





## 競争力あるエネルギー企業を 実現するために

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社第105期中間報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

平成28年9月

代表取締役社長 グループCEO **亀岡 剛**

### ■上半期の業績について

平成28年度第2四半期累計期間（1-6月）の連結業績は、売上高8,515億円（前年同期比2,968億円減収）、経常利益132億円（同5億円減益）、純利益52億円（同37億円減益）となりました。実質的な収益力を示す指標として当社が重視しているCCSベース\*の経常利益は166億円となり、記録的に高い利益水準であった昨年第2四半期を含む前年同期との比較では127億円の減益となりました。

石油事業のCCSベース営業利益は217億円と、前年同期比で89億円の減益となりました。原油価格および為替が激しく変動する環境下で、前年は比較的堅調であった国内製品マージンが当期は低位で推移したことによるものです。厳しい事業環境ではありましたが、積極的な製品輸出や比較的収益性の高い石油化学製品生産の最大化、精製費等のコスト削減を行うことにより一定水準の利益を確保しました。

エネルギーソリューション事業の営業損失は34億円と、前年同期比16億円の減益となりました。これは主に太陽電池事業において、中期戦略に即して取り組んでいる海外向け販売数量が伸長したことおよび円高の影響を受けて、パネルの平均販売価格が下落したことによるものです。パネルの出荷数量については、前年同期比で増加し、当初計画通りに進捗しています。電力事業は、新たに加わった2基の発電所を含めた自社発電所の高稼働が続いたこと、およびそれに対応する形で小売り・卸売り等の販売数量が拡大したことにより前年同期比で増益となりました。

\*CCSベースの利益：カレント・コスト・オブ・サプライと呼ばれる、棚卸資産評価の影響を除いた場合の利益。

上半期は、石油事業・エネルギーソリューション事業ともに厳しい事業環境下にありましたが、一定レベルの結果を残すことができ、今後につながる戦略活動が展開できたと総括しております。下半期は、その努力をより多くの成果として収穫すべく邁進してまいります。

### ■中期経営アクションプランの進捗

2013年から2017年までの5年間を対象とした中期経営アクションプランは、来年の出光興産との経営統合を視野に、当初計画よりも一年前倒しでの達成を目指して取り組みを強化しており、本年上半期も順調に進捗しました。

#### 【各事業の目標】

石油事業	国内最高の収益体質となる
太陽電池事業	グローバルリーダーとなる
電力事業	事業規模の拡大および発電源メニューの多様化

石油事業については、アジアでの継続的な需要成長が見込まれる石油化学事業分野において、不均化装置が第2四半期に稼働を開始しました。ガソリン基材からミックスキシレン等の石油化学製品を生産する同装置によって、国内外の市況の変化に機敏に対応し収益を最大化する柔軟性が更に向上しました。

エネルギーソリューション事業・太陽電池事業については、付加価値の高いビジネスモデルの確立に取り組んでいます。その代表例であるBOTビジネス\*を国内外で推進し、米国ではこれまでに2件のプロジェクトの販売を完了しました。同国では新規に約100メガワット（MW）の開発案件を追加し、昨年獲得した280MWの案件に加えて、同国内のBOT案件は400MWを超える規模まで拡大しています。国内でも、他社と協働して発電事業を目的とした合併会社を設立し、新たに山口県で16.5MWの太陽光発電所を開発することを決定しました。また、生産面については、最新の量産技術を導入した東北工場が6月に商業生産を開始し、現在はフル生産体制の確立に向けて取り組んでいます。

\*BOTビジネス：B（Build建設）、O（Own所有）、T（Transfer販売）の略で、発電所を建設し一定期間の所有の後、または完成後速やかに販売するビジネス。

エネルギーソリューション事業・電力事業については、2015年11月の京浜バイオマス発電所に続いて、本年2月に扇島パワーステーション3号機が稼働を開始しました。これにより、当社の発電能力は約30%増加し、600MW超に達する規模となりました。電源の拡大に合わせて販売面では、より安定的な収益を得るための販売構成を実現するために、小売りや卸売りの販売を強化する戦略を展開しました。その一環として、本年4月から現在に至るまでに、ご家庭向けの電気料金プランを2タイプ導入し、低圧小売りのお客様の獲得も計画に沿って進めております。

### ■ 株主還元について

通期での堅調な営業キャッシュ・フローを見込み、当社の株主還元方針である「安定的かつ魅力的な配当」に基づき、2016年度の一株あたりの年間配当は前年同額の38円を予想。中間配当金についても、前年同額の19円を維持しております。

