

第105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105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105期（平成28年1月1日から平成28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105期（平成28年1月1日から平成28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8名選任の件

本件は、原案どおり亀岡剛、岡田智典、武田稔、中村高およびナビル・エー・アルヌエーム（以上重任）、大塚紀男、安田結子およびアンワール・ヒジャズィ（以上新任）の8氏が選任され、それぞれ就任いたしました。
なお、武田稔、中村高、大塚紀男、安田結子、ナビル・エー・アルヌエームおよびアンワール・ヒジャズィの6氏は社外取締役であります。

第3号議案 監査役1名選任の件

本件は、原案どおり吉岡勉氏が選任され、就任いたしました。

第4号議案 補欠監査役1名選任の件

本件は、原案どおり村和男氏が選任されました。

第5号議案 役員賞与支給の件

本件は、原案どおり取締役5名（うち社外取締役3名）に対し、役員賞与総額5,380万円（うち社外取締役150万円、その他の取締役分5,230万円）を支給することにつき承認可決されました。

以 上

昭和シェル石油

株 主 の み な さ ま へ

第105期 報告書

平成28年1月1日～平成28年12月31日



私たちのエネルギーで 未来を元気にする活気あふれるグループへ



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105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29年3月




代表取締役社長 グループCEO **北 岡 剛**

2016年は前年同様、年間を通じて為替レートや原油価格が大きく変動するなど、石油事業を取り巻く環境としては不安定な状況が続きました。一方でエネルギーソリューション事業に関して、太陽電池事業では、国内市場において再生可能エネルギー固定価格買取制度の改定による競争の激化、海外市場においては円高の進行や需給バランスの悪化によるパネル販売価格の低下という厳しい状況に直面しました。電力事業においては、2016年4月から電力小売りの完全自由化が始まり、特に家庭向けの低圧電力販売の分野で、異業種からも多くの新規事業者が参入し、顧客獲得競争は激化する傾向にありました。

このような中、当社は2013年以来取り組んでおります中期経営アクションプランの実行に加え、中長期を見据えて更に競争力のある総合エネルギー企業に進化すべく、出光興産株式会社との経営統合の実現に向けて両社間で協議を進めてまいりました。また、2016年は厳しい環境下でも、3期ぶりの最終黒字とし、安定した利益および高水準の営業キャッシュフローを獲得いたしました。

■中期経営アクションプランの進捗について

各事業の目標

-  **石油事業** 国内最高の収益体質となる
-  **太陽電池事業** グローバルリーダーとなる → 環境変化に伴い、戦略見直し
-  **電力事業** 事業規模の拡大および発電源メニューの多様化

2016年は、中期経営アクションプランは終盤に差し掛かり、プラン全体の総仕上げを意識して取り組んでまいりました。

石油事業では、四日市製油所において6月に商業生産を開始した不均化装置は、下半期を通じて高稼働で推移しました。ガソリン基材から収益性が高いミックスキシレンなどの石油化学製品を生産する同装置は、製品市況の変化に応じて安定した収益をもたらす付加価値の高い装置として貢献しています。

厳しい事業環境の中、2014年に計画を前倒しで達成した構造的コスト競争力改善活動は、2016年においても立ち止まることなく推進したことで、2016年の年間計画を達成し、安定した利益確保に貢献しました。

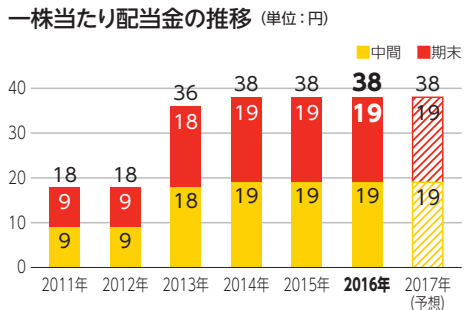
エネルギーソリューション事業のうち、太陽電池事業は、2016年においても中期経営アクションプランに沿って国内向けと海外向けのバランス販売に取り組んでおりましたが、下半期には海外市場を発端にパネル市況が想定以上に悪化し、加えて年初からの円高影響も重なり、特に海外向け販売の収益性が急激に悪化しました。このような劇的な事業環境変化を受けて、2016年度には国富工場の減損処理107億円を実施するとともに、抜本的な収益性改善のため、事業戦略の転換へ速やかに着手しました(ご参照:7-8ページ)。この新戦略を着実に実行することが、経営陣の今後の最重要課題の一つと認識し、取り組んでおります。

