

平成 20 年度石油製品需給適正化調査
(石油ガス流通実態調査)

石油ガス流通実態調査

(石油ガス物流合理化の動向調査)

報告書

平成 21 年 3 月

財団法人 エルピーガス振興センター

目次

第1章 調査の概要	1
1. 調査目的.....	1
2. 調査結果の概要.....	1
第2章 LPガス卸売事業者の実態調査結果	9
1. 企業概要について.....	9
(1) 資本金.....	9
(2) 営業拠点数.....	11
(3) 業務内容.....	12
(4) LPガス関連売上高.....	13
(5) 業務別売上高構成.....	14
(6) LPガス販売事業に占める卸売の割合.....	16
(7) LPガス年間販売数量.....	17
(8) LPガスシリンダー消費者件数の割合.....	19
(9) バルクシステムによる消費者件数の割合.....	19
(10) LPガス部門従業員数.....	20
(11) 従業員年齢構成.....	22
(12) 従業員平均就業年数.....	23
(13) 従業員平均年間総支給額.....	24
(14) 部門別従業員構成.....	24
(15) 従業員の雇用環境.....	25
(16) 充てん・配送作業員の確保対策.....	29
(17) 充てん・配送作業員の季節による作業量較差の対策.....	31
2. 管理する施設・設備の概要について.....	33
(1) タンクの設置経過年数.....	33
(2) タンク貯槽容量の合計.....	34
(3) プラットホーム面積の合計.....	37
(4) 充てん設備.....	39
(5) 配送用・業務用車両.....	41
3. 合理化への取り組み状況について.....	44
(1) 過去10年間の合理化の取り組み実績.....	44
(2) 今後5年間の合理化の取り組み見込み.....	46
(3) 自社での合理化の取り組み.....	49
(4) 合理化に向けた協議・話し合い.....	55
(5) 合理化の取り組みが進展しない理由.....	62
(6) 日本LPガス団体協議会の統廃合事業について.....	66
(7) LPガス流通の合理化への考え.....	67

4 . 業界を取り巻く環境変化とその対応について	70
(1) L P ガス業界を取り巻く環境変化の認識	70
(2) バルク配送システムについて	74
(3) 質量販売への取り組みについて	79
(4) 環境問題への取り組みについて	81
第 3 章 L P ガス卸売事業者の合理化状況調査結果	87
1 . 各地での合理化状況	87
(1) 合理化が進展している地域の状況	87
(2) 合理化が遅れている地域の状況	98
(3) 首都圏地域の状況	100
(4) 全国事業者の状況	101
2 . 合理化の先進事例	102
(1) 静岡県浜松地区	102
(2) 三重県志摩地区	105
(3) 鳥取県鳥取地区	107
(4) 鳥取県米子地区	109
(5) 中国広島・福山地区	111
(6) 九州福岡・熊本地区	112
3 . 先進施設の視察	115
(1) 株式会社サイサン ガスワンパーク上尾	115
(2) 三河湾ガスターミナル株式会社 三河湾ガスターミナル	117
(3) 広島ガスプロパン株式会社 広島 L P G 物流センター	119
4 . 合理化状況についての考察	121
(1) 合理化が進展した要因	121
(2) 合理化が進展しなかった要因	121
(3) 合理化を進展させるための対策	121
第 4 章 合理化への取り組みと環境変化への対応を推進するために	123
1 . 合理化への取り組みを推進するために	123
2 . 環境変化への対応を推進するために	124
(1) 環境問題への取り組み	124
(2) バルク配送への取り組み	124
(3) 質量販売への取り組み	125
参考資料	126
1 . L P ガス卸売事業者の実態調査 ブロック別クロス集計表	126
2 . L P ガス卸売事業者の実態調査 自由記述 (問 17) 回答まとめ	149
3 . L P ガス卸売事業者の実態調査 調査票	157

第1章 調査の概要

1. 調査目的

石油ガス物流は、共同充てん及び共同配送等の企業間提携、民生用バルク配送の普及、一次基地・二次基地におけるシリンダー充てん設備の併設による大型デポ（一時的シリンダー保管場所）へのシリンダー出荷など、石油ガス物流コスト低減に向けた様々な取り組みが進められているが、その取り組み状況は地域により温度差がある。

本事業は、平成6年からの卸売事業者の経年動向を調査する継続事業であり、平成20年度は、サブタイトルとして交錯配送を減少するための対策を検討することを目的に調査を実施した。具体的には、全国の石油ガス物流構造の現状把握と物流合理化への取り組み状況、及び今後の意向に関する調査を行ない、物流合理化に係る動向を整理するとともに、地域間の違いを明らかにし、物流合理化の推進に向けた課題を整理した。

【卸売事業者実態調査】

LPガス卸売販売事業者（直売を含む）に対し、経営動向等の調査とあわせて、LPガス流通合理化への取り組み状況や環境変化への対応状況などについてアンケート調査を実施した。

【合理化状況調査】

各地での合理化への取り組み状況について、専門部会委員から自社での取り組みやマスコミ報道等に基づき報告をいただき、専門部会にて分析を行った。

また、複数の卸売事業者による共同充てん・共同配送や充てん所設備のリニューアル等の、流通合理化への取り組み状況についてヒアリング調査を実施した。

2. 調査結果の概要

(1) 「LPガス卸売事業者の実態調査」調査対象及び回収状況

	票数	説明
調査対象	1199件	全国のLPガス卸売事業者リスト(平成20年11月時点)
修正母集団	1195件	上記リストから廃業、合併、あて先不明を除く
アンケート回収数	634票	
アンケート回収率	53.1%	
分析対象卸売事業者数	539票	回収票のうち充てん所のある事業者

(2) 調査結果の概要

LPガス卸売事業者の実態調査結果

) 資本金・業務内容

LPガス卸売事業者(充てん所を所有する事業者)(以下、「LPガス卸売事業者」という。)は、小規模事業者が減少し、大規模化が進展している。それに伴い、拠点数も増加に転じている。

- LPガス卸売事業者の資本金は、「3千万円未満」が32.3%を占め最も多く、次いで「5千万円未満」(16.1%)、「10億円以上」(15.6%)と続く。過年度との比較では、「1千万円未満」「3千万円未満」は減少傾向にあり、一方「1億円以上」はここ3年の増加傾向が顕著である。
- 平均営業拠点数については、自社・系列関連会社ともに「小売拠点」が最も多く、合わせて10.7箇所、次いで「卸売拠点」が5.1箇所、「配送センター」4.1箇所、「充てん所」3.8箇所となっている。過年度との比較では、「配送センター」を除く全ての拠点が、平成19年度に比べ増加している。
- 業務内容については、「LPガス卸売」が95.4%、「ガス機器販売」が92.0%と9割を上回っている。また、「LPガス直売(工業用・業務用)」が84.2%、「LPガス受託充てん」83.9%、「LPガス家庭用直売(小口業務用を含む)」83.5%、「ガス工事」82.7%が8割を上回っており、これに「LPガス受託配送」を加えた業務展開を図っている事業者が多い。

) 売上高の状況

1社あたりのLPガス及び関連売上高(合計)は、平成20年度調査では増加に転じた。

- LPガス及び関連売上高(合計)は、1社あたり平均で26.39億円となった。過年度と比較すると、平成19年度調査(平成18年度の売上高)においてそれまでの増加傾向から一転して低下したものの、平成20年度調査(平成19年度の売上高)ではCP高騰に伴う販売価格の上昇等により再び増加した。
- LPガス及び関連売上高の業務別構成は、「卸売(含む業務用・工業用)」が43.7%を占め最も多く、次いで「家庭用直売(含む小口業務用)」が35.9%に上る。この2項目で全体の79.6%を占めている。
- LPガス卸売事業に占める卸売の割合(直売子会社への卸売を含む)は、「80%以上」が18.9%と最も多く、次いで「10%未満」が12.8%となっている。「50%以上」を占める事業者は、全体の45.8%に上る。

) 販売量等の状況

LPガス卸売事業者の年間販売数量は「5千トン未満」以下の事業者が、直売年間販売数量は「2千トン未満」以下の事業者が、それぞれ約半数を占める。

- LPガス年間販売数量は、「3万トン未満」が15.8%と最も多いが、「5千トン未満」以下を合計すると全体の49.7%に上る。また家庭用・業務用の直売年間販売数量は、「500トン未満」が23.6%と最も多く、「2千トン未満」以下を合計すると全体の50.1%とほぼ過半数になる。
- LPガス年間販売数量は、「東海」ブロックの事業者は販売量の大きな事業者が多いものの、「北海道」「東北」「中国」「四国」ブロックの事業者は販売量の小さな事業

者が多い。また、地域事業者に比べ広域事業者の方が販売量の大きな事業者が多い。

- L P ガスシリンダー消費者件数割合（家庭用・業務用登録件数、卸売分を除く：平成 20 年 3 月末日現在）は、自社・グループ子会社とも「3 千件未満」が最も多く、件数が少ない事業者の割合ほど高くなる傾向にある。
- バルク消費者件数割合（家庭用・業務用登録件数：平成 20 年 3 月末日現在）は、自社・グループ子会社とも「100 件未満」が最も多く、件数が少ない事業者の割合ほど高くなる傾向にある。

）従業員構成

L P ガス卸売事業者は、従業員数の大きな事業者の割合が高まっているものの、従業員の高齢化も進展している。雇用環境については、同業他社と差のない事業者が多い。

- L P ガス部門の従業員数（パート等を含む）は、「50 人以上」が 24.9%と最も多く、次いで「20 人未満」が 21.9%となっている。過年度の比較では、「10 人未満」の事業所の減少傾向が続いているほか、「50 人以上」の事業所の増加傾向も続いている。
- L P ガス部門の従業員数（パート等を含む）は、「中国」「四国」ブロックの事業者は従業員数の少ない事業者が多い。
- L P ガス部門従業員の平均年齢（パート等を含む、子会社・関係会社の従業員は含めない）は、全社平均で男性が 44.3 歳、女性が 40.6 歳であった。L P ガス部門従業員の年齢構成（男女合計）は、「30 代」が 25.4%で最も多く、次いで「40 代」24.7%、「50 代」21.6%となっている。男女別では、男性は「40 代」以上が 58.5%を占め中高年層が多いのに対し、女性は「30 代」以下が 49.4%を占めている。
- L P ガス部門従業員の平均就業年数（パート等を含む、子会社・関係会社の従業員は含めない）は、全社平均で男性が 15.9 年、女性が 11.6 年であった。
- L P ガス部門従業員の一人あたり平均年間総支給額（パート等を含む、子会社・関係会社の従業員は含めない）は、全社平均で男性が 492.5 万円、女性が 300.5 万円であった。
- L P ガス部門従業員の部門別構成（パート等を含む、男女計）は、「家庭用直売」が 33.9%を占め最も多くなっている。男女別では、男性は「物流部門」、女性は「管理部門」及び「その他」の割合がそれぞれ高くなっている。
- L P ガス部門従業員の雇用環境（勤務時間、給与、休暇）については、正社員及びパート・アルバイトのいずれについても「差はない（同条件である）」と考えている事業者が「自社の方が長い（高い）」や「同業他社の方が長い（高い）」よりも多くなっている。特に「北海道」ブロックの事業者ではこの傾向が顕著である。
- 「自社の方が長い（高い）」と「同業他社の方が長い（高い）」の間で比較すると、同業他社よりも自社の方が条件は良いと考えている事業者の割合が多くなっている。

）設備の概要

L P ガス卸売事業者が管理する設備については、タンクの老朽化が顕著であるほか、貯槽容量・プラットホーム面積等小規模の設備が多い。

- 充てん施設に設置されているタンクの設置経過年数については、「30 年以上」が 41.7%と最も多く、次いで「30 年未満」が 14.8%となっている。特に「近畿」ブロックでは、「30 年以上」が 72.3%を占めている。「25 年未満」以上（設置後 20 年以

上経過)のタンクは、全体で68.6%を占め、全体の3分の2以上となっている。

- 充てん施設にあるタンクの貯槽容量合計(プロパン+ブタン+オートガス)については、「20トン未満」が18.7%と最も多いものの、「100トン以上」が18.6%、「100トン未満」17.8%、「40トン未満」16.3%などバラついている。貯槽容量「100トン未満」以上(50トン以上)は、全体で36.4%となっている。また充てん所1箇所設置事業者では、約半数の事業者がタンク貯槽容量合計「30トン未満」以下となっている。
- 充てん施設のプラットホーム面積の合計については、「250m²未満」が33.0%と最も多く、次いで「500m²未満」が26.7%となっている。「500m²未満」以下は、全体で59.7%と過半数を占めている。また充てん所1箇所設置事業者では、45%の事業者がプラットホーム面積合計「250m²未満」となっている。
- 自社で保有している配送用・業務用車両台数(平成20年3月末日現在)は、全国合計で、シリンダー配送車両が6,591台、バルクローリー車両が612台、業務用車両(配送車以外の車両)が15,621台に上る。このうちLPガス自動車の台数は、全国合計で、シリンダー配送車両が1,411台(21.4%)、バルクローリー車両が48台(7.8%)、業務用車両が3,554台(22.8%)に上る。
- 5年前と比べてのLPガス自動車台数の変化については、「変わらない」が44.0%で最も多く、また「増加した」(25.0%)の方が「減少した」(9.6%)に比べて多い。

合理化への取り組み・環境変化への対応調査結果

）合理化への取り組み状況

LPガス卸売事業者の合理化への取り組み状況は、事業規模(資本金)の大きい事業者ほど積極的に取り組んでいる。合理化に向けた協議にあたっては、配送体制に関する事項が主要な論点となっている。

- 過去10年間の合理化の取り組み実績は、「充てん業務の共同化」「配送業務の共同化」が多くみられた。また今後5年間の合理化の取り組み見込みでも、「充てん業務の共同化」「配送業務の共同化」が多くみられた。過去10年間の取り組み実績の多い合理化内容が、今後5年間の見込みとしても高くなっている傾向が伺える。
- 自社での合理化に向けた取り組み実績については、「合理化の取り組み経験あり」が65.9%に上り、「合理化の取り組み経験なし」の32.1%を上回っている。ブロック別では、特に「関東・信」「北陸」等では、「合理化の取り組み経験あり」が7割以上となっている。資本金別では、資本金の額が多くなるほど「合理化の取り組み経験あり」の割合が多く、事業規模の大きい事業者ほど合理化に積極的に取り組んでいることが伺える。
- 合理化に向けた社内・社外での協議・話し合いの実施状況については、「社外の事業者と協議・話し合いを行い、合意に達したことがある」が39.5%と最も多く、次いで「社内で協議・話し合いを行い、合意に達したことがある」36.4%となっている。一方、「協議・話し合いを行ったことがない」は24.5%であった。
- 合理化に向けた社内での協議・話し合い中の主要な論点については、「配送体制関連(エリア分け等)」が45.1%と最も多く、最も大きな論点でも13.7%で最も多くなっている。また合理化に向けた社外の事業者との協議・話し合い中の主要な論点に

については、「配送体制関連（エリア分け等）」が35.6%と最も多く、最も大きな論点でも12.9%で最も多くなっている。

- L P ガス物流の合理化に向けた取り組みがなかなか進展しない理由については、「自社施設がまだ十分に使用が可能であるから」が52.5%で最も多く、次いで「適切なパートナーが地域にいないから」が27.1%、「充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから」が25.8%、「合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから」が23.6%などとなっている。ブロック別や資本金別でも「自社施設がまだ十分に使用が可能であるから」が理由として最も多く挙げられている。
- L P ガス流通の合理化の取り組みに対する考えについては、「あまり積極的ではないが、条件がよければ検討したい」が29.7%で最も多く、次いで「積極的に推進すべきであり、他系列の事業者から打診があれば前向きに検討したい」が16.9%などとなっている。資本金規模の大きな事業者ほど「積極的に推進すべきであり、自らリーダーシップを発揮したい」と考えている事業者の割合が多い。

）環境変化への対応

L P ガス卸売事業者は、主にオール電化攻勢や高齢化の進展についての環境変化を捉えている傾向が伺える。

- L P ガス業界を取り巻く環境の今後の変化については、「オール電化住宅着工率が更に高まる」が84.2%で最も多く、次いで「オール電化リフォームが増加していく」が76.6%、「少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する」が67.3%、「L P ガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える」が65.5%などとなっている。
- L P ガス業界を取り巻く環境変化への対応（上位3項目を選択）については、1位を3点、2位を2点、3位を1点として得点化した結果では、「直売需要家軒数の拡大」が537点で最も多く、次いで「保安対策の強化」が481点、「顧客単位消費量・売上単価の拡大」が401点などとなっている。

）バルク配送への取り組み

バルク配送への取り組みは、自社での取り組みについては消極的な事業者が多い。

- バルク配送システムの今後の進展見込みについては、「進展しないと思う」が34.1%で最も多いものの、「進展すると思う」が32.8%、「わからない」が31.2%などとなり、ほぼ同じ割合で意見が分かれている。
- バルク配送システムが今後進展すると考える理由については、「他エネルギーとの相対価格又はL P ガス価格そのものが低廉化・安定化することで、再び進展する可能性はある」が61.0%で最も多く、次いで「業務用施設出店、集合住宅着工等の増加といった社会的環境の変化によって、再び進展する可能性はある」が45.8%などとなっている。
- バルク配送システムが今後進展しないと考える理由については、「現在の配送エリアにおける対象物件数、配送距離から見て投資効果が出ないため」が60.3%で最も多く、次いで「既存施設への投資は既に一巡し、今後は設備更新や新規物件に限定されるため」が57.1%などとなっている。
- 自社における今後のバルク配送システムの普及については、「限定した範囲で推進し

ていく」が 27.1%で最も多く、次いで「他社への委託を継続し、自社ではバルクローリーは所有しない」が 14.8%、「需要家の要望があるものに限定する」が 13.5%などとなっている。

）質量販売への取り組み

質量販売への取り組みは、消極的な事業者がほとんどである。

- 基本料金の発生しない質量販売への現状の取り組みについては、「需要家からの注文にのみ対応している」が 45.3%で最も多く、次いで「特に対応はしていない」が 37.1%などとなっている。
- 一般需要家にも取扱いが可能なFRP容器（コンポジット容器）が市場に導入された後の質量販売への取り組み意向については、「現状の対応を維持する」が 77.4%と4分の3以上を占めている。

）環境問題への取り組み

環境問題への取り組みは、意識はしているものの何をしていいのかわからず試行錯誤段階の事業者が多い。

- 地球温暖化などの環境問題への現状の取り組みについては、「環境問題に対応した取り組みをすでに実施している」が 29.7%で最も多く、次いで「環境問題への対応をしたいが、何をすればよいかかわからない」が 26.5%、「環境問題への対応は業界として行うべきであり、自社としての対応は考えていない」が 18.7%などとなっている。
- 太陽光発電設備や太陽熱利用機器の販売・普及への取り組みについては、「いずれについても販売・普及に取り組んでいない」が 59.6%で過半数を占めており、「いずれかについて販売・普及に取り組んでいる」の 28.6%を大きく上回っている。
- 太陽光発電設備や太陽熱利用機器がLPガスの拡販ツールとなり得るかについては、「環境貢献で必ず重要なアイテムとなる」が 42.7%、「なるかどうかかわからないが、取り組む体制をつくらなければ「環境」を標榜できない」が 40.1%などとなっており、「なると思わない」の 11.5%を大きく上回っている。

LPガス卸売事業者の合理化状況調査結果

）合理化への取組の先進事例について

- 雇用条件の調整
 - ・ アンケート調査の結果では、自社の条件が地域で比較的高いと考えている事業者が多く、統合によって現状より悪くなるという傾向である。
 - ・ 上手く行った例としては、旧雇用会社から新会社に移行する場合はすべて新会社の条件にした。
- 容器の統一の困難性
 - ・ 大手事業者は統一化に協力的であるが、比較的小規模の事業者は非協力的である。理由は、自社のネームが消えることによる対外的影響が不安という要因による。
 - ・ 共同化を推進する場合は、容器の統一をしなければプラットフォームの広さに限度

があるので容器の仕分けに手間がかかる等の弊害が大きい。

- ・共同配送・共同充てんは、容器統一化が原点となる。
- 余剰人員
 - ・成功事例は、共同化する前に旧配送会社で対応し、新会社では新雇用条件で採用した。
- 車両対策
 - ・成功事例は、共同化する前に旧配送会社で対応し、新会社では原則としてすべて受け入れる。
- 関係会社間の意思統一
 - ・成功事例は、小異を捨て大同につくというトップの理解と強い意志が大きな要因になっている。

）地域特性による合理化への取組状況の差異について

各地の合理化事例を整理した結果、合理化の取組が進展している地域では、「都市ガス系事業者が牽引役となっている事例」、「大手LPガス事業者が主体的に取り組んでいる事例」に大別することができる。

- 九州地区、中国地区、中京地区、豊橋市、鳥取市においては、地方の有力業者である地方都市ガス系事業者が牽引し、ダイナミックな展開を見せている。共同配送会社の規模は、現状で年間数万トン規模に成長しており、今後も拡大の勢いである。
- 北海道と静岡県、米子市では、有力企業が地場の有力事業者呼びかけて共同配送会社を設立している。
- 首都圏(千葉県・神奈川県・埼玉県)・中京圏の岐阜県では、2～3の事業者が共同配送会社を設立して合理化対策を行っている場合が多い。首都圏では、人口密集地であり、2～3社で共同配送会社であっても配送数量の規模が地方と比較して大変大きくなるということが理由である。
- 単独会社でも、充てん・配送数量が極端に多い場合、系列を超えて他事業者に充てん委託・配送委託などの方法により合理化対策を実施しているケースもある。

合理化の取組が進展しなかった地域では、その要因として「地域のLPガス事業者を取り纏める牽引役が不在である」、「顧客の奪い合いなど事業者間の競争が激しく、連携する機運が生じにくい」、「需要家が地域内に分散しており、合理化によるメリットが生じにくい」等が挙げられる。

- 共同化が進んでいないと報告があった大阪府、長野県、東北地区等については、それぞれの地域事情が伺える。長野県、東北地区は、面積に比較して人口密集度が低く、統合による経済メリットが見いだせないということが要因として挙げられている。大阪府は、地域を分断する地理的要因と、事業者が地域の占有率が高いために現状維持の姿勢であるとの報告であった。埼玉県東部でも、大阪府と同様に人口密集地であり、事業者の地域におけるシェアが高いので同様の姿勢であることが伺える。

結論としては、広域の事業を展開する事業者の報告から判断できることは各地区それぞれの事情があり、一つの方式では解決出来ないことが理解できる。

しかし共同化の進捗を推進するのは、各地の有力事業者が地域状況を考慮しながら強いリーダーシップを発揮し、小異をすて大同につくということが共同化実現の原動力であるという結果であった。

）合理化の取組を進展させるために

合理化の進展を図るためには、各地でシェアの高い事業者を中心にした共同配送・充てんを実施しコスト低減を図るべきだと考える。

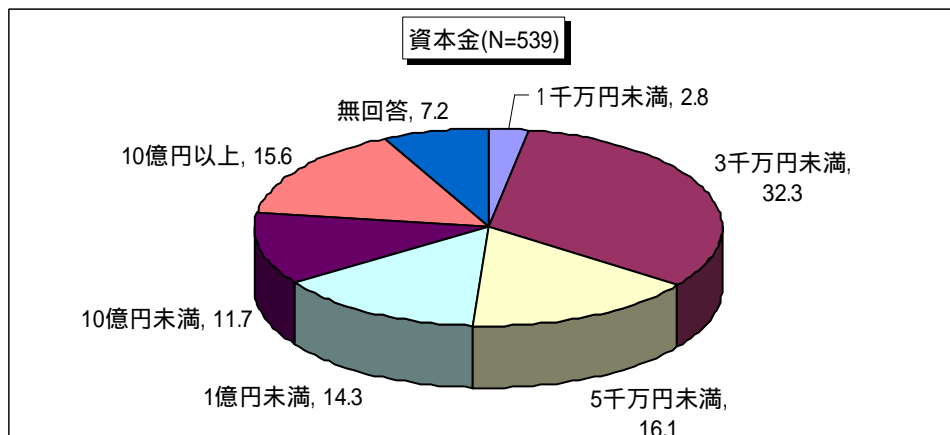
- 地域内で合理化に向けた気運を高めるため、LPガス事業者は都市ガス系事業者や大手LPガス事業者とのコラボ関係を更に進める、合理化の具体的取組（コスト削減、人員整理、等）は目先の利益にとらわれず長期的ビジョンを持って推進する、需要家が分散している地域では充てん・配送業務の受委託を進める、等の取り組みを推進する必要がある。

第2章 LPガス卸売事業者の実態調査結果

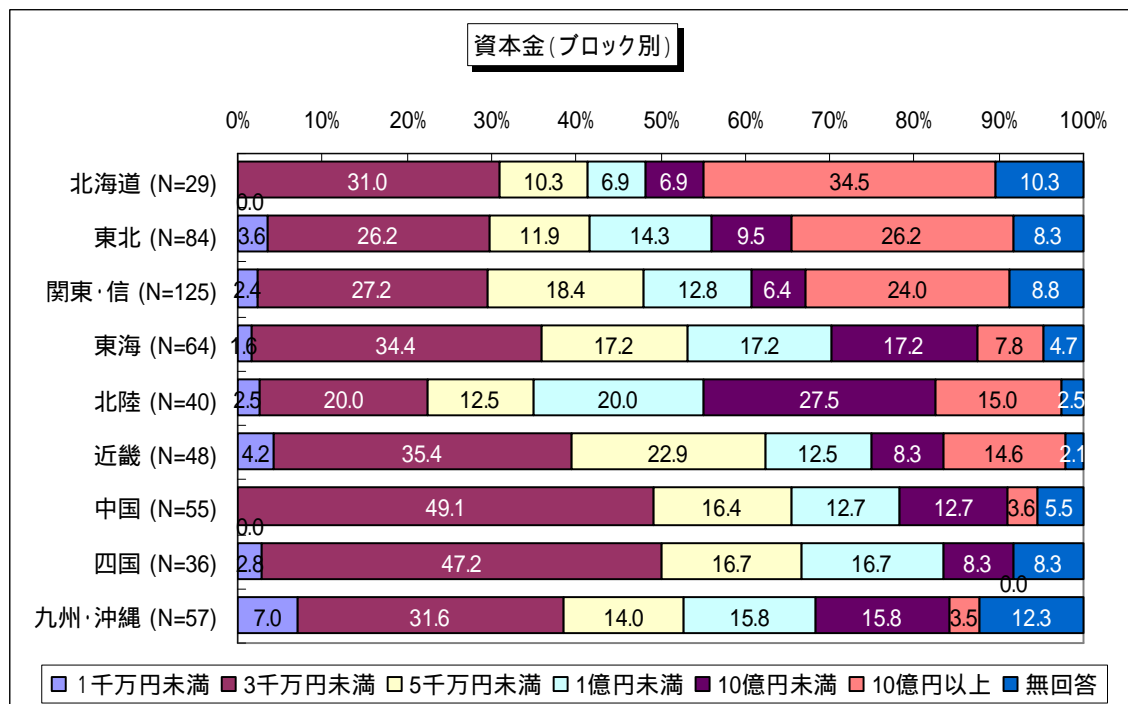
1. 企業概要について

(1) 資本金

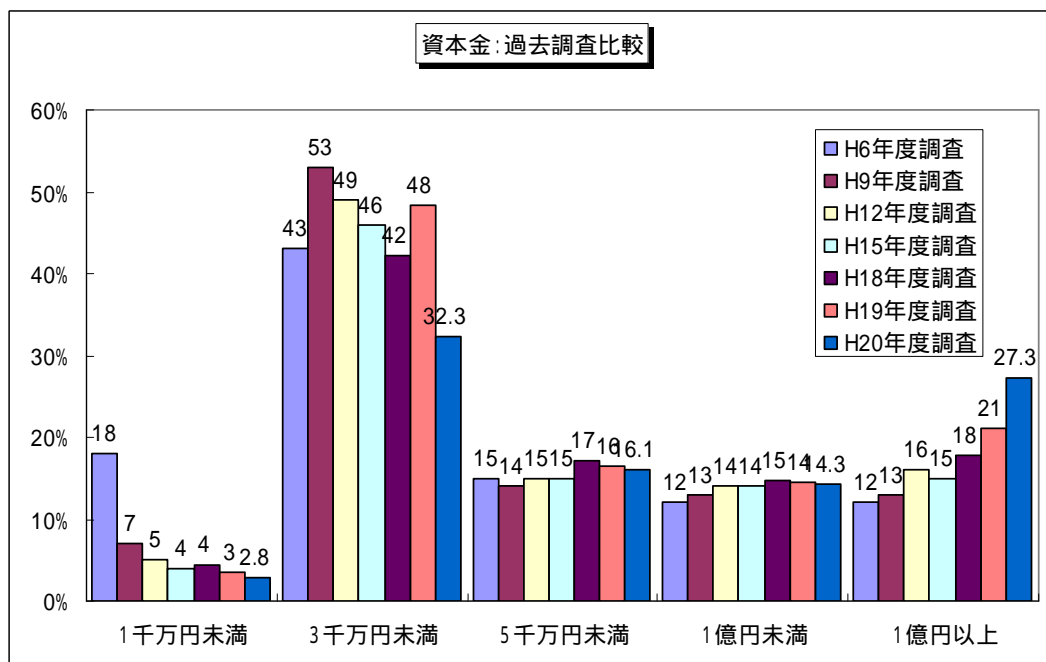
LPガス卸売事業者の資本金は、「3千万円未満」が32.3%を占め最も多く、次いで「5千万円未満」(16.1%)、「10億円以上」(15.6%)と続く。



ブロック別では、「北海道」「北陸」は、他のブロックに比べ資本金規模の大きな事業者の割合が高い。

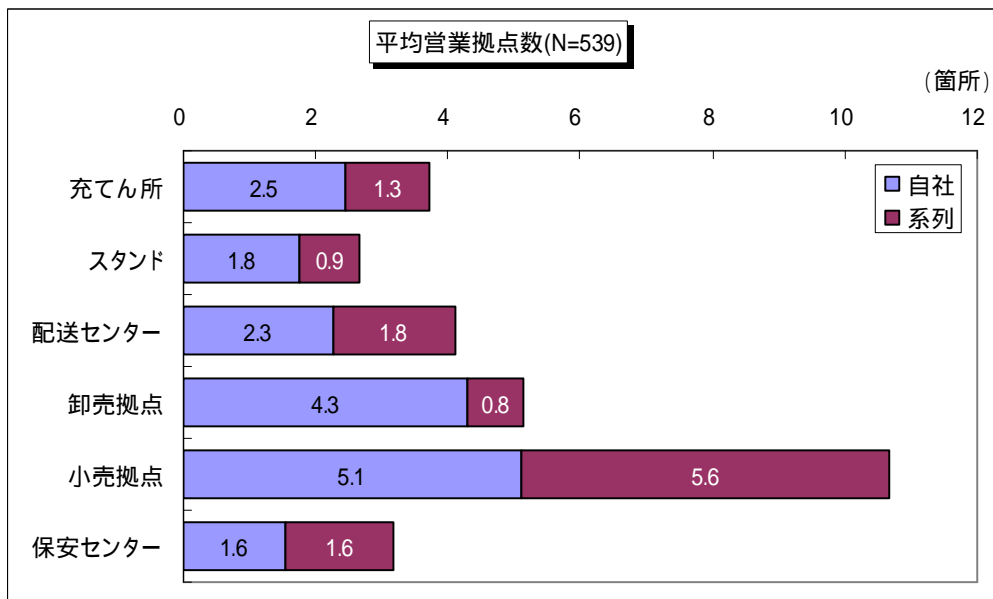


過年度との比較では、「1千万円未満」「3千万円未満」は減少傾向にあり、一方「1億円以上」はここ3年の増加傾向が顕著である。

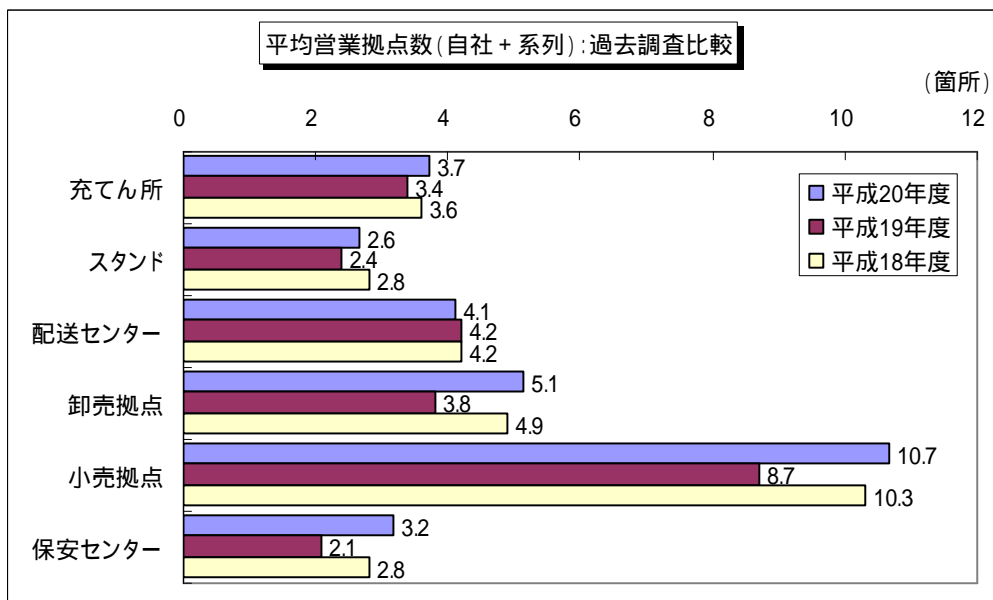


(2) 営業拠点数

平均営業拠点数については、自社・系列関連会社ともに「小売拠点」が最も多く、合わせて10.7箇所、次いで「卸売拠点」が5.1箇所、「配送センター」4.1箇所、「充てん所」3.8箇所となっている。



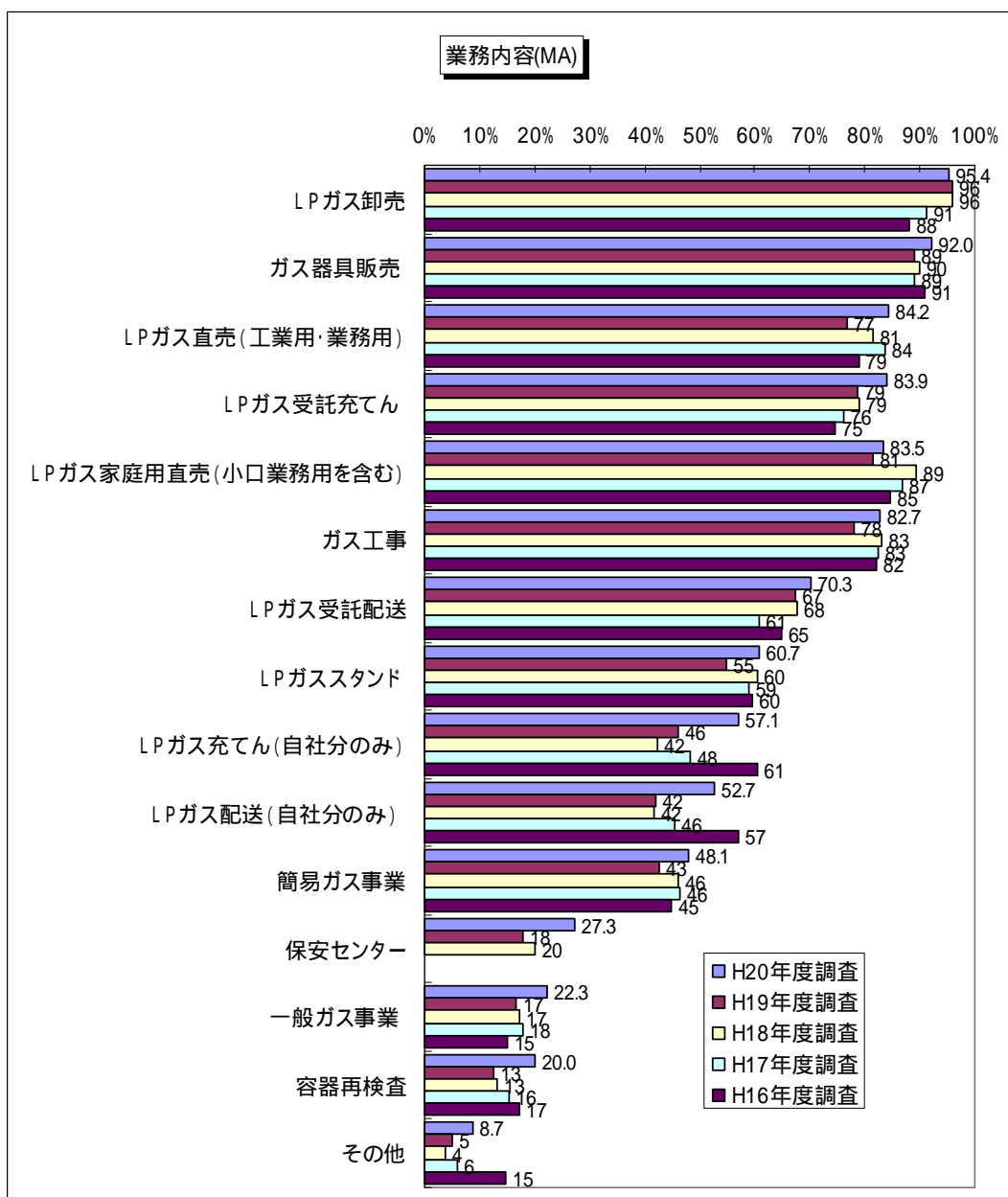
過年度との比較では、「配送センター」を除く全ての拠点が、平成19年度に比べ増加している。



(3) 業務内容

業務内容については、「LPガス卸売」が95.4%、「ガス機器販売」が92.0%と9割を上回っている。また、「LPガス直売(工業用・業務用)」が84.2%、「LPガス受託充てん」83.9%、「LPガス家庭用直売(小口業務用を含む)」83.5%、「ガス工事」82.7%が8割を上回っており、これに「LPガス受託配送」を加えた業務展開を図っている事業者が多い。

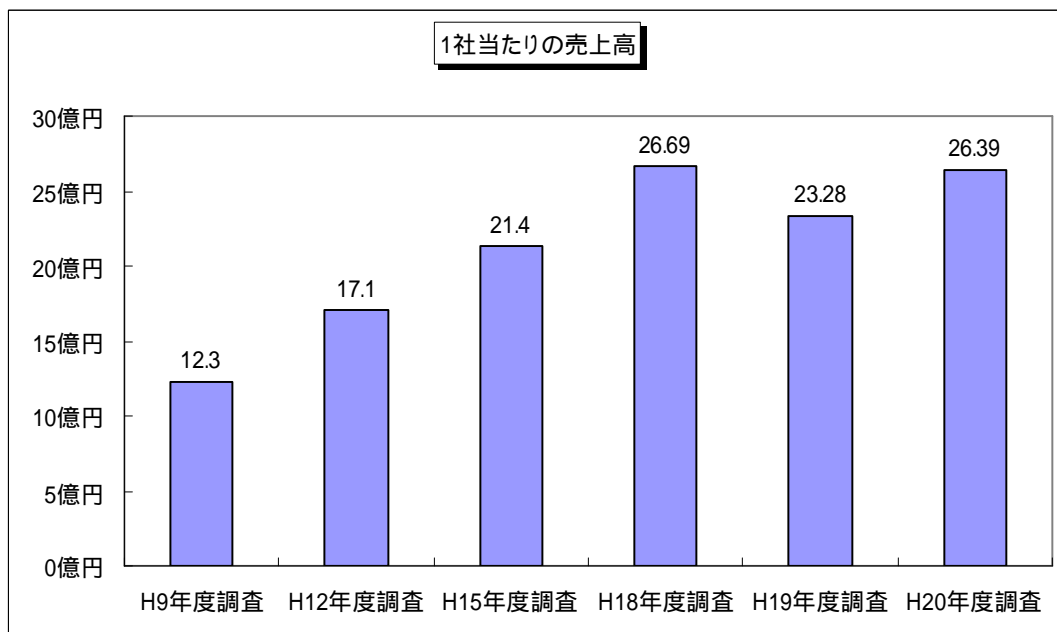
過年度との比較では、減少傾向であった自社分のみの充てん・配送が増加に転じているほか、受託充てん・配送が僅かに増加傾向である。



(4) LPガス関連売上高

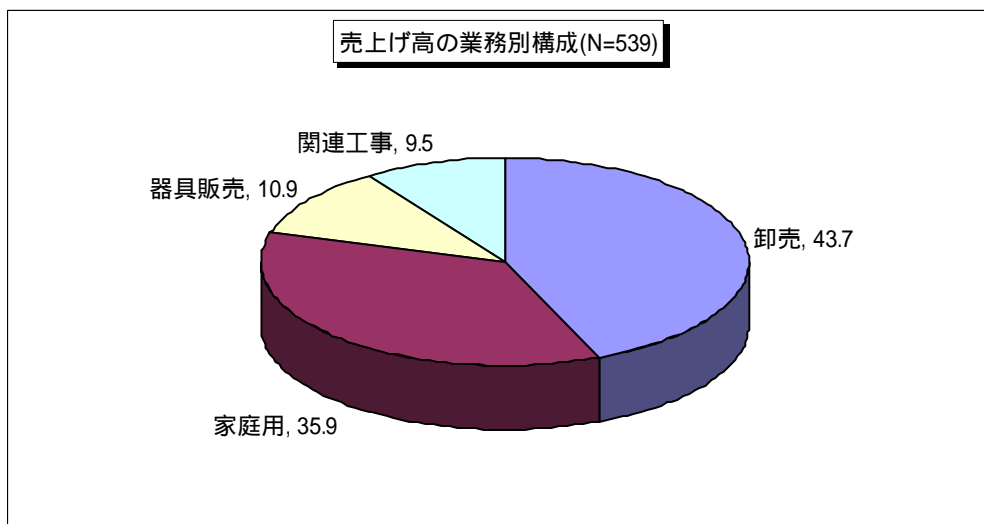
LPガス及び関連売上高(合計)は、1社あたり平均で26.39億円となった。

過年度と比較すると、平成19年度調査(平成18年度の売上高)においてそれまでの増加傾向から一転して低下したものの、平成20年度調査(平成19年度の売上高)では再び増加した。

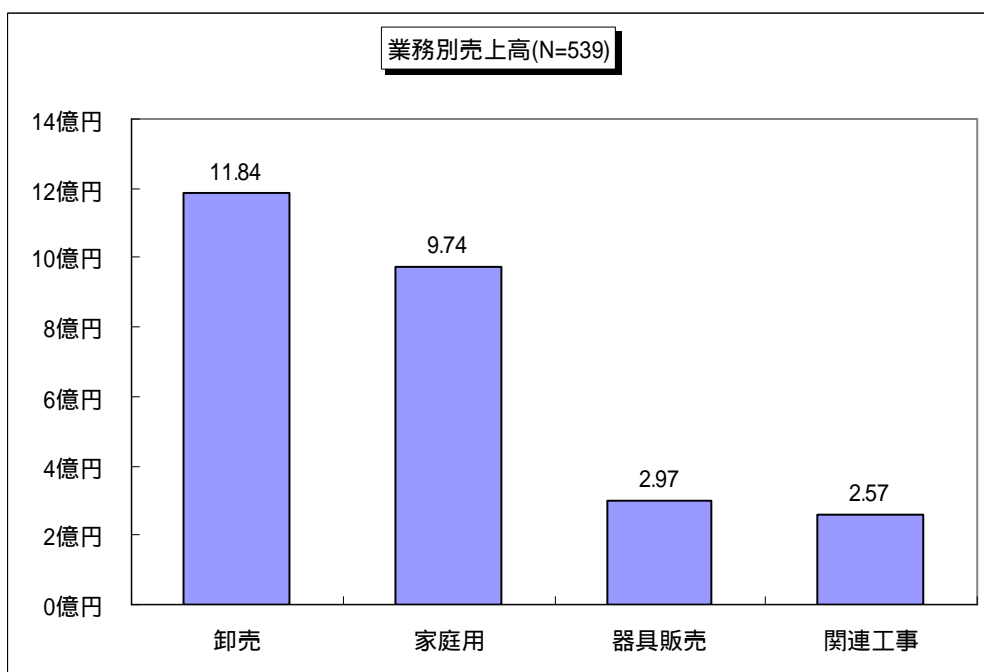


(5) 業務別売上高構成

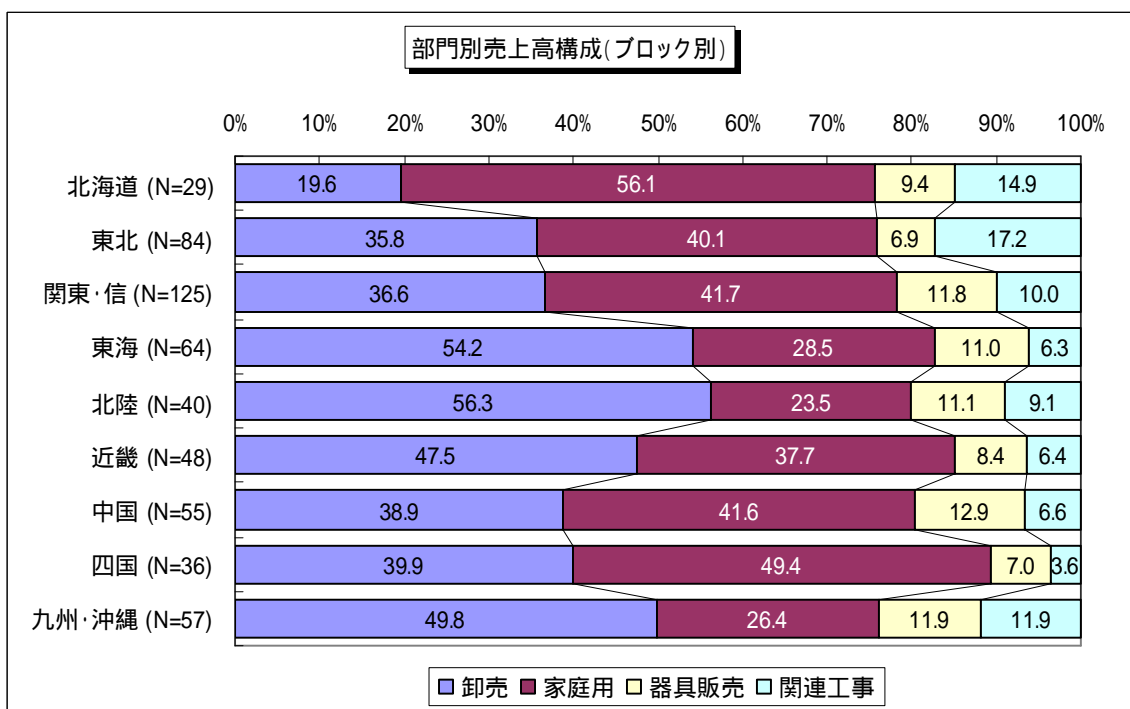
LPガス及び関連売上高の業務別構成は、「卸売（含む業務用・工業用）」が43.7%を占め最も多く、次いで「家庭用直売（含む小口業務用）」が35.9%に上る。この2項目で全体の79.6%を占めている。



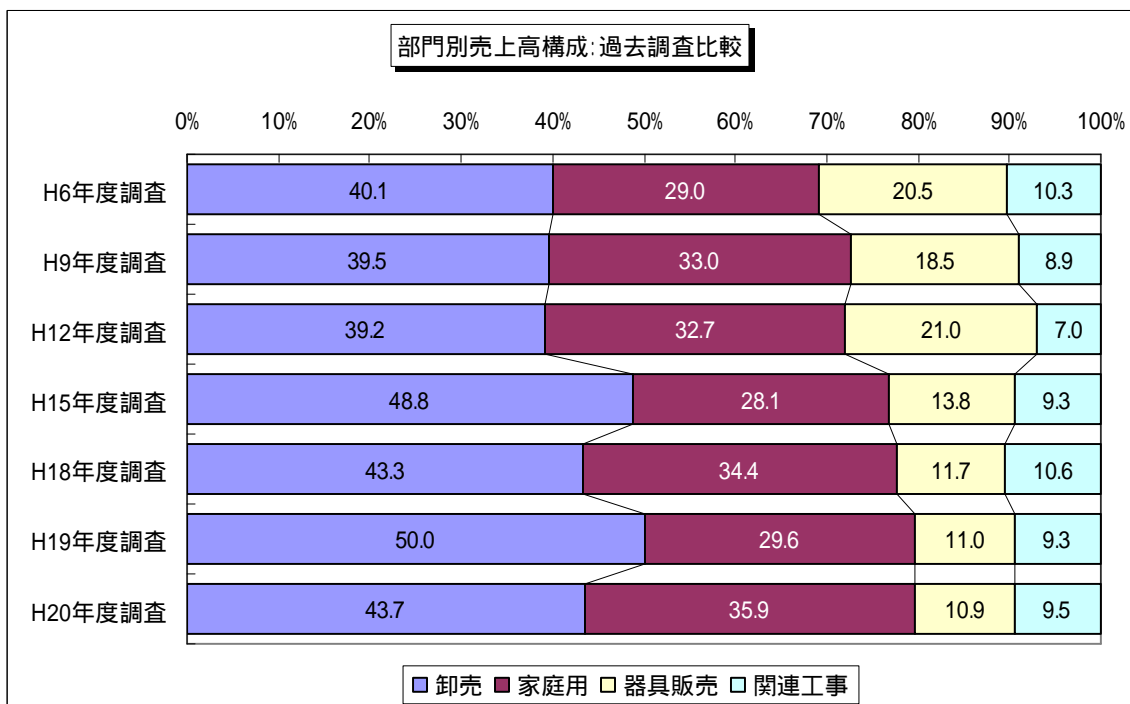
1社あたりの平均売上高は、「卸売（含む業務用・工業用）」が11.84億円、「家庭用直売（含む小口業務用）」が9.74億円となっている。



ブロック別では、「東海」「北陸」等は、「卸売（含む業務用・工業用）」の占める割合が50%を上回っている。一方「北海道」等は、「家庭用直売（含む小口業務用）」の占める割合が50%を上回っている。

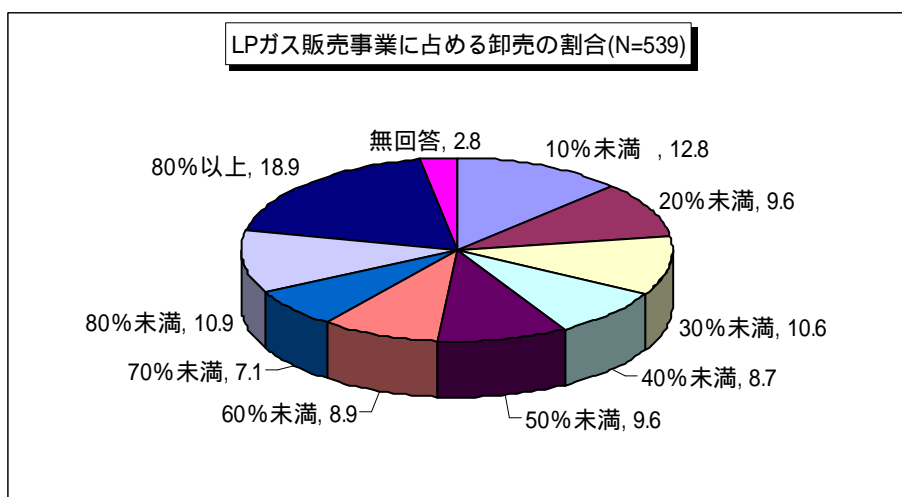


過年度との比較では、「器具販売」の割合が低下傾向にある。

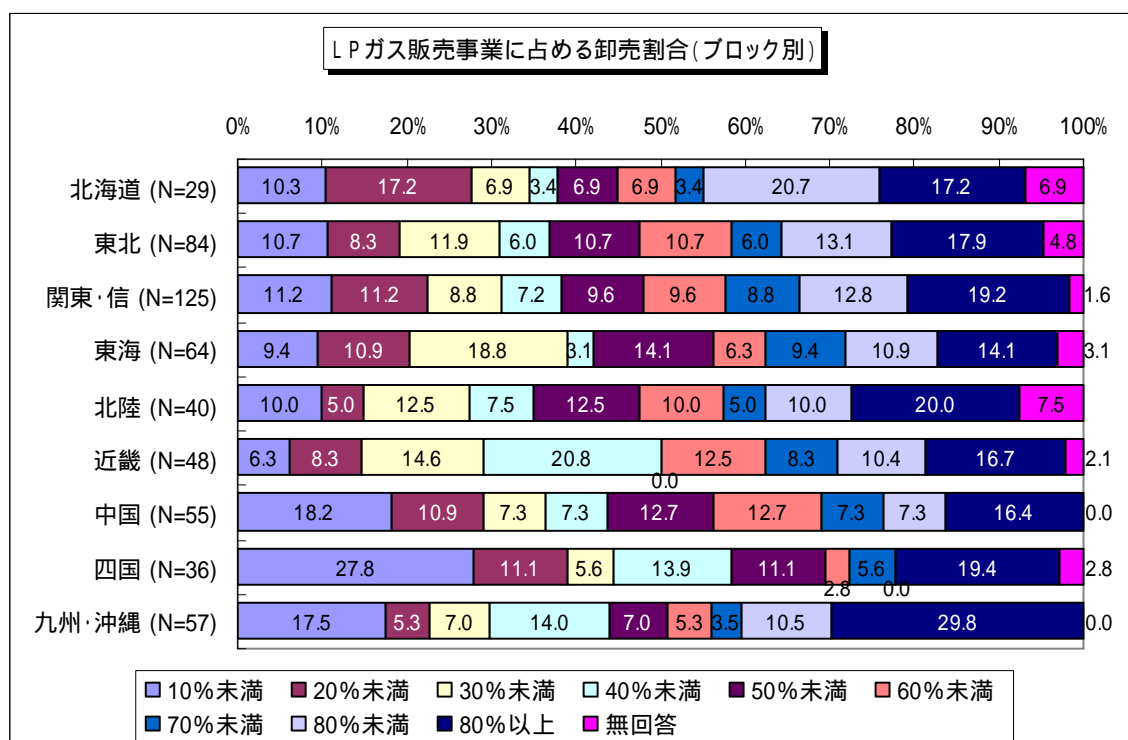


(6) LPガス販売事業に占める卸売の割合

LPガス卸売事業に占める卸売の割合（直売子会社への卸売を含む）は、「80%以上」が18.9%と最も多く、次いで「10%未満」が12.8%となっている。「50%以上」を占める事業者は、全体の45.8%に上る。

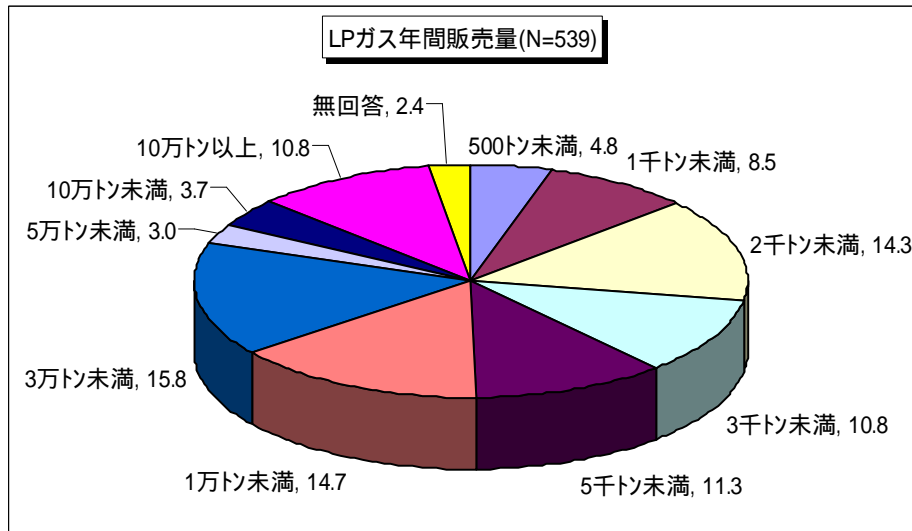


ブロック別では、「北海道」「北陸」「九州・沖縄」等は、他のブロックに比べ卸売割合の高い事業者が多い傾向にある。一方、「近畿」「四国」等は、他のブロックに比べ卸売割合の低い事業者が多い傾向にある。

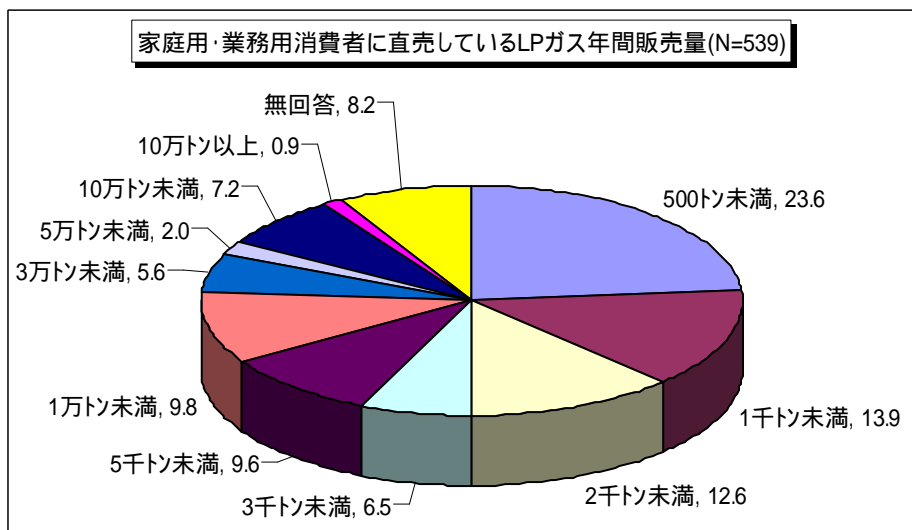


(7) LPガス年間販売数量

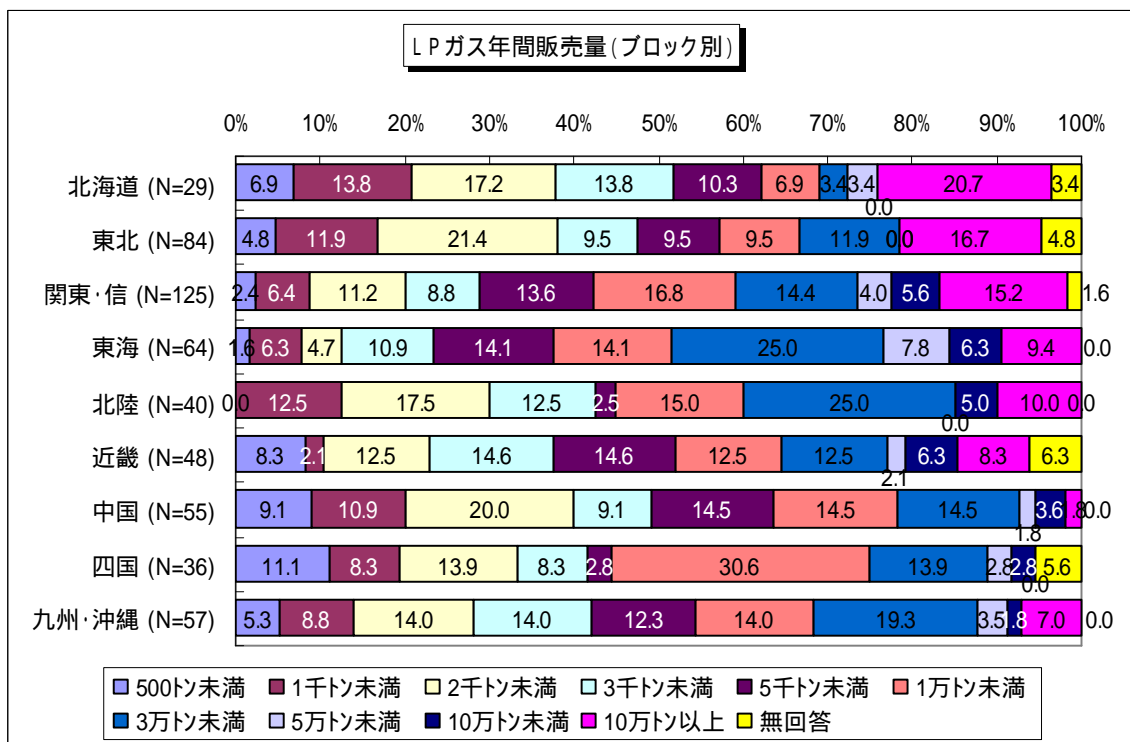
LPガス年間販売数量は、「3万トン未満」が15.8%と最も多く、次いで「1万トン未満」が14.7%となっている。「5千トン未満」以下を合計すると、全体の49.7%に上る。



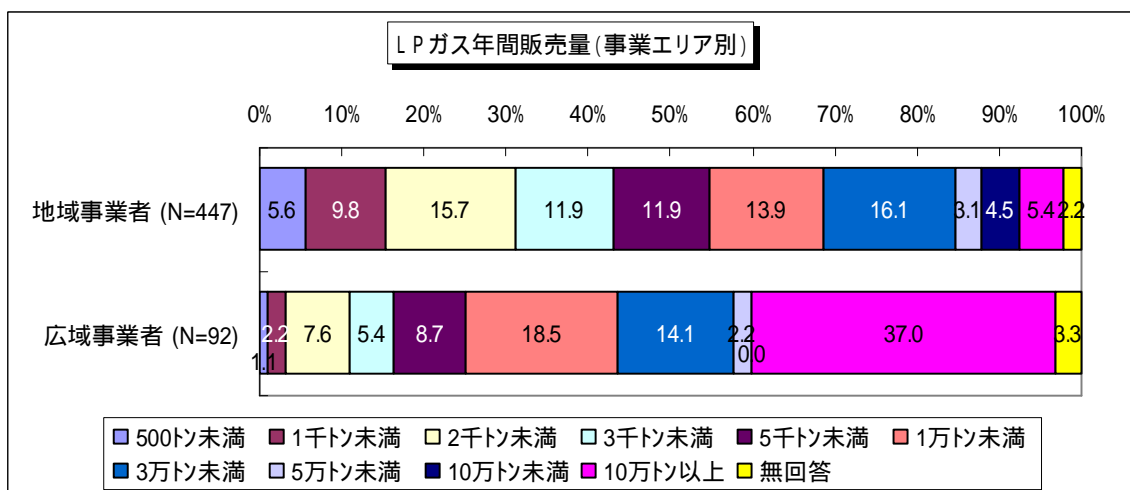
家庭用・業務用の直売年間販売数量は、「500トン未満」が23.6%と最も多く、次いで「1千トン未満」が13.9%となっている。「2千トン未満」以下を合計すると、全体の50.1%とほぼ過半数になる。



ブロック別では、「東海」等は、他のブロックと比べ販売量が多い事業者の割合が多くなっている。一方「北海道」「東北」「中国」「四国」等は、他のブロックと比べ販売量が少ない事業者の割合が多くなっている。

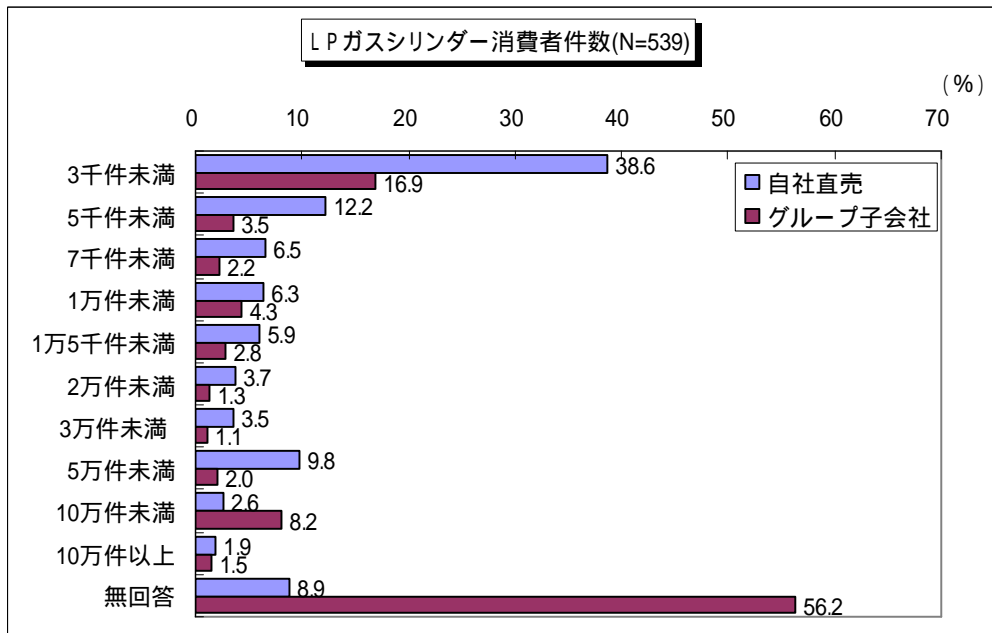


事業エリア別では、「地域事業者」は、「広域事業者」に比べ販売量が少ない事業者の割合が多くなっている。



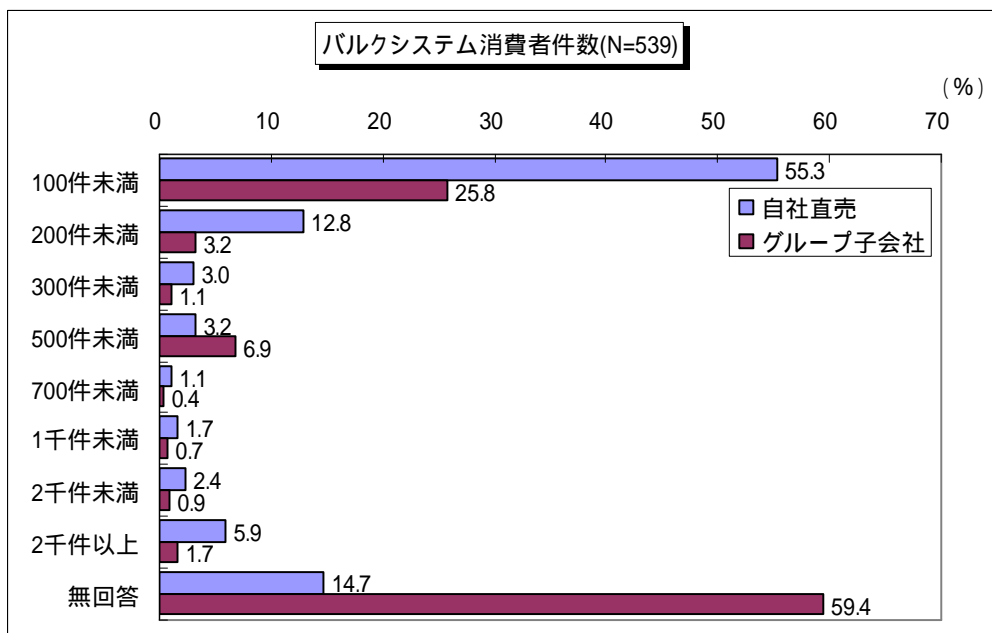
(8) L P ガスシリンダー消費者件数の割合

L P ガスシリンダー消費者件数割合（家庭用・業務用登録件数、卸売分を除く：平成 20 年 3 月末日現在）は、自社・グループ会社とも「3 千件未満」が最も多く、件数が少ない事業者の割合ほど高くなる傾向にある。



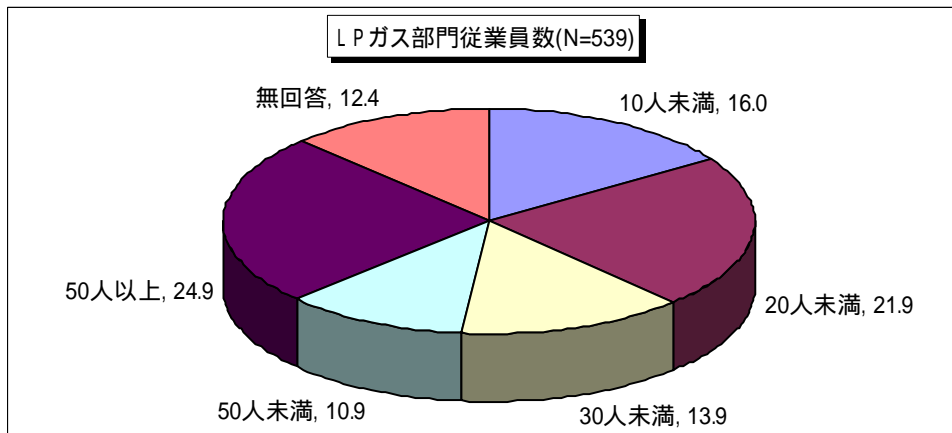
(9) バルクシステムによる消費者件数の割合

バルク消費者件数割合（家庭用・業務用登録件数：平成 20 年 3 月末日現在）は、自社・グループ会社とも「100 件未満」が最も多く、件数が少ない事業者の割合ほど高くなる傾向にある。

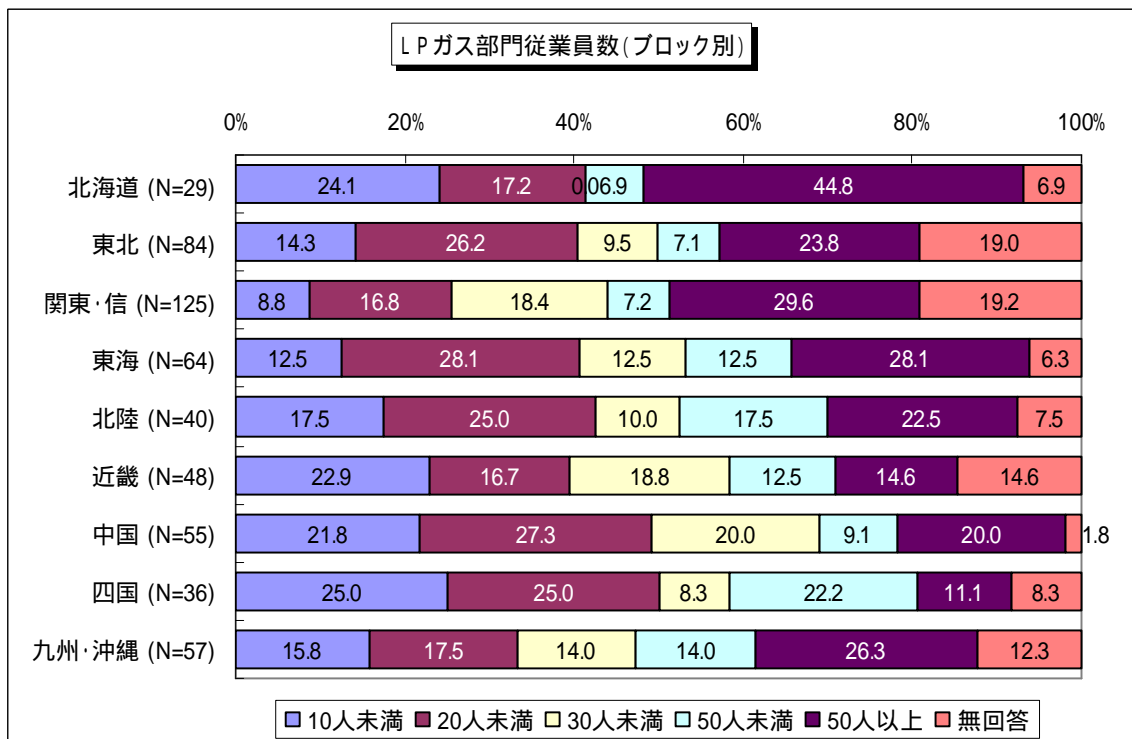


(10) LPガス部門従業員数

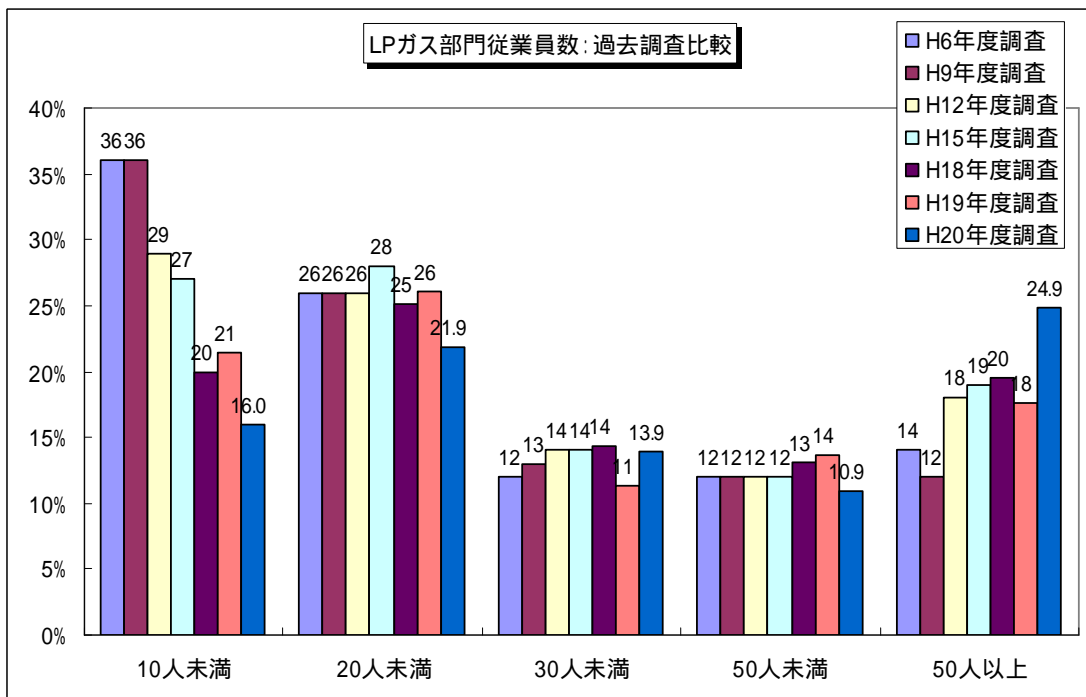
LPガス部門の従業員数(パート等を含む)は、「50人以上」が24.9%と最も多く、次いで「20人未満」が21.9%となっている。



