

社長就任挨拶について

記者各位

去る6月26日、当社社長に杉森 務が就任いたしました。つきましては、本日行われた社員に対する就任挨拶(要旨)を、以下の通りお知らせいたします。

挨拶(要旨)

当社事業の根幹をなす石油事業を取り巻く環境は、大きな変化のうねりの中にあり、そこで社長という重責を担うことに、改めて身が引き締まる思いである。

近年、若者の車離れや技術革新による低燃費車の普及、あるいは、各産業で進む燃料転換などによって、石油製品の需要は減少の一途を辿っている。今後もこの傾向は続くと考えられることから、石油各社は生産能力の削減や他社との連携等の動きを加速させるものと予想している。

一方、電気事業やガス事業については、それぞれの分野において自由化の動きが進んでおり、当社にとっても参入の大きなチャンスが到来しつつある。

これから、この未知の環境の中で、当社の力を最大限に発揮するために、私を含めた経営層の経営方針と皆さんの事業に対する考え方を最大限にシンクロさせ、強い一体感を築き上げることで、ENEOSを盛り上げたい。

まず、当社にとっての喫緊の事業課題について、意識を共有したい。

第2次中計初年度である2013年度は、当初の利益計画に対して大幅未達に終わっており、残りの2年間で取り返していくためには、「石油精製販売事業の収益力強化」、「エネルギー変換企業としての基盤強化」、「海外事業の強化・新規事業の育成」という3つの施策を成果に結び付けていかなければならない。

石油精製については、グローバルな視点に立った製油所・製造所の競争力強化をテーマとし、安全・安定操業を徹底すると同時に、最適生産体制の実現に向けて、製油所・製造所のネットワークを再構築し、抜本的に競争力を向上させる必要がある。

一方、販売部門は、マーケットの適正化と販売力の強化を最大のテーマとして、今後も需給適正化に向けたあらゆる施策を、柔軟かつ迅速に講じていくと同時に、「ENEOS」が、常にお客様に信頼され、支持されるナンバーワンの付加価値を提供できるよう、これまでの取り組みを更に推進しつつ、強靱な販売ネットワークの構築に邁進していきたい。

次に、エネルギー変換企業としての事業基盤強化に関しては、電気、ガス、石炭、新エネルギーなど、それぞれの分野で成長に向けた取り組みが緒に就いたところである。

これらは、将来の大きな成長を期待する半面、今後の需給環境や市場の動きを正確に見通すことが非常に困難であるため、常にアンテナを張り巡らし、適切な時期に的確な施策を実施していけるよう、万全の体制を整えていきたいと考える。

3つ目のアジア内需の取り込みと新規事業の育成については、4月に新たな体制をスタートさせた。

成長著しいアジア各国に新たな収益基盤を構築することが、当社の更なる成長のために必要であり、関係部署の皆さんにとっては、当社の選ばれたパイオニアとして、是非、多くの成果を出してもらおう強く願うところである。

2015年度には、第3次中計の策定に取り掛かることとなるが、これは第2次中計後の当社の発展した姿であるとともに、長期的視点に立った将来像を実現するまでのマイルストーンでもある。

そのような観点から、現在、第3次中計の策定に先立ち、2030年に当社がどのような会社としてあるべきかという中長期ビジョンを描く作業を開始している。

2030年を見据え、「総合エネルギー企業」を標榜する当社としては、これまで培ってきた「ガソリンスタンドのENEOS」のイメージに、「電気・ガス・水素も売るENEOS」という新たなブランドイメージを付け加えるべく、経営の課題として検討していく。

最後に皆さんにお願いしたいことは、どのような局面においても、「コンプライアンスの徹底」と「安全」が最優先であるということである。これは会社の理念や日々の社員一人ひとりの心がけによって磨いていくものであり、その定着には本当の「愚直さ」が求められる。この「愚直さ」こそが、安全・安定操業を維持するための王道であり、ひいては、競争力の源泉であるということを中心に刻んで欲しい。

また、強い信頼関係を築くためには、常日頃からの「対話」が大切である。私は「対話」の機会を積極的に持つことで皆さんとの「信頼」関係をより強固にし、そこから生まれる団結力をもって、当社発展のためにいろいろな「挑戦」をしていくつもりである。

