

2019年度

経営課題への取り組み

～経営ビジョンの実現に向けて～

2019年3月



はじめに	3
I 基本方針	
現状認識	4
4つの重点的な取り組み	5
経営目標（連結経常利益）	7
投資・資本政策の基本的な考え方	8
II 各事業の取り組み	
新成長	9
販売	12
電力ネットワーク	14
JERA	16
再生可能エネルギー	17
原子力	19
海外	21
ESG	22

エネルギー事業を取り巻く環境は、ますます大きく変化しています。様々な事業者が、電力・ガスだけでなく自社のサービス等と組み合わせた多様なメニューを携え市場に参入し、従来の電力・ガスの供給エリアの垣根を越えた競争が本格化しております。また、低炭素化への強い社会的要請やデジタル化の急速な進展に加え、自由化の下でより競争を促進するための環境整備や、環境面や安定供給の観点から新たな市場創設の検討がなされていること等、日本のエネルギー事業が歴史的な転換点を迎えております。

私たち中部電力グループは、このような事業環境の変化を成長への大きなチャンスと捉え、エネルギー新時代をリードするために、新たな事業体制を構築しています。具体的には、2020年の送配電事業の法的分離、販売事業の分社化に加え、本年4月の火力事業のJERAへの全面統合を進めることで「発販分離型の事業モデル」へと移行してまいります。各々の事業ごとに異なる市場と向き合い、自律的に事業を推進することで、より強靱な企業グループへの成長を目指します。また、エネルギー事業に加え、社会課題に着目した「新しい成長分野」への取り組みをこれまで以上に推進し、お客さま・社会の皆さまからの信頼と期待にお応えしてまいります。

昨年3月に策定した「中部電力グループ経営ビジョン」の実現に向けたマイルストーンとして、このたび新たな経営目標を設定するとともに、目標の達成に向けた具体的なアクションを「経営課題への取り組み」として取りまとめました。これらを確実に実施することにより「新たなビジネスモデルの実践」に向けて前進してまいります。

私たち中部電力グループは、くらしに欠かせないエネルギーをお届けする事業者として、地球環境に配慮した、良質なエネルギーを、安全・安価で安定的にお届けするという「変わらぬ使命の完遂」に努めると同時に、それを礎として、時代の変化を見据えた「新たな価値の創出」に挑戦し続けることで、期待を超えるサービスを、先駆けてお客さまにお届けする「一歩先を行く総合エネルギー企業グループ」としての歩みを着実に進めてまいります。

代表取締役社長
社長執行役員 勝野 哲



- 2018年度の連結経常利益は1,600億円程度（期ずれ除き）となり、これまで取り組んできた経営目標（2018年度までに1,500億円以上）は、達成できる見通しです。
- 一方で経営ビジョンで示した「目指す姿」の実現に向けては、直面している課題に適切に対応し、持続的な成長を実現する必要があります。

経営目標（2018年度までに連結経常利益1,500億円以上）を達成

✓ 販売エリア・サービスの拡大

【電力販売】首都圏 2016～ 関西圏 2018～

【ガス販売】2017～

新サービスの提供（これからデンキ、どこニャン、ここリモ等）

✓ 安定的な電力供給の実現

分散型電源の大量連系などにより、需給構造が大きく変化する中、安定的な電力供給を実現

✓ 組織体制の整備

2016.4 カンパニー制導入

✓ 経営効率化の徹底

2017 効率化実績 2,883億円※

✓ JERAによるグローバルバリューチェーンの形成

2016.7 既存燃料事業、既存海外発電、エネルギーインフラ事業の統合

2019.4 既存火力事業のJERAへの統合

※電気料金の認可原価に反映した効率化（1,915億円/年）に対して大幅な深掘りを実現

成果
(2016~2018)

経営ビジョン実現に向けた持続的な成長

✓ 発販分離型事業モデルによる
エネルギー事業の収益最大化

✓ 新しい成長分野の事業化・収益向上

✓ レジリエンスの更なる強化

✓ 社会的責任への対応
(ESG経営、SDGs)

課題

➔課題に適切に対応し、経営ビジョンの目指す姿「一歩先を行く総合エネルギー企業グループ」を実現

4つの重点的な取り組み

- JERAへの火力事業統合に続き、2020年4月までに、送配電・販売の各部門を分社化する予定としています。
- 各事業の自律的な事業運営により、4つの重点的な取り組みを着実に実施し、グループの持続的な成長を実現します。

中部電力グループ



新たな体制の下、グループ一丸となって経営課題に対応

4つの重点的な取り組み

① 浜岡原子力発電所の安全性のさらなる向上

安全性向上対策の推進とガバナンス、リスクマネジメント、リスクコミュニケーションを強化

② 新たな時代の安定供給

電力ネットワークの高度化や必要な調整力・予備力の確保を進め、安定供給を実現

③ 成長に向けた事業基盤の強化と持続的な成長の実現

収益拡大や経営効率化の推進に取り組むとともに、低炭素社会の実現に向けた取り組みを展開

④ 新成長分野の事業化加速

社会課題を解決するための「新しいコミュニティの形」を提供することにより、新しい成長分野を確立し収益の柱へと育てる

4つの重点的な取り組み（まとめ）

① 浜岡原子力発電所の安全性のさらなる向上

原子力 より安全で信頼される発電所を目指し取り組みを継続

- ✓ 新規規制基準への適合性審査への対応
- ✓ ガバナンス、リスクマネジメント、リスクコミュニケーションの強化
- ✓ 低炭素で、供給安定性・経済性に優れた電源として活用

② 新たな時代の安定供給

NW 電力品質の確保とレジリエンスの強化

- ✓ 次世代配電機器の設置
- ✓ ICT等を利用したシステム運用の高度化
- ✓ 設備復旧体制
- ✓ お客さまへの情報発信
- ✓ 自治体等との連携

③ 成長に向けた事業基盤の強化と持続的な成長の実現

販売 お客さまに選ばれ続けるサービスのご提供

- ✓ ガス&パワーによる販売拡大



- ✓ 電気・ガスと「暮らしを豊かにする」サービス・商材をセットでご提供



再エネ エネルギー自給率の向上と低炭素社会の実現

- ✓ 200万kW以上の新規開発（～2030年頃）

中期：水力、バイオマス、太陽光
長期：洋上風力を主体

- ✓ 再エネファンドへの出資
- ✓ 地産・地消モデルの実施・支援

ESG ESGを踏まえた事業経営を深化し、持続的成長と企業価値向上を実現

- E** 低炭素社会の実現
環境経営の実践
- S** 人財活用
社会課題の解決
- G** コーポレートガバナンス強化
事業継続

JERA バリューチェーン全体のマネジメントによる企業価値向上

2019.4 燃料受入・貯蔵・送ガス事業
および既存火力発電事業を統合

収支水準
2025年度に純利益2,000億円程度

海外 ユーティリティビジネス・クリーンエネルギービジネスの海外展開

- ✓ 欧州、北米、東南アジアを中心に事業を展開
- ✓ 国内外の最新の事業モデル・技術を融合・進化させ、シナジーを創出

④ 新成長分野の事業化加速

新成長 コミュニティサポートインフラの創造による新しいコミュニティの形の提供

- ✓ 事業化加速に向けた体制の強化
- ✓ 様々な企業との協業を加速

経営目標（連結経常利益）

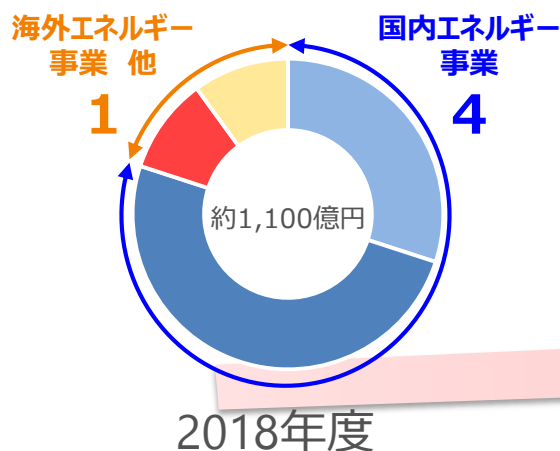
- 当社は経営ビジョンの実現に向けたマイルストーンとして、新たな経営目標を掲げることとしました。
- 販売の競争激化やJERAの持分連結影響等により、厳しい収支状況が想定されますが、昨年度の「経営課題への取り組み」で示した連結経常利益の中期見通し（2019-2022）1,500億円以上を達成すべく、今回、新たにチャレンジングな目標「1,700億円以上（2021）」を設定することとしました。

