

An abstract graphic featuring a large blue circle in the upper center. Several colorful wavy lines in shades of red, orange, yellow, green, and blue flow from the left and right sides towards the circle. The lines have a hand-drawn, slightly irregular quality. Inside the blue circle, the Japanese text "人と未来をつなぐ 私たちの物語。" is written in white, arranged in two columns.

人と未来を  
つなぐ  
私たちの物語。

新出光で働く先輩たちの  
心に残るエピソード

**IDEX**



## チームの力でたどり着いた光景

太陽光発電システム「Opriann(ゼロプラン)」の営業チームで、大手企業の工場への太陽光発電システム導入のコンペに参加しました。設置場所は約700台分の駐車場に屋根をつけた「カーポート型」を要望されているとのこと。工場屋根の事例はあっても、カーポート型は前例がなく、スケールもかつてなく大きい。「自分たちに本当にできるだろうか」というのがはじめの思いでした。

それからは、グループ会社である新出光ファシリティーズや工事会社と連携し、技術面、安全面、さらには法律面まで、さまざまな課題について知恵を出し合い、社外の方々からも協力を得ながら、一つずつ「できる！」に変えていきました。

カーポートの設計を検討する中、お客様へのヒアリングで度々「安全」という言葉が出てきました。従業員が日常的に使う駐車場には、高い安全性も求められている。そう気づいて、発電効率だけを迫るのではなく、安全性や使い勝手に配慮したご提案を、役員の方々へプレゼン。その仕様が評価され、競合の中から選んでいただきました。

成約後も業務に支障がないよう工事を調整するなど、多くの課題を乗り越え、ついに完成の日を迎えました。工場に咲いた桜とともに、私たちがつくった「Opriann」が広がる光景は今も目に焼き付いています。提案から完成まで、たくさんの人とチームとなって動いたプロジェクト。私一人の知識や知恵だけではとても届かなかった場所に到達できた、という思いでした。



## 入社10年目の新人営業

入社して配属されたのは人事部。毎年たくさんの学生さんに向けて会社説明をするうちに、次第と営業の仕事に興味がわいてきました。いろんな方と協力して働く先輩たちの姿にも魅かれ、異動を希望して、入社10年目で念願の営業職となりました。最初は社内外の方々のアドバイスを受けて自分なりの営業スタイルを模索する日々。「イデックスはこんな仕事してるんだね」「あなたの提案を選んでよかった」。そんなお客様の言葉に勇気づけられ、自分の営業スタイルをつかんでいった気がします。

今は法人向けに石油製品をはじめとするイデックスグループ内のさまざまな商材の提案を行っています。困ったり悩んだりすると、かつて私が採用や新入社員研修を担当した後輩社員に相談することも多いです。みんながそれぞれ仕事のプロになり、部署の垣根を越えても協力し合えることが、自分の頑張るモチベーションになっています。以前の上司や先輩は、私が営業に挑戦していることを今でも気にかけてくれて、新規成約を知ると、電話やメールで連絡をくれます。「頑張るとるやん！こんなにやるとは、誰も思ってたなかったよ（笑）」などと言っていただけでも励みになっています。

わが社にはいろんな仕事がありますが、自分のキャリアを含め、「先入観を持たないこと」を大切に、「自分には難しだろう」と決めつけずに挑戦すれば、必ず周りの方々がその姿を気にかけ、応援してくれて、いろんな道につながっていくことを、未来の後輩たちに伝えていきたいです。





## 地域の未来を変えるスクーター

入社して10年、サービスステーションの店長から、新規事業創出の部署に異動になりました。初めは0を1にする難しさを痛感する日々でしたが、実体験の気づきから生まれた事業案がEVスクーターシェアサービス「ラクすく」でした。自転車のシェアサービスを利用して「もっと長い距離を移動できたらよいのに」と感じたのがきっかけでした。事業化に向けて、多くの方へ直接ヒアリング調査をおこない、大学にも協力いただき実証実験を重ねていきました。

