

中部電力の電気・ガスに関する販売戦略

2016年10月21日
中部電力株式会社

02 中部電力の販売戦略3本柱

- 事業環境の変化をチャンスと捉え、「新たな価値の創造」および、「商材・サービスと販売エリアの拡大」を通じて、事業領域の拡大を積極的にすすめ収益を拡大し、競争を勝ち抜いていきます。

中部エリア※のお客さまへの新たなサービス

○新料金メニュー申込件数約96万件（10月13日時点）

※愛知・岐阜・三重・静岡（富士川以西）・長野

首都圏での電気事業拡大

○首都圏の申込件数約18,000件（10月13日時点）

家庭用等へのガス販売※参入(ガス&パワー)

○獲得目標：2021年度末までに20万件

※愛知・岐阜・三重の東邦ガス供給エリアのお客さまが対象



カテエネコ

03 競争に勝ち抜いていくための販売目標

電気・ガス販売目標

- 中部エリアの約600万世帯のお客さまへ「カテエネ」などを通じ接点強化を図ります。
- 首都圏**を中心とした中部エリア外の**電気の販売を拡大**していきます。
- 中部エリア内外**で**ガス・LNG販売を拡大**していきます。
(一般家庭のお客さまについては、まずは東邦ガス供給エリアで事業展開していきます。)

中部電力グループの電気・ガス販売実績と目標

	2015年度実績		2030年の目標 (中部電力グループ 経営ビジョンより)
電 気	約14億kWh 【首都圏】		200億kWh/年 【中部エリア外】
ガ ス	法人向け (自社導管・託送等)	97万トン 【中部エリア内外】	300万トン/年 【中部エリア内外】
	一般家庭など向け	—	

[当面の取組みと実績]

<電気(首都圏)>

- 早期に一般家庭の10万件の獲得を目指すこととし、至近の実績は1万8千件（10月13日時点）です。
- 販売電力量としては、2016年度には、2015年度の実績である14億kWhの約2倍にあたる30億kWh程度を目指します。

<ガス(東邦ガスエリア)>

- 一般家庭など向けには2021年度末までに20万件の獲得を目指します。

- ご家庭向けには、「暮らしのコーディネーター」として、便利で快適な暮らしに貢献できる付加価値の高い様々なサービスを開発・提供していきます。

サービスを提供する上での3つの軸

①新しい価値

- お客さまの暮らしの中で、これまでにない新たな価値や便益をご提案

②地 域

- お客さまがお住まいの地域における情報発信や安心・安全に関するサービスなど地域に根付いたサービスのご提供

③お役立ち

- 暮らしでの課題・お悩みの解決をサポートするサービスのご提供

05 中部エリアでの取組み 料金メニュー

中部エリア向け料金メニュー

オレンジ色は家庭向けのメニュー 青色はビジネス向けのメニュー

2年間ご契約いただくことで割安になるメニュー

- 比較的電気のご使用量が少ないお客さま向け
(従量電灯のご契約電流10A、15A、20A、30A)

[「ポイントプラン」](#)

- ご家庭やビジネスのお客さま向け※1
(従量電灯のご契約電流40A、50A、60A、ご契約容量6kVA)

[「おとくプラン」](#)

- ご契約の大きなご家庭やビジネスのお客さま向け※1
(従量電灯のご契約容量7kVA以上)

[「とくとくプラン」](#)

- 動力を利用されるビジネスのお客さま向け

[「ビジとくプラン」](#)

暮らしやビジネスに役立つサービスと電気料金がセットになったおトクなメニュー

- キッチンの水漏れ等、ご家庭のお困りごとをサポートするサービスがセットになった※2

[「暮らしサポートセット」](#)

- お気軽・お値打ちに広告が配信できるサービスがセットになった※2

[「集客お手伝いセット」](#)

- 会計業務の効率化を実現するクラウド型会計ソフトがセットになった※2

[「会計お手伝いセット」](#)

