



シェル美術賞は、次世代を担う若手作家のための美術賞であり、創設当初より完全な公募制で実施を続けています。

2017年は創設61年目を迎え、多様な視点からの審査や学生支援企画などの新たな取り組みにも挑戦し、新たなスタートを切りました。

展覧会では、応募作品の中から厳正な審査により選ばれた受賞・入選作品のほか、過去の受賞・入選作家の中から今後の活躍が期待される若手作家4名を選出し、新作・近作の作品も併せて展示します。また、ご来場いただいたお客様の投票で選出する「オーディエンス賞」も実施します。

株主の皆様のお越しをお待ちしております。

**シェル美術賞展2017
ご招待券**

本冊子をお持ちの方は、お連れ様も含め無料でご入場いただけます。

シェル美術賞展2017

会期	2017年12月13日(水)～12月25日(月) [19日(火)休館]	開館時間	10:00～18:00(入場は17:30まで) 金曜日～20:00(入場は19:30まで) 最終日～16:00(入場は15:30まで)	会場	国立新美術館 展示室1B (東京六本木)
-----------	--	-------------	---	-----------	----------------------------

詳しくはシェル美術賞事務局へお問い合わせください。 | シェル美術賞公式WEBサイト
TEL : 03-5225-0502 | <http://www.showa-shell.co.jp/enjoy/art/>

■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

➡ 株主アンケートにご協力ください

当社では株主の皆様からのご意見を経営に活かし、IR情報の充実を図るため「株主アンケート」を実施しています。お手数ではございますが、同封の「株主アンケート」にご協力いただきたくお願い申し上げます。

(ホームページからのご回答も可能です。方法はアンケートハガキをご覧ください。)

※ご回答いただいた内容は、当社の「個人情報保護に関する基本方針」に基づき、適切に管理いたします。

昭和シェル石油
<http://www.showa-shell.co.jp/>

〒135-8074
東京都港区台場2丁目3番2号
台場フロンティアビル

UD
FONT



株主のみなさまへ

第106期中間報告書

平成29年1月1日～平成29年6月30日



昭和シェル石油



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期中間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9月

代表取締役社長 グループCEO **滝岡 剛**

■上半期の業績について

平成29年度第2四半期累計期間(1-6月)の連結業績は、売上高9,474億円(前年同期比959億円の増収)、営業利益233億円(前年同期比76億円の増益)、経常利益273億円(前年同期比140億円の増益)、親会社株主に帰属する四半期純利益160億円(前年同期比108億円の増益)となりました。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^{*1}の経常利益は204億円となり、前年同期との比較では38億円の増益となりました。

^{*1}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。

石油事業のCCSベース営業利益は203億円と前年同期比で14億円の減益となりました。今年の第2四半期には当社グループ主力の四日市製油所において4年に1度の大規模な定期修繕を実施したため、その影響により前年同期と比べ減益となりましたが計画に沿った利益水準となっています。また、第二次エネルギー供給構造高度化法への対応完了により、業界全体として供給能力の適正化が進み、国内マージンは安定的に推移しました。

エネルギーソリューション事業の営業損失は42億円と前年同期比8億円の減益となりました。太陽電池事業においては、パネル市況が引き続き下落傾向にあるものの、新事業戦略に沿って国内販売へのシフトを進めた結果、当第2四半期単独の赤字幅は前年同期および前四半期から縮小しております。2018年の通年黒字化実現を目指し、新事業戦略の遂行をさらに加速してまいります。電力事業は、自社発電所の安定的かつ効率的な稼働、および高圧・低圧販売ともに順調な拡大が奏功し、安定した利益で推移しています。今後、一般家庭および法人用の低圧販売においては、販売エリアを拡大^{*2}してまいります。

■出光興産とのアライアンス

日本国内は構造的に石油製品の需要減退が続いており、石油業界を取り巻く環境は厳しさを増しています。

統合実現までの間、期待されているシナジー効果の早期獲得を目的として、当社と出光興産は協働事業を強化・推進する趣意書を2017年5月9日に締結し、アライアンス名をBrighter Energy Allianceと決めました。具体的なシナジー創出の取り組みは、原油調達、供給、精製、物流など様々な分野に及びますが、その成果は順次当社の収益にも反映させていきます。

