

関西電力グループ 中期経営計画 (2016~2018)

経営の方向性と10年後の目指す姿

高収益企業グループの実現

経営効率化の貫徹と競争力の強化、新たな商品・サービスの提供、アライアンスの積極的な推進、競合他社の動向や収益性を意識した重点的な事業活動の展開等により、高い収益性を実現している。

ビジネスフィールドの拡大

これまでの事業に捉われず、グループの新たな成長の可能性を求めて大胆にビジネスフィールド(事業領域、事業エリア)の拡大を図り、グループ全体で東日本大震災前を大きく上回る企業グループに成長している。

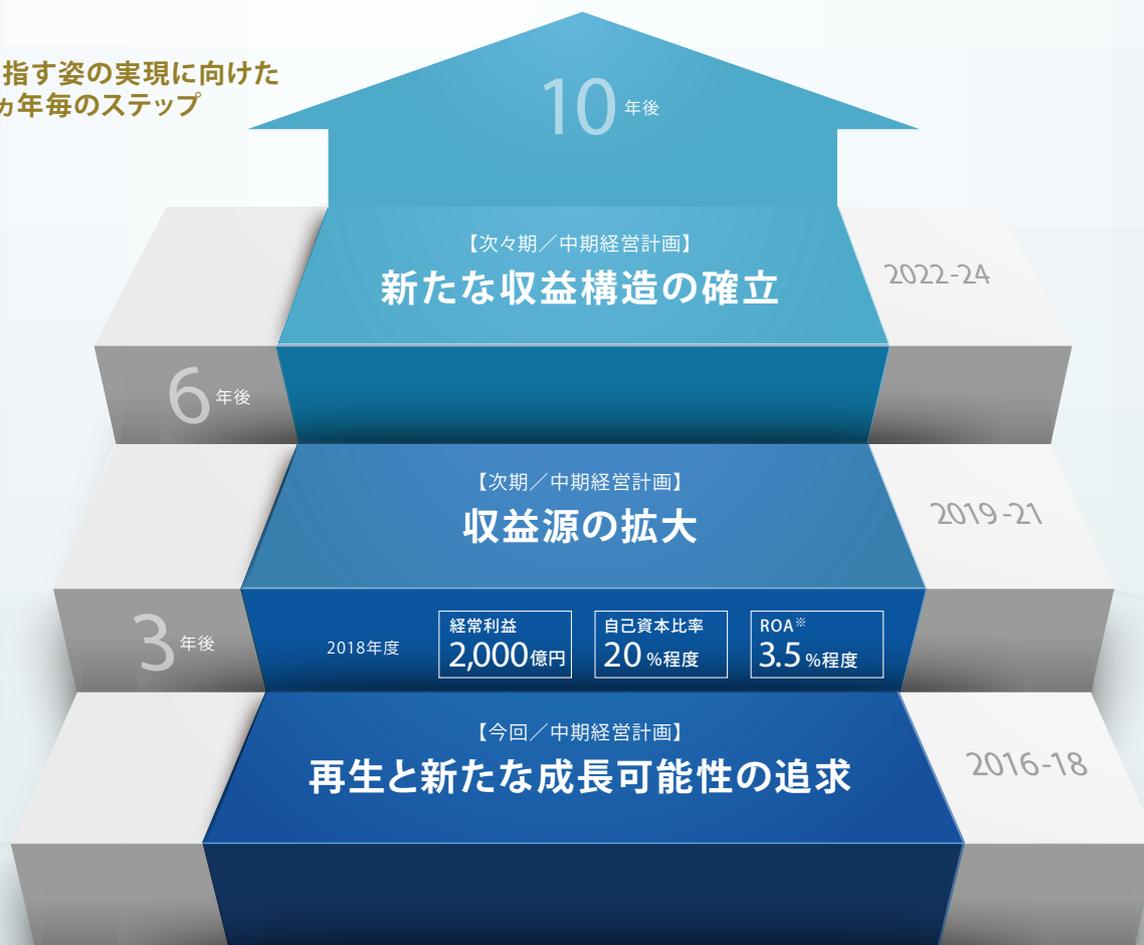
強い経営基盤の構築

環境の変化に対し機動的で効果的なアクションを起こせる強い経営基盤を確立するとともに、エネルギー分野における日本のリーディングカンパニーとしてたゆまぬ前進を続けている。

