

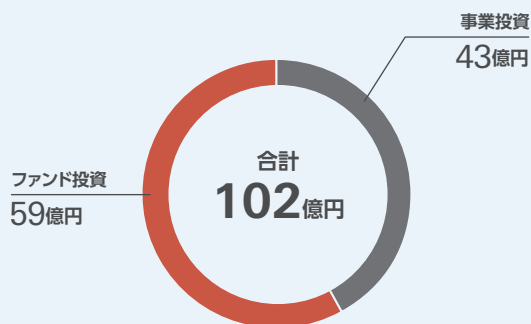
新成長分野

当社の強みとDXの力を掛け合わせ、「医・食・住+E」の領域に焦点を当て、新規事業開発を推進し、より豊かで持続可能な地域社会の一助となるサービスを創造します

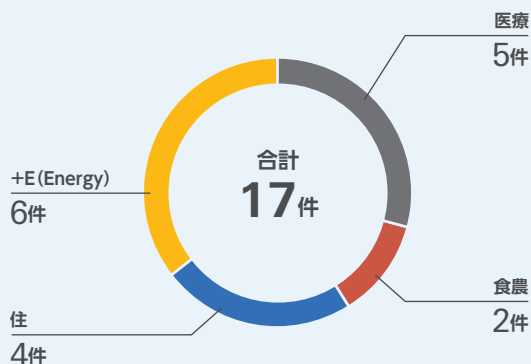
専務執行役員
事業創造本部長
大谷 真哉



● 戦略的投資目的別累計額 (2022～2024年度)



● 領域別事業投資累計件数 (2022～2024年度)



事業環境の認識 (機会とリスク)

日本社会は、人口・産業構造の変化に伴う競争力の低下や自然災害の深刻化等のリスクに直面しています。一方で各種データや革新的技術の活用および分散・循環型の暮らしや経済への移行等により、様々な社会課題は解決可能であると考えています。特に事業創造本部では、「医・食・住+E (Energy)」の分野における社会課題の解決に焦点を当てています。

例えば、ヘルスケア領域では、健康寿命の延伸を実現させるため、未病を早期に発見するという課題があり、食農領域では、耕作維持のために担い手を確保することが課題です。また、地域交通領域では、カーボンニュートラルの推進や輸送業界における「2024年問題」などにより、複雑化かつ高度化が進み、新たな対応が求められます。

これらの社会課題を新しいサービスの創出により解決していくことが、事業創造本部のミッションであり、当社グループの企業価値をより高めることに繋がると考えています。課題解決への挑戦をビジネスチャンスと捉え、当社グループの電気事業で培った知見や経営資源を活かし、事業開発に果敢に取り組んでいきます。

中期経営計画の進捗・見通し

事業創造本部は、当社グループにおける「アイデアを生み出す」、「新しいビジネスを育てる」インキュベーション組織として、新規事業開発に取り組んでいます。直近の3年間(2022年度から2024年度)では、102億円の投資を実施しています。新しい技術の探索や業務提携を通じた早期の事業創出を目的に、当社の目指す領域に強みのある国内外のベンチャー企業やベンチャーキャピタルファンドに戦略的に投資しています。

現在推進中の事業には、情報配信サービスの「きずなネット連絡網」や、電気の使い方からAIでフレイルのリスクを分析し、検知するサービス「eフレイルナビ」などがあります。また、子会社として、当社の様々なデータをつなぎ、高度解析することで社会課題の解決を目指す株式会社TSUNAGU Community Analytics、完全人工光型のレタス工場を運営する合同会社TSUNAGU Community Farm、スマートメータの通信網を活用し水道・ガスの自動検針サービスを提供する中電テレメタリング合同会社などがあります。

