごとにＬＰガスの元売市場が形成されている可能性も考えられる。

したがって、プロパン及びブタン元売業については、地理的範囲を「日本全国」として画定するとともに、重層的に「地域ブロック」（注）ごとに画定した。

（注）地域ブロックは次のとおりである。

| 地域ブロック | 都道府県              | 地域ブロック | 都道府県               |
|--------|-------------------|--------|--------------------|
| 北海道    | 北海道               | 近畿     | 滋賀、京都、奈良、大阪、兵庫、和歌山 |
| 東北     | 青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島 | 中国     | 鳥取、島根、岡山、広島、山口     |

|        |                                             |        |                             |
|--------|---------------------------------------------|--------|-----------------------------|
| 関東     | 茨城, 栃木, 群馬, 埼玉, 千葉, 東京, 神奈川, 新潟, 長野, 山梨, 静岡 | 四国     | 徳島, 香川, 愛媛, 高知              |
|        |                                             | 九州     | 福岡, 佐賀, 長崎, 熊本, 大分, 宮崎, 鹿児島 |
| 地域ブロック | 都道府県                                        | 地域ブロック | 都道府県                        |
| 中部     | 愛知, 岐阜, 三重, 富山, 石川, 福井                      | 沖縄     | 沖縄                          |

### 第3 本件行為が競争に与える影響

#### 1 当事会社の地位

##### (1) プロパン元売業

本件行為により、プロパン元売業における当事会社の日本全国及び地域ブロックごとの市場シェア、行為後のHHI及びHHI増分は以下のとおりである<sup>3</sup>。

##### 【プロパン元売業】

| 地域 | 順位 | 合算市場シェア | 行為後のHHI | HHI増分 |
|----|----|---------|---------|-------|
| 東北 | 3  | 約10%    | 約4,000  | 約40   |
| 関東 | 1  | 約30%    | 約2,500  | 約600  |
| 中部 | 1  | 約40%    | 約3,000  | 約750  |
| 近畿 | 1  | 約40%    | 約3,000  | 約900  |
| 中国 | 4  | 約10%    | 約3,000  | 約70   |
| 四国 | 1  | 約30%    | 約2,500  | 約700  |
| 九州 | 3  | 約20%    | 約3,000  | 約150  |
| 全国 | 2  | 約30%    | 約2,500  | 約500  |

以上のとおり、東北、中国及び九州の各地域ブロックについては、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する（HHI増分150以下）ことから、同基準に該当しない関東、中部、近畿、四国及び全国について検討を行った。

##### (2) ブタン元売業

本件行為後のブタン元売業における当事会社の日本全国及び地域ブロックごとの市場シェア、行為後のHHI及びHHI増分は以下のとおりである<sup>4</sup>。

<sup>3</sup> 北海道及び沖縄の各地域ブロックにおいては、当事会社のうち、いずれか1社のみが販売を行っているので相互に競合していない。

<sup>4</sup> 当事会社は、北海道ブロックにおいてブタン元売業を営んでいない。

### 【ボタン元売業】

| 地域 | 順位 | 合算市場シェア | 行為後のHHI | HHI 増分 |
|----|----|---------|---------|--------|
| 東北 | 3  | 約0－5%   | 約7,000  | 約10    |
| 関東 | 1  | 約35%    | 約2,500  | 約850   |
| 中部 | 1  | 約40%    | 約3,500  | 約1,000 |
| 近畿 | 1  | 約40%    | 約3,500  | 約1,000 |
| 中国 | 3  | 約20%    | 約3,000  | 約100   |
| 四国 | 4  | 約15%    | 約2,500  | 約100   |
| 九州 | 4  | 約10%    | 約2,500  | 約50    |
| 沖縄 | 1  | 約60%    | 約4,500  | 約300   |
| 全国 | 1  | 約30%    | 約2,500  | 約650   |

以上のとおり、東北、中国、四国及び九州の各地域ブロックについては水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する（HHI増分150以下）ことから、同基準に該当しない関東、中部、近畿、沖縄及び全国について検討を行った。

## 2 競争事業者の状況

プロパン及びボタンの両方について、各地域ブロック及び全国には、いずれも、少なくとも3社以上の競争事業者がおり、市場シェア約15%を超える複数の有力な競争事業者がいる。また、各競争事業者とも十分な供給余力がある。

## 3 隣接市場からの競争圧力

### (1) 競合品

プロパン及びボタンには用途ごとに様々な競合品があるところ、以下のとおり、都市ガス（家庭用・業務用及び工業用）、電力（家庭用・業務用及び工業用）及びガソリン（自動車用）から、相当程度の競争圧力が存在すると認められた。

#### ア 都市ガス

現在、全国的に、都市ガスの配管の延伸が進んでおり、それに伴い、家庭用・業務用及び工業用の需要者が、都市ガスに切り替える事例が増加している。また、近時、工業用途向けのLPガスについても都市ガスに切り替えられる事例が増加している。

## イ 電力

平成24年度から開始された再生可能エネルギー電気の固定価格買取制度や創エネ住宅<sup>5</sup>への関心の高まりから、太陽光発電を設置するオール電化住宅を採用する家庭が増加しており、特に、家庭用・業務用のＬＰガスの売上高について減少傾向にある卸売業者も存在している。また、家庭用・業務用に限らず、工業用途においても、需要者において保安に関する資格者が確保できない、貯蔵設備が不要になるといった理由から、電力に切り替えられる事例が存在する。

