

県内のガソリン価格の実態調査について (中間報告)

令和8年2月
長野県産業労働部産業政策課

【実態把握の方法】

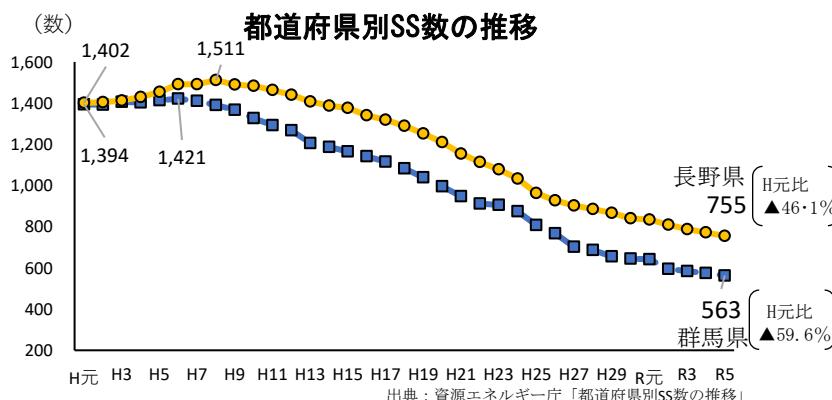
- 1 一般に公開されている統計・データを活用して実態を把握（県直営）
- 2 SS事業者の財務（コスト構造）を把握・分析（委託事業）
 - (1) 委託先 (株)帝国データバンク長野支店
 - (2) 委託内容 ・長野県、群馬県、その他隣県のSS事業者の財務・企業情報の調査
・SS事業者の財務（コスト構造）分析
- 3 比較対象として設定した県 群馬県
〔理由〕 ① 同じ内陸県で販売価格が本県より安い
② 本県同様、関東圏の製油所から輸送

SS数の推移、1 SS当たりの人口・販売量

- 長野県は、群馬県に比べSS減少率が低く（SSが多く残っている）、従業員数4人以下の小規模SSが多い。
- 1 SS当たりの人口・販売量も全国平均・群馬県を下回っている。

