

第104回定時株主総会決議ご通知

拝啓 平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、本日開催の当社第104回定時株主総会において、下記のとおり報告ならびに決議されましたのでご通知申し上げます。

敬 具

記

報告事項

1. 第104期（平成27年1月1日から平成27年12月31日まで）事業報告の内容、連結計算書類の内容ならびに会計監査人および監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
2. 第104期（平成27年1月1日から平成27年12月31日まで）計算書類の内容報告の件
上記内容を報告いたしました。

決議事項

第1号議案 剰余金の配当の件

本件は、原案どおり承認可決され、期末における剰余金の配当は当社普通株式1株につき19円と決定いたしました。これにより、年間配当金は1株につき38円となります。

第2号議案 取締役9名選任の件

本件は、原案どおり亀岡剛、武田稔、増田幸央、中村高、アハメド・エム・アルクネイニ、ナビル・エー・アルヌエイムおよびクリストファー・ケー・ガナー（以上重任）、岡田智典およびフィリップ・チョイ（以上新任）の9氏が選任され、それぞれ就任いたしました。

なお、武田稔、増田幸央、中村高、アハメド・エム・アルクネイニ、ナビル・エー・アルヌエイム、クリストファー・ケー・ガナーおよびフィリップ・チョイの7氏は社外取締役であります。

また、クリストファー・ケー・ガナーおよびフィリップ・チョイの2氏は、出光興産株式会社ならびにザ・シェル・ペトロリウム・カンパニー・リミテッドおよびザ・アングロ・サクソン・ペトロリウム・カンパニー・リミテッドの間で締結された平成27年7月30日付株式譲渡契約に基づく出光興産株式会社に対する当社株式125,261,200株の譲渡が完了した後は、別途の要請が当社取締役会からなされない限り、すみやかに取締役を辞任する予定です。

第3号議案 監査役3名選任の件

本件は、原案どおり山岸憲司および山田清孝（以上重任）、高橋研児（以上新任）の3氏が選任され、それぞれ就任いたしました。

なお、山岸憲司氏は社外監査役であります。

第4号議案 役員賞与支給の件

本件は、原案どおり取締役4名（うち社外取締役3名）に対し、役員賞与総額4,010万円（うち社外取締役150万円、その他の取締役分3,860万円）を支給することにつき承認可決されました。

以 上



株主のみなさまへ

第104期 報告書

平成27年1月1日～平成27年12月31日

第104回定時株主総会決議ご通知を
掲載しております（裏表紙）



真のリーディングカンパニーを目指して

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
当社第104期報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

平成28年3月

代表取締役社長 グループCEO **奥田 剛**

2015年は、年間を通じた原油価格の変動や、太陽光発電をめぐる国内諸制度の大幅変更等、当社事業活動を取り巻く環境は大幅に変化しました。当社はこのような厳しい環境変化に柔軟かつ迅速に対応することに加え、将来のさらなる環境変化を見据え、「中期経営アクションプラン」を着実に実行してきました。また、出光興産株式会社との経営統合に基本合意し、真のリーディングカンパニーを目指して一歩を踏み出した年でもあります。

2016年は、株主の皆様にもご支持をいただける経営統合プランを策定すべく、両社の協議を遅滞なく進めてまいります。一方で、中期経営アクションプランのもと、高い競争力を目指して実行してきた戦略や活動は統合会社にも活きると確信しており、今後も同プランを着実に実行し、各事業の競争力を最大限高めてまいり所存です。

■中期経営アクションプランの進捗について

📌 石油事業

原油価格の変動、国内燃料油の需要減少やアジアの新設製油所との競争等を背景に、事業環境はますます厳しくなると想定し、当社では、今後いかなる環境にあっても国内最高の収益性を確保するため、サプライチェーン全体の競争力強化に取り組んでいます。

まず国内石油製品の販売規模を維持・拡大し、安定した収益基盤を確保し続けるため、製品・サービスの差別化戦略に継続して取り組んでいます。サービスステーション向けに加え、潤滑油やアスファルトといった分野でもお客様のニーズに合致した高い付加価値を追求し、これらの成果が2015年の堅調な販売実績として表れています。

さらに地域の精製・供給体制を最適化することで競争力を強化するため、コスモ石油株式会社と四日市地区の製油所間の連携に合意し、高度化法二次告知への対応にも目途をつけました。同社とは、高松でのアスファルト物流においても連携を開始しています。また四日市製油所では、アジアで高い需要伸長が見込まれるミックスキシレンなどの化成品を増産する「不均化装置」の建設も進め、2016年中の立ち上げを計画しています。

🌞 太陽電池事業

再生可能エネルギー固定価格買取制度における買取価格の引き下げや運用ルールの変更、電力会社による出力抑制の無制限化により、2015年は国内の新規需要が大きく落ち込む厳しい事業環境となりました。当社では中期的な事業成長を見据え、国内で今後需要の中心となる住宅向けの販売を強化するとともに、中期経営アクションプランにおける海外戦略を前倒しで進め、今後の需要成長が見込まれるアジア等の新市場開拓や、主に米国で太陽光発電所の開発および販売といった付加価値型の事業拡大に取り組ましました。

