

東京・1部・5001

新日本石油

株 主 通 信

2006年4月1日～2007年3月31日



10ppm?

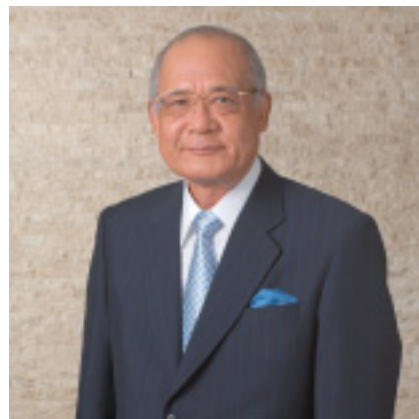


新日本石油
Your Choice of Energy

目次

株主の皆様へ	1
社長インタビュー	2
特集 ENEOSの小売販売	7
TOPICS	11
ENEOS Social Station (新日本石油のCSR)	12
連結財務諸表	13
会社概要	17
株主情報	18

株主の皆様へ



取締役社長

西尾 進路

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに、当社の2006年度の事業の概況および決算につきまして、ご報告いたします。

従来、本冊子につきましては、「新日本石油 IRステーション」と題しておりましたが、今回から、冊子の趣旨を端的に表す「新日本石油 株主通信」に題を改めました。題名に表されたように、本冊子を株主の皆様と当社を結ぶ通信媒体として、株主の皆様が当社をより一層身近なものとして感じていただけるよう、分かりやすく親しみやすい情報の発信に努めてまいります。

今後とも、株主の皆様の変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

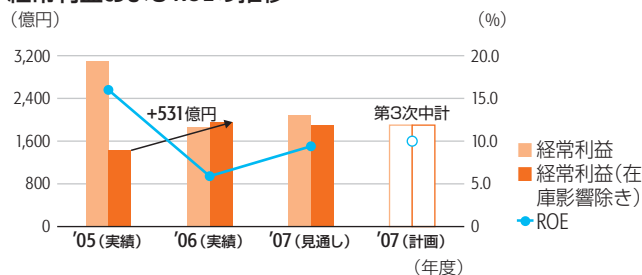
社長インタビュー

第3次連結中期経営計画の進捗状況、今後の新日本石油グループの事業戦略、CSR（企業の社会的責任）への取り組み方針について西尾社長に聞きました。

Q 2007年度を最終年度とする「第3次連結中期経営計画（第3次中計）」の2年目を終えて、進捗状況をどのように自己評価されていますか。

A 第3次中計では、2007年度に経常利益（在庫影響*除き）1,900億円を計上することを目標としていますが、2006年度の経常利益（在庫影響除き）は、前年比531億円増益の1,958億円となりました。第3次中計については、今までのところ概ね順調に進捗していますが、いくつか課題も出てきています。まず、順調に推移している部分としては、当社が成長戦略の柱として力を入れてきた石油・天然ガス

経常利益およびROEの推移



2006年度セグメント別営業利益（在庫影響除き） (億円)

	06年度 (実績)	前期比増減
I. 石油精製・販売（在庫影響除き） （うち 石油化学製品）	385 (609)	+77 (+211)
II. 石油・天然ガス開発	1,138	+217
III. 建設・その他	166	+20
営業利益計（在庫影響除き）	1,689	+314

開発部門および石油精製・販売部門の中の石油化学製品事業が、当初想定以上に大きく利益に貢献していることが挙げられます。一方、問題点は、石油精製・販売部門全体の利益が不十分なレベルにとどまっている点です。国内における石油製品の需要が長期的に減少していくという厳しい環境の中、この部門の利益をいかに改善させていくかが最大の課題であると考えています。



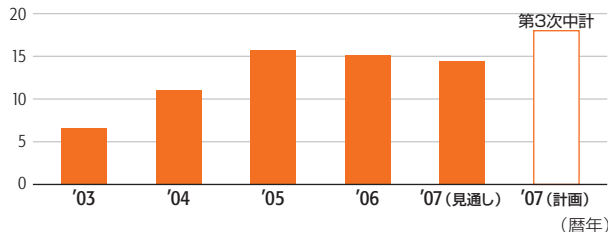
* 原油価格が変動することにより、総平均法によるたな卸資産の評価が売上原価を押し下げる、または押し上げる影響。

Q それでは、部門別にもう少し詳しくお聞きしたいと思います。現在好調な石油・天然ガス開発部門についての戦略と今後の課題について教えてください。

A この分野を強化することが、当社の企業価値拡大にとって必要不可欠であるとの信念のもと、技術・ノウハウの蓄積を進めるとともに、この部門に対して重点投資を続けてきました。その成果が現れて、ここ数年、生産量も急速に伸び、石油・天然ガス開発部門は、当社収益の大きな部分を担うまでになりました。

石油・天然ガス開発生産数量

[万バレル(日量)]



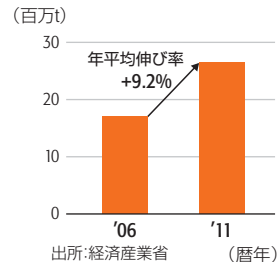
ただし、生産油田の買収については、原油価格の高止まりによって資産評価額が上昇していることに加えて資源獲得競争が激しくなっていることもあり、当初計画に比べて、やや遅れ気味になっています。そのため、第3次中計の当初生産数量目標の達成は厳しい状況です。そのような中、今年の5月には、当社が豊富な知見を持ち、重点地域と考えている米国メキシコ湾で大型の生産油田を取得しました。これは約2年ぶりの買収となりますが、この油田では、今後さらなる探鉱・開発により生産量の増大が期待されることから、十分経済性が成り立つと判断しています。