目標達成を実現

成果

2018年度 目標達成※（見込み）
1,600億円（期ずれ除き）

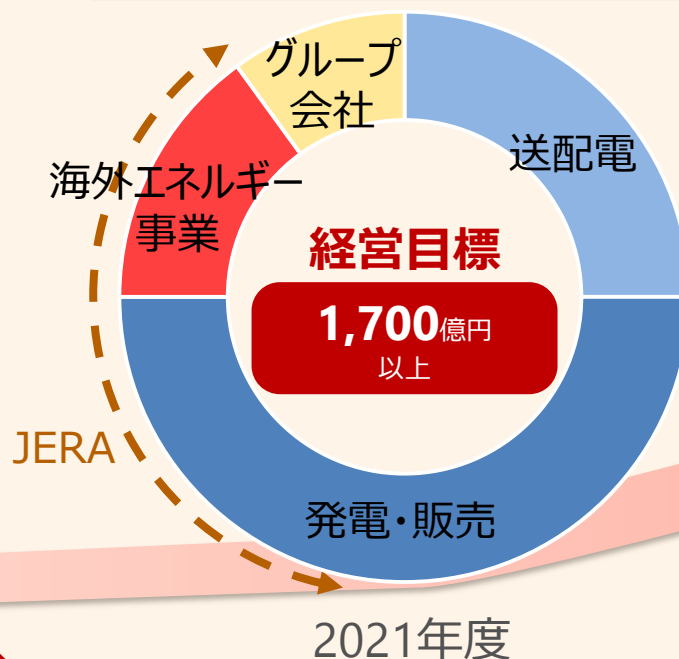
※2018年度までに連結経常利益1,500億円以上



成長に向けた事業基盤の強化

新たな目標

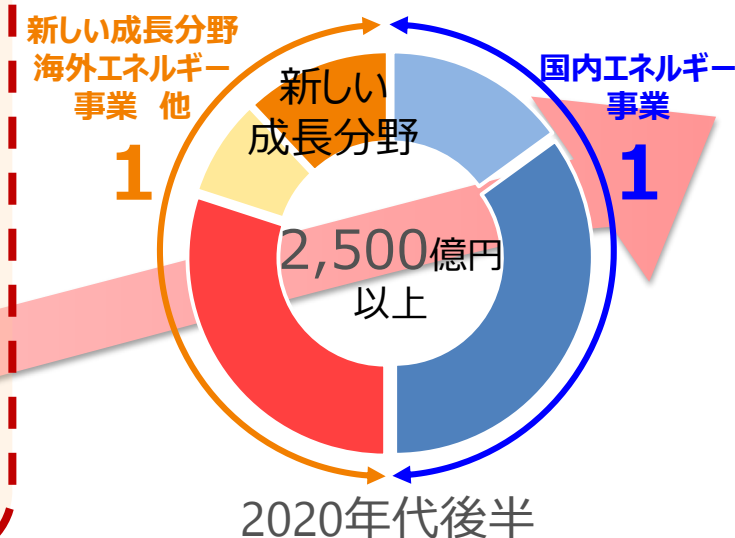
2021年度
1,700億円以上



持続的な成長の実現

経営ビジョン

2020年代後半（目指す姿）
2,500億円以上



投資・資本政策の基本的な考え方

電力の安全・安定供給に必要な投資

浜岡原子力発電所をはじめとした当社設備において、安全性をより一層高めるための対策を早急かつ着実に実施してまいります。また、安定供給に必要な設備については、スリム化を進めつつ、引き続き着実に投資を実施していきます。なお、投資の実施にあたっては、効率化を徹底していきます。

成長分野への戦略的投資

将来にわたる持続的な成長を確かなものにするため、適切にリスク管理を行ったうえで、事業成長・発展のための戦略的投資を実施してまいります。

戦略的投資額

【2023年度までの5年間累計】 3,000億円以上
(再エネ・海外・新成長等：各 1,000億円程度)

効率性指標 (ROE)

2021年度の経営目標達成時のROEの水準は、7%以上を想定しております。中長期のROEの水準については、必要な自己資本比率等を見極めながら、資本コストを上回る水準を目指してまいります。

株主還元方針

「株主還元に関する考え方」について、以下のとおり変更いたしました。

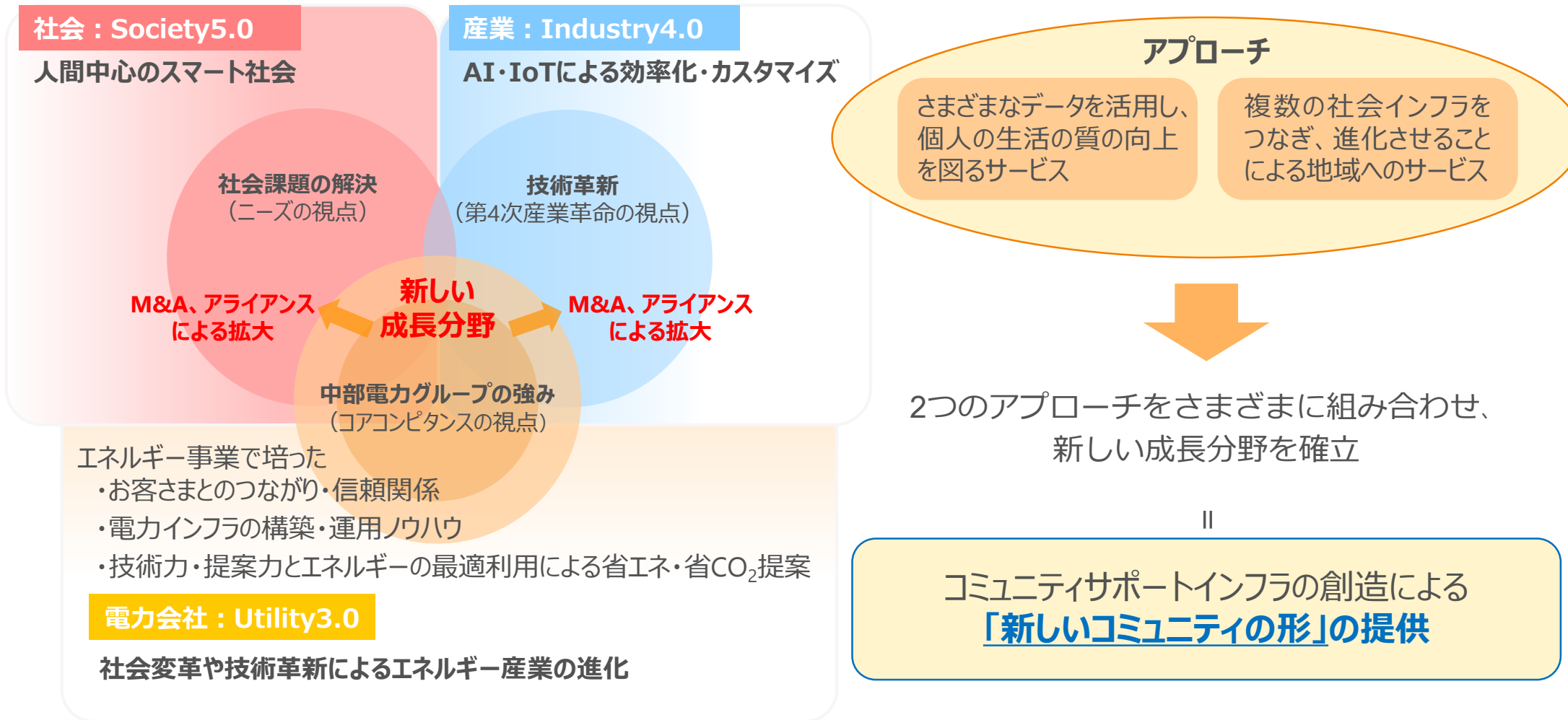
電力の安全・安定的な供給のための設備投資を継続的に進めつつ、成長分野への投資を推進することで、持続的な成長を目指し、企業価値の向上に努めてまいります。

