



ROADSIDE FRONT-RUNNER

会社案内

株式会社**ENEOS**ジェネレーションズ



すべての世代に愛される。
次世代に夢を与える。
ENEOSの新たな価値を創造する。



No.1セルフSSブランド*1の、No.1オペレーターです。

ENEOSジェネレーションズは、ENEOSグループのセルフSSブランド、「EneJet」を全国200店舗以上運営している、名実ともにNo.1のオペレーターです。EneJetのコンセプトは、「Smart & Convenient」。先進的で、早くて、きれいで、しかも使いやすく、便利なサービスステーションであるばかりでなく、コンビニエンスストアやコーヒーショップを融合させた、高度な複合店も多数展開しています。これらのビジネスフォーマット*2は、母体であるエクスプレスSSの時代から、すべて私たちが磨き上げ、完成させてきたもの。ENEOS EneJetへの刷新によって、その姿はさらに進化しようとしています。カーメンテステーション「Dr.Drive」「EneJet CarCare」複合店だけでなく、注目のランドリーショップ「ENEOS Laundry」については、SSのない単独店の展開も開始しました。ロードサイドビジネスで地域に密着し、すべての世代に愛され、次世代に夢を与える存在へ。ENEOSジェネレーションズは、新たな価値の創造に向けて、これからも疾走を続けてまいります。

*1 元売自社調べ。

*2 運営形態のこと。実際に運営しながら設備・人員配置や勤務形態を最適化させていく。

No.1の誇り高い現場力で運営する、 業界をリードするサービス/システム

EneJetは、セルフSSとしてトップレベルのテクノロジーの上に成り立っています。
2003年に時代に先駆けて導入したスピード決済システムや、
常に最高レベルの機能と品質で「洗車はSSでするもの」という常識を作ったEneJet Washなどなど。
けれどもこれらテクノロジー以上に、当社の最大の強みである高い現場力が、
業界の常識を打ち破る新たなビジネスを実現し、多くのお客様を惹きつけてきました。
自らの手で磨き上げてきたこれらのブランドは、SSクルー一人ひとりの誇りです。



エネジェットSS

2001年から展開が始まったエクスプレスを母体に、ENEOSが展開するセルフSSブランド。実験店段階から当社がオペレーションを磨き上げてきました。現在全国に約1,900店舗、うち当社では200店舗以上を運営。



セブン-イレブン複合店

国内No.1コンビニとSSを一体運営することで、きわめて高い収益性を実現。2004年から、たゆまぬ改善に取り組み、現在のフォーマットを確立させました。



ドトールコーヒーショップ複合店

SSとコーヒーショップの運営を共有することで、高効率オペレーションを実現。新たにDOUTOR Kichenブランドも展開し、さらに地域とお客様に愛されるフォーマットへと進化しています。



Dr. Drive / EneJet CarCare

ENEOSが全国に展開している愛車のホームドクターです。国家資格整備士が在籍し、日常の洗車から車検まで、信頼の技術で実施しており、EneJet CarCareとの連携による当社の車検ビジネスの核となっています。



ENEOS Laundry

従来にないスタイリッシュな内装で人気のランドリープレイス。グループの先陣を切って導入を開始し、さらに新たにオープンしたSSのない単独店では、注目を集めている洗濯代行サービスも開始しました。

アルバイトから正社員に、 そして誰でもマネージャーを目指せる職場。

ENEOSジェネレーションズが運営するEneJetドトールコーヒーショップ複合店は、本州・九州に50店舗以上。そこで働くスタッフの多くは、パート・アルバイト経験で職場に魅力を感じ、正社員からマネージャーへの道を進んでいます。



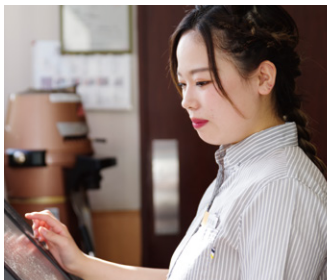
高校生アルバイトからグローバル社員に。 初めての土地で、なぜそんなに輝いているの？