この部門は、当社成長戦略の柱ですので、今後も採算重視の姿勢を堅持しつつ、当社の技術・ノウハウを生かせる地域、案件に重点を絞って、探鉱活動、資産買収などを積極的に進めることで事業拡大を図っていく方針です。

Q 石油精製・販売部門の中で、好調な事業である石油化学製品事業について教えてください。

A 当社グループの製油所では、原油を精製することで、石油製品だけでなく、石油化学製品も生産しています。当社は、アジアの旺盛な石油化学

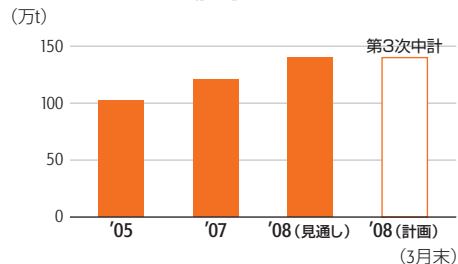
アジアのパラキシレン需要



製品の石油精製設備を生かして、石油化学製品の生産能力を拡大する戦略を進めてきました。

その結果、当社の主力製品であるパラキシレン(合成繊維、ペット容器などの原料)およびプロピレン(合成繊維、合成樹脂などの原料)の生産能力に関しては、アジアトップクラスの規模となっています。アジア地域における堅調な需要を背景に製品市況が好調に推移していることと併せ、これまで進めてきた生産能力拡大が石油化学製品事業の収益向上に貢献しています。今後も、需給動向を慎重に見極めながら、石油化学製品の生産能力増強を検討していきます。

パラキシレン生産能力



Q 石油化学製品事業が好調な割には、石油精製・販売部門全体の収益は十分なレベルではないということですが、長期的に国内における石油製品の需要が減少していくことを見込まれる中で、どのようにこの部門の収益を改善させていくお考えですか。

A 次の施策を実行することで、達成可能だと考えています。国内石油製品事業においては、まず、効率化を強力に推し進めます。当社は、1999年度から2004年度までの6年間に、約2,200億円のコスト削減・効率化を実現しました。また、現在遂行中である第3次中計期間の3年間では170億円のコスト削減・効率化を図る予定です。今後も、コスト競争力の優位性を確保すべく徹底した効率化に努めていく覚悟です。

次に、石油製品の販売面では、燃料・オイルの販売から車検・車両整備・洗車に至るまでの多様なメニューをそろえたSS（サービスステーション）である「Dr.Drive（ドクター・ドライブ）」の質の向上に取り組むことで、集客力の維持・拡大を目指します。当社は、1998年に「Dr.Drive」第1号店を

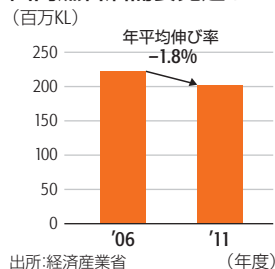
立ち上げ、その後、運営ノウハウを積み上げながら、店舗数を着実に増やしてきました。現在は、約2,400店舗のネットワークが完成し、お客様に、均質かつハイレベルのサービスをご提供できる基盤が整いました。当社独自の



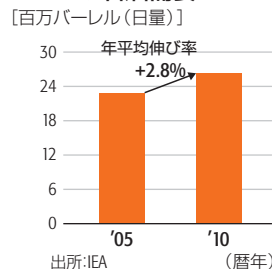
高付加価値SSである「Dr.Drive」をSSにおける差異化戦略の柱として位置付け、これを中心に、当社石油製品販売の競争力を高めていきます。さらに、家庭用エネルギーとしての石油製品の需要を確保するために、灯油やLPG（液化石油ガス）を燃料とする給湯機器、給湯・発電機器の販売に力を注ぐとともに、その燃料の販売を強化します。

国内の石油製品需要が減少傾向を辿ると予想される中、海外に目を向けた事業展開が大変重要であると認識しています。海外向け事業については、先ほどお話しした石油化学製品事業も含め、アジアの成長を着実に捉える施策を打っていく戦略です。具体的には、石油製品および石

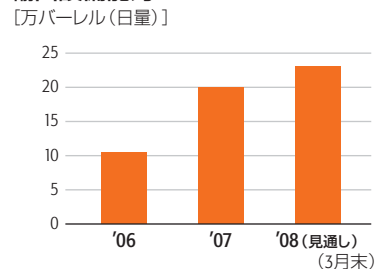
国内燃料油需要見通し



アジアの石油需要



輸出設備能力





油化学製品の輸出拡大、中国での潤滑油ビジネスなどを積極的に進めていくこととしています。

また、こうしたアジア展開においては、他社とのア

ライアンスも有効に活用していきたいと思っています。本年1月には、韓国最大の石油会社であるSKコーポレーションと、また、本年4月には、中国最大の石油会社である中国石油天然ガス集团公司との間で提携をスタートさせました。今後、提携効果の拡大に向けて両社との協議を続け、拡大するアジアエネルギー市場においてビジネスチャンスを掴むべく、様々な可能性を追求していく考えです。

5

Q CSR (企業の社会的責任) への取り組みについての基本的な考え方を教えてください。

A 当社は、「エネルギーの未来を創造し、人と自然が調和した豊かな社会の実現に貢献します」との経営理念を掲げており、私たち、当社グループの一人ひとりがこの理念を誠実に実践することを通じて社会に対する責任を着実に果たし、信頼される企業グループの確立を目指すことをCSRの基本方針としています。

当社は、海外での原油生産、日本への原油の輸入、国内における石油精製・販売という一貫操業体制を維持・強化

するとともに、お客様の多様なニーズにお応えできる総合エネルギー企業グループとしての体制を確立することで、将来にわたって日本のエネルギーの安定供給に貢献していきたいと考えています。

