

ENEOSブランド価値の最大化を目指して ～お客様と共に歩むJXのX(みらい)～

JX 日鉱日石エネルギー株式会社
代表取締役社長 社長執行役員

いっしき せいいち
一色 誠一



平素より弊社製品をご愛顧賜り、誠にありがとうございます。

本年6月27日をもちまして、社長として弊社の舵を取ることになりました。皆様におかれましては、引き続きご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

本誌「ENEOS Technical Review」は、弊社グループの開発製品の紹介および関連の技術報文や総説などを掲載する技術誌として、ほぼ半世紀に亘って2千を超えるお客様にご愛読いただいています。あらためて感謝申し上げます。

(国内外の情勢)

現下の世界情勢は、足下では、欧州信用不安、新興国における経済成長の鈍化、円高の進行、イラン問題をはじめとする中東の地政学的リスク等を注視しなければなりません。中長期的には、シェールガス事業の拡大が、LNG市場のみならず、その他の一次エネルギーに及ぼす影響も看過できないであろうと考えています。

また、国内の石油製品需要は、省エネ志向の加速、エネルギーの多様化というライフスタイルの変化の影響により、構造的な減少傾向は続くと予想されています。原油価格も不安定な乱高下を示すなど、私たちを取り巻くエネルギー環境は、先の読み難い、厳しい展開になっています。

(取り巻くエネルギー環境)

このような中、今まさに、わが国のエネルギー政策の見直しについて議論が進められています。原発への依存度を極力低減していくことを政策の基本方針とし、あるべきエネルギーミックスについて、「革新的エネルギー・環境戦略」としてまとめられることになっています。

石油エネルギーは、先般の東日本大震災後、電気やガスに先んじてお客様への供給を再開することができました。「液体燃料として運搬や保管が容易、災害に強い」という分散型エネルギーとしての石油の優位性が証明されたと思います。しかし、電源構成を議論する中で、再生可能エネルギーの開発・利用の重要性が、クローズアップされているのも事実です。いずれにしても、私たちは今、あらゆるエネルギー事業

が大きな変化のうねりの中にいるということを認識し、そのうえで、時代にあった事業の有り様を考えていかなければなりません。

(経営方針と重点課題)

弊社が発足してから2年余りが経過しました。『エネルギー・資源・素材における創造と革新を通じて持続可能な経済・社会の発展に貢献する』ことを経営理念として掲げ、国民生活の基盤である石油製品の「安定供給」こそが、弊社の最も重要な社会的使命です。そして、お客様が必要とされる様々なエネルギーや潤滑油、化学品等の製品を満足いただけるようご提供することにより、「総合エネルギー企業」として発展していきたいと考えています。

この実現に向けて、弊社が取り組むべき当面の課題が2つあります。

1つ目は、「いかに国内最高の競争力を有する製造・販売体制を構築していくか」です。規模の優位性を十分に発揮するためには、安全・安定操業とお客様満足度の最大化が図られていることが大前提です。社員一人ひとりが、常にこの最大化を意識し、実行することができれば、結果として、他の追随を許さない競争力を手にすることができると確信しています。また、海外展開をさらに推進するための諸施策の検討・実施も競争力を高めるためには欠かせません。

2つ目は、「新エネルギー・新規事業の育成と推進」です。事業環境が大きく変化している中、これまでと同じ事業・同じやり方では立ち行かなくなるおそれがあります。お客様のニーズがどこにあり、何を提供することができるかを見極め、新しい柱となり得る事業を構築すべく、取り組んでいきます。

(技術部門の基本戦略)

上記の基本戦略を実行していくための技術的基盤となる弊社の技術戦略について、対象領域(分野)ごとの主要な取組みを紹介します。

(1) 燃料・精製プロセス分野

石油の余剰解消と高度化利用を目的に、現在実証稼働中の「HS - FCC 装置」による革新的重質油分解プロセスの技術確立と早期事業化に取り組んでいます。また、地球温暖化対策に対応して開発した、ETBE 処方のバイオガソリン販売を全国展開しております。さらには、現在、将来の安定供給とエネルギー資源の多様化に貢献するため、食料と競合しないセルロース系バイオエタノールの生産開発や微細藻類を用いた燃料開発にも着手しています。

(2) 化学品分野

石油事業とのシナジーを最大限に活用する CRI (Chemical Refinery Integration) イーエヌビー 戦略を更に推進していく必要があります。また、機能化学品につきましては、「ENB」(主に EPDM ゴムの第3成分として使用されている弊社開発品)のように世界に通用する「グローバルニッチ製品」のラインナップを更に充実させていきます。そのために、

営業部門と開発部門が一体となって、蓄熱材、炭素繊維、培地事業といった弊社既存事業の強化・育成と新規事業の発掘に力を入れています。

(3) 潤滑油分野

昨年販売いたしました自動車エンジン油「サスティナ (SUSTINA)」に代表される高付加価値商品の開発を進め、お客様のニーズに合致し、かつ、省エネや環境負荷低減に貢献する商品を市場に投入していく予定です。また、国内はもとより、今後ますます需要の拡大が見込まれる、中国、東南アジア、インド等、海外マーケットをターゲットに、販売網を拡充・強化していきたいと考えています。

(4) 新エネルギー分野

昨年、世界で初めて SOFC 型の燃料電池エネファームの販売を開始しました。この6月からは、省エネ診断を行う「Dr. おうちのエネルギー」事業を開始し、燃料電池や太陽電池、更には近い将来蓄電池を市場投入し、多彩な商品ラインナップで、お客様に的確なサービスを提案する「ENEOS 創エネ事業」を推進していきます。

輸送部門において、低炭素社会を担う最有力の次世代自動車は、燃料電池自動車 (FCV) です。弊社は水素供給事業者を目指し、「製造」「輸送」「貯蔵」の各段階において、技術開発や実証試験に取り組んでおり、一日も早い FCV と水素供給インフラの普及を目指します。

(ENEOS ブランドの価値最大化に向けて)

これらの経営方針、技術部門の基本戦略を具体的に実行していくうえでの成功の鍵は、“弊社の一人ひとりがお客様の多様なニーズを的確にとらえ、お客様の満足度 (CS) を最大化すること”であると思います。

現実のビジネスは、良いものは必ず売れるという単純なものではありません。お客様が必要としているサービスをお届けしてこそ、事業目的は達成され、新たな需要を呼び込むことができます。技術開発についても同じことが言えると思います。変化する社会の要請に応えるための技術開発は必要であり、その技術力は常にトップレベルの水準が求められます。しかし、技術レベルの向上にのみ目を向け、お客様のニーズとかけ離れた開発をしてしまっては意味がありません。技術開発にあたっては、「成果を評価するのはお客様であり、お客様のための技術開発である」ことを決して忘れてはなりません。

弊社は、引き続き“収益の源泉はお客様のニーズにある”ことを肝に銘じて、ENEOS ブランドの価値最大化に取り組んでいきます。皆様と共にエネルギーの X (みらい) を切り開きたいと考えておりますので、引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。