

グループ企業価値の最大化を目指す 「連結中期経営計画」始動



代表取締役会長兼社長

國部敬一郎

コスモ石油グループの経営資源を活用し、企業価値の最大化を目指す新3ヶ年計画「連結中期経営計画」を始動させました。当社グループの新たなビジョンと戦略について解説いたします。

エネルギー業界を取り巻く環境

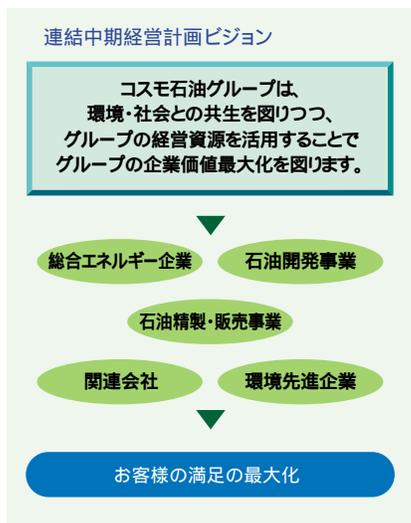
経済の長期的低迷、資産デフレが加速するなか、エネルギー業界を取り巻く環境を見てもみると、産業空洞化による需要構造変化、電力・ガスの自由化、新エネルギーの研究・開発の活発化、石油関係では精製施設・SSの過剰問題、市場競争激化によるマージンの圧縮、更には環境規制強化への対応など厳しい状況が続いています。

当社は単独で96年度から7年間、合理化と価値創造に取り組み03年3月末までに累計で約1,950億円の収益改善を達成する見込みです。03年度からは、コスモ石油グループ全体の経営資源を最大限活用していくことで、中核事業である石

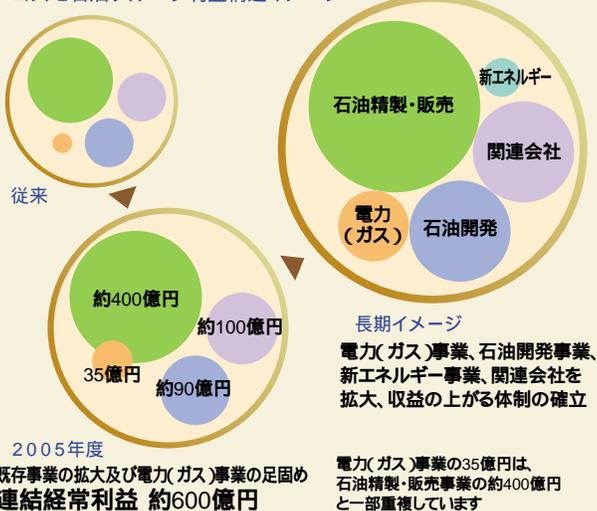
油精製・販売事業の収益力を強化していくと共に中東・豪州における石油開発事業の強化、電力・LNG(貯蔵・販売)事業を取り込んだ「総合エネルギー企業」への業容の拡大、関連会社の収益力強化、更には環境先進企業への取り組みの施策を実行していくことで、お客様満足の最大化を目指します。これにより企業価値の向上、グループ全体の収益力の強化を推進していきます。

連結中期経営計画のゴール目標

施策を実行していくため03年度から05年度の3年間の「連結中期経営計画」を策定し、スタートしました。3年間で合理化・価値創造による収益改善目標額は565億円。内訳は石油本体の合理化・効率化により212億円、価値創造で274億円、



コスモ石油グループ利益構造イメージ



石油開発事業で20億円、関連会社で60億円となります。ゴール目標としましては連結ベースで、収益面では05年度(06年3月末)で営業利益660億円、経常利益600億円、当期純利益310億円、財務面では株主資本2,500億円、有利子負債額5,200億円。目標指標としましては株主資本比率20.3%、株主資本当期純利益率12.4%、有利子負債依存度42.0%を目指しています。

設備投資につきましては、3年間で1,110億円を予定しています。内訳は、収益力向上のための戦略投資として、直営・販売子会社を通じたセルフSSの新設・改造費で147億円、電力・ガス事業で169億円、石油開発で193億円など計586億円、約53%となります。また、ガソリンの硫黄分規制

強化*への対応投資や設備の維持更新投資などで524億円です。減価償却費は過去に投資金額を圧縮してきたこともあり約800億円で、営業キャッシュ・フローと合わせ設備投資は自己資本内に収める計画です。

設備投資計画

(単位:億円)

連結中期経営計画	3年間累計
セルフSS投資	147
供給競争力強化	37
石油開発	193
(内アブダビ石油)	(163)
電力・ガス	169
その他	40
戦略投資合計	586
戦略投資比率	52.8%
環境対応・維持更新投資	524
設備投資合計	1,110
減価償却費	793

(金額は取得ベース)

事業別の経営戦略

次に経営戦略につきまして各事業別に解説いたします。

連結収益目標・指標

05年度収益目標

05年度財務目標

営業利益.....660億円	有利子負債額.....5,200億円
経常利益.....600億円	株主資本.....2,500億円
当期純利益...310億円	有利子負債依存度.....42.0%
ROE.....12.4%	株主資本比率.....20.3%

