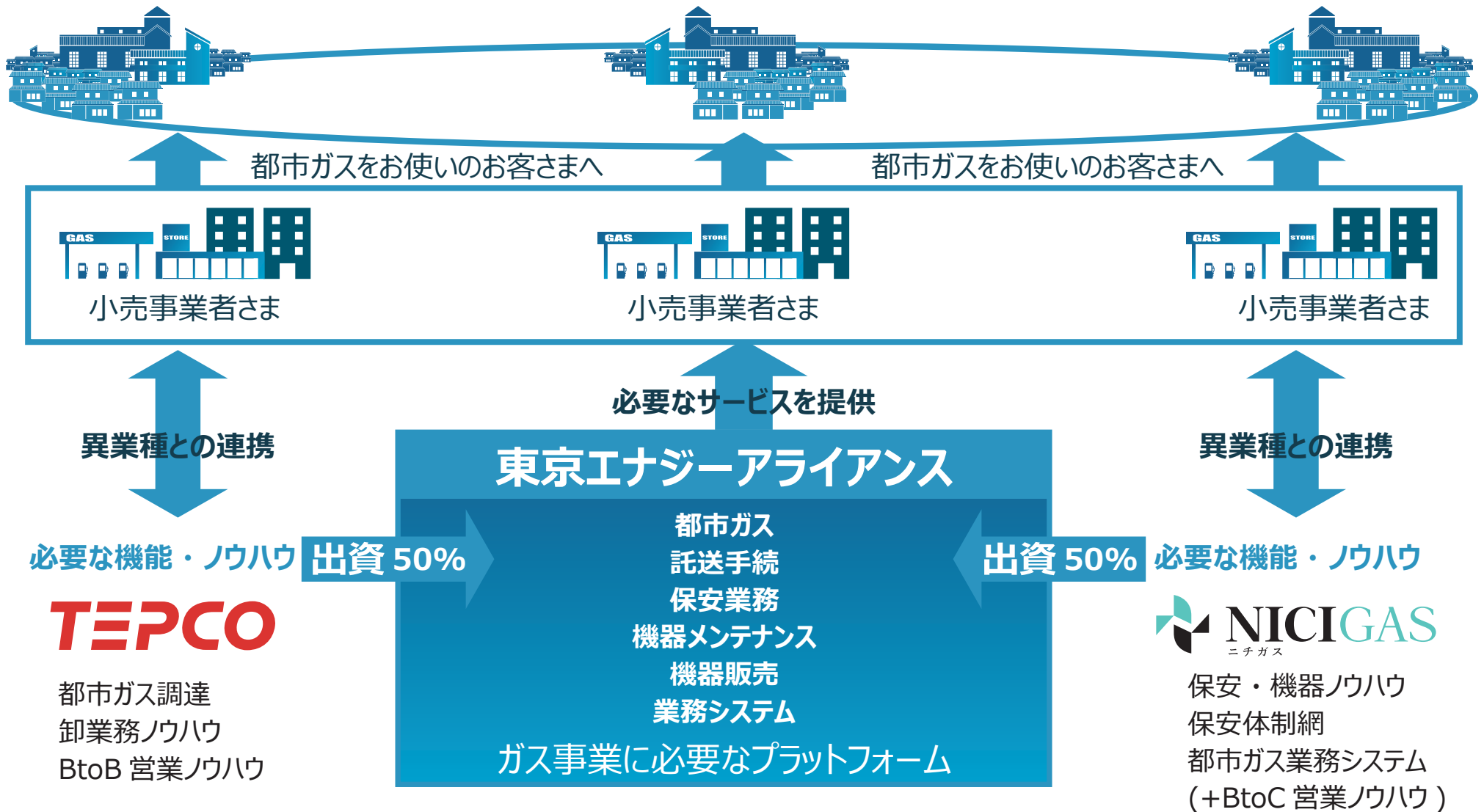


1. 東京電力エナジーパートナーとニチガスの関係

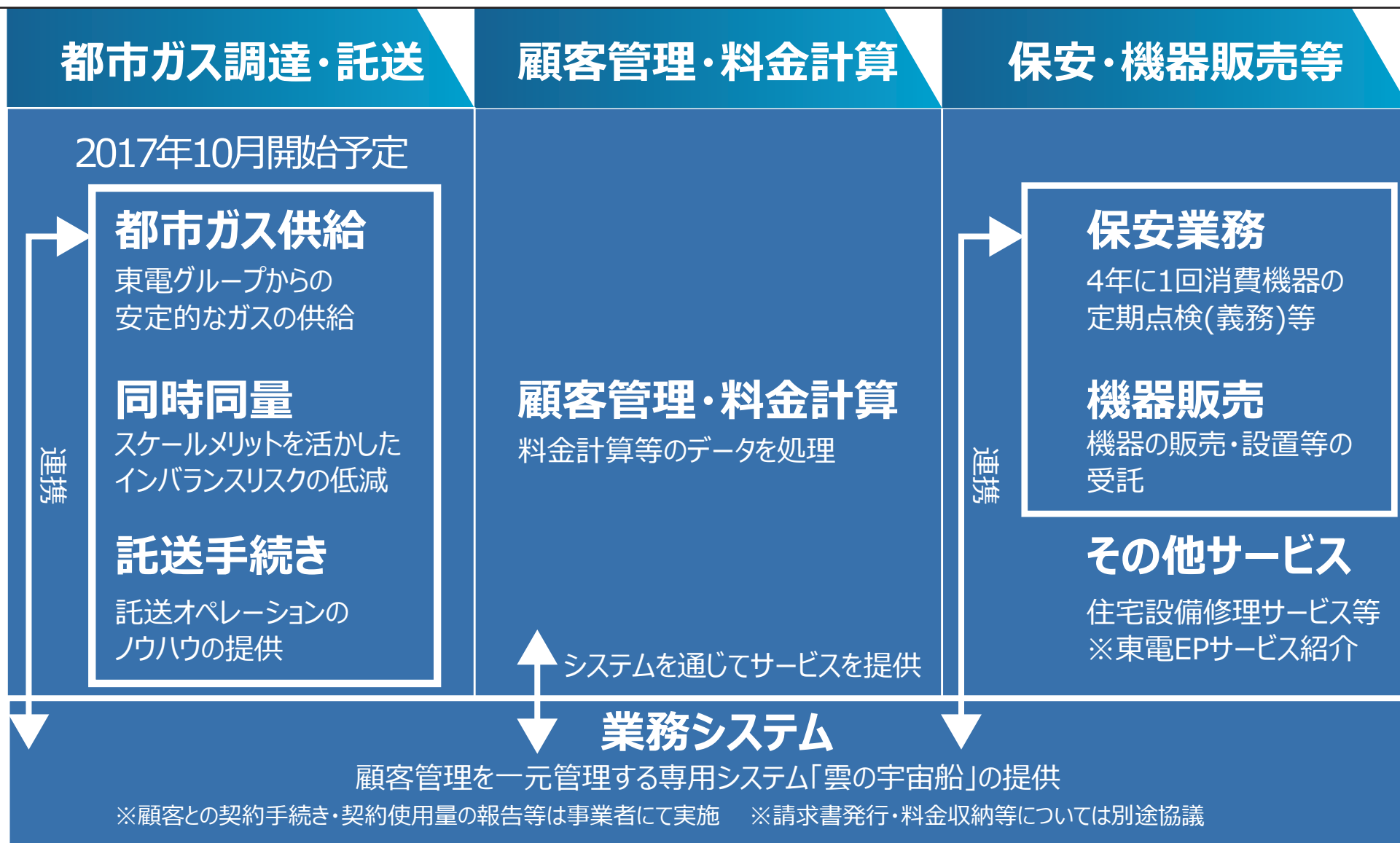
- 東電EPとニチガスは「東京エナジーアライアンス」を設立
- 新たにガス小売分野へ参入する事業者へ、事業運営基盤（プラットフォーム）を提供
- 異業種の市場参入を後押し、業種の枠を超えた連携を目指す



2.プラットフォームが提供するサービス

- 本年10月に都市ガスの卸供給を開始。保安業務、機器販売、業務システムも順次提供予定
- プラットフォーム利用企業とのアライアンスを通じて、将来的に更なるサービス拡大を目指す

プラットフォームが提供するサービス



3.新規ガス小売事業者が抱える課題

- 通常は、都市ガス事業に新規参入する事業者自身が必要となる業務を構築
- プラットフォームを活用することで、速やかに事業に参入することが可能

都市ガスの調達ってどうすればいい？

同時同量って煩雑そう インバランスも心配

託送手続きって大変そう システムに費用がかかりそう

保安の体制構築は大変 どこに委託すればいい？

ガス機器の問合せにどのように対応すればいい？

顧客管理や料金計算も大変そう

東京エナジーアライアンス
プラットフォームの提供によりサポート



4.今後の展開

- 東京エナジーアライアンスは、2019年度に、100万軒の販売を目指す
- 将来的に、両社の経営資源を融合した小売りを行う販売会社機能の整備

2017年度

2019年度
100万軒相当

東京エナジーアライアンス

