

青年部OB 越智俊之参議院議員が行く

# LPガス販売会社の後継者が 地元密着で未来を切り開く

神奈川県ほぼ中央に位置する人口約10万人の伊勢原市で地域の暮らしを支え続けるLPガス販売会社の後継者を訪ねた。

## 物価高騰のガス業界で

**越智** 創業から70年以上、地域に根ざしてLP（プロパン）ガスを販売されてきた御社で、高橋さんは伊勢原市商工会青年部の部長を務める後継者だとお聞きしています。

**高橋** 弊社は、祖父が1953年に食料品・雑貨の商店として創業したのが始まりです。その後、プロパンガスの取り扱いを加え、ガス販売部門を1961年に法人化しました。本社内では現在でも、叔父が社長を務める別会社社でお米の販売も続けています。

**越智** 昨今の中東情勢などによる原油価格高騰の影響も受けている

のではないのでしょうか。

**高橋** まさに直撃されています。商品となるLPガスは間屋さんから仕入れますが、そもそもLPガスの原料は原油や天然ガス由来のもので、仕入れ価格が上がっています。また、車での輸送のガソリン代も大きな負担となっています。

**越智** 現在、私は経済産業大臣政務官として、中東情勢における重要物資の安定確保に取り組んでいます。エネルギー価格の上昇などによる小規模事業者への影響を最小限にすべく、各所に訴えかけて支援策をかたちにしていくところ

です。現状、どんな対策をとっているのでしょうか。



テース瓦斯株式会社  
取締役専務 高橋<sup>やまと</sup>耶真人<sup>まこと</sup>さん

越智議員(右)と、後継者として3代目候補となる耶真人さん。社長である父・宏昌さんは伊勢原市商工会の会長であり、神奈川県LPガス協会の会長も務めている



青年部の先輩・後輩として、和やかな雰囲気の中で話し合った

**高橋** 経費削減にも力を入れつつ、できるだけお客様に負担をかけないようにしてご理解いただきながら、価格に転嫁させていただいています。

「LPガス物価高騰対応支援金」も活用させていただきました。これまで8回実施され、弊社ではすべて参加しています。直近では、一戸あたり1ヵ月570円が支給されましたので、今年3月のご請求分（3ヵ月分）では、1710円を値引きいたしました。お客様からはとても喜ばれています。

**越智** 昨年も補正予算で予算措置

されましたが、国の「物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金」というかたちで実現できるように力を注いできたところです。これからも代替ルートの活用などによるエネルギーの安定確保に向け、全力で取り組んでいきたいと思っています。

### 地域の信頼を得るための泥臭さ

**越智** 物価高騰や中東情勢以外に、国内の人口減少もガス業界にとっては大きな課題だと思います。都市ガスも存在する伊勢原市では、

競争も激しくなっていくことでしょう。こうしたなかで、サービスや業務改善などで高橋さんが力を入れてきたことはありますか。

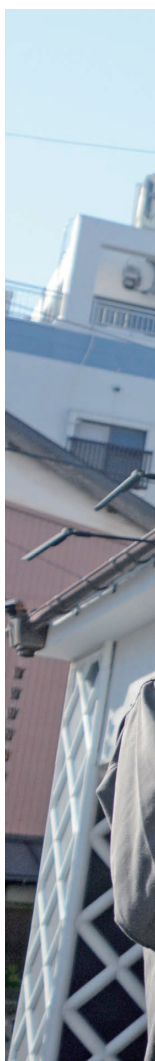
**高橋** 「IT導入補助金」を活用し、お客様用ポータルサイトを導入して検針業務の自動化を進めました。これは、スタッフがお客様宅に伺うことなく、遠隔で自動的に検針ができる仕組みで、人手不足対策のほか、経費の削減にもなります。

