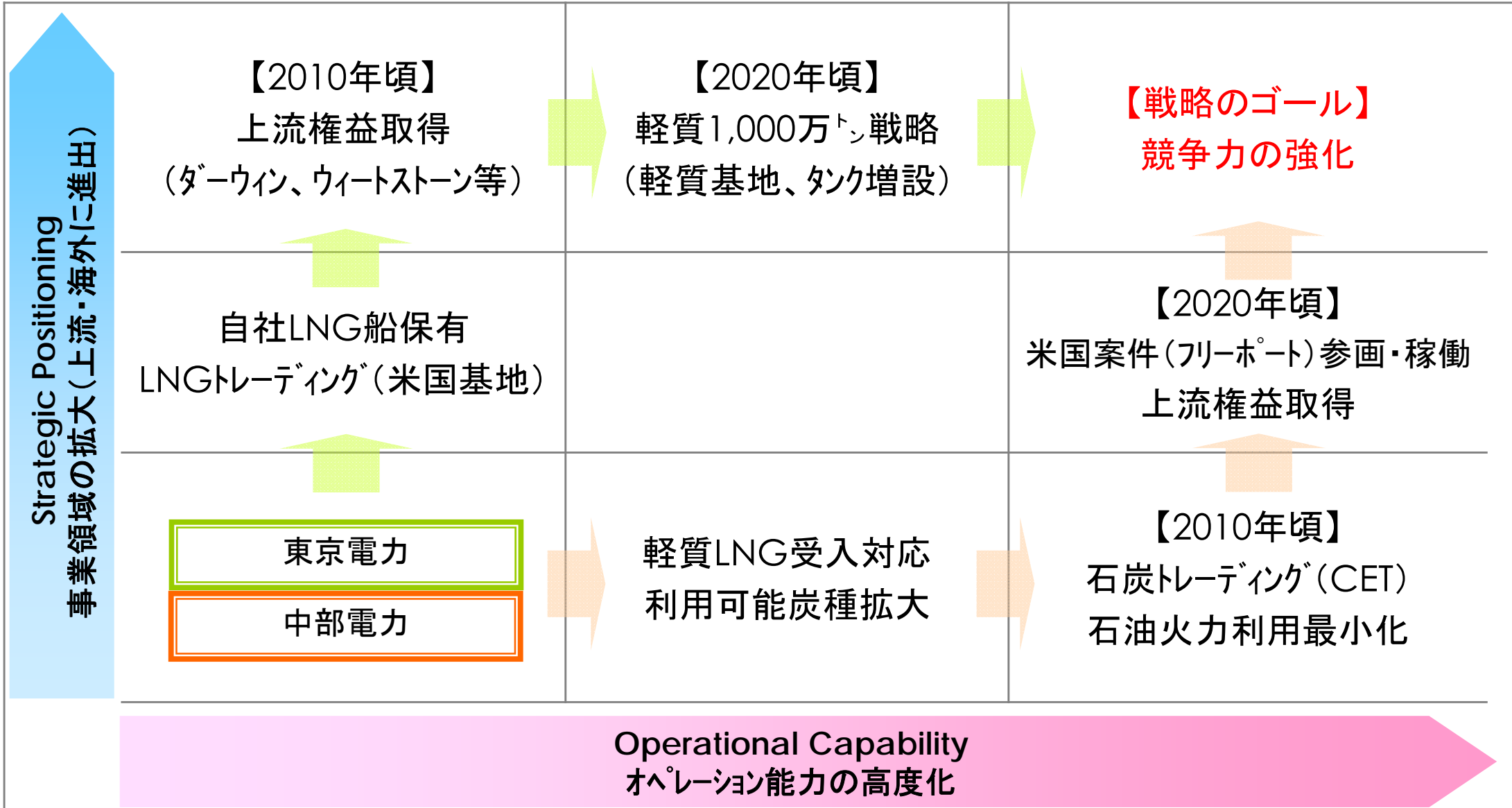


■ 競争力強化のため、両社はそれぞれグローバルサプライチェーンの強化と最適化の取組を開始



- 共通の戦略ゴールに、異なった道筋からアプローチを行う2社でアライアンスを実施
- 両社の持ち寄る、事業領域拡大とオペレーション能力高度化の相乗効果で、より高いゴールへ