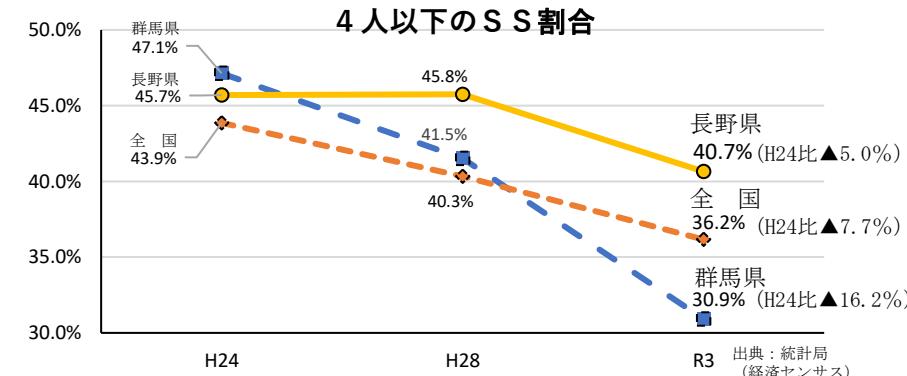
(1) SS数の推移

- 平成6～8年をピークにSS数は減少
- 群馬に比べて、長野県のSS数は多く(755)、平成元年比のSS減少率は約46%と群馬県(約60%)より低い



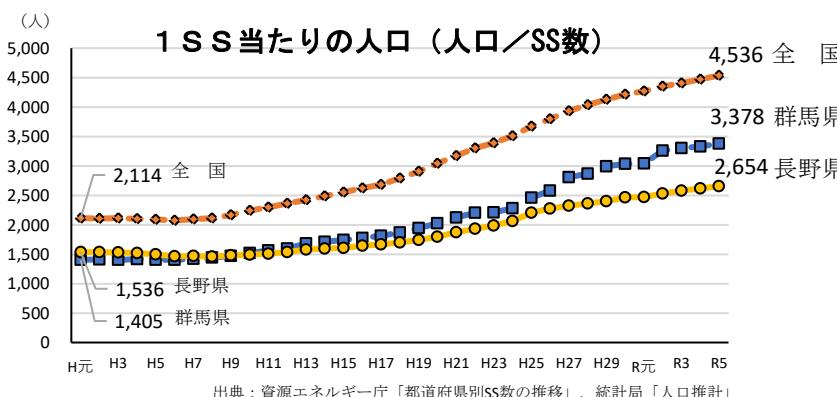
(2) 従業員数4人以下のSS数

- 長野県のSSの40.7%が従業員数4人以下と小規模SSが多い
- 平成24年比の本県の減少率は5%、群馬県・全国平均は、本県以上に減少が進む



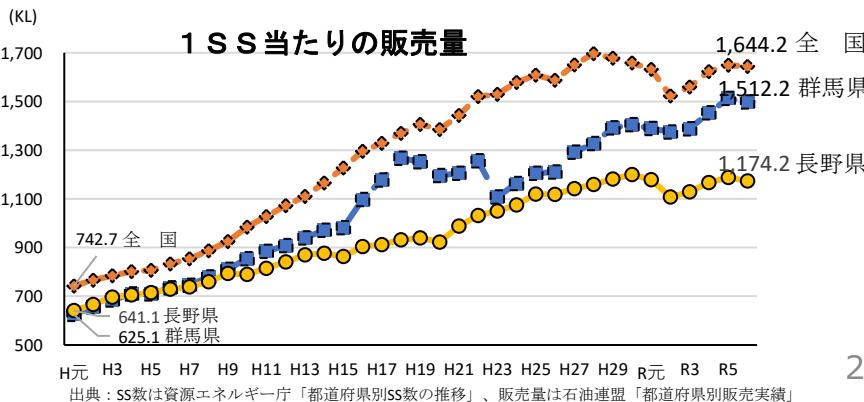
(3) 1 SS当たりの人口

- 全国平均及び群馬県に比べて少ない
(長野県2,654人/1SS、全国平均の58.5%)



(4) 1 SS当たりの販売量

- 長野県の1 SS当たり販売量は全国に比べて少ない
(長野県1,174.2kL、全国平均の71.4%)



