

ガソリン適正取引慣行ガイドライン

平成29年3月
経済産業省

はじめに

人口減少等に伴い、ガソリンをはじめとする石油製品の需要減少が見込まれている。こうした中、ガソリン等を販売するサービスステーション(以下、「SS」という。)の数が著しく減少した地域(SS過疎地)におけるサービスの確保や災害時における対応等、住民や事業者の石油製品へのアクセスを維持していくことは一層重要になってきている。SSによる石油製品の供給ネットワークを将来にわたって維持していくためには、SSが、ガソリン等の販売にとどまらず、地域のニーズに総合的に応える商品やサービスの多角化・差別化に一層取り組むことが求められる。その際、SSを運営する個々の事業者の自助努力に加えて、元売と系列SSがビジネスパートナーとして共存共栄を図っていくことが有効である。

しかしながら、足下では系列内の取引関係が弱体化しかねない兆候がみられる。特に系列SSからは、仕切価格の系列内格差等に対する不満の聲が相次いでいる。全国のSSの約7割は1SS1ディーラーであるが、こうした小規模な事業者が特に厳しい状況に置かれている。この背景には、元売と系列SSの間で協議が行われる際、その過程における情報開示や説明が、元売側から必ずしも十分に行われない場合があると思われるため、系列SSからすると、想定した取引条件から大きく乖離した合意を余儀なくされたとの認識があるとみられる。したがって、元売と系列SSの間において真摯な対話を重ね、これらの間の認識の差を埋める努力が続けられることが重要である。

本ガイドラインの策定に伴い、より公正な競争環境の整備という観点から、経済産業省は、事業所管官庁として、元売と系列SSの間の一層適正な取引慣行の形成を促していくとともに、本ガイドラインに基づく取組の進ちよくを含め、ガソリン流通の動向を注視していく。また、公正取引委員会が「ガソリンの取引に関するフォローアップ調査報告書」(以下、「公正取引委員会調査報告書」という。)をはじめ、これまで累次にわたり、ガソリン取引の現状を把握し、これらに対する「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」(以下、「独占禁止法」という。)上の考え方を示してきたことから、経済産業省は、公正取引委員会に対して、独占禁止法に違反する疑いのある事実に接した場合には、緊密な情報提供を行うことにより、厳正な対処を求めていく。

元売と系列SSの間において真摯な対話が続けられ、公正な競争に裏付けられた一層適正な取引が行われるようになれば、合理的な協力関係も生まれ、両者の結びつきが社会的にも認められるようになる。そうなれば、地域に根差したサービスの開発やSSの設備更新の投資等、将来へのコミットメントも相互に後押しできるであろう。こうした好循環が形成されることにより、今後とも、元売と系列SSの間の取引が、石油製品の安定供給及び石油業界全体の付加価値向上や競争力強化に活かされることが期待されている。未来志向型の取引慣行の形成が、全国の住民や事業者の石油製品へのアクセスの維持につながることを期待したい。

1. 本ガイドラインの狙い

元売と全SSの約75%を占める系列SSは、継続的・安定的な取引関係を通じて相互依存関係を構築してきた。このことが、同一系列内の顧客接点のネットワーク性による顧客利便性の向上や、取引コストの削減、物流の効率化等に寄与しており、日本の燃料安定供給の基盤を構成してきたことは疑いがなく、今後も役割を果たしていくことが期待されている。

このような元売と系列SSの間の取引関係については、系列SSは、系列取引関係にある元売に関連する投資を既に行っており、他の元売への取引先変更は容易でないと認められ、事業経営上大きな支障をもたらすことが多いことから、一般に、元売は系列SSに対して優越的な地位にあるといえる。

目下、本年4月にJXホールディングス㈱と東燃ゼネラル石油㈱の経営統合が実現する予定であるなど、元売の経営統合が一層進展していく状況であり、経営統合後、元売は、系列SSとの事業規模の格差を拡大させていくこととなる。

本ガイドラインは、こうした環境変化にかかわらず取引の安定を確保していく必要があり、そのため、一層適正な取引慣行を実現していくことが重要であるとの観点から、主として以下を狙いとして、経済産業省が策定するものである。

- ▶ 系列取引における公正な競争環境の構築を図り、将来にわたって石油製品が全国の住民や事業者に安定的かつ効率的に届けられるための環境整備を促す。
- ▶ 望ましい取引慣行やベストプラクティスの浸透を促すことにより、元売と系列SSが対話・協議を尽くし、相互の認識の相違を埋める。