お客さまのライフスタイルに合わせて割安な時間帯を選択できるメニュー※3

[「スマートライフプラン」](#)

※1 カテエネ会員のお客さまは毎月カテエネポイントを150ポイントプレゼント、または現在の料金メニューから毎月150円割引します。カテエネ会員でないお客さまは毎月100円割引します。

※2 ポイントプラン、おとくプラン、とくとくプランとセット

※3 ナイトタイムを10時間に拡大し、3つのパターンからお選びいただけます。

○カテエネ会員は、**150万会員**まで拡大しました。2016年度200万会員の目標へ向けて、サービスをご紹介します。首都圏でもご利用いただけます。

● ポイントサービス（カテエネポイント）

- ・カテエネポイントの電気料金充当
- ・提携先ポイント等との交換

● 地域お買い物情報※

● みんなの得トクひろば※

- ・アンケートに回答すると、抽選で商品をプレゼント
- ・カテエネ経由でお買い物をしたお客さまへのポイント付与

● カテエネ優待情報※

● スマートメーターを活用したサービス

- ・省エネお手伝いメール
- ・見守りお手伝いサービス
- ・電気使用量のリアルタイム「見える化」
- ・カテエネレポート

● アプリで見える化（でんきサポートb yカテエネ）

※ 当社との電気需給契約がない場合でもご利用いただけます。

07 ご家庭向けサービスの主なパートナー企業

パートナー企業一覧

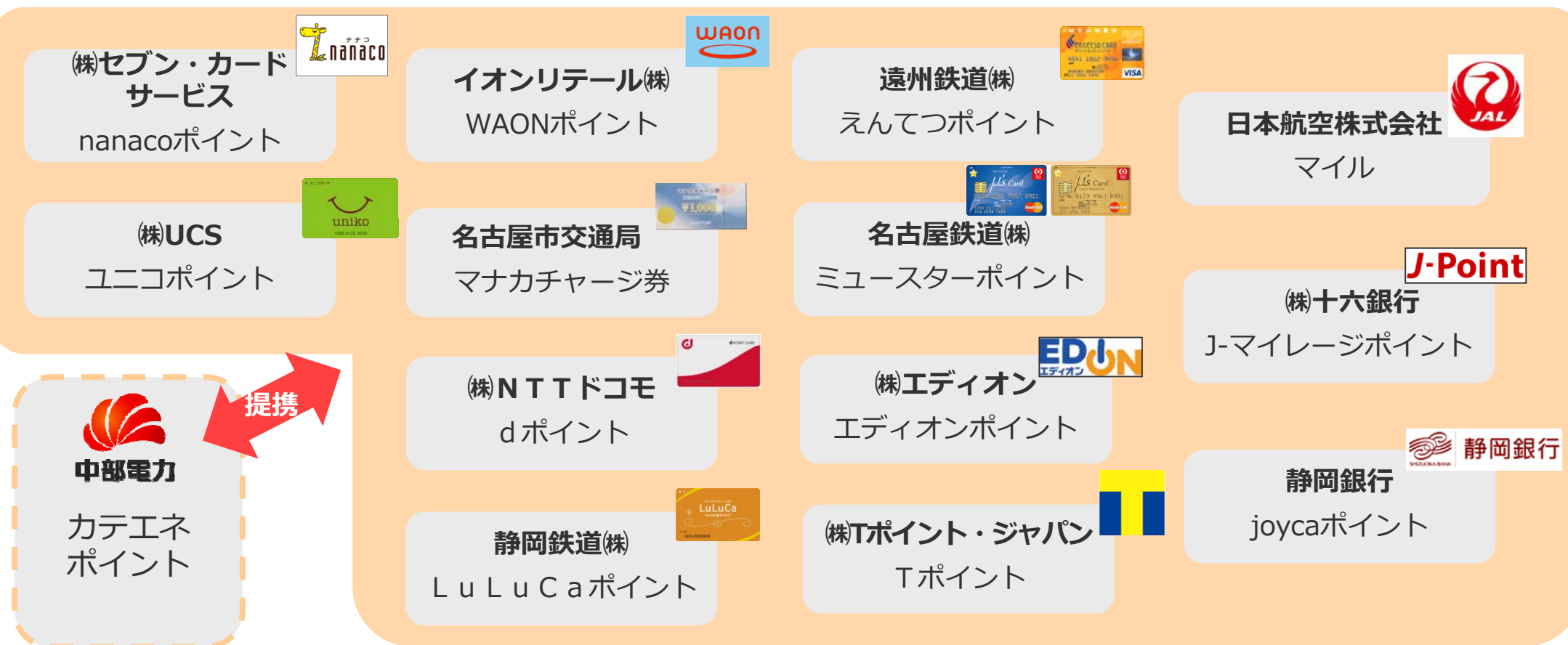
パートナー企業	エリア	提携内容
ビッグロブ(株)	首都圏	BIGLOBEのお客さまへ「カテエネプラン for BIGLOBE」の提供
