

お客様にとって価値のある 次世代業態ネットワークを目指し 「NAVI 2004」スタート



当社は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「連結中期経営計画」（03年4月 - 06年3月）を推進し、あらゆる部門における付加価値向上に取り組んでいます。そのなかで最も注力しているのが流通構造改革、特にSS（サービス・ステーション）販売部門の改革です。

現在、お客様のニーズはセルフ給油志向の増大、車齢の伸長によるカーケアニーズの拡大など大きな変化があります。このようなお客様ニーズへの対応策として、当社は新たなSS販

売促進プログラム「NAVI（ナビ）2004」をスタートさせました。「お客様にとって価値のある次世代業態ネットワークの創造

をテーマに3つの戦略をSS・特約店と一体となって取り組むことで、SSの収益力の強化を図ってまいります。

戦略 1

ロイヤルカスタマー マーケティングの実践

全ての小売業において、ロイヤルカスタマー（お得意様）との長期的で安定した関係がビジネスを成功に導くと言われていきます。これはSSでも同じです。お客様がカーライフに求めるニーズは日々変化しています。その変化に適応しながら「最適な

環境」を提供し続けるためには、お客様一人ひとりが望むニーズを「個別」に、また「タイムリー」に把握し、対応していかなくてはなりません。お客様がカーライフに求める「価値」に正しくお応えすることがSSの収益を向上させる重要な施策となります。

具体的な取り組みとしましては、お客様のカーケアニーズに対して、ご満足いただけるスタッフ対応能力・商品力・車両整備能力を向上させていきます。次に各SSネットワーク毎に集中的に販売するカーケア商品（車検・タイヤ・オイルなど）を設定し、チラシやDMを活用し、徹底した販売促進を行います。更にスーパーバイザーなどがSSを巡回して、サービスの質の向

上をバックアップします。これによりお客様にコスモSSのカーライフ対応能力の高さを実感してもらい、カード会員となっていただき、特別待遇をご享受い

ただくことで「カーライフのことはコスモSSに何でも相談しよう」という信頼関係を構築していきます。



戦略 2

Auto B-cle(オートビークル)ブランドの確立

お客様がカーライフに求める「価値」は、燃料油に求める「価値」とカーケアに求める「価値」に大きく分けることができます。

SSが燃料油を提供する業態としては、お客様自らが給油するセルフサービスと従来型のフルサービスがあります。石油連盟のアンケートでは45%のお客様がセルフサービスを希望されています。これに対して現状のセルフSSの比率は約6%で、お客様の意向と現状には大きなギャ

ップがあります。当社ではお客様ニーズに対応したセルフSSへの業態転換・新設を強化しています。SSをセルフ化することで燃料油販売量が增大することも確認されています。

次にお客様がカーケアに求める「価値」への対応です。カーケアニーズにはお客様自身が交換時期を把握されている商品（オイル・タイヤ・車検など）とお客自身では交換時期が分かりづらい商品（バッテリー、冷却

■「NAVI 2004」のテーマ

お客様は一人ひとりのカーライフに対応したきめの細かいサービスを求めています

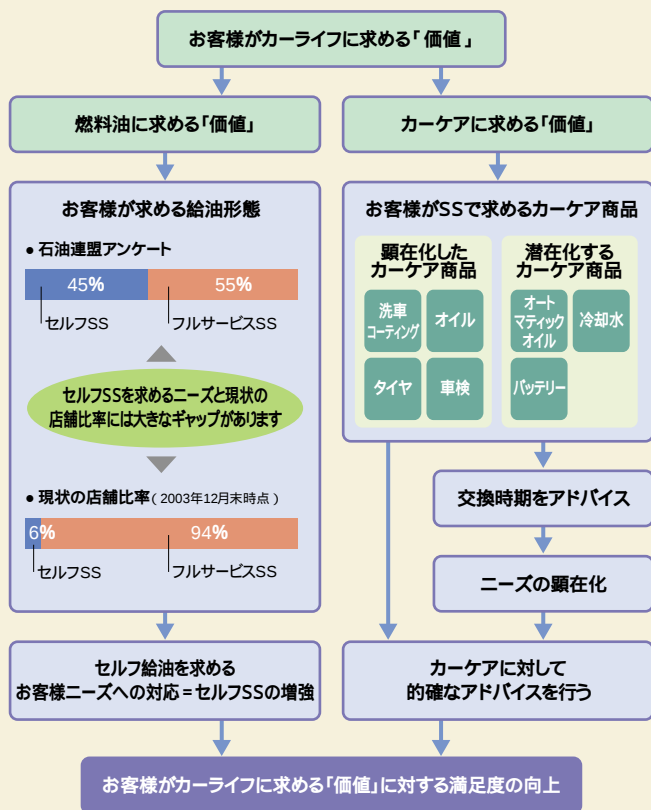
お客様はカーライフにおける自分自身の「価値」を理解し、それを解決するサービスを提供してくれる「店」のみを選択します

