

**RECRUITING
BROCHURE**

NEXT BREAKTHROUGH

人びとのより良い暮らしの創造をミッションに、
私たちは社会のニーズに応えるため、挑戦を続けてきました。

新しい未来を創造するのに欠かせないのが、人の力。
その礎として、私たちはダイバーシティ&インクルージョンを掲げています。

多様な価値観を持つ一人ひとりの変化を求める意識が響き合い、
高め合う共創企業へ。

当社は、次の100年に向けて新しい価値創造を見据えた
挑戦を続けていきます。

Petroleum 燃料油

国内では、6つの製油所を保有。エネルギーセキュリティを
念頭に置いた安定供給と最適稼働を実現
海外ではニソン製油所が商業稼働を始め、アジア・環太平洋における
バリューチェーン全体の競争力を強化

- 原油調達、石油製品の精製
- SS向けガソリン・軽油・灯油・自動車用潤滑油の販売
- 産業用軽油・灯油・重油・LNGなどの販売
- 航空機用・船舶用燃料の販売
- 水素ステーションの運営

Functional Materials 高機能材

これまで培ってきた技術力とノウハウを活かし、
社会の広範なニーズを捉え国内外で事業を拡大

- 自動車用潤滑油、工業用潤滑油、船舶用潤滑油、グリースの研究開発・製造・販売
- エンジニアリングプラスチック、粘接着基材、誘導品・溶剤の研究開発・製造・販売
- 有機ELなどの電子材料の研究開発・製造・販売
- 高機能アスファルトの研究開発・製造・販売
- 微生物防除剤、土壌改良資材、畜産関連資材などの研究開発・製造・販売
- 全固体リチウムイオン電池材料の研究開発

5 Businesses

当社を支える 5つの事業

当社は「責任ある変革者」を目指し、
5つの事業領域で展開しています。
その事業内容を見ていきましょう。

Electricity Business And Renewable Energy 電力・再生可能エネルギー

多様でクリーンな一次エネルギーを利用した
発電・販売を推進し、低炭素化社会のニーズに適応
分散型電源による安定供給を実現

- 国内電力の供給、卸売・小売販売
- 高効率火力発電所の運営
- 太陽光・風力・バイオマス発電所など再生可能エネルギー電源の開発・運営
- 太陽光発電システムの販売
- CIS薄膜太陽電池の研究開発・製造

Basic Chemicals 基礎化学品

2つの石油化学工場を有し、燃料油事業とのインテグレーションを
図ることで柔軟かつ競争優位なポジションを確保
石油化学産業の基礎原料となるオレフィンとアロマをお客様や
グループ企業に供給。あらゆる素材の出発点として、スケールメリットを
活かした事業活動を展開

- エチレン、プロピレン、ブタジエンなどの合成樹脂原料の製造・販売
- ベンゼン、スチレンモノマー、ミックスキシレン、パラキシレンなどの化成品の製造・販売
- 基礎化学品を原料とする合成樹脂の製造・販売

Resources 資源

長期にわたりノルウェー沖などで石油開発を実施
オーストラリアに自社鉱山を保有し、
世界のエネルギーを多方面から支える事業展開

- 石油・天然ガス田の探鉱・開発・生産
- 石炭の生産・販売
- 地熱発電所の運営、電力および蒸気の供給・販売
- ウランの生産・販売

Business Value Chain 事業バリューチェーン

当社は原油調達から製造、販売までバリューチェーン全体をカバーする一貫した事業体制を築いています。

数字で見る当社

原油生産量

2.4万バレル／日

一般炭生産量

1,100万t／年

原油処理能力

94.5万バレル／日

国内燃料油販売総量 **3,400**万Kℓ／年 (SS数6,300ヵ所)

エチレン生産能力 **100**万t／年

BTX生産能力 **250**万t／年 ※1

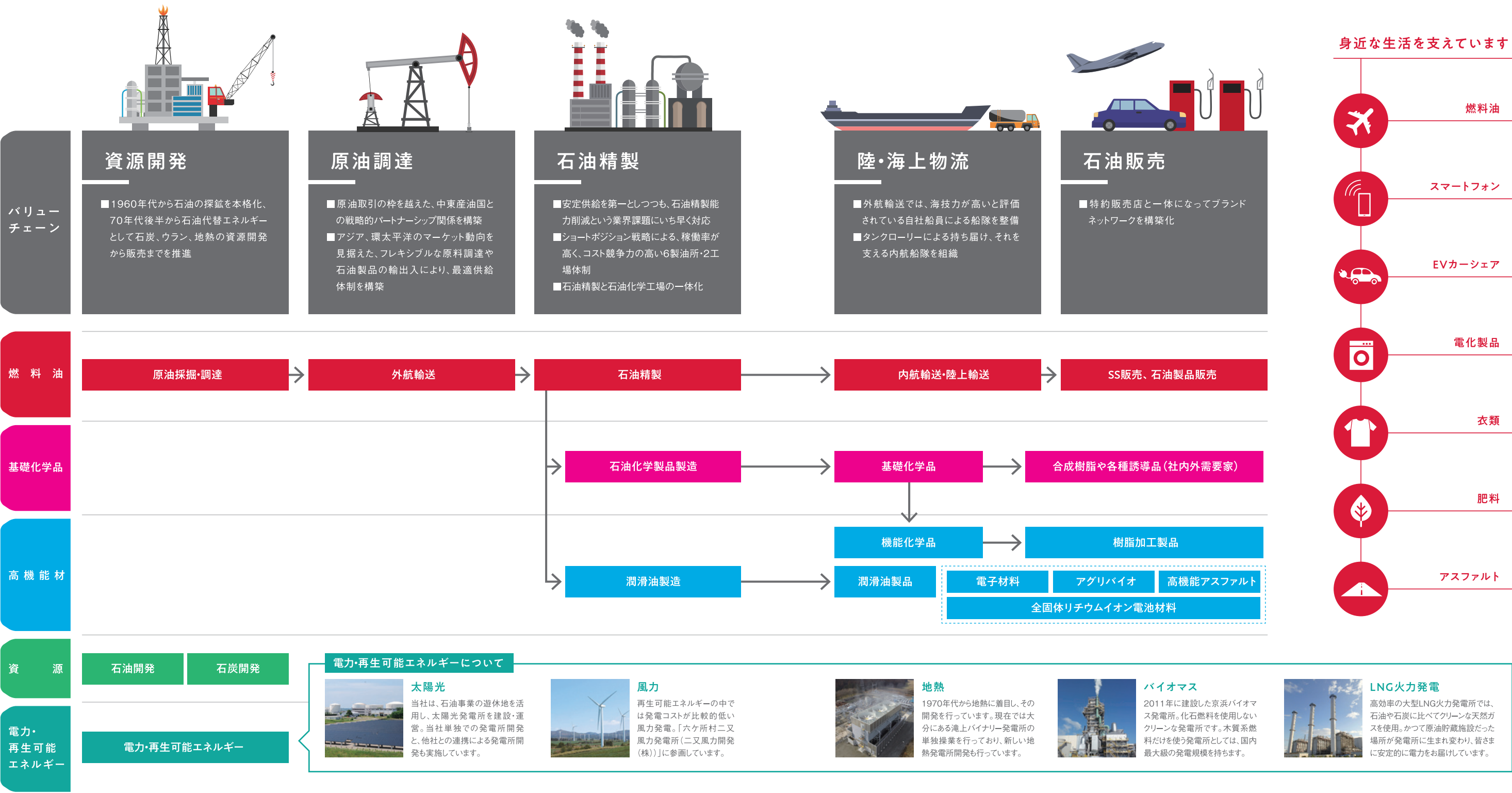
潤滑油販売量 **110**万Kℓ／年

エンジニアプラスチック生産能力 **15**万t／年

有機EL生産能力 **22**t／年

発電能力 **144**万kw ※2

(2021年3月末時点)



