



生活者の視点を
大切に、
国民の生活を
守ります。

事務局からのお知らせ

- 平成28年度
定時総会・記念講演会・記念パーティ
- 出向者紹介

生団連メモ

- 電力小売全面自由化スタート
～自分のライフスタイルや
価値観に合わせて選べる!～



巻頭言

東京経済大学 名誉教授
吉井 博明 様
「災害時における官民連携の
具体化への期待」



会員様メッセージ

～わたしもひとこと～
一般社団法人
新日本スーパーマーケット協会
会長 横山 清 様



活動報告

- 平成28年度 第1回常務理事会・
理事会合同会議
- エネルギー問題対策委員会
オープンセミナー開催
- 第6回 人口減少・超高齢社会対策委員会
- 第5回 アクティブライフ意見交換会
「健康と予防について」
- 定例勉強会



災害時における官民連携の具体化への期待

この4月に発生した熊本地震は、東日本大震災の教訓を受けて本格的に見直された地震対策の実効性を検証する機会になりました。熊本地震は、震度7が二度も続けて起きたことなどから甚大な被害が発生しましたが、幸いにも被災地域は限定され、避難者数も最大で20万人程度に留まりました。この被害は、首都直下地震や南海トラフの地震で想定されている被害より一桁以上も小さく、東日本大震災の教訓が十分活かされ、事前の準備がしっかりなされていれば、被災者の救援活動も迅速かつ的確にできたはずですが。

それでは、実態はどうだったのでしょうか。今回は国の対応が速く、被災地からの要請を待つことなく、プッシュ型対応という基本方針に基づき、自衛隊等の救助部隊をいち早く派遣すると同時に、救援物資を調達し被災者に届けようとした。しかし、救援物資は被災者にすぐには届きませんでした。被災自治体が救援物資の集配基地での積み下ろし等にかかる人手や、集配基地から避難所に届けるための車両と人手を十分確保できなかったことが主な原因と考えられています。

これまで被災自治体では、被害状況の把握や救助活動、避難所開設・運営など多くの業務が集中するため常に人手不足に陥り、救援物資までなかなか手が回らない事態が起きていました。今回のような事態は十分予想されていたのです。にもかかわらず、自治体は具体的な人手不足対策を打ってきませんでした。民間事業者との協定はいろいろ結ばれていましたが、いつ、どこで、どのように協力してもらうのか、具体的な詰めが行われておらず、共同訓練も行われていなかったのです。もし、民間事業者との具体的な話し合いや訓練が行われていたら、人手不足問題は大幅に改善されていたと考えられます。また、救援物資の輸送問題に限らず、被災自治体が災害時に直面する様々な問題は、官民連携によって大幅に改善できることは明らかであり、官民連携の具体化が強く望まれているのです。

ひるがえって、首都直下地震や南海トラフの地震といった巨大災害を考えると、数十万人にも及ぶ要救助者が出て、政府や自治体はその救助活動に忙殺されることが想定されます。さらに、避難者も1千万人近くにもなるため、たとえ官民連携が理想的になされた場合でも救援物資の輸送等が遅れることは避けられないと考えられます。このような厳しい危機的状況を生き延びるためには、公助に頼るだけでなく、自助努力として、最低3日分、できれば1週間分の食料・飲料水、生活必需品を各家庭で備蓄しておく必要があります。

国民生活産業・消費者団体連合会には、いつ、いかなる時でも生活必需品を国民に提供することを目標に、来たるべき巨大地震に備えて、政府、自治体との連携を具体化する取り組みを加速すると同時に、生活者である国民に向けて自助の重要性を繰り返し訴えていく役割を果たすことが強く期待されます。

○略歴

1943年生まれ。1971年東京工業大学大学院理工学研究科博士課程単位取得退学。1971年日本学術振興会奨励研究員、1972年(財)未来工学研究所研究員、同主任研究員、1981年文教大学情報学部助教授、同教授、1999年から2014年3月までは東京経済大学コミュニケーション学部教授。現在、東京経済大学名誉教授。消防審議会会長、中央防災会議専門委員等を歴任。専門は災害情報論。著書に「都市防災」(講談社、1996年)、「災害社会学入門」(弘文堂、2007年)、「災害危機管理論入門」(弘文堂、2008年)、「メディアエコロジーと社会」(北樹出版、2007年)、「図上演習入門」(内外出版、2011年)等がある。



