



Change and Innovation
Create New Value

経営戦略説明会

2017年6月2日

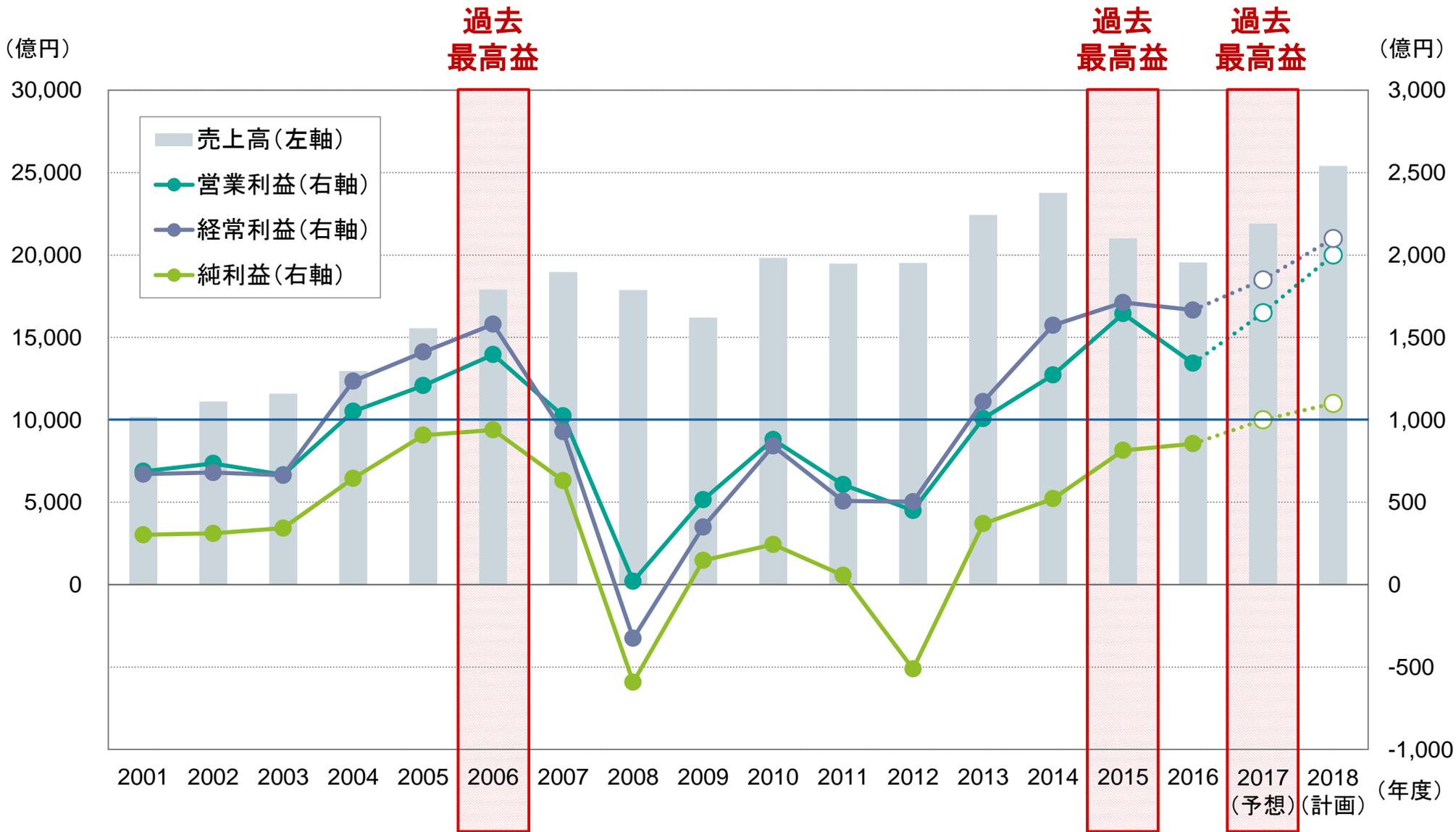
 **SUMITOMO CHEMICAL**
社長 十倉 雅和

	業績動向	03-06
	住友化学の目指す姿	07-13
	目指す姿に向けた取り組みの進捗 (主要事業を中心に)	14-51
	持続的成長に向けた取り組み	52-64
	総括	65-67
	(ご参考)トピックス	69-92



