

2017年度

経営課題への取り組み

～経営ビジョンの実現に向けて～

2017年3月29日



はじめに	2
I 中部電力グループの「目指す姿」	
1 「目指す姿」実現に向けた「経営課題への取り組み」の位置づけ.....	4
2 各カンパニーのビジョン	5
II 4つの重点的な取り組み	
1 浜岡原子力発電所の安全性をより一層高める取り組み.....	9
2 新たな時代の安定供給に向けた取り組み.....	13
3 成長の加速に向けた取り組み	21
4 環境変化に即応できる事業体制の構築に向けた取り組み.....	40
III 投資等の基本的な考え方.....	44

エネルギー事業を取り巻く環境は、昨年の電力小売全面自由化に加えて今年4月よりガスの小売全面自由化が開始される等、大きな変化の渦の中にあります。また、近年ではIoTやAI等の技術を活用した、いわゆる「第4次産業革命」により、経済・社会の構造が大きく変わりつつあります。

このような環境変化の中、安全、安価で安定したエネルギーをお届けするという、当社の使命の重要性は一層高まっております。当社は、引き続きこの使命を果たすとともに、新たな技術により革新的なサービスや飛躍的な効率化を実現し、お客さまにとって価値あるサービスをご提供することにより、中部地域をはじめとする社会の発展に貢献してまいります。

事業体制においては、カンパニー制の導入により柔軟・迅速な事業運営を実現するとともに、アライアンスによる外部リソースの活用等、新たなビジネスモデルを構築し、今後も持続的な成長を目指してまいります。至近では、(株)JERAによる東京電力フュエル&パワー(株)との既存火力発電事業等の統合を目指すことに合意いたしました。中部電力グループの企業価値向上につながるよう、引き続き検討してまいります。

これからも「変わらぬ使命の完遂」に努めると同時に、それを礎として、時代の変化を見据えた「新たな価値の創出」に挑戦し続けることで、期待を超えるサービスを、先駆けてお客さまにお届けする「一歩先を行く総合エネルギー企業グループ」の実現に向け、着実に歩を進めてまいります。

代表取締役社長
社長執行役員

勝野 哲





中部電カグループの「目指す姿」

- 1 「目指す姿」実現に向けた「経営課題への取り組み」の位置づけ
- 2 各カンパニーのビジョン

現在

2018年度

2021年度

2030年度

「経営課題への取り組み」

➡ 経営ビジョンで掲げている中部電力グループの「目指す姿」実現に向けて、足元5か年を中心とした具体的取り組みをお示したものです。

経営目標

2018年度までに

「連結経常利益1,500億円以上」

を実現できる企業グループを目指します。

4つの重点的な取り組み

<事業環境の変化>

- 電力・ガス小売全面自由化による競争激化
- 送配電部門の法的分離をはじめとする法制度の変化
- 国内需要伸び悩みや再生可能エネルギーの導入量拡大等のエネルギー市場の変化
- IoTやAIをはじめとする技術革新に伴うお客さまニーズの多様化

上記の環境変化を踏まえ、以下の4つの柱を重点的に取り組んでいきます。

- ① 浜岡原子力発電所の安全性をより一層高める取り組み
- ② 新たな時代の安定供給に向けた取り組み
- ③ 成長の加速に向けた取り組み
- ④ 事業環境に即応できる事業体制の構築に向けた取り組み

経営ビジョン「目指す姿」

期待を超えるサービスを、先駆けてお客さまへお届けするリーディングカンパニーとして、
「一歩先を行く総合エネルギー企業グループ」を目指します。

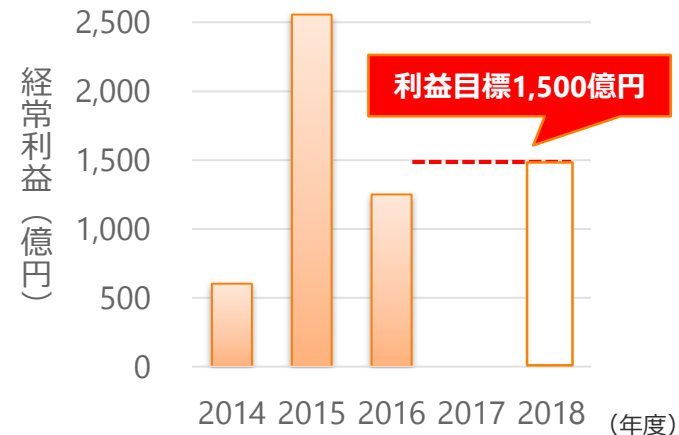
信頼に応える
期待に応える

変わらぬ使命
の完遂

同時達成

新たな価値
の創出

連結経常利益の推移



(注) 2016年度は第3四半期決算時の想定

発電カンパニー・JERA

国内最大級の事業規模・世界最高水準の技術力を追求し、グローバル市場での競争を勝ち抜く

電力ネットワークカンパニー

「信頼」「期待」に応え、地域・社会の発展を支える

販売カンパニー

ガス&パワーを中心とした総合エネルギーサービスのリーディングカンパニーへ成長



燃料調達

発電

送電・変電

配電

ご家庭・ビジネスのお客さまへのサービス提供

変わらぬ使命の完遂

- お客さまに国際競争力ある電力・ガス等のエネルギーの安定的な供給

- 良質な電気の安全・安価で安定的なお届け
- お客さまや地域社会のニーズを先取りした高度な電力ネットワークサービスの実現

- 地球環境に配慮した、良質なエネルギーサービスの安全・安価で安定的なお届け

新たな価値の創出

- 中部エリア外の大規模電源・ガス源確保を通じた事業規模の拡大
- 海外発電・エネルギーインフラ事業、燃料調達を基盤とする事業の拡大
- 再生可能エネルギーの活用拡大の推進

- 効率的なエネルギー利用への貢献と新たなエネルギービジネスの展開

- お客さまにより一層「ご満足」いただける、最良のサービスの提供
- 他社に先駆けた新しい取り組みの挑戦

 II

4つの重点的な取り組み

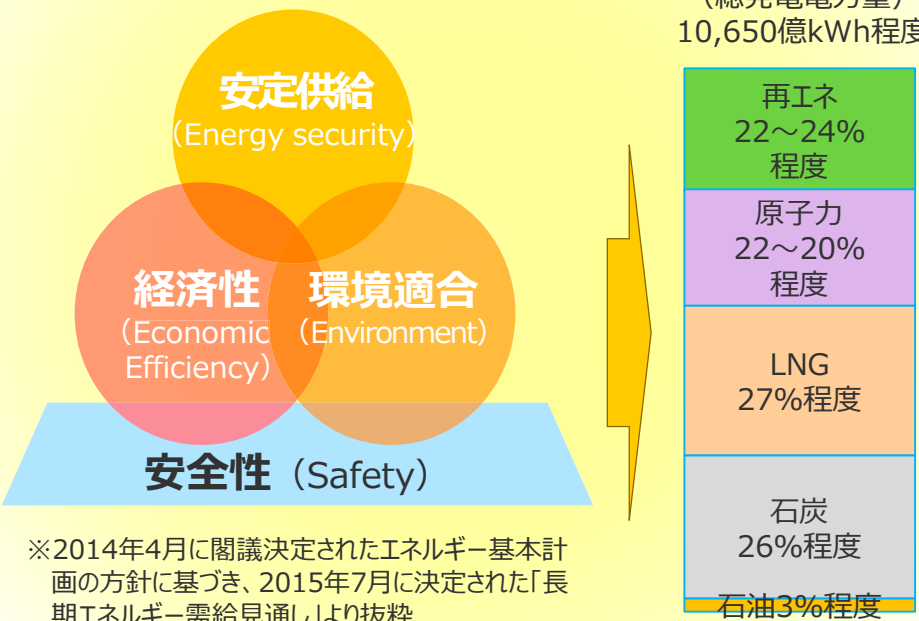
- 1 浜岡原子力発電所の安全性をより一層高める取り組み
- 2 新たな時代の安定供給に向けた取り組み
- 3 成長の加速に向けた取り組み
- 4 環境変化に即応できる事業体制の構築に向けた取り組み

「S+3E」の実現

我が国は、エネルギー資源のほとんどを輸入に頼っています。
 電源の多様化を進め、燃料の途絶や価格高騰等のリスクに強く、環境面にも優れた電源構成を築き上げてきましたが、東日本大震災以降、原子力の停止が長期化し、火力への過度な依存が続いています。
 当社は、今後も安定供給や環境適合、経済性等の観点から、多様な電源をバランスよく組み合わせることが重要だと考えています。

【S+3E・国のエネルギーミックス※（2030年度）】

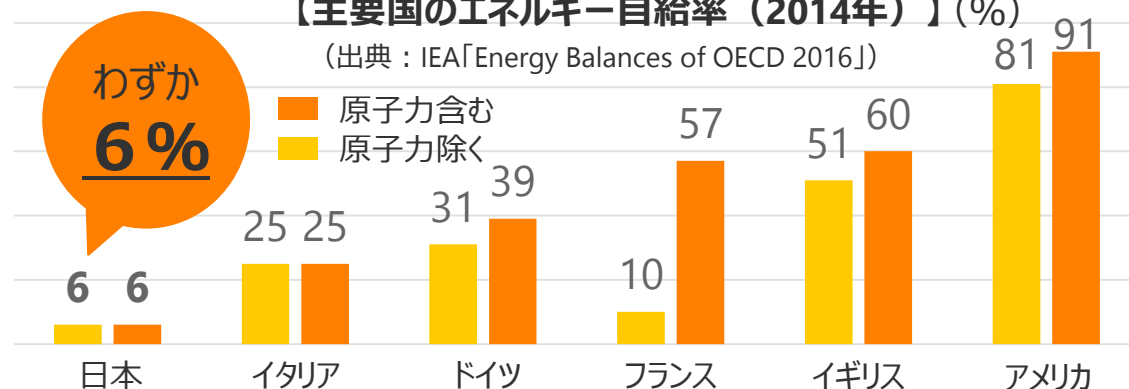
(総発電電力量)
10,650億kWh程度



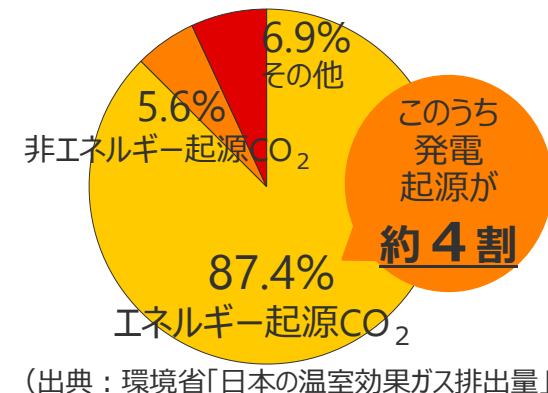
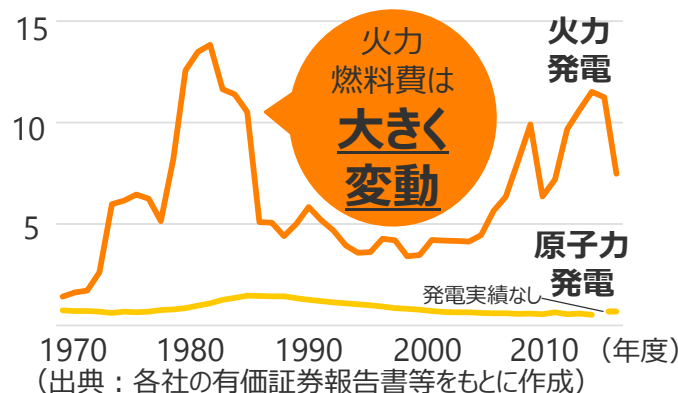
※2014年4月に閣議決定されたエネルギー基本計画の方針に基づき、2015年7月に決定された「長期エネルギー需給見通し」より抜粋

【主要国のエネルギー自給率（2014年）】 (%)

(出典：IEA「Energy Balances of OECD 2016」)



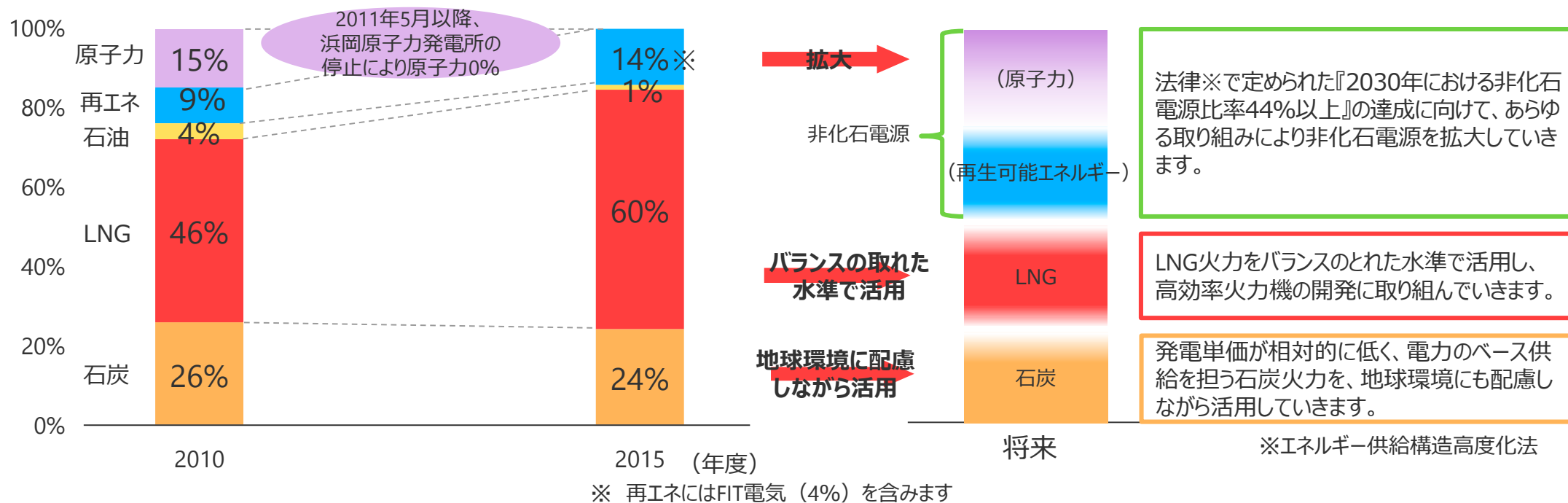
【全国の電源別燃料費単価】 (円/kWh) 【温室効果ガスの排出量（2014年度）】