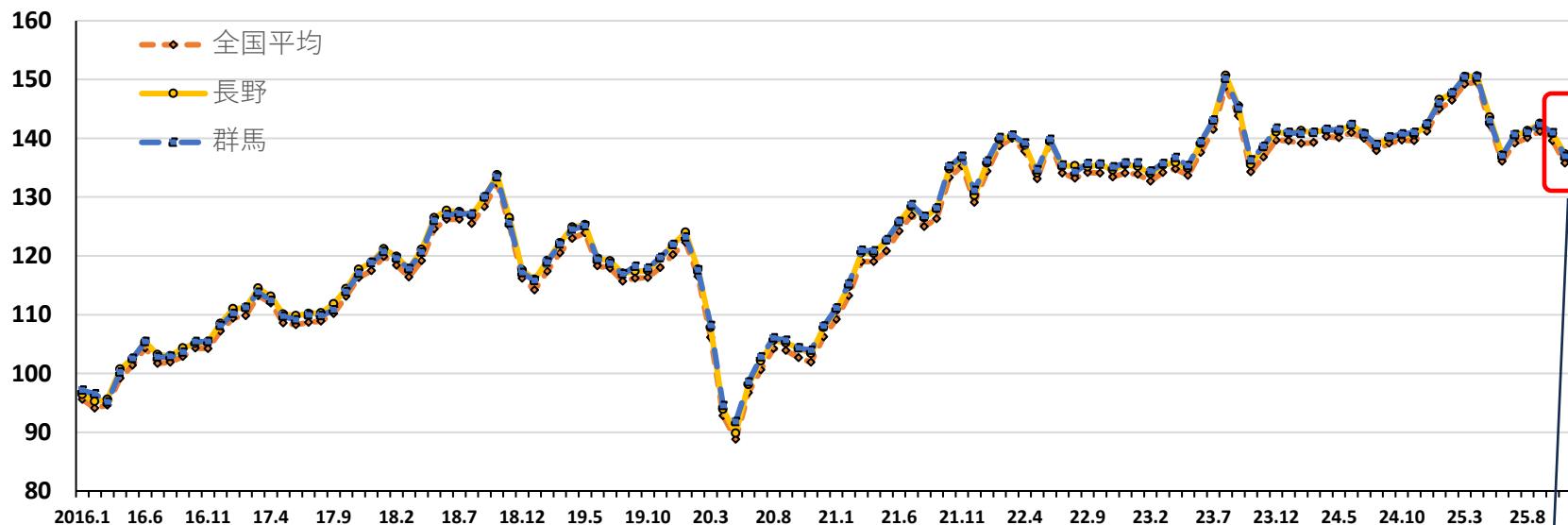
ガソリンの卸価格の状況

- 長野県の卸価格は、全国平均と比べると2016年以降、0.4円～2.2円の幅で高くなっている。

(円)

過去10年間のガソリン卸価格の推移

(単位:円、消費税抜)



