

総合資源エネルギー調査会
資源・燃料分科会 石油・天然ガス小委員会
第4回液化石油ガス流通ワーキンググループ

日時 令和5年3月2日（木）10：00～11：58

場所 経済産業省別館1階 101-2各省庁共用会議室及びオンライン開催

1. 開会

○永井課長

それでは、定刻になりましたので、総合資源エネルギー調査会資源・燃料分科会石油・天然ガス小委員会の下に設置しております、第4回液化石油ガス流通ワーキンググループを開催いたします。私は石油流通課長をしております永井と申します。

委員の皆さま、オブザーバーの皆さまにおかれましては、ご多忙のところご出席いただきありがとうございます。また、オンラインで参加している方につきましては、しゃべらない間につきましてはマイクの方をミュート、それからプレゼンの時には画面の方もオフにいただければと思いますのでよろしくお願いします。また、発言前に、オンラインでありますので、名乗っていただければと思いますのでよろしくお願いいたします。

それでは、本ワーキンググループの開催に先立ちまして、資源エネルギー庁資源・燃料部長の定光より一言ごあいさつを頂きたいと思います。

○定光部長

今ご紹介いただきました、資源・燃料部長の定光と申します。本日は皆さまお忙しい中、多数お集まりいただきまして、またオンラインの方のご参加もいただきまして誠にありがとうございます。

L Pガスは、ご案内のとおり、全国総世帯の約4割の熱源となっておりまして、運搬・貯蔵をしやすい分散型エネルギーであり、かつ災害時にも最後のとりでとも言われますが、緊急時のエネルギー供給に貢献する大事なエネルギー源でございます。一方で、都市ガスに比べて値段が高いという指摘、あるいは料金の内訳が不透明であるといった、利用者たる消費者からの問い合わせは依然として少なくない状況でございます。

このワーキンググループは平成28年に設置されておりまして、料金の透明化、あるいは取引の適正化について議論がなされてきました。結果として、平成29年には、算定根拠の通知に関する省令改正、あるいは月額料金や値上げ時の事前通知などを取り決めました取引適正化指針の作成などに至っております。皆さまのご理解を頂きながら、こうした形で取引適正化に取り組んでまいったところでございますけれども、残念ながら依然として過剰な設備の貸与でありますとか、紹介料などのリベートの提供が、契約獲得の際に行われるというような実情がございます。本来、L Pガスのユーザーがメリットを感じたり選

択できるような価格ないしはL P ガス供給そのものに付帯するサービス、こういう範囲を逸脱した競争が行われているのではないかと考えてございまして、まだまだ改善の余地があると認識してございます。

L P ガス販売団体であります全国L P ガス協会の山田会長の年始のインタビューを読ませていただきましたけれども、本年はL P ガス販売業界の自立元年にしたいと。あるいは襟を正すところは正して、新しい時代に合った商慣行を想像していきたい、さらには消費者に認めてもらえる業界になるように最善の努力をしていかなければならないといった、大変前向きなご発言も頂いているところでございます。われわれとしても、この機会にL P ガスのさらなる適正化に取り組んでいきまして、消費者に信頼され選ばれるエネルギーになるためにも、積極的に今回のワーキンググループにおいて、あらためてこの在り方あるいは見直しの方向性について、まさにたぶんいろいろ立場によってご主張もあると思いますけれども、ぜひとも忌憚（きたん）のない、けんけんがくがくのご議論をいただきたいと考えてございます。

皆さまの活発なご議論をお願いしまして、冒頭のあいさつとさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○永井課長

今回はこのワーキングを再開しての初回となりますので、このワーキングの位置づけだけ簡単にご確認させていただきますと、このグループは総合資源エネルギー調査会の下石油・天然ガス小委員会の下に設置してございます。この設置につきましては、先月2月23日の資源・燃料分科会の方でこの設置をご了解いただいたところでございまして、この設置につきましては小委員会の委員長であります平野先生の権限により設置をされたという形になってございます。

今回の会議、コロナウイルス感染防止のために、オンラインとの併用でやらせていただいております。また、そのため傍聴は取りやめさせていただいております。審議の様子はインターネット中継をさせていただいているところでございます。資源・燃料分科会は2月22日の開催です。すみません。1日日にちを間違っていました。

始めに、委員を紹介させていただきたいと思います。本ワーキングの委員につきましては、お手元の資料の2の名簿にあるとおりでございまして、L P ガスに関する知見、経験の豊富であります有識者の方々8名にご就任いただいております。これから各委員ご紹介いたしますけれども、具体的なご意見につきましては事務局・プレゼンターの後にご意見を頂きたいと思いますので、冒頭のあいさつにつきましては1分以内の短いあいさつでお願いできればと思います。座長の内山先生に続きまして、委員名簿の上から行かせていただきますと、まずは浦郷委員。オンラインの方をオンにさせていただいてご発言お願いいたします。

○浦郷委員

全国消費者団体連絡会の浦郷と申します。私どもの団体は、消費者団体の全国的な連絡

組織で、現在 49 の団体が緩やかにつながりながら、消費者の立場で意見発信を進めています。この L P ガス料金について、弊会では、2016 年頃から価格や取引の透明化を求めて取り組んできました。取引適正化ガイドラインが策定されましたが、これが順守されていない。このような状況の中、この間学習会の開催、アンケート調査、意見や要請の発出などを行ってきました。今回このワーキングでは一步踏み込んだ議論が行われて、無償貸与等の商慣行による問題が解決の方向に向かい、消費者に不利益のない、そして消費者が納得できる分かりやすい L P ガス料金となることを期待して参加させていただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

○永井課長

ありがとうございます。続きまして、柴崎委員、よろしくお願いいたします。

○柴崎委員

柴崎でございます。声が枯れているので、薄いマスクでしゃべらせていただきます。私は L P ガスのこの業界に入ったというか、関連するようになったのは平成 7 年からであります。それまでは一部の人たちが LP ガス料金はこれまで自由化されていなかったなどという、誤った主張をして、この業界をひっかき回していました。その後、起こされた訴訟に関して、恐らく、件数までは数えておりませんが、日本で最も扱っている弁護士の一人であり、現在は、全国 L P ガス協会の顧問弁護士をしております。顧問弁護士になる前には、L P ガス協会の作った当初の取引適正指針、その改訂版の 2 番、3 番目辺りまで、委員として作業に加わっています。そういうことで、L P ガスの歴史をある程度勉強しました。LP ガスの歴史は昭和の時代から始まっているので、とても私では把握しきれない点多々ありましたが、いろんな先輩方からお話を聞いて、一体どういうふうになってできているのかということを学んできたわけです。私の知る限りいろんな意見を述べさせていただきますのでよろしくお願いいたします。

○永井課長

ありがとうございます。続きまして、高橋委員、よろしくお願いいたします。

○高橋委員

高橋宏昌と申します。私は全国 L P ガス協会の流通委員会というのをお預かりしている関係で参画をさせていただきました。神奈川県伊勢原市というところにテーエス瓦斯という、中小零細の代表という位置づけかと思うんですが、参画をさせていただきます。大変市況が厳しいといった立場でよろしくお願いいたしますと思います。

○永井課長

ありがとうございます。続きまして豊國委員、よろしくお願いいたします。

○豊國委員

TOKAI ホールディングスの豊國でございます。TOKAI グループは TOKAI、それから東海ガス 2 社の L P ガスの会社がございます。そうした中で、私自身は法務の関係を担当しておりまして、実際に裁判、訴訟案件の当事者として関与したということもご

ございますので、そうした経験の下に参加させていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○永井課長

ありがとうございます。続きまして中田委員、お願いいたします。

○中田委員

私は株式会社トーエルの中田でございます。本社が神奈川県横浜市にございますので、切り替えなどの問題については長年の経営課題となっております。本日はこのワーキンググループでL P ガス業界の問題を皆さまとの検討をさせていただく場を与えていただきましたことを心より感謝申し上げます。この機会をもちまして、需要家の皆さま方から信頼される業界を目指したく、大変微力ながらこの場に参加させていただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

○永井課長

ありがとうございます。続きまして林委員、お願いいたします。

○林委員

公益社団法人全国消費生活相談員協会のエネルギー問題研究会をしております林と申します。よろしくお願いいたします。普段は町田市の消費生活センターで相談員をしております、L P ガス業界に関わったのは、かれこれ 20 年ぐらいになりますか。柴崎先生の次に古いのかなと。前回のワーキングの時にも橘川先生に呼んでいただいて委員をさせていただきました。消費者の立場、相談を受ける者の立場として、忌憚のない意見を、ちょっと厳しいですけれども、お伝えしていきたいかなと思っております。よろしくお願いいたします。

○永井課長

ありがとうございます。吉田委員、お願いいたします。

○吉田委員

日本瓦斯株式会社の専務執行役員をしております吉田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。日本瓦斯は元々 L P ガスの小売りから始まりまして、現在都市ガス会社がグループに 3 社、それから電気の販売も行うという、総合的にエネルギーを提供している会社でございます。非常にこの 20 年、さまざまな会社さまと競争しながら顧客数を伸ばしている中で、当然さまざまな過当な競争の問題であるとか、そういった課題についてもわれわれとしても認識をしております。ぜひこれから L P ガス業界、脱炭素、それから少子化、それからエネルギー情勢の混沌（こんとん）化、さまざまな課題がありますが、そういった課題を見据えつつ、何よりもお客さまに対して不利益な、あるいは納得のいかないことがないように、ぜひこの場で議論を尽くしていい方向に進めていただければと期待しております。よろしくお願いいたします。

○永井課長

ありがとうございます。そして最後に内山先生でありますけれども、内山先生についま

しては石油・天然ガス小委員会の委員長であります平野先生からのご指名で、今回のワーキングについて座長を務めていただくということになってございます。それでは内山先生に、座長としましての一言のあいさつと、以後の進行の方をお願いしたいと思います。

○内山座長

あらためて、座長を仰せつかりました青山学院の内山と申します。たぶん頼りない座長かもしれませんが、ぜひよろしく願いいたしたいと思います。私の専門は元々公益事業論という領域で、違う言い方をすれば規制の経済学の領域でございました。ですので、いろんな先輩の諸先生方が、このガスも含めて、電力も含めて、いろんな形で議論されているのをずっと眺めておりました。また、LPガスに関しては、ずっと振興センターさんと長い付き合いをさせていただいておまして、もう何年ぐらいたったか分からないぐらいになっておりますけれども、それなりに勉強させていただいたというつもりはございますので、少しでもこの議論に貢献できればと考えております。