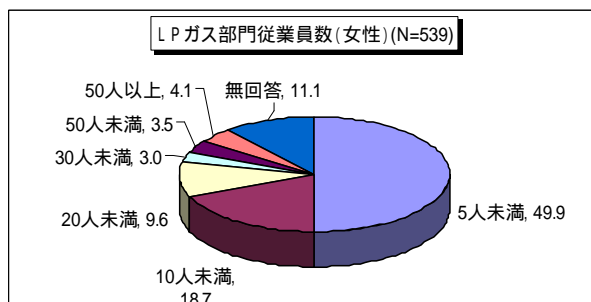
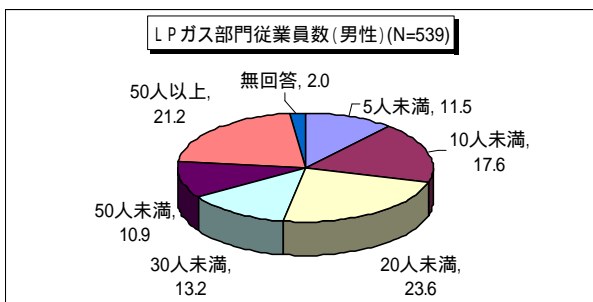
ブロック別では、「北海道」等は、他のブロックに比べ従業員数の多い事業所の割合が多くなっている。一方「中国」「四国」等は、他のブロックに比べ従業員数の少ない事業所の割合が多くなっている。



過年度の比較では、「10人未満」の事業所の減少傾向が続いているほか、「50人以上」の事業所の増加傾向も続いている。



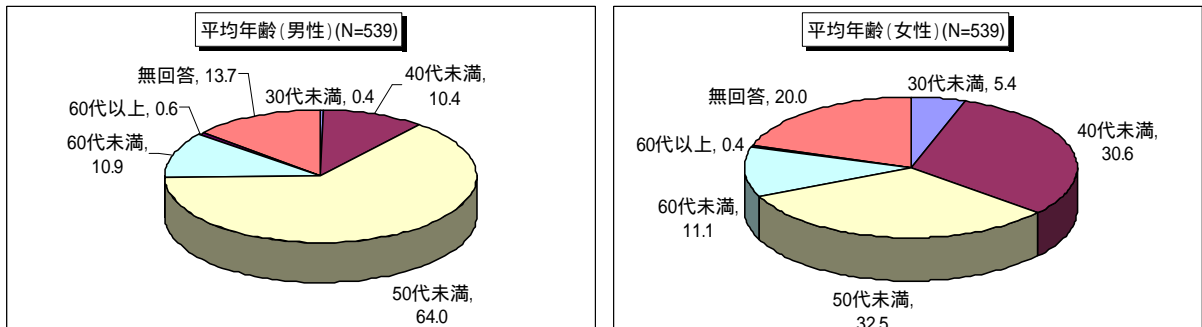
男女別の従業員数は、以下の通りである。



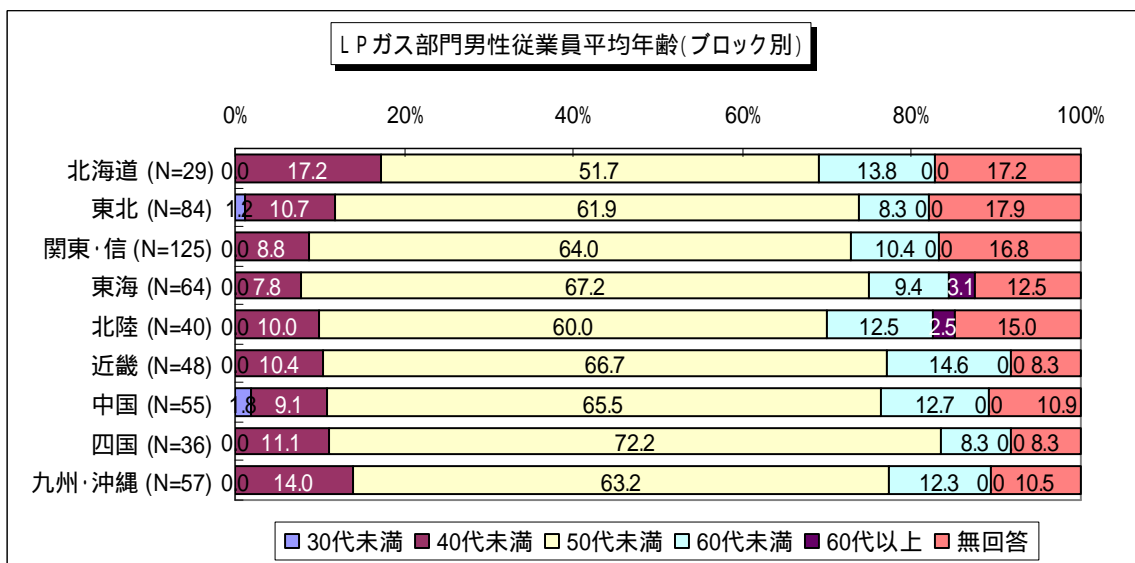
(11) 従業員年齢構成

LPガス部門従業員の平均年齢（パート等を含む、子会社・関係会社の従業員は含めない）は、全社平均で男性が44.3歳、女性が40.6歳であった。

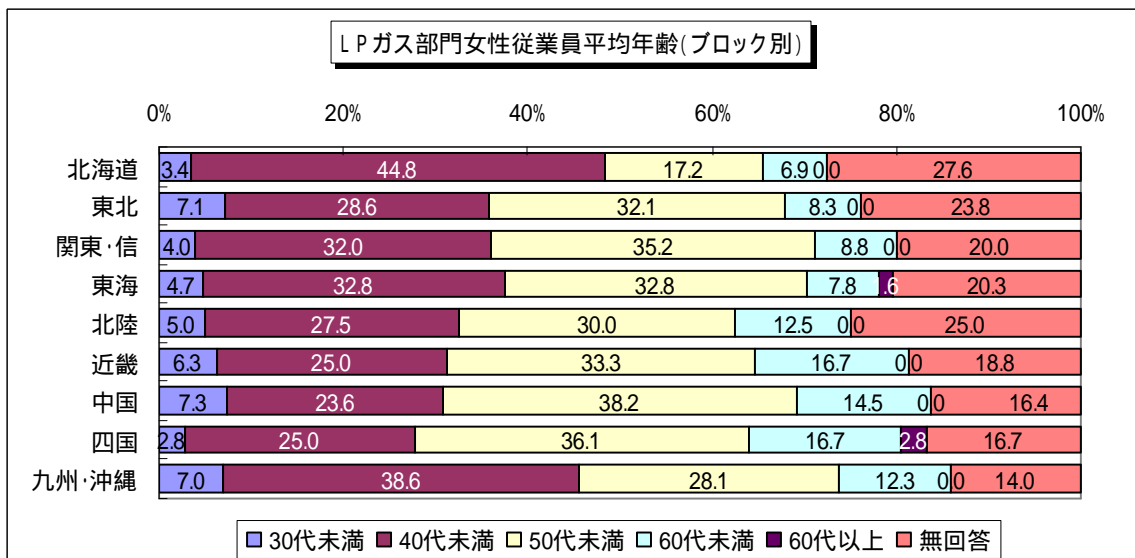
男女別の事業所別平均年齢の構成は、以下の通りである。



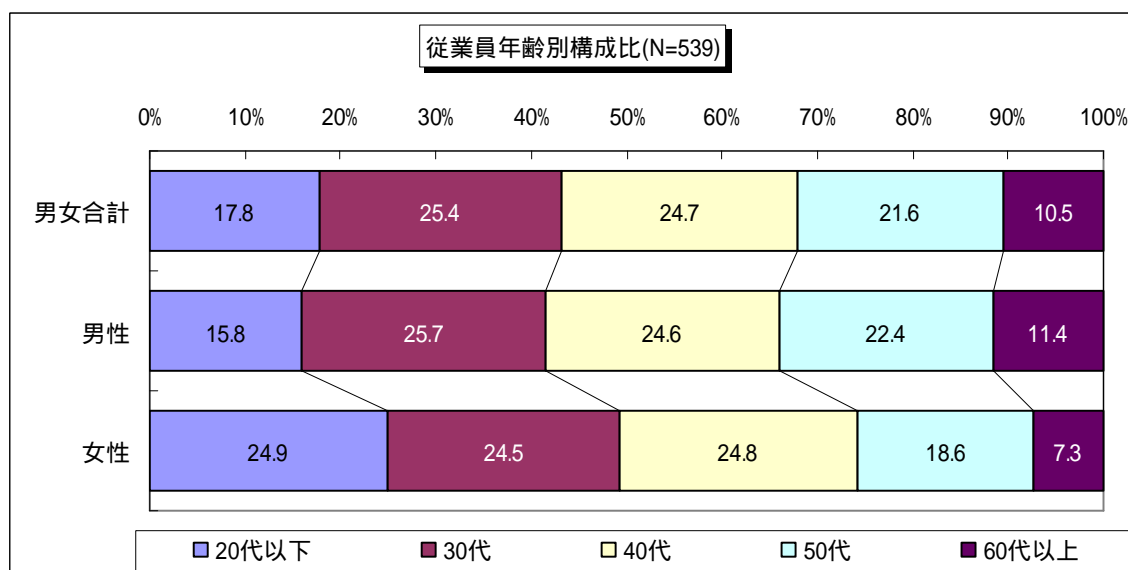
男性の事業所別平均年齢のブロック別構成は、以下の通りである。



女性の事業所別平均年齢のブロック別構成は、以下の通りである。



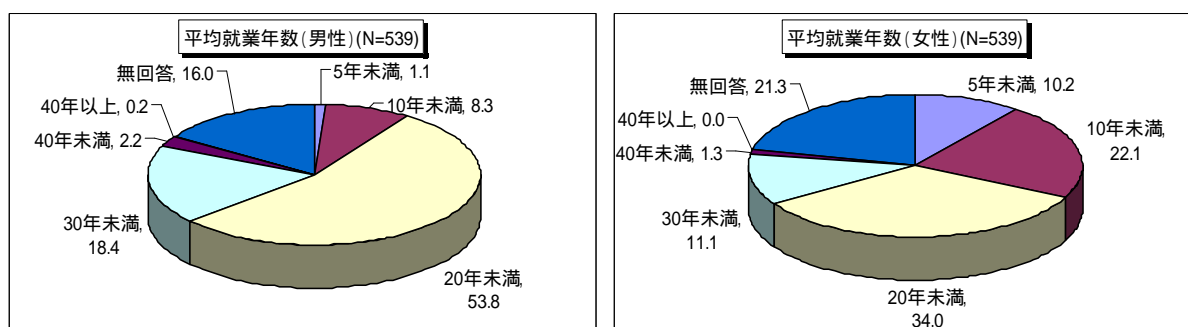
LPガス部門従業員の年齢構成（男女合計）は、「30代」が25.4%で最も多く、次いで「40代」24.7%、「50代」21.6%となっている。男女別では、男性は「40代」以上が58.5%を占め中高年層が多いのに対し、女性は「30代」以下が49.4%を占めている。



(12) 従業員平均就業年数

LPガス部門従業員の平均就業年数（パート等を含む、子会社・関係会社の従業員は含めない）は、全社平均で男性が15.9年、女性が11.6年であった。

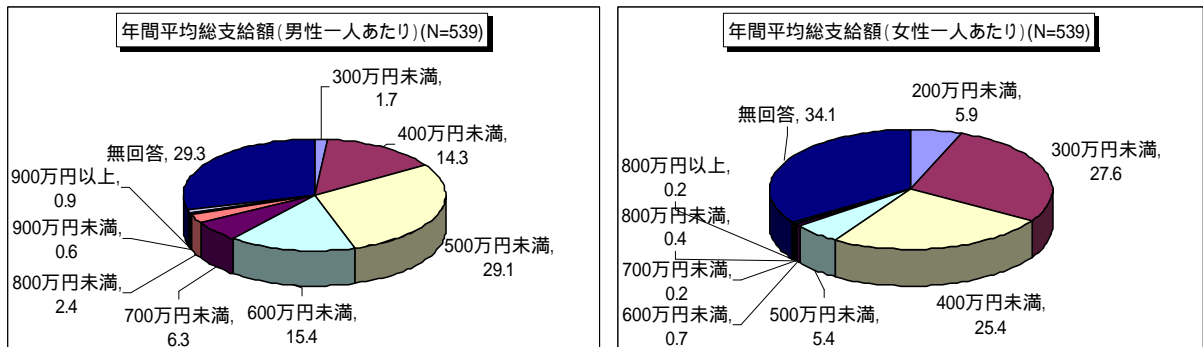
男女別の事業所別平均就業年数の構成は、以下の通りである。



(1 3) 従業員平均年間総支給額

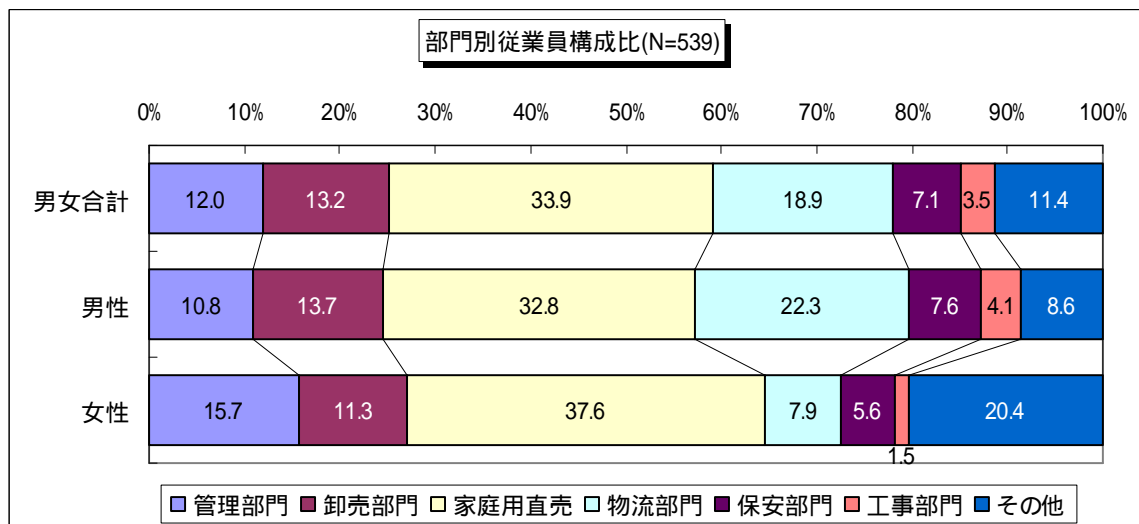
L P ガス部門従業員の一人あたり平均年間総支給額（パート等を含む、子会社・関係会社の従業員は含めない）は、全社平均で男性が 492.5 万円、女性が 300.5 万円であった。

男女別の事業所別平均年間支給額の構成は、以下の通りである。



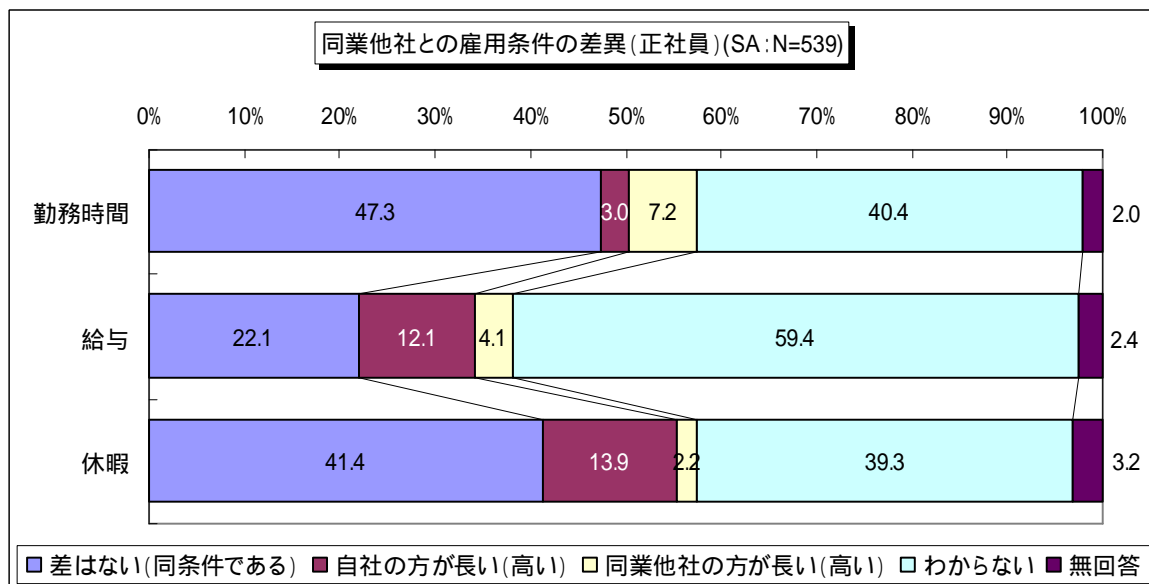
(1 4) 部門別従業員構成

L P ガス部門従業員の部門別構成（パート等を含む、男女計）は、「家庭用直売」が 33.9% を占め最も多くなっている。男女別では、男性は「物流部門」、女性は「管理部門」及び「その他」の割合がそれぞれ高くなっている。

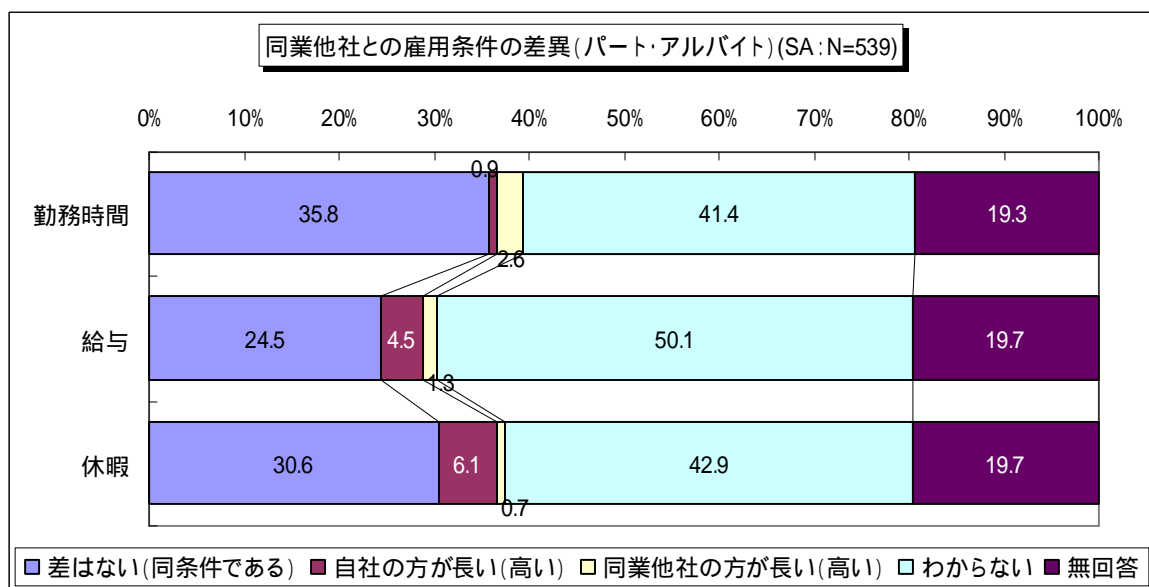


(15) 従業員の雇用環境

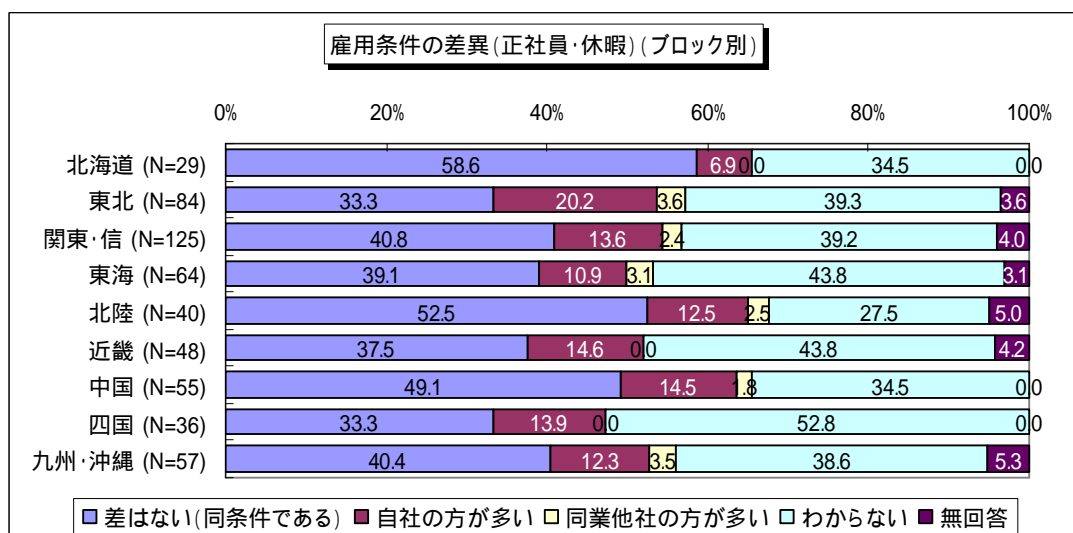
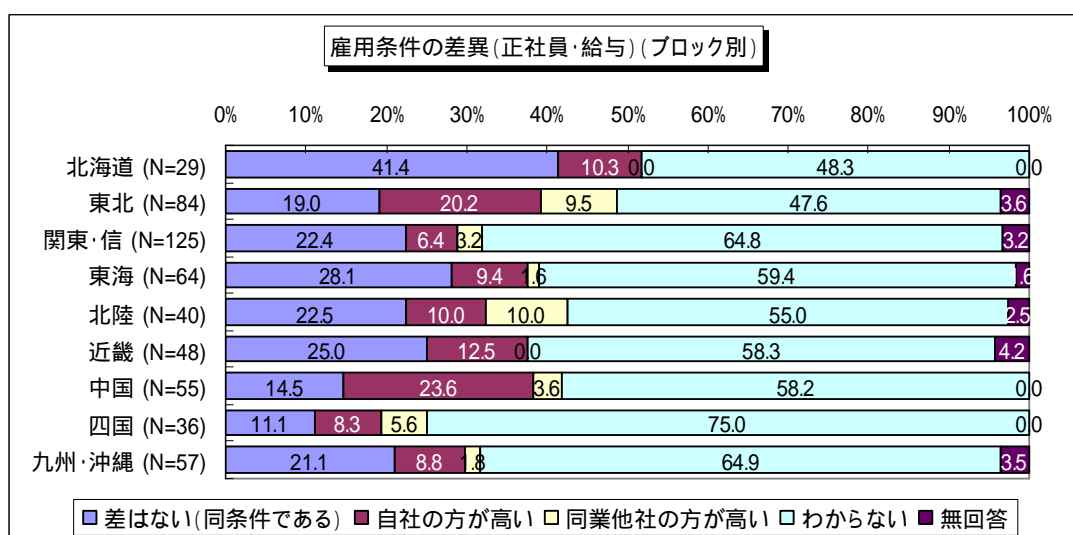
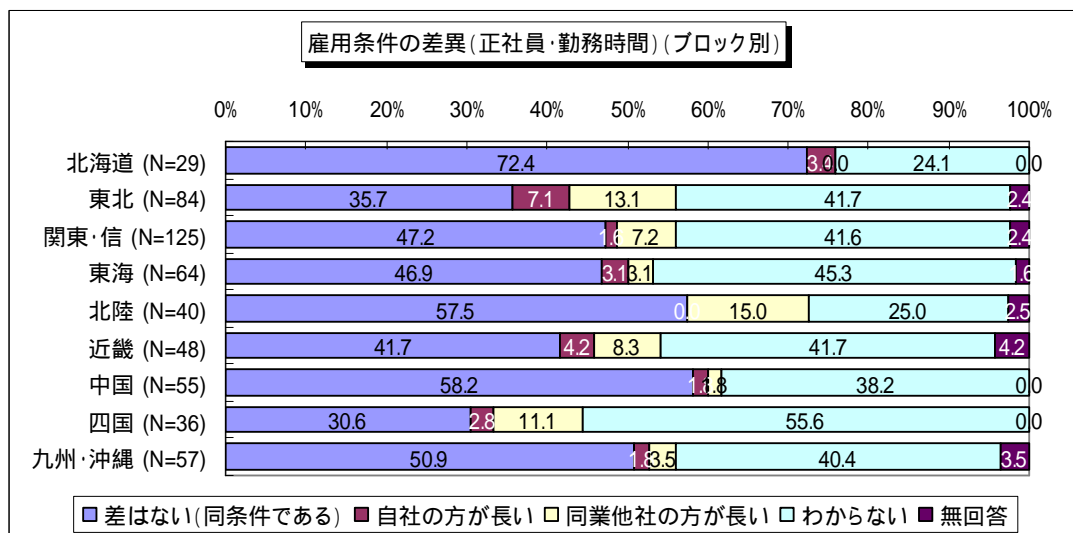
LPガス部門従業員のうち正社員の雇用環境（勤務時間、給与、休暇）については、いずれについても「差はない（同条件である）」と考えている事業者が「自社の方が長い（高い）」や「同業他社の方が長い（高い）」よりも多くなっている。また、「自社の方が長い（高い）」と「同業他社の方が長い（高い）」の間で比較すると、同業他社よりも自社の方が条件は良い（勤務時間は「同業他社の方が長い」、給与は「自社の方が高い」、休暇は「自社の方が多い」と考えている事業者の割合が多くなっている。



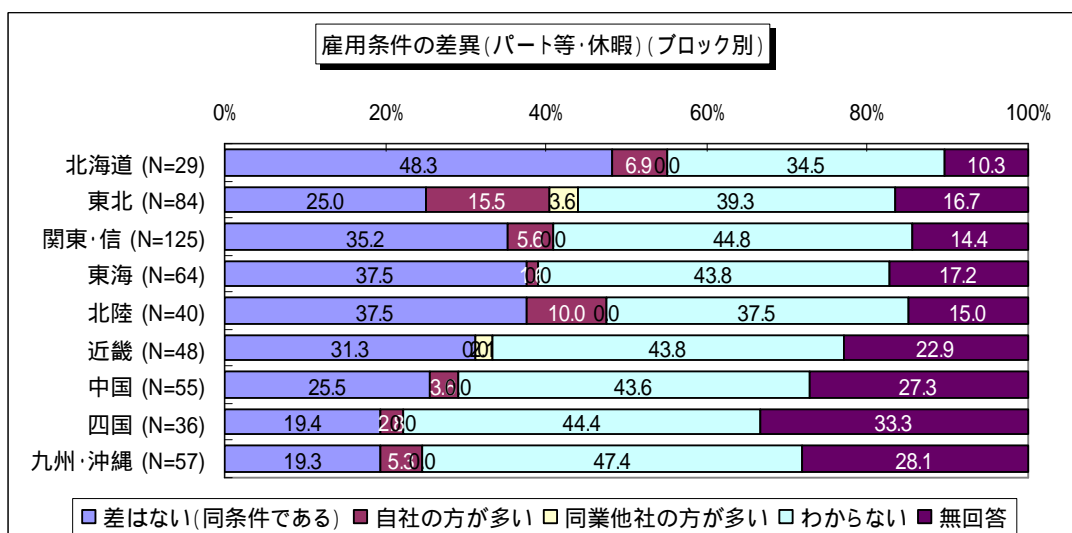
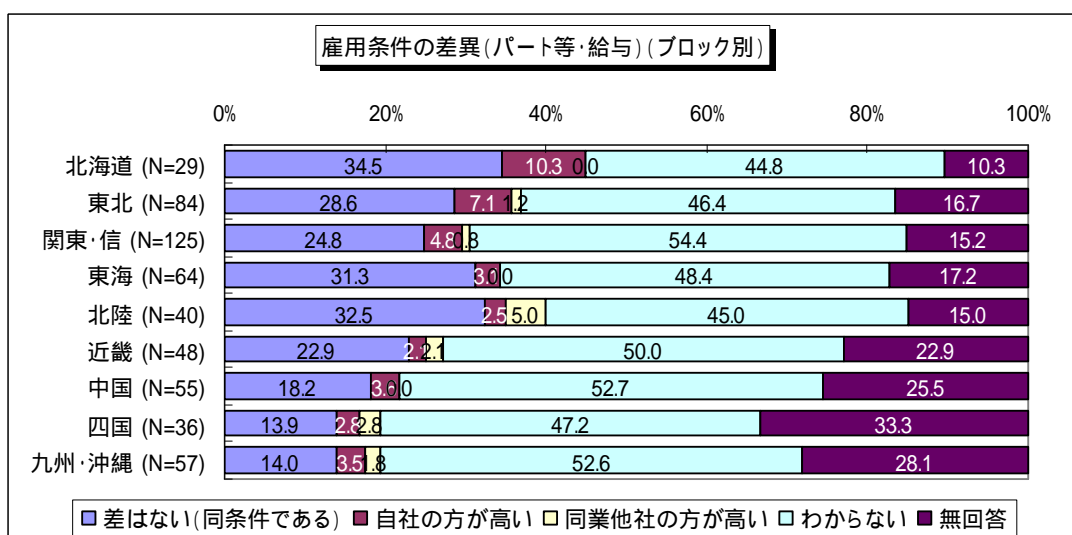
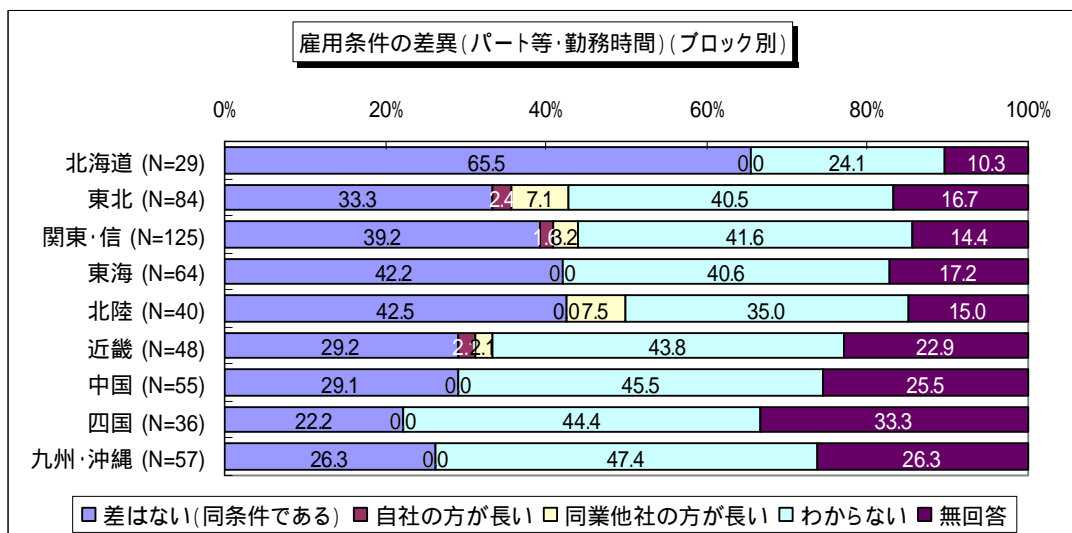
LPガス部門従業員のうちパート・アルバイトの雇用環境（勤務時間、給与、休暇）についても、正社員の場合と同様に、いずれについても「同業他社の方が長い（高い）」と考えている事業者が多く、（勤務時間は「同業他社の方が長い」、給与は「自社の方が高い」、休暇は「自社の方が多い」と考えている事業者の割合が多くなっている。



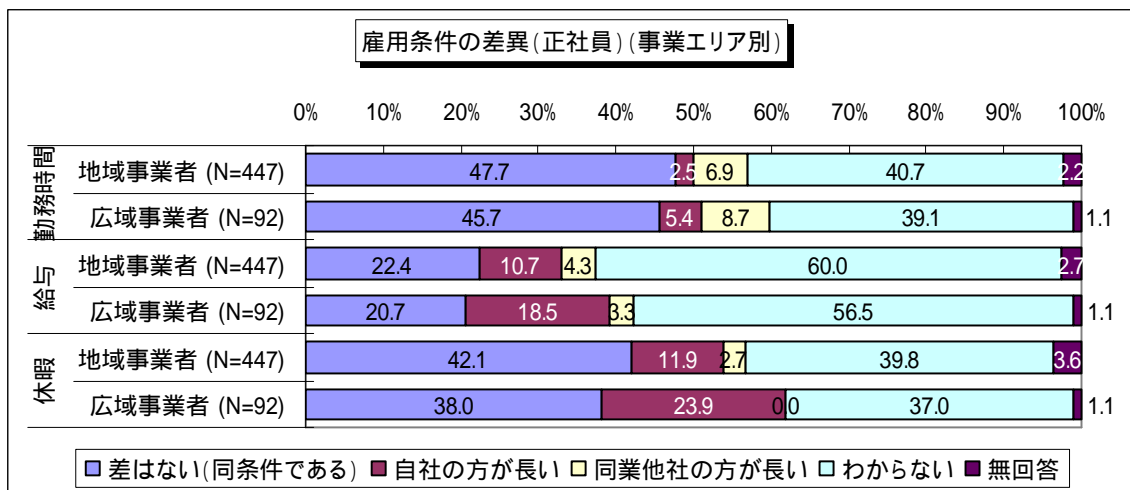
正社員の雇用環境（勤務時間、給与、休暇）についてブロック別にみると、「北海道」等は他のブロックに比べいずれについても「差はない（同条件である）」と考えている事業者が多くなっている。また「東北」「四国」等は他のブロックに比べいずれについても「差はない（同条件である）」と考えている事業者が少なくなっている。



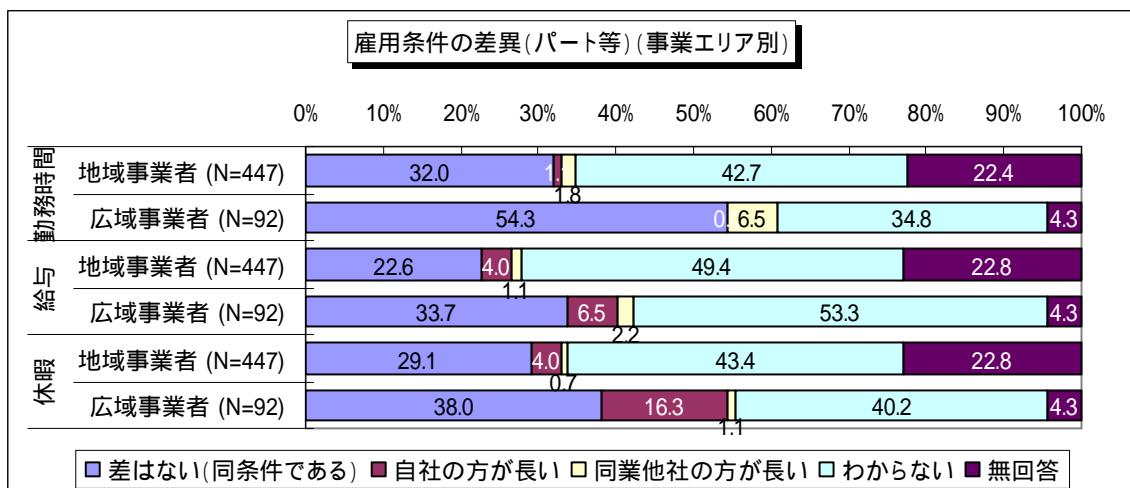
パート・アルバイト等の雇用環境（勤務時間、給与、休暇）についてブロック別にみると、「北海道」等は他のブロックに比べいずれについても「差はない（同条件である）」と考えている事業者が多くなっている。また「四国」「九州」等は他のブロックに比べいずれについても「差はない（同条件である）」と考えている事業者が少なくなっている。



正社員の雇用環境（勤務時間、給与、休暇）について事業エリア別にみると、「差はない（同条件である）」と考えている事業者は、「地域事業者」と「広域事業者」で同程度である。一方「差がある（自社の方が長い、又は同業他社の方が長い）」と考えている事業者は、「地域事業者」よりも「広域事業者」の方が多い。

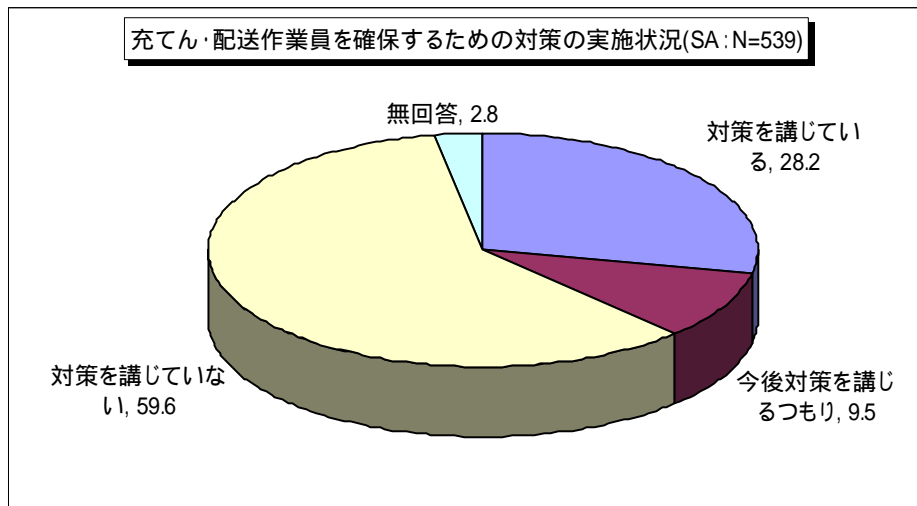


パート・アルバイト等の雇用環境（勤務時間、給与、休暇）について事業エリア別にみると、「差はない（同条件である）」と考えている事業者は、「地域事業者」よりも「広域事業者」の方が多い。また「差がある（自社の方が長い、又は同業他社の方が長い）」と考えている事業者も、「地域事業者」よりも「広域事業者」の方が多い。

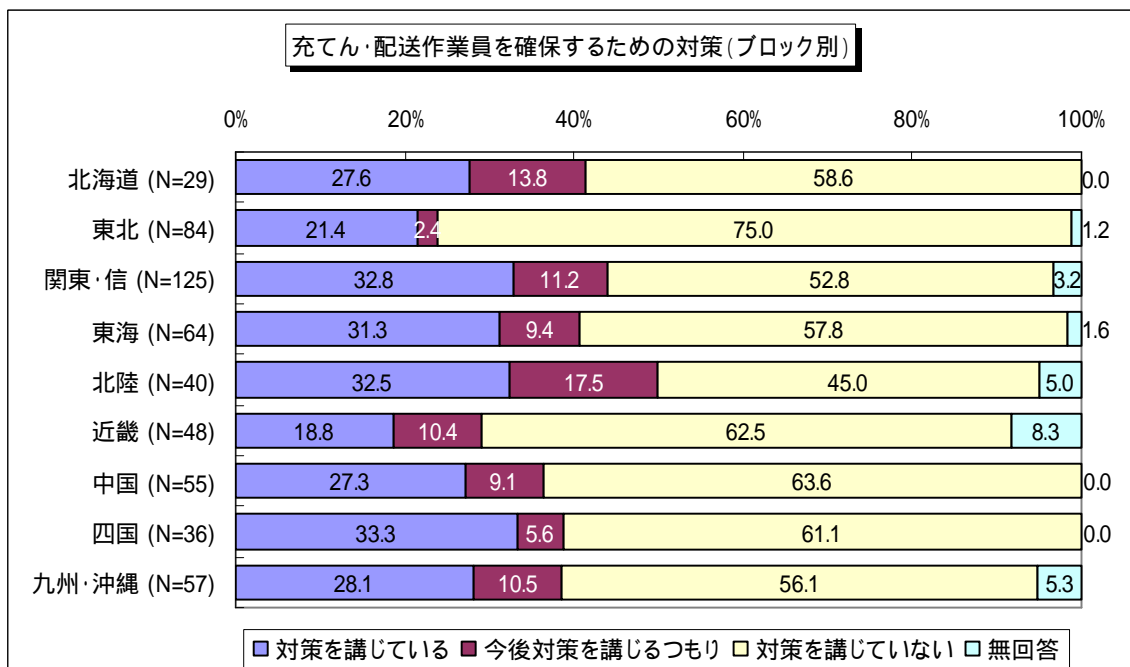


(16) 充てん・配送作業員の確保対策

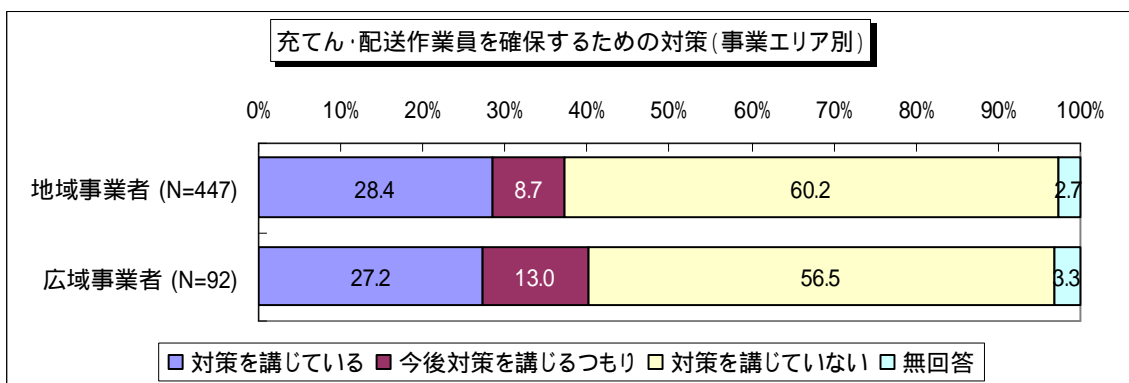
充てん・配送作業員を確保するための対策の実施状況については、「対策を講じていない」が59.6%と最も多く、「対策を講じている」(28.2%)や「今後対策を講じるつもり」(9.5%)よりも多くなっている。



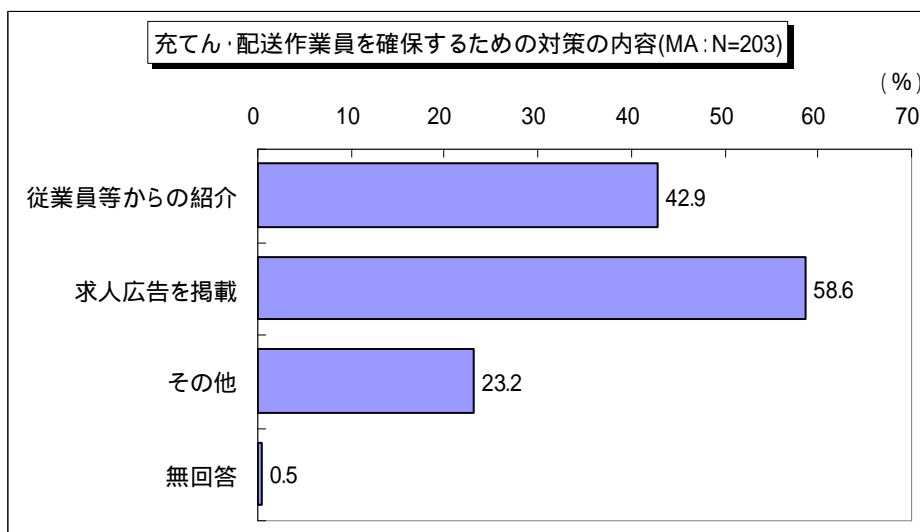
ブロック別では、「東北」等が、他のブロックに比べ「対策を講じていない」とした事業者の割合が多くなっている。



事業エリア別では、「地域事業者」と「広域事業者」の間で大きな差は見られない。

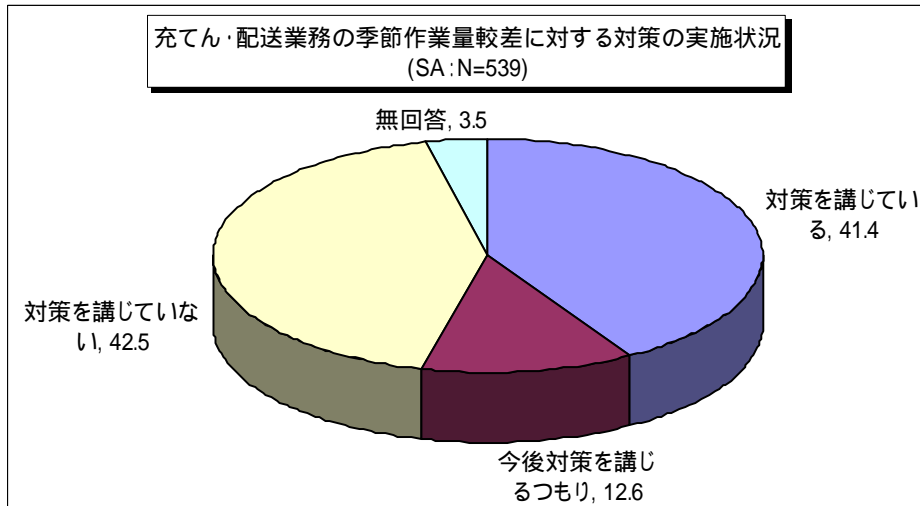


「対策を講じている」あるいは「今後対策を講じるつもり」とした事業者の対策の内容は、「求人広告を掲載」が58.6%と最も多く、次いで「従業員等からの紹介」42.9%となっている。

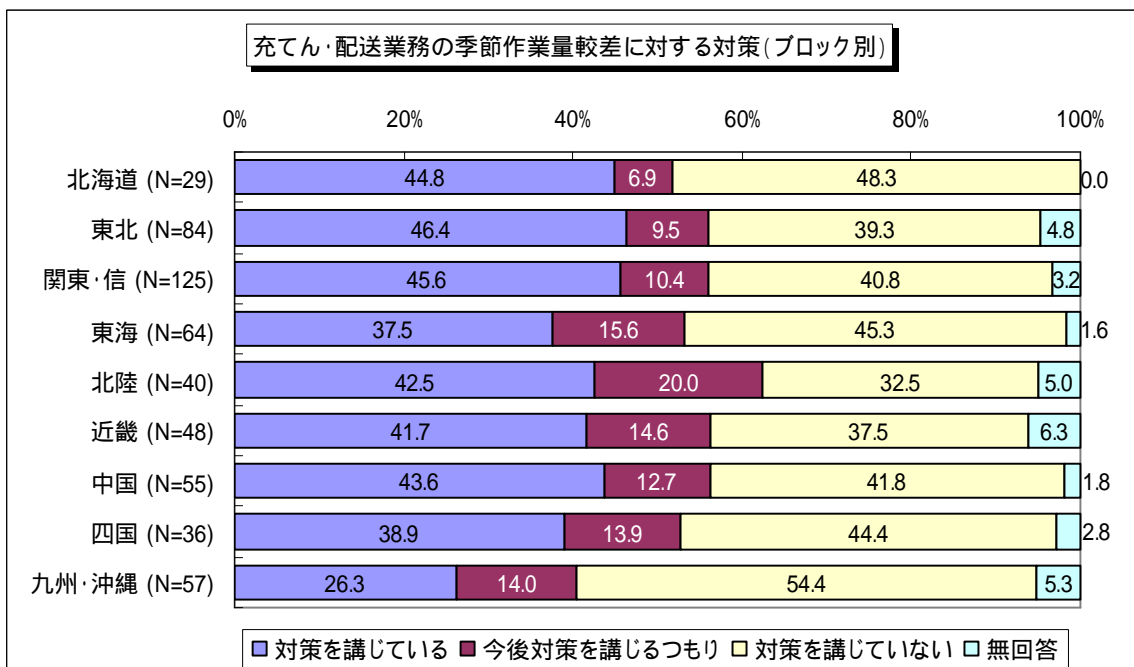


(17) 充てん・配送作業員の季節による作業量較差の対策

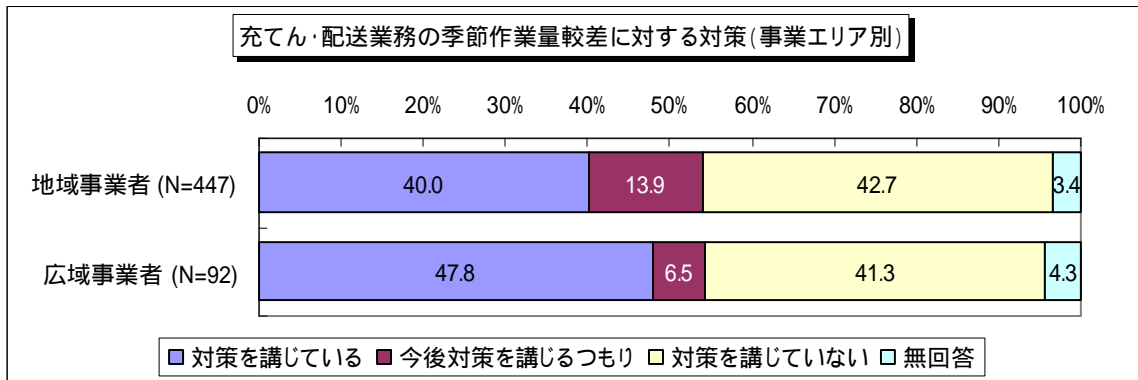
充てん・配送作業員の季節による作業量較差への対策の実施状況については、「対策を講じていない」が42.5%と最も多く、「対策を講じている」(41.4%)や「今後対策を講じるつもり」(12.6%)よりも多くなっている。



ブロック別では、「九州」等が、他のブロックに比べ「対策を講じていない」とした事業者の割合が多くなっている。



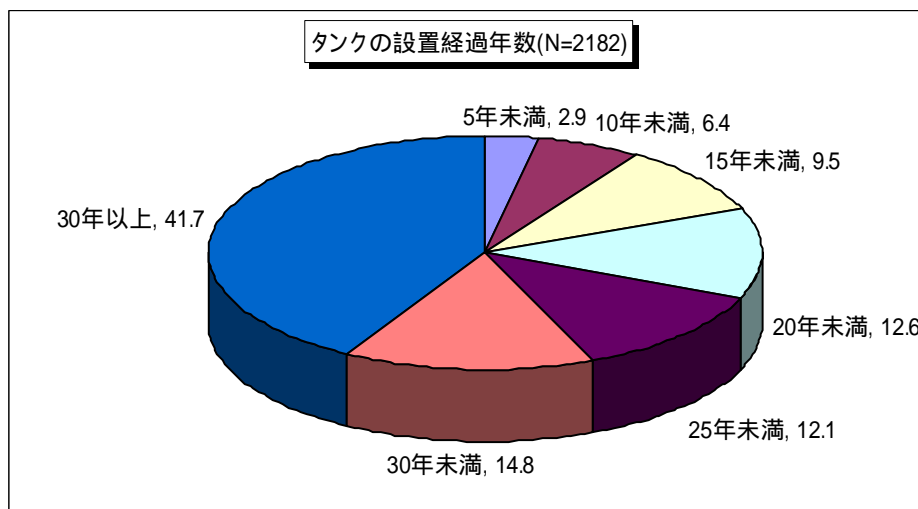
事業エリア別では、「地域事業者」と「広域事業者」の間で大きな差は見られない。



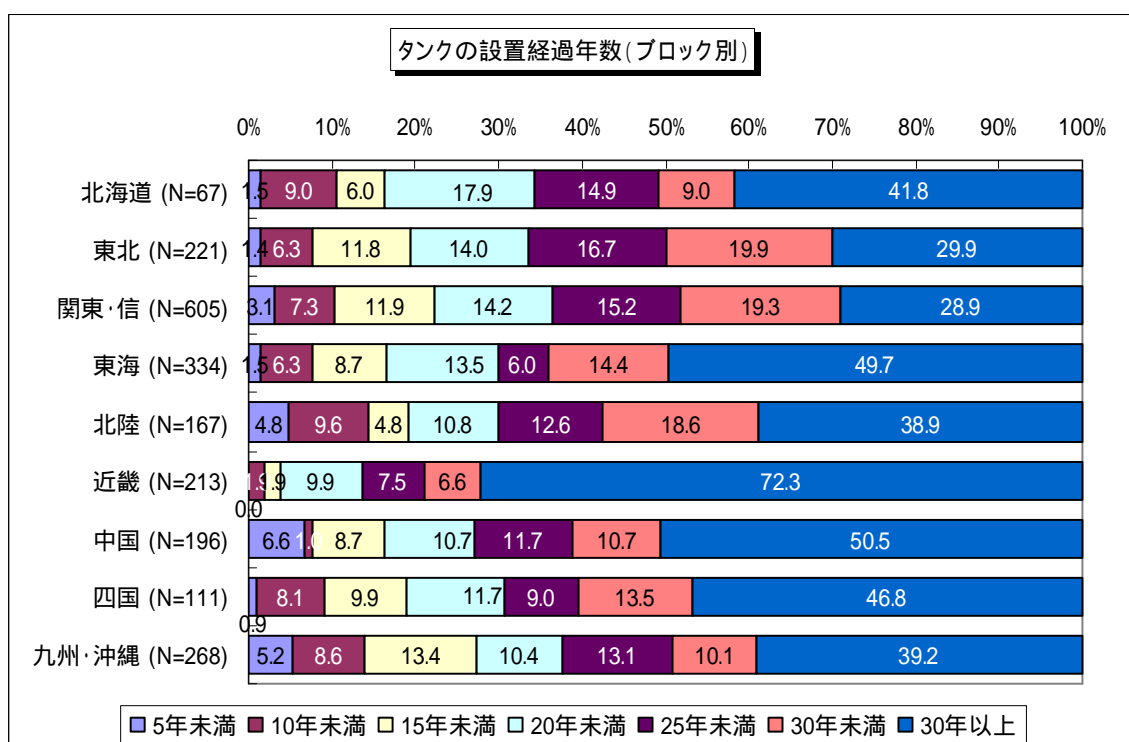
2. 管理する施設・設備の概要について

(1) タンクの設置経過年数

全国の充てん施設に設置されているタンク 1,497 基の設置経過年数については、「30年以上」が41.7%と最も多く、次いで「30年未満」が14.8%となっている。「25年未満」以上（設置後20年以上経過）のタンクは、全体で68.6%を占め3分の2以上となっている。

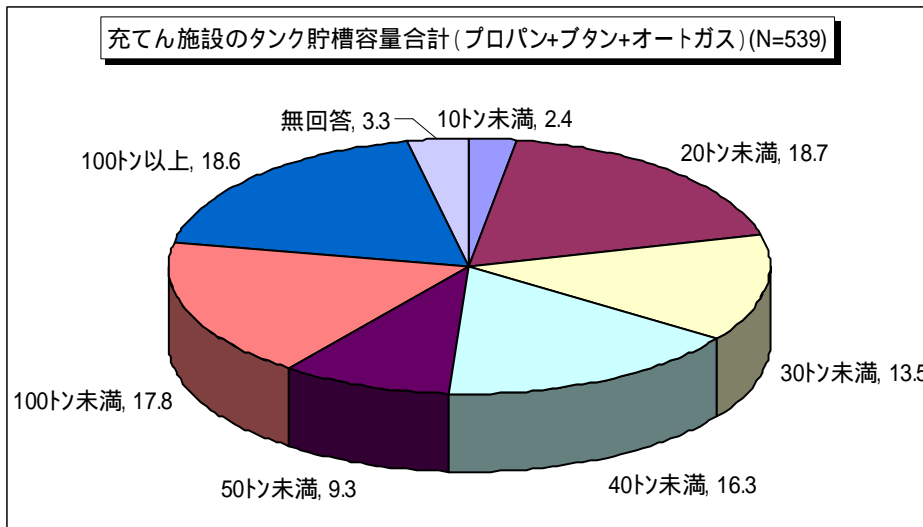


ブロック別では、「近畿」等が、他のブロックに比べ「30年以上」のタンクの割合が多くなっている。

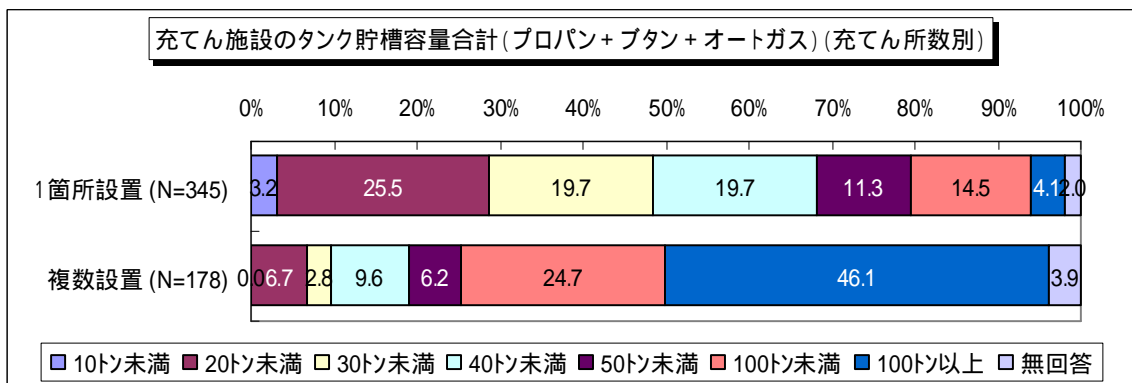


(2) タンク貯槽容量の合計

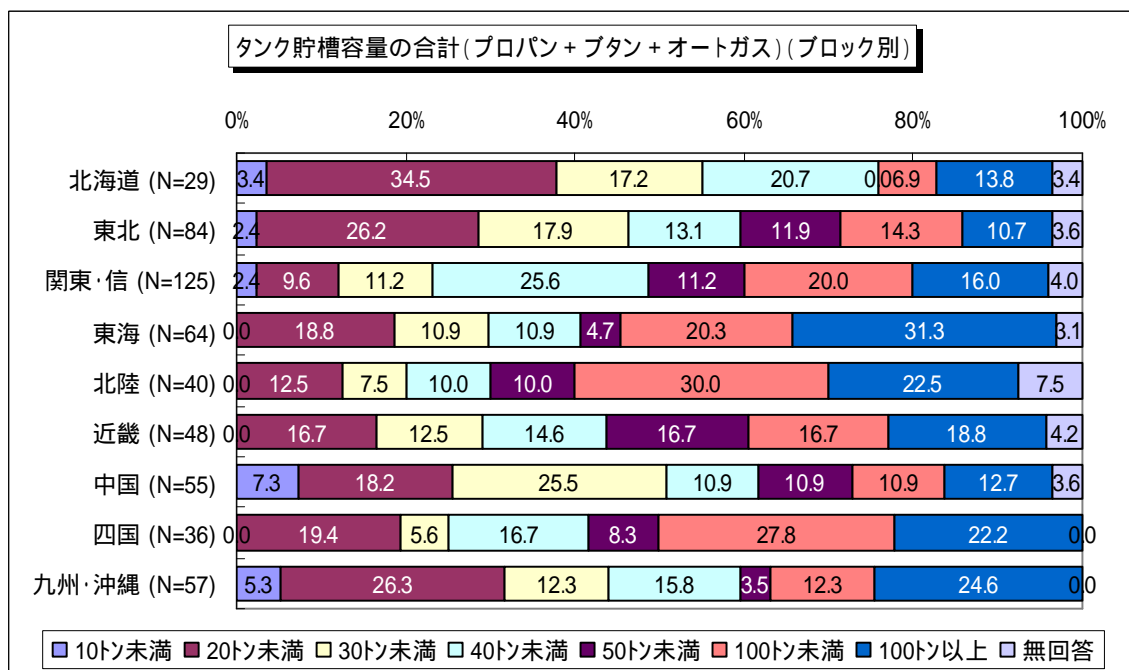
充てん施設にあるタンクの貯槽容量合計（プロパン+ブタン+オートガス）については、「20トン未満」が18.7%と最も多いものの、「100トン以上」が18.6%、「100トン未満」17.8%、「40トン未満」16.3%などバラついている。貯槽容量「100トン未満」以上（50トン以上）は、全体で36.4%となっている。



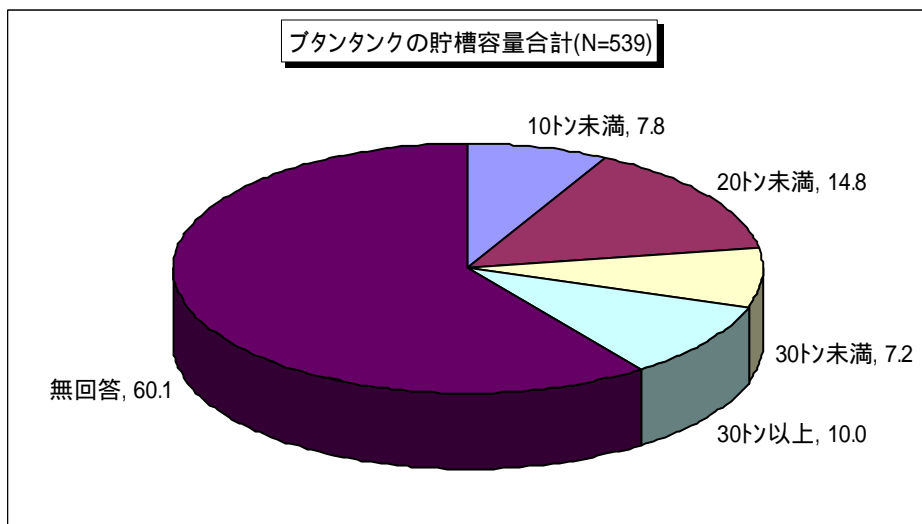
充てん所数別では、「1箇所設置」事業者のうち約半数が「30トン未満」以下となっている。



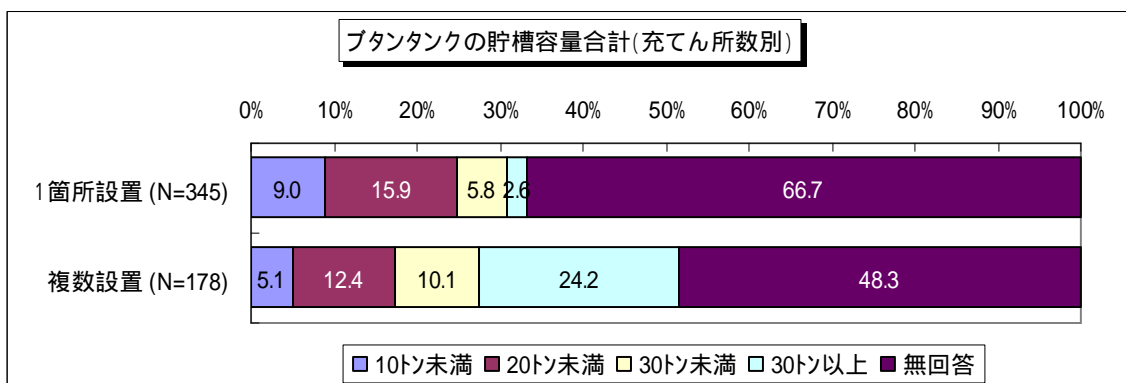
ブロック別では、「東海」「北陸」「四国」等は、他のブロックに比べタンク貯槽容量合計が大きい事業者の割合が多くなっている。一方「北海道」「中国」等は、他のブロックに比べタンク貯槽容量合計が小さい事業者の割合が多くなっている。



ブタンタンクの貯槽容量合計は、「20 トン未満」が 14.8%と最も多いものの、60.1%が無回答となっている。

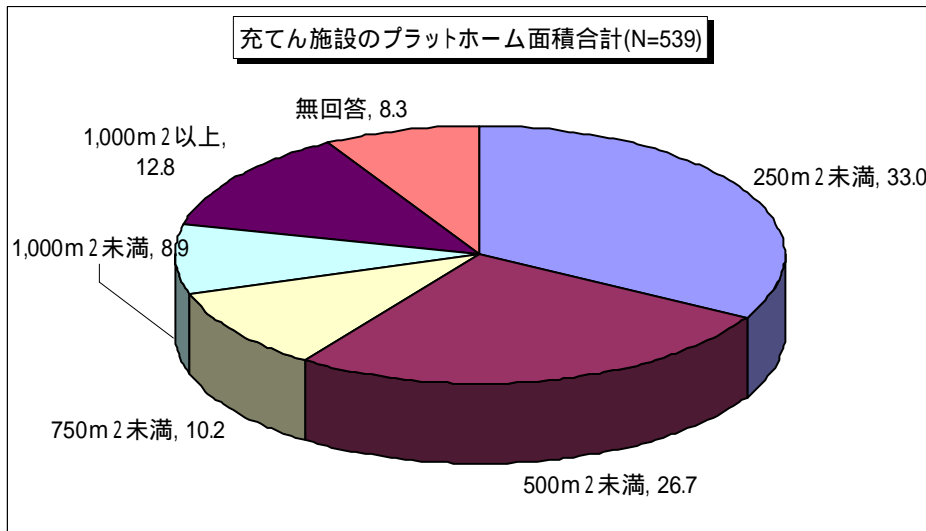


充てん所数別では、「複数設置」事業者の方がブタンタンクの貯槽容量合計が大きい事業所の割合が多くなっている。

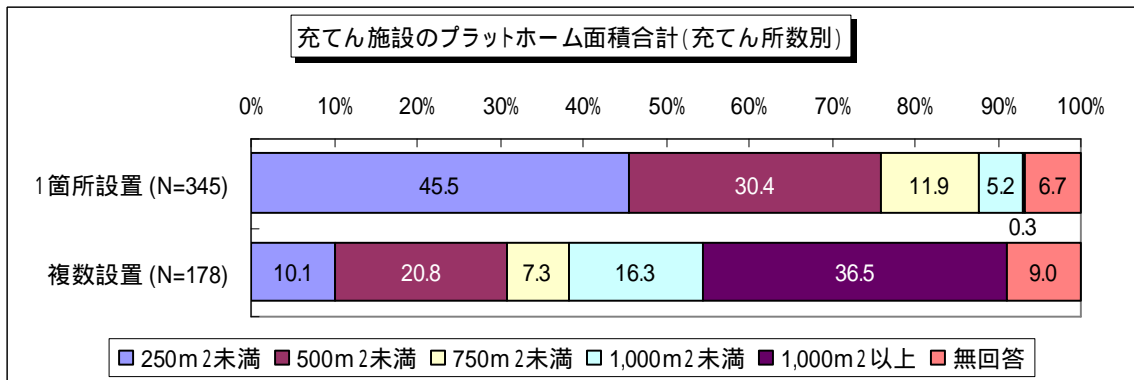


(3) プラットホーム面積の合計

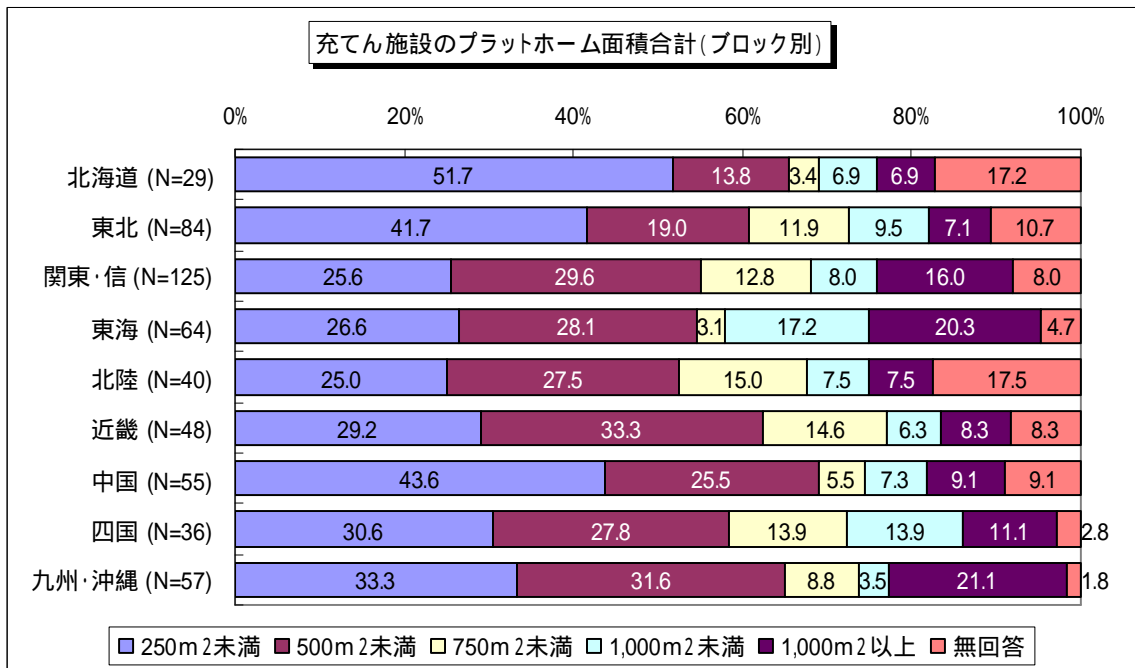
充てん施設のプラットフォーム面積の合計については、「250m²未満」が33.0%と最も多く、次いで「500m²未満」が26.7%となっている。「500m²未満」以下は、全体で59.7%と過半数を占めている。



