

# 関電新聞

関西電力グループ  
power with heart  
2023  
No.1074

## 新たな中核事業の創出へ

### データセンター事業参入

関西電力は、米国のデータセンター開発・運用事業者とハイパースケールデータセンター（以下、HSDC）事業を行う新会社を設立すると発表した。デジタル社会の新たなインフラとして、HSDCは注目を集めている。HSDCの役割や期待、そしてHSDC事業に挑む関西電力グループの姿を紹介する。



■新会社設立 調印式の様子

#### HSDCとは

データセンターは、インターネット用のサーバやデータ通信装置等を設置し運用する施設だ。関西電力グループ

としては、既にオペレーティングが一般企業や官公庁等をメインターゲットとして、いわゆる都市型データセンター事業を展開している。一方でHSDCは、大きな市場シェアを持つグーグルやアマゾン等のメガクラウド事業者

データセンター種別/規模	実施主体	概要
今回事業化 ハイパースケールデータセンター (HSDC) 50MW / 件規模※1	関西電力 サイラスワン株式会社	メガクラウド事業者が大容量のデータ処理を行うもので、その膨大なサーバを設置するためのラックや電力を提供する
コネクティビティデータセンター 15MW / 件規模※1	OPTAGE What's next?	メガクラウドやIX※2等のアクセスポイント接続・データ処理に特化した設備・サービスを提供する
エンタープライズデータセンター 5MW / 件規模※1	OPTAGE What's next?	企業のサーバを保管・貸与し、顧客に代替してサーバ運用を行う

※1 1件当たりの事業規模は、具体的な定義がないため、イメージ  
※2 IX(インターネットエクステンジ):インターネットトラフィックの交換を可能とする相互接続ポイント

■データセンターの種類と実施主体

市場規模	高い市場成長性	国内HSDC市場は、2030年までに、9,000MW分の成長が見込まれる。(2020年度:約2,000MW → 2030年度:約11,000MW相当)
成長要因	クラウド市場の成長	クラウドサービス需要やストリーミング等に対応した高速通信需要が市場成長を牽引する。
	国内通信量の増加	国内通信量(データトラフィック)は、2030年までに、年間成長率27%の増加が見込まれる。

■日本国内におけるデータセンター事業の展望

※外部調査データ等を踏まえた、関西電力調べ。

<p><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>メガクラウド事業者への営業力</li> <li>顧客ニーズに適ったデータセンターの設計・建設ノウハウ</li> <li>高度なオペレーション実績 等</li> </ul> <p><b>役割</b></p> <p>主にHSDC事業の顧客獲得、設備の設計・運用、必要機器の海外調達</p>	<p><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>電力供給ノウハウ</li> <li>不動産の取得・開発・運用</li> <li>データセンター事業運営ノウハウ</li> <li>関西一円光ファイバー網 等</li> </ul> <p><b>役割</b></p> <p>主に電力の調達、通信回線の提供、土地の取得、国内顧客営業支援、建設プロジェクト管理、必要機器の国内調達</p>
--	---

■2社の強みと役割分担

新たな中核事業の創出へ  
関西電力グループは、エネルギー、送配電、情報通信、生活・ビジネスソリューションを中核事業と位置づけている。データセンター事業は、4つの中核事業が重なり合う領域であり、中核事業に匹敵する事業規模に成長させるべく、積極果敢に取り組み、グループの強みと、サイラスワン社の強みをかけ合わせ、急速な成長が見込まれるデータセンター事業における優位性を確保し、新たな中核事業の創出へグループ一丸となって挑む。

成長市場で強みを補完し合える座組を作ることができ、これまで中心となって頑張っていたPPTおよび国際事業本部の方々に感謝します。足元では第1号案件の建設に向けて取り組んでいますが、様々な困難に直面するでしょう。その困難を乗り越え、HSDC事業を新たな収益の柱に成長させるためには、関西電力グループ各社・各所の強みを結集することで、競合に打ち勝ち、顧客に選ばれる競争力を構築しなければなりません。引き続き、皆さまのご協力と応援を、是非ともよろしくお願い申し上げます。

