

日本 LP ガス販売事業承継支援センターを開設

後継者不在(人手不足)で事業承継に悩んでいる  
「LP ガス販売事業者(オーナー経営者)」を  
全力サポート!!

～歴史と想いを乗せたバトンリレー～

## BtoBマッチングサービス



矢野  
寿

ベストミライクル株式会社  
代表取締役

全国120社以上のLPガス会社が利用中の「住宅設備保証サービス(住宅設備機器の新設・取替工事サポート含む)」、スマートフォン・携帯電話のSMS情報配信サービス「Be-Smarts(ビースマーツ)」で検針票の案内・請求から支払い・未払い金の督促、法定点検の日時設定手続き、ガス展示会の案内DMの発送までを一気通貫で出来るサービスを展開中のベストミライクル(東京・渋谷区 矢野寿社長)は、後継者不在に悩むLPガス事業者から“事業承継”に関する相談に対して本格的に対応するため「日本LPガス販売事業承継支援センター」を開設した。

矢野社長は、広域販売事業者の大手ガス卸売・販売事業会社で販売事業の実務経験を得た後、福岡県・佐賀県・熊本県北部で不動産仲介・管理業を展開する大手不動産グループ会社内で0からLPガス販売会社（創業代表者）を立ち上げ、約4年6ヵ月の期間で、顧客件数を0件から約1700件まで増やした突筆すべき営業成績を持つ。

2019年9月に、休眠に近いベストミライクルを譲り受けた矢野社長は、オーナー経営者として、LPガス販売事業者やハウスメーカー・工務店・不動産管理会社を中心に、「住宅設備保証サービス」「Be-Smarts（ビースマーツ）」などの各種サービスを提供。現在では120社を超えるLPガス販売会社などのサポートを行っている。

## 支援センター開設に至った経緯

サービスを提供するなか、後継者不在に悩む多くの顧客から事業の譲渡先を「探してほしい！紹介してほしい！」との相談を受け、悩みを抱えているお客さまの困りごとを解決に導き、ベストミライクルの社名の由来にもなっている“ベストなミライ（未来）”を提供したいという強い想い（気持ち）が、日本LPガス販売事業承継支援センターを開設する動機となった。

## 主な役務提供

後継者不在（人手不足含む）で悩むLPガス販売会社（主に経営者）の意向・相談を自社・自己の立場（自社・自分目線）に置き換えたうえで親身になって伴走し、承継先企業（ベストマッチング先）を共に探すサービス。

同業の大手・中小企業の実務・経営経験があるからこそ、2代・3代と長年に亘ってLPガス販売事業を継続してきたこと・守り続けてきたことに対する理解が深く、親身になって悩みを理解し一緒に伴走する。

これができるのも、ベストミライクルのメンバー

が中小・大手企業でのLPガス販売会社での実務・経営経験があるからだと言います。

## 販売会社特有の4つの経営課題

### ① 経営者の高齢化と後継者不在

事業承継に悩む中小企業は日本国内に数多く存在しているが、その中でも特にLPガス販売会社の高齢化と後継者問題の深刻化は顕著となっている。LPガス販売会社の多くは1960年代に創業しており、初代の経営者の割合は約15%、2代目の経営者の割合は全体の約半数を占めている。

なお、LPガス販売会社の経営者の平均年齢は、約63.0歳であり、その他業種を含めた経営者の全国平均年齢59.5歳に比べるとやや高い。従業員の平均年齢（男性）は全業種平均より10歳も高い約50.2歳。

さらに、次世代の多くは別の仕事に就いており、子女を跡継ぎとして期待する経営者は少なく、事業継承が大きな問題になっている。

### ② 働き手の人手不足

LPガス販売会社の経営者の多くは、後継者不在だけでなく、働き手不足にも悩まされている。

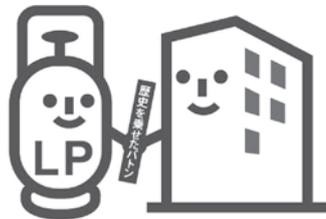
LPガス販売会社の全国平均年収（男性：平均年齢50.2歳）359.4万円は、全業種の平均年収（平均年齢：41.8歳）531.0万円の約7割と低い。

