

東燃ゼネラル石油株式会社 2004年12月期 決算説明会

2005年3月1日

東京コンファレンスセンター・品川



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、戦略などは、日本経済の動向、原油価格、円ドルの為替レート、市場の競争状況などにより大きく影響されます。そのため、実際の業績はこれら見通しとは大きく異なる可能性がありますので、これらの計画、見通しに全面的に依拠することはお控えくださるようお願いいたします。

-
- 事業概況と今後の戦略 G. W. プルーシング
 - 2004年12月期決算および
2005年12月期業績予想 W. J. ボガティ
 - 精製・供給部門について 鈴木 一夫
 - 販売部門について J. F. スプルール
 - 化学部門について D. L. シュスラー

事業概況と今後の戦略

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

事業戦略

利益ある持続的成長のために、以下の取り組みに全力を尽くします

- » すべての事業所において、安全と環境に配慮した、トラブルのない操業を徹底

当社事業
の基盤

- » 数々の効率向上のプロジェクトを遂行し、長期的にコストを削減
- » すべての面（製品・サービス・価格）において競争力を堅持
- » 利益ある成長の見込める分野、安全・信頼性・環境対策に必要な分野には積極的に投資

エクソンモービルのネットワークを活用し
世界水準の効率性と競争力を
追求

- » 長期的に株主還元を図るためキャッシュフローを最大化
 - 長期的な視点で株主価値を向上
 - エクソンモービルグループの日本における100年以上の歴史と実績、そして次の100年へ
- » 4つの責任に応える経営（株主、顧客、従業員、地域社会）

業界最高水準
の収益性を
目指す

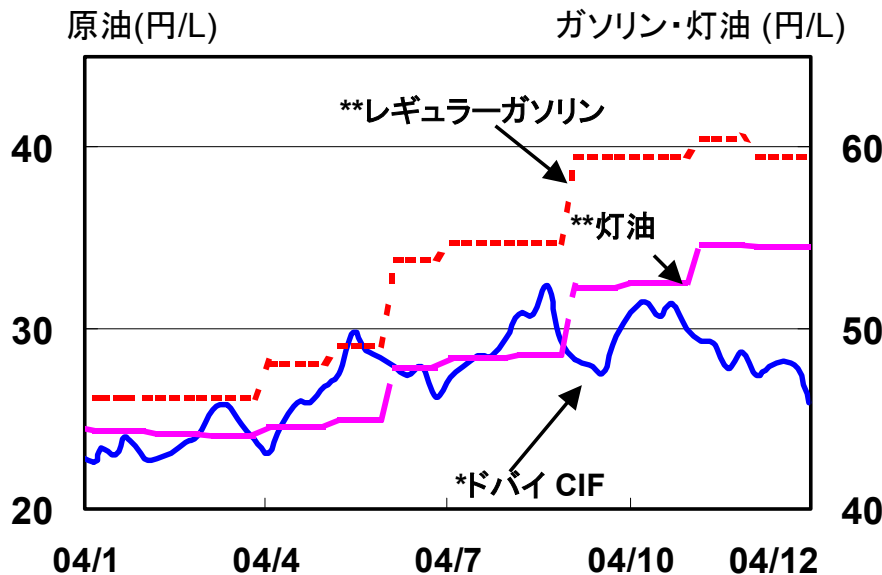
2004年の企業環境

* 積荷ベース (左軸)

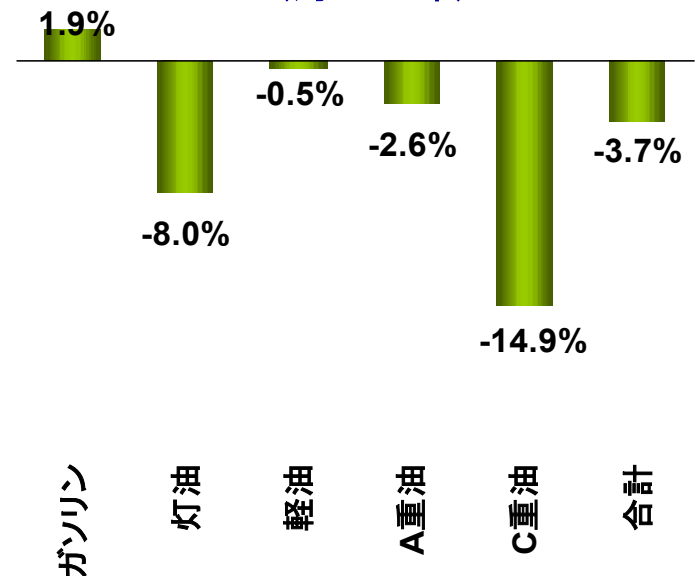
** 課税前 (右軸)

- 原油価格の変動が続く
- ガソリン需要は小幅成長、中間3品(灯油・軽油・A重油)とC重油は需要が減少
 - » ガソリンは主に猛暑の影響により需要が前年比増加
 - » 灯油は第1四半期と第4四半期の暖冬の影響で需要が前年比減少
 - » 電力会社向けのC重油の需要が前年比減少

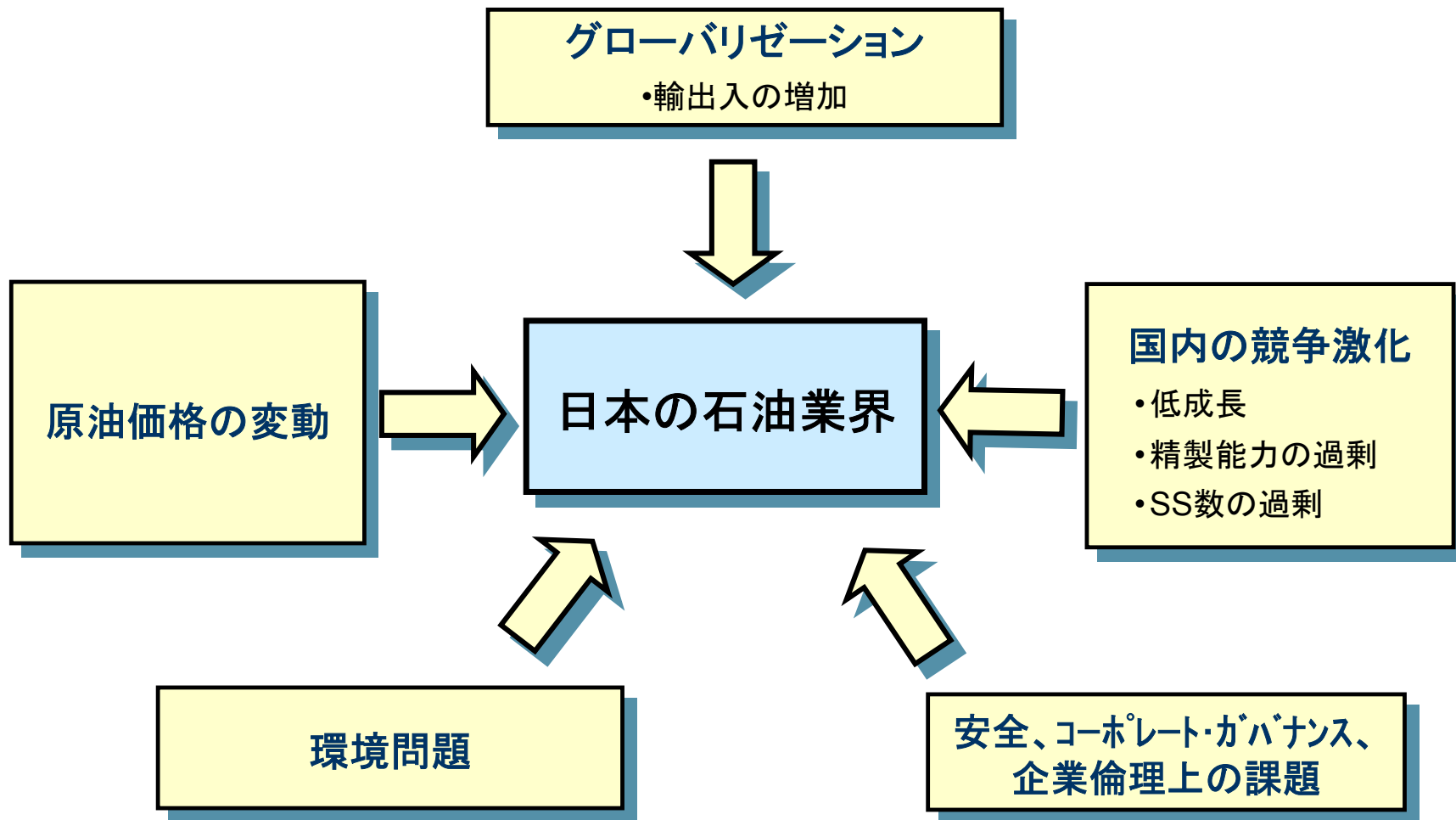
業界のガソリン・灯油の小売価格および原油価格



業界における2004年の販売数量の伸び率 (対2003年)



石油産業の環境と課題



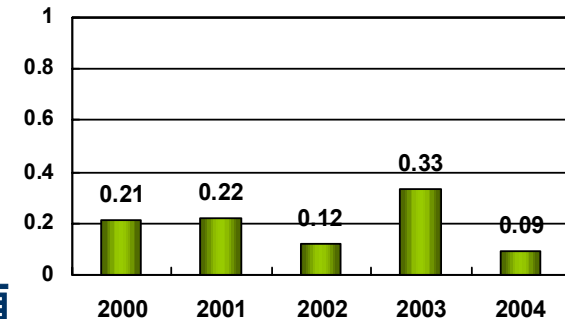
石油業界の課題 (1) -安全、コーポレート・ガバナンス、企業倫理

■ 安全

- » 「安全」は全ての業務遂行項目に優先する最重要課題
- » 東燃ゼネラル石油は事故の無い職場作りに邁進

労働災害発生率 (20万時間当たりの件数)

(東燃ゼネラル石油、南西石油、東燃化学)



■ コーポレート・ガバナンス、企業倫理上の課題

コーポレート・ガバナンスと公正な情報開示への関心の高まり

- » 東燃ゼネラル石油は厳格な業務遂行基準と経営管理体制を採用
- » 定期的な役員・管理職・従業員への教育
- » 監査役の効果的・効率的な経営チェック
 - 監査役は積極的に取締役会の議論に参加し経営状況をチェック。また、会社のすべての事業・部門を監査対象とする
- » 厳格に独立性を保った内部監査の実施
- » グループの財務状況を開示するため、最も影響力のある支配株主であるエクソンモービル(有)の財務情報を継続的に開示

石油業界の課題 (2) -- 環境

■ 環境への関心の増加

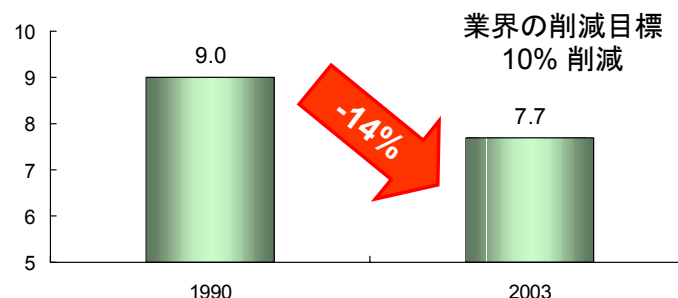
- » 東燃ゼネラル石油はエクソンモービルが資金拠出する地球気候変動や燃料電池の研究を支援
- » 製油所のエネルギー効率を最大化
 - エネルギー消費原単位を削減
 - コージェネレーションシステムの活用
- » 排出物を削減する設備への積極投資
- » 環境にやさしい製品の供給(硫黄分10ppm以下の超低硫黄燃料の供給等)