今回のアライアンスは経営統合に向けた「助走期間」と位置づけ、各種プロセスを加速しながら、広範囲にわたって協業を深化させる過程を通じて、両社の従業員による会社組織を超えた交流・融和の促進を図ります。これらの活動は、両社グループの更なる競争力の向上と統合新会社の大きな飛躍に必ずや繋がるものと確信しています。

^{*2}販売エリア拡大:9月1日より東北電力エリア、中部電力エリア、中国電力エリア、10月1日より九州電力エリアに順次拡大。



■シナジー効果

2017年4月から3年以内に年間250億円以上のシナジー創出を目指します。

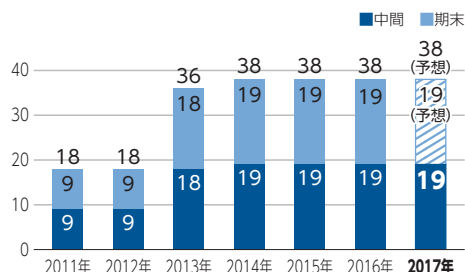
分野	主な取り組み	期待効果
原油調達	① 原油共同調達 ② 原油タンカー共同配船	10億円
供給	① 製油所の最適生産システム一体化 ② 石油製品・半製品の相互融通	120億円
製造・調達	① 精製マージン改善施策のベストプラクティスの展開 ② 資材の共同調達	70億円
物流・販売	① 出荷基地の相互利用 ② 陸上・海上の共同配送	40億円
間接部門	① ITシステムなどの共同調達	10億円
合計		250億円 以上

■株主還元について

通期での堅調な営業キャッシュ・フローの創出を見込み、当社の株主還元方針である「安定的かつ魅力的な配当」に基づき、2017年度の一株当たりの年間配当金は前年同額の38円を予想。中間配当金についても、前年同額の19円を維持しております。

2017年まで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、財務体質も強化されております。今後の株主還元の方針につきましては、現在策定中の中期事業戦略において改めて検討してまいります。

一株当たり配当金の推移 (単位:円)



ダイバーシティとインクルーシブネス

当社はこれまでも重要な経営課題の一つとしてダイバーシティとインクルーシブネス(D&I)の推進に取り組み、年齢、国籍、性別の枠にとらわれない採用を行うとともに、様々な仕組みをもって、多様な能力や価値観が尊重される風土を大切にしてきました。その理由は、多様性を重んじ、受容する企業風土・文化を構築することが当社の競争力強化に繋がると考えているからです。

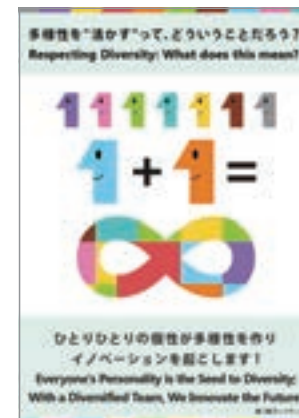
パフォーマンス向上を目指す多様な人材が集まれば、当然意見の相違や衝突が生まれます。しかし、その相違、衝突から生まれるものこそが、当社グループ独自の製品・サービスや新たなソリューションを生み出す源泉であると考えております。

そのためには、多様性を受容し、統合して新たな価値を創造していくという点、つまりは「インクルーシブネス」を向上させる必要があると考えています。

当社は「女性の更なる活躍推進」を目的として2015年に「昭和シェル Women'sネットワーク」を社内に立ち上げ、取り組みを強化してきました。その後対象を男性も含めた全社員とし、第三期となる2017年は、そのスコープに「全社員のD&Iの理解、浸透」を加えて取り組みを行っています。さらに、ベテラン社員を対象とした「匠ネットワーク」も2017年7月に立ち上げました。今後、ベテラン社員がより一層活躍出来る仕組みや場を作っていくことを目的として、活動を進めていきます。