東京経済大学 名誉教授
内閣府「首都直下地震に係る
首都中枢機能確保検討会」座長
吉井 博明 様
(よしい ひろあき)

■ 生団連の使命

「国民の生活・生命を守る」

■ 生団連の活動指針

- 一、国民生活の安全・安定の確保と質の向上、関連業界の健全な発展への貢献を通じて、「国民の生活・生命を守る」という使命を追求し続けます。
- 一、世界的な視点から日本の現状を顧みて、立ち足かかる諸課題に対し、御上頼りになることなく「自ら解決に取り組む先駆け」となることを目指します。
- 一、生産・製造・流通サービスの業界と消費者団体が一体となって大いに研究・議論を尽くし切磋琢磨して、政府・行政の政策運営に対する発言力、提案力、そして実現力の確保に努めます。

CONTENTS

■ 生団連の使命・活動指針 P.1	■ 活動報告	
■ 巻頭言 P.2	● 平成28年度 第1回常務理事会・理事会合同会議	... P.7
東京経済大学 名誉教授 吉井 博明 様 「災害時における官民連携の具体化への期待」		● ~高話~「経済成長戦略と税制改正」 自由民主党 政務調査会副会長 衆議院議員 後藤 茂之 先生 P.8
■ 会員様メッセージ P.3	● エネルギー問題対策委員会 オープンセミナー開催	... P.10
● ~わたしもひとこと~ 一般社団法人 新日本スーパーマーケット協会 会長 横山 清 様		● 第6回 人口減少・超高齢社会対策委員会	... P.11
		● 第5回 アクティブライフ意見交換会 「健康と予防について」	
		● 定例勉強会 P.12
		■ 事務局からのお知らせ P.12
		● 平成28年度 定時総会・記念講演会・記念パーティ	
		● 出向者紹介	
		■ 生団連メモ P.13
		● 電力小売全面自由化スタート ~自分のライフスタイルや価値観に合わせて選べる!~	

～わたしもひとこと～

一般社団法人
新日本スーパーマーケット協会 会長
横山 清 様
(よこやま きよし)

1. 新日本スーパーマーケット協会について

新日本スーパーマーケット協会の前身は日本セルフサービス協会であり、設立から58年経ちます。日本の流通業界で初めてできた社団法人です。セルフサービスという考え方は、今では若い人たちにとって当たり前かもしれませんが、当時は「そもそもセルフサービスって何?」という所から始まりました。協会を設立し活動することで、セルフサービス=スーパーマーケットということを理解してもらい、一つの販売技術として確立することが出来ました。私が代表取締役社長を務めさせていただいている(株)アークスは、今から55年前、札幌の小さな店舗から始まり、2店舗目でセルフサービスを導入しました。当初は「こんなことではないのか」「全部万引きされて商売にならないのではないのか」という声がありましたし、皆、真似をして「スー」っと出て「パツ」と消えるから「スーパー」というようなことも言われました。しかし、そんな時代から始まったセルフサービスという画期的な販売技術・習慣を立ち上げ構築して、今のスーパーマーケットを作ってきました。

現在、当協会は正会員約350社、お取引先様の協賛会員は約750社、合わせて約1,100



社が加盟しています。ちょうど今年で50回目のスーパーマーケット・トレードショーを開催しました。このトレードショーは、始めたばかりのころはホテルのロビーで開催しておりましたが、どんどん大きくなって、今や来場者数は開催3日間累計で12～13万人となりました。一般消費者ではなくB to Bだけでそれだけの動員数があるということから、スーパーマーケット58年の来し方が、完全に国民の生活に結び付いていると言えます。B to Bの展示会を50年も続けている協会は他にありません。業界で手を組んで、目標をしっかり持って実現できる先頭を走っていると自負しております。

2. 生団連について

生団連は、経団連のような政府と組んで重厚長大な製造業中心の団体に対して立場の違う、生活に密接した企業と消費者が手を組んだ集団を作ろうという清水会長の想いから設立された団

