

期待を超えるサービスを、先駆けてお客さまへお届けするために

変化に柔軟かつ迅速に対応する カンパニー制を4月より導入

中部電力は、4月から始まる電力の小売全面自由化に合わせて、社内カンパニー制を導入した。今回の導入の狙いと、各カンパニーの役割について解説する。



左から販売(清水成信)、電力ネットワーク(松浦昌則)、発電(伴鋼造)の各カンパニー社長。

中部電力は、2016年2月に公表した「中部電力グループ経営ビジョン」で、期待を超えるサービスを、先駆けてお客さまにお届けする「二歩先を行く総合エネルギー企業」

「ループ」を「目指す姿」として掲げた。事業環境が激変し、「第二の創業期」ともいえる歴史的転換点の中、目指す姿の実現に向けて、16年4月からは、発電・送配電・小売の各事業分野において、柔軟かつ迅速に対応する自律的な事業体制を構築するために、3部門の社内カンパニーを設置するとともに、各カンパニーによる自律的な事業運営を目指し、カンパニー社長への権限の委譲を進めていく。

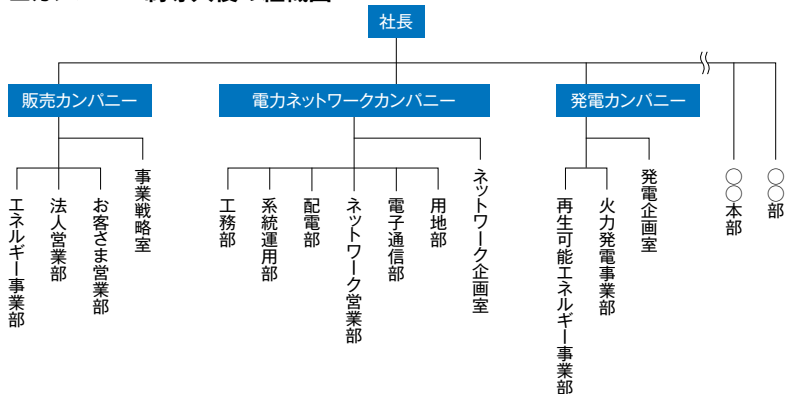
責任の明確化と決定権の強化で 自律的な事業活動を展開する

今回の組織改定を契機に、各事業分野が、地球環境に配慮した、良質なエネルギーを安全・安価で安定的

にお届けするという「変わらぬ使命の完遂」に努めていく。同時に、時代の変化を見据えてお客さま・社会のニーズを先取りする「新たな価値の創出」に挑戦するために、それぞれが自律的な取り組みを推進していく。

「発電カンパニー」では、火力および再生可能エネルギーによる電力の安定的な供給と事業拡大を目指す。新規事業者との新たな取引も始まる送配電部門を担う「電力ネットワークカンパニー」は、中部地域において良質な電気を安全・安定・安価にお届けし、中立・公平なネットワークサービスを提供する。「販売カンパニー」は、ガス&パワー(電気)を中心とした総合エネルギーサービスを展開していく。従来の事業部制より、意思決定の

■カンパニー制導入後の組織図



権限は強まり、各事業の責任も明確になる。カンパニー社長の諮問機関としてカンパニーボードを設置。あわせて自律性を持ったマネジメントを実現するため企画部門を設けて体制を整える。

カンパニー制導入は、20年の送配電部門の法的分離を見据えた組織、意識改革の一環でもある。お客さま、社会に提供する価値の最大化を果すために、今まで以上に円滑な組織運営を行っていく。

火力、再生可能エネルギーを統括し 最適な電力供給体制を目指す



発電カンパニー社長
伴 鋼造

(ばん・こうぞう)愛知県出身。京都大学大学院工学研究科機械工学専攻修了。1981年中部電力入社。2010年執行役員発電本部火力部長、'12年執行役員国際事業部長を経て、'14年取締役専務執行役員発電本部長に就任。'15年4月より取締役専務執行役員燃料部・国際事業部統括、発電本部長。趣味は、上越火力発電所勤務時代に習った茶道。

発電設備に建て替える計画を着実に進めていきます。

2015年12月のCOP21(国連気候変動枠組み条約第21回締約国会議)で採択されたパリ協定で、温室効果ガス排出削減に全ての国が取り組むことになりましたが、環境対策も当カンパニーの重要な使命です。既存の碧南火力発電所は石炭火力発電の環境対策では世界一と自負しています。今後、当社が手がける火力の発電設備は、長年にわたり培ってきた環境対策技術やノウハウ、高効率化などによって、可能な限り環境負荷の低減に配慮してまいります。

