

東燃ゼネラル石油株式会社

2005年12月期 決算説明会

2006年2月27日
東証アローズ



見通しに関する注意事項

この資料に記載されている当社および当社グループ各社の現在の計画、見通しに関する事項は、日本および世界経済の動向、原油価格、円ドルの為替レート、需給の変動に大きく影響を受ける業界の競争状況などにより影響を受けます。これらの影響により、実際の業績は本資料で記載した見通しとは大きく異なる可能性があることにご留意ください。

- 事業概況

G. W. プルーシング

- 2005年12月期決算および
2006年12月期業績予想

W. J. ボガティ

- 精製・供給部門について

武藤 潤

- 販売部門について

J. F. スプルール

- 質疑応答

事業概況

G. W. プルーシング

東燃ゼネラル石油(株)

代表取締役 会長兼社長

エクソンモービル・グループ

日本代表

業界環境の動向

- 2000年の東燃ゼネラル石油合併以降の業界環境
 - » 精製、販売両部門における設備過剰
 - » 原油価格の高騰、とりわけ2005年における急騰
 - 製品価格への転嫁に課題
 - 製品価格は原油価格につれて上昇しているが十分な価格転嫁には至らず
 - » 2003年および2005年に低硫黄燃料油を早期導入
 - » 2004年以降、石油化学部門の高収益が続く

- 将来の諸課題
 - » バイオ燃料導入に向けた検討、燃料油規格のさらなる変更
 - » 石油製品関税の改正、環境税導入の可能性
 - » 石油製品の国内需要の動向
 - 将来、装置高度化のための投資が必要となる可能性

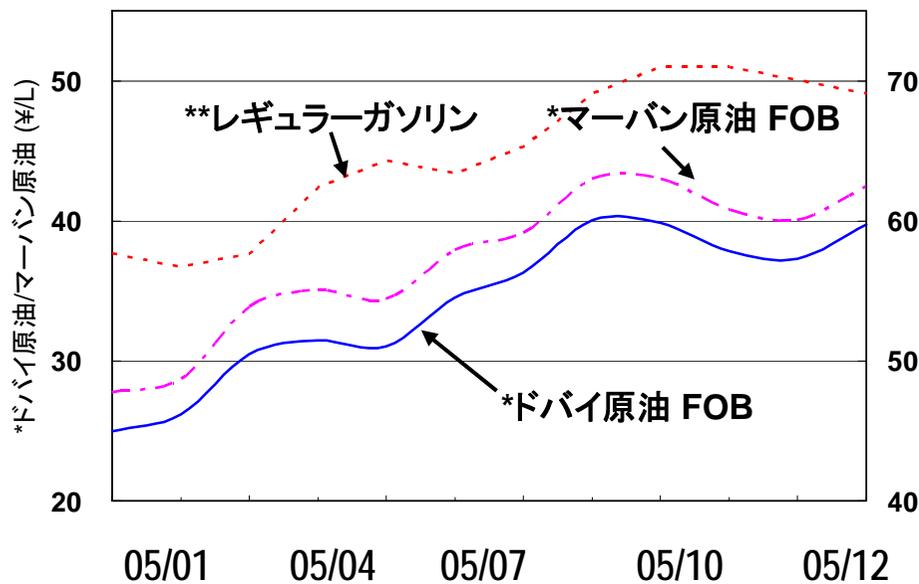
- 石油業界の課題に対して、東燃ゼネラル石油は長期的な視野に基づいて対応
 - » コア事業への集中;当社が競争的優位性を持つスペシャルティ製品分野の拡大
 - » 市況に影響を受けやすい業界環境下では、事業運営コストや投資活動における効率性が重要
 - » いかなる市場環境においても、高い効率性と収益力を持つことを長期的な目標とする

2005年の石油事業の環境

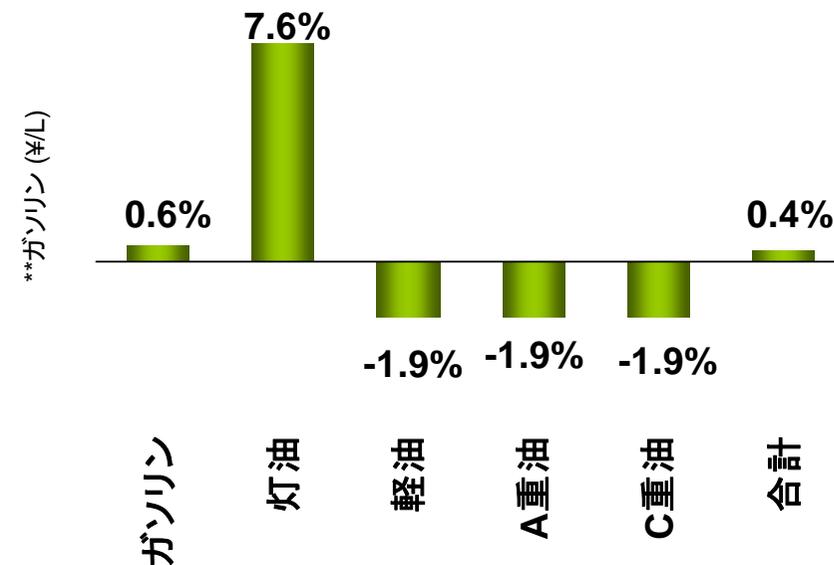
* 積荷ベース (左軸)
** 課税前 (右軸)

- 原油価格の高騰と変動が続く
- 軽質原油と重質原油の価格差の拡大
- ガソリン需要の伸びは低く、軽油、A重油、C重油の需要は低迷
 - » ガソリン需要は対前年比微増
 - » 灯油需要は1-3月期と10-12月期の厳しい寒さのため増加
 - » 電力会社のC重油需要は対前年比減少
- 業界マージンは低いレベルにとどまる

ガソリンの小売価格および原油価格



業界における2005年の販売数量の伸び率 (対2004年比)



石油事業の戦略

石油精製: 世界水準の効率性を追求

- 市況の変化に対応し、原油等原材料の選択の幅を広げるプロジェクトが進行中
 - ≫ 通常の設備投資に加え、250億円を超える精製設備への投資を実施
 - ≫ 既存設備の最適活用
 - ≫ 原油選択の幅を広げ、最適な生産方法を柔軟に選択することが可能となる
 - ≫ 最先端技術の活用
 - ・ 高性能脱硫触媒、エクソンモービル・グループ独自のスキャンファイニング・プロセス等
 - ≫ 設備は2006年および2007年に完成

- 2006年にその他の収益改善プログラムも進捗中
 - ≫ 原油荷揚げ時に生じる滞船料の削減
 - ≫ 「チャレンジ」原油*処理の進展

*)処理が困難なため、価格が低く設定されている原油

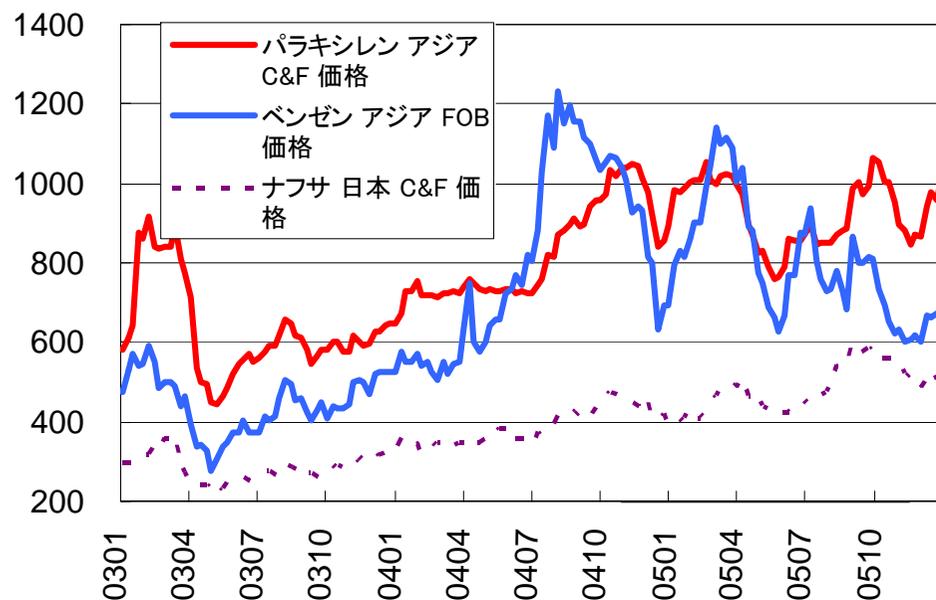
販売: セルフSSへの積極的転換

- 「エクスプレス」ブランドのセルフSSを展開
- 新しいテクノロジーの導入: スピードパス・ビデオポンプ

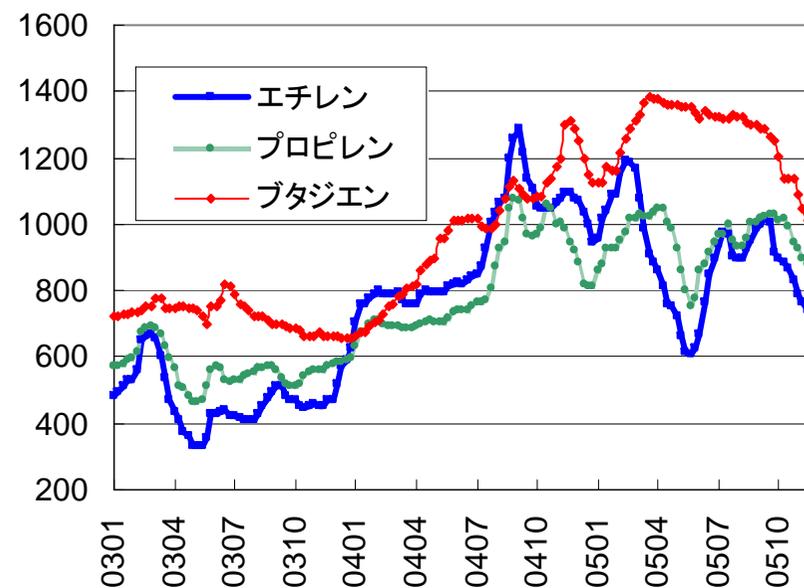
2005/2006年の化学事業の環境

- 芳香族やオレフィンなどの基礎化学製品のアジアにおける価格は大きく変動
- 製品価格は歴史的な高水準で推移
- 基礎化学製品の市況は、2006年も引き続きおおむね高水準で推移するとみられる
- 市況変動は非常に大きい