LPガス販売会社の平均年齢・年収は全業種の平均年齢より約10歳も高いのに対し、平均年収は全業種の約7割であるため、「稼げる仕事」とは言いにくく、若い人材が定着しにくい業界業種であることは明らかだ。

総務省労働局「第12・13回改定日本標準産業分類別就業者数」の情報を見ても、ガスを含むエネルギー関連事業の就業者数は、2010年から減少へ転じている。

情報通信業や医療・福祉といった業種の従事者は増えている一方で、近年ガス業界の人手不足はますます深刻化が加速し、運転手（ドライバー）の負担が

後継者不在で事業承継に悩んでいる  
「LPガス販売事業者（オーナー経営者）」を全力サポート!!



日本 LP ガス販売事業  
承継支援センター

～歴史と想いを乗せたバトンリレー～

BtoB マッチングサービス

先々代・先代から引き継いだ歴史と今世代にて命の時間を費やした「血と労苦と涙と汗」で築いた事業（結晶）と想いを乗せたバトンリレーを全力サポートいたします!

お問い合わせ・  
相談窓口の特長

LPガス業界最大手及び中小規模の販売事業会社での起業・実務・事業経営経験者が親身になって応答サポートしますので、安心してお気軽にご相談できます。

お問い合わせ先はコチラ



ベストミライクル株式会社

0120-714-178

フリーダイヤル受付 月～金（祝日除）9:00～17:00

E-mail info@bestmiracle.co.jp

E-mail受付 24時間365日

本社

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目39番1号 北参道サニーステラス8F

大阪支社

〒533-0033 大阪府大阪市東淀川区東中島2丁目8番6号 新大阪駅前ビル4F

九州支社

〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東2丁目4番30号 いわきビル5F



ベストミライクル（オフィシャルクラブパートナー）はJリーグ「Y.S.C.C.横浜」を応援しています。

ニュースになることが多い「運輸業・郵便業」より悪化している。

このような状況を鑑みると、一部地域においてLPガス供給の‘空白地帯’が生まれる深刻な事態も想定される。

### ③ 困難な保安維持管理

LPガスの販売会社は、顧客先に設置した供給設備の定期的な点検と維持管理が義務付けられている。コロナ渦においては一定の猶予があったものの、定期点検では空室を除き、お客さまの在宅時のタイミングに合わせる必要があるため、訪問が相應の負担となっている。

保安管理の作業には、専門的な業務知識や経験に加え、ボンベの持ち運びから交換時の転倒防止措置や周囲の点検も必要なことから大変な力が必要なことに加え、供給設備が古くなれば、当然新しい設備への交換が求められ、お客さまへの提案も必要となり、労力はさらに増す。

大変な業務内容が多いなか‘稼ぎにくい’となれば、少子化による全体人口の減少に比例して、若い働き手（人材）の数も減少の一途を辿り、人手不足はますます深刻化し、悩まされるのは当然のことだ。

さらに、緊急時には原則として30分以内に現地到着することが義務付けられているため、販売会社は24時間の保安体制を敷く必要がある。

特に人手不足に悩む小規模のガス販売会社による深夜の緊急時対応は、中高齢者の経営者が自ら携帯電話を持ち、現場対応に備えることもあるため、心身ともに大きな負担となっている。

### ④ 経営環境の閉そく感

経営者の多くは、会社を発展させるために業績（利益含む）を伸ばそうと事業規模の拡大や新規事業への取り組みが頭にあるものの「前記③ 困難な保安維持管理」によって新規事業に着手することができないガス販売会社も少なくない。

LPガス販売会社の多くは、主業のLPガス販売を

支えるため、リフォームや住宅設備機器の新設・取替工事による業績向上を図っている。また、規模の大きい販売会社の場合は、さらに電力販売、宅配水、インターネットプロバイダー、不動産事業、太陽光発電等の販売なども展開している。LPガスの販売競争が熾烈化している昨今、主業以外の売上利益の確保が難しい販売会社は、将来的な事業拡大も期待できないため、衰退の一途を辿ることが予想される。

