

東電、家庭用ガス参入

小売り自由化 値下げ競争加速

来年7月

東京電力ホールディングス（HD）は2017年4月のガス小売り全面自由化を受けて7月、関東地方を中心に家庭向けガス販売に参入する。関西電力や中部電力もそれぞれ

その地域で参入を表明している。原料の液化天然ガス（LNG）調達量で日本最大の東電の参入により、電力に続きガスの値下げ競争が本格化する。消費者にとっては

調達先の選択肢が増え、光熱費の低減につながる。（関連記事5面に）

関東では東京ガスをはじめ京葉ガスなど都市ガスの各社が供給地域を分け合い、家庭向けにガスを

独占販売している。標準家庭の月間料金は東ガスの場合で約4500円。東電は電力とセットにするなどでこれよりも割安な価格にする見込み。現在東ガスと契約している

2017年にガス全面自由化を迎える

電気	ガス
1995年	大規模工場など 36%
2000年	大規模工場など 26%
04年	中規模工場など 40%
05年	病院やホテルなど 62%
07年	小規模工場など 63%
16年	家庭含む全面自由化 100%
17年4月	家庭含む全面自由化 100%
	7月 東電が参入

消費者は、東電を含む2社以上から有利な企業を選択できるよつになる。ガスの販売は小売事業

約380社が参入

（注）数字は自由化された比率

会社の東京電力エナジーパートナーが担う。ガス器具を安全に扱うノウハウにまだ乏しいため、保安業務は日本瓦斯に委託する。同社と共同出資会社の設立も検討する。

初年度の契約目標は数万件。東電が発電燃料用に保有するLNGタンクを東ガスなど既存のガスを東ガスの管に接続し、顧客の家庭までガスを届ける。ガス会社にはガス

管の使用料を支払う。東電はすでに工場など大口向けにはガスを供給している。年間売上高は約1200億円。販売量はLNG換算で130万ト程度。家庭向けも含めて10年後までに100万トを上積みする計画。