

ガソリンスタンド（サービスステーション）業界の動向

【 要 旨 】

ガソリンの流通経路は、元売りから特約店などを通してガソリンスタンド（以下、SS）で販売するのが、大半を占めているが、近年は元売りの系列に属さないプライベートブランド（PB）のSSが増加傾向にある。

ガソリン価格は高騰が続いており、一部の利用者で買い控えの動きもみられるほか、洗車、オイル交換等の油外売上も伸び悩んでいる。

SS数は、全国、沖縄県ともに減少傾向にある。県内の場合、1996年3月末のSS数は468カ所あったが、06年3月末には400カ所となっている。減少の要因としては、長年続いた安値乱売による採算の悪化により、倒産や廃業が相次いで発生したことが挙げられる。

全国のSSの経営実態調査（全国石油協会が2004年に実施）によると、約4割が赤字であると回答した。一方、10カ所以上を所有するSSの大方は黒字となっており、スケールメリットを生かした経営により収益状況は比較的良い。

SS数が減少傾向にある中、セルフサービススタンド（以下、セルフ）は、全国、県内ともに増加傾向にある。県内のセルフ数は、06年3月末で20カ所と全国では最も少ない。ただ、計画中のセルフはいくつかあるなど、今後も増加傾向は続くものと思われる。ガソリン価格の高騰などにより、油外売上は伸び悩んでいることから、車整備、車検などのカーメンテナンスを行うサービス拡大型のSSやコンビニエンスストア、ファーストフードなどの店舗併設型により新たな収益基盤の拡大に取り組むSSが増加している。一方で、SSの経営に見切りをつけ、コンビニエンスストアなどの別業種へ転換する事例もみられる。別業種への転換の時期として、設備の老朽化が多い。設備を更新しても、投下した資金に見合うだけの収益を上げられにくくなっているのが要因である。

県内SSの課題に、適正なガソリンマージンの確保や復帰特別措置の適用による揮発油税軽減措置の期限切れ（2007年5月）が挙げられる。

SSを取り巻く環境をみると、国内の2005年度のガソリン販売量は前年度比0.1%減と21年ぶりに減少した。人口減少による乗用車保有台数の鈍化や燃費の向上などが要因として挙げられる。一方、県内における05年度のガソリン需要は、前年度比1.9%増と概ね堅調に推移したものの、将来的には全国と同様に需要の鈍化が予想される。

県内SSは長年の安値乱売による企業体力の疲弊から廃業など店舗数の減少傾向がみられる一方で、安定した収益を上げてきたSSの存在もあり、二極化がより進んでいくものと思われる。

このように、SS業界を取り巻く環境は厳しさを増しており、以前の安値乱売が発生しないような適正価格の確保や経費削減の徹底が必要である。また、カーケアや異業種の店舗併設などにより油外での収益基盤の拡充を図っていくことも求められる。

<目次>

1. はじめに
2. SS 業界の現状
3. SS の今後の展開
4. 県内 SS の課題
5. おわりに

1. はじめに

1996 年の特定石油製品輸入暫定措置法（特石法）の廃止などの規制緩和により、元売りと呼ばれる石油精製業者だけでなく、一定の条件を満たせば誰でも自由にガソリンを輸入販売できるようになったことから、元売り業界大手の再編が相次ぎ、更に JA 農協や総合商社系列、流通業者の参入により業界の構図は大きく塗り替えられた。

このような中、ガソリンスタンド業界も、競争の激化によりガソリン等の燃料販売だけでは収益の確保が難しくなり、洗車、オイル交換等の油外の取組みにより収益の拡大を図るいわゆるサービスステーション（以下、SS）の形態が一般的になってきた。

沖縄県内においては、仕入価格を下回るような安値乱売合戦が 10 年以上にもわたり続いてきたことから、SS の企業体力は低下し、倒産や廃業などの淘汰が進み、県内の SS は減少が続いた。

一方、近年の原油価格は、イラクなど原油産出国である中東情勢の不安定や中国などの景気拡大による需要増により、2003 年ごろから値上がりを始め、高値の状態が続いている。

この間、県内 SS においては、以前のような安値乱売こそみられなくなったものの、依然として SS の店舗数は減少傾向にあるなど厳しい状況が続いている。そこで、本レポートでは、SS の現状や今後の動向、課題について考察してみたい。

