

平成16年度 経営計画

平成16年3月

関西電力株式会社

< 目 次 >

．はじめに	1
．平成16年度経営の基本的方向性	2
．アクションプラン	3
1．さらなるお客さま価値の創造	3
1 - 1．総合エネルギー分野	3
1 - 2．生活アメニティ分野	6
1 - 3．情報通信分野	7
1 - 4．海外事業分野	8
2．品質確保との両立を基本としたコスト構造の変革による 競争力の強化	9
2 - 1．設備形成の取組み	9
2 - 2．抜本的なコストダウン（経営効率化計画）	11
2 - 3．品質とコストダウンを高次元で両立させる技術力の確保	14
3．事業活動全般にわたるCSRの実践	15
3 - 1．商品・サービスの安全かつ安定的なお届けのための、 ベース・オペレーションの確実な遂行	15
3 - 2．環境問題への先進的な取組み	16
3 - 3．CSR推進基盤・体制の整備	16
4．持続的な競争優位に向けた基盤の確立	17
4 - 1．人づくり・しくみづくり	17
4 - 2．研究開発の推進	18
．財務目標	19
．資料集	20

．はじめに

関西電力グループは、第二の創業期にある今、「お客さま満足No.1企業」を目指し、「関西電力グループ 経営ビジョン」を策定しました。

この「経営ビジョン」実現への第一歩として、自由化の進展など、現下の厳しい経営環境を踏まえた上で、将来を見通した戦略を積極的に展開していくため、「平成16年度経営計画」を策定しました。

【経営環境】

全国レベルの競争が現実化する本格的な競争時代の到来

段階的な自由化範囲の拡大などの規制緩和や技術革新により、従来の枠組みを越えたエネルギー市場が形成されることとなります。この結果、価格差が一層鮮明となる全国レベルの競争の現実化が想定されます。

関西電力グループは、持続的な競争優位を確立し、こうした本格的な競争を勝ち抜いてまいります。

「暮らし」や「ビジネス」におけるビジネスチャンスの拡大

規制緩和、技術革新、価値観の多様化などを背景に、「暮らし」や「ビジネス」におけるお客さまのニーズは、従来の枠組みを越えて大きな広がりをみせています。

関西電力グループは、お客さまの暮らしに一步近づいたトータル・ソリューション・サービスを提供することで、ビジネスチャンスの拡大に対応します。

企業の社会的役割に対する期待の高まり

コンプライアンス重視の動きや地球環境問題への関心の高まりなどを背景に、経済的側面のみならず、環境的側面や社会的側面における企業の役割に対する期待が高まっており、企業は、これまで以上に、こうした期待に積極的に応えていくことが求められています。

コンプライアンスの徹底や、透明性の高い開かれた事業活動を実践するなど、社会の一員としての責務、いわゆるCSR（Corporate Social Responsibility：企業の社会的責任）を果たしていくことが、より一層重要となります。

関西電力グループは、事業活動全般にわたってCSRを実践してまいります。

・平成16年度経営の基本的方向性

「お客さま満足No.1企業」を目指し、今年度は、以下を重点に取り組みます。

さらなるお客さま価値の創造

グループ全体で、ニーズにあった使い方の提案やお客さま機器のメンテナンス、お客さまとのつながりを深める生活関連サービスなど、お客さまの暮らしに一步近づいたトータル・ソリューション・サービスを提供することにより、さらなるお客さま価値の創造を図ります。

品質確保との両立を基本としたコスト構造の変革による競争力の強化

品質確保との両立を図りつつ、発想を変えた抜本的な業務運営の再構築など、コスト構造の変革を推進し、徹底した効率化を行うことにより、競争力の強化を図ります。

事業活動全般にわたるCSRの実践

「関西電力グループCSR行動憲章」を新たに制定し、事業活動全般にわたってCSRを実践してまいります。

持続的な競争優位に向けた基盤の確立

従業員一人ひとりの力が、お客さまの喜びにつながる組織・風土づくりを進めるとともに、本格的な競争時代に向けた研究開発を推進し、持続的な競争優位を確立してまいります。

．アクションプラン

1．さらなるお客さま価値の創造

グループ全体でのトータル・ソリューションによって、さらなるお客さま価値の創造に努め、より多くのお客さまに選択いただくことを目指します。

そのため、中小の法人のお客さま向けに設備全般に関する総合管理を中心としたサービスを提供する「関電ファシリティマネジメント」を本年1月に設立しました。

今後とも、グループ一体となって、ご家庭向け、ビジネス向け、それぞれのお客さまに応じたソリューション提供に取り組んでまいります。

1 - 1．総合エネルギー分野

規制緩和や技術革新の進展などにより、電力、ガスなどが一体となったエネルギー市場が形成される結果、エネルギー間競争のさらなる激化が予想されます。こうした中、お客さまに最適なエネルギーを提供するという観点から、以下のような取組みを推進することにより、エネルギーシェアの拡大を目指します。

(1) 電気事業

お客さまニーズを先取りした新商品・新メニューやソリューションを提供し、平成15～17年度の3ヵ年合計で全電化住宅28万軒、業務用複合電化システム（空調、給湯、厨房設備の電化）6,500件を獲得するなど、住宅・産業・空調分野でのシェア拡大を目指します。

