

業界の未来を拓き利益の本質を問う

～高圧ガス販売業の生き残り手段を歴史にたずねる～

はじめに

高圧ガス業界は、明治・大正・昭和という日本の産業革命時代を下支えする隠れた重要資材として芽吹き、産業のコメと言われた鉄鋼業・製造業に深く関わってきた。本稿ではその儲けの源泉がなんであったかを考えながら、これからの高圧ガス流通業界の生き残りについて検討してみたい。

現状認識

高圧ガス業界は取締法から保安法への移行という大きな転換点を経験し、法的な枠組みが大きく変化したといわれる。かつては消費現場の保安確保についても販売店の責任範囲が広く、消費現場における厳しい保安指導（場合によっては出荷制限も伴う）も重要な役割であった。しかし現在は法的責任が「周知文書の配布」などに限定される傾向にあり、販売店の役割に対する認識にも変化が生じている。

同時に、業界内で法令原文を読解できる人材が減少し、解説書やガイドブックへの依存が進んだのではないか。周知させる義務が始まった当時は、そのような文書がなくとも高圧ガスの危険性から法規制にわたって説明できる人材が、程度の差こそあれ各社に存在した。彼らは「高圧ガスハンドブック」のない時代に法令集と機能性基準（現在の例示基準）を読みこなし、なおわからないことがあっても、ネットのない時代に人脈などで回答を見つける手段は持っていたのだ。それが現在はどうか。令和6年に改正された「移動時の充填容器等の転落、転倒等を防止する措置」の一部改正などについて、高圧ガス販売会社等で法規制の対応にあたる専任者の多くが、十分理解できず、あるいは簡単に説明できないという。

この状況は、法改正の背景理解や適切な対応力の低下につながりかねない。直近令和7年に発生した、40から60年以前に埋められたであろうアセチレンの漏洩爆発事故では、比較的高圧ガス法規制に詳しい同業者から、ボンベに所有者刻印（32年前からの制度）は残っていなかったのかとか、廃棄の基準違反だ（57年前に追加された規制）といった質問があり、法規制の歴史的変遷に関する理解不足がうかがえた。これでは、実際彼ら専門家があのような事案の当事者となったとき、必ずしも的確な対応がとれるか危惧される。

問題の本質

このような法令理解力の低下が示す問題の本質は、「ガイドブックに頼る」とか「資料なしで保安ができない」といった技術的なことではない。深刻なのは高圧ガス販売業が果たしてきたであろう、役割そのものに対する認識の希薄化である。私は高圧ガス販売店が客先に届けていいのはただの「高圧ガス」ではいけないと主張してきた。では何であれば客に売っていいのか？

卑近な話だが、ED治療薬を処方する際、心臓病や高血圧などの循環器系疾患の有無を必ず確認されるという。そうした薬が血管拡張作用を持ち、使い方によって心臓疾患の症状が悪化したり、心臓の治療薬との併用で致命的な低血圧になったりして命を落とすことがないように行なわれる指導だ。それは用法＝使用上の注意であるが、薬品というものは、さらに用量も含め、「服用薬 with 用法用量」として提供されな

ければ、恐ろしくて飲めたものではない。

これを高圧ガスになぞらえて、私は販売店が客先に提供していいものを「高圧ガス with 保安」と呼ぶ。そう、高圧ガス販売店は単なる「物流だけを担う業者」ではなく、「高圧ガス with 保安」を提供する存在である。つまり、製品だけでなく安全に使用するための知識や意識も同時に届けるといふ社会的役割を担ってきた。

この役割が、法律上の責任範囲の縮小した現在といっても、道義的・社会的に変わってしまったわけではないだろう。今なお、高圧ガスの所在と危険性を知っているのは販売店だけであり、我々の存在意義の中に、消費者からみて自分たちが安全に使用できるよう、努力してもらえる立場という要望は今も失われてはいない。

具体的には、客先の現場が延焼の被害に遭いかけ、ガスボンベをどうしたらいいか連絡が来たら、あなたの会社では的確な指導が即座に返せるだろうか。現場へ顧客がトラックで搬送中、道にボンベをまいてしまった。営業の携帯にそんな連絡が来たらなにを答えられるだろう。消防や行政が立入りに入ると連絡があったと電話がかかってきたら、すぐにどうするか答えられる人間がいるだろうか。

