

令和5年度給油所の競争状況に関する地域別実態調査

調査結果

令和6年5月
公正取引委員会

調査の趣旨

レギュラーガソリンの小売価格が全国平均に比べて継続して低い地域を中心に、異業種からの新規参入等の状況を踏まえつつ、特定の地域を選定し、その実態を把握するために実施。

調査対象地域

岩手県盛岡市
兵庫県姫路市

宮城県仙台市
熊本県熊本市

千葉県印西市

三重県伊勢市

主な調査の内容

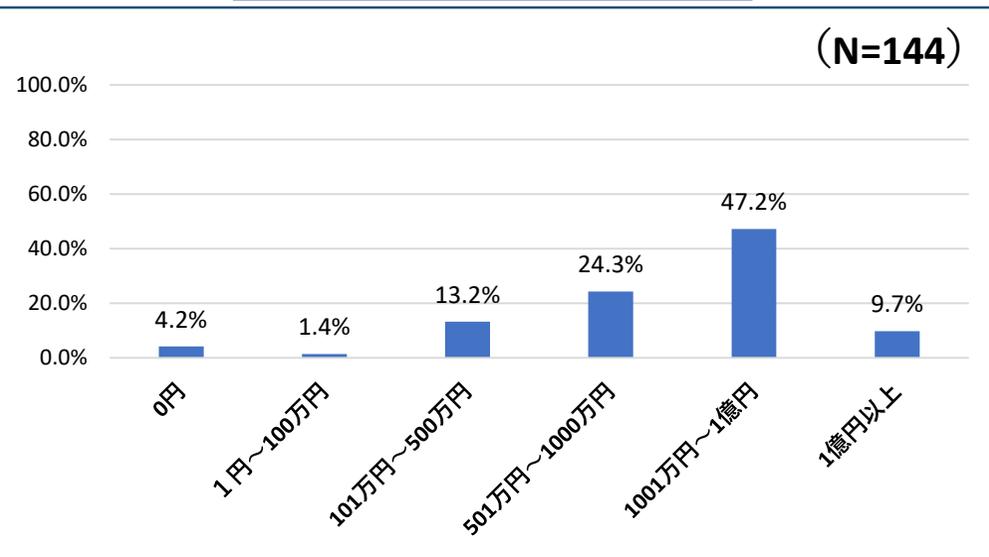
- 給油所運営事業者等の概要
- 販売価格の設定方針
- 競合店の低価格販売への対応状況
- 地域の販売価格が低い理由に対する認識
- 不当廉売規制に対する理解

調査の方法

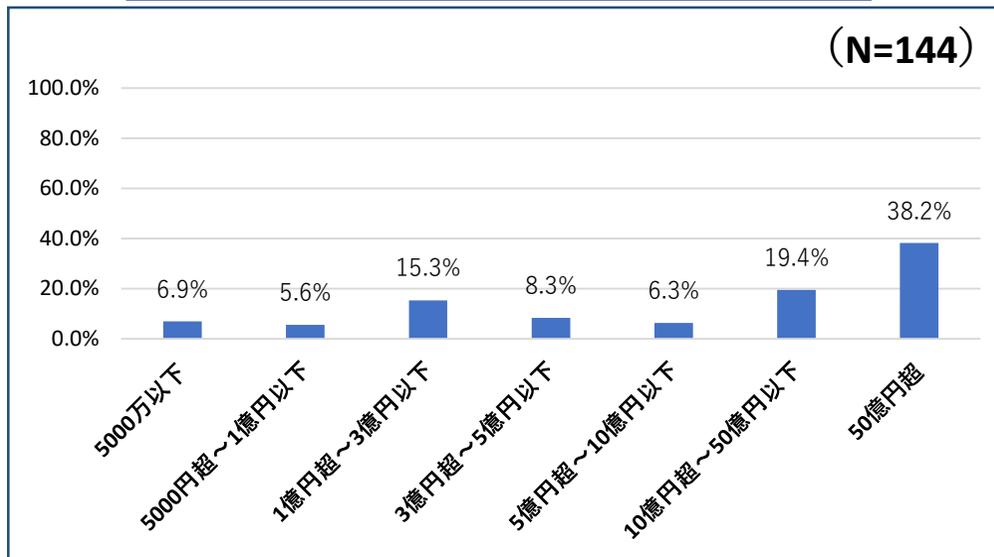
- ◆ 調査対象期間：令和4年10月～令和5年9月
- ◆ 調査対象事業者：調査対象地域において給油所を運営している事業者
- ◆ 書面調査： 発送先数 247社（令和5年10月20日発送）
回答社数 144社（398給油所）【事業者ベース回答率：58.3%】
- ◆ ヒアリング調査：40社

1 給油所運営事業者の概要 **【全地域】**

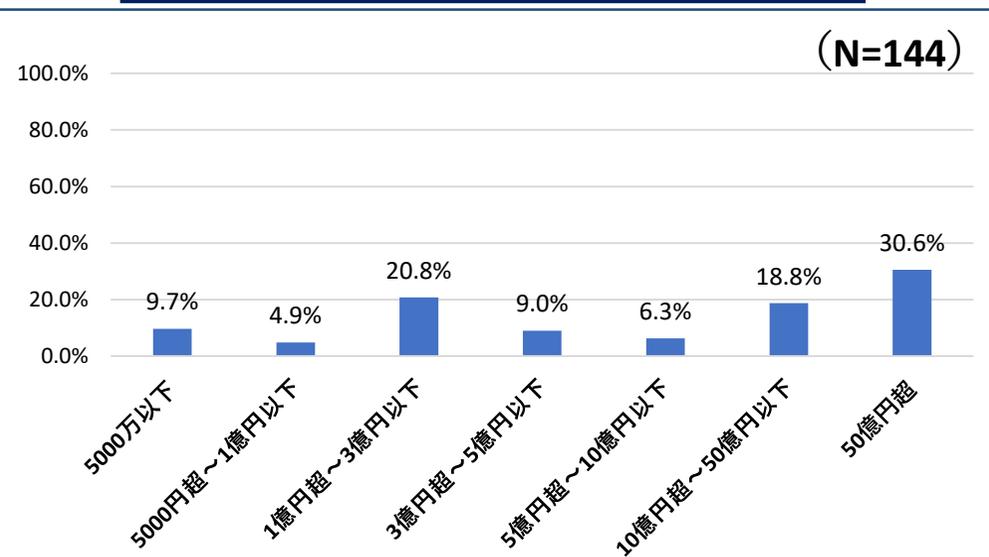
資本金額別・事業者数



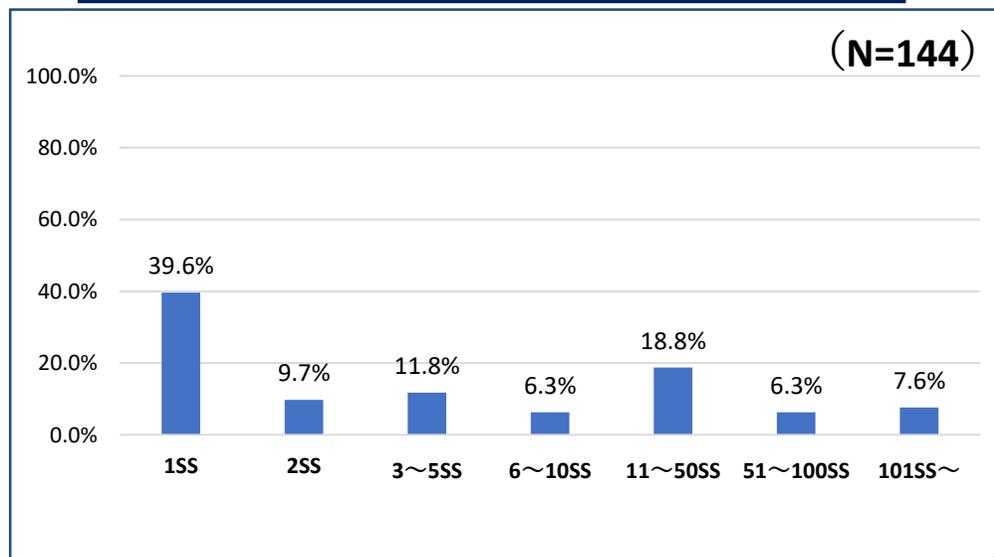
売上金額別・事業者数 (法人全体)



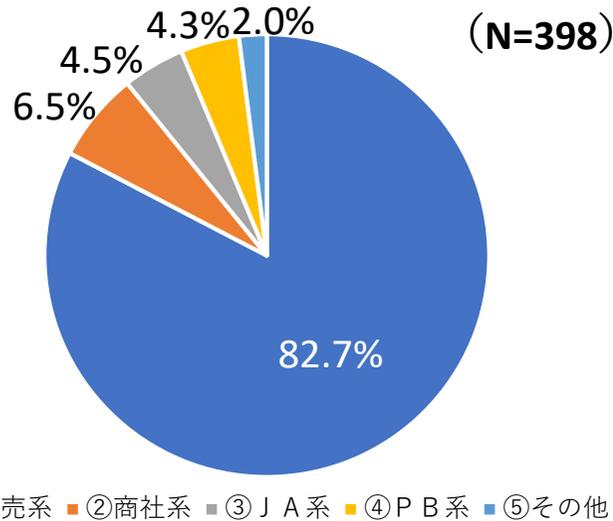
売上金額別・事業者数 (石油製品)