EneJetのドトールコーヒーショップ複合店は、給油や洗車のついでにコーヒーやソフトクリーム(SS店舗限定)を買ったり、くつろぎの時間を過ごしてくるお客様でいつも賑わっています。けれども、ただドトールとSSが並んでいるだけではありません。スタッフはドトールの仕事をしながら、SSの給油許可*1を出したり、時折ドライブウェイに出てクレンリネス、つまり清掃活動や、お客様への固定化ツール*2のお勧めなどに励んでいます。同じスタッフが両方の仕事をするからこそ、SSだけ、コーヒーショップだけというお店にはまねのできない収益が上がり、お客様への目も行き届くのです。神奈川県平塚北SSで高校生アルバイトを始めた大久保芽依さんは、マネージャーやAM*3から「大久保さんならきっとやれるよ」と誘われて、正社員になりました。ところが高卒最初の勤務先は、生まれ故郷の京都からも実家からも遠く離れた愛知県の豊田保見SS。転勤のない「ホームタウン社員」を選ばずに、進んで転勤のある「グローバル社員」になったからです。友達もない慣れない土地で、初めての一人暮らし。よくわかっているドトール複合店とはいえ、アルバイトスタッフも全員が年上という職場環境で、不安はなかったのでしょうか？ それから1年もたたない今、大久保さんは、もうお店に欠かせない一員として輝いています。その元気を支えている、職場と会社の魅力を聞きました。



1日の仕事の流れ

- 7:50 出勤・朝礼
- 8:00 メールチェック
(報告、返信)
- 8:30 カウンター業務
(接客・調理)
クレンリネス(清掃)
- 13:00 昼食
- 14:00 レジ締め作業
- 15:00 新人指導、
仕込み・陳列作業
- 17:00 翌日のシフト確認、
目標設定、退勤



スタッフを笑顔にしてくれるマネージャーのもと、 お客様を笑顔にするためフォローし合っています。



MEI OKUBO

ドトール複合店 豊田保見SS
1年目社員 大久保 芽依

*記事内容や部署は取材時点

「最初の自己紹介のとき、皆さんが『豊田保見へようこそ!』って、すごく歓迎してくださったんです。前の平塚北もそうだったんですけど、集まってくる方々が本当にいい人ばかりで。会社も、社員にもアルバイトにもわけへだてなく手厚くて、素晴らしいなと思いました」

「アルバイトスタッフはほとんどが大学生なので、私が一番年下になるんですね。だから最初はすごく不安だったんですが、みんな自分から話しかけてくれて、社員として認めてくれるんです。お願いしたことはちゃんとやってくれるし、何か提案しても、全部『いいじゃん、やろうよ』ってすぐ言ってくれて、すごくやる気が出ました。例えばカフェっぽいブラックボードも、私が提案させていただいたんです。それから、朝礼のときに全員で目標を書き出して共有しているんですが、これも提案させていただきました。お互いにフォローできて、楽しい職場

づくりにつながるかなと思っていて」

「マネージャーも、すごく提案しやすい環境を作ってくれていると思います。人を育てるのがすごく上手な方で、まずスタッフを笑顔にしてくれる。『この人がいるから頑張ろう』って思える方なんです。『そんなことないよ、芽依ちゃんが来てくれたからだよ』ってくださるんですが、当社には3つのスマイル、『お客様を笑顔に』『従業員を笑顔に』『地域から愛されるお店に』っていう目標があるんですが、本当にその通りだと思いました」

「私は小さいころからヒップホップダンスをやって大会にも出ていたので、仕事でも上に行けるところまでは行きたいなと思うんです(笑)。まずはマネージャー、それ以上ですけど、それより人を育てる立場になって、お店をすごく楽しい場所にして、お客様にも楽しいな、来たいなって思っていたできるようにしたいというのが一番の目標です」

*1 お客様がセルフ給油される際には、必ず店内から安全を確認し、給油許可ボタンを押す必要がある。

*2 ENEOS独自のスピード決済ツール「EneKey」やENEOSカードなどを指す社内用語。顧客固定化ツール。

*3 エリアマネージャーの略。担当エリアのSSの運営や販売促進、トレーニングなどの総合的なサポートをする職種。

幅が広がる、スキルが上がる。 「チャンスは無限にある」職場。

ENEOSのDr.Drive (ドクタードライブ) は、愛車のホームドクターとして、
国家資格整備士を置き車検や整備、リペアなどを行っています。
整備技術者にとってチャンスは無限にあると言うのは、
EneJet成田ウイングSSの黒岩マネージャーです。



多種多様なクルマの整備技術を身につけられて、 接客や商談のスキルも磨けるから。

ENEOSジェネレーションズのSSでは、1年に10,000台もの車検を受け付けています。

EneJet成田ウイングSSのDr.Driveは、そのうちの2,000台を扱う旗艦店舗。

スタッフが自動車整備士だけでなく自動車検査員の資格*1も身につけていて、整備後の検査までワンストップで実施できるので、エリアのSSで受け付けた車検も持ち込まれるためです。

