

総合資源エネルギー調査会
資源・燃料分科会 資源開発・燃料供給小委員会
液化石油ガス流通ワーキンググループ（第 11 回）

日時 令和 7 年 3 月 19 日（水）13：30～16：02

場所 経済産業省別館 2 階 238 各省庁共用会議室

1. 開会

○日置室長

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・燃料分科会資源開発・燃料供給小委員会第 11 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。

燃料流通政策室の日置でございます。皆様におかれましては、本日ご多忙のところ、ご出席いただき誠にありがとうございます。

本日の会議は、審議の模様、インターネット中継を行わせていただいております。

それでは、内山座長に以後の議事進行をお願いいたします。

○内山座長

皆さん、今日は足元が悪い中でお集まりいただきまして、どうもありがとうございます。

まず最初に、2 月末、前回、皆さん、準備いただいたにもかかわらず、全く私ごとの事情で流会となってしまいました。ただただおわび申し上げたいと思います。

それでは、本日の会議、早速始めさせていただきたいと思います。

議事次第に記載している議題について、ご議論いただきたいと思います。

まず初めに、事務局から連絡事項がございます。

○日置室長

お手元の資料 2 の名簿にございますとおり、本日は山王丸様にご欠席でございます。また、縄田様がオンラインにて途中参加の予定となっております。

本日は、事業者ヒアリングということで、ENEOS グローブエナジー株式会社の佐藤様、そして株式会社サイサンの服部様、あと、大和リビング株式会社、長嶋様にご参加いただいております。また、関係省庁といたしまして、国土交通省、消費者庁、公正取引委員会にご参加いただいております。

恐縮でございますが、プレスの皆様、撮影はここまでということでお願いさせていただきます。

以上でございます。

2. 議事

（1）LP ガス事業者等による取組状況（ヒアリング）

(2) 三部料金制の徹底に係る規律の施行について

(3) 市場監視・モニタリングに関する議論

○内山座長

ありがとうございます。

それでは、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。

まず前半、事業者ヒアリングでございます。

最初に、事務局より資料3を説明していただいた後、事業者の皆様から説明をいただきたいと思います。その際、ファクト確認を中心に質疑の時間を取りたいと思っております。

それでは、まず事務局より、資料3をお願いいたします。

○日置室長

資料3でございます。事務局提出資料①となっている資料でございます。

2ページ目をご覧ください。商慣行是正に向けた取組状況に関する事業者調査（概要）というページになってございます。

前回のワーキンググループでは、商慣行の見直し宣言、これの件数であったり、外形的に見える状況を分析したものをご提示させていただきました。

ただ、ご意見としまして、実際どのように取り組まれているのかというものをもっと知りたいというようなお話もございまして、ここは全国的に販売を展開している大手の事業者様のご協力をいただきまして、各社の商慣行是正に向けた取組状況、それぞれヒアリングなり調査をさせていただいて、まとめさせていただいたものが、この資料ということになってございます。

本日、生の情報として、事業者の取組についてプレゼンいただけたらと思っておりますが、その他の各社の取組のところに入っているということで、ご参考になればと思っております。

また、我々としては、こうした事業者の取組、いい情報ということで、それぞれ現場現場で事業者と対峙していくときに参考として扱っていききたい、望ましい取組事例として扱っていききたいというふうに思っております。

かいつまんでご紹介させていただければと思います。

4ページ目をご覧ください。まず、商慣行是正に関する組織体制ということでございます。それぞれ社内で基本方針を定め、そして体制を整備し周知をするということを、それぞれ取り組んでおられるということでございます。

その上で、5ページ目でございます。やはり現場現場への研修、周知というのが大事ということでございまして、何度も理解度テストをやりながら、事業者の理解度を深めていくといった取組でしたり、契約・ルールに関する社内研修を実施するとか、やっているということでございます。

そして、6ページ目でございます。やはり、研修をしたままということにせず、実際に学

んだことが取り組まれているかどうかということモニタリングする、監査をするということ業務プロセスの中に組み込んでいるということが分かりました。例えば、固定資産台帳に記載がないか半期ごとに監視するとか、そういった社内としての法令遵守というものをしっかりと担保しているというようなお話、定期的に報告を受ける、チェックをするということを組み込んでいるというものがございます。

そして、7ページ目でございます。自社の取組状況について、消費者に対してどう説明しているのかという点。こちらは三部料金制の取組なども盛り込まれておりますし、LPガス料金の情報提供に関する取組も入っておるということ。

そして、8ページ目です。不動産関係者の説明ということでは、やはりいろいろな形で努力をされている姿がうかがえるのかなということでございます。法令改正の内容について、チラシを作って説明するということを丁寧にやられている姿がうかがえるというふうに思います。

そして最後、9ページ目でございます。今回の商慣行是正に取り組んで、いい成果を上げた事例ということで、三つの事例を紹介させていただいております。9ページ目の事例は、本日、プレゼンテーションいただくサイサン様のものでもございますが、トータルで申し上げますと、今回、商慣行是正に取り組んだ結果、社員のモチベーションが上がったという効果があったということ。そして、オーナーなり不動産関係者との信頼関係がより深まった、取引が拡大したというお話。そして、投資コストが、無償貸与等をやめるという形で整理をしていくと、投資コストも減少していくと。そうした中で、利益率が向上するですとか、LPガス料金を引き下げる原資を得るということにもつながったと、そういう報告があるということでございます。

実際、無償貸与を要請する不動産会社、オーナーとの関係で、顧客が奪われるということが、痛手は被ったということはあるながらも、いい効果もあったというような声を聞いておるということで、以上が事務局からのご報告でございます。

○内山座長

ありがとうございます。

それでは早速、3社からのお話を伺いたいと思います。

まず、最初は、ENEOS グローブエナジー株式会社、佐藤様からお願いをしたいと思います。

○ENEOS グローブエナジー株式会社（佐藤様）

ENEOS グローブエナジーでございます。本日は、LPガス商慣行是正に関する弊社の取組状況について、ご報告する機会をいただきまして誠にありがとうございます。

それでは早速、中身に入らせていただきます。

2ページ目でございます。ご報告の内容ですが、前半は商慣行是正に関する基本方針、後半はヒアリングで提出いたしました取組推進のための体制、それから関係者との信頼構築というテーマでご報告をさせていただきます。

3 ページ目、お願いします。商慣行是正に関する基本方針の中で、過大な営業行為の制限ですが、弊社は商慣行是正に対する真剣な取組姿勢を内外に示すために、昨年4月1日に、法令改正に先駆けて取組宣言を公表いたしました。そして同日、4月1日以降は、過大な営業行為を一切行わないということを徹底しております。

4 ページ目、お願いします。4 ページ目、取組宣言の内容が書いていますが、時間の都合で割愛をさせていただきます。

次、5 ページ目をお願いします。過大な営業行為の制限に関する弊社の取組の三つのポイントを記載してございます。

一つ目は、エアコンなどのガス機器以外の設備についてはもちろんのこと、消費配管を含めたガス消費設備についても無償貸与を行わないということ。

二つ目は、オーナー様・管理会社様への紹介料・販売リベート等の支払いは金額の多少にかかわらず一切行わないということ。

三つ目は、設備料金を頂く場合は、標準的な販売価格を基準とした適切な設備料金を設定すると。それで、不適切なディスカウントを行わないということ。この三つを大きな方針として取り組んでございます。

次、6 ページ目をお願いいたします。そして、既存契約の取扱いでございしますが、昨年3月以前に交わしました契約につきましては、リストによる期限管理を行いまして、契約期間満了までに契約の解除を行うか、もしくは法改正に抵触する例えばフリーメンテとか、切替え時の違約金等の条文の削除・修正を行う対応をしております。また、物件の売却によるオーナー変更の場合は、旧オーナー様に設備の買取りを請求するか、同様に、法改正に抵触する条文の削除・修正を行った上で、契約上の地位移転の手続を行うことにしております。

次、7 ページをお願いします。次に、LP ガス料金等の情報提供に関してですが、昨年7月1日以降、新規に供給開始を行う全ての消費者の方に対しまして、エリアごとに新たに定めた標準料金を一律に適用しております。そのことにより、料金の透明化並びに料金の低廉化を図るとともに、円滑な料金情報の提供を可能にしているということでございます。なお、賃貸集合住宅の入退去における供給開始につきましても同様に、標準料金を一律に適用しております。

次のページ、お願いします。8 ページ目です。この標準料金とは何かと申し上げますと、基本料金・従量料金に含まれるコスト項目を明確にした上で、コスト積上げ方式により新たに設定した料金でございします。弊社の既存の料金に比べて低廉であること、それから石油情報センターで公表されている地域市況と比べても優位性があること、こういったことを社内でもチェックをかけて設定をしているというものでございます。全国のエリアごと、販売事業所ごとに、戸建て用・集合用、おのおの1種類の標準料金を定めているところでございます。弊社としましては、このたびの法令改正の核心は、料金の透明化、そして料金の低廉化にあると考えております。したがって、この標準料金につきましては、業務効率化等によるコスト削減を進めながら、継続的に見直しを図りまして、今後もさらなる低廉化に努め

てまいる所存でございます。

次のページ、お願いします。料金等の情報提供でございますが、この標準料金を一律に適用するという事は、料金情報の円滑な提供を可能にするという目的もございます。これは弊社だけじゃないと思うんですが、一つのエリアに複数の料金表というのがございまして、これは、オーナー様とのご相談によったり、M&Aの引継ぎであったり、切替えの防衛対策であったり、いろんな理由があるんですが、複数の料金表があって、そういった形では、管理会社様を通じた円滑な情報提供がおぼつかないということでございまして、標準料金の一律適用ということを行っております。この標準料金の導入に際しましては、料金表をホームページに掲載するとともに、管理会社様に対して、こちらに案内文を貼り付けてございますが、入居予定者の方に料金情報の提供を行っていただくよう、広く案内をしているということでございます。

次、10 ページ目をお願いします。三部料金制の徹底ということでございまして、来月、4月1日以降は、全ての消費者の方に対して三部料金制を導入するというところでございますが、この設備料金については、社内の統一ルールを設けまして、適切な設定をするということでございます。また、同時に、先ほど申し上げた新規に供給を開始する消費者だけではなくて、全ての既存の消費者に対しても、標準料金への移行を計画的に進めて、継続的に料金の低廉化を推進してまいる所存でございます。

次、11 ページをお願いします。ここからは、ヒアリングに提出させていただいた中身、内容でございますが、取組推進のための体制として、法改正への社員の理解浸透ということでありまして。この法改正に対する対応マニュアルにつきまして、対応マニュアルを、改正の概要が見えてまいりました昨年3月に作成をいたしまして、社内に周知の上、Web会議等にて全社員向けの勉強会を実施いたしました。この対応マニュアルは、その後、中間取りまとめやQ&Aの公表に合わせまして、都合4回改訂し、都度、勉強会を繰り返し実施しております。また、私を含みます本社のスタッフが適宜、各支店、現場を訪問して、社員の理解度の確認を行う、並びに意見交換会・情報交換会を実施してまいりました。

次、12 ページです。遵守の確認に対する管理体制でございます。弊社は、設備投資や契約の締結につきまして、社内のシステムを使用して決裁を取得しなければ支払いや押印ができないという仕組みがございまして、これを継続しておるというところでございます。また、1年に1回以上全拠点に対して行う内部監査により、実行の状況を重ねて確認しております。

次、13 ページでございます。関係者との信頼構築ということで、まずは消費者の皆様との信頼構築のために重要だと考えているポイントでございますが、繰り返しになりますが、料金等の情報提供をできる限り丁寧に行う。料金の透明化を進めること。これがまずもって大事だろうと。それから、不断の企業努力によりまして、料金の低廉化を進めていく。これも並んで一緒に大事なことだと考えてございます。

次、14 ページでございます。いわゆる利害関係者の皆様との信頼構築について。この1

年余り、法改正の内容について、オーナー様・管理会社様に説明に参りまして、商慣行是正の重要性を訴えてまいりました。しかしながら、多くの駆け込み営業行為などがありまして、これはいまだに、現在も、投資を伴う切替営業というのはまだ続いております。配管や給湯器であれば無償貸与できるんじゃないかとか、数万円の紹介料なら構わないんじゃないかとか、こういった営業行為が、まだまだ今日現在も続いているということでございます。また、ある管理会社さんからは、実態のない契約を結んで従来の投資に代わる利益供与を行えと、こんな話もありまして、もちろんお断りしたわけでございますが、結果として、非常に多くの顧客を失うことになったということもありました。そういう厳しい状況が続いているということでございます。ぜひ、このような違法行為、または脱法行為につきましては、早急に厳しい取締りをお願いする次第でございます。ただ、このような状況ではありますが、長期的には商慣行是正への真摯な取組を示すこと、すなわち消費者の方々の利益を尊重する姿勢を示すこと、これこそが信頼関係を醸成するものと信じておる次第でございます。

最後になりますけども、このたびの商慣行是正は、我がLPガス業界の今後の発展のために避けては通れないものであると考えてございます。弊社としても、微力ながら全力を挙げて取り組んでまいり所存であります。このような改革を進めていただいた経済産業省、当ワーキンググループの皆様、関係する皆様に、心より御礼を申し上げたいと思います。誠にありがとうございます。

心よりの感謝を申し上げまして、私からのご報告とさせていただきます。ご清聴どうも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。本当に、真面目に取り組む方がばかを見ないような社会をつくっていききたいなというふうに、つくづく思うところでございます。

続きまして、株式会社サイサンの服部様からプレゼンをいただきたいと思います。

○株式会社サイサン（服部様）

株式会社サイサン、服部でございます。本日は、このような発表の機会をいただきまして、ありがとうございます。

本日は、LPガスの商慣行是正に向けた取組、Gas Oneグループの取組ということで発表させていただきます。

2ページをお願いします。Gas Oneグループの紹介でございます。Gas Oneグループは、全国37都道府県に展開しておりまして、グループ関連企業94社で、「ガスはGas One」、「電気はEne One」、「水はWater One」ということで、展開をさせていただいております。海外は9か国10拠点で展開しておりまして、最近の話題としては、ルワンダで難民キャンプにガスを供給させていただくことになっております。やはり広域だということで、エリアごとに商慣行が違ってくる、また、グループが多いということで、最短だと2か月の歴の会社から、50年以上の会社ということで、浸透度、温度差も現実はあるというのが実態でございます。

