

東燃ゼネラル石油株式会社

2006年12月期 中間決算説明会

2006年8月23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

鈴木 一夫

- 2006年12月期中間決算および
通期業績予想の修正

W. J. ボガティ

- 精製・供給部門について

武藤 潤

- 化学部門について

D. L. シュスラー

- 質疑応答

事業概況

鈴木 一夫

東燃ゼネラル石油(株)
代表取締役 副社長

エクソンモービル(有)
取締役

社長交代

- D. G. ワスコムは、7月27日に東燃ゼネラル石油の代表取締役会長兼社長に就任
 - » 日本のエクソンモービルグループの代表にも就任
 - » 職歴として、精製・供給部門、マーケティング部門を経験



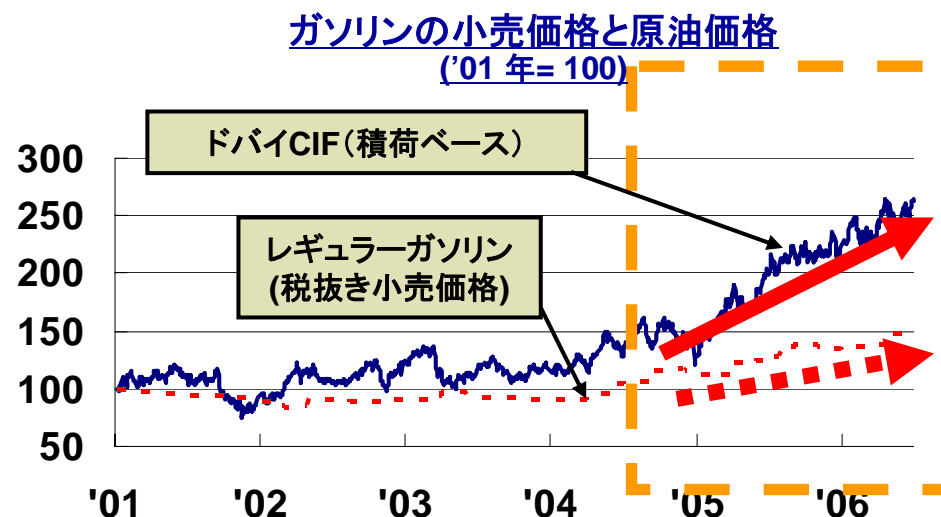
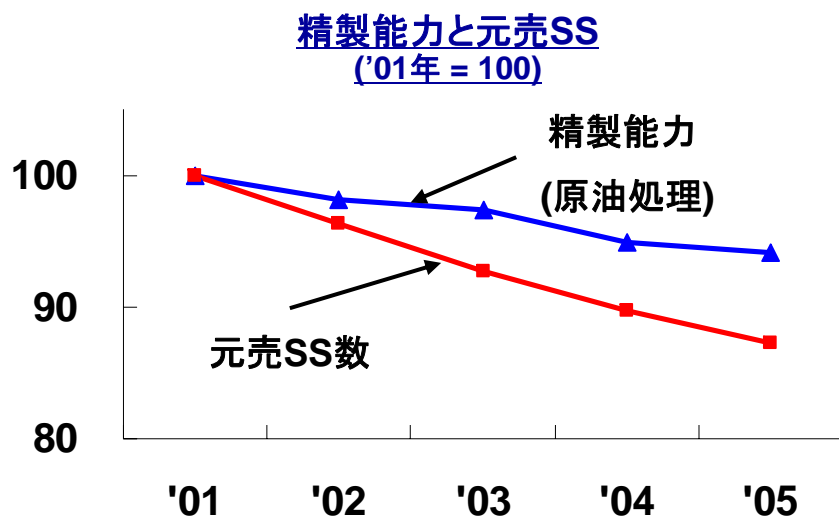
- 2001年3月から代表取締役を務めたG. W. プルーシングは退任
 - » 重視した分野：
 - 合併後、日本におけるエクソンモービル関係会社を統合
 - アジア・太平洋地域のエクソンモービルグループ関係会社と一部の管理・サービス業務を統合することによる効率改善
 - 精製設備への投資によりコア事業を伸ばし、精製部門と化学部門の業務統合を強化



新たな社長のもとでも、当社の長期戦略は不変

業界環境の動向

- 石油事業の下流部門では、厳しい事業環境
 - » 精製、販売とも設備過剰
 - » 原油価格上昇の製品転嫁が困難
 - » 環境保全対策の影響 (例: 製品規格変更)
- 堅調な需要を反映し、化学部門は好況を持続
- 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
 - » コア事業への集中と競争力のある分野での成長
 - » 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目標とする



「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

■ 堺製油所における事故(4月)および対応

- ▶ 安全弁出口配管から出火(4月10日)
 - ・ 人的被害は無し
 - ・ 事故箇所の修繕および予定されていた定期修理を経て、6月中旬に全面運転再開
- ▶ 安全対策の強化
 - ・ エクソンモービルの安全システム(OIMS、LPS等)の実効性を確実にするための更なる改善

■ 環境保全に対する真摯な取り組み

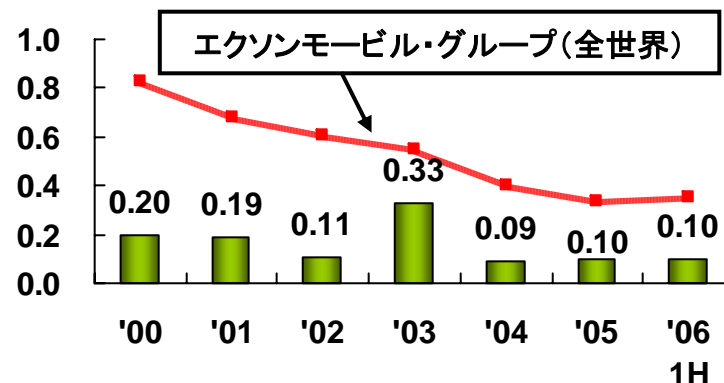
- ▶ 温室効果ガスの削減
 - ・ 製油所における省エネへの継続的な取り組み

■ コーポレートガバナンス、企業倫理

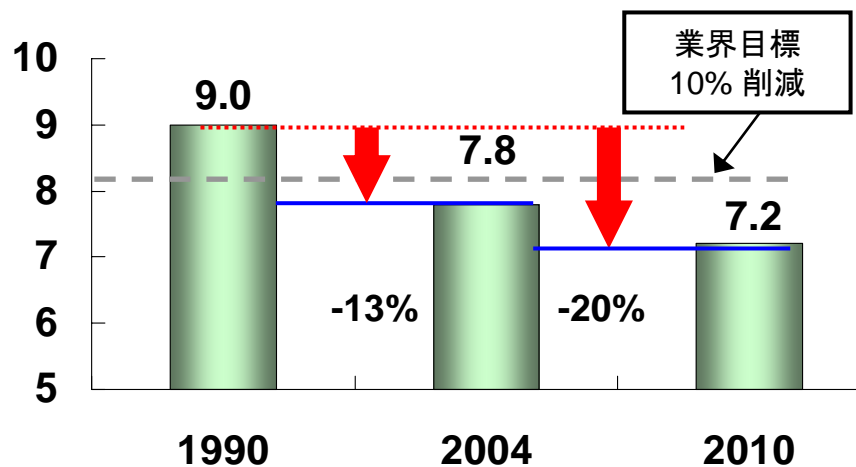
- ▶ 5月に施行された新会社法に基づき、取締役会決議にて厳格な内部統制システムを再確認

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)



製油所における単位あたりエネルギー消費*

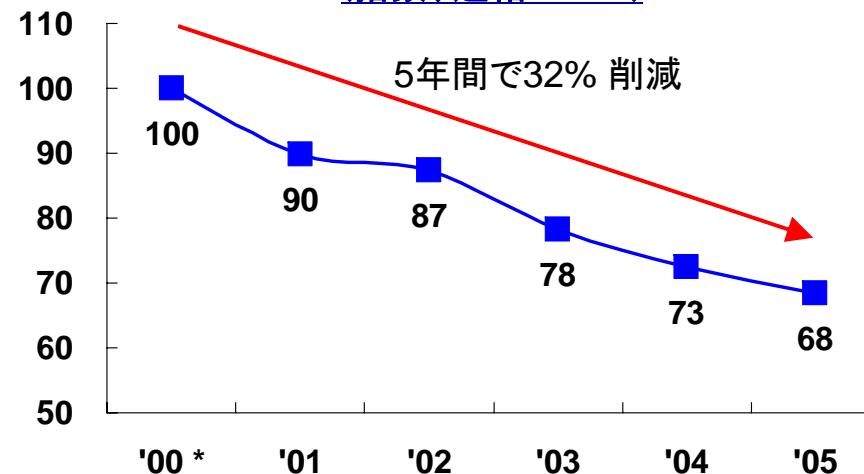


*原油換算エネルギー使用量(KL)/ 常圧蒸留装置換算通油量 (千KL)