体だと認識しています。私は、この生団連は「生活に密接した消費サイドの川下の団体であり、国民のライフラインそのものを守る」ということで、諸手を挙げて賛成し、結成当初から副会長として取り組んできています。今までにない団体である生団連だからこそ、色々和形を変えて、切り口を大きく開きながら活動に取り組むべきと考えます。そのような中で、今一度、各業界・業種・消費者団体との関係などをもう一度模索し、明白な確認を取りながら進めていく必要があるのではないのでしょうか。例えば円安・円高の問題で言えば、円安によって輸出企業がしっかり儲けて景気が良くなれば、トリクルダウンで消費者にもその恩恵がきて消費が増えるという論理は、川上の発想であります。しかし、現状の日本では、デフレという問題もありますが、世界中から食料を輸入しているので、円高の方が有利です。この矛盾をどう解決していくかが難しい。政府は、インフレターゲットで最低でも消費物価上昇率2%だと言いますが、我々にとってインフレは悪であり、40年前からインフレファイターだと唱えてきていました。インフレを想定したターゲットを掲げることはできません。我々は生活防衛隊なのです。このフレーズを使い出した元祖は私です。気持ちとしてはインフレファイターの部分は今も残っています。どんなことであろうと前向きに動いて、高い・安いだけでなく、生活する人が希望をもっていく、これを支援することがスーパーマーケットの使命であり、そのベースになるのが生団連ではないのでしょうか。

供給者と消費者が一緒になっていることは、一見矛盾しているようですが、新しい世界への登

竜門だと思います。生団連の本来の目的と心意気については全く非の打ちどころがない。何かをやるときにはまず旗幟を鮮明にすることが大切で、いきなり走っても上手くいかないでしょう。三段跳びと同じで、ホップ、ステップ、最後はジャンプ、その繰り返しで目的を達成していく。またそれで終わりではなく、その次の世界を切り開いていく。生団連は「国民の生活・生命を守る」という使命を掲げているので、もう少しスピードを上げていくべきではないのでしょうか。

新日本スーパーマーケット協会としても生団連という場を通して、協会だけではできない問題解決の糸口としたり、また出来上がりつつある路線をもっと明確な物に出来ればそこに確固たる軌道が出来て、新幹線の様にハイスピードで走れるようになるのではないのでしょうか。生団連とは何かと聞かれたときに、「こういう実績を上げた団体だ」と言える所までもう少しなので、スピード感を持ってやっていくべきだと考えます。

3. 生団連の取り組みについて

災害対策については、熊本地震が起こったように、今後いつ何が起こるか分からないもので





す。おそらく、国も企業もマニュアルはできていると思いますが、企業・個人・生団連含めて、もっと具体的な対策、救援、支援のレベルを上げていかなければならないのだと思います。もっと幅広く出来る方法はないか議論をしていく必要があるでしょう。

食品廃棄問題については、もちろん期限表示の問題が廃棄に繋がっている部分もあります。しかし、年間 2,800 万 t の廃棄があり、もったいないということもありますが、逆に言う捨てても腐っても「消費」であることに違いはありません。廃棄が無くなる、もしくは無くせば、消費の金額としては兆の単位で売り上げも減ってしまうということです。将来的には人類の生存の問題にも繋がることであり、対策は必要ですが、現実の経済の問題としても考えていかなければならないのではないのでしょうか。経済として、生産性を高めることは競争に勝つことであり、負け組は市場から去るということを持って取り組む必要があります。

エネルギー・環境問題については、第一次・第二次オイルショックの時は、街灯もネオンも消えていたし、今でもスーパーの店頭で照明を間引きしている所もありますが、そんなことではエネ

ギー問題の解決にはならないと考えます。自然エネルギーもコストは高いです。それでも LED の様な画期的なものも出てくる。こういう問題に真摯に対応していくことが経営の根幹になくはなりません。現実に薄暗い店舗で買うより、快適な照明空間を作る方がお客様にとってはいい。この考え方・価値観のせめぎあいです。業界共通の常識的なガイドラインを作って、コストをかけずに対処出来るようにすべきです。なし崩し的な問題解決方法では駄目でしょう。原発は立場の問題で全く違ってきます。お酒と同じで飲まない方がいいのかというようなことで、これはさらなる議論が必要だと思います。経済界は経営者の考えで原発利用やむなし、消費者側は原発反対。この構図をもっと表に出して議論することが大切ではないでしょうか。団体として意見を明確にした場合、それによってリアクションが様々あるでしょう。特に反作用についてどう対処するか、それが進歩というものです。もっと議論も行動もするべきであって、間違ったらやり直しをすればいいと考えます。