## 規模別で見る販売会社の経営課題

### LPガス販売会社は事業規模に応じて経営課題は変わる!

#### ①広域販売事業者(顧客数：2万件以上)

広域の大手ガス販売会社(②地域筆頭事業者)より事業規模は大きく、常に顧客数・顧客単価の向上を図ることに加え、主業のLPガス販売を支えるその他多くの販売事業にも注力している。熾烈化する販売競争にはめっぽう強く、積極的なM&A戦略を展開している企業が多い。さらに顧客単価の向上に資するため、新規事業にも率先して取り組んでいる。

#### ②地域筆頭事業者(顧客数：5千～2万件未満)

地域販売会社(販売店)のリーダー的存在。従業員も多く抱え、インフラ維持に加えて、地域雇用の受け皿としての責務も大きい。自社で充てん所を持つ企業も多く、地域販売会社(販売店)との競争よりも大手の広域販売事業者への対抗が主眼にある。

充てん所での作業にも必要な人員確保や維持費の負担から配送・保安業務の効率化も課題となっている。

#### ③地域優良事業者(顧客数：1千～5千件未満)

親族外の従業員も多く、地域の優良店として存在感を発揮している。

主業のLPガス販売以外の住宅設備機器の販売工事やリフォーム工事での収益も相応に確保する販売会社が多いが、独立資本でのさらなる発展には

課題がある。

5年後・10年後の自社経営に不安を抱く経営者が多い。M&Aの手法として株式譲渡を選択できるのは、地域優良事業者からとなることが多い。

#### ④家族経営事業者(顧客数：1千件未満)

多くの事業者は親族中心での経営となり、人手に限りがある。既存のお客様対応に日々忙殺され、新規事業や新規顧客の開拓まで手が回らない。

5年後・10年後の自社経営に不安を抱く経営者が多い。事業者の多くは、後継者不在で、いずれは卸売会社やその他の販売会社への商権譲渡を考えている。

事業継承においては、事前に継承したい側が継承を受ける側の視点を確認して、事前準備を整える必要がある。

## 譲渡したいLPガス販売会社の視点

企業名・全従業員の引き受けから1円でも高く譲受してくれる企業を探したい・紹介して欲しい。

卸元・卸売企業のガス販売管理基幹システムを利用しているが、卸元・卸売企業以外の企業への譲渡可否の判断を含み助言を求めたい・相談したい。

## 譲受したいLPガス販売会社(大手企業)の視点

#### ①保安体制の適否確認(充てん所も含む)

譲渡対象企業の保安体制を念入りにチェックする。ガス供給と保安は両輪で徹底した管理が求められるため、特に大手企業等は、譲受した企業及びエリアで問題が生じることをリスクと捉え、未然にリスク回避する為に、DD(買収監査)で徹底的に調査する。譲受後の潜在リスクを可能な限り徹底して排除する。

※大手企業では、供給設備の期限管理の徹底や満期を迎えた器具の入れ換えは確実にしているため、譲受前には譲渡企業側に対して、供給設備の期限管理の徹底や器具の入れ替えも求められるケースが高い。

## ② 契約戸数（稼働メーターのカウンタ）や業績確認（決算書・P/L・B/S等）

全体の契約戸数の他に、実際に稼働しているメーター数、稼働していない空室（空き家）に設置されたメーター数等を正確にカウントする作業が必要となる。

譲渡側の経営者・管理者がきちんと把握していれば良いが、実施に基幹システムから契約戸数を出したときに、譲渡側の認識と差異が出ることがある。

株式譲渡の場合は、契約締結時の戸数ベースで譲渡価額を算出することが多い。

商権譲渡の場合は、譲渡契約（M&A）締結後に各戸の契約先が譲受先が変わることになる。これにより、契約戸数が減少する可能性が生じる為、戸数が減少する分を譲渡側と譲受側のどちらが負担するかを交渉の上、事前に決めておく必要がある。

## ③ リース物件の取扱い

LPガス販売会社が使用するガス供給設備（ボンベ・メーター・圧力調整器等）や、顧客先に設置する給湯器の多くはリース契約（2024.7/2経産省による省令改正の施行後は見直し有）である。

リース契約の締結先はリース専門会社だけでなく、LPガスの卸売会社の場合もある。

問題は契約内容にあり、リース期間経過後のリース物件の所有者に関する事前取り決めがなされていない場合がある。

リース期間経過後に、LPガス販売会社が設備を使い続けるなら、グレーながらも問題にならない場合があるが、設備を使用するLPガス販売会社に変更になる場合には、トラブルに発展することがあるため、事前にきちんと調査を行い、契約書を作成する等の対処が必要である。