10年後(2025年度)の財務目標



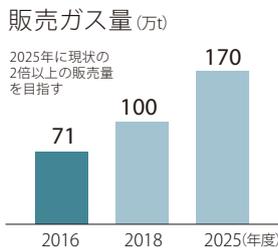
目指す姿の実現に向けた 3か年毎のステップ



挑む。

～エネルギー新時代におけるグループの成長を目指して～

① 総合エネルギー事業の競争力強化



営業戦略の強化

- 徹底した経営効率化による価格競争力の強化
- グループ内外とのアライアンスによる商品・サービスの提供・拡充
- 電気とガスにグループサービスを組み合わせた総合営業の展開
- 首都圏を中心とした関西エリア外のマーケットへの本格参入
→10年後に首都圏を中心に100億kWhの販売を目指す

電源競争力の強化 (S+3Eを達成する 電源構成の実現)

- 競争力の強化に向けた取組みを推進し、S+3Eを達成
 - ・原子力プラントの再稼動
 - ・競争力の強化に向けた電源開発の確実な推進と効率化
 - ・水力と再生可能エネルギー電源の積極的な開発

ガス事業の積極展開

- 家庭分野への進出および法人分野での販売対象を
新たな自由化範囲のお客さまに拡大

事業者間連携の 積極的な推進

- 企業価値の向上や共通の課題解決に向けた事業者間連携の
積極的な推進

コスト構造改革の さらなる推進

- 競争力の強化に向け、「調達・物流改革」、「業務プロセス改革」を
はじめとした徹底的な効率化の取組みの推進

主な成果

新料金メニューとスマート電化の魅力の訴求

2016年4月からの電力の小売全面自由化を踏まえ、2016年1月に夜間のご使用比率が高いお客さまや電気の使用量が多いお客さまにお得な電気料金メニュー「eスマート10」の受付を開始し、加えて同年10月にご家庭などでお住まいの、電気の使用量が比較的多いお客さまにお得な電気料金メニュー「eおとくプラン」をご用意することで、お客さまの選択肢を拡大し、より多くのお客さまに選び続けていただけるようにしました。

また、省エネ性の高いヒートポンプ給湯機「エコキュート」とお得な電気料金メニュー「はぴeタイム」に、電気料金等の確認や暮らしに役立つコンテンツをご提供するWebサービス「はぴeみる電」を組み合わせることで、エネルギーをより上手に使用し、光熱費の削減が図れる暮らしを実現する「スマート電化」のご提案に取り組んでいます。



関電ガスの販売開始

関電ガス「なっくプラン」

2017年4月からのガスの小売全面自由化を踏まえ、2016年12月にガス料金メニュー「なっくプラン」等を公表しました。ガス小売全面自由化初年度(2017年度)は、「新たに自由化の対象となるお客さまについて20万件以上」を目標に販売活動を進めており、2017年6月末時点では、約18万件のお申込みをいただいています。この目標を早期に達成し、中期経営計画に掲げる目標である「10年後(2025年度)のガス事業全体の販売目標量170万t」の達成につなげていきます。

関電ガスサポート株式会社の設立

2017年1月に岩谷産業株式会社と共同で、関電ガスを専門に取り扱い、販売から機器修理・買替えを含む保安まで、お客さまをトータルでサポートする「関電ガスサポート(株)」を設立しました。

ガス機器・警報機の販売等については、関電ガスサポート(株)および同社の提携店である関電ガスサポートショップがお客さまのご要望に迅速・丁寧に対応していきます。

また、ガス保安(ガス機器の定期調査、ガス使用上の注意の周知等)については、関電ガスサポート(株)、関電ガスサポートショップおよび関電サービス(株)と連携し、お客さまに安心、安全にガスをご利用いただけるよう、着実に取り組んでいきます。



関電ガスの街頭PR



関電ガスサポートショップ

主な成果

首都圏のお客さまへの電力供給

当社は、これまでに関西において培ってきた電気事業の裾野を広げ、首都圏においても「お客さまと社会のお役に立ち続ける」ため、2016年7月より、電気料金メニュー「はぴeプラス」の販売を開始しました。当社ホームページ等を通じたプロモーションをはじめ、販売代理提携先の上新電機株式会社や東京都電気商業組合加盟店などによるお客さまへのご提案により、「はぴeプラス」をお選びいただけるお客さまは増えています。一層の契約件数拡大に向け、首都圏においても、引き続きお客さまニーズにお応えするサービスの拡充に努めていきます。