■ 超低硫黄燃料の供給により業界の再編が加速する可能性

- » 東燃ゼネラル石油は世界のエクソンモービルのネットワークを使ってもっとも効率的な製品供給に努め、効率的な資本活用に注力

製油所のエネルギー消費原単位

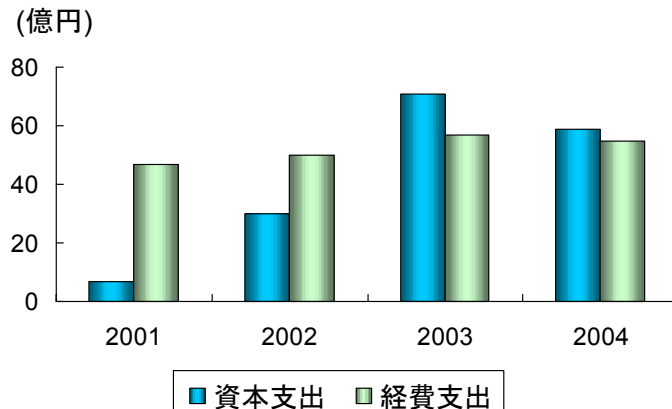
(東燃ゼネラル石油、南西石油)



原油換算エネルギー使用料/常圧蒸留装置換算通油量

環境関連投資の実績

(東燃ゼネラル石油、南西石油)



石油業界の課題 (3) -原油価格とグローバル化

■ 原油価格の変動

- » 東燃ゼネラル石油は世界のエクソンモービルの供給網を使って競争的な価格で原油を購入可能
 - 効率向上のため石油精製と化学を統合
 - 利益の最大化を図りつつ特定の地域に過度に依存することを避けるため、原油購入先を多様化

■ グローバリゼーションの進展と効率化を迫る環境変化

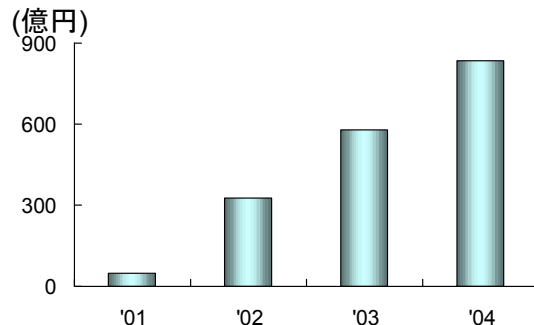
● 輸出機会の増加

- » 東燃ゼネラル石油はエクソンモービルのネットワークを使いアメリカ、アジア太平洋地域へ輸出

● 2006年に見込まれる石油関税の引き下げ

- » 東燃ゼネラル石油は世界水準の低コスト構造を追及
- » 資本効率の向上とコスト削減の徹底的な追求
 - 本社オフィスの統合
 - エクソンモービルの他のグループ会社と管理業務を統合
 - 早期退職制度
 - キグナス石油株式を含む資産売却

資産売却額累計
(連結ベース)



石油業界の課題 (4) -国内の競争激化

■ 精製、販売両部門での設備過剰

● 精製部門で15-20%が余剰と推定

» 東燃ゼネラル石油の三工場は需給が均衡

● SS数は年率 約3%の減少

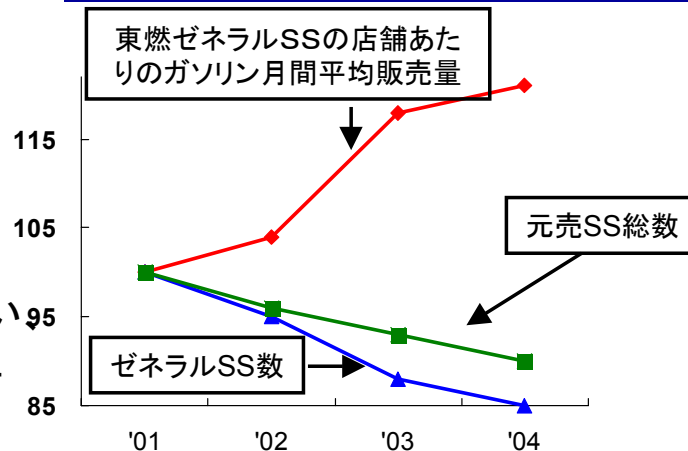
» 東燃ゼネラル石油はネットワークカウンセリングを使い採算性と競争力のあるSS網の構築を特約店とともに
行い、小売販売分野での競争的優位性を強化

» セルフ SSを積極展開

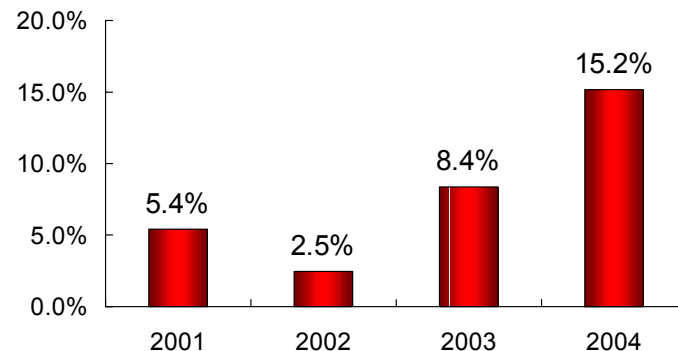
» 販売数量を含め1SS当たりの効率化を進める

**東燃ゼネラル石油は資本効率を計る指標として
ROCE (使用資本利益率) 向上を目標とする**

ガソリン月間平均販売量とSS数('01=100)



ROCE (使用資本利益率)



利払前税引後利益 / (平均株主資本 + 平均実質有利子負債)

重要な経営方針と戦略

世界水準の効率性と競争力を追求

- + ソロモン・パフォーマンスで世界のトップクラスに(上位4分の1)
- + ROCE(使用資本利益率)を12%に
- + 最強のコスト競争力

再優先項目

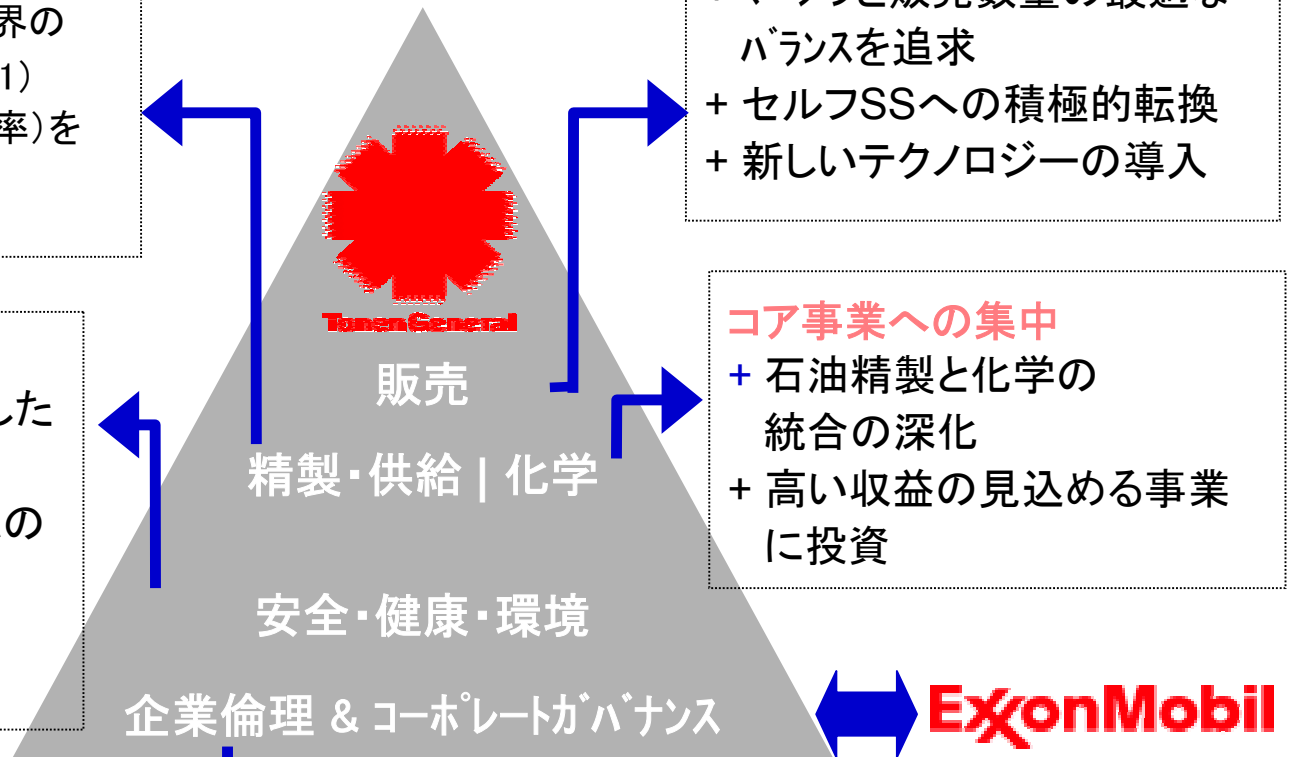
- + 安全と環境に配慮した健全な操業
- + 徹底した管理システムの適用
- + 省エネルギー強化

差別化戦略

- + マージンと販売数量の最適なバランスを追求
- + セルフSSへの積極的転換
- + 新しいテクノロジーの導入

コア事業への集中

- + 石油精製と化学の統合の深化
- + 高い収益の見込める事業に投資



- + 厳格な企業倫理に基づく事業運営

- + エクソンモービルのグローバルな技術、ノウハウ、ネットワークの最大活用

2004年12月期決算 および 2005年12月期業績予想

W. J. ボガティ

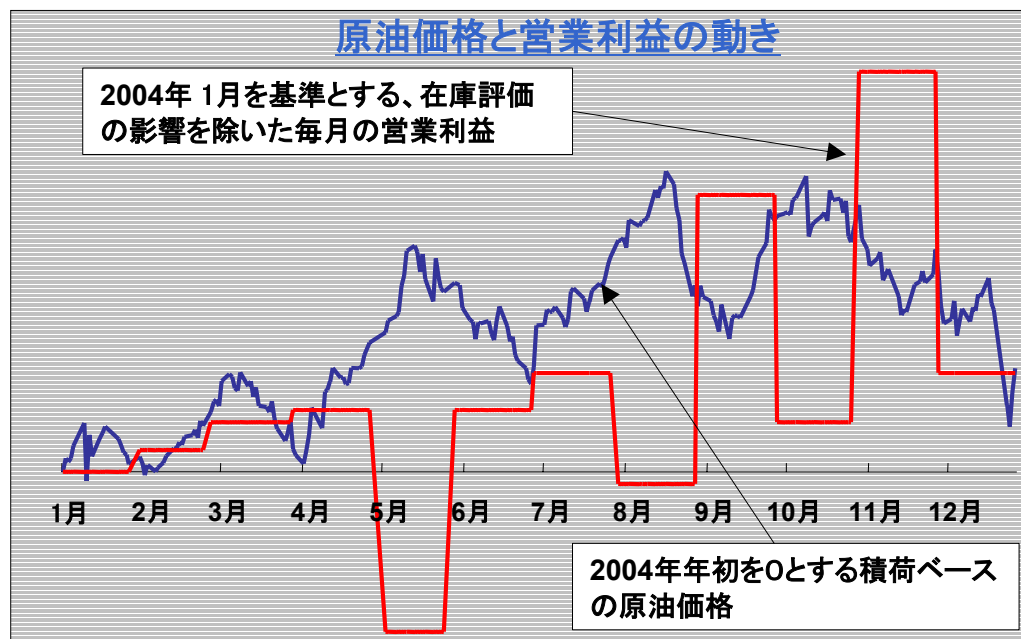
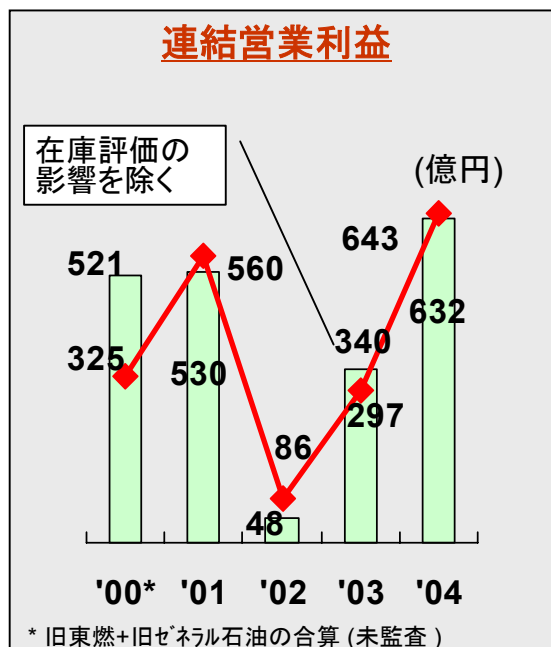
東燃ゼネラル石油(株)
取締役