3 ページでございます。取組事例でございます。商慣行見直しに向けた取組宣言でございますが、昨年の4月に、サイサンでホームページを掲載いたしました。正常な商慣習の醸成、三部料金制の採用、そして料金情報の公開を挙げております。Gas One グループでは、47 社、ガス販売事業者がございまして、そのうちの 28 社を掲載しております。未掲載 7 社は直近でグループ入りしてきた会社でございまして、既に 4 社は掲載しております。ホームページ未開設の 12 社については、ここに「近く店頭」と書いてありますが、既に店頭公開、掲示は終わっております。

次、4 ページでございます。商慣行見直しに向けたトップ発進ということで、代表取締役の川本が、商慣行是正を行政がサポートしていただきありがたいということ、また、お客様に真に向き合い選んでいただけるチャンスだということで、「商売の王道を歩む」という言葉を使って、真摯に取り組むことを、ご覧のとりの業界紙及び社内イベント、会議等で発信をしておるところでございます。

5 ページでございます。Gas One グループのガイドライン策定でございます。地域が広いということで、地域ごとに異なる商慣行がございまして、そこに Gas One グループの共通の理解が必要ということで、基本方針、政策を共有するために策定しております。やはり、このワーキング、資源エネルギー庁、協会等からの発信を受けて、5 回ほど更新をして、都度、理解度を上げているところでございます。

次のページ、6 ページでございます。システム改修でございます。やはり、グループを挙げてシステム改修が必要でして、システム改修には 6 か月が欲しいところということで、4 月に合わせて昨年中に、ご覧のような形で進めております。既存のお客様に対しては、従来の基本料金を、基本料金と設備費に分解した形での三部料金制、そして右側は、これから新規で、戸建てで貸与を望むお客様に対しては、支払い回数を明記して、所有権の移転を明確にする。そして、分割払い方式ということで、お客様にご負担いただくことにしております。

次のページでございます。7 ページは、ガスワンメンテ（有料）と標準帳票類の整備でございます。これは、既存の集合住宅でフリーメンテ契約をしている大家様の対応でございます。まずは設備貸与廃止、そしてフリーメンテの更新ができないということ、右下にありますオレンジの協会で作っていただいた資料等を使って大家様にお願いをしているところです。それでもメンテを要求される場合は、右にありますガスワンメンテという有料のメンテサービスを用意いたしまして、お客様に提案しているところでございます。こういった資料、悪用されることも多いので、わざとぼかしてありますので、ご了承いただきたいと思います。結果として、累計で、前年比で貸与件数・貸与金額、取れたお客様も減ったのも事実ですが、6 割ほど減少いたしました。そして、その減少した財源で、理論的には家庭用の LP ガスの利益率が 1.5% 向上しているところでございます。

次のページ、8 ページでございます。標準見積書・標準取付工事研修ということで、貸与設備がなくなるイコール売上げになるということでございまして、提案、見積り、施工、メンテ、フォロー、これにブランド品質としての責任が問われるという体制になるということ

で、有料工事の品質向上、また、今までは工事課に頼んでいた見積りについても、各営業所で対応できるように、標準見積書について勉強してもらうことを進めてまいりました。右のほうにありますとおり、模擬見積りテストを全所長に実施して、G a s O n eブランドとしての品質の平準化を進めているところです。また、省エネキャンペーン 2024 等を活用して、お客様に、今までのものに対して、メリットもある方法を提案しているところでございます。結果として、半年間で 400 世帯ほど有料工事の受注をすることができました。また、その結果、工事部門としては差益率が 1.5%ほど向上したところでございます。

次のページ、9 ページでございます。小売部門としては、お客様にこれらの取組を周知徹底していかなければいけないということで、サイサンの営業本部が各 12 会場に訪問研修会という形で、各地区でグループ会社も集まっておきまして、12 会場で 223 名に研修会を行っております。こういった形のものを面談では行うものの、実際のところでは、設備料金の設定、運用システム等の説明等と書いてありますが、オンラインで月に 2 回、3 回という形で理解度を上げるような研修を進めているところです。また、G a s O n e グループの直売部門全社会議というのを毎月行っておりまして、このような場でも指導をしているというところでございます。

次のページ、10 ページでございます。やはり今後の案件については、三部制料金にしても、契約書にしても、料金表にしても、お客様への説明責任ということで、間違ったことは説明できないということで、理解度テストを小売部門の全社員に実施しているところでございます。1 月から 3 月で 5 回、既に実施しておりまして、理解度は向上してきているという状況でございます。

次のページ、11 ページをお願いします。弊社は卸会社でございますので、卸販売店様にも研修会という形で、各地区に G a s O n e 会という販売店会がございまして、この会を通して 559 社、累計ですけど、1,020 名の方々に浸透を進めてきたといった、説明をしてきたというところでございます。

次のページ、12 ページでございます。先ほども少し触れていただきましたけど、社員の声として、生の声を載せております。よくなったこととしては、社員のモチベーションが向上したということで、一番上にあるとおり、正常な営業ができるようになったという考え方、また、4 番目にあるとおり、今までは、提案すると二言目には、「ガス屋が無料でやってよ」と言われることが多かったというようなこと、そんなことを踏まえて、2 段目にありますが、異業種から転職してきた社員等が、この業界にまず幻滅すると。そういったものに対しても、今後、堂々と説明ができるというような、社員の前向きな言葉が挙がっております。

次のページ、13 ページは、とはいえ、やはり不安・不満・混乱もございます。やはり、一番大きいのは、一番上に書いてあるとおり、他燃料へ加速ということで、オール電化・都市ガスが増えているということで、今まで条件に頼ってきた分、他エネルギーとの営業力の不足というのを感じているといったところがございます。それと、先ほど E N E O S グローブさんのほうからもありましたけれど、一番下にあるとおり、貸付けを継続している事業者が

おられるということで、また、営業手法の中で、法には触れていないというような提案営業を実際しているということで、L P ガス業界の足並みがずれているんじゃないかということで、社員から本部に対して、よく問合せがあるような状況でございます。

最後、まとめになります。

一番上は、地域特性があるという中で、G a s O n e グループではL P ガス、ご使用のお客様目線で統一しておりますということです。第7次エネルギー基本計画でも、L P ガスの地位は評価されているわけですが、商慣行を是正し、消費者から信頼を確保するべくと表現されているようなところから、これが正しいんだろうと私どもは信じているところでございます。

2点目ですけど、省令改正、本当に多くの労力と多額の費用がかかっております。これを成し遂げるには、やはり強いリーダーシップが必要だというように考えて、当社は取り組んでいるところです。G a s O n e グループの考えが正しいのであれば、各社のトップ、経営層が、正常な商慣行へということを発信していただくことが大切なんだろうと考えているところです。

3点目です。エネルギーの自由化時代に、L P ガスも「品質・価格・サービス」でお客様に選ばれなければ生き残れないということは、もう明確です。そのような中で、お客様に提案できる大きなチャンスが来たということで、これを乗り越えられれば、電力・都市ガスと伍して選ばれ続けることができるということがチャンスだというふうに、G a s O n e グループでは捉えております。

そして、最後でございますけど、G a s O n e グループは、透明性を重視し、商売の王道を歩むということで、これはG a s O n e グループの決意でございます。今回の省令改正は、官民を挙げてL P ガス業界の商慣行是正が大命題と考えております。そのような中で、商慣行是正が行われる前から、現在の商慣行を継続することを模索することがL P ガス業界の未来になるのかということを、ぜひ皆さんと考える機会にしたいと考えているというところでございます。

ご清聴どうもありがとうございました。

以上です。

○内山座長

どうもありがとうございました。非常に刺激的なワードが並んでいました。商売の王道を行く、ブランディングの向上を図る、正常な営業ができるようになったという形で、いろいろ、この制度改正に汗をかいた事務局からすると、本当に涙が出るような言葉があったような気がいたしました。どうもありがとうございました。

続きまして、大和リビング株式会社、長嶋様からプレゼンをいただきたいと思います。

○大和リビング株式会社（長嶋様）

皆様、こんにちは。大和リビング、エネルギー事業推進部の長嶋でございます。

本日は、事例発表の機会をいただきまして、国交省並びに経産省の皆様に感謝申し上げます。

す。また、日頃、当社の管理物件、67 万世帯のうちの 34 万世帯が L P ガスでございます。こちらの L P ガス物件に L P ガスを供給いただいている事業者様にも、合わせて感謝申し上げます。

それでは、当社の液石法改正に関する取組状況についてご報告をさせていただきますが、まず、今回の省令改正の後の当社の動き、並びに、当社としては 2017 年から既にガス料金の透明化・低減化ということで動きを始めていますので、後半は、そちらの 2017 年から行っている、パートナー事業と称して活動をしておりましたので、その部分についてご説明をさせていただきます。

まずは、前半部分でございます。

2 ページ目ですが、まずは今回の経緯ということで、昨年 6 月 14 日に、国交省さん並びにエネ庁の日置室長をはじめ、当社のほうにご来社をいただきまして、L P ガスの商慣行是正に向けた制度の見直しの周知ということで、内容のご説明並びにご依頼を頂戴しております。その内容につきましては、こちらに書いてある①、②、③というところでございます。

これを受けまして、当社として行いましたことが、下の四角の四つになります。6 月 14 日にご来社いただきましたので、もうすぐ、第一報と称して 6 月 19 日に社内通達を発信いたしまして、L P ガスの商慣行是正に関する法改正があったということと、それに対する対応ということで、通達を発信しております。通達の中身につきましては、次ページでご説明をさせていただきます。

続いて、2024 年 7 月に主要事業者様、もともとのお付き合いがあります各主要事業者様に、オーナー様との既存契約、こちらの対応をどうされるんですかということでヒアリングをさせていただきます。既存契約というのは、いわゆる無償貸与契約とかフリーメンテ契約というような内容になります。

また、それに伴いまして、過大な営業行為の中身、具体例、これを、その会社さんごとの見解、こういったものも伺いました。

7 月に伺いました各種見解、対応、ガス会社さんの対応と改正ガイドライン、こちらを合わせて 8 月 26 日と 27 日に、当社の社内向け、全社員に向けて W e b 説明会を実施しまして、そちらの録画データ、資料等々は、いつでも見れるというような形で、社内のイントラのほうに表示をしております。

今年の 1 月、2025 年の 1 月には、事業者様 100 社強に、4 月の三部制の設備費用の外出し、こちらについてヒアリングをさせていただきました。ヒアリングの内容については、既入居者に対して、3 部目についてどのような表記をされるのか、幾らを表記するんですかと。0 円、該当なしなのですか、それとも数百円という表記をされるんですかというようなことのヒアリングをさせていただいております。

これを踏まえまして、間もなく、社内的にもう一度、6 月に発令しました第一報の通達に合わせて、再徹底ということで、3 月の下旬に、4 月 2 日に向けた対応を発信予定でございます。

ます。

そういった形で、当社は宅建業者でございますので、当社の社員は液石法には不慣れでございますので、私どものエネルギー事業推進部でこういった情報を取得しながら社員のほうに周知をいたしております。

続いて、3ページ目をお願いいたします。

3ページ目は、6月14日にご来社いただいて、6月19日に発信した内容で、過大な営業行為の支援・協力の禁止ということで、法改正前であっても、正常な商慣習を超えたLPガス事業者による営業活動への支援・協力は行わないことということで、この時期に、いわゆる駆け込み営業、7月2日より前だったらいいんだろうというような業者さんが多数いらっしゃいまして、私どもの物件も切替えが非常に進んでしまったというような状況がありましたので、もう一度、そういったことについてはオーナーさんに注意喚起をするということとともに、当社のほうでも理解を進めるということで、法改正前でも駄目だよということを周知徹底いたしたところでございます。

続いて、LPガス料金等の情報提供。こちらは、入居希望者さんに対して、契約前に当該資料を、ガス会社さんから提供があった場合は提供を必ずしなさいねということと、当該情報の取得、提供がない場合は、入居希望者さんがLPガス事業者さんに直接要請を行うことによって、ご自分が住まわれる物件の料金表、こういった情報の提示を受けることができるんだよという、そういう旨をきちっとご入居予定者さんに伝えなさいというような、具体的指示を出しております。

続いて、三部料金制の徹底でございますが、こちらにつきまして、三部料金制の中身、基本料金、従量料金、設備料金、この三つを三部料金制と称するんだよということと、新規契約はLPガス消費と関係のない設備費用のLPガスへの計上禁止ですと。また、賃貸住宅向けLPガス料金については、消費設備費用についても計上禁止ということで、この下の二つを合わせて、当社は賃貸住宅のみの形になりますので、結果的に、新規のご入居者に対しましては、3部目が0円、該当なしとなりますよということで、気をつけなきゃいけないのは既入居者だよということを周知しております。

こういった流れを取りまして、4月2日以降の省令改正、昨年7月2日以降、また今年の間もなくの4月2日の内容について、推進を進めています。

続きまして4ページ目ですが、こちらが従前からの取組ということで、2017年からLPガス料金の低減・透明化ということで、大和リビングLPガスパートナー事業ということで、現在は全国約100社の事業者様と業務委託契約を締結させていただいております。

こちらの目的は、オーナー様、LPガス事業者様、大和リビング、三位一体の取組によって、ご入居者サービスの向上、また賃貸住宅経営の安定、各社の発展を実現するという目的のために、LPガス事業者さんと当社とで業務融通をしましょうということで、事業者様も、ガスを供給するという面では、管理物件に足を運ぶと。私どもも、アパートを管理するということで、同じ物件に足を運ぶと。また、さらに、顧客は同一の顧客になるということで、