(株)静岡銀行	首都圏	静岡銀行とローンを組むお客さまへ「カテエネプラン for しずぎん」の提供
CNCIおよび グループ11社	中部エリア	とくとくプラン・おとくプラン・暮らしサポートセットと提携先企業のサービスをセットにした共同開発メニューの提供
ctc	中部エリア・首都圏	とくとくプラン・おとくプラン・カテエネプランとコミュファ光をセットにした共同開発メニューの提供
e-暮らし(株)	中部エリア	4月から導入した料金メニュー：暮らしサポートセットの提供
凸版印刷(株)	中部エリア	4月から導入した料金メニュー：集客お手伝いセットの提供
(株)マネーフォワード	中部エリア	4月から導入した料金メニュー：会計お手伝いサービスの提供
KDDIまとめてオフィス 中部(株)	中部エリア	オフィスまとめてお手伝いサービスの提供
ダイヤル・サービス(株)	中部エリア	ビジネス相談ダイヤル（無料）
西日本電信電話(株)	中部エリア	「光BOX+」ご利用者にTVでリアルタイム電気使用量を「見える化」
(株)NTTドコモ	中部エリア	「dリビング」を通じた「でんきサポート by カテエネ」の提供
(株)エディオン	中部エリア・首都圏	カテエネHEMSサービス店舗販売、カテエネプランの店舗斡旋など

08 ご家庭向けサービス（カテエネポイント）

ポイントサービス（ポイント交換）

【サービスイン：2015年3月～】

- カテエネポイントを提携企業のポイントや様々な商品と交換することも可能です。
- ポイントの交換については、現在13社と提携を結んでおり、提携先は今後も拡大していきます。



09 首都圏での取組み (直接販売・パートナー企業・ダイヤモンドパワー)

