

## 第106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106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たのでご通知申し上げます。

敬 具

### 記

#### 報告事項

1. 第106期（平成29年1月1日から平成29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106期（平成29年1月1日から平成29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21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40円となります。

##### 第2号議案 定款一部変更の件

本件は、原案どおり承認可決されました。

- (1) 当社は同業他社との比較可能性を高めること、会計基準の変更や税制改正等に速やかに対応できるようにすることおよび出光興産株式会社と事業年度を合致させることなどを目的とし、事業年度を毎年4月1日から翌年3月31日までに変更し、関連条文の変更を行いました。また、事業年度の変更にかかる経過的な措置として、附則を設けました。
- (2) 当社は、取締役会の監督機能と業務執行の分離をさらに進めるために、社長を執行役員の中から選任することもできることを明確にし、CEO、COO、CFOおよびその他の役位は取締役でなく執行役員の役位として規定するなど、関連条文の変更を行いました。

##### 第3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、大塚紀男、安田結子およびアンワール・ヒジャズィ（以上重任）、オマール・アル・アムーディ、関大輔および齊藤勝美（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、大塚紀男、安田結子、アンワール・ヒジャズィ、オマール・アル・アムーディ、関大輔および齊藤勝美の6氏は社外取締役であります。

##### 第4号議案 監査役1名選任の件

本件は、原案どおり宮崎緑氏（重任）が選任され、就任いたしました。

##### 第5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6号議案 役員賞与支給の件

本件は、原案どおり取締役6名（うち社外取締役4名）に対し、役員賞与総額7,300万円（うち社外取締役200万円、その他の取締役分7,100万円）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106期 報告書

平成29年1月1日～平成29年12月31日



## 競争力ある 総合エネルギー企業をめざして



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106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30年3月

代表取締役 社長執行役員 CEO

亀岡 剛

2017年の石油事業に関しては、3月末で第二次高度化法への対応が完了し、国内の精製能力が約1割削減されたこと、また、堅調な海外マーケットに支えられ、輸出マージンが比較的良かったことが寄与し、事業環境が改善しました。一方、エネルギーソリューション事業に関し、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に基づく買取価格の継続的引き下げにより、パネル販売価格は引き続き下落傾向にありました。それでも海外市場と比較すると収益性が高く、住宅向けを中心に新事業戦略に基づき積極的に販売活動を展開しました。電力事業においては、一般家庭および法人向けの販売エリアを、当初の東京電力エリアから2017年9月以降順次拡大し、2018年3月時点では、一般家庭・法人向け低圧電力・法人向け特別高圧・高圧電力ともに、東北・東京・中部・関西・中国・四国・九州エリアの合計7エリアをカバーしています。

このような中、実質的な収益力を示す指標として当社が重視しているCCSベース\*の2017年の経常利益は過去最高となる685億円となりました。

\*CCSベース：カレント・コスト・オブ・サプライと呼ばれる、棚卸資産評価の影響を除いた場合の利益。

## 中期事業戦略

2017年までの中期経営アクションプランの主要項目を前倒しで達成したことから、新たに2021年までの中期事業戦略を策定しました。

今回の中期事業戦略は2030年の事業・社会環境を想定し、そこから導き出された3つの基本方針を柱として、石油事業・エネルギーソリューション事業の戦略をそれぞれ策定しています。

石油事業におきましては、アライアンス推進・ケミカルシフトによる供給競争力の強化、次世代サービスステーションの開発等販売競争力の強化、持続可能な社会の実現に向けた研究開発と

その事業化、戦略パートナーとの協業による海外市場への参入により、収益力のさらなる強化を目指します。エネルギーソリューション事業におきましては、太陽電池事業で、コスト競争力のさらなる改善および住宅向け販売への注力による早期黒字化の実現、次世代戦略商品の投入による新たな市場の開拓に取り組むとともに、電力事業で、電源の多様化と拡充、国内電力小売り事業の顧客基盤のさらなる拡大などに取り組んでまいります。

