

電力全面自由化に向けた 小売分野におけるアライアンス戦略について

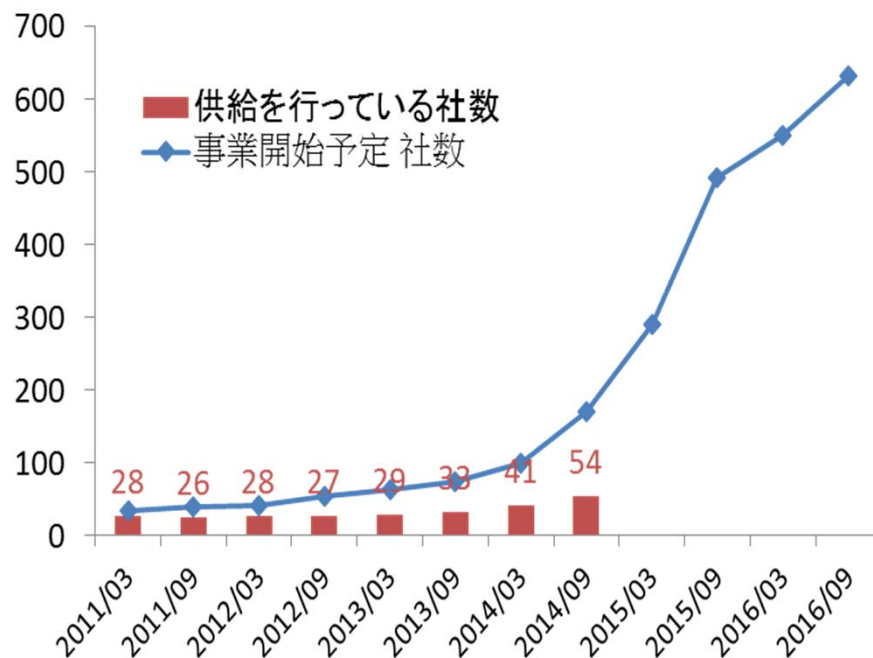
- 2016年4月の電力全面自由化を控え、新たに電力事業への進出を検討している事業者（特定規模電気事業者）は急激に増加しており、電力市場における競争は一層激化することが予想されます。
- 当社は本事業環境の変化をチャンスと捉え、多様な分野・業種とのアライアンス等を活用し、現行のサービスエリアのお客さまを含めて、全国のお客さまから当社をお選びいただけるよう、一層のサービス向上に取り組んでまいります。

2015年5月22日
東京電力株式会社

1. 電力全面自由化における事業環境

- 特定規模電気事業者の登録数は2014年より急激に増加しており、2016年4月には600近い事業者が電気事業を開始する見込み。
- また、電力全面自由化に伴い、家庭や商店などを中心とした低圧分野における過半数のお客さまが電力会社の切り替えを検討。