	2003年度	2004年度	2005年度
売上高	18,960	19,150	19,240
営業利益	430	560	660
経常利益	390	490	600
当期純利益	170	240	310
総資産	12,210	12,240	12,290
有利子負債額	5,470	5,340	5,220
自己資本	2,030	2,230	2,500
ROE	8.2%	10.8%	12.4%
ROA	1.4%	2.0%	2.5%
有利子負債依存度	44.8%	43.7%	42.4%
自己資本比率	16.6%	18.2%	20.3%

(単位:億円)

経常利益ベースでの収益改善額目標(02年度実績見込み比)

(単位:億円)

		2003年度	2004年度	2005年度	
石油本体	合理化	供給	36	56	76
		販売	11	13	13
		物流	4	9	28
		管理他	21	39	94
	小計		72	117	212
	価値創造	供給	17	49	80
		販売	40	40	128
		新規事業他	14	34	66
	小計		70	124	274
	合計		142	241	485
石油開発		30	25	20	
その他の関連会社		30	45	60	
連結中期経営計画総合計		202	311	565	

販売部門の戦略は「流通構造革新の推進」と「顧客満足度の向上」

当社グループの中核事業である石油販売事業につきましては、「流通構造革新の推進」と「顧客満足度の向上」の両面を達成していくことで、企業価値の向上を目指します。

流通構造革新の推進ではまず、販売子会社・直売部門の強化を図ります。SSリテール部門の強化では、当社グループのSS向け自動車燃料油全体に占める販売子会社の販売量を、05年度までに02年度実績のほぼ2倍までに高めていきます。販売子会社はいずれも収益力が大きく向上していて、地域環境やお客ニーズに合ったSS業態やサービスの革新にも迅速に対応していきます。そのための投資としまして3年間で新設SS150ヶ所、改造SS80ヶ所を集中投資して展開していきます。

次に、産業用燃料油の全販売量における直売と販売子会社の比率を02年度約13%から05年度に18%まで強化していきます。大口需要家向けには電力自由化によるコージェネレーション（自家発電施設）用燃料の新規獲得や東南アジアでのジェット燃料油販売を強化していきます。小口販売では地場産業の需要を掘り起こしていきます。

お客様ニーズに対応するセルフSS*の展開

顧客満足度向上の施策のひとつとして、ドライバーであるお客様のニーズの変化に対応するSSの設備やサービス形態の革新を進めています。

石油精製・販売事業

流通構造革新の推進
直売・販売子会社強化:
業態により機能分化
特約店流通構造革新

顧客満足度の向上
業態化促進
(Auto B-cle、セルフ化)
ザ・カードの顧客利便性向上

企業価値向上

リテール強化:

自動車燃料油合計に占める販売子会社の構成比

02年度実績比ほぼ倍増へ

産業燃料強化:

産業燃料油販売合計に占める直売・販売子会社構成比

2002年度 13% ▶ 2005年度 18%

セルフSS数目標（全コスモSSに占めるセルフSS数と比率）

	2002年度	2005年度	増減
セルフSS数	320	710	390
件数構成比	6%	16%	10%

SS数目標

	2002年度	2005年度	増減	内訳	
				ガルパ	セルフ
AutoB-cle SS数					
キーステーション	67	100	33	25	75
サテライト	361	680	319	250	430
計	428	780	352	275	505

カード会員数

	2002年度	2005年度	増減
有効会員数(万枚)	222	372	150

SS NV指数の目標

	2002年度	2005年度	増減
SS NV指数	7.6	5.0	- 2.6

2002年度の数字は全て見込みです。

まずは、最近ニーズが大きく高まっているお客様自ら給油するセルフSSです。当社の調査では3

* 印の用語解説はP14をご参照ください

割を超えるドライバーの方がセルフ給油を求めているという予測が出ています。現在当社グループのセルフSSは03年3月末で約320SSで全体の約6%、これを06年3月末までに710SS、16%まで拡大していきます。コスモのセルフSSは一般のコスモSSと比べて約3倍の燃料油販売量があります。SSをセルフに変えることで販売数量の増大や収益改善に大きく貢献することが確認されています。お客様ニーズに対応するセルフSSの形態としましては、カーケア施設との複合店舗「セルフ&Auto B-cle*」(オートビークル)セルフ給油とセルフ洗車を組み合わせた「セルフ&ウォッシュ」等を地域やお客様ニーズに合わせて展開していきます。

お客様のカーライフをバックアップする Auto B-cle

次にお客様のカーケアニーズに対するSSの設備・サービス形態の対応です。カーケア市場*は全体で約10兆円の市場規模があると言われていますが、板金・塗装などSSでは取り込めないサービスを除いても7~8兆円あります。その内、SS全体で現在取り込んでいるのはわずか7~8%程度です。当社グループではSS内に車検・整備、高級洗車、カー用品販売の「Auto B-cle」という施設をキーステーションとなる大型のSSに設置し、その周辺の中小的のSSをサテライトとして結ぶAuto B-cleネットワーク*を展開し、お客様のカーケアニーズに対応していきます。03年3月末で約428SS、これを06年3月末までに780SS

