

電力小売りが2016年春に全面自由化され、4月1日で丸3年を迎える。岡山県内では県外の新電力に加え、地場ガス会社の新規参入やエリアを越えた大手電力会社の進出で、市場を独占してきた中国電力（広島市中区）からの切り替えが進む。競争激化への対応を迫られる中電は割安料金メニューを売り込み、顧客の囲い込みを強化している。（久岡広和）

電力小売り全面自由化3年

ガスや大手進出 競争激化

「生活パターンに関係なく一律で安くなる、分かりやすい料金体系が受けている。問い合わせも多く、あと3年で電気の売り上げを10倍の5億円にしたい」。県内でいち早く、17年10月に電力小売りに乗り出したプロパンガス販売・つばめガス（岡山市）の桑原怜社長が気を吐く。

同業の浅野産業（同市）も、県内と広島県東部で年内にもガスと電気のセット販売を計画。浅野益弘社長は「将来は山陰での事業展開も検討している。顧客のサービス向上につなげた」と話す。

「安い方選ぶ」

同社は京都市の新電力を通じて電気を調達。ガスの顧客約3万7千件を中心に、家庭用ではプロパンガスと一緒に使うことで一般的な中電の料金プラン（従量電灯A）に比べ5%程度安くなる「セット割」などのメニューを提案する。電気事業の顧客は一般家庭から工場、ホテルなど約10万件に拡大し、昨年は約5千万円を売り上げて黒字化した。その動きの一つとして、大手の関西電力（大阪市）は17年、岡山、広島市に営業拠点を新設。使用量の多い工場などに攻勢を強めている。関電は地盤の近畿地方に電力小売りで進出した中部電力（名古屋市）や大阪ガス（大阪市）とのぎ

「安い方選ぶ」
大手電力10社が地域ごとに独占していた仕組みを見直し、国に登録すれば異業種でも電気を販売できるように改めた。料金の引き下げやサービスの多様化が期待されている。2000年に工場向けが開放されて以降、段階的に進み、16年4月から一般家庭や小規模店舗向けを含め全面自由化された。

このうち中電分は約16万円で、同社顧客の4・5%が移った。全国ほど移行の割合は高くないが、前年同月（約7万8千件）から1年間で8万2千件増え、確実に新旧の電力会社の顧客争奪戦が活発化して



電力小売り全面自由化で新規参入したつばめガス。プロパンガスと合わせて電気を販売する岡山、本社ショールーム

中電 顧客囲い込み強化

を削っており、業界関係者は「販売先を確保するため、全国でも競争相手が少ない中国地方に進出した」とみる。

岡山県南のある企業は同年秋、関電の営業員から、中電より電気代が2割安くなる提案を受けた。同社社長は「電気の質は同じだし、安い方を選ぶのは当然」と昨春に関電に切り替えたという。

割安プラン

一方、中電の販売電力量は前期割れが続く、今年3月期の営業利益は前年から半減する見通し。電力の全面自由化を機に管外での新規開拓を目指した「越境販売」でも、東京で獲得した顧客は目標の2割にも満たない5千件。17年秋からの近畿地方でも数百件にとどまっている。

それでも16年春に導入した家庭割安プランは使用量に応じてポイントがたまり、提携先の地元企業などで使えることから、中国地方の顧客約400万件のうち目標通りの100万件超が加入。提携先も天満屋（岡山市）やイズミ（広島市）など28社に拡大し、利便性を高めて顧客の確保を図っている。

収益確保に向けて新規事業にも着手。16年から需要拡大が見込まれるマレーシアや米国で火力発電事業に参画している。中電は「既存の顧客をつなぎとめつつ、国内の電力事業以外の成長分野開拓にも力を振り向けていく」としている。