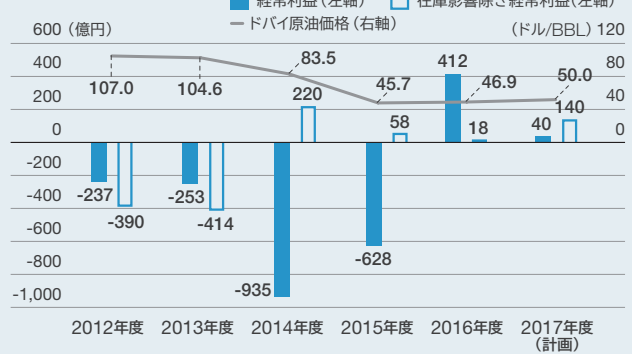




経常利益



- アライアンス推進で製油所の競争力を強化
- 個人向けカーリース事業を核に、36兆円のカーライフ関連市場全体の取り込みをめざす

アライアンスにより、製油所競争格差の解消へ

コスモエネルギーグループは、千葉、四日市、堺の全国3ヶ所に製油所を保有し、他社とのアライアンス推進を中心に、製油所ごとに競争力を強化しています。千葉製油所では、2016年度から2年ロングランを開始し、約70億円の収益改善を実現したことに加え、東燃ゼネラル石油（現JXTGエネルギー）と設立した京葉精製共同事業合同会社（千葉JV）では、2018年度から両社でのシナジー100億円を見込んでいます。また、堺製油所では2010年にコーカー（重質油熱分解装置）を導入したことで高い競争力を有しています。四日市地域では、2017年3月末から昭和四日市石油との事業提携を開始し、コスモエネルギーグループとして約10億円のシナジーを見込んでいます。

個人向けカーリース事業を核にSS競争力を強化

コスモエネルギーグループは燃料油4品（ガソリン、灯油、軽油、A重油）で12,904千KLを販売しました。また、全国2,957ヶ所のサービスステーション（SS）のネットワークを活かし、ガソリン・軽油などの燃料油に加えて車関連市場の取り込みを強化しています。その核となる個人向けカーリース「コスモスマートビークル」は主にシニアや女性から支持をいただいております。累計契約台数は39,000台を突破しました。（2017年6月末時点）

当社原油処理能力
40.0万BBL/日

※事業提携に基づく昭和シェル石油からの3.7万BD相当の製品、半製品の供給を含む
※2017年4月1日時点

旧坂出製油所
※2013年7月閉鎖
14.0万BBL/日
オイルターミナル化

合理化効果
約100億円

四日市製油所
8.6万BBL/日
昭和四日市石油と事業提携

当社シナジー
10億円/年 (2017年4月～)

堺製油所
10.0万BBL/日
ジェット・軽油の得率向上による競争力強化
・2010年、コーカー稼働開始
・製品付加価値向上

千葉製油所
17.7万BBL/日
東燃ゼネラル石油（現JXTGエネルギー）と千葉JV設立

両製油所の統合
（パイプライン完成）後
両社シナジー
100億円/年 (2018年度～)

P.22参照

国内石油製品販売数量

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
ガソリン	5,999	6,053	5,722	5,673	5,544
灯油	2,246	2,261	1,941	1,823	1,820
軽油	4,414	4,399	4,150	4,133	4,120
A重油	1,963	1,847	1,555	1,420	1,420
4品合計	14,622	14,560	13,368	13,049	12,904
ナフサ	5,916	6,556	6,240	6,204	6,027
ジェット	476	486	468	519	520
C重油	2,993	2,038	1,663	1,578	1,370
燃料油合計	24,007	23,640	21,739	21,350	20,821

SS数・セルフSS数

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
コスモSS	3,325	3,228	3,133	3,054	2,957
コスモセルフSS	999	1,011	1,031	1,036	1,038
全国SS	36,349	34,706	33,510	32,333	31,467
全国セルフSS	8,862	9,275	9,530	9,728	9,856

