

LPガス業界のM&Aガイドブック



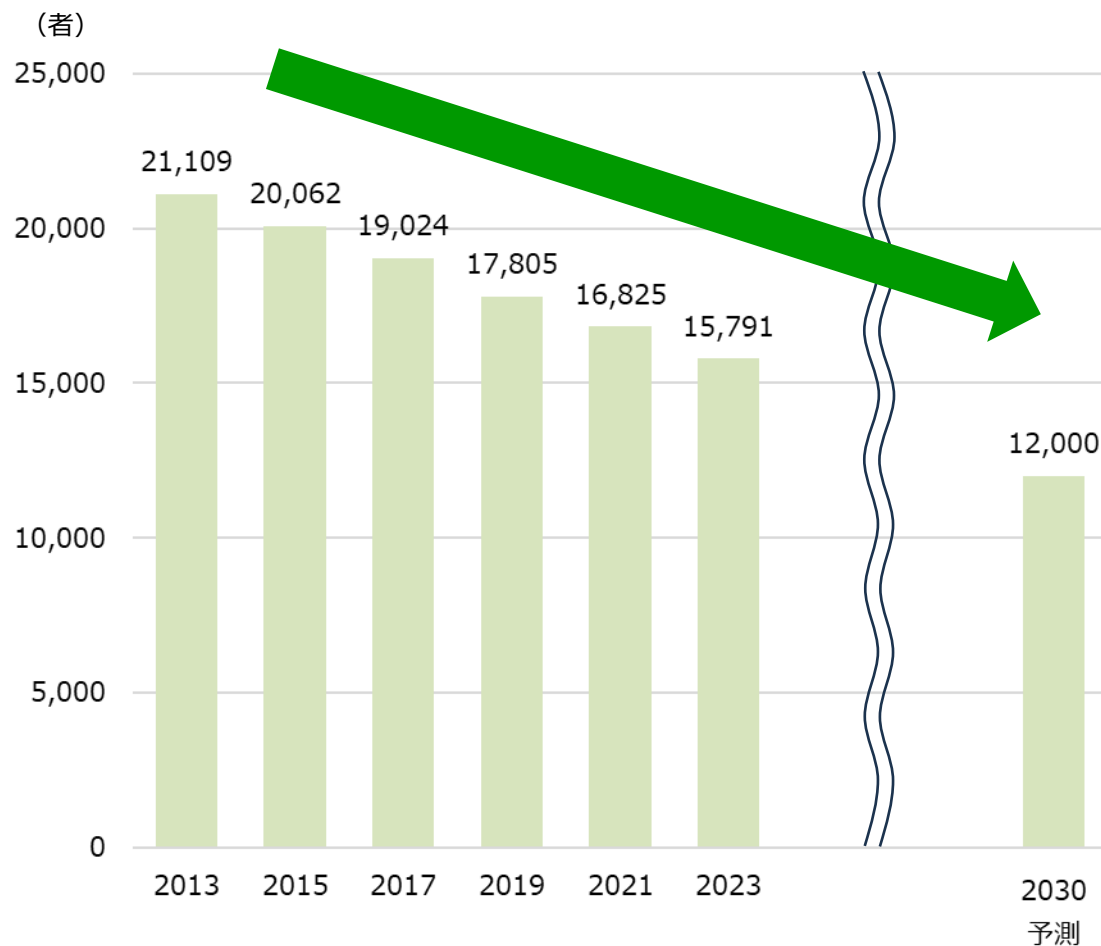
- LPガス業界の現状
- LPガス販売事業者の経営課題
- 業界再編に向けた動き
- LPガス業界のM&Aについて
- 貴社担当体制について
- ご提案

LPガス業界の現状



たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

- 過去10年間で販売事業者数は約5,000者減少。
- 減少ペースが継続すると2030年には12,000者にまで落ち込む可能性あり。



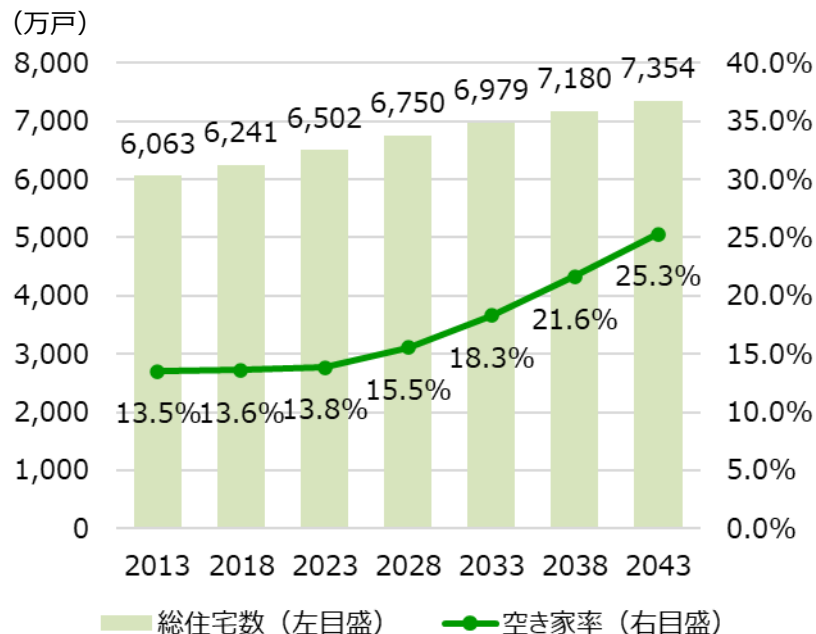
都市部では都市ガス・オール電化の割合が増え、LPガス販売事業者の減少が著しい。経営者の引退によって保安エリアに事業者が存在しないケースも出てきており、消費者への安定供給が困難になる恐れがある。

経済産業省「全国の販売事業者数・保安機関数等」より作成

- 日本の空き家率は2023年の13.8%から2030年代後半には20%超へと達する見込み。
- 一般世帯総数は2030年頃をピークに減少傾向が見込まれる。

空き家率の推移

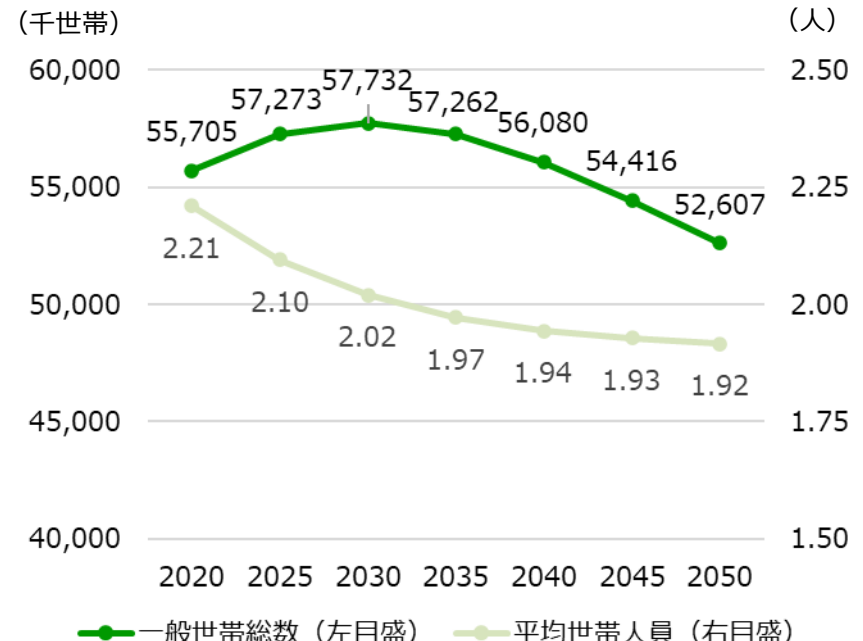
総住宅数は増加傾向にあるが、2023年以降頃からそれを上回るペースで空き家率が増加する見通し。
2038年の空き家率は21.6%、約1,550万戸が空き家になると予想される。



