



ENEOS WING

“シンカ”を追え。

RECRUITMENT
GUIDE BOOK



ENEOS WING



株式会社ENEOSウイング
〒460-0008 名古屋市中区栄三丁目6番1号
TEL: 052-269-3210 <http://www.eneos-wing.co.jp>



CORPORATE SITE

ENEOS WING

“シンカ”を追え。

RECRUITMENT
GUIDE BOOK



ENEOS WING



ENEOSグループ

株式会社ENEOSウイング

〒460-0008 名古屋市中区栄三丁目6番1号

TEL: 052-269-3210 <http://www.eneos-wing.co.jp>



CORPORATE SITE



真価を問い、
進化を求め、
新価を創造せよ。

時代の進化を支えるため、
常に業界をリードし続ける。
だから負けない。
待っているだけじゃ、つまらない。
創るから、おもしろい。

真の価値とは何か。

ENEOSグループの圧倒的な巨大組織のもと、
エネルギー、流通、カーライフなど
物流のさらなる先端を開拓すべく、
ENEOSウイングは新たな価値に向かい突き進んでいる。

先のことは誰にもわからない。

「流通の雄」になるため

あなたの想いで、日本の物流未来に革命を起こし、
共に進化しよう。



つなぐ、 エネルギー

<業界最大手> ENEOS(株)の連結子会社

ENEOSは

シェア率
圧倒的

No.1

全国の
フリート業界

売上高

No.2



石油製品販売量で圧倒的なナンバーワンシェアを誇る「ENEOS」のグループ会社として、2013年に設立されたENEOSウイング。進化の真っ最中にあるENEOSウイングで、エネルギーの安定供給によって日本の物流を支え、ナンバーワンを目指そう。

ENEOSの圧倒的な売上高!

10兆100億円

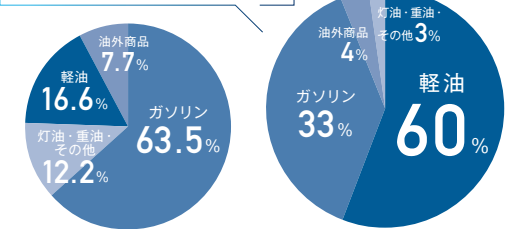
順位	企業名	売上高
1	ENEOS	10兆100億円
2	B社	5兆7760億円(合算)
3	C社	2兆5231億円

ENEOSウイングの収益の柱は、物流企業への燃料供給。

物流企業との取引は
売り上げ全体の
6割以上!!

ENEOSウイングはトラックの燃料である「軽油」の販売を主軸とし、大きく成長している。物流のインフラを通じ、トップクラスのサービスで社会を支えることが我々の使命。

ENEOSウイングの商品別売上割合



[一般的な石油販売会社]

[ENEOSウイング]

取引法人顧客数でも
同業他社を大きくリード!

67,800社

高速道路上運営サービスステーションは、
日本全国の至るところに!

全国46カ所 [2019年4月現在]

事業概要

01

FLEET

フリート事業

運送会社へ燃料を供給する事業。店舗で使われる様々な商材も設備拡充し、「物流のインフラ」を支える重要な役割を担っている。



02

SERVICE STATION

SS事業

日本全国に300カ所以上のサービスステーション(SS)を展開。燃料の提供をはじめ、時代のニーズに合わせた新しいサービスも積極的に導入。



03

CAR LIFE SUPPORT

多様な事業

お客様に、より一層の利便性・快適性・安心をご提供するため、「保険事業」「リース事業」などの車に関する多種多様な領域で、様々な人をサポートし、事業領域を拡大中。



04

NEW EFFORTS

新たな取り組み

流通業界No.1を目指し、人々に、社会に、「エネルギー」を安定供給している。今後も市場価値が高まる、車を軸とした様々な商品開発にも取り組んでいる。



営業職

経験豊富な経営者と 毎日が真剣勝負

運送会社をはじめとした法人を中心に、軽油などの燃料油販売の営業を行います。
営業職員は1年目から各自100~200社を担当し、その売上は毎月数億円になります。
お客様から信頼され、契約を獲得するには、
目標に向け筋道を立てて考え、率先して動く能力が求められます。