技術面では、将来の海外生産拠点を見据え、世界トップクラスの生産コストを実現するべく東北工場を稼働させ、商業生産開始に向けて立ち上げを進めています。また、研究所でも着実な成果が出ており、小規模セルで薄膜系の世界記録となるエネルギー変換効率22.3%を達成しました。

厳しい事業環境の中で、将来の成長に向けた種まきを着実に実行できたと考えます。

🔌 電力事業

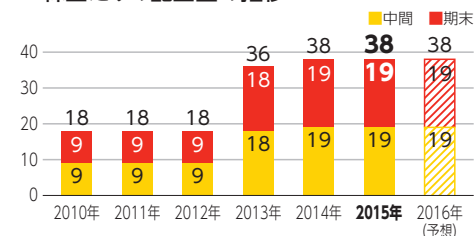
原油価格の下落が電力市況を下押しする等、難しい収益環境の中ではありませんでしたが、堅実な利益を得ることができました。これは、発電所の安定的な効率稼働に加え、中期的視野で継続して取り組んできた安定的で収益性の高い販売ポートフォリオの構築、また京浜バイオマス発電所が計画より前倒しで稼働開始したこと等、中期経営アクションプランを着実かつスピーディに実行してきた結果であると考えています。加えて、販売ポートフォリオのさらなる最適化と、石油事業とのシナジー創出を目指し、2016年4月の家庭向け低圧電力販売開始に向けた準備も進めました。

■株主還元について

当社の株主還元方針は、「安定的かつ魅力的な配当」です。業績に加え、中期的な営業キャッシュ・フローの見通し、成長投資の計画、財務の健全性を考慮したうえで、配当水準を決定しています。

中期経営アクションプランが順調に進捗する中で、今後も堅調な営業キャッシュ・フローを見込んでおり、成長投資の実行後も財務体質の健全性を維持できると見込むことから、今期の年間配当は、昨年度と同様の一株当たり38円を計画しております。

一株当たりの配当金の推移 (単位:円)



■ 出光興産株式会社との経営統合について

▶ 基本合意の背景と内容

2015年11月12日、当社は、出光興産株式会社と、経営統合に関する基本合意書を締結しました。当社はこれまで、業界最高の収益体質を目指し、中期経営アクションプランを進めることで、競争力を高めてまいりました。しかしながら、国内石油需要の減少や業界全体の過剰な精製能力に加え、アジアで新增設された製油所との競争激化も見込まれる中、日本のエネルギー・セキュリティを支えるに足る安定的な収益基盤を維持することはますます難しくなってきました。このような認識のもと、当社と出光興産は、経営統合によって両社の経営資源と強みを結集し、「屈指の効率性を有する真のリーディングカンパニー」を作ることで合意しました。統合会社はビジネスパートナーとともに強固なサプライチェーンを構築することに加え、統合シナジー効果の徹底的な追求により収益基盤を安定化させることで、より効率的かつ安定的なエネルギー供給の実現を目指します。さらに、強固な収益基盤のもとグローバル展開を積極的に進め、両社の培ってきた経験・ノウハウをもとに「日本発の新しいエネルギー供給モデル」の構築を目指します。このような統合会社を実現させることが、株主価値をさらに高め、持続的な成長を実現するためには不可欠であると認識しております。

基本合意の概要

経営統合の方式	合併を基本方針として、今後両社で検討・協議のうえ決定
本社所在地	発足日、または統合後できる限り早期に、両社の本社所在地ではない新たな場所とする
コーポレート・ガバナンス	独立した社外取締役を2名以上選任するなど、コーポレートガバナンス・コードに提示されている考え方を積極的に採用
取締役会の構成	代表取締役および業務執行取締役候補者については、当面は両社から同数ずつ指名
ブランドの取扱い	一定期間は両社の既存ブランドを併用 一定期間経過後は、国内SSブランドに新ブランドを用いることを積極的に検討
経営統合の検討体制	両社代表取締役社長を共同委員長とする統合検討委員会を組織 詳細な事項は傘下の分科会にて協議
シナジー	統合5年目に総額500億円程度(年間) 需給・生産計画の最適化、物流最適化、販売・間接部門の効率化等による

▶ 統合に向けた準備の進捗

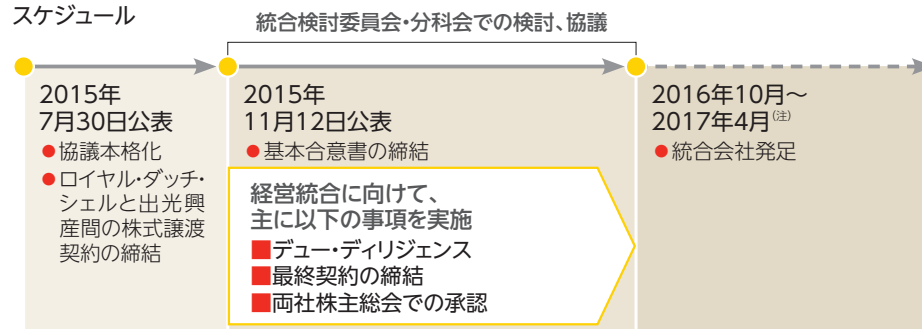
2015年10月、両社ともに統合準備室を設け、その傘下に部門単位で分科会を設置し、本格的な統合協議を進めています。また出光興産の月岡社長と私は週に1度は会合を持ち、トップとして決定すべき事項について議論を重ねています。今後、公正取引委員会による競争法上の審査の進捗に応じて協議範囲を拡大し、経営統合に向けて準備を加速してまいります。