※SS数はセルフSS数を含む
※全国SS数出典：経済産業省 資源エネルギー庁、全国セルフSS数出典：石油情報センター

業績推移

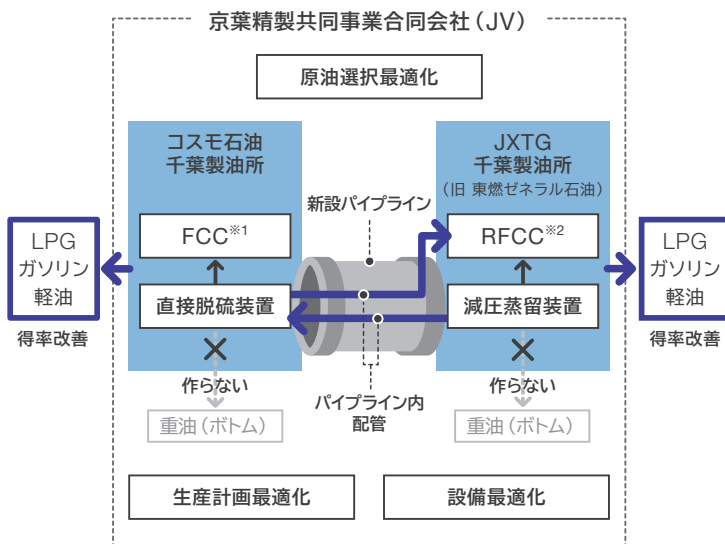
2016年度は、2015年度の油価下落局面で発生したナフサやジェット燃料のタイムラグによる収益プラス効果の消滅があったものの、千葉製油所の2年ロングラン開始により稼働率が上昇したことや原油価格の上昇により、期初に備蓄していた在庫が原価を押し下げ、経常利益は前期比1,040億円改善の412億円となりました。

2017年度の経常利益は、前期に発生した在庫評価益の解消が見込まれることから前期比372億円減益の40億円を見込んでいますが、在庫影響を除いた経常利益では、市況の改善や昭和四日市石油との事業提携、製油所の稼働率上昇などにより、前期比122億円増益の140億円を見込んでいます。

千葉JVシナジーの一例

ボトムレス化 (ガソリン・軽油の生産最大化) による

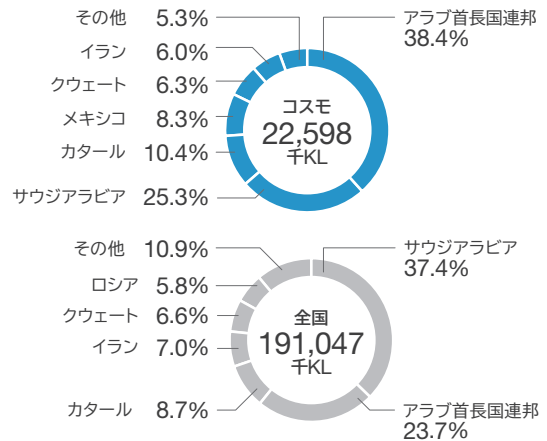
JVシナジー 100億円



アジア地域でトップクラスの競争力を持つ製油所へ

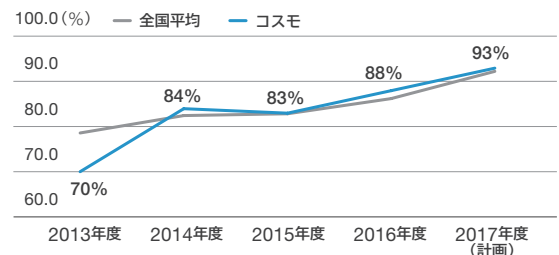
※1 流動接触分解装置：重質油をLPG、ガソリン、軽油などに分解する装置
 ※2 残油流動接触分解装置：超重質油をLPG、ガソリン、軽油などに分解する装置

