

論点0：今後の政策検討にあたり踏まえるべき変化

➤ 2025年、2030年以降の中長期を見据え、石油中下流産業に大きな変化をもたらす要因として、何が考えられるのか。

【石油製品需要に影響を与える要因の例】

- ・自動車燃費の向上、次世代自動車の普及
- ・国内人口の減少
- ・石油火力発電の縮減
- ・大型船舶用燃料の環境規制
- ・産業用燃料の転換
- ・国内石油化学産業の高機能性化学シフト
- ・IoT技術
- ・シェア社会の到来

【石油製品供給に影響を与える要因の例】

- ・国際石油製品取引の拡大
- ・中東の製油所新增設
- ・中国の供給過剰の可能性
- ・原油の重軽価格差の変動
- ・環境規制、バイオ燃料
- ・生産能力の革新的向上（技術等）

追加論点

➤ 石油業界の変化の前提となる社会情勢の変化を考える際には、高齢化や都市部への人口の一極集中等、我が国が抱える大きな社会的問題についても検討するべきではないか。

論点に対する意見

- 石油の需要は、2030年以降も我が国にとって最大の1次エネルギー源であることは変わらないことを認識するべき。
- COP21等の議論が石油需要に与える影響も考慮すべき。

論点 1 : 内需縮小下の国内石油サプライチェーンについて

- 国内市場の縮小は、調達・精製・流通・販売にどのような影響を与えるのか。今後更なる設備の統廃合等進める場合、原油の調達力や研究開発投資の規模の確保、製油所間の役割分担等を困難にすることはないか。
- 特に、海外からの供給途絶や国内災害等の緊急時にも、国民生活、経済活動への致命的な打撃を回避する観点から、国内に一定規模の精製能力を維持するべきではないか。
- 国内に一定規模の精製能力を維持するためには、国際市場の獲得を進める必要があるのではないか。
- 低廉かつ安定的な石油供給を可能とするサプライチェーンを将来にわたり維持するためには、調達・精製流通・販売の各分野において、どのような対応が必要か。またどのような政策的支援が必要か。

追加論点	論点に対する意見
<ul style="list-style-type: none"> ➤ C重油を取り巻く環境が変わっていくことが見込まれる中、石油火力の需要確保の在り方についても検討が必要ではないか。 ➤ 危機対応については、大きなアクシデントの直後のフェーズと、中長期的な対応を検討するフェーズの2つの議論が存在。エネルギーセキュリティとビジネスのバランスを十分に勘案することが必要ではないか。 ➤ 日本の精製マージンのボラティリティは、海外と比して高い。精製事業のコスト構造は国内外で大きく変わらないので、日本市場及び産業の固有の要因があるのではないか。 ➤ 国内事業をキャッシュカウ化しながら、何を次の成長の基盤とするのか、そのためにはどのような対策が必要か。 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ サプライチェーンの維持には、それを担う企業が安定的な経営基盤をもつことが必要。 ➤ 縮小するとはいえ、国内もマーケットは大きい。その中で、成長の資金を獲得していくことが重要。 ➤ 現行事業以外の事業への成長投資により、新たな収益基盤を確立することは、石油の国内安定供給につながる。 ➤ 成長投資の候補としては、①既存事業のバリューチェーン上にある高付加価値事業の取り込み、②石油代替進行に伴うガスや再エネ分野での収益多角化、③次世代エネルギー展開が挙げられる。 ➤ 我が国は、イギリスやオーストラリアのように、国内に原油やガスといった天然資源を有し、製品調達時の価格競争力を持つ国と事情が異なる。エネルギー安全保障の観点から、国内に製油所を維持する必要がある。 ➤ 生産余剰が生じている状況下に製品輸入ビジネスを継続することは困難。他方で、災害時には、製品輸入には一定の意義がある。原油や石油製品の備蓄を前提にしつつ、国内精製と輸入のベストミックスを考えていくことが有意義。 ➤ 我が国の石油業界は安定供給を強調するが、民間企業である以上、経済性が必要であり安定供給のために損失を出していいわけではない。 ➤ 安定供給と経済合理性の両立を図るために、民間と政府の最適な役割分担が必要。