平成19年度を目途に、100万軒のご家庭に、温水器をはじめとする電化による安心・快適な暮らしをお届けします。また、10万軒のビジネスのお客さまに、蓄熱システムをはじめとするエネルギー・ソリューションや新たなメニューなどを提供することにより、引き続き、グループの商品・サービスを選んでいただけるよう、お客さまとの関係性強化に努めます。

販売電力量については、平成14年度から25年度までの年平均伸び率（気温補正後）0.8%の拡大を目標とします。（「資料 販売計画」参照）

< 3ヵ年販売目標 >

	15年度推定実績	15～17年度3ヵ年計
全電化住宅	7.1万軒	28万軒
業務用複合電化システム	1,600件	6,500件

【具体的な方策】

自由化範囲の拡大を見据えた販売活動の強化

平成16年4月から自由化対象となる高圧500kW以上のお客さまについては、従来から行っている「One to One 営業」(専任営業担当制)を深化させ、よりきめ細かなソリューションを提供してまいります。さらに、平成17年4月から自由化対象となる高圧500kW未満のお客さまについても、ニーズを的確にとらえて、積極的な提案を行ってまいります。

お客さまのニーズにあった商品・サービスの充実

「エコキュート」の多機能化、コンパクト化、高出力化など、魅力ある商品の開発をさらに推進してまいります。また、ビルや工場のお客さまへのエネルギー診断、瞬時電圧低下対策など、サービス・メニューの充実を図ります。

(2) ガス事業

産業用のお客さまに、ガスやコ - ジェネレ - ションシステム用燃料の石油などを提供し、平成16年度は年間40万トン(天然ガス換算)の販売量を目標に取り組みます。お客さまのニーズに応じ、関西地域以外のお客さまへの提案にも取り組んでまいります。

総合エネルギー - サービスの推進

関電GASCOを通じ、エネルギー - システム全般にわたり、お客さまに最適なエネルギー - ソリューションを提案してまいります。

新LNG基地の建設

電気事業における競争力強化のため、平成17年度の操業開始を目指し、大阪湾岸地区に堺LNGセンタ - を建設中です。同センタ - を活用して、ガス事業を含め、新たな事業の拡大も進めます。

1 - 2 . 生活アメニティ分野

住宅を中心とした不動産開発と生活関連サービスにおいて、付加価値の高い生活関連環境づくりのため、お客さまの生活との接点の強化に向けた基盤整備をしっかりと行うとともに、エネルギー・情報通信サービスとの連携を強化し、より効果的なソリューションとして提供できるよう取り組みます。

住宅関連事業の推進

全電化住宅の分譲、賃貸を推進していくことに加え、住宅品質保証や電化機器の販売、リフォームといった住宅関連サービスを提供し、快適な住まいづくりをお手伝いします。

生活関連サービスの展開

ホームセキュリティ、介護事業、決済サービス、給食サービス、健康管理支援サービスについて、それぞれ新たなお客さまの獲得に努め、これらを通じてお客さまの生活との接点を強化してまいります。

< 個別サービスの目標 >

	15年度推定実績	16年度
住宅供給（分譲、賃貸） （年間の供給戸数）	630戸	800戸
住宅品質保証 （年間の性能評価受注件数）	6,000戸	6,500戸
ホームセキュリティ （年度末時点での契約件数）	3,200件	6,300件
健康管理支援サービス（PET健診） （年間の受診数）	1,700件 (H15.9.サービス開始)	5,000件

1 - 3 . 情報通信分野

昨年12月にケイ・オプティコムと大阪メディアポートとの合併で誕生した新生ケイ・オプティコムを中核会社として、超高速（100 Mbps）から64 kbpsまで、また、屋内から屋外まで、お客さまのニーズに応じた幅広いメニューを取りそろえ、家庭向け、企業向けに、総合的な情報通信サービスを提供してまいります。

<平成16年度販売目標（年度末時点の契約件数）>

（家庭向け）

	15年度推定実績	16年度
インターネット 接続サービス（*1） （うちFTTHサービス（*2））	27万件 （10万件）	38万件 （20万件）

*1 . e o 64 エア、e o ホームファイバー、e o メガファイバー、e o ADSL、
e o メガエア

*2 . e o ホームファイバー、e o メガファイバー

（企業向け）

	15年度推定実績	16年度
企業向け 通信サービス（*3）	1.1万回線	1.3万回線

*3 . e o オフィスファイバー、ビジネス e o、IP - VPN、専用線サービス、イーサネット

【具体的な方策】

家庭向け付加価値サービスの充実

家庭向けインターネット市場において、FTTHが本格的な普及へ向かっています。そこで、FTTHの魅力をより高めるため、インターネット接続サービスに、IP電話サービスおよび光放送サービス（光ファイバを活用した多チャンネル番組配信）を加えて、3つの基本サービスをそろえ、お客さまに提供していきます。さらに、次のように、コンテンツやアプリケーションサービスの一層の充実を図り、お客さまに選んでいただけるよう取り組んでまいります。

- ・ブロードバンドコンテンツの充実（BBIT - Japanでの展開など）
- ・教育、医療などに関するアプリケーションサービス開発
- ・ホームサーバー開発など住宅のIT化推進

企業向けメニューのフルラインアップ体制による販売推進

企業向けに展開していた大阪メディアポートとの合併によって、お客さまの多様なニーズにお応えできるサービスメニューのフルラインアップ化を図り、システム構築などを含めて、ソリューションを提供してまいります。また、ワードコムなど他事業者とも連携強化を進めながら、さらなるお客さまの獲得を図っていきます。