バランスのとれた電源構成を目指して

国のエネルギーミックスを踏まえ、「S + 3 E」の観点から、原子力、火力、再生可能エネルギー等の多様な電源を、設備の経年にも配慮しながらバランスよく組み合わせて最適な電源構成を実現し、地球環境に配慮した、良質なエネルギーを安全・安価で安定的にお届けします。

【当社の発電電力量構成（実績）】



具体的な
取り組み

- ・ 原子力発電の活用
- ・ 火力発電の熱効率向上
- ・ CO₂排出量の削減
- ・ 再生可能エネルギーの推進

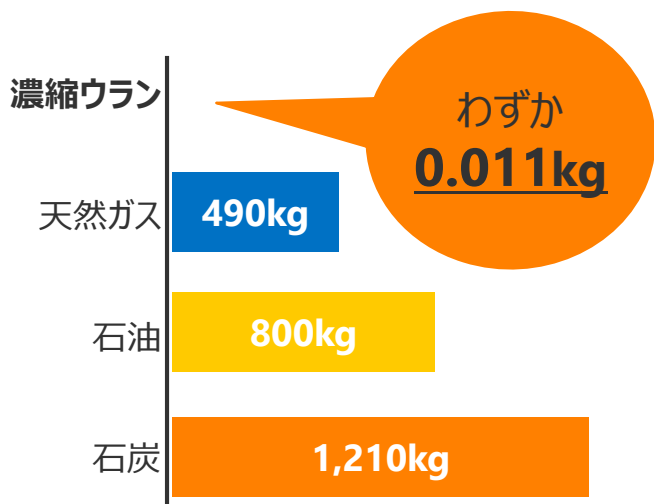
原子力発電の必要性

原子力発電は、3E全てにおいて優れた電源であり、エネルギー資源の乏しい我が国にとって、今後も多様な電源の1つとして不可欠と考えています。当社は、「S+3E」の実現に向けて、浜岡原子力発電所のさらなる安全性向上に努めていきます。

安定供給

原子力発電は、わずかな量で発電が可能で、貯蔵性が高いウランを燃料としており、安定供給に優れた電源です。

【一般家庭1年分の電気に必要な燃料】

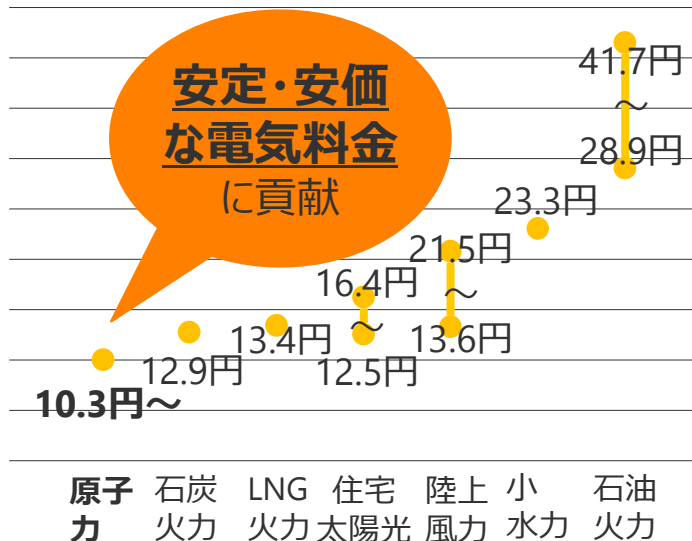


(出典：電気事業連合会「原子力コンセンサス2014」)

経済性

原油価格の乱高下の影響を受けない原子力発電は、安定して、他電源と遜色ない水準で電力供給ができます。

【発電コストの見通し】(円/kWh)

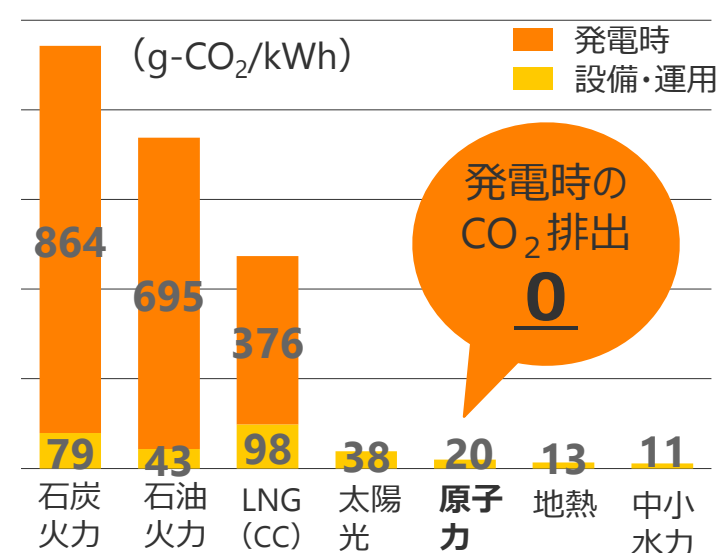


(出典：長期エネルギー需給見通し小委員会発電コスト検証WG)

環境適合

発電時にCO₂を排出しない原子力発電は、太陽光発電等と同様に地球温暖化対策に有効です。

【各種電源別のライフサイクルCO₂排出量】



(出典：電力中央研究所)

浜岡原子力発電所の安全性向上対策（事故を未然に防ぐ、発生に備える）

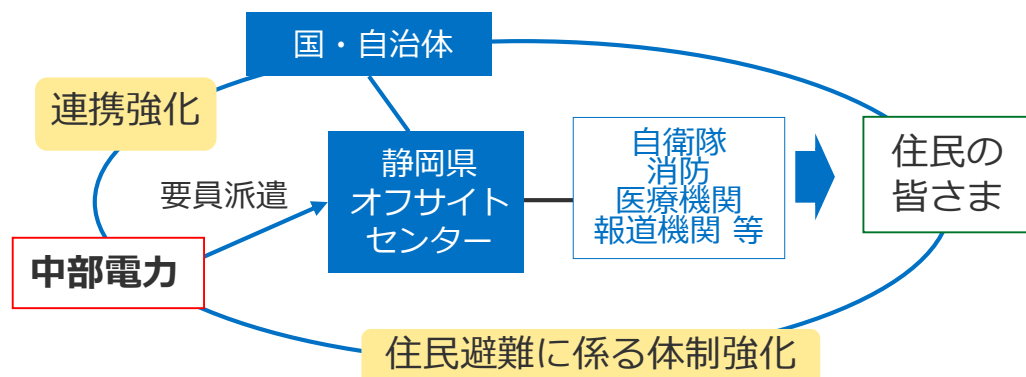
4号機の主な工事は、現場の状況を踏まえた工事内容の見直しを含む一部を除き、完了しました。「福島第一原子力発電所のような事故を二度と起こさない」という決意のもと、設備対策や現場対応力の強化等の「オンサイト対応」に継続して取り組むとともに、関係機関との連携強化等を通じ、原子力災害に備えた「オフサイト対応」の充実に努めてまいります。



浜岡原子力発電所の安全性向上対策（事故を未然に防ぐ、発生に備える）

オフサイト対応（発電所敷地外）

万が一の原子力災害への備えとして、住民避難に関する支援・協力等、地域と一体となって実施できるよう、国や自治体等との連携を強化します。



静岡県主催の原子力防災訓練に参加



放射能汚染を検査する訓練



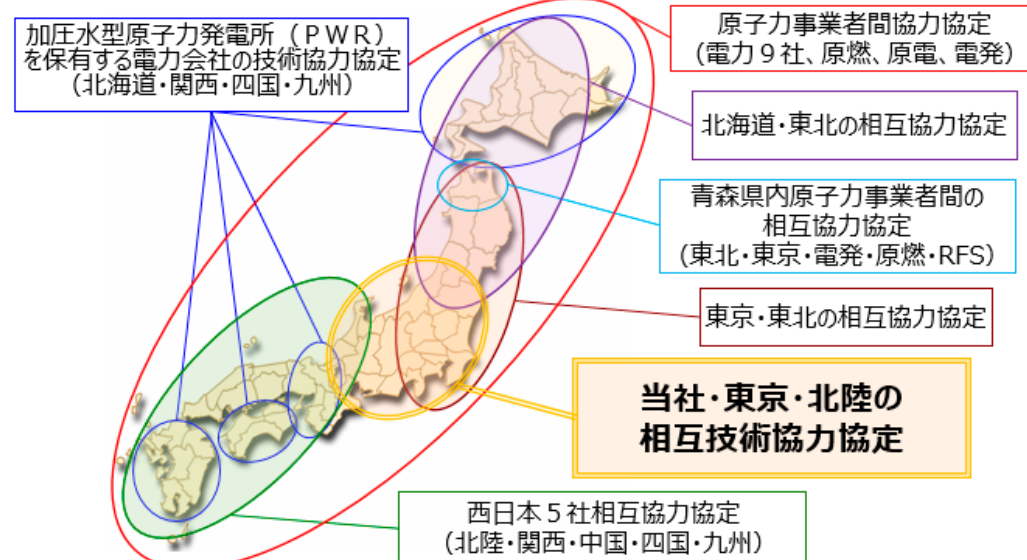
医療機関へ被ばくのおそれのある患者を搬送する訓練

相互協力について

当社は、2017年3月7日、東京電力ホールディングス(株)、北陸電力(株)と原子力安全向上にかかる相互技術協力について協定を締結しました。

3社が知見を共有することで、安全性をより高めるとともに、万が一原子力災害が発生した場合の事故収束や住民避難の相互協力により、原子力災害への対応の実効性を一層高めていきます。

原子力に係る事業者の協力協定の全国的広がり

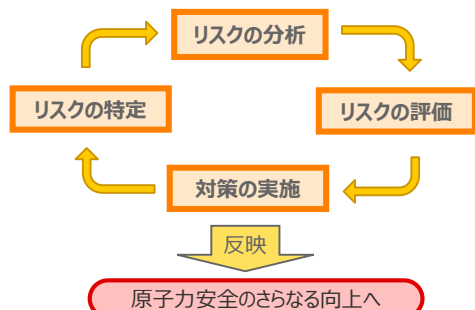


より安全で信頼される発電所を目指して

新規制基準への対応にとどまらず、常に最新知見を反映した安全性向上対策に継続的に取り組むとともに、経営トップが原子力の安全性向上にコミットし、ガバナンス、リスクマネジメント、リスクコミュニケーションを強化しています。

リスクマネジメントの強化

さらなる原子力安全の向上を図るため、リスクマネジメントの強化に取り組んでいます。



「車座の間」での技術伝承

リスクを発見する意識、問いかけ、対応する姿勢の定着

ガバナンスの強化

経営が適切に原子力安全のリスクを分析・評価し、必要な安全対策の実施を判断する枠組みや、社外有識者の目線で安全への取り組みをチェックする枠組みを構築しています。



アドバイザリーボードの開催
(年2回程度開催)



ショッピングセンター等での対話活動

【実績】(2017年2月時点)

37回

対話人数…3,646組(8,196人)



訪問対話活動

【実績】(2017年3月時点)

訪問対象約84,000戸

2巡回終了

リスクコミュニケーションの強化

地域の皆さまから信頼を得られるよう、原子力リスクへの疑問・不安に正面から向き合い、対話活動を中心とした双方向コミュニケーションに取り組んでいます。



【実績】(2017年2月時点)

<自治会と共催>
23地区終了

<行政(市)主催>
御前崎市2回
牧之原市4回

意見交換会

【地域の皆さまからいただいた主な意見】

- ・事故のことを考えると心が痛い。福島を経験を踏まえ、十分な安全対策をしてほしい。
- ・子供たちの将来のためにも安全性を一番に考えて良い選択をしてください。
- ・心配だが原子力は必要。原子力に係る技術の継承も必要だと思う。 等

詳しい情報については「[浜岡原子力発電所の今、これから](http://hamaoka.chuden.jp/)」
(<http://hamaoka.chuden.jp/>) をご覧ください。

新たな時代の安定供給確保に向けて

＜当社を取り巻く事業環境変化＞

電力・ガスの小売全面自由化 (電力2016年4月～)
(ガス2017年4月～)

送配電事業の法的分離 (2020年)

国のエネルギーミックスの実現

再生可能エネルギーの大量導入

技術革新の進展

変わらぬ使命完遂に向けた取り組み

火力発電の熱効率向上

CO₂排出量の削減

再生可能エネルギーの推進

安定供給へ向けたさらなる対応

変化に対し、各カンパニー・JERAが役割を適切に果たしながらグループ内で連携し、

変わらぬ使命

「地球環境に配慮した、良質なエネルギーの安全・安価で安定的なお届け」

を果たし続けていきます。

- ・ 世界最高水準の高効率コンバインドサイクル発電の運転開始
- ・ 環境に配慮した最新鋭の石炭火力発電所の開発
- ・ 再生可能エネルギーの積極的な開発
- ・ 再生可能エネルギーの導入拡大
- ・ 周波数変換設備の増強や情報発信の多様化

2 | 新たな時代の安定供給に向けた取り組み

世界最高水準の高効率コンバインドサイクル発電の運転開始に向けて

燃料消費量およびCO₂排出量の削減に向けて、高効率LNG発電設備の西名古屋火力発電所7号系列の開発を進めています。燃焼温度1,600℃級の高効率ガスタービンと蒸気タービンを組み合わせることで発電効率を高め、世界最高水準の熱効率62%程度を目指します。