営業職

河合 鉄平 中部支店 営業2課 (2019年取材時) / 2016年入社

新規契約獲得が最大の強みと自認し、自ら掲げた「毎月、既存ユーザー訪問100件以上、新規営業100件以上」を継続して達成中。お客様から「あなたと会えて良かった」と言われることも多々あるという。

1人で100~200社を担当し 毎月の取引額は数億円規模

中部支店営業2課では、法人のお客様をメインに軽油などの燃料油販売の営業活動を行います。新規顧客の獲得はもちろん、既存のお客様も定期的に訪問し販売量や価格の交渉を行います。担当エリアは愛知県、岐阜県、三重県の3県で、取引先は運送業者や土木・建築業者などを中心に約2,000社です。営業職員は1人につき100~200社を担当し、毎月の取引額は数億円規模になります。また、コーティングや保険といった商材からもアプローチし、お客様との関係を太くすることも営業の重要な仕事です。新規開拓ではENEOSのブランドを生かし、競合他社の顧客にも積極的に訪問。トラック数台分のお取引から徐々にシェアを広げられるところに面白みを感じます。

経営者層と直接行う燃料取引の交渉は いつも新鮮な刺激に満ちている

私が管理する金額は毎月総額2~3億円になります。お客様の中には1社で月に2,000万円の契約を結んでいる企業もあります。運送会社にとって燃料は経費の大部分を占める重要なファクター。そのため、私たちは経営者層と直接交渉することになります。私も業界の動向やお客様企業の経営状況などを入念に調査して臨みます。交渉の末、取引が成立したときは大きな達成感を得られます。また、経営者の方と直接話す機会が豊富であることは、ビジネス面だけでなく人間面での成長にもつながっています。日々の業務では個人で行動目標を立てて取り組んでいます。新規開拓では毎月100件以上の新規訪問を目標とし、2018年度は60件の新規契約を獲得しました。自主性を重んじてくれる社風のもと、努力が結果に表れたときのやりがいは格別です。

the Next Challenge

コーティングや保険、自動車の備品関係の商品なども積極的に営業し、個人としての売上を億単位でアップさせ、ENEOSウイングのブランド戦略に熱を入れます。

CAREER STEP

2016-	2017-	2019-
東京支店 湾岸浦安フリートTS	中部支店 営業2課	東京支店 営業2課
業界知識やドライバーニーズなどを学び、夏季新人キャンペーンにおいて3位入賞を果たす。	会社を代表して客先を訪問することへの責任を重んじ、キャンペーンでのトップ成績を連発。	目標は常に高く持つことで成長できると考え、今は全国営業マンランキングの入賞を目指す。



全国300店舗以上のSS（サービスステーション）を戦略や緻密なデータ分析で後方支援するSS販売部。
 お客様と会社の未来のために、新たな商材を開発する新規事業開発部。
 経営計画の基となるデータ分析から新支店づくりのプランニングをする経営企画部。
 ENEOSウイングは様々な部署の相乗効果の真価を示すつながりがあります。

会社の経営計画に深く関与

事務職：経営企画

梶原 創 経営企画本部 経営企画部 経営企画課（2019年取材時）／2009年入社
 2014年10月から経営企画部に所属。「全社員が幸せになるにはどうすべきか」を念頭に、日々業務に取り組んでいる。これまで4つの新支店の立ち上げに関わってきた。

会社全体を取りまとめ 計画達成へと導く

経営企画部は、親会社や仕入れ会社との統括的折衝や、予算編成と管理、表彰制度の運用、電子決済システムの導入や新支店の立ち上げなど、全社に関わる業務を全般的に担っています。現在私が行っているのは次年度予算・中期経営計画の策定です。まず、次年度以降どのような戦略と戦術で臨むのかを各本部と協議。内部・外部のあらゆる状況を分析し、経営陣が計画を策定するための資料を作成します。計画の始動後は、各部署や各支店、全国のSSから要望や課題を抽出し、解決策を講じるなど、目標達成への支援も行います。会社全体を取りまとめ、羅針盤のように導く役割と言えます。そのためルーティーン業務はほぼなく、常に柔軟な対応が必要となります。