- 効果が高く、進めやすい分野から順次アライアンスを実施
- 3つのStepで、全体統合をめざす

Step1	2015年4月30日	アライアンス新会社を設立し、新規事業開発の窓口を一本化
	2015年10月1日 (目途)	新会社に燃料輸送事業、燃料トレーディング事業を統合
Step2	2015年末頃	既存燃料事業(上流事業、調達事業、受入・貯蔵・送ガス事業等)や既存海外発電・エネルギーインフラ事業を統合する契約を締結
	2016年夏頃	新会社に上記事業を統合
Step3	2017年春頃	新会社へ既存火力発電事業の統合に係る判断(目標)

■ 4月30日に設立するアライアンス新会社の経営体制

新会社での役職	氏名	現役職
会長	ないとう よしひろ 内藤 義博	東京電力株式会社 取締役
社長	かきみ ゆうじ 垣見 祐二	中部電力株式会社 専務執行役員 燃料部 国際事業部 統括
取締役 (非常勤)	さの としひろ 佐野 敏弘	東京電力株式会社 取締役 代表執行役副社長 フュエル&パワー・カンパニー・プレジデント
取締役 (非常勤)	ばん こうぞう 伴 鋼造	中部電力株式会社 取締役 専務執行役員 発電本部長

Jera

エネルギーを新しい時代へ

Energy for a New Era

株式会社 JERA

- 総勢50名程度で、5つの機能を想定
- 社外有識者の知見を経営に取り入れる



■ JERA 社外アドバイザー(予定)

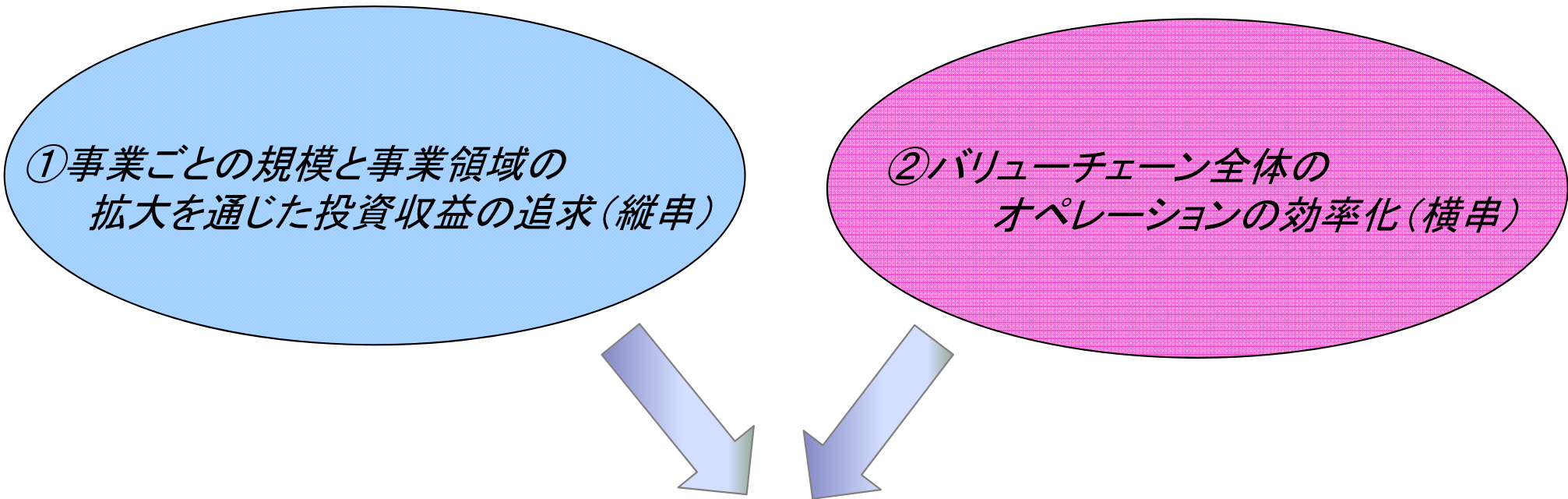
Hendrik Gordenker	ホワイト&ケース法律事務所 ホワイト&ケース外国法事務弁護士事務所 (外国法共同事業) Of Counsel
いまむら ひであき 今村 英明	信州大学 学術研究院 教授(社会科学系) 大学院経済・社会政策科学研究科