事業戦略 – 全般

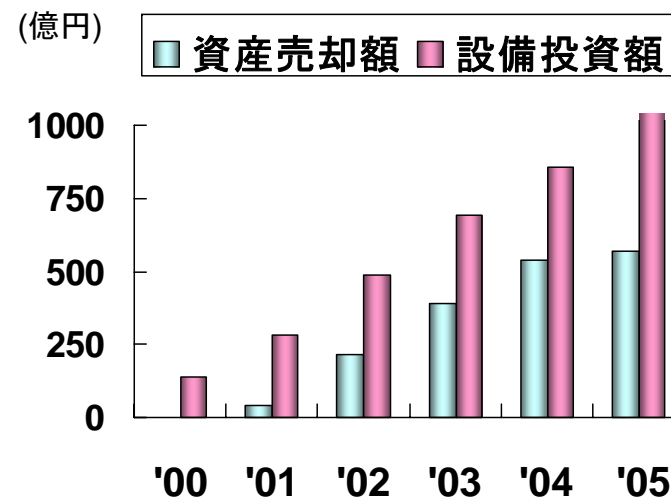
- エクソンモービル・グループの一員である優位性を最大限活用
 - » 管理・サービス業務のためのビジネスセンター
 - » 製品・半製品の国際的な融通
- コスト削減の徹底的な追求
 - » 合併以来、年率約6%の総経費の削減
- マージンと数量に関する最適バランスの追求
 - » 精製供給部門と販売部門の共通戦略
- 効率的な投資並びに資産活用
 - » 長期的な観点に基づく投資の選別
 - » 資産の事業価値を見極めた上での選別的な売却

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)



事業戦略 – 部門別

■ 精製部門: 世界水準の効率性の実現

- » 最もコスト効率に優れた製油所の実現
- » 収益改善プログラムの促進
 - 原材料多様化の推進
 - 輸出能力の拡大
- » 設備の有効活用と更なる投資
 - 最先端技術を利用した既存設備の有効活用
 - 通常設備投資に加え、2007年までに250億円を超える投資を実施

■ 販売部門: 差別化戦略

- » マージンと数量に関する最適バランスの追求
- » “エクスプレス” ブランドのセルフSS拡大
- » 最新テクノロジーの導入
 - **スピードパス** **ビデオポンプ** **エクスプレスウォッシュ**
- » トップブランドとの提携
 - ドトールコーヒーショップ
 - セブン-イレブン・ジャパン

■ 化学部門: 業界特有のビジネスサイクルへの対応

- » 石油精製との一体運営から生じるシナジー最大化の追求
- » コスト管理の徹底
- » スペシャルティ一分野の成長戦略構築

卓越した株主還元

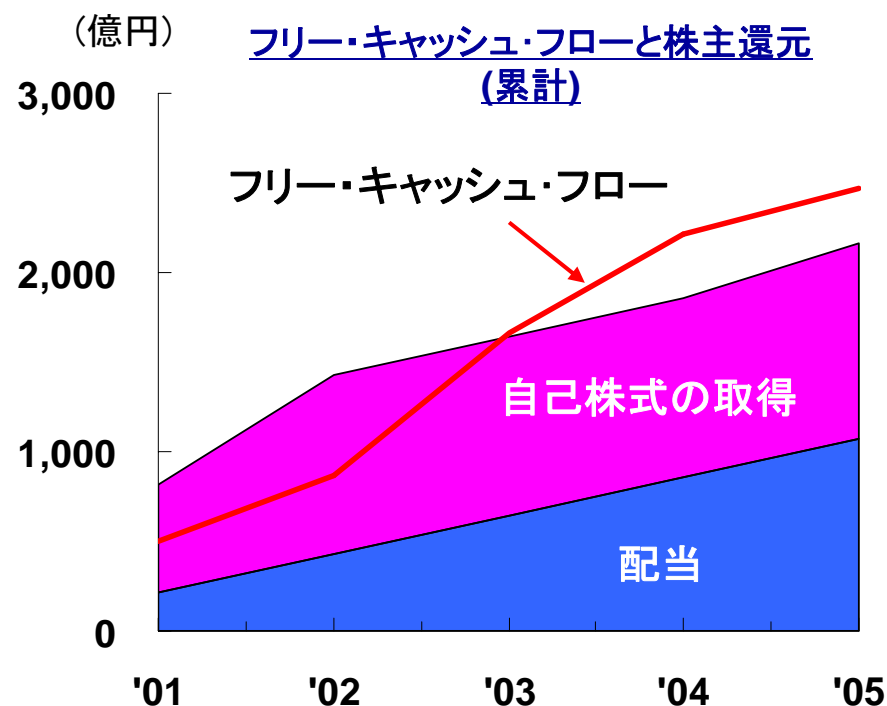
■ 基本原則

- » 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2,170億円の株主還元 (1,070億円の配当と1,100億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

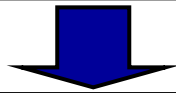


株主の皆さまへのコミットメント

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

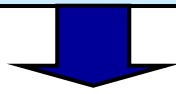
- » 全ての事業所において、企業倫理の遵守と同時に、安全と環境に配慮したトラブルのない操業を徹底

当社事業
の基盤



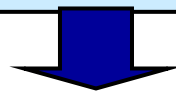
- » 4つの責任に応える経営 (株主、顧客、従業員、地域社会)

良き企業市民
として



- » 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

業界最高
水準の
収益性を
目指す

2006年12月期中間決算 および 通期業績予想の修正

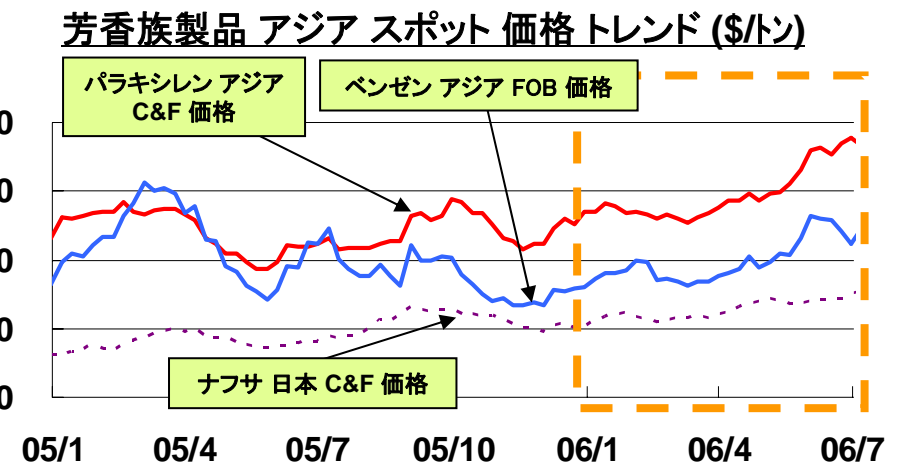
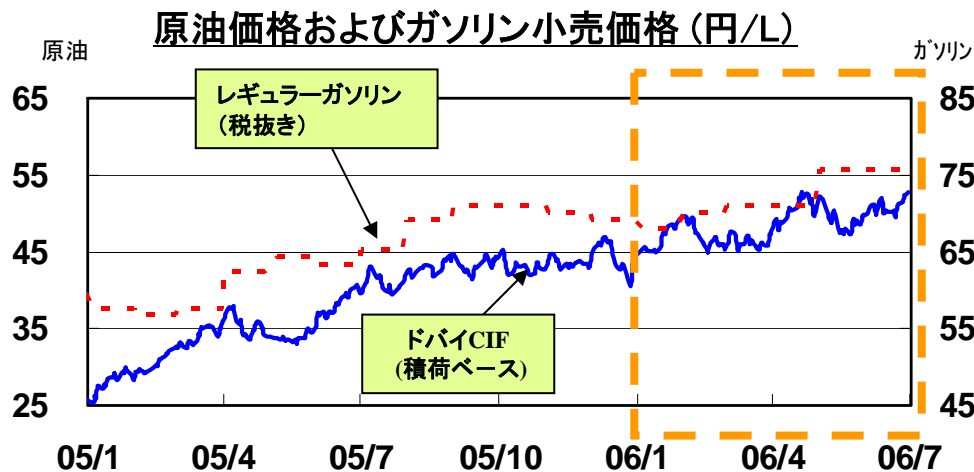
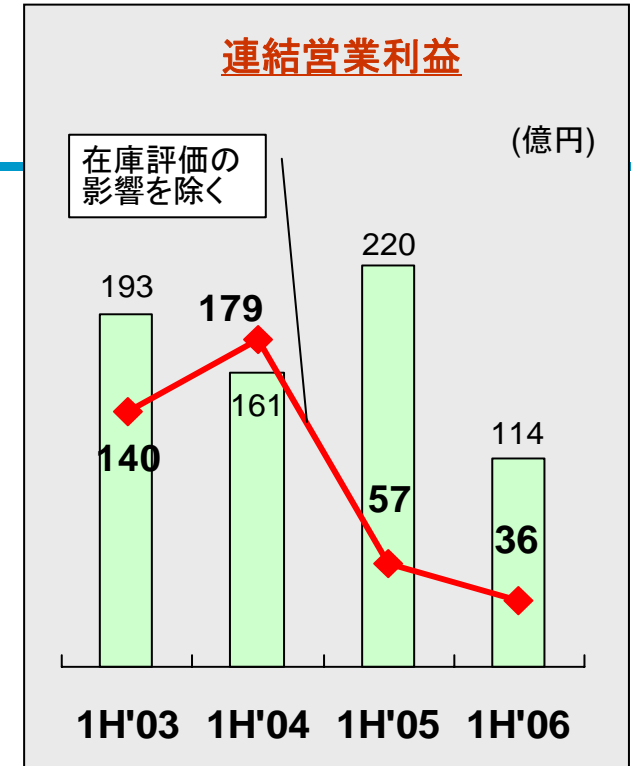
W. J. ボガティ