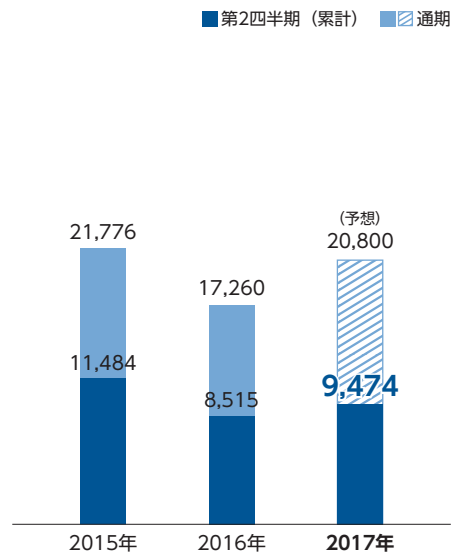
また、2017年8月には、海外企業との女性管理職交流会を開催するなど、グローバル企業とのネットワーキングも積極的に進めていく予定です。

このような様々な活動を通じて今後もダイバーシティとインクルーシブネスを推進し、企業の競争力を高めるという目的に拘った取り組みを強化していきたいと考えています。

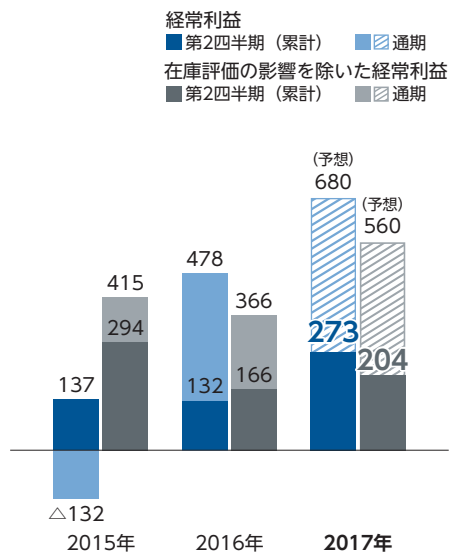


連結財務ハイライト

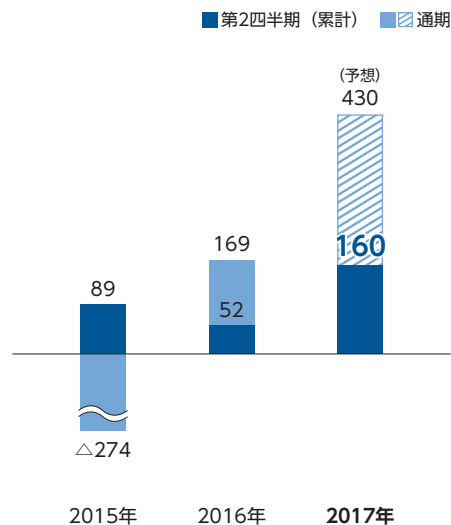
■ 売上高 (単位: 億円)



■ 経常利益 (単位: 億円)



■ 親会社株主に帰属する 四半期 (当期) 純利益 (単位: 億円)

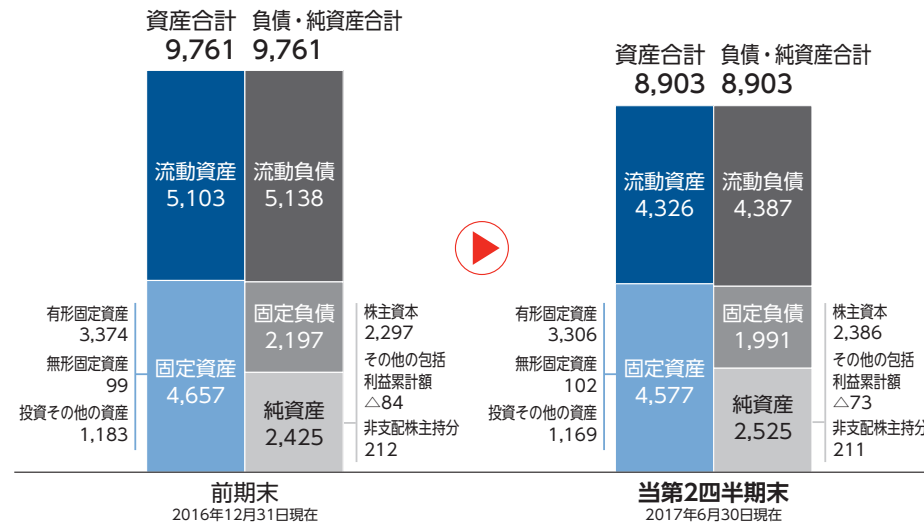


■ 自己資本比率 (単位: %)

