

ディスカッションしていただきたいテーマ

1. 規制当局が新たに強化した取り締まり方針は、どこまでの実効性を持つか？

果たしてN社は、すでに表明している紹介料の支払い方針を変更するか？

2. 現実問題として、4月2日以降の賃貸集合営業はどのように変わるか？

設備の無償貸与という商慣行はなくなるか？

LPガス事業者がLPガス供給権を得るためにLPガス事業者がオーナー等に向けて行う営業は、どのようになるのか？

3. ENEOSグローブエナジー社が提起した「料金表の集約化⇒標準料金の一律適用」

は、他のLPガス事業者でもやるべきか？

問題提起

「第11回流通WG(3/19)」、「LPガス問題シンポジウム(3/26)」から何を読み取るか

【タスク21 4月例会 意見交換会用資料】

「第11回流通WG(3/19)」、「LPガス問題シンポジウム(3/26)」

から何を読み取るか

2025年3月27日

エネルギー事業コンサルタント・中小企業診断士 角田 憲司

ktsunoda7817@outlook.jp

議論がグチャグチャにならないための確認事項

1. どの地域の、どんなLPガス事業者をイメージして話をしているのか

通報フォームに寄せられた情報の分析

- * 24年7月2日～25年1月15日までの情報を分析。
- * **色の濃い地域ほど情報提供件数が多い。**



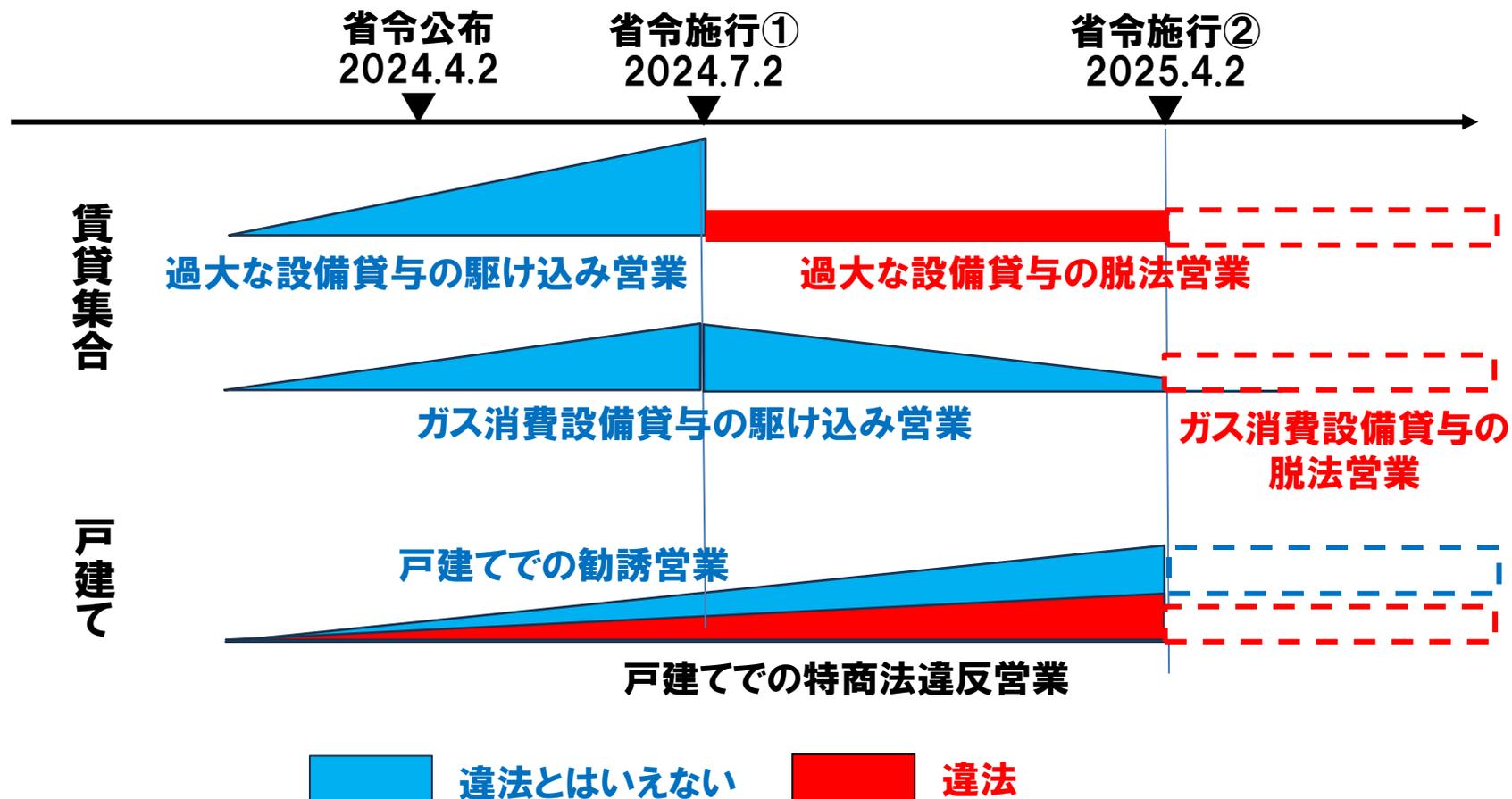
強引な勧誘行為(安値営業含む)に関する情報の割合ををみると、以下のとおり、地域性のある課題であると考えられる。

