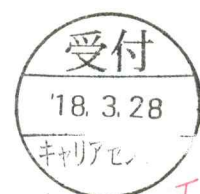


COMPANY PROFILE



エネクスフリース株式会社



全国約200のCS*は、 物流を支え、地域を支えるターミナルステーション。 結ばれて、さらに輝く。

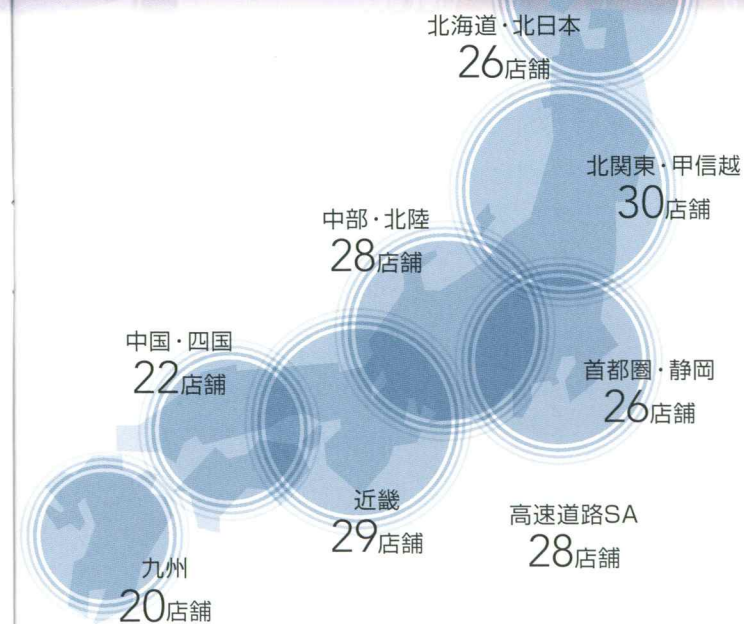
*CS…カーライフステーション

CSは、車とドライバーにとっての、現代のオアシスです。
CSとは、従来のSSが進化した「カーライフステーション」。
先を急ぐドライバーには、素早い給油と笑顔で送り出し、
リフレッシュの必要な車とドライバーには、各種サービスを提供。
災害時に地域社会を支える拠点としての機能も高めています。
とりわけ、日本の物流を担うプロのドライバーにとって、
全国に約200カ所を展開するCSは心強いターミナルステーション。
マラソンの給水所のように、長距離輸送の各区間を結びます。



行けない未来はない。
道はつながっているから。
私たちが結びつけるから。

全国津々浦々にまで張り巡らされた日本の道路は、
空間と時間を飛びこえるための、最古で最新のタイムマシン。
同時に、暮らしや経済はもちろんのこと、命をも支えるインフラです。
道を走るといことは、未来へと向かうこと。
道を走るといことは、命をつなぐということ。
私たちエネクスフリートは、その時代に最適のエネルギーを充填し、
旅の途中の快適なオアシスを提供し続けます。



信頼のナショナルブランドの エネルギーを提供

全国に展開するエネクスフリースのCS。しかし、そこに掲げられるブランドサインは1つではありません。それは、伊藤忠エネクスのグループ企業として広範なネットワークを構築する一方で、各地域の特性や物流企業のニーズに応じたナショナルブランドを選定し、提携を結んでいるからです。サインは異なってもCSのコンセプトは共通。全てのドライバーと物流企業、地域社会を顧客として、満足度の向上を追求しています。



より迅速に、より細密に、より確実に。
ますます高度化するロジスティックスを
ロードサイドからリアルに支援。

ジャスト・イン・タイム生産方式が当たり前になり、高度なロジスティックスなくして日本のモノづくりは成立しません。農産物をはじめとする地域色豊かな物産品も全国に流通し、スマートフォンやタブレットの普及でネット通販も拡大しています。そうした膨大な“モノ”の流れを支えているのがきめ細やかな対応を得意とする日本の物流企業です。エネクスフリートは、エネルギーの安定供給を核として質の高い付加価値サービスで物流企業を支援します。

ユーザー目線のワンストップサービス。
頼りになる行きつけのCSがあれば
車のある生活がもっと楽しく、便利になる。

気軽に立ち寄れて、車に関するどんな悩みも解決してくれる。時にはドライバー自身も気づいていないアドバイスがもらえる。緊急時には災害対応ステーションとして住民を支えてくれる。そんな頼りになる“かかりつけ”のCSをめざし、エネクスフリートはCSの“多業態化”を推進。ユーザー目線のワンストップサービスを実現するとともに、専門の知識と技術を磨くべく、スタッフも資格取得や勉強に励み、コミュニケーション能力の向上に努めています。