また、地球環境との調和に関しては、これまでにサルファーフリー*のガソリン・軽油の開発・販売、製油所における省エネルギーの推進、ベトナム・ランドン油田での「随伴ガス回収・有効活用プロジェクト」の実施など、様々な取り組みを行ってきました。2010年度からは、環境にやさしいバイオガソリンを本格的に販売することを計画しており、本年4月からは、関東圏において試験販売を開始しました。今後も、環境にやさしい商品・サービスの開発、省エネルギーの推進などにより、地球環境との調和を図っていきます。

このように、当社にとってCSRはまさに「本業」そのものです。自らの社会的責任を常に意識して、業務を遂行することが、企業価値の向上につながるのだと私は確信しています。

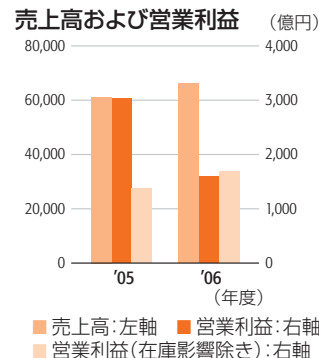
株主の皆様をはじめとするあらゆるステークホルダーにご満足いただけるよう、これからも、日々の企業活動に直結したCSR経営を力強く推進し続けていきたいと思っています。

* 燃料中の硫黄分が10ppm (10万分の1) 以下の製品

2006年度決算の概況

当期の連結売上高は、6兆6,243億円（前期比8.3%増）となりました。連結営業利益は1,597億円（前期比1,442億円減）、連結経常利益は1,866億円（前期比1,225億円減）となりましたが、これは前期において利益の大幅な増加に寄与した在庫影響*が、当期は大幅に減少し、マイナスに転じたことによるものです。なお、在庫影響を除いた連結営業利益は、石油・天然ガス開発部門の増益に加えて、石油化学製品のマージンが良化したことなどにより、1,689億円（前期比314億円増）となりました。また、在庫影響を除いた連結経常利益は、1,958億円（前期比531億円増）となりました。

*原油価格が変動することにより、総平均法によるたな卸資産の評価が売上原価を押し下げる、または押し上げる影響。



石油精製・販売部門

売上高は5兆9,544億円（前期比8.6%増）となりました。また、営業利益は293億円（前期比1,679億円減）となりましたが、これは前期において利益の大幅な増加に寄与した在庫影響が当期は大幅に減少し、マイナスに転じたことによるものです。在庫影響を除いた営業利益は、記録的な暖冬および燃料転換の進展などの影響を受けて石油製品の販売数量が減少したものの、石油化学製品のマージンが良化したことなどにより、385億円（前期比77億円増）となりました。

石油・天然ガス開発部門

主として原油価格が上昇したことにより、売上高は2,035億円

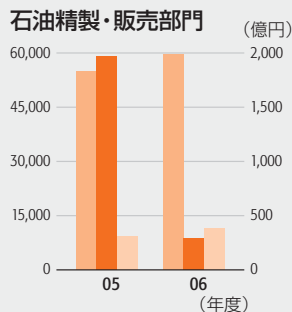
（前期比12.8%増）、営業利益は1,138億円（前期比217億円増）となりました。

建設部門

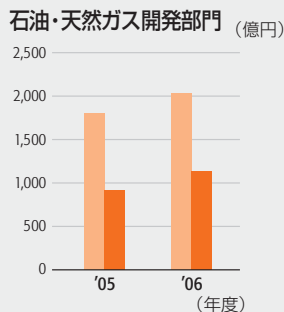
売上高は4,079億円（前期比8.9%増）となりました。また、コスト削減・効率化に努めたことなどにより、営業利益は101億円（前期比29億円増）となりました。

その他事業部門

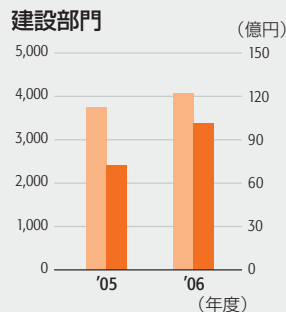
前中間期に連結子会社1社を連結範囲から除外した影響などにより、売上高は585億円（前期比27.3%減）、営業利益は41億円（前期比18億円減）となりました。



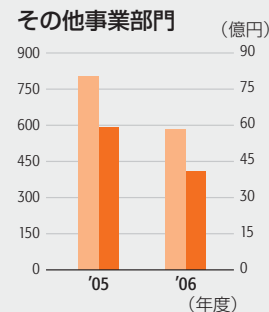
■ 売上高: 左軸 ■ 営業利益: 右軸
■ 営業利益 (在庫影響除き): 右軸



■ 売上高: 左軸 ■ 営業利益: 左軸



■ 売上高: 左軸 ■ 営業利益: 右軸



■ 売上高: 左軸 ■ 営業利益: 右軸

特集 ENEOSの小売販売

当社は、「一貫操業体制」および「総合エネルギー企業グループ体制」の確立を目指して、成長戦略を展開しています。今回の株主通信では、当社の「一貫操業体制」の中でも、個人のお客様に最も身近な「小売販売」をクローズアップしました。



