



石油事業 PETROLEUM BUSINESS

石油製品の製造・販売部門として
世界水準の安定操業、お客様への
安定供給を進めてまいります。

事業概要

石油事業は、コスモエネルギーグループの中核会社であるコスモ石油にて、主に原油調達から石油製品の製造・物流・輸出入を行っています。同じく中核会社であるコスモ石油マーケティングでは石油製品を含めたグループ商品を法人・個人のお客様へ販売しています。

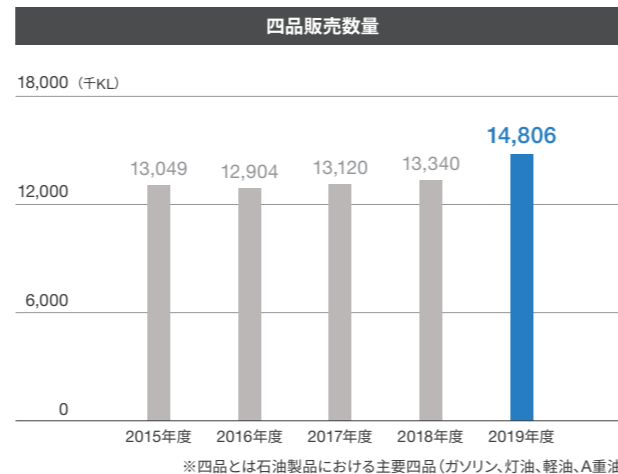
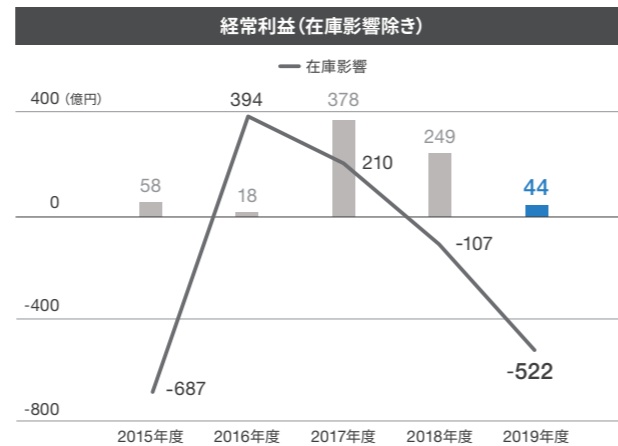
2019年度実績・2020年度見通しについて

2019年度はキグナス石油への燃料供給開始、IMO規制強化に伴う低硫黄C重油市況の改善の影響を受けたものの、原油価格下落に伴う石油製品マージンのマイナスタイムラグ影響や、ナフサやJET燃料を中心とする四品外市況の悪化により在庫影響除き経常利益は44億円(前年比-205億円)となりました。

2020年度はキグナス石油への燃料油供給拡大による増販効果、前年度に発生した石油製品マージンタイムラグ影響の解消、製油所におけるトラブル影響の解消により、在庫影響除き経常利益は270億円(前年比+226億円)を見込んでいます。

経常利益

2019年度実績	44億円 (前年比 -205億円)
2020年度見通し	270億円 (前年比 +226億円)



事業の強みと戦略

リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> 原油価格、調達に関するリスク 石油製品価格、製品需要に関するリスク 品質トラブル、災害事故に関するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> IMO規制強化による船舶燃料の硫黄分規制 需要減の中における、キグナス供給拡大 キャッシュレス決済等、顧客動向の変化 コロナウイルス影響によるデジタル変革の加速 	<ul style="list-style-type: none"> 石油精製におけるさらなる競争力強化 顧客ニーズ多様化への対応(顧客とのつながり強化)

主なグループ会社
 コスモ石油 / コスモ石油マーケティング / コスモ石油販売 / コスモ石油ルブリカンツ / 総合エネルギー / ジクシス(持分法適用会社) / キグナス石油(持分法適用会社) 他

