# BRIDGE

東北電力社誌「ブリッジ」

2015
4
April
vol.657

TOP NEWS

## 新会長・新社長を内定

特 集

## 平成27年度入社式を開催



# CONTENTS

vol.657 2015 4

■表紙の写真から



カラスの巣の除去作業を行う山形営業所配電技術サービス課の馬場敦さん（写真手前）と，上田達也さん（写真奥）。新企画「DeN聞」では，電気の安定供給を脅かすカラスの営業について，山形支店お客さま本部（配電）の小野寺博さんから分かりやすく説明してもらった


TOP NEWS
新会長・新社長を内定

01 特集
平成27年度 入社式を開催

07 新入社員アンケート

10 平成27年度 供給計画の概要

11 海輪社長と女性社員の会話の場
海輪カフェ 総集編

14 女川原子力発電所2号機における
記録不備に係る原因と対策について

Monthly News

15 ■マレーシア国ペトロナスLNG社のアドリー社長が
当社経営層を表敬訪問

16 ■「東北と北陸が新潟でつながる」をテーマに
新潟支店がイベントを開催

17 DeN聞［第1回］
カラスの営業による事故被害

19 1／東北電力 ～仕事現場からのレポート～［第12回］
人財部（人事計画）編

21 地域とともに －そしてこれからも－［第3回］
福島支店 編 ～ふくしまデスティネーションキャンペーンを盛り上げる～

22 東北電力ブランドに関するワークショップを開催

TOPICS 東北エネルギー懇談会

25 「原子力講演会」を開催

27 第3回 国連防災世界会議に参加

29 history of 東北電力
昭和26年5月1日，東北電力が誕生
―64回目の創立記念日を迎えるに当たって―

30 掲示板

31 退職者の方々

DATA FILE
電力需給実績／株価・出来高

# 新会長・新社長を内定


記者会見に臨む海輪社長と原田副社長

当社は，3月26日に開催した取締役会において，海輪社長が会長に，原田副社長が社長に就任することを内定し，同日記者会見で発表しました。

なお，高橋会長は相談役に就任するとともに，引き続き東北経済連合会会長として東北地域全体の発展に尽力されます。

| 氏 名 | 新 役 職 | 現役職，事務委嘱［分担］ |
|---|---|---|
| 海輪　誠 | 取締役会長 | 取締役社長 |
| 原田 宏哉 | 取締役社長 | 取締役副社長，業務全般，CSR担当，コンプライアンス推進担当，IR担当［考査室，原子力考査室，企画部，グループ事業推進部］ |

※正式には6月下旬に開催予定の第91回定時株主総会および株主総会後の取締役会において決定する予定です

## 海輪社長からの説明事項

海輪社長は冒頭、今回の社長人事の理由について、「経営基盤回復の途上にあるものの、原子力の課題を除き、被災した設備の復旧や、将来の電源開発の方向性、あるいは収支財務の回復などの課題に対して、一定の道筋をつけることができた」とした上で、「来年からスタートする電力の小売全面自由化など電力システム改革において、当社は新たなビジネス環境に適応して、企業変革にチャレンジしていく必要があることから、新たな指導体制とすることを決断した」と述べました。

また、海輪社長は、新しく社長に就任する原田副社長について、「当社の広報部門、企画部門、東京支社長などを歴任し、会社業務全般に精通している」、「東日本大震災当時は企画部長として、計画停電の回避に向けてさまざまな関係先と堂々と折衝していただいた」と、その仕事ぶりを高く評価し、「今後迎える本格的な競争時代は、今まで以上に社会の見方やお客さまの見方などが重要になってくる。こうした状況の中で、物事を柔軟に捉える『しなやかさ』と、『物怖じせず何にでも飛び込んで行ける』というある種の『豪胆さ』を兼ね備えており、如何なくそのリーダーシップを発揮してくれるものと期待している」と話しました。

最後に、海輪社長は自身の社長在任の5年間を振り返り、「特に震災後の4年間は、危機的状況を乗り切り、経営基盤の回復と地域の復興を果たすことに全力を尽くしてきた。その結果、目指した経営基盤回復は道半ばではあるものの、一定の道筋はつけることができたものと感じている」と話した上で、「このことは、お客さまや取引先、株主などのご支援・ご協力、そして全社員、企業グループの頑張りがなければ成し得なかったもの。全ての皆さまにあらためて感謝申し上げたい」と感謝の意を表しました。


固い握手を交わす海輪社長と原田副社長

## 原田副社長からのあいさつ

続いてあいさつした原田副社長は、「これからの当社経営の舵取りについて、いかにその重責を全うしていくか、身の引き締まる思い」とした上で、「経営基盤回復への歩みをより力強いものとし、今後の競争に打ち勝ちながら、事業を持続的に発展・維持させていくための体制作りが私の責務」と考えを示しました。

そして、電力市場の小売全面自由化や原子力の再稼働など、当社のさまざまな経営課題を乗り越えていくため、「真心のこもったサービス、真心のこもった仕事を日々一つ一つ積み重ね、お客さまや地域社会の皆さまの信頼を得ていくことの大切さを、経営から第一線の社員まであらためて認識していきたい」と決意を述べ、会見を締めくくりました。

# 平成27年度 入社式を開催

4月1日、新年度の始まりとともに、平成27年度入社式が開催され、当社は新たに218人の仲間を迎えました。
入社式では、新入社員を代表して女川原子力発電所発電部の佐々木貴之さんが緊張した表情で海輪社長から辞令を受け取りました。経営の転換点に入社した新戦力の皆さんがどう羽ばたいていくのか、期待がふくらみます。



社長 海輪 誠



海輪社長より辞令が交付された

## 入社のお祝い

218人の新入社員の皆さん、東北電力への入社おめでとうございます。会社を代表して心より歓迎します。

皆さんの期待と不安の入り混じった真剣な表情を拝見しますと、社会人のスタートという人生の大きな節目を迎え、何か胸に期するものがあると感じます。この初心を忘れることなく、東北電力社員としての新たな生活を実りあるものにしていただきたいと思います。

本日、私からは、当社が東日本大震災以降の厳しい試練を経て、創業以来の大変革期を迎えるこの時期に入社された皆さんが、どのような心構えを持って働いてほしいかということ、そして皆さんに期待することについてお話しします。

## 入社に当たっての心構え

### 東日本大震災への対応

#### 被災設備復旧と停電解消…使命感と団結力

はじめに、東日本大震災への対応を振り返りながら、皆さんに考えてほしいこと、お願いしたいことについてお話しします。

皆さんの中にも、4年前の震災を経験し、さまざまな困難を乗り越え、この日を迎えている方がいると思います。

当社はあの震災で、発電所や送配電設備を中心に甚大な被害を受け、大規模停電が発生しました。しかし、皆さんの先輩方は、被災した設備の復旧や停電の解消などを驚異的なスピードで成し遂げ、計画停電という最悪の事態も回避しました。

こうした努力に対し、お客さまからはたくさんの感謝の言葉やお手紙をいただきました。一つだけ紹介しますと、「がれきだらけの中に次々と電柱が建っていく様子に感動いたしました。電気を届けなければという使命感が現場とバックアップの方々と一体となって進められているのですね。素晴らしいお仕事です」。私たち電力社員にとって、本当にありがたいお言葉で、これまでの苦労も吹き飛びます。

おそらく、多くのお客さまは、普段、電気についてほとんど意識していません。しかし、いったん停電になると、電気がいかに生活に深く関わっているか、心までも支えているのかを実感されます。私たちが24時間365日送り届けている電気は、そういう商品です。

だからこそ、私たちには、「停電を起こさない、もし停電したらすぐに復旧する、まして計画停電などは絶対にやらない」という「強い使命感」が必要なのです。

また、一口に「安定供給」と言いますが、その陰には発電から送変電、配電、営業など各部門にまたがる「技術やノウハウの積み重ね」と「業務に携わる方々の懸命な努力」があります。

このたびの大震災で迅速な復旧を成し遂げることができたのは、**このような「強い使命感」と、全部門・全社員がその目標**

**に向かって突き進む「団結力」で取り組んだ結果です。**皆さんも一日も早く、こうした強い使命感と団結力を先輩方から学び、自分のものにしてほしいと思います。

## 原子力の再稼働…自分の問題として考え抜く

東京電力福島第一原子力発電所の事故により、それまで築き上げてきた「原子力への信頼」、「電力会社に対する信頼」が一瞬にして失墜しました。これまで絶対に安全だと言われてきた日本の原子力で、極めて大規模な事故が発生したことは、社会的に大変なショックを与えました。その後、全ての原子力発電所が停止し、世界一厳しいといわれる新しい規制基準が定められ、これを上回る安全対策を施すことはもちろんのこと、地域の皆さまの理解を得なければ再稼働はできないことになりました。

現在、当社は、ハード・ソフト両面の安全対策を進め、規制委員会の厳しい審査に臨んでいます。しかし、再稼働に当たっての最大のハードルは、原子力や当社への信頼を回復し、地域の皆さまのご理解を得ることにあります。

事故後4年を経てもなお、社会やお客さまから厳しい目を向けられていますが、皆さんの先輩方は、地域の皆さまのご意見をしっかり聞きながら、丁寧にご説明する対話活動を地道に積み重ねていくことで、信頼関係を構築しようと努めています。

ではなぜ、そこまでして原子力発電を続けようとするのでしょうか。

それは当社が、「電気」という国民生活や経済活動に必要不可欠な公共インフラを扱う公益事業だからです。つまり、**私たちは民間会社でありながら、自社の利益だけでなく、公共(国民)の利益を求められる会社なのです。**

原子力については、現在も賛否両論、国民的な議論があります。しかし、エネルギー自給率わずか5%程度という日本では、自前のエネルギー源がなければ、全てを輸入に頼ることになり、量の確保や価格の維持も不安定になります。また、国際的なテロや戦争のリスクにさらされ、国家としての自立が脅かされる事態も考えられます。

一方で、太陽光や風力など再生可能エネルギーの導入を進めていますが、エネルギーの柱になるだけの実力は、残念ながらまだありません。また、発電所や送電線の建設には長い年月がかかりますので、原子力の代わりになる電源を開発するためには、10年、20年後を見据えていく必要もあります。

このようなことから、私たちは、「少なくとも当面は原子力を一定程度活用せざるを得ない」と考えています。

皆さんも入社前に、原子力について、「S+3E(安全性、セキュリティ、環境適合性、経済性)」の必要性があることを、知識として勉強したかもしれません。しかし、福島の事故を見て、強い不安を抱いている一般の方々に、どうお話ししたら良いというところまで考えたでしょうか。



一つの発想として、「リスクの比較」という考え方があります。それは、日々の生活や社会的な活動には、必ずリスクを伴うということです。車に乗れば交通事故、医療での過失や事故も毎日のように起きています。しかし、私たちは、リスクがあるからといって、車に乗らなかったり、病気を治さないという判断はしません。無意識のうちに、する場合としない場合のリスクを比較して、行動を決断しているはずです。

ただ、原子力の場合は、放射線というものが目に見えない、被害との因果関係がはっきりしない、廃炉や使用済燃料の処分などに非常に長い期間がかかるなど、そのリスクが「見えない、良くわからない」という点に難しさがあります。

人間は見えないものを怖がります。したがって、安全対策ばかり強調しても不安は拭えません。放射線に対する科学的な知識や、万が一の事故があった場合「どのように情報を得るか、どう対処するか」というところまで踏み込んでお話をしないと理解は得られません。このような考え方を「リスク・コミュニケーション」と言いますが、これから全社員が勉強を深め、対話活動や発電所視察などの理解活動に取り入れていこうとしています。

**当社にとって、原子力の再稼働という課題は、避けては通れない、とても重要なテーマです。自分は営業所配属だから関係ないとか、それは原子力部門の仕事だといった考えではなく、全社員が自分の問題として捉え、できることから行動していかなければなりません。**

ところで、当社の女川原子力発電所は、震源に最も近く、高さ約13メートルの津波に襲われましたが、設計通り安全に停止し、近隣住民の避難所にもなりました。これは、当社が積み上げてきた安全確保への努力の成果です。

「新入社員導入教育」では、女川発電所を実際に見てもらいます。安全対策や、そこで働く社員の姿を自分の目でよく見て、自分の頭で理解し、できれば自分の言葉で説明できるよう考え抜いてほしいと思います。

## 創業以来の大変革の時代を生き抜く

次に「創業以来の大変革の時代」、特に小売全面自由化を迎えるに当たって、当社がどう対処するかについてお話しします。

大震災からの4年間、当社は必死になって復旧・復興を進めてきた結果、設備

面も収支面も回復途上にあると言えます。

一方で、震災を契機に「電力システム改革」と呼ばれる電気事業の制度や組織改革が進められ、来年4月には小売全面自由化が実施され、本格的な競争時代に突入します。その先には、送電や配電部門を電力会社から分離させる「発送電分離」の実現に向け、今まさに国会で法案が審議されているところです。

このように、電力業界は歴史的な変化の真っ只中にあり、これから間違いなく創業以来の大変革時代を迎えます。

その中でも大きな影響が出るのは小売全面自由化です。供給エリア外への進出、通信や住宅メーカーなど他業種からの参入など、本格的な競争に向けた動きがいよいよ活発化しており、今後、お客さまによる選択がさらに進むことが予想されます。

新たなビジネスモデルの中で、当社はどう生き残り、維持・発展していくのか。そのために、これまであまり意識してこなかった「商売」や「商品」というものをどう考え、「お客さま」への「販売活動」を展開していくのか、戦略的に対処していかなければなりません。

当社は、お客さま目線に立った事業活動に頭を切り替えていく必要があります。これからは、「競争相手とお客さまを奪い合う」ことになりますが、当社を選んでいただくには何が決め手になるのでしょうか。

私は、電気の場合、最終的な決め手は「価格水準」と「企業ブランド(イメージ)」と考えています。なぜブランドが関係するのでしょうか。

電気という商品は、誰が売っても電圧や周波数などの品質に変わりはありません。一般的に、消費者がモノを買うとき、品質に差がないのであれば、価格と会社(販売・生産)を見て決めます。そして、価格に大きな差がなければ、次は会社です。この場合の会社選択は、その企業のブランドイメージによります。例えば「大企業で信頼が置ける」、「環境活動に熱心」、「スマートで革新的」などです。

したがって、**本格的な競争社会では、これまでの「東北電力らしさ」を、新たな時代の「東北電力ブランド」に高め、磨きをかけていくことが、ますます重要になります。**その際大切なことは、東北電力ブランドは全ての部門、事業所の総合力の結集であり、営業・広報など一部の部門でブランドはできません。「地域を大切にし、信頼できる企業」というイメージは、全ての事業活動に関わって形成されるものであり、一人一人の誠実で信頼できる行動が、良好なブランドイメージにつながることを忘れずにいていただきたいと思うのです。