※1：BTX：化学製品の基礎となるベンゼントルエン・キシレンを指します ※2：再生可能エネルギー50万kwを含みます

Job Matrix マトリクス

当社では多様な専攻の方が、様々なフィールドで活躍しています。

※ ■・・・活躍可能なフィールド

		部門													
		製造技術	コーポレート研究	リチウム	電子材料	機能化学品	機能舗装材	潤滑油	石炭・環境	資源	販売技術	アグリバイオ	電力・再生可能エネルギー	知的財産	情報システム
専攻	化学系	■	 理工学専攻 理工学研究科	■	■	 総合理工学研究科 化学環境学専攻	■	 工学部 工学研究科 物質エネルギー化学専攻	■	■	 新領域創成科学研究科 環境システム学専攻	■	 化学バイオ工学科 応用化学専攻	■	■
	機械系	■	■				 機械物理系専攻	■	■	■	■		■	■	 総合デザイン工学専攻
	電気・電子系	■	■	■			■	■	■		■		■	■	■
	情報系	■	■		■		■	■	■		■		■	■	■
	物理系	 工学研究科 機能材料工学専攻	■		■		■	■	■	■	■			■	■
	薬学系		■		 薬学系研究科 分子薬学専攻	■	■	■	■		■			■	■
	環境系	■	■				■	■	■	■	■	■	■	■	■
	資源系		■				■	■	■	 工学府 地球資源システム工学専攻	■	■	■	■	■
	生物系		■				■	■	■		■	■	■	■	■
	農学系					■	■	■	■		■	 水産科学院 海洋応用生命科学専攻		■	■
	土木・建築系	■					■	■	■	■	■			 総合化学技術経営研究科 知的財産戦略専攻	■
	その他		■		■		■	■	 社会学部	■	■	■		■	■
		事業部				コーポレート									
		燃料油	化学	グローバル	需給	経営企画	サステナビリティ								
	事務系	 学芸学部 国際関係学科	 総合政策学部	 社会学部 社会学科	 Master of Business Administration	 経済学部	 外国語学部 欧米第一課程								

※次頁以降に記載する社員の所属等掲載内容は取材当時のものを含みます

早川 里沙

Risa Hayakawa

千葉事業所 技術課

2013年入社

工学研究科 機能材料工学専攻 修了

大学院では機能材料工学を研究していました。子どもの頃から興味があった製造業への就職を希望し、「年齢、性別関係なく社員同士の仲が良いこと」などが入社の決め手となりました。

製造技術

製造現場の課題を解決し
未来に向けた設備改善を提案する

村上 祐子

Yuko Murakami

次世代技術研究所 解析技術センター

第一解析技術室

2014年入社

理工学専攻 理工学研究科 修了

学生時代は有機合成を専門に研究しました。有機ELや樹脂、潤滑油など、高い技術力を活かして幅広い材料の研究開発を進めていることに魅力を感じて研究職を志望しました。

大きく花開く新技術を
育てることに貢献したい

コーポレート研究

関係部署の意見をまとめ

改善の方向性を定める

事業所の安定操業を守りつつ、事業の競争力を向上させるために、技術課では建設管理や新技術の検討、省エネ・運転改善・トラブル対応などの技術検討を行っています。千葉事業所は燃料油の精製・製造と石油化学製品の製造を行う一方で、潤滑油、機能化学品、機能性樹脂などの高付加価値製品の製造を行う、当社グループの中で最大規模の事業所です。課員は各自、担当装置を持っており、私は機能化学品や機能性樹脂の製造装置を担当しています。技術検討では、運転データ解析を行い、関係者の意見を聞きながら自分なりの方向性をまとめ、対策・改善策の立案を進めます。私も課題を推進・実行する力を磨いていきたいと日々努力を重ねています。技術課も含め、当社は自分の意見を発信すれば、受け入れてもらやすい社風です。自分で考えた試みに挑戦できるのが、モチベーションにつながっていると感じています。

早川さんの業務関連図



配管閉塞のトラブル解決のため

流体解析を行って設備を改善

大きな達成感を得た業務のひとつに、配管閉塞トラブルの解決に向けた設備改善が挙げられます。担当している装置では、設備の建設以来、反応槽内にできる副生成物（ポリマー）によって下流配管が閉塞するトラブルを抱えていました。これまでの設備改造によりトラブルは軽減してきているものの、異なる改善策を模索しているところでした。原因追及の結果、これまで着目されていなかったポリマー付着箇所を見出すことができました。さらに、実験や流動解析技術を活用して改善設備の仕様を決め、設計を行うことで、2019年に無事に設備改造を実施できました。現在は状況を監視中です。私が中心となって進めた設備改造であり、段取りの大切さを学べたことや、関係した方々から信頼していただけたことなどもあり、強く印象に残っている業務です。

有機化合物の分離分析・質量分析の専門家として

材料の機能発現メカニズムを解明

新たな技術開発によって社会貢献することを目指し、事業化につながる種を見つけて育てるのが、当社のコーポレート研究部門である次世代技術研究所の使命です。10年後、20年後を見据え、有機EL、機能性樹脂に次ぐ高機能材料や太陽電池デバイス、固体電解質や気候変動対策となる人工光合成技術など、多岐にわたる研究開発を進めています。私は解析を専門にしており、材料に含まれる成分の構造解析や定量分析を行うことで、研究開発から製造、販売の現場での課題を解決しています。社内の様々な部門から依頼を受けますが、課題やトラブルの解決に貢献できた時は達成感があります。積極的に開発者とディスカッションをし、課題解決に向けて幅広い方向性で仮説検証を行うだけでなく、学会に参加・発表することで技術トレンドの把握や専門性の向上にも努めています。

村上さんの業務関連図



新たな分析技術の獲得から

設備導入までをひとりで担当

入社5年目の時に、今後の研究開発のため、新たな技術獲得から設備導入までの主担当を務めました。通常業務を行いながら外部の共同研究先で測定方法や解析手法を学び、測定した結果を基に社内関係者と議論を重ねることで、新技術と設備が必要なことを認めてもらいました。たくさんの苦労もありましたが、最終的には無事に導入できました。この時の経験からも、当社は「若手であっても、一人ひとりに任せられる裁量が大きい」と感じています。その分責任は大きくなりますが、自分で考え、主体的に仕事に取り組むことができます。また、次世代技術研究所での業務は、一から自分で考え、仮説・検証を繰り返していくものです。粘り強さを求められる仕事ではありますが、やりがいもあります。少しでも研究を前に進めることで、将来大きく育つ新技術の発展に貢献したいと思っています。

CAREER STEP

2013年 千葉工場 ポリエチレン課(当時)に配属
交替勤務に就き、製造現場を経験

2014年 生産技術センターに異動
機能化学品、機能性樹脂を担当

2019年 千葉事業所 技術課に異動
製造現場の近くで装置改善に取り組む

CAREER STEP

2014年 先進技術研究所 第一解析技術室(当時)に配属
先輩の支援を受けながら潤滑油添加剤の解析を行う

2017年 先進技術研究所 第一解析技術室(当時)
学会での専門家とのディスカッションなどを通して専門性を高める

2019年 次世代技術研究所 第一解析技術室
現在入社6年目で、取り扱う材料も増加し多様な解析を担当



浅野 一哉

Kazuya Asano

機能舗装材事業部 営業企画課
2012年入社
機械物理系専攻 修了

首都圏および関西の支店勤務時には顧客・特約販売店と開発部門をつなぐセールスエンジニアを務め、高速道路の大型案件の獲得、新たな高機能アスファルトの納入などの成果を上げました。

機能舗装材

高速道路の舗装や
建物の防水施工に欠かせない
高機能アスファルトの安定供給を担う



杉内 拓実

Takumi Sugiuchi

機能化学品部 機能材料研究所
機能化学品用途開発グループ
2012年入社
総合理工学研究科
化学環境学専攻 修了

L-MODUの用途開発に長く従事し、何度か壁にぶつかり挫折も味わいましたが、市場ニーズを徹底的に探ることで活路が拓けました。その経験が今の私の自信につながっています。

機能化学品の用途開発の醍醐味は
製品を社会に送り出す喜びが味わえること

機能化学品

石油元売りの中で開発から製造、販売までを一貫して行う当社アスファルト事業

石油の精製過程で生まれるアスファルトの主な用途には、道路の舗装材や建物屋上の防水施工向けがあります。その中でも私たちは特に、より高い耐久性や耐水性が求められる高機能アスファルトの開発・販売に力を注いでいます。元となるアスファルトに添加剤を加えて機能を高めたものを、保温しながらタンクローリーで運び、全国の特約販売店を通じて道路工事や防水施工の会社へに販売する、というのが基本的な流れになります。石油元売り会社のうち専門の部署と研究開発チームを持つのは当社だけで、製品開発から製造、販売、物流までを一貫して行っているのが我々の強みです。その中でも、私は高機能アスファルト生産工場の管理や防水製品のマーケティング、アスファルト全般の品質管理など幅広い業務を担当しています。