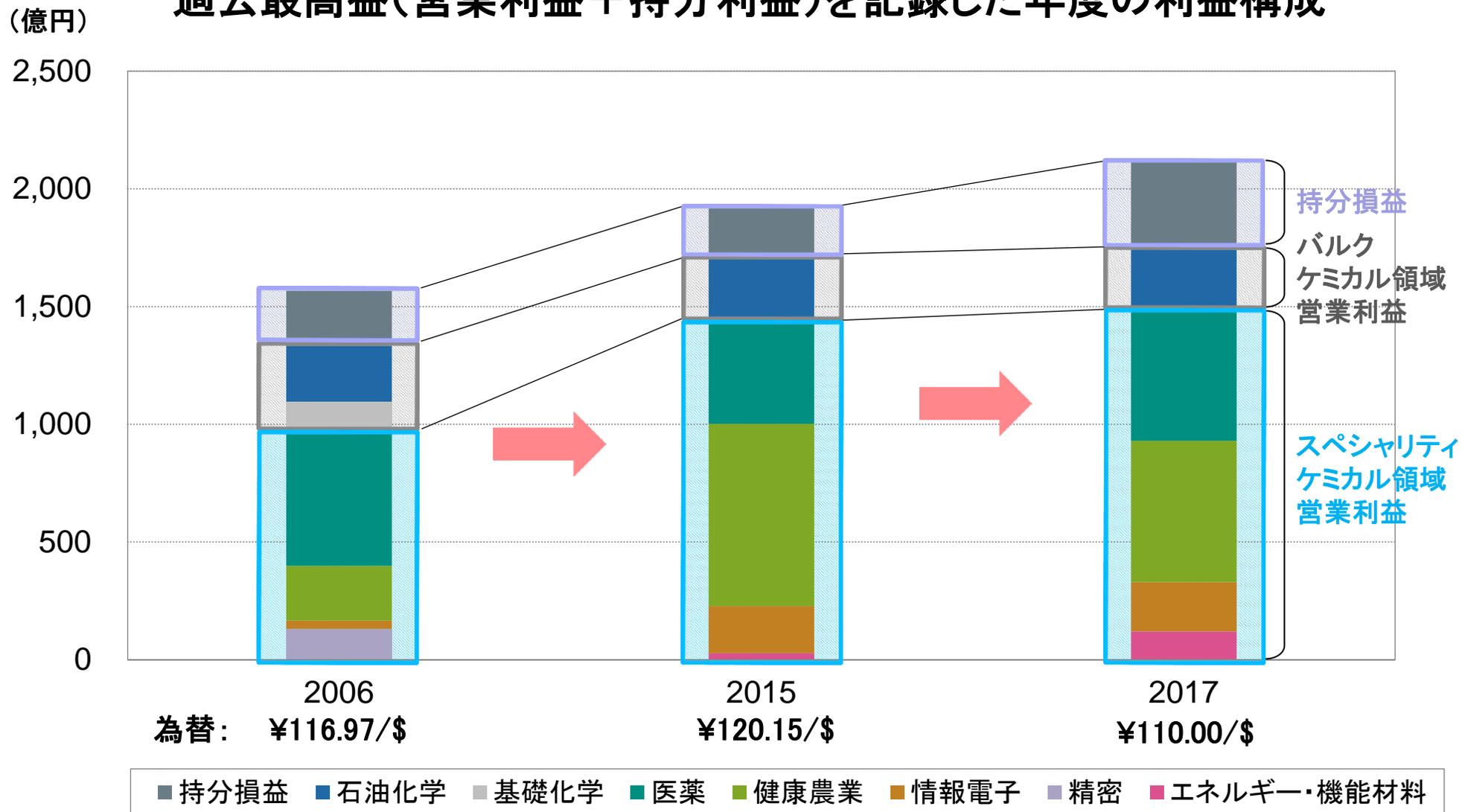
業績動向

業績の推移



事業ポートフォリオの変遷

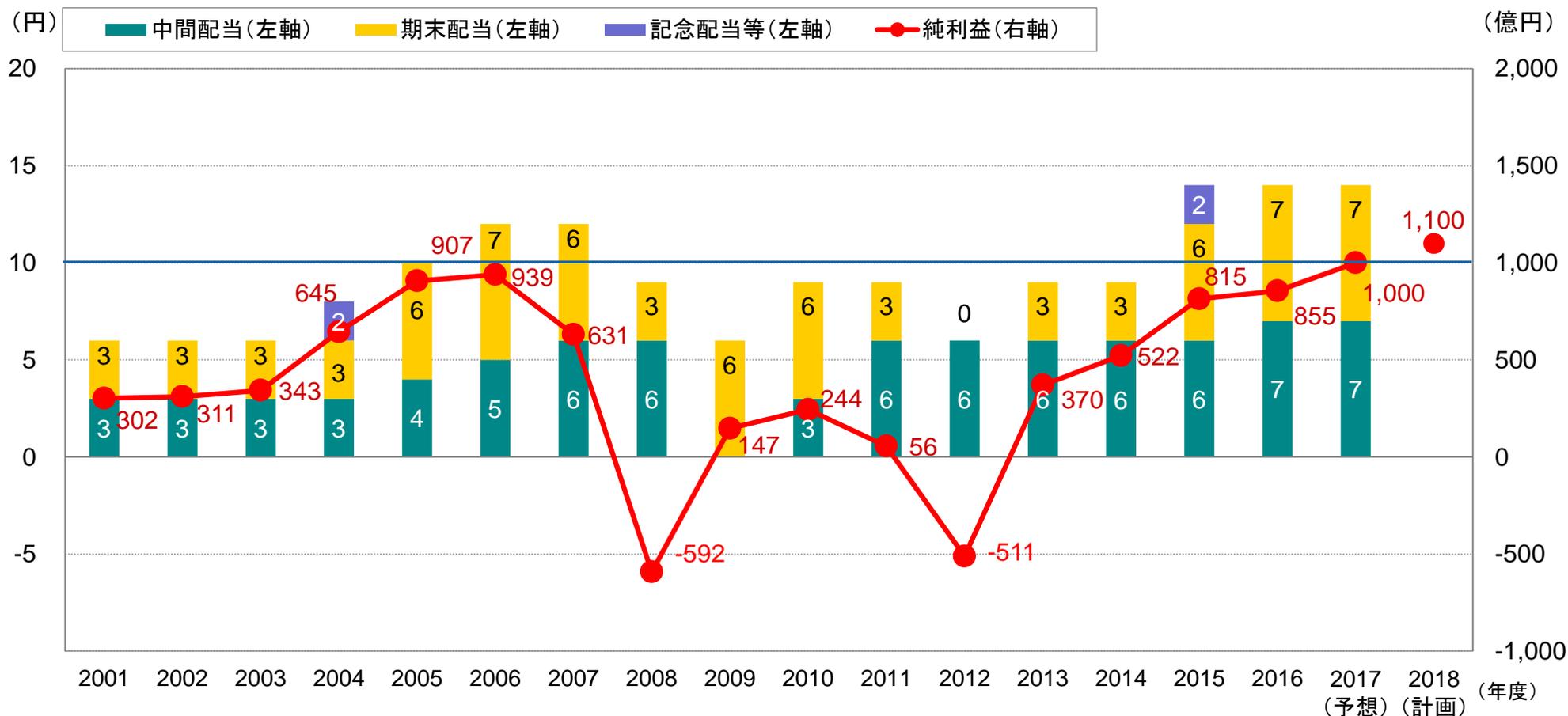
過去最高益(営業利益+持分利益)を記録した年度の利益構成*



*その他・消去を除く

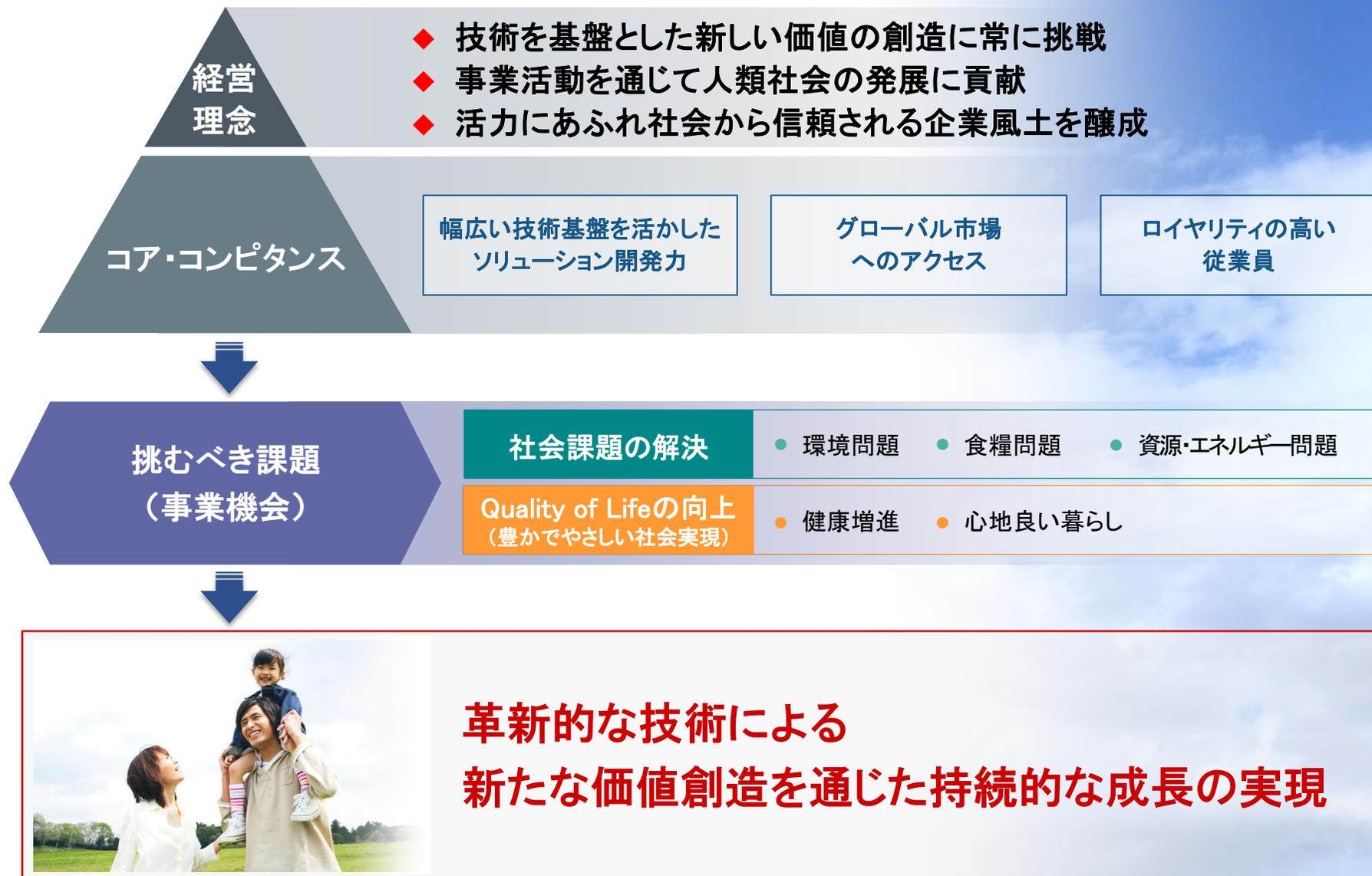
配当方針

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、配当性向ならびに以後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。



住友化学の目指す姿

住友化学の目指す姿



住友化学の目指す姿：持続的成長の実現

当社が中長期的に目指す姿

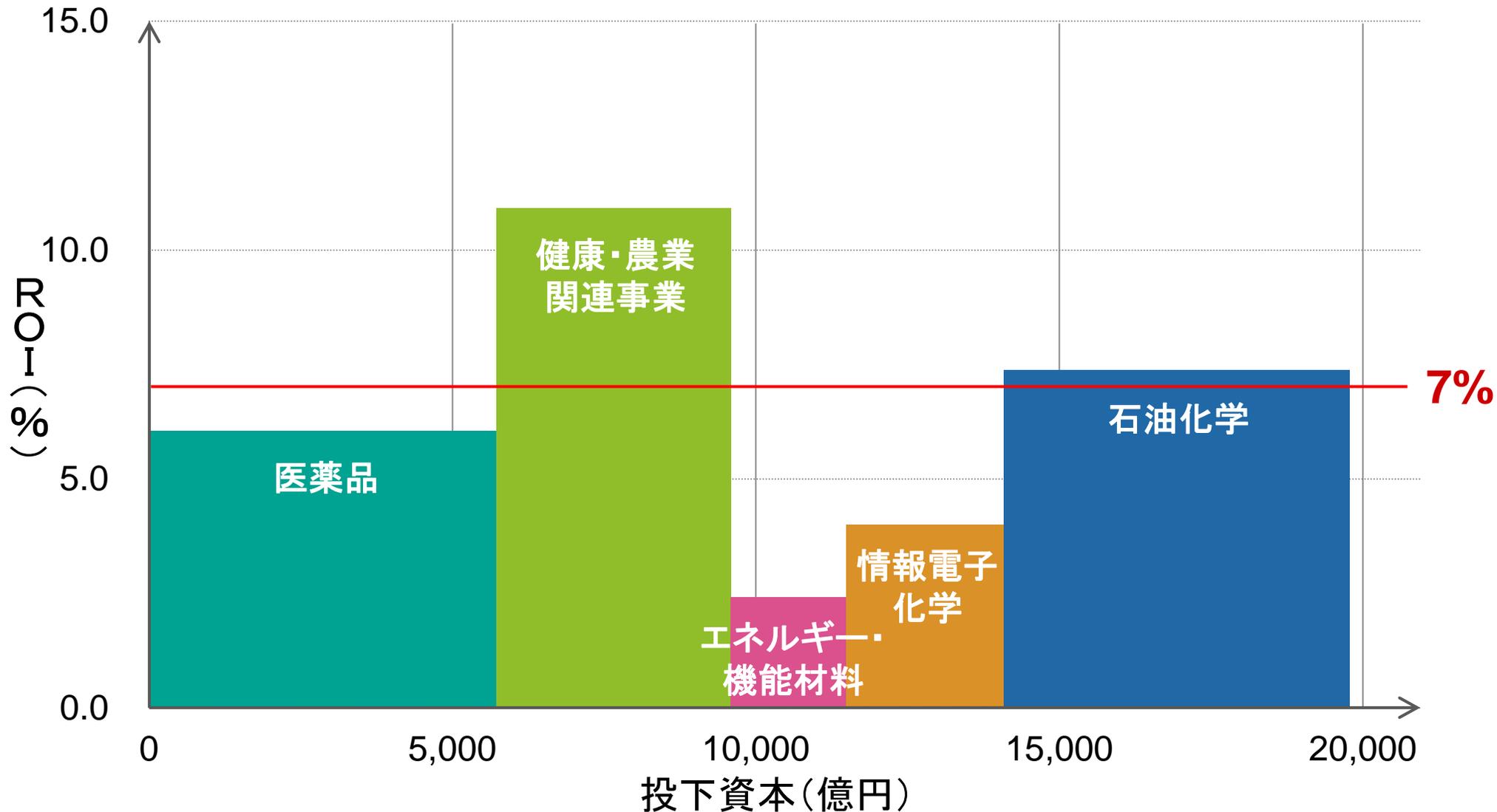
以下を安定的に達成

ROE
10%以上ROI
7%以上D/Eレシオ
0.7倍程度配当性向
30%程度利益成長
年7%以上

持続的成長を続ける、レジリエントな住友化学へ

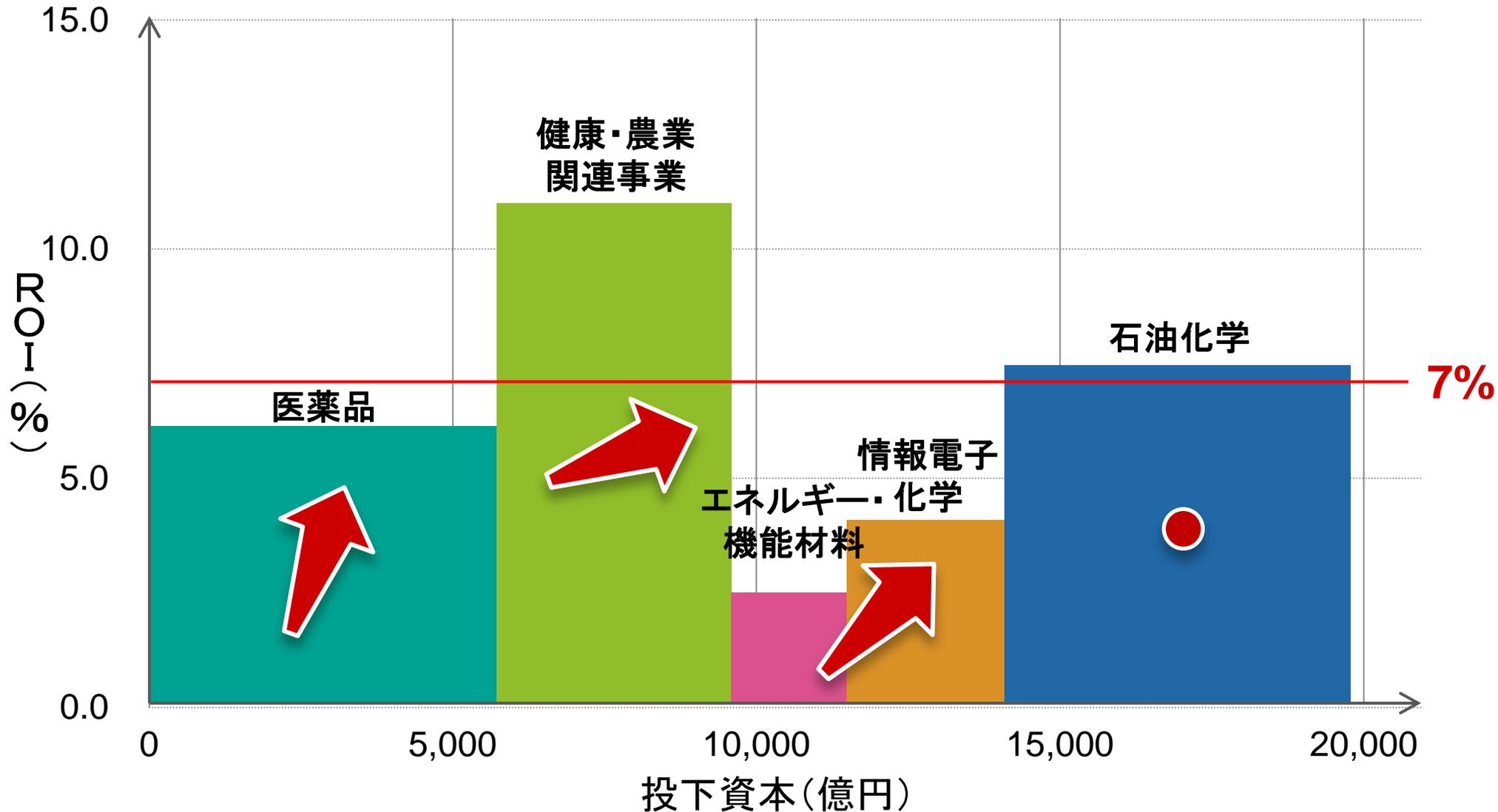
住友化学の目指す姿：現状の事業ポートフォリオ

部門別投下資本とROI(2017年度予想)



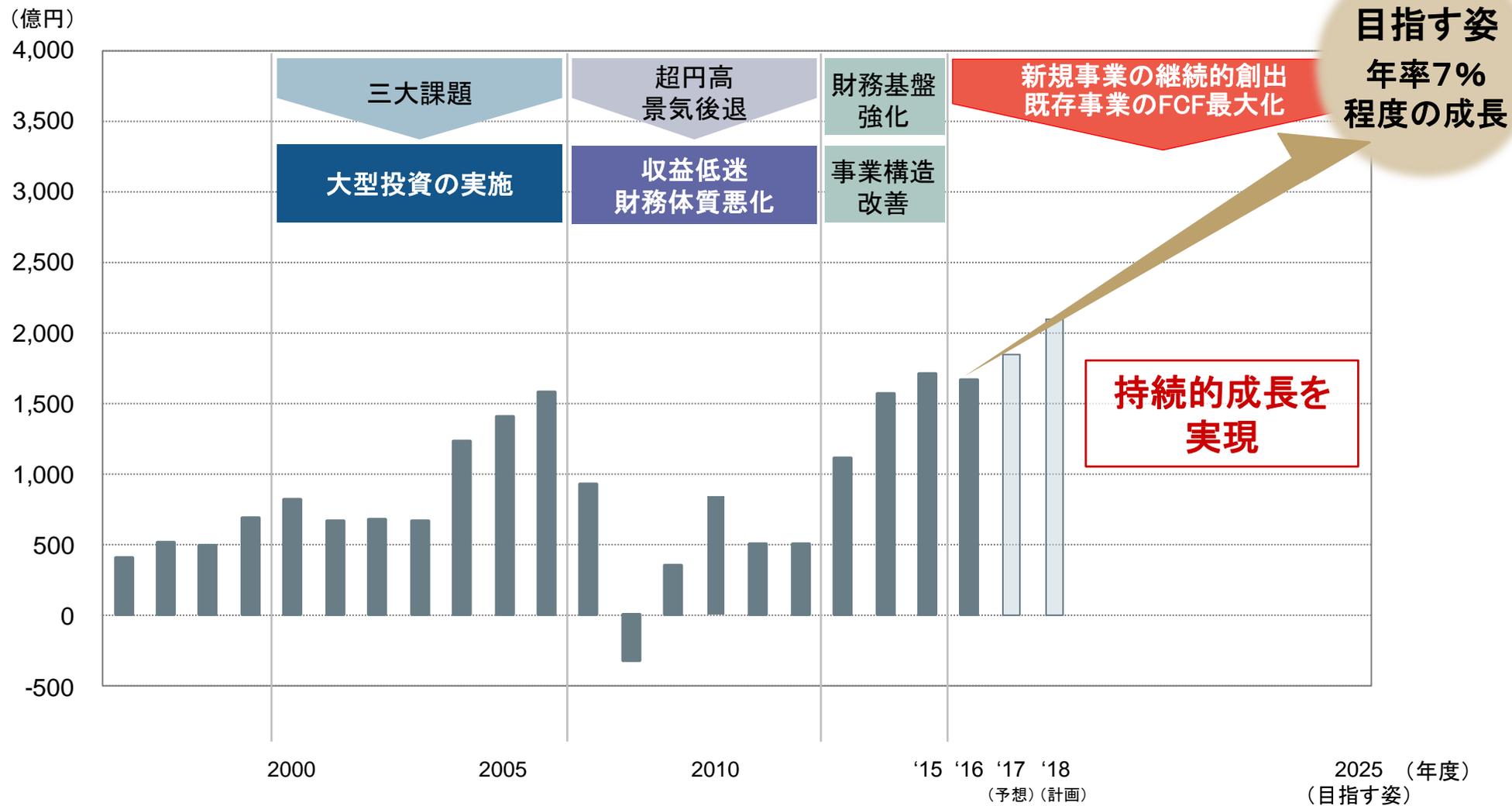
住友化学の目指す姿：目指す事業ポートフォリオ

部門別投下資本とROI



住友化学の目指す姿：10年後に目指す姿

経常利益の推移



住友化学の目指す姿：目指す姿に向けた第一歩

2016～18年度中期経営計画の基本方針

事業ポートフォリオ
高度化優位性のある
分野の見極め

経営資源の傾斜配分

※ 差別化が困難な分野では、コスト優位性・資産効率を追求

キャッシュフロー
創出力強化超過収益※
の安定確保

規律ある積極投資

バランスシートの
スリム化

※ 超過収益：資本コストを上回る収益

次世代事業の
早期戦列化

環境・エネルギー

ライフサイエンス

ICT

境界領域

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

目指す姿に向けた取り組みの進捗(主要事業を中心に)