## 皆さんに伝えたいこと

### 現場力 ～現場を感じ、現場から考える～

さて、ここからは私が新入社員の皆さんに、お伝えしたいことを2点、お話しします。

1点目は「現場力」。現場を感じ、現場から考えることをお願いしたいと思います。

当社では、技術系、事務系を問わず「現場」での業務を経験することとなります。技術系の皆さんは「設備の建設・保守」や「発電所の運転」、事務系の皆さんは「電気の契約やお客さまコンサル」、「地域への理解活動」などがあります。

現場での課題解決能力を「現場力」といいますが、当社の「現場力」は、先の大震災でも「驚異的なスピードでの設備復旧や停電解消」という形で真価を発揮し、各方面から高く評価されました。**この「現場力」こそが東北電力の「強み」の源泉**です。

皆さんには、さまざまな方と対話したり、設備に直接触れることを通じて、「現場」を肌で感じてほしいと思います。そうすることで、仕事の本質が見えてきたり、いち早く、変化の兆しを知ることもできます。「現場」はフィールドが広く、やりがいのあるステージです。ぜひ、皆さんも先輩の背中を見ながら、積極的に「現場」に出て、スキルを磨いていただきたいと思います。

### 東北を好きになる ～地域とともに～

2点目は、「東北を好きになる」ということです。

皆さんが東北電力を選択した理由はさまざまだと思いますが、間違いなく言えることは、新潟を含む東北7県が、皆さんのこれからの活動の中心になります。

**自分の勤務地に関心を持ち、地域の歴史、文化、食べ物、そこで働く人々などに触れることで、仕事のやりがいも増すでしょうし、何よりも、東北電力社員として、成長させてくれるはずです。**

ひいては、当社の基本理念である「地域とともに」を実感・体感できる良い機会になります。ぜひとも、東北を楽しみながら、地域とともに仕事をしていただきたいと思います。

## 結び

最後になります。東北地域の復興はいまだに道半ばの状況です。

電気事業を取り巻く環境が、今後大きく変わっていく中、当社は引き続き、東北の復興・自立に貢献し、来たるべき競争の時代を勝ち抜いていかなければなりません。

世の中は常に変化していきます。**大事なことは、自分自身も常に変わっていくということです。皆さんがお客さまや地域の声に誠実に向き合い、必要な改革に対して臆することなく、前向きにチャレンジしていけば、これからの大変革を乗り切っていけると考えています。**

**皆さん一人一人が、「新しい東北をつくる・新しい電力をつくる担い手」の気概を持って活躍いただくこと**を祈念して、私からのお祝いの言葉とさせていただきます。

あらためて入社おめでとう。一緒に頑張りましょう。



## 平成27年度 入社式

# 誓いの言葉

本日は，私たち新入社員のために，このような素晴らしい入社式を開催していただきまして，誠にありがとうございます。新入社員を代表し，心より御礼申し上げます。

本日より，私たちは東北電力の一員として新たな一歩を踏み出します。希望に満ちた門出に奮い立つ一方で，ただいま，海輪社長からいただいたお言葉を激励としてしっかりと受け止め，東北電力の一員として，ご期待に応えるよう，社会人としての責任感を強く持ち，地域のために努めていく決意を新たにいたしました。

私たち一人一人が，本日いただいたお言葉を深く心に刻み込み，東北電力社員としての自覚と誇りを持って，それぞれの勤務地で真摯に業務に励んでまいります。

近頃，原油価格の下落や政府の成長戦略の一環である金融緩和を受けて，日本経済には追い風が吹いています。そして世間では，電気事業の変革に対する期待も高まっています。

電力の小売全面自由化を来年に控え，また，5年後の送配電分離を目指す電気事業法の改正案が明らかになるなど，電力業界を取り巻く環境は大きく変化しています。

そのような中にあっても，当社には「東北の繁栄なくして当社の発展なし」という，創立以来の基本的価値観が，脈々と，そして力強く息づいています。先月11日で東日本大震災の発生から丸4年が経過しましたが，当社は被災地の復興や自立，その先にある東北の繁栄を，地域の皆さまとともに目指すのみならず，リードしていく存在であるべきだと考えます。そして，これから迎える変革の波に立ち向かい，東北地域の未来を切り拓いていかなければならないという使命感を，強く感じています。

青森県弘前市出身のジャーナリストで，正岡子規らを育てた陸羯南（くがかつなん）は，明治時代に東北とスコットランドを比較し，東北にスコットランドたれと訴えています。これは，イギリス人と称されることをはばかり，スコットランド人であることを名誉とする彼らのように，東北人も自らを誇るべきだという主張です。これから，電力業界が迎える新たな時代の中で，私たちは東北に生きるものとしての誇りを胸に，地域を支える責任感とともに，日本全国，ひいては世界と向き合いながら，地域と当社の発展に全力を尽くしていく所存です。

本日，新たなスタートを切った私たちは未熟であり，一刻も早く地域や東北電力に貢献できる人材となるべく，これから多くのことを学び成長していかなければなりません。新入社員らしい謙虚さや果敢さを持って，一日一日を大切に，懸命に研さんを重ねてまいりますので，役員の皆さまをはじめ，先輩社員の皆さまにはご指導，ご鞭撻を賜りますよう，どうぞよろしくお願いいたします。

最後になりましたが，私たち新入社員は本日の決意を末永く忘れず，東北電力社員としての使命感と誇りを持って，誠実に職務を遂行することをお誓いし，新入社員代表の言葉とさせていただきます。

平成27年4月1日

新入社員代表　小澤 千花
青森支店企画管理部門（広報・地域交流）

# 入社員の皆さん




間です。よろしくお願いします。

# 平成27年度 新




## 今年新たに加わった218人の仲



# 新入社員アンケート

2015年春，希望に胸を膨らませ，社会に第一歩を踏み出した新入社員の皆さんにアンケートを実施しました。
電力の小売全面自由化など，大きな変革を迎える時期に入社した皆さんの回答や…いかに!?

（有効回答　n=208）

## 理想の女性上司

1位 天海 祐希（女優） …… 15人
ちゃんと叱ってくれそう。頼りになりそう。

2位 篠原 涼子（女優） …… 7人
安心してついていける。どんな仕事も無理だと言わない。

2位 仲間 由紀恵（女優） …… 7人
さりげなくフォローしてもらえそう。気にかけてくれそう。

4位 江角 マキコ（女優） …… 4人
鋭く指摘してくれそう。色んな視点からの助言をくれそう。

4位 三ト 麻美（アナウンサー） …… 4人
優しく励ましてくれそう。親しみやすい。

4位 真矢 みき（女優） …… 4人
親身に相談に乗ってくれそう。仕事ができそう。

このほか，永作博美（3人）や松嶋菜々子（3人），マツコ・デラックス（3人）と続きました。
また，母（2人）という身近な存在を挙げた人や，当社の女性社員を挙げた人も。

## 理想の男性上司

1位 松岡 修造（元プロテニス選手） …… 13人
熱い指導を受けられそう。1人1人よく見てる

2位 長谷部 誠（サッカー選手） …… 10人
苦しいとき引っ張ってくれる。姿勢が手本。

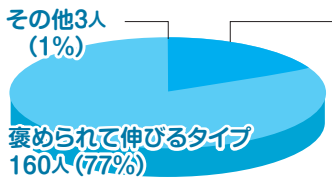
3位 イチロー（野球選手） …… 7人
いざという時に頼りになる。努力家だから。

4位 堺　雅人（俳優） …… 6人
半沢直樹のイメージ。信念を貫く姿勢。野心家。

4位 池上　彰（ジャーナリスト） …… 6人
説得力がある。分かりやすく教えてくれる。

このほか，野村克也（3人）や原辰徳（3人）を挙げる声もあり，総じてスポーツ選手が上位にランクインしました。その他として，漫画「ドラゴンボール」より，「ピッコロ」「フリーザ」がランクイン。前者は「大きな挫折を経験しながらも，自らを成長させることと仲間を育てることを怠らないから」，後者は「自ら行動し部下を引っ張るリーダーシップと冷静な判断力を備えている」と，漫画を深く読み込んだ洞察力にあっぱれな珍回答も。

## 自分はどちらのタイプだと思いますか？




さて，先輩社員の皆さんはどちらのタイプ？

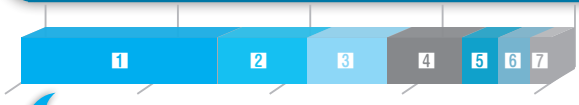



## 初任給は何に使いますか？（複数回答可）

1位 家族・両親へのプレゼント …… 140人
2位 貯金 …… 118人
3位 生活費 …… 106人
4位 趣味 …… 48人
5位 お世話になった方へ贈り物 …… 47人

このほか，「猶予期間中の国民年金の支払い」といった非常に堅実な回答も。全体的には，親孝行な回答が多いことに何だかホッとします。

## 東北電力の入社試験を受けようと思った理由を教えてください。（複数回答可）




「東北に貢献したいから」が圧倒的多数を獲得。
「変化の激しい業界で自分の力を試したいから」という心強い回答も多く寄せられました。

1位 東北に貢献したいから …… 181人
2位 東北に生活の基盤を築きたいから …… 84人
3位 安定した大企業だから …… 74人
4位 資格や勉強したことを生かせる …… 70人
5位 両親や先生の勧め …… 35人
6位 変化の激しい業界で自分の力を試したいから …… 30人
7位 その他 …… 13人

## 働く上で不安に感じていることはありますか？
（複数回答可）

1位 上司・先輩とうまくやっていけるか …… 154人
2位 仕事を覚えられるか …… 122人
3位 職場の人との就業時間外の付き合い方 …… 65人
4位 独身寮の居心地 …… 58人
5位 家庭と仕事のバランスがとれるか …… 39人

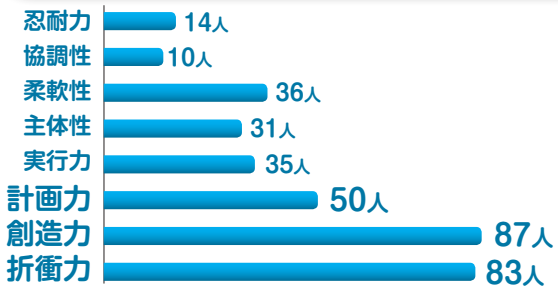
「上司・先輩とうまくやっていけるか」が最も不安に感じている項目に。
先輩社員の皆さんは，温かい目で見守ってあげましょう！

## 働く上で最も重視することは何ですか？
（複数回答可）

1位 社会や人から感謝されること …… 103人
2位 自分が成長していると実感すること …… 43人
3位 専門技能・知識を身につけること …… 35人
4位 生活できるだけの収入を得ること …… 32人
5位 世の中に影響を与えること …… 27人

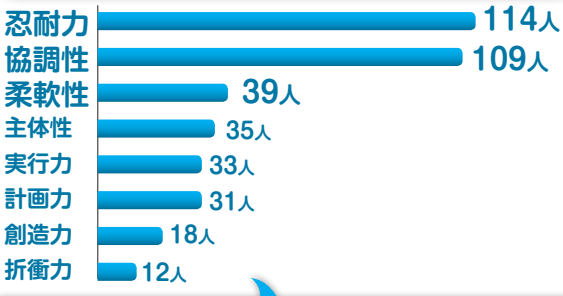
こちらも圧倒的多数で「社会や人から感謝されること」が首位となりました。
前向きさを感じる回答が比較的上位にランクインしています。

## 仕事をする上で自分が苦手だと思うことは何ですか？
（複数回答可）



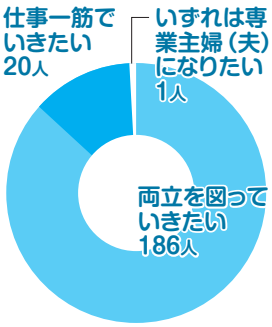

「創造力」「折衝力」を苦手とする回答が多くなりました。
入社してからどんどんと磨かれていくと思いますので，ゆっくり焦らずに前進していきましょう！

## 仕事をする上で自分の強みだと思うことは何ですか？
（複数回答可）




「忍耐力」「協調性」を強みとする頼もしい回答が多く集まりました。
仕事を進めていく上で，忍耐力，協調性は大切な要素です。日々の仕事でぜひ発揮していってください。

## 家庭と仕事の両立について，今のお考えをお聞かせください。




多くの先輩社員が仕事と家庭の両立を図っています。両立には，職場のチームワークが欠かせません。一人一人が良好な職場環境にしていこうとする気持ちがとても大切です。

## 10年後の自分はどうなっていると思いますか？
（複数回答可）

1位 頼れる先輩として成長・活躍している 116人
2位 結婚して家族のために働いている 110人
3位 入社時と変わらない熱意を持って働いている …… 79人
4位 第一線でバリバリ働いて，後輩たちに仕事の指示を出している …… 53人
5位 仕事と子育ての両立に毎日奮闘している …… 43人

前向きな回答に，こちらも「頑張ろう！」という気持ちになります。

## 就職活動中にあったおもしろエピソードを教えてください。



- クリーニングのタグを外し忘れたまま面接に臨んでしまった
- 面接にベルトをしていくのを忘れてしまった
- 面接にくるぶしまでの長さの靴下を履いていってしまった
- 初めてスーツを着た日に，喫茶店でコーヒーをこぼされた
- くまのプーさんが描かれたハンカチを面接に持っていってしまった
- 新幹線で移動中，隣の席のおばあさんと意気投合し，目的地を通過してしまった
- 社員の方と間違えられて他の学生にあいさつをされてしまった

このほかにも，多数のおもしろエピソードがありました！
皆さん，いろんな経験を積んでいますね…。

## 震災以降，電気料金の値上げや原子力をめぐる動向など，厳しい環境の中で当社に入社を決めた理由は何ですか？

震災以降，懸命に東北の人々の生活を支える東北電力に憧れと仕事のやりがいを見い出したから

生まれ育った地である東北のために働くことができるから

どの会社よりも学生一人一人に向き合い，人を大切にする会社だと思ったから

震災による影響を受けながらも，電気の復旧をいち早くやってのけた東北電力の安定供給に対する意識の高さ，会社としての判断力の早さ，緊急時の対応力などに大きな魅力を感じたから