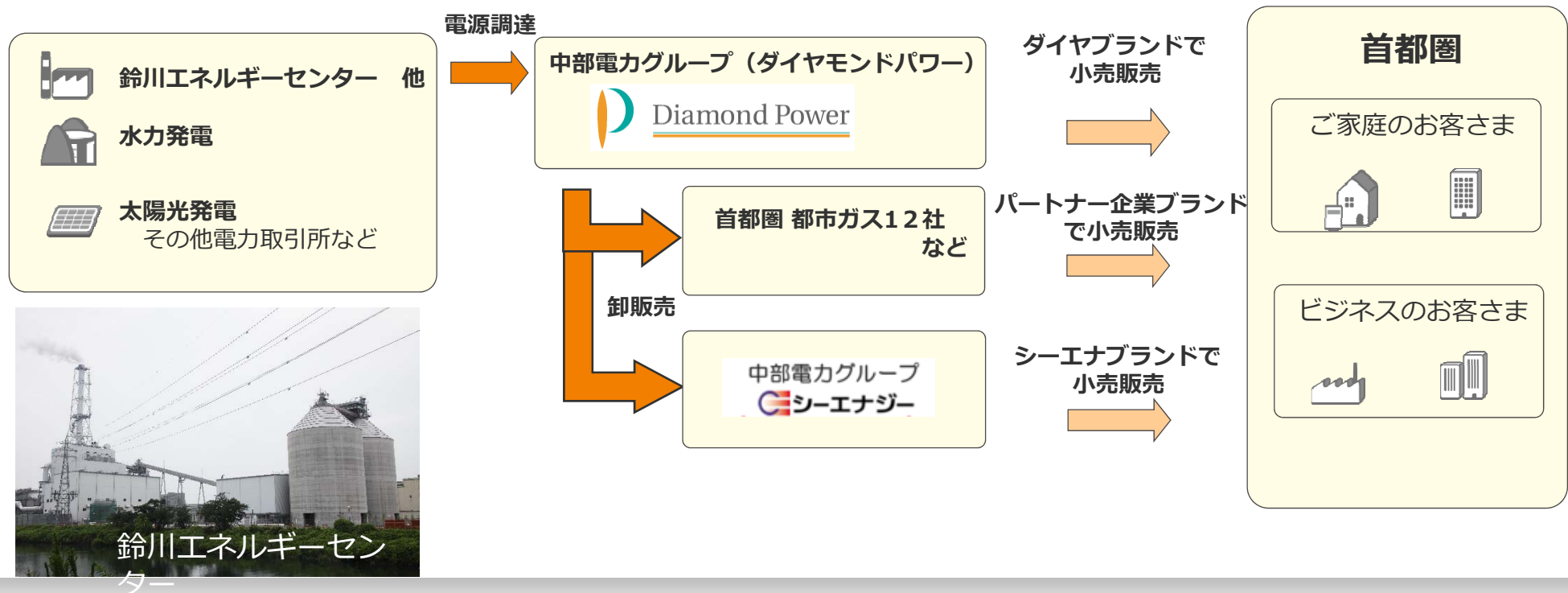
- 中部電力による直接販売、パートナー企業を通じた販売、グループ会社のダイヤモンドパワーなど、さまざまな販売ルートで展開しています。10月13日時点の**首都圏の申込件数は約18,000件**です。

家庭用	直販 中部電力	 中部電力	・カテエネプランを販売
		   	・カテエネプランを斡旋販売 ・共同開発メニュー（カテエネプラン+通信） ・共同開発メニュー（カテエネプラン+住宅ローン） ・共同開発メニュー（カテエネプラン+通信）
	ダイヤモンドパワー	 	・INPEXスキームにより、首都圏の都市ガス会社に電力卸販売を実施。（首都圏で10社） ・ダイヤモンドパワーが、直接、各都市ガス会社に電力卸販売を実施。（首都圏で2社） ・各都市ガス会社は、それぞれのお客さまに合わせた料金メニューで電気を販売。
ビジネス	中部電力		・中部エリアでの顧客基盤を通じた相対販売
	ダイヤモンドパワー		・首都圏での顧客開拓を通じた相対販売

10 首都圏での取組み ダイヤモンドパワーの取組み

ダイヤモンドパワーは首都圏において、3つのルートで事業活動を行っています。
9月から鈴川エネルギーセンターが運開したことにより、更なる事業拡大を図っていきます。

- ① **ダイヤモンドパワーブランドでの小売販売**（オフィスビル・商業施設・学校など）
- ② **都市ガス会社などのパートナー企業への電力卸販売**
- ③ **中部電力グループのシーエナジーへの電力卸販売**（主に産業用のお客さま）