浅野さんの業務関連図



各部署との密な連携と協力で
乗り越えた原材料不足という緊急事態

研究開発チームを持つ強みの具体例として、セールスエンジニア時代に経験した高速道路への新製品の納入があります。通常、アスファルトは施工作業を行いやすくするために、180℃程まで温めて流動性を高めて出荷します。交通量が多い高速道路では路面改修のための交通規制はなるべく短時間に納める必要がありますが、これまでの製品では路面改修が終わっても冷却待ちの時間が必要となり、これが課題でした。そうしたニーズと課題に対応すべく開発チームと協力して、140℃程度の低温でも施工性の高い製品を開発し、冷却待ちによる規制時間を短縮することができました。今の部署に来てからも、想定外の原材料不足が発生した際、研究所や工場、調達担当部署と力を合わせて代替品の検討を進め、安定供給を維持できました。部署の垣根を越えて団結できるところに、営業企画課の魅力を感じます。設備計画なども含めた高機能アスファルト生産工場の管理は、今の部署に移って初めて携わる仕事です。物流での人手不足も差し迫る課題となっており、製造や物流の効率化にも知恵を絞っているところです。

CAREER STEP

2012年 首都圏支店 アスファルト販売課(当時)に配属
関東・東北・北陸の特約販売店への技術営業を担当する

2015年 近畿支店 アスファルト販売課(当時)に異動
近畿・四国・九州の特約販売店担当に

2018年 機能舗装材事業部 営業企画課(現)に異動
道路用に加え防水用途のアスファルトの販売管理も担当

新しい樹脂製品“L-MODU”の物性的特徴を活かし、製品に活用する「用途開発」に携わる

石油からはガソリンや灯油だけでなく様々な製品や材料が作られます。機能化学品もそのひとつで、当社ではL-MODU(エルモーデュ)という低立体規則性ポリプロピレンを開発しています。この製品は当社独自の触媒技術による新しい機能化学品で、紙おむつやマスクに使われる不織布や工業用接着剤の材料として使われています。私が入社した時にはすでに研究開発が進んでいたため、L-MODUをどんな製品に活用するかという用途開発の業務に長年携わってきました。用途開発では、L-MODUの物性的特徴を活かせる製品を見つけると同時に、事業の収益性も考慮し、より多く使用できる市場を探し出していくのも大切な仕事です。「製品を育てる」という喜びのある仕事だと実感しています。

CAREER STEP

2012年 機能材料研究所 触媒開発グループに配属
L-MODU製造のための触媒開発に携わり、製品知識を深める

2013年 機能材料研究所 用途開発グループに異動
顧客視点に立つ大切さを学ぶ

杉内さんの業務関連図



世界中の紙おむつを集めて機能を分析し
製品を社会に送り出す新しい仕組みを構築

L-MODUの用途開発で大きな成果を上げたのが、紙おむつ市場での採用を拡大させたことです。通常、機能化学品は、完成品を社会に送り出す最終メーカーではなく、材料を扱う中間メーカーに納品します。ところが中間メーカーとの取引がスムーズに進まず、提供される情報も的確でないケースがありました。そこで、市場で求められるニーズを直接探るために世界中の紙おむつを集めて特徴を分析。欧米やアジアなどの各市場で好まれる紙おむつの特徴を把握し、L-MODUの物性的特徴を活かした提案を中間メーカーにフィードバックすることで、取引を成立させることができました。今では複数の紙おむつメーカーに採用され生産量も拡大しています。そして現在取り組んでいるのが中国市場の開拓。すでにいくつかの取引を成功させ、今後さらにL-MODUを利用していただけるように活動しています。

電子材料

水木 由美子

Yumiko Mizuki

電子材料部 企画グループ
2006年入社
薬学系研究科 分子薬学専攻 修了

以前は有機EL材料の研究開発に携わっていましたが、現在は有機ELの事業計画から開発業務プロセスの構築、海外事業戦略を担当。広い視野から有機EL事業の未来を切り拓くのが私の使命です。

次世代ディスプレイの材料である
有機EL材料の事業計画と戦略に携わる

有機EL材料開発の経験を活かし
事業計画の策定を担当

電子材料部では有機EL材料をはじめ、特殊ポリカーボネート樹脂、機能性コート剤などの開発・製造を行っています。企画グループの役割は各製品の事業計画を策定することです。その中で私は有機EL材料の事業計画を担当しています。まず売上目標を設定し、それを達成するための戦略を立てます。有機EL材料は、高精細の映像を表示でき、多様なデザインに対応できるディスプレイとして注目されている有機ELディスプレイの素材です。電子材料開発センターで有機EL材料の開発に携わった経験を活かして、材料開発から製品化までのプロセスや、複数の部門にまたがる業務プロセスの効率化・最適化を図るための制度やシステムを構築しています。日々変化する顧客や市場ニーズに合わせて、柔軟で迅速な対応を心掛けています。

CAREER STEP

2006年 電子材料部 電子材料開発センターに配属
長期的視点と短期的視点の両方の重要性に気づく

Idemitsu OLED Materials
2015年 Europe AG (スイス・バーゼルの研究拠点) に出向
異なる価値観に影響を受ける

2019年 電子材料部 企画グループに異動
広い視野から事業を俯瞰する目を養う

水木さんの業務関連図



海外市場拡大に向けて
企画の立場から事業を牽引

有機ELディスプレイ市場は、スマートフォンやテレビ用途などでの採用増加、および韓国や中国のディスプレイメーカーの積極的な投資を背景に成長が続いています。この有機ELディスプレイ市場の成長に伴い、有機EL材料の需要も拡大しています。当社は、2020年に日本、韓国に次いで中国に有機EL材料工場を立ち上げます。自社の有機EL材料が最大限に採用されるように、現地駐在員や現地法人の社員から上がってくる情報や市場動向を整理・分析し、優先順位を考慮して限られたリソースを割り振り、各部門と連携しながら事業計画の実行を推進しています。また、長期的視点で、今後大きく成長できる企業との取引も重要視して戦略を立てています。

内舩 肇

Hajime Uchimasu

アグリバイオ事業部 アグリ事業一課
2014年入社
水産科学院
海洋応用生命科学専攻 修了

海の生物が持つ成分(ふぐの毒など)を有効活用する研究を大学院で行いました。そして、「自然の成分を活用した農業を開発したい」という想いで入社し、アグリバイオ事業に携わっています。

「熱心な素人は玄人に勝る」
生物を使った農薬開発に挑む

新しい生物農薬の開発を進め
マーケティング調査や現場での製品説明も担当

アグリバイオ事業部では、自然界の安心・安全な微生物や天然物を活用し、農産物と畜産物の生産をサポートする製品を開発しています。また、研究開発だけではなく、事業企画から製造、物流、販売までを手がけているのも大きな特徴です。私は生物農薬の開発・普及を担当しており、現在は自然界の微生物を使った農薬を新規に開発しています。農薬登録の認可を取得するために全国各地で行う薬剤試験のフォローからマーケティング調査、農家の方々への説明会なども自ら行っています。ヨーロッパでは、身体に良いものを食べて自然環境にも配慮するために、有機栽培や低農薬などで育てた野菜が人気です。近年、日本でもこういった農作物への関心は高まっており、日本の農家の方々の声を直接聞き、それを開発に活かすことで安心・安全な農薬を提供していきたいと思っています。

CAREER STEP

2014年 アグリバイオ事業部 技術課に配属
技術課で研究に携わる

2014年 アグリバイオ事業部 事業企画課に異動
新規の農産物事業(ブランドいちごの生産)に従事

2016年 アグリバイオ事業部 アグリ事業一課に異動
自然界の生物を使った農薬の開発や普及、製造を担当

内舩さんの業務関連図



ノウハウのない中での農薬開発
様々な課題を乗り越え、販売へ

私が開発を担当した製品で、もうすぐ販売できる段階まで形になったものがあります。それは、害虫(ハダニ・コナジラミ)の天敵であるカブリダニを使った農薬で、まったくノウハウも知識もない状態から開発した製品です。文献を読み、大学や研究機関を何度も訪れることで専門家とも議論を交わせるまでになり、製品化までたどり着いたことは大きな自信となりました。「熱心な素人は玄人に勝る」という言葉がありますが、仕事では熱意こそが大切であることを実感し、自分でなければ開発できなかったと思える程の製品を生み出せました。当社では「失敗は授業料」という言葉が良く使われますが、積極的に新しい取り組みに挑戦し、たとえ失敗してもそれを貴重な経験として捉える社風があります。「出る杭は打たれない」のが当社です。



花田 佳大

Yoshihiro Hanada

知的財産部 知的財産センター
知財2グループ
2011年入社
総合科学技術経営研究科
知的財産戦略専攻 修了

学部時代は土木工学を学びました。就職を考える上で「自分で研究するのではなく、別の形で技術に関わりたい」、「一つの技術分野だけではなく様々な技術分野に触れていたい」という想いが芽生え、幅広い最先端技術を手がけている知的財産部を希望しました。