東日本大震災の時に対応する父（当社社員）の背中を見て感動したから

厳しい環境下にあるからこそ，数々の挑戦ができると思ったから

お会いした先輩社員や同期の人柄が良く，一緒に働いてみたいと思える人たちだったから

困難にさらされても，社員全員が一丸となって経営と信頼を立て直せる強い会社だと感じたから

「厳しい事業環境だからこそ，挑戦しがいがある」といった前向きな回答や，「人を大切にする会社だから」といった意見が数多く寄せられました。また，「東北の発展のために働く」といった，当社の基本理念である「地域とともに」を体現した回答も多数寄せられました。

## 入社後にお世話になる東北電力の上司・先輩社員について，今の時点でどんなイメージを持っていますか？

黄色い車が地域の中を縦横無尽に動き回り，地域の電力供給を支えている

細かな所にまで注意を払い，丁寧に仕事をこなしている

規律を重んじつつ，柔軟な思考を持ち，時には前例にないことを実行する

気さくで楽しい上司・先輩たちが待っているだろうという期待で胸がいっぱい

仕事だけではなく，家庭もとても大切にしている

普段は落ち着いていて親しみやすいが，仕事に関しては厳しい

誰に誇るでもなく黙々と使命を果たしている

地域の方々から頼りにされている

根が真面目，協調性がある，飲み会が好き

「真面目」「使命感」「熱意」といったところがキーワードでしょうか。
当社には，12,000人を超える社員が在籍しています。意外な一面を持つ先輩社員がたくさんいます。ぜひ，いろいろな先輩社員と交流してみてください。

## 1年後には電力の全面自由化が始まるなど，電力業界は変革の真っ只中にあります。当社はまさに新しい時代に向かうわけですが，皆さんはどのような変革にチャレンジしたいですか？

### 業務面におけるチャレンジ

- 契約戸数を一軒でも増やす！
- スマートグリッドなど，効率よく電気を送るための新しい技術を提供する！
- その時々の社会の変化に適応した新しいサービスの提案をする！
- 世界一安全な発電所と言われるようなプラントづくり・運転を心掛けて仕事に向かう！
- 広い分野に精通したIT型人間として，新たな業種や業務内容にもチャレンジ！
- 異業種との連携など，スピーディーかつ柔軟な戦略で，優位性を改めて確立し，東北の未来を経済面で切り拓く！

### 個人的な変革にもチャレンジ

- まず自己変革として肉体の変革にチャレンジ！
- 「実家暮らし」から「一人暮らし」という大きな変革に立ち向かう！
- 多くの資格取得に挑戦！
- 読書習慣を身に付け，さまざまな分野の知識を増やす！

新入社員の皆さんそれぞれが「変革」に向けてチャレンジすることを宣言してくれました！！会社一丸となって，創立以来のこの大変革期を乗り越えていきましょう！

# 平成27年度 供給計画の概要

当社はこのたび，平成27年度の供給計画を経済産業大臣へ届け出ました。供給計画は，今後10年間の電力需要の見通しや電力需給の計画などを取りまとめたもので，電気事業法第29条により，毎年度，当該年度の開始前までに経済産業大臣へ届け出ることが義務付けられています。

## 平成27年度供給計画の特徴

平成27年度供給計画は，足元の需要動向に加え，今後の経済や東北地域の人口の見通し，東日本大震災からの復旧・復興需要の動きなどを踏まえ，今後10カ年の需要を想定していますが，原子力発電所の再稼働をめぐる状況などを踏まえ，前回の計画と同様に供給力は「未定」としています。

電源開発計画については，平成26年度の火力電源入札で自社落札した能代3号・上越1号について，着工・運転開始時期の記載を具体化するとともに，上越1号の出力を「60万kW級」から「57.2万kW」に変更しています。また，新潟県佐渡市にある石花川，北狄川の両水力発電所について，平成28年3月の廃止を新規計上しました。

### 電力需要

| | 平成25年度（実績） | 平成26年度（推定実績） | 平成27年度 | 平成28年度 | 平成36年度 | 平成25～36年度 年平均伸び率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 販売電力量（億kWh） | 775（770） | 769（768） | 779 | 784 | 834 | 0.7%（0.7%） |
| 最大電力（万kW） | 1,250（1,253） | 1,314（1,286） | 1,296 | 1,307 | 1,372 | 0.90%（0.80%） |

（注1）（　）内は気温補正後の値（実績における異常気温の影響を除いた値）　（注2）最大電力は8月最大3日平均電力（送電端）

### 電源開発計画・送変電計画

#### ■電源開発計画

| 設備 | 地点名 | 出力（万kW） | 着　工 | 運転開始 |
|---|---|---|---|---|
| 水力 | 津軽 | 0.85 | 平成22年8月 | 平成28年5月 |
| | 第二薮神 | 0.45 | 平成25年7月 | 平成28年3月 |
| 火力 | 新仙台3号系列 | 98 | 平成23年11月 | 平成27年12月（半量）<br>平成28年7月（半量） |
| | 八戸5号 | 39.4⇒41.6<br>燃料転換<br>（軽油⇒LNG） | 平成25年10月 | 平成27年7月 |
| | 能代3号 | 60 | **平成28年1月** | **平成32年6月** |
| | 上越1号 | **57.2** | **平成31年5月** | **平成35年6月** |
| | 栗島7～10号 | 合計0.09 | 平成26年9月 | 平成29～31年度 |
| 原子力 | 東通2号 | 138.5 | 未定 | 未定 |
| 新エネ（太陽光） | 石巻蛇田太陽光 | 0.03 | 平成27年4月 | 平成28年3月 |

今回の計画においての新規・変更箇所については太字で表示しています

#### ■送変電計画

| 設備 | 工事件名 | 設備概要 | 着工 | 使用開始 |
|---|---|---|---|---|
| 送電 | 南山形幹線新設 | 275kV（500kV設計）23km | 平成27年4月 | 平成30年6月 |
| | 東花巻支線新設 | 275kV 3km | 平成28年2月 | **平成29年10月** |
| | **交直変換所引込［新規］** | **275kV 2km** | **平成28年8月** | **平成30年6月** |
| 変電 | 東花巻変電所新設 | 275/154kV 30万kVA 2台 | 平成27年3月 | **平成29年10月** |
| | **宮城中央変電所増設［新規］** | **500/275kV 100万kVA 1台** | **平成28年2月** | **平成30年11月** |
| | **宮城変電所位相調整器設置［新規］** | **275kV 85万kVA 2台** | **平成28年7月** | **平成30年12月** |

〈参考1〉火力の廃止計画

| ユニット名 | 出力（万kW） | 廃止時期 |
|---|---|---|
| 新仙台1号※1 | 35 | 平成27年9月 |
| 栗島2～6号※2 | 合計0.09 | 平成26～31年度 |

※1 新仙台3号系列新設に伴う廃止
※2 栗島7～10号新設に伴う廃止，2号は平成26年9月廃止済

〈参考2〉水力の廃止計画

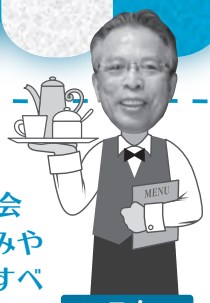
| 発電所名 | 出力（万kW） | 廃止時期 |
|---|---|---|
| 岩木川第一※ | 1.1 | 平成27年9月 |
| **石花川** | **0.054** | **平成28年3月** |
| **北狄川** | **0.0114** | **平成28年3月** |

※津軽発電所新設に伴う廃止

海輪社長と女性社員の会話の場

# 海輪カフェ 総集編

ざっくばらんに 社長と明るい未来を 語り合おう




マスター
海輪社長

海輪カフェは，昨年3月の「いわて1号店」を皮切りに，管内7支店にてオープン。リラックスした雰囲気での会話スタイルのもと，職場における悩みや本音をぶつけあい，男女を問わず，すべての社員が生き生きと活躍できる企業づくりを進めることを目的としています。

## 7支店での会話 みんなのVOICE大集合

マスターである海輪社長が，1年をかけて渡り歩いた7支店のカフェには，総勢102人の女性社員が来店し，参加者全員でそれぞれの未来への合言葉『女子VOICE』を策定しました。

### 青森 2014年12月



いつも心にじゃわめぎ(ときめき)を!

### 秋田 2014年9月



こまちのごとく しなやかに したたかに きっと力につながる

### 岩手 2014年3月



明るく・笑顔でチャンスをつかもう!

### 山形 2015年3月



ねっづく(粘強く)元気にシャン!シャン!シャン!!

### 宮城 2014年7月



あきらめないで行動しよう そこにはきっと明るい未来が

### 福島 2014年10月



フレッシュな笑顔と クオリティーの高さで
しぶとく行こう まっ向勝負!!!!ハンサムウーマン

### 新潟 2014年6月



変えよう未来を女性の力で!

※頭文字がふくしまになっています

# 海輪カフェ「ほんてん8号店」オープン

## 3月13日，社長と女性社員の会話の場「海輪カフェ」が本店にオープンしました。

### 「ほんてん8号店」テーマ設定　～7支店で見えてきた「課題」そして「提言」へ～

「ほんてん8号店」ではこれまで7支店で出た意見をランキング化し，上位となった課題をテーマに反映。
「ワークライフバランス編」と「お客さま対応編」の2部に分け，課題に対する提言に向け語り合いました。

| 順位 | 意見 | 得票 | |
|---|---|---|---|
| 1位 | ライフイベント（育児・介護）との両立の課題 | 17 | ★ |
| 1位 | 人事制度（勤務地限定制度導入など）の充実，育児世代に対する人事評価や人員不足への不満 | 17 | ★ |
| 3位 | お客さまの目線に立った営業体制への変革必要性 | 15 | ♥ |
| 4位 | 男女の意識格差・セクハラ発言を受けた経験 | 12 | ★ |
| 5位 | 女性の良さを生かすアイデア（提案・広報など） | 6 | ♥ |
| 6位 | 広報・原子力関係の情報発信の充実 | 5 | ♥ |
| 7位 | 業務効率化提言・部門の壁問題 | 4 | |
| 8位 | 女性の意識の低さの問題 | 3 | |
| 9位 | 今後の会社・業務の変化に対する不安 | 2 | |
| 10位 | 不祥事が多発していることへの危惧 | 1 | |

上位の課題

**変革が必要　ほんてん8号店のテーマ**

★【第1部】ワークライフバランス編
①ライフイベントと仕事の両立のために…
②こんな人事制度あったらいいな～，
なくそう男女の意識格差!

♥【第2部】お客さま対応編
①もっともっとお客さま目線になるために…
②目指せ！お客さまの心に届く情報発信

**カフェ裏話** みんなも考えてみよう！

海輪カフェでは毎回「自分を○○に例えると○○」というテーマで自己紹介をしていただきました。

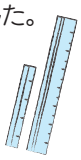
動物，家電，色，お菓子 etc…

工夫をこらした回答が飛び出し，盛り上がりました。中には同僚に相談する方もいて，ご自身を振り返るきっかけとなったのではないでしょうか!?

### ほんてん8号店での会話風景

ほんてん8号店には，2部あわせて29人のお客さまが来店。はじめは緊張感漂う雰囲気でスタートしましたが，「自分自身を文房具に例えると○○」というテーマで自己紹介が始まると，和やかな雰囲気に包まれ，会話も進みました。

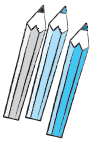
**定規**
曲がったことが大っ嫌い



**下敷き**
縁の下の力持ち



**色鉛筆**
どんな色（場所）にもなじんでる



## ★【第1部】ワークライフバランス編

### 参加者からの意見

★ワークライフバランスの実現のためには，職場のチームワークや業務効率化による時間外の削減が重要である。限られた時間でいかに効率的に業務を行ったかについてもきちんと評価をしてほしい。

★ライフイベント（育児・介護など）には女性だけではなく，男性も関わっていくべき。

★職場で男性が育児休職や支援制度を取得しようとしたら，周囲から不満の声が上がった。女性だけではなく男性や社会全体も含めた意識改革が必要。

★時間単位で取得可能な休暇制度があれば，育児・介護・通院などさまざまな場面に利用しやすい。

### マスターコメント

長時間労働はワークライフバランスの敵。ピーク業務にどう対応すべきかは，これからの大きな課題。ぜひ皆さん自身も工夫したうえで，職場の中で働きかけてみましょう。



## ♥【第2部】お客さま対応編

### 参加者からの意見

♥「お客さま」も部門によってさまざまである。あくまでもお客さまが主役であるということを忘れず，アンテナを高く相手の立場に寄り添って必要な情報をタイムリーに提供していくことが大切。

♥「電気」という目に見えない商品に付加価値をつけていくためには，双方向のコミュニケーションが重要。

♥すでに主婦層などでも電力会社間の料金メニューなどをインターネットで簡単に比較する時代が来ている。より柔軟で多彩な料金メニューの検討も必要。

♥原子力理解などエネコミ活動では「この人の言うことなら信じられる」と思っていただくことも重要。ハード面だけではなくソフト面の充実を図っていきたい。

### マスターコメント

お客さまとの双方向コミュニケーションの鍵は，相手の立場，気持ちが分かること。フェイストゥフェイスでの対応，インターネットなど，目的や相手に応じて効果的に使い分けていくことも必要となってきますね。時代に合った新しいアイデアをドシドシ発信してください。



## 未来への「提言」策定

カフェの終了にあたり，参加者全員で未来への提言を策定し，マスターである海輪社長へ手渡しました。







## 提言

- 男女ともに子育てしやすい環境整備のために，より柔軟な育児支援勤務時間制度への見直しを提案します
- 私達（女性）自身が付加価値となり東北電力ブランドを築く



## マスターからの御礼

海輪カフェへご来店いただき，ありがとうございました。

これまで，たくさんの方々に訪れていただき，日常で感じている疑問や改善要望，胸に秘めていた新鮮なアイデアなど，数多く具体的に率直に発言していただきました。

『東北電力は変わらなければなりません』

今後の事業環境の変化を考えると，お客さま目線，社会的目線を持つことがより重要となります。その中で，女性社員の考え方，能力を活用していく必要があります。そのためには，会社も，男性社員も，もちろん女性社員自身も，意識を変えていかなければなりません。現実は厳しく，一朝一夕にできるものではありませんが，誰かが始めなければ変革はできません。私自身も率先したいと思います。

また，海輪カフェは多彩な職種同士の交流の場でもありました。ここでの出会いと人脈はぜひ今後も大切にしてください。

「女性が当たり前に活躍できる会社にしていく」
「多様な感性や意見を新しい時代の経営に生かしていく」

そのためにも，これまでのカフェで出たたくさんの要望や提言とあわせて，できるものから，トライアンドエラーで実現に向けて取り組みましょう。

～またのご来店をお待ちしております～

## 参加者からの感想

### 山形営業所 総務課 長岡 洋子 副長



**『女性の底力』を感じた。まずは一歩踏み出す勇気を持つ**

「これから迎える厳しい時代こそ，女性の力に期待する」という社長の熱いメッセージを聞き，嬉しさと誇りを感じました。カフェが終わる頃には，参加者の「やってやろう」という自信も垣間見え，あらためて「女性の底力」を感じました。しかし，「言うは易し，行うは難し」。この盛り上がった気持ちを実際に行動に移していかなければ何も変わりません。まずは一歩踏み出す勇気を持ち，悩み考えながらも，自ら動き出す姿を後輩に見せていこうと思います。

