

(細則様式6)

生産性向上実績報告書

平成 年 月 日

一般社団法人 全国石油協会
会長 持田 勲 殿

交付承認番号 経営-29- - 号

住 所
氏名又は名称
及び代表者名 印

電話番号 担当者

下記のとおり報告します。

記

① 申請給油所名

給油所

② 申請給油所の直近決算年度の実績

(1) 決算年度 →

平成 年度

(2) 申請給油所の実績 (申請した設備の箇所を記載してください)

●簡易計量機の場合 →
※小数点第1位を四捨五入する

年間販売数量 (揮発油・軽油・灯油)	KL/年
-----------------------	------

●POSシステムの場合 →

年間販売件数 (石油製品以外も含む)	件/年
-----------------------	-----

●ペーパー回収設備
(計量機)の場合 →
※小数点第1位を四捨五入する

年間販売数量 (揮発油のみ)	KL/年
-------------------	------

- ペーパー回収設備
(荷卸し設備)の場合 →
※小数点第1位を四捨五入する

年間仕入れ数量 (揮発油のみ)	K L / 年
--------------------	---------

- 門型洗車機の場合 →

年間洗車台数 (手洗い洗車を除く)	台 / 年
----------------------	-------

- 樹脂製配管の場合 →

年間販売件数 (石油製品以外も含む)	件 / 年
-----------------------	-------

【 注意事項 】

- 本実績内容について石油協会や国が調査を行うことがあります。
- そのため、上記実績の基となる対象期間中の日別・月別の実績は各自で管理してください。
- また、売上に関する伝票等の写しを提出していただくことがありますので、補助事業完了の日の属する会計年度(4月1日～3月31日)の終了後5年間保存してください。

※ 必ず申請者自身で記載してください。

※ 当該補助事業の効果測定に係る基礎データとなります。

※ 実績報告時及び補助金受給後(平成30年度から平成32年度まで)、各年度の実績を協会に提出いただきます。
各年度の提出期限は、翌年度4月の第2週最終営業日までです。(申請手引書P9抜粋)

※協会処理欄 (記載しないでください)	
------------------------	--

補助金申請時に提出いただいた「長期的な事業継続により、安定供給の責務を果たすための経営改善方針」のフォローアップ

(1) 32年度の経営目標（原則申請時に記載した内容を記入。特段の状況変化がある場合には変更後の目標を記入。）

①年間燃料油販売量（合計）：	K L	※小数点第1位を四捨五入する	
（内訳）レギュラー：	K L	ハイオク：	K L
軽油：	K L	灯油：	K L
その他（ ）：	K L		
②燃料油売上高（合計）：	千円	※百円の位を四捨五入する	
（内訳）レギュラー：	千円	ハイオク：	千円
軽油：	千円	灯油：	千円
その他（ ）：	千円		
③油外売上高（合計）：	千円	※百円の位を四捨五入する	

(2) 直近年度（4～3月）の経営状況

①年間燃料油販売量（合計）：	K L	※小数点第1位を四捨五入する	
（内訳）レギュラー：	K L	ハイオク：	K L
軽油：	K L	灯油：	K L
その他（ ）：	K L		
②燃料油売上高（合計）：	千円	※百円の位を四捨五入する	
（内訳）レギュラー：	千円	ハイオク：	千円
軽油：	千円	灯油：	千円
その他（ ）：	千円		
③油外売上高（合計）：	千円	※百円の位を四捨五入する	

(3) 32年度の経営目標を変更した場合その目標を達成するための具体的な取組

※以下の8類型のうち最低2つ以上にチェックを付けていただき、具体的な取組の方針をコミットしていただきます。（申請時に記載した内容に変化が無い場合は記載の必要は無し。申請時に記載した内容に変化がある場合に記入。）

類型1. 顧客満足度の向上

例) 自動車周辺ビジネス等へ展開し、ワンストップ・サービスを提供する経営

例) デザイン経営・IT武装により顧客ニーズを徹底把握する経営

<具体的取組>

類型2. 地域の多様なニーズや社会的課題への貢献

例) 高齢化が進む過疎地域における見回り事業など、地域に求められる価値・サービスを提供する

例) 災害時の安定供給に貢献するとともに、官公需等の固定的な受注を通して経営を安定化させる

<具体的取組>

□類型 3. 人材力・多様性を活かした価値の提供

例) 女性や高齢者、中途社員など、多様な人材の活用により、顧客ニーズにきめ細かく対応する

<具体的取組>

□類型 4. 多角的な事業展開による事業ポートフォリオ最適化

例) 経営の立ちゆかなくなった SS を M&A で引き取ることにより事業を再生させるとともに、スピーディーに業務拡大する

例) プライスリーダーの出現リスクを考慮して他事業への転業可能な立地に出店する

<具体的取組>

□類型 5. 仕入れの共同化（商流の合理化）

例) ボランタリーチェーンのような共同仕入れ化を進めることにより、ボリュームディスカウントなど取引先との交渉力強化を図る

例) 複数の仕入れ先を確保することで仕入れの競争力を高める経営

<具体的取組>

□類型 6. 物流の合理化

例) 灯油の貯蔵タンクや配送ローリーを共同利用する等、複数社で協力して物流の効率化を図る

<具体的取組>

□類型 7. 受注の共同化

例) 官公需等の組合受注による、精算手続きの IT 化・省力化による業務効率化を図る

<具体的取組>

□類型 8. 個店レベルでの効率化

例) 駆けつけ給油による人件費削減、高効率設備の導入等、個店レベルで効率化を図る

<具体的取組>