それでは、座って失礼させていただきます。

本日の会議では、議事次第に記載のとおり、3つの議事を予定しております。始めにまず事務局から連絡事項がございます。

○永井課長

まず連絡事項といたしまして、今回この資料2の名簿にありますとおり、本ワーキンググループにはオブザーバーとして、これまでこの本ワーキンググループの座長を務めていただきました橘川先生にはオブザーバーとしてご参加いただいているところでございます。そのほかにも、議論をより深めるためにも、オブザーバーの方のご参加をお願いしているところでございます。委員同様、具体的な意見は委員のご発言の後頂きたいと思っておりますけれども、ここでも初回でありますので、自己紹介を兼ねまして、それぞれのオブザーバーの方に1分以内のごあいさつを頂きたいと考えてございます。

最初に橘川先生、よろしいでしょうか。ごあいさつの方をお願いいたします。

○橘川オブザーバー

皆さんこんにちは。橘川と申します。私は99年から総合エネルギー調査会の委員を務めていたんですが、この4月に、71歳なもので、定年ということで、今日は。でもオブザーバーに呼ばれましたら、ずっとこの問題に関わってきたということもありますので、私は結構危機感を持っています。LPGは単位辺りの熱量が断トツでトップで、日本およびこれから新興国で広がっていくと思いますけれども、だからこそきっちり消費者を困らせないような取引が行われることが大事で、もう既に問題発生から10年以上たっていますので、割と速いスピードで解決しなければいけないのではないかと、こういうふうに思っております。

以上です。

○永井課長

ありがとうございます。このほかオブザーバーにはLP業界の方々、関係省庁の方々も

ご参加しております。時間の都合もありますので、お名前だけのご紹介とさせていただきますと思います。まずは嘉村さま。よろしくお願いいたします。

○嘉村オブザーバー

一般財団法人エルピーガス振興センターの嘉村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○永井課長

全国LPガス協会の村田さま、よろしくお願いいたします。

○村田オブザーバー

全国LPガス協会専務理事の村田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○永井課長

そして日本LPガス協会の吉田さま。よろしくお願いいたします。

○吉田オブザーバー

日本LPガス協会の吉田でございます。われわれはLPガスに関する輸入元売業界という立場で参加させていただきます。

○永井課長

ありがとうございます。また、関係省庁といたしまして、国土交通省、消費者庁からもご参加いただいているところでございます。また、今回はプレゼンターといたしまして、北海道生活共同組合連合会の川原さまにもご参加いただいているところでございます。後ほどプレゼンをしていただきますので、よろしくお願いいたします。

ここで、プレスの方がいらっしゃれば退室の方をお願いいたします。

事務局からの事務連絡は以上になります。

○内山座長

ありがとうございました。

続きまして、資料3に基づき、事務局より本ワーキンググループの議事の運営について説明をお願いしたいと思います。

○永井課長

議事の運営となります。資料3のとおりでございまして、ここでは詳細は割愛させていただきますけれども、本会議というのは原則として公開、資料用紙も原則として公開をしていくということにしております。議事録は会議終了後1月以内には作成し公表をしたいと考えてございます。また、個別の事情として非公開とするものにつきましては、座長の方の一任で進めさせていただきます。そのほか、現在も行っておりますけれども、インターネット上でライブ中継を行う、また日程につきましては経産省のホームページの方に公表させていただきたいと思います。また、座長が必要と認める場合には、委員以外の出席をお願いすることもございますし、またそのほか必要になったことがありましたら、座長の方と相談をしまして進めさせていただきたいと思っております。よろしいでしょうか。こういう形で進めさせていただきたいと思います。

○内山座長

ありがとうございます。それでは、今ご報告があった形でお認めいただいたと思いますので、この形でこの会議体は進めてまいりたいと思います。

2. 説明・自由討議

- (1) 料金透明化・取引適正化の動向
- (2) 北大生協等の調査報告と商慣行是正提言
- (3) 取引適正化問題について

○内山座長

それでは本番です。お手元の議事次第に沿ってこれから議事に入りたいと思います。1つ目、資料4、料金透明化・取引適正化の動向について、事務局からご説明をお願いしたいと思います。

○永井課長

それではお手元の資料4、タブレットの方の操作が分からない場合には事務局がお手伝いに入りますので、手を挙げていただければと思います。また正面のスクリーンの方にも出ておりますので、こちらをご参照いただければと思います。

まず1ページめくっていただきまして、まずは初回でありますので、委員の皆さまは非常にご知見が深いかと思えますけれども、傍聴されている方もいらっしゃると思えますので、概況についてお話しをしたいと思います。

まずはL Pガスの需要でありますけれども、省エネが進展をしているということで、ガスの使用量というのは毎年減っている方向にございます。また、その内訳でありますけれども、半分ぐらいが家庭用に使われておりまして、4分の1程度が工業用に使われているというようなものがL Pの位置づけになってございます。

次のページをお願いします。日本のL Pガスの輸入でありますけれども、天然ガスと違いまして、アメリカの方でシェールオイル・シェールガスが出てくるようになりましてからは、北米から7割くらい輸入をしており、オーストラリアもその次にあるということで、あまり中東依存はしていない、またロシアからの輸入をしていないという意味におきまして、非常に安定的に調達をできているというのが現状でございます。

そのL Pガスでございますけれども、海外に目を向けますと、やはりこの右上のグラフでありますけれども、中国・インドでこれまで木炭・石炭を使っていたというようなところから、省エネのため、さらにはCO²削減のために、ガスの方に転向しているということで、中国・インドでの使用量が増加をしているというところでございますけれども、右下の棒グラフを見ていただければ分かりますように、人口一人当たりの家庭のL Pガス使用量というのは日本が断トツでありまして、この日本というのは非常にL Pガスの使用が進んでいる国だということでございます。

次のページに行ってくださいまして、その全世帯におけるL P ガスがどれくらい使われているかというところでありますけれども、L P ガスが 2,200 万世帯ということで、全体の約4割、都市ガスの方は 2,700 万世帯ということで、46%ということで、ほぼほぼ拮抗（きっこう）していると。その差分を取りますと、オール電化ではないかということで、オール電化の方が大体今 15%ぐらいになっているというのが、この家庭におけるガス帯のエネルギーの活用状況になっているというところでございます。

次のページに行ってくださいまして、そのL P の価格でありますけれども、左のグラフを見ていただきますと、下の緑色が輸入価格、それから卸価格、そして赤いところが小売価格でありまして、輸入価格の方がそのコストに占める割合の2割くらいということで、最近この原油連動が価格が決まりますので、輸入価格は少し下がっているというのが傾向になってございます。一方で、L P ガスはボンベに詰めて軒下まで運んでいくということもありまして、そこの人件費、配送費というのが大変お金がかかるところでございまして、そういう影響を考えますと、原料価格の変動よりもそういった人件費の影響が大きいということでありまして、小売価格につきましては比較的安定をしている。右のグラフを見ていただきますと、都市ガスについては前年同月比で 36.9%というくらい、大きくこれはL N Gが原料となっているので価格が上がっておりますけれども、L P Gにつきましては前年同月比 10%ということで、この1割程度の増加でとどまっているというところは、その原料のガスの違いというところが大きいところでございます。

次のページに行ってくださいまして、その流通経路でありますけれども、基本的には8割が輸入をされており、残り2割が国内製油所から出た時の随伴ガスとして使われているところでありまして、そこが元売り11社で市場に卸されているところでありまして、ここからが非常に流通形態が複雑になってございまして、小売事業者が、ちょっとデータが古いですが、約1万7,000社いるというところでありまして、非常に中小零細の方々に支えられているビジネスであるというところでございます。

それを裏づけるのが次のページでありまして、一事業者当たりの供給戸数が500戸未満である小規模事業者というのが全体の6割以上を占めるというところで、大変小さな燃料店、米屋さん辺りがこのL P の事業者としてやっただいていてというところがございます。その一方で、1万戸以上のお客さまを持っている事業者の方々は、それでも全国で275社、その構成の数としては1.7%くらいということで、非常に中小に寄っているというところでございます。

このようなL P ガスでありますけれども、3年に一度作っておりますエネルギー基本計画におきましては、やはり東日本大震災の経験もありまして、災害の時の最後のとりでとして役立つ燃料でありまして、これはまた天然ガスと違いまして、備蓄もできるということでありまして、今、民間・国備合わせまして90日以上は備蓄を持っているという状況でございます。また、その安定供給も重要でありまして、スマートメーターの導入をしてみたり、さらには脱炭素化に向けたグリーンL P ガスの研究開発、さらには今回のワーキン

グでありますけれども、取引の適正化ということにも努めていかなければいけないということを基本計画に書かせていただいているところであります。

その災害への対応でありますけれども、この左側のグラフ、東日本大震災でどのインフラが一番早く普及したかというところにおきますと、L Pガスが1月ちょっと、4月の21日に全面復旧をし、都市ガスの方はゴールデンウィーク明けの5月3日、電力については6月18日ということで、その分散電源という強みを生かしまして、その復旧についても極めて早い。

さらには右側でありますけれども、避難所でもこのような貯蔵タンクを置いてあれば、電気も作れますし、煮炊きもできる、シャワーも浴びられるということで、非常に災害にも強いエネルギー源になっていると。そして、この脱炭素化に向けて、しっかり進めていくということで、化石燃料によらないL Pガスの研究開発というものも、今、官民協力をしながら進めているというところでございます。

ここまでがL Pガスの概況でございまして、これから本問題の問題意識のところをご説明させていただきます。

まずは無償貸与という賃貸住宅で起こっている問題につきまして、これにつきましては賃貸住宅のその構造上、賃貸住宅で一つのガス事業者しか選べず、そのタンクを置いて各戸に供給をするというところでありまして、その賃貸住宅への供給の契約を獲得するために、集合住宅のオーナーに対してガス給湯器・ガスコンロを提供しているというようなところが始まったところでございまして、これがだんだん競争が激化してきてまして、エアコン、インターホン、W i - F i 機器といったガスとは関係ないような機器についても提供するというようなことが出てくると。

そして3つ目の丸でありますけれども、こういったことが当たり前になってきますと、今度は反対側にオーナーや建設事業者からも求められるという事例がある。それも逆に大手のL Pガス事業者の方から積極的にそういった形で顧客を取りに行くというようなこともありまして、この顧客獲得コストというのがあまりにも大きくなり過ぎているのではないかというのが一つの問題だと理解をしているところです。

その影響でありますけれども、そういった中で集合住宅の入居者につきましては、入ってからこのL Pガス事業者と契約してくださいということで、入ってからどのガス会社を選ぶかという選択の自由がないというのが、この集合住宅の一つの特徴になってございます。また、そのL Pガスの会社を選んでいただくというのは、オーナーとの関係になっておりますので、オーナーに対してどのような便益を提供できるかというところでガス会社が決まっているというところも、そういう一面もありますので、特に入居者、そこがまさにガスの契約の対象と、相手方となるんですけれども、そちらのためにガス料金を下げるというよりも、事前にその集合住宅で供給をする権利を取るところにコストが使われているという面があるというところでありまして、これが消費者の利益につながっていないのではないかという問題意識を持っているところでございます。実際に調査をした

