



関西活性化へ、企業誘致に動く

地域に根ざす企業として、関西活性化と電力販売増をめざし、企業誘致活動に取り組む関西電力。他電力と異なり営業部門における実動部隊の一員として、日々最前線で顧客のために手を尽くす営業マンの姿を追った。

交通至便の産業団地

大阪中心部から北へ車で約30分。箕面グリーンロードのトンネルを抜け、山間の道路を少し進むと、目の前に広大な造成地が現れた。ここは大阪府が開発した箕面森町の第3区域（企業用地ゾーン）。新名神高速道路箕面とどろみICから約3分という立地で京都や神戸ともダイレクトにつながるなど、交通アクセスの良さが好評を博し、既に全区画販売を終了している。

造成地の一面に降り立った。山林を渡る風が心地いい。大阪市内より2〜3℃は涼しい印象だ。大手外食チェーンA社が、関西エリアの1次加工を担うセントラルキッチンが古く手狭になったため、移転を検討しているという。

現地を案内しながら説明してくれたのは、関西電力営業本部地域開発部門企業立地プロモーショングループの片岡亮介だ。営業所勤務を皮切りに、原子力発電所立地地域で地元の方々とのコミュニケーション活動、グループ企業の光通信の販売、秘書など、さまざまな業務を経験して、4年前から現グループの一員として企業誘致活動に取り組んでいる。

土地は千三つ、縁のもの

こうした取り組みの結果、立地に至った事例の中には、スムーズに進んだものもあれば、そうでないものもある。

例えば本社工場の移転先を探している大阪府内のメーカーの場合、現本社工場から10kmほどの近場に立地予定だった別の企業が進出を断念。この情報をいち早く掴んだ片岡が提案したところ、有望な移転先として受け入れられた。

「近場の土地情報を入手し、速やかに対応できたのは、これまでのやりとりで、従業員の通勤に支障のないエリアに対する強いニーズを感じ、すぐに反応できたため。まさに『土地は縁のもの』を地で行く成功例でした」

一方、冒頭で紹介した箕面森町へのセントラルキッチン移転検討例では用地探しが難航し、用地決定に至るまで4年近くかかっているという。

「土地は千三つ——千回ご提案してもニーズに合うのは三つしかないという世界。特に事業用地の場合、広さや坪単価をはじめ、道路条件、インフラ整備状況など、各企業ならではのニーズがあり、ぴったりと条件に合う土地を探すのは至難の業です」



箕面森町の予定地を確認する片岡(左)



データセンター



情報通信設備



企業訪問の日々

関西電力が企業誘致活動を始めたのは、電力小売部分自由化がスタートした約20年前。関西経済の活性化と電力需要の掘り起こしを目的に、電力会社には珍しく営業部門に実動部隊を置き、自治体とも連携して産業用地の紹介を進めている。現在の部員は本店勤務が片岡を含め9人、東京駐在が2人。総勢11人で全国を飛び回っているため、席を温める暇もない。

「日々の業務は、とにかく企業訪問。お客さまを訪問してニーズを伺い、立地をご検討であれば相応しい用地を探してご提案する。その繰り返しです」という片岡、訪問件数は月に30〜40件だとか。

もちろん闇雲に訪問するわけではない。事前にニーズ把握アンケートの実施や、電力契約担当者との連携行動、今後伸びそうな業界に対し仮説を立てた上での訪問等々。大手企業は本社を東京に置いていることが多いため、片岡も週に1度以上は東京出張。「体力勝負の面もある」と笑う。各自治体との情報交換も欠かせない。定期的な訪問して、企業ニーズの伝達や自治体の優遇制度を確認するなど議論を重ねているという。

箕面森町のケースでは、大阪府の産業用地の公募情報を入手してA社に提案。一度は断られたものの、グループ会社の関電不動産開発の力も借りて用地取得をサポートしている。

「おそらくA社さんは他の企業からも情報を入手されていたはず。それでも最終的に我々がお手伝いさせていただいたのは、4年間物件情報を交換して信頼関係が築けていたからでしょう。『関西電力が紹介する土地なら』と信頼していただき、先輩方と築き上げた信頼関係に基づいてお役に立てたときは大きな達成感があります」

急増するDCニーズ

近年、片岡らが特に注目し、重点的に誘致活動を進めているのが、データセンター（DC）だ。

DCとは、インターネットサーバやデータ通信装置の設置・運用に特化した施設。企業はこれまで社内システムに情報を蓄積し直営管理してきたが、SNSやIoTなどの普及で急速に情報量が増加したこと、管理コストや情報漏洩リスクの低減ニーズが高まり、情報蓄積の受け皿となる大型DCの新規立地が活発化している。