2. SS 業界の現状

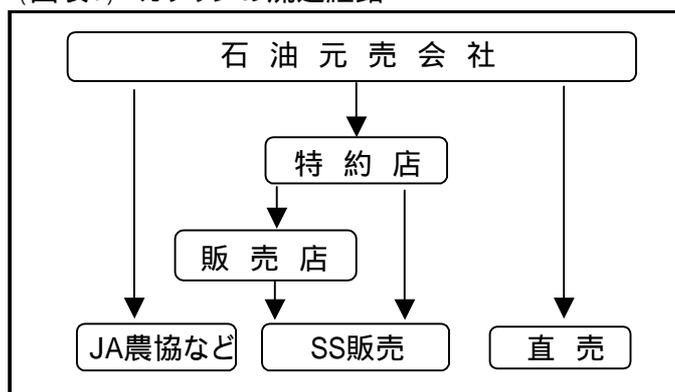
(1) ガソリンの流通経路

プライベートブランドの SS が増加傾向

ガソリンの流通経路は、元売りから特約店などを通して SS で販売する、元売りが子会社などの SS を通して直接販売する、元売りの系列に属せず独自の方法によりガソリンを仕入販売する、- などに大別できる（図表 1）。主な流通経路としては、の特約店（販売店）を介して SS で消費者に販売される方法が大半を占めている。

近年は のような JA 農協、商社等の系列の SS やどの元売りの系列にも属さないプライベートブランド（PB）の SS が増加傾向にある。

(図表1) ガソリンの流通経路



(2) ガソリン価格の推移

原油価格高騰により高値が続く

原油価格は、2003年3月のイラク戦争勃発によるイラク情勢の不安定化や中国などの景気拡大による需要増などの要因から上昇が始まり、03年当初、30ドル/バレルで推移していた価格は05年に入ると急激に上昇し、同年10月には約60ドル/バレルを突破し、以後、高止まりの状態が続いている。

原油価格の高騰に伴いガソリン価格にも上昇がみられ、県内の場合 03年当初、90円台後半で推移していた価格は、現在では1リットル当たり120円以上で推移している。

県内におけるガソリン価格には地域差がみられる。地域ごとの価格は、競合先が多いなどの要因から沖縄本島中部地区が最も安くなっているようである。中部地区を基準とした地区毎の価格差をみると、南部地区は2円程度、那覇地区は2~3円程度高いようである。那覇市内はSSが少ないことや土地の取得など初期の設備投資が割高になることもあり、高めの価格設定になっているようである。

全国と価格差をみると、県内は復帰特別措置により揮発油税が1リットル当たり5.5円の軽減措置があることから、全国平均より低い価格設定になっている(図表2)。

(図表2) ガソリン(レギュラー)価格の推移



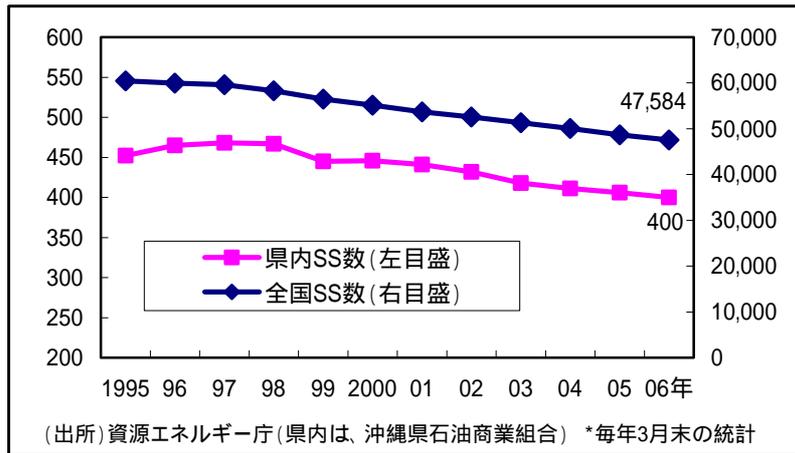
(3) SS数の推移

全国、県内ともに減少傾向

全国のSS数は、94年3月末の60,421カ所をピークに減少が続いており、2006年3月末は47,584カ所であった。

また、県内のSS数も、96年3月末の468カ所をピークに減少が続いており、06年3月末は400カ所であった。減少の要因として、安値乱売の多発による採算の悪化により倒産や廃業が相次いでいることが挙げられる(図表3)。

(図表3) SS数の推移



県内における元売りの系列別のSS数(06年3月末)をみると、新日本石油系列が152カ所と最も多く、次いでエクソンモービル(ゼネラル、エッソ)となっている(図表4)。近年、元売りの系列に属さないプライベートブランド(PB)などのSSが増加傾向にある。