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

- 業界の需給および収益の環境は前年同期に比べ悪化
 - » 原油価格の上昇を製品価格に転嫁する努力の継続
- こうした環境の中、東燃ゼネラル石油の状況はやや改善
 - » 本年上期の原油価格の上昇幅は前年同期に比べ緩やかだったため、業界他社より約1ヶ月早く原油価格を認識することによる影響が前年同期に比べ軽減
 - » 収益改善のためのさまざまな取り組みが進行中
 - » 石油化学製品は堅調なマージン/収益水準を維持
 - » 経費削減は計画通り
- 天候要因および昨年の特需要因の反動により、販売数量は大幅に増販した前年同期と比べ減少
- 健全な財務状態を維持
 - » 1株あたり37円の年間配当見通しに変更なし



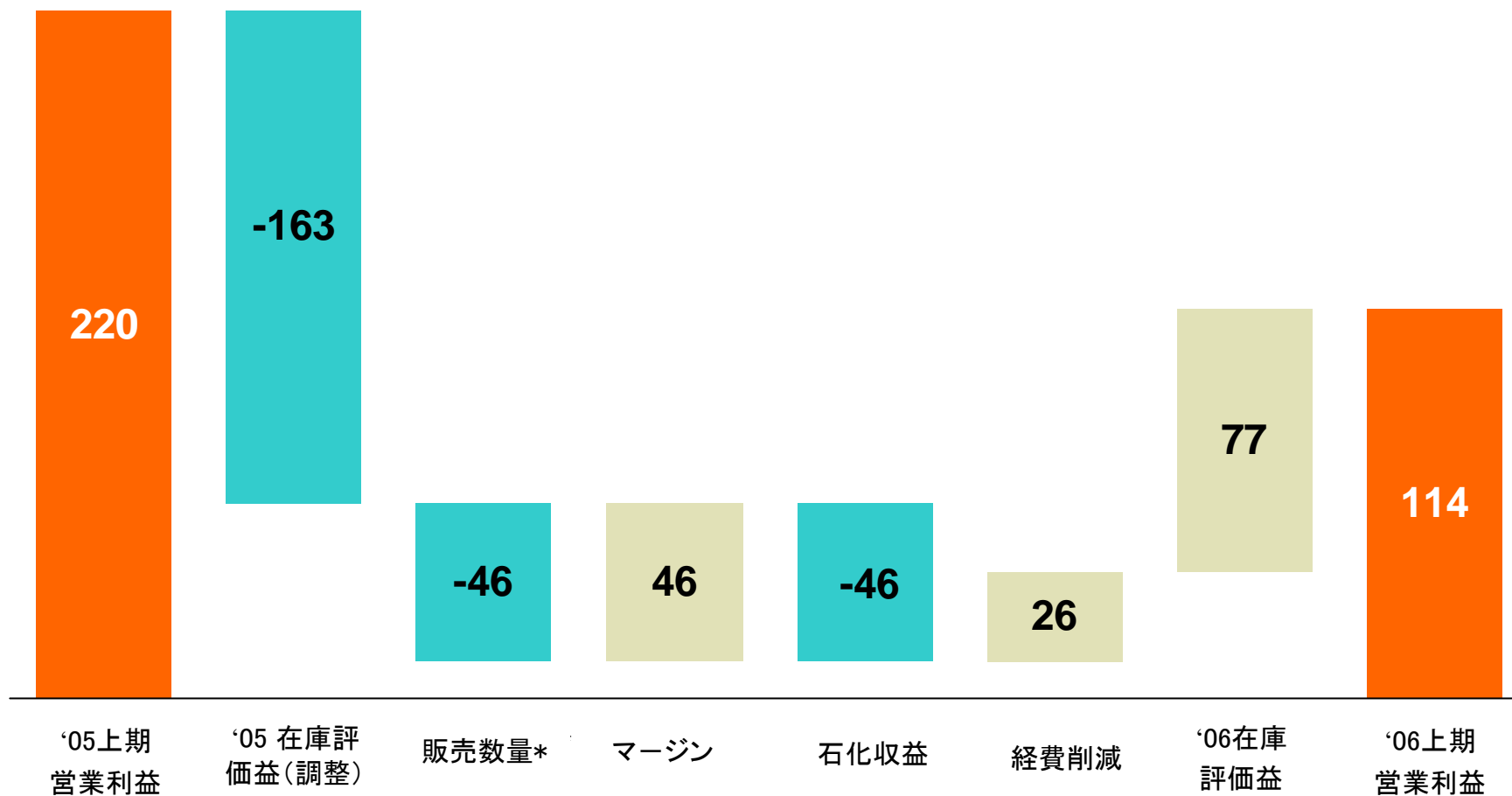
損益計算書 [連結]

(億円)	'05年上期	'06年上期	増減
売上高	13,249	14,798	1,549
- 営業利益	220	114	-107
経常利益	239	153	-86
特別損益	-1	-5	-4
中間純利益	148	101	-47
在庫評価の調整	-163	-77	86
→ 調整後営業利益	57	36	-21
石油部門	-204	-183	21
石油化学部門	261	219	-42

営業利益の要因分析

['06年上期実績 vs. '05年上期実績; 連結]

(億円)



石油製品

* 主要製品を基準とする(次ページ参照)

販売数量/稼働率

- 大幅に増販した前年同期と比べ、ほとんどの油種で販売数量が減少、灯油は暖冬により、また全油種ともに昨年の特需要因の反動により減少
- 輸出の機会を含め、収益性重視の販売に注力
- 堺工場でのシャットダウンと定期修理、および川崎工場での定期修理のため、前年同期に比べ設備稼働率が低下

石油製品 (連結、バーターを除く)

(千KL)

製品

	'05 上期	'06 上期	増減
ガソリン	5,981	5,584	-6.6%
灯油	2,649	1,994	-24.7%
軽油	2,531	2,104	-16.8%
A重油	2,058	1,705	-17.1%
C重油	1,565	1,314	-16.0%
LPGその他	1,823	1,677	-8.0%

部門別

販売部門(ゼネラルブランド向)	4,444	3,810	-14.3%
精製部門(エッソ/モービル/キクナス向)	12,162	10,568	-13.1%

小計	16,606	14,378	-13.4%
その他*	3,741	4,291	14.7%
総計	20,347	18,669	-8.2%

業界
増減

-1.0%
-8.0%
-2.7%
-10.2%
+1.8%
N/A

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

化学製品 (連結)

(千トン)