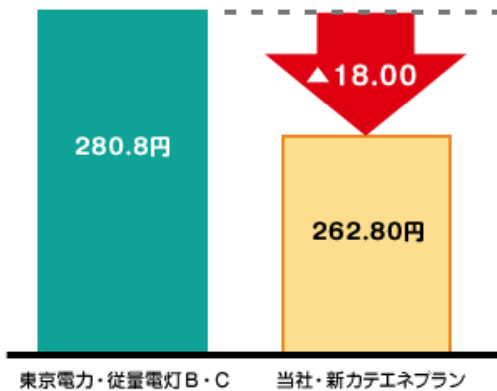


11 首都圏での取組み 首都圏向け料金メニュー新カテエネプラン

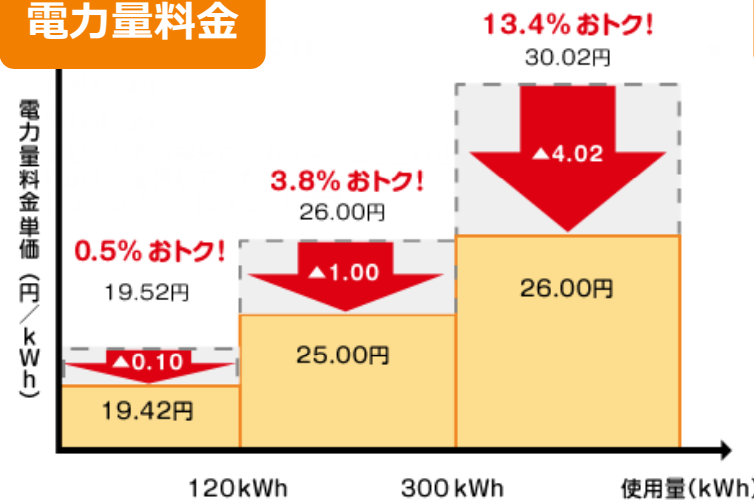
新カテエネプラン

- ・ 8月にリニューアルし、東京電力の従量電灯と比較して必ず料金メリットが出るよう、分かりやすさを重視。
- ・ カテエネポイントを電気料金に充当できることから、更にメリットが大きくなります。

基本料金



電力量料金



カテエネポイント



+ 1年間で
最大**1,140P**たまる!
TポイントやJALのマイル
などから交換もOK。

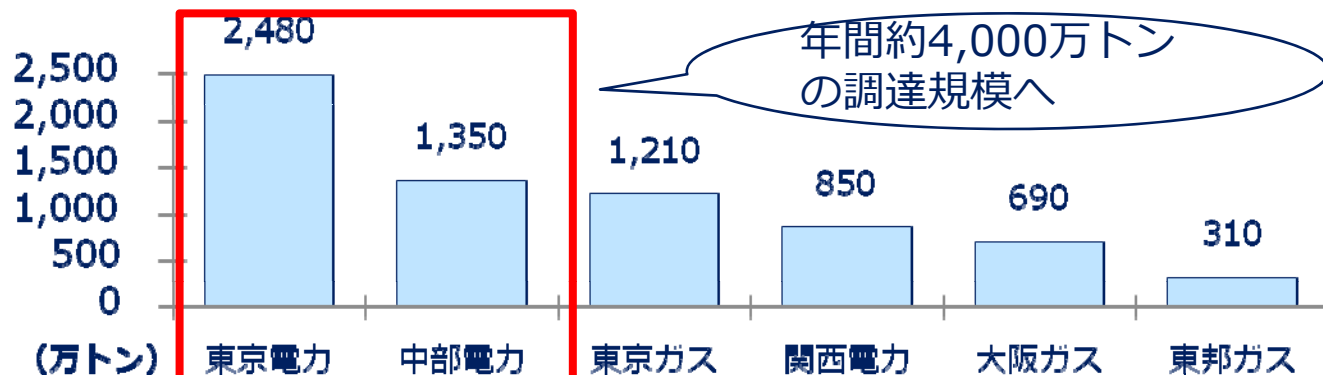
年間比較 (従量電灯B 40A)

月間使用量	東京電力[従量電灯B]	新カテエネプラン
200kWh/月	55,332円	53,364円 1,968円おトク!
300kWh/月	80,928円	77,760円 3,168円おトク!
400kWh/月	111,348円	103,356円 7,992円おトク!
500kWh/月	141,768円	128,952円 12,816円おトク!
600kWh/月	172,188円	154,548円 17,640円おトク!
700kWh/月	202,608円	180,144円 22,464円おトク!