いろいろな面で業務を融通しながら、経費の節減だったりサービスの向上をしていきましょうよと。そういったことをしながら、ガス料金の低減をして、透明化をしていきましょう。低減といっても、目安がありませんので、石油情報センターが公表する一般小売価格を目安にして、地域の小売価格を目安にして、その下回る設定にお願いできないですかというようなことをしながら、都市ガス物件に対する競争力をつけたり、安定的な高入居率を維持していきましょうねというような形で進めております。

実際に、どのような内容になるかといいますと、LPガス供給に附帯する日常業務の支援ということで、いろんな問合せが、ガス会社さんや管理会社、当社に入ってきますので、そういったものを共有しましょう。また、オーナー様に対しましては、フリーメンテ契約、無償貸与契約、これを、管理会社とガス会社さんと一緒になって、オーナーさんのところに、早期に見直しましょうねというようなことをお互いに協力してやりましょうと。

三つ目が、支払いの集約ということで、賃料とガス料金を当社が集金するというようなことで、こちらはガス契約者の承諾が必要ですけども、このガス契約者の承諾も当社のほうで取るというような業務委託になっています。

こういった三つのことをしながら、供給戸数の拡大の支援、新築についても既存についても、パートナー業者さん、業務委託契約を結んでいる業者さんと一緒に物件を増やしていきましょうねということで進めてまいりました。

このきっかけになったのは、当社の親会社であります大和ハウス工業、こちらのアパート・マンションの請負営業部隊、集合住宅事業本部が、早くから無償貸与契約、フリーメンテ契約、また原価割れ発注、こういったものをやめなさいという指示を出して、きちっと新築時の大和ハウスの請負契約の中に、給湯器やエアコン、こういったものを入れて、オーナーさんからお金を頂いて、適正なガス料金を提供しましょうということを、方針を早くから打ち出しておりましたので、それにのっとって、当社のほうでは、LPガスパートナー事業ということで進めております。

最後になりますが、こういった事業を2017年からしております。また、昨年4月2日以降、いろいろな対応をしておるんですけども、やはりガス会社さんによって対応が違います。省令改正は一つであると思うんですけども、ガス会社さんの見解、対応が違うということで、ちょっと当社としての対応も戸惑うというようなところがありましたので、こういったもの、その戸惑いをなくすために、各社さんの見解を同一にいただけると非常にありがたいと思います。

簡単ですが、以上でございます。本日は、どうも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。過去に結んだ契約を見直して、今回の法令改正に従うような方向に持っていただけたら、非常に、多分いろんな意味で汗をかかれていますと思いますが、非常に感謝申し上げたい部分ではございます。

それでは、今、3社からのプレゼンをいただきました。今日は4時まで時間を取っており

まして、後半にたっぷり、委員の皆様方、オブザーバーの皆様方から意見を頂戴する時間がございますが、一旦まずは、ここは、3社のプレゼンに対しての事実確認について、質疑を取りたいと思います。あくまで事実確認にとどめていただいて質問をいただければと思います。

ご質問がある方は、いつもどおりネームプレートを立てていただいて、お知らせをいただければと思います。いかがでございましょうか。

じゃあ、郷野委員、お願いいたします。

○郷野委員

全国消団連、郷野です。

ご報告、どうもありがとうございました。商慣行是正に向けたお取組について、とてもよく分かりました。私からは、4点ほど質問させていただきたいと思います。

まず、1点目、過大営業による消耗戦は減った、あるいはなくなったというような実感はございますでしょうか。

2点目、取組宣言をした事業者への狙い撃ち営業などの情報提供も得ていますが、御社におかれましてはどういう状況かということをお教えいただければと思います。

3点目、省令改正後、営業の方々のモチベーションなど、職員の意識に変化があったということですが、具体的に何か感じられることなどがありましたら、教えていただきたいと思います。

4点目、今年の4月から三部料金制へ移行されますが、周知の準備など、何か話せる範囲で、進捗状況など教えていただければと思います。

ご報告と重なるところも多々あるかと思いますけれども、よろしく願いいたします。

以上です。

○内山座長

これは3社とも。

○郷野委員

はい。

○内山座長

それでは、皆さん、四つ質問がありましたので、手短にご回答いただければと思いますけど、まず佐藤様からお願いしてもよろしいでしょうか。

○ENEOS グローブエナジー株式会社（佐藤様）

ENEOS グローブエナジーでございます。

一つ目、消耗戦というのは、ピークはもう過ぎて、間違いなく減ってはきておりますが、ご報告の中でも申し上げたように、まだまだゼロになっていないというところでございます。

二つ目の狙い撃ちというところにつきましては、いや、どうもENEOS グローブエナジ

一は投資できないらしいよみたいなことを言っている人がいると人づてに聞いたことはありますが、その辺の実態については、統計といったところはちょっと分かっておりません。

それから、意識の変革につきましては、もちろん投資から販売へという言葉も社内では言っているんですけども、器具を適正に販売してまいりましょうということはもちろんなんです、やはり報告の中でも触れましたが、料金の透明化、これが非常に大事なんだという意識が非常に高まってきたかなと思っております。

あと、三部制の準備ということ、これはサイサンさんからのご報告もありましたけど、やはりシステムの改修とか、あと、相当、今、現在進行で大変なのは料金改定通知、これは広く行わなきゃいけないということで、ちょっと人海戦術でできる範囲を超えているということがありまして、外部に委託・アウトソースして、お金をかけてやらなきゃいけないという、そういうことがありましたが、ほぼほぼ4月2日に向けた準備は整ったというところでございます。

○内山座長

ありがとうございます。

次に服部様、お願いします。

○株式会社サイサン（服部様）

サイサン、服部です。

基本的には、ENEOSグローブさんとほぼ同じでございます。

過大営業については、峠は越えたということはあるんですけど、先ほど言いましたとおり、地域性がありまして、やはり、いまだに設備貸付けが続いているエリアが、多いエリアと少ないエリア、場所によっては全然競争もないというか、貸付けになっていないエリアもございますので、エリアによって若干違います。

狙い撃ちは、まさしく同じで、これはよく分かりません。やはり、あるとかないとかは関係なく、やはりこの辺は以前から競争の原理が働いておりますので、その辺によるものかなと思います。

モチベーションについては、明らかに社員としては、やはり、やりやすくなったという声は大きくなっています。ただ、先ほど言ったとおり、裏返しに不安も抱えているといったところが、まだ解消されていないといったところが問題です。

準備状況については、システムその他については4月2日に間に合うようにということで、準備は進めておるところでございます。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

長嶋様、お願いいたします。

○大和リビング株式会社（長嶋様）

過大な営業行為の消耗戦ということですが、私どもは宅建業者でございますが、供給切替

えについては、7月2日以前は、かなり供給切替えがありまして、先ほど、パートナー事業と称して、パートナー業者さんの物件が、パートナーさんではないところに、オーナーさんに直接行って取られてしまうということが、7月2日以前はかなりありました。ただ、7月2日以降は、ほぼないという状況でございます。

取組宣言については、ちょっと承知をしております。

あと、モチベーションの変化なんですけど、私、全国のカス業者さんを百数社歩いてご意見を伺ってはいるんですけど、当社は、オーナーさんからお金を頂戴する、例えば都市カス物件は当然、エアコン、給湯器が壊ればオーナーさんからお金を頂戴するということで、オーナーさんにきちっと説明をして、お金を頂戴するということに慣れているんですけども、私の印象として、LPカス業者さんは無償貸与でずっとやってきましたので、お金を取することにちょっと不慣れなのかなと。また、お金を頂くと他社に取られちゃうんじゃないかというような不安があって、ますますお金を頂くということにアレルギーが、カス会社さんの社員があって、「長嶋さん、大丈夫なの。オーナーさんにお金もらうなんて言っちゃって」みたいな、「いや、大丈夫だよ」ということで、「意外に大丈夫でした」みたいな、そういうお声が最近是非常に多くなっております。

三部制については、各社さんの対応、これもまちまちなんですけども、ほぼ出そろってきているという状況で、ご報告はいただいているというところでございます。

○内山座長

ありがとうございます。

郷野委員、よろしいですか。

○郷野委員

はい。どうもありがとうございました。現場の生の声を聞けて、よかったです。ありがとうございました。

○内山座長

それでは、高橋委員、お願いいたします。

○高橋委員

高橋でございます。

3社の方からいいお話を聞かせていただきまして、私は同業者ということで、ENEOSグローブさんとサイサンさん、私どもの中でも大手で、全国ネットに・・・と言われて、いろんな事例を分かっている中で、さすが王道といいましょうか、お手本になるようなことをやったださっているんだなというふうに改めて認識したわけなんですけど、ただ、現実としても、先ほど来ありましたように、狙い撃ちをしているんじゃないかと。橘川先生いらっしゃいませんけど、自主点検しなさいよと言った後に、ENEOSさん、サイサンさんはやりませんけど、うちはやりますよといって、4月以降も、あるいは7月以降までも、あるいは、ある意味、現在までもやっている業者がいるという、これも現実かと思しますので、その辺をこれからどういうふうにするか。この後の、第二部のほうのお話になるかと思いますが、

その辺が非常に問題かと思っております。

ただ、社員のプライドという言葉が出ていましたが、おっしゃるとおりで、今までは、何でもかんでも、タダ、タダ。「あ、いいですよ。タダでやるところありますから。幾らでもありますから」って入ってくる。やっぱり、これじゃあ、やっぱり商売じゃないわけで、そういった面で、いろいろな業界の中で委員会とか話をやっても、必ずこの話が出て、社員がプライドを持つような、まともな商売ができるようになったと、これは本当に制度改正の成果だと思っております。質問というよりも意見ということで、いい事例。

ただ、そういった、冒頭言いました狙い撃ちというか、抜け駆けをする業者は、やっぱりブローカーが多いんですね。ブローカー、買い取る業者がいるからいけないんですが、問題はそこなんですけど、ただ、ブローカーに対する対策というのも我々のほうでは、業界としては一生懸命やっています、県警と一緒にチラシを配ったり、いろんな形で広報活動、PR活動、マスコミを通じて、去年辺りは、私は神奈川なんですけど、TVタックルというテレビ番組まで取り上げられて、いろいろ啓蒙を図った事実もありますので、業界のほうとしても頑張っていますので、ぜひ大手の方々のお手本、いいお手本ですね、悪いことをするのも大手ですが、いいことをする業者のほうで圧倒的に多いのも事実でございますので、ぜひ、めげずに頑張ってくださいと思っています。

○内山座長

力強いご意見、ありがとうございました。本当にずっとこの委員会を通してあることは、グレシャム法則を発動させないということなので、そういう意味では、今日、3社は、ある意味ベストプラクティスな形でお示しをいただいたのではないかなというふうに思います。

ちょっと改めて、3社のプレゼンに対しての事実確認という点において、何か質疑があればお伺いしたいと思います。

じゃあ、柴崎委員、お願いします。

○柴崎委員

まずENEOSさんについてお聞きします。標準料金を一律に適用して低廉化を図ると発表されましたけれども、全ての消費者に対して下げるのか、一律料金によって増額するところがあるのか、そのところをお聞きしたい。

次に、戸建て住宅用と集合住宅用に、それぞれ1種類の標準料金を定めると書かれているが、なぜ分けるのか。同じLPガスを供給しながら、分けなきゃいけない合理的理由をご説明いただきたい。

そして、標準料金を一律に適用するというお話でしたが、防衛のための料金というものがあるんだとすると、標準料金を定めてもなお、料金は別途設定されているのかどうかです。

次にサイサンさんですが、フリーメンテの更新不可と書かれていますが、フリーメンテナンスの更新不可とは、大家さんと10年なり15年を定めて、フリーメンテが入っていると思うんですが、その更新をしないというのか。フリーメンテだけは、1年更新、2年更新という短期間に変更して更新しないことにするのか、お聞きしたい。

それから、L P ガスも品質・価格・サービスでお客様の信頼を得なければ生き残れないと書かれていますけど、設備等を戸建て住宅に無償貸与して、減価償却し、最終的に買っていただくという営業は、サービスに該当するのかもしれないのか。サービスに該当しないとすると、今までやっていた行為をどのように評価するのかを教えてください。

そして、大和リビングさんですが、省令改正前の契約における無償貸与、フリーメンテナンส์契約の早期見直し支援と書かれていますけど、早期見直しとは、どうやって見直すのか。有効である契約を見直すためには、一旦解約して、新たに契約を締結するのか、具体的内容をご説明いただきたい。

○内山座長

それでは、順番に、佐藤様からお願いしてもよろしいでしょうか。

○ENEOS グローブエナジー株式会社（佐藤様）

まず、一つ目のご質問ですね。標準料金の展開につきましては、いわゆる集合住宅の入退去というのは、大体4年で一巡するような統計になっているということをお聞きしております。したがって、集合住宅につきましては、4年程度で標準料金化にだんだんなっていくということをございまして、その他の戸建ても含めましたものは、エリアによって少し違うんですけども、それについても、標準料金をなるべく前倒しで適用することによって、全体的な料金の低廉化を図っていききたいというふうに考えてございます。その中で、場合によっては、既存の料金が安くて値上げになるケースがあるのかというご質問だと理解しましたが、そういうケースは、中にはございます。

次に、戸建てと集合の標準料金がどうして違うのかということなんですが、二つありまして、一つは供給設備のコストが集合と戸建てでちょっと違うというところで、基本料金が違う場合があるということと、物流費の違いによって、従量料金の差がある場合があるということでございます。

三つ目、防衛のための料金というのは、従来は、例えば切替えて委任状が来て、切り替えられないように引き止めに行って、それで料金を対応するとか、こういうことがあったわけなんですけど、そういう場当たり的な対応というのは、もう一切やらないということをございまして、ただ、いろんなキャンペーンとか供給形態によりまして、割引プランというのが別途ございます。そういったものを、割引プラン適用ができるルールにのっとって適宜導入することによって、事前に防衛を図ると。こういう考え方に変わっていったということでございます。

