

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

設備対策

地震・津波対策や重大事故対策などの安全性向上対策を継続し、4号機については、原子力規制委員会から早期に新規規制基準に適合しているのご確認をいただけるよう最善を尽くす。

		2015年度	2016年度	2017年度
安全性向上対策工事(見通し)	4号機	→		
	3号機	→		

ソフト面における対策の強化

防災体制の整備、教育・訓練の充実をはじめ、住民避難計画も含めた緊急時対応の実効性を向上させるため、自治体との連携を強化するなど、ソフト面の対策にも全力で取り組んでいる。



消防署との合同消火訓練の様子。

自主的安全性向上の取り組み

国の規制要求を満たすだけでなく、原子力の安全性を自主的・継続的に向上させるため、「ガバナンスの強化」「リスクマネジメントの強化」「リスクコミュニケーションの強化」を柱に、さらなる安全性の向上を図る取り組みを進めている。



地域のお客さまへの個別訪問。

※詳しくは、「浜岡原子力発電所の今、これから」(<http://hamaoka.chuden.jp/>)を参照。

2 電力の安定供給に向けた取り組み

2015年度夏季においても、浜岡原子力発電所が停止している状態であるが、引き続き、発電所および送変電設備の重点的な点検の実施などにより、仮に猛暑であっても安定供給できる見通し。

再生可能エネルギーの導入量増加や、電力システム改革の進展による送配電事業の分社化の可能性を見据え、引き続き安定供給できるよう、必要な検討・取り組みを進めていく。

3 経営効率化に向けた取り組み

電気料金の認可原価に反映した1,915億円/年('14~'16年度、3カ年平均)の効率化に中部電力グループが一丸となって取り組んだ結果、'14年度は総額で2,166億円の効率化を達成。燃料費などにおいては、上越火力発電所運転開始による熱効率向上、安価な燃料調達、安価な石炭火力発電所の稼働増などで251億円の効率化を上乗せた。

'15年度以降も、資機材、労務費用の上昇などの影響が見込まれるが、安定供給・公衆保安を確保した上で、引き続き中部電力グループをあげて最大限の効率化に取り組む。

	2014年度 効率化実績	料金原価に 反映した効率化額 (2014~16年度平均)
燃料費・購入電力料	1,039億円	765億円
設備投資関連費用	102億円	99億円
修繕費	322億円	357億円
人件費	450億円	462億円
その他	253億円	231億円
合計	2,166億円	1,915億円*

*四捨五入の関係で、合計が一致していません。

2015年度中部電力の
重点的取り組みと目指す姿
インタビューで勝野哲社長が語った経営課題から、
事業環境変化に対する取り組みなどを中心にクローズアップする。

4 事業環境変化に対する取り組み

電気・ガスシステム改革をはじめとする国のエネルギー政策の変化を契機とした事業環境変化に的確に対応し、中部電力グループをさらに成長させるため、以下の取り組みを進めていく。

① 競争力強化

小売り全面自由化に備え、安価で良質なエネルギー供給を実現

東京電力との包括的提携を活用し、燃料調達力を強化。
電源競争力を高めるため、ベースを担う安価な石炭火力や高効率LNG火力を開発する。

② 収益機会拡大

多様なサービス提供や事業領域の拡大により、さらなる成長を目指す

お客様のニーズに応じて、電気・ガスを組み合わせて販売。
中部地域以外への販売にも積極的に取り組む。

③ エネルギー政策変化への対応

社会からの要請に応え、将来を見通してさらなる変化に備える

送配電事業の分社化や再生可能エネルギーの大量導入に適切に対応し、
安定供給を確保する。



▲'15年4月15日(株)JERA(ジェラ)設立の会見。燃料上流・調達から発電までのサプライチェーン全体にかかる、包括的提携を実施する新会社JERAを設立。国際競争力のある電力・ガスなどのエネルギー供給を行い、両社グループの企業価値向上を図っていく。