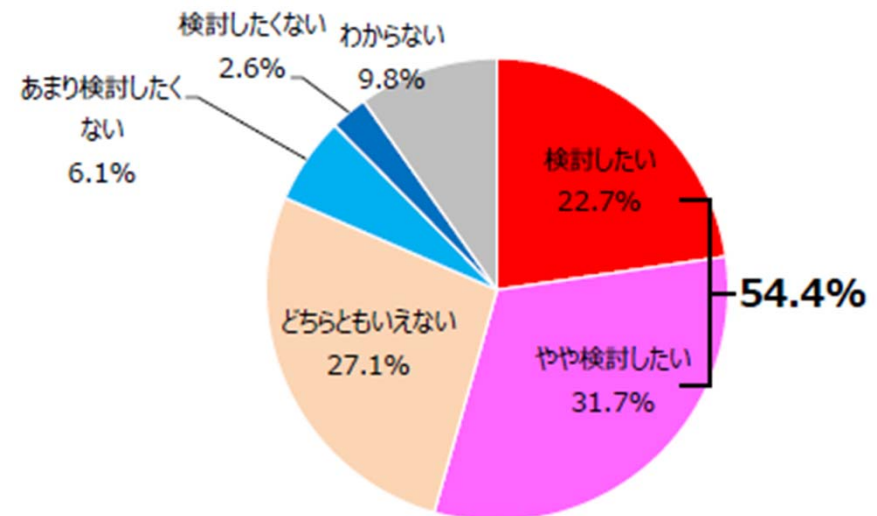
特定規模電気事業者の推移



(出所) 「資源エネルギー庁電力統計 特定規模電気事業者名簿一覧」を参考に当社にて作成

お客さまの意識調査結果

Q.あなたは、電気の小売自由化がされたら、電気を購入する電力会社の切り替えを検討したいと思いますか。