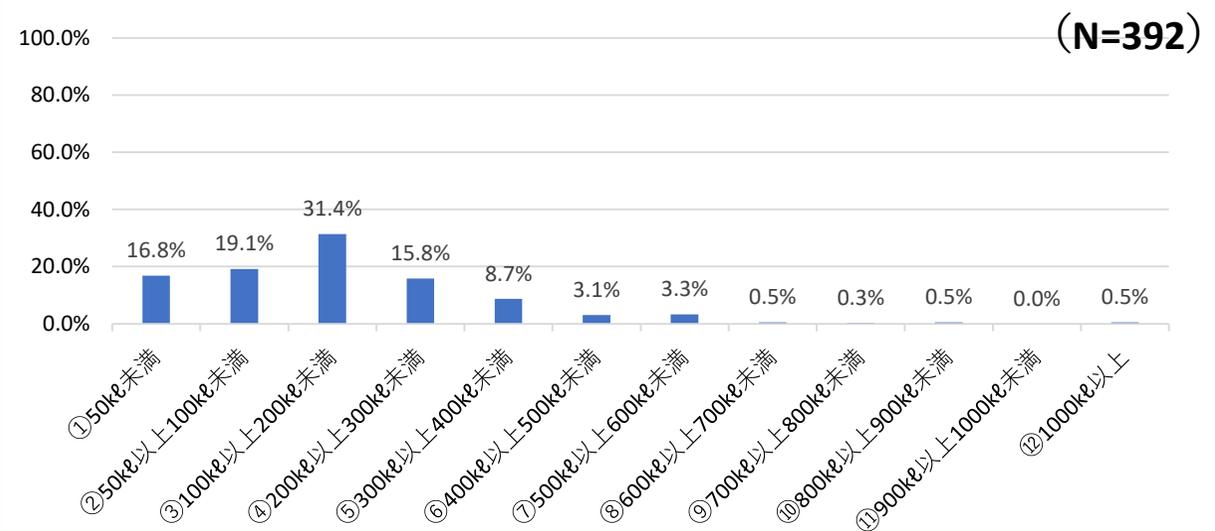
運営給油所数別・事業者数 (法人全体)



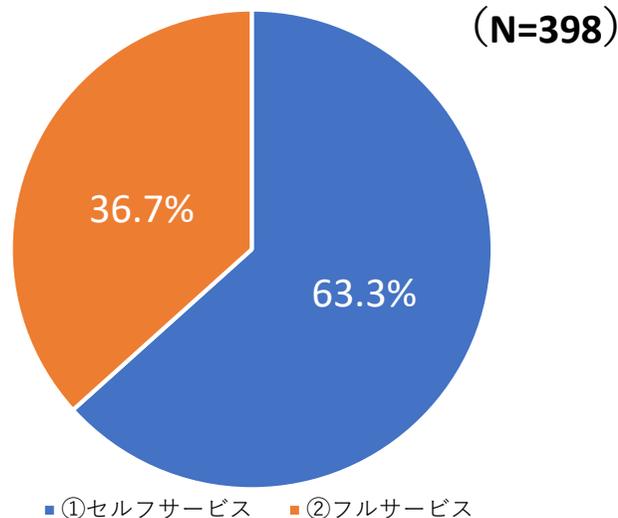
系列別・給油所数



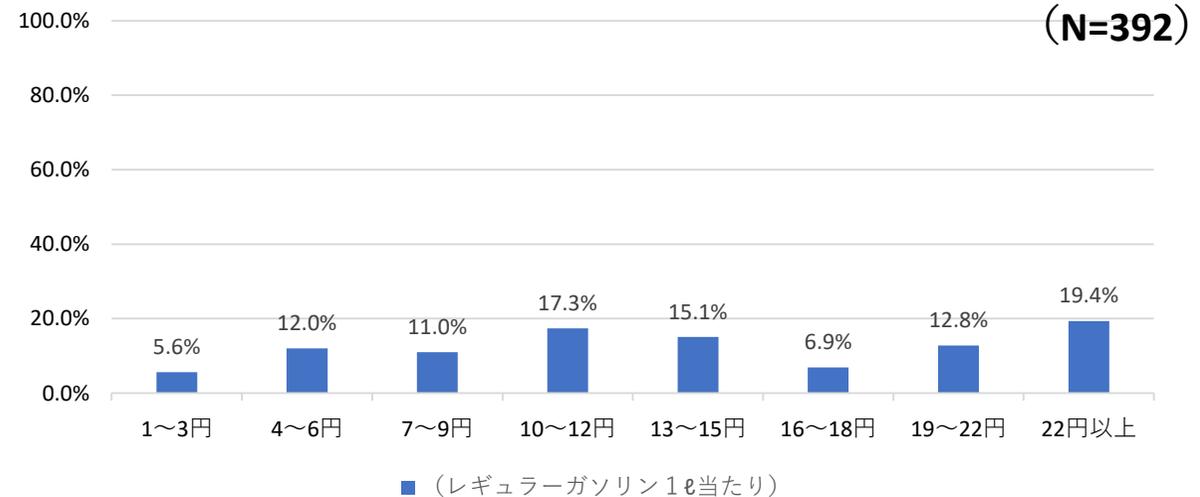
月間販売数量別・給油所数



給油形態別・給油所数

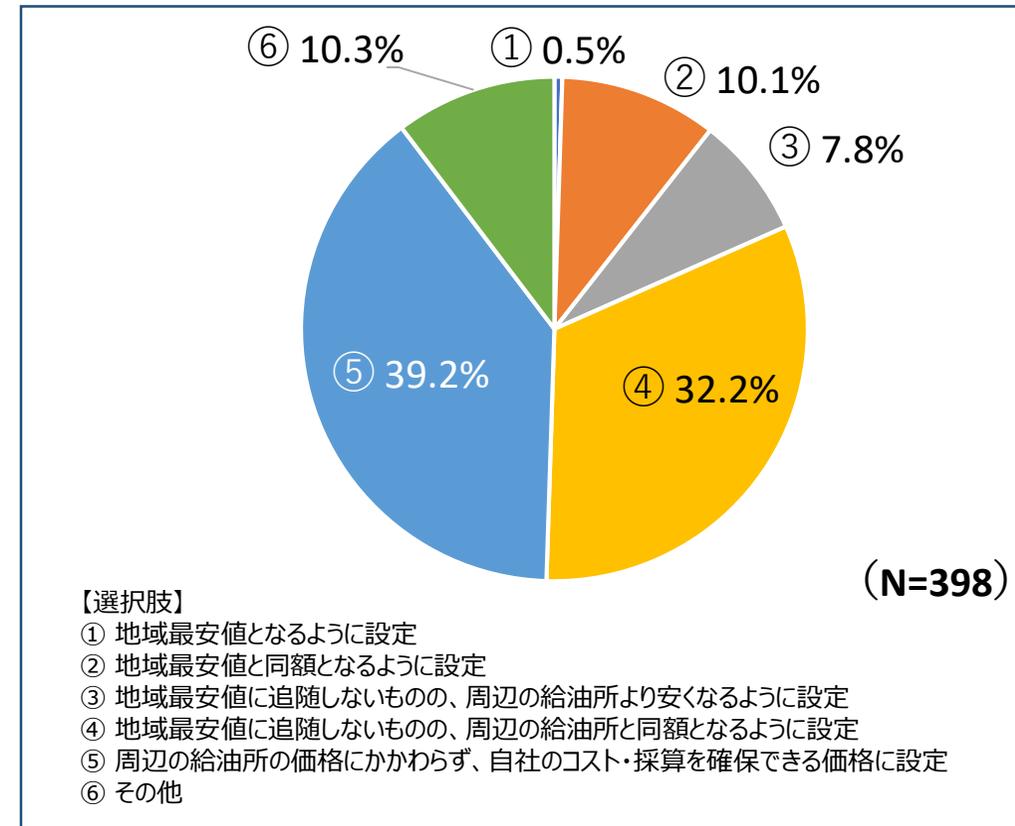


販売費及び一般管理費別・給油所数



書面調査の結果

- 販売価格の設定方針として、「⑤周辺の給油所の価格にかかわらず、自社のコスト・採算を確保できる価格に設定する」との回答（39.2%）が最も多く、「④地域最安値に追随しないものの、周辺の給油所と同額となるように設定する」との回答（32.2%）がこれに続き、両者で全体の約7割を占めた。
- 他方、「①地域最安値となるように設定する」（0.5%）又は「②地域最安値と同額となるように設定する」（10.1%）と回答した事業者（低価格販売事業者）、いわゆる地域最安値を意識した販売価格の設定方針を採る事業者が全体で約1割存在した。

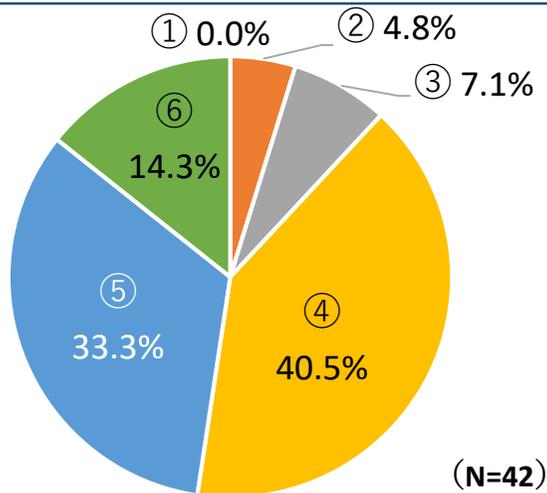


ヒアリングにおける意見等

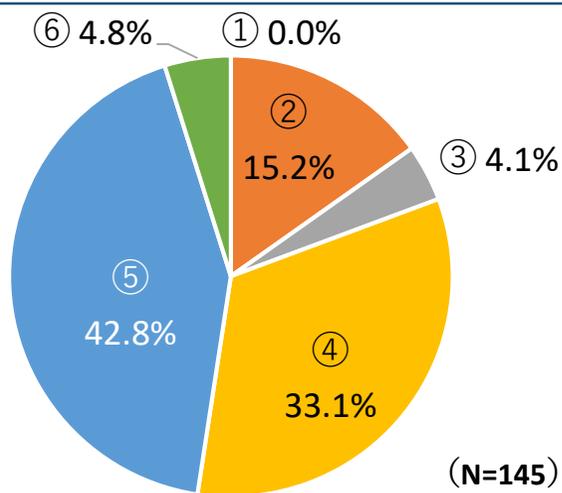
- 最低限の採算ラインを設定しており、採算を確保できる基準までは追随するが、それ以上の値下げをしては採算が取れなくなるため、追随することはしない。（6都市）
- 大規模PBSSは地域最安値の価格で販売しているが、その周辺のSSは同様の価格設定をすることができないため、当該大規模PBSSの価格を参考としつつも、自社の利益等を勘案して販売価格を設定している。（印西市）
- 地域のプライスリーダーが行う低価格販売に対して、他の周辺SSも必ず追随するため、それらのSSとの価格差が開かないよう追随せざるを得ない。（盛岡市、伊勢市）
- 顧客は販売価格に敏感に反応するため、ある程度競合店に対抗した価格を設定せざるを得ない。（盛岡市、姫路市）
- 周りが値下げをしている中、その低価格競争に全く参加しないというわけにはいかない。（盛岡市、仙台市、熊本市）