建設工事中の西名古屋火力発電所

名古屋港を横断する約5kmの海底ガスパイプラインを敷設してLNGを供給します。

ガスパイプラインのネットワークに西名古屋火力発電所も加わり、既設火力発電所と一体運用していきます。

西名古屋火力発電所運転開始による効果

LNG消費量
年間
50万 t 削減

CO₂排出量
年間
140万 t 削減

【西名古屋火力発電所 建設工事進捗状況】

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
7-1号 (118.8万kW)		▼13/9 準備工事着手 ▼13/12 着工(工事計画書届出)				▽17/9 運転開始
7-2号 (118.8万kW)		▲14/3 工事開始			▲点火 ▽受電	▽18/3 運転開始
ガス導管		▲14/9 工事開始 ▼14/10 トンネル掘進開始			▼送ガス開始	▽17/9 完工
		▲14/1 工事開始	▲15/11 導管工事開始			

2 | 新たな時代の安定供給に向けた取り組み

環境に配慮した最新鋭の石炭火力発電所の開発

安価なベース電源である石炭火力で最新鋭の武豊火力発電所 5号機の開発を進めていきます。
さらに、地球環境に優しい再生可能エネルギーである木質バイオマス燃料を混焼することで、CO₂排出量にも配慮していきます。

【武豊火力発電所5号機の概要】

出力		107万kW（発電端）
熱効率		46%（低位発熱量基準）
本工事開始予定		2018年5月
運転開始予定		2022年3月
使用燃料		石炭・木質バイオマス燃料
木質バイオマス燃料	木質バイオマスの種類	木質ペレット
	混焼率	約17%（発熱量比）
	年間使用量	約50万t
	バイオマス発電電力量	約12億kWh/年



完成イメージ図

**国内最大の
バイオマス発電電力量※**

※ 専焼・混焼含めて1ユニットでの発電電力量

武豊火力発電所 5号機運転開始による効果



**安定・安価な
ベースロード電源
の確保**

**CO₂排出量
年間
90万t 削減※**

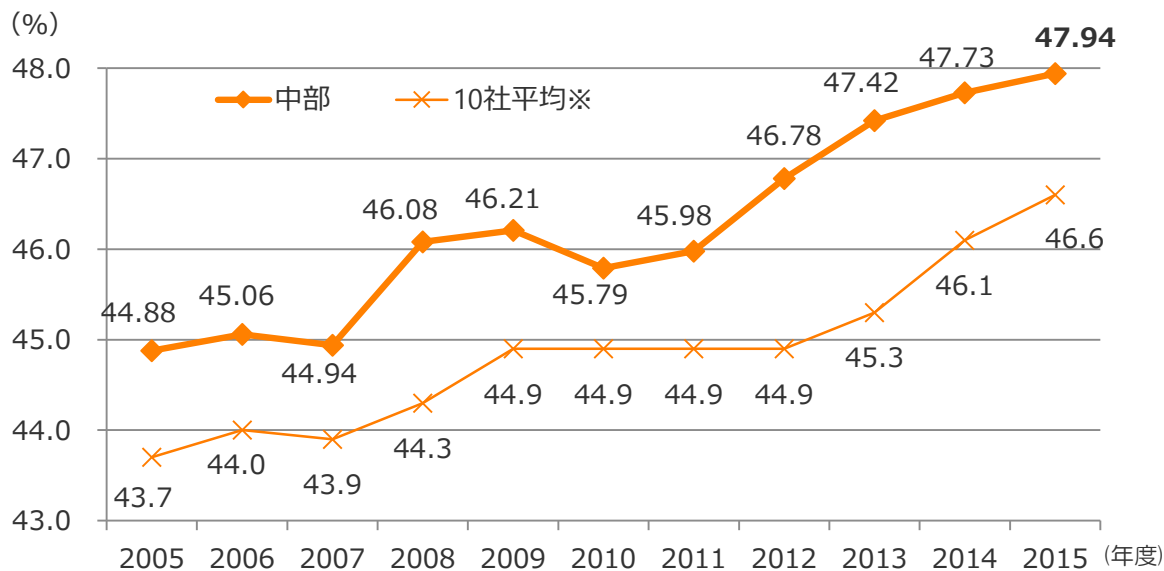
※ 石炭を専焼する場合との比較

2 | 新たな時代の安定供給に向けた取り組み

火力発電の熱効率向上

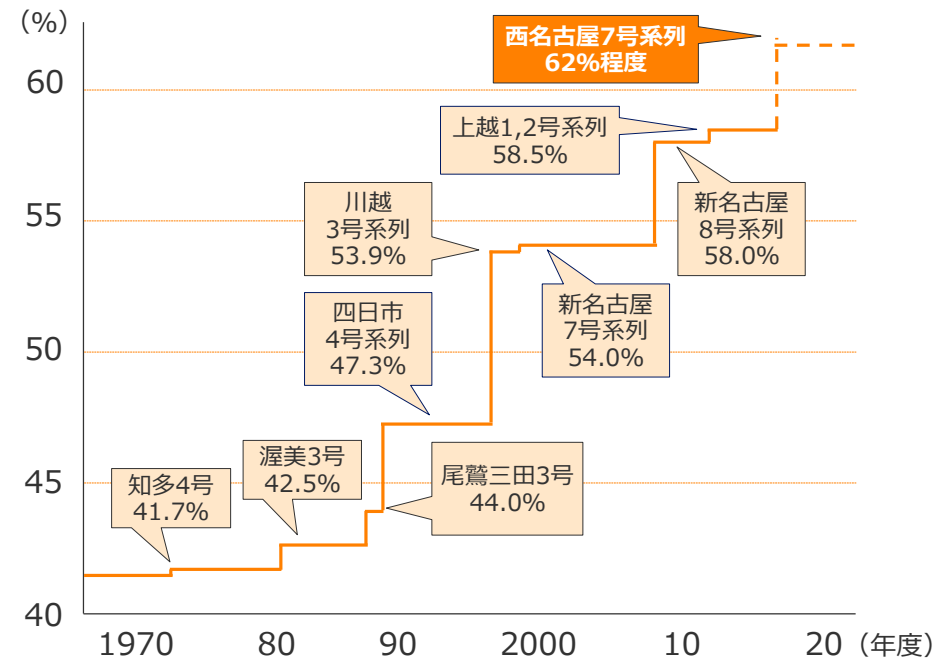
燃料消費量およびCO₂排出量の削減のために、最新鋭火力発電機の導入や既存の火力発電所を含めた運用の最適化に取り組むことで、世界最高水準の発電効率を目指していきます。

【火力発電所の総合熱効率の推移（低位発熱量基準）】



※ 電力10社平均は「電気事業における環境行動計画」（電気事業連合会統計委員会）による値

【火力発電設備熱効率の推移（低位発熱量基準）】

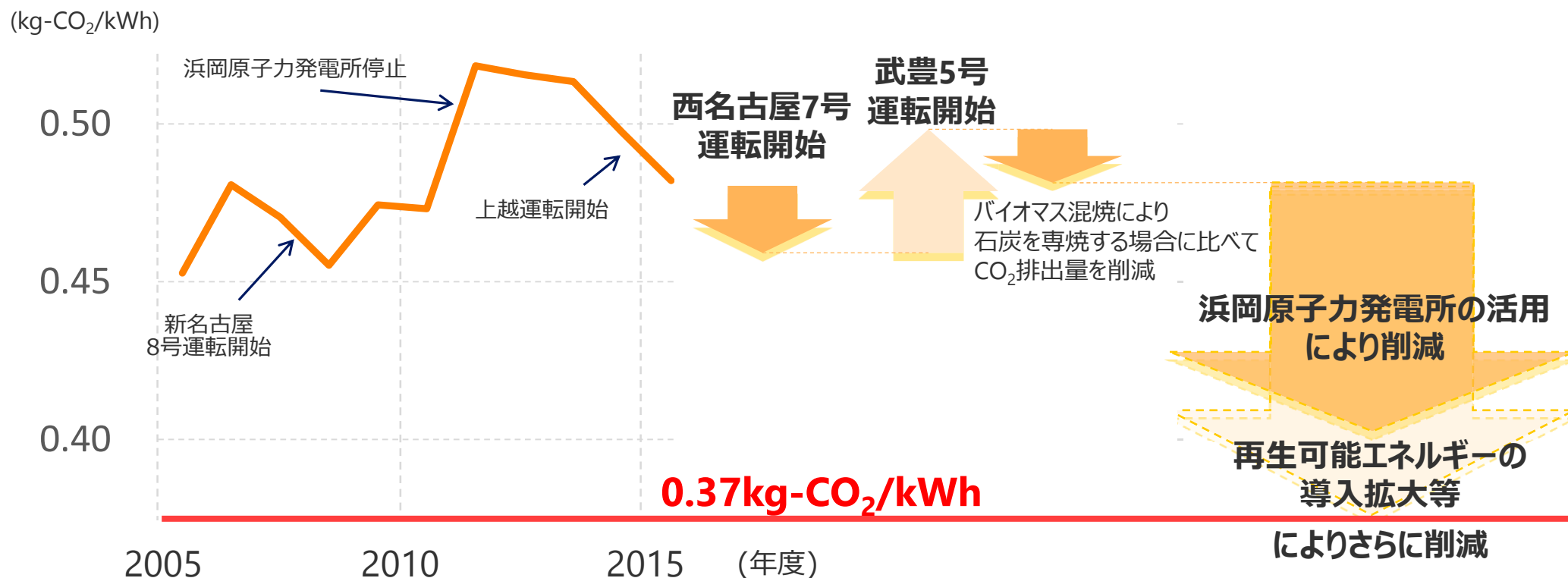


2 | 新たな時代の安定供給に向けた取り組み

CO₂排出量の削減

電力業界全体で構築した自主的枠組を通じて、2030年度の国のCO₂排出原単位の目標値を達成するため、火力設備の高効率化を実施するとともに、CO₂排出量の削減に大きく寄与する原子力発電を継続的に活用していく等、様々な取り組みを行ってまいります。

【当社のCO₂排出原単位の推移・削減イメージ（CO₂クレジット反映前）】



2 | 新たな時代の安定供給に向けた取り組み

再生可能エネルギーの積極的な開発

再生可能エネルギーは、低炭素であるとともに、エネルギー自給率の低い我が国にとって貴重な国産エネルギーです。引き続き、コストダウンに努めつつ、他事業者との連携も視野に入れて積極的に再生可能エネルギーの開発を行ってまいります。

水力発電	<ul style="list-style-type: none"> 一般水力と維持流量発電※の継続的な開発や既設改修等による電力量増加への取り組みを進めています。 グループ会社においても、維持流量発電の開発を進めています。
太陽光発電	<ul style="list-style-type: none"> 複数の地点で開発を進めています。
風力発電	<ul style="list-style-type: none"> 複数の地点で陸上風力の開発を進めています。 秋田港・能代港での洋上風力発電事業の開発に向けた可能性調査を他事業者と共同で実施する等、洋上風力の開発に向けた検討も進めています。
バイオマス発電	<ul style="list-style-type: none"> 碧南火力発電所において、木質バイオマスおよび下水汚泥の混焼を行っています。 木質バイオマス専焼・混焼発電の開発を進めています。
地熱発電	<ul style="list-style-type: none"> 開発に向けた可能性調査を進めています。

※ ダム下流の河川環境を維持するために、ダムから放流する水（河川維持流量）を有効活用する水力発電

【当社グループの太陽光発電・風力発電の設備量※】

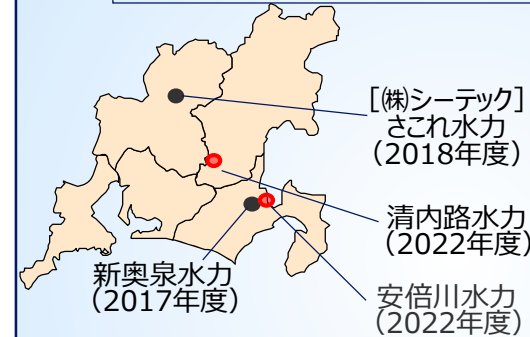
	2017年2月末時点	2022年3月末時点(計画)
太陽光発電	26.6万kW	32.5万kW
風力発電	18.0万kW	28.9万kW

※ 共同事業は持分によらず全量を計上

水力発電

- 当社の水力発電の設備量は544.9万kWあります。（2017年2月末時点）
- さらに、以下の地点で開発を進めていきます。

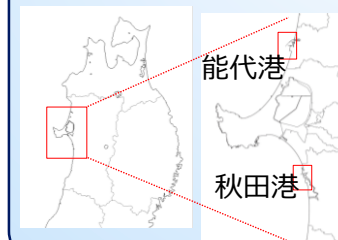
● 一般水力 ● 維持流量発電 () 営業運転開始予定年度



工事中の新奥泉水力発電所

風力発電 秋田県秋田港および能代港洋上風力発電事業の開発可能性調査（共同実施）

【サイトマップ】



【案件概要】
 発電形態：着床式洋上風力発電
 サイト：秋田県秋田港湾区域及び能代港湾区域（合計約730ha）
 発電規模：想定合計出力14.5万kW（秋田港6.5万kW、能代港8.0万kW）
 事業期間：20年（予定）