(内、販売子会社出店は600SS)まで拡大していきます。SSをAuto B-cleネットワーク化していくことで燃料油以外のカーケア商品の粗利益が増大し、SSの利益力が大きく向上します。

セルフSSとAuto B-cleを結ぶための 販売インフラ「コスモ・ザ・カード*」

SSにおけるお客様満足度を最大化する販売インフラが当社が独自に発行するクレジットカード「コスモ・ザ・カード」です。カードを活用してお客様のセルフ給油ニーズ、カーケアニーズに対応した最適なサービス形態を提供していきます。カードの主な機能としては、車検や洗車、カーケア用品などをカードで購入する毎にマイルージ*



が貯まり、燃料油給油のカード決済時にキャッシュバックされるシステムがおお客様にご好評頂き03年3月末、有効会員数約222万枚、コスモ石油独自の無人発券システムやSSにおける発券強化により2006年3月末には約370万枚まで拡大していきます。カード会員様の毎月の燃料油購入量は現金会員様の約2倍、ハイオクを購入される比率やカーケア用品購入比率も高いことが確認されています。コスモ・ザ・カード「エコ」*の会員様は更に比率が高くなっています。そこで、SSにおけるカード会員様の販売比率を高めていくことが収益力向上のための重要な取り組みとなります。

市況変化に動じないISSの高収益体質確立

当社グループSSでは、厳しい市場競争に勝ち残るために、独自の経営指標「SS NV 指数*」を用いて収益改善に取り組んでいます。これは燃料油換算でSSに掛かる経費からカーケア商品の粗利益を引いた値を算出する指数で03年3月末で約7.6、これを06年3月末までに5.0以下まで改善していきます。当社のSSコンサルタントであるスーパーバイザーと特約店が共に経費削減とカーケア商品増販などに取り組み、目標指数を達成することで、市況の変動に左右されないISSの安定した高収益体質を確立することができます。

競争力強化のための供給戦略

当社の4製油所は大消費地に近い有利な立地条件と需給環境に合わせて最適な生産調整を行える製販一貫体制、価値の高い製品を製造できる充実

した2次設備など高い競争力を有しています。現在、精製部門の付加価値向上を含めた競争力の強化を図り02年度見込み比05年度で精製コストを1キロリットル当たり820円改善する計画を推進しています。内訳としましてはガソリン設備新設、四日市の電力卸供給事業、付加価値製品の得率改善、収益向上プログラムなどの価値向上の取り組みで430円、省エネルギー、修繕費・人件費の削減による合理化・効率化で390円を計画しています。

坂出製油所については、総合エネルギー供給拠点と位置づけ、ガス体エネルギー事業への展開をも図るべく四国電力(株)と共同でLNG基地の立地可能性について検討を進めていきます。また、ガソリンの硫黄分規制強化に対応する新たな設備投資の効率化のため、製油所能力の一部削減も視野に入れ4製油所生産体制の見直しを行っていきます。

需給運用につきましては、SCM(サプライ・チェーン・マネジメント)強化に向けて原油調達から生産、物流、販売まで統合基幹業務システム(ERP)を活用した全体最適オペレーションを構築していきます。これにより、リアルタイムな変化に対して機動的な需給運用・在庫調整・生産管理を確立し、ローコストオペレーションと生産付加価値向上を実践していきます。

管理部門のマネジメント強化と要員計画

当社グループ業務全体のオペレーションを管理するSAP(統合基幹業務アプリケーション)の

*印の用語解説はP14をご参照ください

ノウハウは社内で蓄積し、他社に向けたSAPコンサルタントの新事業も新会社を立ち上げました。要員につきましては、グループ全体（コスモ石油在籍者）で約4,000人体制を定年退職者を含め06年3月末には3,500人体制まで圧縮していきます。業務の効率化を進めると共に、電力事業、IT関連、SSスーパーバイザーなど価値向上分野へは積極的に人材を投入していきます。

石油開発事業の更なる展開

当社は30年以上前から中東のUAE（アラブ首長国連邦）を中心に原油開発・生産を続けています。現在の生産量はアブダビ石油（株）（当社51.1%出資）16,000バレル/日、ムバラス石油（株）（当社20.3%出資）14,000バレル/日、合同石油開発（株）（当社35.0%出資）23,000バレル/日の生産体制となっています。ここで培った実績とノウハウを他地域の石油開発事業に拡大していきます。豪州北西部ではコスモアシュモア石油（株）（当社51.0%出資）が04年10月から7,000バレル/日の原油生産開始を予定し、石油開発体制の強化を図ります。石油開発事業では05年度に90億円の経常利益達成を計画しています。

総合エネルギー企業への転換

電力・ガス事業の規制緩和などの環境変化に対応し、当社グループも電力事業、LNG事業を含めた総合エネルギー企業への転換に取り組んでいます。

電力事業としましては、四日市の電力卸供給事



業が03年度から稼働します。これは、四日市製油所の重質油を燃料として発電し20万kWを中部電力(株)に卸販売していきます。一方、スーパーや病院などの敷地に当社資本でディーゼル発電機を設置して、施設に電力を販売する分散型発電事業も推進しています。また製油所の自家発電施設の余剰発電能力を活用した電力小売事業、RPS制度の施行に伴う再生可能エネルギー分野への進出(風力発電等)に向けた取り組みも進めています。