ところ、この集合住宅のオーナーに機器を提供したことがあるかというところで、6割の事業者の方がいるというふうに回答をしておりますし、特にそれはLP事業者の規模が大きければ大きいほどそういったことに対応したことがあるというようなアンケート調査を頂いているところであります。

次のページに行きまして、それも自分たちガス会社で提供している給湯器というのが多くの例でありますけれども、それ以外にも、エアコン、ドアチャイムというような、ガスとは関係ないものまで貸与の対象になっているというような現実もありまして、この競争が過激になっていくということが本当に消費者の利益につながっているのかというところに少し疑問があるのかなと思ってございます。そのため、令和3年、2年前の6月に、経済産業省、国土交通省で協力をいたしまして、やはり賃貸住宅の入居者というのは、入居時にそのガス代をしっかりと理解していただいた上で入らないと、入ってからこんなに高いというやはりクレームにつながるということがありますので、LPガスの販売事業者がオーナー・管理会社にそのアパートで、集合住宅で提供するガスの価格というものをしっかりと伝え、不動産の仲介業者が入居前の消費者に対しまして、ここの集合住宅はガス料金は幾らですということを事前に了解をしてもらって、消費者の納得の上で入っていただくということを進めていくという活動を始めているところでございます。一昨年6月でありますので、これが徹底されているかというところは一つの論点になっているところでありますので、ここにつきましても現在国土交通省の方で、仲介事業者がLPの事業者からちゃんとデータをもっているか、またちゃんと説明しているかというような調査もお願いをしているところでございまして、このワーキングの開催中にもその結果についてご報告できればと考えているところでございます。

そして、そのガス料金というのが適正かどうかというのを知っていただかなければいけないということで、経済産業省の方で石油情報センターを通じまして、LPの価格調査というのをさせていただいております。2カ月に一度、確報というのをまとめてございまして、全国268のブロックで、その地域の最低値、最高値、平均値、これを出していただきまして、そういった意味でこの最低と最高でどれくらい離れているかというところを見ていただきつつ、自分が入ろうと思っているアパートのガス価格が適正なものかどうかということ判断できる材料の方も提供しているところでございます。このホームページは工夫をしております、右の下でありますけれども、自分が住んでいる市町村を入れていただく、自分が住もうと思っている市町村を入れていただくと、そこの市町村が含まれるブロックの価格が出るというような形で工夫をして、料金を知っていただくという取り組みをしているところでございます。

また、このような事前に料金を知っていただくという活動につきましては、本日も参加させていただいております全国LPガス協会の各県協会を通じまして、さまざまな周知活動をしていただいております。次の19ページでありますけれども、今回ご参加の神奈川県でのLPガス協会の方では、その賃貸住宅のオーナー向けに過剰な貸与契約というのは、そ

それは当然おいしい話には裏があるというような注意喚起の方も行うビラの方を作成していただいているというところでございます。また、宮城の県協会の方でもしっかり周知をしていただき、それが業界誌の方に取り上げられるというようなことで、しっかりこういったことの周知を続けているというところでございます。

もう一つの問題が、貸付配管、無償配管と呼ばれている問題でありまして、これについても古くからのビジネスモデルになっているところでもありますけれども、ある戸建て住宅、一軒家建築の際には、配管工事、これはある種専門的な技術も必要であるということから、建設業者の方からLP事業者の方にその工事をお願いすると。ただ、その際その会社を紹介するというので、その配管の工事費の方はLP事業者が持つというような傾向になっており、そうなった以上はその配管の所有権というものを、オーナーさんにご理解の下、LP事業者が持つというような契約になってきたというところでございます。

23 ページを見ますと、それがかつて平成の10年より前の時には、そういった配管の所有権というのがLP事業者にあるということが告知されないままに、家の売買契約が結ばれておりまして、いざLPの事業者を変えようと思った時に、切り替えの際には配管の所有権の方の精算をしてくださいというような形になるというところがございます。これにつきましては、平成11年に公正取引委員会の方で調査をいただいたところでありまして、契約の際には配管の所有権がLP事業者にあるということをしっかり明示するということをしなればおかしいのではないかなというご指摘を頂いたところでありまして、それを踏まえまして、液石法でありますとか宅建法に基づく告知義務事項のところに、所有権がどこにあるのかというところをしっかりと説明をするというところにしたところがございます。ただし、この問題につきましては、このガスの配管の所有権をLP事業者が持つということは、やはり競争が制限的になるのではないかな、ガスを切り替えたいと思う時にそういった所有権があるということが足かせになってしまうということは、自由な競争を阻害する面もございますので、こういった問題点があるのではないかなというところがございます。また、その所有権および精算の設定の方向が、減価償却をしないまま工事費をそのまま後ほど精算するというような事例もあつたりしますと、こういったものは裁判にもなっているというような事情がございます。

24 ページは少し字が細かいですがけれども、そのような経緯が書いてございまして、平成11年から12年にかけて、しっかりと所有権がどっちにあるんだということを明示するというようなことが、公取の調査、さらには経済産業省による流通アクションプラン、その後に引き続きLPガスの販売指針の策定の方につながったというところがございます。その上で、平成28年、このワーキングが始まった初回のところでおきましては、そのガス料金に配管費用であつたり、無償貸与されている機器の費用というのがどういう形で乗っているのかというところを、ある種三部料金という形で、基本料金・従量料金とは別に示してくださいというお願いをしてきたところがございますし、また直近のおとし6月につきましては、賃貸集合住宅に入る前にそのガス代が幾らだということを知ってい

ただくというような取り組みをしているところでございます。

次のページに行って、またそこにつきまして、配管費用についての訴訟というのも行われてございまして、特に配管については、不動産、建物にくっ付いているということで、付合であるというような判断もされているところであります。裁判になりますと、そういった付合についての所有権を主張することがおかしいのではないかというような判例もあったり、その一方でやはり工事はしてもらったので平均的な損害は認めるべきではないのか、さらにはそれはある種解約金としての考え方で設定されたものであるというような主張もされているというところでございまして、この配管についての所有権がどこにあるべきかというところは、本ワーキングの一つの議題として、これは既にあるものを変えていくということですので、ある程度の経過措置も必要というような意見も含めましてご意見を頂きたいと考えているところでございます。

そういった中で、今回どういうことをしたいかというところ、昨年1年間かけまして各地域で懇談会を開かせていただきました。その際には内山先生にも座長になっていただいたりするような機会も持たせていただいたところでありますけれども、下の主な意見のところでもありますけれども、LP事業者からの料金提供が進んでいると言っているけれども、不動産業界からの料金の説明はないよというような消費者団体からのご意見、さらにはやはりこの話はLP事業者だけではなくて、不動産管理会社、ハウスメーカーなど、省庁を越えた協力が必要であるというようなご意見、さらにはやはり価格というものがよく見えていないので、しっかりそれを表示すべきだというようなご意見を頂いたところでございます。また、先ほどの裁判事例につきましても、弁護士の先生なんかも入っていただきまして、懇談会というものを昨年の5月6月に開催させていただいたところであります。弁護士の先生からは、無償配管の慣行自体に消費者保護という公共的な役割があるとは言いがたいということで、やはり所有権を持っているということについての問題提起をいただいたところであります。また、その設備の代金というのを、毎月の請求料金に入れるのか、一括払いするのかという、契約の選択というものの、これをしっかり消費者に提供すべきではないかというようなLP事業者からのご意見、とにかくその料金というのが分かりにくいというところに、しっかり料金、公共の取り組みをしていく必要があるのではないかというような話、さらには顧客獲得に積極的な姿勢を見せる事業者、ブローカーの存在が、こういった問題を大きくしているのではないかという、ビジネスモデルについてのご意見も頂いたところでございます。

このようなご意見を含めまして、本日皆さまからご意見を頂きたいと思っておりますけれども、事務局からといたしましては、上の青枠に書いてあるように、顧客を獲得するための競争が少し過当になっておりまして、その獲得、勧誘費用というものが結局そこが大きくなってしまうとベースとなるLPの価格の方に影響してしまっていて、それは消費者の不利益につながっているのではないかというような問題意識を持っているところであります。そうした中で、一つの考え方としまして、これまでも平成28年から三部料金という形で、

設備機器については基本料金・従量料金とは分離すべきではないかと。そこで明確にする、そして先ほどのご意見にもあったように、消費者の選択として設備を一気に買ってしまふのか、分割して償却していきたいのかというところを、やはり選べるようにするというのも重要かと思っています。

また、2つ目の矢羽根でありますけれども、特に賃貸集合住宅の設備投資については、これは本来オーナーがやるべき話でありまして、それがL Pガスの事業者と貸与契約というのを結んで、エアコンなんかを入れると。その代わりその営業権をもらう代わりにガス代で償却していくというようなこのビジネスモデルにつきまして、本来それは入居者に当てるものではないと思いますので、この辺も本来であればきれいにしていくべきではないかと思っていますところでございます。

また、戸建ての工事の費用につきましても、これらをどこが請け負うかという問題でもありますけれども、やはりその所有権というものは家にくっ付いている配管については、そこは家主にあるというところでもありますので、そのビジネスモデルについてもやはり今後どうしていくべきかというような考え方が必要ではないかと思っていますところでございまして、ぜひ今回は問題提起ということで、委員の皆さまからご意見を頂ければと考えているところでございます。

私からの説明は以上になります。

○内山座長

ありがとうございます。本日の質疑応答は最後にまとめて行いますので、このまま引き続きほかのプレゼンターのお話を伺いたいと思います。続きまして、資料5、北大生協等の調査報告と商慣行是正提言について、プレゼンターの川原さまからお願いをしたいと思いますが、川原さま、よろしいでしょうか。

○川原（北海道生協連）

はい。

○内山座長

聞こえておりますのでよろしくお願いします。

○川原（北海道生協連）

ご紹介いただきました、北海道生協連の川原です。2015 年4月にL Pガス問題を考える会を立ち上げ、事務局を担っています。本日はどうぞよろしくお願いします。

次をお願いします。本日の私の報告項目は表記の4項目ですが、私は報告を通じて、L Pガス問題の根本原因は何か、早くからL Pガス販売の問題点が指摘されていながら今日まで業界や関係行政においては是正の取り組みが遅れてしまっているのはなぜかについて迫る報告ができればと考えています。

次をお願いします。次に、消費者にとってのL Pガスの現状についてです。L Pガスは、利便性が高く、災害時に強い家庭用エネルギーです。全国津々浦々に普及し、特に都市ガスのインフラ整備が望めない地域ではなくてはならない存在となっています。また、少子

高齢化、過疎化などの進行で、地域社会が崩れつつある今日、L P ガス事業には地域貢献で消費者から支持される事業になることが期待されています。一方、L P ガス料金と契約の透明性、適正化に問題があり、消費者に不信を持たれています。この不信は、私たちは消費者問題と位置づけています。期待と不信、相反する評価の同居が続いています。また、急速にL P ガス普及率が低下しています。10 年前と比べると、全国平均で8 ポイント、北海道においては10 ポイントほど下がっている状況になっています。このままでは、業界が衰退してしまうのではないかと消費者は危機感を持っています。