お客様にとって「価値」のある次世代業態ネットワークの創造

水など)があります。お客様の
お車の状態に応じたメンテナ
ンス情報を適切にアドバイスする
ことで潜在していたニーズも顕
在化し、カーケア販売の強化に
繋がっていきます。

このようにお客様がカーライ
フに求める「価値」に「個別」に、
「タイムリー」にお応えしてい
くことが「Auto B-cleブランド」
の確立に繋がっていきます。

■ お客様満足度の向上施策

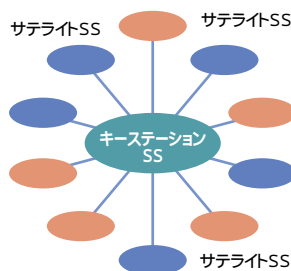


STEP 1

お客様ニーズに対応できる SSネットワークづくり

お客様の近所にカーケア商品・
設備を揃えたキーステーション
SSがなくとも近隣のサテライ
トSSにご相談いただくことで、
キーステーションと同様のサー
ビスをご提供できる体制を整え
てまいります。このようにSS
をネットワーク化することで広
い商圈のお客様ニーズに対応し
ていきます。

■ オートビークルの ネットワーク



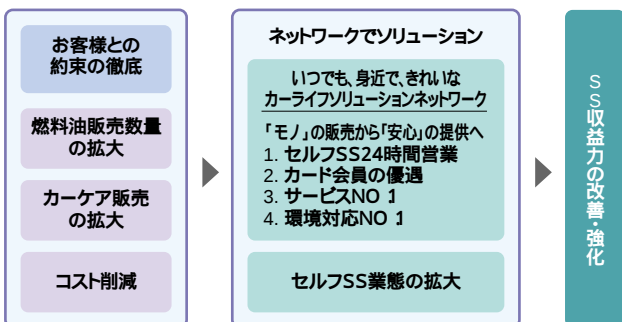
● セルフSS
● フルサービスSS



STEP 2

Auto B-cle ブランドの展開

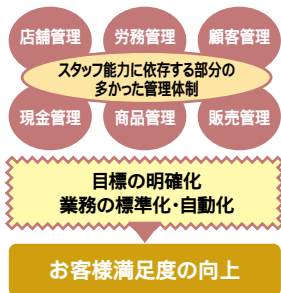
お客様との約束を守り、従来型の「モノ」の販売から「安心」の提供へとサービス形態を転換していきます。Auto B-cleのコンセプト「いつでも、身近で、きれいなカーライフソリューションネットワーク」を実際に体感していただき、お客様ニーズに適応したSS業態を確立することでAuto B-cleブランドを展開していきます。



STEP 3

ストアマネジメントシステム

スタッフの個別能力に依存する部分の多かった従来のSS経営に「Auto B-cleストアマネジメントシステム」を導入することで、目標の明確化、業務の標準化、自動化を推進し、コスモSSのサービス品質を均質化し、全国レベルで顧客満足度を向上させていきます。

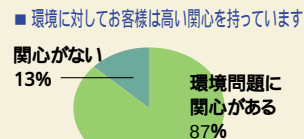


戦略 3

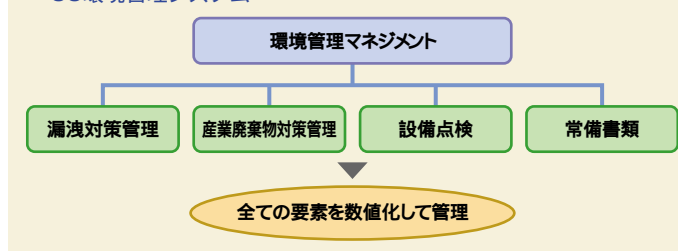
SSにおけるグリーンマネジメント

SSに来店されるお客様の環境問題への関心は年々高まっています。環境先進企業を目指す当社にとってSSの環境管理は最重要施策として取り組んでいます。具体的にはSS施設運営における環境に関する要素を細分化し、数値管理しています。これによ