編集後記

飛鳥・奈良・平安・室町・安土桃山時代……古代より日本の「都」だった関西ですが、明治維新の東京遷都、戦後の高度成長期における東京一極集中の加速により、長く低迷。今、インバウンド景気や25年の大阪・関西万博など上昇の兆しが見えるなか、今号のテーマは「持続可能な地域づくりと活性化」です。

中野雅至さん、佐野真由子さん、荒木秀之さんにお集まりいただいた[鼎談]では、地域社会の現状、活性化の課題や今後の方向性について議論いただくとともに、続く[オピニオン]では、「自律・自治」「都市」「エネルギー」という地域活性化をめぐる側面について識者・専門家に提言をいただきました。

東京一極集中でなく地方分散へ、関西電力は、エネルギー事業者・公益企業、そして地域の持続的発展を牽引する拠点企業としての役割を求められるなか、[かんでんFocus]では、活性化の一端を担う営業本部地域開発部門責任者に、企業誘致や地域冷暖房等まちづくりの取り組みについて訊くとともに、[現場力ノ最前線]では、実動部隊の一員として企業誘致に動く営業マンの姿を追いました。

持続的な地域活性化に必要なのは担い手であり、他地域と異なる独自性です。[Person]では、故郷を元気にすべくUターンして国内外観光客向けのゲストハウスを運営する若きオーナーを取材。また[旬発NIPPON]では、ファースト天神とラストキャッスルのあるまち・京都府南丹市を訪ねました。

抜けるような青空と黄金色の稲田、燃え盛る紅葉——色とりどりの豊かな秋に、日本の各地もそれぞれの色を打ち出し美しく咲き誇ることを願って、新しい「躍」をお届けします。(T)

躍

題字 森 詳介(関西電力株式会社 相談役)

『躍』(やく)という誌名は、皆さまとともに「躍進」「飛躍」していきたい、また皆さまにとって「心躍る」広報誌でありたい、との思いを込めて名づけました。

『躍』の内容はホームページでもご覧いただけます。
<https://www.kepco.co.jp/yaku/>

発行●関西電力株式会社 広報室
発行人／池田雅章 編集人／奥戸義昌
〒530-8270 大阪市北区中之島3丁目6番16号 電話06-7501-0240
企画／編集●株式会社エム・シー・アンド・ビー

今号の取材は2019年8月13日までに実施したものです。

本誌は植物油インキを使用しています。



上司の岡島(左)と打合せ

日本国内のDCは従来、首都圏に立地・集積していたが、一極集中はマズいと、バックアップのため関西にも立地したいという企業が多く、片岡のもとにも国内外企業からの問い合わせのメールや電話が相次いでいる。

「電力会社にとってDCは、大容量の電気を使っていただけの非常に魅力的なお客さま。我々はどうしたDC立地のニーズにお応えするため、土地・電力・通信をパッケージでご提案している。これが関西電力ならではのサービスと好評で、『関西でDC立地を検討するなら関西電力に相談するといよいよ』と知れ渡っているようです」

経営判断のお手伝い

片岡の企業訪問に同行させてもらった。訪ねたのはオフィスビルやDCビルなどの賃貸・管理業務を行う京阪神ビルディング社。DCビル事業を手がけて30年以上の実績を持つ老舗企業で、大阪



京阪神ビルディング

京阪神ビルディングの多田取締役(左)のもとを訪問



市内に6棟、吹田市に1棟の都心型DCビルを保有している。同社が郊外型DCの立地も検討していると聞いて訪れた片岡。応対してくれた多田順一取締役(管理統括兼企画部長)と、「大阪都心は通信網の結節点。DCには最適だが、もう土地がない」「既存のDCビルをリノベーションする手もあるのでは」などと情報交換に余念がない。

ひとしきりやりとりが続いた後、多田氏に関西電力への評価を聞くと、「DCにとって安定した電力供給は絶対に譲れないポイント。大阪都心のDC用地が枯渇し、範囲を広げて探すことも必要な状況だが、できれば関西電力さんが商売されているエリアで、これまでどおりのつながりをきちんと維持しながらやっていきたい」と笑顔を見せる。そんな多田氏の言葉に「非常にありがたい」と頭を下げた片岡は、こう言葉を結んだ。

「企業にとって用地取得は重要な経営判断。そのお手伝いをさせていただけることに大いにやり甲斐を感じています。一社でも多くの企業が関西に投資してくださるよう、これからも真心のこもったご提案でお役に立っていききたい」

躍

取材・編集／田窪由美子

躍 [やく] September 2019 37