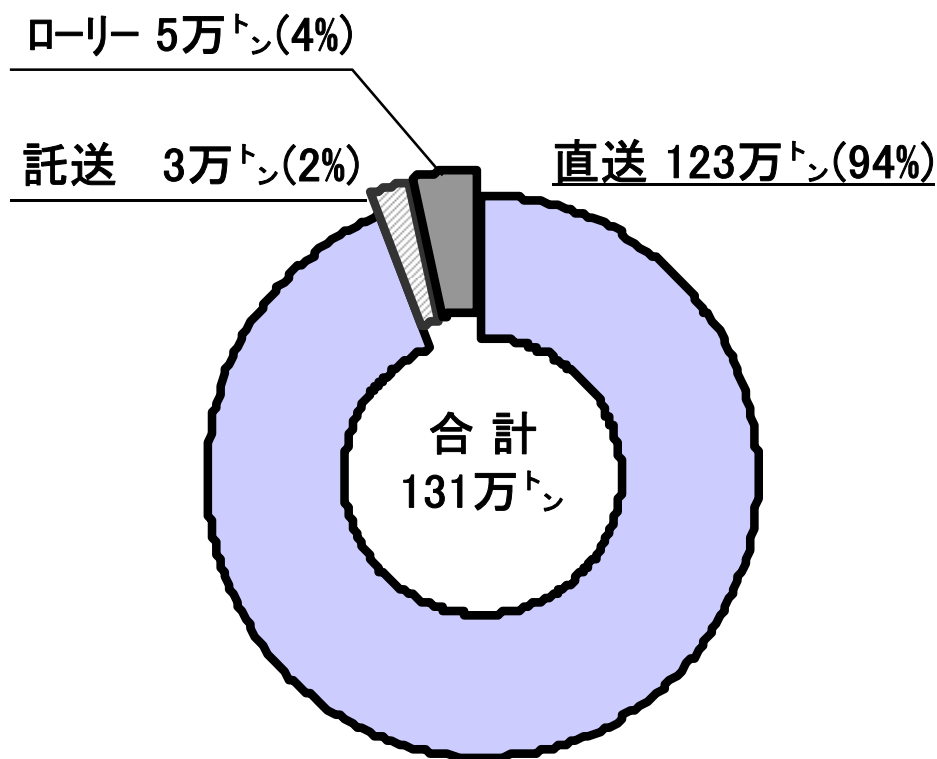


ガス事業制度改革に関する要望事項

平成26年5月2日
東京電力株式会社

- 「直送販売」が当社ガス販売量全体の9割以上を占める主力。
- 広域販売ツールとして「託送販売」「ローリー-LNG販売」を実施。

<H25年度 販売数量>



【直送販売】 コンビナートエリア向け

- 自社火力用のガス導管より、近傍の大規模工場等へ未熱調ガスを販売。
- 地方ガス会社等への卸販売。

【託送販売】 都市ガス会社供給エリア向け

- ガス会社の託送供給サービスを利用した、都市ガス販売。
- 熱量調整、需要家保安は一般ガス事業者等に委託。

【ローリー-LNG販売】 導管網未整備エリア向け

- ガス導管網未整備エリアのお客さまへのLNG供給。
- 富津基地内の出荷設備より、サブユーザーにLNGを卸販売。

- エネルギーの安定的・低廉・効率的な供給
- 需要家選択肢の拡大(エネルギー間の相互参入)



☆電力会社としても電気・ガスの販売や新サービスの展開により、お客さまにとって最も効率的なエネルギー利用をご提案、ご提供してまいりたい。

○未熱調ガス販売 → より低廉なガス供給による産業競争力の向上
(LPG無添加・熱調設備不要)

⇒未熱調ガスを要望されるお客さまの増加

⇒地方ガス会社を含めた需要家選択肢の拡大

◎未熱調ガス導管のさらなる有効活用

◎未熱調ガスの供給力の整備

(二重投資規制と二重導管規制の弾力的運用)

○託送販売 → 都市ガスネットワークを通じたより低廉なガス供給(競争の促進)