株主還元については、重要な使命と認識し、安定的な配当の継続を基本としながら、利益の成長を踏まえた還元を努め、連結配当性向30%以上を目指してまいります。

新成長 社会構造の変化に対応した「新しいコミュニティの形」の提供



- 人間中心のスマート社会（Society5.0）に向けた社会のあり方の変化に対応するため、当社は、社会課題の解決を出発点として、技術革新（Industry4.0）を的確に取り込み、従来のエネルギーインフラをコミュニティサポートインフラへ進化（Utility3.0）させることで、「新しいコミュニティの形」を提供していきます。



新成長

「コミュニティサポートインフラ」の創造



- 「デジタル化」の最新技術を活用し、電力・通信ネットワークとお客さま、さらには、社会インフラを通じてコミュニティをつなぐことで、暮らし・産業・コミュニティをサポートする「お客さま起点」のサービスを提供していきます。
- こうしたサービスを、従来のエネルギーサービスとセットで提供し、お客さま同士のエネルギーシェアリングや個々のお客さまに適したエネルギーマネジメント等の普及を促すことで、「低炭素」な社会の実現を目指します。
- 「コミュニティサポートインフラの創造」に向けた取り組みを加速し、お客さまやコミュニティの皆さまに「つながることで広がる価値」をエネルギーサービスとともにお届けすることで「新しいコミュニティの形」をいち早く提供してまいります。

S+3Eの実現*

低炭素化

非化石電源の活用・省エネ

お客さま起点

暮らし、産業、コミュニティのサポート

デジタル化

I o Tのみならず、I o Hを重視

電力ネットワーク
(基幹系統)

情報通信ネットワーク

電力ネットワーク



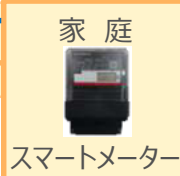
コネクテッドホーム

省エネ・快適住環境・防犯・健康・子育て・介護

データプラットフォーム
情報銀行

モノ中心のIoT

ヒト中心のIoH*



つながることで広がる価値を
エネルギーサービスとともに提供

エネルギーマネジメント

お客さま設備の付加価値向上 (省エネ・調整力活用等)

コミュニティサービス

エネルギーシェアリング・地域通貨・遠隔医療・防災・防犯・水道・モビリティ

*S+3E : 安全性 (Safety)、安定供給 (Energy security)
経済効率性の向上 (Economic Efficiency)
環境への適合 (Environment)
*IoH : ヒトとインターネットの融合 (Internet of Human)

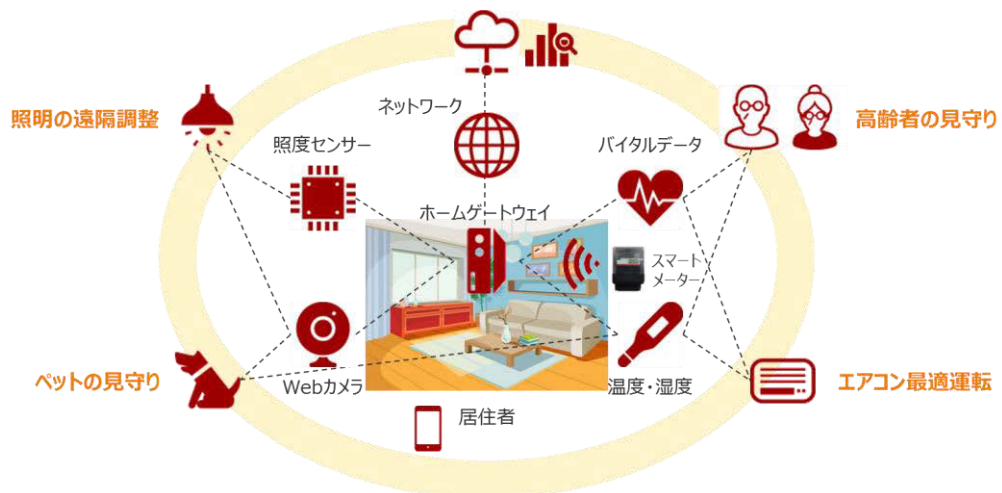
新成長

「新たなサービス」の開発・展開に向けた具体的な取り組み例

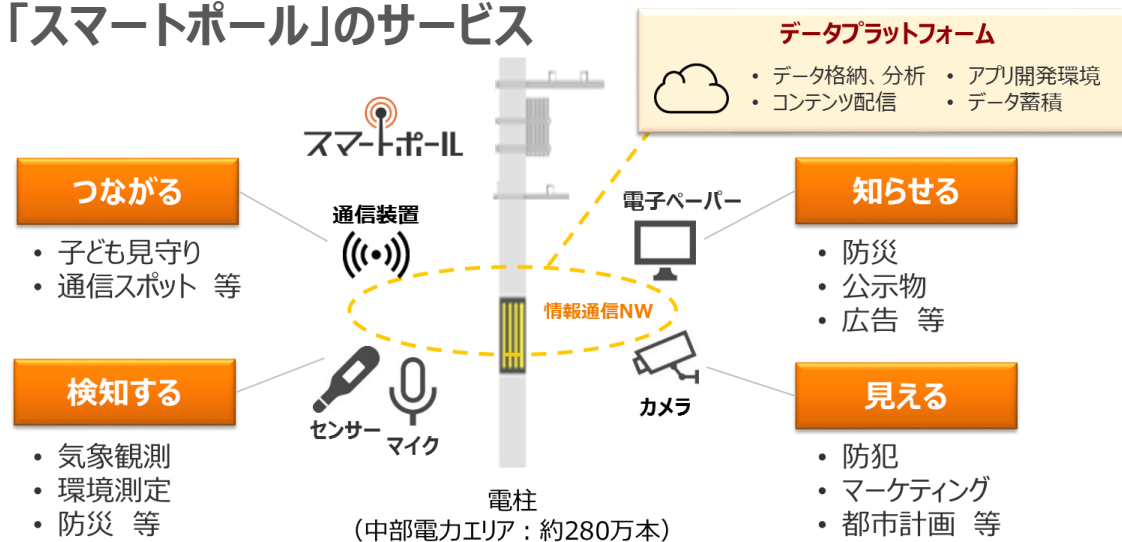


「コネクテッドホーム」のサービス

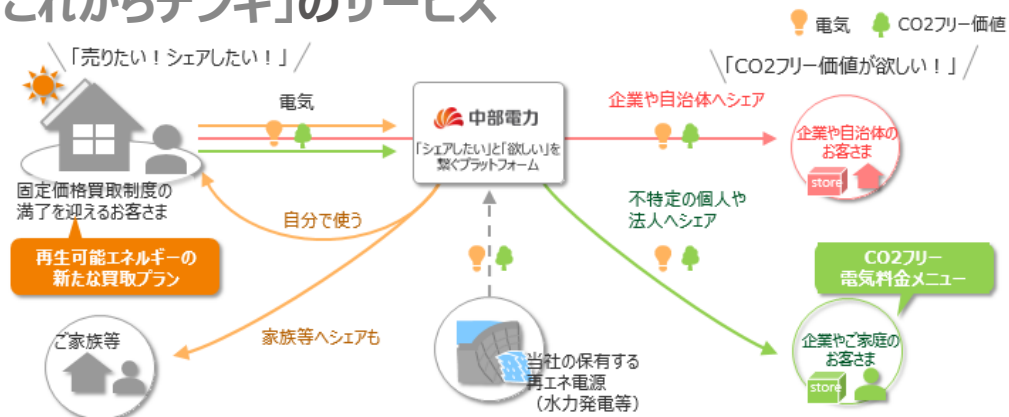
「データプラットフォーム」



「スマートポール」のサービス



「これからデンキ」のサービス



様々な企業との協業 (2018年度の取り組み例)

FiNC Technologies との協業

中部電力

お客様の生活の質の維持・向上につながるサービスを展開

FiNC Technologies

AI等のテクノロジーと専門的知見を融合したモバイルヘルスケアサービスを展開

グリッドデータバンク・ラボ へ参画

発見 Showroom 交流 Market Place

Grid Data Bank Lab.