電力事業は、2016年2月に扇島パワーステーション3号機を新規に立ち上げたことで、大規模な自社発電所の開発計画は一巡しましたが、下半期には自社の油槽所跡地を活用した太陽光発電所や、当社100%子会社であるソーラーフロンティア(株)が開発した案件を発電事業に供するなど、太陽光発電所の規模を拡大させました。このような発電規模拡大に対応して、電力の販売規模も拡大させており、加えてより収益性が高い小売りや卸売りなどのチャネルへ最適な割合で販売する戦略も推進しました。

このような着実な中期経営アクションプランの実行が、2016年の業績にも貢献しているものと評価しております。

■株主還元について

2016年間の一株当たり配当金は、当社の配当方針である「安定的かつ魅力的な配当」に沿って、前年の水準を維持し38円といたしました。2017年の予想といたしましても、現時点では前年同様の年間38円とさせていただきます。現在実行中の中期経営アクションプランを通じて、当社のキャッシュフロー創出力は着実に高まってきており、財務体質は確実に改善に向かっております。今後の成長投資等の資金需要および中期的なキャッシュフロー見通しを勘案しながら、引き続き株主還元のあり方を検討してまいりたいと存じます。



筆頭株主になりました。この株式取得は、あくまで対等な精神での経営統合を実現するための一つのステップであり、経営統合が実現するまで、両社とも互いの経営を尊重し、それぞれ独立性を保った中で経営を行ってまいります。この株式譲渡により、当社とシェルグループとの資本関係は大幅に縮小することになりましたが、長年共に培ってきたノウハウや知識・経験を今後も活かし、当面はシェルブランドの使用およびシェルグループとの事業連携も維持します。出光興産とは、できる限り早期の経営統合を目指しつつ、経営統合に向け、準備作業を進める中で、可能な分野から協力関係を深め、シナジー(相乗効果)を追求し、互いに効率性および競争力を高めてまいります。

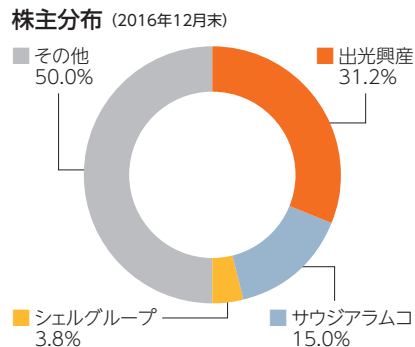
■今後の事業戦略の方向性について

出光興産との早期の経営統合を目指しつつ、その実現までは当社として独立した経営のもと、将来に向けた成長戦略を進めてまいります。シェルグループとの資本関係の変化により、石油関連事業の海外展開などこれまでではできなかった事業を新たに切り拓いていく機会も広がります。これを受けて、イノベーション戦略チームを設置するなど、新たな昭和シェルグループの船出として、経営統合後も活かせる将来に向けた成長戦略の検討を開始しています。新たな決定事項が発生し次第、速やかに株主の皆様にもご報告させていただきます。経営陣一同、引き続き一丸となって進んでまいりますので、株主の皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

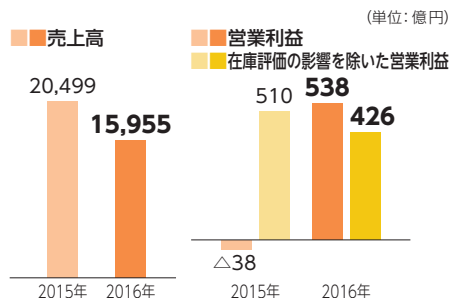
■出光興産株式会社との経営統合について

長期的な経営の視点から「屈指の競争力を有するリーディングカンパニー」を構築し、「日本発の新しいエネルギー企業」を実現すべく検討しております出光興産との経営統合に関しまして、現時点では明確な統合時期が見通せておりません。しかしながら、当社および出光興産は共に、全ての株主およびその他のステークホルダーの価値を最大化すべく、この経営統合の実現を目指していることに何ら変化はございません。本統合は、両社に係わるより多くのステークホルダーからご賛同いただき、皆様にとって最善の選択肢となる強い統合会社を作ることが目的です。現時点では、まだそのご賛同が十分に得られていない状態であると判断される中、拙速に進めて行くのではなく、原則に基づきより多くのステークホルダーからご賛同を得ることが、何よりも統合後の新会社にとって最重要と判断し、現在も出光興産と協議を進めています。本経営統合の目指すビジョンは、必ずや全てのステークホルダーの皆様にご理解いただけるものと確信しており、経営陣一同、一層の努力をしております。

