

2008年 新年賀詞交歓会 西尾社長挨拶(要旨)

記者各位

当社(社長:西尾 進路)は、1月11日(金)に、グランドプリンスホテル新高輪・国際館パミール(東京都港区)にて新年賀詞交歓会(特約店経営者が対象・773名)を開催いたしました。

当社社長 西尾の挨拶(要旨)を以下のとおりお知らせいたします。

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。この環境変化により、競争のステージが180度転換したことを謙虚に受け止め、従来の延長線上の発想から脱却し、「顧客の視点」で経営を行うことが重要である。

そして、石油業界が迎えた新たな競争ステージにおいても、ENEOSグループが繁栄を勝ち取るために、特約店の皆様と当社と一緒に以下3つの課題に取り組んでいきたい。

1.「収益重視販売」の推進

国内の燃料油需要が減退していく中、当社は、今後需要堅調なアジア市場も視野に入れた最適生産・販売体制を構築し、積極的に国内需給の適正化を図っていく。したがって、従来通り、「量から質への転換」、即ち、「利益を伴わない数量・シェアは追わない」という販売姿勢を貫いていく。

安定供給は我々の大事な使命であり、そのためのコスト負担を消費者に理解していただく努力を、これまで以上に、丁寧に誠意をもって取り組んでいく必要がある。

2.顧客視点の経営

収益基盤強化のために、お客様の多様化するニーズに応えていくことが不可欠である。

SSについては、これまで「Dr. Driveの質の向上」に取り組んできたが、今後も、当社は消費者ニーズの変化を的確に捉えたサポート策を提供していくので、それらを有効に活用し、SS収益基盤の多様化に取り組んでいただきたい。

また、ホームエネルギービジネスについても、お客様の環境意識に対応した、エコフィール、低NOxボイラといった、新世代エネルギー機器の普及促進に努め、それぞれの地域における特約店・SSの顧客基盤に、ホームエネルギー機器を販売するという新たなビジネスを確立させる。

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、益々求められてくる。特約店の皆様と私共の不断の努力により、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いる。

石油業界が大きな環境変化に直面しているいま、新しい競争時代を勝ち抜くため、すなわち、お客様に信頼される企業であり続けるために、お互いに全力で変革にチャレンジし、この荒波と一緒に乗り越えていきましょう。

以上