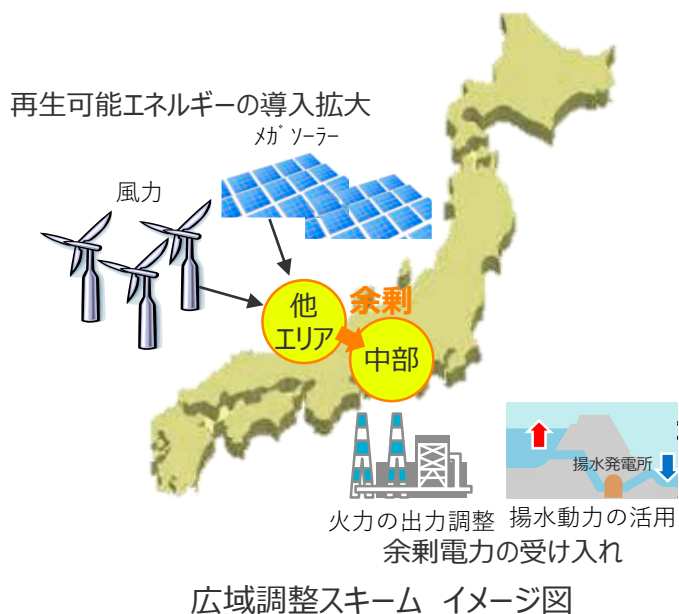
2 | 新たな時代の安定供給に向けた取り組み

再生可能エネルギーの導入拡大

国のエネルギーミックスの実現に向けて、再生可能エネルギーの出力変動に対し広域的に需給調整を行う取り組みや、出力変動に伴い生じやすくなる電圧変動に対応するための配電システムを構築する取り組み等、再生可能エネルギーの導入拡大に向けた対応を展開していきます。

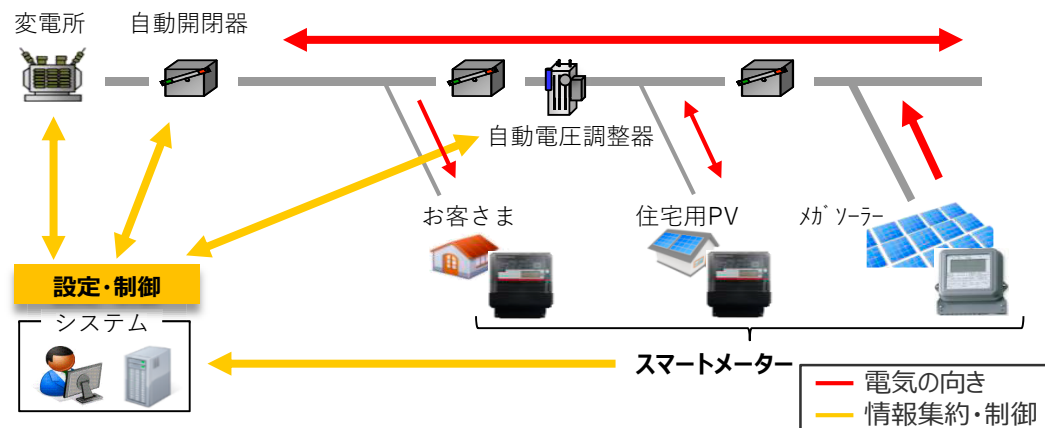
広域調整スキームの活用

- 再生可能エネルギーの導入が拡大すると、気象条件により出力が大きく変動します。その出力変動に対応するための調整電源の全てを、供給エリア内で準備することが困難となる可能性があります。
- このため、需給調整に必要な電力を地域間連系線を通じて広域的に融通する等、再生可能エネルギーの導入拡大を支援していきます。



次世代配電システムの構築

- 出力が不安定という特徴を持つ再生可能エネルギーの導入が拡大すると、電圧が変動しやすくなります。現在、順次設置しているスマートメーターの計測データを活用することで、きめ細やかな電圧制御等の対応を実施していきます。
- また、停電時においても、スマートメーターからの停電情報と自動開閉器の配備により故障区間を可能な限り極小化します。

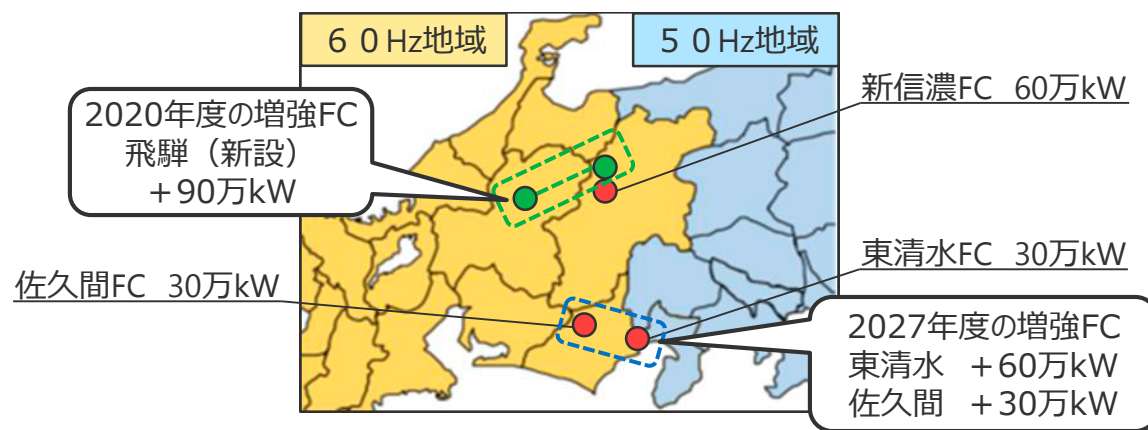


2 | 新たな時代の安定供給に向けた取り組み

周波数変換設備（FC）の増強

大規模電源の停止によって広域的な停電が発生した際も電気を安定的にお届けするため、周波数の異なる地域間での電力融通を拡大できるよう、2020年度にFCを90万kW増強して総量210万kWとすべく、取り組んでいきます。

さらに、電力広域的運営推進機関で策定された広域系統整備計画に則り、2027年度に総量300万kWまで拡大すべく、周辺系統整備を含め確実な増強を目指していきます。

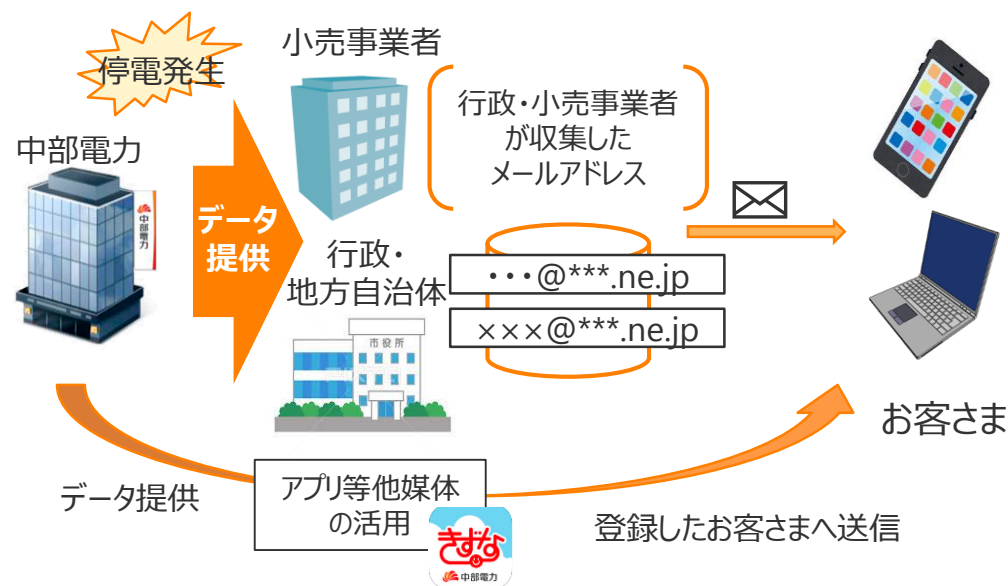


情報発信の多様化

これまで提供してきた「雷情報サービス」「電力需給状況のお知らせ」に加え、停電発生時の情報発信の高度化・迅速化等に向けた取り組みを進めています。

- 情報提供ツールの多角化や迅速な停電情報の提供を目的に、当社から停電情報のメール通知による情報提供サービスを実施しております。
- 今後、さらに契約単位での停電情報発信や復旧状況の発信等、通知内容の充実を図っていきます。

今後も、お客さまや系統利用者に対する中立性・公平性の確保を前提に、電力ネットワークサービスの向上に取り組んでいきます。



3 | 成長の加速に向けた取り組み

<当社を取り巻く事業環境変化>

電力・ガスの小売全面自由化

成長する国際エネルギー市場

お客さまニーズの多様化

IoT・AI等の技術革新



環境変化を絶好の機会と捉え

成長を加速させるために

各カンパニー・JERAが
必要な取り組みを展開します。

ガス&パワーを中心とした総合エネルギーサービスの展開

- ・ガス&パワーの拡大
- ・新たなサービスのご提供
- ・首都圏での事業拡大

【東邦ガス供給エリア家庭用等のお客さまへのガス小売販売】

5年間で**20**万件

【ガス・LNG販売量(年間)】

(2016年度) 83万t ⇒ (2030年度) **300**万t

【首都圏を中心とした中部エリア外での販売電力量(年間)】

(2016年度) 約25億kWh ⇒ (2030年度) **200**億kWh

J E R A における事業の拡大

- ・国内での既存インフラを活用したリプレースの推進
- ・海外発電事業を中心とした主体的な案件開発
- ・より安価で安定的な燃料調達の実現

【海外発電事業】

(2016年7月時点) 600万kW程度

⇒ (2030年度) **2,000**万kW程度

【燃料調達・上流】

(2030年度) LNG **3,000~4,000**万t

石炭 **2,000~3,000**万t

- ・仕向地制限※のない流動性の高いLNGの確保
- ・調達数量の弾力性に優れた短期・スポット契約と経済性・安定性に優れた長期契約の組み合わせ

※第三者への転売を制限すること

3 | 成長の加速に向けた取り組み

総合エネルギーサービスの展開

ガス&パワーを中心とした新たなサービスの開発・ご提供等を通じて、総合エネルギーサービスを展開していきます。

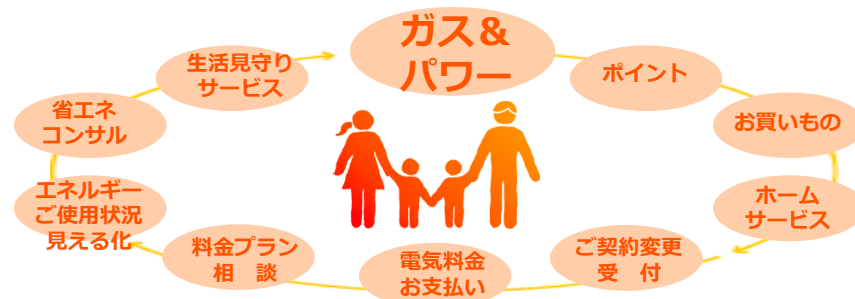
ガス&パワーの拡大

新たなサービスのご提供

首都圏での事業拡大

家庭分野

お客さまの生活のあらゆる場面で、「暮らしのコーディネーター」となることを目指します。



ビジネス分野

エネルギーを軸としながら、お客さまのビジネス全般に対する課題解決をサポートします。

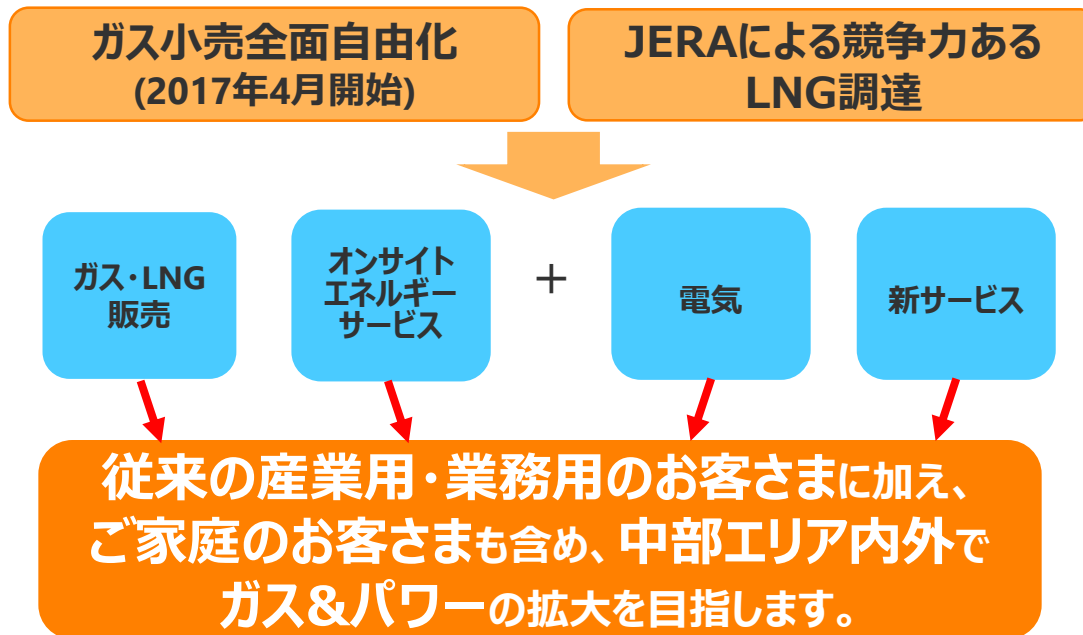


3 | 成長の加速に向けた取り組み

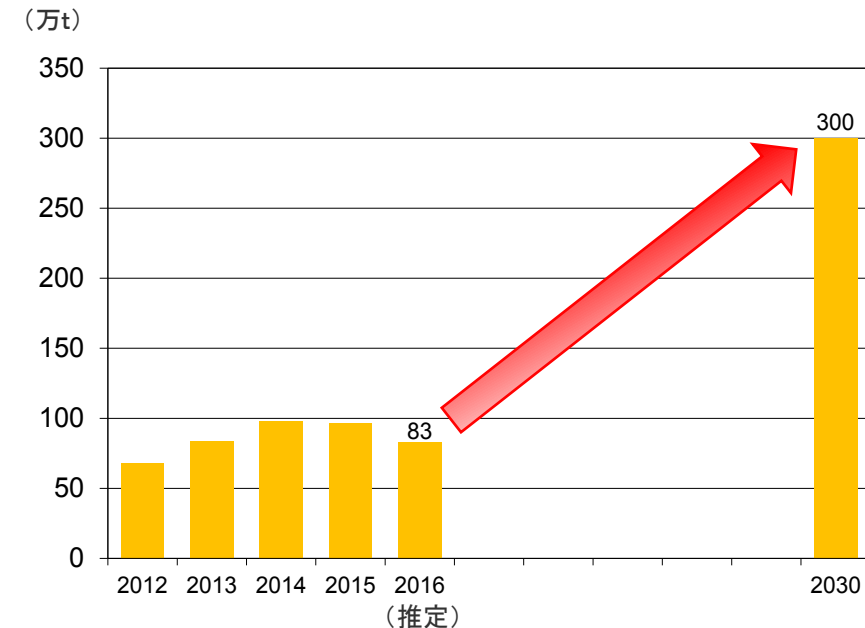
ガス&パワーの拡大

2017年4月からのガス小売全面自由化を契機に、一般のご家庭のお客さまも含め、より幅広いニーズにお応えした「ガス&パワー」のサービスをご提供できるようになります。

