

S Sビジネスの方向性について

令和4年2月21日

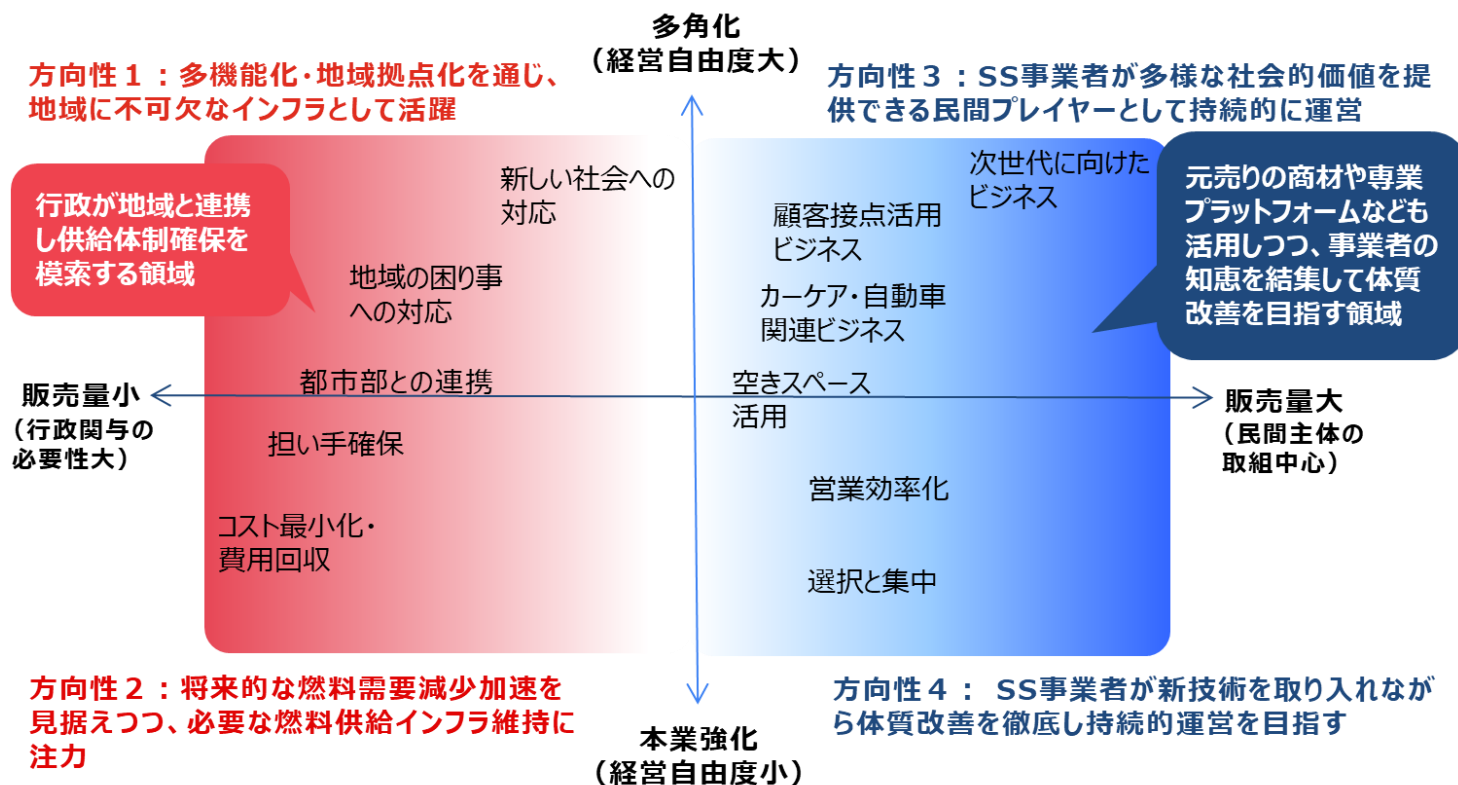
資源エネルギー庁

資源・燃料部 石油流通課

解決策の考え方について

- S S 過疎地対策において、厳しい環境に置かれている場合は、方向性 1・2 による解決策と考えられる。
- 他方、人口減少や電動化等の状況次第では、現在は自立的に運営できている地方のSSも 今後は行政・地域に頼る状況となる可能性も高い。
- S S 過疎地をできるだけ増やさないようにすることも重要であるため、民間事業者として自立的に営業し続けるための方策（方向性 3, 4）についても示すこととする。

