

# LPガス供給切替時の基本ルール

## 総則

LPガス切替えにおいて、俗に言われている「1週間ルール」という造語があります。又1週間は移動について余裕があるという根拠のない解釈も独り歩きをしております。たしかに脱法行為に近い勧誘に対してこのような解釈をしたいという事は理解できますが、本来の基本ルール（解釈）は、お客様がご自身の判断と責任で供給先を変更する場合、技術的に許す限り既存ガス供給業者は、「出来る限り速やかに」お客様の要望に答える責があります。

間違っても「1週間の余裕が有る」という解釈は出来ません。

以下に当該内容について記述しました。

## 1. 概要

販売事業者は、消費者から解約の申し出があった場合、撤去が**著しく**困難な場合やその他正当な事由が無い限り原則として1週間**以内で出来る限り速やかに**供給設備を撤去する事が法令（液石法施行規則第16条第16号）により規定されています。

では著しくの概念とは・・・・・・・・。次に記載する内容です。

- (1) 小規模導管供給の場合（70戸数以下の集団供給形態）
- (2) **相当規模**の業務用供給形態（数カ所のテナントへ集中供給している場合）
- (3) バルク供給

※以上の内容等が当てはまれば、変更拒否が出来るのではなく1週間を超える事が許されるという事です。以後の取組は、誠意のある対応が求められることは言うまでもありません。

正当な事由とは・・・・・・・・。次に記載する内容です。

- (1) 契約解除の際に精算されるべき精算額の支払と供給設備の撤去が同時に履行する旨の記載があるばあいで、1週間以内に正当な努力で解決しない場合です。
- (2) 消費者がガス代金等料金の支払いを不当に遅らせている場合

以上の5項目程の内容が無い場合は、**速やかな**撤去（切替え）が必要です。

ただし商道徳上問題のある強引な勧誘を許すものでもなく当然保安に関連する関係業法の手抜きによる経費の圧縮に続く乱売、原価を割った販売等は又別の関係業法に抵触する事も理解する必要が有ります。特に特商法は強引な勧誘は処罰対象になっております。

## 2. ガス事業者に対する解約通知

契約者本人の意思表示が必要です。ガス事業者が代わって行う場合は、委任状等書

面の提示が基本です。

※特商等に抵触する欺瞞的な説明勧誘等は大きな法令違反要素を含みます。

### 3. 事前連絡

まず消費者の意思表示に基づいた事前連絡が重要な要素です。

※期間が契約上明記されている場合は、その期間を遵守する必要が有ります。

### 3. 撤去

概要の項で記述の著しく**困難な場合**あるいは**正当な事由**に抵触しない場合は、速やかな撤去・引継は完全に守りましょう

### 4. 契約の分枝点

消費者が意思表示を示した日の翌日を起算日として、1週間（7日間）以内です。

ただし契約書が有る場合は、その契約日が終了日ですから翌日から1週間以内です。又正当な事由、撤去困難な事由が正当な努力において完了した日が終了日ですが、これらは、判例にならう必要が生じるかもしれません。

以上契約・約款等の事由以外では、消費者の意思表示を確認した日の翌日から1週間以内に速やかな撤去・引継が必要です。

ここに記述の1週間は猶予をさすのでは無く出来るだけ速やかに行う事が必要であり最悪でも1週間以内の撤去が必要です。

### 5. 撤去

新販売事業者による旧販売事業者の設備撤去は液石法を始めとする関係業法に抵触します。あるいは、1週間を超過した設備においても同様ですが、過去の判例において故意に旧販売事業者が設備撤去を怠り消費者の意思を無視した場合の事例では、**旧販売事業者は保護されておりません。**

あくまでも消費者の意思を尊重する事が必要です。

### 6. 新事業者の供給開始

1週間以内の旧事業者による設備撤去が完了した場合、供給は可能ですが、同じガス事業者として次の事項は遵守しましょう。

- (1) 1週間以内の設備実力排除の禁止
- (2) 消費設備等の速やかな精算履行
- (3) 保安事項の引継には特に留意し消費者に安心・安全なLPガスライフ提供に努めましょう

## 7. その他

新旧ガス事業者が特に守るべき要素は次の事項です。

- (1) あくまでの消費者の自発的、自己責任により行わなければなりません。強引で欺瞞的な営業活動はやめなければなりません
- (2) 残存資産は適正な計算根拠により算出しなければなりません。当然計算根拠の提示を消費者から求められた場合は速やかに疎明資料の提出が必要です。  
特に役務に係る費用については、消費者が納得できる計算根拠が必要です。
- (3) 新販売事業者が消費者と契約を結ぶ場合は十二分な説明の上に行わなければ当該契約書自体が無効となります。特に設備の償却根拠、中途解約の約款事項等です。できればチェック方式の確認書等を作っておくと便利です。
- (4) 建物と建物付属設備の説明は、十分に行い当該包括設備でない旨を明記する必要があります。  
※たとえ貸与費用がゼロであってもゼロ円と明記しておけば、所有権の根拠となり建物に付属した機器と別区分である事が、証明出来ます。
- (5) 契約時においてオール電化対策として設備撤去は事前連絡が必要である旨明記しておくとしLPガス事業者間移動以外の競合エネルギー対策が出来ます。  
※改めて明記する事により解釈の違いというトラブルが避けられます。  
(無断撤去の禁止項目)
- (6) 供給後数カ月程度で常識上説明がつかない一方的な大幅値上げは、当該ガス事業者の信用だけでなく業界の信用低下を招きます。げんに慎みましょう。  
又特商法に抵触する場合も想定されます。
- (7) 基本料金と従量料金及び設備使用料は明確に分離しましょう、安易に設備使用料を従量料金等に入れると貸与機器所有権帰属先で、後々のトラブルの原因になります。
- (8) 消費者は、契約を何時でも解約できる権限を有しておりますので、貸与物件の所有権、精算方法等明文化しておくことが必要です。

以上が「供給切換え時のルール」の概要です。あくまでも「消費者」の自発的意思が最優先されます。

尚お客様相談に寄せられる相談の主な概要は、下記のとおりです。

1. 設備貸与物件で、本来3部制料金を提示しなければならないところ設備費用を従量料金に加算しますと、ガス価格に疑義を持たれたり、ガス事業者変更時に所有権があやふやになったりします。
2. 値下げの案内も値上げ同様に案内しましょう 何故なら消費者は値上げのインパクトが大きくせつかく値下げをしても「ガス屋さんは値上げばかり・・・。」との

イメージが大変大きいのが事実です。

3. 自社（自店）の財産保全の為に設備貸与の場合は、契約書の締結をしましょう 最近高額機器が増え3年程度ではとても投資回収は出来ません
4. 値下げ、値上げは確実に実施しましょう せっかく値上げを見送っても他事業者が値下げをした場合「貴方の店は値下げしないの……。」というふうになりがちです。  
**料金の透明化が「長いお付き合い」の鉄則です。**
5. 無償配管は、全てのトラブルの主要因です。無償配管を無くし適正なガス価格の提供こそが、最高の競合エネルギー対策です。