### ■ 出光興産株式会社との経営統合に関して

取り巻く経営環境が厳しさを増す中、当社は長期的な視点から、企業の持続的成長の実現、およびエネルギーの安定供給という社会的使命の遂行を第一優先に考えてまいりました。その結果、当社単独の取り組みではなく、他社とのパートナーシップを追求することとし、出光興産との間で昨年より経営統合に向けた協議を本格化させております。

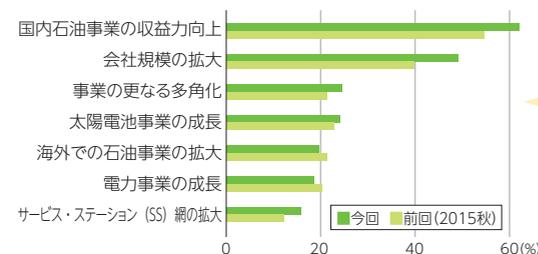
統合に向けて様々な課題を検討し解決していく必要がありますが、将来にわたって当社の企業価値・株主利益を最大化することはもちろん、お客様や系列特約店、協力会社などのステークホルダーの方々の期待にお応えできる方策として何が最適であるかを検討し、「当社にとって最善の策」を見出し、それを実行していくことが当社の使命であると考えております。今後、株主の皆様にお知らせすべき事項が決まりましたら、適時に公表してまいります。

経営陣一同、引き続き一丸となって進んでまいりますので株主の皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 株主アンケート 結果のご報告

2016年4月に実施いたしました「株主アンケート」について、前回の2倍以上となる1万名を超える多くの皆様よりご回答いただきました。ご協力に対し御礼申し上げますとともに、結果の一部をご報告し、多数のご質問をいただきました事項について回答いたします。

### 出光興産との経営統合に期待することは何ですか。(複数回答)



前回 (2015年秋に実施) のアンケート結果から、更に「国内石油事業の収益力向上」、「会社規模の拡大」の比率が高まり、益々多くの方から経営統合に期待をお寄せいただいている結果となりました。

### 亀岡グループCEOがお答えします!

**質問** 出光興産と昭和シェル石油では、企業文化の違いが大きく相容れないのでは?

**回答** エネルギーにかかわる者としての使命、気概は両社に共通。また、違いこそが、新しいものを生み出す「チャンス」にもなると考えています。



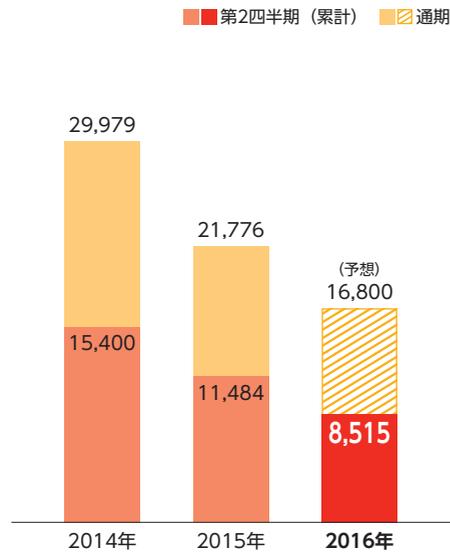
当社社員の中にも、当初は両社社風の違いを心配する者もおりました。しかし、様々な階層において実際に出光興産の社員の皆さんと接すると、大きな違いは無いと実感する者が多いようです。出光興産社員の皆さんからも同様の声を聞いています。また、民族系と外資系という違いを指摘する声もありますが、両社には共通点も多くあります。出光興産は、日本にエネルギーを安定供給する強い信念を持って国内外で事業展開されてきました。我々も、シェルグループの関係会社であるものの、日本に根差し、地域のお客様や社会に必要とされる会社として独自の事業展開をするため努力してきた歴史があります。使命のために邁進する両社の気概には共通するところが多く、統合新会社を作る上で活かせる財産になると確信しています。

もちろん、現在は別の会社ですから、違いはあっても当然です。しかし、この違いは乗り越えられないものではなく、異なる部分を互いに尊重し合うことが、組織にとって新しい価値観を作る契機となり、新しい企業文化が作られていく「チャンス」になると考えています。実際に、両社社員を対象に調査を行ったところ、両社とも多くの社員が統合に対して明確な期待感を抱いている、という結果が出ており、確かな手応えを感じているところです。株主の皆様には、経営統合にご期待いただき、ご支援を賜りたくお願い申し上げます。