<事業環境変化と当社の取り組み>



【ガス・LNG販売数量の推移・目標】



現状のガス・LNG販売量
年間 約83万t

- ・タンクローリーによるLNG販売
- ・当社導管の有効活用、ガス事業者の導管利用
- ・オンサイトエネルギーサービス

【2030年度目標】
中部エリア内外での
ガス・LNG販売量
年間300万t

3 | 成長の加速に向けた取り組み

ガス&パワーの拡大

ガスの小売販売参入によるガス&パワーの最適提案

2017年4月より、一般家庭および飲食店等のお客さまへのガス販売を開始します（東邦ガスの供給区域で都市ガスをご利用のお客さまを対象）。これにより、お客さまのライフスタイルにあわせた電気とガスの最適なお提案ができるようになります。



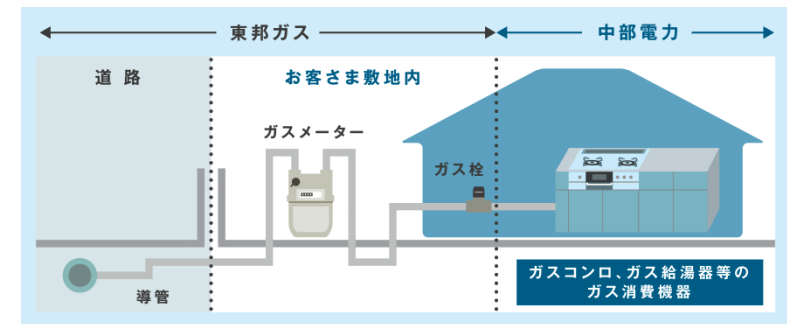
■ カテエネ/ビジエネ ガスセット割引

当社電気の自由料金メニュー※とガス料金メニューをご契約されたお客さまは、**ガス料金の2%**を割引させていただきます。

※ポイントプラン、おトクプラン、ととプラン、スマートライフプラン、Eプラン（3時間別電灯）、タイムプラン（時間別電灯）、ピークオフ電灯、低圧高利用契約、高圧のご契約



■ ガスを送る導管やメーターの保安は、これまでと同じように東邦ガスが行い、ガス消費機器の保安は当社が行います！



おトクな「ガス料金」が「セット割引」でさらにおトクになります！



セット割引で
さらにおトク!



■ さらに、当社はガスの輸入実績も販売実績も豊富！

➢ 当社は30年以上、安定的かつ経済的に、大量のLNG（液化天然ガス）を輸入してきた実績があります。



➢ 当社はすでに2001年から、工場や病院等のお客さまにガスの販売をしており、近年では年間約100万トン（ご家庭300万世帯に相当※）のガスをお届けしています。



※1世帯約400m³/年のご使用として算定

3 | 成長の加速に向けた取り組み

トピックス①

ガス料金メニューのご紹介

ご家庭のお客さまから、ビジネスのお客さままで、電気とセットでおトクな「ガス料金メニュー」をご用意しています。

ご家庭向けガス料金メニュー

<p>東邦ガス 【供給約款(一般料金)/エコジョーズ料金】 【がすてきトクトク料金】 をご契約のお客さま向け</p>	<p>東邦ガス 【あったかトクトク料金1種・2種】 をご契約のお客さま向け</p>	<p>東邦ガス 【床暖トクトク料金1種・2種】 をご契約のお客さま向け</p>
<p>カテエネガスプラン1</p> <p></p> <p>ご家庭で都市ガスをご利用の全てのお客さまが対象です。</p> <p>2年間で 約 11,100円※ おトク!</p> <p>※東邦ガスの供給約款(一般料金)をご契約のお客さまで、年間ガス使用量が372㎡(月間使用量31㎡)、セット割引適用の場合</p>	<p>カテエネガスプラン2</p> <p></p> <p>厨房・給湯・暖房でガス機器をご利用のお客さまが対象です。</p> <p>2年間で 約 14,500円※ おトク!</p> <p>※東邦ガスのあったかトクトク料金1種(乾燥割なし)をご契約のお客さまで、年間ガス使用量が600㎡、セット割引適用の場合</p>	<p>カテエネガスプラン3</p> <p></p> <p>ガス温水床暖房をご利用のお客さまが対象です。</p> <p>2年間で 約 15,100円※ おトク!</p> <p>※東邦ガスの床暖トクトク料金1種(乾燥割なし)をご契約のお客さまで、年間ガス使用量が720㎡、セット割引適用の場合</p>

ビジネス向けガス料金メニュー

<p>東邦ガス 【供給約款(一般料金)】 【小型業務用契約】 【がすてきトクトク料金】 をご契約のお客さま向け</p>	<p>東邦ガス 【業務用季節別契約第二種】 をご契約のお客さま向け</p>	<p>東邦ガス 【業務用季節別契約第一種】 【業務用時間帯別契約】 をご契約のお客さま向け</p>
<p>ビジエネガスプラン1</p> <p>ビジネスで都市ガスをご利用の全てのお客さまが対象です。</p> <p>2年間で 約 31,700円※ おトク!</p> <p>※東邦ガスの供給約款(一般料金)をご契約のお客さまで、年間ガス使用量が1,020㎡(月間使用量85㎡)、セット割引適用の場合</p>	<p>ビジエネガスプラン2</p> <p>ガスのご使用量が500㎡～1,200㎡/月で、年間を通じて厨房・ボイラー等でガスをご使用されているお客さまが対象です。</p> <p>2年間で 約 161,000円※¹ おトク!</p>	<p>ビジエネガスプラン3</p> <p>ガスのご使用量が820㎡以上/月で、年間を通じて厨房・ボイラー等でガスをご使用されているお客さまが対象です。</p> <p>2年間で 約 432,200円※² おトク!</p>
<p>東邦ガス 【空調夏期契約1種】 【空調用A契約第一種】 をご契約のお客さま向け</p>	<p>ビジエネガスプラン4</p> <p>ガスのご使用量が1,500㎡以上/月で、ガス空調をご使用されているお客さまが対象です。</p>	

※1,2 当社算定条件に基づく試算

各メニューの料金単価や料金シミュレーション、お申込み等につきましては、当社ホームページをご覧ください。 [ガスもはじめる部] <http://hajimeru.chuden.jp/gas/>

3 | 成長の加速に向けた取り組み

トピックス②

電気料金メニューのご紹介

2016年4月から、中部エリアにおいて低圧で電気をお使いのお客さまに、以下の料金メニューをご提供しています。

2年間ご契約いただくことでおトクになる料金メニュー

- 比較的電気のご使用量が少ないお客さま向け
(従量電灯の契約電流10A、15A、20A、30A)
- ご家庭やビジネスのお客さま向け
(従量電灯の契約電流40A、50A、60A、契約容量6kVA)
- ご契約の大きなご家庭やビジネスのお客さま向け
(従量電灯の契約容量7kVA以上)
- 動力を利用されるビジネスのお客さま向け



「ポイントプラン」(▲1%相当※)

「おとくプラン」(▲3%相当※)

「とくとくプラン」(▲4%相当※)

「ビジとくプラン」(▲5%相当※)

※当社算定条件に基づく試算

暮らしやビジネスに役立つサービスと電気料金がセットになったおトクな料金メニュー

- キッチンの水漏れ等、ご家庭のお困りごとをサポートするサービスがセットになった
- お気軽・お値打ちに広告が配信できるサービスがセットになった
- 会計業務の効率化を実現するクラウド型会計ソフトがセットになった

「暮らしサポートセット」

「集客お手伝いセット」

「会計お手伝いセット」

お客さまのライフスタイルに合わせておトクな時間帯を選択できる料金メニュー

「スマートライフプラン」

加えて、2017年4月から、以下の料金メニューを新たにご提供します。

- 「スマートライフプラン for スマート・エアーズ」…トヨタホームの空調システム「スマート・エアーズ」を導入されたお客さま向けの料金メニュー
- 「セットメニューの適用契約種別の拡大」…上記セットメニューに加入できる契約種別を「スマートライフプラン」や「Eライフプラン」等にも拡大

3 | 成長の加速に向けた取り組み

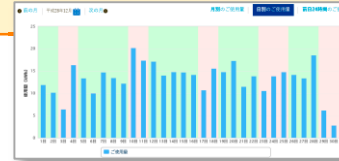
「暮らしのコーディネーター」としての新たなサービスのご提供

「エネルギーご使用状況見える化」、「省エネコンサル」、「ポイント」、「お買い物」、「ホームサービス」など、便利で快適な暮らしに貢献できる付加価値の高い様々なサービスを開発・ご提供していきます。

ご家庭向けWEBサービス「カテエネ」

電気やガスの見える化サービス

- ・電気とガスの料金や使用量を簡単にチェックできる！
- ・毎月の省エネアドバイスや家族構成が似た世帯との比較も可能！



※グラフはスマートメーターを設置した場合のもの

カテエネならではのお役立ちサービス

- ・カテエネご利用者限定の優待情報をご提供！
- ・抽選で毎月新商品等が当たる企画を実施中！

カテエネポイントサービス

ポイントをためる

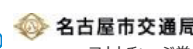
- ・毎月のご使用量や省エネ等、暮らしに役立つコラムのチェックで！
- ・カテエネ経由のネットショッピング等で！
- ・提携企業のサービス利用で！
- ・提携企業のポイントを交換して！



※ Tポイント、JALのマイルはカテエネポイントに交換後、自動的に電気料金のお支払いに充てられます。

ポイントをつかう

- ・たったポイントは、電気料金のお支払いや、提携会社のポイント等の交換に利用可能！



検針票を利用したサービス

- ・WEB環境にないお客さまにも「カテエネ」でご提供している月別・日別のご使用状況や、省エネ情報など、「カテエネ」のサービスの一部をお届け

3 | 成長の加速に向けた取り組み

「暮らしのコーディネーター」としての新たなサービスのご提供

他にも、様々な企業との提携サービスや、グループ会社を通じたサービス等、お客さまにご満足いただける新たなサービスを開発、ご提供していきます。

当社グループ会社「e-暮らし（株）」を通じたサービス




家事・生活サポート


ハウスクリーニング


庭木のお手入れサポート


パソコンサポート


その他サポート


住まいのサポート
(リフォーム、戸建、マンション)


耐震・耐久診断
(住まいのドック)


会員サービス

「e-暮らし」は「サンヨーホームズ（株）」と「当社」の共同出資によって設立されました。

- ・お客さま一人ひとりのライフスタイルに合わせ、「家事・生活サポート」や「ハウスクリーニング」をはじめとした、暮らしや住まいに関するサービスをご提供
- ・当社の電気料金メニュー「暮らしサポートセット」にご加入いただいたお客さまは、月額300円（税込）で、トラブル時の駆け付けサービスや各種相談サービスをご提供

すぐ来て
安心

駆け付けサービス（出張料・作業時間60分以内無料・24時間365日対応）

水まわりの
トラブル
サポート

500
円料

ガラスの
トラブル
サポート

500
円料

カギの
トラブル
サポート

500
円料

在宅確認
サポート

500
円料

全2回
無料

※部品交換の材料費等、無料サービス範囲を超える場合には、別途費用がかかります。

聞いて
納得

各種相談サービス

お電話によるアドバイスサポート

- ▶ 健康・医療
- ▶ 介護
- ▶ 美容
- ▶ 近隣施設情報
- ▶ パソコン
- ▶ 生活防犯等
- ▶ 育児・子育て

※無料・24時間365日対応

割引で
おトク

ハウスクリーニング

e-暮らし(株)のスタッフによる清掃が20%割引!!

エアコン	13,932円~ → 2,786円OFF~
レンジフードクリーニング	21,924円~ → 4,384円OFF~
キッチン	21,924円~ → 4,384円OFF~

（株）NTTドコモとの提携サービス

dリビング
でんきサポート
by カテエネ

スマートフォンなどでいつでもどこでも簡単に、
電気料金や電気使用量など
省エネの取組状況を見る化します！

ドコモ以外でもOK!!

※1：サービスの利用には（4アポイント）の取組が必要です

01
電気料金
実績

02
省エネ
実績

03
電気料金
予測

04
節電
ランキング

05
省エネ
アドバイス

トヨタ自動車（株）との提携サービス

TOYOTA × 中部電力

エコドライブとでんきが楽しく分かる

カーエネ



走行距離や充電量などを
チェックできる!

電気で走った距離や割合などが
わかり、わかりやすいグラフでも
チェックし、比較ができます。

ひと月のエコ運転の成果を
比べられる!

他ユーザーとランキング形式で
エコ運転状況の競争ができたり、
電気でいくらかおトクに
ドライブできたかわかる!

自宅での充電量に応じて
コインがたまっておトク

カーエネを利用してコインをためて
カテエネポイントに交換しよう!