3-2 給油所における販売価格の設定方針【地域別】

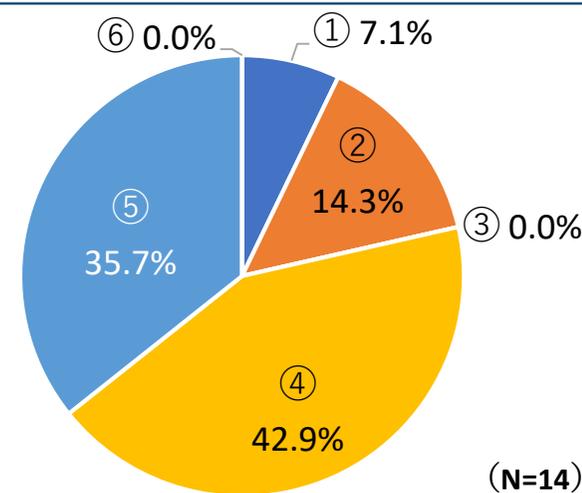
盛岡市



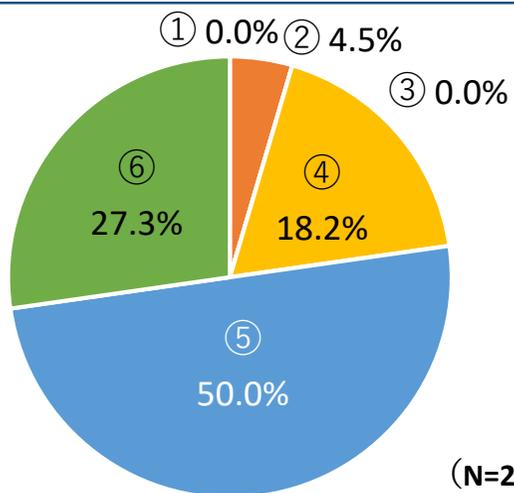
仙台市



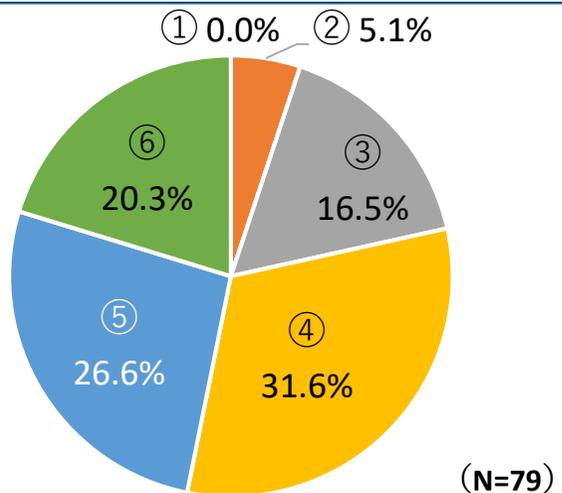
印西市



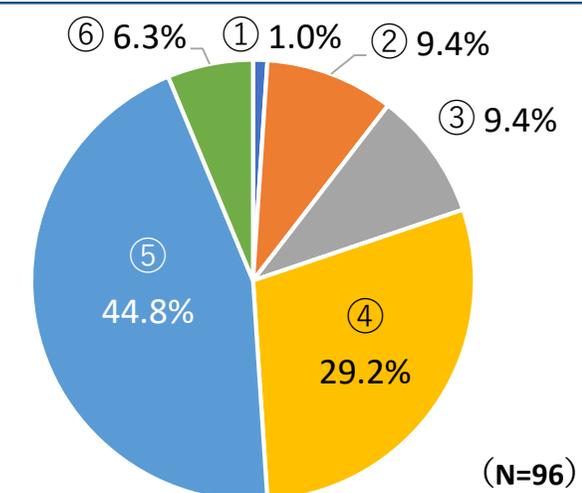
伊勢市



姫路市



熊本市



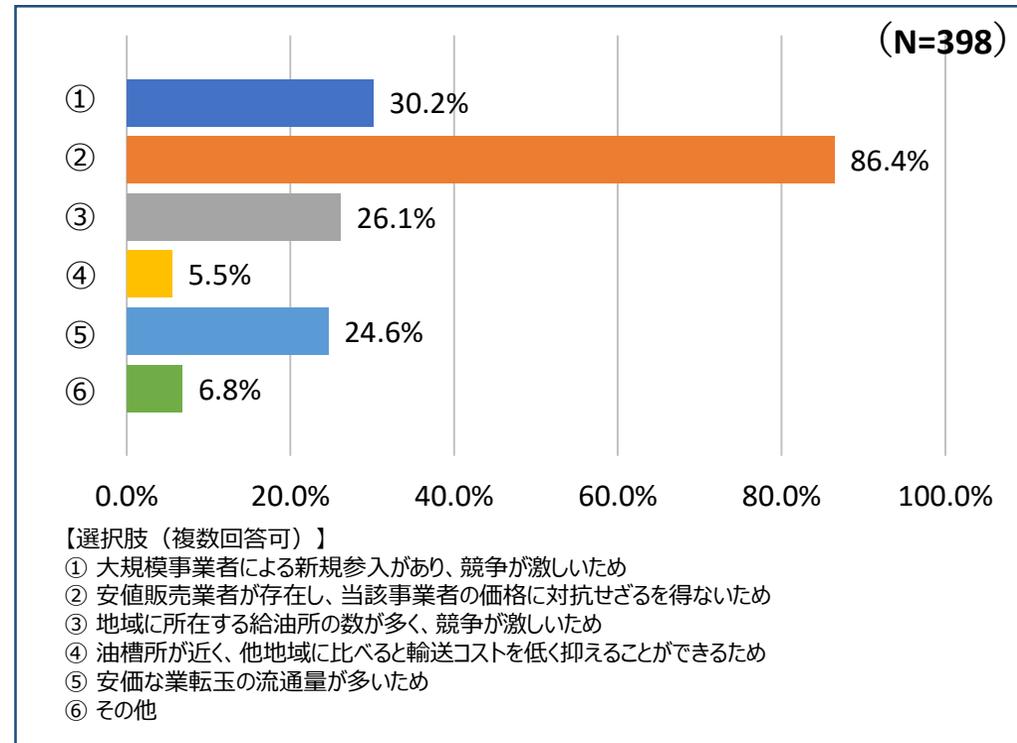
【選択肢】

- ① 地域最安値となるように設定
- ② 地域最安値と同額となるように設定
- ③ 地域最安値に追随しないものの、周辺の給油所より安くなるように設定

- ④ 地域最安値に追随しないものの、周辺の給油所と同額となるように設定
- ⑤ 周辺の給油所の価格にかかわらず、自社のコスト・採算を確保できる価格に設定
- ⑥ その他

書面調査の結果

- 地域におけるレギュラーガソリンの販売価格が安い要因として、「②安値販売業者が存在し、当該事業者の価格に対抗せざるを得ないため」との回答（86.4%）が最も多く、「①大規模事業者による新規参入があり、競争が激しいため」との回答（30.2%）、「③地域に所在する給油所の数が多く、競争が激しいため」との回答（26.1%）がこれに続いた。
- また、製油所、油槽所が近隣に立地する地域においては「⑤安価な業転玉の流通量が多いため」との回答がそれ以外の地域に比べて多かった。



ヒアリングにおける意見等

- 元売系SSがプライスリーダーとなることが多く、その周辺の事業者が追随することで、地域における市況が乱れる。（盛岡市、仙台市）
- 大規模PBSSなどの参入により、周辺のSSはその販売価格を意識して価格設定を行うため、低価格競争が激しくなりやすい面がある一方で、追随せず静観している事業者も多い。（印西市）
- 油槽所が近く、配送コストを抑えられるため、安価な業転玉が出回り、PBSSが安値で販売できている。（伊勢市、姫路市、熊本市）
- PBSSが集中している地域であり、PBSSがプライスリーダーとして低価格販売を行い、それに大規模事業者はじめその周辺のSSが追随するため市況が乱れる。（伊勢市、熊本市）
- 一部のSSが薄利多売の方針の下、店舗を展開しているため。（姫路市）
- 他地域の事業者が参入し、競争が激しくなっている。（盛岡市、姫路市、熊本市）