P8 親しみやすさと高い品質で、お客様にご満足をお届けするENEOSのSS

P10 ENEOS *Story* ストーリー 一新日本石油で働く社員の声ー



一貫操業体制

探鉱・開発

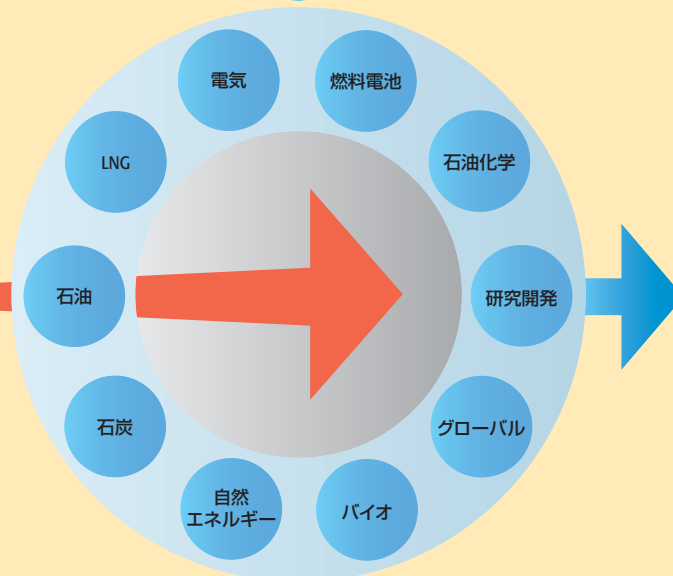
輸入・備蓄

精製・生産

物流

販売

総合エネルギー企業グループ体制



CSRの推進

親しみやすさと高い品質で、お客様にご満足をお届けするENEOSのSS



当社は、国内最大(約10,000か所)のネットワークを誇るENEOSブランドのSS(サービスステーション)を通じて、より安全でより快適なカーライフをサポートするための様々な商品やサービスを提供しています。

ENEOSのSSの強み1:商品力

ガソリンを始めとする国内の石油製品需要は、省エネの進展などにより長期的に減少傾向にあります。こうした厳しい環境の下、他社ブランドとの販売競争に打ち勝つための武器の一つが「国内最先端のエンジン清浄性能」を実現させた環境ハイオクガソリン“ENEOS NEW ヴィーゴ”です。

“ENEOS NEW ヴィーゴ”は、高性能清浄剤を配合しており、エンジンの吸気弁に堆積した汚れを86%削減*させることができます。また、そのエンジン清浄の効果により、排ガス中の規制ガス成分(一酸化炭素、炭化水素、窒素酸化物)は、最大10~30%低減*します。

“ENEOS NEW ヴィーゴ”の特長はそれだけではありません。摩擦調整剤を配合していることで、エンジン内部の摩擦が減少し、従来のハイオクガソリンを利用した

場合に比べて、燃費が最大3%**、加速性が最大5%**向上します。

また、“ENEOS NEW ヴィーゴ”は、当社のレギュラーガソリン、軽油と同様にサルファーフリー***を実現しています。当社は、“ENEOS NEW ヴィーゴ”をはじめとしたサルファーフリーガソリンの製造販売・技術開発の取り組みにより「平成17年度地球温暖化防止活動環境大臣表彰」を受賞しています。

* 2004年当社調べ

** 2000年当時の当社ハイオクガソリンとの比較(当社データ)

*** 燃料中の硫黄分が10ppm(10万分の1)以下の製品



ENEOSのSSの強み2:サービス

ENEOSのSSの強みはそれだけではありません。

多様化するお客様のニーズに的確に応えるために、当社は、SSと整備工場という2つの機能を併せ持った独自の高付加価値型SSである「Dr.Drive (ドクター・ドライブ)」を全国約2,400か所に展開しています。

「Dr.Drive」では、国家資格整備士や当社の研修を修了した「DDメカニック」・「DDアドバイザー」が在籍し、オイル、洗車、タイヤなど一般的なカーケア商品はもちろんのこと、日常点検、車検、手洗い洗車など車関連の高品質な各種商品・サービスを提供しています。

本年1月、全ての「Dr.Drive」が「お客様の安心・爽快なドライブをサポートするSS」であることを認知してい

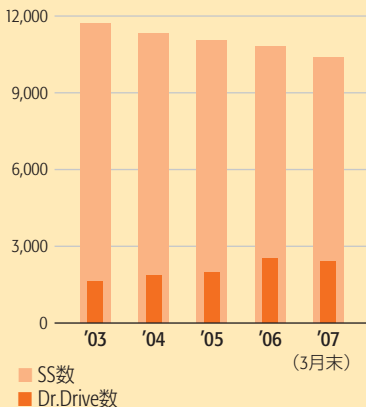
ただために、当社は「Dr.Drive宣言」を実施しました。今後は、これまでに構築したネットワークを基盤に、接客やサービスのクオリティをさらに向上させ、「お客様から圧倒的な支持を得られるSS」を目指していきます。

さらなる質の追求

消費者の商品・サービスを選ぶ目はますます厳しくなり、SSに対するニーズも多様化しています。こうした状況の中で当社は、SSで提供する商品・サービスのさらなる質の追求を行うことにより、ENEOSブランドの価値向上に努めていきます。

9

SS数・Dr.Drive数推移



Dr.Drive宣言

「Dr.Drive全店は、お客様の安心・爽快なドライブのサポートをいたします。」

- 信頼の技術と知識を持った国家資格整備士が在籍しています
- こだわりの手洗い洗車も選べるメニューでお車をキレイにいたします
- まかせて安心!わかりやすい事前見積りでの車検をいたします
- 安心ドライブのためにお車の健康診断をいたします
- 清潔で快適にご利用いただけるSSを目指します



ENEOS ストーリー Story 一新日本石油で働く社員の声一



横田信之

小売販売本部
リテール販売部 Dr.Drive推進グループ
シニアスタッフ

私の仕事

私は、全国のSSで販売する商品の販売促進に関する業務に携わっています。担当する商品の中で、現在、最も力を入れているのは、「ENEOS NEW ヴィーゴ」です。「ENEOS NEW ヴィーゴ」は、優れた特性を備えたハイオクガソリンですが、その高い品質をより多くの方々に知っていただき、ご愛用いただくお客様を一人でも増やしていくための施策作りと、その施策を販売の最前線である各支店へ展開することに取り組んでいます。お客様に、最高のプレミアムガソリンを、最高のおもてなしでお届けするためのアイデアを企画し、実践してまいります。