また、法人分野においては、2014年4月より子会社の(株)関電エネルギーソリューションが供給主体となり、供給実績を着実に伸ばしてきました。今後は、首都圏にお客さま基盤を有する法人とのアライアンスの拡大や、ユーティリティサービスと電力供給を組み合わせた総合的なご提案をおこなうなど、お客さまニーズを踏まえたより幅広いご提案を推進し、当社グループをお選びいただくための取組みを展開していきます。



はぴeプラス

WEB 詳細は... 関西電力 東京電力エリア

原子力プラントの再稼働に向けた取組み

高浜発電所3、4号機の運転再開および 大飯発電所3、4号機の原子炉設置変更許可

高浜発電所3、4号機につきましては、2016年3月9日の大津地方裁判所の再稼働禁止仮処分決定により停止を余儀なくされていましたが、2017年3月28日、大阪高等裁判所において、当社の主張が認められ、再稼働禁止仮処分決定が取り消されました。当社は、安全を最優先に運転再開に向けた作業を着実に進め、同3号機は6月9日に発電を開始し、同4号機は6月16日に本格運転を再開しました。今後は、安全・安定運転を継続し、原子力に対する信頼回復につなげていきます。

大飯発電所3、4号機につきましては、2017年5月24日に原子炉設置変更許可を原子力規制委員会よりいただきました。今後も、立地地域のみなさまのご理解を賜りながら、安全を最優先に、大飯発電所3、4号機の再稼働に向け、準備を進めていきます。

高浜発電所1、2号機および美浜発電所3号機の 運転期間延長認可

原子力プラントの運転開始から60年までの運転期間延長認可につきましては、高浜発電所1、2号機が2016年6月20日に全国で初めて、続いて、美浜発電所3号機が同年11月16日に原子力規制委員会よりいただきました。当社は、40年以降の運転の必要性および安全性について、立地地域をはじめ社会のみなさまのご理解を賜る活動に、引き続き全社を挙げて取り組んでいきます。



運転を再開した高浜発電所3、4号機



高浜発電所4号機の並列操作をする運転員

再生可能エネルギー電源を積極的に開発

エネルギーの多様化や電気の低炭素化に向け、開発目標2030年50万kWをめざして、再生可能エネルギー電源の開発に積極的に取り組んでおり、2016年度末時点では約11万kWとなりました。

2016年度は、兵庫県宍粟市の「山崎太陽光発電所(1,980kW)」と、兵庫県朝来市に、国内未利用木材を活用した「朝来バイオマス発電所(5,600kW)」を運転開始したほか、秋田県での洋上風力発電や、大分県での陸上風力発電等の可能性調査を実施中です。また、2017年5月、熊本県南関町で、竹とパーク材(樹皮)を使った

バイオマス発電による熱電供給の実証事業に参画しました。竹の調達から、建材製造、熱電供給を一体で取り組む事業で、全国的に竹害が問題視されるなか、竹害の解決や地域活性化に資する再生可能エネルギー電源の開発をめざして地元企業と共に取り組んでいます。今後も、他社とのアライアンスによる開発や地域のみならずとの共同開発等により、国内外問わず、多様な再生可能エネルギー電源の開発・導入に積極的に取り組みます。



朝来バイオマス発電所



熊本県南関町実証設備の完成イメージ

事業者間連携の積極的な推進

西日本5社間の相互協力協定

北陸電力株式会社、中国電力株式会社、四国電力株式会社、九州電力株式会社および当社は、原子力災害が発生した場合の事故の拡大防止対策および復旧対策をさらに充実させるための相互協力をおこなうこととしています。また、廃止措置を安全かつ円滑に進めるための取組み、特定重大事故等対処施設設置にかかる対応等についても、5社で協力して進めています。

2016年8月27日に高浜地域において実施された、国、福井県、京都府、滋賀県、関西広域連合などと連携した原子力防災訓練においては、電力5社の相互協力協定に基づき、他電力からの支援を受ける訓練を初めて実施するなど、事故対応の実効性向上に向けた対応について確認しました。



