

燃料油セグメント



事業概要

当社グループは、全国約6,400カ所のサービスステーション（SS）を通じて、ガソリン・灯油・軽油などの石油製品をお客さまにお届けしています。特に公共交通機関の発達していない地域において、SSは社会インフラとしての役割が大きく、ライフライン拠点としての重要性が見直されています。また、産業用エネルギーとしてジェット燃料・灯油・軽油・A重油・C重油などを電力会社、一般産業、航空会社、海運会社といった法人のお客さまに販売しています。各地にバランスよく配置されている製油所、油槽所に加え、他社との物流提携により、全国のお客さまへより効率的に、かつより安定的に配送できる供給網を有しています。

環境想定

国内の燃料油需要は、人口の減少やエコカーの普及などを背景に、2022年度までに2018年度比で年率1.6%の割合で減少※し、以降も減少の継続が見込まれています。需給環境としては余剰が継続すると想定されます。一方、海外においては、アジア太平洋地域の燃料油需要は少なくとも2030年までは伸びていくとみており、中国やインドを中心に製油所の新設や能力増強が見込まれるものの、需要の増加が供給能力の増加を上回る見通しです。

※ 国内需要見通しに関しては、経済産業省資源エネルギー庁の2019年度石油製品需要想定検討会の数字を基に算出。

リスクと機会

リスク

- 国内の継続的な燃料油需要減による需給バランスの悪化
- 油種の需要構造変化に伴う製油所の設備能力バランスの悪化

機会

- 経営統合によるシナジーの発揮
- アジア太平洋地域における燃料油需要の拡大による需給バランスの改善
- IMO(国際海事機関)による船舶用燃料の硫黄分規制強化

中期経営計画 事業方針

日本のエネルギーセキュリティを支えるという使命の下、「国内における燃料油の安定供給」を最優先に取り組みます。そして、その安定供給を可能にするために、「持続的な事業成長」の実現を目指します。そのための3つの戦略として、「サプライチェーンのコスト競争力強化」「国内需給環境変化への対応」「海外事業の確立」を推進します。サプライチェーンのコスト競争力強化に向けては、経営統合という機会を生かし、製油所・事業所間のネットワークを強化することで統合シナジーを発揮し、コスト競争力を強化します。また、国内の需要減やIMOによる船舶用燃料の硫黄分規制を中心とした需給環境の変化に対しては、製油所への効率的な設備投資やオペレーションの改善により輸出の増加や硫黄分規制に適合した製品の供給を確実に実施することで対応します。海外事業の確立においては、ベトナムのニソン製油所の事業基盤を強化するとともに、アジア・環太平洋を中心に広範な販売ネットワークを持つ当社グループの強みを最大限に発揮しビジネスの基盤を確立していきます。

TOPICS

統合シナジー サプライチェーン競争力の強化

当社グループでは経営統合により拡大した7つの製油所・事業所および石油製品取引契約を締結している富士石油を加えた8拠点のネットワークの連携を深めることで、シナジーの創出を目指しています。具体的には、原油仕入れの共同化や製品の相互融通などにより仕入れ・転送活動のコスト低減と生産マージンの最適化を進め、高い重質油分解装置能力を有するグループ製油所の強みを生かしつつ、サプライチェーンの競争力強化を実現します。

中期経営計画 事業方針

「アジアで打ち勝つ国内製造拠点の確立」「活躍フィールドの拡大」を掲げて、安全・安定操業の実現、競争力の強化、業務改革、成長事業への技術貢献・技術領域拡大に取り組みます。改善活動の継続と先進技術の活用および収益改善などを通じて、2030年度に国内トップレベルの稼働信頼性の実現を目指しています。また国内需要の減少が見込まれる中で、北海道（北海道製油所）、京浜・京葉（千葉事業所、東亜石油、富士石油）、中京（愛知製油所、昭和四日市石油）、西日本（徳山事業所、西部石油）の各地で最適なエリア別戦略をとるとともに、IMOによる船舶用燃料油の硫黄分規制への対応、燃料油留分の石油化学製品への活用拡大、輸出能力増強といった経営戦略を遂行し、競争力の強化を図ります。その他、現場を支える人材の働き方改革、既存プロジェクトの確実な遂行や新規分野の開発・事業化推進、グローバル事業展開の準備を着実に進めていきます。