新規の燃料調達・燃料投資・国内外発電事業の開発に関する窓口を一本化
→持ち込み案件の対応と開発を集中化

- 燃料を自ら調達し、消費し発電して電気に変えて販売するというユーティリティの強みを活かし、新しいグローバルなエネルギー会社としてのビジネスモデルを構築

※ユーティリティとは電気・ガスなどを最終的に
お客さまにお届けする事業を自ら行う会社のこと

新会社のビジネスモデル

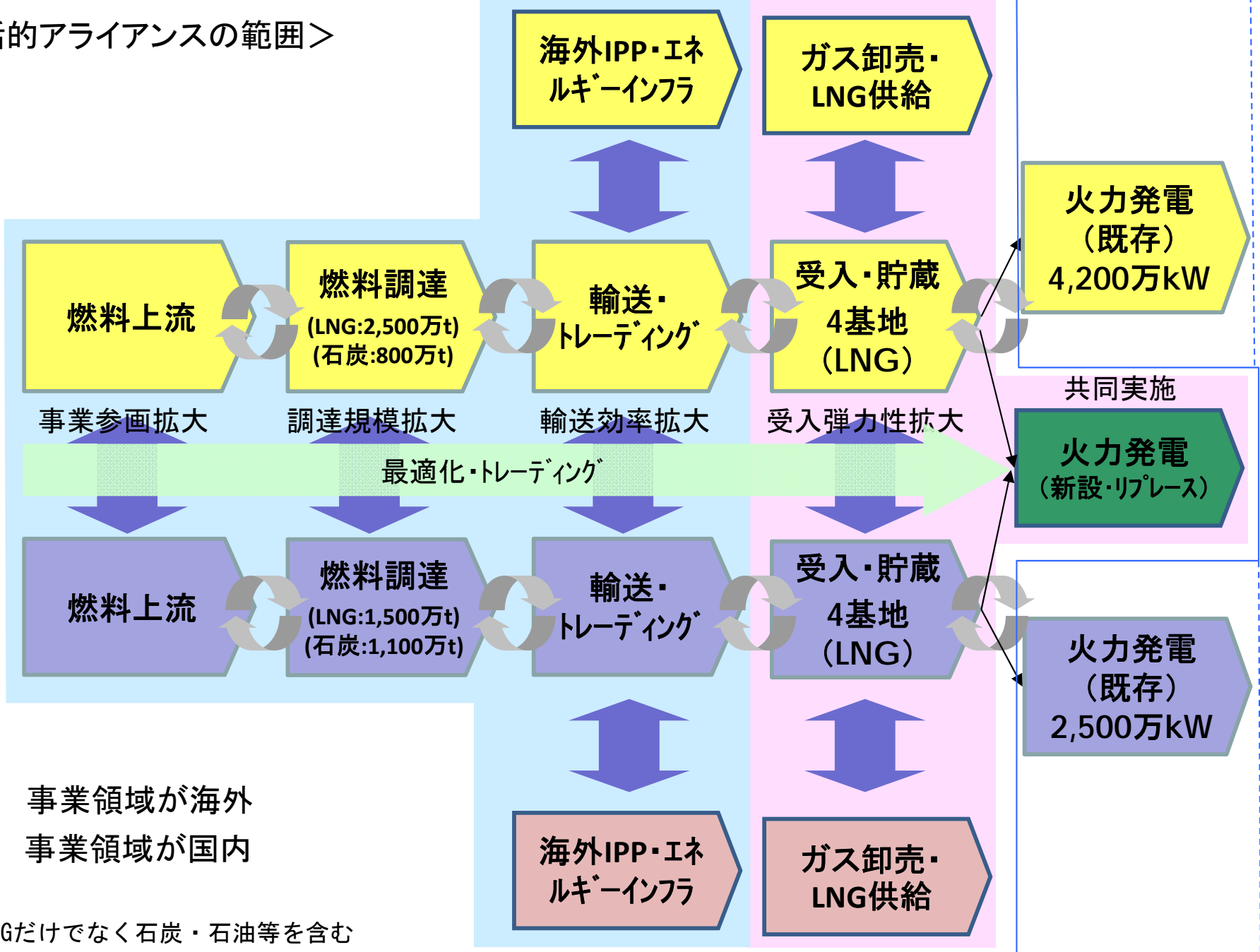


<新会社の使命>

新会社は、①②を両輪として事業を推進していくことで、両社のお客さまに対し国際競争力あるエネルギー供給を安定的に行う(公益的使命の達成)とともに、両社グループの企業価値の向上を目指す