一方、セルフは06年3月末には20カ所と前年同期比6カ所増加するなど、今後とも増加していくことが見込まれている(セルフの動向は後述)。

(図表4) 元売りの系列別SS数(2006年3月末)

系列	固定式	セルフ	合計
新日本石油	152		152
出光興産	25	5	30
エッソ	31	5	36
ゼネラル	41	5	46
昭和シェル石油	23	3	26
ジャパンエナジー	10		10
コスモ石油	6		6
三菱商事石油	5		5
カーエネクス	22	2	24
その他	33		33
JA関係	32		32
合計	380	20	400

(出所) 沖縄県石油商業組合

(4) 経営の状況

約4割が赤字

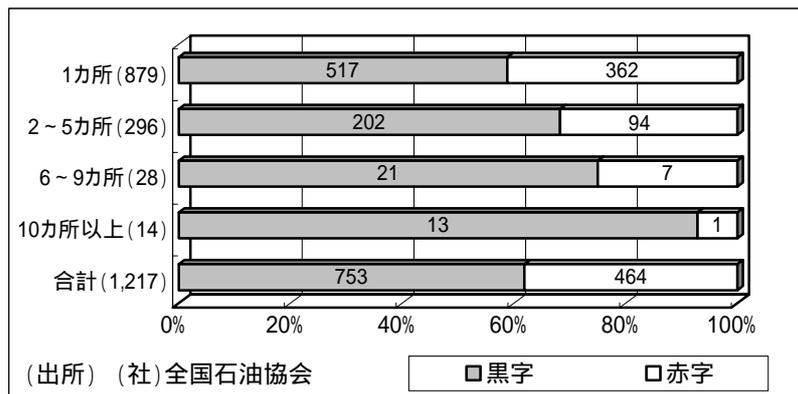
(社)全国石油協会が2004年8月に全国のSSに対して行った経営実態の調査(回答企業数1,217)によると、経常利益で黒字を計上している企業は全体の約62%となっている。黒字を計上したSSにおいても半数が利益率0~1%と回答しており、厳しい経営状況となっている。

運営SS数(所有SS数)別の経常利益ベースの内訳をみると、1カ所のみで営業を展開しているSS(回答企業数879)のうち黒字は517(構成比58.8%)、2~5カ所のSS(回答企業数296)のうち黒字は202(構成比68.3%)、6~9カ所のSS(回答企業数29)のうち黒字は21(構成比75.0%)、10カ所以上のSS(回答企業数14)では、黒字は13(構成比92.9%)であった。経営規模が大きくなるほど、収益状況が良くなっていくことが窺える(図表5)。

経営規模が大きいSSのメリットの1つに、ガソリン仕入におけるボリュームインセンティブがある。これは、元売り先が、SSの仕入量に応じて価格を値引くものであり、仕入量に応じて最大で2~3円/リットル程度の価格の値引きを行っている。

全国石油協会調査(2004年度)による運営給油所数別のガソリン仕入単価をみると、1カ所のみ運営のSSは90.5円/リットルであるが、10カ所以上運営のSSは88.8円/リットルとなっており、1.7円/リットルの仕入価格の軽減となっている。例えば、県内1SSあたりの月平均の販売量は約180k lであるが、1.7円/月のメリットを享受した場合、1SSあたり年間の仕入で3,672千円の仕入価格の軽減になる。このようなことから、経営規模の大きさは利益の拡大に繋がる。

(図表5) 運営SS(所有SS)別の黒字企業と赤字企業の比率
(経常利益ベース)



(5) 法人との取引

安定した収益源

平均的なSSの顧客は、概ね個人客8割、法人客2割となっているようである。法人先は指定のSSを利用することが多いことから、法人との取引は安定した収益源となる。

法人よりの売上代金の回収は、月末締め翌月末払いの売掛けでの回収としている SS が多い。売掛けは、回収のリスク等があることから店頭での価格より高めに設定されている。また、以前は手形での支払いも多かったが、サイトの長期化や不渡りの発生等が多いことから、手形での回収を止めるなど、SS の対応も慎重になってきている。

3. SS の今後の展開

(1) セルフサービススタンドの流れ

全国、県内ともに増加が続く

セルフサービススタンド（ドライバーの給油作業を一定の資格を持つ監視員がコントロールブースで見守る有人セルフ方式、以下、セルフ）は、1998 年の消防法の改正などにより解禁となった。その後、セルフ数は増加を続け、全国のセルフ数は 2006 年 3 月末で 4,874 カ所とセルフ率は 10.2%となっている。一方、県内のセルフ数は 06 年 3 月末現在で 20 カ所と前年同期比 6 カ所増加したものの、全国で最も少ない。県内のセルフ率は 5.0%と全国の約半分になっている。都道府県別のセルフ数では、愛知県の 325 カ所が最も多い。