知的財産

特許出願などを通して
知的財産を守り抜く

技術系



櫻井 信太郎

Shintaro Sakurai

情報システム部 システム企画課
2014年入社
総合デザイン工学専攻 修了

エネルギー関係に興味があった上に、明るくて元氣な社員に好感を抱き「こんな人たちと一緒に働きたい」と考えて入社しました。今はそんな社員たちとより良いシステムを目指して奮闘中です。

事業部門の世界戦略に合わせた
情報システムの標準化を推進する

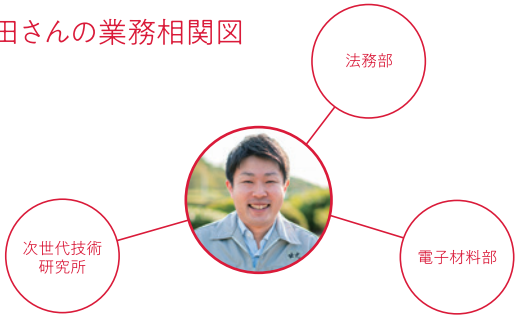
情報システム

技術系

事業に大きく影響する特許出願は
事業環境の予測も求められる

知的財産センターの役割は、知的財産権の取得や維持、管理です。特に特許権関連の業務が多く、国内だけで年間300~400もの特許を出願しており、私も毎年10件以上の特許出願に関わっています。当社には幅広い事業領域がありますが、私が担当しているのは電子材料部門です。電子材料部門の主力製品である有機ELは急成長している分野で、特許権が事業に多大な影響を与えます。出願の数日の差で特許権が得られるかどうか決まることもあるので、速く正確に仕事を進めるのはもちろんのこと、日々の事業の変化に対応した瞬発力ある作戦変更や、未来の事業環境を予測しながら潜在的な課題に着手しておく必要もあります。知的財産権の重要性を関係部門にもわかりやすく説明することで、互いに協力し合い特許権の取得に一丸となって取り組んでいます。

花田さんの業務関連図



欧州での異議申立に対抗し
主担当として守り抜いた貴重な経験

入社5年目で、ヨーロッパにおける異議申立への対応の主担当となりました。異議申立とは、当社の特許権を無効化しようと、他社が特許庁に申し立てることです。相手は相当な準備をしているので、こちらの対応も複雑になりますし、正解のない中で対策を考え抜かなければなりません。頻繁に事業部や現地の代理人と議論し協議を重ね、最後の口頭弁論手続の際には現地へ赴き、約3年の期間をかけて特許権を守ることに成功しました。苦手意識のある英語を使った業務だったこともあり、この時は大きな達成感を得られました。知的財産部に所属する社員のほとんどは、学生時代に知的財産について学んだことがありませんし、私のように英語が苦手な人もいます。知的財産部の仕事は難しそうに感じるかもしれませんが、周囲の上司先輩もフォローしてくれますし、興味のある方はチャレンジできる環境だと思います。

CAREER STEP

- | | |
|-------|---|
| 2011年 | 知的財産部 知的財産センター 知財2グループに配属
有機ELを中心とした電子材料を担当 |
| 2017年 | 中国で実務研修
現地の特許事務所に籍置き、中国社会的変化の速さを体感 |
| 2018年 | 知的財産部 知的財産センター 知財2グループ
電子材料を担当するチームのリーダーとなり、若手の教育も行う |

潤滑油部の業務効率や生産性向上を図る
情報システムの導入や運用を手がける

あらゆる業務をIT面から支えて、業務の効率化や生産性の向上を図り、当社グループの競争力を高めること。それが情報システム部のミッションです。そのためには、業務で利用するアプリケーションの開発をはじめ、ネットワークやサーバーなどのインフラもサポートしています。そんな役割を担う部署で私の使命は、潤滑油統括担当として国内並びに海外拠点のシステム構築や改修を行うことです。潤滑油部と密接なコミュニケーションを図りながら工場から営業拠点にヒアリングを行って課題を抽出し、具体的な課題解決策を提案・実行しています。世界各地で販売されている当社の潤滑油の競争力を高めるためには情報システムは不可欠ですので、業務の効率化や情報共有が図れる仕組みづくりを行うことで営業支援を行っています。

CAREER STEP

- | | |
|-------|--|
| 2014年 | 情報システム部 システム企画課に配属
仕事の進め方を学ぶ |
| 2016年 | 潤滑油部(当時)に異動
アメリカに赴任し、現場を知ることで視野が広がる |
| 2018年 | 情報システム部 システム企画課に異動
判断力と決断力が向上 |

櫻井さんの業務関連図



アメリカのCRM*導入を皮切りに
グローバルな情報システムの標準化を推進

*: Customer Relationship Management (顧客管理のためのITシステム)

世界各地で展開する潤滑油事業を支えるために大切なことは、現場の悩みを解決することと、世界に点在する当社の拠点で同じシステムを使って生産性の向上を実現することです。しかし、各拠点の規模や市場特性も異なり一挙に導入することができないので、これまで順次システムを導入してきました。まず、アメリカの現地法人に出向し、基幹システムの構築を実現。その後、タイの基幹システムの教育やフィリピン新社の基幹システムの導入に携わりました。また、アメリカの基幹システムをモデルにしてCRMのグローバル標準モデルの構築、受注ポータルへの導入にも取り組みました。今後は、これらの最新システムをアジアの各拠点にも展開する予定です。こうした世界各地で実践した一連のシステム構築は、技術者として大きな自信を持つことができた経験でした。



種部 毅

Takeshi Tanebe

販売部 広域販売一課
2012年入社
新領域創成科学研究科
環境システム学専攻 修了

学生時代の研究内容は、化石燃料を使った発電システムの構築でした。環境問題に強い興味があり、エネルギー業界への就職を希望しました。

販売技術

積極的なタイアップによって
提案型販売を推進する



高根 孝仁

Koji Takane

営業研究所 設備油グループ
2008年入社
工学部 工学研究科
物質エネルギー化学専攻 修了

入社後の2年、基盤事業に係わる研究開発に携わったのち、より商品開発に近い仕事に就きたいと希望して潤滑油の研究所在の営業研究所への異動が叶いました。2018年に4年弱の海外駐在から戻り開発グループのチームリーダーになりました。

高温・高速のシビアな環境下で
真価を発揮する
高機能グリースの開発に取り組む

潤滑油

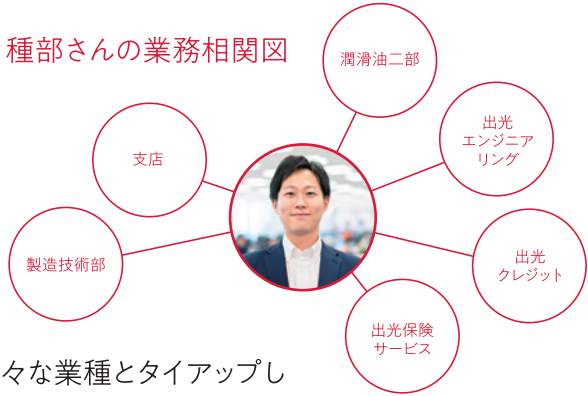
特約販売店と信頼関係を築き
ともに収益力を向上させていく

販売部の広域販売一課は、全社の燃料油価格や販売数量の管理、販売方針の策定、品質対応、提案型販売の推進、技術支援などを行う他、広域特約販売店の販売窓口となっています。また、当社ではお客様の省エネやコスト低減をサポートする「熱診断」や様々な商材を燃料油と同時に提案する「提案型販売」を推進しており、ITM (Idemitsu Technical Master) という認定資格制度を設けています。このITMは、特約販売店の営業担当者が産業用燃料油販売などの提案スキルなどを向上させるための資格であり、資格取得者や資格取得を目指す方の集まりであるITMsという組織も当社で設立しました。私はこのITMsの運営担当であり、知識と技術力向上のための定例会を各エリアで支店や潤滑油二部と協力して毎月開催しています。提案型販売を推進するとともに、新しい製品の発掘・検討にも力を入れ、特約販売店と当社の継続的な収益力向上に貢献したいと考えています。

CAREER STEP

2012年	販売部 販売二課(当時)に配属 実習を受け、アシスタント業務を経験
2013年	九州営業支店(当時)に異動後、東日本営業支店(当時)に異動 特約販売店担当、ITMs・提案型販売推進
2018年	販売部 広域販売一課(現)に異動 特約販売店担当、ITMs・提案型販売推進、品質管理