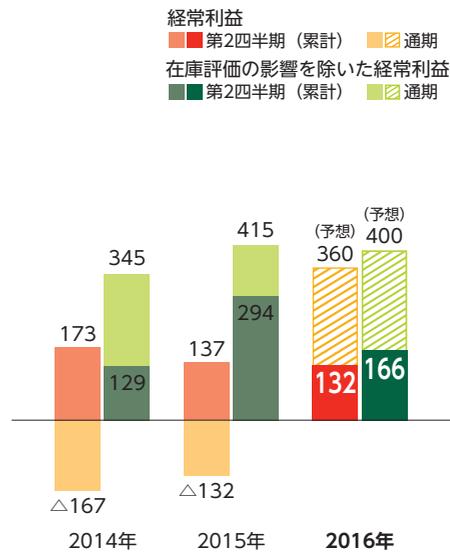
# 連結財務ハイライト

※金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

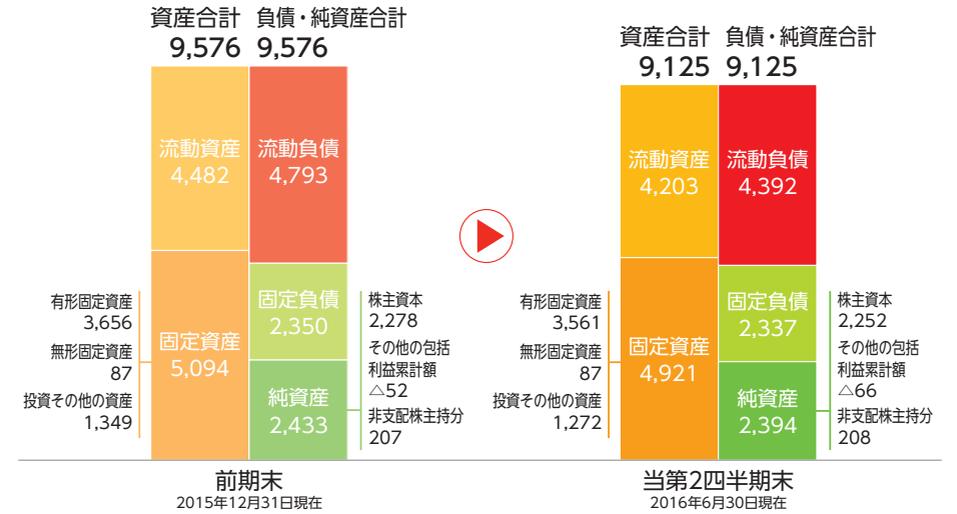
## 売上高 (単位: 億円)



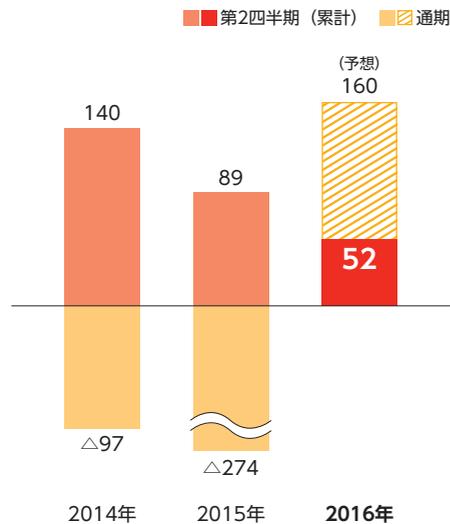
## 経常利益 (単位: 億円)



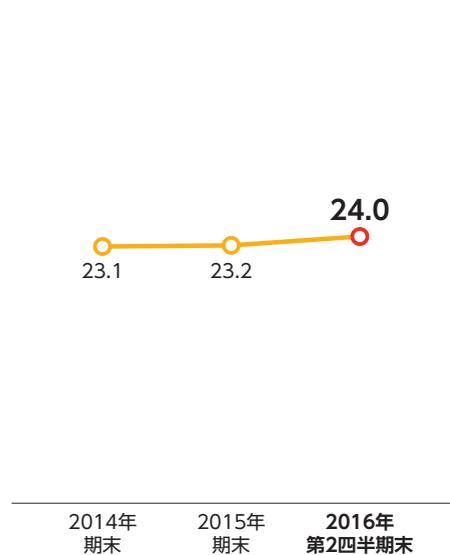
## 連結貸借対照表の概要 (単位: 億円)