県内においてセルフが少ない要因として、一般の SS との価格差があまりないこと、車から降りて給油することを面倒と感じる利用者がいる、セルフへの変更時における設備投資の費用負担が比較的大きいこと（約 30 百万円）、県内で最もシェアの高い元売りである新日本石油の系列がセルフに進出していないこと、- などが挙げられる。

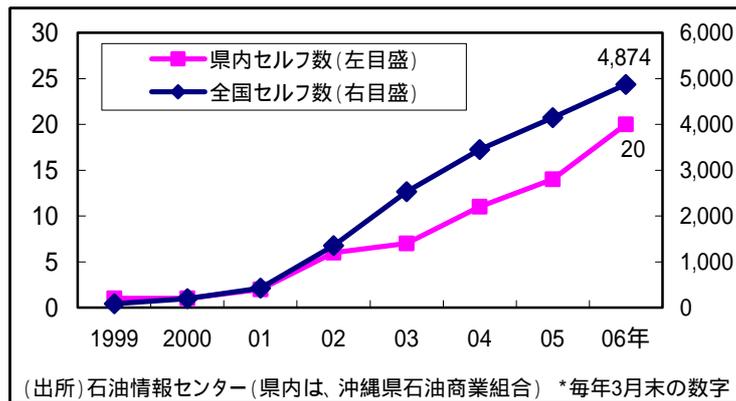
顧客からみた場合のセルフの魅力は、上記のような利用者がいるものの、一方では従業員と対面しサービスやセールスや受けることをわずらわしいと感じる利用者も多いことから、非対面式がセルフの魅力として挙げられる。

SS の事業者からみた場合のセルフを運営するメリットとして、人件費を中心とした経費の軽減がある。例えば、通常 1SS 当り約 10 名の従業員が必要であるが、セルフの場合だと 5~6 名の人員で済むことになる。

また、セルフは販売量も一般の SS と比較すると多い。石油情報センター調べによる月平均のセルフのガソリン販売量（全国）は、一般の SS と比較して 2~3 倍と大きく上回っている。要因としては、セルフは一般の SS と比較すると、面積が広く立地条件のいい場所にあることや非対面式を好む利用者からのニーズが高いことなどが挙げられる。ただ、セルフも一般の SS 同様に立地条件が大切であり、一般の SS で立地条件がよくない場所で利用者が少ないところは、セルフに変更しても利用者が増加するというような状況はみられないようである。

現在、県内においてセルフは計画中有いくつかあるなど、今後も増加していくものと思われる。

(図表6) セルフSSの動向



(2) 新たな分野への取組み

油外収益基盤の拡大

SSは、ガソリンの販売だけでなく、洗車、オイル交換などの油外売上以外でも収益を確保していこうとする形態が一般的だが、最近のガソリン価格の高騰や企業の経費削減により洗車、オイル交換等を控える動きがみられ、油外売上は伸び悩んでいる。

このようなことから、各SSでは車整備、車検のカーメンテナンスなどのサービス拡大やコンビニエンスストア、ファーストフードなどの店舗併設により顧客を獲得していこうとする動きがみられる。一方、SSの経営に見切りをつけ他の業種に転換する事例もみられる。

サービス拡大

近年みられるSSのサービス拡大の取組みとして、油外売上の中心であった洗車・オイル交換だけでなく、車検や車整備などのカーメンテナンスの強化が挙げられる。整備士の資格を持ったスタッフを配置し、車の状態や予算に応じたメンテナンスを行い顧客の囲い込みを図っていこうとするものである。

また、クレジット機能付きのカード会員の勧誘も最近は多くなっている。カード会員になると給油ごとの料金割引だけでなく、ポイント制を導入したキャッシュバックや商品との交換、デビットカードの機能付きなどの特典によりリピーター客の増加を図っている。

このようなクレジット機能付きのカードは、法人客に対しても勧誘を強化しているSSもある。カードで決済することにより、売掛金回収のための事務負担軽減や回収の確実性などのメリットが挙げられる。