り環境に配慮し、地域と一体になった信頼されるSS運営に邁進していきます。



■ SS環境管理システム



読者の皆様の様々なご意見・ご質問に対し 当社の取り組みについてお答えします。

本誌39号では読者アンケートに7,000通を超えるご協力をいただき、ありがとうございました。当社では読者の皆様の貴重なご意見を経営に反映させていただくことで、企業価値を向上させる努力を続けております。今回は、ご意見・ご質問が多かった案件に対して、当社の現在の取り組みと今後の対策を合わせて誌面でご回答させていただきます。今後共、株主の皆様とのコミュニケーション強化に努力してまいります。



レポーター：コスモ花子

Q SS車検について

- SSの車検はどうやって申し込めばいいのですか。
- どのSSに行けば車検ができるか、知りたいです。

A — 当社は来店されるお客様にとって「価値」のあるSSネットワークの創造を目指し、ドライバーの方々へのカーケアニーズにお応えしております。その一環として車検受付に付きましても、積極的に推進しています。具体的な取り組みに付きましては7-10頁をご参照ください。

Q ガソリンマイレージについて

- コスモ・ザ・カードの利便性について知りたい。
- カードで燃料油を入れるとマイレージが貯まりますか。
- マイレージの仕組みについて教えてください。

A — 当社は、お客様満足の向上を目指して様々な施策に取り組んでいます。その一環として当社のクレジットカード「コスモ・ザ・カード」の会員様への利便性強化としてコスモ・ガソリンマイレージを実施しています。詳しくは10頁をご参照ください。

Q 燃料電池車への対応について

- 燃料電池車が本格的になったときの対応について教えてください。
- 水素ステーションについて知りたい。
- 技術的な環境への取り組みはどうですか。

A — 当社は環境先進企業を目指す取り組みと総合エネルギー企業への業容拡大として、次世代のクリーンエネルギーの開発を推進しています。その一環として燃料電池車へ水素燃料を供給する「水素ステーション」の実証運営を行っています。具体的な取り組みに付きましては12-13頁をご参照ください。

お客様の多様なカーライフをサポートするため ライフスタイルに最適な車検サービスを展開

花子：読者アンケートでのご意見・ご質問が多かったSS車検について、レポートをお届けします。

お客様ニーズに幅広く 対応した車検システム

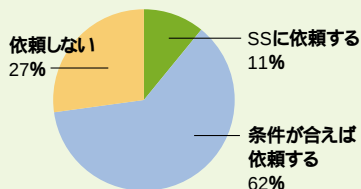
コスモ石油グループではSSにご来店されるお客様一人ひとりのカーライフに合わせた「価値」のあるサービスをご提供するために様々な取り組みをしています。その一環として、SSにおける車検商品の販売に注力しています。SS店頭でのアンケートによりますと「SSスタッフから車検時期を知らされた場合、そのSSに車検を依頼しますか？」という質問に62%の方が「条件が合えば依頼する」とご回答されています。また車検を購入するときのポイントとしては価格面や技術力、期間、代車の有無など多様な価値観があることも確認されて



います。当社ではこのようなお客様の求める「価値」に幅広く対応できる車検サービスシステムを開発し、提供しています。車検をご依頼していただくことで、SSに対する信頼性と安心感を醸成し、それがオイル・タイヤ・バッテリーなど他のカーケア商品全般に付いても、ご相談いただけるように広げていきます。今回はコスモSSの車検販売に付いて具体的に解説いたします。

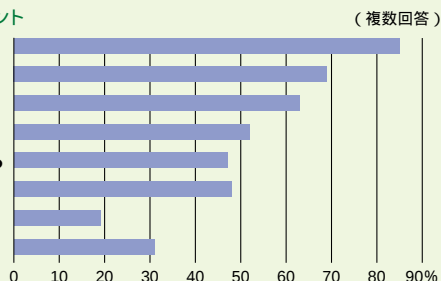
■ SSにおける車検アンケート

- SSで車検時期を教えられた場合の車検実施について



- 車検依頼時のポイント

価格が適切
会員メリットがある
技術力が高く信頼できる
代車がある
当日で車検が終わる
クレジットカードで支払いができる
車を自宅まで取りに来てくれる
休日に実施できる



■ コスモSSの車検システム

コスモ・オートビークルSSのスタッフがご対応するケース



Auto B-cle (オートビークル) の看板のあるコスモSSのスタッフにご相談ください。プロの整備士による事前点検やお見積りは無料ですので、サービス内容や納期、代車などについてもお気軽にお尋ねください。

●お電話でのお問い合わせは、0120-21-9656 (コスモ車検ネット予約センター)