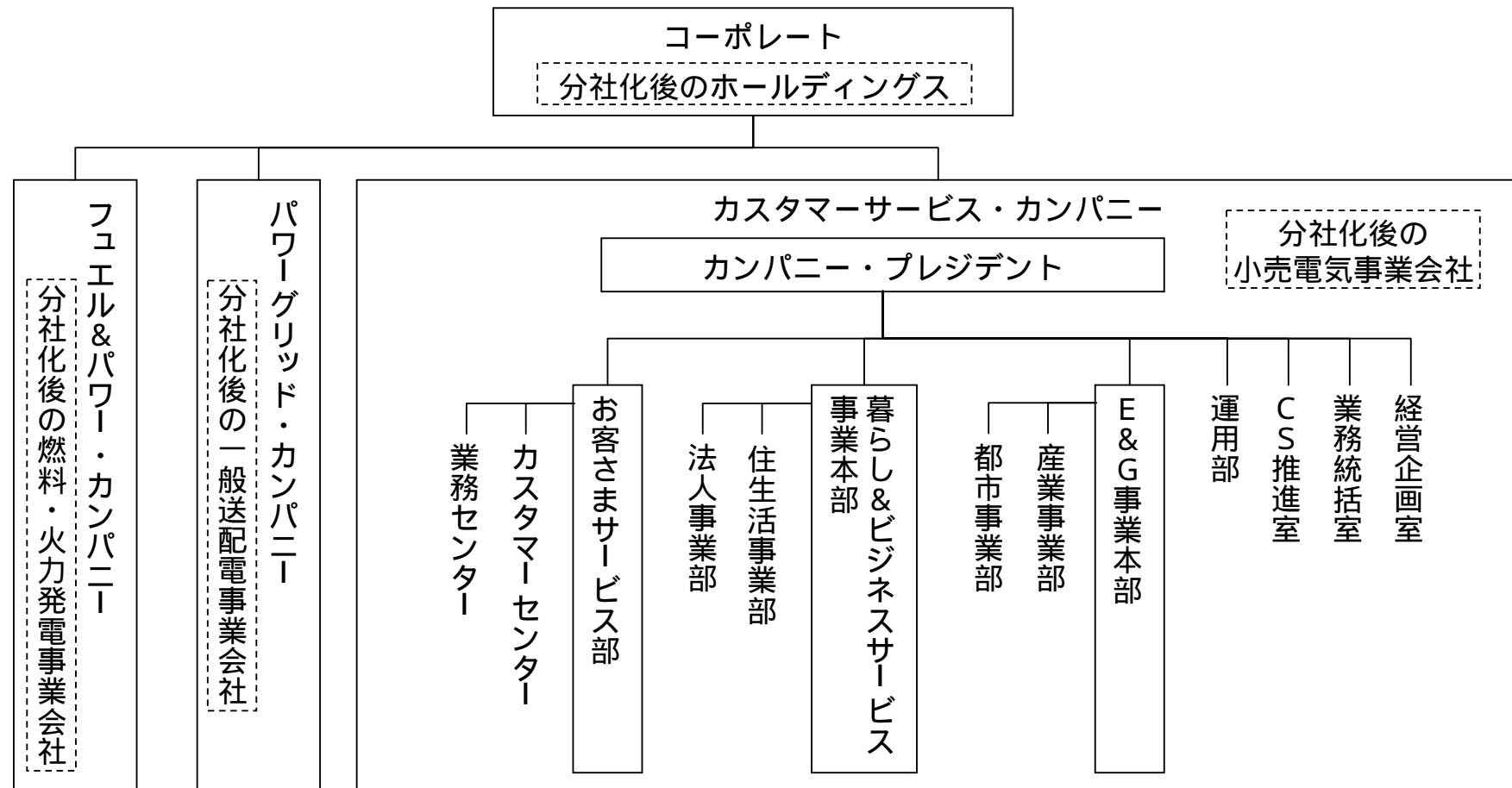


(出所) 「経済産業省 第6回 制度設計ワーキンググループ」
～小売自由化に関する国民意識調査の結果概要について～

【調査方法】対象者：全国 20～69歳男女個人1500サンプル
方法：インターネット調査
期間：2014年4月5日～7日

2-1. 競争環境に対応した組織体制の構築