エクソンモービル(有)
代表取締役 副社長

決算ハイライト

■2000年の合併以来最高の営業利益

- » 化学部門が大きく貢献し、石油部門も下期にマージンが回復
- » 暖冬、SSネットワークの効率化、製油所の大規模定期修理により販売数量は減少
- » 経費削減の継続
- » 原油価格の変動に伴い、月間営業利益も大きく変動
 - マージンの変動が業績予想を困難なものに



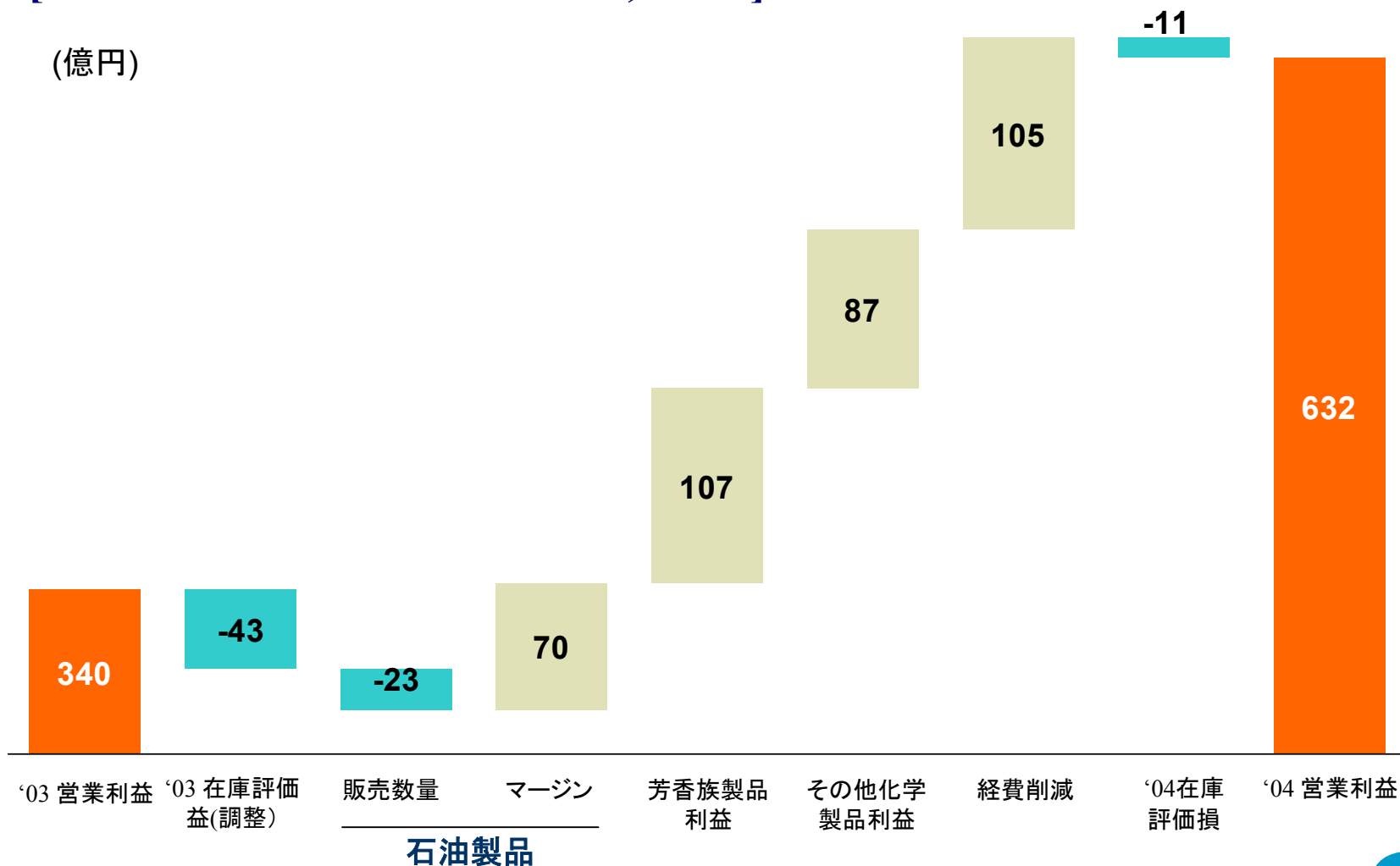
損益計算書 [連結]

(億円)	2003年	2004年	増減
売上高	21,353	23,423	2,070
— 営業利益	340	632	292
経常利益	384	686	302
特別利益	71	137	65
純利益	277	482	205
在庫評価の調整	-43	+11	+54
調整後営業利益	297	643	346
石油部門 他	96	219	123
石油化学部門	201	424	222

営業利益の要因分析

[2004年実績 vs. 2003年実績; 連結]

(億円)



販売数量・設備稼働率

- 需要が旺盛だった2003年通期に比べ、多くの製品で販売減
- SSネットワークの効率化により、長期的な収益性を強化
- 川崎、和歌山の各製油所での大規模な定期修理のため、設備稼働率は前年比で低下
- 販売については収益性を重視し、定期修理に伴う製品輸入についても全社的観点から採算性を管理

(単体、パートナーを除く)

	2003年	2004年	増減	業界増減	
製品	(千KL)				
	ガソリン	12,000	11,951	-0.4%	1.9%
	灯油	4,318	3,746	-13.2%	-8.0%
	軽油	4,887	4,703	-3.8%	-0.5%
	A重油	4,377	4,320	-1.3%	-2.6%
	C重油	3,534	3,422	-3.2%	-14.9%
	LPGその他	3,573	3,359	-6.0%	N/A
部門別	販売部門(セネラルブランド向)	8,992	8,563	-4.8%	
	精製部門(エッソモービル/キグナス向)	23,695	22,937	-3.2%	
小計	32,688	31,499	-3.6%	-3.7%	
ナフサ	3,035	3,187	1.0%		
化成品	1,106	1,109	0.0%		
その他*	11,838	9,880	-16.5%		
総計	48,667	45,675	-6.1%		
設備稼働率(単体/連結)	85%/82%	83%/79%		84%	

*“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

総経費 [連結]

- 経費削減を継続; 当初目標を上回る結果
- 2003年の年金資産運用成績が良かったため、年金費用が減少
- 2005年計画にはトーネックス買収の影響を含む

年金費用 (現金収支に影響せず)	-66
人件費	-15
固定資産税	-10
事業の再編	-9
その他	-5



キャッシュ・フロー、借入、資本 [連結]

(億円)

2004年

営業活動 / 投資活動

556

税引前当期利益	823
設備投資額 / 減価償却額	52
資産売却	254
たな卸資産	-94
売掛金/買掛金/その他の支払債務、他	-325
法人税等の支払額	-246
早期退職加算金	-10
貸付金の純減額	49
利息・配当金の受取額	54

■ 財務状態は引き続き改善

■ 健全な財務状態

» 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

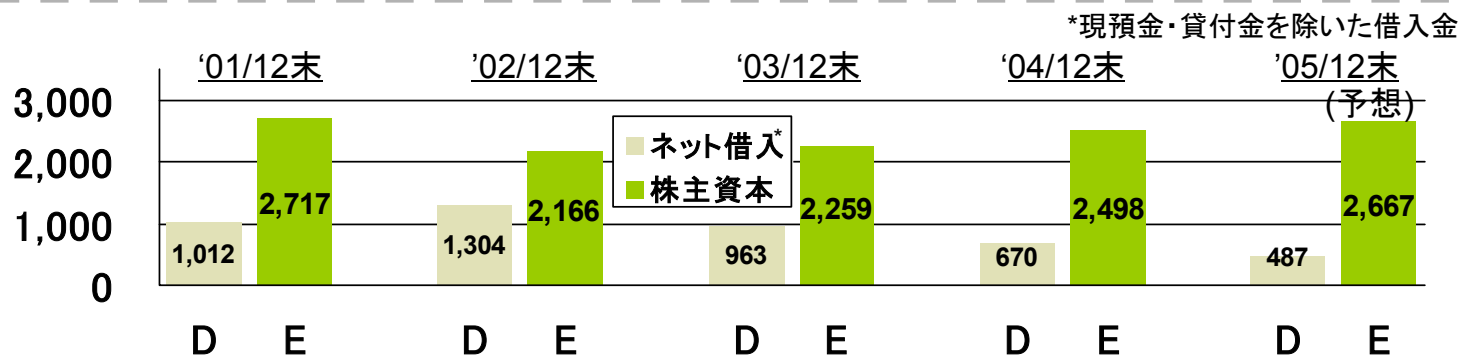
財務活動

-559

借入金 of 増(減)	-346
配当金の支払額	-213

現預金の減少

-2



ネットD/Eレシオ*: 0.37

0.60

0.43

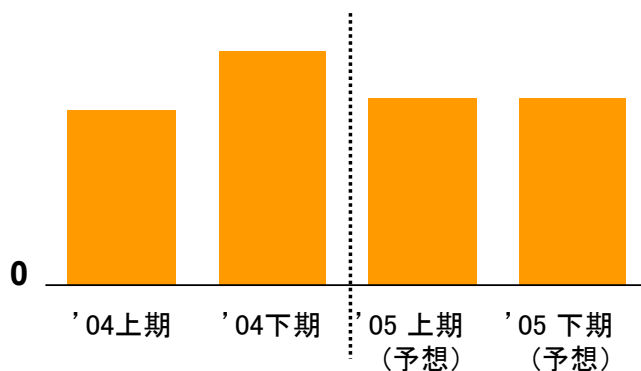
0.27

0.18

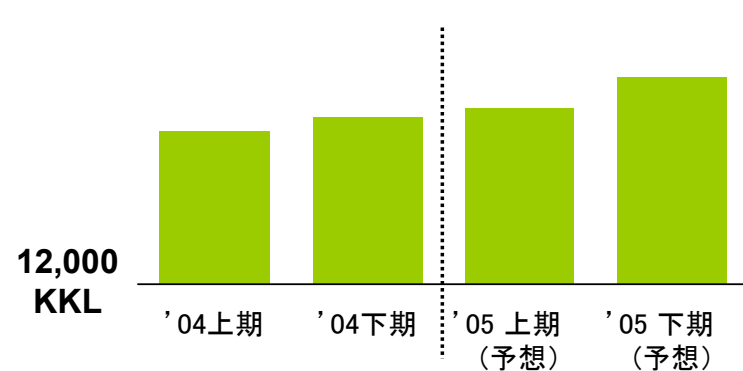
2005年通期の前提

- 燃料油マージン 2004年上期より僅かに高く、下期より低い
- 燃料油販売数量 製油所の定期修理が長かったことの反動から5%程度の増加
- 石化製品マージン パラキシレンとベンゼンに関し、2004年実績より僅かに減少
- 石化製品販売数量 オレフィン、芳香族ともに2004年実績よりも増加
- 経費 削減を継続
- 在庫評価の影響 2005年は影響なしと予想
- 原油価格・為替レート 34.2ドル/バレル(ドバイ)、104.2円/ドル -- 2004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)