- 主要事業のトレンドと事業戦略
- 2016年度の実績

目指す姿に向けた取り組みの進捗(主要事業を中心に)

- **主要事業のトレンドと事業戦略**
- 2016年度の実績

健康・農業関連事業部門：目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

(アグロ・生活環境分野)
ソリューション提供会社としての
グローバルな事業基盤確立

2016～18年度
事業戦略・
アクションプラン

基本戦略(戦略テーマ)

- 製品力強化
- グローバルフットプリント拡大
- 既存事業の収益基盤強化・拡大

2019年度～
事業戦略・
アクションプラン

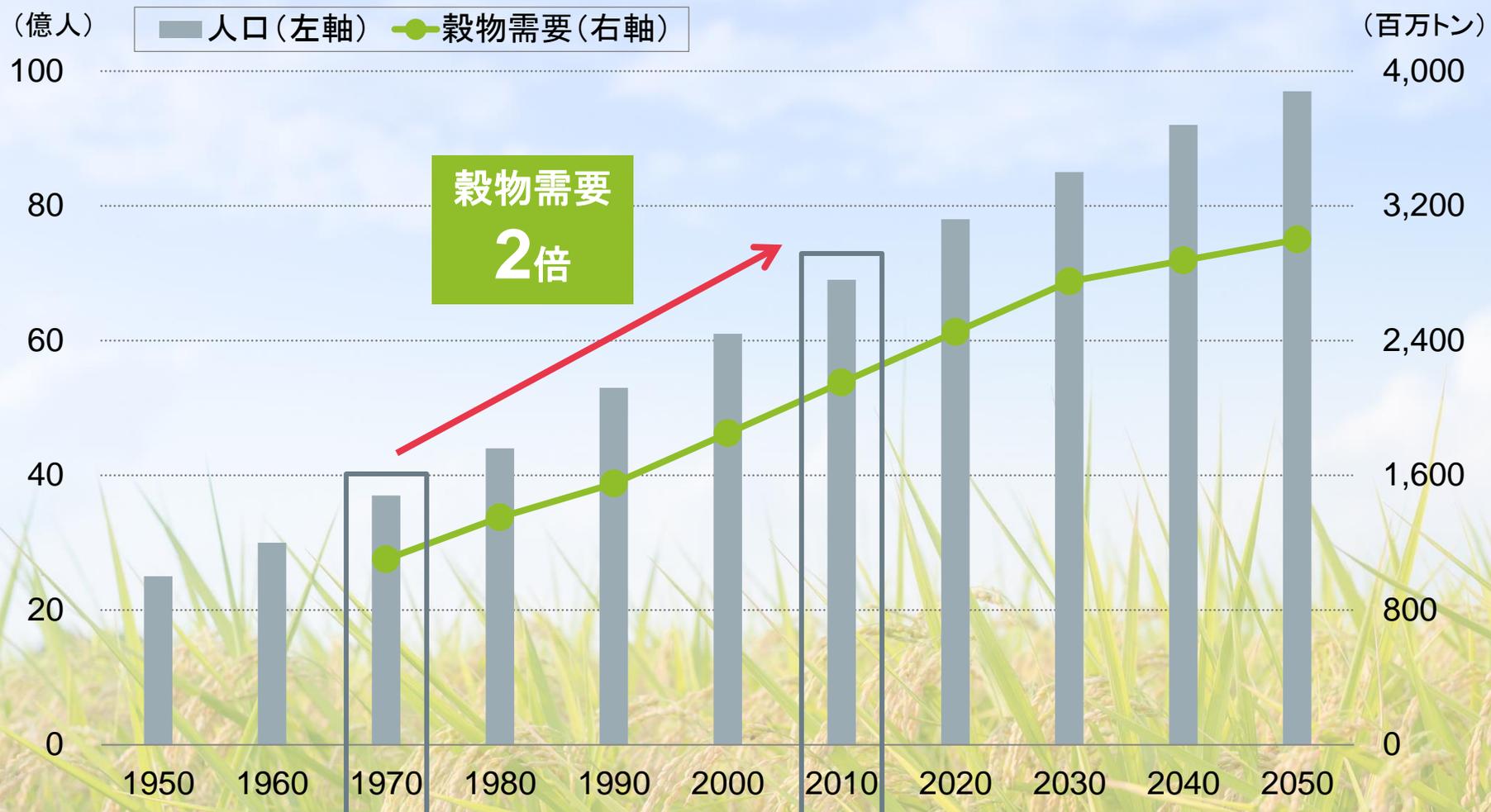
長期に目指す姿 (2025年度頃)

研究開発力を基盤に社会課題*の解決に貢献

*世界の食糧、健康・衛生、環境問題

健康・農業関連事業部門: 事業トレンド

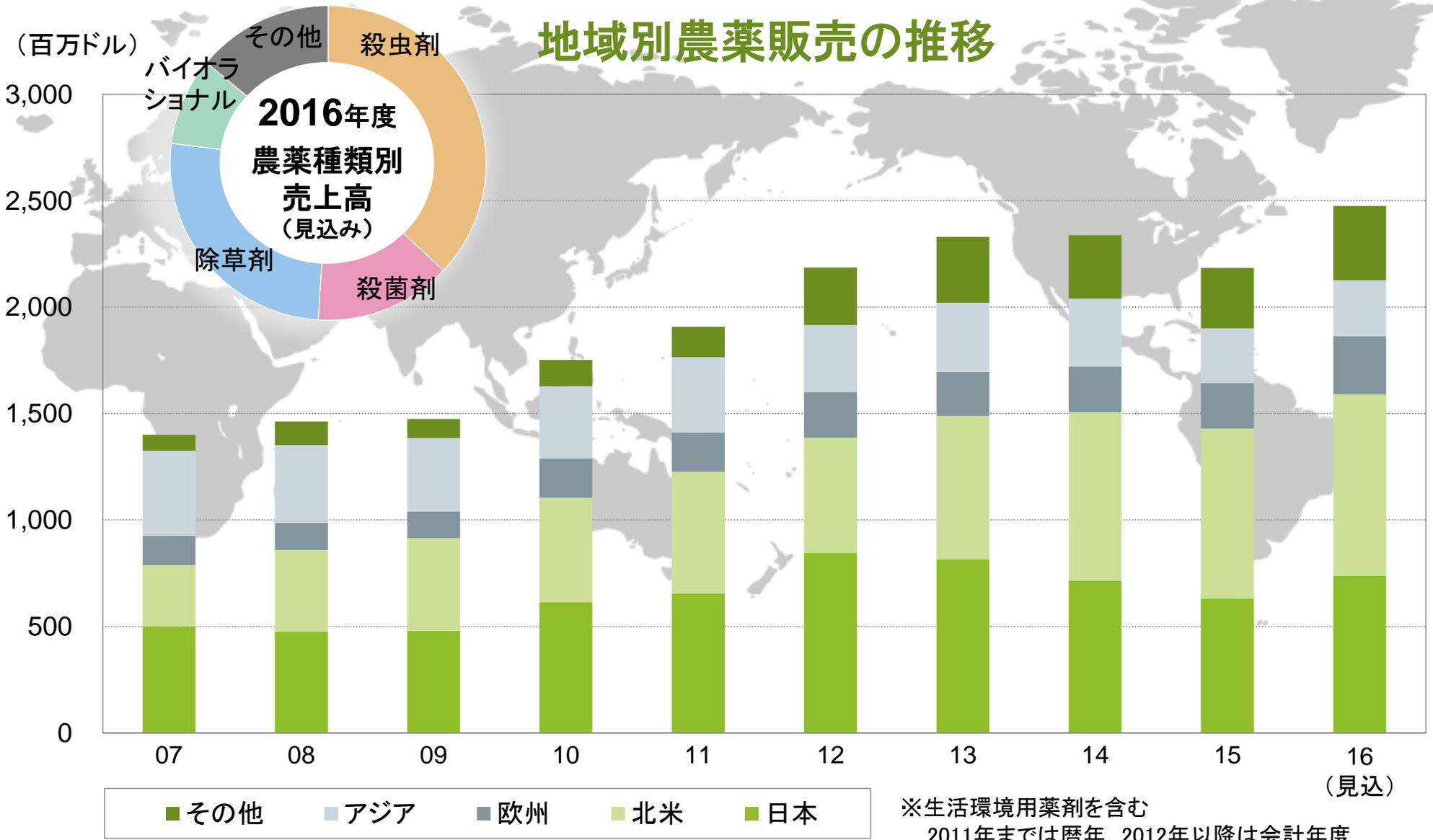
食糧需要の見通し



(出所) FAO, "World agriculture: towards 2030/50"; UN Population Fund

健康・農業関連事業部門：農薬事業の現状

地域別農薬販売の推移



健康・農業関連事業部門：目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

(アグロ・生活環境分野)
ソリューション提供会社としての
グローバルな事業基盤確立

基本戦略(戦略テーマ)

- 製品力強化
- グローバルフットプリント拡大
- 既存事業の収益基盤強化・拡大

長年に目指す姿 (2025年度頃)

研究開発力を基盤に
社会課題の解決に貢献

2016～18年度 事業戦略・アクションプラン

- 次世代大型農薬(B2020/A2020)の開発加速
- エクセルクロップケア社買収
- アライアンス・買収のシナジー拡大
- 事業領域拡大
(バイオリショナル・ポストハーベスト拡充、
化学農薬とバイオリショナルのシナジー追求)
- メチオニン事業拡大

2019年度～ 事業戦略・アクションプラン

- 次世代大型農薬(B2020/A2020)上市・拡販
- アライアンス・買収のシナジー最大化
- M&A機会の探索
- バイオリショナル、
クロップストレスマネジメント事業拡充

健康・農業関連事業部門：次世代ブロックバスターの開発・上市

新規アグロ・生活環境製品のパイプライン

上市年	2013～2015年	2016～2019年	2020年～	
上市 (予定剤)	農業用殺菌剤 2化合物 (エタボキサム・マンドエストロビン) 家庭用防疫薬 1化合物 (スミフリーズ) 新規混合剤6剤	<国内農薬> 混合剤中心 新規混合剤7剤 新製品5剤 <海外農薬> 新製品8剤 <生活環境> 新規デバイス2製品	B200 農業用殺虫剤 1化合物 農業用殺菌剤 3化合物	A200 農業用殺虫剤 1化合物 農業用殺菌剤 1化合物 農業用除草剤 ※ 1化合物 家庭用・公衆衛生用殺虫剤 3化合物
				植物生長調整剤・バイオリショナル 4製品 ※モンサントと次世代の雑草防除体系の創出・普及を目指して 当社が開発しているPPO阻害剤

特に開発が進んでいる大型化合物

- 開発の加速化推進（従来の開発期間を最大で1年間短縮）
- B200製品の将来売上規模（当社連結売上高） **1,000億円超**

健康・農業関連事業部門：農業関連事業の事業領域の拡大



種子	化学農薬	化学農薬	製品
<ul style="list-style-type: none"> ヒマワリ ナタネ ソルガム 	<ul style="list-style-type: none"> 殺虫・殺菌剤 	<ul style="list-style-type: none"> 殺虫・殺菌・除草剤 	<ul style="list-style-type: none"> 殺菌剤 鮮度保持剤 コーティング剤 植物生長調整剤
<ul style="list-style-type: none"> コメ 	製剤・施用技術 <ul style="list-style-type: none"> 種子処理用殺虫剤 種子処理用植物生長調整剤 種子処理技術 	バイオラショナル <ul style="list-style-type: none"> 微生物農薬 植物生長調整剤 微生物農業資材 	
		肥料 <ul style="list-style-type: none"> コート肥料 	サービス <ul style="list-style-type: none"> ポストハーベスト処理 出荷前処理 残留分析
		製剤技術 <ul style="list-style-type: none"> マイクロカプセル 	

拡大分野の製品

拡大分野の事業規模



医薬品部門：目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

- ラツータパテントクリフ対応
- 次世代医薬品開発

基本戦略(戦略テーマ)

- パテントクリフ対応
- 次世代医薬品開発
- コスト競争力強化

長期に目指す姿 (2025年度頃)