をターゲットとした規模が極めて大きなデータセンターだ。大容量のデータ処理を行うために膨大なサーバを設置することから、多くのスペースや電力が必要となる。

関西電力グループは、2023年度計画において、主な取組みに「データセンターに関する事業の具体化・拡大」を掲げている。その背景には、HSDC事業と関西電力グループとの親和性がある。多

#### 関西電力グループとの親和性

#### 関西電力サイラスワンの設立

#### 経営企画室

#### 濱田 誠一郎さん

今回、データセンター事業推進プロジェクトチーム(以下、PPT)を統括する経営企画室 濱田誠一郎(イノベーション担当室長)に話を伺った。

開発・運用事業者であるCyrusOne(サイラスワン)社と、新会社「関西電力サイラスワン株式会社」を設立すると発表した。サイラスワン社は欧米を中心に50以上のデータセンターを有し、規模・成長率ともに世界トップクラスのデータセンター事業者だ。メガクラウド事業者への営業力や、施設設計・建設ノウハウに強みを持つサイラスワン社との提携により、競合他社に対する優位性の確保をねらう。

新会社ではHSDCの開発・運用事業に今後10年程度で1兆円以上を投資する。データセンターの規模を表す指標である総受電容量については、900MWの事業規模を目指す。

新会社は5月に会社登記を完了し、今夏にも本格的に事業活動を開始する予定だ。第1号案件として、既に関西エリアの建設地を確保しており、早期の工事着工に向けて、準備を進めている。

# 副業人財を社外から公募 多様性と専門性で人財力向上

5月23日、関西電力は転職サイトを活用した副業・兼業人財の社外公募を開始した。電力会社としては初の試みであり、社内の常識にとらわれないアイデアやスキルの獲得を目指す。今回の新たな施策に加え、採用やキャリアパスの多様化等、新しい価値・サービス創出を加速すべく人財力向上への取り組みを進めている。

## 副業人財の社外公募

今回の副業・兼業人財の社外公募は、働き方の多様化が進展し、労働市場に副業人財が拡大している中で、社内には無い専門性・経験の獲得を狙いとしている。従業員は、これまで、法令違反もしくは会社の体裁を傷つける虞がないこと、競業禁止義務に抵触する虞がないこと、雇用契約を締結した労働でないこと等の一定の条件の下で認められているが、社外から人財を募るのは初の試みだ。今回はモビリティサービスや次世代のインターネットと呼ばれるWeb3への取り組み等、最新テック

## 採用の多様化

今回の副業施策に留まらず、採用やキャリアパスの多様化に取り組んでいる。採用面では、2023年度採用計画から、事務系・技術系の枠を超えて新事業・サービスの創出をさらに加速していくため、従来の採用枠に加えて新ビジネス創造コースを新設した。中長期的に新事業領域で活躍する人財であることを念頭に、入社当初から当該部門に配属する。

募集方法	転職サイト「ビズリーチ」にて公募
契約形態	業務委託契約
契約期間	原則3ヶ月間
勤務時間	週1日程度を想定(月40時間程度を想定)
勤務地	原則リモートワーク(必要に応じて出社)
報酬	月額150,000円(固定、交通費等は別支給)
募集職種	<ul style="list-style-type: none"> <li>「ゲキダイン/同会社」不動産メーカー(1名)</li> <li>エナレッジを活用したオープンイノベーション・プロデューサー(1名)</li> <li>環境負荷低減に配慮した「完全閉鎖循環型」陸上養殖事業のPRマネージャー(1名)</li> <li>「Web3を用いた分散型プラットフォーム構想」における事業化支援アドバイザー(1名)</li> <li>「地域密着型の商業活性化」に「ぎわい創出」に向けた戦略立案ディレクター(2名)</li> </ul>

■副業・兼業人財の公募概要

また、キャリア採用において、会社が求めるスキルを持つ人財を従業員から紹介してもらう「リファラル採用」を2022年度から本格導入する等、手法の多様化を図り、同年度内には前年度計画比で倍増となる70名を採用した。

## キャリアパスの多様化

個々人のキャリアパスについても、現在進めている社内公募型の仕組みも功を奏し、自律性が高まってきている。

「キャリアチャレンジ制度」では、国際事業や新規ビジネス、水素事業での挑戦や、データ分析やセキュリティのプロフェッショナルを目指す従業員に、当該領域での活躍に必要な能力の獲得・伸長を促すべく、異動配置や教育・研修等の中長期的な育成機会を付与している。これまでに123名が自ら希望する領域でチャレンジを進めている。