### ■ 中期事業戦略の基本方針

経営理念の実現

「私たちのエネルギーで未来を元気にします」



\*Diversity and Inclusiveness

## 出光興産株式会社との協働事業(ブライターエナジーアライアンス)の進捗について ～シナジー効果拡大と組織の融和・人的融和を更に加速～

当社および出光興産株式会社の協働事業の強化・推進(名称：ブライターエナジーアライアンス)について、進捗状況は以下の通りです。

### 1. アライアンスの具体的な成果

ブライターエナジーアライアンス締結後、両社の企業価値をさらに向上すべく、主に重複する各事業分野(原油船舶、精製、需給、物流、販売、コーポレート部門)においてシナジー効果実現に向けた方策の検討を精力的に行ってまいりました。

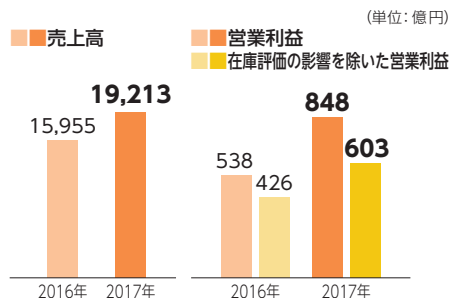
具体的なシナジー効果が実現されている主な領域としては、製品や半製品の相互供給、両社合計7製油所の統合最適生産計画システムの一部運用開始、原油タンカーの共同配船、資材の共同調達、燃料油出荷基地の相互利用等があげられます。これらにより1年目のシナジー効果として80億円を達成する見通しとなりました。





# 事業別の概況(連結) -2017年1月1日~2017年12月31日-

## 石油事業



### 2017年の取り組みと2018年の計画

2017年は、当社グループ内で最大の規模を有する昭和四日市石油株式会社の四日市製油所で4年ぶりに大規模な定期修理を実施しました。また、四日市地域における事業提携に基づき、コスモ石油株式会社に対する石油製品・半製品の供給を3月末より開始しました。

国内の燃料油販売は構造的要因により、引き続き需要が減少していく状況にあります。[製品およびサービスの差別化]をコア戦略とし、高性能プレミアムガソリン[Shell V-power]、国内最大級の会員数を誇る異業種間共通ポイント[Ponta]など、お客様満足向上のための施策を精力的に展開した結果、ガソリンや軽油などの燃料油販売数量は、需要減退ペースに比し前年度並みの販売数量を確保しました。

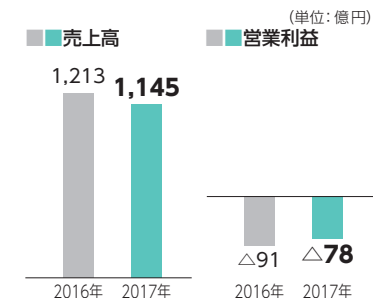
また、サービスステーションをご利用になるドライバーの方々をターゲットとした一般家庭向け電気料金プランの展開エリアを9月より順次拡大するとともに、新規ご入会キャンペーンを実施することで、石油事業と電力事業のシナジー効果をさらに追求しました。差別化された特色ある電気料金プランは多くのお客様から高い評価をいただいております。

潤滑油やアスファルトといった高付加価値製品につきましては、環境への配慮を重視する社会の要請に応えるとともに、お客様のニーズにきめ細かく対応した高品質・高機能な独自製品のラインナップを強化することで、さらなる付加価値の創出・向上を図っております。

このような取り組みの結果、石油事業の売上高は前年比20.4%増収の1兆9,213億円、営業利益は前年比309億円増益の848億円となりました。たな卸資産評価の影響等を除いた場合の営業利益は177億円増益の603億円と過去最高益となりました。

2018年においては、原油調達から配送に至るまでのサプライチェーン全体の競争力をさらに強化するとともに、サービスステーションにおいてお客様一人ひとりのニーズを汲み取り提案する[One to Oneマーケティング]の展開を中心とした新たなサービスの創造に取り組んでまいります。また、潤滑油・アスファルト事業において、環境対応型の高付加価値製品の販売をさらに拡大するとともに、石油化学事業につきましても、四日市製油所の不均化装置の安定稼働を軸に生産の最大化を進めてまいります。