ENEOSを日本一ワクワクする、人にあったかいブランドに

私の夢はENEOSを「日本一ワクワクする、人にあったかいブランド」にすることです。その思いを深めた背景には、当社グループのカー用品店である「カレツツア」での勤務経験があります。私はその店で、車検を「車の誕生日」になぞらえてフェアを展開しました。車検が到来するお客様にお祝いカードを送り、特典として用意した誕生日ケーキの上には、車のナンバープレートをあしらったチョコ板を乗せるように徹底したところ、車検受注が急増したのです。お客様と直接触れ合った中で得られたこうした経験を活かし、ENEOSのSS戦略においても、お客様の心を魅了することに焦点を当て、ENEOSファンを生み出す仕組み作りに取り組んでいきたいと思っています。

10



松田浩之

小売販売本部
リテール販売部 Dr.Drive推進グループ
シニアスタッフ

私の仕事

新日本石油は、SSネットワークの主役である「Dr.Drive」の質の向上を図るため、様々な小売販売施策を展開しています。その中で私が担っているのは「Dr.Drive」に勤務しているスタッフの基本接客力を向上させる取り組みです。当社は2007年1月、「Dr.Drive宣言」を実施しましたが、各宣言項目に掲げた車検・洗車・安全点検などの商品・サービスを、今後さらに多くのお客様にご利用いただくためには、そのベースとなる接客力に磨きをかけなくてはなりません。そこで接客の基本ルール作りやそれを定着させるための仕組み作りと提案を「Dr.Drive」の運営店に対して行っています。

今以上にお客様に好感を持っていただけるSSづくりのために

スタッフがお客様にとって気持ちの良い接客を継続して実践するためには、マニュアル的なツールを作成するだけでは不十分です。一口に「お客様視点で」と訴えても、受け手の理解はそれぞれですから、いかにその意義を「Dr.Drive」の運営店へ的確に伝え、共感してもらえるかが重要なポイントだと考えています。難しい点も多いのですが、今以上にお客様に好感を持っていただける店舗作りを目指して、業務に取り組んでいきたいと思っています。



TOPICS

TOPIC1

英国北海において新規探鉱区を取得

当社は、2007年2月に海外の石油開発会社と共同で英国北海にある6つの新規探鉱区を取得しました。うち4鉱区は、英国北海では日本企業初となるオペレーター（操業管理会社）を当社が担います。当社は、カントリー・リスクが低く、当社の技術的知見・ノウハウが蓄積されている英国北海を石油・天然ガス開



英国北海の新規取得探鉱区

発部門における重点地域*の一つと位置づけています。当社は、今後も探鉱や資産買収により、積極的な事業展開を行っていきます。

*東南アジア、英国北海、米国メキシコ湾、オセアニアの4つの地域

TOPIC2

八戸LNG基地の営業運転を開始

当社は、2007年3月から、八戸LNG*基地の営業運転を開始しました。

八戸LNG基地は、敷地面積約2万m²、年間約6万トンの供給能力を備えており、北東北3県で初めてのLNG・天然ガス供給拠点です。都市ガスの燃料転換により、LNGの需要増大が見込まれている同地域において、パイプラインやタンクローリーを活用し、都市ガス会社および産業用燃料需要家向けに供給を行います。当社は、今後とも総合エネルギー企業として、多様化するお客様のニーズに応え、石油製品をはじめとしてLNG、石炭、電気など様々なエネルギーの提供を行っていきます。

* 液化天然ガス



竣工式の様子

その他の主な取り組み

- ・2007年 1月 大規模災害発生時の被災者支援に向け、川崎市との間で当社所有のグラウンド等の使用に関する協定を締結
- ・2007年 1月 韓国・SKコーポレーションとの戦略的業務・資本提携を実施
- ・2007年 3月 チャイナオイル社と受託精製拡大について合意

ENEOS Social Station

新日本石油のCSR(企業の社会的責任)の取り組みについてシリーズでご紹介していきます。

森林保全活動―「ENEOSの森」を展開



パパ、森の中に人がたくさんいるよ。
なにしてるのかな。



森を元気にするためのお手伝いをしているんじゃないかな。
パパの会社でも、森を守るために「ENEOSの森」という活動をしているんだよ。



そうなんだ、すごいね。
ボクもいつかお手伝いできたらいいなあ。



当社は、環境や地域への貢献として、未整備な森林の保全を支援する活動を行っています。この支援エリアを「ENEOSの森」と名づけ、製油所所在地である北海道、宮城県、神奈川県、岡山県、山口県など全国6か所に展開しています。これまでに延べ895名(2007年3月時点)の社員およびその家族が森林保全活動に参加し、植樹や杉林の手入れ、遊歩道作りなどを行っています。