訓練でのTV会議による情報共有・支援要請

PWR事業者4社との技術協力協定

加圧水型原子力発電所(以下「PWR」)を保有している、北海道電力株式会社、四国電力株式会社、九州電力株式会社および当社は、各社の原子力発電所の炉型の同一性を活かし、安全性向上に向けた技術協力をおこなうこととしています。具体的には、PWRの安全性の向上に寄与する「安全性向上評価の推進」、「運転管理等に係る海外知見、ノウハウ等の共有拡充」、「既設炉のさらなる安全性向上に向けた次世代軽水炉等の新技術の調査・検討の推進」の活動について、PWR4社で技術的な協力を実施していきます。

東京ガス株式会社との戦略的連携

両社の信頼関係のもと、燃料調達、発電所運営・保守、電源開発および海外事業への共同参画等のさまざまな分野で、両社の強みを活かした戦略的連携に向けて検討を進めています。これら一連の取組みの一つとして、「LNG調達における弾力性向上に資する連携」、「LNG火力の運転・保守にかかる技術連携」を進めているほか、「北米エンパイア火力発電所」案件について、伊藤忠商事株式会社を含めた3社で参画しています。

効率化に関する取組み

2016年度については、業務・工事内容の見直しや、調達価格の削減など、前年度と同様の徹底した効率化に取り組み、概ね順調に効率化が進捗した結果、2012年度の値上げ申請前から2,592億円の効率化を達成しました。新工法の採用や業務運営方法の見直し、資機材調達コストの低減等、今後も引き続き、徹底した経営効率化に努め、これまでの実績を上回る水準の効率化に努めていきます。

2014～2016年度の効率化取組み状況

(億円)

費目	2014年度	2015年度	2016年度
人件費	376	490	465
燃料費・購入電力料	941	624	892
設備投資関連費用	103	128	111
修繕費	607	628	587
諸経費等	526	612	537
合計	2,553	2,481	2,592

(四捨五入の関係で合計が一致しない場合がある)

目指す姿の実現に向けた取組みの柱と重点施策

② 新たな成長の柱の確立



国際事業の飛躍的な成長

- 国内トップクラスの海外IPP事業者を目指し、投資対象や地域を積極的に拡大
 - ・確実な新規案件獲得に向けた案件獲得力の強化 (海外事務所の設置等を通じた現地ネットワークの強化等)
 - ・高い専門性や豊富な経験をもつ国際人材の育成・獲得



グループ事業のさらなる成長

情報通信

- 域外のお客さまにも選ばれる情報通信事業者を目指し、顧客基盤強化と付加価値サービス創出
 - ・MVNO事業「mineo」について、トップシェアグループ入りを目指し、経営資源の集中投下とプロモーション強化
 - ・FTTHユーザー向けに、電気・ガスとのセット販売を展開
 - ・アライアンスによる新規事業の展開や付加価値サービスの創出

不動産

- 総合不動産事業グループとして、関西のみならず、首都圏をはじめ全国にわたり積極的に事業を展開
 - 培ってきた強みと社外のアイデア・リソースを活用し、新規事業、新商品・サービスを積極的に開発

成長を加速させるイノベーションの推進

主な成果

投資地域・対象の積極的な拡大

2016年、当社は米国において、「エンパイア火力発電所」(ニューヨーク州)と「ウェストデプトフォード火力発電所」(ニュージャージー州)の2カ所で、天然ガス火力発電所の権益を取得しました。今後は、アジアや北米に加えて、さらに欧州など新たな地域への進出や、再生可能エネルギー案件等へも投資範囲を拡大するとともに、発電事業のみならず、送配電事業やO&M(運転管理・保守点検)事業への参画など事業分野の拡大を図り、さまざまなビジネスチャンスの追求や多様な収益源の確保について、検討を加速させていきます。

同時に、ラオスのナムニアップ1水力やインドネシアのタンジュン・ジャティB火力など、開発中のプロジェクトも着実に推進し、中期経営計画の新たな成長の柱として、国際事業を飛躍的に成長させ、国内トップクラスのIPP事業者をめざしていきます。

