



姫路LNG基地のLNGタンク

かんでんFOCUS

関電ガス

2017年4月1日からご家庭のお客さまに向けて販売をスタートする。
電気もガスもお届けすることで、
お客さまに最適なエネルギーをお選びいただけるようになる。

関電ガスは、新たに自由化の対象となるすべてのお客さまに対して、大阪ガスの一般的なメニューより安い水準の料金メニューを設定している。電気料金は使用量や使い方によってどこが安いかな差万別。現在、全国で約370社以上、関西エリアだけでも何十社も参入している

競争が起きている。

●全面自由化への戦略的取り組み
——既存事業者との全面対決、関西電力はどう挑む？

成長の柱にしたいという目標もあるが、まずは関西のお客さまに自由化の恩恵を実感していただくこと。それができるのは関西電力において他になく、我々の社会的使命でもある。「power with heart」、まっこと熱意を込めたサービスで、お客さまや社会の力になりたい、そういう想いで取り組んでいる。

今回の全面自由化を機にガスの保安制度も変更される。従来は緊急時対応から、ガス導管、お客さまのガス機器の点検まで、すべてが小売事業者の責任だったが、全面自由化後は、ガス漏れなどの緊急保安と導管点検は導管事業者——関西なら大阪ガスの導管事業部が担い、ガス機器点検は小売事業者が受け持つことになった。つまり我々の保安範囲は

もちろん大丈夫。我々はガス販売にあたり、自前の保安体制を整え対応してきた実績がある。火力発電所・電力所といった14事業所を拠点に約600人体制で、お客さまのガス設備の点検から、緊急時の対応も行ってきた。

——ガスは保安面も気になるが？

が、一体どこの電気を買えばいいか、お客さまにとってわかりにくい。だから、関電ガスは、使用量の多寡にかかわらず、すべてのお客さまが今より安いガスをお選びいただけるよう、わかりやすい料金メニューの設定を意識した。「どんなお客さまにとってもわかりやすい」というのが関電ガスの強み。

●ガス事業参入の狙いと位置づけ
——電力会社が、なぜガス事業？
きっかけは電力自由化だ。2000年3月から電力小売部分自由化がスタートし、新規参入者との競争が始まったが、もともと関西は早くから産業が発展し都市化が進んだエリア。東京や中部のように今後さらに工場建設が進むような後背地はほとんどない。右肩上がりの需要が見込めないなかで自由化を迎え、電力以外の成長の柱が必要になった。そこで1999年、グループ経営推進室をつくり、総合エネルギー、情報通信、生活アメニティといった事業の多角化に乗り出した。

同時期、部分自由化が始まったがガス事業にも、総合エネルギー事業の一つとして取り組みを開始。00年にタンクローリーによるLNG販売を、02年には大阪ガスの導管を通じた大口顧客向けのガス販売を開始した。05年からは、自社導管を使つた未熟調ガス（熱量調整を行わず、LNGを気化しただけのガス）の販売も行っている。

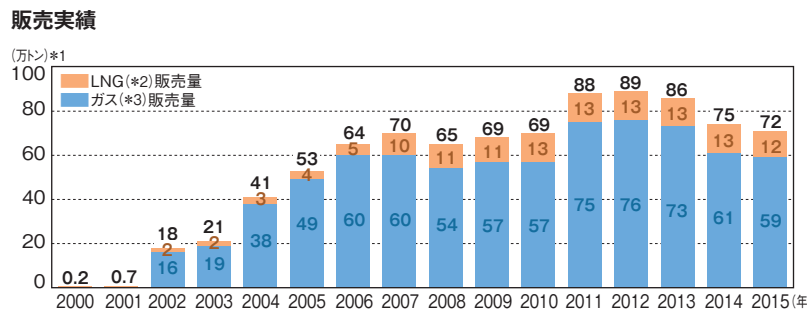
ガス小売全面自由化に挑む

2017年4月、ガス小売全面自由化スタート。
エネルギー市場の垣根が取り払われ、本格的な競争時代を迎えるなか、挑戦者として
ガス市場に挑む関西電力の戦略を訊いた——

山地 進 関西電力 常務執行役員／ガス事業本部長



——ガス事業での実績は？
タンクローリー販売開始から今年で17年目になり、販売量はLNG・ガスを合わせると年間約72万トン（15年度実績）。これは、東京・大阪・東邦の大手ガス会社に次いで、多い水準の販売量だ。
販売量以上に大きな実績と考えているのは、我々の参入によって関西エリアのガス市場の価格が低下したこと。それまで大阪ガスが独占していた市場に我々が打って出たことで、結果的にガス料金が下がり、エネルギー価格全体として効率化が図れた



