



Change and Innovation 3.0
For a Sustainable Future

2019-2021年度
中期経営計画

2019年3月12日

 SUMITOMO CHEMICAL

社長 十倉 雅和

I

現中期経営計画の総括

3

II

次期中期経営計画

12

III

事業部門戦略

49

IV

サステナビリティへの取り組み

69

I

2016-2018年度

現中期経営計画の 総括



Change and Innovation Create New Value



キャッシュ・フロー
創出力の強化



事業ポートフォリオの
高度化



次世代事業の
早期戦列化

グローバル経営の深化

コンプライアンスの徹底

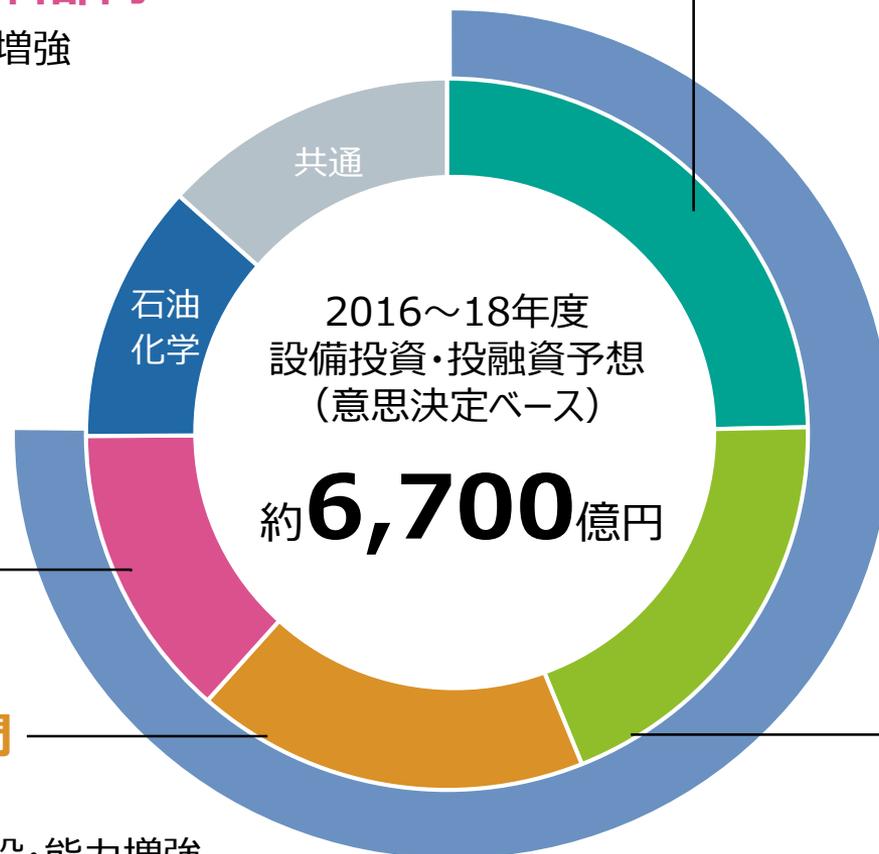
安全・安定操業の確立と継続

エネルギー・機能材料部門

- セパレータ生産能力 増強
- 正極材料 本格進出

医薬品部門

- パーキンソン病治療薬 買収
- 血液がん治療薬等 買収

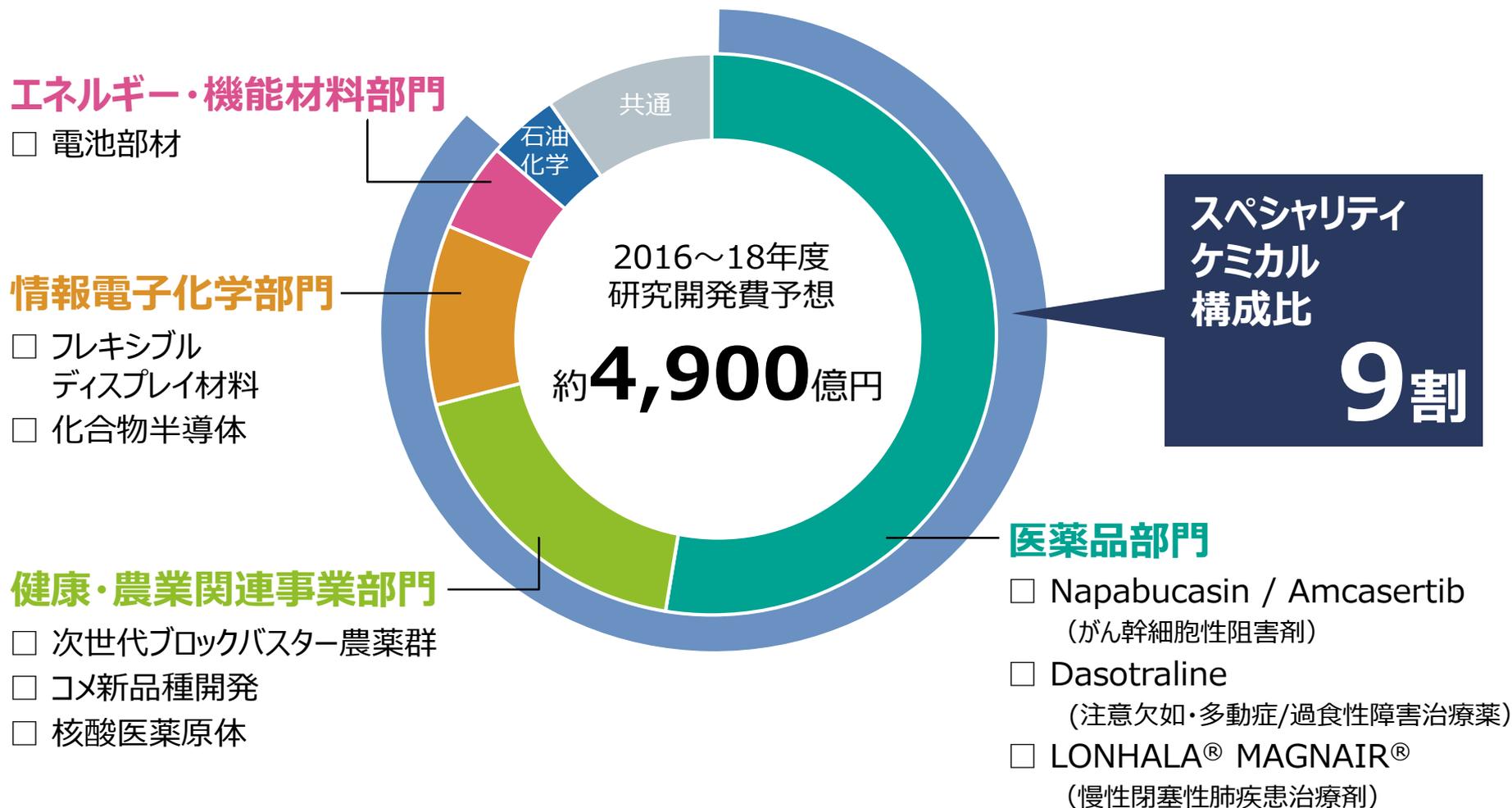


情報電子化学部門

- タッチセンサー 増強
- 半導体材料工場新設・能力増強
- フレキシブルディスプレイ材料

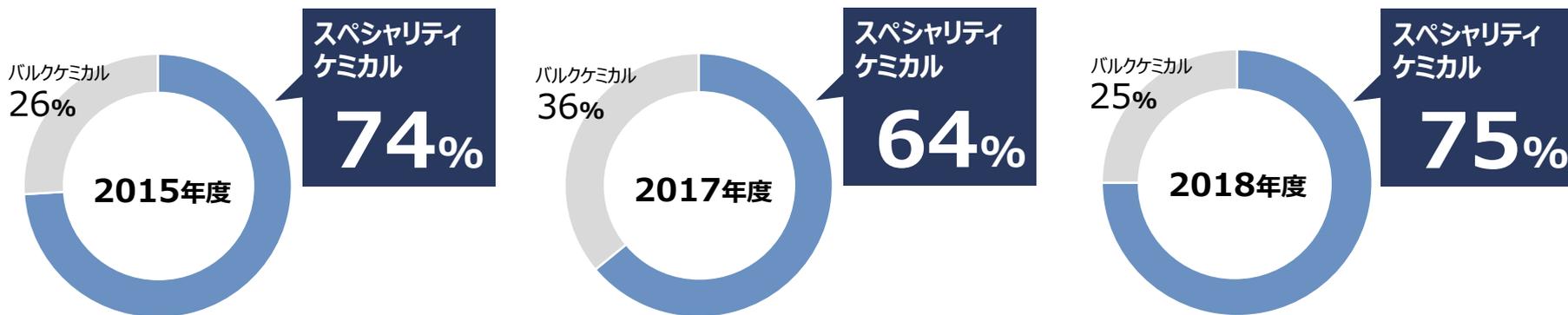
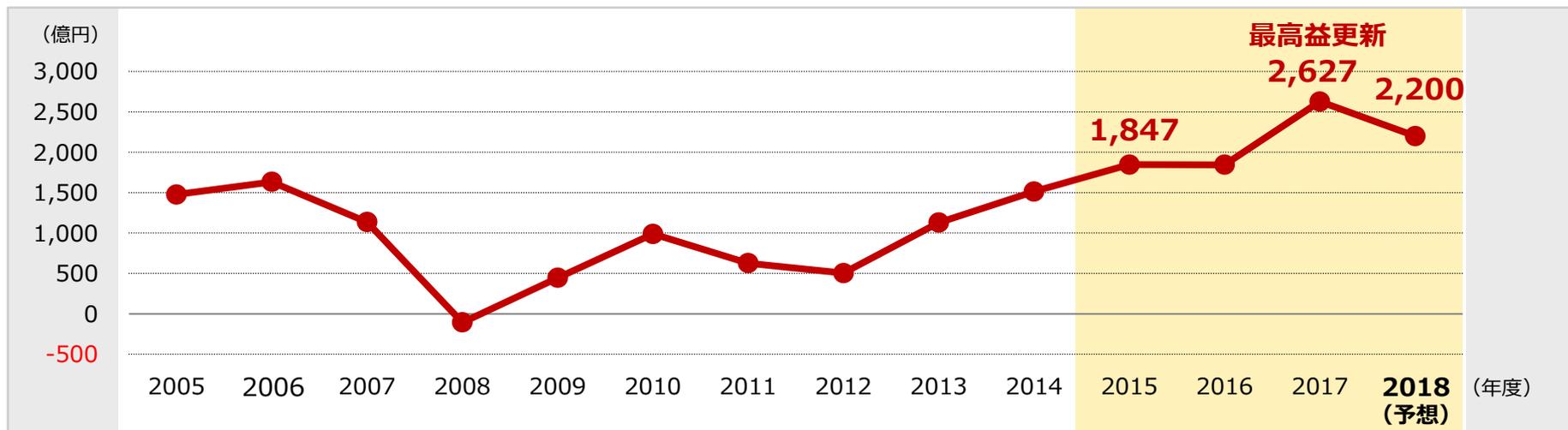
健康・農業関連事業部門

- メチオニン 増強
- インド農薬会社ECC社 買収
- 豪農薬会社BRA社 買収
- 研究開発拠点 拡充



コア営業利益と構成比の推移

※2015年度までは「日本基準営業利益+持分法損益」



スペシャルティケミカル領域の収益力が着実に拡大

(単位：億円)

	2018年度 予想	2018年度 中期計画	差異
売上収益	24,100	25,400	-1,300
コア営業利益	2,200	2,400	-200
営業利益(IFRS)	1,900	1,900	±0
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,200	1,100	+100

ナフサ価格	¥49,900/kl	¥45,000/kl
為替レート	¥110.86/\$	¥120.00/\$

※予想・計画ともにIFRS

(単位：億円)

	2018年度 予想	2018年度 中期計画	増減	増減要因
スペシャリティケミカル	1,710	2,060	-350	
エネルギー・機能材料	220	180	+40	
情報電子化学	260	340	-80	円高
健康・農業関連事業	420	890	-470	メチオニン価格下落、円高
医薬品	810	650	+160	ラツーダ販売増
バルクケミカル	570	390	+180	
石油化学	570	390	+180	石化マージン改善
その他	-80	-50	-30	
合計	2,200	2,400	-200	

※新セグメント組替後

キャッシュ・フローおよび有利子負債残高の推移

(単位：億円)

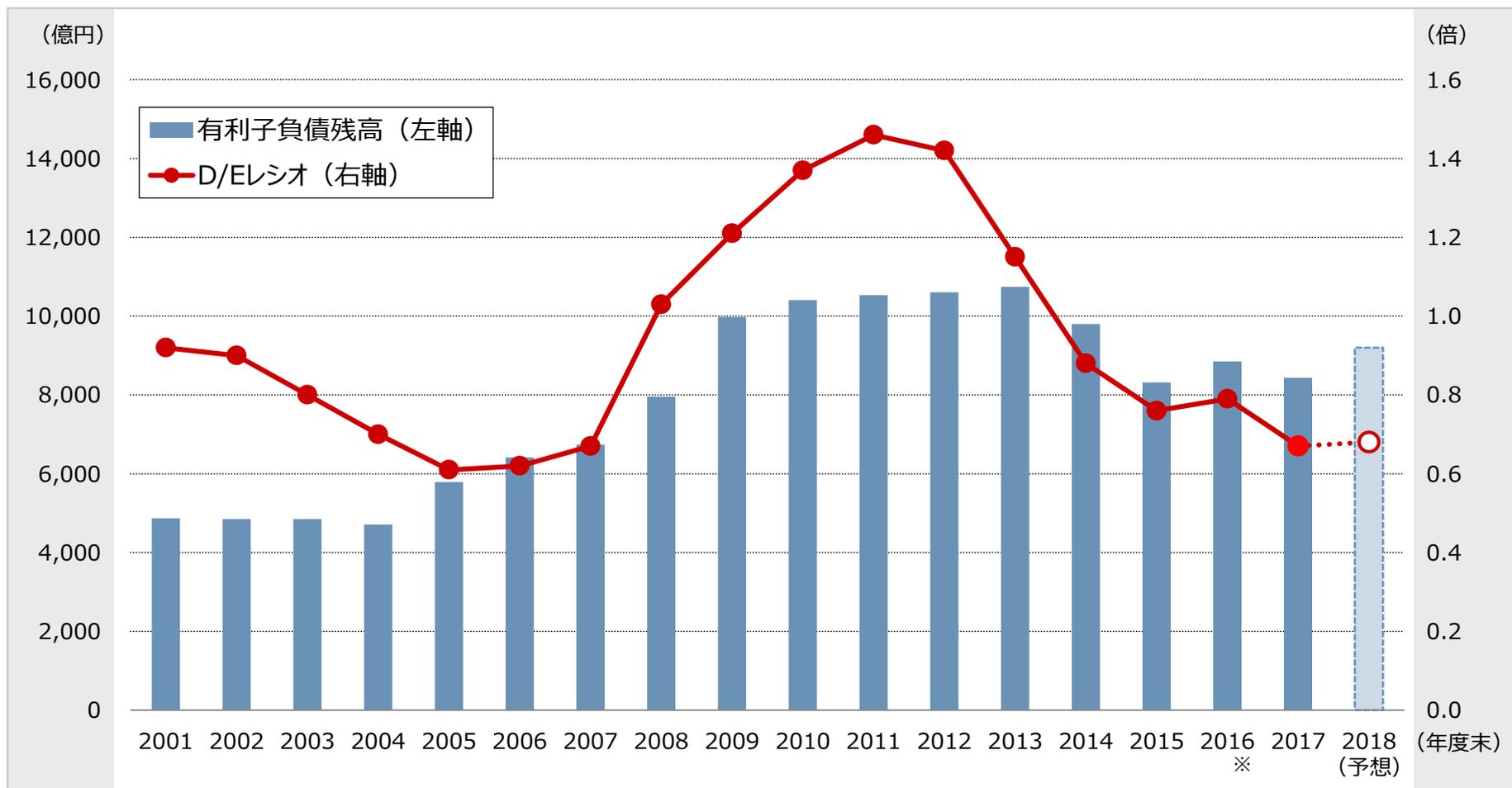
	2013～2015年度 (実績)	2016～2018年度 (中期経営計画)	2016～2018年度 (予想)
営業キャッシュ・フロー	7,164	6,800	6,700
投資キャッシュ・フロー	▲2,455	※ ▲8,000	▲5,500
フリーキャッシュ・フロー	4,709	▲1,200	1,200

※ラービグ第2期計画への出資を含む

(単位：億円)