野村総合研究所 推計

世帯数・平均世帯人員の将来推計

平均世帯人員の減少を背景に2030年頃までは一般世帯総数は増加傾向。但し、人口減少の影響から長期的には平均世帯人員・一般世帯総数は共に減少することが予想される。

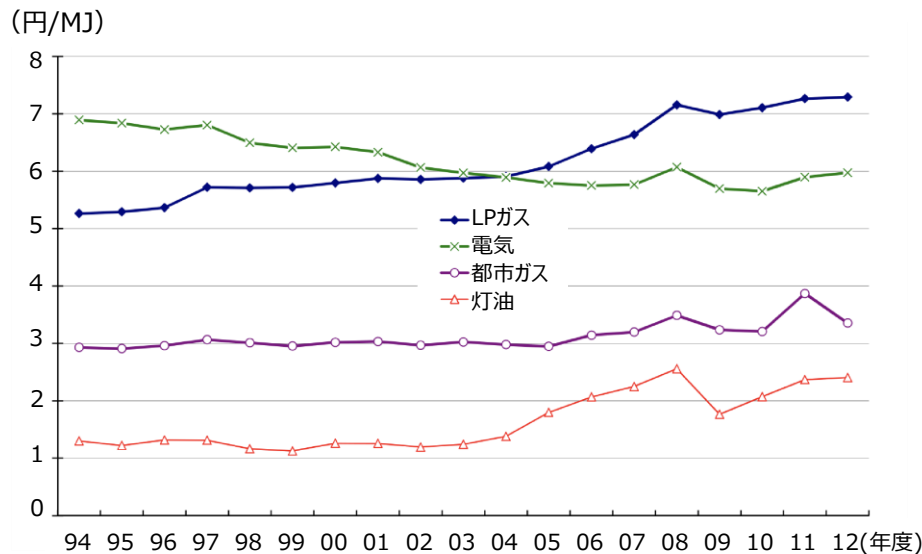


国立社会保障・人口問題研究所『日本の世帯数の将来推計』(令和6年推計)

- LPガスは電気を抜いて最も割高なエネルギーに。
- 価格を最重要視する消費者にとって、LPガスを選択する理由が希薄化しつつある。

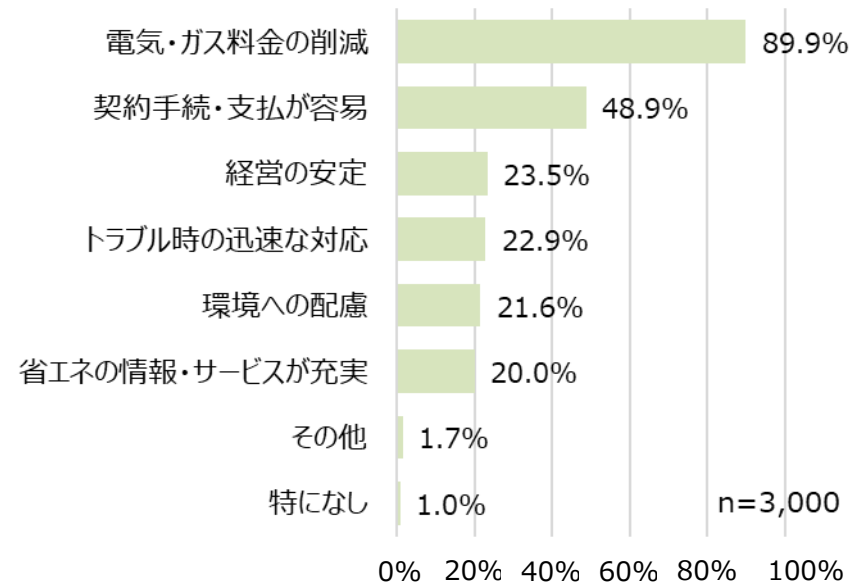
LPガス・都市ガス・電気の料金推移

熱量単価で比較するとLPガスは電気・都市ガスに対して割高である。LPガス料金は下方硬直的であり料金説明も十分とは言えないため、LPガスに対する「高い」「不透明」というイメージは根強い。



電力・ガス会社を選択する際の基準

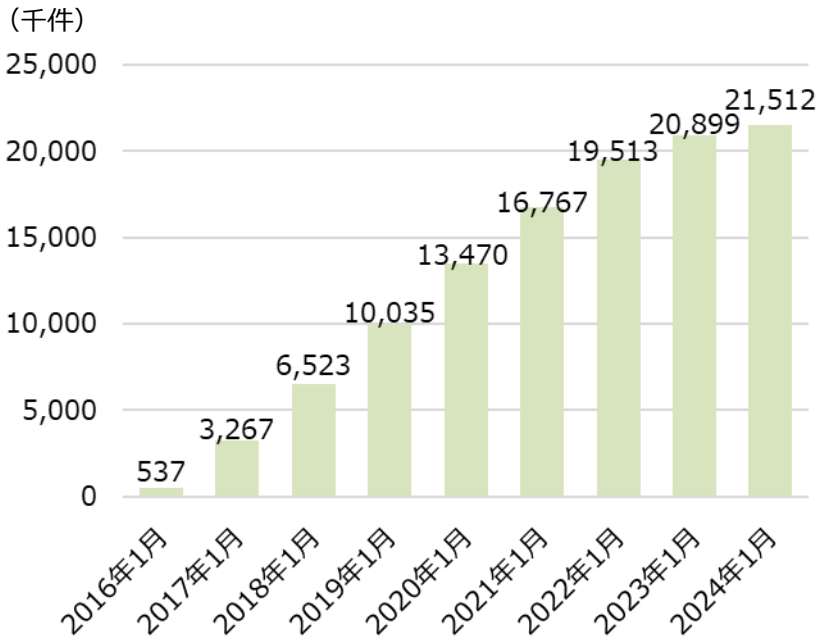
消費者アンケートでは、電力・ガス会社を選択する際の基準として「料金の削減（価格）」を重視する割合が高い。LPガスに依存する地方部においても、今後選択肢が増えればLPガス離れが進む可能性が高い。



- 2016年の電力自由化、2017年の都市ガス自由化を受けてプレーヤー数が増加。
- 限られた住戸数を巡り、今後更なる競争の激化が予想される。

電気契約切り替えの申込件数

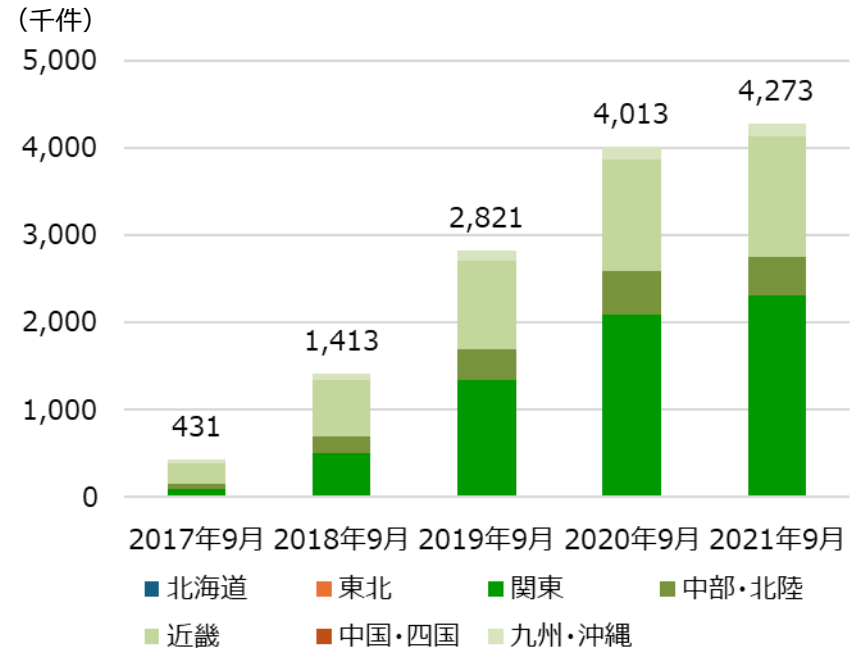
2016年4月の電力自由化によって多くの企業が参入。大手から新電力への契約切り替えの申し込み件数が全国的に増加し、2024年4月時点で2,151万件に及んだ。



