

# エネルギー・流通事業グループ



## 新たな価値とイノベーションの創出

石油製品市場の縮小がトレンドとなる中、これまで当社グループの成長を牽引してきたカーライフや産業用エネルギーの分野においても既存の枠組みにとらわれないまったく新しい発想と成長戦略、戦術が求められています。

当事業グループが目指すのは、時代の求める新しい価値と高い競争力を生み出すイノベーションの創出です。他社にはない魅力的な商品・サービスの開発、それらを効率的にお届けする流通機能の高度化、未開拓市場への参入、そして組織部門の壁を超えた知とノウハウの協働を通じて革新的な事業グループを創造してまいります。

エネルギー・流通事業グループ長 **長尾 達之介**

[ エネルギー・流通事業グループが取り組む主な施策 ]

### カーライフ部門

中期経営計画の目標  
地域（国内外）のカーライフにコミットする

主な施策

#### マーケティング戦略(CRM)

- ▶ POSシステムによる顧客管理強化
- ▶ ポイントカードの導入
- ▶ 商品サービスブランドの立上げ

#### 付加価値向上の取組み

- ▶ CS向けコンサルティング(ENEX ACT) 強化、油外収益の向上
- ▶ 大阪カーライフグループ(株)(日産大阪販売(株)) エネクスオート(株)を中心に車関連事業の強化

### エネルギーイノベーション部門

中期経営計画の目標  
機能を活かした既存事業拡大と新規事業取組み強化

主な施策

#### 事業ポートフォリオの構築を含めたリスクマネジメント体制の強化

- 流通機能のさらなる強化と資産の最適化
- グループ会社も一体となった新規事業への取組み
- ▶ スロップ・再生油事業、フライアッシュ事業始動

#### 海外プロジェクト事業の推進

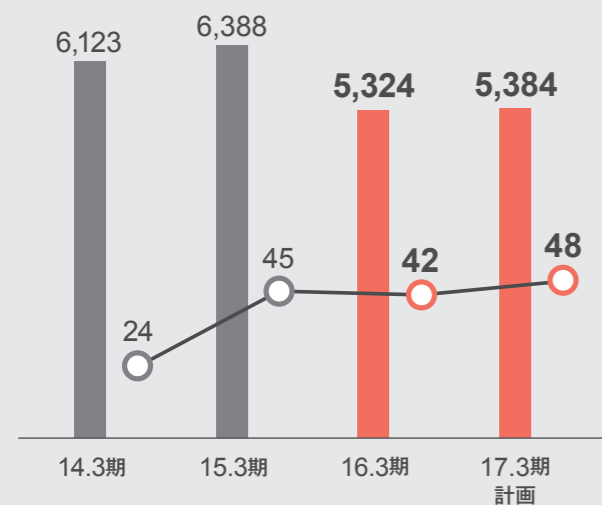
- ▶ パラオ石油事業、米国次世代バイオディーゼル事業等

#### LNG事業の推進

[ エネルギー・流通事業グループ 各部門の中期経営計画 ]

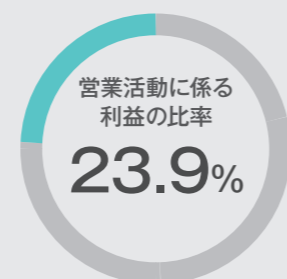
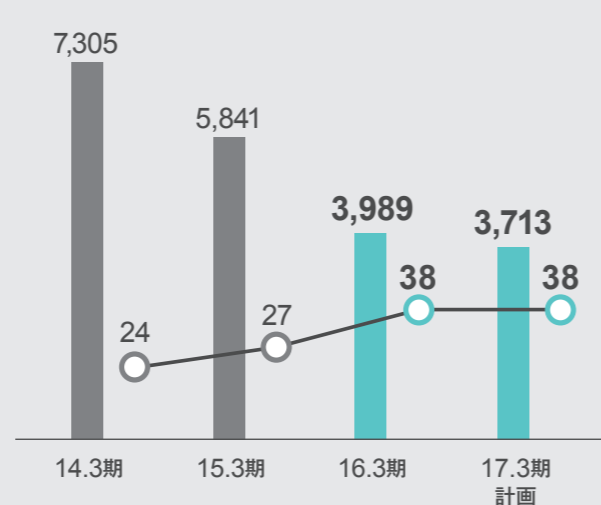
#### カーライフ部門

■ 売上高 ○ 営業活動に係る利益 (単位: 億円)



#### エネルギーイノベーション部門

■ 売上高 ○ 営業活動に係る利益 (単位: 億円)



円グラフは2016年3月期実績  
売上高は日本基準

[ ビジネスキーワード ]

#### One to One Marketing

楽天ポイントカード導入と新POSシステムの活用により、お客様一人ひとりにマッチした提案力を強化。お客様の心をつかみ、販売店の収益拡大に直結させるきめこまかなCRMを実施し、新たな顧客の創造と拡大を図ります。

#### コンサルティング支援

お客様に選ばれるCSづくりを支え、経営を効率化し収益性の向上に貢献するコンサルティング支援を強化。当社独自開発の「エネクス ACTプログラム」や「CS戦略情報システム」を活用し、様々な経営の課題に答えを出します。



#### カーライフスタジアム

これまで個別に展開してきた車関連事業のサービスブランドを「カーライフスタジアム」(略称「カースタ」)に統一。まずはレンタカー事業を中心に全国で展開。お客様への提供価値を明確にし、加盟店様の収益向上を支援します。

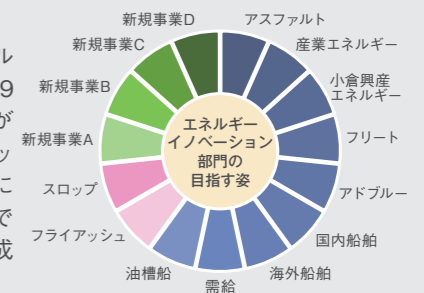


#### 新規事業の創出

半世紀以上にわたり日本の産業と共に歩んできた当社グループは、時代のニーズに合ったエネルギービジネスを開拓。大きく変化する産業構造の中で、豊かな実績のあるエネルギー分野で新事業創出の芽を見つけ、大きく育てます。

#### ポートフォリオ拡充

現状の主力はアスファルト、産業エネルギーなどの9事業、新たに加わったのがスロップ・再生油、フライアッシュなどの2事業。これらに新規事業を加え、多角的でバランスのとれた事業構成を追求していきます。



#### 国内外における次世代燃料R&D

次世代燃料として注目と期待が集まるプロジェクトに積極的に参画。米国のプラントではバイオディーゼルの出荷が目前、国内ではバイオジェット燃料の実証計画に参加。

#### 流通機能の高度化

国内シェア20%のアスファルト、ディーゼル車の環境規制で需要が拡大する高品位尿素水、取扱量No.1の国内船舶燃料。重要なエネルギー基盤を支える当社グループは流通機能の高度化を進め、安定供給体制を構築しています。