解決策の考え方（イメージ）



方向性3、4に関する論点

主に、ガソリン月販が平均を下回る規模のSSが、できる限り持続的運営を目指すためにどうすべきか。

論点	支援措置
・都市部ではない地域で、有効な油外ビジネスは何か。どのような特徴を持つビジネスが取り組みやすいか。 ・経営上の制約（経営規模、人手、敷地等）に応じ、実施可能な事業効率化の取組は何か。 ・地域と連携したビジネスは可能か。 ・従業員への資格・技能支援はどのようなものが必要か。 ・ビジネスの実施にあたり必要な規制緩和等は何か（問題となる規制があるか）。	・補助金 例）令和3年度補正予算による支援対象：洗車機、POSシステム、ローリー、タブレット型給油システム、灯油タンクスマートセンサ等 ・基金 －信用保証事業 －構造改善促進利子補給事業

※過去の先進事例の紹介としては、「SS経営に関する優秀事例100選」がある。

ガソリン月販100kl以下の事業者も掲載されているため、一定の参考となる。

https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/shigen_nenryo/pdf/017_b04_00.pdf



取組メニュー例①

○主な油外ビジネス

分類	メニュー	概要
カーケア・自動車関連サービス	洗車・コーティング	既に多くの事業者が手掛けており、ノウハウも確立しているため導入しやすい。
	自動車部品（タイヤ等）	
	車検、自動車整備	給油客に対して自動車の整備関連サービスを提供。検査・整備のための設備や資格、人的ノウハウが必要。
	カーリース	SSの敷地にて自動車の提供サービスを実施し、石油販売につなげる。車を置いておくスペースの確保や、対応人員の確保が課題。
	自動車販売	
顧客接点を活用したビジネス	コインランドリー	給油客をターゲットにランドリーサービスを提供。顧客の車移動との親和性も高く、無人でも運用可能であり導入しやすい。
	物品販売（コンビニ等）	SSの敷地に店舗を構え、給油客への物販・飲食サービスを提供。スペースの確保、給油と物販・飲食の相乗効果の促進、兼業による効率化が課題。
	飲食店（カフェ等）	
	配送サービス	L P G、生活用品等。需要や人員の確保が課題。
	販売代理店	保険、電気、ガス等。顧客に説明しうる一定の知見が求められる。
	駐車サービス	SSの敷地を活用した駐車サービスを提供。イベント等臨時の貸し出しの場合は、運営方法に課題。
	その他	スマホ修理等。ノウハウが必要だが、省スペースで行うことが可能。

(参考) 「事業再構築補助金」におけるSS関連の取組事例

- 令和3年度の中小企業庁事業「事業再構築補助金」は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、新分野展開や業態転換等の事業再構築に取り組む中小企業を支援する事業。
- このうち、SS関連は第1回から第3回公募までで計52件採択されており、以下のような事業展開の事例（業態転換を含む）がみられる。