今後も、社会とのかかわりを大切に考え、様々な環境貢献活動を継続的に実施していきます。



連結財務諸表

連結貸借対照表要旨

科目	当期 (2007年3月31日現在)	前期 (2006年3月31日現在)	科目	当期 (2007年3月31日現在)	前期 (2006年3月31日現在)
資産の部	百万円	百万円	負債の部	百万円	百万円
流動資産	2,262,528	2,140,951	流動負債	2,072,145	1,941,846
現金預金	332,113	214,720	支払手形および買掛金	515,930	580,081
受取手形および売掛金	818,679	773,589	短期借入金	255,640	262,056
有価証券	2,739	24,292	コマーシャル・ペーパー	423,000	299,000
たな卸資産	889,827	951,046	未払金	589,500	462,579
その他	219,167	177,301	その他	288,073	338,128
固定資産	2,122,993	2,090,849	固定負債	981,406	1,050,400
有形固定資産	1,365,244	1,370,235	社債	134,997	160,537
建物および構築物	249,760	252,627	長期借入金	478,483	491,537
油槽・機械装置・	377,745	360,482	その他	367,924	398,325
その他の償却資産			負債合計	3,053,551	2,992,247
土地	675,036	680,044	少数株主持分	—	109,238
建設仮勘定	62,702	77,081	資本の部		
無形固定資産	41,370	43,153	資本金	—	139,437
投資その他の資産	716,378	677,460	資本剰余金	—	275,015
投資有価証券	419,747	390,658	利益剰余金	—	599,517
その他	296,631	286,801	自己株式	—	△5,929
繰延資産	11	14	その他	—	122,288
① 資産合計	4,385,533	4,231,814	資本合計	—	1,130,328
			負債、少数株主持分および資本合計	—	4,231,814
			純資産の部		
			株主資本	1,064,016	—
			資本金	139,437	—
			資本剰余金	275,760	—
			利益剰余金	651,294	—
			自己株式	△2,475	—
			評価・換算差額等	148,723	—
			少数株主持分	119,241	—
			② 純資産合計	1,331,981	—
			負債および純資産合計	4,385,533	—

(注) 1. 有形固定資産の減価償却累計額 2,030,575百万円
2. 1株当たり純資産 829円64銭

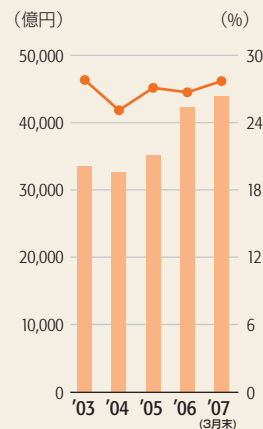
① 総資産

当期末の連結総資産は前期末に比べて1,537億円増加し4兆3,855億円となりました。これは期末日が休日であったため、揮発油税などの支払いが翌期にずれ込んだことなどによるものです。

② 純資産

当期末の連結純資産は、前期末に比べて925億円増加し、1兆3,320億円となりました。(前期末の資本の部に少数株主持分を含めた増減としています。)これは、当期純利益などの増加要因が、配当などの減少要因を上回ったことなどによるものです。

総資産／自己資本比率



■ 総資産

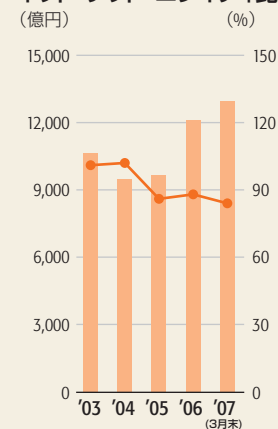
◆ 自己資本比率

※2006年(3月末)以前は、従来の「株主資本比率」の数値です。

自己資本比率:

(純資産合計 - 少数株主持分) / 総資産
株主資本比率 = 株主資本 / 総資産

実質有利子負債残高／ ネット・デット・エクイティ比率

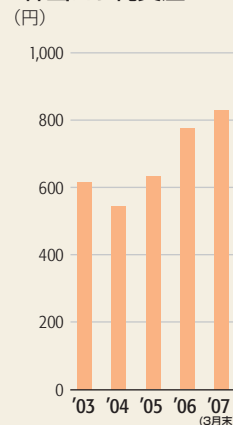


■ 実質有利子負債残高

◆ ネット・デット・エクイティ比率

※実質有利子負債は、有利子負債から、海外金融子会社の両建運用にかかわる負債を除いたものです。

1株当たり純資産

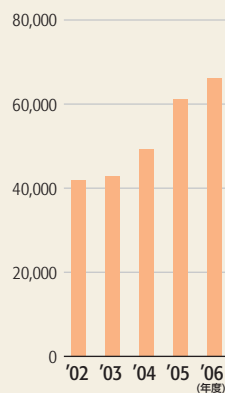


連結損益計算書要旨

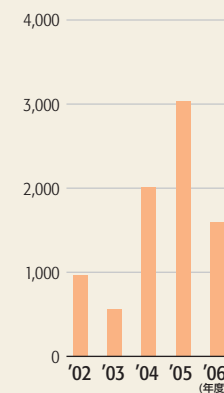
科目	当期	前期
	(自2006年4月1日 至2007年3月31日)	(自2005年4月1日 至2006年3月31日)
	百万円	百万円
売上高	6,624,256	6,117,988
売上原価	6,176,656	5,521,192
売上総利益	447,600	596,796
販売費および一般管理費	287,915	292,866
営業利益	159,684	303,930
営業外収益	57,657	43,833
営業外費用	30,731	38,675
経常利益	186,611	309,088
特別利益	16,131	15,889
特別損失	30,537	26,645
税金等調整前当期純利益	172,205	298,332
法人税、住民税および事業税	94,954	117,551
法人税等調整額	△5,624	2,865
少数株主利益	12,654	11,404
当期純利益	70,221	166,510

(注) 1株当たり当期純利益 48円12銭

売上高
(億円)



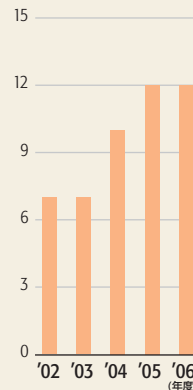
営業利益
(億円)



ROE
(%)



1株当たり配当金
(円)



連結株主資本等変動計算書要旨 (自2006年4月1日 至2007年3月31日)