LNG事業としましては関西電力(株)などと共に設立した堺エル・エヌ・ジー(株)が堺製油所の隣接地にLNG基地を建設、05年度に事業を開始する予定です。また中部電力(株)などが設立したLNG販売会社(株)エル・エヌ・ジー中部に参画し、大口需要家に向けたLNG販売も推進しています。

電力・LNG事業は05年度に35億円の経常利益を計画し、今後更なる展開を進めていきます。

関連事業の収益力向上

当企業集団は子会社81社、関連会社52社で構成され石油開発事業、LPガス・潤滑油事業、石油製品販売、石油化学製品製造、総合商社、エンジニアリング事業などを行っております。05年度の主な子会社、関連会社の経常利益はグループ全体の約3割を占める約187億円を計画しています。特に販売子会社の収益力は大きく向上しています。(主な子会社・関連会社については12～13頁参照)

財務体質強化のため有利子負債を削減

当社グループは財務基盤の強化のために有利子負債の削減を進めています。03年3月末、連結で

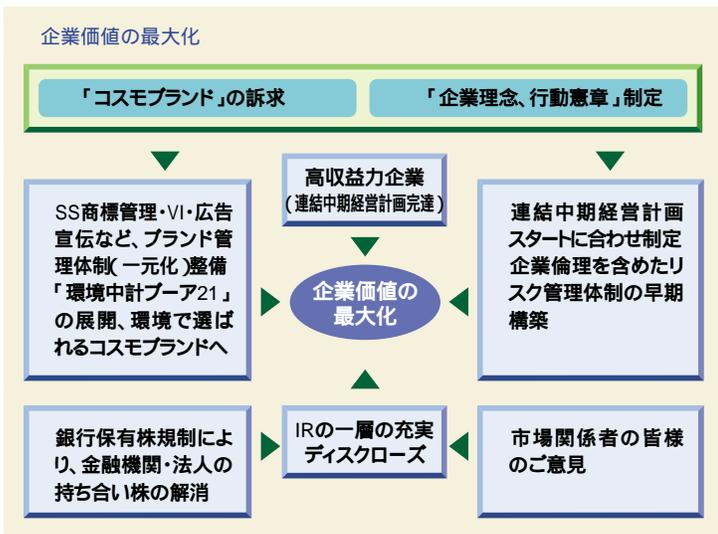
約5,580億円の有利子負債を06年3月末までに約5,200億円まで削減する計画です。原資としましては、営業で得たフリー・キャッシュフローを中心に380億円、資産売却などで108億円を予定しています。横浜製油所跡地や神戸油槽所跡地は更なる売却の余地もあり、一層の削減を進め、財務体質強化を図っていきます。

ブランド価値向上と法令順守

連結中期経営計画の推進と共に、コスモ石油グループの企業価値の最大化を目指すために、「コスモブランドの訴求」「企業理念、行動憲章の制定」「市場や投資家に向けたディスクローズ活動の充実」にも積極的に取り組んでいきます。コスモブランドの訴求ではSSの商標管理、広告宣伝活動などのブランド管理体制の整備、環境中期計

画の推進により「環境で選ばれるコスモブランド」への取り組みを進めます。

また法令順守強化を含めた企業倫理、リスク管理体制の早期構築のために「企業理念、行動憲章」の制定を進めていきます。市場関係者や投資家に向けた積極的なIR活動(投資家向け広報活動)の拡充にも注力していきます。以上の取り組みを推進していくことでコスモ石油グループの企業価値の最大化を目指していきます。



「排出権取引*」

「排出権」を積極的に活用し
お客様と共に
温暖化防止に取り組む

コスモ・エコロジーでは当社グループの環境対応の取り組みを様々な角度からご紹介していきます。

使用時の発生が約9割を占める
CO₂の比率

産業革命以降、世界はエネルギー利用の飛躍的増大による高度成長を続け、その結果として地球の二酸化炭素（CO₂）濃度が急速に高まっています。これによる温室効果作用により地球規模で気温上昇を招き、南太平洋の島嶼国では海面上昇による国土水没が起こるなど世界的な気候変動が予想されています。

当社は化石燃料を扱うエネルギー産業の一員と

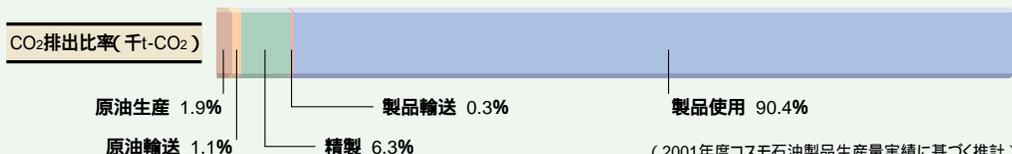
して、地球環境問題を経営の最重要課題の一つと位置づけ、全社的に環境経営を推進して

います。その中でオーストラリアのユーカリの植林の様子も温暖化防止のためのCO₂の排出抑制は最も重要な施策となります。当社グループでは、原油の開発・生産から精製、販売まで一貫して石油事業を行っています。石油から発生するCO₂の排出量を各段階で計測してみますと、原油生産から製品