人口減少・超高齢社会対策については、終戦直後、日本の人口は 6,000 万人程度でそこから 1 億 2,700 万人まで増え、そして減り始めています。平均寿命は 50 歳代から 80 歳へ延びました。高齢化は当たり前で、年を取ったらいらぬという訳にはいきません。人口が増えている時はそのメリットがあるし、減った場合もメリットがあります。そこに一喜一憂しても仕方ありません。個別に対応しながら次の対策を考える。永遠に右肩上がりなんてことはあり得ないのです。少子高齢化は景気のベースの一つであって、資源が足りなくなるという

状況はその上にあります。貧しい国家が行き詰ると戦争が起こる。豊かな国家の経済が行き詰ると政変が起こる。これの繰り返しです。昔は大規模なブロック経済が固まっていたそのぶつかり合い。今はパナマ文書でとてつもない金額が動いています。景気論については個別的ではありますがなすがままに任せる、今の問題も絶望的なものではありません。日本では経済的に行き詰って餓死するケースは特別で、医療も手厚い。イスラムのテロ=戦争というような世界の状況からすると、日本の少子高齢化問題は確かに心配ですが、本当の意味とは違うが杞憂ではないでしょうか。個々の問題に対処しながら政治的にも経済的にも問題意識をしっかり持って前向きに進んでいけば、これからの 50 年でまた全く違う環境ができてくると考えます。少子高齢化は、登山の思想から下山の思想へ変えるべきです。登るときはひたすら上へ頂上を目指していく。下がる時は足元をしっかりと見て、その先が見えるようにする。人生も同じで、定年になってやる事がなくなった、さあ何をするかというのも下山の思想。会社も同じです。一時は多くの批判を言われたとしても淡々と対処していくものが最終的には勝つ。今大変な問題でも、30 年経



てばあれは何だったのかということもあります。

4. 生団連への期待

各種の問題に目を背けず、消費者と一緒に取り組むことが大事。様々な問題について問題意識が共通しています。議論が出来るというのが団体に所属する意義です。それをもっと押し出すべきだと思います。格差問題にしても地域差があり、首都圏と地方ではまるで違います。年齢格差、所得格差、これが連動して、子供の貧困問題に繋がります。大学の奨学金には金利が付きます。奨学金をもらって大学を卒業すると大体 300 ~ 400 万円の借金を背負って社会人になります。取り立て屋もいます。そのようなお金を返済しながら働くとなると、より給料の高い職業を求めていきます。アークスではレジ袋を有料にしていますが、「みどりところの基金」という社団法人を設立して、1 袋 3 円の全てをその団体を通して寄付し、社会貢献活動に繋げています。「みどり」は植樹の事業、「ところ」は困った人に少しずつということで盲導犬の育成援助等をやってきました。また、子供の貧困問題に対しては、交通費、教科書、修学旅行など代金の一部を北海道の高校生 120 人に援助し、とても喜んでもらえました。社会のニーズ、ボランティア活動の傾向が変わってきているのです。そのようなことも踏まえて我々のビジネス、生団連の取組みに活かしていく。経団連の重厚長大に対して生団連の影響力は引けを取らないと思っています。GDP の 60 ~ 70% はサービス産業が占めており、GDP の主役、業界の道標として生団連は頑張っていくべきだと思います。

平成28年度 第1回常務理事会・理事会合同会議

平成28年4月6日(水) 12:00~帝国ホテル東京本館3階「富士の間」



本会議では、64名の役員(代理出席含む)の皆様にご出席いただきました。議題として、生団連の活動状況および平成28年度事業計画の考え方、定時総会・役員会の開催日程についてご報告するとともに、会員の異動についてご承認いただきました。役員の皆様から当連合会の活動に対する様々なご意見をいただくなど、活発な意見交換がなされました。



自由民主党 政務調査会副会長
衆議院議員 後藤 茂之 先生 ~高話~

「経済成長戦略と税制改正」

生団連の皆様方には常日頃、国民生活をしっかりと支えていただいております、心から敬意を表するところでございます。

私は現在、政調副会長として、予算総括・税制行財政改革・司法制度改革、日本経済再生本部幹事長として成長戦略、足元の経済対策、また、税調のインナー幹事として税制改正を担当しています。