車検って、申し込みから点検などいろいろ大変よねー。値段もよく分からないし



オートビークルのスタッフにご相談ください



車検証をお持ちいただければ、大まかなお見積りや、日程などについて、ご相談させていただきます



一度、お車をお預けください。車検項目を事前点検して、整備費用などについて、詳細なお見積りを作成します



車検時に交換すべきパーツや、それににかかる整備費用、法定費用について、お電話やファックスなどでお知らせします。(事前点検・お見積りは無料です)



お見積りや納期などご納得いただければ、車検希望日をお知らせいただき、当日、SSまで車をお持ちいただくか、SSスタッフが伺います



整備や陸運局への持込などは全てSSスタッフが引きますので、車検が終了しましたら、お客様にSSまでご来店いただくか、こちらからご自宅まで納車に伺います



車検商品には様々な種類をご用意しています。車検に最低必要な点検を行うリーズナブルな商品から整備やブレーキパーツの交換を行う商品など、お客様のニーズに合わせて対応しています。また、コスモ石油のサービススタッフは、厳しい車検研修をパスした高い技術力でお客様にきめ細かなアドバイスをさせていただくことで常に信頼と安心の車検をお届けいたします

車検でマイレージが貯まります。

コスモ・ザ・カード、コスモ・ザ・カード「エコ」で車検を決済していただきますと車検にかかる点検・整備費用(重量税・自賠責保険・印紙代等はマイルの対象とはなりません)にガソリンマイレージが貯まります。詳しくは10頁をご参照ください。

ご自宅のパソコンからインターネットを通じてお見積り、ご予約をするケース

当社のウェブサイトからご自宅近くのSSを検索していただき、お見積りからご予約までできるシステムをご用意しております。また、車検に対する様々な情報も満載しています。

●コスモ車検ネット <http://www.cosmo-shaken.net/>



インターネットのウェブサイト「コスモ車検ネット」にアクセスしていただき、現在お住まいの県名とお車のサイズを入力してください



お近くのコスモSSの一覧から最適な1件をお選びいただくと、整備内容などによって数種類の車検見積りとSSの地図などが表示されます



ご希望の車検日、住所・電話番号・車のナンバーをそれぞれ入力してください



これで、車検の予約は完了しました



「コスモ車検ネットとは」のページでは予約の仕組みやマイレージサービス、お電話による予約などについてお知らせしています
<http://www.cosmo-shaken.net/aboutus.htm>



「車検のイロハ」のページでは車検の意味や法律、Q & Aなど車検についての情報をお知らせしています
<http://www.cosmo-shaken.net/guide.htm>

● 車検に関するお問い合わせ、お申し込みはコスモ車検ネット予約センターでもご対応いたします。センターでは、2級整備士常駐体制でお客様のご質問、ご予約をお待ちしております。車検について分からないことがございましたら、いつでも、何でもお気軽にご相談ください



コスモ車検ネット予約センター
受付時間8時～23時
フリーダイヤル0120-21-9656
なお、携帯電話・PHSからは、
03-5367-2891へご連絡ください。

■ コスモSSの車検システム

カーケア商品をカードで購入されるとマイレージが貯まります

コスモ・ザ・カード、コスモ・ザ・カード「エコ」で車検などのカーケア商品または燃料油をご購入されますと、ご購入金額に応じて、ガソリンマイレージが貯まります。貯まったマイレージは次回燃料油購入のカード決済時にキャッシュバックされるか、プレゼントコースにお申し込みいただけます。

花子：ガソリンマイレージについてご説明します。



ガソリンマイレージの仕組み

マイルの貯め方

燃料油マイル

ガソリン・軽油・灯油を3,000円ご購入毎に1マイル貯まります

カーケアマイル

車検・洗車・オイルなどカーケア商品1,000円ご購入毎に1マイル貯まります

その他、月間・年間ボーナスマイルもあります。

2つのコースからマイルの使い方を選ぶ

キャッシュバックコース(コース選択の手続きをしてください)

コスモSSでコスモ・ザ・カードを利用して給油をされると、カードの決済時に1マイルに付き1リットル当たり10円キャッシュバックされます

プレゼントコース(手続きの必要はありません)

マイル数に応じて豪華賞品が当たるプレゼントコース、または、もれなくもらえるプレゼントコースをお選びいただけます

今回SSで車検を実施した花子さんのケース

車検整備費用
43,000円

(重量税・自賠責保険・印紙代等は
マイルの対象とはなりません)