- ・関東エリア
栃木は約半分、埼玉は2～3割、茨城は2割。
他方、神奈川は1割、千葉では多くはない。
長野は、安値営業に関する情報が多く7割。
静岡は2～3割。
- ・中部エリア
三重、岐阜はそれぞれ3割、愛知は2～3割
- ・その他
北海道、広島、岡山は特になし
鹿児島、岡山、福岡は1～2件程度



今回の省令改正とは直接的な関わりがない戸建てでの営業まで含めた**競争上のトラブルが多く起こっている地域におけるLPガス事業者をイメージしているのではないか？**

2. いつの時期のことをイメージして、話をしているのか



同じ営業行為でも、**時期によって法令違反かどうかが変わる。**

たとえば、昨年7月2日の施行日以降、賃貸集合での切替が減ってきたのは半ば当り前であり、**施行日を過ぎても過大な設備貸与をどれだけ行われているかを問題視する必要がある。**

3. 何がうまく行けば「成功」だとイメージして、話をしているのか

省令改正の実効性を確保するとは

A. 一部のLPガス事業者が行う駆け込みや抜け駆け行為を見逃さず摘発することや法令違反を強要する賃貸オーナー等も取り締まって、「**正直者が馬鹿を見ない**」ようにすることで、結果として悪しきLPガス商慣行をなくすこと

B. **全てのLPガス事業者**(約15,800者)が、今般の省令改正事項を**遵守して事業活動を行う**ようきめ細かく指導することで、結果として悪しきLPガス商慣行をなくすこと

どちらも間違いではないが、規制当局や流通WG、LPガス事業者、業界マスコミのスタンスは、かなり「A」寄りになっていないか？

その結果、法令対応の知見が乏しく、どうやってよいかよくわからない中小ガス事業者に対する行政のサポートが希薄になっていないか？

また事業者にあつては、自社の法令遵守対応を内外に示すことなく、「A」を声高に叫んでいないか？

- ☞ 概して、「リテラシー」がある規模の大きい事業者や抜け駆けなどを考えようとする事業者は改正省令の構造と限界をよくわかっている。
- ☞ 概して、「リテラシー」に乏しい中小規模の事業者は、改正省令の構造と限界がよくわからないことで、法令不遵守を起こす可能性がある。
- ☞ 概して、LPガス事業者は競争対応上、自社の法令遵守対応を積極的に公表してこなかった。