論点 2 : 国際競争が更に高まる中での国内石油精製業の競争力確保について

- 国内製油所の生産性を高めるため、原油調達についてどのような対策が考えられるか。
- 国内市場が縮小し、海外からの輸入圧力が高まる中でも、国内製油所が国際競争力を確保していくためには、どのような対策が考えられるか。個別の製油所内の設備投資、コンビナート内での連携の更なる促進、技術開発等にはどの程度の効果が期待できるか。
- 国内製油所の国際競争力を高めるために、どのような政策的対応が必要か。

追加論点	論点に対する意見
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 我が国のエネルギー供給を将来にわたり支えるため、研究開発・技術開発にあわせて、人材の確保・育成についても検討するべきではないか。 ➤ 製油所の生産性向上に向けて、保安や人材確保をどう考えるのか。また、IoTなどの先進的な取組について、日本としてどの程度活用できるか、日本の競争力として取り込み得るかについても検討するべきではないか。 ➤ これまで、RING事業や精製会社の合併などが相当進んできている中で、更なる方策として何が考えられるのか。 ➤ 国内事業のキャッシュカウ化には、購買調達等における対応策も考えられるのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ エネルギーセキュリティや消費者の利便性の前提には、石油業界が現在の縮小均衡を超えた次なる競争力強化が必要。 ➤ これまでのエネルギー供給構造高度化法の告示によって、精製設備の最適化が進んだとすれば、次の告示は、まさに縮小均衡を超えた競争力強化がテーマになる。 ➤ 近隣に立地する製油所や石油化学向上との連携など、地縁による連携を検討するべき。 ➤ 単独でのコスト削減には限界があることから、各社の連携・再編等によるコスト削減に向けた取組が必要。 ➤ 縮小均衡では、再成長の礎を喪失する。成長事業を育成するためにも、国内事業については、需要と精製能力のバランスを意識しながら、製油所の操業効率の一層の改善などにより、キャッシュ創出事業化すべき。 ➤ 石油製品は製品毎に市況が変動するため、製油所の競争力を高めるためには、柔軟な生産・販売を可能にする能力が必要。 ➤ 国際競争力を高め、国内に製油所を維持していくためには、設備投資が必要。輸出能力を高める投資も含め、政府による支援措置の拡充・強化が必要。

論点 2 : 国際競争が更に高まる中での国内石油精製業の競争力確保について

追加論点	論点に対する意見
	<ul style="list-style-type: none">➤ 米国のValeroのように、製油所アセットのポートフォリオ転換をスピーディーにやろうとすると、地域経済や雇用問題への影響が出てしまうのではないかと、海外の取組事例を、日本に活用できるかについては慎重に考える必要。➤ 輸出能力が高まれば、製油所の稼働率の改善や国内の需給調整にも資する可能性がある。例えば、次期の高度化法告示において、栈橋の輸出能力を評価することも検討すべき。➤ 石油製品の輸出先としては、当面、東南アジアやオーストラリアが考えられるが、我が国は消費地から遠いく、輸送コストの面で競争不利にあることは認識する必要。➤ 中国・韓国・台湾の輸出型製油所と異なり、我が国の製油所は国内需要への対応を前提としてきたため、バースやタンクといった設備の能力が低い。➤ 国内製油所の輸出競争力を高めるためには、追加の設備投資が必要となるが、その資金調達のためには、採算が見込めるビジネスモデルが必要。輸出を志向するのであれば、民間では取り切れないリスクについて、公的資金の活用も検討する必要。

論点3：国内石油精製業者の総合エネルギー企業化について

- 売上の大半を占め、かつ、将来の新たなリスクテイク（投資）の基礎となる石油部門を、国民の安定かつ低廉な石油の供給を受ける利益とバランスしつつ改善し、適切な再投資を可能とするものとしていくために何が必要か。
- 国内石油精製業者が、輸出の拡大や海外市場への進出に取り組むことは、国内のサプライチェーン維持にどのように貢献するのか。その際、日本企業に強みはあるか。
- 国内の他エネルギー分野への進出を図ることは、国内のサプライチェーンの維持にどのように寄与するのか。その際、石油精製業者に強みはあるか。
- これらの対応において、国内外のどのようなプレイヤーとのアライアンスがあり得るか。
- 安定的に再投資可能な産業構造の実現や海外進出等など新たな取組みについて、どのような政策的支援が必要か。

