



# 사업별 활동

2007년 SK에너지는 고유가 지속 등 어려운 환경 속에서도 창사이래 최고의 실적을 달성하였습니다. 앞으로도 기존사업의 경쟁력 강화, 중국 등 해외시장 진출, 자원개발 확대 및 신규사업 추진 등을 통해 지속적인 성장과 발전을 위해 노력하겠습니다.

## 석유사업

2007년 석유사업은 유가의 급격한 상승과 이에 따른 석유제품 수요의 감소 등 악조건에도 불구하고 양호한 정제마진과 마케팅 Business Model 혁신, 고객만족경영을 통해 국내시장 점유율 35%를 달성하며 국내 정유업계 1위 기업의 위치를 더욱 공고히 하였습니다. 뿐만 아니라, 설비 운영효율 증대와 유가변동에 따른 Risk Management 체계의 구축을 통한 적극적인 생산량 증대로 총 2억 5천만 배럴의 석유제품을 국내외 시장에 공급하였습니다. 향후 인천정유와의 합병을 계기로 시너지 창출에 노력하고 중국 등 해외 시장 역량 집중을 통해 국내시장을 넘어 아시아·태평양지역 Major Company로 도약해 나가겠습니다.

[www.enclean.com](http://www.enclean.com)



SK에너지의 석유제품과 엔크린 보너스카드 등 SK에너지와 관련된 각종 카드정보, 차량 관련 콘텐츠를 제공하는 운전고객 전용 웹사이트입니다.

[www.netruck.co.kr](http://www.netruck.co.kr)



SK에너지의 사업용 화물고객을 대상으로 하는 각종 맞춤형 서비스의 정보를 제공하는 웹사이트입니다.

[www.e-SK.co.kr](http://www.e-SK.co.kr)



SK에너지의 법인고객을 대상으로 운영하는 웹사이트로 당사에서 생산하는 석유제품에 대한 주문내역, 출하현황 등을 조회할 수 있으며 그 외에도 제품정보, 관련법규 등을 조회할 수 있습니다.

### 브랜드 및 제품



항상 고객과 환경을 최우선으로 생각하는 마음으로, 새롭고 다양한 최상의 제품 및 서비스를 편리하게 제공함으로써 고객으로부터 선택받는 대한민국의 대표 주유소 브랜드입니다.



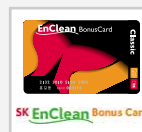
엔크린은 'Engine Clean, Environment Clean, Energy Clean'의 의미로 SK에너지의 석유류 제품 브랜드입니다.



SK고기능성 엔크린 솔룩스는 기존의 보통 휘발유에 비해 차량 엔진보호와 가속성능 향상을 실현한 제품입니다.



SK 고성능경유는 화물차 및 버스로 대표되는 기존 경유자동차가 보여주는 나쁜 성능인 매연, 둔탁음, 소음, 진동 등을 개선한 경유 제품입니다.



엔크린보너스카드는 멤버십 카드로, 전국의 SK주유소 및 캐쉬백 가맹점 이용시 캐쉬백포인트를 부여하며 포인트실적에 따라 상품을 지급하는 서비스를 제공합니다.

## 가스사업

SK에너지는 가스사업을 통해 2007년 한해 매출 9,792억원, 영업이익 325억원을 달성하였으며 140만 톤을 판매하여 21%의 시장점유율을 차지 하였습니다. 한편, 2007년 7월 부로 수송용 연료(휘발유 : 경유 : LPG) 간의 상대 가격비가 100 : 85 : 50으로 조정됨에 따라 가스사업은 가격 경쟁력을 강화하여 안정적인 수요기반을 확보하게 되었습니다.

향후 SK인천정유와 통합을 성공적으로 추진하고 제2차 에너지 세계개편을 계기로 적극적으로 신규 네트워크를 개발할 예정입니다. 또한, 에너지 관계사인 SK가스와 함께 영업, 물류 각 분야에서 시너지를 창출하여 국내 LPG 업계의 선도기업으로서 위상을 공고히 다져 나갈 계획입니다.

## 특수제품사업

2007년 특수제품사업은 중국시장의 건설 붐에 대응하여 중국 수입 아스팔트 시장점유율 1위를 유지하였으며, 내수와 수출을 포함하여 200만 톤 이상의 물량을 판매하였습니다. 특히 중국시장에는 172만 톤을 수출함으로써 역대 최고의 기록을 달성하였습니다. 앞으로도 우수한 품질 및 서비스를 바탕으로 중국을 비롯한 동남아 시장을 적극 개척하여 아시아·태평양 지역에서 시장지배력을 꾸준히 높여 나갈 것입니다.