競争力ある電源構成の実現を目指す

'30年に向けた政府の電源構成案の実現に向けて今後は、火力の比重を下げつつ、再生可能エネルギーを増加させるという非常に難しい舵取りが要求されます。

その意味でも、原子力発電を除いた全ての電源のバランスを統括する発電カンパニーの役割、使命は大きく、多様な電源の特徴を活かして、環境負荷の低減と競争力のある電源構成の実現に取り組んでいきたいと考えています。

Company Profile

火力および再生可能エネルギーによる電力の安定的な供給と事業拡大

- 発電所新設、リプレースなどにより、電源ポートフォリオを改善し、競争力の向上を図る。
- 大規模かつ信頼度の高い発電設備や技術力・ノウハウなど保有する経営資源の強みを活かし、新たな収益基盤を確立する。
- 水力・風力・バイオマスなどの利用を拡大し、温室効果ガスの削減に貢献する。

電力システム改革の進展、地球温暖化防止といった発電事業を取り巻く環境が激変する中、引き続きお客さまに選んでいただけるかは、品質のいい電気をいかに安く安定的に発電できるかにかかっています。新たな事業分野に進出し、利益を得ることができれば、その分お客さまに安い電気を送ることができます。われわれの事業活動の成果がお客さまの利益に直結しているとの意識が重要です。好機となれば「まず動く」ことを信条としていますが、焦りは禁物です。焦るあまり、拙速に事を進めては、長い目で見てお客さまにとって不利益な結果に、ということになりかねません。

自戒を込めて従業員には、「足元をしっかりと見つけ基盤を固めてから、大きな変革の波に立ち向かっていこう」といい続けています。

発電カンパニーは火力発電事業

部、再生可能エネルギー事業部の2つの部に加えて、発電企画室からなり、原子力を除く発電事業を管轄します。

カンパニー制の移行に伴い、土木建築、工務、系統運用、燃料、環境、立地、用地といった発電事業に関係するあらゆる人材を集約することが可能となりました。今まで各部門で培ってきたものが融合され、新たな視点を取り入れながら、相乗効果を生み出す体制に整備されたことが一番のメリットだと考えています。また、経営効率化の更なるステップアップ

を実現させる好機にもなります。

火力と水力・風力・太陽光といった再生可能エネルギーを統括することによって、エネルギーミックスの達成に取り組める体制が整いました。

当然ながら、発電カンパニーの最大の使命は、安全で、安価な電気を安定的に供給することです。

具体的には、世界最高水準の熱効率を実現する発電設備となる西名古屋火力発電所7号系列を開発します。それに加えて、武豊火力発電所は、燃料を石油から経済性と調達安定性に優れた石炭に変え、高効率の

中立性、公平性を確保しつつ 効率的な送配電網の運用を追求



電力ネットワークカンパニー社長
松浦 昌則

(まつうら・まさのり) 岐阜県出身。京都大学工学部電気工学科卒業後、1978年中部電力入社。2007年執行役員流通本部系統運用部長、'10年同工務部長、'13年取締役専務執行役員用地部・電子通信部統括、流通本部長を経て、'16年4月代表取締役副社長執行役員に就任。趣味はスポーツ観戦。

電力ネットワークカンパニーは、発電施設でつくられた電気を送電・変電・配電設備を通じて、お客さまにお届けする業務を担います。

これまで、送電・変電、配電といった部門単位で分かれていた組織を、カンパニー制へと移行することで、送配電設備を管理・運営する部門を集約し、一体的に業務を運営する体制が整いました。また、各種契約を結んだり、系統トラブルが生じた際のお客さま対応の窓口も全てカンパニー内で完結させます。お客さまに良質な電気を安全・安

価で安定的にお届けするという変わらぬ使命を全うするうえで、この一本化の意味は大きいと捉えています。また、送配電事業に特化した事業運営を行うことで、お客さまや地域社会のニーズを先取りする、きめ細やかな利便性の高い電力ネットワークサービスを早期に提供していくことが可能になるのではないかと期待しています。

今後は、新しい電力事業者が増えてくるため、システムをご利用いただく皆さまに信頼をしていただけるよう、今まで以上に、中立性、公平

性、透明性に十分留意して事業を行うことが必要となります。また、太陽光発電を中心とした再生可能エネルギーの導入量の拡大に対応して、円滑にシステムを運用することも必要となります。さらに、送配電部門は2020年の法的分離が定められており、これに向けて課題を抽出し、組織体制や業務運用など、さまざまな観点から検証が必要だと考えております。