「デュアルワーク」と呼ばれる社内副業制度では、本来業務で培った専門性等を他のプロジェクト推進で発揮するとともに、他プロジェクトでの多様な経験や刺激を相互の業務に還元することで、キャリアアップを目指す。すでに102名が自身の約2割の就業時間を活用して、本来業務とは別のプロジェクトに従事している。

また、キャリアチャレンジ制度やデュアルワークのような他部門でのキャリア形成支援だけでなく、自部門の上位機関への駐在による研修「公募式短期駐在研修」も2021年度から導入されている。主に第一線職場の従業員が本店組織に最大半年程度駐在し、多様な経験を積む仕組みだ。この制度を活用して28名が、第一線職場での経験や知見を活かしながら本店等でキャリアアップを図っている。

人財リソース	部門	恒常的		一時的
		社内	社外	
	部門内			高度専門人財 【業務委託】 <b>(新規)</b> 副業・兼業人財 【業務委託】
	部門間	キャリア採用 新ビジネス創造コース(新卒)	キャリアチャレンジ 【公募型キャリア選択】	デュアルワーク 【社内副業】
				公募式短期駐在研修 【上位機関駐在】

■多様性と専門性確保に向けた人財施策

中期経営計画に掲げる「Kanden Transformation」を実現していくためには、様々なバックグラウンドを持った人財の活躍が不可欠だ。従来の新卒採用に留まらず、キャリア採用や今回の副業・兼業人財募集等、社内外を問わず人財リソースを活用し、これまでの常識にとらわれない発想で新たな事業領域に挑戦していく。

## グループ会社特集第四弾

# かんでんCSフォーラム

## さらなる外販拡大に向けて

創立20周年を迎えた「かんでんCSフォーラム」。同社は外販事業拡大に注力しており、昨年度は同事業において前年度の2倍以上の売上をあげた。同社の取り組みを紹介する。

## かんでんCSフォーラムとは

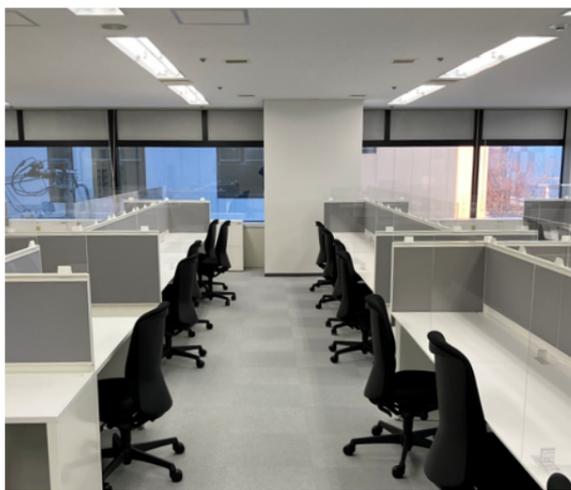
関西電力グループの総合マーケティング企業であるかんでんCSフォーラムは、2003年5月に設立されて以降、コールセンター業務をはじめとするコンタクトセンター事業、マーケティング事業で成長してきた。売上高は、2017年度以降、6

年連続100億円を超えている。2021年に関西電力グループ中期経営計画や新型コロナウイルス感染症等による事業環境変化を踏まえて策定した中期経営計画のもと、2022年度は売上127億円の実績をあげた。電力や通信業界にとどまらず、通信販売業界、自治体等幅広い業界から業務を受注し、外販事業では2021年度の2倍以上の売上をあげた。

## 拡大する 自社コンタクトセンター

同社の売上の9割以上を占めるのが、コンタクトセンター事業だ。お客さまと企業の重要な接点を担っており、電話やインターネット等によるコンタクトセンター運営委託サービスを行っている。

