

種子島での地域創生の取り組みについて

2021/3/6
出光興産株式会社

本日の流れ

1. 自己紹介

2. 会社概要

3. 石油会社を取り巻く環境

4. 地域創生に取り組む意義

5. 私たちが描く将来の世界観

6. 種子島での取り組みについて

① きっかけ

② 当社のスタンス

③ 地域創生 8 つの切り口

④ 最強アイテム「超小型EV」

⑤ 地域パートナー 種子島石油

7. 未来への絵姿～当社がお手伝いしたいこと～

8. まとめ

1. 自己紹介

氏名 なかむら のぶゆき 中村 暢之

出身地 神奈川県

経歴

1991年 出光興産(株)入社

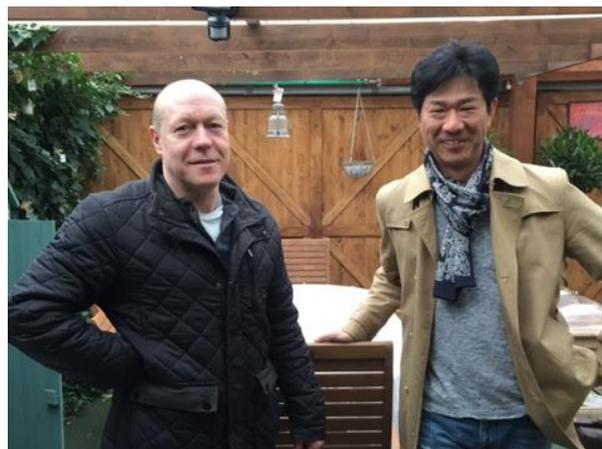
2007年 沖縄支店長

2013年 ハノイ事務所長

2019年 Next事業室次長

趣味 アコースティックギター

特技 ベトナム語



2017年 英国Dartford市にて



「TANEGA ISLAND」ステッカー

愛車 スイフトスポーツ

2. 会社概要

出光興産株式会社



- 創業 1911年
- 本社所在地 東京都千代田区
- 事業領域 燃料油/基礎化学品/高機能材
電力・再生可能エネルギー/資源 など
- グループ会社 242社（うち海外120社）
- 従業員数 14,000人（うち海外2,700人）