- 精神神経・がん領域/再生・細胞医薬分野に集中
- グローバルに戦える研究開発型企业

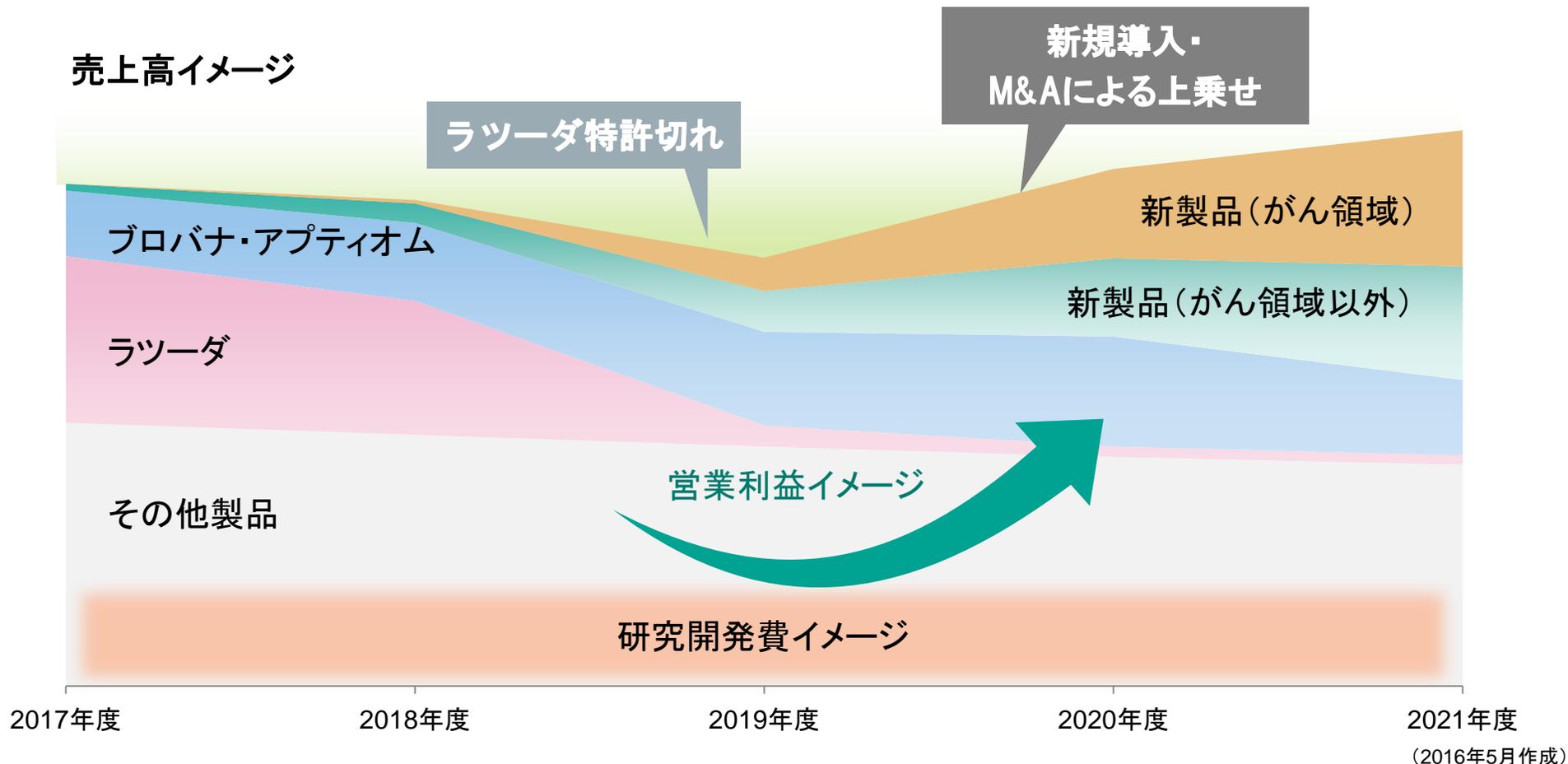
2016~18年度
事業戦略・
アクションプラン

2019年度~
事業戦略・
アクションプラン

医薬品部門: 事業トレンド

ラツータ特許切れからの早期回復

北米のラツータ特許切れにより、2019年度は落ち込むが、
後期開発品の上市・成長により、2020年度以降の早期回復をめざす



医薬品部門：目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

- ラツェダパテントクリフ対応
- 次世代医薬品開発

基本戦略(戦略テーマ)

- パテントクリフ対応
- 次世代医薬品事業
- コスト競争力の強化

長年に目指す姿 (2025年度頃)

- 精神神経・がん領域/
再生・細胞医薬分野に集中
- グローバルに戦える研究開発型企业

2016~18年度 事業戦略・アクションプラン

- 開発品の導入・買収
(COPD3剤・パーキンソン病治療薬・血液がん治療薬等)
- 後期開発品の開発加速・上市
(COPD治療薬・ADHD/BED治療薬・がん幹細胞性阻害薬)
- 次世代医薬品の開発
(細胞医薬品)
- コスト構造改革(日・米販売体制最適化)

2019年度～ 事業戦略・アクションプラン

- 各種がん治療薬の上市
(がん幹細胞性阻害薬・血液がん治療薬他)
- 細胞医薬品の事業化

医薬品部門：主要製品・候補化合物紹介

COPD治療薬 導入※1・上市

効能

慢性閉塞性肺疾患 (COPD)

特長

幅広い治療の選択肢を提供可能

上市予定

2012年：ARCAPTA(米国)※2

2017年4月：UTIBRON(米国)

2017年度中：SEEBRI(米国)

SUN-101(米国)※3

※1 COPD治療薬3剤導入：2016年12月 ノバルティス社と
COPD治療薬3剤 (UTIBRON, SEEBRI, ARCAPTA)の
米国におけるライセンス契約を締結

※2 当社のプロモーションは2017年度開始予定

※3 米国で申請中

500億円超のピーク売上を期待

ADHD/BED治療薬※

効能

注意欠如・多動症 (ADHD) /
過食性障害 (BED)

特長

半減期が長い(24時間の投与間隔)

開発予定

現在：第Ⅲ相臨床試験終了[成人、小児ADHD](米国)
第Ⅲ相臨床試験中[BED](米国)

2018年度：上市予定[ADHD](米国)

2019年度：上市予定[BED](米国)

※Dasotraline

500億円規模のピーク売上を期待

ポストラツェダに向けた新薬の開発・導入が進展

医薬品部門：主要候補化合物紹介

パーキンソン病治療薬 買収*

効能

パーキンソン病のオフ症状

特長

舌下投与型のフィルム製剤

開発予定

現在：第Ⅲ相臨床試験中(米国)

2017年度：申請予定

2018年度：上市予定



APL-130277の服用

※ パーキンソン病治療薬買収：
2016年10月Cynapsus Therapeutics社を
635百万ドルで買収し獲得

500億円規模のピーク売上を期待

血液がん治療薬等 買収*

効能

血液がん

特長

サイクリン依存性キナーゼ9
(CDK9)阻害剤(注射剤)

開発予定

現在：第Ⅱ相臨床試験中(米国)
(急性骨髄性白血病)

2019年度：上市予定

※ 血液がん治療薬等買収：
2017年1月Tolero Pharmaceuticals社を買収し、
上記の血液がん治療薬alvocidibを含む6化合物を獲得
一時金200百万ドル、開発マイルストーン(最大)430百万ドル、
販売マイルストーン(最大)150百万ドル

500億円規模のピーク売上を期待

ポストラツォダに向けた新薬の開発・導入が進展

医薬品部門：再生・細胞医薬

再生・細胞医薬分野の事業化計画

	連携先	予定地域	細胞種	実用化に向けたスケジュール			
				2017年	2018年	2019年	2020~22年
慢性期脳梗塞 (SB623)	サンバイオ	北米	他家 MSC	第Ⅱb相試験			承認目標
					第Ⅲ相試験		
加齢黄斑変性	ヘリオス 理化学研究所	国内	他家 iPS細胞	臨床研究	承認目標		
				医師主導/企業治験 ※			
パーキンソン病	京都大学 iPS細胞研究所 (CiRA)	global	他家 iPS細胞		医師主導治験		
網膜色素変性	理化学研究所	global	他家 iPS細胞		臨床研究		
脊髄損傷	慶應義塾大学 大阪医療センター	global	他家 iPS細胞		臨床研究		

※ 非臨床試験の計画見直し等により、治験開始が遅れる見込みです。

2017年度中に細胞生産設備(セルプロセッシングセンター)を稼働予定

エネルギー・機能材料部門：目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

- 事業ポートフォリオの見直し
- 成長基盤の整備

基本戦略(戦略テーマ)

- 成長事業の選別と育成
- 不採算事業の再構築

長期に目指す姿 (2025年度頃)

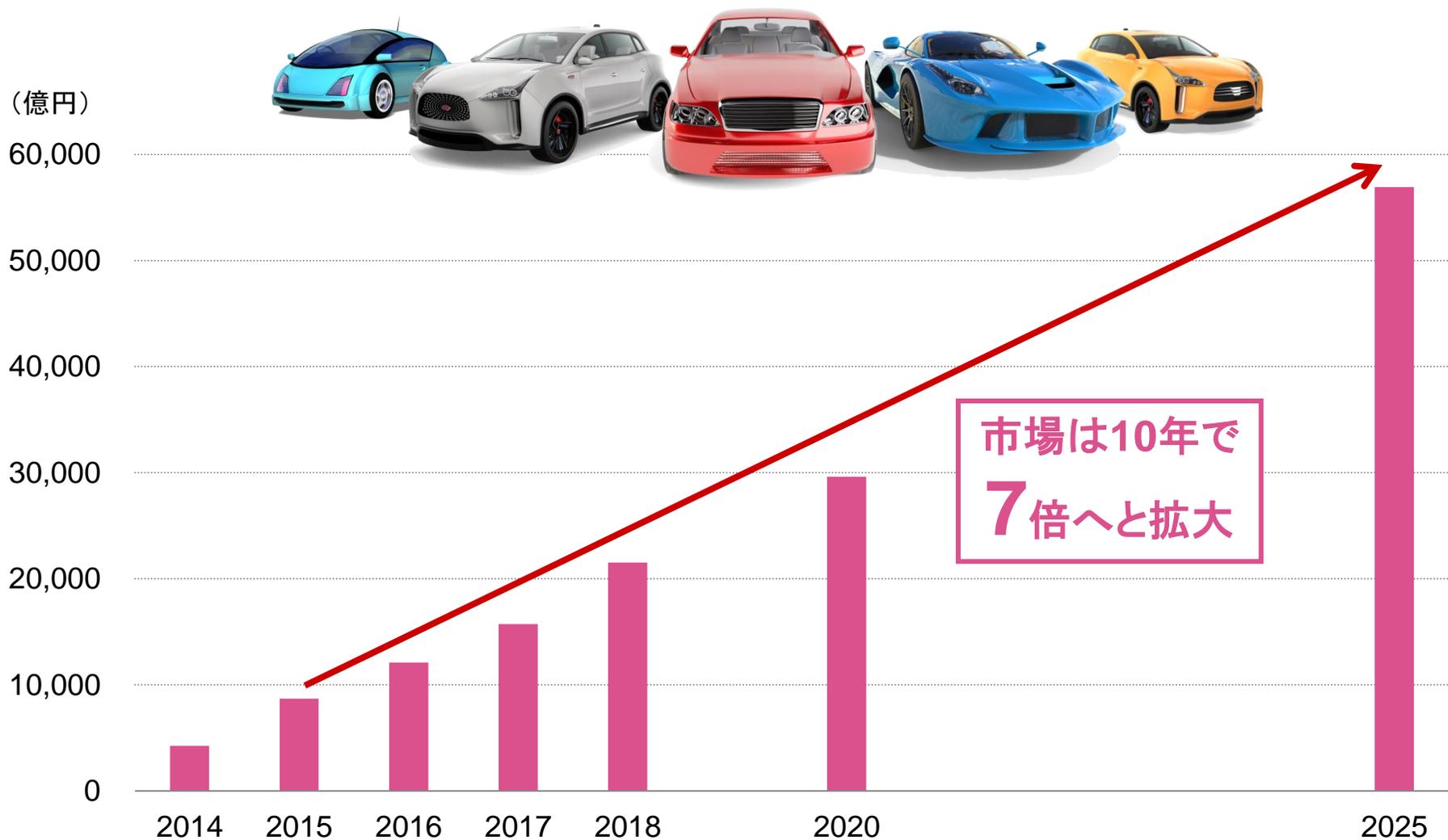
革新的技術により、
環境・エネルギー問題の解決に貢献

2016~18年度
事業戦略・
アクションプラン

2019年度~
事業戦略・
アクションプラン

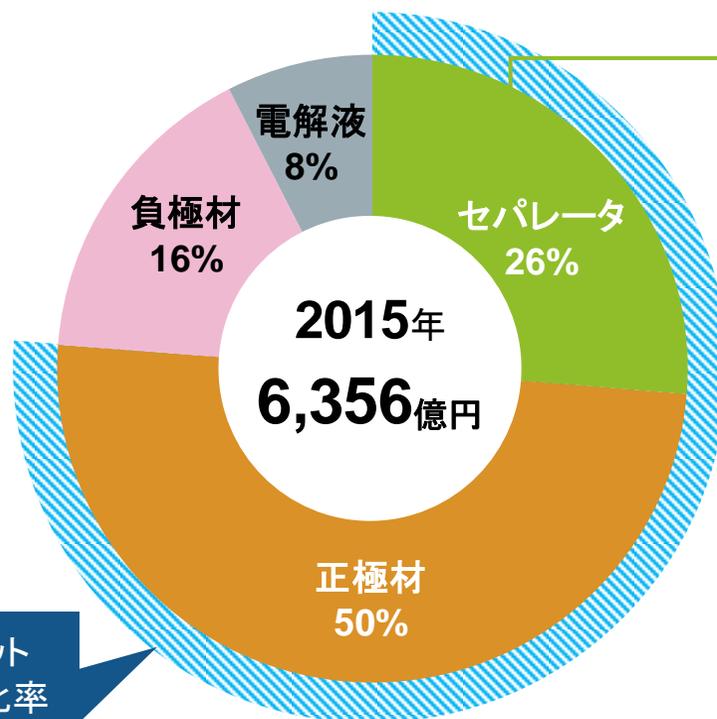
エネルギー・機能材料部門：事業トレンド

車載用リチウムイオン二次電池市場



(出所) 富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2016 —エネルギーデバイス編—」

エネルギー・機能材料部門：電池部材事業の現状

リチウムイオン二次電池
主要4部材市場

当社がターゲットとする市場の比率
76%

住友化学



セパレータ



パナソニック等



リチウムイオン二次電池

(出所) 富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2016 -エネルギーデバイス編-」

エネルギー・機能材料部門：目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

- 事業ポートフォリオの見直し
- 成長基盤の整備

基本戦略(戦略テーマ)