1 - 4 . 海外事業分野

これまでに培ってきた電気事業に関する技術・経験の蓄積を活用し、グループの新たな収益源の確保を目的として、今後とも海外での事業展開を行ってまいります。

また、国際的な人と情報のネットワークを強化することによって、新たな知見を獲得し、新たな事業領域の拡大につなげていきます。

【具体的な方策】

海外電気事業への進出

日本の電力会社初の海外卸発電事業であるフィリピンのサンロケ発電所については、昨年5月に運開し順調に運転していますが、本年2月、さらにサンロケ・パワー社より約25年間の運転保守コンサルティング契約を受注し、同発電所のきめ細かな運転保守を通じて、フィリピンにおける電力の安定供給に寄与し、収益を確保していく予定です。

また、タイのロジャナパワー社の株式を取得し、タイ電力公社に電力販売を行うとともに、ロジャナ工業団地内の企業に、電気と蒸気を販売しています。旺盛な現地の需要に応じて昨年12月にガスタービンを増設し、現在、さらなる設備の拡張を計画中です。この他、東欧でもファンドを通じて省エネビジネスを展開するなど、今後とも海外におけるエネルギービジネスのさらなる展開を目指します。

海外コンサルティング事業の推進

当社はこれまでアジアを中心として海外コンサルティング事業に取り組んでまいりました。昨年度は新たに中国において火力発電に関するコンサルティング契約を受注するなど、着実に実績を積んでいます。今後とも、当社の高度な電力関連技術を活用した海外コンサルティング事業を推進してまいります。

国際ネットワークの強化

海外におけるビジネスチャンスの発掘、および海外電力関連情報の収集を一層効果的に実施するため、海外電気事業者などとの情報交換推進、協力関係充実を中心とした国際ネットワークの強化に取り組めます。

また、海外事業展開に不可欠な、高度な専門知識とコミュニケーション力を養成するため、海外への研修派遣など、グローバルな人材育成についても力を入れてまいります。

2. 品質確保との両立を基本としたコスト構造の変革による競争力の強化

2-1. 設備形成の取組み

エネルギーセキュリティの確保や地球環境保全の推進などの公益的な課題の達成に努める一方、競争力強化に向けたさらなる効率化の推進を図るため、最適な設備形成の構築に取り組みます。

(1) 電源設備

長期にわたり安定した需給の維持を図るため、適正な供給力を確保することはもとより、経済性、エネルギーセキュリティ、環境負荷特性を総合勘案し、引き続き原子力を基軸として、各電源をバランスよく組み合わせ、効率的な電源設備形成を図ってまいります。

新規電源の開発については、燃料の多様化を図る観点から、舞鶴発電所（石炭）などの開発を進めてまいります。

自社電源開発計画

発電所名		出力 (万kW)	運転開始	備考	
火	舞鶴 (石炭)	#1	90	16- 8	工 事 中
		#2	90		
力	和歌山 (LNG)		370	26 年度以降	着工準備中
	御坊第二 (新種燃料)		440	26 年度以降	着工準備中

* 他社分については、

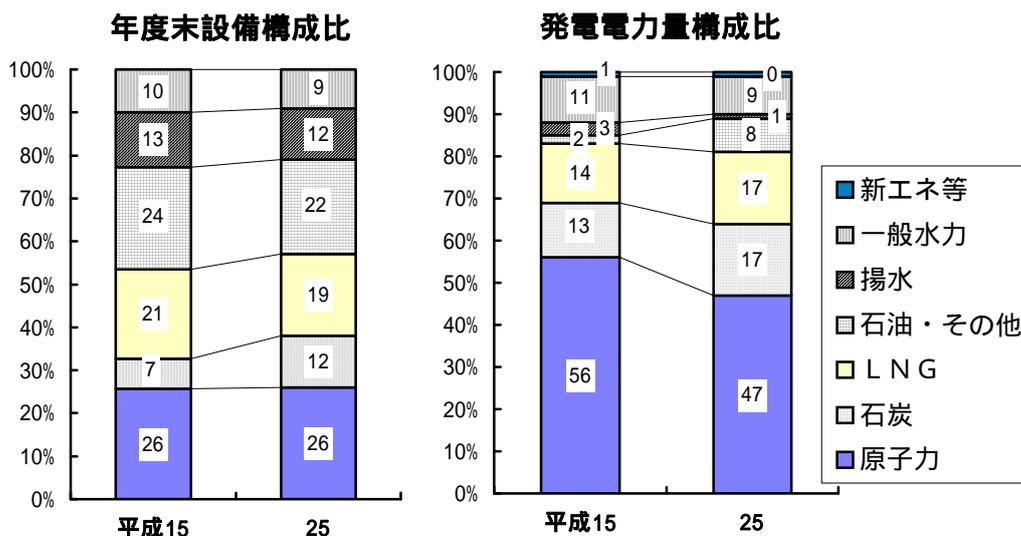
- ・新日本石油精製(株)および神鋼神戸発電(株) (平成16年度)
- ・日本原子力発電(株)敦賀発電所3・4号機 (平成25年度、26年度)

の受電を計画しています。

既設電源については、効率化の観点から、これまで低効率・高コストの小容量火力機（7箇所：275.6万kW）を廃止してまいりましたが、今後、さらなる効率化と環境負荷の軽減を図るため、堺港発電所のコンバインドサイクル発電方式への改良についても検討してまいります。