黒岩慎二郎マネージャーは、自動車整備専門学校を卒業して、入社以来整備技術者として働いてきましたが、このSSに異動してから、2年半前にマネージャーになりました。SSという職場は、国産・外車のあらゆるメーカーや新旧さまざまなクルマが扱えるのが魅力だと言いますが、さらにSSならではの魅力があるといいます。「SSは整備士以外の仕事も多岐にわたり、仕事の幅がどんどん広がりました。そのうちに、自分の思い通りにことが進むようになってきたのがすごく楽しくて、気がついたらマネージャーをやっていたという感じです(笑)。

この職場は人間的にも幅を広げさせてもらえる、チャンスは無限にある会社という気がします」忙しい日は車検が8台、洗車やコーティング関係が10～15台、オイル交換も10台前後に上ると言う成田ウイングSSのDr.Drive。黒岩マネージャーが安心して任せられると言う5名の整備技術者が働いています。接客や商談も、ビットから飛び出してきて明るくこなし、この中からまた新たなマネージャーが生まれることを予感させてくれました。



車検業務の流れ	内容(60分車検)
① 受付	必要書類の確認と車両のお預かり
② 車両点検	ピットにて車両の点検
③ 見積り作成	車両状態に合わせた車検整備見積りの作成
④ 立会い説明	車両状態をお客様に現車にて説明
⑤ 商談	整備内容をお客様と相談しながら確定
⑥ 車両点検	ピットにて車両の点検
⑦ 検査	検査ラインにて完成検査の実施
⑧ 書類作成	車検書類の作成
⑨ 引渡し	お客様へ車両納車

リペア業務の流れ	内容	時間
① 受付	修理箇所の確認	午前
② 钣金作業	修理箇所の修正(パテ・足付など)	午前
③ 塗装作業	修理箇所の塗装(塗装ブースにて)	午後
④ 仕上げ作業	塗装箇所の仕上げ(磨き～洗車)	午後
⑤ 引渡し	お客様へ車両納車	夕方

1日の仕事の流れ

- 8:30 出勤
- 8:40 朝礼
- 9:00 車検受付開始
- 10:00 商談・見積作成
- 12:00 昼食
- 13:00 車検点検整備
- 15:00 完成検査
- 16:30 車検書類作成
- 17:00 工場内整理
- 17:30 退勤



仕事ぶりをよく見てくれる風通しのいい会社だから、ENEOSの中で一番目立つSSを目指したい。



SHINJIRO KUROIWA

EneJet Dr.Drive複合店 成田ウィングSS
マネージャー 自動車整備士 黒岩 慎二郎

*記事内容や部署は取材時点

「私は自動車整備専門学校を卒業して、整備士の資格を持ってこの会社にアルバイト入社しました。SSを選んだのは、まず多種多様なクルマが扱えるというのが理由でした。技術は持っていたんで、必要とされて一生整備をやり続けるんだろうな、と思っていました。そもそもマネージャーをやるなんて考えてもいなかったですね。でも、ディーラーだとメカニックはメカニック、営業は営業という垣根がありますが、SSにはそれがありません。私も以前はSS業務とは関係のない工場長だったんですが、この店に来ているいる経験できるし、やりがいがあって、スキルもすごく上がったと思います」

「この会社の幹部の方々、私たちの仕事ぶりを本当によく見てくれています。やったらやっただけ、給与面にも返ってきますし、こちらからの希望にもちゃんと答えが返ってきます。もちろん『できない』と言われることもあるんですが、そういうことをすごく言いやすい環境があって、本当にいい会社だと思

います」

「スタッフには、ある程度のところまで行ったらやり方を任せています。けっこうしっかりした人が揃っているんです。基本的な整備や車検の技術は、ちゃんとやっていれば社内で資格も取れますが、それだけじゃなくて、いろんな業務をやってどんどん伸びて欲しいですね。明るく元気に挨拶できる人だったら誰でもウェルカムですが、今の仕事でどれだけ成長していけるかを、それぞれが自分で考えてもらえればと思います」

「目標は、ここのお店で、Dr.Drive側だけで独立して採算が取れるようにしたいですね。もう半分くらいはできていますが、月によってまちまちなので。あとは個人的な目標になりますが、ENEOSの中で一番目立つSSになりたいです。日本一のSSネットワークですから、そうなれたときの充実感は、たぶん半端じゃないだろうなと思います(笑)。会社はもう全面的にバックアップしてくれています」