プロのドライバーに選ばれるCSをめざして

大切な荷物を預かり、長距離を、長時間移動するドライバー。しかし、プロといえども癒やしの時間は必要です。そこで、エネクスフリアートのCSでは、物流を支えるドライバーの安全とスムーズな運行をサポートするための付加価値を追求。大型専用駐車スペースの拡充や大型洗車機の設置、タイヤ・オイルの交換といったメンテナンス体制を充実するとともに、浴室やシャワールーム、コインランドリーを設置したスペースを設けるなど、ドライバー自身がエネルギーを補給できる貴重な場を24時間提供しています。

付加価値創造への取り組み



シャワールーム コインランドリー 輸送サポートツール

10,000社を超える物流企業の声を聞いて

エネクスフリアートは、物流企業の皆様と共に成長してきました。得意先企業数は、10,000社を優に超え、物流企業が何を求めているのか、ドライバーが何を求めているのか、現場の声に真摯に耳を傾け、ニーズを満たすべく付加価値の拡充に努めてきました。これからも「さすがはエネフリだね」と言われるCSをめざし、ロジスティックスへの貢献度を向上させていきます。



地域になくてはならない“車とエネルギーの基地”

CSは、車を所有する人がもっとも頻りに訪れる車に関する場所。その1カ所で車に関する相談や手続きを済ませることができれば、カーライフの質がもっと向上するはず。エネクスフリアートでは、多業態化を進めたCSを拡大することで“ワンストップサービス”を推進しています。エネルギー供給に関わる企業の社会的責任として、災害時に自給自足による運営が可能で、避難所や医療施設へ優先的に燃料を供給できる「災害対応ステーション」の設置も進めています。



■車検

いつも利用するCSで車検整備ができれば、一般のユーザーにとってこれほど便利なことはありません。お客様立ち会いのもと、CSのメカニックが愛車の状態を点検し、ご相談しながら整備内容を決めるなど、過剰整備のない安心で低コストの車検を実現しています。



■钣金修理

わざわざディーラーや整備工場に持ち込むほどではないけれど、気にはなっている小さなキズやへこみを手軽に直したい。そんな声から始まった钣金サービスが拡大し、今では事故による大きな損傷の修復まで可能な店舗が徐々に増えています。



■レンタカー

車で乗り付けるCSでレンタカーを利用する人がいるのでしょうか。いるのです。たくさん乗れる車で家族旅行に行きたい。1人暮らしの引っ越しをしたい。家具や粗大ゴミを運びたい。農産物の収穫に使いたい。そんなニーズで多くのお客様にご利用いただいています。



■買取・販売

顔見知りや信頼できるCSスタッフが車の処分を頼れば、日常の足に使えるリーズナブルな車を探してくれないか。そんな声に応じて、中古車ディーラーにわざわざ足を運ばなくても車の売り買いができる仕組みを導入。保険などの付帯サービスも充実しています。



CS、営業、本部をつないだチーム力で ビジネスと暮らしに役立つアイデアを具現化。 “エネフリ”ファンとの結びつきをより強固に。

どのようなビジネスを展開するにしても、もっとも重要なのはお客様の獲得です。つまり、“ファン”をいかに増やせるかに、長期的な事業の成否がかかっています。エネクスフリートは、そのファンづくりに三位一体のチーム力で取り組みます。最前線でドライバーとのコミュニケーションを深めるCS、企業のトップや車両担当者から法人需要を探る営業、社会の動向を読み、CSや営業の意見を取り入れて戦略を立てる本部、それぞれの自らの役割を果たし、お互いの存在を尊重する中で三者が強固に結ばれ、新しい事業やサービスが生まれます。

もはやエネルギーも多様性の時代。 あらゆる新エネルギーのサプライヤーとして インフラネットワークの強化を促進。

普通車はもちろん、大型車にも各種ハイブリッドシステムが搭載され、人とモノの移動を支えるエネルギーの形も少しずつ変化しています。植物由来のバイオマス燃料、水素と酸素を反応させる燃料電池、そして、太陽光発電や風力発電など、環境負荷の小さなエネルギーが求められています。エネクスフリートを傘下に収める伊藤忠エネクスは、エネルギーの総合商社。グループの力を結集して新エネルギーを供給できるインフラを形成しています。消費者に一番近いエネクスフリートは、時代のニーズに合ったエネルギーを提案・供給する責任を担っています。



**口先だけの営業は通用しない。
最後は私自身を信頼してもらえるか。**



関西支店 大阪販売課 主任

南 明秀

2011年入社

高校・大学とボクシングに打ち込み、全日本選手権3位(フライ級)まで上ることができました。そんな私がアピールできるのは、体力、努力、負けず嫌いの3つ。今、流通企業のトップを相手に営業を行っていますが、基本姿勢は同じです。しつこいくらいに話を聞き、お客様を知る努力をする。差別化の難しい商品ですから、最後は私自身を信頼してもらえるかが勝負です。口先だけでなく正直に、誠実にぶつかれば、結果はついてきます。経営者の方から学ぶことも多く、一人の人間として成長できる仕事です。



