

도시가스산업의 경영성과 요인분석에 관한연구

강 희정*, 정 현호**

* 건국대학교 교수 **건국대학교 산업공학과 박사과정

1. 서론

1980년대 후반 처음으로 LNG를 이용한 가스공급사업이 시작된 이래 급속한 도시가스 산업의 성장으로 이제는 주요한 에너지원으로서 자리를 차지하고 있다. 현재 20개의 사업체가 지역적 독점권을 갖고 가스부문의 소매 유통활동을 하고 있다. 이제 에너지산업은 민영화와 탈규제화의 전세계적인 추세속에서 그간 독점적 지위를 누려왔던 기존 산업은 커다란 변혁에 직면하고 있다. 도시가스산업에 관련된 소매사업자의 경영성과를 높이고 이러한 환경에 대응하기 위해 서는 어떠한 경영전략으로 대응을 해야 할 것인가를 검토하여 보는 것은 의미있는 일이라 사료된다. 이러한 측면에서 도시가스사업자가 경영성과를 최대화하기 위한 핵심적인 경영요소는 무엇인가에 대한 분석이 본 연구의 최종적인 목표이다.

2. 경영성과 분석의 방향

가. 경영분석의 틀

기업의 경영성과를 평가하기 위해 우선 성장성과 수익성, 투자효율성, 활동성 등의 4가지 지표를 분석하고자 한다. 기업은 성장률은 업계 매출액 증가율 이상, 수익성은 그 수치가 높을수록 좋다고 할 수 있다. 관련지표로는 매출액 이익율과 영업이익율, 경상이익율을 들 수 있을 것이다. 투자의 효율성은 현재 투하된 총자산으로부터 기대되는 총자본 순이익율과 자기자본 순이익율로 판단 될 수 있다. 활동성은 기업의 관리력에 의해 좌우되는 것이며 회전율의 개념을 활용한다. 이들 4가지 지표가 동종업계 평균치보다 높으면 우수한 것으로 볼 수 있으며 아울러 제조업 등 주요 산업과의 비교를 통해서 보다 객관적인 평가를 받을 수 있을 것이다.

나. 도시가스산업의 경영성과

1) 성장력

1998년말 현재 도시가스 보급율은 49%에 이르고 있다. 90년대 중반이후에는 신규수요 개발 증가율이 둔화되고는 있으나 여름철 전력수요 억제를 위한 가스냉방의 보급 확대와 산업용 도시가스의 수요증가로 꾸준한 성장세를 유지하고 있다. 도시가스산업 발전의 라이프사이클 측면에서 국내의 경우는 성장기를 걷고 있다고 할 수 있으며 성장 후기적인 징후를 보이고 있다. 즉 앞으로도 동 산업은 사업주체의 적극적인 마케팅 능력 여하에 따라 개별기업의 성장 모습이 달라질 수 있음을 의미하고 있다.

2) 수익성 확보

도시가스법의 개정에 따른 가스안전관리의 규제 강화와 시설 유지관리 및 공급관 공사 등 안전관리 비용부담이 점차 가중되고 있다. 또한 기업회계기준 변경에 따른 감가상각비의 감소로 수익성 제고에 긍정적 요인이 있긴 하나 1997년의 가스가격 인상시 도매가격과 소매가격 인상을 차이에 따른 마진율이 축소됨에 따라 수익성은 점차 적어지고 있다. 1998년도 도시가스 사업체의 결산재무제표를 보면 평균적인 매출액 총이익율은 18.5%이며 영업이익율 5.8%, 경상이익율 4.8%로 나타났다. 이는 일반적인 제조업의 동년도 평균 매출원가율 81.5%, 영업이익율 6.1%과 거의 비슷한 실적으로 높은 성장세에도 불구하고 그다지 높은 수익성을 실현하지 못한 것으로 보이며 다만 매출액 경상이익율이 일반 제조기업의 평균인 -1.84%에 비해 좋은 성과를 보이고 있음은 그만큼 제조기업에 비해서는 다소 경영여건이 좋았음을 의미하고 있는 것으로 풀이된다.

한편 주요 도시가스업체의 1998년도 재무제표를 통해 부가가치를 산출해보면 대체로 부가가치율이 15%내외로 나타나고 있는데 이는 가격상한 제도의 여건하에서 그다지 높은 수익성을 낼 수 있는 여지가 크지 않음을 의미하는 것이라 보아진다. 비용구조를 보면 같은 업계 내에서도 영업비용의 비중이 큰 격차를 보이고 있다. 수도권 도시가스업체의 영업비용은 10% 내외임에 비해 중소 도시가스 업체들과 심한 차이가 나타나고 있다.