4-2 地域のレギュラーガソリンの販売価格に対する認識 **【地域別】**

盛岡市

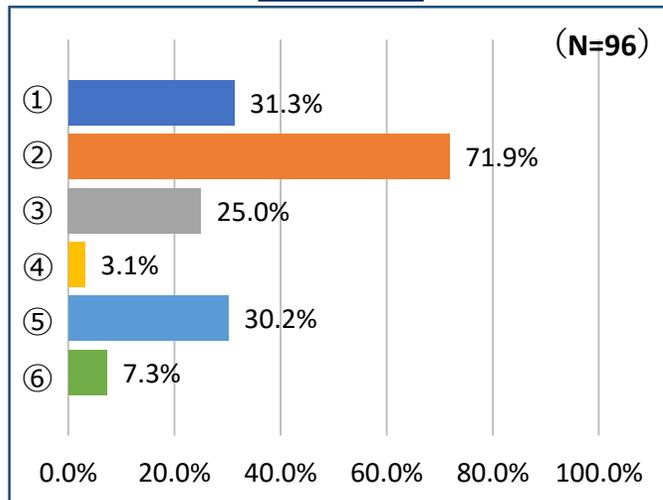
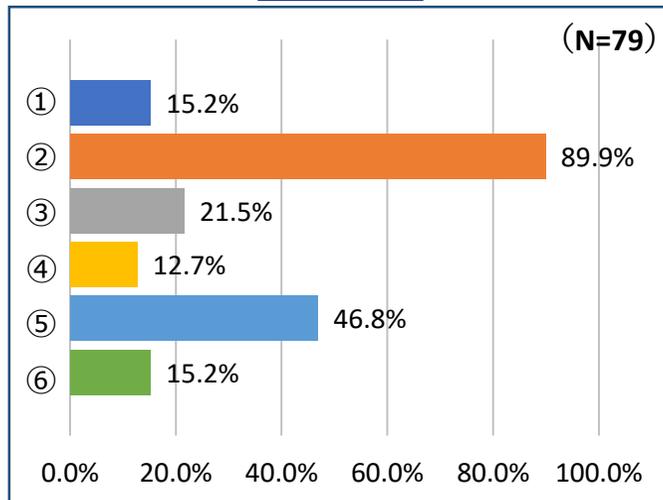
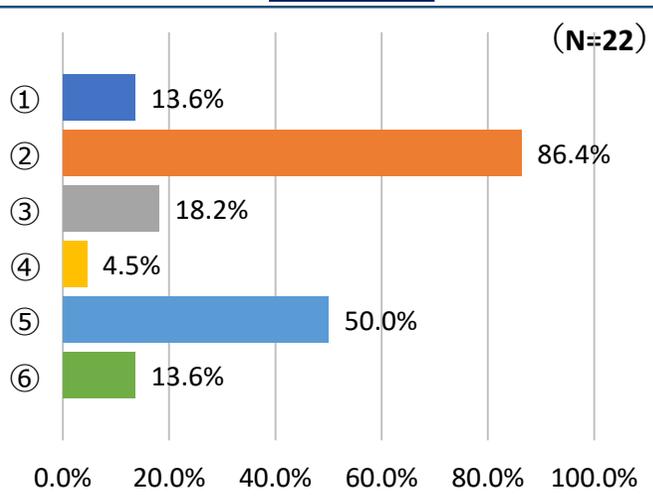
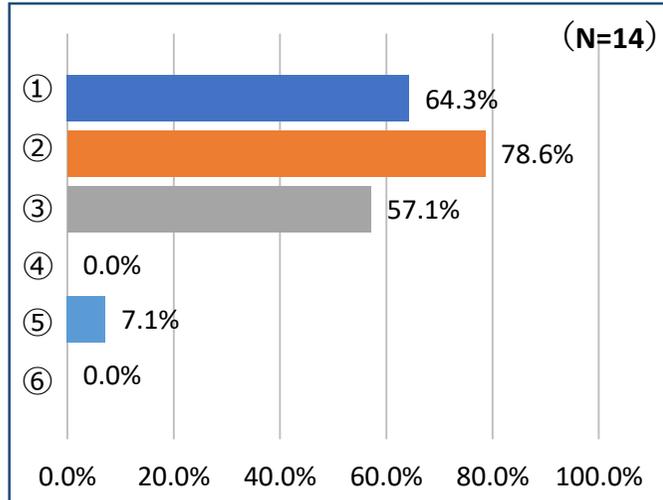
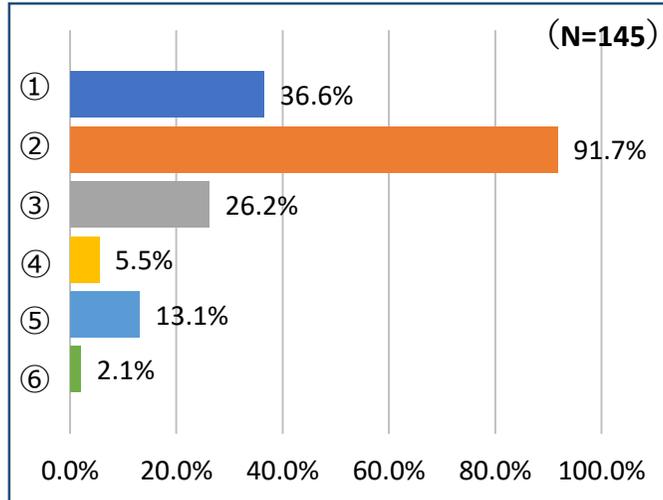
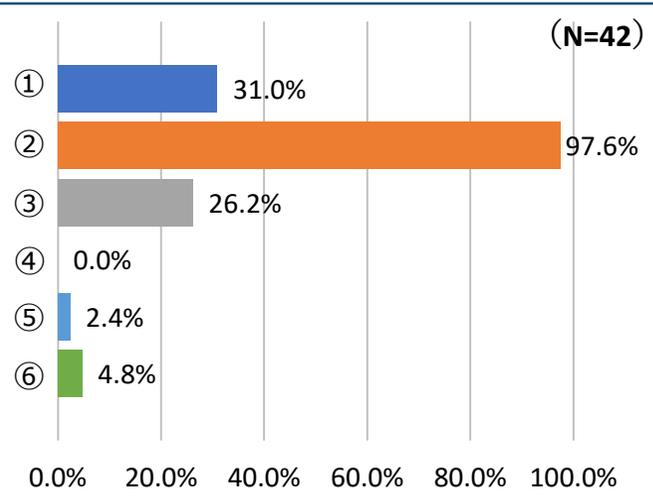
仙台市

印西市

伊勢市

姫路市

熊本市

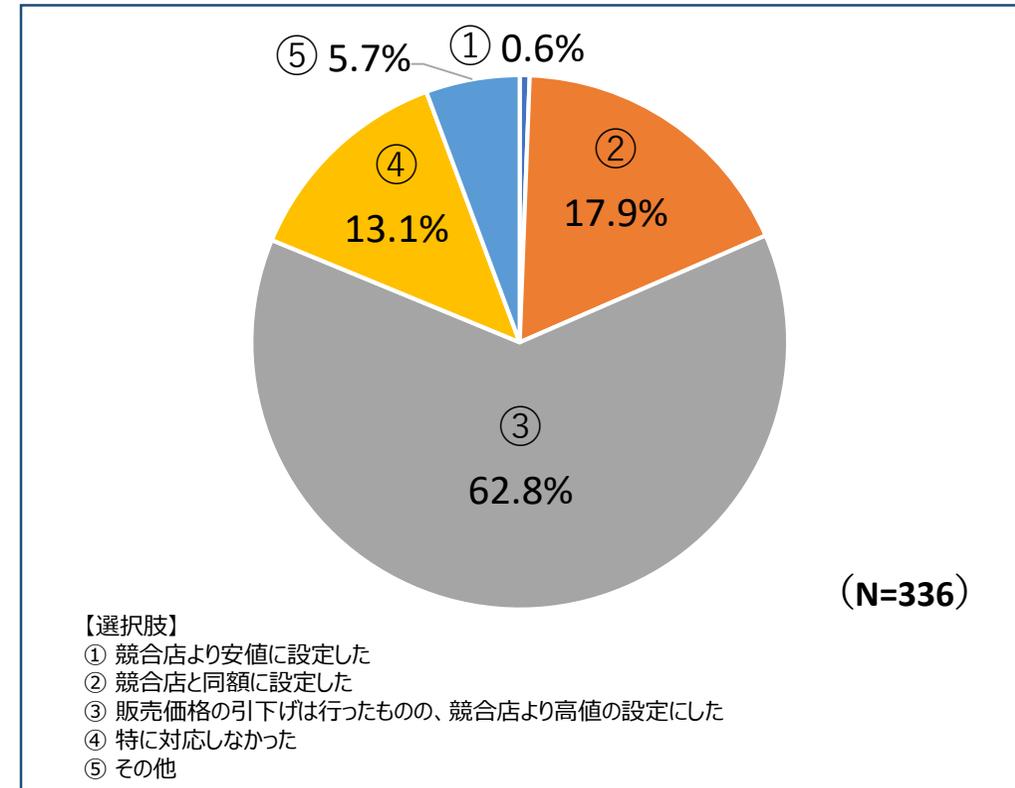


【選択肢（複数回答可）】

- ① 大規模事業者による新規参入があり、競争が激しいため
- ② 安値販売業者が存在し、当該事業者の価格に対抗せざるを得ないため
- ③ 地域に所在する給油所の数が多く、競争が激しいため
- ④ 油槽所が近く、他地域に比べると輸送コストを低く抑えることができるため
- ⑤ 安価な業転玉の流通量が多いため
- ⑥ その他

書面調査の結果

- 競合店の低価格販売に対する対応として、全ての地域で「③販売価格の引下げは行ったものの、競合店より高値の設定にした」との回答が多かった（全体で62.8%）。また、「②競合店と同額に設定した」との回答（17.9%）がこれに続いた。
- 「①競合店より安値に設定した」又は「②競合店と同額に設定した」と回答した事業者（追随事業者）は全体で18.5%であった。地域によっては3割近くの事業者が①又は②を回答した。

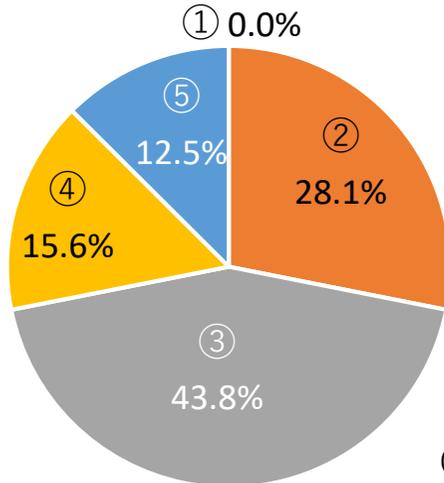


ヒアリングにおける意見等

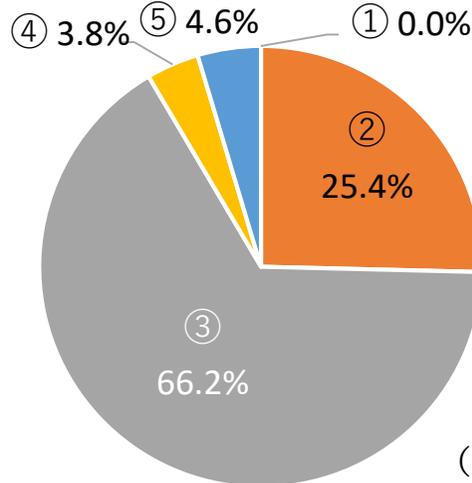
- 競合店が値下げを行っても、すぐには追随することはないが、ある程度の価格差が開いた段階で追随することはある。ただし、その場合であっても採算確保を重視し、極端な値下げを行うことはしない。（仙台市、印西市）
- 競合店が価格を下げれば、顧客が取られてしまうため、追随せざるを得ない。（盛岡市、伊勢市）
- 競合店の安売り販売により販売数量を減らさないよう、可能な限り追随していく。（盛岡市、仙台市、印西市、姫路市、熊本市）
- SNS等により、競合店の販売価格が随時把握できる状況にあり、販売価格によっては顧客からクレームが来ることもあるため、周辺の安値販売事業者の価格は常に注視はしている。（盛岡市、仙台市）
- 通常は元売の仕切価格に応じて販売価格を変更しているが、近隣の競合店が値上げしない状態では値上げを行わないこととしている。（姫路市）

