

2-1-3 東京電力エナジーパートナー

業種	大手電力
販売戦略	より割安な料金メニュー、ガスや通信などの各種商材とのセット販売で競合を迎え撃ち、Webサービスの充実などで顧客拡大を狙う。さらに、顧客の暮らし全般をサポートする新サービスを提供して、これまでの東京電力管内だけではなく全国規模で顧客獲得を進める
顧客獲得目標	—
ブランド戦略	2015年8月18日に、東京電力の小売電気事業を行う企業名を「東京電力エナジーパートナー」とするとし、併せてロゴも発表
料金メニュー	電力多消費層を意識したメニューを発表。月額8000円程度以上で現行よりも割安になる「スタンダードS」、月額1万7000円の顧客が割安になる「プレミアム」、過去1年間の実績から基本料金を設定する実量制を導入した「スタンダードX」の3メニューを中心に、提携先との割引料金メニューなど多彩な新メニューを用意
セット販売戦略	LPガス会社や通信会社などと提携した各種セット販売を実施
ポイント戦略	電気料金とWebサービスの利用に応じてポイント付与。「Tポイント」「Pontaポイント」と提携
販売チャネル・販売体制	Webサイト、コールセンター。顧客との接点となるプラットフォームを、ITを活用して構築
アライアンス戦略	ソフトバンク、ソネット、USEN、TOKAIグループ、日本瓦斯、レモンガス、河原実業、カナジウ・コーポレーション、川島プロパン、ビックカメラなどと提携し、各社サービスにスタンダードプラン/プレミアムプランを加えたセット契約を推進
コールセンター・アフターサポート	コールセンターあり。会員制 Web サイト「くらし TEPCO」で電気料金や電力使用量の確認、家電の登録・管理などができる
事業地域	東京電力エリア、関西電力エリア、中部電力エリア
電源戦略	自社電源
バランスグループ	自社
顧客向け Web サイト	くらし TEPCO https://www.kurashi.tepco.co.jp/ 会員「マイページ」のほか、家電の管理やリフォームをサポートする「くらしアシスト」が2016年4月にスタート
本社所在地	東京都港区海岸 1-11-1

【ブランド戦略】

- 東京電力は、2016年4月1日にホールディングカンパニー制に移行し、その中で電気小売事業を担う会社を法的分離により分社化した。2015年8月18日に、企業名を「東京電力エナジーパートナー」とするとし、併せてロゴも発表した（図1）。なお、燃料・火力発電事業を担う事業会社は「東京電力フュエル&パワー」、一般送配電事業を担う事業会社は「東京電力パワーグリッド」である。

図1 東京電力エナジーパートナーのロゴ



東京電力エナジーパートナー

(出所：東京電力)

【料金メニュー】

- 東京電力エリアでは、基本プラン「スタンダードS」、電力多消費者向け「プレミアム」、過去1年間の実績から基本料金を設定する実量制の「スタンダードX」の3プランが代表(表1)。どのプランでも、電気料金1000円につき5ポイントが還元(くらしTEPCO、Tポイント、Pontaポイント)される。このほか、提携先との各種セット割も設定。
- スタンダードSは、月額8000円程度以上で現行よりも割安になる、現在約2000万件が加入している標準的なプラン(従量電灯B・C)に倣った基本プラン。
- プレミアムは、月額1万7000円以上の顧客でメリットが出るプランで、400kWhまでを定額料金とし、400kWhを超える単価を割安に設定。
- スタンダードXは、ブレーカーで制限するのではなく、スマートメーターによって計測された30分ごとの電力使用量を使い、過去1年間の使用実績から基本料金を設定。高圧向けには一般的なプランであり、一般家庭が負荷率を意識して省エネする契機となる。
- このほか、電気機器を多数使うなど契約容量6kVA以上の顧客向けの「スタンダードL」、オール電化でエコキュートなどの夜間蓄熱式機器を1kVA以上所有する顧客向けに、昼間はスタンダードで夜間の料金を下げる「スマートライフ」、昼間が不在で夜間に電気を使う顧客向けに、夜間時間帯の料金をさらに割り引いた「夜トク」などのプランを設定。
- 中部電力エリアでは、スタンダードS、スタンダードX、スタンダードL、プレミアムを設定(表2)。
- 関西電力エリアでは、スタンダードXとプレミアムを設定(表3)。

表1 東京電力エナジーパートナーの料金メニュー(東京電力エリア)