追加論点	論点に対する意見
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 輸出は容易ではないとしても、何を備えれば対応できるのか。産油国のような持てる国とどのようにつきあっていくのか。日本ならではの新たな成長をどのように実現していくのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 輸出をする際に関税障壁の議論がある。輸出競争力の議論には、関税の状況についても検証するべき。 ➤ 石油業界への株式市場の評価は、ダウストリーム事業の収益が非常に不安定であるため厳しい。稼働率が改善している2009年や2013年に精製マージンがなぜ低迷したのか、原因究明・認識共有をした上で、今後の処方箋を考えていくということが重要。 ➤ 石油産業の成長ために海外、特にアジアへの進出は必要。これまでの海外進出の成果と課題について検証が必要。 ➤ 海外に製油所を建設するには多額の投資が必要であり、企業単独では困難。 ➤ 石油精製業では、製品や技術の差別化が難しい。海外に進出するための鍵となる日本の強みを分析する必要。 ➤ 海外への進出に際しては、現地の経済情勢や需給動向を検討する必要。また、外資の参入制限も重要な要素。 ➤ ASEAN等に展開するにあたっては、産油国国営企業及び現地における国営企業とのアライアンスが現実的である。 ➤ 国内で培った効率的な製品供給ネットワークの構築ノウハウは、海外で活かすことが可能。

論点4：「顧客接点」としてのSSに求められる価値について①

- SS過疎地や災害時を含めて消費者が燃料にアクセスできる体制の維持のために、SS経営の目指すべき姿はなにか。そのためのSSの自助努力、元売とSSの協力、公的支援はどうあるべきか。
- 消費者に良質廉価な商品・サービスを提供するという基本を常に再確認すべきではないか。取引の一層の適正化、消費者に誤認を与えない価格表示等の観点から、ベストプラクティス等の望ましい行為等を分かりやすく整理してはどうか。
- ガソリン等の品質確保の観点から、ベストプラクティス等の望ましい行為や、問題となり得る行為を分かりやすく整理してはどうか。

追加論点	論点に対する意見
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 設置から40～50年経つSSは設備更新が必要だが、消防法の規制により更新にかなりの自己負担が生じるため、営業を辞めてしまうという話もある。地域によっては、SSは灯油の供給源として不可欠な役割を果たしている。過疎地問題等、社会政策的な要素を踏まえるべき。 ➤ 海外（特にアメリカ）と日本の比較をしっかりと行ってもらいたい。 ➤ 卸価格指標の選択肢を用意した上で、その指標の使い方に過去に、どのような問題があつて、今後は使い方の部分でどう我々としてコメントすることが可能なのか。卸価格指標の整備とともに、いわゆる価格形成を健全にするための卸価格指標の使い方の問題点についても言及が必要ではないか。 ➤ 米国もヨーロッパも精販分離の方向で進んでいるようだが、日本では元売直営が10年前は13%だったのに対し、現在は22～23%となっている。都市部では60%以上のシェアを元売直営SSが占めるところもある。日本と欧米ではなぜこんなに異なるのか。今後、日本の業界構造はどうなっていくのか。 ➤ 今後、元売が直営SSを続けていくかどうかは、新たなコ・ブランド等のプレイヤーがこの業界に出てくるかによる。 ➤ コンビニ併設型のSSは現在260程度しかないが、年々増加しており、販売量は増加している。日本は一度走り出すとすごい勢いで業界構造も変わるため、コンビニ併設型SSも急激な変化があれば10年もかからず増加していくだろう。