充てん所数別では、「1箇所設置」事業者の45.5%が「250m²未満」となっている。

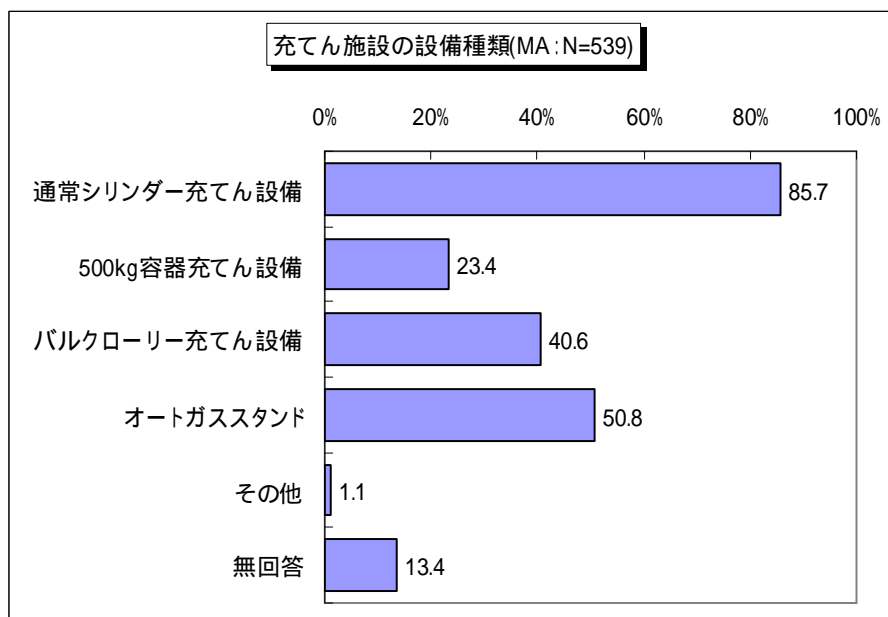


ブロック別では、「北海道」「中国」等は、他のブロックに比べプラットホーム面積の小さい事業者の割合が多くなっている。

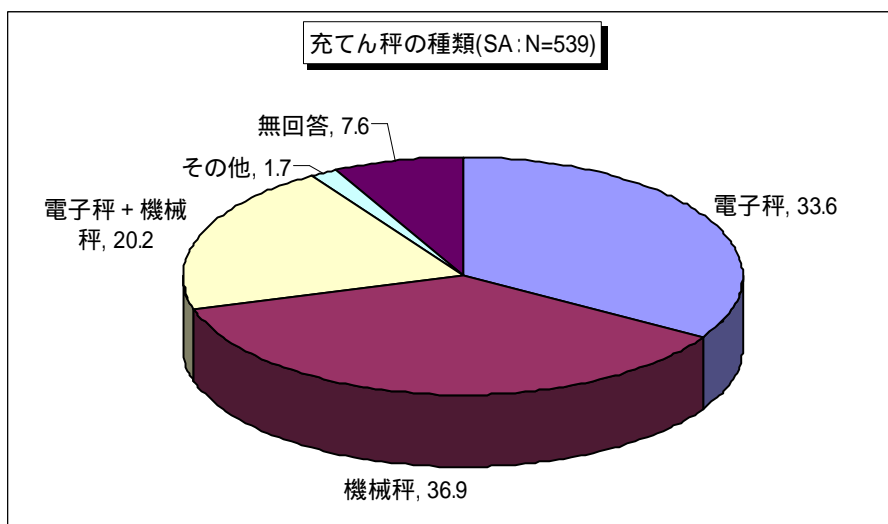


(4) 充てん設備

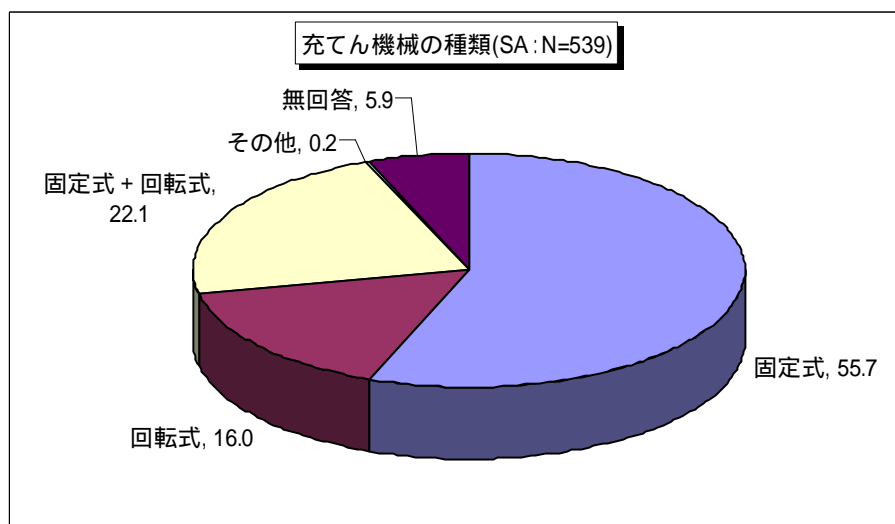
充てん施設に設置されている設備の種類は、「通常シリンダー充てん設備」が85.7%、「オートガススタンド」50.8%、「バルクローリー充てん設備」40.6%などとなっている。



充てん施設に設置されている充てん秤の種類は、「機械秤」が36.9%、「電子秤」33.6%、「電子秤+機械秤」20.2%などとなっている。

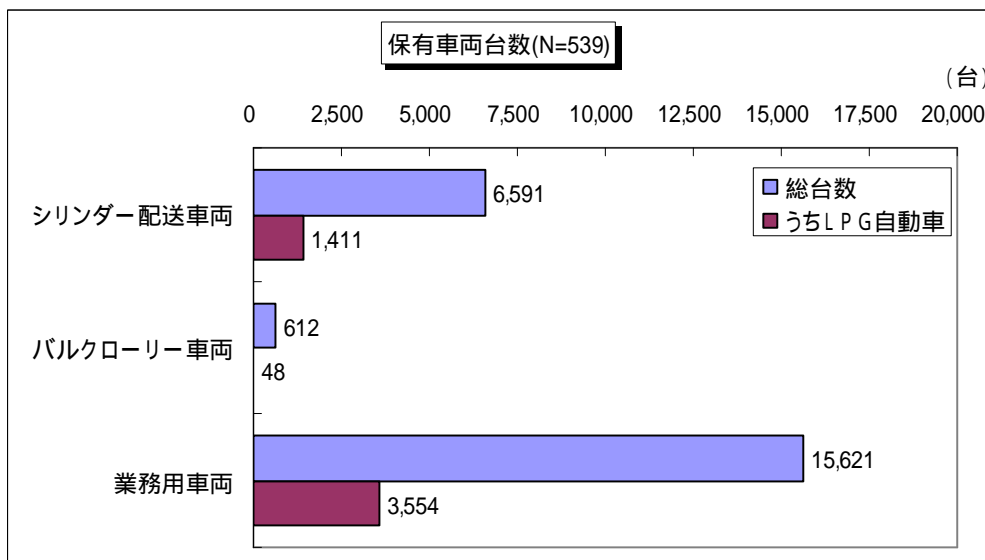


充電施設に設置されている充電機の種類は、「固定式」が 55.7%、「回転式」16.0%、「固定式 + 回転式」22.1%などとなっている。

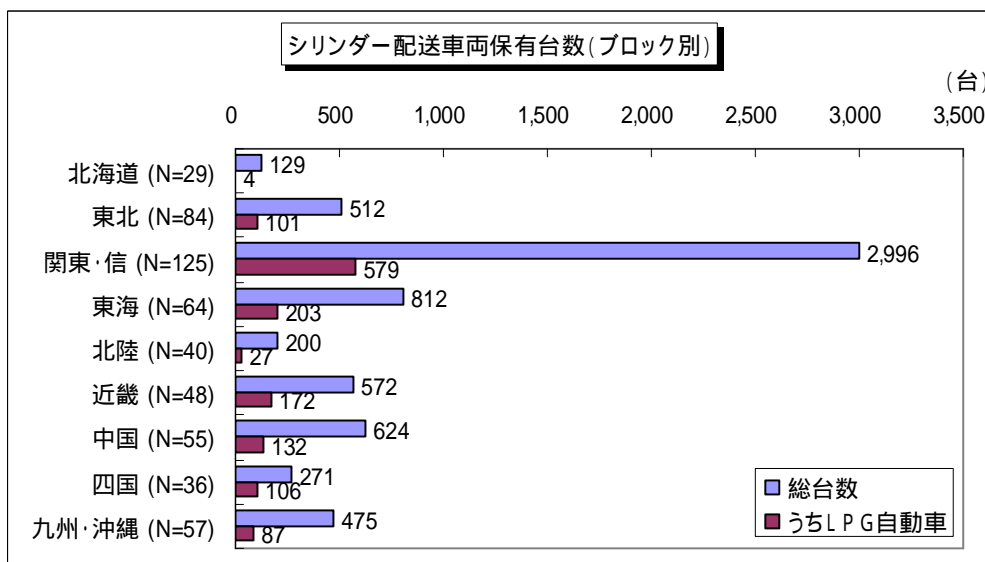


(5) 配送用・業務用車両

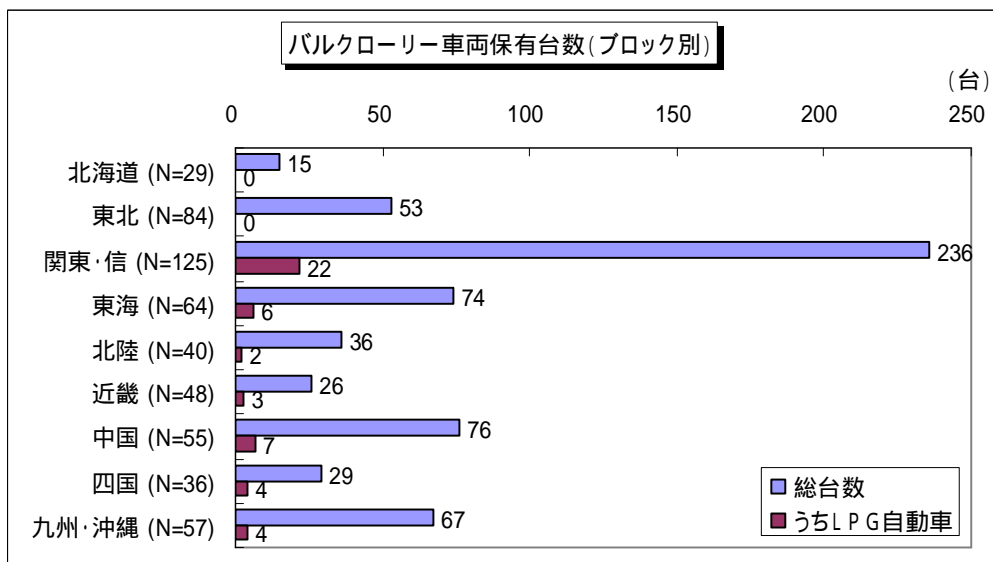
自社で保有している配送用・業務用車両台数（平成20年3月末日現在）は、全国合計で、シリンダー配送車両が6,591台、バルクローリー車両が612台、業務用車両（配送車以外の車両）が15,621台に上る。このうちLPガス自動車の台数は、全国合計で、シリンダー配送車両が1,411台（21.4%）、バルクローリー車両が48台（7.8%）、業務用車両が3,554台（22.8%）に上る。



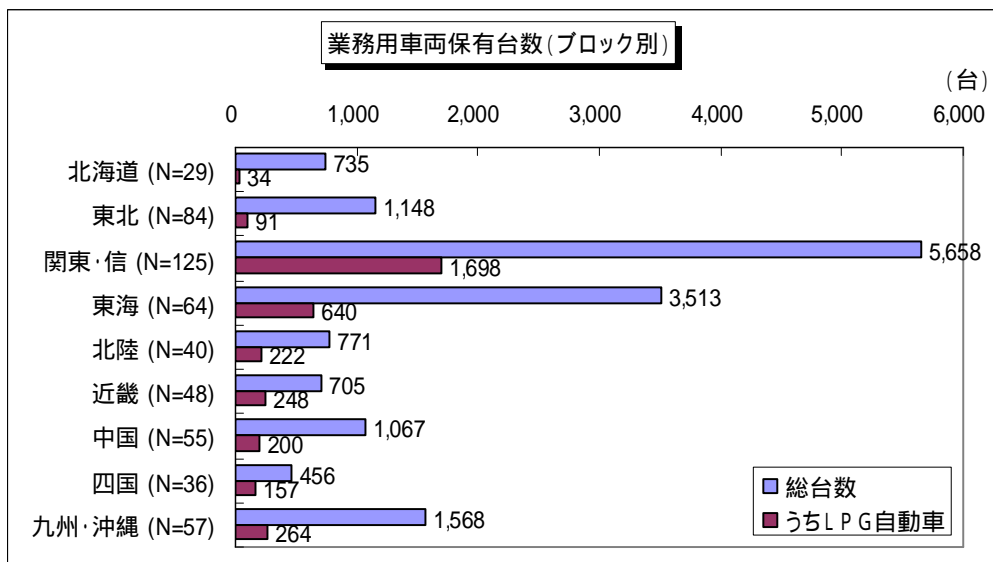
ブロック別のシリンダー配送車両保有台数（平成20年3月末日現在）は、以下の通りである。



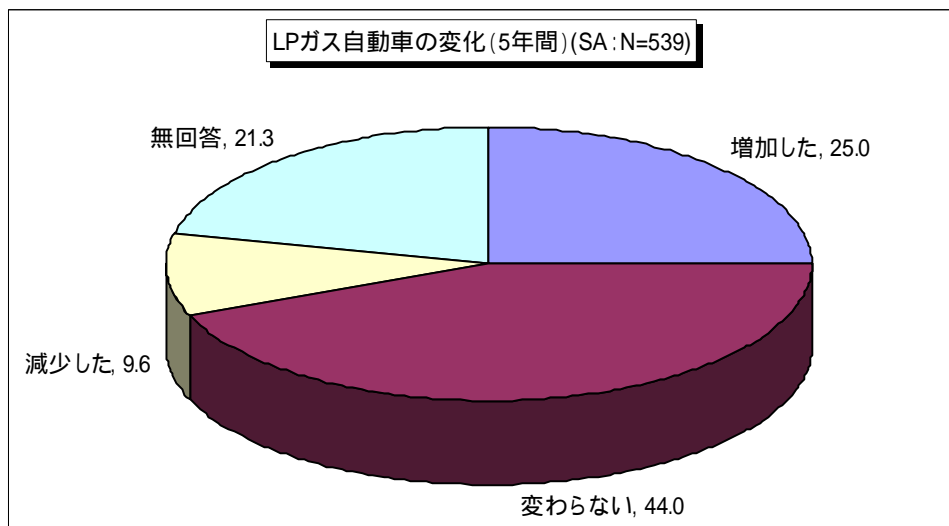
ブロック別のバルクローリー車両保有台数（平成 20 年 3 月末日現在）は、以下の通りである。



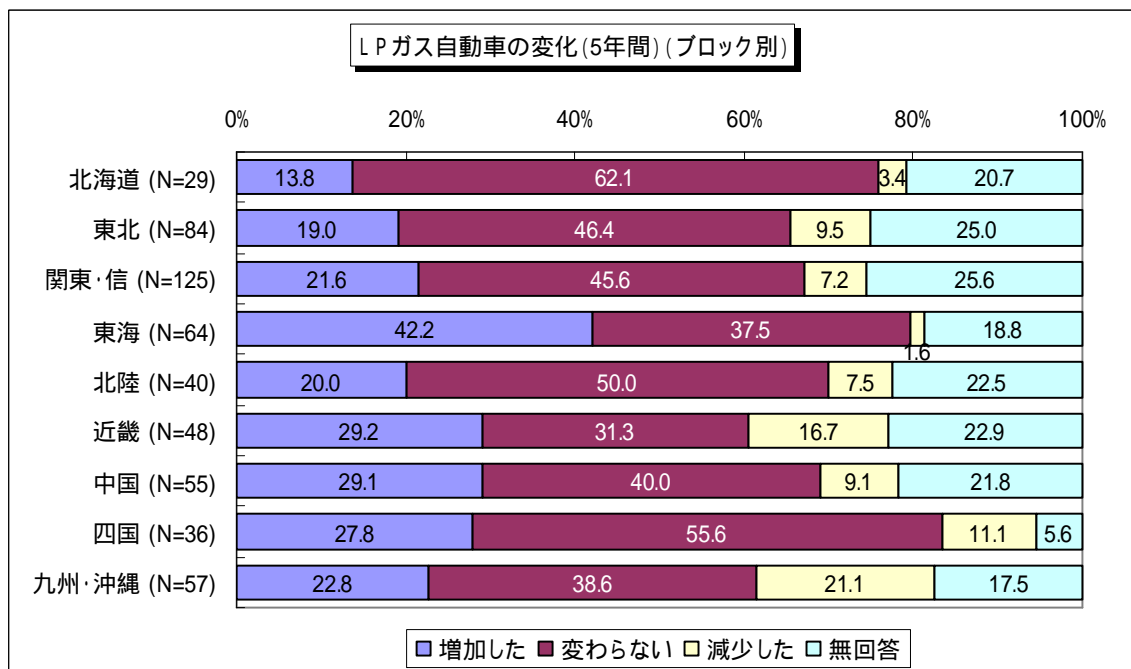
ブロック別の業務用車両保有台数（平成 20 年 3 月末日現在）は、以下の通りである。



5年前（平成15年3月末日現在）と比べてのLPガス自動車台数の変化については、「変わらない」が44.0%で最も多い。また、「増加した」（25.0%）の方が「減少した」（9.6%）に比べて多い。



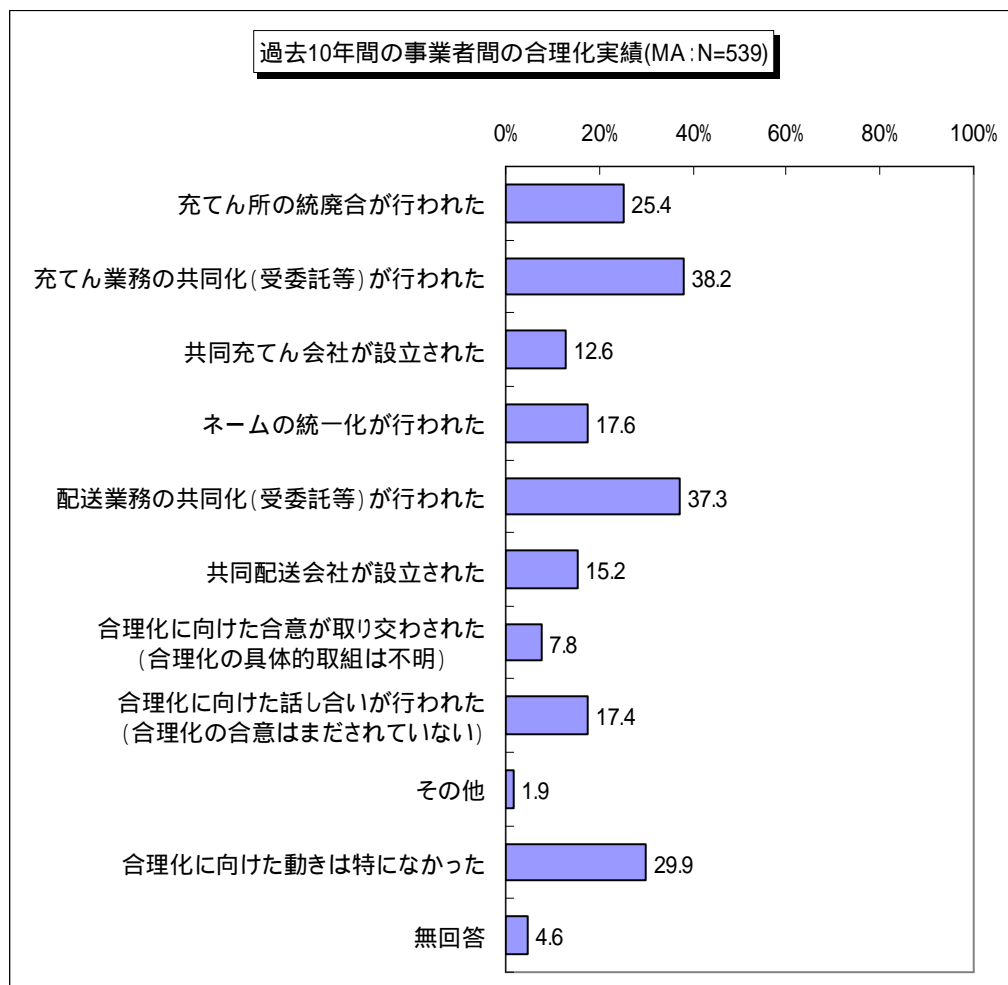
ブロック別では、全てのブロックで「増加した」の方が「減少した」に比べて多い。また、「東海」等は、他のブロックに比べて「増加した」の割合が多い。



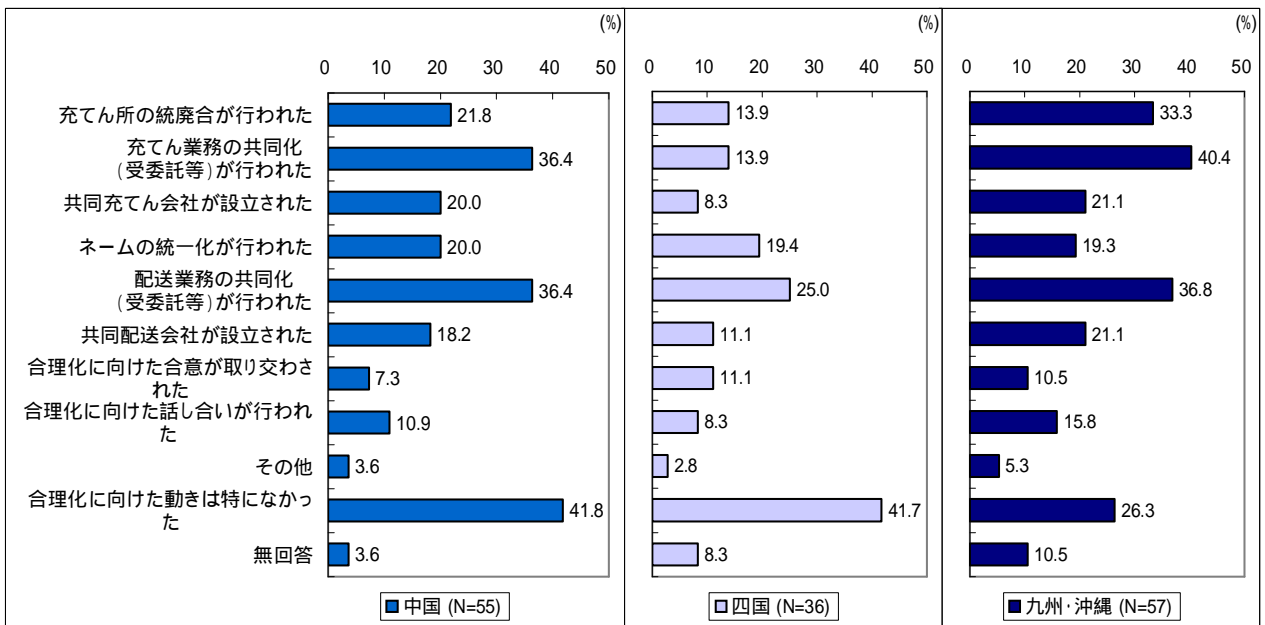
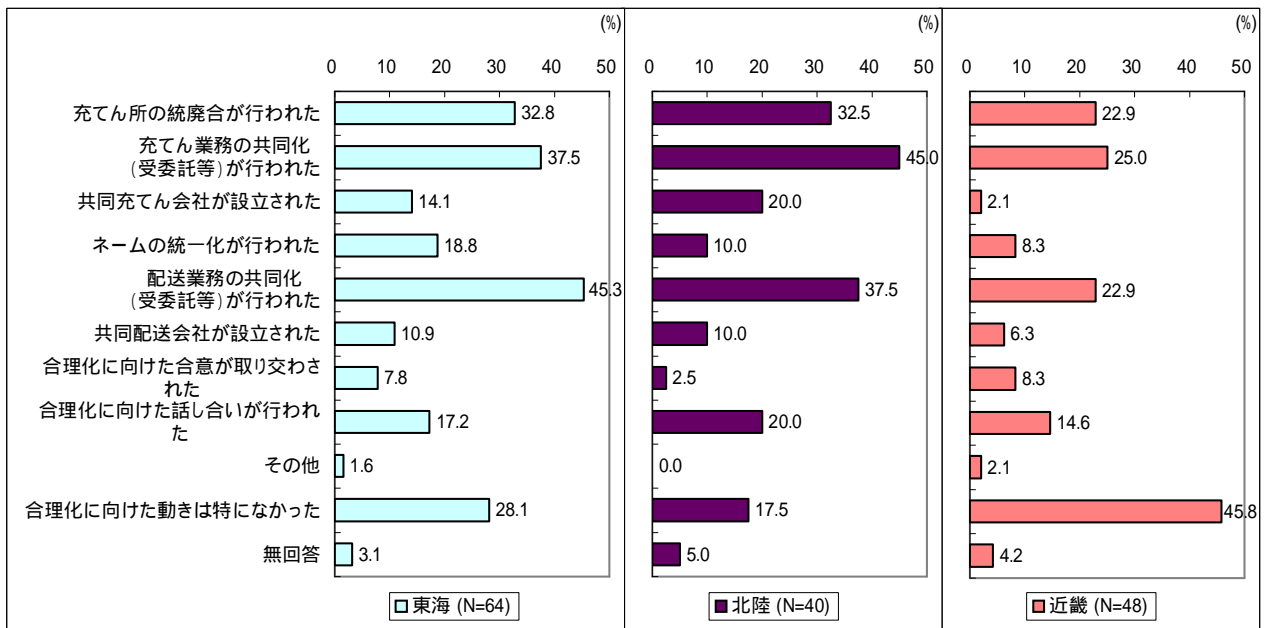
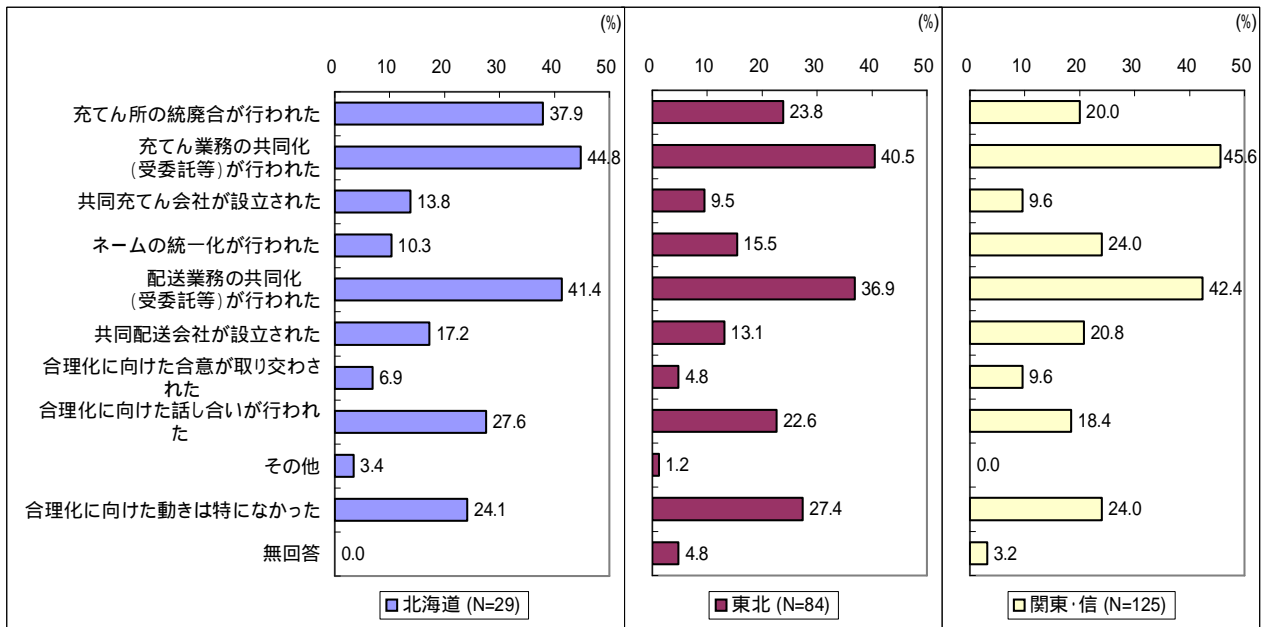
3. 合理化への取り組み状況について

(1) 過去10年間の合理化の取り組み実績

自社営業エリア内における過去10年間の事業者間の合理化取り組み実績については、「充てん業務の共同化(受委託等)が行われた」が38.2%と最も多く、次いで「配送業務の共同化(受委託等)が行われた」が37.3%であった。一方「合理化に向けた動きは特になかった」も29.9%あった。

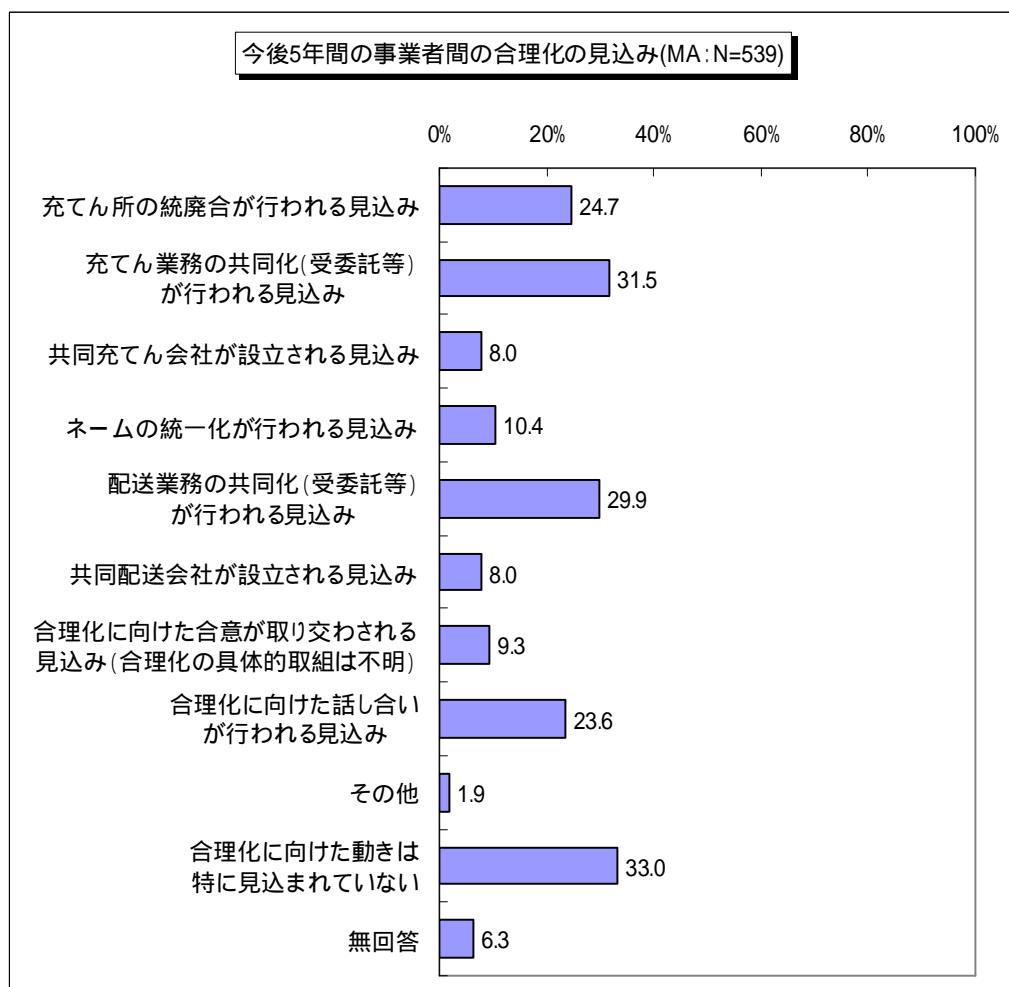


ブロック別では、「近畿」「四国」を除くブロックは「充てん業務の共同化(受委託等)が行われた」や「配送業務の共同化(受委託等)が行われた」が多い。また「北海道」「東海」「北陸」「九州・沖縄」等では、「充てん所の統廃合が行われた」も多くなっている。一方「近畿」「中国」「四国」等は、他のブロックに比べ「合理化に向けた動きは特になかった」が多くなっている。

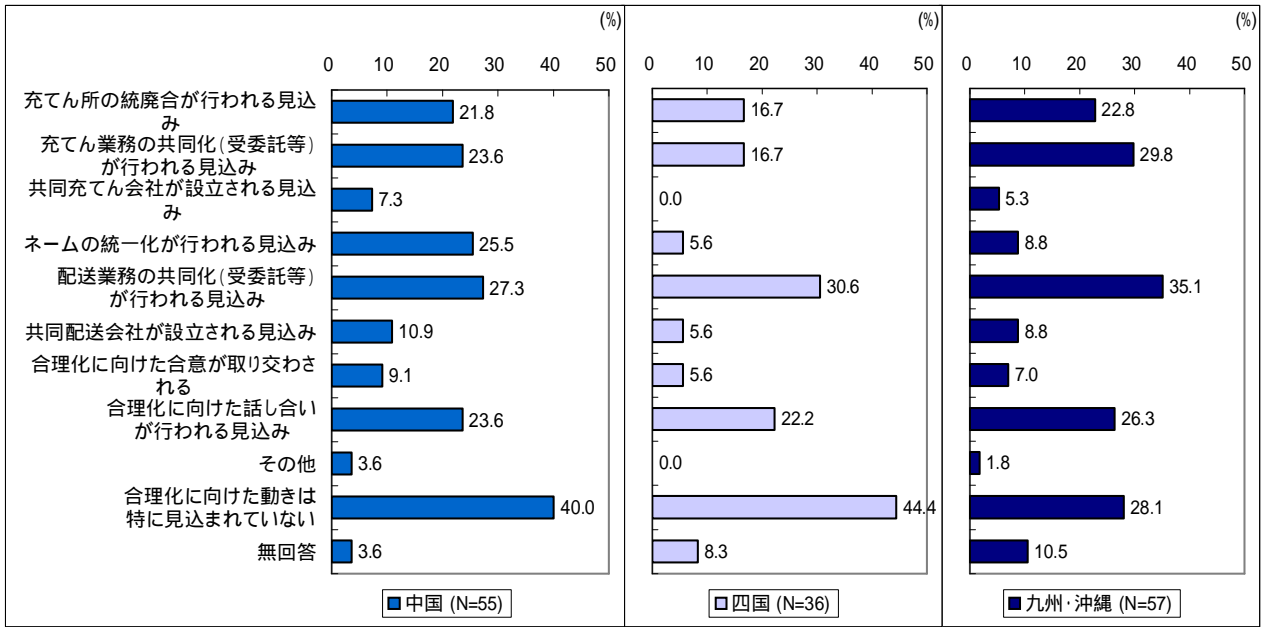
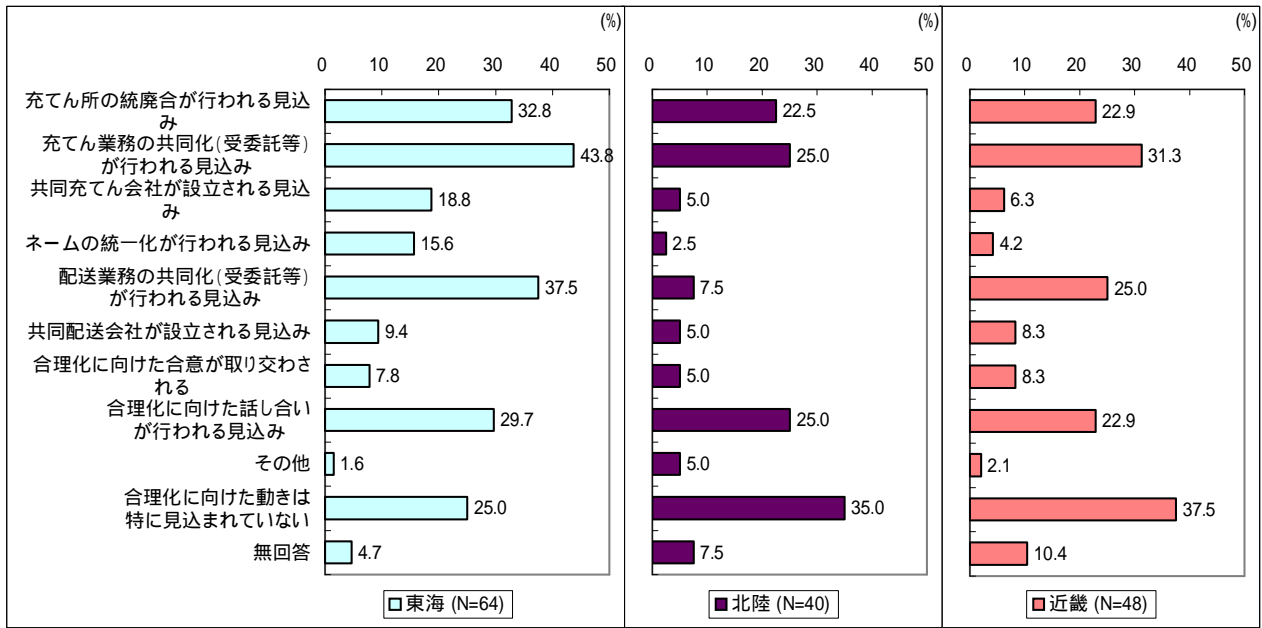
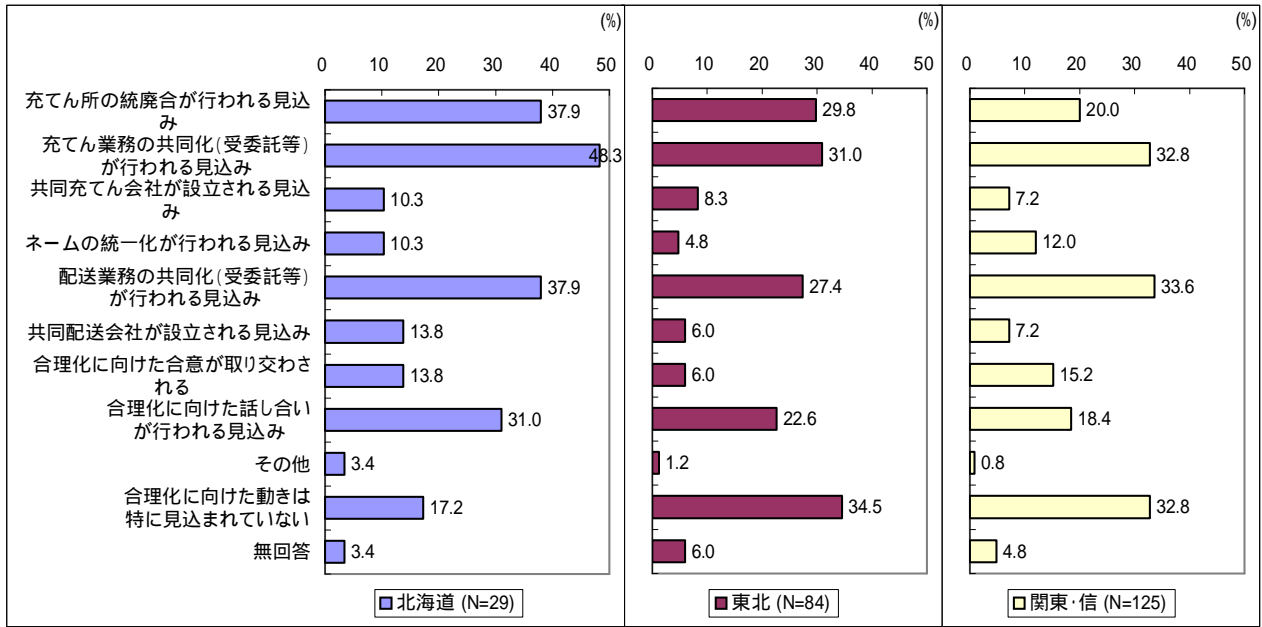


(2) 今後5年間の合理化の取り組み見込み

自社営業エリア内における今後5年間の事業者間の合理化取り組み見込みについては、「合理化に向けた動きは特に見込まれていない」が33.0%で最も多い。一方「充てん業務の共同化(受委託等)が行われる見込み」は31.5%、「配送業務の共同化(受委託等)が行われる見込み」29.9%であった。



ブロック別では、「北海道」「東海」等で「充てん業務の共同化(受委託等)が行われる見込み」が多く、「北海道」「東海」「九州・沖縄」「関東・信」は「配送業務の共同化(受委託等)が行われる見込み」も多い。一方「北海道」「東海」「九州・沖縄」等を除くブロックでは、「合理化に向けた動きは特に見込まれていない」が多くなっている。

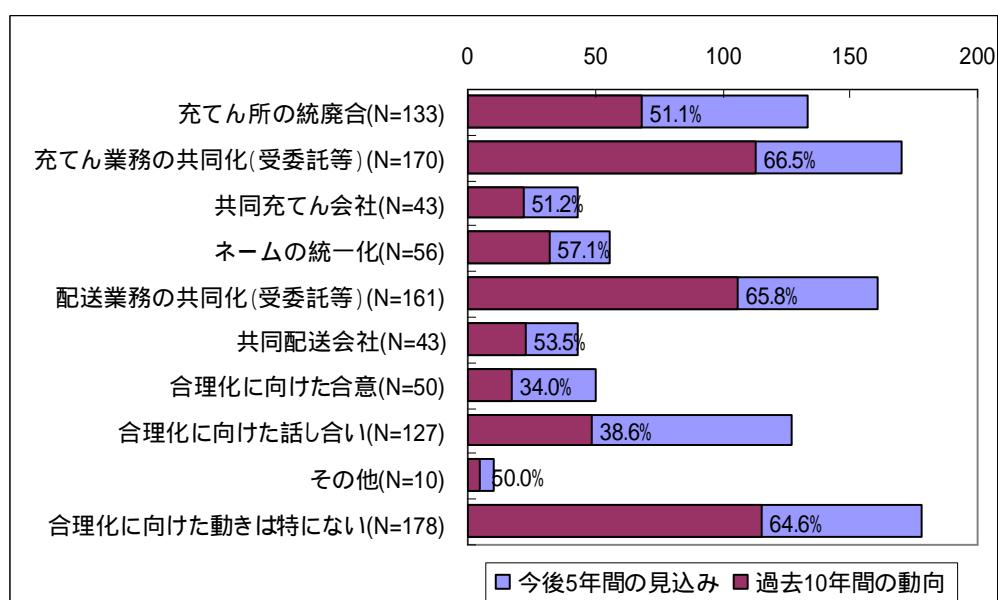


合理化への取り組みの継続性といった観点から、過去 10 年間の合理化取り組み実績をベースに、取り組み内容ごとに今後 5 年間の合理化取り組み見込みがあるとの回答した事業者の実数割合がどの程度あるかを見たのが下のグラフである。

過去 10 年間の取り組み実績が多かった「充てん業務の共同化（受委託等）」及び「配送業務の共同化（受委託等）」については、それぞれ半数以上で今後の取り組み見込みもあると回答されている。また、「合理化に向けた動きは特にない」については、今後もないと回答した事業者がそのうち 7 割以上を占める結果であった。

一方、取り組み実績として少ない回答であった「共同充てん会社」や「共同配送会社」については、今後の取り組み見込みについても 30%前後の比率であった。

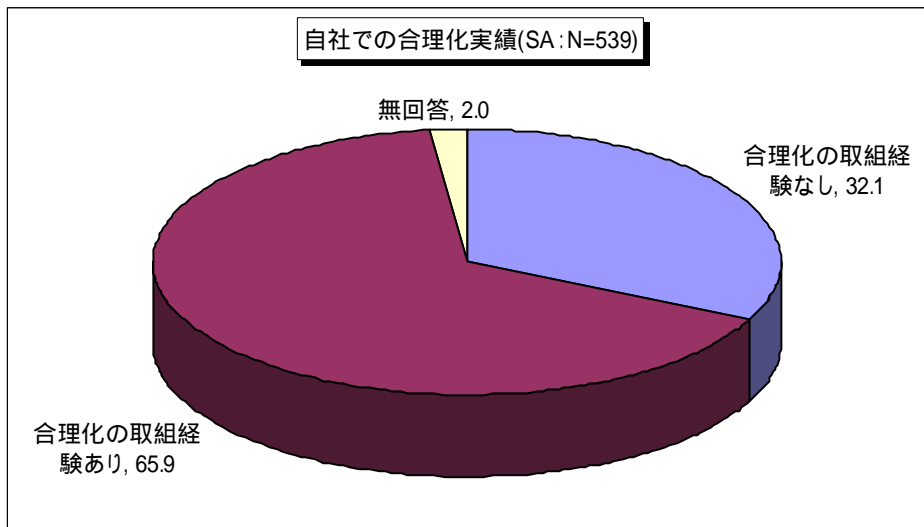
以上より、過去 10 年間の取り組み実績の多い合理化内容が、今後 5 年間の見込みとしても高くなっている傾向が伺える。



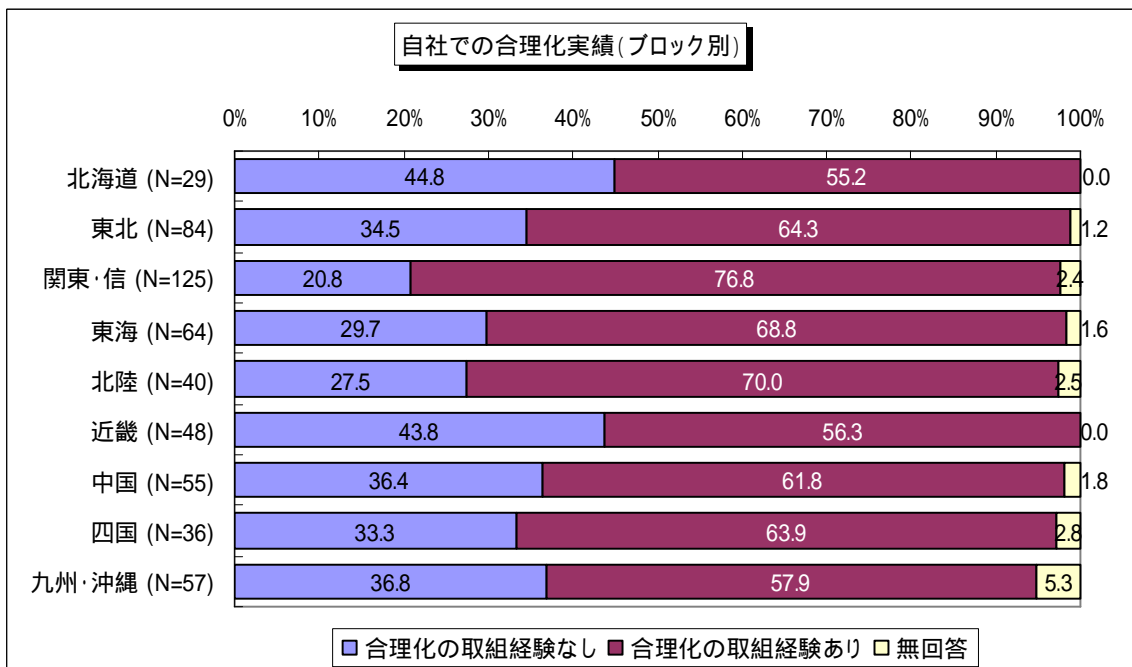
(3) 自社での合理化の取り組み

合理化の取り組み経験の有無

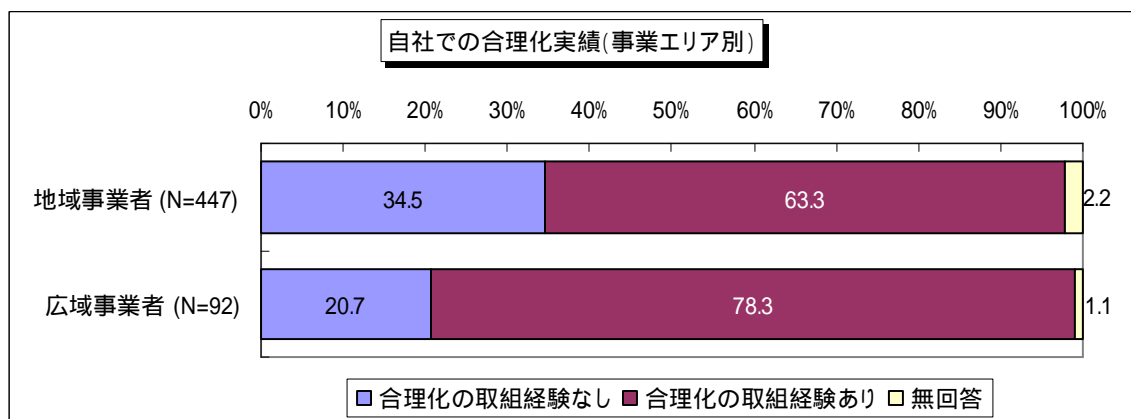
自社での合理化に向けた取り組み実績については、「合理化の取り組み経験あり」が65.9%に上り、「合理化の取り組み経験なし」の32.1%を上回っている。



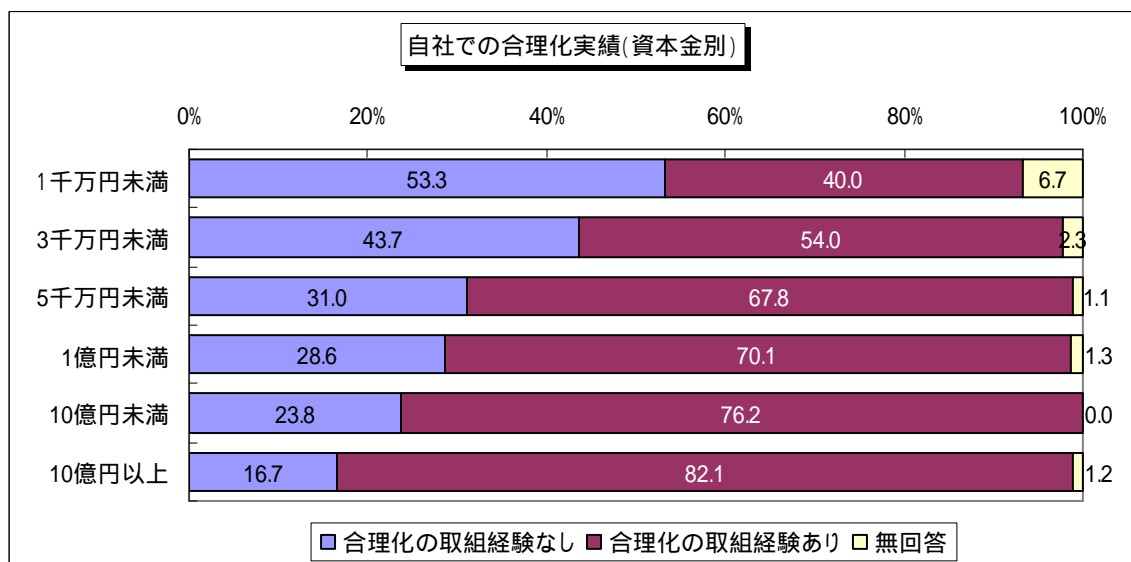
ブロック別では、全てのブロックで「合理化の取り組み経験あり」が「合理化の取り組み経験なし」を上回っている。特に「関東・信」「北陸」等では、「合理化の取り組み経験あり」が7割以上となっている。



事業エリア別では、地域事業者に比べ広域事業者の方が「合理化の取り組み経験あり」の割合が多くなっている。

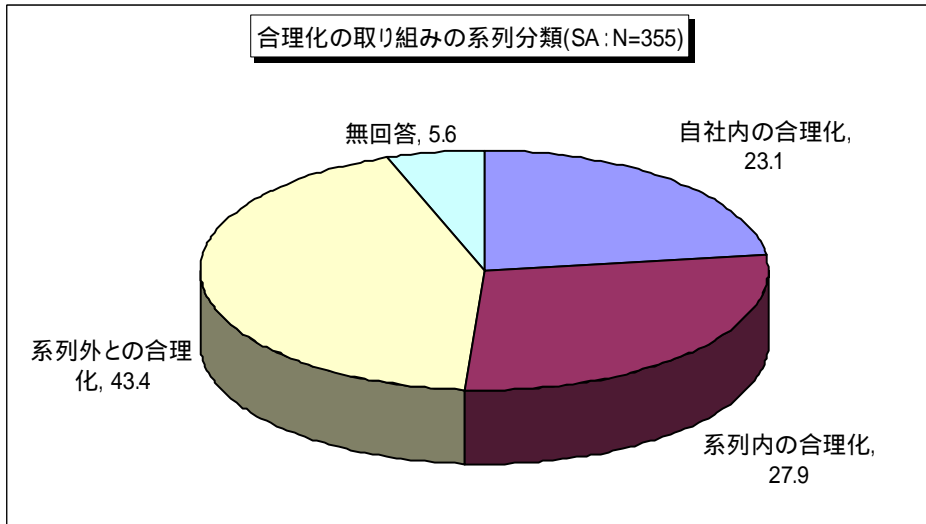


資本金別では、資本金の額が多くなるほど「合理化の取り組み経験あり」の割合が多くなっている。事業規模の大きい事業者ほど合理化に積極的に取り組んでいることが伺える。

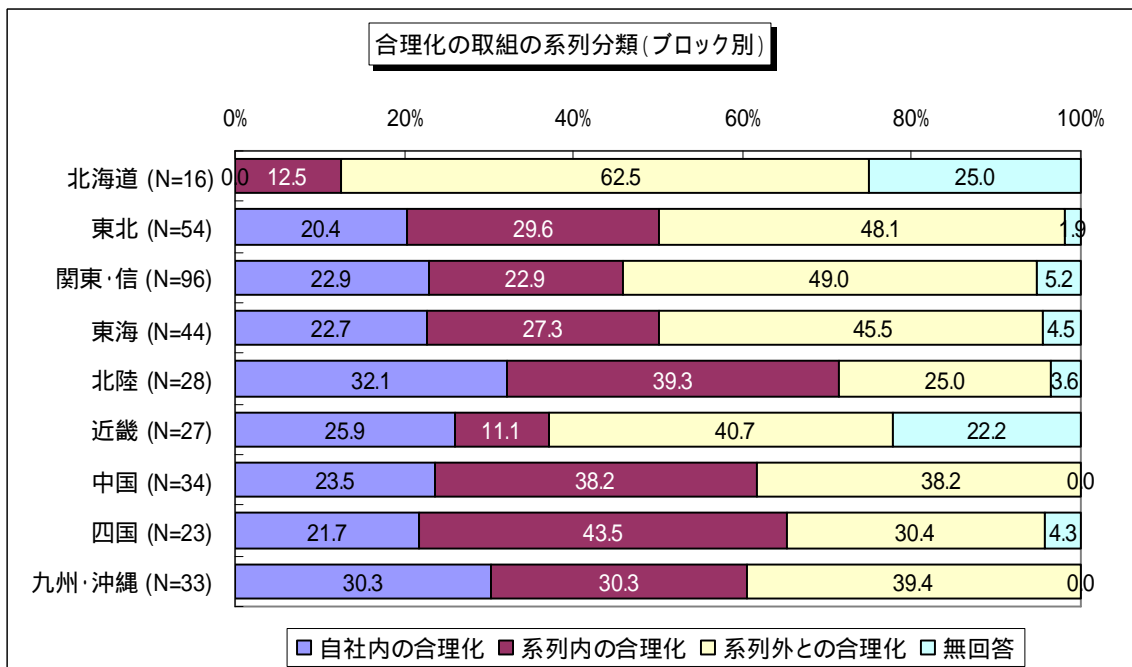


合理化取り組みの系列分類

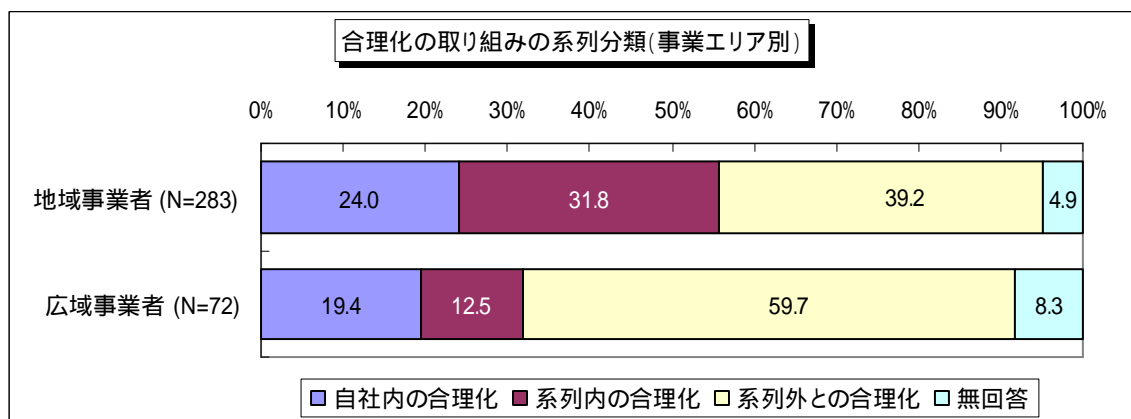
合理化取り組みの系列分類は、「系列外との合理化」が43.4%と最も多く、次いで「系列内の合理化」が27.9%、「自社内の合理化」23.1%となっている。



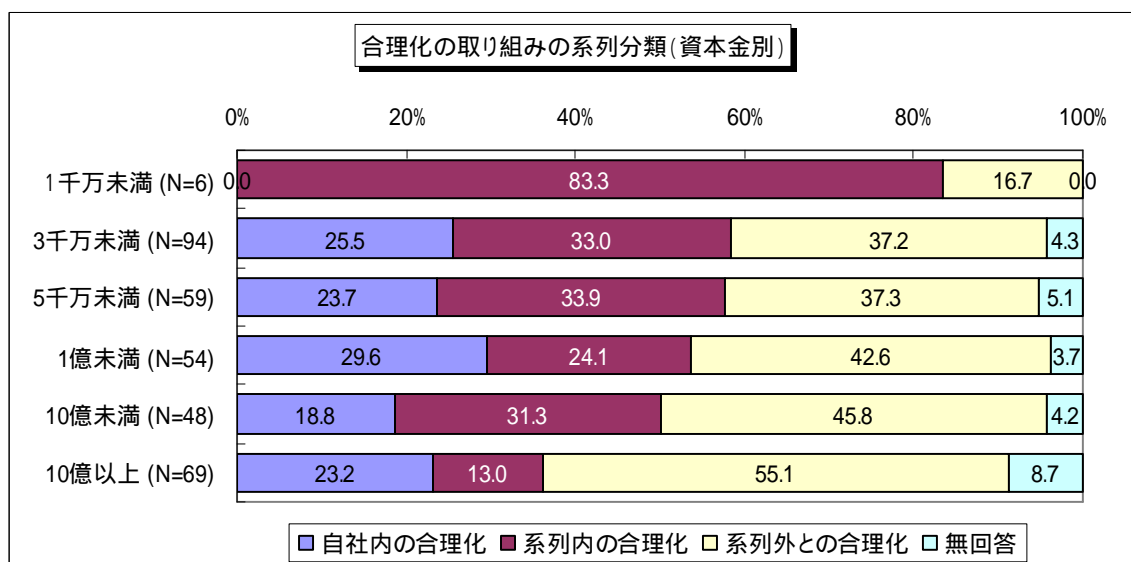
ブロック別では、「北海道」で「系列外との合理化」の割合が他のブロックに比べ多い。一方「四国」「北陸」で「系列内の合理化」の割合が他のブロックに比べ多い。



事業エリア別では、地域事業者では「自社内の合理化」や「系列内の合理化」の割合が多いのに対し、広域事業者では「系列外との合理化」の割合が多くなっている。

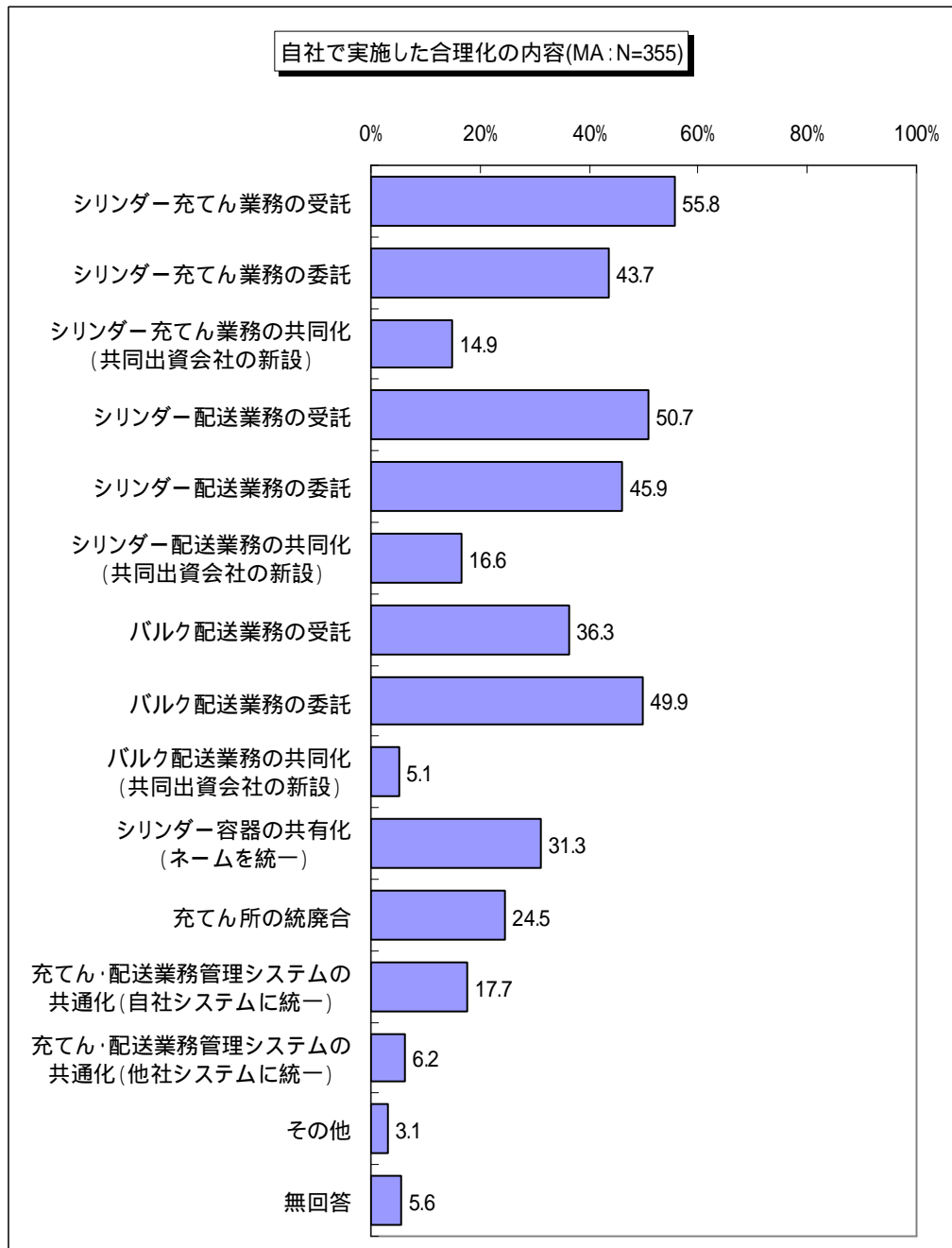


資本金別では、資本金の額が多くなるほど「系列外との合理化」の割合が多くなっている。

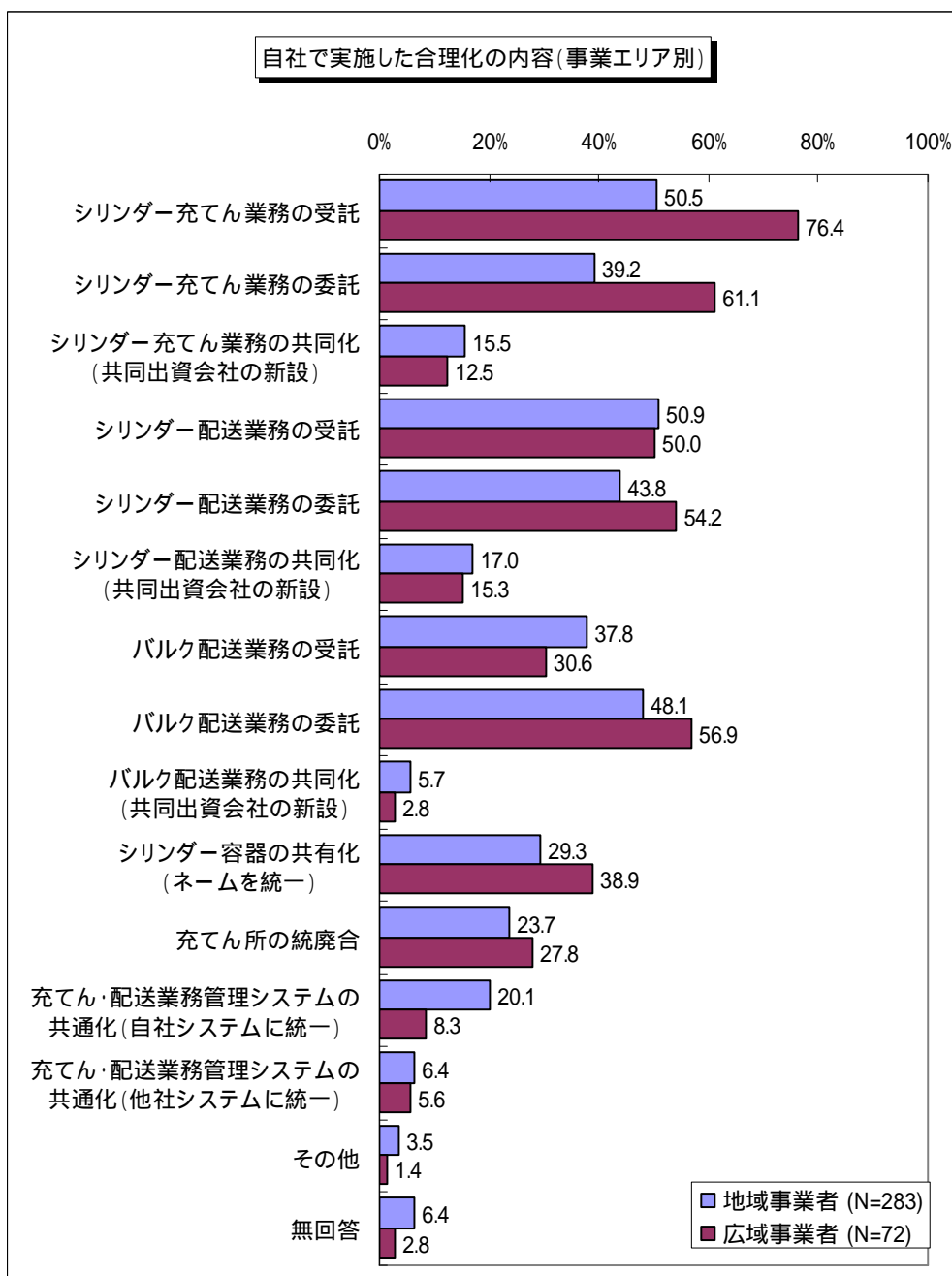


合理化の取り組み内容

合理化の取り組み内容は、「シリンダー充てん業務の受託」が 55.8%と最も多く、次いで「シリンダー配送業務の受託」が 50.7%、「バルク配送業務の委託」49.9%などとなっている。シリンダー充てん・配送やバルク配送の受委託が多く実施されている。



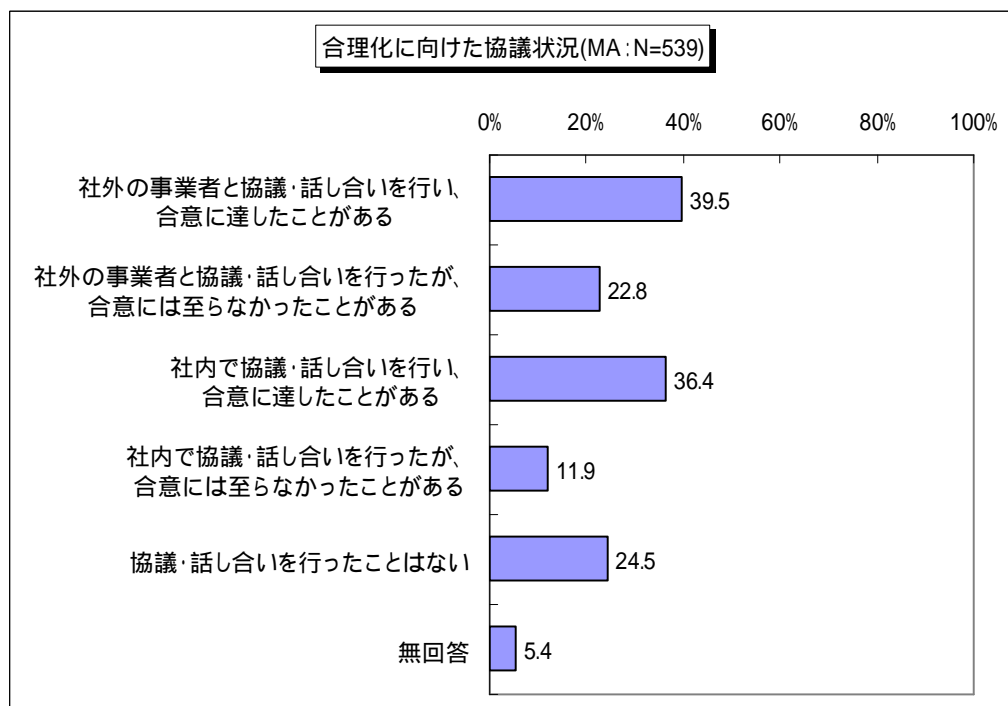
事業エリア別では、「シリンダー充てん業務の受託」「シリンダー充てん業務の委託」「シリンダー配送業務の委託」「バルク配送業務の委託」「シリンダー容器の共有化」等について、地域事業者に比べ広域事業者の方が高い割合となっている。



