

クローズアップ—都市ガス自由化

家庭用の都市ガス料金を下げるため、今年4月から誰でも都市ガス販売ができるようになる。これまでは認可を受けた全国213のガス会社だけに限られていたが、今後は溶材商社にも門戸が開かれた形だ。同じガス種とあって親和性は高くみえるが、実際に参入するには、家庭への定期訪問など高いハードルがある。現在、参入を表明している岩谷産業やサイサン

は、いずれも家庭用LPガス販売の実績があり、そこで得た知見を生かした参入だ。純粋な溶材商社が積極的に参入するという話は聞こえてこない。

◇

岩谷産業は関係の深い関西電力と提携し、新会社を設立して都市ガス事業を行う。ガス供給は関電が行い、定期点検を岩谷産業が行う仕組みだ。岩谷産業は民生用LPガス最大手であり、家庭を訪問して器具点検を行うノウハウを持つ。また地盤の近畿で、大阪ガスと競合関係にあった歴史があり、今度は巻き返しを図ることになる。

岩谷産業と関電は2007年から、滋賀県甲賀市の工業団地へ共同で都市ガス販売を始めている。また昨年4月に自由化された50キロワット

ト以下の電力小売り販売でも、関東圏の岩谷産業の地域子会社が関西電力への勧誘を行っている縁がある。関電は06年の福井県越前市(旧武生市)ガス民営化の際に、多額の資金を投入して供給権を勝ち得た経緯があり、都市ガス運営に以前から関心を寄せていた。

溶材商社の参入は

■自由化の仕組み

4月から新しく都市ガス事業を始める会社は、いま地中にあるガスパ管を利用できる。現在、ガスパ管を所有している地域のガス会社に「託送料金」という導管利用料を払って使わせてもらうことになる。託送料金は不公平がないよう、国が決めることになっている。

家庭の消費者が払うガス代はどうか。これまでの都市ガス料金は、かかったコストに利益を上乗せする「総括原価方式」だった。地域独占のため競争相手がおらず、経産省の認可がいのものの、コストを転嫁できるので料金が高いままになっていた。

そこで競争相手を出現させ、ガス料金を下げる。これが都市ガス自由化の最大の目的だ。電気料金も同じ「総括原価方式」であったため、原発事故以降に批判が高まり、昨年4月に都市ガスに先行する形で自由化されている。

■保安規制の厳しい家庭用

法人が主な顧客の溶材商社と異なり、今度の顧客は一般家庭だ。ガス機器の定期点検などを行う必要があり、一定の人数と労力を必要とする。家庭訪問で難しいのは、訪問して

も留守であれば、再度訪問しなければいけないことだ。点検を怠り、事故が起きれば、社会的信用に関わる。

「関心はあり、様子を見ていくが、すぐに始める余裕はない」。年商130億円規模で、一般高圧ガスも家庭用LPガス事業も行う溶材商社の社長はそう語っている。



家庭用の都市ガス販売が自由化へ