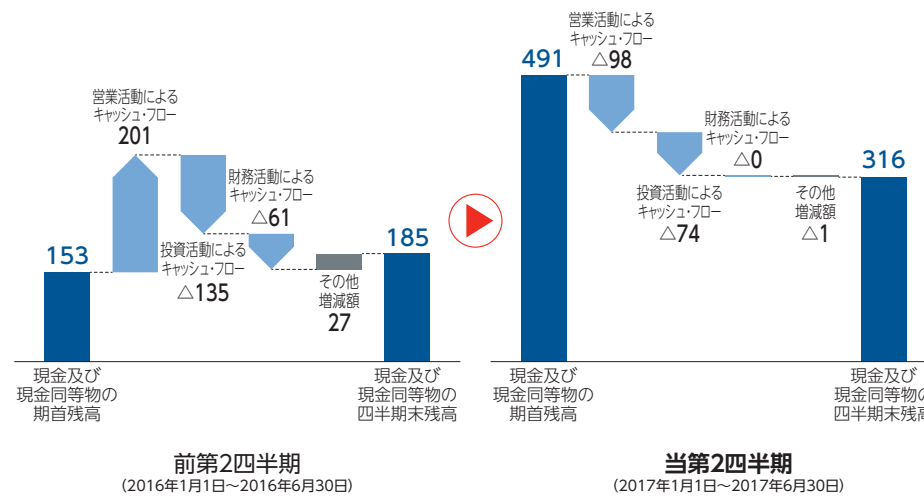


■ 連結貸借対照表の概要 (単位: 億円)

※金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

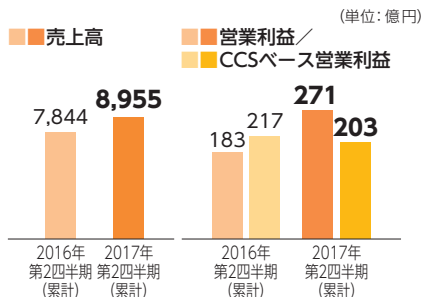


■ 連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位: 億円)



事業別の概況(連結) -2017年1月1日~2017年6月30日-

石油事業



2017年度上半期の業績と取り組み

当第2四半期累計期間における国内燃料油需要は、前年がうろう年で営業日が一日多かったため、ガソリンや軽油、灯油などの主要燃料油合計で前年を下回って推移しました。加えて、当社グループにおいては、主力である四日市製油所の定期修理を第2四半期に実施した影響もあって、当社の国内石油製品販売数量は前年を下回りました。一方で、同期間の原油価格は1バレル当たり50ドル前後で比較的安定して推移し、3月には第二次高度化法の対応が完了したことにより、業界全体として供給能力の適正化が進んだことを背景として、国内燃料油マージンは総じて安定した動きとなりました。四日市製油所の定修影響から国内に対する主燃料の供給を優先して行った結果、製品輸出およびミックスキシレンなどの化成品の販売数量は前年同期比で大幅に減少しましたが、国内販売においては、引き続き高性能プレミアムガソリン「Shell V-Power」や異業種間共通ポイントサービス「Ponta」といった商品・サービスの差別化戦略に注力し、石油事業の顧客基盤強化に継続して取り組み、リテールセグメントにおいては堅調な販売を維持しました。

■ 出光興産とのアライアンス進捗状況

アライアンスの開始日である5月9日以降、原油調達・需給・間接部門において両社で取り組みをスタートしております。第2四半期におけるシナジー額は限定的であるものの、着実に取り組みを推進しているところです。