8月最大電力バランス （単位：万kW、%）

年度 項目	平成15 (実績)	16	17	18	19	20	25
需 要	2,923	2,988	2,991	3,009	3,028	3,047	3,198
供給力計	3,305	3,358	3,357	3,340	3,289	3,299	3,464
供給予備力	382	370	366	331	261	252	266
同 上 率	13.1	12.4	12.2	11.0	8.6	8.3	8.3



（注1）年度末設備、発電電力量には他社受電分を含みます。

（注2）端数処理の関係で合計が100とならない場合があります。

（2）流通設備

流通設備形成については、供給信頼度の維持を図りつつ、徹底した設備の有効活用を進めるとともに、地域特性や需要動向に応じて効率的な設備形成を図ってまいります。

2 - 2 . 抜本的なコストダウン（経営効率化計画）

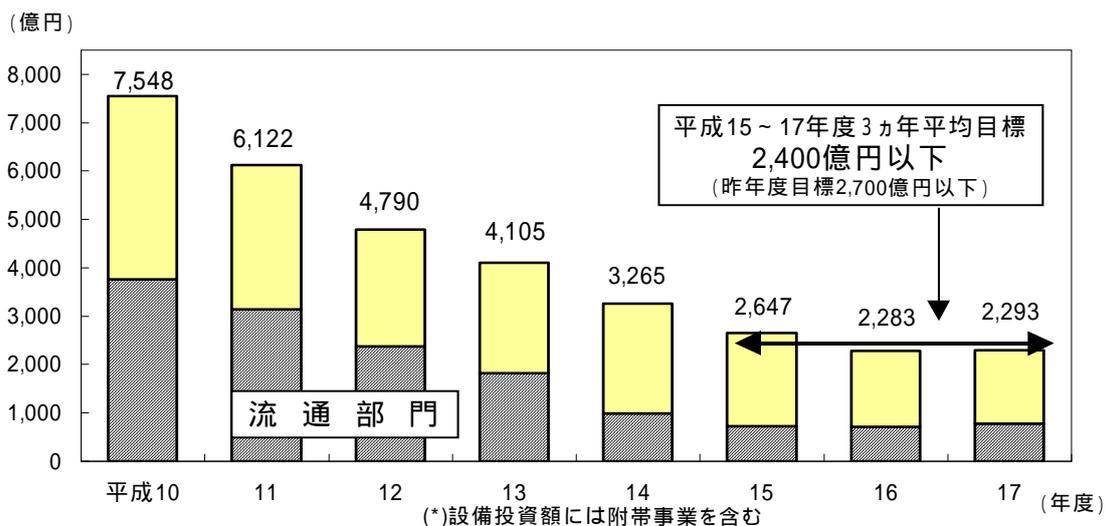
段階的に自由化範囲が拡大されるという厳しい経営環境の中で、これまで培ってきた技術力をもって供給信頼度を維持しつつ、あらゆる面において徹底した効率化を行うことによって、トップレベルの価格競争力の実現を目指します。また、引き続き財務体質の強化にも取り組み、強靱な企業体質を構築することに努めます。

（１）設備投資の削減

資産効率の向上を目指し、新規工事を厳選するとともに、既存設備についても更新時期、範囲の見直しを徹底します。

その結果、設備投資計画については、昨年度計画からさらに300億円の削減を図り、平成15年度から17年度の3年間で、平均2,400億円以下にすることを目標とします。

設備投資額の推移と今後の目標

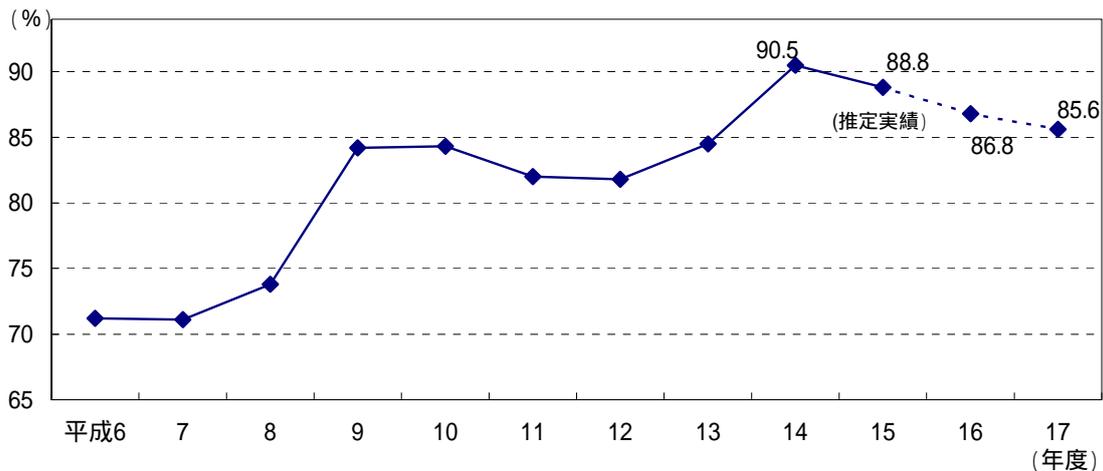


（２）設備運用・保全の効率化

原子力高利用率の維持

原子力発電部門においては、今後も引き続き安全性、信頼性の確保に万全をつくします。その上で、定期検査中の特別工事の集中化や定格熱出力一定運転により、85%以上の原子力利用率を維持することを目指します。