	2015年度末 (実績)	2018年度末 (中期経営計画)	2018年度末 (予想)
有利子負債残高	8,315	10,000	9,200

有利子負債とD/Eレシオの推移



※ 2016年度末よりIFRS基準

II

2019-2021年度

次期中期経営計画

1. 事業環境認識
2. 基本方針
3. 経営目標
4. 主要アクションプラン



II

次期中期経営計画

12

1

事業環境認識

14

2

基本方針

17

3

経営目標

21

4

主要アクションプラン

30

世界経済・リスク要因

全体としては年率**3%**程度の成長継続
ボラティリティ・不確実性の増大懸念

新興国等の
金融リスク増大

保護主義台頭
による貿易の停滞

米中覇権争い
による
経済秩序への影響

地政学リスク
の顕在化

財政悪化・
少子高齢化
(日本)

II

次期中期経営計画

12

1

事業環境認識

14

2

基本方針

17

3

経営目標

21

4

主要アクションプラン

30

次期中期経営計画のスローガン

Change & Innovation 3.0
For a Sustainable Future

Society 5.0 (超スマート社会) を見据えて

- ・**イノベーション**の加速
- ・**デジタル革新**による生産性の飛躍的向上
- ▶ **サステナブルな社会の実現**に貢献

1

次世代事業の
創出加速

2

デジタル革新による
生産性の向上

3

事業ポートフォリオの
高度化*Change & Innovation 3.0
For a Sustainable Future*

4

強靱な財務体質の
実現

5

持続的成長を支える
人材の確保と育成・活用

6

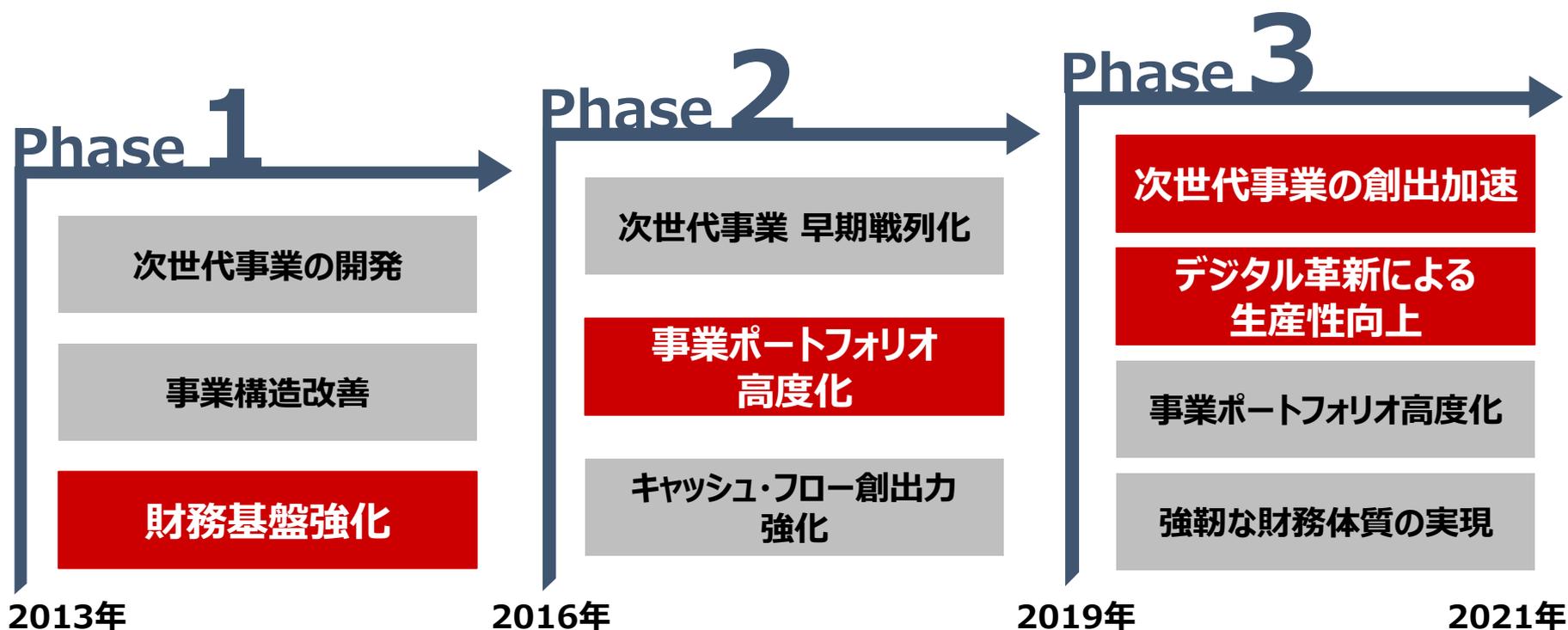
コンプライアンスの徹底と
安全・安定操業の継続

Change & Innovation

For the next hundredth anniversary

Create New Value

For a Sustainable Future



II

次期中期経営計画

12

1

事業環境認識

14

2

基本方針

17

3

経営目標

21

4

主要アクションプラン

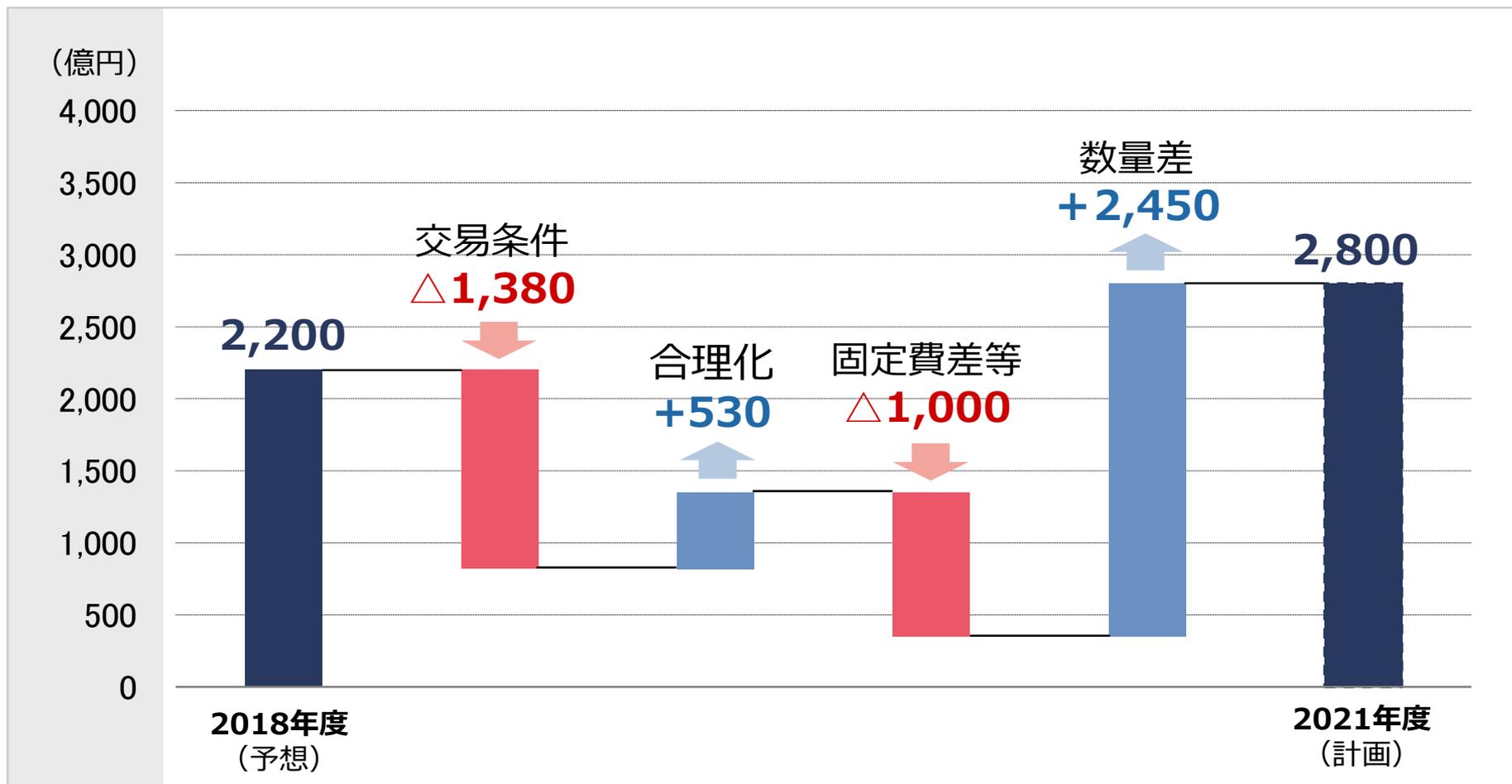
30

(単位：億円)

	2018年度 予想	2021年度 計画	差異
売上収益	24,100	29,500	+5,400
コア営業利益	2,200	2,800	+600
営業利益(IFRS)	1,900	2,600	+700
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,200	1,500	+300
ナフサ価格	¥49,900/kl	¥51,000/kl	
為替レート	¥110.86/\$	¥110.00/\$	

3. 経営目標：コア営業利益の増加要因（2018年度 対 2021年度）

Change & Innovation 3.0 For a Sustainable Future



3. 経営目標：セグメント別 売上収益予想

Change & Innovation 3.0 For a Sustainable Future

(単位：億円)

	2018年度 予想	2021年度 計画	増減	増減要因
スペシャリティケミカル	15,850	19,800	+3,950	
エネルギー・機能材料	2,850	3,900	+1,050	電池部材出荷増加
情報電子化学	4,050	5,200	+1,150	OLED部材出荷増加
健康・農業関連事業	3,800	4,800	+1,000	農薬・メチオニン出荷増加
医薬品	5,150	5,900	+750	北米医薬品出荷増加
バルクケミカル	7,700	9,100	+1,400	
石油化学	7,700	9,100	+1,400	PRC II 期出荷増加
その他	550	600	+50	
合計	24,100	29,500	+5,400	

3. 経営目標：セグメント別 コア営業利益予想

Change & Innovation 3.0 For a Sustainable Future

(単位：億円)

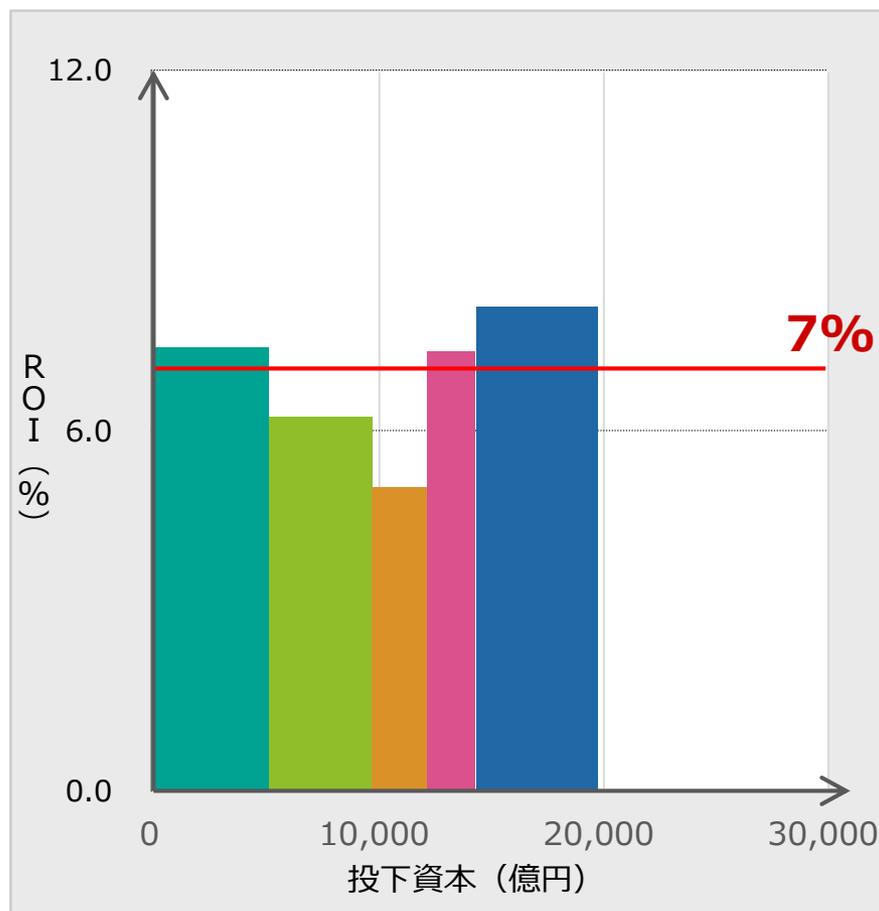
	2018年度 予想	2021年度 計画	増減	増減要因
スペシャリティケミカル	1,710	2,350	+640	
エネルギー・機能材料	220	310	+90	電池部材出荷増加
情報電子化学	260	350	+90	OLED部材出荷増加
健康・農業関連事業	420	750	+330	農薬・メチオニン出荷増加
医薬品	810	940	+130	北米医薬品出荷増加
バルクケミカル	570	490	-80	
石油化学	570	490	-80	MMAマージン縮小
その他	-80	-40	+40	
合計	2,200	2,800	+600	

	2015年度 実績	2018年度 予想	2021年度 中期計画	目指す姿 以下を安定的に達成
ROE	9.6%	12.4%	12.5%	10%以上
ROI	5.6%	7.1%	7.1%	7%以上
D/Eレシオ	0.8倍	0.7倍	0.7倍	0.7倍程度
配当性向	31%	30%	—	30%程度
利益成長※	—	—	13%	年7%以上