チームメンバーと助け合って数々の壁を乗り越え、いよいよ事業開始へ。最終準備を進めるなかで、できあがってきた「ラクすく」の看板を見たとき、0を1にできた達成感と、これから事業を成長させていく楽しみでワクワクが止まりませんでした。

利用者アンケートでは、「バスがない早朝の通勤が可能になった」「生活スタイルが変わった」という嬉しい声も。「ラクすく」が暮らしになくてはならない存在になっていることに大きな手ごたえを感じました。

自治体からも関心をもっていただき、観光地での周遊手段や、災害時の活用などさまざまな可能性が広がっています。さらには、地域が抱える交通課題を見出すために、九州大学・福岡大学との共同研究も始まりました。新規事業を、社会課題解決につなげるサービスにしたい。そんな自分の思いをかたちにできるやりがいを感じ、産学官の連携でこの事業を未来のモビリティとして成長させていきます。



## 現場から地球環境を変えていく

銀行からの紹介で、町工場のお客様に建屋内の暑さ対策の提案をさせていただきました。最初は工場の換気・空調の提案でしたが、工場の現地調査を行うと屋根からの日光による暑さが大きな原因と判明。提案を変更し、まずは屋根の遮熱・断熱施工が効果的だとお伝えしました。お客様は「それで本当に効果があるのか？」ととても迷っていらっしやいました。しかし、現地で見かけた暑い工場内で働く従業員の方々の姿を思い出すと、何としても現場環境をよくしたいという思いに。他社の施工事例も見学していただくなど5カ月かけて心配事を取り除き、採用いただきました。お客様も「従業員からも暑さが軽減されたと言われたよ！」と喜んでくださり、現在は他社の見学に協力してくださるほど恩恵に感じていただいています。

大学では環境経済を学び、再生可能エネルギーやCO<sub>2</sub>削減に関心があったことからエネルギー業界を志望。新出光を選んだのは、現場に近い所で仕事をしたい、現場を変えていくことが地球環境問題の解決につながると考えたからです。環境への社会の関心も高まり、関連商材も増えました。メーカーではない新出光だからこそ、サービスや商材を組み合わせ、現場に最適なエネルギー環境をご提案できる。それが、お客様の事業成長につながり、地球温暖化対策にもつながり、会社の利益にもなる、お互いが幸せになれるビジネス。まさに自分がやりたかった仕事に、大きなやりがいを感じています。





## 仕事の恩師は「もう一人のおやじ」

サービスステーションに月に3〜4回洗車に来られるお客様がいました。車への愛情が強く、注意を受けることもしばしば。それでも真摯に、全力で応えていると、次第にお客様の表情も柔らかくなり、機械洗車だけの利用から車のボディコーティングやタイヤ交換まですべてを任せていただけるようになって、「キミだから任せてる」と言われた時は本当に嬉しかったです。

しばらくして、洗車の合間によく話をするようになりました。結婚祝いのお花をいただいたり、地域のオスメの店もたくさん紹介していただきました。もしかすると、実の父よりも話をしてるかも？と話すとお客様はとても嬉しそうでした。自分にとって「もう一人のおやじ」のような存在になっていたんです。そんな矢先、病気になることを打ち明けられました。「今まで本当に世話になった。ありがとう」と言っていたことは今も忘れません。その後、連絡が途絶え、しばらく後に、娘さんが訪ねてきてくださり、生前のお礼を伝えられました。厳しい言葉をいただくこともありましたが、接客の基礎を一番リアルな形で教えてくださったことに感謝がありません。

安さやお得感が重視される時代の中でも、人間同士の信頼関係は価格を超えた価値を生み出すと信じています。そして、「相手は自分の鏡」。自分が心を込めて接していれば、いいお客様や仲間が集まってくる。その点と点がつながって、仕事と職場にいい循環を生む。そんなことを考えながら、今日も真摯にお客様をお迎えします。