*1 定期点検整備完了車が保安基準に適合しているかを判断する国家資格。

No.1ブランドの複合店を極めたい 若きマネージャーのプライド

入社5年目でマネージャーに抜てきされた当間は、
学生アルバイト時代から
一貫してセブン-イレブン複合店を歩んできた。
「若い世代で楽しく盛り上げる」実力を支えていたのは、
No.1ブランド複合店のパイオニアとしての誇りだった。



HIROKAZU TOMA

セブン-イレブン複合店 東松山下野SS
マネージャー 当間 広和

*記事内容や部署は取材時点



私はもともと社会科の教員志望で大学の史学科にいたのですが、勉強しているうちに何か違うなと思い、教職科目をやめたんです。やりたいことを探しているときに、1年の時からアルバイトをしていた春日部のセブン-イレブン複合店で店長から誘いを受けて、卒業とともに社員にさせていただきました。実は仕事がとても楽しかったです。バイトを始めて半年でお菓子の発注を任されて、他のお店をまわって研究したりしていたので、売場づくりにはこだわりを持っています。絶対に棚はスカスカにしないぞと。

入社してからは、全国のセブン-イレブン複合店の第1号店、幸手北店で3年間働き、2019年の10月にサブマネージャーとしてこの新店舗に来ました。それから間もなく、翌年の8月にマネージャーにならないかと言われた時は、もう驚きしかなかったです。でも、いつかはやりたいなという気持ちはあったのでお受けしました。

新型コロナ禍で、緊急事態宣言時は本当に大変でした。でも、地道にカウンターでキーホルダー nanacoをお勧めしたり、ファンづくりに取り組んで、本当に感染に気をつけながら来てくださるお客様のおかげで、今は毎月前年比で上がり続けています。やはりENEOSとセブン-イレブン、業界

No.1同士が複合している強みを感じますね。この店はオープンして日が浅いですし、私もマネージャーとして始めたばかりなので、このセブン-イレブン複合店のカテゴリーを極めていきたいです。

実は地味にプライドがあるんです(笑)。9年前にバイトし始めたとき、当社のセブン-イレブン複合店はまだ3店舗しかなかったですから。それが今では40店舗以上が増えて、「はじまりのお店」じゃないですけど、これだけ長くやってきたので、すごくこだわりはありますね。

でも、私自身これから先ドトール複合店をやりたいかなもしれないし、カーケアをやっているかもしれない(笑)。本社の仕事にも興味があります。そういう選択肢の広さがこの会社の魅力的なところだと思います。やりたいことを探しやすい会社じゃないですか。私自身、アルバイト時代から同年代の若い子たち同士でお店を盛り上げてきたので、何か一つのことに打ち込んで取り組める人には向いているんじゃないかと思いますね。

お客様に喜んでいただくのが生きがい。 キャリアアップに挑戦する3児のママ。

タイヤ交換・オイル交換もこなしたママさんアルバイトが
正社員になって半年で、ENEOSランドリー複合店のマネージャーに。
カーメンテもドトールもランドリーも、
お客様に感謝の言葉をいただける感動は同じ。
家族と仲間と、女性が活躍できる環境に支えられ、
子育て卒業後のキャリアアップにチャレンジしている。



KUMI HAYAHARA

ENEOSランドリー複合店 平城ニュータウンSS
マネージャー 早原 久美

*記事内容や部署は取材時点



2022年4月にアルバイト経験を経て正社員になったのですが、その年の10月、ENEOSランドリーの新規オープンと同時にマネージャーに昇格し、お店を任せて頂けることになりました。すごく戸惑いがありましたが、エリアマネージャーから「まわりがあなただったらいけると思っているから選ばれたんだよ」と励まされまして。家族も応援してくれましたし、一生に一度あるかないかの機会と思ってお受けしました。

ランドリーについても知識がない状態で不安があったのですが、各地の店舗に研修に行かせていただき、オープンしてからも手厚くサポートしていただけました。先輩マネージャーの皆さんからも声を掛けていただいて、とても心強かったですね。以前からエリアや近県のお店に時々サポートに出て、ドトールコーヒーショップやENEOSでんきの販売など、いろんな経験を積ませていただくと同時に、横のつながりを持たせていただいたことも大きかったです。お客様にも「ランドリーよかったわ、またくるわ」と言っていただけてとても嬉しかったです。お客様に喜んでいただけて感謝するのは、カーメンテもドトールもランドリーも、本当に同じですね。実は、主人も同じエリアのマネージャー

