

原書相手に格闘した覚えがあります。先生に相談して決めた卒論のタイトルは、「企業倒産予測モデル開発に関する一考察」というもので、財務の分析から企業の針路を探りました。単位をあらかじめ取り終えた4年生のときは、先生の研究室と図書館と計算センターを行ったり来たりしていた記憶があります。

今日は、日本と北海道のエネルギー問題について皆さんに考えてもらいたいと思います。テーマや情報をたくさん提供しますから、それらをもとにこの時間だけではなく、これからエネルギー問題を考えるきっかけにしてください。資源エネルギー庁では、エネルギー政策の基本方針として「3E+S」を掲げています。安全性(Safety)を大前提としながら、自給率(Energy Security)と経済効率性(Economic Efficiency)、そして環境適合(Environment)を同時に達成しようというものです。そして(2020年)10月の国会で菅義偉首相は、「2050年カーボンニュートラル」という目標を政府として正式に表明しました。つまり2050年までに、温室効果ガスの排出を全体としてゼロ(二酸化炭素の放出と吸収が相殺されている状態)にする、と宣言したのです。これによりエネルギー基本計画の見直し議論がはじまっています。大きく複雑な要素が絡み合うエネルギー問題は、経済や企業、地域、市民生活など、さまざまな視点から捉える必要があります。北ガスではこれを、「省エネ」「地域社会」「防災」という3つの観点から捉えて事業戦略を立てています。

2050年は、いまから30年後。皆さんは50台前半の働き盛りの年齢を迎えているでしょう。遠い未来だと思いませんか？しかし、それはすぐ目の前にある現実です。皆さんにはエネルギー問題を、学問の対象ではなく、当事者として考えていただきたいと思います。

○日本のガス事業、電気事業の成り立ち

まず、当社のガス事業について、基本的な事柄を説明しておきます。ガス管を敷設して各戸に供給する燃料用ガス、というのが現在の都市ガスの定義ですが、これは日本では、1872(明治5)年に横浜でガス灯として始まりました。最初は灯りだったのです。小樽運河には、ノスタルジックな雰囲気を演出するためにガス灯が復活していますね。都市ガスは名前のおり都市を中心に発達してきて、いま全国に196社ほどの都市ガス会社があります。1千万件を超える需要家数をもつ大企業から、千件単位の企業まで、さまざまです。ガスの種類は、かつては石炭系・石油系のガスでしたが、この40年ほどで、環境負荷が少ない天然ガスの使用が進んでいます。都市ガスの歴史は燃料の歴史とも言えるでしょう。

では電気はどうでしょう。東京で東京電燈という会社が生まれたのが1886(明治19)年。以後各地に電気を売る会社がたくさん生まれ、1932(昭和7)年には全国で850社もありました。これが1938(昭和13)年の国家総動員法に伴う電力管理法で集約されて、戦後は9社、1988(昭和63)年には特殊法人だった沖縄電力が民営化されて、全国10電力体制となります。ガス会社に比べて電力会社ははるかに少なく、電力会社は全国を送電網で覆い、電気の普及率は、基本的に100%です。都市ガス会社のガス導管の敷設は国土面積の6%程度で、都市ガスの普及率は50%くらい。都市ガスは代替の効くエネルギーなので、電気やLPG、石油など、いろいろなエネルギーと競合関係にあるといえます。

北海道ガスの創業は、1911(明治44)年7月。これはなんと、小樽商科大学と同じです！(創立時は小樽高等商業学校)現在の従業員は820名ほどで、グループ全体では約1500名。商大の卒業生は39名いて、来年度の内定者にも1名います。

○ガス・電力の自由化と北ガスグループの挑戦

国際比較での高コスト構造をあらためるために、ガスと電力の市場にも競争原理を取り入れようと、日本で

自由化の波が具体的に起こったのは1999（平成11）年のことでした。都市ガスでは100万 m^3 、電気では2000kw以上の施設や工場といった大口需要向けに自由化が始まります。そして自由化はさらに段階的に進み、電気は2016年4月、ガスは2017年4月から完全自由化となりました。電気では、発電所を持たない会社でも卸電力市場から電気を調達して販売ができます（送配電は従来の電力会社のものを使用）。これによって北海道では現在、30%近い件数が北電さんからほかの会社にスイッチされました。