*1 換算係数0.79t/千m³を使用。
*2 ローリーにより、ガス会社や産業用ユーザーへLNGでそのまま販売しているもの。2000年12月から販売開始。
*3 託送や自社導管によりお客さまへ都市ガスとして販売しているもの。託送は2002年4月、自社導管は2005年11月から販売開始。
*4 販売量は、単位未満で四捨五入しています。そのため、内訳の計と合計は必ずしも一致しません。



関西電力によるガス保安

お客さまのガス機器点検と、ガスの使用上の注意などの周知活動。これは新たに設立した「関電ガスサポート」と電気設備の点検業務に実績のある「関電サービス」、主にこの2社が担当する。我々も「ガスの保安も安全最優先」と指導できるが、これも長年培ってきた保安ノウハウがあればこそだ。

実はこの保安制度の見直しは、ご家庭以外にも我々がお役に立てる分野を広げてくれた。大規模ショッピングセンターや商業ビル、オフィスビルなど業務用施設は、従来から自由化対象ではあったが、保安制度上、緊急時に不特定多数の方の避難誘導なども義務として課されるため、お

れ、バックアップ設備も必要なので、堺港発電所構内に熱量調整設備と接続導管を新たに建設。また堺LNGセンターではLNGタンク1基の増設も行った。

—— 関西電力自体の組織体制は？

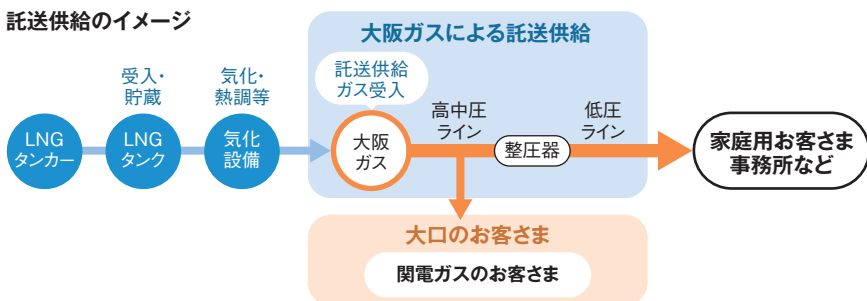
当たり前の話だが、ガス事業のために一から体制づくりをするのは非効率なので、電気事業のリソースをできる限り活用する。例えばLNGの調達はこれまでどおり燃料室が行い、LNGからガスへの気化は火力部門が担う。保安業務も従来どおり火力と電力所が担う。

新たに立ち上げた組織としては、15年6月、お客さま本部の中にガス営業グループを新設。その名のとおり営業部隊で、販売戦略を立てたり、アライアンス先なども連携して販売活動を進めたりしていく。

昨年6月にはガス事業本部を設置した。こちらはガス事業全体を所管する部門で、事業戦略や設備計画などを立案・推進する。また国のガスシステム改革に対して意見を具申したり、制度改革に対応したりするのもガス事業本部の役割だ。

かんでんFOCUS

託送供給のイメージ



お客さまから関電のガスにせっかく興味を示していただいても、対応できない場合があった。しかし今回の保安制度の見直しで、大口から小口、産業・業務用から家庭まで、文字どおりすべてのお客さまに対応でき、お客さまがガス会社を自由に選べるようになった。

もちろん緊急時、導管事業者である大阪ガスに任せっぱなしというわけではなく、我々が積極的に協力・連携することで、お客さまに安全にガスをご利用いただけるよう責任を持って対応していく。

—— ところで、新たに設立した「関電ガスサポート」とは？

LPガス最大手の岩谷産業と共同で設立した新会社で、事業内容は大きく二つ。一つは保安業務で、定期点検のほか、ガス機器のメンテナンスや買い替えのご要望にも対応する。もう一つはガスの訪問販売業務。先行した電力自由化の例を見ても、成約件数の約7割は訪問販売——地道にお客さまのもとを訪れ、丁寧に商品やサービスを説明し、その場で意思を確認する活動が成果を上げてい

● 制度改革の現状と課題

—— ガスシステム改革といえば、託送料金の水準が議論を呼んだが。

新規参入事業者は、ガス会社が所有する導管を借りて、お客さまにガスを供給する。このために支払うのが託送料金で、昨年12月、全国のガス会社127社が託送料金などの供給条件を定めた「託送供給約款」を経産省に申請し、査定を受けたのちに認可されたが、正直言って我々としてはまだまだ高いという印象。特に我々が参入するエリアは、非常に高い託送料金だ。