実証 Business Design 共創 Incubation Support

未来創生2号ファンド へ出資参画

国内外のスタートアップ企業との関係構築の機会を増やし、さまざまな企業との協業をさらに加速することを目的として、最大50億円を出資。

事業化加速に向けた体制の強化 (2019年4月～)

- 成長戦略の実現に向けた新規事業の取り組みを強化するため、2019年4月1日付で「事業創造本部」を設置し、先端技術や事業開発に精通した人財の活用や業界の垣根を越えた協業を積極的に展開していきます。
- あわせて、コーポレートベンチャーキャピタル「中部電力コミュニティサポートファンド」を設立し、オープンイノベーションを加速してまいります。

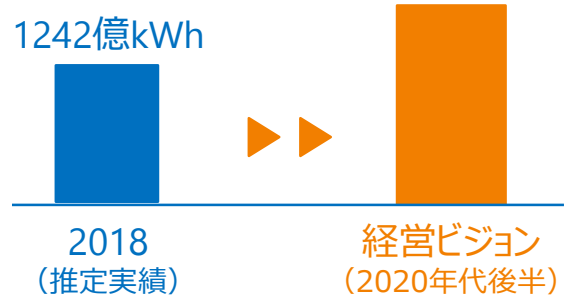
販売 お客様に選ばれ続けるサービスのご提供



自由化された小売市場の中でお客様に選ばれ続けるために、安定・安価なエネルギーだけでなく、お客様の暮らしやビジネスに関するあらゆるサービスをお届けしていきます。

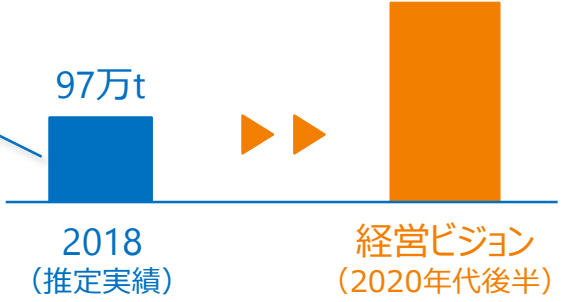
ガス&パワーによる販売拡大

<販売電力量>



中部エリアでのガス申込み
約20万件獲得 (2018年12月)

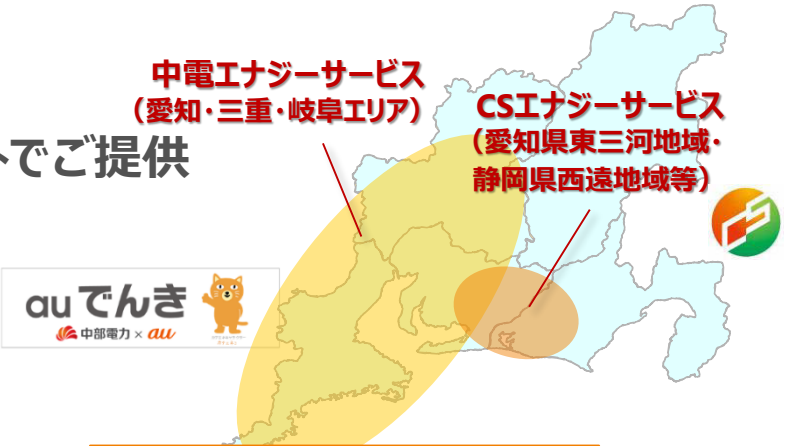
<ガス・LNG販売量>



主な取り組み

- 競争力・柔軟性あるエネルギー調達
- 電気・ガスとお客様の「暮らしを豊かにする」サービス・商材をセットでご提供
- 販売チャネルを強化し、お客様との接点を高める

- ▶ 「auでんき」提供開始 (2018年9月)
 - ・au携帯電話などとセットでご利用いただくことでポイントを還元するサービスをKDDIにて販売
- ▶ 販売会社「CSエナジーサービス」設立 (2018年10月)
 - ・中部ガスとの共同出資による法人のお客様向けガス・電力販売事業
- ▶ 販売代理店「中電エナジーサービス」設立 (2019年2月)
 - ・電気・ガスに加えIoTサービス等の新商材のご提供、電気・ガスのサービスショップ運営



CDエナジーダイレクトを中心とした首都圏での販売拡大



グループ全体で
300億kWhの電力販売を目指します (2020年代後半)

販売 お客さまに選ばれ続けるサービスのご提供



- ICTやIoTなどの先進技術とお客さまの暮らしをつなぐ『カテエネコネクト』ブランドの展開や「これからデンキ」を通じてお客さま同士やサービスがつながる「場」をご提供していきます。
- また、ビジネス向けのトータルエネルギーソリューションとして『「^{まる}〇っと」ちゅうでん』のサービスを開始する等、お客さまの「こうしたい」「こうありたい」の実現につながるサービスを開発し、ご提供します。