- 成長事業の選別と育成
- 不採算事業の再構築

長年に目指す姿 (2025年度頃)

革新的技術により、
環境・エネルギー問題の解決に貢献

2016～18年度 事業戦略・アクションプラン

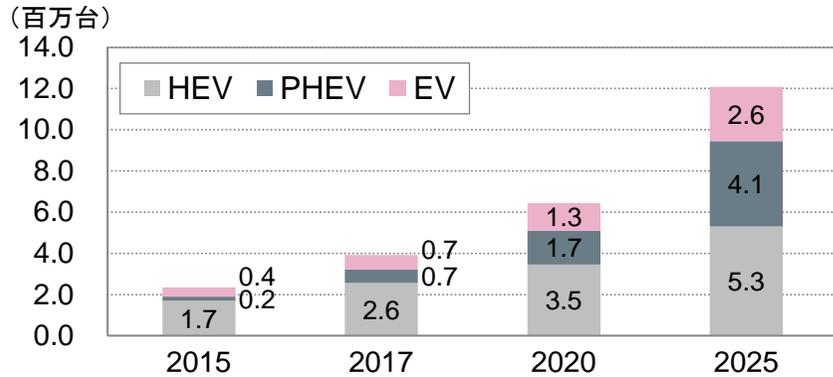
- セパレータ事業拡大
(生産能力拡大・新製品開発・顧客基盤拡大)
- 正極材事業育成(買収・新製品開発・上市)
- スーパーエンブラ事業拡大
(新規用途開拓・生産能力拡大)
- S-SBR合併会社設立他

2019年度～ 事業戦略・アクションプラン

- 電池部材事業拡大
- スーパーエンブラ事業拡大
- CO₂分離膜販売本格化

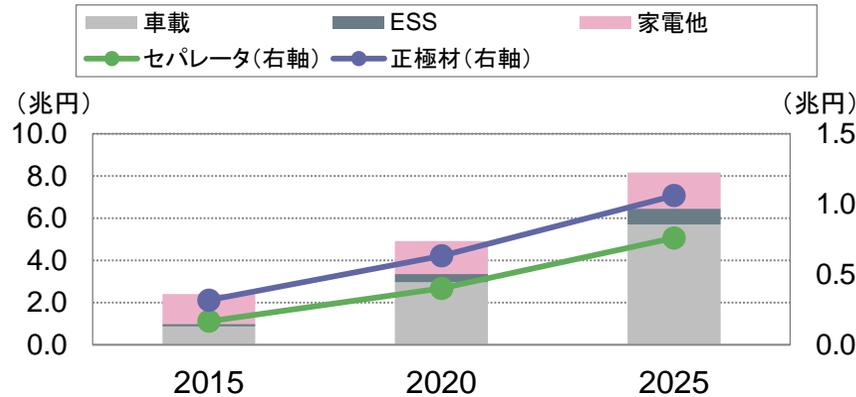
エネルギー・機能材料部門：リチウムイオン二次電池用セパレータ生産能力増強決定

エコカーの市場推移



(出所)富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2016 ―エネルギーデバイス編―」

リチウムイオン二次電池および電池部材の市場予想



(出所)富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2016 ―エネルギーデバイス編―」

アラミドコーティングセパレータの優位性

耐熱性(安全性)が
高い

軽量

粉落が少ない

自動車用等の高容量電池に最適

エコカー向けに需要拡大中

セパレータの能力増強計画

生産能力： 韓国工場の生産能力を4倍増

稼働開始時期： 2017年8月以降順次



セパレータの生産能力

	将来
日本	約1億m ²
韓国	約3億m ²
計	約4億m ²

現在比
4倍

車載用リチウムイオン二次電池セパレータのシェア拡大

エネルギー・機能材料部門：スーパーエンブラの自動車用途への展開

当社のスーパーエンブラの特長

LCP	PES
<ul style="list-style-type: none"> ● 高強度・高剛性 ● 高耐熱性 ● 高流動性 ● 高寸法精度 ● 難燃性 	<ul style="list-style-type: none"> ● 高耐熱性 ● 高耐クリープ性 ● 寸法安定性 ● 難燃性 ● 耐加水分解性

LCP:液晶ポリマー PES:ポリエーテルサルフォン

長繊維コンパウンド技術開発

- 金属同等レベルの高剛性
 - 部品デザインの自由度確保
 - 一体成型による部品点数削減
- を可能に

スーパーエンブラの自動車への使用例

- 1** エンジン、HEV/EV部品、
トランスミッション関連部品



- 4** 外板部材等



- 3** 電装関連部品
(リレー等)

- 2** ランプ関連部品

軽量化のための金属代替や、電装化・自動運転技術の進化に伴う新規用途拡大を期待

情報電子化学部門：目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

ディスプレイ技術の世代交代※への対応

※ LCD → OLED

2016～18年度
事業戦略・
アクションプラン

基本戦略(戦略テーマ)

- OLED部材事業拡大
- LCD部材事業のコスト構造改善
- 次世代事業の探索・育成

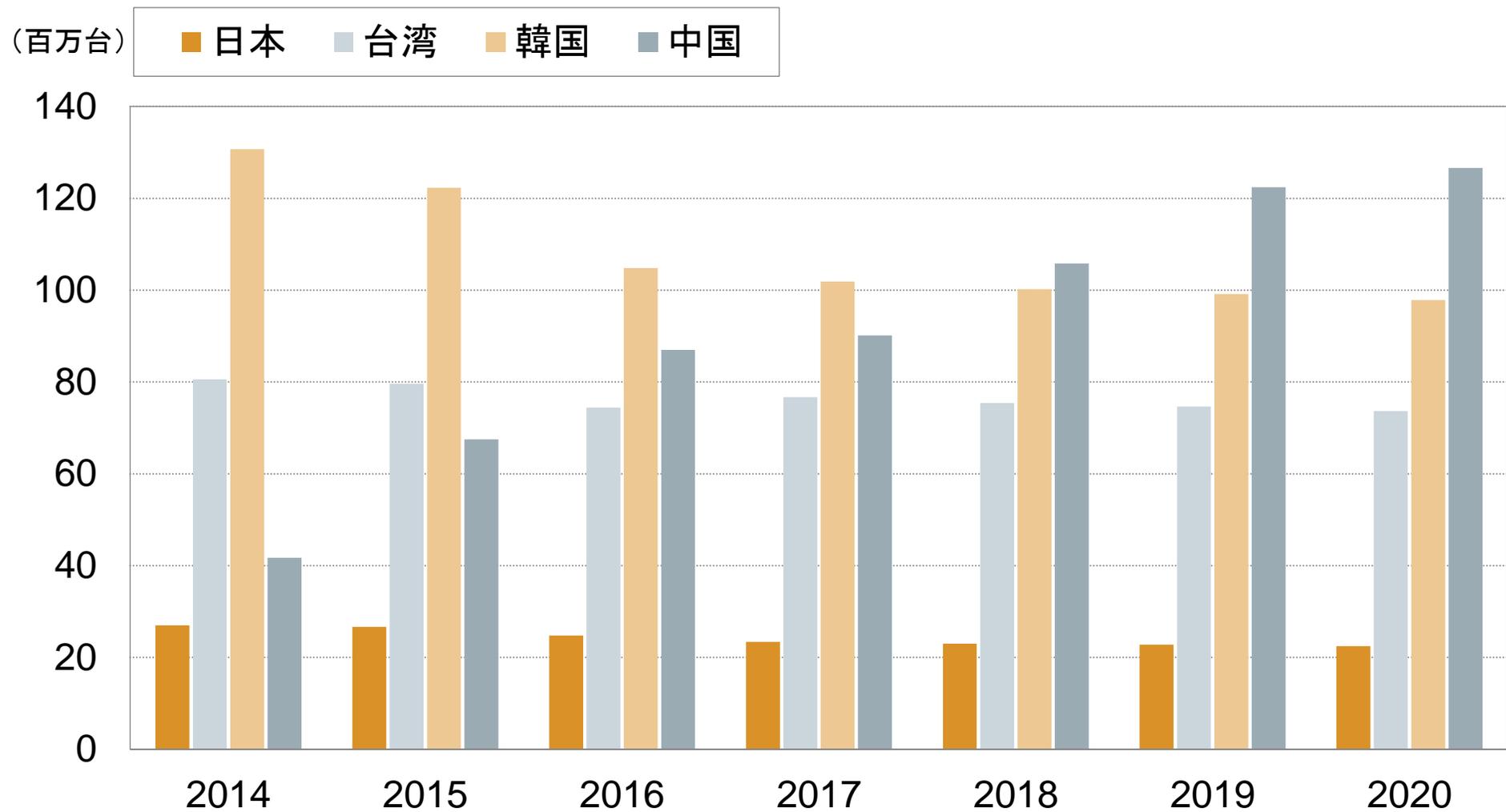
2019年度～
事業戦略・
アクションプラン

長期に目指す姿 (2025年度頃)

ICT産業の発展を先取りした
新たな材料・ソリューションの提供

情報電子化学部門：テレビ用ディスプレイ市場の推移

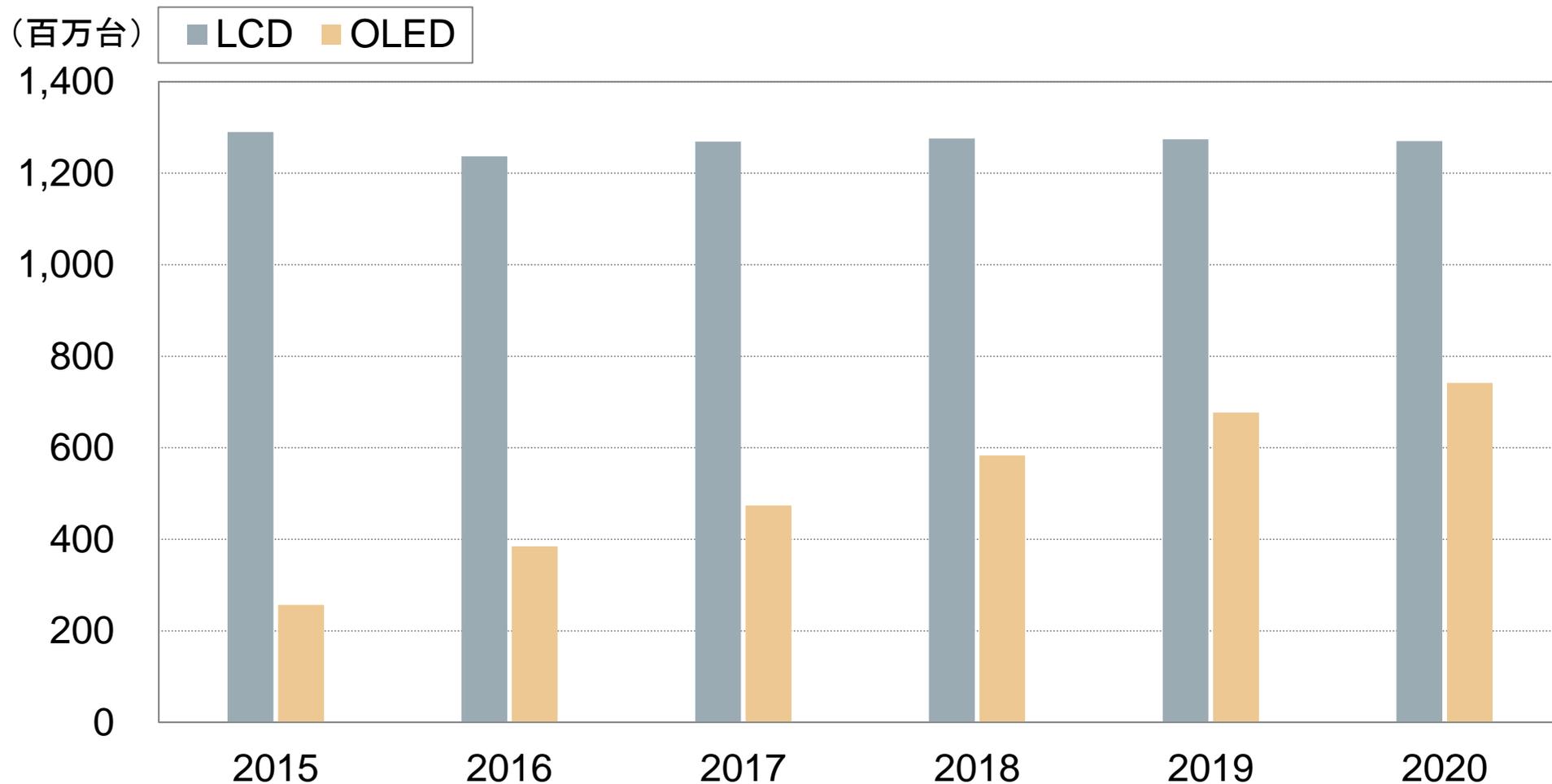
テレビ用液晶パネル 国別供給能力



(出所) IHS Markit Technology

情報電子化学部門：モバイルディスプレイ市場の推移

スマートフォン用パネル技術別出荷枚数



(出所) IHS Markit Technology

情報電子化学部門: 目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

ディスプレイ技術の世代交代への対応

基本戦略(戦略テーマ)

