

(別紙)

「2017年度-2019年度中期経営計画」における各中核事業の事業戦略

エネルギー事業

「徹底した事業変革」によるアジア有数の総合エネルギー企業への飛躍

- 激変する事業環境への挑戦 -

1. 統合シナジーの最大化と早期実現およびコア事業の徹底効率化による国際競争力強化

石油精製販売・化学品事業

- ・ 統合シナジーの最大化と早期実現
- ・ 製油所・製造所の統廃合を踏まえた最適生産・供給体制の構築
- ・ 原材料融通・配送・原油選択最適化
- ・ 販売諸制度の早期一本化
- ・ 川崎地区の競争力強化
- ・ 基礎化学品のマーケットプレゼンスの活用による収益最大化

2. 次世代の柱となる事業の育成・強化

ア. 電力事業

- ・ 電気販売の着実な積み上げ
- ・ 最適な電源ポートフォリオを見据えた電源開発

イ. 海外事業

- ・ アジア太平洋圏石油製品需要の取り込み
(ベトナム・オーストラリアにおけるプロジェクトの検討推進)

ウ. 機能材事業

- ・ 既存事業の成長および新規事業の推進
- ・ 重点領域での研究開発

エ. 潤滑油事業

- ・ 高付加価値商品の開発・展開
- ・ 製造・調達・物流の最適化による高収益体制の構築

3. 事業インフラ整備による経営管理の強化

- ・ 内部統制の整備・運用の強化
- ・ 統合基幹業務システム（ERPシステム）の構築
- ・ 資材・役務等調達最適化によるコスト削減

4. 効率的な管理部門体制の構築

石油・天然ガス開発事業

選択と集中の徹底と、低油価に耐えられる強靱な体質の構築

基幹事業の収益力強化

7. 地域戦略

- ・強みを発揮できる地域（東南アジア、中東）に経営資源を優先配分
- ・オペレーター事業を通じた、国・地域との長期的・良好な信頼関係の維持・拡大

4. 技術戦略

- ・CO₂-EOR技術の獲得・育成・活用

ウ. 財務戦略

- ・コスト削減の推進
- ・選択と集中の徹底
- ・自己キャッシュフロー内での再投資
→ 低油価に耐えられる強靱な体質を構築

金属事業

カセロネス銅鉱山の収益力強化と電材加工事業の事業規模拡大

1. 基幹事業の収益力強化

7. 資源開発（カセロネス）

- ・高稼働の維持
- ・コスト削減の徹底による競争力強化

4. 銅製錬

- ・製錬所の安全・安定操業とコスト競争力強化

ウ. 電材加工

- ・既存分野における収益力強化
- ・IoT・AIを活用した競争力強化

エ. 環境リサイクル

- ・効率性追求によるコストミニマムな操業体制の構築

オ. チタン

- ・サウジプロジェクトの早期戦力化
- ・最適生産体制の確立

2. 次世代の柱となる事業の育成・強化

－ 技術立脚型事業群の育成（電材加工） －

- ・IoT社会到来を見据えた市場開拓・販売強化・技術開発
- ・有望分野への経営資源の積極的な投入
（自主開発戦略投資の実行、グループ保有技術・M&A・CVCの積極的な活用）

以上