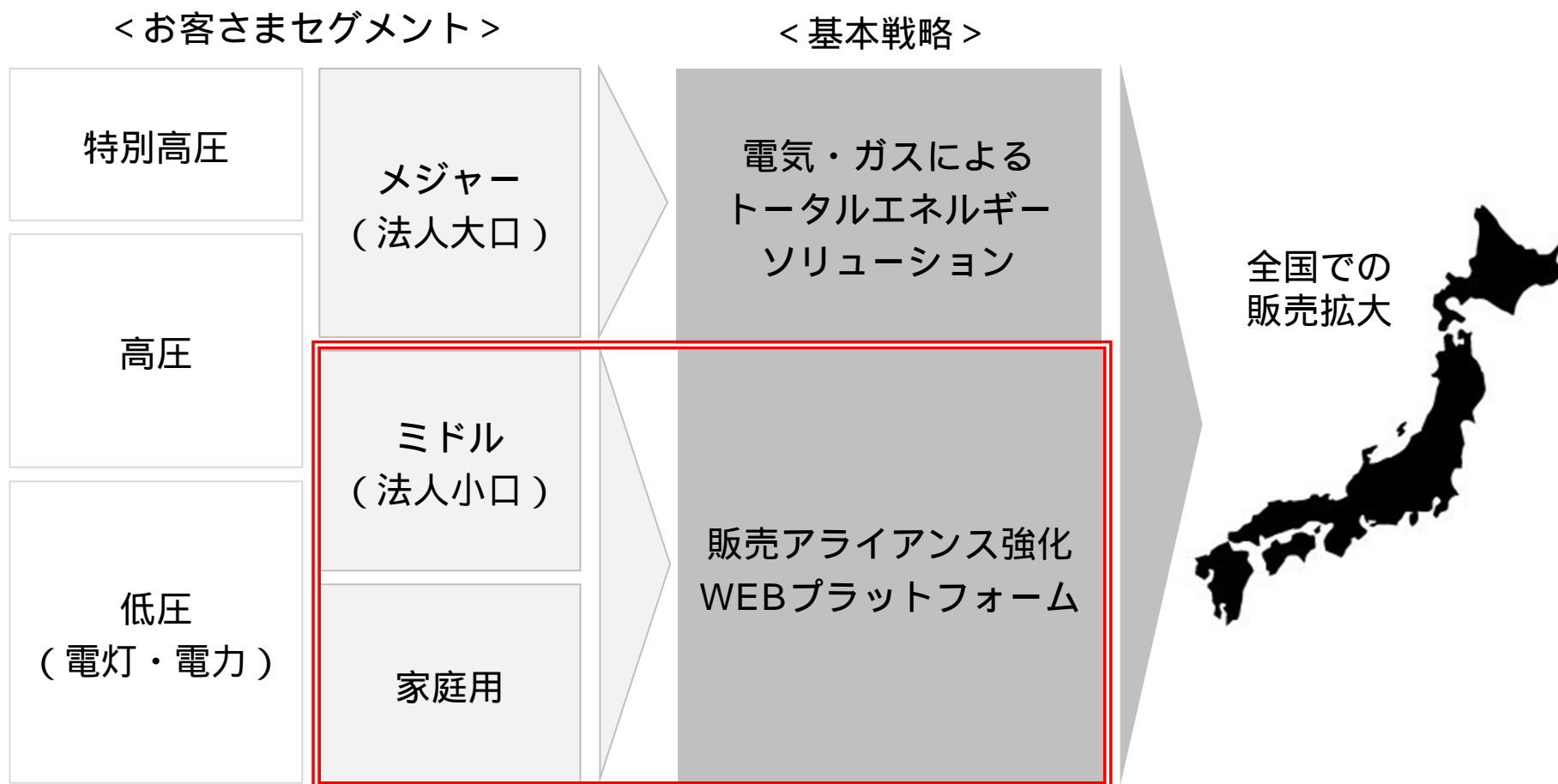
- 2016年4月を目途に導入するホールディングカンパニー制および電力全面自由化に向けた体制整備のため、本年7月1日付けで組織改編を実施予定。
- カスタマーサービス・カンパニーには「E & G事業本部」「暮らし&ビジネスサービス事業本部」を設置し、競争環境に対応した小回りのきく組織体制へ抜本的に見直し。