石油の生産から使用まで各段階におけるCO₂排出量と比率

	原油生産	原油輸送	精製	製品輸送	製品使用	合計
CO ₂ 排出量(千t-CO ₂)	1,457	876	4,862	204	69,355	76,754



(2001年度コスモ石油製品生産量実績に基づく推計)

までは約10%、実際に自動車や工場など製品の消費段階で約90%が排出されています。そこで、当社はグループ内事業活動全体で省エネルギーに取り組むと共に、販売したお客様にもご協力を呼びかけることで地球規模でのCO₂削減プロジェクトに取り組んでいます。

お客様と共に活動する CO₂削減の取り組み

具体的な取り組みとしまして自社事業領域内では、原油採油時に発生する随伴ガスを燃焼させずに再び地中に戻すプロジェクト、製油所におけるエネルギー消費原単位*を2010年までに1990年比マイナス10%にすることを目標とする省エネ、ローリーやタンカーの輸送効率向上による燃料削減などを推進しています。

また、京都議定書の発効を視野に入れCDM（クリーン開発メカニズム）など京都メカニズム*の効果的な運用も推進しています。排出権取引については2001年5月に有力企業と共にナットソース・ジャパン（株）を設立。この会社は、CO₂排出削減のためのコンサルティングや排出権取引の仲介業務を行っています。同年6月、当社はオーストラリアの民間企業と約280万トンのCO₂排出権取引のオプション契約を締結、これは今後植林するユーカリが成長する過程で吸収するCO₂の量を排出権として購入する権利を得るというものです。02年9月、当社はこのユーカリの林が01年7月から1年間に吸収・蓄積した24,000CO₂-tの

排出権を取得。これを当社発行のコスモ・ザ・カード「エコ」の会員様が、12月に購入されたガソ



野口健さんの後援会で排出権を販売しました

リンから発生するCO₂に充当し、相殺しました。これは日本でガソリンの使用により発生

したCO₂がオーストラリアのユーカリ林で吸収されるということの意味します。お客様にはガソリンの請求書明細と一緒に、購入したガソリンがCO₂フリーだったことをお知らせするメッセージを送りました。今年1月からは当社が後援しているアルピニスト、野口健さんの講演会場を中心に一般の方向けにCO₂排出権をベースとする「二酸化炭素吸収証書」を1トン当たり500円で販売。日本の1世帯当たりのCO₂平均排出量は年間約6トンですから3,000円で相殺することができます。これらはささやかな取り組みではありますが、石油製品を使用するお客様に環境に対する意識を持っていただくきっかけ作りとして重要な施策と考え、これからも積極的に展開していきます。



二酸化炭素吸収証書

*印の用語解説はP14をご参照ください

特集：コスモ石油グループ構成

グループの経営資源を集結し 総合力の極大化を図る

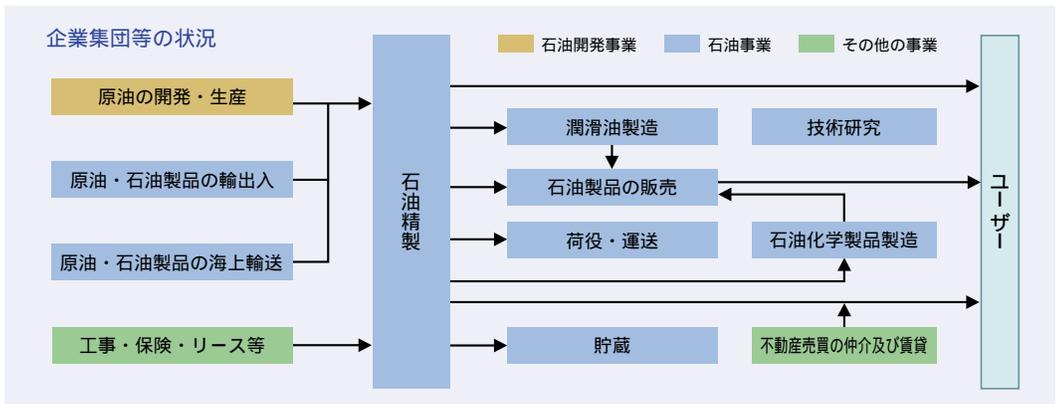
コスモ石油グループは石油精製・販売事業を中核に
石油開発事業、電力・ガス事業、関連事業を展開しています。
今回はグループ企業における事業の特徴と強みについて解説いたします。

コスモ石油グループ133社の総合力で 石油事業を中核にエネルギー事業を展開

コスモ石油グループは原油の自主開発、生産から輸入、国内においての貯蔵、精製、輸送、販売までの石油事業、電力・ガス事業を営んでいます。また、石油関連施設の工事、保険代理店、不動産売買の仲介及び賃貸などの事業も営んでいます。事業の種類別セグメントでは02年9月末の連結中間決算の売上高では石油事業が8,717億円(97.1%)、石油開発事業50億円(0.6%)、その他