で、先輩としても尊敬しているのですが、採用面接の際、社長に「夫婦別姓で働けますか」と質問してみたのです。夫婦しているとどうしても甘えが出てしまいそうで、一個人として見ていただきたかったから。それからたった1カ月で、夫婦別姓で働ける社内制度を作ってくださいました。他にも育児休暇があったり、ひとり親世帯は土日の勤務日数を配慮してもらえたりと、どんどんみんなが働きやすくなっていると実感しています。エリアマネージャーには「性別や年齢は関係なく、頑張ったことを会社はしっかり見ているよ、今からエリアマネージャーを目指すのも遅くないよ」と言っていたので、正社員になって1年後、末娘が中学校に上がったのを機に、家族の応援もあってグローバル社員になりました。違うエリアやカテゴリで、いろんなことにチャレンジしていきたいからです。次はドトールコーヒーショップ複合店勤務の希望も出しています。

この会社は有給休暇もしっかり取れるので、子供たちと触れ合う時間も確保できています。いろんなことにチャレンジしたい女性には、サポートが手厚く、一人ひとりの意見もよく聞いてくれるので、本当にびったりの会社だと思いますね。

*1 ホームタウン社員は地域限定勤務、グローバル社員は全国勤務のこと。

同じ志の仲間と、会社を引っ張る No.1エリアを目指したい

実績ビリになったときはつらいけど、なんとかしましょ！と
ともに頑張ってくれる仲間たちがいる。
目標とする先輩がいる。
現場のサポートのために、SSからSSへと飛び回るAMが、
その熱き志とモチベーションの源泉を語る。



KAZUYUKI MASUYAMA

第2販売部 東京エリア担当
エリアマネージャー 増山 和行

*記事内容や部署は取材時点



担当するSSをまわって、マネージャーやクルーの相談を聞いたり、より効果的な販売手法や運営手法を提案したりする仕事です。私が担当しているのは、足立区から八王子までの15店舗で、1日に2～3店舗ずつまわっています。神奈川の本部に出勤することもあります。たいへんは自宅から直接クルマで*1SSに向かいます。AMの立場から見ると、マネージャーの目線とお客様の目線とは、やはり違うところがあります。そこに気づきを与えるには、メールや電話だけでなく、現場で直接顔を合わせないと伝わらないことも多いんです。

今日のAM会議というのは、月に1回全国のAMが集まって、社長から直接方針を聞いたり、目標達成率を報告したり、意見交換する場です。つらいのは、実績がビリのときですかね(笑)。全国17エリアの誰かが1位で、誰かがビリになるわけで、直接叱られるはしませんが、圧力は感じます(笑)。でも、マネージャーたちも同じことを感じますんで、「今ビリっすね、なんとかしましょう」なんて言ってくれます。そんな仲間がいるから、No.1を目指して次に向かえます。

この会社のいいところは、風通しがよく

て、同じ志を持っている仲間がたくさんいることですね。

ですから直近の目標は、今の担当エリアを会社を引っ張るNo.1エリアにすることです。個人としては、一つでも上のポジションを目指したいですね。

前の上司の販売部長*2は、僕がマネージャーのときにお世話になった方で、身近な目標になってくれています。また、現在の販売部長は、元売のENEOSから来ている方なので、また違った目線で勉強させていただいています。

僕自身は、高卒でフルSSに社員希望で入りまして、ずっとフルSSばかり15年やっていました。うち10年は4店舗でマネージャーをやらせていただいて、馬事公苑SSを最後にAMになりました。AMになるなんて全く考えていなかったんですが、まわりのマネージャーからいろいろアドバイスを求められるようになり、先輩たちもAMになっていく中で、自分もその立場になって、より客観的なアドバイスをしたいなと思ったわけです。

これから入ってくる方も、向上心を持ってこの会社で成長するんだという、志のある方に来てほしいですね。

*1 当社では自分のクルマを勤務時には社用車として登録できる制度がある。

*2 AMが15店舗前後ずつ担当しているエリアを、複数エリアまとめて管轄する職種。

チームワークを大切に 「人」が大好きな人事部員の思い

SSアルバイトで接客とチームワークが大好きになった岩井は、20年の現場経験の後、このほど人事部のマネージャーになった。当社の魅力をどうやって伝えたらいいか悩んだ末にたどりついたブレイクスルーは、現場を知りつくした岩井ならではの発想だった。



GO IWAI

人事部 採用グループ
グループマネージャー 岩井 剛

*記事内容や部署は取材時点



2020年の8月に人事部採用グループのマネージャーになったばかりですが、当社に関心を持ってくださる多くの方々と出会うことができ、日々感謝しております。

着任当初はコロナ禍のさまざまな制約の中で、当社の魅力を知ってもらいエントリーしてもらうにはどうしたらいいかと悩みましたが、職場見学会を企画して、直接現場の姿を見てもらおうと思ったところで吹っ切れました。当社のSS現場で働いている人たちは、本当に元気に楽しく働いているので、高卒も大卒も希望者全員に、基本的にすべての職種を見てもらったんです。そうしましたら、「あ、こんなにスタッフの人やアルバイトクルーの人たちが輝いているなら、私も入社してみようかな」と思ってくださいの方が増えました。

