

2009年 新年賀詞交歓会 西尾社長挨拶(要旨)

記者各位

当社(社長:西尾 進路)は1月9日(金)、グランドプリンスホテル新高輪国際館パミール(東京都港区)にて2009年新年賀詞交歓会(特約店経営者等が対象、約760名)を開催いたしました。

当社社長 西尾の挨拶(要旨)を以下のとおりお知らせいたします。

昨年の石油業界は、乱高下した原油価格に翻弄された一年であったが、原油価格が沈静化した現在も需要減少に歯止めがかかっていない。国民の省エネ志向の高まり、消費者レベルでの「車離れ」「石油離れ」が定着しつつあると考えざるを得ない。

当社は、この事業環境の構造的変化に先手を打ち、ダントツの収益基盤を有する真のエクセレントカンパニーとなることを目指す。当社の事業展開において、特約店の皆さまは不可欠のパートナーであり、「地域におけるエネルギーの安定供給」という重要な社会的使命、そして日本のエネルギーの未来のために、ともに事業革新に取り組んでいただきたい。今こそENEOSグループの底力を見せる時であり、次の10年、20年、100年に向かって「最強のパートナーシップ」を組んで、エネルギー業界の先頭を突き進んでまいりたい。

1. 新日鉱ホールディングスとの経営統合

「劇的な事業変革」を実現するため、精製設備の過剰問題に真正面から取り組む。事業環境の変化に先手を打ち、精製事業の抜本的競争力強化を進めるため、今後2年以内に両社併せて40万BDの原油処理能力削減を進める。また燃料電池・太陽電池など新エネルギービジネスへの投資を積極的に行い、将来に向けての事業基盤を固めていく。

2. 販売事業の課題

(1)「新仕切価格体系」

昨年の秋以降、当社を含め元売数社が「新仕切価格体系」を導入した。これは、市場に連動した透明・公正な石油流通市場を実現すべく、第一歩を踏み出したものである。

(2)「国内の需要が減少していく中でのSSのあり方」

石油業界が将来に向けて再投資可能な利益を確保していくためには、元売の過剰設備削減と併せて、流通においても過当競争に歯止めをかけることが不可欠である。これは、単純に「SSが過剰だから減らすべき」ということではない。需要の減少、つまり「お客様の減少」を直視し、これまで以上に「顧客の目線」で経営を行い、お客様の支持を得る努力を続けていただきたいということである。残念ながら、お客さまの支持が得られないSSを維持せんがために体力を消耗することは避けなければならない。将来性のあるSSへの経営資源のシフトをためらうべきではない環境におかれていることを再認識する必要がある。

多様化するお客さまのニーズとその変化に適合し、コスト競争力を持った高品質の製品・サービスを持続的に提供するという、真の意味での競争が幕を開ける。特約店の皆さまは長い歴史のなかで培ってきた「地域におけるお客さまとの信頼関係」という貴重な財産を持っており、これがこれからの競争においても最大の強みである。この強みを維持し、強化していくことが、今後どのように環境が変化しようとも不変の事業基盤となるものと確信している。

当社も皆さまと課題を共有し、今後の経営を全力でサポートしていく。

以上