都市ガスでも基本的に同様です。都市ガスには卸取引の市場はないのですが、スタートアップ卸制度という仕組みがあり、新規参入が可能になっています。ガスの導管は従来のガス会社のものを使います。都市ガスでのスイッチングは中部・北陸や近畿ではすでに20%を超えています、北海道では始まったばかりです。そして今年（2020年）4月から電気では送配電事業が電力会社から分離され、都市ガスでも、2022年には大手3社（東京ガス、大阪ガス、東邦ガス）の導管が別会社に分離されます。

こうした自由化をはじめ、当社をとりまく環境は大きな変化の渦中にあります。日本では右肩上がりの経済成長はとうに終わり、人口減と少子高齢化がいつそう進んでいます。社会全体のエネルギー使用量も減っていくでしょう。従来のマーケットだけで量の拡大をめざすことはできません。当社はいま、「量から質」、「消費からサービス」、「集中から分散へ」という方針を掲げて、事業と収益の構造革新に取り組んでいます。

自由化と、脱炭素・脱化石燃料を見すえた「2050年カーボンニュートラル」を大きなチャンスと捉えて、エネルギーサービス事業を総合的に展開する企業への発展をめざしているのです。これには4つの柱があります。それは、「天然ガスの普及拡大」、「電気事業の拡大」、「省エネサービスの展開」、「分散型エネルギー社会の形成」です。人口減・少子高齢化がいつそう進む時代のガス会社は、もはやガス単体でのビジネスでは生き残れません。私たちはソリューション・ビジネスとしての「総合エネルギーサービス事業」を展開しようと取り組んでいます。

○求める人材とは

私は人事と採用の責任者でもあるので、北ガスの考え方を話ししましょう。いうまでもなく、企業のすべての事業を動かすのはひとりひとりの社員です。現在の北ガスでは、30代以下の社員が全体の4割を占めています。全体の男女比は、体力を使う現場の仕事もあるので男性が7割強を占めていますが、大卒の新規採用に限れば、男女比は5対5です。2015年以降に採用を大きく増やしましたが、技術・現業系の職場でも女性比は年ごとに増えています。

北ガスでは2018年に硬式野球部を創設しました。誰もが親しみを持てる野球部の誕生は社の内外にさまざまな刺激や効果をもたらしていますが、人事の面でも、従来とはちがう資質や背景をもつ選手たちの入社は、グループ内に良い意味での化学変化を起こしています。また、設計プランの軸に、自然なコミュニケーションを通じて社員が「感じ」「考え」「行動する」ことをナッジすることを重視して、2019年6月に竣工した新社屋にも、「人への投資」という意味がありました。

自分のキャリアを振り返ると、私が入社した1985年は経済が右肩上がり、日本は活気に満ちていました。経済や国際政治、環境問題などを考えると、わずか35年で世界はなんと大きく変わってしまったのか、という思いを抱きます。しかし見方を変えれば、現在と未来には、20世紀にはとても考えられなかった技術や社会システムの広大なフロンティアと可能性が広がっています。

私は、入社して4年ほどは建設業界を顧客にする営業の仕事をしました。そして5年目に第三セクターに向向して、札幌駅北口の再開発事業に携わりました。電力会社や銀行など出自のちがう人々が協働する組織でし

たから、たいへん勉強になりました。29歳で営業のスタッフ部門に移り、ショールームの開設、運営、広告宣伝をしたり、商品企画にも関わり、全社的な大事業であった天然ガス転換(石炭・石油系のガスから天然ガスへ)に向けた準備にも携わりました。1990年代初頭。バブルと呼ばれた好況は弾けてしまいましたが、30代半ばのそのころ、広報部門で事故対応やリスク管理を実践的に学び、会社がはじめて立ち上げるホームページにも関わりました。

37歳で総務部門に移り、株主総会や取締役会の裏方を務め、39歳で管理職になると、秘書部門の仕事をします。札幌市や北海道の経済団体の皆さんとの接触が増え、人的なネットワークが広がりました。このころから、仕事に専門性が求められることが増えたと思います。

45歳で総務部長になると、仕事への目線が社内よりも社外に向くようになりました。50歳で執行役員になり人事の責任者になると、就活生との接点ができ、時代の潮流を肌で感じます。入社33年の55歳で取締役になり、グループ会社の社長を兼務して現在に至ります。

