

第4編 エネルギーの販売および各種事業推進

- 第1章 エネルギー販売活動の展開
- 第2章 電気料金の改定
- 第3章 燃料事業および海外事業の取り組み
- 第4章 新しいコミュニティの形の提供



第4編 エネルギーの販売および各種事業推進

第1章 エネルギー販売活動の展開

2011年5月の浜岡原子力発電所の運転停止に伴い、火力燃料費が大幅に増加したことから、現行の料金水準を1日でも長く維持できるよう徹底した経営効率化によるコストダウンに取り組んだ。しかし、収支状況の悪化を止めることはできず、2014年4月に自由化部門のお客さま、5月に規制部門のお客さまの電気料金値上げを実施した。この値上げをきっかけに、お客さまのコスト意識が高まった。また、競合他社の動きが活発化し、自由化対象の特高・高圧分野で競争が激化した。

電気・ガスの小売全面自由化に向けた中部エリア内の対応強化、首都圏エリアでの事業拡大、電気とガスの販売一元化など販売機能の強化を図る体制を構築した。2016年4月に販売カンパニーを発足させ、2019年4月のカンパニー制導入を経て、2020年4月の分社により販売カンパニーを中部電力ミライズとした。

2017年のガス小売全面自由化を新たなビジネスチャンスと捉え、ガス&パワーを中心に販売拡大を加速させるとともに、サービスの向上と業務運営の効率化を図った。この結果、ガス供給事業の売上は、2010年度の358億円から2020年度で640億円へと急速に拡大した。電気・ガス販売以外の新たなサービスも含め、首都圏から全国へ活動エリアを拡大して販売活動を行っている。

また、競争の進展・激化を背景に、外部経営資源を積極的に活用していくこととした。特に市場規模が大きく、相対的に高い成長が期待される首都圏での販売拡大を、持続的な成長戦略の大きな柱の一つと位置づけ、他社との提携を積極的に進めた。まず、2013年8月に三菱商事(株)より、同社の100%子会社である新電力のダイヤモンドパワー(株)(DPC)の株式80%を取得した。2015年7月には、国際石油開発帝石(株)(INPEX)との間で、INPEXが天然ガスを卸供給している関東地方の都市ガス事業者を対象に電力卸販売を行う際の、当社・DPC・INPEXの役割を取り決めた基本合意書を締結した。2018年4月には、大阪ガス(株)と、首都圏において電力・ガスおよび暮らしやビジネスに関わるサービスの販売事業を展開する(株)CDエナジーダイレクトを設立した。当社の事業基盤である中部エリアにおいても、2012年4月に中部ガス(株)・静岡ガス(株)との間で、南遠州パイプライン(株)を設立した。2018年10月には、中部ガス(株)との合弁事業として、愛知県東三河地域および静岡県西遠地域で、法人のお客さま向けにガス・電力の販売事業を行う(株)CSエナジーサービスを設立した。



ガス営業グループ員によるガス点検作業



小口ガス販売の新プロジェクト始動

第1節	販売情勢と販売方針	364
第2節	積極的な販売活動の展開	368
第3節	販売拡大に向けた他社との提携	378
第4節	ガス・LNGの販売およびオンサイトエネルギーサービスの提供	382
第5節	業務運営の効率化と品質管理の徹底	386

第2章 / 電気料金の改定

当社は、2011年5月の浜岡原子力発電所の運転停止以降、火力燃料費が大幅に増加したことで極めて厳しい経営状況が続いていたが、現行の料金水準を維持できるよう、全社を挙げて聖域を設けず、徹底した経営効率化によるコストダウンに取り組んだ。

しかし、2013年度の業績見通しは連結経常損益で1,000億円、個別経常損益で1,100億円の経常損失を見込まざるを得なかった。そして2014年度についても、浜岡原子力発電所の運転再開を見込めないことから、賃金の引き下げをはじめとした最大限の努力を行っても、赤字は避けられない状況であった。

そこで、現行の料金水準では電力の安全・安定供給に必要な費用を賄うことが困難であると判断し、2013年10月に経済産業大臣に対し、規制部門のお客さまの電気料金値上げ申請を行い、2014年4月に認可され、5月より値上げを実施した。自由化部門のお客さまの電気料金についても、同年4月より値上げを実施した。その結果、規制部門のお客さま平均3.77%、自由化部門のお客さま平均7.21%の値上げとなった。

一方、電力システム改革の第2弾にあたる2016年4月の電力小売全面自由化に伴い、新たに自由化の対象となる低圧のお客さま向けの新料金メニューを設定した。その内容は、2年間ご契約いただくことでおトクになるメニュー、暮らしやビジネスに役立つサービスと電気料金がセットになったおトクなメニュー、お客さまのライフスタイルに合わせておトクな時間帯を選択できるメニューなど、計8種類である。また、首都圏向けなどにも販売を開始した。

さらに、2019年7月からは、当社が保有する水力発電などの再生可能エネルギー電源のCO₂フリー価値を活用したCO₂フリーメニューの提供を開始するとともに、2019年11月以降、再生可能エネルギー固定価格買取制度に基づく買取期間が満了を迎えるお客さま向けの新たな買取プランを設定した。

託送料金については2014年5月に料金改定、2016年4月に低圧料金の新規設定などを行った。

第1節	電気料金をめぐる情勢	392
第2節	2014年5月料金改定	393
第3節	新料金メニューと首都圏エリアでの販売	394

第3章 / 燃料事業および海外事業の取り組み

燃料調達における安定性の確保・経済性の向上、需要変動に迅速かつ適切に対応できる柔軟性の確保を図るため、生産・購入から発電に至る燃料バリューチェーンの強化を目指し、燃料トレーディング事業や上流権益の取得などに取り組んだ。

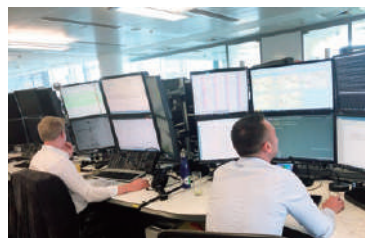
燃料トレーディング事業では、2007年に、当社向け石炭供給およびアジア・太平洋市場での石炭の短期・スポット調達を行うため、中電エネルギートレーディング㈱を設立した。2010年4月からは、当社の中長期のターム契約についても、同社を窓口として一元的に管理することとした。さらに、2012年4月には、シンガポールに Chubu Energy Trading Singapore を設立し、徐々に業務の移管を進めるとともに、当社向け以外の第三者販売などの事業拡大を図った。

また、燃料の上流権益の取得にも積極的に取り組んだ。2011年2月にインテグラプロジェクト(豪州・石炭)、同年5月にコルドバプロジェクト(カナダ・シェールガス)、2012年5月にイクシスプロジェクト(豪州・LNG)に参画した。さらに、2012年7月には、米国テキサス州のフリーポート LNG プロジェクトに参画した。米国産の天然ガスの調達を通じて、仕向地制限のない競争力ある LNG 調達を実現するとともに、供給ソースの分散化および価格指標の多様化を図った。

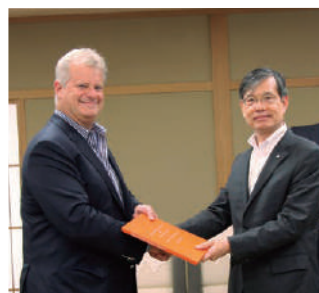
一方、「送配電事業」と「発電事業」についても、積極的に海外投資事業を展開した。送配電事業では、2017年4月にドイツにおける洋上風力発電所向け海底送電事業、2020年6月には英国においても海底送電事業に参画した。また2019年4月、フィリピン・ルソン島の新産業都市ニュークラークシティにおいて、配電線整備事業、配電事業および電力小売事業を25年間にわたり実施するプロジェクトにも参画した。その他、天然ガス火力発電・高効率石炭火力発電だけでなく、再生可能エネルギー発電についても欧州・アジアとグローバルな投資を実施した。

再生可能エネルギーや電力小売事業などを幅広く実施すべく、2019年4月にコーポレート本部海外事業グループを発足させた。8月には海外事業を統括する統括会社 Chubu Electric Power Company Netherlands B.V. をオランダに設立し、海外における体制づくりも進めた。同社を通じて、2020年3月に、欧州で総合エネルギー事業を展開する Eneco 社の株式を取得した。Eneco 社の知見を活用しながら、人々の生活インフラを支え、低炭素化社会への移行や地球環境保全といった社会課題の解決に貢献することを目指している。

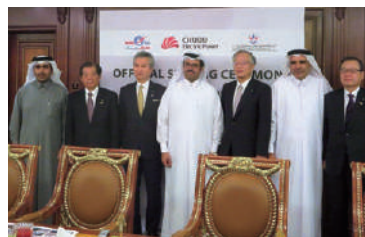
このような事業の拡大に伴い、海外の事業会社や投資管理会社などへの出向者が増え、グローバルに活躍する社員が増えていった。



シンガポールでのトレーディング風景



フリーポート社マイケル・スミス CEO と水野社長



カタールパートナーシッププロジェクト覚書10周年記念署名式



Eneco 社保有の風力発電所

第1節	グローバルバリューチェーンの形成	398
第2節	海外投資事業	403
第3節	海外コンサルティング事業	407
第4節	海外技術協力・国際交流	411

第4章 / 新しいコミュニティの形の提供



長久手市地域連携協定



「READYFOR SDGs」の特設ホームページ

我が国が目指すべき未来社会の姿として、2016年1月に第5期科学技術基本計画において Society 5.0 が初めて提唱された。Society 5.0 では、IoT（モノのインターネット）で全ての人とモノがつながり、さまざまな知識や情報が共有され、今までにない新たな価値を生み出すことで、これらの課題や困難が克服可能となる。

当社は、Society 5.0 に向けた社会の在り方の変化に対応するため、社会課題の解決を出発点として技術革新を的確に取り込み、従来のエネルギーインフラをコミュニティサポートインフラへ進化させることで、「新しいコミュニティの形」を提供することとした。2018年4月に事業戦略室を設置し、2019年4月には、成長戦略の実現に向けた新規事業に対する取り組みを強化するために事業創造本部を設置した。

事業創造本部では、従来の事業領域の枠を越えた新たなサービスやビジネスの成長戦略について立案・推進する取り組みを開始した。お客さまに提供する「さまざまなデータを活用し、個人の生活の質の向上を図るサービス」や「複数の社会インフラをつなぎ、進化させることによる地域へのサービス」など、「コミュニティサポートインフラ」は以下の4事業分野に分類した。「①インフラ：既存のエネルギーインフラを活用した新たなサービスの創造」「②エネルギーマネジメント：低炭素社会の実現、災害に対するレジリエンス強化などに貢献する、新たなエネルギーサービスの創造」「③コネクテッドホーム：お客さまの暮らしを便利で快適にする新たなサービスの創造」「④情報銀行・コミュニティ（データ活用基盤）：データの取得・利活用による新しいコミュニティの形成や、付加価値の創出に資するサービスの創造と活用基盤の構築」である。

なお、新規事業に資する投資も積極的に行っている。2019年度は、6社・1ファンドに対して投資を実施した。また、クラウドファンディングの手法を用いて、中部地域の社会課題の解決に挑戦するプロジェクト11件に対し、資金調達を支援した。

第1節	新規事業を取り巻く社会・産業構造の情勢	418
第2節	コミュニティサポートインフラの創造	420



第4編 エネルギーの販売および各種事業推進

第1章 エネルギー販売活動の展開

第1節	販売情勢と販売方針	364
第2節	積極的な販売活動の展開	368
第3節	販売拡大に向けた他社との提携	378
第4節	ガス・LNGの販売および オンサイトエネルギーサービスの提供	382
第5節	業務運営の効率化と品質管理の徹底	386

写真

さまざまな販売施策の企画検討&イベントの開催

第1章 エネルギー販売活動の展開

第1節 販売情勢と販売方針

1 販売情勢と販売方針

(1) 東日本大震災を契機とした販売情勢の変化

2011年3月の東日本大震災発生による東京電力福島第一原子力発電所事故を契機に、当社も浜岡原子力発電所の運転停止を余儀なくされたことで、火力燃料費が大幅に増加した。

当時の販売方針は、ご家庭のお客さまには省エネルギー性の高いエコキュートをはじめとするヒートポンプ機器に太陽光発電や電気自動車なども加え、電気ならではの良さを訴求していた。

ビジネスのお客さまには、多様化・高度化するニーズに対して、エネルギーの最適な組み合わせや運用方法など、電気・ガスそれぞれの強みを活かした「エネルギーソリューションサービス」を中心とした提案を実施し、お客さまの省エネルギーコストの低減に努めた。

一方で、当社は1日でも長く現行の料金水準を維持できるよう徹底した経営効率化によるコストダウンに取り組んだ。しかし、収支状況の悪化を止めることはできず、2014年4月に自由化部門のお客さま、同年5月に規制部門のお客さまの電気料金の値上げを実施した。

当社の値上げをきっかけに、お客さまのコスト意識の高まりや競合他社の動きが活発化し、自由化対象の特高・高压分野で競争が激化した。

(2) 事業エリアの拡大

中部エリアでの競争環境が一層厳しさを増す中、市場規模が大きく、成長性が高い首都圏エリアでの電力販売事業の展開に向けて、新電力のダイヤモンドパワー(株)を買収することにより、必要なノウハウ・インフラを

効率的に獲得しながら、2015年度に初めてエリア外への進出を果たした。

(3) 電力・ガス小売全面自由化による変化

2016年4月の電力小売全面自由化を契機に、家庭用分野では多数の新規事業者が電力事業へ参入し、既存の商材とセットにしたメニューなど、多種多様なサービスをお客さまが選択することができるようになった。

当社も暮らしと住まいをサポートするサービスの提供や、他社商材をセットにしたメニューの提供など、「暮らしのコーディネーター」として便利で快適な暮らしに貢献できる付加価値の高いさまざまなサービスの開発・提供を目指した。

ビジネス分野では、従来の「エネルギーソリューションサービス」に加え、お客さまの抱える課題に対し、技術開発を含めお客さまと一緒に試行錯誤を繰り返し、「開発一体型ソリューションサービス」や、海外事業所の省エネルギーをサポートする「海外省エネサポートサービス」などに取り組んだ。お客さまの抱えるさまざまな問題に対して、トータルエネルギーソリューションを積極的に推し進め、お客さまのビジネスへの貢献を目指した。

2017年にはガス小売全面自由化が行われたことを受け、新たなビジネスチャンスと捉えた当社は、ガス&パワーを中心にエリア内外での販売拡大を加速させた。2018年4月には大阪ガス(株)と共同でエネルギーなどの販売事業会社である(株)CD エナジーダイレクトを設立し、首都圏を中心とした事業の更なる拡大を目指した。

(4) お客さまや社会を取り巻く環境変化

電力・ガス小売自由化以降の事業環境や、AI・IoTをはじめとするテクノロジーの進化、脱炭素社会の実現に対する機運の高まりなど、お客さまや社会を取り

巻く環境そのものが大きく変化し続けていた。それに加え、新型コロナウイルスの感染拡大による人々の生活様式も大きく変化し続けていた。それに対して当社は、その変化をチャンスと捉え、お客さまに選ばれ続けるために、安定・安価なエネルギーに加え、お客さま起点で「暮らし・産業・コミュニティ」をサポートするサービスをお届けし、社会・お客さまの課題解決に貢献する「暮らし・ビジネスの『総合サービス企業』」を目指すとともに、脱炭素社会の実現に向け、「省エネ・創エネ・活エネ」のサービスを三位一体でお届けするサービスの展開を進めた。

その具体的な事業展開として、2020年10月には「中電 loop solar」を設立し、法人のお客さまの屋根などに太陽光発電設備を設置し、お客さまの初期負担ゼロで、CO₂ 排出量ゼロの電気をご利用いただく自家消費サービスを提供した。

2020年12月末には、政府による「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」が示され、それを受けた法人のお客さまの脱炭素に向けた具体的な検討が加速した。当社はそれを機運として、従来から技術・ノウハウを持つ「省エネ」をベースに、「創エネ」「活エネ」の三位一体でサービス提供するとともにDXソリューションにも力を入れ、お客さまの課題を解決するための取り組みを進めた。

さらには、家庭のお客さまの脱炭素ニーズも高まる中、当社は家庭領域にも脱炭素に向けた三位一体サービスの実現にも取り組んだ。

それに加え、家庭用領域では、2021年4月に「中部電力ミライズコネクト株式会社」を当社と三菱商事(株)で設立し、お客さまの日常の暮らしをより豊かにするため、見守りや子育て支援、食や健康をテーマに、生涯にわたってお客さまに寄り添うサービスを提供開始した。

2 小口ガス販売の軌跡

(1) ガス営業グループ発足

2017年4月からのガス小売全面自由化をガス&パワーの積極的な展開の機会と捉え、2016年10月、エネルギー事業部内に東邦ガス(株)エリアでの小口ガス販売を専任とするガス営業グループを発足させた。メンバーは、エネルギー事業部内のガス小売経験者5人に、名古屋支店の販売部門を中心に火力・配電出身者を加えて構成した。グループ長と家庭用6人、小口業務用10人、保安3人の、計20人でスタートした。

ガス営業グループは、販売体制・料金メニュー・保安体制・業務処理体制などを検討するとともに、ガス小売事業に必要な「保安業務監督者」「消費機器調査員」の資格を取得した。さらに、岩谷産業(株)をはじめとするガス保安委託会社と連携して、法令を遵守し、公共の安全を確保するための自主保安活動も推進できる体制(300人)を整えた。

2017年1月30日に料金メニューを公表し、翌1月31日から事前受付を開始した。販売目標は5年間で東邦ガス(株)エリアの約1割に相当する20万件とした。料金メニューは電気との親和性から、「カテエネガスプラン」および「ビジエネガスプラン」と命名し、ガス床暖房のお客さま向けの戦略的なメニューも準備した。俳優の香川照之さん、タレントの鈴木ちなみさんなどを起用した「はじめる部」のCMで当社がガスに参入したことをPRし、事前受付開始後1週間で1,000件の申し込みを受け、順調な滑り出しをみせた。

家庭向けはCMに加え、街頭でのポケットティッシュ配布、ダイレクトメール送付、当社およびグループ会社のインナーキャンペーン、名古屋駅前大規模商業ビルやショッピングモールでのイベント、マンションでの説明会などを積極的に開催し、お客さまに中電ガスのメリットを訴求した。

一方、飲食店・理美容店などの小口業務用のお客さ

まは、成約には対面営業が不可欠であったことから、小口業務用チームのメンバーが一軒一軒を訪問するローラー営業を展開した。

こうした活動の結果、小口ガスの販売件数は2017年12月に早くも10万件を超えた。



ガス営業グループ員によるガス点検作業

(2) プロジェクト G 始動

小口ガス販売のシェア拡大をさらに加速させるプロジェクトが、2018年2月に始動した。

ガスの頭文字から「プロジェクト G」と通称された取り組みは、「2016年度経営課題への取り組み」で示した中期経営目標（2018年度までに連結経常利益1,500億円以上）を達成するために、収益拡大分野の一つであるガス小売に、期間を限定して全社から要員をシフトするものであった。異動者には各部署の代表として力を発揮してもらうことを期待した。

プロジェクト G は、ガス営業グループ27人に、本店各室部・販売カンパニー・電力ネットワークカンパニー・発電カンパニーの86人を加えた113人で構成した。業務は主に、対面営業が必要な小口業務用のお客さまに飛び込み営業を行うものであった。

異動者の大半が営業未経験者であったことから、ガス・電気の知識・契約体系はもとより、ロールプレイングを行い、名刺の渡し方から営業トークのトレーニングを経て、本格的な営業業務を開始した。

プロジェクト G の目標は「1万件」と意欲的なものに



プロジェクト G

設定した。業務・エリアごとにグループを分け、ガス営業第1グループは、家庭用チーム・高圧チーム・バックオフィスチーム・3部料金チームで構成した。第2・第3グループは、小口業務用の訪問販売を行うエリアごとのチームを設置し、目標達成に向けての組織を整えた。

当初、営業経験のないメンバーは苦勞の連続であり、成約数も伸び悩んだ。そこで、経験者による同行営業や知識を深める研修などを繰り返し、各々が工夫し独自の営業スタイルを身につけていった。これによって、トップランナーの出現、同世代での競い合いが生まれた。2018年10月には単月成約が1,000件を超えるなど、プロジェクト G は活気を帯び、最終的には延べ9万件を訪問、成約は8,565件と、多くのお客さまへ当社のガスを届けることができた。

目標には届かなかったが、各々が営業活動で力を発揮し、プロジェクト G を通じて出会えた仲間と部門を超えた絆をつくることができたことは、メンバーの大きな財産となった。プロジェクト G のスローガンは「お客さまのしあわせは、わたしたちのしあわせ」とし、これをまさに実践したプロジェクトであった。

プロジェクト G の牽引もあり、小口ガスの販売件数は、2018年12月に、当初の目標20万件を達成できた。

(3) 中電エナジーサービス(株)設立

プロジェクト G の成功を踏まえ、新たなサービスを

展開するための営業活動が必要と考え、2019年2月、愛知県・三重県・岐阜県エリアにおいて電気・ガスの販売代理を行う中電エナジーサービス(株)(名古屋市)を設立した。

同社の設立目的は、電力・ガスの小売全面自由化による厳しい競争環境のなか、「価格」だけでなく、お客さまのニーズを捉えたさまざまなサービスをスピーディに届けることとした。具体的には、外部からの営業経験豊富な人財の採用や、電気・ガス機器の販売・修理を行うサービスショップなどを通じて、当社のサービスやメリットを直接お客さまに伝える営業活動を展開した。接点を幅広く増やすことでお客さまのニーズを把握し、より便利で快適な暮らしの実現のサポートを目指した。

将来的には、AI・IoTを活用したサービスなどの新商材を取り扱うことで、当社が指向する「地域のお客さまの暮らしをより便利で快適にするコミュニティサービスの提供」に貢献する会社を目指していく。



中電エナジーサービス(株)正面玄関

<主な事業>

- 電気・ガスの販売代理
(家庭から中小規模のビジネス向け)
- IoT サービスなどの新商材の提供
- 電気・ガスのサービスショップの運営

○ガス保安直営業務および保安提携先管理業務 <沿革>

- 2019年2月設立
 - ・ガス営業グループおよびプロジェクトGメンバー52人
 - ・小口ガス販売、愛知県・三重県・岐阜県の高圧小口お客さま向けの営業開始
- 2019年4月 営業職新規採用20人
- 2019年7月 名古屋営業部の高圧お客さま向け営業要員18人合流
- 2019年10月 三重・岐阜・岡崎営業部の高圧お客さま向け営業要員26人が合流し、従業員139人
- 2020年10月 中部電力ミライズ(株)の名古屋・三重・岐阜・岡崎営業本部の代理店管理・パートナー対応要員21人が合流し、従業員161人