主な資産(2020年3月末時点)

<p>原油処理能力* 40万バレル/日 国内シェア 約11.4%</p>	<p>国内SS数 サービスステーション(SS)数 2,755箇所</p>	<p>コスモ・ザ・カード会員数 約421万枚</p>	<p>マイカーリース 累計73,634台</p>
---	---	---------------------------------------	-------------------------------------

※事業提携に基づく出光昭和シェル石油グループからの3.7万バレル/日相当の製品、半製品の供給も含む

事業戦略

石油事業では、需要と供給の動向により原油価格が左右されるリスク、中東産油国の周辺地域における政情不安定化により、原油調達において影響を受けるリスク、一般消費者の需要動向により石油製品価格、製品需要が左右されるリスク、当社グループの製品・サービスに関するリスク、製油所や給油所における事故のリスクを認識しています。また、新型コロナウイルス感染症の影響により、石油製品需要の減少が加速する可能性が想定されます。

一方、事業環境における機会として、石油精製ではIMO規制強化による低硫黄C重油市況の改善が想定されること、国内需要減少の中、当社グループはキグナス石油への供給拡大により前年度並みの販売数量が維持可能であることが挙げられます。石油販売では一般消費者におけるキャッシュレス決済の拡大など顧客動向の変化や、新型コロナウイルス感染症影響によるデジタル変革の加速が挙げられます。

当社グループの強みとしては、石油精製では製油所における競争力強化の取り組みとして、堺製油所のコーカー能力増強

などの対応により、ボトムレス可能な製油所体制を構築しております。石油販売では昨今の多様な顧客ニーズに対応するさまざまな商品開発により、他社に先駆けた価値の提供を行っています。新型コロナウイルス感染症により、人々の生活におけるデジタル化が加速する中、当社グループはカーライフスクエアアプリを通じて、顧客とのつながりを強化し、カーライフ・モビリティ・くらしを支えるさまざまな商品を提供していきます。



石油事業 PETROLEUM BUSINESS

競争優位性

1 競争優位性 石油精製におけるさらなる競争力強化

国際海事機関(IMO)は、2020年1月より船舶用燃料に含まれる硫黄分を3.5%から0.5%まで引き下げる環境規制の強化を行いました。この規制により従来、船舶用燃料油として使用していた高硫黄C重油の需要が減少する一方、低硫黄分の規制適合油の需要が高まっております。石油精製会社としては、「高硫黄C重油の需要減少への対応」と「規制適合油の安定供給」という2つの課題に対応する必要があります。

当社グループでは、IMOによる規制が

強化される2020年1月よりも前倒して堺製油所の重質油熱分解装置(コーカー)の公称能力を29千バレル/日から31千バレル/日へ増強する事で、高硫黄C重油を生産しない体制(ボトムレス化)を構築いたしました。加えて、千葉製油所の重油直接脱硫装置を最大限活用する事で規制適合油を安定的に生産可能な体制も構築しております。

また、2020年度中に千葉製油所並びに四日市製油所において、流動接触分解装置(FCC)の残油中に含まれる

不純物を除去する設備の導入も計画しております。本設備導入後は、FCC残油を規制適合油としてさらに利用可能となる事から、より効率的な生産体制が構築できる見通しです。

重質油熱分解装置(コーカー)とは

本装置で付加価値の低いアスファルト(重油)留分を熱分解することで、付加価値の高い中間留分(灯油・軽油・A重油)を生産することができます。本装置を有効活用することで、IMOの規制によって余剰となる高硫黄C重油の対応だけでなく、収益油種の増産も可能となります。



- ① 千葉製油所17.7万バレル/日
 - ・重油直接脱硫装置を最大活用
 - ➡ IMO規制適合油を安定生産
 - ・FCC残油の不純物除去設備導入(2020年度)
- ② 四日市製油所8.6万バレル/日
 - ・FCC残油の不純物除去設備導入(2020年度)
- ③ 堺製油所10.0万バレル/日
 - ・コーカー能力を29千⇒31千バレル/日に増強(2019年度)
 - ➡ 増強により高硫黄C重油を中間留分へアップグレード(ボトムレス体制確立)