また、経営統合の最終的な内容および条件詳細の決定に向け、2016年3月現在、両社でデュー・ディリジェンス*を進めております。競争法上の審査も経て、両社の株主総会において株主の皆様のご承認をいただいた後、2016年10月から2017年4月を目途に統合会社を発足させることを目指しています。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

*デュー・ディリジェンス：企業や事業の価値を、収益面やリスクの面から詳細に審査すること

スケジュール



(注) 競争法上の関係当局の審査等の手続の遅延、統合初日から円滑に業務を開始するための経営統合準備スケジュールの検証および進捗の遅延等の理由で、スケジュールの変更の必要が生じた場合には、別途協議のうえ、変更予定

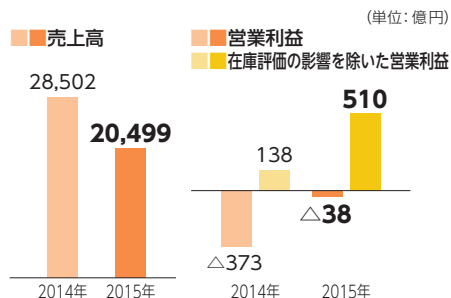
アンケートご回答のお願い

9月に実施いたしました株主アンケートにご協力を賜り、心より感謝申し上げます。経営統合に対し「国内石油事業の収益力向上」ならびに「会社規模の拡大」について特に多くの方々よりご期待をお寄せいただきました。この2点に留まることなく、より広く株主の皆様のご期待に応えることができる統合会社を作ってまいります。

なお、本報告書にもアンケートを同封しております。経営統合に向かう中で、株主の皆様との対話をより大切にし、率直なご意見やご期待を統合会社の経営にも活かしてまいりたいと考えております。何卒ご回答賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。

*9月アンケート結果の概要については、14ページをご参照ください。

石油事業



2015年の取り組みと2016年の計画

2015年は原油価格が大きく変動する難しい事業環境の中で、国内最高の収益体質を目指した過年度からの取り組みの成果が発揮された年となりました。

国内燃料油販売については、引き続き製品およびサービスの差別化に取り組みました。2014年7月に発売した新ハイオクガソリン「Shell V-Power」は販売地域を当初の40から46都道府県まで拡大し、発売から1年が経過した現在でも、低迷する国内ハイオクガソリン市場の中で好調な販売を続けています。また、4月には異業種間共通ポイントプログラム「Ponta」にカード決済機能を付加した「シェル-Pontaクレジットカード」の発行を開始し、高還元率のポイント付与サービスとしてお客様からご好評を得ています。これらの結果、当社が付加価値の高い燃料油として重視するガソリン・軽油等の2015年国内販売数量は、業界を上回る堅調な推移を維持するとともに、確実に収益へ貢献しました。このような活動に加え、2016年4月から低圧電力小売りが自由化となることに合わせ、石油事業と電力事業のシナジーを生む取り組みとして「ガソリンが10円/L安くなる電気(ドライバーズプラン)」を販売開始し、グループの強みを最大限に活かすことで、お客様基盤のさらなる強化に取り組みます。(詳細は7~8ページをご覧ください。)

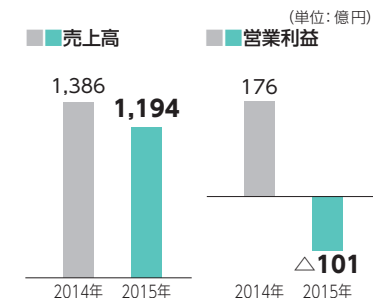
また、潤滑油やアスファルトについても差別化戦略を進めました。新油圧作動油「シェル テラスS3 VE」等、シェルグループ独自の合成油を活かし、長寿命、省燃費、高環境性能といったお客様のニーズに合致した高付加価値商品の販売強化を行いました。

LPG事業では、4月に当社、コスモ石油株式会社、住友商事株式会社、東燃ゼネラル石油株式会社の4社で元売りおよびトレーディング事業を統合したジクシス株式会社が発足しました。LPG元売会社として国内最大級となる規模のメリットを活かし、元売事業のコスト競争力強化とトレーディング事業強化等により収益機会を拡大することで成長を目指しています。

精製面では、グループ製油所は安定操業を継続し、通年で業界を上回る90%以上の高稼働率を維持しました。国内への安定供給を確保した上で、ガソリンなどの高付加価値燃料油を中心に積極的に輸出を行いました。また、安定的に収益性が高いミックスキシレンなどの化成品の生産最大化も継続しました。2016年には四日市製油所において、国内需要が減少傾向にあるガソリンの基材から、アジアで需要の伸びが見込まれるミックスキシレン等の化成品を増産する不均化装置の稼働開始を予定しており、国内外の市場変化により柔軟に対応できる収益性の高い生産体制が整います。

以上の取り組みに加え、5月には当社グループの四日市製油所とコスモ石油株式会社の四日市製油所との間で事業提携に合意し、さらなる生産最適化によって双方の競争力を強化するとともに、第二次高度化法への対応に先鞭をつけました。引き続き中期経営アクションプランに沿って、確実に戦略を実行してまいります。