大分類	小分類	具体例
新事業展開 (SS活用)	顧客接点の活用 (地域サービス)	- 小売（食品・惣菜、日用品、地域物産、100円ショップ） - コインランドリー（＋洗濯物配送） - 住宅リフォーム事業（＋ショールーム併設） - 見守りサービス - 電気機器・ICT関係の困りごと解決事業
	SSの場・空間の活用	- リモートワークスペース、コワーキングスペースの提供 - ショールームの併設 - 飲食業（カフェの併設） - 衣裳レンタル・写真撮影一体型写真スタジオ - 広告配信
	電動化への対応	- EV充電ステーション （EV対応も含む）総合カーメンテナンス拠点化 - EV販売・車検 - ソーラーカーポート・太陽光発電を活用した充電スタンド - 移動式EV充電車両（電欠、緊急時対応）
新事業展開 (SS活用以外)		- グランピング、移動式宿泊事業 - スポーツジム - 食品製造業 - ホテル運営 - スマート農業 - 貨物運送業 - 建設重機整備 - ECサイト運営 - 駐車場検索アプリの運用 - 電力小売・再エネ - 廃油リサイクル・再生燃料の製造販売 - ソフトクリーム販売
バリューチェーン上の水平展開 (自動車関係の新事業)		- 車両塗装・コーティング - 自動車販売（新車・中古車） - 自動車ワンストップサービス（整備・修理・板金・売却・廃車手続） - 自動車整備 - キャンピングカーの製造・販売・レンタル - 燃料供給に係る部品製造販売（油圧ホース、灯油スタンド等）
選択と集中 (燃料油事業の中での品目転換・業態転換)		- 重油・軽油・灯油の販売・配送（産業用燃料油への転換） - クリーニング用溶剤の製造販売 - 産業用クリーン合成燃料の配送 - 有人SSから燃料貯蔵所・灯油自動販売・大型車向け軽油スタンドサービスへの転換 - LPG発電機販売

取組メニュー例②

○体質強化

分類	メニュー	概要
業務効率化	配送効率化	スマートセンサーの使用、配送曜日の限定等による灯油配送効率化。
	セルフSSでのAI等活用	タブレット型給油許可システムや、AIによるナンバー認識等によるセールス強化により、業務効率の向上を図る。AIによる給油許可システムは現在開発中。
	需要が大きい燃料種への集中	販売数量や収益が特に期待される油種に重点化して事業を継続する。

○将来的なビジネス

分類	メニュー	概要
EV・電力関係	EVスタンド	敷地にEVスタンドを併設。燃料油減少リスクのヘッジが期待されるが、現状では売上が厳しく、一定の需要確保も課題。
	電力（再エネ、小売等）	相対的に需要が残るエネルギーへの多角化。パネルの販売・自社へのパネル設置から、電気事業（発電・小売）まで、参画形態が様々あり得る。競争は激しく、電気事業のノウハウが必要。
水素	水素スタンド	水素自動車に対する給油施設の併設、一定規模の設備投資や敷地を必要とし、現状では一定の需要確保が厳しい。

多角化の手法について

- 小規模 S S においては、単独で多角化に取り組むのは困難。
- 以下のツールの活用等、さまざまな商材パッケージを活用することで多角化を進めるべきか。

＜商材パッケージイメージ＞

①元売商材の活用

ーカーリース、コインランドリー、代理店業務等

②専門プラットフォームの活用

ーレンタカー、コーヒーチェーン、コンビニ、駐車場等

③共同購買の活用

ー食料品、日用品販売

元売商材パッケージの例（洗車、複合店舗等）

EneJet

「EneJet」は、「Energy」と、素早さ・勢いの良さを表す「Jet」という二つの言葉を組み合わせて創り出したオリジナルワードです。EneJet はこれから、「先進的で、早くて、きれい」かつ「使いやすい、便利」なセルフサービスステーションを目指します。



EneJet Wash



セブンイレブン併設店



ドトールコーヒーショップ併設店

専門プラットフォームの例（駐車場提供サービス）

akippaで収益化の仕組み

akippaは、空いているスペースを誰でも駐車場として貸し借りできる、シェアリングサービスです。
個人宅や事業所などの空いているスペースをお持ちの方（オーナー）が、駐車場を利用したい方（ユーザー）に提供します。
akippaが駐車場の登録・掲載を行い、利用されるとakippaからオーナーに報酬が支払われます。



出所) ENEOSウェブサイト サービスステーション
<https://www.eneos.co.jp/consumer/ss/>
akippaウェブサイト
<https://www.akippa.com/owner>