- OLED部材事業拡大
- LCD部材事業のコスト構造改善
- 次世代事業の探索・育成

長期に目指す姿 (2025年度頃)

ICT産業の発展を先取りした
新たな材料・ソリューションの提供

2016~18年度 事業戦略・アクションプラン

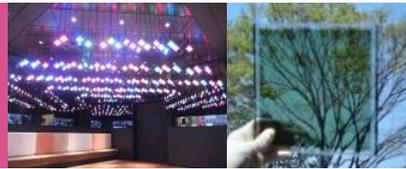
- タッチセンサーパネル事業拡大
(製品ラインナップ拡充・生産能力増強・顧客基盤拡大)
- フレキシブルディスプレイ材料事業化
- 高分子有機EL事業化
- LCD部材事業再構築
(生産体制再構築・コスト削減強化)

2019年度~ 事業戦略・アクションプラン

- フレキシブルディスプレイ材料事業拡大
(機能統合部材の上市等)
- 高分子有機EL事業拡大
- LCD部材事業キャッシュフロー最大化

情報電子化学部門：ICT分野の事業ライフサイクル・マネジメント

プリントド
エレクトロニクス



開発段階

当社製品

- 有機EL照明（一般照明）
- 有機半導体
- 有機薄膜太陽電池
- バイオセンサー

有機EL
ディスプレイ
（フレキシブル）



導入期前夜

当社製品

- ウィンドウフィルム
- 液晶塗布型偏光フィルム
- フレキシブルタッチセンサー
- バリアフィルム

有機EL
ディスプレイ
（リジッド・ベント）



成長期

当社製品

- 円偏光フィルム
- タッチセンサー
- 高分子有機EL発光材料

液晶
ディスプレイ

当社製品

- 偏光フィルム
- カラーフィルター
- カラーレジスト
- アルミターゲット 等

成熟期

これまで

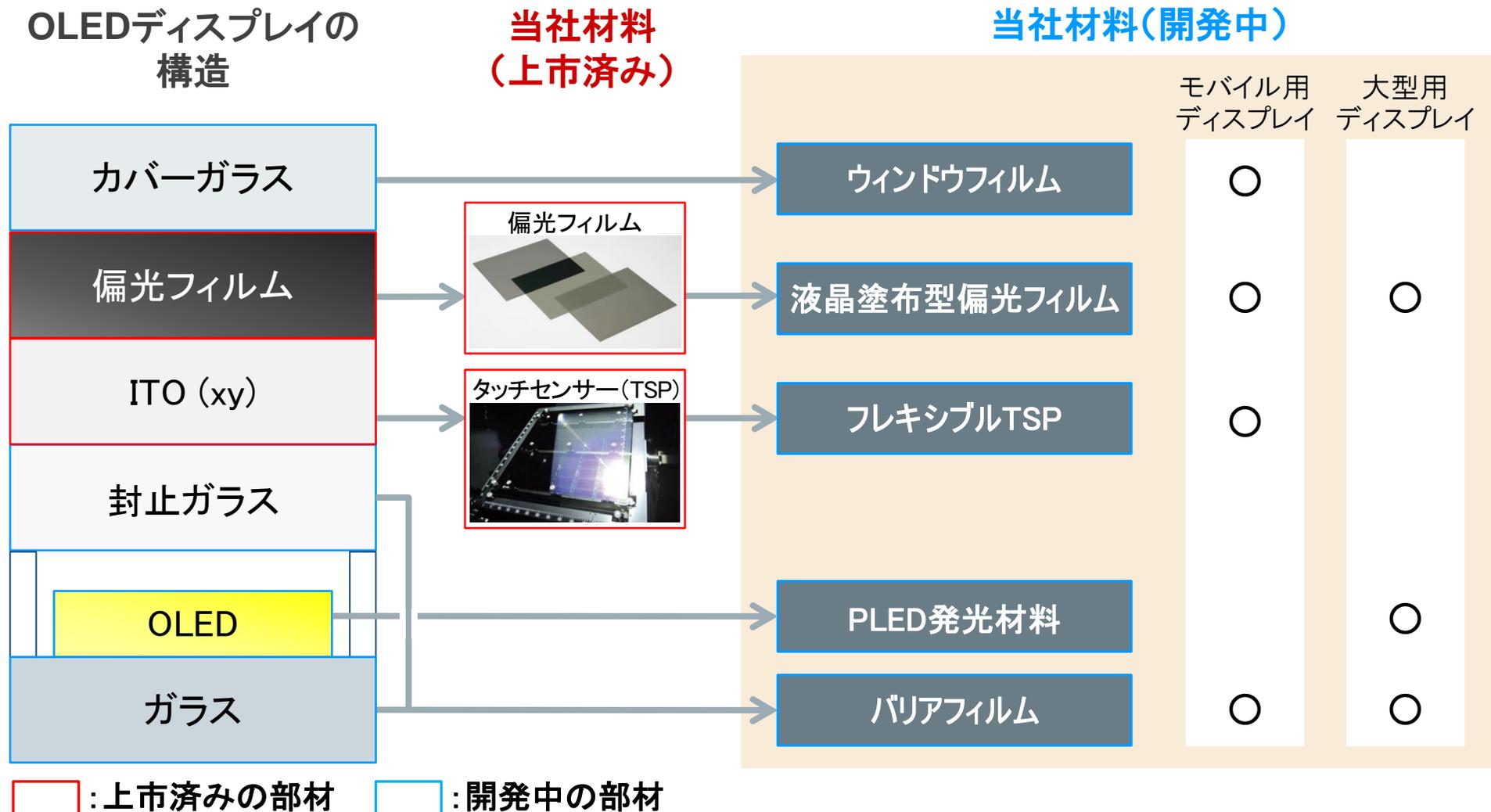
現在

これから

ディスプレイ技術等の世代交代に備え、次世代事業のパイプラインを準備

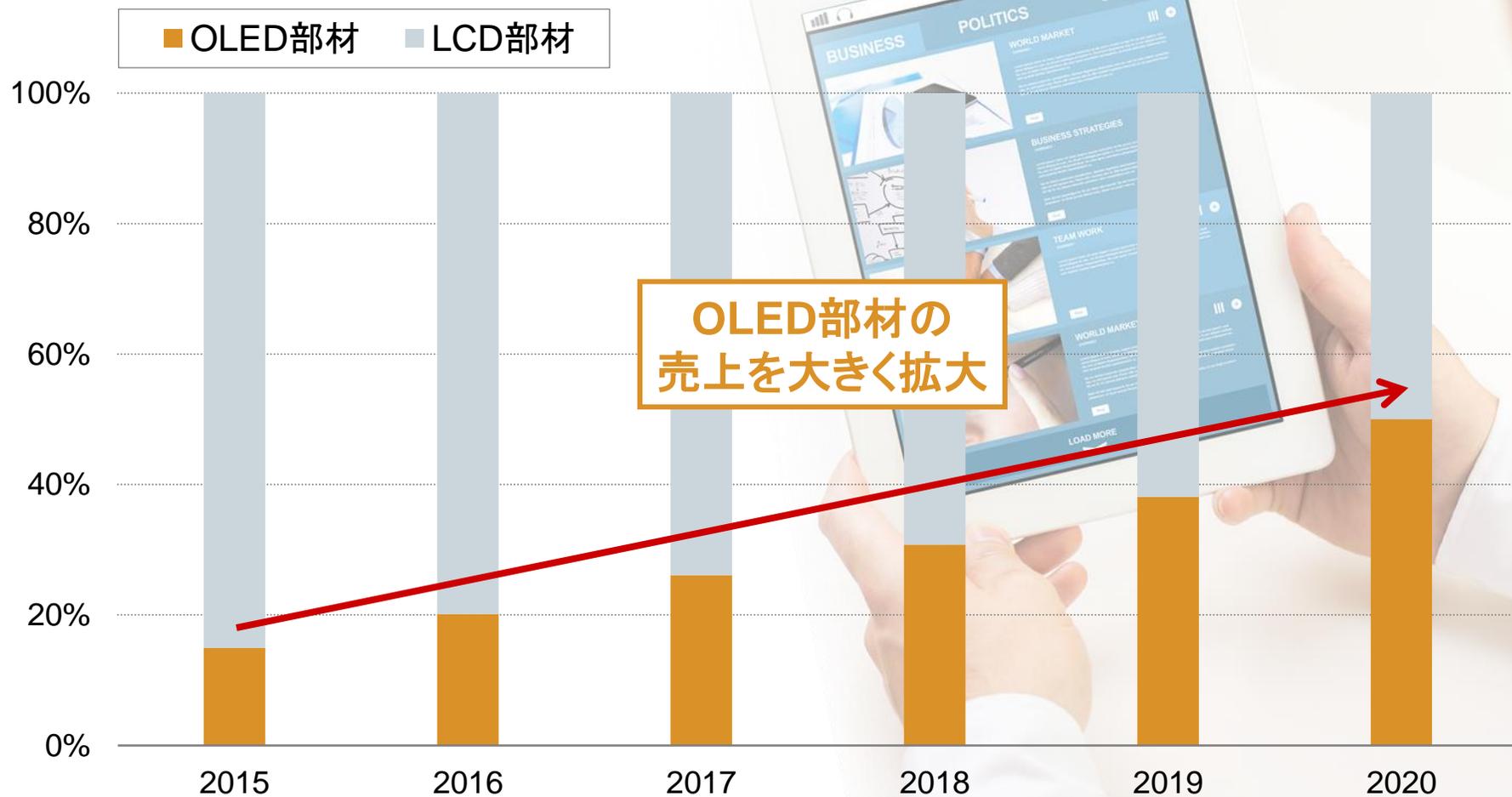
情報電子化学部門: OLED部材事業の現状

住友化学のOLED関連部材



情報電子化学部門：今後の事業戦略

ディスプレイ部材の売上構成比



石油化学部門: 目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

- ペトロ・ラービグ高稼働実現
- シンガポール高付加価値化

基本戦略(戦略テーマ)

- 高付加価値化
- ペトロ・ラービグ稼働安定化
- 事業再構築

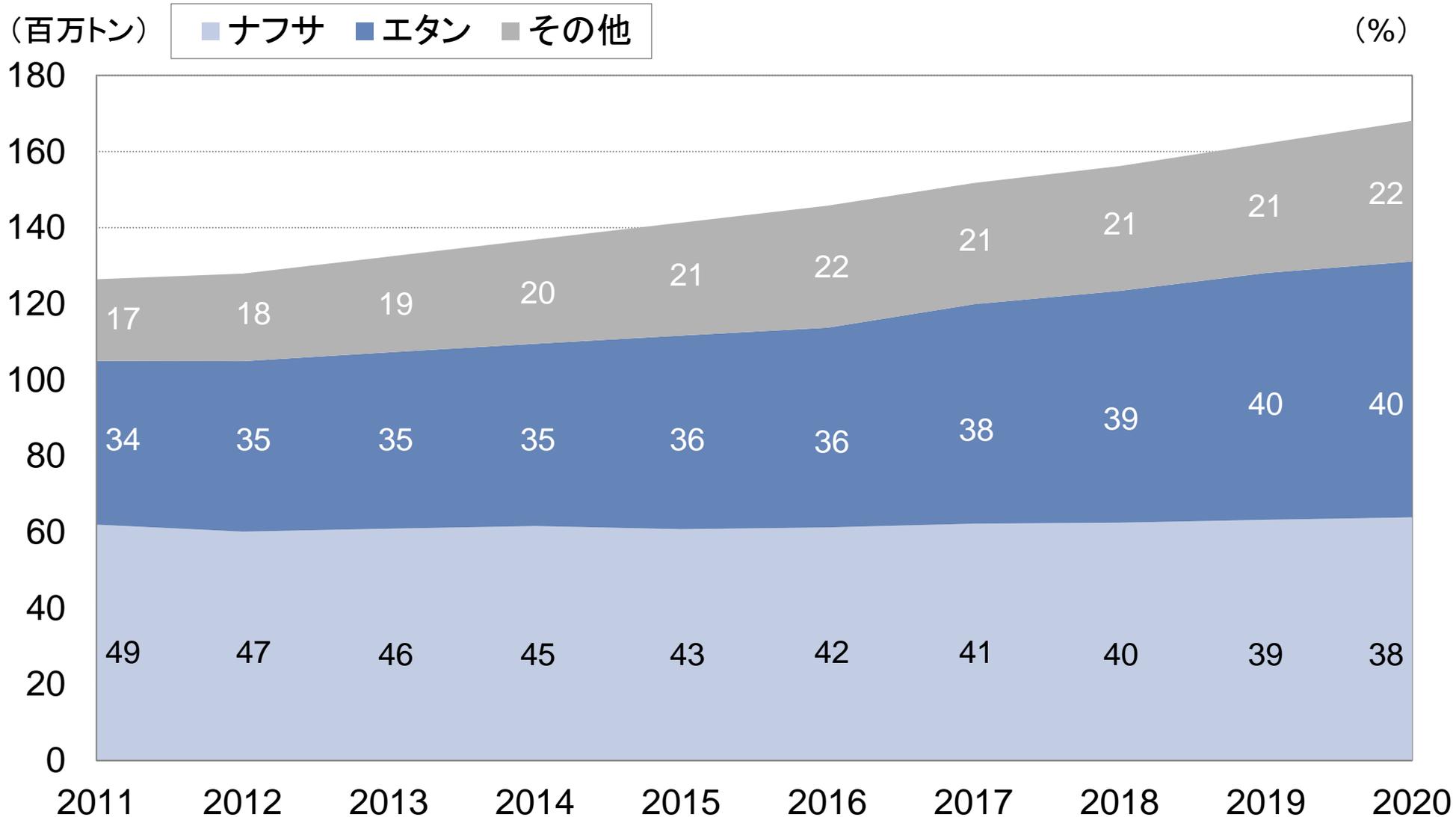
長期に目指す姿 (2025年度頃)