第2節 積極的な販売活動の展開

1 販売体制

自由化の進展を受け、エネルギー市場において競争が本格化するとともに、技術進歩により分散型電源が普及した。それらの結果もたらされた、お客さまの選択肢の広がりといった変化に対応すべく、2001年7月に営業部・配電部を総括する販売本部を設置した。

その後、全面自由化に向けた中部エリア内の対応や首都圏エリアでの事業拡大および電気とガスの販売を一元化し、販売機能の強化を図るため、2016年4月に販売カンパニーを発足させた。発足にあわせて、事務所を名古屋ルーセントタワー7階に移転した。2017年4月のガス自由化以降、ガス獲得数の伸び悩みから、ガス営業グループに臨時的に要員を増員（プロジェクトG、約120人）するなど、これまでとは違った組織課題に対し、早期柔軟に対応した。

2020年4月の分社化により、販売カンパニーから中部電力ミライズとなり、電気・ガス販売以外にも新たなサービスや、首都圏販売から関西エリアを含む全国のエリアでの販売活動を行っている。

2 組織の見直し

(1) 効果的な組織・要員配置

オール電化住宅が普及・拡大していく中で、当社は、お客さまへより早くかつ柔軟に対応することを目指し、その時々環境にあわせて家庭用分野における販売組織を見直してきた。

まず、2003年7月、それまで全ての営業所に配置してきた住宅電化グループをI型営業所（全社30営業所）に集中・統合させ、要員のスリム化を図った。その後、地域事情が異なることを勘案し、2007年7月に

一部のII型営業所へ住宅電化グループを再配置（全社38営業所）し、効率的かつ地域性を踏まえたオール電化推奨に努めた。

また、オール電化を主としたご家庭の電気の利用に関するさまざまなご相談に、専門知識を持ったスタッフがより深くわかりやすくお応えできる体制とするため、2004年12月に、名古屋支店管内のお客さまを対象に「Eライフ相談室」を設置した。その後、2005年12月には対象エリアを全社に拡大し、2011年3月には当社エリア内におけるオール電化の累計採用戸数が60万戸を突破した。同年3月に東日本大震災が発生したことで、新聞広告やCM、行事やイベントの中止・縮小、さらには企業広告を順次取りやめるなど、広報・販売活動にかかる経費をはじめ、システム開発といった将来の事業運営に寄与する支出を縮小することとなった。これにより、各支店に配置した住宅電化グループも本店へ集約するなど要員を縮小した。

2011年2月、中部電力グループ経営ビジョン2030を策定し、「目指す姿」実現に向けた取り組みの一つとして、「エネルギーサービスNo.1企業グループの実現」を掲げた。これを受けて、ご家庭のお客さまへの提案では、電気の上手な使い方のPRを行っていくとともに、省エネルギー性の高いエコキュートをはじめとするヒートポンプ機器に太陽光発電や電気自動車などもあわせ、引き続き電気ならではの良さを提案し、環境に優しく便利で安心な暮らしの実現にお役に立てるように取り組んだ。ビジネスのお客さまへの提案では、多様化・高度化するニーズに対して、エネルギーの最適な組み合わせや運用方法、熱源システム（生産プロセス、空調、給湯、厨房）など、電気・ガスそれぞれの強みを活かしたエネルギーソリューションサービスを提案することにより、お客さまとともにエネルギーに関する課題の解決に向け取り組んだ。また、ガス・LNGやオンサイトエネルギーなどを組み合わせた最適なエネル

ギーサービスをグループ一体となって提供し、お客さまの省エネルギー・省CO₂やコスト削減、信頼性の高いエネルギー供給の実現をサポートしている。

2016年4月の全面自由化以降、販売競争が激化していく中で、2018年4月に大阪ガス(株)と共同出資した(株)CD エナジーダイレクトを設立し、エネルギー事業者の枠を超えた新たなエネルギーサービスの提供を開始した。2017年4月に東京営業部を設置し、首都圏エリアにおける業務提携先の開拓・情報収集を行ってきたが、2020年7月、首都圏の当社顧客を全て(株)CD エナジーダイレクトの顧客として移管したことで組織を縮小した。また、これらに同調し、2017年以降通信事業者のKDDI(株)や不動産事業者などと業務提携し、セットメニュー販売および販売代理店による営業活動を強化している。また、2016年のカンパニー制導入以降、電気・ガスセット販売を強化しており、2019年2月に当社管内の電気・ガス販売を担う中電エナジーサービス(株)を設立した。当初、名古屋エリアからスタートしたが、その後順次拡大し、2020年10月からは愛知県・三重県・岐阜県を全面委託している。静岡県・長野県は東邦ガス(株)のエリア外であるため、2020年4月リビング・ビジネス営業本部を設置し、当社による販売活動を継続して実施している。

また、LP ガスエリアに対する施策として、2018年10月に愛知県三河地域および静岡県西遠地域において法人のお客さま向けのガス・電力販売事業を行う新会社(株)CS エナジーサービスを設立するなど、新会社や不動産事業・通信事業者との業務提携により、販売活動を代理店が実施するような組織形成となっている。

(2) PR 施設などの廃止

当社では、お客さまにIH クッキングヒーターをはじめ、各種電化機器を直接体験していただける施設として、営業所にDENKA(電化)プラザを設置し、オー

ル電化普及活動を進めてきた。しかし、販売競争の激化の中で、営業所要員数の減少、集客効果が大きく見込まれる大型ショッピングモールなどを活用した普及活動への移行に伴い、1992年3月に開設した料理教室を中心とした都心型のPR施設「プラザシーズ」(名古屋市)は2004年7月に閉館した。

その後、2012年4月、(株)デンソーと共同で「DENKAプラザ岡崎」をリニューアルし、施設内に「エコライフスタジオ岡崎店」(デンソー店舗)を開設した。DENKAプラザ内に他企業のショールームを兼ねた直販店を併設するのは当社初であった。(株)デンソーは、家庭内のエネルギー最適化技術であるHEMS(ホーム・エネルギー・マネジメント・システム)や家庭用蓄電池、EV/PHV充電器のある生活を提案した。

当社は、省エネルギー性の高いエコキュートなどのヒートポンプ機器や再生可能エネルギーである太陽光発電などを組み合わせ、「電気の暮らし」の良さを提案するなど、廃止後も地域の実態にあわせて活用している。

一方、お客さまのライフスタイルの多様化や環境意識の高まりに対応するため、電気ならではのエコで快適なライフスタイルに関する情報発信を目的に、2007年10月に生活情報サイトおよび生活情報誌『Heart Bridge』を開設・発行した。さらに、2008年11月には「e-生活情報センター『デザインの間』」を名古屋市千種区に開館した。当社は、これらを通じて、「食」「住まい」「エコライフ」などをテーマに、電気だからこそ実現できる新たなライフスタイルの提案を行った。

「デザインの間」は、家電や住宅設備・家具・食器・食品などのメーカーをはじめ、地域の生活関連企業など数多くのパートナーとのコラボレーションにより、「食」「住まい」「エコライフ」などをテーマに、暮らしを体感していただく施設に位置付けた。「デザインの間」は2014年に廃止、「Heart Bridge(ハートブリッジ)」は

2011年度に広報誌『KORYU』と統合した。

3 販売促進活動

(1) オール電化から電気・ガスセット販売へ

2011年以降の10年間で、家庭用分野における販売活動は大きく変化してきた。

当社の販売活動は、電力小売自由化導入以前は、季節や時間帯別による電力需要の格差を縮小し、当社の供給設備を効率的に利用できるよう、電気温水器などの深夜機器を設置することによる負荷平準化・負荷率改善が中心であった。その後、自由化の進展を背景に、需要造成に主眼を置いた販売活動に軸足をシフトした。火を使わないことによる安心性・安全性の高さに加え、空気の熱を利用した高効率な給湯機であるエコキュートの急速な普及やオール電化住宅（空調・厨房・給湯の全ての熱源を電気でもかなう住宅）向けの料金メニューの設定などにより、住宅市場におけるオール電化の認知度は大きく向上した。それに伴い、オール電化住宅採用戸数は飛躍的な伸びを示すようになった。

2011年3月の東日本大震災を契機にお客さまの省エネルギー・分散型電源の意識が高くなり、当社の営業活動の方針から「オール電化」が中止・縮小していくこととなった。また、2017年4月のガス小売全面自由化により、当社も家庭用ガスの販売をすることから、「オール電化」中心の営業活動ではなく、お客さまの使用実態に見合った提案が求められ、その中で「オール電化」の強みを訴求している。

(2) 販売活動の変化（今後のオール電化推奨）

東日本大震災発生前までは、市場のオール電化普及拡大にあわせ、当社は営業活動のターゲットや方法を見通してきた。一般のお客さま（エンドユーザー）を主なターゲットに、各営業所に設置したDENKAプラザを活用した調理体験や電化サポーター制度、見込み客

紹介制度、オール電化機器販売協力店への助成金制度などを活用した営業活動を行ってきた。しかし、限られた経営資源の中で、より効率的・効果的に電化促進を実現していくためには、オール電化に関する外部資源の活用が不可欠であった。このことから、営業活動の対象を電気メーカー販売子会社や系列販売店、ハウスメーカーなどのサブユーザーへとシフトし、サブユーザーとの協力体制の構築を進めることにより、一層のオール電化の普及拡大を目指してきた。また、家庭向けエネルギー市場をめぐるエネルギー間の競争は一層激しさを増し、ガス会社や石油会社などの他のエネルギー会社は、消費者の環境意識の高まりを販売拡大の好機と捉え、太陽光発電とガス機器・燃料電池を組み合わせた提案活動を活発化させており、大きな脅威となる可能性がある。そこで当社は、再生可能エネルギー利用技術であるヒートポンプ式給湯機（エコキュート）の環境性と光熱費の優位性の訴求を中心とした提案活動を積極的に行っている。あわせて、太陽光発電を導入されるお客さまに対しては、「太陽で温められた空気の熱（エコキュート）と太陽光発電を組み合わせた環境にやさしい暮らし」の提案を通じて、オール電化の環境優位性と先進性を訴求してきた。東日本大震災以降、「オール電化」の訴求を控えてきたが、当社のガス販売エリア外（静岡県・長野県）においては、収益確保のため積極的に訴求していくことが必要であり、2018年度に今まで中止していたオール電化キャンペーンを再開した。

(3) 新たな販売目標

電気温水器からオール電化へ販売活動の重点をシフトさせたことにより、販売本部においては、それまで指標値として位置づけていたオール電化戸数を、2001年には販売計画値として位置づけた。さらに、同年からのエコキュート市場投入を受け、翌年にはオール電化

戸数とエコキュート台数を目標値として掲げ、オール電化の普及拡大に努めた。

2005年には、中長期的な収益の確保・拡大を図るため、経営目標の一つとして、3か年にわたる販売目標(2007年度末における需要の上積み24億kWh)を掲げた。その内数として、家庭用分野においては、「2007年度末までにオール電化30万戸突破」を目標値とし、積極的に販売活動に取り組んだ結果、1年前倒した2006年度に目標を達成した。

2007年には、新たに「2010年度末までに60万戸突破」という目標を設定した。新築着工戸数の長期低迷など厳しい状況が続いたものの、これまでの地道な活動の積み重ねやリフォーム市場の電化拡大などにより、2011年3月に目標を達成した。

東日本大震災以降、具体的な目標設定を一時中止していた。しかし、ガス小売全面自由化以降は、2019年にお客さまが利活用いただける「これからデンキ」に加え、エネルギー供給と新たなサービスを組み合わせた販売活動に注力していくこととした。中部エリアにおいて、電気またはガスとサービスのセット販売で10万件獲得を目標に取り組んでいる。

(4) 料金メニュー・サービスなど

ア 定額電灯・公衆街路灯の新たな料金区分

2011年12月、LED照明などの高効率かつ小容量の照明の普及拡大を踏まえ、定額電灯および公衆街路灯Aの新たな料金区分を設置した。

イ Webサービス(カテエネ)

2014年4月、Webサービス「電気料金照会サービス」を大幅にリニューアルし、「クラブカテエネ」に変更した。当初は、省エネルギーアドバイスや停電情報お知らせ、電気料金シミュレーションなど、電気にかかわる情報や暮らしに役立つ付加価値サービスの提供ツールとしてスタートした。同年11月には、書面で加

入申込みができるよう、岐阜カスタマーセンターにカテエネ受付センターを設立した。また、2015年3月から開始したカテエネポイントサービスは、2021年4月現在でTポイントやPontaポイントなど、多くのポイント交換提携先があり、電気料金にも使用できるようになっている。

一方で、2017年7月からカテエネ内において、外出などにより自宅の省エネルギーに取り組んだお客さまにカテエネポイントなどをプレゼントする「ソトエネ」を開始した。当サービスは、電力需要が高まる時期や時間帯などに、当社と提携した中部エリアの店舗や自治体の施設への外出を促し、電力消費の抑制を図ることを目的としたデマンドレスポンスサービスである。2019年3月には「がん保険」に1年間無料で加入できるほか「介護保険」「ゴルファー保険」への加入により、コンビニなどで使用できる電子クーポンをプレゼントする保険サービス「カテエネほけん」の提供を開始した。契約に関する手続きをWebサイトから簡単に申込みができ、申込み手続きは当社のWebサイトを經由することから、紹介手数料の利益が入ることとなる。

カテエネの会員数は2015年に50万人、2016年4月には100万人に達した。その後、2018年5月に200万人を突破し、カテエネサービスが会員の離脱防止に大きく寄与しているだけでなく、新たな収入源となっているため、首都圏も含めて更なる会員数増加を目指している。

ウ Webサービス(ビジエネ)

2007年4月、企業向けにエネルギー利用における課題解決に役立つ各種技術情報を紹介する、「ビジエネ」を開設した。その後、2017年10月には「きずなネット」の仕組みを利用した新サービス「ビジネス連絡網サービス」を開始した。安否確認や社内への一斉連絡などの案内に使用できるため、お客さまである経営層から高く評価を受けている。

エ セットメニュー販売

2018年6月、東邦ガス(株)の供給エリアにおいて都市ガスを利用しているお客さま向けに、ガス料金メニュー「カテエネガスプラン for au」の販売代理を開始した。KDDI(株)がauのお客さま向けに代理店として販売し、「au携帯電話・au電気・カテエネガスプラン for au」の三つをセットで利用していただくことにより、ガス料金の2%相当のWaLLETポイントが還元される仕組みとなっており、当社の電気以外でガス契約を獲得するための新たな料金メニューを設定した。2019年10月にはAmazonと提携し、「for APプラン」として新たな料金メニューに加え、その他にも中部テレコミュニケーション(株)をはじめ、通信事業者とセットメニューを展開している。今後も、お客さまにとって魅力のある料金プランを検討していく予定である。

4 法人分野

(1) 組織の見直し

ア 営業担当の拡充

2000年3月の電力小売部分自由化(特別高圧で電気の供給を受けるお客さまが対象)の開始以降、主に契約電力の合計が500kW以上のお客さまを対象とした専任営業担当者(アカウントマネジャー)、技術サービス要員(ソリューションスタッフ)を配置した。また、高圧で電気の供給を受けており、契約電力が500kW未満のお客さま向けに、法人カスタマーセンターを設置した。2012年7月に本部名称を「販売本部」から「お客さま本部」へ名称変更し、将来の競争の拡大を見据えながら、競争状況や市場環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる組織体制の構築を図ってきた。

その後、2016年4月より、電力システム改革を契機とした事業環境の激変に柔軟かつ迅速に対応できる自律的な事業体制を構築するため、カンパニー制を導入した。ガス&パワーを中心とした総合エネルギー

サービスを展開する販売カンパニーが発足したことにより、同法人営業部として再編した。さらに2018年には、支店営業機能を管下に移管して地域営業部を設置し、マーケットの特性に応じたお客さま対応力の強化を図った。

また、中部エリア外への販売促進のため、2017年4月に首都圏の販売活動の強化を目的に東京営業部を設置した(2017年4月以前は、法人営業部法人営業グループ東京駐在)。ダイヤモンドパワー(株)、(株)シーエナジーと一体となった販売活動を展開し、中部エリアの顧客基盤を通じた販売を中心に大規模工場や大規模商業施設などのお客さまへの電力販売を行った。

また、パートナー企業との業務提携を通じ、家庭用などのお客さまへのカテエネプランの斡旋・販売などを実施し、首都圏での更なる販売拡大に取り組んでいる。

さらに、2018年5月より法人営業部法人統括グループ内に関西エリア向け専任営業チームを発足させ、同年8月には大阪オフィスを開設するとともに順次要員を拡大した。その後、2019年1月より、自律的・機動的な販売体制を確立することを目的に、法人営業部内に関西営業グループを設置し、新規契約獲得に向けたお客さま営業活動や、販売代理店の開拓・交渉(代理店営業)に加えて、マーケット分析、顧客リスト管理、提案書類・契約書作成といった営業スタッフのサポート業務を行っている。

2020年4月の中部電力ミライズの設立に伴い、法人営業部・地域営業部を法人営業本部・地域営業本部に、管下各グループを「部」にそれぞれ変更し、対外的な格の維持・向上による円滑な対応を図った。

イ 技術提案部署の充実化

2000年1月に本支店の営業部内に、当社技術部門から技術担当者を配置して以降、最適な要員配置と組織変更を実施してきた。その後も最適エネルギー利用提案およびサービス開発をより強化するため、ソリュー

ションスタッフを法人営業部へ集約し、効率的かつ効果的な提案活動を行ってきた。

2016年4月には、ソリューショングループから、お客さま対応、機器・システムの開発、設備受託、有償ソリューション、機器販売などを切り離し、新たにエンジニアリンググループを設置し、以降、順次技術担当者を増員・強化している。

ソリューションの活動は、「お客さま関係強化」と他のエネルギーと競合する市場で電気を選択していただくための「電力需要造成」が主な目的であった。しかしながら、2011年3月の東日本大震災以降、お客さま・社会を取り巻く環境の劇的な変化、電力およびガス小売全面自由化の進展などにより、安定的な電気・ガスの収益基盤と付加価値による新たな収益の柱を実現していくため、これまで築き上げてきたお客さまとの“つながり”や“信頼関係”を礎として、「お客さま（企業）の抱える課題全般のソリューションサービス」により収益をあげていくことが主な目的となっている。

(2) 販売活動の展開

電力・ガス小売全面自由化以降、当社は電力・ガスをワンストップでお届けするガス&パワー販売を取り組みの中心に置き、事業領域の拡大を図っている。

自由化以降の事業環境の変化や、AI・IoTをはじめとしたテクノロジーの進化、低炭素社会の実現に対する機運の高まりなど、エネルギー事業のみならず、お客さまや社会を取り巻く環境そのものが大きく変化し続けている。これに加え、新型コロナウイルスの感染拡大により、日々の暮らしや働き方・コミュニケーション・物流など、社会構造や生活様式の変化が一気に加速している。

このような状況下、お客さまのニーズは高度化・多様化する一方、電力需要は伸び悩み、エネルギー市場は、業種や業態の垣根を越えた競争が激化している。当社

は、今後もお客さまに選択され続ける企業であるために、従来のエネルギー分野に留まらず、お客さまが抱える人材不足やコスト削減などのビジネス上のさまざまな経営課題に対して、お客さま一人ひとりに合ったオーダーメイドサービス＝『〇っと』ちゅうでん』の提供へと販売活動を変化させている。

ア 法人向け Web サービス

(ア) BizEne (ビジエネ)

「ビジエネ」は、2007年4月からサービスを開始し、省エネルギーに役立つ情報や、ビジネスに役立つサービスを Web を通じて提供してきた。2014年4月に、「電気料金照会サービス」および地域の雷・停電などをメールでお知らせする「通知サービス」を開始した。さらに2015年6月、それまでの一般 Web サイト「BizEne (ビジエネ)」および会員専用サイト「Club BizEne (クラブビジエネ)」を統合し、新たに法人向け Web 会員サービス「ビジエネ」としてリニューアルを行うとともに、電気料金照会サービスなどの機能拡充を図った。

その後、2016年4月「当月使用量予測メール」「最大需要電力お知らせメール」および店舗向けセットメニュー「集客お手伝いセット」などのサービス機能を追加した。さらに2019年6月に、当社によるサービスの案内や、ビジエネ会員が自社商品やサービスの販売などを行えるサービス「ビジエネ MA」を提供した。これにあわせ、「落雷証明書発行サービス」および名古屋市内（名古屋駅・栄駅周辺）の「貸会議室ご利用サービス」を開始し、お客さま同士やお客さまと当社をつなぐさまざまなサービスを展開している。

(イ) ソリューションサイトの開設

2020年1月、当社ソリューションサービスの更なるブランド価値の向上と新たなお客さまとの接点機会の創出を目的に、開発一体型コンサルティングや IoT 設備最適運用サービスなどのサービス内容や、プロジェクト事例などを掲載する「ソリューションサイト」を新たに

開設し、その後も各種コンサルトサービスおよび実施事例の紹介など、コンテンツの充実を図っている。

イ エネルギーソリューション

(ア) 見える化サービス(梅プロジェクト)

2017年8月から、飲食店・商業施設・オフィスのお客さまを主な対象として、エネルギーソリューションサービスの向上を目指し、IoTを活用したエネルギーデータ収集のためのシステムを構築した。エネルギー使用量などのデータをクラウド上に保存し、電力使用量や機器の運転状況の見える化、省エネルギー・節電・法対応のレポート出力などのサービスを展開している。

(イ) 省エネルギーコンサルティング

お客さまとの関係をより強固にする観点から、お客さまのエネルギーコスト削減およびCO₂削減ニーズに応え、お客さまのエネルギー使用実態や設備の運用実態を調査し、運用改善・高効率機器の活用など、各種省エネルギー手法を組み合わせた省エネルギーコンサルティング活動を実施している。

- ・熱源の省エネルギー性、環境性、経済性シミュレーションによる運用の改善アドバイス
- ・負荷率、力率の改善
- ・工業炉などの空気比の改善
- ・変圧器、電動機などの台数制御、ロス低減
- ・高効率変圧器、インバータ照明などの採用

(ウ) ヒートポンプ技術の普及促進

ヒートポンプ技術は、今世紀初頭から急速に性能向上が図られ、低炭素社会実現の切り札として期待されるとともに、環境技術として認知されつつある。「エネルギー供給構造高度化法」では、ヒートポンプを利用する空気熱などが再生可能エネルギー源として定義されており、今後ヒートポンプ技術が日本中の空調・給湯・100℃未満の加温機器に普及したとすると、日本全体のCO₂排出量の約10%に相当する1.3億tの削減ポテンシャルがあるとの試算もある。お客さまにおいて、