電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より作成

都市ガス契約切り替えの申込件数

都市ガスの自由化は2017年4月から、電気に比べて参入障壁が高いため勢いは低調なものの、関東・近畿を中心に着実に契約切り替えの申し込みが増加。

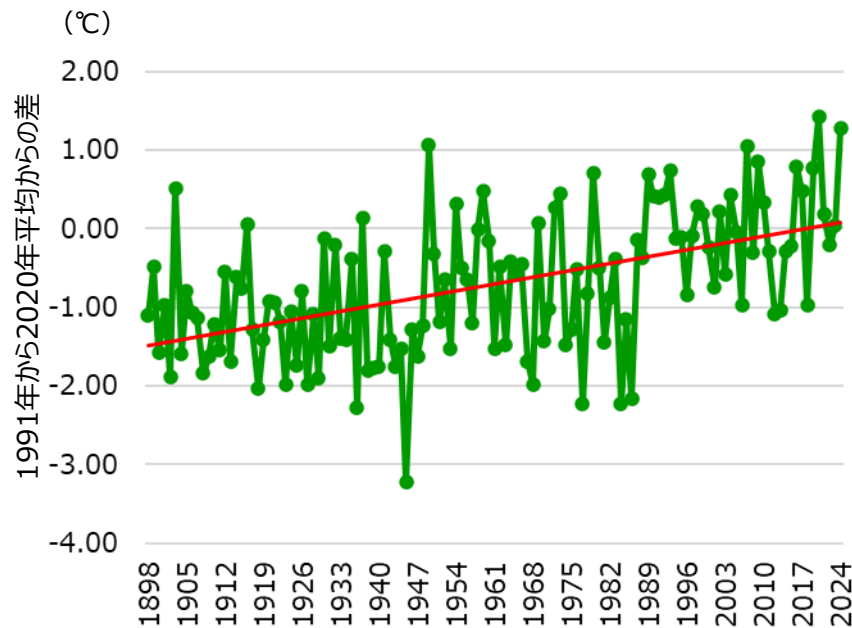


資源エネルギー庁「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」より作成

- 地球規模の温暖化に伴い、日本の冬の気温も着実に上昇。
- 暖冬による暖房機器の使用減もLPガス需要減に拍車をかけている。

日本の冬平均気温偏差

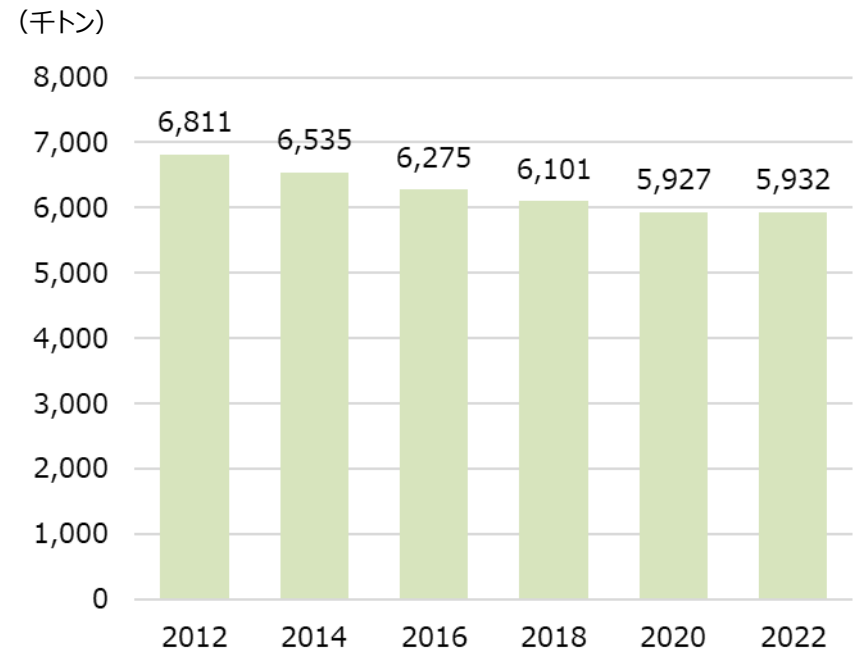
地球規模の温暖化に伴い、世界的に気温が上昇。日本の冬（前年12～2月）平均気温も様々な変動を繰り返しながら上昇しており、2020年で正偏差が最も大きくなった（+1.43℃）。



気象庁「日本の冬（前年12～2月）平均気温偏差の経年変化」

LPガス家庭業務用販売量の推移

エネルギー業界は気候の影響を受けやすいと言われている。ガス業界も暖冬によって販売量が減少するリスクを抱えており、2020年頃までは販売量が減少傾向。



日本LPガス協会「需給推移年報（～2022年度）」

LPガス販売事業者の経営課題

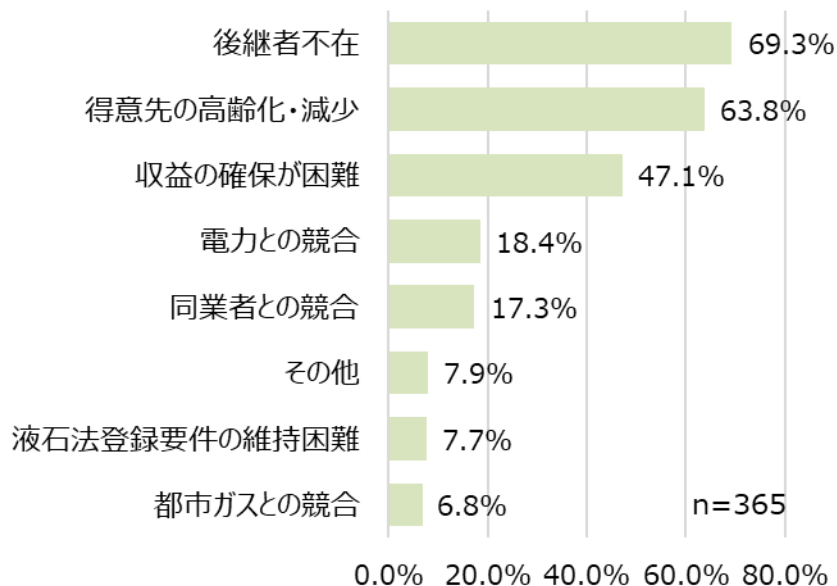


たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

- 廃業を検討する理由として後継者不在が最も割合が高い。
- 高齢化が進む一方で若い人材は少なく、事業承継が課題となっている。

廃業を検討する理由

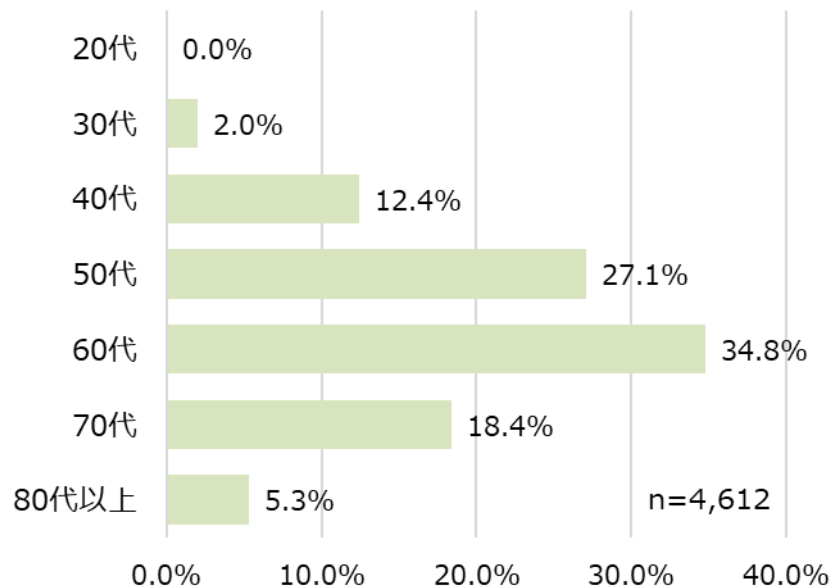
後継者不在、得意先の高齢化・減少が主な廃業検討要因。事業採算性が低い過疎高齢化地域において将来的なLPガス供給の空白地域発言が懸念される。