芳香族製品 アジア スポット 価格トレンド (\$/トン)



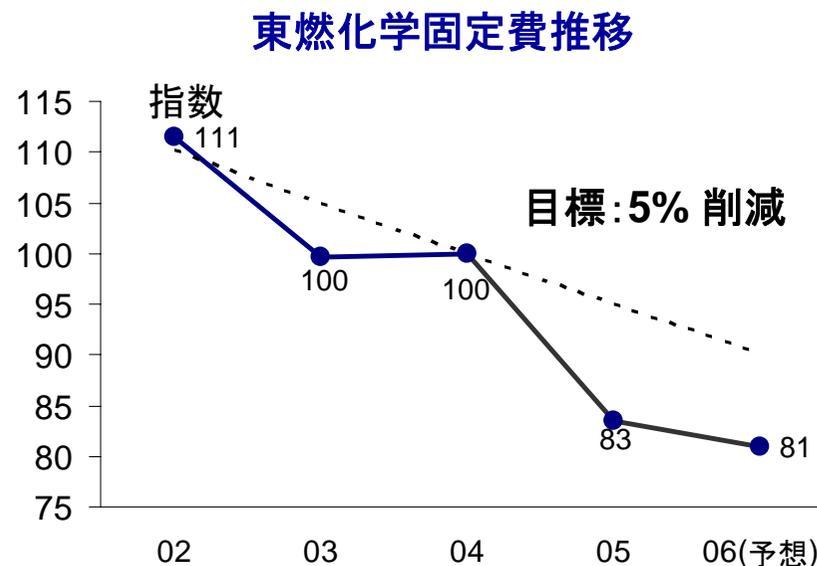
オレフィン アジア スポット 価格トレンド (\$/トン)



化学事業の戦略

化学品市況のビジネスサイクルへの戦略的対応

- 石油精製事業とのシナジーを強
力に推進
 - ▶ 芳香族/オレフィンの生産能力の
最大活用
 - ▶ キシレン/ベンゼンの2005年生産
量は2003年比7% 上昇
- 継続的コスト削減
 - ▶ 石油精製/化学のシナジーを通じ
て年率5%の固定費削減を実現
- 特殊製品事業の強化
 - ▶ スペシャルティ製品強化プロジェ
クトの進展(中間体製品/接着剤
原料/微多孔膜(MPF))



業界をリードする事業効率

■ エクソンモービル・グループの一員である優位性を最大限活用

- » 管理・サービス業務のためのビジネスセンター
- » 製品・半製品の国際的な融通

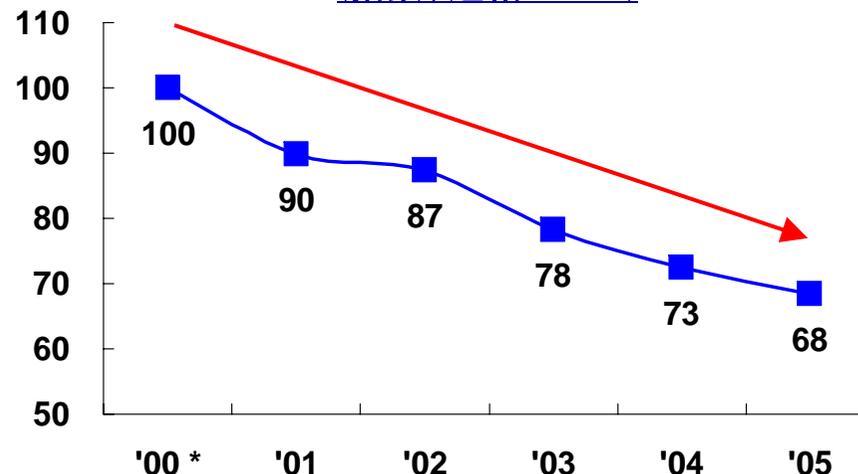
■ コスト削減の徹底的な追求

- » 合併以来、年率約6%の総経費の削減

■ 厳選された投資

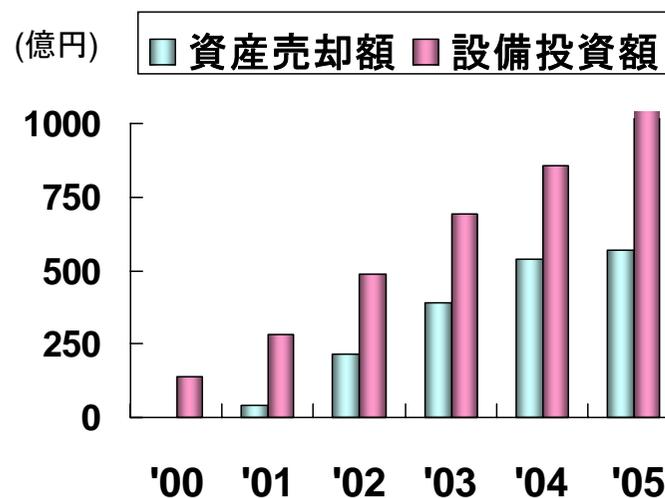
- » 長期的な観点に基づく投資の選別
 - 製油所関連投資
 - 「エクスプレス」ブランドのセルフSSの展開
 - 微多孔膜(MPF)生産ラインの拡張
- » 資産の事業価値を見極めた上での選別的な売却

総経費の削減
(指数、連結ベース)



* 旧東燃+旧ゼネラル石油の合算 (未監査)

設備投資額と資産売却額の累計 (連結、簿価ベース)



「良き企業市民」として

■ 安全

- » すべての業務遂行項目に優先する最重要課題
- » “Nobody Gets Hurt” 「誰も怪我をしない、怪我をさせない」というビジョンの達成

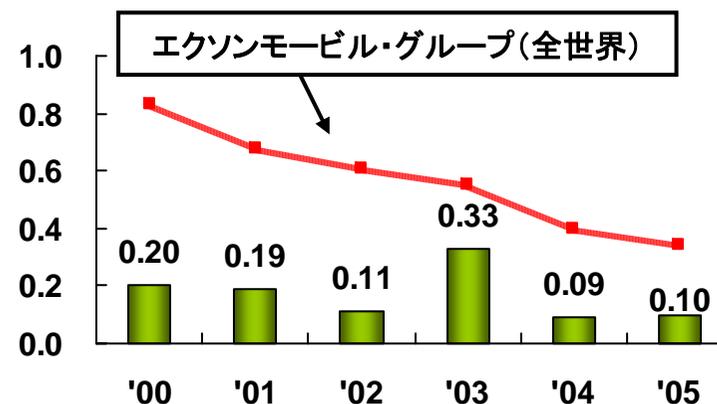
■ コーポレートガバナンス、企業倫理

- » 明確な業務遂行基準
- » 完璧な経営管理システム
- » 効果的な監査役制度
- » 厳格な内部監査

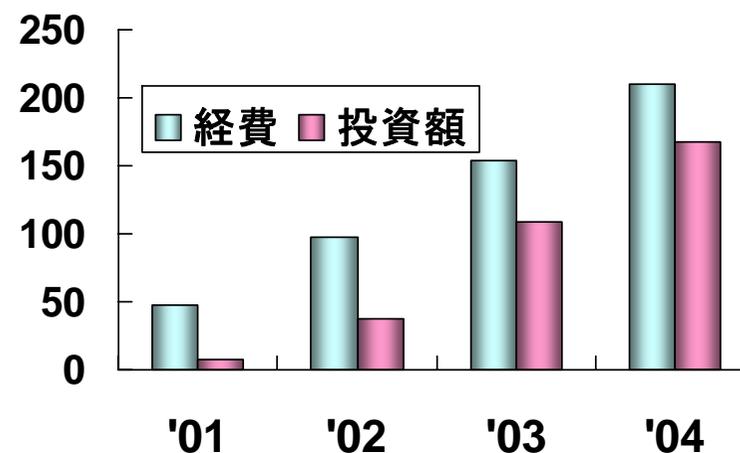
■ 環境に対する真摯な取り組み

- » 排出物削減のため積極的に環境関連に投資
- » 『「良き企業市民」としての取り組み エクソンモービル・ジャパングループ2005年版』の発行

労働災害発生率 (20万時間あたりの件数)
(東燃ゼネラル石油と全世界のエクソンモービル・グループの比較、石油精製・供給部門)