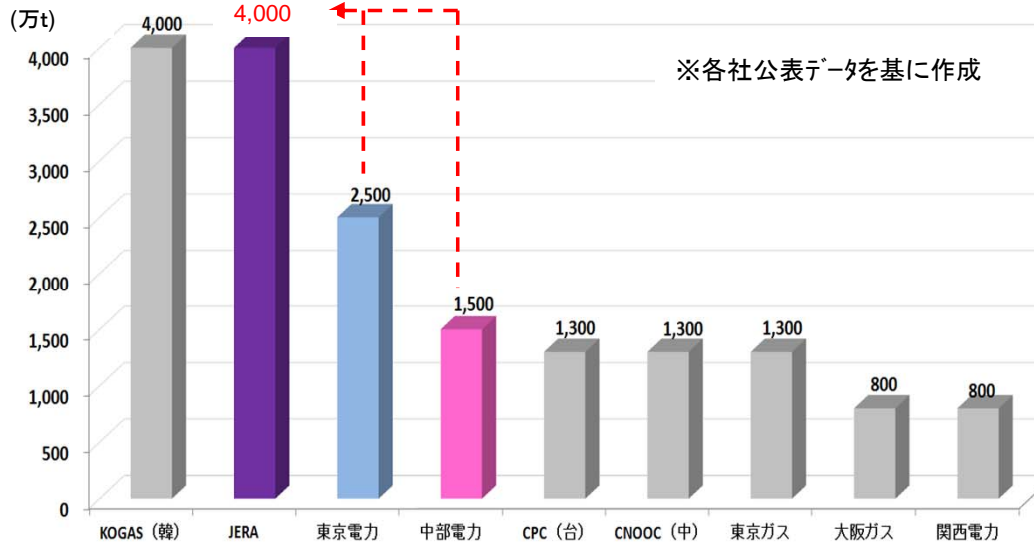
<包括的アライアンスの範囲>

東京電力

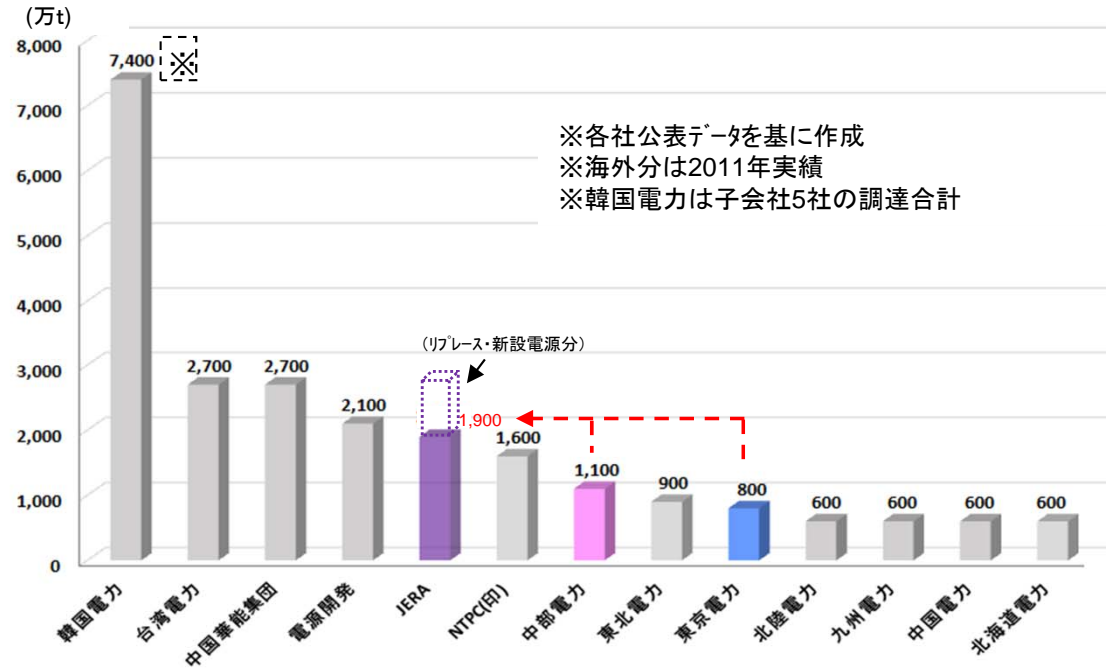


燃料はLNGだけでなく石炭・石油等を含む

LNG調達：アジア買主 調達規模(2013年度)



