

3. 生産性倍増に向けた10のチャレンジに関する取組み

C パワーグリッド・カンパニーの取組み事例(2/2)

施策概要

業務・組織改革(システム標準化・業務効率化・拠点集中化)

- ◆ オートメーション化、最大限の集中化を指向し、オペレーションコストを低減する。
- ◆ 抜本的な組織・業務の見直し、システム標準化を実施し、迅速な業務処理と調整ロスの徹底排除を図る。

現状

- ◆ 従来の監視制御システムは、当社独自のインターネットプロトコル伝送により監視制御を実施。サーバについては、部門毎に設置して運用。

従来のシステム：非IP網と当社独自IP伝送の混在型



施策実施後

- ◆ ネットワーク伝送方式を当社独自仕様から電力業界標準方式へ変更(ネットワーク標準化)。
- ◆ サーバをデータセンターへ統合し、組織と場所に依存しないシステムを指向(▲30%のコストダウンを目指す)。

次世代のシステム：業界標準+国際標準による標準型



3. 生産性倍増に向けた10のチャレンジに関する取組み

C カスタマーサービス・カンパニーの取組み事例(1/2)

施策概要

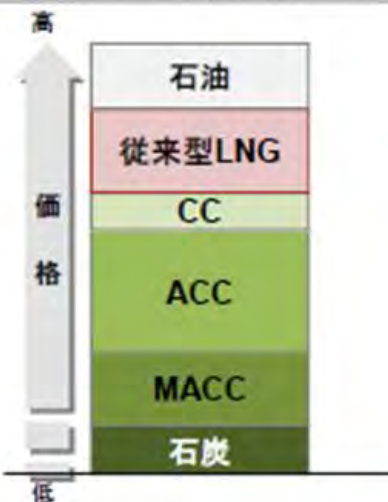
火力電源入札による競争力のある電源調達

- ◆ 安価な高効率電源の入札(供給力260万kWの募集)および経年火力のリプレース電源(供給力1,000万kW規模)の一部の入札により、競争力のある電源の調達を目指す。
- ◆ 2014年度入札募集では、前回の入札結果(192万kWの未達)を踏まえ、参入リスクを軽減するなど、多数の事業者による競争的な入札となるよう、募集条件の見直しを実施。

現状

- ◆ 石油火力や、従来型LNGといった割高な電源が一定の割合を占めている。

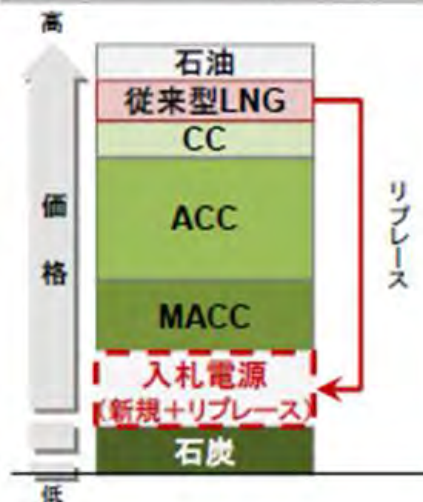
現在の調達電源の割合イメージ



施策実施後

- ◆ 火力電源入札を通じて、安価な新規電源を調達することによりコストを削減。

入札による電源調達後の割合イメージ



2014年度電力卸供給入札募集概要

- ◆ 供給開始時期
 - ・2019年4月から2024年3月まで
- ◆ 募集規模・電源タイプ
 - ・合計600万kW
 - ・年間契約基準利用率:70%~80%
- ◆ 契約供給期間
 - ・15年を基本として、5~15年で設定

主な募集条件の見直し事項

- ・上限価格を非公表
- ・米国天然ガス指標の導入
- ・建設費の物価・金利変動に対する補正の採用 等

3. 生産性倍増に向けた10のチャレンジに関する取組み

C カスタマーサービス・カンパニーの取組み事例(2/2)

施策概要

全国での電力販売の拡大

- ◆ トータルエネルギーソリューション、暮らしのプラットフォーム、電力・ガスの調達の工夫といった関東周辺エリアで培ったサービスにかかわるノウハウを活かし、より多くのお客さまにエネルギーコスト最小化のメリットをご享受いただくために、全国でサービスを展開。
- ◆ 2014年5月に、当社の100%子会社である「テプコカスタマーサービス(株)」(以下、TCS)を新電力に登録し、東京電力グループとしての営業活動を開始。
- ◆ 2017年に340億円の売上達成、10年後までに1,700億円規模への拡大を目指す。

現状

- ◆ 中部・関西エリアにおける販売活動を開始。



施策実施後

- ◆ 全国での電力販売に向け、サービスエリアを順次拡大。