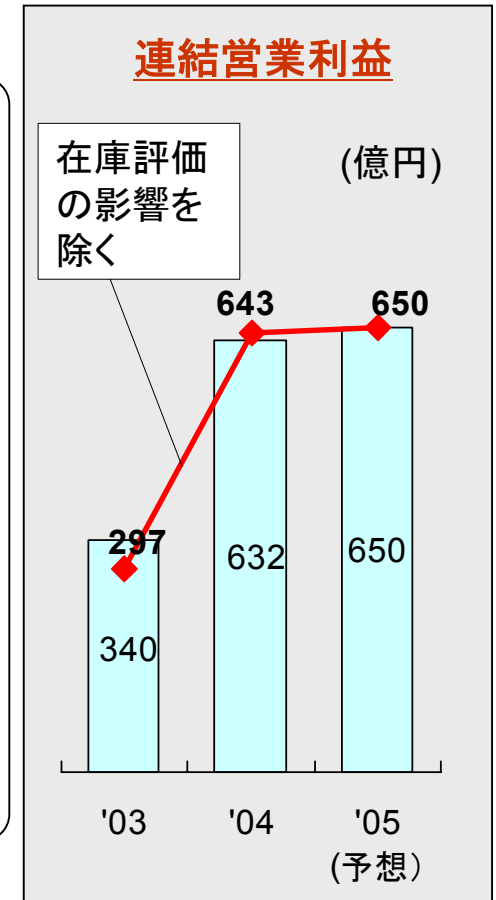
販売数量(燃料油)



業績予想 [連結]

- 2005年通期の調整後営業利益は2004年通期とほぼ同水準と予想
- 在庫評価損益は見込まない

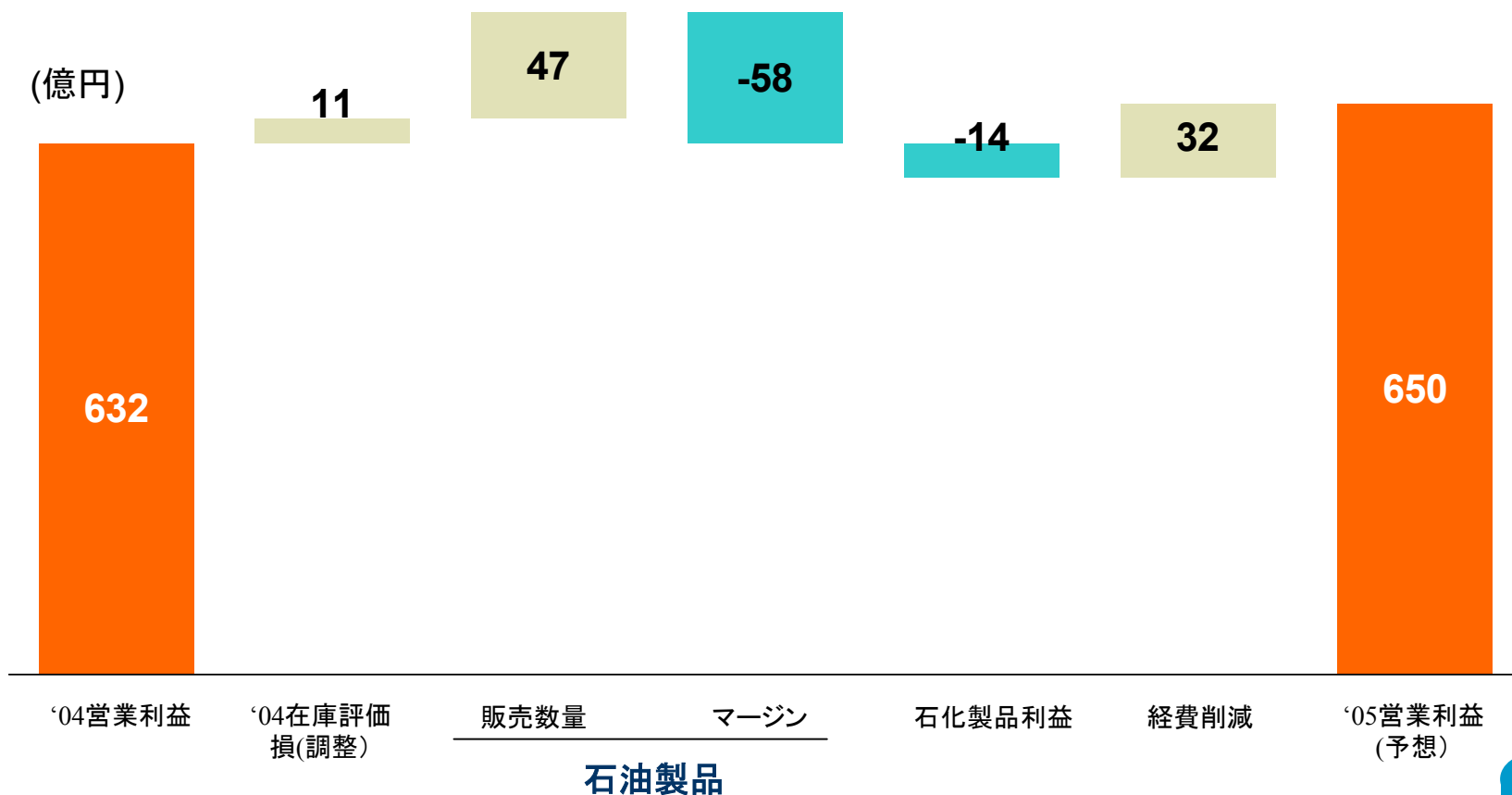
(億円)	'04 実績	'05年予想	上期予想	下期予想
売上高	23,423	23,700	11,600	12,100
営業利益	632	650	330	320
経常利益	686	660	330	330
特別利益	137	-17	-10	-7
純利益	482	400	200	200
<hr/>				
在庫評価の影響	+11	0	0	0
調整後営業利益	643	650	330	320
石油部門 他	219	270	140	130
石油化学部門	424	380	190	190



営業利益の要因分析

[2004年実績 vs. 2005年予想; 連結]

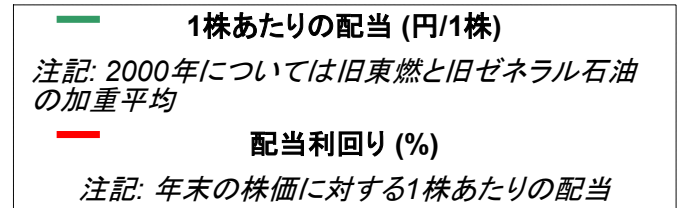
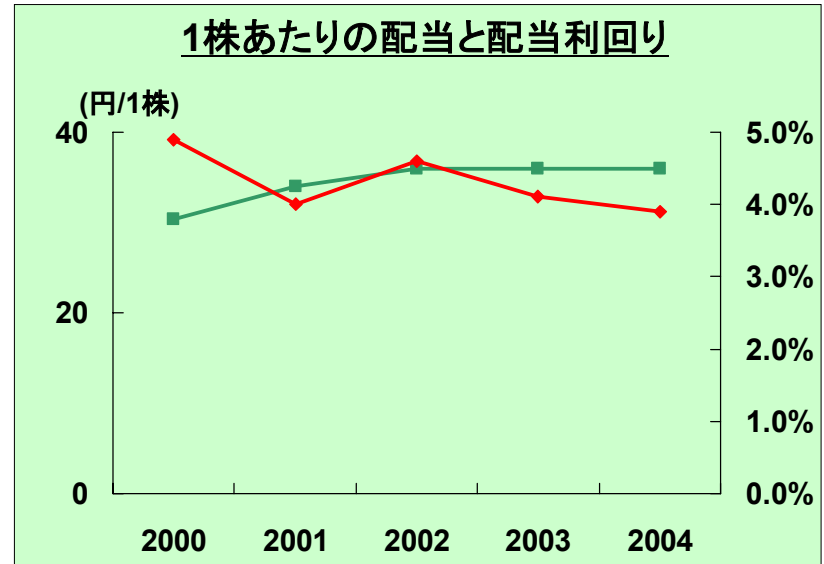
- 2005年通期の営業利益は2004年通期の実績に対して18億円の増加
- 5%程度の販売数量の増加; 燃料油、石化製品ともにマージンの減少; 経費の削減を見込む



2005年の配当予想

■ 配当予想

- » 2005年は配当総額1株あたり36円を予想
中間および期末配当は、それぞれ1株あたり18円を予想
- » 安定した配当水準を維持
- » 株主還元の総額を重視



株主価値の増大

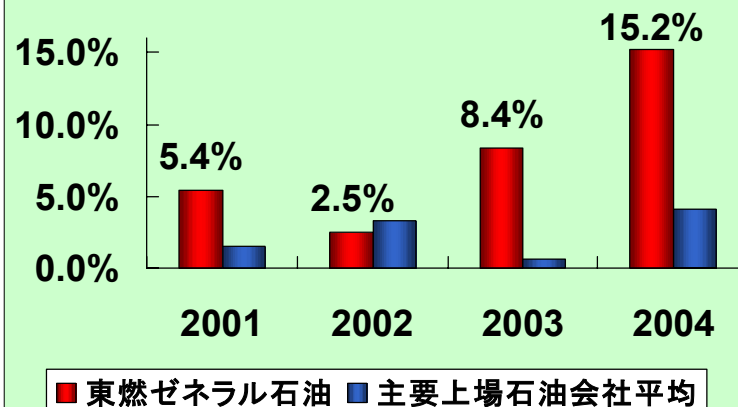
■ 使用資本利益率の観点から、効率性を徹底的に追求

- » 効率的な操業：経費削減
- » 厳選した投資
- » 不採算資産、あるいは他者の活用を通じ、より価値を生み出す資産の売却

■ 基本的原則の維持

- » 事業に当面不必要な資金は株主に還元されるべきである
- » 不確実な経営環境を慎重に見極め、株主還元のベストミックスを冷静に分析

ROCE(使用資本利益率)のトレンド
(東燃ゼネラル石油 vs 主要上場石油会社平均)



$$\text{使用資本利益率} = \frac{\text{利払前税引後利益}}{\text{平均株主資本} + \text{平均実質有利子負債}}$$

精製・供給部門について

鈴木一夫

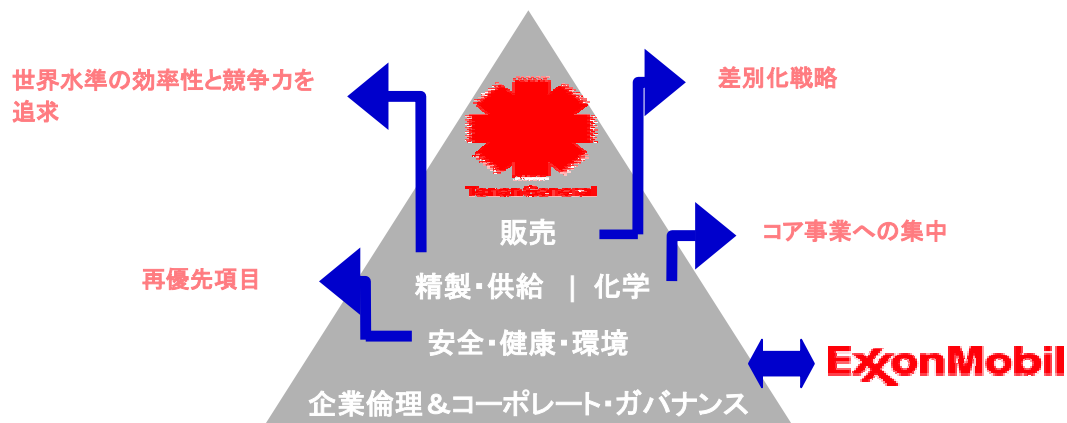
東燃ゼネラル石油(株),
代表取締役、常務取締役

エクソンモービル(有)
取締役

精製・供給部門の事業戦略

- 「重要な経営方針と戦略」に基づき、精製・供給部門は、以下の方策を通じて世界でトップレベルの効率を追求
 - » 安全・健康・環境保全（当社にとって最も重要な事項）
 - » 企業倫理に基づく操業
 - » 最もコスト競争力のある供給者
 - » 関連部門との協力
 - 利益と販売量の最適な組み合わせの追求
 - 石油精製・石油化学の統合推進
 - » エクソンモービル・ネットワークの有効活用