地域の拠点として、E&G事業本部では4カ所の本部、暮らし&ビジネスサービス事業本部では9カ所の支店を設置予定

2-2. カスタマーサービス・カンパニーの基本戦略

- 今後、事業の発展を求める企業や、豊かで安心な生活を求める家庭のお客さまのご希望を実現していく上で、お客さま特性と販売手法の違いを考慮した基本戦略を策定。
- 特に家庭や商店などを中心とした低圧分野については、アライアンスを活用した販売面での強化を行うとともに、新たなお客さま接点としてWEBプラットフォームを整備・拡充。



2-3. 戦略の要となる多様な分野・業種とのアライアンス

- お客さまに選ばれるため、魅力的な商品を開発し続ける「商品力」と、全国での販売展開を可能とする「販売力」を構築・強化。
- アライアンスにあたっては、電力との親和性を踏まえながら、シナジー効果を創出できる多様な分野・業種を候補先として検討。



東京電力



アライアンス候補
先

- ◆通信・インターネット
- ◆ガス
- ◆生活サービス
- ◆ポイントサービス etc

商品力

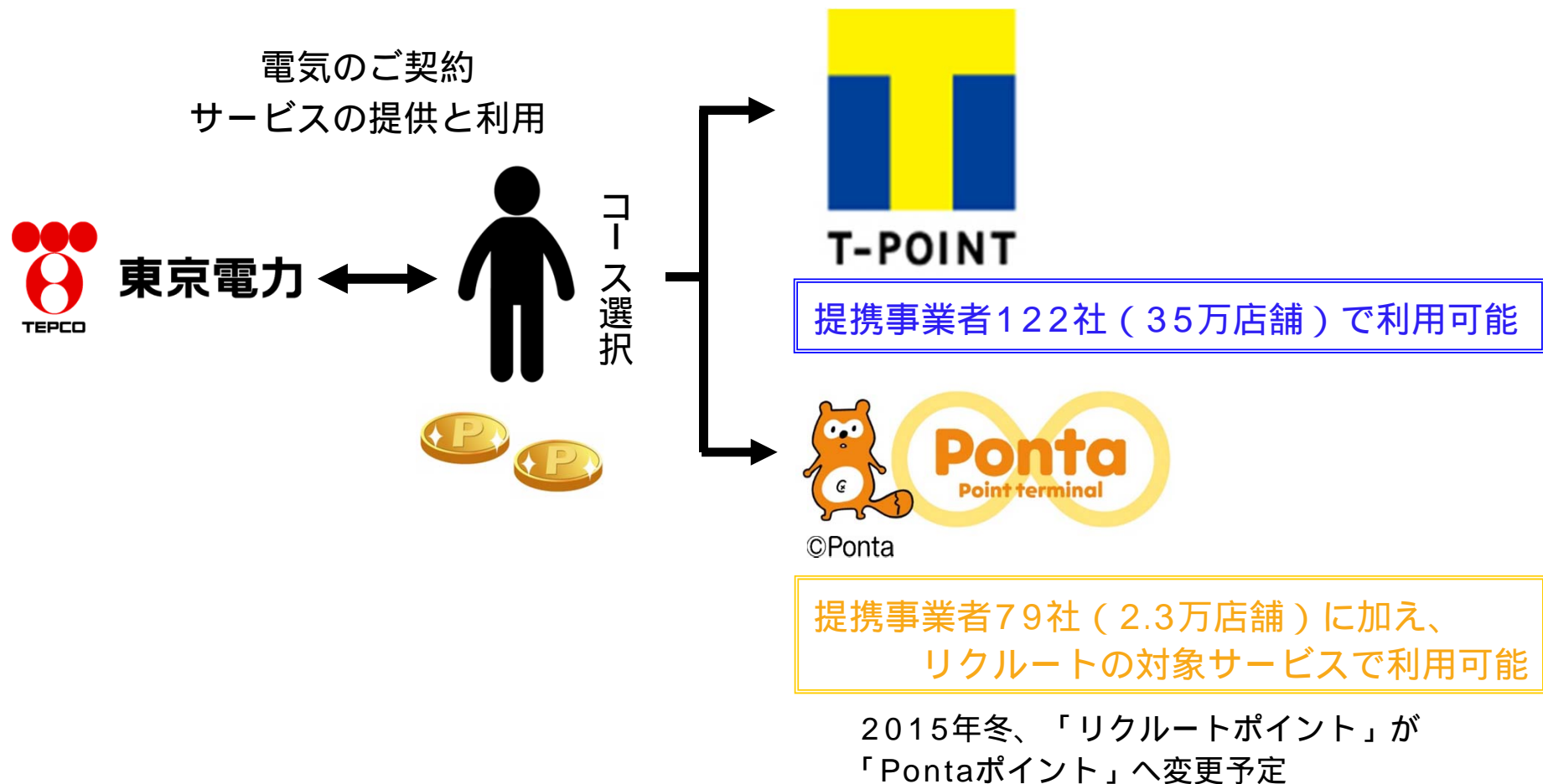
- アライアンス先との新たな商品・サービス開発
- アライアンス先の商材とのセット販売（割引）

販売力

- アライアンス先の顧客集客力・チャネルの活用

3-1. ポイントサービスの導入

- 電気のご契約など、当社の各種サービスのご利用に応じて、ポイントがたまる・使えるサービスを2016年1月以降、順次提供を開始。
- ポイントの活用については、共通ポイントを運営している「Pontaポイント」、「Tポイント」の2社と業務提携。



3-2 . 移動体通信事業者とのアライアンスのイメージ

- 通信・インターネットなど、様々な業種とのアライアンスを活用して、全国のお客さまへの電力販売に加え、他社が展開する商品・サービスと電力との融合による新たな付加価値サービスの創造を実現。