オレフィン類他(東燃化学分)	939	954	1.6%
芳香族(東燃ゼネラル分)	401	364	-9.2%
化学製品合計	1,340	1,318	-1.6%

設備稼働率(単体/連結)

86%/80%

76%/72%

86%

原油価格を1ヶ月早く認識すること、および在庫評価の影響

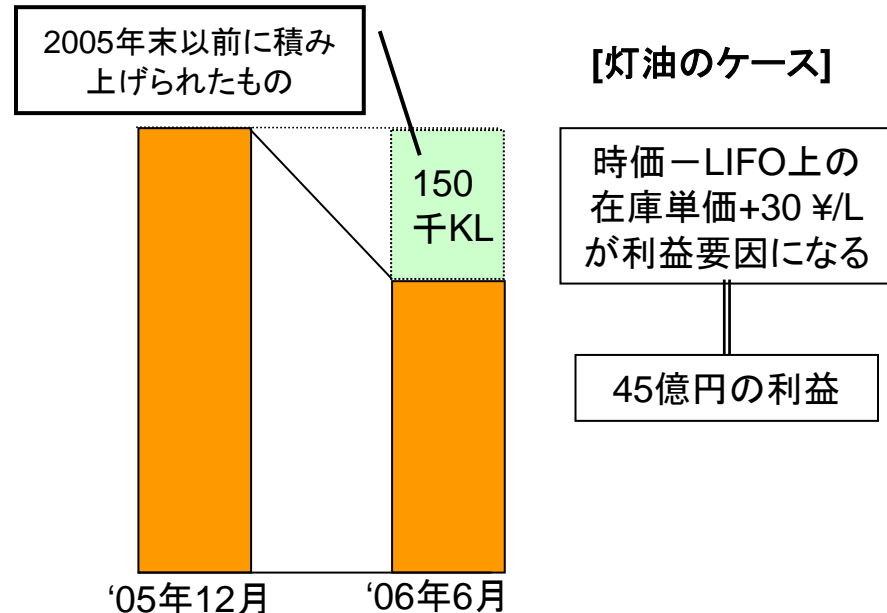
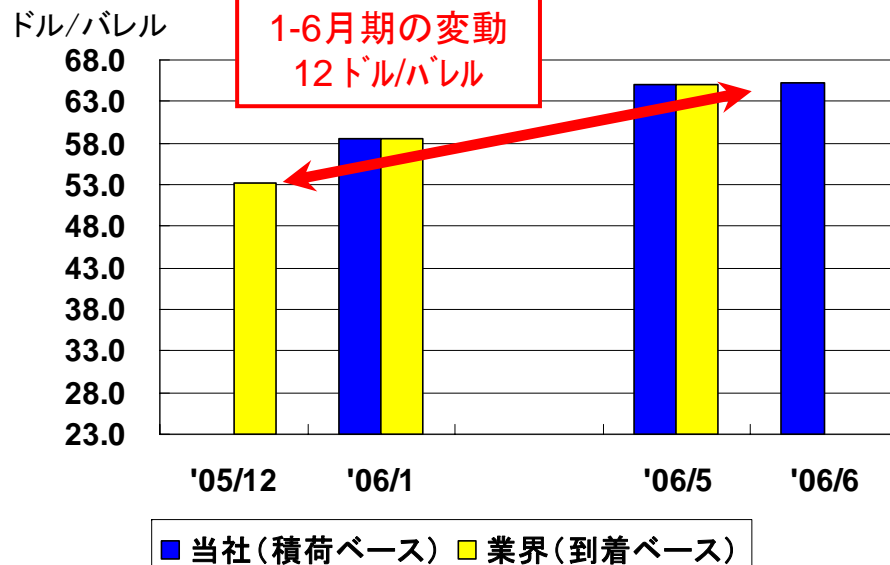
原油価格は'06年1-6月期中にドバイ原油で約12ドル/バレルの急騰

原油価格を1ヶ月早く認識することによる影響

当社は原油調達コストを積荷時点で認識するため、原油価格の変動を業界他社よりも約1ヶ月早く認識する
 原油価格を1ヶ月早く認識することの影響はドバイ原油ベースでおよそ200億円と試算される

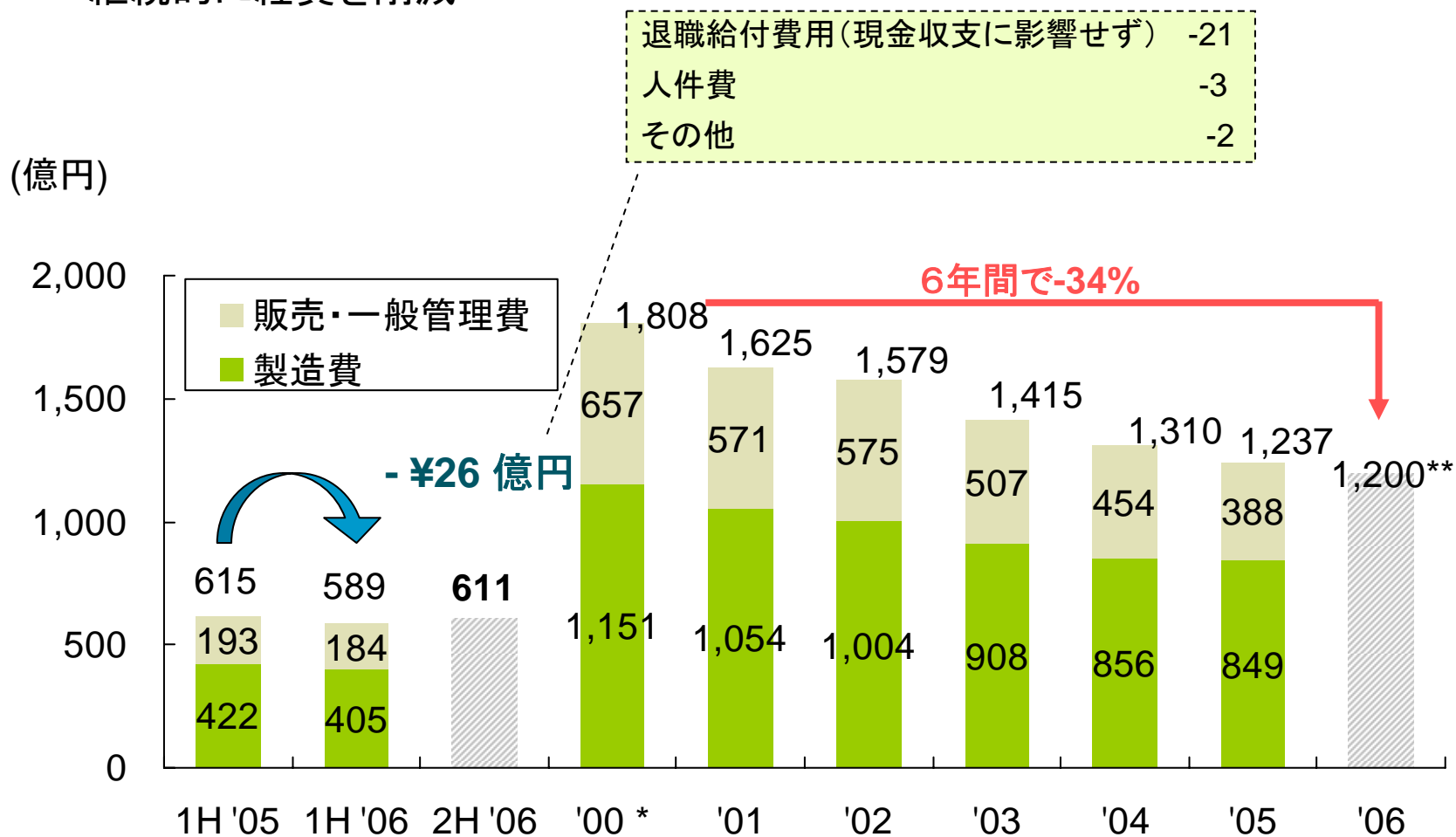
LIFO(後入先出法)による在庫取り崩しによる利益

営業利益には、主に灯油と一部の原油の在庫取り崩しによる合計77億円の利益が含まれる
 灯油その他の製品(56億円)、原油(21億円)



経費 [連結]

■ 継続的に経費を削減



* 旧東燃と旧ゼネラル石油の合算(未監査)

