

특석법 폐지 앞두고 일본 석유 시장 동향

특석법, 내년봄 폐지예상

최근 일본에서는 석유제품의 수입을 실질적으로 석유회사에 한정해오던 특정석유제품수입잠정조치법(특석법)의 폐지를 내년 3월말로 앞두고 석유제품의 가격하락이 확대되고 있다. 휘발유 판매가 하락 움직임이 전국에 파급되고 있는 한편, 북해도에서 시작한 금년 겨울의 등유가격교섭은 10일에도 작년보다 낮은 수준으로 결정될 것으로 예상되었다. 9일에 나온 원매각사의 9월 중간결산은 일제히 이익이 대폭 축소되면서 수익환경은 한층 나빠졌다. 대규모상사 등의 휘발유 수입 움직임도 활발하고 원매사는 특석법 이후에 대한 전략 재검토를 강요받고 있다.

등유, 1~2엔 내려

금년 겨울 등유가격의 지표가 되는 생활협동조합 시민생활 사뽀로 등유판매업자(12社)의 가격교섭은 10일에도 전년을 1~2엔(1리터당)하회하는 수준으로 매듭지어질 것으로 전망되었다. 특석법 폐지를 앞두고 석유원매각사는 휘발유편중형의 가격체계 시정을 내세우고 있고 원매회사의 입장을 대변하는 형태로 판매업자는 가격인상을 강요하고 있지만 생활협의 강력한 저항을 막는 것은 어려울 것 같다.

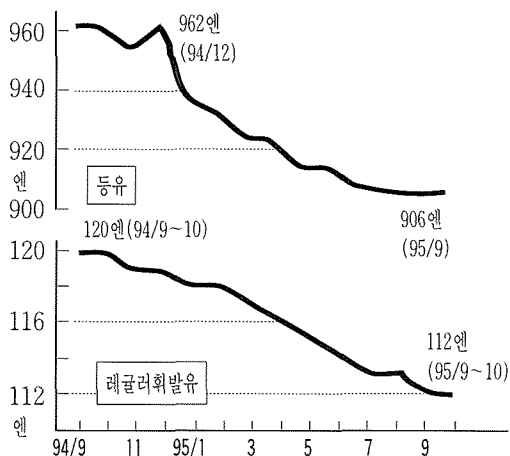
「고가 휘발유, 저가 등·경유」라고 불리는 석유제

품의 가격체계를 재조정하는 것이 초점이 된 이번의 교섭은 예년과 달리 장기화되고 있다. 9월말경 제1회 교섭에서 판매업자측은 작년보다 2엔 높은 1리터당 42엔을 제시했지만, 생활협측은 이러한 제의를 거부했다. 계속해서 10월말의 교섭에서 업자측은 「40엔대로 하고 싶다」는 간접적인 표현으로 제시액을 낮추었지만 또다시 결렬되었다.

생활협이 가격인상을 거부하여 온 것은 10월말에 삿뽀로 지구의 평균 소매 가격이 37엔 전후에서 머물고 있기 때문이다. 기무라 쿠니히로(木村邦興)회원 활동부장은 「실세시세가 작년보다 1~2엔 낮은데도

등유와 휘발유의 소매가격

(석유정보센터 조사, 전국평균, 등유는 18리터당 (운송료포함), 휘발유는 1리터당)



가격인상을 받아들일리가 없다.»고 주장하고 있다.

시장관계자 사이에는 10일의 3회째 교섭에서도 「40엔은 곤란」하다는 견해가 많았다. 가격인상이 불발로 끝나고 38~39엔으로 매듭지어진다면 東北 및 北陸지역등의 등유의 대소비지의 가격에도 영향을 미칠 것은 당연하다.

「특석법 폐지로 휘발유 가격인하분을 등·경유의 가격인상으로 보전한다.»라고 하는 원매각사의 시나리오도 궤도를 수정해야 할 것 같다.