地球温暖化対策をはじめとした環境負荷低減意識が高まる中、当社は「電気式高効率ヒートポンプ」をソリューション提案アイテムに掲げ、工場・業務用ビル・店舗・病院・福祉施設など、さまざまな分野のお客さまに省エネルギー・省コスト・環境負荷低減に役立てていただく提案活動を積極的に展開している。

空調分野においては、他熱源と競合しているセントラル方式および個別分散方式のビル用マルチエアコンの市場をターゲットとした推奨活動を行い、電気シェアは着実に拡大している。

給湯分野においては、イニシャルコスト面で他熱源に劣後する市場であるものの、省エネルギー性・環境性に優れる家庭用エコキュートの認知度向上をきっかけに法人のお客さまへの普及も進みつつある。また、給湯使用量が多いお客さまには、ベース運転を電気式で対応し、ピーク時は燃焼式で補うといった電気式と燃焼式を組み合わせた「ハイブリッド方式」や、蒸気ボイラの給水を電気式で昇温する「プレヒート方式」など、エネルギー効率とイニシャルコスト低減を両立する提案を行うことで普及に努めている。

(エ) 業務用厨房分野の電化普及推進

業務用電化厨房は、「3C+P」(クール・クリーン・コントロールラブル(優れた操作性)+プロダクティビティー(生産性向上))という優れた導入効果を有し、厨房環境を画期的に向上することができる。厨房市場は、これまで他熱源が圧倒的なシェアを占めてきたが、オール電化住宅の普及の流れを得て、電化導入効果の認知度が向上したこともあり、着実に普及が進みつつある。特に、外食産業、病院・福祉・学校給食施設、社員食堂などへの推奨活動を積極的に行い採用が進んでいる。

(オ) 生産プロセス分野の電化普及推進

当社は輸送用機械を中心に製造業が集積する「ものづくりの中部」を電力供給エリアとすることもあり、工

場の生産プロセスに踏み込んだ提案活動も積極的に展開してきた。

エネルギーを大量使用する生産プロセス分野においては、電化システムの導入によって、効率的なエネルギー利用の実現や環境負荷低減など、大きな効果が期待できる。お客さまとともにこれらの課題解決に取り組み、ヒートポンプや産業用 IH（誘導加熱）などの電化アイテムを組み合わせ、最適なエネルギーシステムの提案を実施している。

(カ) 技術コンサルティング

電気設備の保守管理方法、雷による停電や瞬時電圧低下の影響を未然に防ぐ対策などお客さまが抱える技術課題全般に対し、当社の技術ノウハウを活用したコンサルティング活動を実施している。

- ・ 設備診断、メンテナンス方法などに関する技術情報の提供
- ・ 電気設備、省エネルギーなどに関する各種セミナー開催
- ・ 電力品質（瞬時電圧低下、高調波、電圧、周波数）に関する技術情報の提供

(キ) 開発一体型ソリューション

既存技術の適用では解決できない課題には、技術開発から取り組んでおり、「ニーズ発掘→技術開発→効果検証→チューニング→設計手法構築」という一連の流れによる「開発一体型ソリューション」を実施し、多様化するニーズに対応している。特に工場のお客さまには一般的なユーティリティー向けの提案に加え、生産工程に踏み込んだ提案を行っている。中でも「あらう」「あたためる」「とかす」を重点テーマと捉え、開発一体型ソリューション活動をさらに強化している。

(ク) 「『〇っと』ちゅうでん」サービス

お客さまからの「初期投資金額を削減したい。支払いを均平化したい」「設備調達からメンテナンス、最適運用までをアウトソーシングし、コア事業に専念したい」

などのニーズを受け、2018年4月より、お客さま対応活動における需給契約の継続および収益拡大を目的とし、設備の設計・施工から保守・最適運用までをワンストップで実施するサービス「『〇っと』ちゅうでん」の試行運用を開始した（2019年1月正式運用開始）。

さらに2018年10月、「『〇っと』ちゅうでん」のコンプレッサ本体の更新ニーズの取り込み、設備更新やメンテナンスも含めた「『〇っと』ちゅうでん」の契約につなげるため、「『〇っと』ちゅうでん コンプレッサ IoT 最適運用サービス」の提供を開始した。

(ケ) 受託事業

受託事業は、当社がお客さまの施設内に設備を設置・所有するとともに、当該設備の運転監視および保守・修繕、または当該設備の賃貸を行うものである。お客さまにはこれに要する費用（設備費・金利・公租公課・保守費・運転費など）を契約期間中均等に、受託料金としてお支払いいただくシステムとなっており、ユーティリティー設備（電力貯蔵用二次電池、瞬時電圧低下対策設備など）についてサービスを提供している。

(コ) 地域冷暖房事業

地域冷暖房とは、一定地域内の複数の建物に対して、プラントで作られた冷暖房・給湯用途の冷水・温水・蒸気を、導管（配管）を通じて供給を行うシステムであり、都市部におけるCO₂排出量抑制やエネルギー使用量削減などの効果が期待されている。行政においても、2005年に閣議決定された「京都議定書目標達成計画」の中で、地域冷暖房を積極的に導入・普及を図るべきものと位置づけているほか、名古屋市でも一定規模以上の建物新設時に地域冷暖房の導入を検討するよう指導要綱で規定している。当社としても、中部電力グループによる事業実施あるいは出資という形で参画している。

ウ 販売活動の促進および高度化の取り組み

(ア) ルートセールス活動の展開

エネルギー市場の競争が激化する中、電力の需要造成を図るうえで、エネルギー設備の新・増設、リニューアルにおける設備設計の主導権を握るサブユーザーとの関係強化を通じた電化の推奨活動・情報収集は極めて重要である。

これを踏まえ、2005年9月に、業界における設計シェアの高いサブユーザーに対して本店で専任体制を敷き、ルートセールス業務を開始した。その後、2007年7月には対象サブユーザーを拡大するとともに、サブユーザーの東京本社対応のために東京駐在を配置した。

また、ルートセールス業務を開始してから約3年が経過した2008年7月以降、サブユーザーとの関係構築による需要造成への効果が着実に表れるようになり、対象サブユーザーをさらに拡大し、活動の強化を図っている。こうした取り組みにより、現在では、物件情報の収集件数は倍増している。また、勉強会・情報交換会を重ねることにより設計事務所からの信頼も向上し、協調営業や設計支援が増大し、電化システムの採用などで需要造成に結び付いている。

(イ) 教育体系の整備

アカウントマネジャーに対しては、お客さまの経営課題の掘り起こし、サービスを開発・提供する取り組みを強化するため、エネルギー全般にわたる知識レベルの向上に向けた教育を行い、お客さま対応レベルの向上を図っている。ソリューションスタッフに対しては、お客さまへの提案レベルを高度化するため、提案業務を行う上で保有すべき三つの能力分野（セールスエンジニア系・プロジェクトマネジャー系・スペシャリスト系）を体系化し、計画的な人材育成を図っている。

(ウ) 法人営業ポータルサイトの開設

本格的な競争時代の到来とともに、多様化かつ複雑化したお客さまニーズに価値の高い提案で応えるためには、案件を通して得た当社独自の貴重な技術・知見を蓄積し、全社で活用することで提案力を継続的に

向上させる『提案力のスパイラルアップ』が必要である。2016年1月、技術・知見の蓄積や情報発信など技術提案に必要な機能を一元的にまとめる「法人営業ポータルサイト」を開設した。提案書・技術資料・カタログなどをダウン（アップ）ロードする「データベース」、技術・知見（提案事例、工程情報や提案時のQA集など）のページの「ウィキペディア」、全社スタッフが情報発信・返信可能な「掲示板」のさまざまな機能からなっており、営業活動に活用されている。

エ 法人お客さま向け広報活動の展開

(ア) 展示会「ENEX（エネックス）」への出展

関東を中心としたお客さまへ「総合エネルギーサービス企業」としてのソリューション提案力を効果的に発信し、当社の取り組みをPRすることを目的として、東京ビッグサイトで開催される一般財団法人省エネルギーセンター主催の展示会「ENEX（エネックス）」へ、2015年度から2018年度まで出展した。当社のエネルギーソリューションを実感していただく展示やプレゼンテーションの実施、(株)シーエナジーや(株)CDエナジーダイレクトなどのグループ会社の協力により、エネルギーサービス事業の販売拡大に向けた機会として活用した。

5 テレビ広告・販売ツール

(1) 販売ツールの整備

お客さまへの電化提案に際して重要な役割を担うパンフレットについては、販売環境の変化に合わせ、ラインアップや内容の見直しを適宜行ってきた。電気温水器からエコキュートへのシフト、IHクッキングヒーターに関する内容の充実、太陽光発電や電気自動車など、新しい時代への対応も行っている。

また、調理実演が可能な移動展示車「ドリーミー号」を、1997年に配備し、イベントや屋外でのオール電化PR用に活用してきたが、DENKA（電化）プラザと同

調して、廃止した。

その他、イベント時に使用するオール電化 PR 機材をパッケージ化した「イベントパッケージキット」を2007年に導入し、2021年4月現在も各地域営業本部などにて活用している。あわせてイベント運営も委託会社が実施することにより効率化を図っている。

(2) 広告の変貌（電化からガス・新料金 CM へ）

オール電化住宅の更なる普及促進のため、テレビ CM・新聞広告・インターネットなどさまざまな媒体による広告宣伝活動を実施した。中でも、お客さま向けホームページへオール電化サイトを設置し、オール電化の PR・情報発信や資料請求の対応に活用してきた。サイト訪問者は、何らかの情報を求めて当社サイトを訪問している場合が多く、そのような能動的訪問者に対して、動画による解説や導入事例の紹介を充実させるなど、サイト訪問者にオール電化のメリットをわかりやすく伝えてきた。

電力・ガス小売全面自由化により、テレビ CM や広告も大きく変貌している。お客さまの新たなニーズに対応するため、省エネルギー情報やお得情報、ポイントサービスを提供する Web 会員サービス「カテエネ」の紹介をはじめ、2015年9月には全面小売自由化に向けて、俳優の香川照之さんを起用した「はじめる部」によるテレビ CM・広告を開始した。電力・ガス小売全面自由化前にお客さまに「何がはじまるのか」「変わるのか」など、今までにない当社のイメージを訴求する広告となった。同年4月に Web 会員サービス「カテエネ」のリニューアルにあわせて、ゆるキャラ「カテエネコ」が誕生した。2017年と2018年度には「ゆるキャラグランプリ」にエントリーし、2018年度に企業・その他部門で403体中2位の成績となり、当社イメージキャラクターとして定着した。

その後、2017年、女優の真矢みきさん、友近さん

を起用した「ナルホド中電!」はカテエネポイントによる「お得感満載」の印象を分かり易く伝える CM としてお客さまから好評であった。2020年10月からは俳優の小栗旬さん、女優の武井咲さんを起用した「暮らしレボリューション」をスタートさせた。AI や IoT といった先進技術や最先端の電化機器の広がりにより、生活に「暮らし改革」とも呼べる大きな変化を当社が支えるため、電気やガスをお届けすること以外に、お客さまの暮らしを全般サポートしていくという思いを込めたものであった。

【当社が目指す姿（三つのキーワード）】

- 電気もガスも。エネルギーを「とどける」。
 - 新しいサービスで、一人ひとりに「よりそう」。
 - 新しいアイデアで、人や地域を「つなげる」。
- 「暮らしのことなら中電」と言ってもらえるようにお客さまのご期待に応えるサービスを届けていく。

【イメージキャラクターの変遷】

期 間	イメージキャラクター
2000年10月～	酒井 法子
2005年4月～	小雪
2009年4月～	宮崎 あおい
2015年9月～	香川 照之
2017年10月～	真矢 みき
2019年10月～	小栗 旬
	武井 咲

販売拡大に向けた 他社との提携

1 事業環境の変化を踏まえた他社との提携の 必要性

(1) エネルギー業界を取り巻く環境変化

2011年3月に発生した東日本大震災を契機に、電力システム改革および電力・ガス小売全面自由化に向けた制度改革議論が活発に行われるようになった。また、低炭素社会実現に向けた期待の高まり、東京電力福島第一原子力発電所における重大事故に起因する原子力発電に係る世論の変化、少子高齢化など、社会情勢も大きく変化していった。

このような事業環境の急激な変化に対応し、お客さまの多様なニーズに応えていくための施策を講じていくことが、当社の持続的な成長に必要不可欠となっていた。

(2) 電力・ガス小売全面自由化

制度改革議論が進展する中で、電力およびガスの小売全面自由化が実施されることが決定された（電力：2016年4月～、ガス：2017年4月～）。

これにより、エリア・業界の垣根を越えたエネルギー販売における競争が本格化することが想定される一方で、当社は自由化された競争環境での活動を成長に向けたチャンスと捉え、事業エリアの拡大、商材・サービスの拡充など、これまでにない取り組みを推し進める大きな契機となった。

(3) 他社との提携の必要性および目的

競争が進展・激化していく中、他社に先駆けて、エリアを越えた販売体制の構築や、多様化・複雑化するお客さまのニーズに応えられる商材・サービスを充実させ

るためには、当社のみならず、外部経営資源を積極的に活用していく必要があった。

当社は、2011年以前においても、総合エネルギー企業への成長に向けて、他社との業務提携・出資などを積極的に実施してきた。2011年以降は、販売エリアの拡大、販売体制やサービス・商材の拡充を主眼に置いた他社とのアライアンス体制を構築し、中部電力グループ内外の経営資源を活用して販売活動を拡大していく取り組みをさらに加速した。

2 他社との提携に係る具体的な取り組み

(1) 2011年以前の取り組み

2000年3月の電気事業法改正により一般電気事業者の兼業規制が廃止され、当社の経営資源を電気事業以外にも活用できるようになったことから、「総合エネルギー企業」として成長していくために、新たにガス・LNG販売事業、オンサイトエネルギーサービス事業を積極的に展開してきた。

まず、ガス・LNG販売事業への参入の第一歩として、2000年6月に岩谷産業(株)とともに(株)エル・エヌ・ジー中部を設立、2001年8月に北陸電力(株)・岩谷産業(株)・JX日鉱日石エネルギー(株)とともに北陸エルネス(株)を設立し、タンクローリーによるLNG販売事業を開始した。

また、お客さまの敷地内（オンサイト）に最適なエネルギーシステムを提供することを目的に、2001年4月に東邦ガス(株)・日揮(株)などとともに、(株)シーエナジーを設立した。

こうして、自社導管によるガス販売・タンクローリーによるLNG販売・オンサイトエネルギーサービスを展開し、その事業規模を拡大させていくことで、総合エネルギー企業への成長を図ってきた。

(2) 2011年以降の取り組み

ア 主にマーケット（エリアなど）の拡大を視野に入れた提携

(ア) 首都圏販売事業の拡大・販売体制強化

競争の激化やエネルギー需要の伸び悩みが想定される中、市場規模が大きく、相対的に高い成長が期待される首都圏での販売拡大を、持続的な成長戦略の大きな柱の一つと位置づけ、他社との提携を積極的に進めてきた。

首都圏・50Hz 地域における電力販売事業を実施するにあたり、必要となるノウハウ・インフラ（電源・顧客基盤・電力需給管理手法）を効率的に確保するために、2013年8月に三菱商事(株)より、同社の100%子会社である新電力のダイヤモンドパワー(株)（以下「DPC」という）の株式80%を取得し、筆頭株主として同社の事業運営に携わってきた。

2015年7月には、国際石油開発帝石(株)（以下「INPEX」という）との間で、INPEXが天然ガスを卸供給している関東地方の都市ガス事業者を対象に電力卸販売を行う際の、当社・DPC・INPEXの役割を取り決めた基本合意書を締結した。DPCを中心に首都圏での電力販売を展開する中、INPEXの販売チャネルを活用して、一般のお客さまとの接点を有する都市ガス事業者との迅速かつ円滑な連携を行うことにより、迅速な販売拡大を見込むことができた。2016年4月から、都市ガス事業者9社に対して、DPCからの電力卸供給を開始した。

さらに、2018年4月には、大阪ガス(株)と、首都圏において電力・ガスおよび暮らしやビジネスに関わるサービスの販売事業を展開する、(株)CD エナジーダイレクトを設立し、首都圏におけるエネルギー販売体制をより一層拡充させた。(株)CD エナジーダイレクトは、当社・大阪ガス(株)の両社が長年の電気事業・ガス事業で培ってきた経営資源・事業ノウハウを融合し、競争

力のあるエネルギー販売を行っている。また、IoT 技術を活用したサービスなどを通じて、エネルギー事業者の枠を超えた新たなビジネスモデルの構築・サービスの提供を目指し、事業活動を展開している。

(イ) 中部・その他エリアでの販売事業の拡大・販売体制強化

首都圏での販売体制拡充を図る一方で、当社の事業基盤である中部エリアを中心とした提携にも注力し、事業領域の拡大を図ってきた。

2012年4月には、中部ガス(株)・静岡ガス(株)との間で、天然ガスの潜在需要が多く見込まれる静岡県袋井市から掛川市に至る地域でパイプラインを敷設し、ガス供給を営む南遠州パイプライン(株)を設立し、ガス販売事業の拡大を図ってきた。

さらに、2018年10月には、中部ガス(株)との合弁事業として、愛知県東三河地域および静岡県西遠地域などにおいて、法人のお客さま向けにガス・電力の販売事業を行う(株)CS エナジーサービスを設立した。(株)CS エナジーサービスは、当社・中部ガス(株)の双方が販売エリアで培ってきた事業基盤と経営資源を最大限に活用し、安定的な供給・保安体制のもと、天然ガスへの燃料転換のお客さまを主な対象として、ガス・電力の販売活動を展開している。

イ 主に商材・サービスの拡大、高付加価値サービスの展開を目指した提携

電力・ガス小売全面自由化に伴い、多種多様な事業者が参入し、さまざまな商品と組み合わせながらエネルギー販売を展開している。多様化・複雑化するお客さまニーズにお応えし、多くの選択肢の中から当社を選択いただくために、商材・サービスの拡充が重要となっている。

エネルギー業界に留まらない他社との連携の先鞭として、2014年5月にサンヨーホームズ(株)と、暮らしや住まいに関するサービスを提供するe-暮らし(株)を設立

した。同社は、電力や住宅をお届けしていく中で培ったお客さまとの「つながり」を活かして、ハウスクリーニングや家事・生活サポートなど、お客さま一人ひとりのライフスタイルに合わせた暮らしや住まいに関するサービスを提供しており、現在はエネルギー販売との組み合わせによるサービスも展開している。

また、再生可能エネルギー活用や低炭素社会実現に向けた機運が高まる中、2018年9月には、新電力の(株)Loopの株式の一部を当社が取得し、次世代エネルギー社会の形成に向けた、再生可能エネルギーの活用やサービス拡大を目的とした提携を行った。本提携を通じ、(株)Loopが提供する太陽光発電に関するサービスと、当社の小売事業に関するサービス基盤、および両社の顧客基盤を活用し、お客さまのニーズにあわせた太陽光発電に関するさまざまなサービスを展開している。

また、中部エリアにおいては、KDDI(株)・中部テレコミュニケーション(株)などの通信事業者や、ケーブルテレビ事業者など、他業種の事業者との販売業務提携を拡大している。双方の顧客基盤を活用しながらパートナー企業の商材・サービスとの組み合わせにより、お客さまにとって魅力的なサービスラインアップの展開に努めている。

3 今後の他社との提携に係る方針

(1) 発電分離モデルにおけるエネルギー販売事業の収益最大化に向けて

2020年4月の分社化に伴い、販売カンパニーは「中部電力ミライズ」として新たなスタートを切った。中部電力ミライズは、従来のエネルギー販売・調達に留まることなく、「暮らし・ビジネスにおいて『新たな価値』をお届けする『総合サービス企業』」へと成長することを目指している。

家庭用領域においては、お客さまとの接点チャネル

をより強化し、より身近な存在としてつながりを強め、ニーズにお応えするサービスラインアップの充実を進めていく。また、ビジネス領域においては、これまでのエネルギー分野にとどまらず、広く経営課題全般に対応するソリューションサービスの充実を図ることが重要となる。

他社に先んじてこのような取り組みを進め、競争を勝ち抜いていくためには、積極的な外部経営資源の活用も不可欠となる。販売事業会社として、直接多くのお客さまと向き合うことで得られる声やニーズを踏まえ、商材・サービスや顧客基盤、事業エリアなど、さまざまな観点において強みを有する他社との提携をより迅速に検討・展開し、お客さまに選ばれ続けることで、競争力の強化・収益力の向上を実現していく。

4 販売拡大のための他社提携(アライアンスなど)

(1) 国際石油開発帝石(株)との都市ガス事業者向けの電力卸販売に関する基本合意書の締結

電力小売全面自由化を翌年に控えた2015年7月、当社は国際石油開発帝石(株)(以下「INPEX」という)と都市ガス事業者向けの電力卸販売に関する基本合意書を締結した。本合意書は、INPEXが天然ガスを卸供給している都市ガス事業者を対象に電力卸販売を行う際の、当社・DPC・INPEXの役割を取り決めたものである。当社グループの役割としては、DPCを主体とした電源調達・需給監視および都市ガス会社に対する情報提供・営業支援が挙げられる。

当時、当社は収益基盤拡大のため、DPCを中心に首都圏での電力販売を展開していた。電力小売全面自由化に向け、INPEXの販売チャネルを活用して一般のお客さまとの接点を有する都市ガス事業者との迅速かつ円滑な連携を行うことにより、迅速な販売拡大を見込むことができた。

本合意に基づき、中部電力グループおよびINPEX

は、対象の都市ガス事業者に対し電力販売に関する共同提案を行い、合意が得られた都市ガス事業者9社に対して、2016年4月よりDPCからの電力卸供給を開始した。

その後も、本合意に基づく電力卸供給は拡大し、2020年7月時点において、DPCから電力卸供給を受けるINPEXの卸先都市ガス事業者は17社に達した。また、INPEXとのアライアンスを通じた販売とは別に、DPCから都市ガス会社4社に対し電力卸販売を実施している。

(2) ダイヤモンドパワー(株)の株式取得と発電事業会社の設立

2011年に発生した東日本大震災を契機に、電力システム改革および電力・ガス小売全面自由化に向けた制度改革議論が活発に行われるようになった。電力業界をめぐる経営環境が目まぐるしく変化し、電力需要の伸び悩みが予想される中、当社は将来の収益基盤拡大に向け、域外におけるガス&パワーでの事業拡大に関する検討を進めた。

当社は、域外供給を開始するにあたり、50Hz地域における電力販売事業に必要なノウハウやインフラを効率的に確保するため、2013年8月7日、三菱商事(株)から、同社の100%子会社であり、国内第1号の特定規模電気事業者であるダイヤモンドパワー(株) (以下「DPC」という)の株式80%を取得することとし、株式譲渡契約を締結した。