## ④ 貸与設備の評価（経産省による2024.7/2省令改正施行前の契約）

譲渡価額の算出には、LPガス販売会社の持つ資産も影響する。

経理処理によっては、本来資産と言えるものが貸借対照表（B/S）上の数字に反映されないことがある。

特に目立つのが、無償貸与契約で貸与する器具・設備である。

ガス給湯器やエアコン等を自己資金で無償貸与設置している場合は、一括で減価償却できる金額内について、毎年の費用として損益計算書（P/L）に計上されてしまうことが多い。無償貸与契約による設備投資は、投資該当建物に対するガス供給契約締結後に得られるガス代金を考慮して金額を設定していることが多く散見されるが、投資設備の購入費をP/Lの科目で処理してしまうと、その売上げを生み出す資産がB/Sの科目に計上されない格好になる。

また、仮に他社へ切り替えられるという事象に至った場合には、無償貸与契約に買取義務などを設定している場合もあり、その資産額の正確な評価が難しくなることが多い。この評価を正確に行うことはとても難しい問題である。

## ⑤ 預かり保証金の管理

LPガス販売会社は、特に集合住宅の場合、ガス供給開始に伴う契約時にお客さまから「保証金」を預かるのが一般的である。

この「預かり保証金」を問題なく管理できていればよいが、システム化が進んでいないLPガス販売会社や事務・経理のマンパワーが不足しているLPガス販売会社は、頻繁な入退去に伴い、その徹底した管理ができず、返還に漏れが出る等、財務諸表の数字が合わないことがある。

会社を継承することを検討中のLPガス販売会社にて、この未処理の「預かり保証金」がある場合には、事前管理を徹底し、返還することを推奨する。

### LPガス業界を熟知する ベストミライクルだから提案できること

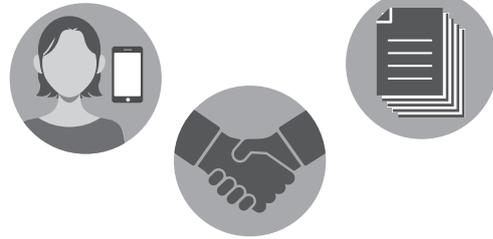
事業承継前には、事前準備をきちんと整えることで、譲渡企業は譲受企業との交渉等のストレス（負担）を最小限に抑制することに繋がる。

譲渡企業と直接交渉する場合、譲渡企業側が満足できる内容にて契約に着地するのは至難の業である。

事業承継の検討から交渉、契約までの主な流れ

## 検討フェーズ

- 1 個別相談
- 2 秘密保持契約の締結
- 3 財務診断と支援方針のご提案
- 4 アドバイザリー契約締結
- 5 譲渡企業の概要書作成
- 6 株式価値評価書の作成・ご説明



## 交渉フェーズ

- 7 企業マッチング
- 8 企業概要書の開示
- 9 トップ面談（譲渡企業と譲受候補先の経営者同士の初めての面談）
- 10 基本合意契約の締結

## 契約フェーズ

- 11 譲渡・譲受条件等の審査（デューディリジェンス）
- 12 最終契約締結（譲渡価額決定済み）
- 13 譲渡・譲受契約の成約（M&A 成約）



ベストミラクルでは、過去のLPガス業界（大手・中小規模）の実務・経営者経験に基づき、後継者不在（人手不足）で悩むLPガス販売会社（経営者等）を全力で支援する。

先々代・先代から引き継いだ歴史と今世代にて命の時間を費やした"血と労苦と涙と汗"で築いたLPガス販売会社の事業（結晶）と想いを乗せたバトンリレー（事業承継[株式・商権譲渡]）を!!!

### 問い合わせ先

フリーダイヤル受付（月～金曜日 ※祝日除 朝9時～17時まで）：0120-714-178

E-mail受付（24時間365日）：info@bestmiraicle.co.jp

**東京本社** 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目39番1号 北参道サンイーストテラス8階

**大阪支社** 〒533-0033 大阪府大阪市東淀川区東中島2丁目8番6号 新大阪駅前ビル4階

**九州支社** 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東2丁目4番30号 いわきビル5階