### 花北営業所 配電計画課 高橋 由希 さん



**前向きな考え方で，できることを率先して変えていく**

特技として披露した三点倒立を含め，海輪社長にはうまく言葉にできない思いや悩みを，広い心で真摯に受け止めていただきました。これまで，辛い思いややりたくてもできない悔しさを「女性だから」とか「男性だって辛いことはある」と紛らわしていましたが，今は，「まだまだ経験不足の私だから」，「同僚にも辛いことはある」という前向きな考え方に変えることができました。会社全体が変わるためにも，自分ができるところから率先して変えていこうと思います。

Kaiwa Café

海輪カフェ総集編いかがでしたか？ 初の試みであり試行錯誤しながら走ってきましたが，結果，笑いあり涙あり，各店ともバラエティー豊かな語り合いの場となりました！

いただいた意見や提言はしっかりと今後の経営施策に反映されるよう働きかけていきます。

また，この海輪カフェをきっかけに男女問わず1人1人が意識を変革し，明るい未来につながる第一歩となれば幸いです。

～海輪カフェ事務局一同～



# 女川原子力発電所2号機における記録不備に係る原因と対策について

女川原子力発電所2号機の地震後の設備健全性確認点検における記録不備について，当社は速やかに経営層を含めた全社的な体制を構築し，点検記録の再確認を行うとともに，社外有識者のご意見も踏まえながら，組織や業務運営上の問題点の詳細な分析と再発防止対策の検討を進めてきました。

今回，根本原因分析と再発防止対策の概要が取りまとめられましたので，お知らせします。



本件について，会見で説明する増子原子力部長

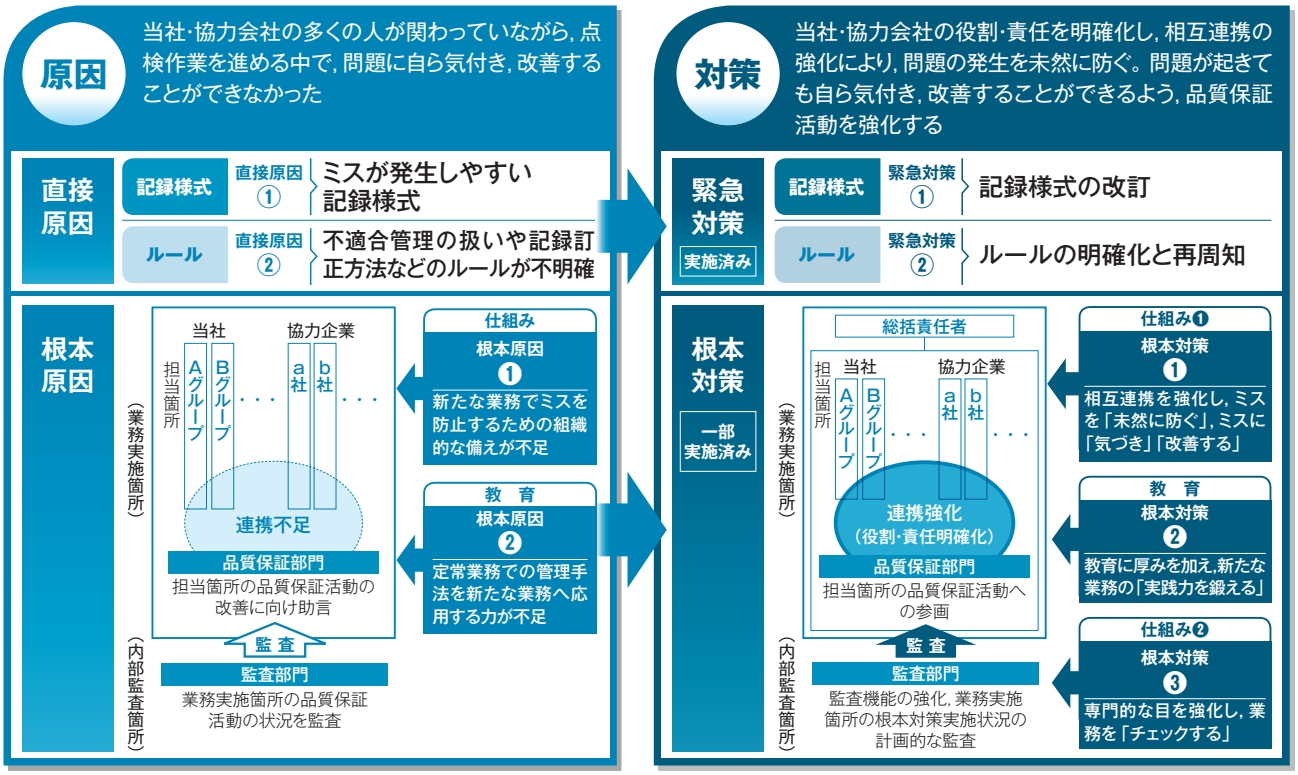
※点検記録の再確認結果については，本誌2015年2月号を参照

## 原因と対策の全体概要

根本原因分析の結果，発電所などの業務運営を担う「業務実施箇所」において，品質保証活動の取り組みに弱いところがあり，これが今回の地震後の設備健全性確認点検において，記録の不備として顕在化したものと考えられます。

これを踏まえて，**「業務実施箇所」の品質保証活動の強化**を図る対策を講じていくとともに，実事例に基づくケーススタディを繰り返し行うなど，より実務に即した実践的な教育プログラムを導入し，**新たな業務に対する実践力を鍛える**対策も実施することとしています。

また，**「業務実施箇所」の品質保証活動に対する監査機能を強化**し，再発防止対策の実施状況を計画的に確認することとしました。




今回の記録不備を受け，当社は緊急対策として，「記録様式の改訂」や「ルールの明確化と再周知」をすでに実施しています。

一方，根本対策については，今年3月に品質保証部門の体制強化を図り，担当箇所と一体となって品質保証活動を改善する取り組みを強化することとしています。加えて，品質保証活動に対する内部監査機能を強化し，再発防止対策の実施状況を計画的に確認していきます。

当社は，今回策定した対策の着実な実行と継続的な改善を積み重ねていくことにより，原子力品質保証活動の一層の強化に努めていくこととしています。

## マレーシア国ペトロナスLNG社のアドリー社長が当社経営層を表敬訪問


表敬訪問では，双方の信頼関係をあらためて確認した

4月3日、当社がLNGを購入している、マレーシア国ペトロナスLNG社（以下PLSB社）のアドリー社長が本店を訪れ、安倍副社長、長谷川常務と懇談しました。

安倍副社長は、昨年度の当社LNG受入実績においてマレーシアが国別1位となったことに触れ、当社のLNG増量調達に対するPLSB社の貢献に感謝の意を表するとともに、今後のLNGの安定的・経済的・弾力的供給をお願いしました。また、当社初の自社運営LNG基地である新仙台基地向けの第一船が、マレーシアLNGに決定したことに触れ、安全な受け入れへの協力をお願いしました。

これに対してアドリー社長からは、第一船として指名を受けたことへの感謝とともに、第一船受け渡しには万全を期したいとの話がありました。

当社は現在、マレーシアとの間で、2つの長期売買契約を締結しており、今年度の計画では、同国よりLNG所要量の約3割を調達する予定です。

## 「平成26年度火力部門技術開発報告会」を開催


聴講者からは，各自の職場での水平展開を意識した質問が数多く出された

3月12日、火力部は「平成26年度火力部門技術開発報告会」を本店で開催し、本店関係室部、発電所、研究開発センター、関係会社などから約100人が参加しました。

冒頭、あいさつに立った樋口火力部長は、「電力システム改革の進展や再生可能エネルギー導入拡大などの環境変化に対応するため、従来の枠にとらわれない競争力強化に資する技術開発が求められる。本報告会を通じて、新たな発想の芽を育てるとともに、競争力強化につなげるヒントを得てほしい」と参加者を激励しました。

当日は、設備の健全性確保に関する分析・評価手法や、若手による現場課題解決に向けた研究成果など計9件の報告が行われたほか、電力中央研究所エネルギー技術研究所の伊藤茂男副所長より、国内外の現状を踏まえた火力発電の課題と研究開発動向に関する基調講演も行われました。聴講者からは、各職場での水平展開を意識した活発な質疑応答が行われるなど、会場は真剣な空気に包まれました。

## 「平成26年度電力流通部門総合技能大会」を開催

3月17日から20日までの4日間、「平成26年度電力流通部門総合技能大会」が総合研修センターで開催されました。

電力流通部門では、経験豊富なベテラン社員が退職し、若年社員の割合が増加する中、今後の工事量増大といった課題に対応するため、技術・技能の確実な継承が求められていることから、平成24年度以降、給電・変電・送電の3部門合同の技能大会を開催し、日ごろの訓練や直営作業で身に付けた技能レベルを再確認するとともに、互いに相互研さんし、安全意識の高揚や一体感の醸成を図っています。

大会当日は、受講者のほか、大会委員長である三浦常務をはじめ、本支店の運営関係者など約180人が参加し、各系統給電指令所および各支店の代表者が技能を競い合いました。

競技の結果、給電部門（系統給電指令所の部）では宮城系統給電指令所、給電部門（制御所の部）では山形支店、変電部門では青森支店、送電部門では宮城支店が、それぞれ優秀賞を受賞しました。



優秀賞受賞チームで記念撮影


競技の様子（送電部門：がいし取替）

■技能課題

| | |
|---|---|
| 給電部門 | 訓練用シミュレータを使用した系統事故復旧操作 |
| 変電部門 | 66kV真空遮断器臨時点検 |
| 送電部門 | 66kV架空送電線路のがいし取替 |

## 「東北と北陸が新潟でつながる」をテーマに新潟支店がイベントを開催

3月8日・15日の両日、新潟支店は、北陸地方整備局、北陸信越運輸局、新潟県、東北経済連合会、東北観光推進機構などの後援により、新潟日報社との共同事業として上越市・新潟市の2会場連動イベント「新潟でつながる」を開催、約3800人が来場しました。

電力の小売全面自由化を控え、新潟県内でもこれに向けた各社の動きが活発化する中、新潟支店は「地元新潟の電力会社」としてのブランド力強化が求められています。

こうした中、新潟支店では、新潟県全域が、北陸新幹線の開業で結ばれる「北陸―上越・糸魚川」の流れを取り込むとともに、震災復興で深めてきた「新潟―東北」の地域間連携と新潟県によって「つながる」ことをテーマに本イベントを開催。地域活性化に向け、ともに取り組む姿勢をアピールしました。

3月8日に上越会場で開催した「新潟×北陸 交流活性化フォーラム」では、俳優の阿藤快氏と雑誌「Discover Japan」統括編集長の高橋俊宏氏によるトークセッションや、北陸新幹線沿線各県の専門家によるパネルディスカッションを開催。新幹線開業後の広域連携による地域活性化の課題などが話し合われました。

3月15日に新潟会場で開催した「復興交流DAY」では、山形県鶴岡市で人気イタリアンレストラン「アル・ケッチァーノ」を展開する奥田政行氏より、東北の食を世界に発信してきた復興支援の取り組みについて講演が行われました。続くパネルディスカッションでは「被災地と新潟の絆」をテーマに、県内外のパネリストが、中越・中越沖地震も踏まえた地域間交流と復興支援のあり方などについて議論しました。当日は女川町をはじめとした宮城・岩手・福島などの被災地の方々による、東北・新潟の特産物販売を行う「復興交流マーケット」や、被災地出身のアーティストらによる「復興交流コンサート」なども行われ、来場者は被災地復興への想いを新たにしていました。

また、各会場において「まちづくり元気塾」や「ILC・国際リニアコライダー」の紹介とともに、東日本大震災における電力復旧に関するパネル展示、冊子「電力と震災」の紹介など、当社ブランドを形成する「現場力」についても広く発信しました。







トークセッションを行う俳優の阿藤快氏とDiscover Japanの高橋俊宏氏[上越会場](上)，講演を行う奥田政行氏[新潟会場](中)，復興交流マーケットでは，特産品を買い求める人で賑わった[新潟会場](下)

## 社員ボランティア「海岸防災林復活活動」南相馬市鎮魂復興市民植樹祭に参加

3月29日、環境部を事務局とする社員ボランティア「海岸防災林復活活動」は、福島県南相馬市で開催された「南相馬市鎮魂復興市民植樹祭」(主催・同植樹祭実行委員会)に参加しました。

この植樹祭は、震災で犠牲となった人々を慰霊し、震災の経験を後世に継承するとともに、津波を緩衝する防災林をつくることを目的に開催されたものです。

当日は、晴天に恵まれた中、原町火力発電所、相双営業所、東北緑化環境保全㈱大磯支社を中心とした75人の当社企業グループ社員と家族が、全国から集まったボランティア約3000人とともに、タブノキなどの苗木約2万本を植樹しました。



福島の"みどりの復興"を願い，植樹に汗を流した

## 仙台・東北が世界に誇れるモノづくり展「Made in TOHOKU」を開催

3月4日から15日にかけて、「仙台・東北が世界に誇れるモノづくり展『Made in TOHOKU』」が仙台市にある東北電力グリーンプラザで開催されました。

本イベントは、仙台市、仙台観光コンベンション協会、東北電力グリーンプラザの3者が共催したもので、東北・新潟の「モノづくり」の魅力を世界に発信することを目的に、国連防災世界会議の開催期間(3月14～18日)に合わせて開催されました。

会場では、東北のクリエイターと伝統を真摯に守り続ける職人とのコラボレーションで誕生した新たな製品の展示や、震災後に被災地で生まれた「手しごと品」のチャリティー販売などが開催され、期間中に訪れた1万人を超える来場者が、東北・新潟の技と魅力に触れました。




会場には，国連防災世界会議の関係者の姿も見られた

今さら聞けない!
電気に関する
基礎知識

電気のことを伝える新聞

デンブン

# DEN聞

第1回

「お客さまに質問されたことを、すぐに答えられなかった」―そんな経験はありませんか？
ここでは、いまさら聞けないような基礎的な内容から、知っているつもりの知識、新聞などで報道されている内容など、さまざまな疑問に担当者が先生となって教えます。