原子力利用率の実績および計画値



修繕費、諸経費の低減

安定して電気をお届けすることを大前提に、事後保全化の範囲拡大や点検周期、工事範囲の見直しを行うことによって設備保全の効率化を図ります。

昨年12月の大阪発電所の廃止に続き、新たに長期計画停止を追加することなどにより、修繕費、諸経費のさらなる削減に努めます。流通部門におきましては、機器延命化などの効率化施策に取り組む一方、「無停電バイパス工法」の改良による作業省力化など創意工夫によるコスト削減にも取り組みます。（「資料 長期計画停止対象ユニット」「資料 火力発電所の長期計画停止+廃止kWの推移（累積）」参照）

（3）資材調達コストの低減

サプライチェーン・マネジメント（SCM）の活動範囲拡大や、購買部門の契約範囲拡大を通じて、調達価格のさらなる低減を目指すとともに、調達・物流システムを戦略的に活用することにより、当社にとって最適な資材調達を推進してまいります。また、関係会社との連携を強化し、関西電力グループ一体となった資材調達コストの低減に努めてまいります。

（4）業務運営の効率化

要員・組織の効率化

平成13年9月末から平成16年度末までに電力本体で3,000人程度の要員を削減することを目指した計画につきましては、採用の抑制や、早期退職優遇措置などのさらなる充実により、当初の予定より1年前倒しで達成する見通しです。

今後とも、グループ全体で、よりスリムな業務運営体制を構築するとともに、組織の見直しを検討し、労働生産性の向上を図ります。

定期採用人数

定期採用人数		10	11	12	13	14	15	16 (予定)	17 (計画)
平成元年度	1,051人	653人	509人	244人	189人	185人	157人	151人	160人

ITの活用による効率化

発電部門や流通部門において設備保全の効率化をサポートする「設備保全管理システム」をグループ大で活用していくなど、さらなる業務効率化を図ります。

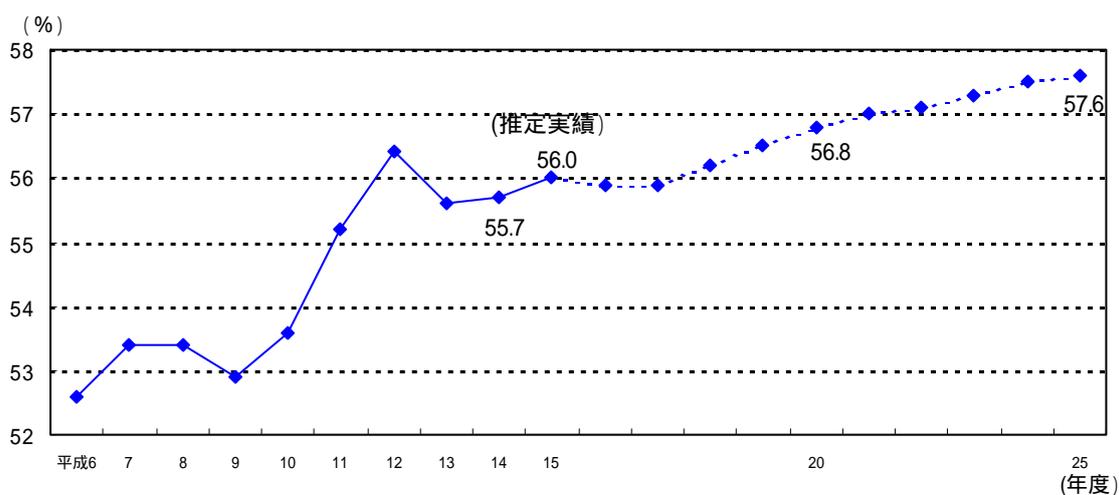
また「ナレッジマネジメント」や「eラーニング」による知識・情報の共有化、最新のIP技術の導入やセキュリティのさらなる強化によるモバイル環境の充実を図り、グループ全体でのワークスタイルの変革を推進し、効率化を図ります。

(5) 負荷平準化への取組み

今後もお客さまにとって魅力的かつ負荷平準化に有効な選択約款メニューの開発・普及促進や、負荷平準化に資する機器の販売促進に取り組み、平成25年度には57.6%の負荷率達成を目指してまいります。

(「資料 負荷平準化に資する機器の普及状況」参照)

年負荷率の見通し(気温補正後)



2 - 3 . 品質とコストダウンを高次元で両立させる技術力の確保

劣化・余寿命診断技術や高度な保全システムの確立などにより、高度な保全と効率的な業務運営の達成を目指します。

関西電力グループとしての最適な技術力確保に向け、人材育成方針の策定やグループ大での技術情報の共有化などを推進していきます。

3．事業活動全般にわたるCSRの実践

以下の行動原則に基づき、事業活動全般にわたって、CSRを実践してまいります。

「関西電力グループCSR行動憲章」

【CSR行動原則】

商品・サービスの安全かつ安定的なお届け

環境問題への先進的な取り組み

地域社会の発展に向けた積極的な貢献

人権の尊重と良好な職場環境の構築

透明性の高い開かれた事業活動

コンプライアンスの徹底

3 - 1．商品・サービスの安全かつ安定的なお届けのための、ベース・オペレーションの確実な遂行

原子力事業における品質保証活動の実践・定着

原子力発電の安全・安定運転を続けるために、原子力発電所運営はもとより海外原子燃料調達に至るまで、より高い品質保証の実現が必要であることから、「原子力発電所における安全のための品質保証規程（JEAC4111-2003）」に基づき制定した「原子力事業の安全に係る品質保証規程」により業務を確実に実践し、地元や社会から継続的に信頼され、安心される原子力事業を目指します。

