

---

# 社長記者会見 参考資料

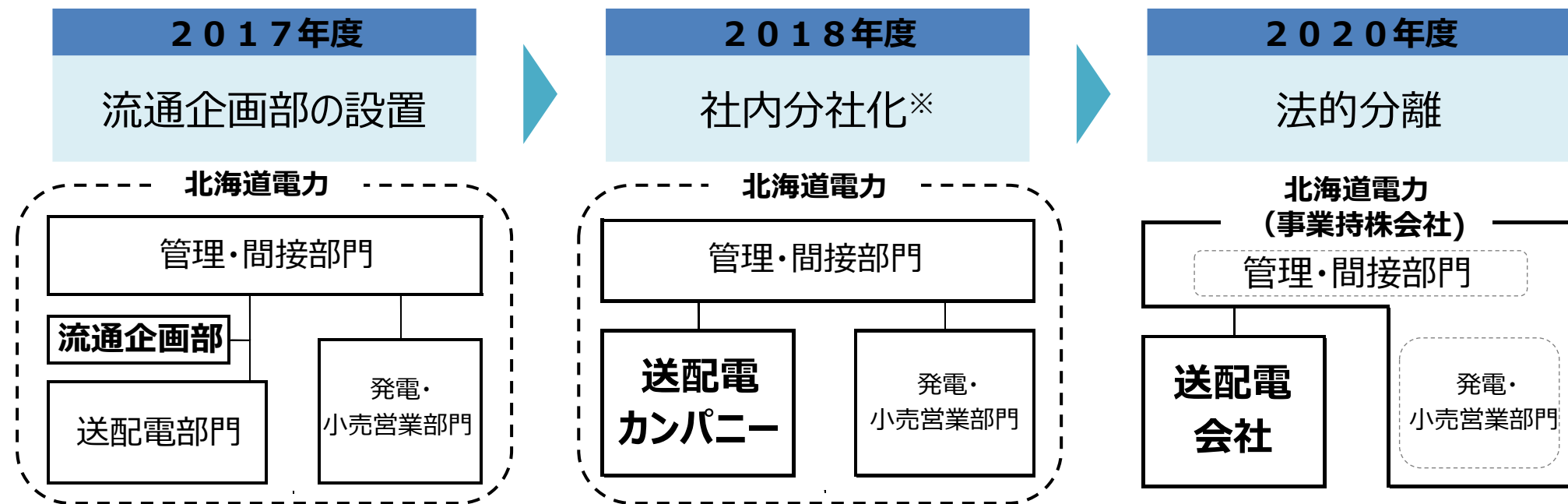
2017年3月23日  
北海道電力株式会社

---

# 組織の見直し

# 法的分離に向けた組織移行（イメージ）

2020年度の法的分離に向けて、段階的に組織を移行してまいります。  
分社化にあたっては、要員増を招くことのないよう、効率化を進めてまいります。



※2018年4月（予定）の社内分社化時には、小売営業部門および管理・間接部門のうち、送配電業務に関わる組織を送配電カンパニーに移行する予定です。

# 小売営業部門の組織見直し（イメージ）

競争力の強化に向けて、段階的に小売営業部門の組織見直しを行ってまいります。

2017年度

「ほくでんサービス」  
への委託拡大

+

「首都圏販売部」  
の設置

2018年度

小売営業部門  
組織の見直し

2019年度～

さらなる見直しや  
集中化をめざす

<実施時期>

2017年4月

<目的>

- ・お客さま対応業務に関するさらなるサービス向上と効率化を図る

<委託を拡大する業務>

- ・電気料金の請求等に関するお客さま対応業務
- ・スマート電化提案業務（エコキュート等のヒートポンプ機器の推奨活動等）

<実施時期>

2017年4月

<目的>

- ・昨年11月から実施している首都圏エリアにおける電力販売について、営業体制のさらなる強化を図る

- ・「首都圏販売部」のもとで、2020年の福島県・相馬港のLNG発電所の運転開始を見据え、お客さまのさらなる獲得を目指す

<実施時期>

2018年4月（予定）

<目的>

- ・現業機関のスリム化（支店、営業所等の体制見直し）などにより効率化を図る

※地域のお客さまに対し、ご不便と  
ならないよう検討を行います。

---

# 経営基盤強化に向けた 取り組み

# 経営基盤強化に向けた取り組み（1）

泊発電所の再稼働の遅れや競争の進展など、事業環境の変化を踏まえ、一層の収入拡大と効率化・コスト低減の取り組みが必要と認識しています。

## 経営基盤強化推進委員会

（2017年1月31日設置）

- ・これまでの概念にとらわれない様々な対策を検討・実施し、価格競争力の強化・利益の拡大・収支の改善を図ってまいります。
- ・あらゆる業務について“利益の創出に寄与するかどうか”の検討を行い、これまでの前例をただ踏襲するだけでなく、最新の技術・知見を収集し、新たな時代に即した業務の進め方を追求してまいります。

販売強化による  
収入拡大

効率化・コスト低減

## 経営基盤強化に向けた取り組み（2）

### 経営基盤強化への具体的な取り組み内容

販売活動の強化	▶ 新料金メニューの展開、Webサービスのポイント提携先拡大、他業種との連携も含めた新たな料金メニュー・サービスのさらなる充実
首都圏エリアでの電力販売	▶ 首都圏販売部のもと、2020年の福島県・相馬港のLNG発電所の運転開始も見据えた、お客さまのさらなる獲得
ガス供給事業	▶ 早期にお客さまへの営業活動を開始するべく、他社との連携を含めた、事業内容の具体化に向けた検討
小売営業部門組織の見直し	▶ 首都圏販売部の設置、ほくでんサービスへの委託拡大、現業機関のスリム化
スリムで強靱な業務運営体制の構築	▶ グループ一体となって業務内容や組織を見直し
資機材調達コストの低減	▶ 外部知見の活用、機器の仕様見直しや汎用品の活用、材料・工事等の分離発注
工事内容・工法の見直し	▶ 全体更新から部分更新への工事範囲の縮小、撤去機器の再利用による新規購入の取り止め