(億円) 環境関連設備投資額と経費



卓越した株主還元

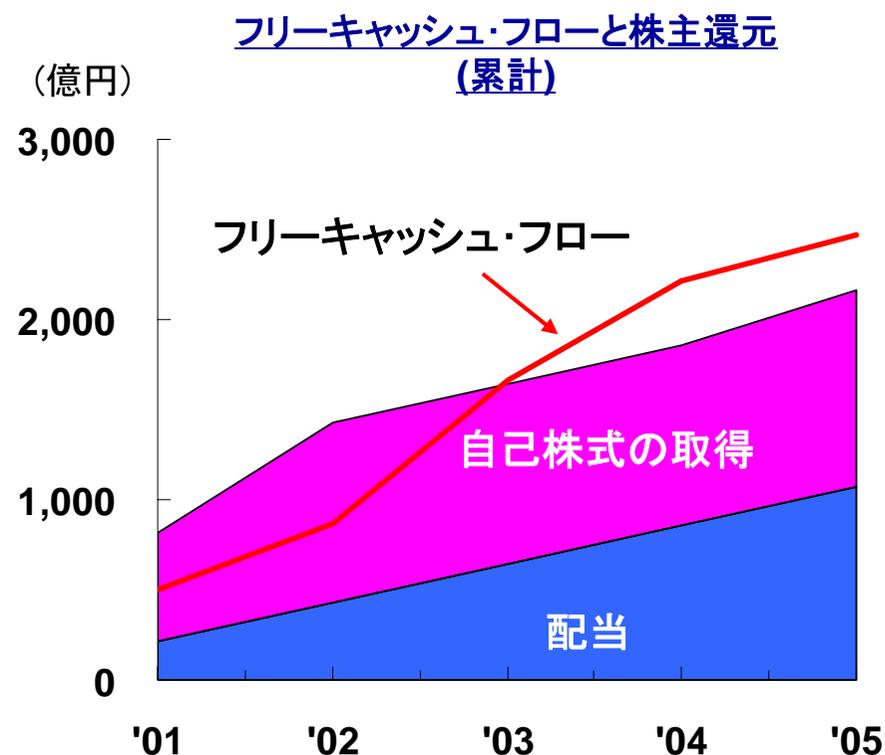
■ 基本原則

- » 事業に当面不必要な資金は株主に還元
- » 長期的な株主価値の増大と株主還元の均衡を図る

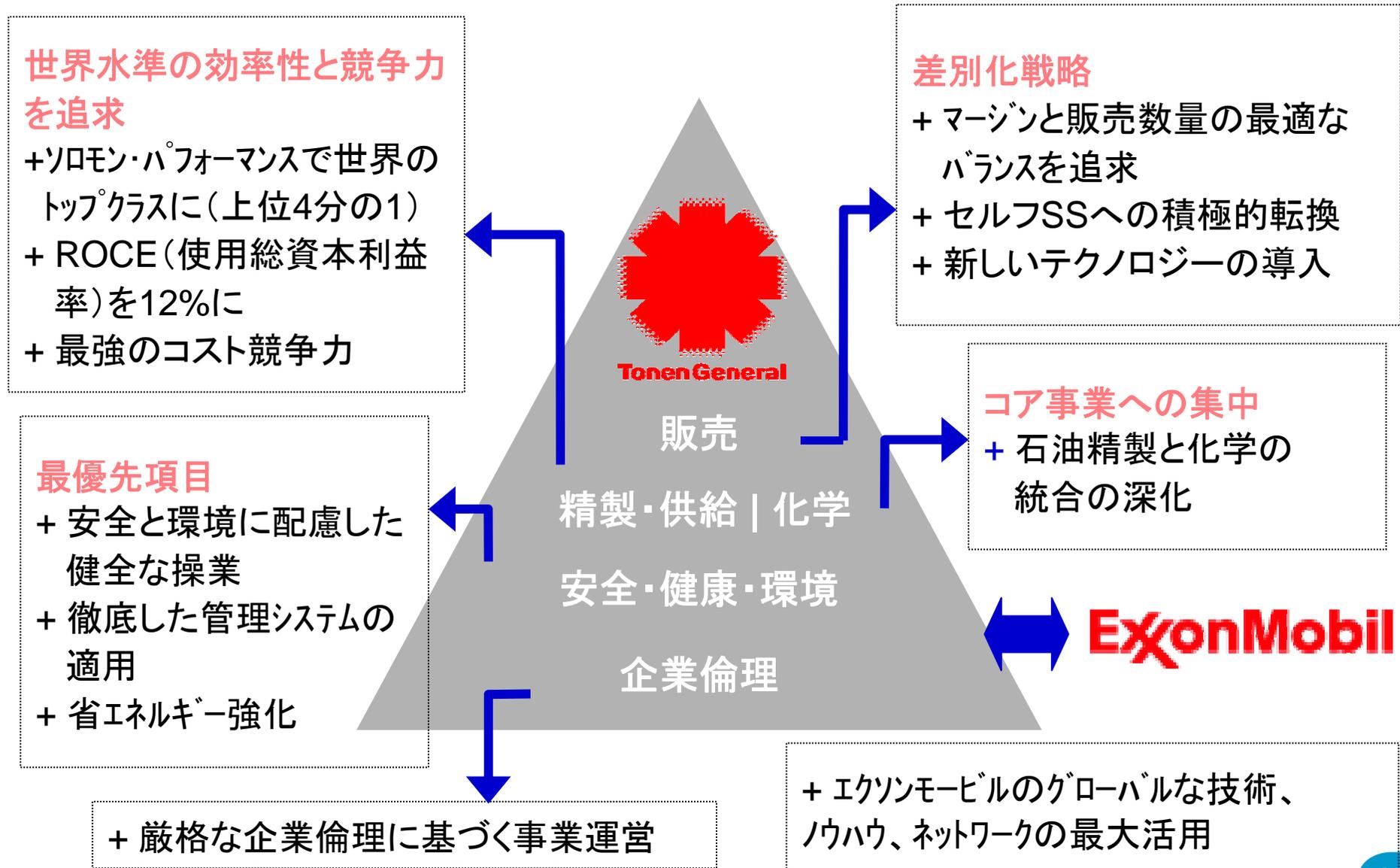
■ 過去5年に生み出されたキャッシュ・フローの用途:

- » 900億円の設備投資
- » 総額2170億円の株主還元 (1070億円の配当と1100億円の自己株式の取得)

■ 経営環境を慎重に見極め、株主還元のベストミックスと時期を冷静に分析



重要な経営方針と戦略 - 従来と変更なし



2005年12月期決算 および 2006年12月期業績予想

W. J. ボガティ

東燃ゼネラル石油(株)

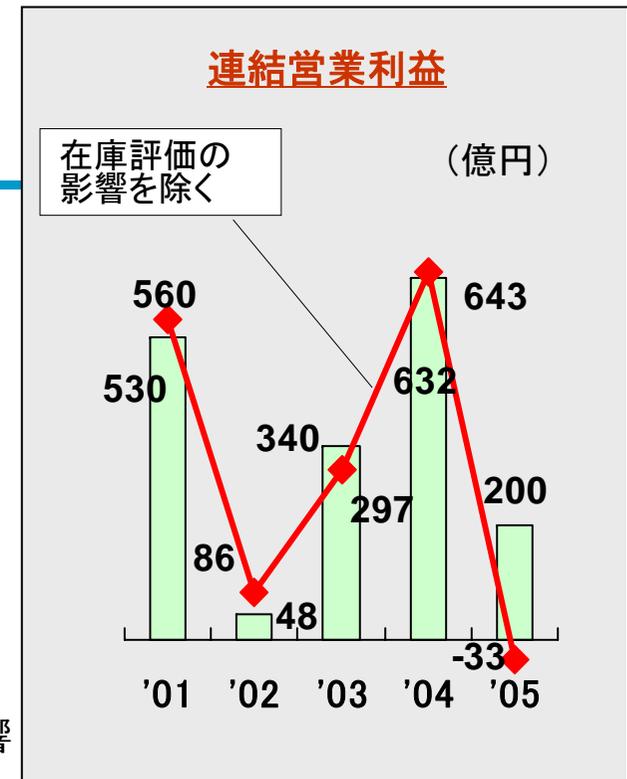
取締役

エクソンモービル(有)

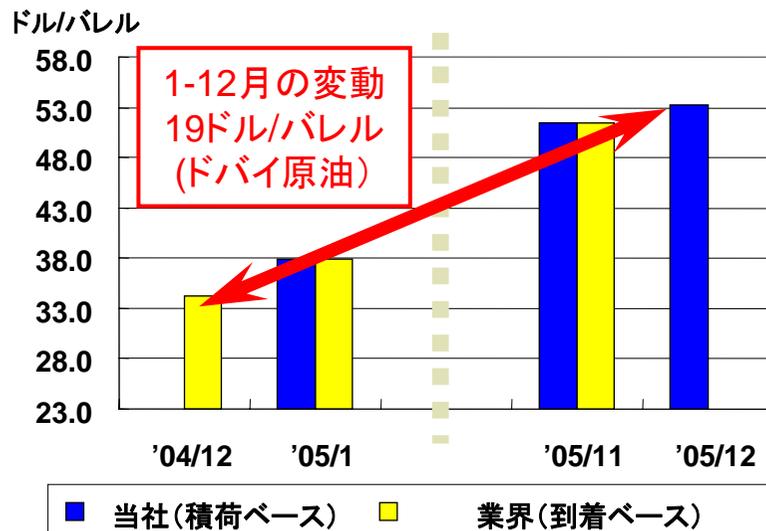
代表取締役 副社長

決算ハイライト

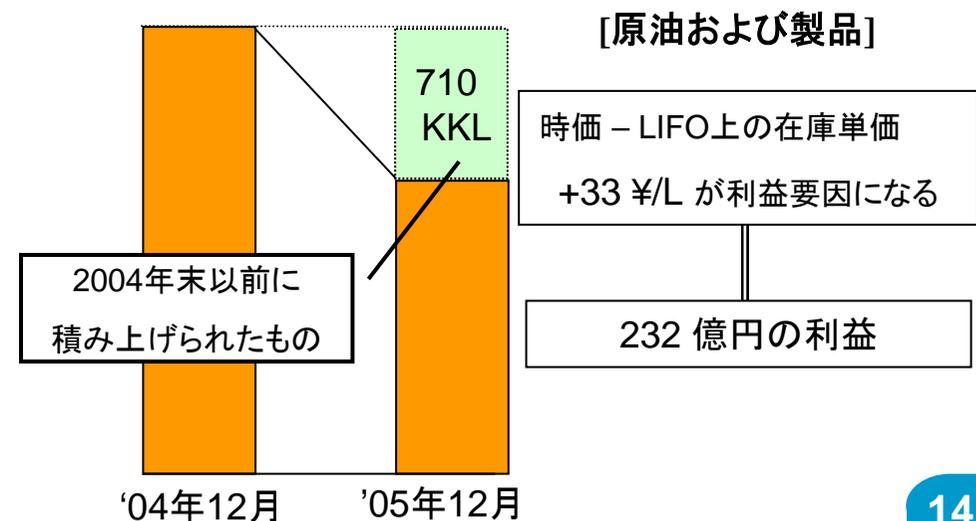
- 事業戦略の進捗および事業活動は順調に推移
 - ▶ 長期的な視野に基づく戦略展開
 - ▶ 成長と効率性の向上のための厳選された設備投資
 - ▶ 製造・販売、ならびに経費削減を含む、すべての事業活動は当初の計画通り、またはそれを上回る成果
- 2005年12月期の営業利益は昨年比で減少
 - ▶ 化学事業は好調を継続
 - 活発な需要に支えられ、すべての生産品目において好業績
 - ▶ 原油価格急騰の影響により石油製品のマージンは減少
 - 業界他社より約1ヶ月早くコストの変化を認識
 - 軽質原油と重質原油の価格差の拡大、低硫黄燃料生産コストに影響
 - ▶ 在庫評価は利益要因