3 | 成長の加速に向けた取り組み

ビジネス上の課題解決をサポートする新たなサービスのご提供

ビジネス向けWEBサービス「ビジエネ」のプラットフォームを通じて、「省エネ・コストダウン」、「地域貢献サポート」など、ビジネス上の様々な課題解決をサポートするサービスを開発・ご提供していきます。

ビジネス向けWEBサービス「**ビジエネ**」

省エネ・コストダウンに役立つ情報やサービス

➤ 電気使用実績の見える化

電気料金や使用量をいつでも簡単にチェック！
複数の店舗や事業所等の実績比較もできる！（無料）



➤ 使用量予測メール

前日までの電気使用量から当月の電気使用量を予測し、
メールでお知らせ（無料）



➤ 業種別改善事例

省エネやコスト削減等を実現されたお客さまの改善事例を
業種ごとにご紹介（無料）



売上アップにつながるサービス

➤ POP・チラシ工房

本格的なPOPやチラシを簡単作成！（無料）



➤ ビジよみ

流行りの記事や最新のビジネス記事を毎月ご提供！（無料）



➤ 集客お手伝いサービス

広告等を手軽に情報発信できるサービスを
電気料金プランとセットでご提供（有料）



業務効率化につながるサービス

➤ ビジネス相談ダイヤル

法務や税務に関する電話相談をお受けします（無料）



➤ 会計お手伝いサービス

手間ひまのかかる会計業務を楽にできるサービスを
電気料金プランとセットでご提供（有料）



今後もサービスを拡充していきます。

- ✓ ガスの使用実績の見える化・エネルギーコンサルティング
- ✓ 当社システム基盤を活用した安否確認や販促等のお役立ちサービス
- ✓ 他企業との提携による人材育成やコスト削減につながるサービス

法人向けWEB会員サービス

ビジエネ



<https://bizene.chuden.jp>

ビジエネ 検索



3 | 成長の加速に向けた取り組み

トータルエネルギーソリューションの展開

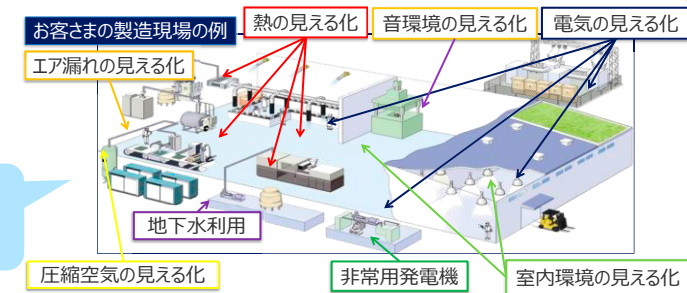
法人のお客さまが抱える様々な課題に対し、トータルエネルギーソリューションを積極的に推し進め、お客さまのビジネスに貢献していきます。

エネルギーソリューション

運用改善から設備改修を伴うお客さまの幅広いニーズに対し、エネルギーのプロとしてお応えします。また、ガスの省エネ等に関するニーズに対しても、これまで以上に積極的に取り組んでいきます。

- エネルギーの無駄を調査し、ビルや工場のエネルギー利用設備の運用改善等についてご提案。
- ガス&パワーや有償ソリューションの領域拡大をグループ内外と協働し推進。

綿密な現場調査やエネルギー計測に加え、IoT技術を活用した新たなソリューションを展開。



海外省エネサポートサービス

国内と比較すると省エネ余地の高い海外事業所においても、お客さまの省エネをサポートします。

- グローバルに展開されるお客さまの課題を国内で培った省エネノウハウで解決。
- 現場検証から運用改善、効果検証までトータルにサポート。

豊田合成グループさま（中国、タイ）ではコンプレッサやボイラ等の運用改善を提案し大幅な省エネを実現しました。



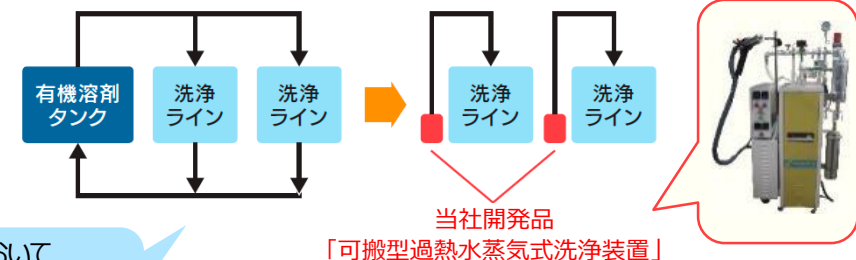
開発一体型ソリューション

お客さまの抱える課題は多様化・複雑化しており、既存技術を適用するだけでは課題解決に至らない例も多く存在します。

当社は多様化・複雑化する課題に対し技術開発を含めお客さまと一緒に試行錯誤を繰り返し取り組む「開発一体型ソリューション」を展開しています。

- お客さまとの綿密なコミュニケーションに基づき当社が保有する技術とお客さまのニーズをマッチング。

トヨタ自動車(株)さまでは脱脂工程において過熱水蒸気を用いた洗浄方法による工法改善をご採用いただきました。



洗浄装置の分散設置によるラインのコンパクト化
有機溶剤を使わないクリーンな洗浄方法による環境改善を実現

3 | 成長の加速に向けた取り組み

首都圏での事業拡大

首都圏は、市場規模が大きく、成長性が高い非常に魅力的なマーケットであるため、競争力のある電源の安定的な調達を行うと同時に、複数の販売ルートを活用し、販売電力量を拡大します。

現状の首都圏での販売電力量
年間 約25億kWh

2016年9月運転開始
鈴川エネルギー
センター
(約10万kW)

2021年運転開始予定
常陸那珂
ジェネレーション
(65万kW)

(首都圏での電源確保)

2030年
JERA
新設・リプレース電源
(約1,200万kW)

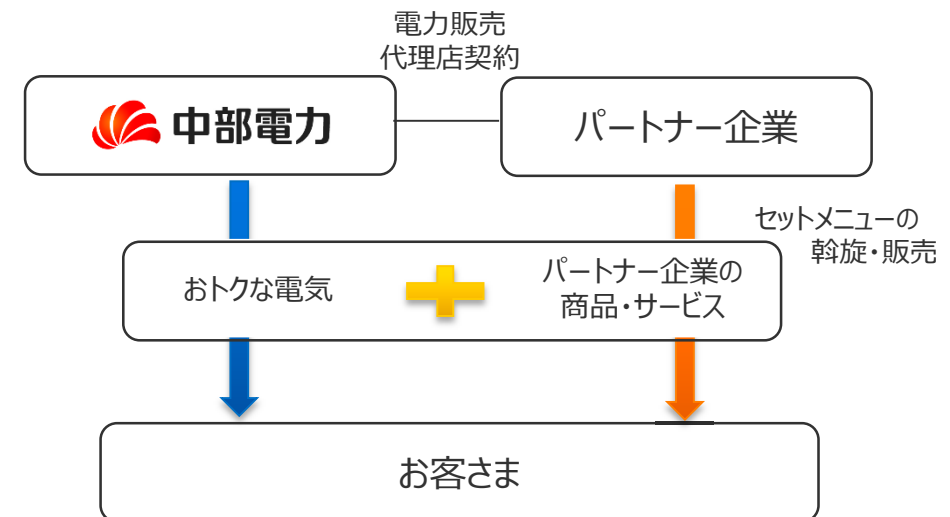
【2030年度目標】

首都圏を中心とした
中部エリア外での販売電力量
年間200億kWh

<首都圏での取り組み>

- ・2017年4月より「東京営業部」を設置し、法人、個人向けの電力販売や、ガス・LNG販売を展開していきます。
- ・法人向けの電力販売については、中部エリアでの顧客基盤やダイヤモンドパワーの首都圏での顧客基盤を通じた販売を中心に、引き続き販売拡大を目指します。
- ・個人向けの電力販売については、2016年8月にリニューアルした首都圏向け電気料金メニュー「カテエネプラン」を中心に、当社による直接販売、様々なパートナー企業の顧客基盤を活用し、複数の販売ルートで展開していきます。
- ・ガス・LNG販売については、グループ会社のシーエナジーと協調し、ガスボイラーやガス空調等をお使いのお客さまへの販売を実施していきます。

<パートナー企業を通じた販売体制>



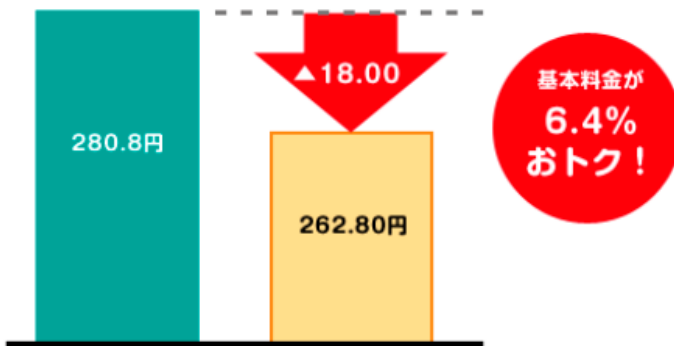
3 | 成長の加速に向けた取り組み

トピックス③

首都圏向けメニューのご紹介（カテエネプラン）

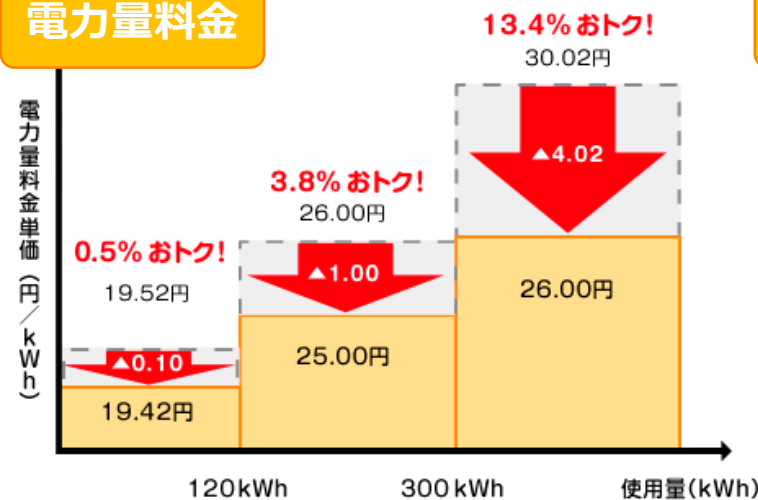
カテエネプランは、首都圏において業界トップクラスの価格水準となっています。
また、「カテエネポイント」を電気料金のお支払いにご利用いただくことで、さらにおトクになります。

基本料金



東京電力・従量電灯B・C 当社・カテエネプラン

電力量料金



カテエネポイント



+

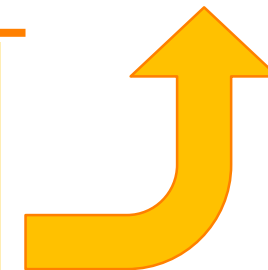
1年間で
最大**1,140P**たまる!
TポイントやJALのマイル
などから交換もOK。

年間比較※ (従量電灯B 40A)

※東京電力（従量電灯B）は、2016年7月1日時点で東京電力エナジーパートナー株式会社の公表情報に基づき算定したものです

※燃料費調整額（2016年8月適用分）ならびに消費税相当額を含んだ電気料金で比較しています（再生可能エネルギー発電促進賦課金は含みません）

月間使用量	東京電力[従量電灯B]	カテエネプラン
200kWh/月	55,332円	53,364円 1,968円おトク!
300kWh/月	80,928円	77,760円 3,168円おトク!
400kWh/月	111,348円	103,356円 7,992円おトク!
500kWh/月	141,768円	128,952円 12,816円おトク!
600kWh/月	172,188円	154,548円 17,640円おトク!
700kWh/月	202,608円	180,144円 22,464円おトク!



さらに

3 | 成長の加速に向けた取り組み

首都圏での販売体制

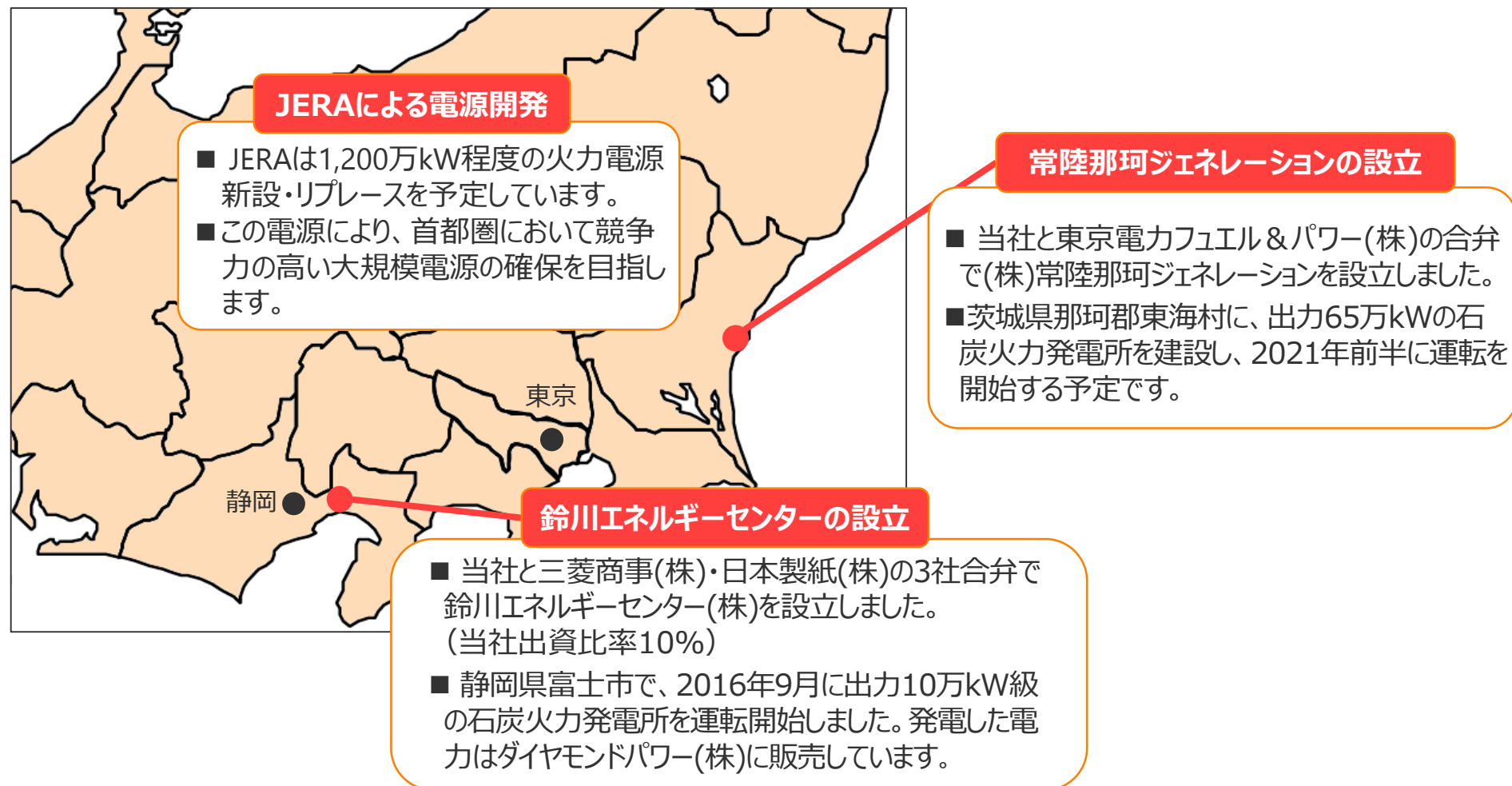
当社による直接販売に加え、パートナー企業を通じた販売等、複数の販売ルートで展開していきます。
また、2017年4月より東京営業部を設置し、首都圏の販売体制を強化します。