エネルギーソリューション事業



2015年の取り組みと2016年の計画

太陽電池事業

2015年は、国内において、再生可能エネルギー固定買取価格の引き下げや電力会社による出力抑制無制限化の新ルール導入により、特に産業用の新規需要が冷え込むとともに、パネルの販売価格が下落する厳しい年となりました。当社はこのような環境のもと、今後の安定した需要が見込まれる住宅向け販売に注力し、新規代理店網の拡大や専売店「ソーラーフロンティア プロショップ」の展開を開始しました。今後は、製品のコスト競争力を活かして他社に先駆けグリッドパリティ*を達成するとともに、蓄電池等も含めた自家消費型のシステム提供を強化します。また、継続的な成長が見込まれる海外市場にも注力しています。米国において付加価値型ビジネス**を進めており、4月に権益を取得した合計約280MWの太陽光発電所プロジェクトのうち、10月には海外での第1号案件として約15MWの発電所を完工・販売し、2016年2月には約20MWの第2号案件も販売しました。2016年も、BOTビジネスを拡大していきます。さらに、欧州で各地域のニーズに合ったソリューションや新商品を展開するとともに、成長市場であるトルコやインド、タイなどにも進出しました。

生産面では、当社主力の国富工場が安定的に高稼働しました。新工場である東北工場は4月に稼働を開始し、2016年上半期中の商業生産開始に向け最終調整に入っています。最新の量産技術を実証するモデル工場としての役割を担う同工場において、世界トップクラスの生産コストを実現し、中期的には国内外で合計2GWの生産体制の構築を目指します。

技術開発については、0.5cm²のCIS薄膜太陽電池セルで薄膜系として世界最高のエネルギー変換効率22.3%を達成しました。加えて、超軽量で薄型、曲面設置が可能なベンダブルモジュールの試作品を試験設置するなど、ソーラーパネルの新たな用途の可能性を広げる技術開発も進めています。

電力事業

既存の発電所が年間を通じて安定的・効率的に稼働したことに加え、11月には計画を1ヵ月以上前倒して京浜バイオマス発電所を立ち上げました。さらに2016年2月には扇島パワーステーション3号機の稼働を計画通り開始し、当社の電源は従前比約30%増加し、約60万kWとなりました。また電源拡大を見据え、収益基盤となる小売りの拡大を中心に最適な販売ポートフォリオの構築に取り組んだ結果、安定した収益を確保しました。2016年4月からは石油事業のサービスステーション網を有する強みを最大限に活かし、新たに家庭向けの電力販売に取り組みます。(詳細は7~8ページをご覧ください。)

* グリッドパリティ: 発電コストが、系統から購入する電力コストと同等となること
 ** BOTビジネス: B(Build建設)、O(Own所有)、T(Transfer販売)の略で、発電所を建設し、一定期間の所有後、または完成後速やかに販売するビジネス

電力事業


 さらなる成長局面へ

当社グループは、2003年に石油精製と連携した「ジェネックス水江発電所」を立ち上げて以来、製油所・油槽等跡地に液化天然ガス（LNG）火力発電所「扇島パワーステーション」や太陽光発電所等、他事業とのシナジーを活かした多様な発電所開発を進めてまいりました。このように事業規模を拡大する中で、当社は発電から販売まで一貫した効率的な事業運営体制を構築してきました。2015年から16年にかけては、新たに2基の火力発電所が稼働開始するとともに、2016年4月からはご家庭向け電力販売を開始します。電力事業は、発電・販売の両面でスピーディーに事業を展開することで、当社グループ第3の事業の柱としての基盤を築き、さらなる成長の局面に入りました。

■ 発電規模の拡大

「京浜バイオマス発電所」は、2014年4月から建設工事を開始し、当初の計画を1ヵ月以上前倒して2015年11月から稼働を開始しました。発電規模は4.9万kWと、石油石炭などの化石燃料を使用しない木質バイオマス専焼発電所としては国内最大級であり、年間発電量は一般家庭約83,000世帯の年間消費量に相当します。また、2016年2月に稼働を開始した「扇島パワーステーション」3号機は、1・2号機と同様に大型かつ新電力としては最高水準の発電効率を誇ります。両発電所は原油貯蔵設備や製油所の跡地に立地しているため、物流インフラが既に整備されており、効率的な燃料の受け入れが可能であること、また首都圏という国内最大の需要地に面していること等の立地面での優位性を持っています。環境に配慮した燃料を使用しながら高い競争力を有する2つの発電所の稼働開始により、当社グループの合計発電能力は約60万kWに拡大し、電力事業のさらなる成長の基盤を築きました。



京浜バイオマス発電所



扇島パワーステーション

■ 電力市場の自由化による新たなビジネス機会

高い競争力を持った電源の拡大とともに、販売面では、最適な販売ポートフォリオの実現に取り組んでいます。具体的には、収益基盤となる小売りの拡大を進めるとともに、長期的に安定収益を見込める卸売りをバランスよく組み合わせ、今後、電力需給動向や競争状況、燃料費の変動といった事業環境の変化に直面した場合でも安定的に収益を拡大していくことを目指しています。このような事業戦略の一環として、2016年4月からは低圧電力販売の自由化をビジネス機会として捉え、石油事業とのシナジーを最大限活用し、「ガソリンが10円/L安くなる電気（ドライバーズプラン）」をサービスステーション（SS）を通じて販売します。これらの取り組みにより、電力事業は中期的な収益拡大を目指してまいります。