百田 尚樹氏
「海賊とよばれた男」



SS新デザイン
2021年4月～

3. 石油会社を取り巻く環境

少子化/高齢化

若者のクルマ離れ

HV車/PHV車
/EV車の増加

過疎地SS空白地

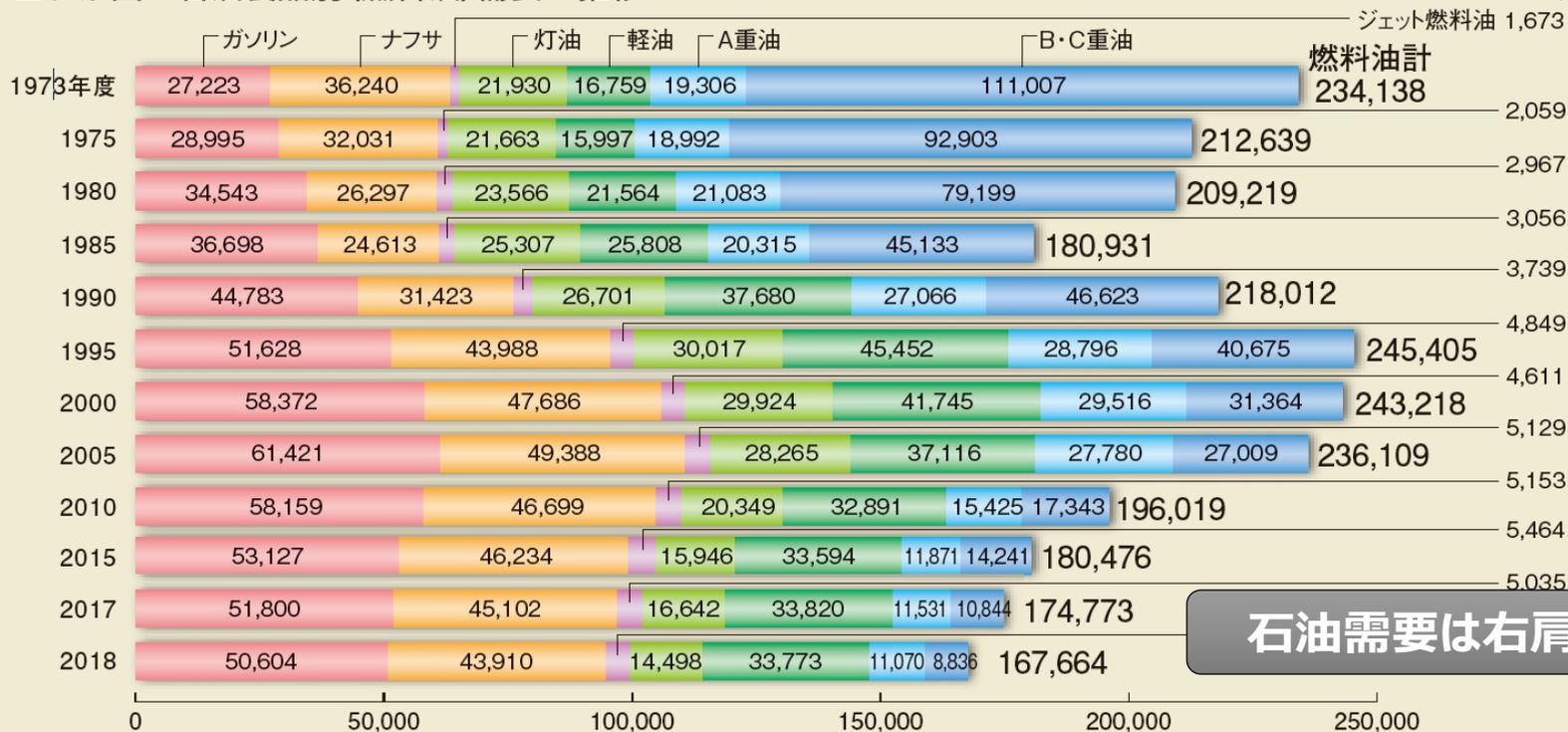
労働力不足

地球温暖化

設備老朽化

■わが国の石油製品別(燃料油)需要の推移

単位:千kl



石油需要は右肩下がり

(注): 四捨五入の関係により合計が一致しない場合がある

出所: 経済産業省「資源・エネルギー統計」

4. 地域創生に取り組む意義

② 地域創生に取り組む意義

強み

- 6,400のSSネットワーク
- 地域に根差した特販店

機会

- 再エネ需要の増加
- 新しい働き方の浸透

弱み

- SSの経営難/SS数の減少
- 特販店の後継者問題

脅威

- 人口減少/少子超高齢化
- ガソリンの需要減

強み・機会

を活かし

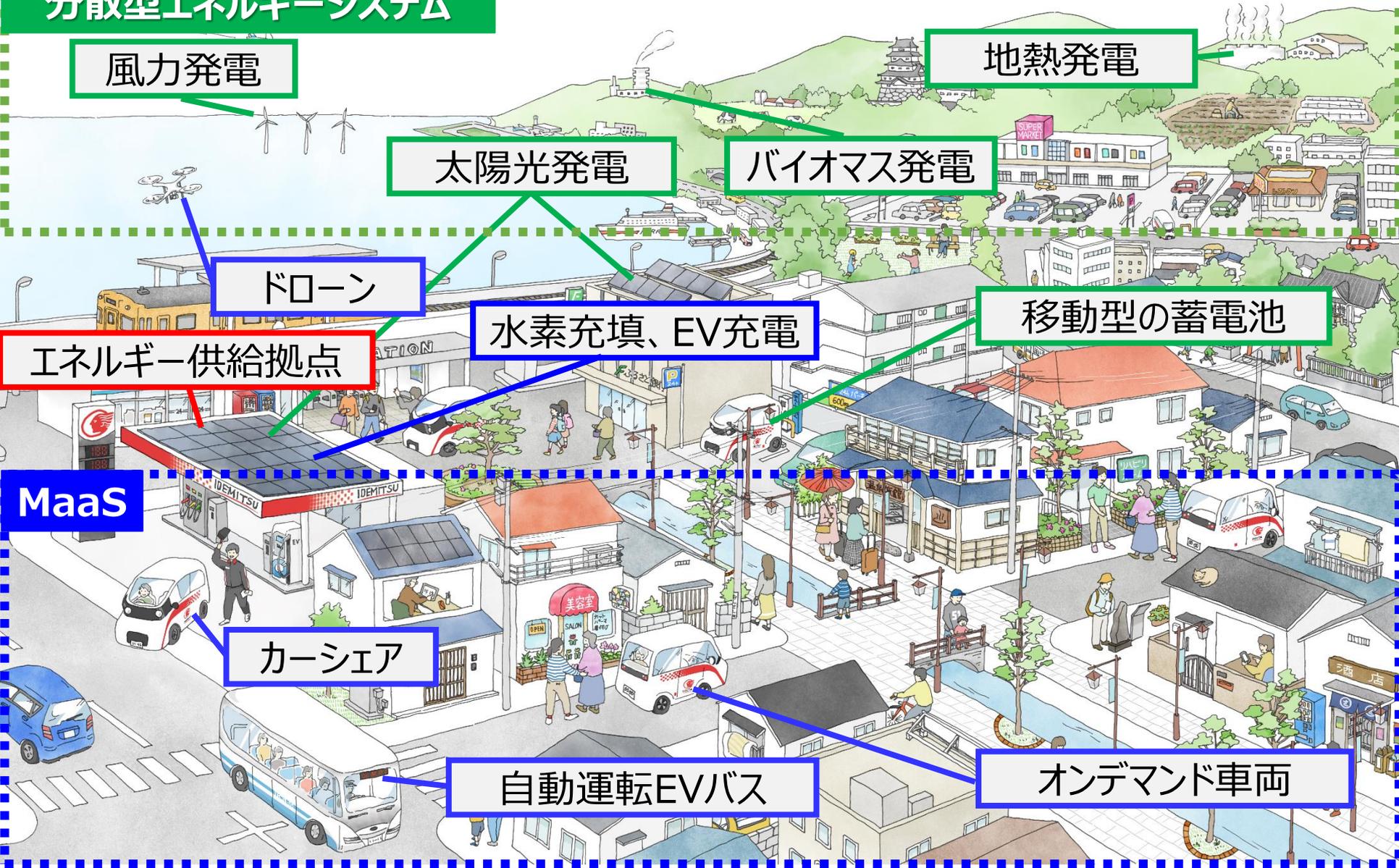
弱み・脅威

に対応する

全国6,400カ所のSSネットワークや、地域に根差した特販店様との連携ができるという当社の強みを活かし、次世代技術を活用した事業を創出することにより、出光グループの持続的な競争力強化はもとより、地域課題解決への貢献を図る。