情報収集力・現地ネットワークの強化、人材の育成

確実な新規案件獲得に向けた案件獲得力強化のため、2016年6月にタイのバンコクとインドネシアのジャカルタにおいて、当社ではアジアで初めてとなる海外事務所を開設しました。また、新たに2件のガス火力事業へ参画した北米は、海外発電事業の重要市場と位置づけており、米国・ニューヨーク市に新たな事業所[※]を設置し社員の派遣・駐在を実施します。こうした海外拠点を活用し、社外パートナーや現地キーパーソンとのさらなる関係構築や、投資済み案件からの確実な収益確保などに、従来にも増して積極的に取り組んでいきます。

また、国際事業の飛躍的な成長には、開発、推進、運営を担う人材の確保とレベルアップがこれまで以上に必要となるため、取組み中のプロジェクトを活用した現地への派遣を積極的におこなうなど、人材の育成にも一層取り組んでいきます。

[※]当社が米国に設置する現地法人



エンパイア発電所(ニューヨーク州)



ジャカルタ事務所

東京・渋谷センター街に 「mineo」の新しいショップをオープン!

(株)ケイ・オプティコムは、MVNO(仮想移動体通信事業者)として、携帯電話サービス「mineo(マイネオ)」を全国展開しています。これは大手携帯会社が提供する機能のうち必要なものだけをご契約いただけるサービスであり、スマートフォンをお得にご利用いただけます。

同社では販売店舗の拡充に取り組んでおり、これまでに全国で105店舗*と販売店舗数を拡大しています。

その一つとして、2017年2月に東日本初の旗艦店として「mineo渋谷」をオープン。端末を手に取り、その日のうちにご契約可能な受付窓口を設置しているほか、いま人気急上昇の、猿田彦珈琲のコーヒー豆とVERY FANCYのトッピングスイーツを扱うカフェを併設しており、mineoユーザーなら保有パケットを使ってコーヒーを割引価格で楽しめるなど、“楽しい”空間を提供しています。

※SIMおよび端末の即日渡し対応店舗 2017年6月末時点



mineo 渋谷店

低消費電力で長距離通信が可能な IoTサービス実現に向けて

当社グループはこれまで電力の安定供給のために、さまざまな情報通信インフラを構築してきました。そのなかで蓄えた知見のもと、近年注目されるIoT技術を活用した新たな取組みを進めています。

現在、この取組みの第一弾として、岩谷産業株式会社と業務効率化やお客さまサービスの向上をめざし、LPガス自動検針に向けた無線装置の技術検証をおこなっています。

また、データの収集にとどまらず、将来的には、得られたデータの分析を容易におこなえるようなサービスの実現をめざしています。

これらの最新技術を活用した取組みにより、スマートで安心・安全、快適な暮らしを下支えすることで、地域社会へ貢献していきたいと考えています。



LPガス自動検針のための無線装置と基地局

分譲住宅の新ブランド「シエリア」の着実な販売拡大

関電不動産(株)とMID都市開発(株)の合併により発足した関電不動産開発(株)では、新たな分譲住宅ブランド「シエリア」を展開しており、これまで全国9カ所で1,398戸の物件を販売しています。(2017年3月末時点)

そのなかでも、関西と首都圏における同社の旗艦物件となる「シエリアタワー千里中央」(552戸、2019年2月竣工予定)、「シエリア湘南辻堂」(352戸、2017年12月竣工予定)は、2016年春から販売を開始し、いずれも販売状況は好調です。

また、同社の賃貸事業分野では、2016年4月以降、東京都心部の4カ所(関西を含めると計9カ所)で新たにビルや事業用地を取得しました。今後も引き続き、首都圏をはじめ全国にわたり、優良物件確保に向けた取組みを進めていきます。



シエリアタワー千里中央

電柱を活用したビジネスアイデアコンテスト 「Dentune(デンチューン)!!ー電柱の新たな未来ー」

本コンテストは、関西エリアにある約270万本の電柱を活用した新規ビジネスアイデアの創出を目的として、「電柱を使ってまち(関西)を元気にするアイデア」「電柱をみんなのコンビニエンススポットにするアイデア」をテーマに開催しました。本コンテストには、総勢117名が参加し、斬新なアイデアが多数創出されるとともに、社内外へ当社のイノベーション推進の姿勢をPRすることにもつながりました。

今後、創出されたアイデアの種を活かし、事業化を検討していただくだけでなく、「Dentune!!」に引き続き、オープンイノベーションによる事業開発の取組みを促進させ、新たな成長の可能性を追求していきます。