また、同日付で、静岡県富士市において三菱商事(株)および日本製紙(株)と、10万kW級の石炭火力発電設備を設立・運営する鈴川エネルギーセンター(株) (以下「鈴川EC」という)の設立に向け、合弁契約書を締結した。

鈴川ECの電源は、DPCが50Hzエリアで電力販売事業を行ううえで、競争力のあるベース電源としての

活用を計画した。

2000年に大口需要家向けの電力販売が自由化されて以降、「PPS (Power Producer and Supplier)」と呼ばれる特定規模電気事業者が電力小売事業に参入したものの、当時、PPSが供給する販売電力量は、自由化部門全体の数%に過ぎなかった。大手電力会社の域外販売についても当時はほとんど実施されていなかったため、本件は「大手電力の他地域への本格参入第1号」として、大々的に報道された。

DPCは2019年度において年間約13億kWhの電力を小売りする他、ガス会社を中心とするアライアンス先への販売も実施している。

第4節

ガス・LNGの販売およびオンサイトエネルギーサービスの提供

1 概要

2000年2月、火力部内の組織として「火力部ガス事業グループ」が発足した。その後、2006年7月に当グループから独立したエネルギー事業部は、「中部地域の系統電力以外のエネルギー販売・サービス」を所掌し、ガス・LNG・オンサイトエネルギーサービスを中心に事業規模を拡大していった。当社におけるガス供給事業の売上は、2010年度で358億円、2020年度で640億円へと急速に拡大した。

2015年4月に㈱JERAが設立されて、当社と東京電力フューエルアンドパワー㈱の燃料・海外事業の分離・統合の中、エネルギー事業部は発電・販売の分社化を見据えた社内カンパニー化において、販売カンパニーの一員として位置づけられた。

2030年度のガス・LNGの販売目標は、2011年2月に策定された「中部電力グループ経営ビジョン2030」では200万t/年に、2016年2月策定「中部電力グループ経営ビジョン」においては、中部エリア外の販売を加えた300万t/年に設定した。

2011年以降の10年は、エネルギー事業部所掌の子会社を数多く設立・整備した時期でもある。

<設立した企業>

- ・南遠州パイプライン㈱
- ・㈱CD エナジーダイレクト
- ・㈱CS エナジーサービス
- ・中電エナジーサービス㈱

<合併した企業>

- ・㈱エル・エヌ・ジー中部と㈱シーエナジー
(㈱シーエナジーを存続会社とし、LNGローリー事業を承継)

2 ガス事業の動き

ガス事業では、元々の主力製品である「自社導管(卸売含む)による未熟調ガス販売」に加え、東邦ガス㈱エリアにおける「託送供給による都市ガス販売事業」(以下「託送事業」という)が大きく発展した。託送事業は、すでに段階的に自由化されていた10万m³/年以上を「大口」とし、エネルギー事業部エネルギー営業グループが所掌した。また、2017年4月に全面自由化を迎えた10万m³/年未満を「小口」とし、同部ガス営業グループが所掌し、各々に事業拡大を進めていった。

(1) 自社導管事業・卸ガス販売

ア 概要

自社導管事業は、2010年度の契約口数は11件であったところ、2020年度には19件となり、販売数量は30万tを超えた。

イ 三重滋賀パイプライン

2014年1月に、大阪ガス㈱との都市ガス融通を可能とする三重滋賀パイプラインの運用を開始した。当社は三重滋賀パイプラインの建設を2006年5月に着工したが、大阪ガス㈱側の工事における湧水の発生によるルート変更を要した結果、足掛け7年を超える大工事となった。当社の四日市発電所と大阪ガス㈱の多賀ガバナステーションを全長約60kmのパイプラインで結び、緊急時には四日市火力発電所向け燃料ガスを大阪ガス㈱から供給することが可能となった。

ウ 自社導管の保有

2019年4月、㈱JERAへの「既存火力発電事業等統合に伴う経営・組織体制の確立」において、従来の136.7kmの当社(火力発電事業部)の特定導管を、㈱JERAの特定導管(119.8km)、当社の特定導管(8.4km)、当社の小売導管(8.5km)に区分・整理した。そのうち当社の導管は、エネルギー事業部にて管理運営することとなった。

エ 卸販売

ガス卸事業では、2015年10月に東北電力(株)と天然ガス供給に関する基本合意書を締結した。2023年6月から20年間で、年間30万t程度のLNGを東北電力(株)の上越火力発電所に供給することとなった。

(2) 大口託送事業

ア 概要

東邦ガス(株)エリアでの大口託送は、過去の東邦ガス(株)のLNG調達不足を背景にしたお客さまからの要望をきっかけとして、2008年12月から第1号案件の供給を開始した。2020年1月現在で、供給中および内示を含め、110件、13万6,000t/年(契約値ベース)の大口のお客さまに当社ガスをご購入いただいている。

イ 初期

第2号案件は第1号案件から4年後の2012年11月供給である。この間は主に自社導管およびLNGローリーによるガス販売を展開している期間であった。

ウ 本格参入の経緯

東日本大震災による事業環境の激変により託送営業が本格化していった。電力小売全面自由化・発送電分離が一気に進む中で、ガス制度設計(二重導管規制の緩和・ガス全面自由化・導管分離など)にもその影響が見込まれ、これを商機と捉えてのものである。

2012年8月には大口託送営業専属の要員(2人)を加え、問い合わせへの対応営業を本格化しながら市場調査を行い、2014年より大口ガス託送営業を本格的に実施する方針を策定した。

エ 全数需要調査

2016年頃から、電力担当アカウントマネージャーに大口需要家のガス需要調査を依頼し、大口案件の大多数に営業を開始した。2017年4月のガス小売全面自由化の制度改正で保安ルールの変更があり、また、電気とガスのセット販売や、ガス使用量の見える化などの

サービスを提供することにより、スイッチング案件は徐々に増えていった。

環境意識の高まりから、油などの燃料からガスへ転換するお客さまに対しての提案も実施した。燃料転換営業をしたことにより、当初から中電ガスを使用される大口のお客さまは、2021年4月現在で10件(内示含む)の実績がある。

(3) 小口託送

ア 概要

2016年10月にガス営業G(小口担当部署)が発足し、2017年4月のガス小売全面自由化を迎えた。2021年1月時点で、約40万件の契約となっている。

イ 小口ガスの保安

ガス小売全面自由化では、ガス小売事業者がガス消費機器の保安責任を負うことになったため、自社直営および岩谷産業(株)・中部精機(株)・ガステックサービス(株)・大垣ガス(株)他への委託によって、法定定期保安調査・開栓時消費機器調査の体制を構築した。

ウ プロジェクトG

プロジェクトGは2018年2月に収益拡大分野の一つであるガス小売に、期間を限定して全社から要員をシフトするもので、延べ9万件を訪問、成約は8,565件という成果をあげた。1年後の2019年2月に当初計画通りに解散、その成果を受け継ぐ形で、小口向け電気・ガス販売を手掛ける中電エナジーサービス(株)を設立した。

(4) LNG事業

LNG事業では、2000年6月に設立した(株)エル・エヌ・ジー中部がお客さまヘタンクローリーを利用したLNG販売事業を実施してきたが、2012年4月に(株)シーエナジーと合併し、以降は(株)シーエナジーが事業継続することとなった。

2011年度に累計販売数量100万tを達成し、2012年6月には、上越火力発電所内に設置したローリー出荷スポットの運用を開始した。川越・知多とあわせて3基地体制となり、太平洋側・日本海側の出荷スポットを持つこととなった。環境意識の高まりやお客さまの敷地内に設置するLNGサテライト設置費用が低減したことから500t/年程度の小規模なお客さまの成約も増加し、累積販売数量は2014年度に200万t、2018年度に300万tを達成した。

(5) (株)シーエナジーの変遷とオンサイトエネルギーサービス事業

ア (株)シーエナジーの変遷

オンサイトエネルギーサービス事業は、(株)シーエナジーが展開した。2001年4月の設立当初より(株)シーエナジーは、相対的に高価であった業務用電力のお客さまを中心に分散型電源(ディーゼルエンジンモノジェネ)のオンサイトエネルギーサービスを展開していた。原油価格の高騰や当時まだ流動的であったCO₂削減などの地球環境をめぐる情勢変化を見据えて、徐々に営業の基軸を産業用のお客さまを対象としたガスコージェネレーション案件へとシフトさせ、ディーゼルモノジェネ事業から撤退していった。

2012年4月の(株)エル・エヌ・ジー中部との合併によりLNG事業を継承し、また固定価格買取制度(FIT)による再生可能エネルギー事業への取り組みを通じて、徐々に事業規模を拡大していった。

以下に(株)シーエナジーの主な事業などを紹介する。

【オンサイトエネルギーサービス事業】

- ・ガスコージェネレーション
- ・冷温水発生器
- ・ボイラー
- ・特別高圧受変電設備
- ・LNGサテライト

- ・エネルギーセンター(主に大規模病院向け)

【LNG事業】

【再生可能エネルギー事業】

- ・太陽光発電
- ・小水力発電
- ・地熱発電
- ・バイオマス発電
- ・バイオガス発電

【電力小売事業】

3 子会社の設立・整備

(1) (株)エル・エヌ・ジー中部と(株)シーエナジーの合併

2012年4月、LNG販売を手掛けていた(株)エル・エヌ・ジー中部と(株)シーエナジーを合併させ、(株)シーエナジーを存続会社とした。同会社には東邦ガス(株)、岩谷産業(株)および中部ガス(株)などが出資していたが、2013年10月に当社の完全子会社とするとともに、当社の空調設備受託事業を移管し、増資による資本増強(資本金80億円)を実施した。

(2) 南遠州パイプライン(株)

2012年4月に中部ガス(株)と当社(各40%)、および静岡ガス(株)(20%)の3社によりガス会社と電力会社が共同でパイプラインを敷設し、ガス小売事業を展開する全国で初めての案件であった。

中部ガス(株)と静岡ガス(株)が敷設した静岡-浜松間のパイプライン(静浜幹線)から分岐して、袋井市南西部から掛川市南東部にかけての地域へ新たに約22kmのパイプラインを敷設し、2020年1月現在その地域に立地する11社の工場などに都市ガスを供給している。

(3) (株)CDエナジーダイレクト

2018年4月には、首都圏向けの電力・ガス販売を目的として大阪ガス(株)と当社(各50%)により「(株)CD

エナジーダイレクト」を設立した。

(4) (株) CS エナジーサービス

当社と中部ガス(株)は、2018年10月1日に、愛知県東三河地域および静岡県西遠地域などにおいて、法人のお客さま向けにガス・電力の販売を行う(株) CS エナジーサービス(資本金1.5億円 出資比率:当社50% 中部ガス(株)50%)を設立した。

ガスの販売目標は10年間で約12万tであり、対象顧客の需要規模である24万tの約半数である。

両社は、2012年4月に共同出資のうえ南遠州パイプライン(株)を設立・運営したことを契機に、天然ガス需要の開拓に向けた活動を進めていた。そんな中、天然ガス普及の加速化によりお客さまの環境意識の高まりに応え、地域のエネルギー供給を担う事業者として、地域の発展に貢献したいという点で認識を一つにしており、(株) CS エナジーサービスを設立するに至った。

当社にとっての設立メリットは、中部ガス(株)が地域のガス事業者として長年培ってきた事業基盤やノウハウの活用により、天然ガス普及の加速化が可能となること、また、天然ガス普及が加速化することで、地域に貢献するとともに、天然ガスマーケットが拡大し当社のガス販売量の拡大につながることである。

対象エリアは、重油やLPガスなどの熱源を使用しているお客さまが多い地域であり、天然ガス以外の熱源を使用している法人のお客さまに対し、ガス・電気をセット提案することにより、天然ガスへの燃料転換を促進するビジネスモデルである。

ガスは(株) CS エナジーサービスが小売事業者登録を実施、電気は当社の代理店とし、ガスの保安業務は中部ガス(株)への委託とした。当社および中部ガス(株)の顧客基盤と事業ノウハウを組み合わせ、安定的な供給・保安体制のもと、競争力のあるガスと電気のセット提案を行い、順調に契約を獲得している。

第5節

業務運営の効率化と 品質管理の徹底

1 カスタマーセンター

当社は、2002年8月、名古屋市東区の旧中営業所建屋（代官町ビル）に「受付センター」を設置し、名古屋市内営業所の電話受付業務の一部を移管・集約した。その目的は、2004年4月以降、高圧受電のお客さまに電力小売部分自由化範囲が拡大されることに備え、業務の効率化とサービスレベルの向上・均質化を図ることの両立、定型的な業務のアウトソーシング、繁忙期・閑散期の業務量の差に柔軟に対応することである。

その後、2004年7月に名古屋支店管内の全営業所まで業務の対象を拡大した。2005年8月には、岐阜に第2の「受付センター」を設置し、全社展開を実施して以降、コスト削減・業務効率・品質向上を目的に、以下のようにカスタマーセンターを変革した。

- ・2005年8月、岐阜受付センター設置、全社展開と同時に、営業所に設置されていた営配混合部署である「お客さまセンター」を廃止し、その機能を新設された営業一課と配電運営課に移管した。受付センターと各営業所の営業一課が連係して業務を行う体制に変更。
- ・2009年7月、入電数の増加に伴う要員増加余力（執務スペース）の確保、執務環境の改善のため、名古屋受付センターを代官町ビルから東桜第一ビルへ移転。
- ・2009年10月、お客さまサービスの向上を目的として、フリーコール（通話料金着信者払いサービス）を導入。
- ・2011年10月、複数化施策により、名古屋・岐阜受付センターの委託先を3社体制に変更。
- ・2012年10月、停電・料金支払対応など、受付センターの業務を順次拡大。これを起点に太陽光受付など業務を拡大。

- ・2014年7月、名古屋受付センターにて24時間運営を開始。翌年1月に営業所宿直を廃止。
- ・2016年3月、当社社員が常駐しない、キャンペーンDMの送付や受付処理などを実施する対応ブースを札幌に設置。現在は札幌第1・第2、青森、新潟と拡大。
- ・2016年4月、受付センターからカスタマーセンターへ名称を変更。
- ・2017年1月、ガス小売全面自由化に伴い、名古屋カスタマーセンターにガスブースを設置し、お客さま（管外も含む）全ての一次対応をカスタマーセンターへ移行した。

2 地区統括業務

2016年4月の電力小売全面自由化により、営業所で実施していた業務が販売部門とNW部門に分割された。従来は各営業所（現 中部電力パワーグリッド）で申込みから料金収納まで実施していたため、要員を各営業所に配置していたが、各支店の拠点となる地点へ営業所駐在として配置し、限られた要員で業務処理ができるようにした。

2019年7月には大幅に駐在拠点を集約し、営業所駐在を名古屋・静岡に1拠点、三重・岐阜・岡崎に2拠点、長野に3拠点配置した。2020年4月の分社化により、名称を営業所駐在から地区統括へ変更した後、2020年10月にはさらに岡崎2拠点を1拠点に集約し、業務効率を図った。通常、お客さまの電話対応はカスタマーセンターにて実施しているが、お客さまニーズも多様化・複雑化しており、電話対応で完了できないお客さまへの訪問やカスタマーセンターでお答えできない各種新サービスの問い合わせ対応など、難易度の高い業務を行っている。

3 契約サービスセンター

営業所駐在にて実施していた高圧・低圧契約の新設・種変・増減設などの契約業務について、一元処理を図るため、2019年7月に「契約サービスセンター」を設置した。低圧契約業務以外に、今まで法人カスタマーセンターが実施していた域外を含む高圧契約業務や法人営業部で実施している大口高圧契約業務の一部を移管した。また、2020年4月の分社化により、より厳格な行為規制が求められることから、NW営業部門で実施していた小売契約に関する業務を移管した。

主な業務は電気工事店からの申込み受付、受給料金の振込対応や高圧の契約管理に関する業務を行っている。

4 料金業務

(1) 料金サービスセンター

料金業務においても、限られた経営資源の有効活用を目的とした「拠点・要員の最適配置」を行うこと、また業務スキルの維持・向上を図ることが急務とされた。そこで、各支店それぞれ1か所（名古屋支店のみ2か所）で実施していた電気料金の口座振替、大口のお客さまからの直接振込を扱う「口座振替業務」、料金の調定、売上・売掛金の確定を行う「発行管理業務」を全社1か所で集中して行うこととし、2003年7月、中電熱田ビルに「料金事務センター」を設置した。

その後、業務集約に伴い、組織規模が拡大したことで遠方支店からの人事ローテーションが困難なことから、2011年に1拠点から名古屋・静岡・長野の3拠点での運用とした。

2016年4月の電力小売全面自由化とともに更なる営業所業務の集約を行った。2017年1月に実施したシステムの大規模改修に伴い、収納管理業務における専門的な知識を要する業務が軽減されたため、2019年7月には、収納管理業務を名古屋料金センター1拠点に集約、名称も「料金サービスセンター」に変更した。収納管理

業務の集約化により、静岡・長野料金センターは廃止し、「発行管理業務」を地域営業本部へ移行することで効率化を進めている。また、収納管理業務は当社社員が実施していたが、更なる効率化を図るため、業務委託化しながらも、「正確に・早く」を心がけ、「伝票の向こうのお客さまに心をこめて」をモットーとして業務スキルの向上や業務処理の全社的高均質化に努めている。

料金サービスセンターは、料金業務の「縁の下の力持ち」としての役割を担い続けている。

(2) サービサーの導入

料金部署では、これまでも電気料金収納業務の機械化や口座振替などによる間接集金化など、業務の効率化を進め、集金業務にかかる人員をスリム化してきた。しかし、景気低迷の影響などから債権確保の難しさが増し、供給停止を含めた料金回収にかかる一連の業務を限られた要員で行うため、受付センターの業務効率化が一層求められた。このため、集金業務の一部をサービサー（債権回収会社）に委託することとし、契約を廃止したお客さまで、移転先不明または一定期間を経過してお支払いがない10万円未満（税抜）の料金を対象に、2007年2月より委託を開始した。電気料金の督促・回収業務を効率化するとともに、債権回収にかかるコストの低減が図られることから、2021年現在も継続して実施している。

5 お客さまサービスの充実

(1) クレジットカードの取り扱い開始

電気料金のお支払い方法については、口座振替または振込用紙（金融機関や郵便局・コンビニエンスストアでの振込）から選択いただいていたが、クレジットカード支払いに対するお客さまニーズの高まりを受け、2005年1月より電気料金の新たなお支払い方法の一つとして「クレジットカード支払いサービス」を開始した。

クレジットカード支払いを希望されるお客さまは、あらかじめお申込みいただくことにより、毎月継続してクレジットカードで電気料金のお支払いができる。これにより、クレジットカード会社の定める日に他のカード利用分と一括して電気料金も決済されるため、お客さまにとっては家計管理が容易になるとともに、クレジットカード会社の多様なサービスを受けることができるようになった。

なお、サービス開始以降、取り扱うことのできるクレジットカードを拡大し、2009年12月末で、国内に流通しているほぼ全てのクレジットカードを網羅するに至った。

(2) コンビニデジタル決済の確立

2010年1月、当直時間帯の料金収納や停止解除時の現場入金・振込用紙再発行および重複入金の削減を目的にコンビニデジタル決済（ペーパーレスオンライン決済）を導入した。

その後、コンビニエンスストアによる電気料金の支払いが定着し、振込用紙を保有していない場合の代替手段として確立されたため、高齢者が多く居住するエリアの営業所はお客さまの理解を得るまでに時間を要したが、2014年10月から営業所窓口での料金収納を終了した。これにより、事業場における残高確認や売上金の入金業務などの業務効率の向上を図っている。

(3) Web 申込の開設

2003年に電気工事店向けのインターネット受付システムを導入しているが、一般家庭からの申込み（引越しなど）については受付センターによる電話対応であった。2014年11月、岐阜受付センターにカテエネブースを設置し、Web 申込対応を開始したが、2017年2月にFAXとWeb 申込を集約したブースとして、中電ビル近郊に名古屋BOセンターを設置した。BOセンターは当社社員が常駐しておらず、委託先のみが勤務しており、委託先の業務点検などを名古屋カスタマーセ

ンター従業員が現地に赴き実施している。インターネットや携帯電話（スマートフォン）の保有が高い中で、Web 申込は電話と違い、お客さまを待たせることなく、都合のよい時間に申込みができること、申込みに対する聞き間違いがないことは業務品質面でも最大の利点である。

(4) カテエネポイントの料金連動

2016年にクラブカテエネを開設後、ポイント提携先は2017年9月には17社となり、多くのお客さまに利用いただいている。これは2018年4月から電気料金にカテエネポイントを連動できる仕組みを構築したことで、カテエネ会員の約6割が利用しており、これは当社との契約継続に寄与しているものと考えられる。

(5) 電子決済の導入

2020年4月、振込用紙支払に係る費用削減（郵便料・作成費用等の削減）や業務効率化（郵便物の未着・宛先不明対応等の解消）、決済に係る利便性向上を目的に、電子決済を導入した。

お申し込みいただいたお客さまは、SMS（ショートメッセージサービス）にてご案内する決済サイトより、クレジットカード・インターネットバンキング・コンビニエンスストア・電子マネーの四つの方法から、支払いが可能である。

6 業務品質管理の徹底

2011年以降の10年間は電力小売全面自由化、ガス小売全面自由化ならびに分社化がスタートし、大きく変革した時代であった。激化する販売競争に勝つためにさまざまな販売施策を実施してきたが、基盤業務である申込み～料金回収業務は実施方法が違っただけで、昔から何も変わらない。ご契約いただいているお客さまから不信に思われたり、嫌な思いをさせないように、本店関係者やカスタマーセンター常駐社員による委託先の監督・指導を継続して行い、業務品質維持向上に努めていく。



中電エナジーサービスの設立

本エピソード当時の所属・役職等

北折宏規 / 2016.10～販売カンパニー エネルギー事業部 ガス営業G長
2019.2～2020.8 中電エナジーサービス(株) 代表取締役社長

「一所懸命だから契約してあげる」

「ガス拡販にオール中電で取り組む。そのプロジェクトに人を出してください」。各部署から100人が集まり、1年間限定の「プロジェクトG」（Gはガスの意）が2018年2月に発足した。

主なターゲットは中小規模のビジネス顧客。コスト意識が高く、中電がガスを販売する認知度も低い。お会いして納得いただかなければ、成約につながらない。最初のミッションは「3か月で1,000件のお客さまを一巡」すること。アポイントをとっていたらこなせない。だから飛び込み営業しかない。

異動してきた人たちは不安にかられた。営業経験もないのに飛び込み営業だなんて。「え、何をどうすればいいの」。苦労の連続でプロジェクトは始動した。

入社以来12年、発電所の運転員として働いてきたO主任。明るいキャラクターと体力には自信がある。勢いよく飛び込み営業に臨んだが、なかなか成約できない。上司もサポートを尽くした。心が折れそうになり、日に日に笑顔が消えていく。それでも、粘り強く飛び込み続けた。