電力事業ページを全面リニューアルしました！

当社グループにおける電力事業の歴史や特長、各発電所のご紹介などを詳しく掲載しております。ぜひ下記のWEBサイトをご覧ください。

『昭和シェル石油公式HP 電力事業ページ』

<http://www.showa-shell.co.jp/businesssolution/power/index.html>

昭和シェル 電力


 ご家庭向けの新しい電気料金プランを開始します！
 「ガソリンが10円/L安くなる電気（名称：ドライバーズプラン）」

2016年4月からの家庭用を中心とする低圧電力販売自由化を受けて、当社では、ご家庭向けの電力販売を開始します。自社電源を持つ東京電力エリアで、ガソリン・軽油のユーザーを対象としたプラン「ガソリンが10円/L安くなる電気（ドライバーズプラン）」をご提供いたします。



ドライバーズプランは、「カーライフをお得に楽しみたい」、「電気もお得に使いたい」というニーズに対応する電気とガソリンのセットサービスです。ドライバーズプランへ契約した際に登録したクレジットカードまたはPontaカードを利用し、東京電力エリアの当社系列SSにおいて給油代金をお支払いいただくと、ガソリン（レギュラー、ハイオク）10円/L、軽油5円/Lがその場で割引がかかります。また、月間600kWh以上電気を使用する場合は、電気代が1kWhあたり1円値引きになるなど、多くの電気をご使用される方にとっては、電気代がお得になるメリットもあります。「ドライバーズプラン」は、ガソリン・軽油を給油されるお客様へメリットを提供することに注力している点で、多くの競合他社に対して差別化した、特色ある商品となっています。



● モデルケース

	3～4人家族 戸建にお住いの場合	4～5人家族 戸建にお住いの場合	商店兼住宅に お住いの場合
	40A 月間使用量 400kWhの場合	60A 月間使用量 700kWhの場合	10kVA 月間使用量 1,000kWhの場合
ガソリン代のおトク	年間最大12,000円おトク		
電気代のおトク	電気代は今のまま	年間8,400円 おトク	年間12,000円 おトク
年間最大のおトク	年間12,000円 おトク	年間20,400円 おトク	年間24,000円 おトク

※1：割引サービス対象SSについては、当社公式WEBサイトでご確認ください。

※2：値引きの上限は月100Lまでとさせていただきます。

ご利用に関する条件・お問い合わせ・お申込みは下記をご参照ください。

 インターネット

「ガソリンが10円/L安くなる電気」WEBサイト
<https://sss-denki.jp/>

 お電話

昭和シェル 電気お客様センター
 0570-03-6789（ナビダイヤル：通話料お客様負担）
 受付時間：9:00-17:30（12月30日から1月4日を除く）

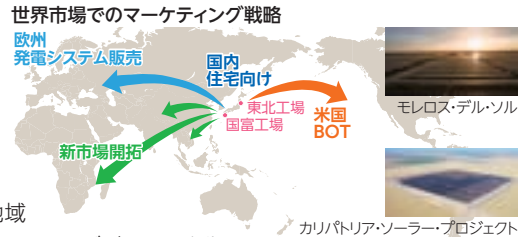
どれくらい
おトクになるか
チェック!!

電気料金の請求書
（検針票）をお手元にご準備ください。

太陽電池事業

グローバルリーダーを目指し、世界で販売を強化中！

2015年、ソーラーフロンティアのCIS薄膜太陽電池の出荷量は累計で3GWを超え、出荷先も50か国を超えました。グローバルリーダーを目指す当社が、世界各地の市場特性に合わせて展開する販売戦略をご紹介します。



太陽光発電の拡大を政策が後押しする地域

では、大規模太陽光発電所を建設して販売するBOTビジネスを強化しています。2015年3月に米国で取得した合計約280MWの太陽光発電プロジェクトのうち、10月にカリフォルニア州の「モロス・デル・ソル」(約15MW)を、2016年2月には同州の「カリパトリア・ソーラー・プロジェクト」(約20MW)を販売しました。これらの実績を通じてソーラーフロンティアの開発事業者としての認知も高まり、今後の事業基盤も強化されました。

成熟市場であるドイツやイタリア等の欧州では、自家消費型の安定した需要が見込まれることから、パネルと周辺機器を組み合わせた商品「PowerSet (パワーセット)」等、発電システム全体を提供する付加価値の高い販売を強化しています。

アジア等の新興国では、エネルギー需要の増加を背景に太陽電池需要の高成長が見込まれており、当社は持続的な事業基盤を築くため、新市場開拓を進めています。2015年は、トルコやタイ、インドなどへ進出しました。

固定価格買取制度による買取価格の低下が見込まれる日本では、今後、太陽電池パネル設置の目的が売電から自家消費へと移行し、主に住宅向けの需要が安定的に続く見込みです。ソーラーフロンティアでは、コスト優位性を活かしながら周辺機器も含めた太陽光発電システム全体のコストをいち早く低減するとともに、ゼロエミッションハウスの普及を見据えた住宅メーカーとの協働や、代理店を通じた販売を強化しています。代理店の店舗強化策として、ソーラーフロンティア製品を専門に取り扱い、住宅向けの最適な設置提案、施工、アフターケアまで一貫して提供する「ソーラーフロンティア プロショップ」を2015年に立ち上げました。今後、ノウハウを蓄積しながら全国に店舗網を拡大する計画です。