原油価格を1ヶ月早く認識することによる影響



在庫取り崩しによる影響



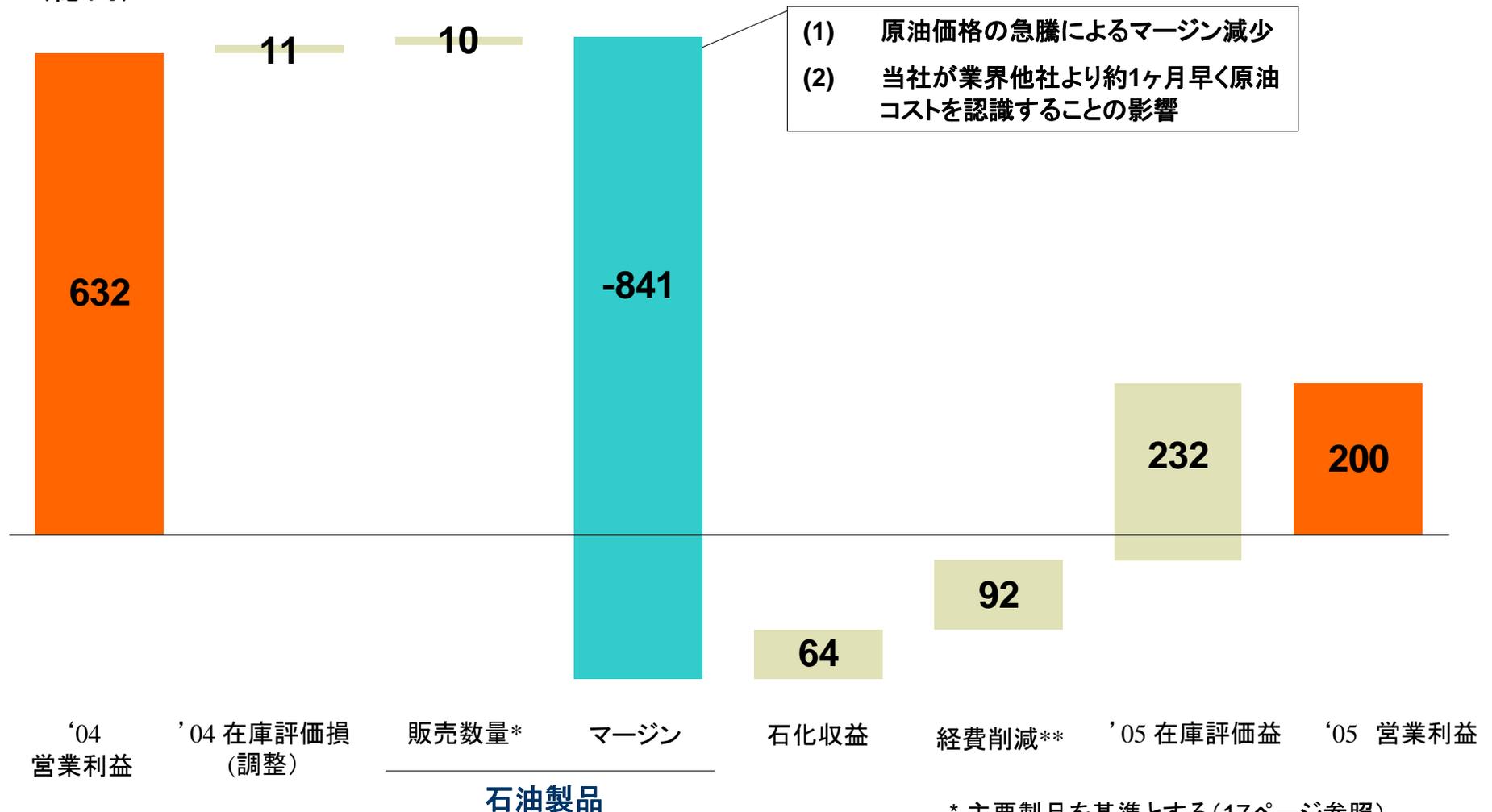
損益計算書 [連結]

(億円)	<u>2004年</u>	<u>2005年</u>	増減
売上高	23,423	28,562	5,139
ー 営業利益	632	200	-432
経常利益	686	228	-458
特別損益	137	-24	-161
当期純利益	482	130	-352
在庫評価の調整	+11	-232	-243
→ 調整後営業利益	643	-33	-675
石油部門 他	219	-487	-707
石油化学部門	424	455	31

営業利益の要因分析

[2005年実績 vs. 2004年実績; 連結]

(億円)



- (1) 原油価格の急騰によるマージン減少
- (2) 当社が業界他社より約1ヶ月早く原油コストを認識することの影響

* 主要製品を基準とする(17ページ参照)

** 会計処理変更による影響を除く

販売数量・設備稼働率

- 厳冬により大幅に伸びた灯油に加え、前年の定期修理の影響が無くなったため、多くの製品で前年同期を上回る販売数量

石油製品 (連結、バーターを除く)

(千KL)		2004年	2005年	増減	業界増減
製品別	ガソリン	11,951	12,204	2.1%	+0.6%
	灯油	3,746	4,539	21.2%	+7.6%
	軽油	4,703	5,005	6.4%	-1.9%
	A重油	4,320	4,066	-5.9%	-1.9%
	C重油	3,422	3,070	-10.3%	-1.9%
	LPGその他	3,359	3,477	3.5%	N/A
部門別	販売部門(ゼネラルブランド向)	8,563	8,600	0.4%	
	精製部門(エッソ/モービル/キグナス向)	22,937	23,761	3.6%	
	小計	31,499	32,361	2.7%	0.4%
	その他*	6,975	8,082	15.9%	その他*: 潤滑油、原油、輸出、国内のエクソンモービルグループ内の転送取引などを含む
	総計	38,474	40,443	5.1%	

化学製品 (連結)

(千トン)		2004年	2005年	増減
	オレフィン類他(東燃化学分)	1,819	1,852	1.8%
	芳香族(東燃ゼネラル石油分)	789	820	3.9%
	化学製品合計	2,609	2,672	2.4%

設備稼働率(単体/連結)

83%/79%

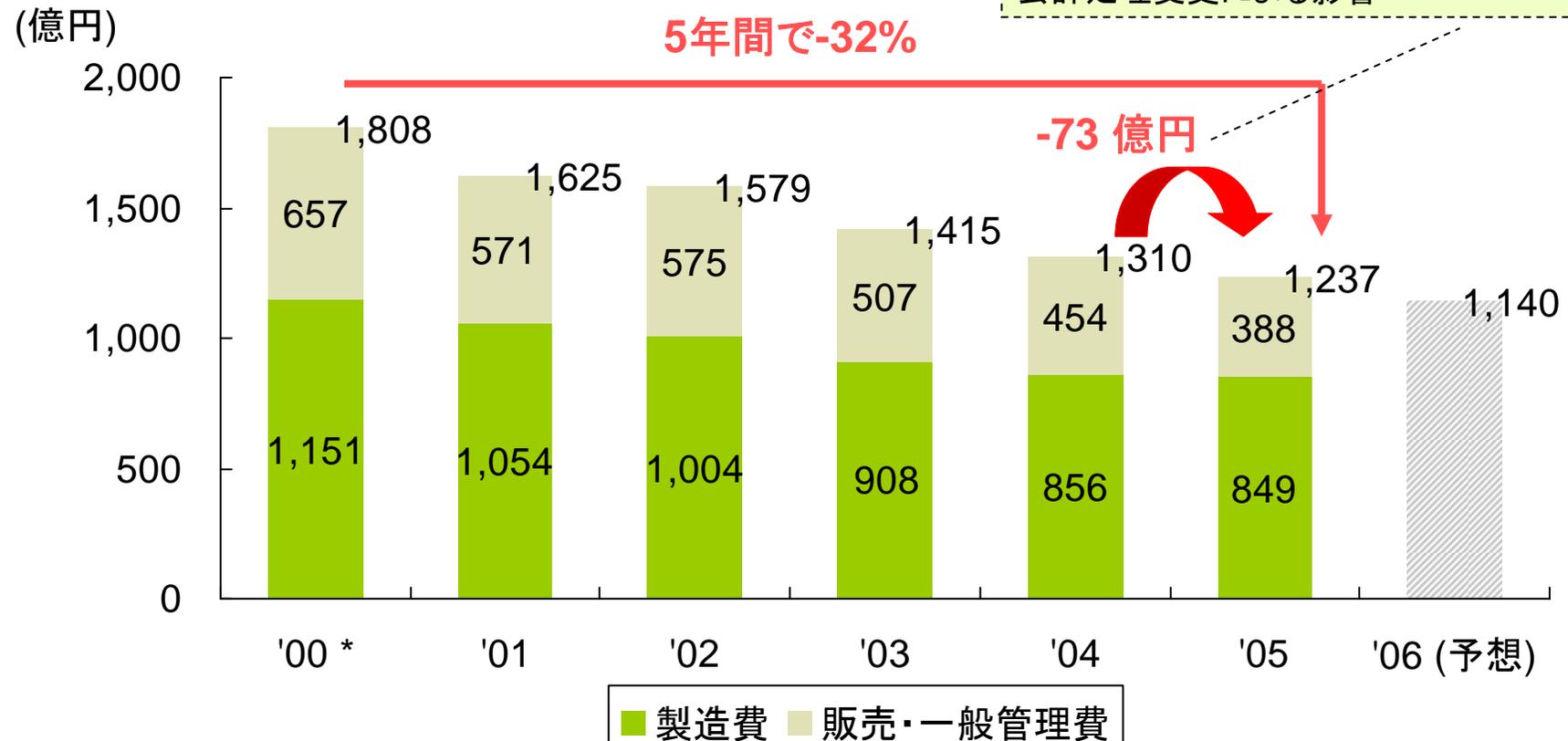
86%/81%

87%

総経費 [連結]