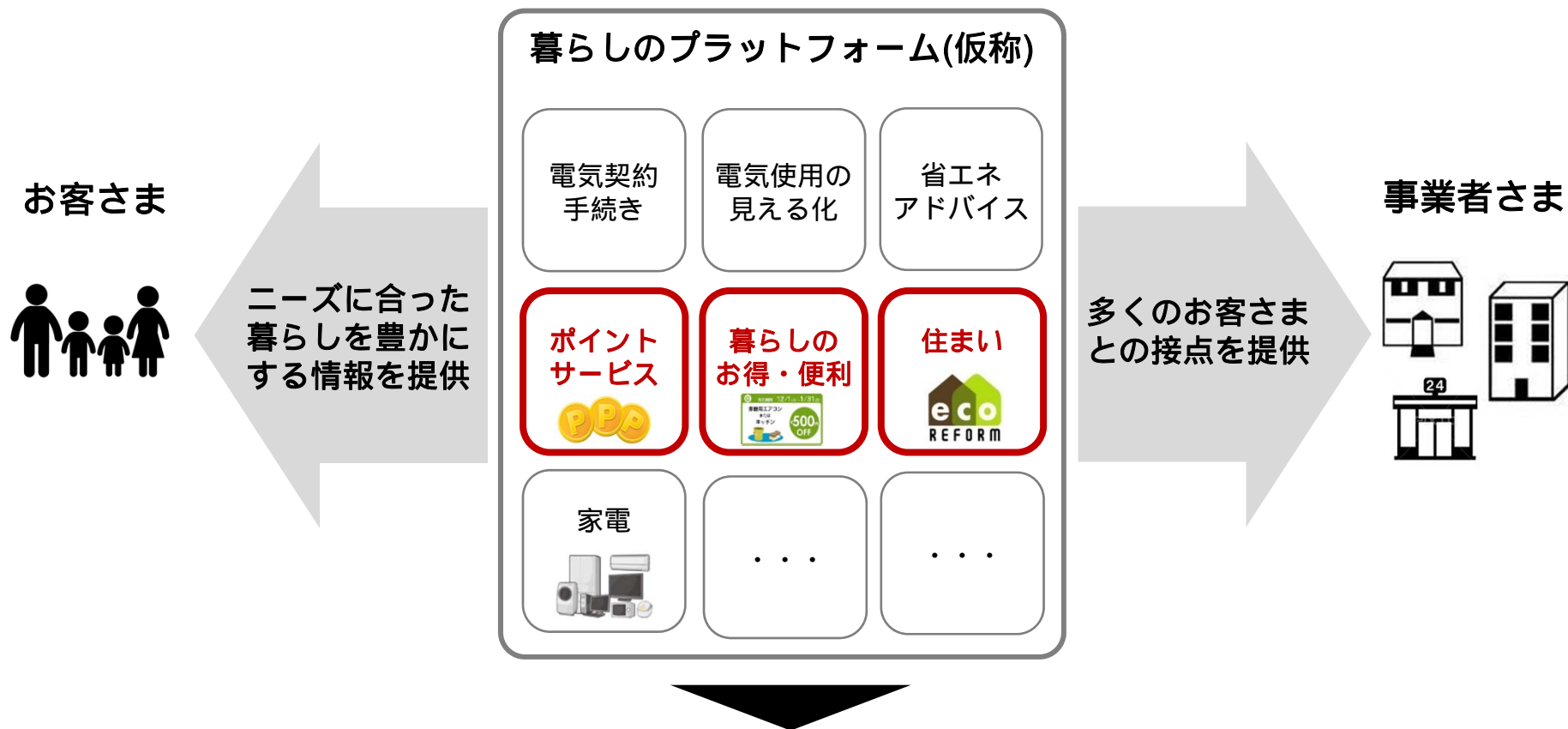


- 全国のご家庭向け及び中小法人事業者さま向けの電力販売に係る移動体通信事業者とのアライアンスについて、ソフトバンクモバイル株式会社を優先交渉先とし、基本合意に向けた検討を開始 (2015年5月13日プレス発表)

4. 「暮らしのプラットフォーム(仮称)」のサービスイメージ

- 2016年1月目途に、無料WEB会員サイト「でんき家計簿」を、電気だけでなく、暮らしや住まいまでサービスの領域を広げたプラットフォームへと刷新。
- 具体的には、ポイントサービス、リフォーム事業者の紹介サービス等を加えて、暮らしのお得・便利、住まいの分野で役立つ情報を提供するサービスを拡充。

270万会員 [2015年4月末時点]



お客さま、事業者さまへの価値提供を通じ、住まい領域での新たなビジネスを創出