

小売販売店の販売事業共同化に関する先進事例調査結果概要

1. 実施者

出光ガスアンドライフ株式会社

2. 調査概要

(1) 目的

本調査ではLPG小売販売事業者の事業拡大の方策として、販売業務の共同化による合理化・効率化を取り上げ、先進的事例を訪問・調査することで、その現状とメリット・デメリット・共同事業体の設立手法についてまとめる。

本調査で得られたノウハウにより、小手販売事業者が少ない資金と労力で販売事業共同化を推進し、経営力強化を達成することを目的とする。

(2) 実施方法

LPG小売販売の共同事業化(協同組合化を含む)を行っている事例を訪問、調査し「設立の経緯、共同会社設立の手法、協業化のメリット、協業化のデメリット」をまとめる。

3. 調査結果概要及び得られた効果

現在においても小売事業を共同化し、事業規模の拡大・顧客密度の向上を図ることは、調以下のようなメリットが期待できることが判った。(調査店毎の詳細は別紙参照)

(1) コンプライアンス

取引の適正化・透明化の推進が加速される。

保安の高度化が図れる。

(2) 経営の効率化・コスト削減

検針・集金・配送時の移動距離・時間が短縮される。

従業員規模の拡大により、急な欠員にも対処できる。

総務・経理といった間接部門の負担が少なくて済む。

対象顧客が増えることで、LPG関連事業への取り組みが容易になる。(空調工事、リフォーム、給排水など)

(3) 提案力・技術力の向上

「経営効率化・コスト削減」の二次的効果として、以下のメリットも期待できる。

業務効率化により顧客接点増加が図れ、提案活動の実施機会が増加する。

提案活動機会の増加により機器販売の増加が期待できる。

コスト削減により収益力がアップする。

競争力ある価格体系が展開できる。

4. 調査結果の今後の活用、調査結果を踏まえた今後の取り組み

自系列(特に販売子会社の直売部門)を中心とした地域の小売事業共同化について、具体的なケーススタディに取り組む。

5. 補助金確定額

1,536,734円

< 別紙 >

販売事業共同化に関する先進事例調査（まとめ表）

	販売事業者 A	販売事業者 B	販売事業者 C
法人格	協同組合	株式会社	株式会社
共同化を実施した理由	不慮の欠員に対応できない 間接部門の対応が不十分 増大する保安投資が不安 夜間・休日の対応がづらい	家族経営の限界 充填所建設資金の手当て 市場の安定	増大する保安投資が不安 兼業が伸びて L P G に手が回らない
出資比率の決定方法	L P ガス販売数量比率 資産は時価評価で買い上げ、 出資比率には影響しない	消費者軒数比率 営業権・容器はすべて共同事業会社で買取	L P G 販売数量比率 供出資産の金額比率
利益の分配方法	販売権料 出資配当金	株式配当金 一時金の上乗せ(常勤者)	のれん代(後に廃止) 株式配当金
共同化のメリット	間接部門の充実 間接部門の負担減 計画的な人員採用 緊急対応体制の整備 配送センター稼働率の向上 業務の移動距離・時間の削減	保安体制の充実 配送センター稼働率の向上 市場の安定	配送センター稼働率の向上 業務の移動距離・時間の削減 関連事業への進出が可能 専門的技術社員の雇用 間接部門の負担減
共同化の問題点・課題	役員になりたがる出資者	創業時出資者の離反 (利益配分に不満)	創業時出資者の離反 (利益配分・登用に不満)