その瞬間は突然だった。店の奥さんが「あなた、一所懸命だから契約してあげる」と。事態を飲み込まず時間が止まった。次の瞬間、感極まって奥さんの前で号泣

した。同行していた上司が会社に速報を打ち、帰社後、みんなに「おめでとう」とねぎらわれ、また号泣。

プロジェクトのメンバーは、慣れない苦労を重ね、挑戦し続けることで実力を発揮し始めた。次第に成約数は増え、期待を超えていった。

お客さまのしあわせのために

プロジェクトGが発足して半年、「別会社にするぞ」経営陣が判断した。

プロジェクトの期限は1年。解散と同時に大半のメンバーは派遣元に戻っていく。中電が初めて経験したドブ板営業。成果も顕著に現れている。この流れを断ち切りたくなかった。

2019年2月、中電エナジーサービス（中電ES）を設立。苦楽をともにした52人が発足メンバーとしてプロジェクトの意思を引き継ぐことになった。

自由化の進展で競争環境は厳しさを増している。成果は数字で評価される。戦う以上勝たなければいけない。でも、この戦いの本質は相手を負かすことじゃない。競争する中でお客さまが本当に求めることを見つけ、それに応え、さらに新しい価値を生み実現していくこと。それが地域に貢献し続けてきた中電らしさだし、そのフロントを担うのがわたしたち中電ESだ。

中電ESは、愛知・三重・岐阜エリア全域に範囲を広げ、電気とガスに加え、お客さまによりそう新商材・サービスの営業も手掛ける。プロパーを含めた社員144人（2020年6月現在）は、プロジェクトGの意思「お客さまのしあわせはわたしたちのしあわせ」を継承し、挑戦し続けていく。この使命感を持って戦えば、必然的に勝つ。そう信じている。



記念すべき第1回中電ES大運動会

本文は366～367ページ参照



第4編 エネルギーの販売および各種事業推進

第2章 電気料金の改定

第1節	電気料金をめぐる情勢	392
第2節	2014年5月料金改定	393
第3節	新料金メニューと首都圏エリアでの販売	394

写真

「電気料金値上げ申請」に関する
専用ダイヤルコールセンター(2014年)

第2章 電気料金の改定

第1節 電気料金をめぐる情勢

1 2011年以降の情勢

既に2010年4月から、「エネルギー供給事業者による非化石エネルギー源の利用及び化石エネルギー原料の有効な利用の促進に関する法律」などにに基づき、太陽光発電の買取りに要した費用を太陽光発電促進付加金として、全てのお客さまに電気料金の一部として負担していただく仕組みが導入されており、また、2012年8月からは、「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」などに基づく再生可能エネルギーの固定価格買取制度の実施を受け、当該買取りに要する費用を全てのお客さまに電気料金の一部として負担していただく仕組みが導入された。

2011年3月には、東日本大震災によって甚大な被害が発生していることを踏まえて、被災されたお客さまが新たに電気の契約をされる場合などに、お申し出に応じて電気料金の早収期限および支払期限の延長などの特別措置を適用することとし、供給約款など以外の供給条件として経済産業大臣に申請し認可などを得た。

その後、当社においては、2011年5月の浜岡原子力発電所の運転停止以降、火力燃料費が大幅に増加し、極めて厳しい経営状況が続いていた。当社は、徹底した経営効率化に取り組んできたが、従前の料金水準では、電力の安全・安定供給に必要な費用を賄うことが困難な状況となった。そこで、2013年10月に規制部門のお客さまの電気料金について経済産業大臣に値上げの申請を行い、2014年4月に国の審査を経て認可され、5月より値上げを実施した。自由化部門のお客さまの電気料金についても、2014年4月より値上げを実施した。

2013年4月には、「電力システムに関する改革方針」が閣議決定され、広域系統運用の拡大、小売および発電の全面自由化、法的分離の方式による送配電部門の中立性の一層の確保という3段階からなる改革の全体像が示された。その後、第1弾から第3弾の実施に必要な措置を定めた電気事業法改正案が成立した。

電力システム改革の第2弾にあたる2016年4月の電力小売全面自由化に伴い、当社は、新たに自由化の対象となる低圧のお客さま向けの新料金メニューを設定するとともに、首都圏エリアなどでも料金メニューを設定した。

2019年10月には、消費増税に伴い、特定小売供給約款料金および自由化部門の電気料金改定を行った。

また、当社は新たなサービスとして、2019年7月から、当社が保有する水力発電などの再生可能エネルギー電源のCO₂フリー価値を活用したCO₂フリーメニューの提供を開始するとともに、2019年11月以降、再生可能エネルギーの固定価格買取制度に基づく買取期間が満了を迎えるお客さま向けの新たな買取りプランを設定した。

2020年10月には、託送料金の変分改定を受け、特定小売供給約款の変更届出を行った。

なお、託送料金については、2014年5月に料金改定を行った他、2016年4月の電力小売全面自由化に伴い、低圧の料金の新規設定を行った。また、2019年10月には消費増税に伴う料金改定を、2020年10月には原子力発電に関する費用の変動に伴う料金改定をそれぞれ行った。

第2節 2014年5月料金改定

1 概要

2011年5月の浜岡原子力発電所の運転停止以降、火力燃料費が大幅に増加し、極めて厳しい経営状況が続いていた。当社は、徹底した経営効率化に取り組んできたが、従前の料金水準では電力の安全・安定供給に必要な費用を賄うことが困難な状況となったことから、2013年10月、規制部門のお客さまの電気料金について経済産業大臣に値上げの申請を行った。その後、電気料金審査専門小委員会や消費者委員会・公聴会・物価問題に関する関係閣僚会議などを経て、経済産業省から申請原価に関する査定方針が示され修正指示が出された。この修正指示を反映し、値上げを行う旨、経済産業大臣から認可を受けた。

2 供給約款の料金改定の内容

当社は、2014年4月18日に供給約款に係る経済産業大臣の認可を受け、5月1日に実施した。

認可の内容は、2008年供給約款料金に対する供給約款対象部門の平均値上げ率3.77%、原価算定期間は2014年4月から2017年3月までの3年間、総原価（自由部門を含む全体の原価）2兆4,654億円、前提諸元は、為替レート1ドル99円、原油価格1バレル105.5ドルであった。総原価ベースで2008年料金改定時と比較すると、燃料費を除く全ての項目において減少し、燃料費は火力発電電力量の増加や燃料価格の上昇により増加している。

標準的な家庭モデル（従量電灯B30A・月使用量300kWh）における値上げ額は、1か月あたり、2008年供給約款料金（燃料費調整後）に対して334円であった。

3 自由化部門の料金改定の内容

10月申請時点の原価に基づく値上げから、認可された原価に基づき値上げ幅を見直した結果、自由化部門での平均値上げ率は7.21%となった。

4 料金制度などの変更

(1) 延滞利息制度の導入

お客さまからのご意見・ご要望を踏まえ、これまでの「早遅取料金制度」を廃止し、「延滞利息制度」を導入した。

(2) 選択約款の設定・変更

新たにピークシフト電灯を設定するとともに、3時間帯別電灯の加入条件の変更（「夜間蓄熱型機器などの保有」を廃止）などを実施した。

新料金メニューと 首都圏エリアでの販売

1 概要

当社は、2016年4月の電力小売全面自由化に向けて、家庭用分野では「お客さまの生活のあらゆる場面で『暮らしのコーディネーター』となることを目指す」、ビジネス用分野では「エネルギーを軸としながら、お客さまのビジネス全般に対する課題解決をサポートする」ことを、お客さまにより一層満足していただくための取り組みとして掲げた。

2 新料金メニューの設定

この取り組みの一環として、当社エリアで、低圧の電気をお使いのお客さまに対し、8種類の新料金メニューを設定した。

- ① 2年間ご契約いただくことでおトクになるメニュー
ポイントプラン／おとくプラン／とくとくプラン／ビジとくプラン
- ② 暮らしやビジネスに役立つサービスと電気料金がセットになったおトクなメニュー
暮らしサポートセット／集客お手伝いセット／会計お手伝いセット
- ③ お客さまのライフスタイルに合わせておトクな時間帯を選択できるメニュー
スマートライフプラン

また、新料金メニューの設定にあわせて、料金メニュー全般のリニューアルを行うこととし、従来選択約款として設定していた料金メニューが電力小売全面自由化後は自由化部門の料金メニューとなることを踏まえて、経済産業大臣に選択約款の変更を届け出るとともに、新規に加入していただける期間を設定した。

3 首都圏エリアなどでの料金メニューの設定

市場規模が大きく、成長性が高い非常に魅力的なマーケットである首都圏エリアでは、すでに自由化されている特別高圧・高圧で受電する法人のお客さま向けに、当社およびグループ会社であるダイヤモンドパワー(株)のそれぞれで電力販売を拡大していた。2016年4月以降、首都圏エリアのご家庭向けの電気料金プランである「カテエネプラン」を設定し、これ以降順次、沖縄エリアを除く全国においても同プランを設定した(2018年4月から、首都圏エリアは(株)CDエナジーダイレクトが料金メニューを設定)。



電気料金の改定

本エピソード当時の所属・役職等

高橋美保(左) / 2012.7～ お客さま本部 市場調査G 担当/主任
2014.4～2016.3 同本部 販売戦略G 主任

伊藤健太(右) / 2012.8～ お客さま本部 市場調査G
2014.4～2016.3 同本部 販売戦略G

「ホコリまみれの古い資料をひもといて」

高橋 値下げは過去に何度も行ってきましたが、値上げ申請は1980年以来34年ぶりでした。値下げと違って値上げには国の認可が必要で、厳しい審査があります。その審査に耐えられるよう各料金プランの値上げを論理立てて説明しなければなりません。

伊藤 わたしたちは市場調査Gの規制部門チームに属していました。チームの仕事は、家庭用各プランの値上げ幅を決め、申請書を書き、国に認めていただくことです。

高橋 規制部門の値上げ幅を、各プランにどう割り振るか、何度もシミュレーションして、実作業に入りました。

34年前の値上げ時の担当者はもう社内にはいないので、当時作られた資料や、1954年作成の「電気供給規程」というかなり古い資料まで確認しました。

正直言うと、古い本独特の臭いがありホコリまみれで、あまり触れたくありませんでした。でも、値上げ幅の算出方法やその論理立てに悩んだ末に読んでみると、このメニューならこういう根拠・計算式で、というヒントにつながることもありました。素直に、当時の方々はすごいなと。上げ幅の根拠には過去からの連続性も重要ですから、この先人の遺産を大いに活用させていただきました。



1954年作成の「電気供給規程」

「エクセルマジック出現！」

伊藤 市場調査G一丸となって作業を進め、エクセルで自動計算した膨大なデータが積み上がりました。申請を目前にして、はたしてエクセルの計算が正しいか、グループ全員で手分けして電卓で検算しました。というのも、社内に「エクセルマジック」という言い伝えがあったからです。ごくごくまれですが、エクセルで小数点以下の一番下の位が誤って計算されることがある。だから必ず検算するように、と先輩方から教わってきました。

グループの誰ひとり経験したことはありませんでしたが、なんと今回の検算で1か所だけ、その「エクセルマジック」が見つかったのです。電卓を叩いていた仲間が「あったあ」と声を上げ、わたしたちは駆け寄ってのぞき込みました。

高橋 検算はトリプルチェックしているから見逃すことはなかったでしょう。もし万一見逃して数字を誤ったまま申請しても、あまりに膨大な申請書類に埋もれて間違いを指摘されることもなかったかもしれません。それでも0.01か0.001のミスも防ぐことにこだわりました。

先人たちの古い資料から始まって、わたしたちの万の一つの「エクセルマジック」のチェックまで、愚直なまでの姿勢はつながっていると感じます。

伊藤 人生であれほど電卓を叩いたことはありません。申請の最終局面では一週間、叩きづめでした。終わったときは、これでやっと気持ちよくお酒を飲みに行けると思ったものです。

高橋 2014年4月に認可を受けたときは、達成感というより、ようやく終わったという安堵感でいっぱいでした。きつと疲れすぎて感覚が麻痺していたのでしょうか。

本文は393ページ参照



第4編 エネルギーの販売および各種事業推進

第3章 燃料事業および海外事業の取り組み

第1節	グローバルバリューチェーンの形成	398
第2節	海外投資事業	403
第3節	海外コンサルティング事業	407
第4節	海外技術協力・国際交流	411

第3章 燃料事業および海外事業の取り組み

第1節

グローバルバリューチェーンの形成

1 概要

燃料調達における安定性の確保・経済性の向上、さらには需要変動に迅速かつ適切に対応できる柔軟性の確保を図るため、生産・購入から発電に至る燃料バリューチェーンの強化を目指し、上流権益の取得や燃料トレーディング事業などの拡大に取り組んだ。

2 燃料トレーディング事業

EDFトレーディング社との業務提携により、当社向け石炭供給およびアジア・太平洋市場での石炭の短期・スポット調達を行うため、2007年に中電エネルギートレーディング(株) (以下「CET」という) を日本に設立した。2010年4月からは業務提携を拡大し、当社が売主と契約を締結している中長期のターム契約についても、CETを窓口にして、契約を一元的に管理することとした。

2012年4月には、燃料トレーディング事業の更なる発展に向け、アジアの石炭トレーディングの中心地であり、豊富な石炭取引情報へのアクセスやスキルを有する人材の確保などの点で優位性が見込めるシンガポール



シンガポールでのトレーディング風景

に Chubu Energy Trading Singapore (CETS) を設立した。徐々に業務の移管を進めるとともに、当社向け以外の第三者販売などの事業の拡大を図った。

3 上流権益の取得

(1) イクシス・プロジェクト(豪州)

西オーストラリア沖合のイクシスガス・コンデンサート田の開発プロジェクトは、日本企業がオペレータ(操業主体)として大型 LNG 開発を主導した初案件である。これに参画するため、国際石油開発帝石(以下「INPEX」という)グループ会社が保有する権益の一部(0.735%)を譲り受ける売買契約を2012年5月に締結した。LNGの上流権益プロジェクトへの参画は、2009年11月に参画したオーストラリアのゴーゴン・プロジェクトに続いて2例目となる。

本プロジェクトは、INPEXがフランスの大手石油会社であるTOTAL社とともに開発したが、権益の約7割を日本企業が保有していることから、日の丸プロジェクトと言われている。

なお、このプロジェクトで生産されるLNGについては、2012年1月に東邦ガス(株)と共同で2017年から年間49万tを購入する売買契約を締結した。



2012年5月豪州イクシス・プロジェクト起工式
(ギラード豪首相とプロジェクト参加日本企業)

(2) コルドバ・プロジェクト (カナダ)

三菱商事(株)と Penn West Exploration が推進していたカナダのブリティッシュ・コロンビア州のコルドバ堆積盆地のシェールガスを中心とした天然ガス開発プロジェクトについて、当社は三菱商事(株)から株式譲渡を受ける形で、2011年5月に東京ガス(株)や大阪ガス(株)などと共に参画した。

シェールガスは、従来採掘が困難であったシェール(頁岩)層に閉じ込められていた天然ガスが、技術革新により採掘が可能となった。コルドバ・プロジェクトでは日本企業持分で日量約5億立方フィート(LNG換算で約350万t/年)の生産量を目指し、2011年10月よりシェールガスの生産が開始された。しかし、実際の生産量は目標に大きく届かず、2016年10月に日本企業出資株式を共同パートナーであった Penn West Exploration に譲渡し、プロジェクトから撤退した。

(3) インテグラ・プロジェクト (豪州)

インテグラ・プロジェクトは、ブラジルの総合資源企業であるヴァーレ社や豊田通商(株)・複数の鉄鋼会社が権益を保有していた、オーストラリア・ニューサウスウェールズ州の石炭プロジェクトである。発電用の一般炭および鉄鋼原料炭が年間約330万t規模で生産され、埋蔵量は約7,000万t~8,000万tに達すると見込まれていた。

当社は、2011年2月、豊田通商との間で権益売買契約を締結し、当社初の石炭プロジェクトに参画した。

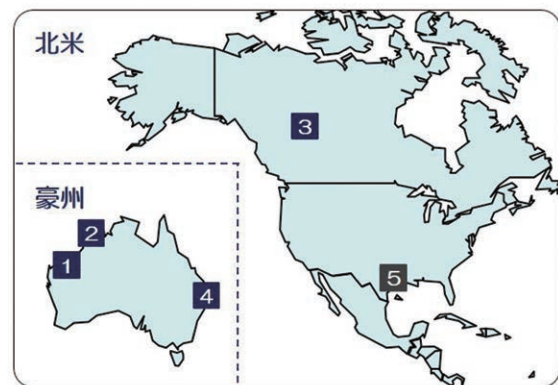
しかし、石炭価格の下落により収益が悪化し、2014年9月からは休山(操業中断)となった。このため、当社は本プロジェクトから撤退することを決定し、2016年8月に豪州資源大手企業であるグレンコア社と資産売買契約などを締結し、同年12月に対象資産の譲渡が完了した。

4 フリーポート事業

上流権益プロジェクト

番号	プロジェクト	権益取得比率	生産数量
1	ゴゴン・プロジェクト (LNG)	0.417%	1,500万t/年
2	イクシス・プロジェクト (LNG)	0.735%	840万t/年
3	コルドバ・プロジェクト (シェールガス)	3.75%	350万t/年 (LNG換算)
4	インテグラ・プロジェクト (石炭)	5.95%	330万t/年
5	フリーポート LNG 基地 (第1系列)	25%	440万t/年

フリーポート地図



それまでのLNG調達には、産ガス国や資源メジャーなどが売主となるLNGプロジェクトから購入するケースがほとんどであり、契約ではLNG引渡場所が制限(仕向地制限)されることが一般的であった。価格についても、日本はLNGを石油の代替として導入した経緯から、原油価格に連動して価格が決定されることが多く、売主優位な契約内容となることが多かった。特にLNGについては、ガスパイプラインが発達していないアジア地域で価格が上昇する傾向があり、「アジアプレミアム」と言われる価格高騰が、2011年の東日本大震災以降顕著となった。

米国では2000年代に入ってからシェールガスの抽出が可能となった。これは「シェールガス革命」とも呼ばれ、米国における天然ガスの需給見通しや価格に大

きな変化をもたらすことになり、新たなガス生産国として注目されるようになった。

加えて、米国シェールガスプロジェクトは、オイルメジャーが主導権を握っていた在来型天然ガス由来の LNG 調達の枠組みを壊す可能性を秘めていた。

在来型のガス田開発には、莫大な開発資金が必要となるが、シェールガスは内陸部のガス田由来であることに加え、既存のガスパイプライン網を活用することで、米国天然ガス市場からの調達が可能なることから、液化加工能力さえ確保できれば、LNG の生産者となることが比較的容易であった。従来の売買契約では、仕向地制限により、買主が購入した LNG を自由に販売することができないケースが多かった。しかし、LNG の生産者になることができれば、第三者への LNG 販売も自由に決めることができるため、調達の柔軟性は格段に向上する。

また、ガスを米国市場から調達することにより、米国ガス価格連動方式を取ることができ、LNG 価格体系の多様化が進み、原油価格の変動影響を緩和できるほか、対売主との交渉力も向上する。

2010 年頃から、米国ではシェールガスプロジェクトがいくつか始動しつつあり、フリーポートプロジェクト

は、テキサス州にある既存の LNG 受入基地を活用して、天然ガスを LNG に加工するための液化設備を建設し、LNG 輸出基地に転用するプロジェクトであった。

当社は、シェールガスプロジェクトへの期待感を背景に、震災直後で非常に財務状況が厳しい時期ではあったものの、大阪ガス(株)とともに、米国テキサス州のフリーポート LNG プロジェクトに参画することを決定し、2012 年 7 月にフリーポート社と天然ガス液化加工契約を締結した。これによりフリーポート社が建設する液化設備のうち年間 220 万 t の天然ガス液化能力を確保し、シェールガスをはじめとした米国産天然ガスを現地で自ら調達することで、LNG に加工して日本などへ輸出することが可能となった。

本プロジェクトを検討していた当初は、自由貿易協定 (FTA) 未締結国であった日本向けの輸出許可が出るのかといった懸念もあった。2013 年 5 月、米国エネルギー省が日本向けとしては初となる自由貿易協定未締結国向けの輸出許可を出し、プロジェクトの実現性が高まった。

また、当社はプロジェクトを確実に立ち上げるため、プロジェクトの建設・運営に直接参画することとした。2014 年 2 月にはフリーポート第一系列の液化設備の建設・運営主体であるフリーポート社の子会社に対し、合計約 6 億米ドル (日本円にして約 600 億円) を出資し、25% の持ち分を取得していくことを決定した。



フリーポート社マイケル・スミス CEO と水野社長



米国フリーポートプロジェクト

プロジェクトの開発主体であるフリーポート社は、2014年7月に米国連邦エネルギー規制委員会から液化設備の建設許可を取得するなど必要な手続きを完了させた。2014年10月にフリーポート第一系列を建設・保有するFLNGリクイファクション社が最終投資決定を行い、国際協力銀行および民間金融機関との間で約4,000億円の融資契約を締結のうえ、液化設備の建設が開始された。

液化設備の建設を進める一方、LNGとして輸出する原料ガスの調達を米国内で行うため、2013年10月にChubu US Gas Trading（以下「CUSGT」という）を設立した。

米国の流動的なガス市場、巨大なパイプライン網を利用して最適な調達を実現すべく、トレーダーなどの外部人材を雇用し、液化基地の運転開始に先立って、2015年2月から米国内でガス取引を開始した。

また、2015年4月には、LNG輸出の円滑なオペレーション実現のため、液化委託契約の契約上の地位を当社からCUSGTに移転した。

このように、フリーポートプロジェクトは、着々と準備を進め、2018年の液化基地運転・LNG輸出開始を目指していた。しかし、2017年8月末にテキサス州を襲った大型ハリケーンなどの影響により建設工事が遅延し、商業運転開始は、2019年12月となった。その後、2020年1月に日本向け第1船が川越基地に入船した。

5 海外での活躍

燃料事業の拡大に伴い、海外の事業会社や投資管理会社などへの出向者が増え、グローバルに活躍する社員が増えていった。

燃料関係では、カタールとの関係強化を目的として、2007年にドーハ事務所を設立したことを皮切りに、2009年には豪州の上流権益プロジェクトの事業管

理を目的として、Chubu Electric Power Australia (CEPA) に3人の社員が出向した。

2012年には、EDFトレーディング社との業務提携により設立したCETの機能を日本からシンガポールに移転させたことに伴い、11人の社員がシンガポールに赴任した。

米国のフリーポート事業でも、原料ガスなどの調達を行うCUSGTと基地の建設を行うFLNGリクイファクション社へ約20人が出向し、2015年10月に(株)JERAへ燃料トレーディング事業を移管する直前では、約60人の社員が海外で活躍した。

