



公正取引委員会  
Japan Fair Trade Commission



# 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5年5月  
公正取引委員会

## 1 調査趣旨

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的に低い地域を中心に、異業種からの新規参入の状況などを踏まえつつ、特定の地域を選定し、実態把握を実施。

## 2 調査対象地域

埼玉県三郷市、千葉県千葉市、千葉県木更津市、神奈川県厚木市、静岡県浜松市、岡山県岡山市、岡山県倉敷市、山口県下関市

## 3 調査内容

- ・会社及び給油所の概要
- ・レギュラーガソリンの仕入・販売数量及び金額
- ・販売価格の設定方針
- ・地域の販売価格に対する認識
- ・競合店の低価格販売への対応状況
- ・不当廉売規制に対する理解

## 4 調査対象期間

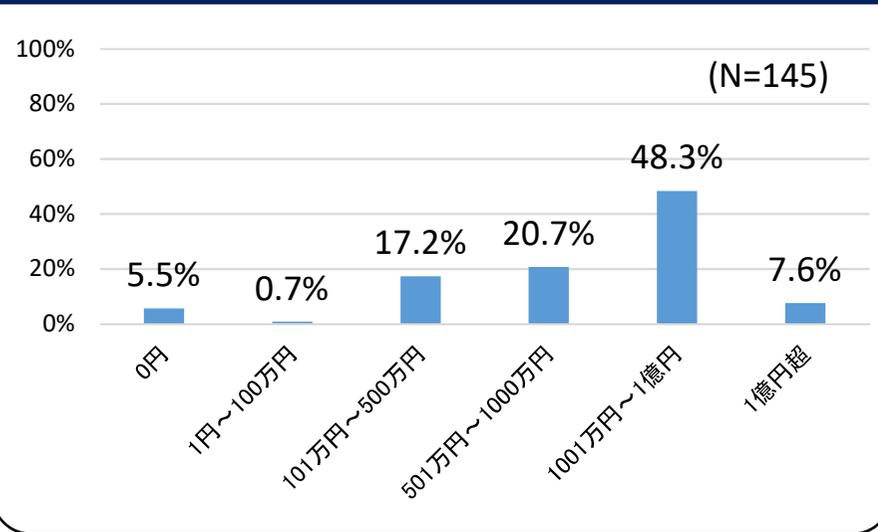
令和3年10月から令和4年9月まで

## 5 調査方法

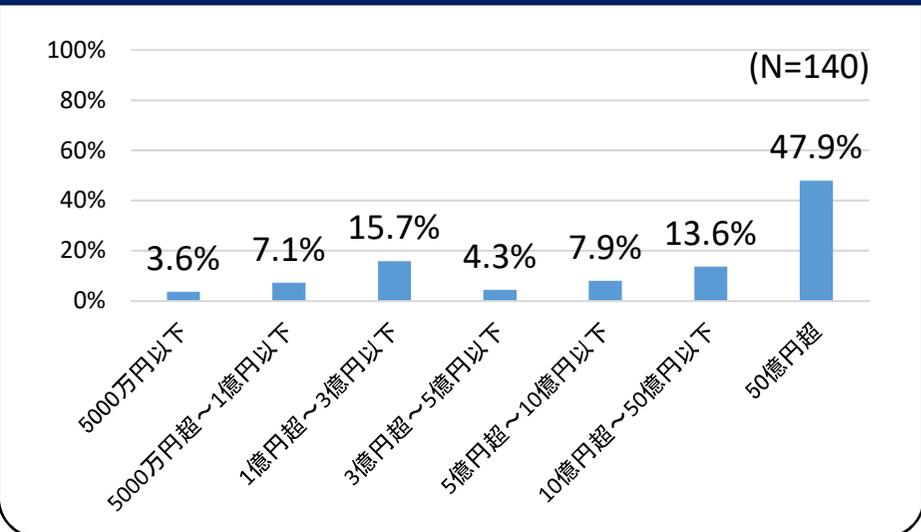
- ・書面調査：発送数 297社（令和4年10月28日発送）  
回答数 154社 460給油所（事業者ベース回答率：51.9%）
- ・ヒアリング調査：38社に対して実施

# 1. 給油所運営事業者の概要

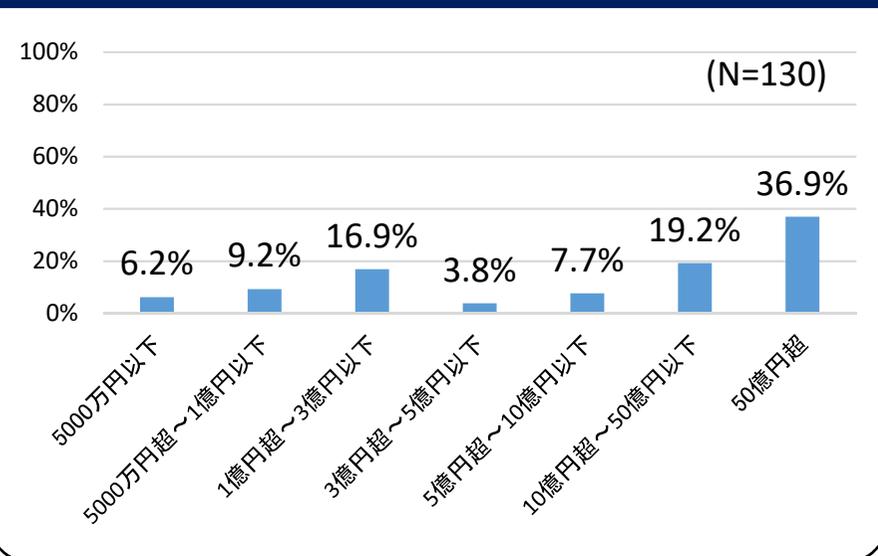
## ① 資本金額別事業者数



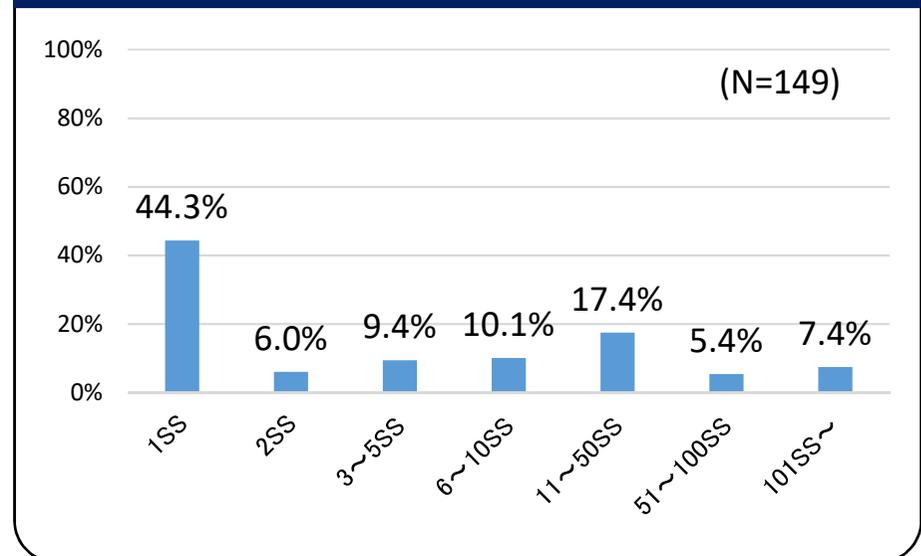
## ② 売上金額別事業者数(法人全体)