拠点数は20以上になる。これまでは、各顧客企業等の拠点に設置するオンサイトセンターを中心に内販事業を展開してきたが、外販事業拡大に力を入れ始めて以降、着実に案件を獲得しており、様々なクライアントニーズに応えるべく、同社が自社保有するコンタクトセンターの開設を進めている。自社コンタクトセンターは、大阪市内に3カ所、福岡市内に2カ所あり、加えて今年4月に新たに開設したのが青森市の「青森センター」だ。同センターでは、電気や通信サービスに関する顧客情報の登録業務等を担っている。地元青森県からは約80人の雇用を予定しており、1月26日に行われた調印式で藤友社長は「地域に親しまれるセンター、地域に親しまれるかんでんCSフォーラムとなるべく、これから一歩ずつ進んでいきたい」と意気込みを語った。現在、採用活動や従業員の育成に注力しながら、一部の業務を先行して実施しており、7月には予定されていた全業務が運開する。



■青森センター内

また、同社は企業からお客さまに電話でアプローチするアウトバウンド（発信業務）の受注にも力を入れており、2021年には「心斎橋アウトバウンドセンター」を開設した。同センターでは、企業向けの製品やサービス、セミナー提案やポイント獲得の業務や自治体の発信業務等を実施している。

お客さまと企業、心をつなぐパートナー



かんでんCSフォーラム

オペレーション部  
オペレーション統括グループ  
福岡中洲センター(久留米駐在)  
松本里美さん



健康食品の通販販売を行っているクライアントから業務委託いただいているコールセンターで、業務責任者として、解約希望のお客さまに続けていただくことをお勧めするコンサルでは、時にはお客さまから冷たい反応が返ってくることもあり、日々どのように伝えれば良いのか、管理者とオペレーター一丸となり考えています。今後もお客さまとクライアントの縁を繋ぐため、お客さまに寄り添い続け、品質が良く、コンサル力も高いと言われるセンターを目指します。



青森センターの責任者として運営業務全般を担っています。青森は当社が初めてセンターを開設する地域であり、特に採用活動については、エリア特有のノウハウ等がないうえに、関西に比べると知名度も低いため難しかったですが、やりがいを感じました。職場の雰囲気は清潔で明るく、従業員同士の交流もあり和気藹々としています。今後は、かんでんCSフォーラムが青森の地につかりと根付けるように、従業員だけでなく地域の皆さんとのコミュニケーションを大切にしていきたいです。

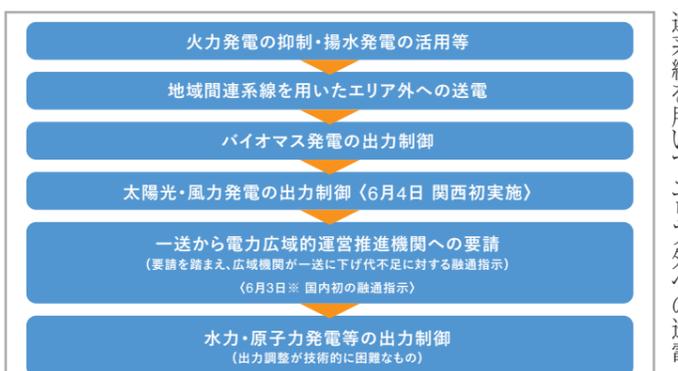
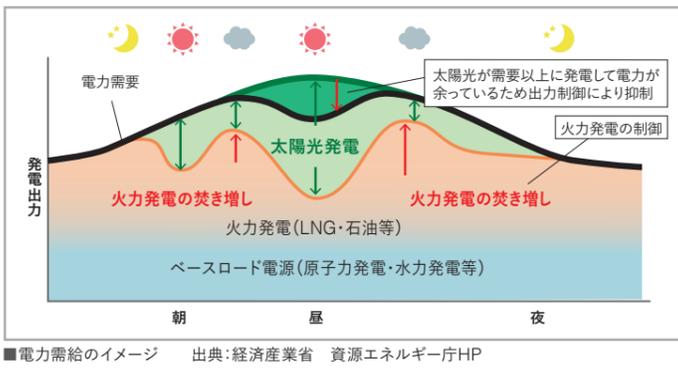
2023年度は、アウトバウンドやAI等のデジタル技術を活用したサービスを今後の強みとすべく重点的に取り組み、さらなる外販の拡大を図る。また、業務の拡大に伴い人材の早期育成や採用が課題となっており、教育体制の見直しや採用手法の多様化にも注力していく。

