



経営効率化への取り組みについて

2023年 2月15日

東京電力エナジーパートナー株式会社

- 今回の料金値上げ申請においては、お客さまのご負担を少しでも軽減させていただく観点から、最大限の経営効率化を前提としております。
- 具体的には、今回の料金原価算定にあたっては、前回の料金原価に反映した効率化額（2,785億円／年）に加えて、当社（東京電力エナジーパートナー）として、新たに2,642億円／年の効率化額を総原価へ反映しています。

【今回の総原価へ反映した経営効率化】

（億円）

項目	効率化額 (23～25平均)	主な取り組み施策・内容	
購入電力料 の削減	2,444	電源固定費の削減	・老朽火力の契約対象電源からの除外等、契約規模の適正化や固定費負担範囲の見直し等の発電事業者との契約協議による固定費の引き下げ
		高効率火力からの調達拡大	・「新しい火力電源入札の運用に係る指針」に基づく入札の実施等により、高効率火力からの電源調達を拡大し、可変費を削減
		その他施策	・卒FIT太陽光への複数の買取プランを設定することにより調達を拡大し、可変費を削減
人件費の削減	9	人員の効率化	・人員数の削減
調達効率化	92	随意発注から競争発注へのシフト	・継続した同一発注先への随意発注から、競争発注へのシフトを推進
		新規取引先の発掘	・一般産業や他電力をベンチマークし、新規の取引先を探索
		協働カイゼン	・発注先と協働で、現状の仕様・機能について分析し、効率化を推進
		部門横断によるコストダウン検討	・契約開始前から調達部門が関与し、仕様の最適化や積算の見直し、カイゼン活動等にまで踏み込んだコストダウン施策を推進
その他効率化	98	カスタマーセンター運営体制・料金業務カイゼン	・オペレーション効率化や契約拠点の地方分散等によるコスト削減の推進 等
		DX効率化	・デジタル技術の積極的活用によるオペレーション改革の推進
		その他効率化	・拠点統廃合による賃借料や通信運搬費の削減 等
合 計	2,642		