## ③ 売上金額別事業者数(石油製品)

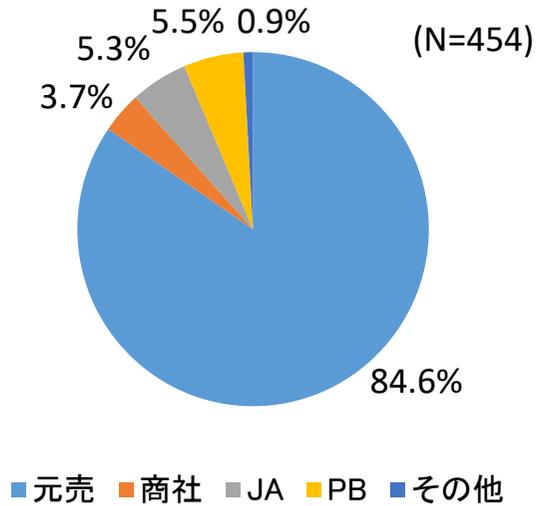


## ④ 運営給油所数別事業者数(法人全体)

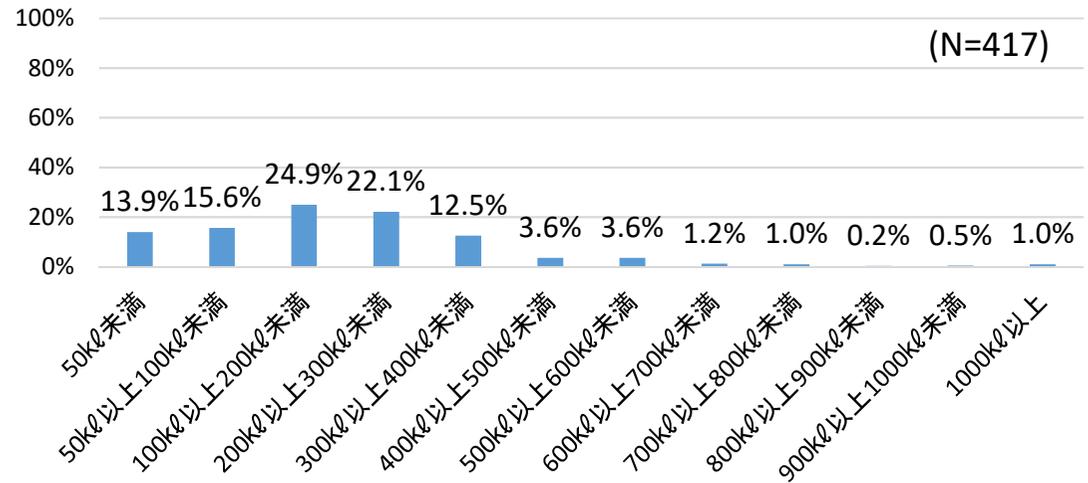


## 2. 給油所の概要(全体)

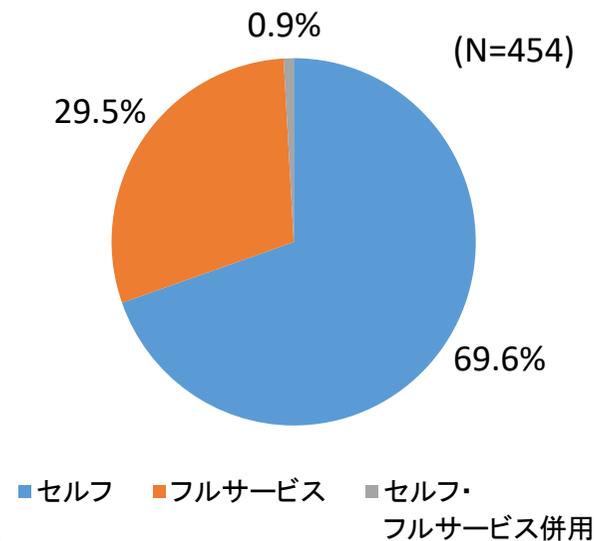
### ⑤ 系列別給油所数



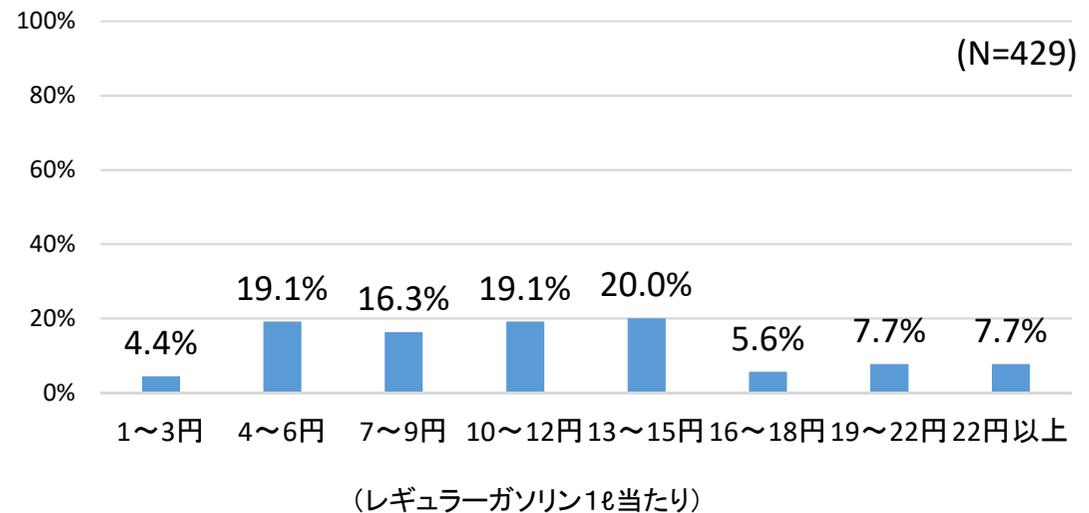
### ⑥ 月間販売数量別給油所数



### ⑦ 給油形態別給油所数



### ⑧ 販売費及び一般管理費別給油所数



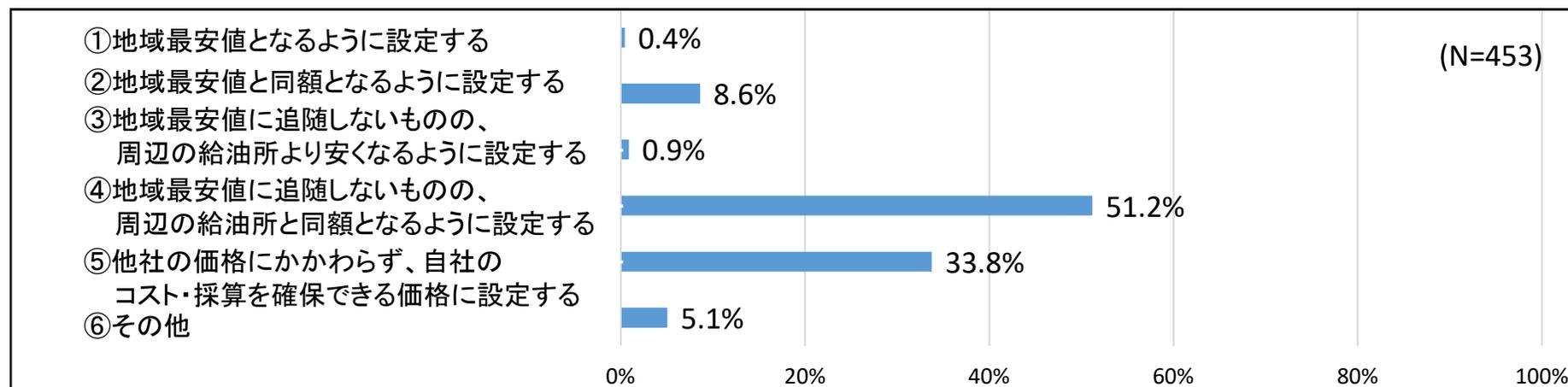
### 3. 給油所における販売価格の設定方針(全体)

#### 給油所における販売価格の設定方針(書面調査結果)

販売価格の設定方針について、「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(51.2%)と「⑤他社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(33.8%)に大きく分かれた。