5. 私たちが描く将来の世界観

分散型エネルギーシステム



風力発電

地熱発電

太陽光発電

バイオマス発電

ドローン

エネルギー供給拠点

水素充填、EV充電

移動型の蓄電池

MaaS

カーシェア

自動運転EVバス

オンデマンド車両

6. 種子島での取り組みについて

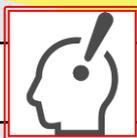
①きっかけ

- 2020年3月に西之表市様を訪問、面談実施。

小水力発電事業の検討

地域ニーズの把握

地域パートナーの存在



当社でも何かお役にたてるのではないかと確信

- 同日、改めて当社の強みや次世代技術を活用した網羅的な提案をさせて頂きたい旨申し入れ。
- 2020年4～6月にかけて、地域課題解決にむけた具体策「ソリューション」を検討するため、社内リソースを結集した討議を実施。その過程では、東京大学菊池准教授からも都度適切なアドバイスをいただく。
- 2020年7月、緊急事態宣言解除を待って西之表市様へ「総合提案」を実施、「10のソリューション」をご提案。以降個別ソリューションの社会実装に向け、「地域ニーズの分析」「地元パートナーとの協議」「提供ソリューション準備」「行政との相談」などを実施。
- 2020年12月、「JST共創の場形成支援プログラム」正式採択。産学官連携の仕組み確立