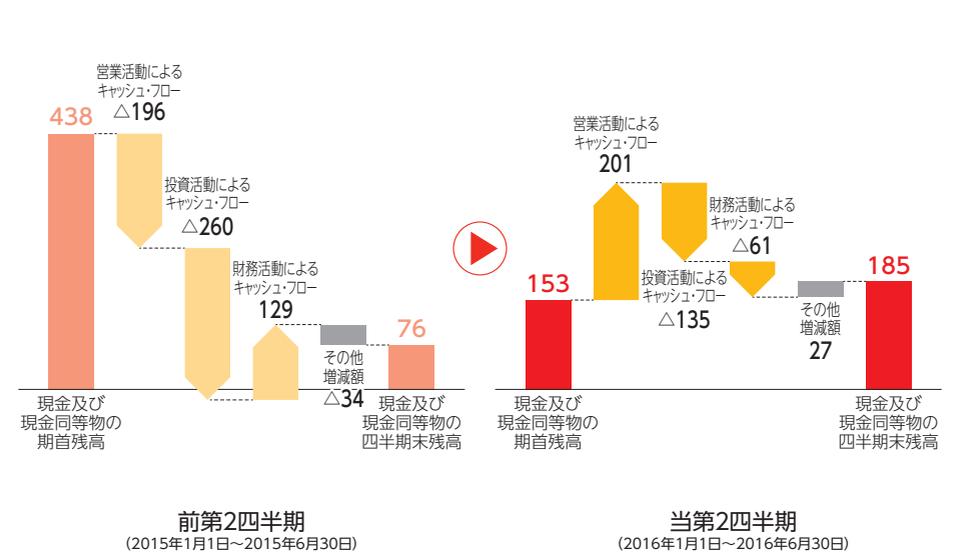
## 親会社株主に帰属する四半期 (当期) 純利益 (単位: 億円)



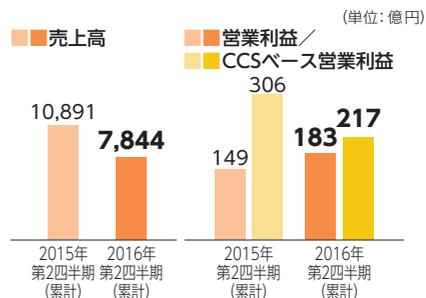
## 自己資本比率 (単位: %)



## 連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位: 億円)



## 石油事業



### 2016年度上半期の業績と取り組み

石油事業では、原油価格および為替といった外部環境が目まぐるしく変化の中で、国内製品マージンが前年比で悪化したことにより、前年同期比で減益となりました。第1四半期では、好調な輸出市況を背景にガソリンを中心に積極的な輸出を実施しましたが、第2四半期では中国の製油所が輸出を拡大する中で、徐々に需給環境が悪化したため輸出市況が軟化。その影響が国内製品マージンにも波及しました。

その一方で、当社の石油製品国内販売数量は堅調な推移となりました。4月に発生した熊本地震の影響を受けて、九州地区の需要は一時的に落ち込んだものの、全国的には安定的に推移しました。当社では、ガソリン・軽油等の主要燃料油4油種合計の販売数量は前年を上回るとともに、前年対比伸び率も業界平均値を上回る結果となりました。差別化商品である新ハイオクガソリン「Shell V-Power」についても、発売から2年が経過しましたが、引き続きお客様からご支持をいただき、縮小傾向にある国内ハイオクガソリン需要の中で当社の市場シェアは継続して伸長しています。また、4月からはグループ内の事業間シナジーを追求したご家庭向け電気料金プラン「ガソリンが10円/人安くなる電気」(ドライバーズプラン)を打ち出し、SS店頭で顧客獲得活動を展開しました。特に、おトクに電気を使いながら、おトクなカーライフも過ごしたいというお客様から好評を得ており、石油事業と電力事業に共通するお客様基盤を強化するサービスとして、推進しています。

ミックスキシレンなどの石油化学製品については、アジアの一部プラントの稼働停止等によって需給環境が改善し市況が安定的に推移したため、当社は生産量の最大化を継続して実施しました。今後は、中期経営アクションプランの一環として稼働開始した不均化装置により更なる生産量の拡大を計画しています。

構造的コスト競争力の改善活動については、2014年末に1年前倒しで計画を達成した後も、「ダントツプロジェクト」の精神を活かし、更なる成果の積み上げを求めて継続して取り組みました。このような活動も貢献し、上半期の厳しい事業環境下でも一定水準の利益を確保することができました。