また、調査対象8都市全てにおいて、「①地域最安値となるように設定する」又は「②地域最安値と同額となるように設定する」と回答した事業者もいた。

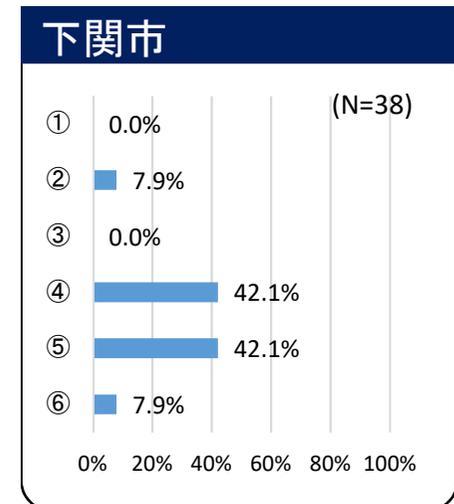
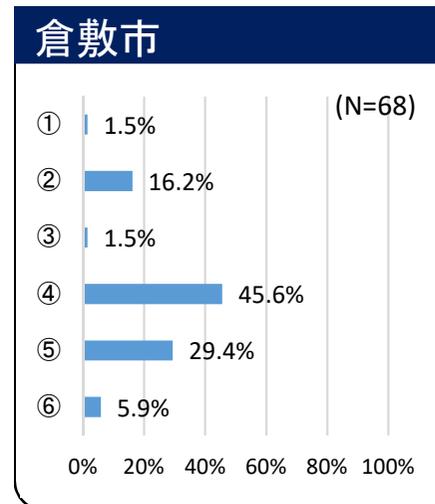
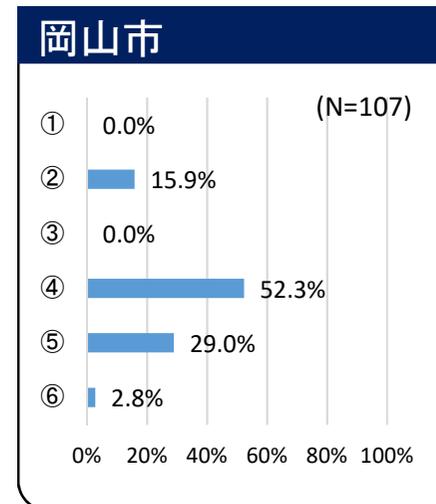
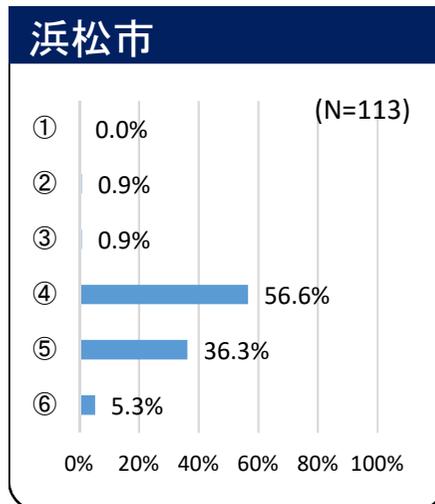
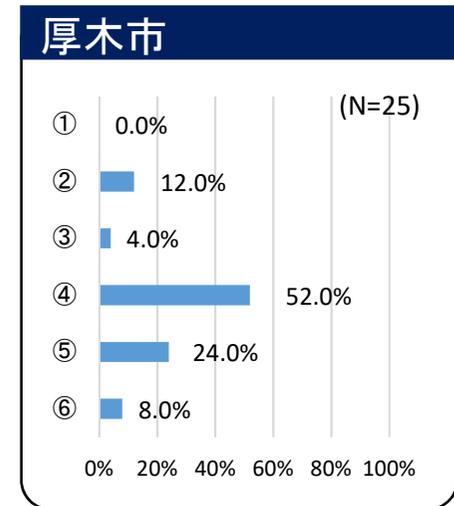
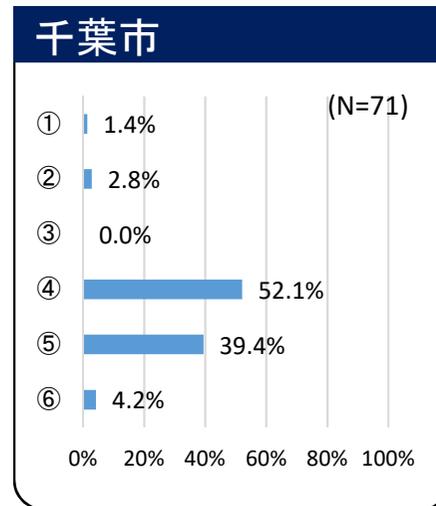
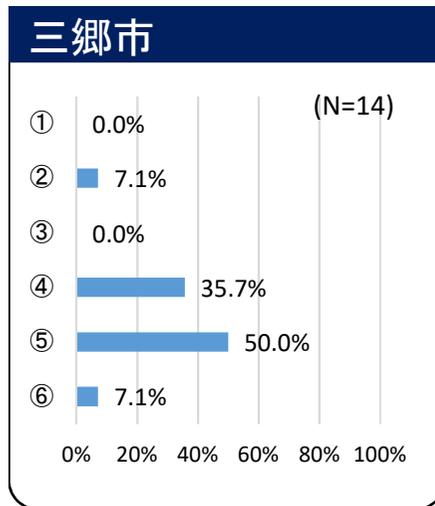
なお、以下では、顧客獲得に当たって価格の安さを重視し、「①地域最安値となるように設定する」又は「②地域最安値と同額となるように設定する」との販売価格の設定方針を採る事業者を「低価格訴求事業者」という。



#### ヒアリングにおける意見

- ・ 顧客獲得に当たって価格の安さを重視する事業者が存在。(8都市)
- ・ 同一系列マークのSSが地域最安値をつけた場合、同じ系列マークで価格差があると消費者イメージが良くないため、地域最安値と同額となるよう設定せざるを得ない。(下関市)
- ・ 地域最安値には追随しないが、周辺SSに近い価格を設定。(浜松市)
- ・ 可能な限り安値販売業者に追随するが、必要な粗利を考慮しながら追随するか否かを判断。(千葉市)
- ・ 周辺SSの価格に追随すると採算が確保できないため、採算確保に重点を置いた価格設定をしている。(三郷市、千葉市、厚木市、倉敷市)

### 3. 給油所における販売価格の設定方針(地域別)

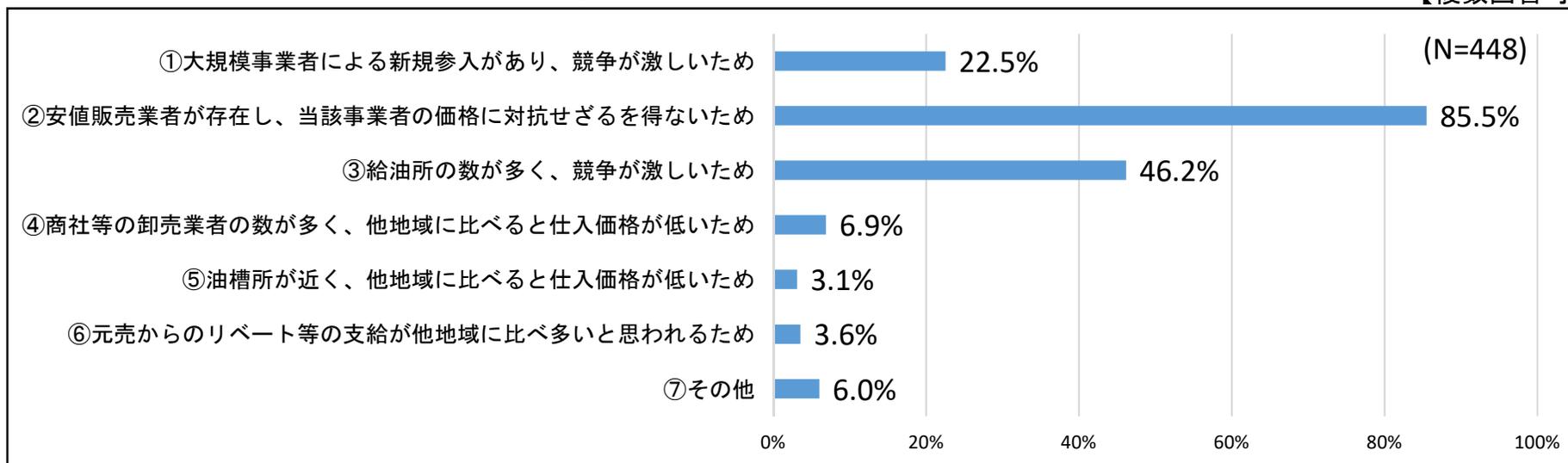


- 【選択肢】
- ① 地域最安値となるように設定する
  - ② 地域最安値と同額となるように設定する
  - ③ 地域最安値に追随しないものの、周辺の給油所より安くなるように設定する
  - ④ 地域最安値に追随しないものの、周辺の給油所と同額となるように設定する
  - ⑤ 他社の価格にかかわらず、自社のコスト・採算を確保できる価格に設定する
  - ⑥ その他

