

1 最近の石油製品小売業者による不当販売事件

件 名 (措置(警告)年月日)	内 容
永山石油(株)に対する件 エッカ石油(株)に対する件 (令和6年11月7日警告)	沖縄県沖縄市及び同県中頭郡北中城村に所在する給油所において、令和6年2月1日から同年6月30日までのうちの一定期間、レギュラーガソリンについて、その供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、当該給油所の周辺地域に所在する他のレギュラーガソリンの販売業者の事業活動を困難にさせるおそれを生じさせた疑い。
三愛リテールサービス(株)に対する件 (令和5年5月17日警告)	茨城県土浦市に所在する給油所において、令和5年1月31日から同年3月7日までの36日間、レギュラーガソリンについて、その供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、当該給油所の周辺地域に所在する他のレギュラーガソリンの販売業者の事業活動を困難にさせるおそれを生じさせた疑い。

2 参照条文等

○ 私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和二十二年法律第五十四号）（抄）

〔定義〕

第二条 （略）

②～⑧ （略）

⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。

一～二 （略）

三 正当な理由がないのに、商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給することであつて、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるもの

四～六 （略）

〔不公正な取引方法の禁止〕

第十九条 事業者は、不公正な取引方法を用いてはならない。

○ ガソリン等の流通における不当廉売、差別対価等への対応について（令和４年１１月１１日公正取引委員会）（抜粋）

第１ 不当廉売への対応について

１ 不当廉売の規制の内容

(2) ガソリン等の取引実態を踏まえた考え方

問題となる廉売の態様としては、「正当な理由がないのに、供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給」する場合（独占禁止法第２条第９項第３号）と、「不当に低い対価で供給」する場合（不公正な取引方法第６項）の２つがあり、このような廉売によって、「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」がある場合に不当廉売に該当する。

この不当廉売の規制基準に関し、ガソリン等の取引実態に即した考え方は、次のとおりである。

ア 「供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給」する場合

(7) 「供給に要する費用を著しく下回る対価」の考え方

- a 一般不当廉売ガイドラインでは、「供給に要する費用を著しく下回る対価」にいう「供給に要する費用」とは、総販売原価であるとし、通常の販売業における総販売原価とは、仕入原価に販売費及び一般管理費を加えたものであるとしている（注１）。また、廉売対象商品を供給しなければ発生しない費用（以下「可変的性質を持つ費用」という。）を下回る価格は、「供給に要する費用を著しく下回る対価」であると推定されるところとしている。

（注１）ここでの「総販売原価」とは、当期の販売活動全体に要した費用のことではなく、廉売対象商品の販売に要した費用の合計額のことである。

販売費及び一般管理費のように複数の事業に共通する費用については、これが各事業にどのように配賦されるかが問題となるところ、企業会計上は、当該費用の発生により各事業が便益を受ける程度等に応じ、各事業者が実情に即して合理的に選択した配賦基準（売上高、売上総利益、利用割合等）に従って配賦されることが一般的である。複数の事業に共通する費用の配賦基準については、このほかにも様々な方法があるが、廉売行為者が実情に即して合理的に選択した配賦基準を用いていると認められる場合には、当該配賦基準に基づき各事業に費用の配賦を行った上で、総販売原価の算定を行うものとする。その上で、複数の商品に共通する費用についても、実情に即して合理的に配賦することにより、廉売対象商品の総販売原価の算定を行うものとする。

- b どのような費用が可変的性質を持つ費用となるかについては、廉売対象商品の供給量の変化に応じて増減する費用か、廉売対象商品の供給と密接な関連性を有する費用かという観点から評価される。
- c 廉売対象商品の供給量の変化に応じて増減する費用かという観点からは、変動費（操業度に応じて総額において比例的に増減する原価をいう。）は、可変的性質を持つ費用となる。また、明確に変動費であると認められなくても、費用の性格上、廉売対象商品の供給量の変化に応じてある程度増減するとみられる費用は、特段の事情がない限り、可変的性質を持つ費用と推定される（注２）。さらに、費用の性格からそのように推定するまでは至らないものであっても、個別の事案において、廉売期間中、供給量の変化に応じて増減している費用は、原則として、可変的性質を持つ費用として取り扱われる。

（注２）例えば、クレジットカード決済手数料は、特段の事情がない限り、可変的性質を持つ費用と推定される。

- d 廉売対象商品の供給と密接な関連性を有する費用かという観点からは、仕入れに係る費用項目のうち、仕入原価は、特段の事情がない限り、可変的性質を持つ費用と推定され、仕入原価のうち仕入価格は、可変的性質を持つ費用となる。また、販売費のうち、運送費等の廉売対象商品の注文の履行に要する費用は、可変的性質を持つ費用

