

**中小企業等経営強化法に基づく
石油卸売業・燃料小売業に係る
経営力向上に関する指針
の概要について**

平成29年12月

1. 石油卸売業・燃料小売業に係る指針のポイント

- ガソリン需要の減少、人手不足といった厳しい経営環境の中でも、SSネットワークを維持していくためには経営基盤の安定化、生産性の向上が不可欠。これに向けて、SS業界が経営力向上計画で取り組むべき具体的な事項を提示。
- 計画期間は3～5年。指標は、①労働生産性、②売上高経常利益率、③付加価値額、から選択。

業界環境

- 厳しい経営環境（ガソリン需要減、人手不足、販売競争激化）
- 技術革新、経済社会の変化（人口減少、電気自動車普及、IoTの進展）

課題

- 地域のエネルギー供給の担い手であるSSネットワークの維持
- SSの経営力の強化、生産性の向上
- 変化に対応できる強固で柔軟な経営基盤の確保、未来志向の投資

指針のポイント

こうしたSS業界特有の課題に対応すべく、次世代人材育成（次世代自動車の普及への対応等）、経営の多角化（自動車関連事業への進出等）、災害対応力の強化（自家発電機の導入等）など、これからのSS業界に求められる取組を指針の中に位置づけ

2. 石油卸売業・燃料小売業に係る指針【実施事項】

- 事業者の規模に応じて、実施事項数を設定。
- 各事業者は、自らの経営課題に応じて実施事項を選択する。

	小規模事業者	中規模事業者	中堅事業者
従業員数	石油卸売・燃料小売業 ：5人以下	石油卸売業：6人以上100人以下 燃料小売業：6人以上50人以下	石油卸売業：101人以上 燃料小売業：51人以上
規模別整理	合計1項目以上 (一～四から1項目以上)	合計2項目以上 (一～四から1項目以上)	合計3項目以上 (一～四から2項目以上)

経営力向上の内容に関する事項

一 人材育成の強化等に関する事項

- イ 人材の育成
- ロ 優良人材の確保
- ハ 従業員満足度の向上

二 財務管理に関する事項

- イ 費用の効率化
- ロ 適正な仕入価格の確保

三 営業活動の強化に関する事項

- イ 顧客分析による新たな商品・サービスの提供
- ロ 経営の多角化
- ハ 官公需受注の取組の促進
- ニ 他業界における優良事例の導入

四 IT等の利用による経営能率の向上に関する事項

- イ データベースの構築の推進
- ハ 決裁手続きの電子化の推進

五 災害対応力強化に関する事項

- イ 自家発電機の導入等による災害対応力強化
- ロ 災害発生時における連携強化

六 その他経営力向上に関する事項

- イ 高性能な設備の導入
- ロ 設備の共同利用
- ハ 配送の合理化