○内山座長

そうしましたら、服部様、お願いいたします。

○株式会社サイサン（服部様）

株式会社サイサン、服部でございます。

フリーメンテ不可の徹底で、年数の問題をご指摘いただきました。基本的には、フリーメ

ンテは、設置してから 10 年から 15 年といったところで契約しております。そういった大家様との契約が、もう何年も重複しておりますので、やはり近いものでは、もう最近、フリーメンテの更新時期になるというお客様がいるということで、ここは更新できませんということを明確にしているところでございます。

また、新しく入居する既存のお客様については、やはり設備利用料が請求できなくなるといことで、ここについてもフリーメンテが対応できないという旨で、お客様に、大家様に説明しているところでございます。ただ、ここは契約案件でございますので、大家様との交渉の中で、法律が変わったということをしかりと説明して、ご理解いただけた大家様から有償のフリーメンテに切り替えていただいているところでございます。

2 点目、品質・価格・サービスの評価と無償貸与の評価についてご質問いただきました。基本的に、貸付けを継続するものについては、戸建てのみでございます。戸建てについては、ガスの利用者ということの中で、お客様に選択肢を残しておるということでございます。また、無償貸与ではなく、これは有償で、説明がちょっと不足しておりましたけれど、基本的には分割払いと同じ形式の支払い方法で所有権が移転するということです。所有権の移転のタイミングの問題で貸与という形を取っているだけでございまして、基本的には、販売という形と同じ対応になっているという状況です。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

長嶋様、お願いいたします。

○大和リビング株式会社（長嶋様）

無償貸与契約、フリーメンテ契約の早期見直し支援で、具体的な支援の内容ですが、これはガス事業者さんと一緒にオーナーさんのところに伺って、結局、ご入居者さんはガス料金と家賃との総額で毎月幾らかかるということで判断をされますので、ガス料金が低いとそのアパートから出てしまう、もしくはこれからアパートを探している方が入らないということがありますので、ガス会社さんと一緒にオーナーさんのところに行き、この契約を見直すと。見直すのは、ご指摘のように、解約もしくは条項の訂正の覚書、こちらについては、事業者さんとオーナーさんとの直接の見直し、そこに大和リビングが同席をするというようなことで、具体的には、先ほどサイサンさんからもありましたように、契約の 10 年、15 年が終わりそうな物件を先に、優先的にやっておりましたが、省令改正後は、そういったことは、特に期間については重視することなく、ガス会社さんのほうで早期見直しが必要という物件については一緒に行くということでございます。

○内山座長

どうもありがとうございます。

ちょっと時間の事情がございまして、今日、3 社の皆様方、16 時までお付き合いいただきますので、また後半のところで、また質疑をしていただければと思います。

ちょっと先に行かせていただきたいことがございまして、この後、三部料金制の施行の話と、それから市場監視に向けたディスカッションという大きなメニューが残ってはいるのですけれども、そのうちの市場監視に向けたディスカッションのほうを優先してやらせていただきたいと思います。

まず、最初に事務局から、資料8に基づいてご説明をいただいた上で、消費者庁さんから、ちょっとコメントをいただきたいなというふうに考えております。

○日置室長

それでは、まず市場監視の議論ということで、事務局資料で言いますと③、資料8に基づいてご説明申し上げたいと思います。

前回の議論の続きということでございます。2ページ目、前回ワーキンググループでのご指摘事項ということで、いただいたコメントをここに載せさせていただいております。

そして、ページが飛んで、7ページ目でございます。エネルギー基本計画が2月18日に決定されました。この中でも、LPガスの商慣行是正に向けて、モニタリングを継続実施していくと。そこは関係省庁とも連携をして実施をしていくんだと。こうしたことが閣議決定されていることをご紹介します。

その上で、9ページ目以降、前回のワーキンググループでは、規制当局の取組、もっと見える化してほしいというようなご指摘を多数いただいたと思います。

まず、自治体における監視・執行体制ということでございまして、この年明け、我々、5回にわたって自治体との説明会、要請、そして意見交換会というものを実施しております。その中で、改正法令の運用面に関する説明というものをやっている。その中で、前回のワーキンググループでの議論内容も紹介をしております。

その中で、9ページ目の右下、協力要請事項としては、やはり通報フォームに寄せられた情報に基づく速やかな対応が期待されているということ。そしてLPガス事業者の法令遵守体制に向けた指導の徹底というものが、改めてこういうふうなやり方があるんじゃないかと。そういったお話も含めながら対応をお願いしているという状況でございます。

三つ目の要請事項としては、4月2日に三部料金制について施行されるということでもございますので、施行後の調査の実施というものも目出しして、お願いをしておるということでございます。

そして、10ページ目でございます。自治体による取組状況について、フォローアップ調査ということで、12月から1月にかけて実施いたしました。

その中で、それぞれ自治体、所管している事業者の数も違いますし、濃淡はあるということではございますが、回答のあった71の自治体のうち、41の自治体において、何らかの形で、今回の制度改正に関する事項について、指導なり是正というものを、周知徹底も含めて実施をしておるということでございます。

一番多いのは、三部料金制に向けて準備するよう指導しているという話が多いのかなということで、そちらは右下のほうにございます。自治体によっては、三部料金制の理解度の

テストというものを行いながら指導するとか、あとは、設備のリース料金等を従量料金に含めている事業者については適切に対応するようにと。4月2日からの法令遵守に向けた対応に向けて、それぞれ指導しているというお話がございます。

左のほうには、過大な営業行為に関する規律との関係で、契約条項が切替制限の条件に該当するとして契約書を見直すよう指導した事例ですとか、あとは、LPガス料金について入居前に提示をするという規律、これも踏まえて、しっかり対応するようにと。そのように指導した例というものが報告されているということでございます。

そして、11 ページ目、国による取組ということでございまして、本省・地方局における取締りの状況ということでございます。

前回のワーキンググループのご議論を踏まえまして、通報フォームに寄せられた情報も踏まえた形で、立入検査7件、ヒアリング18件、実施しております。これは前回のワーキンググループ以降、2月末までの間にということでございます。

中には、国と自治体で連携して対応している例もあると。おおむね7月以降に情報提供された件数の多い事業者の関係では、対話なり、何らかの形で接触というのはできているのかなというふうに思っております。

事実関係のヒアリング等を行う中で、改善等を要請した事例もあるということで、その事例については、下に幾つか載せさせていただいております。

左の最初の三つは前回ご報告した内容ということになりますが、新たにその下、著しく安いLPガス料金や金券を提供することでLPガス販売契約を獲得する行為について、その行為の妥当性について、しっかり説明を聞くという形の中で、対外的に説明できるようにしておくということを指示したという話。そして、やはり先ほどもご指摘がございました無償貸付けのような行為がまだ行われているということでございます。そうした事例を確認したところで、法令抵触の可能性というのを示したところ、改善計画が出された事例というものもあるということでございます。

以上が11 ページ目。

そして、12 ページ目でございます。通報フォームに寄せられた情報を集中的に分析いたしまして、対応せねばということで、取り組んでおります。

強引な勧誘行為ということで、1月15日までの情報について、集中的に分析を行いました。やはりそれぞれ問題ある行為というのは地域性があるなというふうに思いまして、特に前回、LPガス事業者による行為のうち、2割が強引な勧誘行為に関するものであったということ。そして、委員からも、戸建て住宅における訪問販売での強引な勧誘事例がまだまだ多いというお話もございました。こうした分析内容、地域的には栃木、埼玉、そして長野、静岡、三重、岐阜、愛知といった辺りが、全国平均よりも多いのかなというふうに見えてございます。これらの事例については、やはり対応も必要だろうということで、消費者庁にも共有し、連携強化を図るということで、対応させていただいております。

そして、消費者庁さんの関係では、ここまでで1回でいいですか。

○内山座長

すみません。じゃあ、ちょっと途中で切らせていただきますけれども、今の資料8の12ページにも、消費者庁との連携ということで書かせていただいておりますけれども、特商法を所管されている消費者庁の方から一言コメントをいただきたいと思います。

○消費者庁

只今ご紹介いただきました消費者庁取引対策課でございます。

本日、政策課がふだん参加させていただいているところではございますが、事前に日置室長のほうから、本件の12ページの案件とか、ご説明を共有いただきまして、本日は参加させていただきました。

当方から、特商法について一言だけ述べさせていただきます。

特商法、ご存じのとおりでございますけれども、トラブルの発生しやすい7類型を定めて、その中でも、やってはいけないルール、禁止行為を定めているというものでございます。例えば、訪問販売であれば、氏名等の明示とか勧誘目的の明示をしなければいけないとか、あるいは迷惑な勧誘という点で、契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘の禁止であるとか、そういったものなどございます。あくまでも、とにかく法律を守って、ルールを守っていただく、これが大変重要なことでございます。

ということで、関係者の皆様におかれましては、ルールを守って商品等の流通を適正かつ円滑にさせていただきたいというものでございます。

今申し上げたのは、特商法の第1条の目的でございます。釈迦に説法かもしれませんが、もとより、この法律というのは業種横断のものでありますので、特定の業種に限定したものではありませんが、この点を改めて、この場でちょっと述べさせていただきます。

消費者庁といたしましては、引き続き、消費者が受けることになる損害の防止であるとか利益の保護のために頑張っておりますので、引き続き、案件については厳正に対処してまいりますので、ご協力をお願い申し上げます。

以上でございます。

○内山座長

どうもありがとうございます。

私が言うことじゃないですけども、特商法は、事業者による違法・悪質な勧誘行為を防止し、消費者の利益を守ることを目的とするというふうに書かれておりまして、先ほどもプレゼンの中に入居者ファーストというキーワードが出てきましたけれども、そういう趣旨の下で一般法としては存在していますよというふうにご理解いただければと思います。

消費者庁さんには、別途、また景表法の問題もありますので、問題といたしますか、そういう規制というのもお持ちでございますので、また、ずっと問題になっている過大な営業行為というところにも、いろいろとアドバイスをいただける場面があるかなというふうに考えております。

どうもありがとうございます。

それでは、続きの説明をお願いいたします。

○日置室長

恐れ入ります。それでは、説明を続けさせていただきます。

消費者庁様、すみません、ありがとうございました。

14 ページ目でございます。国交省さんとの連携に係る部分、不動産関係者なり建設業者への対応ということでございます。

前回もご報告申し上げておりますが、L Pガスの通報フォームに寄せられた情報を基に、不動産関係者にも無償貸与の要求があったというような情報もベースに、事実関係というのも確認を随時実施しておるということでございます。

ヒアリングに当たっては、法令の説明をし、協力をしてくれという要請をしておるということでございます。

そして、本年3月13日付でということでございますが、今回の配付資料、参考資料1に該当いたします。引っ越しシーズンを迎えるに当たりまして、賃貸住宅に住まわれている方々といいますか、入居前の方々にL Pガスの料金の情報を提供するという。これは、オーナーなり不動産管理会社の方々の協力なくしては、なかなかリーチできない部分ということでもございますので、引き続きの協力の要請ということで通知文を発出させていただいております。

そして、こちらは参考情報ということにはなりますが、本年2月の中旬に資源エネルギー庁のほうで、委託調査という形になりますが、賃貸住宅のオーナーの方々を対象に、L Pガスの商慣行是正に係る法令改正、これの周知も兼ねてアンケートを実施いたしております。そのアンケートの中で、今回の改正法令の内容を知っていますかというような質問をさせていただいております。そのうち、制度改正の内容について認知していたオーナーという方々のうち、その内容をどうやって知ったのかということに関しては、「L Pガス事業者からの説明を受けた」が6割強と、次いで、「不動産管理・仲介会社から説明を受けた」というのが4割弱という形でございました。

そして、先ほど話題になりました、過去に無償貸与された設備について条件変更のお願い等を受けたことがあると回答したオーナーは4割程度ということでございました。このうち、「無料で貸与された設備等をリースに切り替えるなど、自ら費用負担することとなった」が4割程度と最も高かったと。次いで、「無償で貸与された設備を自身で買い取った（全額精算又は分割払い）」といったものが続いているということでございます。

まだ詳細は取りまとめ中でございますが、中間的に、以上ご報告申し上げまして、結果からしますと、L Pガス事業者の皆様が、現場現場で説明活動なり、一生懸命取り組んでいることが、この調査結果にも一定程度表れているということではないかなというふうに思っておりますが、そこは現場の肌感覚もあろうかと思しますので、またご意見をいただければと思います。

続きまして、15 ページ目、16 ページ目でございます。液石法等との関係で問題となり得る行為であったり望ましい行為について、前回、四つの事例を提示いたしまして、その評価に当たっての視点なり留意点についてご議論いただきました。様々なご意見をいただき、ありがとうございます。本日は、そのいただいたご意見を整理しながら、当局として、こういう形で判断をしていく、対応していくということではないかということで、まとめたものをご紹介しますと思います。ご意見賜ればと思います。

まず、17 ページ目でございます。

過大な営業行為に関してということでございますが、これについては、L P ガス事業者の切替えを実質的に制限することにつながるかどうかによって評価をするという考え方が提示されたところでございます。これに関しては、現行の法令でありましたり、ガイドラインとの考え方が合致するものというふうに考えてございます。

その上で、前回のワーキンググループにおきましては、賃貸住宅向けのオーナーに対する利益供与と、あとは戸建ての住宅向けの消費者に対する利益供与とでは、やはり扱いが違うのではないかとのご指摘をいただきました。すなわち、賃貸集合住宅のオーナーに対する利益供与については、本来家賃に含まれるべき費用をL P ガス事業者回収させるということの問題。そして、オーナーに対する利益供与自体は、L P ガスの消費者に還元されるということには必ずしもならないということ。オーナーの利益にしかないということですね。そして三つ目、賃貸住宅のオーナーがL P ガス事業者ロックインされる、そういうきっかけにもなるということであると。そうした指摘も踏まえたと、ご指摘のとおり、より厳しく評価をしていくべきと考えられると思っております。