電気・ガスとお客さまの「暮らしを豊かにする」サービス・商材をセットでご提供

これからデンキ

電気を「使う」
 > 電気料金の精算に

電気を「つくる」
 > 太陽光発電の所有体験
 > 歩いて発電

電気を「売る」「シェアする」
 ※太陽光発電の固定価格買取が終了するお客さまが対象

日々の暮らしを、もっと心地よく。

ココリモ

エアコンの快眠コントロール
 エアコンの電気代予測
 家電の遠隔操作 等

子ども見守りサービス

どこニャンGPS Bot

見守りサービス
 > お子さまの居場所をいつでもどこでも確認

カテエネコネクト

カテエネWEB商店

カテエネポイントを介した取引
 > カテエネコネクトサービス
 > カテエネグッズ

お客さまのニーズ「コト」

- > エネルギー効率向上
- > 省CO₂
- > コスト削減
- > 作業環境向上
- > 生産性向上
- > 安全性向上
- > 設備管理省力化 など

工場 ビル 店舗 病院

ビジネス向けトータルエネルギーソリューション

エネルギーソリューション
 > エネルギーのムダを調査
 > 利用設備の運用改善などをご提案

開発一体型ソリューション
 > 品質や生産性向上と省エネの両立
 > お客さまの生産ラインを作り込むご提案

「^{まる}〇っと」ちゅうでん
 > 設備の設計・施工から運用・保守までを当社がご提供

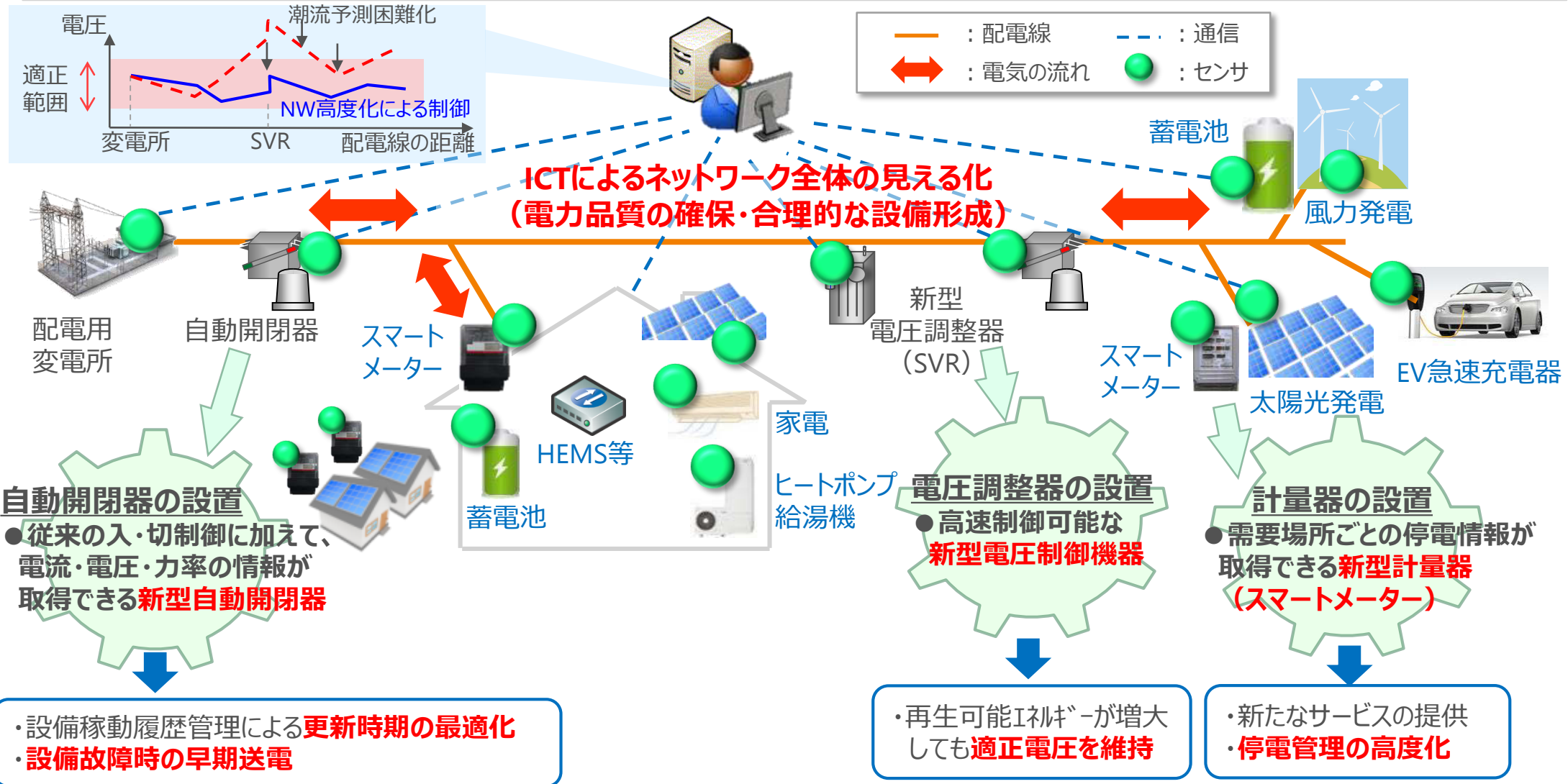
EPC (設計・調達・施工) + O&M (運用・保守) + エネルギー (電気・ガス) + 最適運用

電力ネットワーク

電力品質の確保に向けた取り組み



- 再生可能エネルギーの大量接続等により、さまざまに変化する電気の流れを調整するため、次世代配電機器の設置およびICT等を利用した系統運用の高度化を図り、見える化することで、電力品質を確保するとともに、合理的な設備形成に努めていきます。

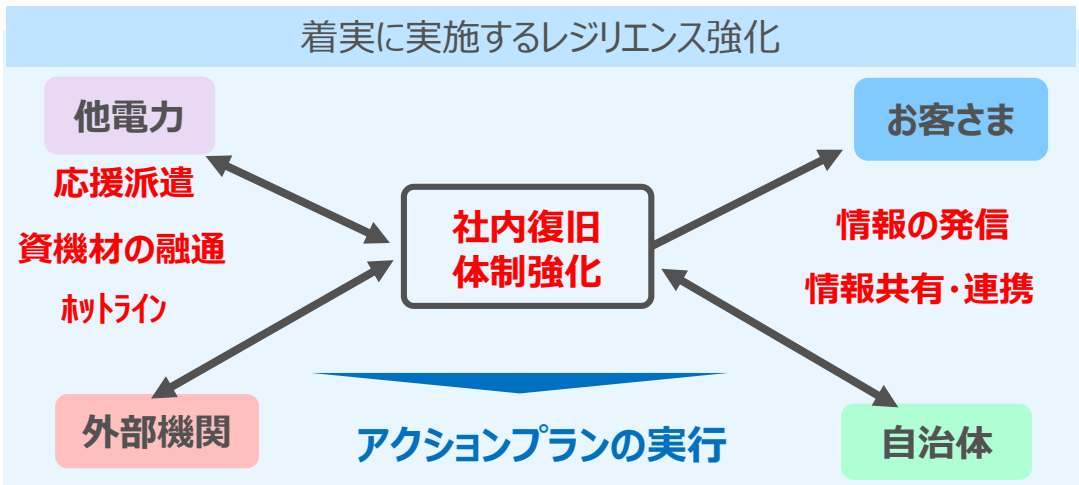


電力ネットワーク

レジリエンスの強化



- 2018年度の一連の自然災害を踏まえ、大規模災害への対応改善を図るべく、「設備復旧の体制」「お客さまへの情報発信」「自治体等との連携」を主要課題としたアクションプランを設定し、これらを着実に実施していきます。
- また、中部地域の電力を安定的に供給するとともに、さらなるレジリエンス強化のための供給力確保として、発電資産を有効に活用してまいります。



【アクションプランの概要】

	～2018	2019	2020年代
設備復旧の体制	応援要員の体制整備等 → 早期復旧体制の構築	復旧支援システム・モバイル → 現場状況把握の高度化	ドローン巡視 → 車両侵入不可箇所対応
お客さまへの情報発信	停電情報の詳細化等 → 情報発信力の強化	他電力コールセンターと連携等 → 電話対応力の強化 情報発信アプリの機能拡大 → 情報発信基盤の強化	
自治体等との連携	自治体等と平時からの連携等 → 外部連携力の強化	事業場の後方支援体制の構築 → 現場混乱の回避	事前伐採協議 → 効果的手段の全社展開

- 2019年4月1日に、東京電力フュエル&パワー株式会社および当社の国内における既存火力事業を統合することで、燃料上流・調達から発電、電力・ガスの卸販売にいたる一連のバリューチェーンを確立し、当初計画された統合が完了します。
- バリューチェーン全体を一体的かつ最適にマネジメントすることにより、国際競争力のあるエネルギーを安定的にお届けするとともに、中部電力グループの企業価値向上に貢献していきます。

上流開発・燃料調達

輸送・トレーディング

受け入れ基地・貯蔵

発電

・燃料受け入れ・貯蔵・送ガス事業および既存火力発電事業を統合

2019/4~

上流開発・調達

- ・LNG取扱規模:3,500万トン
- ・上流投資案件数:5件

輸送船 トレーディング

- ・LNG輸送船団:16隻

受入基地・貯蔵

- ・国内発電容量:6,700万kW

発電(国内・海外)

- ・海外発電容量: 900万kW (開発出力)

JERAへの統合によるシナジー効果
1,000億円以上/年 (統合後5年以内)

国内発電事業
(600億円/年)

- グローバル市場で競争力のあるO&Mモデルによる効率化
- 資機材共同調達による合理化
- 電源ポートフォリオの最適化

新たな事業・JERA既存事業
(400億円/年)

- 電力/ガス市場取引、第三者販売
- グローバルレベルのO&Mビジネス
- ガス/LNG卸販売拡大
- バリューチェーン全体の一体運用による最適化
- トレーディングノウハウを国内火力事業へ還元