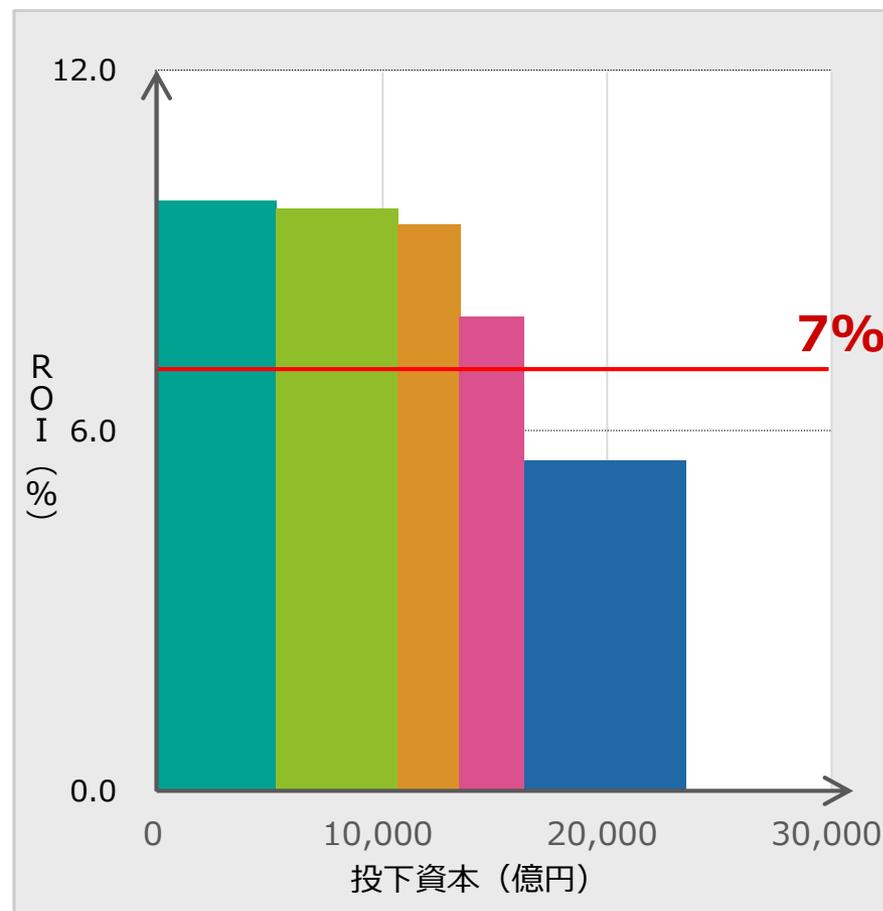
※ 2015年度からの当期利益(親会社株主帰属)の年率成長率

投下資本とROI

2018年度 予想

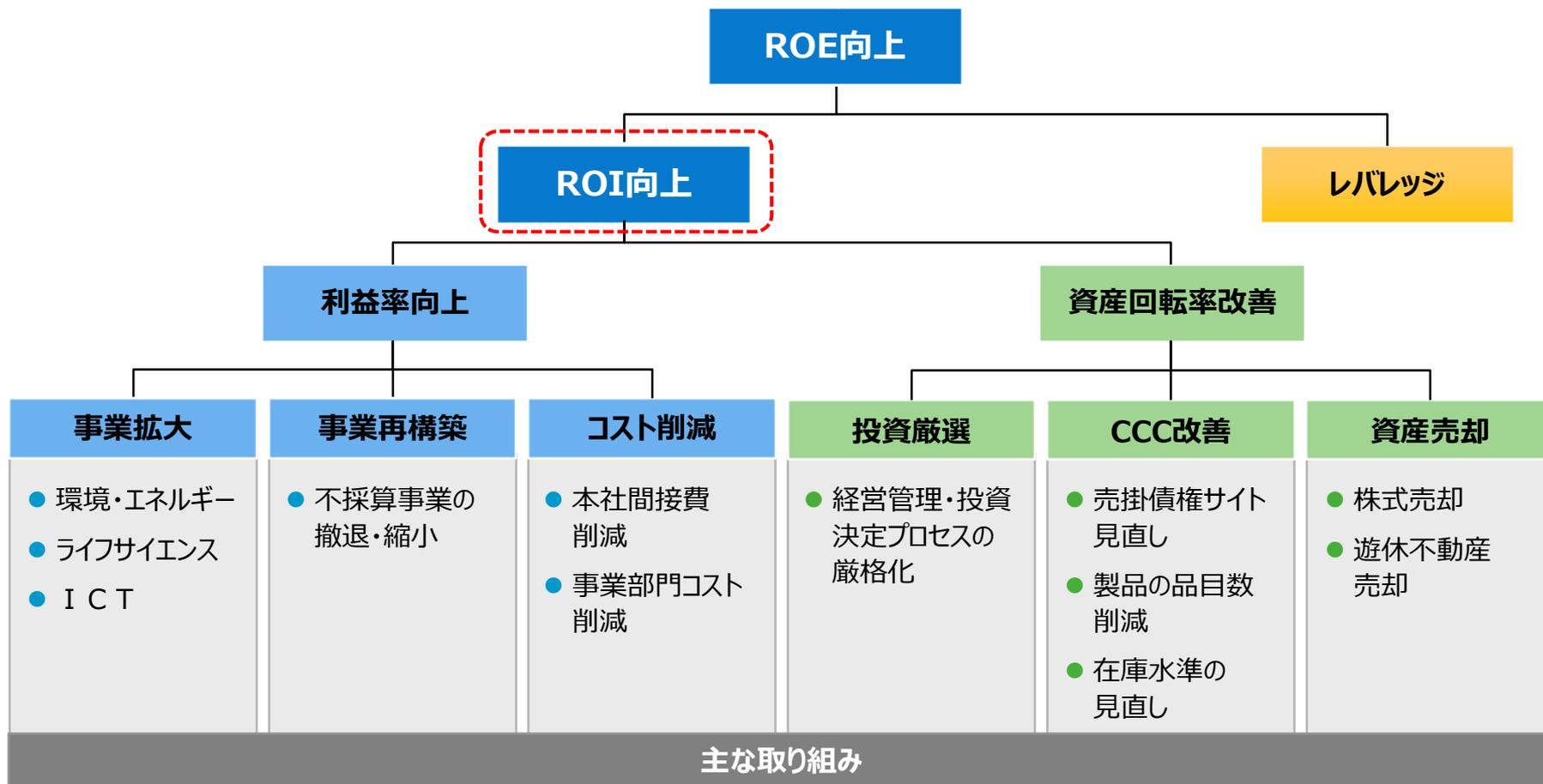


2021年度 予想

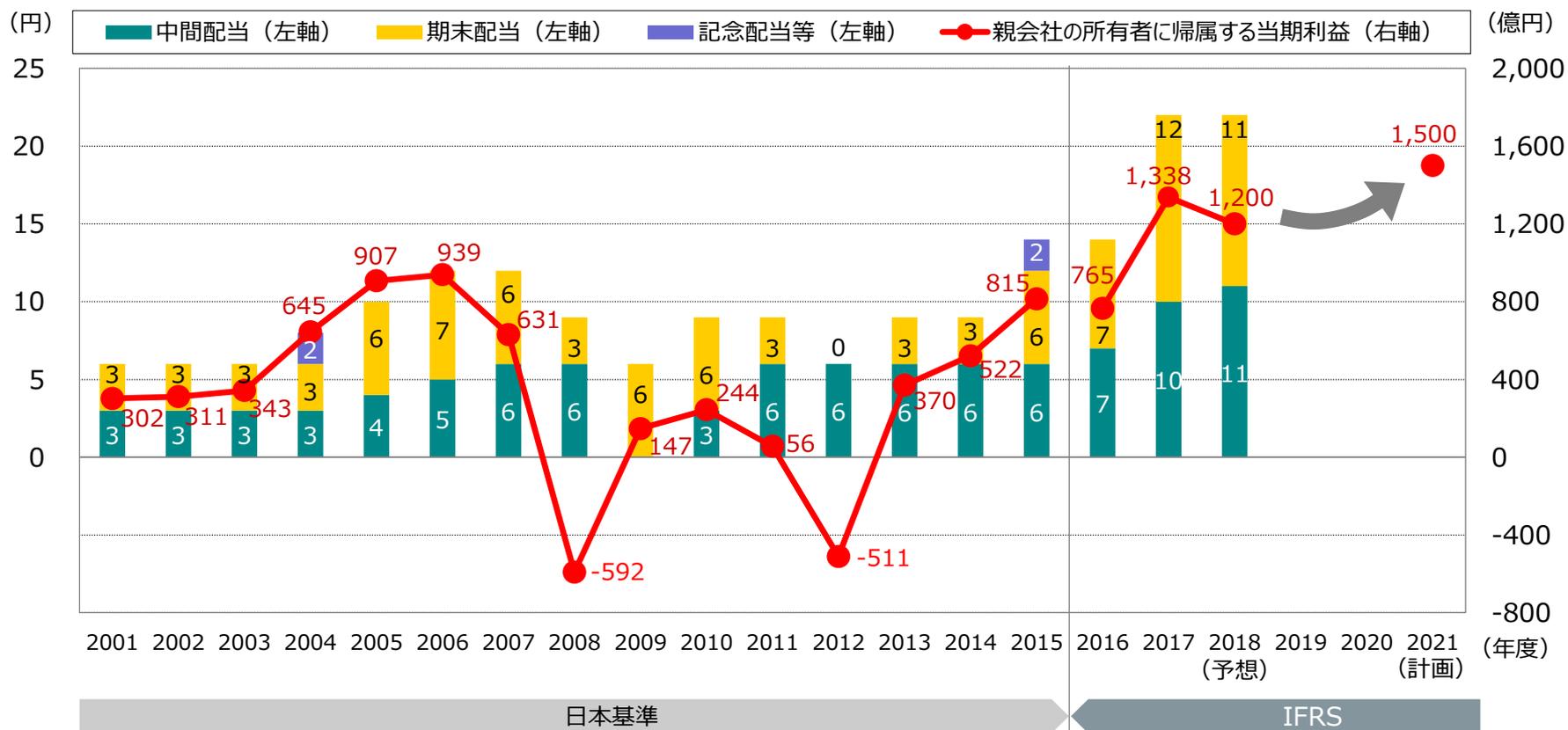


■ 医薬品 ■ 健康・農業関連事業 ■ 情報電子化学 ■ エネルギー・機能材料 ■ 石油化学

ROI・ROE向上に向けた取り組み



当社は、剰余金の配当の決定にあたり、**株主還元を経営上の最重要課題**の一つと考え、各期の業績、配当性向ならびに将来の事業展開に必要な内部留保の水準等を総合的に勘案し、**安定的な配当を継続することを基本**としております。また、当社は中長期的には**配当性向30%程度**を安定して達成することを目指しております。



II

次期中期経営計画

12

1

事業環境認識

14

2

基本方針

17

3

経営目標

21

4

主要アクションプラン

30

1

次世代事業の創出加速

30

2

デジタル革新による生産性の向上

36

3

事業ポートフォリオの高度化

41

4

強靱な財務体質の実現

45

サステナブルな社会の実現に向けた
次世代技術の開発促進、新規事業の創出



イノベーションエコシステムの構築

ヘルスケア

強化領域

主なテーマ


 先進医療

核酸医薬

細胞医薬

セラノスティクス

フロンティア事業
(医薬品に限定しない
ヘルスケア)予防ケア
ソリューションニュートラシューティカルズ
(機能性食品)早期診断
健康診断

体調可視化センサー

食糧

強化領域

主なテーマ

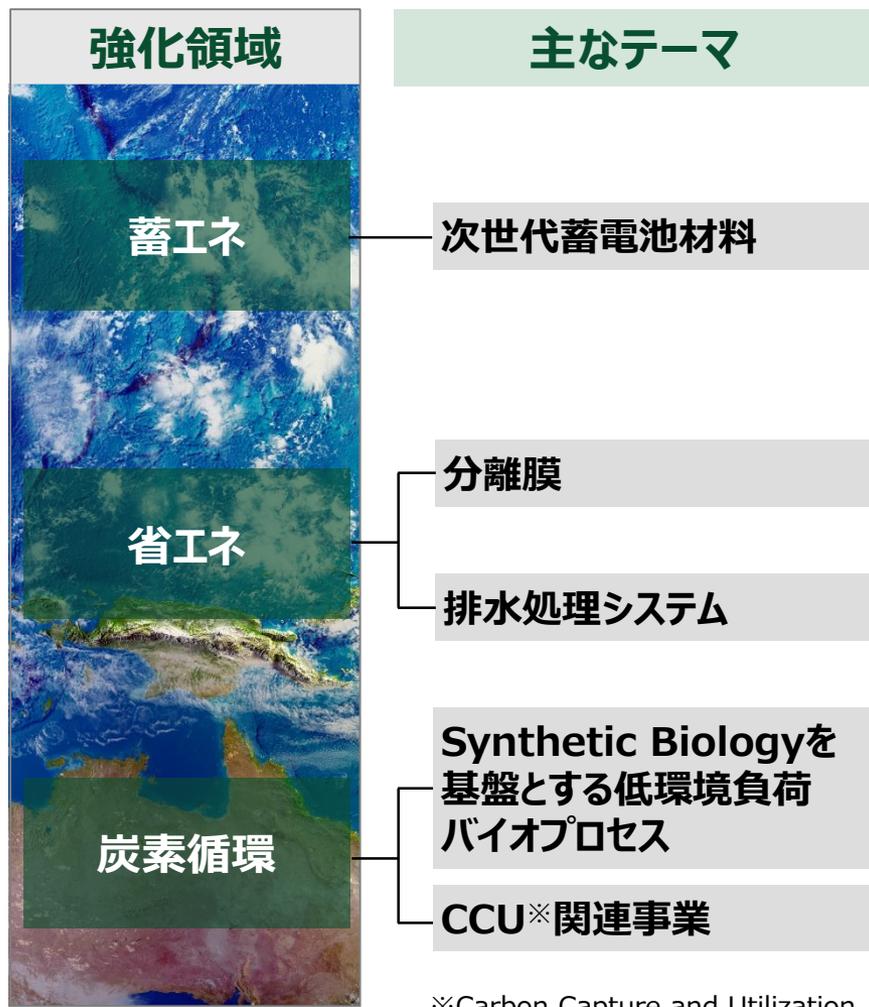

 精密農業
データ収集・解析・予測に
よる精密農業食品
センシング

食品オンサイト検査

育種

ゲノム編集技術を用いた
育種

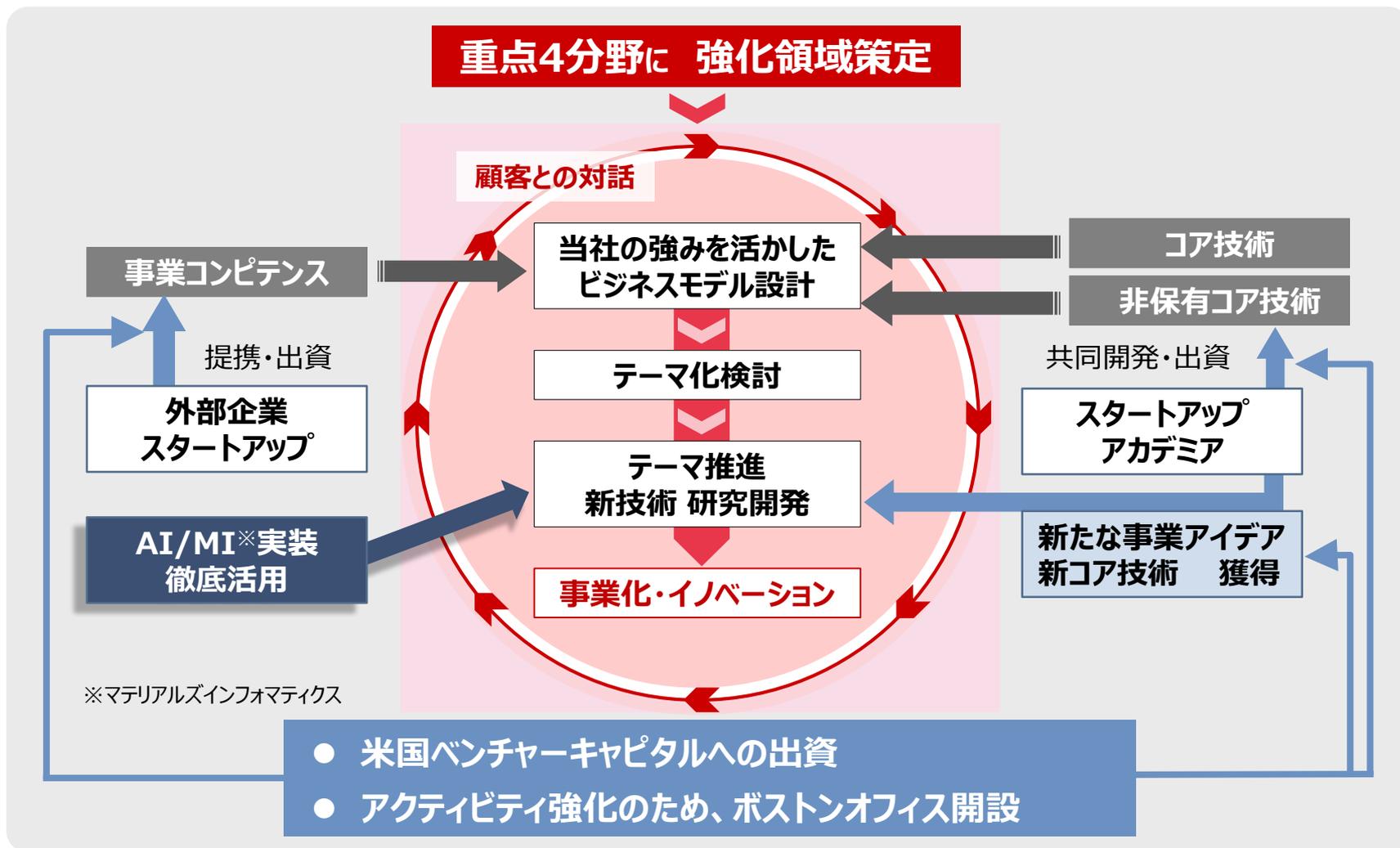
環境負荷低減



ICT



イノベーションエコシステム



米国イノベーション拠点をボストン/ケンブリッジエリアへ移転

当社拠点

CVI

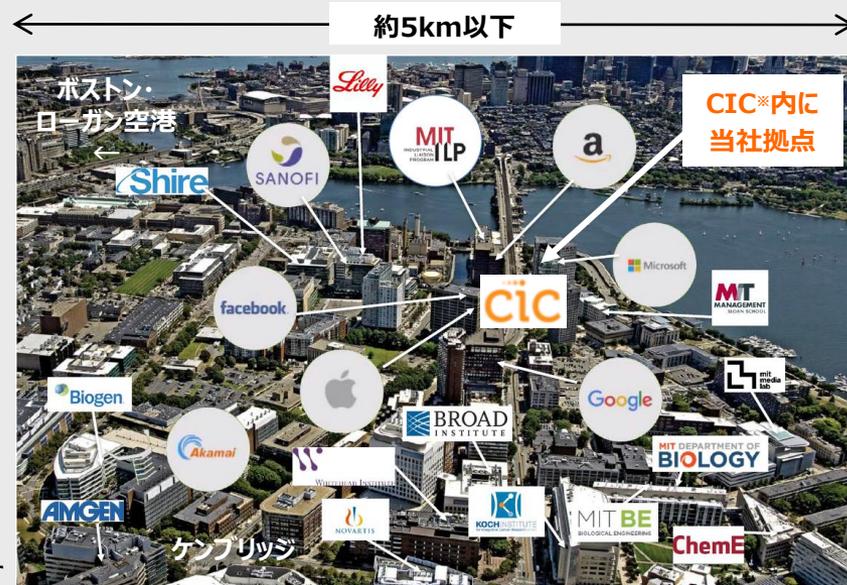
(Corporate Venturing & Innovation Office)