4. 当面、下記のように分類できるのではないか

(1) **ホワイト・プラス**

商慣行是正に真摯に取り組み、場合によっては法令事項を上回る透明性の高い商取引を実現しようとする事業者

(2) **ホワイト**

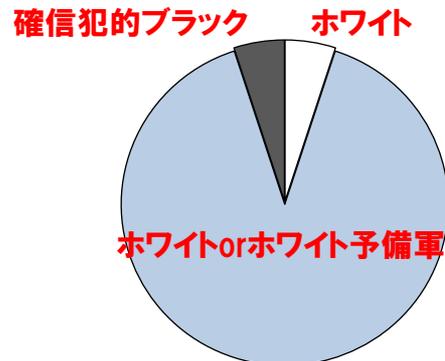
改正省令事項は遵守しつつも、それ以外の部分では競争対応上、オーナー等へのインセンティブ供与も辞さないことを決めている事業者

(3) **ホワイト予備軍**

改正省令事項は遵守したいが、詳細な対応が不十分で、「ホワイト・プラス」で行くのか、「ホワイト」で行くのか、まだ決めきれしていない事業者
※地方の中小規模事業者

(4) **確信犯的ブラック**

競争上、法令不遵守も厭わず、従前のようなオーナー等との商取引を持ちかける事業者



分母を15,800社としてみると、
大半は「ホワイト」か「ホワイト予備軍」であり、
「ホワイト・プラス」と「確信犯的ブラック」が
LPガス事業者の標準形ではない
ことに留意する必要がある。

1. 規制当局は、何を憂慮して、課題な営業行為に関する取り締まり方針を強化しようとしているのか？

(1) 「規範」として見た場合の今般の省令改正の特徴は何か

- LPガス商慣行に関して、「これは禁止」というようにズバツと線引きされていない。
- その結果、規制当局は「大まかな方針や見解」を示すのみで、各論での「シロかクロか」の判断は各事業者の裁量に委ねることが基本になる。
- その上で、各事業者の判断に対して、必要に応じて、公開の場で第三者(WG等)が妥当性を審議し、場合によっては修正を求めるガバナンス・スタイルとなる。

(2) そうなると、こんなLPガス事業者が出てくる可能性がある

- A. **法令やガイドラインに明示されていないグレーなやり方で、引き続き、賃貸集合の新規物件獲得を目指す事業者**
- B. **法令に触れない範囲でのオーナー等へのインセンティブ供与は許されるはずなので、設備貸与はやめるにしてもこの営業に切り替えて、引き続き、賃貸集合の新規物件獲得を目指す事業者**

(3) 規制当局は、これを何とか抑え込みたいと考える

これが、第10回・11回のWGで行われたこと

「A」に対しては、問題となりそうな事例を流通WGで審議し、「問題あり」と認定して、いずれガイドラインに反映。

「B」に対しては、法令に依拠しない取り締まり方針を流通WGで審議・合意形成し、「B」を志向する事業者を牽制。

(4) その結果、規制当局の取り締まり方針はこうなる

① 法令に依拠した取り締まり

- 1) 設備の無償貸与は、過大であるかどうかに関わらず禁止
- 2) LPガス事業者の切替えを実質的に制限する契約の締結の禁止

② 法令に依拠しない取り締まり

- 1) 賃貸集合住宅のオーナー等に対する利益供与についてはより厳しく評価する
- 2) 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習に相当するかどうかで判断する、
- 3) 違反が懸念される利益供与行為については、当該行為を行う合理的な理由があるかどうかの説明をLPガス事業者に求めていく。



方針(総論)としては誰も異を唱えないだろうが、
実行(各論)段階ではどれだけの実効性を持たせられるか？
「警告すれども、処罰はできず」的な案件も出てくる？

LPガス問題シンポジウム(3/26)にて、規制当局が整理し直した方針

改革1：過大な営業行為の制限（2024年7月2日施行） ～不透明で高額なLPガス料金という課題の根本原因を是正する

<基本スタンス> ※取引適正化ガイドライン記載あり

- オーナー等に対する利益供与行為が、事業者間の健全な競争を阻害し、消費者に不利益をもたらす可能性を鑑みれば、そうした利益供与行為については、一切行わない方向で取り組んでいくことが望ましい。