種部さんの業務相関図



様々な業種とタイアップし
新たな商材でお客様ニーズに応えていく

提案型販売では、燃料油販売先でニーズのある石油製品以外の商材の提案推進をしております。今年度、手がけた提案型販売は水処理薬品メーカーとタイアップを開始したことです。この提携では、他社だけでなく社内調整を含めた様々な手続きや契約で苦労しました。提携を始めて間もないため、まだ課題がありますが、徐々に販売実績が出始めているところです。いずれは特約販売店の収益のひとつとなるよう、改善を重ねていきます。また、当社は出光興産と昭和シェル石油が経営統合したので、グループ内の商材の多様性がさらに高まりました。そうした多岐にわたるグループ内の商材、そして社外の商材とのタイアップを積極的に検討し、特約販売店がお客様のニーズに応えられる提案型販売を推進したいと考えています。私が仕事で大切なのは「人と人」であると感じていますので、これからもITMsを通して特約販売店と良い関係を築き、現場の生の声を聞いて製品開発に活かしていきます。

原材料の配合率だけでなく製造工程の微妙な調整でも機能が変わるグリースの奥深さ
摩擦やそれに伴う発熱を抑えるため、機械の「動く」部分に不可欠なものとなっている「潤滑油」。その中でも「グリース」と呼ばれる、半固体状で特殊な機能を持った潤滑油の商品開発に携わっています。最適なベースオイルと添加剤の種類選定・配合設計だけでなく、グリースを半固体状にする増ちょう剤や製造工程での微妙な調整によっても機能が大きく変わります。この奥深さと面白さがグリース開発の魅力のひとつです。非常に幅広い機械・設備に使われており数多くの種類がありますが、我々は特に「ウレアグリース」という、高温・高速などシビアな環境下で使われる高機能グリースを中心に競争力を発揮しています。高機能グリースの主要なお客様である軸受メーカーや自動車メーカーの商品開発チームと一緒に知恵を絞りながらグリース開発に取り組んでいます。

CAREER STEP

2008年	先進技術研究所(当時)に配属 石油精製に用いる触媒の開発に関連した評価業務を担当
2010年	営業研究所 設備油グループに異動 現在の仕事の基盤となる潤滑油の研究開発、特に高機能グリースの開発を担当
2014年	Idemitsu Lube Asia Pacific Pte. Ltd.に駐在 シンガポールでのR&D拠点立ち上げを主導
2018年	営業研究所 設備油グループに復帰 高性能グリースの開発および開発グループのチームリーダーを担う

高根さんの業務相関図



東南アジア全域をカバーするR&D拠点の
立ち上げを担った4年間のシンガポール駐在

2014年から約4年、東南アジア全域をカバーする新たな研究開発(R&D)拠点立ち上げのためシンガポールに駐在したのは貴重な経験になりました。赴任時は建物があるだけで、必要な設備の導入や商品開発の仕組みづくり、スタッフ教育からスタート。ある程度形が整うと、東南アジアの各製造・販売拠点に「R&D機能の積極活用」を浸透させるという難題が待っており、各国を何度も回り啓蒙活動を行いました。その結果、各拠点が顧客ニーズを積極的に掘り起こしR&Dチームに伝え、商品開発につなげる流れを作ることができました。これが自分の成果だと思っています。近年、急速に広がる電気自動車でも、さらなる効率化や走行距離の延長、モーターの小型化などで高機能グリースの果たす役割は少なくありません。世の中の技術革新を支えているという自負を持つことができるグリース開発に、やりがいを感じています。



改田 茂

Shigeru Kaida

電力・再生エネルギー事業部

バイオマス発電課

2014年入社

化学バイオ工学科 応用化学専攻 修了

入社後、社内の各施設を見学して回る機会があった時、土木工事中だったバイオマス発電所の建設予定地に立ち、将来ここのできる施設で働きたいと考えました。2016年にその夢を実現しました。

電力・再生可能エネルギー

国内初の大規模バイオマス発電所の
設備メンテと改良を通じて技術力を磨く



高野 奈緒

Nao Takano

石炭事業部 企画課

2004年入社

社会学部 卒業

2019年11月に発表した中期経営計画では、今後の石炭事業のあるべき姿を打ち出し、私にとっても大きな自信になりました。今後もこれまでのキャリアを活かして広い視野から仕事に臨みたいのです。

石炭事業の今後の方向性を中期計画で発信
低炭素社会に貢献する姿勢を打ち出す

石炭

幅広い業務に携わることで

エンジニアとしての成長を加速する

当社は現在3つの火力発電所を持って電力事業を行っており、その1つに(株)京浜バイオマスパワー(KBP)という、木質ペレットとパームヤシの種殻を主燃料とする発電所があります。国内初の、5万kW級の発電能力を持つ大型バイオマス発電所として注目度の高いこの施設で、私は設備改良やメンテナンスのエンジニアを務めています。KBPを担当することになってやりがいを感じているのは、非常に幅広い業務に責任を持って携われることです。バイオマス発電所としては大型とはいえ、製油所に比べれば格段に規模は小さく、あらゆる機器のメンテナンスが必要となります。またエンジニアでありつつ、燃料の調達や、決算資料の作成といった会社自体の経営に関わる仕事も担っています。新たな経験が次々にでき、成長の機会に富んでいるのはKBPで働く大きな魅力です。

改田さんの業務関連図



入社3年目の若手の自分に任された
緊急工事のプロジェクトリーダー

KBPのエンジニアは皆、製油所出身でバイオマスのような固形燃料を扱った経験がありません。だからこそ私のような若手でもベテランと対等に議論でき、2年程前の緊急工事では、プロジェクトリーダーとなりました。これは、燃料を燃やすために欠かせない副資材用のラインに不具合が発生し、仮設ラインを設けてプラントを動かしながら本ラインの更新を行ったもの。かなり大胆なバイパス方法を提案したところ、最初は抵抗があったものの理解を得て「挑戦しよう」となり、苦闘しながらも無事一ヶ月で工事を完遂しました。バイオマス発電は燃料を変えることができるのが面白いところで、今は輸入に頼っている燃料を国内調達に移そうと検討を始めました。それには設備の改造も必要になりますが、一層の環境負荷低減につながる大切な進化だと考えています。

石炭事業の事業計画の策定を行うとともに
低炭素社会の実現に向けた取り組みも発信

当社はオーストラリアとインドネシアに石炭鉱山を保有し、国内外に石炭の供給を行っています。私は石炭事業に関する中期経営計画の策定や石炭事業の計画・見込・収支などの管理をする役割を担っています。当社で採掘・販売される石炭は主に日本やアジアの電力、鉄鋼、その他の産業の需要家に販売されています。また、石炭利用の高効率化や環境負荷低減の研究や石炭と混焼可能な新規バイオマス燃料の開発も行っており、当社の低炭素化社会に向けた方向性や取り組みも中期経営計画に組み込んでいます。石炭事業では、石炭鉱山の操業管理や需要家への提案型販売、さらには石炭利用技術の研究や新規バイオマス燃料の開発など、専門知識を有する技術系の社員が多く活躍しています。

高野さんの業務関連図



石炭事業の今後の方向性を取りまとめ
中期経営計画で発表

2019年11月に発表された当社の中期経営計画の中で、石炭事業部の今後の目指すべき方向性や展開の取りまとめを担当しました。いわば今後の石炭事業部のあるべき姿を明確にする業務ですが、当社の石炭事業が果たしている社会貢献の姿を示すとともに、低炭素社会に向けた考え方や取り組みもまとめています。社外への発信はもちろん、経営統合をして新社になった今、石炭事業に対する社内の理解を深めていただくためにも、今回の中期経営計画の取りまとめをやり切ったことは意義あることだと考えています。作業を進める中で事業部内でも今後の事業のあり方などを話し合い、意見交換する中で社員たちの考えや思いを確認できました。また今後の方向性を打ち出したことで、部内の士気を高めることにもつながったように感じています。

CAREER STEP

2014年	電力事業部 電力需給課(当時)に配属 当社が持つ発電所の発電量と契約者の需要のバランスをとる需給調整を担当 需要予測の精緻化にも取り組む
2016年	電力・再生エネルギー事業部 バイオマス発電課(現)に異動 当社では新たなバイオマス発電所の建設も計画しており、今の経験をこの先の再生エネルギー事業拡大に活かしたいと考えている

CAREER STEP

2004年	需給部(当時)に配属 燃料油事業の流れを知り、貿易関連業務に従事
2006年	法務部に異動 自社の幅広い事業内容を把握
2013年	Idemitsu Australia Resources Pty. Ltd.に異動 海外赴任でグローバルな視点を身につける
2016年	石炭事業部 企画課に異動 石炭事業の経験・知識をさらに深める

有馬 大毅

Taiki Arima

資源部 地熱事業室 事業推進課

2014年入社

工学府 地球資源システム工学専攻 修了

地熱探査を学生時代に研究しており、地熱発電に携われる企業への就職を希望しました。「人生で一度は、自分の手で地熱発電所をつくりたい」という強い熱意を持って資源部へ配属されました。