重要な経営方針と戦略



安全性・信頼性

■ 安全作業の維持・継続

» 包括的システムの活用

- OIMS (完璧作業のマネジメントシステム)
- LPS (ロス予防システム)

■ 信頼性向上/ 精製能力の最大活用

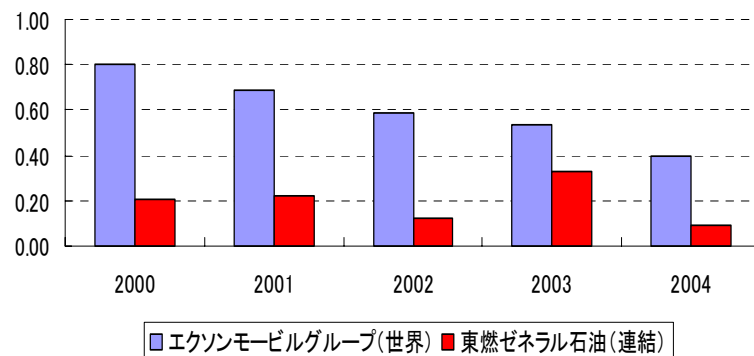
» 設備信頼性向上イニシャティブ

- 高稼働率を維持

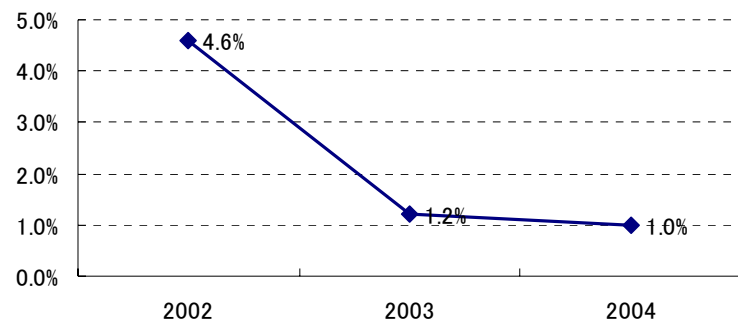
■ 効率的内部管理

» CIMS (完璧な経営管理システム)

労働災害発生率 (20万時間当り)



計画外信頼性損失 (%)



自助努力の進捗

収益改善・コスト削減への努力

» 効率・効果の改善、実行スピード引き上げのため、自助努力を推進

■ 原油最適化

- » 原油多様化イニシアティブの推進
- » 経済性の高い原油調達の追求
 - サハリン原油
 - 高品質、輸送面での優位性
 - コンデンセート
 - 高品質 (特にガソリン生産)

■ MMP(高度生産最適化プログラム)の促進

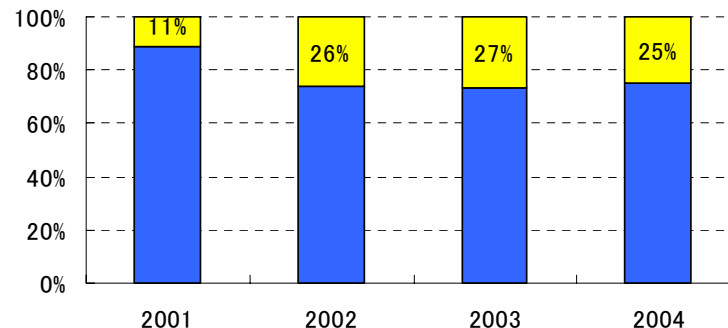
- » 計画通り進捗
- » 推定年間60億円のメリット

■ 製品・半製品輸出入でのエクソンモービル・ネットワークの活用

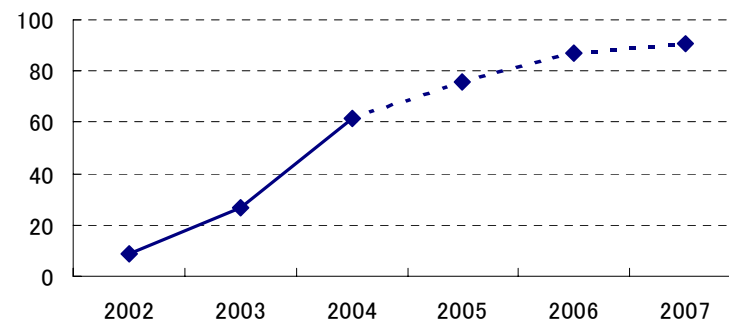
- » 軽油・C重油の輸出、リフォーマートの輸入
- » 推定年間7億円のメリット

■ 滞船料・精製コストの削減

非中東原油 (%)



MMP 利益 (億円)



C&RI（石油化学と石油精製の統合）

■ 石油化学と石油精製の統合メリットを享受

» 全ての分子を有効活用

石油精製



ナフサ、灯軽油等

プロピレン、イソブチレン、ブテン-1

ブテン、分解ナフサ、水素

石油化学



» 工場組織の統合

- 事務部、環境安全部、保全部等

■ 化学品調整部を供給本部内に創設（2004年5月）

» さらなる石化・石油精製の最適化

- 最適運転条件の追求

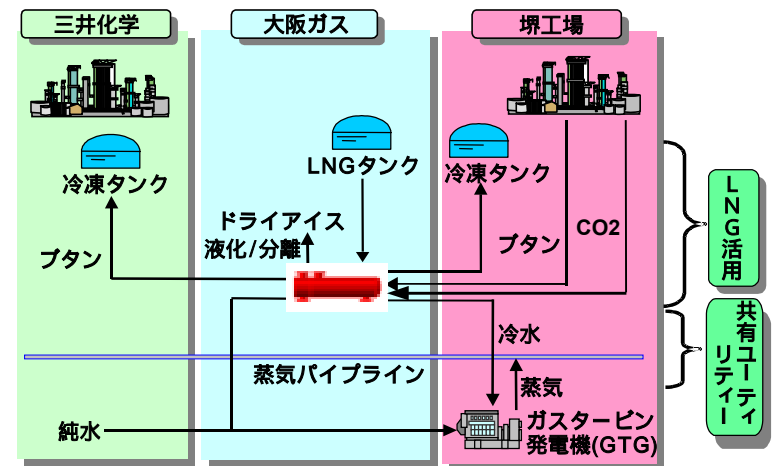
» 前提条件の変動に応じて、迅速に対応

- スチーム・クラッカー原料油の多様化
- 分子レベルで価値の最大化を追求（特に、芳香族）

資産の最大有効活用

■ 堺ルネッサンス

- » 大阪ガス、三井化学との共同プロジェクト
- » 設備工事は大部分完成
 - 完工部分: 三井への蒸気供給、二酸化炭素回収、ブタン冷却
 - 建設中: GTG能力増強 (2005年8月に完成予定)



■ キグナス石油株式会社売却

- » 東燃ゼネラル石油が保有している株式を、全国で物流・小売り販売を営む三愛石油に譲渡
 - 東燃ゼネラル石油は、売却後も製品供給権を確保

超低硫黄ガソリン・軽油の供給

- 2005年1月1日以前に、超低硫黄ガソリン・軽油を出荷
 - » 超低硫黄においても、ガソリン・軽油の生産能力を確保
 - » 最小限の投資におさえるため、エクソンモービルの供給ネットワーク、技術ネットワークを最大限活用
 - » 以下の方策により、FCCの能力を最大活用
 - 減圧軽油脱硫装置の効率的運転
 - H-オイルを残渣分解から、減圧軽油脱硫装置へ転換
 - 原油構成を柔軟に変更し、最適化
 - 経済的な原料油の確保、アジア・太平洋地域の供給ネットワークを活用

- 供給スキームを完全に最適化するため、2006 - 2007年に設備導入
 - » 様々な条件を勘案の上、最適なスキームを構築
 - 過去のスタディー結果および現実の性能を勘案
 - 既存設備の最適活用
 - 原材料選択の柔軟性を拡大
 - 最先端の技術を活用

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
- 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、撤収)
 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
 5. 業務提携: ドトール、セブンイレブン
 6. Express: ブランドの育成 (quickest & easiest)

ターゲット顧客

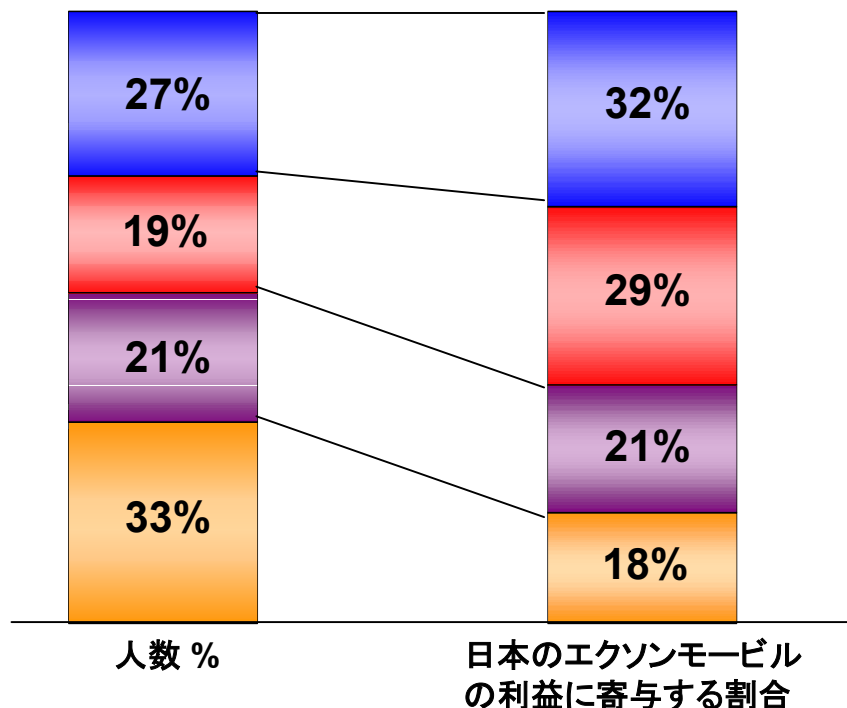
- ターゲット顧客は Auto-Enthusiast「車大好き派」、New Pragmatist「しっかりエンジョイ派」
 - » 走行距離が長く、ハイオクを愛用することから、当社を含む日本のエクソンモービルグループの利益に寄与する割合は61%と想定される
 - » これらのセグメントは我々の提供するサービス(セルフサービス、スピードパス、エクスプレスウォッシュ、ドトール、セブンイレブンなど)に魅力を感じると考えられる