一般財団法人エルピーガス振興センター
「石油ガス流通・販売業経営実態調査報告書（令和6年3月）」

経営者の年齢分布

LPガス販売事業者の経営者の約6割が60代以上。他の業界と同様に事業承継問題が顕在化しつつある。



一般財団法人エルピーガス振興センター
「石油ガス流通・販売業経営実態調査報告書（令和6年3月）」

- 従業員の平均年齢も高く51.5歳で全業種平均から10歳高い。
- 就業者数は20年で3%（約1万人）減っており、高齢化・人手不足が深刻。

平均年齢及び平均年収

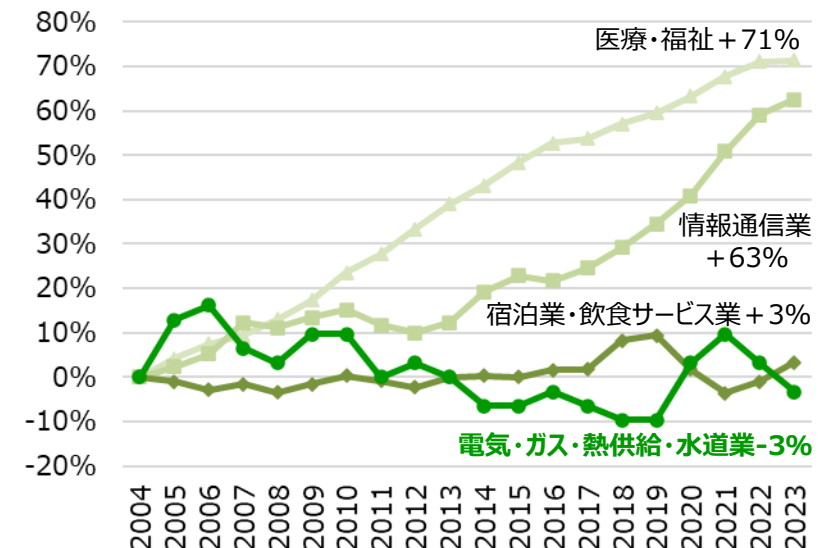
LPガス販売業は業務知識や経験が必要である一方、肉体的負担が大きく平均年収も全業種平均に比べて低いことから、若い人材が定着しづらく、高齢化・人手不足が深刻な課題となっている。

	平均年齢(n=3,562)	平均年収(n=3,270)
全業種	41.8歳	531.0万円
LPガス全体	51.5歳	276.5万円
北海道	49.8歳	267.0万円
東北	50.4歳	270.1万円
関東	52.8歳	277.7万円
中部	50.7歳	313.0万円
近畿	54.6歳	275.0万円
中国	53.4歳	276.0万円
四国	54.9歳	227.4万円
九州	50.0歳	278.0万円
沖縄	44.9歳	230.7万円

一般財団法人エルピーガス振興センター
「石油ガス流通・販売業経営実態調査報告書（平成30年3月）」より作成

産業別就業者数

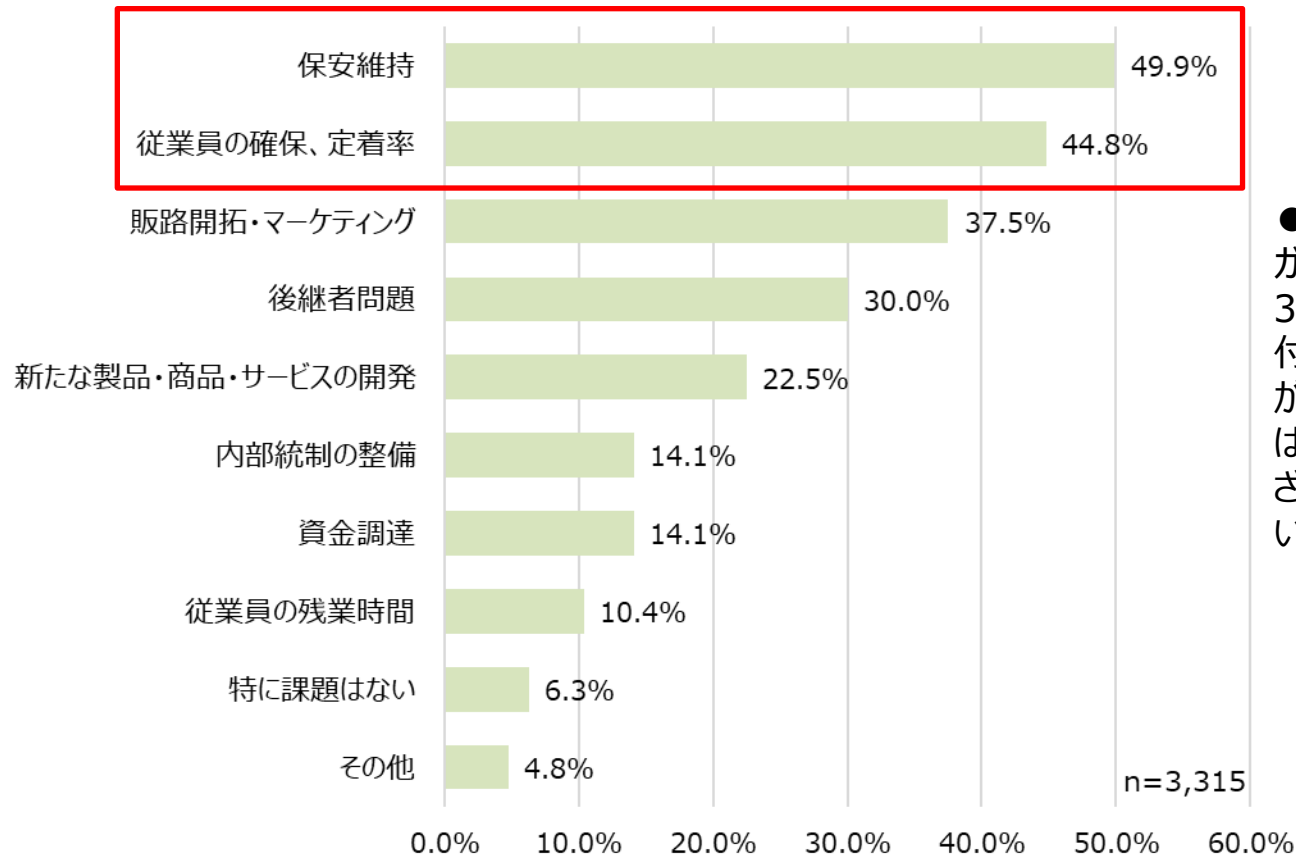
需要増を受けて「医療・福祉」「情報通信業」はこの10年で就業者数が急増。対して、ガスを含むエネルギー関連業は2010年に減少へ転じ、近年は人手不足産業と言われる「宿泊業・飲食サービス業」よりも悪化している。



