

2007年新年賀詞交歓会 西尾社長挨拶(要旨)

記者各位

昨日(1月9日)、東京プリンスホテル パークタワー(東京都港区)にて開催いたしました、新年賀詞交歓会(特約店経営者が対象・804名)における、当社社長 西尾 進路の挨拶(要旨)は以下のとおりです。

石油業界は、「高油価」、「内需減少」、「環境対応」という3つの大きな経営環境の変化に直面している中、石油製品やLPガスをしっかりと付加価値をつけて、大切に販売していくという「量から質への転換」を、直ちに実現することが不可欠である。そして、この3つの経営環境の変化に対応可能な経営体制を確立することが重要である。石油業界が迎えた新たな競争ステージにおいても、ENEOSグループがダントツで勝ち残るため、特約店の皆様と以下3つの課題に取り組み、新しい競争時代を勝ち抜くために「経営の質を究めて」いきたい。

1. 「経営体制の質」の向上

これまで以上にSS間の競争が激化しSSの淘汰が加速していく状況下で、需要減少局面という、新たな競争のステージに突入した今、不採算SS、不採算部門から撤退し、売れているSS、売れている部門、得意な事業へ経営資源を集中させ、優良な部門をより強くしていくことが課題である。あわせて、管理部門をはじめとする間接部門についても適正な規模を見極め、身の丈にあった経営体制を構築することが大切である。このことが、少数精鋭によるスピード経営を実現し、経営の「質を究める」ことにつながるはずである。

2. 「Dr. Driveの質の向上」

昨年、Dr. Driveは、全国2,500店のネットワークを完成させ、昨年末まで準備を進めてきた「国家資格整備士の在籍」、「手洗い洗車のメニュー化」、「わかりやすい車検の実施」、「無料安全点検の実施」、「清潔で快適なSSづくり」の5つの取り組みが完成し、その完成を機に、1月より、Dr. Drive宣言をした。店頭において、積極的にDr. Drive宣言をお客様に伝え、宣言の内容に恥じない、万全の受け入れ態勢を整備し、Dr. Driveの「質を究める」ことで、他社のSSに対する圧倒的な優位性を確立していく。

3. CSRの実践

今後の企業経営は、法令順守をはじめとする社会的責任を果たすことが、社会的に益々求められてきている。特約店の皆様と不断の努力により、ENEOSグループが、社会的信頼を、より高めていけるものと考えており、ENEOSブランドの価値向上に向け、当社グループ・特約店・SSと一体で進めていく。

石油業界がこれまで経験したことのない需要減退局面へ突入し、石油業界の競争ステージが、これまでと180度転換したとの認識に立ち、この変化を乗り切るために、スピードを上げて新しい時代にあった経営体制を確立することで、経営の「質を究める」ことに邁進して行きましょう。

以上