P.F.ドラッカーは、「時間は最も希少な資源である」、と言っています。私が入社した35年前と現在は時代が大きく変わったと言いましたが、どんな人にも時間は等しく流れます。どんな天才でも、時間を貯めておくことはできません。しかし、形を変えて貯めることはできます。つまりそれが、経験や知識や技能なのです。

コロナ禍で皆さんもまたたいへんな毎日をおくっているでしょう。できることも限られていると思います。でもこんなときだからこそ、時間を大切にしてください。この苦しさが明けたなら、どうぞいろいろな世界にふれて感性を磨き、経験を深めてください。

私は27歳で社外の第三セクターに出向しましたが、いまの若い社員には出向に腰が引ける人が多いようです。でも、「目の前のチャレンジはすべてチャンス」だと思います。チャレンジしない人は成長できません。要領よくパパッと仕上げた仕事と、真剣にチャレンジした仕事では、成果物の質がまったくちがいます。そういうことは、上司はお見通しです。勉強や仕事には、「熱意とやりきる力」がなにより大切です。そして、仲間の重要さにも気づいてください。真剣にチャレンジする人のまわりには、サポートしてくれる人間が自然に集まるのです。

○「感じ」「考え」「行動する」。

これは北ガスグループのモットーでもあるのですが、この3つが揃っていなければ成果はあがりません。社会の動きを感じて、自分で考えてみる。その上で果敢に行動してみる。こうした習慣が身につけば、時代の変化を後づけで追いかけるのではなく、時代の変化を先取りできるような人間になれると思います。私になにより評価するのは、「自律した人間」です。どうぞ皆さん、悔いの残らない学生生活をおくってください。

◎向田 直範 氏(昭和45年卒/弁護士・北海学園大学名誉教授)

「経済法と消費者の権利」

○私と経済法との出会い

小樽に生まれ育った私が商大に入学したのは、1965(昭和40)年。卒業したのは70年です。学生運動などが忙しくて(笑)5年通いました。1971年に北海道大学の大学院に入学し、マスター、ドクターと進み、1976

年単位取得してドクターを満期退学して、同年北海学園大学法学部の教員となりました。38年間務めて2015年退職し、退職とともに弁護士登録をして、現在に至っています。

いまは制度が変わりましたが、弁護士法には、大学の教授・助教授として平成16年3月以前に法律学を5年以上教えた経験があれば、司法試験なしで弁護士資格を認める特例がありました。実際には資格があっても弁護士会に認められなければ弁護士登録できませんが、私は札幌弁護士会に認められたので、主に消費者問題を扱う弁護士として活動しています。

私には二人の恩師がいます。

一人は、丹宗（たんそう）昭信先生。北海道大学法学部で経済法を教えていらっしゃいました。そしてもう一人が、商大の学長も務められた、秋山義昭先生。私が経済法と出会ったのは、北大から商大に非常勤で教えに来られていた丹宗先生の講義でした。経済法は小樽高商の時代からあった由緒ある学問でしたが、当時は学内に専任の先生はいらっしゃらなかったのです。秋山先生には、北大の大学院を受験しようと思ったとき、ドイツ語と行政法の猛特訓をして頂きました。大学院に進めたのは、秋山先生のおかげです。

丹宗先生は講義で、経済法の中核に独占禁止法が位置すること。独占禁止法は、「公正かつ自由な競争」の確保を目的とすることから「競争法」ともよばれますが、競争を促進することによって、「一般消費者の利益を確保すること」と、「国民経済の民主的で健全な発達の促進すること」とが可能となる、と述べました。丹宗先生は、「市場経済を機能させるためには、弱肉強食な制限のない自由な競争ではなく一定のルールの下で行われる有効な競争が必要だ」と説きました。私はなるほど！と深く感銘を受けました。この分野をもっともっと学んでみたいと強く思い、北大の大学院に進学することを決意しました。

○消費者主権の意味とは

独占禁止法は市場経済を前提として競争政策を実現する法律です。その意味で競争法とも呼ばれています。独占禁止法における消費者保護には二つの側面があります。

一つは、市場において企業間に自由な競争が行われていて、消費者には、良質・廉価な財・サービスの有益な選択肢が適切に提供されていなければならないということです。消費者には「選択する権利」が保証されていなければなりません。

二つ目は、消費者には市場で提供される財・サービスについての正しい情報が与えられ、合理的な意思決定が可能でなければならないこと。消費者には、商品・サービスについて「知らされる権利」が保証されていなければなりません。