# 関西初の再エネ出力制御

一般送配電事業者(以下、一送)が太陽光や風力発電事業者に、発電出力を抑えるよう指示する「出力制御」を行うケースが増加している。2018年に再生可能エネルギー(以下、再エネ)の発電割合が高い九州エリアで実施された後、需要規模の小さい各エリアで相次ぎ、6月4日には関西エリアでも初の再エネ出力制御が実施された。今後、さらに再エネの導入拡大が見込まれる中、再エネ出力制御への備えは不可欠だ。そもそも再エネ出力制御とは何か、出力制御に備える関西電力送配電の取組みを紹介する。

## 「再エネ出力制御」とは

電気の安定供給には、使用量(需要)と発電量(供給)を一致させ、周波数を一定に保つ必要がある。そのバランスが崩れると、最悪の場合大停電を引き起こす可能性があるため、一送が電気の需要と供給を調整し、常にバランスを一致させている。通常、随時出力調整が可能な火力・揚水発電等を用いて需給調整しているが、これらの調整電源を最大限活用しても供給が必要を上回る場合に行うのが「再エネ出力制御」だ。出力制御は、軽負荷期といわれる、冷暖房利用が減少し電力需要が低下する春や秋の時期を中心に実施される。



※本来のフローでは再エネ出力制御を実施したのちに本要請を行う。しかし6月3日の場合、前日段階の想定では供給過多になる想定をしておらず、再エネ出力制御の指示をしていなかった。そのため出力制御を実施すること無く、本要請が行われた。

## 各エリアの状況

九州・東北エリアは再エネの活用に適した地域特性上、太陽光・風力発電の導入拡大が他エリアより進んでいるため、早くに出力制御の実施に至ったと考えられる。一方、関西エリアは他エリアと比較すると、再エネ発電量に比べてエリア内の需要規模が大きいことや、揚水発電の設備容量が大きい等の特徴がある。そのため、再エネ出力制御の実施には至っていないが、再エネ発電量が増加したため、6月4日に関西エリアでも初の出力制御が実施された。これにより、出力制御が実施されていないエリアは、東京エリアのみとなった。

**関西電力送配電の対応**

初の出力制御が実施された6月4日は、休日のため工場等の稼働が少なくなり、需要が下がると見込まれた。一方で、好天のため太陽光発電の出力が増加し、優先給電ルールに基づいて対応したとしても、一部の時間帯(9時~13時半)で供給が必要を上回ることが予想された。このため、関西電力送配電は設備容量500kW以上かつ特別高圧の発電設備を持つ太陽光・風力発電事業者

を行うが、それでも供給が必要を上回る場合、再エネ電源の出力制御を実施する。再エネ電源の出力制御にも順番があり、まずはバイオマス電源の出力を制御するが、それでもなお供給が必要を上回る場合、太陽光や風力の出力制御を行う。

今回は、前日の夕方に電話やメールで出力制御の指令を行い、発電事業者が停止操作を行う「オフライン制御」が行われた。なお、関西電力送配電から直接停止操作を行い、当日の需給予測に応じた柔軟な調整や、必要な時間帯のみを制御することが可能となる「オンライン制御」の実施に向けて、本年10月を目途にシステム構築が進められている。

再エネ導入拡大には出力制御の準備を整えることはもちろん、そもそも出力制御を低減させる取組みも進められている。国大の動きとしても、経済産業省は出力制御の低減に向けて、火力発電の最低出力を従来の50%以下から30%以下に抑えるよう要請する方向性を示した。関西電力送配電も系統設備の運用容量拡大等を行い、出力制御の低減を目指している。

今後とも電力の安定供給に万全を期し、一連の取組みを通して、再エネ発電設備の導入拡大に貢献することが期待されている。

# 加速する核融合技術開発

5月17日、関西電力は、合同会社K4 Venturesを通じて、次世代エネルギーである核融合(フュージョンエネルギー)技術に取り組むスタートアップ企業、京都フュージョン・リアリティ株式会社(以下、KF社)に出資したことを発表した。KF社は、核融合反応で生まれたエネルギーの電気および水素への変換や、核融合プラントの開発において、世界最先端の技術力を有している。関西電力は、今回の出資を通じて、フュージョンエネルギーの技術確立の可能性や将来の実用化の可能性検討等に取り組んでいく。