後でメーカーの詳しい人に電話してもらいますでは、信頼される販売店として、得意先からみてもらえるかよく考えてほしい。

多様な視点からの考察

現在の厳しい経営環境を考えれば、保安知識の継承に時間や資源を割くことの難しさは理解できる。長年のデフレ経済と価格競争、人手不足や人件費高騰という三重苦の中で、経営者は日々の存続に注力せざるを得ない状況もあるだろう。

また、消費者側にも「細かい指摘は面倒」「ウチは事故なんて起こさないから」「今まで事故は起きていないのに」という思いがあり、必ずしも高い安全意識を持ち、的確な指導が出来る販売店が歓迎されるとは限らない現実もあるかもしれない。

高圧ガス自体の市場縮小傾向が、この領域への投資意欲を削ぐ要因となっているともいう。しかし、考えてみれば、業界の創業者たちは「危険なもの、重いものだが必要とする人がいる」、それをとどけることは自分が「世の中の役に立つ道」、という認識から始まったものではなかっただろうか。もちろん、世の中の役に立つことで儲けも望めた。そして取締法時代、販売店の締め付けの厳しい中、事業として利益を上げ「事業継続させるためには安全に使ってほしい」とか、消費事業所における保安維持責任を問われた時代には「無事故で使ってもらわないと営業停止になる」、といった器具に対する当然の経済的動機もあっただろう。

もしかすると、市場が縮小傾向にある要因の一つは、高圧ガスが「危険なもの」と認識され、他の代替手段が模索された結果かもしれない。そうだとすれば、高圧ガス販売店の従業者、つまり配送や営業が効率を重視し、保安に意識も知識も持たなくなった現状が、あたかも自分で自分の首を絞めているようにも見える。

一刻も早く我々はそれに気づき、保安に対する意識と知識を高め、安全に使用できる環境を整えることこそが、市場を維持・拡大する本質的な道ではないだろうか。

保険の例え

高圧ガスの保安活動は、保険に例えることができる。保険を「掛け捨て」と考える人々の中には、「うちは事故など起こさない」という前提に立つ傾向が強い。この思い込みが、事故への備えや安全対策を軽視する一因となる。

一方、保険に加入する人々が、事故の可能性を認識しており、ある程度日頃からの防災訓練や、安全対策にも関心を持つのは間違いない。さらに保安知識を重視する販売店であれば、事故を未然に防ぎ、その被害を最小にとどめる、減災活動にも積極的になれるはずだ。

問題は、「事故は起こらない」という思い込みから、保安活動を「無駄なコスト」と見なしていることではないだろうか。この認識が、長期的には業界の安全文化を空洞化させる危険性をもはらんでいる。

今後の方向性

この複雑な問題に対して、単純な解決策はない。しかし、いくつかの視点は考慮に値する。

まず、保安知識を単なる「コスト」や「負担」ではなく、業界の存在意義として再評価する視点が重要だといいたい。高圧ガス販売店が単なる「物流業者」と区別される根本的な違いは、この専門知識にある。

次に、現実的な経営環境を踏まえた取り組みとして、知識の効率的な継承システムの構築が必要だろう。個人の能力や献身に依存するのではなく、業界全体としての知識共有の仕組みを整備することで、限られたリソースでも一定の保安レベルを維持できる可能性がある。

また「指摘」ではなく「サポートさせてください」という姿勢で消費者と向き合うことで、保安知識を活かした関係構築も可能だろう。特に緊急時の対応力は、消費者からも評価される要素となり得る。

高圧ガス販売店として生き残るなら

高圧ガス業界における保安知識の継承問題は、単なる「法律が読めない」といった技術的課題ではなく、業界の存在意義に関わる本質的な問題である。「なぜ高圧ガス販売店が保安に努力しなければならないか」という根本的な問いに立ち返ることが重要だ。

その答えは、「高圧ガスがあるところは販売店しか知らない」。しかも「法規制の存在を知らせ、危険の説明ができるのは販売店しかない」という事実にある。法的責任の範囲が、すべての消費事業所の保安確保から「周知文書の配布」のみに変化しても、この道義的責任は変わっていない。

厳しい経営環境の中でもこの本質を見失わず、しかも風評被害による業界影響を考えるなら、「保安強化は自社の競争力」などと単独で取り組むのではなく、業界全体で知識継承の仕組みを構築していくことが、今後の持続的な発展への鍵となるだろう。それは単に過去の慣習を守ることではなく、変化する時代の中で、製品と共に安全を届けるという販売店の本質的価値を再定義することでもある。

(了)