5-2 競合店の低価格販売に対する対応 **【地域別】**

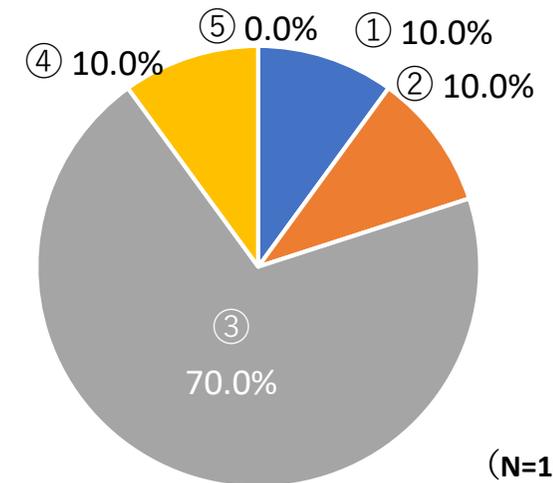
盛岡市



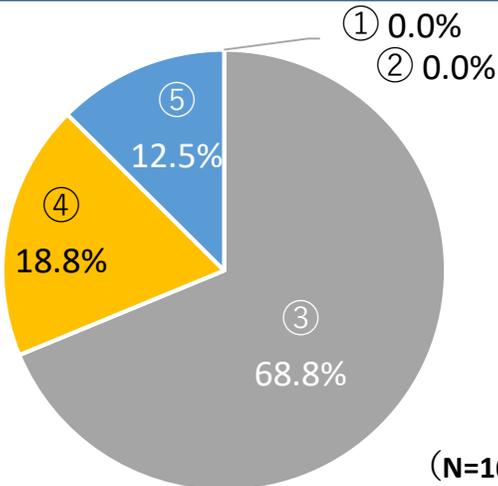
仙台市



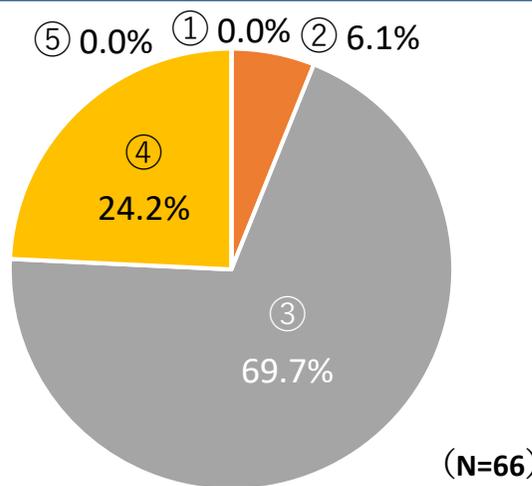
印西市



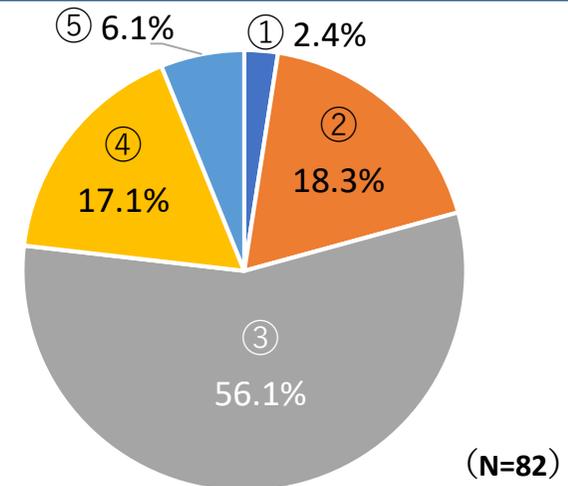
伊勢市



姫路市



熊本市



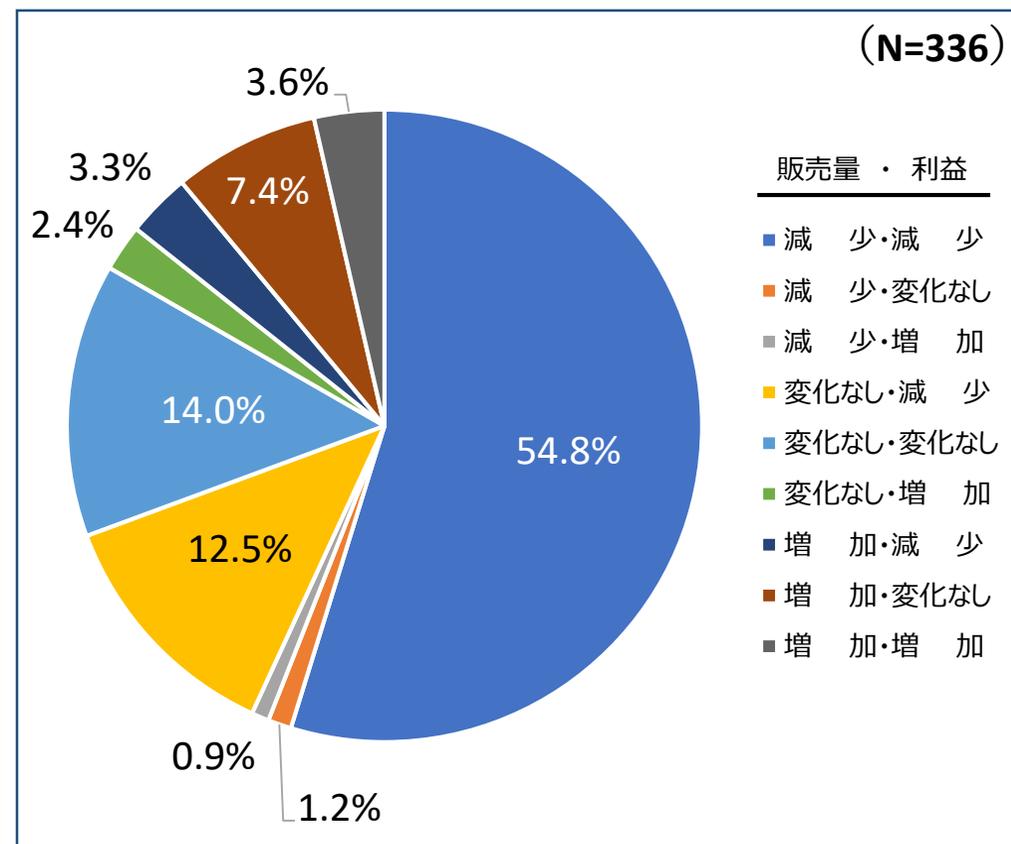
【選択肢】

- ① 競合店より安値に設定した
- ② 競合店と同額に設定した
- ③ 販売価格の引下げは行ったものの、競合店より高値の設定にした

- ④ 特に対応しなかった
- ⑤ その他

書面調査の結果

- 競合店の低価格販売への対応の結果について、レギュラーガソリンの販売数量、販売で得られる利益ともに「減少した」との回答（54.8%）が最も多く、調査対象6都市全てで同じ結果となった。また、販売数量、利益ともに「変化はなかった」（14.0%）、販売数量は「変化はなかった」が利益が「減少した」（12.5%）がこれに続いた。
- 顧客獲得に当たり価格の安さを重視する低価格販売事業者であって、競合店の低価格販売に対し、追隨行動を採った事業者の中で、レギュラーガソリンの販売利益が増加したと回答した事業者はなく、低価格販売事業者以外であって、競合店の低価格販売に対し、「販売価格は引き下げたものの、競合店より高値に設定した」と回答した事業者のうち、利益が増加したと回答した事業者は5.6%存在した。

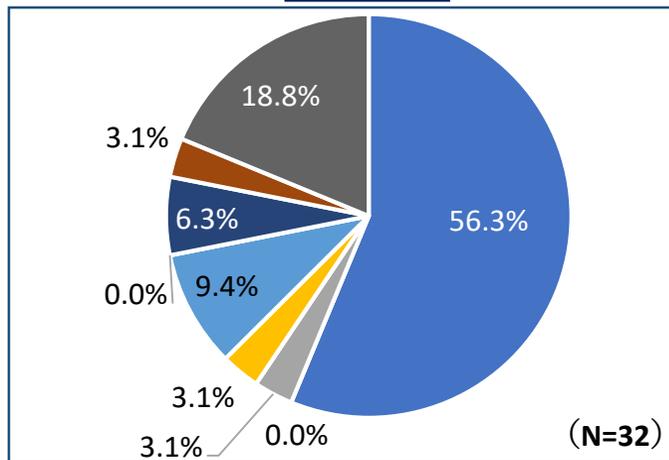


ヒアリングにおける意見等（6都市共通）

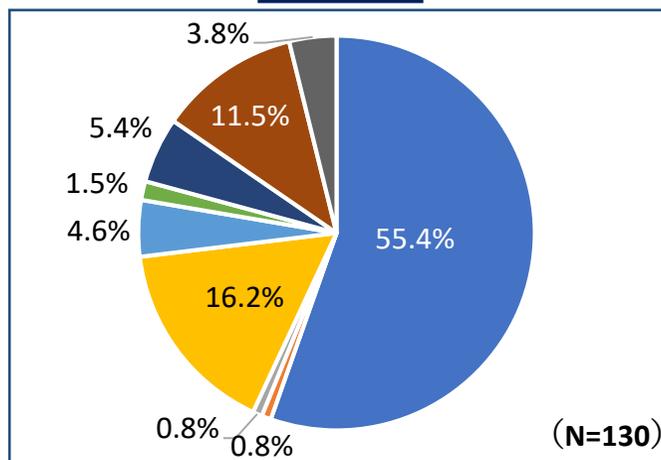
- 採算が確保できる範囲で追隨していくが、他店との価格差から結果的に減収・減益となっている。
- 競合店の価格引下げに対抗して、販売価格を引き下げたが、販売量は大幅に減少し、利益も減少した。
- 可能な限り採算を考慮して対応しているが、販売数量・利益の増減についてはケースバイケースである。
- 採算を確保できる範囲で追隨したため、一定程度の利益は確保できている。

