

九州電力グループの 新規事業特集

1

九電グループと先まで、明るくしたい。 KYUDEN i-PROJECT

あなたの **もっと、楽しく、面白く!** で

人が、地域が、社会が、企業が盛り
九電グループの新しい「アイデア(i)」を求めています。
明日を明るく、面白くする。
あなたのアイデアの多さに応え、共に育て、
大きな花を咲かせましょう!

9.27(水) 周知イベント開催!

九電グループの方は
どなたでも
参加できます。
対面・オンラインの
ハイブリッド形式で開催。
※九電・KYUDEN i-PROJECT 専用サイトに
「ありたい」をアクセスください。

i-Challenge 7 2023年 9月13日(水)~10月11日(水)

九電 SMART LEASE
スマートリース



NEW WAY
「新しい明るさ」を生み出す
KYUDEN i-PROJECT

~企業風土にもイノベーションを~

九州電力グループが取り組むイノベーション創出プロジェクト「KYUDEN i-PROJECT」は、単なる新規事業の創出に留まらず、グループ全体のイノベーションを目指すものだ。その取り組みを加速させるため、2018年には新規事業創出を支援する組織「インキュベーションラボ」を新設した。これまでインキュベーションラボを中心に、様々な試みが始まっており、事業化が実現した案件も出てきている。今回は、九州電力グループが取り組む新事業の最前線を紹介する。

プライベートEVチャージャー「プライブ」

PRiEV



weev

マンション型EVカーシェア・ウィーブ



CONTENTS

- P2~P3..... interview
インキュベーションラボ長 豊田 仁氏
- P4~P5..... 事業化された新規事業紹介
●九電スマートリース
●PRiEV
●weev
- P6~P7..... 事業化された新規事業紹介
●みらいサーモン
- P8..... interview
KYUDEN i-PROJECT アドバイザー
九州大学 高田 仁氏



6

FISH FARM MIRAI

1 ビジネスアイデア創出企画
i-Challenge 7のポスター
2 九電スマートリース
3 PRiEV
4 weev
5 KYUDEN i-PROJECT アドバイザー 高田 仁氏
6 みらいサーモン



わたしが動く チームが生まれる 九州から変える

イノベーションを生み出す土壌づくり

企業風土の改革と新たな事業の創出を目指して始まった「KYUDEN i-PROJECT」。2018年には取り組みを推進するための組織「インキュベーションラボ」が設置され、新規事業の創出を加速させている。インキュベーションラボ長を務める豊田仁氏に、取り組みの目的や成果を聞いた。



インキュベーションラボ長 豊田 仁氏

——i-PROJECTにはどのような目的がありますか。

豊田 大きく3つの目的があります。①イノベーションを生み出す環境づくりや組織風土の醸成②イノベーションを生み出す人材の確保や育成③未来の事業の創出です。プロジェクトの特徴として、従来の枠組みにとらわれない柔軟な考え方や組織運営があり、イキモノシヨラボもそのために設置された組織です。新規事業を担当するチームリーダーは、若手やニアであっても一定の権限が委譲されているため、責任感を持ってリーダーに進めることができます。また複数の社外アドバイザーによるメンタリングを受けながら、アイデアをブラッシュアップしていく仕組みも取り入れています。投資や起業の専門家など4人のアドバイザーがあり、この事業に投資したいかどうかといった実務的な目線で見てくれます。実践的なアドバイスがもらえるだけではなく、事業を続けるか止めるかの判断も早いです。

——いま電力会社が新規事業に取り組む意義はどこにありますか。

豊田 先行き不透明な世の中にあっても新規事業に取り組むことはどの業界でも必要不可欠と考えます。この先も低廉で良質なエネルギーを安定的に提供することが電力会社にとって重要な使命ですが、一方で地域や社会が抱える様々な課題にも対応していく必要があります。九州の発展なくして九州電力グループの発展はありません。グループの経営資源を活用しながら新たな事業やサービスを生み出すことで様々な地域課題を解決し、九州の持続的な発展に貢献したいと考えています。九州電力は九州がまず第1の市場ですが、その上で日本全国、さらにはアジアや世界へ展開できればと思っています。

——これまでの成果にはどのようなものがありますか。

豊田 最近大きな成果をあげているものとして、サーモンの陸上養殖「みらい」が挙げられます。この事業は、九州電力グループの技術と、地元企業との協力で実現しています。また、EV充電ステーションの設置も進んでいます。これらは、社会課題の解決と、新たな事業創出の両面から貢献しています。