3 | 成長の加速に向けた取り組み

首都圏での電源確保

首都圏での販売拡大に向けた電源の確保を進めていくことで、当社グループの企業価値を高めていきます。



3 | 成長の加速に向けた取り組み

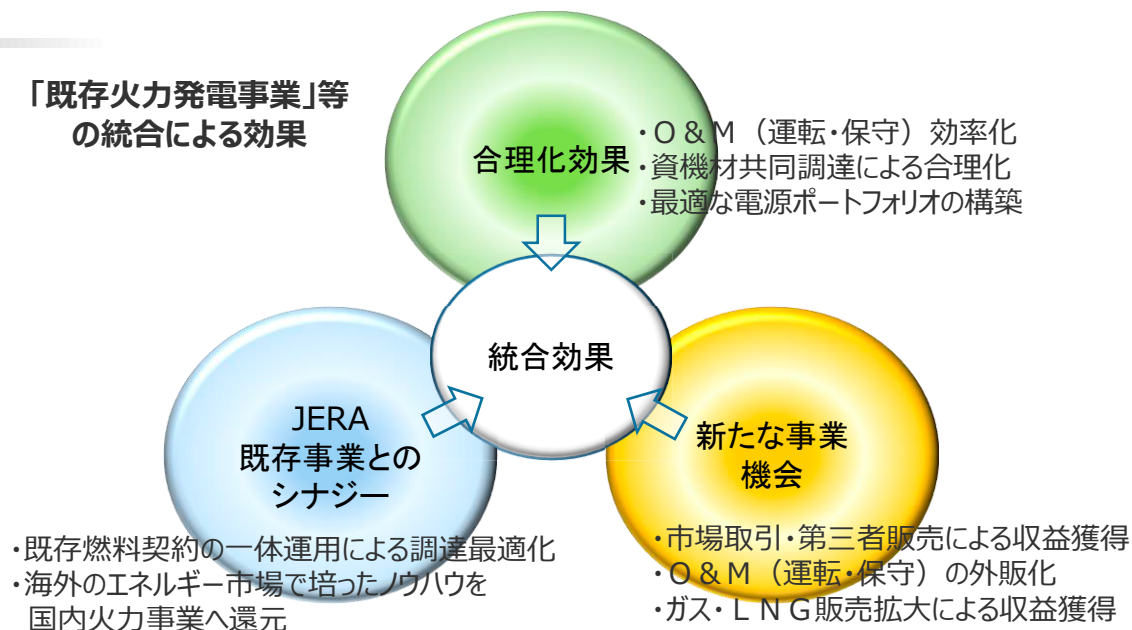
JERAにおける事業の拡大

当社は、東京電力フュエル&パワー(株)と「燃料上流・調達から発電までのサプライチェーン全体に係る包括的アライアンス」を実施する新会社として(株)JERAを設立後、段階的に両社から対象事業をJERAへ移管しました。

これまでに移管した事業においては、当社単独では実現できなかった取り組みにも着手できており、2017年3月には、両社の燃料受入・貯蔵・送ガス事業および既存火力発電事業の統合を目指すことに合意しました。

今後、継続的な成長戦略の展開とJERAのさらなる企業価値向上を図るため、統合に向けた詳細検討を進めていきます。

「既存火力発電事業」等の統合による効果



包括的アライアンスの進捗状況

2015年4月30日	JERAを設立 新規の燃料調達・燃料関連事業、国内火力発電所の新設・リプレース、新規の海外発電事業等を対象に事業を開始
2015年10月1日	JERAに燃料輸送事業、燃料トレーディング事業を統合
2016年7月1日	JERAに既存燃料事業（上流事業、調達事業）や既存海外発電・エネルギーインフラ事業を統合
2017年3月28日	JERAへ燃料受入・貯蔵・送ガス事業および既存火力発電事業の統合を目指すことについて合意
2017年度上期	JERAへ燃料受入・貯蔵・送ガス事業および既存火力発電事業の統合に係る合弁契約書の締結
2019年度上期	JERAへ燃料受入・貯蔵・送ガス事業および既存火力発電事業を統合（目標）

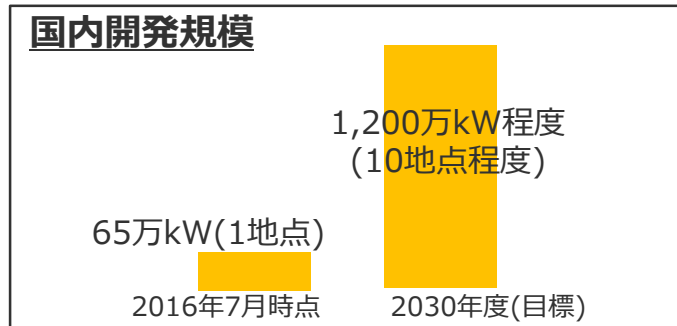
3 | 成長の加速に向けた取り組み

JERA国内発電事業（新設・リブレース）

当社と東京電力フエール＆パワー(株)が保有する、発電所やLNG基地等の既存インフラを活かし、最新技術を活用したリブレースの推進により、競争力向上と環境負荷低減を両立します。将来の需要変動や政策動向にも対応できる柔軟性の確保を目指します。

新たな国内火力電源開発計画について

東京電力フエール＆パワー(株)の高経年化した既存火力発電所を最新鋭の高効率火力発電設備にリブレースするものとして、3地点の開発を計画しています。



地点名(エリア)	燃種	出力	運転開始年度
五井(50Hz)	LNG	約234万kW	2022～2023年度
姉崎(50Hz)	LNG	約195万kW	2022～2023年度
横須賀(50Hz)	石炭	約130万kW	2023年度

常陸那珂共同火力発電所

2016年9月に「常陸那珂共同火力発電所 1号機」の環境影響評価手続きを完了し、2017年1月に本工事に着工しました。



常陸那珂共同火力発電所 イメージ図

項目	内容
事業実施会社	(株)常陸那珂ジェネレーション(2013年12月設立)
発電端出力	65万kW
送電端出力	約60万kW
着工	2017年1月(本工事開始)
営業運転	2021年前半(予定)

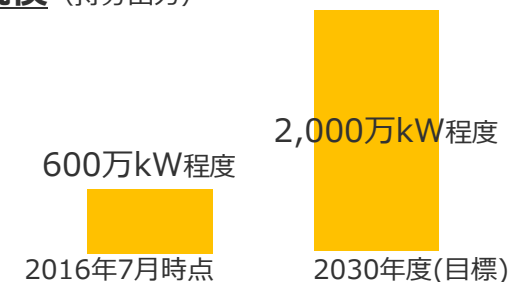
3 | 成長の加速に向けた取り組み

JERA海外発電事業

燃料上流事業、ガス液化、LNG輸送・受入、火力発電に至るサプライチェーンのすべての要素で豊富な実績を保有しており、これまで培った高効率火力開発の技術を活かすことで、主体的な案件開発を目指していきます。

これまで展開してきた、アジア・中東・北米を重点にそれ以外の地域へも展開を進め、再生可能エネルギーも積極的に開発していきます。

発電規模 (持分出力)



米国 クリケット・バレーガス火力IPP事業への参画

2017年1月に事業会社を通じて米国ニューヨーク州における天然ガス火力発電事業に参画しました。海外発電事業を承継した後、新規に参画する初めてのプロジェクトとなります。



クリケット・バレーガス火力発電所 イメージ図

インド 再生可能エネルギー発電事業の展開

2017年2月にインドのReNew社※の一部株式を取得することにより、同国における再生可能エネルギー発電事業へ参画することになりました。今後も再生可能エネルギーを含めた最適な発電事業ポートフォリオを構築することによって、企業価値の向上を目指していきます。



インド ReNew社※の発電設備

※ ReNew Power Ventures Private Limited

3 | 成長の加速に向けた取り組み

JERA燃料事業（調達・上流・輸送・トレーディング）

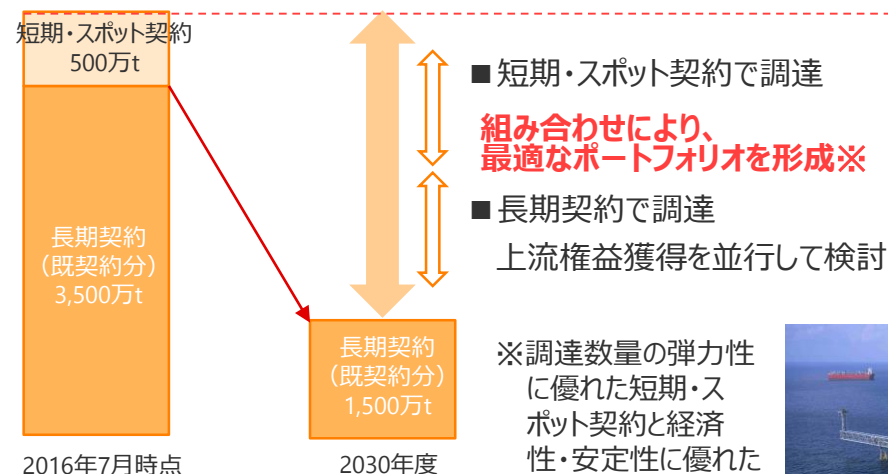
調達・上流

世界最大級の燃料調達規模を活かして、燃料調達・上流の最適ポートフォリオを形成し、柔軟性・経済性・安定性に優れた燃料調達を実現するとともに、事業環境の変化に強い調達・事業開発体制を構築していきます。

輸送・トレーディング

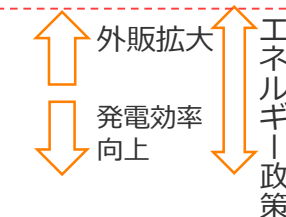
大規模な自社輸送船団やトレーディング機能を保有し調達ニーズに対して柔軟・確実に応えるとともに、親会社以外への輸送・販売を展開することで、燃料調達力と収益力を強化していきます。

【LNGの最適ポートフォリオ形成のイメージ】



※調達数量の弾力性に優れた短期・スポット契約と経済性・安定性に優れた長期契約を組み合わせで調達

取扱規模の変動要因



セントリカとのLNG売買契約締結

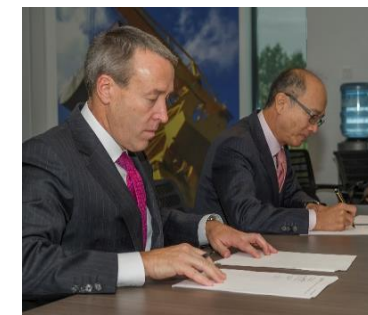
2016年12月に、Centrica LNG Company Limited(セントリカ)との間でLNG売買契約を締結しました。

