みんなで考える「 SS＝サービスステーション」の“これまで”と“これから”
中部経済産業局主催ワークショップ

SSは、産業・生活・文化の拠点！未来にどうトランスフォームできる？

コーヒーを片手にほっと一息つきたくて
「SS」に立ち寄る。
住宅のリノベーションについて相談したいから
「SS」を訪ねる。

「SS＝サービスステーション」は
燃油を提供する給油所としての役割のみならず
地域に暮らす人たちの様々なニーズを満たすことで
近年、私たちの生活にもっと寄り添う存在へ
トランスフォーム（変革）しています。

そもそも、災害時には
各地域へ石油製品を安定して供給できる
“インフラ”であるSS。
地域に根ざしているからこそ
本来、個性があるSSは
それぞれの地域にとって
オンリーワンの存在であることができるのでは…?
そんなポテンシャルを探るため
SS事業者が課題や新規事業のアイディアを学ぶための
ワークショップが開かれました。

中部経済産業局 二村 真基さん

資源エネルギー庁 宮内 光弘さんによるオープニングトーク

災害時の“最後の砦”が、窮地に…
多角化・協業・支援が急務

愛知・岐阜・三重の東海3県から、SS事業者を集めて開かれた今回のワークショップ。
まずは、主催者である中部経済産業局の二村 真基さんが登壇し、2024年1月に起きた能登半島地震で、現地に派遣された際のエピソードを報告しました。

「石川県庁に派遣され、被災地への燃料配送を担当していた時に、SSの重要性を目の当たりにしました。SSの自主的な判断で緊急車両への燃油の優先供給を迅速に行う動きがあった一方で、地域のSSでは、近くの避難所への給油を行なっていたんです。SSは災害時のエネルギー供給の“最後の砦”であることを実感しました。」（中経局・二村さん）

続いて、資源エネルギー庁の宮内 光弘さんがオンラインで登壇。自動車の燃費向上や保有台数減少などに伴い、燃油の消費活動は、2004年をピークに減少の一途である厳しい需要見通しが報告されました。
SS事業者の高齢化や設備の老朽化、さらに、国を挙げたカーボンニュートラルへの取り組みやEV化から、今後、こうしたトレンドが加速することが見通される中、SS事業は、すぐにでも、① 経営維持に向けた事業の多角化、② 協業・経営統合、③ 行政などによる、より踏み込んだ支援などの対応が必要であるとの見解が示されました。

カーボンニュートラル社会における燃料安定供給の継続

- カーボンニュートラル社会においても、燃料安定供給を継続するには、地域に応じた取り組みが必要。
  ① 引き続き燃油販売量が確保できる地域は、**経営多角化による収益向上**
  ② 燃油販売量減少地域は、**協業化、経営統合、集約化による安定供給の確保**
  ③ SSの維持困難な地域は、**自治体と連携した公設民営化**

	内容	支援策
販売量確保地域	➢ ＳＳ事業者自身の**経営多角化**による収益の向上を通じた経営安定化により燃料の安定供給を確保	➢ 先進的な取組の実証支援 ➢ 事業再構築の支援
販売量減少地域	➢ ＳＳ事業者同士の**協業化、経営統合、集約化**による経営効率化によって燃料の安定供給を確保	➢ M&A、事業承継の支援 ➢ 廃業SSへの地下タンク撤去支援
維持困難地域	➢ ＳＳ事業者による自助、共助によっても、ＳＳの維持が困難な場合には、**地方自治体と連携した公設民営化**によって燃料の安定供給を確保	➢ 自治体による供給体制計画策定の支援 ➢ SS過疎地対策計画に基づく自治体への集約・移転・新設等にかかる費用の支援

5

SSの経営多角化に向けた取組状況

- EV対応も可能な車検・整備工場の設置、レンタカー・カーシェア拠点の併設、コンビニやカフェ、コインランドリーの併設、地域の見守りサービスの提供、宅配ボックスの設置等の取組がみられる。

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） • 衣装レンタル・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対応を含む）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トイレ運営 • 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 • 産業用グ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充電機販売

