

質問の回答

イベント時の質問

Q1. なぜソーラーシェアリングで土壌が改善するのでしょうか？

- A. 土壌改善するかはまだアグリツリー社では判断されておらず、現在はソーラーシェアリングの有無により土壌がどう変わるか調査中です。

Q2. 自治体とのFIDに寄らない事業の構築について、具体的な内容を教えてください。

- A. アグリツリー社は再生可能エネルギーを増やしたく、耕作放棄地の課題を解決した自治体さんの電源として、ソーラーシェアリング事業が候補となっており、自己託送制度を活用しようと考えています。

Q3. ENEOS MIRAI HUBとクラウドファンディングの事業者側にとっての違いを簡単に教えていただけますか？

- A. ENEOS MIRAI HUBは、弊社（ENEOSイノベーションパートナーズ合同会社）の取り組みを紹介するウェブサイト名です。一般的にクラウドファンディングは、インターネットを介して不特定多数の人からの少額ずつ資金調達することを指すのに対して、弊社のアクセラレータープログラムは、弊社からの資金調達のみならず、フィールド提供によるPoCや人員派遣などを含め、一緒に事業拡大を推進することが可能となっています。

Q4. アグリツリーさまとの協業に関して、ソーラーシェアリングで現在、また今後はどのような農作物の生産を行っていきたいとお考えですか？目指す生産品目をお聞かせください。

- A. 現在まさにアグリツリー社にもご協力いただいてまずは国内の農産物の状況を整理し、選定を進めています。ある程度ソーラーシェアリングのスケール化に寄与するような作物を選定したいと考えています。

Q5. ソーラーが無い場合（通常）と比べて、いわゆる遮光率はどれくらいになるのでしょうか？また、それは一般的なビニールハウスの遮光率と比べると、どうなのでしょう？

- A. 作物にもよりますが、遮光率は35%です。遮光ネット等を設置していない一般的なビニールハウスは遮光はないと考えます。

Q6. 各スタートアップに対し、ENEOSさんは何人体制で担当されているのでしょうか？

- A. 弊社担当としては主担当1人～2人が多いです。取組内容によってはその他事業部等へもご協力いただき進めるケースもあります。

Q7. プロジェクトが立ち上がってから2年程度経つ状況かと思われませんが、今後の持続年数の見通しや判断タイミングについて教えていただけますか？

- A. 2019年に策定したENEOS(当時JXTG)グループ長期ビジョンや、3か年ごとに設定する弊社の中期経営計画に基づき、事業判断をしていきます。
※ご参考 ・(2020年5月更新)2040年JXTGグループ長期ビジョン https://ssl4.eir-parts.net/doc/5020/ir_material1/116217/00.pdf
・(2020年5月発表)第2次中期経営計画(2020-2022年度) https://ssl4.eir-parts.net/doc/5020/ir_material1/139656/00.pdf

Q8. ENEOSアクセラレータープログラムについて、今後は10営業日以内に返信と担当者のアサインを行うとのことですが、ここまで短期間にスタートアップの目利きができるようになったのは何故でしょうか？また、今まではどれくらい時間がかかっていたのでしょうか？

- A. 2018年のアクセラレータープログラム開始以降、多くのスタートアップ企業様と議論させていただき、弊社としてノウハウを蓄積できたこと、組織人員の拡充により専任者が増えたこと等が要因です。2018、2019年度アクセラレータープログラムの審査については、2か月半の応募期間ののち、アクセラレータープログラム支援パートナーの協力のもと3週間を目途に書類結果の通知を実施しておりました。(その後、面談等を実施しますので、応募開始から採択までは約5か月の期間設けておりました。)今後もスピード感をもった事業開発を推進していきたいと考えています。

Q9. 海外スタートアップ企業との協業事例はありますか？

- A. Ample、Ossia、ubiquitous ENERGY への出資を含めた協業を行っています。また、他の海外スタートアップとの協業も推進しております。

Q10. 知財保護は自身で行う必要があるとの認識ですが、プログラム応募のタイミングと知財保護の進め方で参考になる情報があればいただけますか？

- A. 頂いた応募内容は公開することはありません。協業を推進していく中で、NDAや共同研究契約、出資合意契約等を締結させていただきます。そのプロセスの中で知財情報の取り扱いについて協議の上、整理をさせていただくことが多いです。
また、弊社の知財部門と連携し、サポートさせていただくことも可能です。

Q11. TOWINGさんについて、植物炭はどのように調達しているのでしょうか。

- A. 現状TOWING社は、量を出していただける企業様から市販品を購入して調達しています。今後、共同プロジェクトを実施している企業様からも調達予定です。

Q12. 出資を受けた場合、IPOやM&A以外でのゴールはありますか？

- A. 弊社が出資させていただく目的は、2040年に向け一緒に事業創造をしていくことです。具体的にはJV設立やM&Aはゴールとして考えられます。

アンケートに寄せられた質問

Q1. 株式会社アグリツリー様とハウステンボスさんとのつながりのきっかけは、何ですか？

- A. アグリツリー社代表の西様は、ハウステンボス前代表取締役社長の澤田秀雄氏が理事長を務める「澤田経営道場」3期生となります。西様が当時道場在籍期間中のハウステンボスでの研修期間中に企画立案したことがきっかけです。

Q2. 株式会社アグリツリー様の農作物と再エネの二毛作という着想は何がきっかけで生み出されたものなのですか？

- A. ソーラーシェアリングの発明者である長島彬氏が、生物の教科書で光飽和点について学んだ際にひらめいたそうです。

Q3. 株式会社アグリツリー様の農業と発電、それぞれの成果が知りたいです。

- A. アグリツリー社が関連している設備に置いては、農業も発電もほぼ計画通りに推移しています。より農業がやりやすくなり、発電の効率も上がるような設備の開発に向けて日々邁進しています。

Q4. 株式会社Mountain Gorilla様と近畿大学様とのつながりのきっかけは、何ですか？

- A. Mountain Gorilla社と近畿大学様とは沢山のご縁があります。まずMountain Gorilla社代表取締役の井口様は近畿大学大学院の卒業生であることから以下のような経緯が御座いました。
- ・当時井口様がお世話になった教授が名誉教授になられて今でも繋がりがあることです。
 - ・当時の井口様の同級生が近畿大学様の非常勤講師を務めていることからシナジーがある専門領域の先生をご紹介頂いています。
 - ・近畿大学様と繋がりが強い金融機関様より、産業連携の橋渡しで近畿大学様の産学連携の担当部署をご紹介頂いています。