## エネルギーソリューション事業



### 2017年の取り組みと2018年の計画

太陽電池事業につきましては、海外市場における厳しい競争環境に鑑み、より付加価値が見込まれる国内市場へ経営資源を集中する新事業戦略を推進しております。

住宅向け販売については、日本の戸建て住宅の屋根形状にフィットしてパネルの搭載量を増加でき、さらに施工時間を大幅に短縮できる戦略商品[SmaCIS(スマシス)]の販売を7月に開始したほか、従来商品に比べより一段と高出力かつ軽量で、排水性や意匠性にも優れた[SFKシリーズ]の受注を9月に開始しました。非住宅向け販売では、5月に低圧太陽光発電所向けに開発した監視モニタリングシステムの受注を開始し、自家消費型の太陽光発電の需要を取り込むための提案活動を開始しました。

パネルの生産面につきましては、さらなる生産コスト低減のため9月末に東北工場の生産を一時休止し、次世代戦略商品の商業生産に向けた準備を開始したほか、12月末には宮崎工場の生産を休止し、全ての生産を主力の国富工場に集約しました。

これらの活動により、国内市場においては再生可能エネルギー固定価格買取制度に基づく買取価格の継続的引き下げによりパネル販売価格が下落傾向にあるなか、太陽電池事業の営業損益は改善基調にあり、2017年の営業損失は前年比で縮小しました。

2018年は引き続き厳しい競争環境が続いているものの、経済産業省が推進するZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)支援事業などを背景に、住宅向けを中心に自家消費型の太陽光発電の需要拡大が見込まれます。戦略商品の販売拡大やコスト競争力の改善をすることで、早期黒字化の達成に向け、アクションを遂行してまいります。

電力事業につきましては、一般家庭および法人向けの低圧電力販売をさらに拡大するため、9月以降、東北、中部、中国、九州の各電力エリアへ順次参入し、これまでの東京電力エリアと合わせて合計5エリアで販売活動を展開しました。また、法人向けの特別高圧・高圧電力販売についても、上記5エリアに加え、9月から関西電力エリアへ参入しました。(関西・四国電力エリアでの一般家庭および法人向けの低圧電力販売は、2018年3月より開始しております。)

今後も国内発電所の安定稼働を継続し、電源の多様化と拡充および電力小売り事業の顧客基盤の拡大により、さらなる安定収益の創出を図ってまいります。

## 石油事業

### 食糧と競合しないバイオマス原料とした液体燃料の 独自製造技術を開発 一次世代バイオガソリンおよびジェット燃料製造への展開を目指す

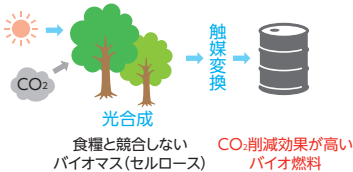
当社は、東北大学大学院工学研究科富重圭一教授の研究グループとの共同研究により、食糧と競合しないバイオマス原料から、ガソリン基材として利用可能なヘキセンの生成に成功しました。

また、ヘキセンはジェット燃料相当の炭化水素に変換可能であるため、今後、ジェット燃料基材の製造技術の開発にも展開していく予定です。この技術を2025年までに確立する事により、CO<sub>2</sub>の削減策とし温暖化対策への貢献を目指してまいります。