グローバルなエネルギー企業体への成長

市場の積極活用など公正な競争活動の展開

国際競争力あるエネルギーの安定的供給・中部電力グループの企業価値向上

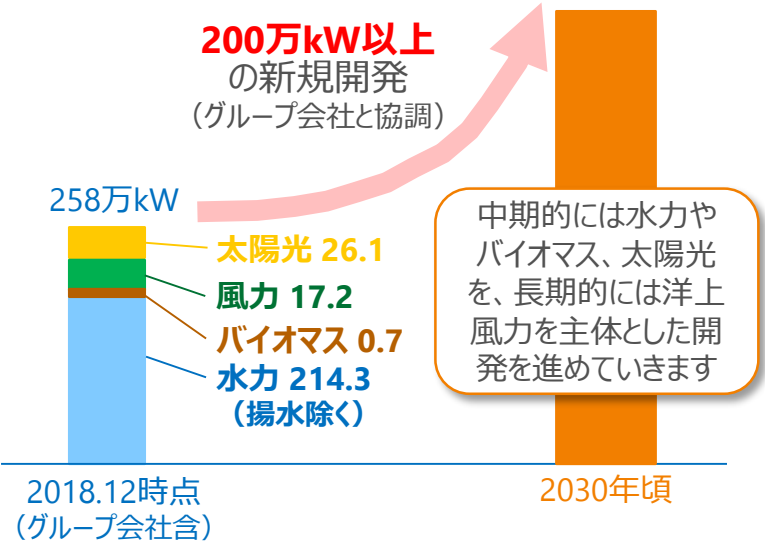
収支水準：2025年度に純利益2,000億円程度

再生可能エネルギー エネルギー自給率の向上と低炭素社会の実現を目指して



- グループ全体で企業価値を持続的に高めるESG経営を推進する中、当社は発電から販売に至るすべてのバリューチェーンで、あらゆる施策を講じてCO₂排出量の削減に取り組むことで、エネルギー自給率の向上と低炭素社会の実現を目指していきます。
- 再生可能エネルギーについては、「200万kW以上の新規開発（～2030年頃）」を目標に掲げ、この取り組みを加速するため、再生可能エネルギーカンパニーを2019年4月に設置します。

<設備量>



CO₂排出係数
0.472kg-CO₂/kWh
CO₂排出量
5,785万t-CO₂
(2017年度当社実績)

▶ **300万t規模のCO₂削減効果**

<当社の主な稼働中・開発中地点>



稼働中	箇所数	出力
水力 (揚水除く)	191箇所	214万kW
太陽光	3箇所	1.7万kW
風力	1箇所	2.2万kW
計	195箇所	218万kW

当社エリア開発中	箇所数	出力
水力	4箇所	1.3万kW
風力	1箇所	0.7万kW
バイオマス	1箇所	4.9万kW
計	6箇所	6.9万kW

▶▶▶ **当社グループ自ら開発するだけでなく、再生可能エネルギー発電所を投資対象とするファンドへの出資など、あらゆる施策を講じることで、再生可能エネルギーの拡大に取り組んでいきます。**

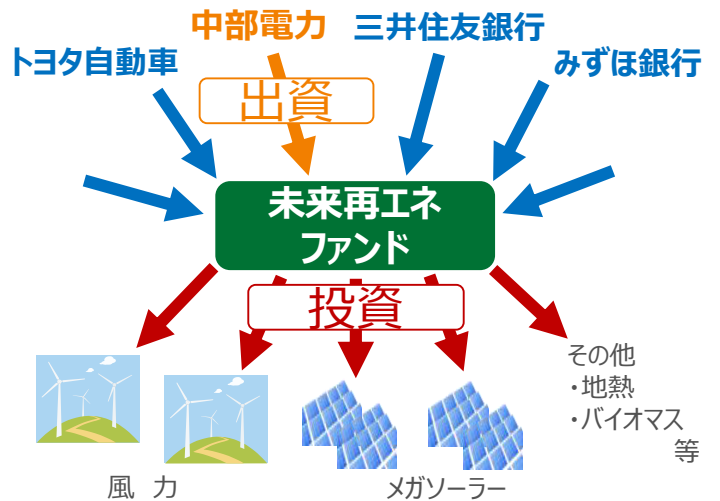
再生可能エネルギー エネルギー自給率の向上と低炭素社会の実現を目指して



- 「低炭素社会の実現」の観点から、さまざまな企業と連携し、ファンドへの出資等を通じた国内の再生可能エネルギー電源の開発・普及に加え、地域レベルでの地産・地消モデルの実施・支援等にも取り組んでいきます。

『未来再エネファンド』への出資

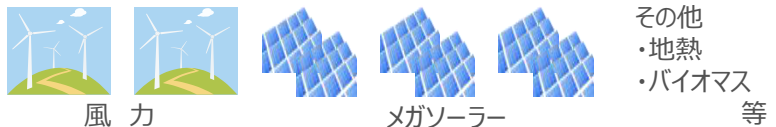
基本理念：日本各地における再生可能エネルギーの普及と利用拡大を牽引
 設立者：スパークス・グループ
 出資者：トヨタ自動車、中部電力（50億円）
 三井住友銀行、みずほ銀行 他
 ファンド規模：約300億円
 運用期間：2018年11月1日から25年間



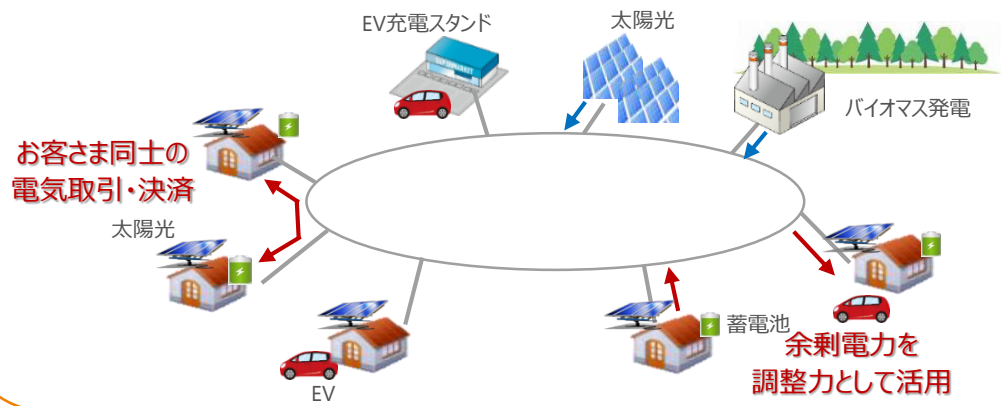
今後の取り組み

低炭素社会の実現に関心の高い企業や地域の皆さまとの連携・ファンドへの出資・組成等を通じた、再生可能エネルギー電源の開発・普及に取り組んでいきます。

- 洋上風力等の大規模な再生可能エネルギー開発



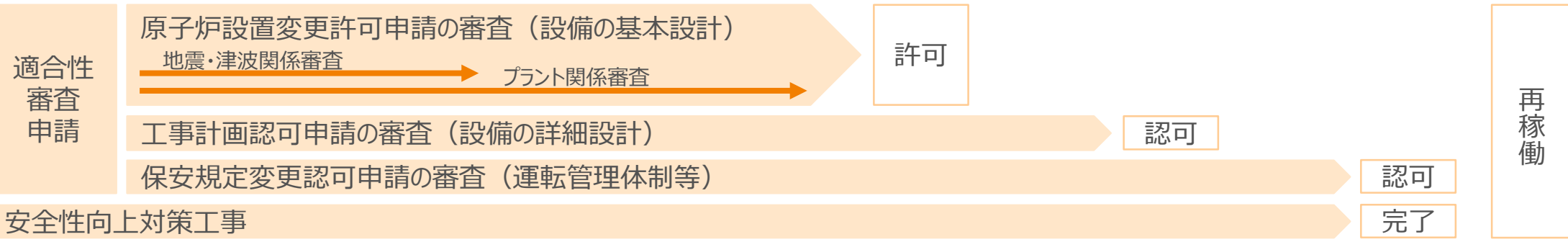
- 地域レベルでの再生可能エネルギーの普及に繋がる「低炭素な地産・地消モデル」の実施・支援等