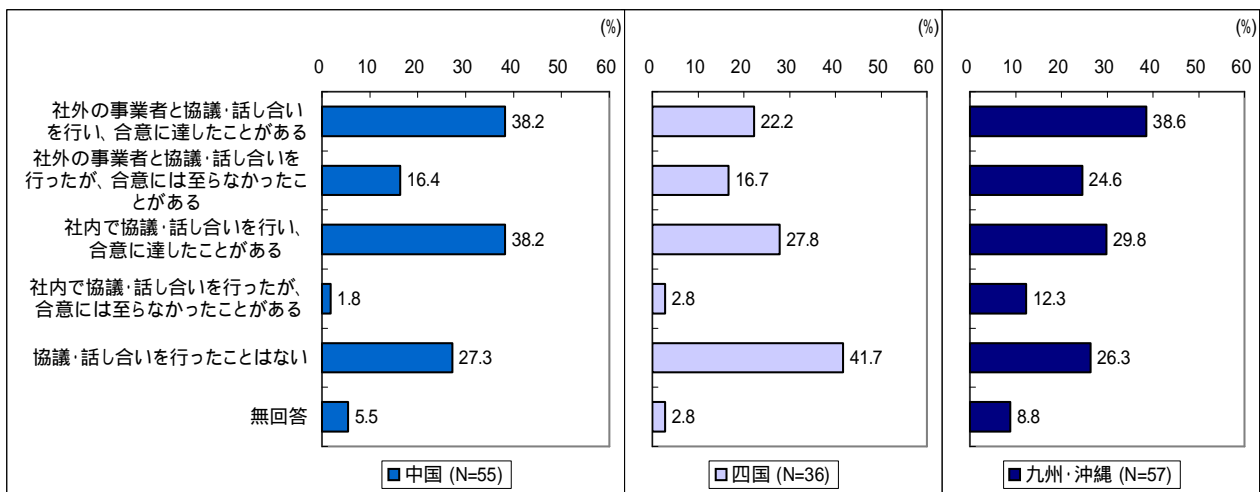
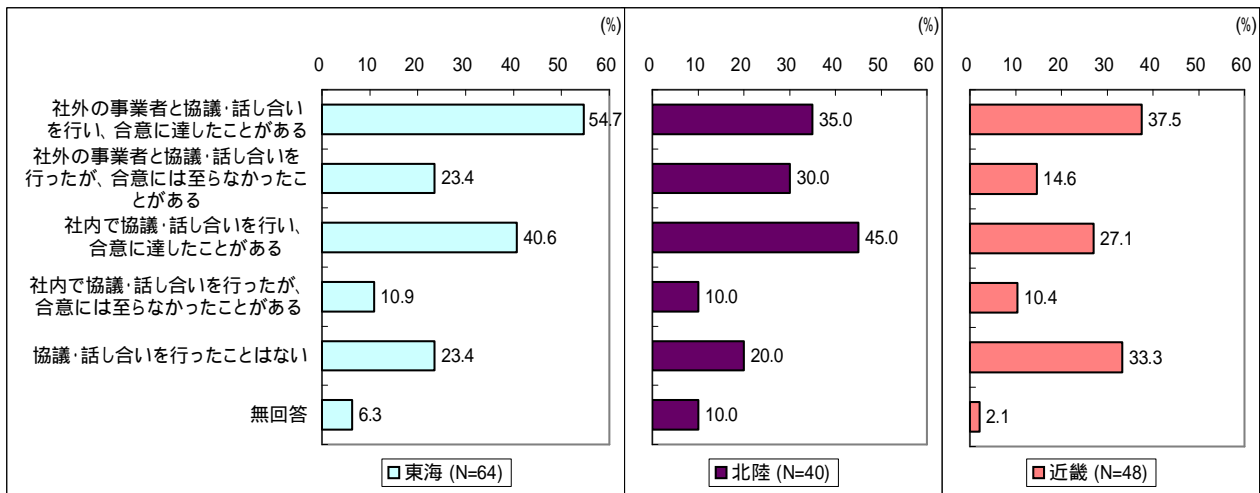
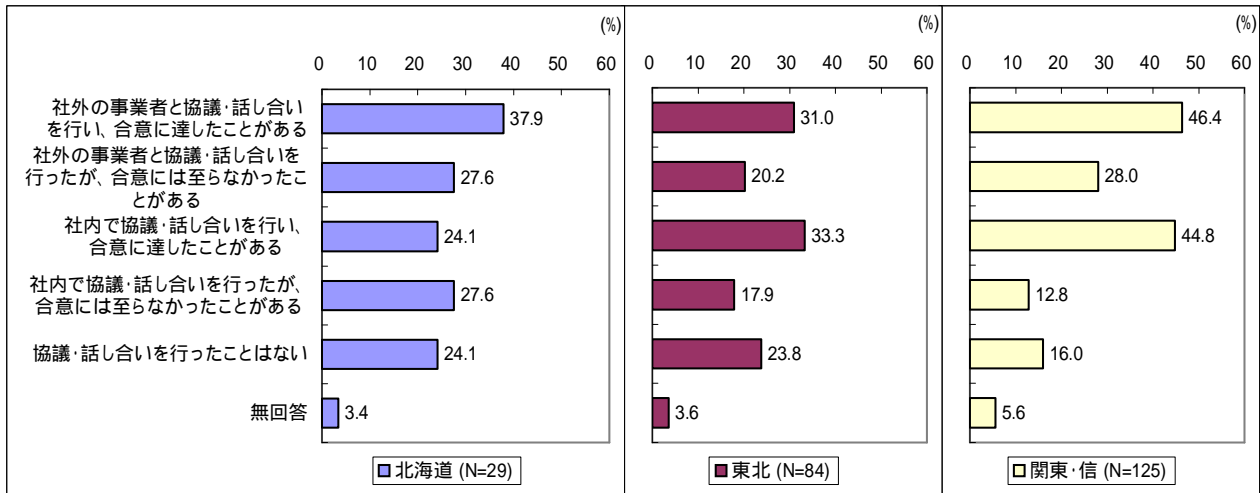
(4) 合理化に向けた協議・話し合い

合理化に向けた協議・話し合いの有無

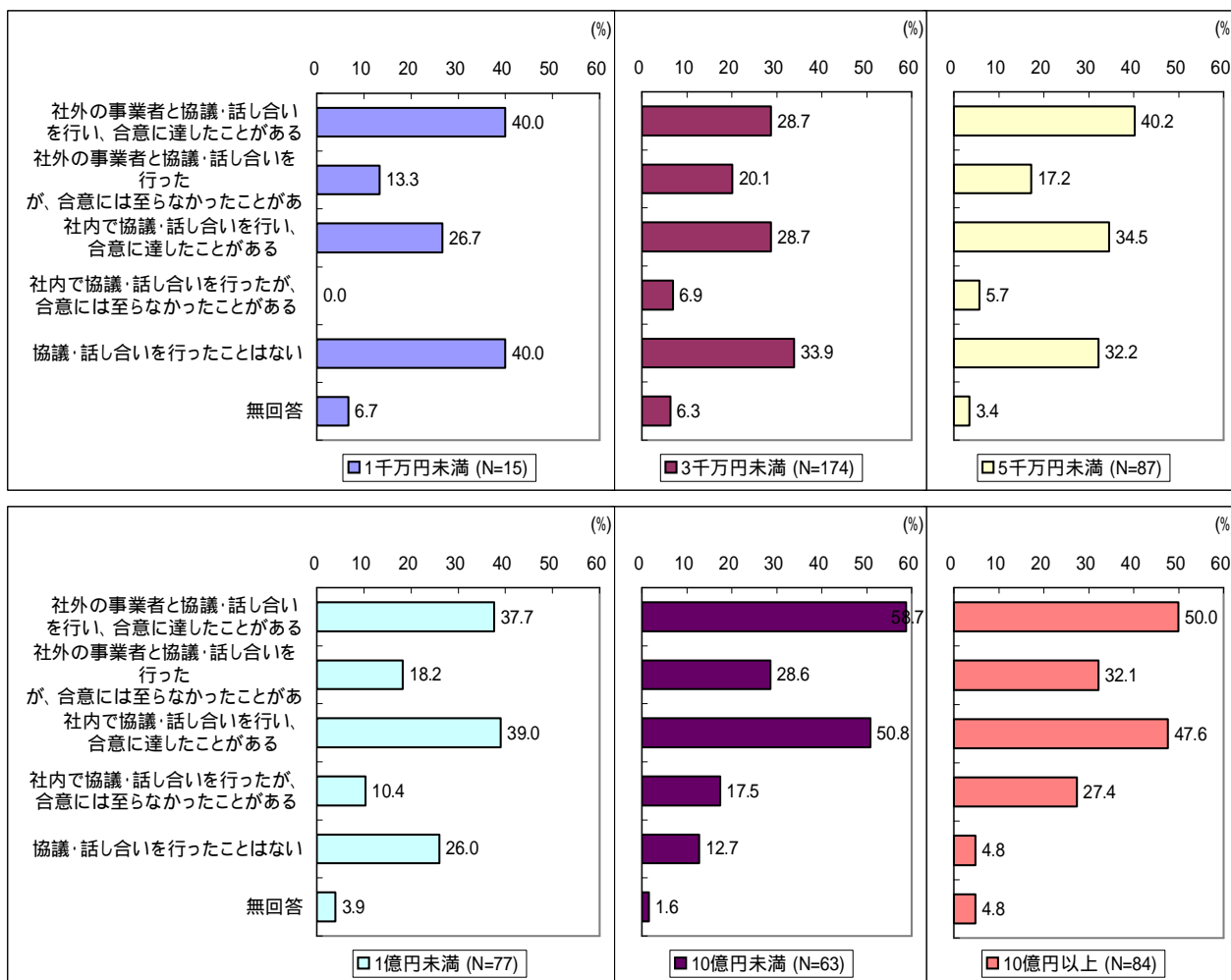
合理化に向けた社内・社外での協議・話し合いの実施状況については、「社外の事業者と協議・話し合いを行い、合意に達したことがある」が39.5%と最も多く、次いで「社内で協議・話し合いを行い、合意に達したことがある」36.4%となっている。一方、「協議・話し合いを行ったことがない」は24.5%であった。



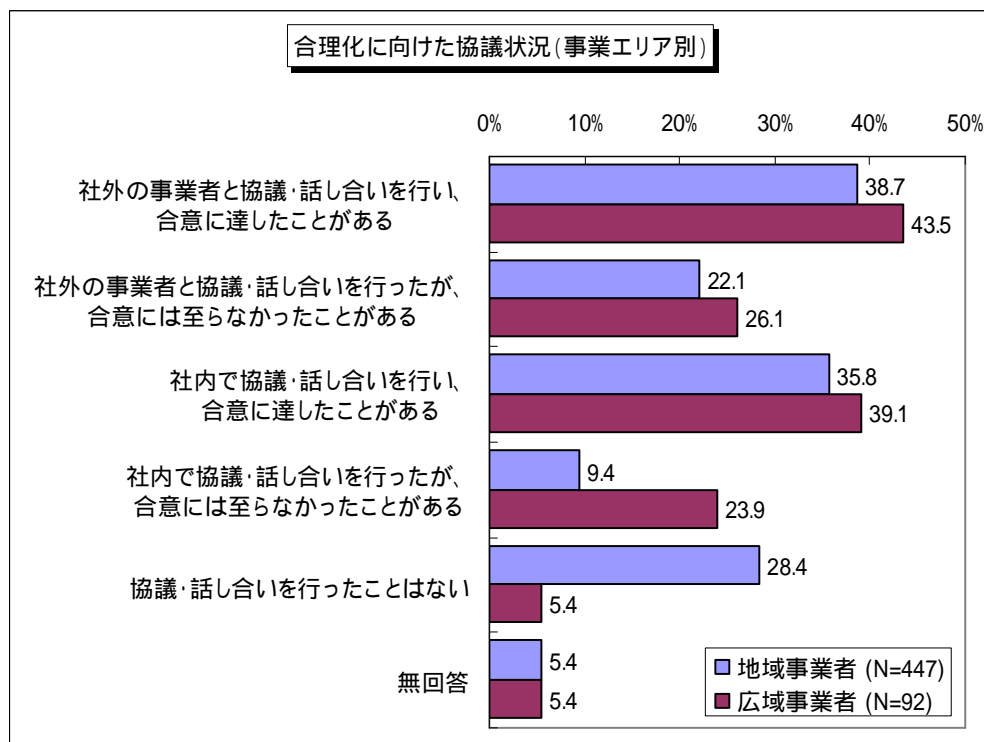
ブロック別では、「近畿」「四国」等が、他のブロックに比べ「協議・話し合いを行ったことがない」の割合が高くなっている。



資本金別では、資本金の額が多くなるほど「協議・話し合いを行ったことはない」の割合が低くなっている。

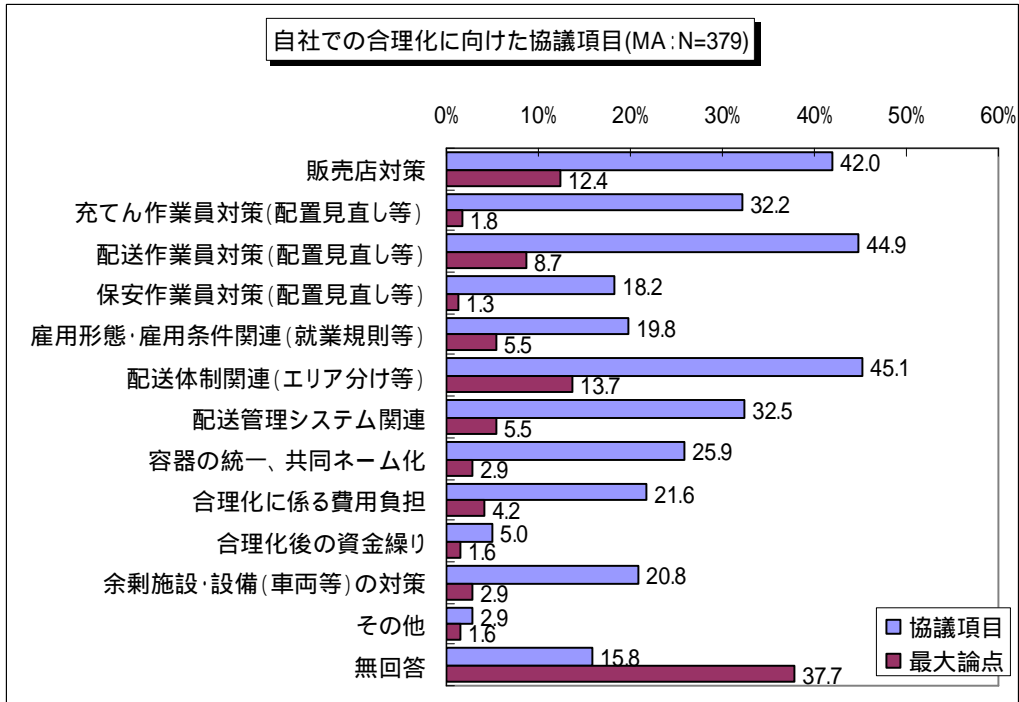


事業エリア別では、地域事業者は広域事業者に比べ「協議・話し合いを行ったことはない」の割合が多くなっている。

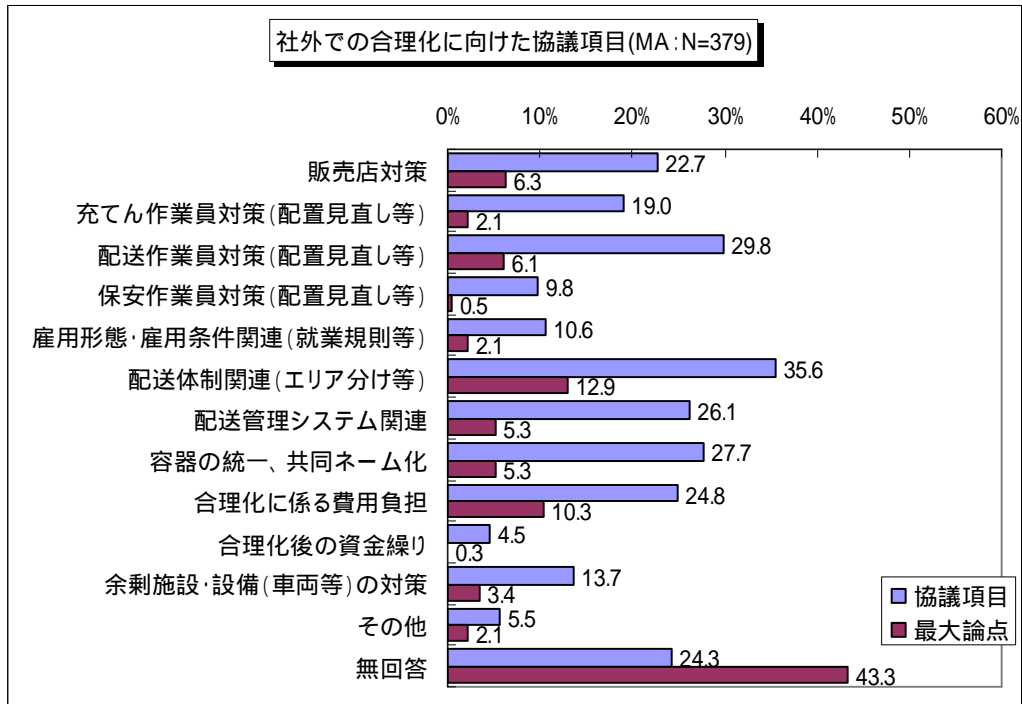


合理化に向けた協議・話し合いでの主要な論点

合理化に向けた社内での協議・話し合い中の主要な論点については、「配送体制関連(エリア分け等)」が45.1%と最も多く、また最も大きな論点でも13.7%で最も多くなっている。次いで「配送作業員対策(配置見直し等)」が44.9%(最も大きな論点8.7%)、「販売店対策」が42.0%(最も大きな論点12.4%)などとなっている。

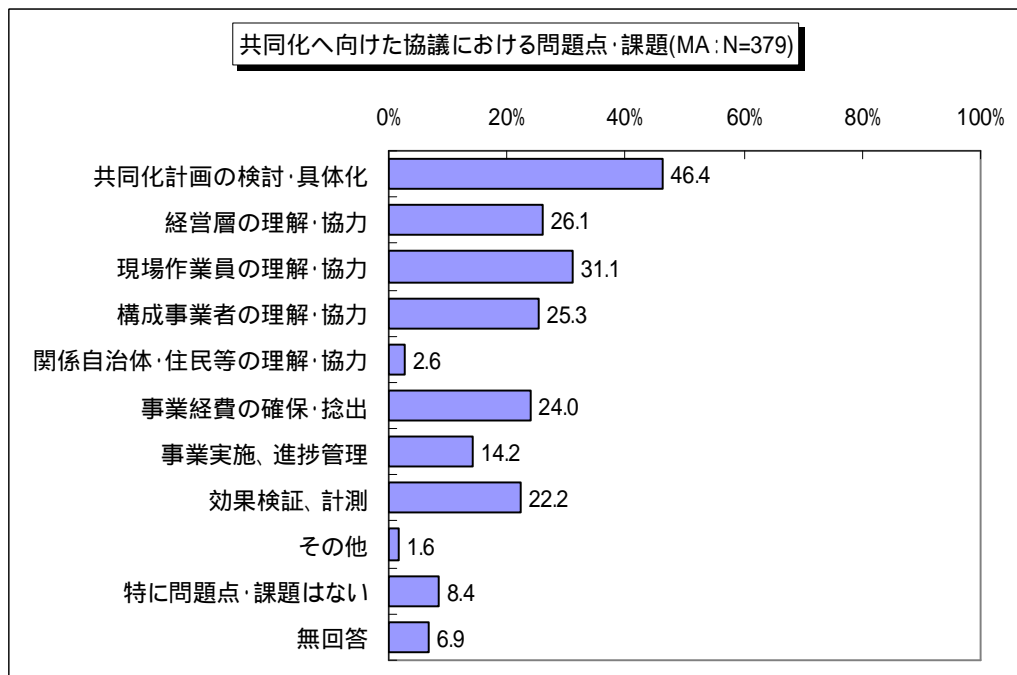


合理化に向けた社外の事業者との協議・話し合い中の主要な論点については、「配送体制関連（エリア分け等）」が 35.6%と最も多く、また最も大きな論点でも 12.9%で最も多くなっている。次いで「配送作業員対策（配置見直し等）」が 29.8%（最も大きな論点 6.1%）、「容器の統一、共同ネーム化」が 27.7%（最も大きな論点 5.3%）などとなっている。



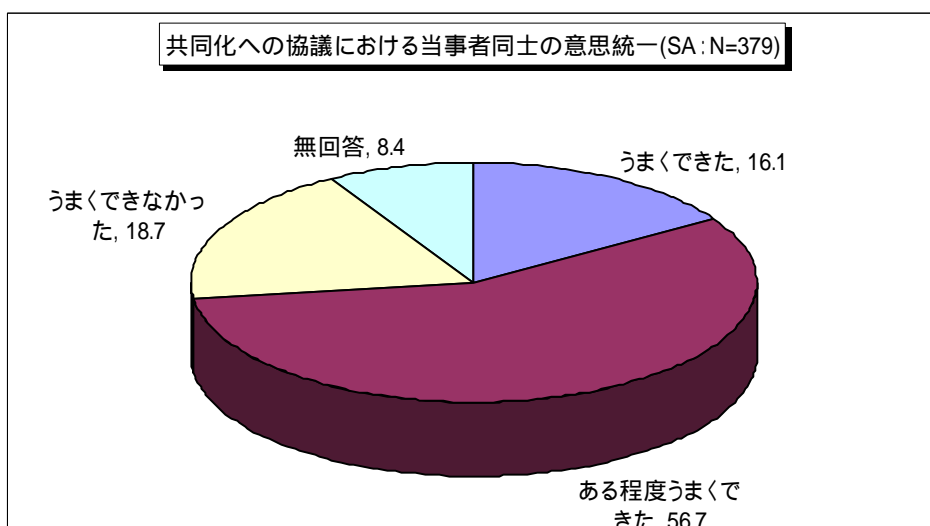
合理化に向けた協議・話し合いでの問題点・課題

合理化に向けた協議・話し合いで問題点・課題となったことについては、「共同化計画の検討・具体化」が46.4%と最も多く、次いで「現場作業員の理解・協力」が31.1%、「経営層の理解・協力」が26.1%などとなっている。



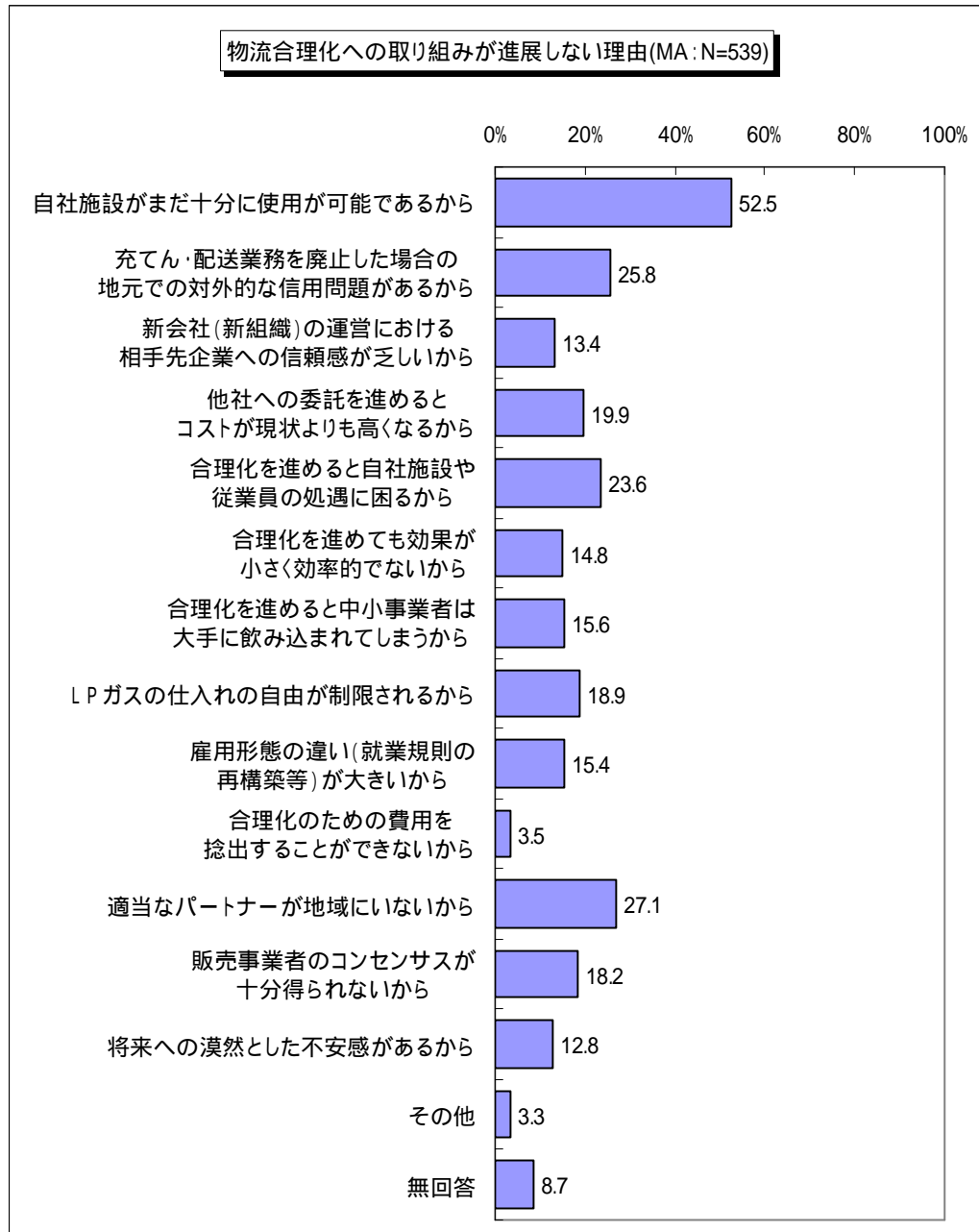
当事者同士の意思統一

合理化に向けた協議・話し合いでの当事者同士の意思統一については、「うまくできた」が16.1%、「ある程度うまくできた」が56.7%と、概ねうまくいったと考えている事業者が7割を上回っている。



(5) 合理化の取り組みが進展しない理由

LPGガス物流の合理化に向けた取り組みがなかなか進展しない理由については、「自社施設がまだ十分に使用が可能であるから」が52.5%で最も多く、次いで「適当なパートナーが地域にいないから」が27.1%、「充てん・配送業務を廃止した場合の地元の対外的な信用問題があるから」が25.8%、「合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから」が23.6%などとなっている。

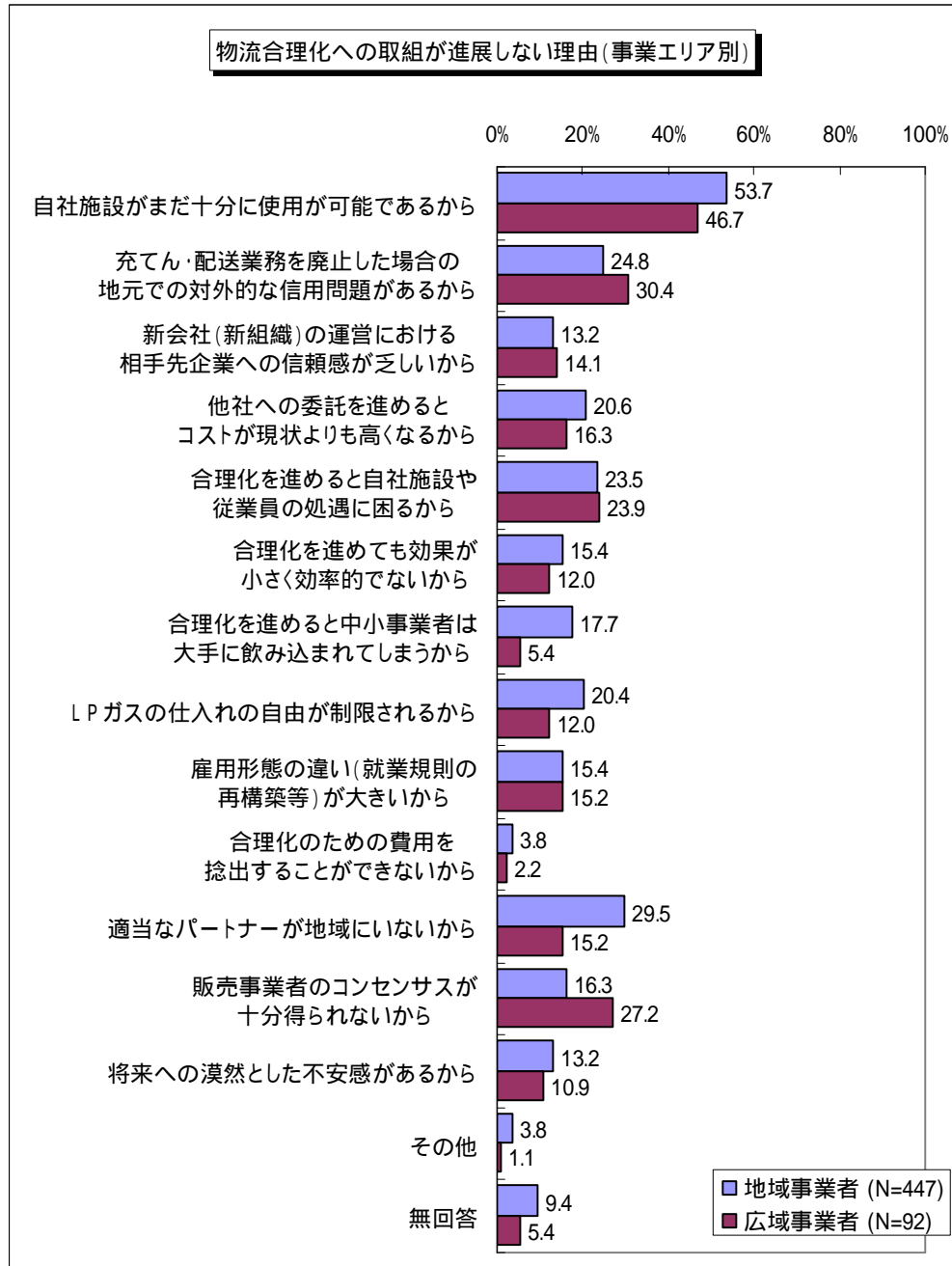


ブロック別では、全てのブロックで「自社施設がまだ十分に使用が可能であるから」が最も多く挙げられている。

物流合理化への取り組みが進展しない理由（ブロック別）

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
北海道 (N=29)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	新会社(新組織)の運営における相手先企業への信頼感が乏しいから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから
	34.5	31.0	27.6	17.2	13.8
東北 (N=84)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	販売事業者のコンセンサスが十分得られないから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから
	45.2	25.0	25.0	17.9	16.7
関東・信 (N=125)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	適当なパートナーが地域にいないから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから	LPガスの仕入れの自由が制限されるから
	60.0	32.8	27.2	22.4	20.8
東海 (N=64)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	新会社(新組織)の運営における相手先企業への信頼感が乏しいから	LPガスの仕入れの自由が制限されるから	合理化を進めると中小事業者は大手に飲み込まれてしまうから
	46.9	25.0	23.4	21.9	20.3
北陸 (N=40)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	適当なパートナーが地域にいないから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから	LPガスの仕入れの自由が制限されるから
	45.0	37.5	37.5	27.5	25.0
近畿 (N=48)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	適当なパートナーが地域にいないから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	販売事業者のコンセンサスが十分得られないから
	58.3	33.3	27.1	18.8	18.8
中国 (N=55)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	適当なパートナーが地域にいないから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから
	52.7	32.7	27.3	23.6	20.0
四国 (N=36)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	合理化を進めると中小事業者は大手に飲み込まれてしまうから	適当なパートナーが地域にいないから
	58.3	25.0	25.0	25.0	25.0
九州・沖縄 (N=57)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	適当なパートナーが地域にいないから	LPガスの仕入れの自由が制限されるから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから
	59.6	33.3	31.6	26.3	22.8

事業エリア別では、地域事業者、広域事業者のいずれについても「自社施設がまだ十分に使用が可能であるから」が最も多く挙げられている。また、地域事業者は広域事業者に比べ「適当なパートナーが地域にいないから」の割合が多いのに対し、広域事業者は地域事業者に比べ「販売事業者のコンセンサスが十分得られないから」の割合が多い。



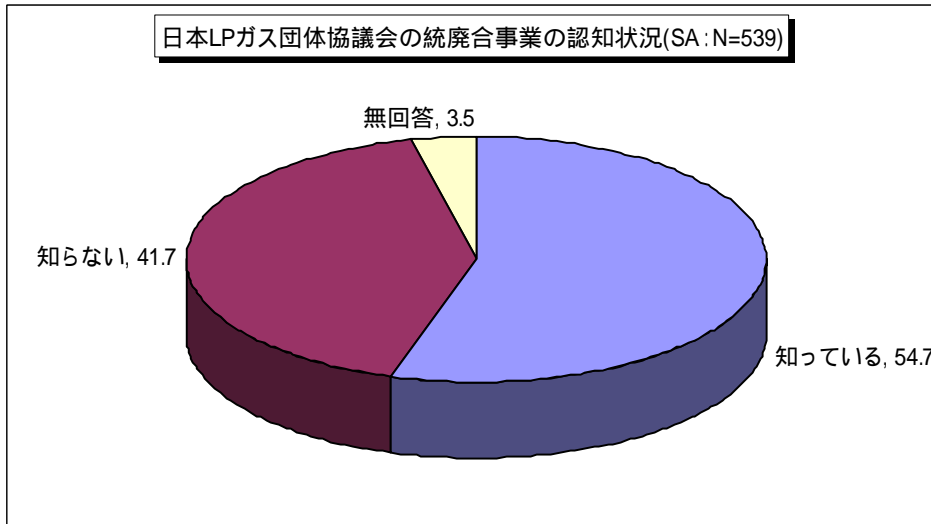
資本金別では、全ての資本金規模で「自社施設がまだ十分に使用が可能であるから」が最も多く挙げられている。

物流合理化への取り組みが進展しない理由（資本金別）

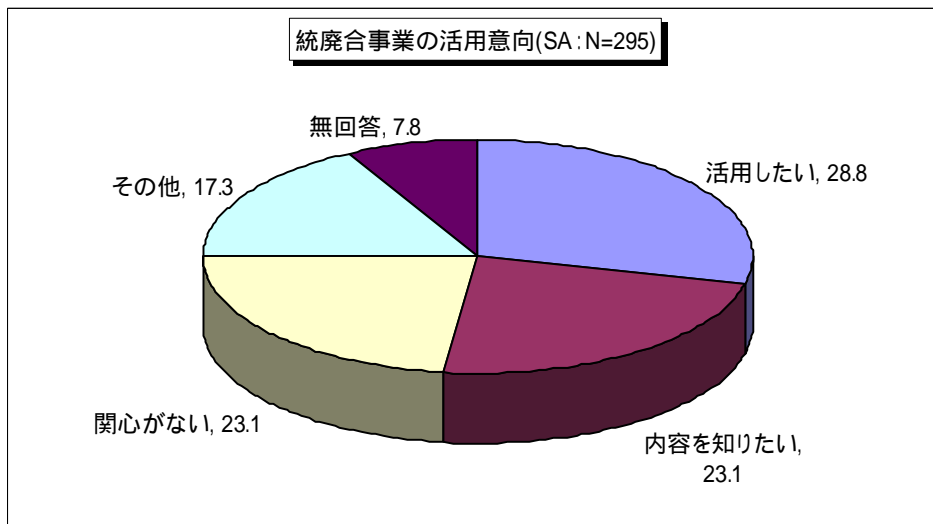
	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
1千万未満 (N=15)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	LPGガスの仕入れの自由が制限されるから	適当なパートナーが地域にいないから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから
	53.3	40.0	26.7	26.7	20.0
3千万未満 (N=174)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	適当なパートナーが地域にいないから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから	LPGガスの仕入れの自由が制限されるから
	56.3	27.6	24.7	21.8	21.8
5千万未満 (N=87)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	適当なパートナーが地域にいないから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	合理化を進めても効果が小さく効率的でないから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから
	57.5	33.3	27.6	25.3	23.0
1億未満 (N=77)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	適当なパートナーが地域にいないから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	LPGガスの仕入れの自由が制限されるから
	55.8	26.0	24.7	22.1	22.1
10億未満 (N=63)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	販売事業者のコンセンサスが十分得られないから	適当なパートナーが地域にいないから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから
	44.4	30.2	25.4	23.8	20.6
10億以上 (N=84)	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	販売事業者のコンセンサスが十分得られないから	適当なパートナーが地域にいないから
	44.0	33.3	25.0	25.0	23.8

(6) 日本LPガス団体協議会の統廃合事業について

日本LPガス団体協議会が実施している統廃合事業の認知度については、「知っている」が54.7%と過半数を上回っている。

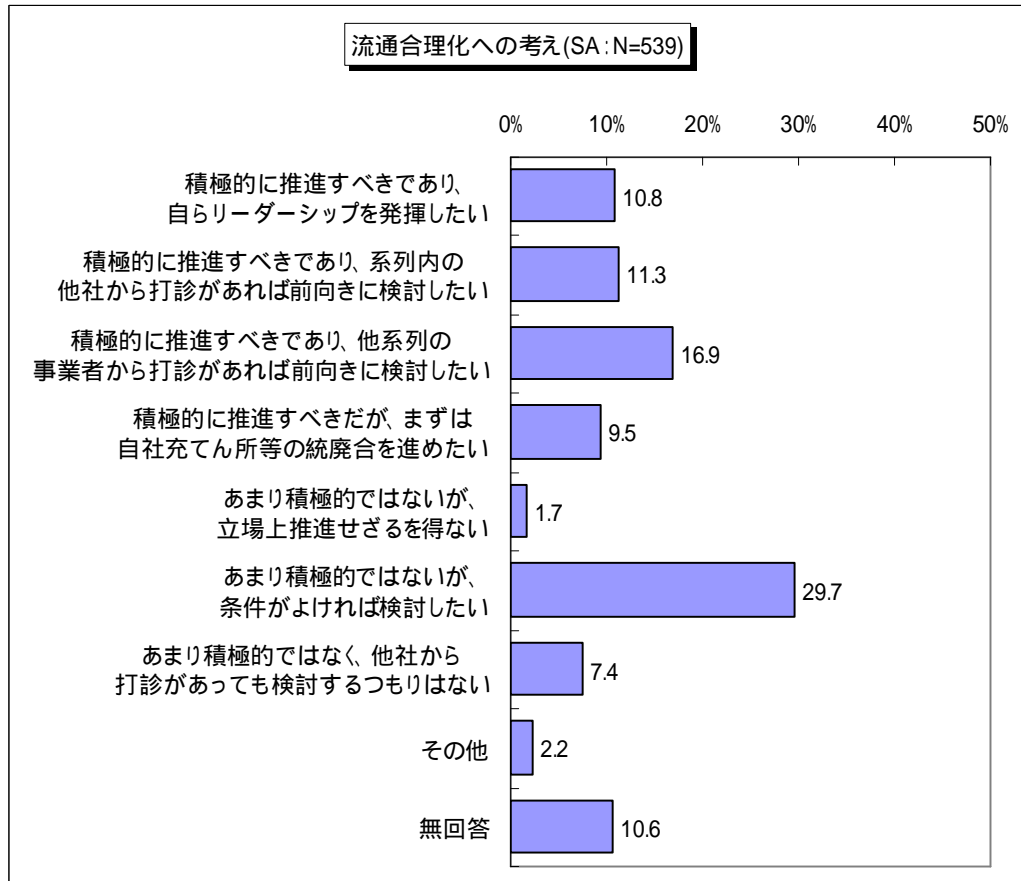


統廃合事業を知っている事業者は、統廃合事業について「活用したい」が28.8%、「内容を知りたい」が23.1%、「関心がない」が23.1%などとなっている。

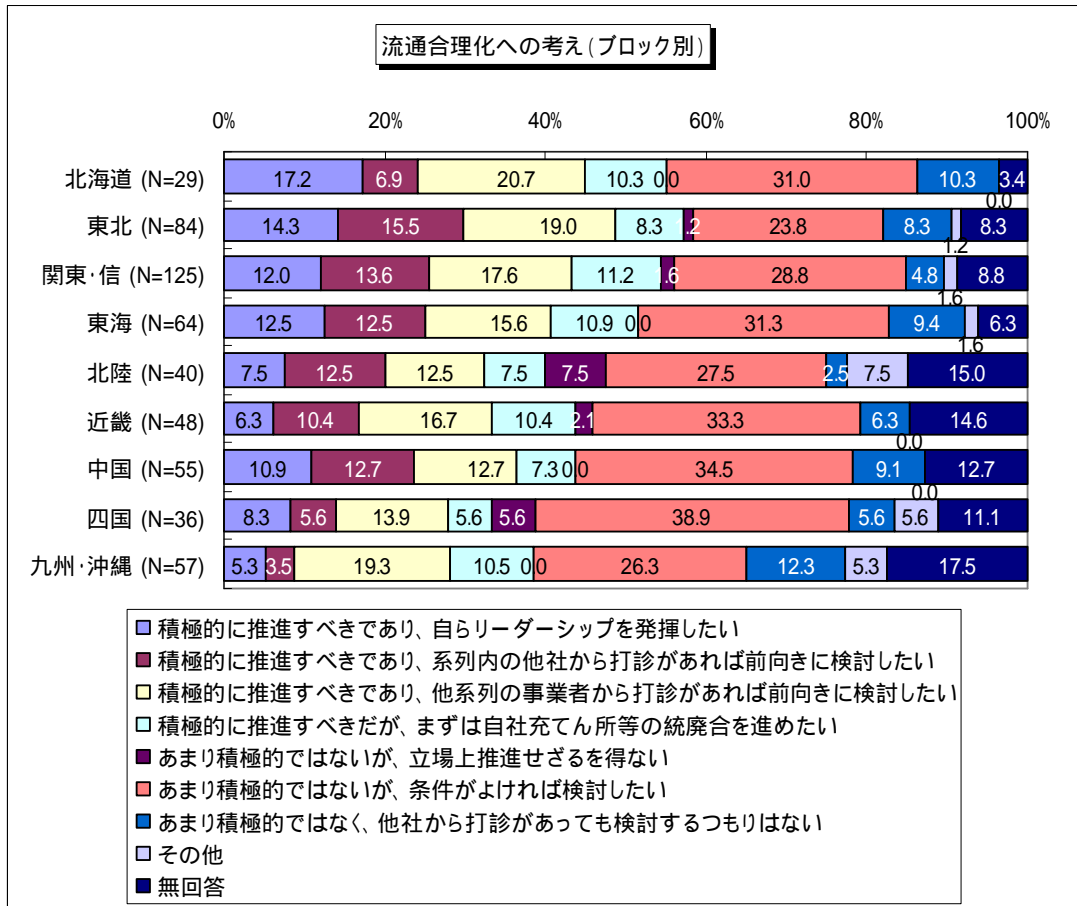


(7) LPガス流通の合理化への考え

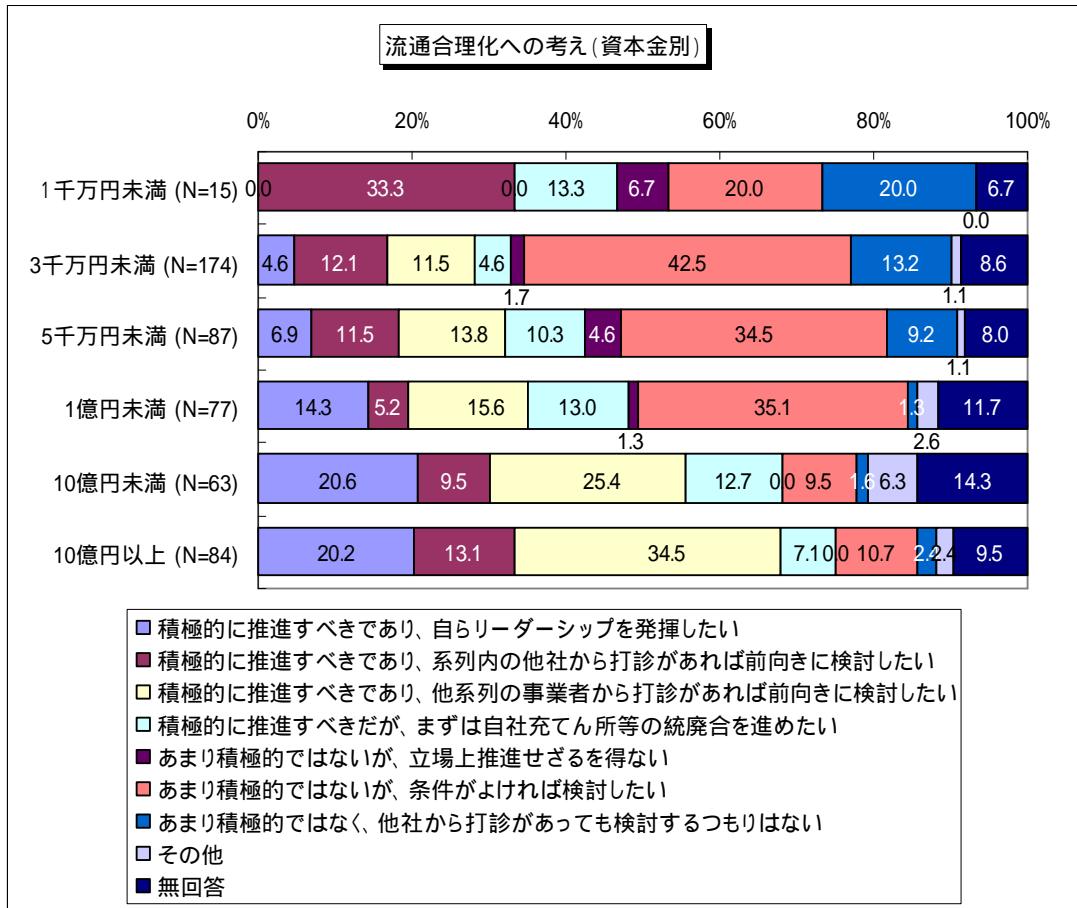
LPガス流通の合理化の取り組みに対する考えについては、「あまり積極的ではないが、条件がよければ検討したい」が29.7%で最も多く、次いで「積極的に推進すべきであり、他系列の事業者から打診があれば前向きに検討したい」が16.9%、「積極的に推進すべきであり、系列内の他社から打診があれば前向きに検討したい」が11.3%、「積極的に推進すべきであり、自社充てん所等の統廃合を進めたい」が9.5%、「積極的に推進すべきであり、自らリーダーシップを発揮したい」が10.8%、「あまり積極的ではなく、他社から打診があっても検討するつもりはない」が7.4%、「その他」が2.2%、「無回答」が10.6%などとなっている。



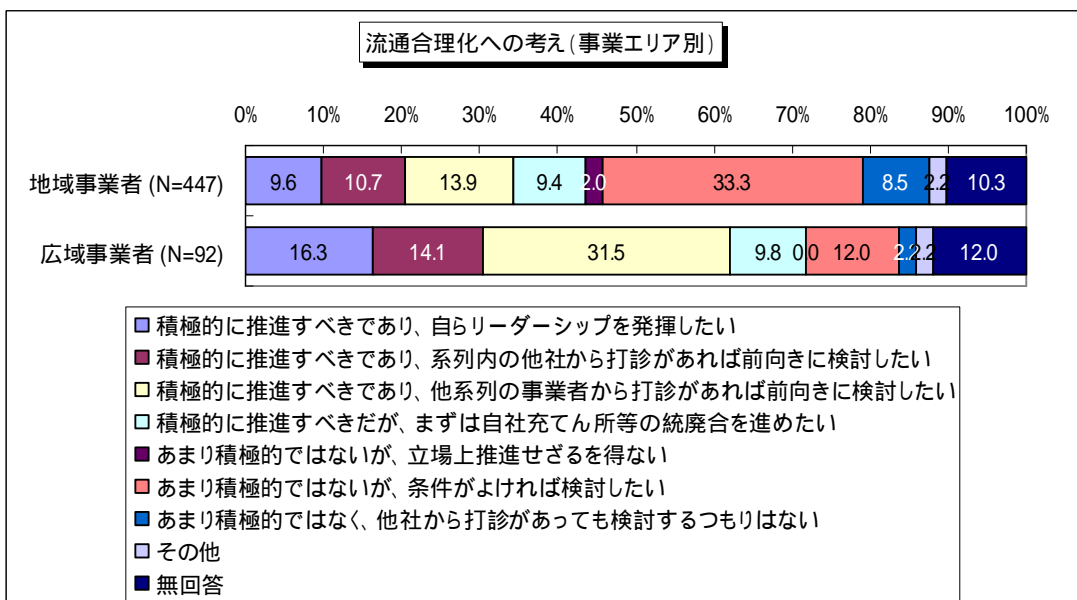
ブロック別では、「北海道」「東北」「関東・信」「東海」は、他のブロックに比べ「積極的に推進すべき」との意見が多くなっている。



資本金別では、資本金の金額が大きい事業者ほど「積極的に推進すべき」との意見が多くなっている。



事業エリア別では、広域事業者は地域事業者に比べ「積極的に推進すべき」との意見が多くなっている。

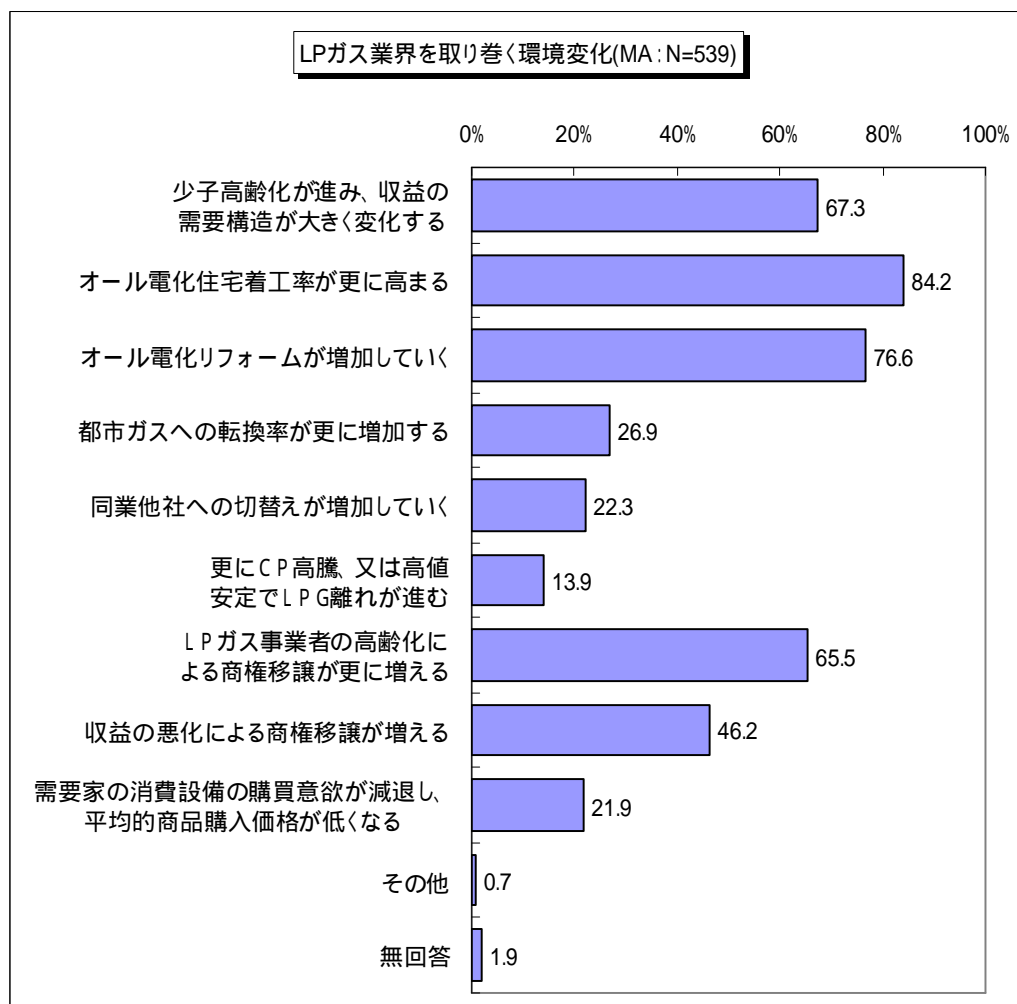


4. 業界を取り巻く環境変化とその対応について

(1) LPガス業界を取り巻く環境変化の認識

今後の環境変化の見込み

LPガス業界を取り巻く環境の今後の変化については、「オール電化住宅着工率が更に高まる」が84.2%で最も多く、次いで「オール電化リフォームが増加していく」が76.6%、「少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する」が67.3%、「LPガス事業者の高齢化による商権委譲が増える」が65.5%などとなっている。LPガス事業者は、主にオール電化攻勢や高齢化の進展についての環境変化を捉えている傾向が伺える。



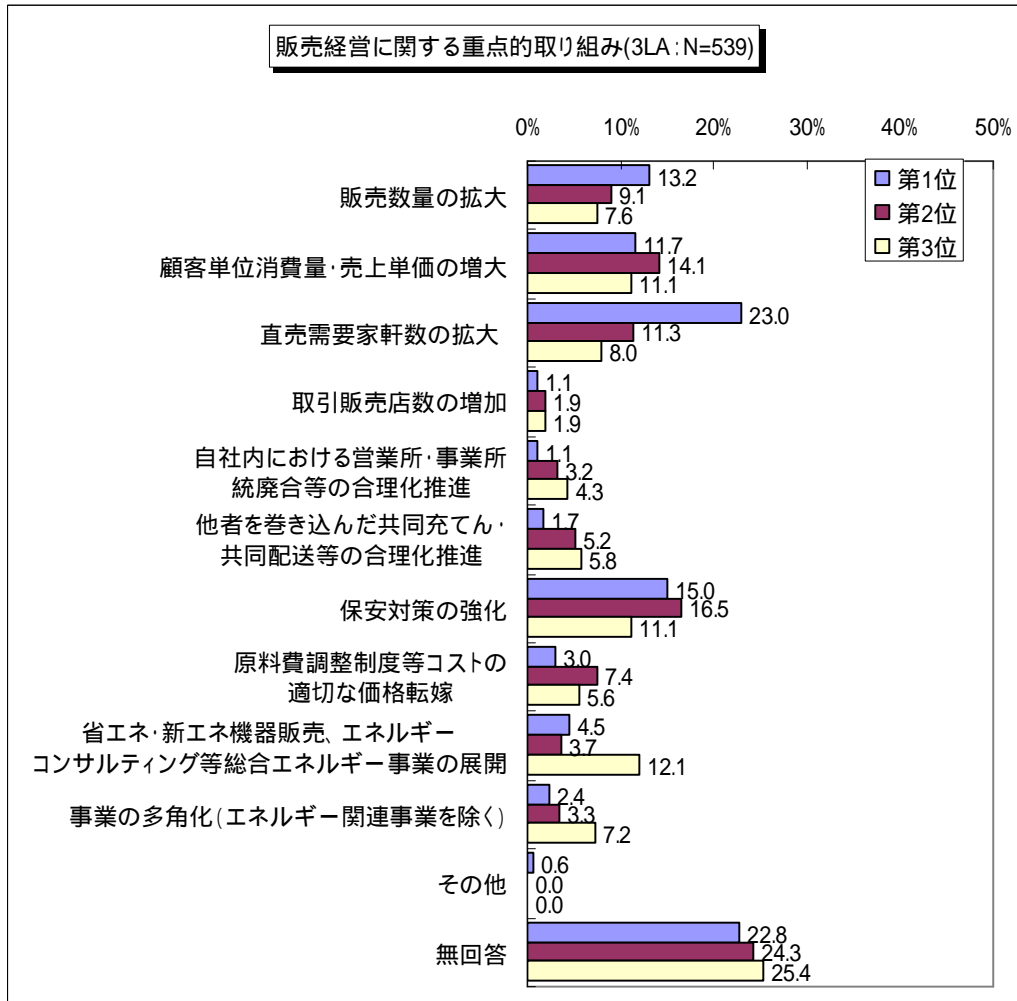
ブロック別では、「オール電化住宅着工率が更に高まる」や「オール電化リフォームが増加していく」が上位を占めており、それに続いて「少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する」や「LPガス事業者の高齢化による商権委譲が更に増える」などとなっている。

物流合理化への取り組みが進展しない理由（ブロック別）

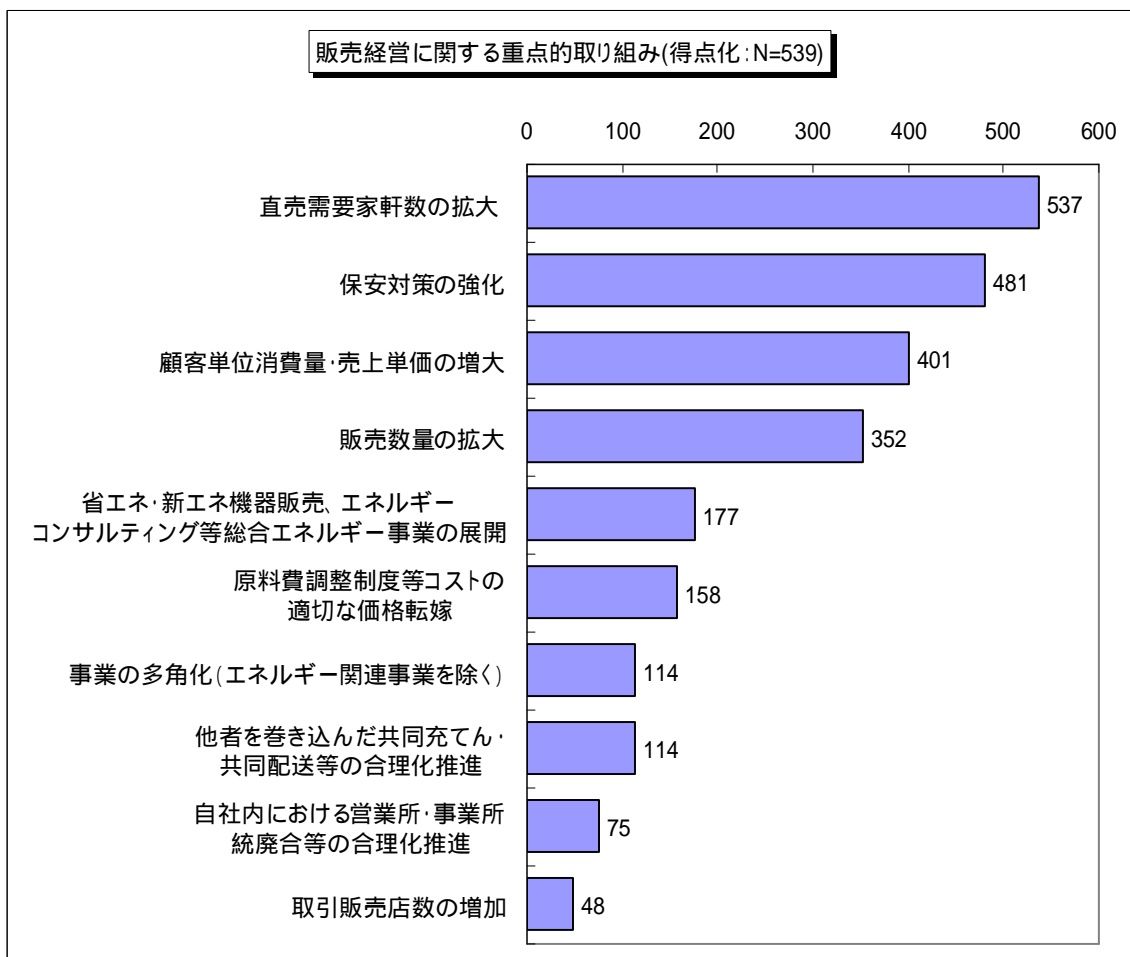
	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
北海道 (N=29)	オール電化住宅着工率が更に高まる	オール電化リフォームが増加していく	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	都市ガスへの転換率が更に増加する
	79.3	65.5	62.1	58.6	37.9
東北 (N=84)	オール電化住宅着工率が更に高まる	オール電化リフォームが増加していく	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	収益の悪化による商権移譲が増える
	85.7	83.3	72.6	54.8	38.1
関東・信 (N=125)	オール電化住宅着工率が更に高まる	オール電化リフォームが増加していく	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	収益の悪化による商権移譲が増える
	88.0	72.0	69.6	68.0	56.8
東海 (N=64)	オール電化住宅着工率が更に高まる	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	オール電化リフォームが増加していく	都市ガスへの転換率が更に増加する
	85.9	75.0	70.3	64.1	51.6
北陸 (N=40)	オール電化住宅着工率が更に高まる	オール電化リフォームが増加していく	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	収益の悪化による商権移譲が増える
	75.0	72.5	67.5	65.0	35.0
近畿 (N=48)	オール電化リフォームが増加していく	オール電化住宅着工率が更に高まる	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	収益の悪化による商権移譲が増える	都市ガスへの転換率が更に増加する
	83.3	81.3	68.8	60.4	54.2
中国 (N=55)	オール電化住宅着工率が更に高まる	オール電化リフォームが増加していく	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	収益の悪化による商権移譲が増える
	81.8	80.0	74.5	65.5	27.3
四国 (N=36)	オール電化リフォームが増加していく	オール電化住宅着工率が更に高まる	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	収益の悪化による商権移譲が増える
	94.4	86.1	63.9	61.1	52.8
九州・沖縄 (N=57)	オール電化住宅着工率が更に高まる	オール電化リフォームが増加していく	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	収益の悪化による商権移譲が増える
	84.2	78.9	68.4	64.9	49.1

環境変化への対応

LPGガス業界を取り巻く環境変化への対応(上位3項目を選択)については、「直売需要家軒数の拡大」が第1位23.0%で最も多く、次いで「保安対策の強化」が第1位15.0%、「販売数量の拡大」が第1位13.2%などとなっている。



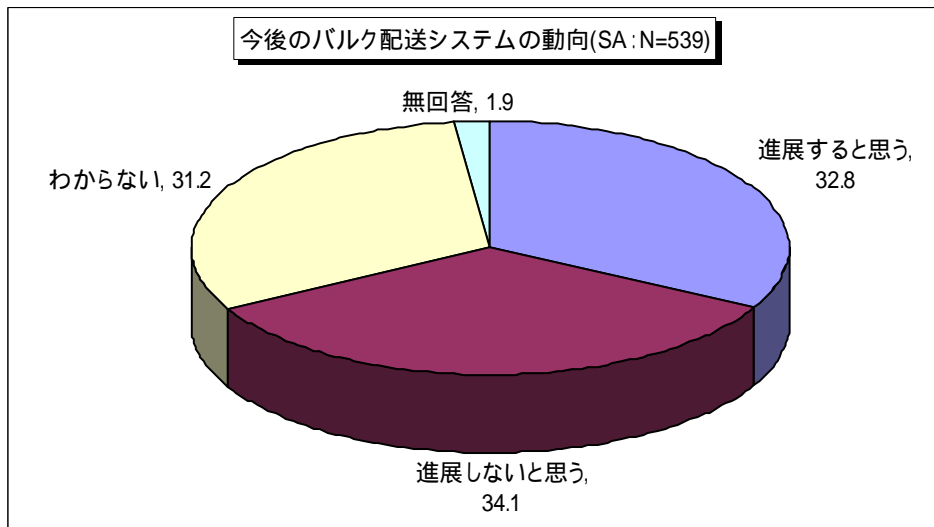
1位を3点、2位を2点、3位を1点として得点化した結果では、「直売需要家軒数の拡大」が537点で最も多く、次いで「保安対策の強化」が481点、「顧客単位消費量・売上単価の拡大」が401点などとなっている。



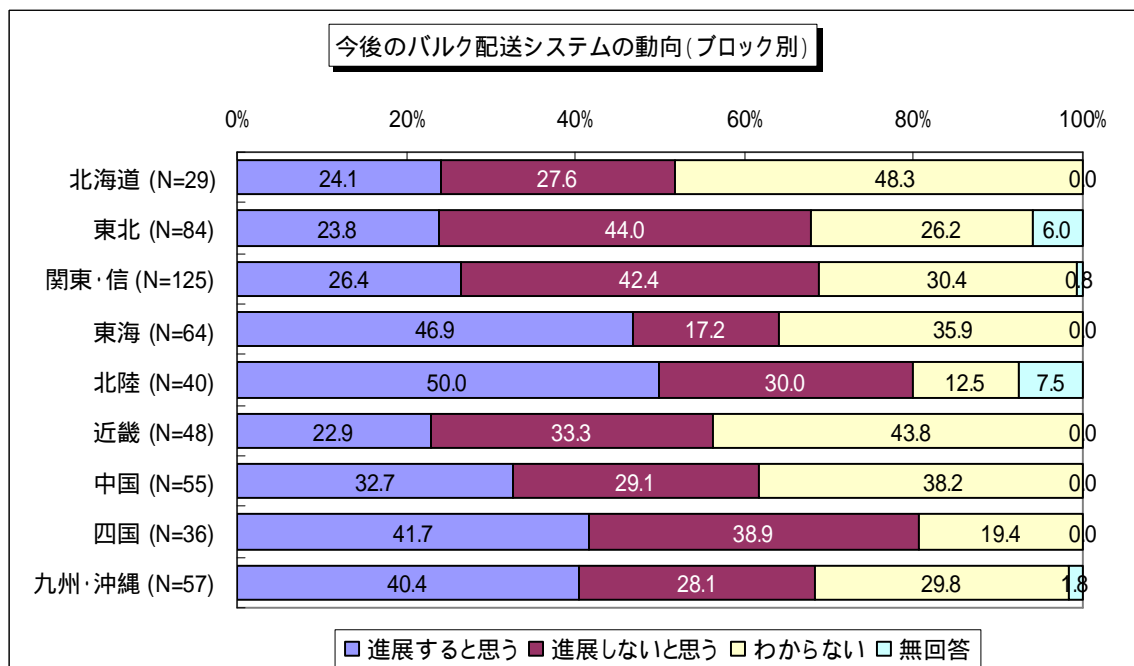
(2) バルク配送システムについて

バルク配送システムの今後の見込み

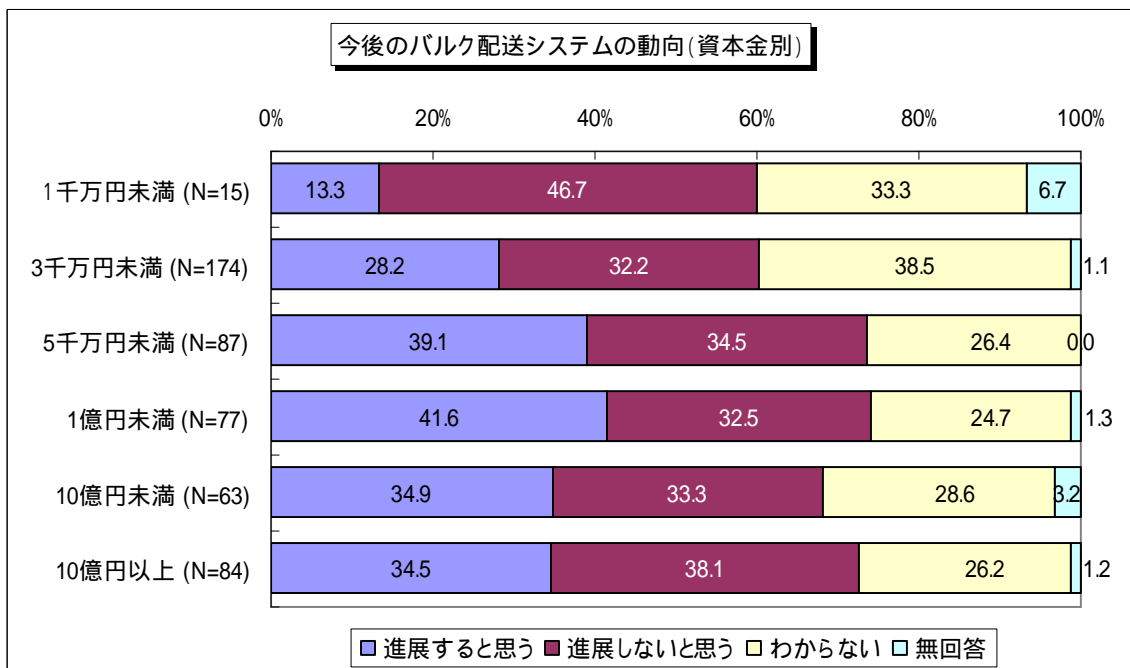
バルク配送システムの今後の進展見込みについては、「進展しないと思う」が 34.1%で最も多いものの、「進展すると思う」が 32.8%、「わからない」が 31.2%などとなっており、ほぼ同じ割合で意見が分かれている。



ブロック別でみると、「東海」「北陸」等は、ほかのブロックに比べ「進展すると思う」と考える事業者の割合が多い。一方「東北」「関東・信」等は、ほかのブロックに比べ「進展しないと思う」と考える事業者の割合が多い。

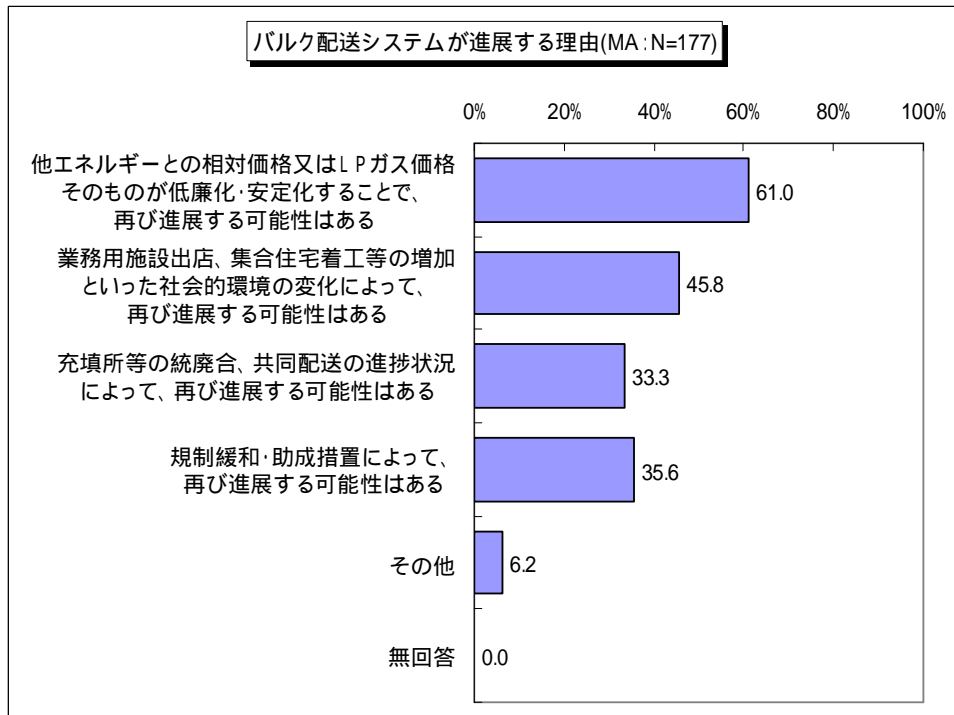


資本金別でみると、「1千万円未満」の事業者は、ほかに比べ「進展すると思う」と考える事業者の割合が少なく、「進展しないと思う」と考える事業者の割合が多い。



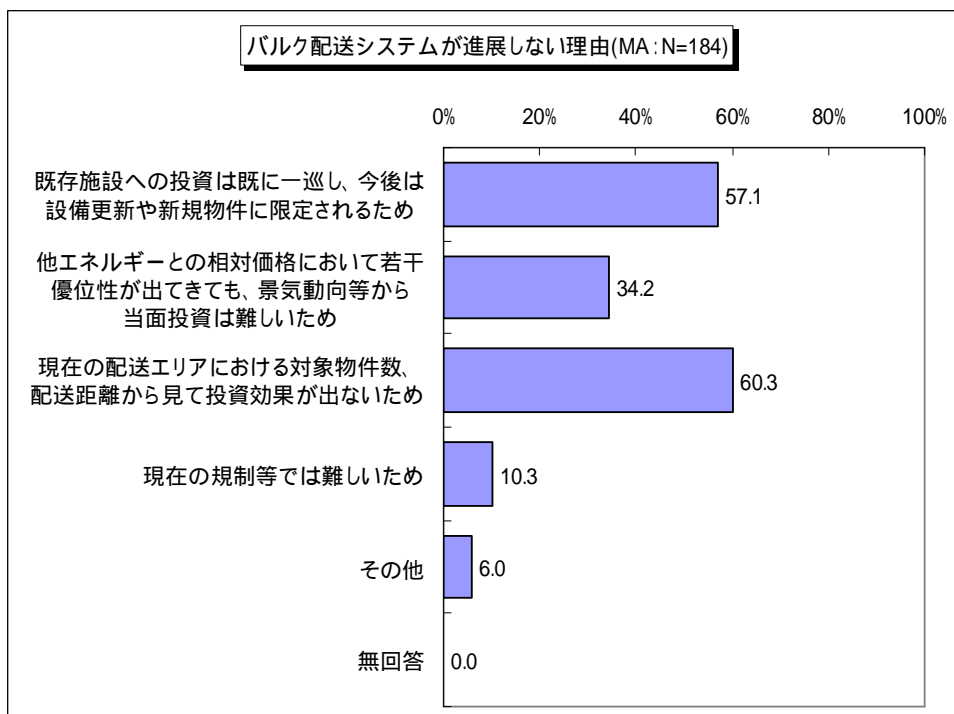
バルク配送システムが進展する理由

バルク配送システムが今後進展すると考える理由については、「他エネルギーとの相対価格又はLPGガス価格そのものが低廉化・安定化することで、再び進展する可能性はある」が61.0%で最も多く、次いで「業務用施設出店、集合住宅着工等の増加といった社会的環境の変化によって、再び進展する可能性はある」が45.8%などとなっている。