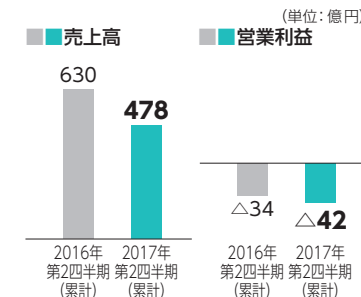
加えてその他の取り組みとして、ビジネス部門間における経営統合に向けた準備・協議を再開しており、シナジー効果をさらに得るための案件発掘も進めております。

また、両社の社員が会社組織を超えて、相互理解をさらに深め、融和を推進するための活動も進めており、「協業において両社の違いを生かし新たな方策を生み出す」、「一緒に成果を出す」、「互いをよく知る」という3つのテーマに基づき融合策を推進しているところです。

分野	項目
原油調達	<ul style="list-style-type: none"> スポット原油の調達 配船オペレーションの効率化 備蓄コスト削減
需給 間接部門	<ul style="list-style-type: none"> 製油所定修時の製品・基材融通 共同調達

2017年6月までの実績

エネルギーソリューション事業



2017年度上半期の業績と取り組み

太陽電池事業においては、国内の再生可能エネルギー固定価格買取制度が見直され、国内の新規需要が徐々に鈍化しつつあるものの、足元では住宅用・非住宅用ともに比較的安定した需要が出現しています。一方で、海外の需要は継続的に成長が続いているものの、パネル価格は低迷し、厳しい競争環境下にあります。このような環境下、昨年下半年から新たに構築し取り組んでいる新事業戦略に則り、当社はより高い付加価値が見込まれる国内市場にフォーカスを強め販売を展開しました。国内市場の販売強化に向けて、宮崎工場で生産を開始していた住宅向け戦略商品「SmaCIS(スマシス)」については、当初の計画に沿って7月より本格発売を開始、住宅メーカー向けのスペックインが順調に進み、受注数量を伸ばしています。加えて、主力の国富工場は、計画に沿って安定稼働を維持するとともに、機能性を大幅に向上させた高出力品(180Wおよび185W)新型CIS薄膜太陽電池「SFKシリーズ」の開発を進め、2017年9月からの受注開始に向けた準備に注力しました。

電力事業については、自社発電所は総じて安定的な稼働を継続するとともに、販売に関しては、競争が激化する市場環境下においても、高圧・低圧ともに顧客基盤の拡大を進めました。

■ 太陽電池事業 新事業戦略の進捗

項目	アクション	進捗と今後の見通し
国内販売へのシフト	住宅専用の戦略商品「SmaCIS(スマシス)」の投入	7月販売開始。住宅メーカー向けスペックイン順調に推移。
	ルーフトップ向け新高出力品の投入	9月以降SFKシリーズ(180/185W品)の受注を開始。更なる出力向上推進。
製品開発(R&D)及び生産体制の強化	生産体制の構造改革	国富工場の多機能化を推進。 ・高出力品の新型モジュール及び東北工場同等品の生産を4Qから開始。 ・2x4品(宮崎工場サイズ)の生産を2018年1Qから開始。(2017年12月宮崎工場生産停止、国富工場に生産集約)。
	次世代モジュールの2019年商業生産に向けた開発推進	9月末東北工場の生産一時休止。次世代モジュールの商業生産を目指して準備を開始。
「収益性>規模」の追求	海外販売の抑制	上期の国内販売比率約90%。下期も継続。
	経済性を重視したBOT案件の売却	年間では計画利益を確保見込み。

2017年下期はほぼ収支均衡まで改善も、当初予想には届かない見込み。
新事業戦略の遂行を加速し、2018年の通年黒字化実現を目指す。



ブライターエネルギーアライアンスステッカーを貼付したローリーの運行を開始 ～物流分野での統合シナジー効果の先取りを目指す～

当社と出光興産株式会社は、ブライターエネルギーアライアンスにおける協働事業の一つとして、ブライターエネルギーアライアンスステッカーを貼付したタンクローリーの運行を2017年7月26日より開始しました。



今回の取り組みは、統合シナジー効果先取り項目の物流分野におけるものであり、配送効率化として今年秋からの出荷基地の相互利用開始に先駆けて、アライアンスステッカー貼付ローリーの運行を開始しました。両社の協働事業は原油調達、供給、調達、社会貢献活動等で既にスタートしていますが、物流分野での活動としては、これが最初の取り組みです。