2. 元売と系列SSの間における適正取引の課題

本ガイドラインの策定に当たって、経済産業省は、元売と系列SSの間の取引や経営支援の実態、これらに対する系列SS側の認識についてのアンケート調査¹(以下、「今回のアンケート調査」という。)を実施した。また、いくつかのアンケート回答SSに対する訪問ヒアリングを行うとともに、事業者団体等も含め30社を超える系列SSに対してヒアリングを実施した。その結果や公正取引委員会調査報告書での指摘を踏まえ、元売と系列SSの間の取引において問題として指摘される取引慣行を改めて整理した。

ここでは、これらの取引慣行について、(ア)今回のアンケート調査の結果や元売と系列SSの意見を「主な意見等」として整理した上で、(イ)どのような行為が関係法令上の問題を生じやすいのかを「関係法令等に関する留意点」として紹介し、適正取引を推進するための(ウ)「望ましい取引慣行」を明らかにし、その具体例として(エ)「ベストプラクティス」を合わせて提示する。

また、「ベストプラクティス」等に示したもの以外であっても、元売と系列SSで十分に協議し、協力して適切な対応が行われることが望ましい。本ガイドラインで取り上げる想定例等はあくまで例示であり、それらの合法・違法の判断は、それぞれの所管省庁において、実際の取引内容に即し十分な情報に基づく慎重な検討がなされるものである。さらに、他の関連法令に関する法令遵守が確保されていることは当然の前提である。

¹資源エネルギー庁委託「取引慣行の公正・透明化に関する実態調査」平成29年3月、(株)野村総合研究所。全国の系列SS事業者3,000社(全体の約2割)に郵送し、1,676社より回答があった(回収率56%)。

(1) 当初の仕切価格の建値化²及び十分な協議、構成要素の説明

(ア) 主な意見等

今回のアンケート調査の結果によると、仕切価格の値引き等を受けているSSの7割以上が当初の仕切価格が建値化していると感じており、さらに、仕切価格についての情報開示や交渉が行われない場合、調整後の仕切価格(あるいは、値引きの額)が予測できないとの回答割合が高くなっている。<参考図表1、参考図表2>

元売

- ◆ 仕切価格の決定プロセスについては、さまざまな機会を通じ、系列SSへの説明や対話を実施している。
- ◆ 原油コストや直近の市況を踏まえて仕切価格を前もって提示しているが、その後、実際の市況動向に応じ、取引関係維持の観点から仕切価格を修正している。

系列SS

- ◆ (当初に通知される仕切価格の建値化により、)原価が分からずに店頭価格を付けてガソリンを販売しなければならないのは正しい商慣行ではない。
- ◆ 原価が分からない商品を売る際は手探りになるので周辺価格を参考にするしかない。それが理屈に合わない店頭価格設定につながる。
- ◆ 非常識な仕切価格が通知されるので、当然帰着すべき交渉を続けているだけである。

(イ) 関係法令等に関する留意点

系列SSに対して元売が優越的な地位にある場合において、卸価格を決定する際には、系列特約店との間で十分協議する必要がある。

(問題となるおそれがある想定例)

系列SSに対して優越的な地位にある元売が卸売価格を一方的に決定するなどにより、正常な商慣習に照らして不当に、系列SSに不利益となるような取引の条件を設定することは独占禁止法上問題となる(優越的地位の濫用)。

(ウ) 望ましい取引慣行

(当初の仕切価格の建値化の是正)

当初の仕切価格が建値化している状況下で、基準の不明確な仕切価格の事後的な修正が恒常的に実施される場合には、取引条件が不透明になり、系列SSによる自主的・合理的な事業活動を阻害するおそれがあるため、当初の仕切価格を可能な範囲でより市況の実態に即したものとするなどの見直しを行う必要がある。これにより、結果として事後調整の幅の縮小と交渉期間の短縮が図られ、SSが収益管理しやすくなることが期待される。

² 当初の仕切価格の建値化とは、事前に設定されるが、結果としてコストや市況の実態を反映せずに割高となる額で当初の仕切価格が通知される状況が常態化していることをここでは意味する。

(系列SSとの十分な協議の必要性)