本日は、経済と税制についてお話しをさせていただきます。現在、「新・3本の矢」を打ち出し、一億総活躍社会を目指しています。アベノミクス「3本の矢」すなわち、大胆な金融政策・機動的な財政政策・民間投資を喚起する成長戦略を実施し、この3年でデフレからの脱却が進んでいます。雇用者の数は、全体の労働人口が300万人以上減る中で110万人増え、有効求人倍率も23年ぶりの高さになりました。賃上げもようやく進んできております。もちろん円高から円安に、そして株高になってきたことの効果が大きいといえます。我々は将来に向かって、今、経済社会システムをしっかりと見直していかなければいけないと考えています。皆様も実感されていると思いますが、確かに大手企業や中央経済については良くなっていると思います。しかし、地方あるいは中小規模の事業者の方々が、景気が良くなってきたと実感できている状況にあるかというと、まだまだそうではないと思います。それは実質所得が伸びていないため、消費が伸びない状況であるからです。また、社会の構造的な問

平成28年4月6日(水) 12:00~



題もあります。現在少子高齢化という構造的な大転換を日本は迎えています。労働供給が変わります。そして社会保障制度も含めて、少子化が進むことで需要のキャパシティが小さくなっていくことに対する不安など、色々な将来への不安が出ております。そこで「新3本の矢」、アベノミクスの第2ステージへ新たに取り組んでいます。「新・3本の矢」というのは、「希望を生み出す強い経済・600兆円経済」、「夢を紡ぐ子育て支援・希望出生率1.8の実現」、「安心につながる社会保障・介護離職ゼロ」です。イノベーションや働き方改革を進め、少子高齢化社会の不安を乗り越え、新しい元気な一億総活躍社会を創り上げていかねばなりません。

地域の経済および日本の消費の状況は、消費税が8%にあがった後、住宅や大きな償却資産等の消費は、やはり予想以上の落ち込みでありました。また、外部リスクとして中国の問題、新興国の問題、資源の問題に発した新興国経済や原油の価格等の問題と、色々なリスク要因があります。そのような中で、今の財政状況・国際政策協調を色々な観点から考え、構造政策の前倒しや機動的財政運営など、今年の伊勢志摩サミットにおいて、議長国として財政・経常収支の

状況に応じてG7各国がそれぞれとるべき世界経済の中での役割分担というものをきちんと提示できるような、そういった経済対策をしていくべきだと思っています。

税制改正について、当初3年間のアベノミクス税制と呼ばれていたものは、生産性向上設備投資促進税制、所得拡大税制、交際費課税など、インセンティブ措置がメインでありました。今年の特徴は、法人税改革、軽減税率制度、子育て中の所得の低い世帯に対する対応など、全体として、構造改革的な視点で税制改革を始めていると認識しています。そして、平成29年以降、個人所得税についても、雇用形態に中立的な税制を作っていきたいと考えています。それから、家の中で家事をやることで家庭で社会に貢献している主婦の皆様も含めた、働く女性の配偶者控除の問題、あるいは所得の低い子育てをしている若い世代の人たちに対して、税制がもう少し応援をしてあげないといけない。そのための税制をどうしていくか。そういう点から、所得課税の体系的見直しを行いたいと考えております。

軽減税率についてですが、軽減税率が良いのか、給付付き税額控除のようなものが良いのか、導入しないのか、それぞれメリット・デメリットがあります。給付付き税額控除については、所得の低い人たちへの直接的な対策というメリットはあります。しかし、一方でデメリットを考えると買い物する時の痛税感は緩和されない、あとで戻ってきたときに何の税額控除なのか分かりにくい、所得の把握が難しいといった問題点があります。今回の軽減税率には、逆進性の緩和になりますが、給付付き税額控除より効果が小さいという

デメリットがあります。しかし、メリットは痛税感を調整することができるということです。結果として軽減税率を選択することになりました。

そうはいても、平成29年4月の導入に間に合うのか、システムの問題、業界関係者の間での調整、中小規模事業者での対応、従業員の顧客サービスへの対応など、多くの問題があり忸怩たる思いがありますが、可能な限り補助などをして、万全の体制を敷いて実施できるよう一生懸命やらせていただいているところであります。