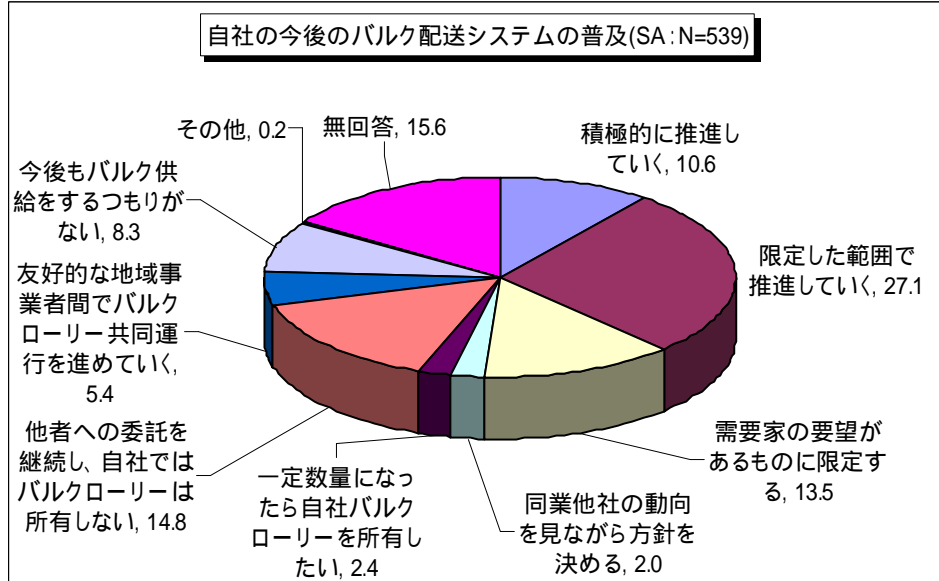
バルク配送システムが進展しない理由

バルク配送システムが今後進展しないと考える理由については、「現在の配送エリアにおける対象物件数、配送距離から見て投資効果が出ないため」が60.3%で最も多く、次いで「既存施設への投資は既に一巡し、今後は設備更新や新規物件に限定されるため」が57.1%などとなっている。

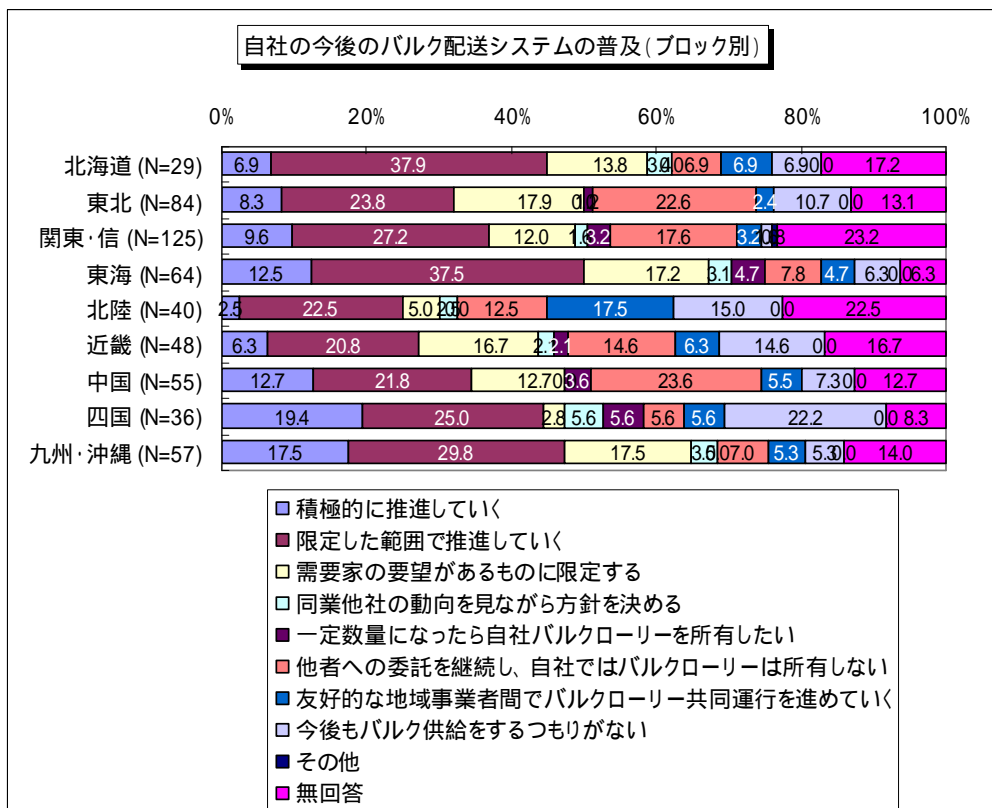


自社でのバルク配送システムの普及

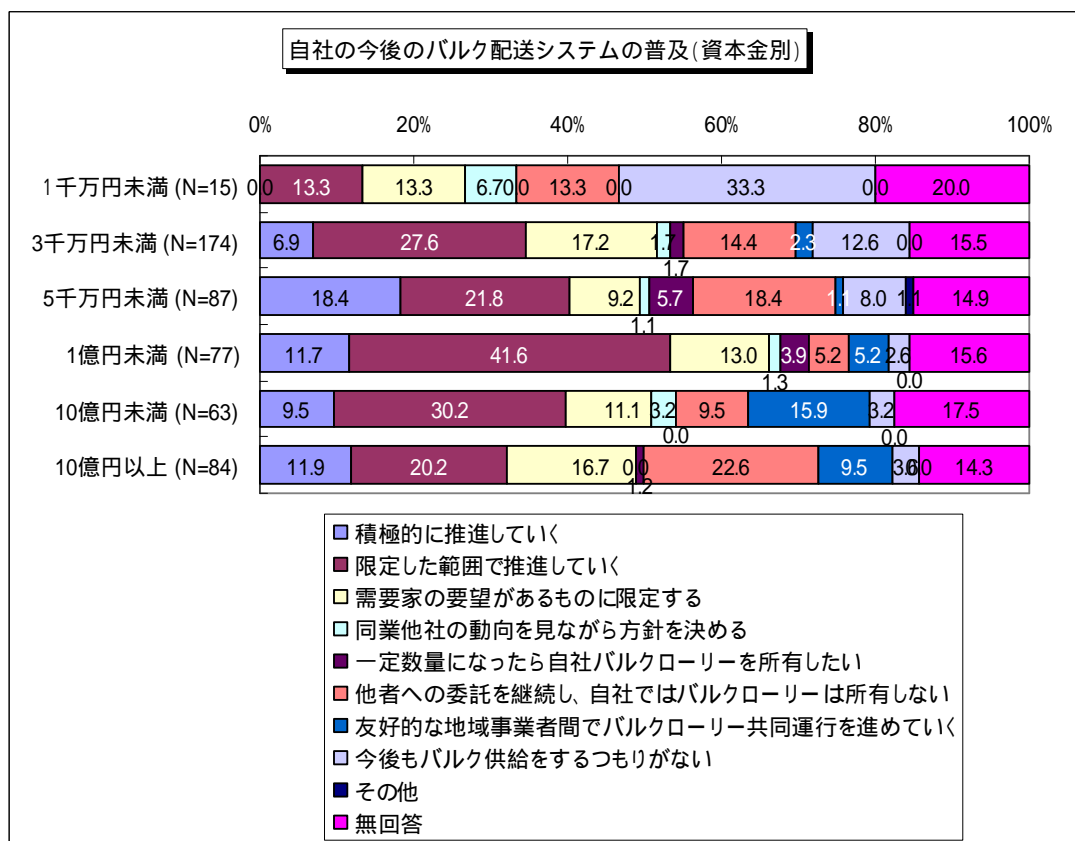
自社における今後のバルク配送システムの普及については、「限定した範囲で推進していく」が27.1%で最も多く、次いで「他社への委託を継続し、自社ではバルクローリーは所有しない」が14.8%、「需要家の要望があるものに限定する」が13.5%などとなっている。



ブロック別でみると、「北陸」等は、ほかのブロックに比べ「積極的に推進していく」と考える事業者の割合が少ない。一方「四国」「九州・沖縄」等は、ほかのブロックに比べ「積極的に推進していく」と考える事業者の割合が多い。



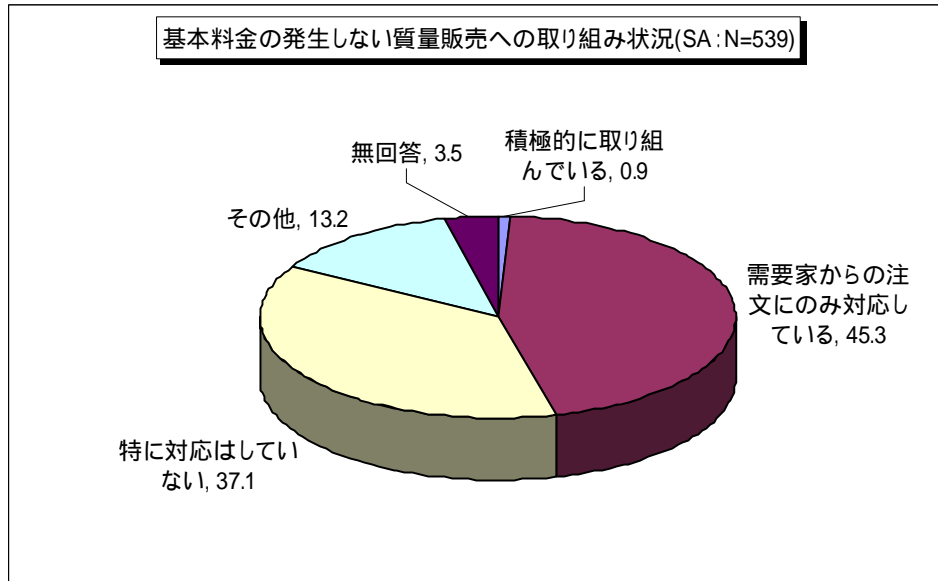
資本金別でみると、資本金規模の小さい事業者ほど「今後もバルク供給をするつもりがない」と考える事業者の割合が多い。一方資本金規模の大きい事業者であっても「積極的に推進していく」と考える事業者の割合は2割に満たない。



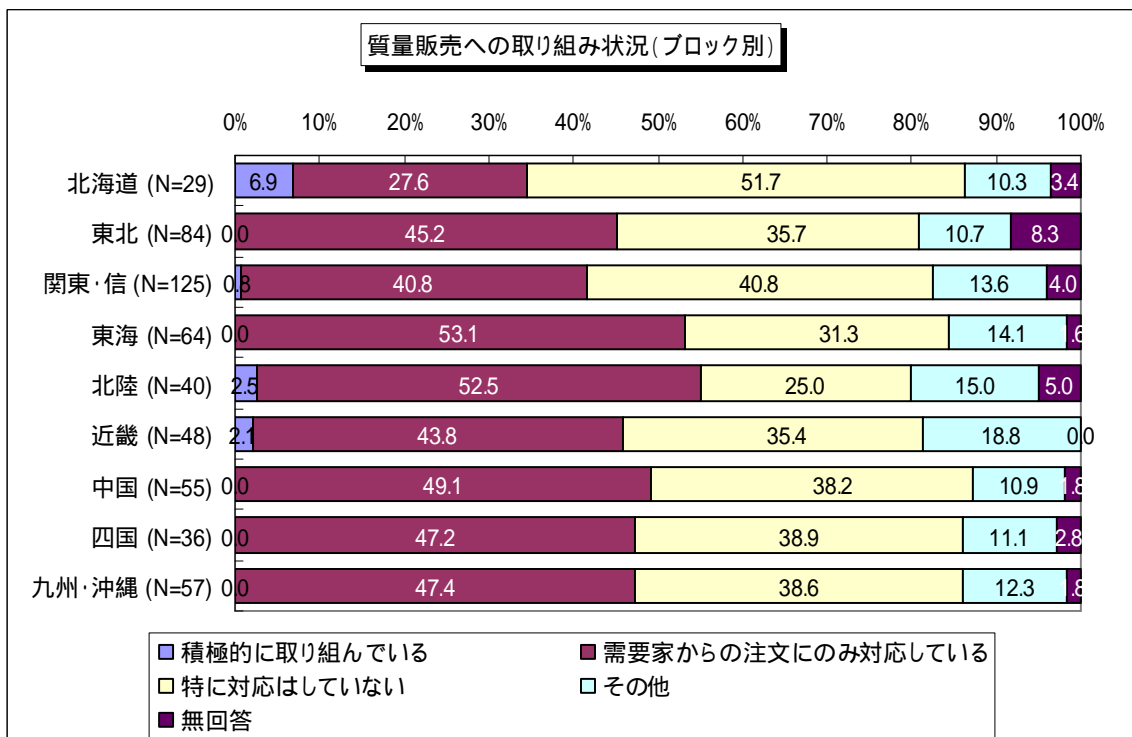
(3) 質量販売への取り組みについて

質量販売への現状の取り組み

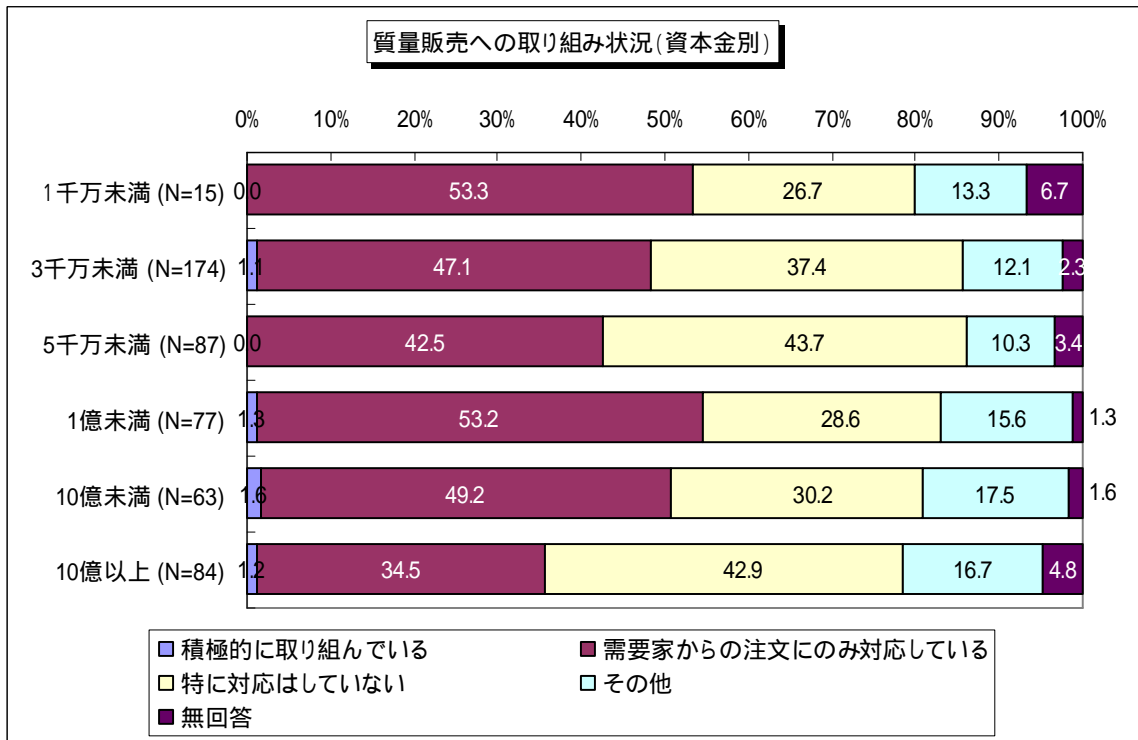
基本料金の発生しない質量販売への現状の取り組みについては、「需要家からの注文にのみ対応している」が45.3%で最も多く、次いで「特に対応はしていない」が37.1%などとなっている。「積極的に取り組んでいる」は、0.9%にとどまっている。



ブロック別でみると、「北海道」等は、ほかのブロックに比べ「特に対応はしていない」と考える事業者の割合が多い。一方「積極的に取り組んでいる」事業者は、「北海道」「関東・信」「北陸」「近畿」ブロックにのみ存在する。

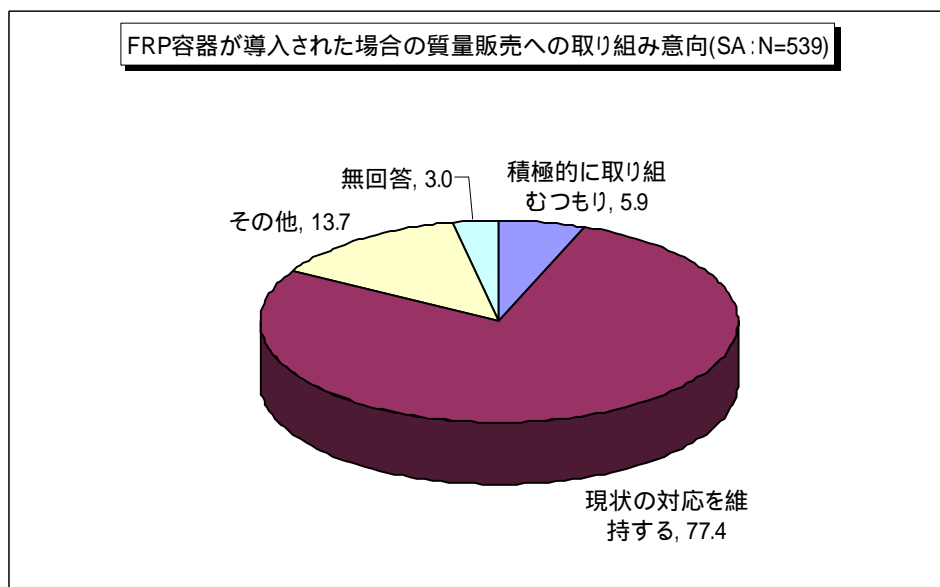


資本金別でみると、「積極的に取り組んでいる」と考える事業者の割合は資本金規模によらず僅かである。



F R P 容器導入後の質量販売への取り組み意向

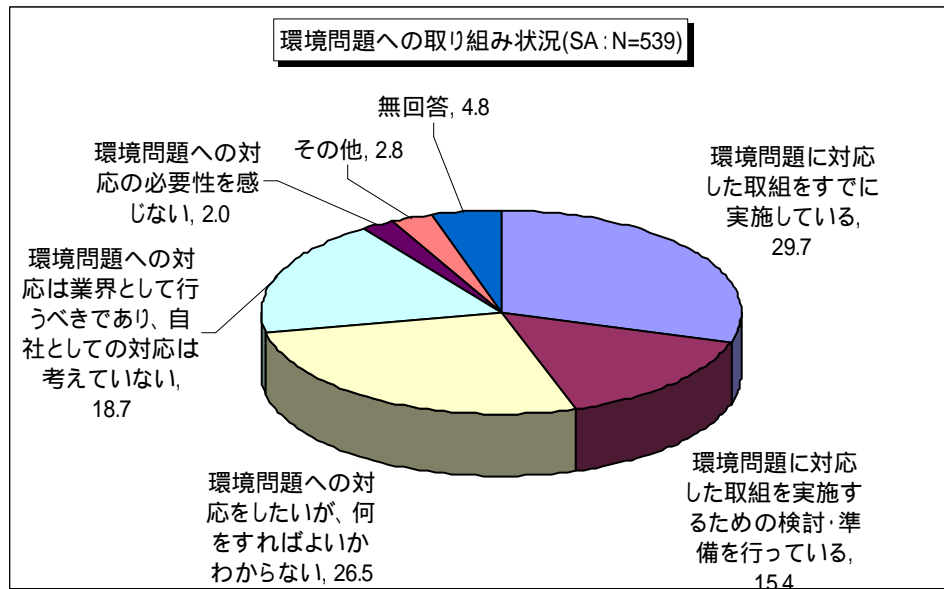
一般需要家にも取扱いが可能な F R P 容器（コンポジット容器）が市場に導入された後の質量販売への取り組み意向については、「現状の対応を維持する」が 77.4%と 4 分の 3 以上を占めている。「積極的に取り組むつもり」は、5.9%にとどまっている。



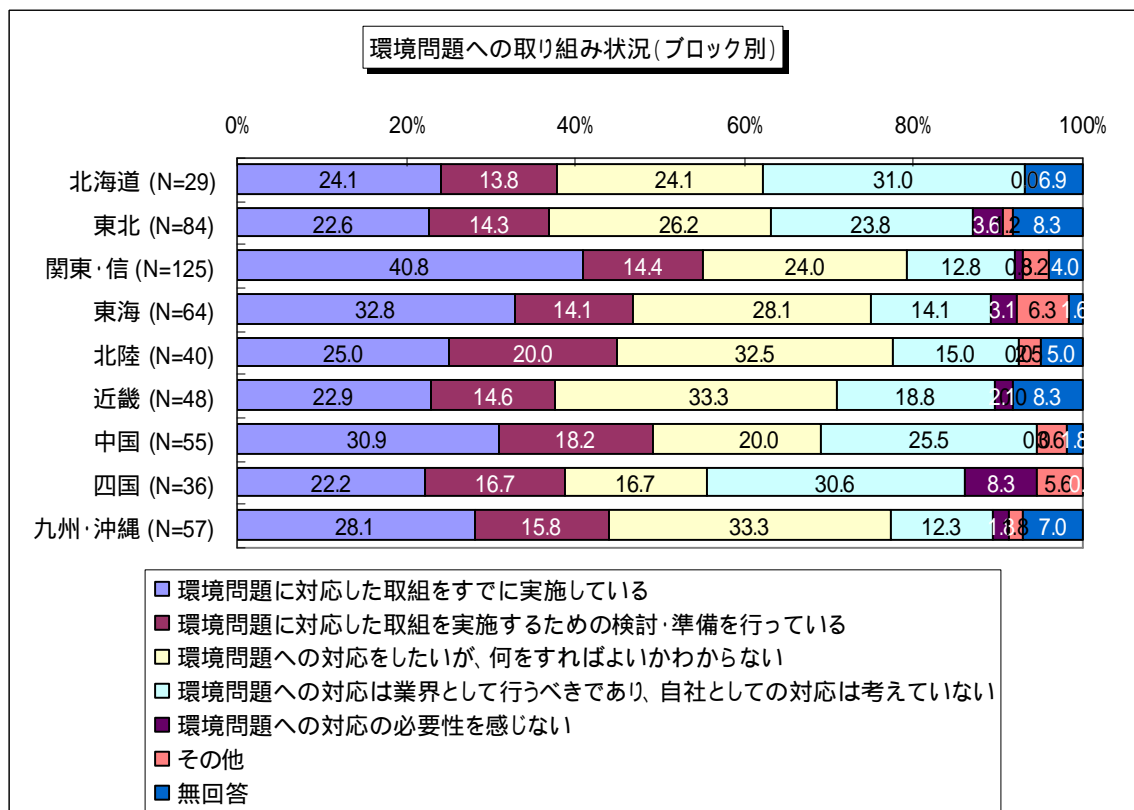
(4) 環境問題への取り組みについて

環境問題への現状の取り組み

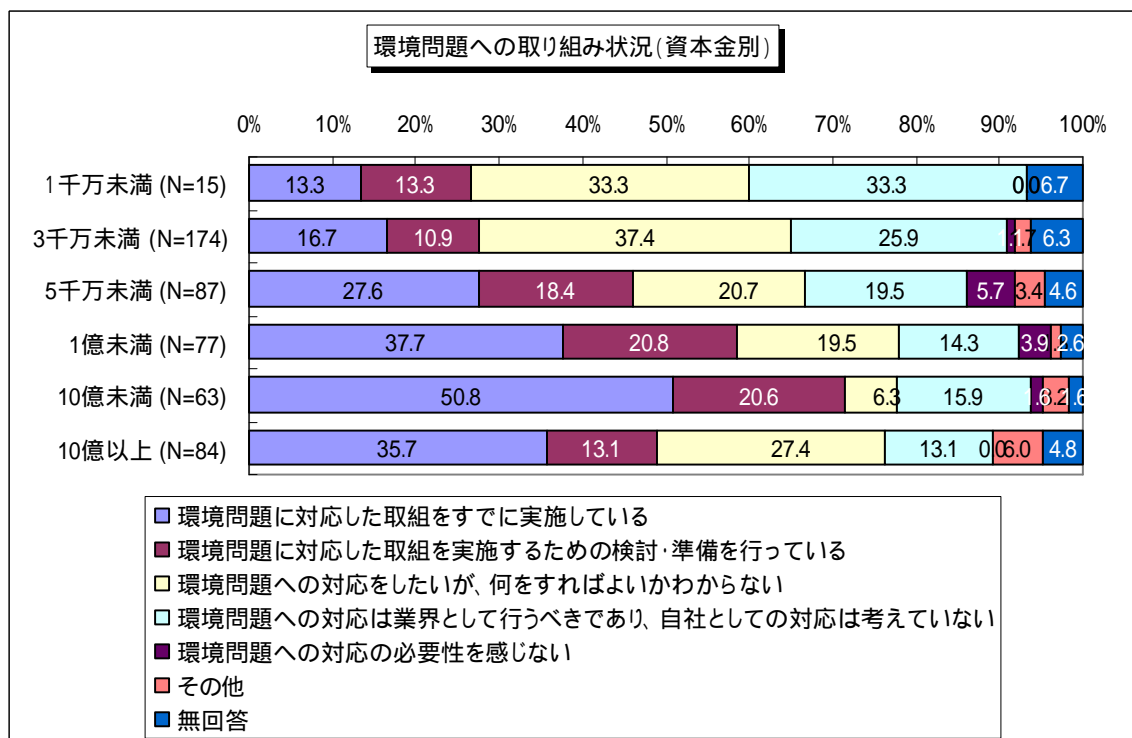
地球温暖化などの環境問題への現状の取り組みについては、「環境問題に対応した取り組みをすでに実施している」が29.7%で最も多く、次いで「環境問題への対応をしたいが、何をすればよいかわからない」が26.5%、「環境問題への対応は業界として行うべきであり、自社としての対応は考えていない」が18.7%などとなっている。



ブロック別でみると、「関東・信」等は、ほかのブロックに比べ「すでに実施している」事業者の割合が多い。一方「北海道」「四国」等は、ほかのブロックに比べ「自社としての対応は考えていない」事業者の割合が多い。

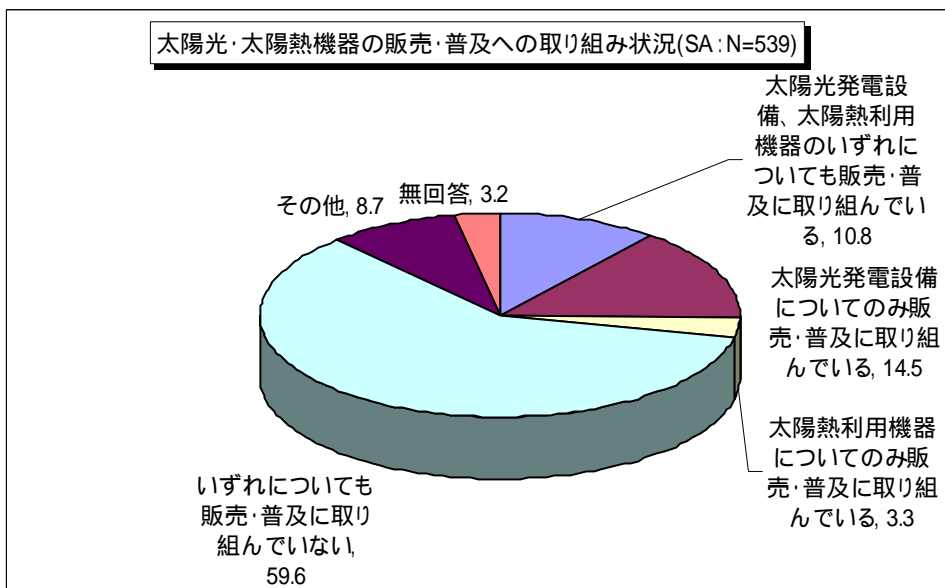


資本金別でみると、資本金規模の大きい事業者ほど「積極的に取り組んでいる」と考える事業者の割合が多く、「何をすればよいかわからない」「自社としての対応は考えていない」と考える事業者の割合が少ない。

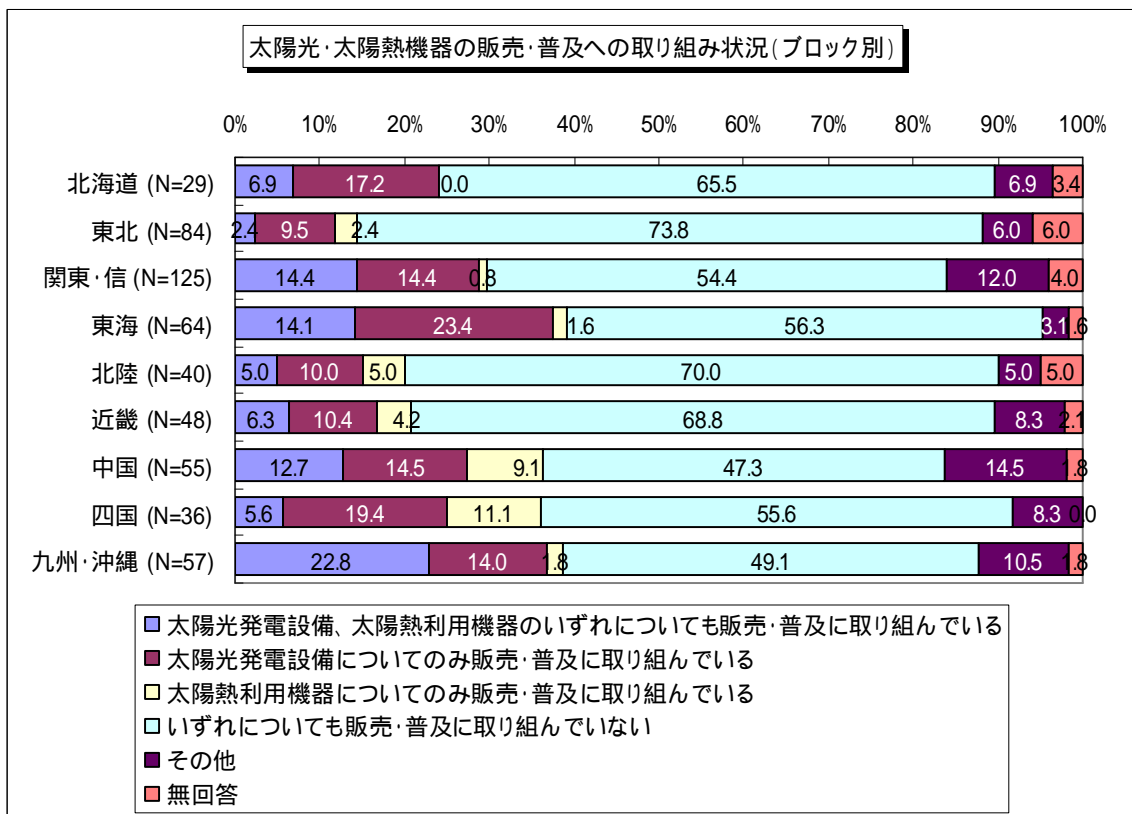


太陽光・太陽熱機器の販売・普及への取り組み

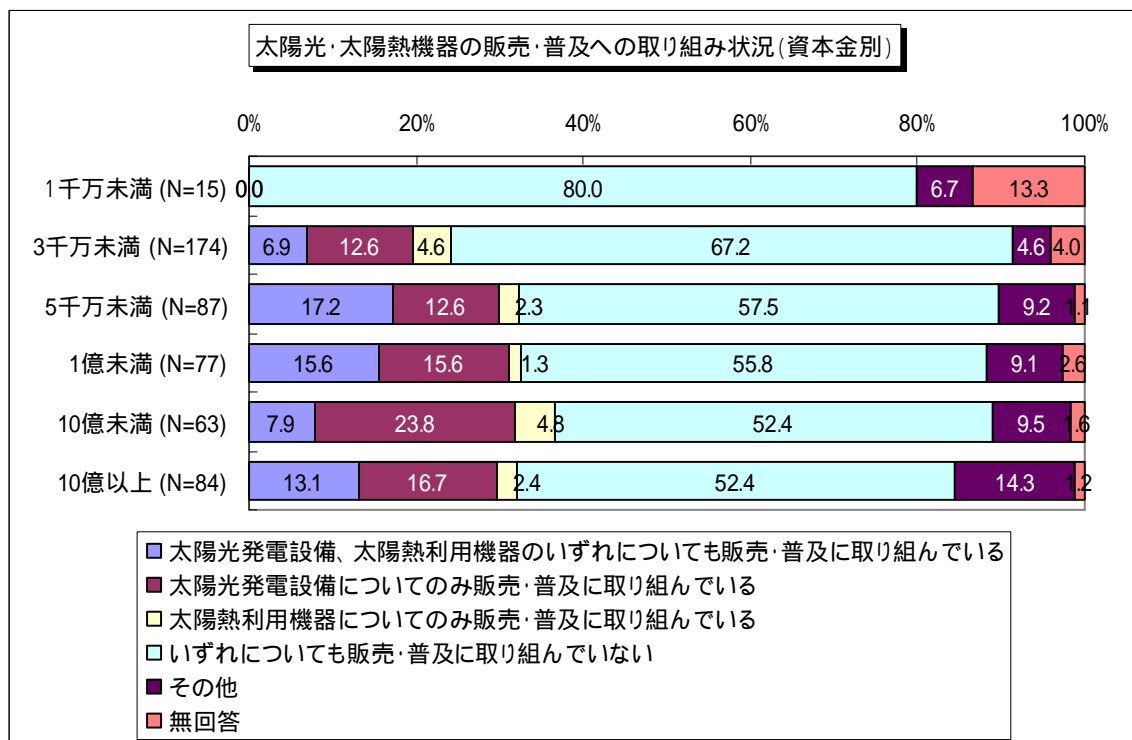
太陽光発電設備や太陽熱利用機器の販売・普及への取り組みについては、「いずれについても販売・普及に取り組んでいない」が 59.6%で過半数を占めており、「いずれかについて販売・普及に取り組んでいる」の 28.6%を大きく上回っている。



ブロック別でみると、「東海」「中国」「四国」「九州・沖縄」等は、ほかのブロックに比べ「販売・普及に取り組んでいる」事業者の割合が多い。



資本金別で見ると、資本金規模「1千万円未満」の事業者では「販売・普及に取り組んでいる」事業者の割合は皆無であったが、「3千万円未満」以上の事業者では「販売・普及に取り組んでいる」事業者の割合はそれぞれ2割以上存在する。

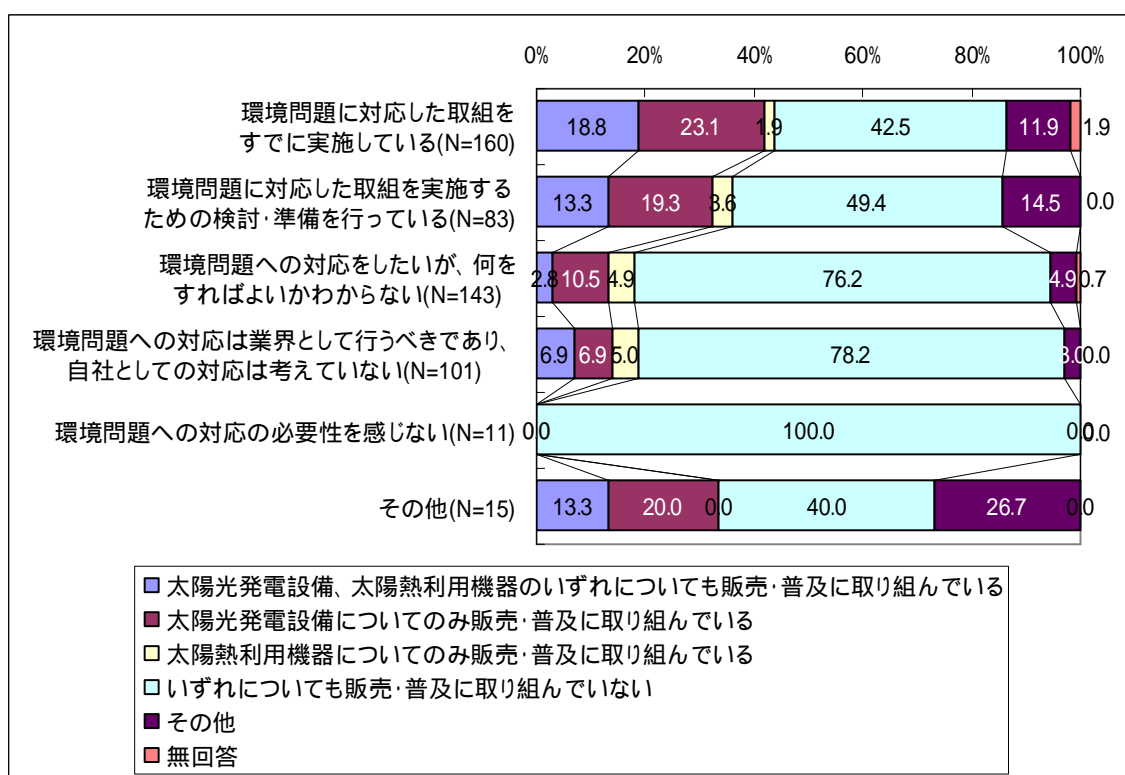


環境問題に対応した取り組みを実施している、またはその検討・準備を行っていると回答した事業者が、太陽光・太陽熱機器の販売・普及への取り組みをどの程度行っているかを見たのが下のグラフである。

環境問題に対応した取り組みを実施していると回答した事業者は、「太陽光発電設備・機器のいずれについても販売・普及」(18.8%)や、「太陽光発電設備のみ販売・普及」(23.1%)など、太陽光・太陽熱機器販売等への取り組み比率が最も高くなっている。

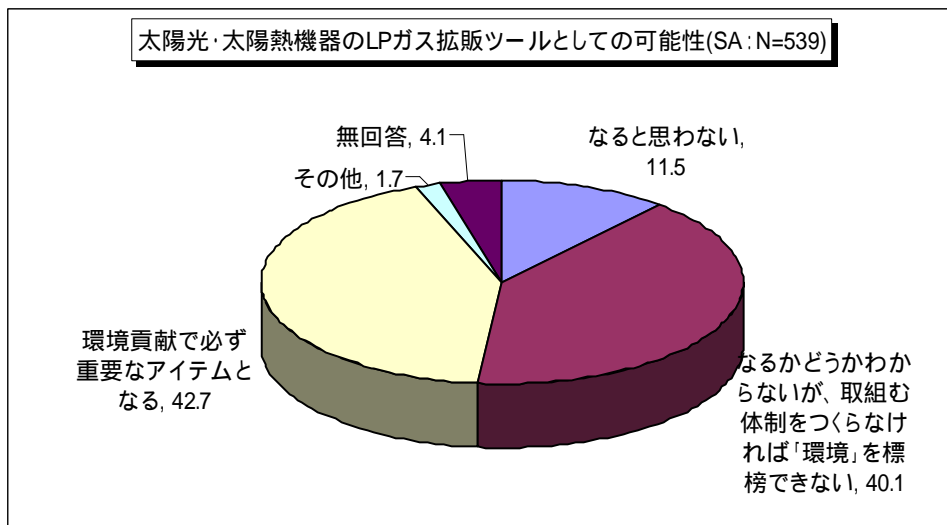
環境問題に対応した取り組みを実施するための検討・準備を行っていると回答した事業者は、「太陽光発電設備・機器のいずれについても販売・普及」(13.3%)や、「太陽光発電設備のみ販売・普及」(19.3%)など、環境問題への取り組みをすでに実施している事業者に次いで太陽光・太陽熱機器販売等への取り組み比率が高くなっている。

環境問題への関心が高く取り組みに着手している事業者ほど、太陽光・太陽熱機器販売等への取り組み比率が高くなる傾向が見られる。



太陽光・太陽熱機器のLPガス拡販ツールとしての可能性

太陽光発電設備や太陽熱利用機器がLPガスの拡販ツールとなり得るかについては、「環境貢献で必ず重要なアイテムとなる」が42.7%、「なるかどうか分からないが、取り組む体制をつくらなければ「環境」を標榜できない」が40.1%などとなっており、「なると思わない」の11.5%を大きく上回っている。



第3章 L P ガス卸売事業者の合理化状況調査結果

1. 各地での合理化状況

各地での合理化への取り組み状況について、専門部会委員から自社での取り組みやマスコミ報道等に基づいて報告をいただき、専門部会にて把握・分析を行った。

(1) 合理化が進展している地域の状況

北海道地域

) 充てん所の統廃合の実績

- エア・ウォーター・テクノサプライの洞爺工場を廃止し、同社の室蘭工場に統合した。(平成15年度)
- エア・ウォーター・エネルギーの足寄工場を廃止し、エア・ウォーター・テクノサプライの帯広工場に統合した。(平成15年度)
- エア・ウォーター・エネルギーの稚内工場を廃止し、A社に統合した。(平成17年11月)
- エア・ウォーター・エネルギーの倶知安工場を廃止し、B社に統合した。(平成18年9月)
- C社の充てん所を廃止し、エア・ウォーター・テクノサプライの旭川工場に統合した(平成19年8月)。D社の充てん所を廃止し統合した。(平成20年10月)

変更前	規模	変更後	規模
エア・ウォーター・テクノサプライ 旭川工場	490 t / 月	エア・ウォーター・テクノサプライ 旭川工場	680 t / 月
C社	90 t / 月	20/11 滝川工場竣工にて 減量▲200 t/月の見込み	
D社	100 t / 月		

- E社の函館工場と江差工場を廃止し、エア・ウォーター・テクノサプライの函館工場に統合した。(平成20年4月)

変更前の充てん所	規模	変更後	規模
エア・ウォーター・テクノサプライ 函館工場	210 t / 月	エア・ウォーター・テクノサプライ 函館工場	360 t / 月
E社 函館工場	110 t / 月		
E社 江差工場	40 t / 月		

- エア・ウォーター・エネルギーの枝幸工場を廃止し、エア・ウォーター・テクノサプライの紋別工場に統合した。(平成20年7月)

）共同配送の実績

- エア・ウォーター・エネルギー、C社、D社の3社の共同配送会社「旭川エナジック」を設立した。(平成19年8月)

変更前	配送規模	変更後	配送規模
エア・ウォーター・エネルギー	20,300件	旭川エナジック	32,900件
C社	7,000件		
D社	5,600件		

- 札幌アポロ石油、カクイ協和産業、地崎商事の3社は共同配送会社「街ガス物流」を設立した。(平成19年9月) [参考 プロパン・ブタンニュースH19.10.15号]
- エア・ウォーター・エネルギーとE社は、共同配送会社「函館エナジック」を設立した。(平成20年4月)

変更前	配送規模	変更後	配送規模
エア・ウォーター・エネルギー	21,800件	函館エナジック	28,500件
E社(函館)	6,700件		
E社(江差)	自配		

）民生バルクローリーの共同配送の実績

- 札幌近郊・苫小牧地域：卸3社が共同配送を開始。(平成10年4月)
- 道東地域：卸4社が共同配送を開始。(平成15年10月)
- 旭川近郊地域：共同配送会社「旭川エナジック」による配送開始。(平成19年8月)
- 函館近郊地域：共同配送会社「函館エナジック」による配送開始。(平成20年4月)

	ローリー台数	供給件数
札幌、近郊、苫小牧地区	8台	1,800件弱 (11,000t/年)
道東地区	3台	200件強 (2,300t/年)

(平成19年度末時点)

千葉地域

）事業統合検討の概要

- 構成事業者
A社 B社 C社
- 実施理由
互いに広域・錯綜配送となっている現状を改革し、容器の共有化、充てん所の相互利用、更には共同配送を行うことも視野に入れたコスト低減を実現する。又、A社松戸充てん所が区画整理の対象となったことも合理化検討のきっかけとなる。
- メンバー
各社の部長、次長等
- 検討の経緯
三社にて月一回程度の会議を開催し、コスト計算を実施した。当面の対処として、A社松戸充てん所の廃止に伴う物流形態の変更については、その配送エリアの内、江戸川・葛飾についてはB社新小岩充てん所からの配送とすることとした。
当該配送拠点...約 2,200 拠点 年間配送数量...840 t 車両台数...3 台
その後、元売事業統合等の案件が発生したため、そちらを優先し物流統合は改めて検討することとし、現在に至る。

）松戸充てん所廃止の経緯

- 所在地
千葉県流山市
- 設備
P : 20 t × 1 B : 15 t × 1
平成 18 年 3 月 31 日 シリンダー充てん部門終了
平成 20 年 8 月 31 日 オートガススタンド業務終了
- 廃止理由
A社の中でも最も古い充てん設備であった。
周辺エリアの区画整理で土地の一部が対象となった。
- 関連事項
同一敷地内にあった小売部門は柏店に統合した。

）松戸充てん所廃止後の形態

- 配置転換
シリンダー配送車 8 台はA社近隣の 2 ヶ所の充てん所に 4 台ずつ移動した。
尚、社員の住居変更なし。一方、充てん所からの配送は広域になったため運行距離が 1.3 倍となった。
- 経費削減
車両の減少はできなかった。充てん所運営費用のみ。
- 効果
今回ほぼサプライヤー全員の畑替え（放射線状）をおこなったことで、不公平感の解消がある程度達成できた。
その後も、微調整で畑替えを継続しており、管理者との対話及び他充てん所間の交

流も増え連携が深まった。

神奈川県地域

）神奈川県状況

- 人口 895 万人 総世帯数 377 万世帯 LPG 消費世帯数 140 万世帯 (37.1%)
- LPG 充てん所数 68 ヶ所 (平成 13 年には 78 ヶ所あった)
- LPG 家庭業務用販売量 66.7 万ト (東京、愛知に次ぐ家庭業務用販売量第 3 位)
- 東京電力の供給地域内であり TVCM を媒体としたオール電化推進が行われているが、住宅密集エリアであり既築住宅ではIHクッキングヒーターの導入が中心となっている。新築においてはオール電化マンションの普及が目立つ。
- 東京電力は既築リフォームをターゲットにオール電化を推進している。
- 東京ガスおよび県内都市ガス会社 5 社の計 6 社が都市ガスを供給。
- 東京ガスと県内都市ガス数社はリフォーム市場に積極的に参入、エコウィルや燃料電池の導入にも前向きに取り組んでいる。
- 平成 19 年度末、神奈川におけるオール電化普及率 2.1%と推定されている。
- 神奈川県内には大型基地 (充てん所) があり、規模による充てん効率化が推測される。
- 内陸の基地においては協同組合等の配送を受託し、配送効率の向上が推測される。

）合理化状況

- 神奈川県内に複数充てん所を所有する広域卸事業者 3 社が、平成 14 年 3 月から充てん・配送の協業を実施した。
- 3 社による出資会社を設立し、合理化を図る。
- 出資会社設立 (合理化) の主な目的は配送の合理化である。
- 充てん数量 約 10 万トン (県内シェア 17.2%)
- 配送軒数 約 20 万世帯 (県内シェア 14.0%)
- 充てん所の統廃合 11 ヶ所 9 ヶ所
- 配送車は計画当初約 110 台あったが、20%程度減車された。
- 配送運賃の軽減が実施されている。(2~3 円/kg低減)

静岡地域

物流合理化（充てん・配送業務の統合）を目的に、提携各社の出資による関連子会社を設立したが、充てん所の共同利用（共同充てん）に止まっている。以下に今般の業務提携上の問題点を列記する。

）物流要員

● 適正な要員配置

元来、夏冬の繁閑差の激しい業務が、提携により更に大きなギャップとして顕在化する。既に各社が、他業務を物流要員で賄うなど合理的な人員配置に努めており、その業務を他部門に再度転嫁をしたので、提携子会社における閑散期の固定費のダウンが大きな問題となった。

● 処遇の統一

当初、提携子会社に出資各社の配送事業者（7社）から人員を転籍させる予定であったが、以前に転籍を経験しており、結果的に転籍を繰り返すことになり転籍による従業員個々の不利益をリカバーする制度を作るために多くの支出を伴うことが判明した。

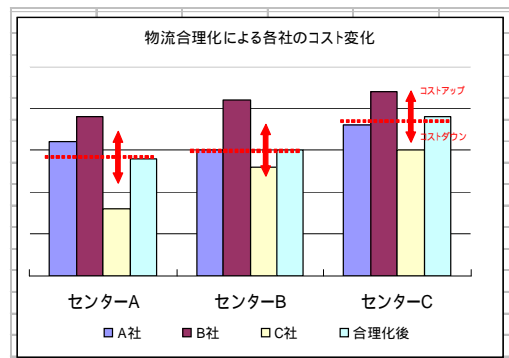
転籍後の雇用条件、就労条件の変更も同様。

）物流コスト

● 合理化メリットの享受

右表のとおり、各社の既存コストのレベルが大きく乖離しており、物流統合後の合理化メリットを均等に配賦することが困難。

センター別価格 コスト増のケースが発生。毎年度変動する販売量や、各社のバルク化の進捗により、充てん量・配送量が大きく変動する中で、持続的にメリットを創造するためには、各社の方針に一定の枠を嵌めざるを得ない結果となった。



）業務

● システム統合

提携当初は、代表会社のシステムを拡張することで対応する予定であったが、既存システムの拡張コストが膨大となることが判明した。

提携各社は、各々オリジナルシステムを運営している。また、今般の提携範囲が各社の事業エリアの一部であったため、結果的に既存システムと提携用システムを併用せざるを得ず、根本的にコスト低減に繋がらないことが判明した。

共通フォーマットの利用も検討したが、上述のとおり、一部エリアのために各社のシステムをカスタマイズする必要が生じ、結果コストダウンに繋がらなかった。

1社については、充てんシステムが配送予測システムに直結しており、他2社よりも大きなカスタマイズが必要。

- 配送業務の捉え方

各社の配送業務に対する考え方が異なり、コンセンサスが得られなかった。

- ・ A社：LPガスの配送 = 単なる供給の手段・手法
- ・ B社、C社：配送時の顧客訪問 = 「お客様との接点」

- 容器管理

容器の統一に関して、以下の点で各社のコンセンサスが得られなかった。

- ・ 統一ネームへの吹き替え（容器ネーム = LPガス業者の広告である）
- ・ 容器の所有方法（各社からの抛出 新会社の所有、容器は各社所有・ネームのみ統一）
- ・ 容器を新会社所有とした後の「新容器購入費用」、「容器使用料の算定方法」

- バルク配送

提携各社間での配送委託業務として、静岡県内全般において共同配送の体制を構築した。

）関連子会社の経営

- 現在、提携各社が配送業務を委託している先は、各々資本関係のある関係子会社であり、多様な業務の一部としてLPガスの配送業務を委託している。結果、繁閑差を利用した要員の配置や固定費用の配賦を実施しており、ここからLPガス配送業務のみを切り取ることで、配送コストは削減できるものの、関連子会社の経営を大きく圧迫（逼迫）させる結果となることが判明し、関連子会社の経営基盤強化も付帯的課題として検討が必要となった。

東三河・遠州地域

当該地域での合理化状況を列挙するとともに、三河湾ガスターミナル（以下MGT）による物流合理化状況を報告する。

）過去5年における当該地域での充てん所統廃合の動き

充てん所数	東三河(豊橋・豊川・田原・蒲郡・新城市・宝飯郡)	遠州(浜松・磐田・袋井・湖西市、浜名郡)	地域計
平成15年4月	17	22	39
平成20年4月	15	20	35
増減	2	2	4

- 平成16年8月ガスコムニティー浜松設立時にA社、B社各充てん所1箇所を廃止。(遠州)
- 平成18年12月C社が充てん所を廃止し、MGTに充てんを全面委託。(東三河)
- 平成19年7月D社が充てん所を廃止し、E社に充てんを全面委託。(東三河)
- 平成21年F社充てん所を廃止しG社と新規充てん所設立。(東三河 建設中)

三河湾ガスターミナル、花川エネルギー、ガスコムニティーといった新会社設立による共同充てんを開始してから5年経過したが、他には大きな統廃合の動きは見られなかった。理由として、第一に営業上の競合の要因が挙げられる。東三河地区は容器ネームの問題があり、MGTに集約が困難である。(次項にて詳細) 遠州地区は他店転向が激化し、アライアンスの流れが生じなかった。また、全体的に設備が老朽化してきているが、現状では低コストでの充てんが可能であり、協業化のメリットが無い。就労者が定年退職するまで雇用維持のため廃止できない。といった経済的理由も存在する。今後は設備更新時に再投資するか、既存充てん所に参加または委託する等の方法や、新規に共同で充てん所を設立するのかなど、統合の可能性は高い予測される。

）三河湾ガスターミナル(MGT)による物流合理化

ア.概要

MGTは愛知県田原市湾岸部に設立され、デポセンター経由を含め約80,000世帯に供給しており、当エリアのLPガス消費世帯数400,000の20%に該当する。

● 設立前の状況

日石ガス(現新日本石油)所有の蒲郡基地の老朽化による建替え検討時に、ガステックの豊川充てん所の老朽化と能力オーバーによるリニューアルが検討されていた。また、出光興産(現アストモスエネルギー)からの共同充てん所建設提案が相まって、新規充てん所を建設することとなった。

● 設計コンセプト

- ・ 商圏中心の湾岸部に二次基地併設充てん所を建設する。
- ・ 省力化され24時間稼動可能なオートメーション化された充てん所を建設する。
- ・ デポセンターへの移動手段はローリー運賃以下となるコスト設定を行う。
- ・ センター容器により統一容器で運用する。

● 建設経過

- ・用地は商圏の中心の豊橋市では取得ができず、隣接する田原市での建設となった。その結果、西三河西部方面が圏外となり、廃止充てん所は4、デポは3となった。（配送時間と補充時間をシンクロさせるため半径50kmと設定）
- ・山間部はデポ建設メリットがなく、委託充てんとした。
- ・豊川デポにはバルク払出設備を残し、浜松デポは20・50kg以外の転送メリットの無い容器種の充てん設備を残すこととなった。

イ．統合効果

- 員数：従来方式の人員27名に対し、設立後現在では19名と8名減 30%の合理化
- 容器充てんコスト：従来方式に比べ約40%の合理化
- 配送コスト：従来方式に比べ10%の合理化
- 容器管理コスト：従来方式に比べ廃瓶補充抑制及び全体本数減による耐圧検査料の減少により 33.3%の合理化。

ウ．課題

- 容器ネームがネック
 - ・MGTシステムのデポ向け専用充てん所は、センター容器しか充てんできない。（トレーラのヘッド交換で容器転送する場合があります、Aデポの容器がBやCといった他デポへ転送されることになるため）したがってデポを使用する同業卸業者はセンター容器使用が条件となるが、同業卸業者がセンター容器化に同意しても、販売店の意向でネームを統一することが難しい場合もあり、共同化に至らないケースが多い。また、そのまま充てん受託する場合は、別便で他ネーム容器を転送するケースもあり、コスト増になっている。
 - ・ガステックの20kg比率は、19%であるが、他社は20kgの比率が高いのでデポセンターでの容器管理が煩雑になっている。デポ要員減少の足かせとなりコストダウンの阻害要因。
- 配送上の問題
 - ・計画時点で配送エリアには、20kg、50kgそれぞれ専任の配送員が配置されていたが、配送効率化のため、混載方法に変更した。デポ専用充てん所では異種容器を連続充てんできないため、混載ができなく20kg用トレーラの効率が悪化した。デポ要員減少の足かせとなりコストダウン阻害要因。
 - ・セルフ充てん同様、デポは届けられる容器しか配送できないため計画配送が必須条件であるが、天候等により配送量が変わるため、充てんロスが発生している。
- 維持費
 - ・想定よりチェーンコンベア等の消耗部での修理が多く、経費が掛かっている。またシステムハード系は、更新期間が短いので廃盤に備え予備品が必要となり経費増となっている。
- 需要減
 - ・計画段階では想定していなかったオール電化や他店切替、集合住宅のバルク化の急進で年間1,000地点近くの容器配送先が減少している。現状カバーする新規受託や共同化は実現できていないので、更なる充てん単価の低減が難しい局面となっている。

愛知・三重地域

愛知・三重における充てん所数は過去 5 年間で 6 事業所減（4%減）と充てん所の統廃合がオ - ル電化や都市ガス化による需要低迷にも関わらず、あまり進展していないのが現状である。当然の結果として稼働率が低下や余剰容器の発生など、費用負担が増大すると同時に充てん所の老朽化が進んでいる。

）愛知・三重の充てん所数の増減

県名	平成 14 年充てん所数	平成 19 年充てん所数	増減数
愛知	95	91	- 4
三重	54	52	- 2
合計	149	143	- 6

出典：LP ガス資料年鑑

）愛知県の合理化例

T 社ガスグループの再編・統合による物流合理化（平成 17 年から平成 20 年）

- 充てん所業務の一括管理（設備管理・容器管理）、四日市充てん所の廃止と鈴鹿充てん所の増強
- 配送管理システム及び充てん管理システムの統合
- 配送エリア見直しと交錯配送の解消
- 容器ネ - ムの県別統一と容器バ - コ - ドの統一（NW-7 から CODE39）
- 委託充てん所のシステム・配送エリア等の見直し

）三重県の合理化例

I 社グループと T 社の相互委託充てんによる物流合理化（平成 19 年から平成 20 年）

- I 社尾鷲工場を廃止した後、T 社志摩充てん所の設備補強（充てん管理システムの導入と固定式充填てん機 2 基の自動化）を実施し、充てん委託。
- T 社南伊勢営業所（デポ基地）を縮小し、I 社東海伊勢センターとの間で、相互充てんを開始。

岐阜地域

）卸売事業者数及び充てん所事業者数

- 卸売事業者数：26 事業者 組合加入者
- 充てん所事業者数及び事業所数：41 事業者、57 事業所
岐阜県LPガス計量自治管理組合加入者
(この10数年来充てん需要の減少にも関わらず事業所数に変化無し)

）近々に於ける配送事業者及び充てん所事業所の合併例（2例のみ）

- シナネン・伊藤忠エネクスホームライフ中部・中部日石の3社による共同運営会社の設立と3社が運営する、3充てん所を2充てん所とし、1充てん所を廃止した。
会社名「岐阜県エルピーガス供給センター(株)」
- M産業・S商事の2社による共同運営会社の設立と2社が運営する、2充てん所を1充てん所とし、1充てん所を廃止した。
会社名「(株)ミッドランドエナジーロジステックス」

）共同運営会社の業務内容

- 配送、充てんは元より容器の一元管理、保安業務（認定）等々。

）結論

岐阜県は、土地柄もあって合理化・効率化推進が困難な中、先鞭を付けたのが、大手による岐阜県エルピーガス供給センター(株)である。岐阜市周辺西部を拠点とすることから、交錯配送の解消等大きな成果が望めるものであり、また、(株)ミッドランドエナジーロジステックスは、地元の老舗企業の二代目経営者で、しかも40歳台～50歳台前半と若く、加えて絶大な信頼関係のもと、LPガス業界の将来を憂う気持ちが共同運営会社の設立となったと考える。

ただ現代的な効果としては、配送車・人員の削減、充てん量の増加等に寄与しているが、全体への波及については今少し時間を要すると思われる。

しかし、原油価格の高騰、エネルギー業界の競争激化が熾烈な昨今、ガス料金、保安、サービス等々顧客の選択を得るために、更なる合理化、効率化が急務と考える。

広島地域

広島地区での合理化の現状

エリア	提携先	開始時期	充てん	配送
広島地区(海田)	A社、B社、C社	H 9年 4月～		一部
呉 地区(阿賀)	A社、D社	H16年 6月～		
西部地区(廿日市)	E社	H19年 10月～		一部
東部地区(福山)	B社	H 4年 5月～		×

) 共同充てんについて

- 基地の運営・管理の公平を期すため、管理運営会社に各社が共同出資。共同充てんによるメリットを平等に享受できる仕組みづくりを行った。(充てん単価の低減、共用化による容器保有本数の低減、維持費の低減等)
- 運営に関しては定例の実績検討会議を開催し、実績数量・収支を管理。運用面での問題解決等を行う。

) 共同配送について

- 新会社設立の際には、処遇について細心の注意を払う。労働条件と給与水準を出来る限り維持し、将来の展望についても十分な説明を行い、納得してもらう。
- 当社が使用していた運送会社を母体に配送会社を設立。交錯配送を解消し、配送効率を上げコスト低減を図る。
- 他の配送会社との合併等に際しては、 配送員削減(定年時)、 配送単価見直し、 事務・管理部門関連費用低減、 車両の最適化、 等により合理化を図る。

) その他

- 小売・営業サイドでの無用な競争の回避。



(2) 合理化が遅れている地域の状況

東北・宮城地域

) 卸売事業者数及び充てん所事業者数

- 卸売事業者数 36 事業者
- 充てん所事業者数及び事業所数 36 事業者、44 事業所

) 近々に於ける配送事業者及び充てん所事業所の統廃合例

- 伊藤忠エネクスホームライフ東北仙台支店が、ミツウロコ仙台支店より配送・充てん業務を受託し、ミツウロコ古川支店が、伊藤忠エネクスホームライフ東北古川支店より充てん業務を受託した。結果、4 事業所を 2 事業所とし、2 事業所を廃止した。

) 考察

- 東北・宮城における統廃合による合理化が困難な要因としては、元売・卸の販社同士でユーザー切替が横行しており、共同化の姿勢に至らないものと考えられる。また、先を読んでの思い切った手法が取れない東北地域の風土も大きく影響していると考えられる。

埼玉地域

- 埼玉県では、開設以来 30 年以上経過し既に設備償却が完了した充てん所が多く、共同充てん所を作ったとしてもコストの即効的な低減に繋がらないという現状がある。また LP ガスの需要は、オール電化攻勢に加え、都市ガスの導管網が拡大するなどの要因により需要が下降気味であり、統廃合しても大幅な経済的メリットが少ないことが大きな要因である。
- 一方事業者側の理由としては、タンク開放検査の延長(5 年から 10 年)により、充てん所の負担が軽減しており、またシリンダー容器用の統廃合は出来ても、バルクの出荷基地を確保する必要があるため統廃合が難しいという理由もある。
- その他の理由としては、共通容器(共通ネーム化)化の遅延 統合会社間の充てん・配送の情報管理システムに相違 従業員の雇用条件の相違 顧客名簿等の情報漏えい危惧等の要因もあり、系列外の連携は難しいのが実情である。

長野地域

- 平成 20 年度の統廃合補助事業は、新設の場合には対象から外れたことが要因の一つである。
- 現状各社は、充てん所の運営に対して危機感をもっていない。
- 長野県で統廃合が進展しない理由の一つは、南北に長いという地域性のため業務統合を進めても効果的な合理化にならないこともある。
- 同業者間での競争が激しく話し合いに至らない。
- 消費地域が点在していて、充てん所規模も需要に見合った能力であり、配送を含めた集約メリットが少ない。

大阪地域

）大阪府の状況

- 大阪府は近畿地方の中心に位置し、北は京都府、南は和歌山県、東は奈良県、西は兵庫県と大阪湾に面している関西地方の政治・商業の中心的な役割を果たしている府である。（面積 1,898km²、人口 8,832,949 人（平成 20 年 8 月末現在））
- 大阪府内の総世帯数は 376 万世帯で、内 L P ガス世帯は 34 万世帯、都市ガス世帯が 337 万世帯となっており、総世帯数に対して L P ガス世帯数が占める割合は、約 9%と非常に低い数字となっている。（平成 19 年度実績、例）埼玉県：53.8%、神奈川県：35.8%）
- 大阪湾には、新日本石油、東燃ゼネラル、コスモ石油ガス、岩谷産業の元売 4 社の輸入基地があり、府下には 36 箇所の充てん工場がある。
- 36 箇所の充てん所のほとんどが、大阪府の北部（高槻市、茨城市）、南部（岸和田市、貝塚市、泉佐野市）、西部（八尾市、大東市）に偏っている。大阪府の中心部のほとんどは都市ガス供給エリア（都市ガス世帯）であり、L P ガス世帯は大阪府の中心部を取り巻くように、存在している。

）合理化が進捗しない理由（推定）

- 大阪府は、その世帯数のほとんどを都市ガス世帯が占めており、L P ガス世帯（L P ガス充てん工場）は、大阪府の中心部を取り囲むような形で存在している。
- L P ガス世帯数は、34 万世帯であり 36 箇所の充てん工場が存在することから、1 充てん所が受けている受託配送戸数は平均 10,000 戸程度と推定できる。
- 各充てん所は、平均受託配送戸数から推察すると設備能力的には統廃合による合理化の可能性はあるが、各々の充てん所のタンク容量が小規模であることと、地域（ロケーション）上の制約により現状以上の合理化が進みにくいものと推定される。

地域（ロケーション）上の制約

- ・ 現存する充てん所が、大阪を府の県境を取り囲むように存在しており、それぞれの充てん所間の距離が離れている。
- ・ 隣接する充てん所を統廃合しようとしても、既存の充てん所が小規模であり、そのままの容量では一つの充てん所が統廃後の両社の数量をカバーしきれない。また、増設を試みても大阪府郊外の宅地開発の進行、地価高騰等により、用地確保が容易でない。等

(3) 首都圏地域の状況

- 東京ガスエネルギーの配送会社である東液サービスセンター（TSC）と特約店配送部門を統合し、新社「エネライフ・キャリア（株）（ELC）」を平成 18 年 10 月発足。
- 統合を契機に給与体系を変更し、待遇面を統一化に伴い、コストダウンを図る。
- 給与体系 = 固定費 50% + 変動費 50%。変動費は充てん数量払いから風袋払いに変更。
- 共同化による効果（配送コスト低減額）：
平成 18 年度（対前年 1.35 円/kg）、平成 19 年度（対前年 1.26 円/kg）を達成。
- 営業区域：東京全域、神奈川全域、埼玉南部、千葉北部
- 保有車両：58 台
- 拠点数：5 営業所
- 配送物件数：4 万件
- 問題点及び改善事項：
 - ）配送統合にあたり、各社供出容器をブランド名「エネライフ（Enelife）」に統一。今後更なるブランド力の向上のため、知名度アップを図っていく。
 - ）拠点数に対し配送地域が広範囲にわたっているため、事業会社（緑ナンバー）として効率の悪い運営を強いられている。結果として配送量の未達 経営の圧迫に繋がっている。
 - ）統合当初、配送員各々の液石法に関連する技量の差があり、保安確保の面から問題があった。現在では OJT を集中的に実施した結果、大幅に改善。
 - ）都心部に物件を多く抱えていることから、違法駐車問題から時間制駐車場の使用を進めている。コンプライアンスの徹底
 - ）戸建住宅に関して近年 20kg あるいは 30kg 容器の設置が増加している。
配送員の業務量の増加 コストアップ要因
- 今後の課題：
 - ）更なるコスト削減を荷主会社から要請されており、それに対応できる強靱な体力作りが必要。
 - ）緊急時対応に関し、配送拠点より遠隔地となるお客様の配送については、コンプライアンス体制の強化を図る意味で友好会社へ委託するなど。
 - ）“エネライフ配送士”の資格をつくり、お客様対応力、保安対応力、配送技能を総合的に勘案した資格制度を作成、認定することによって、お客様満足度の更なる向上を図り、お客様から選択される配送会社を目指す。
 - ）残ガス率の低減を図り、コスト競争力のある配送会社を目指す。

(4) 全国事業者の状況

) 物流合理化に対する阻害要因

「販売店対策関係」、「従業員雇用関係」、「容器共有化関係」、「配送エリア関係」、「配送車両関係」、「システム関係」、「運用コスト関係」、「初期投資関係(設備費含め)」、「交渉先関係」、「経営層の理解」、「従業員の理解」、「その他」に分類し、分類し、調査を実施した。

主な内容は以下のとおりである。

) 克服できなかった事例

- 充てん所統廃合を模索したが、系列販売店が業務提携先と競合関係等にあり理解を得られず不成立。(販売店対策)
- 共有容器による共同配送(エリア分け)を模索したが、配送管理システムの一元化について系列販売店の理解が得られず(軒先情報開示拒否)、不成立となった。(販売店対策)
- 共同配送管理会社の設立を模索したが、配送エリアを確定する局面において、各社の意思統一が図れず、不成立となった。(配送エリア関係、運用コスト関係、経営層の理解)
- 業務提携模索先との折衝過程で、過去に発生した相互間トラブルが再燃し、種々条件面の折り合いがつかなくなり、交渉不成立。(交渉先関係、経営層の理解)
- 充てん所統廃合による共同充てん会社設立を模索したが、設備・システム改善費用について、新会社が負担するか或いは所有者が負担し貸与するかの意思統一が図れず不成立。(初期投資関係、経営層の理解)

) 克服できた事例

- 充てん所統廃合において、充てん作業(廃止側)の継続雇用を統合側が受諾。早期段階での経営層同士のアウトライン合意による。(経営層の理解等)
- 共同配送会社設立に向けて、従来の配送作業を他業務(充てん・容器検査等)へシフト変更するために、配送会社事業開始までに発生する定年退職については補充せず(短期契約で対応)削減される配送作業の受け皿を作った。(従業員雇用関係)
- 充てん所統廃合に絡めた充てん設備改善にて、提携先とのシステムの統一化を図った。(システム関係、経営層の理解)
- 充てん所統廃合に際し、統合側が提携先のバーコードを読み取れるようシステム改修した。(システム関係、経営層の理解)

2. 合理化の先進事例

各地で進められている合理化への取り組みの中から、他の参考となる先進事例を6事例選定し、ヒアリング調査を実施した。以下では、ヒアリング調査の結果を紹介する。

(1) 静岡県浜松地区

～物流部門の統合・合理化のための新会社設立、のちに営業部門も統合～

浜松地区では、地場事業者のH社とM社が平成12年に(株)花川エネルギーセンターを設立し、LPガス物流部門の統合・合理化を実施した。その後地場事業者のA社も合流した。(因みに、H社とM社は営業部門の競争力アップのため平成16年に経営統合し、エネジン(株)を設立した。また、同社は平成21年1月にI社(静岡エリア)と統合し、県東部地域から県全域へと営業展開を進めている。)以下は、物流部門の統合・合理化のため設立された(株)花川エネルギーセンターの事業概要や取り組み内容について調査した結果である。

営業地域の概況と事業概要

- 営業エリア(浜松、湖西、磐田、袋井各市を中心とするエリア)内の総世帯数は、約42.5万世帯である。そのうち、配送受託世帯数は、約4.5万世帯に上る。
- 営業エリア内の配送に供される車両は、共同化前の47台から、共同化後の41台へ減らしている。
- 需要家軒数 : 約45,000件
- 年間充てん・配送量 : 約20,000t(シリンダー:12,000t、バルク:8,000t)
- 従業員数 : 48名(保安:4名、充てん:4名、事務:2名、配送他:38名)

LPガス・ブタン貯層

バルクローリー車への充てん



充てん所



全自動16連回転式充てん機



統廃合事業の概要

- 当時の物流基地は、老朽化が進んでおり早期のリニューアルが必要であった。しかし、基地の所在地は商業地域に指定されており、その敷地内にてリニューアルを行うことはできなかった。そのため、両社のトップが話し合い、新たに共同物流会社「花川エネルギーセンター」を立ち上げ、物流拠点を新設した。
その後、A社も「花川エネルギーセンター」に合流した。
- 「花川エネルギーセンター」は順調に業績を伸ばし、シリンダー容器のネーム統一も実現するなど、LPガス充てん・配送業務の合理化に貢献した。
その後、さらなる合理化を図るためには、物流にとどまらず商流まで共同化すべきとの認識を、H社とM社のトップが共有するに至り、平成16年1月、統合により共同販売会社エネジン㈱を設立した。
- 共同化にあたり、社員は「花川エネルギーセンター」で全員採用することとした（一度退職した後に採用）。その際、給与等の待遇面で共同化後での格差が生じることにならないよう、各社で処理するようにした。
- 容器の管理は、すべて「花川エネルギーセンター」の所有とし、各販売店へリースする形を採用している。
- 充てん・配送費の計算は、消費量をベースに算出することとしており、客先在庫はセンター持ちとしている。
また、配送料は、シリンダー容器の設置容量に応じて価格を決めている。バルクによる配送料も別途単価を設定している。

