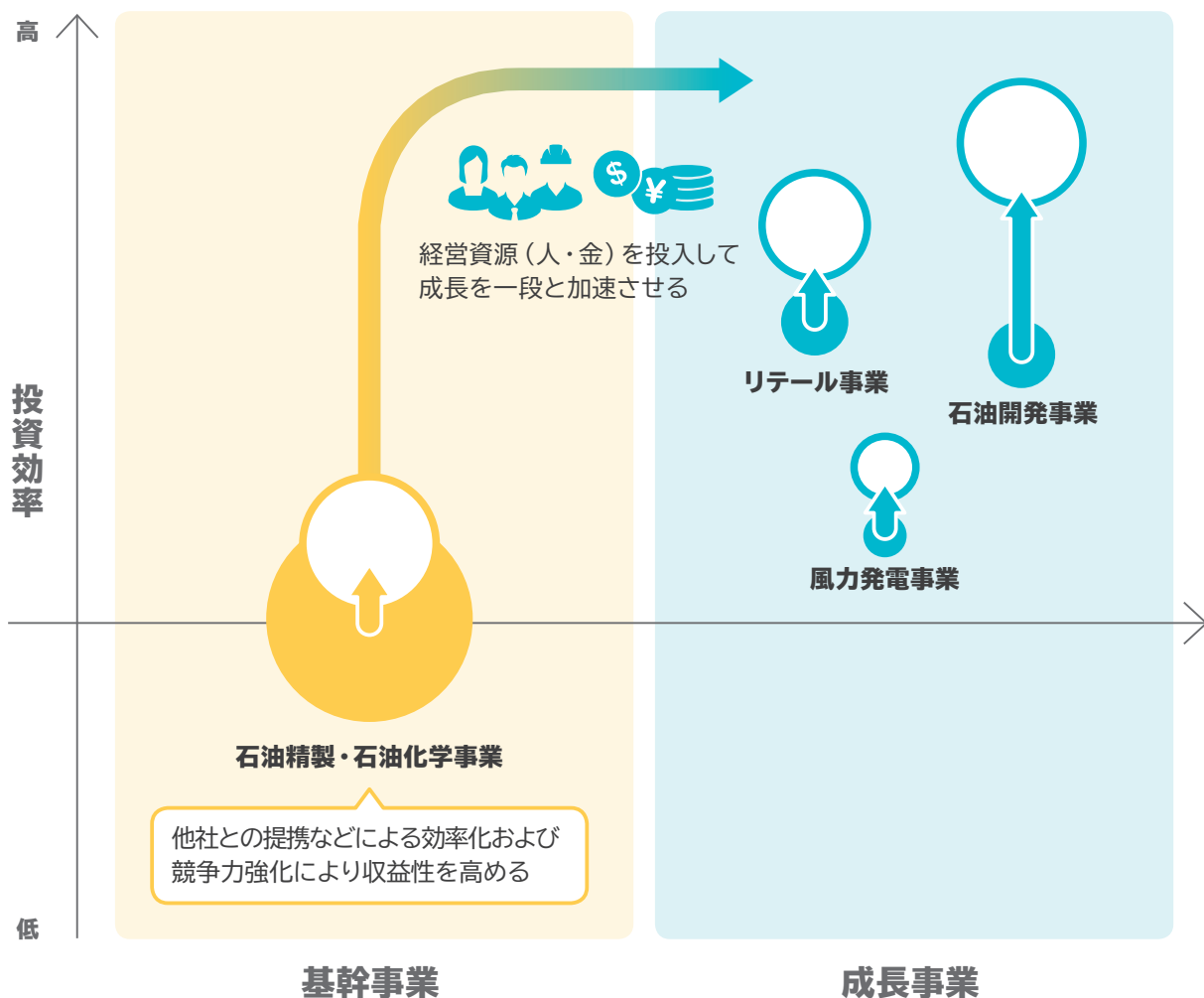


企業価値創造を実現させる 成長戦略

成長のドライバー

「石油開発事業」、「リテール事業」、「風力発電事業」の3つを成長ドライバーと位置付け、長期的な企業価値向上を実現していきます。

事業ポートフォリオ転換による持続的成長と企業価値向上のイメージ

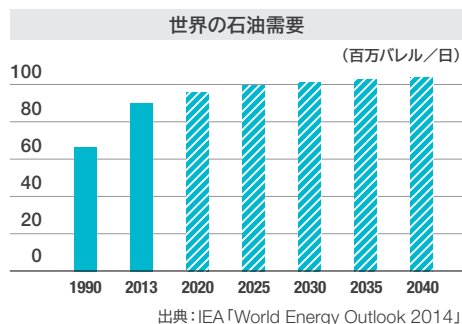


※中長期的な企業価値向上のイメージ図 ※円形の大きさは事業用資産規模イメージ

3つの成長ドライバー

1 石油開発事業

人口増加により、世界的な石油需要は堅調な推移が見込まれる

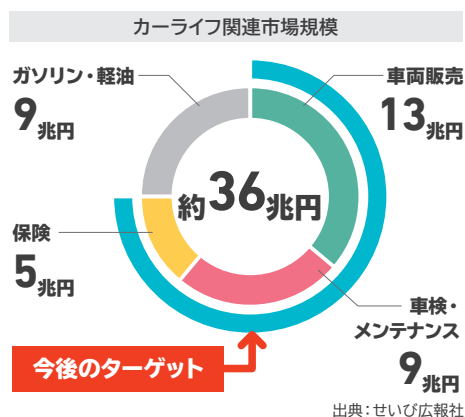


- ▶ 他地域に比べて競争力が高い
中東地域（アブダビ、カタール）での操業
- ▶ 50年近い安定操業や人材交流等を背景とした、
産油国との強固な信頼関係
- ▶ 既発見・未開発油田※を中心とした低リスク・低コスト開発

※事前の調査で原油埋蔵が確認されているが未開発の油田

2 リテール事業

車両販売、車検・メンテナンス、保険等、27兆円のカーライフ関連市場

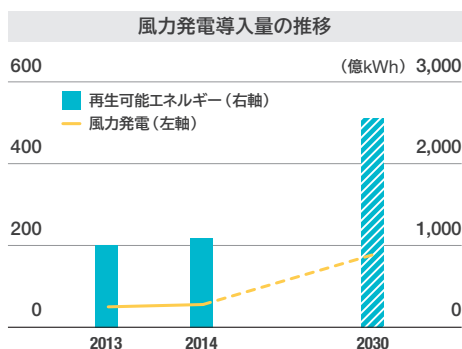


- ▶ SSの来客頻度（約50万台/日）を活かした個人向けカーリース
→ 既存のリース会社が参入できなかった
個人向けカーリース市場への参入
- ▶ リース会社との代理店契約により、在庫を持たず、低リスク
- ▶ 車両契約者※に燃料油の割引をするビジネスモデル特許取得

※リース、現金・ローン購入

3 風力発電事業

環境対策などに伴い、長期的な成長が見込まれる
固定価格買取制度（FIT）による20年間の安定収益



- ▶ 適地選定や環境アセスメントなど高度な専門性が求められるため、新規参入が容易でないなか、パイオニアである
エコ・パワーを2010年にグループ化
- ▶ 開発・建設・運営・メンテナンスをグループ内で実施することで、高水準の利用可能率（90%以上）を実現
- ▶ 陸上サイト拡大に加え、洋上サイトプロジェクト※参画など、
長期的な事業拡大をめざす

※秋田洋上風力発電は、民間主導で行う大規模洋上風力発電事業