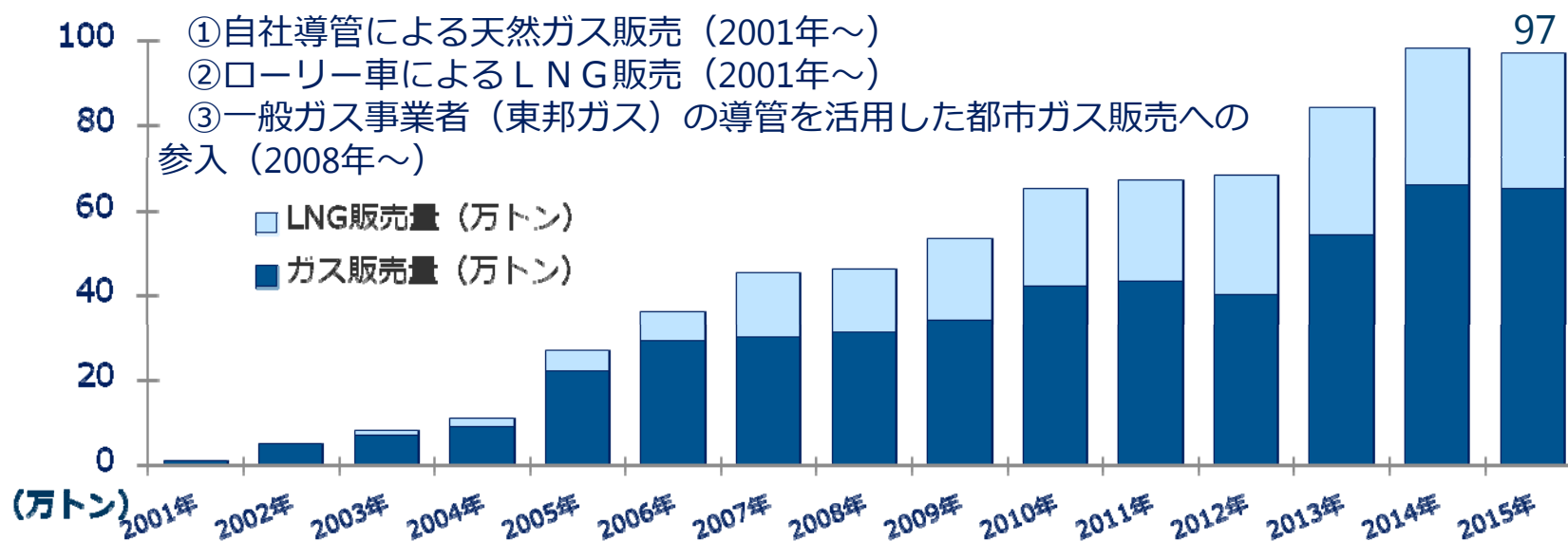
更に

12 ガス小売り全面自由化について (ガス・LNG販売実績)

- ・当社は30年以上にわたるLNGの輸入実績があり、**国内2位**の輸入量となっています。
- ・2016年には東京電力と中部電力の燃料調達部門をJERAに統合。豊富な調達力により、LNGのさらなる**安定的・経済的な調達**を目指していきます。