元売は、仕切価格等を決定する際には、系列SSとの間で十分に協議する必要がある。前述のとおり、まずもって、当初の仕切価格の建値化が是正され、結果的に事後調整が縮小していくことが望まれるものの、当初の仕切価格が建値化している状況下で、個別の値引き交渉を元売が一方的に打ち切る場合には、十分な協議がなされたとはいいがたい。

<例>

当初の仕切価格が建値化している状況下で、値引きや販売促進を判断・実施する主体である元売の支社が、割り当てられた予算が少ないなど、元売側の事情によって、その根拠について十分な説明もなしに、値引き交渉を拒否し当初の仕切価格を押し付けたり、元売側の都合により値引き額を一方的に通知すべきでないことに留意する必要がある。

(仕切価格の構成要素の十分な説明)

また、仕切価格決定方式のあり方については、以下の点を踏まえた不断の検討を行う必要がある。

- ◆ 仕切価格を一定のフォーミュラで取り決めている元売は、価格体系等を見直す際の交渉並びに各構成要素の額及び販売関連コストの趣旨や用途の説明を十分に行う必要がある。
- ◆ 仕切価格の総額のみを系列SSに通知し個別交渉により決定している元売は、系列SSが個別交渉を有効に行うことができるようにする観点から、各構成要素の額についても可能な範囲で説明を行う必要がある。

また、以下のベストプラクティスが、仕切価格決定方式のあり方の検討の際、望ましい取引慣行の実現に向けた追加的な方策として各元売において参照されることが期待される。

(エ) ベストプラクティス(実践事例)

(仕切価格の構成要素の十分な説明)

- ◆ 仕切価格を一定のフォーミュラで取り決め、系列SSに書面で開示し定期的に説明を行っている。
- ◆ フォーミュラを開示するとともに、週次の仕切価格を通知した後の一週間以内にできるだけ値引き交渉を決着させ、早期に調整後の仕切価格を確定させている。

(2) 仕切価格の事後的調整

(ア) 主な意見等

大規模なSSを持つ特約店は、フォーミュラに基づく数量インセンティブで仕切価格が有利となっている場合が多いが、今回のアンケート調査の結果によると、それとは別途、値引きや販売促進支援を受ける割合が高くなっている。<参考図表3>

元売

◆ 系列SS間の仕切価格格差を合理的なものとするための工夫を各社は行っている。

系列SS

◆ 値引きを受けられるのは販売量が多いSSを持つ特約店だけであり、弱小SSはあまり受けられない。

◆ 公正なあり方は、一定のルールに沿って値引きが行われ、ある程度同じ土俵で各SSが工夫や努力をしながら競争することである。

◆ 元売の支社の予算がどのように決まっているのか系列SSに十分な説明がないため、一方的に値引きの額が決められてしまう。

(イ) 関係法令等に関する留意点

有力な事業者が同一の商品について、取引価格やその他の取引条件等について、合理的な理由なく差別的な取扱いをし、差別を受ける相手方の競争機能に直接かつ重大な影響を及ぼすことにより公正な競争秩序に悪影響を与える場合には、独占禁止法上問題となる。

(問題となるおそれがある想定例)

系列SSの仕切価格について、個別の値引き交渉により、特定の系列SSを競争上著しく有利又は不利にさせるなど、合理的な理由なく差別的な取扱いをし、一般SSの競争機能に直接かつ重大な影響を及ぼすことにより公正な競争秩序に悪影響を与える場合には、独占禁止法上問題(差別対価等)となる。

(ウ) 望ましい取引慣行

値引きの予見性・公平性を高めるため、各元売において、値引き交渉の方針や手続きについての社内基準が明確化されることにより、値引きによる格差の合理性を説明できる体制がとられるとともに、可能な限り、系列SSにも十分な情報開示や説明が行われることが望ましい。

また、値引き交渉を早期に決着できるように取り組む(事後調整の期間短縮が図られる)ことが望ましい。さらに、前記の仕切価格の建値化を解消し、当初の仕切価格を可能な範囲でより市況の実態に即したものとする事により、結果的に事後調整の幅の縮小が図られることが期待される。

(エ) ベストプラクティス

(値引き交渉の方針や手続きについての社内基準)

値引きの承認を支社で行う場合

- ◆ 本社の販売部門が、確認者の立場から適切な値引き水準を支社の承認前に指導するなどにより、全体の調整を図っている。そのため、隔週程度の頻度で開催している支社長電話会議で現況や販売予測について各支社と情報を共有するとともに、支社内で稟議される商談情報をオンラインで確認している。
- ◆ 本社の販売部門が値引きの目的を明確にすることやその幅の格差が著しくならないよう許容範囲の目安を明示した指示書を作成し、各支社に書面で交付することにより、社全体の対応を統一している。

