

私たちの生活や事業活動に欠かすことができない燃料油の供給拠点であるガソリンスタンド（以下、給油所）数は、規制緩和による競争激化や市場縮小などにより減少し続けている。さらに、本年2月に施行された地下貯蔵タンクへの規制強化を機に、今後、給油所数が大幅に減少する可能性がある。そこで、愛媛県内で給油所を運営する事業者を対象にアンケートを実施した。

アンケート実施内容	
1. 調査対象	愛媛県内に給油所がある事業者（タウンページをもとに抽出）
2. 調査方法	郵送による配付、回収
3. 調査時期	2011年9月21日～10月3日
4. 回答状況	配付数：349 有効回答数：126 有効回答率：36.1%

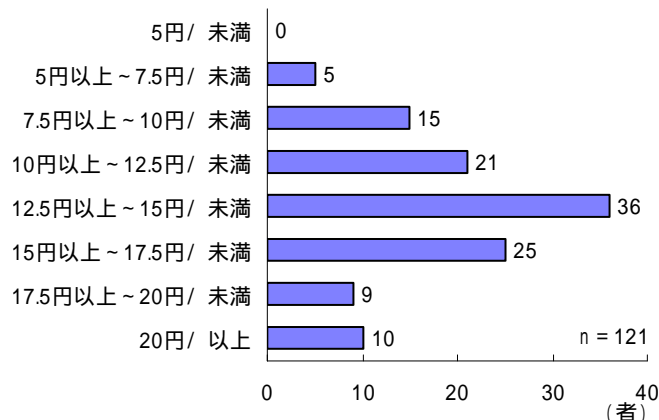
回答事業者の属性		
1. 売上高	1億円未満	37.3%
	1億円以上5億円未満	33.3%
	5億円以上10億円未満	10.3%
	10億円以上20億円未満	7.9%
	20億円以上50億円未満	3.2%
	50億円以上100億円未満	0.8%
	100億円以上	2.4%
	不明	4.8%
2. 従業者数	10人未満	61.9%
	10人以上20人未満	7.1%
	20人以上50人未満	11.1%
	50人以上100人未満	0.0%
	100人以上	1.6%
不明	18.3%	
3. 本社所在地	宇摩圏	8.7%
	新居浜・西条圏	10.3%
	今治圏	19.0%
	松山圏	29.4%
	八幡浜・大洲圏	16.7%
	宇和島圏	8.7%
	県外	2.4%
不明	4.8%	
4. ブランド	元売系列	80.1%
	その他	16.7%
	不明	3.2%

5. 運営する給油所数	1カ所	67.4%
	2カ所	15.1%
	3カ所以上	15.9%
	不明	1.6%
6. 給油所の種類 123事業者256給油所 (不明3事業者)	フルサービス	79.7%
	セルフサービス	18.7%
	スプリット	1.6%

1. ガソリン販売のマージン（粗利）

給油所の主力商品であるガソリンについて、損益分岐点マージン（経営を成り立たせるために少なくとも確保したい粗利）を尋ねたところ、「12.5円以上～15円/未満」が最も多く、次いで「15円以上～17.5円/未満」が多かった。