統廃合事業による効果

- 共同化にあたり、物流拠点の新設などにかかる費用は全額銀行よりの借入金で賄った。そのため、共同化後は共同化前と同じコストで運営できるよう社員一丸となって取り組んだ。
- これまで主流ではなかった各社の物流部門を独立させることによって、従業員のモチベーションが上がり、事業成果にもつながった。

データ処理、コンピュータシステムに関する課題

- 共同化以前は、両社がそれぞれシステムを保有していた。
- 「花川エネルギーセンター」の設立にあたり、検針結果のコンバートシステムを作成し、センター内に導入した。
- 容器バーコードは、統合会社設立後、新規充てん所がスタートするまでの2年間で統一「NW-7」を採用、準備し、すべての容器に対応してきた。しかし、将来への準備として、5年前の容器再検査時より「NW-7」と「CODE39」の2段バーコード（1枚に印刷）を貼付してきた。その後、「CODE39」への切替を行った。
- システムの共同化にあたり、どちらか一方のシステムに合わせるのではなく、第三の新たなシステムを構築して進めたことが、共同化を大過なく進めることができた要因ではないか。ソフトも5年に1回は更新されることを考えれば、新システムへの移行も同様に捉えられると社員には伝えている。

統廃合事業全般に関する課題

- 共同化の検討以前より、両社のトップは気心の知れた間柄であったため、問題意識や将来へ向けた夢（ビジョン）を共有化することができ、トップダウンで検討を進めることができた。
- 共同化の検討にあたり、各論でもめて総論までつぶすようなことはしないこと、相手のことを慮り、対等の立場で検討すること、共通のビジョンのもとで決めた共同配送センターの運営は、運営責任者にすべてを任せること、の3点を基本スタンスとした。
- 新たな物流拠点は、浜松市内の工業団地（組合管理形式）に設置した。当初、工業団地へは製造業のみが立地できる仕組みとなっていたが、設置を検討していた時期にちょうど参入条件が見直され、立地できることとなった。
- 元売事業者への対応は、元売各社からの仕入れ量は共同化前と変えないよう配慮した。そのため、元売からの理解も得られた。
- 原料価格の高騰など、経営環境を取り巻く環境は厳しさを増している。経営が圧迫された状態に陥ってから共同化を進めようとしても、うまくいかないと考える。

将来の共同化拡大に関する意見

- 共同化の拡大に向けた動きは、今のところ生じていないが、新規参入を希望する事業者に対してはいつでも受入れ姿勢を示している。
- 新たに参画を希望する会社に対しては、株主として出資もよし、充てん・配送の業務委託もよし、と考えている。

(2) 三重県志摩地区

～ 三重県南勢エリアにおける共同充てんと充てん所の相互利用～

T社とI社は、三重県の南勢地区において、充てん・配送業務の効率化に向け、充てん所の相互利用を開始した。

業務提携前の概況

- T社は、志摩市と度会郡南伊勢町の2ヶ所に充てん所を所有し、その充てん所と伊勢市のデポ基地の計3ヶ所を基点に配送業務を実施していた。
- I社は、伊勢市と北牟婁郡紀北町に充てん所を所有し、その充てん所を基点に配送業務を実施していた。



南伊勢地区における共同充てん事業

概要

- I社の尾鷲LPGセンターは、充てん設備の老朽化が問題であったが、接道道路の拡張計画の関係で、充てん所のリニューアルが困難な状況であった。そのため、尾鷲LPGセンターを廃止し、T社の南伊勢充てん所に充てん業務を委託することになった。
- 一方、南伊勢充てん所も老朽化が進んでおり、当時の設備で尾鷲分の充てん量を確保することが困難であったため、既存の充てん機を更新し、充てん能力を向上させた。また、充てん機の更新によって、設備スペースを圧縮し、尾鷲分の容器置き場を創出させた。

共同充てんの効果

- 南伊勢(充)にて共同充てんを実施することによって、南伊勢充てん所の稼働率が向上するとともに、2社合計での充てん要員を削減できた。

	実施前			実施後		
		東：南伊勢	岩：尾鷲		東：南伊勢	岩：尾鷲
充てん量/年	1,200 t	400 t	800 t	1,200 t	1,200 t	0 t
充てん員/月	2.0 人工	0.5 人工	1.5 人工	1.0 人工	1.0 人工	0.0 人工

- 尾鷲 L P G センターの廃止により、法定検査費・メンテナンス費等の充てん設備維持費が削減できた。
- ロケーションの関係上、南伊勢（充）から尾鷲 L P G センターへの横もち業務が生じたが、一次基地からのローリー輸送距離が短縮された。

伊勢・志摩地区における充てん所の相互利用

）概要

- T社は、伊勢地区のデポ基地から配送しており、その充てん業務は自社の志摩（充）にて実施し、伊勢デポ基地まで横もち配送をしていた。
- 一方、I社は、志摩地区の販売店の充てん業務を伊勢 L P G センターにて実施し、各販売店は伊勢 L P G センターまで容器を引き取りにきていた。
- 上記を踏まえ、横もち配送の削減を目的に、東邦液化は伊勢地区配送分の充てん業務の一部を伊勢 L P G センターに委託し、I社は志摩地区の充てん業務の一部を志摩（充）に委託することにした。

）相互利用に向けた作業事項

- T社とI社の充てんシステムが異なるため、専用の容器バーコードを貼付
- 充てん量やローリーデリバリーに関する連絡体制・帳票類の変更に伴う事務側の調整
- 耐圧期限切れ容器発生時における処理方法

）相互利用の効果

- 近隣の充てん所にて充てんが可能となったため、横もち配送業務を削減することができ、経費削減につながった。

充てん・配送の業務提携構築における課題

- 充てんシステムに利用する容器バーコードが異なるため、新たに充てん業務を受託する場合、当社バーコードを新たに貼付しなければならず、負担が大きい。特に、一般宅配分の一部を受託する場合、回転容器が膨大となる場合がある。
- 配送の共同化によって配送効率を高めていくには、「容器の共通化」が不可欠であるが、営業的な側面から共同化が円滑に進まない場合が多い。
- 本取り組み事例のように、「充てん所の廃止」や「充てん所の増強」を伴わず配送合理化を進める事業計画も想定されるが、事業の実施には各種費用が必ず発生する。従って、当該費用への公的支援や費用のコストダウンを図ることで、より一層、充てん・配送業務の合理化が推進できると想定される。

(3) 鳥取県鳥取地区

～地域の有力事業者同士による充てん・配送の共同化～

鳥取地区では、A社、B社、C社の3社が出資して、共同運営会社「エネルギーセンター鳥取」を平成16年2月に設立した。

事業概要

- 需要家軒数 : 約34,000件
- 年間出荷量 : 約9,000t (シリンダーのみ)
- バルク供給地点数 : 約400箇所
- バルク配送量 : 約3,000t

合理化までの経過

) 経緯

- 平成11年 : バルク共同配送を開始
- 平成16年2月 : 共同運営会社を設立
- 平成16年11月 : 共同充てんを開始
- 平成18年9月 : 共同配送を開始

) 検討事項

- 検討の推進 :
各社の経営層が将来の見通しに危機感を持ち、合理化の必要性を痛感。トップダウンで議論を進めた。
- 作業員の処遇 :
作業員は、3社の従業員をそのまま共同会社の社員として転籍させることとした。勤務条件・給与体系等を公開し、将来に向けた展望を示しつつ、引き続き一緒にやってくれる人を募った。採用予定人数は多めに見積もり、退職者の補充をしない形で従業員の削減を図ることとした。結果、ほぼ採用予定人数通り(31名)でのスタートとなった。
- 作業の効率化 :
シリンダーネームは統一済み。
作業手順は各社バラバラであったが、徐々に統一を図っていった。
配送エリアについては、従来のエリアを極力優先し各配送員に配分した結果、交錯配送は解消されていた。しかし、配送員の削減により旧配送員の担当エリアを近隣地区を担当する配送員に配分したため、一部交錯配送が発生している。今後は配送エリアの見直しを進め、交錯配送を解消していく予定。
- 配送作業指示 :
配送予測は各社のシステムにより行うこととした(ガス切れは各社の責任)。各社の予測結果から配送指示を共同会社に取り纏め、各作業員に指示する。
データのやりとりはエルピーガス振興センターの共通フォーマットを活用している。

合理化による効果

- 消費者への利益還元効果 :
LPガス原料価格が平成12年当時に比べ約1.5倍となっているが、合理化により価

格増分を吸収することができ、消費者への販売価格を据え置くことができた。

● 配送コスト削減効果：

共同配送前は3社で配送車両27台、総走行距離51.7万km/年だったが、共同配送の実施により配送車両19台、総走行距離29.6万kmに抑制することができた。

今後の課題と展望

- 充てん所での充てん量を確保するため、他事業者の参加を呼びかけている。
- 配送システムが各社バラバラになっているのを統合し、さらなる効率化を図りたいと考えている。
- シリンダー配送（17台）バルク配送（3台）のいずれについても運送事業許可を取得済み。このうちバルク配送車1台を中部地区担当として割り当てているが、中部地区に営業所を開設することができない（運送事業法上、許可を得るためには管理車両が5台以上必要）ため、やむなく東部地区から40km以上離れた中部地区まで配送（充填）している。早期に営業所を開設し、車両の効率的な運用を図りたいと考えている。

事務所棟外観



充てんプラットフォーム外観



(4) 鳥取県米子地区

～地域の有力LPガス事業者が元売・地場卸売を巻き込み、共同充てんを実現～
米子地区では、山陰酸素工業が主体となり、元売事業者や地場卸売事業者からの出資を募り、共同充てん会社「山陰LPガス共同ターミナル」を平成17年7月に設立した。

事業概要

- 需要家軒数：約40,000件
- 年間出荷量：約8,500t（シリンダーのみ、平成19年度実績）

合理化までの経過

）経緯

- 平成17年7月：共同充てん会社を設立
- 平成18年4月：充てん業務を開始

）検討事項

- 山陰酸素工業が管理する3箇所の充てん所（米子、境港、安来）の老朽化に伴い、リニューアルを検討。1箇所に集約することによりコスト削減が見込まれた。
- 充てん業務の効率化・合理化によるさらなるコスト削減を目指し、米子地域の5つのLPガス販売事業者に呼びかけ、各々の充てん所（6箇所）を廃止し、共同会社を設立して大型充てん工場を新設することとした。
- 共同会社への出資金総額は1億円。共同会社へ出資した会社は、山陰酸素工業のほか元売系事業者や地場卸売事業者など7社。山陰酸素工業が筆頭株主となっている。
- 充てん作業員は山陰酸素工業からの出向としている。
- シリンダー容器の共通ネーム化は実施されておらず、バーコードの統一もされていない（1社のみコード39、他者はNW-7）。バーコードシステムは両方のバーコードを読み取ることができるようにしている。
- 配送については各社が個別に対応することとしており、共同化は実施していない。山陰酸素工業では、共同配送子会社（45事業者が参加する協業組合）により鳥取県内及び鳥根県東部の配送を網羅している。

合理化による効果

- 充てん料低減効果：
充てん作業員を6名から4名に削減できたほか、充てん量拡大によるコスト削減により、充てん料の低減が見込まれる。
- 現状、充てん料は8円/kgとしているが、収益面では赤字となっており、一層の充てん量拡大を図る必要がある。
出資会社の早期の合流を働きかけ。

今後の課題と展望

- 出資会社の合流による充てん量の拡大を図りたいと考えている。
 - ・ 地場卸売系A社は米子に充てん所を所有しており、充てん所の集約に向け詳細協議中。
 - ・ 全国卸売系B社は米子に充てん所を所有しており、自社充てん所の償却が済み次

第合流を検討。

- ・地場卸売C社は境港に充てん所を所有しており、隠岐島への配送があるため存続予定（充てん相互委託を実施）。
- 将来的には配送の合理化にも着手したいが、調整事項が多いためなかなか進展しない。
 - ・各社とも配送子会社を有しており、細部の調整が難しい。
 - ・山陰酸素工業は配送子会社として協業組合を有している。そのため米子地域だけ別条件（共同化）となった場合、組合内の調整も難しいと思われる。
 - ・全国卸売系D社は平成20年9月に協業組合に加入（配送業務を委託）した。しかしネーム統一はまだ実施されていない。
 - ・上記のような課題はあるものの、近々予定されている地場卸売系A社、全国卸売系B社の合流時には、何らかの配送合理化を行いたいと考えている。

山陰LPガス共同ターミナル 施設概略（パンフレットより）

SIT 山陰最大規模のLPガス充填ターミナル、米子・旗ヶ崎に誕生。
最新鋭の設備を導入。安全性・経済性をモットーに、LPガスの安定供給とサービス向上、LPガス業界の発展を目指します。



自動トップアップ設備新調
最新鋭の自動トップアップ設備を導入。



自動充填設備
最新の充填設備を導入し、充填作業を自動化。



全自動充填機
最新の全自動充填機を導入。



ガス圧力検出設備
充填中のガス圧力を監視。



自動ライン装置
充填ラインの自動化。



出荷設備
出荷時の検閲設備を導入。





全棟鉄骨造
最新の鉄骨造を採用。



パレットローリー車充填システム
パレットローリー車専用の充填システムを導入。

最新の設備が約束する高信頼性と高効率が、皆様のニーズにお応えします。

<p>Automation 全自動工程</p> <p>●物置倉庫から輸送まで全て自動運転 充填は専ら人。充填作業から輸送まですべての作業を自動化。最新鋭の自動化設備により高品質の充填を実現。</p>	<p>Speedy 大量充填</p> <p>●全自動により大量充填が可能 最新の電子式全自動充填機によりスピーディーに大量充填が可能です。</p>	<p>Safety 安全性</p> <p>●誤作動をなくし、安全性を重視 自動運転モードに加え、緊急停止ボタンを設置し、誤作動をなくし安全性を重視しています。</p>	<p>Cost Performance 経済性</p> <p>●省電力により充填コストを削減 電力削減による低コストの充填。スタンバイサービスのサービスに繋がります。</p>
--	--	--	--

(5) 中国広島・福山地区

～都市ガス系事業者が元売・地場卸売と連携し、地域別共同会社を設立～

広島・福山地区では、地域都市ガス系事業者である広島ガスプロパンが主体となり、元売事業者や地場卸売事業者を巻き込んで、充てん・配送や保安業務の共同化を展開している。

共同化の概要

- 他系列会社との資本・業務提携を進め、L P ガス事業の共同運営会社((株)ファミリーガス広島)を平成9年に設立したほか、共同充てん会社を3社、共同配送会社を6社設立した。

共同会社の運営について

- 運営会社を中心に、仕入れ・充てん・配送・保安の各業務を共同化した(保安業務については一部のみ)
- 充てん業務は、共同運営会社の出資者からの発注に基づき、共同充てん会社に作業委託され、充てんされたシリンダーが発注者に卸される。
- シリンダーネームは原則として統一化している。
- 充てん玉は、原則として各社がそれぞれ持ち込む。
- 充てん・配送単価は地区ごとに共通単価を設定している。
- 充てん・配送作業員は各共同会社の正社員として採用している。また、配送車両は各共同会社が買い取っている。
- バルク配送は業務委受託にとどまっており、共同化までは進展していない。

共同化による効果

- 充てん所統廃合効果：
広島ガスプロパン系列の充てん所は、合理化前の19箇所から7箇所に整理された。
- コスト削減効果：
合理化によるコスト削減の効果があらわれるには2～3年かかるという前提で検討している(初年度の赤字はあらかじめ見込んでいた)。
例えば従業員削減は、定年退職者の補充を行わない形で進めている。

今後の課題と展望

- 配送センター同士の統合を模索している。
 - ・ 広島県西部地区の2つの配送センターは隣接しており、配送エリアも一部重複している。他地区のセンターの規模と比較しても、統合は可能と考えている。
 - ・ しかし、両センターは出資者が異なるため、調整が必要である。

(6) 九州福岡・熊本地区

～都市ガス系地域トップ企業の物流合理化計画と実践～

西部ガスエネルギー(株)は、第6次中期経営計画の重点課題の一つとして、「物流の共同化」を掲げ、LPG物流アライアンスを推進している。その中で、大消費地である福岡地区(福岡市及びその近郊)及び熊本地区(熊本県全県、天草本土を除く)での取り組み状況を調査、以下に整理する。

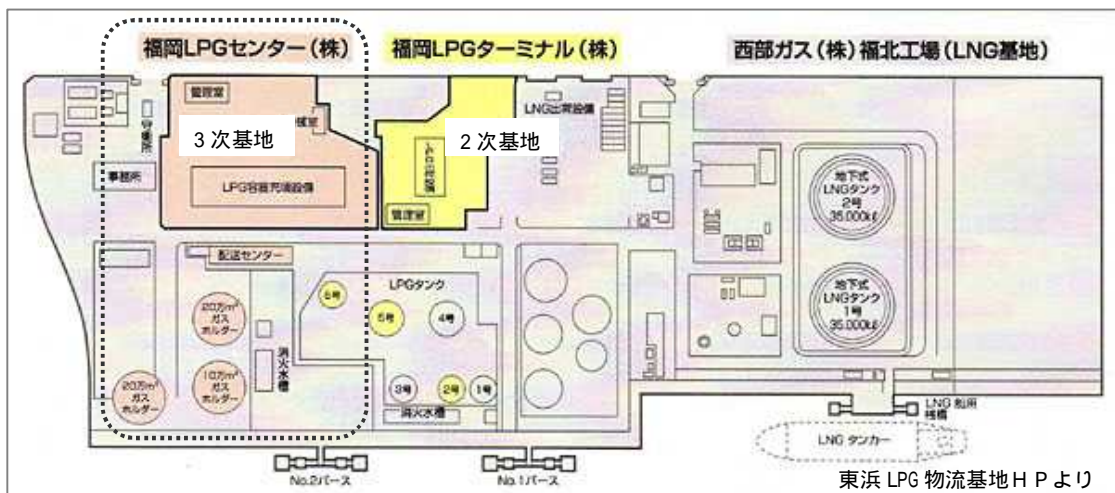
福岡地区 / 福岡LPGセンター(株)～東の総合物流拠点

1) 会社概要

- 設立日 : 平成17年4月18日
- 事業開始日 : 平成17年10月17日
- 株主 : 西部ガスエネルギー(株)(出資比率50%)ほか、9社
- 事業概要 : 本社、福岡東事業所、福岡西事業所、福岡南事業所
- 年間取扱量 : 単位: t

	充てん			配送			
	容器	バルク	計	容器	バルク	利用	計
H19実績	34,078	1,479	35,557	25,781	3,637	4,970	34,388
H20予測	40,240	2,123	42,363	38,072	5,225	6,879	50,176

東浜LPG物流基地の配置図(2次基地から運用開始、その後3次基地)



充てん所



ボンベのシール貼付



）設立経緯

- LP ガス物流の上流から下流まで一括した物流基地(東浜 L P G 物流基地:2 次基地) 構想があり、当初 2 次基地の運用を開始した。同時に 3 次基地併設の準備検討を行い、当初 7 社が参画する共同事業がスタートした。
- その後、平成 20 年には 1 社加わり、8 社となり、平成 21 年には 1 社が参画し 9 社となる予定である。ここ数年、地場ディーラーとの共同化が進みつつある。

）検討事項

- 容器の統一：

当初は容器シールで対応（50 円 / 本）し、5 年目の耐圧検査時に塗り替えを実施する。バーコードは、NW - 7 に統一、受託充てんの容器についても統一してもらった。
- 従業員の処遇：

配置転換や、定年制度で対応。
- 配送エリアの区分：

各社の配送エリアを基本としてスタート、統一した配送システムにより、各社の配送員レベルの格差是正を図った。
- 各種規定類の統一：

参画企業によっては、各種規程類が揃っていない企業もあり、西部ガスエネルギーの規程類を参考にして対応した。

）合理化による効果と課題

- 充てんコストは下がっているが、配送コストについては、各社にばらつきがあり、統合後のコスト比較を見ると、削減された企業もあれば、当社のようにコスト高になった企業もある。統合は合理化のスタートとの認識が必要で、統合後の継続した取り組みが重要となる。
- 単瓶設置や 50 k g 容器の場合など、配送コストが異なり、配送料金体系の改定が課題となる。これによって販売店にも合理化意識が高まることも期待される。

熊本地区 / 熊本 L P G センター(株)

）会社概要

- 設立日 : 平成 16 年 4 月 5 日
- 事業開始日 : 平成 16 年 10 月 1 日 (共同充てんからスタート、共同配送は、平成 18 年 7 月から実施)
- 株主 : 西部ガスエネルギー(株) (出資比率 50%)
アストモスエネルギー(株) (出資比率 50%)
- 事業概要 : 液化石油ガスの製造、容器の管理事業、液化石油ガスの配送事業
- 年間取扱量 : 単位: t

	充てん			配送			
	容器	バルク	計	容器	バルク	利用	計
H19 実績	15,772	3,743	19,515	12,739	2,809	-	15,548

）設立経緯

- 隣接 (約 1 k m) する九州アストモスガス(株) (旧、九州燃料) の充てん所が老朽化、また当社の充填所も老朽化していたため、当社所有の充てん所を新設 (増設) し、

共同会社による運営をスタートさせた。施設は、当社が所有し、共同会社に賃貸する形式である。

- アストモスエネルギー(株)は、元売会社であり、その系列の卸売事業者 4 社と当社を含めた 5 社による統合事業と類似するパターンである。

LP ガス貯蔵



充てん所



）検討事項

- 2 社による協議：

協議は 2 社によって進められたが、実質施設を利用する卸売事業者の確約は取れず、配送も含め 2 社による協定を結んで事業をスタートさせた。

- 容器の統一：

容器は基本的に 2 種類であり、当初は容器シールで対応し、5 年目の耐圧検査時に塗り替えを実施する。

- 従業員の処遇：

各社の充てん・配送要員全てを熊本 LP G センターで採用、統合によって消費者件数を増やすことで、効率化を目指した。

- 配送エリアの区分：

各社の配送エリアを基本としてスタート、統一した配送システムにより、各社の配送員レベルの格差是正を図った。

容器バーコードの読み取り



）合理化による効果と課題

- LP ガスの需要が低迷する中、他社とのアライアンスを積極的に行う必要性があり、充てん・配送余力を考慮、近隣への事業エリアを拡大し、更なる効率化を図る。
- 今後、容器の管理事業を合理化するため、容器を所有（リース方式）し、また容器検査業務を一体化することを考えている。

今後の合理化への取り組み

- 合理化への事業スキームは、当該市場環境に応じて対応する必要があり、この見極めが重要となる。充てん所の統廃合は従来から進められてきており、今後は配送センター同士の統合化が課題になってくると考える。

3. 先進施設の視察

合理化の取り組みを進めるためには、充てん所等の設備の増強やリニューアルにも積極的に取り組むことが求められる。設備増強やリニューアルにより機能強化された充てん所は、地域のLPガス流通拠点として今後ますます重要な役割を担うことが期待される。

本調査では専門部会委員の紹介によりリニューアル施設を3ヶ所視察した。ここでは視察したリニューアル施設の概況について紹介する。

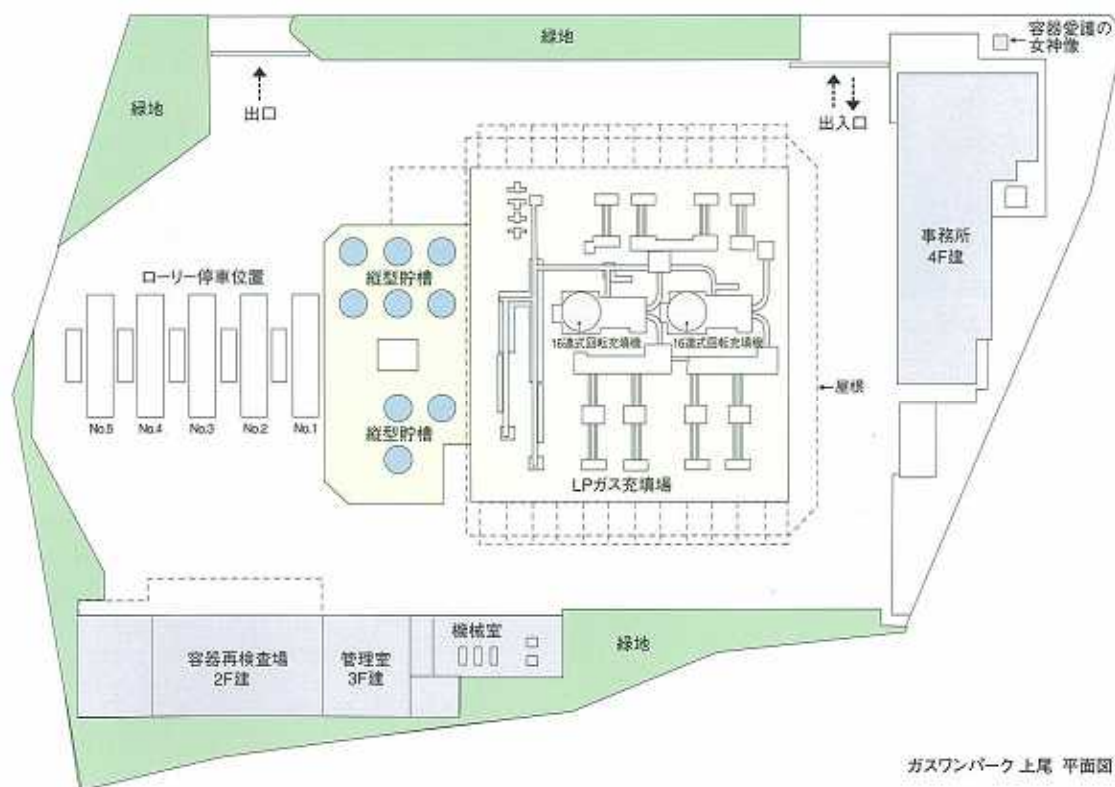
(1) 株式会社サイサン ガスワンパーク上尾

「ガスワンパーク上尾」は、建設年数の経った上尾、大宮、鳩ヶ谷のLPガスセンターを統廃合したもので、平成16年9月に開場した。12,140m²ある広い敷地に65.3t貯槽が6基、65.0t貯槽が3基設置されており、LPガス貯蔵量は合計約600tと内陸型LPガスセンターとしては国内最大級の規模を誇る。

施設内事業所には、営業本部、埼玉支店、ガスワンサービスセンター、情報システム部、グループ会社、そして三ツ輪産業、三ツ輪液化瓦斯が事務所を構えている。また、施設内に容器検査所を併設し、サイサンの物流・商流・情報など基幹部門が集結した総合センターとなっている。

この施設の視察にあたっては、田中委員(株サイサン)をはじめ(株サイサン)にご協力をいただいた。

ガスワンパーク上尾 配置図 (パンフレットより)



）高圧ガス設備

- L P ガス貯槽は、高さ 17.45m、直径 3.5m の縦型貯槽が 9 基（プロパン 8 基、ブタン 1 基）設置されている。周辺の景観との調和を図っているほか、基礎部分は基準を上回る耐震構造で設計施工されており地震に対しても安全である。
- L P ガス充てん機は、フルオートメーションの 16 連式回転充てん機 2 基と、あらゆる容器に充てん可能な単式自動充てん機 4 基が設置されている。充てん能力は月 6,000 t 以上に上る。

L P ガス貯槽群



L P ガス回転式充てん機



）容器検査設備

- 容器検査場では、ショットブラスト、粉体塗装、ネーム印刷までの各工程が一貫したラインで全自動により行われる。作業能力は 1 日あたり 400 本以上である。
- オゾン脱臭装置や非水套式耐圧試験器、防音機能つき塗装乾燥炉などが配置されており、無臭に近い環境が確保されている。

）事務所関連設備

- 事務所棟 4 階にある「ガスワンサービスセンター」は、CTI システムとガス安全管理システムが統合された受付用端末機が 32 台設置されており、29 名のスタッフによりお客さまからの電話を 24 時間 365 日受信できる体制を整えている。

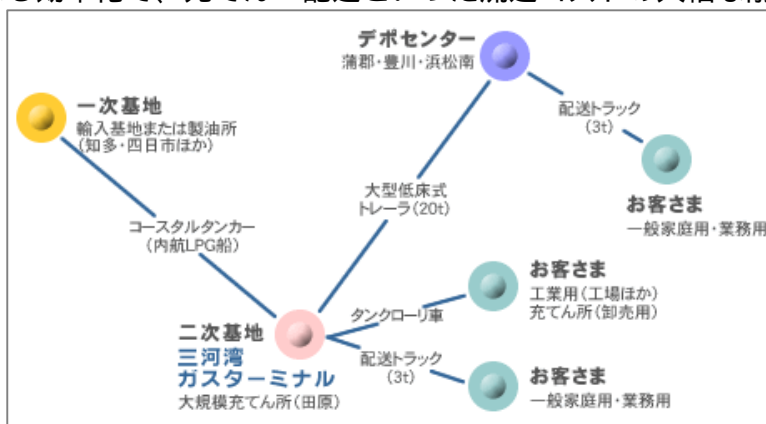
ガスワンサービスセンター



(2) 三河湾ガスターミナル株式会社 三河湾ガスターミナル

「三河湾ガスターミナル」は、平成12年10月に竣工。ガステックサービス(株)営業エリアの中心である愛知県東部地域・静岡県西部地域の豊川、蒲郡、浜松南、湖西の4充てん所の機能を、三河湾の「緑が浜」(約4万5千㎡)に集約し、国内最大級のLPG貯槽や充てん機などの設備に画期的な出荷・配送設備も併せ持った新総合物流基地である。

三河湾ガスターミナルに配備された、国内最大級の全自動回転式20連充てん機、新考案の低床式トレーラー等による効率化で、充てん・配送といった流通コストの大幅な削減が可能になった。また、既存充てん所の人件費、設備費、配送運賃等の削減もでき、充てん所集約化に伴う配送方法の再構築、共同配送の積極的な展開で配送コストの大幅な低減を図りつつ、一層安定かつ低廉なLPGガス供給を目指している。



三河湾ガスターミナル(株)のHPより

この施設の視察にあたっては、鈴木委員(ガステックサービス(株))をはじめ三河湾ガスターミナル(株)にご協力をいただいた。

設備概要

敷地面積	44,989㎡(13,609坪)
LPG貯槽 (横置円筒形)	プロパン=887t・2基、プロパン/ブタン=887/1,038t・1基、 ブタン=1,037t・1基、残ガス回収=5t・1基
受入護岸	1ヶ所(999型対応)
ローリ出荷設備	5ヶ所
容器出荷設備	全自動回転式20連充てん機=2基(デポ充てん所) 全自動回転式16連充てん機=2基(直送充てん所) 大型容器用定置式充てん機=3基(直送充てん所) 小型容器用定置式充てん機=4基(直送充てん所)
オートガススタンド	ディスペンサ(シングル)=1基
残ガス回収設備	ディスポーザ=1基、容器転倒台=3基、残ガス燃焼炉=1基
機器・その他	ポンプ等の機器、消防、保安設備など

国内最大の900t級大型LPG貯槽

充てん所

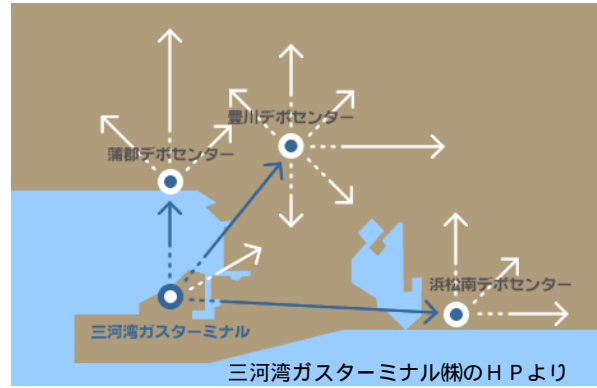


）デポセンター

デポセンターは、三河湾ガスターミナルで容器充てんされたLPガスを供給エリアに配送する中継拠点となる。

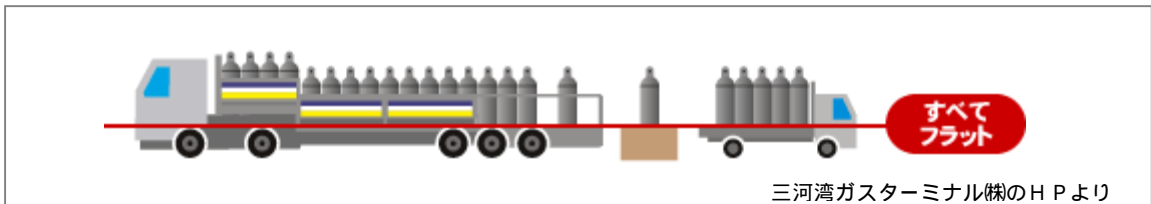
タンクローリー車よりも大量で、低コストの輸送を可能にした大型低床式トレーラーは、そのままデポセンターでの容器置場として利用できる。

LPG容器輸送用大型トレーラーのヘッド交換を行うことで、物流過程の一段階を省くことが可能となり、デポセンター管理要員の削減、輸送能力のアップ、出荷面積の拡大等の効果があげられます。また、トレーラー高とプラットフォーム高、配送車荷台高の一致で、作業の効率も格段に高められる。



三河湾ガスターミナル(株)のHPより

大型低床式トレーラー



三河湾ガスターミナル(株)のHPより

豊川デポセンター

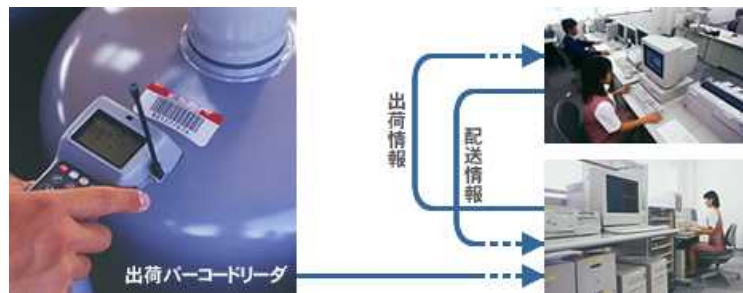


デポセンターでの作業



）システム導入による業務の効率化

MGT充てんシステム、デポ入出荷管理システムの出荷データと、MGT仕様配送システムの容器設置データをMGT仕様バーコードを使って連動させることにより、容器情報の一元管理、チェック業務の簡素化及び営業データの作成を支援している。



三河湾ガスターミナル(株)のHPより

(3) 広島ガスプロパン株式会社 広島LPG物流センター

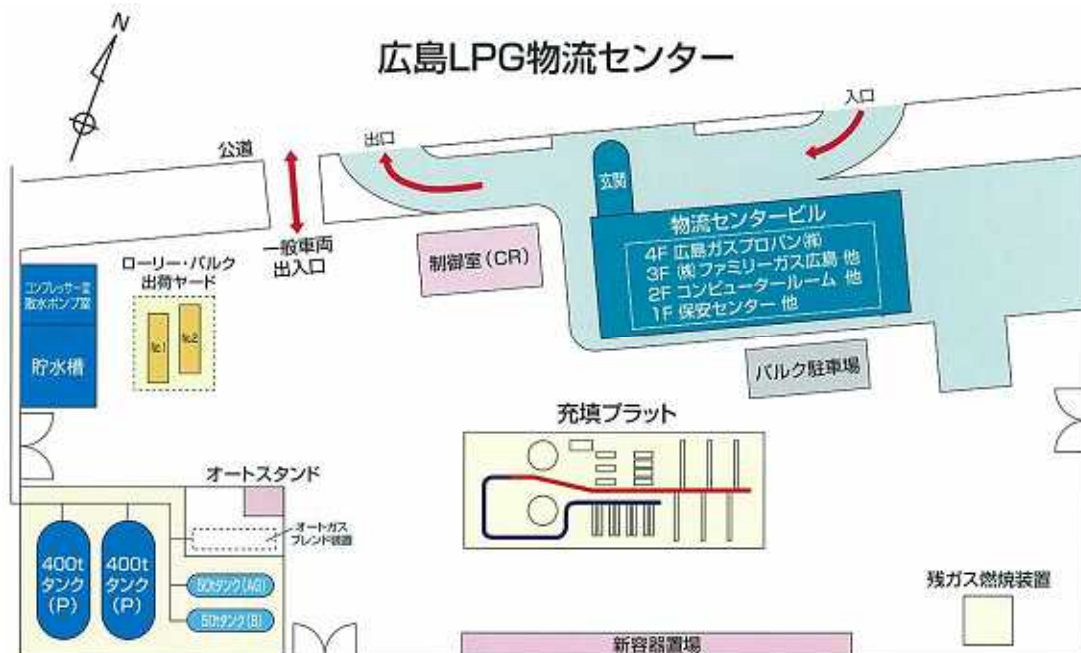
「広島LPG物流センター」は、広島ガス(株)海田基地内に設置された二次基地であり、広島地区のLPGガス流通拠点となっている。平成8年に経済産業省石油ガス流通設備近代化・高度化促進モデル事業所の指定を受けて整備が進められ、同年10月に完成した。

施設内には1,000t級タンカーによる海上受入棧橋があり、冬場には2日に1度程度の割合でLPGガスを受け入れている。このほか16,025m²の敷地内には貯槽タンク4基(400t×2基、50t×2基)、全自動回転式充てん機12連×2基、手動定置式充てん機5基、ローリーバルク出荷ヤード2基、集中制御室等があり、充てん能力は月4,500tである。

なお、充てんプラットフォーム内に設置されているシリンダー洗浄装置とキャッパー自動噴油装置は、広島LPG物流センターにのみ設置されている設備である。

この施設の視察にあたっては、谷口委員(広島ガスプロパン(株))をはじめ広島ガスプロパン(株)にご協力をいただいた。

広島LPG物流センター 配置図 (パンフレットより)



充てんプラットフォーム外観



充てんプラットフォーム内の様子



シリンダー洗浄装置



キャップ自動噴油装置



L P ガス貯槽 (手前 50 t タンク、奥 400 t タンク) 容器置き場



4. 合理化状況についての考察

(1) 合理化が進展した要因

各地の合理化事例を整理した結果、合理化の取り組みが進展している地域では、

- 都市ガス系事業者が牽引役となっている事例
- 大手LPガス事業者が主体的に取り組んでいる事例

に大別することができる。

都市ガス系事業者や大手LPガス事業者が合理化を牽引している要因としては、

- 大手LPガス事業者は、収益減のため原価意識を高くする必要があった。
- 各地で圧倒的なシェアを有しているため、大手LPガス事業者がリーダーとなりやすかった。
- 都市ガス会社は、比較的経営資源(人・物・金)が整っていた。
- 都市ガス系事業者は、LPガス事業者との競合が比較的穏やかであった。
- 都市ガス系事業者は、LPガス事業者に金銭面で譲歩する余裕があった。

等が挙げられる。

(2) 合理化が進展しなかった要因

一方、合理化の取り組みが進展しなかった地域では、その要因として、

- 地域のLPガス事業者を取り纏める牽引役が不在である
- 顧客の奪い合いなど事業者間の競争が激しく、連携する機運が生じにくい
- 需要家が地域内に分散しており、合理化によるメリットが生じにくい

等が挙げられる。

(3) 合理化を進展させるための対策

今後は、各地でシェアの高い事業者を中心にした共同配送・充てんを実施しコスト低減を図るべきだと考える。具体的には、地域内で合理化に向けた気運を高めるため、以下の対策を推進する必要がある。

- LPガス事業者は、都市ガス系事業者や大手LPガス事業者とのコラボ関係を更に進める。
- 合理化の具体的取り組み(コスト削減、人員整理、等)は、目先の利益にとらわれず長期的ビジョンを持って推進する(性急にならないよう配慮)。
- 需要家が分散している地域では充てん・配送業務の受委託を進め、既存施設を有効活用しながら合理化を進める。

また、合理化を進めるためには、様々な事項について協議を進め合意していく必要がある。合理化にあたっての協議事項として多く挙げられている以下の事項について、具体的な合意の方向性として以下が考えられる。

- 容器の共通化については、解決した事例を参考にする。
- バーコードの共用化は、使用桁数の基準を作成し順次改訂する。
- 情報管理システムについては、当面各事業者で配送指示日を計算し振興センターの共通フォーマットにより配送センターに送信する。
- 配送会社は、配送委託者に対して供給した数量の補充ルールを構築する。

- 配送員の雇用はすべて旧雇用形態を破棄し、新配送会社で雇用する。
- 新配送会社は、共同配送の拡大策をとり面配送となるよう意思統一する。
- バルク配送数量とシリンダー配送数量を収支に基づいて調整する。
- 今後バルクの設置は、新築を原則とする。

第4章 合理化への取り組みと環境変化への対応を推進するために

1. 合理化への取り組みを推進するために

L P ガス卸売事業者の合理化への取り組みは、過去 10 年間の実績を見ると充てん・配送業務の共同化（受委託等）を中心に一部で進んできており、今後 5 年間も同様の進展が見込まれている。また、充てん所の統廃合も同様の傾向である。

一方、合理化に向けた話し合いが行われた（行われる見込み）との回答が 2 割前後あり、合理化に向けた動きがないとの回答も 3 割を占めている。今後、合理化の取り組みを推進するためには、これら事業者をどのように巻き込んでいくかが課題となるだろう。

合理化へ向けた協議事項については、社内・社外ともに配送体制や配送作業員に関する項目を挙げる割合が高く、配送業務への対処が障害となっている様子が伺えた。このことは、卸売事業者の事業環境（地域特性）に起因していることが想定され（例：大阪、長野、等）、地域の特性に応じた配送合理化の方向性について打ち出していく必要があると思われる。

このことについては、振興センターが石油ガス物流コストの低減可能性調査として、首都圏を対象としてシミュレーションによる分析を行なっているところである。ここで得られる結果を参考にしつつ、物流拠点の最適配置実現に向けた道筋を明らかにしていく努力が今後求められる。

合理化への取り組みが進展しない理由として最も多く挙げられたのは、「自社施設がまだ十分に使用が可能であるから」であり、過半数に上った。充てん設備の使用年数は、20 年以上に達しているものが 3 分の 2 を占めており、減価償却も概ね終了していることが想定されるため、使える間は自社設備を使用したいとの意図が伺える。

また、流通合理化への考えとして最も多かったのは、「積極的ではないが条件がよければ検討したい」であり、3 割に上った。合理化の推進にあたり、自社に不利益な事態は避けたいとの事業者の思いが伺える。

事例調査からは、都市ガス系事業者や大手 L P ガス事業者が主導権を握り合理化を進めている傾向が明らかとなった。L P ガス市場においては年々大手事業者の販売数量に占めるウエイトが高くなって来ていることから、今後も大手事業者を中心とした共同配送・共同充てんが進捗すると予測できる。また、これまで共同化に成功した事例を分析すると、リーダーシップをとる事業者の負担が大きいのが、実施後にスケールでカバー出来ているという結果であった。

これらのことから、今後は、各地でシェアの高い事業者を中心とした共同配送・充てんを実施しコスト低減を図るべきだと考える。また合理化への取り組みを推進するためには、すべての利害関係者が納得し満足し得るスキームを構築し提案することが求められる。国や業界団体を通じて合理化推進のための様々な事業が展開されているが、これらの事業がすべての利害関係者を納得させ満足させ得るスキームとなっているか検証が必要と考える。

2. 環境変化への対応を推進するために

LPガス業界を取り巻く環境変化として多くの事業者が認識しているのは、「オール電化攻勢による市場競争の激化」や「少子高齢化による需要構造の変化」、「高齢化による事業継承の困難さ」などであった。特に前2点については、LPガス市場に直接的に影響が及ぶことが想定されるため、早急な対応策が求められるところである。

しかしながら、環境変化に対応するための重点的な取り組みとして挙げられているのは、「直売需要家軒数の拡大」や「販売数量の拡大」、「顧客単位消費量・売上単価の増大」といった販売量等の増大と「保安対策の強化」という既存策の踏襲であった。「事業の多角化」や「総合エネルギー事業の展開」など、新たな取り組みや「その他」具体的な策を挙げている事業者はわずかであった。

環境変化に対応するためには、販売量等の増大と保安以外に、LPガスを基盤とした事業拡大が急務であることが伺える。その具体的取り組みとして、「環境問題」「バルク配送」「質量販売」等が考えられる。

(1) 環境問題への取り組み

環境問題への取り組みについては、「対応をすでに実施している」と回答した事業者や「対応に向けた検討・準備を進めている」と回答した事業者と、「何をすればよいのかわからない」と回答した事業者や「業界として対応すべき」と回答した事業者とがほぼ同程度であった。一方、近年注目を集めている太陽光・太陽熱機器への取り組みについては、「販売・普及に取り組んでいない」と回答した事業者が6割近くに上り、試行錯誤の中で何らかの対応策を模索している状況にあることが伺える。

環境問題への対応は、わが国だけでなく全世界規模で官民挙げて進められているところであり、今や環境に取り組まない事業者は存続できないところにまで追いつめられていると言えよう。特にLPガスを含むエネルギー業界では、その傾向が顕著である。「LPガスはクリーンエネルギー」と謳われている中、新たな技術開発の進展やそれに伴う環境変化に追いつき取り込んでいくことが急務である。例えば、太陽熱温水システムで暖められたお湯の再加熱にLPガスを使用するなどの方策が考えられる。

自然エネルギーとの組み合わせにより環境にいつそう貢献できるLPガスを目指し、具体的取り組みを起こすことが求められる。

(2) バルク配送への取り組み

バルク配送システムの動向については、「今後進展すると思う」と回答した事業者と「進展しないと思う」と回答した事業者がほぼ同じ割合であった。進展しない理由としては、投資が一巡し、投資効果が得られる物件が減少していることが挙げられている。そのために、自社バルク配送への取り組み意向については、「限定した範囲で推進する」や「他社への委託を継続する」、「需要家の要望があるものに限定する」など、新たな投資に消極的になっている事業者が大半であった。

バルク配送システムは、今後もエネルギー間競争が激化すると予測される中、事業者同士が相互利用できるような業界内環境を整理し、これまでの投資を有効活用していくことがコスト削減を実現できる手段である。また、バルク配送システムの優位性を生かし、従来以上に高効率な消費時代の到来に備えるべきである。

(3) 質量販売への取り組み

質量販売への取り組みについては、「需要家からの注文にのみ対応している」と回答した事業者と「特に対応していない」と回答した事業者で8割以上を占めており、バルク配送システム以上に消極的であった。また、FRP容器が導入された場合の質量販売への取り組み意向についての質問については、積極的に取り組むとの回答が5%に留まり、8割近くが現状の対応を維持すると答えた。

消費者の立場からは、LPガスは他のエネルギーに比べて割高であるとの印象が強く、その要因として現在の体積販売を基本とした料金体系が挙げられている。諸外国の例ではむしろ質量販売が多く採用されていることもあり、わが国でも質量販売に向けた取り組みが検討されつつある。そのひとつは、質量販売の事故低減に向けたカップリング付き容器弁の開発であり、既に製品化された。また持ち運びが容易なFRP容器の採用に向けた調査研究もされている。しかしながら、将来にFRP容器が採用されても積極的に取り組む考えの卸売事業者は少なく、その対応策については今後の検討課題である。

参考資料

1. LPガス卸売事業者の実態調査 ブロック別クロス集計表

問1-1 充てん所を運営(SA)

	全体	充てん所を運営している	充てん所を運営していない	無回答
合計	100.0 539	100.0 539	0.0 0	0.0 0
ブロック				
北海道	100.0 29	100.0 29	0.0 0	0.0 0
東北	100.0 84	100.0 84	0.0 0	0.0 0
関東・信	100.0 125	100.0 125	0.0 0	0.0 0
東海	100.0 64	100.0 64	0.0 0	0.0 0
北陸	100.0 40	100.0 40	0.0 0	0.0 0
近畿	100.0 48	100.0 48	0.0 0	0.0 0
中国	100.0 55	100.0 55	0.0 0	0.0 0
四国	100.0 36	100.0 36	0.0 0	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	100.0 57	0.0 0	0.0 0

資本金

	全体	1千万未満	3千万未満	5千万未満	1億未満	10億未満	10億以上	無回答
合計	100.0 539	2.8 15	32.3 174	16.1 87	14.3 77	11.7 63	15.6 84	7.2 39
ブロック								
北海道	100.0 29	0.0 0	31.0 9	10.3 3	6.9 2	6.9 2	34.5 10	10.3 3
東北	100.0 84	3.6 3	26.2 22	11.9 10	14.3 12	9.5 8	26.2 22	8.3 7
関東・信	100.0 125	2.4 3	27.2 34	18.4 23	12.8 16	6.4 8	24.0 30	8.8 11
東海	100.0 64	1.6 1	34.4 22	17.2 11	17.2 11	17.2 11	7.8 5	4.7 3
北陸	100.0 40	2.5 1	20.0 8	12.5 5	20.0 8	27.5 11	15.0 6	2.5 1
近畿	100.0 48	4.2 2	35.4 17	22.9 11	12.5 6	8.3 4	14.6 7	2.1 1
中国	100.0 55	0.0 0	49.1 27	16.4 9	12.7 7	12.7 7	3.6 2	5.5 3
四国	100.0 36	2.8 1	47.2 17	16.7 6	16.7 6	8.3 3	0.0 0	8.3 3
九州・沖縄	100.0 57	7.0 4	31.6 18	14.0 8	15.8 9	15.8 9	3.5 2	12.3 7

全従業員数

	全体	10人未満	20人未満	30人未満	50人未満	100人未満	100人以上	無回答
合計	100.0 539	6.7 36	12.4 67	11.3 61	13.7 74	15.4 83	32.5 175	8.0 43
ブロック								
北海道	100.0 29	6.9 2	0.0 0	6.9 2	13.8 4	20.7 6	44.8 13	6.9 2
東北	100.0 84	6.0 5	14.3 12	7.1 6	13.1 11	11.9 10	36.9 31	10.7 9
関東・信	100.0 125	5.6 7	8.0 10	13.6 17	8.8 11	14.4 18	38.4 48	11.2 14
東海	100.0 64	1.6 1	15.6 10	9.4 6	18.8 12	18.8 12	29.7 19	6.3 4
北陸	100.0 40	0.0 0	15.0 6	7.5 3	20.0 8	10.0 4	42.5 17	5.0 2
近畿	100.0 48	10.4 5	10.4 5	16.7 8	10.4 5	16.7 8	27.1 13	8.3 4
中国	100.0 55	12.7 7	18.2 10	10.9 6	18.2 10	18.2 10	20.0 11	1.8 1
四国	100.0 36	11.1 4	13.9 5	16.7 6	11.1 4	22.2 8	22.2 8	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	8.8 5	15.8 9	12.3 7	15.8 9	10.5 6	26.3 15	10.5 6

LPガス部門従業員数

	全体	10人未満	20人未満	30人未満	50人未満	50人以上	無回答
合計	100.0 539	16.0 86	21.9 118	13.9 75	10.9 59	24.9 134	12.4 67
ブロック							
北海道	100.0 29	24.1 7	17.2 5	0.0 0	6.9 2	44.8 13	6.9 2
東北	100.0 84	14.3 12	26.2 22	9.5 8	7.1 6	23.8 20	19.0 16
関東・信	100.0 125	8.8 11	16.8 21	18.4 23	7.2 9	29.6 37	19.2 24
東海	100.0 64	12.5 8	28.1 18	12.5 8	12.5 8	28.1 18	6.3 4
北陸	100.0 40	17.5 7	25.0 10	10.0 4	17.5 7	22.5 9	7.5 3
近畿	100.0 48	22.9 11	16.7 8	18.8 9	12.5 6	14.6 7	14.6 7
中国	100.0 55	21.8 12	27.3 15	20.0 11	9.1 5	20.0 11	1.8 1
四国	100.0 36	25.0 9	25.0 9	8.3 3	22.2 8	11.1 4	8.3 3
九州・沖縄	100.0 57	15.8 9	17.5 10	14.0 8	14.0 8	26.3 15	12.3 7

自社充てん所数

	全体	1箇所	3箇所以下	5箇所以下	10箇所以下	20箇所以下	21箇所以上	無回答
合計	100.0 539	64.0 345	16.1 87	4.3 23	4.1 22	1.7 9	6.9 37	3.0 16
ブロック								
北海道	100.0 29	55.2 16	13.8 4	6.9 2	0.0 0	0.0 0	20.7 6	3.4 1
東北	100.0 84	63.1 53	14.3 12	2.4 2	1.2 1	2.4 2	13.1 11	3.6 3
関東・信	100.0 125	64.0 80	13.6 17	1.6 2	7.2 9	2.4 3	9.6 12	1.6 2
東海	100.0 64	60.9 39	15.6 10	9.4 6	6.3 4	1.6 1	4.7 3	1.6 1
北陸	100.0 40	47.5 19	27.5 11	2.5 1	2.5 1	2.5 1	7.5 3	10.0 4
近畿	100.0 48	70.8 34	14.6 7	2.1 1	4.2 2	0.0 0	4.2 2	4.2 2
中国	100.0 55	76.4 42	12.7 7	3.6 2	1.8 1	0.0 0	0.0 0	5.5 3
四国	100.0 36	66.7 24	25.0 9	2.8 1	5.6 2	0.0 0	0.0 0	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	64.9 37	17.5 10	10.5 6	3.5 2	3.5 2	0.0 0	0.0 0

問2 業務の種類(卸売業務も含む)(MA)

	全体	LPガス卸売	LPガス直売 (工業用・業務用)	LPガス家庭用 直売(小口業務用を含む)	LPガス充てん (自社のみ)	LPガス受託充 てん	LPガス配送 (自社のみ)	LPガス受託配 送	LPガススタン ド	CNGスタン ド
合計	100.0 539	95.4 514	84.2 454	83.5 450	57.1 308	83.9 452	52.7 284	70.3 379	60.7 327	8.7 47
ブロック										
北海道	100.0 29	93.1 27	79.3 23	86.2 25	69.0 20	79.3 23	62.1 18	58.6 17	69.0 20	13.8 4
東北	100.0 84	94.0 79	79.8 67	77.4 65	53.6 45	85.7 72	53.6 45	67.9 57	61.9 52	15.5 13
関東・信	100.0 125	96.0 120	80.0 100	81.6 102	59.2 74	85.6 107	52.0 65	73.6 92	49.6 62	12.8 16
東海	100.0 64	95.3 61	90.6 58	87.5 56	57.8 37	85.9 55	51.6 33	68.8 44	56.3 36	1.6 1
北陸	100.0 40	95.0 38	100.0 40	92.5 37	47.5 19	87.5 35	40.0 16	75.0 30	65.0 26	17.5 7
近畿	100.0 48	97.9 47	89.6 43	87.5 42	56.3 27	89.6 43	50.0 24	87.5 42	68.8 33	10.4 5
中国	100.0 55	92.7 51	78.2 43	76.4 42	52.7 29	74.5 41	54.5 30	56.4 31	60.0 33	0.0 0
四国	100.0 36	100.0 36	83.3 30	86.1 31	66.7 24	86.1 31	58.3 21	75.0 27	86.1 31	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	94.7 54	86.0 49	86.0 49	56.1 32	77.2 44	54.4 31	66.7 38	57.9 33	1.8 1
	全体	簡易ガス事業	一般ガス事業	ガス工事	ガス器具販売	容器再検査	保安センター	その他	無回答	
合計	100.0 539	48.1 259	22.3 120	82.7 446	92.0 496	20.0 108	27.3 147	8.7 47	0.6 3	
ブロック										
北海道	100.0 29	41.4 12	20.7 6	72.4 21	93.1 27	34.5 10	31.0 9	10.3 3	0.0 0	
東北	100.0 84	45.2 38	20.2 17	77.4 65	85.7 72	22.6 19	20.2 17	6.0 5	1.2 1	
関東・信	100.0 125	46.4 58	16.8 21	80.0 100	92.8 116	16.8 21	29.6 37	6.4 8	0.8 1	
東海	100.0 64	51.6 33	29.7 19	82.8 53	96.9 62	15.6 10	35.9 23	12.5 8	0.0 0	
北陸	100.0 40	47.5 19	27.5 11	95.0 38	100.0 40	20.0 8	40.0 16	10.0 4	0.0 0	
近畿	100.0 48	58.3 28	31.3 15	91.7 44	91.7 44	16.7 8	31.3 15	14.6 7	0.0 0	
中国	100.0 55	50.9 28	21.8 12	80.0 44	90.9 50	25.5 14	20.0 11	7.3 4	1.8 1	
四国	100.0 36	33.3 12	33.3 12	83.3 30	91.7 33	22.2 8	27.8 10	8.3 3	0.0 0	
九州・沖縄	100.0 57	54.4 31	12.3 7	87.7 50	89.5 51	17.5 10	15.8 9	8.8 5	0.0 0	

LPガス及び関連売上高合計

	全体	1億未満	5億未満	10億未満	50億未満	100億未満	100億以上	無回答
合計	100.0 539	3.3 18	27.8 150	15.2 82	27.1 146	6.5 35	12.6 68	7.4 40
ブロック								
北海道	100.0 29	6.9 2	34.5 10	6.9 2	17.2 5	3.4 1	27.6 8	3.4 1
東北	100.0 84	2.4 2	31.0 26	17.9 15	20.2 17	1.2 1	15.5 13	11.9 10
関東・信	100.0 125	2.4 3	20.8 26	16.0 20	23.2 29	8.8 11	19.2 24	9.6 12
東海	100.0 64	0.0 0	18.8 12	15.6 10	35.9 23	10.9 7	12.5 8	6.3 4
北陸	100.0 40	2.5 1	30.0 12	10.0 4	37.5 15	5.0 2	12.5 5	2.5 1
近畿	100.0 48	4.2 2	31.3 15	16.7 8	27.1 13	6.3 3	10.4 5	4.2 2
中国	100.0 55	3.6 2	34.5 19	23.6 13	23.6 13	7.3 4	1.8 1	5.5 3
四国	100.0 36	8.3 3	33.3 12	5.6 2	38.9 14	8.3 3	0.0 0	5.6 2
九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	31.6 18	14.0 8	28.1 16	5.3 3	7.0 4	8.8 5

問3-2 LPガス販売事業の中に占める卸売(直売子会社への卸売を含める)の割合(SA)

	全体	10%未満	20%未満	30%未満	40%未満	50%未満	60%未満	70%未満	80%未満	80%以上	無回答
合計	100.0 539	12.8 69	9.6 52	10.6 57	8.7 47	9.6 52	8.9 48	7.1 38	10.9 59	18.9 102	2.8 15
ブロック											
北海道	100.0 29	10.3 3	17.2 5	6.9 2	3.4 1	6.9 2	6.9 2	3.4 1	20.7 6	17.2 5	6.9 2
東北	100.0 84	10.7 9	8.3 7	11.9 10	6.0 5	10.7 9	10.7 9	6.0 5	13.1 11	17.9 15	4.8 4
関東・信	100.0 125	11.2 14	11.2 14	8.8 11	7.2 9	9.6 12	9.6 12	8.8 11	12.8 16	19.2 24	1.6 2
東海	100.0 64	9.4 6	10.9 7	18.8 12	3.1 2	14.1 9	6.3 4	9.4 6	10.9 7	14.1 9	3.1 2
北陸	100.0 40	10.0 4	5.0 2	12.5 5	7.5 3	12.5 5	10.0 4	5.0 2	10.0 4	20.0 8	7.5 3
近畿	100.0 48	6.3 3	8.3 4	14.6 7	20.8 10	0.0 0	12.5 6	8.3 4	10.4 5	16.7 8	2.1 1
中国	100.0 55	18.2 10	10.9 6	7.3 4	7.3 4	12.7 7	12.7 7	7.3 4	7.3 4	16.4 9	0.0 0
四国	100.0 36	27.8 10	11.1 4	5.6 2	13.9 5	11.1 4	2.8 1	5.6 2	0.0 0	19.4 7	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	17.5 10	5.3 3	7.0 4	14.0 8	7.0 4	5.3 3	3.5 2	10.5 6	29.8 17	0.0 0

問3-3 LPガス年間販売数量(SA)

	全体	500t未満	1千t未満	2千t未満	3千t未満	5千t未満	1万t未満	3万t未満
合計	100.0 539	4.8 26	8.5 46	14.3 77	10.8 58	11.3 61	14.7 79	15.8 85
ブロック								
北海道	100.0 29	6.9 2	13.8 4	17.2 5	13.8 4	10.3 3	6.9 2	3.4 1
東北	100.0 84	4.8 4	11.9 10	21.4 18	9.5 8	9.5 8	9.5 8	11.9 10
関東・信	100.0 125	2.4 3	6.4 8	11.2 14	8.8 11	13.6 17	16.8 21	14.4 18
東海	100.0 64	1.6 1	6.3 4	4.7 3	10.9 7	14.1 9	14.1 9	25.0 16
北陸	100.0 40	0.0 0	12.5 5	17.5 7	12.5 5	2.5 1	15.0 6	25.0 10
近畿	100.0 48	8.3 4	2.1 1	12.5 6	14.6 7	14.6 7	12.5 6	12.5 6
中国	100.0 55	9.1 5	10.9 6	20.0 11	9.1 5	14.5 8	14.5 8	14.5 8
四国	100.0 36	11.1 4	8.3 3	13.9 5	8.3 3	2.8 1	30.6 11	13.9 5
九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	8.8 5	14.0 8	14.0 8	12.3 7	14.0 8	19.3 11
	全体	5万t未満	10万t未満	10万t以上	無回答			
合計	100.0 539	3.0 16	3.7 20	10.8 58	2.4 13			
ブロック								
北海道	100.0 29	3.4 1	0.0 0	20.7 6	3.4 1			
東北	100.0 84	0.0 0	0.0 0	16.7 14	4.8 4			
関東・信	100.0 125	4.0 5	5.6 7	15.2 19	1.6 2			
東海	100.0 64	7.8 5	6.3 4	9.4 6	0.0 0			
北陸	100.0 40	0.0 0	5.0 2	10.0 4	0.0 0			
近畿	100.0 48	2.1 1	6.3 3	8.3 4	6.3 3			
中国	100.0 55	1.8 1	3.6 2	1.8 1	0.0 0			
四国	100.0 36	2.8 1	2.8 1	0.0 0	5.6 2			
九州・沖縄	100.0 57	3.5 2	1.8 1	7.0 4	0.0 0			

問3-4 家庭用・業務用消費者に直売しているLPガス年間販売数量(SA)

	全体	500ト未満	1千ト未満	2千ト未満	3千ト未満	5千ト未満	1万ト未満	3万ト未満
合計	100.0 539	23.6 127	13.9 75	12.6 68	6.5 35	9.6 52	9.8 53	5.6 30
ブロック								
北海道	100.0 29	27.6 8	6.9 2	17.2 5	0.0 0	13.8 4	0.0 0	10.3 3
東北	100.0 84	28.6 24	16.7 14	9.5 8	2.4 2	7.1 6	9.5 8	1.2 1
関東・信	100.0 125	19.2 24	15.2 19	10.4 13	6.4 8	10.4 13	8.8 11	6.4 8
東海	100.0 64	10.9 7	7.8 5	17.2 11	14.1 9	10.9 7	10.9 7	7.8 5
北陸	100.0 40	30.0 12	17.5 7	10.0 4	2.5 1	17.5 7	5.0 2	2.5 1
近畿	100.0 48	29.2 14	16.7 8	18.8 9	4.2 2	4.2 2	8.3 4	4.2 2
中国	100.0 55	23.6 13	16.4 9	16.4 9	7.3 4	5.5 3	9.1 5	9.1 5
四国	100.0 36	33.3 12	13.9 5	5.6 2	8.3 3	13.9 5	13.9 5	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	22.8 13	10.5 6	12.3 7	10.5 6	8.8 5	17.5 10	7.0 4
	全体	5万ト未満	10万ト未満	10万ト以上	無回答			
合計	100.0 539	2.0 11	7.2 39	0.9 5	8.2 44			
ブロック								
北海道	100.0 29	0.0 0	20.7 6	0.0 0	3.4 1			
東北	100.0 84	1.2 1	13.1 11	0.0 0	10.7 9			
関東・信	100.0 125	4.0 5	10.4 13	2.4 3	6.4 8			
東海	100.0 64	0.0 0	7.8 5	3.1 2	9.4 6			
北陸	100.0 40	2.5 1	7.5 3	0.0 0	5.0 2			
近畿	100.0 48	2.1 1	2.1 1	0.0 0	10.4 5			
中国	100.0 55	0.0 0	0.0 0	0.0 0	12.7 7			
四国	100.0 36	2.8 1	0.0 0	0.0 0	5.6 2			
九州・沖縄	100.0 57	3.5 2	0.0 0	0.0 0	7.0 4			

問4-1 LPガスシリンダー家庭用・業務用消費者軒数<貴社直売>(SA)

	全体	3千件未満	5千件未満	7千件未満	1万件未満	1万5千件未満	2万件未満	3万件未満
合計	100.0 539	38.6 208	12.2 66	6.5 35	6.3 34	5.9 32	3.7 20	3.5 19
ブロック								
北海道	100.0 29	24.1 7	6.9 2	10.3 3	6.9 2	6.9 2	3.4 1	0.0 0
東北	100.0 84	40.5 34	13.1 11	3.6 3	3.6 3	4.8 4	7.1 6	0.0 0
関東・信	100.0 125	37.6 47	9.6 12	5.6 7	6.4 8	4.0 5	2.4 3	2.4 3
東海	100.0 64	29.7 19	17.2 11	10.9 7	4.7 3	4.7 3	4.7 3	9.4 6
北陸	100.0 40	52.5 21	10.0 4	10.0 4	7.5 3	5.0 2	0.0 0	2.5 1
近畿	100.0 48	56.3 27	10.4 5	8.3 4	4.2 2	2.1 1	0.0 0	2.1 1
中国	100.0 55	32.7 18	23.6 13	1.8 1	9.1 5	7.3 4	5.5 3	3.6 2
四国	100.0 36	47.2 17	2.8 1	8.3 3	8.3 3	11.1 4	5.6 2	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	29.8 17	12.3 7	5.3 3	8.8 5	12.3 7	3.5 2	10.5 6
	全体	5万件未満	10万件未満	10万件以上	無回答			
合計	100.0 539	9.8 53	2.6 14	1.9 10	8.9 48			
ブロック								
北海道	100.0 29	27.6 8	3.4 1	0.0 0	10.3 3			
東北	100.0 84	13.1 11	2.4 2	1.2 1	10.7 9			
関東・信	100.0 125	12.8 16	4.0 5	4.0 5	11.2 14			
東海	100.0 64	6.3 4	1.6 1	4.7 3	6.3 4			
北陸	100.0 40	12.5 5	0.0 0	0.0 0	0.0 0			
近畿	100.0 48	6.3 3	4.2 2	0.0 0	6.3 3			
中国	100.0 55	0.0 0	3.6 2	0.0 0	12.7 7			
四国	100.0 36	5.6 2	0.0 0	2.8 1	8.3 3			
九州・沖縄	100.0 57	7.0 4	1.8 1	0.0 0	8.8 5			

問4-1 LPガスリンダー家庭用・業務用消費者軒数<グループ子会社>(SA)

	全体	3千件未満	5千件未満	7千件未満	1万件未満	1万5千件未満	2万件未満	3万件未満
合計	100.0 539	16.9 91	3.5 19	2.2 12	4.3 23	2.8 15	1.3 7	1.1 6
ブロック								
北海道	100.0 29	31.0 9	6.9 2	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0
東北	100.0 84	11.9 10	2.4 2	3.6 3	2.4 2	2.4 2	2.4 2	0.0 0
関東・信	100.0 125	11.2 14	4.8 6	3.2 4	6.4 8	2.4 3	1.6 2	3.2 4
東海	100.0 64	20.3 13	1.6 1	3.1 2	1.6 1	3.1 2	0.0 0	0.0 0
北陸	100.0 40	12.5 5	5.0 2	0.0 0	7.5 3	2.5 1	0.0 0	0.0 0
近畿	100.0 48	27.1 13	8.3 4	2.1 1	8.3 4	2.1 1	0.0 0	0.0 0
中国	100.0 55	23.6 13	0.0 0	1.8 1	5.5 3	3.6 2	1.8 1	0.0 0
四国	100.0 36	16.7 6	5.6 2	2.8 1	2.8 1	8.3 3	0.0 0	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	12.3 7	0.0 0	0.0 0	1.8 1	1.8 1	3.5 2	3.5 2
	全体	5万件未満	10万件未満	10万件以上	無回答			
合計	100.0 539	2.0 11	8.2 44	1.5 8	56.2 303			
ブロック								
北海道	100.0 29	0.0 0	20.7 6	0.0 0	41.4 12			
東北	100.0 84	1.2 1	14.3 12	1.2 1	58.3 49			
関東・信	100.0 125	3.2 4	12.0 15	3.2 4	48.8 61			
東海	100.0 64	3.1 2	4.7 3	0.0 0	62.5 40			
北陸	100.0 40	5.0 2	10.0 4	0.0 0	57.5 23			
近畿	100.0 48	0.0 0	4.2 2	2.1 1	45.8 22			
中国	100.0 55	1.8 1	1.8 1	1.8 1	58.2 32			
四国	100.0 36	0.0 0	0.0 0	0.0 0	63.9 23			
九州・沖縄	100.0 57	1.8 1	1.8 1	1.8 1	71.9 41			

問4-2 パルクシステムにより販売している家庭用・業務用消費者軒数<貴社直売>(SA)

	全体	100件未満	200件未満	300件未満	500件未満	700件未満	1千件未満	2千件未満	2千件以上	無回答
合計	100.0 539	55.3 298	12.8 69	3.0 16	3.2 17	1.1 6	1.7 9	2.4 13	5.9 32	14.7 79
ブロック										
北海道	100.0 29	48.3 14	20.7 6	6.9 2	0.0 0	3.4 1	0.0 0	0.0 0	6.9 2	13.8 4
東北	100.0 84	56.0 47	17.9 15	2.4 2	2.4 2	0.0 0	1.2 1	1.2 1	0.0 0	19.0 16
関東・信	100.0 125	55.2 69	12.8 16	0.0 0	2.4 3	1.6 2	0.8 1	4.0 5	9.6 12	13.6 17
東海	100.0 64	51.6 33	6.3 4	6.3 4	4.7 3	3.1 2	3.1 2	1.6 1	15.6 10	7.8 5
北陸	100.0 40	52.5 21	22.5 9	10.0 4	7.5 3	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	7.5 3
近畿	100.0 48	58.3 28	8.3 4	4.2 2	4.2 2	0.0 0	0.0 0	4.2 2	2.1 1	18.8 9
中国	100.0 55	63.6 35	12.7 7	0.0 0	1.8 1	1.8 1	3.6 2	0.0 0	1.8 1	14.5 8
四国	100.0 36	66.7 24	13.9 5	0.0 0	2.8 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	16.7 6
九州・沖縄	100.0 57	45.6 26	5.3 3	3.5 2	3.5 2	0.0 0	5.3 3	7.0 4	10.5 6	19.3 11

問4-2 パルクシステムにより販売している家庭用・業務用消費者軒数<グループ子会社>(SA)