## 今月のお題　カラスの営業による事故被害



今回の先生

山形支店お客さま本部
（配電）
**小野寺　博**

**経歴**　配電一筋で入社24年目。人に優しくカラスに厳しい安定供給のキーマン

**趣味**　地元のラーメン屋さん巡り。山形にはおいしいラーメン屋さんが多く，3年で10キロも体重増（一押しはやっぱり醤油味）。単身赴任中のため，週末には2人の息子とプールや外で遊ぶことでリフレッシュしています。

カラスは，毎年同じ場所に営巣する傾向にあり，1日に3回も同じ場所で撤去作業をしたこともあります。営巣を防止する器具を設置するだけではなく，安全な場所にあえて営巣させるように撤去資材を活用した架台を試行設置しています。カラスは賢いですが，今後も効果のある対策を考えて安定供給に向けて愚直に取り組んでいきます。



**間田（まだ） 真白（ましろ） 君**

先輩にいろいろ教えてもらうけど，覚えることが多すぎて，すぐに忘れてしまう新入社員。現在，お客さま対応見習い中。



## Q　東北電力の強敵が「カラス」？

### カラスが「停電」させるってなんでだっけ？

## A



例年，3～5月頃にかけては，カラスの営巣が盛んになる時季で，電柱などの当社の**設備上に営巣**するケースがあります。
カラスが作る巣の骨組みにはハンガーなど**鉄線類が含まれている**場合があって，電線などの充電部に接触して**停電を引き起こす**ことがあるんですよ。



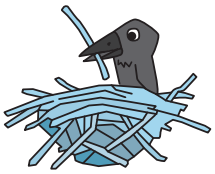
「電線ヤットコ」を使用して巣を除去



柱上に作られたカラスの巣

電気のことを伝える新聞

# DeN聞





## Q どれくらい被害があるの? カラスの巣が「多い場所は」?



**A** 平成26年度は,カラスの巣による停電が,
全店で51件発生(全体の停電件数の約3%),
約2万個のカラスの巣を除去しました。
なかでも「山形県」の除去数は,約7千個と多いものの,
停電件数は6件にとどまっているんですよ。

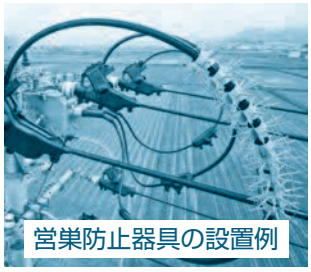




## Q どんな対策をしているの? 「秘策はあるの」?

**A** 検証を重ねながらさまざまな形状の
「営巣防止器具」を取り付けることなどで対策中です。
しかし,対策しても隣接の電柱に場所を移して営巣されてしまうケースなどもあります。
そのため,山形県内の営業所では,カラスの営巣のピークである
3~5月の3ヵ月間は,パトロールを強化し,
1営業所当たり延べ120回以上も実施しています。
また,地域の皆さまから営巣に関する情報をいただくなど,早期対応に努めています。社員の皆さんも,営巣を見かけたら情報提供をよろしくお願いします!





営巣防止器具の設置例

### 知識のツボ 天童営業所の工夫

例年,カラスの営巣数が東北電力管内で最多の営業所は天童営業所です。天童営業所では毎年,2千個前後の営巣を除去しています。
除去には時間と費用が掛かるため,天童営業所では「安全な場所にあえて営巣をさせる」という対策を試行実施しています。これは,何度も同じ場所に営巣するカラスの習性を利用し,これまでに撤去作業が多く発生した箇所に営巣用の架台を設置するものです。部材には撤去資材を活用することで,簡単で安価に設置できるように工夫をしています。



柱上変圧器を乗せる設備の撤去品を利用した,カラス営巣用架台取付状況(天童営業所)

第12回 人財部（人事計画）編

とうほくでんりょくぶんのいち

# 東北電力
## ～仕事現場からのレポート～

未来を担う人財を発掘し導き入れる会社の“顔”

今回の主役



人財部（人事計画）
**那須　絵里子さん**
平成20年入社
山形県東根市出身

このコーナーは，業務紹介を通じて社員一人一人，業務の一つ一つが東北電力を成していることを感じていただくコーナーです。

**今年の入社式では，新たに218人の新入社員を仲間に迎えました。働く社員一人一人を「財（たから）」と考える人財部。景気の回復に伴い，優秀な学生の獲得競争が激化する中，企業変革の担い手となる人材の確保に奮闘する採用担当に密着しました。**

## 会社の魅力をアピールし，“共感”を積み重ねるために
### ～採用イベントの開催～

3月1日より，平成28年4月入社向けの採用広報活動が解禁となり，学生の就職活動も本格化しました。より多くの学生に当社を知ってもらうため，東北地域のほか，東京や大阪で開催された合同企業説明会にも参加しました。

説明会では，採用担当者自らが当社についてのプレゼンを行うとともに，学生から寄せられる質問にも丁寧に答えていきます。



プレゼンでは1回約45分をかけて，「電気」「エネルギー業界」「東北電力」および「当社でのキャリア形成」など，学生の関心も考慮しながら，さまざまな切り口で説明を行う



「寄せられることが多い質問に対する答えはあらかじめ考えておくが，対話の場ではなるべく自分の言葉を使って説明するよう心掛けている」と那須さん

別の日には，技術系の学生を対象とした自社イベントを開催しました。このイベントは，技術系各部門の若手社員の皆さんに協力を依頼し，自身のキャリアや業務内容，やりがいについて語っていただくことで，学生に当社で働く姿を具体的にイメージしてもらいます。

イベントを円滑に進めるため，那須さんは事務局として，受付や司会進行，関係者との打ち合わせを行います。



以前インターンシップや説明会に参加してくれた学生と受付で言葉を交わす。「学生とのご縁を深めるため，顔と名前だけでなく，大学名や出身地なども覚えるようにしている」と那須さん





各部門の協力者とイベントの進め方について事前に打ち合わせを行う




各部門のブースには多くの学生が訪れた。自分の将来の仕事について，具体的なイメージを持ってもらえるような仕掛け作りが重要となる

### オフタイム　旅　行

休暇を利用し，年に数回，学生時代の友人と旅行に出かけます。最近は国内外のパワースポット巡りが定番に。気心の知れた友人との旅行でリフレッシュし，仕事への活力を養います。



昨年，3度目の台湾へ。ホテルの部屋に窓が無いというハプニングもありました（笑）

### 愛用品はコレ！　採用の七つ道具を入れる「スーツケース」

説明会のために外出する際は，パソコンやプロジェクターといった機材や，ポスターなどを採用担当専用のスーツケースに入れて持ち歩きます。採用活動のシーズンには欠かせないアイテムです。



## 採用チーム概要

人財部（人事計画）内に組織される採用チームは，新入社員や他社でキャリアを積んだ方の採用業務全般について，課長以下4人で業務を行っています。電力業界を取り巻く環境の変化や，景気回復に伴う他社の採用意欲の向上などにより，新卒採用環境は厳しさを増していますが，そのような状況の中で，東北地域を想い，変革に立ち向かう意欲のある人材を確保するべく，採用活動の強化を図っています。人財部のみならず，各部門，各支店と協力しながら，各種イベントの対応や媒体の作成，応募者の面接などの業務を行っています。

## 多くの部門と力を合わせて
### ～チーム・関係者との連携～



採用チーム内の連携が大切なのは言うまでもありませんが，「採用活動は事務系から技術系，新卒から中途と多岐にわたる。説明会や面接など，各部門の方の協力無くしては成り立たない」と那須さん。綿密な打ち合わせや電話でのフォローは欠かせません。



## 社員の"生の声"を届ける
### ～採用媒体の作成～



当社社員の使命感や仕事に対する想いを伝え，理解を深めていただくため，採用ホームページやパンフレットなどの媒体を作成します。「電力の安定供給を通じて，地域の皆さまの暮らしを支えるというやりがいのある仕事を理解していただくため，社員一人一人の"生の声"を重視したつくりにしている」と那須さんは話します。原稿チェック・校正は何度も繰り返し行います。




## 当社の姿を垣間見てもらうため
### ～インターンシップ対応～



発電所見学やシミュレーターによる訓練，グループワークなど，体験・体感することで，当社への志望意欲を高めていただくさまざまな工夫をしている

インターンシップは，学生を対象に就業体験の機会を提供し，当社や電気事業について理解を深めてもらうことを目的として実施しています。当社にとっては，採用活動前に学生と接触できる貴重な機会でもあります。

## 万全の準備と計画的な業務遂行が支える採用業務 ～事務処理業務～



採用業務は，イベントの開催や選考以外にも実に多くの業務があります。採用計画の立案から実施，その後も内定者のフォローやPDCAによる次年度計画への反映など…。それに伴う膨大な事務処理業務もあります。

ピーク時には，会計モニターを1日で100枚以上発行することも。社員の目に触れないところでの奮闘が，「財（たから）」獲得のミッションを支えている

## 入社式でのひとこま
### ～晴れて仲間入りした皆さんへ～

今年の新入社員を内定段階から見守ってきた那須さん。入社式が終わり，導入教育へ向かう新入社員に対して，「これから色々なことが待ち構えているかもしれないけれど，皆さんにはそれらを乗り越える力があると思う。これからは同じ東北電力社員としてともに頑張りましょう」とエールを送りました。





## 取材MEMO

当社を志望する学生は，那須さんを通して東北電力を見つめます。そんな「会社の顔」として見られる中，採用イベントで明るく，丁寧に振る舞う那須さんの姿が印象的でした。

「たとえご縁がなくて一緒に働くことがなくても，そこでの出会いが東北電力とのパイプになる」。その心構えを知り，今月号の新入社員アンケートの理想の上司の中に，採用担当者の名前があることに納得しました。

## Key Person!!



人事計画グループ
**市川 健 課長**

「東北地域の復興・自立・発展に向けて，ともに変革にチャレンジしていく」新しい仲間を迎え入れる仕事は，安定供給の確保やお客さま対応とは違った難しさとやりがいがあります。各部門の皆さんには，入社案内やホームページの制作，志望学生との対話や業務紹介など，当社の事業内容や社員の働きぶりについて理解を深めてもらうためのさまざまな活動に多大なご協力をいただいており，本当に感謝しています。

那須さんには，学生向けの採用イベントの企画に当たって学生目線で内容をチェックしたり，イベント当日は，最も身近で親しみやすい存在として学生に接しつつ的確な助言をしたりするなど，当社の魅力発信に積極的に取り組んでもらっています。これから佳境を迎える平成28年度採用選考でも，持ち前の明るさと人あたりの良さを十二分に発揮してもらいたいと思っています。

# 地域とともに
## ― そしてこれからも ―

第3回

### 福島支店 編
～ふくしまデスティネーションキャンペーンを盛り上げる～

「地域協調活動」は，当社創立時の「東北の繁栄なくして当社の発展なし」という基本理念の下で続く，当社を象徴する活動の一つです。
今後，小売全面自由化や発送電分離により経営環境が大きく変化する中にあっても，地域に溶け込んで積極的にコミュニケーションを図ることは，地域からの信頼をより強固にするだけでなく，その信頼が当社ブランドに進化し，競争に勝ち抜くためのベースが構築されていくこととなります。
ここでは，各地で行われている地域協調活動を隔月でご紹介します。この機会に，地域協調活動の意義・重要性をあらためて考えてみませんか？

**福島支店では，14年ぶりに開催される「ふくしまデスティネーションキャンペーン（平成27年4月1日～6月30日）」に合わせて，福島県の地域活性化や観光客の誘致を目的としたイベントや支援活動を各事業所で行っています。**

## 「ふくたび。～花咲く福のしまへ～」を開催！

平成27年3月17日から22日までの6日間，福島支店は，仙台市の東北電力グリーンプラザにおいて，ふくしまデスティネーションキャンペーン応援イベント「ふくたび。～花咲く福のしまへ～」を開催しました。

イベントでは，花をはじめとする四季折々の美しい自然・風土，郷土色豊かな食，県内各地で湧き出る温泉，そして受け継がれる歴史や伝統文化など，たくさんの魅力に満ち溢れている福島県の魅力を発信し，約8,000人の来場者に足を運んでいただきました。

【主催：当社福島支店　後援：福島県，NPO法人あぶくま地域づくり推進機構】





初日に行われたオープニングセレモニーのテープカットの様子（左），「福が満開ふくしま隊※」が元気なパフォーマンスを披露した（中），福島県の特産品などの販売会は多くの来場者で賑わった（右）

※福が満開ふくしま隊…福島県の花，食，温泉，復興，おもてなしといったオールふくしまの魅力を全国へ発信するために結成されたPR隊

## 全事業所が一体となって福島を盛り上げる！

福島支店管内の各事業所においても，県内外から訪れる多くの観光客の皆さまにおもてなしの気持ちを表現するため，同キャンペーンの時期に合わせて，各事業所周辺にパンジーなどの花を植え付けしたプランターを設置する「花いっぱい運動」を展開するなど，地域を盛り上げる応援活動を展開しています。

### ■各事業所で行った応援活動（一例）

| 事業所 | 主な項目 |
|---|---|
| 会津若松支社 | 市民総ぐるみで行う「クリーン鶴ヶ城作戦」への参加 |
| 福島営業所 | 営業所構内にある「梨の木」のライトアップ |
| 喜多方営業所 | 喜多方市しだれ桜遊歩道の清掃活動 |
| 相双営業所 | 花見まつり会場となる夜の森公園（南相馬市）・馬陵公園（相馬市）の清掃活動 |
| 郡山営業所 | 社内勉強会「郡山市を勉強するフォーラム」の実施 |
| 須賀川営業所 | 所員を対象としたJR須賀川駅長および須賀川市観光交流課長による講演 |
| 田島営業所 | 南会津を知る活動 |
| 白河営業所 | 営業所員・グループ企業員および当社OBによる南湖公園周辺の清掃 |
| いわき営業所 | 事業所周辺の「花いっぱい運動」の展開 |

**福島営業所**

樹齢100年以上の「梨の木」のライトアップ



**郡山営業所**

JR郡山駅長を講師に，観光による地域・経済活性化について学んだ



**白河営業所**

南湖公園周辺の清掃活動を企業グループや当社OBなどと例年実施している



### 担当者の声

東北電力グリーンプラザで開催したイベントでは，出展者の方々と一体となって元気に呼び込みをするなど，会場を大いに盛り上げたことが印象に残っています。

イベントの期間中，来場者の方々からは，「外国人の友達に日本の民芸品をプレゼントしたい。会津塗りは綺麗で日本的要素がたっぷりだから喜んでもらえると思う」，「以前，相馬を訪れたが，相馬野馬追の迫力は見事だった。友人を連れてまた行きたい」などのうれしい声が聞かれました。