New Pragmatists
(しっかりエンジョイ派)

Auto Enthusiasts
(車大好き派)

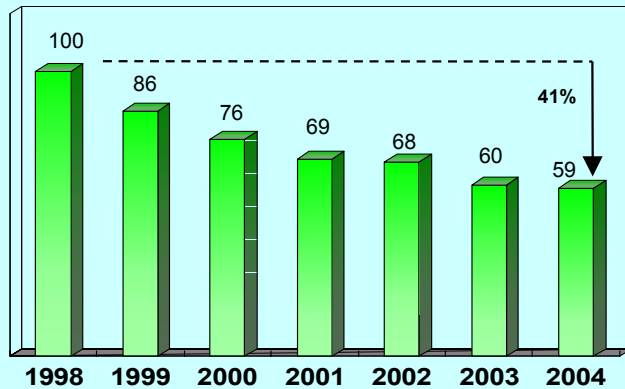
Complacents
(無頓着ドライバー)

Homemakers
(おつかいドライバー)

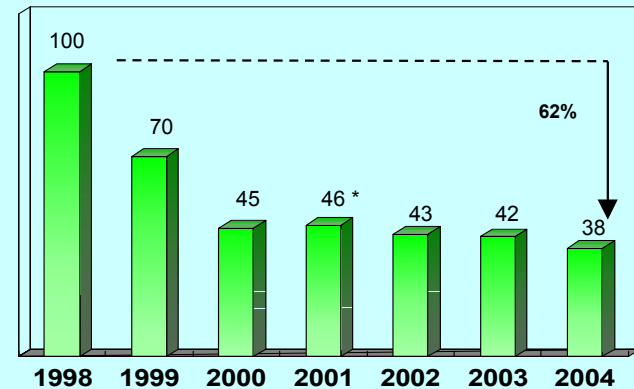


運営効率の向上

販売数量当たりの経費

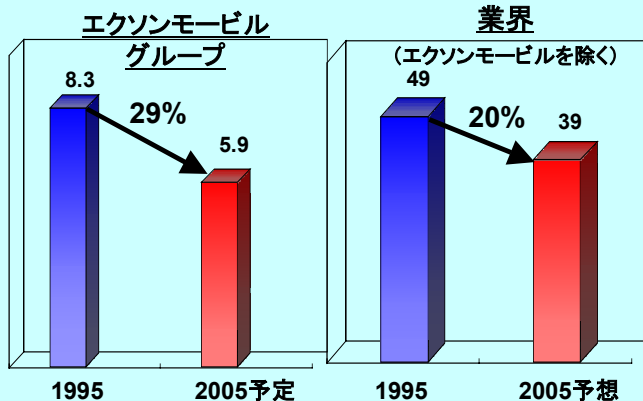


社員数の変化



(単位:千SS)

SSの合理化

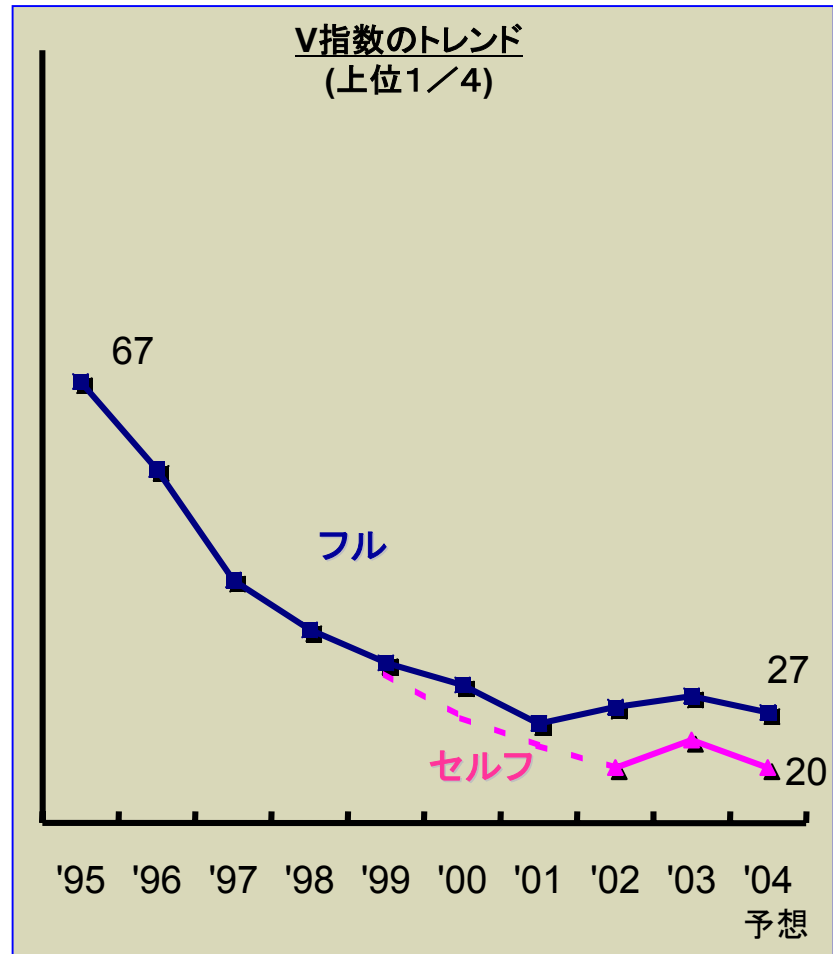
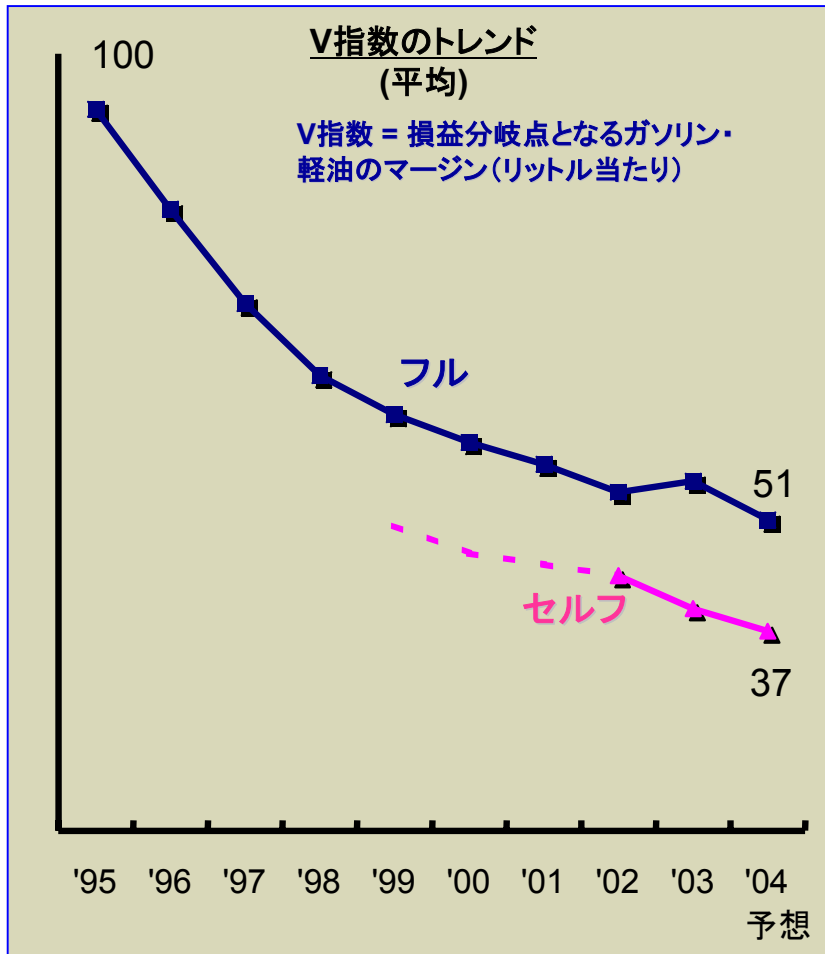


2005年以降同様の傾向を維持するための要件

- * ネットワークの合理化: 業界をリード
- * 本社の統合: 床面積を3000M²削減
- * カスタマーサービスの統合: バンコクへ移管
- * 運送の効率化: プランの実行

RSOI:生産性においてトップになる

1995年のフルサービス平均 = 100



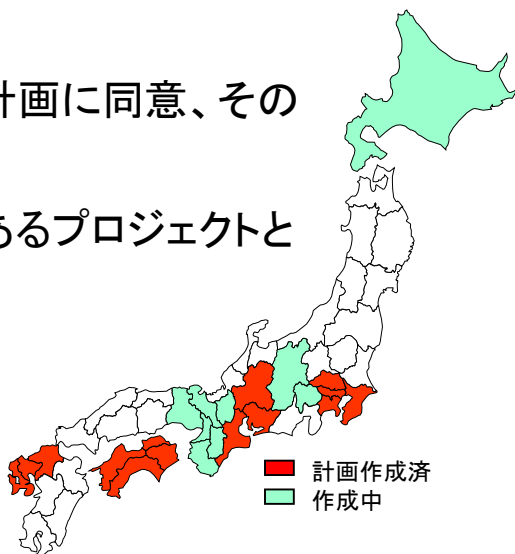
ネットワークプランニング

- 業界のセルフ化が進む中で大規模なリストラクチャリングが起きると予想
- 大きく環境が変化する中で特約店のビジネスプランをサポートするためのモデルを構築
- 特約店のカウンセリングを行い彼らのSSネットワークの再構築を進め、同時に 익스프레스を急速に拡大するのが目的

今日までの成果

- 8つの地域でプランを作成、26の主な特約店に対しカウンセリングを開始
- 特約店は中期計画に同意、その実行を約束
- 今後可能性のあるプロジェクトとして下記を提案

新設 : 48
 セルフ化 : 171
 閉鎖 : 458



実施状況

(愛知での例)

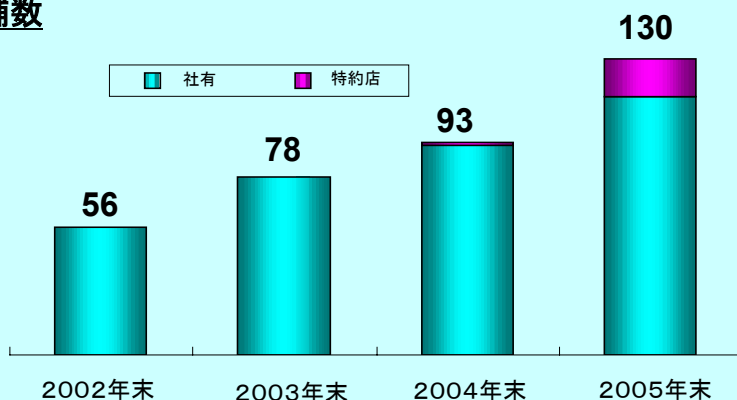
	中期計画			2004 実績		
	新設	セルフ化	閉鎖	新設	セルフ化	閉鎖
特約店 A	1	1	4			2
特約店 B		4			1	
特約店 C		2	1		2	
特約店 D		2	1		1	0
特約店 E		5	1		4	
特約店 F		1	1		1	1
特約店 G		1				
特約店 H		3				
	1	19	8		9	3

