

NEWS RELEASE



ENEOS

2026年1月5日

ENEOS 株式会社

新年にあたってのマネジメントメッセージ（要旨）について

明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願い申し上げます。

当社は、本日、新年にあたり、社長 山口 敦治が社員に向けてメッセージを発信しましたので、要旨を下記の通り、お知らせいたします。

記

1. 当社を取り巻く環境

2025年は、世界情勢が大きく動く中で、私たちにとっても試練の一年となりました。

政治的・経済的な変動が続く中で、ウクライナ危機の長期化や中東での地政学的緊張、米中間の対立激化は、私たちの事業環境に大きく影響を与え続けています。

国内に目を向けると、昨年2月に第7次エネルギー基本計画が閣議決定されました。新しい計画においては、世界情勢を踏まえ、エネルギー安定供給や経済効率性の向上といった点もバランスよく追求する視点が示されています。

また、昨年10月に発足した高市政権による新たな経済政策の一環として、年末にはガソリンの暫定税率が廃止されるなど、まさに激動の1年だったと言えます。

一方で、引き続き物価は高騰しており、消費者の購買力や我々の事業運営に影響を与えています。国際的にも米国の関税問題が緊張を高め、グローバルサプライチェーンへの影響が懸念される中、私たちも安定した供給体制の維持に努めています。

2. 第4次中期経営計画

ENEOSの第4次中期経営計画では、「国内既存事業の収益力強化」、「新たな収益機会の獲得」、「カーボンニュートラル社会への貢献」、そして「人的資本の戦略的拡充・DX推進」を、成長のための4つの柱として掲げています。また、AIを活用した業務プロセスの抜本的な見直しにより、業務の効率化と新たな価値創出を目指しています。

第4次中期経営計画をベースとして事業を遂行するにあたり、先ずは安全が最優先です。現場においては、これから作業する環境に有害な物質が残っていないか、低速での回転で油断することなく、動いているものに手を巻き込まれたり、挟まれたりする危険はないかなど、「大丈夫だろう」ではなく、「危ないかもしれない」というように危険への注意の感度を上げようお願いします。

NEWS RELEASE



事業戦略の面では、「国内既存事業の収益力強化」のためには、製油所の稼働率の改善が何よりも重要です。「保全計画」、「検査」、「工事品質」、「運転」の4本柱の徹底によるトラブル削減を通じて稼働率を改善し、2027年度において定修を除いて90%の稼働率達成を目指します。

また、ジェット燃料のインバウンド需要増加等の環境下において、収益向上を図るべく、設備投資や運転改善を通じて、製油所装置や設備の制約解消も推進していきます。

販売面では、中長期的な競争環境を見据え、SSネットワークを強化していきます。その一環として、ENEOSアプリを通じて顧客接点とデジタルマーケティングをかけあわせ、新たな付加価値をお客様に提供するとともに、SSの収益力を強化していきます。さらに、製造・供給・物流部門とも連携し、石油精製販売ネットワークの最適化を図っていきます。

「新たな収益機会の獲得」においては、グローバルな事業拡大が重要であり、海外アセット獲得やトレーディングなどを含めた海外燃料油事業の拡大を進めます。

低炭素・脱炭素事業については、バイオ燃料事業に注力します。28年度以降に年間40万KLのSAF製造を目指して準備を進めるとともに、イギリスC2X社への出資を通じ、海運セクター向けのグリーンメタノールサプライチェーンの構築、およびバイオ資源を原料とする合成燃料・ケミカルへの展開につなげていきます。

2025年度の石油製品ほかの在庫影響除き営業利益の通期見通しについても、計画対比で輸出や国内販売の数量減があるものの、堅調な国内白油マージンを受けて、11月公表並みの2,400億円となることを見込んでいます。第4次中計で掲げた既存事業の収益力改善施策の効果が実を結びつつありますが、引き続き事業環境は予断を許さない状況にあります。

昨年度同様、1~3月に計画プラスアルファの上乗せにこだわってください。

3. 最後に

昨年度より継続しているつなぐプロジェクト2.0の「安心して働くための3か条」の徹底をあらためてお願いします。また、昨年からの繰り返しになりますが、『なんで出来ないんだ』ではなく、『どうしたら出来るか』を皆で一緒に考える。『自分たちができないのは、これが悪いからだ、あれが悪いからだ』だけでなく、『だからどうする』を皆で考えて前に進みましょう。

皆さん一人ひとりがそうしたことを意識し、スマールサクセスを積み重ね、上司・部下がそれを賞賛し合うことが多くなる会社にしていきましょう。

以上