堺製油所コーカー

2 競争優位性 顧客ニーズ多様化への対応(顧客とのつながり強化)

自動車における技術の進化、デジタル化の加速によりモビリティを取り巻く環境は急速に変化しております。また、お客様とのコミュニケーションツールの主流もスマートフォンに変化しているなど、デジタル化は着実に進化しております。

これらの社会の変化に対応すべく、お客様とのつながりの強化の一環として、2019年8月に新アプリ「カーライフスクエア」のサービスを開始いたしました。「カーライフスクエア」では、アプリ上で見積もりから決済まで完了できる「コミット車検」のほか、燃料油・カーケアなどのお得なクーポンやお勧めの給油タイミングの提供等を実施しております。「カーライフスクエア」は多数のお客様にご支持いただき、サービス開始後僅か2ヶ月で100万ダウンロード、2020年6月には累計219万ダウンロードを達成することができました。

また、販売開始以来、多くのお客様にご支持いただいております「コスモMyカーリース」は、着実に販売台数を伸ばし、2020年1月末に累計契約台数7万台を突破いたしました。また、カーライフの多様化にワンストップでお応えする車両販売の業態につきましては、2019年11月に「コスモMyカーリースSTORE」へブランドを一新し、2020年6月末時点で全国239店舗(旧「くるまの相談窓

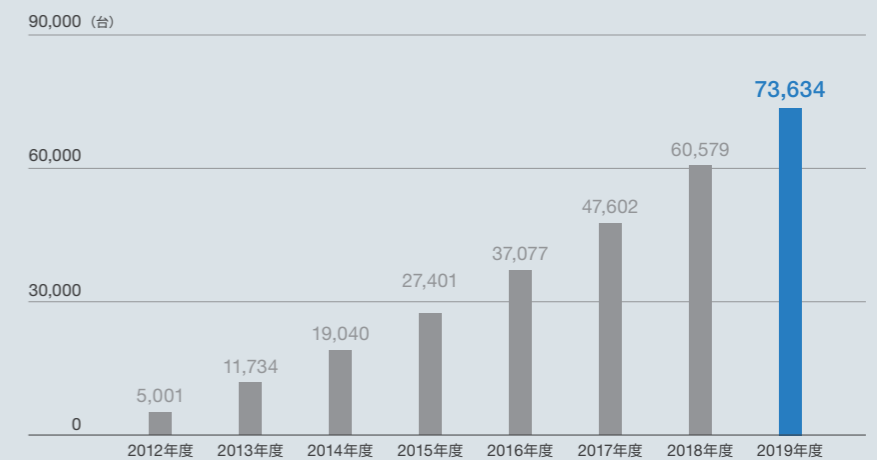
口」含む)まで拡大しております。

また、お客様へ新しいエネルギーサービスを提供する為、家庭用電力として2019年4月に「コスモでんき」の販売を開始いたしました。販売エリアを全国(沖縄エリアを除く)に拡大するとともに、より幅広くお客様のニーズに対応するため、同年12月に実質、再生エネルギー100%の「コスモでんきグリーン」、2020年2月に電気料金に応じてdポイントを付与する「コスモ

でんきポイントプラス」、株式会社NTTドコモが提供する映像配信サービス、電子雑誌閲覧サービスのいずれかを利用できる「コスモでんきセレクト」といった新たな電力プランの販売も開始しております。

今後お客様とのつながりを強化するとともに、社会の変化に対応し、お客様のカーライフ・モビリティ・暮らしを支えられるよう、商品開発を継続して行ってまいります。

コスモMyカーリース累計契約台数



コスモMyカーリースSTORE 店舗



カーライフスクエアアプリ