6. 種子島での取り組みについて

② 当社のスタンス

総合提案資料P1「はじめに」

昨年11月、弊社は統合後初めての**中期経営戦略**を公表いたしました。

その大きなテーマとして、経営ビジョンで「新たな価値創造に挑戦し続ける日本発のエネルギー共創企業」を宣言している通り、「**お客様と共に、地域と共に**」「**ビジネスパートナーと共に**」国内外に山積する諸課題に対し、「**だったらこうしよう**」という発想で解決策を提供していきたいというメッセージをお伝えしております。

一方、エネルギー情勢の変化を含め当社を取り巻く環境は複雑かつ多様であり、今後強靱なポートフォリオを実現するため、2030年をターゲットとして「**次世代事業を創出**」することを基本方針の一つと位置付けており、現在**モビリティ事業**や**分散型エネルギー事業**といった領域にて、新たなチャレンジを展開しております。

また、**全国6,400か所のSSネットワーク**や、地域社会に根差した事業を展開して下さっている**ビジネスパートナー**としての**特約店・販売店**との深い信頼関係等は、次世代事業の展開に向け弊社の大きなアドバンテージであることはもとより、**地域課題の解決**に対しても中心的な役割を発揮いただけるものと確信しております。

従って、**今般西之表市様より総合提案の機会を頂くにあたっては、「共創のスタンスで」「地域課題に寄り添ったソリューションを」「地元パートナーによるサービス提供を志向」**しながら社内で検討を行いました。

つきましては、今回の提案における弊社アイデアを起点とし、貴市および地元関係者とともに実りある協議を実施、有効なソリューションの実行に繋げることで種子島の活性化のお役に立ちたいと考えておりますので、今後長いお付き合いを賜りますよう何卒お願い申し上げます。

6. 種子島での取り組みについて

③ 地域創生 8つの切り口

移動サービスの利便性を高め、
観光振興に貢献いたします

交通

地域の二次交通に関する課題解決につなげ、
移動に関するソリューションを提案いたします

観光

福祉

高齢者や障がい者の「生活の質
の向上」のため、新たなサービス
の開発・導入を目指します

防災に関連したソリュー
ションを提案いたします

防災防犯

種子島

×

idemitsu

エネルギー

エネルギーのライフサイクルに関
する課題を解決し地産地消を
促進いたします

エネルギー・環境分野の教育を
通じて持続的に事業を運営で
きる人材の育成を図ります

人材育成

産業

個別ソリューションの事業化を通じて現
地の雇用拡大を目指します

様々な実証などを通じサステナブルな
環境負荷低減策の導入を目指します

環境

当社「10のソリューション」は、エネルギー、モビリティ関連を中心として、
いずれも上記「8つの切り口」に紐づいたもの。

6. 種子島での取り組みについて

④ 最強アイテム「超小型EV」

【2020年2月16日プレスリリース】

年間100万台の潜在需要に相当する新カテゴリーのモビリティを提供へ「株式会社出光タジマEV」を設立

2021年2月16日

出光興産株式会社（本社：東京都千代田区、社長：木藤 俊一、以下 出光興産）は、株式会社タジマモーターコーポレーション（本社：東京都中野区、代表取締役会長：田嶋 伸博、以下 タジマモーター）と、超小型EVなどの次世代モビリティおよびサービスの開発を行う、「株式会社出光タジマEV」（代表者：田嶋 伸博）を2021年4月に設立します。

当社のSSネットワークおよび素材開発技術と、タジマモーターの車両設計の技術を融合し、移動に関する潜在的ニーズに応える、超小型EVを核とした、全く新しいカテゴリーのモビリティを提供してまいります。



※2020東京モーターショー出展車両

【車両スペック詳細（予定）】

- 全長×全幅×全高（m） 2.5×1.3×1.8
- 乗車定員 4名
- 最高速度 60km以下
- バッテリー 60V,10kwh
- 充電時間 8時間（100V）