スタートアップやアカデミアとの協業、
事業機会の探索を加速

ボストン/ケンブリッジエリアの強み

- 世界最大級のイノベーションハブ
- トップ大学、スタートアップ等の圧倒的な集積度
- Touch Tech分野
(創薬、バイオ、素材、ロボティクスなど、
収益化に資金と時間がかかる技術) へコミット

※CIC : Cambridge Innovation Center



米国イノベーションエコシステムへのアクセスを強化し、真に価値あるパートナーシップを構築

II

次期中期経営計画

12

1

事業環境認識

14

2

基本方針

17

3

経営目標

21

4

主要アクションプラン

30

1

次世代事業の創出加速

30

2

デジタル革新による生産性の向上

36

3

事業ポートフォリオの高度化

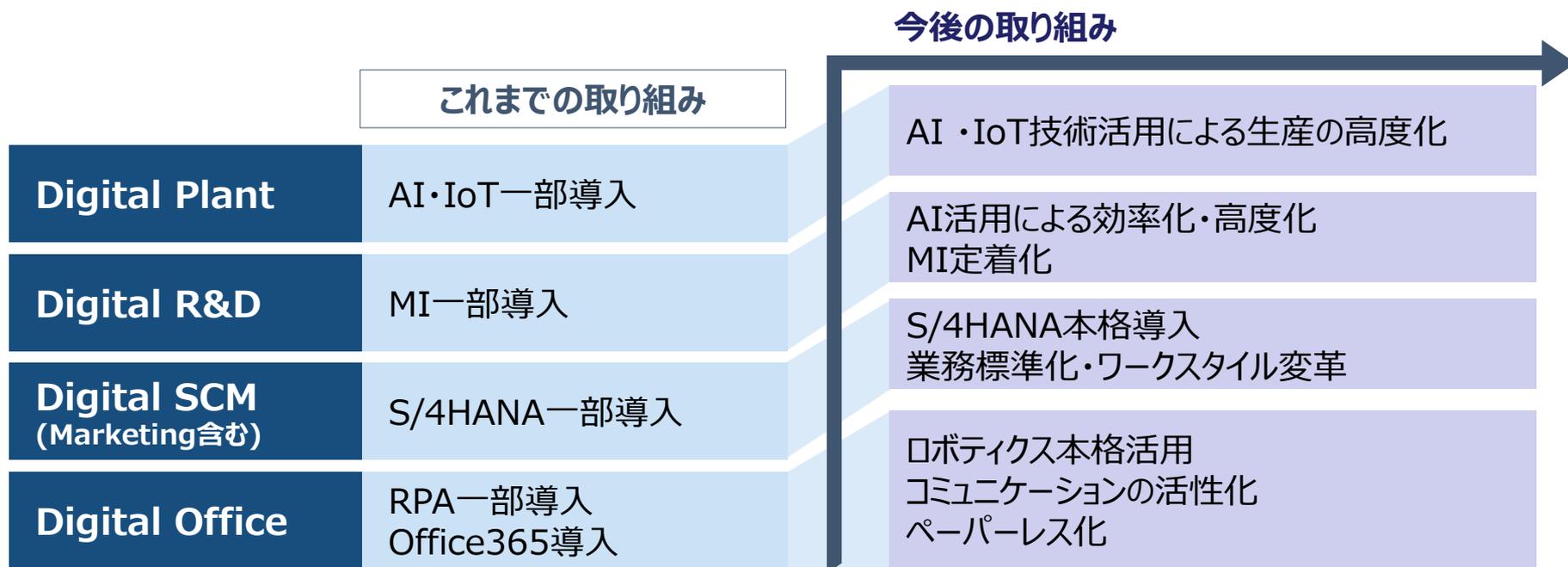
41

4

強靱な財務体質の実現

45

プラント・R&D・サプライチェーン・オフィスにおける 飛躍的な効率化と質の向上



次期中計期間中のIT関連資金投入 600億円

2065年の日本の労働力は、2016年の約6割まで減少※

高い労働生産性を達成する
プラント運営システムの構築が急務

必要となる要素

人材

- データサイエンティスト
- データエンジニア

ソフトウェア・AI

- 故障予兆検知技術
- ソフトセンシング技術

IoT技術

- データプラットフォーム構築
- ワークフローの最適化

アウトプット

- 意思決定支援
- ワークフロー効率化
- 設備予兆監視
- 運転安定化・自動化
- 生産最適化

目指す姿

労働生産性の
飛躍的な向上

※（出所）みずほ総合研究所

社会環境の大きな変化は、新たな事業機会創出のチャンス

このチャンスを逃さないために

データ駆動による研究開発の
効率化・高度化が必須

必要となる要素

人材

- データサイエンティスト
- データエンジニア

データ基盤（ビッグデータ活用）

- データプラットフォームの構築
- 電子実験ノートの活用

データ解析（AI活用）

- 予想技術の開発
- MIプラットフォームの構築

アウトプット

- 材料探索・設計期間の大幅短縮
- 経験的開発では辿り着かない新たな発見

目指す姿

研究開発における
生産性向上
(イノベーションの加速)

誰でもMI

デジタル革新部を設立

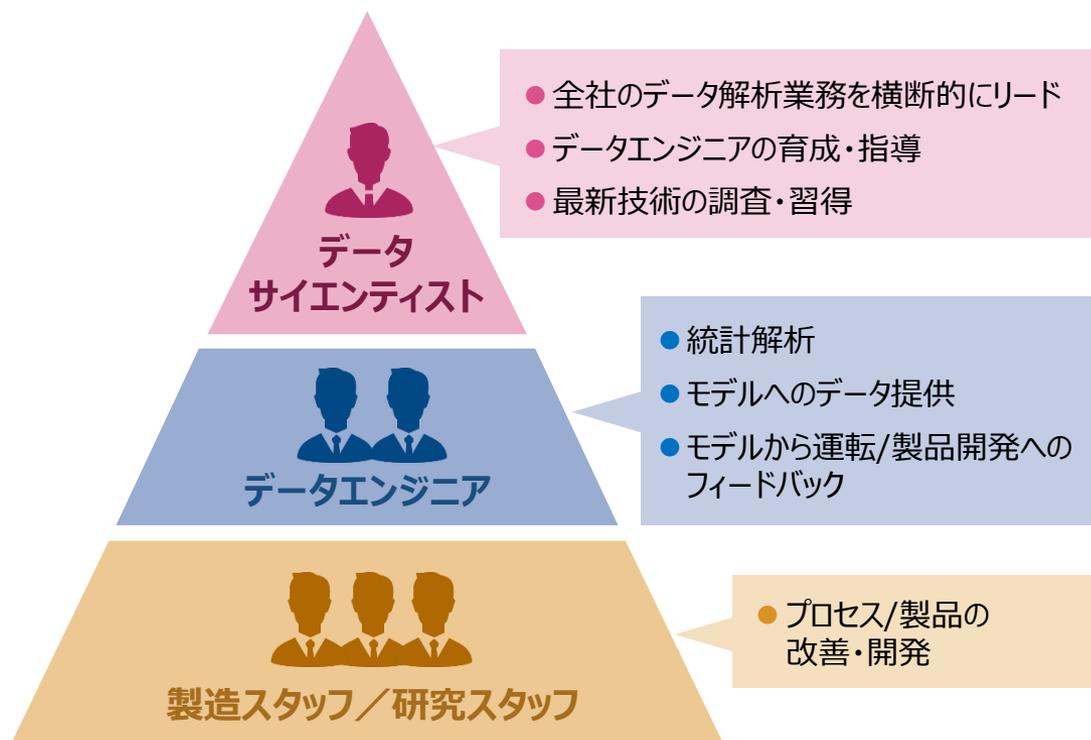
目的

大規模データの高度活用推進による
生産技術・研究開発・営業等の業務
の高度化

役割

- **データサイエンティスト・
データエンジニア**の確保・育成
- 製造・R&Dデータの
分析・解析技術の高度化
- データベース整備による
大規模データの高度活用を推進