次をお願いします。次に、この間行いました調査と活動についてご報告します。始めに、昨年5年連続で6回目の調査を行いました、北大生協の賃貸集合住宅の料金調査です。調査概要は①から⑤をご覧ください。調査で賃貸集合住宅の料金実態が明らかになってきています。この調査は考える会の原点で、賃貸集合住宅に焦点を当てた活動の原動力とエビデンスとなっています。

次をお願いします。調査で分かったことですが、同一地域の基本料金の業者間格差は2019年の2.3倍から拡大傾向で、昨年は2.6倍となっています。基本料金を含む5 m³料金は、この2年間、2.2倍の高止まり状況で変化していません。同一地域内の業者間格差は大きく、依然として改善されていません。この状況は、配達灯油に置き換えて考えますと、同一地域で1リットル100円灯油と1リットル220円灯油が同時に販売されていることになり、常識的には考えられない状況が続いています。

次をお願いします。ここは次の一覧表で説明しますので、次のページをお願いします。複数物件にL P ガスを供給している業者の価格分析ですが、北大生協調査で、地域内で3物件以上にL P ガスを提供している事業者は15社ありました。そのうちD社は、価格格差が0ということでお聞きしました。

無償配管費用は企業努力で吸収し、無償貸与・供与は断っているとのこと。一方、98物件中53物件で料金が違っていました。全ての物件の料金が違う業者もあります。34物件で最大供給しているI社では、34物件で12種類の料金表がありました。

次をお願いします。次は神奈川県消費者の会の調査の報告です。この調査は、神奈川県消費者の会が県L P ガス協会の協力を得て、会員名簿に基づいて4年連続で実施したL P ガス料金の電話聞き取り調査です。電話での公開率は、19年の32.9%に始まり、昨年は67.1%と推移していますが、いまだに約3分の1の業者さんが、電話調査に料金を教えてくれない状況が続いています。料金公開は、液石法改正や取引適正化ガイドラインに位置づけられています。L P ガスは自由市場の自由料金ですが、市場経済の前提は、消費者への正確な情報提供が必須条件で、100%の料金公開が求められています。

次をお願いします。次はL P ガス事業者との懇談会の事業者の発言の中身です。この懇談会は、一昨年と昨年2年連続で開催し、参加者はL P ガス業者4名、考える会メンバー4人、司会進行役として学識経験者に参加いただきました。さらに22年度は、エネ庁石油流通課に講演をお願いし、課から2名の参加がありました。出された意見は、生々しい内

容ですが、特に⑤の建設業者オーナーはL Pガス事業者を金づる、打ち出の小づちと考えている、⑥の過大投資強要を受け入れている事業者は顧客を入居者ではなく管理会社やオーナーと位置づけて交渉しているとの報告は、さもありなんと変に納得する内容でした。エネ庁へのお願いもシートに書いてありますので、後ほどご検討いただきたいと思います。

次をお願いします。ここではL Pガス問題の到達点整理です。多くのことがほかのメンバーの報告ともかぶると思いますので、強調しておきたいのは、L P販売の現状には多くの問題があるということが、新聞報道や大臣発言で社会の共通認識になりつつあるという到達点です。一部の人たちが言っていることではないということです。

次をお願いします。次はL Pガス商慣行是正の問題について報告します。消費者が感じている問題点は、料金が高く、価格格差の存在、料金契約の不透明性、建設業者・オーナーからの費用を顧客に価格転嫁する商慣行、法律・ルールを順守させられない行政、守られない事業者などです。この状況は、消費者被害のレベルで、特に賃貸集合住宅の状況が深刻です。消費者契約法では、「不利になることを言われなかった」契約は、契約取り消しルールがありますが、少なくとも数で賃貸集合住宅の契約はこのレベルに該当すると考えています。どうしてそうなっているのか。過大投資を強要している側、受け入れた側、もちろん断ってした業者もありますが、双方の利害が一致し、成功ビジネスモデルとして双方が現状維持を望み、長年放置してきたからだと考察しています。背景には、消費者軽視の行政、顧客軽視の事業者と、知識不足の消費者の存在があるかと思います。結論として、過大投資の強要と容認はL Pガス問題の根本原因との問題提起であります。

次をお願いします。

これらを受けまして、次に幾つかの提言をしたいと思います。行政への提言ですが、L Pガス料金と設備費分離の液石法改正は賛成です。問題は、改正内容の精度と実効性確保かと思います。17年の省令と指針が十分に守られなかった原因解明と対策は、消費者、L P事業者と関係者の理解が得られる内容か不安と懸念があります。実効性確保、具体的施策の関係団体との合意形成が重要だと思います。大変恐縮で、口頭になりますが、今回のワーキンググループは再始動とのご提案であります。3回計画が予定されていますが、実効性確保までワーキンググループを継続してほしいという提起です。ご検討をお願いしたいと思います。

次をお願いします。商慣行是正に向けての不安と懸念の続きですが、なぜ法が守られない、行政執行上何が問題か、要因分析と対策が必要です。総括なき対策は説得力が弱いと思います。罰則規定の検討も必要と考えます。液石法の対象はL Pガス事業者です。商慣行の根本原因となっています過大投資を強要している建設業者・オーナーなどへの規制の具体化が、省庁間連携で前進させなければ、根本解決にはつながらないと思います。エネ庁・L Pガス事業者だけの取り組みでは孤軍奮闘で、成果は小さいと考えます。

次をお願いします。次は耳が痛いお話になりますが、L Pガス業界・業者の皆さんへの提案であります。エネルギー大恐慌時代、L Pガスの販売量、世帯普及率、事業者数はこ

の10年余り減り続けています。この事実を真摯（しんし）に受け止め、危機感を持った取り組みが必要と考えます。LPガス事業を巡る環境変化認識を強めていただきたいと思います。また、地域に根差し、消費者に支持される新ビジネスモデル創造、展望づくりです。これは永井課長のごあいさつの中にもありましたが、新春の業界新聞での業界トップのあいさつの中でも、消費者から支持されるビジネスを目指すというお話がありました。なぜ省令や指針が守られないのか。業界内での原因究明と対策の立案もしようと思います。また、脱落者、抜け駆け業者を出さない、業界の組織的合意形成と行動が重要と思います。

次をお願いします。次は消費者の自らの課題の提起であります。この間進めてきています学習・調査・分析活動、行政・業界への働きかけ、社会・マスコミの訴えは引き続き継続していきたいと思います。新たに公正取引委員会の再調査打診を検討しています。これらの活動を通じて「考え行動する賢い消費者の育成が重要」と思っています。いずれにしても、行政・業界・消費者の連携推進が鍵だと思います。

次をお願いします。この表は先ほど説明したので、その次をお願いします。次は公正取引委員会の動きについて少し説明させていただきたいと思います。公正取引委員会は1999年にLPガス販売実態調査を行い報告をまとめています。ここで分かったこととして、消費者の6割はLPガス料金を高いと感じている、契約時に料金表を受け取った消費者は3割、販売会社の3割が建設業者等に紹介料を支払うことがある、半数以上の販売業者がガス機器の無償提供や貸与を経験している。現在と同じような状況が24年前にも公正取引委員会の調査で指摘されています。

また、懸念として指摘した中身として、紹介料を支払うことは、それ自体直ちに独占禁止法上問題を生じるものではないが、不当に高額な紹介料を支払う等により顧客を獲得する場合には、不公正な取引方法として独占禁止法上問題を生じることも考えられる。ガス機器の無償提供等を行うことについてもこれと同様と指摘されています。また、昨年11月、独占禁止懇話会での議事録ですが、委員の「プロパンガスについてはいわゆる無償配管という問題があります。これらは事業者間の不公正な取引として独占禁止法上の問題があるのではないか」という指摘に対して、公正取引委員会の企業取引課長は「プロパンガスといった点について、これらについて十分に注視というものはしてまいりたいと考えてございます。ちなみに、プロパンガスに関しましては、平成11年に実態調査報告をやってございます。われわれとしてもそういったことで関心を持ち、対応をしてくれているところでございます」と回答がありました。

次をお願いします。次は不動産のチラシを出してください。このチラシは、昨年の9月に不動産会社より札幌市の西区と中央区に新聞折り込みでまかれた中身で、アパートオーナーと管理会社宛てのLPガス供給会社変更お誘いキャンペーンのチラシです。その内容のポイントは、LPガス供給会社を当社指定のガス会社に変更すると、紹介料1戸当たり最大5万円を支払います。実際に70万と100万払った事例が掲載されています。また、現在のLPガス事業者から受けている無償配管、無償貸与関係費用は当社が買い取り、オー

ナーに貸与品として提供することとした内容です。今までうわさなどでいろいろな話が聞いていましたが、こんな露骨なチラシは初めて私は見ましたし、調べたところ全国的にもあまり例がないとの話でした。

次は北海道新聞の切り抜きをお願いします。昨年 10 月 9 日の北海道新聞の記事です。L P ガス割高改善せず。賃貸集合住宅、エアコンや便座、業者が負担。料金に転嫁、入居者しわ寄せの見だしが付いていて、記事本文では、実名で燃料店社長が、今年 6 月、物件オーナーが変わり、新しいオーナーからエアコンやドアホン、洗浄便座などの無償提供を迫られた。1 戸当たり 20 万から 30 万もかかるため、要求を断ったところ、ガス契約は設備の無償提供を申し出た別の会社に切り替えられたとの報道がありました。今見てきたように、1999 年の公正取引委員会の指摘や北海道生協における実態調査、このチラシや新聞報道を総合的に考えると、ぜひとも公正取引委員会に対して、24 年前にやった調査がますますエスカレートしているので、再調査をしてほしいという打診を検討する必要があると判断しています。24 年前の公正取引委員会でなされた警鐘に沿って、省庁間の連携で対策を打っていれば、今日の L P ガス問題はなかったかなと思いますが、遅くても、今からでも消費者問題解決に向けて省庁間連携を広げていきたいと思います。

次のページをお願いします。このシートは 2019 年に作りました考える会のパンフレットの中に掲載した中身となっています。ここでは、L P ガスの価格問題についての構造的な分析で、L P ガス業者さんには被害者と加害者の両側面があるということと、消費者の被害を明示した中身になっています。

次をお願いします。これも同じく 19 年のパンフレットに掲載した中身ですが、行政・業界・消費者の連携と着地のイメージ図です。消費者は地域に根差した、消費者から支持される L P ガス事業を望んでいますので、ぜひ実現したいと思います。

以上で私の報告を終わります。力量不足で口頭での提起もあり恐縮していますが、L P ガス問題の根本原因、是正改革が遅れている原因についての思いは伝わりましたでしょうか。ご静聴感謝いたします。ありがとうございました。