ビジネスアイデアコンテスト「Dentune(デンチューン)!!」

目指す姿の実現に向けた取組みの柱と重点施策

3 グループ基盤の強化



盤石な送配電事業の推進

- 社会基盤の担い手として、安全に安定した電気を低廉な価格でお届けすることに加え、技術・ノウハウを活かした新サービスに挑戦し、社会に貢献

組織・ガバナンス改革

- 中期経営計画を強力に推進し、グループの価値を最大化する組織・ガバナンス体制を構築

人材基盤の強化

- エネルギー新時代にふさわしい人材基盤の強化や組織風土の改革により、変革と挑戦を加速

主な成果

スマートメーターの導入拡大

当社は、全国に先駆け、2008年度からスマートメーターの導入に取り組み、2017年3月末時点で、約750万台のスマートメーターを導入しています。スマートメーターは、お客さまの電気のご使用量を30分ごとに計測・記録でき、通信機能を持つことから、従来のメーターと比べて、お客さまの電気のご使用状況がより細かく把握できるため、電気の“見える化”により、効果的に省エネをおこなうことができます。2022年度までに、ご家庭など低圧供給のお客さまの全数となる約1,300万台導入することを計画しており、引き続き、スマートメーターの導入を着実に進めていきます。



スマートメーター取付工事

グループの価値を最大化する組織およびガバナンス体制の構築

中期経営計画に掲げる「10年後の目指す姿」を実現するとともに、送配電事業の法的分離を含めた事業環境の変化に的確に対応すべく、2016年6月に組織改正を実施しました。

具体的には、トップマネジメントおよびスタッフ組織を「グループ本社」と位置づけ、グループ経営機能を強化するとともに、今後の成長の柱となる事業を担う「中核会社」を明確化する等の『新たなグループ経営体制の構築』、海外事務所の新設やガス事業本部の新設等の『新たな成長に向けた事業推進体制の強化』、ライセンス制に応じて一部業務を移管する等の『送配電事業の法的分離対応』を柱とした組織体制の整備を実施しました。

「働き方」改革・健康経営の一体的推進

当社は、「働き方」改革のさらなる展開と健康経営の一体的推進によって、従業員の心身の健康を増進し、会社と従業員のさらなる成長につなげるため、2017年1月に、社長を委員長とする「『働き方』改革・健康経営委員会」を設置しました。委員会では、経営層全体で、「働き方」改革・健康経営の取組みや進捗状況を幅広く議論しています。また、さらなる推進に向けた体制を強化するため、人財・安全推進室に、「働き方」改革や健康経営の推進を担当する専任部長を新たに設置しています。



「働き方」改革・健康経営委員会 第1回会合の様子

ダイバーシティ推進

女性活躍推進法に基づき行動計画を策定するとともに、出産・育児等のライフイベントにかかわらず、誰もが能力を最大限発揮できる働き方の実現と職場風土の醸成をめざして取り組んでいます。その結果、定期採用における女性比率については事務系45%、技術系10%（いずれも2017年度実績）、女性役職者比率については1.6%（2016年度末実績）となり、行動計画に定めた目標の達成に向けて着実に進捗しています。また、こうした取組みが評価され、2016年7月には、次世代育成支援対策推進法に基づき、子育てサポート企業として「くるみん」認定を、2016年9月には、女性活躍推進法に基づき、女性活躍推進に関する取組み状況等が優良な企業として「えるぼし（最高位、3段階目）」認定を受けています。



認証マーク「くるみん」



認証マーク「えるぼし」(3段階目)

関西電力グループ中期経営計画達成に向けた重点取組み(2017)

中期経営計画の2年目を迎えるにあたり、中期経営計画の目標達成をより確実なものとするため、中期経営計画の進捗状況や経営環境の変化を踏まえ、中期経営計画の取組みのうち、今後、特に重点的に展開、強化する取組み等を取りまとめた「中期経営計画達成に向けた重点取組み(2017)」を2017年4月に策定しました。

■ 中期経営計画達成に向けた重点取組み(2017)の位置づけ

中期経営計画(2016-2018)