2016年12月19日、出光興産はシェルグループから当社株式の約31.2%を取得し、当社の



石油事業



2016年の取り組みと2017年の計画

2016年は、原油価格・為替レートともに、年間を通じて激しく変動する一年でした。それに伴って、国内製品マージンも不安定な動きとなりました。そのような中で、実質的な収益力を示す在庫評価影響除きの営業利益は、好調であった前年との対比では減益となりましたが、各四半期において100億円前後の利益を安定的に確保し、年間では400億円を超える利益を獲得いたしました。

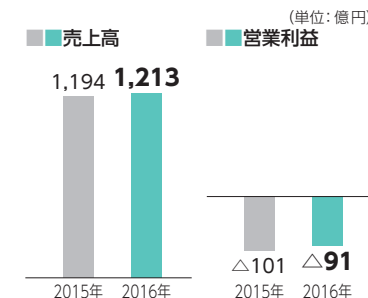
そのような安定した収益の背景には、安定した製品販売、市況の動きに機敏に対応した需給戦略などがあります。製品販売については、高性能プレミアムガソリン「Shell V-Power」や異業種共通ポイントプログラム「Pontaj」など、お客様の多様なニーズに応える製品・サービスの差別化戦略を継続的に推進することで、ガソリンや軽油など国内向け燃料油の合計販売数量は前年を上回りました。市況の動きに対応した需給戦略としては、アジアを中心に需要が継続的に成長し、比較的収益性が高い石油化学製品の生産を最大化しました。6月に商業運転を開始したミックスキシレンなどを増産する不均化装置は、下半期も安定して高稼働で推移し、収益の安定化に貢献しました。

また、潤滑油やアスファルトといった高付加価値製品の分野では、長寿命や省燃費といったお客様のニーズに合致した潤滑油や、環境対応型アスファルトの販売を強化し、国内需要の伸びを上回る販売となり、安定的に利益貢献しました。

グループ内の他事業とシナジー(相乗効果)を追求し、電力事業との協働も進めています。2016年4月からの電力小売り全面自由化に伴い、当社も家庭向け低圧電力小売り事業を開始しました。サービスステーション(SS)という既存の販売チャネルを活用し、4月には「ご家庭向け電気料金プラン「ガソリンが10円/L安くなる電気(ドライバーズプラン)」を導入し、SSに来店する顧客基盤を拡大すると同時に、電力事業では電力を購入するお客様の獲得に取り組みました。特色ある料金プランを提案することで、お客様からご好評を得ています。

2017年においては、4月から四日市地域にてコスモ石油株式会社と製油所間の事業提携が始まります。この取り組みにより、単に第二次高度化法への設備対応が完了するだけでなく、更に製油所の効率を高め、競争力を強化します。また、多様化するお客様ニーズやエネルギーを取り巻く環境変化に対応し、お客様との接点強化を図り、圧倒的な「顧客満足度」を実現すべく、将来に向けた新たな事業戦略の検討を進めてまいります。

エネルギーソリューション事業



2016年の取り組みと2017年の計画

太陽電池事業

国内では再生可能エネルギー固定買取価格制度の改正や買取価格の低減を受け、非住宅向けの需要が縮小する一方、住宅用などの屋根上に設置するルーフトップ需要は、将来に向けて拡大していく見込みです。一方で海外市場では、中国をはじめとした各国での政策変更の影響で需給バランスが不安定となり、特に下半期にはパネル価格の下落が加速しました。更に円高の影響もあり、海外向け販売の収益性は大きく低下したため、不採算の同販売を縮小し、比較的収益性の高い国内向けにフォーカスを強めました。その結果、パネル販売数量において、海外向けは対前年で減少しましたが、国内向けについては、需要が減少する中でも、前年並みを維持しました。また、当社グループのパネル販売単価の下落は最小限にとどめることができ、市況が急激に悪化する厳しい中でも前年比で収益改善することができました。

生産面では主力の国富工場が年間を通じて高稼働を維持するとともに、生産コストの低減を計画に基づき実行しました。加えて、全社的なコスト見直しも行き、収益の改善に努めました。新たな量産技術を展開する東北工場については、6月に商業生産に移行し、製品出荷を開始しており、フル生産体制に向けて調整を継続しています。