その上で、18 ページ目でございます。

改正法令上制限していますのは、便宜上、過大な営業行為という名称で、これまで議論しておりました。ただ、法令上は、正常な商慣習を超えた利益供与が規律の対象ということになっております。利益供与の額の多寡で評価するというよりも、ガイドラインにも記載されているとおり、他の事業分野の事例に照らして正常な商慣習に相当するかどうか、こういった目線で評価していくのが適当ではないかと考えております。

例えば、事務局によるヒアリングによりますと、賃貸住宅のオーナーに対する紹介料の支払いというものは、L P ガス以外の分野では現在は存在しないという声も聞こえてきておりますし、前回のワーキンググループでは、例えば洗剤程度のものを例示しながら、そういった贈答品のようなものであれば、一般的な商慣行の範囲で認められるのではないかとというようなご指摘をいただいたというふうに理解しております。

もちろん、利益供与の額の多寡がL P ガス事業者の切替えを制限する効果というものがあるというふうにも思いますし、その評価を全くしないということではございませんが、今申し上げたような考え方で取り組んでいくということかなというふうには思っておりますし、特に、前回のワーキンググループでは、余計な利益供与はせずに、安いL P ガス料金を消費者に提供することが今回の制度改正の趣旨というご発言でございましたり、繰り返

しになりますが、賃貸住宅のオーナーに対する利益供与は一切禁止すべきだという厳しいご指摘も頂戴しております。

規制当局としては、引き続き、こういったワーキンググループのご意見も伺いながら、過大な営業行為の規律について、厳しく対処していくということとしたいと考えております。

19 ページ目でございます。

こちらは少々個別の案件ということになりますが、改正法令の施行前に締結された賃貸住宅のオーナーとの無償貸与契約、既存の契約について、これを法令改正以後、他のLPガス事業者が契約を承継するということ、あとは残存簿価で貸付設備を買い取るということが課題として指摘されております。

こうした行為については、我々規制当局といたしましても、改善するよう既に指導している事例、実績というものもございます。また、過去に行われた無償貸与についても、契約更新を機に見直していくことが望ましいというご指摘もございますし、そのように考えております。

したがって、先ほど申し上げましたような、賃貸住宅のオーナーに対する利益供与についてはより厳しく評価をすとか、あとは、利益供与の額の多寡ではなく、他の事業分野の事例に照らして、正常な商慣行に相当するかどうかで判断するといった考え方も踏まえながら、過大な営業行為に関する規律、そして三部料金制に係る規律の観点から、重点的に調査・検討、そして厳しく対応していくということを考えております。

ここで一つ、事例として、またご意見をいただきたいということで、星印がでございます。今申し上げましたのは、既存の無償貸与設備を切替え先のLPガス事業者が買い取るというお話でございました。これに関しまして、無償貸与設備をオーナーが買い取るということではあるのですが、その費用を引継ぎ先のLPガス事業者が負担をするという形のものも報告されているところでございます。いろいろ経済的な効果なり、所有権の形なり、違うということではございますが、こういった行為に関して、どのように評価をするかということについて、ご意見を賜ればと思っております。

そして最後、20 ページ目でございます。

前回のワーキンググループでは、これ以外にも、支払いを猶予する行為でありましたり、あとはオーナーが負担する設備の保証料を別の形の利益供与という形でLPガス事業者が相殺をするという行為、あとはLPガスボンベ置場の代金の妥当性というようなことも、ご議論いただきました。

大変有意義なご指摘をいただいたと思ってございます。そういった行為が、ほかの合理的な理由があるのかどうなのか、こういった視点も含めて、評価・議論を続けてまいりたいというふうに思っております。引き続き、問題があると懸念される行為については、このワーキンググループに適宜提示をしながら、皆様のご意見を踏まえまして、取引適正化ガイドラインの見直しであつたり規制当局による取締りに反映をしていくということで、このモニタリングの議論を続けてまいりたいと考えております。

以上で、資料8ということでございます。

○内山座長

どうもありがとうございました。

資料7の三部料金制については、4時の手前のところで、またご説明申し上げたいと思います。

それでは、ちょっと今日は一番メインディッシュになってくる部分ですけれども、この資料8の17ページから20ページまで、全てヘッドタイトルに（案）というふうが続いているところで、特に太文字下線になっているところが、言わば事務局原案になってございますので、そこを中心に皆様方からのご意見を承りたいと思います。また、一部、米印のところで、純粹に意見聴取したいというところもございますので、それについて言及いただいても、もちろんよろしいかと思えます。

いつもどおり、またこれは委員の皆様を優先して、また、その後、オブザーバーの皆様にもご意見を聴取してまいりたいと思います。どなたからでも結構ですが、ご発言いただける方があれば、お願いしたいと思います。

いや、17から20、まだまだ手ぬるいよという方もいらっしゃるかもしれませんが、いやいや、やっぱり、先ほどの柴崎先生のご質問にも絡むんでしょうけれど、一種の移管、移行期間をどうするのという、移行期間をどういうふうに乗り切っていくのということも、何かありそうな気がしますので、はい。

では、高橋委員、お願いいたします。

○高橋委員

ただいま過渡期であるので、非常に難しい時期だと思っておるんです。ただ、やはりこの通報フォーマット、通報制度によりまして、相当数のいろんな事例が挙げられておりますので、指導いただきたいということを前回からお話ししておるんですが、ただ我々として、やっぱり実態が見えないんですね。今、指導したとか、・・・に回ったというのは初めて、初めてって、まるきり初めてじゃないんですけど、正式には初めて聞いた状態で、指導してあるにもかかわらず、まだ先から出ているような問題が起こっているわけですね。ですので、手厳しい指導をお願いしたいと思うんですが、これは事例としてちょっとご案内するんですが、私は、神奈川、首都圏を担当していますと、この辺を出歩いているブローカーが、うちの会員さんに違法行為しているので、なかなか、でも、何も言われなんだよと。おとがめないんだよと。だから関係ないねとやっちゃうと。あるいは、うちの名前が挙がっているかどうか聞きに来るんですよ、業者を通じて。いや、心配するなと、そのうちしょっぱかれるからと言うんですけど、いや、一向に来ないよと。ですから、やっぱりそういう悪をはびこらせちゃうというか、これは業者とつるんでいるかどうかは分かりません、正確に分かりませんが、つるんでいるわけですね、連携を取って、売込みをして。ですから、その辺のところのやはりチェックを、くどいようですが、しっかりしないと、まさに、真面目にやっている方が、これは消費者のオーナーさんを含めて、片やそういったことを無償でやってい

る。でも、片やちゃんとしてお金を払っている。こういうがあるので、いま一度、その辺のところを見直していただいて、もし事例ということが必要ならば、協会が、あるいは組織が、協会ですね、協会と一緒にアウツして、匿名でもいいとかという形になっていますけど、私は、やはり通報するに関しては、正確な名前を言って、堂々と、事実ならば言う。こういうスタイルを取って、その代わり、厳しい指導も付随してほしいという。

ただ、どこまで公表しという場合の問題はあると思いますが、でも、まるっきりそういったあやふやの形だと、我々も分からないので、決して疑っているわけじゃありませんが、明確にいただければ、我々も自信がきますし、まさにプライドもついて回ってくると思いますので、お願いと同時に、その辺の実態、まだまだ現実、市況は混沌としているのも事実ですが、いい方向に行っているのは間違いありませんが、過渡期ですので、そういった潜ってくる者がいるという実態もしっかり把握していただきたいと思っております。

○内山座長

ありがとうございました。

郷野委員、お願いいたします。

○郷野委員

ご報告ありがとうございました。ご提案いただきました取締り等の方針案につきましては、特に異論はございません。その上で、発言させていただきたいと思います。

長年続いてきた商慣習の是正に向けて、昨年4月に液石法施行規則が改正され、7月には過大な営業行為の制限とLPガス料金等の情報提供が施行、今年の4月には三部料金制の徹底の施行が予定されています。実効性確保の取組として、通報フォームが設置されるなど、前進面も見られますが、依然としてLPガス取引の現場では不透明な取引が散見されております。そのことを踏まえ、質問と意見を申し上げたいと思います。

まず、ご参加いただいている事業者委員の皆様にお聞きしたいことが、4点ほどございます。

ヒアリング事業者の皆様にもお尋ねしましたが、過大な営業による消耗戦は減った、あるいはなくなったとの実感はあるかというところをお聞かせいただければと思います。それから、大事な点だと思うのですが、省令改正後の営業の従業員のモチベーションなど、職員の意識に変化はあったのかというところを、またお聞かせいただければと思います。

2点目、LPガスの契約に関わる関連会社等について、例えば省令改正について、こういうふうに改正されたなど、子会社等と関連会社に対しての情報共有や啓発ということはされているのかを教えてください。

3点目、過大な営業行為に関連して、設備等の負担に代わって紹介料、支払猶予などについて、例えば支払猶予は長期にわたれば貸与と同じと考えられますが、三部料金の設備費用として計上するべきだと私どもは考えていますが、その点についてはどのようにお考えか教えていただきたいと思います。

最後、改正省令の公布から施行までの、栃木県矢板市のような駆け込みの勧誘ですとか、施行後の長野県協会の啓発ですとか、静岡県における特商法違反の逮捕事例など、商慣行の是正の歩みが遅いように感じております。同じ事業者としての評価をお聞かせいただきたいと思います。

続きまして、関係省庁に要望させていただければと思います。資源エネルギー庁に対しましては、小さなことでも情報共有をしてほしいと思っております。例えば、このような事例に問題があると考えているため調査を開始したとか、近々調査開始予定など、通報フォームの活用も含め、現状についての情報提供をできるだけ速やかに行っていただきたいと思っております。

オブザーバーで参加の国交省に対しましては、高額な紹介料、新たな利益供与の形など、過大な営業行為が散見されていると思います。これまで以上に、賃貸住宅のオーナーや不動産事業者の意識の変化が欠かせなくなってきております。国交省として、経産省の取組の情報提供のほかに、例えば独自で何か取り組んでいることがあれば、教えていただきたいと思います。

消費者庁へ対しては、ブローカーなどの訪問販売については、先ほど来、話にも出ていますが、L P ガス切替の強引な勧誘事例など、特商法違反と思われる事案が見られています。そういう事案を把握した場合に、例えば資源エネルギー庁や国交省なども含めて情報共有をし、連携した監視体制の強化というものを検討する予定があるかお聞きしたいです。

最後に、消費者への周知啓発について、消費者は、エネルギーに関わるトラブルについて、電気やガスの管掌省庁がどこであるかよりも、速やかに情報提供、情報共有していただくことが重要だと思っております。消費者により広く周知啓発していただくためには、資源エネルギー庁だけではなく、国民生活センターや電取委などとも連携して進めていただきたいと思っております。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。ちょっとたくさん質問いただきましたので、手短に、まずご回答いただきたいと思います。事業者委員の方という形でご質問がありましたので、名簿順で、高橋委員、中田委員、中野委員、吉田委員に、本当に手短にお答えいただきたいと思います。その後、エネ庁さんと国交省さんにも、今のご質問に対してご回答いただければと思います。それでは、なるべく手短にお願いいたします。

○高橋委員

まさに市況は混沌としている、手短ということなのですが、先月、静岡のほうで、特商法の関係で、私も業界の中で不祥事があったので、私はこの辺がやっぱり問題だと思ひまして、法律は一緒ですが、先ほど私、言いましたように、特商法と法律が違いますので、ただ、我々の業界はやっぱりこの液石法でやった中で、通報制度もありますので、くどいようですが、

その辺のところを、いま一度チェックすると同時に、目を光らせておく、そういう必要があると思っております。

○内山座長

よろしいですか。

○高橋委員

後でまた。

○内山座長

じゃあ、中田委員、お願いいたします。

○中田委員

過大な営業は減ったかということで、うち、弊社のお客様を切り替えられるに当たり、ほかの会社が過大な営業をして切り替えるというのは、減ってないと思います。うちは、それに切り替えられることがまだあります。

ですから、先ほどプレゼンされた方々が、過渡期は過ぎたとおっしゃっているんですけど、ちょっとどうかと思いました。

それと、あと、正当な営業で営業を行うことで従業員のモチベーションはどうかということとは、もちろんそういうふうになればアップします。ですから、弊社の場合、どういうサービス、品質ですとか、お客様に対するサービスですとか、保安を強化するとか、そういう原点に立ち返って、サービス、お客様が喜んでいただくには、じゃあどうしたらいいかというサービスについて、J Vの人たちがいろいろ考えてくれて、選ばれる会社、好かれる会社としてどうしたらいいかというのを、日頃の行動で表現できるように、みんなで考えているところです。

それで、関連会社の啓発はしております。

そんな感じでよろしいでしょうか、すみません。

○内山座長

ありがとうございました。

次、事業者、中野委員、お願いいたします。

○中野委員 質問は4点あったと思うんですけど、消耗戦が続いているかどうかということであれば、消耗戦は続いておりません。なぜなら、こちらがその過大な営業行為に対しての対抗手段を取らなくなったので、消耗戦という意味でいけばなくなっていますけども、先ほど中田委員がおっしゃったように、今でもそういった、過大な営業行為と思われる営業をして、先ほど2社の発表がありましたけども、実際、契約の更新時に売込みを受けて、かなりの痛みを伴っているという現状は今でも続いていると思います。

社員のモチベーションについては、やはり制度施行前、昨年6月までは、弊社もかなり駆け込みの営業で被害を受けまして、せっかく築き上げたお客さんがかなり他社に流出したということで、社員のモチベーションがかなり下がりましたが、今は社員が社内の教育を通じて、やはり正しい作業手段ということで、しっかりとお客様、オーナー様と向き合