経営計画や支店の立ち上げに関わり 会社の発展に寄与する

現在ENEOSウイングでは、経常利益100億円の達成を目指し、中期経営計画を推進しています。この計画の基となる資料を作成したのは経営企画部です。全国13の支店、300以上のSSの状況や外的要因をひとつずつ調査・分析し、各部署とも話し合いながら個々の目標を策定した結果、100億円という数字を導き出したのです。会社の経営計画に深く関与できるのは非常に面白いです。また、これまで4つの支店の立ち上げに携わり、売上拡大に貢献できました。

the Next Challenge

経常利益100億円の達成はひとつの通過点です。会社の方針決定に関わる経営企画部の一員として、今後もさらなる利益拡大と会社の成長を実現する企画・計画を立案します。

2009-	2010-	2013-	2014-
関西支店 営業課	営業企画部 企画業務課	営業特約店部 営業特約店課	経営企画部 経営企画課
先輩方から“気配り”が大切だと学び、それを生かした営業をし、同期の中でトップの成績を誇る。	取引先とタッグを組んで、勉強会・キャンペーン等を企画し、販売数量を大幅に伸ばすことに成功。	営業だけでなく、他部署と連携を図りながら仕事を進めることで、会社の成長を実感。	新支店立ち上げや電子決済システム構築を、今まで積み上げた経験で業務に立ち向かっている。

開拓者として

新たな商材を続々と開発

事務職：新規事業開発

諏訪 喬宣 SS販売本部 新規事業開発部 事業開発課 (2019年取材時) / 2015年入社

営業職を経て2019年度より新規事業開発部に所属。前向きな意味で「歯車になる」をモットーとし、常に他部署や協力企業と密に連携しながら、気持ちを一つに仕事を進めることを心がけている。

会社の未来を担う 新事業を生み出し続ける

お客様のニーズを満たす新たな商材や商品を開発しています。そのために、市場調査を行ったり、展示会に足を運ぶなどして新商材やビジネスパートナーの発掘を行ったりしていきます。そして「事業として進める」と決定すれば、実際にテスト販売を実施。そこからデータを収集・分析し、販売方法や販売戦略をブラッシュアップして、全国のSSに展開していきます。さらに、事業を安定させるまで、現場を徹底的にサポートするのも私たちの役割です。現在は、もろコミ(カーリース)事業やリペア事業、中古車買取事業、車検を行う指定整備事業などを手がけています。これらが、会社の新たな基盤の事業となるよう、支店とも協力しながら取り組んでいます。

クリエイティブかつ幅広い業務で さまざまな知識とスキルが鍛えられる

既存概念にとらわれず、開拓者として新たなサービスや商品を開発していくことは、非常にクリエイティブで楽しいです。そして、これまでなかった商材・商品によりSSの可能性を広げられることも新規事業開発部の魅力です。お客様に「車に関することはENEOSウイングにすべて任せられる」と思っただけのような商材・商品を積極的に開発したいと考えています。また、業務内容も多岐にわたり、さまざまな知識やスキルが身につくこともやりがいです。

the Next Challenge

次世代自動車向けの新商品開発にもいち早く取り組む所存です。そして、SSという業態でENEOSウイングを日本一にすることにこだわり続けます。

CAREER STEP

2015-

SS販売部 神戸TS

リピートして頂くにはどうしたらいいかを考え、業務の正確性の向上に励んだ。

2015-

中国支店 営業2課

当社のファンになってもらうため、営業と現場が丸となってお客様をサポートする体制を整える。

2019-

新規事業開発部 事業開発課

カーリースやリペアなどのカーライフのトータルサポートの他、中古車買取事業にも取り組む。



事務職：SS販売

田中 俊一郎 SS販売本部 SS販売部 SS販売課 (2019年取材時) / 2016年入社

「明るく、カラッと、図々しく」をモットーに、常に高い志と向上心を持ち、日々業務に取り組む。休日は、野球部や駅伝部など多彩な社内活動に参加してリフレッシュしている。

300以上ある全国のSS すべての後方支援を行う

SS販売部では、全国300店舗以上あるSSの運営のフォローを担っています。具体的には、SSで開催する販売促進のキャンペーンや企画の立案をしたり、販売方針の立案・展開を行ったりします。また、全国のSS各店舗から毎日あげられる売上を集計し、実績集計表にまとめるのも大切な業務です。支店やSSの現場の方々は、この実績集計表を指針にするため、見やすさやわかりやすさとともにスピードも重視。毎朝9時までは全国に配信するようにしています。さらに、ガソリン・オイルの販売量やカード会員数の増減の関連性など、実績データから分析も試みます。全国のSSにヒアリングを行い、企画や現場の改善に向けた意見も汲み取ることも定期的実施しています。