휘발유, 지방에서 하락

- 수입·신규참입이 금후 태풍의 눈 -

휘발유의 소비자가격하락이 지속되고 있다. 수입 자유화를 앞두고 주유소등에서의 가격하락이 가속되기 때문이다. 최근에 사이타마(埼玉)등의 격전구에서 하락이 주춤하는 경향을 보이고 있지만 반대로 산인(山陰), 北陸등의 가격이 높은 지역에서는 가격하락이 가속화되고 있다. 국내 가격차가 축소되는 형태로 전체의 가격수준은 내려가고 있다.

일본 에너지경제연구소 석유정보센터에 의하면 니이가타(新潟), 톳또리(鳥取), 나가사키(長崎)현등 값이 비싸던 지역에서는 올해 봄부터 가격하락이 두드러지고 있다. 이러한 지역은 판매점의 수가 비교적 작고 과당경쟁이 잘 일어나지 않았던 지역이지만 최근에는 「전국적인 가격하락으로 고객으로 부터의 가격인하요구가 계속되고 있다.」(전국 석유상업조합 연합회)

소비자가격이 전국에서 가장 싼 곳은 사이타마(埼玉)현으로 10월의 평균가격은 1리터당 98엔(레굴러)이었다. 아이치(愛知), 군마(群馬)현이 다음으로 이어진다. 이렇게 가격이 싼 지역에는 연초부터 봄까지 가격이 급락했고, 그 후에는 제자리 걸음을 하고 있는 추세다.

이러한 지역의 휘발유 가격인하에 제동이 걸린 것은 석유각사가 싸게 팔므로 인해 손실을 본 계열판매점으로서의 자금보조(사후조정)를 삭감할 방침을 표명

한데 있다. 그러나 판매점 측에서는 「원매사의 사후 조정은 없어지지 않는다.»는 생각이 뿌리 깊은 만큼 가격하락이 그치리라고 단언할 수 없다고 한다.(전국 석유상업조합연합회)

이러한 중에 특석법 폐지후에는 저가판매가 한층 더할 것이라는 견해가 강해지고 있다. 96년 봄 이후 원매회사 이외에서도 수입 가능한 유종은 휘발유, 등유, 경유의 3종류, 난방등유, 경유는 국내가격이 원래 국제가격보다 싸기 때문에 수입메리트는 작고, 주로 휘발유시장이 「수입품 대 원매회사제품」의 주요한 전장이 될 것이라고 보고 있다.

전국 농업협동조합연합회(전농) 및 대규모상사등이 수입의 주역을 맡을 것이다. 전국에 약 4천 5백개의 주유소를 운영하는 전농은 카나자와, 니이가타(新潟), 센다이(仙台)의 물류기지에 수입용 보세탱크를 준비중으로, 내년 4월에 수입 제1船이 한국으로부터 올 계획이다.

대규모상사인 이또츠상사, 뉴치멘, 도멘의 3사가 휘발유수입에 적극적으로 내년도에 10만 킬로리터를 수입할 예정이다.

전농 및 상사의 경우 판매상황이 어려움에 처한 산하의 주유소 경영자로 부터 「값싼 휘발유를 공급해 달라.»는 요구가 강하게 들어오고 있다. 휘발유수입은 이와 같은 요청에 부응하고 동시에 제품조달선인 원매사에 가격인하를 요구하는 카드가 되고 있다.

다만 이 이상으로 가격붕괴가 확대된다면 전농 및 상사 자신도 수익 면에서 타격을 받을 우려가 있고 수입은 어디까지나 원매사로 부터 조달하는 국산 휘발유를 보완하는 정도에서 그칠 것 같다.

태풍의 눈은 대규모슈퍼등 신규참입자이다. 유럽에서는 80년대 중반 이후로 주유소를 병설한 슈퍼가 급증하고 있다. 석유회사의 계열주유소로 부터 고객을 끌어가, 프랑스에서는 이전부터 슈퍼의 판매세어가 50%에 달했다.

일본에도 자스코, 다이에 등 대규모 체인이 개점의

중심을 도시형에서 주유소병설이 용이한 교외형으로 바꾸고 있고 내년 이후로 참입할 가능성이 높다. 또한 디스카운트 점을 모은 파워센터 및 자동차 관련 체인도 참입에 의욕을 보이고 있다.