シェルの「リテールビジネスパートナーオブザイヤー」を2年連続受賞

シェルグループが世界各地で開催している“SPATグローバル表彰ツアー”が7月5日(水)～11日(火)にかけてニューヨークで開催されました。“SPATグローバルプログラム”は「人材力によるSS競争力向上」を目的として、2006年よりスタートしたシェルグループの教育・表彰プログラムであり、世界共通ルールで約60ヶ国のリテラー（運営者）同士が競い、互いの成長を目指すものです。

今回は当社グループとしては5回目の参加となりましたが、当社が2年連続で「リテールビジネスパートナーオブザイヤー」を受賞しました。この賞は、シェルブランドを掲げて運営している各国のマーケットにおいて、SS店頭における各項目のスコアが優れたマーケットに対して授与されるものであり、当社系列特約店が、世界で最も優れたサービスレベル、パフォーマンスを、安定的に発揮していることが証明されたものとなります。



表彰式の様子



ソーラーフロンティア、高出力の新型CIS薄膜太陽電池「SFKシリーズ」を販売開始

ソーラーフロンティア株式会社は、出力および機能性を大幅に向上させた新型CIS薄膜太陽電池「SFKシリーズ」の出荷を2018年1月から開始します。同製品は、180W・185Wと公称最大出力別に2種類の型式をラインナップしたほか、モジュール構造を改良することによって、排水性や意匠性などの機能面の向上や軽量化も実現しました。

当社は、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、国内の住宅市場を重要なターゲットと位置づけ、年初より太陽電池モジュール出力の大幅な向上に取り組んできました。このたび、当該研究開発の成果を生産工場へと適用し、太陽電池セルの製膜プロセスを大幅に改良することにより、同サイズの現行品と比べて最大10Wの出力向上に成功しました。

機能面では、太陽電池モジュールの構造設計を改良し、構成材料の変更や減量化を行うことで、太陽電池モジュールの質量を現行品比で1.5kg軽量化しました。更には、新しいフレーム構造を採用したことにより、パネルを水平設置した際の水切り性能が向上し、汚れの付着による出力低下を抑える機能が加わっています。このほか、太陽電池モジュールの表面に露出していた銀色の配線をなくすることで、黒一色のスタイリッシュな外観が一層際立つよう工夫しました。

新製品「SFKシリーズ」は、宮崎県の国富工場において生産を行います。積雪などに備えて耐荷重を更に高めた同シリーズ製品も、順次発売予定です。同時に更なる出力向上も推進してまいります。

ソーラーフロンティア株式会社は、2017年1月に30cm角のCIS系薄膜太陽電池サブモジュールにおいて、エネルギー変換効率19.2%となる世界最高記録を達成しました。この記録は、当社が2012年2月にCIS系薄膜太陽電池サブモジュールにおいて達成した世界最高値(17.8%)を大幅に上回ると同時に、全ての薄膜太陽電池サブモジュールの世界最高記録となります。

なお、この値は国立研究開発法人産業技術総合研究所によって測定されたものです。





一般家庭・法人向け電気販売エリアを拡大します

-家庭向けは東京電力エリアに東北・中部・中国・九州電力エリアを加えた5エリアへ-

当社は、一般家庭および法人用の低圧電力販売において、2017年9月1日(金)より東北電力エリア・中部電力エリア・中国電力エリア、2017年10月1日(日)より九州電力エリアに順次拡大、これまでの東京電力エリアと合わせて合計5エリアで展開します。

また、法人向けの特別高圧・高圧の供給については上記5エリアに加え、2017年9月1日(金)より、関西電力エリアにも拡大しました。

当社の一般家庭用の低圧電力プランはお客様のライフスタイルに合わせて、電気もしくはガソリンのディスカウントを選べるのが特徴で、「①ガソリン代重視のお客様向けのガソリンが10円/L^{*1}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つを用意しており、各電力エリアのサービスステーションおよびWEBサイトにて申し込みを受け付けます。なお、これらのプランは、すでにサービスを開始している東京電力エリアの91%の利用者^{*2}からも「満足」の評価をいただいております。