**自分の中に意外な一面を発見。
社会人として磨かれている実感がある。**



法人カード部西日本法人カード課 主任

達谷 佳恵

2012年入社

流通業界に限らず、仕事で多くの車を使う様々な企業に対し、エネルギーコストや管理費の低減につながる提案活動を行っています。面白いのは、知らなかった業界や知られざる優良企業と出会って、知識や視野を広げられること。エネルギー価格に影響する世界情勢にも関心を持つようになりました。“こつこつ”と“気配り”が持ち味だと思っていた自分の中に、いざとなったら「言うべきことは言う」強気な一面があることも意外な発見でした。



**いかに品質向上を
図るか。
全ての答えは
現場にあり。**

取締役 兼 執行役員営業本部長補佐
兼 関西支店長

勝山 浩司

主燃料を中心に販売を行っていますが、私たちの真の商品は、「提案」というサービスです。輸送の安全性、利便性に資するために何が出来るか。ドライバーの疲れを癒すために何をすべきか。答えは常にお客様の中にあります。だから当社は現場主義。顧客訪問やCSでのコミュニケーションを通じて、現場の社員が汲み取ったニーズを、いかにサービス品質の向上に結びつけるかが営業本部のミッションです。秘策はありません。誠実に、正直に、迅速に。価格だけではなく価値をカタチにしています。



**人材が財産の
企業だからこそ
もっと気持ちよく
働ける環境に。**

人事総務部次長

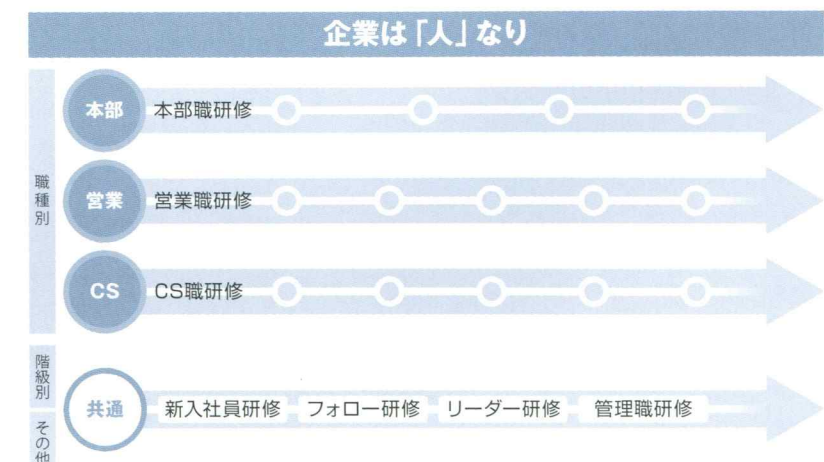
山田 昌博

エネクスフリーストの一番の強みは、優しさと強さを兼ね備えた“人”にあります。CSや営業での対面サービスを事業の根幹とするため、人と人との関わりを大切にすることが伝統的に受け継がれ、人材が財産になっているのです。本部の重要な仕事の1つは、そうしたCSや営業の最前線に立つ社員が、もっとやりがいを持って気持ちよく働けるように、人事制度や教育制度を改善し、待遇の充実を図ること。それが一人ひとりの“人間力”を高める土台となり、お客様の満足度向上につながるのです。

**「現場力」と「人間力」を高める機会を提供。
透明で公平な人事評価制度でキャリアアップを促進。**

顧客満足度を高めるには、まず、サービスを提供する従業員の満足度が高くないと行かない。そのためにエネクスフリーストでは、職種や役職に応じて必要な技術や資格、スキルを身につける「現場力」向上のための機会を提供。さらに、企業人である前に社会人としての成長を促し、「人間力」を高める研修も定期的を実施しています。また、頑張った人が報われる、プロセスと結果が公平公正に評価される、そんな誰もが納得できる人事評価も導入しています。

【主な研修制度】 新入社員研修(4月・10月)、
職種別・階層別研修



これからのCSはどうあるべきか。 私たちは問い続けます。

代表取締役社長 茂木 司

フリート業界の リーディングカンパニーとして

突き詰めれば、経済とは、モノが動くこと。
実態を伴ってこそ、社会はより豊かになるのです。
今、どのようなモノが、どのように動いているのか、
その動きは、今後、どのように変わっていくのか。
時代の流れに伴い、モノの動きも常に変化しています。