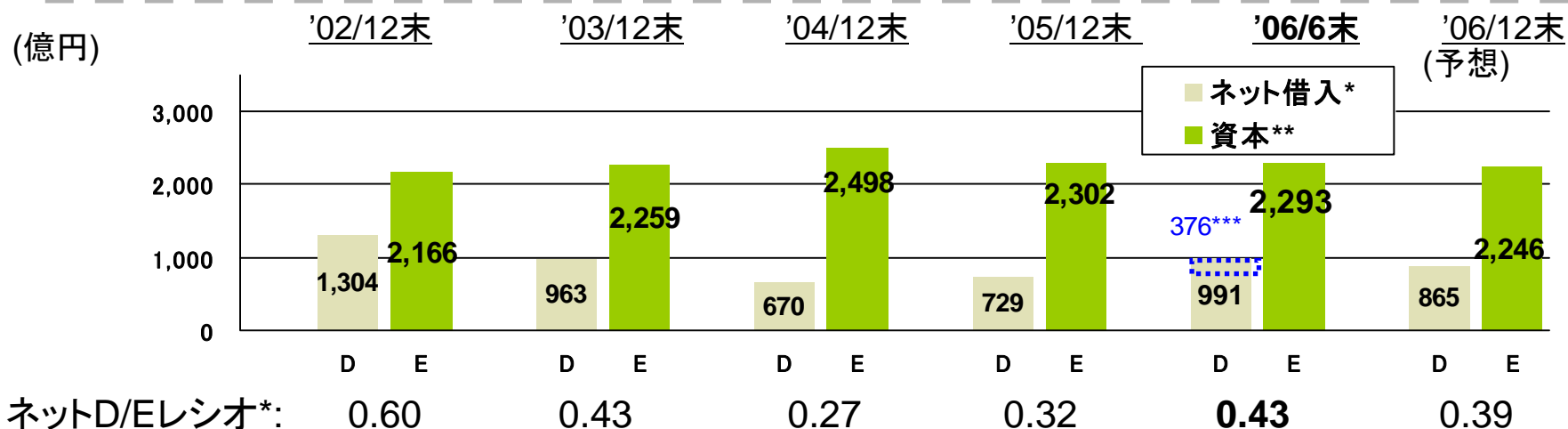
** 2月の発表資料では1,140億円と開示 その時点では原価とした60億円を今回は経費として計上 予想営業利益には影響なし

キャッシュ・フロー、借入、資本 [連結]

(億円)

	'06年上期	揮発油税 調整後	
営業活動 / 投資活動	-146	230	■ 健全な財務状態が継続
税引前中間純利益	148		
設備投資額 / 減価償却費	-69		
たな卸資産	-336		
売掛金/買掛金/未払揮発油税等	102	478	
その他	10		
財務活動	146		
借入金の(増)減	265	-111	
配当金の支払額	-108		
自己株式の取得	-7		
その他	-3		
現預金の増減	0		

6月末が平日だったため、'06年上期に揮発油税を1ヶ月分多く支払った結果、ネット買掛金(買掛金+未払揮発油税-売掛金)が376億円減少し、借入金が同額分増加

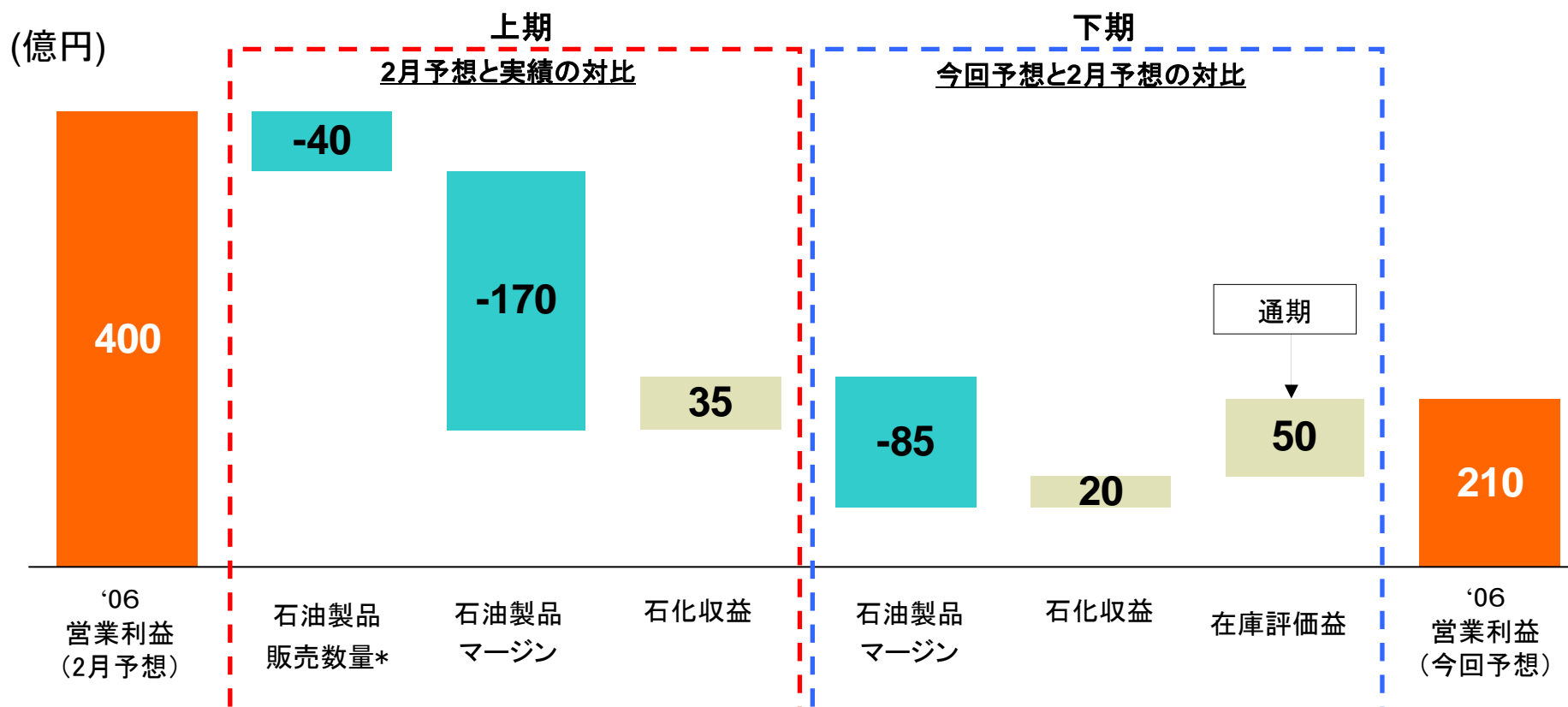


*現預金・貸付金等の影響を除いた借入金、**少数株主持分を除く純資産、***1ヵ月分の揮発油税の影響

営業利益の要因分析

['06年修正予想 vs. '06年2月(前回)予想; 連結]

- 2006年通期の営業利益は2月に公表した前回予想と比べて190億円減少
- この変更の主な理由は原油価格の上昇と業界他社より約1ヶ月早く原油価格を認識することの影響

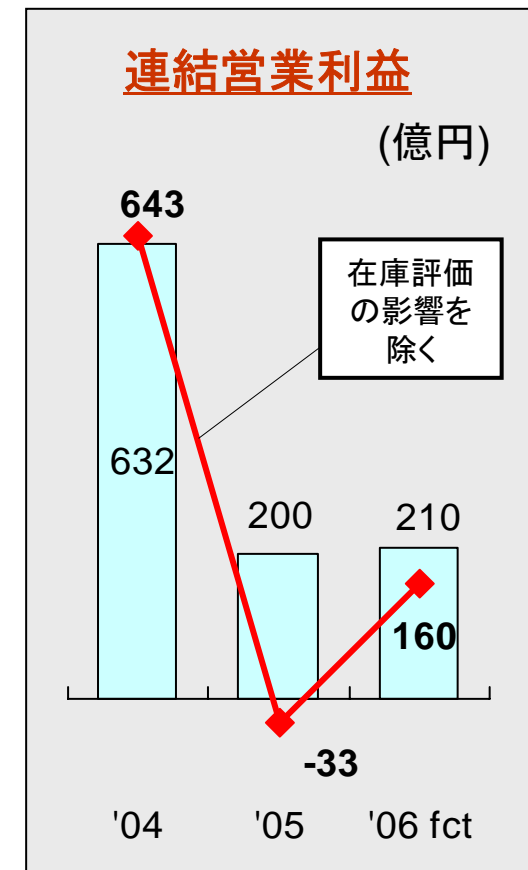


* 主要製品を基準とする(15ページ参照)