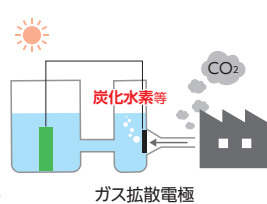
#### ●気候変動問題等の社会的課題の解決に向けた研究開発の推進

##### バイオ燃料

- ガソリン基材に使用可能なヘキセン生成に成功
- バイオジェット燃料製造にも展開予定



##### 人工光合成



#### ライター・エネルギーアライアンス

### 「みらいを奏でる音楽会byシェル美術賞展」を初開催 —美術と音楽をともに楽しめるイベント—

当社と出光興産株式会社は、ライター・エネルギーアライアンスにおける協働活動として「みらいを奏でる音楽会byシェル美術賞展」を、六本木・国立新美術館にて開催したシェル美術賞展2017の展示会場にて、12月に実施しました。この「みらいを奏でる音楽会byシェル美術賞展」は、各社が社会貢献活動として実施している「シェル美術賞」と「出光興産コンサート～みらいを奏でる音楽会～」のコラボレーションイベントとして初めて開催し、約100名のお客様にご来場いただきました。

「シェル美術賞展」は、昭和シェル石油主催の次世代を担う若手作家のための公募展の受賞・入選作品展であり、1956年の創設から61年目(46回目)を迎えました。

「出光興産コンサート～みらいを奏でる音楽会～」は、出光興産の製油所や事業所が立地する地域の皆さまへ音楽に触れる機会を提供すると共に、次代を担う演奏家の発表機会の創出、また演奏家による小中学生への体験学習を通じた音楽経験の支援を目的として10年以上続けてきたコンサートです。

アライアンスパートナーである両社は、社会貢献活動の柱である次世代育成を目的に、次世代を担う若者を支援し、芸術・文化の発展に貢献してまいります。



AUN「クラシック・オーケストラ」(シェル美術賞展 展示会場前)



みらいを奏でる音楽会 byシェル美術賞展の様子

## エネルギーソリューション事業

### 国内住宅市場向け戦略商品の新ラインナップ 「SmaCIS(Sタイプ)」を販売開始

当社グループで太陽電池事業を展開しているソーラーフロンティア株式会社(当社100%出資)は、7月より販売を開始している国内住宅市場向けの戦略商品「SmaCIS」シリーズの新ラインナップとして、「SmaCIS(Sタイプ)」を販売開始しました。高搭載・簡易施工・高意匠を実現するSmaCISのコンセプトは、2018年1月から出荷を開始したSFK180-SおよびSFK185-Sモジュールにも適用されています。

このモデルでは、施工工数を28%、部品点数を55%削減することに成功し、当社従来工法と比較して設置範囲も拡大するとともに、屋根からモジュールまでの仕上げ高さを約30%低減することにより、屋根との一体感を高めて美しい仕上がりを実現しました。

ソーラーフロンティアは、消費者の電力自給自足への関心の高まりや、政府が進める2020年のZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)標準化政策を受け、国内住宅市場を重要なターゲットと位置づけています。



### CIS系薄膜太陽電池セルで世界最高変換効率22.9%を達成

ソーラーフロンティア株式会社は、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(以下、NEDO)との共同研究を通して、CIS系薄膜太陽電池のセル(約1cm<sup>2</sup>)において、薄膜太陽電池全体の世界最高記録となるエネルギー変換効率22.9%を達成しました。この結果は2017年11月に産業技術総合研究所(以下、AIST)において確認されました。

今回の値は、バーデン・ヴェルテンベルク州太陽エネルギー水素研究センターが2016年2月に達成した0.5cm<sup>2</sup>セルでの世界最高記録(22.6%)も0.3ポイント上回るものです。

そしてこの成果は、CIS光吸収層の改良や光吸収層表面処理の改善等の技術により達成されたものであり、当社のCIS薄膜太陽電池技術が着実な進歩を遂げていることを示しています。記録達成においてご協力いただいた、NEDO並びにAISTをはじめとする関係者の皆様に感謝を申し上げます。

今後も研究開発の成果を実際の生産現場に適用することによって、高い実発電量と競争力のある発電コストを全てのお客様にお届けし、太陽による快適でグリーンな暮らしを提供してまいります。



## ☀️ CIS薄膜太陽電池を活用した災害対応提案を拡充

ソーラーフロンティア株式会社は、昨今の防災意識の高まりを受け、東日本大震災発生時に顕在化した災害時の非常電源不足に対して、実発電量に優れたCIS薄膜太陽電池を活用した取り組みを一層強化しております。