デジタル人材の役割



IT技術の本格実装により、さらなるデジタル革新へ

II

次期中期経営計画

12

1

事業環境認識

14

2

基本方針

17

3

経営目標

21

4

主要アクションプラン

30

1

次世代事業の創出加速

30

2

デジタル革新による生産性の向上

36

3

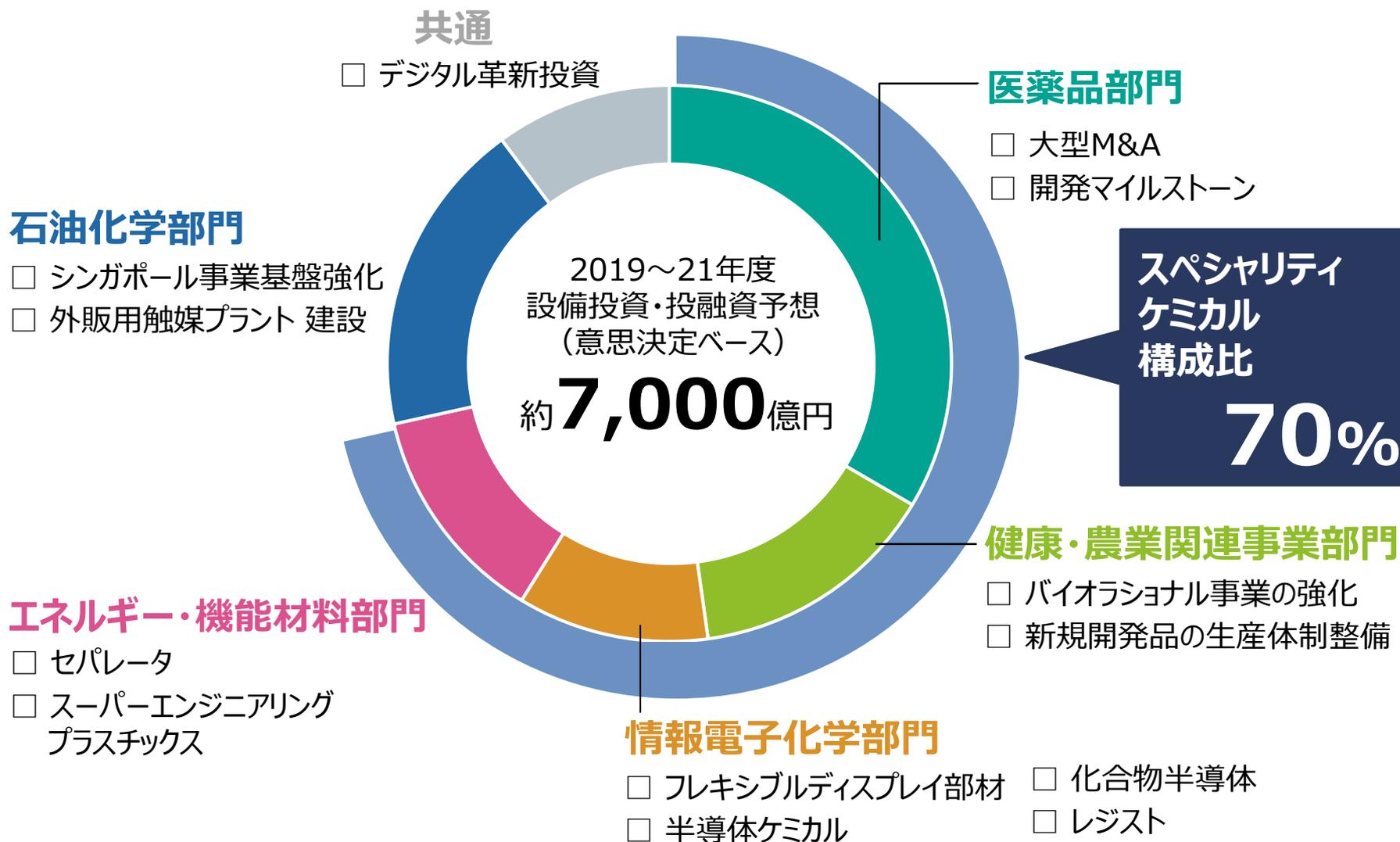
事業ポートフォリオの高度化

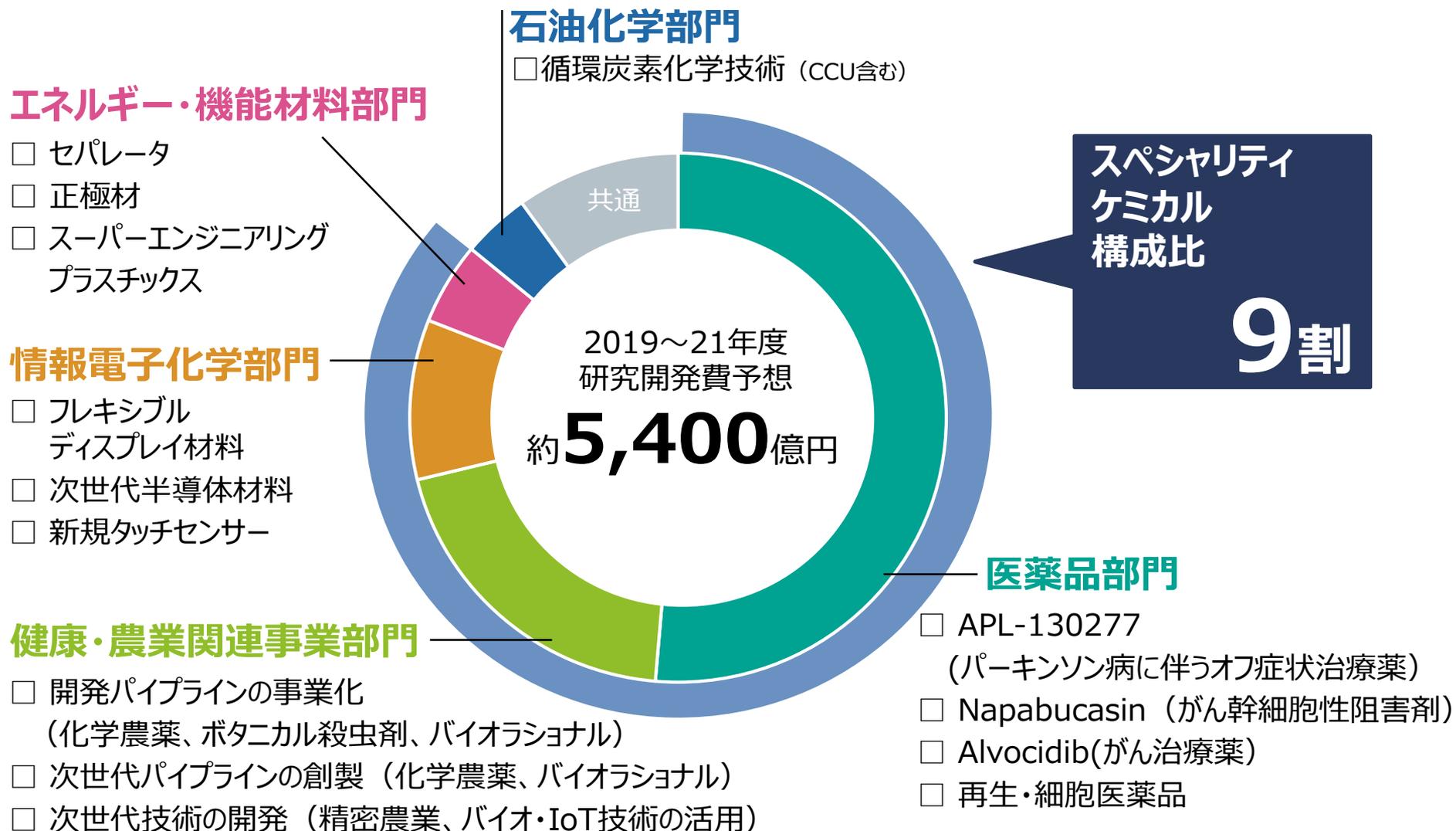
41

4

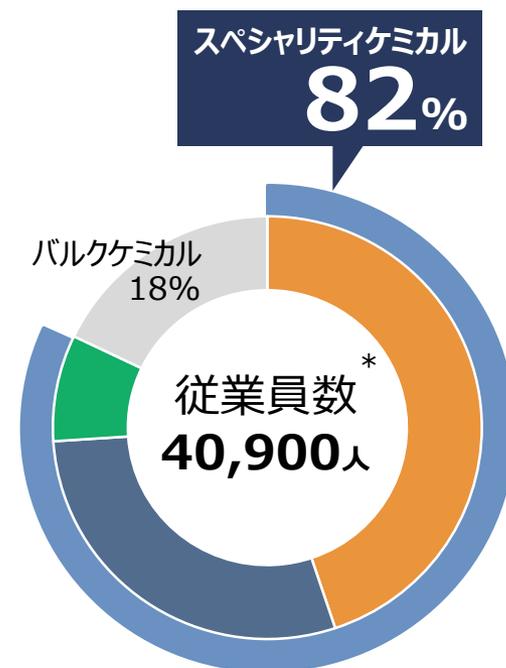
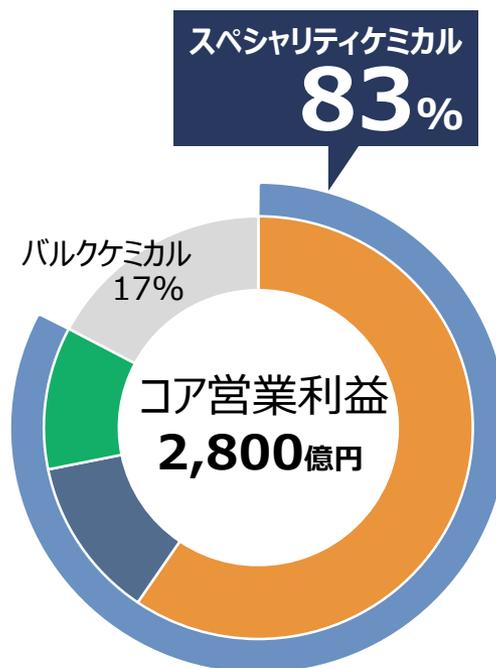
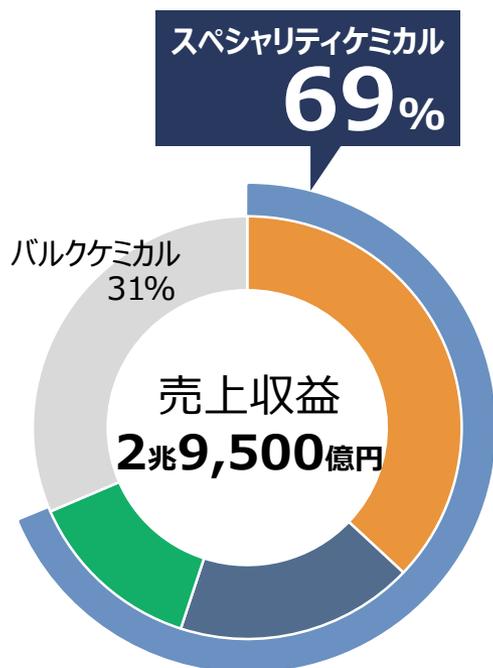
強靱な財務体質の実現

45





2021年度 予想



*嘱託、パートタイマー、派遣社員を含む

スペシャルティケミカル

ライフサイエンス



ICT



環境・エネルギー



バルクケミカル



II

次期中期経営計画

12

1

事業環境認識

14

2

基本方針

17

3

経営目標

21

4

主要アクションプラン

30

1

次世代事業の創出加速

30

2

デジタル革新による生産性の向上

36

3

事業ポートフォリオの高度化

41

4

強靱な財務体質の実現

45

方針

- 1 実行した設備投資・投融資からの、計画どおりのキャッシュ・フロー創出
- 2 規律ある運営によるコストと資産の統制

キャッシュ・フロー改善

合理化、CCC短縮

事業再編・撤退

財務規律の考え方

達成すべき目標

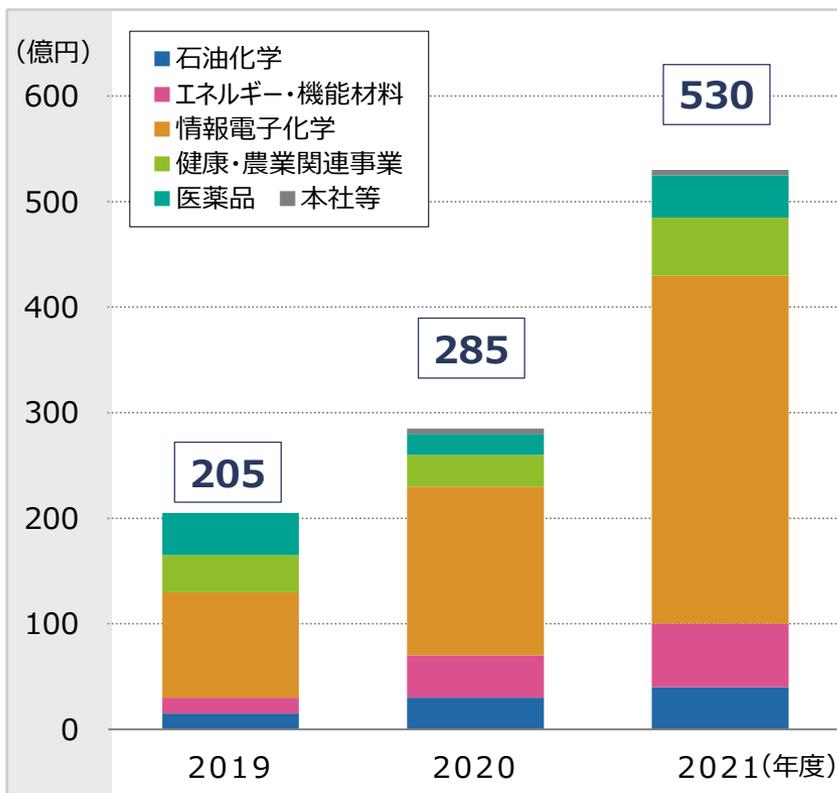
指標	目標
D/Eレシオ	0.7倍程度
有利子負債金額	1兆1千億円以内

主な取り組み

- 3年間の投資総額：7,000億円未満
- 機動的な設備投資・投融資計画の見直し
- グループ会社余資活用の徹底

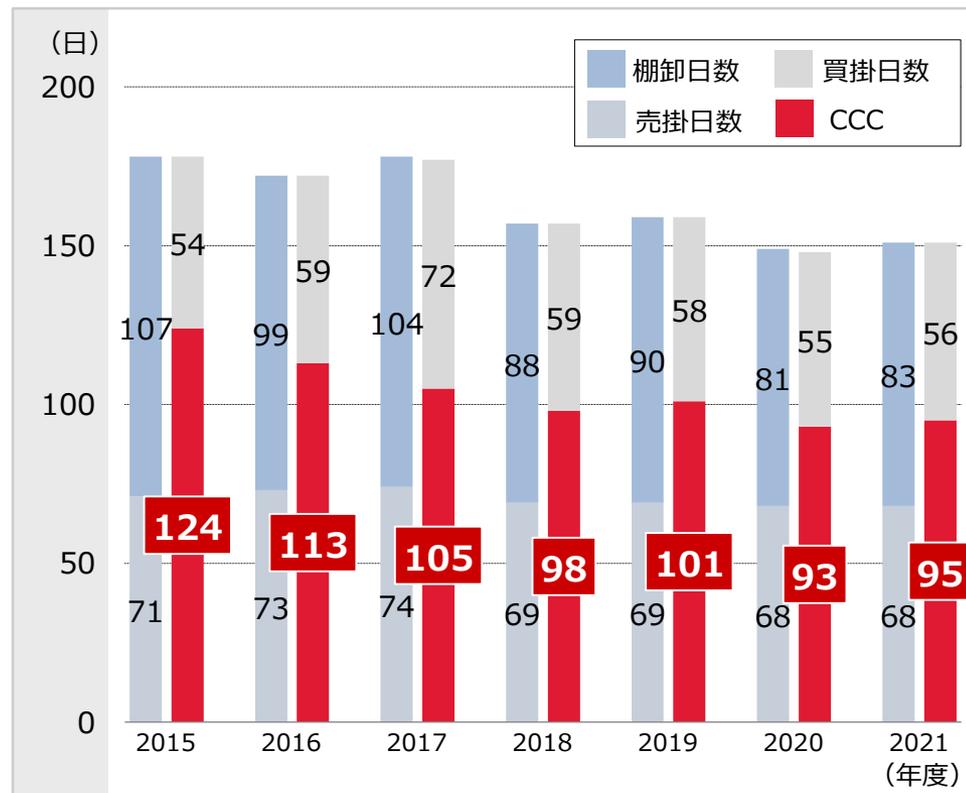
合理化

安価購買、収率改善等の取り組みにより

21年度に **530**億円の合理化

CCC改善

取り組みの継続・強化により15年度比で

21年度は **23%** のCCC日数改善

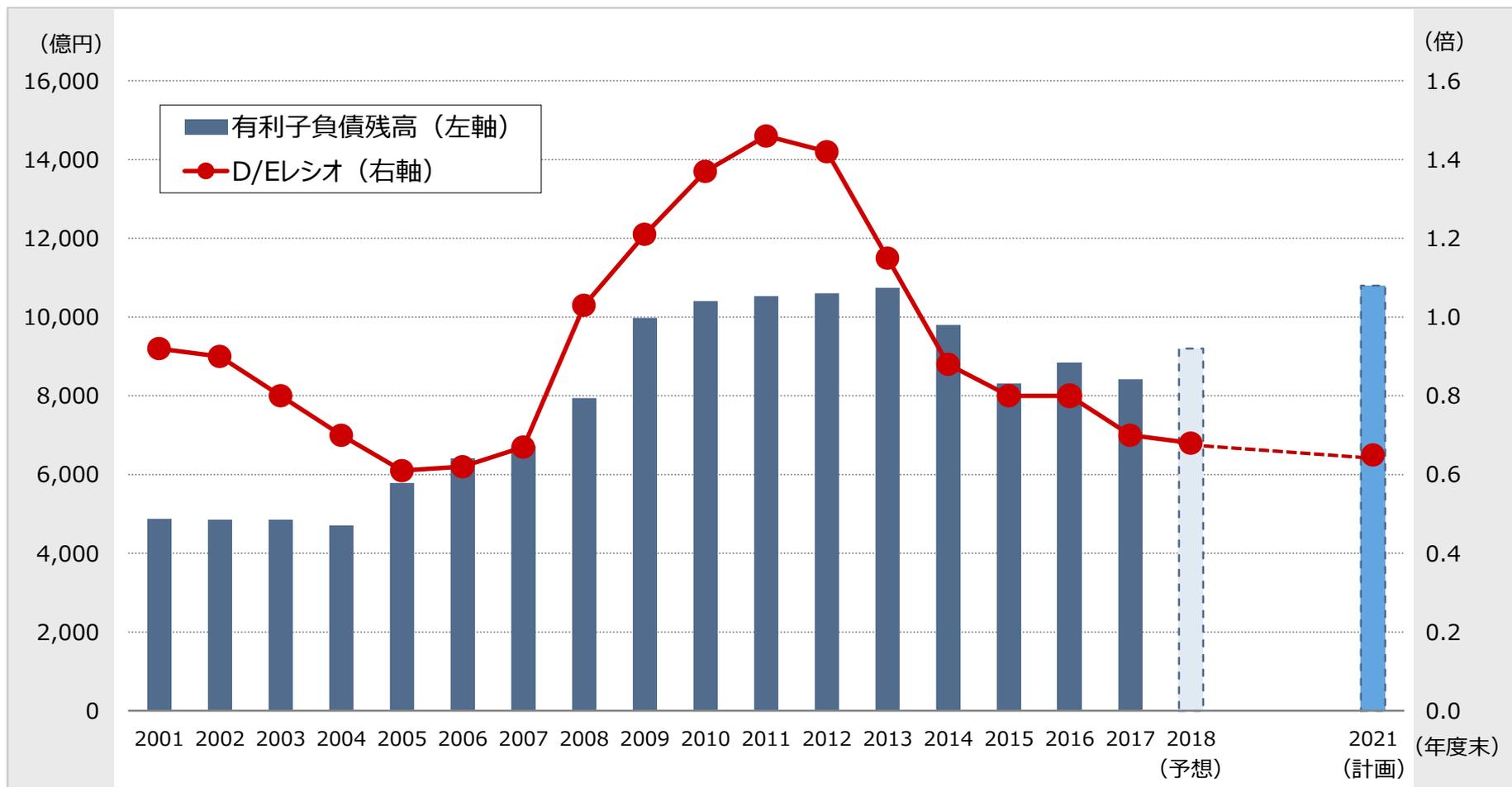
(単位：億円)

	2013～2015年度 (実績)	2016～2018年度 (予想)	2019～2021年度 (計画)
営業キャッシュ・フロー	7,164	6,700	7,400
投資キャッシュ・フロー	▲2,455	▲5,500	※ ▲8,150
フリーキャッシュ・フロー	4,709	1,200	▲750

※ラービグ第2期計画への出資を含む

(単位：億円)

	2015年度末 (実績)	2018年度末 (予想)	2021年度末 (計画)
有利子負債残高	8,315	9,200	10,800



III

事業部門戦略



長期に目指す姿

高付加価値製品を通じた、
顧客への新たなソリューションの提供

強み (Strengths)

- 日本・シンガポール・サウジアラビアの3拠点の特徴を活かしたグローバルな事業展開
- アジア市場での優良顧客との強固な関係
- 低コストエタン原料へのアクセス
- 高付加価値製品の開発力

弱み (Weaknesses)

- グローバル大手に比べて小さい事業規模
- エタン/シェールガスに比べ高価なナフサ原料への依存

機会 (Opportunities)

- 大きく厚みのある市場
- 安定した需要拡大

主要事業
の
現状

脅威 (Threats)

- コスト競争力のある新規プラントの増設
- シクリカルな事業環境
- カントリーリスク

アクションプラン

- 国内事業の基盤強化
- シンガポール事業の収益力強化
- PRCのⅠ期安定維持、Ⅱ期戦力化
- ライセンス事業強化

検討課題

- 低収益事業の構造改善
- 持続可能な社会の実現に向けた循環炭素化学に関する研究開発 (CCU含む)

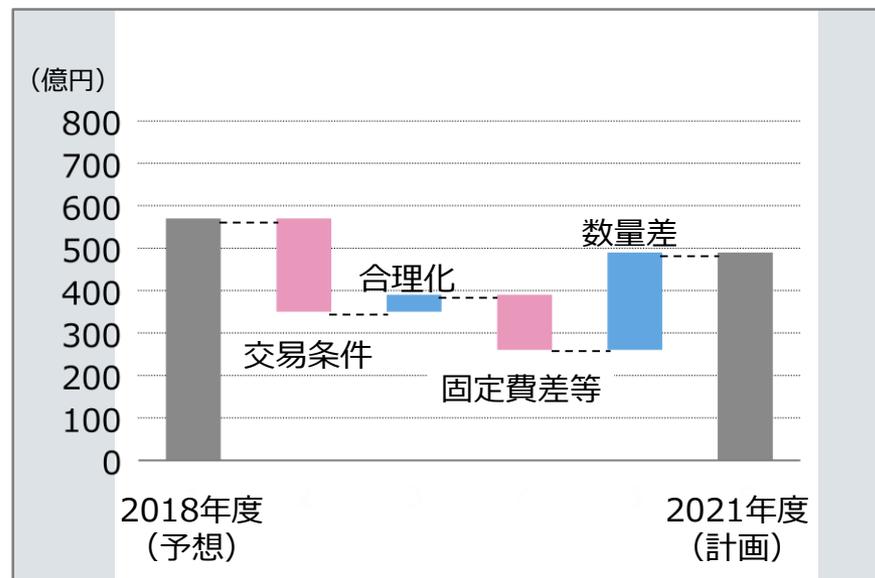
2021年度 計画

売上収益 **9,100億円**

コア営業利益 **490億円**

コア営業利益の増減要因

(2018年度 対 2021年度)



研究開発の方向性

3Rに貢献するプラスチック製品の
研究開発に注力



容器包装の軽量化

製品の長寿命化

繰り返し使用製品の普及



詰替用パウチ

通い箱、
防虫穀物袋

農業用フィルム
など

詰替用パウチ



	ボトル (HDPE)	大型詰替用パウチ (EPPE + LLDPE)
包材重量(g)/ 内容量100g	19	1.8
輸送効率	△	○
落袋強度	△	○

通い箱



	紙段ボール	通い箱 (PP発泡シート)
包材使用量 (kg/年)	24.9	1.4
リユース性	×	○
使用回数 (回/年)	1	50
耐水性 耐荷重性 クリーン性	×	○

