

2014年 新年賀詞交歓会 一色社長挨拶(要旨)

当社(社長:一色 誠一)は1月9日(木)、ザ・プリンス パークタワー東京(東京都港区)にて、特約店や物流協力会社の方々、約1,000名をお招きして、2014年新年賀詞交歓会を開催いたしました。

当社社長 一色 誠一の挨拶(要旨)を以下のとおり、お知らせいたします。

昨年の日本経済を振り返ると、緩やかな回復基調にあり、企業の活力や意欲も着実に持ち直しています。本年は4月から始まる消費税増税の影響が懸念されますが、景気回復基調は継続すると見込まれます。

一方、燃料油需要の減少傾向は今後も続くと予想されますが、景気回復基調が継続し経済活動が高まれば、自動車の走行距離も長くなりガソリン需要の増加につながってきます。また、乗用車の保有台数が増加し、車の平均使用年数も伸びていることから、車を維持するためのカーメンテナンスの需要は拡大しております。お客様のカーライフをサポートするという見地から、SSのビジネスにはまだまだ大きな将来性があり、将来の石油需要の減少に過度に悲観的になることなく、足元の商売にしっかり取り組むことが重要です。

昨年は石油業界の取引慣行について様々な指摘がなされたことから、改めて「ブランド価値」を真剣に考える貴重な機会となりました。石油元売のブランド価値の根幹は、「安定供給」と「品質」にあると思います。元売に求められている社会的使命は、国内需要の減少だけでなく自然災害の発生といったあらゆる状況においても、適正な需給環境の構築に努め、石油製品を安定的にお客様に供給することです。お客様に「ENEOSのSSに行けば、いつでも安心して良い品質の燃料油を買うことが出来る」というイメージを持っていただくことがブランド価値形成の第一歩であり、特約店や物流協力会社の皆さまと力を合わせて、「作る」、「運ぶ」、「売る」というサプライチェーン全体の強靱化を図っていきたくと考えます。

また、ENEOSのブランド価値を高めるためには、他のブランドとの差異化を図り、お客様にENEOSを選んでいただける「付加価値」をご提供していくことが必要です。そのために当社が取り組んでいる施策を3点ご説明します。

1点目の施策は、「カード戦略」です。現金でのお支払いを選ばれるお客様向けのENEOS Tカード、クレジット機能のついたENEOSカード、各業界をリードする有力会社との特別提携カードがあります。

更に多くのカード会員様やまだENEOSのSSをご利用されていない方にもお使いいただけるよう、引き続き顧客満足度を高める機能、特典の開発に努めていきたいと思っております。

2点目の施策は、「新Dr. Drive の展開」です。新Dr. Driveは、特約店の皆さまの技術力を活かし、お客様が気軽にカーメンテナンスを相談できるSSをコンセプトとしています。現状のカーメンテナンス需要は、乗用車の保有台数の増加や平均車齢の長期化により拡大しており、SSのカーケアの収益向上につながる事が期待出来ます。新Dr. Driveは、「信頼出来て、技術力が高い」というイメージを浸透させ、地域社会において、お客様のカーライフ全般を支えるサービス拠点になれるよう現場のニーズを把握されておられる皆さまのお知恵をお借りしながら付加価値の向上につながる施策を提案してまいります。

3点目の施策は、エネルギー変換企業に向けての取組みのひとつである「水素ステーション事業」です。当社は現在、水素ステーションを5か所運営しており、そのうち「海老名中央」と「神の倉」の2か所においてガソリン計量機と水素充填機を並列設置した実証実験を行っております。将来の燃料電池自動車の普及に備え、当社は総合エネルギー企業として持続可能な水素社会の実現に貢献すべく、水素供給インフラの整備とビジネスモデルの構築に努めてまいります。

一方で、燃料電池自動車以外にも、電気自動車や天然ガス自動車など多種多様な次世代自動車の開発が進んでおります。水素や電気といった自動車エネルギーの多様化にいち早く対応することで、SSを最も有力な次世代エネルギーの供給拠点、すなわち、「総合エネルギーステーション」として進化させていきます。ENEOSは「開発力・技術力がある」、「さまざまなエネルギー分野に取り組んでいる」ことを広く社会に伝え、ブランド価値を高めてまいります。

ENEOSブランドは当社だけで成り立つものではありません。特約店の皆さまが日々築き上げてこられた「接客力」、「技術力」、「地域に密着した経営」は、ENEOSブランドの価値を高める重要な要素であり、特約店の皆さまと当社が一体となってはじめてブランド価値を高めることができます。

ENEOSブランドが生まれて13年になります。これまで特約店の皆さまのお力をお借りして、広く社会に浸透させてまいりましたが、これからも皆さまと共に、「SSと言えばENEOS」、「いつでも、どこでもENEOS」と、お客様の心に刻んでもらえるような「ブランド」へ存在価値を高めてまいりたいと思っております。

今後も、業界にとって厳しい事業環境は継続すると予想されますが、このような時こそ、対話を重ねて、お互いの想いを伝えていくことで、また新たな絆が生まれてくるものと思っております。当社は、その想いのひとつひとつに真摯に向き合い、改善に向けて

努力してまいります。皆さんと一緒に、新しいENEOSの歴史を作ってまいりましょう。

以上