- 高付加価値製品によるソリューション提供
- コスト優位性のある汎用品の安定供給

2016~18年度
事業戦略・
アクションプラン

2019年度~
事業戦略・
アクションプラン

石油化学部門：世界の原料別エチレン生産量



(出所) 化学工業日報

石油化学部門: 目指す姿に向けたロードマップ

現状の課題

- ペトロ・ラービグ高稼働実現
- シンガポール高付加価値化

基本戦略(戦略テーマ)

- 高付加価値化
- ラービグの稼働安定化
- 事業再構築

長期に目指す姿 (2025年度頃)

- 高付加価値製品によるソリューション提供
- コスト優位性のある汎用品の安定供給

2016~18年度 事業戦略・アクションプラン

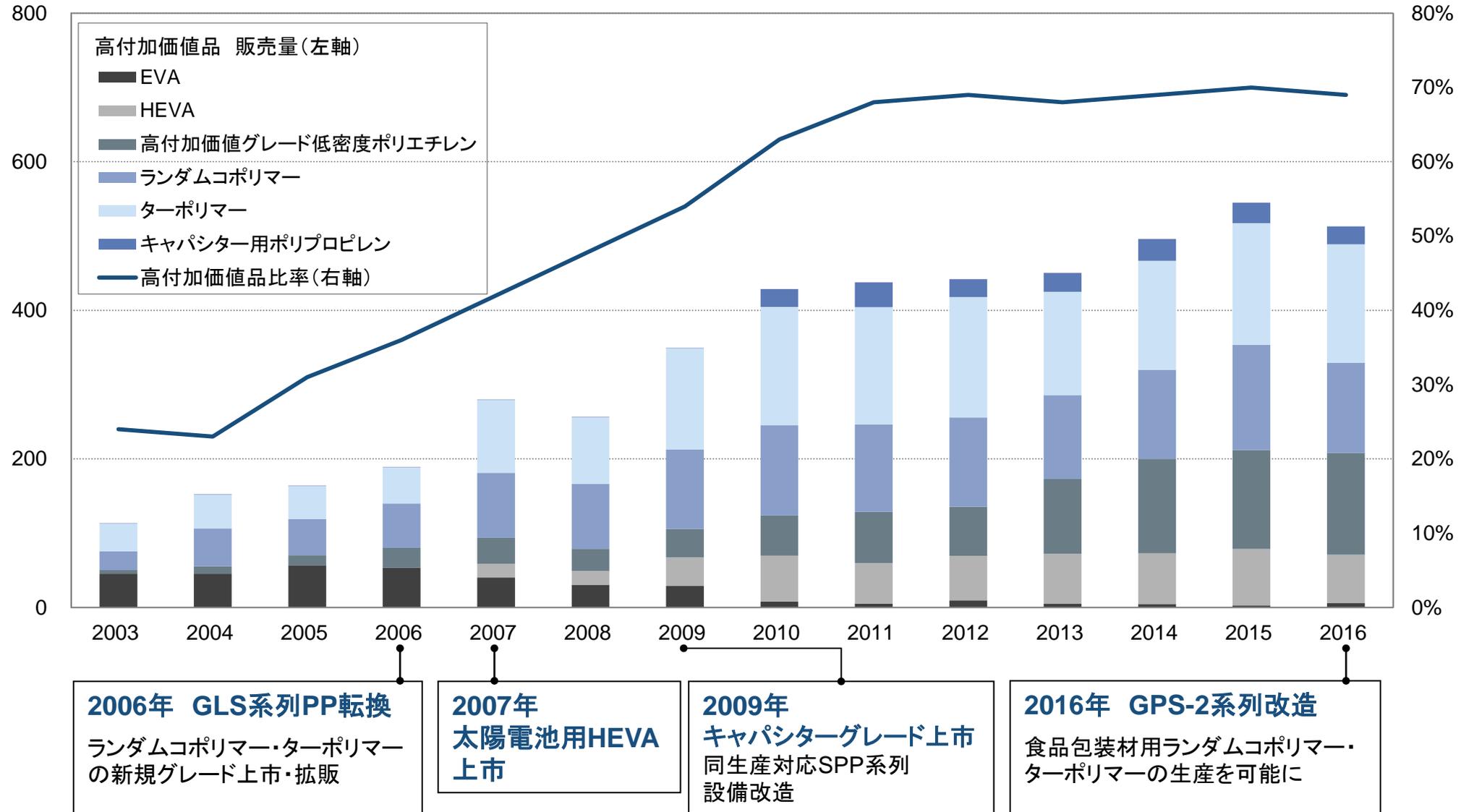
- 高付加価値化
(TPCプラント改造・新製品開発上市)
- ラービグ第1期計画 安定稼働
- ラービグ第2期計画 建設・稼働
- 事業再構築

2019年度~ 事業戦略・アクションプラン

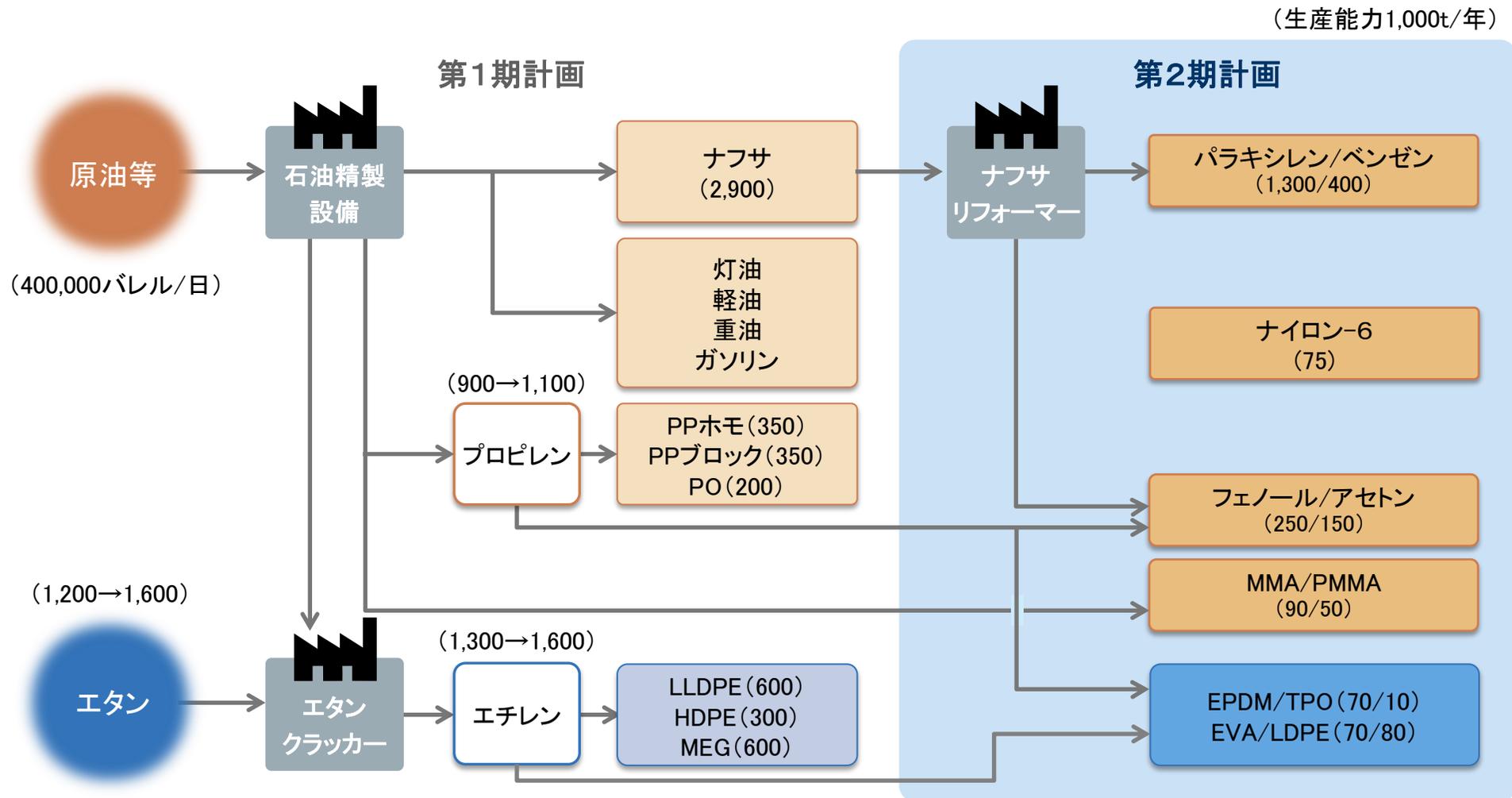
- 高付加価値化(シンガポール・日本)
- 稼働安定(ラービグ第1期・第2期計画)

石油化学部門：TPCの高付加価値化

(1,000トン)



石油化学部門: ペトロ・ラービグ コンプレックス



目指す姿に向けた取り組みの進捗(主要事業を中心に)

- 主要事業のトレンドと事業戦略
- **2016年度の実績**

2016年度の実績: ライフサイエンス

	健康・農業関連事業部門	医薬品部門
事業拡大		
M&A	<ul style="list-style-type: none"> ● インド農薬会社買収 	<ul style="list-style-type: none"> ● パーキンソン病治療薬買収 ● 血液がん治療薬等買収 ● COPD治療薬導入
オーガニックグロース (生産能力拡大)	<ul style="list-style-type: none"> ● メチオニン生産能力増強決定 	
オーガニックグロース (その他)	<ul style="list-style-type: none"> ● 研究開発設備・ 農薬圃場拡充決定 ● モンサント除草剤共同開発 	<ul style="list-style-type: none"> ● COPD治療薬米国承認申請
事業再構築		<ul style="list-style-type: none"> ● 早期退職実施(大日本住友製薬)

2016年度の実績：環境・エネルギー／ICT

エネルギー・機能材料部門

情報電子化学部門

事業拡大

M&A

- 正極材本格進出

オーガニックグロース
(生産能力拡大)

- セパレータ生産能力増強決定
- PES生産能力増強決定

オーガニックグロース
(その他)

事業再構築

- S-SBR事業合弁会社設立

- ガラスタイプタッチセンサー
生産能力増強
- フィルムタイプタッチセンサー
生産能力増強決定
- フレキシブルディスプレイ材料
開発進捗
- 高分子有機EL開発進捗
- 偏光フィルム
- サファイア基板

2016年度の実績: バルクケミカル

石油化学部門

事業拡大

M&A

- ポリカーボネート合併会社
完全子会社化

オーガニックグロース
(生産能力拡大)

- ラービグ第2期計画建設進捗
- PPコンパウンド増強

オーガニックグロース
(その他)