43マイル
獲得

+

ガソリン購入費用
3,000円

1マイル
獲得

合計で
44マイル
獲得

花子さんはキャッシュバックコースなので、次回給油するガソリンのカード決済時(カードのご請求書で確認いただけます)44リットルまで1リットル当たり10円キャッシュバックされます。(最大で440円)

キャッシュバックコース選択の手続きはホームページ<http://www.cosmo-the-card.com/>からお申し込みいただくかコスモ石油カードセンター0120-987622 携帯電話からは045-450-5300にお問い合わせください。

ガソリンマイレージに関することはホームページ<http://www.g-mile.com/>をご覧ください。かコスモ石油カードセンター0120-987622 携帯電話からは045-450-5300にお問い合わせください。

■ 第98期(2004年3月期)第3四半期業績の概況(連結)

■ 連結売上高(2003年4月1日～2003年12月31日)

(単位:百万円)

	売上高
2004年3月期 第3四半期	1,402,588
(参考)2003年3月期	1,902,767

売上高は当該四半期までの累計値です。当連結会計年度より四半期業績の開示を行っているため、前年同四半期の実績及び増減率に付いては記載しておりません。売上高の数字は監査法人による監査は受けていません。

■ 2004年3月期の連結業績予想

(2003年4月1日～2004年3月31日)

(単位:百万円)

	中間期	通期(予想)
売上高	922,526	1,900,000
経常利益	8,064	25,000
当期純利益	2,797	10,000
1株当たり当期純利益	4円43銭	15円84銭

[業績予想に関する定性的情報等]

通期の見通しに付きましては、現時点では暖冬による販売数量の減少など下振れ要因もありますが、今後の需要動向や原油・為替及び市況の動向など変動要因が多いため、通期の業績予想は変更していません。

(注)業績予想に付きましては、今後様々な要因により上記の予想数値と異なる結果となる可能性があります。

石油製品の販売数量は暖冬や景気の影響により微減しました

第3四半期(2003年10—12月)における国内の経済環境は、輸出関連企業を中心に収益の改善や株式市況の好転など一部に回復の兆しが見られましたが、個人消費や運輸関係などは依然として低迷が続くなど厳しい状況で推移しました。

コスモ石油単独の石油製品の販売数量は、ガソリンはほぼ前年並みに推移しましたが、暖冬の影響を受けて暖房用燃料である灯油の販売量が減少したことや、景気の影響を受けて軽油が減少したことなどにより、販売数量は3,201万kL(前年同期比98.6%)、売上高は1兆2,139億円となりました。

また、第3四半期の連結売上高は1兆4,026億円となりました。

■ 石油製品市況(出所:石油情報センター)

(単位:円)

	10月	11月	12月
ガソリン/L	101	100	100
灯油/18L	825	814	805
軽油/L	82	81	81

■ 為替と原油価格

為替(円/\$)	109.61	109.23	107.93
原油価格(US\$/バレル)	27.27	27.66	28.10

第3四半期の概況は1月27日付の情報を掲載しています。

次世代クリーンエネルギーの開発を目指し 燃料電池車向け水素供給ステーションを運営

花子：読者の皆様からのお問い合わせが多かった燃料電池車向け水素供給ステーションを見学に来ました。ここが神奈川県にある横浜・大黒水素ステーションです。

地球温暖化問題の解決策として 期待される燃料電池車

コスモ石油グループでは、環境負荷の少ない製品を製造するための環境技術開発を推進しています。その一環として、次世代のクリーンエネルギー自動車と言われている燃料電池車に水素燃料を供給する「水素供給ステーション」の実証研究を行っています。同時に将来、燃料電池車が普及した場合、ここで実証化されたシステムを活用し、当社が全国に展開するSSを水素供給ステーションに改造・新設していくことで、ネットワークを再構築し、燃料供給事業の更なる発展を目指していきます。



花子：この装置で水素を製造しているということです。環境負荷が少ない原料を使用し、製造過程で発生するガスも再び装置の燃料に再使用する環境に配慮したシステムで運用しているそうです。



燃料電池車は水素と酸素の化学反応により発電を行い、そこで発生した電気エネルギーでモーターを回して走行する自動車です。従来の内燃機関と比べてエネルギー効率高く、エンジン音もなく、大気汚染の原因となる窒素酸化物（ NO_x ）や硫黄酸化物（ SO_x ）粒子状物質（PM = すず）の排出が極めて少ないのが特徴です。また、二酸化炭素（ CO_2 ）の排出も少ないことから、地球温暖化問題を解決する技術としても注目を集めています。経済産業省の計画でも2010年までに約5万台、2020年には約500万台の普及を目指しています。