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」より作成

- 規模の小さい事業者が多く、経営者を含む少ない人材で24時間体制の保安維持を行うことが大きな負担となっている。

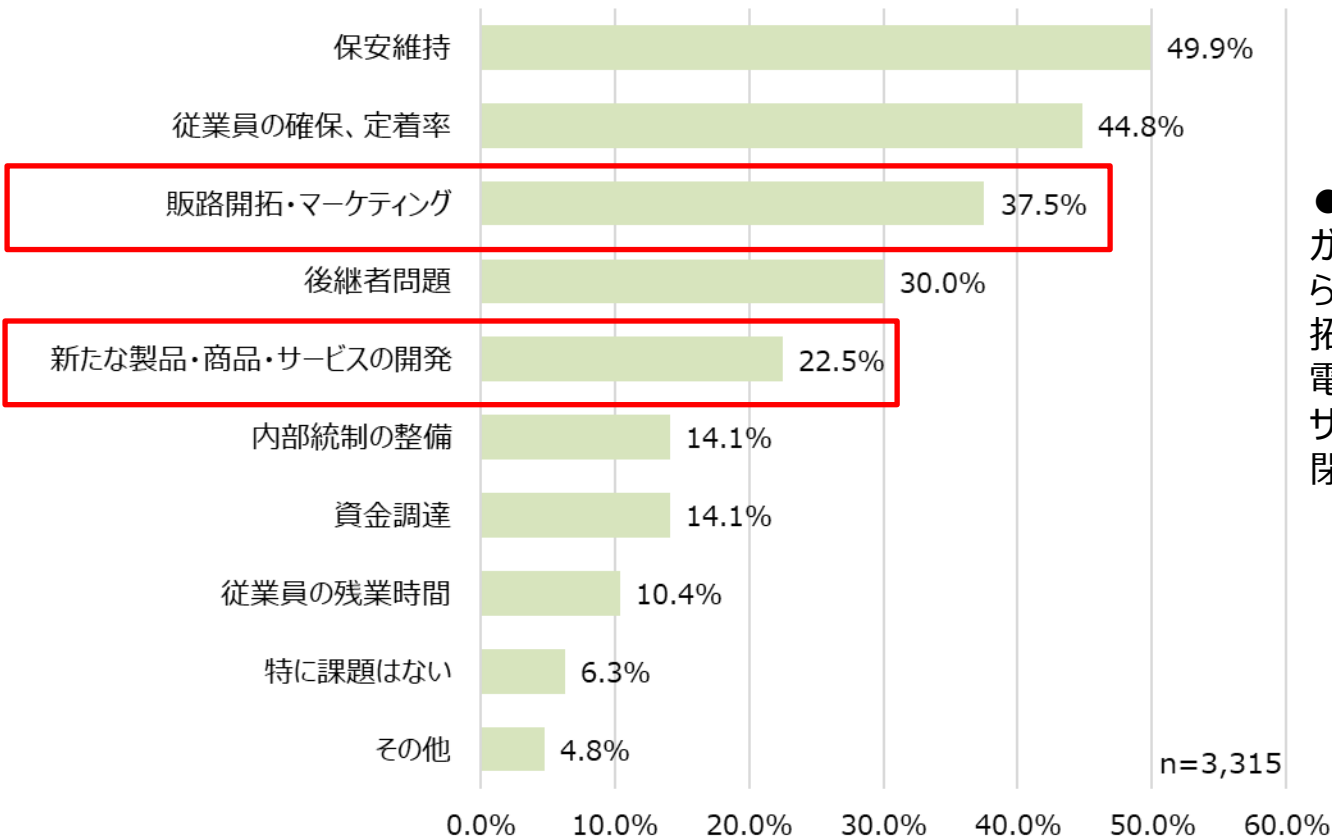
直面する経営課題



●LPガス事業者の課題
ガス販売事業者には緊急時30分以内の保安対応が義務付けられており、24時間体制が一般的。小規模な事業者では経営者がその対応に当たざるをえず、大きな負担となっている。

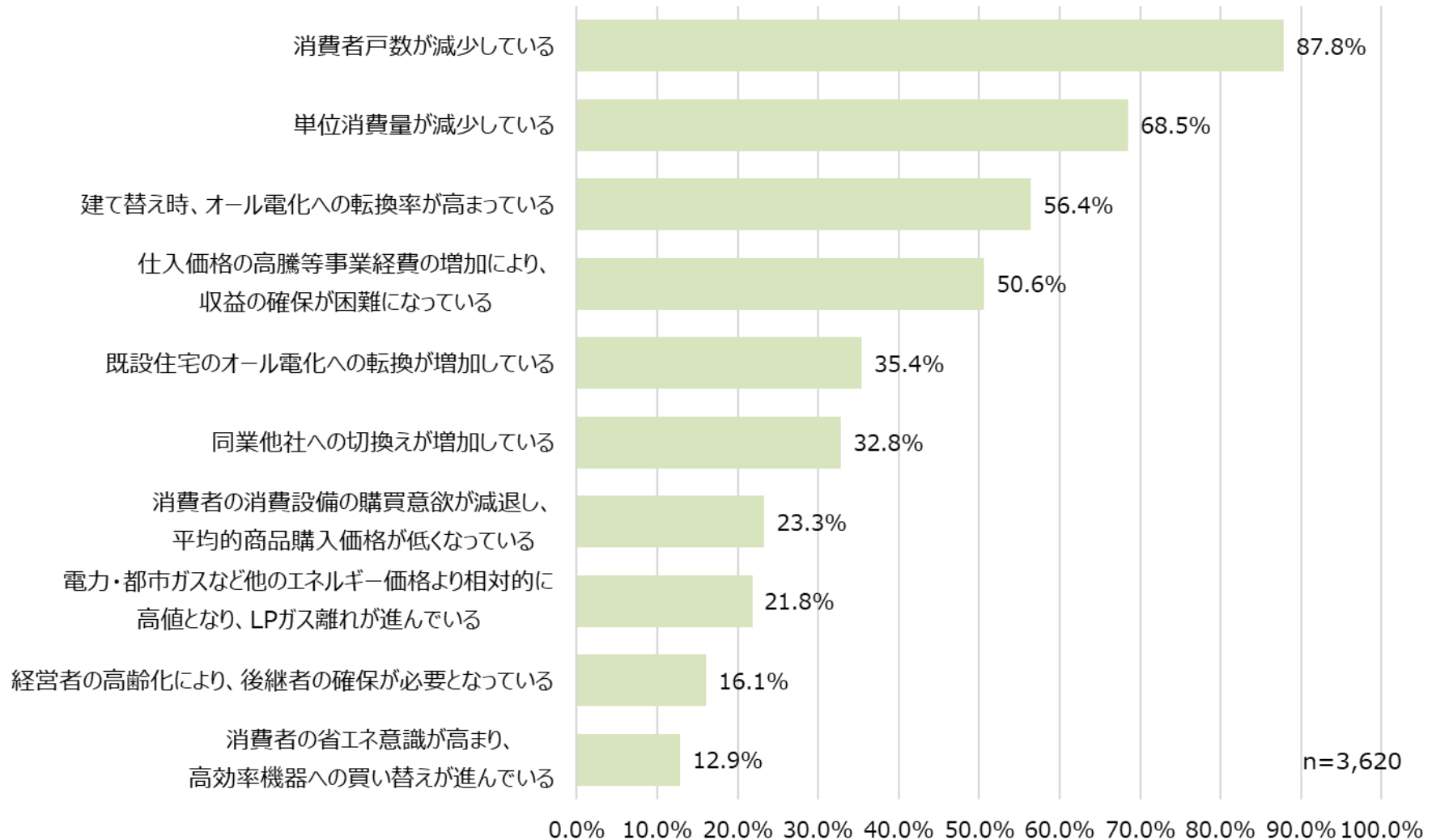
- 商圏が限定されるために新規顧客の開拓が難しく、売上を拡大しづらいことが経営における閉塞感をもたらしている。

直面する経営課題



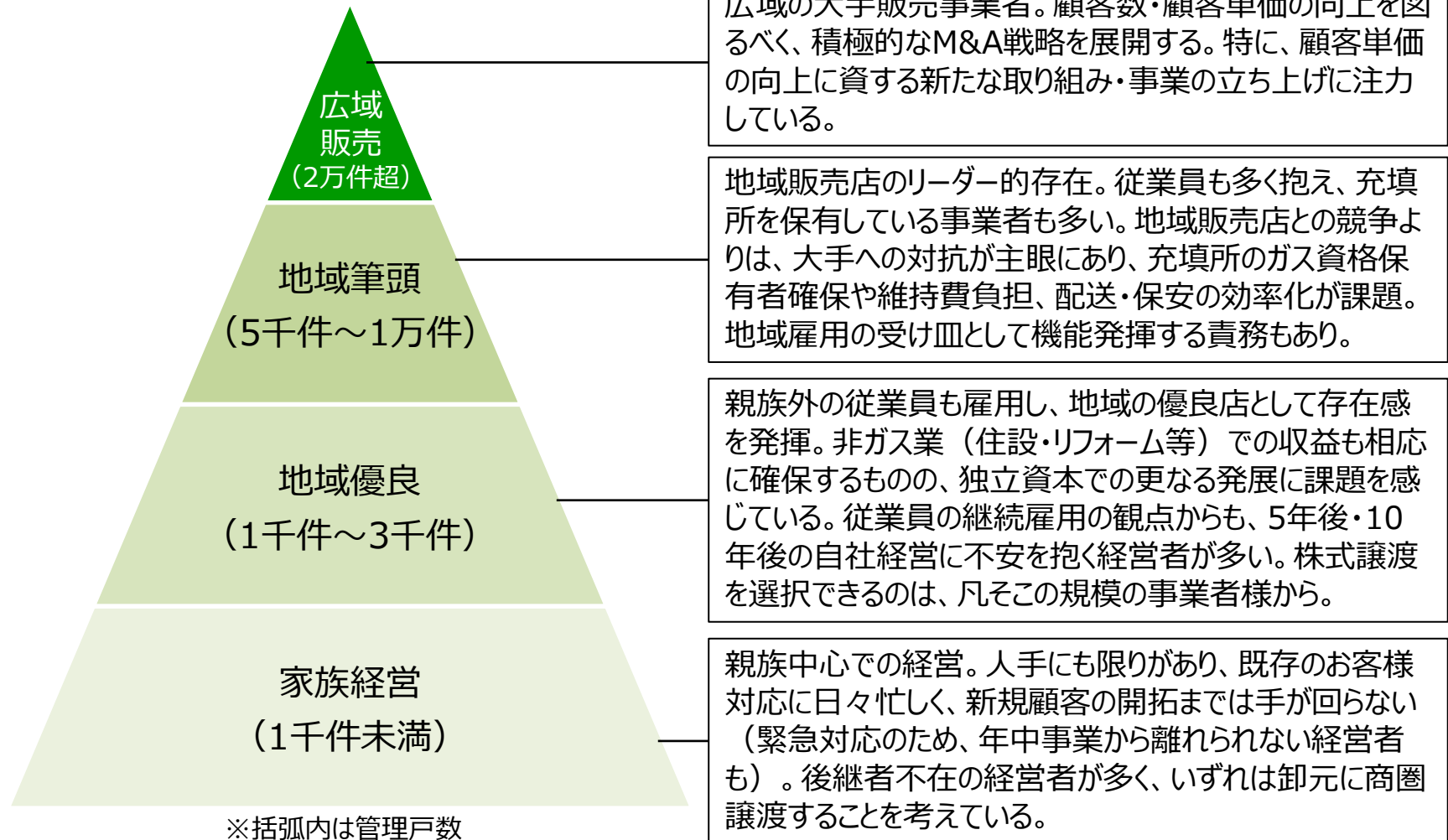
●LPガス事業者の課題
ガス販売業は保安エリアが定められているため新規顧客の開拓が困難。加えて都市ガスや電気に比べて新たな製品やサービスの開発も進んでおらず、閉塞感の一因となっている。

