

「継続的发展に向けたLPガス事業者モデル構築のための調査」 調査結果概要

1. 実施者

社団法人岩手県高圧ガス保安協会

2. 調査概要

(1) 目的

昨年度当協会が実施した調査事業(「販売事業者における経営の効率化促進のための調査」)を、さらに具体的内容に踏込んだものとし、会員事業者の経営活動の推進につなげて行くことを目的に調査事業を行った。

具体的な調査目的としては

岩手県内におけるマクロ環境や会員事業者の経営・業務実態を確認し、地域分類や企業規模に応じた生産性・販売力等の指標値、平均値を作成する。

マクロ環境や指標値・平均値に基づいて中期的な経営シュミレーションを実施し、継続的发展に向けて求められる「LPガス事業者モデル」を会員事業者に明示する。

各事業者における現状の位置付け把握、今後の経営予測、具体的目標設定を可能とするためのツールとその操作活用方法を記載したマニュアルを作成する。

(2) 実施方法

LPガス事業者経営・業務実態アンケート調査

当協会の会員事業者を対象に、郵送によるアンケート調査

文献調査

各種文献等から岩手県の人口動態・競争状況・LPガス料金水準動向等のマクロ環境を確認、市場性に応じた地域分類をするための基礎資料とする。

および の調査からLPガス事業者モデルを構築し、自社の位置付けや経営予測等をシュミレーションできる支援ツールを作成・配布

3. 調査結果概要

アンケート回収状況 有効回答件数：378件 回収率：86.2%

アンケート調査と文献調査結果を基に「販売力」「生産性」「収益性」についての「事業規模別タイプ(3区分)」及び「地域別タイプ(3区分)」の指標値を作成し、中期経営シュミレーションを行った。

- ・消費者戸数やLPガス販売量の増減、LPガス料金の低減化が経営に与える影響についてのシュミレーションでは、営業利益に着目すると、どのタイプとも大幅な減益額となるが、LPガス料金の低減化による売上減少の影響が大きく作用している。

・減益額リカバリーに向けた目標値の検討については、L P ガス料金を低減化せざるお得不い状況にあることを前提に、販売量の拡大と機器販売の拡大を目標設定とし、各タイプ別に販売力指標の偏差値 60 を数値目標としてシュミレーションを行った結果、全般的には、販売量の拡大と機器販売の拡大をL P ガス料金の低減化で相殺するイメージとなるが、各タイプによって異なる結果となった。

L P ガス料金体系等

回答者全体で「2 種類以下」が約 50%を占めている。大規模事業者ほど料金表の種類が多くなり、「ガス給湯用」「需要促進型」が上位を占めている。

業務の委託実態

委託比率 25%未満と 75%以上に二分され、全般的に二極化傾向にある。今後の委託意向については「現状維持」が全業務とも約 80%となっている。

今後必要となる対策

上位 3 項目を確認したところ「消費者の新規獲得」「機器販売の拡大」「単位消費量の向上」が 50%以上となっている。

4 . 調査結果から得られた効果

L P ガス事業者モデルの明示や支援ツールの提供によって、会員事業者における活動基準が明確となり、昨年度本協会が実施した経営効率化計画の作成に向けた取り組みと併せて一体的な活動の推進につなげていくことが出来た。

また、今後の協会活動を行うに当り、支部単位での経営指標データを把握でき、本協会の会員事業者の現状把握や会員事業者に対する支援方針・支援体制の確立を図ることが可能となった。

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

19 年度は経営改善普及事業を創設し、今回の調査事業報告書並びに支援ツールをテキストとした販売事業者の経営状況の自己診断と経営シュミレーションのための講習会を支部単位（県内 10 会場）で開催し有効活用を図りたい。

また、当協会では 18 年度に構造改善事業推進委員会答申を協会長に行っており、その中で本県業界が取り組むべき改善項目が提示されているが、これら提言への対応策を検討協議するうえでの具体的な参考資料としたい。

6 . 補助金確定額

10,011,188 円

以上