○内山座長

どうもありがとうございました。今日はもう一個プレゼンがございます。資料 6、取引の適正化問題について、オブザーバーの村田さまからお願いしたいと思います。それではよろしくお願いします。

○村田オブザーバー

全国 L P ガス協会の村田でございます。それでは資料 6 に則しましてご説明いたします。

ページをめくっていただきまして、スライドの 1、まず一般社団法人全国 L P ガス協会の概要でございます。L P ガスのサプライチェーンにつきましては、先ほど資源エネルギー庁の資料でご説明があったとおりでございますが、私どもの関係は、ここでございます。下のサプライチェーンの中の卸売業者、小売業者、ここの部分に関係してくるところでございます。私どもは団体会員で 47 都道府県協会と、東京都スタンド協会の 48 団体、あと

直接会員としまして卸売りの企業 75 会員ということでございます。

次のスライドをお願いいたします。全国 L P ガス協会の主な事業でございますが、当然のことながら、まずは保安面を、安心安全ということで重視しておりまして、自主保安運動の推進があります。それともう一つの柱として、やはり取引の適正化、料金の透明化の推進でございます。この 2 つの柱、いずれも L P ガスを販売していく上でのまず基盤となるものでございますので、お客さまに選択されるエネルギーとして必要なものと考えております。あともう一つは、先ほど来、資源エネルギー庁からご説明がございましたように、災害に非常に強いエネルギーとしての特色を生かすべく、国土強靱化の対応を図っております。それから、ただ今、北海道生協の方からも大変厳しいご指摘がございましたけれども、今後の業界をどうするのかということでございまして、当然のことながら、昨今話題になっております L P ガス業界のカーボンニュートラル対応、これにも積極的に取り組んでいくということになっております。

次のページをお願いします。ここにつきましては、先ほど来もう何遍か説明がございましたので、ご説明がなかった点だけ簡単にご説明をいたしたいと思いますが、まずは先ほど来、出ていますように、非常に災害に強いということでございますけれども、もう一つは非常に化石燃料の中ではクリーンなエネルギーということでございます。天然ガスとほぼ同等レベルのクリーンさということでございますので、その点は非常にアピールできるのではないかと考えております。

次のスライドをお願いいたします。ここも、災害に強い L P ガスということでございまして、唯一の分散型エネルギーであるということ、それから軒下の在庫が可能ということで、通常ボンベが 2 本設置されておりますので、1 本を軒下在庫として、災害時には半月以上使えるというものでございます。また、ガソリン等と比べまして、品質劣化しないため、半永久的に保存・使用可能ということでございまして、非常用の備蓄として最適だということです。こういうことを踏まえまして、避難所への導入を積極的に進めているところでございます。

次のスライドをお願いします。この辺は、先ほど来、資源エネルギー庁の方からもご説明がございましたので割愛をいたします。

次のページをお願いします。それで、今回のワーキンググループの課題になっております、取引適正化問題についての私ども L P ガス協会の対応状況でございます。平成 9 年 4 月に改正法が施行されまして、いわゆる 14 条に基づく書面の交付ということを行うことになりました。取引の適正化を行う上での取引条件を消費者の方々に明確に示すためです。

それといわゆる無償配管の慣行に基づきますトラブルを防止するということを目的といたしまして、取引の適正化を図るということでございました。この平成 9 年の改正を機に、いわゆるブローカー業者が首都圏を中心に消費者を巻き込んだ契約トラブルを多数発生させるということになりました。先ほどお話がございましたように、公正取引委員会が平成 11 年にこれに関しての実態調査を行いまして、報告書を発表し、競争政策の観点から無償

配管の慣行および不当な料金体系の是正を指導をいたしたところでございます。

次のスライドをお願いいたします。これを受けまして、経済産業省の方で同年 10 月に取引適正化、料金透明化に向けた流通アクションプランを発表いたしまして、これらの指導を踏まえまして、当時の社団法人日本 L P ガス連合会、当協会の前身である小売団体でございしますが、12 年の 9 月に取引適正化、料金透明化を内容とした L P ガス販売指針を業界自主ルールとして策定いたしまして、会員の L P ガス販売事業者にも周知徹底を図ってきたところでございます。それから、平成 13 年 7 月には L P ガス販売事業者の変更に伴いますトラブルを防止するため、液石法の省令改正で、無断撤去の禁止のルール化がございました。さらに、平成 21 年には特定商取引法の改正によりまして、消費者保護政策の一層の強化が図られましたし、平成 22 年には独禁法の改正により、不当廉売等の基準の明確化がなされました。こういった一連の法改正を受けまして、当協会では L P ガス販売指針を適宜改訂して、会員にも周知徹底を図ってきたところでございます。

次のスライドをお願いします。また、電力の小売全面自由化が平成 28 年 4 月から、それから都市ガスの小売全面自由化が平成 29 年 4 月からそれぞれ実施されるということになりまして、いわゆるエネルギー間競争が激化ということになりました。そのような状況の下で、さらに取引の適正化、料金の透明化が必須ということでございまして、平成 27 年 3 月に L P ガス販売指針の第 3 次改訂を行いまして、周知徹底を図ってきたところでございます。最近でございすけれども、平成 28 年 3 月、経済産業省がこのワーキンググループの審議を経まして、L P ガス料金の透明化、取引の適正化を図るために、液石法の規則の一部改正、それから同規則の運用・解釈の一部改正、それといわゆる L P ガスの小売営業ガイドラインの制定ということを行いまして、以上を踏まえまして当協会では平成 29 年 3 月に業界自主ルールでございす L P ガス販売指針を再度見直しまして、第 4 次改訂版として再度周知・徹底するというところで、現在に至っているわけでございます。

次のページをお願いいたします。なお、平成 29 年の経済産業省から示されました運用・解釈通達の一部改正におきまして、先ほど来議論になっております賃貸集合住宅等におきまして、L P ガス販売事業者の費用負担により、空調設備等を設置し、その設置費用を L P ガス料金に含めて、当該住宅の入居者に請求する場合には、液石法第 14 条に定める書面に明示するというふうになっておりまして、これに沿いまして現在 L P ガス販売事業者は対応するよう当協会としては周知徹底をしているところでございます。

次のページをお願いします。これは先ほど来ご説明いたしました、この一連の過去の販売指針の策定、第 1 次原案ができ、その後 1 次改訂、2 次改訂、3 次改訂、4 次改訂となっております。

スライドの 14 でございます。スライドの 14 は、現行の販売指針の中身でございまして、ここにございすように L P ガス販売業者が守るべき 5 つの原則といたしまして、消費者のエネルギー選択の自由を尊重すること、それから取引関係、契約の内容締結を明確にしまして消費者に説明すること、それから継続的・安定的にガスを供給する体制が整ってい

ること、保安の確保を不断の努力で全うすること、料金算定方法に合理性があり、消費者に説明し、理解されていること、この5つをまず原則として徹底をするということになっております。

スライドの15でございます。ここの第2章におきましては、勧誘・申込みの適正化、それから勧誘時の注意事項・禁止事項等、それから契約の締結、ここにつきまして、ルール化を進めまして徹底をしているところでございます。

スライドの16でございます。契約・解約の注意事項にも、事前に説明すべき事項でございますとか、14条書面の交付時に説明する事項、契約解除時の扱い等々、細かく会員に分かるようにこの指針を作っております。

それからスライドの17でございますが、解約時の扱い、それから料金の精算、供給設備の撤去、ここのところにつきましてもこういうルールでやるんだということで明らかにしているところでございます。

スライドの18でございますが、料金透明化の確保のところ、料金情報の提供と十分な説明、価格の算定方法、それから料金情報の積極的な提供とございますように、明示をしているところでございます。

最近でございますけれども、ここ数年、非常にこの問題がまた問題になってきておりまして、LPガス販売事業者が不動産会社または賃貸集合住宅のオーナーなどから、ガス機器や家電設備といったさまざまな製品の費用負担を要求されていると、いわゆる貸付配管・設備等に関わる商慣行に関する問題が増加しているという報告がございました。これを受けまして全国の実態を把握するため、私どもに属しております47都道府県協会、LPガス協会の役員を対象にいたしまして、取引の適正化に伴う貸付配管・設備等の商慣行の実態調査を昨年の10月に実施したところでございます。

その結果が次のページでございまして、これまで過去1年間、21年の4月から22年の3月の間、不動産会社または賃貸集合住宅のオーナー等から、ガス機器や家電設備など要求された主な製品ということでございます。対象物件といたしましては、賃貸が87%、建売が13%、要求された製品としまして、給湯器が一番多くて40%、次に配管、それからエアコンなどもございます。回収方法でございますが、転嫁していないという回答が66%でございました。なお、要求された主な製品でございますけれども、ガス衣類乾燥機、温水洗浄便座、カメラ付きインターホン、洗面化粧台、宅配ボックス等々、およそガスに関係ないものを要求されているということに加えて、いわゆる世帯数で幾らというような紹介料を要求される、あるいは土地利用料、たぶん住宅の敷地、そのマンション等賃貸集合住宅の敷地の土地利用料ということでございますが、世帯数に年何万円要求されるとか等々、その他水栓、照明、リフォーム代とか、もろもろの要求をされているというものでございます。

22ページのところでございますけれども、これは具体的な調査の結果、出てきた生の声でございますが、オーナーチェンジの際に入居率を上げるために、エアコンの無償貸与を

要求されたと、断ろうとすると、ほかのLP会社に変更すると言われた。それから、設備貸与の条件が口頭・書面で伝えられ、断ろうとすると、他のLPガス販売業者に契約変更すると迫られたと。オーナーから他のLPガス販売事業者からこの条件で売込があったが、対応できるかと、逆に安い料金の提示を迫られて、できなければ切り替えをするということだとか、給湯器の故障のために交換の依頼を受けたところ、ほかのLPガス販売業者も営業に来ていたので無償貸与にて契約をされてしまったとか、こういった事例があったということでございます。

それから、23 ページでございますが、不動産会社がオーナーとなりまして、給湯器全てを無償貸与、ガス料金は値下げしろと。紹介料は1メートル何万円と条件が出されたと、断ったらほかのLPガス販売事業者に変更されたということでございますし、不動産管理会社から、入居率を上げるためにガス衣類乾燥機の無償取り付けを提案されたと、断ると、ほかのLPガス販売事業者への変更を示唆されたということでございます。それから、ほかのLPガス販売事業者の売込があったオーナーから、継続条件として、給湯器、エアコン、インターホン、ウォシュレットの設置、ガス料金の引き下げ、謝礼として商品券贈与の条件提示があったと。こういった生々しい声が幾つか出てきております。

