



KYUSYUENERGY



**九州の
カーライフと暮らしに
貢献する。**

JOB DEMONSTRATION BOOK

株式会社九州エナジー

〒870-0034

大分市都町3丁目1番1号大分センタービル8F

TEL:097-534-0468

事業内容

石油販売事業

産業用エネルギーの販売
サービスステーション向けの石油製品卸売販売
販売店様の業態化支援
運営アドバイザー

建設事業

建設・土木
太陽光発電システムの販売
蓄電池の販売
オール電化
住宅リフォーム
住宅家電の販売

リテール事業

一般消費者及び法人向け自動車燃料の販売
車の点検整備
钣金
洗車
コーティング
各種カードの取扱
車関連商品の販売
新車・中古車、販売、各種保険の取扱

Q

How is it actually?

実際、何をやってる会社なの？

A

Business domain

私たち九州エナジーは、石油の安定供給を主軸に、車検やレンタカーなど、トータルカーライフに関するリテールサービスの提供や、人と環境にやさしい新エネルギー事業、豊かな暮らしと社会を実現するための、建設・土木事業をとおして、地域に貢献しています。

石油販売事業



九州を中心とした九州エナジーグループサービスステーション及び病院や工場等に石油製品の卸売販売をしています。九州で唯一の製油所を持つJXグループ/エネオスのブランド力とネットワーク、伊藤忠エネクスグループの情報力、システムを最大限に活かし、販売サポートだけでなく、サービスステーション運営のアドバイザーとして経営全般の支援に取り組んでいます。

建設事業



新築工事の他、リフォーム工事も行います。一般住宅を始め、幅広い分野（店舗など）の建築もトータルで施工するのに加え、外壁改修など一部の工事も担います。土壌の調査・改良工事、建物の解体工事など、幅広い業種を取り扱っており、熟練した技術を持つスタッフが、調査から施工、監理まで一貫して携わっていきます。

リテール事業



新車・中古車の販売から車検、钣金・塗装、各種保険まで、お客様一人ひとりのトータルカーライフに関するサービスを手厚くサポートしています。2016年には新規サービスとしてレンタカー事業もスタート。九州6県をまたぐサービスステーションネットワークを活かし、給油だけにとどまらない幅広いカーライフサービスが大きな強みです。

ココに注目!

その **1**

大分県で 高いシェアを誇る

当社は、大分県内でガソリンスタンド56店舗（販売店48、直営店8）を展開しており、その規模は県内で約12%のシェアをしめています。また、ガソリンの販売量は年間約87,000キロリットル(KL)。販売シェアは約16%と、こちらも大分県の競合ひしめく業界の中でも高い数値といえます。



ココに注目!

その **2**

働きやすい 職場環境

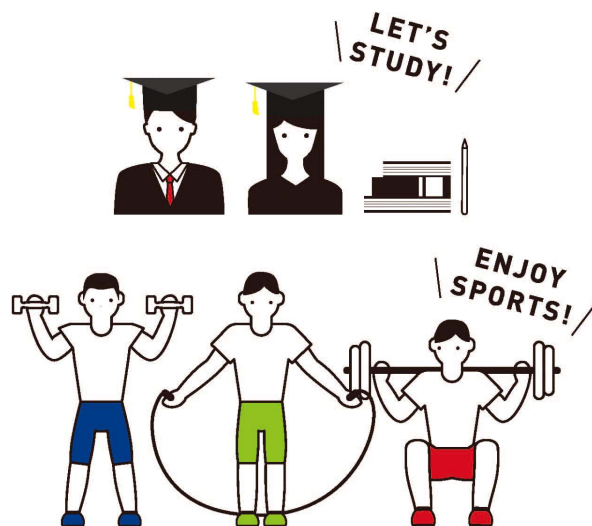
職場環境づくりの一環として、グループ会社の方針である働き方改革“ENEX EARLY BIRD”(エネクスアーリーバード)に取り組んでいます。「より良い会社」「働きがいのある会社」「家族・社会に誇れる会社」の実現に向けて、朝型勤務へのシフトや健康重視、仕事の質向上のための活動を実施中です。

ココに注目!