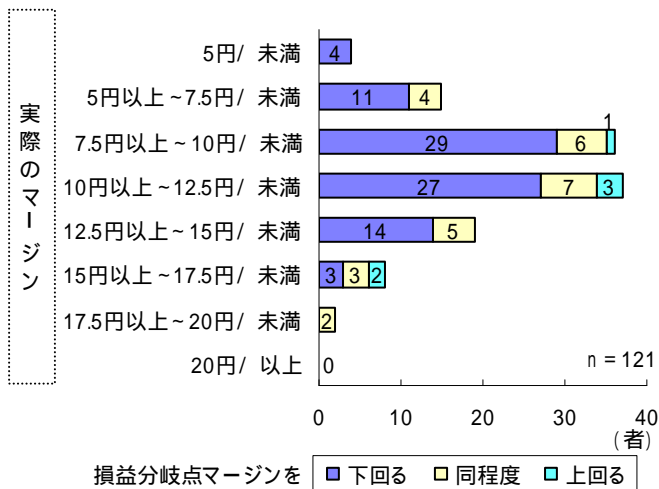
図表1 ガソリン販売の損益分岐点マージン



次に、実際のガソリン販売のマージンを尋ねたところ、「10円以上～12.5円/未満」が最も多く、次いで「7.5円以上～10円/未満」が多かった。

ガソリン販売における実際のマージンが損益分岐点マージンを下回っている事業者は全体の72.7%に上った。ガソリン販売だけでは採算確保が難しいことがうかがえる。

図表2 損益分岐点マージンを上回っているか



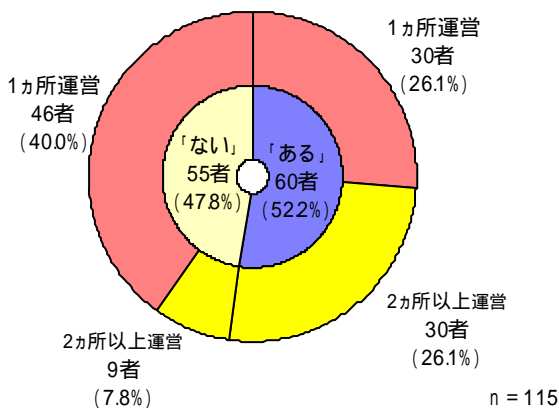
2. 不採算給油所の有無とその対応

不採算となっている給油所の有無を尋ねたところ、約5割(52.2%)の事業者が「ある」と回答した。

不採算の給油所があると回答した60者の内訳は、1ヵ所のみを運営している事業者が30者、2ヵ所以上運営している事業者が30者であった。

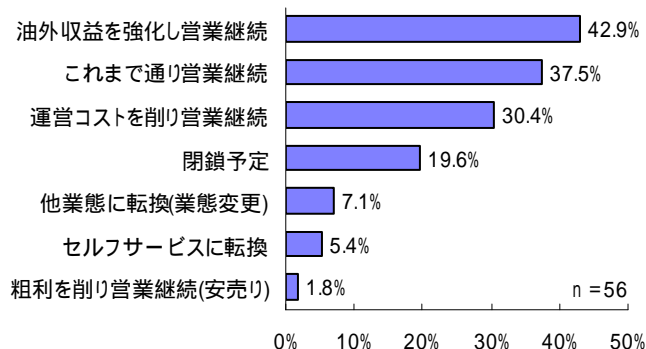
また、この質問に回答があった1ヵ所のみ運営事業者(76者)のうち、不採算となっているのは約4割(39.5%)であった。

図表3 不採算給油所の有無



不採算となっている給油所を今後どのようにするか尋ねたところ、「油外収益を強化し営業継続」(42.9%)、「これまで通り営業継続」(37.5%)、「運営コストを削り営業継続」(30.4%)と営業を継続するとした回答が多かった一方、「閉鎖予定」(19.6%)もあった。

図表4 不採算給油所の今後の運営方針(複数回答)

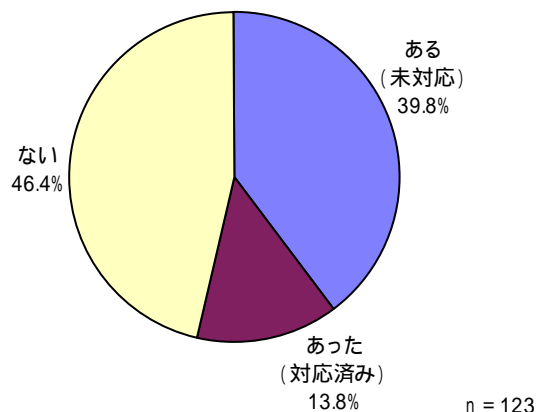


3. 地下貯蔵タンク規制強化への対応

(1) 対象となる地下貯蔵タンクの有無

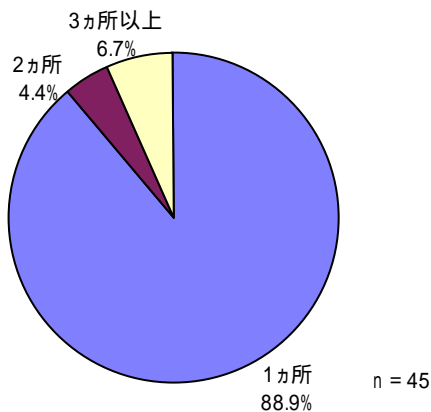
今回のアンケートで、2013年1月31日までに漏えい防止措置を講じる必要がある地下貯蔵タンクの有無を尋ねたところ、「ある(未対応)」と回答した事業者が39.8%あった。一方、当面の間、対応しなくてもよい事業者が60.2%に上った。