➤ 消費者戸数・単位消費量の減少というトップラインへの影響が大きな変化と感じられている



一般財団法人エルピーガス振興センター「石油ガス流通・販売業経営実態調査報告書（令和6年3月）」

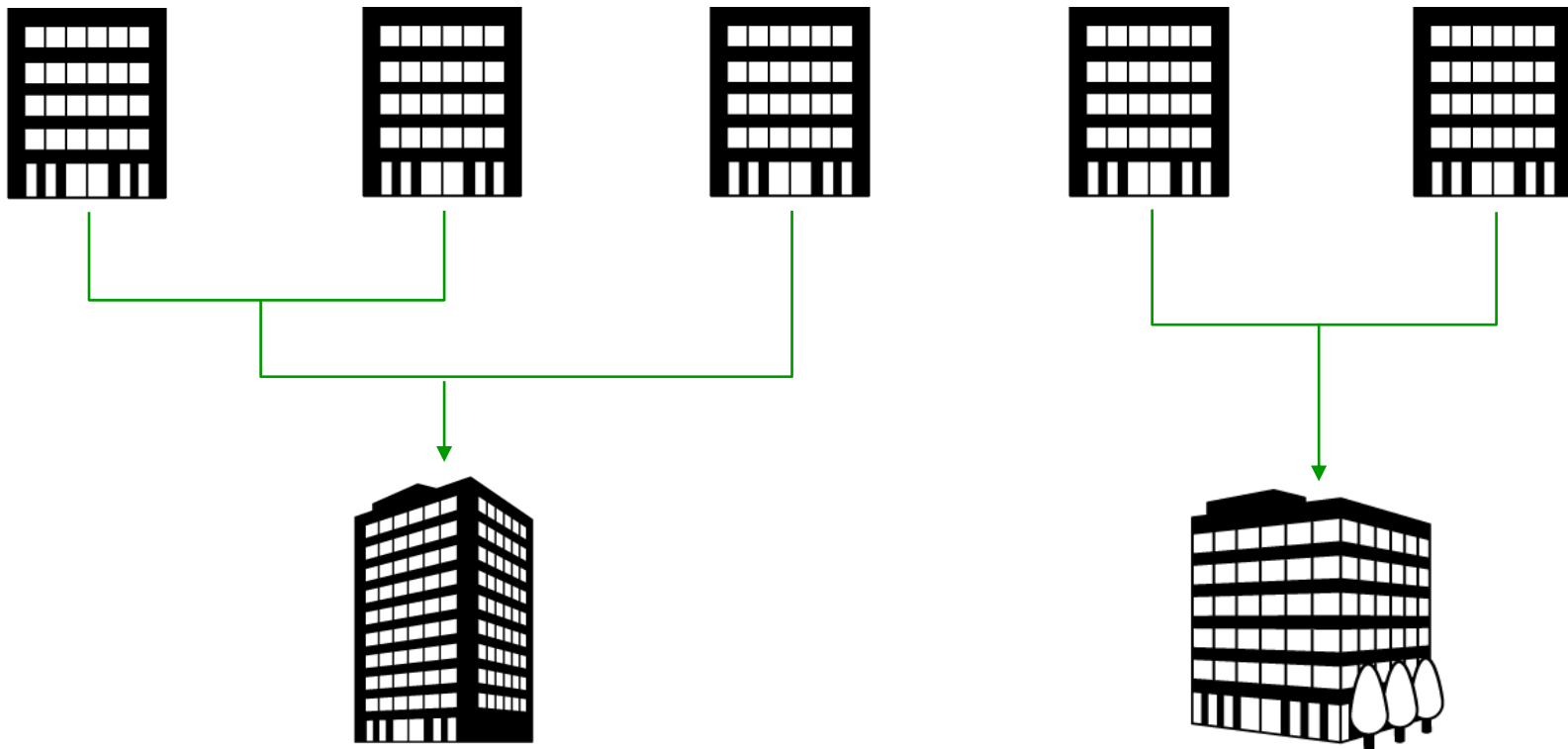
- 事業者規模に応じて経営課題は様々。中でも守るべき雇用や顧客の多い地域優良事業者、地域筆頭事業者（1千件～1万件）がM&Aを選択する傾向にある。