日々、数千万単位の集計を行い 日本のインフラを支えていると実感

コーティングのキャンペーンでは、他社の事業所も含め、全国5,000店舗が参加するコーティング技術コンテストで「100位以内を独占する」という目標を立てました。そこで、毎日の集計表に、本社の全職員の写真と応援メッセージを載せて配信して、現場を盛り上げました。結果は、100位入賞が前年2店舗から夏は64店舗、冬は57店舗へと拡大。現場の方々のモチベーションを高める一助になれたと感じ、大きな達成感を得られました。

the Next Challenge

年間数十億円規模の売上拡大を目標として、今後も現場の方々の熱い思いを汲み取りながら、日本全国のSSを盛り上げる新しい企画を先頭に立て立案していきます。

全国に支えたい人がいる

CAREER STEP

2016-

関西支店 神戸摩耶TS

明るく、前向きな気持ちでタイヤ販売を精力的に行った結果、実績で全国上位に入賞。

2017-

SS販売部 SS統括課

販売(攻める)だけでなく、管理すること(守ること)の大切さを学び、SSの底上げを図る。

2018-

SS販売部 SS販売課

集計表に本社スタッフの写真や応援コメントを添付し、SSのモチベーションが上がる工夫を考案。

2019-

経営企画部 経営企画課

今までの様々な部門での経験を生かし、より会社に貢献できるよう全社の実績集計及び分析に注力。

PROJECT STOTY



営業本部

SS販売本部



政野 亨介
営業本部 営業特約店部 営業特約店課長
(2019年4月現在)

法人をメインターゲットに燃料油販売の営業活動を行う営業本部。営業特約店部では、販売企画の立案・運用、販売実績の進捗管理、教育研修の立案・実施、営業ツール・システムの構築などを担っている。

小野寺 誠次
SS販売本部 SS販売部 SS販売課長
(2019年4月現在)

全国に300以上あるSS店舗の後方支援を行うSS販売本部。具体的には、SS・カーケアセンターに関わる販売方針の策定、販売促進企画や表彰制度の立案・実施、販売数値の集計・管理・分析などを行う。

右肩上がりの成長を続ける秘密は 部署の垣根を越えた密な連携にあり！

営業本部とSS販売本部が団結し、燃料油や トータルカーライフサービスの売上を拡大

政野 数年前からENEOSウイングでは、セクションの垣根を越えた横断的な取り組みに力を入れていますよね。
小野寺 それが会社の継続的な成長の一つの要因になっているのは間違いありません。全国のSSの後方支援を行うSS販売本部と、法人営業をメインで行う営業本部がタッグを組んで取り組んでいるキーパーコーティングも、大きなシナジー効果が生まれた好例だね。
政野 従来はSSでの店頭販売が中心だったキーパーコーティ

ングという商材を、私たち法人営業の切り口からも攻めた。結果、収益は取り組み初年度が約4億円、2年目が約8億円、3年目は約12億円と拡大しましたね。
小野寺 この結果は、店舗の方々の努力はもちろんありますが、営業本部とSS販売本部の協力関係の賜物でしょうね。
政野 私たちのメイン商材である軽油の販売に関しても2019年度から軽油増販委員会が組織され、各部署がノウハウを持ち寄り、意見もぶつけ合いながら、業界ナンバーワンという目標へさらに突き進んでいます。
小野寺 本委員会で得られたノウハウが、お客様から選択される新たなSS店舗作りにも生かされます。このように、本業界でよく言われる「全社一丸となった販売戦略」や「お客様のトータルカーライフを徹底サポート」を、着実に具現化しているのが我が社の特徴。それが、売上増や継続成長との結果につながっているんですよね。



キーパーコーティング

独自の技術開発によって、車の塗装を傷つけることなく、本来の艶を引き出し守り続けるカーコーティングです。ENEOSウイングはキーパー選手権において入賞数全国No.1の実績があります。