3) 투자효율성

도시가스회사의 수요가수 및 공급량은 그 지역적 여건에 의해 좌우되고 있는 특징을 보이고 있다. 도시가스업체의 각 용도별 비중을 보면 가정용의 평균비중이 61%이며 일반용이 12.6%. 산업용이 24.8%, 발전용이 1.4%로 가정용이 가장 비중이 높으며 그다음이 산업용, 일반용의 순으로 나타나고 있다. 도시가스업체들은 공급권역내의 가구수 분포 및 수요가수 등 주변여건에 따라 공급물량 및 보급율에 영향을 받고 있으며 신설 도시가스업체와 선발 도시가스업체간의 배관 투자상황이 달라 감가상각비 및 투자규모 그리고 이에 따른 투자의 수익성과 재무적 상태가 많은 차이를 나타내고 있다.

4) 활동성

활동성은 기업의 관리력을 나타내는 것으로 경영관리 활동이 활발할수록 회전율은 좋은 성과를 내게된다. 국내 도시가스사업체의 평균적인 총자본에 대한 회전율은 평균 0.95회 이다.

5) 종합성과

에너지산업으로 전력사업의 경영성과와 비교를 해보면 도시가스업체의 매출증가율이 37.3%, 총자본회전율 0.95회임에 비해 전력산업의 경우 매출증가율이 7.4%, 총자본회전율 0.32회로 매우 활발한 경영활동을 하고 있음을 알 수 있다. 이에 비해 이익률은 훨씬 저조한 실적을 보이고 있다. 도시가스업계의 평균 영업이익율이 8.4%임에 비해 전력사업체는 15.7%로 2배정도 떨어지고 있음은 안전관리등 기본적인 운영을 위한 관리비가 타 에너지업계에 비해 상당히 많이 소요되고 있음을 의미하고 있다. 일반제조업체의 경우 1998년도 매출증가율이 1997년도 11%, 1998년도 0.7%에 지나지 않았다. 그에 비해 경영의 역동성을 나타내는 총자본회전율이 1997년도 0.9회전, 1998년도 0.8회전에 불과하며 수익성지표는 1997년도에 영업 이익율이 8.3%, 98년도 6.1%에 비해 큰 차이가 없음은 성장력은 활발하나 실

질적인 경영성과는 그다지 높지 않은 것으로 볼 수 있다.

<표 1> 도시가스회사 용도별 공급현황

회사명	공급량 (천톤)	가정용 (%)	일반용 (%)	산업용 (%)	발전용 (%)	비 고
A	1,052	75.2	14.8	2.7	7.3	가정,일반
B	667	67.5	29.0	1.7	1.9	가정,일반
C	620	72.3	26.5	0.8	0.4	가정,일반
D	388	69.7	12.1	0.5	17.7	가정,일반
E	209	78.5	11.2	10.3	0.0	가정,일반
J	311	74.2	7.6	18.2	0	가정,산업
O	1,165	56.5	7.7	35.7	0	가정,산업
F	197	64.4	28.4	7.2	0	가정,일반
P	75	39.9	5.3	54.7	0	산업,가정
Q	92	55	6.5	38.5	0	가정,산업
L	28	61.2	8.1	30.7	0	가정,산업
G	78	72.8	14.0	13.2	0	가정,일반
H	158	72.5	12.5	15.1	0	가정,산업
R	175	18.6	2.3	79.1	0	산업,가정
S	374	49.5	9.3	41.1	0	가정,산업
K	14	61.0	24.8	14.2	0	가정,일반
N	372	51.6	16.7	26.7	5.0	가정,산업
T	262	29.0	3.9	67.1	0	산업,가정
M	159	51.5	12.4	36.1	0	가정,산업
I	22	84.2	2.9	3.4	0	가정,산업
합계	6,396					
평균	319.8	61	12.6	24.8	1.4	

자료: 1998년도 천연가스수요패턴분석자료집, 한국가스공사

<표 2> 타산업과의 경영성과 비교 (단위: %, 회)

구 분	매출총이익율	영업이익율	자기자본 경상 이익율	총자본 순이익율	매출 증가율	총자본회전율
전력사업	21.18	15.7	8.8	2.28	7.43	0.3
제조업	18.4	6.1	-6.7	-3.6	0.7	0.8
도시가스 업계평균	20.3	8.4	12.4	2.5	37.3	0.95