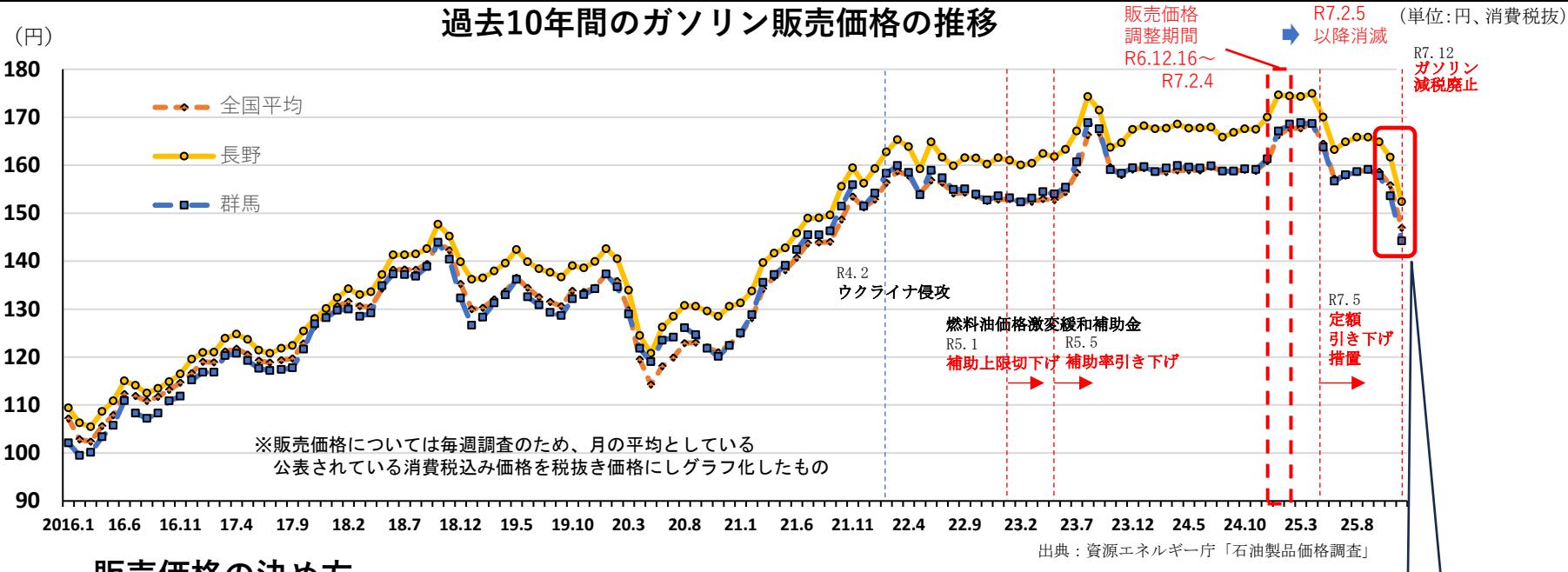
出典：資源エネルギー庁「石油製品価格調査」

令和7年	9月	10月	11月
長野	142.5	140.8	137.3
群馬	142.3	140.9	136.9
全国平均	141.2	139.6	135.8

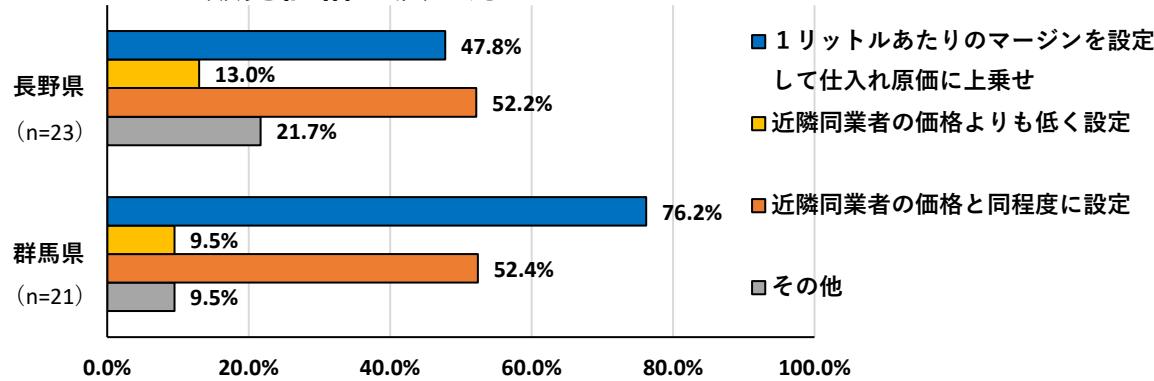
長野県の卸価格はR7.11月時点で
全国平均より1.5円、群馬県より0.4円高い 3

ガソリンの販売価格の状況

- 長野県の販売価格は、全国平均と比べると2016年以降、1.5円～9.6円の幅で高くなっている。
- 公正取引委員会が示した販売価格の調整を行っていたとする期間(R6.12～R7.2)は、6.6円～9.2円の幅で高くなっている。
- 販売価格の決め方について、長野県は「近隣同業者の価格と同程度に設定」の割合が最も高く(52.2%)、群馬県は「1リットルあたりのマージンを設定して仕入れ原価に上乗せ」の割合が最も高い。(76.2%)



販売価格の決め方



■ 1リットルあたりのマージンを設定して仕入れ原価に上乗せ

■ 近隣同業者の価格よりも低く設定

■ 近隣同業者の価格と同程度に設定

■ その他

令和7年	10月	11月	12月
長野	164.8	161.6	152.4
群馬	157.8	153.5	144.2
全国平均	158.6	155.8	146.9

