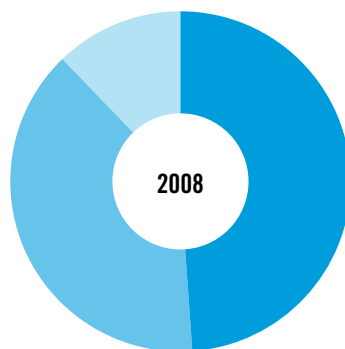


PREVIEW

展望

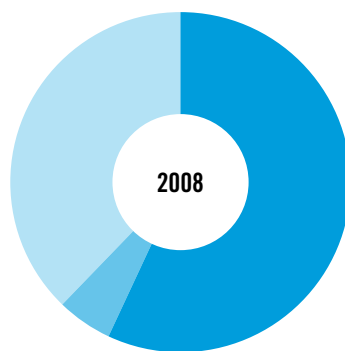
锦湖石油化学把2.53万亿韩元的销售额和2,200亿韩元的营业利润设定为2008年度经营目标并制定了销售额达到4万亿韩元的2012年度中长期经营目标。锦湖石油化学正通过行之有效的经营战略稳步实现上述目标。



2008年销售目标

单位: 10亿韩元

合成橡胶	49.0%	1,240.2
合成树脂	38.8%	980.2
其它事业领域	12.2%	309.5
总计		2,530.0



2008年营业利润目标

单位: 10亿韩元

合成橡胶	57.0%	124.1
合成树脂	5.3%	11.5
其它事业领域	37.7%	82.0
总计		217.6

2008年主要计划

合成橡胶部门不仅在生产能力方面而且在品质和成本方面也要发展成为世界顶级。

合成橡胶部门计划扩充海外分公司的同时，培养地区专家，聘用优秀的当地人才，开展当地密集型营销。特别是，为了实现主原料BD的稳定供需和费用节减，正致力于开发BD新工艺。

合成树脂部门的重点是现金流量(Cash Flow)最大化。合成树脂部门计划通过工艺创新和生产线的合理化提高成本竞争力，通过扩大高附加价值产品的销售改善收益性的同时，通过开辟东欧等新兴市场扩大出口地区，通过代理商扩大销售和直接出口，通过符合顾客特性的战略提高流通效率和提高销营力量。

精密化学部门通过具备6PPD世界最大的生产能力，提高市场主导力，通过轮胎、合成橡胶和精密化学的垂直系列化，最大程度地提高销售协同效果。

锦湖石油化学拥有实力强劲的Captive User，以及以全世界主要轮胎制造商为对象，联合销售合成橡胶和精密化学产品的竞争力。为了最大程度地扩大上述优势，精密化学部门将新建和增建非污染型抗氧化剂生产设备，扩大合成树脂添加剂的开发和投资等，实现精密化学事业组合的多样化。

电子化学部门通过席卷韩国ArF光致抗蚀剂(Photoresist)市场，构建能够向更高台阶跃进的基础。

根据三星电子和海力士强有力的国产化意愿，致力于开发能够替代日本电子材料的产品，打破日本电子材料企业的独家垄断局面。为此，锦湖石油化学将集中力量，对电子化学部门的研发领域进行果敢的投资，确保优秀的研究人员。

建材事业部门通过与建设子公司的有机合作，将席卷韩国环保型高级建材市场。

建材事业部门将2008年作为进入建材市场的元年，通过积极的广告、宣传投资，建立环保型高级产品形象。同时，积极反映大宇建设、锦湖产业等集团子公司的需求，与建设公司携手开发双赢产品，最大程度地扩大销量。

开展大规模投资等强有力的发展政策。

攻击性的投资导致经营环境急剧变化时，很可能造成财务危机，因此必须增强以稳步发展为目的的内部实力。锦湖石油化学将通过ERP，创新公司所有业务流程，建立系统经营体系，提高研发力量，致力于掌握原创技术。同时，严格管理财务稳定性指标，事前研究投资的可行性，为确保财务稳定化而努力。