それから、今年は森林環境税というものを作ることがセットされました。関係者にはそれぞれ別々の思いがありましたが、水源税から30年、森林税から22年経ってようやくのことです。地方の森林の中には所有者が不明であったり、放置された森林があり、現在の民有林整備の枠組みで対応できないので、市町村を事業主体として整備することとしました。その財源は、全国の市町村が集めた個人住民税の均等割りに上乗せした部分を国税として徴収し、国税贈与税として森林面積等に応じて各市町村に配布することとします。日本の水や空気や自然を作っている森林を、東京など大都市を含めたすべての国民で森林整備を行っていこうという新しい税制です。実行されるのは経済が良くなってから、あるいは消費税等の問題が終わってからになりますが、数年以内には森林環境税を利用して日本の森林整備をしっかりと進めていこうと考えております。

今後も税制については、新しい時代に沿い、社会の変化に応じた税体系の見直しを進めてゆきたいと思っておりますので、皆様のご協力を何卒よろしくお願いいたします。

エネルギー問題対策委員会 オープンセミナー開催

平成28年3月15日(火) 15:00~東海大学校友会館「望星の間」



エネルギー問題対策委員会では、この4月から始まった電力小売全面自由化に関する全会員向けの第2回オープンセミナーを開催いたしました。今回は電力小売全面自由化により、今後、電力業界がどのように変化していくのか、日本総合研究所の瀧口様にご講演いただきました。

～講演～

「電力業界の構造変化～エネルギーの世界はこう変わる～」

株式会社日本総合研究所 創発戦略センター
シニアマネジャー 瀧口 信一郎 様



<講演内容>

● 電力小売自由化の全体構造

- ・電力小売自由化は大口顧客から段階的に行われてきたが、新規参入の競争力が十分でなく、家庭向けは2007年から先送りされていたもの。
- ・電力とガスのシステム改革を起点に新たな業界構造が形成される。
(東電の経営改革、電力会社間の競争、電力とガスの垣根を超えた競争、有望な新規参入者 など)

● 小売業と電力小売自由化の関わり

- ・新規参入者の具体例
- ・付加価値提供でB to Cの顧客プラットフォームを押さえる競争が行われている。

● 地域エネルギー事業の創出

- ・電力小売全面自由化を機に、地域にお金の落ちる仕組みを自治体中心に模索している。
- ・地域エネルギー事業は地方創生で注目される地域経済向上に貢献する。
例) 山形県最上町:日本最大級のバイオマス熱供給システムでさらなる発展を模索
群馬県中之条町:全国初の自治体主導による新電力会社の設立

● 需要家企業の電力自由化活用

- ・3つの省エネ改善
調達改善:低コスト、低炭素、BCP対応の電力を調達する
運用改善:オペレーション改善によりエネルギーコストを削減する
設備改善:最もエネルギー消費効率の高い設備への更新を行う

● まとめ

- ・電力小売自由化を通じて電力、ガス、石油が融合した巨大なエネルギー会社が生まれる可能性がある。
単純に新規参入がシェアを奪う話ではない。
- ・電力業界は、「供給型(電力会社など)」「顧客密着型(小売など)」「地域密着型(自治体など)」に分化される。
- ・その中で、顧客密着モデルは有効であり、消費者に強い企業、あるいは、本業の付加価値サービスとして電気を扱う企業の中に力を持つ参入者も現れる。
- ・消費者向けのプライベートブランド・ビジネスは、今後の注目点である。
- ・顧客密着の派生形として、地域密着モデルにも可能性がある。
- ・電力自由化を活用する観点からは、調達・運用・設備改善を考えるとよい。

第6回 人口減少・超高齢社会対策委員会

平成28年4月22日(金) 東海大学校友会館「富士の間」

これまでの活動状況を確認し、今年度の活動計画について議論しました。

【平成28年度 活動計画】

◆基本的な方向性

- ・家事のスキルとマインドが低い男性への周知啓発・意識醸成・行動喚起
- ・生団連とシニアとのコミュニケーション強化と暮らしの改善

◆買エルマンキャンペーン：Web による周知啓発・意識醸成・行動喚起

- ・会員×買エルマン Web 連携

◆ちょいカジマニュアル：家事へのスキルとマインドが低い男性向けの家事マニュアル

- ・製作および配布 ・Web サイト開設

◆アクティブライフ意見交換会：年4回の実施

- ・第5回(平成28年5月31日)「健康と予防について」
- ・第6回(平成28年7月予定)「家事について」
- ・第7回(平成28年秋)「買い物について」
- ・第8回(平成28年冬)「アクティブライフ(余暇、趣味など)について」