2016年度国別原油輸入比率



※輸入比率5%未満の国をその他としています。
 ※全国データ出典：石油連盟「原油国別・油種別輸入」統計

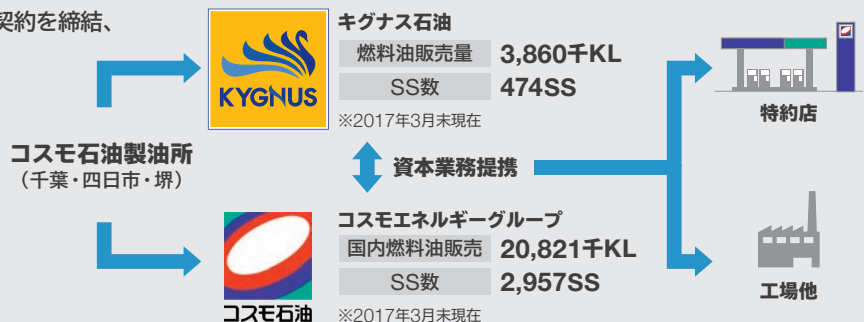
稼働率 (CDベース)



※全国平均データ出典：経済産業省 資源エネルギー庁

TOPICS キグナス石油とのアライアンスによる競争力強化

- 2017年2月キグナス石油との資本業務提携契約を締結、2017年5月株式の20%取得
- 3年後をめどに、キグナス石油へ燃料油供給を開始
- 燃料油供給のみならず、業務提携も視野に入れ、協議・検討を進める



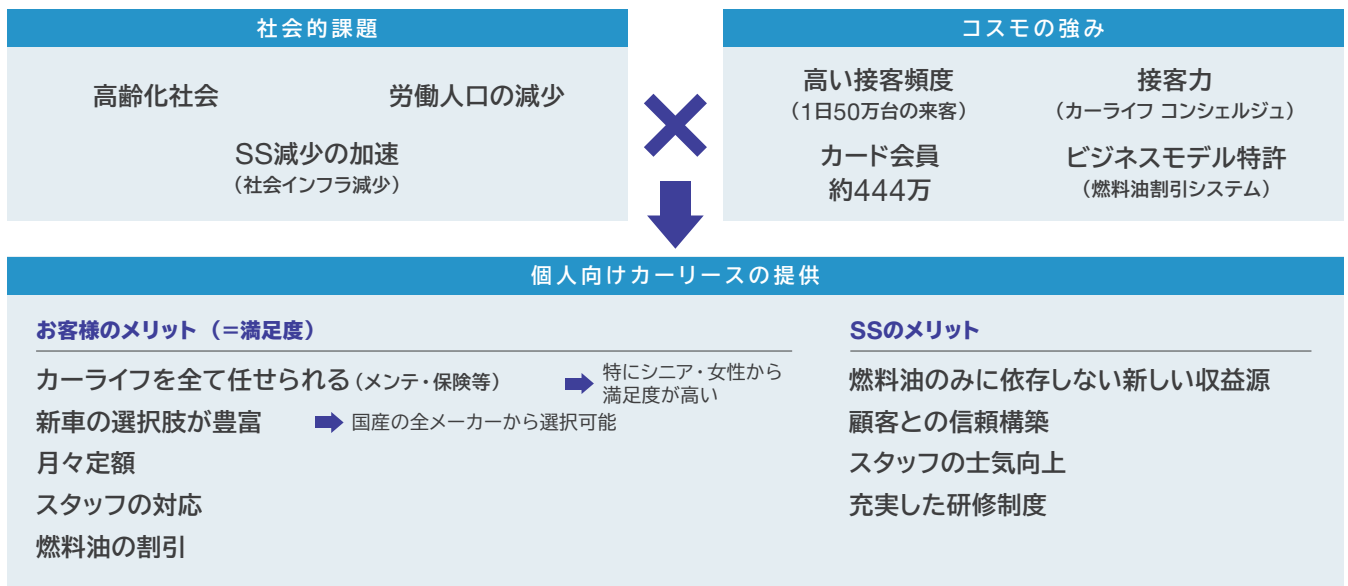
石油事業

より良い社会の
~CSV (Creating Value)