## ミックスキシレン等を増産する不均化装置が稼働を開始

2014年から四日市製油所内での建設が進められていた不均化装置が稼働を開始しました。今後は、国内のガソリン需要が構造的に減少していく一方で、アジア域内の経済発展に伴いパラキシレン<sup>®</sup>やミックスキシレンなどの石油化学製品の需要が拡大することが見込まれています。同装置によって、ガソリン基材から収益性の高いミックスキシレン等の芳香族系石油化学製品を生産することが



可能になり、当社グループの石油化学製品の生産能力は約30%増加しました。更に、製油所内の既存設備を活用することで投資額が最小限に抑えられており、コスト競争力の高い設備となっていることも特長です。この不均化装置の稼働によって、製品市況の変化に応じた生産調整を柔軟に行い、更なる収益機会を追求していきます。

※ペットボトルやポリエステル繊維の原料で、ミックスキシレンから作られる石油化学製品。

## 高山石油がシェルグループで世界1位に ~「グローバル・リテラー」を受賞!~

シェルグループによる教育・表彰プログラム「SPATグローバル」の表彰ツアーが5月に東京で開催され、当社系列特約店の有限会社高山石油(高山広彰社長)が世界の最優秀SS運営者に与えられる「グローバル・リテラー」を受賞しました。高山石油は群馬県太田市を中心に9SSを運営しており、2013年にはエリア内1位の「エリア・リテラー」を受賞しましたが、その後の努力が実を結び今回の受賞となりました。当社は、今後も特約店と協働してSS競争力の向上に励んでまいります。

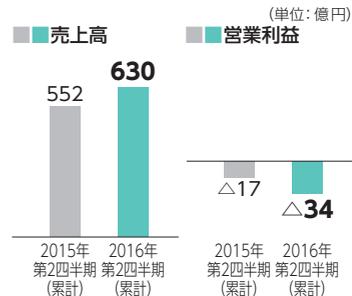


### ■ SPATグローバルとは?

シェルグループが全世界で展開する「人材によるSS競争力向上」のためのプログラム。世界共通のルールで運営者同士が競い、互いの成長を目指します。日本では、ガソリン・自動車用潤滑油の販売量やSSのサービスレベル等をスコア化し、国内1位の運営者(特約店)を「カントリー・リテラー」として選出。さらに、各エリアの「カントリー・リテラー」からエリア内1位が「エリア・リテラー」、世界1位が「グローバル・リテラー」として表彰されます。当社がSPATグローバルに参加するのは今回で4回目となり、表彰ツアーでは世界60か国・1200名の運営者と関係者が一堂に会しました。



## エネルギーソリューション事業



### 2016年度上半期の業績と取り組み

#### 太陽電池事業

国内では、再生可能エネルギー固定価格買い取り制度の改正、買取価格の低減、太陽光発電所向けの適地の減少等の影響を受けて、非住宅向けの新規需要が鈍化していく一方、住宅向け需要については、ZEH（ゼロ・エネルギー・ハウス）推進などの政策の後押しを背景に、今後本格的に拡大していく見込みです。また、海外においては需要の成長ペースは加速しており、継続した成長が見込まれます。そのような環境の変化を捉え、今後の需要成長が見込まれる分野にフォーカスし、計画に沿って国内・海外のバランス販売に取り組んだ結果、上半期のパネル出荷数量は前年同期比で増加しました。更に、付加価値の高いビジネスを推進すべく、太陽光発電所を開発して販売するBOTビジネスを継続して強化しました。具体的には、新規に大型の開発案件を追加するなど米国での展開を強化し、国内でも、日本政策投資銀行、太陽石油株式会社と合併会社を設立し、新たな発電所の開発を決定しました。このように、国内外での販売活動を中期戦略に沿って展開する一方で、国内販売価格の下落や海外販売の比率の上昇、更に円高の影響を受けてパネルの平均販売価格が想定以上に下落し、上半期は前年同期比で減益となりました。