～講演～

「人口減少・高齢化にどう立ち向かうか」

NPO法人ローカル・グランドデザイン
理事 坂本 誠 様



第5回 アクティブライフ意見交換会 「健康と予防について」

平成28年5月31日(火)

60～70代のシニア層に様々な意見をうかがいました。

- ・健康維持・病気予防のための生活習慣は？
(検診、運動、健康食品、サプリメント、など)
- ・やろうと思ってできていない生活習慣は？
- ・日常の生活で健康の目安にしていることは？
- ・ドラッグストアについて思うことは？ など



定例勉強会

国際経済研究所と共催で定例勉強会を開催しています。毎回、講師の先生をお招きし様々なテーマでご講話を頂戴し、質問・疑問におこたえいただいています。ご興味がありましたら、是非ご参加ください。

	講師の先生方	テーマ
3月度	村上 誠一郎 先生 (衆議院議員)	『2020年問題と日本の三大危機』
4月度	金子 秀敏 先生 (毎日新聞社 論説室専門編集委員)	『波乱の年 2016年の中国の動き』
5月度	鳩山 邦夫 先生 (衆議院議員、元法務大臣、元総務大臣)	『サミット後の政治・経済動向』

(講師の肩書は講演当時)



3月度



4月度



5月度

事務局からのお知らせ

平成28年度 定時総会・記念講演会・記念パーティ

開催日程について

- ・日時：平成28年7月6日(水) 15:00～
- ・場所：ホテルニューオータニ

《出向者紹介》



この度、4月16日付で株式会社ライフコーポレーションより国民生活産業・消費者団体連合会へ出向してまいりました中川大輔と申します。

2004年4月にライフに入社し、畜産部門の担当者、チーフとして12年間にわたり7店舗での勤務を経験してまいりました。

今回当連合会への出向という今までとは異なる環境での業務に緊張と不安もありますが、「国民の生活・生命を守る」という使命と、「生活者視点」を忘れずに業務に取り組んでいきたいと思っております。

皆様、今後ともご指導・ご鞭撻の程宜しくお願い致します。

電力小売全面自由化スタート ～自分のライフスタイルや価値観に合わせて選べる!～

2016年4月1日から、ご家庭において電気の購入先が、既存の電力会社だけでなく業種を問わず様々な事業者から自由に購入できるようになりました。電力会社に加え、ガス・石油会社、通信・鉄道会社、商社、ハウスメーカーなども、新たな電力販売会社として、様々なサービスや料金プランを提供しています。

電力小売全面自由化によってどれだけメリットがあって、どこの販売会社が得なのか分からないという方も多いのではないのでしょうか。そこで、少しでも参考になるよう、電力小売自由化は消費者にとってどのようなメリットがあり、一方で便乗商法や契約時に気を付けるべきことなどを一部ではありますがご紹介させていただきます。

【電力小売全面自由化 消費者のメリットは?】

- 様々な事業者が電気の小売市場に参入してくることで、新規参入を含めた幅広い電力販売会社の選択が可能になる
- 電気の小売事業への参入者が増えることで競争が活性化し、様々な料金メニュー・サービスが登場する

<一例>

- ・ 電気とガス、電気と携帯電話などの組み合わせによるセット割引や、ポイントサービス、さらには家庭の省エネ診断サービスなどの登場
⇒ **セット割引・ポイント付加などによる電気料金の値下げ**
- ・ 太陽光、風力、水力、地熱など再生可能エネルギーを中心に、電気を供給する事業者から電気を買うことも可能
⇒ **環境保全に協力したい人が自由に選択できる**

- ・ 現在お住まいのエリア外で発電された電気や、近くの自治体が運営する事業者から電気を買うなど、電気の地産地消も可能
⇒ **地域興しや地産地消にも協力できる**

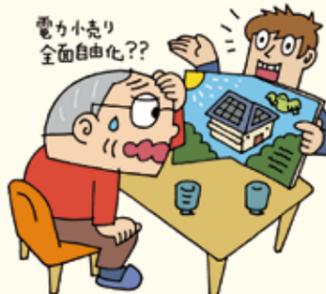
自分の生活スタイルや価値観にあった最適な会社やプランを選ぶことによって様々なメリットを享受することができるのではないのでしょうか。