——社内体制はこれまでと大きく違うのですか。

豊田 i-PROJECTは社長直轄の組織です。従来のような大きな部署や部門はなくなり、プロジェクト単位で動く体制になっています。また、社内には「i-Challenge」を推進するための「i-Challenge」委員会を設置し、各部署でi-Challengeの取り組みを推進しています。また、社内には「i-Challenge」を推進するための「i-Challenge」委員会を設置し、各部署でi-Challengeの取り組みを推進しています。

——事業化されるものとされないものの差は、どこにあるのでしょうか。

豊田 単純に事業性があるかどうかで最大の観点です。社会的意義が大きかったり、メンバーの思いが強いものであっても、事業性があるかの判断はシビアに行います。事業化には市場優位性や九州電力グループへのメリットを総合的に判断しますが、これまで残っている事業は九州電力グループの既存事業との親和性が高いものが多い印象です。得意分野はストrogからならず、人材も有効活用できます。

——プロジェクトを通じて、組織風土や人材は変わってきていますか。

豊田 社内の様々な部門に「イノベーション」や「事業開発」を冠したグループが複数あります。また参加のモチベーションを喚起するためのイベントやワークショップなども行われています。

KYUDEN i-PROJECTとは？



熱気に包まれたキックオフイベント

「ずっと先まで、明るくしたい。」を掲げてエネルギーを届けてきた九州電力グループが、「新しい明るさ」を届けるために、社会が直面する課題を解決し、九州から、世界に誇れる事業サービスの創出を目指すプロジェクト。経営環境が大きく変化する中で、今後も九州電力グループが発展し、顧客に選ばれるために新しい価値を創造する取り組みで、2017年にスタートした。グループ全体のイノベーションを推進し、従来の電気事業にとらわれず、新たな事業やサービスを生み出すことを目標としている。

新たなアイデアの創出には、全グループ社員が応募できるビジネスアイデア公募制度「i-Challenge」、他



最終選考の様子

企業などとの会社の枠を越えたオープンイノベーションなどが活用されている。有望な案件は評価会で事業化サービス化に向けた検討内容や、各フェーズでの計画や実証実験についての評価が下される仕組み。評価会のメンバーには九州電力の会長、社長をはじめ、社外のベンチャー投資家や起業家など4名のアドバイザーが含まれている。アドバイザーは評価をするだけでなく、必要に応じてメンターの役割を果たし、アイデアをブラッシュアップしていく。

18年には、柔軟かつ迅速な意思決定を推進するために「イノベーションラボ」が組織され、部署間や社内外の壁を

取り払い、フラットな関係性の中でスピード感を持って事業を進めている。社員のチャレンジ精神やイノベティブな社風が醸成に大きく貢献している。

新規事業開発で大きな役割を果たす「i-Challenge」 KYUDEN i-PROJECTの一環として行っている「i-Challenge」は、九州電力グループ横断のビジネスアイデア創出のための企画。17年に開始され、これまで7回の開催には、九州電力グループ全体から延べ約800人が参加し、約600件のアイデアが提案された。24年1月現在、事業化された案件および実証実験仮説検証中の案件は16件となっている。



池辺和弘社長(左)の質疑



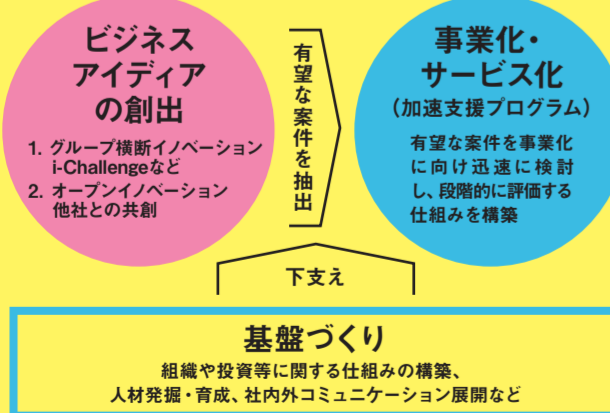
「i-Challenge7」周知イベントの様子



参加者同士のミニプレゼンタイム

i-Challengeは個人およびチームでの参加が可能で、参加者は毎年100人を超える。一人で複数案件の応募もでき、複数年チャレンジする社員もいる。また参加のモチベーションを喚起するためのイベントやワークショップなども行われている。

KYUDEN i-PROJECT 取り組み全体像



i-Challenge のこれまでの主な取り組みプロセス(参考)