充実した報奨制度に現れる

「社員の活躍を絶対に見逃さない」という姿勢

政野 今の時代にあって、ENEOSウイングが成長企業であるのは、「圧倒的に、社員が豊かで強い会社をみんなで作る!」というモットーを掲げる、社員ファーストな会社という点も重要なファクターだと考えています。
小野寺 「社員が豊か」というのは、「従業員満足なしに顧客満足なし」との思いからですよ。その思いをちゃんと形にできているのも、自社ながら凄いと感じるよね。特に報奨制度は毎年さらに進化しています。
政野 営業で言えば、新規顧客を獲得すれば評価されるのは他社でも同じだと思いますが、ENEOSウイングでは、既存顧客を減らさないことなどもしっかりと評価し、給与や報奨という形で示してくれます。
小野寺 さらに凄いのは、結果を出した社員の周囲の人たちに



も報奨を出すところ! 例えば、Aという社員が結果を出す。すると、そのAを指導した上司から、Aが結果を出せる環境を整えた同僚や部下に至るまで報奨が与えられる。社員の活躍を絶対に見逃さないんですよ。
政野 だから皆のモチベーションが上がり、さらに結果が出る。そんな素晴らしい循環が、ENEOSウイングの強みとも言えますね。

ENEOS WING's OUTLINE

会社概要

[商号]	[決算期]
株式会社ENEOSウイング	3月
(英文: ENEOS WING Corporation)	[売上高]
[TEL]	3,084億円(2019年3月決算)
052-269-3210	[事業内容]
[FAX]	石油製品・自動車用品・保険の販売、オートリース・車検整備
052-269-3295	[従業員]
[設立]	5,300人(正社員2,000人)
1951年11月17日	[支店数]
[代表者]	全国14支店
代表取締役社長 大石 和宏	[関連子会社]
[資本金]	株式会社ENEOSウイング・サプライ
1億円	
[株主]	
J&Sフリーホールディングス株式会社 100%	



沿革

株式会社 一光	鈴与エネルギー株式会社
1950年 7月 名古屋市瑞穂区に一光石油商會を創立	1801年 初代鈴木与平、回漕業・播磨屋
1951年 11月 一光石油販売(株)設立	[現 鈴与(株)]を清水港で始める
1973年 11月 一光石油販売(株)を(株)一光に社名変更	1933年 6月 石油販売業を始める
1988年 3月 (株)I・O	1983年 7月 鈴与(株)より日本トラックステーション(株)を分離・独立
[現(株)ENEOSウイング・サプライ]設立	1988年 10月 日本トラックステーション(株)を鈴与トラックステーション(株)に改称
日本石油(株)	2011年 9月 鈴与トラックステーション(株)を母体に鈴与オイルサービス(株)と(株)セルフ24を統合し、鈴与エネルギー(株)に改称
1999年 1月 [現ENEOS(株)]と特約販売契約	
2012年 7月 JXグループ[現ENEOSグループ]の傘下となる	
	2013年 2月 JX日鉱日石エネルギー(株)[現ENEOS(株)]と鈴与グループの持株会社であるJ&Sフリーホールディングス(株)の100%子会社となる
	2013年 10月 株式会社ENEOSウイング誕生
	2016年 5月 信越支店、北陸支店が始動
	2017年 4月 東海支店が始動
	2019年 4月 西九州支店が始動



待遇・福利厚生・社内制度

保険	健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険	福利厚生 社内制度	財形貯蓄、確定給付企業年金、慶弔見舞金、ベネフィット・ステーション、資格取得全額負担、社宅 等
-----------	-----------------------	----------------------	---

❓ QUESTIONS! EWの社員にいろいろ聞いてみた!

Q1 言われてうれしかったこと。

若手でも大きなプロジェクトを任せられ、不安な時に「期待しているからこそ、〇〇さんに任せただよ。何でも相談してね!」と言われたこと。



社員の「つながり」も大事にしています

Q2 退社後の過ごし方は?

どの支店もアクセスの良い場所にあるため、退社後は気の合う同期や先輩、後輩とご飯を食べたり、友人に会ったりと、思い思いの時間を過ごしています!



休むときは休む!それがEWスタイル

Q3 どんな人材を求めている?

- これからの時代の変化に対応できる人
- スケールの大きなことをやりたい人
- 新たな価値を創造できる人



キミの“シンカ”を待っている。