6-2 競合店の低価格販売への対応の結果 【地域別】

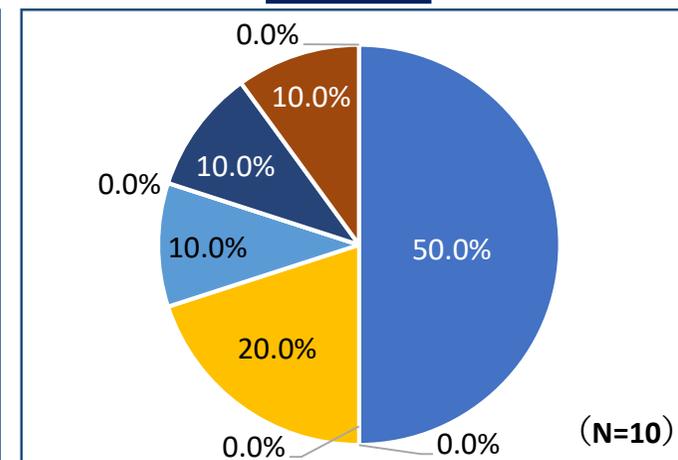
盛岡市



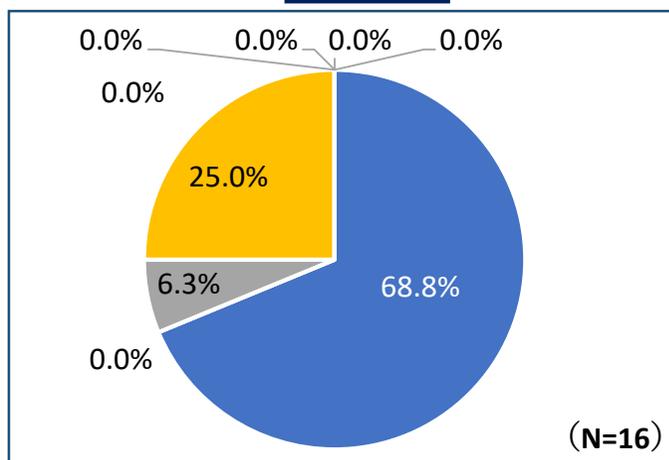
仙台市



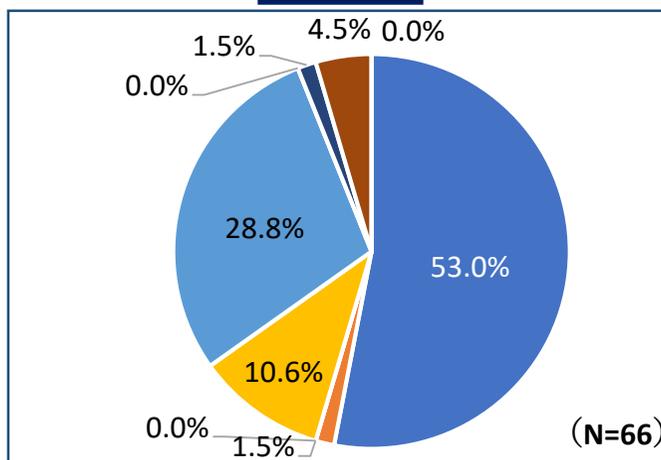
印西市



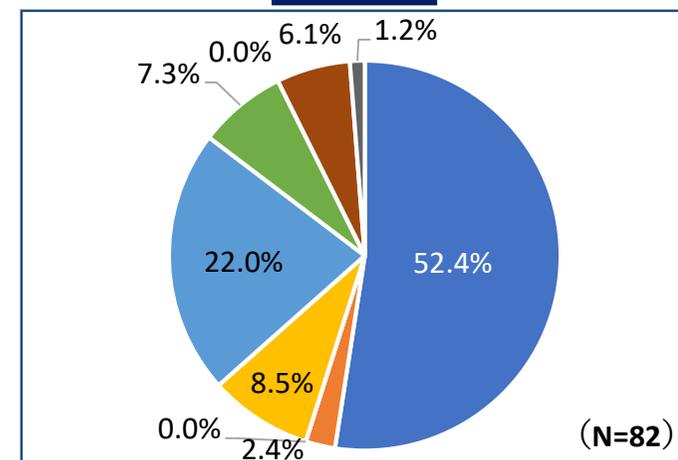
伊勢市



姫路市



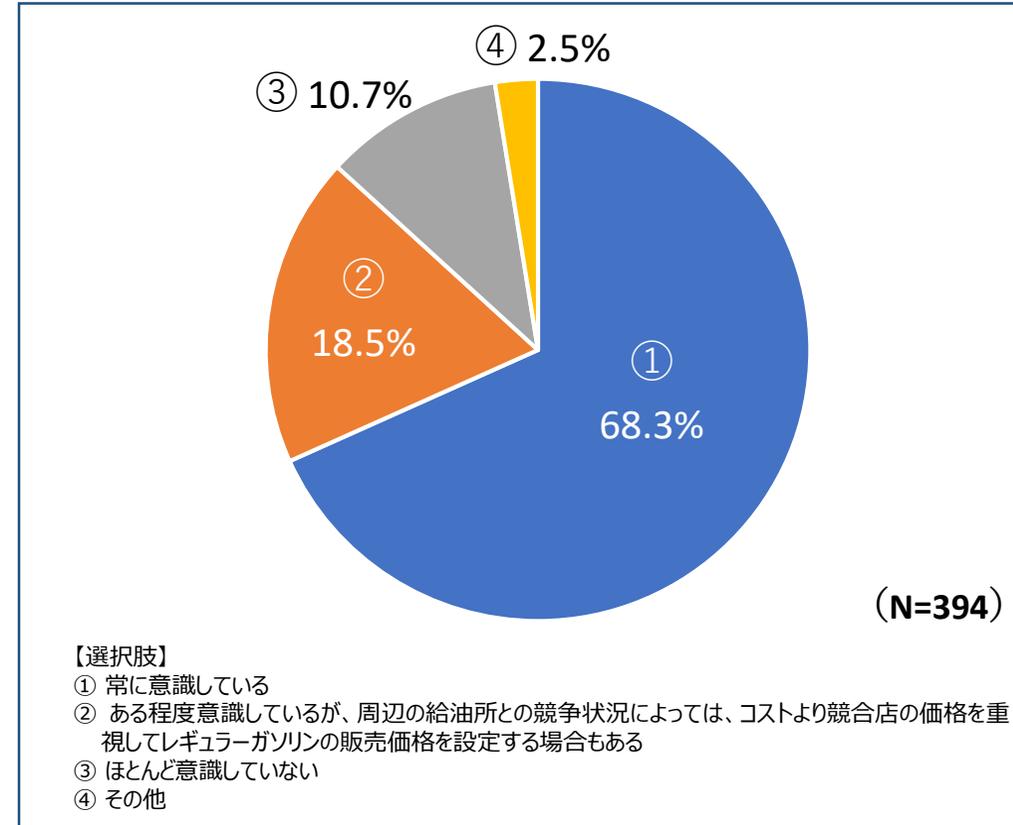
熊本市



Color	販売量	利益	Color	販売量	利益	Color	販売量	利益
Blue	減少	減少	Yellow	変化なし	減少	Dark Blue	増加	減少
Orange	減少	変化なし	Light Blue	変化なし	変化なし	Brown	増加	変化なし
Grey	減少	増加	Green	変化なし	増加	Light Grey	増加	増加

書面調査の結果

- レギュラーガソリンの販売価格の設定に当たり、どの程度独占禁止法上の不当廉売を意識しているかについて、「①常に意識している」との回答が全体で68.3%となり、最多となった。
- 他方、「②ある程度意識しているが、周辺の給油所との競争状況によっては、コストより競合店の価格を重視してレギュラーガソリンの販売価格を設定する場合もある」との回答と「③ほとんど意識していない」との回答を合わせると29.2%となっており、周辺の給油所との競争状況によっては、不当廉売規制より競合店の価格を重視した価格設定を行う事業者が3割近く存在することがうかがえる。

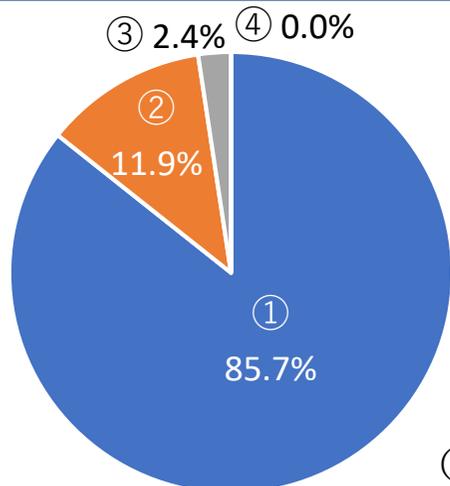


ヒアリングにおける意見等（6都市共通）

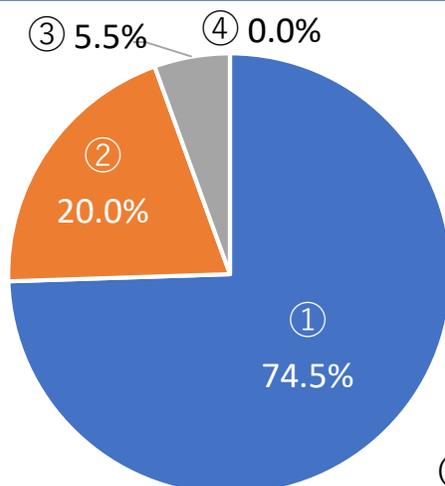
- 収支は常に意識しており、安売り価格を設定できるメカニズムに疑問を持っている。
- ガソリン不当廉売ガイドラインが改定されたことを受け、本社において、販売価格をスクリーニングできる仕組みが構築された。
- 過去には、安値販売業者に追随する方針を採っていたが、人手不足など人件費等のコストを考えると、利益を確保することが至上命題となり、今は追随することをやめている。