エネクスフリートの理念

関係ある全ての人々の幸福と繁栄を図る ～地域社会と物流のパートナー～

過去、現在、そして未来においても、
物流インフラを支えるエネクスフリートは、人々の暮らしや社会、
さらには日本を支えている企業であるといっても過言ではありません。
さらにこれからは、地域社会のニーズに応える新しいサービスや
新しいエネルギーを提供するという役割も担います。
エネクスフリートの努力によって新たなビジネスモデルを構築することが、
未来の社会貢献につながるという自信とプライドを持って事業を推進しています。



日本の物流を支えるインフラとして、全国に約200のCSを持つ
エネクスフリートも、時代とモノの動きを見つめ、
今のCSに何が足りないのか、これからのCSはどうあるべきかを追求。
フリート業界のリーディングカンパニーとしての責任を全うしていきます。

普段も、いざというときも 頼りになる存在に



CSは、地域のエネルギー備蓄基地としての側面も持っています。
その機能がクローズアップされたのが2011年の東日本大震災です。
その経験と反省を踏まえ、災害対応ステーションの整備を推進。
いざというとき、緊急車両を最優先にエネルギーを供給するとともに、
物流を支えるCSが、物資運搬を支えるCSへと変貌します。
さらに、建設車両へのエネルギー供給を通じて復興事業にも寄与します。
もちろん、本来の目的であるカーライフステーションとしての機能も追求。
エネルギー供給を担う責任とプライドを持って、
誠実に、丁寧に、お客様や地域社会と向き合っています。

エネクスフリートの歩み

- | | | | |
|-------------|--|-------------|---|
| 1961年 (S36) | 1月 「伊藤忠燃料株式会社」(現・伊藤忠エネクス株式会社)の特約店第1号店を大阪府堺市に建設し、名称を「港南石油」として、石油販売業を開始。以降順次店舗を建設。 | 1996年 (H9) | 4月 分散型経理システムスタートにより、各種分析結果をオープン化。 |
| 1967年 (S42) | 8月 事業拡大に伴い、組織を株式会社に変更、「株式会社港南石油商會」を資本金3,000万円で設立。 | 2004年 (H16) | 12月 「オートジョイントコーナン株式会社」を設立。 |
| 1972年 (S47) | 3月 事業拡大に伴い、「港南株式会社」と商号を変更。 | 2005年 (H17) | 3月 千葉県市川市のホームセンターに併設して、オートジョイントコーナン株式会社 第1号店を建設。 |
| 1977年 (S52) | 4月 石油事業部拡大により、「コーナンフリート株式会社」を資本金4,500万円で設立。店舗数17店舗でスタート。 | 2008年 (H20) | 2月 高速道路サービスエリアに4店舗初展開。
9月 伊藤忠エネクス株式会社100%出資の子会社化。 |
| 1982年 (S57) | 2月 第20号店(京都市上野区)を京都市八幡市に建設。建設加速。 | 2009年 (H21) | 4月 本社事務所を大阪府大阪市淀川区西宮原に移転。 |
| 1986年 (S61) | 8月 本社屋を大阪府堺市西区鳳東町に移転。
8月 事務処理分散のため、大型コンピューターを導入し、支店とのオンライン処理を開始。 | 2011年 (H23) | 4月 「エネクスフリート株式会社」に商号を変更。 |
| 1988年 (S63) | 3月 第50号店(鳥栖インター基山店)を佐賀県基山町に建設。 | 2012年 (H24) | 10月 災害対応型配送センターとして、絆ネットセンターを宮城県利府町に建設。 |
| 1996年 (H8) | 7月 第100号店(出雲崎店)を新潟県出雲崎町に建設。 | 2014年 (H26) | 10月 当社初のESSOマークとして、4店舗を開業。 |
| | | 2015年 (H27) | 10月 エネフリ楽天ポイントカードの発行、及び楽天ポイントの付与を開始。
現在、直営店・提携店併せて約200店舗にてチェーン展開中。 |



エネクスフリート株式会社

www.enexfleet.com

- 本社 〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原2丁目1番3号
SORA新大阪21ビル17階
TEL：06-6350-5550(代) FAX：06-6350-1600
- 北日本支店 〒981-1231 宮城県名取市手倉田字諏訪518-2
TEL：022-399-9020(代) FAX：022-784-0234
- 東日本支店 〒272-0004 千葉県市川市原木2526-6
TEL：047-329-7101(代) FAX：047-329-7107
- 関東支店 〒347-0046 埼玉県加須市大字平永537
TEL：0480-62-2400(代) FAX：0480-62-2410
- 中部支店 〒512-0932 三重県四日市市小生町2
TEL：059-320-2626(代) FAX：059-323-1819
- 関西支店 〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原2丁目1番3号
SORA新大阪21ビル17階
TEL：06-6350-5601(代) FAX：06-6350-5602
- 西日本支店 〒813-0018 福岡県福岡市東区香椎浜ふ頭3-1-14
TEL：092-681-6802(代) FAX：092-681-6845