다만 휘발유의 도입은 한국, 싱가포르 등에 한정되어 일본의 휘발유 수입이 급등한다면 국제가격도 뛰어, 기대했던 값싼 조달이 불가능할 수도 있다. 또 국내 물류면에서도 탱크 및 로리정비등의 과제가 있고, 수입 휘발유가 국내의 석유시장에 어느 정도 영향을 주는가가 신규참입자의 물류투자 및 조달선의 다양화에 상당한 영향을 미칠 것이다.

원매각사, 일제히 수입감소

高 비용 체질개선이 급선무

석유원매각사의 수익이 급속히 악화되고 있다. 9월에 나온 석유원매 대규모 6社의 95년 9월 중간결산에는 휘발유 가격의 하락으로 경상이익이 일제히 큰 폭으로 감소했다. 「수익원인 휘발유가격은 더이상 내려가지 않는다.」(日本石油)를 전제로 하여 대부

대규모 석유원매회사의 경영실적

	판매고	경상이익
이데미츠	8,523(▲1)	42(▲43)
	17,500(▲3)	100(▲40)
일본석유	7,957(▲8)	71(▲46)
	16,800(▲7)	150(▲49)
코스모석유	6,546(▲4)	71(▲45)
	13,400(▲5)	150(▲46)
재팬에너지	6,313(▲3)	12(▲86)
	13,300(▲2)	30(▲82)
미쯔비시석유	4,835(▲1)	95(▲12)
	10,400(▲1)	250(▲3)
제너럴석유	2,487(▲1)	86(▲22)
	5,100(▲2)	220(▲14)

<주> 윗줄 : 9월 중간기 실적

아랫줄 : 96년 3월 예상치

단위 : 억엔, 괄호안은 전년대비증가율로 %, ▲는 감소

분의 기업이 하반기의 예상을 세우고 있지만, 96년 3월이 지나도 실적 악화는 피할 수 없을 것이다. 수익 감소 폭이 가장 큰 재팬에너지는 휘발유 가격의 하락이 최고로 격심한 수도권에서의 판매가 큰 영향을 미치고 있기 때문에 가격 하락의 영향만으로 석유부문의 영업이익의 103억엔을 날렸다. 日本石油은 전년동기에 차익을 25억엔 계상한 것이 금년 같은 기간에는 2억엔의 손실이 발생했다. 코스모 석유가 43억엔의 경비를 삭감한 것을 비롯해 여러 회사와도 경영의 효율화에 힘썼지만 회복할 수 없었다.

금후에도 수익환경이 악화되어, 각 사는 적극적인 비용절감을 위해 나서고 있다. 제너럴 석유가 본사 간접부문의 인원을 반감하기 위한 계획을 세우는 것 외에 코스모 석유 및 미쯔비시 석유도 인원합리화계획을 추진하고 있다. 일본석유가 내년 봄의 신입사원 채용을 중지하는 등 인건비 억제에 움직임도 확대되고 있다. 또 한편으로 생산·물류부문으로의 제휴도 활발해지고 있다. 日本石油와 이데미츠(出光興産)가 내년도부터 제품을 상호 공급하기로 합의했고 다른 회사와도 제휴상대를 모색하기 시작했다.

금후의 과제는 유통대책이다. 원매각사의 수익이 악화되고 있는 것은 인하판매를 계속하는 계열특약점에 대해 사실상 인하가격에 판매하고 있기 때문이다. 원래 일본의 주유소 경영은 구미에 비해 코스트가 높고 휘발유의 국내외가격차에도 관계가 있다. 내년 봄 특석법 폐지후에는 가격경쟁이 한층 격화될 것으로 예상되고 있는 만큼 주유소 통폐합을 포함하여 보조금에 의지하지 않고 자립할 수 있는 특약점망을 어떻게 구축하는가가 열쇠이다.

원매회사의 생존경쟁은 특약점을 끌어들여 한층 더 격화되고 있는 것 같다. ☹

<日本經濟新聞, 1995년 11월 10일자>