業績予想の修正 [連結]

- '06年通期の調整後営業利益は'05年通期から193億円の回復と増加と予想
 - » 通期で石油部門の収益増が石油化学部門の収益減を上回る見込み
 - » 下期の石油化学部門の収益は2月の予想を若干上回る見込み
- 年末までに大きな原油価格の変動がない前提で、期末の在庫水準を予想し、'06年通期で50億円の後入先出法による在庫評価益を見込む

(億円)	'05	'06 予想	上期	下期予想
売上高	28,562	31,760	14,798	16,962
営業利益	200	210	114	96
経常利益	228	270	153	117
特別損益	-24	-10	-5	-5
当期純利益	130	160	101	59
在庫評価の影響	-232	-50	-77	27
調整後営業利益	-33	160	36	124
石油部門 他	-487	-230	-183	-47
石油化学部門	455	390	219	171



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 of 総額を重視

■ 財務の健全性と株主重視の姿勢は変わらず

- » 潤沢なフリー・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

- 世界市場への挑戦 -

武藤 潤

東燃ゼネラル石油(株)
代表取締役 常務取締役
川崎工場長

戦略上の重点項目

- 安全と環境保全

- 収益改善プログラムの実行
 - » 原材料の多様化
 - 「チャレンジ」原油*、新原油、コンデンセートの処理
 - *) 処理が困難なため、価格が低く設定されている原油

 - » 輸出の拡大
 - エクソンモービルの世界的ネットワークの利点を活用

- 設備投資による競争力強化

安全と環境保全

■ 安全性向上への取組み

- » 操業上の最優先項目
- » エクソンモービルの包括的システムの活用
 - 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)
- » 4月に堺工場で発生した事故により、本年上半期の信頼性指標低下
 - 安全に関する包括的システムの実効性をより確実にするための対応を推進中

■ 環境保全

- » 省エネルギーに向けた取組みの着実な推進
 - エネルギー使用量に影響を与える要素に着目した、包括的エネルギー管理システムの強化
- » 大気・水質汚染の防止
 - 揮発性有機化合物(VOC)の排出レベル調査
 - 最新技術(目に見えないガスを映像化して検知する技術)を用いた、VOC排出レベルに関する効率的調査
 - 国際標準(米EPA)に沿った自主的取り組み
 - 硫黄酸化物、窒素酸化物排出量に関する、国内基準より厳しい自主基準に基づく管理

■ 効率的内部管理

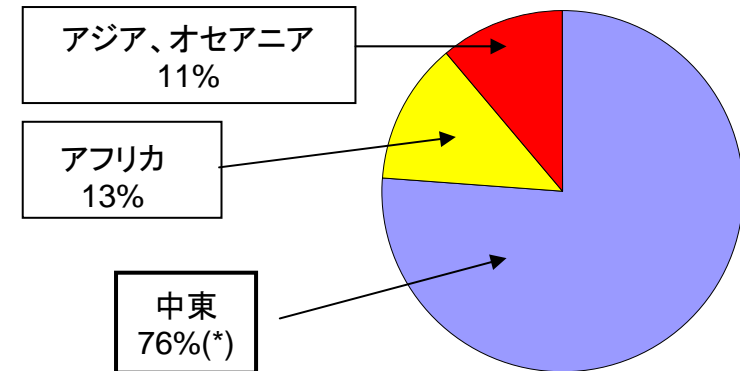
- » CIMS (完璧な経営管理システム)

収益改善: 原材料の多様化

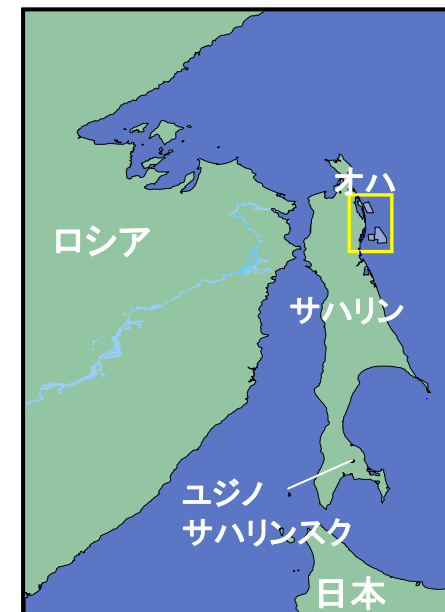
■ 「チャレンジ」原油、新原油、コンデンセートの処理

- » 高付加価値原油の処理を行うため、既存設備能力を最大活用
- » エクソンモービルの原油供給力の活用
 - アフリカ、サハリンなどへの供給源の多様化
 - 自主開発原油ゆえのフレキシビリティ
 - サハリン1プロジェクトからの新開発原油 (Sokol) を本年下半期に導入
 - » エクソンモービルはサハリン1プロジェクトの30%の権益を確保
 - » 超軽質原油
 - » 低硫黄原油
 - » 輸送上のメリットあり
 - » 冬季でも出荷可能

地域別原油輸入 (2006年上半期)



(*)2006年上半期業界平均 88%



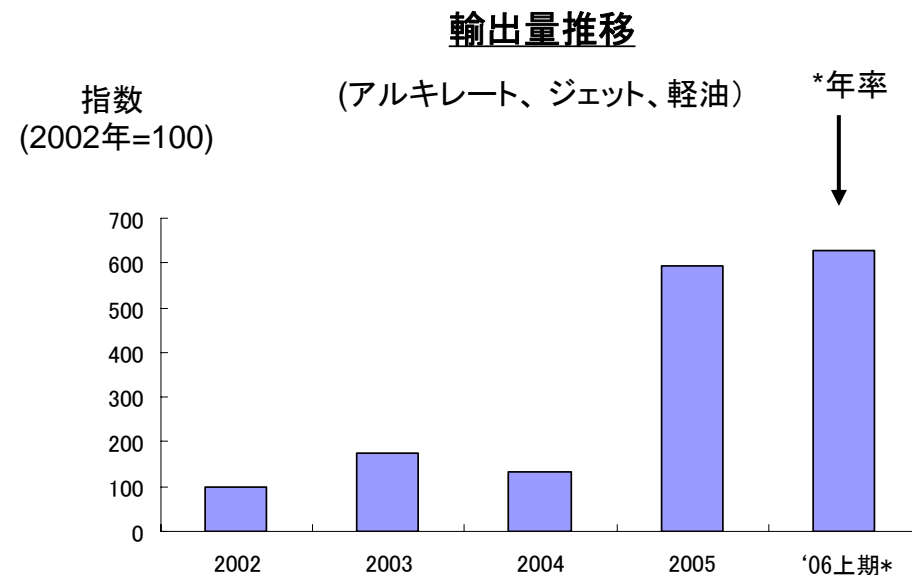
収益改善: 輸出の拡大

■ 輸出拡大の背景

- » 需要に比べ過大な国内精製能力
- » 日本の石油製品規格は、大半の国の品質基準を上回る
- » 日本からの輸出市場
 - 米大陸での規格変更により輸出機会の出現
 - 欧州は構造的に軽油・暖房油が不足
 - アジア・太平洋地域は、長期的に中心的な市場となる見通し

■ エクソンモービルの世界的ネットワークの利点を活用

- » 戦略的なグループ内転送
- » 軽油・ジェット燃料の輸出により収益拡大



設備投資による競争力強化

■ 原材料の多様化

- » 超低硫黄燃料油製造装置の新設により、原材料調達におけるフレキシビリティ向上
- » 設備の材質改善、添加剤注入により「チャレンジ」原油の処理を可能にし、経済メリットを享受
- » コンデンセート処理能力の増強

■ 輸出の拡大

- » 棧橋増強
- » 輸出船用へのタンク割り振り
- » 積荷速度の改善

■ 製品高付加価値化、コスト削減

- » 高付加価値燃料増産に向け、二次装置(FCC / CCR)の能力増強
- » 高品質・高付加価値潤滑油の生産
- » エネルギー効率の改善
 - FCC エキスパンダー・タービンの導入による排エネルギー利用発電で、省エネルギーを推進