<取り締まり等の方針> ※第11回液石流通WG（25/3/19）において議論。

【判断基準1】：LP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

- ・ LPガス事業者の変更を制限するような条件を付した契約等の締結は改正法令上も禁止（契約解除を長期間許容しない条件、高額な違約金規定や設備の買取条項など）
- ・ 継続的な利益供与は、LPガス事業者の切替えを長期に渡って阻害する効果を有する
- ・ 賃貸集合住宅のオーナー等に対する利益供与については、より厳しく評価
 - 理由1 本来家賃に含まれるべき設備の費用を、LPガス事業者に回収させるとこと自体が問題
 - 理由2 オーナー等への利益供与は LPガス消費者の利益につながると限らない
 - 理由3 賃貸集合住宅のオーナー等がLPガス事業者にロックインされるきっかけになる

【判断基準2】：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習に相当するかどうか

- ・ 改正法令上制限しているのは、「正常な商慣習を超えた」利益供与。
- ・ 例えば、賃貸集合住宅のオーナー等に対する紹介料の支払いは、LPガス以外の分野では現在は存在しないとの指摘あり。例えば洗剤程度のものであれば一般的な商慣行といえるのではないか。
- ・ 利益供与の額の多寡がLPガス事業者の切替えを制限する効果に影響することは考慮要素になりうるが、今回の制度改正の狙いは、“不透明で高額なLPガス料金の是正”にあり、LPガス消費者の利益につながるとは限らない賃貸集合住宅のオーナー等に対する利益供与についてはより厳しく評価。

あくまでも個人の推測ですが・・・

(4) 規制当局の「仮想敵」は、N社？

N社の提案

省令事項である「過大な営業行為の制限」に抵触しないことを基本にして、許される範囲でのオーナーメリット提案に加えて、ユーザー(入居者)メリット提案も組み合わせている。

<オーナーメリット提案>

① 紹介料の支払い

- ・ 1戸当り55,000円(税込)
- ・ 55,000円の上乗せはしない
- ・ 契約書なし
- ・ 解約時の違約金なし
- ・ 紹介料の入居者料金への転嫁なし

② 旧事業者の残存設備は引き継がない

- ・ オーナー等が買い取り清算
- ・ 設備所有権はオーナー等に転移
- ・ 紹介料55,000円/戸はオーナー出費の補填的な意味合い

③ 機器や水回りのサービスの安価請負

- ・ 一次対応(一次出勤費用)は無償
- ・ メンテや交換工事費は安く? 請け負うが実費はもらう
- ・ 機器は自社のバーゲニングパワーを活かして廉価で売り渡し

<ユーザーメリット提案>

④ 現在より安いガス料金

- ・ 現在のガス料金に比べて安くする

集合住宅における「無償機器問題」・建売住宅における「無償配管問題」の課題と改善策のご提案

(第5回 液化石油ガス流通ワーキンググループ)

2023年 5月11日
日本瓦斯株式会社

LPガス問題シンポジウム(3/26)にて、 松山弁護士が提起したN社の資料

1. 集合住宅における「無償機器問題」 (3)

【懸念事項】

一般消費者の利益保護、ガス会社による料金と機器販売価格に関する自由競争を目的とした取り決め事項を率先して反故にし、いわゆる「**抜け駆け**」によって形骸化

抜け駆け防止策

「**監視体制**」と「**通報体制**」の機能整備が重要

物件所有者・不動産管理会社等による理解・協力が不可欠

他のガス会社の残存債務を重疊的・免責的に引き受けない自主規制

(紹介料・手数料・マージン等は、原則 1万円以内)

当局 (資源エネルギー庁) による介入が必要

5

(紹介料・手数料・マージン等は、原則 1万円以内)

【N社のロジック】

設備の無償貸与は、
過大であるかどうかに関わらず禁止

LPガス事業者の切替えを実質的に制限する
契約の締結の禁止

設備以外の金銭的利益供与ならいいだろう

契約を締結しなければいいだろう

<紹介料の支払い>

- 1戸当り55,000円(税込)
 - 55,000円の上乗せはしない
 - 契約書なし
 - 解約時の違約金なし
 - 紹介料の入居者料金への転嫁なし
- 残存設備費用の買取
に充ててほしい