【契約先変更の際は、契約内容をしっかり確認しましょう!】

一方で、電力小売全面自由化がスタートすることで、新規参入した電力販売会社からの勧誘も増え、なかには悪徳業者による便乗商法も出てきて、各地で電力自由化に関するトラブルや相談が多くなっています。独立行政法人国民生活センターは、新規契約時の注意点や便乗した勧誘に気を付けるよう注意喚起を呼びかけております。

見守り新鮮情報

「2016年4月に**電力料金が自由化**になる。その前に**太陽光発電システム**を設置し、**電気を売電すれば儲かる**」と電話があり、自宅で業者の説明を聞いた。設置料金は**200万円**ほどで、**ローンを組むと月々1万円の支払い**という。しかし、説明通りの売電金額が約束されているわけでもなく、**年金暮らしの自分がローンを抱えることにも不安**になった。
(60歳代 男性)



電力小売全面自由化 便乗商法に注意して

ひとこと助言



● 電力の小売全面自由化を口実に、太陽光発電システムや、プロパンガス、蓄電池等の勧誘が行われています。

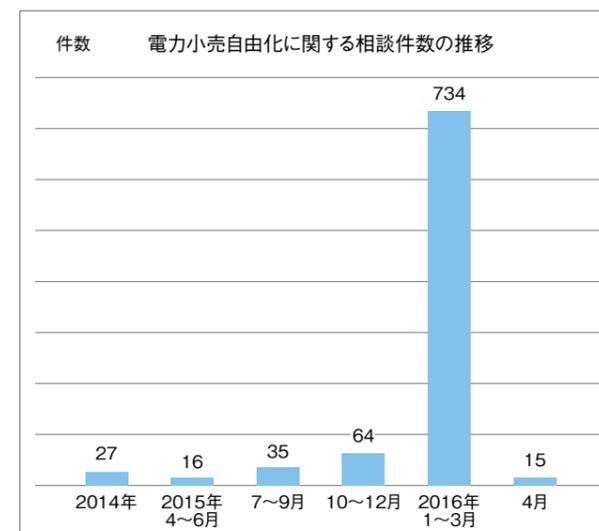
● 電力の契約は地域ごとの電力会社との契約でしたが、2016年4月からは小売自由化により、多様な業種や業態の事業者の中から契約を選択できるようになり、今後さまざまな勧誘が行われることが予想されます。

● 電力小売自由化に関しては、制度や条件などをしっかり情報収集し、よく理解しておくことが必要です。

● 不安に思ったときは、お住まいの自治体の**消費生活センター**等にご相談ください(消費者ホットライン188)。

※イラスト：黒崎 圭 見守り新鮮情報 第243号(2016年1月26日)発行：独立行政法人国民生活センター

国民生活センター及び消費生活センターへの相談状況



*出典：独立行政法人国民生活センター
本資料の相談件数は、2016年4月10日までに登録されたデータです。

同センターでは小売電気事業者と新たな契約を締結する際、消費者の皆様は下記について確認・注意するようアドバイスしています。

1. 契約先は国の登録を受けた「**小売電気事業者**」か、またはその代理店か
2. 契約の内容(契約期間、毎月支払う電気料金、解約するときの条件など)
3. 停電など、困った事態が発生した場合の連絡先

電力小売全面自由化で新たな機器を購入する必要はありません。電力の小売全面自由化に便乗した太陽光発電システム、電気温水器、蓄電池等の勧誘が現在も行われています。必要性を十分に検討して判断しましょう。また、そのような機器も、電力の新料金も、訪問販売・電話勧誘販売で申込みをした場合、契約書面を受領した日から起算して8日以内であればクーリング・オフができます。

(参考 URL : http://www.kokusen.go.jp/soudan_now/data/denryoku.html)

電力小売全面自由化は、消費者として、賢い選択ができるようしっかり学ぶことから始めてみるのが大切です。自分の電気の使い方を見直したり、日本におけるエネルギー事情などを幅広く学ぶ良い機会になるのではないのでしょうか。

(文責：事務局 清水)



国民生活産業・消費者団体連合会

発行:国民生活産業・消費者団体連合会

発行日:2016年6月15日

本 部:

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町 3-6-2 小津本館ビル7階

電話(03)3662-5240 / FAX(03)3662-5285 / E-mail: jim@seidanren.jp

虎ノ門事務所:

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-21-17 虎ノ門NNビル11階 日本チェーンストア協会内

電話(03)6268-8730

ホームページ:<http://www.seidanren.jp>