このような厳しい事業環境を受け、国富工場は投資回収可能性の悪化から、107億円の減損処理を行いました。それと同時に、収益を抜本的に改善し、自社の強みを活かし、差別化可能で持続的に付加価値が得られる独自の事業モデルを構築し、将来に向けて安定的な黒字化を達成すべく新たな事業戦略を策定し、実行を始めています(新戦略の詳細は7-8ページをご参照ください)。

電力事業

2016年は2月に扇島パワーステーションの3号機に加え、油槽所跡地を活用した太陽光発電所などの新規電源が稼働を開始し、過去2年間で自社の発電規模は約1.5倍に拡大しました。この動きに合わせて、売電規模も順調に拡大し、収益の安定化と向上を求め、収益性の高い小売りや収益の安定した卸売りを拡大する活動も進めました。加えて、電力小売り完全自由化に合わせ、家庭用低圧電力小売りも開始し、SSとのシナジーも追求しつつ、計画を上回る顧客獲得を実現しました。その結果、事業収益も順調に拡大し、2016年は前年比で大幅増益となりました。

2017年においては、新規発電源の追加は一巡しましたが、引き続き効率的な発電所運営や、販売ポートフォリオの最適化を進め、一層の収益拡大を図ってまいります。

エネルギーソリューション事業

 太陽電池事業の新・事業戦略

世界の太陽電池需要は、エネルギー需要の増大や環境保全に対する関心の高まり等から、年々成長が加速しています。同時に、技術進化や生産性改善等の影響で太陽光発電システムコストは低減しており、その結果、その一部を占める太陽電池パネルの販売価格は低下し、パネルメーカーは収益の確保が困難な状況になりつつあります。

このような急激に変化する事業環境に対応するため、当社グループは抜本的に収益性を改善すべく、事業戦略の見直しに着手し、新たな戦略を策定し、実行を開始しました。

新たな戦略のテーマは以下の2点です。

- ▶ 付加価値を獲得できる市場セグメントへ経営資源を集中する
- ▶ CISの技術特性を活かした差別化による新たな事業モデルを構築する

この2つのテーマを実現するために、以下の戦略を実行します。

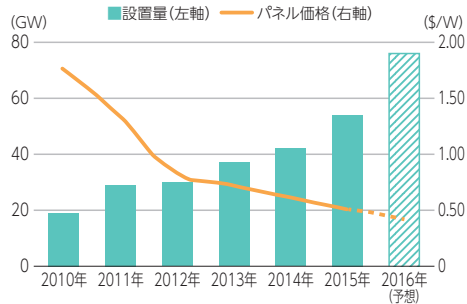
①国内販売へのシフト

国内需要に関し、産業用は今後漸減する傾向ですが、住宅用や工場の屋根などへ設置するルーフトップ向けについては、将来に亘って安定した需要が見込まれます。また、ルーフトップ向けの販売は、パワーコンディショナー等の周辺機器も含めたシステム販売の比率が高いため、パネルの単体販売と比較して、高い付加価値が見込まれます。また、当社グループは国産メーカーとしての信頼性および知名度の利を活かすことができます。

このような観点から、当社グループは当面、国内市場に集中して販売を進めます。



世界のパネル需要とパネル価格推移



* 出展：各種シンクタンクデータから昭和シェル作成

②製品開発および生産体制の最適化

2016年末に国富工場の減損処理を行い固定費が低下したことで、常にフル稼働を志向する工場操業から、販売展開に応じた柔軟な操業が可能になりました。この柔軟性を活かし、生産体制を最適化し、「国内販売へのシフト」という販売戦略を支援する2つの戦略商品を市場投入します。

住宅専用の「SmaCIS (スマシス)」



2017年7月
販売開始、
宮崎工場で生産

SmaCIS

- ▲特長…簡易な施工方法でコスト低減、従来品比で搭載量アップ、美しい外観

高出力パネル(変換効率 約16%)

2017年内生産開始予定、
国富工場で生産



「高出力パネル」
(イメージ)

- ▲特長…他社競合品と比較して、実発電量の優位性が従来品より更に向上

これらに加え、将来に亘って持続的な付加価値を得るための新製品開発も行います。この新型パネルは、当社グループが独自に開発するCISならではの技術特性を活かし、軽量で、曲げることも可能です。軽量であるため、これまで屋根過重耐性が不十分で搭載ができなかったルーフトップへの設置が可能となり、施工の簡素化も可能となることから設置コストも大幅に低減できます。また、曲げることが可能なため、建物壁面などの曲面部分への設置も可能となり、これまで平らな面にしか設置できないという制約が緩和され、設置対象範囲が広がります。すなわち、これまで開拓できなかった新たな市場を創出することが可能となります。この新型パネルの導入は、遅くとも2019年中を計画しています。このような特長を持つ新型パネルを開発することで、他社品と差別化し、持続的な収益力のある新たな事業モデルを構築し、それが達成できた後には、改めて収益性を判断しながら海外にも事業展開を拡大することを計画します。