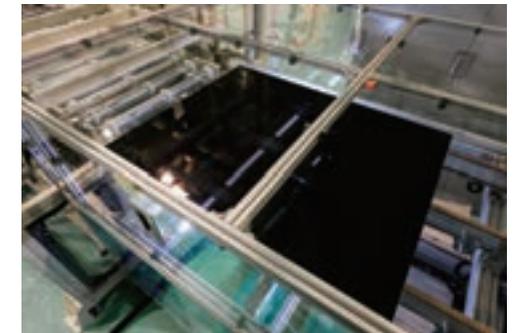
生産面については、定期メンテナンスを除いて、主力の国富工場が安定的に高稼働を維持したこと、また円高による部材調達費の低減効果もあり、計画に沿ったコスト削減を実現しました。6月から商業生産を開始した東北工場とともに、今後も更なる生産コスト低減に注力しながら、販売管理費も含めた構造的コストの見直しにも継続して取り組みます。

#### 電力事業

新規に運転開始した京浜バイオマス発電所、および扇島パワーステーション3号機も含め、自社発電所は総じて安定的に稼働しました。販売に関しては、発電量の増加に対応する形で小売りや卸売りの販売数量を拡大させるとともに、4月から開始した料金プラン「ガソリンが10円/L安くなる電気」(ドライバーズプラン)の販売活動を強化しました。加えて、7月から開始した料金プラン「昼はもちろん夜に差がでる電気」(ホームプラン)の導入準備を行うなど、家庭用低圧電力小売り拡大に向けた活動を推進しました。

## 最先端の技術が結集した東北工場で商業生産を開始

ソーラーフロンティアでは、中期的に国内外で合計2GWの生産体制を目指しており、東北工場を海外生産への足掛かりとなるパイロット工場と位置付けています。同工場は2015年4月の稼働開始から、最新鋭の技術を確立するために入念な立ち上げ作業を行ってきました。今般、主力の国富工場の製品と同等以上の製品を生産する体制が整ったため6月1日に商業生産を開始しました。現在は、フル生産体制の確立とソーラーパネルの更なる出力向上に取り組んでいます。

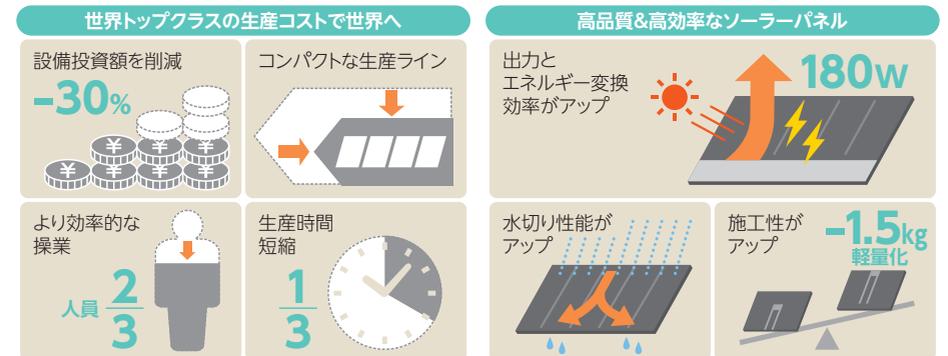


東北工場のパネル生産の様子

東北工場の年産能力は150MWで、これは一般家庭の年間電力消費量に置き換えると3万3千世帯分に相当します。最新の量産技術を導入し、コンパクトな生産ラインを実現したことにより、国富工場に比べてMWあたりの設備投資額を3分の2に抑え、一枚あたりに要する生産時間を3分の1に短縮しています。また、MWあたりの生産要員も従来の3分の2まで抑えており、世界トップクラスの生産コストを実現できる設備になっています。

東北工場で生産するソーラーパネルは、「影の影響を受けにくい」という特長が強化されています。従来からCIS薄膜太陽電池は、シリコン系太陽電池と比較して、パネルの一部に影がかかった場合の出力低下が少なく、実発電量が高いことで評価を得ていますが、東北工場の製品は従来の製品に比べて出力低下が更に少なくなっています。加えて、従来の製品よりも軽量で汚れが付きにくく、端子ボックスの仕様の変更により、発電システム設計の自由度や施工のしやすさが向上しています。8月から同工場が位置する宮城県向けに出荷を開始しており、順次地域を拡大させていく予定です。

#### ソーラーフロンティア 東北工場の特長



※各データはソーラーフロンティア国富工場との比較

## 新しい電気料金プラン 「昼はもちろん夜に差がでる電気」を開始しました!

家庭用を中心とする低圧電力小売り自由化を受けて、当社では本年4月からご家庭向け電気料金プラン「ガソリンが10円/L安くなる電気」(ドライバーズプラン)を提供してまいりました。この度、同料金プランに追加して、新しい料金プラン「昼はもちろん夜に差がでる電気」(ホームプラン)の受付を開始いたしました。一般のご家庭で電気使用量が最も多い夜間に割引率が高く\*1、お車の利用が少ないお客様でもおトクに電気を使用できる、都市型の生活パターンに合わせた料金プランです。東京電力エリア内にお住いの皆様は、是非ご検討下さい。