9月~11月	キックオフイベント ワークショップ	有識者によるセミナーやレクチャーで興味喚起 顧客視点、キャンパスなどをインプット
12月上旬頃	応募締切	個人、チームでの応募可(一人で複数案件の応募も可)
12月頃	一次選考	動画・書類で審査(通過件数:10件程度)
2月下旬頃	二次選考	プレゼン5分、質疑10分(通過件数:5件程度)
4月上旬	最終選考	3件程度採択

事業化された新規事業紹介

九電スマートリース

KYUDEN SMART LEASE

エネルギー機器の定額制リースサービス
生活に必要な設備を長期的に保証

生活を支える重要な設備を、長期にわたって使えるリースが九電スマートリース。住宅に関連する電気機器は、購入・設置工事メニューが、故障修理など意外に費用がかかるが、こうしたサービスを全て含み、月々定額・初期費用0円で利用できる。

保証が充実!修理費の心配なし!

工事保証・機器保証に加え、台風や豪雨、土砂災害による故障も保証がついているので修理費0円で契約中ずーっと安心!



故障・トラブル時

いつでも受付!

専門技術者がお伺いして解決!

現地への訪問は、急を要する事象を除き、原則平日9時~17時。

利用できる。オール電化に対応したエコユニットや1日クッキングヒーターに加え蓄電池、太陽光のパワーコンディショナーなどのラインナップを揃えている。

この事業は、顧客のスマートライフ(快適で、安心できる毎日)を実現するためのスマートライフプロジェクトを発端としている。電力会社がオール電化推進や生活関連サービスを展開するに当たり、顧客との接点を更に強めることが課題だったため、「家ナカビジネス」を展開しようという意図から生まれたサービスだ。電化を推進することは脱炭素化にも直結しており、カーボンニュートラルに向けた家庭での脱炭素ツールとしても期待できる。安心、安全、快適、加えて経済的かつ環境にも良いサービスとなっている。

立ち上げに際しては、コンパクトに始め、柔軟性とスピード感を持ってアプローチ。走りながら考える手法をとり、2022年10月に福岡熊本など一部の県で本格スタートしてから、すでに九州全域にサービスを広げている。

九州電力ならではの信頼性と安心感

最も苦労したのは事業の規模拡大。サービスを展開していくにつれて、顧客は高い信頼性を求めていることが分かった。規模拡大には工事などを担当するビジネスパートナーが欠かせないが、各地域の事業者と

自宅マンションに自分専用のEV充電器を設置

マンションの資産価値を上げる効果も

電気自動車(EV)の普及に伴い、EV充電器を備えた施設やマンションは増えていくが、来客駐車場に設置する場合、運用ルールを定める必要があったり、先に使用者がいる課題があった。PRIEVはマンション駐車場の自分の区画に、EV充電器を設置できるサービスで、予約不要でいつでも充電できる。また、既築マンションの駐車場にEV充電器を設置すると、設置や運営の費用を誰が負担するのかという議論も必要だった。PRIEVは機器代工事代は0円で、その後のメンテナンスや修理代も定額の月額料金に含まれている。月額料金は使用量に合わせて3タイプが用意されている。

2022年度からサービスを開始したが、福岡と首都圏を中心に導入実績を伸ばし、23年10月には野村不動産の分譲マンションにEV充電器を設置した取り組みでクック



QRの読み込みといた手順が必要なく、アプリケーションの操作だけで充電を開始できる

ドデザイン賞を受賞した。マンションの資産価値を上げる取り組みとしても注目を集めている。

未来の子どもたちに最適な社会を残す

新規事業の取り組みとしては、20年に部門横断チームができ、社外アドバイザーも加わって共同プロジェクトで検討した。多様な部署から選ばれたメンバーは、全員が本来業務との兼務。コーポレート戦略部門の野田邦雄氏は「メンバーのコミットメントを引き出すことに苦労した」という。早い段階で事業のミッションやビジョンを議論し、「未来の子どもたちが快適に暮らせる社会をつくる」というコンセプトを定めた。迷った時はいつでも、このコンセプトが重要な羅針盤になっている。

「サービスを始めて感じるのは、予想以上に世の中の変化スピードが速い」と野田氏は語る。EVの普及率が高い首都圏では引き合いも多く、関西や九州などの地域からも問い合わせが相次ぐ。今後は事業を軌道に乗せ、まずは単年度黒字を達成することを目標にしている。同じPRIEV C T案件であるEVシェアリングサービス「weev」などの自社サービスと組み合わせて相乗効果高め、導入実績を上げる計画だ。

マンションでも自分専用EV充電!