	株主資本					評価・換算 差額等	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計			
2006年3月31日残高	百万円 139,437	百万円 275,015	百万円 599,517	百万円 △5,929	百万円 1,008,039	百万円 122,288	百万円 109,238	百万円 1,239,567
連結会計年度中の変動額								
利益処分による剰余金の配当			△8,756		△8,756			△8,756
剰余金の配当			△8,785		△8,785			△8,785
利益処分による役員賞与			△26		△26			△26
当期純利益			70,221		70,221			70,221
自己株式の取得				△703	△703			△703
自己株式の処分		745		4,158	4,903			4,903
連結子会社の増加に伴う減少			△753		△753			△753
持分法適用会社の増加に伴う減少			△122		△122			△122
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)						26,434	10,002	36,437
連結会計年度中の変動額合計	—	745	51,776	3,454	55,977	26,434	10,002	92,414
2007年3月31日残高	139,437	275,760	651,294	△2,475	1,064,016	148,723	119,241	1,331,981

連結キャッシュ・フロー計算書要旨

科目	当期 (自2006年4月1日 至2007年3月31日)	前期 (自2005年4月1日 至2006年3月31日)
	百万円	百万円
③ 営業活動によるキャッシュ・フロー	205,867	34,021
④ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△143,487	△115,073
財務活動によるキャッシュ・フロー	44,408	125,969
現金および現金同等物にかかる 換算差額ほか	521	29,081
現金および現金同等物の増加額	107,096	54,577
現金および現金同等物の期首残高	214,476	140,478
現金および現金同等物の期末残高	321,786	214,476

③ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、資金は2,059億円の増加となりました。これは、税金等調整前当期純利益および資金の支出を伴わない減価償却費などの資金増加要因が、法人税等の支払いなどの資金減少要因を上回ったことによるものです。また、期末日が休日であったため、揮発油税などの支払いが翌期にずれ込んだことによる一時的な資金増加要因も含まれています。

④ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、資金は1,435億円の減少となりました。これは、主に製油所における石油化学製品製造設備などへの投資によるものです。

会社概要

商号	新日本石油株式会社 NIPPON OIL CORPORATION
URL	http://www.eneos.co.jp/
設立	1888年(明治21年)5月10日
資本金	1,394億3,739万円
連結対象会社数	97社 (連結子会社57社、持分法適用会社40社)

事業所

本社 (東京都港区西新橋一丁目3番12号)

研究所

中央技術研究所 (横浜市中区)

支店

北海道支店 (札幌市中央区)	東北支店 (仙台市青葉区)
東京支店 (東京都港区)	関東第1支店 (東京都港区)
関東第2支店 (さいたま市大宮区)	関東第3支店 (横浜市中区)
中部支店 (名古屋市中村区)	関西支店 (大阪市西区)
中国支店 (広島市南区)	九州支店 (福岡市中央区)
沖縄支店 (沖縄県那覇市)	

事業所

川崎事業所 (川崎市川崎区)

海外事務所

アブダビ事務所 (アラブ首長国連邦)
ジャカルタ事務所 (インドネシア共和国)
北京事務所 (中華人民共和国)

製油所

新日本石油精製(株) 室蘭製油所 (北海道室蘭市)	仙台製油所 (仙台市宮城野区)
横浜製油所 (横浜市神奈川区)	根岸製油所 (横浜市磯子区)
大阪製油所 (大阪府高石市)	水島製油所 (岡山県倉敷市)
麻里布製油所 (山口県玖珂郡和木町)	日本海石油(株) 富山製油所 (富山県富山市)

役員 (2007年6月29日現在)

代表取締役会長	渡 文明
代表取締役社長	西尾 進路 執行役員
代表取締役副社長	津田 直和 執行役員(小売販売本部、潤滑油事業本部、エネルギー・ソリューション本部、化学品本部 統括)
代表取締役副社長	佐谷 信 執行役員(国際事業本部、需給本部 統括)
代表取締役副社長	小林 俊和 執行役員(環境・品質本部、製造技術本部 統括)
常務取締役	松村 幾敏 執行役員FC・新商品事業本部長 兼 研究開発本部長
常務取締役	中村 雅仁 執行役員需給本部長 兼 小売販売本部長
常務取締役	平井 茂雄 執行役員経営管理第1本部長
常務取締役	上野 観 執行役員化学品本部長
常務取締役	一色 誠一 執行役員経営管理第2本部長
常務取締役	木村 康 執行役員エネルギー・ソリューション本部長
常務取締役	神野 康夫 執行役員潤滑油事業本部長
常務取締役	孝橋 純一 執行役員環境・品質本部長 兼 製造技術本部長
常務取締役	土谷 直昭 執行役員国際事業本部長
取締役	倉持 誠 執行役員北京事務所長
取締役	北村 光 執行役員秘書室長
取締役	田淵 秀夫 執行役員CSR推進部長
取締役	池田 道雄 執行役員総合企画部長
取締役	大野 博 (新日本石油精製(株)取締役社長)
取締役	大森 輝夫 (新日本石油開発(株)取締役社長)
常勤監査役	坂本 聖二
常勤監査役	丸 紘
監査役	藤井 正雄
監査役	梅澤 節男
監査役	古川 治次
執行役員	小橋 英明 東京支店長
執行役員	田畑 行弘 経営管理第1本部人事部長
執行役員	松澤 純 小売販売本部販売統括部長
執行役員	岡崎 肇 研究開発本部中央技術研究所長
執行役員	平山 芳樹 小売販売本部リテール販売部長
執行役員	山崎 誠二郎 化学品本部化学品総括部長
執行役員	中野 治雄 化学品本部アロマ部長
執行役員	三宅 俊作 エネルギー・ソリューション本部エネルギー・ソリューション総括部長
執行役員	馬渡 涉 東北支店長
執行役員	棚橋 信之 国際事業本部長付
執行役員	吉田 正寛 研究開発本部研究開発企画部長
執行役員	小林 道康 エネルギー・ソリューション本部エネルギー・ソリューション1部長
執行役員	倉田 一郎 製造技術本部工務部長
執行役員	松尾 博一 北海道支店長
執行役員	大町 章 経営管理第1本部経理財務部長
執行役員	田中 亨 関東第3支店長
執行役員	荒木 康次 潤滑油事業本部潤滑油総括部長
執行役員	田中 和幸 化学品本部機能化学品部長
執行役員	吉川 志郎 関東第1支店長
執行役員	川田 順一 経営管理第2本部総務部長
執行役員	松澤 永泰 関西支店長
執行役員	金丸 勇一 九州支店長

