

# 都市ガスの小売自由化がスタート

## ●電気に次いで都市ガスも小売自由化

昨年4月の電力の小売自由化に次いで、今年4月から都市ガスの小売自由化(ガス自由化)がスタートします。都市ガスの小売りが自由化されることによって、私たちの暮らしはどのように変わのでしょうか。その背景や目的などについてみていきます。

## ●都市ガス小売自由化とは？

都市ガス自由化とは、一般業者が都市ガスの小売に参入できる制度です。今年4月に全面自由化され、どんな事業者でも、一般家庭を含めたすべての需要家に対し、都市ガスを小売できるようになります。

都市ガスに対し、LPガス(プロパンガス)は、すでに市場が自由化されており、全国に2万社を超えるLPガス事業者が存在します。

一方、日本の都市ガス会社(※1)は、200社あまりで、それぞれの地域で独占供給を行ってきました。なかでも、東京ガス、東邦ガス、大阪ガス、西部ガスは四大事業者とされています。

都市ガスが自由化されると、これまで地域で決められた都市ガス会社としか契約できなかった一般家庭でも、自由にガス会社を選べるようになります。

ガス会社が増えるといっても、ガス管がどんどん増設されるわけではなく、これまでの都市ガス会社も新規参入のガス会社も、今あるガス管を利用して、一般家庭までガスを供給します。

## ●自由化の背景と目的

都市ガスの自由化は、1995年に小売対象を大規模需要家に限定して、段階的に開始されていました。しかし、小規模商店や一般家庭向けのガス小売は、それぞれの地域での独占状態が続いていました。

経済産業省は、こうした都市ガス市場の状況を問題視し、

2013年より総合資源エネルギー調査会において、「都市ガス自由化」の議論を始め、政策の大きな柱として2017年4月からの都市ガス自由化を決定しました。

その目的は、主に内外の価格差是正と、都市ガスサービスの向上です。日本の都市ガスは、米国やEU諸国などの都市ガス先進国に比べて価格が高く、米国は日本の半分程度、EU諸国も日本より遥かに安価です。都市ガス自由化の目的のひとつが、この価格差を是正し、世界の標準に近づけることでした。

また、第二の目的は、自由化の競争から生まれる多彩なサービスです。ガスの原料のほとんどを輸入に頼る日本では、競争原理による価格の引き下げには限界があり、将来的には料金よりもサービスの多様化につながると考えられているのです。

## ●ポイント制やセット割引など、サービスが多彩に

都市ガスの自由化が決定された背景には、海外の成功事例もあったといわれています。具体的な例として、米国では、在宅介護の利用者向け、集合住宅居住者向けなど、利用者の形態に応じた小売サービスが誕生しました。イギリスでは電気・ガス・通信をセットにしたサービスが提供され、スペインでは法律相談や鍵のトラブルなど、幅広いサービスもあり、早くから都市ガス自由化を導入した国々では、サービスの多様化が顕著だったのです。

日本でも、たとえば、大阪ガスが2016年4月より、都市ガスによって電気とお湯をつくる自家システム「エネファーム」の余剰電力を買取る新サービスを開始しています。

ポイント制や定額制、各種サービスとのセット販売など、多彩なサービスの誕生が期待できる都市ガスの自由化。ライフスタイルに合ったサービスを見極め、ガス会社を選択することで、私たちの暮らしにも大きなメリットがありそうです。

(※1)ガス事業法上では「一般ガス事業者」(2017年4月1日以降は「一般導管事業者」)

## INFORMATION

会員様向け特典・無料

インターネットを使ったオンデマンド型のセミナー配信サービス!

「TMC ネットセミナー」を是非ご利用ください

◆インターネットに接続できるパソコンがあれば24時間いつでも、見たい時に、好きなだけ、受講可能

◆今月のお薦めは、「2017年の経済と世界情勢～米国新大統領とアベノミクスの活路～」

〈信州大学経済学部教授 眞壁 昭夫〉

◆サービスのご利用は弊社ホームページ(<http://www.tomin-tmc.co.jp/>)から → 「TMCネットセミナー」