

「2014年度 東京電力グループ アクション・プラン説明会」主なQ&A

【包括的アライアンスのパートナーについて】

Q：フュエル&パワー・カンパニーが包括的アライアンスの理想的なパートナーとして評価するポイントはどのような点ですか。また、「福島復興に向けた原資を創出する」というアクション・プランにおけるカンパニーの目標は、パートナーとも共有するのですか。

A：パートナーに求めるものは、目先の利益にとらわれることなく、戦略を共有できると考えております。戦略とは、燃料、特にLNGの調達規模をひとつのキーワードとして、上流から下流まで一貫して活用していくことであると考えております。また、福島復興の原資創出という目標は、当社のミッションであるため、パートナーに求めるものではないと考えております。

【カスタマーサービス・カンパニーの販売戦略について】

Q：どのようにして売上を拡大させるのですか。

A：販売電力量を拡大するにはお客さまが効率良く製造できるためのサービスを提供することなどが大事であると考えております。また、ガス販売については、お客さまのエネルギー使用形態に合わせた総合的な提案を行ってまいります。

【社債市場への復帰について】

Q：目標8（自律的な資金調達）について、今後3年間の資金調達手段をどう考えているのですか。自己資本比率16%を達成することが、中長期的な自律的資金調達につながるということですか。

A：新・総合特別事業計画において金融機関に与信の維持をお願いしているところであり、ただちに社債市場へ復帰するのは困難と考えております。アクション・プランは、新・総合特別事業計画に掲げた目標の確実な達成に向けて、重点的に取り組む事項をまとめたものであります。自己資本比率の改善（2016年度末16%程度）などにより、アクション・プランにおける2016年度社債市場への復帰を目指します。

以上