## 4. 地域のレギュラーガソリンの販売価格に対する認識(全体)

### 地域のレギュラーガソリンの販売価格に対する認識(書面調査結果)

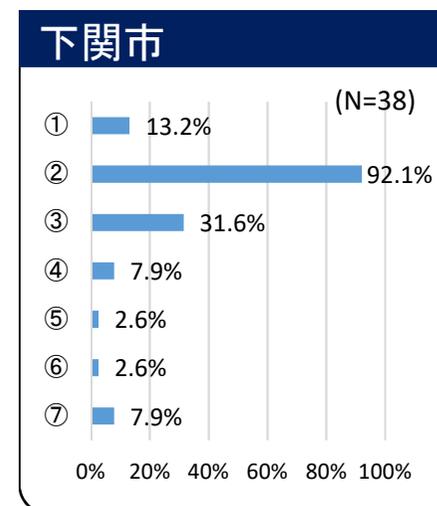
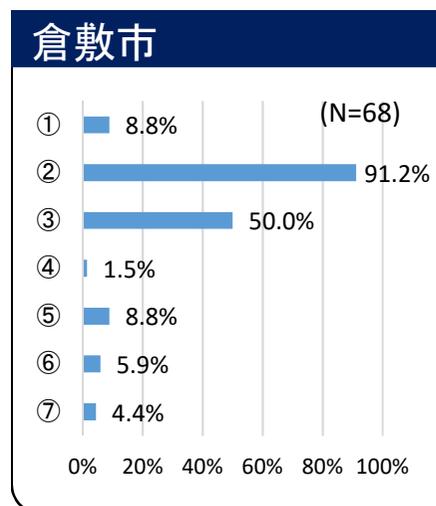
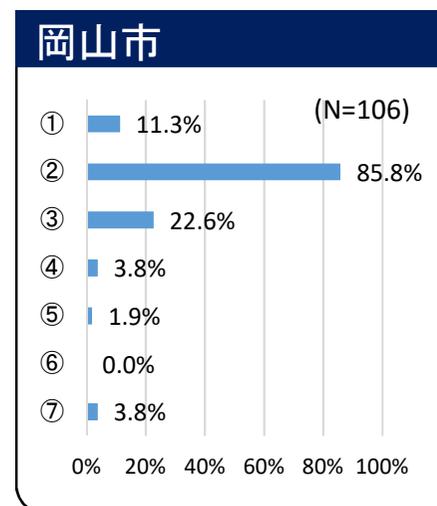
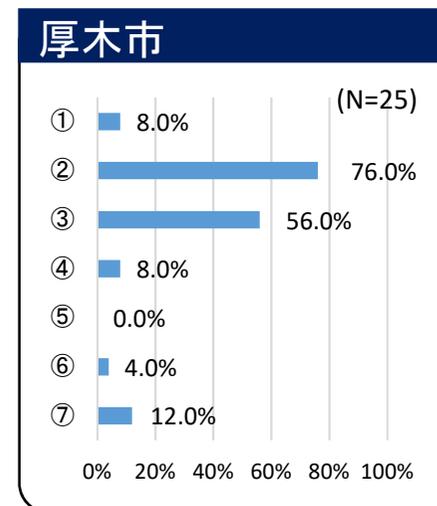
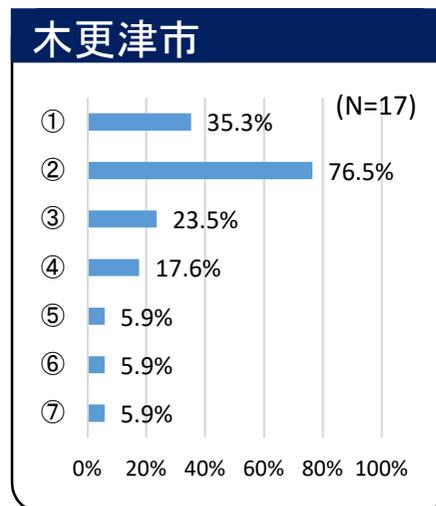
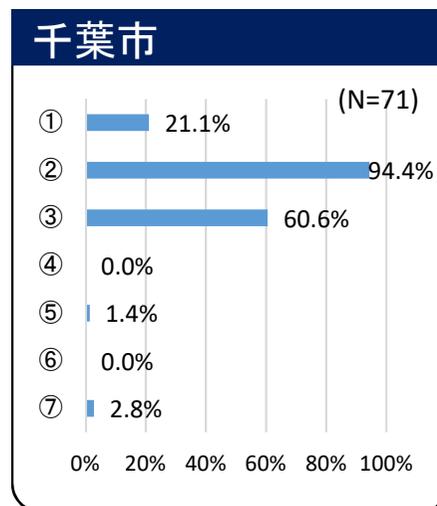
地域のガソリンの販売価格が安い要因としては、「②安値販売業者が存在し、当該事業者の価格に対抗せざるを得ないため」との回答(85.5%)が最も多く、「③給油所の数が多く、競争が激しいため」との回答(46.2%)と「①大規模事業者による新規参入があり、競争が激しいため」との回答(22.5%)がこれに続いた。【複数回答可】



### ヒアリングにおける意見

- ・ PBSSがプライスリーダーとなって価格を下げ、PBSSの価格に周辺SSが追随するため地域の市況が乱れる。(三郷市、千葉市、木更津市、浜松市、岡山市、倉敷市)
- ・ 地域の低価格訴求事業者の価格に周辺SSが追随するため地域の市況が乱れる。(三郷市、千葉市、木更津市、厚木市、下関市)
- ・ PBSSの低価格販売に元売販売社を含む系列SSが追随するため市況が乱れる。(三郷市、厚木市、岡山市)
- ・ 交通量が多い幹線道路や高速インター周辺に多くのSSが集まることで競争が激化し、低価格販売が行われる。(三郷市、千葉市、厚木市、浜松市)
- ・ 製油所が近いため、SSまでの輸送コストが低いこと、また、安い業転玉の流通量が多いことが市況悪化の一因。(千葉市、木更津市、岡山市、倉敷市)
- ・ 製油所からSSまでの輸送コストに地域別で大きな差はないため、必ずしも製油所がある地域の販売価格が安くなるわけではない。(千葉市、木更津市、岡山市、倉敷市)

## 4. 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)



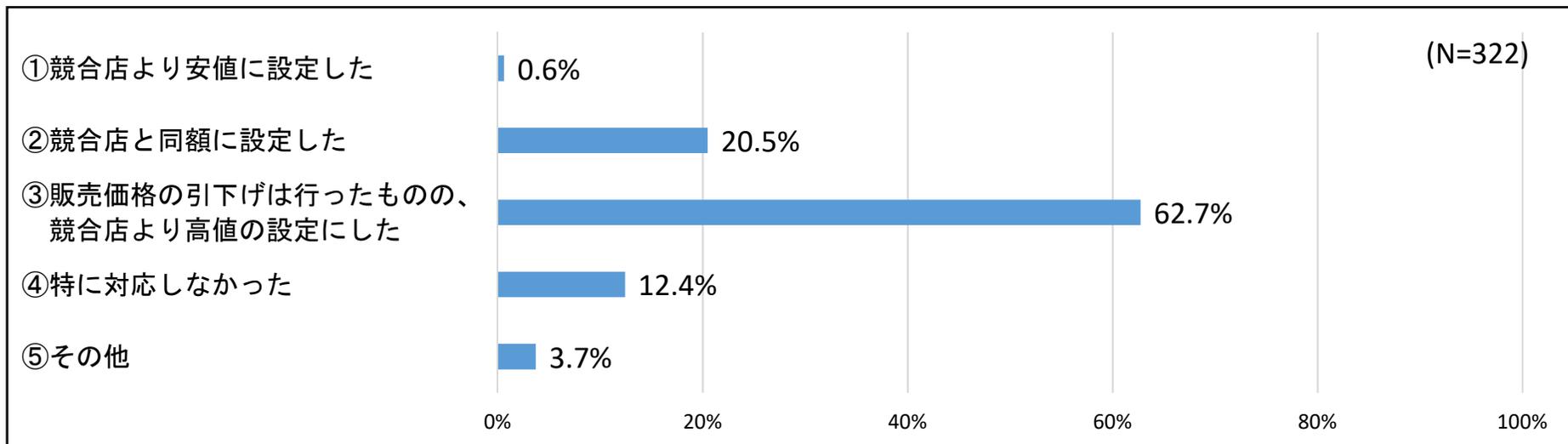
- 【選択肢】 (複数回答可)
- ① 大規模事業者による新規参入があり、競争が激しいため
  - ② 安値販売業者が存在し、当該事業者の価格に対抗せざるを得ないため
  - ③ 給油所の数が多く、競争が激しいため
  - ④ 商社等の卸売業者の数多く、他地域に比べると仕入価格が低いため
  - ⑤ 油槽所が近く、他地域に比べると仕入価格が低いため
  - ⑥ 元売からのリベート等の支給が他地域に比べ多いと思われるため
  - ⑦ その他

## 5. 競合店の低価格販売に対する対応(全体)

### 競合店の低価格販売に対する対応(書面調査結果)

競合店の低価格販売に対する対応については、「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(62.7%)が最も多く、「②競合店と同額に設定した」との回答(20.5%)がこれに続いた。