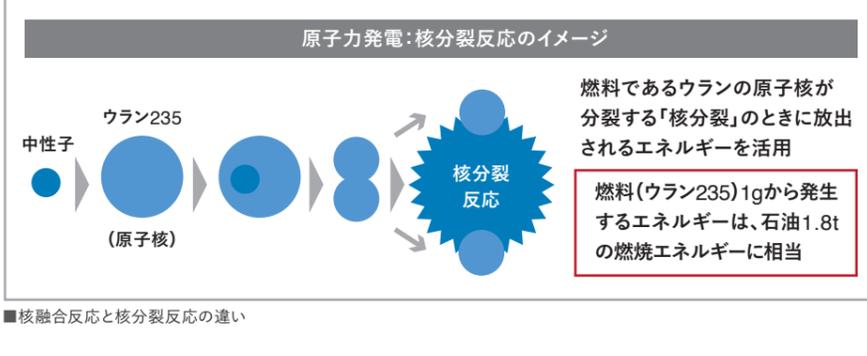
## フュージョンエネルギーとは

フュージョンエネルギーは、水素の軽い原子核同士が融合し、別のより重い原子核ができる反応(核融合反応)から得られる。燃料となる重水素は海水中から取り出すことができ、そのため資源が豊富であり、加えてCO<sub>2</sub>も排出しないことから、エネルギー問題と環境問題を同時に解決する、次世代のゼロカーボンエネルギーとして期待されている。原子力発電とは異なる仕組みで、高レベル放射性廃棄物が発生しないことも、注目される要因の一つだ。

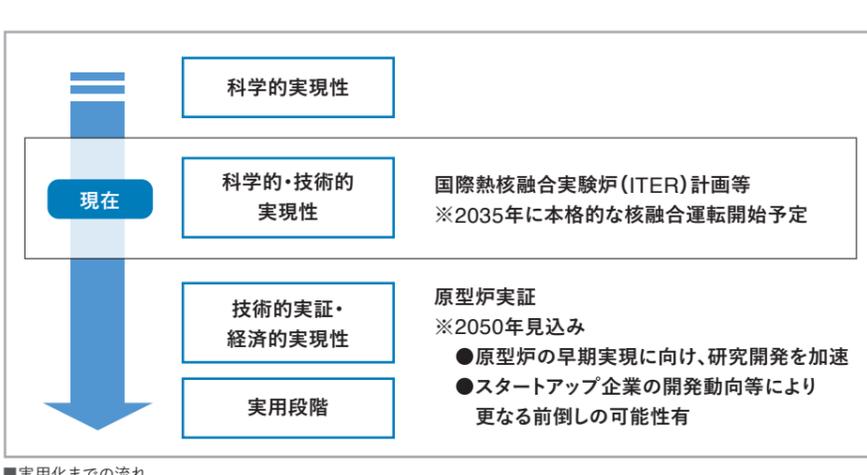
## 加速する技術開発

次世代エネルギーとしての期待が高まるフュージョンエネルギーだが、核融合反応を起こすための超高温高密度という特殊な環境を長時間維持する技術が難しく、技術開発には実験段階から莫大な予算がかかる。また、利用可能なエネルギーへの変換技術の開発も急務であり、世界中で技術開発が進められている段階だ。

日本はこれまでも国際プロジェクトである「国際熱核融合実験炉(ITER)計画」(ITER)計画に参画し、2035年の核融合運転に向けプロジェクト



- フュージョンエネルギーの特徴**
- ①カーボンニュートラル:発電の過程において二酸化炭素を発生しない
  - ②豊富な燃料:燃料は海水中に豊富に存在し、ほぼ無尽蔵に生成可能な上に、少量の燃料から膨大なエネルギーを発生させることが可能
  - ③固有の安全性:燃料の供給や電源を停止することにより反応が停止
  - ④環境保全性:発生する放射性廃棄物は低レベルのみであり、従来技術による処分が可能