*1：ガソリン、軽油合計で上限50L/月まで(東京電力エリアは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)及び2017年1月24日～31日(有効回答441件)

新規ご入会キャンペーンについて

販売開始に合わせて、右記キャンペーン期間中に「ドライバーズプラン””ホームプラン”いずれかのお申し込みで、初月の電気代から2,000円を割引く「昭和シェルの選べる電気「新規ご入会キャンペーン」」を実施。是非この機会に多くのお客様に、ライフスタイルに合ったお得を実感していただきたいと考えております。

東北・東京・中部・中国電力エリア	2017年9月1日(金)～ 2017年10月31日(火)まで
九州電力エリア	2017年10月1日(日)～ 2017年11月30日(木)まで

※対象エリアは、離島を除きます。

①ドライバーズプラン

ガソリン給油が断然おトクに。ドライバーズのためのプラン。

こんなお客様におすすめ!

- 仕事でよく車を使う方
- 週末にドライブに行くことが多い方

昭和シェルのサービスステーションでの給油

ガソリン
(ハイオク/レギュラー)

10円/L引き

軽油 **5円/L引き**

上限50L/月

昭和シェルの電力供給エリアのサービスステーションが対象(一部対象外店舗あり)

②ホームプラン

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。

こんなお客様におすすめ!

- 電気をたくさん使うファミリー
- 夜に家事をすることが多いご家庭

デイトタイム(朝7時～夜8時) ナイトタイム(夜8時～翌朝7時)

昼間ももちろんおトクだから時間帯を気にせず電気が使える。

電気をどうぞ家庭ほどおトク!

ご家族が電気をよく使う朝と夜の時間帯にぐーんとおトクに。

夜から朝がぐーんとおトク!

昭和シェルのサービスステーションでの給油でハイオク・レギュラー・軽油**1円/L引き**

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確認下さい

全社員が活躍し輝く会社を目指して

～「昭和シェルWomen'sネットワーク」から「第3期ネットワーク活動へ」～

当社では女性の更なる活躍を推進するため、2015年10月に「昭和シェル Women's ネットワーク」を設立し、第一期活動(2015年10月～12月)として、女性社員を対象とした分科会や講演会等を行いました。第二期活動(2016年2月～9月)では、女性社員を対象とした活動に加え、女性管理職を対象とした役員メンターや社外役員とのラウンドテーブル等を行った他、役員や部室長へ研修を行う等の活動を進めてきました。3年目となる今年は、「ダイバーシティ&インクルーシブネス(D&I)」を会社の競争力強化のための戦略と位置づけ、その取り組みの一つとして「第3期ネットワーク活動」に取り組んでいます。第3期ネットワーク活動(2017年2月～12月)では、男女社員から成るメンバーを中心に、全社員のD&Iの理解・浸透に向けた体験会や講演会の他、女性活躍を更に後押しする管理職対象の研修等、様々な施策を展開中です。

今後も、社員一人ひとりが持つ様々な違いを受け入れ、多様性を活かすD&Iを推進することで、当社グループの競争力および企業価値のさらなる向上を目指します。

GPIFが選定した3つのESG指数全ての構成銘柄に採用(2017年7月)

当社は、世界最大規模の年金運用機関である年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が選定した3つのESG(環境・社会・ガバナンス)指数である以下の全ての構成銘柄となりました。

- [FTSE Blossom Japan Index]
- [MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数]
- [MSCI日本株女性活躍指数(WIN)]

GPIFは、①ESG評価の高い銘柄を選別する「ポジティブ・スクリーニング」、②評価方法や評価結果の開示、③ESG評価会社及び指数会社のガバナンス体制・利益相反管理の3点を重視し、数多くのESG指数の中から、今回の3指数を選別しました。これら全ての指数に採用されているのは、石油業界では当社のみです。当社は、国際的なSRI(社会的責任投資)指標である「FTSE4Good Index」の構成銘柄にも、2004年から14年連続で選定されており、今後も、社会と企業の持続的発展を目指し、ESGに関する取り組みやD&I(ダイバーシティ&インクルーシブネス)の推進を積極的に行ってまいります。