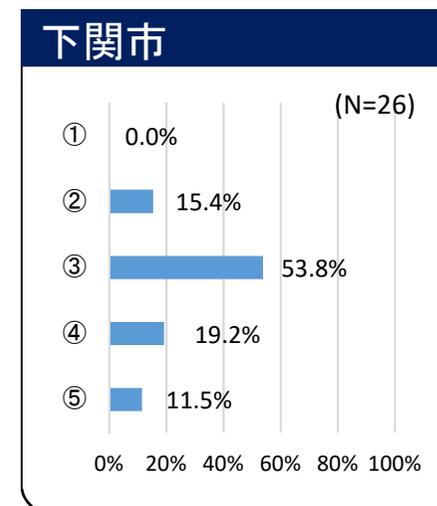
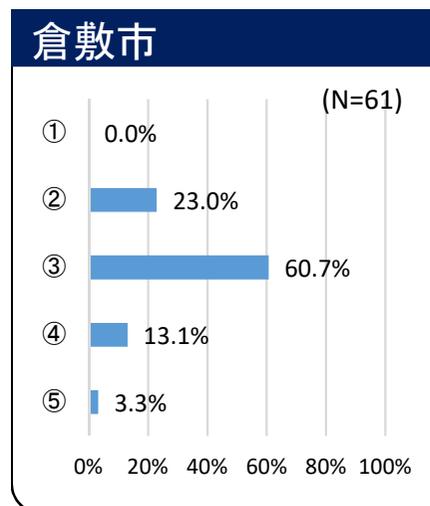
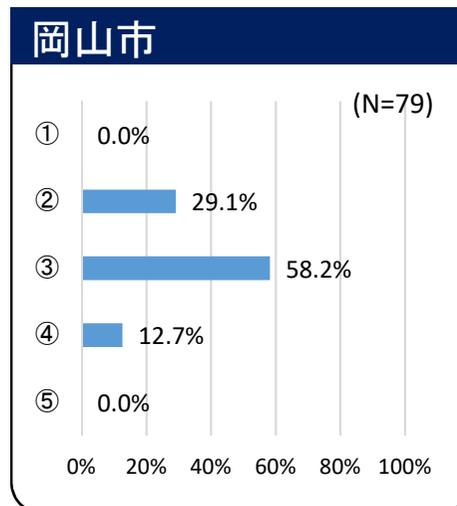
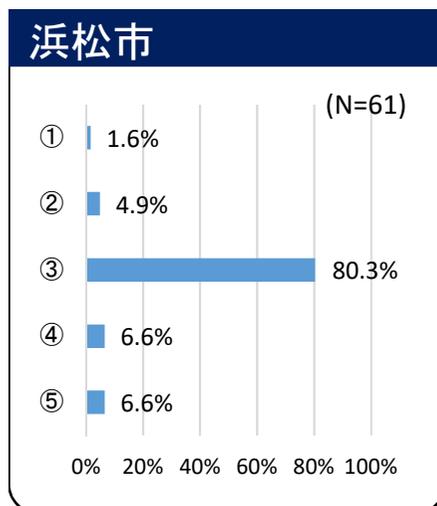
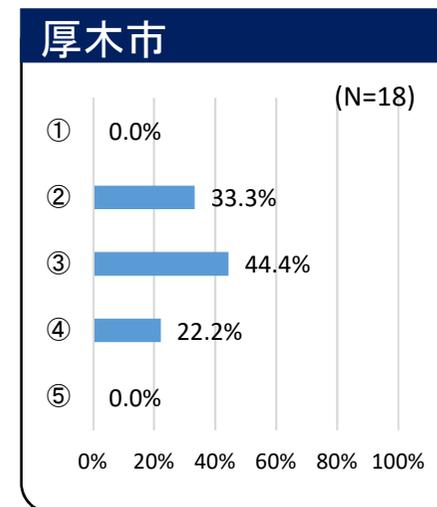
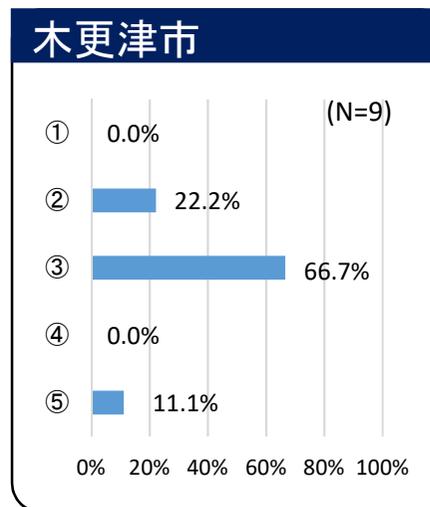
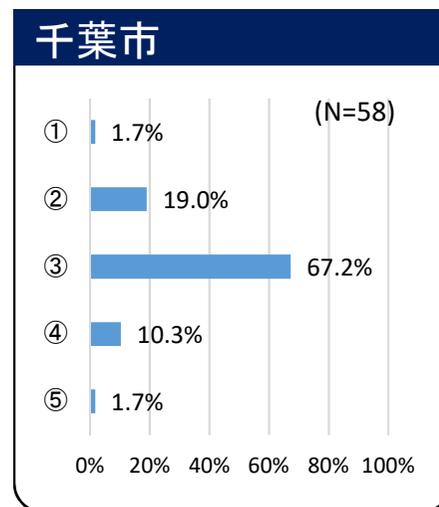
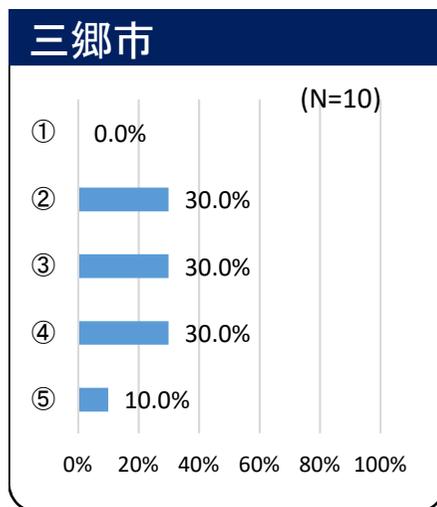
「②競合店と同額に設定した」及び「①競合店より安値に設定した」との回答は、調査対象8都市全てにおいてみられ、合わせると約21%であった。このことから、競合店の低価格販売に対して、周辺の事業者の多くが何らかの価格の変更を行っており、また、8都市全てにおいて、追隨して低価格販売(①又は②)を行っている事業者が存在することがうかがえる。



### ヒアリングにおける意見

- ・ 近隣の競合店の給油所が価格を下げると顧客を奪われないように追隨せざるを得ないため、総販売原価割れとなる販売価格を設定せざるを得ないことがある。(木更津市)
- ・ 競合店との価格差が大きいと顧客が離れてしまうため、顧客が離れないよう、短期的にコスト割れしてでも競合店に追隨することもある。(岡山市)
- ・ 商売のため採算の取れない価格で販売することはできない。また、一度追隨すれば、相手は更に価格を下げるという不毛な争いになるため採算が取れない水準まで追隨することはしない。(厚木市)
- ・ 競合店に追隨して多少値下げすることもあるが、競合店に追隨すると周辺市況が崩れるため、採算が確保できる範囲で価格を設定している。(三郷市、千葉市、厚木市、岡山市、倉敷市)

## 5. 競合店の低価格販売に対する対応(地域別)



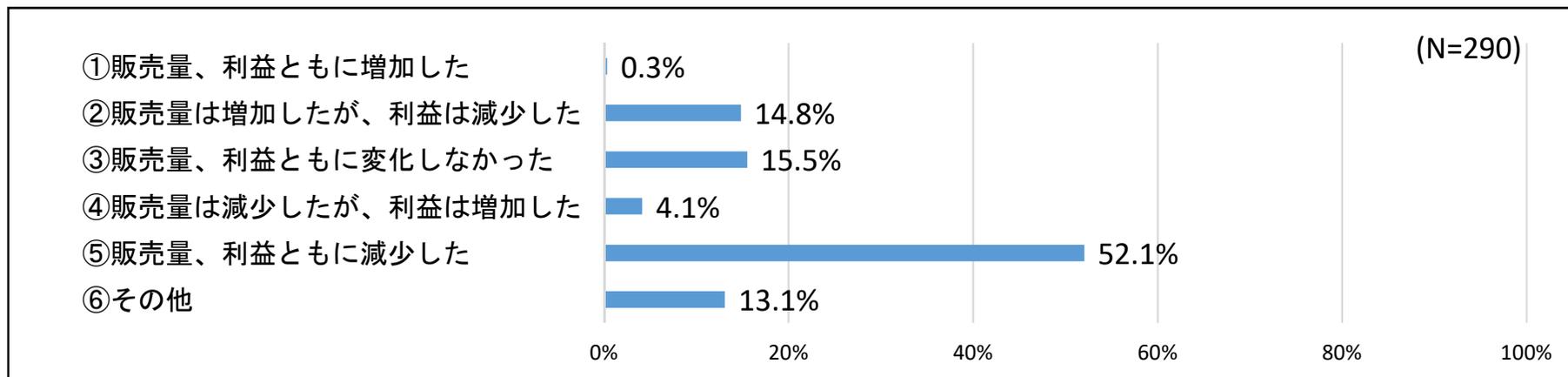
- 【選択肢】
- ① 競合店より安値に設定した
  - ② 競合店と同額に設定した
  - ③ 販売価格の引下げは行ったものの、競合店より高値の設定にした
  - ④ 特に対応しなかった
  - ⑤ その他

## 6. 競合店の低価格販売への対応の結果(全体)

### 競合店の低価格販売への対応の結果(書面調査結果)

競合店の低価格販売への対応の結果については、「⑤販売量、利益ともに減少した」との回答(52.1%)が最も多く、「③販売量、利益ともに変化しなかった」との回答(15.5%)と「②販売量は増加したが、利益は減少した」との回答(14.8%)がこれに続いた。