強みを活かし、快適なカーライフを提供します

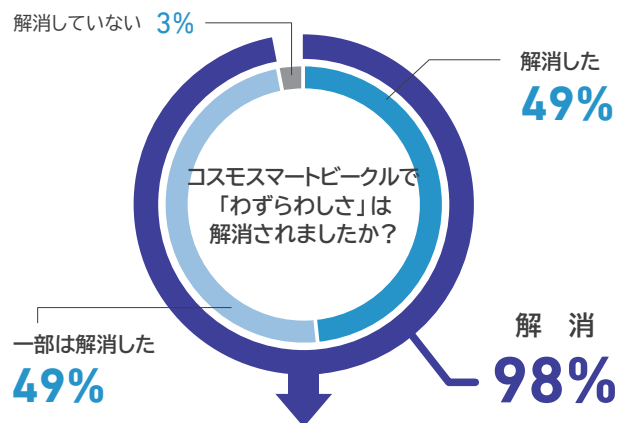
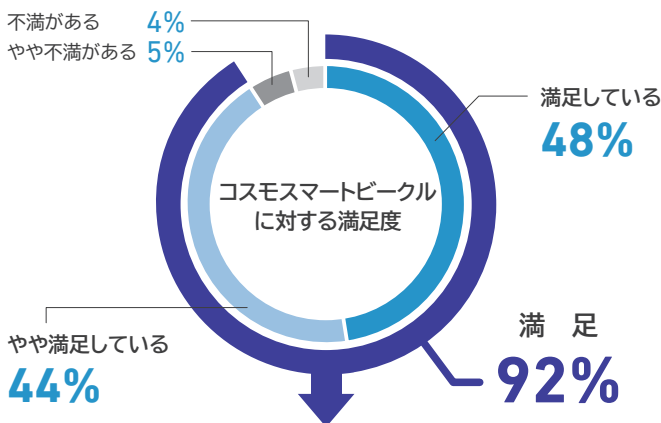
コスモエネルギーグループでは、国内の全メーカー・全車種をお得な条件で提供する個人向けカーリース「コスモスマートビークル」を積極的に販売、展開し、石油流通業から「カーライフ価値提供業」への変革を推進しています。

「コスモスマートビークル」は、2011年4月のサービス開始以来、お客様のなかでも特にカーライフにおける様々な手続きをわずらわしいと感じるシニアや女性の方から多くの支持をいただいています。今後も、コスモ石油のSSならではの強みを活かしたサービスで、お客様に快適なカーライフを提供してまいります。

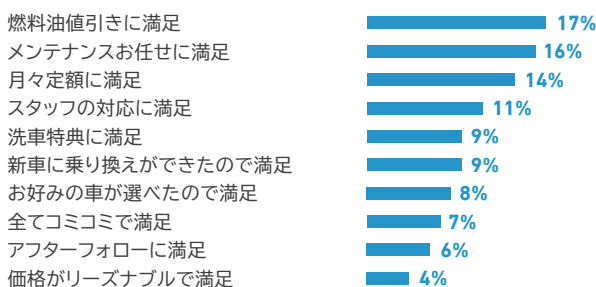


コスモスマートビークル契約者様からの評価

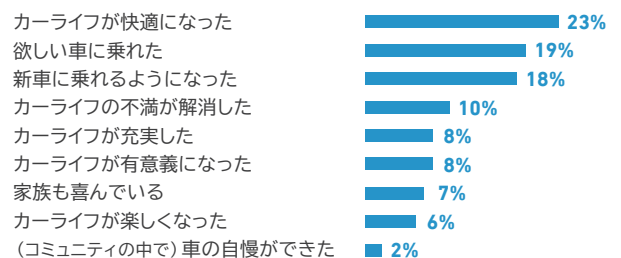
※コスモスマートビークル契約者様向けアンケートより (2016年10月実施 n=82)



