

電力の小売全面自由化がスタート

当社グループならではの価値のご提供により お客さまと社会のお役に立ち続ける



電力の小売全面自由化が2016年4月に始まり、電力業界を取り巻く経営環境は、「地域独占・総括原価」から「自由競争」へと劇的に転換しています。こうした激変する環境に対し、当社グループはこれまでの延長線上ではなく新たな発想で、積極的かつ柔軟に対応していきます。そして、当社グループならではの価値をご提供することで、引き続き、お客さまと社会のお役に立ち続けたいと強く考えています。

エネルギー市場の自由化

2016年4月の電力の小売全面自由化に続き、2017年4月にはガスの小売全面自由化が始まります。これにより電気だけでなく、ガスについても事業者や料金メニューの選択が自由になります。

Step1 地域を越えた電気のやり取りが円滑に

広域的な送配電運用の拡大
[2015年4月～]

Step2 エネルギーを選べる時代に

電力の小売全面自由化 [2016年4月～]
ガスの小売全面自由化 [2017年4月～]

Step3 送配電部門を分社化

法的分離による送配電部門の中立性の一層の確保 [2020年4月～]

当社グループの挑戦

エネルギーの自由化によって、他業種からの参入を含めた本格的な競争時代が始まっています。一方、自由化によって、事業領域やエリアが拡大しています。当社グループは、これをチャンスととらえ、お客さまや社会のみならずの多様化するニーズに応えるため、グループの総合力を活かして新たな発想で挑戦します。

■総合エネルギー事業における当社グループの挑戦

I. 営業戦略の強化 01 02

II. 電源競争力の強化 03 04

III. ガス事業の積極展開 05

IV. 事業者間連携の積極的な推進 06

V. コスト構造改革のさらなる推進 07 08

▶▶ 総合エネルギー事業*での経常利益

3年後に1,700億円、10年後に2,000億円をめざす。 ※送配電事業を含む

I. 営業戦略の強化

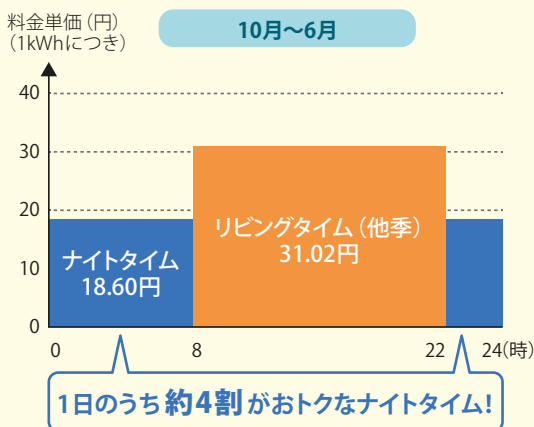
01 電気の新料金メニューを設定、暮らしに役立つサービスを提供

新たな電気料金メニューを設定するとともに、暮らしに役立つサービスを提供しています。今後もお客さまの期待に応えられる商品・サービスラインナップを拡充することで、価格・サービス両面でお客さまに当社をお選びいただけるよう取り組んでいきます。

新料金メニュー

●新たなメニュー「eスマート10」を設定

使用される季節や時間帯によって異なる料金単価を設定し、割安な時間帯に電気のご使用をシフトしていただくといった工夫で、電気料金が削減できる料金メニューを設定しました。



●グループ内外の企業と連携

当社の電気とKDDIの通信サービスなどを組み合わせた「auでんき」の提供を実現。さらに、当社グループの(株)ケイ・オプティコムは、同社の通信サービスと電気のセット販売「eo電気」の提供を開始し、グループ内外とも連携しながら、お客さまの選択肢の拡充を図っています。

eスマート10など

関西電力
power with heart

eo電気

光をもっと、あなたのそばに。

K-OPTI.COM

関西エリアのお客さま

auでんき
(Powered by 関西電力)

×

Designing The Future

暮らしに役立つサービス

はびeみる電

電気ご使用状況の見える化に加え、さまざまな暮らしに役立つコンテンツをご提供しています。

でんきの駆けつけサービス

ご家庭の電気に関するお困りごとに、原則24時間365日、訪問対応するサービスを始めました。

はびeポイント

「はびeみる電」のご利用などで、ポイントがたまる制度をスタートさせるとともに、ポイント交換先を拡充しています。

はびe暮らしサポート

水まわりや窓ガラス、カギのトラブル時に緊急で駆けつけるサービスと暮らしで使える優待サービスをセットでご提供しています。

02 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

法人分野のお客さまに対しては、すでに(株)関電エネルギーソリューションが首都圏を中心とした営業活動をおこなっており、着実な実績を重ねています。また、首都圏の家庭分野を中心とした低圧供給のお客さまに対しては、2016年7月に電力販売を開始しました。関西エリア外においても、「お客さまと社会のお役に立ち続ける」ことを最大の使命として、一人でも多くのお客さまに当社の料金メニューやサービスをお選びいただき、ご満足いただけるよう取り組んでいきます。

▶▶ 10年後に
首都圏を中心に

100億kWh
の販売をめざす

II. 電源競争力の強化 (S+3Eを達成する電源構成の実現)

03 原子力プラントの早期再稼動に 全力を尽くす

原子力は「S+3E」を達成するために不可欠です。そこで、当社は規制の枠組みにとどまらず、安全性のたゆまぬ向上に取り組むとともに、新規制基準の適合性審査に真摯かつ迅速・的確に対応することで、原子力プラントの早期再稼動に全力を尽くします。