ってやっていこうということで、今その辺は戻りつつあるということです。

関連会社の教育についても、これは定期的に行っております。エリアごとに行っております。

あと、支払猶予の事例を三部料金制にすべきかどうかという話もあったと思うんですけど、これはちょっと会社さんの売上げ、経費の処理によって違うとは思いますが、やっぱりこういう無償の貸与、貸付けをしているのであれば、それは明確に消費者の方にお示しして、三部料金制にすべきだと私は考えます。

あと、駆け込み、今でも現状、先ほど高橋委員がおっしゃったような、委託営業、ブローカーを使った安値の売込みというのは今でもありますし、制度改正の進みが遅いんじゃないかというご指摘がありましたけども、その辺は本当に、先ほど、今申し上げた事例とかをしっかりとやり、規制当局と連携をして潰していくしかないのかなということで考えております。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

続きまして、吉田委員、お願いいたします。

○吉田委員

吉田でございます。まず、第一番目の質問、営業消耗戦については、我々の会社で言うと、とったとられたという件数が、昨年の夏以降、大きく減少しております。

営業の従業員モチベーションということだと思いますと、今までは正直、大家さんとか不動産、利用者さんにどういうプレゼントをするかという話が、サービスと料金で選んでもらうという本来の営業のあるべきスタイルになってきており、そういうことができる人間が成績を上げているという状況になっています。

当社は、関連会社で小売をやっている会社はないんですが、委託先への教育というのは定期的に、省令改正の内容も含めて行っております。

支払猶予につきましては、今の中野委員と全く同じ意見でございます。

以上になります。

○内山座長

ありがとうございます。せっかくなので、同じ質問ではあったのですが、もし、プレゼンいただいた3社から何か補足があれば伺いますが、なければもちろん結構でございます。

それでは、今度、役所側に向けられたご質問に対してご回答いただければと思います。

まず、エネ庁さんからお願いしてもよろしいでしょうか。

○日置室長

はい。調査なりの小さな情報でも提供いただきたいというご指摘をいただきました。まさ

にそうしていききたいというふうに思っております。今回、そういう意味で、まだ取りまとめ最中の、オーナー向けの調査結果もご報告させていただきました。また次回、しっかりと整理をして、地域別とか、またご提供したいと思えますし、その結果も踏まえて、今後どうしていくべきかということも考えていききたいというふうに思っております。

4月2日に三部料金制が実施されるということで、その実態がどうなっているのかという把握も早急に着手をしたいというふうに考えているところでございます。

そして、ちょっと消費者庁は帰られてしまったのでということでございますが、消費者庁さんとは連携して取り組んでいこうということで話しておるということをご報告申し上げます。

○内山座長

ありがとうございます。

あと、国交種様からも、一言お願いできればと思います。

○国土交通省

L Pガスの商慣行是正につきましては、L Pガス事業者が法令を遵守するためにも、取引先となります不動産関係者等に対し、制度改革の内容を説明し理解を得ていくという取組が重要だというふうに考えております。

制度改革に当たりましては、不動産関係者等がL Pガス事業者に対し、違反行為に該当する利益供与等を求めることがあった場合は、当該行為につきましては、取引先に対してコンプライアンス違反ということを求めるものとして問題であるというようなことから、そのような事態を防止すべく、昨年5月には不動産関係業界に対しまして文書発出をして、L Pガス分野における制度改革の内容について周知徹底を図っているというところでございます。

国交省における直近の取組としましては、業界団体向けの講演会やセミナーにおける説明を随時実施しておるところでございます。また、L Pガス商慣行通報フォームに寄せられました情報について、経産省とともに、個々の事業者へのヒアリングなどを実施しているというところでございます。

また、資料にも掲載がございましたが、つい先週には、引っ越しシーズンを迎えるに当たりまして、消費者がL Pガス料金に関する情報を適切に入手できるよう、不動産関係業界に対して、L Pガス事業者から、L Pガス料金等の情報提供があった場合には、消費者に情報提供を行うことなどについて周知を行っております。今後も、あらゆる機会を捉えて、経済産業省とも連携し、こういった取組を継続してまいりたいというふうに考えております。

以上です。

○内山座長

どうもありがとうございます。

何かお返しはありますか。大丈夫ですか。

○郷野委員

大丈夫です。

○内山座長

ありがとうございます。

藤本先生が手を挙げられていますので、お願いいたします。

○藤本委員

ありがとうございます。私は、17 ページ以下の取締役方針です。資料にご整理いただいた方針ですけれども、こちらについてのコメントをさせていただきますと、結論として、合理的な、納得感のある整理かなというふうに思っておりますので、こちらに従って取締りを進めていただくのがいいのかなというふうに思っております。

まず、17 ページ、18 ページですけれども、賃貸集合住宅のオーナー等に対する利益供与の見ていき方というところで行きますと、まず、こちらに書かれているとおり、オーナー等に対して利益供与するというのが①②③という観点で、LPガス業者に設備費用を回収させるということ自体が問題じゃないかとか、消費者に還元されるとは限らないんじゃないかとか、ロックインされるきっかけになるんじゃないかというところは、まず、形式的に言っても、省令の考え方区分にも合致しているのかなと思っております。省令自体、賃貸住宅のオーナーなのか、あるいは消費者に対してなのかというところで条文を分けておりますし、切替を制限するようなものについては制限するというような考え方が省令でも示されているというところがありますので、まず形式的に条文の考え方には従うかなというふうに思いますし、実際上の観点からいっても、本来取引相手でない賃貸住宅のオーナーという方に対してお金を払うということによって、消費者に還元されないような形で業者がロックインされてしまうということが商慣行から見てどうなのかというところにやっぱり疑問符はつくんだと思いますし、また、ほかの電気、都市ガスのような分野で同様なことが見られないということであれば、正常な商慣行なのかというところでは、やはりマイナスなんだと思いますので、やはり考え方としては合理的なのかなというふうに思っております。

正常な商慣行って、突き詰めて考えると、なかなか単純ではないものなんだとは思っております。実際には、金額の多寡であるとか、利益が継続的に提供されるかというところも、もちろん考慮要素には入るということなんだと思うんですけれども、こういった要素を総合考慮する場合って、その総合考慮の仕方いろいろとパターンがあるところで、今回に関して言えば、金額が高いというふうになれば、もちろんそれは、黒がより黒くなるという話だと思いますし、利益の提供が継続すれば、それもまた黒がさらに黒くなるということだと思いますが、それがないということがあるからといって、ほかが白くなるわけじゃないということだと思っております。ここは、金額の多寡とか継続性とかにかかわらず、オーナーさんにそれなりの利益を提供してロックインしてしまうということについては、正常な商慣行ではないんじゃないかというような考え方で、合理的なのかなというふうに思っております。

一つ飛ばして、20 ページですね。オーナーに販売した設備について支払猶予する行為で

あるとか、別名目で金銭等をもらってそれを相殺する行為であるとかというものに関して、賃貸住宅のオーナーについては厳しく評価するというのと、合理的な理由があるかどうかで判断するということも、これも合理的な整理かなというふうに思っております。

やはり、L Pガスの供給をするからといって、そのL Pガス業者と顧客の間ではかに一切取引をするなということまでは言えないかなと思っております、例えばお客さんから何らかの物品を買っていましたと、サービスの提供を受けていましたというときに、L Pガス業者にとっては、その物品との関係ではお客さんになるわけで、そのL Pガス業者にその物品のお金を払うわけですけども、そういった売主さんに対して、ちょっとうちのガスも買いませんかというような営業を仕掛けること自体は、別に悪い話ではないのかなというふうに思いますので、そういった取引をして、その取引の対価を払うということ自体は、それが正常な商慣行から外れるという話ではないとは思いますが、その対価が果たして適正なのか、対価として合理性があるのかというところが、やはり問題になるんだと思ひまして、何らかの利益というものがL Pガス業者からお客さんに対して提供されたときには、その理由と対価の適正性というところを見ていくのかなというふうに思っております。

そういう観点からすると、戻りまして、19 ページの米印、スターの部分ですかね。個別に問題提起いただきました、関連事例として、既存の無償貸与設備をオーナー等が買い取る費用について、ほかのL Pガス事業者が負担することで当該オーナー等所有物件へのL Pガス供給を確保するといった行為についてどういう評価をするかということなんですけども、こちらはまさに合理的な理由があるかというところで見えていく話なのかなと思ひまして、既存の設備のオーナー等が買い取る費用について、なぜほかのL Pガス業者さんが工費を負担するのかと、そこについては合理的な理由があるのかというところかと思っております。ちょっとこの2行だけ見る分には、率直に、なぜ費用負担されるかという、私はちょっと思いつかないんですけども、何か理由があるのであれば、それをご説明いただいて、それが適正かどうかを判断するというような話かなというふうに思っております。

以上です。

○内山座長

どうもありがとうございました。

せっかく法曹家のお話を伺ったので、ちょっと続けてお伺いしたいと思います。

柴崎先生、お願いいたします。

○柴崎委員

去年の7月1日以前の契約は有効だと言われているところが引っかかっています。7月1日以前のものは有効だとすると、新たなガス供給業者が、前のガス供給業者と消費者との間の契約をそのまま引き継いだら契約有効のままでよいのか。引継ぎは、契約当事者の移転であり、これは民法上も認められるので、有効だということになるでしょう。令和6年7月1日以前の契約は、原則として有効だと公表していますから、その承継、引継ぎは有効と考えざるを得なくなります。もしこれを否定すると、消費者をL Pガス販売事業者が固定し

てしまうことが可能になってしまい、この契約を持っている業者だけが得をするということになってしまいます。例えば、今のガス代があまりにも高過ぎるので、うちだったら下げられますよという業者が現れたときに、切替ができなくなってしまいます。買取代金を支払っても安くできる販売店を排除することになってしまいが良いのかという問題が生じます。この問題は、集合住宅を持っている業者さんからよく聞かされています。集合住宅のオーナーにいろんなものを提供することは間違っていることだと思っていますが、そのことは別に考えなければならない問題です。消費者のことを考えた場合には、去年の7月1日以前の契約を一体どうするのか検討が必要です。

先ほどもありましたように、一旦大家が精算金を支払った後に、大家さんにその精算金を渡して新しい業者が入ってくるとした場合に、LPガスの供給が終わったときに精算金を返してくださいとすれば、従来と同じことになるので許されません。ただ、それでもいいのかは問題があり、この20ページに書かれているように、いろんな方法を使って従前と同じことをやろうとしている業者が多く存在し、大手企業にもその例があるので非常に問題です。

ただ、今回の改正で動かせないのは、去年の7月1日以前のものは有効であり、ここを動かせないとするから、いろんな問題が残ってしまうので、これをどう処理するかが一番悩ましいところだと思っています。

大家さんはもうかっている人だから、大家さんは省令が改正されても変える気はないでしょう。入居者から高いガス料金を取ろうが何しようが大家は関係ない。だからこそ、大家さんを変えるためには、国交省さんが大家を動かす以外ないんです。

○内山座長

いえいえ、ありがとうございます。

せっかくですので、若林先生もお願いします。

○若林委員

ありがとうございます。私も基本的に、お示しいただいた方針というのはよろしいのかなというふうに思っています。先ほどからお話が出ていますように、集合住宅の場合に、大家などに対しての利益供与は、やはり問題であろうと思います。実際に利用する人でないような相手に対する利益供与ということで言うと、例えば電力などで言うと、オール電化のケースというのがございました。

公正取引委員会の方もいらっしゃいますけれども、実際にオール電化を採用するような住宅開発会社等に対して優遇するというようなことを行っている。そういう意味では、電力の利用者でない相手方に利益を与えるという意味では近接した事案かなというふうに思います。このケースは、差別的な取扱いということで処理はされていますけれども、実際にそのような形で、競争というのでしょうか、品質や価格を巡る競争がゆがむという点では同様かなと思っておりますし、それから、大家さんに対する利益供与という点では、これまでも

言われていますように、実際に利用する側がその分の負担をしているという点でも、より問題性は高いかなというふうに思っていますので、ここで言うように、これを問題とするという方向性としては、私は賛成だということです。

実際に問題があるかどうかということについては、他分野も参考にしてというのは、それは非常に手がかりになるかなと私も思っておりまして、そういう観点から見ますと、消費者に対するというか、実際に利用する、戸建てですとかの相手に対しての利益供与というのでしょうか。それがどうかという点も、やはり、相手が消費者だからいいということにはやっぱりならないだろうというふうに思っております。例えば、電気通信なんかでも、皆様ご存じのとおり、1円携帯というのがなくなったというのは皆様ご存じだと思います。あれも、確かに1円で買う利用者にとっては非常にうれしいことではありますけれども、結局その分の原資はどこから出ているかという、その他の、ずっと継続して使っている利用者が支払っているということになるわけで、結局、ただではないというんでしょうか、どこからか原資を出しているわけですので、それが実際に、利益を供与されている側が知らずに払っているというのも問題だし、あるいは一部の利用者だけにそれが支払われて、ほかの利用者が実際にはそれを負担しているということでも、だとしても、やはり問題になるというふうに思っていますので、この辺の、いわゆる過大な利益供与は、相手を問わず問題になり得るなと思っています。

今のところは以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

委員の皆様方に一言ずつはご発言いただいたんですが、委員の方で言い足りない方はいらっしゃるでしょうか。

よろしいですか。オブザーバーの方にも発言機会を回したいなど。

吉田委員、ではお願いいたします。

○吉田委員

先ほどは郷野委員への回答だけでしたので、ぜひ発言させていただければと思います。

まず、この省令改正と、それに基づく取組宣言というものをしっかりと当社のほうも遵守しております。このガイドライン、16 ページから問題になっているところ、課題となっているところについて、おおむね異論はないんですけども、課題として残っているというところを申し上げるとともに、私の考えを幾つか述べさせていただきたいと思います。

従前から、このワーキングで申し上げさせていただいているとおり、この省令改正で一番重要なのが、事業者の切替えを実質的に制限するような契約は禁止ということで、これは17 ページのところにもしっかりと書き込んでいただきまして、私の意見を取り入れていただきありがたいというふうに思っています。