この実態調査の結果の集計結果が24 ページ以降に出ております。

一番左側の件数のところは22 と書いてございますが、これは例えば何々不動産会社、何々オーナーと、こういったものでございます。それで、対象物件が建売と賃貸で一不動産会社等におきまして複数やっているケースがございますので、この件数と対象物件の件数が必ずしも合うものではございません。要求された製品は、ここに書いてございますとおりでございます。これは自由回答でございますので、回収方法につきましては、回答していないケースも多々ございますが、いわば営業上のノウハウに関する部分がございますので、積極的に情報公開したくないという向きもあるだろうということで、ちょっと実態調査としましては全体の状況が全て捉えているわけではないということでございます。ただ、返ってきたものをまとめますと、先ほどご説明したようなデータになっているということでございます。

スライドの27、最後でございますが、取引適正化の問題への対応は、LPガスが消費者の方々に選択されるエネルギーであり続けるために、われわれLPガス協会としては極めて重要な問題であると認識しております。特にこれからカーボンニュートラル等で対応を深めまして、私どもの業界も生き残りをかけて対応していかなければいけない、そのためには、大前提となる保安の確保はもとより、取引の適正化は大変重要な問題と認識しているところでございます。

これまでもLPガス販売指針の周知徹底を図ってまいりましたが、先日の実態調査の結果にございますように、近年の状況を踏まえまして、さまざまな対応の検討が必要だということでございます場合には、以下の3点を十分考慮の上でお願いしたいと思っております。一つは公平性でございまして、大手・中小のLPガス販売事業者が適切なルールの下

で競争できるということでございます。やはり平等な、きちっとした土俵で競争できるということは大事だと思っております。もう一つは実効性でございまして、先ほど来資源エネルギー庁、それから北海道生協さまの方からもご説明があったように、L P ガス業界だけでなく不動産関係業界とも連携した対応が必要でないと、実効性の上がないものと思っております。もう一つは安定性でございまして、現行の制度下で取引をいたずらに混乱させないことでございます。現行制度で、役所のご指導の下で、きちっと 14 条書面を交付し、私どもの作った販売指針のルールに基づきましてビジネスをやっている業者も多数ございます。そういった現場がいたずらに新たな制度改正で混乱するということはあってはならないと考えておりますので、その点のご配慮をぜひともお願いしたいと思っております。

私からのご説明は以上でございます。ありがとうございました。

○内山座長

どうもありがとうございました。

それでは、これから自由討議に入りたいと思います。今日は初回ですので、各委員の方々から一言は何かご意見を頂きたいなと思っております。ご意見のある方は挙手でも、ネームプレートを立てていただく形でも、どちらでも結構ですのでお知らせください。それから、オンライン上で参加されている方々においては、既に挙手ボタンを挙げられていますけれども、挙手ボタンを挙げていただければと思います。

それでは、いかがでございましょうか。一番最初で。お名前が小さくて読めないんですが、既に挙手……。浦郷委員、お願いいたします。

○浦郷委員

全国消費者団体連絡会の浦郷です。ご説明ありがとうございました。賃貸集合住宅の L P ガス料金においては、無償貸与という、そういう商慣行によって消費者に不利益が生じているということは明らかです。エネ庁の説明にあったように、無償貸与という形で負担をしたことのある事業者は 6 割以上ということで、これは本当に小さな事業者以外はほぼ行っていると考えてもよいかと思います。そして、その設備の費用は当然 L P ガス料金の中に含まれてくるわけですが、それが消費者にも分かるように提示されているのかというと、恐らく三部料金制として明示している事業者はほとんどないと思われます。

昨今では、給湯器やコンロだけでなく、エアコンやインターホン、温水洗浄便座など、賃貸集合住宅のオーナーや建設業者からの要求がエスカレートしているという話ですが、それに伴い高額になった L P ガス料金を、設備費が含まれているということを知らずに消費者は払わなければならない。これはまさに消費者被害であると考えます。賃貸集合住宅の消費者は、入居してから L P ガスの料金を知るので、料金に不満があっても受け入れるしかない。消費者に選択の機会が事実上ないということに関しましては、契約締結前に L P ガス料金の確認ができるよう、情報提示の要請というのが、経産省、国交省から各関係団体に行われましたが、これはどの程度実行されているのでしょうか。要請の通知がされ

てから1年半以上たちましたが、経産省、国交省においてはきちんと確認をしていただきたいと思います。

今回、エネ庁から論点案が出されていますが、ガス料金と配管やガス機器等の設備費、これを完全に分離させるという案に賛成いたします。どのようなやり方で進めるかはこのワーキングでしっかりと議論していきたいと思います。無償貸与・無償配管という商慣行については、L Pガス事業者にとっては被害者と加害者の両面があるといわれていますが、消費者にとっては何の利益もなく、料金の実際の内訳も知らされずに支払っています。これはもし設備投資の償却後も上乗せ料金を払っているとしたら、これは本当に重大な消費者被害になります。これまで全国消団連では、数年にわたりL Pガスの課題に取り組み、消費者にとって分かりやすい料金体系、それから情報提供を訴えてきました。最近では、消費者庁や消費者委員会に対し、課題の解決に向けて省庁間の連携の加速を促すことを求める要望書というものも出しています。また、公正取引委員会に対してもこのような商慣行の実態調査を求めるなど、連絡を取ってきております。現在のこの商慣行を見直すことを、不動産関係事業者、L Pガス事業者ともにしっかりと考えていただくこと、また消費者保護の視点から経産省はじめ国交省、公正取引委員会、消費者庁を含めた省庁間においても連携した対応をお願いしたいと思います。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。ほかの委員の方でご意見を承りたいと思います。

柴崎委員、お願いいたします。

○柴崎委員

すみません。声がかすれているので、立ってしゃべらせていただきます。

まず、この問題を考える時に、2つの大きな山を考えなければいけないと思います。一つは無償配管、貸与配管の問題と、もう一つは集合住宅の問題で、この点を分けて考えなければいけないと思います。特に集合住宅が極めて問題があると思っていますので、そのことについてお話ししたいと思います。

まず無償配管と貸与配管の違いは何かということです。あらかじめこの配管は誰のものであるかをはっきりとオーナーさん、所有者に明示して、そしてL Pガス供給契約を締結する。これは無償配管ではありません。明らかにこの配管はうちのもので、費用はうちが出しました、その費用は何年で償却します、こういう話をした上で契約をします。これは無償配管ではなく、貸与配管であります。これは平成12年に取引指針を作った当時の協会の考え方でありまして、これを各県にも伝えて、しっかりそのとおりにやってほしいということで進めてきました。

では何でこの貸与配管だ無償配管という問題が出てきたのかを、簡単に申し上げますと、都市ガスは国が勧めて広げたものであり、道路の下に配管をどんどん通して、都市ガスをどんどんまいてくれという話になったわけです。そうするとL Pガス業者はどうやって競

争するんだと。都市ガスを通すために、ほとんどただに近い費用で道路を使えるわけです。一方のLPガス業者は、運搬に人件費がかかっている、とてもじゃないけど勝負にならない。そこでどうするかというと、LPガス配管は都市ガスと違って、敷地の中に配管しなくて済む。だから都市ガスとの競争のために配管はうちの方で代わりに出しましょうと、こういうやり方になったんです。

ここが無償配管というか貸与配管のスタートです。これもオイルショックの時に、相当ガス業者が疲弊してきていたので、こういうやり方はやめようということで、全国展開になりました。ところが、他の業界等から、それは困る、やってくれという圧力があって、そのままこの配管が続くようになりました。それが平成9年ころ、自由化、自由化、安ければ何でもいいんだという中で、いろいろなキャンペーンが張られまして、これまではガス料金は国が決めていた、これからは自由料金になるから、どうにでもなるんだという事実と異なることを宣伝して、お客さんを取る業者が増えてきたわけでありました。どういうやり方をするかというと、中小の300件ぐらいの顧客を持つ販売店に対して、そのうちの100件ぐらいの顧客に思いきり安い値段で売ると、その顧客を取られて、その販売店はもう生活できなくなります。そうなるとうどうなるかというと、安い値段で売った業者は、お客さんを取られた業者に対して、うちにお客さんを全部売れと、買ってやると、こういうやり方をして、その店を取るというやり方をしていました。こういうとんでもない商売をやっていた一部業者がおり、これはまずいよとなって、しっかり協会が正さなきゃいかんよという話になりました。そのことから、いろいろなルールができたわけでありました。

では、集合住宅の問題に絞ります。どうして集合住宅に絞るかということ、集合住宅で一番問題になっているのは、先ほどご覧になったように、ごく一部の業者がオーナーに対していろんな設備を付け、ガス料金が高くなっているという点です。極端な例は、エレベーターまで付けたという話も聞いており、これはむちゃくちゃじゃないか、何でそんなお金があるんだということも問題とされました。そのごく一部の大手業者は、個別住宅に付けられた配管等は住宅に付合するから、配管等を付けた販売業者に対して金を払う必要はないといって、自分の顧客に切り替えています。ところが、集合住宅になると配管は自分の所有だとして今度は権利を主張して譲らないんですね。しかも、付合で所有権がないと言われることを恐れて、配管の設置費用を請負代金として請求することにしています。その請負代金も、LPガス供給契約を途中で解約したら、請負代金を払ってください、ということにして、期間が経つほど請負代金額は減っていきますという言い方をしています。つまり、個別住宅で付合が問題とされる場合と同じ経済的理屈を使いながら、法理論を変えて、建物のオーナーを縛る。その一方で賃借人のことは無視してガス料金を高くするので困ってしまいます。ちなみに、私は集合住宅に関する訴訟を一件も扱っていません。なぜなら、ごく一部の業者の暴挙を止める人がいないため、みんなじっと黙っているという、こういう状態が続いているからです。

集合住宅の問題点は先ほどから解説していただいたので、皆さんもお分かりのとおりで

すが、まず賃借人がガス料金を選択できない。これは問題です。おっしゃるとおりなんです。LPガスだけは業者を変えようがないんです。電気は変えられる。水はそれぞれのところの公共団体がやって、これはそれなりの認可料金ですからどうにもならない。ただガス料金はいったんガス屋が決まっちゃうと変えられない。そうだとしたらどうすればいいのか。集合住宅においては、貸す段階でオーナーが、うちのガスは幾らですとはっきり明示すべきなんです。ガス業者というよりもオーナーがはっきり明示しなきゃいけない。それをやらなかったら不動産の賃貸業として規制を受けると。このぐらいのことをしない限り集合住宅問題は解決できないだろうと。個別住宅の切り替えで不当に設けた一部業者は、幾らでも集合住宅に資金を突っ込むことができるのですから、こういう不平等な業界の中で、業界主導で是正しろと言ってもまとまらないんです。つまり、自分が一生懸命顧客を獲得したところをただでみんな持っていかれて、そのお金を稼いだ人が集合住宅にボンボン金を突っ込んでいる。そして集合住宅に関しては自分の利権を守ろうとして、ルールを作ろうとしている。他の一般事業者は誰も賛成しません。ではどうするか。一つには、公正取引委員会が入って、賃貸業をやっている家主に対して、ガス販売店に配管や設備を付けてくれなければガスを供給させないよなどと言わせないこと。つまり、建物賃貸業者による抱き合わせ販売ではないか。抱き合わせの販売をしている以上、公正取引委員会が抱き合わせは駄目だとして規制するというやり方です。