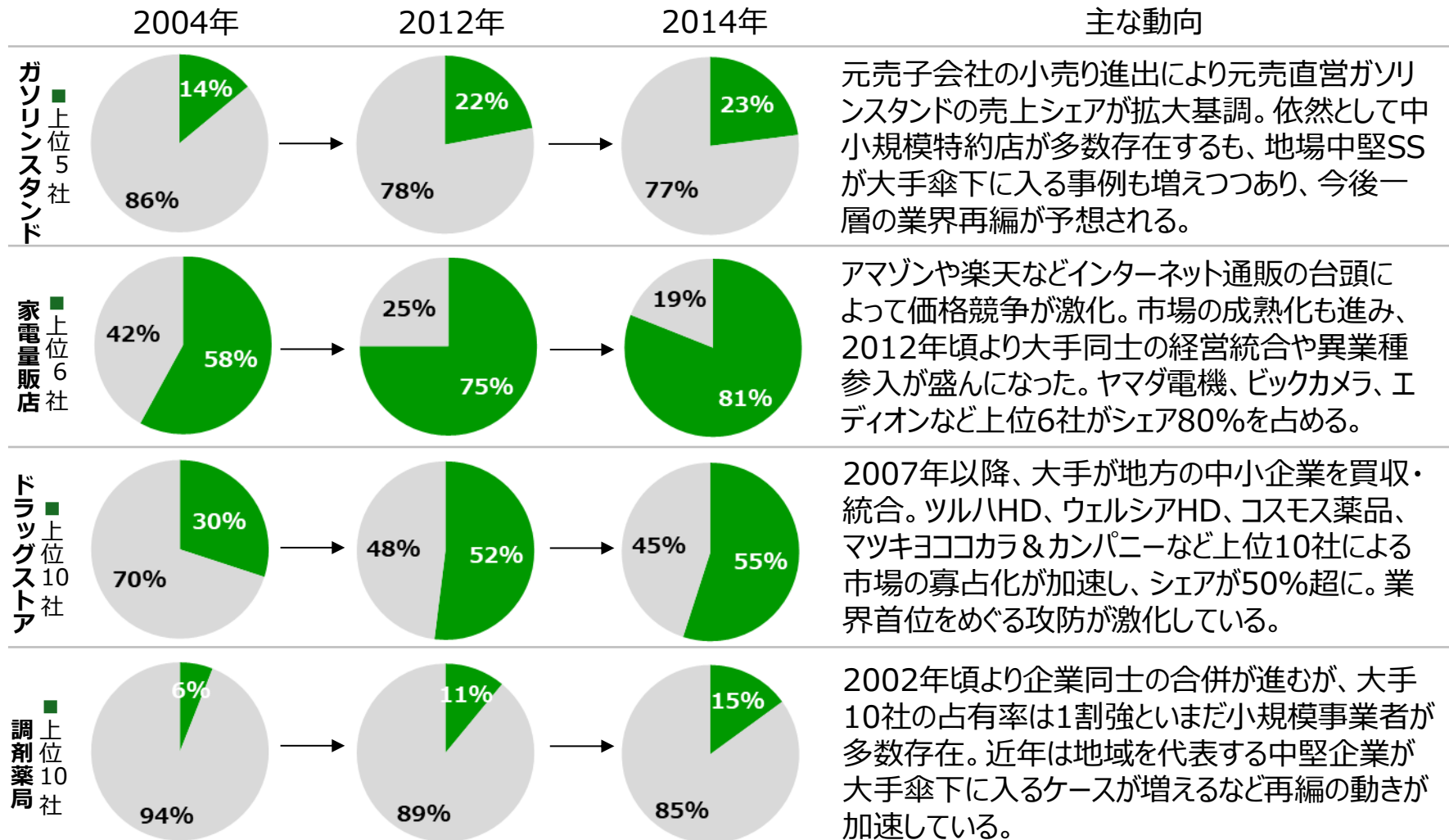
業界再編に向けた動き



- 業界再編とは、同種の事業・産業を営む事業者（プレーヤー）の力関係や構成が様々な要因を通じて大きく変化し、短期間で業界の勢力図が刷新されるさまを意味する。
- 事業者間の合従連衡、異業種からの参入など、その過程においては頻繁にM&Aが行われる



- これまで国内の様々な業界で再編が起きてきた。
- いずれも上位5、6社が市場シェアの80%超を握ることで再編は終了している。



- 業界再編は、市場環境や顧客動向の変化など様々な要因から引き起こされる。
- LPガス業界では下記6つの要因から再編が起きると予測される。

①市場の成熟

LPガス需要は1996年がピーク。以降は人口減やオール電化、都市ガスの延伸を背景に減少の一途を辿る。シェアと顧客単価の工場を狙い、中堅・大手に限られた顧客を取り合う構造になっている。

②規制改革

液石法の施行規制により、販売価格の透明化、保安基準（各種設備の法定耐用年数、資格者の設置基準等規制）が徐々に厳格化されている。

③規模の経済が働く業界

規模の拡大に応じて、仕入価格や配送コスト面における優位性を発揮できる。また、人件費をはじめとする共通経費も抑えられるので、中堅・大手に有利な業界となっている。

④中堅・大手の統合

石油・ガス元売の再編は完了済。地域筆頭企業もM&Aを企業存続・発展の選択肢として活用し、大手の直売化が進行している。

⑤技術革新

中堅・大手は、LPWA・集中監視システム導入により配送・検針・保安業務の効率化が進み、企業競争力を増している。

⑥業界リーダーの決定

広域大手が積極的なM&Aを進めることにより、中小のLPガス販売事業者が大手と提携する件数は非常に多くなっている。

➤ LPガス販売事業者近年の主なM&A事例

年月	譲受企業	譲渡企業	譲渡企業 売上高	地域	概要
2016年 8月	エコア	狩場ガス住機	非開示	熊本県	狩場ガス住機の全株式を取得し子会社化 エコアは子会社の熊本ガスを通じて狩場ガス住機の全株式を取得しグループ化。熊本エリアでのLPガス販売事業強化を企図。
2018年 12月	東邦ガス	ヤマサ	100億円	愛知県	ヤマサの全株式を取得し子会社化 ヤマサは愛知県、長野県でLPガス販売事業を展開。LP顧客件数は約78,000件。ヤマサの長野県での販売網を活用し、東邦ガスは中部域外の販売拡大を志向。
2019年 1月	カメイ	最上ガス	1億円	山形県	最上ガスの全株式を取得し子会社化 最上ガスは、LPガス及び灯油の小売業、配管工事業を展開。山形県内でのLPガス販売事業強化の観点からカメイがグループに迎え入れた。
2021年 3月	大丸 エナウイン	太陽プロパン	1.7億円	福井県	太陽プロパンの全株式を取得し子会社化 太陽プロパンは福井市内に強固な営業基盤を有するLPガス販売会社。北陸地域での事業エリア拡大を企図。
2024年 3月	TOKAI	フジプロ	非開示	神奈川県	フジプロの全株式を取得し子会社化 フジプロは、神奈川県湘南・県央エリアを中心に県内全域のお客様へLPガスを供給。営業・配送・保安の一連の業務効率の向上を志向。

LPガス業界のM&Aについて



たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

- LPガス業界のM&Aに関して、特にご相談が多いものをまとめました。
- あらゆる可能性をあらかじめ検討し、交渉に臨むことが大切です。

社名を残すには？

これまで主流であった商圏譲渡は顧客の引継ぎを意味するため、譲渡企業側の企業そのものは残りますが、最終的には清算・廃業に至るケースが多いです。株式譲渡は譲渡企業の株式をお相手企業に持ってもらい形式をとりますので、社名はそのまま使われるケースが多く、地域のお客様からの信用や長年にわたる歴史をそのまま残すことができます。

従業員の雇用・待遇は維持される？

株式譲渡の場合、譲渡企業側での雇用が継続されます。一般に人材不足の企業が多く、雇用はもちろん待遇も下げられることはありません。また、リストラなどは「売手市場」であるLPガスマーケットにおいてネガティブな印象を持たれます。そのような企業は今後M&Aが進められないため、むしろ福利厚生の水準を引き上げるケースが多いです。

譲渡オーナーが代表者として残るには？

希望があれば、残ることが可能です。中には期限を決めず代表取締役として勤務されている譲渡オーナーもいらっしゃいます。地域に根差して経営を続けられてきたオーナー様がいるおかげでお客様がついていることを理解しているお相手も多く、代表者として会社に残ってほしいとお相手側から要望されることも少なくありません。

仕入先・取引先は維持される？

大手卸からすれば、自社からの仕入れに変えることは利益を最大化する方法ではありますが、充填所や配送の問題や各種委託関係の問題、さらには大手卸同士の協力関係の維持から仕入先は変わらないことが多いです。また、取引先（お客様）はお相手にとっても重要な財産ですので、引継ぎには最大限の配慮が払われます。

貴社担当体制について



基本情報

会社名 株式会社たすきコンサルティング

設立 2005年2月

従業員数 45名（2024年8月時点）

本社 : 東京都千代田区大手町1-5-1
大手町ファーストスクエア
イーストタワー3階

拠点 名古屋支店 : 愛知県名古屋市西区牛島町6-1
名古屋ルーセントタワー40階

大阪支店 : 大阪府大阪市淀川区西宮原
1-8-10 Vianode SHIN-OSAKA

代表者 代表取締役 森田 修

資本金 1億円

提携先 税理士法人クリアコンサルティング
社労士法人クリアコンサルティング



企業理念（Mission）

想いをつなぎ、企業の道を切り拓く

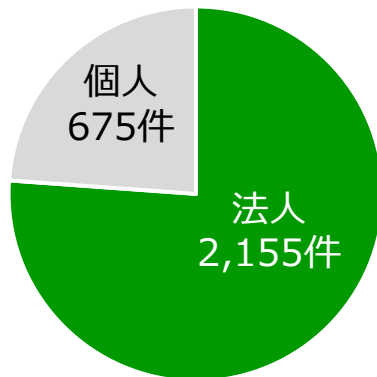
これまでの成約業種（件数分布）

医療・保健・ 介護・福祉	17.3%	宿泊業	1.8%
製造業	13.6%	職業紹介・ 労働者派遣	1.8%
運送業	12.7%	出版業	0.9%
建設業	11.8%	飲食業	0.9%
情報サービス業	11.8%	美容業	0.9%
卸売業	7.3%	学習支援業	0.9%
小売業	7.3%	その他	4.6%
不動産業	6.4%	※2024/12末時点の直近110件を分析	