	全体	100件未満	200件未満	300件未満	500件未満	700件未満	1千件未満	2千件未満	2千件以上	無回答
合計	100.0 539	25.8 139	3.2 17	1.1 6	6.9 37	0.4 2	0.7 4	0.9 5	1.7 9	59.4 320
ブロック										
北海道	100.0 29	27.6 8	3.4 1	0.0 0	17.2 5	0.0 0	0.0 0	3.4 1	0.0 0	48.3 14
東北	100.0 84	23.8 20	1.2 1	0.0 0	13.1 11	0.0 0	0.0 0	0.0 0	2.4 2	59.5 50
関東・信	100.0 125	25.6 32	6.4 8	2.4 3	9.6 12	0.8 1	0.8 1	0.0 0	2.4 3	52.0 65
東海	100.0 64	23.4 15	0.0 0	0.0 0	6.3 4	0.0 0	1.6 1	1.6 1	1.6 1	65.6 42
北陸	100.0 40	12.5 5	7.5 3	2.5 1	7.5 3	2.5 1	5.0 2	0.0 0	0.0 0	62.5 25
近畿	100.0 48	41.7 20	0.0 0	2.1 1	2.1 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	2.1 1	52.1 25
中国	100.0 55	27.3 15	5.5 3	1.8 1	1.8 1	0.0 0	0.0 0	1.8 1	0.0 0	61.8 34
四国	100.0 36	27.8 10	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	2.8 1	0.0 0	69.4 25
九州・沖縄	100.0 57	22.8 13	1.8 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	1.8 1	3.5 2	70.2 40

LPガス部門男性従業員数

	全体	5人未満	10人未満	20人未満	30人未満	50人未満	50人以上	無回答
合計	100.0 539	11.5 62	17.6 95	23.6 127	13.2 71	10.9 59	21.2 114	2.0 11
ブロック								
北海道	100.0 29	13.8 4	27.6 8	6.9 2	3.4 1	10.3 3	37.9 11	0.0 0
東北	100.0 84	16.7 14	17.9 15	26.2 22	7.1 6	10.7 9	17.9 15	3.6 3
関東・信	100.0 125	9.6 12	18.4 23	21.6 27	13.6 17	8.0 10	25.6 32	3.2 4
東海	100.0 64	9.4 6	10.9 7	28.1 18	14.1 9	12.5 8	25.0 16	0.0 0
北陸	100.0 40	10.0 4	17.5 7	25.0 10	15.0 6	12.5 5	20.0 8	0.0 0
近畿	100.0 48	10.4 5	18.8 9	22.9 11	20.8 10	10.4 5	14.6 7	2.1 1
中国	100.0 55	10.9 6	14.5 8	34.5 19	16.4 9	5.5 3	16.4 9	1.8 1
四国	100.0 36	16.7 6	19.4 7	16.7 6	13.9 5	16.7 6	11.1 4	5.6 2
九州・沖縄	100.0 57	8.8 5	19.3 11	21.1 12	12.3 7	17.5 10	21.1 12	0.0 0

LPガス部門女性従業員数

	全体	5人未満	10人未満	20人未満	30人未満	50人未満	50人以上	無回答
合計	100.0 539	49.9 269	18.7 101	9.6 52	3.0 16	3.5 19	4.1 22	11.1 60
ブロック								
北海道	100.0 29	48.3 14	10.3 3	6.9 2	0.0 0	0.0 0	10.3 3	24.1 7
東北	100.0 84	56.0 47	15.5 13	8.3 7	0.0 0	2.4 2	0.0 0	17.9 15
関東・信	100.0 125	47.2 59	17.6 22	7.2 9	3.2 4	6.4 8	7.2 9	11.2 14
東海	100.0 64	43.8 28	12.5 8	14.1 9	9.4 6	3.1 2	6.3 4	10.9 7
北陸	100.0 40	50.0 20	25.0 10	5.0 2	2.5 1	2.5 1	2.5 1	12.5 5
近畿	100.0 48	54.2 26	25.0 12	8.3 4	2.1 1	2.1 1	2.1 1	6.3 3
中国	100.0 55	50.9 28	23.6 13	12.7 7	1.8 1	3.6 2	1.8 1	5.5 3
四国	100.0 36	50.0 18	27.8 10	8.3 3	0.0 0	0.0 0	2.8 1	11.1 4
九州・沖縄	100.0 57	49.1 28	17.5 10	15.8 9	5.3 3	5.3 3	3.5 2	3.5 2

総支給額(男性一人当たり)

	全体	300万円未満	400万円未満	500万円未満	600万円未満	700万円未満	800万円未満	900万円未満	900万円以上	無回答
合計	100.0 539	1.7 9	14.3 77	29.1 157	15.4 83	6.3 34	2.4 13	0.6 3	0.9 5	29.3 158
ブロック										
北海道	100.0 29	0.0 0	10.3 3	17.2 5	20.7 6	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	51.7 15
東北	100.0 84	2.4 2	17.9 15	21.4 18	3.6 3	0.0 0	4.8 4	2.4 2	1.2 1	46.4 39
関東・信	100.0 125	0.8 1	5.6 7	27.2 34	20.0 25	12.0 15	3.2 4	0.8 1	2.4 3	28.0 35
東海	100.0 64	0.0 0	7.8 5	26.6 17	26.6 17	9.4 6	0.0 0	0.0 0	0.0 0	29.7 19
北陸	100.0 40	2.5 1	25.0 10	37.5 15	12.5 5	2.5 1	2.5 1	0.0 0	0.0 0	17.5 7
近畿	100.0 48	2.1 1	10.4 5	27.1 13	25.0 12	12.5 6	0.0 0	0.0 0	2.1 1	20.8 10
中国	100.0 55	0.0 0	21.8 12	40.0 22	12.7 7	5.5 3	1.8 1	0.0 0	0.0 0	18.2 10
四国	100.0 36	2.8 1	25.0 9	47.2 17	8.3 3	2.8 1	2.8 1	0.0 0	0.0 0	11.1 4
九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	19.3 11	26.3 15	8.8 5	3.5 2	3.5 2	0.0 0	0.0 0	33.3 19

総支給額(女性一人当たり)

	全体	200万円未満	300万円未満	400万円未満	500万円未満	600万円未満	700万円未満	800万円未満	800万円以上	無回答
合計	100.0 539	5.9 32	27.6 149	25.4 137	5.4 29	0.7 4	0.2 1	0.4 2	0.2 1	34.1 184
ブロック										
北海道	100.0 29	3.4 1	37.9 11	3.4 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	55.2 16
東北	100.0 84	3.6 3	27.4 23	16.7 14	3.6 3	1.2 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	47.6 40
関東・信	100.0 125	8.0 10	23.2 29	29.6 37	8.0 10	0.8 1	0.8 1	0.8 1	0.0 0	28.8 36
東海	100.0 64	3.1 2	29.7 19	28.1 18	3.1 2	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	35.9 23
北陸	100.0 40	10.0 4	27.5 11	35.0 14	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	27.5 11
近畿	100.0 48	4.2 2	20.8 10	29.2 14	10.4 5	0.0 0	0.0 0	0.0 0	2.1 1	33.3 16
中国	100.0 55	5.5 3	36.4 20	23.6 13	9.1 5	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	25.5 14
四国	100.0 36	8.3 3	22.2 8	41.7 15	5.6 2	0.0 0	0.0 0	2.8 1	0.0 0	19.4 7
九州・沖縄	100.0 57	7.0 4	29.8 17	19.3 11	3.5 2	3.5 2	0.0 0	0.0 0	0.0 0	36.8 21

男性平均年齢

	全体	20代未満	30代未満	40代未満	50代未満	60代未満	60代以上	無回答
合計	100.0 539	0.0 0	0.4 2	10.4 56	64.0 345	10.9 59	0.6 3	13.7 74
ブロック								
北海道	100.0 29	0.0 0	0.0 0	17.2 5	51.7 15	13.8 4	0.0 0	17.2 5
東北	100.0 84	0.0 0	1.2 1	10.7 9	61.9 52	8.3 7	0.0 0	17.9 15
関東・信	100.0 125	0.0 0	0.0 0	8.8 11	64.0 80	10.4 13	0.0 0	16.8 21
東海	100.0 64	0.0 0	0.0 0	7.8 5	67.2 43	9.4 6	3.1 2	12.5 8
北陸	100.0 40	0.0 0	0.0 0	10.0 4	60.0 24	12.5 5	2.5 1	15.0 6
近畿	100.0 48	0.0 0	0.0 0	10.4 5	66.7 32	14.6 7	0.0 0	8.3 4
中国	100.0 55	0.0 0	1.8 1	9.1 5	65.5 36	12.7 7	0.0 0	10.9 6
四国	100.0 36	0.0 0	0.0 0	11.1 4	72.2 26	8.3 3	0.0 0	8.3 3
九州・沖縄	100.0 57	0.0 0	0.0 0	14.0 8	63.2 36	12.3 7	0.0 0	10.5 6

女性平均年齢

	全体	20代未満	30代未満	40代未満	50代未満	60代未満	60代以上	無回答
合計	100.0 539	0.0 0	5.4 29	30.6 165	32.5 175	11.1 60	0.4 2	20.0 108
ブロック								
北海道	100.0 29	0.0 0	3.4 1	44.8 13	17.2 5	6.9 2	0.0 0	27.6 8
東北	100.0 84	0.0 0	7.1 6	28.6 24	32.1 27	8.3 7	0.0 0	23.8 20
関東・信	100.0 125	0.0 0	4.0 5	32.0 40	35.2 44	8.8 11	0.0 0	20.0 25
東海	100.0 64	0.0 0	4.7 3	32.8 21	32.8 21	7.8 5	1.6 1	20.3 13
北陸	100.0 40	0.0 0	5.0 2	27.5 11	30.0 12	12.5 5	0.0 0	25.0 10
近畿	100.0 48	0.0 0	6.3 3	25.0 12	33.3 16	16.7 8	0.0 0	18.8 9
中国	100.0 55	0.0 0	7.3 4	23.6 13	38.2 21	14.5 8	0.0 0	16.4 9
四国	100.0 36	0.0 0	2.8 1	25.0 9	36.1 13	16.7 6	2.8 1	16.7 6
九州・沖縄	100.0 57	0.0 0	7.0 4	38.6 22	28.1 16	12.3 7	0.0 0	14.0 8

男性勤続年数

	全体	5年未満	10年未満	20年未満	30年未満	40年未満	40年以上	無回答
合計	100.0 539	1.1 6	8.3 45	53.8 290	18.4 99	2.2 12	0.2 1	16.0 86
ブロック								
北海道	100.0 29	0.0 0	17.2 5	41.4 12	13.8 4	6.9 2	0.0 0	20.7 6
東北	100.0 84	0.0 0	6.0 5	40.5 34	26.2 22	3.6 3	0.0 0	23.8 20
関東・信	100.0 125	0.0 0	11.2 14	50.4 63	16.0 20	3.2 4	0.0 0	19.2 24
東海	100.0 64	1.6 1	9.4 6	57.8 37	14.1 9	1.6 1	0.0 0	15.6 10
北陸	100.0 40	0.0 0	2.5 1	60.0 24	17.5 7	5.0 2	2.5 1	12.5 5
近畿	100.0 48	2.1 1	8.3 4	56.3 27	22.9 11	0.0 0	0.0 0	10.4 5
中国	100.0 55	1.8 1	7.3 4	61.8 34	18.2 10	0.0 0	0.0 0	10.9 6
四国	100.0 36	5.6 2	11.1 4	55.6 20	16.7 6	0.0 0	0.0 0	11.1 4
九州・沖縄	100.0 57	1.8 1	3.5 2	68.4 39	15.8 9	0.0 0	0.0 0	10.5 6

女性勤続年数

	全体	5年未満	10年未満	20年未満	30年未満	40年未満	40年以上	無回答
合計	100.0 539	10.2 55	22.1 119	34.0 183	11.1 60	1.3 7	0.0 0	21.3 115
ブロック								
北海道	100.0 29	20.7 6	24.1 7	13.8 4	6.9 2	0.0 0	0.0 0	34.5 10
東北	100.0 84	3.6 3	16.7 14	34.5 29	16.7 14	2.4 2	0.0 0	26.2 22
関東・信	100.0 125	10.4 13	27.2 34	32.0 40	8.0 10	0.8 1	0.0 0	21.6 27
東海	100.0 64	12.5 8	28.1 18	31.3 20	6.3 4	0.0 0	0.0 0	21.9 14
北陸	100.0 40	7.5 3	10.0 4	47.5 19	10.0 4	2.5 1	0.0 0	22.5 9
近畿	100.0 48	16.7 8	12.5 6	37.5 18	12.5 6	0.0 0	0.0 0	20.8 10
中国	100.0 55	5.5 3	25.5 14	34.5 19	16.4 9	1.8 1	0.0 0	16.4 9
四国	100.0 36	8.3 3	19.4 7	47.2 17	5.6 2	2.8 1	0.0 0	16.7 6
九州・沖縄	100.0 57	14.0 8	26.3 15	29.8 17	15.8 9	0.0 0	0.0 0	14.0 8

問6-1 勤務時間<正社員>(SA)

	全体	差はない(同条件である)	自社の方が長い	同業他社の方が長い	わからない	無回答
合計	100.0 539	47.3 255	3.0 16	7.2 39	40.4 218	2.0 11
ブロック						
北海道	100.0 29	72.4 21	3.4 1	0.0 0	24.1 7	0.0 0
東北	100.0 84	35.7 30	7.1 6	13.1 11	41.7 35	2.4 2
関東・信	100.0 125	47.2 59	1.6 2	7.2 9	41.6 52	2.4 3
東海	100.0 64	46.9 30	3.1 2	3.1 2	45.3 29	1.6 1
北陸	100.0 40	57.5 23	0.0 0	15.0 6	25.0 10	2.5 1
近畿	100.0 48	41.7 20	4.2 2	8.3 4	41.7 20	4.2 2
中国	100.0 55	58.2 32	1.8 1	1.8 1	38.2 21	0.0 0
四国	100.0 36	30.6 11	2.8 1	11.1 4	55.6 20	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	50.9 29	1.8 1	3.5 2	40.4 23	3.5 2

問6-1 給与<正社員>(SA)

	全体	差はない(同条件である)	自社の方が高い	同業他社の方が高い	わからない	無回答
合計	100.0 539	22.1 119	12.1 65	4.1 22	59.4 320	2.4 13
ブロック						
北海道	100.0 29	41.4 12	10.3 3	0.0 0	48.3 14	0.0 0
東北	100.0 84	19.0 16	20.2 17	9.5 8	47.6 40	3.6 3
関東・信	100.0 125	22.4 28	6.4 8	3.2 4	64.8 81	3.2 4
東海	100.0 64	28.1 18	9.4 6	1.6 1	59.4 38	1.6 1
北陸	100.0 40	22.5 9	10.0 4	10.0 4	55.0 22	2.5 1
近畿	100.0 48	25.0 12	12.5 6	0.0 0	58.3 28	4.2 2
中国	100.0 55	14.5 8	23.6 13	3.6 2	58.2 32	0.0 0
四国	100.0 36	11.1 4	8.3 3	5.6 2	75.0 27	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	21.1 12	8.8 5	1.8 1	64.9 37	3.5 2

問6-1 休暇<正社員>(SA)

	全体	差はない(同条件である)	自社の方が多い	同業他社の方が多い	わからない	無回答
合計	100.0 539	41.4 223	13.9 75	2.2 12	39.3 212	3.2 17
ブロック						
北海道	100.0 29	58.6 17	6.9 2	0.0 0	34.5 10	0.0 0
東北	100.0 84	33.3 28	20.2 17	3.6 3	39.3 33	3.6 3
関東・信	100.0 125	40.8 51	13.6 17	2.4 3	39.2 49	4.0 5
東海	100.0 64	39.1 25	10.9 7	3.1 2	43.8 28	3.1 2
北陸	100.0 40	52.5 21	12.5 5	2.5 1	27.5 11	5.0 2
近畿	100.0 48	37.5 18	14.6 7	0.0 0	43.8 21	4.2 2
中国	100.0 55	49.1 27	14.5 8	1.8 1	34.5 19	0.0 0
四国	100.0 36	33.3 12	13.9 5	0.0 0	52.8 19	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	40.4 23	12.3 7	3.5 2	38.6 22	5.3 3

問6-1 勤務時間<パート・アルバイト>(SA)

	全体	差はない(同条件である)	自社の方が長い	同業他社の方が長い	わからない	無回答
合計	100.0 539	35.8 193	0.9 5	2.6 14	41.4 223	19.3 104
ブロック						
北海道	100.0 29	65.5 19	0.0 0	0.0 0	24.1 7	10.3 3
東北	100.0 84	33.3 28	2.4 2	7.1 6	40.5 34	16.7 14
関東・信	100.0 125	39.2 49	1.6 2	3.2 4	41.6 52	14.4 18
東海	100.0 64	42.2 27	0.0 0	0.0 0	40.6 26	17.2 11
北陸	100.0 40	42.5 17	0.0 0	7.5 3	35.0 14	15.0 6
近畿	100.0 48	29.2 14	2.1 1	2.1 1	43.8 21	22.9 11
中国	100.0 55	29.1 16	0.0 0	0.0 0	45.5 25	25.5 14
四国	100.0 36	22.2 8	0.0 0	0.0 0	44.4 16	33.3 12
九州・沖縄	100.0 57	26.3 15	0.0 0	0.0 0	47.4 27	26.3 15

問6-1 給与<パート・アルバイト>(SA)

	全体	差はない(同条件である)	自社の方が高い	同業他社の方が高い	わからない	無回答
合計	100.0 539	24.5 132	4.5 24	1.3 7	50.1 270	19.7 106
ブロック						
北海道	100.0 29	34.5 10	10.3 3	0.0 0	44.8 13	10.3 3
東北	100.0 84	28.6 24	7.1 6	1.2 1	46.4 39	16.7 14
関東・信	100.0 125	24.8 31	4.8 6	0.8 1	54.4 68	15.2 19
東海	100.0 64	31.3 20	3.1 2	0.0 0	48.4 31	17.2 11
北陸	100.0 40	32.5 13	2.5 1	5.0 2	45.0 18	15.0 6
近畿	100.0 48	22.9 11	2.1 1	2.1 1	50.0 24	22.9 11
中国	100.0 55	18.2 10	3.6 2	0.0 0	52.7 29	25.5 14
四国	100.0 36	13.9 5	2.8 1	2.8 1	47.2 17	33.3 12
九州・沖縄	100.0 57	14.0 8	3.5 2	1.8 1	52.6 30	28.1 16

問6-1 休暇<パート・アルバイト>(SA)

	全体	差はない(同条件である)	自社の方が多い	同業他社の方が多い	わからない	無回答
合計	100.0 539	30.6 165	6.1 33	0.7 4	42.9 231	19.7 106
ブロック						
北海道	100.0 29	48.3 14	6.9 2	0.0 0	34.5 10	10.3 3
東北	100.0 84	25.0 21	15.5 13	3.6 3	39.3 33	16.7 14
関東・信	100.0 125	35.2 44	5.6 7	0.0 0	44.8 56	14.4 18
東海	100.0 64	37.5 24	1.6 1	0.0 0	43.8 28	17.2 11
北陸	100.0 40	37.5 15	10.0 4	0.0 0	37.5 15	15.0 6
近畿	100.0 48	31.3 15	0.0 0	2.1 1	43.8 21	22.9 11
中国	100.0 55	25.5 14	3.6 2	0.0 0	43.6 24	27.3 15
四国	100.0 36	19.4 7	2.8 1	0.0 0	44.4 16	33.3 12
九州・沖縄	100.0 57	19.3 11	5.3 3	0.0 0	47.4 27	28.1 16

問6-2 充てん・配送業務の作業員を確保の対策(SA)

	全体	対策を講じている	今後対策を講じるつもり	対策を講じていない	無回答
合計	100.0 539	28.2 152	9.5 51	59.6 321	2.8 15
ブロック					
北海道	100.0 29	27.6 8	13.8 4	58.6 17	0.0 0
東北	100.0 84	21.4 18	2.4 2	75.0 63	1.2 1
関東・信	100.0 125	32.8 41	11.2 14	52.8 66	3.2 4
東海	100.0 64	31.3 20	9.4 6	57.8 37	1.6 1
北陸	100.0 40	32.5 13	17.5 7	45.0 18	5.0 2
近畿	100.0 48	18.8 9	10.4 5	62.5 30	8.3 4
中国	100.0 55	27.3 15	9.1 5	63.6 35	0.0 0
四国	100.0 36	33.3 12	5.6 2	61.1 22	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	28.1 16	10.5 6	56.1 32	5.3 3

問6-2 対策の内容(MA)

	全体	従業員等からの紹介	求人広告を掲載	その他	無回答
合計	100.0 203	42.9 87	58.6 119	23.2 47	0.5 1
ブロック					
北海道	100.0 12	50.0 6	66.7 8	8.3 1	0.0 0
東北	100.0 20	40.0 8	30.0 6	40.0 8	0.0 0
関東・信	100.0 55	49.1 27	72.7 40	10.9 6	0.0 0
東海	100.0 26	42.3 11	76.9 20	19.2 5	0.0 0
北陸	100.0 20	35.0 7	55.0 11	30.0 6	0.0 0
近畿	100.0 14	50.0 7	50.0 7	14.3 2	0.0 0
中国	100.0 20	30.0 6	45.0 9	35.0 7	5.0 1
四国	100.0 14	42.9 6	35.7 5	35.7 5	0.0 0
九州・沖縄	100.0 22	40.9 9	59.1 13	31.8 7	0.0 0

問6-3 充てん・配送業務の季節による作業量較差(SA)

	全体	対策を講じている	今後対策を講じるつもり	対策を講じていない	無回答
合計	100.0 539	41.4 223	12.6 68	42.5 229	3.5 19
ブロック					
北海道	100.0 29	44.8 13	6.9 2	48.3 14	0.0 0
東北	100.0 84	46.4 39	9.5 8	39.3 33	4.8 4
関東・信	100.0 125	45.6 57	10.4 13	40.8 51	3.2 4
東海	100.0 64	37.5 24	15.6 10	45.3 29	1.6 1
北陸	100.0 40	42.5 17	20.0 8	32.5 13	5.0 2
近畿	100.0 48	41.7 20	14.6 7	37.5 18	6.3 3
中国	100.0 55	43.6 24	12.7 7	41.8 23	1.8 1
四国	100.0 36	38.9 14	13.9 5	44.4 16	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	26.3 15	14.0 8	54.4 31	5.3 3

問7-2 充てん施設にあるタンクの貯槽容量の合計(プロパン+ブタン+オートガス)(SA)

	全体	10ト未満	20ト未満	30ト未満	40ト未満	50ト未満	100ト未満	100ト以上	無回答
合計	100.0 539	2.4 13	18.7 101	13.5 73	16.3 88	9.3 50	17.8 96	18.6 100	3.3 18
ブロック									
北海道	100.0 29	3.4 1	34.5 10	17.2 5	20.7 6	0.0 0	6.9 2	13.8 4	3.4 1
東北	100.0 84	2.4 2	26.2 22	17.9 15	13.1 11	11.9 10	14.3 12	10.7 9	3.6 3
関東・信	100.0 125	2.4 3	9.6 12	11.2 14	25.6 32	11.2 14	20.0 25	16.0 20	4.0 5
東海	100.0 64	0.0 0	18.8 12	10.9 7	10.9 7	4.7 3	20.3 13	31.3 20	3.1 2
北陸	100.0 40	0.0 0	12.5 5	7.5 3	10.0 4	10.0 4	30.0 12	22.5 9	7.5 3
近畿	100.0 48	0.0 0	16.7 8	12.5 6	14.6 7	16.7 8	16.7 8	18.8 9	4.2 2
中国	100.0 55	7.3 4	18.2 10	25.5 14	10.9 6	10.9 6	10.9 6	12.7 7	3.6 2
四国	100.0 36	0.0 0	19.4 7	5.6 2	16.7 6	8.3 3	27.8 10	22.2 8	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	26.3 15	12.3 7	15.8 9	3.5 2	12.3 7	24.6 14	0.0 0

問7-3 ブタンタンクの貯槽容量(SA)

	全体	10ト未満	20ト未満	30ト未満	30ト以上	無回答
合計	100.0 539	7.8 42	14.8 80	7.2 39	10.0 54	60.1 324
ブロック						
北海道	100.0 29	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	100.0 29
東北	100.0 84	8.3 7	7.1 6	3.6 3	3.6 3	77.4 65
関東・信	100.0 125	9.6 12	16.0 20	4.8 6	7.2 9	62.4 78
東海	100.0 64	7.8 5	15.6 10	9.4 6	28.1 18	39.1 25
北陸	100.0 40	7.5 3	15.0 6	15.0 6	7.5 3	55.0 22
近畿	100.0 48	8.3 4	20.8 10	6.3 3	10.4 5	54.2 26
中国	100.0 55	10.9 6	18.2 10	10.9 6	3.6 2	56.4 31
四国	100.0 36	5.6 2	27.8 10	11.1 4	5.6 2	50.0 18
九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	14.0 8	8.8 5	21.1 12	50.9 29

問7-4 プラットホームの面積の合計(SA)

	全体	250m ² 未満	500m ² 未満	750m ² 未満	1,000m ² 未満	1,000m ² 以上	無回答
合計	100.0 539	33.0 178	26.7 144	10.2 55	8.9 48	12.8 69	8.3 45
ブロック							
北海道	100.0 29	51.7 15	13.8 4	3.4 1	6.9 2	6.9 2	17.2 5
東北	100.0 84	41.7 35	19.0 16	11.9 10	9.5 8	7.1 6	10.7 9
関東・信	100.0 125	25.6 32	29.6 37	12.8 16	8.0 10	16.0 20	8.0 10
東海	100.0 64	26.6 17	28.1 18	3.1 2	17.2 11	20.3 13	4.7 3
北陸	100.0 40	25.0 10	27.5 11	15.0 6	7.5 3	7.5 3	17.5 7
近畿	100.0 48	29.2 14	33.3 16	14.6 7	6.3 3	8.3 4	8.3 4
中国	100.0 55	43.6 24	25.5 14	5.5 3	7.3 4	9.1 5	9.1 5
四国	100.0 36	30.6 11	27.8 10	13.9 5	13.9 5	11.1 4	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	33.3 19	31.6 18	8.8 5	3.5 2	21.1 12	1.8 1

問7-5 充てん設備(MA)

	全体	通常シリンダー充てん設	500kg容器充てん設備	バルクローリー充てん設	オートガススタンド	その他	無回答
合計	100.0 539	85.7 462	23.4 126	40.6 219	50.8 274	1.1 6	13.4 72
ブロック							
北海道	100.0 29	86.2 25	0.0 0	13.8 4	44.8 13	0.0 0	13.8 4
東北	100.0 84	88.1 74	7.1 6	35.7 30	53.6 45	0.0 0	10.7 9
関東・信	100.0 125	87.2 109	23.2 29	48.0 60	44.0 55	0.8 1	12.8 16
東海	100.0 64	89.1 57	46.9 30	53.1 34	46.9 30	3.1 2	10.9 7
北陸	100.0 40	75.0 30	27.5 11	45.0 18	47.5 19	2.5 1	22.5 9
近畿	100.0 48	83.3 40	33.3 16	39.6 19	54.2 26	2.1 1	14.6 7
中国	100.0 55	92.7 51	23.6 13	38.2 21	58.2 32	0.0 0	3.6 2
四国	100.0 36	86.1 31	25.0 9	38.9 14	75.0 27	0.0 0	13.9 5
九州・沖縄	100.0 57	77.2 44	21.1 12	33.3 19	45.6 26	1.8 1	22.8 13

問7-5 充てん秤(MA)

	全体	電子秤	機械秤	電子秤+機械秤	その他	無回答
合計	100.0 539	36.0 194	39.5 213	18.2 98	1.7 9	7.6 41
ブロック						
北海道	100.0 29	13.8 4	72.4 21	3.4 1	3.4 1	6.9 2
東北	100.0 84	28.6 24	54.8 46	8.3 7	1.2 1	9.5 8
関東・信	100.0 125	43.2 54	30.4 38	18.4 23	1.6 2	9.6 12
東海	100.0 64	34.4 22	32.8 21	31.3 20	1.6 1	6.3 4
北陸	100.0 40	35.0 14	35.0 14	22.5 9	2.5 1	7.5 3
近畿	100.0 48	37.5 18	33.3 16	20.8 10	2.1 1	10.4 5
中国	100.0 55	40.0 22	41.8 23	14.5 8	1.8 1	3.6 2
四国	100.0 36	36.1 13	41.7 15	22.2 8	0.0 0	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	40.4 23	31.6 18	21.1 12	1.8 1	7.0 4

問7-5 充てん機械(MA)

	全体	固定式	回転式	固定式+回転式	その他	無回答
合計	100.0 539	59.7 322	19.9 107	18.9 102	0.2 1	5.9 32
ブロック						
北海道	100.0 29	72.4 21	13.8 4	6.9 2	0.0 0	6.9 2
東北	100.0 84	61.9 52	26.2 22	15.5 13	0.0 0	3.6 3
関東・信	100.0 125	48.8 61	24.8 31	24.8 31	0.0 0	8.0 10
東海	100.0 64	64.1 41	10.9 7	23.4 15	0.0 0	4.7 3
北陸	100.0 40	60.0 24	17.5 7	12.5 5	0.0 0	10.0 4
近畿	100.0 48	64.6 31	16.7 8	18.8 9	0.0 0	8.3 4
中国	100.0 55	65.5 36	20.0 11	12.7 7	1.8 1	3.6 2
四国	100.0 36	47.2 17	19.4 7	30.6 11	0.0 0	5.6 2
九州・沖縄	100.0 57	66.7 38	17.5 10	15.8 9	0.0 0	3.5 2

LPガス自動車の台数(5年前との比較)(SA)

	全体	増加した	変わらない	減少した	無回答
合計	100.0 539	25.0 135	44.0 237	9.6 52	21.3 115
ブロック					
北海道	100.0 29	13.8 4	62.1 18	3.4 1	20.7 6
東北	100.0 84	19.0 16	46.4 39	9.5 8	25.0 21
関東・信	100.0 125	21.6 27	45.6 57	7.2 9	25.6 32
東海	100.0 64	42.2 27	37.5 24	1.6 1	18.8 12
北陸	100.0 40	20.0 8	50.0 20	7.5 3	22.5 9
近畿	100.0 48	29.2 14	31.3 15	16.7 8	22.9 11
中国	100.0 55	29.1 16	40.0 22	9.1 5	21.8 12
四国	100.0 36	27.8 10	55.6 20	11.1 4	5.6 2
九州・沖縄	100.0 57	22.8 13	38.6 22	21.1 12	17.5 10

問8-1 営業エリアで過去10年間の事業者間の合理化(SA)

	全体	充てん所の統廃合が行われた	充てん業務の共同化(受委託等)が行われた	共同充てん会社が設立された	ネームの統一化が行われた	配送業務の共同化(受委託等)が行われた	共同配送会社が設立された	合理化に向けた合意が取り交わされた(合理化の具体的な取組は不明)	合理化に向けた話し合いが行われた(合理化の合意はまだされていない)	
合計	100.0 539	25.4 137	38.2 206	12.6 68	17.6 95	37.3 201	15.2 82	7.8 42	17.4 94	
ブロック	北海道	100.0 29	37.9 11	44.8 13	13.8 4	10.3 3	41.4 12	17.2 5	6.9 2	27.6 8
	東北	100.0 84	23.8 20	40.5 34	9.5 8	15.5 13	36.9 31	13.1 4	4.8 4	22.6 19
	関東・信	100.0 125	20.0 25	45.6 57	9.6 12	24.0 30	42.4 53	20.8 26	9.6 12	18.4 23
	東海	100.0 64	32.8 21	37.5 24	14.1 9	18.8 12	45.3 29	10.9 7	7.8 5	17.2 11
	北陸	100.0 40	32.5 13	45.0 18	20.0 8	10.0 4	37.5 15	10.0 4	2.5 1	20.0 8
	近畿	100.0 48	22.9 11	25.0 12	2.1 1	8.3 4	22.9 11	6.3 3	8.3 4	14.6 7
	中国	100.0 55	21.8 12	36.4 20	20.0 11	20.0 11	36.4 20	18.2 10	7.3 4	10.9 6
	四国	100.0 36	13.9 5	13.9 5	8.3 3	19.4 7	25.0 9	11.1 4	11.1 4	8.3 3
	九州・沖縄	100.0 57	33.3 19	40.4 23	21.1 12	19.3 11	36.8 21	21.1 12	10.5 6	15.8 9
		全体	その他	合理化に向けた動きは特になかった	無回答					
合計	100.0 539	1.9 10	29.9 161	4.6 25						
ブロック	北海道	100.0 29	3.4 1	24.1 7	0.0 0					
	東北	100.0 84	1.2 1	27.4 23	4.8 4					
	関東・信	100.0 125	0.0 0	24.0 30	3.2 4					
	東海	100.0 64	1.6 1	28.1 18	3.1 2					
	北陸	100.0 40	0.0 0	17.5 7	5.0 2					
	近畿	100.0 48	2.1 1	45.8 22	4.2 2					
	中国	100.0 55	3.6 2	41.8 23	3.6 2					
	四国	100.0 36	2.8 1	41.7 15	8.3 3					
	九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	26.3 15	10.5 6					

問8-2 営業エリアで今後5年間に行われる見込みの合理化内容(MA)

	全体	充てん所の統廃合が行われる見込み	充てん業務の共同化(受委託等)が行われる見込み	共同充てん会社が設立される見込み	ネームの統一化が行われる見込み	配送業務の共同化(受委託等)が行われる見込み	共同配送会社が設立される見込み	合理化に向けた合意が取り交わされる見込み(合理化の具体的な取組は不明)	合理化に向けた話し合いが行われる見込み	
合計	100.0 539	24.7 133	31.5 170	8.0 43	10.4 56	29.9 161	8.0 43	9.3 50	23.6 127	
ブロック	北海道	100.0 29	37.9 11	48.3 14	10.3 3	10.3 3	37.9 11	13.8 4	13.8 4	31.0 9
	東北	100.0 84	29.8 25	31.0 26	8.3 7	4.8 4	27.4 23	6.0 5	6.0 5	22.6 19
	関東・信	100.0 125	20.0 25	32.8 41	7.2 9	12.0 15	33.6 42	7.2 9	15.2 19	18.4 23
	東海	100.0 64	32.8 21	43.8 28	18.8 12	15.6 10	37.5 24	9.4 6	7.8 5	29.7 19
	北陸	100.0 40	22.5 9	25.0 10	5.0 2	2.5 1	7.5 3	5.0 2	5.0 2	25.0 10
	近畿	100.0 48	22.9 11	31.3 15	6.3 3	4.2 2	25.0 12	8.3 4	8.3 4	22.9 11
	中国	100.0 55	21.8 12	23.6 13	7.3 4	25.5 14	27.3 15	10.9 6	9.1 5	23.6 13
	四国	100.0 36	16.7 6	16.7 6	0.0 0	5.6 2	30.6 11	5.6 2	5.6 2	22.2 8
	九州・沖縄	100.0 57	22.8 13	29.8 17	5.3 3	8.8 5	35.1 20	8.8 5	7.0 4	26.3 15
		全体	その他	合理化に向けた動きは特に見込まれていない	無回答					
合計	100.0 539	1.9 10	33.0 178	6.3 34						
ブロック	北海道	100.0 29	3.4 1	17.2 5	3.4 1					
	東北	100.0 84	1.2 1	34.5 29	6.0 5					
	関東・信	100.0 125	0.8 1	32.8 41	4.8 6					
	東海	100.0 64	1.6 1	25.0 16	4.7 3					
	北陸	100.0 40	5.0 2	35.0 14	7.5 3					
	近畿	100.0 48	2.1 1	37.5 18	10.4 5					
	中国	100.0 55	3.6 2	40.0 22	3.6 2					
	四国	100.0 36	0.0 0	44.4 16	8.3 3					
	九州・沖縄	100.0 57	1.8 1	28.1 16	10.5 6					

問9-1 合理化に向けた取組(SA)

	全体	合理化の取組 経験なし	合理化の取組 経験あり	無回答
合計	100.0 539	32.1 173	65.9 355	2.0 11
ブロック				
北海道	100.0 29	44.8 13	55.2 16	0.0 0
東北	100.0 84	34.5 29	64.3 54	1.2 1
関東・信	100.0 125	20.8 26	76.8 96	2.4 3
東海	100.0 64	29.7 19	68.8 44	1.6 1
北陸	100.0 40	27.5 11	70.0 28	2.5 1
近畿	100.0 48	43.8 21	56.3 27	0.0 0
中国	100.0 55	36.4 20	61.8 34	1.8 1
四国	100.0 36	33.3 12	63.9 23	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	36.8 21	57.9 33	5.3 3

問9-2 実施した合理化の取組内容(MA)

	全体	シリンダー充 てん業務の受 託	シリンダー充 てん業務の委 託	シリンダー充 てん業務の共 同化(共同出 資会社の新 設)	シリンダー配 送業務の受託	シリンダー配 送業務の委託	シリンダー配 送業務の共同 化(共同出資 会社の新設)	バルク配送業 務の受託	バルク配送業 務の委託	バルク配送業 務の共同化 (共同出資会 社の新設)
合計	100.0 355	55.8 198	43.7 155	14.9 53	50.7 180	45.9 163	16.6 59	36.3 129	49.9 177	5.1 18
ブロック										
北海道	100.0 16	56.3 9	43.8 7	25.0 4	50.0 8	31.3 5	12.5 2	25.0 4	56.3 9	12.5 2
東北	100.0 54	63.0 34	33.3 18	11.1 6	38.9 21	31.5 17	7.4 4	37.0 20	33.3 18	3.7 2
関東・信	100.0 96	61.5 59	54.2 52	10.4 10	60.4 58	64.6 62	20.8 20	37.5 36	61.5 59	2.1 2
東海	100.0 44	70.5 31	50.0 22	6.8 3	61.4 27	63.6 28	6.8 3	40.9 18	59.1 26	0.0 0
北陸	100.0 28	50.0 14	28.6 8	21.4 6	60.7 17	25.0 7	14.3 4	46.4 13	42.9 12	0.0 0
近畿	100.0 27	48.1 13	44.4 12	18.5 5	40.7 11	33.3 9	14.8 4	29.6 8	51.9 14	11.1 3
中国	100.0 34	44.1 15	41.2 14	26.5 9	41.2 14	47.1 16	35.3 12	29.4 10	52.9 18	14.7 5
四国	100.0 23	43.5 10	13.0 3	8.7 2	34.8 8	21.7 5	17.4 4	34.8 8	13.0 3	4.3 1
九州・沖縄	100.0 33	39.4 13	57.6 19	24.2 8	48.5 16	42.4 14	18.2 6	36.4 12	54.5 18	9.1 3
	全体	シリンダー容 器の共有化 (ネームを統 一)	充てん所の統 廃合	充てん・配送 業務管理シス テムの共通化 (自社システム に統一)	充てん・配送 業務管理シス テムの共通化 (他社システム に統一)	その他	無回答			
合計	100.0 355	31.3 111	24.5 87	17.7 63	6.2 22	3.1 11	5.6 20			
ブロック										
北海道	100.0 16	18.8 3	25.0 4	18.8 3	6.3 1	6.3 1	18.8 3			
東北	100.0 54	27.8 15	25.9 14	9.3 5	1.9 1	5.6 3	3.7 2			
関東・信	100.0 96	34.4 33	19.8 19	16.7 16	8.3 8	1.0 1	4.2 4			
東海	100.0 44	38.6 17	18.2 8	13.6 6	6.8 3	2.3 1	2.3 1			
北陸	100.0 28	21.4 6	28.6 8	21.4 6	3.6 1	3.6 1	3.6 1			
近畿	100.0 27	18.5 5	29.6 8	18.5 5	14.8 4	3.7 1	14.8 4			
中国	100.0 34	41.2 14	26.5 9	14.7 5	0.0 0	2.9 1	5.9 2			
四国	100.0 23	30.4 7	26.1 6	34.8 8	4.3 1	0.0 0	4.3 1			
九州・沖縄	100.0 33	33.3 11	33.3 11	27.3 9	9.1 3	6.1 2	6.1 2			

問9-3 合理化に向けた取組の系列分類(SA)

	全体	自社内の合理 化	系列内の合理 化	系列外との合 理化	無回答
合計	100.0 355	23.1 82	27.9 99	43.4 154	5.6 20
ブロック					
北海道	100.0 16	0.0 0	12.5 2	62.5 10	25.0 4
東北	100.0 54	20.4 11	29.6 16	48.1 26	1.9 1
関東・信	100.0 96	22.9 22	22.9 22	49.0 47	5.2 5
東海	100.0 44	22.7 10	27.3 12	45.5 20	4.5 2
北陸	100.0 28	32.1 9	39.3 11	25.0 7	3.6 1
近畿	100.0 27	25.9 7	11.1 3	40.7 11	22.2 6
中国	100.0 34	23.5 8	38.2 13	38.2 13	0.0 0
四国	100.0 23	21.7 5	43.5 10	30.4 7	4.3 1
九州・沖縄	100.0 33	30.3 10	30.3 10	39.4 13	0.0 0

問10-1 合理化に向けて社内や社外での協議・話し合い(MA)

	全体	社外の事業者と協議・話し合いを行い、合意に達したことがある	社外の事業者と協議・話し合いを行ったが、合意には至らなかったことがある	社内で協議・話し合いを行い、合意に達したことがある	社内で協議・話し合いを行ったが、合意には至らなかったことがある	協議・話し合いを行ったことはない	無回答
合計	100.0 539	39.5 213	22.8 123	36.4 196	11.9 64	24.5 132	5.4 29
ブロック							
北海道	100.0 29	37.9 11	27.6 8	24.1 7	27.6 8	24.1 7	3.4 1
東北	100.0 84	31.0 26	20.2 17	33.3 28	17.9 15	23.8 20	3.6 3
関東・信	100.0 125	46.4 58	28.0 35	44.8 56	12.8 16	16.0 20	5.6 7
東海	100.0 64	54.7 35	23.4 15	40.6 26	10.9 7	23.4 15	6.3 4
北陸	100.0 40	35.0 14	30.0 12	45.0 18	10.0 4	20.0 8	10.0 4
近畿	100.0 48	37.5 18	14.6 7	27.1 13	10.4 5	33.3 16	2.1 1
中国	100.0 55	38.2 21	16.4 9	38.2 21	1.8 1	27.3 15	5.5 3
四国	100.0 36	22.2 8	16.7 6	27.8 10	2.8 1	41.7 15	2.8 1
九州・沖縄	100.0 57	38.6 22	24.6 14	29.8 17	12.3 7	26.3 15	8.8 5

問10-2 社内での協議(MA)

	全体	販売店対策	充てん作業員対策(配置見直し等)	配送作業員対策(配置見直し等)	保安作業員対策(配置見直し等)	雇用形態・雇用条件関連(就業規則等)	配送体制関連(エリア分け等)	配送管理システム関連	容器の統一、共同ネーム化
合計	100.0 379	42.0 159	32.2 122	44.9 170	18.2 69	19.8 75	45.1 171	32.5 123	25.9 98
ブロック									
北海道	100.0 21	38.1 8	38.1 8	38.1 8	14.3 3	9.5 2	52.4 11	23.8 5	14.3 3
東北	100.0 62	43.5 27	37.1 23	37.1 23	14.5 9	12.9 8	38.7 24	35.5 22	19.4 12
関東・信	100.0 98	42.9 42	36.7 36	53.1 52	24.5 24	19.4 19	50.0 49	37.8 37	29.6 29
東海	100.0 45	46.7 21	28.9 13	37.8 17	17.8 8	37.8 17	57.8 26	28.9 13	26.7 12
北陸	100.0 28	39.3 11	14.3 4	46.4 13	14.3 4	21.4 6	53.6 15	35.7 10	35.7 10
近畿	100.0 31	29.0 9	25.8 8	48.4 15	22.6 7	16.1 5	41.9 13	19.4 6	25.8 8
中国	100.0 37	45.9 17	32.4 12	54.1 20	16.2 6	21.6 8	32.4 12	24.3 9	24.3 9
四国	100.0 20	25.0 5	25.0 5	35.0 7	10.0 2	10.0 2	25.0 5	30.0 6	25.0 5
九州・沖縄	100.0 37	51.4 19	35.1 13	40.5 15	16.2 6	21.6 8	43.2 16	40.5 15	27.0 10
	全体	合理化に係る費用負担	合理化後の資金繰り	余剰施設・設備(車両等)の対策	その他	無回答			
合計	100.0 379	21.6 82	5.0 19	20.8 79	2.9 11	15.8 60			
ブロック									
北海道	100.0 21	9.5 2	4.8 1	23.8 5	4.8 1	9.5 2			
東北	100.0 62	29.0 18	4.8 3	9.7 6	1.6 1	14.5 9			
関東・信	100.0 98	24.5 24	8.2 8	26.5 26	3.1 3	14.3 14			
東海	100.0 45	20.0 9	0.0 0	20.0 9	4.4 2	8.9 4			
北陸	100.0 28	21.4 6	7.1 2	17.9 5	0.0 0	14.3 4			
近畿	100.0 31	25.8 8	0.0 0	12.9 4	0.0 0	35.5 11			
中国	100.0 37	13.5 5	2.7 1	21.6 8	8.1 3	10.8 4			
四国	100.0 20	15.0 3	0.0 0	20.0 4	0.0 0	30.0 6			
九州・沖縄	100.0 37	18.9 7	10.8 4	32.4 12	2.7 1	16.2 6			

問10-2 社内での協議<最も大きな論点> (MA)

	全体	販売店対策	充てん作業員 対策(配置見 直し等)	配送作業員対 策(配置見直 し等)	保安作業員対 策(配置見直 し等)	雇用形態・雇 用条件関連 (就業規則等)	配送体制関連 (エリア分け 等)	配送管理シス テム関連	容器の統一、 共同ネーム化
合計	100.0 379	12.4 47	1.8 7	8.7 33	1.3 5	5.5 21	13.7 52	5.5 21	2.9 11
ブロック									
北海道	100.0 21	14.3 3	4.8 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	33.3 7	4.8 1	0.0 0
東北	100.0 62	19.4 12	1.6 1	9.7 6	1.6 1	3.2 2	8.1 5	6.5 4	0.0 0
関東・信	100.0 98	10.2 10	1.0 1	8.2 8	3.1 3	5.1 5	16.3 16	7.1 7	2.0 2
東海	100.0 45	11.1 5	2.2 1	2.2 1	0.0 0	13.3 6	15.6 7	4.4 2	6.7 3
北陸	100.0 28	17.9 5	3.6 1	14.3 4	0.0 0	7.1 2	14.3 4	3.6 1	10.7 3
近畿	100.0 31	6.5 2	0.0 0	6.5 2	0.0 0	6.5 2	12.9 4	0.0 0	0.0 0
中国	100.0 37	5.4 2	2.7 1	13.5 5	0.0 0	2.7 1	8.1 3	2.7 1	5.4 2
四国	100.0 20	10.0 2	5.0 1	10.0 2	0.0 0	0.0 0	15.0 3	10.0 2	5.0 1
九州・沖縄	100.0 37	16.2 6	0.0 0	13.5 5	2.7 1	8.1 3	8.1 3	8.1 3	0.0 0
	全体	合理化に係る 費用負担	合理化後の資 金繰り	余剰施設・設 備(車両等)の 対策	その他	無回答			
合計	100.0 379	4.2 16	1.6 6	2.9 11	1.6 6	37.7 143			
ブロック									
北海道	100.0 21	4.8 1	4.8 1	4.8 1	4.8 1	23.8 5			
東北	100.0 62	8.1 5	3.2 2	1.6 1	0.0 0	37.1 23			
関東・信	100.0 98	5.1 5	3.1 3	4.1 4	1.0 1	33.7 33			
東海	100.0 45	2.2 1	0.0 0	2.2 1	4.4 2	35.6 16			
北陸	100.0 28	7.1 2	0.0 0	0.0 0	0.0 0	21.4 6			
近畿	100.0 31	0.0 0	0.0 0	3.2 1	0.0 0	64.5 20			
中国	100.0 37	2.7 1	0.0 0	2.7 1	5.4 2	48.6 18			
四国	100.0 20	5.0 1	0.0 0	5.0 1	0.0 0	35.0 7			
九州・沖縄	100.0 37	0.0 0	0.0 0	2.7 1	0.0 0	40.5 15			

問10-2 社外での協議 (MA)

	全体	販売店対策	充てん作業員 対策(配置見 直し等)	配送作業員対 策(配置見直 し等)	保安作業員対 策(配置見直 し等)	雇用形態・雇 用条件関連 (就業規則等)	配送体制関連 (エリア分け 等)	配送管理シス テム関連	容器の統一、 共同ネーム化
合計	100.0 379	22.7 86	19.0 72	29.8 113	9.8 37	10.6 40	35.6 135	26.1 99	27.7 105
ブロック									
北海道	100.0 21	19.0 4	28.6 6	23.8 5	0.0 0	4.8 1	38.1 8	9.5 2	14.3 3
東北	100.0 62	25.8 16	12.9 8	24.2 15	11.3 7	11.3 7	25.8 16	19.4 12	24.2 15
関東・信	100.0 98	21.4 21	17.3 17	28.6 28	11.2 11	11.2 11	44.9 44	29.6 29	29.6 29
東海	100.0 45	24.4 11	20.0 9	22.2 10	8.9 4	17.8 8	53.3 24	37.8 17	35.6 16
北陸	100.0 28	25.0 7	21.4 6	39.3 11	7.1 2	3.6 1	42.9 12	32.1 9	39.3 11
近畿	100.0 31	12.9 4	16.1 5	22.6 7	12.9 4	6.5 2	22.6 7	12.9 4	16.1 5
中国	100.0 37	16.2 6	16.2 6	48.6 18	8.1 3	5.4 2	29.7 11	27.0 10	40.5 15
四国	100.0 20	15.0 3	10.0 2	20.0 4	5.0 1	5.0 1	25.0 5	20.0 4	20.0 4
九州・沖縄	100.0 37	37.8 14	35.1 13	40.5 15	13.5 5	18.9 7	21.6 8	32.4 12	18.9 7
	全体	合理化に係る 費用負担	合理化後の資 金繰り	余剰施設・設 備(車両等)の 対策	その他	無回答			
合計	100.0 379	24.8 94	4.5 17	13.7 52	5.5 21	24.3 92			
ブロック									
北海道	100.0 21	14.3 3	0.0 0	14.3 3	0.0 0	33.3 7			
東北	100.0 62	14.5 9	1.6 1	14.5 9	4.8 3	25.8 16			
関東・信	100.0 98	28.6 28	8.2 8	15.3 15	6.1 6	23.5 23			
東海	100.0 45	28.9 13	4.4 2	17.8 8	2.2 1	11.1 5			
北陸	100.0 28	21.4 6	3.6 1	7.1 2	0.0 0	28.6 8			
近畿	100.0 31	19.4 6	0.0 0	6.5 2	6.5 2	35.5 11			
中国	100.0 37	27.0 10	2.7 1	5.4 2	8.1 3	24.3 9			
四国	100.0 20	25.0 5	0.0 0	15.0 3	10.0 2	20.0 4			
九州・沖縄	100.0 37	37.8 14	10.8 4	21.6 8	10.8 4	24.3 9			

問10-2 社外での協議<最も大きな論点> (MA)

	全体	販売店対策	充てん作業員 対策(配置見 直し等)	配送作業員対 策(配置見直 し等)	保安作業員対 策(配置見直 し等)	雇用形態・雇 用条件関連 (就業規則等)	配送体制関連 (エリア分け 等)	配送管理シス テム関連	容器の統一、 共同ネーム化
合計	100.0 379	6.3 24	2.1 8	6.1 23	0.5 2	2.1 8	12.9 49	5.3 20	5.3 20
ブロック									
北海道	100.0 21	14.3 3	4.8 1	4.8 1	0.0 0	0.0 0	19.0 4	4.8 1	0.0 0
東北	100.0 62	12.9 8	0.0 0	6.5 4	1.6 1	3.2 2	4.8 3	3.2 2	4.8 3
関東・信	100.0 98	3.1 3	2.0 2	1.0 1	0.0 0	1.0 1	21.4 21	8.2 8	4.1 4
東海	100.0 45	2.2 1	4.4 2	2.2 1	2.2 1	4.4 2	22.2 10	2.2 1	11.1 5
北陸	100.0 28	10.7 3	0.0 0	10.7 3	0.0 0	0.0 0	10.7 3	7.1 2	10.7 3
近畿	100.0 31	3.2 1	0.0 0	9.7 3	0.0 0	3.2 1	6.5 2	0.0 0	0.0 0
中国	100.0 37	2.7 1	0.0 0	10.8 4	0.0 0	0.0 0	8.1 3	2.7 1	10.8 4
四国	100.0 20	10.0 2	5.0 1	10.0 2	0.0 0	0.0 0	10.0 2	10.0 2	5.0 1
九州・沖縄	100.0 37	5.4 2	5.4 2	10.8 4	0.0 0	5.4 2	2.7 1	8.1 3	0.0 0
	全体	合理化に係る 費用負担	合理化後の資 金繰り	余剰施設・設 備(車両等)の 対策	その他	無回答			
合計	100.0 379	10.3 39	0.3 1	3.4 13	2.1 8	43.3 164			
ブロック									
北海道	100.0 21	4.8 1	0.0 0	4.8 1	0.0 0	42.9 9			
東北	100.0 62	4.8 3	1.6 1	8.1 5	3.2 2	45.2 28			
関東・信	100.0 98	13.3 13	0.0 0	3.1 3	3.1 3	39.8 39			
東海	100.0 45	11.1 5	0.0 0	4.4 2	0.0 0	33.3 15			
北陸	100.0 28	7.1 2	0.0 0	3.6 1	0.0 0	39.3 11			
近畿	100.0 31	9.7 3	0.0 0	3.2 1	6.5 2	58.1 18			
中国	100.0 37	10.8 4	0.0 0	0.0 0	2.7 1	51.4 19			
四国	100.0 20	15.0 3	0.0 0	0.0 0	0.0 0	35.0 7			
九州・沖縄	100.0 37	13.5 5	0.0 0	0.0 0	0.0 0	48.6 18			

問10-3 問題点や課題 (MA)

	全体	共同化計画の 検討・具体化	経営層の理 解・協力	現場作業員の 理解・協力	構成事業者の 理解・協力	関係自治体・ 住民等の理 解・協力	事業経費の確 保・捻出	事業実施・進 捗管理	効果検証、計 測
合計	100.0 379	46.4 176	26.1 99	31.1 118	25.3 96	2.6 10	24.0 91	14.2 54	22.2 84
ブロック									
北海道	100.0 21	42.9 9	19.0 4	23.8 5	28.6 6	0.0 0	23.8 5	4.8 1	33.3 7
東北	100.0 62	37.1 23	14.5 9	29.0 18	16.1 10	1.6 1	21.0 13	9.7 6	16.1 10
関東・信	100.0 98	49.0 48	23.5 23	32.7 32	20.4 20	1.0 1	28.6 28	13.3 13	30.6 30
東海	100.0 45	57.8 26	28.9 13	40.0 18	46.7 21	4.4 2	17.8 8	28.9 13	26.7 12
北陸	100.0 28	39.3 11	46.4 13	25.0 7	32.1 9	0.0 0	32.1 9	14.3 4	7.1 2
近畿	100.0 31	48.4 15	25.8 8	35.5 11	12.9 4	3.2 1	19.4 6	9.7 3	16.1 5
中国	100.0 37	48.6 18	24.3 9	21.6 8	27.0 10	2.7 1	16.2 6	16.2 6	5.4 2
四国	100.0 20	50.0 10	45.0 9	15.0 3	30.0 6	15.0 3	25.0 5	5.0 1	15.0 3
九州・沖縄	100.0 37	43.2 16	29.7 11	43.2 16	27.0 10	2.7 1	29.7 11	18.9 7	35.1 13
	全体	その他	特に問題点・ 課題はない	無回答					
合計	100.0 379	1.6 6	8.4 32	6.9 26					
ブロック									
北海道	100.0 21	0.0 0	9.5 2	0.0 0					
東北	100.0 62	1.6 1	17.7 11	11.3 7					
関東・信	100.0 98	2.0 2	9.2 9	3.1 3					
東海	100.0 45	0.0 0	6.7 3	8.9 4					
北陸	100.0 28	0.0 0	0.0 0	10.7 3					
近畿	100.0 31	3.2 1	6.5 2	9.7 3					
中国	100.0 37	5.4 2	8.1 3	8.1 3					
四国	100.0 20	0.0 0	0.0 0	5.0 1					
九州・沖縄	100.0 37	0.0 0	5.4 2	5.4 2					

問10-4 共同化に向けた協議・話し合いを進めた際、当事者同志の意思統一(SA)

	全体	うまくできた	ある程度うまくできた	うまくできなかった	無回答
合計	100.0 379	16.1 61	56.7 215	18.7 71	8.4 32
ブロック					
北海道	100.0 21	14.3 3	61.9 13	19.0 4	4.8 1
東北	100.0 62	22.6 14	43.5 27	24.2 15	9.7 6
関東・信	100.0 98	16.3 16	57.1 56	19.4 19	7.1 7
東海	100.0 45	24.4 11	48.9 22	15.6 7	11.1 5
北陸	100.0 28	7.1 2	64.3 18	17.9 5	10.7 3
近畿	100.0 31	6.5 2	64.5 20	12.9 4	16.1 5
中国	100.0 37	16.2 6	59.5 22	16.2 6	8.1 3
四国	100.0 20	20.0 4	60.0 12	20.0 4	0.0 0
九州・沖縄	100.0 37	8.1 3	67.6 25	18.9 7	5.4 2

問11-1 LPガス物流の合理化に向けた取組がなかなか進展しない理由(SM)

	全体	自社施設がまだ十分に使用が可能であるから	充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題がある	新会社(新組織)の運営における相手先企業への信頼感が乏しいか	他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから	合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから	合理化を進めると効果が小さく効率的でないから	合理化を進めると中小事業者は大手に飲み込まれてしまうから	LPガスの仕入れの自由が制限されるから	雇用形態の違い(就業規則の再構築等)が大きいから
合計	100.0 539	52.5 283	25.8 139	13.4 72	19.9 107	23.6 127	14.8 80	15.6 84	18.9 102	15.4 83
ブロック										
北海道	100.0 29	34.5 10	17.2 5	31.0 9	13.8 4	27.6 8	6.9 2	6.9 2	0.0 0	6.9 2
東北	100.0 84	45.2 38	25.0 21	11.9 10	16.7 14	25.0 21	11.9 10	16.7 14	15.5 13	15.5 13
関東・信	100.0 125	60.0 75	27.2 34	8.8 11	22.4 28	20.0 25	17.6 22	15.2 19	20.8 26	18.4 23
東海	100.0 64	46.9 30	25.0 16	23.4 15	18.8 12	18.8 12	14.1 9	20.3 13	21.9 14	14.1 9
北陸	100.0 40	45.0 18	37.5 15	5.0 2	27.5 11	17.5 7	17.5 7	17.5 7	25.0 10	17.5 7
近畿	100.0 48	58.3 28	18.8 9	14.6 7	14.6 7	27.1 13	10.4 5	12.5 6	16.7 8	16.7 8
中国	100.0 55	52.7 29	32.7 18	7.3 4	20.0 11	23.6 13	20.0 11	9.1 5	14.5 8	12.7 7
四国	100.0 36	58.3 21	22.2 8	8.3 3	25.0 9	25.0 9	13.9 5	25.0 9	22.2 8	13.9 5
九州・沖縄	100.0 57	59.6 34	22.8 13	19.3 11	19.3 11	33.3 19	14.0 8	15.8 9	26.3 15	15.8 9
	全体	合理化のための費用を捻出することができないから	適当なパートナーが地域にいないから	販売事業者のコンセンサスが十分得られないから	将来への漠然とした不安感があるから	その他	無回答			
合計	100.0 539	3.5 19	27.1 146	18.2 98	12.8 69	3.3 18	8.7 47			
ブロック										
北海道	100.0 29	0.0 0	13.8 4	6.9 2	0.0 0	3.4 1	10.3 3			
東北	100.0 84	4.8 4	16.7 14	17.9 15	16.7 14	6.0 5	9.5 8			
関東・信	100.0 125	4.8 6	32.8 41	18.4 23	12.0 15	2.4 3	8.0 10			
東海	100.0 64	4.7 3	20.3 13	20.3 13	14.1 9	6.3 4	6.3 4			
北陸	100.0 40	5.0 2	37.5 15	17.5 7	12.5 5	0.0 0	15.0 6			
近畿	100.0 48	4.2 2	33.3 16	18.8 9	16.7 8	2.1 1	8.3 4			
中国	100.0 55	1.8 1	27.3 15	20.0 11	9.1 5	1.8 1	7.3 4			
四国	100.0 36	2.8 1	25.0 9	11.1 4	13.9 5	2.8 1	8.3 3			
九州・沖縄	100.0 57	0.0 0	31.6 18	22.8 13	12.3 7	3.5 2	8.8 5			

問11-2 日本LPガス団体協議会補助事業室にて実施している統廃合の事業(SA)

	全体	知っている	知らない	無回答
合計	100.0 539	54.7 295	41.7 225	3.5 19
ブロック				
北海道	100.0 29	55.2 16	41.4 12	3.4 1
東北	100.0 84	47.6 40	50.0 42	2.4 2
関東・信	100.0 125	59.2 74	38.4 48	2.4 3
東海	100.0 64	67.2 43	29.7 19	3.1 2
北陸	100.0 40	62.5 25	35.0 14	2.5 1
近畿	100.0 48	37.5 18	58.3 28	4.2 2
中国	100.0 55	58.2 32	36.4 20	5.5 3
四国	100.0 36	50.0 18	44.4 16	5.6 2
九州・沖縄	100.0 57	49.1 28	45.6 26	5.3 3

問11-2 事業へのお考え(SA)

	全体	活用したい	内容を知りたい	関心がない	その他	無回答
合計	100.0 295	28.8 85	23.1 68	23.1 68	17.3 51	7.8 23
ブロック						
北海道	100.0 16	43.8 7	25.0 4	12.5 2	18.8 3	0.0 0
東北	100.0 40	32.5 13	32.5 13	20.0 8	7.5 3	7.5 3
関東・信	100.0 74	31.1 23	16.2 12	27.0 20	16.2 12	9.5 7
東海	100.0 43	30.2 13	18.6 8	23.3 10	18.6 8	9.3 4
北陸	100.0 25	16.0 4	32.0 8	28.0 7	24.0 6	0.0 0
近畿	100.0 18	16.7 3	50.0 9	27.8 5	5.6 1	0.0 0
中国	100.0 32	28.1 9	9.4 3	21.9 7	21.9 7	18.8 6
四国	100.0 18	16.7 3	22.2 4	22.2 4	33.3 6	5.6 1
九州・沖縄	100.0 28	32.1 9	25.0 7	17.9 5	17.9 5	7.1 2

問11-3 LPガス流通の合理化の取組(SA)

	全体	積極的に推進すべきであり、自らリーダーシップを発揮したい	積極的に推進すべきであり、系列内の他社から打診があれば前向きに検討したい	積極的に推進すべきであり、他系列の事業者から打診があれば前向きに検討したい	積極的に推進すべきだが、まずは自社充てん所等の統廃合を進めたい	あまり積極的ではないが、立场上推進せざるを得ない	あまり積極的ではないが、条件がよければ検討したい	あまり積極的ではなく、他社から打診があっても検討するつもりはない	その他	無回答
合計	100.0 539	10.8 58	11.3 61	16.9 91	9.5 51	1.7 9	29.7 160	7.4 40	2.2 12	10.6 57
ブロック										
北海道	100.0 29	17.2 5	6.9 2	20.7 6	10.3 3	0.0 0	31.0 9	10.3 3	0.0 0	3.4 1
東北	100.0 84	14.3 12	15.5 13	19.0 16	8.3 7	1.2 1	23.8 20	8.3 7	1.2 1	8.3 7
関東・信	100.0 125	12.0 15	13.6 17	17.6 22	11.2 14	1.6 2	28.8 36	4.8 6	1.6 2	8.8 11
東海	100.0 64	12.5 8	12.5 8	15.6 10	10.9 7	0.0 0	31.3 20	9.4 6	1.6 1	6.3 4
北陸	100.0 40	7.5 3	12.5 5	12.5 5	7.5 3	7.5 3	27.5 11	2.5 1	7.5 3	15.0 6
近畿	100.0 48	6.3 3	10.4 5	16.7 8	10.4 5	2.1 1	33.3 16	6.3 3	0.0 0	14.6 7
中国	100.0 55	10.9 6	12.7 7	12.7 7	7.3 4	0.0 0	34.5 19	9.1 5	0.0 0	12.7 7
四国	100.0 36	8.3 3	5.6 2	13.9 5	5.6 2	5.6 2	38.9 14	5.6 2	5.6 2	11.1 4
九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	3.5 2	19.3 11	10.5 6	0.0 0	26.3 15	12.3 7	5.3 3	17.5 10

問12-1 LPガス業界の今後(MA)

	全体	少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する	オール電化住宅着工率が更に高まる	オール電化リフォームが増加していく	都市ガスへの転換率が更に増加する	同業他社への切替えが増加していく	更にCP高騰、又は高値安定でLPガス離れが進む
合計	100.0 539	67.3 363	84.2 454	76.6 413	26.9 145	22.3 120	13.9 75
ブロック							
北海道	100.0 29	62.1 18	79.3 23	65.5 19	37.9 11	20.7 6	3.4 1
東北	100.0 84	72.6 61	85.7 72	83.3 70	6.0 5	19.0 16	8.3 7
関東・信	100.0 125	68.0 85	88.0 110	72.0 90	36.0 45	46.4 58	17.6 22
東海	100.0 64	70.3 45	85.9 55	64.1 41	51.6 33	25.0 16	21.9 14
北陸	100.0 40	67.5 27	75.0 30	72.5 29	20.0 8	10.0 4	12.5 5
近畿	100.0 48	50.0 24	81.3 39	83.3 40	54.2 26	6.3 3	14.6 7
中国	100.0 55	74.5 41	81.8 45	80.0 44	7.3 4	12.7 7	14.5 8
四国	100.0 36	63.9 23	86.1 31	94.4 34	22.2 8	11.1 4	8.3 3
九州・沖縄	100.0 57	68.4 39	84.2 48	78.9 45	8.8 5	10.5 6	14.0 8
全体		LPガス事業者の高齢化による商権移譲が更に増える	収益の悪化による商権移譲が増える	需要家の消費設備の購買意欲が減退し、平均的商品購入価格が低く	その他	無回答	
合計	100.0 539	65.5 353	46.2 249	21.9 118	0.7 4	1.9 10	
ブロック							
北海道	100.0 29	58.6 17	31.0 9	27.6 8	0.0 0	0.0 0	
東北	100.0 84	54.8 46	38.1 32	25.0 21	0.0 0	1.2 1	
関東・信	100.0 125	69.6 87	56.8 71	22.4 28	0.0 0	1.6 2	
東海	100.0 64	75.0 48	50.0 32	21.9 14	1.6 1	0.0 0	
北陸	100.0 40	65.0 26	35.0 14	12.5 5	0.0 0	5.0 2	
近畿	100.0 48	68.8 33	60.4 29	18.8 9	2.1 1	4.2 2	
中国	100.0 55	65.5 36	27.3 15	14.5 8	1.8 1	3.6 2	
四国	100.0 36	61.1 22	52.8 19	22.2 8	0.0 0	0.0 0	
九州・沖縄	100.0 57	64.9 37	49.1 28	29.8 17	1.8 1	1.8 1	

問12-2 販売・経営の取組<第1位> (MA)

	全体	販売数量の拡大	顧客単位消費 量・売上単価 の増大	直売需要家軒 数の拡大	取引販売店数 の増加	自社内における 営業所・事業 所統廃合等 の合理化推進	他者を巻き込 んだ共同充て ん・共同配送 等の合理化推 進	保安対策の強 化	
合計	100.0 539	13.2 71	11.7 63	23.0 124	1.1 6	1.1 6	1.7 9	15.0 81	
ブロック	北海道 29	100.0 4	13.8 3	10.3 3	20.7 6	0.0 0	0.0 0	0.0 0	24.1 7
東北	100.0 84	11.9 10	9.5 8	28.6 24	1.2 1	1.2 1	1.2 1	20.2 17	
関東・信	100.0 125	13.6 17	8.8 11	22.4 28	3.2 4	2.4 3	0.0 0	16.8 21	
東海	100.0 64	14.1 9	14.1 9	31.3 20	0.0 0	0.0 0	4.7 3	10.9 7	
北陸	100.0 40	12.5 5	15.0 6	25.0 10	0.0 0	0.0 0	0.0 0	12.5 5	
近畿	100.0 48	6.3 3	14.6 7	12.5 6	0.0 0	4.2 2	6.3 3	14.6 7	
中国	100.0 55	18.2 10	20.0 11	12.7 7	0.0 0	0.0 0	0.0 0	9.1 5	
四国	100.0 36	8.3 3	11.1 4	22.2 8	2.8 1	0.0 0	5.6 2	11.1 4	
九州・沖縄	100.0 57	17.5 10	7.0 4	26.3 15	0.0 0	0.0 0	0.0 0	12.3 7	
全体	100.0 539	3.0 16	4.5 24	2.4 13	0.6 3	22.8 123			
ブロック	北海道 29	100.0 1	3.4 1	3.4 1	0.0 0	0.0 0	24.1 7		
東北	100.0 84	2.4 2	3.6 3	1.2 1	2.4 2	16.7 14			
関東・信	100.0 125	1.6 2	6.4 8	0.0 0	0.0 0	24.8 31			
東海	100.0 64	0.0 0	1.6 1	6.3 4	0.0 0	17.2 11			
北陸	100.0 40	7.5 3	7.5 3	5.0 2	0.0 0	15.0 6			
近畿	100.0 48	8.3 4	2.1 1	0.0 0	2.1 1	29.2 14			
中国	100.0 55	1.8 1	3.6 2	1.8 1	0.0 0	32.7 18			
四国	100.0 36	2.8 1	5.6 2	8.3 3	0.0 0	22.2 8			
九州・沖縄	100.0 57	3.5 2	5.3 3	3.5 2	0.0 0	24.6 14			

問12-2 販売・経営の取組<第2位> (MA)

	全体	販売数量の拡大	顧客単位消費 量・売上単価 の増大	直売需要家軒 数の拡大	取引販売店数 の増加	自社内における 営業所・事業 所統廃合等 の合理化推進	他者を巻き込 んだ共同充て ん・共同配送 等の合理化推 進	保安対策の強 化
合計	100.0 539	9.1 49	14.1 76	11.3 61	1.9 10	3.2 17	5.2 28	16.5 89
ブロック	北海道 29	100.0 3	10.3 3	13.8 4	6.9 2	10.3 3	3.4 1	13.8 4
東北	100.0 84	15.5 13	13.1 11	13.1 11	3.6 3	6.0 5	2.4 2	15.5 13
関東・信	100.0 125	8.0 10	15.2 19	12.0 15	1.6 2	3.2 4	4.8 6	16.8 21
東海	100.0 64	3.1 2	17.2 11	9.4 6	1.6 1	1.6 1	6.3 4	28.1 18
北陸	100.0 40	7.5 3	20.0 8	15.0 6	0.0 0	0.0 0	10.0 4	20.0 8
近畿	100.0 48	4.2 2	10.4 5	8.3 4	2.1 1	2.1 1	8.3 4	12.5 6
中国	100.0 55	9.1 5	9.1 5	10.9 6	0.0 0	3.6 2	7.3 4	14.5 8
四国	100.0 36	16.7 6	16.7 6	5.6 2	2.8 1	0.0 0	5.6 2	8.3 3
九州・沖縄	100.0 57	8.8 5	15.8 9	12.3 7	0.0 0	1.8 1	1.8 1	14.0 8
全体	100.0 539	7.4 40	3.7 20	3.3 18	0.0 0	24.3 131		
ブロック	北海道 29	100.0 2	6.9 1	3.4 1	0.0 0	24.1 7		
東北	100.0 84	8.3 7	2.4 2	2.4 2	0.0 0	17.9 15		
関東・信	100.0 125	7.2 9	2.4 3	4.0 5	0.0 0	24.8 31		
東海	100.0 64	9.4 6	1.6 1	3.1 2	0.0 0	18.9 12		
北陸	100.0 40	2.5 1	7.5 3	2.5 1	0.0 0	15.0 6		
近畿	100.0 48	6.3 3	8.3 4	2.1 1	0.0 0	35.4 17		
中国	100.0 55	3.6 2	5.5 3	3.6 2	0.0 0	32.7 18		
四国	100.0 36	8.3 3	2.8 1	2.8 1	0.0 0	30.6 11		
九州・沖縄	100.0 57	12.3 7	3.5 2	5.3 3	0.0 0	24.6 14		