		スタンダードS	スタンダードX	プレミアムプラン	東京電力 (従量電灯B)
基本料金	10A	280円80銭 (±0%)	561円60銭 (契約電力1kW当 たり) *過去1年の30 分ごとの最大需要 から基本料金を決 定	468円00銭 (契約電力1kW当 たり)	280円80銭
	15A	421円20銭 (±0%)			421円20銭
	20A	561円60銭 (±0%)			561円60銭
	30A	842円40銭 (±0%)			842円40銭

		スタンダードS	スタンダードX	プレミアムプラン	東京電力 (従量電灯B)
	40A	1123 円 20 銭 (±0%)			1123 円 20 銭
	50A	1404 銭 00 銭 (±0%)			1404 銭 00 銭
	60A	1684 円 80 銭 (±0%)			1684 円 80 銭
電力量料金 (1kWh 当たり)	第1段階 (120kWh まで)	23 円 40 銭 (+20.4%)		400kWh まで： 9700 円 00 銭 (定額) 400kWh 超： 29 円 04 銭 (1kWh 当たり)	19 円 43 銭
	第2段階 (300kWh まで)	23 円 40 銭 (-10%)			25 円 91 銭
	第3段階 (300kWh 超)	30 円 02 銭 (+0.3%)			29 円 93 銭
追加割引など		電気料金 1000 円につき 5 ポイント還元 (くらし TEPCO、T ポイント、Ponta ポイント)、提携先との各種セット割あり			

表2 東京電力エナジーパートナーの料金メニュー (中部電力エリア)

		スタンダードS	スタンダードX	プレミアムプラン	中部電力 (従量電灯B)
基本料金	10A	280 円 80 銭 (±0%)	432 円 00 銭 (契約電力 1kW 当たり) *過去1年の30分ごとの最大需要から基本料金を決定	432 円 00 銭 (契約電力 1kW 当たり)	280 円 80 銭
	15A	421 円 20 銭 (±0%)			421 円 20 銭
	20A	561 円 60 銭 (±0%)			561 円 60 銭
	30A	842 円 40 銭 (±0%)			842 円 40 銭
	40A	1123 円 20 銭 (±0%)			1123 円 20 銭
	50A	1404 銭 00 銭 (±0%)			1404 銭 00 銭
	60A	1684 円 80 銭 (±0%)			1684 円 80 銭
電力量料金 (1kWh 当たり)	第1段階 (120kWh まで)	23 円 32 銭 (+12.8%)		400kWh まで： 9250 円 00 銭 (定額) 400kWh 超： 26 円 43 銭 (1kWh 当たり)	20 円 68 銭
	第2段階 (300kWh まで)	23 円 32 銭 (-7%)			25 円 08 銭
	第3段階 (300kWh 超)	27 円 97 銭 (±0%)			27 円 97 銭

	スタンダードS	スタンダードX	プレミアムプラン	中部電力 (従量電灯B)
追加割引など	電気料金 1000 円につき 5 ポイント還元 (くらし TEPCO、T ポイント、Ponta ポイント)、提携先との各種セット割あり			

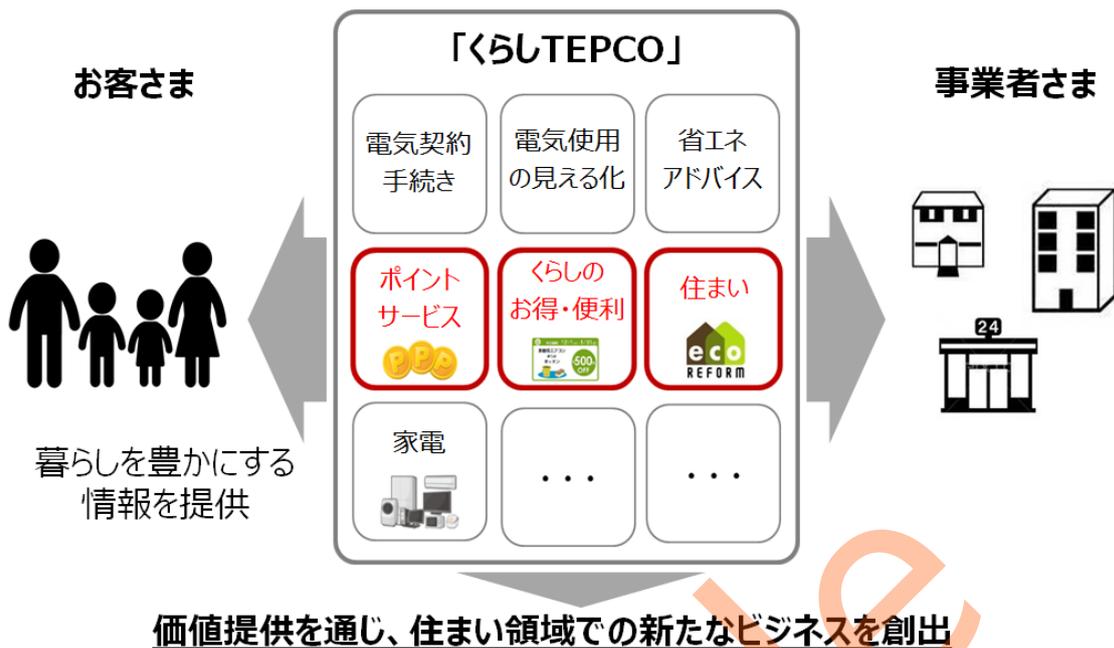
表3 東京電力エナジーパートナーの料金メニュー (関西電力エリア)