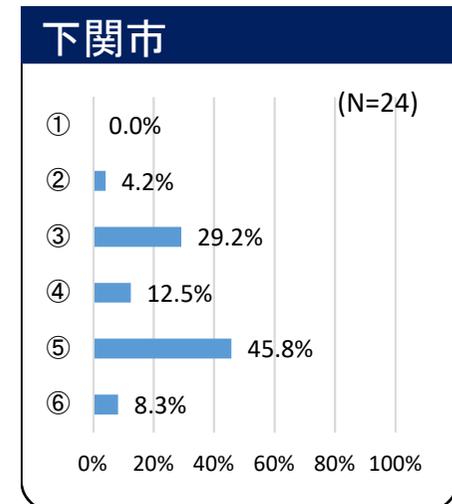
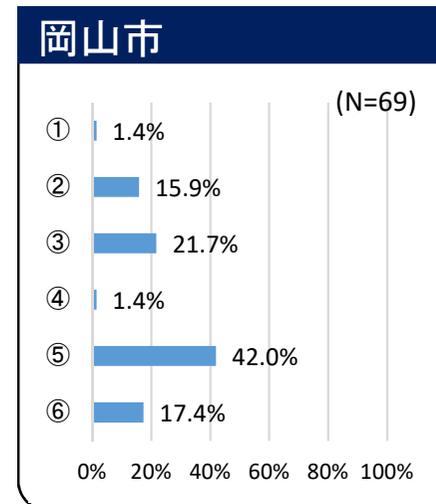
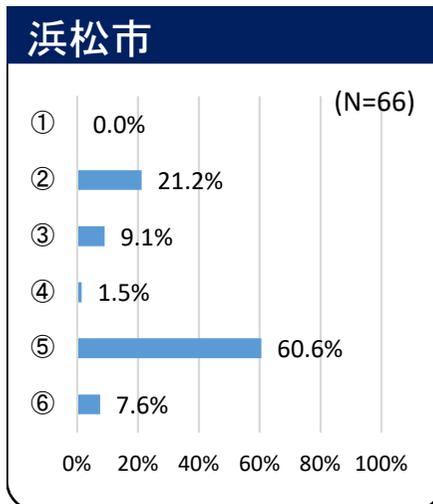
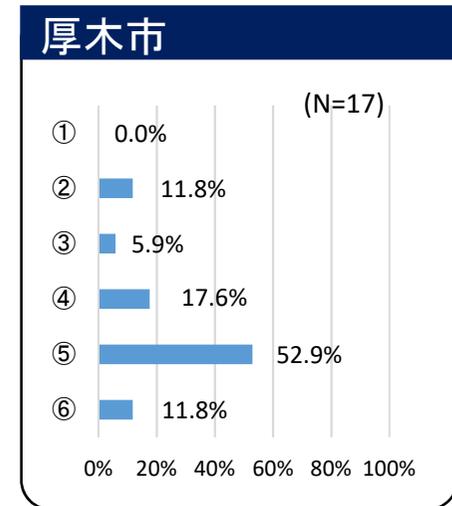
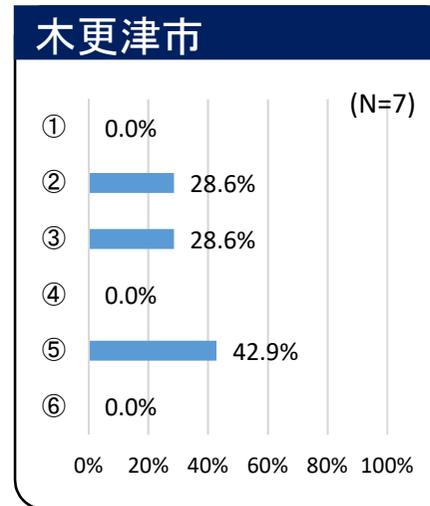
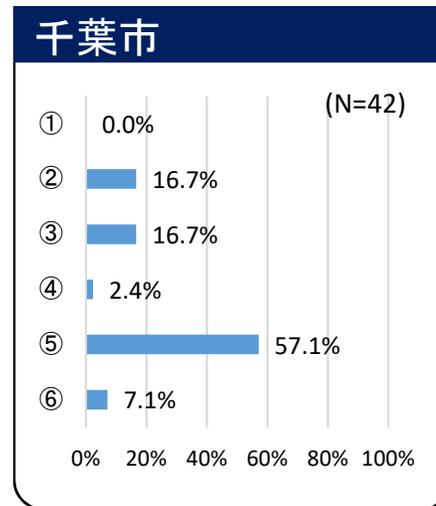
競合店の低価格販売に対して「競合店より安値に設定した」又は「競合店と同額に設定した」と回答した事業者のうち、利益が増加したと回答した事業者は1.8%にとどまった。一方、競合店の低価格販売に対して「販売価格の引下げは行ったものの、競合店より高値の設定にした」と回答した事業者のうち、利益が増加したと回答した事業者は6.1%おり、利益が増加したと回答した事業者の割合が、「競合店より安値に設定した」等その他の対応に比べると高かった。



### ヒアリングにおける意見

- ・ 競合店の低価格販売に対応した結果、販売量、利益ともに減少した。(8都市)
- ・ 競合店と同額に設定したことで販売数量に大きな変化はなかったが、販売価格を引き下げたことで一時的に利益は減少した。(下関市)
- ・ 当社SSには固定客がいるため、周辺SSが低価格販売を行っても販売量及び利益が大きく変動することはない。(木更津市)
- ・ 競合店より高値に設定したことで販売数量が減少したが、採算を確保できる範囲で追随したため利益は確保している。(三郷市、千葉市、木更津市、岡山市)

## 6. 競合店の低価格販売への対応の結果(地域別)



- 【選択肢】
- ① 販売量、利益ともに増加した
  - ② 販売量は増加したが、利益は減少した
  - ③ 販売量、利益ともに変化しなかった
  - ④ 販売量は減少したが、利益は増加した
  - ⑤ 販売量、利益ともに減少した
  - ⑥ その他

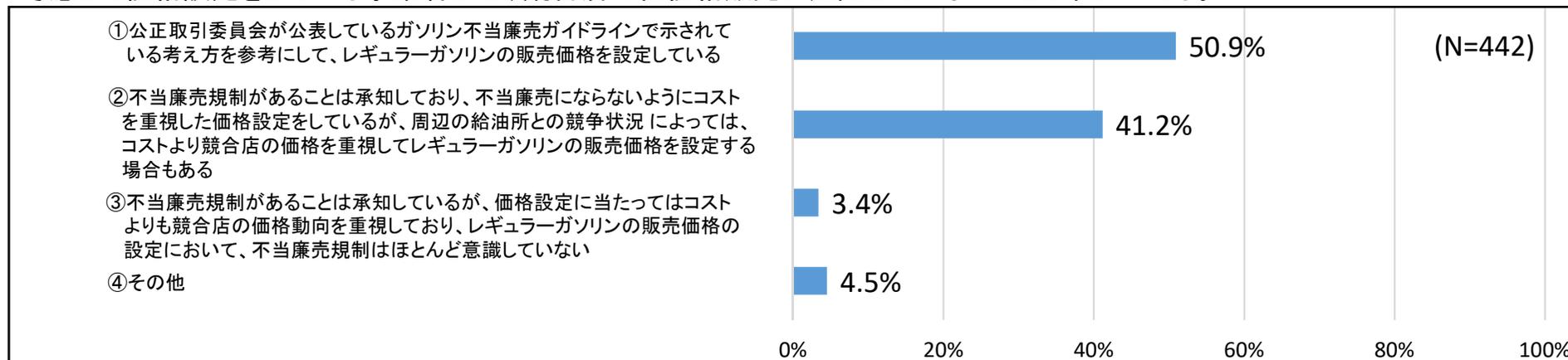
## 7. 不当廉売規制とレギュラーガソリンの販売価格の設定(全体)

### 不当廉売規制とレギュラーガソリンの販売価格の設定(書面調査結果)

レギュラーガソリン販売価格の設定において不当廉売規制をどの程度考慮するかについては、「①不当廉売ガイドラインで示されている考え方を参考にして、レギュラーガソリンの販売価格を設定している」との回答(50.9%)と、「②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(41.2%)に大きく分かれた。

「②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レギュラーガソリンの販売価格の設定において、不当廉売規制はほとんど意識していない」との回答を合わせると44.6%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4割以上存在することがうかがえる。