- 引続き経費を削減
- 資産運用実績も退職給付費用低減に貢献
- 2005年実績から吸収合併したトーネックス(株)の経費を含む

退職給付費用(現金収支に影響せず)	-28
事業の合理化による影響	-19
人件費	-16
その他の効率化効果	-23
その他の経費	-6
会計処理変更による影響**	19



**会計処理の変更により、売上原価から一部項目が経費に費目変更(同額分の売上原価が減少)

キャッシュ・フロー、借入、資本 [連結]

(億円)

営業活動 / 投資活動

税引前当期利益	204
設備投資額 / 減価償却費	18
資産売却	66
たな卸資産	122
売掛金/買掛金/その他の支払債務、他	230
法人税等の支払額	-384

財務活動

借入金を増(減)	57
配当金の支払額	-213
自己株式取得/その他	-98

現預金の増減

2005年

255

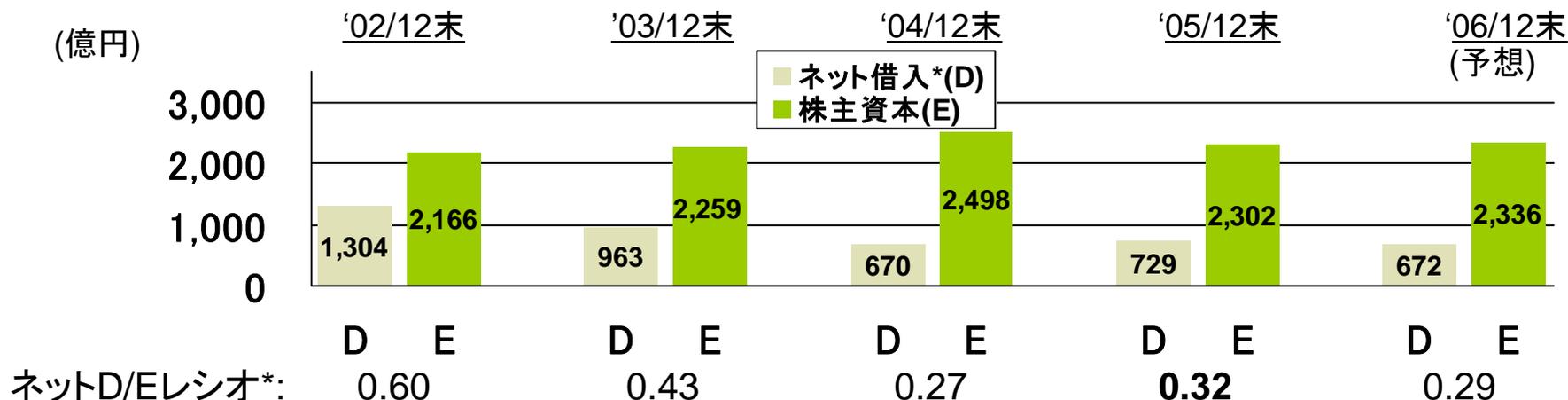
-254

-1

■ 健全な財務状態を維持

- » 潤沢なフリー・キャッシュ・フロー
- » 213億円の配当金支払
- » 短期借入により、100億円の自己株式取得

* 現預金・貸付金等の影響を除く

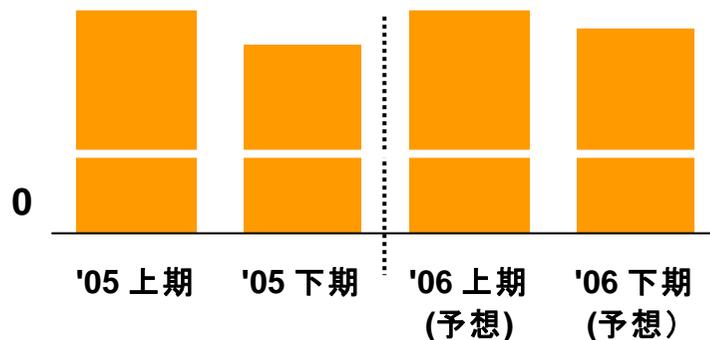


2006年通期の前提

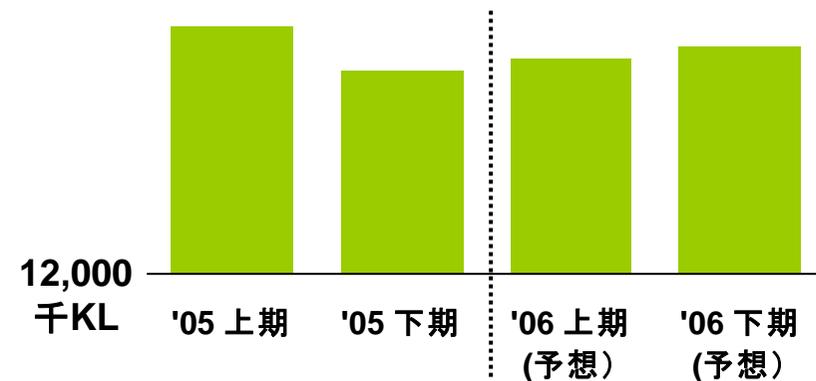
- 燃料油マージン 2005年実績とほぼ同じ(原油コストを積荷時点で認識することによる影響を見込まず)
- 燃料油販売数量 2005年実績とほぼ同じ
- 石化製品マージン 芳香族、オレフィン類ともに2005年実績より低い
- 石化製品販売数量 芳香族:2005年実績より増加 オレフィン類:2005年実績より減少
- 経費 削減を継続
- 在庫評価の影響 2006年は影響なしと予想
- 原油価格・為替レート 53.5ドル/バレル(ドバイ)、118.1円/ドル – 2005年末の値
[売上高の計算のみに使用]
- 在庫評価方法 後入先出法(LIFO)/低価法を継続

マージン単価(燃料油)

(原油コストを積荷時点で認識することによる影響を見込まず)



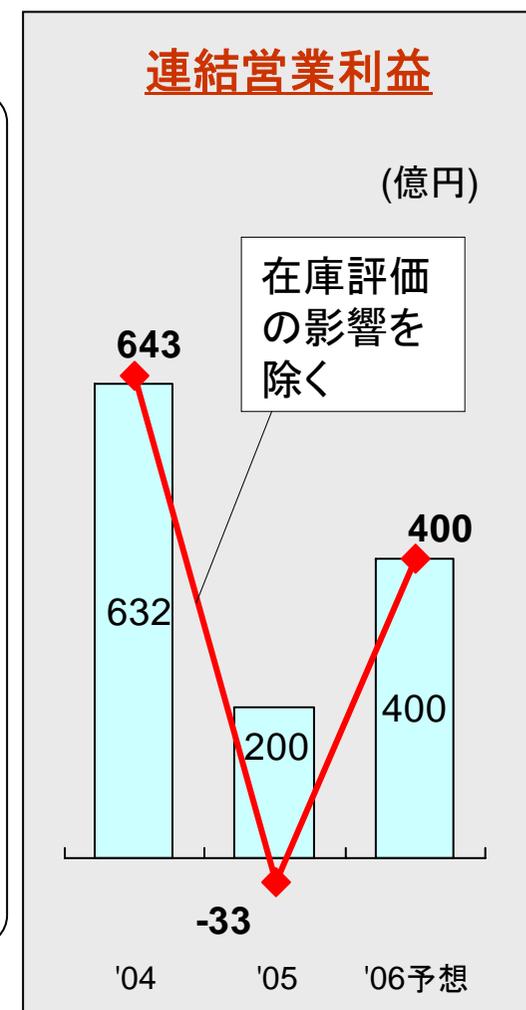
販売数量(燃料油)



業績予想 [連結]

- 2006年通期の調整後営業利益は400億円に回復すると予想
- 原油コストを積荷時点で認識することによるマージンへの影響は見込まない
- 在庫評価の損益への影響は見込まない

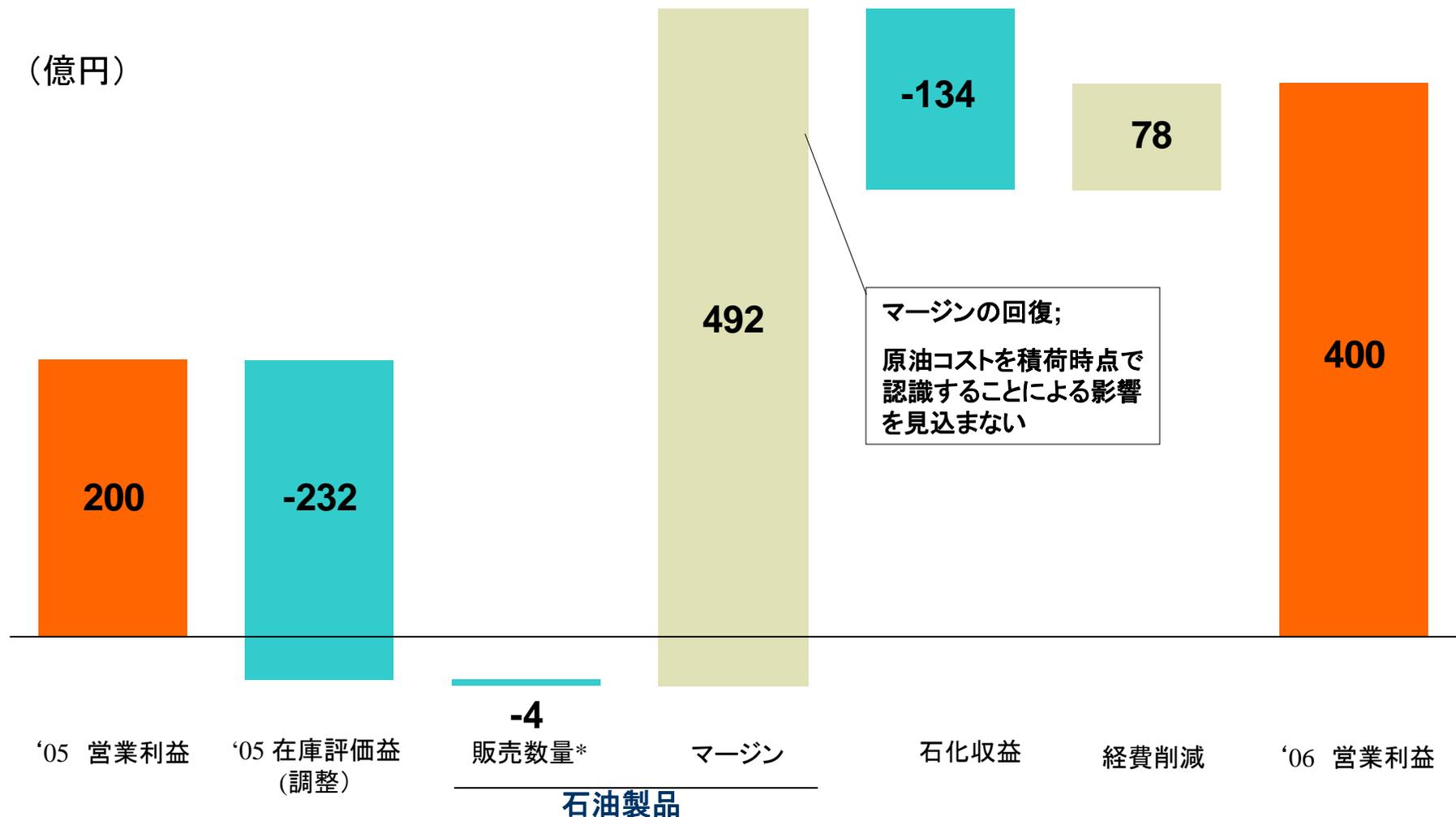
(億円)	'05年実績	'06年予想	上期予想	下期予想
売上高	28,562	30,800	15,400	15,400
営業利益	200	400	210	190
経常利益	228	410	210	200
特別損益	-24	-20	-5	-15
当期純利益	130	250	130	120
在庫評価の影響	-232	0	0	0
調整後営業利益	-33	400	210	190
石油部門 他	-487	60	30	30
石油化学部門	455	340	180	160