長野県の販売価格はR7.12月時点で
全国平均より5.5円、群馬県より8.2円高い

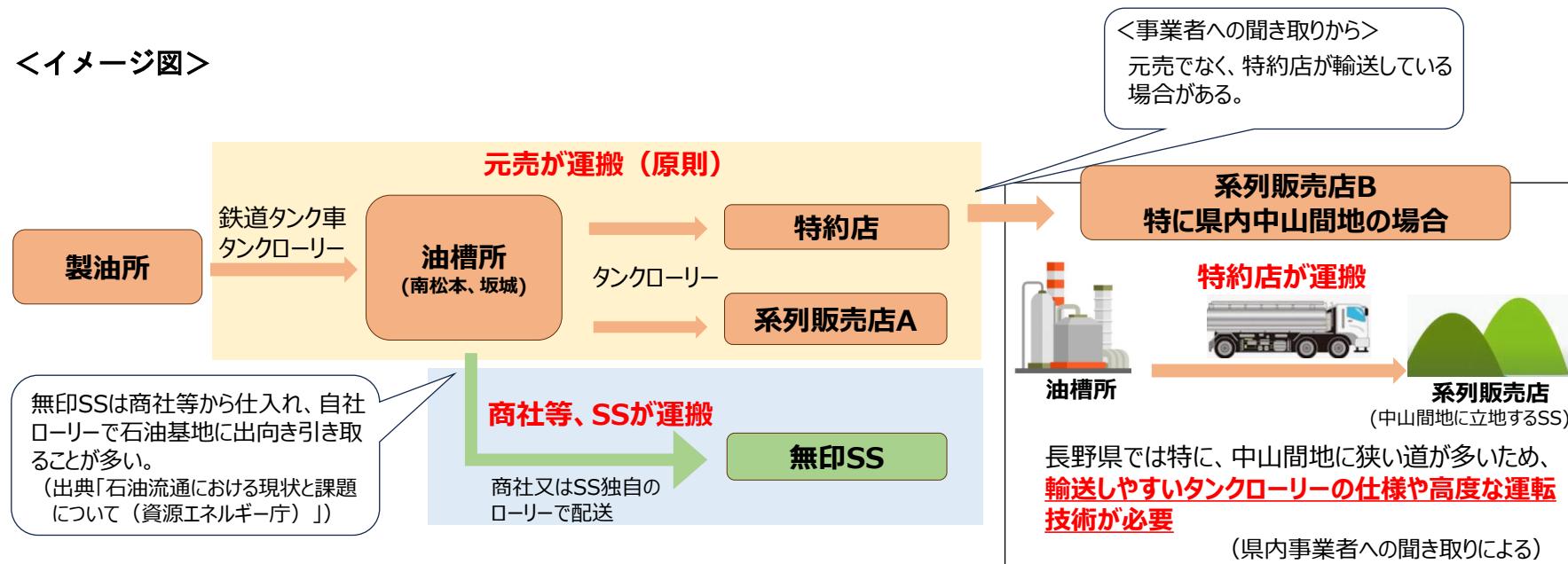
SSへのガソリンの流通経路

- 油槽所からの流通経路は、元売から系列の特約店を通じて、販売店に卸されるパターンが大半。
- 長野県では、中山間地域のSSへの配送に別途配送するルートがある。

県内における油槽所からの流通経路

- 石油元売から系列の特約店を通じて、販売店に卸されるパターンが大半。（参考、出典「第14次業種別審査辞典（（一社）金融財政事情研究会）」）
 - ・ 特約店‥ 元売との直接契約。元売りから燃料を仕入れ、消費者へ販売又は地域の系列販売店へ卸す。
 - ・ 系列販売店‥ 元売ブランドマークを掲げ、元売りと特約店契約を結んで燃料供給を受けているSS（ガソリンスタンド）
 - ・ 無印SS‥ 元売の商標等を利用せず、自らの信用力のみで営業。仕入れ先に関する制約はない。

＜イメージ図＞



※ 本イメージ図は事業者への確認を踏まえて産業労働部で作成。全ての状況を必ずしも反映しているものではありません。

※ 長野県商工会連合会による県内事業者への聞き取り調査を参照（製油所からSSまでの輸送費、県内中山間地の流通経路の一部）

SS事業者の財務状況と取組事例

- ガソリンスタンドを主業とする事業者の平均営業利益額4百万円に対し、ガソリンスタンド以外を主業とする事業者の平均営業利益額は83百万円と高くなっている。
- SS事業者は、合理化や多角化に向けた様々な工夫を実施している。

【対象】県内でSSを1か所だけ運営する事業者中、財務情報の確認が可能な43者

	1社あたり 売上高 (百万円)	1社あたり 従業員数 (人)	平均粗利額 (百万円)	粗利益率 (%)	平均販管費 (百万円)	平均営業 利益額 (百万円)	営業利益率 (%)
長野県全体 (n=43)	715	20.6	159	22.2	120	39	5.5
主業： ガソリンスタンド (n=24)	269	4.5	62	23.0	57	4	1.7
主業： ガソリンスタンド以外 (n=19)	1,279	40.9	282	22.0	199	83	6.5

※ 委託事業者による財務分析を基に県産業政策課で作成

SS事業者の合理化や多角化の取組事例

<事業者Aの事例>

- ・ 地元特約店経由の仕入れをやめ、商社経由に変更、商流変更を図り、仕入原価の見直しに努めた。
- ・ 近年積極的にプライベート店舗を展開。地域最安値価格で顧客の支持を取り付けた運営も強み。⇒**合理化の事例**

<事業者Bの事例>

- ・ 近隣にプライスリーダーとなる事業者が出現し、販売価格を下げるを得なかつたが、販売数量の減少は避けられなかつた。
- ・ タイヤ販売に注力、店頭販売のみならず、地元カーディーラー・同業者への卸売にも注力し経営維持。⇒**多角化の事例**

<事業者Cの事例>

- ・ 当初は特約店として石油販売を開始したが、その後直営のSSを開設し、店舗数を増やして事業を拡大。
- ・ 飲食店の運営、中古車販売の運営も実施するなど、異業種へ進出し、経営基盤を強化。⇒**多角化の事例**