その **3**

充実した 福利厚生

当社は、伊藤忠エネクスグループに属しており、会社が指定した各種通信講座を受講し、合格・修了すると会社から通信教育費の補助が受けられます。また、健康増進を目的に会社が契約するスポーツジムに無料で通えるスポーツジムの会費無料や湯布院・久住の宿泊施設(当社所有)が利用可能など、さまざまな福利厚生が充実しています。





SS運営のアドバイザーとして 手探りでつかんだ 顧客ニーズを“聞き出す”力

田代 和徳 Kazunori Tashiro
本店営業部 販売課 2010年入社

現在、大分のグループサービスステーションを中心に石油製品の卸販売をする私ですが、入社後すぐ配属となったSSやその後の経験が今の自分を形作っていると感じます。まず、石油製品販売という仕事の将来性を感じたのがSS勤務でのこと。車に給油だけのサービスを脱却し、車検や洗車はもちろんのこと、車そのものを販売する、またはレンタルするという新たな付加価値や機能が今後の車社会に求められることを知りました。当社のグループ販売店様に対する日々の運営サポートに加え、新規のお客様(SS店舗)への営業も担っています。赴任直後は自分と意見や考え方の違うクライアントに戸惑ってばかりでしたが、上司や先輩から相手の立場になって物事を考える姿勢の大切さを教わって以来、営業としての思考が180度変わりました。ニーズを引き出しもせずに自分の意見を前面に押し出しているのは、せっかくの提案も無意味になってしまいます。相手の意図や真意は何かを考えた上で、プレゼンするようになった今は、取引先から感謝される場面も多くなり、営業としてこの上ないやりがいを感じています。



九州エナジーの魅力

“GS”(ガソリンスタンド)から“CS”(カーライフステーション)という多機能を携えて、常に新しいステージを切り開こうとする自由闊達な社風があります。仕事とは「何をするか」も重要ですが、「誰とするか」も自分の人生を大きく左右するものではないでしょうか。

オ フ の 私 的 な 榮 し み

子どもと一緒に
電車を見に行く時間

公園に出かけたり、犬の散歩をしたりと、子どもと一緒に過ごすことが多い休日。乗り物が好きな子どものために、県内にある駅に電車を見に行くこともあります。





時代に求められる 新エネルギーを 地域の喜びに変えていきたい

松井 浩史 Hiroshi Matsui

建設営業部 営業課 2005年入社

営業部大分給油所から始まったキャリアも早12年。当社が取り扱うメインの石油をはじめ、重油や灯油にいたる燃料のすべてを商材に、営業畑を歩んできました。2年前に配属となった建設営業部で、自社施設(SS)の修繕・改修から太陽光発電施設の建設、住宅設備(LED等の省エネ照明)まで住環境に関する幅広い営業を担当しています。依頼案件の種別は実にさまざまで、相手が意図する設備導入の意向や予算に合わせて自ら提案書をつくり、工期を含む細かなやりとりを重ねながら工事に移行しています。いわば施工主と自社の橋渡し役を担うのが使命です。材料から人員の確保まで、プロジェクト全体の管理が求められる部署ですが、お客様と一緒に完成までの工程を見届けられる機会はそう経験できることではないですし、時代とともに変わるエネルギー事情にも随分詳しくなりました。計画書や仕様書、または見積書などの作成書類が多く、煩雑な作業を繰り返す毎日ですが、手間をかけた分だけ、お客様の喜びにつながる仕事ですから、やりがいは大きいです。専門的な知識も必要な部署とはいえ、先輩や上司に相談できる環境が整い、自然とスキルアップできるのも魅力です。