原子力 新規規制基準への適合性審査への対応

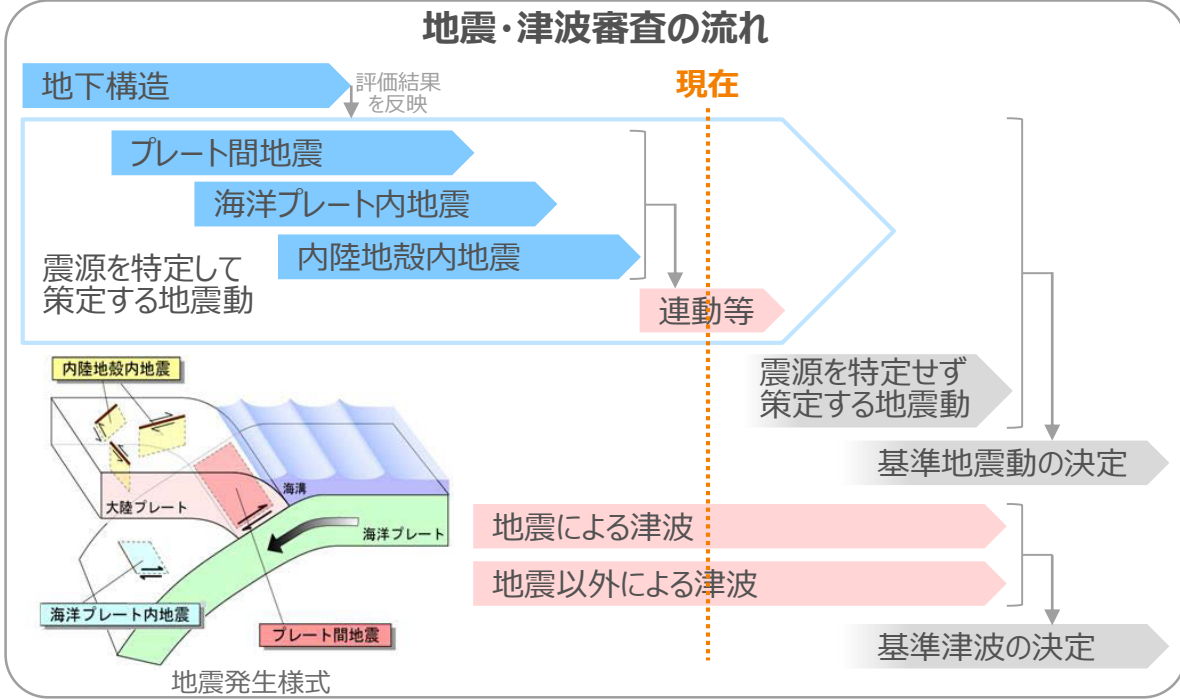


- ・ 浜岡原子力発電所は、「福島第一原子力発電所のような事故を二度と起こさない」という固い決意のもと、安全性向上に向けて設備対策を強化し、原子力規制委員会による新規規制基準への適合性審査を受けています。
- ・ 社会の皆さまに、より一層信頼いただける発電所を目指し、さらなる安全性の向上と丁寧な説明に努めます。



原子炉設置変更許可申請の主な審査項目と進捗状況

地震・津波関係	地質	敷地周辺	敷地内	
	地震	地下構造	海洋プレート内地震	
		プレート間地震	内陸地殻内地震	
	連動等	震源特定せず	基準地震動	
津波 他	地震による津波	地震以外による津波		
	基準津波	火山事象・地盤		
プラント関係	設計基準	耐震・耐津波設計方針	竜巻	火山
		外部火災	その他自然現象	
		内部火災	内部溢水	
	重大事故等対策	有効性評価	設備・技術的能力	



凡例： ■ 概ね終了（評価方針の確認含む） ■ 審議中 ■ 今後審議

※今後の審査状況等により、項目・順序等に変更が生じる可能性があります。 2019年3月時点

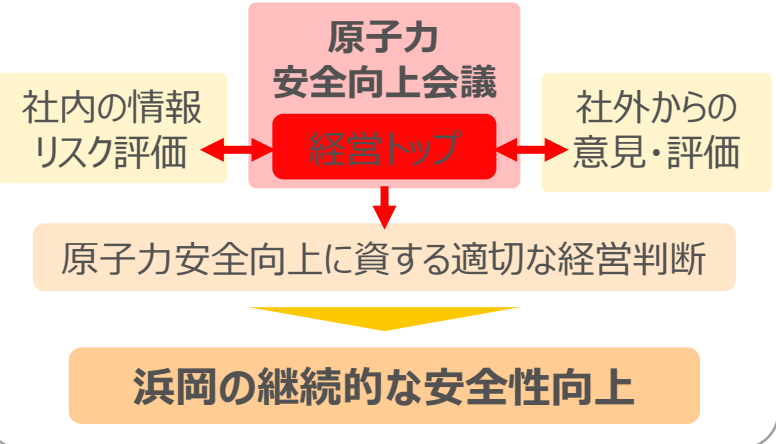
原子力 より安全で信頼される発電所を目指して



- 経営トップが責任を持って、原子力のガバナンス、リスクマネジメント、リスクコミュニケーションを強化する体制を構築しています。
- 設備対策に加えて、緊急時に設備を有効に機能させるための現場対応力や万が一に備えた国・自治体等との連携を強化するなど、リスクマネジメントの強化に取り組むとともに、原子力規制委員会が2020年度に導入する自主保安を重視する新検査制度への対応として、自律的な安全性向上に向けた取り組みを進めています。
- 引き続き、社会の皆さまに信頼いただける発電所を目指し、さらなる安全性の向上とリスクコミュニケーションに努め、原子力発電を低炭素で、供給安定性・経済性に優れた電源として活用してまいります。

ガバナンスの強化

リスクに関する社内外の意見・評価を経営トップが把握し、必要な経営判断をする枠組みを構築しています。



リスクマネジメントの強化

This section contains two images. The top image shows a team in protective gear, captioned '緊急時対応スペシャリストチームの増強' (Strengthening of the Emergency Response Specialist Team). The bottom image shows a meeting, captioned '静岡県原子力防災訓練への参加' (Participation in Shizuoka Prefecture Nuclear Disaster Drill).

リスクコミュニケーションの強化

This section contains two images. The top image shows a group of people in a meeting, captioned '地域の方々との意見交換会' (Opinion Exchange Meeting with Local Residents). The bottom image shows two people talking, captioned '訪問対話' (Home Visits).