環境適性

利用価値

3R貢献プラスチック製品の環境適性・利用価値をさらに向上

長期に目指す姿

長期的な視点での研究開発とその成果である革新的な技術により、環境・エネルギー問題の解決に貢献

強み (Strengths)

- 独自技術による優れた性能
- 採用実績に裏打ちされた信頼性

弱み (Weaknesses)

- 相対的に規模が小さい
- コスト競争力

機会 (Opportunities)

- 電池高容量化による要求性能の高度化
- 環境・エネルギー関連市場の拡大

脅威 (Threats)

- EV優遇政策の転換による市場減退
- 2次電池におけるパラダイムシフト

主要事業
の
現状

アクションプラン

- コア事業製品（電池部材、スーパーエンプラ等）の拡販、研究開発の加速
- 高付加価値製品シフト
- 低採算事業・製品の収益改善

検討課題

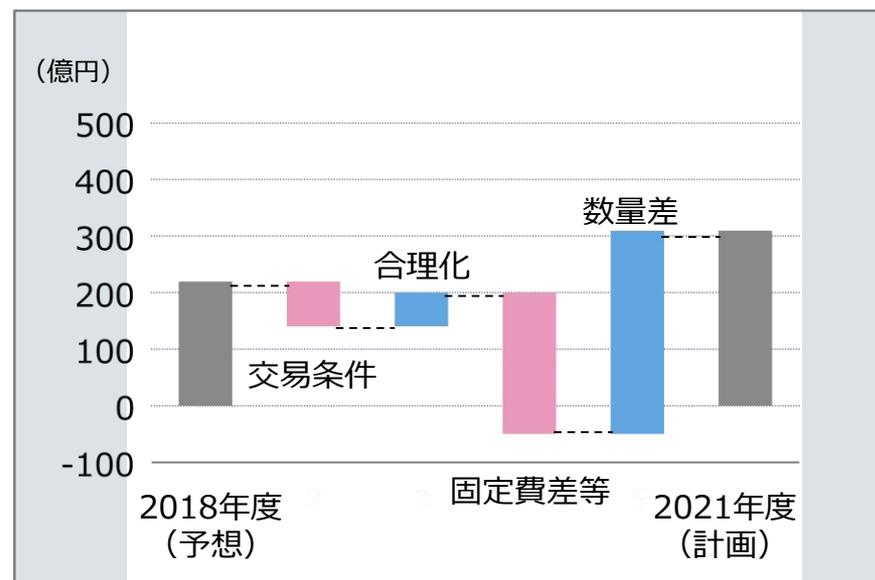
- 環境・エネルギー・高機能材料分野における新規事業創生（CO₂分離膜 等）

2021年度 計画

売上収益	3,900億円
コア営業利益	310億円

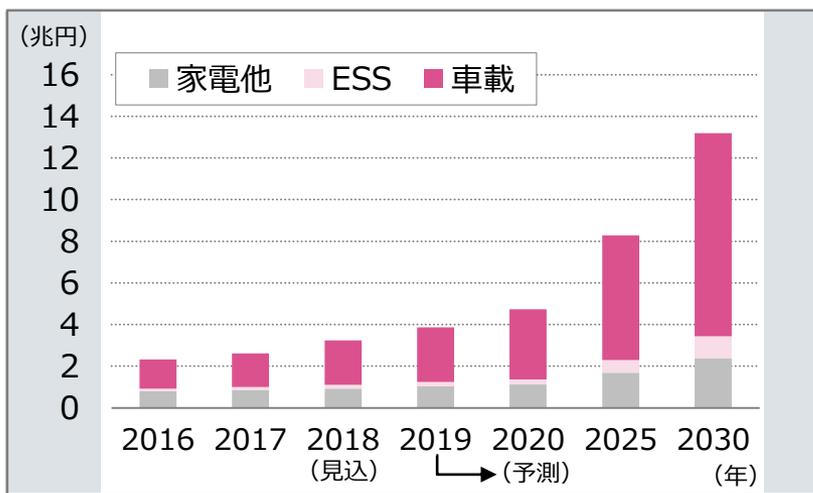
コア営業利益の増加要因

(2018年度 対 2021年度)



高容量電池の需要拡大

リチウムイオン二次電池市場予測



(出所) 富士経済

「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2018 -エネルギー・デバイス編-」



SSLM社

LiB用セパレータの事業拡大への取組み

1 能力増強

需要拡大にタイムリーに対応した投資意思決定

2 徹底したコスト削減

塗工速度UP、安価原料、塗工量削減 等

3 新規基材開発

電池高容量化に対応

次期中計での目標

	2018年度	2021年度
販売数量	3億m ²	6億m ²
(自社基材品比率)	<25%	>30%

長期に目指す姿

素材開発と擦り合わせ技術の融合により、
ICT産業の変化に対応した新たな価値を提供

強み (Strengths)

- ディスプレイ材料の豊富な品揃え
- マーケットインのグローバルサプライチェーン構築
- 総合化学メーカーとしての素材開発力
- ナノレベルの微小領域分析技術

弱み (Weaknesses)

- 特定製品への依存度の高さ
- 為替感応度の高さ

機会 (Opportunities)

- 有機ELディスプレイの普及拡大
- フレキシブルディスプレイ需要の到来
- 中国における半導体市場の拡大

脅威 (Threats)

- 液晶ディスプレイ市場の成熟化・競争激化

主要事業
の
現状

アクションプラン

- 偏光フィルム事業の構造改革
- 半導体材料事業の先行投資からのリターン確保
- タッチセンサーパネルの製品ポートフォリオ拡充

検討課題

- 次世代事業の育成
 - スマートモビリティ
 - 次世代端末
 - センサー材料

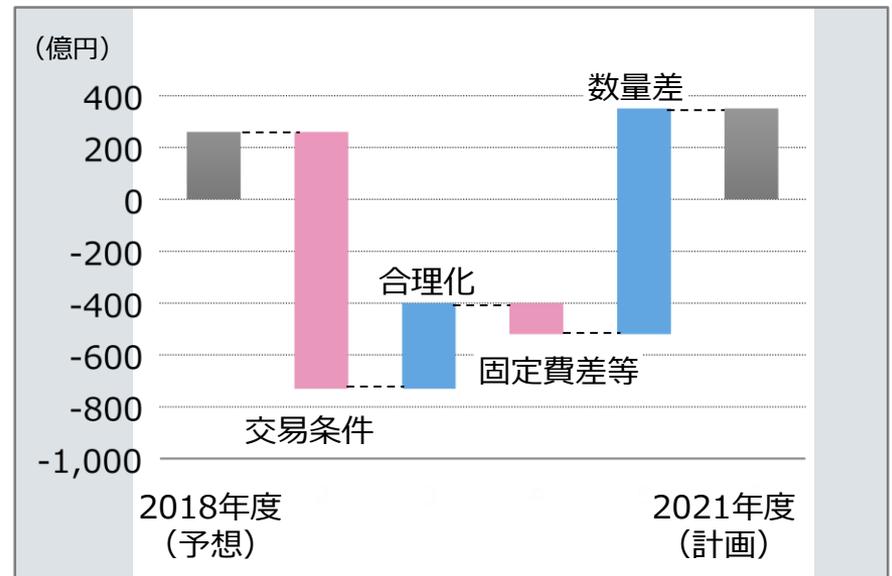
2021年度 計画

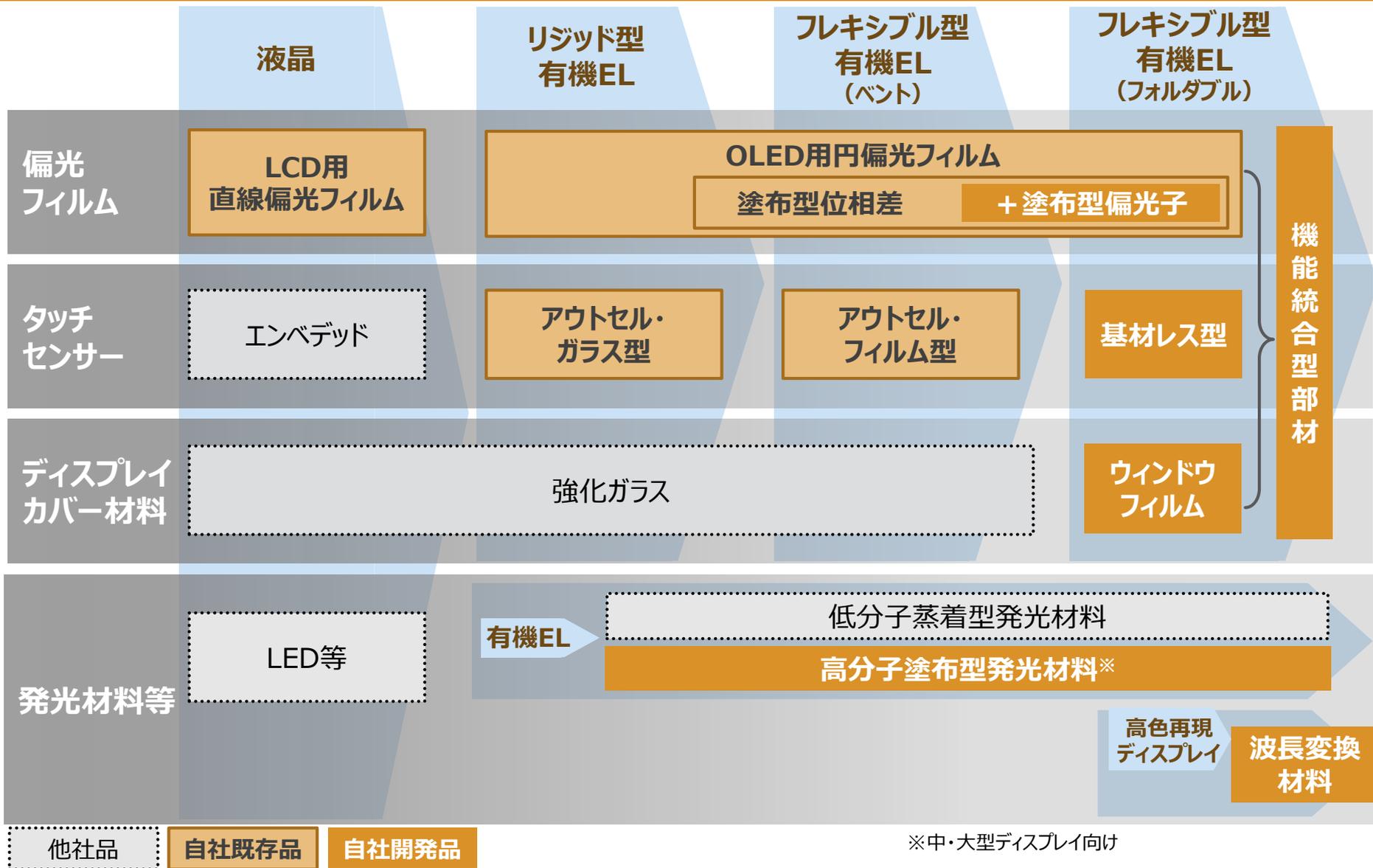
売上収益 **5,200億円**

コア営業利益 **350億円**

コア営業利益の増加要因

(2018年度 対 2021年度)





CASE (コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化) 時代を見据え、 自動車産業の革命を担う部材開発に注力

石油化学部門

樹脂

- PMMA
- GFPP※

前面窓・ルーフ部材



PMMAベースの透明樹脂を開発



※ガラス繊維強化ポリプロピレン

エネルギー・機能材料部門

スーパーエンブレ

- PES
- LCP

電池部材

- セパレータ
- 正極材
- 高純度アルミナ

情報電子化学部門

センサー

- VCSEL用エピウエハ

ディスプレイ部材

- 高耐久偏光フィルム
- 高耐久タッチセンサー
- 有機EL発光材料

5G通信の特徴

高速大容量

低遅延

多数同時接続

携帯電話サービスの向上にとどまらず、
自動運転や遠隔医療など、ビジネス領域が飛躍的に拡大

当社の5G関連部材

- LCP（5G通信用 高周波基板材料）
- GaNエピウエハ（5G通信無線基地局）
- GaAsエピウエハ（5G端末）

電池・ディスプレイ関連部材

- OLED用偏光フィルム・タッチセンサーパネル・フレキシブルディスプレイ部材
- VCSEL用エピウエハ・セパレータ・正極材・アルミナ



長期に目指す姿

自社研究開発力を基盤に、
世界の食糧、健康・衛生、環境問題の解決に貢献

強み (Strengths)

- 高い研究開発力と充実したパイプライン
- ニッチ分野でのユニークな技術・製品
- 高シェアを有する製品群
- 海外大手メーカーとの提携関係
- トータル・ソリューションの提供

弱み (Weaknesses)

- 競合大手と比べ小さい事業規模
- グローバル販売チャネル

機会 (Opportunities)

- 人口増加に伴う食糧需要の拡大
- 農業関連事業の事業規模拡大
- 生活環境事業の周辺・川下分野での事業機会

脅威 (Threats)

- 農薬の規制強化
- オフパテント農薬との競合拡大
- 競合メーカーの合従連衡

主要事業
の
現状

アクションプラン

- バイオリショナル事業の強化・拡大
- 新規農薬の着実な開発・上市
- メチオニンの販売拡大・収益構造強化
- 生活環境事業のグローバル展開強化
- 核酸医薬事業の基盤構築と技術拡張

検討課題

- アグロ事業のGlobal Footprint確立
- アグロ事業の基盤強化
(農業関連資材販売、精密農業等)

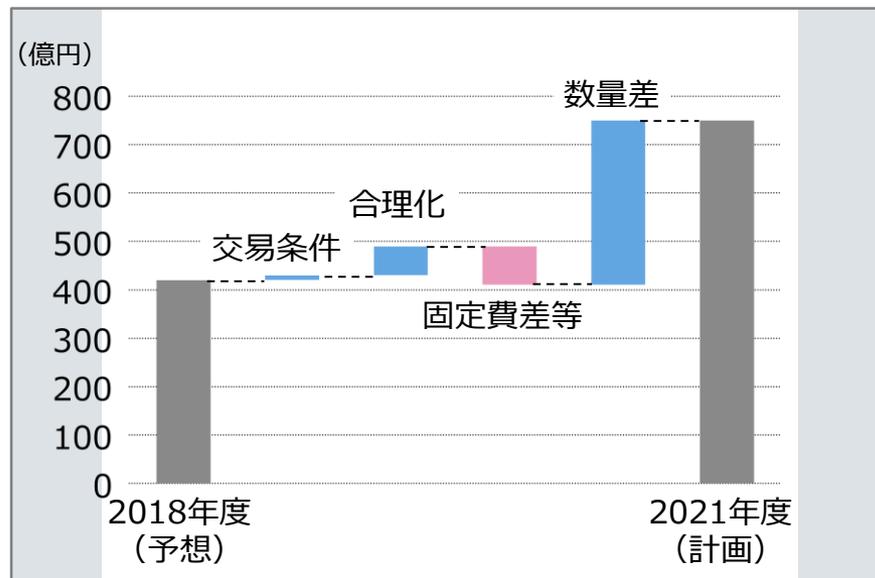
2021年度 計画

売上収益 **4,800億円**

コア営業利益 **750億円**

コア営業利益の増加要因

(2018年度 対 2021年度)



バイオリショナル関連製品の全世界売上（農業用）

	規模	成長率（年率）
微生物農薬	500億円	8-10%
植物生長調整剤（PGR）	330億円	3-5%
根圏製品	280億円	10%
ボタニカル	100億円	5-7%

ボタニカル（植物由来）

- 有機農業、天然製品に対する評価の高まり
- BRAグループ買収によるシナジー（除虫菊種子改良、天然物抽出製造技術）



家庭・防疫用 → 農業用分野への拡大
新規ボタニカル殺虫剤の開発

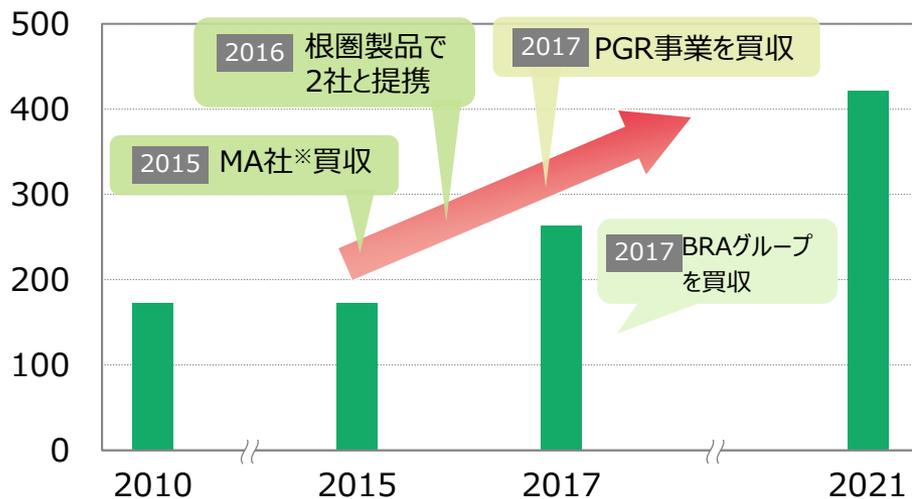
根圏製品（菌根菌/根粒菌/土壌微生物 等）

- 菌根菌製品(MA社)の拡販、混合剤の上市
- その他根粒菌製品の上市
- 殺線虫剤の種子処理用拡販



当社のバイオリショナル売上高

(百万ドル)