消費者の適切な選択によって経済運営の在り方が決定されていくことから、経済学でこれは「消費者主権」とも呼ばれています。独占禁止法は消費者主権を実現する法律だとも言えるでしょう。消費者には、市場で提供される財・サービスについての正しい情報が与えられなければならない。そのために景品表示法（正式には「不当景品類及び不当表示防止法」といいます）があります。

1962（昭和37）年に、独占禁止法の特別法として景品表示法が制定されました。これには、それに先だってきっかけとなる事件や状況がありました。まず、チューインガムを買うと抽選で一千万円が当たるとか、化粧品メーカーが、千円札を当選者の背の高さまで積んでプレゼントするという、まるで野放図な過大な景品が話題を呼んだのです。こうしたことを放置していてよいのか、と問題になりました。

その後、過大景品と不当表示を規制する一般法として景品表示法ができたのです。いまは新法になっていますが、旧法では法律の目的（1条）を、「商品及び役務の取引に関連する不当な景品類及び表示による顧客の

誘引を防止するため、独占禁止法の特例を定めることにより、公正な競争を確保し、もって一般消費者の利益を保護することを目的とする」、とあります。

○驚かされた、消費者庁の創設

2002年、私もメンバーとして参加した公正取引委員会消費者取引問題研究会が、報告書をまとめました。消費者が適正な商品選択ができるような環境を整備することを訴えた報告書ですが、この中で私たちは、「競争政策と消費者政策は密接不可分に関連している」として、車の両輪論を主張しました（資料4）。消費者行政を公正取引委員会に統合しようということが頭の中にはありましたが、そのために新たな省庁を創設することは考えていませんでした。

しかし2008年に事態は急変します。2007年6月に発覚したミートホープによる食肉の偽装事件やその後多発した食品の偽装事件が引き金となり、消費者の視点で政策全般を監視して、消費者行政を一元的に推進するための組織を立ち上げようと、「消費者行政推進基本計画～消費者・生活者の視点に立つ行政への転換～」が閣議決定されました。そして2009年の秋に消費者庁が設置されたのです。福田康夫内閣の時代です。

これによって、競争政策を担う組織と消費者政策を担う組織とが分かれてしまったのです。競争政策と消費者政策とはあくまで不可分であるから、諸外国のように同一の組織で行われるべきと考えていた私たちにとっては青天の霹靂（へきれき）でした。これに伴って、景品表示法は公正取引委員会から消費者庁に移管されました。

○消費者運動との関わり

私自身が直接関わってきた消費者運動についてお話しします。はじめて関わったのは、北大の大学院生時代、1970年代半ばでした。学生たちが、英会話の語学テープを不当に買わされて社会問題になりました。事業者は、魅力的な旅行商品をエサに、新入生たちにこのテープを売りつけていたのです。以来さまざまな違反事例と関わってきました。近年になって2007年、私たちは《消費者支援ネット北海道（略称：ホクネット）》という北海道における唯一の適格消費者団体を立ち上げました。私は設立総会で議長を務めました。ホクネットは2008年にはNPO法人格を取得して、2010年には内閣総理大臣認定の適格消費者団体となりました。これで、事業者に対して差止請求をして裁判上の和解の手続きを進めることができます（合わせて、結果の概要を公表する義務を負います）。

現在は、損害賠償までを求めることができる特定適格消費者団体の認定を受ける準備を進めていますが、これは財務基盤のハードルもあり、容易ではありません。

私は長く消費者運動に関わることで、同じ大学（会社）にずっと勤め続けただけの人では得られなかった、社会との関わりを持つことができました。これは私にとっての財産です。皆さんもこの先、社会との関わりを広く深くもつことを意識してください。会社に勤めても、会社の外や住んでいる地域との関わりを避けてはいけません。

私はもともと、社会や他人に対して、「ちょっとしたお節介」を焼く質（たち）でした。例えば白い杖をついている人が信号を待っていたら、大丈夫かな、と見守るような。いきなり寄りそって声をかけることはしません。社会全体にそういう気持ちや振る舞いがあれば、世の中はより良い方向へと変わっていくのではないのでしょうか。学生運動にはじまって、講義や消費者運動などを通じてつねに弱者・消費者側に立った行動をしてきた私には、一貫してそんな「ちょっとしたお節介の精神」があると思います。