2018 2019 2020 2021～ (年度)

自律的な安全性向上に向けた取り組み

- ①多様な情報による改善 (現場での気づきを活かし改善する仕組みの強化)
- ②自社技術力の向上 (設備の設計要件、管理基準等のさらなる理解)
- ③リスク情報の活用 (プラント状態評価、意思決定プロセスへの活用)

▼2020年4月 新検査制度導入

- ①②③の取り組み継続
- 自主保安活動の徹底 (活動全般を国が監視・評価する検査制度へ対応)

詳しい情報については「浜岡原子力発電所の今、これから」
(<http://hamaoka.chuden.jp/>)
をご覧ください。

海外

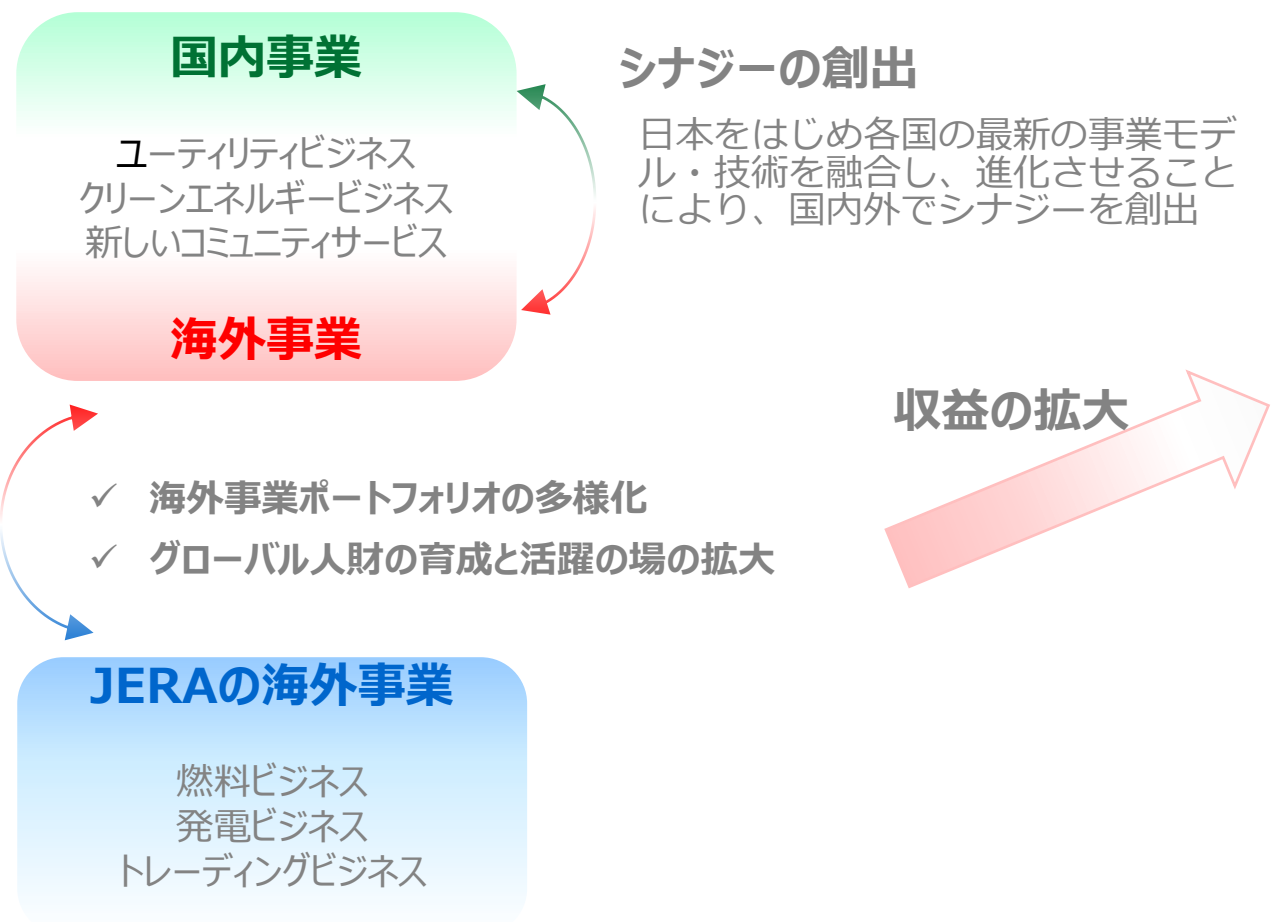
ユーティリティビジネス・クリーンエネルギービジネスの海外展開



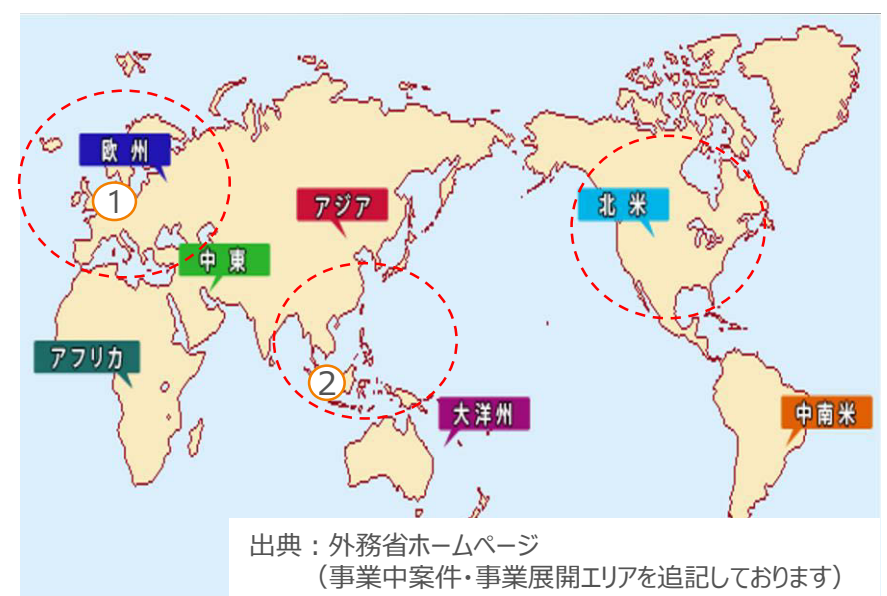
火力事業のJERA移管後も保有するリソース（電力ネットワーク、販売・ソリューション、再エネ発電）を活用し、

- 安定安価な公共インフラサービス提供により地域社会を支える「ユーティリティビジネス」
- グローバルな低炭素社会の実現に貢献する「クリーンエネルギービジネス」

を軸に、国内同様、各国・地域の社会課題解決に資する「新しいコミュニティサービス」の提供を目指します。



■ 欧州、北米、東南アジアを中心に事業展開



国	案件（事業中）
①ドイツ	洋上風力海底送電事業
②シンガポール	Greenway Grid Global

ESGの観点を踏まえた事業経営をより深化させていくことにより、持続的な成長と企業価値の向上に努めてまいります。

ESG : Environment (環境) ・Social (社会) ・Governance (ガバナンス)

持続的な成長と企業価値の向上



低炭素社会の実現

- 再生可能エネルギーの拡大
 - ・200万kW以上の開発を目指す
- 火力発電の熱効率向上
 - ・JERAを通じた取り組み拡大
- 原子力発電の活用
- お客さまへの省エネサポート
 - ・エネルギーマネジメントサービスの実践

環境経営の実践

- 自然との共生
- 循環型社会の実現

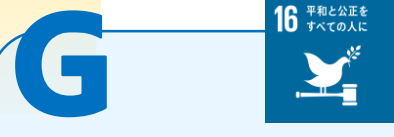


人財活用

- 働き方改革の推進
- 健康経営と労働安全
 - ・労働災害の撲滅
- ダイバーシティの推進
 - ・女性の活躍推進、高齢者の活躍支援

社会課題の解決

- 新成長領域への事業拡大
 - ・コミュニティサポートインフラの創造
- 地域社会への貢献
 - ・地域の皆さまとのコミュニケーション



コーポレートガバナンス強化

- ガバナンス体制の整備
 - ・分社化以降の体制整備
- ESG経営推進体制の強化
 - ・ESG情報の積極的な開示
- リスク管理機能の強化
 - ・リスクの評価、モニタリングの強化

事業継続

- レジリエンスへの取り組み強化
 - ・大規模災害への対応改善
 - ・供給力確保



中部電力株式会社

〒461-8680 名古屋市東区東新町1番地

TEL:052-951-8211(代)

www.chuden.co.jp

<見通しに関する注意事項>

本資料に記載されている将来の見通し等は、当社が記載時点で入手可能な情報に基づいており、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。したがって、将来における実際の業績または事業展開と異なる可能性があります。なお、潜在的な不確実性の例としては、今後の事業領域を取り巻く経済状況や競合環境の変化、燃料価格の変動、法律や規制等の変更などが挙げられます。