

関西電力グループ 中期経営計画 (2016-2018)

挑む。

～エネルギー新時代におけるグループの成長を目指して～

電力の小売全面自由化により、経営環境は、「地域独占・総括原価の世界」から「自由競争の世界」へと劇的に転換します。エネルギー新時代において、当社グループとしてさらなる成長を実現していくため、このたび、「10年後の目指す姿」とその実現に向けた「足元3か年の実行計画」について『関西電力グループ 中期経営計画(2016-2018)』としてとりまとめました。この中期経営計画のもと、たゆまぬ前進を続け、みなさまからのご期待にお応えしてまいります。

■目指す姿の実現に向けた3か年毎のステップ



■『中期経営計画』の推進に向けた決意

<p>競争に「挑む。」</p> <p>電力の小売全面自由化により競争が本格化する中、お客さまに当社グループを選んでいただけるよう、商品・サービスをお届けするあらゆるプロセスにおいて最善を尽くします。</p>	<p>未知の領域に「挑む。」</p> <p>これまで経験したことのない領域やエリアにも積極的に事業を展開し、従来の事業の枠にとどまらない成長・拡大をめざします。</p>	<p>新たな発想で「挑む。」</p> <p>「地域独占・総括原価の世界」から「自由競争の世界」への環境変化を踏まえ、従来の価値観や枠組みに捉われることなく、新たな発想で前向きに挑戦し続けます。</p>
--	---	---

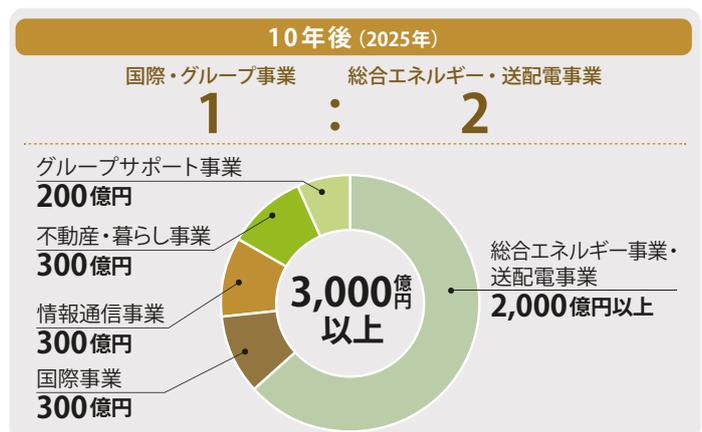
■10年後の目指す姿

経営の方向性	10年後の目指す姿
高収益企業グループの実現	●経営効率化の貫徹と競争力の強化、新たな商品・サービスの提供、アライアンスの積極的な推進、競合他社の動向や収益性を意識した重点的な事業活動の展開等により、高い収益性を実現している。
ビジネスフィールドの拡大	●これまでの事業に捉われず、グループの新たな成長の可能性を求めて大胆にビジネスフィールド（事業領域、事業エリア）の拡大を図り、グループ全体で東日本大震災前を大きく上回る企業グループに成長している。
強い経営基盤の構築	●環境の変化に対し機動的で効果的なアクションを起こせる強い経営基盤を確立するとともに、エネルギー分野における日本のリーディングカンパニーとしてたゆまぬ前進を続けている。



1.5倍以上

国際事業およびグループ事業に、10年間で、15,000億円の投資



■目指す姿の実現に向けた取組み

(1) 総合エネルギー事業の競争力強化

営業戦略の強化	<ul style="list-style-type: none"> ●徹底した経営効率化による価格競争力の確保 ●グループ内外とのアライアンスによる商品・サービスの提供・拡充 ●電気とガスにグループサービスを組み合わせた総合営業の展開 ●首都圏を中心とした関西エリア外のマーケットへの本格参入 <p>>>10年後に首都圏を中心に100億kWhの販売を目指す</p>
電源競争力の強化 (S+3Eを達成する 電源構成の実現)	<ul style="list-style-type: none"> ●競争力の強化に向けた取組みを推進し、S+3Eを達成 ・原子力プラントの再稼働 ・競争力の強化に向けた電源開発の確実な推進と効率化 ・水力・再生可能エネルギー電源の積極的な開発
ガス事業の積極展開	<ul style="list-style-type: none"> ●家庭分野への進出および法人分野での販売対象を新たな自由化範囲のお客さまに拡大
事業者間連携の積極的な推進	<ul style="list-style-type: none"> ●企業価値の向上や共通の課題解決に向けた事業者間連携の積極的な推進
コスト構造改革のさらなる推進	<ul style="list-style-type: none"> ●競争力の確保に向けた「調達・物流改革」、「業務プロセス改革」、「継続的な効率化の推進」、「さらなる抜本的な効率化」による徹底的な効率化

■ 経常利益
[総合エネルギー事業
(送配電事業を含む)]



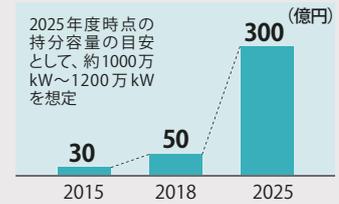
■ 販売ガス量



(2) 新たな成長の柱の確立

国際事業の飛躍的な成長	<ul style="list-style-type: none"> ●国内トップクラスの海外IPP事業者を目指し、投資対象や地域を積極的に拡大 ・確実な新規案件獲得に向けた案件獲得力の強化(海外事務所設置等を通じた現地ネットワークの強化等) ・投資地域、対象を拡大(北米・欧州、再生可能エネルギー等)
グループ事業のさらなる成長	情報通信 <ul style="list-style-type: none"> ●域外のお客さまにも選ばれる情報通信事業者を目指し、顧客基盤強化と付加価値サービス創出 ・トップシェアグループ入りを目指し、経営資源の集中投下とプロモーション強化 ・FTTHユーザー向けに、電気・ガスとのセット販売を展開
	不動産 <ul style="list-style-type: none"> ●総合不動産事業グループとして、関西のみならず、首都圏でも積極的に事業を展開
成長を加速させるイノベーションの推進	<ul style="list-style-type: none"> ●培ってきた強みと社外のアイデア・リソースを活用し、新規事業、新商品・サービスを積極的に開発

■ 国際部門収支



■ 経常利益 [情報通信事業]



■ 経常利益 [不動産・暮らし事業]



(3) グループ基盤の強化

盤石な送配電事業の推進	<ul style="list-style-type: none"> ●社会基盤の担い手として、安全に安定した電気を低廉な価格でお届けすることに加え、技術・ノウハウを活かした新サービスに挑戦し、社会に貢献
組織・ガバナンス改革	<ul style="list-style-type: none"> ●電気事業を中心とした体制から、より一層グループ全体での成長を志向する体制に見直し
人材基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ●「Speciality」・「Diversity」を両輪とした人材育成と「強く、しなやかな組織風土」への改革を推進

■財務目標 [連結ベース]

項目	2018年度 (3年後)	2025年度 (10年後)
経常利益	2,000 億円	3,000 億円
自己資本比率	20% 程度	30% 程度
ROA*	3.5% 程度	4% 程度

(※) 事業利益 [経常利益+支払利息] ÷ 総資産 (期首・期末平均)