もう一つのやり方は、過去 10 年間にさかのぼって、10 年というのは不当利得返還請求の消滅時効が 10 年です。過去 10 年間にさかのぼって、個別住宅を含め、顧客を切り替えたものについては全部前のLPガス販売事業者にお金を払わせることにする。切り替えた事業者というのはごくごく一部の限られた業者ですから、今までたくさん切り替えで獲得したお金を返してもらおう。そうすれば業界もバランスが取れるから、少しは話に乗ろうという方向に動いてくれるんじゃないかと思っています。

今、簡単にお話ししましたが、雑な説明で申し訳ございません。今日、急ぎで紙を作りましたので、後で見ていただければと思います。早口で恐縮でした。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

続きまして、ほかの委員の方はいかがでございましょうか。

豊國委員、お願いいたします。

○豊國委員

私からも同じように貸付配管の今の問題について申し上げたいと思います。まず貸付配管につきましては、これは液石法に基づく制度だということでございます。しかも、業界に定着をしている制度でございます。LPガスの場合、貸付配管でないものというのはむしろごくごく例外で、時々どうしても自分のものにしたいというお客さまがいらっしゃいますけれども、普通は貸付配管ということで事業が運営されているということでござい

すが、これについて裁判で敗訴する事例が発生しているということで、今回テーマになっているということだと理解をしています。これにつきましては、判決の内容をぜひ詳細に検討するということが非常に重要であると考えております。勝訴案件、敗訴案件両方ありますし、それからロジックにつきましても、民法の付合によって所有権自体を否定するというものもあれば、そこはそうではないんだけど、消費者契約法の考え方によって、違約金の妥当性というところが問題になっているもの、この辺を切り分けて細かく分析することが重要であろうと思います。裁判というのは、基本的には個別の紛争事例の解決というものが目的でありますので、そこで述べられたロジックを直ちに一般化するのかと。さらにはそのロジックで法律を変えてしまうのかということについては、今に言うまでもなく、相当な検討が必要だろうと思います。

その関連で、私は民法の付合を理由とした貸付配管の所有権否定という部分につきましては、実は疑問を感じざるを得ないということでもあります。具体的な問題として2点申し上げたいと思います。私どもの会社でも、貸付配管、これは当然行っておるわけございまして、これについては消費設備の配管に毎年数億円の設備投資を行っております。取得した配管については資産ということで計上して、償却をしているということで、これに基づいて決算をやっていると。これはどのLPガス会社も同じだと思いますが、しかしその付合によって所有権がないということになりますと、これは資産ではないということになりますので、そうするとLPガス会社はみんな決算報告を変えなきゃいけないと。大変な影響だと思いますけれども、裁判所は本当にここまでやると言っているのかということでもあります。

それで第2に、貸付配管につきましては、ガス販売事業者の切り替えがあった場合、LP法の規定に基づいて所有権を移転しなければならないということになっておりますので、ここで消費配管の売買が行われるということでございます。これは、日常的に行われている売買契約でございまして、業界全体としては恐らく毎年何万件もある契約が日常的に行われているということでもありますので、付合によって所有権がないということになると、この日常的に行われている契約は全部無効だと、こういうことになるわけですが、これは大混乱ではないかと思います。貸付配管の問題について、ガス料金の在り方ですか、透明性という観点から見直し・改善が必要であるということについては異論はございません。ただし、LPガスの利用に不可欠な配管の問題と、例えばガス利用と関係ないエアコンの問題というのを同じように扱うというのはどうかと思いますし、ここはLP事業の根幹に関わる問題なので、実態を踏まえた詳細な検討をした上で方向性を立てていくということでお願いをしたいと思っております。

以上でございます。

○内山座長

ありがとうございます。

それでは、ネームプレートを立てられている吉田委員、お願いいたします。

○吉田委員

日本瓦斯の吉田でございます。皆さんご指摘のように、大きく2つ問題はあると思っております。集合住宅における無償あるいは貸付等での消費機器、あるいはエアコン等、こういったものの問題と、それから主には戸建てにおける、今ご指摘のありました貸付配管の問題と思っております。

1点目の無償機器あるいは貸付の機器、これについて正直弊社も実態として行っているというのは事実でございます。これは経営の立場から言いますと、非常にやはり顧客獲得費用というのが、近年こういったものがエスカレートするのは、これは各社さま同じだと思いますが、非常に獲得費用ということでかさんで、経営上も一つの課題になってきております。そういう意味では、各社さん足並みをそろえて、こういったものを自粛して、これで利益を得ているのは誰かという、こう言ったらあれですけども、不動産業者さんあるいは大家さんということで、LP会社も消費者も利益を得ていないということでは、各社足並みをそろえてということであればぜひそういった方向に行くべきかということも思っております。ただ、以前もこういった取り組みがあつて、なかなか定着しないというのは、まさにこれは私はこれをよく見てゲーム理論における囚人のジレンマと同じだなと思うんですが、やはり抜け駆けをする人、これは弊社の現場でもやはりお客さんを捉えることを考えると、どうしてもこれをやるというインセンティブが働くというのは当然でございます。そこはきっちりとわれわれは仮に皆さんまとまってということであれば、きちんと指導をしていきたいとは思いますが、しかしながら抜け駆けが出てしまうとか、あるいは携帯電話の1円携帯、総務省の方はいらっやしませんけれども、あれだけ指導しているわけですけども、実態としてそこをかいぐるようなことが出るとこの間も指摘されておりました。同じようなことが起こると、またなし崩しになってしまうということで、先ほど来、北海道生協の川原さんも言われていた、法律でという考えもありますし、ただ難しいということであれば、これは事業者足並みをそろえて、さらには監視体制、それから違反した場合の制裁ということをしきりとセットで考えないと、きちんと進んでいかなのかなとは考えております。ただ、その時に懸念になるのは、法律ということであれば特に問題ないと思うんですけども、事業者間の申し合わせということであると、これは公取委さんの観点から、いわゆるカルテルではないかというようなそしりを招くのではないかという懸念を持つ方も、これはいらっやるわけでございます。そこについては経産省さんの方でも裁きをお願いできればと思っております。

2点目の貸付配管につきましては、私も数多くの判例を見て、今豊國さまがおっしゃったとおり、付合の判例とか、消費者法に基づく判例とか、そういったことが幾つかございますけれども、やはり最近の判例のトレンドで言いますと、あるいは一般的な考えからいっても、実際の配管等ご覧になった方は多いと思いますが、建物に自主的に付合一体で、それを切り離した取引の客体とするというのは、若干論理的に無理があるのではないかと考えております。もちろん一朝にしてそうした際、これまでの資産償却をどうするのかと

か、大きな混乱を招くので、これは一朝にしてどうこうということではないかと思いますが、ただ考え方として、やはり付合として考えるのが自然なのではないかと思っております。これは集合住宅においても、集合住宅の場合、配管の実態は若干違いますが、もちろんこの客体として扱われるような、建物と一体となっていない部分はともかくとして、建物と一体になっている部分については、これは柴崎委員のペーパーにお書きのように、建物と一体になっているので、そこを客体とした貸付とかそういったものというのはやはりおかしいと。これはまたガス消費機器とかエアコンとかとはまた違う論点というのは、豊國さまのご指摘のとおりかと思いますが、こういった整理ができるのではないかと考えております。

私からは以上です。

○内山座長

ありがとうございます。続きまして、林委員、お願いいたします。

○林委員

私は消費者の立場からの、浦郷さんですとか北海道生協さんの発言にはほぼ同意いたしております。本当に今回問題になっている無償貸与ですとか無償配管に関してのことは、ずっともう何十年も言ってきたのに、全く三部料金制を採用する企業さんがいないということは、もう業界の方たちの姿勢を待っているのは絶対にこれは無理だと判断してもいいんじゃないかと思うんですね。だから、やはり外からの規制を、本当はしたくないんですけども、どうしてもそこへ持っていかないと、この状態が変わっていくということはないかなと思います。

ですから、消費者の立場としては、三部料金制を法的にこれを採用しなきゃいけないんだということまで踏み込んでいただきたいかないと考えております。

それから、先ほど皆さん訴訟、訴訟と簡単におっしゃっているんですけども、消費者の立場から申し上げますと、訴訟をされるとか訴訟に関わるとかということは、非常に重大なことになるんですよ。そんなことで消費者を脅す業界なんですかということを私は言いたいかと思います。以前はほかのエネルギーよりも相談件数が非常に多くて、ブローカーが暗躍する業界だというような悪いイメージが非常にまん延しておりました。最近エネルギーの相談件数は、電力が圧倒的に増えていて、高い料金に泣いている方たちがたくさんいるというのが分かっていますけれども、LPガスは本当に減少傾向が続いているんですよ。だからここで業界のイメージというものをもっと大事に考えていただいて、ブローカーの切り替えの勧誘時の価格と、それから実際にその事業者さんがホームページに表示している価格の差、それを消費者にちゃんと説明ができるのかということを、私は声を大にして言いたいと思います。価格の差というのもそれなんですけれども、不透明な料金体系、同じ事業者さんでそれこそ十何個、三十何個という料金体系を持っているということ自体、異常な事態だと私は思います。山の上とか離島だとか、そういういろんな条件があるのは分かるんですけども、それが何でそんなに消費者に説明ができない、難しい計算

の中から出てこなきゃならない価格で今もやっているのかということです。インターネットが普及していますので、ホームページ上で表示している価格、それがほとんどホームページを持っていらっしゃる業者さんは、トップページにぜひ自分のところの平均価格を貼り付けていただきたいと思います。それによって、消費者だって価格を見て事業者を選ぶという選択ができるわけですね。賃貸住宅の場合は本当に選択権がないということで、高い高いというイメージを持った、親御さんからのご相談が非常に多い。まだまだ続いております。そういうことを考えていただいて、業界のイメージ、私たちの暮らしを支えるLPGガスなんですから、もっと多くの消費者に選ばれるというよりも、愛されるエネルギーになってほしいと思って、これをすごく言いたいと思って今日ここにまいりました。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。あと委員の方だと、高橋委員と中田委員。じゃあ中田委員、お願いします。