ご契約者様が満足されているポイント



コスモスマートビークル契約によって変わったこと



実現へ向けて (Shared Value) ~

サービスステーションオーナーの声



株式会社金沢丸善
代表取締役社長
野村 幸宏さん



ヤマト石油株式会社
代表取締役社長
久手堅 憲秀さん

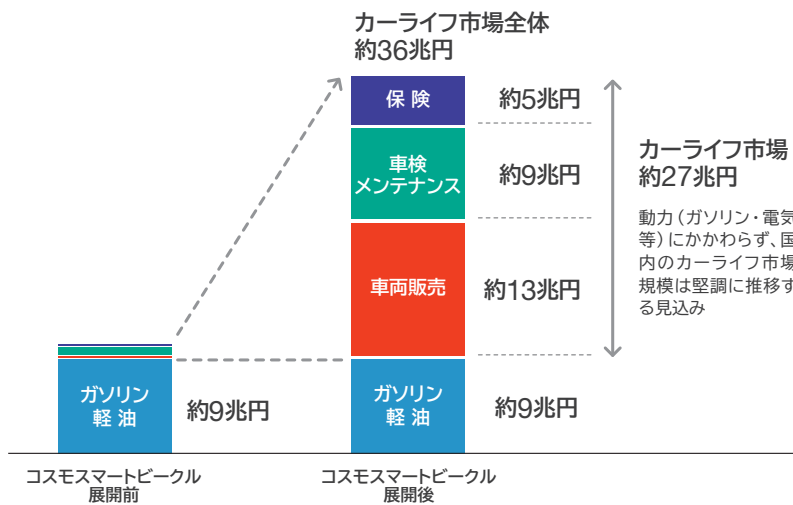
コスモスマートビークルが持つ「3つの魅力」

私たちSSを経営する立場から見て、コスモスマートビークルには3つの魅力があります。
1つ目は「コスモ石油のブランドが使える」、2つ目は「教育制度が充実している」、3つ目は「コンセプトが分かりやすい」、この3つに集約できます。コスモスマートビークルは、私たちのお客様からの信頼を利益に変える変換装置であると考えています。

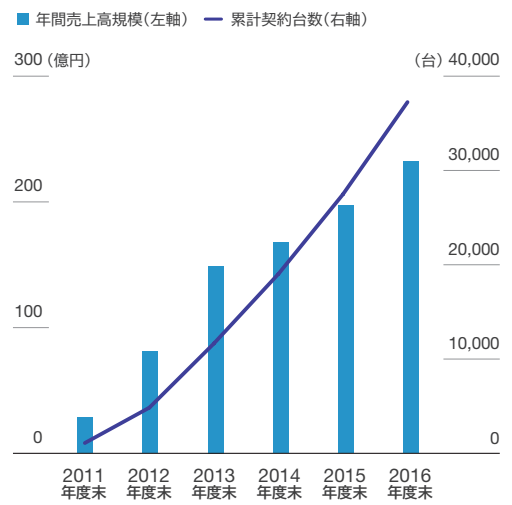
SSにしかできない価値で客層を広めていく

自動車ディーラーのお客様囲い込みが激しくなり、最初の車検をディーラーに任せるお客様が増える傾向にありました。そのため、当社の車検入庫台数は減少していました。それを食い止めるには「我々も車を販売していくしかない。」と考えており、それがコスモスマートビークルを取り扱うきっかけとなりました。今は、ディーラーにはできないサービス、我々SSにしかできない価値をお客様にご提供することで客層を広めていきたいと考えています。

ターゲットとなる市場規模の拡大



コスモスマートビークル実績



Win-winのビジネスモデル

- お客様
 - ▶ 全メーカー・全車種の新車にお得に乗れる
 - ▶ わずらわしさ解消
例) 車保有の費用平準化(車検・税金・保険等がコミコミで毎月定額)
- リース会社
 - ▶ 新しい顧客層の取り込み
- 当社・特約店
 - ▶ 燃料油のみに依存しない収益源確保