2004年の実績

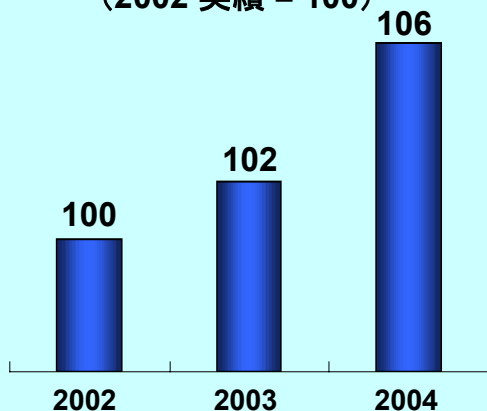
新設 セルフ化 閉鎖
 20 113 282

業務提携: ドトール

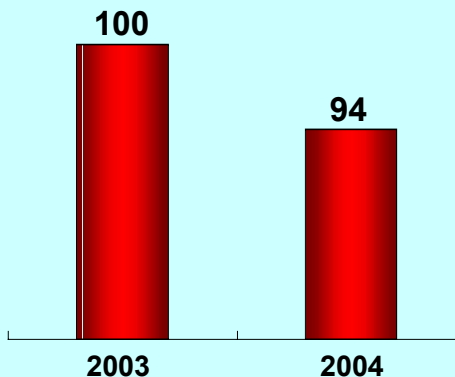
店舗数



同店舗の売上トレンド
(2002実績 = 100)



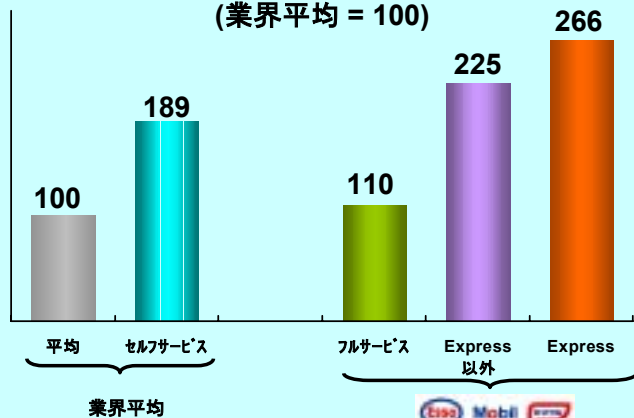
同店舗のコスト比較
(2003実績 = 100)



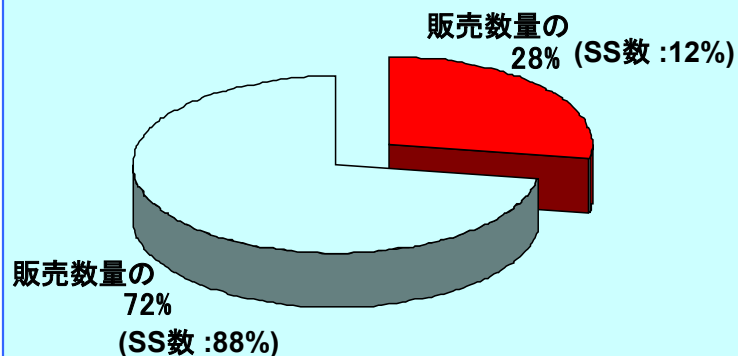
エクスプレス ブランド: Quickest & Easiest

ガソリン・軽油 (販売数量/月)

(業界平均 = 100)

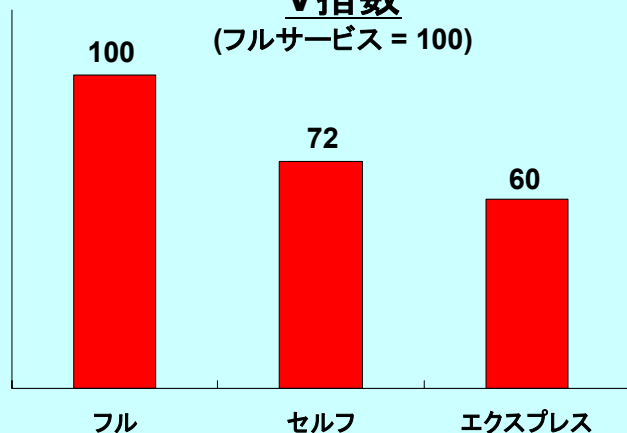


セルフによる販売



V指数

(フルサービス = 100)

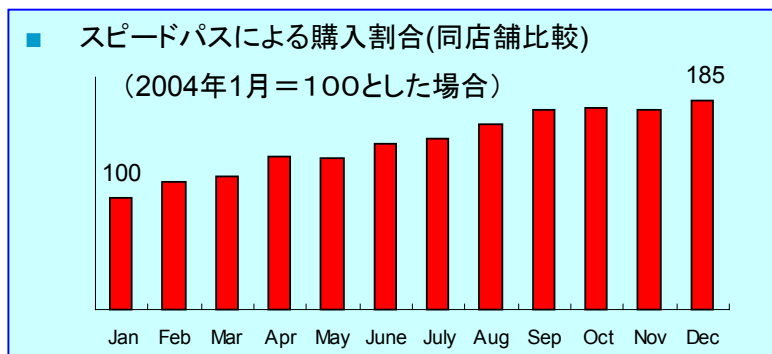
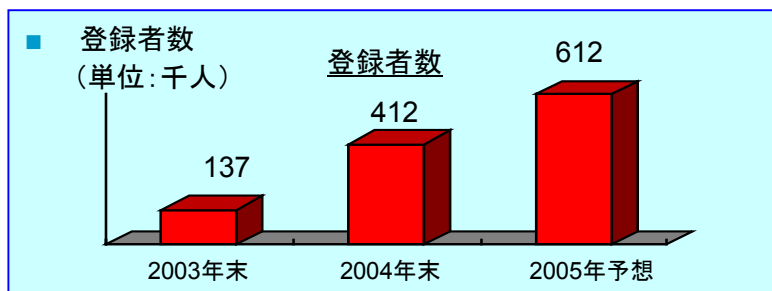
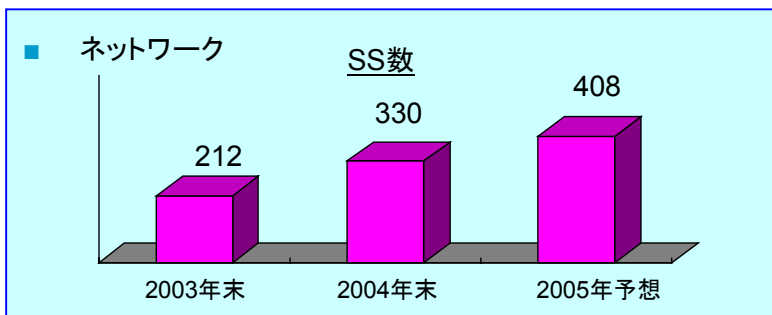


- ガソリン・軽油の販売量は同様のセルフサービスSSより40%多い
- 顧客満足調査の点数はエクスプレス以外のSSに比べ10%以上高かった (82点に対し92点)

スピードパス: Quickest & Easiest

現状(2004年末時点)

- Speedpass取り扱いSS: 330件
- 登録者数 41万2千人
- 使用率 60%
- 高い購入数量: 通常のクレジットカード使用者より 65%多い
- 10月よりスピードパス付きG-ショック販売
 - ニュース媒体に登場
(34 雑誌, 4 TV ニュース)



エクスプレスウォッシュ: Quickest & Easiest

エクスプレスウォッシュの差別化

1) 高品質

2) 新しい技術

 Express Wash



高圧ジェット



泡ムース



撥水コーティング

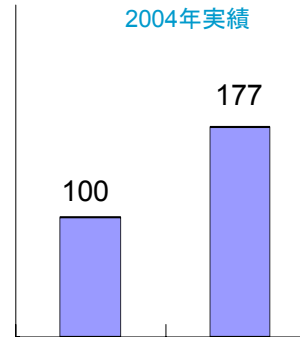
エクスプレス
ウォッシュで
スピードパスが
使える



□ 導入状況

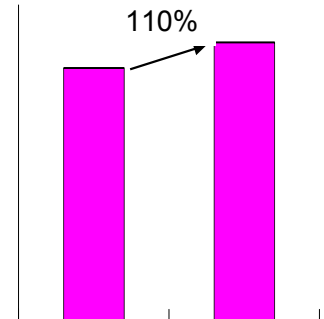
- » 228 SS (エクスプレスの48%)
- » 2005年末までに 302 SSに導入228

セルフカーウォッシュ
(エクスプレス以外 = 100)
2004年実績



エクスプレス
以外 エクスプレス

エクスプレスウォッシュ



2003 2004

直営SSでの利益 (万円/月)

売上	63
経費	20
利益	43
<hr/>	
年間利益	516
設備投資	620

化学部門について

D. L. シュスラー

東燃化学株式会社 代表取締役社長

エクソンモービル(有) 代表取締役副社長

業績(生産)

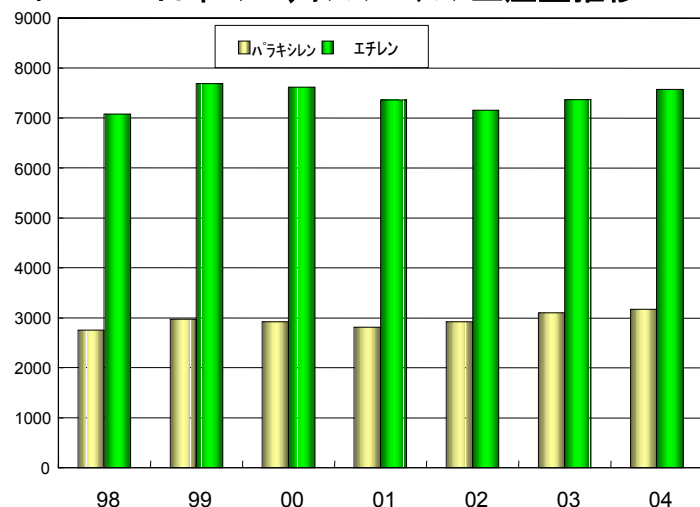
■ 日本の基礎化学品生産

- » 主としてきわめて強い中国の需要により好調持続
- » エチレン生産の回復 / 前年比 102.8%
- » パラキシレン生産は史上最高を記録 / 前年比 102%

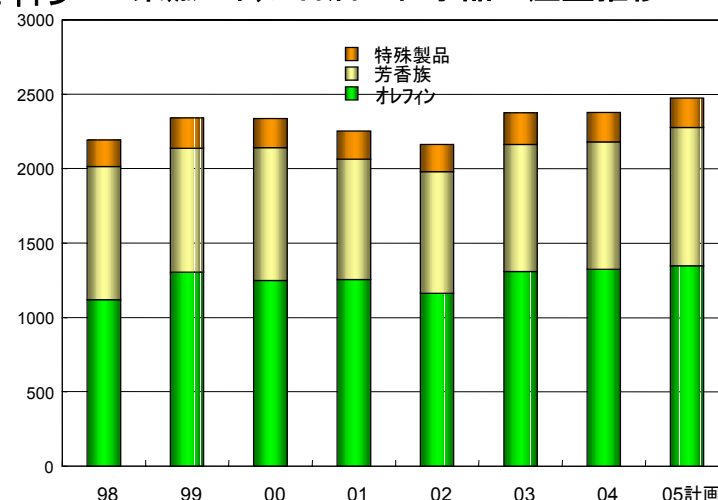
■ 当社の化学品生産

- » オレフィン、芳香族ともに設備稼働率増加
- » エチレン生産は前年比 103.2%
- » パラキシレン生産は前年比 101.5%

単位:千トン 日本のパラキシレン/エチレン生産量推移



単位:千トン 東燃ゼネラル石油の化学品生産量推移

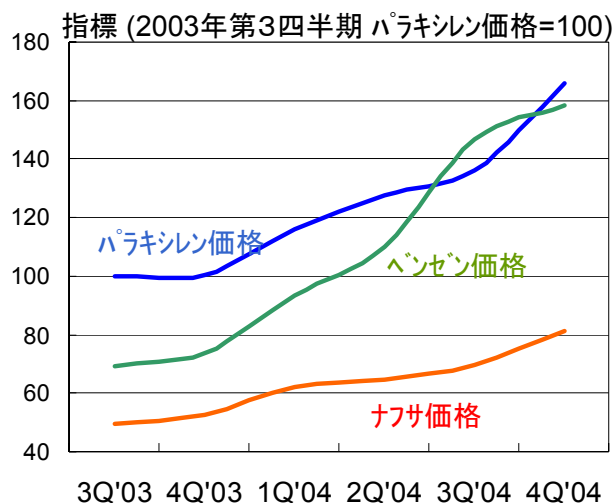


業績(価格)

