

# LPG충전소 통폐합

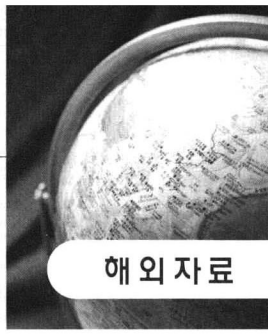
(일)프로판신문  
2007LP가스산업백서

최근 유통합리화 및 유통비용감소를 통한 LPG산업경쟁력을 향상시키기 위한 여러 가지 노력들이 이루어지는 가운데, 일본의 유통합리화를 위한 노력중 LPG충전소 통폐합과 관련된 내용을 소개한다.

## 유통합리화를 위한 길... 현황과 과제를 찾아본다.

일본정부가 2003년도부터 실시하고 있는 충전소 통폐합지원사업에 보조금신청은 '05년도까지 합계75건(약1억9000만엔)으로 집계되었다. 연간 200개소에서 10억엔을 예산으로 하는 동사업의 신청 상황을 보면 통폐합은 순조롭게 진행되고 있다고 할 수 없다. 전국LP가스도매협회의 조사보고서에서는 동업타사와의 통폐합의 업무제휴를 고려하고 있으나 막상 제휴교섭에 들어가면 제대로 진행되지 않는다는 목소리가 있다. 유통합리화책의 일환으로 요구되고 있는 충전소통폐합, 배송업무의 제휴를 포함한 과제를 찾아본다.

전국 도매사업자를 대상으로 설문조사(유효회답수 556건)를 실시해서 전국도매협회가 '05.3월에 정리한 『충전소통폐합실태조사』에 따르면 동업타사와의 제휴(통폐합)를 고려하고 있는 사업자의 40.2%가 “현재는 파트너가 아니지만, 근래에 동업타사로 움직일 예정”이라고 대답했다. 공동충전 및 제휴교섭중인 사업자가



## 해외자료

15.5%, “진전이 없다” 23.0%였다. 진전되지 않는 이유로는 “생각으로는 찬성하지만 현실에서는 꿈무늬를 뺀다”가 45.6%로 제휴교섭의 가장 큰 문제점으로 나타났다.

자사의 충전소를 폐쇄하고, '06년 9월부터 충전업무를 타사에 위탁한 일부 지역의 유력 도매사업자의 한 간부는 “오랜 동안 같은 지역에서 경합해온 사업자와의 제휴를 생각하는 것은 어려운 일이다.”라고 지적했다.

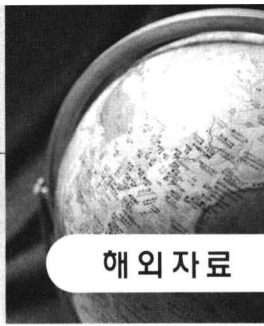
하지만 전력회사가 PR하는 all전기주택의 저렴한 광열비와 LP가스의 수입가격 급등으로 사업가격 상승으로 인한 수익압박, 유통비용 삭감으로 소비자에 환원, 자사의 경영체질 강화를 위한 노력이 절실히 필요한 시기임에는 틀림없다. 이러한 배경에서 이들 사업자들이 업무제휴를 단행하기 시작했다.

위탁한 것은 같은 시내에 충전소를 갖춘 사업자들로 지금까지는 별크로리 위탁 배송 등으로 접점은 있었다. 하지만 계획 당초에는 일부 사원으로부터 “상대(위탁처)의 부하직원이 되는 것이냐?” 등의 반발도 있었다고 한다. 충전소를 자사의 사회적 지위로 보는 의식이 강하기 때문이다.

사업자는 제휴교섭의 어려운 점에 대해서도 지적했다. 배송업무의 공동화를 예를 들면, “A사와 B사가 제휴한다하고, 현재 A사의 배송비용이 19엔/kg, B사는 17엔/kg이라 하자. 이를 공동배송으로 15엔/kg으로 할 경우, 삭감메리트가 큰 A사가 어떠한 형태로든 B사에 환원시켜주어야 할 것이다.

하지만 얼마를 해주어야 할지가 양사간의 차이로 발생할 것이다. 이것을 판단위까지 각사 평등하게 하려고하면 제휴교섭이 제대로 진행되지 못하기 때문에 세세한 부분까지 따지고 들어서는 안된다.”고 설명한다.