和歌山に新設した
超低硫黄燃料油製造装置

化学部門

– 将来に向けて確固たる事業構造を築くために

D. L. シュスラー

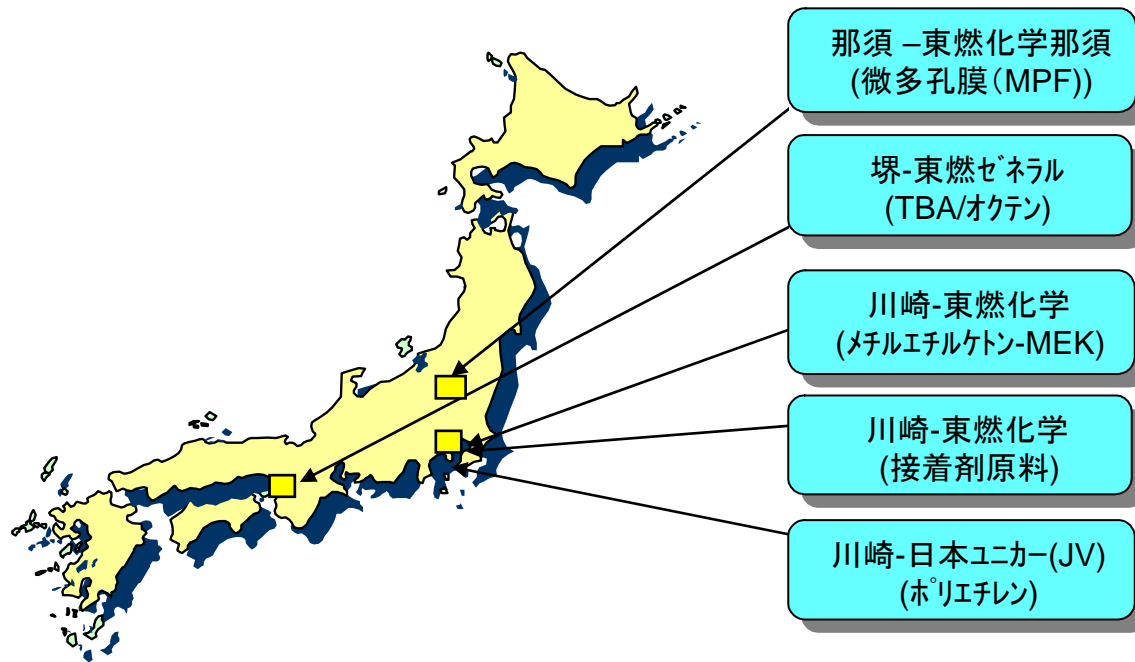
東燃化学(株)
代表取締役 社長

エクソンモービル(有)
代表取締役 副社長

将来の事業構造を確固たるものにするための戦略

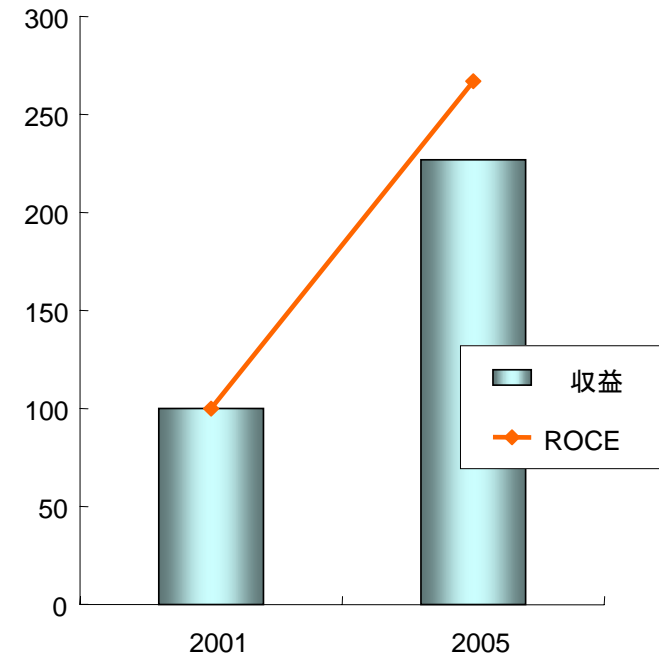
- 微多孔膜(MPF)、中間体製品、特殊ポリエチレン及び接着剤原料の当社特殊製品事業群の成長を図る
- オレフィンと芳香族事業で、日本で最も効率的なサプライヤーとなるためにコスト競争力の強化を図る
 - » ハイリターンで低コストの能力増強プロジェクト
 - » 石油精製との強力なシナジー推進による原料の最適化
 - » コスト管理と信頼性の向上に注力

特殊製品事業の成長



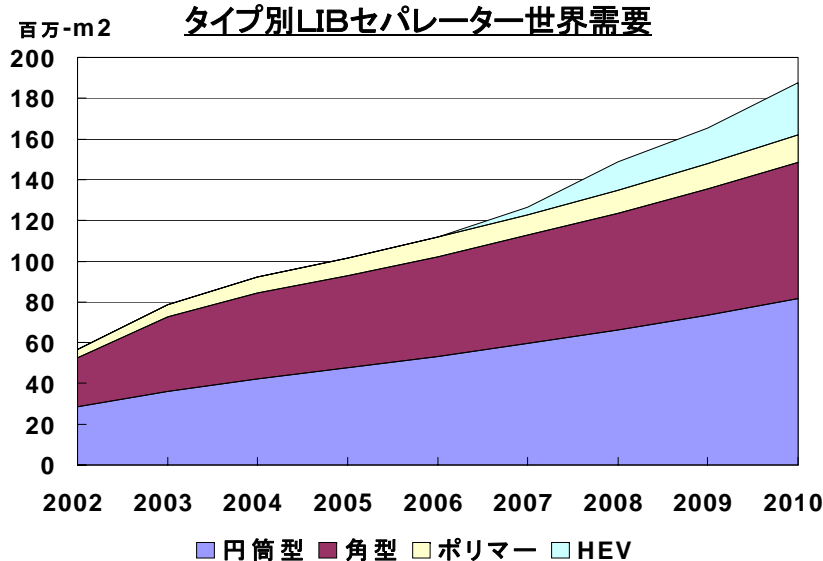
特殊製品事業の成長

指標 '01年=100



- 特殊製品事業の収益は、ここ数年の能力増強投資によって増加
- 選択的に特殊製品事業の能力増強機会を継続して追求

微多孔膜(MPF) 事業戦略



リチウムイオン電池(LIB) セパレーター需要の増大

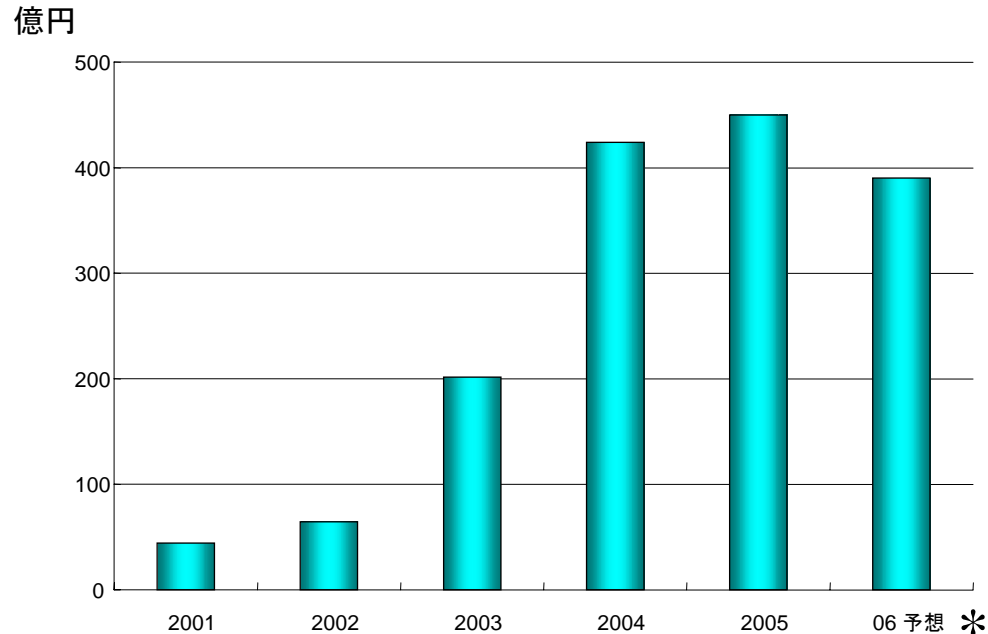
- LIB セパレーター: 2005年107百万m²の需要
 - » 携帯電話、ノートブックパソコンと新たなパワーツールとしての利用により、年間15%超の需要の増大
- ハイブリッド電気自動車(HEV)へのLIBの導入は、2008-2009年に見込まれる