※ マイコライザル・アプリケーションズ社

長期に目指す姿

革新的な医薬・ヘルスケアソリューションを開発することにより人々のQoL向上に貢献

強み (Strengths)

- 精神神経領域／がん領域での創薬プラットフォーム
- 他家iPS細胞由来製品の開発力と製造ノウハウ
- アカデミアやベンチャーとのネットワーク
- 精神神経領域／がん領域／再生・細胞医薬分野の開発パイプライン
- 優れたRI標識創薬技術と生産設備

弱み (Weaknesses)

- 中堅規模による研究開発負担力の限界
- 主力製品の特許切れによる後発品の参入

主要事業
の
現状

機会 (Opportunities)

- 医療技術のイノベーション
- 健康意識の高まり

脅威 (Threats)

- 国内での医療費抑制策の加速
- 海外の医療保険制度の変化
- 競合メーカーの合従連衡

アクションプラン

- 新たな創薬アプローチによるイノベーション基盤強化
- がん領域での事業化
- フロンティア領域の探索
- セラノスティクス事業の推進と既存放射性医薬品事業の価値最大化

検討課題

- 創薬力の強化と研究開発成功確度の向上
- ラツェダLOE（独占販売期間満了）後の収益力維持

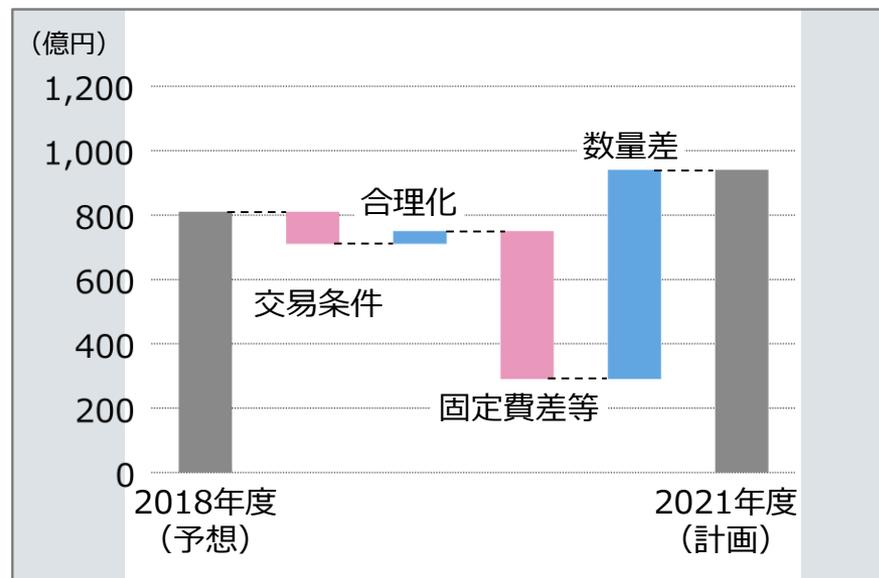
2021年度 計画

売上収益 **5,900億円**

コア営業利益 **940億円**

コア営業利益の増加要因

(2018年度 対 2021年度)



再生細胞医薬事業の取り組み

予定適応症 等	連携先	予定地域	臨床研究/ 臨床試験 (治験)
慢性期脳梗塞 (SB623)	サンバイオ	北米	フェーズ2b試験 実施中 主要評価項目達成せず、 詳細結果解析中
加齢黄斑変性	ヘリオス 理化学研究所	国内	治験開始にむけて 準備中
パーキンソン病 (先駆け審査指定制度対象)	京都大学 iPS細胞研究所 (CiRA)	Global	2018年8月 治験開始
網膜色素変性	理化学研究所	Global	臨床研究開始に むけて準備中
脊髄損傷	慶應義塾大学 大阪医療セン ター	Global	臨床研究開始に むけて準備中

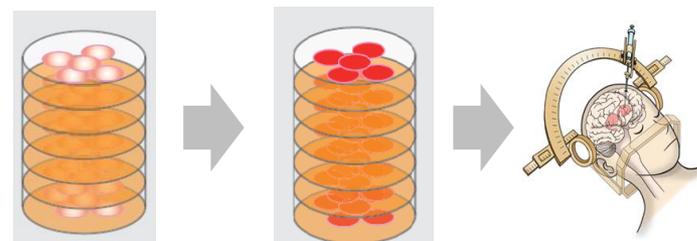
※1 PET画像出典 (Neurotherapeutics (2011) 8:549-561)

※2 上市目標は連携先との合意ではない当社の目標

京都大学医学部附属病院およびCiRAが
iPS細胞を用いたパーキンソン病治療
医師主導治験を実施中

当社グループの治験への協力

iPS細胞を用いた治療までの流れ



iPS細胞セルバンク
大日本住友製薬

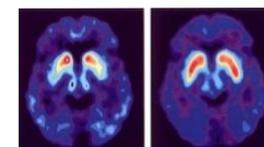
治療用細胞
(CiRA)

患者に投与

PET検査薬※1の受託製造

日本メジフィジックス株式会社

nihon
medi+physics

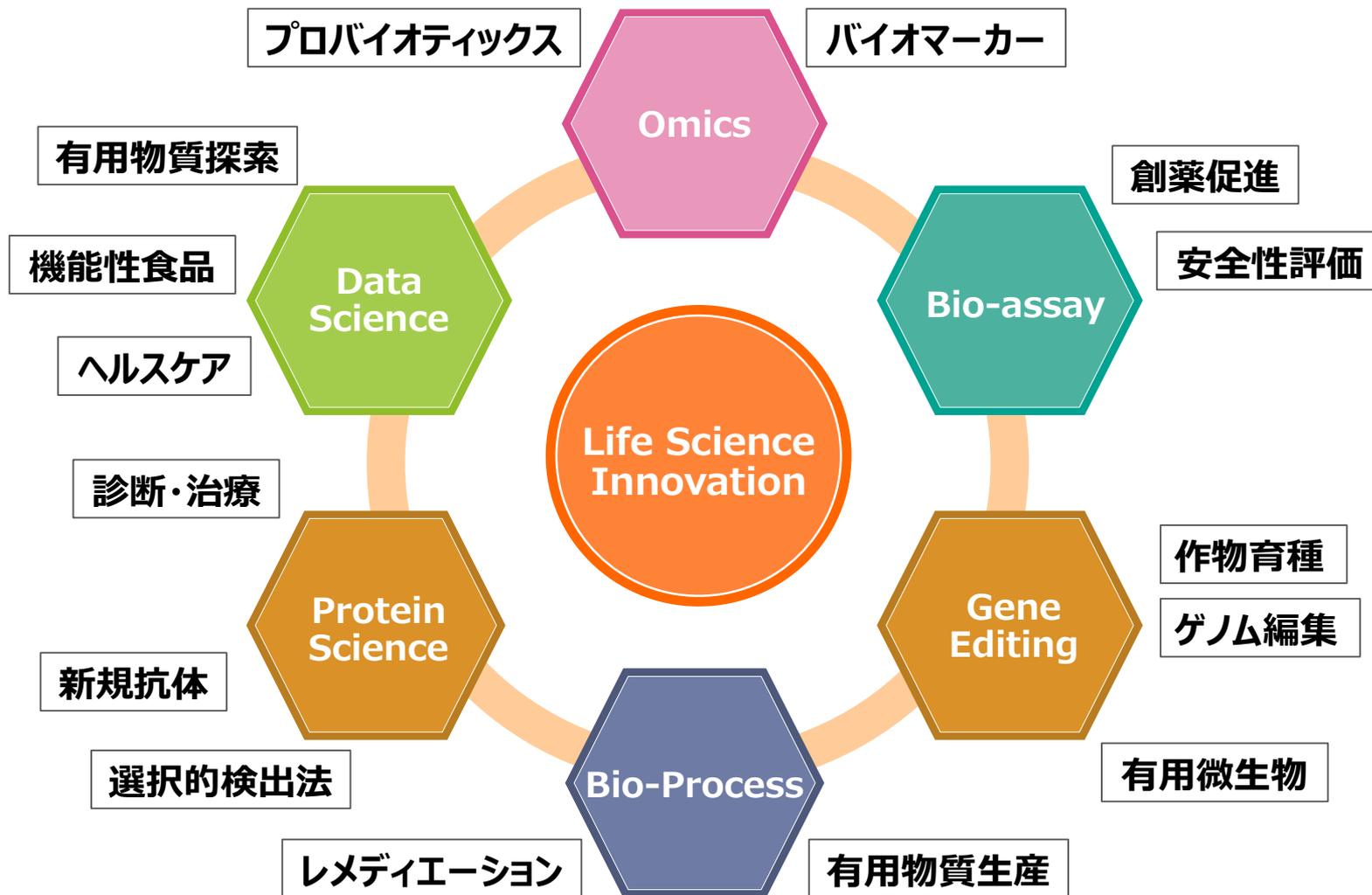


本治験データを基に大日本住友製薬が
承認申請し、2022年度上市目標※2

2030年には医薬品事業の中核事業へ

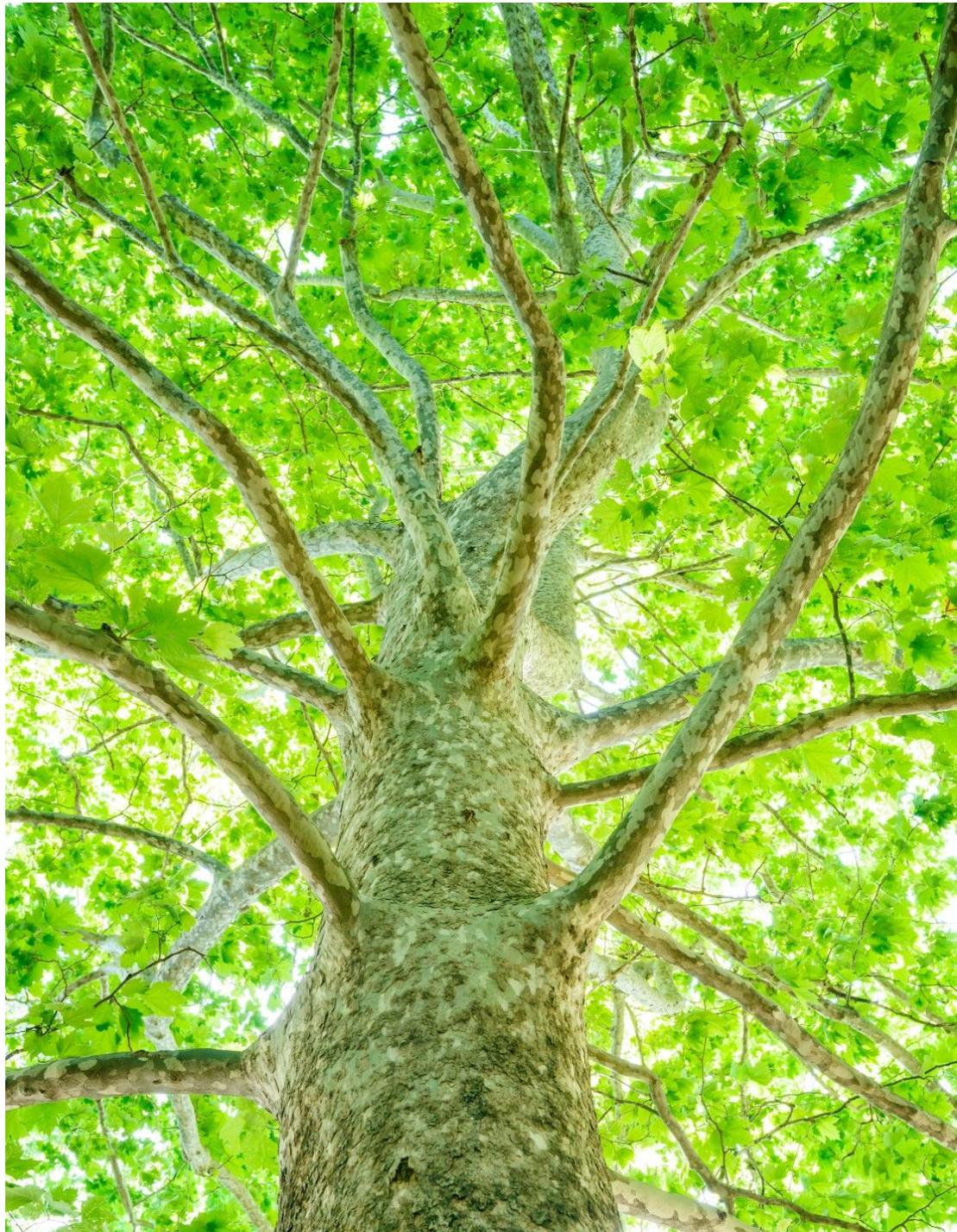
これまでに培った医薬・農薬や化学品の創製、微生物工学、安全性評価に関する先端技術を幅広く研究活動へと展開