海外勤務社員

赴任国	海外事務所・事業会社等	出向人数*
イギリス	ロンドン事務所	3人
カタール	ドーハ事務所	3人
シンガポール	Chubu Energy Trading Singapore	13人
タイ	Chubu Electric Power Thailand	8人
オーストラリア	Chubu Electric Power Australia	5人
アメリカ	ワシントン事務所、Chubu US Gas Trading Chubu Electric Power Company U.S.A FLNG Liquefaction 等	26人
カナダ	Goreway Power Station Holdings	1人

* 2015年8月1日時点

6 燃料輸送事業

LNGの売買契約方式は、輸送方法の違いにより大きく分けて2種類ある。産ガス国や資源メジャーなどの売主が輸送まで行う方式と、買主がLNG輸送船(以下「LNG船」という)を手配し輸送までを行う方式である。

従来、当社の場合、売主が輸送を行う契約が大半を占め、当社が船を手配するのは他社とコンソーシアムを組む場合など一部の契約に限られていた。

しかしながら、需給バッファ機能が石油火力からLNG火力にシフトされるに従い、LNG調達量を柔軟に調整する機能が重要となり、自社でコントロールでき

るLNG船を保有する必要性が高まっていった。また、当社（買主）で安価、かつ燃費のよいLNG船を保有することにより、輸送費の低減にもつなげることができた。

さらに、売主が輸送する場合は、LNGの受入場所は買主の基地以外は認められない「仕向地制限」がある契約が一般的であったが、2000年代以降の買主が船を手配してLNGを運ぶ契約では、一定量のLNGに対して仕向地制限が緩和され、受入場所を買主自らが自由に決めることができるものが増えてきていた。

このようなことから、自らLNGを輸送することができるよう当社専用LNG船の確保を目指した。



当社専用LNG船（1番船）「勢州丸[※]」

※ LNG受入基地（川越・四日市）がある三重県北中部の旧国名「伊勢の国」にちなんで名付けられた。

豪州・米国フリーポート向け専用LNG船

	名前	竣工	造船所
1番船	勢州丸	2014年	三菱重工
2番船	越州丸	2014年	三菱重工
3番船	尾州丸	2017年	川崎重工
4番船	遠州丸	2018年	川崎重工
5番船	濃州丸	2019年	三菱重工
6番船	武州丸	2019年	三菱重工
7番船	信州丸	2019年	川崎重工
8番船	総州丸	2019年	川崎重工

当社は、FOB契約（LNGを積み地で渡す契約）を締結していた豪州プロジェクト（ゴーゴン、イクシス、ウィートストン）を対象に、まず3隻のLNG専用船を手配し、約15年から20年間にわたり借り受けるための傭船契約を締結した。その後、各LNG船保有会社に出資し、発行株式の40%を取得することにより、LNG船を保有した。

このようなLNG船の確保は、フリーポートからのLNG調達でも実施し、同プロジェクト向けには5隻の専用LNG船を確保した。

7 船舶向けLNG燃料供給事業

LNG燃料は、重油に比べて大気汚染物質や温室効果ガスの排出を低減できることから、国際的に強化される船舶の排出ガス規制への対応としても、重油に代わる有力な燃料と位置づけられていた。

当社は、川崎汽船(株)、豊田通商(株)および日本郵船(株)とともに、国内における船舶向けLNG燃料供給の事業化を決定した。2018年5月には、合弁会社2社を設立し、2020年10月から事業を開始した。

8 (株)JERAへの業務移管

東京電力(株)と燃料上流・調達から発電までのバリューチェーン全体に係る包括的アライアンスのもと、2015年4月に設立した(株)JERAに段階的に各事業を承継した。燃料トレーディング事業および燃料輸送事業については、吸収分割契約により2015年10月に、燃料上流権益に係る事業については、燃料調達とともに2016年7月に(株)JERAへ承継した。

第2節 海外投資事業

1 概要

当社は、収益獲得を目指す「発電事業」と、収益とともにCO₂排出権の獲得も期待できる「環境関連事業」の海外投資事業を展開してきた。2016年7月にこれらの事業が(株)JERAへ承継された後、当社の電力ネットワークカンパニーで送配電事業を中心とした新たな海外投資事業を実施した。その後、再生可能エネルギーや電力小売事業なども幅広く実施すべく、2019年4月にコーポレート本部海外事業グループを発足し、海外投資事業を積極的に展開していくこととした。同年8月には、海外事業を統括する統括会社 Chubu Electric Power Company Netherlands B.V. をオランダに設立し、海外における体制づくりも進めた。

以下では、当社が参画した海外投資事業の概要を説明する。

2 2011年4月～2016年6月(2016年7月に(株)JERAへ承継)

(1) タイ 工業団地内コジェネレーション事業

2011年4月、タイにおける小規模コジェネレーション事業に参画した。本事業は、当社が海外で参画する初のコジェネレーション事業であった。

本事業では、タイのラッカバン工業団地(バンコク東約30km)に1ブロック、バンプー工業団地(バンコク南東約30km)に2ブロックの計3ブロックの小規模コジェネレーションプラントを建設した。全出力の75%程度をタイ発送電公社(EGAT)との25年間の電力売買契約に基づいて長期安定的に売電するとともに、工業団地内のお客さまに全出力の25%程度の電気と蒸気を直接販売する取り組みである。本事業の特

徴は、発電効率などの一定の条件を満たしている場合、EGATが優遇価格にて電力を購入することである。

現地パートナーと共同で開発を進め、ラッカバンコジェネレーション発電所(出力12万kW、当社出資23.80%)は2016年3月に商業運転を開始した。バンプーコジェネレーション発電所(出力24万kW、当社出資19.04%)は本事業を(株)JERAへ承継した後の2016年12月に営業運転を開始した。

(2) オマーン スール発電事業

2011年7月、当社と丸紅(株)は、カタール発電水道会社およびマルチテック社と共同で、オマーンでは最大規模となるスール発電事業に参画した。

オマーンは1990年代から電力事業の民営化を積極的に推進しており、当時10件のI(W)PP案件(Independent (Water and) Power Producer: 発電・造水事業者)が開発されていた。本件では、マスカット市から南東約150kmのオマーン湾沿いに位置するスール工業地帯にて、出力200万kWの天然ガス焼き複合火力(コンバインドサイクル)発電プラントを建設することになった。オマーン電力水道会社との15年にわたる長期売電契約に基づいてプラントの操業・運転および売電を行うもので、長期的に安定した収益の確保が見込まれた。

本事業は、同国のIPP案件に対する初めての出資参画であった。また、カタール政府系企業と事業パートナーとなることにより、当社および丸紅(株)がカタールとの間で構築してきた友好な関係をさらに深化させ、以前にも増して必要とされているエネルギー資源の安定的な確保を目指すものでもあった。

(3) タイ 風力発電事業

2011年12月、タイ北東部にて風力発電事業を展開するFirst Korat Wind社およびK.R.Two社の株式

をそれぞれ 20%取得し、タイにおける風力発電事業に参画した。これは、海外で参画する初の風力発電事業であった。

ナコーンラーチャシマー県地内(バンコク北東約 260km)の約 37km²の土地における合計 18 万 kW (計 9 万 kW × 2) の風力発電事業であった。発電した電力は EGAT との電力売買契約により、同社に卸販売するもので、本格的規模での商業運転として、同国における初めての風力発電プロジェクトでもあった。

タイにおけるローカルパートナーであるラチャブリ発電株式会社および Aeolus Power 社と共同で開発を進めたホアイボン風力発電所は 2013 年 2 月、商業運転を開始した。本発電所は、ナコーンラーチャシマー県地内において、風車 90 基(合計出力 20.7 万 kW)を有する、当時東南アジア最大の風力発電所となった。

本発電所の開発にあたり、安全意識の向上、定期的な技術者の派遣および技術面での支援、管理面でのサポートなども行い、運転開始後もパートナーと協調しつつ安定的な事業運営に努めた。

(4) タイ 太陽光発電事業

2013 年 2 月、タイ中部および北部において、合計 6 か所のメガソーラー発電所(契約容量 3.09 万 kW)の開発・運営を行う事業会社の株式 49%を Gunkul 社から取得した。これは、海外で参画する初の太陽光発電事業であった。

本事業は、タイ政府がタイ地方配電公社を通じて、Very Small Power Producer (1 万 kW 未満の極小発電事業者)から、エネルギーの全量買取を行う制度(VSPP プログラム)に基づいて、タイ地方配電公社との長期売買契約により、電力を卸販売するというものであった。

タイにおける 5 件目の参画案件であり、籾殻発電事業、東南アジア最大のホアイボン風力発電所に続く再

生可能エネルギー事業への参画により、同国における地球環境保全に一層貢献するものであった。

(5) 米国・オハイオ州 天然ガス火力発電事業

当社は 2015 年 4 月、米国オハイオ州における天然ガス火力発電事業会社であるキャロルカウンティエナジー社の出資権益の 20%を、開発事業者である Advanced Power 社から取得し、同事業に参画した。

キャロルカウンティエナジー社は、米国北東部 13 州の全部または一部およびワシントン D.C.を管轄する米国最大の独立系統運用者兼卸電力市場である PJM を通じて電力を供給する独立系発電事業者であり、2017 年 12 月にキャロルカウンティ天然ガス火力発電所(発電容量約 70 万 kW)は完工・商業運転を開始した。

当時最新鋭かつ高効率の新規電源であった本発電所は 85%を超える高稼働率で運転し、安定した収益に貢献した。

(6) インドネシア 高効率石炭火力発電事業

当社は 2015 年 10 月、インドネシアにおける高効率石炭火力発電に参画し、本事業の事業会社であるチレボン・エナジー・プラサラナ社の出資権益の 10%を取得する出資者間契約を締結した。同事業会社は、インドネシア電力公社との間で 25 年にわたる長期売電契約に調印した。

本事業は、海外における初の石炭火力発電事業であった。ジャカルタから約 250km 東に位置するチレボン市に、石炭火力発電所(発電容量約 100 万 kW)を建設し、発電所の運転・保守および売電を行うもので、長期的に安定した収益が見込まれた。

燃料にはインドネシア産の亜瀝青炭を使用し、燃料の使用量と二酸化炭素の排出量を抑制するため、当時の石炭火力で最高効率と考えられるボイラー出口主蒸気温度 600℃級、圧力 25.8MPa の超々臨界圧発電

方式を採用した。また、複数の技術者を発電所へ派遣し、当社が保有する発電効率および稼働率の高い石炭火力発電の運転技術や信頼性の高い保守技術に関する知見を活用することにより、環境負荷の抑制に貢献しつつ、インドネシアの旺盛な電力需要に応えることができた。

3 2016年7月以降

(1) ドイツ 洋上風力発電所向け海底送電事業

2017年4月、三菱UFJリース(株)と共同で設立した Chubu Electric Power & MUL Germany Transmission GmbH (CMGT) を通じて、ドイツにおける洋上風力発電所向けの海底送電事業の株式の一部を三菱商事(株)より取得し、同事業に参画した。

本事業は、オランダ国営送電事業者である TenneT Holding B.V. および三菱商事(株)をパートナーとして、北海洋上にある風力発電所を結ぶ、送電亘長が100km超となる四つの海底送電ケーブル (BorWin1、BorWin2、DolWin2、HelWin2) の運営および保守を行うものである。

海外の送電事業への参画は初めてであり、本事業により、長期にわたり安定した収益が期待できるほか、これまで培ってきた信頼性の高い送変電保守に関する技術や知見の活用も期待できる。

なお、現在の本事業のパートナーは、TenneT Holding B.V. および Copenhagen Infrastructure Partners (CIP) である。

(2) シンガポール 投資・インキュベーション・人材育成事業

2018年6月、東京電力パワーグリッド(株)および(株)ICMGと、シンガポールに現地法人の合弁会社を設立することで合意し、2018年7月に新会社、Greenway Grid Global Pte.Ltd. を設立した。

同社は、「世界に幸せをもたらす」をビジョンに掲げ、アジアの未電化地域などにおけるインフラへの投資運営事業、投資をプラットフォームとした新たな成長事業を創出する新規インキュベーション事業、その事業を運営、成長事業を創出できるグローバルリーダー人材の育成事業を三位一体で展開していくことで、グローバル市場における持続可能な経済発展への貢献に取り組んでいる。

(3) フィリピン ニュークラークシティ配電・電力小売事業

2019年4月、丸紅(株)、関西電力(株)およびマニラ電力会社と共同で、フィリピン・ニュークラークシティの配電・電力小売事業に参画した。

ニュークラークシティは、同国の基地転換開発公社が旧クラーク米空軍基地の跡地(9,450ha)で開発を計画している大規模新都市であり、本事業は、都市開発事業のうち、配電線整備事業・配電事業および電力小売事業を25年間にわたり実施する。具体的には、ニュークラークシティ地区内でスマートグリッド技術を活用した配電設備の設計・建設・保守および運営ならびに電力小売事業を行うものである。

日本国内で培った供給信頼度の向上や配電設備導入時のコストダウンなどに関する知見を活用し、ニュークラークシティの持続的な発展に寄与するとともに、スマートグリッド構築に関する知見・ノウハウなどを蓄積し、今後の事業展開に活かしていく予定である。

(4) オランダ 総合エネルギー事業会社 Eneco 社の買収

当社と三菱商事(株)は2020年3月、共同で設立した新会社 Diamond Chubu Europe B.V. を通じて、欧州で総合エネルギー事業を展開する Eneco 社の100%の株式を取得した。

Eneco 社はオランダ・ベルギー・ドイツの3か国を中心に、再生可能エネルギーを中核とした発電事業、電力・ガストレーディング事業、電力・ガス小売事業、地域熱供給事業を展開している。オランダ第2位の強固な顧客基盤とともに、消費者向けに100%グリーン電力(グリーン証書の活用含む)を供給するなど、グリーンブランドとしての地位も確立している。また、顧客重視のサービスをいち早く会社目標として掲げてきた先進的な企業である。

再生可能エネルギーの普及に伴う小規模分散電源の増加や、蓄電池・デジタル技術の発展などにより、電力事業の在り方が転換期を迎える中、当社と三菱商事(株)は、Eneco 社と双方の知見を活用しながら、人々の生活インフラを支え、低炭素化社会への移行や地球環境保全といった社会課題の解決に貢献することを目指している。



Eneco 社保有の風力発電所

(5) 英国 洋上風力発電所向け海底送電事業

2020年6月、三菱商事(株)・英国のインフラファンドと共同で、英国西部沖合約30kmに位置するウォルニー・エクステンション洋上風力発電所(発電容量66万kW)向けの海底送電資産の運営事業に参画した。

本資産は、海底・陸上送電線および付随する洋上・

陸上変電設備で構成され、20年間にわたりその運営を担う予定である。

当社にとって、英国での送電事業への参画は初めてであり、これまでに培ってきた信頼性の高い送変電保守に関する技術や知見を活用し、事業運営に貢献していくことになる。さらに、将来的な国内洋上風力発電導入時に備え、海底送電事業の保守・運営上のノウハウを蓄積し、得られた知見を活かすことが期待されている。

第3節 海外コンサルティング事業

1 概要

海外コンサルティング事業は、当社が培ってきた電気事業の技術・知見・経験を活用して、アジア・アフリカの開発途上国を中心とした海外諸国の電気事業の整備・発展に貢献しようとするものである。一定の収益を確保することに加え、将来の事業機会の創出、国際貢献、技術力の維持・継承、燃料調達先との関係強化など、国内外のエネルギー事業との相乗効果が期待できる案件を重点的に実施してきた。

当社は1996年度より海外コンサルティング事業を展開しており、その実績は2021年4月現在184件ののぼる。

2 各国での取り組み

(1) ラオス

ラオスの電力開発計画は急激に増加する国内需要や関係機関の能力不足から、その信頼性に大きな問題があると考えられていた。そのため、信頼性のある包括的な電源開発計画、電力設備開発における競争性の導入や透明性・公平性のある管理プロセスの整備など、電力開発全体のガバナンスメカニズムの強化が喫緊の課題となっていた。

このような背景下で、2012年5月に電源開発(株)と共同で、独立行政法人国際協力機構(以下「JICA」という)から「ラオス国電力セクターガバナンス機能向上に向けた技術支援プロジェクト」を受託した。本プロジェクトは、2012年5月から2013年6月までの約13か月間、電力セクターのガバナンス機能向上を支援することを目的に、社員を現地へ派遣し、技術支援を行うというものであった。

当社は、これまでもラオスで複数のプロジェクトに参画してきた。これらの経験を生かし、本プロジェクトを通じて人材育成に貢献した。

(2) ミャンマー

ミャンマーでは、発電設備老朽化・火力燃料不足・乾季の水力発電出力制約などにより、国全体の約5割の電力が供給されているヤンゴン都市圏においても需給逼迫により計画停電が実施される状況であった。また、全国の送配電損失は約25%と高く、老朽化設備を過負荷状態で長く利用してきたため、故障発生リスクも高かった。特にヤンゴン市においては、今後の経済発展のために電力需要増が見込まれる中、電力の安定供給確保と供給信頼度向上は喫緊の課題であった。また、ミャンマーは当社の前身である中部配電(株)が、1942年から3年間、延べ81人の技術者を派遣し、電力設備の復旧・事業支援に携わるなど、当社と歴史的つながりの深い国であった。

このような状況において、2013年6月、JICAから「ミャンマー国ヤンゴン都市圏電力設備改善事業準備調査」を受託した。我が国は、ミャンマーに対して、官民を挙げて同国のインフラ整備や人材育成を支援することを表明していた。本調査は、その一環として、2013年6月から2014年2月までの約8か月間、ヤンゴン市配電網の整備に資する調査を実施するものであった。

また、2014年11月に「ミャンマー国地方主要都市配電網改善事業準備調査」を、日本工営(株)と共同でJICAから受託した。2014年11月から2015年6月の約8か月間、それ以前のヤンゴン都市圏調査における経験と知見を生かし、地方主要都市配電網の整備に資する調査を実施した。

これらの調査を受けて、ヤンゴン市・地方主要都市の配電網改善事業に対する円借款供与が決定され、当

社は日本工営(株)とともに本事業の設計・施工監理コンサルティングにも取り組んだ。

また、2016年5月には、「ミャンマー国送配電系統技術能力向上プロジェクト(第1フェーズ)」を、日本工営(株)と共同でJICAから受託した。本調査では2016年5月から2018年12月の約31か月間にわたり、送配電設備の整備・増強、公衆感電事故や業務災害を防ぐための施工技術・安全技術の向上、電力供給の信頼性向上のための技術者の能力強化などに向けた支援に取り組んだ。



既設配電線状況調査

(3) アフリカ南部地域(南アフリカを含む9か国)

アフリカ南部は、豊富なエネルギー資源を有しながらも十分活用していない国々がある一方、当地域最大の電力需要国である南アフリカ共和国では電力不足による計画停電が実施されるなど、広域で解決すべき課題があった。また、資金調達不足などから電力インフラ整備が進んでいない状況であった。

このような中、2015年8月、JICAから「アフリカ地域南部アフリカパワープール情報収集・確認調査」を受託した。「南部アフリカパワープール」とは、南部アフリカにおける電力企業の代表から構成され、加盟国に対して信頼性と経済性の高い電力供給を行うこと

を目的に設立された機関である。供給信頼度向上と電力市場の活性化を目的に、加盟国間の電力系統を連系し電力を融通する構想を掲げていた。

2015年8月より2016年7月までの約12か月間、アフリカ南部地域の各国や関係機関が策定・実施している電源開発計画などに関する情報を収集・分析・整理した。その上で、日本企業の技術などを活用した事業効果の高い電力インフラ整備計画の検討を行い、将来的な協力案件を提案した。

(4) ヨルダン

ヨルダンでは、長期的な燃料供給の在り方を含む最適電源構成・送電計画の検討や大規模な再生可能エネルギー導入、省エネルギーの推進など、新たな取り組みが喫緊の課題となっていた。また2010年に再生可能エネルギー・省エネルギー法が策定されるなど、新たな電源の導入に取り組む中、現状を踏まえた長期的なエネルギー供給見通し、電力政策に基づいた電力マスタープランの作成が強く望まれていた。

このような背景下で、2015年2月、日本工営(株)と共同でJICAから「ヨルダン国電力セクターマスタープラン策定プロジェクト」を受託した。本プロジェクトでは、2015年2月から2017年2月までの25か月間にわたり、同国の電力マスタープラン(2015年~2034年)を策定し、定期的に見直しが行われるよう、技術移転を図った。

(5) シンガポール

当社は、2004年度よりシンガポールの送変電会社であるSP PowerGrid社(SPPG社)から送変電設備に関する保守技術・保護制御技術・機器仕様・品質管理技術・故障原因調査などの多数のコンサルティング業務を受託し実施してきた。さらに2014年からSingapore Powerグループ(SP Group)の高信頼度・高効率な運用、新技術導入などを検討する内部委員会

の社外委員として、系統計画・開発方針などの技術的な側面のみならず、経営視点からの助言を含む多岐にわたる活動を行い、会社間の関係を構築してきた。

2018年度には、SPPG社の送変電設備の運転・保守業務改善を目的に、システム・作業プロセス・作業員に対する問題点の指摘と改善策を提案するコンサルティング業務を受託し、同国が抱える課題解決につながる改善事項の提案を実施した。

(6) タンザニア

近年の経済成長により電力需要が急増を続けるタンザニアでは、新規電源開発や基幹送電網の整備が進められてきた。一方で、1960年代に建設され老朽化した既設設備を継続運用していく必要があり、需要拡大に伴う設備増強や老朽化設備改修などの課題を解決することが急務となっていた。

このような状況を踏まえ、経済産業省公募の「平成30年度 質の高いエネルギーインフラの海外展開に向けた事業実施可能性調査事業」において、同国における「都市域送電網整備・効率化事業に係る事業可能性調査」を提案・受託した。将来にわたる需要想定を精査、老朽化設備の調査を実施した上で、送電線路の建替増強と増容量電線を使用した電線張替を併せた合理

的な改修計画を提案した。国内で培った技術力を活かし、同国が抱える送電線路の問題解決に貢献した。

(7) クウェート

クウェートでは、1970年代後半からガス絶縁開閉装置(GIS)を使った変電所が多数建設されたが、機器の設計寿命である30年を超過しつつあり、今後の保守や更新が課題となっていた。

当社は国内において、経年GISの劣化調査研究を数多く実施し、更新時期の見極めと保全策の実施により、GISの長期使用を実現してきた。その技術を活用し、海外でも変電機器の劣化調査・保全アドバイス業務を実施した経験を有している。