私自身は、高校生の時に当社のSSにアルバイトで入り、とてもやりがいを感じて正社員として働くことになったんですね。それからサブマネージャーになり、さらにマネージャーになって、仲間とともに大きな目標を達成することの喜びや充実感を味わいました。その後本社で1年半勉強させてもらい、AMとして数年間で全国5エリアを担当した後、今の人事部採用グループに異動になりました。

マネージャー当時のことですが、当社恒

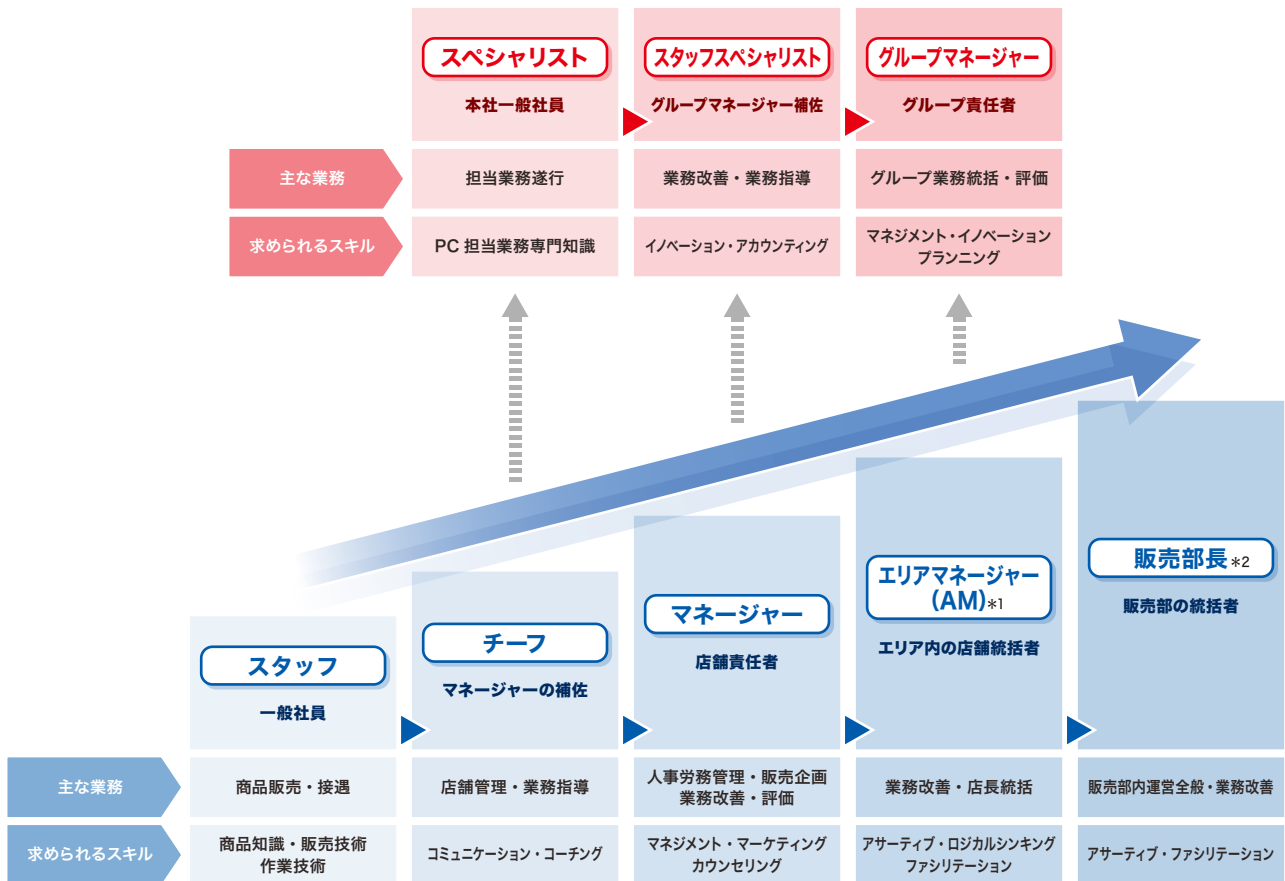
例の販売キャンペーンで、どうすればSS全体がワンチームで盛り上げられるかを考えたとき、自分が学校時代にサッカー部のキャプテンだったことを思い出し、クルーの役割分担を決めたんです。店頭でお客様に果敢にアプローチするフォワード役、とにかくひたすらチラシを配り続けるボックス役といった感じです。これがうまく回って、そのSSでは多くのキャンペーンでトップを取ることができました。マネージャー時代の部下の中には、もの静かで販売に自信がなさそうなスタッフもいたのですが、本人が関心を持った業務を中心に、得意な分野を伸ばすように仕向けていくと、1年もたたないうちにメキメキと力を発揮して、今では150名を超えるクルーを率いる存在になっています。