### 1. 太陽光発電による電力を蓄電し、夜間の照明に利用できる

#### 「ソーラー街路灯」を提案

この製品は、CIS薄膜太陽電池とLED照明機器・携帯充電器の組み合わせに加え、防犯用カメラ・Wi-Fiおよび蓄電池ボックスを組み込んだ新しいタイプの街路灯です。



「ソーラー街路灯」のイメージ図

### 2. 各地の自治体と協働し、公共施設の屋根上を活用して非常電源を確保

公民館や集会場などの公共施設の屋根を借り受け、ソーラーフロンティアがCIS薄膜太陽電池を設置した上で、非常時には電力を当該自治体に無償で提供する提案を開始しました。実証を行った上で広く展開していく予定です。

### 3. 災害対応システムを昭和シェル石油のサービスステーション(SS)で実証

既に昭和シェル石油の約400箇所のSSに対して、CIS薄膜太陽電池を設置してきましたが、新たに蓄電機能を組み込んだシステムの実証を開始しました。このシステムにより非常電源として停電時でも給油機能が確保でき、電力供給ポイントとしての提供も可能になります。

ソーラーフロンティアはCIS薄膜太陽電池を活用した様々な災害対応を推進することで、地域社会の安全・安心に貢献してまいります。

## 💡 一般家庭・法人向け電力販売を拡大、合計7エリアをカバー —お客様のニーズに合わせた2プランから「選べる」電気—

当社の電力販売地域は、2018年3月現在で東北・東京・中部・関西・中国・四国・九州エリアの7エリアで展開しております。

当社の一般家庭用低圧電力は、①「ガソリン代重視のお客様向けのガソリンが10円\*1/L安くなる“ドライバーズプラン”」②「昼はもちろん特に夜から朝にかけての電気代がお得な“ホームプラン”」の2プランがあり、各電力エリアのサービスステーションおよびWEBサイトで申し込みいただけます。なお、これらのプランは、先行してサービスを開始している東京電力エリアにおいて、利用者の91%\*2から「満足」の評価をいただいております。

\*1 値引きの上限は50L/月です(ホームプランの上限は100L/月)。

\*2 昭和シェル石油株式会社実施の顧客アンケートより。実施期間2016年7月1日～10日(有効回答1,498件)および2017年1月24日～31日(有効回答441件)

<p><b>①ドライバーズプラン</b></p> <p>ガソリン給油が断然おトク。ドライバーのためのプラン。</p> <p>こんなお客様におすすめ!</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 仕事でよく車を使う方</li> <li>● 週末にドライブに行くことが多い方</li> </ul>	<p><b>②ホームプラン</b></p> <p>実は夜にもかなり使われている家庭の電気をおトクにするプラン。</p> <p>こんなお客様におすすめ!</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 電気をたくさん使うファミリー</li> <li>● 夜に家事をすることが多いご家庭</li> </ul>
---	---

各プランの詳細につきましては当社のホームページ等でご確認下さい

## 「2017年JWEF女性技術者に贈る奨励賞」を当社技術者が受賞 —グローバルで活躍し、女性技術者の活動を推進したことを評価—

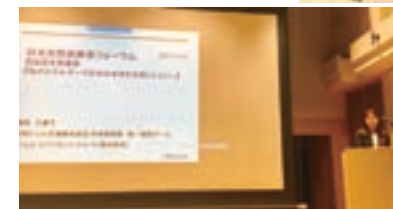
当社グループのシェルブルプリカンツジャパン株式会社技術研究所研究チームの鎌田久美子が、日本女性技術者フォーラム(JWEF: Japan Women Engineers Forum)が女性技術者に贈る「2017年JWEF女性技術者に贈る奨励賞」を受賞しました。