既存の賃貸集合物件が
既存事業者
にロックインされることを防ぐべき

【規制当局の意向】

規制当局としては、これがまかり通ると、オーナー等への利益供与に歯止めがかからなくなるので、
「他の事業分野の事例」に照らして正常な商慣習がどうかを判断基準にして合理性を否定したい。

⇒他の事業分野では紹介料などない、電力・都市ガスでも紹介料などない・・・。

だから、わざわざ、こんな事例を持ち出して、WGでの審議に付した。

※ 関連事例として、既存の無償貸与設備をについて、他のLP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LPガス供給を確保するといった行為に関する情報も寄せられているところ、これについて
どう評価するか。

2. 規制当局はなぜ、LPガス事業者の公開ヒアリングの一番手として3社を選んだのか？

あくまでも個人の推測ですが・・・

(1) 規制当局の狙い

「究極のホワイト事業者」、ベストプラクティス、ロールモデルを見せて、取組の正当性やメリットをアピールすること。

(2) なぜ、一番手は大手事業者やWG委員事業者ではなかったのか？

なによりも、(1)の狙いに適うLPガス事業者の事例が出てきたからではないか。

ただし、前回のWGでは、消費者代表の郷野委員は「まずWG委員から」と発言していたので、関係者はてっきりそうなるだろうと思っていたが・・・。

(3) 残念ながら、WGでは、「ホワイトな3社」の取り組みから学ぶべき点の議論はされなかった。

「時間が足りないので、3社には**事実確認の質問だけ**を」と、牛山座長が仕切ってしまった。

(4) ENEOSグローブエナジーの「標準料金をを一律適用」に関して、何も評価されなかったのは残念

同社が、WGの場で、「設備の無償貸与はもちろん、紹介料・販売リベートの支払いを含む営業行為は一切しない」と表明したことも立派だが、かといって、**同業他社まで「営業行為一切なし」としなければいけないわけではない。**

一方、「エリア毎、戸建て・集合別ではあるが、料金表を集約化し標準料金を一律適用する」と表明したことは、**前回の省令改正で不十分だった料金の透明性を進める**上で画期的かつタイムリーなものだった。

ここの議論を深掘りしていけば、「**料金表の集約化⇒標準料金の一律適用**」がされていなければ、**戸建てや賃貸集合での「今より安くします」営業は信用ならない**という結論につながるはずだが・・・

LPガス問題シンポジウム(3/26)にて、規制当局が整理し直した方針

(参考) LPガス事業者による取組事例

- ENEOSグローブエナジー株式会社 ※第11回液石WG (25/3/19) 提出資料・抜粋

② 過大な営業行為の制限に関するポイント

- 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いません。
- 賃貸住宅オーナー・不動産管理会社等の利害関係者への紹介料・販売リベートの支払いは金額の多少に関らず一切行いません。
- ガス消費設備を貸与し設備料金を頂く場合は、標準販売価格を基準とした適切な設備料金とし、不適切なディスカウントを行いません。

残念ながら、「標準料金の一律適用」の取組みには触れられていない。

3. 規制当局が持ち出した「ロックイン問題」をどう見るか？

規制当局が懸念する 「オーナーのロックイン」	賃貸集合住宅のオーナー等に対する利益供与はオーナー等がLPガス事業者にロックインされるきっかけになり、結果として当該賃貸集合入居者のガス料金値下げなど消費者還元につながらない恐れがある。
N社が懸念する 「既存事業者のロックイン」	賃貸集合住宅のオーナー等に対し利益供与を一切認めないとすると、現時点でのLPガス供給権がロックインされるきっかけになり、健全な小売競争を阻害することを通じて、結果として当該賃貸集合入居者のガス料金値下げなど消費者還元につながらない恐れがある。