燃料電池車普及に欠かせない 水素供給ステーション

燃料電池車が普及するためには、燃料電池車の燃料である水素を供給する施設のネットワークが必要になります。当社は(財)エンジニアリング

振興協会が実施する「水素供給インフラ実証研究」の一環として、神奈川県横浜市鶴見区大黒町の当社用地内に水素供給ステーションを設置し、実証研究に取り組んでいます。この水素供給ステーションは、当社が独自に開発した不純物をほとんど含まない脱硫ガソリンを水蒸気改質して濃度約70%の水素ガスを生成した後、高純度化セクションで水素以外の二酸化炭素、一酸化炭素、水分などの成分を吸着除去することにより、濃度を99.99%以上まで高めた水素を製造します。その水素を圧縮して蓄圧器に貯蔵し、外部に設置した充填機を通じて燃料電池車に供給するシステムです。

環境先進企業を目指す当社にとって、次世代を担う燃料電池車の燃料供給インフラ実用化への取り組みは、環境技術開発の最重要課題として捉え、今後共、燃料電池車の普及に貢献していきたいと考えています。

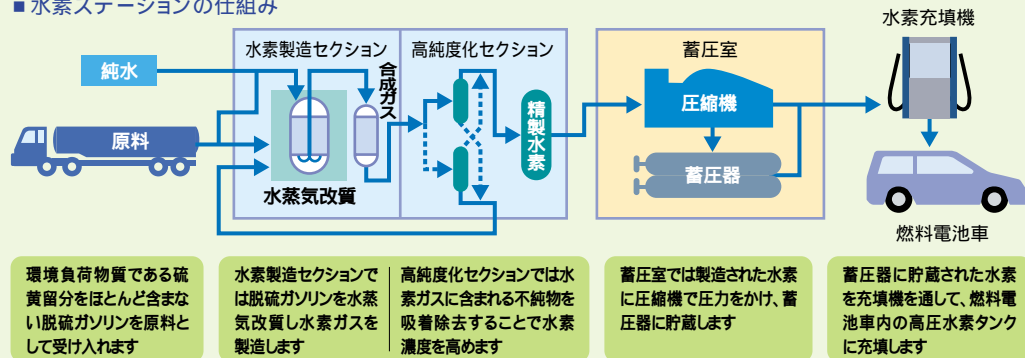


花子：この施設では何をしているのですか？
——水素に圧力をかけて圧縮して、貯蔵する施設です。ここから屋外の充填機を通じて燃料電池車に水素を供給します。



花子：燃料電池車への燃料供給は、見た目はガソリン車とあまり変わりませんね。
——そうですね。1台当たりの充填時間は約5分で、およそ300 kmの走行が可能です。

■ 水素ステーションの仕組み



お客様と一体となった 自然保護活動と 子どもたちへの環境教育を推進

読者の皆様からのお問い合わせが多かった
次世代を担う子どもたちへの環境教育と
国内希少自然の保全活動についてご説明します。

ずっと地球で暮らそう。

当社は、「私たちは地球と人間と社会の調和と共生を図り、無限に広がる未来に向けての持続的発展を目指します。」を経営理念に掲げ、グループ全体で地球環境問題に取り組んでいます。02年度からは環境中期計画「プーア21」を策定し、地球温暖化対応や省資源など事業エリア内の全ての活動に環境管理目標を掲げ、改善に取り組んでいます。一方で、事業エリア外の活動としてお客様と一体となって環境保全に取り組む「ずっと地球で暮らそう。」プロジェクトを02年4月から推進

しています。仕組みとしましては、当社の環境への取り組みにご賛同いただいたコスモ・ザ・カード「エコ」の会員の皆様からの寄付（年間500円）と当社売上上の一定割合の寄付などを合わせ「コスモ石油エコカード基金」を設立し、NPOやNGOなどのプロジェクトパートナーや支援が実施される地域社会の方々と共に環境貢献活動を実施しています。

環境教育と棚田保全を一体化させた取り組み



秋には稲刈りを行い収穫の喜びを分かち合いました

03年度の「ずっと地球で暮らそう。」プロジェクトのひとつとして、次世代を担う子どもたちへの環境教育・啓発活動と日本の希少自然の保全を一体化させた「棚田保全プロジェクト」を行いました。棚田は中山間地を利用した日本の伝統的な水田で、洪水や表土の流出を防ぐなど様々な機能を持ちます。しかし、少子高齢化や過疎化など後継者不足や減反政策などによって荒廃が進んでおり、このまま放置すると棚田が