営業利益の要因分析

[2005年実績 vs. 2006年予想; 連結]

- 2006年通期の営業利益は2005年の実績に対して200億円の増加



* 主要製品を基準とする(17ページ参照)

配当政策と2006年配当予想

■ 方針

- » 適正な資本構成を維持
- » 安定した配当水準を維持
- » フリー・キャッシュ・フローとその使い道、および純利益の水準を考慮
- » 株主還元の総額を重視

■ 財務の健全性と株主重視の姿勢は変わらず

- » 潤沢なキャッシュ・フローと健全なD/Eレシオを維持
- » 年間配当は、1株当たり37円を予想
中間配当および期末配当はそれぞれ1株当たり18.5円
- » 業界環境の先行きが不透明な中、資本構成に関する様々な選択肢について注意深く考察を継続

精製・供給部門

- 世界レベルの効率追求 -

武藤 潤

東燃ゼネラル石油(株)

取締役

和歌山工場長

戦略上の重点項目

- 事業基盤である安全性・信頼性の持続的改善
- 収益改善プログラムの実行
 - » 原油多様化の推進
 - 「チャレンジ原油」処理を含む
 - » 製品・半製品の有効活用
 - エクソンモービルのネットワークを利用した最適化
 - 製品価値の最大化のため、輸出の促進
 - » 他の収益改善プログラムの実行
- 設備投資拡大による競争力強化
- 資産の有効活用

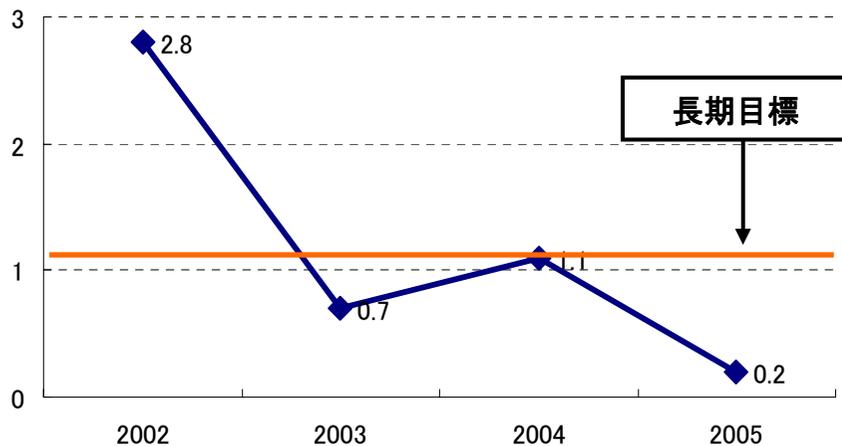
安全性・信頼性の向上

■ 包括的システム活用による安全操業の持続的改善

- » OIMS (完璧操業のマネジメントシステム)
- » LPS (ロス予防システム)
- » 設備信頼性向上イニシャティブ

計画外信頼損失 (%)*

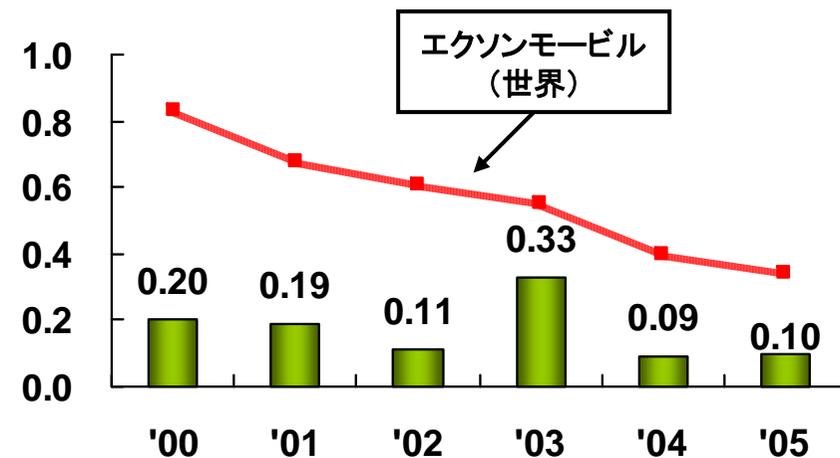
(東燃ゼネラル石油、南西石油)



*) 設備トラブルなどにより利用できなかった精製設備能力の比率

労働災害発生率 (20万時間当り)

(東燃ゼネラル石油、南西石油 対 エクソンモービル(世界))



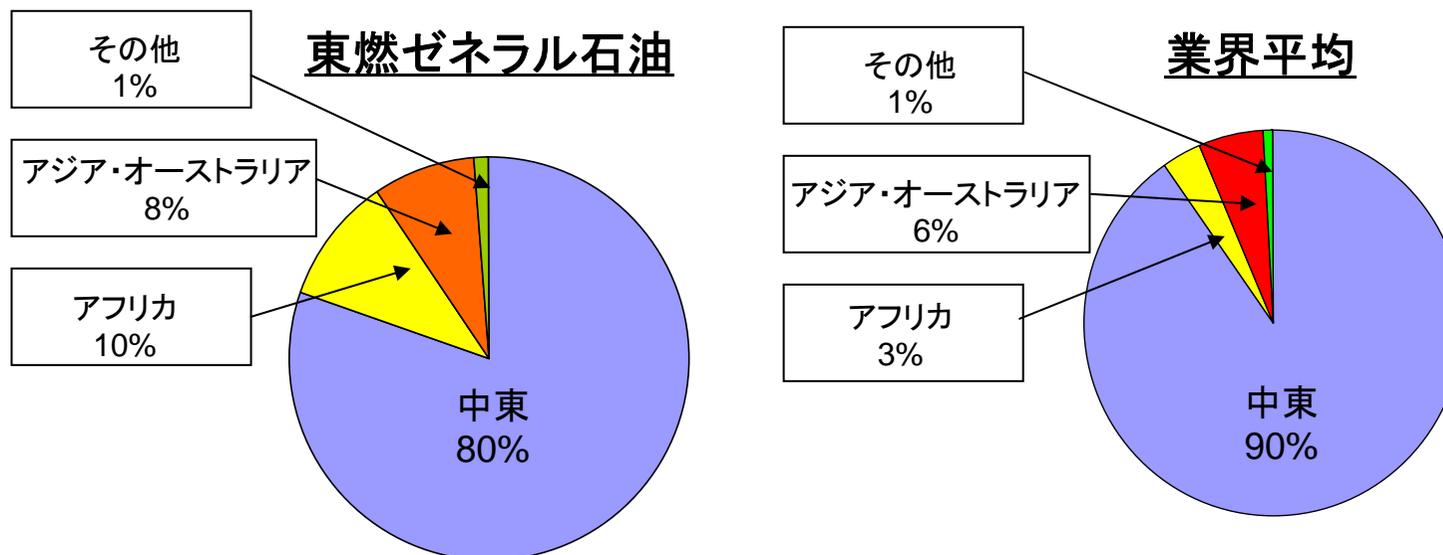
■ 効率的内部管理

- » CIMS (完璧な経営管理システム)