値引きの承認を本社販売部門で行う場合

- ◆ 承認権限を有する販売部門とは別の調整部門が、支店からの値引き申請内容の妥当性を総合的に勘案し、必要に応じて申請の差戻しを行う体制をとっている。また、値引きの影響が製造部門等にも及ぶようなケースでは上位の権限者が判断を行うこととするなど、段階的な権限範囲の設定を行っている。

(事後調整に係る期間の短縮・幅の縮小)

- ◆ 年度末での、あるいは、四半期前までに遡及しての値引きは、決算対策や利益供与のようなものを禁止するとともに、段階的な権限範囲の設定により歯止めを効かせるようにしている。
- ◆ 値引き交渉の結果は、次の仕切価格通知日の翌日以降に反映し、仕切価格の事後的調整とならないようにしている。その際、効果を判断するために値引きの適用期間を設定するが、適用を見直す時期を明確にし、その間の状況改善策を系列SSと協議している。
- ◆ 指標基準価格をスポット価格指標とほぼ連動させた上で、迅速な交渉決着を図るため、一定の範囲内であれば支店の判断で値引きが実施できることとしている。

(その他、コンプライアンスの徹底)

- ◆ 独占禁止法等のコンプライアンスに係る社内規定を整備し、研修会等で役員・従業員にその遵守を徹底している。
- ◆ 値引き交渉に係る社内文書を定期的に業務監査で公正取引の観点から確認している。

3. 小売段階における公正競争上の取組

ガソリンは、製品差別化が容易ではないため、価格を中心とした競争に集中する傾向があることなどを背景に、採算を度外視した低価格での販売やドライバーに誤認を与える価格表示のおそれがある行為がSS店頭で多く行われているとの指摘がある。

事業者の努力によって良質・廉価な商品・サービスを提供して顧客を獲得する競争は公正な競争環境の確保にとって不可欠であるが、独占禁止法上の不当廉売や不当景品類及び不当表示防止法上の有利誤認に該当する行為に対しては厳正な対処が行われるべきである。

不当廉売については、公正取引委員会「不当廉売に関する独占禁止法上の考え方」及び「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」により、ガソリンの取引実態に即した公正取引委員会の考え方及び対応が示されている。SSは、自らが不当廉売に該当する行為を行わないようにする必要がある。

価格表示の適正化については、全国石油商業組合連合会が、石油流通業界団体の自主行動基準として、「ガソリンスタンドにおける価格表示の適正化ガイドライン」をとりまとめ、公表している。当該自主ガイドラインでは、有利誤認を招くおそれのある行為を未然に防止する観点から、価格表示を行う場合には、簡潔、明瞭、正確とすることを基本的な考え方とし、その内容、表示板の設置場所や形状等について分かりやすくまとめられている。

SSは、この趣旨を理解し、不適切な価格表示を行わないように対応する必要がある。

4. 経済産業省の対応

経済産業省は、課題となる取引慣行の一層の適正化を図るため、次のような対応を行うこととする。

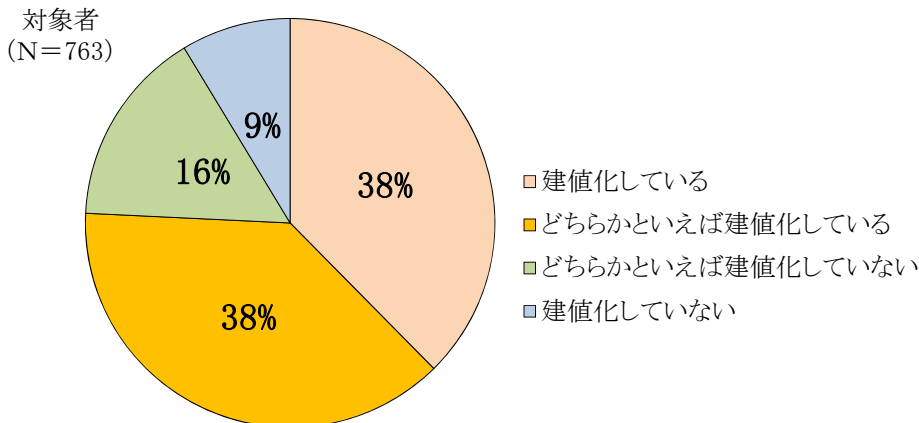
- ◆ 各元売の当初の仕切価格が建値化していないかどうかの実態や本ガイドラインに基づく取組の進捗状況について、四半期ごとに実施している元売ヒアリング等において把握する。
- ◆ 系列SSを対象としたアンケート調査を実施するなどにより、定期的なフォローアップを行う。その際、1SS1ディーラー等の小規模事業者を含め、幅広く実態把握、意見聴取を行う。