NPOや地域の方々と共に田植えを体験する子どもたち

持つ保水力が失われ、土砂災害など環境破壊の要因となる可能性もあります。

そこで、棚田保全活動と子どもたちへの環境教育を一体化させ、棚田で稲作を続ける支援活動を実施しました。プロジェクトが行われた長野県上水内郡三水村は、環境保全や農業を大切にする自治方針を掲げた風光明媚な村です。この村で都会に暮らす子どもたちに農業体験をしてもらおうと、学校教育の「総合的な学習の時間」にプロジェクトを組み入れました。NPO法人エービーエスディの協力のもと、神奈川県川崎市桜本小学校の生徒50名が春には田植えを行い、夏休みは草

刈りとキャンプ、秋には稲刈りやはさかけ（稲の乾燥）を体験しました。子どもたちは自然を満喫しながら環境の大切さ、農業の重要性を肌で感じたようでした。プロジェクトでは環境面だけでなく子どもたちとNPOや村の方々、特に高齢者の方々との交流を通じて、人と自然との共生の大切さを次

世代に伝えていくことを目指していきます。

国内の希少自然の大切さを子どもたちへ

「ずっと地球で暮らそう。」プロジェクトでは、この他にも、希少な自然環境を保全し、次世代に繋げていくための支援も行っています。

02年度には、エベレストの清掃登山などで活躍されているアルピニスト野口健さんと共に富士山の環境保全を目的に、杉チップ式のエコトイレを2基寄付しました。

03年度は、希少自然保全を環境教育を通じて

■「ずっと地球で暮らそう。」プロジェクトの仕組み

コスモ・ザ・カード「エコ」の
会員様からの寄付

当社売上の
一定割合の寄付

コスモ石油エコカード
基金設立

「ずっと地球で暮らそう。」プロジェクト

- 途上国の環境修復・保全
- 国内の環境修復・保全
 - ・国内希少自然保全プロジェクト
- 環境教育・啓発
 - ・棚田保全プロジェクト

行うべく、小・中学生を対象に富士山や小笠原諸島で「野口健 自然学校」を開催しました。この自然学校では子どもたちが自然体験をして自ら環境に対し行動し、そこで体感したこと、考えたことなどをメッセージとして発信していくことを目的としています。

私たちは、これらの活動を通じて、これからも国内の環境保全に貢献し、持続可能な社会形成を目指していきます。



富士山で開催した自然教室

地球温暖化防止と途上国開発支援を目的に
CDM化実行に関する覚書を締結

当社はパプアニューギニアにおいて、NPO・NGOのスタッフや地域住民の方々と協力しながら焼畑農業から定地型農業への移行など持続可能な発展のための地域開発支援（熱帯雨林保全プロジェクト）を行ってきました。

2月に当社とパプアニューギニア大学、オイスカエコテックセンター（財団法人オイスカ）の3者でプロジェクトのCDM化を試みることに付いて覚書を取り交わしました。小規模農業開発がもたらす温暖化防止効果をCDM化することで、類似のプロジェクトに波及効果を生み出すことによって、今後、パプアニューギニアを含む多くの途上国の地域開発や環境問題の改善に繋がるものと期待しています。



パプアニューギニアで定地型農業に取り組む現地の方々



覚書を交わす当社森川常務とパプアニューギニア大学イーストコット副学長

CDM：Clean Development Mechanism（クリーン開発メカニズム）温室効果ガスの排出枠が設定されている先進国が、排出枠を有しない途上国において実施した温室効果ガスの排出削減事業から生じた削減分を獲得すること。先進国は獲得した削減分を自国の目標達成に利用でき、途上国は投資誘致と技術導入の機会を得られるため、双方にメリットがあります。

地球環境をテーマとした社会貢献活動 「コスモ石油Voice of the earth 2004」を開催

地球環境をテーマとしたコンサート「コスモ石油Voice of the earth 2004」～ Blessing from Nature ～を3月15日に開催しました。当日は、ヴァイオリニスト吉田直矢による演奏や日本画家平松礼二の屏風絵とジャズピアニスト山中千尋、Loszlo Gardonyによる演奏のコラボレートなどを楽しんでいただきました。当社は、この活動を通じて地球環境の大切さをアピールすると同時に若手芸術家の育成を支援していきます。



