



・インタビュー
福島電力(株) 代表取締役社長
眞船秀幸

Mafune Hideyuki

【プロフィール】2007年(24歳) 地元で活力を与え、地元の人々を元気にしたいとの想いと、私生活に欠かすことのできない電気事業で地域の役に立ちたいとの思いから、電気工事事業として(株)眞船を創業。一般家庭、法人を問わず使用される電気を低価格で提供し、そこで生まれた収益の一部を福島県に還元する活動に取り組む。人々の想いが小さな町や村を後押しする大きなうねりとなることを実現させるために福島電力(株)を16年10月に設立し、現在にいたる。

トップ企業経営者は何を考えるのか!?

「彼を知り己を知れば百戦^{まぶ}殆^たうからず」、有名な孫子の兵法の一つである。現代において経営者はコンペティターの動向を把握し、営業マンは営業先の現状把握が必須。時代は変われど、「相手を知る」という本質は変わらない。一昨年から引き続き週刊HOTERESは、人脈マッチングスペシャリスト、TOP CONNECT(株)代表取締役 内田雅章氏をファシリテーターに、強い組織や成長著しい地域や企業の秘訣を探るべく、魅力溢れるリーダーとの対談を実現。第25回は、震災からの復興を目指す東北・福島において、新たな電力会社の設立によって地元の活性化を目指す若き経営者、福島電力(株)代表取締役社長 眞船秀幸氏に登場いただきお話を伺った。

福島電力(株)の立ち上げ きっかけは二つの変化

内田 眞船さんは新設する福島電力(株)代表であるとともに、(株)福眞の代表でもあります。まずは歴史の長い(株)福眞について伺えますか。

眞船 (株)福眞は、2007年、私が24歳のときに立ち上げた会社になります。送電業と呼ばれる業態で、生活に欠かすことのできないライフラインの一つである電気が、安心・安全のもとに利用可能な状態を維持し続けるための送電線の建設および保守にかかわる工事などを行なってきました。その技術や施工品質も認められたもので、ISO9001 認証を取得しています。設立当初は従業員数名の小さな状態から始まり、一つ一つの仕事を大切にしながらいろんなご縁や周囲の助けをいただき、現在は東北電力(株)の地元元請け工事会社として登録されています。

内田 なぜ今回福島電力(株)の立ち上げにいたったのでしょうか。

眞船 新会社の設立にいたるきっかけには、二つの出来事がありました。一つは2011年に起きた東日本大震災です。世界観測史上最大である16～25兆円と言われる被害規模、全壊半壊合わせ40万棟にも及ぶ家屋の倒壊、復旧活動を見続ける中で、自分たちも地元の企業としてもっと貢献できる部分があるのではないかと常々考えていました。

そしてもう一つは、16年4月からの電力の小売全面自由化です。地元の活性化と同時に、震災で皆さまからいただいた義援金やボランティアの方々に対する恩返しもしたいという思いがありました。そこで福島に拠点を置く企業が電力を全国の人に従来よりも低い価格で提案し、支出を削減することができれば、個人・法人を問わずそこに意義が生まれるのではないかと考えたのです。

眞船秀幸 × 内田雅章

内田 復興支援の部分で、実際にはどのような貢献を考えられているのでしょうか。

眞船 最近、ニュースで福島の名前を聞くこともすっかりなくなりました。震災から6年という時間の経過、一部地域の帰村宣言を受け「被災地では復興に向けた活動が行なわれている」という印象をお持ちの方もいらっしゃるかもしれませんが、現実はそのような部分もあります。大きながれきや廃材などはたしかに撤去されましたが、残る汚染廃棄物の問題や汚染された田畑など土壌の問題、なお続く帰還困難区域の存在など、解決すべき問題は山積しています。汚染の問題などは専門的であり、長期的に時間を要することですが、例えば撤去が完全に完了していない小さな区域や地域の活性化につながるイベントの企画などは、私たちが発信することで関心を持ってくれる方もきっといらっしゃると思います。小さなことかもしれませんが、行政の手が届きづらい部分を、地元の企業として補っていきたいと考えています。

電力会社を選択する時代の到来

内田 福島電力であれば従来よりも安い電気料金が提案できる、その理由を教えてください。

眞船 これまで電力会社は電気事業法という法律に基づき、総括原価方式が採用され、販売価格を決定してきました。加えて独占市場であったために、販売価格の基礎となるコストを意識する必要がきわめて低い、こういった仕組みの中で、通常は赤字にならないビジネスモデルで経営されてきたのです。逆に言えば基礎となるコストが高騰すれば、それに伴い販売価格が上昇するという事です。