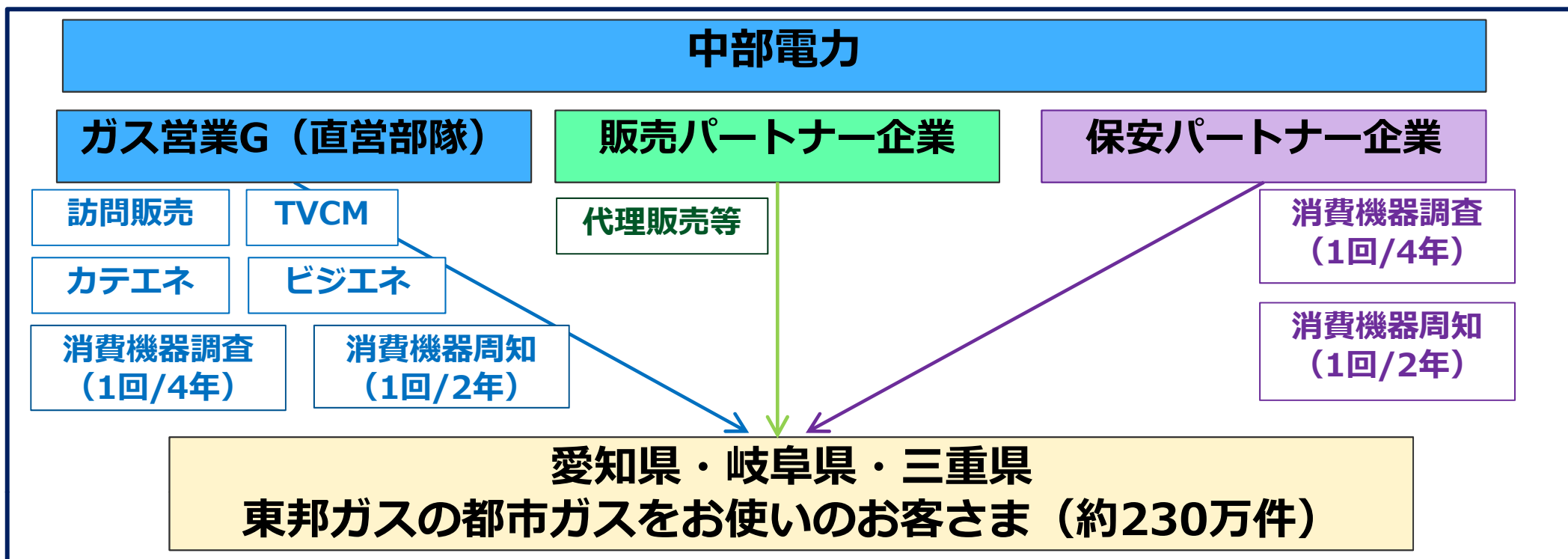
※一般家庭向けガス販売については、まずは東邦ガス供給エリアから開始



13 ガス小売り全面自由化について (ガス&パワー)

ガス&パワーのスタンス

- 2016年9月13日、改正ガス事業法に基づき、小売り事業者登録申請を行いました。
今後、家庭用については、東邦ガスの供給エリアで **5年間で20万件以上の販売** を目標とします。
- 目標達成のためには、**販売も保安も当社が直営で責任をもって行う** ことが重要であると認識しております。
- 10月に新たに設立したご家庭等への販売を専門に行うガス営業Gでは、**お客さまへのガスの提案** を行っていくとともに、販売面での **パートナー企業との提携** も検討してまいります。
- ガスを取り扱うにあたっては **保安が第一** であると考えており、当社が責任を持って行いますが、**実績のある会社と保安委託に向けた協議** も進め、保安体制をしっかりと構築していきます。



14 ガス小売り全面自由化について (今後のスケジュール)

- 安価で分かりやすいガス料金メニューを検討しています。
- 2017年4月からの販売開始に向け、1月に料金公表および事前受付を開始する予定です。



ガスも中部電力

2017年4月ご家庭向けがスタート

※サービス対象外となるエリアがあります。

ガスもはじめる部 [検索](#)