



2017（平成29）年5月12日

各 位

会 社 名 JXTGホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 内田 幸雄
コード番号 5020 東証・名証第1部
問合せ先 財務IR部IRグループマネージャー
日暮 達也
(電話番号 03-6257-7075)

J X T Gグループ「2017年度-2019年度中期経営計画」の策定について

当社（本社：東京都千代田区大手町一丁目、社長：内田幸雄）は、グループ理念のもと、国際的な競争力を有するアジア有数の総合エネルギー・資源・素材企業グループを目指しております。このほど2017年度からの3カ年の経営目標・戦略を定めた「2017年度-2019年度中期経営計画」を策定しましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 「2017年度-2019年度中期経営計画」の概要

(1) 基本方針

本中計を、「抜本的な変革の実行プラン」と位置付け、基幹事業の収益力強化（エネルギー事業を中心とした徹底した事業変革、統合シナジーの最大化と早期実現）、事業ポートフォリオの最適化、次世代の柱となる事業の育成・強化、経営基盤の強化（経営管理体制の整備、人材の育成等）等の諸施策を通じ、「キャッシュフローと資本効率を重視した経営」を推進し、事業環境の変化に適応可能な収益・財務基盤を確立する。

（注）各中核事業の事業戦略については、別紙参照。

(2) 前提条件（2019年度）

- ア. 為替： 110円／ドル
- イ. 原油価格（ドバイ）： 60ドル／バーレル
- ウ. 銅価格（LME）： 270セント／ポンド

(3) 経営目標（2019年度）

- ア. 営業利益(IFRS) : 5,000億円
- イ. フリーキャッシュフロー : 5,000億円（2017-2019年度累計）
- ウ. ネットD/Eレシオ : 0.7倍以下（資本合計ベース）
- エ. ROE : 10%以上

(4) 利益計画 (在庫影響除き営業利益)

(億円)

	2016 年度 (IFRS 基準) (*1)	2019 年度 (計画)
為替 (円/ドル)	108	110
原油価格 (ドル/バレル) (年度)	46	60
銅価格 (LME、セント/ポンド) (年度)	234	270
在庫影響除き営業利益	1,790	5,000
①エネルギー事業	1,550	3,000
②石油・天然ガス開発事業	▲ 470	650
③金属事業	220	900
上流	▲ 230	300
中下流	450	600
④その他	490	450
ROE (%)	-(*)2	10.0 以上
ネットD/Eレシオ (倍)	0.9(*)3	0.7 以下

(*1) 2016 年度は JX ホールディングスと東燃ゼネラル石油の合算値

(*2) 2016 年度は上記合算値のため、算定せず

(*3) 2017 年 4 月 1 日ベース

(5) 設備投資額

(億円)

	2017-2019 年度計 (計画)	(うち、戦略投資)
①エネルギー事業	5,600	(1,900)
②石油・天然ガス開発事業	2,800	(1,500)
③金属事業	2,000	(700)
④その他	600	(300)
合計	11,000	(4,400)

(6) 株主還元方針

7. 基本方針：株主への利益還元が経営上の重要課題であるとの認識のもと、中期的な連結業績の推移および見通しを反映した利益還元の実施を基本としながら、安定的な配当の継続に努める。

i. 本中計中における株主還元の考え方

a. 経営統合による効果を積極的かつ早期に反映すべく、2017 年度の 1 株当たり配当を 2 円増額の年間 18 円とする。

b. 経営目標達成の進捗により、さらなる株主還元 (増配・自己株式取得) を目指す。

「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

ア. 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

イ. 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

ア. 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

イ. 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）