「プロショップ」店内イメージ

CIS技術で世界最高の変換効率達成

2015年、ソーラーフロンティアはNEDO*との共同研究を通じて、CIS系薄膜太陽電池の約0.5cm²セルにおいて、薄膜太陽電池としては世界記録となるエネルギー変換効率22.3%を達成しました。この記録は、これまでの世界記録である21.7%を大きく塗り替えるとともに、多結晶シリコン系も未達成の22%を世界で初めて超えるものです。今後も研究開発を着実に進めるとともに、その成果を生産現場に適用し、コスト競争力をさらに強化してまいります。

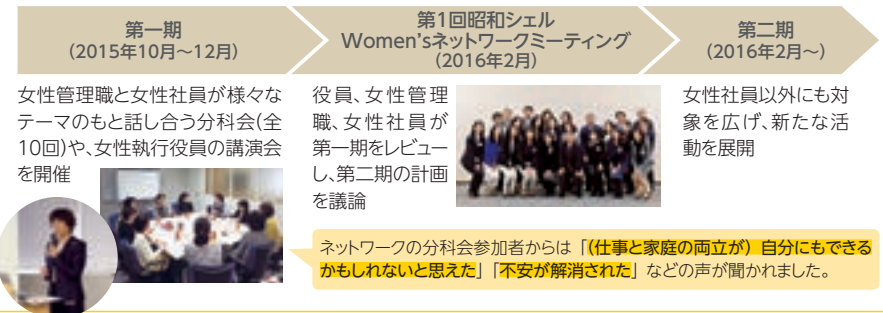
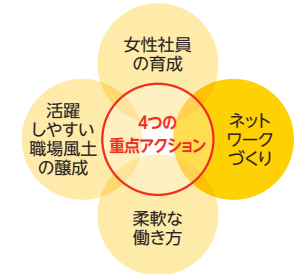
*NEDO：国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構

女性社員のさらなる活躍推進へ 「昭和シェルWomen'sネットワーク」設立

当社は、育児・介護休業法に先駆けて様々な両立支援策を実施するとともに、2002年には「ダイバーシティとインクルーシブネスの取り組みの基本方針」を策定しました。

2014年には、女性の中長期的なキャリア形成支援を検討するため、女性の活躍に必要な社員自身のマインドや、家庭・職場環境等について、全女性社員を対象にアンケート調査を行いました。調査から浮かび上がったキャリア形成への課題を踏まえ、「女性のさらなる活躍推進の取り組み」として4つの重点アクションプランを策定し、実行しています。

2015年10月には、さらなる活躍推進のための前向きなマインドセットや体験談の共有、共感できる仲間づくりのため、「昭和シェルWomen'sネットワーク」を社内設立し、第一期として女性管理職と女性社員を中心とする活動を行いました。2016年2月には「第1回昭和シェルWomen'sネットワークミーティング」を開催、今後女性がさらに力を発揮するために必要なことについて、役員、女性管理職、女性社員が話し合いました。現在は第二期として社員の育成や活躍しやすい職場風土の醸成に向け、男性社員を含めた新たな活動に取り組んでいます。



IR 証券アナリストによるディスクロージャー優良企業に選定されました！ — 初めて石油・鉱業部門で第1位を受賞 —

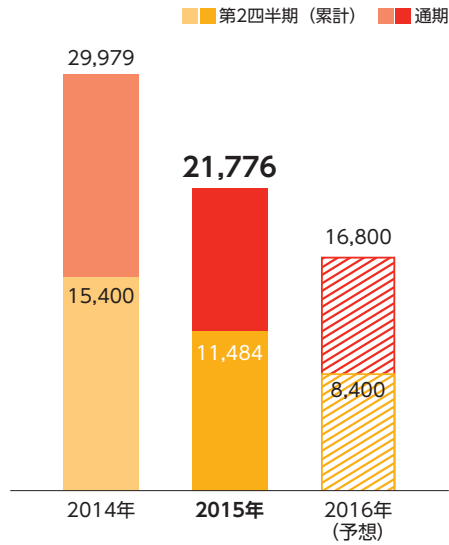
企業情報開示の向上を目的に、日本証券アナリスト協会が開催している表彰制度「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定(2015年度)」において、石油・鉱業部門で第1位を受賞いたしました。2013年は業界7社中7位でしたが、開示資料の改善や経営トップのIRに対する積極的な姿勢が評価され、2014年は3位、2015年は1位の受賞に至りました。今後とも、公正かつ適時・適切な情報開示を通じ、ステークホルダーの皆様にご理解を深めていただけるよう、努力を重ねてまいります。