[FTSE Blossom Japan Index] : FTSE Russell社によって構築されたE・S・G対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するESG統合型インデックスで、ESGに関する多様な基準を満たしている企業により構成されている。

[MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数] : MSCI社が開発した業種内において、相対的にESG評価が優れた企業を選別して構築されるESG統合型インデックス。

[MSCI日本株女性活躍指数(WIN)] : MSCI社が開発した業種内で性別多様性に優れた企業を選別して構築されるインデックスで、女性活躍への取り組みを推進する企業で構成されている。

■ 役員一覧 (2017年6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・イー・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

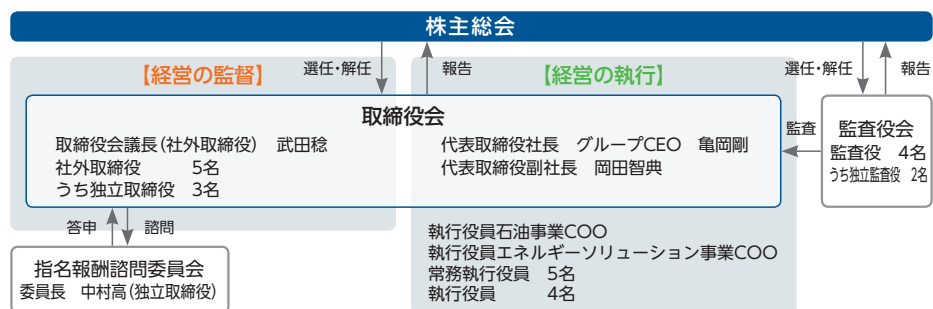
執行役員 石油事業COO	小林 正幸
執行役員 エネルギーソリューション事業COO	濱元 節
常務執行役員	井上 由理
常務執行役員	新留 加津昭
常務執行役員	森下 健一
常務執行役員	阿部 真
常務執行役員	渡辺 宏
執行役員	飯田 聡
執行役員	柳生田 稔
執行役員	坂田 貴志
執行役員	渡邊 信彦

- (注) 1. 取締役武田稔、中村高、大塚紀男、安田結子、ナビル・イー・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。

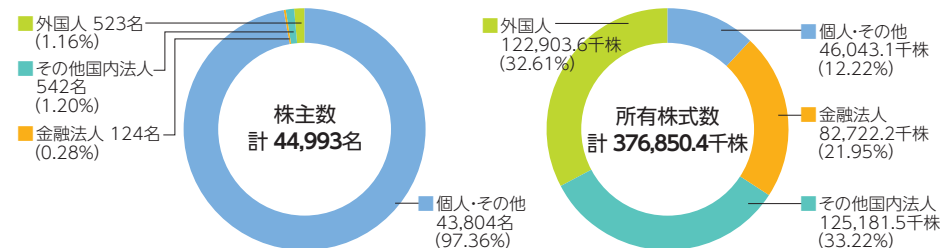


左から、
執行役員 石油事業COO
小林正幸
代表取締役社長 グループCEO
亀岡剛
代表取締役副社長
岡田智典
執行役員
エネルギーソリューション事業COO
濱元節

■ 経営体制図



■ 所有者別の分布 (2017年6月30日現在)



■ 大株主(上位10名) (2017年6月30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	31.26
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	14.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	23,424.6	6.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	13,531.8	3.59
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
資産管理サービス信託銀行株式会社(投信受入担保口)	7,083.5	1.88
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)	4,275.5	1.14
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	3,446.9	0.92
ザバンク オブ ニューヨーク メロン エスエー エヌブイ 10 (常任代理人株式会社三菱東京UFJ銀行)	3,134.9	0.83

■ 「コーポレートレポート2017」を発行しました

本レポートでは、財務情報に加え、事業活動を支える人材や研究開発、社会との関わりなど6つの経営資源やコーポレート・ガバナンスについて、総合的に報告しています。是非ご一読ください。

→ 当社ホームページ「株主・投資家情報」から閲覧いただけます。
<http://www.showa-shell.co.jp/ir/index.html>



コーポレートレポート2017