また、

- ◆ 当初の仕切価格をより市況の実態に即したものとすることを可能とするための取組として、信頼性・透明性の高いスポット価格指標が構築されるための環境整備を引き続き行う。

ガソリンの需要減少、元売の経営統合等によりSSを取り巻く環境が、今後も、大きく変化していくことが想定され、それに応じて元売とSSの間における取引の実態も変化し、取引慣行に新たな課題が生じることもある。経済産業省としては、上記の対応を通じて動向を注視し、本ガイドラインを不断に見直していくとともに、公正取引委員会に対して、独占禁止法に違反する疑いのある事実に接した場合には、密接な情報提供を行うことにより、厳正な対処を求めていく。

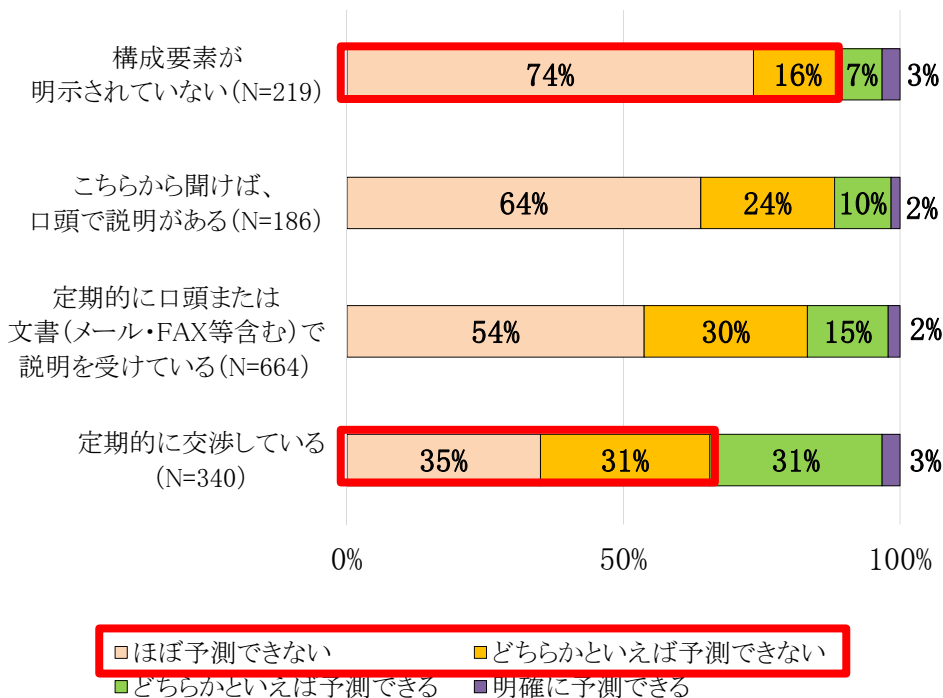
参考図表1 当初の仕切価格の建値化についての事業者の認識
 (質問項目「通知価格が建値化していると感じる」への該当状況)



対象者:以下のいずれかの支援を受けている事業者

1.	安値地域のSSへのマージン保証
2.	安値地域のSSへの継続的な一定額の仕切価格の値引き
3.	上記1と2以外の、交渉による仕切価格の値引き(月内~3ヵ月程度の交渉)
4.	四半期・年に1度等に行われる値引き

参考図表2 説明・交渉の状況別にみた値引き額の予見性



参考図表3 運営SS数別にみた支援を受けている事業者の割合

	特約店					
	1SS (N=341)	2SS (N=126)	3SS (N=68)	4SS (N=33)	5~9SS (N=79)	10SS以上 (N=29)
卸価格の個別の値引き交渉を受けている	44%	49%	56%	73%	67%	76%
販売促進支援を受けている	26%	32%	37%	42%	63%	76%
値引きや支援を受けていない	33%	23%	13%	12%	11%	7%