この「2017年JWEF女性技術者に贈る奨励賞」は、職場でのリーダーシップを発揮し、仕事を遂行する上での行動・手法・成果が、社会や社会の意識・風土改革につながり、さらに若手の希望やロールモデルとなる存在となっている女性技術者を毎年JWEFが表彰するもので、40歳未満の女性技術者に贈られる賞です。

鎌田久美子の今回の受賞における評価点は以下の通りです。

- グローバルレベルで活躍するロールモデルであり、海外研究所勤務においても難易度の高い技術分野で研究に取り組み成果を上げ、日米の懸け橋となった。(シェルグループ米国研究所に勤務)
- 社内だけでなく学会でも女性技術者のための活動を積極的に行い、目標に向かって努力している。

当社ではこれまでも女性技術者が多く活躍していますが、この受賞によりさらなる女性活躍推進に寄与するものと考えます。



(写真上) 11月19日に開催された授賞式  
(写真下) 受賞記念講演の様子「私のエネルギーで日本の未来を元気にしたい」

## 全社員を対象とする「在宅勤務」をテスト導入 —多様な人材が活躍できる組織・イノベティブな企業風土を目指し実施—

当社は、多様な人材が能力を最大限に発揮し、企業の成長に貢献できる環境と公平な評価システムの構築を目的に、2018年1月22日から3月30日までの間、全社員を対象とする在宅勤務のテスト導入を実施しました。

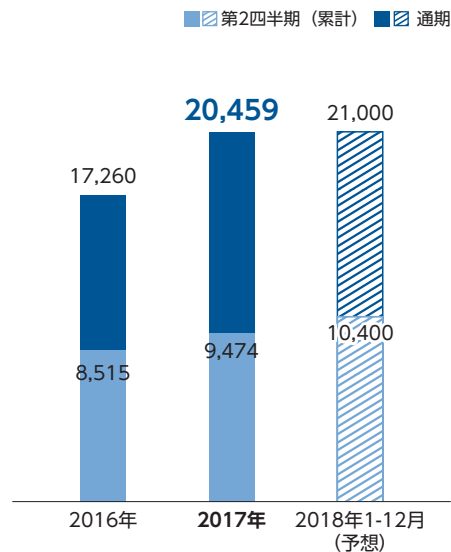
当社は2008年より育児や介護などを行う社員が能力を発揮できる職場環境の実現に向け、在宅勤務制度を導入しています。2015年には社員ニーズを踏まえ、短時間勤務制度と併用を可能としています。さらなる多様な働き方を実現するため、全社員を対象とする在宅勤務制度への拡大並びに現行制度(育児・介護事由)の拡充を検討しています。

今回のテスト導入には、全社員(787名)の1割以上の87名(管理職含む)が公募制で参画しました。在宅勤務を実施することによる個人の成長・生産性向上等の有効性の検証、ITツールの更なる活用推進、現制度の課題洗い出しおよび解決策の実行を目指します。

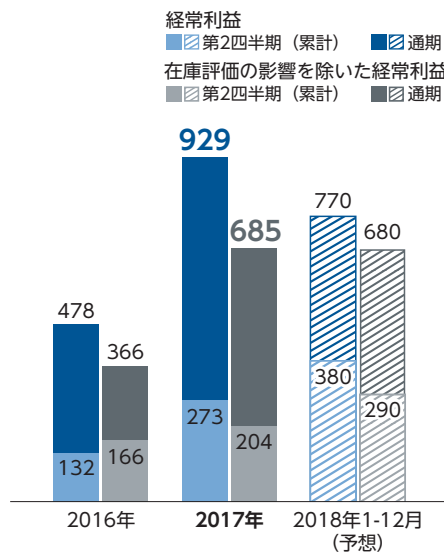
当社はD&I(ダイバーシティ&インクルーシブネス)を推進し、社員一人ひとりが笑顔と活力をもって働くことができるイノベティブな組織づくりを今後も推し進めます。