## 화학사업

자동차, 전자, 통신, 화장품 등 모든 산업영역에서 필수적인 원, 부자재를 공급하고 있는 화학사업은 2007년 7조 4,182억 원의 매출을 달성하여 전년 대비 35% 성장을 기록하였습니다.

### ▶▶ 올레핀 사업

석유화학제품의 핵심 원료인 에틸렌, 프로필렌, 부타디엔(Butadiene), 부텐원(Butene-1) 등을 생산하는 올레핀 사업은 한국 석유화학산업 발전의 중추적 역할을 담당해 오고 있습니다. 2007년도에는 급변하는 국내외 시장환경 하에서도 생산량의 98만톤을 사내 원료로 공급하고 110만 톤을 사외 유도품 공장에 공급하는 성과를 거두었습니다.

### ▶▶ 아로마틱 사업

아로마틱 사업은 수출입이 자유로운 제품특성으로 인해 국내 제품가격도 국제가격에 민감하게 반응하는 분야입니다. 2007년 급변하는 시장 상황과 공급 과잉으로 심화된 경쟁체제 속에서도 제품 자가 사용분을 제외한 445만 톤의 제품을 판매하는 성과를 거두었습니다. 2008년에도 전 공장의 지속적인 공정효율 개선과 원가 절감을 통해 고품질의 제품을 적기에 공급하고 수익을 극대화하여 마켓 리더로서의 위상을 굳혀갈 것입니다.

### ▶▶ Performance Chemicals 사업

국내 최초의 용제공급자로 출발한 Performance Chemicals 사업은 2007년 113만 톤의 제품을 판매하였으며 환경 친화적 용제 개발에도 꾸준히 노력하고 있습니다. 그 결과 현재 약 90여종의 다양한 제품군을 보유하고 있습니다. 한편 그 동안 쌓아온 기술력을 바탕으로 중국시장에도 합작회사를 설립하여 용제제품을 생산·판매하고 있습니다.

### ▶▶ 폴리머사업

LLDPE·HDPE·PP 전문생산기업으로서의 체계를 구축한 폴리머사업은 2007년 한해 동안 총 84만톤의 제품을 판매하였습니다. 이와 함께 고부가 시장으로의 진입을 위해 신규 제품을 적극 개발하고 중국시장에서의 경쟁력 강화를 위해 마케팅 네트워크를 확대하였습니다. 2008년도에는 인터넷을 통한 정보 제공, 기술지원 강화 등을 통해 고객서비스 강화에 노력할 예정입니다.

### ▶▶ Performance Rubber 사업

주로 자동차 부품용으로 사용되는 고부가가치 합성고무(EPDM)를 생산하는 Performance Rubber 사업은 2006년 5월 재가동된 후 2007년 1.6만톤의 제품을 판매하였으며 향후 공장의 가동률 극대화를 위해 지속적으로 노력할 계획입니다.

### ▶▶ I/E 소재사업

2차 전지의 핵심 소재인 Separator를 국내 최초로 개발, 생산하고 있는 I/E 소재사업은 2005년 11월 #1 생산라인을 정상 가동하여 2007년 조기 용량조업에 성공하였습니다. LiB 시장은 휴대폰 및 노트북의 수요증대에 따라 지속적인 성장을 하고 있으며 이에 따라 SK에너지는 2007년 LiBS #2 라인을 신규 가동하였고 지속적인 기술개발 및 적극적인 마케팅으로 국내외 시장을 확대해 나가고 있습니다.

※ LiBS: Lithium ion Battery Separator

www.SKchem.com



SK에너지는 고객을 대상으로 당사에서 생산하는 화학제품을 온라인으로 주문할 수 있는 화학제품 B2B사이트를 운영하고 있습니다. 또한 내부 기간판매시스템과 연계하여 주문현황에서 출하현황, 실험성적서, 대금결제현황까지 조회할 수 있는 One-Stop서비스를 제공하고 있으며 제품·화학관련 최신 정보와 다양한 기술자료, 전문가 상담 등을 제공하고 있습니다.