ヒューマンエラー事故防止に向けた取り組み

ヒューマンエラーに起因する事故でお客様にご迷惑をおかけすることのないよう、基本ルールとヒューマンエラー事例に基づく防止策を徹底するとともに、社内の品質・安全監査において重点的に取り組むなど、会社全体における事故防止に向けた意識の向上を図ります。

3 - 2 . 環境問題への先進的な取組み

地球温暖化防止に関する技術開発の推進および海外での取組み

地球温暖化の防止に向け、火力発電所からのCO₂分離回収・有効利用技術の開発や、海外における自然界のCO₂吸収源拡大を目指した取組み（*1）などを行います。

*1の具体例

- ・二酸化炭素炭層固定化技術開発への参画 [経済産業省プロジェクト]
- ・土壌塩類化を防止する環境植林 (オーストラリア)
- ・炭化を組み入れた持続可能なCO₂固定植林事業モデルの構築 (インドネシア)

資源リサイクルの取組み

埋立処分される廃棄物排出量ゼロを目指し、廃棄物3R (リデュース・リユース・リサイクル) を推進します。

また、オフィス用品のグリーン購入につきましては、現在、ほぼ100%達成しておりますが、100%達成という目標に向けて、継続して取り組みます。さらに、電力設備用資材についても、グリーン購入対象品を現在の84品目から、平成16年度には、92品目以上に増やしてまいります。

新エネルギーの開発

従来からの、余剰電力購入や関西グリーン電力基金への協力などの取組みに加えて、RPS法 (電気事業者による新エネルギー等の利用に関する特別措置法) に基づく制度の枠組みを十分に活用したグループによる風力発電地点の開発を推進するなど、新エネルギーの開発・普及に取り組みます。

3 - 3 . CSR推進基盤・体制の整備

CSR推進体制の確立、CSRレポートの公表

CSR推進会議の設置など、CSR活動をグループ全体として横断的に推進するための体制を確立します。さらに、従来の環境報告書をCSRレポートに発展させ、公表いたします。

事業運営における公平性・透明性の確保

昨年6月に、段階的な自由化範囲の拡大を前提とした改正電気事業法が成立し、送配電部門の公平性・透明性の確保、電力会社の供給区域をまたぐごとにかかる振替供給料金の廃止などが定められました。来年4月からの改正法施行にあたっては、電力会社の重要な責務として、会計分離、情報遮断、差別的取扱い禁止などの行為規制に対し、厳正に対応してまいります。

また、原子力を中心とした、情報開示・コンプライアンスの取組みを深化、徹底させ、社会的な信頼確保のための基盤強化に努めてまいります。

4．持続的な競争優位に向けた基盤の確立

4 - 1．人づくり・しくみづくり

お客さま志向の徹底によるお客さま対応レベルの向上

お客さまの喜びを自らの喜びとする、お客さま本位の精神が、すべての従業員の意識の中にしっかりと根付くよう、身近な活動から、お客さま対応レベルの向上に向けた取組みを推進してまいります。

ITを活用した遠隔学習（eラーニング）の拡大

すべての従業員が、パソコンと通信ネットワークを使って、職場や自宅で自由に学習できる「eラーニング」を展開しています。eラーニングには、集合研修に替えてパソコンで自習する「研修講座」と、専門外の分野も含めて自発的に勉強する「自己啓発講座」があり、特に、研修講座は、平成14年度の9講座から15年度には44講座に拡大し、延べ約25,000人が受講しています。

今後も講座メニューの充実・拡大を図り、従業員一人ひとりの能力向上と自主学習を支援していきます。また、グループ会社にもeラーニングを開放し、グループ全体でのスキルアップを図ります。

グループ全体での業務運営の高度化

グループ全体での業務の高度化、経営資源の最適配置を目指し、関係会社を機能別に再編するとともに、グループ大での共通サービス機能の集約化を図ります。

また、PCAを基軸とした経営管理をグループ全体へ展開することについて、検討を行ってまいります。

4 - 2 . 研究開発の推進

選択と集中により、リターンが期待できる研究開発を推進していくとともに、ナノテクなどをキーとした革新的技術シーズの実用化を図り、将来的なビジネスの展開につなげてまいります。

また、産学連携による事業創出やグループ大の知的財産基盤の強化など、本格的な競争時代に向けた研究開発戦略を展開します。

【具体的な方策】

<競争力強化に資する研究開発の推進>

数十kW級燃料電池(SOFC)システムの開発

SOFC(固体酸化物形燃料電池)の優れた安定性、他の燃料電池に比べて発電効率が高いといった特性を活かし、低温作動型の高効率・低コストの業務・産業用コージェネ燃料電池システムの開発を目指します。

平成15年度は1kW級発電システムの開発に成功しており、この技術をベースに、18年度末の数十kW級システムの実用化に向けてさらなる高性能化に取り組めます。

CO₂有効利用技術の開発

CO₂分離・回収技術のさらなる低コスト化を進めるとともに、炭層へのCO₂固定によるメタン回収、ジメチルエーテルの合成、超臨界状態CO₂の洗浄溶媒への実用化など、CO₂有効利用技術の開発に取り組めます。