この新事業戦略においては、短期的にはより収益性の高い国内市場へ販売フォーカスするとともに、中期的には当社グループならではの差別化事業モデルを構築するという「集中と選択」を進めてまいります。これまで、事業規模を拡大することによる競争力の向上を目指してきましたが、今後は規模拡大よりも差別化による収益性の向上を更に重視してまいります。より高い付加価値が獲得できる市場に集中するとともに、独自の市場を創り出すことに尽力してまいります。

このように、厳しい事業環境にある中でも、抜本的な収益改善に向けて新たなチャレンジを始めています。2017年には営業赤字を大幅に縮小し、2018年には営業黒字化させ、2019年以降も黒字を維持できる体制の構築を目指します。昭和シェルグループとして、この太陽電池事業の立て直しは経営の最重要課題の一つとして不退転の意欲で取り組んでまいります。株主の皆様におかれましても、よろしくご支援をお願いいたします。

石油事業

 人工光合成技術で快挙

当社は太陽光と水と二酸化炭素から有用な物質を合成する「人工光合成」という分野の研究も行っていきます。この研究過程で、ガス拡散電極という部材を用い、常温常圧の環境で太陽光エネルギーを利用してメタンやエチレンなどの物質を生成することに世界で初めて成功し、2016年12月に発表しました。

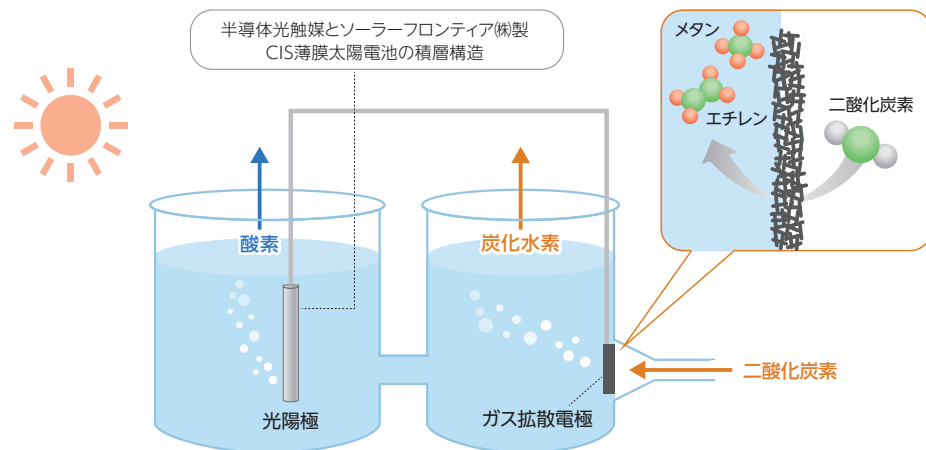
光合成とは、植物が太陽光のエネルギーを利用して、水と二酸化炭素から酸素や炭水化物(例えばデンプン)を作り出す現象です。人工光合成技術とは、この光合成を人工的に起こす技術です。当社はエネルギー会社として、この人工光合成技術を用いて、炭水化物ではなく、燃料や化学品として利用されるメタンやエチレンなどの炭化水素やアルコールなどを作り出す研究に取り組んでいます。

メタンやエチレンなどの炭化水素は、現在は主に原油や天然ガスなどのいわゆる化石燃料から生産していますが、この人工光合成技術は太陽光と水と二酸化炭素のみを使ってこれらの炭化水素をクリーンに生産できるため、人類にとって夢のような技術として期待されています。

今回は当社の中央研究所にて、ソーラーフロンティア(株)のCIS薄膜太陽電池と半導体光触媒を組み合わせた特殊な装置を用いて、自然界で植物が行う光合成と同程度のエネルギー変換効率でメタンとエチレンを合成することに成功しました。この成果は、本年3月に京都で開催された国際学会ICARP2017でも発表いたしました。

当社は、今後もこのガス拡散電極を用いた人工光合成技術の研究を進め、2030年までの実用化に向けて技術水準を高め、二酸化炭素の再利用による持続可能な社会の実現を目指します。