の事業が208億円(2.3%)となり、石油事業がコアビジネスとなっています。現在グループ全体で事業運営の効率化と価値創造を図るため統合と再編成を推進し、99年度に子会社116社、関連会社62社あったものを02年9月末には子会社81社、関連会社52社まで統合し効率運営にあたっています。コスモ石油(株)(以下当社)とグループ会社の事業関係は石油ビジネスを中核に互いに補完する関係で構築されています。

では、事業内容別にグループ会社についてご説明します。



石油開発事業

原油の開発・生産（7社）

中東のUAE（アラブ首長国連邦）を中心にアブダビ石油(株)、ムバラス石油(株)、合同石油開発(株)が原油の開発・生産を行っています。また豪州北西部でも原油開発を進めており、コスモアシュモア石油(株)では2004年10月から商業生産(7,000バレル/日)を予定しています。

石油事業

原油・石油製品の輸出入（4社）

シンガポールのコスモオイルインターナショナル(株)、英国コスモ石油(株)等が市場ニーズと製油所設備の最適化を図りながら原油の選択・輸入、石油製品の輸出入をはじめ輸入金融の調達や原油価格のリスクヘッジのオペレーションを当社と共に行っています。

原油・石油製品の海上輸送（2社）

中東から国内の製油所まで原油タンカーの効率的な用船・運航をコスモタンカー(株)を中心に行っています。

原油・石油製品の貯蔵（7社）

原油の備蓄基地の運営を行う沖縄石油基地(株)等があります。

石油精製（1社）

中東から運んだ原油を当社が千葉・四日市・堺・坂出の4ヶ所の製油所で精製を行い石油製品を製造しています。

石油製品の販売（63社）

当社製油所で製造した石油製品は販売子会社や特約店を通じて市場に販売しています。製品別では液化石油ガスの販売を行うコスモ石油ガス(株)、アスファルトや各種樹脂・道路・建築資材の販売を行うコスモアスファルト(株)、コスモのSSを運営し石油製品、カー用品を販売するコスモ石油サービス(株)、東洋国際石油(株)などがあります。

荷役・運送（22社）

製油所で製造した石油製品を内航船により油槽所までの搬送を行うコスモ海運(株)、製油所内で船舶代理業を行う坂出コスモ興産(株)、製油所や油槽所からタンクローリーでSSまで石油製品の運送を行う東京コスモ物流(株)等があります。

潤滑油製造（1社）

コスモSSで販売する自動車用潤滑油、各種産業用潤滑油を研究開発から製造、販売までコスモ石油ルブリカンツ(株)が一貫した事業として行っています。

石油化学製品製造（2社）

石油化学製品を中心に多様な製品を製造するコスモ松山石油(株)、丸善石油化学(株)があります。

技術研究（2社）

石油精製における技術研究は(株)コスモ石油技術研究所が行っています。また、石油に関する経済調査・技術調査、海外技術協力は(株)コスモ総合研究所が行っています。

その他の事業

不動産売買の仲介及び賃貸（4社）

石油施設の跡地などの不動産管理事業、人材開発事業、新規事業開発を行うコスモ総合開発(株)等があります。

工事・保険・リース他（30社）

当社製油所の精製プラントをはじめ、様々な業種のプラント設計・施工など総合エンジニアリング事業を行うコスモエンジニアリング(株)、コスモSSが取り扱うカー用品をはじめ建築・環境・医療など幅広い分野の資材・商品を取り扱う総合商社として(株)コスモトレードアンドサービスがあります。

以上グループ企業133社がそれぞれの特色と強みを最大限に生かしコスモ石油グループの総合力としてビジネスを展開しています。

データは02年9月末現在。上記の数字の合計は一部事業が重複しているため、133社にはなりません。

硫黄分規制強化

軽油やガソリンに含まれる硫黄分に対する規制。軽油は2004年度末までに50ppmにガソリンは現状では100ppm、2005年度までに新長期排ガス規制に合わせ50ppmへの強化が答申されています。当社は軽油の出荷対応はほぼ完了し、ガソリンの規制強化対応に取り組んでいます。

カーケア市場

車検・整備、オイル交換、タイヤ、バッテリー、アクセサリ、パーツなど車周辺の商品とサービスを合わせた市場。日本では10兆円規模と言われています。

Auto B-cle(オートビークル) SSに併設する整備・修理・洗車などの設備やオイル、カー用品などの販売店舗を含むサ・ビス形態のことで。

Auto B-cleネットワーク

車検整備の指定工場または認定工場を備え、カーケア需要に対応できる大型のキーステーションSSと周辺の中小的サテライトSSをネットワーク化することにより、より広い範囲の商圏をカバーする仕組みです。

セルフSS

98年にドライバーが自ら給油作業を行える規制緩和が始まり、全国にセルフSSが広がりました。当社ではカーケア設備Auto B-cleを併設した「セルフ & Auto B-cle」、セルフ給油機とセルフ洗車を設置した「セルフ & ウォッシュ」、従来のSSの給油施設をセルフ給油機に変えた「一般セルフ」の3タイプを展開しています。