7-2 不当廉売規制とレギュラーガソリンの販売価格の設定 **【地域別】**

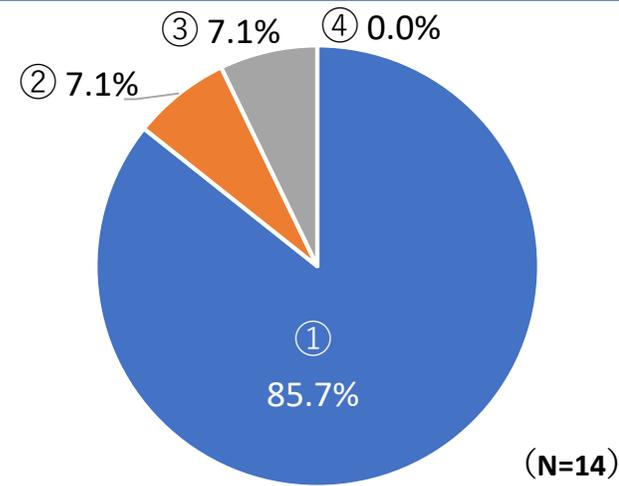
盛岡市



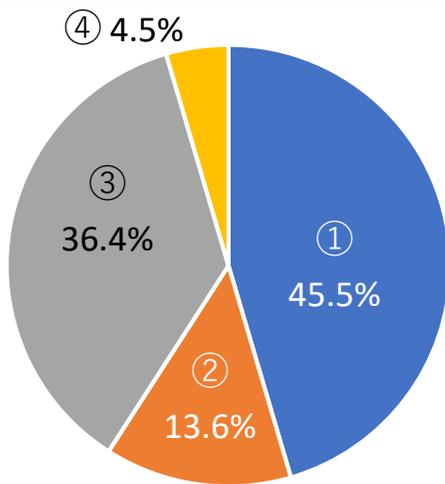
仙台市



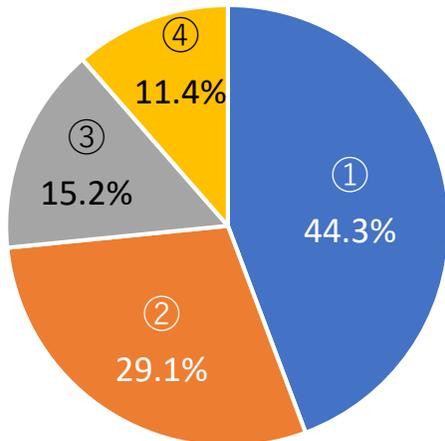
印西市



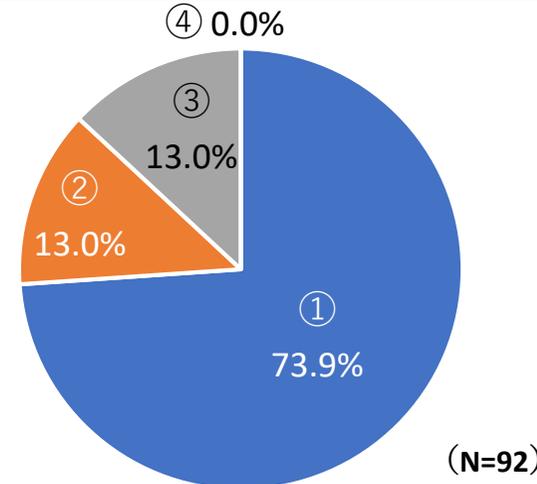
伊勢市



姫路市



熊本市



【選択肢】

- ① 常に意識している
- ② ある程度意識しているが、周辺の給油所との競争状況によっては、コストより競合店の価格を重視してレギュラーガソリンの販売価格を設定する場合もある

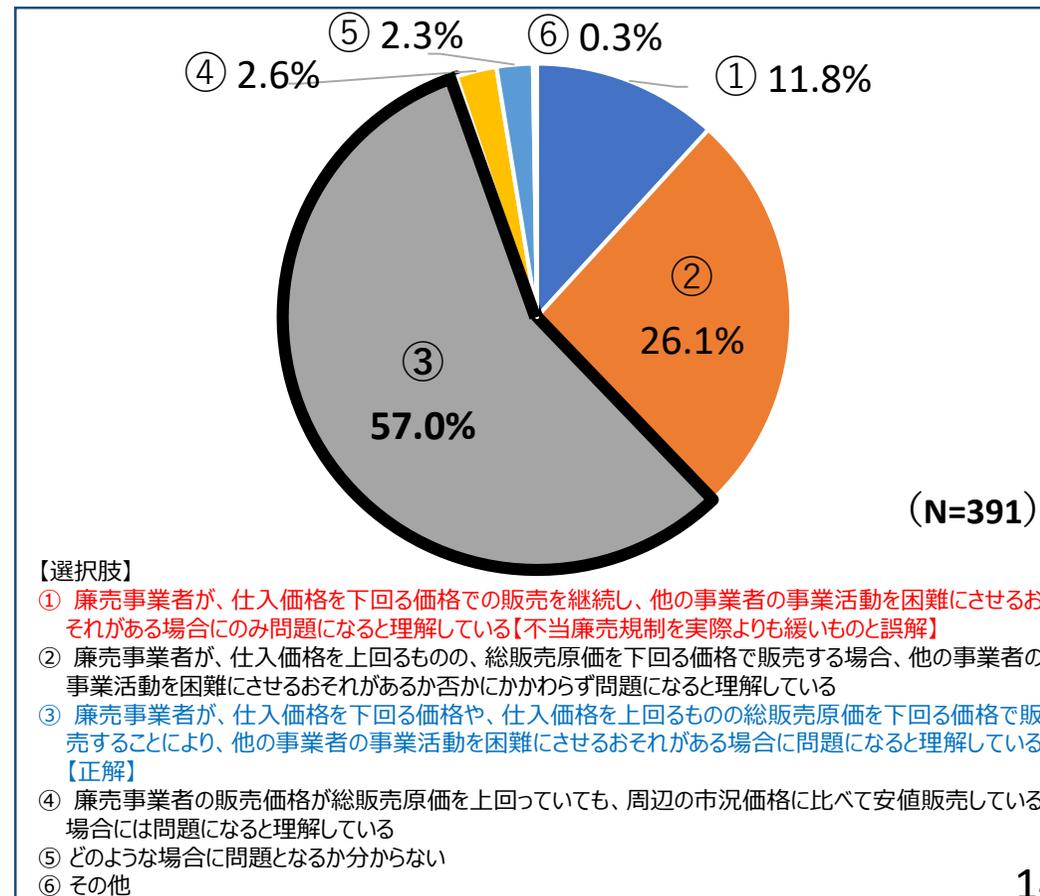
- ③ ほとんど意識していない
- ④ その他

独占禁止法において不当廉売は、**廉売事業者が、仕入価格を下回る価格や、仕入価格を上回るものの総販売原価を下回る価格で販売することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある**場合に問題になる。

独占禁止法上の不当廉売は、**価格要件**（総販売原価又は仕入価格を下回る価格で販売していること）と**影響要件**（他の事業者の事業活動を困難とするおそれが生じていること）の**両方**を満たすことが必要。

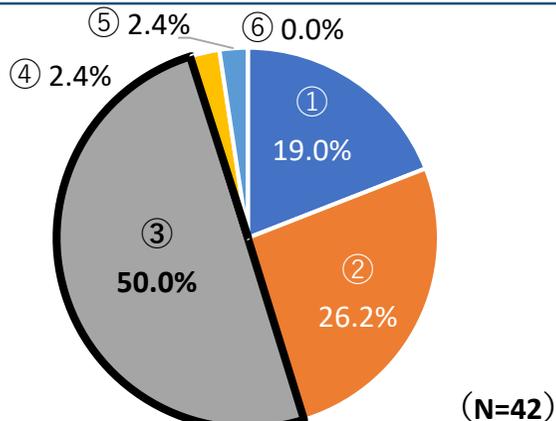
書面調査の結果

- 独占禁止法上の不当廉売規制に対する理解について、正しい選択肢である「③廉売事業者が、仕入価格を下回る価格や、仕入価格を上回るものの総販売原価を下回る価格で販売することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合に問題になると理解している」と回答した事業者は全体で57.0%であったものの、①のように不当廉売規制を実際よりも緩いものと誤解している者が約1割みられた。
- 「①廉売事業者が、仕入価格を下回る価格で販売を継続し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合のみ問題になると理解している」と回答し、不当廉売規制の価格要件を実際よりも緩いものと誤解している事業者では、③と回答した事業者に比べ、競合店の低価格販売に対する対応に際して競合店より安値又は同額に設定するという追随行動を採る事業者が約1.7倍の比率で存在した。