今後も積極的な投資により、社外連携を強化しながら、お客さまの暮らしを豊かにするサービスのお届けを加速させていきます。

新成長分野

成長に向けた取り組みと今後の事業展開

医・食・住+Energyの各領域を通じたインキュベーション

ヘルスケア領域

医療サポートが必要な方々を特定し、適切なサービス提供者に繋げる価値創出として、当社グループの強みを活かし、スマートメータから得られる電力データによるDXを進め、心身の不調を早期に発見できるサービスを開発しています。具体的には、電気の使い方からAIがフレイルのリスクを分析し、効率よく発見するためのサービス「eフレイルナビ」を自治体向けに展開し、2025年4月時点で29自治体と着実に受注を積み上げています。

さらなるサービス拡充のため、2024年10月にトータルフューチャーヘルスケア株式会社（TFH）との資本業務提携を行いました。TFHが持つ高度なセンシング技術を電力データ解析技術に掛け合わせ、認知症やうつ病、生活習慣病など特定できる分野を拡大することで、さらに広範な医療サポートを実現していきます。



食農領域

農業が持続的に続けられることに加えて、環境負荷の低減を両立することで新たな価値創出に挑戦しています。AI分析を活用したDXツールをはじめとする先端技術を駆使した農業モデルを構築し、生産や流通などにおけるハブとしての役割を担うことで地域社会の維持・活性化を実現していきます。

具体的には、水を張らない節水型乾田直播による米づくりを実証しています。水を張らないことで、農作業の手間を大幅に削減できるだけでなく、温室効果ガス排出量の削減という環境価値も生み出すことができます。この実証は、2024年4月に出資した農業ベンチャーの株式会社NEWGREENと進めています。今後も環境価値の高い米のサプライチェーンの創出・構築を目指し、さらなる投資や実証を進めていきます。



地域交通領域

「豊かな暮らしを支える地域交通サービス」と「車両EV化、効率利用による脱炭素推進」の両輪での価値創出を目指しています。

具体的には、電気料金や車両の稼働を考慮し、低コストな車両オペレーションをAIで自動生成する充電マネジメントシステム「OPCAT」を、路線バスや配送トラックなどの商用EV向

けに提供しています。

さらに、SWAT Mobility Pte. Ltd.との資本業務提携により、ルート最適化技術やそれらを組み合わせたAIオンデマンド交通運行システムに発展させることで、地域交通に向けたさらなる価値創出に取り組んでいます。

電力インフラ活用領域

電力スマートメータインフラを活用し、水道やLPガスの自動検針等のテレメタリングサービスを提供しています。高い通信品質だけでなく、アジャイル開発による顧客ニーズを即座に反映するクラウド型のメーターデータ管理システムをあわせて提供しています。2024年11月には通信端末の累計売上販売台数が30万台を突破し、順調に受注を伸ばしています。

今後はテレメタリングサービスの枠を超え、顧客の要望に応じ顧客・設備管理システムを一貫して提供することを目指します。

さらに、取得データを利活用して、ガスボンベ配送業務効率化や水道における管網解析等、事業者向けの「質の高いインフラの提供」と、使用量見える化、単身生活者の見守り、防災関連の市民向けサービス等、住民の皆さまにフォーカスした「スマートシティの実現」を他地域の送配電事業者とも協力して、日本全国に広めていきます。



ビジネス変革人材輩出と事業基盤の強化

これらの取り組みを進めるにあたり、外部リソースを積極的に活用しています。中部圏はものづくり産業の基盤が強固であり、事業展開の足場として最適な地域と捉えています。この地域特性を活かし、社外連携、人脈の拡大を積極的に進め、新たなビジネス機会の探索を図っています。

具体的には、STATION Aiやナゴヤイノベーションズガレージを活用した交流、コーポレートベンチャーキャピタルでの投資を通じたベンチャーキャピタルやスタートアップ企業との関係構築・強化、地元大学をはじめとするアカデミアとの事業および人材の両面での連携を模索しています。

これらの活動を通じて得られたデータ、人的ネットワーク、顧客基盤、ノウハウなどの経営資源を整理し、グループ全体の事業基盤プラットフォームとしての活用方法を検討しています。これにより、お客さまや地域の特性と組み合わせることで、それぞれのニーズに応じたさらなる価値を提供できると考えています。