論点4：「顧客接点」としてのSSに求められる価値について②

追加論点	論点に対する意見
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 欧米で見られるコンビニとssのコ・ブランドは、今まで関係特殊的な資源だったssをコンビニ業界が汎用的資源として利用できるようになってきていることを示すが、既にコンビニが全国において飽和状態の日本でも同様に、ssが汎用的資源になり得るかが、一番理論的に重要な問題。石油業界からだけではなく、小売業界から問題を見ることも重要。 ➤ 欧米はセルフssの増加や業態の多角化が進んでいるようだが、日本で問題が多々起こる荷卸しの際の立会いを欧米ではどのようにしているのか。また、日本のssではフルタイムで働く従業員が少なく、パートタイムが多いと聞かすが、欧米はどうか。石油製品を売る上で、荷卸しや就業者構造における日本との大きな差は何か。 ➤ 欧米における荷卸しに関しては、プロが行い、かつ、ジョイント等が明確に分かれているため問題とならない。実際に、荷卸し自体、無人のところは自動だが、カメラ等で確認している。また、ssは従業員の働く場所として大きく改善しており、コンビニ等の様々な業態を取り入れることによって従業員の確保はしやすい状況となっている。 ➤ ssは約20年前から社会貢献運動を各地域で展開しており、地域社会に貢献する活動など多様なサービスをしてきたと理解している。石油製品のコモディティ化により価格が安くなることにこしたことはないが、価格競争だけでは消費者にとって良いとは限らない。地域社会のエネルギー供給拠点としてのssというものが必要である。 ➤ ssの収益自体が今後大幅に増加することはない。ガソリン単体の商売で、収益を20%上げるということはマージンを20%上げることとなり許されない。全体の収益を上げるためには、コ・ブランド等が増加することが必要。 ➤ ss過疎地の問題はますますひどくなる。ssは燃料の供給所ではなく、ストック場所であると聞いた。ストック場所がなくなると災害時に孤立しやすい。

論点4：「顧客接点」としてのSSに求められる価値について②

追加論点	論点に対する意見
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 過疎地にどう対応するかということで重要なことは、ある程度チェーンオペレーション化してコストを吸収できる体制にすること。それにより本部に情報が集約され、色々な地域の情報が得られる。チェーンオペレーション化と多品目化が重要。 ➤ 従来から続く元売主導の精販関係に問題があるという主張が、業界の視点から見ても正しい理解か確認した上で、議論を進める必要がある。顧客の視点に立った事業展開ができていなかった理由は元売立脚型の流通構造であるからなのか。本当に精販分離で顧客視点に立った様々な事業展開が可能になるのか。 ➤ 石油製品は元々コモディティであり、必需品であるが、サービスの差別化も進んでいない。化粧品もそうである。従来のようなメーカー主導型のシステムは難しくなっており、多品目化して生き抜くべき。自社製品で生き残れなければ、多角化するしかない。 ➤ 元売は配送面で合理化を進めており、コスト削減を行っている。新たな仕組みをつくったときに、それが活かせる仕組みができるのか。また、油槽所の共同利用や製品の共同配送の考え方もあるが、その場合には製造物責任や品質確保の責任問題が発生する。その整理が必要。 ➤ 元売起源での流通販売という体制を歴史的に考えると、石油精製は非常に多額の投資が必要が産業であり、エネルギーセキュリティという点から見ても流通経路まで一つの場につくっておくことが、一定の社会経済発展に貢献してきた。石油製品の確保、安定供給を得るということから変わりつつあり、今後も大きく変わるのではないかと。顧客視点に、地域間の差を意識しておく必要がある。流通販売の新たな顧客ニーズに取り込むということは、元売側でも新事業への変革を進めるということであり、流通販売の改革と元売の新事業構造への転換とをあわせていくことが必要。石油業界全体を通したバリューチェーンの再構成という一気通貫の視点で見ていくことが必要。

論点4：「顧客接点」としてのSSに求められる価値について②

追加論点	論点に対する意見
	<p>➤ 系列流通には、売手と買手との間に固有の関係が構築されるが、これと公正な取引原理の遵守（具体的には、構成員の経営の自由と再販価格維持の禁止など）との両立が図られることが必要。色々な業界を見てきているが、関係を正常化していくためには、「取引適正化ガイドライン」を持つことが必要。これがあると、系列の結びつきが社会的に認められ、系列内の結束力も出てくる。</p>