이 사업자는 향후, 제휴사업자와의 용기상호표시의 통일 배송업무공동화의 가능성을 검토해가고 있으며, 업계동향을 보면 정부가 생각하는 만큼 진척이 이루어지는 않겠지만 장기적으로는 정부가바라는 방향으로 진행추세에 있는 것이 아닌가 “ 보고 있다.



해외자료

## 제휴는 충전에서 배송으로

전국도매협회에서는 배송센터의 업무제휴에 대한 생각과 실시상황에 대해서 조사했다. 타사와의 제휴를 고려하고 있는 사업자는 17.9%로 “자사에서 지금까지 타사와의 제휴는 생각하고 있지 않다.”가 43.0%에 달했다. “이미 실시하고 있다.” 13.8%로 조사됐다.

업무제휴를 고려하지 않는 이유로서 “판매전략상 제휴는 고려하고 있지 않다”가 46.7%, “자사의 배송효율이 좋다” 29.4%가 대답했다. 동업타사와의 업무제휴를 고려하는 사업자의 공동배송 진전사항에 대해서는 “진전되고 있지 않다” 62.9%, 충전소의



상호이용에 대해서도 58.9%가 “진전 없음”으로 과반수를 차지하는 한편, “공동배송을 목표로 충전소 상호이용에서부터 시작한다” 23.4%, “충전소 상호이용을 개시했다” 22.3%, 충전소 상호이용에서부터 실현하려고하는 모습이 보이고 있다.

지난 가을 일부지역에서는 같은 시내에 각각 충전소를 갖은 3개 사업자가 충전과 배송 등의 업무를 공동으로 하는 회사를 대등출자형식으로 설립하고 운영을 시작했다. 신 회사에서는 충전업무 및 용기유지관리를 하면서 올 가을부터는 배송업무도 실시할 예정이다. 제휴업무의 진행방법으로서는 전국도매협회의 조사결과를 입증하는 양상이다.

이 가운데 1개사도 “췌전기화공세 및 LP가스 사입가격 상승에 따른 비용상승에 대한 대응책으로서 합리화를 해야 한다”고 제휴이유를 설명했다. “각사에 공통의 목적이 있어, 손잡을 부분이 있으면 손잡을 수 있다”고 답하고 같은 지역 내에 각



## 해외자료

사의 배송차량이 주행하는 교차배송의 개선을 들었다.

한편, 새로운 회사 설립 시에 “여러 가지 해결되지 않은 문제도 있다”고 설명하고, 작은 문제에 대해서는 해결을 위해 각사 담당자들이 지속적으로 검토하고 있다. 업무제휴를 위해서 사소한 의견 차이는 배재시키고 공통의 합의에 도달하려는 자세로 임하고 있다.

## 배송비 19% 삭감 사례도...

하지만 충전소 통폐합, 배송업무 제휴에 의한 구체적으로 어떤 비용절감효과가 있는 것인가. 전국도매협회의 조사는 앙케이트조사 외에 통폐합실시사업자중 일부 사업자로부터 면접조사를 실시하고, 실시 배경 및 실시 후 비용변화 등을 정리했다.

조사에 따르면 이바라기현의 도매사업자 4개사에서는 4년전, 4개사 균등출자에 의한 사무제휴회사를 설립하고, 충전·배송업무를 위탁했다. 현내 7개소의 충전출하기지중 3개소를 폐지하고 4개소에 집약시켜 전체 배송차량 12대를 삭감, 배송비용 19%삭감을 실현했다.

4개소 합계규모는 용기충전수량이 연간 2만톤, 동배송수량 1만4000톤. 신규회사 발족 1년간은 충전업무만 실시하고, 1년경과 후부터 배송업무를 공동화했다. 용기도 공통 이름으로 통일해서 신회사의 배송 일원화했다.

결과, 신회사설립 전에 4사로 49대였던 배송차량을 37대로, 배송원도 9명에서 7명으로 감소했다. 전체배송비용을 18엔/kg에서 14.6엔/kg으로 줄어들었다. 조사에 따르면 4개사는 지금까지 거래관계였다. 제휴에 있어서는 “우선 시작부터 한다”라는 인식으로 합의하고 세부사항은 “달리면서 생각 한다.”는 생각이다. 부담 증대되는 면에 있어서는 관용의 자세로 임하고 제휴효과에 있어서는 효과가 나올 때까지 일정시간을 요구되는 것을 사전에 양해하고 진행했다고 한다.