出展者の方々からも，「売り上げは大事だが，仙台で福島県産品を紹介出来たことが何よりもうれしい。このような機会をいただき東北電力に感謝している」，「福島県内で商売をしている方々との情報交換や，今後の商売上でのつながりが出来て，大変有意義なイベントだった」など，イベントに対する評価をいただいています。

今後も，地域に根ざし，地域とともに成長・発展を遂げてきた企業として，こうした取り組みなどを通じて，地域の振興・復興を支援する活動を進め，地域の方々との絆をより深めることが出来るようにしていきたいと思います。



福島支店企画管理部門（広報・地域交流）　**大迫 浩徳** 主査

# 東北電力ブランドに関するワークショップを開催

## 100人かがりのブレーンストーミング！「いいね!」って思われる東北電力らしさとは？



小売全面自由化など大きな環境変化を目前に控え，当社は，「お客さまや地域に対しどのような新たな価値の提供を行っていくのか」について真剣に考え，そして全社員が心を1つにして行動していく必要があります。

3月3日，4日の両日，全事業所から1人ずつの計106人が一堂に会し，「東北電力らしさ」や「未来の理想的な姿」など，当社に対する思いをぶつけ合い，東北電力ブランドについて考えるワークショップ※が開催されました。そして，小売全面自由化以降も当社がお客さまから選択されるために，お客さまから「いいね!」と共感される「東北電力らしさ」とは何か，探っていきました。



会場には，事前課題として提出いただいた「当社の未来に対する期待や不安」を壁いっぱいに貼り出しました

**ワークショップのコンセプト「クルージング」**
参加者は「クルー（乗組員）」として，ブランド構築に向けた航海に出発しました。

※ワークショップ：参加者が自ら参加・体験し，グループの相互作用の中で何かを学びあったり創り出したりする，双方向的な学びと創造のスタイルのこと。今回は，6人で1班を作り，班ごとに議論した

## 海輪社長も来場，参加者を激励！

今回のワークショップは，開かれた雰囲気の中で自由な議論を行うため，参加者は私服で仙台市内の社外会場に参集。

会場には海輪社長も来場しました。

「小売全面自由化を控え，お客さまに対する考え方を変えていく必要がある。競争に打ち勝つには，価格と付帯サービス，そのベースとしての企業ブランド，商品ブランドが必要。お客さまに当社の電気をどう売っていくか，考えてほしい」との，社長直々による激励を皮切りに，ワークショップがスタートしました。



# ワークショップスタート!

Boarding Pass
Branding Cruise
Tohoku, Sendai
2015.3.3~3.4
A30

## step 1 “気づき”を共有し，理想的な姿を考える

ワークショップは5～6人からなるチームを基本形として進められました。
まず，メンバーが2人1組になって，お互いに「やりがいを感じた仕事」などについてインタビューをし合い，その内容をチームで共有します。

会場が温まってきたところで，ワークショップに先立って実施した当社企業活動に関する消費者アンケートの結果や，電力システム改革への当社の対応など，現状の当社を取り巻く状況について全体で情報共有を行いました。

そして，それを聞いて気付いたことや，「20年後の東北電力の理想の姿」，「当社の真の強み」などについて，メンバーを替えながら対話を積み重ね，さらに，それぞれが元のチームに戻って報告し合うことで，ワークショップメンバー全体で気づきの共有を行いました。

「20年後の理想の姿」では，

**・エネルギーサービスのトップブランド**
**・より身近で，より柔軟なサービスを提供**
**・新入社員が入りたい会社No.1になっている**

などの意見が出されました。
また「当社の真の強み」については，

**・企業グループを含めた技術力，現場力がある**
**・誠実，安心を貫く企業風土**

など，さまざまな意見が出されました。









## step 2 「未来の東北電力」をカタチにする? ～レゴブロックで会社の未来を表現～

ワークショップ2日目。最初の課題は「コンストラクショニズム（手を使った思考）」。

前日で得た気づきも踏まえ，チームで協力しながら未来の東北電力の姿について，レゴブロックを使って形にする作業が行われました。

初めてレゴブロックを手にする人もいて少し戸惑いが見られる中，作業が進むにつれ，参加者もいつしか“形作り”に夢中になっていきます。それぞれが内に秘めた思いを，ブロックを用いて可視化。その作品に込めたストーリーをチームに語ることで，メンバーは新たな気づきを得ます。より要素を凝縮するため，スクラップ＆ビルドを繰り返しながら，多種多彩な作品が完成しました。

その後，作品に込めた思いなどを付箋に記し，貼り付けることでカタチを言語化。
東北電力が最も大切にすべき要素を抽出しました。







## step 3 残すものと捨てるもの ～未来の東北電力が持つべき価値の構造化～

理想の姿を実現するために，未来の東北電力が持っている事実や特徴を洗い出して整理し，それらがあることでお客さまにどんな良いことがあるか，どんな気持ちになるか，どんな生活を実現できるかなど，当社がお客さまに提供する価値について考え，各チームで見える化を図りました。

まず，各人が「未来の東北電力の事実・特徴」を黄色い付箋に書き出し，続いて「あえて捨てるべき事実・特徴」を青い付箋に書き出します。議論に詰まったときは，「『捨てるべき事実・特徴』の裏に，実は『東北電力が持つべき事実・特徴』が隠されているのではないか」などと問いながら進めていきます。

それらを1枚の模造紙に貼り出し，共有・整理し，「その事実・特徴がどのような価値につながっているのか」をチーム全員で考え，赤い付箋を使って整理します。






## step 4 いよいよ大詰め ～価値の共有～







最後は，これらについてそれぞれのグループから発表を行い，さまざまな角度から皆で考えてきた「当社が持つべき価値」について会場全体で共有しました。

東北電力の「これまでとこれから」や「強みと弱み」，そして「お客さまや社会から見た東北電力」などについて思いを馳せながら，『東北電力ブランド』について徹底的に語り合った2日間。このワークショップにより，当社が今後もお客さまから選択され，全面自由化の時代を勝ち抜いていくために必要となる価値の原石が形作られるとともに，今後，当社が目指すべき方向性が共通の思いとしてまとめられました。

## 終わりに

全事業所から1人ずつ集まっていただき，「会社の未来について語り合う」という今回のようなワークショップは，当社としては創立以来初めての試みといっていいかもしれません。

ワークショップに参加した社員からは，「会社の将来について本気で考える良い機会となった」，「職場に戻ってからも，今回のワークショップで感じたこと，得たものを周りと共有したい」などといった感想が寄せられました。

今回のワークショップでの議論は，参加者の方々だけのものではなく，全社員共通の課題です。

未来の東北電力を考える取り組みは今後も続いていきます。

### お知らせ

ワークショップの概要については，H.A.N.D.S.「東北電力ブランド」からご覧ください。




ニュースやインタビュー，ブログも随時アップ中!! ご意見もお待ちしております。

「東北電力ブランド」



# 「原子力講演会」を開催

## 「福島第一原子力発電所事故を経験して ～レジリエンスエンジニアリングの観点から」

Topics
東北エネルギー懇談会

※レジリエンス(resilience)
…弾性力,復旧力,復元力

3月24日,東北エネルギー懇談会は「原子力講演会」を本店で開催しました。当日は,「福島第一原子力発電所事故を経験して～レジリエンスエンジニアリングの観点から」と題した講演が行われ,当社社員や関係会社社員など約70人の聴講者は,「レジリエンスエンジニアリング」の重要性について理解を深めました。

今回は,その内容について,ポイントを絞ってご紹介します。

### 講師 吉澤 厚文 氏



東日本大震災時,東京電力㈱福島第一原子力発電所のユニット所長(5・6号機)として事故復旧に尽力。

現在は,原燃輸送㈱代表取締役社長を務める傍ら,福島第一原子力発電所事故を経験して得た「レジリエンスエンジニアリング」の考え方やその重要性について,全国各地で講演活動を行っている。

### レジリエンスエンジニアリングの大枠の考え方

これまでの原子力安全の考え方は,「大きな変動があっても事故に進展せず安全を維持できること」でした。

これに対し,「従来の安全が維持できないくらい状況が悪化しても何とか運転を継続する」,「破局的な状態を何とか回避し,状況が好転したら現状かそれに準じた状態に復帰する」という拡大された安全の追求方法が「レジリエンスエンジニアリング」の大枠としての考え方です(図1)。

**レジリエンスは,「事故・異常の未然防止」に加えて,「事故時の対応能力の重視」や「日常の中で見逃される良好事例にも着眼」するところが特徴です。**

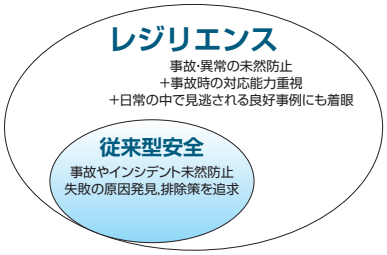



図1　従来型安全とレジリエンスの対比

## Point 1 レジリエンスは「人」に備わるもの

こうした考えの下,事故当時に,**所員がどのような心境で作業に当たっていたのかを評価しておくことは,原子力発電所のさらなる安全を目指していく上で,非常に重要**なファクターであるといえます。

原子力のリスクを最小限に抑えることを目標としたこれまでの安全評価では,「人は(ヒューマンエラーを起こし)システムの安全を脅かす要素」と位置付けられていました(人的過誤率)。しかし,福島第一原子力発電所事故の経験から,**人こそが逆境や問題にさいなまれても成功や回復を得るために努力する能力(レジリエンシー)を持つ存在**であり,それは決して機械には備わっていないことが分かりました。

このように,**不測の事態に直面した際,その困難を乗り切る力をいかに身に付けるかという概念が「レジリエンスエンジニアリング」**です。

## Point 2 レジリエンスエンジニアリングに必要な「4つの能力」と「管理すべき要素」

レジリエンスエンジニアリングに必要なものは,**①予測能力,②学習能力,③対応能力,④監視能力の4つの能力**で,これらが備わって初めてレジリエンスのある組織といえます。

レジリエンスの向上のためには,技術・技能を発揮するための土台となる**「心身の健康」「資機材」「作業環境」が整っていることが絶対条件**であるとともに,**「技能」と「使命感」が伴わなくてはなりません。**

使命感というと,これまでは結果として付いてくるものとして見られていましたが,レジリエンスの観点に立てば,使命感を明示的に磨いていくことは非常に重要なことといえます。

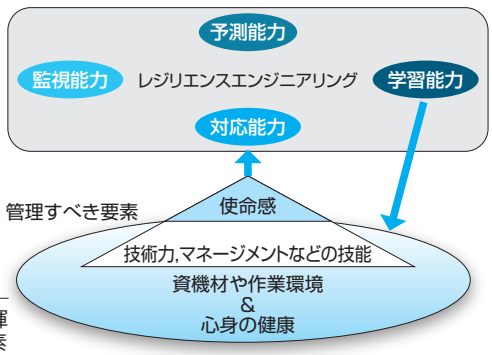



図2　レジリエンスエンジニアリングを発揮するために必要な管理すべき要素

# 福島第一原子力発電所の事例分析

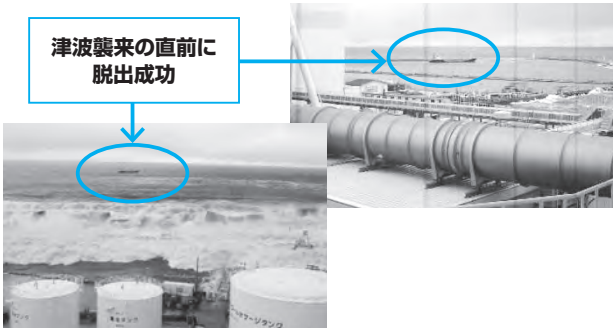
レジリエンスエンジニアリングの具体例について，福島第一原子力発電所の事故の事例を見ていきます。

## 事例 1 タンカー船の津波回避

震災発生時，福島第一原子力発電所では，タンカー船がパイプラインを通じて給油していました。

船長をはじめとした関係者は，即座にタンカーを港湾から緊急離岸させる判断を下し，パイプラインの切り離しとオイルフェンスの切断を実施しました。

この結果，タンカーは間一髪港湾を脱出することができました。もし，避難が遅れていれば，タンカーは陸に打ち上げられて，復旧の大きな支障になっていたかもしれません。



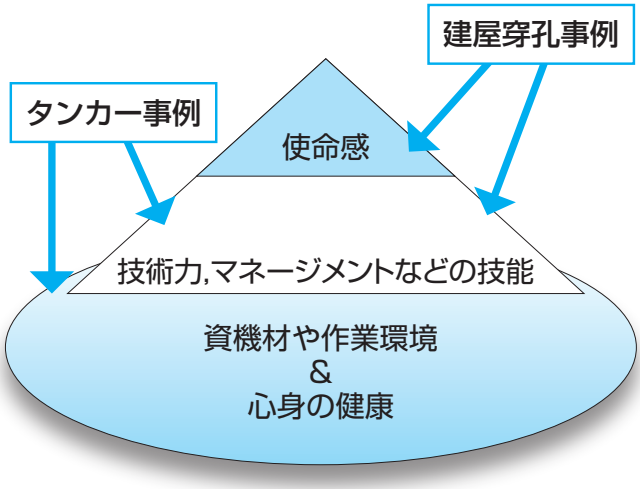

**なぜ即座の判断ができたのか?**

数日前に発生した地震をきっかけに，TBM※で津波襲来時の手順をあらかじめ確認し，津波の際に採りうる選択肢を関係者と共有していました

※TBM…その日の作業の内容や方法・段取り・問題点について，短時間で話し合ったり，指示伝達を行うこと

## 事例 2 5,6号機原子炉建屋ベントホール穿孔(せんこう)

1,3,4号機の原子炉建屋が爆発する中，現場では危機が迫る5,6号機建屋へのベント工事が計画されました（4号機の爆発原因は当時不明）。そして，作業は安全確保を理由に協力会社の支援を得ることが困難だったため，東電社員が自ら作業を行うこととしました。




社員が現場に向かう中，避難途中であった長く付き合いのある地元工務店の所長と偶然出会い，ベント計画を説明。所長は「ここで作業をしなかったら，一生発電所に入る資格がない」との強い思いを抱き，東電社員とともに作業現場へ向かってくれました。穴を貫通させる場面では，一瞬爆発が頭を過ぎりましたが，チームワークで作業に当たり，完遂に至りました。

**東電社員と地元工務店の所長を突き動かしたものとは?**

作業を買って出た社員と地元工務店の所長には「使命感」が際立っていました。また，平時から公私にわたる人間関係を通じた信頼感・一体感があったからこそ成し遂げることができたものと考えられます

