

ガス体エネルギー改革勉強会（第3回） 議事要旨

1. 日時：平成13年3月29日（木） 14：00～16：00
2. 場所：（財）エルピーガス振興センター 会議室
3. 出席委員
石井（晴）委員長、浅野委員、大内委員、小澤委員、菊池委員、
倉持委員、重松委員、末光委員、鈴木委員、伊達委員、手嶋委員、
西田委員、牧野委員、矢野委員
（意見表明）
LPガス消費者アドバイザー 谷村 巖 氏
4. 議題
意見表明
ガス事業新法（私案）について 矢野委員
エネルギービッグバンの中の構造改革の課題 谷村巖氏

5. 議事次第

- (1)開会に続き、矢野委員より資料1-1,資料1-2に基づき説明があり、その後、以下のような質疑応答がなされた。

特定の者に対して不当な差別的取り扱いをするものでないこと、これが一番重要だと思う。例えば、今液石法に反しても、野放しの状態であり、法律上は何とかしなければということであっても、実際には何ともならない。この法律案のように、液石法でガスの使用者の利益を著しく害するおそれがあるときは、通産大臣は勧告することができる、となっていれば全て上手くいくのではないか。従って、ここが非常に大事だと感じている。

- (矢野委員) 首都圏で問題が起こっていることは承知している。石油のスタンドでも同じ状況があって、自分の既存のスタンドでは適正な利潤で価格をつけているものの、別の地域で始める時には、価格を下げてシェア争いをする。その結果、損をしたから補填してくれということで元売りから事後調整を受けていた。しかし最近では元売りもそんな状況ではなくなり、それも崩れてきている。今のような状況が関東近県だけでなく、これが全国的になると非常に問題である。当初は価格を下げていても、安定すると急に値上げするという心配がある。消費者利益には当面はいいが長期的にみた場合、消費者利益にとってこれがいいのかどうかということは、どこかが判定しなければいけないのではないか。

それから法案15条の2項二号であるが、仮にこの案のまま事業法になるとこの条項は都市ガス会社が対象になる。一般的には個々の消費者は弱い立場にある。大企業が地域を限って勝手なことをすることはないであろうが、一定の規模を超える事業者のガス料金、その他の条件を問題にするということであり、消費者の利益を著しく阻害するような場合は、苦情が出るのを待たずして勧告できるという規定が入っている。ここは行政にとって行き過ぎた指導になるのかなという問題意識を持っている。

この案の14条では使用者と供給条件について契約を結ぶことになっているが、その契約条件については経済産業省に届け出る、あるいは認可を受ける必要があると考えていいのか。

(矢野委員) 認可にするつもりはない。ただし現実に消費者とは同一の契約をするわけで、報告義務という規定は必要だと考えている。その後消費者から問題が出されてくれば、是正させるということになる。

瀬戸内は地震のない所でも有名であったが、鳥取西地震、そして今回芸予地震が起こった。今回の地震は震度6であったが、携帯も含め電話は10分後には通じなくなり、道路網も寸断されるという状況になった。ある都市ガスのパイプに亀裂がはいり、需要家は都市ガス会社に連絡しようとしたが、電話が通じず連絡がつかない。そこで30分程歩いてLPガス事業者に駆け込み、対応を依頼し、たまたまその事業者は都市ガスの工事指定業者であったので、やはり歩いて現場まで行き、漏れを止めたという事例があった。この件で感じたが、もしその事業者が指定工事業者でなかったなら、火災が発生し相当の被害が出たのではないか。そういう意味からも、都市ガスもLPガスも同じガス体エネルギーであり、保安も一緒にし消費者第一に考えるべきではないか。検討していただきたい。

(矢野委員) ガス体エネルギーとして法律を一本にできるなら、保安も一本にしたらいいと思う。長い歴史の中で、LPガスの保安は液石法により相当きつくなっている。本来、国の規制は最低でいい。むしろ業界が自主基準を作り、高度な保安体制を作るというのが理想だと思う。よく都市ガスの方が国の規制は緩いと言われる。都市ガス業界からは確かに法律上は緩いかもしれないが、ガス協会の自主保安基準があり、これはもっと高度なものになっており、実質的には都市ガスの方がきつくなっているという言い方もある。この法案では事業者は都市ガスもLPガスも扱えるということなので、そ

