

2015(平成 27)年 1 月 5 日

各位

東燃ゼネラル石油株式会社
問合わせ先:
EMG マーケティング合同会社
広報渉外統括部
TEL: 03-6713-4400

本日、2015(平成 27)年の始業日を迎え、東燃ゼネラル石油(株)代表取締役社長 武藤潤より、従業員に向けての年頭所感を発信しました。以下、原文の抜粋となりますので、ご参照ください。

2015 年 社長年頭挨拶

皆さん、明けましておめでとうございます。まず初めに、皆さんが昨年 1 年間業務に励まれ会社に貢献されたことに対して、深く感謝します。

さて、昨年を振り返ってみますと、大変に変化の激しい年であったと言えます。原油価格は、年末に向け大きく下落し、急速な円安も進行しました。また業界のマージンは、年初に歴史的な低レベルで推移し、私たちを含む業界各社の上半期の収益は、極めて厳しい状況となりました。石油需要は、天候不順や消費税増税などの影響により、特に夏場以降、大幅な落ち込みを記録しました。このような状況下、私たちは、国内マージンの回復と業界を上回る販売実績もあって、第3四半期には大幅に収益を改善することができました。

【昨年の取り組み】

中期経営計画の進捗状況を振り返ってみますと、戦略の柱である「コアビジネスの強化」および「成長戦略の展開」の両面で着実な成果を挙げることができました。

コアビジネスの面では、MOC マーケティングの皆さんが、新たにグループの一員となられ、各部署で活躍されています。また三井マークを掲げていた全直営 SS のエクスプレスへの転換を含めて、エクスプレス SS 総数は、1000 店舗を突破しました。セブン-イレブン併設店に関して言えば 100 店舗に迫る勢いです。また同じくグループの一員となられた極東石油工業の皆さんと共にグループ 4 製油所での操業最適化体制を構築できました。

他社との連携強化に関して言えば、具体策を 4 つの領域で強力に推進しました。千葉における極東石油工業とコスモ石油との共同事業の検討、川崎工場での H-Oil 能力増強と合わせた東亜石油との協業拡大、LP ガス元売事業の 4 社グループ統合、潤滑油製品のコスモ石油からの製造受託です。

コアビジネスのもう一つの柱である化学部門では、燃料部門との最適化に努めながら、石油化学へのシフトをより中長期的、全社的な観点から進め、現在も進行中です。

また、エネルギーベンチマーク達成事業者として、東燃ゼネラル石油が 3 年連続、東燃化学が 2 年連続で、経済産業省から認定されました。これは、環境、コストの両面で、特筆すべき成果でした。更に、経費管理の面でも対予算比で 50 億円以上の経費を削減してコスト競争力を改善しました。

「成長戦略の展開」においては、電力事業部を立ち上げ、電力事業参入に向けた取り組みを本格化しました。その具体的な第一歩として、バイオマス発電事業へ出資しました。併せて競争力ある電源開発・発電事業と小売事業を組み合わせた更なる事業展開に向け、本格的な検討を推し進めています。

このように昨年数々の成果を挙げられたのも皆さん一人ひとりの貢献と大変うれしく思っております。

【本年の重要課題】

さて、今年も私たちを取り巻く事業環境は、国内需要の減少、アジアでの設備増強による競争の激化と厳しいものが予想されます。引き続き挑戦の一年になることでしょう。経費を的確に管理し、設備投資を戦略的に行うことが、ますます重要です。

中期経営計画に沿って、「コアビジネスの強化」と「成長戦略の展開」を共に推進するという確固たる戦略は、何ら変わるものではありません。国内の石油・石油化学事業という経営基盤を強化し、その上に、電力事業を始めとする成長戦略を加速させます。そのためにも、私たち一人ひとりができることを確実に実行することが大切です。

【安全は大前提】

最後に繰り返しになりますが、安全は、操業の大前提です。皆で力を合わせ安全を確実なものにしましょう。

改めて 2015 年を輝かしい年にするのを皆さんと誓い年頭の挨拶とします。

2015 年 1 月 5 日

東燃ゼネラル石油株式会社
代表取締役社長 武藤 潤