コーポレート戦略部門
インキュベーションラボ
EV充電サービス 事業責任者
野田 邦雄氏

話題の電気自動車「テスラ/モデル3」を導入! 今後も車種を追加予定。



新築マンションは全国で年間1500棟ほどが建設されており、今後はサービスをいかに取り入れてもらうかが重要になる。コーポレート戦略部門の平尾元氏は、「(新築)マンションの場合、一度デベロッパーに認めてもらえれば、その後もスムーズに話が進みやすい」と説明する。既築マンションは管理組合との調整などが必要となるため、サービス導入してもらい、気に入れば購入してもおおうという狙いもある。

観光業や自治体公用車への進出も計画

カーシェアには誰でも利用できるオープン型と、マンション内の住民など特定の会員が利用できるクローズ型がある。weevはクローズ型で、マンションの住民を対象とすることでマナーを守ってもらう。概ね利用者からの満足度も高く、これまでクレームや大きな事故もない。テスラなどの高級車に手頃な料金で乗れるのも好評だ。

EV専用のクローズ型カーシェアリング

業界初となったEV専門のサービス

特定のコミュニティを対象に、電気自動車(EV)のシェアリングサービスとしてスタートしたweev。カーシェア業界で、EVのみを取り扱うのは初めての試みだ。2020年12月に福岡市のアイランドシティにテスラを台を設置したのを皮切りに、首都圏を中心に九州、関西でサービスを展開している。テスラと日産自動車の4車種を揃え、25年までに100台の導入を目標としている。

この案件はiChallengerの第1回に応募されたもので、応募者の「自分のマンションにカーシェアがあれば便利」という発想から始まった。電気事業を行う九州電力らしく、EVを主軸に据

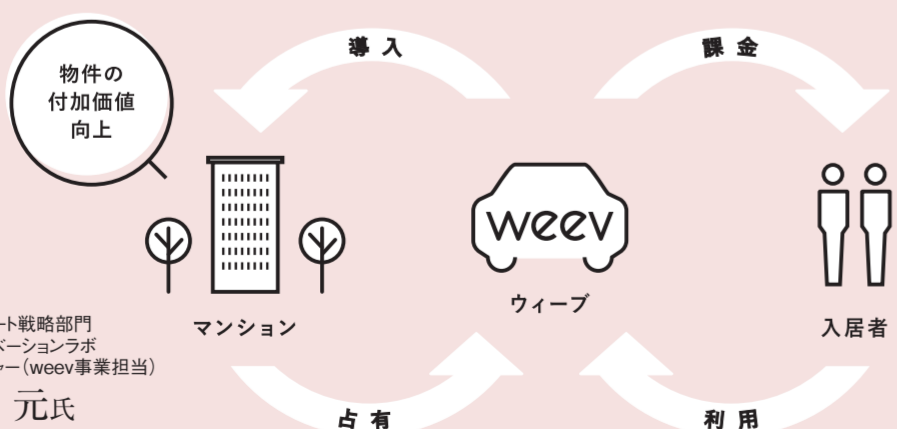


人気のEVをマンション内に配置



蓄電池設置工事の様子

は容易ではないが、積極的に働きかけていく方針だ。加えて、「観光業や自治体の公用車としての導入などに関する相談も寄せられている」(平尾氏)という。ホテルや旅行代理店などと新たに提携しながら、観光向け需要があるかどうかを検証していく。



コーポレート戦略部門
インキュベーションラボ
マネージャー (weev事業担当)
平尾 元氏

https://ffmirai.com/



池辺和弘社長(中央)は、みらいサーモンの調理に挑戦した



販売を開始したみらいサーモン



直売所やスーパーマーケット、地元の道の駅、海の駅などでみらいサーモンを使ったメニューが好評



一方、養殖事業にデジタル技術や科学的手法を取り入れることにはメリットもある。これまで勘や経験に頼ってきたことが、データを活用してマニュアル化することで誰でも実行できるようになる。漁業関係者が高齢化する中、安定的に消費者に届けられる陸上養殖には今後も大きな可能性がある。

魚食の拡大やスペシャリスト養成にも意欲
現在は九州のスーパーマーケットや地元の道の駅、海の駅を中心に卸している。鮮度が良いため「概ね好評」満畑氏だという。「みらいサーモン」の認知度を上げる活動にも取り組んでおり、道の駅などでのイベントを展開している。さらに豊前発電