(1) どちらも実際に起こりうることであり、見方としては正しい。

規制当局が懸念する「ロックイン」は、事業者間競争が活発に行われる地域で顕著に起こる。

N社が懸念する「ロックイン」は、事業者間競争が活発に行われる地域でも起こるが、むしろ、これまでも事業者間競争が不活性だった地域(地方圏)で顕著に起こる。

☞ つまり、地方圏ではこれまでも事業者間競争が少なく、「暗黙の棲み分け状態」にあったが、オーナー等に対する利益供与禁止により攻めてくる事業者がさらに制限されることにより、「暗黙の棲み分け状態」が強化され、消費者の事業者選択機会がさらに制限される恐れがある。

(2) ただし、今回の流通WG議論を経た規制当局の取り締まり方針には、後者の「ロックイン」への懸念は反映されない可能性が高い。

WGの中で、後者の「ロックイン」への懸念を示したのが、N社の委員だったから・・・？

これにより、地方圏の賃貸集合住宅でのガス料金は下がらない蓋然性が高まるが(=釣った魚にエサはやらないの論理)、果たして消費者団体はこのことをわかっている？

4. 賃貸集合営業における「インセンティブ」をどう見るか

例1 N社の提案

<オーナーメリット提案>

① 紹介料の支払い

- ・ 1戸当り55,000円(税込)
- ・ 55,000円の上乗せはしない
- ・ 契約書なし
- ・ 解約時の違約金なし
- ・ 紹介料の入居者料金への転嫁なし

規制当局は



② 旧事業者の残存設備は引き継がない



- ・ オーナー等が買い取り清算
- ・ 設備所有権はオーナー等に転移
- ・ 紹介料55,000円/戸はオーナー出費の補填的な意味合い

③ 機器や水回りのサービスの安価請負



- ・ 一次対応(一次出勤費用)は無償
- ・ メンテや交換工事費は安く? 請け負うが実費はもらう
- ・ 機器は自社のバーゲニングパワーを活かして廉価で売り渡し