石炭調達：アジア買主 調達規模(2013年度)



< LNG調達 >

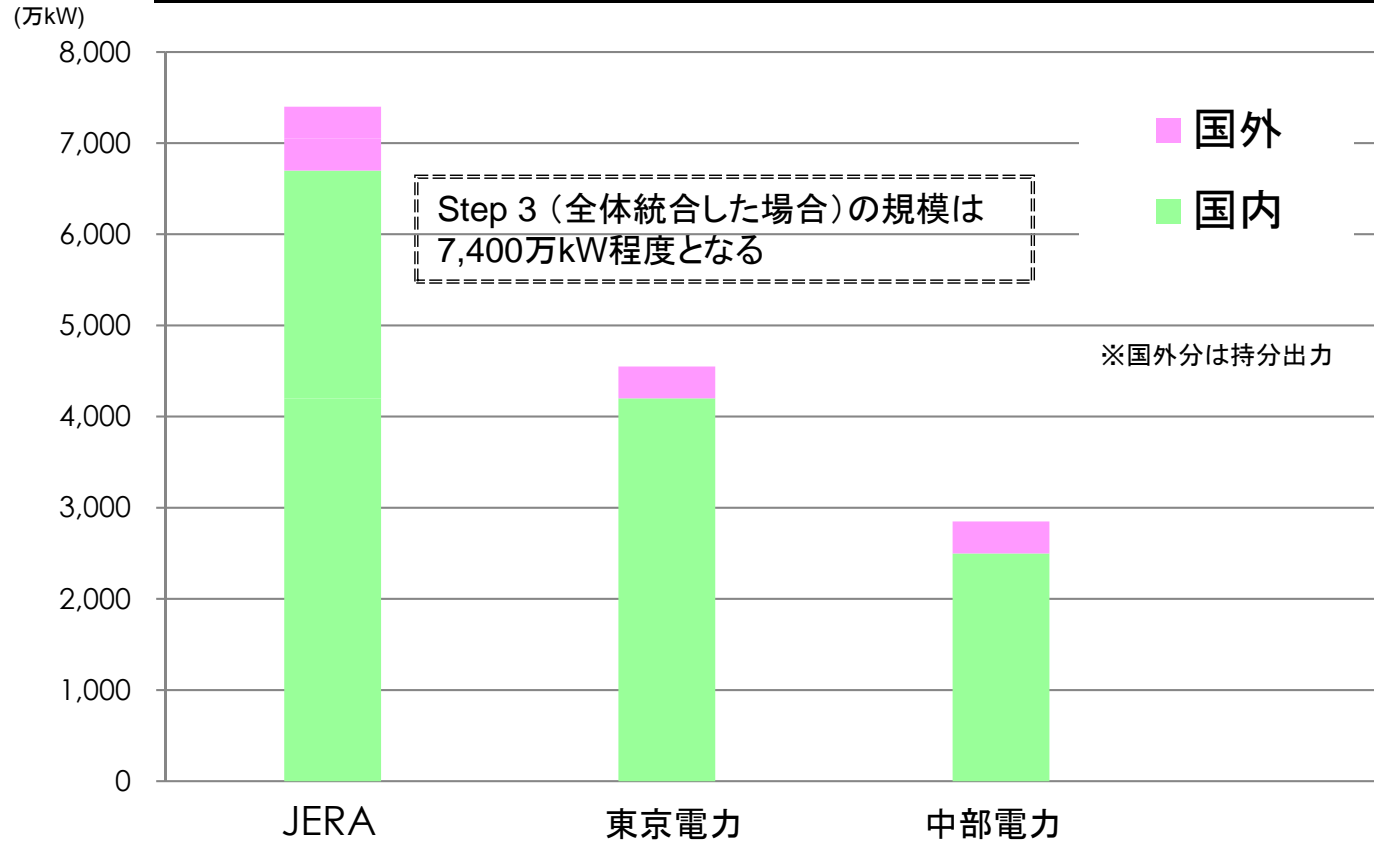
4,000万トン（世界最大級）

< 石炭調達 >

2,000⇒3,000万トンへの拡大も可能
（アジア市場の主要プレイヤー並）

- 高次の経済性・供給安定性・弾力性を実現し国際競争力あるエネルギー供給に寄与
- 大規模調達を梃子とした新規案件開発・燃料上流権益の取得拡大により事業領域を拡大
⇒たとえば、LNGのトレイン単位（1系列500万トン程度）での一括購入と同時に、有利な契約条件での上流事業への参画など

