

**石油部門の中期経営計画について弊社石油事業部長の磯部が  
燃料油脂新聞社のインタビューに答えました。**

**【日経産業新聞：2017.9.14 1面】**

弊社は、4月の組織改編で事業部制に移行し、「2017～2019中期経営計画」＝CBS作戦(Change Business Structure)のもと石油事業の更なる強化に取り組んでおります。インタビューの主な内容は以下の4点です。

Q：元売り再編による業界環境の変化についてどう考えますか。

A：元売り再編により仕入先が集約されることや、需要の減少により事業が急速に縮小する危機感がありますが、今回の元売りの再編で各商流において適正価格の構築につながるの期待感もあります。石油業界全体を通じて、再投資が可能な適正マージンの確保に向け努力をすることが必要だと思います。

Q：シナネンは4月に事業部制に移行しましたが、目的をおしえてください。

A：事業環境の変化に対応するために事業部制に移行しました。石油事業部合計で10チーム体制とし、仕入れと販売を一本化した組織のもと、各チーム間の連携は非常に密になっています。各地に分かれている受発注チームの機能を一部を除き新潟に集約し、一層の効率化を図って行きます。

Q：石油製品輸入などの新たなビジネスを検討していますか。

A：石油製品を輸入するだけではなく、当社の持つトレーディング機能を活かして、先物市場を利用した現物のヘッジや、市況ギャップ発生時に当社保有のタンクを有効利用するなど、当社の多様な機能を有効に活用して行きたいと思っています。

Q：特約店に対するメッセージを頂けますか。

A：当社は特約店様とは家族的な雰囲気でお付き合いをしてきましたので、「共に育って共に勝ち残っていきましょう。」という気持ちです。需要家への提案販売や灯油配達業務を通じて特約店様のご商売をサポートさせていただきます。車検や車販などの自動車関連ビジネスのご提案など経営のお手伝いをさせて頂き、これからも共に勝ち残って行きましょう。

**【本件に関するお問い合わせ先】**

シナネン株式会社 経営企画部 大淵・大泉  
TEL：03-5470-7561 FAX：03-5470-7147  
E-mail [sinanen-kouhou@sinanengroup.co.jp](mailto:sinanen-kouhou@sinanengroup.co.jp)