本研究開発のイメージ



※詳しくは、当社ホームページにて2016年12月5日のプレスリリースをご参照ください。

IR・CSRトピックス

当社は2016年下半年期において、以下の優れた外部評価を得ましたので報告いたします。

「えるぼし(女性活躍推進マーク)」最高評価を取得

女性活用に関する取り組み実施状況等が優良な企業として、厚生労働大臣より「えるぼし」の認定を受けました。

この認定には、「採用」、「継続就業」、「労働時間等の働き方」、「管理職比率」、「多様なキャリアコース」の5つの評価項目があり、取得できる認定段階が3段階に分かれており、当社は全ての評価項目において基準を満たし、最高評価である3段階目の評価を獲得しました。

「昭和シェルWomen'sネットワーク」といった女性社員のさらなる活躍推進活動を展開するなど、今後も女性社員のみならず全ての社員が活躍できる組織風土の進化を目指して取り組みを加速してまいります。



「シェル美術賞」が「メセナアワード2016」優秀賞を受賞



MECENAT
AWARDS
2016

若手作家の発掘を目的として1956年に創設した完全公募制美術賞「シェル美術賞」が、60周年という節目の年に「メセナアワード2016」(主催 公益社団法人企業メセナ協議会)で優秀賞を受賞しました。当アワードは、企業・企業財団による優れたメセナ活動(社会貢献の一環として行う芸術文化支援活動)を表彰するものです。

今回の受賞は、長年にわたる若手作家の作品発表機会の創出に加え、展覧会情報の発信など若手作家の活躍を継続的に支援することで、次世代育成に寄与している点が評価されました。

今後も「シェル美術賞」を通じ、次世代の担い手である若手への支援を軸とした社会貢献活動を継続するとともに、多くの方々に芸術を身近に感じていただける機会創出に努めてまいります。

証券アナリストによるディスクロージャー優良企業に2年連続で選定

日本証券アナリスト協会が主催する2016年度の「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」において、前年度に引き続き、2年連続で石油・鉱業部門の第一位に選ばれました。

本選定は企業情報の開示向上を目的に、1995年度から毎年開催されている表彰制度で、各業種を担当する証券アナリストが企業の情報開示やIR姿勢や活動等を評価し、優良企業を選定するものです。