水素エネルギー技術の開発

将来の水素エネルギー社会の到来に向け、水素利用・取扱いに関する研究開発や次世代技術に関する研究を推進します。

<ナノテクなどをキーとした革新的技術シーズの実用化への挑戦>

次世代パワー半導体素子を用いたインバータの開発

次世代の半導体素子として期待されるSiC半導体素子を用いて、インバータなど電力用途への実用化・商品化を目指します。

平成15年度はSiC製12kVA級3相インバータの開発に成功しており、この技術をベースに、18年度の数百kVA級インバータの実用化に向けてさらなる大容量化に取り組めます。

バイオを用いた土壌浄化技術の開発

今後、重要性が増すと考えられる土壌汚染対策に向けて、環境汚染物質である重金属やダイオキシンなどを計測するバイオセンサーやバイオ浄化技術の開発を目指します。

・財務目標

	連 結	単 独
フリーキャッシュフロー	平成15～17年度のフリーキャッシュフローは、平均4,000億円以上。	平成15～17年度のフリーキャッシュフローは、平均4,100億円以上。
ROA (総資産事業利益率)	平成15～17年度のROAは、平均2.3%以上。	平成15～17年度のROAは、平均2.5%以上。
株主資本比率	平成17年度末を目途に株主資本比率を25%以上。	平成17年度末を目途に株主資本比率を25%以上。
有利子負債	平成17年度末を目途に有利子負債残高を3.3兆円以下。	平成17年度末を目途に有利子負債残高を3.0兆円以下。
PCA (注1)	-	平成15～17年度のPCAは、平均650億円以上。
経常利益	平成15～17年度の経常利益は、平均1,800億円以上。	平成15～17年度の経常利益は、平均1,700億円以上。
設備投資	平成15～17年度の設備投資を平均3,300億円以下。	平成15～17年度の設備投資を平均2,400億円以下。

(参考)

単独のPCA	平成19年度のPCAは、100億円以上。
グループ事業の外売上高 (注2)	平成19年度に2,500億円以上。
グループ事業の経常利益(注3)	平成19年度に330億円以上。

(注1)「Profit after Cost of Asset (資産コスト差引後利益)」の略。

資本市場から求められる必要最低利益を「資産コスト」として認識し(当社の資産コストレートは3.5%に設定) 資産コスト差引後の付加価値を示すもので、当社独自の指標。

(注2) 連結子会社の外売上高の合計(附帯事業のガス事業売上げを含む)

(注3) 連結子会社の利益および持分法適用による利益の合計値(附帯事業のガス事業利益を含む)

V. 資料集

資料 : 販売計画

年度 項目	平成14 (実績)	15 (推定実績)	16	17	18	19	20	25	平成14~25年度 年平均伸び率
販売電力量 (億 kWh)	1,418 <1,396>	1,390 <1,383>	1,381	1,383	1,399	1,415	1,431	1,523	0.7 <0.8>

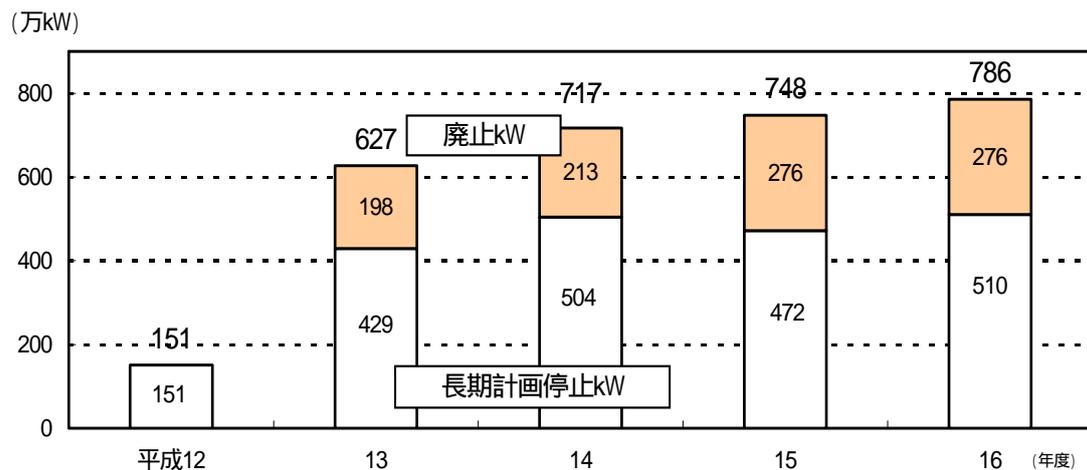
(注) < > 内には気温閏補正後の値を記載しています。

資料 : 長期計画停止対象ユニット(平成16年度)

発電所名	ユニット	出力 (万kW)	備考
御坊	2号	60.0	既停止分
相生	2、3号	75.0	
赤穂	1号	60.0	
宮津	1号	37.5	
高砂	1、2号	90.0	
海南	1、2、4号	150.0	
宮津	2号	37.5	平成16年度～
計	11ユニット	510.0	

* 平成17年度には、多奈川第二発電所1・2号機(120万kW)を追加。

資料 : 火力発電所の長期計画停止+廃止kWの推移(累積)



資料 : 負荷平準化に資する機器の普及状況

負荷平準化機器の普及状況

	平成6	7	8	9	10	11	12	13	14	15(*)
電気温水器契約口数(千口)	349	352	358	368	379	392	409	434	472	518
蓄熱調整契約軒数(口)	757	883	1,103	1,392	1,877	2,804	3,815	4,697	5,594	6,273
ビークット型自動販売機設置台数 累計(台)			7,361	50,953	98,178	148,086	194,797	232,830	272,634	305,599

