

# サイサン、東ガスと提携発表

# 都市ガス、4月にも販売

LPガス販売のサイサン(さいたま市)は2日、東京ガスと組んで都市ガスの小売りに参入すると正式発表した。川本武彦社長は記者会見で、4月にも関東地方で販売を始める方針を表明した。ガス全面自由化に伴い、業態を超えた競争が激しくなる見込みで、生き残りに向けて大手エネルギー企業との連携に活路を見いだす。

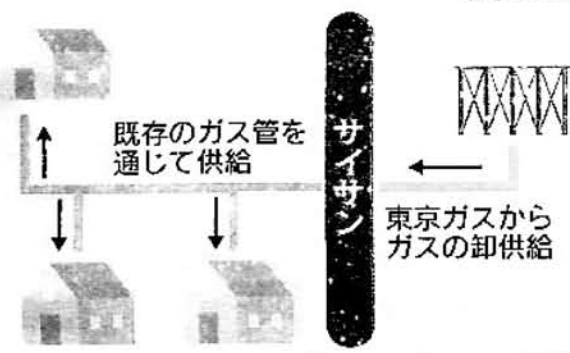
## LPガスでも連携

サイサンは近く経済産業相にガス小売事業の登録を申請する。川本社長



提携を発表し握手する東京ガスの広瀬社長(左)とサイサンの川本社長(2日、東京都千代田区)

東京ガスのガスが供給されない地域で切り替えを促す



▼ガス小売り自由化  
利用者がガス販売事業者を自由に選べるようになること。家庭向けの都市ガスは地域ごとに1社が独占的に供給しているが、4月に開放される。面自由化される。異業種の参入が進み、利用者の料金引き下げにつながる効果が期待されている。

新たに参入する企業は既存の都市ガス会社のガス管を使ってガスを供給する。参入を表明しているのは東京電力系や関西電力などの電力会社を中心。ただ、自由化する都市ガスの供給エリアは全国面積の6%で、16年4月に自由化した電力小売りと比べると新規参入の動きは鈍い。

は「4月から販売を開始できるように間に合わせたい」と語った。すでに傘下に都市ガス会社を持つが、自由化に合わせて、東ガスからガスの卸売りを受け、本格的に事業を拡大する考えだ。販売を想定するのは、東ガス以外の都市ガスが供給される地域。現状では関東地方の多くの地域の都市ガス会社が東ガスから卸供給を受けて供給している。ただ、自由化に伴い今後は新規参入企業のガスが供給されるエリアが増える。

東京電力ホールディングスが川本社長は「3年後、5年後に結果を出す」と強調した。料金などの詳細は今後詰める。

自由化で守勢に回る東ガスはサイサンと組み営業基盤を守る狙いもある。広瀬道明社長は「両社の関係を強固なものにしていく」と語った。両社はLPガス事業でも連携し、エネルギー供給全般で協力を進める。

サイサンの主力はLPガス販売だが、昨年4月、電力小売りに参入。都市ガス販売にも乗り出すことで「エネルギー全般で供給できる会社になる」と(川本社長)。都市ガスの供給エリアは都市部に限定され顧客は限られる

が川本社長は「3年後、5年後に結果を出す」と強調した。料金などの詳細は今後詰める。

が川本社長は「3年後、5年後に結果を出す」と強調した。料金などの詳細は今後詰める。