⇒地方ガス会社を含めた需要家選択肢の拡大

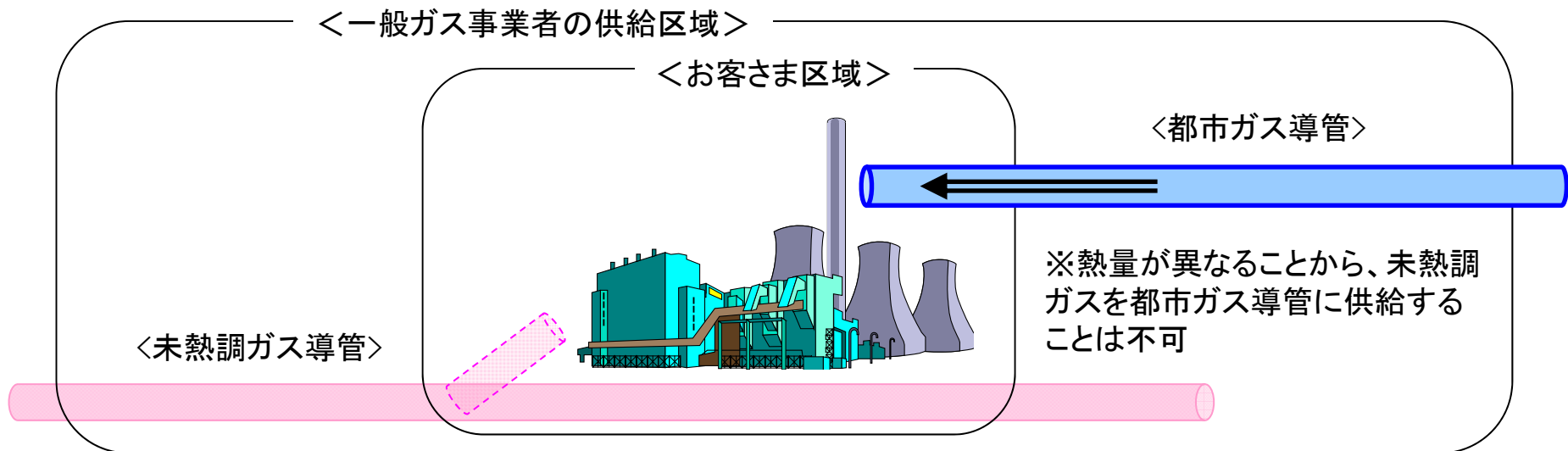
◎既存事業者の託送コストの透明化

◎同時同量制度の見直し

◎集合住宅等へのガス一括供給の早期実現

(⇒託送販売拡大により既存のネットワークの利用率は向上)

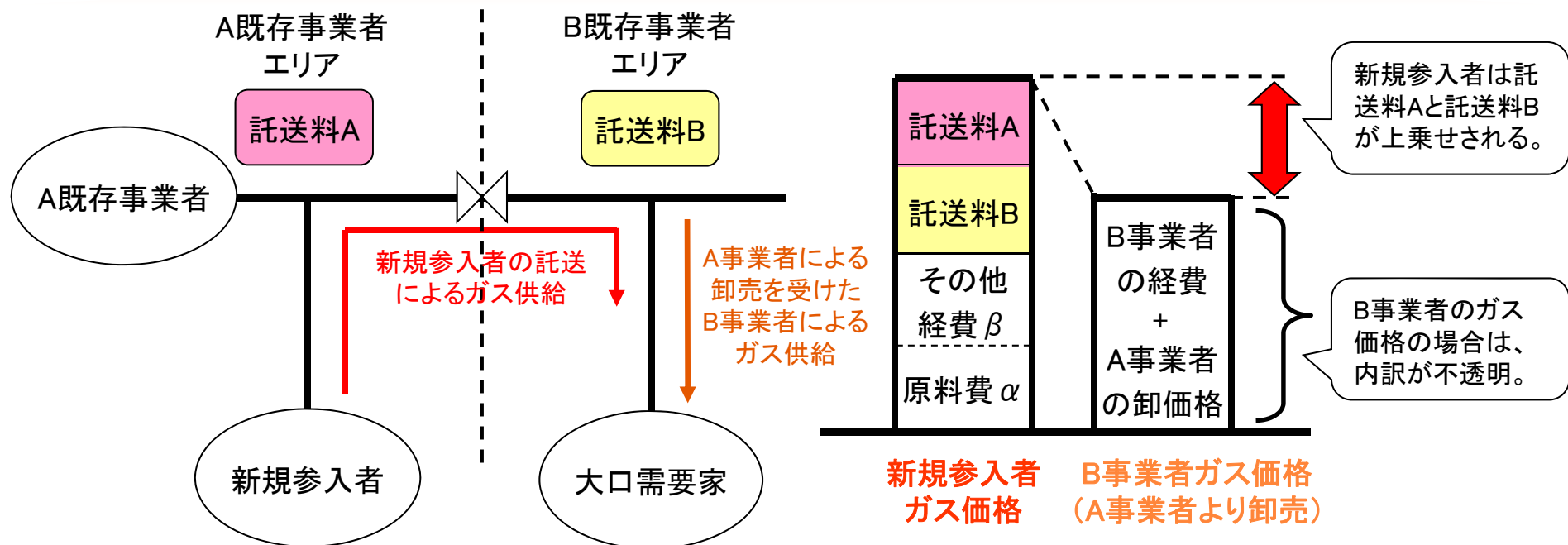
未熱調ガス供給による需要家選択肢の拡大と未熱調ガス導管も含めた全ての導管網の効率的な利用により、エネルギー全体のコスト低廉化に寄与



- 未熱調ガスを要望されるお客さまも多く、(現行制度の導管供用状況の形式的な類型化を見直し、)需要家の選択肢拡大を踏まえた未熱調ガスも供給可能な制度としていただきたい。
- 既存導管網の効率的活用という二重導管規制の基本的な主旨を踏まえつつ、既存導管網に係るガスの利用者全体の利益阻害の判断基準については、既存導管網に係る託送料金の観点だけでなく、未熱調ガス導管の効率的な利用も含めて総合的に判断していただきたい。

論点2. 既存事業者の託送コストの透明化

需要家選択肢の拡大と新規参入者と既存事業者間のイコールフットイングの観点から、既存事業者の託送コストの透明化を希望する。



- 現状、複数の既存事業者の供給区域を跨ぐお客さまに対して託送供給を行う場合、供給区域を跨ぐごとに託送料金が課される。
- 既存事業者の託送料金に相当するコストが不透明で、新規参入者と既存事業者が公平な競争環境にない。卸供給分も含めた既存事業者の託送コストが新規参入者と同様の水準か、そうでなければその差異理由が何か、説明できるよう透明性が確保されることがお客さまの選択肢拡大の観点からも望ましい。