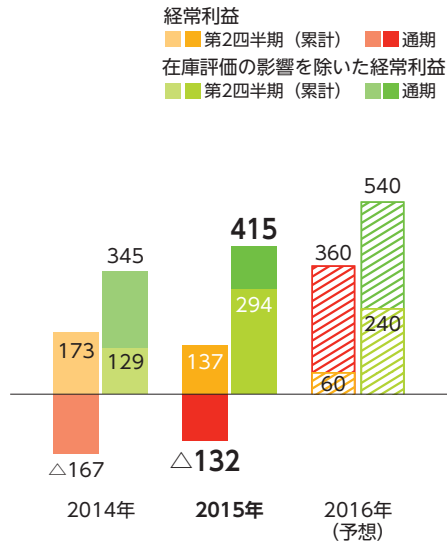
連結財務ハイライト

※金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

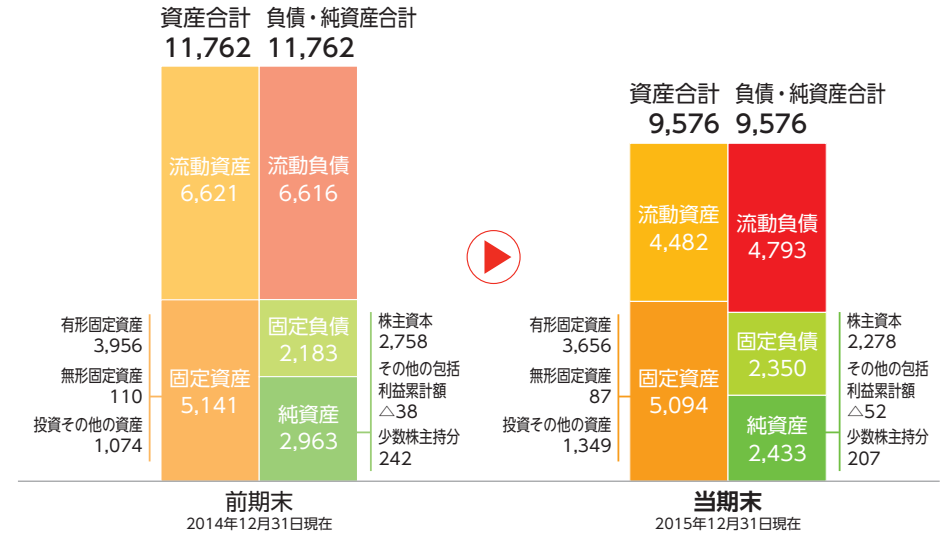
● 売上高 (単位: 億円)



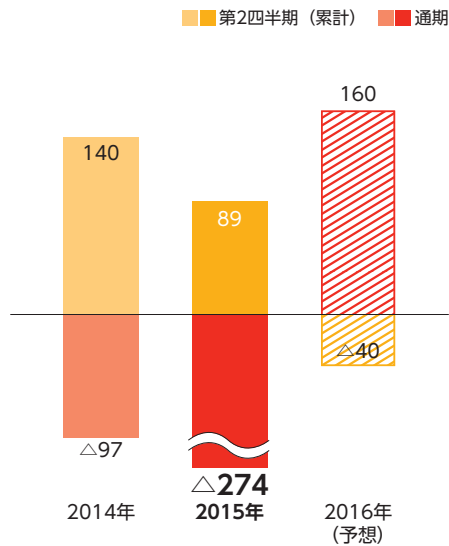
● 経常利益 (単位: 億円)



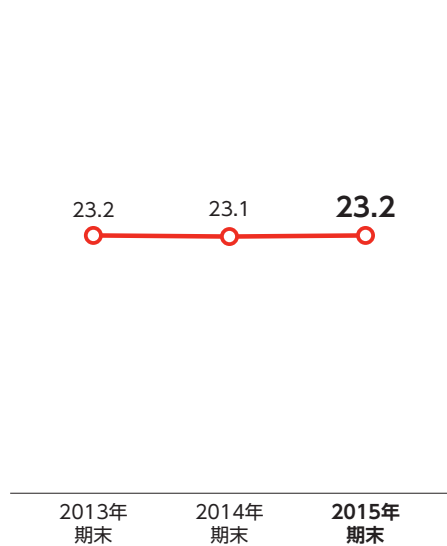
● 連結貸借対照表の概要 (単位: 億円)



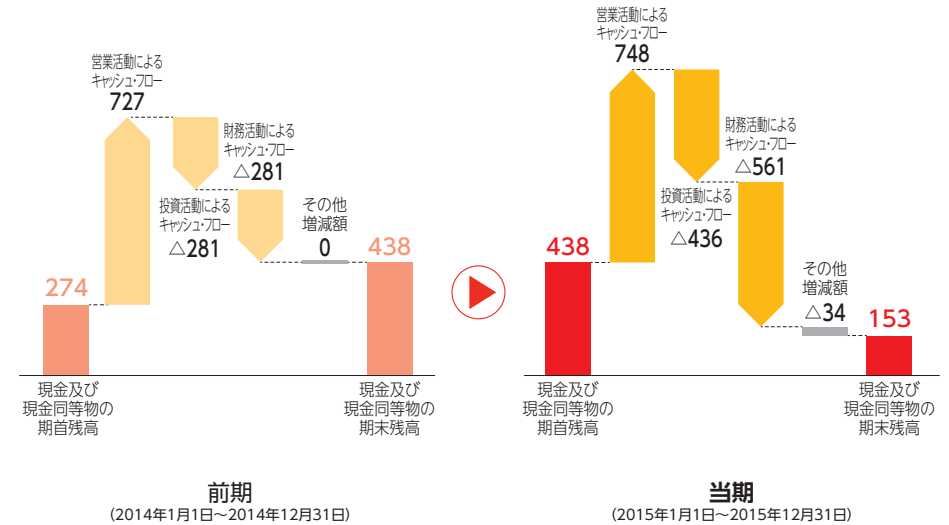
● 当期純利益 (単位: 億円)