		スタンダードX	プレミアムプラン	関西電力 (従量電灯A)
基本料金		280 円 80 銭 (契約電力 1kW 当 たり) *過去1年の30分 ごとの最大需要か ら基本料金を決定	338 円 80 銭 (契約電力 1kW 当 たり)	373 円 73 銭 (最低料金、 15kWh まで)
電力量料金 (1kWh 当たり、 2016 年 4 月 1 日 時点)	第 1 段階 (120kWh まで)	24 円 70 銭 (+8.2%)	400kWh まで： 8400 円 00 銭 (定 額)	22 円 83 銭 (15kWh 超 120kWh まで)
	第 2 段階 (300kWh まで)	24 円 70 銭 (-15.6%)	400kWh 超：24 円 60 銭 (1kWh 当た り)	29 円 26 銭
	第 3 段階 (300kWh 超)	25 円 92 銭 (-22.2%)		33 円 32 銭
追加割引など		電気料金 1000 円につき 5 ポイント還元 (くらし TEPCO、T ポイント、Ponta ポ イント)、提携先との各種セット割あり		

【販売チャネル・販売体制】

- これまでの販売チャネルに加えて、顧客との接点となるプラットフォームを、IT を活用して構築することを目指している。そのために、低圧需要家向けには「くらし TEPCO」、事業者向けには「TEPCO ビジネスプラットフォーム」を 2016 年 1 月にスタートさせた。
- くらし TEPCO の前身となっているのが Web サービス「でんき家計簿」で、約 320 万人の会員を抱えている (2015 年 9 月 11 日現在)。同サービスは、過去 2 年分までの電力使用量や料金を確認できるものだが、近年使用している家電製品を登録すれば、使用年数やリコール情報、買い替え情報などを提供する「家電アシスト」を利用できるなど、内容を充実させてきている。東京電力エナジーパートナーは、同サービスから、くらし TEPCO への切り替えを推進している。
- くらし TEPCO で提供するサービスは現在検討中だが、契約手続きや電力使用量の見える化、省エネアドバイス、家電向けサービスといったエネルギー関連だけではなく、ポイントサービスや住宅向けなど暮らし全般のサービスに広げたいとする (図 2)。そのために、他社とのアライアンスも積極的に進める考え。

図2 「くらしTEPCO」で想定されるサービス



(出所：東京電力)

【アライアンス戦略】

- ガスエネルギーをはじめとして、通信・インターネット、暮らし・住まい、生活サービス、家電、音楽配信など多様な分野の企業と提携して、セット販売や各種サービスの提供を始める (図3)。
- 中でも、東京電力と営業地域が重なる LP (液化石油) ガス大手の日本瓦斯と提携し、電気と LP ガスのセット販売を始める。TOKAI ホールディングスとも業務提携で合意し、東京電力および中部電力管内の顧客を対象に、東京電力が提供する電力と TOKAI グループが提供する LP ガス、都市ガス、通信・インターネット、ケーブルテレビ、宅配水などのインフラサービスを組み合わせたセット販売を行う。
- 電力と通信のセット販売についてはソフトバンク、インターネットについてはソネット、音楽配信については USEN と提携している。

図3 提携企業一覧 (2016年1月7日現在)



(出所：東京電力)