異業種の店舗併設型

近年、カーメンテナンスなど従来の油外に付加価値をつけた分野だけでなく、異業種の分野の店舗を併設するSSが増えている。SSは大通りなど通行量の多い場所に位

置するなど立地条件がよく、特に郊外に立地する SS は、敷地も広めに設定されていることから駐車場を兼ね備えた店舗併設型 SS を展開しやすい条件が整っている。

併設店舗の事例としては、コンビニエンスストア、ファーストフード、クリーニング、持ち帰り弁当店などのほか、郊外型ショッピングセンターとの併設などもみられる（図表 7）。

県内の SS の併設店舗としては、コンビニエンスストア、ファーストフード、牛丼チェーン店などとの併設がみられる。

（図表7）店舗併設・サービス拡大SSの店舗数（全国）

	2005年3月末	2006年3月末 （見込み）
カーケア	2,319	2,907
CVS/ミニショップ	219	245
ファーストフード	130	153
ショッピングセンター	71	94
クリーニング	18	21
ATM	2	2
その他	63	94

（出所）月刊ガソリンスタンド

業種の転換

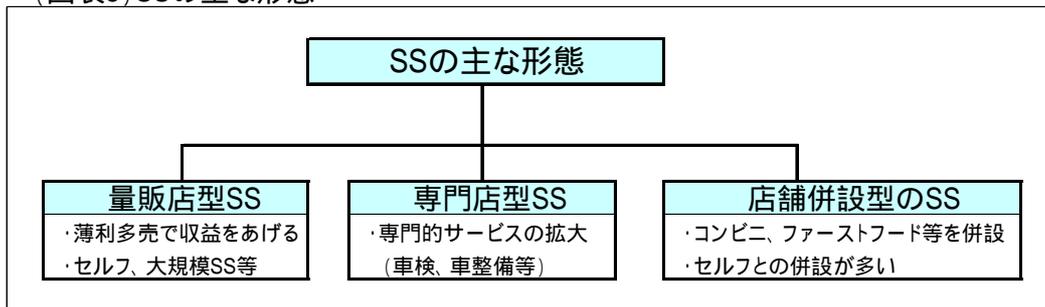
近年、SS の経営に見切りをつけ、別業種へ転換する事例もみられるようになってきている。別業種への転換の時期として多いのが、設備の老朽化が挙げられる。老朽化により更新の必要があるものの、新たに資金を投下し設備の更新を行ってもそれに見合った収益を上げられにくくなっていることから、別業種への転換か廃業を選択することになる。このような事例は、1カ所で営業を展開している SS が多いようである。

先述したアンケート調査でも、1カ所のみ SS うち約 4 割が赤字であると回答している。また、黒字を計上している SS の中でも、利益率が 0～1%と回答している企業がみられるなど、新たな設備の投下に見合うだけの収益を計上できない SS が多いことが推察される。

別業種へ転換した事例として、SS を 1カ所経営している A 社の収支はトントンであった。SS の設備は約 20 年と老朽化しており、更新が必要になってきた。ただ、設備を更新しても投資額に見合うだけの収益を確保できるメドが立たないことから別業種へ転換することにした。立地条件も比較的良好なことから、ビジネスホテルチェーンの建物を建築し賃貸する（リース方式）ことを予定している。

その他の事例としては、コンビニエンスストアやファーストフードなどへ転換されることが多いようである。また、土地を売却するなど資産処分し、廃業する SS もある。

(図表8) SSの主な形態



4. 県内 SS の課題

(1) ガソリンマージンの確保

マージンは改善傾向

県内のガソリン小売価格は、近年まで安値乱売合戦がみられた。安値乱売合戦がみられるようになった10年ほど前は、年に数回程度発生し、数日では元の価格に戻っていた。

その後安値乱売合戦は、エスカレートし1カ月に数回、発生するなど恒常化した。中には、仕入価格を割るような販売もみられた。

この間、SSは体力を疲弊し、廃業もしくは倒産する企業が増加しSS数は減少が続いた。近年の原油価格の高騰により、仕入価格の値上がり分が小売価格に幾分転嫁しやすい環境になってきたことや企業にも安値乱売合戦を続けていく余裕がなくなってきたことから、業界では量から質（ガソリンマージンで稼ぐ）への意識の変化がみられるようになり、安値乱売はほぼなくなった。

