

2016年 新年賀詞交歓会 杉森社長挨拶(要旨)

記者各位

当社(社長:杉森 務)は1月8日(金)、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、2016年新年賀詞交歓会を開催いたしました。

当社社長 杉森 務の挨拶(要旨)を以下のとおり、お知らせいたします。

2016年のスタートに当たり、まず昨年12月に発表した東燃ゼネラルグループとの経営統合について、その目的や意義をご説明させていただきます。

石油は、国内需要は減少するものの、運輸・家庭・業務・産業など、あらゆる部門において欠かすことのできないエネルギーであり、今後も我が国の一次エネルギーの大宗を占める見通しです。当社は、石油の安定供給を、特約店、物流協力会社の皆さまと手を携えて果たしてきた最も重要な社会的使命と認識しています。その使命を果たすべく、当社はこれまでも精製設備の最適化・高度化や石油化学製品など高付加価値製品への取り組み、海外展開、総合エネルギー企業化などを進めてまいりました。しかし、石油業界は、構造的な需要減少やエネルギー間の競争など厳しい経営環境にあり、引き続き安定供給を担っていくためには一層の経営基盤強化が不可欠です。そのような中、当社グループと東燃ゼネラルグループは、両社グループの経営資源を結集し、企業価値の最大化を図ることが必要との共通認識のもと協議を重ねた結果、「国際的な競争力を有するアジア有数の総合エネルギー・資源・素材企業グループ」として発展することを目的に、2017年4月を目途に経営統合を目指すことについて基本合意いたしました。

この経営統合は、両社グループはもとより、我が国の石油業界全体の国際的な競争力の強化、更には、エネルギー業界の発展にも資する、社会的にも極めて重要な有意義なものであり、着実かつスムーズに実現させたいと考えております。

続いて、2016年の取り組みをお話しさせていただきます。

収益基盤強化のために、コアビジネスたる石油精製販売事業において、高採算原油の調達や精製コスト削減、製油所の稼働調整や製品輸出入等の機動的対応、また、販売面における採算販売の徹底による競争力強化に取り組んでいきます。一方、成長戦略の取り組みとして、将来の事業の柱となりうる電気・ガス・石炭・水素事業を着実に育成するとともに、海外事業も積極的に進め、東南アジアでの中流から下流までの石油事業への参入についても更に検討を深めてまいります。

次に、パートナーである特約店さまのSS収益力強化のための具体的な販売施策をお話しします。第一に「オリンピック関連施策」です。ブラジルでのリオ2016オリンピック・パラリンピックへ向け、当社はJOC・JPCのゴールドパートナー(石油・ガス・電気供給)としての権利を活用して、SSへの送客と活気あるSS作りに貢献します。また、ENEOSが日本で唯一の日本代表選手団を応援する「エネルギー業界の『ダントツNO.1』のSSブランド」であることを、一般消費者にしっかりとご認識していただく活動も展開してまいります。第二は「ENEOSでんき」です。当社は、今年4月から家庭用電力「ENEOSでんき」の販売を開始いたします。これまでに代理店にご登録いただきました特約店さま、販売店さまの約1800SSでスタートします。現在は1月15日から始まる事前予約キャンペーンに向けた準備を進めております。当社グループの強みはSSでの対面コミュニケーションにあり、この点を活かし多くのお客様にお申込み頂き、結果として特約店の皆さまの収益力強化の一助となれば幸いです。

最後に、石油業界は、まさに激動のステージに突入しますが、決して悲観的になることはありません。当社グループはこれまでも、特約店や物流協力会社の皆さまと一緒に、危機を乗り越え、成長してまいりました。そして、今回の統合を機に、「対話」によって培ってきた皆さまとの「信頼関係」をさらに発展させ、強固なものにしたいと考えております。皆さまにおかれましては、どうかご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上