個別の問題となるような行為というのが幾つかあるかと思うんですけども、私の考えとして言いますと、「切替えは自由、長期間実質的に切り替えを制限することは禁止」、と

いう前提に従って判断していけば、おのずと課題も収れんしていくんじゃないかというのは、このワーキングでも申し上げさせていただいたとおりです。

例えば、少し疑問なのは、17 ページの真ん中辺りに、③賃貸のオーナーに対する利益供与、これで③で、賃貸集合住宅のオーナー等がロックインされるきっかけになるのではないかとありますけれども、今後、基本的に切替え自由という契約、切替え、縛りはいけないという契約になっているのであれば、基本的にロックインということはなくなっていくのではないかとということで、①②のところの懸念というのはおっしゃるとおりかと思いますが、③のところというのは、今後切替自由ということを徹底すれば懸念ということにはならないのではないか。

それから、19 ページの、アスタリスクを書いていたいている、無償貸与設備を買い取る費用について、他が負担する云々と書いてあって、これ自体、決していい話ではないと思いますが、仮に他のLPガス事業者が負担しても、その事業者は、長期縛りの契約を今までと違ってできないということになりますので、買取費用を負担したところで、半年後に切り替えられれば、その負担は意味がないということになるため、これも収束していくのではないかというのが、従前から申し上げている私の考えです。

他方で、もともとこのワーキングの出発点は消費者、特に集合で言えば店子さんという、自分で選ぶ権利がない店さんが過大な料金を転嫁されているのではないかというのが出発点ということだったと思うんですけれども、他方で、ややもすると、自由競争自体、競争自体がいけないんじゃないかという方向に行かないかというところは、非常に懸念として感じております。

一部の報道によると、「安値の売込みをかけてくるというようなものがいけない」というような記述も見られるんですけれども、コストダウンを行って、コストを安くして安値で売り込むということ自体は、自由競争の本来あるべき姿ということで考えております。そういう意味で、この通報が、そもそも切替え自体がおかしいということにはならないようにしていただきたいと考えております。

ちなみに、弊社もコストダウンについては相当取り組んでおりまして、私も、他社から来ると、相当厳しい会社だなと、社員を相当働かせてですね、効率も相当絞り込んで収益力を上げているというところで、安値提供するというのは決して間違っていることではないと考えております。

それから、省令を遵守するというのは当然ですが、このガイドラインの中での、一切の利益供与を行わない、ここについても重く受け止めて、しっかりと遵守の方向に行きたいのですが、全くゼロになっているかというと、弊社の場合、やめていくようにという方向性は示しておりますけれども、他社さんとの競合であったりとか、そういったところで一部供与が残っているという実態がございます。

悩ましさは、本来、先ほど柴崎委員が言われたことにも関係するんですけれども、いろいろな設備を提供するということがなくなった以上、大家さんに事業者を切り替える

メリットがなくなるということも、これはまた事実でありまして、これが、先ほど申し上げた自由競争のむしろ足かせ、今までの事業者がそのまま続くしかないということで、結果として、店子さんがほかの事業者さんを選ぶ自由を奪われるのではないかということは、非常に懸念であると、これは柴崎委員が先ほど指摘したとおりですが。思っております。また、自分もオール電化に携わってきた経緯がある中で申し上げるのはなんですけど、若林委員が言われたとおり、オール電化の攻勢というのもやはり相当ある中で、大家さんに何らかの利益供与があるということも事実でありまして、ここは本当に、本当に店子さんが自由に事業者を選べるような、そういう仕組みというものも考えていただきたい。

最後に、これもワーキング当初から申し上げておりますが、今、集合住宅にスポットが当たって、省令改正が行われて取り組まれておりますが、戸建てにおける無償貸付配管の問題、これも報告書で二、三年のうちに取り組むと明記されておりますので、ぜひこちらについてもロードマップを示すとともに、取組を続けていただければと要望したいと思います。

以上でございます。

○内山座長

どうもありがとうございました。

それでは、橘川オブザーバー、ぜひよろしくお願いいたします。

○橘川オブザーバー

どうもありがとうございます。

そもそもワーキンググループが開かれているというのは、競争の自由を否定しようというわけではなくて、競争が自由であることは当たり前で、そのやり方に問題があって消費者の被害が生じていた。そのやり方を直そうという話なので、ここで今さら、競争の自由を幾ら強調されても、あまり意味がないんじゃないかと私は思います。そのやり方の問題なんですけど、これは今日、割と前半いい話が出てきたので、何かあんまり、もう問題は解決に向かっているような印象がちょっとあるんですけど、先ほど中田さんも言われましたように、実際、12 ページの地図のところで、通報フォームの件数でも、状況がすごく偏在しているんですね。どこかというところ、関東地方と東海に圧倒的に多くて、そして、九州、瀬戸内、北陸、北海道がやや多いと。大体、少し業界に詳しい人なら、その背景にどういうプレーヤーがいるかというのは見えてきているところなので、やっぱり、そういうやり方に問題があるプレーヤーをあぶり出していくというのが、我々が今やっていることの最中で、だんだん見えてきたので、その手綱を緩めちゃいけないというのが、ここでの重要なポイントなんじゃないかなと思います。

17 ページから言われていることは、新しい基準として、紹介料が高いとか低いとかという話は別に、他の業界、他のエネルギー業界とかで行われていないような行為についてはちょっと問題だと見ている。これは、新しい基準として、非常に分かりやすくなったと思います。

19 ページの米印も、この限りだと、実質的には前と変わってなくてオーナーの負担はないわけですから、これは当然問題にすべき対象だと、こういうふうに考えます。

ただ、もうちょっと実効性を高めるためには、突っ込む必要があると思っています。ハローGの問題、社長まで逮捕されたんですけど、やっぱり根底にあるのはブローカーの行動なんですよね。今日のいい話の中でも、社員の教育で、お客さんの接点になる人に対する教育というのを徹底的にやられているわけです。そういう人がお客さんと接点になるような社会にしていかなければいけないわけで、ここはやはり、他のエネルギー業界にブローカーがいるなんて話は聞いたことがないので、このブローカーという人たちの存在に対して規制をかけなくていいのかなどうか。

ちょっと違う業界ですけども、生保なんかも相当、販売員の問題が問題になったとき、資格制度を入れて、販売できるセールスマンに対して資格制度を入れたとかということもあるわけでありまして、このブローカーに対してメスを入れるということを次にやる必要があるんじゃないか。

それからもう一つ、通報フォームの先に、当然のことながら、問題が多い事業者、問題が起きたところの、全部が全部は無理だと思うんですけども、幾つか、例えば公表というようなことも出てくると思うのですが、当然LPガス事業者もその対象になりますけども、賃貸のお客さんにとって、ガス会社はある意味で選べないんですが、オーナーは選べるんですね。賃貸物件は選べるわけで、どの賃貸物件に問題があったのかということが公表されるような仕組み。そうすると、次の未来のお客さんにとってはそれが参考になるわけで、どこかで問題があったものは、通報フォームの仕組みがあれば、必ず明るみにすることはできると思いますので、その物件のほうの公表みたいな、そこの立入調査みたいなものをやるという、このブローカーと物件サイドに取締りを強めていくというのが、実効性を高める上で重要だと思います。

一方で、逆に言いますと、こういう話ばかりしていると、どんどんLPガス業界って、暗い話なのですが、今度の第7次エネ基で、あまり気づかれていませんけど、最もすごい表現は、53 ページにあるんですけど、天然ガスについて、カーボンニュートラル実現後も重要なエネルギーだと書いてあるんですね。電力もガス業界も、カーボンニュートラルになったら天然ガスは使えないと思っていたのですけれども、いろいろほかの手段をやれば使えるということが分かった。その天然ガスよりも熱量が高いLPガスですから、当然LPガスも、カーボンニュートラルをやった後でも使い続けられることが見えてきたわけで、非常にそういう意味で明るい未来がある。こういうときにこそ、本当に、私、この間、日本瓦斯の和田会長の葬儀に出て感動したんですけども、日本瓦斯のビジネスモデルは、ある意味で、LPガス事業の中で世界一だと思っています。夢の絆からスペース蛍をつないで、託送という一番コストが高いところは共同でやろうじゃないかと。これが広まれば、LPガス業界はよくなると思います。

だけでも、せつかくニチガスがこの指止まれと言っても止まる人がいないというのは、何

か別のところに問題があるんです。そのところには、ちょっと、せっかくこのワーキンググループなので、LPガスを未来に切り開くためにも、突っ込んだ形で事を進めていっていただきたいと、オブザーバーとして思います。

以上です。

○内山座長

ありがとうございました。

村田オブザーバー、お願いいたします。

○村田オブザーバー

ありがとうございます。

大分時間も押してきてしまっているのですが、ここのQ&Aといいますか、今回提示されたもの以外の部分も含めまして、何点か申し述べたいと思います。

最初、経産省当局から、商慣行の是正の取組状況調査のご紹介がございました。こういったことは非常に、今回の制度改正の実効性を向上させるために、大変重要だと思っております。

調査結果によりますと、当協会が昨年の3月に理事会で決定しました自主行動指針を参考に作成されていると見受けられるものも多くありまして、当協会としまして、業界団体として一定の貢献をできたのかなと感じているところでございます。

他方、それぞれの事業者が、自らしっかりと熟慮して策定したかどうか判然としない部分もあるわけですが、今日プレゼンテーション頂きました事業者、それぞれお聞きしていきまして、しっかりと考えられてやっているところもあるんだなということで、ここは納得した次第でございます。

他方、一所懸命、支店、営業所の現場レベルまで徹底されているということで、活動を拝見させて頂いたわけですが、実際のところは本当にどうなのかというところについては、今後、規制当局による立入検査などで確認をしていく必要があると思いますので、ぜひとも体制の構築をお願いしたいと思っております。

また、今回の調査結果で、おおむね宣言としては問題ないとか、あるいは良き事例として、他の事業者の参考になるものが示されていると思いますけれども、今後は、宣言としてレベルに達していないものについて改善を促した事例、これについても公表していくことが、全体のレベルの底上げにつながるのではないかと考えております。

それから、規制当局による監視執行体制の整備でございますけれども、今日、経産省のほうから幾つか事例の紹介がございました。3,000件ぐらいあるというふうな話がございましたけれども、こういった状況を網羅的に整理して、定期的にフォローアップをしていくことが大事だと思っておりますので、規制当局による法令執行のレベルに濃淡がないように、本省として尽力をお願いしたいと思っております。

それで、今日の各都道府県等の指導事例を拝見致しますと、そのところに、通報フォームで通報された事例とのリンクの状況がどうなっているかということが見えてきていないわ

けです。通報フォームに通報されているものにつきましては、もしかすると非常に問題事例であるかもしれない、そのところについてはどうなっているのかということが一番の関心事項でありまして、細かいところは色々と指導されているんですけど、実は巨悪を逃しているのではないかなというような可能性もあるわけでありまして、その点についてしっかりと、どうなっているのかということを見極めて頂きたいなというふうに思っております。それから、ブローカーによる強引な勧誘が先鋭化しているということにつきましては憂慮すべき事態でございますので、先ほど来、何人かの方からおっしゃっていただいていますように、消費者庁などと連携して、しっかりと悪質事例につきましては摘発を行うということをお願いしたいと思っております。

それから、ただいま議論されております 17 ページから 19 ページの法令違反行為に該当するかどうかの線引きの問題でございますけども、今回の制度改正につきまして、検討の当初から、なかなか明確な解が出ないということで現在に至っております、ようやく今日、皆様関係者の、何となくコンセンサスが出てきたかなと思っております。

全体として、過大な利益供与は抑制傾向にあると思っておりますけども、ただ、脱法的行為が横行して、法令遵守をしている事業者を出し抜いていくという状況は非常に問題だと思っております、自由競争であることは当然でございますが、ある一定のルールの下で行うべき自由競争でありますので、やはり非常に脱法的な、様々な顧客誘引のためのサービスとか、そういった非常に巧妙な行為が行われている実態を踏まえまして、いかなる線を引くべきか議論すべきでございますが、その点につきましては、今日、何人かの法曹家の専門家の方からおっしゃっていただきましたように、合理的かどうかと、そういった原理原則に照らして不自然ではないかどうかとか、そういったことをポイントに考えるべきだと思っております、その上で問題と思われるケースに対しましては、当局が法令に基づきまして積極的に報告徴収、立入検査に入るべきだと考えております。問題となるかどうかを見極めていくうちに対応が遅れるということを避けるために、臨機応変に、時には抜き打ちで立入りをすると、立入りで入って、問題なければそれでいいわけでありまして、立入りに入ったということ自体が非常に意義がある、要するに、関係者の緊張感を発揮させるということになりますので、よろしくをお願いしたいと思っております。

また、本省、経産局、都道府県問わず、立入検査の計画目標を策定しまして、それをいわゆるプラン・ドゥ・チェック・アクションといった、いわゆる P D C A のサイクルを回して実施していくべきだと考えております。

取りあえず、私からは以上でございます。

○内山座長

ありがとうございます。

ばちばちいい時間になってきましたので、まとめたいと思います。

今日ご討議いただいたページ 17 から 20 までの、今、案とついているものに関して、大筋は基本にご賛同いただけたものというふうに理解をいたします。

ただ、一部の意見の中では、まだまだ手ぬるいとか、あるいはちょっとまだ抜けがあるということで、例えば古い契約に対してはどう対処するのかという問題提起もございました。それから、より強いレベルで事業者の特定、あるいは問題案件の特定ということをするべきだという意見もございました。

