

「B5軽油の販売によるバイオディーゼル流通事業」

● 事業概要

ポイント

課題 (需要家のニーズ)

①バイオディーゼルの使用に当たって車両メーカーの保証が欲しい

②CO2削減は進めたいが軽油より高すぎては使用できない。

解決

B5軽油の提案、販売
メーカー保証の課題をクリア

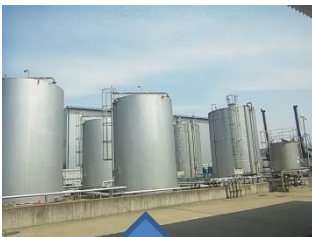
B5販売流通にあたり、設備投資を極力抑え、継続的採算を確保
・石油販売、取扱業界(特定加工業者)との連携
＜当社＞B100の製造、B5の販売(加工委託)
＜特定加工業者＞軽油の調達、B5加工
⇒双方の強みを活かして無駄な設備投資を抑制



B5流通価格を抑えマーケットニーズを満たす

● 事業概況

Daiseiki



ダイセキ環境ソリューション

B100製造

- ・B100の販売実績を活かし、CO2削減ニーズのある需要家へ提案可能。
- ・B5原料となるBDFは確かな品質を確保。
- ・初期投資は最低限。(計装設備等)

B100

B5

B5加工

B5

双方の強みを活かし
B5販売流通

- ・軽油の取り扱い、調達を専門とした石油業者
- ・100KL/月のB5加工を可能とした許可、施設保有
- ・B100製造施設は保有していない

それぞれの得意分野を活かし、協力しあうことで、初期投資を抑制

県内の特定加工業者

- ・軽油の仕入は専門。
- ・石油燃料販売先へのB5提案も可能。
- B5普及により、軽油の出荷量が必然的に上がりメリット大。