の中の保安規制が別々ということは不適切であり、一本化すべきだと考える。市場整備基本問題研究会の中でも、保安の議論をスタートしてもいいのではないか。

(伊藤石油流通課長) 保安の件では、市場整備基本問題研究会の中に保安課長等も参加している。又、従来は環境立地局と公益事業部がそれぞれ保安を管轄していたが、今般資源エネルギー庁の中の原子力安全保安院に關係課が集まったということで、保安についての議論を進めていくスタートラインが整ったと理解している。今回の基本問題研究会でも保安基準、保安規制の統合を含めた検討も重要なアジェンダになっており、精力的に検討したいと考えている。

(2) 続いて、LPガス消費者アドバイザーの谷村氏より資料2に基づき説明があり、その後、以下のような質疑応答がなされた。

バルク供給なども、もう少し安くなると思いスタートしたが、実際には安くならない。今の容器と比べると、タンクそのものの価格は高い。更に液面計、警報器などでその倍かかる。例えば300kg貯槽が30万円だとしても、実際にはその倍かかる。

次に取引指針で問題は解消するか、という提言だが全くそのとおりだと思う。現在、県の協会によって温度差があり、熱意が違う。日連として、ある程度強制力を持った話し方が必要かとも思う。いずれにしても各県のトップと交渉し、最低限、指針は守るということにしないといけない。なお、議論には消費者団体や学識経験者にも入ってもらっており、その力も借りて、何とかしたい。

消費設備の売却型は当然だと思う。業界はどうしても拡販を指向するというのが実態だが、大手から率先して売却型にし、しっかりしたものになりたい。

価格についてだが、10m³で3800円程度であれば、東京ガスと同等であり、確かに太刀打ちできるだろう。販売指針の中に原価計算の項目は入れており、自分で計算するように指導している。しかし我が国の保安レベルは世界一であり、それに要する費用が次々に出てきており、それが全て業者の負担となっている。もう少し保安が整理されれば、3800円とまではいかなくとも、業界として現在より1割5分程度は下げられると思う。

保安と取引を分割したらどうだろうという話があったが、保安が非常に高度になっていることは分かるが、消費者サイドのイメージがそれに追いつい

ていないという現実がある。専門家と消費者のニーズの差もある。

切替の問題や契約の変更といった契約に係る部分では、どうかというと、横奪と言っているが、最近問題になっている業者切り替えでも、消費者は新規業者と既存業者がよく分からないし、なぜこれほど業者が騒ぐのだろうか程度のイメージしかない。これらを考えると、すぐには無理であろうが、訪問販売法の指定商品にプロパンガスを入れることが、問題解決には最も簡単ではないか。消費者から見ると指定商品に入れることに業界として拒否しているように思われる。最近、横奪と消費者契約法とが消費者に興味を持たれており、プロパンガスを訪問販売法の新たな指定商品に入れて欲しいという消費者センターからのパブリックコメントも出されている。訪問販売法の指定商品に馴染むかどうかお聞きしたい。

(谷村 氏) 保安の関係だと思うが、深くは掘り下げていない。ただ地方で販売店を訪ね、情報を集めているので料金表を欲しいと言うと、まず警戒される。又、貼ってあるのは保安に関するポスターが多い。消費者はLPガスは危険だというイメージを強く持っていて、保安サービスを受けなければならないという前提に立っている気がする。又、保安の高度な装置化が高コストになってしまっている。保安を確保しながらも、いかにスリムな方法にしていくか。それには業者は消費者に十分説明をし、消費者は自己責任を果たしていくことも必要であろう。料金を安くし、オールLPガス化を勧めていけば4人世帯で1t程度の消費は十分可能であり、そうなればスケールメリットも追求でき、条件が整ってくるのではないか。