● 自己資本比率 (単位: %)



● 連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位: 億円)



● 役員一覧 (2016年3月29日現在)

代表取締役社長 グループCEO (最高経営責任者)	亀岡 剛
代表取締役副社長	岡田 智典
社外取締役	武田 稔
社外取締役	増田 幸央
社外取締役	中村 高
社外取締役	アハメド・エム・アルクネイニ
社外取締役	ナビル・エー・アルヌエイム
社外取締役	クリストファー・ケー・ガナー
社外取締役	フィリップ・チョイ
常勤監査役	山田 清孝
常勤監査役	高橋 研児
社外監査役	宮崎 緑
社外監査役	山岸 憲司

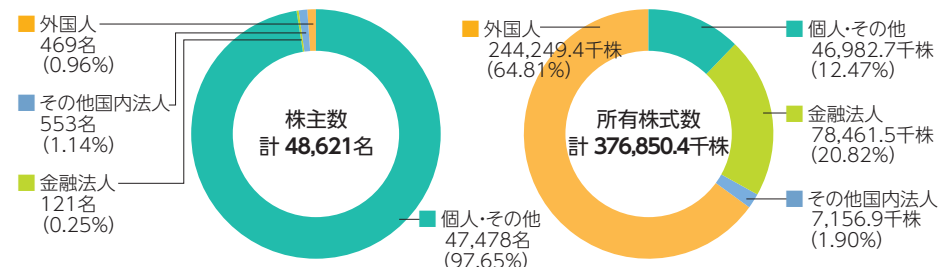
(注) 1. 取締役武田稔、増田幸央、中村高、アハメド・エム・アルクネイニ、ナビル・エー・アルヌエイム、クリストファー・ケー・ガナーおよびフィリップ・チョイは、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
2. 監査役宮崎緑および山岸憲司は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

● 株式についてのご案内

期末配当基準日	毎年12月31日
中間配当基準日	毎年6月30日
定時株主総会	毎年3月
公告方法	電子公告 当社のホームページに掲載いたします。 (http://www.showa-shell.co.jp/ir/koukoku/)
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 (0120) 782-031 (フリーダイヤル)
特別口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 (0120) 288-324 (フリーダイヤル)
上場取引所	東京証券取引所
証券コード	5002

執行役員 石油事業COO	小林 正幸
執行役員 エネルギーソリューション事業COO	濱元 節
常務執行役員	井上 由理
常務執行役員	新留 加津昭
常務執行役員	森下 健一
常務執行役員	阿部 真
常務執行役員	渡辺 宏
執行役員	吉岡 勉
執行役員	飯田 聡
執行役員	柳生田 稔
執行役員	坂田 貴志

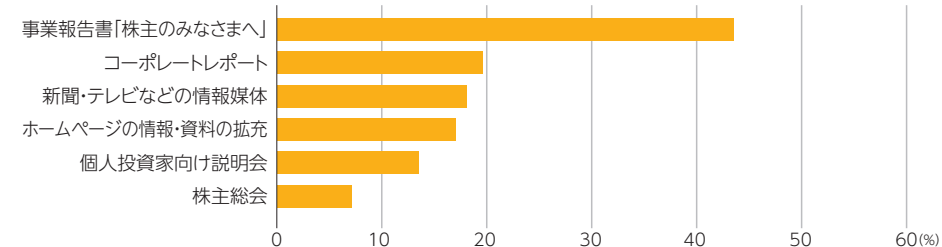
● 所有者別の分布 (2015年12月31日現在)



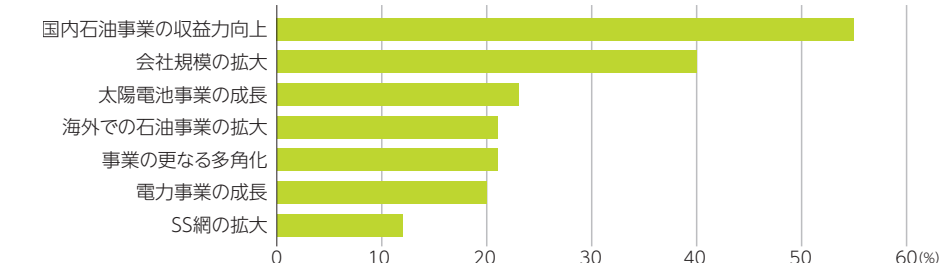
● 株主アンケート結果のご報告

2015年9～10月に実施いたしました「株主アンケート」につきまして、5,000名を超える株主の皆様よりご回答をいただきました。ご協力に御礼申し上げますとともに、結果の一部をご報告いたします。今後、出光興産との経営統合に向け様々な事項について検討および協議を深めてまいります。公表すべき事実が決まり次第、株主の皆様にご報告させていただきます。

■ 強化してほしい情報提供手段(複数回答)



■ 出光興産との経営統合に期待すること(複数回答)



本報告書にも「株主アンケート」を同封しております。株主の皆様からのご意見を経営やIR活動に活かしてまいりたいと考えておりますので、お手数ではございますが、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。