# 連結財務ハイライト

## ■ 売上高 (単位: 億円)

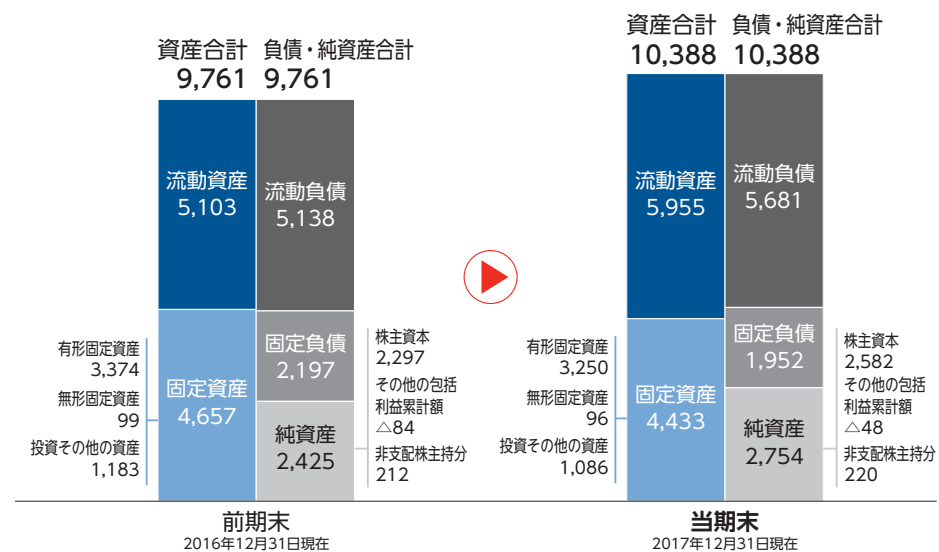


## ■ 経常利益 (単位: 億円)

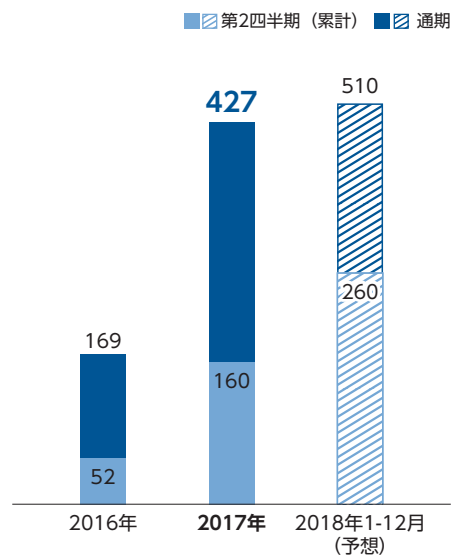


## ■ 連結貸借対照表の概要 (単位: 億円)

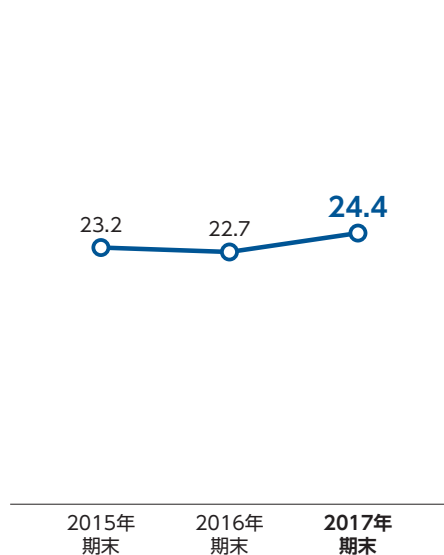
※金額は単位未満を切り捨てて表示しています。



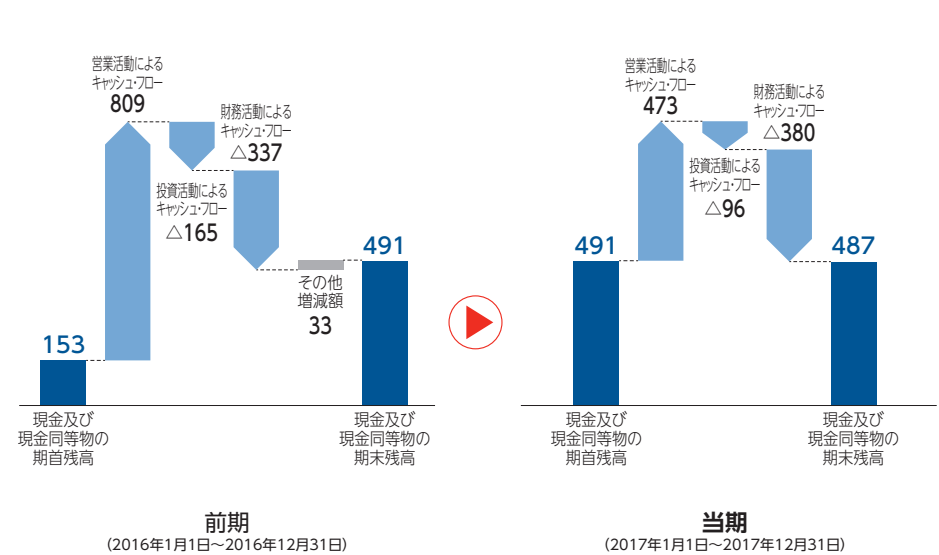
## ■ 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位: 億円)



## ■ 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)



# 会社情報

## ■ 役員一覧 (2018年3月28日現在)

代表取締役社長	亀岡 剛
代表取締役	岡田 智典
社外取締役	大塚 紀男
社外取締役	安田 結子
社外取締役	アンワール・ヒジャズィ
社外取締役	オマール・アル・アムーディ
社外取締役	関 大輔
社外取締役	齊藤 勝美
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

社長執行役員 CEO	亀岡 剛
副社長執行役員 兼石油事業COO	岡田 智典
専務執行役員 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 CTO	阿部 真
常務執行役員	渡辺 宏
常務執行役員	飯田 聡
常務執行役員 CFO	坂田 貴志
執行役員	柳生田 稔
執行役員	渡邊 信彦
執行役員	三品 鉄路
執行役員	久野村 務

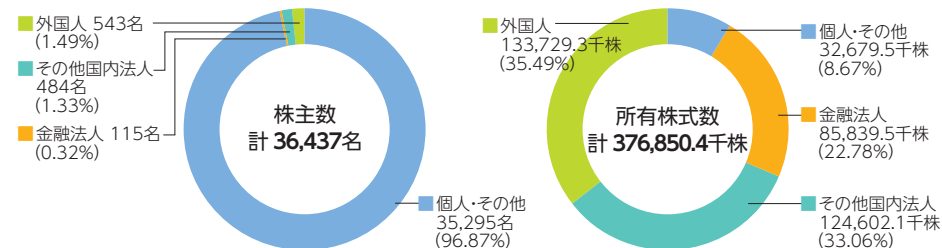
- (注) 1. 取締役大塚紀男、安田結子、アンワール・ヒジャズィ、オマール・アル・アムーディ、関大輔、および齊藤勝美は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。  
2. 監査役宮崎緑および山岸憲司は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

## ■ 経営体制図



# 株式の状況

## ■ 所有者別の分布 (2017年12月31日現在)



## ■ 大株主(上位10名) (2017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 (常任代理人アンダーソン・毛利・友常法律事務所)	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)	24,528.8	6.51
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	13,644.5	3.62
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
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	4,047.0	1.07
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	3,772.1	1.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	3,569.2	0.95
JPモルガン証券株式会社	3,474.8	0.92

## ■ 株式についてのご案内

決算期変更に伴い、第107期の事業年度は平成30年1月1日から平成31年3月31日までの15か月間となります。

期末配当基準日	毎年3月31日 ※第107期より
中間配当基準日	毎年9月30日 ※第108期より (第107期は平成30年6月30日)
定時株主総会	毎年6月 ※第107期より
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。 ( <a href="http://www.showa-shell.co.jp/ir/koukoku/">http://www.showa-shell.co.jp/ir/koukoku/</a> )

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。