当社は、この選定結果に留まることなく、株主・投資家の皆様をはじめとする全てのステークホルダーに一層評価されるIR活動を目指し、引き続き努力を重ねてまいります。

ディスクロージャー
2016年度 優良企業

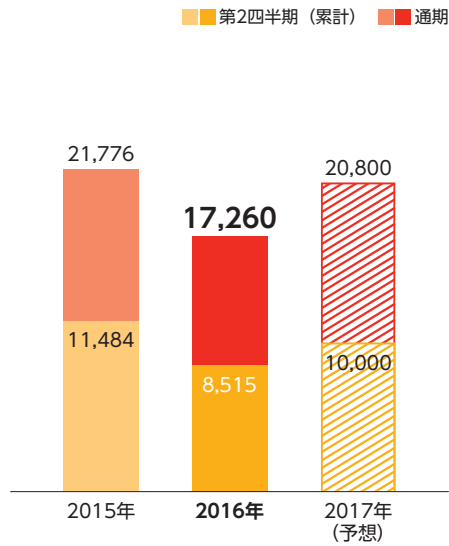


SWI 日本証券アナリスト協会

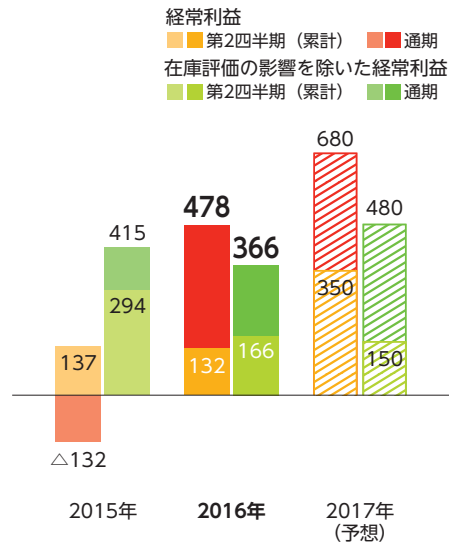
連結財務ハイライト

※金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

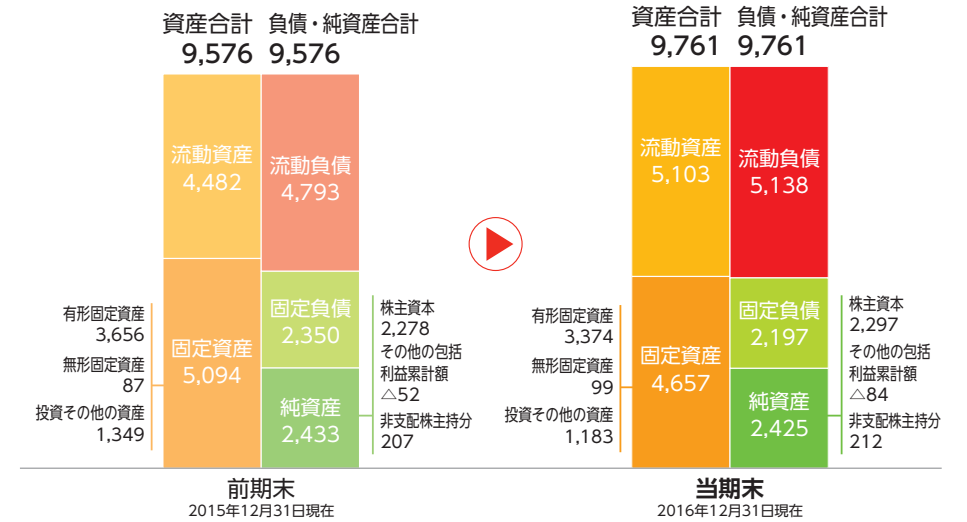
● 売上高 (単位: 億円)



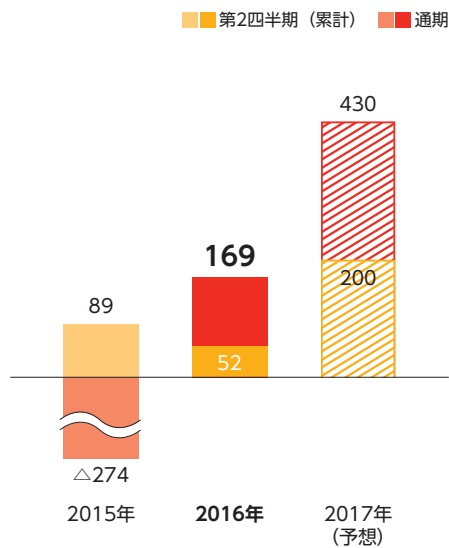
● 経常利益 (単位: 億円)



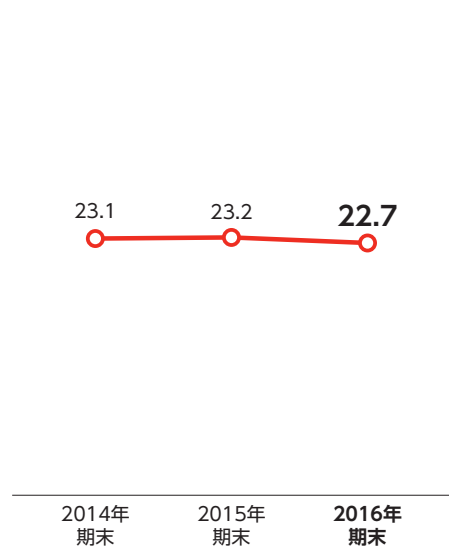
● 連結貸借対照表の概要 (単位: 億円)



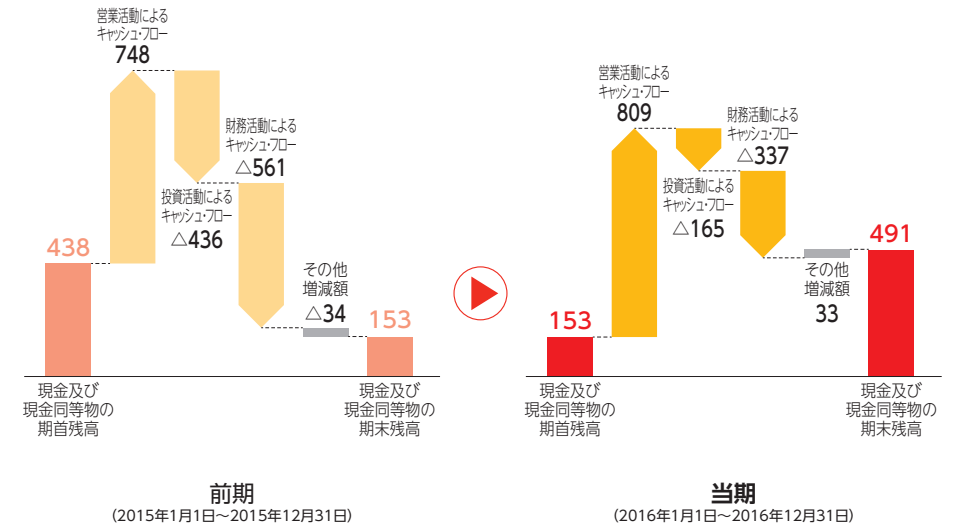
● 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位: 億円)