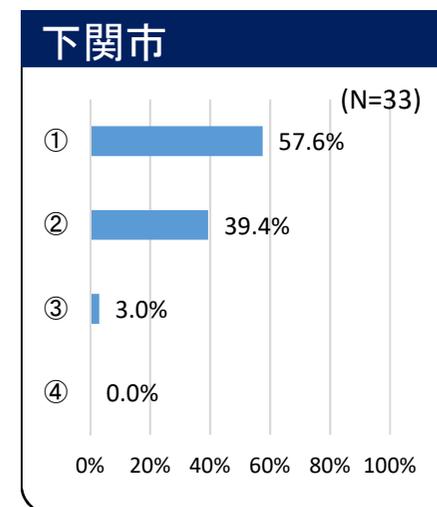
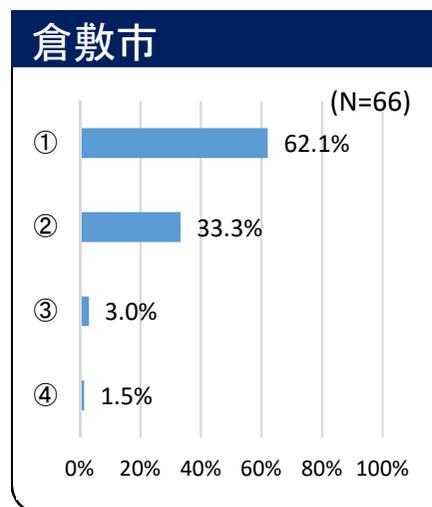
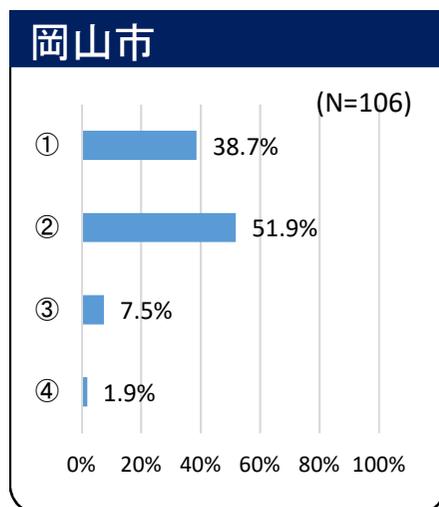
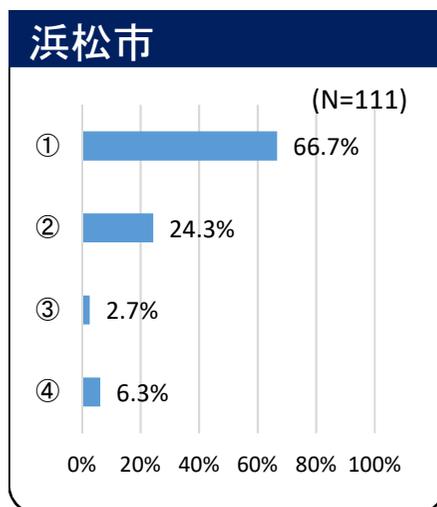
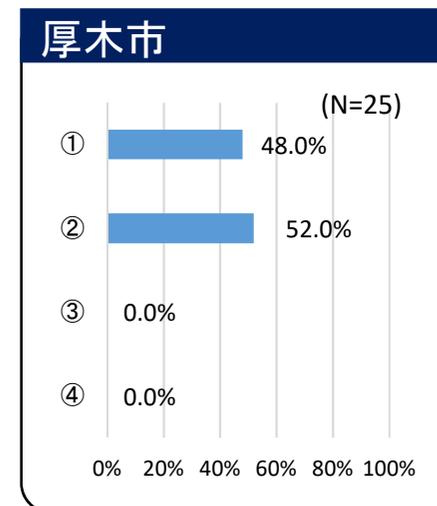
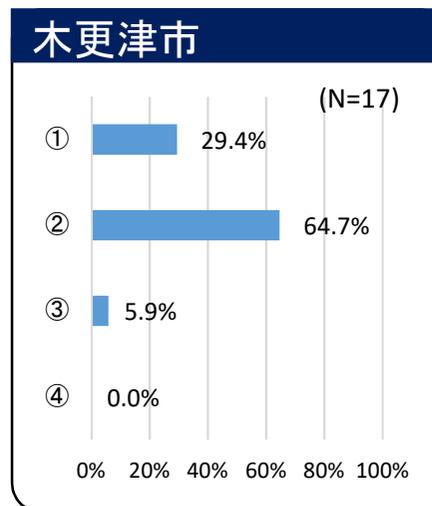
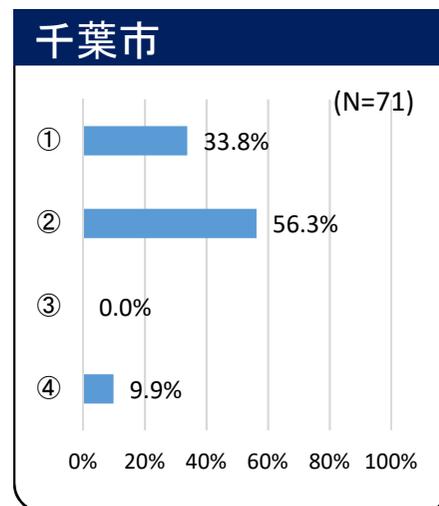
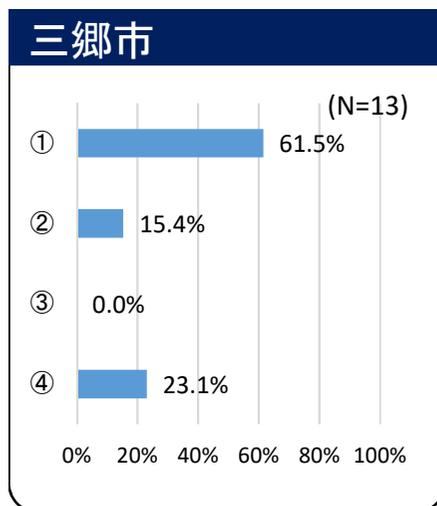
また、①と回答した事業者の中で競合店の低価格販売に追随した事業者は2.5%であったのに対して、③と回答した事業者の中では50%、②と回答した事業者の中では40.3%であった。このように、レギュラーガソリンの販売価格の設定において不当廉売規制を考慮して価格設定をしている事業者ほど、競合店の低価格販売に追随していないことがうかがえる。



### ヒアリングにおける意見

- ・ 周辺SSの販売数量を横取りしてでも数量確保を目標としていた時期もあったが、現在はマージン確保を優先した価格設定をしている。(浜松市)
- ・ 不当廉売規制があることは理解しているが、ガソリンという差別化が難しく、消費者が価格に敏感な商品については、自社のコストだけでなく競合店の価格を重視した価格設定をせざるを得ない。(下関市)
- ・ 採算確保を重視した価格設定をしているが、新規開店時などは、一時的に採算より競合店の価格を重視した価格設定を行うこともある。(三郷市、千葉市、木更津市、岡山市)
- ・ 顧客に競合店の方が安いことを指摘されると対応せざるを得ない。(倉敷市)

## 7. 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)



- 【選択肢】 ①公正取引委員会が公表しているガソリン不当廉売ガイドラインで示されている考え方を参考にして、レギュラーガソリンの販売価格を設定している  
 ②不当廉売規制があることは承知しており、不当廉売にならないようにコストを重視した価格設定をしているが、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不当廉売規制があることは承知しているが、価格設定に当たってはコストよりも競合店の価格動向を重視しており、レギュラーガソリンの販売価格の設定において、不当廉売規制はほとんど意識していない  
 ④その他

## 8. 独占禁止法上の不当廉売規制に対する理解(全体)

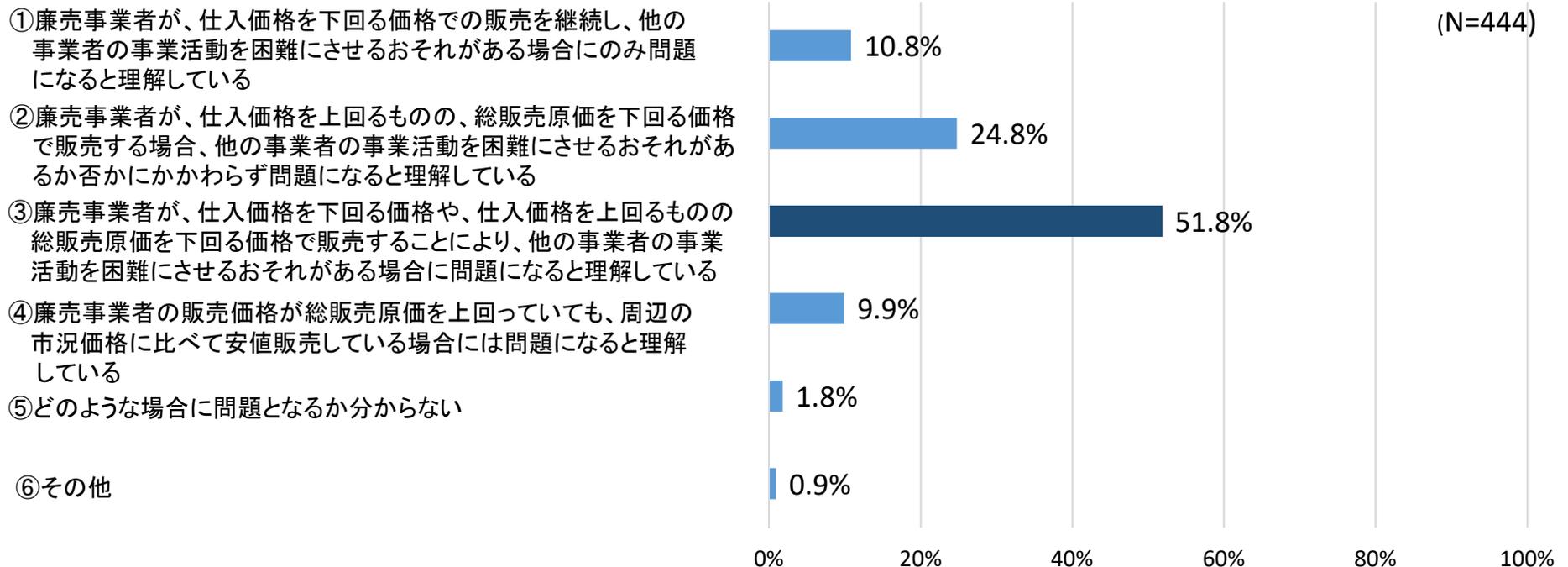
### 独占禁止法上の不当廉売規制に対する理解 (書面調査結果)