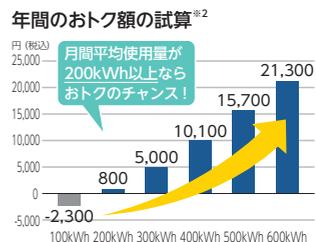
「電気をよく使う夜間から朝の時間帯におトクに電気を使いたい。でも昼の電気代が割高になるのは困る」というお客様の声から生まれました。

### ■ プランの概要と特長

#### 大手新電力初の「時間帯別」の割引

夜8時から翌朝7時までの時間帯(ナイトタイム)で割引率を高めながら、それ以外の時間帯(デイトタイム)でもおトクになる料金設定\*1。

さらに、東京電力エリア内の当社系列SSで給油するとガソリン・軽油が1円/L引きになる特典があります\*3。



### ■ おトクの目安

4人家族なら、年間1万円のおトク!(40A・平均使用量400kWh/月で、月々の電気代11,200円の場合)

- ☑ 戸建住宅にお住まいの方
- ☑ 3人家族以上の方
- ☑ 夜型のライフスタイルの方

\*1: 東京電力従量電灯Bの料金表との比較(2016年7月時点)

\*2: 契約電流40A・東京電力従量電灯Bとの比較(2016年7月時点)。当社独自の計算であり金額は目安です。デイトタイムとナイトタイムの電気使用量の割合を50:50で計算しています。燃料費調整額及び再生可能エネルギー発電促進賦課金は試算に含めておりません。

\*3: 契約時に給油代金のお支払いに使うカードを登録する必要があります。

夜間にエアコンをつけて就寝される方にもおすすめ!

### お問い合わせ先

☎ お電話

昭和シェル 電気お客様センター  
0570-03-6789 (ナビダイヤル)  
受付時間9:00-17:30

🌐 インターネット

「差がでる電気」で検索  
<http://sss-denki.jp/hp/>

「ガソリンが10円/L安くなる電気」と合わせて、2種類の料金プランからライフスタイルに合ったプランをお選びいただけます。

- 申し込み時の初期費用や解約時の違約金・手数料のご負担は発生しません。
- 申込み方法は、WEBから申し込み方法、または申込書を郵送して申し込み方法があります。

## 中央研究所 50周年記念式典を開催

開所50周年を記念し、4月26日に「50周年記念式典」を中央研究所で開催いたしました。式典には国内外から総勢160名が列席し、盛大に執り行われました。中央研究所は、1966年に竣工されてから今日に至るまで、様々な分野の研究開発に取り組み、優れた商品と卓越した技術を世の中に送り出してきました。中でも、新次元ガソリン「フォーミュラシェルスーパーX」は、1987年の発売当時、その画期的な商品力で国内ハイオクガソリン市場を一気に拡大させた商品として今でも語り継がれています。そのDNAは後の「シェルピューラ」、「Shell V-Power」にも引き継がれ、今日に至るまで当社の高いハイオクガソリン比率を牽引してきました。また、近年では社会の要請を受けて中央研究所で開発した省エネ・省燃費等の環境対応技術が世界をリードしています。「新たな発想とプロフェッショナルな技術を結集し、お客様の期待を超える価値を提供します」という同研究所の新たなビジョンのもと、今後も豊かな社会の実現に貢献する、競争力の高い商品と先進的な技術の開発を継続してまいります。



竣工当時の中央研究所(1966年)

## 全社員が活躍できる組織風土の更なる進化を目指して

### ● 昭和シェルWomen'sネットワーク 第二期活動「輝く社員プロジェクト」

当社は、女性の中長期的なキャリア形成支援を具体化する施策として、2015年10月に「昭和シェルWomen'sネットワーク」を立ち上げました。同年10月から12月に実施した第一期活動では、女性社員を対象に分科会や講演会等を行い、現在実施中の第二期活動では、「輝く社員プロジェクト」として男性社員も含め、全社員が活躍できる組織風土が更に進化するように施策を展開しています。