# レジリエンスエンジニアリングの留意点

上記のとおり，福島第一原子力発電所事故におけるレジリエンスエンジニアリングの成功事例を紹介しましたが，レジリエンスエンジニアリングには2つの留意点があります。

### ■健全な安全文化の育成

・レジリエンスのある組織では，「臨機応変」に対応できる。しかしながら，**時に失敗に終わる可能性もある。**

・その場合，**失敗が問われて罰せられるなら，次回以降「臨機応変」は生かされず**，マニュアルや上からの指示に従った行為のみが残る。

### ■結果とプロセス

・レジリエンスを育てるためには，結果よりも**「規範」に則った行動を認める必要**がある（正義の文化）。

⇒人は，その時々で最善の判断をしている（限定合理性）。

⇒後から分かった「失敗の原因」と，結果として「成功した原因」に違いはなく，失敗と成功は紙一重である。つまり，**失敗と成功は同等な要因を持っている**（失敗と成功の等価性）。

平時において，さまざまなケーススタディーの積み重ねでリスクに備えておくことは，レジリエンスの基本といえます。しかし，それを超越してやらなくてはならないとき，最後は「人」が鍵となります。

私たち一人一人が「失敗には失敗の原因があり，成功には成功の原因がある。それは別物であり，失敗の原因を取り除けば安全になる」という考え方ではなく，成功事例・失敗事例の両方から同様に学ぶ姿勢を持つことが重要だといえます。



# 第3回 国連防災世界会議に参加

**3月14～18日にかけて，仙台市で「第3回 国連防災世界会議」が開催され，国連加盟国や国際機関などから多くの関係者が参加し，国内でも過去最大規模となる国際会議となりました。当社は，安定供給・電源確保に万全を期すとともに，女川原子力発電所の安全対策をはじめ，当社の防災対策を世界に向けて発信しました。**

| 会議構成 | 本体会議 | スタディツアー，パブリック・フォーラムなど |
|---|---|---|
| 主　催 | 国連 | 政府機関，地方自治体，NPO，NGO，大学，諸団体など |
| 参加者 | 国連加盟国（186カ国），国際機関，認定NGOなどから，首脳，閣僚級を含む政府関係者約6,500人 | 一般を含めた延べ約15万人 |
| 会　場 | 仙台国際センター | 仙台市および東北の複数会場 |

## 国連防災世界会議とは？

国連防災世界会議は，国際的な防災戦略について議論する国連主催の会議で，第1回（平成6年 於:横浜），第2回（平成17年 於:神戸）ともに日本で開催され，3回目となる今回は，東日本大震災の被災地である仙台市で開催されました。

開催期間中は，各国の首脳，閣僚級が参加する国連主催の「本体会議」が仙台国際センターを会場に開催されたほか，関連事業として，本体会議の参加者が被災地を見て学ぶスタディツアーが行われました。また，防災・復興に関するシンポジウムや展示会などのパブリック・フォーラムが仙台市内および宮城県内市町村・東北被災県の複数会場で開催され，東日本大震災の教訓や，防災・減災・復興に向けた取り組みを世界に発信しました。

## 当社の対応

当社は，国連防災世界会議における安定供給と電源確保，有事への対応に万全を期すため，本店は矢萩副社長を本部長とする「電力安定供給対策本部」を，宮城支店は戸田支店長を本部長とする「宮城支店対策本部」を設置しました。特に，3月13日から20日にかけては，全店で特別警戒体制（赤レベル）を発令し，設備・施設の監視やパトロールおよび緊急時の連絡体制を強化して対応しました。

また，スタディツアーやパブリック・フォーラムにおいては，施設見学や講演，展示会への出展などを通じて，当社が取り組む防災対策などを世界に向けて発信しました。

## スタディツアー，パブリック・フォーラムに参加・協力

### 女川原子力発電所
### 本体会議参加者を受け入れ

3月17日，当社は，本体会議参加者が被災地に訪れ，被災現場を実際に見て学ぶスタディツアー（主催・宮城県）に協力し，ドイツ・スイス・南アフリカから来日した参加者を女川原子力発電所に受け入れました。

当日は，震災当時に同発電所長だった渡部常務が同行し，震災当時の発電所の状況や，その後の復旧の取り組みについて説明。さらに，現在進められている防潮堤かさ上げ工事などの安全対策を実際に見学していただきました。

参加者からは，「東北電力が将来の災害に備えて対策を十分していると分かった」，「インフラ面だけではなく，安全文化も大事だ」などの声が聞かれました。





防潮堤かさ上げ工事の現場を見学する参加者（上），
震災当時の女川原子力発電所の状況について説明する渡部常務（下）

## 向田常務　渡部常務　防災に関する講演会を実施

3月17日，向田常務は，「東北復興連合会議（事務局：日本政策投資銀行）」主催のシンポジウムにおいて，「電力設備復旧における官民連携の取り組み」と題し，これまでの災害経験を踏まえた当社の災害への備えと，東日本大震災時における当社の取り組みについて，約130人の参加者を前に講演を行いました。

また，渡部常務は，3月15日，「東日本大震災時の女川原子力発電所～現場からの報告～」と題し，約250人の参加者を前に講演を行いました。渡部常務は，震災当時，女川原子力発電所の所長として陣頭指揮に当たったことなどを説明し，参加者に防災対策の重要性をあらためて強調しました。




災害復旧における官民連携の重要性について説明する向田常務




震災時の女川原子力発電所の状況について説明を行う渡部常務

## 環境部　「海岸防災林復活活動」のパネル展を実施

3月17日，「森の防潮堤推進シンポジウム」（主催：いのちを守る森の防潮堤推進東北協議会）が開催されました。このシンポジウムでは，古くから日本人が大切にしてきた，森林などの自然を生かした防災・減災への取り組みや，宮城県岩沼市の「千年希望の丘」の取り組みなどについて，さまざまな分野で活躍する方々による講演が行われました。

環境部では，いのちを守る森の防潮堤推進東北協議会の支援の下，社員有志によるボランティア活動として，ドングリなどの種を育てて被災地に海岸防災林として植樹する「海岸防災林復活活動」を展開しており，その様子を記したパネル展示をはじめ，東日本大震災からの電力設備の復旧の取り組みについてのパネル展示も行いました。






パネル展示の様子（上），シンポジウムには多くの来場者が訪れた（左）

## 宮城支店　ブースを出展

3月14日と15日の両日，宮城支店は，仙台市のライフライン関係団体が一堂に会するイベント「せんだい防災のひろば―ひとりひとりの防災が，みんなの防災へ―」にブース出展し，「空輸対応型低圧応急用電源車（灯：ともす）」の展示や，当社の防災対策・災害時の電力復旧活動をパネルなどで説明しました。



来場者に対し，分かりやすく丁寧な説明を行った

## 東北経済連合会　高橋会長がパブリック・フォーラムであいさつ



3月18日に開催された「東北観光の課題と今後の方策」であいさつに立つ高橋会長

東北経済連合会（会長・高橋当社会長）は，3月15日に「ILC誘致と新たな国際学術研究ゾーンを考える」を，18日に「東北観光の課題と今後の方策」を開催しました。

3月15日に開催された「ILC誘致と新たな国際学術研究ゾーンを考える」では，冒頭高橋会長によるあいさつが行われ，その後に実施されたILCに関する講演やパネルディスカッションにおいて，ILCを通じた東北の発展・将来像について議論がなされました。

一方，18日に行われた「東北観光の課題と今後の方策」では，東日本大震災を経験した東北の観光のあり方に関する講演やパネルディスカッションが行われました。

冒頭あいさつに立った高橋会長は，東北地方における海外観光客の減少や定住人口の減少に触れ，観光交流人口の増加によって東北の経済を停滞させないことの重要性を述べました。また，「観光の語源は『国の光を観る』。復興にまい進する東北の光を一人でも多くの方々に感じていただき，観光を東北の基幹産業にしたい」と力強く話しました。

当日は，原子力災害の風評被害払拭や復興ツーリズム，防災・減災学習など，震災からの復旧・復興過程を通じて得た東北の観光のあり方が模索され，「東北観光のポテンシャルは京都に勝っている。PR戦略の構築が必要だ」，「『青森ねぶた』などの魅力に西日本や海外の方にも触れてもらう工夫が必要だ」などの声が出されました。

# 昭和26年5月1日，東北電力が誕生
## ―64回目の創立記念日を迎えるに当たって―

history of 東北電力

### 毎年5月1日は創立記念日

今から64年前の昭和26年5月1日，全国9ブロック（北海道・東北・東京・北陸・中部・関西・中国・四国・九州）に民間による一般電気事業者が設立され，東北6県と新潟県に電力供給責任を果たす事業者として「東北電力」が誕生しました。


本店分館［仙台市東二番町70］

当社は会社発足の昭和26年から昭和54年までの計29回にわたって，毎年5月1日に「創立記念式典」を開催していました。

※30周年以降，5月1日は創立記念休日に変更され，平成26年からは，4月1日から6月30日までの間に各自任意で創立記念休日を決められるようになった


設立当時の本店本館［仙台市大町5丁目］

### 昔から変わらない地域のお客さまを大切にする企業文化

内ヶ崎贇五郎当社初代社長は「新会社設立式」（第1回創立記念式典）において，次のように話しています。

**需要家があるからこそはじめて我々の経営が成り立って行くのでありますから，これに対するサービスは何をさておいても第一にせねばならんと考えております**

地域のお客さまを大切にする企業文化は，創業当時から現在に至るまで何一つ変わっていないことが，この言葉から読み取れます。


内ヶ崎贇五郎当社初代社長


第1回創立記念式典であいさつする内ヶ崎社長

### 創立直後から急ピッチで進められた大規模電源開発

当社が設立された昭和26年は戦後からまだ間もなく，東北の皆さまからは，工場や家庭に自由かつ有効に電気を利用することができる日の到来が熱望されていました。しかし，創立当時の発電所認可出力の合計は約82万kW。この状況を打開するため，当社は旧日本発送電（株）から継承した只見川・阿賀野川水系の大規模電源開発にすぐさま着手しました。

現在，当社の水力発電所は211箇所244万kWまで増強されました。そのうち，只見川・阿賀野川水系の水力発電所は27箇所で約140万kWの発電能力を有しており，全国でも有数の水力電源地帯として，現在も第一線で稼働し続けています。

※本誌5月号では，只見川・阿賀野川水系の特集記事を掲載予定です

# 掲示板

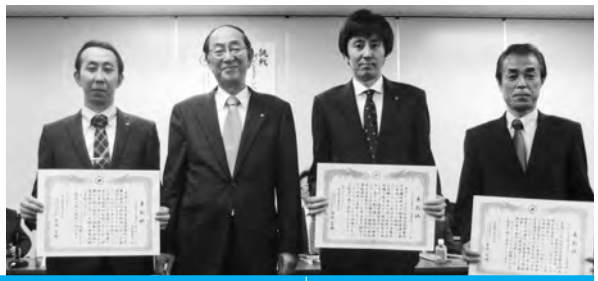
## 平成26年度上期お客さま本部長表彰



**矢萩お客さま本部長(前列中央)・石森常務(前列左から3人目)らを囲んでの記念撮影**
≪受賞者紹介≫後列左から，料金事務センター(入金管理)平川奈津子さん(現・業務計画)，三本木聡副長，福島営業所お客さまセンター 鈴木雄大さん，福島支店お客さま本部(法人営業)米田尚人主査，お客さま本部配電部(配電管理)平沢広行主査，気仙沼営業所配電課 菊池康司さん

| 件名・概要 | 受賞者 |
|---|---|
| **営業所とのコミュニケーション強化，業務品質向上へ向けた映像版「トピックス『じむとぴ!』」の作成**<br>「料金業務処理結果照合業務」におけるヒューマンエラーの減少を図るため，業務処理上の留意点を視覚と聴覚から認識する映像資料を作成。営業所との連携強化と業務品質向上に貢献するとともに，職場の一体感醸成と人材育成にも寄与した。 | 営業部料金事務センター(入金管理) |
| **福島市立小中学校へのEHP導入について**<br>福島市立小中学校へのエアコン設置計画において，支店・営業所間のコンサル体制構築の下，設備設計事務所やメーカーなどルート営業の展開を含め，戦略的かつ積極的な電化提案活動を展開した結果，福島市立小中学校71校と福島県内の複数の自治体が電気式ヒートポンプエアコンを採用し，当社の収益拡大に大きく貢献した。 | 福島支店お客さま本部(法人営業)<br>福島営業所お客さまセンター |
| **災害復旧支援システムの開発・実用化について**<br>地震や台風などによる供給支障発生時，効率的な被害状況の把握と情報共有化を目的に，支援システムを開発し，実用化。迅速な復旧計画の策定が可能となり，復旧時間の短縮によるお客さま満足の向上と災害対応力の強化に大きく貢献した。また，東日本大震災において早期復旧やその後の個別送電管理に大きな効果を発揮している。 | 災害復旧支援システム開発プロジェクトチーム<br>お客さま本部配電部(配電管理) 平沢 広行<br>お客さま本部配電部(配電管理) 山本 陽<br>青森支店お客さま本部(配電) 佐藤 晃司<br>仙台北営業所配電技術サービス課 新本 雄二<br>気仙沼営業所配電課 菊池 康司<br>酒田営業所配電計画課 吉田 秀次 |

## 平成26年度第2回火力原子力本部長表彰受賞件名および受賞者



**安倍火力原子力本部長と記念撮影**
《受賞者紹介》左から，女川原子力発電所保全部(保全計画)野舘和巳さん，仙台火力発電所発電技術部 伊藤貴志さん，新仙台火力発電所建設所土木建築課 齋藤敏行課長

| 件名・概要 | 受賞者 |
|---|---|
| **仙台火力発電所4号機燃料配管他改造工事の実施によるコスト低減について**<br>東日本大震災後の供給力不足を少しでも解消するため，所内電力低減に取り組み，同発電所4号機の燃料ガス圧縮機を廃止した。上記には燃料配管の改造工事が必要となり，工事の実施に当たっては，関係監督官庁などと粘り強く協議を重ね，前例のない「既設配管流用による最高使用圧力変更」について再耐圧試験(自主検査)のみで問題ないとの結論を引き出すなど，さまざまな課題を解決し，年間約3億円のコスト削減を実現した。 | 仙台火力発電所(発電技術) |
| **女川原子力発電所1号機高経年化技術評価における「直営対応」によるコスト削減について**<br>先行他社においては多くの外部リソースを投入して実施される業務である「高経年化技術(PLM)評価」の実施に際して，技術力を駆使することにより随所で調査や評価の「直営対応」を行い，当社にとって初めての対応であったPLM業務を高いコストパフォーマンスで完遂した。 | 女川原子力発電所 保全部<br>女川原子力発電所 土木建築部<br>原子力部(原子力設備)<br>土木建築部(建築技術) |
| **新仙台火力発電所消波ブロックの国土交通省工事への売却による合理化等について**<br>東日本大震災の復旧工事で回収した消波ブロックのうち不要資産となった約1,100個の有効利用について，県や国交省に情報提供するとともに，被災漁港などの調査を行い，関係機関と交渉を行った。交渉は，「ブロックのサイズが合わない」「運搬コストが高い」などの問題があり難航したが，国交省の船溜り工事の受注者に全量を売却することで協議が整い，消波ブロックの取り壊し費用など約5,400万円を合理化することができた。また，消波ブロック仮置エリアの開放により，3号新設工事のヤード不足の解消に寄与した。 | 新仙台火力発電所建設所<br>土木建築課 |