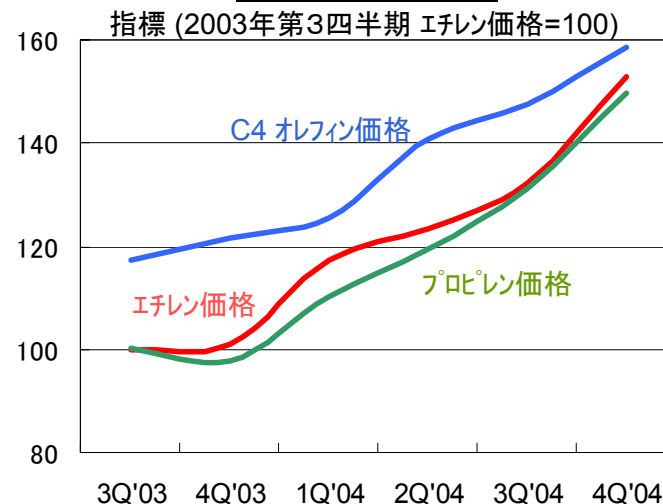
■ 基礎化学品市況は国内、輸出とも強基調

- 2004年に国内価格値上げを実現
- パラキシレン及びベンゼン価格は60%以上、オレフィン価格は50%以上、それぞれ上昇

芳香族価格推移



オレフィン価格推移

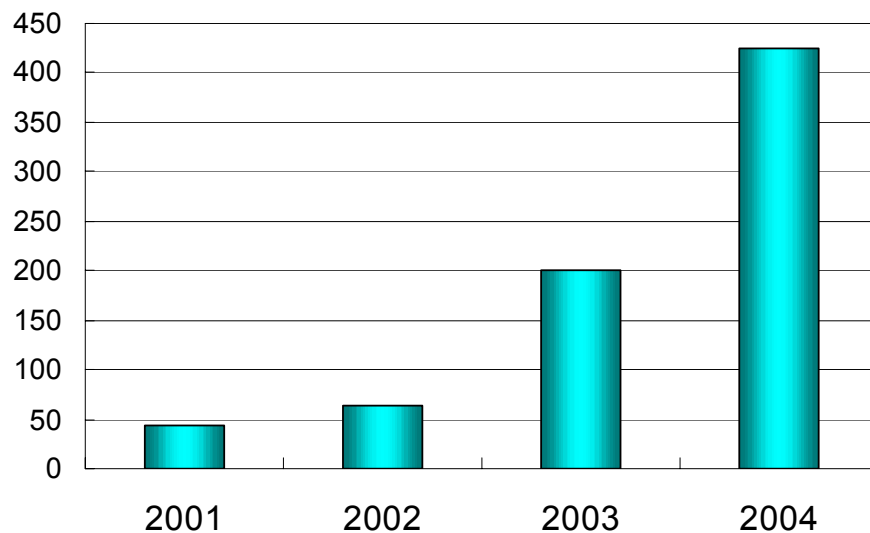


業績(収益)

■ 化学部門収益は好調

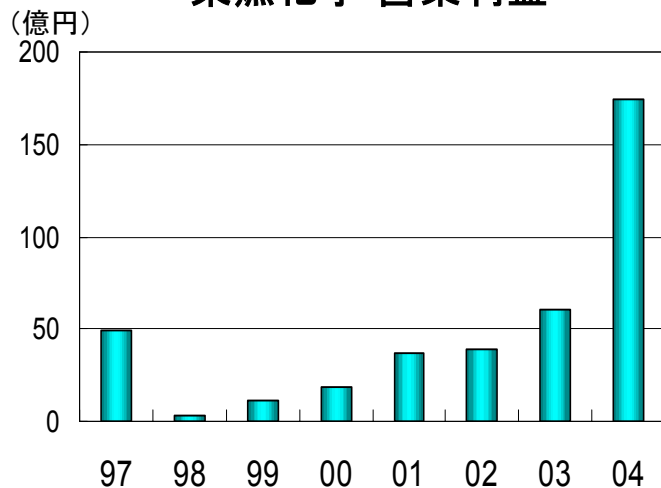
- » 営業利益 424億円
- » 生産増加及びマージン改善が寄与

東燃ゼネラル石油 石油化学部門の営業利益
(億円)

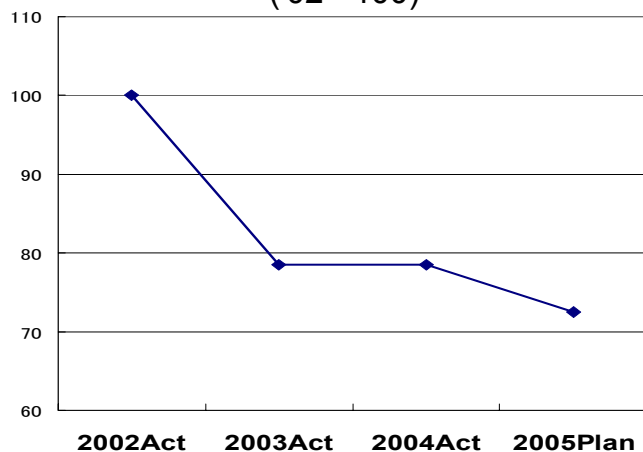


業績(東燃化学)

東燃化学 営業利益



東燃化学 単位数当り固定費 ('02 = 100)



- 東燃化学の収益は過去最高を記録
 - » 全てのセグメントでマージン改善
 - » 石油精製とのシナジー及びリストラクチャリングによりコスト削減を達成

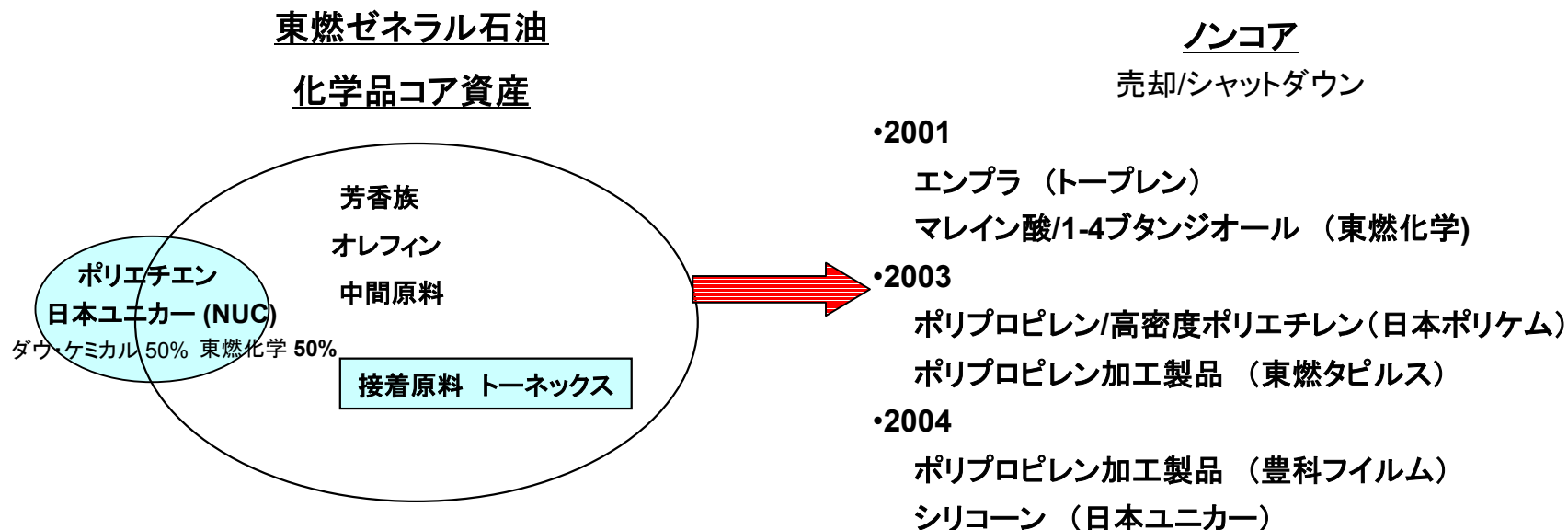
- 単位数当り固定費を2002年から2004年にかけて年率10.7%で削減
 - » 2005年には7.6%削減を計画

化学部門戦略

- 日本において基礎化学品、接着剤原料、中間原料の最も効率的で競争力のある供給体制の実現
 - » 川崎、和歌山、堺の各工場において化学・石油精製の統合をさらに強化
 - » コア事業への集中により事業構造を効率化

- 収益改善計画の推進
 - » 芳香族及びオレフィン生産能力を最大活用
 - » オレフィン及び芳香族の原料多様化/最適化を推進
 - » トーネックス(接着剤原料事業)を東燃化学の100%子会社化
 - » 特殊品増強を推進(中間原料、接着剤原料、MPF)

化学部門リストラクチャリングの状況



- 基礎化学品の競争力強化とスペシャリティの増強
- 効率追求の事業リストラを軸にコスト削減と化学・石油精製統合を実現
- 2004年に豊科フィルムと日本ユニカーシリコーン事業の売却を終了
- エクソンモービル・ペトロリアム・アンド・ケミカル・ホールディング社からトーネックス株式の50%を取得(東燃化学の100%子会社)
- 日本ユニカーのコスト削減/事業強化を推進中

微多孔膜 (MPF) リチウムイオン電池セパレーター

■ 高成長を続ける電子産業分野で事業を強化

- » 需要成長年率15%超
- » 顧客、市場、製品タイプを多様化

■ 知的財産戦略を強化

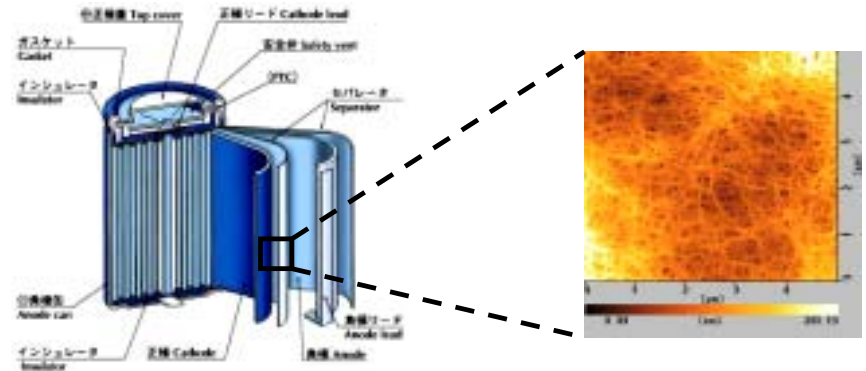
- » 特許出願 130件以上

■ 用途開発を強化

- » エクソンモービルグループとのシナジーによるハイブリッド電気自動車用リチウムイオン電池用途の開発

■ 能力増強により市場の成長を支持

- » 2005年から2006年にかけて2系列を新設



・ セパレーター:

電解質(液)を保持した絶縁膜。

異常反応時にイオンの流れをシャットダウンする安全機構を有している。