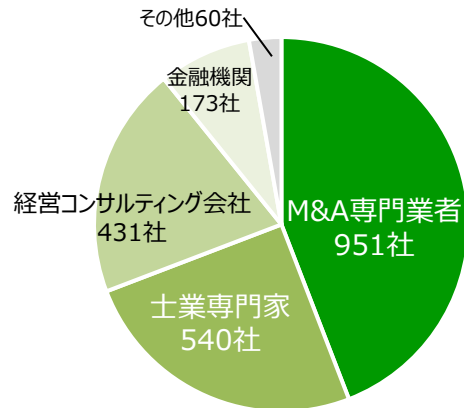
たすきコンサルティング…長年の業歴（10年）と豊富な人材（45名）

中小企業庁が創設した「M&A支援機関に係る登録制度」では、2024年1月現在2,830件のM&A支援機関登録があるが、その内たすきコンサルティングと同等の業歴・人員数を有する事業者は14社

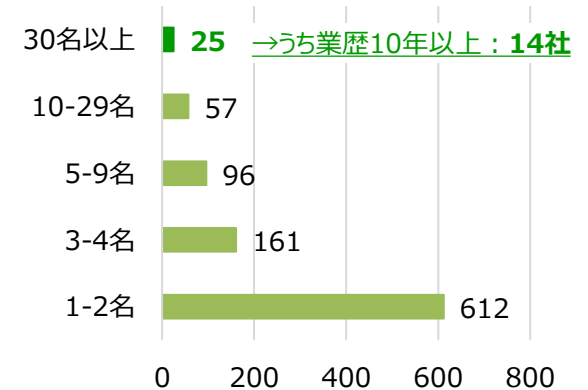
M&A支援機関数：2,830件



法人事業者：2,155社



M&A専門業者：951社



LPガス業界チーム

メンバー紹介



原田 欣和

業界特化法人部
部長

青山学院大学卒業後、大手地方銀行に入行し、法人融資、M&A業務に10年携わる。その後、大手M&A仲介会社にて、30社以上を支援。2024年2月からたすきコンサルティングに参画し、すでに複数社を成約に導く。



古川 龍也

業界特化法人部
シニアコンサルタント

京都大学大学院卒業後、メガバンクに入行し、法人融資・企業調査業務に従事。また、グループ証券会社に出向し、M&A業務を経験。2021年1月にたすきコンサルティングに入社し、多数の会社を成約に導く。

専門家チーム

メンバー紹介



船橋 武士

M&Aアドバイザリー部
部長
(公認会計士)

大学卒業後、公認会計士として上場会社、病院、証券会社などの会計監査に約10年間携わる。その後、大手税理士法人、コンサル会社で事業再生案件の財務DD、株価算定、事業計画作成やM&A関連事業、PMI業務に従事し、株式会社たすきコンサルティングに入社。M&Aアドバイザリー部で、コンサルタントへの助言の他、株価算定、財務DDや組織再編支援等を行う。



大友 柊

M&Aアドバイザリー部
マネージャー
(公認会計士)

大学在学中に公認会計士試験合格。その後、大手監査法人にて大手製薬会社、金融機関、IFRS適用会社等の会計監査に約5年間従事し、IT監査業務にも携わる。2024年8月に株式会社たすきコンサルティングに入社し、M&Aアドバイザリー部で、M&A助言業務の他、株価算定、財務DD等を担っている。

CONTACT

まずはお気軽に担当者までお問合せください



担当コンサルタント：古川 龍也 (ふるかわ たつや)



070-5540-0801 (直通連絡先)



furukawa.t@tasuki.pro

ご提案



資料をご覧になって…



自社の価値を知りたい

- ① たすきコンサルティングと秘密保持契約を締結
- ② **税務申告書一式5期分・修繕履歴**をご用意ください
- ③ **無料で簡易財務診断**を実施いたします



候補先について知りたい

- ① たすきコンサルティングと秘密保持契約を締結
- ② 資料により**候補先群を開示**いたします

1

個別相談

M&Aに関することに限らず、経営の課題や事業承継のお悩みなど、どんなことでもお気軽にご相談ください。

2

秘密保持契約の締結

公開情報のみではわからない貴社の特徴・強み、財務情報などのデリケートな情報の漏洩を防ぐために、秘密保持に関する契約を締結いたします。

3

簡易財務診断

財務資料を共有いただき、弊社担当者により「譲渡価額はいくらになりそうか」を簡易的に診断し、M&Aの目的や条件を具体化していきます。

4

仲介契約の締結

ここまでの過程によってM&Aへの意思が固まれば、成約に向け弊社がパートナーとして譲受企業を探していくことを約束する、仲介業務の委託契約を締結いたします。

5

ノンネームシート・企業概要書の作成

譲受候補企業への提案に向け、企業名を伏せて貴社の概要をまとめたノンネームシートと、企業名を含む貴社の詳細な情報をまとめた企業概要書を作成いたします。

6

株主価値評価書の作成・ご説明

弊社公認会計士により、ご開示いただいた詳細な情報をもとに、貴社の譲渡価額を精緻に算出した株主価値評価書を作成し、ご説明いたします。

7

マッチング

各資料が完成したら、実際に譲受候補企業を募ります。弊社では、シナジーがありそうな企業を「ロングリスト」によってリストアップするほか、メールマガジンの配信によって幅広く打診いたします。

検討フェーズ（約2ヶ月）

8

企業概要書の開示

まずノンネームシートで譲受候補企業に打診し、好感触であれば、貴社と同様に秘密保持契約を締結した上で、企業概要書を開示して詳細な情報を伝えます。

9

トップ面談

企業概要書により、譲受候補企業に検討を進める意思を示していただければ、直接面会いただくトップ面談を設定いたします。これは条件交渉の場ではなく、M&Aにおけるお互いの方向性をすり合わせるものとなります。

10

基本合意契約

トップ面談を経て双方の譲渡・譲受意思が固まったら、その時点で合意している譲渡価額・条件・スケジュールなどをまとめた基本合意契約を締結いたします。

11

買収監査

基本合意契約が締結されたら、最終契約に向け、公認会計士・税理士・弁護士などの専門家が間に入り、これまで開示された基本合意契約の前提となった譲渡企業の情報が正確であるかを調査いたします。

12

最終合意

買収監査の結果、事前開示情報との齟齬が判明した場合、それを踏まえて譲渡価額を含めた詳細条件を改めて調整いたします。

13

最終契約の締結

条件調整が完了し双方がその内容に合意すれば、最終契約書を作成いたします。譲渡価額・条件のみならず、譲渡後に問題が発生した場合の対応策など、あらゆる事項が盛り込まれます。

14

M&A成立

最終契約に沿って、取引を実行いたします。日時を決めて金銭や株式の受渡しを行います。国家間の条約調印のように、両者でM&A成立の成約式を行います。

交渉フェーズ（約2ヶ月）

契約フェーズ（約2ヶ月）



着手金・中間報酬無料の完全成功報酬制

担当アドバイザーの能力が不確かで候補先もわからない段階で費用が発生すれば、当然不安が伴います。そのため、「理想のお相手とのM&Aの成立」という最終目標を経営者様と共有し、二人三脚で取り組み、これを達成して成果を実感していただくまでは、一切の手数料を頂きません。

たすきコンサルティングは顧客第一主義を貫き、公平公正なM&Aの実現にコミットします。

報酬テーブル

企業価値 + 役員退職慰労金		手数料率
4億円以下の部分		一律2,000万円
4億円超	5億円以下の部分	5%
5億円超	10億円以下の部分	4%
10億円超	50億円以下の部分	3%
50億円超	100億円以下の部分	2%
100億円超の部分		1%

CONTACT

まずはお気軽に担当者までお問合せください



担当コンサルタント：古川 龍也 (ふるかわ たつや)



070-5540-0801 (直通連絡先)



furukawa.t@tasuki.pro



一本の「たすき」を未来へ。そして地域社会の貢献へ。

オーナー経営者様が、これまで会社に入れてきた想い。流した汗や涙。そして未来の夢。
その全てをしっかりと受け止め、次世代へ受け継いでいくお手伝いをする会社です。

株式会社たすきコンサルティング

TEL : 0120-007-888 www.tasuki.pro