年度末累計値、(*)平成15年度は12月末実績

選択約款一覧表

名 称	対象のお客さま	内 容
はぴeタイム 季節別 時間帯別電灯	従量電灯に該当し、夜間蓄熱式機器（4kVA以上）を使用されるお客さま	次のとおり設定した季節別時間帯別の電力量料金、さらに「はぴeプラン（全電化住宅割引）」による電化を通じて負荷移行などを促進し、負荷平準化その他の経営効率化を図る選択約款です。 ・デイトタイム：10時～17時（休日扱い日を除く） ・リビングタイム：7時～23時（デイトタイムを除く） ・ナイトタイム：23時～7時
時間帯別電灯	従量電灯に該当するお客さま	昼間時間（7時～23時）、夜間時間（23時～7時）の時間帯を設定し、電力量料金の格差を通じて夜間時間への負荷を移行することで負荷平準化を図る選択約款です。
負荷率別契約 <えるPAC>	高圧で電気の供給を受けるお客さま	契約最大電力1kWあたりの使用時間数に応じた電力量料金を設定し、お客さまに負荷率の向上を図っていただくことを通じて、負荷平準化を図る選択約款です。
業務用季節別 時間帯別電力	業務用電力に該当するお客さま	次のとおり時間帯を設定し、それぞれの電力量料金の格差を通じて負荷平準化を図る選択約款です。 ・重負荷時間：夏季の10時～17時（休日などを除く）
季節別 時間帯別電力	高圧電力に該当するお客さま	・昼間時間：8時～22時（重負荷時間および休日などを除く） ・夜間時間：22時～8時および休日など
業務用電力 - WE型	業務用電力に該当するお客さま	休日平日別に設定した電力量料金の格差を通じて負荷平準化を図る選択約款です。 ・夏季平日：7月1日から9月30日の平日 ・夏季休日：7月1日から9月30日の土・日・祝日など
高圧電力 - WE型	高圧電力に該当するお客さま	・その他季平日：10月1日から6月30日の平日 ・その他季休日：10月1日から6月30日の土・日・祝日など
高圧電力B - P型	高圧電力Bに該当するお客さま	次のとおり時間帯を設定し、それぞれの電力量料金の格差を通じて負荷平準化を図る選択約款です。 ・最重負荷時間：7月1日から9月30日の期間（休日などを除く）の13時～16時 ・夏季平日時間：7月1日から9月30日の期間（休日などを除く）の最重負荷時間以外の時間 ・軽負荷日時間：最重負荷時間および夏季平日時間以外の時間
深夜電力	23時から7時の間に動力（小型機器含む）を使用されるお客さま	使用時間を深夜だけに限定して割安な料金を設定し、負荷平準化を図る選択約款です。なお、機器の開発にあわせて、より深々夜時間帯への負荷移行を狙いとした「通電制御型（マイコン型）夜間蓄熱式機器」および「5時間通電機器」に対する料金制度も設定しています。
融雪用電力	融雪のために動力を使用するお客さま（契約電力2,000kW未満）	道路などの融雪のために、電熱負荷設備などを冬季のピーク時間帯を避けてご使用いただき、負荷平準化を図る選択約款です。

時間帯別調整契約		一定の負荷移行を加入条件とするなど、大幅な負荷移行やきめ細かな負荷調整を通じて負荷平準化を図る選択約款です。 主な需給調整契約は次のとおりです。
計画調整契約	一定の負荷移行が可能なお客さまなど	時間帯別調整契約 計画調整契約
蓄熱調整契約		<ul style="list-style-type: none"> ・夏季休日契約 ・夏季操業調整契約 ・ピーク時間調整契約 蓄熱調整契約 <ul style="list-style-type: none"> ・業務用蓄熱調整契約 ・産業用蓄熱調整契約 ・低圧蓄熱調整契約 ・氷蓄熱式空調システムの料金措置 (適用対象：平成15年3月31日申し込み分まで)
業務用空調システム契約	業務用蓄熱調整契約の適用を受け、空調需要のすべてを蓄熱式空調機器と非蓄熱式電気空調機器を併用した「総合電気空調システム」によりまかなっているお客さま	蓄熱式空調機器を補完する非蓄熱式電気空調機器の電力量料金を割り引くことにより、蓄熱式空調機器の普及を促進し、負荷平準化その他の経営効率化を図る選択約款です。
業務用電化厨房契約	業務用電力に該当し、当社が認める電化厨房機器を使用し、原則としてその総容量が30kW以上のお客さま	電力需要の少ない時間帯での使用の多い厨房需要の電化を促進し、負荷平準化その他の経営効率化を図る選択約款です。
口座振替割引契約	従量電灯、はぴeタイム、時間帯別電灯のお客さま	料金のお支払方法のコスト差を反映させた割引額を設定し、口座振替への移行によるコスト削減を通じて経営効率化を図る選択約款です。
業務用総合電化契約	業務用蓄熱調整契約、業務用電化厨房契約の適用を受け、給湯設備・厨房設備・冷暖房設備などに要するすべての熱源を電気によりまかなっているお客さま	給湯設備・厨房設備・冷暖房設備などに要するすべての熱源を電化した場合の総合的かつ効率的な電気の使用に対する割引率を設定し、負荷平準化その他の経営効率化を図る選択約款です。