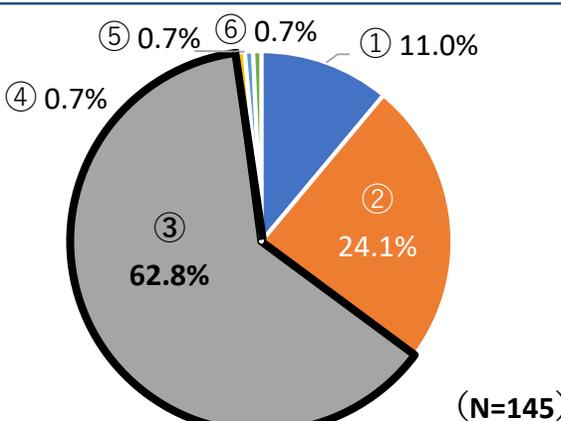


8-2 不当廉売規制に対する理解 **【地域別】**

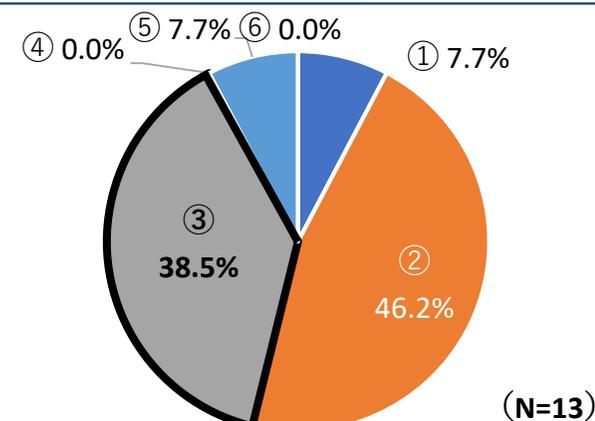
盛岡市



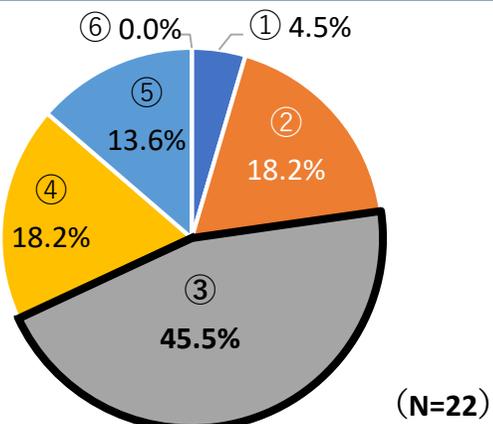
仙台市



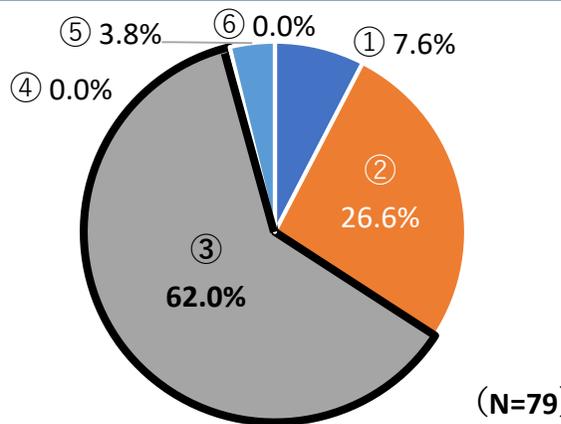
印西市



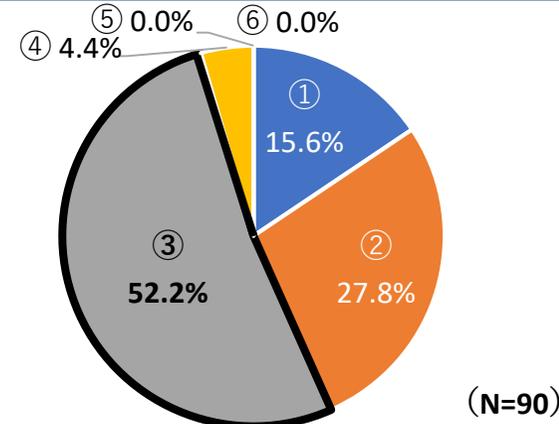
伊勢市



姫路市



熊本市



【選択肢】

- ① 廉売事業者が、仕入価格を下回る価格での販売を継続し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合にのみ問題になると理解している
- ② 廉売事業者が、仕入価格を上回るものの、総販売原価を下回る価格で販売する場合、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるか否かにかかわらず問題になると理解している
- ③ 廉売事業者が、仕入価格を下回る価格や、仕入価格を上回るものの総販売原価を下回る価格で販売することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合に問題になると理解している
- ④ 廉売事業者の販売価格が総販売原価を上回っていても、周辺の市況価格に比べて安値販売している場合には問題になると理解している
- ⑤ どのような場合に問題となるか分からない
- ⑥ その他

- 消費者は1円でも安いSSに行く傾向にあるが、時間やコストを考えれば、1円でも安いSSに執着することは非効率である旨の周知活動を行っている。（伊勢市）
- ガソリン販売事業者が安値販売を行うか否かは、元売や商社の戦略によるところが大きい。（姫路市）
- 元売系SSなどの大規模事業者は安値販売事業者による値下げによる販売量・利益の減少に対応できるだけの体力があるにもかかわらず、安値販売事業者の低価格販売に追随することが多く、低価格販売の歯止めになっていない。（盛岡市、仙台市）
- 元売から元売発行のクレジットカードの利用を消費者に対して促すよう要請されるが、顧客がこれを利用すると特典として1円ないし2円引きとされ、さらにカード手数料を取られるため、市況に応じて販売価格を安くせざるを得ない状況においては、負担が大きい。（盛岡市）
- 安値販売を行うPBも多くいるが、そのようなPBは設備投資を極力なくし、社長が自らローリーを回すことでコストを引き下げ、安値販売を実現していると聞いている。（盛岡市、姫路市、熊本市）
- 事業者の中には安値販売に追随することはなく、地域における市況を押し上げる効果を担う者もあり、そのような地域では比較的価格が安定する傾向にある。（仙台市）
- 元売の仕切価格にばらつきがみられ、そのことにより各SSの販売価格に差が生じることにもつながるため、可能な限り仕切価格を統一してもらいたい。（仙台市、姫路市）
- ガソリン販売事業者へのヒアリングにより各事業者のコンプライアンス意識が高まるため、定期的に行ってほしい。（仙台市、印西市）
- 業界の今後の展望としては、元売子会社や特約店は生き残れるが、家族経営しているような小規模事業者はさらに減少していくことになると思われる。この先、SSの経営だけでは事業として成り立たないため、不動産業に参入した。（熊本市）
- 激変緩和対策事業終了後は補助金の支給がなくなるため、卸価格は上昇すると考えられるが、これまでと同じように廉売を行う業者が出始めるのではないかと懸念している。（6都市）

今般、レギュラーガソリンの小売価格が全国平均に比べて継続して低い地域（調査対象地域）において調査を実施した結果、以下のとおり、各地域におけるレギュラーガソリン小売価格の低価格要因について示唆を得ることができた。

安値販売事業者の販売価格への対抗意識

各地域におけるレギュラーガソリンの販売価格が全国的に低い要因として、6都市全体で「②安値販売業者が存在し、当該事業者の価格に対抗せざるを得ないため」との回答（86.4%、6頁参照）が最も多く、また、当該要因は都市別の回答においても最上位を占めることとなった。

このように安値販売事業者の販売価格に対抗せざるを得ない環境に置かれている地域では、当該地域における安値販売事業者の価格に対抗するため、販売価格を引き下げるといった対抗措置を採っている事業者が多数おり（8頁参照）、そのような対抗（追随）行動が地域におけるレギュラーガソリンの低価格化に拍車をかける結果となっていることがうかがえる。

なお、安値販売事業者の低価格販売に対する対抗（追随）行動が直ちに不当廉売として問題となるものではないが、低価格販売を開始した事業者と追随事業者間の低価格販売がエスカレートすることにより、不当廉売として問題となる行為に至る可能性がある。

顧客獲得に当たり価格の安さを重視する低価格販売事業者であって、競合店の低価格販売に対し、追随行動を採った事業者の中で、レギュラーガソリンの販売利益が「増加した」と回答した事業者はなかった。一方、低価格販売事業者以外であって、競合店の低価格販売に対し、「販売価格は引き下げたものの、競合店より高値に設定した」と回答した事業者のうち、利益が「増加した」と回答した事業者は5.6%いた。このことから、追随行動が必ずしも利益の増加につながっていないことがうかがえる。

不当廉売規制の内容に対する理解

不当廉売規制（廉売事業者が、仕入価格を下回る価格や、仕入価格を上回るものの総販売原価を下回る価格で販売することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合に問題になる）について、正確に理解していた事業者は57.0%にとどまった（14頁参照）。

一方で、「廉売事業者が、仕入価格を下回る価格での販売を継続し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合にのみ問題となると理解している」との回答が11.8%となっており、総販売原価を下回る価格で販売する場合にも不当廉売として問題となることを理解していない事業者が6都市全てにおいて少なからず存在し、多いところで2割弱の事業者が正確に理解していないことが明らかになった。このような不当廉売規制の価格要件を実際よりも緩いものと誤解している事業者は、正確に理解している事業者に比べ、競合店の低価格販売に対する対応に際して競合店より安値又は同額に設定するという追随行動を採る事業者が1.7倍の比率で存在しており、上記「安値販売事業者の販売価格への対抗意識」とおり追随行動が、不当廉売として問題となる行為に至る可能性があることから、今後とも不当廉売規制に係る周知徹底を図る必要があると考えられる。

今回の調査対象6都市において、事業者間の低価格販売がエスカレートして、不当廉売として問題となる行為に至る可能性があること、不当廉売規制の内容について、仕入価格を上回っていけばよく、総販売原価を下回る価格で販売しても問題とならないと誤解している事業者が少なからず存在することがうかがえた。

そして、このような事業者は、不当廉売規制の内容を正しく理解している者と比較して追従する傾向がみられた。

公正取引委員会としては、こうした実態を踏まえ、調査対象6都市において、給油所を運営する事業者に対して、不当廉売の未然防止の観点から、独占禁止法（不当廉売）説明会を開催し（後記「12 独占禁止法（不当廉売）説明会の開催」を参照。）、また、

- ① 低価格販売自体が不当廉売として問題となるものではないが、低価格販売を開始した事業者と追従事業者間の低価格販売がエスカレートすることによって、独占禁止法が禁止する不当廉売として問題となる行為に至る可能性があること
- ② 書面調査に回答した4割近くの事業者が、不当廉売規制の内容について正確に理解していなかったこと

について文書で情報提供するとともに、当該文書に不当廉売規制の内容について分かりやすく説明した資料を同封して、不当廉売規制の遵守に向けた取組を促すこととした。

加えて、書面調査の回答から、不当廉売につながるおそれがある販売価格の設定方針を採っていることがうかがえる事業者に対しては、注意喚起を行うこととした。

公正取引委員会は、今回の調査結果も踏まえ、ガソリン等販売業における公正な競争を確保するため、引き続き、市場における競争状況を注視していくとともに、個別の事案に対して厳正に対処していく。

公正取引委員会は、調査対象地域における不当廉売規制に関する周知活動の一環として、独占禁止法（不当廉売）説明会を開催。

開催日

- | | |
|---------------------|--------------------|
| ◆ 令和5年12月19日：三重県伊勢市 | ◆ 令和6年2月6日：宮城県仙台市 |
| ◆ 令和6年1月16日：兵庫県姫路市 | ◆ 令和6年2月15日：熊本県熊本市 |
| ◆ 令和6年2月1日：千葉県印西市 | ◆ 令和6年2月20日：岩手県盛岡市 |

アンケート結果

説明会参加者のうち、説明会が「分かりやすかった」又は「おおむね分かりやすかった」と回答した者は全体の83.9%、また、独占禁止法の不当廉売規制について「理解が深まった」又は「やや深まった」と回答した者は全体の87.0%であった。

アンケートにおいて公正取引委員会に寄せられた意見等

- 「総販売原価の算定が重要であることを理解した。」
- 「今後も説明会を開催して欲しい。」
- 「もともと元売店と販売店で仕入原価が違い、資金に余裕のある事業者とでは、販売量に伴い仕入原価も安くなっているため、問題とならないケースがある。」
- 「総販売原価を下回るということが大前提であることを理解した。調査では総販売原価をしっかりと調査していただき、逃げ道を作らせないことも重要である。」
- 「地域別実態調査について、来年度も継続して調査して欲しい。安値地域に積極的に調査して欲しい。」
- 「安値販売の会社に対する措置を重くしてほしい。」