○中田委員

それぞれの視点から今たくさんお話を受けまして、電力や都市ガスの業界が垣根を越えた競争下にある中で、私たちLPGガス業界というものは、現状後ろ向きな強いられた競争をしておりまして、需要家にとっては価格が分かりにくい異常な状態であるということを理解すべき時期に来ていると痛感しております。需要家であるお客さまに、安定的かつ経済的なLPGガスをお使いいただけるようにと私たちトーエルは目指しております。この思いはLPGガスに携わる事業者の方々共通の思いであるとは認識しています。そう申しましても、総論は賛成であっても、各論では大変難しい課題が多いと存じますので、それでもLPGガス業界がこれからは公共性を有して、需要家の皆さまから選ばれるためには、事業者がみんなで変わらなければいけないのだと、そういう時期が来ていると強く皆さまとともに認識してまいりたいと思っております。これからも建設的な皆さまの前向きなご意見を参考に、私も改革に向けて意を強くしてまいりたいと本日痛感いたしました。よろしくお願いします。

○内山座長

ありがとうございます。それでは高橋委員、お願いします。

○高橋委員

皆さまのお話を聞いて、特に消費者の方のお話を聞くと本当に耳が痛いと言うんでしょうか、全くそのとおりだと思っております。ただ、部分的には、反論じゃないですけども、説明をしていきたいところもあるんですが、業界としても取引の適正化、料金の従量適用にしても、これまで法令、それから経産省の示されたガイドラインを全国津々浦々の会員さんに、あるいは事業者に対して周知および徹底を促して、これは全く事実でございます。全国LPGガス販売業者には、法令に基づきましてお客さまにご理解いただいて供給をさせていただいているところだと思っておりますが、現実はどうでないお客さまがいら

っしやる。

これは本当に重く受け止めなきゃいけないと思っております。また、当然改善が必要なのは改善を促していくと、こう考えております。

ご案内のように、先ほど来申しましたように、プロパンガスは本当に北は礼文島から南は九州・沖縄の離島に、そういった面ではまさにライフラインを形成している責任を強く感じているわけです。そういった中で、こういった問題が起こってきているわけですが、まさにこういった時期を逃したらもう二度とできない、あるいはまた遅れを取ってしまうということなので、この制度改革に関しては、私はもうそういう時期だと。

ただ、一つお願いがございまして、まずこれは先ほどプレゼンの中で村田専務も話したんですが、1つ目としまして、大手・中小の規模を問わず、全ての事業者が適切なルールの下で、本当に公平に競争ができるようにお願いしたいというわけです。私もそういった面では中小零細の個人的には立場でございます。

2つ目としましては、取引の適正化に関しまして、ガスの消費機器をはじめとして、設備投資が課題である。これが問題の背景で、今回の根本であり、スタートだったんじゃないかと思います。これについては業界だけでなく、一方の当事者であります不動産業界からも適正な対応が必須であります。取引適正化への対応を、実効性を確保すると、こういった論点に基づいて留意した制度設計をお願いしたいということです。

3つ目としまして、現行の液石法に基づきまして、L Pガス事業者は消費者にいわゆる14 条書面を交付しまして、それに則してお客さまと取引を行っているというのが現状でございます。大多数の業者は、安定した取引に、そういう状況だと思っております。こうした現行の制度下で取引をいたずらに混乱させるような、そういった制度設計だけは考え直していただきたい。ですので、慎重にお願いしたいと思います。

また、L Pガスと設備代と区分けする案、三部制料金ということでございましょうが、L Pガス料金の基本料金の定義をいま一度明確にする必要があると考えております。これがないと、いわゆる抜け穴ですね、先ほど来申し上げましたような穴が生じまして、新制度に基づく公平な競争が阻害される恐れがあります。例えば、ガスの警報器のリースです。どこまで認めていただくのかと、近年の新たな技術動向をも踏まえて、供給に不可欠な機器コストを基本料金に含まれる項目にした場合、何が該当するか、そういったところを明確にお願いをしたいということでございます。

ある意味、私は競争は歓迎しておるんです。あくまで公平な競争ということで強くお願いしたい。ただ、業界は本当に北から南までという中で、大小さまざまな業者さんがいらっしやいます。なかなかそういった声が末端まで届くのには時間がかかる。そういったところを、次のワーキンググループの議論動向を踏まえるんでございますが、できますれば一定のお時間を頂きたいと思えます。次が4月を予定されているそうですが、できましたら5月、時間さえ余裕を頂ければ、私どもは十分末端にまで周知ができるんじゃないかと思っておりますので、ぜひその辺のご猶予をご検討いただきたいと思いますと思っております。

以上でございます。

○内山座長

ありがとうございます。それではオブザーバーの方を含めてご意見を頂きたいと。

橘川先生、お願いいたします。

○橘川オブザーバー

いろいろ複雑な問題なんですけれども、問題を整理した方がいいと思いますね。大きくは賃貸と戸建てに分かれて、ざっくり言っちゃいますと、賃貸は消費者が被害を受けていて、戸建ては切り替えられたLPガス事業者が被害を受けている、そういう構造です。裁判の話はほとんど戸建ての方の話だと思います。これはある業界で消費者被害が生じている時となりましたら、業界の内部の事情はさておいて、解決しなければいけないことは明らかなので、このワーキンググループはまずは賃貸の方の問題を中心に議論すべきなのではないかと1点思います。

そういう意味では、全L協が実態調査をされたというのは、すごく意味のある調査だと思います。24ページから26ページ。ところが結果を見ますと、非常に粗密がありまして、岐阜県のようにものすごい数の調査をされたところと、宮城県のように回答なしというところもある。それから、ある意味問題だと思うんですが、調査した件数に対して、回収方法が明らかに過半数が答えていないというところが3つありまして、それが北海道。川原さんが怖いのかもしれませんけれども。あと東京、大阪なんですね。そういうところでは、この問題を本当に業者として真剣に考えているのかというところが問われるような結果にもなっています。一方で、明らかにこれは縦に見ますと、今一番問題になっていますガス料金に転嫁して回収というのが多いのは、関東地方。懇談会で言うと、内山先生がやられた北関東と、私が担当している南関東に集中しています。一部、石川、滋賀、熊本も結構高いんですが、それは部分現象でありまして、この関東に集中しているということは、ここに来られているやはり大手2社が活躍されているところが問題であるということでもあります。

その辺から、この調査はいろんなことが分かりますので、非常に重要なんですけど、問題は、私は定光部長が冒頭にけんけんがくがくと言われたのであえて問題提起しますが、全L協の言われている最後の安定性というのが大問題だと思っています。既に公取委の問題提起から24年、全L協自体の販売指針から13年たっているわけですね。それで今から移行期間を設けると、次の会議を遅くしろというのは、いかにも発生している消費者問題に対する責任としてはまずいんじゃないかと、こう思っております。

ただし、そこが問題になりまして、実効性のところなんですけれども、これ自身は私自身も今まで関わってきて、料金透明化もそうでした。それから、水害時のシリンダーの流出問題もそうでした。いろいろ業界で指針も作ります。省令も変えたりします。でも、なかなか実行まで時間がかかるんですね。先ほど面白かったんですけども、村田オブザーバーが17年の経産省の指導を、どちらかというとニュアンスとしては、空調を認めている

ような感じで引用されたんですけれども、明らかにあれは、空調は三部料金で別立てにしてくれというところに力点があるわけでありまして。つまり安定性の根拠になっているのは、経産省の制度にのっとってやってきたんだから、いたずらに変えないでくれというわけですけれども、その制度自体が問題だったということが、私自身も忸怩たる思いですけれども、消費者被害が生じているこの現状の下では出ているわけですから、それを考えますと、こういう調査は本当は粗密が出ちゃう全L協ではなくて、この委員会とか、経産省と国交省がやるだとか。それで具体的に言いますと、LPガス事業者に事実上リベートを求めるような、設備投資を求めるような、そういうことを言った住宅メーカーや不動産業界や、そういう姿が明示化されるということと、逆にこれは大手の方がこれを行っている率が高いということは、逆に不動産業界に対して、大手のLPガス事業者が提案しているという実態があると思って。これは国交省にお願いしたいんですけれども、大手のLPガス事業者から不動産関連業界にそういう提案があったというような実態を押さえてもらって、その2つの実態を突き合わせることによって実効性を高めていく。そのためにはこのワーキンググループは3回とか4回で終わらせるのではなくて、数年の間はやはり続けて、内山先生がお疲れですけれども、そのチェックを続けていつていただきたいと、こう思います。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

時間が押していますので、高橋委員、短めに。

○高橋委員

一言だけ。私が安定と申したのは、決して業界内の安定という、そういう意味じゃございません。いきなりそういうことをやると、結局価格でバラバラになったり、予測できないことがあるので、結局は市況が乱れるということはお客さまに迷惑がかかるという、そういった意味で申し上げましたので、業界内のことを私は言っているわけではありませんし、申しましたように、もう競争はある程度私たちは歓迎です。

それで、問題となっているのは、私を含めて、中小零細は本当に真面目にやっていますよ。1万7,000ということでしたデータにありましたが、そのうち1万以上の業者が約250という。大手と言われているところです。問題は、やはりその辺の方々に襟を正してもらうというか、業界内も全部も含んでそういったところになるんじゃないかと思っていますので、その辺は誤解がないようお願いしたいと思っています。決して私どもは競争したくないわけじゃ全くございません。

○内山座長

ありがとうございます。もう時間が来ていますが、どうしても一言だけ言いたいという方があれば拾いたいと思いますが、いかがですか。

○柴崎委員

ちょっとだけいいですか。

○内山座長

はい、短めにお願いします。

○柴崎委員

ごく短く。先ほど料金の問題が出ているんですけれども、どうぞ見てください。個別住宅で料金はほとんど問題にならないはずです。必ず店は出していますから。そして、この時に貸付配管があった時には、配管があってもなくても、その平均的価格で売っているはず。個別に関してはそういう問題が起きていないと思っていますので、ぜひ見ていただきたい。それに対して集合住宅はとんでもない金額があります。とんでもないことです。この点に関しては、今先生おっしゃられたように、これは解決の方向で何かしなきゃいかん、それはよく分かりますので。

以上、一言だけです。

3. 閉会

○内山座長

ありがとうございました。時間が来ておりますので、いったん今日はここで締めたいと思います。いったん事務局に議事をお返ししたいと思います。

○永井課長

委員の皆さま、オブザーバーの皆さま、意見をありがとうございます。今回いろいろお話を聞きまして、共通的に問題意識を持っているところもあったかと思います。そういったところをあらためまして整理いたしまして、また次の委員会を4月と考えておりますけれども、その中身、方向性なんかも、この会議という場だけではなくて、事前にいろいろ調整をさせていただきながら、ある程度こなしの上でまた次の会議を設定させていただきたいと思っております。今回は本当にさまざまな意見をしっかり事務局の方で消化をいたしまして、次につなげていきたいと思っておりますので。どうもありがとうございます。次回の日程調整はまた事務方からやらせていただきたいと思います。

事務局からの説明は以上になります。

○内山座長

では、これで締めさせていただきたいと思います。本日の液化石油ガス流通ワーキンググループ、長時間にわたり活発な議論をいただいたこと、大変感謝申し上げます。また次回よろしく願いいたします。どうもありがとうございました。