

センターレポート

ユーザーが求める「近くの親切なスタンド」

ガソリンスタンド・アンケート調査

2000.8

ガソリンスタンド（SS）業界は、高度成長に伴う自動車の普及に加え、道路がくまなく整備され快適な走行が保証されるようになったため、SSはロードサイドから農村部まで林立してきた。さらに平成8年3月特石法（特定石油製品輸入暫定措置法）が廃止され、石油製品の輸入自由化が認められたことにより、ガソリン市況の低迷や過当競争が激しくなりSS業界は厳しい事業環境にさらされている。

また、長引く不況もあいまって廃業するSSも見られるようになってきている。競争社会において淘汰はやむをえないというものの、近くの便利なSSが消えて行くことはユーザーにとっても大きな不便をこうむることになる。そこで、SSの今後の経営方策を探ることを目的にアンケート調査を実施した。

調査概要

調査対象

- 消費者（福島市、郡山市、会津若松市、いわき市）
> 1,000名（うち有効回答数256、回収率25.6%）
- 事業者（福島市、郡山市、会津若松市、いわき市）
> 500事業所（うち有効回答数139、回収率27.8%）
- SS（県内全域）
> 1,000SS（うち有効回答数231SS、回収率23.1%）

調査方法 郵送調査

調査期間 平成11年11月26日～平成12年1月25日

アンケート調査結果

1 SSの現状

(1) 店舗の概要

会社経営が約7割で組合経営（JA等）が2割。個人経営は1割強だった。また、ほぼ半数（59.8%）は系列店となっている。従業員数は2～4名が42.9%、2～7名規模で約75%をしめる。（図表-1、2）

営業時間、休日をみると、平日の開店時間は「7時」が約半数、「7時30分」と合わせると約8割のSSがこの時間帯にオープンしている。一方、閉店時間は一番多いのが「午後7時」で約28%、「24時間営業」のところもあった。休日に関しては「原則年中無休」が35.5%、「週1回程度」も3割強あり、通常の商店の営業形態に近いSSと長時間営業志向のSSとに分化する傾向がみられる。（図表-3、4）

SSに併設する事業の有無についてみると、約7割が「ない」との回答で専業が多い。併設事業を持つ14.3%の事業は、自動車に関連する業種（整備工場、自動車販売等）、技術や資格を必要とする業種（電気工事、上下水道工事、LPガス）、小売（食品、雑貨日用品、コンビニ等）、その他のサービス業（携帯電話、損害保険代理業）等多岐にわたっている。SS本業との相乗効果を期待したいが、どの業種がマッチするのか業界も模索している段階とも思われる。

図表-1 経営の形態

選択肢	度数	%
会社経営	158	68.4%
組合経営	43	18.6%
個人経営	29	12.6%
その他	0	0.0%
無回答	1	0.4%
合計	231	100.0%

図表-2 SSの従業員数

従業員数	回答数	比率(%)
1名	7	3.0
2～4名	99	42.9
5～7名	73	31.6
8～10名	20	8.7
11～15名	13	5.6
16～20名	4	1.7
21名以上	6	2.6
記載なし	9	3.9
計	231	100.0

図表-3 開店時間（平日）

6:00～	6件 (2.6%)
6:30～	5件 (2.2%)
7:00～	112件 (48.5%)
7:30～	67件 (29.0%)
8:00～	27件 (11.7%)
8:30～	10件 (4.3%)
9:00～	1件 (0.4%)
その他	3件 (1.3%)

図表-4 閉店時間（平日）

～17:00	11件 (4.8%)
～18:00	10件 (4.3%)
～18:30	11件 (4.8%)
～19:00	65件 (28.1%)
～19:30	19件 (8.2%)
～20:00	64件 (27.7%)
～20:30	1件 (0.4%)
～21:00	30件 (13.0%)
～21:30	3件 (1.3%)
～22:00	10件 (4.3%)
～23:00	3件 (1.3%)
その他	4件 (1.7%)
(注)「18:30」には「18:40」1件を含みます	