図表5 2013年1月31日までに漏えい防止措置を講じる必要がある地下貯蔵タンクの有無



(2) 1事業者当たりの対応を要する給油所数次に、「ある(未対応)」と回答した事業者に対応が必要な給油所がいくつあるか尋ねたところ、「1カ所」が88.9%を占めた。

図表6 1事業者当たりの対応に必要な給油所数



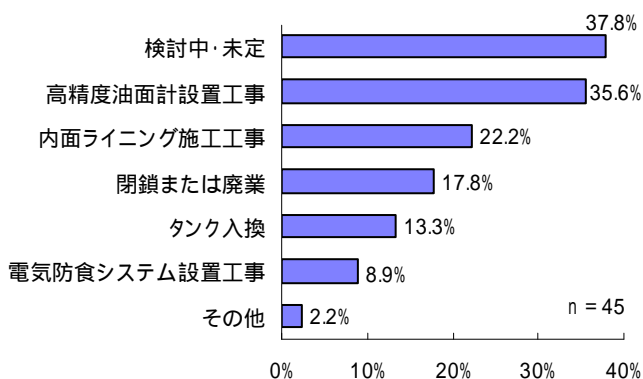
(3) 対応方法と費用

地下貯蔵タンクへの対応について尋ねたところ、「検討中・未定」(37.8%)との回答が最も多かった。

また、「閉鎖・廃業」と回答した事業者が17.8%あった。「改修にかかる投資額を今後の給油所運営からの収益で回収できる見込みがない」「経営者が高齢化しており、この機会にやめる」というのが主な理由のようである。

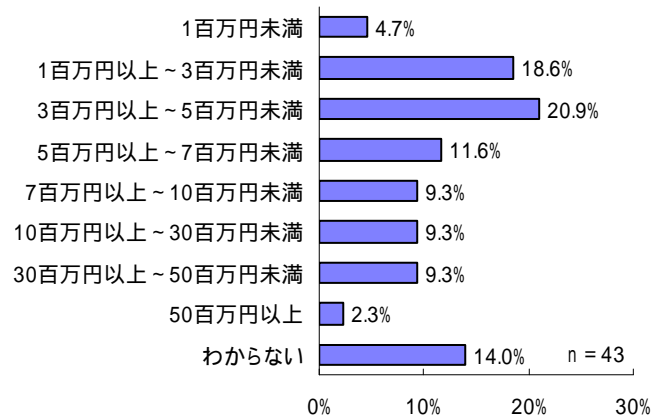
対応方法が決定している事業者では、「高精度油面計設置工事」(35.6%)の回答が最も多かった。

図表7 地下貯蔵タンクへの対応(複数回答)



地下貯蔵タンクへの対応に要する金額(補助金は加味しない)を尋ねたところ、「300~500万円」が最も多かった。また、1000万円以上要する事業者が約2割に上った。

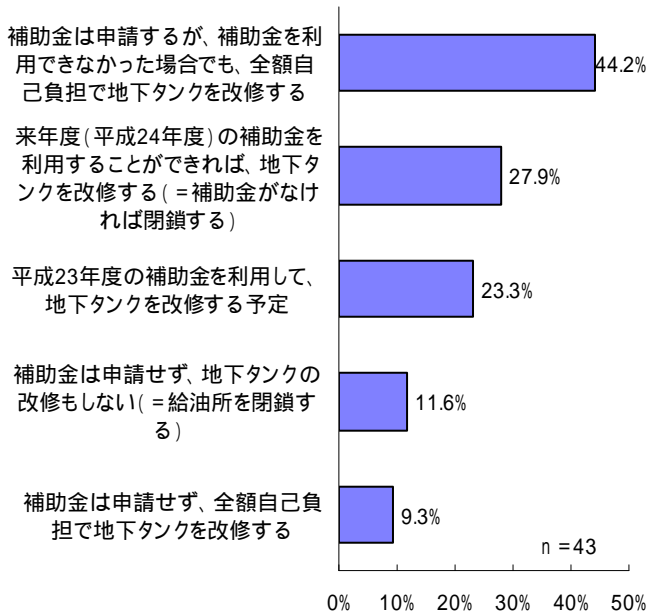
図表8 1事業者当たりの地下貯蔵タンク対応に要する金額



(4) 補助金

アンケートを実施した時点では、来年度の補助金は未定であるが、地下貯蔵タンク改修と補助金の関係について尋ねたところ、「補助金は申請するが、補助金を利用できなかった場合でも、全額自己負担で地下タンクを改修する」(44.2%)との回答が最も多く、次いで、「来年度(平成24年度)の補助金を利用することができれば、地下タンクを改修する(=補助金があれば閉鎖する)」(27.9%)が多かった。給油所運営の継続を、補助金利用のいかんによって判断する事業者が少なからずいることが分かった。