独占禁止法において不当廉売として問題となるのは、次のような場合である。

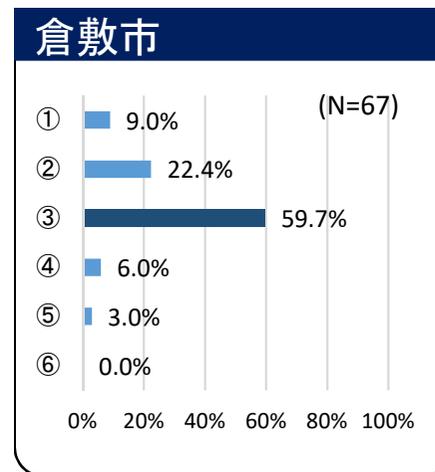
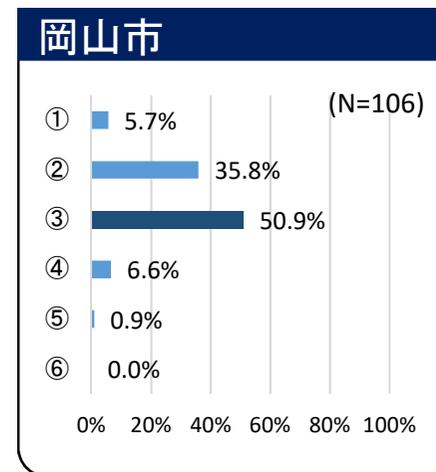
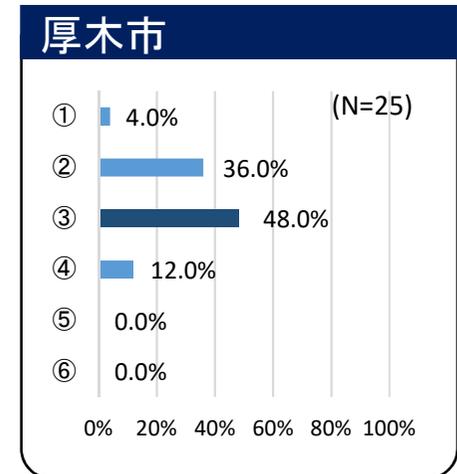
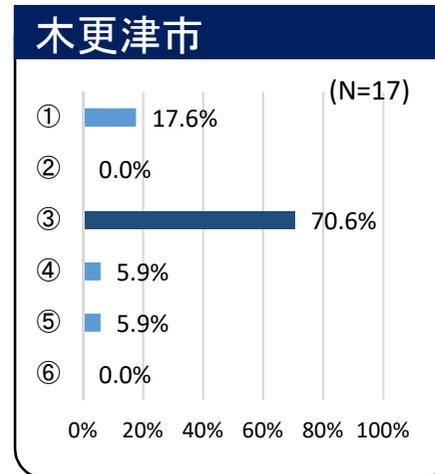
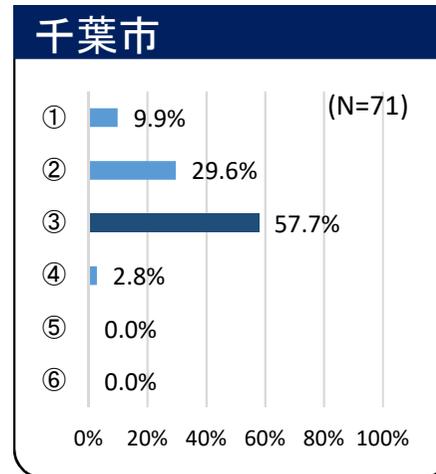
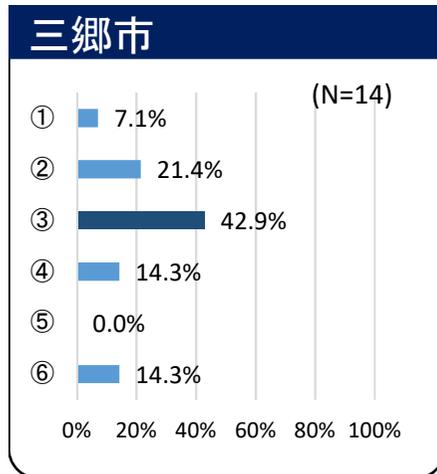
廉売事業者が、仕入価格を下回る価格や、仕入価格を上回るものの総販売原価を下回る価格で販売することにより、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合に問題になる

不当廉売規制について、正確に理解していた事業者は51.8%にとどまった。

一方で、「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となると理解している」との回答が10.8%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8都市において少なからず存在することがうかがえる。



## 8. 独占禁止法上の不当廉売規制に対する理解(地域別)



- 【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<sup>(注)</sup>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

(注) 総販売原価とは、レギュラーガソリンの供給に要する全ての費用の合計であり、仕入原価(仕入価格と運送費等の仕入に付随する諸経費との合計額)に販売費及び一般管理費を加算したものをいいます。

## 9. ヒアリング調査で寄せられたその他の意見

- 大規模PBSSは有料会員制のため会員以外は給油できないこと、当該SSは給油事業で利益を出そうとは考えていないことなどから、給油事業を主要事業とする事業者とは給油事業に対する考え方が異なる。このため、多くの事業者は当該PBSSの低価格には追随せず、すみ分けができています。(三郷市、木更津市、浜松市)
- 大規模PBSSは有料会員しか利用することができないが、会員数が多く、アプリによって市内の販売価格が安いという情報が他県にまで広がっているため、他県からも当該PBSSに給油に来る人が多い。当該PBSSが市内に進出してから数年経ったが、顧客のすみ分けはできていない。(浜松市)
- 市況悪化の一因は業転玉にある。系列店(系列玉)とPBSS(業転玉)との仕入価格差が解消されない限り、市況が改善することはないだろう。(岡山市、倉敷市)
- 最近、アプリ値引きやQRコード値引きといった表に見えない値引きが浸透してきていることによって、看板価格では価格差がない場合でも実売価格では大きな差が生じている。
- ガソリン不当廉売ガイドラインが改定されたことにより、公正取引委員会が総販売原価をより精緻に把握することで、廉売行為者による廉売行為が改善され、市況が良くなることを切に望んでいる。(千葉市)
- 大規模PBSSの低価格販売によって市況が乱れている。公正取引委員会はこのような行為に対してもっと厳しく調査するとともに、警告などの重い措置を採ってほしい。(木更津市)
- 当社はガソリンをエネルギー商社から仕入れることで仕入価格を安く抑えたり、人件費を削減するなどのコスト削減の努力を行っている。販売価格を安く抑えるための経営努力を行っていることを理解してほしい。(千葉市、厚木市)
- ガソリン不当廉売ガイドラインの改定を踏まえ、これまで本社において一括して販売管理費を計上していた方式から、給油所単位で計上する方式に改めた。

## 10. 調査結果から得られた示唆

### ①競合店の低価格販売への追隨行動

今回の調査において、競合店の低価格販売に対して「競合店と同額に設定した」と回答した事業者と「競合店より安値に設定した」と回答した事業者を合わせると21.1%となっていることから、8都市において競合店の低価格販売に対して、追隨して低価格販売を行っている事業者が存在することがうかがえる。

競合店の低価格販売に対する追隨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隨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。

なお、競合店の低価格販売に対して、積極的な追隨行動を採った事業者は、抑制的な追隨行動を採った事業者と比べて、利益が増加したと回答した事業者の割合は少ない。

### ②低価格訴求事業者の販売価格設定時における不当廉売規制の考慮

今回の調査において、低価格訴求事業者のうち、不当廉売規制との関係について「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がある」と回答した事業者が84.2%、「価格設定に当たってはコストよりも競合店の価格動向を重視しており、レギュラーガソリンの販売価格の設定において、不当廉売規制はほとんど意識していない」と回答した事業者が10.5%となっている。このことから、低価格訴求事業者の中には販売価格設定時における不当廉売規制の考慮が十分でない事業者が存在する可能性がある。

### ③低価格訴求事業者の不当廉売規制の内容に対する理解

今回の調査において、低価格訴求事業者のうち、不当廉売規制の内容について正確に理解していた事業者は43.6%と全体の51.8%に比べて低くなっていた。また、不当廉売規制の内容を「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」と狭く理解している事業者が20.5%と全体の10.8%と比べて高くなっていた。

### 公正取引委員会の対応

今回の調査対象8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ればよく、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。

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8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、

- 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随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事業者の約半数が、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。