原油多様化の推進

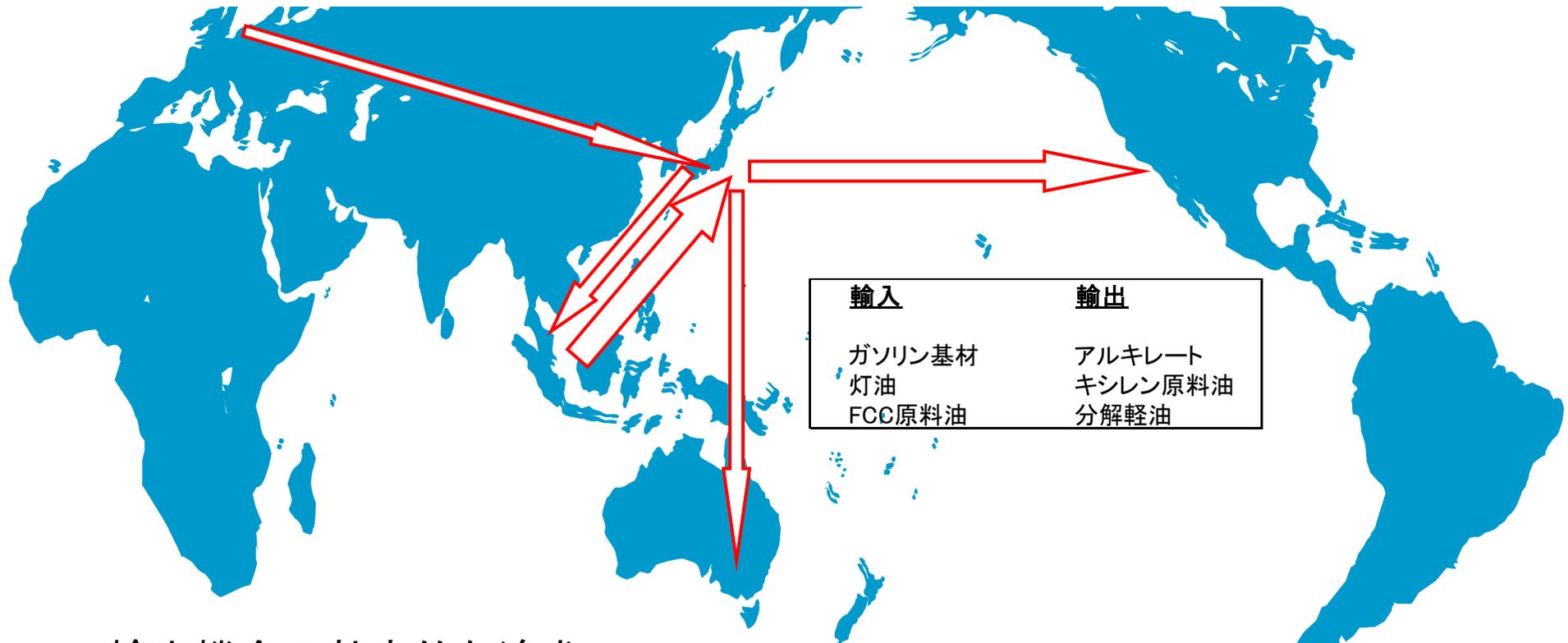
- エクソンモービルの原油供給力の活用
 - » 西アフリカ、サハリンなどへの供給源の多様化
 - » 自社開発原油ゆえのフレキシビリティ
- 「チャレンジ」原油*処理ノウハウの共有化
 - *)処理が困難な故、価格が低く設定されている原油
 - » 世界のエクソンモービルグループ内製油所の経験則を入手可能
 - » 技術面・エンジニアリング面での援助

地域別原油輸入 (2005年)



製品・半製品の有効活用

- エクソンモービル・グループ製油所間でのシナジー効果実現
 - » アジア太平洋地区での製品・半製品転送により、双方のメリットを享受
 - » 最適化の機会を欧州・米国西海岸へ拡大



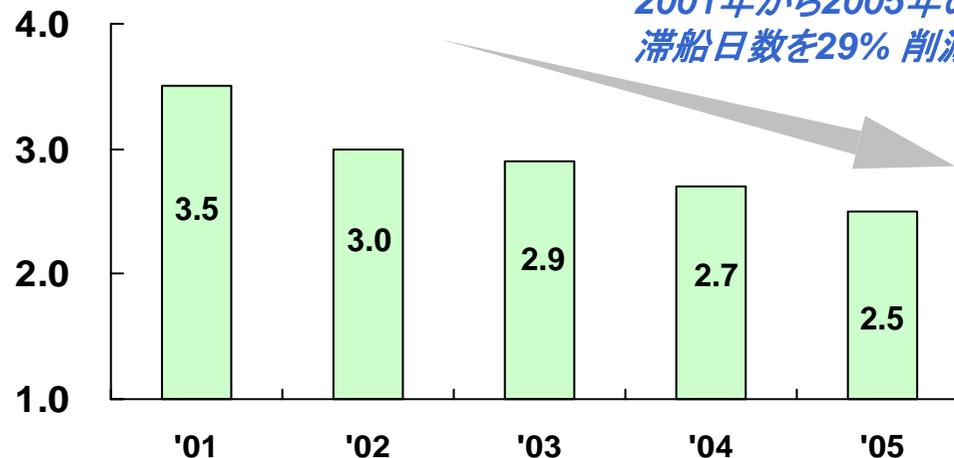
- 輸出機会の効率的な追求
 - » 東燃ゼネラル石油は、国内への製品供給を確保しつつ、輸出による製品の付加価値最大化を行う上で、エクソンモービルの世界的ネットワークを活用可能

設備投資による競争力強化

- 設備投資拡大によるプロジェクト実行中
 - » 既存設備の有効活用を考えた計画
 - » 最新技術の活用
- 期待されるメリット
 - » 原油・原料油の選択幅拡大による生産コスト削減
 - » 高品質、高付加価値製品の生産: 高品質潤滑油
 - » 高付加価値品製造の拡大: CCR*の能力拡大により高オクタン基材油の増産
 - *) 触媒連続再生式改質装置
 - » 輸出能力増強
 - » 原油荷揚げ時の滞船日数削減

VLCC(大型原油船) 滞船日数の推移

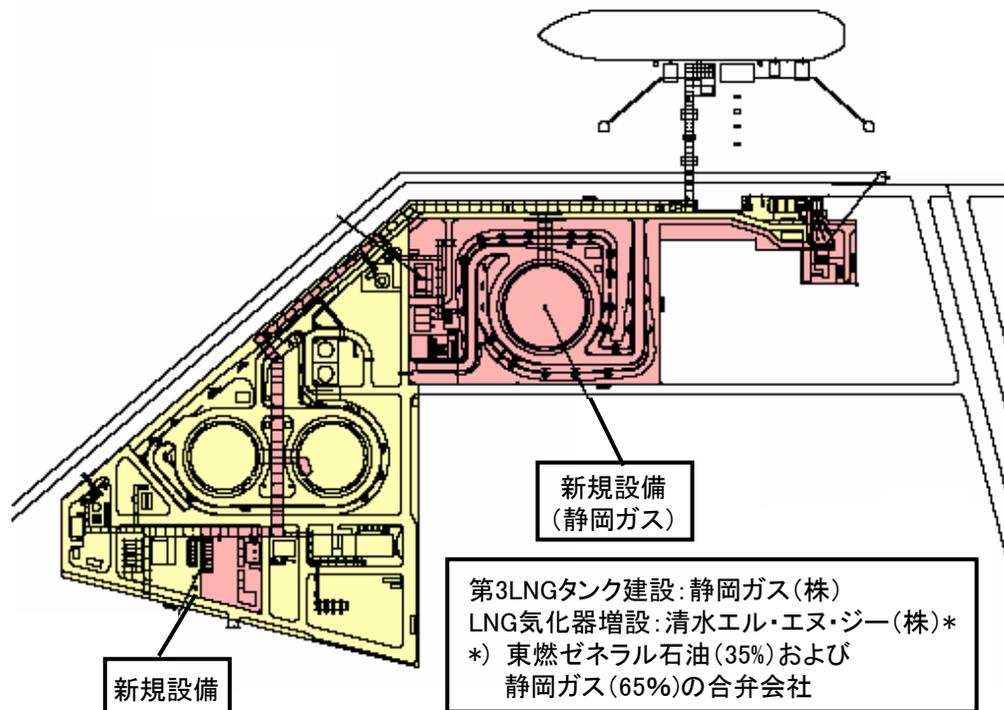
(1航海あたりの滞船日数)



2001年から2005年の間に、VLCCの滞船日数を29%削減することに成功

資産の有効活用

- 清水エル・エヌ・ジー(株)袖師基地の拡張
 - » 東燃ゼネラル石油にとって、魅力的な事業
 - 増大するLNG需要の取り込み
 - 清水の埋立地・棧橋の有効活用
 - » 静岡ガス(株)とのパートナーシップの深化
 - » 2010年に完工、稼働開始の予定



販売部門について

J. F. スプルール

東燃ゼネラル(株)取締役

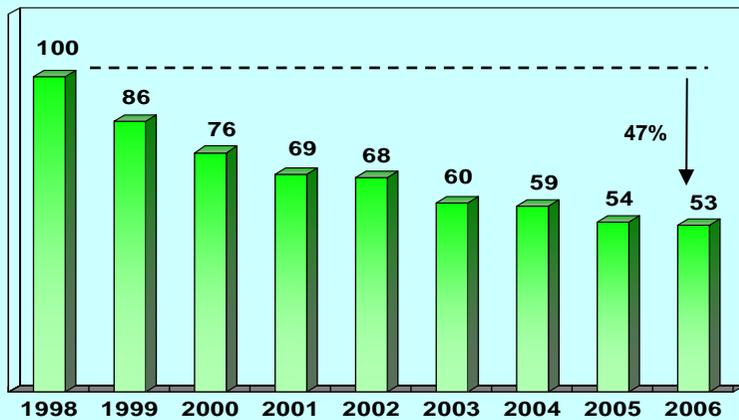
エクソンモービル(有)代表取締役 副社長

戦略上の重点項目

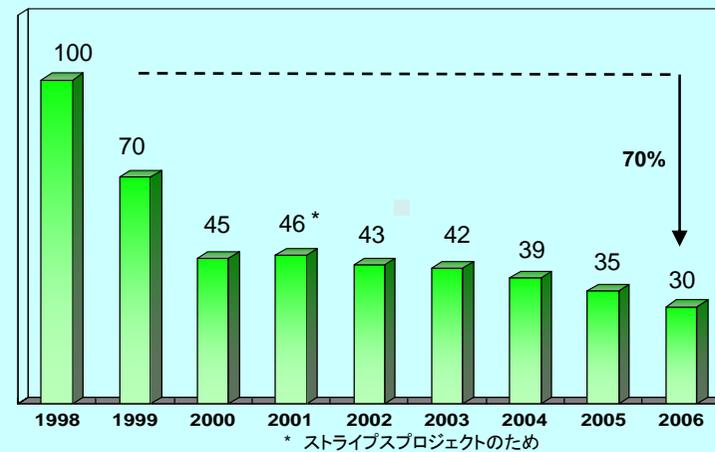
- ターゲット顧客: 利便性や革新的なコンセプトを好む付加価値指向の高いドライバー (Auto-Enthusiast「車大好き派」, New Pragmatist「しっかりエンジョイ派」)
- 勝利の為の計画: 業界で最も低い運営コストでセルフ化をリードし、最も早く最も簡単な操作で、最も清潔で最も快適な設備での給油を提供する
- 勝利の為の計画を支える優先項目
 1. 高い運営効率: 無駄を無くし、経営資源をサービス向上のために使用
 2. RSOI: SS及び特約店本社の生産性においてトップになる
 3. ネットワークプランニング: 最良のSS (改装、新設、閉鎖)
 4. テクノロジー: 顧客に利便性をもたらす新しいコンセプト (ビデオポンプ&スピードパス)
 5. 業務提携: セルフサービスSSにおけるドトール、セブンイレブンとの提携
 6. Express: セルフサービス ブランドの育成