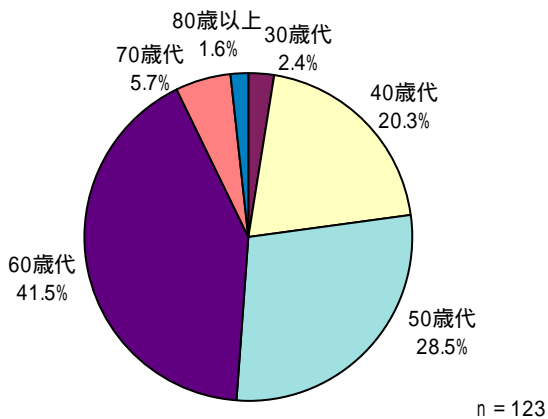
図表 9 補助金と地下貯蔵タンク改修(複数回答)



4. 経営者の年齢と事業承継

経営者の年齢を尋ねたところ、「60歳代」(41.5%)が最も多く、60歳以上がほぼ半数(48.8%)を占めた。

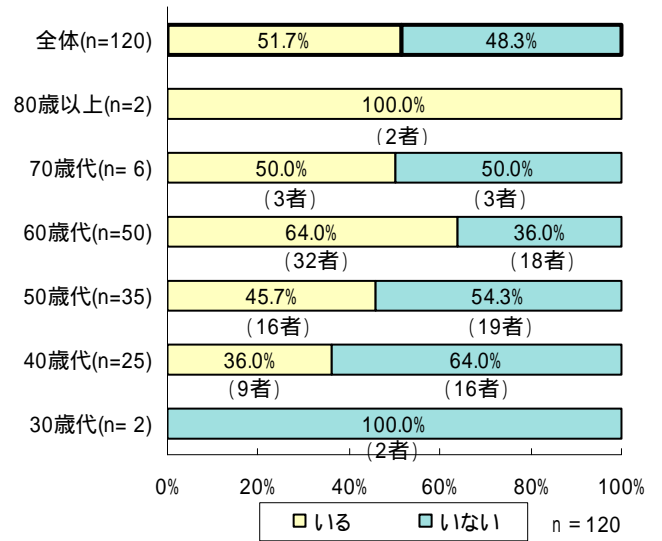
図表 10 経営者の年齢



事業を承継する後継者の有無を尋ねたところ、「いる」と「いない」がほぼ半数ずつであった。

また、経営者が60歳以上の事業者のうち、後継者が「いない」と回答したのは36.2%であった。

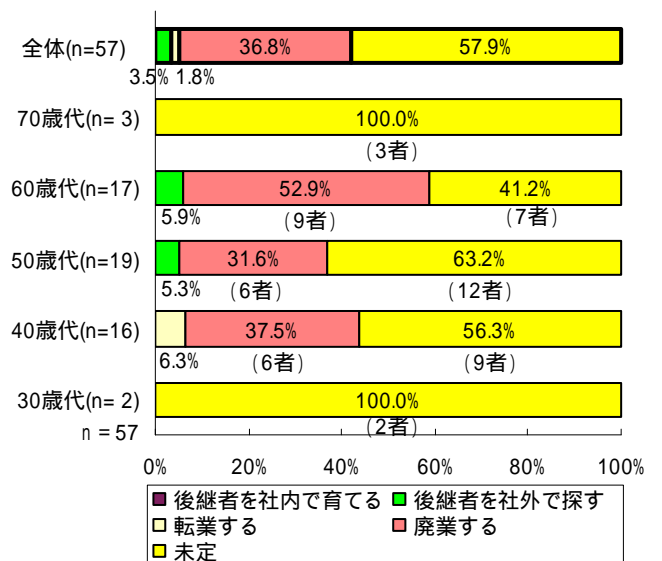
図表 11 後継者の有無(経営者の年齢別)