東京オペラシティで開催されたVoice of the earth 2004 コンサートの様子

環境文化誌「TERRE」を創刊

当社は企業市民の一員として、地球環境問題への取り組みにおいて、皆様と共に考え、行動することを目指しています。この度、年々深刻化する

環境問題をより真摯に受け止め、積極的に情報を発信するための環境コミュニケーションツールとして、人の叡知を未来へと繋ぐ環境文化誌「TERRE（テール）」を創刊しました。今後共、読者の皆様と明るい地球の未来を共有できる誌面づくりに努めてまいります。

人の叡知を未来へと繋ぐ
環境文化誌「TERRE」



地域社会への貢献として こどものためのオペラコンサートに協賛

「子どもと一緒にコンサートを楽しみたい」と思っている音楽好きのご家族が多いにも関わらず、「未就学児童入場不可」とされる音楽会が大半を占めるのが日本の現状です。本物の音楽の素晴らしさを子どもたちに体験してもらい、豊かな感受性を育ててもらうことを目的に、当社はオペラキッズが主催する「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30日、東京都千代田区開催)に協賛しました。当日は多くの子どもたちに本物のオペラを体験してもらいました。



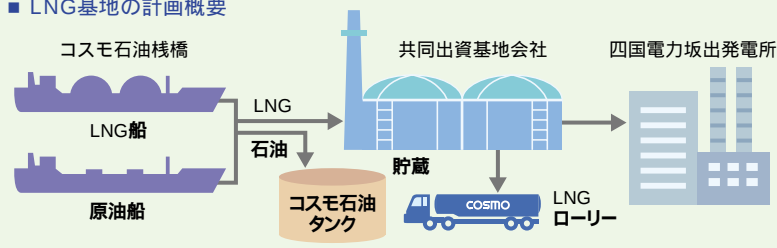
こどものためのオペラコンサートのちらし

坂出製油所にLNG基地建設

当社は、総合エネルギー企業への業容拡大と石油精製能力の最適化策として坂出製油所内の一部

を活用したLNG基地化を検討してきましたが、1月に四国電力(株)、四国ガス(株)と共にLNG基地の事業運営を行う共同出資会社を設立することに合意しました。坂出製油所では、既存設備での環境対応と精製能力の削減を計画していますが、LNG基地建設を有機的に組み合わせることで、コスト競争力向上と総合エネルギー基地のプラットフォームとしての機能強化を進めてまいります。

■ LNG基地の計画概要



IR活動が高い評価を受け 日経アンニュアルレポート・アワードに入賞

当社は、より透明性の高い企業を目指し、株主の皆様や投資家の方々に対する積極的な情報開示の充実に努めています。日本経済新聞社が主催する「第6回アンニュアルレポート・アワード」に当社が発行する英文アンニュアルレポートが入賞しました。今後共、当社の業績や戦略を分かりやすくお伝えしていきたいと考えています。



第6回アンニュアルレポート・アワード

当社アンニュアルレポートはホームページからご覧頂けます。
(ホームページアドレス: <http://www.cosmo-oil.co.jp/ir/index.html>)

「地球を愛し、感じるこころ」をテーマに アースデー・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「地球の質」との最適バランスを追求し、様々な環境問題に取り組んでいます。その一環として、TOKYO FMをはじめJFN38局とパートナーシップを組んで、「コスモ・アース・コンシャス・アクト」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、感じるこころ」をテーマに「アースデー・コンサート」を開催します。今年は、今井美樹・大貫妙子・佐野元春・高野寛・CHARA・矢野顕子他の豪華ミュージシャンのリレーライブを行います。また、全国の観光地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。

「読者が選ぶ東京新聞カラー広告大賞」を受賞

ハイオクガソリンの環境性能についてアピールした当社の広告「明日の空」が、東京新聞が主催する「読者が選ぶ東京新聞カラー広告大賞」の多色カラー広告部門において2年連続で最優秀賞を受賞しました。この広告賞は専門家の評価ではなく、読者に支持されたという点で、当社の環境に対する姿勢が消費者の皆様に評価された貴重な受賞であると考えます。



ハイオクガソリンの環境性能についての広告「明日の空」

当社の環境対応に対し 環境格付けシングルAの評価

当社は化石燃料を扱うエネルギー企業として、地球環境問題を経営の最重要課題のひとつとして取り組んでおります。この度、(株)トーマツ審査評価機構の企業環境格付けで、当社は総合でシングルAの評価を受けました。この制度は、環境報告書発行企業449社を対象に、温室効果ガス削減、土壌汚染への取り組みなど7項目で環境評価を行い、シングルAは「環境への取り組みは良好で、重大な環境問題の発生リスクは少ない」という評価となります。当社は、今後共、一層の環境対応の強化に努めてまいります。