04 再生可能エネルギー電源を 積極的に開発する

エネルギーの多様化や電気の低炭素化に向け、再生可能エネルギーの固定価格買取制度 (FIT) の活用やグループ内外のアライアンスの推進により、関西エリア以外も含め、再生可能エネルギーを積極的に導入します。

III. ガス事業の積極展開

05 法人分野に加え、 家庭分野のお客さまにも ガスを販売

2017年4月から、ガスの小売全面自由化が始まります。そこで、当社は家庭分野のお客さまにガスの販売を開始するほか、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を展開していきます。

▶▶ 10年後に現状の

2倍以上
(170万トン)の
ガスの販売量をめざす



姫路第二発電所構内のLNGタンク

IV. 事業者間連携の積極的な推進

06 相互の強みを活かした事業者間連携の推進

2016年4月、当社と東京ガス株式会社は、エネルギーの低廉かつ安定的な供給の実現に向け、LNG調達および発電所運営にかかる戦略的な連携を進めていくことについて合意しました。また、当社、中国電力株式会社、四国電力株式会社、九州電力株式会社は、原子力発電のさらなる安全性・信頼性の向上などをめざし、原子力事業における相互協力について合意し、同年4月に協定を締結しました。今後も、企業価値のさらなる向上や事業者共通の課題解決に向け、相互の強みを活かした連携を積極的に推進していきます。

V. コスト構造改革のさらなる推進

07 調達・物流改革で 効率化を推進

燃料や資材などの調達価格の低減、発注方法の多様化などの調達改革に加え、抜本的な物流改革を加速し、業界トップクラスの調達効率化を実現します。また、グループ全体に調達改革を展開することにより、さらなる費用低減をめざします。

08 業務プロセス改革で 火力発電所運営の 運営管理を強化

海外での改革事例や、当社火力発電所の自律的な業務見直しに基づき、発電所運営に関する工事管理・設備管理・運転管理・事業管理の各機能を強化します。



舞鶴発電所

——エネルギー新時代における従業員一人ひとりの挑戦——

01

新料金
メニュー

一人でも多くのお客さまに
当社の魅力をお伝えする



お客さま本部
本部計画グループ
マネジャー
池田 愛子

CMをはじめとする各種広告など、PR戦略全般の企画・制作に携わっています。当社にいただいた声や市場調査などから、お客さまの意向やニーズをくみ取り、より効果的なPR方法を検討しています。電気料金だけでなく、暮らしに役立つサービスと合わせて、当社をお選びいただきたいと考えており、一人でも多くのお客さまにその魅力をお伝えできるよう、PR活動に取り組んでいます。

05

ガス事業

ご家庭向けの「関電ガス」を
魅力的なサービスにする



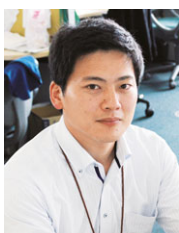
お客さま本部
ガス営業グループ
マネジャー
宮本 誠文

2017年4月のガスの小売全面自由化に向け、ガスの料金メニューや安心してご利用いただける体制の整備などについて、関係部署の協力を得ながら検討・準備を進めています。ご家庭へのガス供給については、当社は新規参入者として“チャレンジャー”の立場です。自由かつ大胆な発想で魅力的な「関電ガス」を創出し、一人でも多くのお客さまに電気とセットでお選びいただけることをめざしています。

02

首都圏
マーケット

首都圏のお客さまにも
ご満足いただく



お客さま本部
リビング営業
計画グループ
百花草 啓之

関西エリアだけでなく首都圏においても、当社料金メニューやサービスを幅広くPRし、また、販売機会を拡大するため、他企業との提携を中心とした販売体制の構築に取り組んでいます。こうした業務においては、「お客さま」のために何ができるのかを常に考えています。そして、一人でも多くのお客さまに当社サービスをご利用いただき、お客さま満足を高めていけるような取組みに挑戦しています。

07

調達・物流改革

物流の効率化と安定供給の
両立をめざす



調達本部
物流戦略・
管理グループ
塩尻 紗知子

電力供給に不可欠な資材を工事現場へ届ける「物流」の改革に携わっています。安定性を維持しつつ効率化するため、サード・パーティ・ロジスティクス・ベンダーという物流のプロと協力しながら、電力資材の特性を踏まえた物流拠点の運用や、柔軟で効率的な配送方法を検討しています。日々進化する物流業界の変化をうまく取り込み、当社グループの物流の高度化にもつなげたいと考えています。

04

再生可能
エネルギー

再生可能エネルギーを
エリア内外で構築し開発する



再生可能エネルギー
事業戦略室
事業戦略部長
槇山 実果

低炭素の国産エネルギーである再エネを積極的に開発し、長期的かつ低廉に活用する社会をめざすこと、また再エネを最大限導入してほしいというお客さまのニーズにお応えすることは、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の重要な使命であると考えています。こうした思いのもと、再エネに関わる戦略策定とエリア内外での開発に取り組んでいます。

08

火力プロセス
推進

競争力の強化に向けて
火力発電所業務を高度化する



火力事業本部
運営計画グループ
リーダー
山田 理正

火力発電所の運用面における競争力を強化するために、発電所に必要な機能を高める方法について外部の知見も取り入れて議論し、現在はそれら議論を踏まえた業務見直しを進めています。各職場での自律的な改善を加速するには、従来の価値観にとらわれないという意識を一人ひとりが持つことが大切であると感じており、変革を恐れないチャレンジ精神で、業務改善を推進していきます。

(所属は寄稿時のもの)