資源

2024年の操業開始を目指し
地熱発電所の建設を進める

再生可能エネルギーかつベースロード電源となる
地熱発電の開発を担う

当社が地熱事業を始めたのは約40年前でした。現在は大分県で滝上発電所と滝上バイナリー発電所を操業しています。近年は日本でも再生可能エネルギーを求める声が高まっており、当社では安定的に電力を提供できる電源として期待される地熱開発に力を入れています。風力や太陽光による発電に比べて地熱発電は開発期間が長かかりますが、天気などに左右されずに一定量を発電し続けられます。私が所属する地熱事業室のミッションは、既存の発電所を安定操業させながら、新しい地域での地熱開発を行うことです。私は秋田県南部の小安地域で開発を進めています。これまでに蒸気と熱水を取り出すための地熱井の掘削調査を終え、現在はグループ会社とともに発電所設備を設計し、発電所建設に向けての準備を進めている段階です。

有馬さんの業務関連図



地熱井の掘削を担当し
噴気試験で成功を収める

配属当初は掘削技術に関する知識は無く、業務開始時はゼロからのスタートでしたが、先輩社員からOJTを通し指導してもらいました。小安地域でも地熱井の掘削計画からマネジメントまでを担当し、同僚のジオロジスト(資源の場所を特定する専門家)や協力会社とともに、掘削計画から工事監理、噴気試験までを行いました。掘削の現場では、何度も想定外の事態が起きましたが、最終的に掘削ターゲットに到達することができました。大きな予算をかけたプロジェクトということもあり、緊張感のある現場でしたが、噴気試験に成功した時に見た、白い蒸気が青空に上がる景色は一生忘れることがないと思います。小安地域で開発している地熱発電所の操業開始予定は2024年です。地元の方々や協力会社との折衝なども含め、貴重な経験を数多く得られたこのプロジェクトを、最後までやり遂げることが今の目標です。

CAREER STEP

2014年 資源部 地熱事業室に配属

資源部 地熱事業室
2015年 海外での石油井掘削を経験した先輩社員に掘削技術をOJTで学ぶ

資源部 地熱事業室
2016年 秋田県小安地域の地熱開発プロジェクトで掘削や噴気試験に携わる

鈴木 香恵子

Kaeko Suzuki

産業エネルギー部 営業二課

2006年入社

学芸学部 国際関係学科 卒業

SS(サービステーション)の販売促進業務からスタートし、2011年以降は一貫してジェット燃料の販売に携わってきました。現在は日本の航空業界を支えるべく、日々、燃料の安定供給に全力を注いでいます。

燃料油

航空機のジェット燃料を安定供給し
需要が伸び続ける航空業界を支える

社内の各部門や協力会社と連携しながら
航空機のジェット燃料を安定供給する

当社は全国48空港にジェット燃料を供給し、国内外のエアラインの航空機の運航を支えています。その役割を担うのが産業エネルギー部 営業二課で、エアライン各社との契約交渉や安定供給に向けた調整業務を行っています。当社では国内外の50社前後に及ぶエアラインと取引をしていますが、私の担当は国内大手のエアライン。ここ数年は訪日外国人旅行者の増加によってジェット燃料の需要は伸びています。そんな状況の中で、安定供給を行えるように拠点毎の対策を立てています。空港での燃料品質や給油作業の管理監督を行う出光アヴィエーションとの連携をはじめ、燃料を生産・供給する需給部門、燃料を輸送する物流部門などと連携して安全かつ安定した供給を実践しています。また、社外との協力も不可欠で、空港の給油会社や燃料を保管する給油施設会社などとも情報共有を心掛けています。

CAREER STEP

2006年 関東第一支店(当時)に配属
SSにおける増客増収に携わる仕事にやりがいを感じる

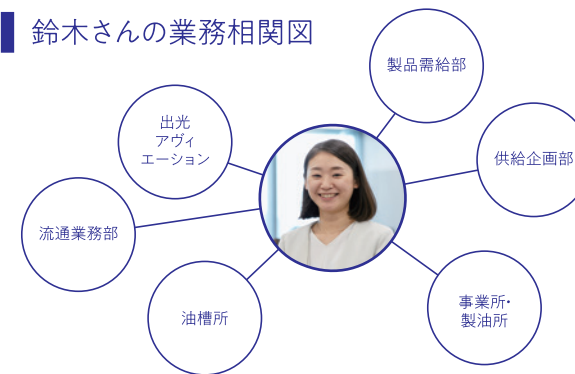
2011年 販売部 販売二課(当時)に異動
エアライン担当 インフラを支える使命感が芽生える

2014~2015年 産休・育休を取得

2016年 販売部 販売二課(当時)に復帰
育休から復帰し主に官公庁を担当。ビジネスを拡大する醍醐味を知る

2019年 産業エネルギー部 営業二課に異動
再びエアライン担当メインとなるが、自分の担当取引先だけでなく日本の社会を支える喜びを知る

鈴木さんの業務関連図



官公庁へのジェット燃料供給を実現し、
販売シェアを伸ばすなど事業の成長に貢献

2016年に官公庁の航空機に使用されるジェット燃料が民間エアラインと同じ油種へと変更になったのを契機に、官公庁との取引拡大を図りました。その時、私は育休からの復帰直後だったのですが官公庁担当として、ジェット燃料を増販するために社内の協力を仰いで、製油所の設備増強なども行い関係者一丸となって取り組みました。また全国に点在する官公庁の拠点に安定かつ効率的に輸送すべく、すでに全国の空港へと張り巡らされているネットワークを活用するとともに拠点によって配送力アップを要請しました。今では着実に取引量は増加の一途をたどり、販売シェアを拡大し、取引先から安定供給に寄与したと感謝していただくこともできました。ただ、私としてはビジネスの拡大だけでなく、日本を支える役割を果たせたことに大きな喜びと誇りを感じています。

事務系

光峰 ローズネ於洲佳

Rozuneosuka Mitsumine

機能化学品部
エンブラ・コンバウンド事業室 SPS課
2014年入社
総合政策学部 卒業

大学の講義でエネルギーセキュリティの重要性などを学んだ経験から、エネルギー業界に興味を抱きました。「仕事に真剣でありながら優しさがある」と感じ入社を決意しました。

化学

需要が拡大するオリジナル製品を
より多くのお客様に提供する

自動車業界を中心に

新規の顧客開拓に力を入れる

私の課で扱っているSPS（シンジオタクチックポリスチレン樹脂）は、当社のオリジナル製品。軽くて耐熱性や耐薬品性が高いことから、自動車業界をはじめとして需要が伸びている素材です。現在は千葉事業所のみで生産していますが、マレーシアでの生産計画も進んでいることから、私は海外での拡販に力を入れています。アメリカやドイツ、中国、シンガポールなどに頻繁に出張し、既存のお客様との関係性をより強めながらも、海外支店と協力しながら新規顧客の開拓を進めています。SPSはその特性から、最近では自動車の新モデルに採用されることも増えており、自動運転車のパーツにも採用されています。SPSの採用が決定した新モデルは3年後くらいに発売される予定です。SPSが使われた車を世界中で見かけるのを楽しみに日々奮闘しています。

CAREER STEP

2014年 千葉事業所 生産管理課(当時)に配属
化学品、燃料油の生産管理業務に携わる

2017年 Petrochemicals (Malaysia) Sdn.Bhd.に異動
アジアの急成長を肌で実感

機能化学品部 エンブラ・コンバウンド事業室
2019年 SPS課(現)に異動
グローバル展開によるSPSの拡販を目指す

光峰さんの業務関連図



日本の石油会社で初となる

海外での製油所立ち上げに関わる

入社後に配属された千葉事業所の生産管理課では、ベトナムのニソン製油所の立ち上げに必要なヘビーナフサの輸送計画に携わりました。ニソン製油所の建設は当社にとって一大プロジェクトでしたが、若手としてプロジェクトに関われたことが大変嬉しく、また、製油所の運転開始がスムーズにいったことは当社の技術力の高さを誇りに思った経験でした。当社で働いていると、多くの人が力を合わせることで非常に大きなスケールの仕事を成し遂げられることを実感します。協力して仕事を成功させる経験をすることで、「自分がどうしたいか」よりも「自分はなにをすべきか」を優先的に考えられるようになりました。そして、当社は様々な個性を持った社員が集まる企業です。多様性のある会社だからこそ、他の社員が持っていない自分の個性を存分に活かすことができる機会がたくさんあると考えています。

中岡 まゆみ

Mayumi Nakaoka

Idemitsu International
(Asia) Pte. Ltd.(IIA)
事業開発チーム
2008年入社
社会学部 社会学科 卒業

就職活動時には、バックグラウンドも考え方も異なる多くの人びとと出会える仕事を希望していました。話を聞いた社員が皆個性的で、自分の仕事に誇りを持っていたことから入社を決めました。