中部電力グループ「目指す姿」

中部電力グループは、前述の4つの重点的な取り組みを基本に、各事業分野において「エネルギーに関するあらゆるニーズにお応えし、成長し続ける企業グループ」の実現に向けた取り組みを積極的に行っていく。

取り組み 1

安価で良質なエネルギーの
安定的なお届け

取り組み 2

総合エネルギーサービス
企業の実現

取り組み 3

海外エネルギー事業の展開

取り組み 4

大規模災害発生時などに
おける事業継続への取り組み



エネルギーに関するあらゆるニーズにお応えし、成長し続ける企業グループ

「お客さまのための新会社」を常に意識しグローバルなエネルギー企業を目指す

中部電力と東京電力の包括的提携により新会社「JERA（ジェエ）」がこの4月30日に設立された。「世界のエネルギー市場を見据えたグローバル企業を目指す垣見祐二社長に、新会社設立の意図、今後の戦略について聞く。



JERA 代表取締役社長
垣見 祐二

(かきみ・ゆうじ)愛知県出身。和歌山大学経済学部卒業後、1977年に中部電力入社。2005年7月に執行役員関連事業推進本部新規事業部長、'08年7月に執行役員燃料部長、'10年7月に常務執行役員燃料部長を歴任後、'12年7月より取締役専務執行役員(燃料部・国際事業部統括)に就任。'15年4月より現職。

東京電力との包括的提携に基づき株式会社JERAを設立した目的は2つあります。燃料を安く調達してお客さまに安価な電気をお届けする「公益的使命を果たす」こと、事業規模・領域を拡大してより利益を上げ「企業価値向上を図る」ことです。

21世紀に入り、エネルギー市場が大きく変化し、液化天然ガス(LNG)や石油を供給する巨大メジャー・産ガス国が供給側として力を付ける中、需要側である中国、韓国やインドなどもグローバルな大企業を形成する動きがありました。一方、日本では、電力・ガス各社が分散して調達を行っており、何とか燃料獲得に向けて戦略的な展開を進めるべきだ

と思っていました。

今後、国内市場における潜在的な電力需要の伸びがあまり期待できず、原子力発電所の稼働や、再生可能エネルギー導入量の増加などにより、化石燃料の調達規模が減少することも考えられます。こうした点を踏まえ、中部電力と東京電力が生き抜いていくためには、これまでのノウハウを武器として、より一層、海外に向けた事業を展開していく必要性があると強く感じていました。こうした想いを背景として、この合弁会社を実現しました。

「量」の拡大と「質」の向上で「お客さまメリットにつなげたい」

東京電力との包括的提携によって、燃料調達の「量」の増加を背景に、交渉力を強化するなど「質」の

変化を起こしていきます。

例えば燃料調達では、年間約4000万トンのLNGの調達をJERAが一手に扱うことで世界最大級の調達規模となります。これにより市場優位性や交渉力が格段に強化され、価格だけでなく、幅広い交渉が可能となります。競争力のある大型プロジェクトへの参入割合にも大きな違いが生じます。

また、オペレーション面でもメリットがあります。発電原価を下げるには、高効率なLNG火力発電所の運転を増やし、燃料費が高い石油火力発電所の稼働を減らすことが重要です。2社の燃料貯蔵能力をフル活用することで、効率的な運用ができます。

この結果、新たに生じたメリットを最終的には中部地域をはじめとしたお客さまのメリットにつなげていきます。「お客さまのための新会社」を常に意識し、社会の発展に欠かせない「電気」をお届けするエネルギーインフラの構築に携わることで、社会に貢献し、かつ「利益を上げる会社」をつくっていきたくと考えています。新たな事業分野をリードするグローバル企業を目指します。

Jera

JERAは、日本(Japan)のエネルギー(Energy)を新しい時代(Era)へ、という意味がこめられている。

[会社名] 株式会社JERA
[設立日] 2015年4月30日
[資本金] 4億8千万円
[事業内容] 新規の燃料上流事業開発・燃料調達事業/国内火力発電所の新設・リブレース事業/新規の海外発電事業開発
[所在地] 東京都中央区日本橋