一方で、根本論として、自由競争の在り方、競争領域はどこなのだったことも提言としてはございました。私は一応、専門が経済学の人なので、その点で申しますと、特にそういう、今回問題視している賃貸物件のように、結託をして結果的に入居者を囲い込むような行為があれば、それは多分、経済構成的にゆがめる行為が起きているので、それはある程度、やっぱり問題視すべきところだと考えますし、今、このやっぱりずっとある問題提起としては、商慣習に問題がある、あるいはそこで行われている取引に信頼性のゆらぎがあるということになっていますので、一旦まずその信頼性を取り返さないといけない。一番シンプルなのは、本当に、売手と買手という単純な相対取引の中で、まず信頼性を取り戻しましょうといったところで、まずここから襟を正していくというのが手順ではないかなというふうに思います。

それで、その賃貸物件のように、不動産オーナーさん、あるいはLPガス事業者さん、それからユーザーさん、三者いると、どうしてもやっぱりその関係性が簡単ではなくなるので、その中でいろんな抜け道等も出てくるでしょうしということで、そこでいろんな信頼がゆらいでいるとするならば、1回ちょっとそこはリセットすべきだというふうに、私は個人的には思うところでございます。

ただ、ちょっと戻りまして、基本的に今日、17～20 ページの案と書かれた文に関しては、大筋ご理解をいただいて、ご賛同いただいたという形で今後進めていただきたいと思いますし、ただ、それでもまだ課題は出されましたので、またその課題に対しても検討いただくという流れでいきたいと思います。

意見の中で、国交省さんにも、また引き続きいろんなご要望がありましたし、あと、今日はまだ公取さんからお言葉をいただけていませんので、ちょっと一言ずつ、お言葉をいただきたいなというふうに思います。

先に国交省さんからお願いしてもよろしいでしょうか。いろいろ、もっともっといろんなことをやってよという要望が強かったんですけども。

○国土交通省

繰り返しになりますけれども、直近の取組としまして、業界団体向けの講習会、セミナー等での周知というのをこれまでやってまいりました。こういったことを随時実施していくということを、しっかりとしていきたいなというふうに思っています。

今後も、あらゆる機会を捉えて、経済産業省さんとも一緒に連携をして取り組んでいきたいというふうに思っております。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

では、公取さんからも、一言お願いいたします。

○公正取引委員会

本件、L P ガス事業者さんの、L P ガスの供給先の獲得競争というものだと思いますけれども、その手段が過大な利益提供というような形であれば、本来の商品サービスとか価格の競争が成り立たないと、こういった点は、独禁法の規制の考え方と液石法の考え方は同じ方向を向いているかと思います。

本件、こういったL P ガスの問題に関して液石法施行規則の改正がありましたところで、まずはその業法でご対応いただくところかなというところでございます。

以上です。

○内山座長

ありがとうございます。

三部料金制の説明を飛ばしておりますので、残った時間でそれをやりたいと思います。

○日置室長

恐れ入ります。それでは、事務局資料の②、資料番号ですと7になります。

この4月2日から、いよいよ三部料金制に係る規律が適用されるということでございまして、改めて資料を整理いたしました。3ページ目以降は、これまで、前回説明させていただいた内容の繰り返しということになりますので、説明自体は割愛させていただきますが、5ページ目でございます。パブリックコメントに対する回答ということで載せさせていただいております。それは、何となれば、三部料金制の適用については、施行日前の既存の契約と新規の契約について扱いが異なるという形になっております。これは経過的なものということでございますが、消費者の方々からは、既存の契約であっても新しい世界の契約に早期に移行してほしいという意見を多数いただいております。

これに対して、パブリックコメントの回答ということでは、新制度に対応した料金への早期移行を促していくべく、本日も事業者のプレゼンの中ではそういった取組についてもご紹介があったというふうに私は理解しております。そうした取組について、公開モニタリング、まさにこのワーキンググループの中で、事例の共有、議論を通じて、L P ガス事業者による対応を促していくということで進めてまいりたいというふうに思っております。

Q & Aということで、6ページ目と7ページ目、整理させていただいております。これは、現場の我々に対して、L P ガス事業者の方々から様々な質問への回答ということでもございます。整理し直して、いま一度、事業者の皆様にもお伝えしたいということでまとめたものです。

一つ目、まずこの三部料金制については、一般消費者向けのガス料金のみならず、飲食店向け、業務用のL P ガス料金も含めて、液石法に係る全てのL P ガス料金に適用されるということでございますので、三つに分けて通知をいただくということが必要になります。

そして二つ目、請求書における設備料金の記載方法ということで、テクニカルなお話とい

うことにはなります。ここ、L P ガス料金の内訳として、消費者の方々は、それが基本料金・従量料金・設備料金、この三つがあると認識できるような形にするという意味では、やはり並べて記載していただくのが適当なんだろうと考えております。

したがって、設備料金のみ請求書の備考欄に別途記載するとか、あと、「設備料金なし」の判こを請求書に押すということは、規律を満たさないということで、見解を示させていただきます。

請求書に加えて、検針票の扱い、どこに記載すればいいのかという質問、テクニカルなものがやってまいりまして、法令上は請求をするときにということでございますから、やはり請求書上にしっかり区分して記載するということだと考えております。それを前提として、検針票に設備料金を記載することまでは求めませんが、消費者の理解という観点からは、やはり共通した内容になっているのが望ましいだろうということで考えております。

7 ページ目でございます。

従量料金のみの場合、どういうふうに記載すればいいんだというようなお話もございますが、従量料金のみの場合であっても、規律上は基本料金と設備料金、あと従量料金、三つに分けて記載する必要がありますので、該当のない基本料金と設備料金については「0 円」「該当なし」とする必要があること。

あと、施工前に交付された 14 条書面との関係でございます。こちらについては、既存契約に係る 14 条書面については、今後、「算定の基礎となる項目」なり「算定の基礎となる項目についての内容の説明」、適切に修正していくことが望ましいというふうに考えております。

最後、設備料金についての計上方法なり、「0 円」「該当なし」としている場合の扱いです。

基本的に、設備料金の計上の詳細については、L P ガス事業者の判断事項であり、その内容について説明責任を伴うということに十分留意していただく必要があるということはガイドラインでも述べているとおりというふうに思っております。

その上で、規制当局としての対応ということでございますが、特に、賃貸住宅のオーナーに対して無償で設備貸与を行っている場合においては、L P ガス消費者からその費用を回収しているという前提に立って説明を求めているというふうに考えております。自助努力により L P ガス料金を回収していないという説明もよく聞かれる話でございますが、本当に消費者から費用を回収していないと言い切れるのかどうかということでございまして、例えば固定資産台帳等の経理的な書類により、当該設備が減価償却されているか否か、経費として処理されているか否かなどを確認しながらコミュニケーションをとっていくということだと考えております。

以上でございます。

○内山座長

ありがとうございます。

高橋委員、じゃあ、質問ですね。

○高橋委員

質問というよりも、三部料金制の問題、もう去年からこれを言われていまして、4月から、もう十分認識をしているので、最終コーナーにかかったということだと思っております。

それで、業界の中でも、いろいろ集会しても、あんまり質問が出ないんです。ということは、理解をしているんじゃないか。

いつだか、三部料金制は反対だなんていう人も1年ぐらい前にいたんですけど、そういうことはないという状態なんですけど、問題が一つありまして、私の地元のほうでは、三部料金制なんか、とっくにやっているじゃないかと。それは、これは冗談の話ですよ。冗談の話なんですけど、売込み価格300円、公開価格、ネットとか店頭表示しているのは600円、実際やっていることは900円、若干の時間差はあるにしても、3倍も商売をやっているという、これも実態なんです。別の取り方をすると、これが三部料金制だなんて、お笑いですよ。お笑いの話ですけど、これも現実なんです。やっぱり、先ほど来、安値がいいとか悪いとかって、それは安いほうがいいんですけど、高い安いを言っているんじゃないくて、問題は、こうやって、でたらめな料金をやるから問題で、売り込むときばかり安くして、知らない間に上げちゃったり、だから不信感を持たれるわけなので、だから料金を透明化しなさいということだと思ふんです。

でも、やっぱりこういった現実があるのも事実でございますし、何度も言いますが、先ほど吉田委員がおっしゃった意見も一理あると思いますが、でも、私はもう、競争ということに関しては、皆さんそれなりの認識を持って競争の市況におりますし、決して、安値がいけないなんて言ってませんよ。料金が、価格を、そうやってでたらめなことをやるから信用がなくなっちゃったわけなので。業界の中でも、よくその辺を、襟を正してもらって、まだそういうことをやっている業者がいるとすれば、やはり業界としても、徹底して指導とか、実施責任、どんどん入ってもらって、こういう気持ちはあるのですが、問題はその辺だと思いますので、ぜひもう一度、三部料金制の、4月の段階で、本当に襟を正して、料金問題に関して、真摯に考えなきゃいけないと思っております。

いかがでしょう、ちょっと、お話を聞いていただきたいと思います。これは大事な問題だと思いますので。

○内山座長

ありがとうございました。室長、何かコメントはありますか。

○日置室長

料金の作り方は様々あると思います。まずは事業者の声を聞きながら、しっかり実態を把握して、目指すべきは、消費者の方々との信頼性を確保していく、透明にしていくということだと思いますので、明るい未来の方向へ持っていくように取り組んでいきたいと思ひます。

○内山座長

ありがとうございます。

そろそろお時間が来ておりますので、最後に和久田部長から一言いただいて。

○村田オブザーバー

座長、いいですか。

○内山座長

失礼しました。はい、お願いいたします。

○村田オブザーバー

これは大事な点なので、コメントをあえてしておきますけども、Q&Aですけども、三部料金制の規律の対象ですけども、液石法に係る全てのLPガス料金、三部制の対象だと書いてあるんですが、今回の省令の規定は、一般消費者等との契約ということになっていて、一般消費者等の定義は法律にあって、法律に、さらに政令に委ねられていて、政令で限定的に書かれている部分がありますので、一部の工業用につきましては対象外ということになりますので、ここで全てのLPガス料金と書いてしまいますと、法令の適用外のところまでカバーするんだぞということになってしまうので、そこはちゃんと慎重に、法律の趣旨を体して正確に書いていただきたいと思っていますので、その点をちょっとよろしく願いしたいと思っています。

それから、Q&Aについては、今回こういう形で三部制のところへ出てきているわけありますけども、Q&Aについては、やはり先ほどの過大な営業行為のところもそうですけども、もっと網羅的に整備をしてデータベース化すべきだということをおねがひ申し上げます。その際に、お願いをしておきたいんですけども、一部の地方経産局から出ているものも拝見いたしましたけども、質問に正面から回答していないとか、分かりにくいものが散見されております。正直言って、参考になるか甚だ疑問だということでございまして、現場の実態は様々でございまして、回答しにくい要素があることは理解できるんですけども、先ほど来、議論になって、ほぼほぼコンセンサスは取れたと思いますが、基本的な原理原則をしっかりと示して、不自然なものは駄目だということで、明確な、クリアな回答をするようなものがよろしいのかなと思っています。

現状では、民間の法律関係者がQ&A集を出して、それ自体がビジネスになっているというような状態でございます。それは、当局の見解により変更の可能性があると言しながら、事実上、それが一人歩きしているという実態でございまして、それは必ずしも健全ではないと思っています。したがって、行政として、一貫した責任ある対応をお願いしたいと思っています。

私からは以上でございます。

○内山座長

重要なお指摘ありがとうございます。

6ページの1ポツの二つ目のポツに関しては、ちょっと確認をいただきたいと思います。

それでは、これで閉めてまいりたいと思いますが、部長から一言お願いできればと思います。

○中田委員

すみません、ちょっといいですか……。

過大な営業行為について、具体的に踏み込んでお話をいただいているんですけれども、過大な営業行為をすることによって販売価格が上がってしまい、消費者に被害を与える、消費者被害につながるのはいけないということで、今回ワーキングをやっていると思います。

それで、今回のワーキングでの消費者被害とは、料金についてが大きい問題になると思いますので、正常な販売料金とはについて、業界として皆さんで考えてはいかがかと思います。

正常な料金が消費者に公表されることによって、消費者の方にとって物差しができるので、異常な高値販売がなくなると思います。高値販売ができなくなれば、過大な営業行為をする財源がなくなるので、このワーキングの目的に近づくと思うので、そのことを考えていただきたいと思います。

すみません。ご発言、失礼しました。

○内山座長

ご意見として承りたいと思います。ありがとうございます。

すみません、では、よろしく願いいたします。

○和久田部長

本日も、様々ご議論をいただきましてありがとうございます。

先ほど橘川先生からもちょっと触れていただきましたけど、新しいエネルギー基本計画、昨年、閣議決定をいたしまして、私どもの中で、これまでのエネルギー基本計画と比べて、相当エネルギー安全保障に重点を置いております。

その中でも、特に、L P ガスについては非常に重要なエネルギーということで、明示的に言及をしているつもりでございます。引き続き、L P の発展に向けて、私どもとして取り組んでいきたいと思いますが、やはり、その裏打ちとなるのは信頼性ある取引市場というのは、もうこれはマストだと思っております、今回いろいろな形で、制度改正についても、これまでもご議論いただきましたし、これからも新しい制度を整備していくわけですが、役所は制度整備、制度ができて終わりではなくて、やはりその執行が重要で、今日も限られたお時間ではございましたけれども、様々な課題があるというふうに私自身も認識をいたしました。この問題については、私どもとしても、しつこくしっかりとフォローして、市場全体が信頼性ある形で発展できるようにやっていきたいと思っております。引き続きご協力、ご議論をお願いしたいと思います。

本日は、ありがとうございます。

3. 閉会

○内山座長

ありがとうございました。

最後にどたばたして申し訳ございません。

一番最後に、今後の事務連絡について、あればお願いいたしたいと思います。

○日置室長

本日は、活発なご議論をいただきありがとうございました。いただいた議論を踏まえて、また次に進めてまいりたいと思います。

次回の日程は、決まり次第、事務局からご連絡いたします。

以上でございます。

○内山座長

ありがとうございました。2分超過いたしました。

以上をもちまして、本日の液化石油ガス流通ワーキンググループを終了いたしたいと思
います。長時間にわたり、どうもありがとうございました。