(伊藤石油流通課長) 個人的な考え方からすれば、保安と料金を含めた意味での契約関係とを分けて考えるということについては賛成である。保安というのは社会的リスクもあるわけで、最低限の公的な規制は残さざるを得ないと思う。それが一般ガスとLPガスを同じにするかどうかは、まだ考えていない。料金と取引形態をどうするかについては、基本的に民事上の関係であって、対等な人間同士であれば自由にすべき話になる。ただ、消費者と事業者とでは情報量等において差があるので、その意味で補完的なやり方があると思われる。一つは認可料金であり、他方訪問販売法というかたちでの販売形態に伴った一定の規制ということもあるわけで、そのバランスを考えていく必要がある。消費者と事業者と公的セクターだけでなく、消費者団体とかNPOなどが、まさに消費者代表として評価を加えていくような枠組みも制度設計の中に組み込んでいく必要があるのではないか。訪問販売法の対象にすべきかどうかについては、経緯を把握した上で

答えたい。

書面交付に係るコストが業界全体で700億円という話したが、これは1回だけでなく、法律改正の都度同じ金額がかかってきたということで、やはり見直していただく必要性があるのではないか。

液石法改正で販売と保安の分離がなされたわけだが、保安についての考え方について、もう少し詳しく説明願いたい。

(谷村 氏) 大手事業者の場合は7項目全部自社で完結し、認定販売事業者の資格をとれるくらいの事業者もある。しかしローカルに行くと殆ど保安は委託になっている。こういう実態を踏まえると、保安は保安のルートで、取引は取引のルートで自由にできるという意味から分離が必要だと思う。地方に行くと事業者は保安の大事さを常に強調し、事業者を自由に変更しにくい雰囲気がある。契約になり、契約書ということになれば、すっきりしたかたちで条件整備ができると思う。

保安契約と販売契約を別々の事業体と行うというイメージなのか。

(谷村 氏) それも含めて考えた。

今の液石法は本質から離れてきていると思っている。元々液石法は保安法であった。従ってスタートの頃は交付書面の記載において取引適正化については2項目ほどしかなかった。その後価格はいくら、算定根拠はどうだということを盛り込みなさいということになったが、やってこなかった。最近ではビジョン検報告でも言い、料金問題検討会も開催され報告書が出されたという事情になって、日連も自主ルールを策定し、各県協を通じ徹底させるという状況になっている。書面交付というのは契約ではない。何かあったら、どこそこへ連絡してくれという程度のものであった。本当から言うと書面交付ではなく契約をしっかりとやるようにという指導をするべきだったのかもしれない。今般、消費者契約法が施行されたのを契機に、取引は契約にした方がいいのではないか。その場合、書面交付は止めてもいい。

保安が強調されすぎているという指摘があるが、むしろ良いことだという印象を持っている。消費設備調査義務は行き過ぎかもしれないが、事業者が持つべき保安責任まで委託できるという制度を作ってしまった。それは販売事業者としておかしいのではないか。液石法を次に改正する時は、

保安の委託はやめて販売店はあくまで保安にも責任を持つとした方が、すっきりするという気がしている。安全は守らなければならないが、国が過剰な規制をするのは問題であって、国は最低ラインで規制し、個々の企業がもっと高度にやればいい。料金が高くても安全を買うという消費者もあり、そういう人にはそうすればいいという意識である。

団体の統合という話が出た。ビジョン検においても業界の中の発言として、団体は統合すべきということになったが、実際には動かない。個々にはそう発言するが、団体の幹部になると動こうとしない。およそ日本の企業ではそうである。行政から言うべき問題でもない。団体統合の話は、今消えつつあり、そういう意味から谷村氏の話はビジョン検答申に支援をいただいたと思っている。

(谷村 氏) 都市ガスとの一体化に関連するが、大津市に住んでいた時に、大津市公営の都市ガスが大阪ガスに身売りする話が出た。指定のガス工事会社が30数社あったが、そのうち大阪ガスに移れるのは3～4社だということになり、下請けの工事指定業者が身売り反対ということで反対運動が起こった。この辺の条件は大手のLPガス事業者はクリアする体質、技量を持っているだろうが、一体化するに当たっては、このような条件整備も必要になるという感じを持つ。

以上