走りながら考える、スピード感を持って
国外での事業開発を行う

シンガポールのグループ会社で

子会社の支援と事業開発を担当

グループ会社であるIIAに所属し、シンガポールに駐在しています。事業開発チームのメンバーは5名です。海外での燃料油販売を拡大させるため、新規顧客の開拓と、各国の企業の買収や出資、提携の検討を進めています。私の任務は、オーストラリアの子会社をサポートしながら、新規開拓先や投資案件を発掘することです。アジア、オセアニア全域が担当エリアですが、ニソン製油所が稼働を開始したこともあって、インドシナ半島の新規開拓に特に力を入れています。私は入社以来11年間輸入・需給調整業務を担当していましたが、海外での駐在を経験したかったので、自ら希望して事業開発チームに異動しました。ゼロから仕事をつくる事業開発は初めての経験ですが、大変面白さとやりがいのある仕事だと感じています。

CAREER STEP

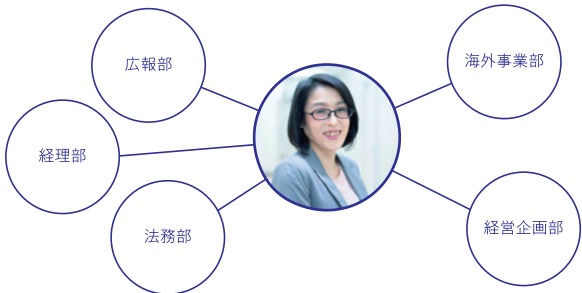
2008年 海外部 原油課(当時)に配属
原油のトレーディングや大型タンカー(VLCC)による原油調達・配船を担当

2015年 需給部 製品課(当時)に異動
ナフサやLPGの輸入・需給調整・トレーディング業務を担当

2019年 Idemitsu International (Asia) Pte. Ltd.に異動
アジア・オセアニア地域での事業開発に取り組む

グローバル

中岡さんの業務関連図



ウェブサイトからアプローチし
顧客開拓を行った貴重な経験

これまでまったく取引のなかった東南アジアで事業を展開する企業にアプローチして新規販売交渉をしたことがあります。ウェブサイトのお客様窓口からコンタクトを取ってまず初訪問に漕ぎ着け、その後も継続的にコンタクトを取っていたところ、先方からの依頼でガソリンの値段や諸条件を提示することができました。残念ながらその時は契約には至りませんでした。海外で新規顧客を開拓する経験は大きな自信となりました。IIAで事業開発に携わるようになってから、まずは行動してみることが大切であると実感し、「考えながら動く」「とにかくやってみる」という姿勢が身につきました。そして、当社には一人ひとりのチャレンジを尊重してくれる社風があります。アジア圏のビジネスではその経済成長に伴うスピード感を持つことが大切です。今後も「まずは行動」を意識して事業開発に取り組んでいきたいです。



玉井 裕也

Yuya Tamai

原油外航部 外航課
2015年入社
Master of Business
Administration

つねに現場との関わりを大切にしてきました。九州支店時代はSS（サービスステーション）へ足繁く通って課題解決を図ってきました。そして今は、社内の関連部署とのコミュニケーションを大切にしています。

需給

会社の収益性にも大きな影響を及ぼす
原油の船舶輸送の指揮と管理を担う

石油の安定供給を実現するために

原油を中東から運ぶ船の運航指揮・管理

2019年8月まで、九州支店販売課に所属し、九州エリアの特約販売店のSSのネットワークの強化や各店舗の経営支援などに携わっていました。入社当時は福岡県エリアにSSを展開している特約販売店を担当し、SSと連携して課題を解決するイベント企画や、アルバイトのスキルを向上させる勉強会などを開催しました。3年目からは九州全域にわたりSSを展開している広域特約販売店を担当し、統括クラス以上の方を通じて現場の強化を打ち出していました。そして現在は、原油外航部で原油を中東から製油所まで運ぶ際の船の運航指揮・管理を担当し、配船計画や調整、原油の積み込み、製油所までの搬入を担当しています。当然のことながら、この仕事は石油元売会社として石油を安定供給するために不可欠な業務です。安全面はもちろん、コスト面を考慮しながら最善と思われる航海計画を立てられるように仕事に取り組んでいます。

CAREER STEP

2015年 九州支店 販売課(当時)に配属
現場を知る大切さを学ぶ

2019年 原油外航部 外航課に異動
仕事をやり抜く自信が持てるようになった

玉井さんの業務関連図



市場動向を把握し輸送コストを抑えて

収益性の向上が図れる計画を立てる

原油外航部は、中東などの産地からスムーズに原油を運ぶための計画立案、実際の船や燃料の手配を行います。計画の良し悪しによって安全面はもちろん、収益にも大きな影響を与える重要な役割を担います。というのも市場ニーズによって船のチャーター料や燃料の価格は変化するからです。また、当社グループでは自社タンカーを保有しており、自社で使うことも、他社に貸し出すことで収益を上げることもできます。そこで市場動向を見ながら自社タンカーの使用と、スポットマーケット上の船舶をチャーターする場合のどちらがコストを抑えられるかなどを検討して計画を立案しています。原油外航部に異動し間もないですが、日々学びながら、つねに安全はもちろん、収益性を考慮しながら業務に当たっています。



掛上 瑛生

Teruo Kakeue

経営企画部 企画一課
2009年入社
経済学部 卒業

北海道支店ではリテール営業のノウハウを身につけ、中部支店では顧客と長いスパンでの信頼関係を築くことに成功しました。現場での様々な経験が、現在の経営企画の仕事に活かされています。

論理的思考と広い視野を忘れずに
各部門と連携しながら課題解決を図る

コーポレート

掛上さんの業務関連図



投資審議プロセスの見直しなどで

より自律的な組織づくりに貢献

新たな成長戦略を打ち出すため、望ましい投資利回り基準を事業部門や関係するコーポレート部門との調整を図りながら、関係者とともに一から作り上げました。投資委員会による審議が必須であった投資審議プロセスを、レビュールールを導入した上で一部緩和し、案件によっては、投資委員会の審議を経ることなく、管轄する事業部の判断によって意思決定できるようにしました。結果、迅速な意思決定や、これまでは実施に至るまでのハードルが高かった投資案件を拾う動きも増え、各部門の自律性や組織活性化に効果があったと自負しています。

CAREER STEP

2009年 北海道支店(当時)に配属
特約販売店担当の経験を通して
自ら決定し自ら動く仕事の基本を学ぶ

2012年 中部支店 企画課(当時)に異動
BtoBビジネスにおける信頼関係の築き方を身につける

2015年 経営企画部 企画一課(現)に異動
全社的視点を持って企業変革に貢献



岡野 圭子

Keiko Okano

Nextフォーラム事務局

2009年入社

外国語学部 欧米第一課程 卒業

大学では英語を専門的に学びましたが、就職活動では英語力を活かすことよりも仕事内容を重視しました。社会に必要なエネルギーを提供する企業で「大きな変革に携われる」と感じたことが当社へ入社した理由です。

事務系

コーポレート

「共創」し続けるために
自由に議論できる場をつくる

経営層と社員が直接対話する

「Nextフォーラム」を運営

Nextフォーラム事務局は2018年に新設された部署で、当社の30年後、50年後先を見据え、環境・社会と調和し、貢献し続ける企業となるための活動を推進しています。社内の様々な部署から集まったメンバーで構成されており、当社のダイバーシティを象徴するような部署とも言えます。私は入社以来、潤滑油部でセールスエンジニアをしていましたが、2019年に現在の部署に異動し「Nextフォーラム」の運営に携わっています。「Nextフォーラム」は「全社員がいきいきと働く場を、全員で作ること」を目的としており経営層と社員が直接交流し、会社の将来像や部門を横断した共通課題と解決策の案について意見を交換する場です。年に2回の開催を予定しており、私たちが企画から運営までを担当しています。各部署を代表する社員が取りまとめた各部署の社員の声や、経営層の要望などを聞き、スムーズな運営を心掛けています。「Nextフォーラム」を今後も、活発なコミュニケーションの場として、より柔軟な発想で、より良いものにしていきたいと考えています。

CAREER STEP

2009年	潤滑油部門の支店(当時)に配属 大阪と東京でセールスエンジニアとして販売の現場を経験
2018年	潤滑油部 需給課(当時)に異動 潤滑油製品の需給調整などに従事
2019年	Nextフォーラム事務局(現)に異動 「Nextフォーラム」の企画・運営を行う