## 笑顔をつなぐ大きな船に乗って

法人向けのカーリースのチームにいた当時、私は子育て真っ只中。子どもが熱を出すことも多く、周りの人に迷惑をかける日々に申し訳ない気持ちでいっぱいでした。その時、店長が声をかけてくれたんです。「会社という組織が何のためにあるか知ってる？ みんなが集まって、助け合うためにあるんだよ。組織にはたくさんの人がいるけど、子どもの親はあなただけ。今、優先すべきは子どものことだよ」と。子育ての大切さを認めてもらえたことで心が軽くなり、子どもにもしっかりと向き合えるようになり、ひいてはそれが仕事へのモチベーションにもつながりました。たくさんの方々があらゆる場面でサポートしてくれて、一番苦しい時の心の支えになったのは、仲間の温かい気持ちでした。

今は車販売のチームにいますが、イデックスではどこにいてもお互いが助け合い、認め合って、心がつながっている気がします。お客様に対しても、周りのスタッフを会話に巻き込んで接客することも多くて。そうすると、お客様も打ち解けてくれてどんどん距離が近くなっていくんですよ。「車を大切にしたい」その気持ちは、お客様も私たちも同じ。一つの目的地に向かう大きな船に乗って、力を合わせて航海しているようなものです。幸せて、誰かと気持ちを通じ合えることだと、私は思っています。それを実感できて、みんなと笑顔になれるのが何よりもうれしい瞬間。子どもたちにも「働いていて幸せを感じられる、イデックスみたいに大きな家族のような会社で働いてほしい」と伝えています。





## 「なくてはならない」仕事を誇りに

2016年4月、熊本地震が発生。家屋や道路の崩壊、寸断された電気・水道を復旧させるべく、被災地には全国から続々と高圧発電機車や重機が集結。それらの燃料となる軽油の配送の中核を担ったのがグループ会社のイデックススリール熊本でした。

自宅が倒壊、断水が続くなど、多くの従業員が被災者でもありました。しかし、日頃から工場や工事現場へ燃料油を配達している経験から、本震発生直後から国や九州電力の要請に対応。この困難な状況の中でも従業員たちは、「大丈夫ですーやりますー」「熊本の復旧のために走りますー」と奮い立ち、各地の避難所や病院、そして復旧工事の現場へと燃料を運び続けました。その現場の奮闘を、イデックスグループを挙げた支援と強力な石油供給体制が支えたのです。

また、熊本県内のイデックスのサービスステーションも地域の支援拠点となりました。安全確認後、「いち早くオープンさせますー」と出社して営業再開。従業員白らが判断して「水出ます。トイレ使します」といった張り紙も掲げました。給油の列が続きましたが、販売に必要な燃料を確保できたイデックス

ではお客様全員に満タン給油を行い、「安心」も提供することができました。

当時職務にあたった従業員は、その時の思いを振り返ります。「想像を絶する状況でも私たちが前に進めたのは、一人ひとりが『役割・使命感』なくてはならないなにかを」をそのまま実行できたからだと思っています。暮らした産業を支える「エッセンシャルワーカー」としての誇り。それが、非常事態の際にも社会のために行動をおこす力となったのです。



※四時生活を持続する上で必要不可欠な仕事に従事する人

次は、  
人をつなぐ  
エネルギーへ。





---

|        |                                                                     |
|--------|---------------------------------------------------------------------|
| 社名     | 株式会社 新出光                                                            |
| 代表者    | 代表取締役社長 兼グループCEO 出光 泰典                                              |
| 本社     | 〒812-0036 福岡県福岡市博多区上呉服町1番10号<br>TEL: 092-291-4134 FAX: 092-271-0958 |
| 創業     | 1926(大正15)年3月13日                                                    |
| 資本金    | 1億円                                                                 |
| ホームページ | <a href="https://www.idex.co.jp/">https://www.idex.co.jp/</a>       |

---

新出光  
新卒採用公式ホームページ  
<https://recruit.idex.co.jp/>



新出光  
新卒採用公式  
LINE