火力発電事業：東京電力・中部電力の設備容量（2013年）

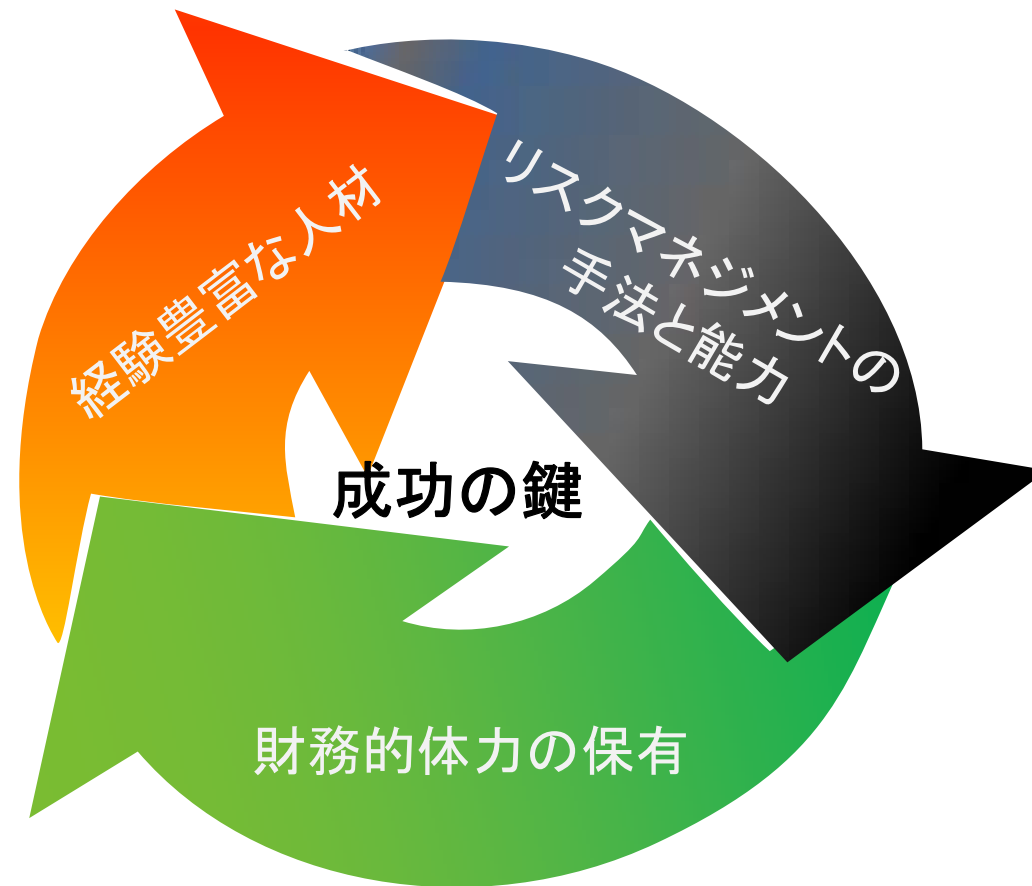


<国内外火力発電事業の設備容量>

7,400万kW程度 ⇒ 世界トップ水準の1億kWも視野に拡大も可能

- 国内発電事業で培った経営資源や事業ノウハウを持ち寄るとともに、海外事業で獲得した知見を反映することにより、国内外の事業をボーダレス化し、相互のシナジー最大化を目指す
- 燃料調達事業とのシナジーを目的とした発電事業やガス関連インフラ事業等へも積極的に事業展開

■ 新会社のビジネスモデル実現に向けた成功の鍵



- 市場型ビジネスに対応するリスクマネジメントの手法と能力の獲得
- 自律的に事業機会を獲得するに足る財務的体力の保有
- 革新性と判断力を兼ね備えた経験豊富な人材の育成