経営の方向性	1. 高収益企業グループの実現 2. ビジネスフィールドの拡大 3. 強い経営基盤の構築	
取組みの柱	① 総合エネルギー事業の競争力強化 ② 新たな成長の柱の確立 ③ グループ基盤の強化	
財務目標(連結ベース)		
項目	2018年度目標	2025年度目標
経常利益	2,000億円	3,000億円
自己資本比率	20%程度	30%程度
ROA*	3.5%程度	4%程度
※事業利益(経常利益+支払利息)÷総資産(期首・期末平均)		

重点取組みの推進により
中期経営計画を達成

2016年度の進捗や、経営環境の変化を踏まえ、2017年4月に策定
中期経営計画達成に向けた重点取組み(2017)

【計画達成の前提】:安全最優先の全う

- (1) お客さまにお選びいただくための取組み
～トップラインの向上
- (2) コスト構造改革の加速・深掘り
- (3) 安全を最優先にした原子力再稼動と安全・安定運転
- (4) 将来の成長に向けた経営基盤の整備
- (5) 「働き方」改革と健康経営の一体的推進

中期経営計画達成に向けた重点取組み(2017)

【計画達成の前提】:安全最優先の全う

当社グループは、「経営理念」において安全最優先と社会的責任の全うを経営の基軸と位置づけ、取組みを推進しているところですが、高浜発電所でクレーン倒壊事故が発生したこと等に鑑み、改めて、安全最優先が経営の根幹であり、中期経営計画の達成の前提であるとの認識のもと、安全を最優先とする組織風土・文化の向上の取組みを再徹底するとともに、従業員一人ひとりの安全行動・意識の向上に取り組んでいきます。

(1) お客さまにお選びいただくための取組み ～トップラインの向上

- 高浜3、4号機や大飯3、4号機の本格運転実現後に、速やかに電気料金の値下げを実施します。総合エネルギー事業において、電気に「関電ガス」やグループサービスを組み合わせたトータルエネルギー提案活動の強化・推進等により、確実な収益拡大を図ります。



当社がお勧めするエネルギーや商品・サービスのPRキャラクター「はぴファミリー」

- 国際事業および情報通信、不動産事業等のグループ事業において、着実に売上・利益を獲得していきます。
- 多様な再生可能エネルギーの導入拡大に取り組めます。
- イノベーションの推進により、新たな成長の可能性を追求していきます。

(2) コスト構造改革の加速・深掘り

- IoT、ビッグデータ、AI等の最新IT技術(デジタル化技術)を活用し、効率化の取組みを加速させていきます。
- 安全・安定供給を確保しつつ、電源設備のあり方や、仕事のやり方、ルール等の見直しにより、大胆に踏み込んだコスト低減の加速・深掘りに取り組めます。
- グループ大の調達ボリューム活用や、新たな取組み等を通じた調達改革を推進します。
- グループ各社独自の管理間接業務の運用方法の見直し等により、業務の集約化・外部化を進めます。

(3) 安全を最優先にした原子力再稼動と安全・安定運転

- 原子力安全の一義的責任は事業者にあることを肝に銘じ、原子力プラントの安全性・信頼性向上の取組みに、たゆまぬ努力を積み重ねて、安全・安定運転を継続していくことで、原子力の安全性への信頼回復や、ベースロード電源としての原子力および原子燃料サイクルの必要性への理解促進に、グループの総力を挙げて取り組みます。

(4) 将来の成長に向けた経営基盤の整備

- 電力システム改革における健全な競争の仕組みと、「S+3E」を踏まえた電力の安全・安定供給の両立に的確に対応します。
 - 法令上求められる2020年4月の送配電事業の法的分離※に向けては、中立性の確保を前提に、送配電事業については分社化し、電気事業・ガス事業を含めた総合エネルギー事業については引き続き一体で推進することを志向し、具体的な体制検討を進めていきます。
 - 競争時代を勝ち抜くため、さらなる「人財力」の強化に取り組めます。
 - 新たな成長を目指して様々な事業に取り組むに当たり、各事業の特性に応じた自律的なコンプライアンス推進を継続して実践していきます。
- ※「電気事業法等の一部を改正する等の法律」の附則に基づき、法的分離の実施にあたっては、電力システム改革に係る課題等の検証が行われる。

(5) 「働き方」改革と健康経営の一体的推進

- 時間より価値創造に軸足を置いた「働き方」、時間や場所の柔軟性を高める「働き方」、生活の質の向上に資する「休み方」を志向するとともに、生活習慣改善やコミュニケーションの活性化により健康経営を推進します。