また、安値乱売がなくなった他の要因として、店頭における価格表示看板の撤去が挙げられる。店頭で安値の価格表示が出ると、隣接のSSが追随し、次から次へと広がり、1~2日で本島全域に広がるような状況が多々みられた。このような中、ガソリン価格の高騰が始まったころの2004年4月より消費税の総額表示が義務付けられた。これにより消費税を表示価格に上乗せして表示しなければならなくなったことから、価格が上がったという印象を与えたくないというSS側の意識が働き、店頭表示は一気にみられなくなった（例えば、小売価格が100円/ℓとした場合の表示価格は消費税込みで105円/ℓと表示されることになり、5円値上がりしたという印象を持たれる）。

マージンは、総体的に改善傾向にあるが、健全経営の目安とされている15円前後のマージンの確保には至っていないようである。

(2) 復帰特別措置期限切れ

期限延長の要請へ

沖縄県は、本土復帰に伴う混乱を回避する目的で、復帰特別措置（国税政令74第4

項の「復帰対策要綱」に制定)の適用により、ガソリンにかかる税金(揮発油税)は、1リットル当たり7円の軽減措置がとられている。また、県は離島の石油製品の価格安定などを目的に、揮発油税の軽減措置を根拠に制定した「県石油価格調整税条例」により、1リットル当たり1.5円の税を課税し、離島への石油製品の輸送費の補助に充当している。両者の差し引きにより、1リットル当たり5.5円のガソリンにかかる税金が免除されていることになる。

石油価格調整税は、復帰特別措置を根拠として制定されていることから、両者は連動しており、復帰特別措置による税軽減の有無は県民の生活に直結することになり、特に輸送費の補助のなくなる離島は、ガソリンの値上がりにより住民生活や産業振興に大きな影響が出ることになる。

復帰特別措置は1972年の制定後5年ごとに更新され、これまで6度延長された。2007年5月には軽減措置の期限が切れるが、軽減分の5.5円をすぐに小売価格に転嫁した場合、買い控えなどが予想されることから、すぐに転嫁できないとするのが、大方のSSの見解である。ただ、県内のSSの多くは、零細業者であり、企業体力も弱いことから、軽減分の5.5円を負担する余力はなく、徐々に小売価格に転嫁していくことになるが、軽減分のどの程度まで転嫁できるかやいかに短い期間で転嫁できるかが、今後の経営状況を左右していくことになる。

業界団体である沖縄県石油商業組合は揮発油税の減免措置の期限延長を県に要請するなど、期限延長を求めている。

5. おわりに

以上みてきたように、県内のSS業界は長年の安値乱売の影響による企業体力の疲弊から、SSの店舗数は減少傾向が続いており、業種転換や廃業など今後も淘汰が続くものと思われる。ただ、このような厳しい環境の中でもスケールメリットを生かした経営や徹底した経費削減により収益を上げ、新たな店舗展開をしてきたSSの存在もあり、2極化がより進んでいくものと思われる。

業界を取り巻く環境をみると、国内における2005年度のガソリン販売量は、前年度比0.1%減と21年ぶりに減少した。要因として、価格高騰による買い控え等の一時的な要因もあるが、少子高齢化を背景とした乗用車保有台数の鈍化や軽自動車、排気量1300CCクラスの小型乗用車の販売増加による燃費の向上など構造的な要因が挙げられる。また、今後はエンジンと電気モーターを併用するハイブリット車へのシフトや石油に代わるエネルギーの導入により、ガソリン需要は鈍化していくことが見込まれている。

一方、県内におけるガソリン販売量は前年度比1.9%増と、概ね堅調に推移した。要因としては、人口増加に伴う自動車登録台数の増加や好調な観光に支えられたレンタカーの増加などが挙げられる。ただ、将来的には全国と同様な理由により、ガソリン需要の鈍化が予想される。

また、景気は回復基調にあるものの、企業のリストラ継続による経費の削減により、洗車など油外の利用は当分、控える動きが続くものとみられる。

このようにSS業界を取り巻く環境は厳しさを増しており、以前の安値乱売が発生しないような業界あげての取組みなどによる適正価格の確保や経費削減の徹底が必要である。また、ガソリンは原油価格の変動や需給関係によって価格が変動する市況品であることから、カーケアや異業種の店舗併設などにより油外での安定した収益基盤の拡充を図っていくことも求められる。

<参考>

SSの法人所得ランキング 【単位:千円】

業界の順位	県全体の順位	企業名	2004年	2003年
1	142	(資)南風原石油	181,291	214,481
2	208	(名)山城石油	123,957	-
3	267	(株)伊禮産業	94,480	121,806
4	287	沖縄アポロ(株)	87,613	-
5	296	永山石油(株)	83,959	86,788
6	412	(株)山城産業	55,705	-

(資料)帝国データバンク

以上