자료: 기업경영분석(1999년도판), 한국은행

3. 도시가스업체의 그룹군별 경영성과 분석

가. 그룹군별 분류와 특징

도시가스업체의 경영성과는 크게 3개의 그룹군으로 분류 가능하며 경영활동결과의 의미가 다르게 나타나고 있다. 이를 공급량 기준으로 용도별로 도시가스 업체를 3분류하면 1군은

가정용 비중이 월등하게 높은 그룹이며 2군은 가정용 비중이 다소 낮은 대신에 산업용과 일반용의 비중이 높은 그룹이다. 가정용이 62%이상인 업체를 1군으로 하고, 3군은 산업용의 비중이 40%이상인 업체로 하며, 가정용의 평균이 61%이므로 가정용을 제외한 용도의 비중이 39%이상인 업체 중 3군에 속하지 않는 업체를 2군을 구분할 수 있다. 1군에 해당되는 업체는 10개 업체이며 2군에 해당되는 기업군으로는 5개 업체가 포함된다. 제3군은 5개 사업체가 있다.

1군은 수도권업체가 대부분으로 가정용시장에서 보급율의 향상과 함께 배관망 투자가 이미 완성된 상장업체가 대부분으로 비교적 안정된 실적을 나타내고 있다. 그에 비해 2군과 3군의 업체들은 지방업체로 경력이 짧아 초기 대규모 배관망 투자에 따른 부담으로 손익분기점에 달하지 못하고 있으며 이에 따라 전반적인 실적이 부진한 업체가 많이 있다.

나. 그룹군별 경영성과

1) 성장성

성장속도가 빠른 군은 3군으로 산업용이 위주인 그룹군이다. 3군의 매출액 증가율은 1군에 비해 10%가량 높은 것으로 나타나 가정용 위주의 1군과 2군의 성장속도는 둔해지고 있음과 대조를 보이고 있다. 성장의 원천은 1군의 특징에서 알 수 있는데 매출이 안정적이며 규모가 대부분 크고 대부분 보급율이 높은 것으로 나타나 범위의 경제 효과를 높이고 있다. 즉, 보급율이 높은 1군은 안정적인 성장이 가능하며 결론적으로 보급율이 높을수록 경영성과가 높게 나타나고 있다는 사실을 확인할 수 있다. 3군은 성장성이 높은 군이다. 산업용이 차지하는 비중이 클수록 성장성이 높다는 사실이다. 이들 기업의 매출액 신장율이 타군에 비해 월등히 높은 것으로 나타나고 있다.

2) 수익력 확보

수익성 측면에서는 1군이 18.1%로 가장 낮으며 2군처럼 가정용과 산업용이 같이 적절하게 분포되어 있는 경우이거나 산업용이 주류를 이루는 3군의 경우 수익성은 1군보다 높게 나타나고 있다. 즉 2군의 매출이익율이 24%, 총자본 순이익율 4.3%, 3군의 매출이익율이 21.9%, 총자본 순이익율 4.9%이다. 반면에 3군의 경우 영업이익율이 7.4%로 낮은 것은 영업관련비용의 증가에 기인한 것으로 많은 영업활동에 따른 판매비용의 증가에 의한 것으로 보인다.

3) 투자효율성

투하자본에 대한 수익성이 높은 군은 3군으로 총자본을 가장 잘 활용하여 수익성이 3군중 가장 높은 것으로 나타났다.

4) 경영관리력

활발한 경영활동을 하고 있는 그룹, 즉 총자본회전율이 높은 군은 1군으로 그만큼 시장에서 안정적인 매출규모를 보이고 있으며 대부분 80년대 초에 설립된 업체이다.