## ウ ガソリン

ＬＰガス(主にブタン)を燃料とする自動車は専らタクシーのみであるところ、自動車用途のＬＰガスを供給するためのオートガススタンドが普及しなかったことなどから、ガソリン車への切替えが進んでおり、自動車用途のＬＰガスの需要は年々減少傾向にある。

### (2) 地理的に隣接する市場の状況

他の地域ブロックに隣接している県などに所在する卸売業者等は、輸入基地からの距離や輸送業者の手配の可否によっては、隣接する他の地域ブロックの輸入基地等からプロパン又はブタンを調達しており、実際に、関東、中部及び四国の各地域ブロックにおいては、隣接する他の地域ブロックからの調達実績が存在する。ただし、沖縄ブロックは、他の地域ブロックと陸路でつながっておらず、隣接する地域ブロックの出荷基地から調達することは困難である。

したがって、沖縄ブロックを除く各地域ブロックにおいては、隣接する他の地域ブロックから一定の競争圧力が働いている。

### (3) 小括

以上のとおり、隣接市場（競合品及び他地域ブロック）から相当程度の競争圧力が働いていると認められる。

## 4 需要者からの競争圧力

平成24年度現在、プロパン又はブタンの卸売業者は日本全国で約1,100社、小売業者は約21,000社いるところ、家庭用・業務用の最終需要者については他の卸

---

<sup>5</sup> 太陽光発電システム等を利用して積極的にエネルギーを作り出していくという考え方を元に作られた住宅のこと。

売・小売業者への切替えは頻繁に生じていること、工業用途においても1か月から6か月ごとに入札が行われることなどにより、常に価格競争に晒されていることから、川下市場における競争は活発に行われているといえることができる。

次に、卸売業者及び小売業者は、一般的に、安定調達、調達先ごとの価格を比較して取引数量を調整することによる仕入原価の抑制、技術支援を受けるための取引関係創出など、様々な理由・目的から複数購買を行っていることから、容易に取引先の変更又は取引数量の調整により、当事会社の競争事業者からの調達に切り替えることができる。

以上のとおり、川下市場において競争が活発に行われていること、また、需要者は容易に取引先を変更することができ、切替え可能性に基づく価格交渉力を有する需要者が存在することから、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

## 5 小括

以上から、第一に、①各地域ブロック及び全国において、有力な競争事業者を含む複数の競争事業者が存在し、いずれも十分な供給余力を有していること、②隣接市場（都市ガスや電力等の競合品及び他の地域ブロック）からの相当程度の競争圧力が存在すること（関東、中部及び四国ブロックにおいては、実際に隣接地域からの調達実績があること）、③川下市場における競争が活発であり、取引先変更が容易であるなどの理由から需要者からの一定の競争圧力が認められることから、単独行動により、プロパン元売業及びブタン元売業の各地域ブロック及び全国における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

また、第二に、上記②及び③に加えて、④元売業者が使用する価格決定フォーミュラについても、CP価格や為替の基準時、海上フレートなどの具体的な金額などが元売業者によって異なるため、これらに関する他社の数値を推測し、価格や数量等に関する経営戦略上の行動について共通認識に至ることは必ずしも容易ではないことから、協調的行動により、プロパン元売業及びブタン元売業における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

## 第4 経済分析

本件行為によりプロパン元売価格が上昇することとなるか否かを検討するために、統合後のHHI及びHHI増分が、本件行為と同程度の水準となる平成23年統合（平成23年3月に実行済み）において、特に行為後HHI及びHHI増分の値が大きかった地域ブロック（北海道、東北及び九州<sup>6</sup>）と他の地域ブロックとの間で、プロパン元

---

<sup>6</sup> 北海道ブロックにおいては、平成23年統合における統合新会社が、他の元売業者との間で、消費寄託契約を締結し、他の元売業者が統合新会社の出荷基地を利用できるようにすること等を内容とする問題解消措置が採られていることから、北海道地域をサンプルから除いた分析も行ったところ、後述する分析結果と同様の結果で

売価格の動きに統計的に有意な差があったかを、差分の差分分析<sup>7</sup>を用いて検証した。

分析結果によれば、平成23年統合後、特に行為後HHI及びHHI増分の値が大きかった地域における元売価格の変化幅と、それ以外の地域における元売価格の変化幅との間には統計的に有意な差がなかった。当該分析の結果、及び平成23年後にプロパン輸入価格の変動では説明できないような元売価格の上昇傾向は確認できなかったことから、平成23年統合後はいずれの地域ブロックにおいても同程度の競争圧力が働いていたことが推認できる。このことから、本件行為においても、元売価格の上昇をもたらすこととはならないと推認できる。

かかる推認は、前記第3のとおり、十分な供給余力を有する有力な競争事業者、隣接市場及び需要者からの圧力が機能しており、当事会社が、本件行為後においてもプロパンの元売価格をある程度自由に左右することができる状態もたらずこととはならないとの検討結果とも整合している。

## 第5 結論

以上のとおり、本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

---

あった。

<sup>7</sup> 差分の差分分析とは、ある事象の効果を推定するに当たり、当該事象の影響を強く受け得るグループとそうでないグループが存在することを利用して、当該事象の効果を検証する分析手法である。