6. 種子島での取り組みについて

④ 最強アイテム「超小型EV」

ターゲット層

潜在的なニーズ

- ・ 学校への送り迎えをするパパやママ
- ・ 近距離エリアを巡回する営業パーソン



- ・ 日々のちよい乗りに軽自動車だとオーバースペック
- ・ 子どもを乗せて自転車複数人乗りは不安

- ・ 運転に不安のある高齢ドライバー
- ・ ペーパードライバー



- ・ 事故は怖い、通院や趣味に車がないと不便
- ・ 狭い道路を運転する自信がない

- ・ デリバリーサービス事業者



- ・ 配達ニーズが増え、一回あたりの配達量を増やしたい
- ・ 小回りが利き、機動性の高い移動手段が必要

- ・ インバウンド観光客
- ・ エコツーリスト



- ・ 自然豊かな日本の街並みを環境負荷の少ないエコな移動手段で観光したい

6. 種子島での取り組みについて

⑤ 地域パートナー 種子島石油

- 👉 昭和29年創業以来の、当社との長い取引を通じた深い絆
- 👉 島内最適ロケーション5カ所に配置されたリアル店舗としてのSS網
- 👉 種子島での事業の歴史と地域に寄り添った未来志向の経営ビジョン
- 👉 SSに加え、LPGやリフォームなどの幅広い事業展開による顧客からの支持



7. 未来への絵姿～当社がお手伝いしたいこと～

【(例) 再生可能エネルギーを切り口としたバリューチェーン構築】

使用済素材の再生

- r1. 超小型EV & 電動バイクのバッテリー交換 & 回収
- r2. EVバッテリーの据え置き用への再利用
- r3. 太陽電池パネルの分解リサイクル
- r4. 車両部材の再利用



8つの切り口



地域DERアグリゲーターとの協業

- a1. 卒FIT電源調達モデル
- a2. 蓄電池・HP最適制御によるDER調達
- a3. 地域新電力への参画
(地域DERのアグリゲーターとして)

電力供給力・調整力の活用に向けた蓄電能力の保持

- s1. 蓄電池販売
- s2. EVの蓄電池利用
- s3. EVバッテリーのリユース
- s4. 全固体電池用固体電解質製造

地域DERの最適化技術開発

蓄電能力を活かした供給力・調整力の発揮

- m1. ピークカットサービス & m2. BCP提供
- m3. デマンドレスポンス事業
- m4. 遠隔制御システムの導入 (EMSメーカー選定)

m5. 電力消費データ活用 (見守り)

ソリューション

SSでの新たな事業領域開発
(A)地域総合エネルギーステーションの配置
(B)地域パートナーによる新たなサービス提供

- u1. 高速充電器の設置によるEVへの電力販売
- u2. 水素販売
- u3. 電動モビリティのメンテナンス全般
- u4. 着脱式EVバッテリー交換
- u5. 物流拠点としての活用
- u6. AGV活用ビジネス
- u7. 電動バイク・自転車販売/リース
- u8. 電動車椅子販売/リース
- u9. ドローンを活用したサービス提供
 - ・ 農地、災害状況など「みる」分野
 - ・ 農業、医薬品など「はこぶ」分野
 - ・ wifi供給などで「つなげる」分野
 - ・ 機体メンテナンス
 - ・ ドローンポートとしての活用
- u10. EVカーシェア/リース事業
 - ・ ワークーションへのモビリティ提供 オンライン予約
 - ・ ワンウェイモデルによる利便性向上 農泊
 - ・ 法人モデル スマート農業
- u11. 超小型EV車販
- u12. 超小型EV車両開発
- u13. 超小型EVへの素材提供
 - ・ 自動運転技術による公共交通・物流の省人化
 - ・ 車両コネクテッド化によるCASE対応
- u14. オンデマンドEVバス・タクシー
- u15. カーシェア & 他交通事業者とのシームレス運用
- u16. AIによる高齢者向け外出支援サービス(i-mover)

再エネバリューチェーンを活かした電力小売事業の展開

- u17. 地域新電力の創設、運営 RE100電力販売
- u18. TPO (PV第三者保有) サービス提供
- u19. 非化石価値証書の販売
- u20. PVパネル販売

8. まとめ

- ① 私たちは自社の強みを生かしながら次世代技術を積極的に取り入れ、皆様とともに「8つの切り口」に紐づいた形で、地域課題の解決に取り組みます。
- ② 取り組みに際しては、「共創のスタンスで」「地域課題に寄り添ったソリューションを」「地元パートナーによるサービス提供」を志向いたします。
- ③ 産学官連携の下、豊かで幸せな未来をサステナブルな形で実現するために、今後も広い範囲のチャレンジを行うことを志向します。