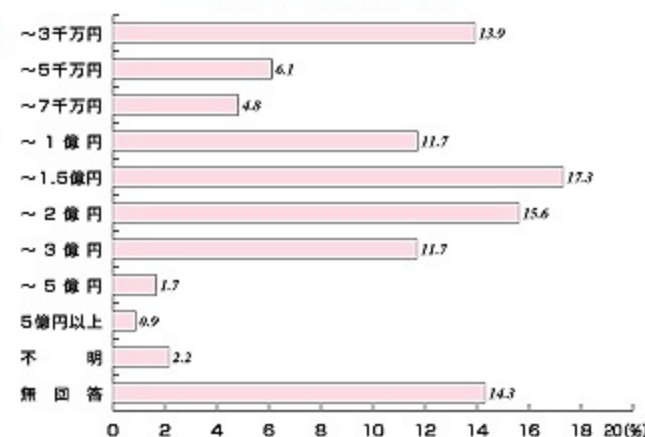
(2) SSの経営状況

SS1店舗の年商は「1億円～2億円」が3割強となっているが、規模や立地によってばらつきが大きい。立地で見ると、通行量の多い郊外のロードサイドで年商が大きい傾向がみられ、売上が立地に左右されやすい、まさに立地産業の典型といえる。（図表-5）

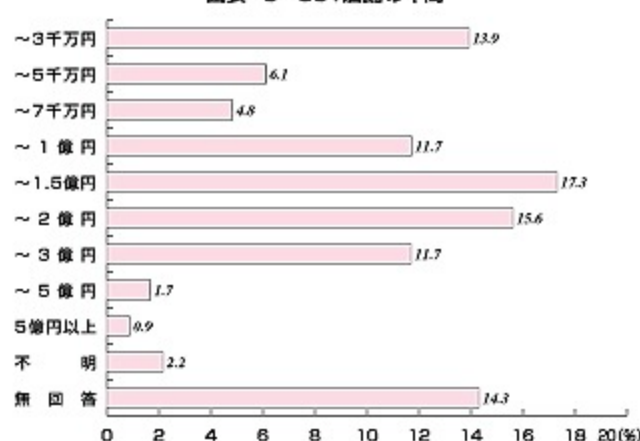
顧客を個人客と事業者に分けた場合個人客に依存する比率が高いSSが多いことがわかった。個人客の比率が「20%以下」は2.6%にすぎず、「80%以上」というSSは19%に達した。（図表-6）立地条件別にみると、「郊外のロードサイド（車の通行量が普通～少）」で個人客比率がやや高く、「周辺商店街」でやや低い傾向がみられた。

オイル、洗車等の油外収益が売上に占める比率は、20%以下というSSが4割を超えた。一方、油外収益のベストスリーは「洗車」「オイル」「タイヤ」で、ユーザー側もSSの利用法をパターン的にとらえているためかもしれない。（図表-7、8）

図表-5 SS1店舗の年商



図表-5 SS1店舗の年商



図表-7 油外収益の比率

比率	度数	%
～20%	102	44.2
～30%	43	18.6
～40%	26	11.3
～50%	5	2.2
～60%	13	5.6
～70%	2	0.9
～80%	4	1.7
80%以上	2	0.9
無回答	34	14.7
合計	231	100.0

図表-8 油外収益のうち比率の大きいもの

業種	比率の一番大きいもの		二番目大きいもの	
	度数	%	度数	%
洗車	60	26.0	21	9.1
車検	1	0.4	2	0.9
オイル	55	23.8	69	29.9
タイヤ	34	14.7	47	20.3
水抜き剤	2	0.9	4	1.7
カー用品販売	4	1.7	8	3.5
併設店舗	8	3.5	2	0.9
その他	18	7.8	5	2.2
無回答	49	21.2	73	31.6
合計	231	100.0	231	100.0

図表-6 個人客の比率