原因の一つは料金査定の方法。電気の託送料金の場合は、原価費目すべて個別に査定されたが、ガスの託送料金は個別査定とヤードスティック査定が併用された。ヤードスティックは「世間並みなら、まあいいよ」という比較査定だから、絶対評価の個別査定に比べるとコスト抑制効果は低い。その比較査定割合が大手ガス会社でさえ原価の3分の1から半分も。ガス会社は電力会社に比べ数が多く、規模も小ささざまといふた事情もあるが、託送料金が高いと、最終的にはお客さまのご負担

る。新会社は関西50カ所に拠点を設け、販売スタッフ250人体制で訪問販売を実施していく。

—— 販売については他企業とのアライアンスも進んでいるとか。

昨年9月、岩谷産業はじめ、KDDI、中央電力、ケイ・オプティコム の4社と業務提携を行い、各社の顧客基盤や強みを生かした販売活動を進めていくことにした。昨年末にはそこにさらに東洋テック、かんでんEハウス、関電コミュニティ、関電セキュリティ・オブ・ソサイエティ（関電SOS）といったホームセキュリティやリフォーム事業者、各地の電機商業組合など10社・団体が加わり、全14社・団体。今後もアライアンスによる顧客接点をどんどん増やし、お客さまの利便性を高めたい。

—— 設備面の増強などは？

既存設備としては、LNGタンクが姫路LNG基地に7基、堺LNGセンターに3基ある。また姫路には熱量調整設備や大阪ガスの導管とつなく接続導管もあるが、やはり1カ所だけでは熱量調整できる量も限ら



になる。今後は大手3社だけでも個別査定に変更するなど、お客さまのメリットになるような制度改革を促していきたい。

—— その他、制度改革の要望は？

一つは導管事業の透明性の確保。電気の送電線と同様、ガス導管も全事業者に公平に運用すべきだが、現実には不公平と感じる部分もある。より中立・公平な運用がなされるよう、適宜声を上げていくつもりだ。

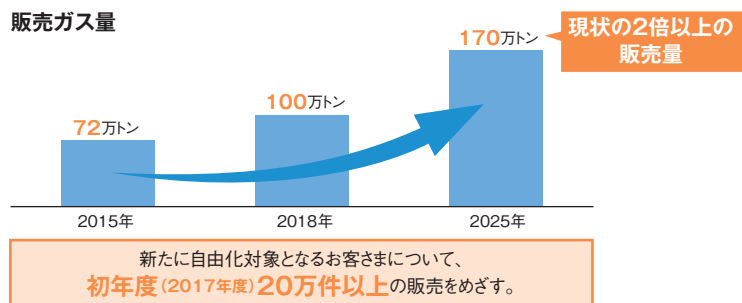
もう一つは「二重導管規制」。新規参入事業者が既存のガス導管と並行して新たなガス導管を設置するとは原則禁止されているが、今回その一部が規制緩和され、1年間で既存の導管ネットワーク需要の1.5%、3年間で4.5%を上限に設置が認められた。これにより当社は今後3年間、約30万トンの「生のガス」を新たな導管を通じて販売できることになったが、その先はまだ不透明。今後さらに緩和してほしいという要望を出すか、規制そのものの撤廃を訴えるか。お客さまのニーズもにらみながら議論していきたいと考えている。

——スイッチングシステムの整備も課題といわれるが？

電力自由化に際しては、お客さまが契約変更（スイッチング）を希望された場合、迅速に切り替えができる「スイッチング支援システム」が導入された。しかしガスの場合は大手3社でもスイッチングシステムが不完全。未だに人手を介してデー

かんでんFOCUS

販売ガス量



のやりとりをしないといけない状況だ。中小の都市ガス会社の中には、まだシステムが構築されていない会社もあつて、我々は売りにも行けない。会社によってはシステム構築が容易でないことは理解できる。しかしせっかく自由化されるのに、一部の方にはその恩恵を受ける可能性すら閉ざされているというのは不公平な話。一刻も早くシステム構築を進めてほしい。

——では今後の抱負は？

第1に今回自由化されたご家庭・法人小口のお客さまへの販売活動に力を入れ、初年度20万件以上の獲得をめざす。加えてこれまで販売を控えていた業務用のお客さまへのアプローチ、二重導管規制の緩和による未熟調ガスの販売、当社ガス事業の原点であるLNGのタンクローリー販売。これらの取り組みを通じて、2025年には年間170万トン、今より100万トン増加させるのが目標だ。

関西電力のガス事業が根づけば、



関西のお客さまのエネルギーコストが下がり利便性が高まる。関電ガスの見積を取っていただくだけで、お客さまの料金は安くなる可能性がぐっと高まる。お客さまに信頼いただき、「関電ガス」をお選びいただくことが、お客さまのメリットになり、当社の新たな成長の柱にもなる——そんな好循環をめざし、スタートダッシュをかけていく。

【要約】