(注) 藤井正雄、梅澤節男および古川治次の各氏は社外監査役であります。

株主情報

株式の概要 (2007年3月31日現在)

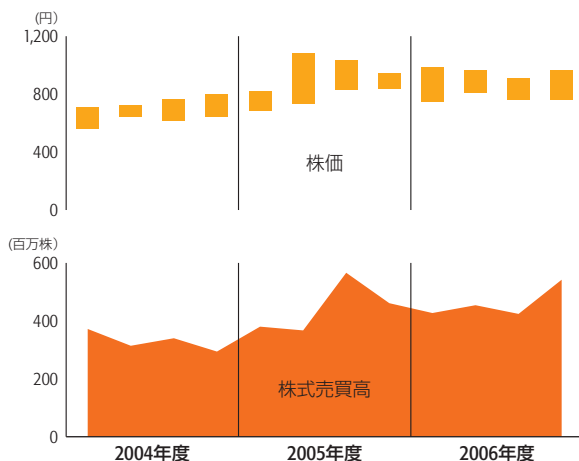
●株式の状況

発行可能株式総数	5,000,000千株
発行済株式総数	1,464,508千株
株主数	108,640名

●大株主(上位10名)

株主名	株式数(千株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	74,061	5.1
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	72,171	4.9
株式会社みずほコーポレート銀行	47,298	3.2
三菱商事株式会社	45,435	3.1
株式会社三井住友銀行	40,398	2.8
株式会社三菱東京UFJ銀行	30,617	2.1
東京海上日動火災保険株式会社	29,323	2.0
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	23,441	1.6
モルガンスタンレーアンド カンパニーインク	22,043	1.5
三井住友海上火災保険株式会社	16,722	1.1

株価および株式売買高の推移



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
定時株主総会の基準日	3月31日
期末配当の基準日	3月31日
中間配当の基準日	9月30日
公告方法	電子公告とする。 (公告掲載URL: http://www.eneos.co.jp/kouji/index.html)

株式名義書換手数料	無料
株主名簿管理人	中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	中央三井信託銀行株式会社証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 TEL:0120-78-2031(フリーダイヤル)

同取次所

中央三井信託銀行株式会社 全国各支店
日本証券代行株式会社 本店および全国各支店

単元未満株式の買取りおよび売渡請求事務取扱所

上記の株主名簿管理人事務取扱所および同取次所

配当金振込制度のご案内

ご所有の株式に対する配当金の受取方法には、郵便振替支払通知書による方法のほかに、ご指定の銀行口座および郵便貯金口座(通常貯金口座)へ自動的にお振込みする方法がございます。確実に配当金をお受け取りいただけますので、この配当金振込制度をご利用されることをおすすめいたします。ご希望の株主様は、下記の株主名簿管理人(中央三井信託銀行株式会社証券代行部)宛に配当金振込指定書をご請求の上、お申し込みください。

株主名簿管理人事務取扱所(お問い合わせ先・郵便物送付先)

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
中央三井信託銀行株式会社
証券代行部(証券代行事務センター)
代表電話 0120-78-2031(平日9:00~17:00)(フリーダイヤル)
各種手続用紙の
ご請求専用電話 0120-87-2031(24時間受付)(フリーダイヤル)

株主掲示板

株主優待制度変更のお知らせ

新たに「ENEOSプリカ」を選択肢に加えました(二者択一)。

①

ENEOSカードご利用代金還元
ENEOSカードは当社の個人向け
クレジットカードです



New

②

ENEOSプリカ
ENEOSプリカは、(株)クオカード
が発行するプリペイドカードです



※詳細は、同封されているチラシをご覧ください。



● お選びいただける優待内容と保有株式数

保有株式数	ENEOSカードご利用代金還元額 またはENEOSプリカ額面額
1,000～1,999株	3,000円
2,000～2,999株	4,000円
3,000株以上	5,000円

● 対象となる株主の方

2007年9月30日現在の株主名簿に記載された1,000株以上
保有の株主の方

株主優待に関するお問い合わせは株主優待受付事務局まで

 **0120-35-3011**

営業時間 9:00～17:30 (日曜・祝日を除く)

ENEOS 豆知識

表紙の「10ppm」とは
何を表す数字でしょう?

10ppm=0.001%

ppmとは濃度をあらわす単位(百万分の一)です。
当社は、将来の環境規制を見据え、世界に先駆けて、硫黄分
10ppm以下(サルファーフリー)のガソリン・軽油を製造・販売
しています。ガソリン・軽油のサルファーフリー化は、排出ガ
スをクリーンにするだけでなく、低燃費型の新型エンジンの
燃費性能を最大限に引き出すことが可能になるため、CO₂排
放量削減による地球温暖化防止にも貢献します。



株主通信に関するお問い合わせ先

新日本石油株式会社 経営管理第1本部IR部IRグループ
TEL: (03) 3502-1184

<http://www.eneos.co.jp/company/ir/index.html>

株主・投資家情報はこちらの
ホームページでご覧いただけます。