論点5：顧客ニーズに応えるための、元売とSSの共存・共栄に係る環境整備について

- 系列SSは、①顧客接点として消費者に対するブランド価値の形成（低廉・安定的な供給、品質管理、地方との共生、消費者アクセスのネットワーク性等）や、元売にとっての安定的な販売量の確保、設備稼働率維持に寄与しているのではないか。
- SSの自主的・合理的な経営行動を阻害しない形での経営支援（個別の卸価格の値引きを含む）の在り方はどのようなものか。
- 業転格差や事後調整のどのような特徴が、SSにとってどのような不都合になるのか要素分解しながら検討してはどうか。
- 当初の仕切価格の額を可能な範囲でより市況の実態に即したものとする必要があるのではないか。

追加論点

論点に対する意見

- 海外（特にアメリカ）と日本の比較をしっかりと行ってほしい。

論点6：取引に係る価格指標の整備について①

- 国内需給を適切に反映した卸価格指標は、元売、SS業界及び消費者にとってどのような機能が求められているか。（社会的厚生最適化、自主的・合理的な経営判断を行うために不可欠な情報インフラ等）
- 価格指標の信頼性向上のために、①国内外の多様な価格調査機関（PRA）同士の競争活性化と改善のサイクルの構築、②価格調査機関によるIOSCO（証券監督者国際機構）の「PRA原則」の遵守徹底が必要ではないか。
- 価格指標の信頼性向上のために現物・先物スポット市場の厚みを増やすには、どのような手法が考えられるか。
- 先物市場を活用することにより顧客のニーズに応える・自身の経営のボラティリティを緩和する等の新たなビジネスモデルは、どのような方法があるか。

構成員提示の追加論点

論点に対する意見

- 海外（特にアメリカ）と日本の比較をしっかりと行ってほしい。
- 全体の8割を占める1SS1ディーラーが先物取引に取り組むのは敷居が高いが、難しいからいつまでも関係ないというわけにもいかないので販売業界で勉強会を開催した。適正な卸価格指標は石油業界と消費者双方の便益に資するものであり、信頼できる価格指標の形成は大変重要。需給を反映した卸価格指標が、元売とSSがしっかりと価格交渉を行う上での目安となるようにエネ庁も積極的に関与し、コスト転換しやすい指標を形成するようお願いしたい。
- 前近代的な取引を改め、活性化されたフレキシブルな市場にする必要があると考えるが、価格指標の相対取引や市場型取引のあり方について、第三者が加わって適正性を確認しているのか。
- 企業間の価格交渉は、基本的に元売と流通業者の自立的・自主的な判断に委ねるべきもの。一方、その物差しを設けるためにも、公正・透明な市場形成や取引環境の整備は非常に重要。しかし、現在の価格指標は相対取引の成約価格によらないメソドロジーとなっている。信頼性を高めるためには、業界が引き続き取引慣行の適正化に努めると共に、価格アセスメント会社がIOSCOのPRA原則を遵守するよう求める必要がある。

論点6：取引に係る価格指標の整備について②

構成員提示の追加論点	論点に対する意見
	<ul style="list-style-type: none">➤ 陸上マーケットと海上マーケット間の価格差における逆転現象を含めた現状は、市場構造とどう結びついているのか。また、①2015年1月頃から元売の卸価格の変動幅の推移が（原油コスト等の推移から）乖離している原因、②元売価格全体だけではなく各社間の格差が大きい点についてどう分析しているのか。価格決定方法の編成と連動しているのか。これらは、今後小売価格や小売流通を議論するにあたって必要な事実。➤ 市場透明性、価格信頼性、価格即時性の3つが揃ってはじめて取引市場の流動性に繋がる。国内事業のキャッシュカウ化を進めるためのプラットフォームとして公正な競争の場を設けることは重要。

論点7：その他

追加論点	論点に対する意見
<p>➤ 危機対応については、大きなアクシデントの直後のフェーズと、中長期的な対応を検討するフェーズの2つの課題が存在。エネルギーセキュリティとビジネスのバランスを十分に考えつつ、我が国としての取組を議論する必要。</p>	