● 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 (2017年3月30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	中村 高
社外取締役	大塚 紀男
社外取締役	安田 結子
社外取締役	ナビル・エー・アルヌエイム
社外取締役	アンワール・ヒジャズィ
常勤監査役	高橋 研児
常勤監査役	吉岡 勉
社外監査役	宮崎 緑
社外監査役	山岸 憲司

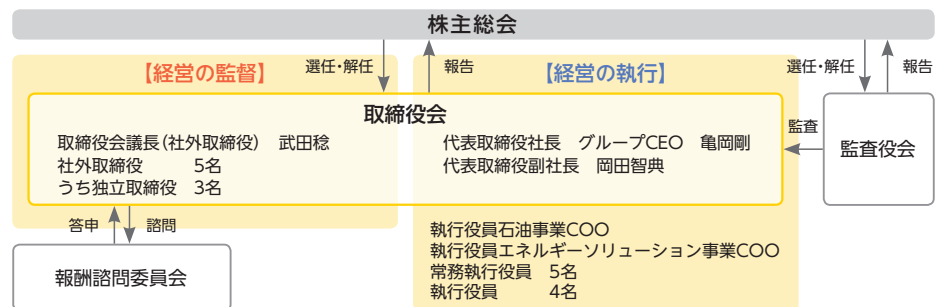
執行役員 石油事業COO	小林 正幸
執行役員 エネルギーソリューション事業COO	濱元 節
常務執行役員	井上 由理
常務執行役員	新留 加津昭
常務執行役員	森下 健一
常務執行役員	阿部 真
常務執行役員	渡辺 宏
執行役員	飯田 聡
執行役員	柳生田 稔
執行役員	坂田 貴志
執行役員	渡邊 信彦

(注) 1. 取締役武田稔、中村高、大塚紀男、安田結子、ナビル・エー・アルヌエイム、およびアンワール・ヒジャズィは、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。

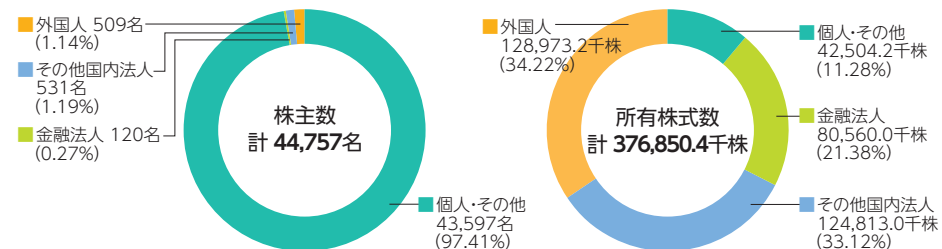


左から、
執行役員 石油事業COO
小林正幸
代表取締役社長 グループCEO
亀岡剛
代表取締役副社長
岡田智典
執行役員
エネルギーソリューション事業COO
濱元節

■ 経営体制図



■ 所有者別の分布 (2016年12月31日現在)



■ 大株主(上位10名) (2016年12月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
出光興産株式会社	117,761.2	31.25
アラムコ・オーバーシーズ・カンパニー・ビー・ヴィ	56,380.0	14.96
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	21,045.2	5.58
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	13,588.0	3.61
ザ・シェル・ペトロリウム・カンパニー・リミテッド	7,500.0	1.99
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	6,784.0	1.80
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	4,454.9	1.18
野村證券株式会社	3,299.2	0.88
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,876.4	0.76
ステート・ストリート・バンク・ウェスト・クライアント・トリートイー 505234	2,522.2	0.67

■ 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

■ 株式に関するマイナンバー制度のご案内

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きで必要となります。このため、株主様から、お取引の証券会社等へマイナンバーをお届いただく必要がございます。