ですから当社の魅力は、さまざまなことにチャレンジできて、頑張っている努力を評価してもらえる、誰にでもチャンスがあるところです。ぜひ情熱を持って、仲間と一緒に楽しみながら成長していける方に来ていただきたいですね。

すべての世代が輝く、キャリアパスと福利厚生

販売部門と本社部門を結ぶキャリアパス

やる気と経験、実力に応じたキャリアアップが可能。
 スタッフ全員が、公平にチャンスを与えられる人事制度のもと、
 働き方が選べる会社です。



- *1 エリア内の店舗(10~15店舗)の統括者。
- *2 17エリアを4販売部に集約。各販売部の統括者。
- *3 クルーは経験により、ジュニア・シニア・インストラクター・キャプテンと職階がある。

充実の福利厚生

地域限定社員制度

全国勤務(グローバル社員)と地域限定勤務(ホームタウン社員)の2つのコースが選べます。ホームタウン社員は、転居を伴う転勤のない正規雇用で、住み慣れた街で仕事と家庭を両立させる働き方が可能です。

借上社宅制度

一般の賃貸住宅を会社が借り入れ、グローバル社員に貸し出す制度です。独身であれば5,000円の自己負担で、条件の範囲内で住む場所や立地、間取りが選べます。

● 神奈川県の場合

家賃68,000円までの物件に、5,000円で住むことが可能。
 家賃の上限は、地域、同居人数によって変動

その他制度・諸手当

■ 制度

昇給年2回/賞与年2回/社会保険完備
 退職金制度/慶弔見舞金制度/介護・育児休業制度
 定年再雇用制度/有給休暇/社員割引制度
 資格取得補助あり

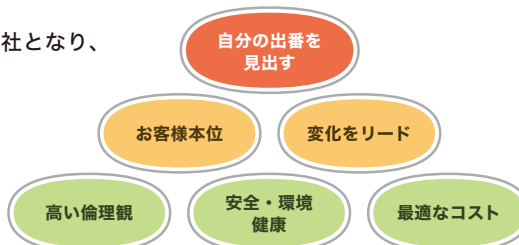
■ 手当

職務手当/グローバル手当/住宅手当
 ライフアシスト手当/時間外勤務手当/通勤手当
 検査員手当/整備士手当

【使命】 地球の力を、社会の力に、そして人々の暮らしの力に。
エネルギー、資源、素材における創造と革新を通じて、
社会の発展と活力ある未来づくりに貢献します。

株式会社 ENEOS ジェネレーションズの目標と理念

業界No.1の競争力と収益力を持った販売会社となり、
ENEOSグループと社会に貢献する。



会社概要

商号	株式会社 ENEOS ジェネレーションズ
所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい4-4-2 横浜ブルーアベニュー
設立	1980年8月25日
資本金	3,000万円
決算期	3月
株主	ENEOS 株式会社 100%
代表者	代表取締役 野村 隆治
従業員数	3,000名
事業内容	石油製品販売業
店舗数	205