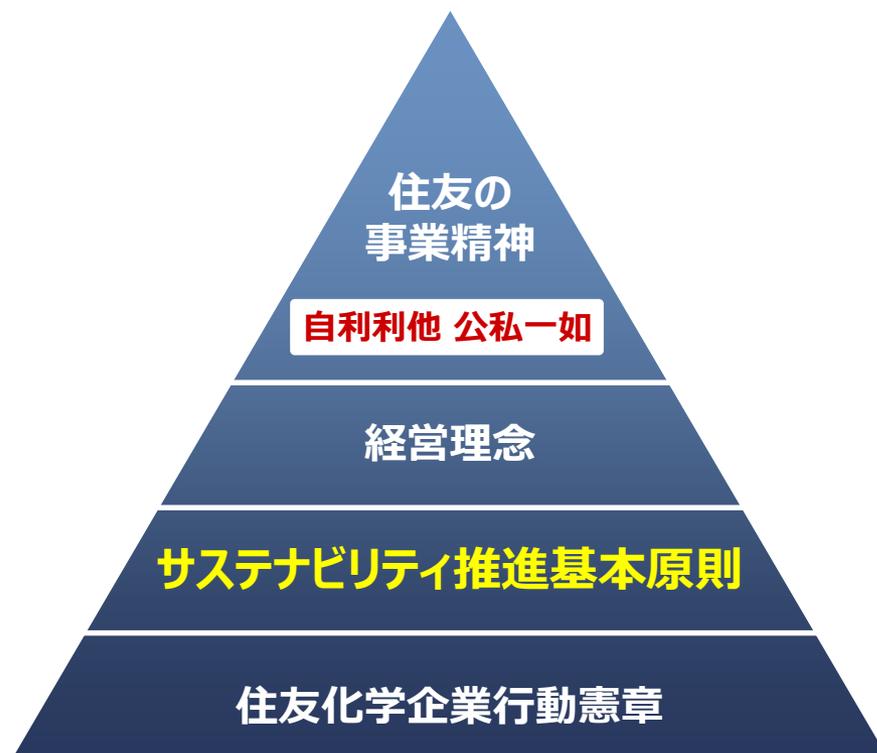
IV

サステナビリティへの 取り組み



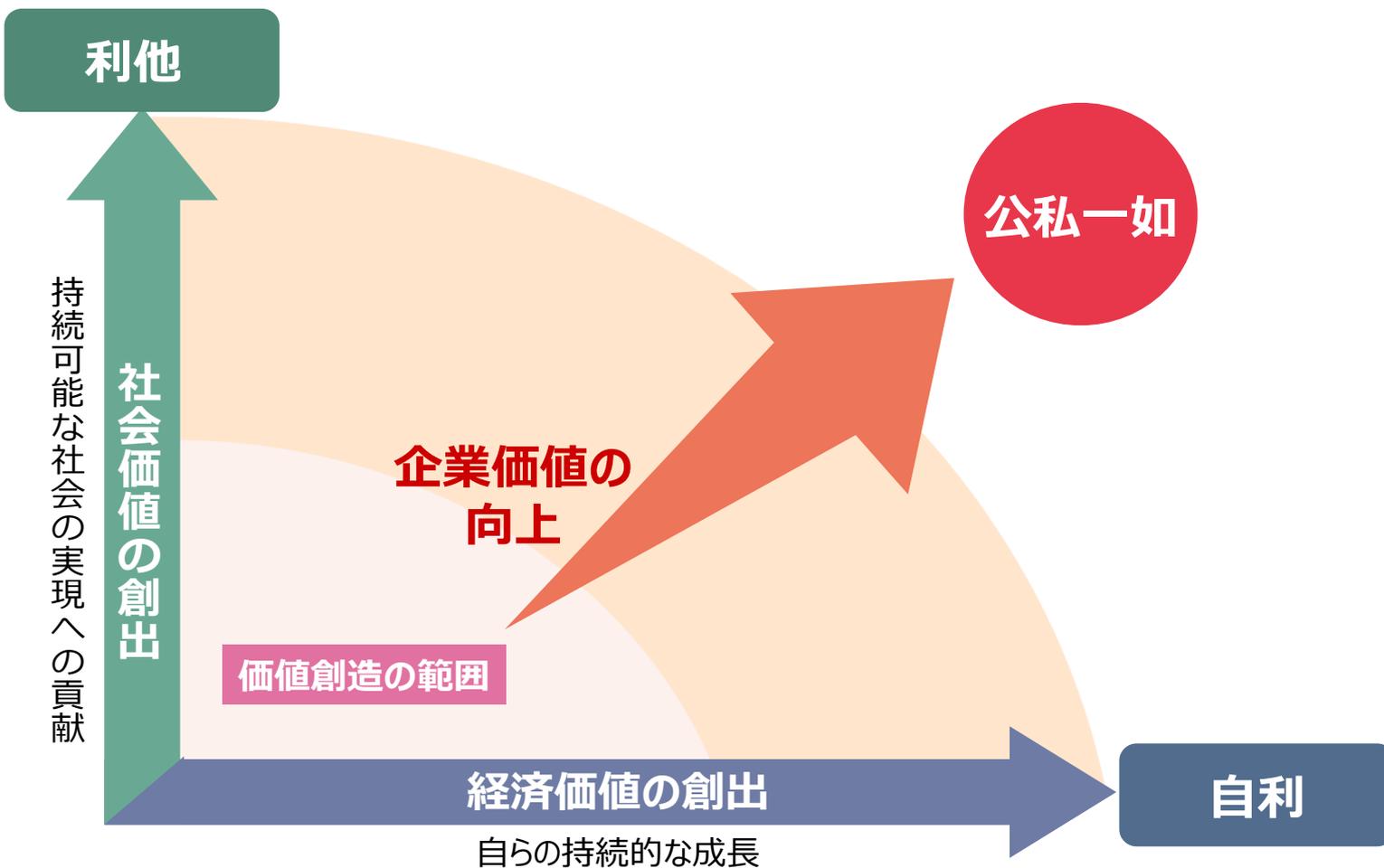
サステナビリティ推進基本原則

- 原則 1 経済価値と社会価値の創出
（「自利利他 公私一如」の推進）
- 原則 2 国際社会の
重要課題解決への貢献
- 原則 3 関係機関との連携
- 原則 4 ステークホルダーとの協働
- 原則 5 トップコミットメントと
全員の参画
- 原則 6 ガバナンス



自利利他 公私一如

住友の事業は、住友自身を利するとともに、国家を利し、かつ社会を利するものでなければならない



7つのマテリアリティ（最重要課題）

社会価値創出に関する
マテリアリティ 環境負荷低減への貢献

- 気候変動の緩和
- 製品・技術を通じた貢献
- エネルギー・資源の効率的利用
- プラスチック資源循環への貢献

 食糧問題への貢献 ヘルスケア分野への貢献 ICTの技術革新への貢献将来の価値創造に向けた
マテリアリティ 技術・研究開発の推進 デジタル革新への取り組み ダイバーシティ推進

マテリアリティに取り組むことで、持続的な価値創出を実現

外部イニシアティブへの参画



2018年8月～：経産省 グリーンファイナンスと企業の
情報開示の在り方に関する「TCFD研究会」に参画

2018年12月： **経産省がTCFDガイダンスを发出**

2018年12月～：WBCSD化学セクターによるTCFDガイダンス策定に参画

当社としての対応

リスク管理

SBT 認定取得



2018年10月
総合化学企業で
初認定

燃料転換

技術開発

機会の拡大（事業を通じた貢献）

環境配慮型製品の販売

Sumika Sustainable Solutions
対象製品売上高の拡大

製品ライフサイクル全体での
排出量削減

自社排出量削減 + 環境配慮型製品による貢献



気候変動
Aリスト
2018
に選定

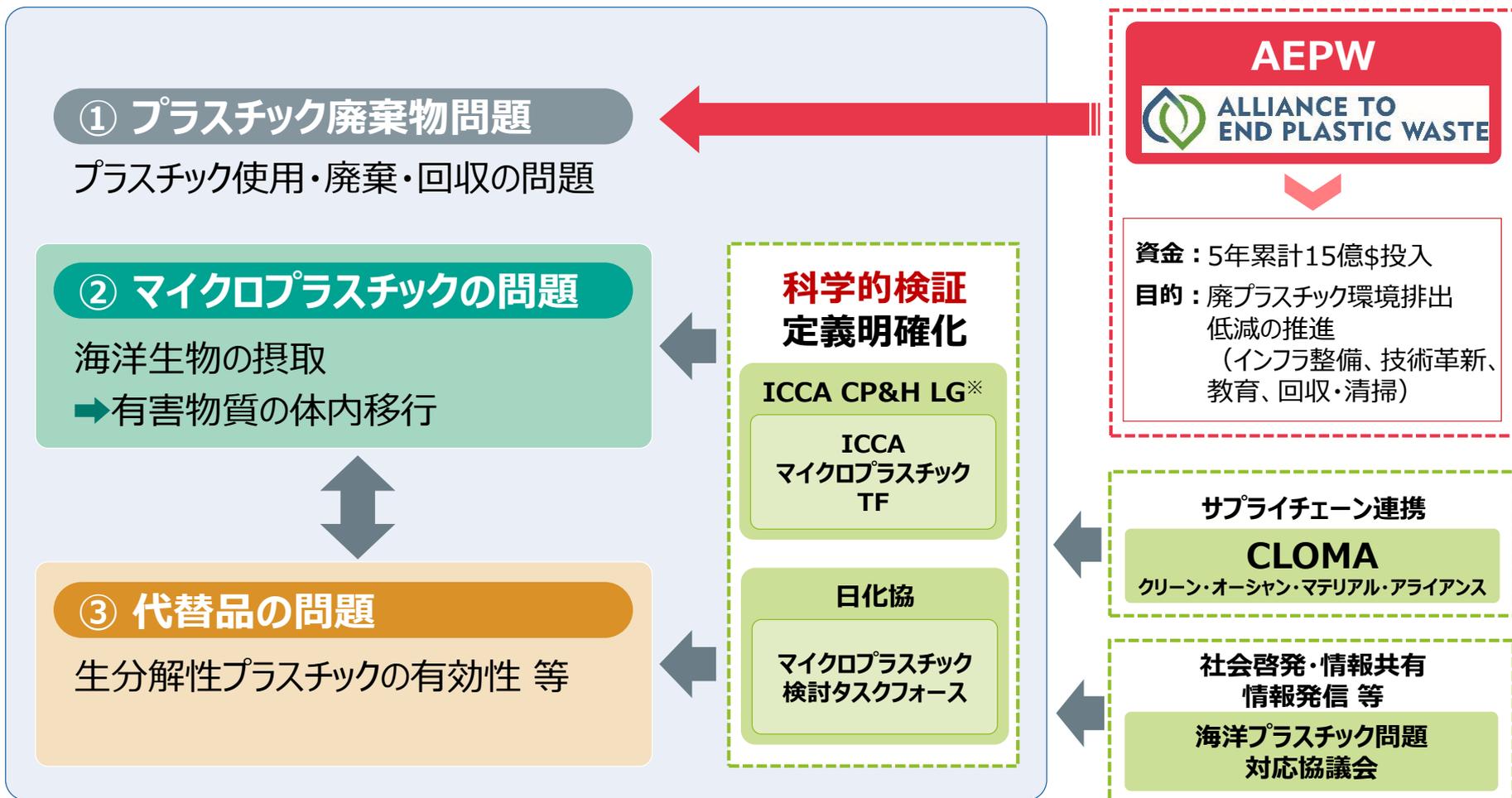
開示企業

約**7,000**社

Aリスト

126社
(うち日本企業 20社)

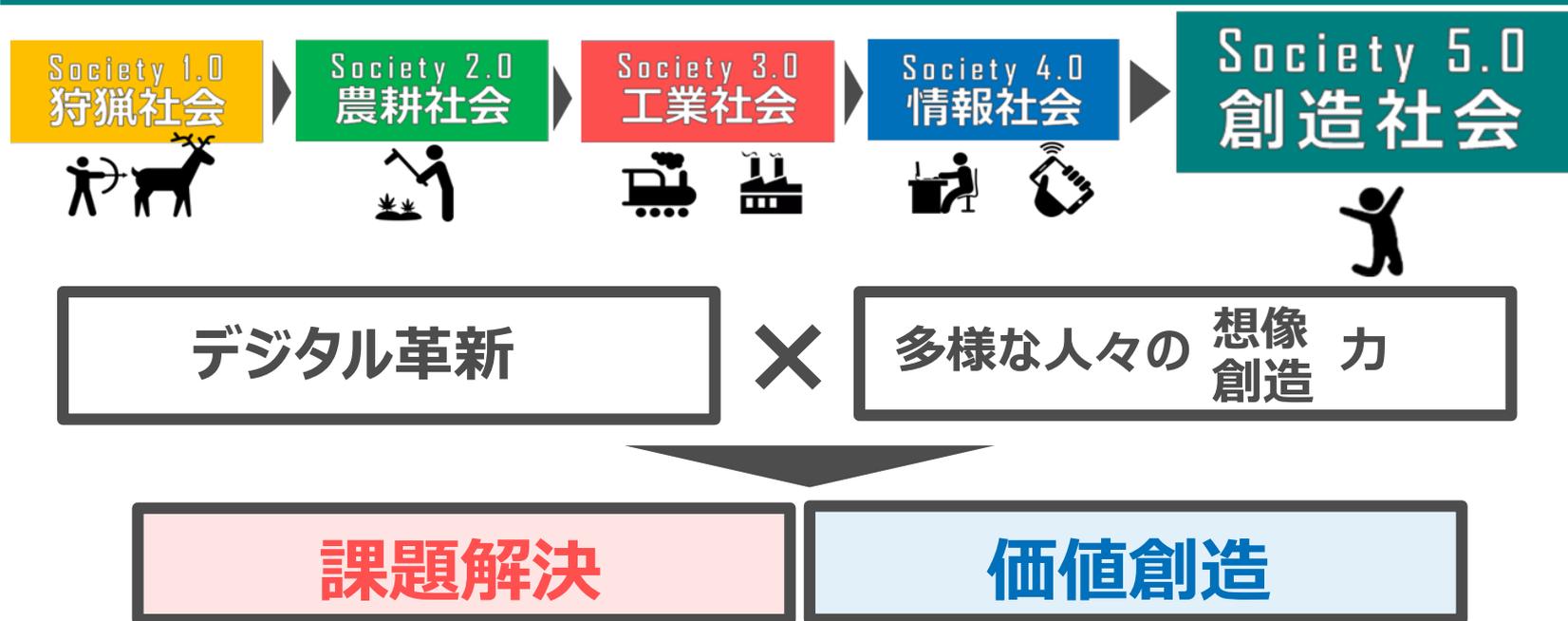
イニシアティブへの参画による当社の取り組み



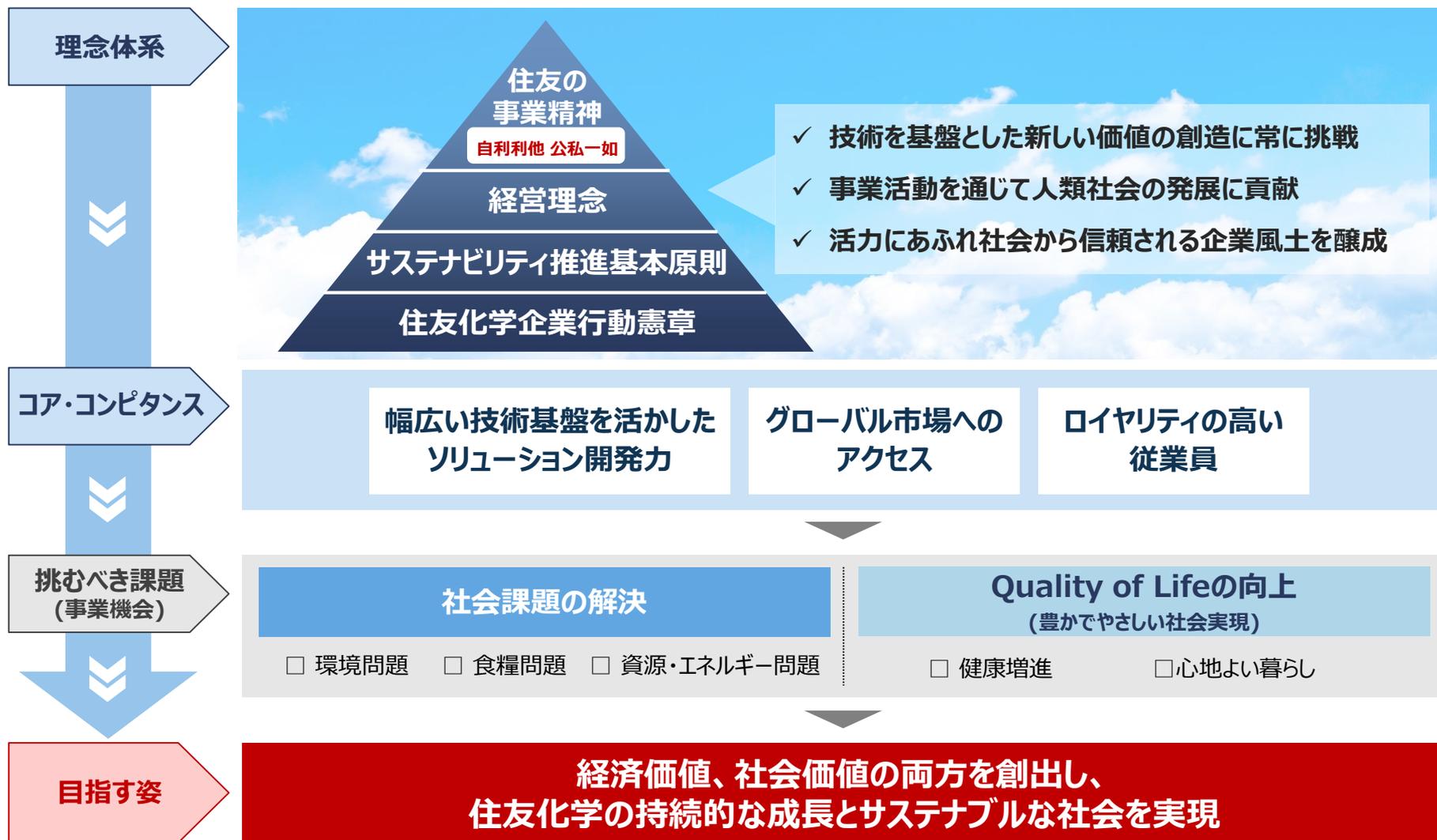
※ International Council of Chemical Associations, Chemical Policy & Health Leadership Group

Society 5.0とは創造社会であり、「デジタル革新と多様な人々の想像・創造力の融合によって、社会の課題を解決し、価値を創造する社会」である。

Society 5.0



日本経済団体連合会「Society 5.0 -ともに創造する未来-」より



注意事項

本資料に掲載されている住友化学の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち歴史的事実でないものは将来の業績等に関する見通しです。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた情報にもとづき算出したものであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績等に重大な影響を与えうる重要な要因としては、住友化学の事業領域をとりまく経済情勢、市場における住友化学の製品に対する需要動向、競争激化による価格下落圧力、激しい競争にさらされた市場において住友化学が引き続き顧客に受け入れられる製品を提供できる能力、為替レートの変動などがあります。但し、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。