6

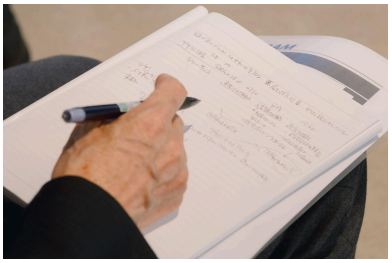
“これから”の事業を「デザイン経営」で考える
- ワークショップの仕組み -

需要見通しの厳しい未来に向けて、SS事業者が、どうトランスフォーム（変革）していくことができるのか。今回のワークショップは、既存事業を多角化するにあたって具体的なアイディアを練る際に、ユーザーのニーズに寄り添いながら、自らの強みを活かすことのできる思考方法を知り、そのやり方で、実際に新規事業を考えるまでを体験してもらうよう設計されました。

プロセスは、4つのステップに分かれます。まず、インプットトークで「デザイン経営」について学び、その上で、各事業者に「Will＝やりたいこと」を書き出してもらいます。そして、それぞれの事業者がすぐに「Can＝できること」と考えた上で、両者を結びつけ、事業者自身や地域の環境を活かした「SSの“これから”」を描いてもらおうという仕組みです。

1. インプットトーク:「デザイン経営」を学ぶ

講師の土生 哲也さん



土生 哲也

株式会社IPディレクション　代表取締役

金融/知財/デザインの分野を越境しながら、20年以上にわたり中小企業の経営改革に伴走する活動を続けており、中部地区でも中小企業向けの知財セミナー＆ワークショップを10年以上担当している。平成29年度知財功労賞経済産業大臣賞受賞。武蔵野美術大学造形構想研究科修士課程修了。

「デザイン経営」の神髄を学ぶ

人間に向き合い、人格形成した先にある“対話の経済”

インプットトークでは、弁理士の土生 哲也さんを講師に迎え「デザイン経営」について講演していただきました。講演で土生さんは、時代と共に企業が向き合う“問題”が移り変わっていると指摘。「量産のニーズに向き合った昭和」から「多様なニーズを満たすため市場分析が加わった平成」までは、“問題”に対する“正解”があったものの、「環境配慮や働き方改革などに直面する令和」は“正解のない問題”に向き合う時代だとし、解決するには「デザイン経営」の手法が必要だと話しました。
「デザイン経営」では、「仮説→トライ→フィードバック→改善」を手探りで進めます。「調査→計画→設計→開発」という従来の事業開発と異なり、ゴールが見えない中で、よりフィットする在り方を模索し続けるのが特徴です。SS事業者が、これからの在り方を考える上で必要なのは、「“人間（ユーザー・従業員・経営者自身）”に向き合うこと」、そして「人格を形成する（自分をよく知る）こと」だと、土生さんは力説しました。

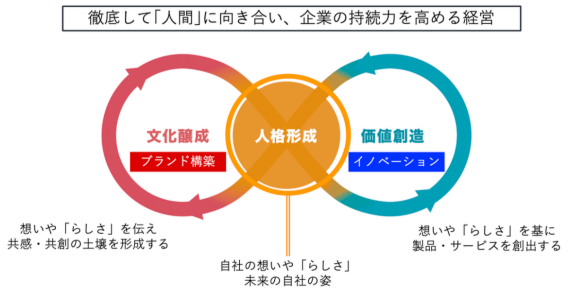
「自分（自社）だからできることとは？社会的な存在意義は？こうした問いを腹落ちするまで考える。そして、事業の本質を問い直してください。あなたがやる意味はありますか？それはずっと持続できますか？そもそもSSって？何を提供しているの？自分たちが何者かを問いかけた上で、何をどう提供するか。そのために市場を分析すればいい。そうすると、顧客への“語り方”が変わるんです。我々はこういう存在です、と語り出すと、顧客が相談してくれるようになる。すると、共創が生まれ、パートナーが増える。事業に関わる人々が、想い、ビジョンを語り、ぶつけ合う、“対話の経済”が出来上がる。よりより社会をつくるためには、これをやっていかないといけないと思うんです。」（講師・土生さん）

3．デザイン経営の本質

「デザイン経営」とは、
デザインの力をブランドの構築やイノベーションの創出に活用する経営手法です。
その本質は、
人（ユーザー）を中心に考える ことで、根本的な課題を発見し、
これまでの発想にとらわれない、それでいて実現可能な解決策を、
柔軟に反復・改善を繰り返しながら 生み出すことです。