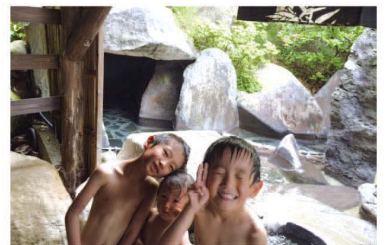
仕事のやりがい

当社の歴史の中で培った建設企業とのパイプを活かした建築事業。熟練された技術をもつスタッフと連携し、調査から施工、管理まで一貫して携わります。プロフェッショナルが集う現場の一員として業務にあたることに喜びを感じます。

オ フ の 私 的 な 榮 し み

やっぱり
温泉ですね

家族と過ごす休日は、買い物に付き合ったり、温泉に出かけることが多いです。あちこちに源泉をもつ大分に住めて、本当にラッキーだなとつくづく思います。





現場の最前線に立ち これからもお客様に一番身近な サービススタッフであり続けたい

後藤 源氏 Genji Goto

本店営業部 大分サービスセンター 2015年入社

私が勤務する大分サービスセンターでは、給油や洗車などお客様の車に関するあらゆるサービスを提供しています。これまで大分近郊のSS4カ所で勤務しましたが、ご家族で共有されるお客様、仕事のみを使うお客様、もしくは必要な時にだけ利用したいお客様など、地域によって車に対するニーズが異なることを実感しています。しかし、どんなケースであれ、私たちの仕事に一貫して言えるのは、長く安心して車を利用いただくためのサービスを提供すること。その場の短いやりとりのなかで、お客様の目的を瞬時に見極めることに難しさも感じますが、誠意をこめた仕事に対し、お客様が満足された表情を目の前にするとこちらも嬉しくなります。当店には、給油や洗車の他、車検、钣金・塗装に加え、車の販売機能もあります。常にサービスの前線にいる立場として、今後は、車検などで来店されるお客様に対して車体の各部の説明をしたり、新車や中古車に関する知識を深めることで、個人の業務ポテンシャルを高めるのが課題。互いに切磋琢磨し合える職場環境にも感謝しながら、近い将来、自分がリーダーとして周りから頼られる存在になりたいです。



刺激にあふれる職場環境

毎月、各サービスステーションには売上目標があります。その目標達成に向け、チームとして支え合いながら仕事に取り組めるところが魅力です。スタッフ同士の親睦を深めるために定期的な食事会を開いているのも、連携力につながっているのかもしれない。

オ フ の 私 的 な 楽 し み

長距離
ドライブです

車の中で好きな音楽を聴きながら走るドライブは、何よりも楽しい時間。季節の自然はもちろん、絶品のソフトクリーム目当てに訪れる九重の『やまなみ牧場』が特に気に入ります。





会社全体で働きやすい
環境作りに
取り組んでいるところ。

(本店営業部 T 男性)

新しく取り組んでいる
レンタカー事業も
ウケている。

(販売課 S 女性)

資格取得の
講習に参加し
自己啓発
できる。

(本店営業部 H 男性)

ガソリンスタンドで
車を買えるという
意外性。

(本店CS課 G 男性)

地域で
僕らの会社を
知らない人は
いない。

(本店営業部 M 男性)

地域や地元経済に
けっこう貢献している。

(本店営業部 N 女性)

多業種の人と
接する事ができ
色々な情報が
聞ける。

(本店営業部 G 男性)

家を建てるノウハウを
もっている会社。

(建設営業部 M 男性)

伊藤忠エネクスグループに
属しており
福利厚生が
しっかりしている。

(大分サービスセンター F 男性)

経験や社歴が
浅いにも関わらず
大きな仕事を
任せてもらえる。

(本店営業部 E 女性)

情熱さえあれば若手でも
新規事業に
チャレンジできる。

(大分サービスセンター K 女性)

社員全員
いい人。

(本店営業部 Y 男性)