このような背景下で、経済産業省公募の「令和元年度 質の高いエネルギーインフラの海外展開に向けた事業実施可能性調査事業」において、同国における「既設変電所におけるガス絶縁開閉装置の保全更新計画最適化に係る事業性調査」を提案・受託した。保全実態調査、変電所GISの劣化調査からの寿命評価を行い、長期使用に資する予防保全メニューや更新計画の考え方などを提案し、同国が抱える諸課題の解決に寄与するとともに、日本のエネルギーインフラ輸出にも貢献した。



既設送電線路調査



変電所巡視点検業務説明

(8) スリランカ

スリランカでは、経済成長に伴う電力需要の増加を背景に、水力発電を中心とした電源開発が進められてきた。しかし、新規開発地点の減少に伴い、近年は主に火力発電の開発が行われてきた。こうした中、エネルギーセキュリティの向上、低炭素社会実現に向け、風力発電・太陽光発電などの再生可能エネルギーへの投資を加速させる必要があった。

このような状況のもと、2020年3月、日本工営(株)と共同でJICAより「スリランカ国電力セクターマスタープラン実現に向けた能力向上プロジェクト」を受託した。今後、2023年3月までの約3年間にわたり、同国の最適な電源構成の実現や再生可能エネルギー導入促進に向けた送配電網の整備・発電出力予測・調整電源の確保などに向け、電力関係機関の能力向上に貢献していく。

(9) モザンビーク

モザンビークでは、経済成長に伴い電力需要が増加する一方、電力損失が大きい配電線の割合が多い。そのため、供給力の確保および低炭素社会の実現に向け、電力損失削減が重要な課題となっていた。

こうした背景下で、2020年3月、JICAより「モザンビーク国配電損失改善プロジェクト」を受託した。今後、2023年3月までの約3年間にわたり、同国の配電線による電力損失削減に向け、配電計画・設計・維持管理などに関する能力向上に貢献していく。

モザンビーク国配電損失改善プロジェクト」を受託した。今後、2023年3月までの約3年間にわたり、同国の配電線による電力損失削減に向け、配電計画・設計・維持管理などに関する能力向上に貢献していく。

(10) ウガンダ

ウガンダでは、電力需要が堅調に増加する一方で、首都圏では頻繁に停電が発生しているなど電力供給安定性に課題がある。同国での電力アクセスの向上や産業開発を進めるために、停電事故防止対策の能力向上が必要となっていた。

このような状況のもと、2020年12月に、当社(HD)および中部電力パワーグリッドが共同で、JICAより「ウガンダ国送電系統保護能力向上プロジェクト」を受託した。2023年12月までの3年間にわたり、同国の停電事故分析および停電防止対策にかかる能力向上に貢献していく。



既設配電線状況調査

第4節 海外技術協力・国際交流

1 概要

当社は、先進国の責務としての国際貢献や経営・業務に役立つ情報の収集、海外事業につながる人脈形成を目的として、海外電気事業者との交流、海外電力調査会などの要請に応じた途上国からの研修生受け入れや専門家派遣を行ってきた。その過程において、海外要員の育成といった副次的効果も現れている。

また、近年は機関投資家、金融機関が投融资先のESG（環境・社会・統治）を重視する中、国際貢献活動の重要性が高まっている。

2 国際交流

当社は、1985年の台湾電力公司を皮切りに、これまでに14か国における21社と交流協定を締結し、電力技術や電気事業全般に関わる交流を行ってきた。特に1980年代後半から1990年代前半にかけて、欧米電気事業者と交流協定を締結していた。しかしながら、その後の自由化市場における競争激化や組織再編などを理由として、欧米電気事業者から交流中止の申し出があったことから、その多くは失効した。

その後、2000年代に入り海外事業開拓、燃料調達での関係構築のために締結した交流協定を含め、2021年4月現在で、5か国・7社と交流協定を締結している。

(1) 台湾電力公司

1985年の技術交流に関わる書簡の交換を契機に交流が始まった。その後、台湾電力公司からコンサルティング案件を受注するなど、ビジネス面での関係を深めるとともに交流協定により人的交流をさらに強化してき

た。2020年4月の分社化後は、中部電力3社が自律的に柔軟な交流を行う形で交流協定を更新した。

(2) 華中電網公司

1991年、中国電力企業連合会からの要請で、日本の電力会社は中国の各地域の電業管理局との間でそれぞれ2者間の交流協定を締結することとなった。当社は華中電業管理局（その後、国家电网公司・華中電網公司に機能継承）と協定を締結した。

以降、ほぼ毎年経営層と実務者の相互訪問を行って関係強化を図った。1998年からは変電・系統分野の有償研修による研修生の受け入れなども行い、友好的な関係を築いてきた。

その後、2017年に中国側から海外関係事業を国家电网の本社に一本化したいとの申し出を受け、国家电网公司日本事務所と情報交換できる体制を構築し、華中電網公司との交流協定は終了した。

(3) タイ発電公社

当社は、2001年のラチャブリ火力IPP事業への参画以来タイにおいて発電事業を展開した。タイ発電公社（以下「EGAT」という）とは2014年から2016年まで技術交流協定を締結し、石炭火力発電技術を中心に交流活動を実施した。



技術交流協定調印式（2017年3月）

一方、電力ネットワーク分野では、変電分野において EGAT に対し技術者の研修受け入れや 2016 年の同社変電所機器における技術コンサルティングを実施し、EGAT から高い評価を得た。そして、双方の関心事項について情報交換を行っていきたいとの考えが一致し、2017 年 3 月に技術協力協定を締結した。

以降は送変電分野のさまざまなトピックス、アセットマネジメントの取り組みや新しい技術の適用状況などについて情報交換を実施している。

(4) タイ地方配電公社

2019 年、タイ地方配電公社（以下「PEA」という）と配電分野における技術交流協定を締結した。PEA はタイ全土の約 99% を供給エリアとする最大の配電事業者であり、同国における次世代配電網構築に関して豊富な経験を有している。締結後、年に 2 回という高い頻度で主に VPP（Virtual Power Plant：仮想発電所）・スマートメーターなどの次世代配電網技術について意見交換を行ってきた。今後も活発な活動を続け、将来的に東南アジア地域での送配電事業展開および収益拡大につなげることを目標としている。



技術交流協定調印式（2019 年 3 月）

(5) モザンビーク電力公社

独立行政法人国際協力機構（以下「JICA」という）から受託した「アフリカ地域南部アフリカパワープール情報収集・確認調査」により、2016 年 10 月にジンバブエを訪問した際、後にモザンビーク電力公社（以下「EDM」という）総裁に就任するマガラ氏と面談を行ったのを契機に交流が始まった。その後、マガラ総裁の名古屋訪問を経て関係を深めていった。モザンビークは老朽送変電設備の更新や北部ナカラ回廊の安定的な電力供給など多くの問題を抱えていた。そのような背景をもとに、2017 年 4 月に EDM からの友好関係構築の提案を受け、交流協定を締結した。2019 年 10 月に再締結し、系統・送電・変電・配電技術など幅広い分野で取り組みを行っている。電力マスタープラン策定プロジェクト、配電損失改善プロジェクトなどの JICA コンサル案件受託を通じ、ビジネス面での関係も深まっている。

3 海外技術協力

アジア地域におけるエネルギー需要の急増と環境問題を背景に、日本の電力会社は途上国におけるエネルギーの安定的・効率的な供給と環境保全の観点から国際協力が求められている。そのような状況のもと、JICA や海外電力調査会からの要請などにより、1980 年代中頃より約 30 年の長きにわたり、アジア諸国を中心に研修生の受け入れや専門家派遣などの海外技術協力をを行っている。

4 カタールパートナーシッププロジェクト

1997 年に初めてカタールから LNG の輸入を開始して以来、当社は LNG 消費量の約半分を同国から調達してきた。とりわけ、東日本大震災発生後、エネルギーセキュリティの確保が危ぶまれる中、緊急追加調達を含めた相当量を購入し、電力の安定供給を維持するこ

とができた。このように、同国とは LNG 輸入開始以来 20 年以上にわたり良好な関係を維持している。

2000 年 12 月に同国で発生した大規模停電事故の原因調査・対策提案を当社が行ったのを契機に、2001 年 6 月に同国の電気事業者との交流を開始した。また、それまでの良好な関係をさらに発展させるため、電力分野を中心に技術協力を目的としたパートナーシッププロジェクト覚書を 2007 年 2 月に締結した。

パートナーシッププロジェクトは、発電・造水事業者であるカタール発電造水会社（以下「QEWC」という）、電力・水流通事業者であるカタール送電水道公社（以下「KAHRAMAA」という）、当社の 3 社間で覚書を締結し、重要課題と認識する分野について、ワーキンググループや人材相互交流などを通じた技術協力を展開し成果を挙げてきた。

主に、QEWC とはガスタービン発電所の環境問題に関する協力を中心に、KAHRAMAA とは送電・変電・配電設備の保守運用、系統技術、営業と幅広い分野について技術交流・意見交換を行い、レベルの向上を図ってきた。

具体的には、QEWC から研修生を受け入れ、川越火力発電所を中心とした技術研修を実施するとともに、当社から技術者を毎年カタールに派遣し、火力技術の品質・安全管理に関する取り組みを紹介するなど、相互交流を実施している。

KAHRAMAA との交流は、従来の技術分野に加えて、経営管理の分野にも対象を拡大し、具体的には、人材開発・全社安全管理・品質管理などに関する助言・共有を通して、長年にわたり培ってきたノウハウを中心に紹介している。

2017 年 2 月には、パートナーシッププロジェクト覚書締結 10 周年を記念する第 5 回更改署名式が、カタールエネルギー工業省後援の下、ドーハで開催された。翌日の同国内の新聞紙面などには、当社との歴史やパー

トナーシップの取り組みが大きく報道された。また同月、日本向けの LNG デリバリー 20 周年レセプションが開催され、当社が買主代表スピーチを実施した。2019 年 2 月には、第 6 回更改署名式も実施され、現在に至るまで友好的な交流を継続している。

また、2007 年 7 月に設立されたドーハ事務所は、カタール国営企業幹部も出席する中、2017 年 11 月に、事務所開設 10 周年の記念式典を開催した。



パートナーシッププロジェクト覚書 10 周年記念署名式（2017 年）



米国フリーポート LNGプロジェクトへの参画

本エピソード当時の所属・役職等

垣見祐二(左) / 2010.7～ 常務執行役員 燃料部長

2012.7～ 取締役専務執行役員(燃料部・国際事業部統括)

2013.7～2015.4 専務執行役員(燃料部・国際事業部統括)

高橋賢司(右) / 2011.7～ 火力部 開発G 副長、2013.7～ 国際事業部付CEPCOUSA出向
(米国フリーポート社駐在)、2017.7～2019.3 フリーポート社取締役

そんなこと、できるわけが

垣見 燃料部長になって思った。LNGはオイルメジャーや産ガス国に価格決定権を握られている。当社が交渉力を持つには、そうした既存の供給者によるマーケットを変えるしかない。そこで、米国に視察に行った。2010年、シェールガス革命という言葉がはやる前だった。

視察して確信した。米国は必ずガスの輸出国になる。当社が現地で液化して輸入できたら全く違うマーケットが作れる。「挑戦しなければ」。帰国してそう説いて回った。案の定、誰もが不可能だと言った。「米国がガスを輸出するわけがない。それに、当社にはそんなノウハウも金もない」。本音を言えば、自分でも難しいとは思った。職歴からしても燃料の素人だったから言えたのだろう。

しかし、視察の翌年、3.11が起きた。電力需給が逼迫し、しかもLNGの輸入増もあって当社は赤字。そこで、このプロジェクトを本格的に検討してみるか、となった。

経営会議で趣旨を説明し、世界のLNG市場を変えていくリーダーになるべきだ。挑戦するべきだ。そう主張した。会議は紛糾し、延々4週連続の徹底討議。ついに意見も出尽くした。でも反対意見は根強く、最終的に進行役が会長・社長に判断を仰いだ。両トップの判断は「やるべし」。

高橋 そうしてようやく経営会議で承認され、フリーポート社と液化契約を結び、プロジェクトが正式に発足したのは2012年7月だった。その後、液化事業への投資600億円を決定することになった。投資には米国政府の許可が必要だったので、決定まで1年半かかった。

ようやく現地責任者として、フリーポート社に常駐し

たが、彼らは独立系の事業者で金がない。液化事業に取り組むのも初めてだった。液化事業の経験がある建設会社の紹介も一緒にやった。過去の開発案件と違って当社も主役のひとり。金も人も出さなければならなかった。

松永安左工門だったらどうするか

垣見 実は、経営会議でプロジェクトを諮る前に、当社の経営トップに相談に行った。そうしたら「松永安左工門だったらどうするか」そう言われた。挑戦しろという意味に受けとった。

こういう判断基準を持つことが、中電らしさかな。挑戦し革新していく。そんなDNAがある。これをぜひ受け継いでほしい。

フリーポートプロジェクトを実現させたことで、日本の電力会社もアジアの国々も、既存サプライヤーから高い価格を提示されても「じゃ、米国から買うからいいよ」って言える時代が来た。

リスクをとって世界を切り拓くより、切り拓かれた世界で果実を享受するだけの方がいいという考え方もある。でもリスクをとるからノウハウが蓄積できるし、次のビジネスに活かせる。人は、そうやって育つんじゃないかな。



フリーポート LNG
起工式

本文は399～401ページ参照



第4編 エネルギーの販売および各種事業推進

第4章 新しいコミュニティの形の提供

第1節	新規事業を取り巻く社会・産業構造の情勢	418
第2節	コミュニティサポートインフラの創造	420

第4章 新しいコミュニティの形の提供

第1節

新規事業を取り巻く 社会・産業構造の情勢

1 科学技術・イノベーション

我が国が目指すべき未来社会の姿として、第5期科学技術基本計画（2016年1月閣議決定、2016年度～2020年度）において Society 5.0 が初めて提唱された。

Society 5.0 とは、サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会（Society 5.0）である。狩猟社会（Society 1.0）、農耕社会（Society 2.0）、工業社会（Society 3.0）、情報社会（Society 4.0）に続く、新たな社会を指すものである。

(1) Society 5.0 で実現する社会

これまでの情報社会（Society 4.0）では知識や情報が共有されず、人が行う能力の限界や年齢・障害などによる労働や行動範囲の制約があった。そのため、少子高齢化や地方の過疎化などの課題に対して、十分に対応することが困難であった。

Society 5.0 では、IoT（モノのインターネット）で全ての人とモノがつながり、さまざまな知識や情報が共有され、今までにない新たな価値を生み出すことにより、これらの課題や困難が克服可能となる。また、AI（人工知能）により、必要な情報が必要な時に提供されるようになることで、ロボットや自動走行車などの技術開発が進み、少子高齢化・地方の過疎化・貧富の格差などの課題が克服されることが期待されている。すなわち社会の変革（イノベーション）を通じて、これまでの閉塞感を打破し、希望の持てる社会、世代を超えて互いに尊重し合える社会、一人ひとりが快適で活躍で

きる社会となることが示されている。

(2) 経済発展と社会的課題の解決を両立する Society 5.0 へ

我が国そして世界を取り巻く環境は大きな変革期にある。経済発展が進む中、人々の生活は便利で豊かになることで、エネルギーや食料の需要が増加し、寿命の延伸が達成され、経済のグローバル化が進んだ。一方で、高齢化が進み、国際的な競争は激化し、富の集中や地域間の不平等などといった面も生じた。経済発展に相反して解決すべき社会的課題は複雑化している。温室効果ガス（GHG）排出の削減、食料の増産やロス削減、高齢化などに伴う社会コストの抑制、持続可能な産業化の推進、富の再配分や地域間の格差是正といった対策が必要とされている。

世界が大きく変化する一方、IoT・ロボット・AI・ビッグデータといった社会の在り方に影響を及ぼす新たな技術が進展している。我が国は、これら先端技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れ、経済発展と社会的課題の解決を両立していく新たな社会である Society 5.0 の実現を目指すことが示されている。

(3) 人間中心の社会へ

これまでの社会では、経済や組織といったシステムが優先され、個々の能力などに応じて個人が受けるモノやサービスに格差が生じている面が存在していた。Society 5.0 では、ビッグデータを踏まえた AI やロボットが今まで人間が行っていた作業や調整を代行・支援するため、日々の煩雑で不得手な作業などから解放され、誰もが快適で活気に満ちた質の高い生活を送ることができるようになる。

これは一人ひとりの人間が中心となる社会であり、決して AI やロボットに支配され、監視されるような未来ではない。また、我が国のみならず世界のさまざま

な課題の解決にも通じるもので、国連の「持続可能な開発目標」(Sustainable Development Goals: SDGs)の達成にも通じるものである。

我が国は、先端技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れ、イノベーションから新たな価値が創造されることにより、誰もが快適で活力に満ちた質の高い生活を送ることのできる人間中心の社会「Society 5.0」を、世界に先駆けて実現していくことが掲げられている。

2 電気事業やエネルギー産業の情勢

Society 5.0という言葉に象徴される通り、IoT・AIなどのテクノロジーが、産業や世の中の在り方を大きく変えると予測されはじめた。

電気事業を取り巻く情勢としては、2020年4月の法的分離以降、電力需給調整市場など各種制度設計が検討されている中、世界的には温室効果ガス排出の削減に向け、分散型電源や蓄電池・電気自動車の普及が拡大してきた。

将来的に電気の流れが双方向化されると言われる中で、これらのテクノロジーによる配電分野の高度化に資する新たなビジネスモデルや、多数のエネルギーリソースを制御するVPP(バーチャルパワープラント)など、新たな電力ビジネスの可能性が国の制度設計の場でも議論されはじめた。

3 社会課題の解決に向けて

中部エリアにおいても、少子高齢化や地方の過疎化などに加え、太陽光発電をはじめとした分散型電源の導入量の違いによる電力系統上の課題など、地域特性に応じた課題が顕在化しつつある。

当社は、「Society 5.0」の世界を踏まえたコミュニティの希薄化に起因する以下の社会課題の解決、およびエネルギー情勢の変化に起因するさまざまな課題解決に貢献していくことこそが、地域社会にとって当社の新た

な存在意義になると捉え、新規事業への取り組みの原点としている。

(1) 行政サービスの維持

- ア 公共インフラの品質維持
(道路・橋・水道など)
- イ 各種公共施設の維持・充実
- ウ 公共交通機関の維持・充実

(2) 地域・産業の振興

- ア 地方における労働人口の減少
- イ 地域産業の活性化
- ウ 人口の偏り是正

(3) 防災・防犯

- ア 防災・減災に係る取り組み強化
- イ 地域の治安向上

(出典) 内閣府 Society 5.0、東電 PG Utility 3.0

1 新たな成長分野への取り組み

(1) 新規事業への取り組みの加速

当社は経営課題への取り組みの4本目の柱として、新たな成長分野のビジネスを加速させる方針を掲げた。2018年4月に事業戦略室を設置し、従来の事業領域の枠を越えた新たなサービスやビジネスの成長戦略について立案・推進する取り組みを開始した。

(2) 事業創造本部の設置

2019年4月、成長戦略の実現に向けた新規事業に対する取り組みを強化するために事業創造本部を設置した。

事業創造本部には、事業戦略室・ICT戦略室および中部電力グループの(株)中電シーティーアイのICT事業開発に関する機能を統合した。これにより、AI(人工知能)やIoT(モノのインターネット)などの先端技術を活用した新規事業を迅速に開発し、お客さまや社会のニーズに沿ったサービスを早期に提供していく体制を整えた。

また、既存の「エネルギー・情報通信インフラ」と最新のデジタル技術を組み合わせた新サービスを提供するため関係会社を設置し、東京にも活動拠点を設けた。それとともに、先端技術や事業開発に精通した人財の活用や業界の垣根を越えた協業を積極的に展開するため、本部内はユニット制とし、事業戦略・新規価値創出・社会インフラ・事業推進・デジタルイノベーション・サービス構築・情報銀行・データプラットフォームの8ユニット体制でスタートした。

(3) お客さまへ「新たな価値」の提供

事業創造本部では社会課題の解決を出発点として、「さまざまなデータを活用し、個人の生活の質の向上を図るサービス」や「複数の社会インフラをつなぎ、進化させることによる地域へのサービス」など、先端技術を活用した「新しいコミュニティの形」として「コミュニティサポートインフラ」を提供し、お客さまに「新たな価値」をお届けしていくことを目標として取り組みを開始した。

2 コミュニティサポートインフラ

既存のエネルギーインフラを、他のさまざまな社会インフラやお客さまとつないだ次世代型の社会インフラへ進化させるため、「コミュニティサポートインフラ」を以下の4事業分野に分類し、それぞれの事業分野でのサービス創造を開始した。

①インフラ

電柱などの既存のエネルギーインフラを活用した新たなサービスの創造

②エネルギーマネジメント

分散型電源・蓄電池などを活用した配電分野の高度化やVPPなど、低炭素社会の実現・災害に対するレジリエンス強化などに貢献する、新たなエネルギーサービスの創造

③コネクテッドホーム

ホームIoTなど、お客さまの暮らしを便利で快適にする新たなサービスの創造

④情報銀行・コミュニティ(データ活用基盤)

データを取得し利活用することによる新しいコミュニティの形成や、付加価値の創出に資するサービスの創造とそれらを活用できる基盤の構築

3 中部電力コミュニティサポートファンド

2019年4月、事業創造本部の設立にあわせ、革新的な技術を持ったベンチャー企業やベンチャー投資

ファンドへの投資を機動的に行うため、コーポレートベンチャーキャピタル「中部電力コミュニティサポートファンド」を設立した。

当ファンドは、オープンイノベーションを目的としたベンチャー投資枠（50億円）であり、ベンチャー企業（1社5億円以下でかつ関係会社とならない範囲のもの）およびベンチャー投資ファンド（1ファンド10億円以下）を投資の対象とした。

ファンド概要

名 称	中部電力コミュニティサポートファンド
投資期間	2019年4月～2024年3月の5年間
投資規模	50億円
投資対象	コネクテッドホーム、ヘルスケア、スマートシティ、モビリティ、エネルギーマネジメント、データ活用事業などに資するAI、IoTなどの先端技術や革新的なビジネスモデルを有するベンチャー企業およびこれら企業に投資を行うベンチャー投資ファンド

4 各事業分野への取り組み

(1) インフラ

ア みまもりポール

2018年7月、お客さまによる街頭防犯や敷地内監視に当社が所有する電柱を利用したサービス「mimamori-pole（みまもりポール）」を提供した。また、2019年4月に事業運営主体を電力ネットワークカンパニーから事業創造本部に移管した。「mimamori-pole」は、当社が所有する電柱に設置したカメラで、録画や監視などを行うサービスの総称である。「街頭防犯サービス」と「敷地内監視サービス」を提供している。両サービスとも、電柱管理者である当社がカメラの設置からメンテナンスまでを実施するため、設置する手続きやカメラの運用に際し、お客さまの負担が軽減できる。行政ニーズを捉えたサービスとして岐阜県美濃加茂市をはじめとしてさまざまな行政に導入されている。