岡野さんの業務関連図



統合新社で初の「Nextフォーラム」を
100名以上の規模で開催

2019年7月に2回目の「Nextフォーラム」を開催しました。会社が統合して初の開催であり、私自身も初めて運営を担当した「Nextフォーラム」です。総勢100名を超える規模での開催となりましたが、周囲の協力もあって無事に終えることができました。現在は「共創」をテーマにした第3回目の開催に向けて準備を進めています。「共創」は統合新社となった当社が掲げるテーマでもあります。会社の統合によって多様性が増す中で、一人ひとりが主体的に意見を言える環境をどのようにつくっていくか、多様なバックグラウンドを持つ社員が集まり、お互いにシナジーを生み出していける社内の雰囲気づくりも、「Nextフォーラム」を開催する大きな目的のひとつです。「Nextフォーラム」のような活動は継続することが大切なので、これからも熱意を持って運営していきます。

Network ネットワーク

2021年3月末現在

グローバル事業展開

海外拠点

67拠点

従業員

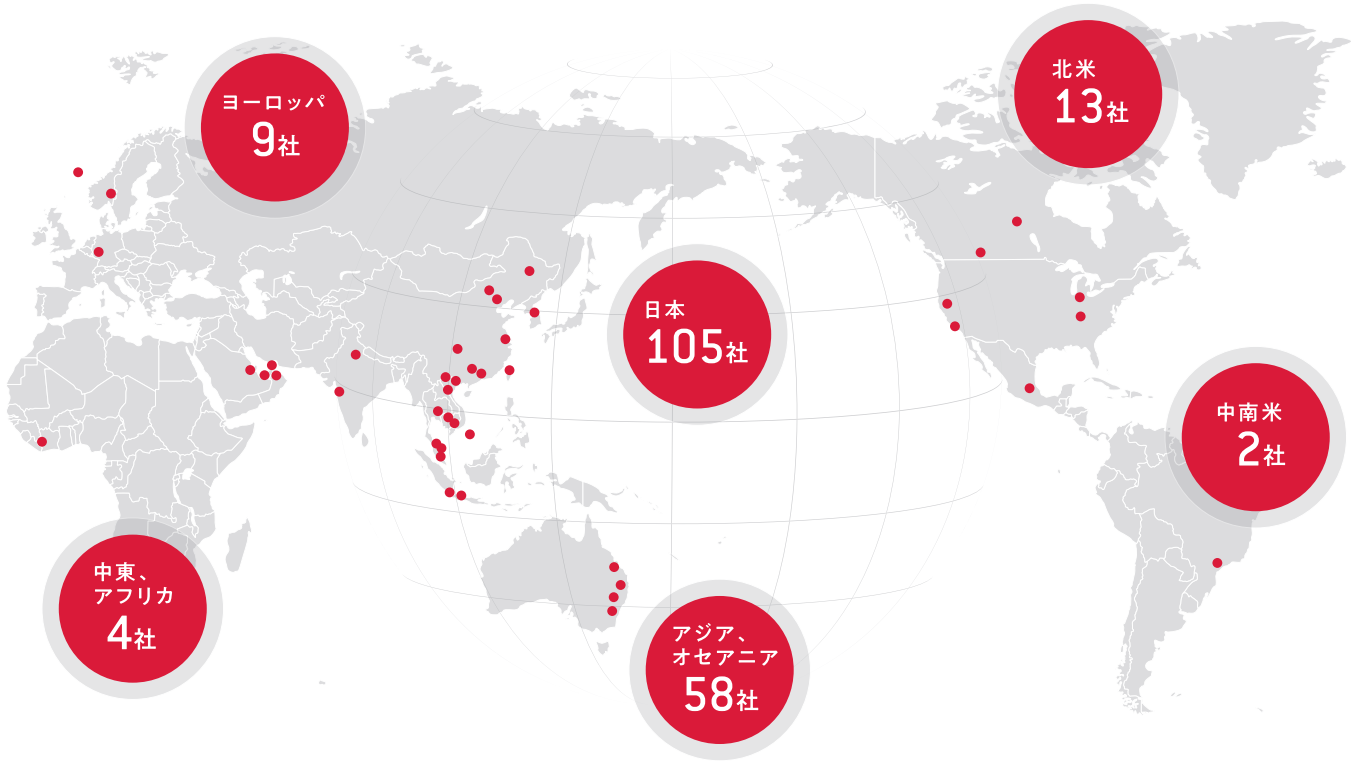
14,000人

うち海外従業員数

3,300人

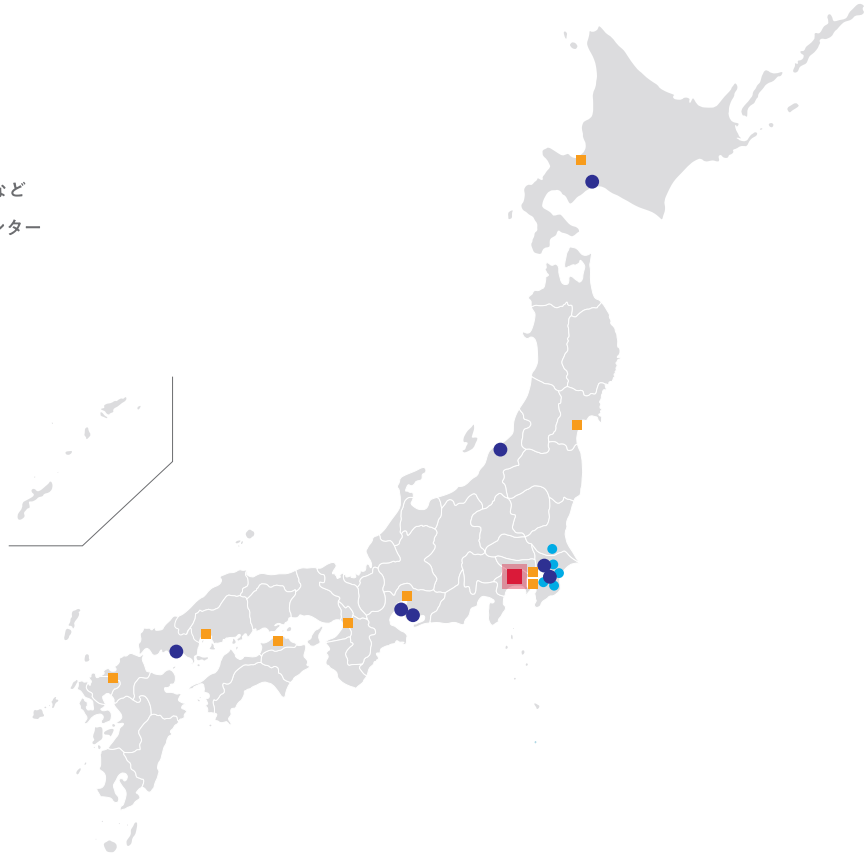
WORLD

グループ合計 191社 うち、国内 105社 海外 86社



JAPAN

- 本社
- 支店
- 製油所・事業所など
- 研究所・研修センター



“人が中心の経営”



当社ではすべての社員一人ひとりが、自分らしく働けるような環境を用意しています。

数字で見る働き方

平均
勤続年数

19.4年

(2021年3月31日現在)

育児休業
取得人数

90人

(2020年度実績)

育児休業
復職率

100%

(2020年度実績)

月間平均
残業時間

20.0時間

(2020年度実績)

有給休暇
取得日数

14.1日

(2020年度実績)

女性社員
比率

11.9%

(2021年3月31日現在)

REAL VOICE



私も育児休業を取得しました

この夏に約1ヶ月育児休業を取得しました。上司、同僚の応援とサポートにより、育児に専念できました。育休中は家事全般から、ミルク、おむつ替えなども担当し、妻と二人三脚で育児に取り組みました。家事と育児の両立の大変さを実感しつつも、この1ヶ月は貴重で幸せな経験ができたと感じています。今後は妻の職場復帰サポートのため、引き続き在宅勤務やフレックス制度を利用して仕事と育児の両立を目指しています。

中村 師健 電力・再エネ企画開発部 企画課
2008年入社 生命科学研究科 分子生命科学 修了

家庭と両立しながらキャリアを積んでいます

これまで製品開発や事業開発などに従事してきました。多くの人から影響を受け、学び、より大きな仕事にチャレンジできています。子育てと仕事のバランスに苦労する時期もありましたが、周囲からサポートもあり、効率良く成果を出していくことを心掛けて、乗り越えることができました。当社では女性活躍施策だけでなく男性の理解促進／育児への参画推進、ダイバーシティ拡大などを進めております。世の中が急速に変化する今こそ、多様な価値観、考えを持った社員全員が活躍できることが必至だと思います。

高橋 あゆみ 技術戦略室長
1994年入社 理学研究科 化学専攻 修了