運営効率の向上

販売数量当たりの経費

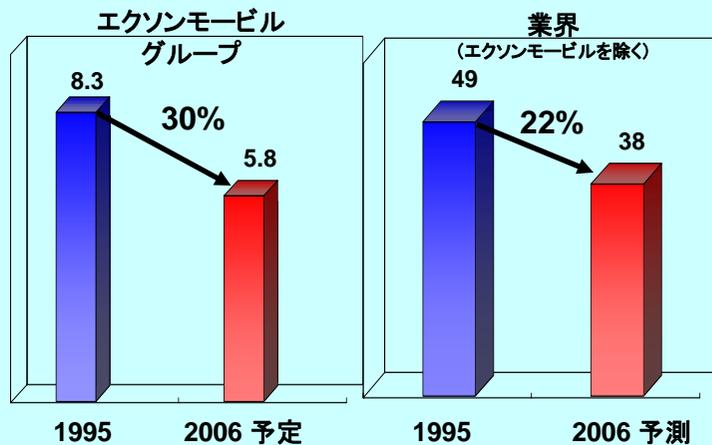


社員数の変化

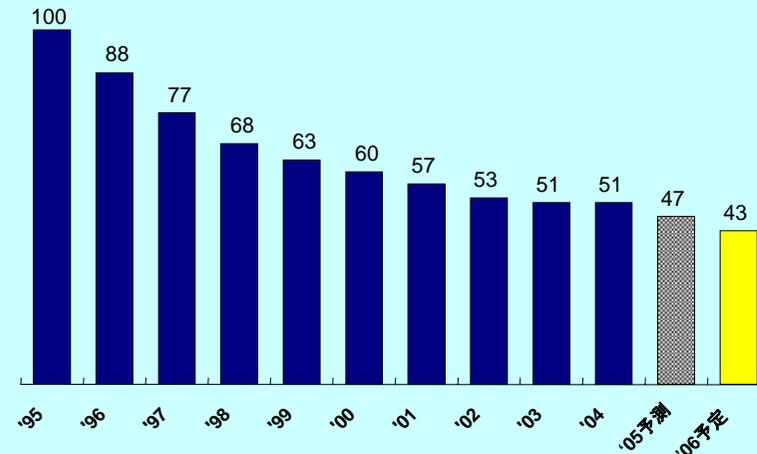


(単位:千SS)

SSの合理化

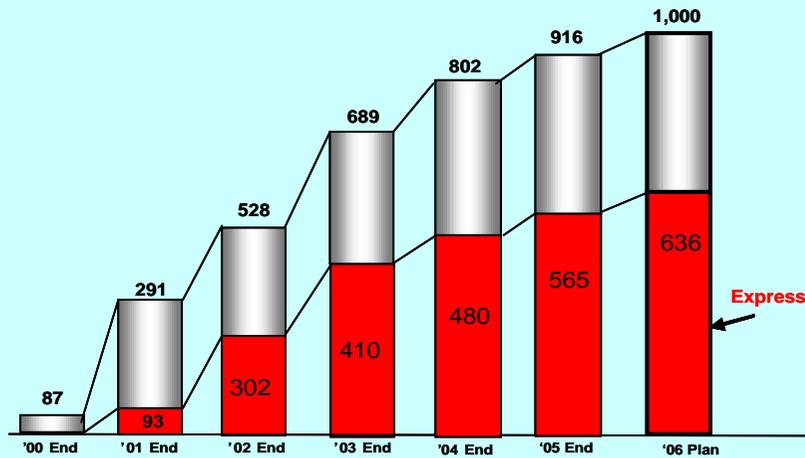


SSにおける損益分岐点の変化

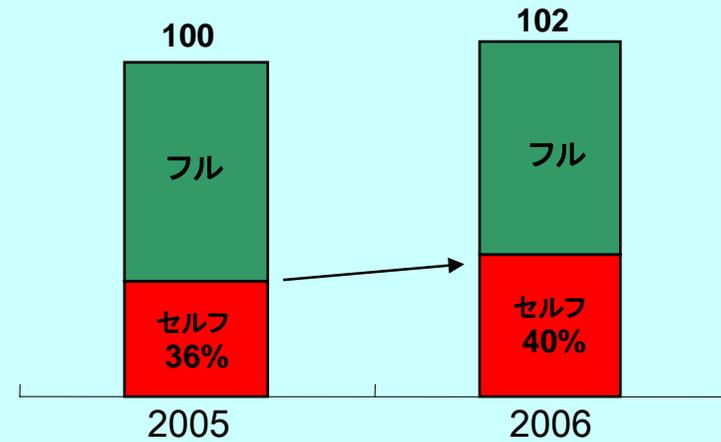


エクスプレスブランド

セルフ/エクスプレス 数の推移

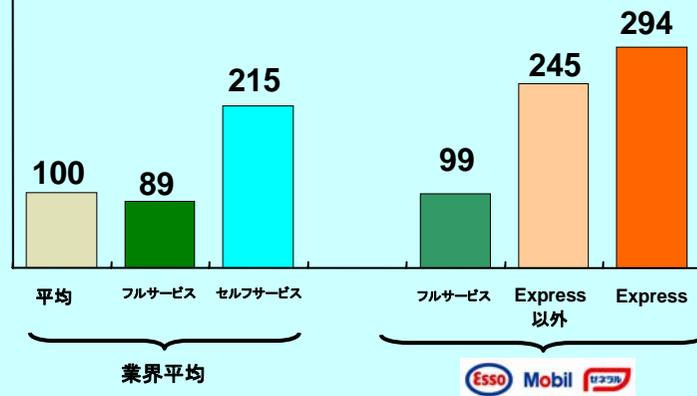


SSのガソリン・軽油販売数量 (2005=100)

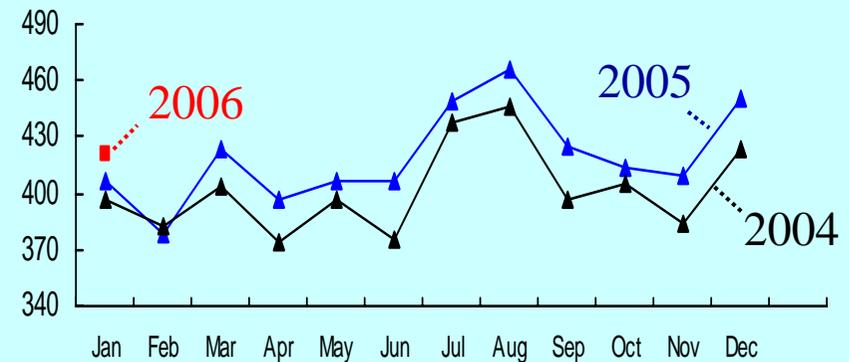


ガソリン・軽油 (販売数量/月)

(業界平均 = 100) 2005年1月-10月平均



エクスプレスのガソリン・軽油販売数量 (KL/SS)



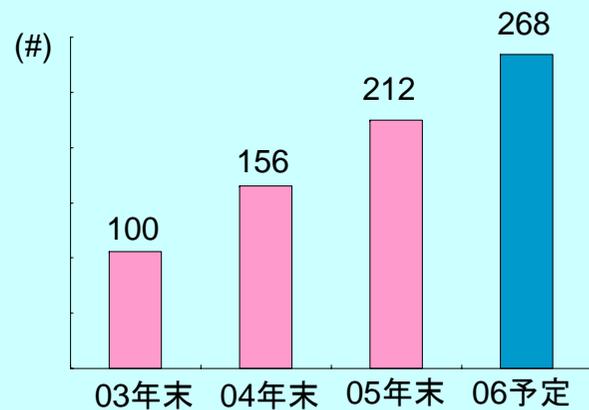
テクノロジー:ビデオポンプ



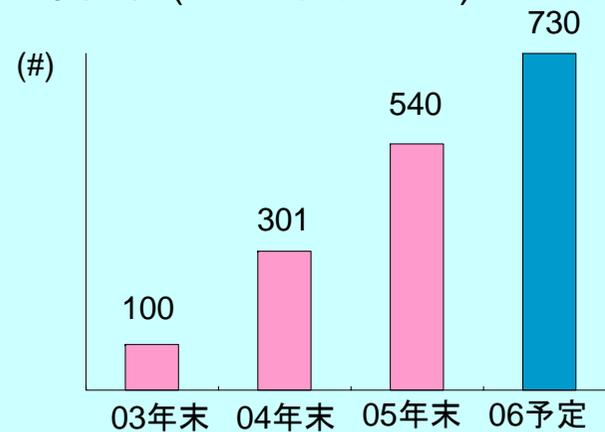
テクノロジー:スピードパス



- ネットワーク (2003年末=100)



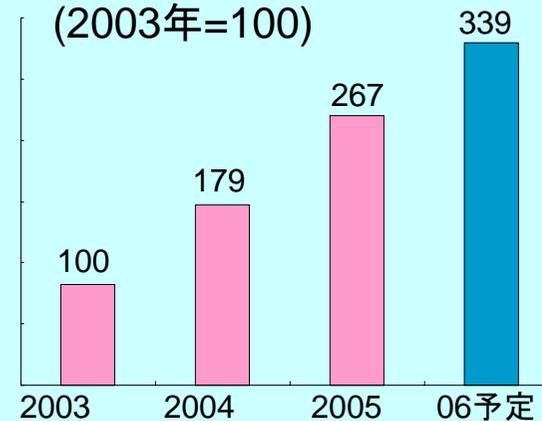
- 登録者数 (2003年末=100)



- 顧客あたり月間平均給油量 (現金=100)



- 1SS当たりのスピードパスによる販売量 (2003年=100)



業務提携：セブンイレブン