コスモ・ザ・カード

当社が独自に運営し、コスモ系列SS限定で使用できるクレジットカード。販売情報管理システムを活用したマーケティングにより、SS体質強化に効果を発揮します。

コスモ・ザ・カード「エコ」

コスモ・ザ・カードの機能に加え、環境保全参加の機会を会員様に提供するクレジットカード。会費の他に年間500円をお預かりし、環境保護団体のプロジェクトに寄付しています。

コスモ・ガソリン・マイレージ

コスモ・ザ・カードの会員様がSSでカーケア商品等の購入金額

に応じてマイレージが貯まり、軽油・ガソリン購入のカード決済時にキャッシュバックされるシステムのことです。

SS NV 指数

SSの経営力を計るためのコスモ石油独自の指数。数字が小さいほどそのSSの体力は強いと言えます。05年度の目標は「5以下」です。

CO₂(二酸化炭素)排出権取引

CO₂の排出枠(割当量)が設定されている先進国の間で、排出枠の一部を取引することです。

エネルギー消費原単位

製油所の総エネルギー使用量を原油換算処理量で割った値。エネルギー使用の効率性を図る指標です。

京都メカニズム

地球温暖化の要因となる温室効果ガス排出削減目標達成のために、各国内での削減量を補完し、より低い削減コストで効率的に目標達成するために認められた国際的仕組みのことです。

コスモの 社会貢献活動

地球環境保護活動の一環として ヴァイオリンコンサート開催

当社は環境保全活動の一環として「人」と「自然」の内なる声に耳を傾けるコンサート「コスモ石油 Voice of the earth 2003」を展開しています。その第一回としてユネスコ平和芸術家であるヴァイオリニスト・二村英仁氏をお迎えして3月19日に「Growing 二村

英仁ヴァイオリンコンサート」を開催しました。当日は谷川俊太郎さんご推薦の覚和歌子さんによる詩の朗読も行われ、当社グループ社員もボランティアとして運営に携わりました。



ユネスコ平和芸術家
二村英仁さん



華道家假屋崎省吾さんの生け花が
ステージに春を運びました

マリンバリサイタル2003 に協賛

地球の森の木から生まれ、素敵な音色を響かせる楽器「マリンバ」の国際的演奏家、名倉誠人さんを中心に俳優の内藤剛志さんによる詩の朗読などの共演による「マリンバリサイタル2003」(3月3日、東京王子ホール開催)に当社は協賛しました。



こどものための オペラコンサートに協賛

普段、子どもが入場できないオペラの世界を実際に体験してもらうことで子どもたちに豊かな感受性を育んでもらうことを目的に、当社は東京都世田谷区で開催された「こどものためのオペラコンサート すばらしいオペラの世界」(3月26日)に協賛しました。





Cosmo

EARTH CONSCIOUS ACT

地球を愛し、感じる心を発信する アースデー世界中継コンサートを開催

当社は石油エネルギーが提供する「生活の質」と「環境への影響」との適切なバランスを追求し、持続可能な社会の実現を目指して様々な地球環境対応活動を推進し、その一環としてTOKYO FM及びJFN加盟

モ・アースコンシャス・アクト」の活動を展開しています。4月22日のアースデーには「地球を愛し、感じる心」をテーマに世界の若者たちに向けたメッセージを伝える「アースデー・コンサート」を開催します。今年には80年代以降、日本のロックシーンを牽引してきた佐野元春さんと忌野清志郎さんが登場します。また、ラジオを通じて地球の美しいものを伝えていく環境番組「ずっと地球で暮らそう」の提供やラジオのリスナーと共に日本各地の山や海、公園などを清掃する「クリーンキャンペーン」などの活動も展開しています。



佐野元春



忌野清志郎

テレビ東京系列で環境イメージ番組 「キネマ地球座」を提供

当社は地球環境保全活動の一環として、テレビ東京系列など全国9局ネットで放映されている番組「キネマ地球座」に番組提供しています。内容としては、映画の背景として放映された素晴らしい自然環境の映像に関するエピソードや撮影場所の自然を紹介していく構成となっています。番組を通じて自然の大切さを広くご理解いただければと考えています。

(放映時間：テレビ東京系列は毎週金曜日22：54～、TBC東北放送は毎週日曜深夜0：20～、RCC中国放送は毎週日曜深夜0：40～、SUTテレビ静岡は毎週金曜深夜1：05～)

「キネマ地球座」ホームページ

<http://www.cosmo-oil.co.jp/kinema/index.html>



ホームページのIR情報を リニューアル

当社は、より透明性の高い企業を目指し、情報開示の充実を推進しています。その一環としてホームページのIR情報をリニューアルしました。動画配信も含めた決算発表や会社説明会、株主総会の開催時期をお知らせする「IRスケジュール」、当社の業績、

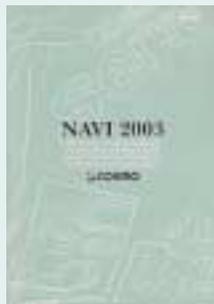


当社ホームページIR情報
<http://www.cosmo-oil.co.jp/ir/index.html>

財務等に対するご質問と回答をまとめた「よくある質問」、「用語解説」、「株式情報」等の項目を追加し、よりご利用しやすい内容としました。

多様化するお客様のニーズを的確に捉える 販売促進プログラム「NAVI 2003」をスタート

長期的に低迷する石油市況環境のなか、石油製品の販売競争を勝ち抜くためのSS販売促進プログラム「NAVI 2003」をスタートしました。新たなテーマは「一人ひとりのお客様にとって価値のある業態の創造」です。従来の石油販売業としての業態からカーライフ、ホームライフなどお客様のニーズを捉えた新しい業態としてSSを位置づけることで収益力を高めていく様々な施策に取り組んでいきます。