<표 3> 도시가스 그룹별 경영성과분석 결과(3개년 평균)

(단위: %, 회)

그룹군	년도	매출총 이익율	영업 이익율	자기자본 경상이익 율	총자본 순이익율	매출액 증가율	총자본 회전율
1군	1998	17.7	5.3	12.5	-0.29	32.3	1.04
	1997	22.0	8.2	23.1	2.8	19.7	1.6
	1996	24.1	8.7	16.7	3.2	20.3	0.89
	평균	21.2	7.4	17.4	1.9	24.1	1.2
2군	1998	23.2	8.6	19.7	5.9	51.9	1.0
	1997	25.4	4.2	15.4	1.7	45.1	0.6
	1996	28.7	3.8	-3.6	0.04	50.1	0.5
	평균	25.7	5.3	10.5	2.5	49.0	0.7
3군	1998	22.7	8.6	19.7	5.9	51.9	1.0
	1997	28.3	9.7	22	5.4	46.9	0.9
	1996	28	8.1	14.7	3.3	50.3	0.8
	평균	26.3	8.8	18.8	4.8	49.7	0.9

다. 주요 경영지표의 평가

이상의 경영성과 결과를 정리하면 모든 지표에서 가장 우수한 군은 3군이다. 수익성 측면에서도 3군이 가장 우수한 것으로 나타났다. 즉, 매출이익율이 가장 높다. 영업이익율은 2군이 가장 낮은 것으로 나타났다. 총자본의 투자수익성이 높은 것은 3군이며 자기자본 순이익율이 낮은 것은 2군으로 투자자산의 활용성이 높은 군은 3군으로 나타났다. 성장성은 3군이 가장 우수하며 2군 역시 우수한 것으로 나타났으며 활동성은 1군이 가장 우수한 것으로 집계되었다.

<표 4> 군별 주요 경영성과

구분	성장성	수익성	투자효율성	활동성
1군	×	△	×	○
2군	△	×	△	×
3군	○	○	○	△

위의 결과에서 가장 경영성과가 우수한 군은 3군으로 3군의 특징을 정리하면 다음의 몇 가지로 요약할 수 있다.

< 경영성과가 우수한 요인에 대한 정의 >

- 산업용 수요가 수가 많다.
- 보급율이 낮음: 지방업체, 2군, 3군
- 수요가수 당 매출액이 높다. 즉 대수용가가 많다.
- 배관 1Km당 공급량이 높다

<표 5> 업체별 주요 경영관리 현황(1998년도 기준)

구분	업체명	보급율	배관1km당 공급량	수요가 수당 매출액	산업용 수요가수 (개)	산업용수요가 수(50만 이상)
1군	A	76.4	522	389	75	4
	B	77.7	482	423	-	-
	C	73	478	521	20	-
	D	73.7	625	455	84	-
	E	82.1	521	440	165	1
	F	41.7	588	539	158	-
	G	44.4	433	520	69	1
	H	44.7	469	444	203	-
	I	24	287	509	13	-
	J	63.8	722	414	59	2
	평균	60.1	513	465	84.6	0.8
2군	K	13.1	316	553	4	-
	L	29.8	508	500	39	-
	M	34.9	311	528	262	1
	N	34.3	635	494	224	3
	O	51	686	566	561	17
		평균	32.6	491	528	218
3군	P	18.2	642	866	21	5
	Q	47.3	663	537	32	2
	R	37.7	1,133	1,649	130	10
	S	36.8	555	572	501	6
	T	32.4	690	1,003	123	8
		평균	34.5	737	925	161

자료: 도시가스 사업편람(1998년도)

4. 결 론

이상의 분석에서 주는 시사점을 정리하면 다음과 같다.

- 향후 에너지원간의 경쟁체제와 규제완화 추세에 대응하기 위해서는 지금부터 각 경영주체는 사업의 다각화 등 전략적 접근을 시도하여야 할 것이다. 이는 업무용 및 산업용 등의 우량 부하군의 개발과 신기술이 접목된 부하수요 창출을 의미하며 향후 경쟁체제에 대비한 탄력성이 있는 시장대응이 필요함을 의미한다.
- 산업용의 비중이 높을수록 경영성과가 높으므로 산업부문에서 기타 에너지원에 대한 경쟁력 강화가 필수적일 것이다.
- 보급율보다는 매출 단위가 높을수록 경영성과가 높아지고 있다.
- 따라서 관련업계는 경쟁의 시각에서 단순한 현재의 독점적 지위에 안주하기 보다 타에너지원과의 관계, 정부의 규제완화 정책 등에 대응하기 위한 다양한 다각화노력이 필요할 것으로 판단된다.

<참고문헌>

1. 도시가스사업편람, 1995-1999년도판
2. 천연가스 수요패턴 분석자료집 , 각년도분. 한국가스공사.
3. Competitive Strategy, M. E. PORTER, 1991.
4. 大前研一, 現代經營戰略, 1991.
5. 기업분석과 경영계획, 김현주, 조세통람사, 1995.
6. 핵심 기업분석 실무, 이명근, 한국신용분석사회, 1998.