イ 共同検針

2019年10月から、愛知県豊橋市曙町で水道・電

気・都市ガス共同での自動検針を実施した。これはスマートメーター設置の進展により、自動検針サービス事業を展開するための通信基盤が面的に整備されたこと、ガス・水道自動検針の実証試験（2018年度浜松実証など）を通じて自動検針技術確立の目途が立ったことを踏まえ、事業性を検討したものである。豊橋市（水道）および中部ガス(株)（都市ガス、現在のサーラエナジー(株)）は、当社が提供する自動検針のサービスを利用し、自動で収集した水道メーター・都市ガスメーターの検針値を用いて料金請求を開始した。この取り組みは、厚生労働省の「生活基盤施設耐震化等交付金」による事業*として採択されており、豊橋市は水道検針値を活用して、より快適で便利な市民生活に寄与するデータ利活用・サービス提供（水道使用状態の「見える化」など）の検討も進めている。

※「生活基盤施設耐震化等交付金」は、地方公共団体などが行う水道事業の改善の取り組みなどに対して厚生労働省が交付するものである。当社の自動検針事業は、IoTの活用による事業の効率化や付加価値の高い水道サービスの実現を指向するモデル事業として指定された。

ウ 電力データの活用（Grid Data Bank Lab.LLP）

2018年11月に設立された「グリッドデータバンク・ラボ有限責任事業組合」は、東京電力パワーグリッド(株)、関西電力送配電(株)、(株)NTTデータ、当社の4社が組合員となって運営されている。当事業組合は、社会貢献・社会課題の解決や産業の発展に向け、スマートメーターをはじめとする全国の電力設備データ活用を推進することが目的である。2021年4月現在で155社の会員企業との共創の取り組みを加速している。

具体例としては、統計化されたスマートメーターデータの30分ごとの使用電力量と地図データを組み合わせ、既存の国勢調査などよりもタイムリーで実態に即した人口動態を地図上に可視化することにより、防災計画の高度化・小売店舗の出店計画やマーケティングに活用することなどが挙げられる。

また、2020年2月には電気事業法の改正案が閣議決定され、これまで電気事業法第23条で禁止されていた送配電事業者が保有する個人データの第三者提供について、本人の同意があれば可能とする制度変更が予定されている(2022年4月施行予定)。こうした動きを先取りし、データ活用に係るルール整備や、個人データの活用についても取り組みを強化しているところである。

エ 充電インフラ網の整備

当社他8社は、電気自動車の普及拡大を目的に、会員制急速充電サービスを行う合同会社充電網整備推進機構(以下「CND」という)を2011年12月に設立した。その後、当社は2015年2月に出資参画した合同会社日本充電サービス(以下「NCS」という)を通じて会員制急速充電サービスを提供することとしたため、CNDを通じた充電サービスは2015年3月に終了した。

充電器の設置や充電ネットワークの拡充および充電サービスの提供を行うNCSへの参画を通じて、電気自動車の普及拡大に取り組んできた当社および東京電力ホールディングス(株)は、次世代モビリティ社会を支える共同出資会社(株)e-Mobility Powerを2019年10月に設立した。

(株)e-Mobility Powerは、NCSが運営している充電ネットワーク事業を承継し、東京電力ホールディングス(株)ならびに当社がこれまで電気事業で培ってきた電力インフラの工事・保守・メンテナンス技術などの運用ノウハウに加えて、東京電力ホールディングス(株)が自動車メーカーと進めてきた急速充電方式CHAdeMOの開発・国際標準化の知見なども活かし、いつでも、どこでも、誰もが使える、リーズナブルな充電サービスを、全てのモビリティに提供する事を目指している。

オ 電動車の普及促進

2020年2月、当社は丸紅(株)との間で大型商用車両

を保有する物流・運輸事業者向けに、電動トラック・バスの導入、充電インフラの設備や最適な運用などに係る一連のサービスをワンストップで提供する事業の実現を目指し、合同会社フリートEVイニシアティブを設立した。事業化に先駆けて、名鉄運輸(株)・(株)エスライン各務原にて電動トラックの実証、飯田市・信南交通にて電動バスの実証を行っている。

(2) エネルギーマネジメント

ア 家庭向けエネルギーマネジメント

家庭向けのエネルギーマネジメントサービスとして、ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)に対応したお客さま宅内のエネルギー見える化システムを開発し、2021年にサービスインを予定している。

また、固定価格買取制度の買い取り期間満了を迎えられたお客さま向けに、蓄電池を遠隔制御することにより太陽光発電の自家消費を促進し、経済的な運転を支援するシステムを開発した。このシステムは、2021年にサービスインを予定している。

将来的には、これらの蓄電池などの各家庭のエネルギーリソースをデマンドレスポンスリソースとして活用し、一般送配電事業者・小売電気事業者・お客さま・再生可能エネルギー発電事業者といった取引先に対し、調整力・供給力・インバランス回避・電力料金削減・出力制御回避などの各種サービスを提供できるよう、システムの開発および検証を進めている。

イ P2P取引

電気の生産者(余剰電力保有者)と消費者をつなぐP2P(peer-to-peer)サービスについては、経済合理的な価格での取り引き(電力シェアリング)を目指す形での開発が一部の会社で進められている。一方、当社ではブロックチェーン技術(EWF)の活用検証を進めている。P2Pのプロジェクトでは、経済合理性をベースとしたサービスについて実証実験を行い、その後、

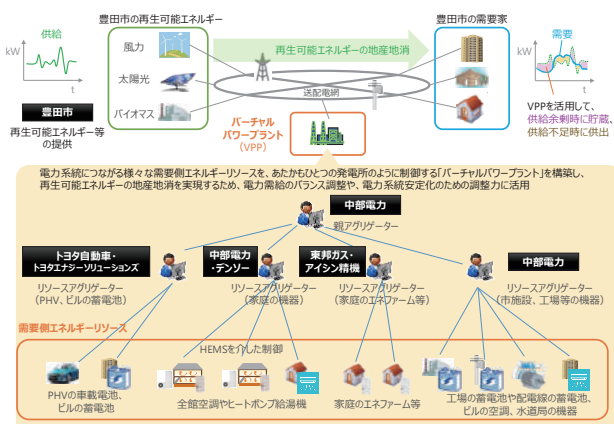
EWF で開発した技術の評価を考慮した後のサービス化検討を行う計画を立てた。

サービス化検討では、余剰電力を単に経済合理的な価格で売却するのではなく、より自分にとって価値の感じられる形で活用したいというお客さまのニーズに基づき検討している。このプロジェクトは、単純な経済合理性だけを追求したシェアリングサービスではなく、電気が付加価値を付与して取り引きするサービスの実現を目指すものである。

ウ VPP エネルギーリソースの活用

2016年10月、愛知県豊田市はこれからの持続可能な都市づくりに向けて、先進技術の開発や実証を展開する母体として、企業や大学をはじめとした団体とともに「豊田市つながる社会実証推進協議会」を組織した。当社は本枠組みにおいて、豊田市の再生可能エネルギーの地産地消を実現するために、再生可能エネルギーで発電した電力の供給に合わせて家庭や企業の需要などを制御し、さまざまなお客さまのエネルギーリソースをあたかもひとつの発電所のように機能させる「バーチャルパワープラント (VPP)」を構築する実証(「豊田市バーチャルパワープラントプロジェクト」)を、豊田市および5社の参画企業とともに2017年6月～2020年3月間で実施した。

豊田市 VPP プロジェクトの概要



本実証では、プラグインハイブリッド車、使用済みの車載用バッテリー、エネファーム、家庭用や業務用の空調・蓄電池、水道局ポンプなどの多種多様なエネルギーリソースを活用して、地産地消率向上や調整力供出に寄与することを検証した。また、本実証の成果から、安定的かつ大容量の調整力を期待できる水道ポンプについて、サービスインを図りデマンドレスポンス契約として自治体との締結を図った。

今後は、本実証から得られた知見を活用し、CO₂フリー電源である再生可能エネルギーの地産地消ならびに導入拡大により低炭素社会の実現による更なる地域の発展へ貢献していくとともに、2021年度より立ち上がる需給調整市場^{*}への活用を推進していく。

※一般送配電事業者が需要と供給の差（需給ギャップ）をなくすための電源（調整力）をあらかじめ確保するための市場

エ ローカルグリッドへの取り組み

2018年北海道胆振東部地震、2019年台風15号などの大規模な災害を契機に、平時は主要電源と接続しつつ、災害時は再生可能エネルギーなどの分散電源を活用し、独立運用が可能となるマイクログリッド（地域配電網）に期待が高まっている。これを受け、新たに「配電事業者」のライセンス制度が導入（2022年4月施行予定）されることとなり、一定の条件^{*}のもと、発電事業・小売事業との兼業（ローカルグリッド内で発送販の一貫体制モデル）が可能となる見込みである。特定の区域におけるエネルギーマネジメントやエネルギーの地産地消などは社会的ニーズが強く、当社も数多くの企業や自治体から問い合わせを受けている。こうしたニーズに応えるとともに、中部電力グループ一体となったまちづくりの競争優位性を確保すべく、早期のサービス実現について検討を進めている。

※「配電事業者」のライセンスには、非常時の系統との切り離し（配電事業者が周波数を維持し、平常時には一般送配電事業者の系統と接続する最終保障）および系統から完全独立（離島などの遠隔分散型グリッド）の両方を含む設定要件がある。

(3) コネクテッドホーム

ア 合同会社ネコリコ

当社が目指す「コミュニティサポートインフラ」の構築には、従来からのエネルギー事業だけでなく、お客さまの暮らしの中に直接アプローチするサービスの開発・提供が不可欠である。そのため、当社は2018年4月に(株)インターネットイニシアティブと合同会社ネコリコを設立し、お客さまの暮らしを便利で快適にするIoTプラットフォームサービスの開発・提供を開始した。

合同会社ネコリコのサービスは、環境センサーやカメラなどのIoT機器から得られた情報を分析して、LINEで通知する家庭向けホームIoTサービス(ネコリコホームプラス)の提供から開始した。2019年には高齢者健康見守りサービスやエネルギーマネジメントサービスの提供も開始するなど、最新IoT・AI技術を活用した、地域コミュニティの課題に対応し解決するサービスを展開している。

イ 中部電力+Oh!

「中部電力+Oh!」は、当社がこれまで事業基盤としてきたエネルギー事業にとどまらず、「プラスα」の価値をお届けし、お客さまに「Oh!」と驚いていただけるような価値を提供していきたいという想いから生まれたコネクテッドホームサービスである。

その第一弾として、2019年度下期に共働き世帯向けの子育て支援サービスをクラウドファンディング上で試行販売し、目標金額を達成した。本サービスは、カメラやセンサー類によるアプリでの宅内環境の確認や緊急時の駆けつけ機能に加え、当社(ミライズ)が発売中の「どこキャンGPS BoT」との連携により、お客さま(保護者)が我が子の在宅時も外出時もトータルで見守り可能な点が好評であった。今後はお客さまへのインタビューや利用データの分析によって、真にお客さまが求めるサービスへの改善・改良を行うことで、地域の子育て世帯へ貢献していきたいと考えている。

(4) 情報銀行・コミュニティ・データ活用基盤

ア 情報銀行

個人が同意の上で預託した年齢・性別や興味・関心、行動履歴・予定といったパーソナルデータを、飲食店などのサービス事業者へ安全安心な形で流通させるのが「情報銀行」である。

当社は、愛知県豊田市や地域サービス事業者とともに2018年度末から約3か月間、国の委託を受けた地域型情報銀行の実証を実施した。その後、2020年3月上旬から、地域型情報銀行サービス「MINLY(マインリー)」として、豊田市で事業化を目指した実証を開始した。なお、MINLYは、英単語の「MINE」に「ONLY」「~LY(らしさ)」を足し合わせた造語である。

MINLYは、スマートフォンのアプリとして提供され、利用者がデータを預けることにより、個人の趣味・嗜好に合わせて、地元へ密着した情報がタイムリーに届く。パーソナルデータの提供先は、豊田市内のサービス事業者と豊田市関連施設で、利用者はイベント情報、買い物・キャンペーン情報、クーポンを受け取ることができる。

利用にあたってはチャットボット(自動会話プログラム)による丁寧な事前説明が行われ、データ提供の可否や範囲の設定は個人が自由に行う。サービス事業者が参照できるデータは、個人の識別が不可能な属性情報とするため、利用者は安心してパーソナルデータを預託できる。

当社は、2020年2月に、日本IT団体連盟から情報銀行サービスを開始可能な状態の運営計画であるとして「情報銀行P認定」を取得した。同認定を取得しサービス提供を開始するのは全国で初の取り組みである。今後は、豊田市でのサービスの定着を図った上で、他地域での展開を検討していく。

イ 医療・健康情報

当社は、2020年1月に内閣府「戦略的イノベーション

ン創造プログラム」のAIホスピタル事業を受託している慶應義塾大学病院と共同で、在宅患者の見守りや在宅時のデータの医療分野での活用に関する研究を開始した。

生活習慣病患者・心疾患などの患者の自宅に設置された電力スマートメーター、合同会社ネコリコが提供する環境センサー、バイタルセンサーなどから、電力使用量・室内温湿度・心拍数などのデータを患者の同意のもと収集し、医師にフィードバックする。それによって、適切な環境・生活指導や病気の早期発見に必要なデータの種類や粒度を2023年3月まで共同で研究する。

そして、本研究の知見をベースとして、同大学病院産科外来において、資本提携関係にあったメディカルデータカード社（2020年9月、連結子会社化）のMeDaCaアプリを活用し、在宅時の体重・血圧のデータを医師が診療時に確認できるクラウド管理システムを開発し、遠隔妊婦健診のサービス実証を2020年6月から開始した。さらに、同年11月、患者自身の血糖値やインスリンなどの使用量を記録する仕組みも搭載し、同大学病院糖尿病・肥満外来での遠隔診療でも利用できるよう取り組みを拡大している。

また、藤田医科大学と地域包括ケアに係る共同研究講座の設置に関する協定を締結し、2020年7月から、各個人の医療・介護情報などを一元管理・連携する方法やそれらの情報に当社が収集する生活関連データを加えた新たな価値の創出などに関する研究を進めているところである。

これらの研究・実証の成果を基に、見守りやヘルスケアなど、当社サービスで得たさまざまなデータの医療分野での活用を具体化し、人々の健康的な生活習慣や行動を科学的にサポートするプラットフォームの構築と新たなサービスビジネスを展開していく。さらに、将来的にはシームレスなデータ連携遠隔医療システムの

事業化により、安心安全な医療体制の実現を目指していく。

ウ 地域コミュニティ

子育てしやすい「まち」として近年は子育て世帯の転入が進み、平均年齢が「日本一若い街」（2015年度国勢調査）愛知県長久手市と当社は2018年度から連携し、子育て世代の悩みや地域課題の解決に向けた取り組みを進めてきた。

こうした中、当社と同市は2019年11月、「市民のための市民参加型まちづくりに関する協定」を締結し、協定に基づく具体策として、スマートフォンアプリを用いた子育て支援に関する実証を2020年1月から開始した。

当社が管理・運営するアプリをダウンロードした利用者に対して、市役所やボランティア団体などから主に子育て世代向けのイベント情報が発信される仕組みとした。

市の広報誌に掲載されている情報や口コミ情報が、もっと自然に届けば良いという市民の声や、アプリにコメント機能を付加することにより、市民同士が情報を軸に盛り上がり、オフラインの活性化にもつながることを期待する声に基づき、アプリを開発した。

若い世代を中心に、市民が主体的にまちづくりに参画する機運を醸成することを大きな狙いとした実証を



長久手市地域連携協定

2020年10月末までに行い、当社は市民がアプリで得た情報をどのように利用するかなどを検証することで、市民参加型のまちづくりによる将来のビジネス展開を検討している。

エ まちづくりへの参画

内閣府「スーパーシティ」構想に代表される、社会の在り方を根本から変えるような都市設計の動きが急速に進展している。当社は未来仕様の都市インフラの整備において、オングリッドサービス（エネルギーマネジメントによる電気料金低減、潮流フラット化による電力設備のスリム化など）と、オフグリッドサービス（コネクテッドホーム・見守り・ヘルスケア）を情報領域（データ連携基盤など）で組み合わせることにより、新たなサービスの提供が可能となるまちづくりを目指している。

具体的には、中部電力グループが保有する遊休不動産を活かした新たなまちづくりの検討や、地方自治体のさまざまな社会課題解決を入り口としたまちづくりに取り組んでいる。

名古屋市内および名古屋市近郊の当社社宅跡地などでは、「ひとや自然が循環するまちづくり」をコンセプトに、住居・高齢者向け施設・商業施設などを組み合わせた複合的な開発を検討している。

また、これらの開発地点や今後の開発地点において、コミュニティを育み、まちを維持するエリアマネジメントに取り組むため、エリアマネジメント組織の設立も視野に入れている。検討中の近隣医療系大学との提携によるヘルスケアサービスなどと組み合わせることにより、コミュニティハウスを拠点としたコミュニティを育むサービス、さらに、それぞれの地点の課題解決につながるサービスなどの提供を目指すべく検討を進めている。

リニア中央新幹線開業を見据えた新たなまちづくりに取り組む長野県飯田市とは、2020年2月に「地域

循環共生圏構築による持続可能な地域づくりに向けた包括連携協定」を締結し、飯田のまちの良さを活かしつつ、新しい時代に即した地域づくりに取り組んでいくこととした。同時に、信南交通㈱も加えた3者で「地域循環共生圏構築による持続可能な地域づくりに向けた新たなモビリティの活用実証に係る基本協定」を締結した。飯田市内の市民バス路線の一部にEVバスを導入・運行、その充電を活用したエネルギーマネジメント実証、および市民バスの利便性向上・需要創生、市街地活性化などに資する実証を進めることとした。

長野県富士見町では、同町の「健康増進プロジェクト」において、FiNC Technologies ㈱のアプリを利用した概念実証（PoC）をelDesign ㈱と2019年度に実施した。2020年度に町民向け実証を行い、効果を検証するとともに、そこから派生する他の社会課題への波及も意識したエコシステム形成を目指している。

愛知県豊田市では、地域課題の解決による「自立」と“つながり”で支え合い、豊かさを創造する地域づくりを目指している。2019年5月、同市と一般社団法人三河の山里課題解決ファームの3者で、「豊田山市山村地域等における課題解決に向けた地域サービス事業」の実証に関する協定の締結を行い、中山間地域での高齢者見守りなどの地域サービスの導入について検討・実証を進めている。

5 新規事業に資する投資

(1) ベンチャー投資

2019年4月に設立したコーポレートベンチャーキャピタル「中部電力コミュニティサポートファンド」を通じて、2019年度は、6社・1ファンドに対して投資を実施した。今後は、同規模の投資を計画するとともに、M&Aなども推進することにより、「コミュニティサポートインフラ」としてサービス創造を目指す各事業分野との事業シナジーの創出に注力していく。

(2) クラウドファンディング

当社は、SDGs マッチング 事業「READYFOR SDGs」のプラットフォーム（READYFOR (株)が法人向けに開始）を通じて募集した中部地域の社会課題の解決に挑戦するプロジェクト 11 件を採択し、クラウドファンディングの手法を用いて資金調達を支援した。

採択されたプロジェクトは、「READYFOR SDGs」の特設ホームページにおいて資金調達を行うとともに、目標金額の 50% に達したプロジェクトに対して、当社から目標金額の 50% を協賛金として支給する取り組みである。

当社はこの取り組みを通じて、「お客さま起点」での課題発掘を進めるとともに、お客さまのコミュニティを支える新たな価値の創出に努め、地域に根ざした活動を支援し、地域の皆さまとの共創を進めていく。



「READYFOR SDGs」の特設ホームページ



地域の皆さまが安心・安全に暮らせる社会をめざして

本エピソード当時の所属・役職等

酒井宏奈 / 2019.8～ 事業創造本部 情報銀行ユニット

運命の巡りあい

2018年当時、わたしは経理センターの経理審査Gで働いていました。仕事に何ら不満はないものの、漠然と「会社の企業価値向上に直接貢献できるような仕事をしたい」と思っていました。でも、どの部署でどんな仕事をすればいいのか、具体的なイメージはありませんでした。

経理審査Gには各部署からおびただしい数の会計伝票が回ってきます。それを見れば、どの部署でどんな業務が行われているのか具体的に把握することができます。わたしが担当していた、事業戦略室デジタルイノベーションG（事業創造本部の前身部署）から回ってくる伝票を見ているうちに直感しました。ここではこんな仕事もできるんだ。これこそ、わたしのやりたかったことだ…！

それから間もなく、2019年4月「事業創造本部」が発足し、同時に本部メンバーの公募があったのです。まさに“運命の巡りあい”。わたしは、迷わず手を挙げました。わたしだけではありません。事業創造本部には、公募で手を挙げた人が何人も集まってきています。

事業創造の日々

事業創造本部の「情報銀行ユニット」に配属されたわたしは、情報銀行の取り組みの一つであるMINLY（マインリー）という、地域型情報銀行サービスの事業化に向けて取り組んでいます。MINLYという言葉は、



豊田市職員の方へサービスの説明

Mine=わたしの、Only=~だけの、~ly=~らしさ、を足しあわせた造語で「生活者のわたらしい生き方を応援したい」という想いをこめています。ユーザー向けアプリ開発やプロモーション業務など、慣れない仕事に戸惑いながらも、社内外の多くの方との交流や情報共有を大切に、事業化に向けて充実した日々を送っています。文字通り“事業創造”の毎日。

MINLYは、愛知県豊田市の事業者と生活者を結んで、地域の活性化を目指していますが、生活者の方からは「中電さんが始めたことだから安心だし、協力したい」という声をいただいています。それは長年、当社が電気事業で培った信頼感や安心感の賜物であると、身の引き締まる思いです。

一方の事業者の方々からは、豊田の街をどうすればより良くしていけるのか、当社の新しいサービスがどう貢献できるのか、「ぜひ一緒に考えてほしい」。そんな熱い言葉をかけていただいています。

エネルギー事業では、どちらかといえば当社が一方向的にサービスを提供する側でしたが、MINLYは、意見を出し合いながら一緒に“価値あるものを創造”していきます。新規事業を通じて、当社への今までにない期待や関係性が生まれているのだな、そう感じられてすごく嬉しいです。もちろん、それに応える責任もあります。お客さまの期待感を醸成しながら、その期待感を一つずつ感謝の声に変えていかなくては。そんな使命感ややりがいを感じています。

MINLYをきっかけに、今後も各地で、地域に根ざした複合的なサービスが提供できたら。そして、より安心・安全・便利で豊かな社会づくりに貢献したい。それが当社の「新しい企業価値」になればいいな。そんな夢を描いています。

本文は424ページ参照