問12-2 販売・経営の取組<第3位>(MA)

	全体	販売数量の拡大	顧客単位消費 量・売上単価 の増大	直売需要家軒 数の拡大	取引販売店数 の増加	自社内におけ る営業所・事 業所統廃合等 の合理化推進	他者を巻き込 んだ共同充て ん・共同配送 等の合理化推 進	保安対策の強 化
合計	100.0 539	7.6 41	11.1 60	8.0 43	1.9 10	4.3 23	5.8 31	11.1 60
ブロック								
北海道	100.0 29	6.9 2	17.2 5	3.4 1	0.0 0	6.9 2	6.9 2	13.8 4
東北	100.0 84	6.0 5	14.3 12	6.0 5	2.4 2	3.6 3	11.9 10	15.5 13
関東・信	100.0 125	12.8 16	8.8 11	12.8 16	0.8 1	0.8 1	4.0 5	8.0 10
東海	100.0 64	4.7 3	10.9 7	4.7 3	0.0 0	4.7 3	6.3 4	10.9 7
北陸	100.0 40	7.5 3	12.5 5	7.5 3	2.5 1	5.0 2	7.5 3	10.0 4
近畿	100.0 48	8.3 4	12.5 6	6.3 3	0.0 0	4.2 2	2.1 1	8.3 4
中国	100.0 55	7.3 4	3.6 2	10.9 6	3.6 2	9.1 5	3.6 2	3.6 2
四国	100.0 36	5.6 2	11.1 4	2.8 1	0.0 0	0.0 0	5.6 2	13.9 5
九州・沖縄	100.0 57	3.5 2	14.0 8	7.0 4	7.0 4	8.8 5	3.5 2	19.3 11

	全体	原料費調整制 度等コストの 適切な価格転 嫁	省エネ・新エネ 機器販売、エ ネルギーコン サルティング 等総合エネル ギー事業の展 開	事業の多角化 (エネルギー 関連事業を除 く)	その他	無回答
合計	100.0 539	5.6 30	12.1 65	7.2 39	0.0 0	25.4 137
ブロック						
北海道	100.0 29	0.0 0	6.9 2	13.8 4	0.0 0	24.1 7
東北	100.0 84	4.8 4	8.3 7	7.1 6	0.0 0	20.2 17
関東・信	100.0 125	4.8 6	14.4 18	7.2 9	0.0 0	25.6 32
東海	100.0 64	6.3 4	21.9 14	10.9 7	0.0 0	18.8 12
北陸	100.0 40	17.5 7	10.0 4	2.5 1	0.0 0	17.5 7
近畿	100.0 48	6.3 3	8.3 4	8.3 4	0.0 0	35.4 17
中国	100.0 55	5.5 3	10.9 6	5.5 3	0.0 0	36.4 20
四国	100.0 36	2.8 1	16.7 6	11.1 4	0.0 0	30.6 11
九州・沖縄	100.0 57	3.5 2	7.0 4	1.8 1	0.0 0	24.6 14

問13-1 今後のバルク配送(SA)

	全体	進展すると思 う	進展しないと 思う	わからない	無回答
合計	100.0 539	32.8 177	34.1 184	31.2 168	1.9 10
ブロック					
北海道	100.0 29	24.1 7	27.6 8	48.3 14	0.0 0
東北	100.0 84	23.8 20	44.0 37	26.2 22	6.0 5
関東・信	100.0 125	26.4 33	42.4 53	30.4 38	0.8 1
東海	100.0 64	46.9 30	17.2 11	35.9 23	0.0 0
北陸	100.0 40	50.0 20	30.0 12	12.5 5	7.5 3
近畿	100.0 48	22.9 11	33.3 16	43.8 21	0.0 0
中国	100.0 55	32.7 18	29.1 16	38.2 21	0.0 0
四国	100.0 36	41.7 15	38.9 14	19.4 7	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	40.4 23	28.1 16	29.8 17	1.8 1

問13-2 進展すると思う理由(MA)

	全体	他エネルギー との相対価格 又はLPガス 着工等の増加 といった社会 的環境の変化 によって、再び 進展する可 能性はある	業務用施設出 店、集合住宅 着工等の増加 といった社会 環境の変化 によって、再び 進展する可 能性はある	充填所等の統 廃合、共同配 送の進捗状況 によって、再び 進展する可 能性はある	規制緩和・助 成措置によっ て、再び進展 する可能性は ある	その他	無回答
合計	100.0 177	61.0 108	45.8 81	33.3 59	35.6 63	6.2 11	0.0 0
ブロック							
北海道	100.0 7	71.4 5	14.3 1	42.9 3	14.3 1	0.0 0	0.0 0
東北	100.0 20	65.0 13	55.0 11	25.0 5	20.0 4	5.0 1	0.0 0
関東・信	100.0 33	75.8 25	36.4 12	27.3 9	57.6 19	12.1 4	0.0 0
東海	100.0 30	50.0 15	46.7 14	20.0 6	36.7 11	6.7 2	0.0 0
北陸	100.0 20	65.0 13	35.0 7	35.0 7	20.0 4	10.0 2	0.0 0
近畿	100.0 11	81.8 9	81.8 9	36.4 4	45.5 5	0.0 0	0.0 0
中国	100.0 18	55.6 10	44.4 8	38.9 7	38.9 7	11.1 2	0.0 0
四国	100.0 15	33.3 5	40.0 6	40.0 6	20.0 3	0.0 0	0.0 0
九州・沖縄	100.0 23	56.5 13	56.5 13	52.2 12	39.1 9	0.0 0	0.0 0

問13-3 進展しないと思う理由(MA)

	全体	既存施設への投資は既に一巡し、今後は設備更新や新規物件に限定されるため	他エネルギーとの相対価格において若干優位性が出てきても、景気動向等から当面投資は難しい	現在の配送エリアにおける対象物件数、配送距離から見て投資効果が出ないため	現在の規制等では難しいため	その他	無回答
合計	100.0	57.1	34.2	60.3	10.3	6.0	0.0
ブロック	184	105	63	111	19	11	0
北海道	100.0	75.0	25.0	37.5	0.0	0.0	0.0
東北	100.0	54.1	35.1	45.9	10.8	8.1	0.0
関東・信	100.0	62.3	26.4	64.2	17.0	5.7	0.0
東海	100.0	54.5	27.3	54.5	0.0	9.1	0.0
北陸	100.0	50.0	66.7	75.0	8.3	8.3	0.0
近畿	100.0	50.0	50.0	62.5	6.3	6.3	0.0
中国	100.0	68.8	12.5	75.0	6.3	0.0	0.0
四国	100.0	57.1	50.0	71.4	14.3	7.1	0.0
九州・沖縄	100.0	43.8	37.5	56.3	6.3	6.3	0.0

問13-4 今後のバルク供給システムの普及(MA)

	全体	積極的に推進していく	限定した範囲で推進していく	需要家の要望があるものに限定する	同業他社の動向を見ながら方針を決める	一定数量になったら自社バルクローリーを所有したい	他者への委託を継続し、自社ではバルクローリーは所蔵しない	友好的な地域事業者間でバルクローリー共同運行を進めていく
合計	100.0	10.6	27.1	13.5	2.0	2.4	14.8	5.4
ブロック	539	57	146	73	11	13	80	29
北海道	100.0	6.9	37.9	13.8	3.4	0.0	6.9	6.9
東北	100.0	8.3	23.8	17.9	0.0	1.2	22.6	2.4
関東・信	100.0	9.6	27.2	12.0	1.6	3.2	17.6	3.2
東海	100.0	12.5	37.5	17.2	3.1	4.7	7.8	4.7
北陸	100.0	2.5	22.5	5.0	2.5	0.0	12.5	17.5
近畿	100.0	6.3	20.8	16.7	2.1	2.1	14.6	6.3
中国	100.0	12.7	21.8	12.7	0.0	3.6	23.6	5.5
四国	100.0	19.4	25.0	2.8	5.6	5.6	5.6	5.6
九州・沖縄	100.0	17.5	29.8	17.5	3.5	0.0	7.0	5.3
全体	57	10	17	10	2	0	4	3
合計	100.0	8.3	0.2	15.6				
ブロック	539	45	1	84				
北海道	100.0	6.9	0.0	17.2				
東北	100.0	10.7	0.0	13.1				
関東・信	100.0	1.6	0.8	23.2				
東海	100.0	6.3	0.0	6.3				
北陸	100.0	15.0	0.0	22.5				
近畿	100.0	14.6	0.0	16.7				
中国	100.0	7.3	0.0	12.7				
四国	100.0	22.2	0.0	8.3				
九州・沖縄	100.0	5.3	0.0	14.0				
全体	57	3	0	8				

問14-1 基本料金の発生しない「質量販売」(SA)

	全体	積極的に取り組んでいる	需要家からの注文にのみ対応している	特に対応していない	その他	無回答
合計	100.0	0.9	45.3	37.1	13.2	3.5
ブロック	539	5	244	200	71	19
北海道	100.0	6.9	27.6	51.7	10.3	3.4
東北	100.0	0.0	45.2	35.7	10.7	8.3
関東・信	100.0	0.8	40.8	40.8	13.6	4.0
東海	100.0	0.0	53.1	31.3	14.1	1.6
北陸	100.0	2.5	52.5	25.0	15.0	5.0
近畿	100.0	2.1	43.8	35.4	18.8	0.0
中国	100.0	0.0	49.1	38.2	10.9	1.8
四国	100.0	0.0	47.2	38.9	11.1	2.8
九州・沖縄	100.0	0.0	47.4	38.6	12.3	1.8
全体	57	0	27	22	7	1

問14-2 FRP容器(10kg容量)がLPガス市場に導入された場合、質量販売について(SA)

	全体	積極的に取り組むつもり	現状の対応を維持する	その他	無回答
合計	100.0 539	5.9 32	77.4 417	13.7 74	3.0 16
ブロック					
北海道	100.0 29	10.3 3	75.9 22	10.3 3	3.4 1
東北	100.0 84	4.8 4	81.0 68	8.3 7	6.0 5
関東・信	100.0 125	6.4 8	81.6 102	8.8 11	3.2 4
東海	100.0 64	4.7 3	78.1 50	15.6 10	1.6 1
北陸	100.0 40	10.0 4	62.5 25	20.0 8	7.5 3
近畿	100.0 48	4.2 2	79.2 38	16.7 8	0.0 0
中国	100.0 55	1.8 1	83.6 46	12.7 7	1.8 1
四国	100.0 36	11.1 4	75.0 27	13.9 5	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	5.3 3	66.7 38	26.3 15	1.8 1

問15-1 環境問題への対応(SA)

	全体	環境問題に対応した取組をすでに実施している	環境問題に対応した取組を実施するための検討・準備を行っている	環境問題への対応をしたいが、何をすればよいかわからない	環境問題への対応は業界として行うべきであり、自社としての対応は考えていない	環境問題への対応の必要性を感じない	その他	無回答
合計	100.0 539	29.7 160	15.4 83	26.5 143	18.7 101	2.0 11	2.8 15	4.8 26
ブロック								
北海道	100.0 29	24.1 7	13.8 4	24.1 7	31.0 9	0.0 0	0.0 0	6.9 2
東北	100.0 84	22.6 19	14.3 12	26.2 22	23.8 20	3.6 3	1.2 1	8.3 7
関東・信	100.0 125	40.8 51	14.4 18	24.0 30	12.8 16	0.8 1	3.2 4	4.0 5
東海	100.0 64	32.8 21	14.1 9	28.1 18	14.1 9	3.1 2	6.3 4	1.6 1
北陸	100.0 40	25.0 10	20.0 8	32.5 13	15.0 6	0.0 0	2.5 1	5.0 2
近畿	100.0 48	22.9 11	14.6 7	33.3 16	18.8 9	2.1 1	0.0 0	8.3 4
中国	100.0 55	30.9 17	18.2 10	20.0 11	25.5 14	0.0 0	3.6 2	1.8 1
四国	100.0 36	22.2 8	16.7 6	16.7 6	30.6 11	8.3 3	5.6 2	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	28.1 16	15.8 9	33.3 19	12.3 7	1.8 1	1.8 1	7.0 4

問15-2 「太陽光発電設備」と「太陽熱利用機器」の販売・普及(SA)

	全体	太陽光発電設備、太陽熱利用機器のいずれについても販売・普及に取り組んでいない	太陽光発電設備についてのみの販売・普及に取り組んでいる	太陽熱利用機器についてのみの販売・普及に取り組んでいる	いずれについても販売・普及に取り組んでいない	その他	無回答
合計	100.0 539	10.8 58	14.5 78	3.3 18	59.6 321	8.7 47	3.2 17
ブロック							
北海道	100.0 29	6.9 2	17.2 5	0.0 0	65.5 19	6.9 2	3.4 1
東北	100.0 84	2.4 2	9.5 8	2.4 2	73.8 62	6.0 5	6.0 5
関東・信	100.0 125	14.4 18	14.4 18	0.8 1	54.4 68	12.0 15	4.0 5
東海	100.0 64	14.1 9	23.4 15	1.6 1	56.3 36	3.1 2	1.6 1
北陸	100.0 40	5.0 2	10.0 4	5.0 2	70.0 28	5.0 2	5.0 2
近畿	100.0 48	6.3 3	10.4 5	4.2 2	68.8 33	8.3 4	2.1 1
中国	100.0 55	12.7 7	14.5 8	9.1 5	47.3 26	14.5 8	1.8 1
四国	100.0 36	5.6 2	19.4 7	11.1 4	55.6 20	8.3 3	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	22.8 13	14.0 8	1.8 1	49.1 28	10.5 6	1.8 1

問15-3 太陽光・熱利用機器はガス拡販ツールとなるか(SA)

	全体	なると思わ ない	なるかどうか わからない が、取組む体 制をつくらな ければ「環境」を 標榜できない	環境貢献で必 ず重要なアイ テムとなる	その他	無回答
合計	100.0 539	11.5 62	40.1 216	42.7 230	1.7 9	4.1 22
ブロック						
北海道	100.0 29	6.9 2	51.7 15	34.5 10	3.4 1	3.4 1
東北	100.0 84	13.1 11	36.9 31	41.7 35	0.0 0	8.3 7
関東・信	100.0 125	8.0 10	40.0 50	45.6 57	0.8 1	5.6 7
東海	100.0 64	14.1 9	37.5 24	43.8 28	3.1 2	1.6 1
北陸	100.0 40	15.0 6	32.5 13	45.0 18	0.0 0	7.5 3
近畿	100.0 48	8.3 4	52.1 25	35.4 17	2.1 1	2.1 1
中国	100.0 55	12.7 7	41.8 23	43.6 24	0.0 0	1.8 1
四国	100.0 36	11.1 4	41.7 15	44.4 16	2.8 1	0.0 0
九州・沖縄	100.0 57	15.8 9	35.1 20	43.9 25	3.5 2	1.8 1

2. LPガス卸売事業者の実態調査 自由記述(問17)回答まとめ

分類	意見等
共同化・合理化	LPG業界は災害に強いエネルギーであるが、業界自体個々としての対応しかできていなく、電力業界・都市ガスとの差が、大きく開いて力負けしている。環境に強い、機器販売に力を入れて、同業他社との配送の合理化等の協議をして、無駄のない経費削減を目指していかなければならない。
	電気、都市ガスを含めた競合エネルギーとの生き残りをかけた戦いは、今後増々激化していくことが予想される中、LPガス業界として共同化、合理化はどうしてもやらなければならない課題であり、エゴを捨て、系列を超えた思い切った提携が必要である。
	今後の事業統合をより活性化させるためには、更なるインフラ整備が不可欠。業界の統一基準での配送予測システム、充填及び容器管理システムを構築することにより、自ずと専別化、体系化が進んでいく。
	LPガスは、我国のエネルギー供給手段としてなくてはならない。電力、都市ガスとの価格差をなくし、競争力のあるものにすることが重要。そのためには流通の合理化はかせない事項である。もう一方で、事業者の淘汰による業界の安定化と、事業者の規模拡大による体力強化が必要になる。淘汰に際し、商権買収による穏やかな変化が望ましく、不必要な切替勧誘は、LPガス業界のイメージダウンにつながる恐れがある。いずれにしても販売事業者の集約と流通の合理化に、より一層進めていく必要がある。
	事業規模の小さいLPガス業界は、このままでは消費者に対してのアピール、信頼性、透明性を保つことは難しくなる。系列を超えての共同化(配送、充填、検針、保安等)が必要であり、持ち株会社の設立など大きな意味での共同化が必要。
	充てん所を休止し他社に委託しているが、今後は配送、システムも統合し、更に合理化を進めていく。配管、器具等の無償貸与を止め、その部分の投資を、LPガス料金に反映させ、お客様に安く提供できる業界にすることが大切である。
	容器の共有化 容器検査所の統合 充填所の統廃合 配送センターの地区割 一番皆に影響の少ない容器検査所の統合あたりからまとまれば次のステップが踏み出しやすい。
	地域内共同配送が合理化への最優先課題であり、系列を超えても大手事業者間で取り組んで行きたい。
	CO ₂ 排出を抑制すべく、高効率の配送すなわち配送の共同化が望ましいが、経営的な考え方をクリアーしないとなかなか実現は困難に思える。
	合理化に向けてエリア内の同業者の協力が必要だとは思いますが、過去、現在の競争のいきさつもあり、なかなか困難である。現状グループ内の協力にとどまっている。グループ内のみではあまり効果はない。
	LPガスの業界の場合は、小規模店が多く、現在の状況の中での合理化及社会に対する取組みが進んでいないのが現状。環境の変化による災害及び地区の安全に対する奉仕活動に全社的に進めている。今後は他社との合理化(配送及充填)問題についても、早い時期に取組みたい。
	各地域で系列を越えた物流の合理化を図るべき 物流コストの軽減化。特約店、販売店規模の拡大化、各系列での合併や共同事業化
	様々な面で業界の二極化が鮮明となるなか、特に昨今の輸入価格が大きく乱高下を繰り返し、料金対応を難しい局面ではあるがその対応はバラバラと云う観がする。業界ぐるみによる取引の適正化の推進。LPガスの特性及び最新のガス機器に対する広報活動を積極的に展開する。平成15年度より、5年による業界の構造改善事業を展開したが、危機意識が丸で欠落している点を強く感じ、本当の意味での生き残り時代(更なる業界内外による競争激化)が到来しない限り事業の共同化・合理化等は進展しない。
	配送業務の集約統合推進。
	共同化については、まず自社販売店さんの配送・保安の受数を上げていくことを考えています。急速な合理化は歪みを生じ好ましくない。
	配送業務の合理化が求められるが、問題が多く進展しない。容器管理やバーコードの違い、ガスの問題などあるが、一番の課題は、どこの会社を中心となってやるかという事。どの会社も、自分の所でやりたいので決まらない。
地場充填所の統合	
充てん所統廃合、物流の共同化等、他系列を含んだ取組、M & A等による規模の拡大(異業種を含む)が急務。	

分類	意見等
共同化・合理化	<p>LPG業界の非生産性の部分を改め生産性を高める必要があり、その為の改善を積極的に取り組んでいきたい。特に共同充填、共同配送等の事業の共同化を進めたい。</p> <p>同業者と受委託配送、緊急時対応等の取組。</p> <p>コンプライアンスの徹底により共同化及び合理化を実施して行かなければ競合エネルギーに対抗出来ない。</p> <p>充填、配送の社内での合理化。コスト削減 充填、配送の社外での共業化。</p> <p>LPGガス業界(県単位)料金、保安、配送、検針、充填所等見直し。可動率が芳しくない。及び効率が悪い。</p> <p>配送・充填の合理化に対する補助金の拡充をしてほしい。</p> <p>LPGガス業界は、不況の中でも利益の出る業界なのでまだ、自分のところ1社だけでも(合理化しなくても)やっていけるので、すすまないのではないか？ 合理化しないと、つぶれる位まで切迫すれば、いやおうなく、すすむ。</p>
顧客密着	<p>地域性を生かした顧客密着型の経営の推進。</p> <p>LPGガスは1つの商品と考えている。現在その売上にしめる比重は多いが、LPGガスを販売するにあたり、お客様との信頼関係が大切だと思っている。お客様との信頼があればこそ、LPGガス販売ができるのではないのだろうか！？ 広く業界を考えることも大切だと思う。一販売店がお客様にどうLPGガスをPRしていくかが一番大切だと思う。</p> <p>異業種或いは系列大手と業務提携し地場企業の地域密着のメリットを活かし・・・又その草鞋を作る人・・・になり切って行きたい</p>
業界協力	<p>電力、都市ガスの攻勢の中、LPGガス業界としてのフォローを含めて、業界の維持、飛躍なる行動指針の提供をして欲しい。(金銭的な補助を含めて、器具を売りやすくしたりとか)</p> <p>業界全体としての厳しい流れの理解はあっても、業界全体としての一致団結した動きは見えづらい。上流～下流までのまとめ役として、また、国との折衝役として、団体には、力を発揮してほしい。</p> <p>暮らしと密着している業界であるから、エネルギーのみに限らず他の異業種とのコラボ、または地域での異業種他社とのネットワーク形成により、顧客によりよい暮らしの提案を行っていくべき。そのためには、卸売がどうのこうの、販売店がどうのこうのということではなく、全体がエンドユーザーである顧客を真の顧客として、エンドユーザーにいかにか満足していくかを協議していくことが大切であると思う。</p> <p>異業種も含めた事業の共同化、合理化の取組みは行っていないが、優良事例があれば検討したい。</p> <p>LPGガス業界はまとまりの無い団体だと思う。組織は出来ているが業界内部では大手業者によるピン倒し等が日常的におこなわれている。今一番業界が取りくむ事は電気との競争だと思う。この様な事をやっているのに保安の方に手が廻らず事故の件数も増加しているのではないかと。一番不幸な事は業界を引っばるリーダーがいらない事だ。液化石油ガス認定販売事業者認定されて今日至っているが通信の多様化により年間700万円の維持費がかかっている。ぜひ所轄官庁等においては認定販売事業者に対しては大幅なインセンティブを付与して頂きます様お願いする。</p>
LPGガスのPR	<p>電力、都市ガス事業者と違いLPGガス販売事業者は支部としてしかまとまりがない様に感じられます。様々な取り組み、CM、PR等を行いたくとも他人まかせな所があるので、やはり業界団体でもっとリーダーシップを取って頂きたい。</p> <p>電気の安全性その他の特性について、公共の電波(メディア)等で多くPRされているが、LPGの良さ、安全性特性などの放送が各会社(企業)主体のもので、国の政策として、公にすれば理解度が深まるのではないかと。(危険な面ばかり表現されて、ガス 電気の移行)が進むばかりだ。</p>
LPG自動車	<p>LPG自動車の販売推進を後押しする施策の導入。</p> <p>現在使用しているディーゼル車のLPG車化を計画したい。軽トラック(350Kg積)の2WD車はメーカー販売されているが、同車種でも4WDは型式の問題で販売されていない。規制を緩和して欲しい</p> <p>大手自動車ディーラーと協力し、LPG自動車の販売、普及を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・LPG自動車を見ても、以前はガス車を使用していたがプレートが4ナンバーでなく1ナンバーになり保険料が倍になっていた。国の管轄の違いと思うが、やはり片手落ちであると思う。推進するのであれば最後まで構築してほしいものです。 ・ガソリン車をオートガス車に改造する時に、貨物、商用車なら補助金が対象になるが乗用車は外れるのはどうしてなのか、同じ環境対策ではないのですか。 ・このまま電力需要が伸びると国が目標としているCO₂6%の削減が出来るのか、不安である。

分類	意見等
LPG自動車	LPG車の普及 自動車メーカーによるLPガス車のPRを。
災害対応	系列を超えて共同化をする事が業界として生き残る道で有り、災害に強いLPガスをもっとPRすべき。 日団協で行っている「災害用バルク」設置にH19、H20と申請し、21基、都市ガス地域に設置。LPガスの特性を生かし、地域に貢献していく。
保安	保安管理の徹底を図る。 消費者とのコミュニケーションと、安全(保安)の確保にて、個人客もつかんでおく事 保安対策の強化を機軸に消費者の安全を第一に考えた適切な作業と、安全性の高いガス関連機器の提供を目指し、地域に根ざした展開を進めていく。 電力、同業他社等競争が激しい中、自社での保安の強化により、お客様へのふれあいの場を多く設け、サービスの向上、パーメータUP転換へ取組みを行っている状況。 従来から、各地域で、販売店と平等な立場で配送センターを形成している。今後そのセンターを中心とした保安業務提携を推進していく。 LPガス事業は平成9年の規制緩和による影響はあったものの、現在でも100軒足らずの消費者で経営が成り立っている販売事業者は少なくない。保安機器の推進による事故の発生は少なくなったものの、保安への投資と遵守は疑問が残る。グループとしての目標達成には収益はもちろんのこと、保安への取組みは保安査察による厳しい体制から生まれている。弱者を切り捨てるとは言わないが、同じ販売事業者として、当り前の事を行わずして存続していることにもっと厳しい目を向けるべきと思う。自社小売はもちろんのこと、卸としての指導を徹底していく。 LPガス関係法の見直し及び、法施行に対する行政の徹底を希望する。現状の販売事業者への立入り調査は所轄官庁によって大きな差があり、特に、県管轄の販売事業者に対する立入り調査や指導は非常に甘い為、保安に対する取組が殆ど行われていない。法遵守出来ない業者を統廃合し、保安レベルを向上させた上で、実態合わない部分は規制緩和していただきたい。 『ふれあいガス展』という展示会を行い消費者の方にガス器具の安全性や良さを伝えている。 充填所や保安について、各県ごとに取りあつかいが違う場合があるため、国で統一の基準を周知していただきたい。 LPGそのものが価格変動の激しいガスであることから、今後の普及及び維持については、この価格の問題が最も大きな要員になる。しかしながら、LPGではなければいけない分野や、LPGの方がよりベターと考えられる分野での消費は根強いものとする。そこで最も、今後においても充実を計らなければならないものは、やはり「保安の確保」であり、LPGが、生活の中、仕事の中でより安心して消費して頂くための企業努力を重ねていくことが業界発展としても、最も重要命題と考える。 オール電化住宅の普及が著しい訳ですが、今こそ原点に立ち返り、保安の大事さを見直して行くべきで有り、又、調査点検の前倒しや、集中監視システムを利用した保安体制を継続しており、今後も保安に掛かる費用は、惜しまずに、お客様に忠実な経営方針を貫いて行こうと思う。 保安の確保
規制緩和	保安等規制事項が多すぎる。規制をクリアしようとすれば人手に頼らなければならない部分が多い。情報手段や機器の品質向上等もあり、時代に合った規制のあり方を検討願いたい。 バルク供給において、バルクローリー車(充てん設備)の路上充てんについては各県で対応が異なっていると聞いている。この調査の実施と福岡県における厳しい規制と高額な道路使用代金の徴収を緩和してもらいたい。
規制緩和	朝令暮改にならない法規制を。 簡ガス団地における各種資格の一元化(ex、簡易ガス事業調査員証明等)
価格対策	ガス価格の安定化、低廉化を望む。 原料価格格差(電気、都市ガス)から電気・都市ガスへの転化が激しい(LNG、LPG格差)。LPガス業界として格差が生じない様産油国との折衝強化を望む。 LPガスの小売価格は他のエネルギーよりも割高感があり、普及を抑制する主要因であると思う。これはCP制度による輸入価格の不安定さや流通面の非合理等、原因は多々考えられる。 新規顧客増加への取組(業務用含む)特に業務用の価格UP。

分類	意見等
販売店対策	<p>販売店のM & Aがもっと活発化していかなければ、LP業界は変化しないものとする。行政指導で進めなければ何ら動きは起きてこない。</p> <p>販売業者が多すぎる。共業化合併をして、ある規模の会社にして、保安採算を考えられる基盤を作り、規律ある業界をめざすべきである</p> <p>弱小販売店への救助策。</p> <p>共同化、合理化等の問題は大手会社が小企業、販売店等を減少させ、大手企業の独占を目標と思われる。共同、合理化等はメーカー同志が行っているみたいだが、現に融資(国からの)等の話は小企業には全くない。国と大企業の雲の上の話ではと思っている。</p> <p>今後、異業種間との提携が大事になってくるが、同業者間でのルールも確立されない現状ではまず、小売の系列化が進んでいくものと思われる。</p>
不当廉売対策	<p>現在の液石法は販売と保安を分離したものであるが、取扱商品の特性上、販売と保安は分離すべきものであるか疑問である。規制緩和後、新規参入業者や安売り業者と価格競争が激化した。逆に消費者の不信感を招いたように考える。これは規制緩和本来の目的と相反する方向に進んだ感があるが、同時に既存の事業者が弱体化してしまった。LPガス業界の生き残りを本気で考えるのであれば、同業者間における共同化、合理化を進めるべきところを、規制緩和後は敵対化してしまった部分も否めない。LPガス業界における抜本的なシステムの変革や制度の見直しに今後は期待したいと思う。</p> <p>規制緩和の見直し。</p> <p>ブローカー(切替業者)が多発し、顧客の取り合いをしている状況です。卸・小売共、共同・合理化は望んでいるが、あまり新しい方向性は取り入れていく意志が欠如しているようになっている。業界上げて不当廉売を阻止すべきであると思う。</p> <p>不当と思われるLPガス料金の安値勧誘に対しては、行政レベルでの取締り等の対策をとってもらいたい。</p> <p>LPガス業界は、相変わらずの切替営業が横行し、業界として取組むべき道が閉ざされている。</p> <p>同業者間で顧客切替が過熱し、正規社員ではなく、切替専門会社が横行し、好ましい状態ではない。その顧客を引き受ける側も、意志に関係なく受けざるおえない状況と受け取れ、健全な業界とは言えない。若い世代が入社し、電化攻勢や切替専門会社の活動に失望し、業界を去って行く現実が残念。</p> <p>業界内で、横行している無償配管撤廃も急務で、これをしなければ、競合エネルギーとの価格競争で、同じ土俵に立てない。歴史的経緯を見ても、業界内での自助努力では解決出来ない。何らかの規制を望みたい。温暖化防止などの大きな取組みは、上記がクリアされなければ、到底実行出来ない。</p> <p>同業他社による切替えが激化しているが、電力、都市ガスに対抗するためにも、LPガス業者同士の協力が必要だと思う。</p> <p>安売り切替業者(ブローカー)に対する何らかの法的規制をもうけてほしい。</p> <p>LPガスも公共性の高いエネルギーなのだから、県単位、または、地域でのガス料金はタクシーのように一定にした方がよい。競争は、その他サービスや提案力・保安力で行うべきである。そうしなければ適正な競争にならないだけでなく、ブローカーなどによる詐欺的な行為に人も疲弊してしまうだろう。</p> <p>無償配管等への対応。</p>
他事業展開	<p>ガス業者の強みを生かし、リフォーム業にも取組み、住宅のトータルアドバイザーをめざしている。今後はLPガスのクリーン性をもっとアピールする必要があると考えるので、業界団体や、所轄官庁の方々はその点についてアドバイスや、協力をお願いしたい。</p> <p>ガス機器の販売に力を入れ、売上数量はなんとか微減で留まっている。この先、燃料業界がどうなるかわからない現状をふまえて、カルチャー教室事業、保険代行サービス事業を開始した。</p> <p>ガス屋さんから脱皮し、新しい業種、業態を確立するの必要を感じず。又法律は大手企業を対象とし、零細企業は負担ばかりである。いずれにしても今後のエルピーガス業界は単独での維持は難しい。</p> <p>当社はLPG以外に一般高圧ガスの販売や住宅設備機器の卸・小売も手掛けている。又、近年はリフォーム事業・太陽光発電システムの販売・飲料水の新規事業も手掛けている。</p> <p>リフォーム事業への創造的な取組み。</p> <p>総合的な住設関連サービス事業の整備と取組み。</p> <p>ガス外商品の販売</p>

分類	意見等
エネルギー提案企業	<p>オール電化対策、リフォーム事業展開、省エネ機器販売を中心としたトータル的なエネルギー提案企業への脱皮。</p> <p>LPガスに限らず様々なエネルギーの組み合わせにより環境面に優れ、経済性にも優れたシステムが提案できるようにするべきだと思う。</p> <p>環境問題は、特定のエネルギーを想定せずベストミックスを基本に考え、補助金等行政の取り組みをお願いしたい。</p> <p>今電気会社との顧客の取り合い状態となっているが、おたがい良い所を重視してうまく共存していきたい。</p> <p>オール電化を拒否しない営業活動の展開。</p> <p>ガス以外の商品の販売(IH含む)電力の知識が少ない気がする。ガスを取扱っているから、ガスだけを知っていればいいと思っている人が多すぎると思う。</p> <p>オール電化や、LPガス業会の高齢化が進み、収益の悪化が進んでいる現在。今後どうなっていくのか不安。</p>
エネルギーベストミックス	<p>電化に対して敵対姿勢だけでなく、「エネルギーのベストミックス」を考え、それぞれのエネルギーの持ち分を發揮していく道も模索しなければならない。</p> <p>地球温暖化防止がクローズアップされている今日において、今後のエネルギー業界に求められることは、「省エネ」と「エコ」。LPガスが自然環境問題に大きく貢献できることを、もっと分かりやすく社会に向けて、PRしていかないとこれまで以上にオール電化の驚異にさらされることになる。業界としてマスメディアも利用した1大キャンペーンをはるのも一考と思う。また、一方で我々、販売業者も省エネとエコが実現できるのであればLPガスだけにこだわらず、それぞれの長所を活かしたエネルギーのベストミックスを積極的にユーザーへ提案していくべき。</p> <p>エネルギー需要の偏りは、供給の選択肢を狭めることにつながることから、多様なエネルギーを組み合わせることが必要。</p> <p>CO₂の削減に取り組みとして、ガス業界と電力業界等が同じテーブルで一つの方向性を提示し、具体的な対策と目標値を発信することが必要ではないか。</p>
対オール電化	<p>電力会社が盛んに販売しているオール電化についても、電力会社自身危機感を抱いている事もわかるが、時代の流れと云って電化機器の販売に汲々としているのでは呆れる。また、売電の料金もドイツやスペインのように買い取り料金の高い価格に設定するなど義務づけられないものかと考慮して頂きたい。</p> <p>電力会社の電化店等への販売協力全支払に違和感を感じる。余分な支金があるならもっと電気料金を下げて需要を増せば良いと思う。</p> <p>オール電化の一方的なPRにストップをかけて欲しい。エネルギーはリスク分散が必要</p> <p>電力・都市ガスとの競争に勝ち抜くには、個々の販売店の努力だけでは倒底かなうはずもなく、LP業界全体として取り組まなければならない。そのためにはもっと情報交換の場が必要だ。</p> <p>家庭用エネルギーの選択肢が広がるなかで、各業界は正しい情報、事実を消費者に伝える義務があると思う。そうした中で電力業界のPRには憤りを感じる。</p> <p>電化住宅への切換えに電気工事店の無節操な態度に困っている。</p> <p>地球温暖化防止策として、太陽光発電の補助制度が再スタートしたが、電力会社への売電価格を現在より数倍高くさせる等の方法の方が設置率が高くなる。行政には電力会社擁護の考え方が強いように思われる。</p>
対オール電化	<p>電気だけがエコのような国策は平等の観点からおかしいと思う。バランスのとれたビジョンを国に求める。</p> <p>電力、都市ガス、LPガス共にエネルギーとして公平、公正な取り扱いを望む。</p> <p>電力会社系のオール電化PRについて公正取引委員会の適正な指導を要請する。</p>
電力のCO ₂ 排出量	<p>電力、ガス共に公平な基準の上、使用機器にCO₂排出量ラベルを貼る事。電力会社は自社で排出するCO₂の量を公表すべき。</p> <p>オール電化住宅が普及する事が実際環境に優しくない事を国をあげて広めていかないとLPガス事業の見通しは厳しいものとなる。LPガス事業者も自分から営業しないと将来はないと思う。</p> <p>電力発電に対する地球温暖化がガス使用より大であるのになぜ一部の国民は電力を推奨するのか。それぞれの業界において正しい報道を今後期待する。</p> <p>CO₂放出に併なう地球温暖化の為、環境問題特に省エネルギー化、省資源化を所轄官庁を中心に各エネルギーの正確な環境負荷データ、リスクデータを広報し、官、業界、一般消費者が一体となり各エネルギー別に省資源を基調として適材適所的に使用する事を進める必要あり。</p>

分類	意見等
電力のCO ₂ 排出量	<p>電力のCO₂排出量を公けにすること。電気は国家なりではガス体エネルギー（電力も大部分LNGで使用している）が日の眼を見ない。化石燃料は悪か？LPの利便性を行政は本気に考えているのか（防災対策）非常時の緊急用のエネルギーと考えている。</p> <p>最近、原子力発電所の稼働率低下に伴い、火力発電の稼働率が上がり、CO₂の排出量が急増したが、LPガス業界団体は今こそその点を出て電力がいかに多くのCO₂を排出するか、今後更に電化住宅が増える事により、更にCO₂の排出が増える事を訴えるべき。このままでは、安全が確認されないまま、電力不足を補うために原発が稼働率を上げてしまう。原発を近くに持つ身としては、先行きがとても心配。</p>
都市ガス対応	<p>現在二重配管について取りざたされているが、ミニ開発で集中配管供給してある集合住宅へ大阪ガスが住民の賛同を取り付けたと二重配管を実施している。保安の確保と工事経費を考えると、すぐにでも法律化してやめてほしい。もしガス漏れ等があった場合の責任等はどちらにあるのかわかりにくい。</p> <p>政府は、不当にLNGを優遇し、不当にLPGを冷遇もしくは目の敵にしている。今後、天然ガスの増産が起これば随伴してLPGの増産が考えられる。政府はLNGだけを優遇する措置をやめるべきと考える。</p> <p>LNGへの対応。</p>
ガス体エネルギーコラボ	<p>ガス体で一体になったコラボが発足したが、何も活動していないように見える。ガス体エネルギーが強力に結束して、電力に対抗する。LPと都市ガスは住み分けて、協力していく。都市ガスも含めたガス事業全体で取組む必要がある。九州コラボの推進や環境問題の対応等業界団体や官庁等を混じえて検討対応していく事を要望する。</p>
環境全般	<p>地球温暖化防止については、LP業界としてのロードマップのようなものを、ホームページ等で逐次示してもらいたい。（必要な技術、資格、仕入チャンネル等）</p> <p>環境にやさしいクリーンエネルギーに努めるべく、官民一体として行政、業界、他業社と協力して地球環境に取り組みなければならない。</p> <p>将来的にはエネルギーとしてのLPGは減退化していくのではと考える。消費者の環境に対する認識が高まればなる程電化が進むと思われる。</p> <p>環境問題については、個人の意識がまだまだ低い。LPガスご使用のお客様にLPガスの環境へのやさしさ、LPガスを使った料理レシピの提供や、ごみの処理方法など周知徹底してゆく。</p> <p>地球環境に真剣に取り組める会社でなければ生き残れない。</p> <p>温暖化防止については、とりあえずエコジョーズ推進とLPガス車割合増、集中監視とガスシステムを利用した最適配送などで対応している。協会も推奨するベストミックス方向性を目指したい。</p> <p>「低炭素社会の実施」に寄与することのできる事業を推進したい。</p> <p>環境の為には、LPGの需要を増大する必要がある。その為の助成金等が都市ガスに比べ弱い。特に工業用は重油からの転換などでまだまだ需要が見込める。助成金を都市ガス並みに出してもらい、比較的利益の少ない工業用大量消費先が増えてくれば、自然と充てん配送の統合など合理化が進んでくる。</p>
環境対応機器開発	<p>他エネルギー対策としてのコスト削減について更なる検証・研究が必要。新技術・環境商材への取り組み強化。</p> <p>地球温暖化に向けてのCO₂排出量の少ない器具開発も含めて、早速に販売出来る体制にしてもらいたい。</p> <p>オール電化、IHヒーター等に対して、LPガス器具の安全安心して使用する器具開発努力をして頂きたい。</p> <p>高効率機器の単価をもっと下げて、拡販出来るようにして欲しい。</p> <p>高効率機器の販売の推進。太陽熱温水器併用設置による燃料転換活動の推進。</p>
環境対応機器普及補助	<p>環境問題も避けて通ることはできない。それに関わる費用等を考えると、国からの補助金の増額等も検討していただきたい。</p> <p>今後益々環境への配慮が求められると思われる。エコウィル、エコジョーズといった環境型のガス機器だけでなく、太陽光発電についても注力していきたい。太陽光発電については、国の補助があるが、各市村町に対しても協力を求め、業界団体、所轄官庁にもお力添えを頂き、是非とも普及させていきたい。</p> <p>LPガスにおける環境機器推進のための補助金の捻出をして欲しい。</p>

分類	意見等
燃料電池等	<p>エネルギー消費の最終需要家を顧客に持つことが、LPガス業界の強みである。化石燃料としてのLPガスの役割は、これ以上期待できないが、電力分散化(エコウィル、燃料電池)のエネルギー源としては、まだまだ有用と思う。太陽光発電に加え、これら分散化電力への取組みが重要。そのためにも電力会社に対し、自由な系統連携を認めさせることが、最も重要な課題と考える。「太陽」他自然エネルギーの電力変換と、化石燃料他からの分散電力で、日本の大規模発電供給体制を変革することが、環境に優しくなる一番の近道と考える。</p> <p>環境問題・電化攻勢等を考慮すると、LPG業界は燃料電池に命運をかけることになると思っている。我々としては、今にも増して、販売力・技術力を身に付け、燃料電池のような高額商品売る実力を付けていかなければならない。</p> <p>オール電化対策として「太陽光発電」「エネファーム・エコウィル」「バルク」をセット化した「マイホーム発電3点セット」として、ガスを利用した発電として商品化し、設置している。</p> <p>原油価格の乱高下する今、燃料電池等+太陽光等の商品化の重要性が増している。早急に燃料電池の一般への実用化が必要であり、国策として開発の必要がある。</p> <p>エネファームの早期の導入が強く望まれる。LP事業者としてしっかりと準備していくつもりですが、行政等からの強力な支援があれば普及に大きな弾みがつく。</p> <p>新しい環境に配慮した機器である燃料電池の実証試験等に協力し、現状の燃料電池の弱点を補う為に太陽光発電にも取組む考えである。その他の新しいガス機器であるエコジョーズやガラストップコンロの販売に力を入れている。</p> <p>太陽エネルギーと燃料電池が将来のエネルギーとしてふさわしいベストミックスと思われる。その燃料電池で水素供給源の一翼を担うと思われるので機器開発がすすむまで、生きのこるよう頑張りたい。</p> <p>太陽光発電+エコウィルの展開を図り、これら機種が環境貢献にすぐれている点を実際に広めて行きたい。</p> <p>燃料電池についてこれから学びたいと思う。と同時に普及に協力していきたい。</p> <p>燃料電池の開発促進を強力にバックアップして欲しい。</p> <p>環境問題については、太陽光発電とガスの組合せについて、現在検討中。</p> <p>太陽光を利用し、LPガスとの組合せに取り組むべき。</p>
環境・税制	<p>CO₂の排出量が他のエネルギーより少ない、クリーンなエネルギーとされているLPガスに対し、環境への還元というような意味で、石油石炭税等を撤廃してはどうか？</p> <p>地域の防災活動をLPG事業者の役割として認めて頂き、これにかかるコストについて、都市ガス・電気事業者同様に税制面での配慮をして頂きたい。環境負荷が低いのだから、オートガス税はゼロか、最も安く設定すべきだ。</p>
環境優位性 PR	<p>テレビ、新聞等でエコフィール、エネファーム、太陽光発電について報道して欲しい。(オール電化PRに比べてかなり認知度が低い)</p> <p>環境への取組み、電力に負けない宣伝</p> <p>大太陽エネルギーが技術的に進歩してくれば、地球にとっては最高のエネルギーとなる。現在のオール電化住宅には対抗しているが、太陽光が主流になってくれば、LPガスは必要なくなってくると思われる。業界団体へのお願いとして、現在の電化住宅進出への対策を考えていただきたい。CO₂排出、電気料金など、LPガスと変わりがあるとは思えない。</p> <p>環境問題等を踏まえ、LPガスの良さ、特性等を消費者に広くPRする必要がある。</p> <p>LPガス業界は、決定打もなく、このまま行くと、電力、あるいは都市ガス両業界との競争の激しさが増し、LPガス業界そのものの生存が難しくなっていくであろう。そこで、同業他社が手を組み、又業界各団体が今以上にバックアップして、オール電化に負けない「地球にやさしいLPガス」をもっと表に出していき、減少の歯止めをかけ、顧客の増加につなげていければ。</p> <p>LPガスは環境負荷の少ないエネルギーであり、利便性を業界を上げて更なるアピールをすべきである。太陽発電との組合せで家庭用の熱源としての新たな需要を創造していきたい。首都圏では同業者同志の価格競争に明けくれ、折からの輸入価格高騰もあわせ体力を消耗している。業界として生き残るには(自然淘汰も必要であるが)一致団結して、対電化勢力を進めてゆかねばならないと思う。</p> <p>LPガス業界全体として、もっとクリーンエネルギーをアピールした方が良い。電気と比べ遅れをとっており、イメージも良くないと思われる。</p> <p>電化に対してLPガスのRP不足、省エネ商品販売</p>

分類	意見等
環境優位性 PR	<p>競合エネルギー、その他の環境問題に対して、LPガスは優位に立てるエネルギーではあるが、業界の流れとして共同化等の方向へ進むのは仕方がないことではある。しかし合理化、共同化等により、顧客との関係が希薄になるという問題により、益々他エネルギーとの格差が出て来ており、優位性がなくなってきている現在、LPガスの安全性、クリーンエネルギーとしてのメリットを、協会と行政と一体となつてのアピールが必要ではないか。</p> <p>環境問題を含めLPガスの特長良さを常に提案、アナウンスしなければならない。</p>
質量販売	<p>重量販売の問題においても、法と運用する上でも問題がある。重量販売の屋内使用(指定地域以外)は原則廃止等思い切った法の改正が必要。</p> <p>質量販売について 現状の調査の義務を課せる状態では質量販売を一般のお客様に販売することは非常に難しいので簡素されるように期待する。移動販売等をしたい方が出来にくくなっているため規制を別枠にする等の緩和対策をお願いしたい</p>
その他	<p>所轄官庁等には保安の強化に力を入れられているのは、大変結構なことだが、公共施設にLPガスの導入が少ないことが非常に残念でならない。今後の新規物件及び既設物件にも、是非お願いしたい。</p> <p>アパート入居時の預かり金制度は業界あげて、広く進めて欲しい。</p> <p>どちらかと言うと今まで技術集団であったが、ここで大きく販売集団への脱皮を図っていかないと勝ち残ってはいけないと考えている。</p> <p>補助金事業の申請、工事期間を需要期に掛けて良い様に長期間で見て欲しい。申請したくても出来ない。</p> <p>簡易ガス事業の書類の簡素化。原料費調整期間の短縮化をお願いしたい。</p> <p>補助金制度の多様化</p> <p>不良債権の回収</p> <p>新規事業に取組める組織作り。地域に貢献できる企業になる。お客様から選ばれる会社でなければならない。社員が幸せを感じ入社を希望する人が多い業界になれば。</p> <p>地域の活性化が不可欠だが、一企業人のボランティア活動にも限界がある。地球温暖化ばかりがクローズアップされるが、少子・高齢化や若者の活躍する場が減少する事への危機感の方が地方では大きいのではないか。</p>

3. LPガス卸売事業者の実態調査 調査票

経済産業省 資源エネルギー庁委託調査

(平成20年度石油製品需給適正化調査)

コード番号 _____

LPガス卸売事業者の実態調査票

- 調査ご協力をお願い -

本調査は、(財)エルピーガス振興センターが資源エネルギー庁から受託した「平成20年度石油製品需給適正化調査(石油ガス流通実態調査)」に関し、全卸協が卸売事業者に対して実施する調査です。

卸売事業者に関する調査は、平成6年より継続して実施しており、企業の概要と石油ガス流通の経年的な動向を把握するために実施し、国のLPガス行政ならびに業界の流通合理化に役立てようとするものです。

なお、本年度の調査では、合理化の取組への対応の実態を併せてお聞きいたします。

ご回答いただきました内容は、本調査のみに使用し、貴社にご迷惑をおかけすることは一切ありませんので、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

設問によっては、ご記入担当者のみでは回答しかねる場合もある事と思いますが、そのようなケースでは、ご面倒でもしかるべく部署の方にご相談の上、ご記入下さるようお願い致します。

平成20年11月 日

調査機関 社団法人 全国エルピーガス卸売協会

1. 調査の対象

- この調査は、全国の卸売事業者の皆様(1,101社)を対象に実施するものです。

2. 返送方法と締め切り

- ご記入いただいた調査票は、11月 日()までに同封の返信用封筒に入れて投函してください。

3. このアンケートについてのお問い合わせは、下記までお願いいたします。

(社)全国エルピーガス卸売協会 担当:木村

TEL:03-3591-xxxx FAX:03-3591-xxxx E-mail:xxxxx@zenorosi.or.jp

返信先:〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-19-5 (虎ノ門1丁目森ビル4階)

(財)エルピーガス振興センター 石油製品需給適正化調査担当 宛

- ご記入の方法 -

ご記入に当たっては、以下の事項にご留意の上、ご回答下さるようお願いいたします。

- 特に指定がない場合は、貴社についてご回答ください。
- 回答は、平成19年度(平成19年4月～平成20年3月)のデータでご記入ください。
- 選択式の設問は、該当する番号に 印をつけてください。それぞれの設問に回答の個数が示してあります。
- 数値をご記入の際は、設問ごとの注意書きや単位を確認の上ご回答ください。
- 記述式の設問については、貴社のお考えを簡単にまとめて回答欄にご記入ください。
- 調査結果については、お答え頂いた回答をまとめて集計分析を行います。個別の会社名は明らかにしません。

・企業の概要について

問1 貴社の名称・所在地などをご記入ください。

貴社名							
所在地	都道府県						
電話番号		F A X					
資本金		従業員数 (除く子会社)	<table border="1"> <tr> <td>全社</td> <td>L P ガス部門</td> </tr> <tr> <td>名</td> <td>名</td> </tr> </table>	全社	L P ガス部門	名	名
全社	L P ガス部門						
名	名						
記入者名		所属部署 お役職名					

従業員数はパート等を含む。

問1-1 貴社では、充てん所を運営していますか。一つだけ選んで 印をつけてください。

- | | |
|---------------|----------------|
| 1 充てん所を運営している | 2 充てん所を運営していない |
|---------------|----------------|

問1-2 貴社のL Pガスに係る営業拠点数をご記入ください。同一場所に2つ以上の機能がある場合は、各々を1ヶ所として数えてください。また、貴社の系列関係会社(持ち株比率が50%を超える会社)に運営を委託している拠点がありましたらその数もご記入ください。

	貴社の拠点数	系列関係会社の 拠点数
L P ガス充てん所	カ所	カ所
L P ガススタンド	カ所	カ所
L P ガス配送センター	カ所	カ所
L P ガス卸売拠点(本、支社、支店、営業所数)	カ所	カ所
L P ガス小売拠点(本、支社、支店、営業所数)	カ所	カ所
L P ガス保安センター	カ所	カ所

問2 貴社ではL Pガス卸売業務とあわせてどのような業務を行っていますか。卸売業務も含めて下記の項目の中からあてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

1 L P ガス卸売	2 L P ガス直売(工業用・業務用)
3 L P ガス家庭用直売(小口業務用を含む)	4 L P ガス充てん(自社分のみ)
5 L P ガス受託充てん	6 L P ガス配送(自社分のみ)
7 L P ガス受託配送	8 L P ガススタンド
9 C N G スタンド	10 簡易ガス事業
11 一般ガス事業	12 ガス工事
13 ガス器具販売	14 容器再検査
15 保安センター	16 その他()

問3 平成19年度における貴社のLPガス部門の経営状況についてお伺いします。

問3-1 平成19年度のLPガス及びLPガス関連売上高をご記入ください。LPガス及び関連売上高を下記のように区分した場合、その内訳売上高はどのようになりますか。

LPガス及び関連売上高（合計）		百万円
内 訳	LPガス卸売（含む業務用・工業用）	百万円
	LPガス家庭用直売（含む小口業務用）	百万円
	LPガス器具販売	百万円
	LPガス関連工事、受託料収入、その他	百万円

問3-2 貴社のLPガス販売事業の中に占める卸売（直売子会社への卸売を含める）の割合について、一つだけ選んで印をつけてください。LPガス販売数量の割合でお答えください。

1 10%未満	2 20%未満	3 30%未満	4 40%未満	5 50%未満
6 60%未満	7 70%未満	8 80%未満	9 80%以上	

問3-3 LPガス年間販売数量について、一つだけ選んで印をつけてください。

1 500ト未満	2 1千ト未満	3 2千ト未満	4 3千ト未満	5 5千ト未満
6 1万ト未満	7 3万ト未満	8 5万ト未満	9 10万ト未満	10 10万ト以上

問3-4 家庭用・業務用消費者に直売しているLPガス年間販売数量について、一つだけ選んで印をつけてください。

1 500ト未満	2 1千ト未満	3 2千ト未満	4 3千ト未満	5 5千ト未満
6 1万ト未満	7 3万ト未満	8 5万ト未満	9 10万ト未満	10 10万ト以上

問4 貴社及び貴社グループ会社の消費者軒数についてお伺いします。

問4-1 貴社及び貴社グループ会社が実施しているLPガスシリンダー家庭用・業務用消費者軒数（登録件数：平成20年3月末日現在）について、それぞれ一つだけ選んで印をつけてください。

貴社直売	1 3千件未満	2 5千件未満	3 7千件未満	4 1万件未満
	5 1万5千件未満	6 2万件未満	7 3万件未満	8 5万件未満
	9 10万件未満	10 10万件以上		
グループ子会社	1 3千件未満	2 5千件未満	3 7千件未満	4 1万件未満
	5 1万5千件未満	6 2万件未満	7 3万件未満	8 5万件未満
	9 10万件未満	10 10万件以上		

直売消費者軒数です。卸売の消費者軒数を含みません。

問4-2 貴社及び貴社グループがバルクシステムにより販売している家庭用・業務用消費者軒数（平成20年3月末日現在）について、それぞれ一つだけ選んで 印をつけてください。

貴社直売	1 100件未満	2 200件未満	3 300件未満	4 500件未満
	5 700件未満	6 1千件未満	7 2千件未満	8 2千件以上
グループ子会社	1 100件未満	2 200件未満	3 300件未満	4 500件未満
	5 700件未満	6 1千件未満	7 2千件未満	8 2千件以上

問5 貴社におけるLPガス部門の従業員の状況（パート等を含む）についてお伺いします。

問5-1 貴社におけるLPガス部門の従業員数（役員を含む）、平均年齢、平均就業年数及び人件費の平均年間総支給額（平成19年度税込）をご記入ください（子会社、関係会社の従業員は含めない）。

	男性	女性
LPガス部門従業員数	人	人
平均年齢	歳	歳
平均就業年数	年	年
平均年間総支給額（一人当たり）	万円/年	万円/年

問5-2 LPガス部門の従業員数を下記の担当業務区分で分けると、どのような構成になりますか。ご記入ください。 問5-1のLPガス部門従業員数合計に合致してください。

	管理部門	卸売部門	家庭用直売	物流部門	保安部門	工事部門	その他
男性	人	人	人	人	人	人	人
女性	人	人	人	人	人	人	人

注-1) 工業用・業務用は卸売部門に合算、物流部門とは充てん・配送の合算

2) 保安・工事が分類されていない場合は担当販売区分に合算記入

問5-3 LPガス部門の従業員数を下記の年齢区分で分けると、どのような構成になりますか。ご記入ください。 問5-1のLPガス部門従業員数合計に合致してください。

	20代以下	30代	40代	50代	60代以上
男性	人	人	人	人	人
女性	人	人	人	人	人

. 貴社が管理する施設・設備の概要について

問7 貴社が管理する充てん施設についてお伺いします。

問7-1 充てん施設にあるタンクの設置経過年数別の基数をお答えください。

タンク設置経過年数=>	5年未満	10年未満	15年未満	20年未満	25年未満	30年未満	30年以上
タンク数=>							

問7-2 充てん施設にあるタンクの貯槽容量の合計(プロパン+ブタン+オートガス)をお答えください。

1 10ト未満	2 20ト未満	3 30ト未満	4 40ト未満
5 50ト未満	6 100ト未満	7 100ト以上()ト)	

問7-3 ブタンタンクを併設している場合、その貯槽容量の合計をお答えください。

1 10ト未満	2 20ト未満	3 30ト未満	4 30ト以上()ト)
---------	---------	---------	--------------

問7-4 充てん施設のプラットフォームの面積の合計をお答えください。

1 250m ² 未満	2 500m ² 未満	3 750m ² 未満
4 1,000m ² 未満	5 1,000m ² 以上()m ²)	

問7-5 充てん施設に設置されている設備の種類について、あてはまるものを選び 印をつけていただくとともに、設置経過年数をお答えください。複数の設備がある場合は、主に使用している設備の設置経過年数をお答えください。

		設置経過年数
充てん設備	1 通常シリンダー充てん設備 2 500kg 容器充てん設備 3 バルクローリー充てん設備 4 オートガススタンド 5 その他()	年
充てん秤	1 電子秤 2 機械秤 3 電子秤+機械秤 4 その他	年
充てん機械	1 固定式 2 回転式 3 固定式+回転式 4 その他	年

問9-2 貴社の営業エリアにおける事業者間の合理化について、今後5年間の間にどのように進展する見込みですか。行われる見込みの合理化の内容について、あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

- 1 充てん所の統廃合が行われる見込み
- 2 充てん業務の共同化（受委託等）が行われる見込み
- 3 共同充てん会社が設立される見込み
- 4 ネームの統一化が行われる見込み
- 5 配送業務の共同化（受委託等）が行われる見込み
- 6 共同配送会社が設立される見込み
- 7 合理化に向けた合意が取り交わされる見込み（合理化の具体的取組は不明）
- 8 合理化に向けた話し合いが行われる見込み
- 9 その他（)
- 10 合理化に向けた動きは特に見込まれていない

問10 貴社における合理化の取組状況についてお伺いします。

問10-1 貴社では、これまでに合理化に向けた取組を行いましたか。一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 合理化の取組経験なし
- 2 合理化の取組経験あり

「1 合理化の取組経験なし」と回答された方は、問11へお進みください。

問10-2 問10-1で「2 合理化の取組経験あり」と回答した方にお伺いします。貴社で実施した合理化の取組内容について、あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

- 1 シリンダー充てん業務の受託
- 2 シリンダー充てん業務の委託
- 3 シリンダー充てん業務の共同化（共同出資会社の新設）
- 4 シリンダー配送業務の受託
- 5 シリンダー配送業務の委託
- 6 シリンダー配送業務の共同化（共同出資会社の新設）
- 7 バルク配送業務の受託
- 8 バルク配送業務の委託
- 9 バルク配送業務の共同化（共同出資会社の新設）
- 10 シリンダー容器の共有化（ネームを統一）
- 11 充てん所の統廃合
- 12 充てん・配送業務管理システムの共通化（自社システムに統一）
- 13 充てん・配送業務管理システムの共通化（他社システムに統一）
- 14 その他（)

問10-3 問10-1で「2 合理化の取組経験あり」と回答した方にお伺いします。合理化に向けた取組の系列分類について、一つだけ選んで 印をつけてください。

1 自社内の合理化	2 系列内の合理化	3 系列外との合理化
-----------	-----------	------------

問11 貴社における合理化に向けた協議・話し合いの状況についてお伺いします。

問11-1 貴社では、これまでに合理化に向けて社内や社外での協議・話し合いを行ったことがありますか。問8でお答えいただいた取組経験も含め、あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

1 社外の事業者と協議・話し合いを行い、合意に達したことがある 2 社外の事業者と協議・話し合いを行ったが、合意には至らなかったことがある 3 社内で協議・話し合いを行い、合意に達したことがある 4 社内で協議・話し合いを行ったが、合意には至らなかったことがある 5 協議・話し合いを行ったことはない
--

「5 協議・話し合いを行ったことはない」と回答された方は、問12へお進みください。

問11-2 問11-1で「1」「2」「3」「4」のいずれかを選んだ方にお伺いします。貴社におけるこれまでの合理化の検討に際し、協議・話し合い中に主要な論点となったのはどのようなことでしたか。社内での協議と社外での協議それぞれについて、あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。また、それぞれの中で最も大きな論点となったものを一つだけ選び、一番下の欄に番号をご記入ください。

社内での協議	社外での協議
1 販売店対策	1 販売店対策
2 充てん作業員対策（配置見直し等）	2 充てん作業員対策（配置見直し等）
3 配送作業員対策（配置見直し等）	3 配送作業員対策（配置見直し等）
4 保安作業員対策（配置見直し等）	4 保安作業員対策（配置見直し等）
5 雇用形態・雇用条件関連（就業規則等）	5 雇用形態・雇用条件関連（就業規則等）
6 配送体制関連（エリア分け等）	6 配送体制関連（エリア分け等）
7 配送管理システム関連	7 配送管理システム関連
8 容器の統一、共同ネーム化	8 容器の統一、共同ネーム化
9 合理化に係る費用負担	9 合理化に係る費用負担
10 合理化後の資金繰り	10 合理化後の資金繰り
11 余剰施設・設備（車両等）の対策	11 余剰施設・設備（車両等）の対策
12 その他 []	12 その他 []
最も大きな論点（上の番号）=> _____	最も大きな論点（上の番号）=> _____

問 1 1 - 3 問 1 1 - 1 で「 1 」「 2 」「 3 」「 4 」のいずれかを選んだ方にお伺いします。貴社にて実際に共同化に向けた協議・話し合いを行った中で、問題点や課題となったのはどのようなことですか。あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

- | | |
|-------------------|---------------|
| 1 共同化計画の検討・具体化 | 2 経営層の理解・協力 |
| 3 現場作業員の理解・協力 | 4 構成事業者の理解・協力 |
| 5 関係自治体・住民等の理解・協力 | 6 事業経費の確保・捻出 |
| 7 事業実施、進捗管理 | 8 効果検証、計測 |
| 9 その他 () | |
| 10 特に問題点・課題はない | |

問 1 1 - 4 問 1 1 - 1 で「 1 」「 2 」「 3 」「 4 」のいずれかを選んだ方にお伺いします。貴社にて共同化に向けた協議・話し合いを進めた際、当事者同志の意思統一はうまくできましたか。あてはまるものを一つだけ選んで 印をつけてください。

- | | | |
|----------|--------------|-------------|
| 1 うまくできた | 2 ある程度うまくできた | 3 うまくできなかった |
|----------|--------------|-------------|

問 1 1 - 5 上記問 1 1 - 4 で「 1 」または「 2 」を選んだ方は、意思統一がうまくできるためにどのような取組や工夫を行ったのか、具体的内容を下欄にご記入ください。
また、上記問 1 1 - 4 で「 3 」を選んだ方は、意思統一がうまくできなかった理由としてどのような要因が考えられるか、具体的内容を下欄にご記入ください。

--

問12 貴社におけるLPガス流通の合理化に向けたお考えについてお伺いします。

問12-1 これまで、同業他者との充填所の共同化において様々な話し合いが持たれてきたはずですが、実際合併事業にまで至った例は僅かな数にとどまっています。また、共同配送に至っては更に少ない事例しか散見できていません。LPガス物流の合理化に向けた取組がなかなか進展しない理由について、貴社ではどのようにお考えですか。あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

- 1 自社施設がまだ十分に使用が可能であるから
- 2 充てん・配送業務を廃止した場合の地元での対外的な信用問題があるから
- 3 新会社（新組織）の運営における相手先企業への信頼感が乏しいから
- 4 他社への委託を進めるとコストが現状よりも高くなるから
- 5 合理化を進めると自社施設や従業員の処遇に困るから
- 6 合理化を進めても効果が小さく効率的でないから
- 7 合理化を進めると中小事業者は大手に飲み込まれてしまうから
- 8 LPガスの仕入れの自由が制限されるから
- 9 雇用形態の違い（就業規則の再構築等）が大きいから
- 10 合理化のための費用を捻出することができないから
- 11 適当なパートナーが地域にいないから
- 12 販売事業者のコンセンサスが十分得られないから
- 13 将来への漠然とした不安感があるから
- 14 その他（)

問12-2 日本LPガス団体協議会補助事業室にて実施している統廃合の事業をご存じですか。一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 知っている
- 2 知らない

「1」を選んだ方は、事業へのお考えについて最も近いものを一つだけ選んでください。

- 1 活用したい
- 2 内容を知りたい
- 3 関心がない
- 4 その他（)

問12-3 貴社では、LPガス流通の合理化の取組について、どのようにお考えですか。最も近いものを一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 積極的に推進すべきであり、自らリーダーシップを発揮したい
- 2 積極的に推進すべきであり、系列内の他社から打診があれば前向きに検討したい
- 3 積極的に推進すべきであり、他系列の事業者から打診があれば前向きに検討したい
- 4 積極的に推進すべきだが、まずは自社充てん所等の統廃合を進めたい
- 5 あまり積極的ではないが、立場上推進せざるを得ない
- 6 あまり積極的ではないが、条件がよければ検討したい
- 7 あまり積極的ではなく、他社から打診があっても検討するつもりはない
- 8 その他（)

・業界を取り巻く環境変化とその対応について

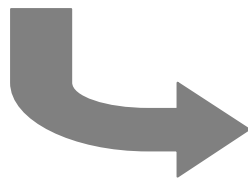
問13 貴社におけるLPガス業界を取り巻く環境変化の認識についてお伺いします。

問13-1 貴社では、LPガス業界を取り巻く環境について今後どのように変化するとお考えですか。あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

- 1 少子高齢化が進み、収益の需要構造が大きく変化する
- 2 オール電化住宅着工率が更に高まる
- 3 オール電化リフォームが増加していく
- 4 都市ガスへの転換率が更に増加する
- 5 同業他社への切替えが増加していく
- 6 更にCP高騰、又は高値安定でLPG離れが進む
- 7 LPガス事業者の高齢化による商権移譲が増える
- 8 収益の悪化による商権移譲が増える
- 9 需要家の消費設備の購買意欲が減退し、平均的商品購入価格が低くなる
- 10 その他 ()

問13-2 貴社では、LPガス業界を取り巻く環境変化への対応として、販売・経営に関してどのようなことについて重点的に取組んでいこうとお考えですか。あてはまるものを選び、優先順位の高い順に3つまで番号をご記入ください。

- 1 販売数量の拡大
- 2 顧客単位消費量・売上単価の増大
- 3 直売需要家軒数の拡大
- 4 取引販売店数の増加
- 5 自社内における営業所・事業所統廃合等の合理化推進
- 6 他者を巻き込んだ共同充てん・共同配送等の合理化推進
- 7 保安対策の強化
- 8 原料費調整制度等コストの適切な価格転嫁
- 9 省エネ・新エネ機器販売、エネルギーコンサルティング等総合エネルギー事業の展開
- 10 事業の多角化（エネルギー関連事業を除く）
- 11 その他 ()



第1位	第2位	第3位

問14 貴社におけるバルク配送システム等に対するお考えについてお伺いします。

問14-1 現在、バルク供給は生産する貯槽、バルクローリー数共に減少傾向にあり、業界全体としては停滞している状態です。貴社では、業界として今後バルク配送は何かのきっかけで再び進展すると思いますか。一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 進展すると思う 2 進展しないと思う 3 わからない

問14-2 問14-1で「1 進展すると思う」と回答した方にお伺いします。そのように回答されたのはどのような理由からですか。あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

- 1 他エネルギーとの相対価格又はLPガス価格そのものが低廉化・安定化することで、再び進展する可能性はある
2 業務用施設出店、集合住宅着工等の増加といった社会的環境の変化によって、再び進展する可能性はある
3 充填所等の統廃合、共同配送の進捗状況によって、再び進展する可能性はある
4 規制緩和・助成措置によって、再び進展する可能性はある
5 その他()

問14-3 問14-1で「2 進展しないと思う」と回答した方にお伺いします。そのように回答されたのはどのような理由からですか。あてはまるものをすべて選んで 印をつけてください。

- 1 既存施設への投資は既に一巡し、今後は設備更新や新規物件に限定されるため
2 他エネルギーとの相対価格において若干優位性が出てきても、景気動向等から当面投資は難しいため
3 現在の配送エリアにおける対象物件数、配送距離から見て投資効果が出ないため
4 現在の規制等では難しいため
5 その他()

問14-4 貴社における今後のバルク供給システムの普及について、どのようにお考えですか。最も近いものをすべて選んで 印をつけてください。

- 1 積極的に推進していく 2 限定した範囲で推進していく
3 需要家の要望があるものに限定する 4 同業他社の動向を見ながら方針を決める
5 一定数量になったら自社バルクローリーを所有したい
6 他者への委託を継続し、自社ではバルクローリーは所有しない
7 友好的な地域事業者間でバルクローリー共同運行を進めていく
8 今後もバルク供給をするつもりがない
9 その他()

問15 貴社における質量販売への取組についてお伺いします。

問15-1 消費者は、LPガスの料金が他のエネルギーと比較して高いというイメージを強く持っています。その要因の一つに、使用量が少なくても発生する「基本料金」の存在が挙げられます。貴社では、基本料金の発生しない「質量販売」について、現状、どのように取り組んでいますか。最も近いものを一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 積極的に取り組んでいる
- 2 需要家からの注文にのみ対応している
- 3 特に対応はしていない
- 4 その他 ()

問15-2 近い将来、軽量性と同時に安全性、耐久性を兼ね備え、一般需要家にも取扱いが可能なFRP容器(コンポジット容器)の普及が見込まれています。もしFRP容器(10kg容量)がLPガス市場に導入された場合、質量販売についてどのように取り組みたいとお考えですか。最も近いものを一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 積極的に取り組むつもり
- 2 現状の対応を維持する
- 3 その他 ()

問16 貴社における環境問題への取組についてお伺いします。

問16-1 近年、地球温暖化などの環境問題に対処した取組が国内外で展開されています。貴社では、環境問題への対応についてどのようにお考えですか。あてはまるものを一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 環境問題に対応した取組をすでに実施している
- 2 環境問題に対応した取組を実施するための検討・準備を行っている
- 3 環境問題への対応をしたいが、何をすればよいかわからない
- 4 環境問題への対応は業界として行うべきであり、自社としての対応は考えていない
- 5 環境問題への対応の必要性を感じない
- 6 その他 ()

「1」または「2」を選んだ方は、取組の内容について具体的に記入ください。

問16-2 地球温暖化防止に向け、日本では「福田ビジョン」による「低炭素社会の実現」が大きくクローズアップされましたが、その中心施策として位置付けられたのが「太陽光発電設備」と「太陽熱利用機器」でした。貴社では、これらの機器について販売・普及に取り組んでいますか。あてはまるものを一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 太陽光発電設備、太陽熱利用機器のいずれについても販売・普及に取り組んでいる
- 2 太陽光発電設備についてのみ販売・普及に取り組んでいる
- 3 太陽熱利用機器についてのみ販売・普及に取り組んでいる
- 4 いずれについても販売・普及に取り組んでいない
- 5 その他 ()

問16-3 太陽光・熱利用機器は、今年度の補正予算や来年度の新規予算で大きな補助金が付くことが見込まれます。これらの機器は、今後LPガス機器との組合せなどで有効な商材又はガス拡販ツールとなり得ると思いませんか。最も近いものを一つだけ選んで 印をつけてください。

- 1 なると思わない
- 2 なるかどうかわからないが、取組む体制をつくらなければ「環境」を標榜できない
- 3 環境貢献で必ず重要なアイテムとなる
- 4 その他 ()