MPF 事業戦略

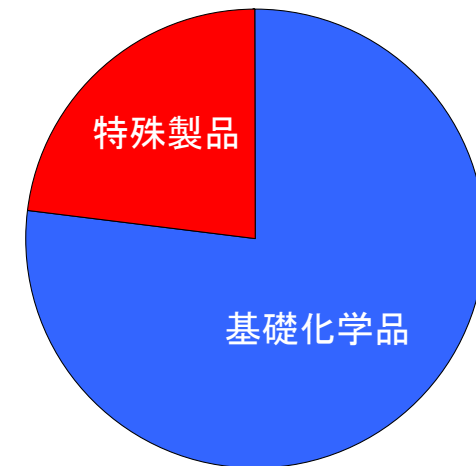
- 需要の増大を満たすため2つの生産ラインを新設し、計画通りに生産を開始
- 将来の成長に対応した新用途の開発
 - » エクソンモービルグループの研究開発部門とのシナジーによるハイブリッド電気自動車へのLIBの適用
- 知的所有権と技術の分野でのリーダーシップを堅持

事業戦略により増加した化学部門の収益

化学部門営業利益



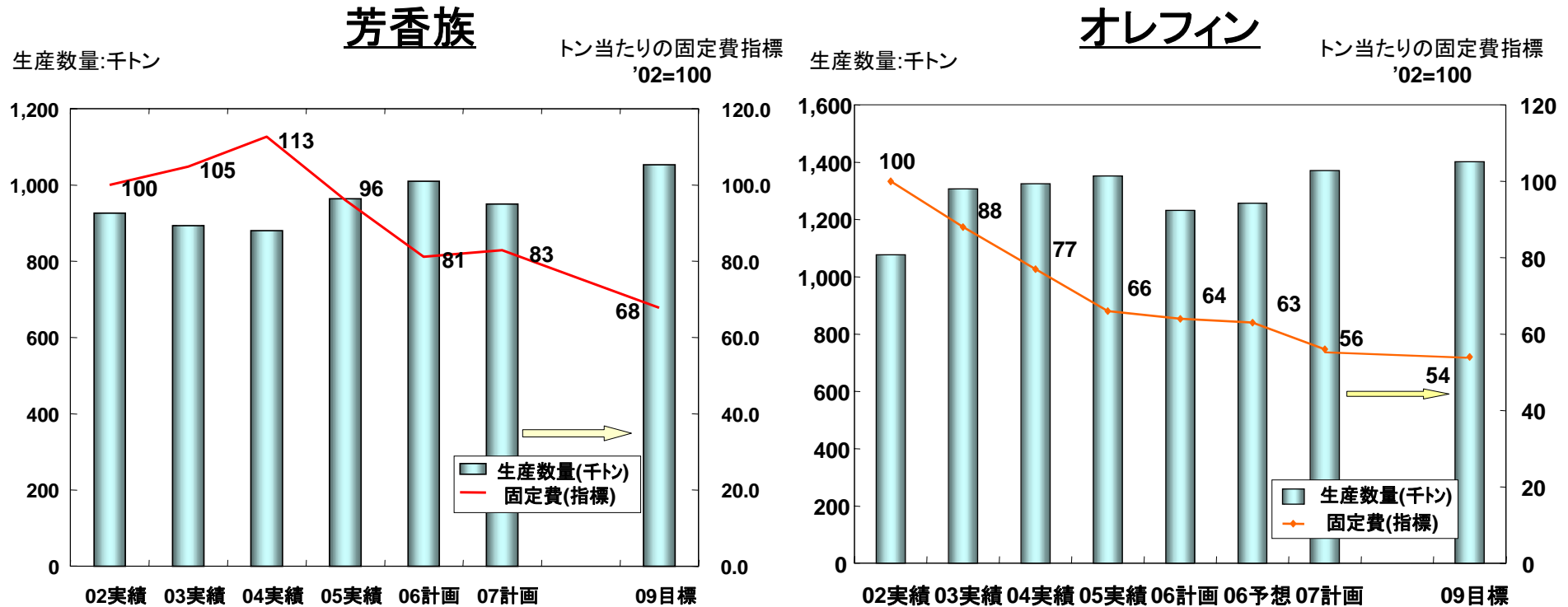
基礎化学品/特殊製品事業の
2005年収益に対する貢献度



*2006年第三四半期の東燃化学川崎工場
定期修理により減益を予想

- 基礎化学品事業の収益は、売上数量の増加、コストの削減、原料最適化および好調な市場環境により改善
- 特殊製品事業の収益は、ここ数年の能力増強投資に基づき増加

芳香族/オレフィン事業の競争力向上



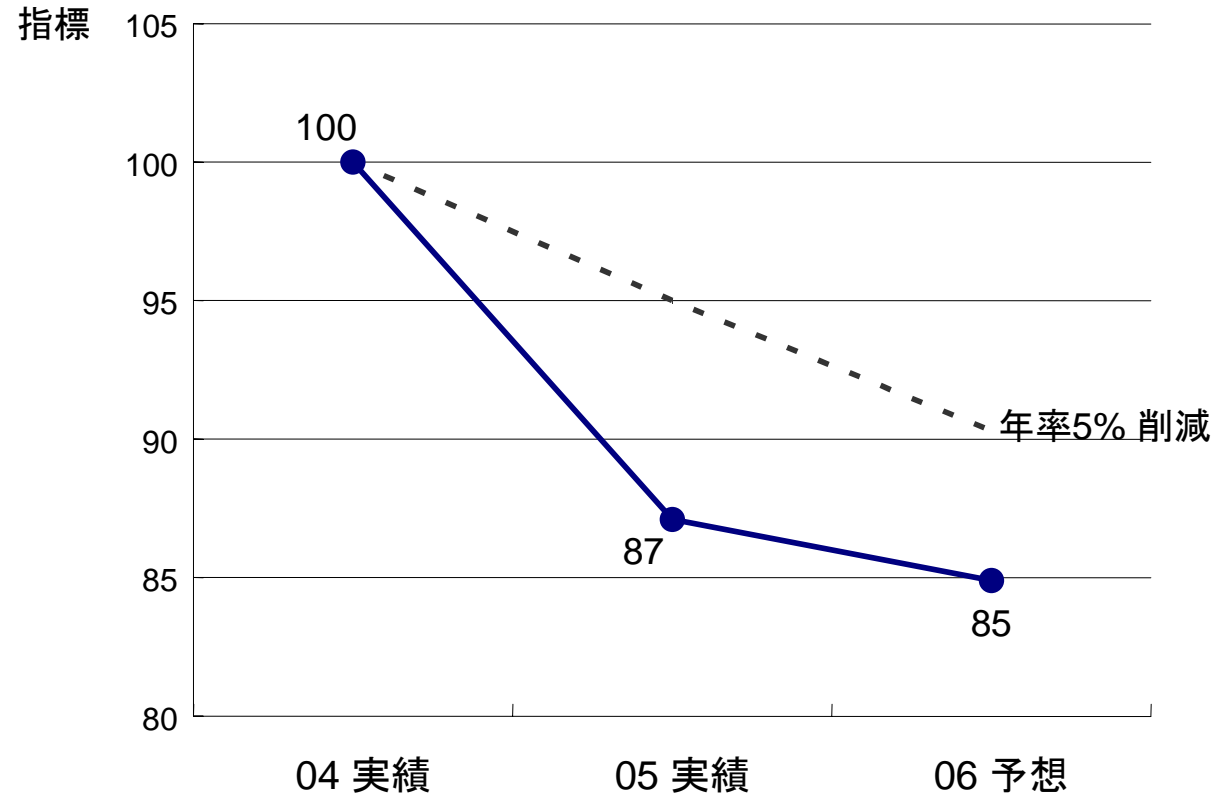
■ 積極的なコスト削減と「能力増強/エネルギー効率改善プロジェクト」(2002年から2008年の計画で20万トン強の能力増強)により芳香族/オレフィンの競争力を向上を図る

- » 和歌山工場と堺工場における芳香族能力増強プロジェクト
- » 川崎工場におけるプロピレン回収能力増強プロジェクト
- » 石油精製と化学のシナジーの追求
- » 継続的な固定費*の削減

固定費*: 経費のうち変動費を除いたもの

コスト管理の徹底

化学部門の固定費のトレンド



- 化学部門は、事業再編、石油精製とのシナジーの追求を通じて、年率5%の目標を上回る固定費削減を達成