当社の裁量によって英国向けの販売数量を自由に調整することができるため、柔軟性の確保とトレーディング事業の拡大を推進するものと考えています。

グローバル石炭トレーディング事業の実施に係る合意

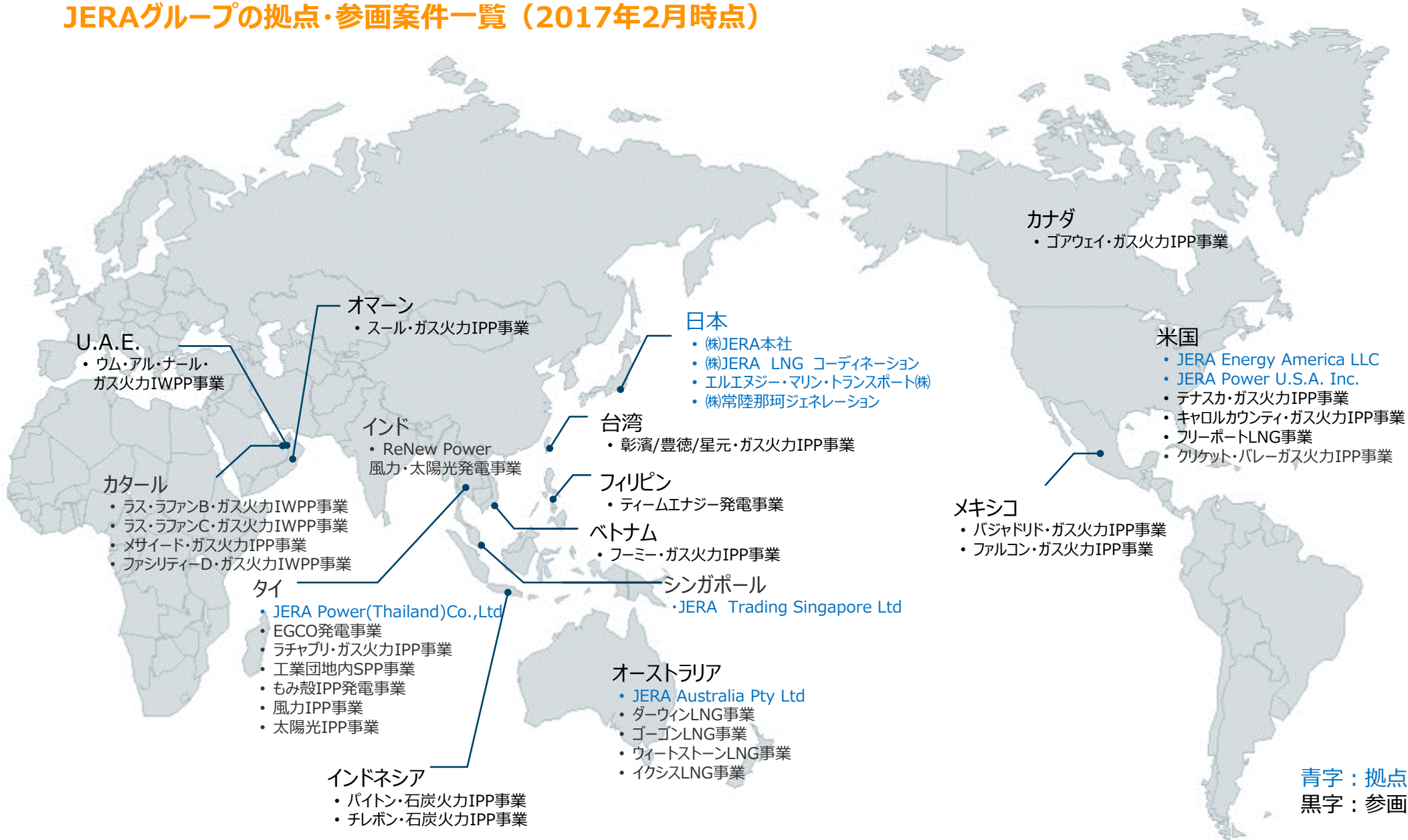
2016年12月に、JERA Trading SingaporeがEDF Tradingの石炭事業を統合することを合意しました。

欧州で経験やノウハウを効率的に獲得し、グローバルに事業展開することで、①柔軟かつ経済的な石炭調達と収益基盤確立、②アジアを中心とした第三者販売強化、③独自システム・ノウハウの内製化を目指していきます。



3 | 成長の加速に向けた取り組み

JERAグループの拠点・参画案件一覧 (2017年2月時点)



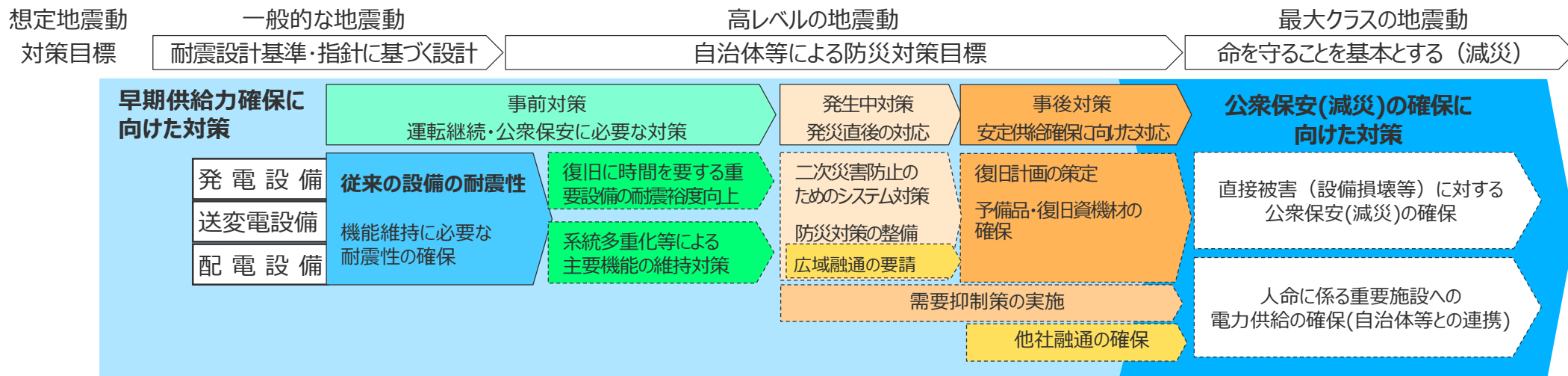
4 | 環境変化に即応できる事業体制の構築に向けた取り組み

大規模災害発生時等における事業継続への取り組み

大規模災害発生時でも安定供給を果たすため、当社は、国・自治体による南海トラフ地震や防災対策の見直し等を踏まえ、高レベルの地震動に対しては早期供給力確保や公衆保安確保の観点で、また、最大クラスの地震動に対しては直接被害に対する公衆保安（減災）の確保の観点で、必要な対策を2015年夏にとりまとめ、現在、その設備対策を確実に進めており、2020年度末には主要な対策を完了する予定です。

また、社外関係機関との協定・連携を進め、平時から情報交換を継続するとともに、各種訓練を通じて連携強化を図っています。

【設備面の取り組み】



【防災に係る主な協定締結先】

目的	主な協定締結先
電力復旧への支援	陸上自衛隊、愛知県警、名鉄観光バス(株)、(株)テクノ中部、新日本ヘリコプター(株)
電力復旧拠点の確保	トヨタ自動車(株)、名古屋鉄道(株)
燃料の確保	帝産観光バス(株)、長野県石油商業組合
支援物資の確保	(株)ローソン



空輸型大型発電機車の空輸訓練

【自治体等との連携】

各自治体等が主催する防災に係る会議体に参画し、連携強化を図っています。



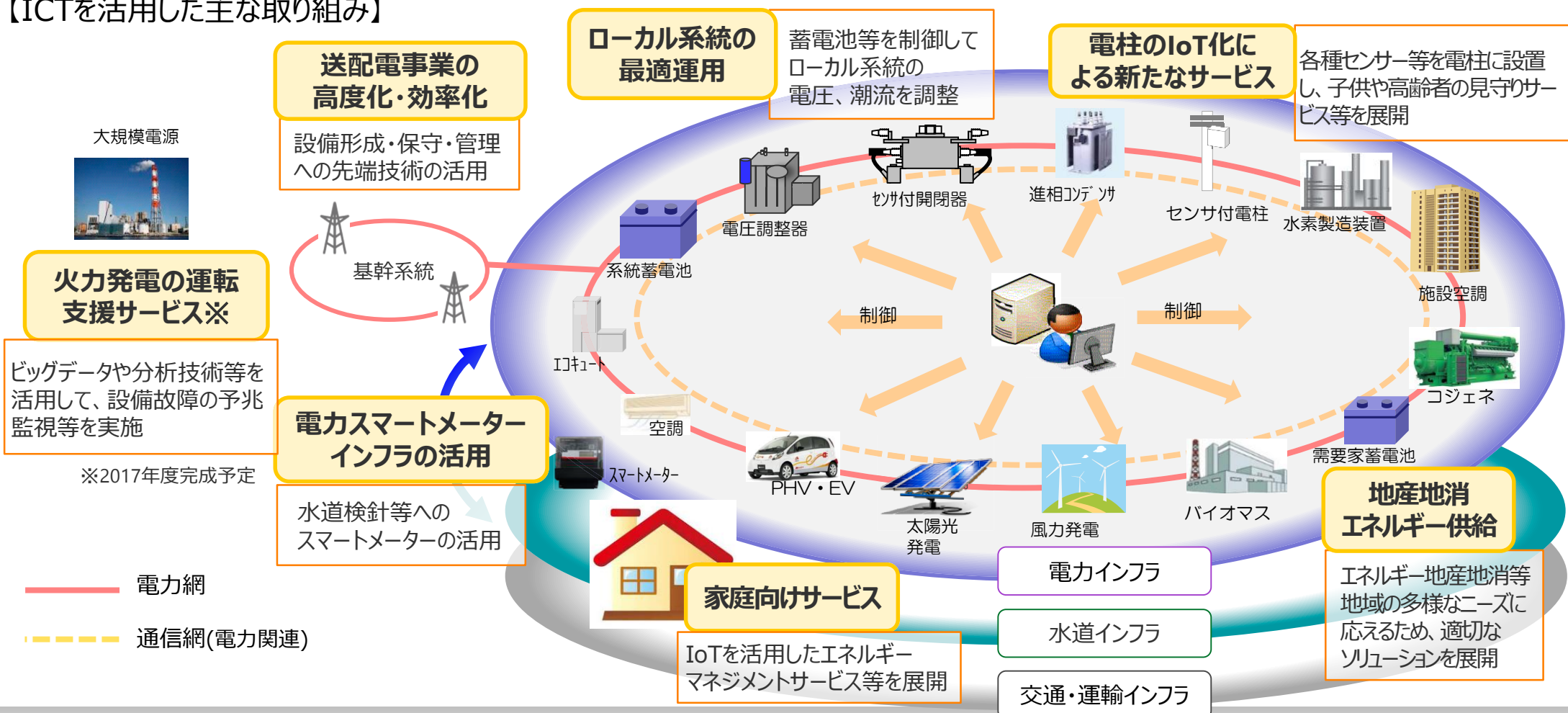
西三河防災減災連携研究会ワークショップ

4 | 環境変化に即応できる事業体制の構築に向けた取り組み

ICTを活用した事業基盤の強化と事業領域の拡大

IoT・ビッグデータ・AI等のICTも活用し、事業基盤の強化に繋げるとともに、新たなサービスのご提供に向けて検討していきます。

【ICTを活用した主な取り組み】



4 | 環境変化に即応できる事業体制の構築に向けた取り組み

市場構造の変化に対応した事業体制の構築

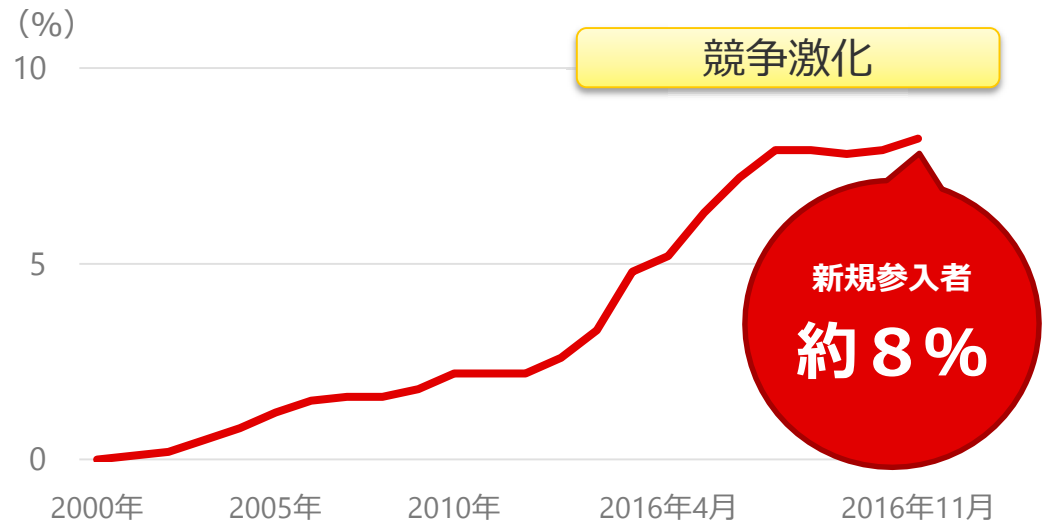
震災以降、省エネの進展等により、国内の電力需要は大きく減少しており、今後も構造的に伸びない見通しです。
 また、昨年4月から開始した電力小売全面自由化の影響により競争が一層激しくなり、新電力のシェアは増加し、約8%に達しています。

【国内電力市場の見通し】



(出典：電力広域的運営推進機関、電力調査統計)

【全国の電力需要に占める新規参入者のシェア※】



※ 2016年11月の販売電力量ベース (自家消費、特定供給を除く)

ガス&パワーをはじめ、新たな収益基盤の確立に向けた取り組みを積極的に展開していただける事業体制を構築します。

引き続き経営効率化に取り組んでいくとともに、他社に先駆けた新ビジネスや革新的サービスを創出し、企業価値をより一層向上していきます。



III

投資等の基本的な考え方

経営環境認識と今後の対応方針

徹底した経営効率化や、燃料費調整額の期ずれ差益等により収支は改善しておりますが、浜岡原子力発電所の停止は継続しており、昨年からの電力の小売り全面自由化がスタートし競争が激化する等、当社の経営は決して盤石な状況とは言えません。

当社は、「いつの時代においても、くらしに欠かせないエネルギーをお届けする事業者」として、浜岡原子力発電所の安全性をより一層高める取り組みを進める等、Ⅱに記載した「4つの重点的な取り組み」をグループ一丸となって展開していきます。

電力の安全・安定供給に不可欠な投資

浜岡原子力発電所をはじめとした当社設備において、安全性をより一層高めるための対策を早急かつ着実に実施していきます。また、安定供給に必要な不可欠な設備形成についても引き続き着実に実施していきます。なお、投資の実施にあたっては、効率化を徹底していきます。

事業成長・発展のための戦略的投資

将来にわたる持続的な成長を確かなものとするため、適切にリスク管理を行ったうえで、事業成長・発展のための戦略的投資については、必要性を見極め着実に実施していきます。

株主還元

当社は、2012年7月30日以降、「株主還元に関する考え方」について、以下のとおりとさせていただきます。

株主還元につきましては、電力の安全・安定的な供給に不可欠な設備の形成・運用のための投資を継続的に進めつつ、財務状況等を勘案したうえで、安定配当に努めていくことを基本といたします。

2016年度の間配当につきましては、1株につき15円とさせていただきます。期末配当につきましても、今後も最大限の経営効率化に努めていくことを前提に、中長期的な財務状況や経営環境等を総合的に勘案し、1株につき15円とさせていただきます予定です。