## 자원개발사업

SK에너지는 활발한 해외자원개발을 통해 안정적인 에너지 공급에 기여하고 있습니다. 2007년말 기준 15개국 27개 광구에서 자원개발에 참여하고 있으며 보유매장량은 5억 배럴에 이르고 있습니다.

### 》》 석유개발사업

2007년 SK에너지는 기존 생산 광구의 효율적 운영, 유망 탐사사업 참여 및 LNG 사업 등을 적극적으로 추진하여 석유개발사업에서 매출액 3,232억원, 영업이익 1,763억원의 실적을 달성하였습니다. 2007년말 현재 석유개발사업은 15개국 27개 광구 및 4개 LNG 프로젝트에 참여하고 있으며, 이중 생산광구는 7개국 8개 광구로 SK에너지의 지분으로 2007년 연평균 일산 22천 BOE(barrel of equivalent)의 원유와 가스를 분배 받았습니다.

2007년에는 당사가 40% 지분을 보유하고 있는 브라질 BM-C-8 광구가 7월말부터 생산 개시되었고, 베트남 15-1/05, 페루 Z-46광구 등 3곳의 신규 탐사광구에 참여하는데 성공하였으며 특히 페루 Z-46광구는 지분 100%를 확보한 운영권자 사업으로서 당사가 본 광구의 탐사작업을 직접 주도할 계획입니다.

2008년은 브라질 BM-C-8 광구의 본격 생산 진입 및 페루 56광구의 생산 개시 등을 통하여 지분 생산량을 일산 30천 BOE 이상으로 증대시킬 계획입니다.

#### ◎ 석유개발 현황

구분	국가수	광구수
생산광구	7	8
개발광구	1	1
탐사광구	13	18
계	15	27
LNG 프로젝트	4	4

#### ◎ 생산광구 현황 (2007)

구분	광구	지분
페루	카미시아	17.60%
베트남	15-1	9.00%
리비아	NC-174	8.33%
이집트	북자파라나	25.00%
페루	8	8.33%
코트디부아르	CI-11	12.96%
인도네시아	방코	25.00%
브라질	BM-C-8	40.00%

### 》》 석탄 · 광물사업

2007년 석탄사업은 중국, 호주, 인도네시아 등지에서 590 만톤에 달하는 양질의 유연탄을 수입하여 이를 주 에너지원으로 하는 한국전력, 열병합발전사 및 시멘트업체에 공급하였으며, 특히 한국전력 5개 자회사 석탄 소요량의 9.4%를 공급함으로써 안정적인 석탄에너지 공급자의 위상을 확고히 하였습니다.

1990년부터 석탄개발 사업에 진출한 SK에너지는 2007년 상반기 호주 New South Wales주의 1개 생산탄광 및 2007년 하반기에 중국 산서성의 1개 생산탄광을 추가하였습니다. 이로써 2007년 말 기준 호주에서 4개의 생산탄광과 4개의 탐사프로젝트, 중국에 1개 생산탄광에 투자하고 있습니다. 뿐만 아니라, 2007년 10월에는 에너지 광물인 캐나다 우라늄 탐사사업에도 진출하여 에너지 전문기업으로서의 사업범위를 확장 하였습니다. 앞으로도 호주 이외에 중국, 인도네시아 등 해외 유망 탄광 개발을 적극 추진할 계획입니다.

## 윤활유사업

SK에너지의 대표브랜드인 ZIC는 국내업계에서 No.1 윤활유로서 가치를 인정받고 있으며 러시아를 비롯한 해외에서도 2007년 전체 수출량이 30만 배럴을 넘어서 전년대비 25% 증가하는 등 꾸준한 성장세를 지속하고 있습니다. 기유사업은 인도네시아 국영회사인 PERTAMINA와 합작으로 인도네시아 두마이 현지에서 제3기유공장을 건설 중이며, 2008년 상업 생산할 예정입니다. 또한 미국, 유럽 등 주요 시장에서 마케팅 강화 및 신규시장 개척을 통해 그룹 III 기유시장에서 세계 1위의 위상을 계속 유지해 나갈 것입니다.

## www.SKZIC.com



SK에너지의 윤활유제품 웹사이트로 각종 윤활유 제품 정보, 연락처, 윤활유 관련 상식 및 윤활유 용어사전을 제공하고 있습니다.

## www.YUBASE.com



SK에너지의 기유 웹사이트로 국내는 물론 미국, 유럽, 일본 등에서 판매되고 있는 YUBASE의 공정, 제품정보 및 유통망을 조회할 수 있습니다.