（特許庁ホームページより/下線・太字は講演者による）

4．中小企業のデザイン経営



（特許庁発行「未来をひらくデザイン経営 × 知財」掲載図に加筆）

2. 「Will＝やりたいこと」x「 Can＝できること」:SSの“これから”を考える

“当たり前”がこれからの強みになる

ワークショップでは、参加者であるSS事業者が3つのグループに分かれ、それぞれがファシリテーターの進行のもと、これから「Will＝やりたいこと」と、自社の環境で「Can＝できること」をポストイットに書き出しました。「なぜ？」「具体的には？」といった質問に、初めはぼんやりと書き出された言葉の深層心理や本質が次々と露わになります。この時、参加者から共通して聞かれたのが、こうした“Will”や“Can”が「当たり前過ぎて自社の特徴だと気づかなかった」という声。例えば「法人の顧客が多い」という環境を自社の特徴と捉えると「地元の菓子折りを販売すれば喜ばれるかも」というアイディアに結びつくことも。また「推し活が好き」という個人的な趣味から、「洗車待機中に好きな曲を選べるシステムにできないか？」という発想も浮かんできました。フルサービス（スタッフが給油するサービス）歴20年以上の事業者は、日々、顧客とのコミュニケーションを大切にしてきたからこそ、草刈りや引越しの人手が欲しいという個人的な相談も顧客から持ちかけられているとわかり、事業多角化への様々なニーズの可能性が目に見えて明らかとなりました。

3. ワークショップを終えて

SSのこれからは、産業・生活・文化の拠点に

約2時間に渡るワークショップの最後に、各グループが本日の成果を発表しました。すると、そのアイディアの数々は実に斬新なものばかり。参加者一人一人が「デザイン経営」の思考方法を習得し、改めて自信をつけた様子が伺えました。

「お客様にSSへ来ていただいている限りある時間の中で、どのような時間を過ごしてもらうかが鍵だと感じました。釣り好きなオーナーは釣り堀を設置したり、隙間時間でネイルサービスを行ったり、体を鍛える場所や子供が楽しめるUFOキャッチャーを用意するなど、他にはない場所づくりをしたいです。」（参加者）

「忙しい顧客への気の利くサービスを時間ごとに変えて提供したいです。朝は、給油ついでにゆで卵が食べられる“モーニング”サービス。昼間は、マッサージチェアやサウナを設置して疲れを癒してもらう。夜は、店長の趣味で、ウィスキーを出すバーも併設しても面白いと思いました。」（参加者）

また、講師の土生さんやファシリテーター、中部経済産業局の担当者からは、こんな激励の言葉がかけられました。

「かつて、日本の産業、生活、文化は渾然一体で成り立っていたけれど、時代を経て、産業は工業団地、生活は住宅街…と分けられてしまい、自分自身は、経済を成り立たせるための“部品”のように感じてしまう人もいるのではないでしょうか。これからの時代は、産業や生活をもう一度一つにするようなコミュニティが求められていて、SS事業者は、その拠点になり得るのではないかと思います。」（講師・土生さん）

「参加者の中には、車のメンテ中に、地域の仲間が経営する店を載せたオリジナルの地図をお客さんに配り、自転車をレンタルする取り組みをつくった人もいました。今後は、そうしたポジティブな情報を積極的に発信していくなど、まだまだできることはあるし、さらなる新しい可能性はあると感じています」（ファシリテーター・浅野 翔さん）

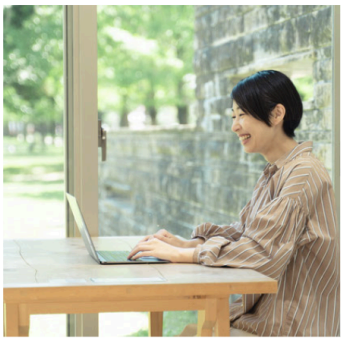
「SS事業者のみなさんは、祭りに参加したり、町内会費を払ったり、地域と深く関わっていらっしゃる様子が今回よく理解できました。今後もみなさんのサポートができればと思いますので、継続的にフィードバックをお願いしたいです。お困りごとあれば当局にいつでもご相談ください。」（中経局・道 宏貴さん）