を進めている。実験炉での実証が終われば、その成果に基づき建設される原型炉での実証が控えている。

こうした状況の中、海外における民間投資が急増し、2030年代に核融合発電を目指すスタートアップ企業も出てきている。米国や英国では官民協業で2040年前後の商用化を目指していることを受け、日本も、2023年4月に、フュージョンエネルギーに関する国家戦略を策定した。「フュージョンエネルギーの産業化」をミッションに、原型炉の早期実現を掲げ、スタートアップを含む民間企業における研究開発支援の強化等の、様々な戦略を打ち出した。

今後の更なる技術革新により、有望なエネルギー源となる可能性があることから、関西電力は今後も関連団体への参加や、有望なスタートアップ企業との関係構築を通して、フュージョンエネルギーの技術確立の可能性や将来の実用化、ひいては商用化の見通し等について、積極的な情報収集等を行っている。



# 拡大するイノベーションの現場に潜入取材!

関西電力グループは、中期経営計画で掲げたKX(Kanden Transformation)の実現に向けて、一丸となってイノベーションを推進しています。今回は、今年5月に阪急うめだ本店への出店を開始したTRAPOL合同会社に潜入取材しました!

TRAPOL

TRAPOL合同会社とは、関西電力グループの「起業チャレンジ制度」を活用し、イノベーションラボから事業化した初めての会社。2019年10月に設立され、現地の方との交流を通して「現地の暮らしに溶け込む旅」を提供する、個人向けの旅行サービスを行っています。

## 新サービス「余白発電所」を実店舗で展開

### 余白発電所とは

TRAPOLは、5月3日から、オリジナル体験ツアー「贅沢旅の再提案 余白発電所」の販売を開始しました。「余白発電所」は、地域の日常に眠る隠れた“贅沢”を体験する新サービスです。



### 余白発電所の実店舗ってどんなところ?

初の出店先は、阪急うめだ本店8Fのトラベル売り場。店内には、ここでしか出会えない全国各地の魅力的な体験プランが並んでいます。そんな中、特に目を引くのは、店舗内に設置されたテレプレゼンシステム「窓」。旅先と店舗を接続し、現地の余白案内人とリアルタイムにコミュニケーションをとることができます。

### 「窓」を介したコミュニケーションを体験!

長崎県・五島列島の余白案内人 羽舞 咲(はぶ えみ)さんと「窓」を使用してお話ししました。2021年に東京から五島へ移住した羽舞さん。現地で暮らす内に五島での「豊かな日常」を知り、「余白案内人」として自然や美食を案内する活動を始めました。「窓」では、まるで羽舞さんが目の前にいるような感覚で会話ができます。真っ青な海が広がるビーチや、現地の食材を使用したフレンチ料理等、五島の多くの見どころをお聞きしました。

楽しそうに魅力を語る羽舞さんとお会いして、今すぐ五島に行きたい!と感じました。



▲羽舞 咲さん

### 「余白発電所」3つの特徴

- 1 地域と繋げる「余白案内人」** 現地の案内人が地域のディープなスポットを紹介。旅行前から案内人との交流が始まり、日程や当日の予定は直接相談して決めていきます。
- 2 まずは、おはなしを。** 集合後すぐには出発せず、案内人の「いつものご飯」を味わいながら、街の歴史や案内人の思い出についてお話しします。
- 3 余白時間が、本質の贅沢時間。** 旅行前に決めた予定は、あえて時間が余るように設計されます。この「余白の時間」では、その時の地域の出会いやそこでしかできない体験を堪能することができます。

### TRAPOL合同会社代表の森脇 健吾さんにインタビュー



▲TRAPOL合同会社代表 森脇 健吾さん

最近は計画をしっかりと立て、それをこなす旅行にしがちです。でも予定通りの旅だと想像以上の感動はなくて。何なら計画している時が一番楽しい場合もあります。余白発電所は、旅に余白を設けて、未知の感動や人との出会いを楽しんでもらいたい、そういう思いをコンセプトにしました。その日の環境や気分、周りの状況次第で変わるのが素敵な旅だと思っています。今後は、これまで関係を築いてきた日本国内の地域をより盛り上げつつ、海外でもこの取組みを進めていきたいです。

余白発電所は、これまでにない旅行体験と出会うことができる空間でした。次はどのような新しい「あたりまえ」が生まれるのか、イノベーションの取組みから目が離せません!