ただ、この自動検針は集合住宅に限って実施しており、戸建て住宅については今まで通りの訪問検針を続けています。

**越智** それには何か理由があるのでしょうか。

**高橋** 訪問はお客様とコミュニケーションをとる機会にもなっています。弊社では、そんなお客様との距離感をとても大切に考えているからです。

たとえば戸建てのお客様は昔からの方が多く、弊社ではガスの検針時にお米を配達するようなお客様が結構いらっしゃいます。また、



01/伊勢原駅前にあるテーエス瓦斯本社（米店を併設） 02/顧客との信頼関係を大切にしているテーエス瓦斯。写真後列中央が社長の宏昌さん





「父親には負けたくないと思って焦っていた時期もあった」と自らの経験とともに後継者の高橋さんに寄り添う越智議員

# 「継ぐ覚悟」の重さを知るからこそ 後継者の背中を押し続けたい

ガスとは無関係のリフォームなどの相談を受けることもあります。そこで弊社はお客様に業者さんを紹介するなどして対応し、信頼関係の構築に役立てています。

**越智** それは素晴らしいですね。大企業にはできない、地域密着企業ならではの取り組みで、差別化になっていきますね。

**高橋** 私は弊社の強みは泥臭さだと思っています。お客様が困ったときに最初に思い浮かぶ存在でありたいです。

**継ぐ覚悟と、その重さ**

**越智** 事業承継について今のよくな状況か教えていただけますか。私の経験では、事業承継が進んで

いない後継者さんのなかには、決算書を見せてもらえないケースも多く見受けられます。

**高橋** 私は今36歳で、取締役専務として決算書などにも目を通して経営に関わっているのですが、承継の具体的な話はまだしていません。私なりに準備を進めつつ、タイミングについては業界においても経営においても経験が豊富な父に任せています。

**越智** 私は全国商工会青年部連合会の会長を務めていた2018年、全青連など青年4団体と中小企業庁の共催で実施した事業承継推進会議のイベントで、こう強調しました。「どんなに事業承継の税制や補助金が増えても、それを使う後継者や経営者のスイッチが入っていないければ意味がない」と。つまり、まずは親子などがともに事業承継のスイッチを入れることが何より大切です。大事なのはお互いに「継ぐ覚悟」「継がせる覚悟」があるかどうか。高橋さんはいかがですか。

**高橋** 覚悟はできています。

**越智** では、まさにこれからが大事な次の一歩というところですね。事業承継は「親の会社を守る」だ



01/地域密着企業として顧客とのコミュニケーションを大切にしている  
02/「IT導入補助金」を活用して整えた顧客用のポータルサイト





04



03

03/2024年に支店の建て替えにともないオープンした「コインランドリーふわり」。2階はレンタルスペースになっている 04/夜になると点灯する店舗前のガス灯

けではありません。従業員の生活、取引先、地域経済を背負う決断です。また、それぞれが自らと向き合わなければならない孤独な闘いでもある。事業承継は税制だけでなく、人材・資金・相談体制まで含めて支える必要があると考えています。

また、承継とは「同じことを続ける」ことではありません。地域に残すために変えることも必要です。高橋さんも自ら考えている事業展望をお持ちなのではないでしょうか。

**高橋** 今後は既存のガス契約やお米だけに依存するわけにはいかないと、つねに模索しています。2年前には市内にある支店の一画でコインランドリーを始めました。レンタルスペースも併設して、地域の皆さんが誰でも使える場所として地域の活性化に貢献できればと考えています。

また、最近はおール電化住宅が増えています。むしろそれを逆手にとって、乾燥時間とコストの節約になるガス乾燥機などの営業にも力を入れています。

**越智** そうした考えをもとに挑戦し、成功した体験が円滑な事業承

継にもつながっていくと思います。補助金も活用するなどして、その成功体験を次につなげていただければ。青年部の皆さんにも小規模事業者持続化補助金のような少額のものからぜひチャレンジしてほしいですね。

高橋さんも、伊勢原市商工会青年部員の皆さんも、さらに該当する若手後継者の皆さんも、ぜひ事業承継の機運を醸成させて、スイッチを入れていただければと思います。一緒にがんばっていきましよう。今日はありがとうございます。



大学在学中から商工会青年部に入って活動していた高橋さん。卒業後は都内の和菓子店に就職したが、家業を継ぐ覚悟で戻ってきたという

### テーエス瓦斯株式会社

住所：神奈川県伊勢原市伊勢原 1-4-3 (本社)

事業概要：LP ガス供給および設備工事・器具販売など

電話：0463-95-3032

従業員数：8人