将来的には年間3000⁰の出荷を目指す

所内では、年間出荷量3000⁰規模のプラント建設が24年着工を目指す進行中。稼働が始まると、出荷量も大幅に増える。
満畑氏は「魚食の拡大にも貢献していきたい」と力を込める。魚をさばける人が少なくなり、スーパーマーケットでも魚調理の職人が不足している中、いずれは魚の加工も手掛けているという思いがある。さらに、陸上養殖のスペシャリストも養成したい意向もある。海外では養殖について勉強できる大学があるが、日本には専門的に学べる高等教育機関はまだ少ない。養殖業界も高齢化が進んでおり、技術伝承が喫緊の課題になっている。



みらいサーモンが最も快適に育つ環境を整えた先進的な海外製プラント設備

■フィッシュファームみらい合同会社
 設立年月：2021年10月1日
 出資会社：九州電力株式会社・ニチモウ株式会社
 西日本プラント工業株式会社・株式会社井戸内サーモンファーム
 事業内容：魚介類の養殖、加工及び販売ならびにそのコンサルタント業務ほか
 事業領域：陸上養殖場運営

卵孵化	稚魚育成(淡水)	物流	稚魚育成(海水)	成魚育成(海水)	一次加工	物流	二次加工	物流	仲卸会社	小売	消費者
井戸内サーモンファーム			合同会社			ニチモウグループ その他水産商社・貿易会社		仲卸会社		小売	消費者

今後の計画：300⁰/年の陸上養殖場の建設(Phase1)
 3,000⁰/年の陸上養殖場の建設(Phase2)



テクニカルソリューション統括本部
土木建築本部
海外・イノベーショングループ
満畑 祥樹氏



事業化された新規事業紹介

発電所の敷地を活用したサーモンの循環型陸上養殖

アナログ産業にデジタルスキルを導入

野菜が人の手で生産されているように、魚も人の手で安定的に生産されるようにはないのではな

いるのが「みらいサーモン」だ。サーモンの陸上養殖販売を行っており、事業としては2021年10月にフィッシュファームみらい合同会社を、養殖場のある福岡県豊前市に設立した。
実家が水産業を営み、九州電力



厳選された餌と最新の養殖技術を駆使して育成した新鮮なみらいサーモン

の通信部門に所属していた満畑祥樹氏が、アナログな水産業に自分のデジタルスキルを生かせないかと考えたことが発端。事前にスーパーマーケットなどでニーズを調査した結果、2年中安定したサーモンの入荷が望まれていると分かり、陸上養殖の可能性があると判断した。海で行う養殖は、海面温度の関係で4〜7月の期間しか新鮮な状態で出荷できない。満畑氏は「陸上養殖は水産資源の保全にもつながり、日本の食料自給率にも貢献できる」と今回の事業の意義を強調する。

生き物相手に事業する難しさ
「見順調そうに見えるが、事業開始までには様々な課題があった。満畑氏自身も「始める前は単純に餌を与えて大きくすればいいと考えていた」という。最大の課題は、生き物相手なので安定的にコントロールするのが難しいこと。サーモンだけでなく、水処理施設内にはバクテリアも飼っており、こうした生き物に関する知識が圧倒的に不足していた。何がどう影響するかも分からず、水槽への酸素供給装置が止まって大きな被害が出たこともあった。運営には漁業関係者も参加しているが、海での漁業と陸上養殖は勝手が違い、水質管理などには科学的視点が必要となる。

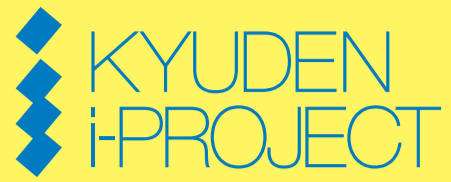


竣工式でのテープカットの様子



九州電力の豊前発電所(福岡県豊前市)敷地内の循環型陸上養殖場「豊前フィッシュファーム」

ADVISER



i-PROJECTには4人の社外アドバイザーが参加しており、事業の評価をするだけでなく、必要に応じて様々なアドバイスやサポートを行っている。社外から見た九州電力グループの新規事業には、どのような意義があるのか。アドバイザーを務める九州大学の高田仁副理事・教授に、プロジェクトとの関わりや印象、さらに今後の展望について聞いた。