となる。

(a) 仕入原価とは、仕入価格と運送費等の仕入れに付随する諸経費との合計額である。

(b) 仕入価格については、名目上の仕入価格ではなく、廉売対象商品に関する値引き等（実質的な値引きと認められるリベートを含む。）を考慮に入れた実質的仕入価格で判断することとしている。例えば、次のようなリベート、販売促進費等については、廉売対象商品についての実質的仕入価格の判断において仕入価格の引下げ（値引き等）として考慮しないこととする。

○ 年度末等に事後的に額が判明するリベート（事後的な価格補填、決算奨励金等を含む。）

○ 給油所の新設、改造、広告宣伝や販売活動の援助として供与される奨励金、転籍の際又は転籍後に石油元売会社等卸売業者（以下単に「元売」という。）から提供される資金援助等

e 本社組織である人事部や経理部における人件費、交通費及び通信費は、費用の性格上、廉売対象商品の供給量の変化に応じて増減する費用ではなく、廉売対象商品の供給と密接な関連性を有する費用でもないもので、可変的性質を持つ費用とはならないものの、総販売原価には含まれる。

なお、総販売原価に含めた本社等の経費及び給油所における人件費に適切な範囲の費用が含まれているかについては、必要に応じて、廉売を行っている事業者（以下「廉売行為者」という。）にその根拠資料の提出等を求めることとする。

f 事業者は、商品を販売する際に、消費者に対し販売価格の一部又は全部の減額に充当できるポイント（1ポイントを一定の率で金額に換算するなどの方法による。）を提供する場合がある。

ガソリン等についてのこのようなポイントの提供については、①ポイントを利用する消費者の割合、②ポイントの提供条件（購入額の多寡にかかわらず提供されるものか、一定金額の購入を条件として提供されるものか等）、③ポイントの利用条件（ポイントが利用可能となるタイミング、ポイントの有効期限、利用に当たっての最低ポイント数の設定の有無等）といった要素を勘案し、ポイントの提供が値引きと同等の機能を有すると認められる場合は、「対価」の実質的な値引きと判断される。

(イ) 「継続して」の考え方

「継続して」とは、相当期間にわたって繰り返し廉売を行い、又は廉売を行っている事業者の営業方針等から客観的にそれが予測されることであるが、毎日継続して行われることを必ずしも要しない。例えば、毎週末等の日を定めて行う廉売であっても、消費者の購買状況によっては継続して供給しているとみることができる。

イ 「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」（影響要件）の考え方

(7) 廉売によって他のガソリン等販売業者（以下単に「販売業者」という。）の事業活動を困難にさせるおそれがあるかどうかについては、次の事項等を総合的に考慮して判断することになる。

○ 廉売行為者の事業の規模及び態様（廉売事業者の市場における地位（給油所数、販売規模、シェア、営業地域等）、多角化の状況、給油所の形態（スーパー、ホームセンター等の併設等）等）

○ 廉売対象商品の数量、廉売期間（廉売対象となっているガソリン等の品目数、販売数量、廉売期間の長さ、廉売時期（季節）等）

○ 広告宣伝の状況

○ 廉売対象商品の特性（廉売対象となっているガソリン等の種類等）

○ 廉売行為者の意図・目的

○ 周辺の販売業者の状況（事業規模の大きさ、事業に占める廉売対象商品の販売割合、廉売行為者と周辺の販売業者との販売価格差の程度、他の廉売業者の有無、廉売対象商品の売上高の減少の程度）

- (イ) ガソリンについては、給油所の売上高の大きな割合を占めること、実質的仕入価格に格差が生じていることから、周辺の販売業者よりも安く仕入れている販売業者がその実質的仕入価格を下回る価格で継続して販売する場合には、一般的には、周辺の販売業者の事業活動に影響し、特に、大規模な事業者が実施する場合や繰り返し実施する場合には、特段の事情がない限り、周辺の販売業者の事業活動に対する影響が大きいと考えられる。

2 公正取引委員会の対応

公正取引委員会は、前記1の考え方を踏まえて、ガソリン等の不当廉売事案に関して、次のような対応を行うこととする。

- (1) 申告のあった事案に関しては、処理結果を通知するまでの目標処理期間を原則2か月以内として、迅速に処理を行う。その際、過去に注意を受けてもなお再び注意を受けるような事業者に対しては、事案に応じて、①責任者を招致した上で直接注意を行うほか、②周辺の販売業者に対する影響が大きいと考えられる場合には、簡易迅速な処理によるのではなく、次の(2)により、厳正に対処する。