<ユーザーメリット提案>

④ 現在より安いガス料金



- ・ 現在のガス料金に比べて安くする

戸建てで問題になっている安値営業と同様、切替提案時は安くてもオーナー・ロックイン後に、それが継続される保証はない。

↓
「値上げありきの安価なガス料金提示」と見られても仕方ない。

↓
ENEOSグローブエナジーのような料金表の集約化⇒標準料金化に裏打ちされなければ信じられない。



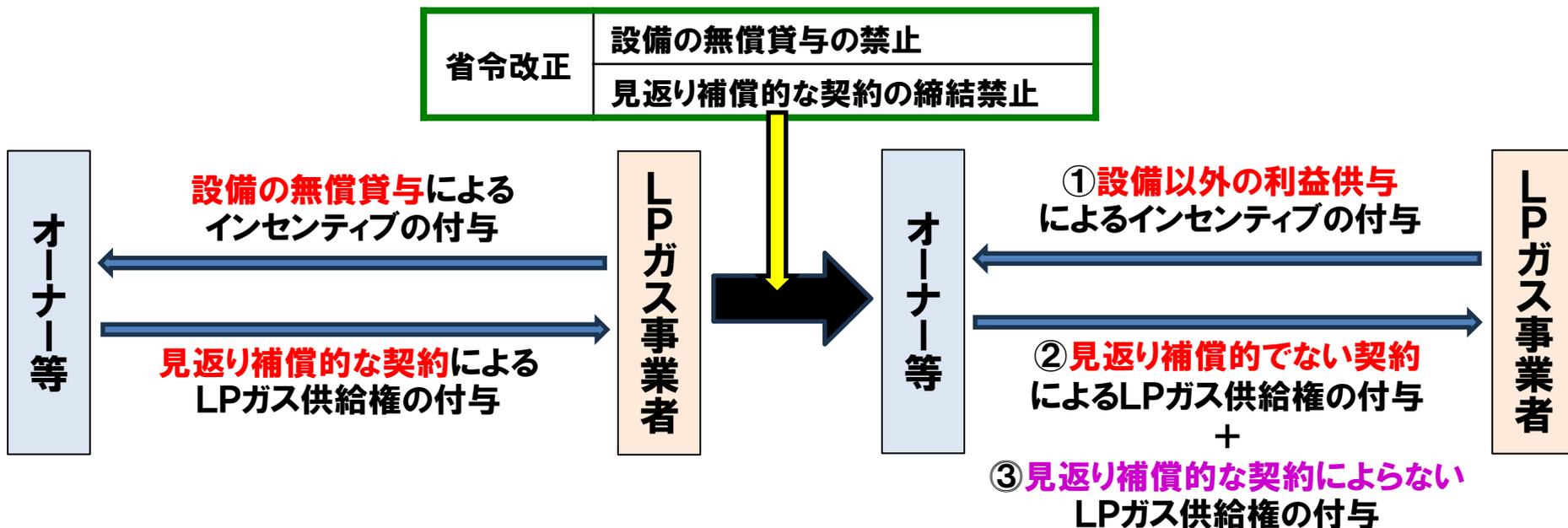
例2 ENEOSグローブエナジー社の方針

- 設備の無償貸与はもちろん、
紹介料・販売リベートの支払いを含む
営業行為は一切しない

- エリア毎、戸建て・集合別ではあるが、
料金表を集約化し標準料金を一律適用する

オーナーへのインセンティブ競争はなくなるのではなく、形が変わっていきただけではないか？

省令改正に伴う賃貸集合の商取引構造の変化



① 設備以外の利益供与によるインセンティブの付与

- ・ 省令では設備だけを禁止 → 金銭的供与など**設備以外のインセンティブ付与は対象外**
- ・ 利益供与の多寡に関する基準なし → 規制強化されるが、最終的には**各事業者の判断次第**

② 見返り補償的でない契約によるLPガス供給権の付与

- ・ 見返り補償的かどうかに関する基準なし → 規制強化されるが、最終的には**各事業者の判断次第**

③ 見返り補償的な契約によらないLPガス供給権の付与

- ・ **契約を交わさない形で金銭的供与などのインセンティブ付与**
- ・ **これが可能な理由は、設備貸与のように契約時での一括投資がないから**

賃貸集合のオーナーインセンティブ競争は形を変えて進展する

オーナー等

設備貸与でなくてもいいから、
何らかのオーナーインセンティブ供与を
LPガス事業者選定の基準にしたい

利害一致

LPガス事業者

何らかのインセンティブを供与してでも、
LPガス供給権を獲得したい

ただし、オーナーインセンティブの内容は幅広い

<オーナーメリット提案>

- * 「許される範囲内での」金銭的供与(紹介料等)
- * 「許される範囲内での」安価なガス機器売渡し
- * 安価な設備メンテナンスサービス
- * 入居者の確保・入居率の向上への協力行為 等

<ユーザーメリット提案>

- * 現在より安いガス料金
- * 現在より安くてグリーンな電気料金などのセット提案 等

「攻め」と「守り」の使い分けをどうするか

<攻め:他物件の切替営業>

改正省令の遵守(狭義の規制)を前提とした
切り替えメリットの提案
改正省令を超えた遵守(狭義の規制)を前提とした
切り替えメリットの提案

<守り:自社物件の防衛営業>

現行の設備貸与契約が終了した後、
どのようなインセンティブを供与するか
他事業者から切替を仕掛けられた時、
どのようなインセンティブを供与するか

【再掲】

ディスカッションしていただきたいテーマ

**1. 規制当局が新たに強化した取り締まり方針は、どこまでの実効性を持つか？
果たしてN社は、すでに表明している紹介料の支払い方針を変更するか？**

2. 現実問題として、4月2日以降の賃貸集合営業はどのように変わるか？

設備の無償貸与という商慣行はなくなるか？

LPガス事業者がLPガス供給権を得るためにLPガス事業者がオーナー等に向けて行う営業は、どのようになるのか？

**3. ENEOSグローブエナジー社が提起した「料金表の集約化⇒標準料金の一律適用」
は、他のLPガス事業者でもやるべきか？**

より詳細な解説は、
4月のビデオブログで行う予定です。