「NAVI 2003」のガイドブック

ダイオキシンの簡易測定キット 「イムノエコDXN」の試験販売開始

当社はバイオテクノロジー分野で培った技術を活用してイムノアッセイ法により低濃度のダイオキシンを簡易に測定できるキット「イムノエコDXN」を開発し、コスモ・バイオ（株）及びシグマアルドリッチジャパン（株）を通じて試験販売を開始しました。イムノアッセイ法によるダイオキシン測定キットの市場ニーズは今後拡大すると予想され、当社は2005年度には2億円の売上を目指します。



「イムノエコDXN」

低濃度ハロゲン系溶剤 ベーパー回収装置を受注

当社の子会社コスモエンジニアリング（株）（資本金3.9億円、当社50%出資）は大手製薬メーカー三共（株）より低濃度ハロゲン系溶剤に対応したベーパー回収装置を2基受注しました。工場等から排出されるVOC（揮発性有機化合物）は容易に大気に拡散、大気を汚染し地球温暖化にも影響すると言われており、ベーパー回収装置の需要は今後高まるのが予想されています。当社及びコスモエンジニアリング（株）は環境ビジネスの一環としてベーパー回収装置の販売を積極的に展開していきます。



受注したハロゲン系溶剤に対応したベーパー回収装置のプラント

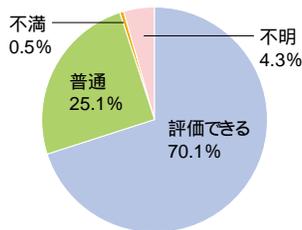
お問い合わせ先：コスモエンジニアリング（株）
エンジニアリング事業本部
営業三部 03-5462-0163

コスモ石油の環境保全活動について 70.1%が「評価できる」

読者アンケートにご協力いただきありがとうございます。35号の読者アンケートから、当社の環境保全活動などについてのご回答状況を集計し、ご報告いたします。当社の環境保全活動については70.1%の方々から「評価できる」というご回

答をいただきました。また、ご関心のある環境情報につきましては複数回答で約7割の方々から「地球温暖化対策」を挙げられました。今後、当社の環境保全活動の参考にさせていただきたいと思っております。

Q 当社の環境対応施策は いかがですか



A 当社の環境対応施策に対して7割の方々 「評価できる」とお答えになっています。

精神論的なことが多いので、ごみ拾いなどもっと身近な事から行ってください。(51歳 男性)

当社ではFMラジオ局と共同でグループ社員をはじめ、リスナーの皆様と共に全国の山や海、公園の清掃活動を行っています。今後も各地で展開していく予定です。詳しい内容はホームページ<http://www.cosmo-oil.co.jp/earth/index.html>をご覧ください。

Q どのような環境情報について関心がありますか



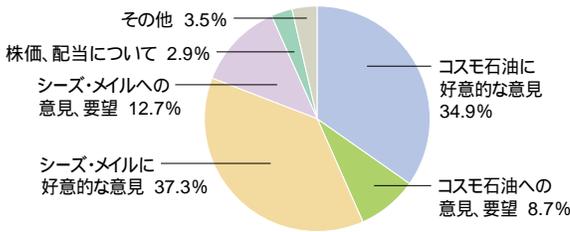
A 複数回答形式で約7割の方々から「地球温暖化対策」を挙げられ、次に「汚染物質対策」、 「省資源対策」に関心を示されました。

パプアニューギニアの定置型農業支援がコスモ石油の事業にどのような意味があるのかわかりません。もっと意図を明確に説明してください。(70歳 女性)

今後のシーズ・メール並びに当社ホームページで詳しく解説させていただく予定です。

石油という大切な資源を扱っているのですから、これからも頑張ってください。(79歳 男性)

Q シーズ・メールをご覧になった感想・ご意見をお聞かせください



A 当社に対して好意的なご意見が34.9%、シーズ・メールに好意的なご意見が37.3%というご回答をいただきました。

燃料自動車向け水素ステーションについて今後も詳しい情報を載せてください。(79歳 女性)

今後のシーズ・メール並びに当社ホームページで詳しく解説させていただく予定です。

社会に貢献し、収益の上がる会社になってください。(75歳 男性)

環境重視の経営は分かりますが、現在の石油業界が置かれた厳しい立場も理解して、独自性を出した施策に取り組んでください。

(70歳 男性)

途上国の人口増加、温暖化による気候変動、食糧問題などこれから環境問題は重要度を増してくると思います。(72歳 男性)

35号では3,876通のご回答をいただきまして、誠にありがとうございました。当社では、株主の方

の貴重なご意見を経営に反映させていくことで、今後とも企業価値の向上に努めてまいります。