電力ネットワークサービスの提供を通じて、お客さまや中部地域の発展に貢献できるよう事業を推進してまいります。

高い電力品質の安定的な お届けを最優先に、 仕事の流れを見直し、 お客さまの利益につなげたい

今後、再生可能エネルギーの導入量の拡大やエネルギーの地産地消の進展などが想定されるなど、送配電事業を取り巻く環境は大きく変化し、業務も複雑化してまいります。

そうした中、トラブルを防ぐためには、仕事をスリム化し、仕事の流れをシンプルにすることが必要と考えています。また、それによってコスト削減が実現すれば、お客さ

まに還元することも可能になります。

これから高度経済成長期に建設した送配電設備が次々と更新時期を迎えますが、高い電力品質と低廉な託送料金の両立をいかに追求していくか――こうした課題を解決するために、カンパニーの全従業員が意識を変えて、従来のやり方にとらわれず、新しい技術や工夫を取り入れながら、業務を合理化・高度化していかねければなりません。一朝一夕には変わりませんが、現場も含めて一丸となって取り組んでまいります。

送配電事業には、規制が残りますが、それによって自分たちの行動を縛るのではなく、新しいやり方にチャレンジしていきたい。仕事の先には、必ずお客さまがいることを今まで以上に意識しながら、「変化は進歩」という言葉を信じて業務に臨みたいと考えています。

Company Profile

中部地域における
良質な電気の安全・安価で
安定的なお届け

- 中立性、公平性を確保しつつ、高い電力品質と低廉な託送料金を両立する。
- お客さまや地域社会のニーズを先取りした高度な電力ネットワークサービスを実現する。
- 効率的なエネルギー利用への貢献と新たなエネルギービジネスを展開する。

総合エネルギーサービスの リーディングカンパニーを目指す



販売カンパニー社長
清水 成信

(しみず・しげのぶ)長野県出身。横浜市立大学商学部卒業後、1980年中部電力入社。2009年執行役員販売本部法人営業部長、'12年常務執行役員名古屋支店長を経て、'15年6月取締役専務執行役員お客さま本部長に就任。趣味は、日本の洋画家の絵画鑑賞。

そのような思いから、われわれは今、他社に先駆けて、ご家庭向けの「カテエネ」や、法人向けの「ビジエネ」などのウェブサービスを通じ、新たな付加価値サービスをご提案しています。

価格競争とは一線を画し 新たな付加価値に基づく サービスを

年明け以降、既存の電力会社や新たな事業者の料金メニューの発表が相次いでいますが、発表後に他社の料金よりも安くなるように見直す動きも出始めています。しかし、われわれは、そうした価格競争とは一線を画したサービスをお客さまにご提供したいという考えに基づいて、'16年1月に中部エリアのお客さまを対象とした新料金メニューを発表しました。

料金メニュー策定の前提として、お感だけではなく、これまでお客さまからいただいたご要望にお応えし、新たな価値やメリットを提供できる中身であることを重視しました。また、少しでもわかりやすく、ご理解していただける料金メニューをどう組み立てるかにも心を砕きました。例えば、「暮らしサポートセ

ット」では、ご家庭のお困りごとをサポートするサービスを電気と組み合わせることで、ご利用いただけます。お客さまには価格だけではなく、サービスも合わせたトータルで評価、選択していただければと思います。また、1月末には、市場規模が大きく成長性の高い、非常に魅力的なマーケットである首都圏エリアでの販売戦略を発表しました。

「全ての原点はお客さま」という思いを全従業員の間で共有し、お客さまにだけ満足いただけるサービスを提供しているか、他社に先駆けた取り組みをどのように提案できるか。この点を柱として、「総合エネルギーサービスのリーディングカンパニー」となるべく挑戦続けてまいります。

一般のご家庭も含めた小売全面自由化は、2016年4月から開始となりますが、大規模工場やオフィスビルなど大口のお客さまについては、すでに'00年から小売自由化が始まっています。中部エリアには、世界を相手に勝ち抜いてきた日本の製造業の中核的企業が多く、コスト削減、環境負荷低減に対しても長年厳しいご要望をいただけてきました。過去16年間にわたって、そうしたお客さまのご要望にいかにお応えするかを考え、努力し、実績を積み重ね

てきたわけです。当初、電気には色もなくて区別がつかないから、最後は価格勝負になると言われていました。しかし、われわれは、現場に足を運んで、お客さまの抱える課題を共に考えながら解決策を探っていく過程で、価格を下げることだけがお客さまサービスではないことを痛感しました。電気という商材を通じて多様な付加価値を提供しなければ、ベストなお客さまサービスとはいえず、競争にも勝ち抜けません。