# エリア最前線

～グループ一体で火力の未来を考えるプロジェクト～

関西電力の火力部門では、2030年以降の火力発電所における運用と保守(O&M)業務の「新しい働き方」の実現に向けて、今年2月に「BVC2030」プロジェクトを始動しました。ビジョンおよびロードマップを策定し、火力部門の誰もが変革を「自分ごと化」して捉えるようにすることを目的に、火力O&Mを支えている本店、発電所、関電プラント、関電パワーテック、堺LNGの従業員が一体となって検討を進めています。



全4回のワークショップでは、O&Mビジョン、目指したい業務像および施策案について議論を重ねてきました。今回は、6月1日に実施された最終回の様子をご紹介します!

ワークショップ開始前に、今回の意気込みをお伺いしました!

関電プラント株式会社 プラント運営部 人材開発グループ 拝野 英登さん

この取組みは元々、既成概念にとらわれず議論し、テクノロジーを活用した「新しい働き方」を実現していく、というところから始まっています。これまでで「あるべき姿」を考えて、今日はその実現に向け具体的に議論していきます。関係会社のメンバーが少なく最初は不安でしたが、フラットに議論できるので助かっています。今日も、関係会社としての視点も踏まえつつ、意見が出せたらと思います。



▲ワークショップの様子



▲ワークショップ後の集合写真

**午前** 第3回までに検討した「2030年以降に目指す業務像」について、全員で認識のすり合わせを行いました。「各業務像をいつまでに達成するのか」とゴール設定について改めて認識を合わせる場面も。理解が曖昧な点は全員が同じ認識を持つまで時間をかけて議論しました。

**午後** 「業務像を達成する上での障壁/弊害とその乗り越え方」について、グループ討議の後、全体で議論しました。時間内に収まらないほど、議論は白熱。全体討議では質疑応答が行われ、誰にでも納得してもらえる内容かという点を意識して徹底的に議論されました。ワークショップの最後には、「ビジョン・ビジョンステートメントの更新」に取り組みました。各グループ1つずつ案を出し、全体で議論して選定。「目指す業務像」に結びつき、思いが伝わるかどうか、それぞれの意見を交わし合いました。

ワークショップの実施後、感想をお聞きしました!

火力事業本部 火力運営部門 保全グループ 成瀬 里樹さん

これから現場の方を巻き込んでいく上で、どう表現すれば思いが伝わり、相手に響くのか、相手の視点に立って考えるところが大変でした。納得してもらうためには、現状の業務との距離を正確に理解した上で案に落とし込む必要があると思います。今日一日で具体性はかなり高まったと感じているので、今後は現場との調整役を担い、実現可能性のある方法で進めつつ、ビジョンを形にしていきたいです。



本プロジェクトは、6月22日に最終報告会を迎えます。最終報告会はゴールではなく、出発点。火力の未来を照らすプロジェクトは、ここから実行フェーズへ移っていきます。

今回の関電新聞の感想も  
お待ちしております!!

ご感想・ご意見の送付先  
kepcportal@d4.kepco.co.jp

●よくないこと(独占禁止法違反)もあつたが、いいこと(新入社員の記事)、あたりまえに続いていること(エリア最前線)があり、各持ち場で仲間がキチンと仕事をしているなど感じました。

●新入社員をガツカリさせない職場環境を目指したいと感じた。

●水力発電建設・保守メンテナンスに大変ご苦労している点については、感銘しか無い。同じ関電社員でも携わっている業務は違いますが、この様なご苦労について、電気契約をして頂いているお客さまに伝えて行きたいと思いました。

●1面の独占禁止法違反行為の記事は決して明るい記事ではありませんが、その後に入社員のフレッシュな記事を読むことができ明るい気持ちになりました。関西電力グループとして前進したいですね。

【関電新聞No.1073】  
1面:信頼回復に強い覚悟を持って  
2面:エコでスマートな変電所へ  
3面:2023年度新入社員の  
○○教えてくださーい!  
4面:エリア最前線(What's! 水力発電の軌跡)変わらぬ使命への挑戦)

関電新聞No.1073  
に寄せられた感想のご紹介