

「LP ガス販売事業者の財務基盤強化実現のための経営実態調査」 調査結果概要

1. 実施者

ティ・アンド・ディ太陽大同リース株式会社

2. 調査概要

(1) 目的

LP ガス販売事業者の財務基盤強化に向けた対策を検討することを目的に、現状の LP ガス販売事業者の経営実態調査を実施した。

(2) 実施方法

① LP ガス販売事業者経営実態調査（アンケート調査）

全国の LP ガス販売事業者に対して調査票を配布、経営状況や設備投資動向を中心に調査を実施した。（有効回答数：1,659 件 回収率：41.2%）

② LP ガス販売事業者ヒアリング調査

①のアンケート調査を基に、より詳細にわたり LP ガス販売事業者の経営実態について調査を実施した。（調査実施先数：20 社）

③ LP ガス販売事業者向け経営指標の作成

①のアンケート回答者から提供を受けた財務諸表の内容を基に、「安全性」「収益性」「効率性」「生産性」「成長性」「債務償還能力」についての経営指標を作成した。また、小売業全体の平均値との比較も実施した。（調査対象数：75 社）

④ リース活用実態文献調査

長期ファイナンス戦略の一手段としてのリースに着目し、リース利用の有無やリース利用の理由等について、他業界を含めた活用実態の調査を実施した。

⑤ 長期ファイナンス活用シミュレーションモデルの作成

①から④の各調査結果を参考にし、「借入金」「リース」で新規顧客の設備投資、既存顧客の設備改善投資を行った場合の経営への影響について、シミュレーションを実施し、比較検討を行った。

3. 調査結果概要

① LP ガス販売事業者経営実態調査

- LP ガス販売事業者の経営状況は低迷傾向にあり、LP ガス小売価格の著しい低下により今後さらに低迷することが懸念される。
- 設備交換の状況は概ね定期的に行われているが、経営状況が低迷している LP ガス販売事業者は自己資金の減少により、設備交換サイクルが長期化する傾向にある。経営状況の低迷傾向の影響で、設備交換サイクルが長期化する事業者の増加が懸念される。
- 今後の LP ガス販売事業者の事業展開としては、新規顧客の獲得により収益力の低下をカバーする傾向が強く、新規顧客獲得に伴う設備資金の需要が増加することが予想される。
- 経営状況の低迷と設備投資資金の需要増から設備資金調達の多様化を図ることが必要となるが、LP ガス販売事業者においては自己資金の活用意向が高く、代替案として考えられる借入金やリース・割賦の活用意向は低い。

②LP ガス販売事業者ヒアリング調査

- 小売価格の低下、それに伴う LP ガス販売事業者の経営状況の弱体化の点で①のアンケート調査と同様の回答が得られた。
- 新規顧客獲得に伴う供給設備等への設備投資以外に、平成 17 年以降、メーターの検満入替による設備投資が発生する事がヒアリング調査で新たに確認された。経営の弱体化による自己資金の減少と設備投資資金の増加から、「自己資金」の代替案として「借入」「リース」のニーズが高まるものと思われる。

③LP ガス販売事業者向け経営指標の作成

- 「収益性」「生産性」指標については、小売業平均を上回っている反面、「安全性」「効率性」指標については小売業平均よりも劣っている。
- 「成長性」「債務償還能力」については悪化傾向にある。

④リース活用実態文献調査

- 全業種でのリース利用率は 90% を超え、リースによる設備投資額は平成 15 年度には約 6 兆 5,000 億円にまで達し、設備投資を実施する際にリースは欠かすことができないものとなっていることが確認された。
- リースを利用している理由としては、「一度に多額の資金を必要としない」「リース料は経費処理できる」等が上位に挙げられ、ファイナンス戦略の一環としてリースが活用されており、ファイナンス戦略としてのリースの有効性・必要性が認められる結果となっている。

⑤長期ファイナンス活用シミュレーションモデルの作成

- 「小売価格の低下等に伴う収益力の低下」「収益力の低下に伴う余剰資金(フリーキャッシュフロー)の減少」等の理由により、今後 LP ガス販売事業者が、従来のように「自己資金」のみに依存した設備投資を継続していくことは、困難となることが予想される。
- 設備投資にあたって「借入金」と「リース」の比較では、「キャッシュフローの平準化による余剰資金(フリーキャッシュフロー)の確保」「経費の平準化による安定した収益の確保」「資産のスリム化による安全性・効率性の向上」の点で「リース」の優位性が確認された。

4. 調査結果から得られた効果

①LP ガス販売事業者の財務面での課題の明確化

- 各調査から「経営状況の低迷」「設備投資に関わる資金需要の増加」「設備交換サイクルの長期化懸念」等の LP ガス販売事業者における財務面での課題が明らかとなった。
- LP ガス販売事業者は上記に示す課題を抱え、自己資金のみに頼らない長期ファイナンス戦略が求められているものの、今後も自己資金を活用するとの強い意向が見られる。LP ガス販売事業者の意識との財務戦略構築上のギャップも明らかとなった。

②長期ファイナンス戦略としてのリースの有効性

- 設備投資資金の調達に際し、リースを活用することで「キャッシュフローの平準化による余剰資金(フリーキャッシュフロー)の確保」「経費の平準化による安定した収益の確保」「資産のスリム化による安全性・効率性の向上」等が可能となり、長期ファイナンス戦略の一つとしてのリースの有効性が確認された。
- リース活用には、「他金融機関の借入枠の温存」「資金・損益計画立案が容易」など定性的なメリットもあり、計画的な設備投資の観点からもその有効性が

認められた。

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

今後も自己資金の活用意向が高い LP ガス販売事業者の意識とのギャップを埋めることが、LP ガス販売事業者の財務基盤の強化や財務面での構造改善を図っていくための第一歩と思われる。そのために、本調査結果の周知とリースをはじめとする長期ファイナンス戦略の必要性についての啓蒙を実施し、LP ガス販売事業者の理解を求めていきたい。

6. 補助金確定額

16,508,696 円