長い間ありがとうございました

# 退職者の方々



新津営業所
配電技術サービス課
**遠山 武**



盛岡営業所
お客さま提案課
**平沼 実**



経理部付
東北電気保安協会出向
**八幡 威**



人財部付
エルタス東北出向
**和田 耕治**



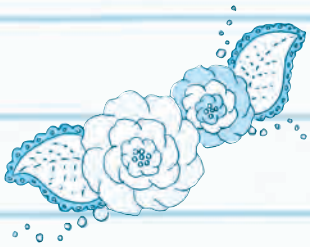
盛岡技術センター
送電技術課
**千葉 利雄**



上越営業所
配電技術サービス課
**布施 修**



新発田営業所
総務課
**関根 斉**



平成27年2月の退職者（敬称略）※所属は退職時のもの



八戸火力発電所（発電）
**山下 正二**



いわき技術センター
送電課
**吉田 秀隆**




都合のよい日時を選んで，ぜひご覧ください。
お問い合わせや，NEWS スクエアへの
ご意見・ご感想は，
下記の担当者までお気軽にどうぞ。
情報提供・ご投稿もお待ちしています。



広報・地域交流部（広報・交流企画）
川島 保安.910-3025,w090731

第1・第3
月曜日～水曜日に
放送

放送時間
9時，10時，12時，
12時40分，
13時10分，17時，
17時30分

## 編集後記

新年度の始まりとともに，新たに218人のフレッシュな仲間が加わりました。不安な表情の中にも「これから社会人・東北電力社員として活躍して行くぞ」という決意に満ちた新入社員の皆さんを取材し，私自身，心に期するところがありました。

さて，今月号より，タイトルなどのデザイン周りのリニューアルに加え，電気に関する基礎知識を分かりやすく解説する「DeN聞」や，巻で話題のローカルフードを紹介する「東北7県グルメ探訪」といった新連載企画がスタートしました。常に変化・進化し続けていく社誌を目指し，私も心機一転頑張ります。新入社員の皆さんも本誌を熱烈に愛読いただければ幸いです。

広報・地域交流部（広報・交流企画）藤田
保安.910-3026,w080643

地元の山に，雪解けが始まるこの時季になると現れる「はね馬」という雪形があります。かつては田植えや種蒔きの目安となったその姿は，今も変わらず，春の到来を跳ねるほど喜ぶ人々の気持ちを表現してくれています。

新年度が始まりました。「気持ち新たに」とは思いながらも，現実は目の前の締め切りに追われ机にかじりつく日々…。会社も引き続き課題はありますが，はね馬を見上げるときのように，春を迎え新しい仲間を迎えたことを喜びながら，視野を広く前向きにチャレンジする1年としたいと思います。

リニューアルしたブリッジを引き続きよろしくお願いいたします!!

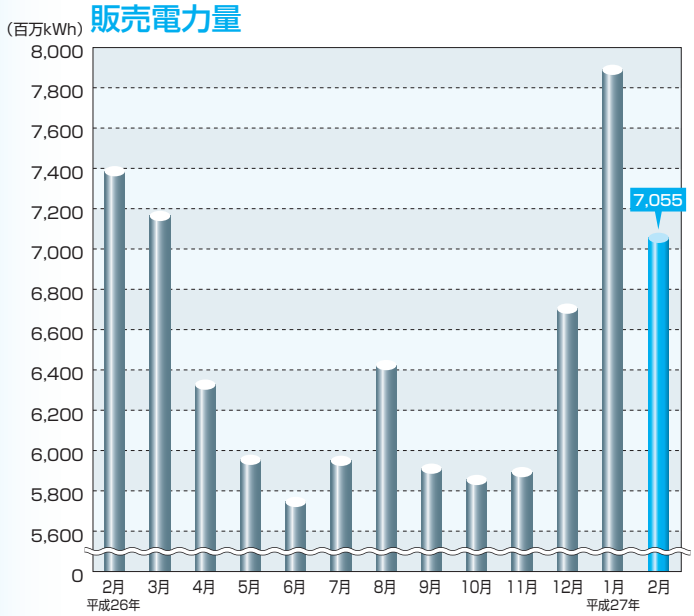
広報・地域交流部（広報・交流企画）大滝
保安.910-3024,w059001

BRIDGE
2015.04
April vol.657
東北電力社誌「ブリッジ」

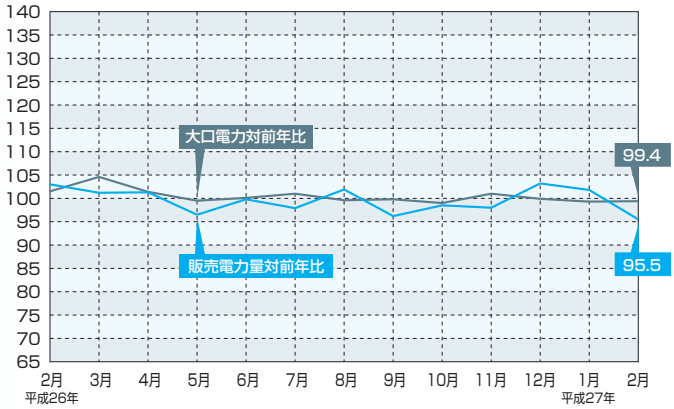
# DATA FILE

## 電力需給実績(平成27年2月分)

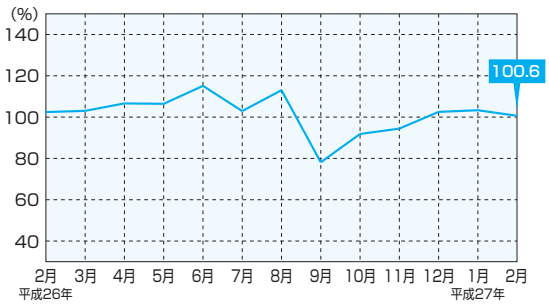
### 販売電力量




### 販売電力量対前年比・大口電力対前年比




### 出水率




### エネルギー種別別発受電電力量

(百万kWh) ( )内は構成比%




### ■電力需要について

2月分の販売電力量は，70億5,500万kWh，対前年比95.5%の実績となりました。東日本大震災からの復興の動きが続いているものの，前年に比べ気温が高めに推移したことによる暖房需要の減少や検針期間が短かったことなどから，3カ月ぶりに前年実績を下回りました。

**【特定規模需要以外の需要(自由化対象以外のお客さま)】**

電灯は，東日本大震災からの復興の動きが続いているものの，前年に比べ気温が高めに推移したことによる暖房需要の減少や検針期間が短かったことなどから，対前年比91.7%の実績となり，3カ月ぶりに前年実績を下回りました。

特定規模需要以外の需要の合計では，対前年比91.4%の実績となりました。

**【特定規模需要(自由化対象のお客さま)】**

業務用電力は，需要回復の動きが続いているものの，前年に比べ気温が高めに推移したことによる暖房需要の減少などから，対前年比97.9%の実績となり，3カ月ぶりに前年実績を下回りました。

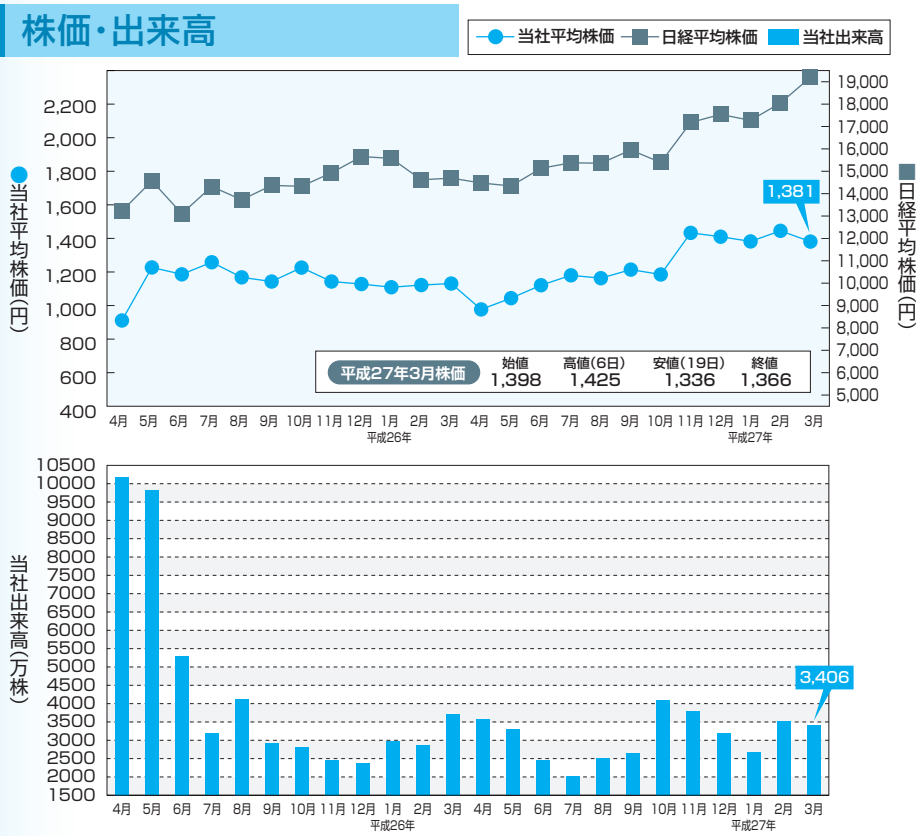
特定規模需要の合計では，対前年比98.6%の実績となりました。

なお，産業用その他電力については，大口電力が大きなウエートを占めており，その概要は以下の参考のとおりです。

**[参考]大口電力**

大口電力は，復興需要や一部業種で生産回復の動きが続いているものの，一部での生産減などから，対前年比99.4%の実績となりました。

## 株価・出来高







### 「上場企業の3割増配へ」

配当は，企業が利益などから株主に配分する現金であり，決算期末など権利確定日と定められた日(当社は3月31日，9月30日)に株式を保有する株主に支払われます。

現在，多くの企業が円安による業績拡大などを背景に株主還元の姿勢を強めています。今年度は東証1部上場企業(3月期決算会社)の約3割が増配または復配し，配当総額は約7.4兆円と2年連続で最高を更新する見通しです。

これは，企業の手元資金が過去最高水準に積み上がっており，海外投資家を中心に資金の有効活用への要望が高まっており，M&A(合併・買収)や設備投資などの成長投資への要請に加え，配当などの株主還元を求める声が多いことや，近年，多くの投資家が企業の自己資本利益率(ROE)を重視※していることなどが背景にあるようです。

当社は，財務体質の回復状況などを総合的に勘案し，本年1月29日に今年度の期末配当予想を1株当たり10円(5円から10円への増配)とすることを公表しました(本年6月開催予定の第91回定時株主総会の決議を経て実施する予定)。

期末配当予想で公表した額は震災以前と比べるといまだ低水準ではありますが，当面は経営の安定化に向け，財務体質の改善に取り組み，株主・投資家に投資対象として選ばれるよう努めていく必要があります。

※自己資本利益率(ROE)は，自己資本を元手としてどれだけの利益をあげたかを見る，企業の経営効率を測定する指標の一つ。
(当社算定式：当期純利益／自己資本期初期末平均×100(%))
配当を増やすと分母にあたる「自己資本」の増加を防ぎ，ROE低下を抑えることができる。

BRIDGE 2015.04 Vol.657




# 東北7県グルメ探訪

## 第1回 仙台マーボー焼そば



固めの焼きそばの上にマーボー豆腐がたっぷりかかった見た目と，ほど良い辛みを想起させる香りが何とも食欲をそそる「仙台マーボー焼そば」。

平成25年，ご当地ブームを牽引するテレビ番組で“仙台市民のソウルフード”として取り上げられ，若い世代を中心にLINEやTwitterで一気にその存在が知れわたり，市内の中華料理店に問い合わせが殺到。“お客さまにラーメン以外も食べてほしい”との思いから，「仙台マーボー焼そば」を定番メニューとするお店が次々と出現し，その存在を広めてゆくことに。

市民に認知され愛される中華料理，そして，新・仙台名物を目指して，今日も仙台市内のそこかしこで振るまわれています。

### 誕生秘話

発祥店の初代が麻婆好きだったため，麺などいろいろな料理の上に麻婆をかけていたそうです。それを知っていた常連客から「麺の上に麻婆をのせた料理を食べてみたい」との声があり，その味が絶品だったことから，メニューに取り入れたのが始まりと言われています。




### 仙台マーボー焼そばの定義とは

1. 麻婆を使い，具は豆腐に限定しない
2. 麺は焼くか揚げたものとする
3. 宮城県中華飲食生活衛生同業組合の認定人が認定したものとする

仙台マーボー焼そば推進委員会
宮城県中華飲食生活衛生同業組合
〒985-0841　宮城県多賀城市鶴ヶ谷1丁目4-1 宮城県多賀城分庁舎
TEL:022-355-5127　FAX:022-355-5128
事務局長のブログ　http://ameblo.jp/mygcn/



マーボーのほど良い辛さと焼きそばの香ばしさが何とも絶妙なマッチング。癖になること間違いなし!昼食で満足，ビールのつまみなら超満足。我が職場では，中華と言ったら「仙台マーボー焼そば」！コミュニケーションアイテムとして欠かせない定番メニューの一品です。

是非一度食べてみてけさいん！

仙台営業所
配電技術サービス課
**鈴木　千春さん**



東北・新潟の“おいしい”を再発見！
今，巷で話題のご当地グルメをご紹介します。
地域で親しまれる食を堪能することは，その地域を知り，その地域と交流することにつながります。

Tohoku Gourmet

この印刷物は，環境にやさしい「水なし印刷」「植物油インキ」を使用しています。

発行所／東北電力株式会社広報・地域交流部　発行人／齋藤 光春　印刷／今野印刷株式会社　平成二十七年四月十日発行