- (2) 大規模な事業者による不当廉売事案（例えば、以下の①又は②のような場合）又は繰り返し行われている不当廉売事案（例えば、以下の③のような場合）であって、周辺の販売業者に対する影響が大きいと考えられるものについては、周辺の販売業者の事業活動への影響等についても調査を行い、問題のみられる事案については、厳正に対処し、排除措置命令や警告に至らない場合であっても、責任者を招致するなどした上で、文書により厳重に注意する。

- ① 大規模な給油所（月商750KL以上）に係る事案
- ② 新規参入した事業規模の大きな事業者の給油所と周辺の販売業者の給油所との対抗的な値下げの事案
- ③ 1年以内に注意を受けた給油所に係る実質的仕入原価割れの事案

○ 不当廉売に関する独占禁止法上の考え方（平成21年12月18日公正取引委員会）（抜粋）

2 不当廉売規制の目的

独占禁止法の目的は、いうまでもなく公正かつ自由な競争を維持・促進することにある。事業者が創意により良質・廉価な商品又は役務（以下単に「商品」という。）を供給しようとする努力を助長しようとするものである。この中でも、企業努力による価格競争は、本来、競争政策が維持促進しようとする能率競争（良質・廉価な商品を提供して顧客を獲得する競争をいう。）の中核をなすものである。この意味で、価格の安さ自体を不当視するものではないことは当然であるが、逆に価格の安さを常に正当視するものでもない。企業の効率性によって達成した低価格で商品を提供するのではなく、採算を度外視した低価格によって顧客を獲得しようとするのは、独占禁止法の目的からみて問題がある場合があり、そのような場合には、規制の必要がある。正当な理由がないのにコストを下回る価格、いかえれば他の商品の供給による利益その他の資金を投入するののでなければ供給を継続することができないような低価格を設定することによって競争者の顧客を獲得することは、企業努力又は正常な競争過程を反映せず、廉売を行っている事業者（以下「廉売行為者」という。）自らと同等又はそれ以上に効率的な事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあり、公正な競争秩序に影響を及ぼすおそれがある場合もあるからである。

3 独占禁止法第2条第9項第3号の規定

(1) 廉売の態様

ア 価格・費用基準 （略）

イ 継続性 （略）

(2) 「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」

ア 「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある」にいうところの「他の事業者」とは、通常の場合、廉売対象商品について当該廉売を行っている者と競争関係にある者を指すが、廉売の態様によっては、競争関係にない者が含まれる場合もあり得る。例えば、卸売・小売業者による廉売によって製造業者等の競争関係に影響が及ぶ場合であれば、「他の事業者」に、廉売対象商品と同種の商品を供給する製造業者等が含まれる場合もある。

イ 「事業活動を困難にさせるおそれがある」とは、現に事業活動が困難になることは必要なく、諸般の状況からそのような結果が招来される具体的な可能性が認められる場合（注9）を含む趣旨である。このような可能性の有無は、他の事業者の実際の状況のほか、廉売行為者の事業の規模及び態様、廉売対象商品の数量、廉売期間、広告宣伝の状況、廉売対象商品の特性、廉売行為者の意図・目的等を総合的に考慮して、個別具体的に判断される。

（注9）例えば、有力な事業者が、他の事業者を排除する意図の下に、可変的性質を持つ費用を下回る価格で廉売を行い、その結果、急激に販売数量が増加し、当該市場において販売数量で首位に至るような場合には、個々の事業者の事業活動が現に困難になっているとまでは認められなくとも、「事業活動を困難にさせるおそれがある」に該当する。

(3) 正当な理由

前記(1)及び(2)の要件に当たるものであっても、廉売を正当化する特段の事情があれば、公正な競争を阻害するおそれがあるものとはいえず、不当廉売とはならない。例えば、需給関係から廉売対象商品の販売価格が低落している場合、廉売対象商品の原材料の再調達価格が取得原価より低くなっている場合において、商品や原材料の市況に対応して低い価格を設定したとき、商品の価格を決定した後に原材料を調達する取引において、想定しがたい原材料価格の高騰により結果として供給に要する費用を著しく下回ることとなったときは、「正当な理由」があるものと考えられる（注10）。

（注10）生鮮食料品のようにその品質が急速に低下するおそれがあるものや季節商品のようにその販売の最盛期を過ぎたものについて、見切り販売をする必要がある場合は、可変的性質を持つ費用を下回るような低い価格を設定することに「正当な理由」があるものと考えられる。きず物、はんぱ物その他の瑕疵のある商品について相応の低い価格を設定する場合も同様に考えられる。