

## 2015年 社長(杉森 務)年頭挨拶について

記者各位

明けましておめでとうございます。

本で行われた、当社社長 杉森 務のグループ社員に向けた年頭挨拶を、以下の通りお知らせいたします。

### <要旨>

#### 1. 石油業界を取り巻く環境

昨年前半は、ウクライナ問題や「イスラム国」の台頭など、いわゆる地政学的リスクの高まりを受け、原油価格は上昇基調で推移したが、その後下落基調に転じ、さらに11月のOPEC総会で減産が見送られたことにより、年末には約5年前の水準にまで急落した。

一方、国内燃料油需要は、構造的な要因や昨年4月の消費増税等の影響により減少傾向に拍車がかかっている。また、7月には、エネルギー供給構造高度化法に基づいた新たな判断基準等(いわゆる「第2次高度化法」)が告示され、石油各社はその対応を2017年3月までに実施する必要に迫られている。

#### 2. 第2次中期経営計画の進捗状況と本年の課題

第2次中計最終年度となる本年は、石油製品の安定供給に努めながら石油精製販売事業の競争力強化に取り組むとともに、将来の新しい収益の柱を育成し、第3次中計へとつなげていくことが求められている。

現在、当社の損益は大変厳しい状況にある。本年は当社のコアビジネスである石油精製販売事業については安全・安定操業はもとより、一層のコスト削減に取り組むとともに、不退転の覚悟をもって精製・販売の両面からその立て直しを図っていく。

一方、エネルギー業界全体で競争のボーダレス化が本格化しつつあり、「エネルギー変換企業」への変革を早期に実現しなければならない。電力事業は、ガス、メガソーラー、石炭等の既存事業とのシナジーを検討しながら、小売り分野への本格的参入に向けて準備を進めていく。

また、昨年は、燃料電池自動車の一般販売が開始されたが、水素社会の早期実現に貢献すべく当社も昨年12月末に商用水素ステーション第1号店を神奈川県海老名市に開所した。さらに、「水素・燃料電池戦略ロードマップ」の中では、燃料電池自動車のみならず、多岐にわたる分野においても水素の利活用の可能性があると発言されていることから、こうした動きも視野に入れつつ、水素事業の育成・拡大を図っていきたいと考える。

さらに、新興国における潤滑油事業の拡大、東南アジアを中心とする燃料油の精製・販売事業の本格的な海外展開、機能化学品部門のカンパニー化による新規ビジネスの創出など、いわゆる「成長戦略の推進」についても昨年にも増して強力に進めていきたい。

#### 3. 第3次中期経営計画および長期ビジョンの策定と社員への期待

本年は第3次中計および長期ビジョンを策定する重要な年となるが、その策定にあたり、大きな節目となるのが、2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピックである。「総合エネルギー企業」としての存在感をアピールできるとともに、さらなる飛躍のよい機会と期待されることから、あらゆる事業機会について積極的に検討していきたい。

エネルギー業界は激動の時代を迎え、当社自らが変革を迫られており、今まさにその岐路にある。これからは、社員一人ひとりがこれまでの常識や固定概念を捨て、当社の新しい1ページを作るという気概を持って仕事をする必要がある。また、今後の会社のあり方として、①「機動力のある」、②「いきいきした」、③「信頼される」、会社を目指したい。どのような時でも「対話」を心がけ「信頼関係」を強固なものにし、「チームENEOS」のもとに団結すれば、激動の時代の先に新しい「未来」が必ず開かれると確信している。

以上