燃油のインフラでありながら、今後、どのような“人格”を形成し、その個性を発揮していくのか。SS＝サービスステーションの“これから”の変貌に大きな期待がかかります。

ファシリテーター

浅野 翔（あさの・かける）

1987年兵庫県生まれ、名古屋育ち。2014年京都工芸繊維大学大学院デザイン経営工学専攻修了。同年から、名古屋を拠点にデザインリサーチャーとして活動を始める。
「デザインリサーチによる社会包摂の実現」を理念に掲げ、調査設計、ブランド・商品開発、経営戦略の立案まで、幅広いジャンルで一貫したデザイン活動を行っている。
「未知の課題と可能性を拓く、デザインリサーチ手法」を掲げ、文脈の理解〈コンテクスト〉と物語の構築〈ヴィジョン〉を通した、一貫性のある提案を行う。



オゼキ カナコ
ショップアドバイザー・ライフコーチ/3rd penguin

岐阜県各務原市在住。ライフスタイルショップ「長月」の経営を経て、現在はショップアドバイザーとしてさまざまな店舗や事業者に伴走。2016年に地域コミュニティ「一般社団法人かかみがはら暮らし委員会」を仲間たちと立ち上げ、2022年にはコーチングサービス「3rd penguin」をスタート。

コミュニケーションによる思考整理や課題解決、ファンベースによるお店作りが得意。人と人がゆるくつながる場づくりをしています。

後藤麻衣子
株式会社COMULA コピーライター / 「句具」代表 / 俳人

1983年岐阜生まれ。コピーライター・編集者。地元バス会社のバスガイド、地域情報誌の編集部を経て、2010年にライターとして独立、その後コピーライターに。工業デザイナーの夫が経営する株式会社COMULAで、商品開発やブランディング、コピーライティングに携わる。コピーライターズクラブ名古屋会員。
俳句が趣味で、2020年10月に俳句のための文具ブランド「句具」を立ち上げる。蒼海俳句会所属、現代俳句協会会員。「全国俳誌協会 第4回新人賞 特別賞」受賞、「第11回 百年俳句賞」入賞。

白石 恭一
錦2丁目エリアマネジメント 広報・企画・運営

名古屋・東京の飲食業界で約6年間働く中で関わった愛知県 岡崎市の社会実験やD&DEPARTMENT株式会社に入社したことをきっかけに、まちづくりに興味を持ち、思い切って不動産会社へ転職。2021年、食と街の業界で得た多数の経験を活かし2022年にオープンする拠点運営を担う為、錦二丁目エリアマネジメント株式会社へ入社。

協力

FabCafe Nagoya
ものづくりカフェ&クリエイティブコミュニティ

デジタルファブリケーションマシンと制作スペースを常設した、グローバルに展開するカフェ&クリエイティブコミュニティ。
カフェという”共創の場”でのオープンコラボレーションを通じて、東海エリアで活動するクリエイター、エンジニア、研究者、企業、自治体、教育機関のみなさまとともに、社会課題の解決を目指すプロジェクトや、手を動かし楽しみながら実践するクリエイティブ・プログラムなどを実施。
店頭では、農場、生産者、品種や精製方法などの単位で一銘柄とした『シングルオリジン』などスペシャリティコーヒーをご提供。こだわり抜いたメニューをお楽しみいただけます。

プログラムマネジャー

斎藤 健太郎 / Kentaro Saito
FabCafe Nagoyaプログラム・マネジャー、サービス開発 / 東山動物園くらぶ 理事 / Prime numbers syndicate Fiction implementor

名古屋における人ベースのクリエイティブの土壌を育むためにコミュニティマネージャーとしてFabCafe Nagoyaに立ち上げから携わる。

電子工学をバックボーンに持ち科学技術への造詣が深い他、デジタルテクノロジー、UXデザインや舞台設計、楽器制作、伝統工芸、果ては動物の生態まで幅広い知見で枠にとらわれない「真面目に遊ぶ」体験づくりを軸とした多様なプロジェクトに携わる。

インドカレーと猫が好き。アンラーニングを大切にして生きています。