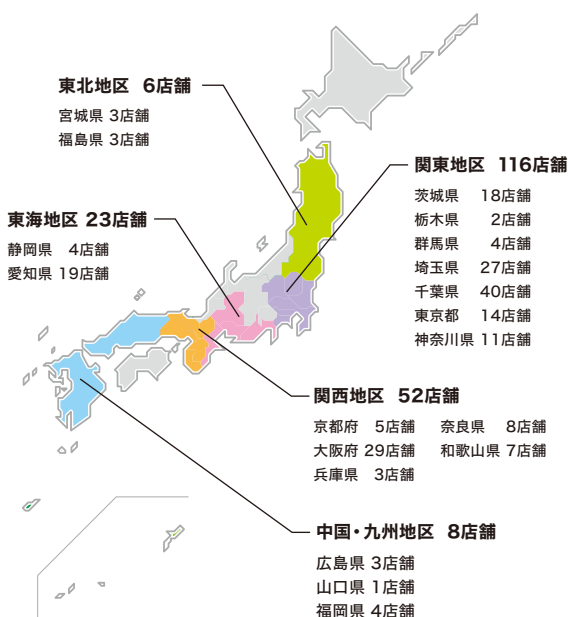
当社のあゆみ

1980	中央石油販売株式会社設立
1998	セルフ給油解禁 最初のセルフSSとしてR6取手SSオープン
2000	東燃ゼネラル石油株式会社、エクソンモービルマーケティング有限会社発足
2001	最初のエクスプレスSSを川越市内にオープン
2002	ドトールコーヒーショップ複合店、1号店をオープン シナジーカード誕生 先行導入
2003	スピードバス エクスプレスウォッシュ導入
2004	セブン-イレブン複合店、1・2号店をオープン
2015	セブン-イレブン複合店、グループ総計で100店舗突破、うち当社25店舗
2017	JXグループと東燃ゼネラルグループが経営統合 新会社JXTGエネルギーの100%子会社に (JXTGエネルギー(株)は、2020年6月、ENEOS(株)に社名を変更)
2018	エッソ・モービル・ゼネラルブランドのENEOSブランドへの転換開始 並行してエクスプレスブランドはエネジェットブランドに
2019	4月、社名を株式会社 ENEOS ジェネレーションズに変更
2020	ENEOS ランドリー複合店、1号店をオープン

店舗ネットワーク(地域内訳)

*2023年4月1日現在

セブン-イレブン複合店 50店舗
ドトールコーヒーショップ複合店 46店舗





MESSAGE FROM THE PRESIDENT

当社は、ENEOSグループの一員として、地域に密着した新しい姿のサービスステーション(SS)を運営している企業です。その使命は、次の3つの意味を持つ社名に象徴されています。

for Multi Generations

— すべての世代に愛される

for Next Generations

— 次世代に夢を与える

Generating New Value

— ENEOSの新たな価値を創造する

特に重要な使命は、2番目の「for Next Generations」です。燃料油市場が縮小する中、従業員に次世代に向けた夢を与えるためには、SSに限定されない新たな事業を興していくことが不可欠だからです。

事業の核は、2018年からブランド刷新されたセルフSSネットワーク、EneJetです。当社は、前身であるExpressの実験店舗段階からEneJetの開発・運営に取り組み、最も競争力あるフォーマットに仕上げてきました。ことにセブン-イレブン複合店とドトールコーヒESHOPP複合店は、どの業態として見ても地域一番店という地位を獲得しています。

これを基礎とし、当社は2020年、ビジョン2025を制定しました。既存の複合店に、新たに展開を開始したランドリーSHOPP複合店や、カーケア・カーリース複合店を加えた「ライフサポート型SS」の拡充を図るとともに、効率の良い「シンプルEneJet」、高品質サービス志向の「究極のフルSS」、さらにはSSのない「ロードサイド単独店舗」を加え、幾世代にわたって持続・成長できる事業の

確立を目指しています。既に「ロードサイド単独店舗」としては、広島地区でランドリーSHOPP単独店舗をオープンいたしました。

実現の鍵は、事業方針としている「お客様を笑顔に」「従業員を笑顔に」「地域から愛されるお店に」という3つの柱です。中でも「従業員の笑顔」は、すべての基本となる重要なテーマです。このため当社は、現場に裁量を託し、努力した人に報いる評価制度や、転勤のないホームタウン制度をはじめとする従業員尊重の人事給与制度を整えてきました。また、年始2日間の完全休業や、SSごとに決められるリフレッシュ休業日、頑張ったSSが自由に使える「スマイルクーポン」など、福利厚生制度も同様です。これにより、パート・アルバイトから社員・マネージャーへの昇進者も増え、女性スタッフ比率も44% (2021年4月7日時点) に達するなど、手応えはいよいよ高まっています。これらの結果、石油不況とコロナ禍にもかかわらず、当社は2020年度も大幅な増益を果たし、業績連動ボーナスを支給することができました。

私は一度当社の前身・中央石油販売の社長を経験し、9年ぶりに復帰してきました。当時、既に実感していた真面目で明るい社風が、社内のオープンで活発な議論を通じ、現場から本社まで、いま完成の域に達してきたと感じています。そこから生まれる現場のこだわりと集中力が原動力となり、当社社員と当社の進化と成長は止まることはありません。

代表取締役 野村 隆治



株式会社ENEOSジェネレーションズ

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-4-2 横浜ブルーアベニュー

<https://eneos-generations.co.jp/>