「失敗」にも学ぶことが多い 未来をつくるために 継続を

九州大学

高田 仁氏

九州大学工学部卒。大手メーカーに勤務後、九州大学大学院工学研究科修士課程修了。先端科学技術インキュベーションセンター(CASTI)、取締役副社長兼COO、九州大学ビジネス・スクール助教授、米国マサチューセッツ工科大学客員研究員などを歴任。現在は、九州大学副理事・経済学研究院教授・ロバートファン/アントレプレナーシップ・センター長。専門は、技術商業化とアントレプレナーシップ



可能性を判断することができません。私の場合は、ビジネスにとって重要な仮説が設定できているかどうかを見ます。事業の設計がちゃんとできているか、ユーザーはいるのか、いるとすればどこにいるのか。こうした仮説は間違っていないのです。重要なのは、検証する行動が取れているかです。頭で考えているだけでは、真のアントレプレナーではありません。検証を何度も繰り返し返すうちに、正しい答えにアクセスできるようになります。

「新規事業に適しているのはどういう人材ですか。」
高田 行動力、熱量があり、周囲を巻き込む人が向いています。そして想像力を持つことが大事で、現実を客観視できる人ですね。現実を客観視するには、バイアス(偏見や先入観)や固定観念を持たないことです。人間はバイアスの塊なので、なかなか思い込みから抜け出せません。ダメだと思ったら一度引くことも大切です。

——i-PROJECTに関与したきっかけをお聞かせください。

高田 最初、九州電力の担当者が大学を訪ねて来られ、話を聞きました。安定した事業を運営する九州電力が、本気で新規事業やイノベーションに取り組みしている。九州電力が動く九州の財界に大きなインパクトがあるので「ついに九州電力が動くか」と思いました。大変興味を持ち、(私の方から)仲間に入れてもらったという感じです。

——実際に関与した感想は？

高田 思った以上にスピード感がありました。(九州電力の瓜生道明)会長・(池辺和弘)社長のトップダウンで、ディテール(細部)を決めずに走りながら考える。その感覚はまさにアントレプレナーシップ(起業家精神)そのものです。私は大学で、アントレプレナーやオープンイノベーションについて研究・教育してきましたが、日本ではなかなか起業家も新規事業も育ちません。そういう意味では最初から起業家精神にあふれた取り組みだと思えます。また、毎年

「i-Challenge」

にかなりの応募数があるのも特筆すべきことです。こうしたビジネスコンペは、一般的に初年度は盛り上がりつつも、だんだん先細りになるケースが多いです。起業は不確実なことが多く、教科書で教えることが難しいため、実際に行いながら学ぶしかありません。人材育成の機会としても、i-Challengeは重要な役割を果たしていると思います。

——i-PROJECTの特徴として、どのような点がありますか。

高田 発想や手法の自由度が高い点です。発電事業は計画をきっちり立て、計画通りに運営しますが、作ったものが予定通りの価格で売れるのはビジネスでは異例のことです。作ったものが思ったほどには売れないという一般的なビジネスの機会を学ぶ場としても、i-PROJECTは機能しています。一方、現在の状況では、自由度が高すぎる面があって、巨大なイノベーションを起こすビジネスと、近所のちよっとしたお困りごとを解決す

るビジネスが共存しています。個人的にはカテゴリーを設けるなどの工夫があれば、と思います。

——アドバイザーはどのような活動をするのですか。

高田 評価会のメンバーとして事業を判断するのに加え、個別に進捗を確認してアドバイスをを行います。多様な経歴のアドバイザーがそれぞれの見地から事業を見るので、立体的に

——これまでに最も興味を持った新規事業は？

高田 初期の事業にはいろいろ思い出があります。例えば、二人暮らしの女性世帯などに向けて、女性消防設備士が行うサービスがありました。残念ながら事業はクローズしましたが、リーダーだった女性社員はこれを決断して失敗と考えていません。「挑戦して良かった。得るものばかりだった」と語り、今も既存事業で活躍しています。新規事業では、少々の失敗は許容されるのです。会長も社長も「失敗から学ぶことが大切」と常々おっしゃってお

——i-PROJECTには今後、どのようなことを期待しますか。

高田 電力会社は大学の研究成果の事業化などと親和性が高いと思うので、九州大学とも連携できたらと思います。私が担当するアントレプレナー教育についても、i-PROJECTの事業に学生がインターンとして参加することなどが考えられます。プロジェクトそのものについては、とにかく続けてほしいです。今は九州電力ほどの大企業でも安穩としてはられない時代になりました。新規事業にいち早く取り組んだ九州電力グループには、6年分のアドバンテージがあります。積み重ねたものを生かしていくためには、継続こそが力となるはずです。