TOPICS

安全安定操業への取り組み

当社の製油所・事業所は建設から40年以上が経過したことにより、高経年化対応や設備部品の生産中止への対応が迫られています。これまで、予防保全や設備更新を行うとともに、社内外の不具合事例を水平展開し、再発防止を図ってきましたが、今後はさらに、設備に起因するトラブル要因の分析、損傷要因の抽出、長周期劣化への対応、設備管理のPDCAの徹底などを重要課題とし、設備信頼性の向上に取り組んでいきます。



北海道製油所



愛知製油所全景

物流

中期経営計画 事業方針

物流現場が抱える人手不足などの課題解決に取り組みながら、「安全」「安定供給」「競争力強化」をテーマに、燃料油サプライチェーンの強化を進めていきます。これらは燃料を扱う企業の社会的使命であり、特に安全の確保は経営の根幹に値するものです。積み込み～荷卸し～帰着までの間の燃料油製品の安全輸送と品質確保を徹底追求します。また安定供給・安定操業を継続するために、「必要な船腹・車腹は専用船・専用車両で保有すること」を基本方針として、最繁忙期に輸送手段の不足が起らないよう努めています。さらにコスト競争力強化に向けて、「船型や車両の大型化」「積載効率の向上」「不積みの削減」「最適な輸送手段・ルートの検討」「物流資産の高稼働化」など、多方面からの改善活動を検討・実施していきます。

TOPICS

配船計画にAIを活用し輸送効率化

製油所から各地の油槽所への内航船による海上輸送では、油槽所の在庫や気象・海象の状況などさまざまなデータや経験を基に熟練者が時間をかけて配船計画を策定しています。当社では、業界に先駆けて配船計画の一部作業に深層強化学習などの最先端AIを導入し、作業を自動化するとともに輸送効率の改善に向けた実証実験に取り組んでいます。エネルギーの安定供給の使命の下、最終的には配船計画にとどまらないサプライチェーン全体の最適化を目指します。

販売

中期経営計画 事業方針

統合新社の特徴を生かして、次世代に向けた国内収益基盤の整備と強化に取り組みます。SSにおいては、既存のSSネットワークを維持しながらカーライフ関連商材・サービス、販売店・特約店向けの人材育成プログラムなど両社の施策を統合し、新たな施策として展開することで、お客さまの利便性向上を図ります。さらにお客さまのニーズの変化・多様化に対応するため、SSを拠点にカーライフ領域、生活関連サービス領域で新規事業モデルを構築します。また、産業用エネルギー販売においては、堅調な需要が見込まれる航空燃料油販売、IMO規制開始による石油製品需要構造変化への対応をするとともに、新商材の開発、小口配送対応などの外販施策の検討を行っていきます。



オートシア公式サイト

TOPICS

SSネットワークの強化

「地域に生きるお客さま一人ひとりの暮らしと移動を支えるライフパートナー」を目指して、地域になくてはならない存在としてSSに果たせる役割の見直しを図り、燃料油販売に続く新しい事業モデルの構築に取り組んでいます。洗車、タイヤ、バッテリーなどのカーケア商品の販売、カーリース、カーシェアリング、車検といったカーライフ領域に加え、MaaS (Mobility as a Service) への取り組みも行っています。超小型EVを活用したカーシェアリングサービスの拡大利用を観光地、地域の手軽な移動の手段およびヒト・モノのラストワンマイルへの貢献策として実証を行っており、注目を集めています。SSは公共交通手段のない郡部ほど、地域になくてはならない生活・モビリティの拠点としての活用が求められていると考えています。また、SSの事業多角化の一つの方策としてリハビリ型デイサービス事業にも進出しています。