小売の全面自由化は、その電力会社の世界に競争原理を持ち込みました。一般企業では、コストを抑えれば低価格での販売が実現します。今後は電力の販売でも同様のことが可能になり、その動きが全国各地で起こってくると思います。

弊社では、個人・法人で料金プランが異なりますが、使用量に対して料金をいただくという基本的なモデルは他社を含め従来の電力会社と変わりません。差が出るのは固定費の部分です。大手の電力会社とわれわれのような新規参入の電力会社でも、仕入先である日本卸電力取引所（通



・インタビューー
TOP CONNECT (株) 代表取締役

内田雅章

Uchida Masaaki

【プロフィール】愛知県津島市出身。1994年早稲田大学商学部を卒業後、三菱東京UFJ銀行（旧三和銀行）入行。2000年退行後、弁当販売業、マンションデベロッパー取締役を経て、30歳で銀座のクラブオーナーに。その後、バリュウクリエーション常務取締役兼、日本ベンチャー協議会事務局長に就任。04年3月株就職課を設立。14年10月より、国内トップ経営者とのインタビューをWeb配信するTOP CONNECT サービスを開始。現在は「企業マッチング」を主としたコンサルティングを展開する。

【著書】『図解 人脈力の作り方』（講談社）
『スゴい人になる人脈力入門』（かんき出版）

『起業力入門』（ゴマブックス）

『1000人の社長人脈を築く自分の磨き方』（きこ書房）など

称 JEPX) からの卸値は同じ、企業の歴史や大小にかかわらず、企業のあるべき姿を求めれば、必然以前より求めやすい価格での提案が可能となるのです。

内田 メリットやデメリットはあるのですか。

眞船 メリットは、大手の電力会社より電気料金が数%～数10%削減できるということです。他にも環境に配慮した発電を行っていたり、収益の一部を CSR 活動や寄付に充当している企業もありますので、新たな電力会社を選択することで、間接的ですが社会に貢献できるということも言えます。デメリットについて、直接的なマイナスはありませんが、契約の切り替えにあたり違約金が発生するケースや、一人暮らし、オール電化の家庭は割高になってしまうこともあり得ます。実際に弊社でも、一カ月の電気料金の平均が 5000 円以下の場合、対象外となる場合もある旨をホームページ上で記載させていただいております。

よく「電気の供給が不安定になるのでは」とか「停電が起きやすくなるのでは」という声をいただきますが、既存の送配電網を使うためそういったことは全くなく、電気の品質は今までと何ら変わらないこと、これは皆さまにお伝えしたいところです。

会社として、社長として すべては従業員とその家族のために

内田 ではここで、眞船社長が経営

者として大切にしていることを伺えますか。

眞船 とにかく従業員を大事にしたい、その思いで今まで事業を行なってきました。具体的には、日当月給が一般的な業界において月給制

の導入や社会保険など福利厚生の実、有給の消化、賞与の支給、そして能力開発といった部分です。会社の設立当初は7次、8次請け、そこから会社の環境を整えるために資金が必要でしたから、自社と3次、4次請けの会社の差を研究し、最後には元請けという立場で仕事を受けられるようになりました。

内田 それらを20代で成し遂げるバイタリティーはすごいと思いますが、何が社長を支えていらっしゃると思いますか。

眞船 まだ会社が一番下請けのころ、結婚すると従業員が辞めるという流れになっていました。その理由の一つが、社会保険のある会社に行くということでした。それを聞いたとき、会社として、経営者として、社員に対する環境が整えられていないことは恥ずべきことなのだと気づき、そこから大きく変わったように感じます。そして労災、有給、教育など、従業員だけでなく、その家族にも安心してもらえる会社になるためには何が必要か、そんなことばかりを考



えるようになりました。成果が出るにつれ、周囲の笑顔が増えた、それが活力の源であり、今でもそうだと思います。

内田 今後の展開などお聞かせください。

眞船 福島電力(株)は、売電の免許を今年1月に取得したばかりですから、本格的な活動はこれからです。全国へ電力をお届けすべく、現在は自社の代理店管理者(SV)が10数名、全国で150ほどの代理店と契約を交わしていますが、この数も増やしていく予定です。コストを抑えて適正な価格で販売し、得た利益を地元の活性化につながる企画の実施や復興推進への貢献で還元する、そのサイクルを作りだすことが当面の目標です。

最後に、24時間365日稼働しているホテルや飲食店において、電力会社の切り替えによるコスト削減は非常に大きな効果をもたらすものだと思いますので、まずは問い合わせベースでも、お声がけをいただければうれしいです。