

経営改善に活用する料金・経営分析シミュレーションソフト製作 のための販売事業者の販売・経営実態に関する調査結果概要

1. 実施者

新日石ガスサービス株式会社

2. 調査概要

(1) 目的

LPガス小売事業者の販売・経営実態を調査し、この結果を基に料金・経営分析シミュレーションソフトを製作する。同ソフトを実際の経営分析や経営診断、経営判断等で活用してもらい、事業者の経営改善効果を調査し、確認する。

同ソフトを広く活用してもらうことによって、事業者の経営健全化とIT化・OA化を促進する。

(2) 実施方法

A. 販売・経営実態調査

概ね20のLPガス小売事業者を対象に、料金構造(含むメニュー)、顧客構造、コスト構造(固定費・変動費等)などを現地聞き取り調査した。

概ね200のLPガス小売事業者を対象に、と同様なアンケート調査を実施した。

B. 料金・経営シミュレーションソフトの製作

A. の調査データを基に、料金・経営分析シミュレーションソフトを製作した。

一般の人でもパソコンで、入力や出力、画面構成など簡易に操作できるものにした。

シミュレーションの内容は、料金や顧客、経費等のシミュレーションにした。

C. 経営改善効果の調査、確認とソフトの改良

3. 調査結果概要

(1) 現地訪問調査の結果、判明したこと

- ・ 経営分析の必要性が高い
- ・ LPガス料金改定のシミュレーションが必要である
- ・ 経営体質を改善する方向を示唆できるソフトが求められている
- ・ 経営分析とガス料金改定への指標や簡易診断が求められている

(2) アンケート調査の結果、判明したこと

- ・ 現状の料金は、経営規模により種類や内容が大きく異なる
- ・ 料金体系の新設や整理による改定を7割が検討している
- ・ シミュレーションの必要性を認識しながらも実施できていない
- ・ 経営分析による生産性向上や課題の改善への期待が高い

4. 調査結果から得られた効果

LPガス小売事業者に対する販売・経営実態の調査結果を基に製作した料金・経営分析ソフトを活用してもらうことにより、実務を反映した経営分析・経営診断・料金設定が可能となった。

また、本ソフトを使用して、顧客構造(消費量毎の顧客分布等)の変化や合理化・コスト削減等による収益性の変化などもシミュレーションできるため、経営の健全化が図れる。

同時に、料金や経営をシミュレーションすることにより、収益性を考慮した低廉な料金設定や需要開拓による経営面での効果等も明確に把握できるようになった。

本シミュレーションソフトはパソコンを利用したものであり、LPガス小売事業者に対するIT化・OA化等の誘導策としての効果が期待できる。

5. 調査結果の今後の活用、調査結果を踏まえた今後の取り組み

販売事業者に対して、今回の調査結果と製作したソフトを活用し、顧客満足度の高いLPガス料金への改定を促進すると同時に、経営分析やシミュレーションによって、経営合理化・効率化を進めるよう指導する。

経営分析やLPガス料金改定の取り組みは、構造改善の根幹の問題であり、継続した取り組みを推進する。と同様に販売事業者への活用を積極的に図る活動を展開していく。

今回開発されたソフトをより多くの販売事業者に利用してもらうことによって、経営実態データの蓄積を図り、優良事業者へのベンチマークやデータ分析による指標化を進める。

そこで得られた指標データの入力で、大まかな経営分析やシミュレーションが簡易的にできるソフト開発も検討していく。

併せて、自社でできない中小販売事業者に対しては、系列の卸事業者が指導しやすいソフトの提供も考慮する。

6. 補助金確定額

17,477,719円