社員同士の交流を深める「ランチ会」の様子

### ● 女性活躍推進法に基づく行動計画を策定

当社は、4月に施行した女性活躍推進法に基づき、「2020年までに女性管理職の数を現在の2倍以上にする」とした計画を厚生労働省に提出しました。1991年の育児休業法制定に先駆けて育児休業制度を導入するなど、過去から積極的に仕事と家庭の両立支援策を取り入れ、ダイバーシティを積極的に推進した結果、採用に占める女性比率、勤続年数の男女差は一定の水準以上となっています。全社員の平均残業時間という観点からも、女性にとって働きやすい環境が整っていると言えます。その一方で、社内では管理職に占める女性の割合が低いという課題を改めて認識し、Women'sネットワークの活動と合わせて取り組みを展開していく計画です。



「女性管理職への役員メンター制度」報告会の様子

■ 役員一覧 (2016年6月30日現在)

代表取締役社長 グループCEO (最高経営責任者)	亀岡 剛
代表取締役副社長	岡田 智典
社外取締役	武田 稔
社外取締役	増田 幸央
社外取締役	中村 高
社外取締役	アハメド・エム・アルクネイニ
社外取締役	ナビル・エー・アルヌエイム
社外取締役	クリストファー・ケー・ガナー
社外取締役	フィリップ・チョイ
常勤監査役	山田 清孝
常勤監査役	高橋 研児
社外監査役	宮崎 緑
社外監査役	山岸 憲司

執行役員 石油事業COO	小林 正幸
執行役員 エネルギーソリューション事業COO	濱元 節
常務執行役員	井上 由理
常務執行役員	新留 加津昭
常務執行役員	森下 健一
常務執行役員	阿部 真
常務執行役員	渡辺 宏
執行役員	吉岡 勉
執行役員	飯田 聡
執行役員	柳生田 稔
執行役員	坂田 貴志

(注) 1. 取締役武田稔、増田幸央、中村高、アハメド・エム・アルクネイニ、ナビル・エー・アルヌエイム、クリストファー・ケー・ガナーおよびフィリップ・チョイは、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。  
2. 監査役宮崎緑および山岸憲司は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

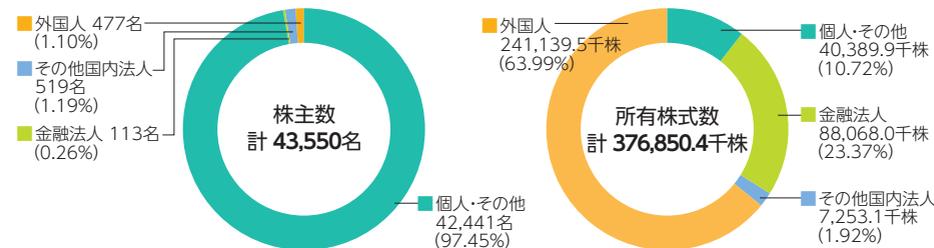


左から、  
執行役員 石油事業COO  
小林正幸  
代表取締役社長 グループCEO  
亀岡剛  
代表取締役副社長  
岡田智典  
執行役員  
エネルギーソリューション事業COO  
濱元節

■ 経営体制図



■ 所有者別の分布 (2016年6月30日現在)



■ 大株主(上位10名) (2016年6月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
ザ・シェル・ペトロリウム・カンパニー・リミテッド	125,261.2	33.24
アラムコ・オーバーシーズ・カンパニー・ビー・ヴィ	56,380.0	14.96
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	20,716.1	5.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	13,293.3	3.53
資産管理サービス信託銀行株式会社(投信受入担保口)	7,974.9	2.12
ザ・アングロ・サクソン・ペトロリウム・カンパニー・リミテッド	6,784.0	1.80
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	3,976.3	1.06
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム リ ジーエーエスビーユー	3,834.0	1.02
BNPパリバ証券株式会社	3,487.8	0.93
野村証券株式会社	3,089.4	0.82

■ 『コーポレートレポート2016』を発行しました

年に一度発行している『コーポレートレポート』は、当社グループの中長期的な企業価値向上のための取り組みについて、株主・投資家の皆様をはじめとする全てのステークホルダーにお伝えするものです。

2016年版では、CEOインタビューや社外役員インタビューにおいて、当社の経営戦略やコーポレート・ガバナンス等についての考え方・方針をお伝えしています。是非ご一読ください。



コーポレートレポート2016

→ 当社ホームページ「株主・投資家情報」から閲覧いただけます。  
<http://www.showa-shell.co.jp/ir/index.html>