## 기술 사업

2007년에 SK에너지는 기술사업의 운영방향을 재무적 성과의 창출보다는 글로벌 비즈니스 시너지 제고에 기여하는 것으로 조정하였습니다. 이와 같은 사업의 방향성 변화에 따라 핵심 프로젝트 위주의 선별적 사업수행과 중장기적 사업성장을 위한 글로벌 사업역량 확보에 집중하였습니다. 2008년에는 해외 프로젝트 증가에 따른 Potential Market이 증가하고 전사적인 글로벌 비즈니스가 확대됨에 따라 해외사업의 성장에 예상됩니다

## 마케팅사업

### 》》 OK캐쉬백사업

OK 캐쉬백사업은 SK주유소, SK텔레콤, SK네트웍스, 싸이월드 등 SK 계열사뿐 아니라 이마트, CGV, 파리바게트 등 On/Off-line 사업자, 동서식품 등 제조사 및 다수의 금융사업자와의 제휴를 통해 통합 마일리지 서비스를 제공하고 있습니다. 또한, 4만여 제휴 네트워크 기반의 약 2천8백만 명의 고객을 대상으로 포인트 범용 적립·사용 및 다양한 제휴시간 공동 마케팅 혜택을 제공하고 있으며 제휴사에는 신규고객 유입, 고객 Loyalty 제고 및 매출증대를 위한 Marketing Tool을 제공하고 있습니다. 2007년에는 신규 제휴(한국암웨이, 씨즐러, 옥션, HSBC 등) 확대 및 '해피위크' 등 활발한 공동 마케팅 활동을 통해 연간 적립금 유입액 3,500억 원, 월간 유실적회원수 1,470만명 돌파라는 성과를 이루었습니다.

### 》》 Car Life사업

텔레매틱스(Telematics) 서비스와 차량 렌탈 서비스를 제공하는 Car Life사업은 2007년에 다양한 신규사업을 성공적으로 시작하였습니다. 차량용 내비게이션(Navigation) 소프트웨어인 엔나비(enNavi)를 출시하고 DMB(Digital Multimedia Broadcasting)를 통한 첨단 교통정보 서비스인 티펙(TPEG) 서비스를 시작하여 국내에서 60%의 시장점유율을 달성하였습니다. 2008년에는 중국 북경올림픽 개최 등을 계기로 해외 텔레매틱스 시장 진출을 본격화할 계획입니다.

## 연구개발

SK에너지의 연구개발은 기존사업의 Global 경쟁력을 강화하는 기술의 확보와 회사의 미래 성장을 위한 신기술 개발에 주력하고 있습니다. 기존 사업 R&D 분야에서는 PX(Para-Xylene)공정, 차세대 올레핀 제조기술, LiBS(Lithium ion Battery Separator)고속생산기술 등 신기술을 개발하는 성과를 거두었으며 Opportunity Crude 처리기술, SSPE(Single Site Catalyst Based Polyethylene) 제조기술, SDA(Solvent Deasphalting)를 활용한 아스팔트 제조기술, LCO심도 탈황기술 등 핵심기술개발에 주력하여 상당한 기술적 성과를 거두었습니다. 신성장기술 개발 분야에서는 미래에너지 자원인 수소기술과 XTL, Biofuel 등 신에너지 기술, 하이브리드 자동차용 배터리 시스템 등 미래 에너지 연구개발을 진행하고 있으며 정보전자소재 분야의 리튬전지용 분리막 및 연성회로기판 소재, LCD 편광판용 광학필름 등 첨단 소재기술을 개발하고 사업화를 추진하고 있습니다. 또한 자체 기술개발을 통해 사업화를 추진하고 있는 DPF와 SCR 사업에 안정된 국내사업을 기반으로 해외 시장에도 진출하고 있습니다.

### 》》 DPF 사업

날로 심각해지는 국내의 대기오염 상황에 대하여 SK에너지는 지난 40여년간 국내 석유화학 산업을 선도하며 축적해 온 촉매기술을 기반으로 1990년대 초반부터 대기환경을 개선할 수 있는 경유 자동차의 매연저감 기술을 연구하여 국내외의 대기환경 개선에 공헌하고 있습니다. SK에너지는 DPF를 2003년부터 일본에 수출하기 시작했고 2005년부터는 국내보급사업을 성공적으로 수행하고 있으며 중국 등 세계 각지로 사업영역을 넓혀 나가고 있습니다.