後継者がいないと回答した事業者に、事業承継についての考えを尋ねたところ、最も多かったのは「未定」(57.9%)であった。この中には経営者が60歳代や70歳代となっている事業者も多かった。

また、次いで多かったのが「廃業する」(36.8%)であった。

図表 12 事業承継についての考え

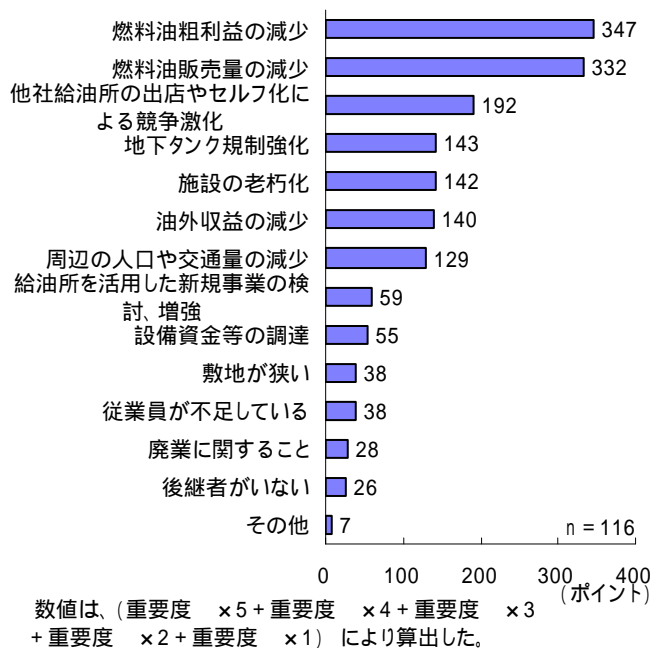


5. 経営上の問題点

経営上の問題点を重要度が高い順に5つまで尋ねた。重要度が高い順にウエート付けして集計したところ、最も高くなったのが「燃料油粗利益の減少」、次いで「燃料油販売量の減少」であった。燃料油販売に関すること以外では、「競争激化」「地下タンク規制強化」「施設の老朽化」「油外収益の減少」「周辺の人口や交通量の減少」が多かった。

多くの事業者が、燃料油需要の減少や大型セルフ給油所の増加により競争が激化し、粗利益や販売量が減少していることを大きな問題として捉えている。また、設備が古い給油所を持つ事業者では、地下貯蔵タンク規制強化や施設の老朽化も問題だと感じていることが分かった。

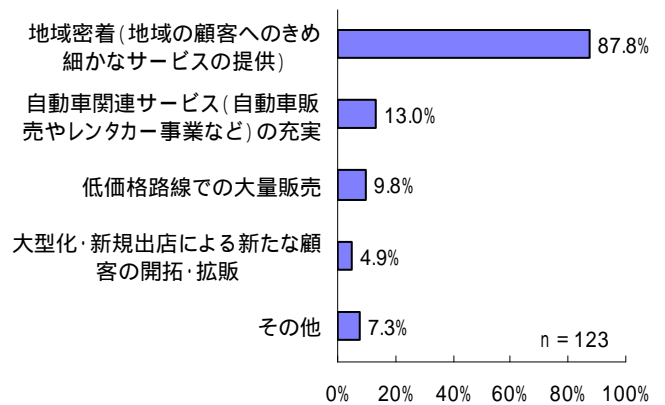
図表 13 経営上の問題点
(1~5番目をウエート付け)



6. 今後の経営スタンス

今後の目指す方向について尋ねたところ、「地域密着(地域の顧客へのきめ細かなサービスの提供)」(87.8%)との回答が圧倒的に多かった。一方、「低価格路線での大量販売」(9.8%)は少なかった。

図表 14 目指す方向(複数回答)



おわりに

アンケート結果にもあるように、給油所が今後進むべき方向は、車の買い替えサイクルの長期化や高齢者ドライバーの増加などにより、身近なところでのカーケアの潜在ニーズが高まっているとみられることから、地域に密着し、油外収益の増強を図ることではないだろうか。

それには、それぞれの事業者が強みを磨くとともに、長年にわたり築き上げてきた地域の顧客との「人間関係(信用)」といった無形の経営資源を活かして、地域の特性に合わせたサービスをきめ細かく提供していくことが大切なのではないかと思われる。

(越智 隆行)