- TPC高付加価値化

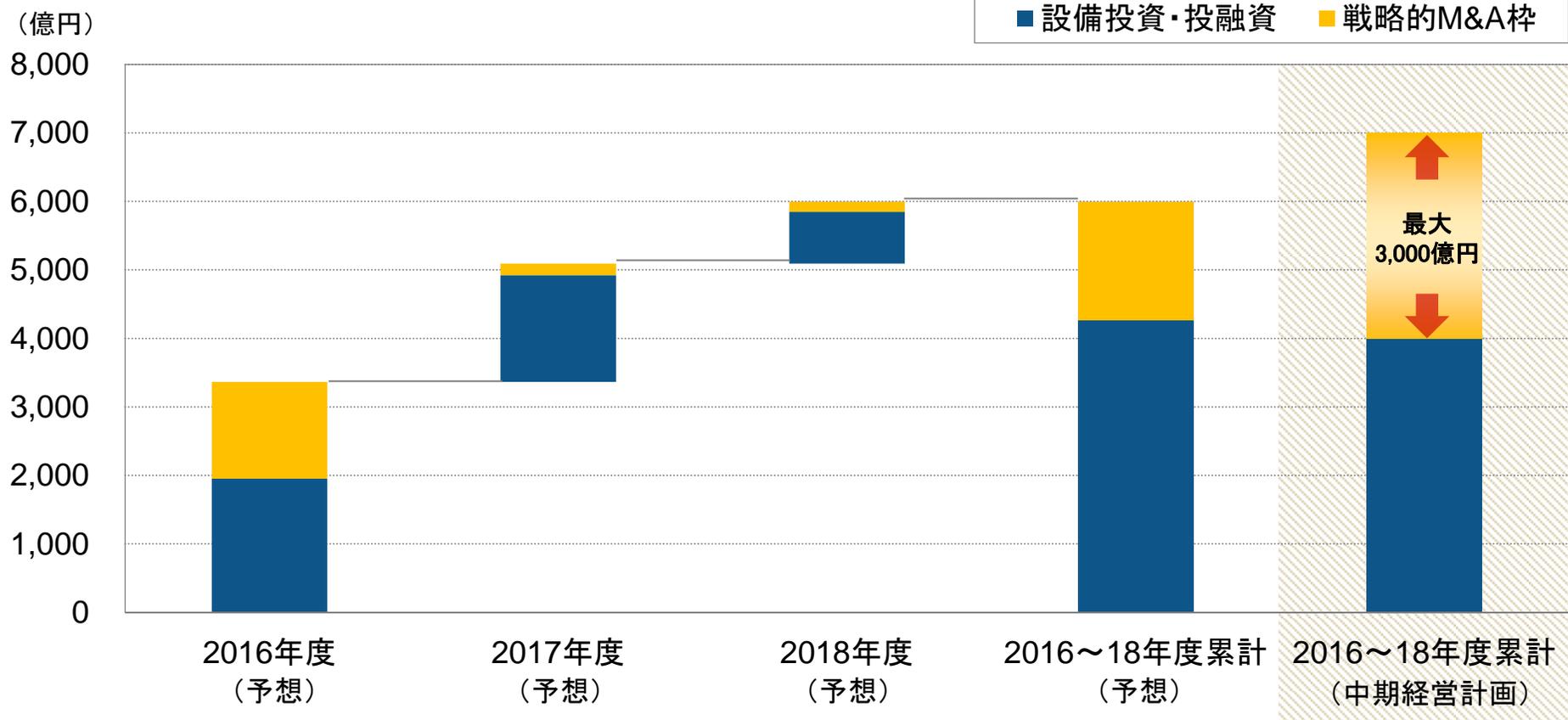
事業再構築

- フィルム事業統合



2016～18年度 設備投資・投融資の見通し(年度別)

2016～18年度 設備投資・投融資計画(意思決定ベース)

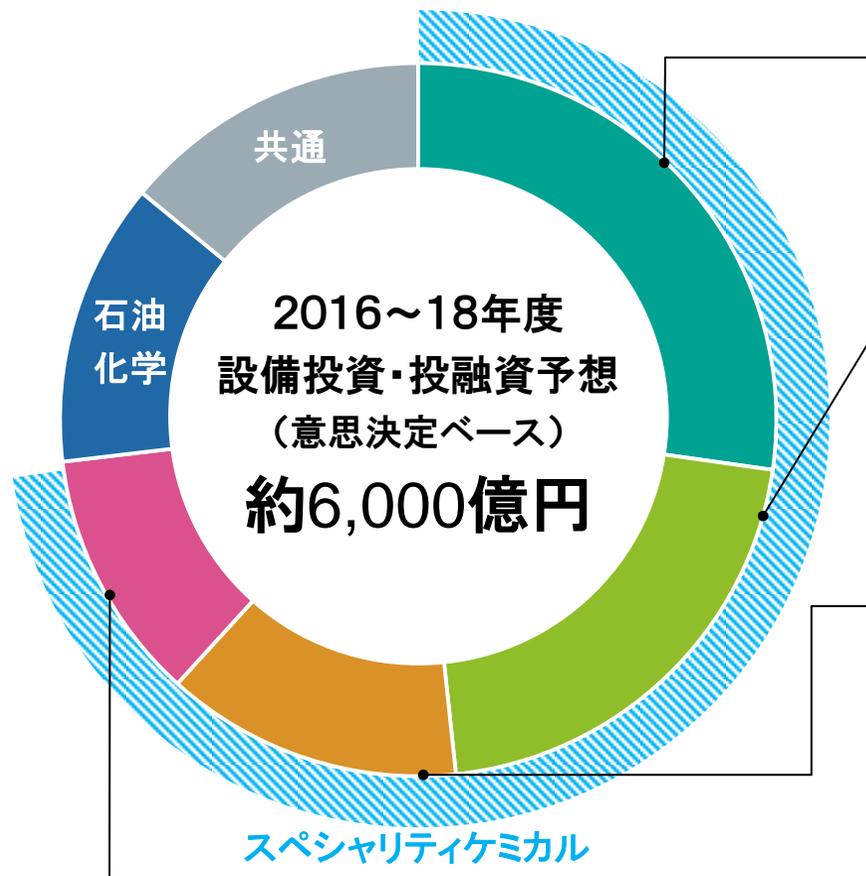


2016～18年度の投資の過半を2016年度に決定



新たな価値創造への挑戦を加速

2016～18年度 設備投資・投融資の見通し(部門別)



主な設備投資・投融資



医薬品部門

- パーキンソン病治療薬買収(約635百万ドル)
- 血液がん治療薬等買収(約780百万ドル)※

※開発・販売マイルストーン含む



健康・農業関連事業部門

- メチオニン増強(約500億円)
- インド農薬会社買収(約139億円)
- 研究開発拠点拡充(約100億円)



情報電子化学部門

- フィルムタイプタッチセンサー増強(約90億円)
- フレキシブルディスプレイ材料



エネルギー・機能材料部門

- セパレータ生産拡充 [新設・増強他]
(約250億円)
- 正極材本格進出(約70億円)

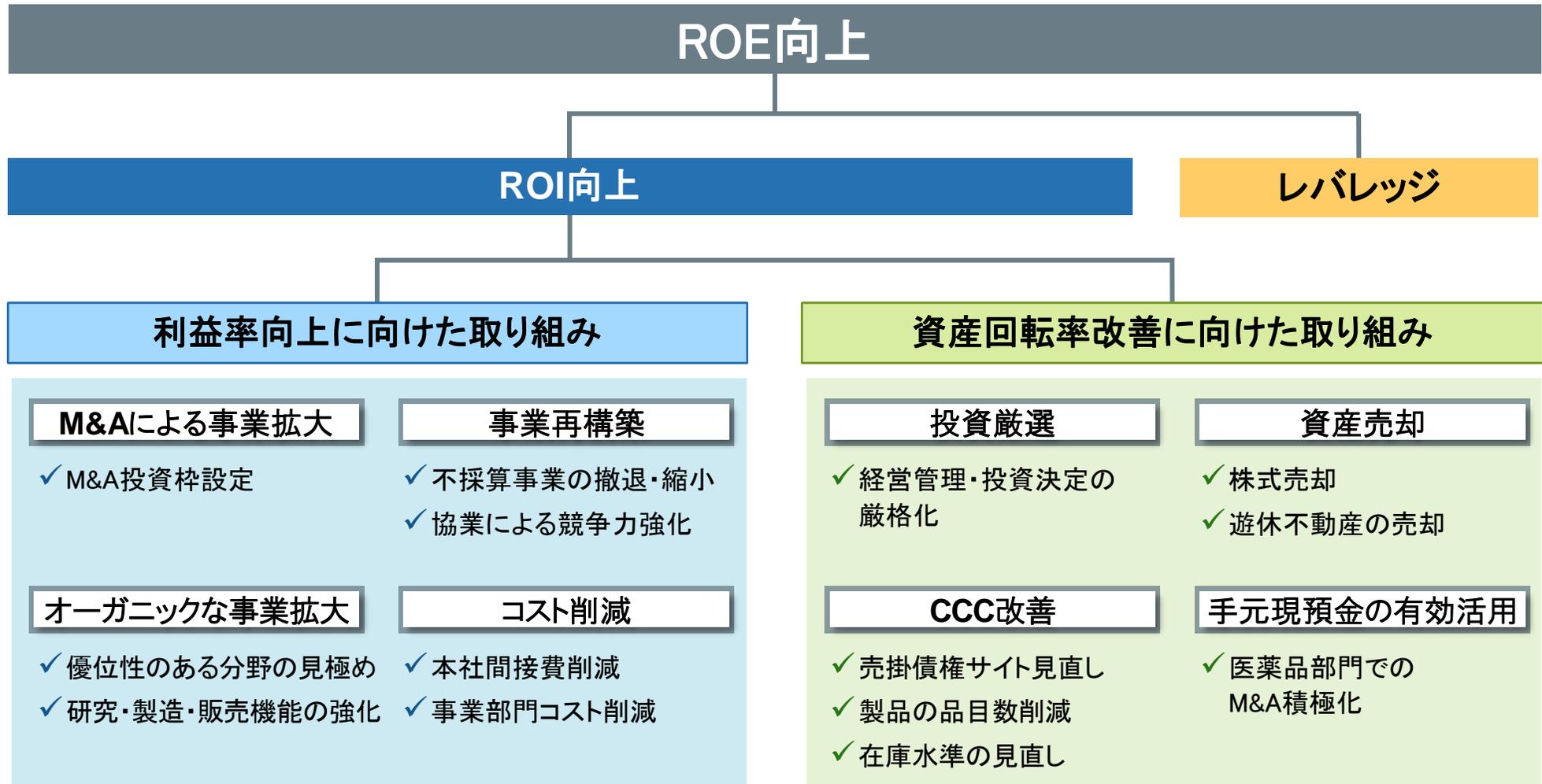
持続的成長に向けた取り組み

- 持続的成長に向けた基盤づくり
- ESGへの取り組み

持続的成長に向けた取り組み

- **持続的成長に向けた基盤づくり**
- ESGへの取り組み

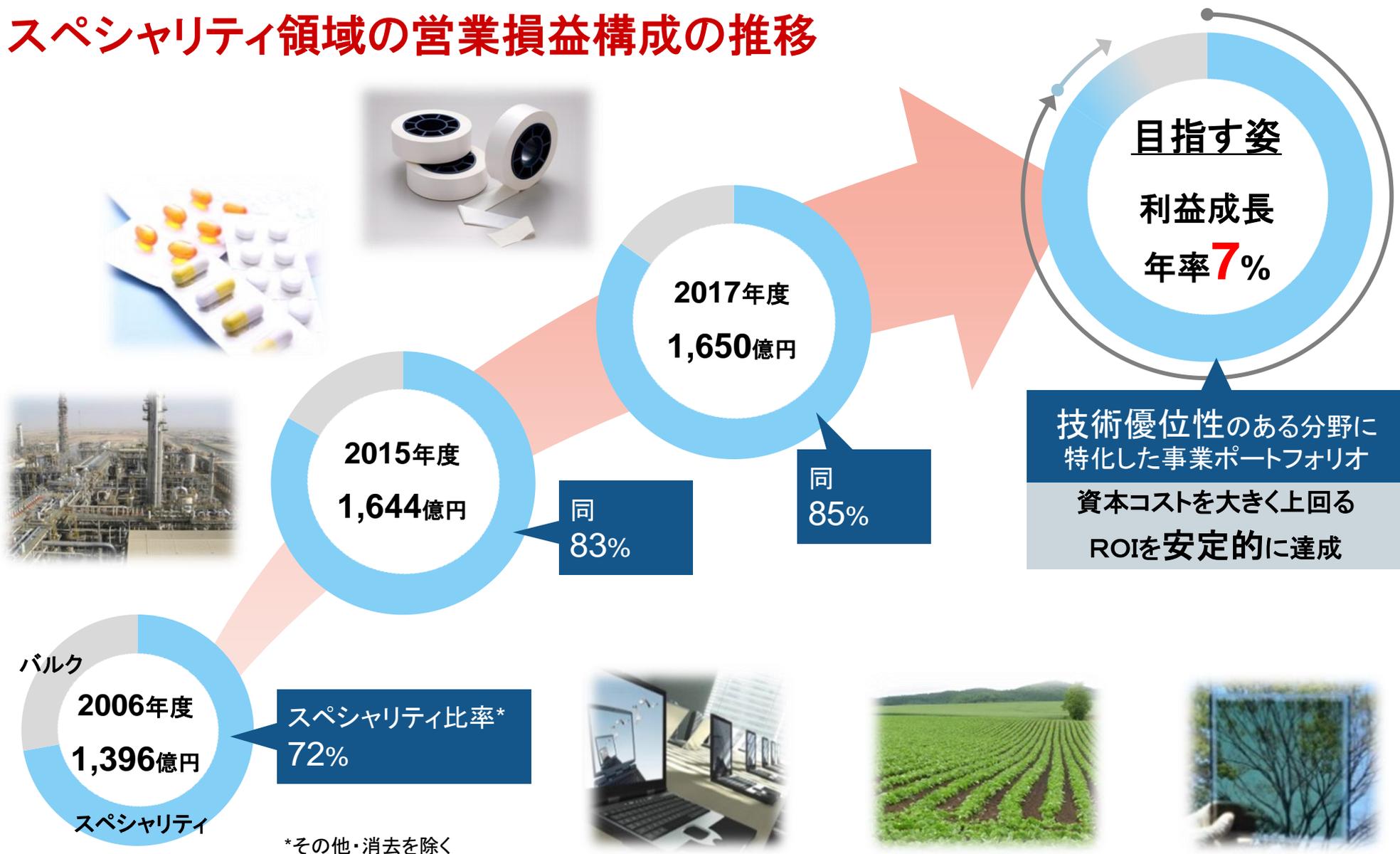
持続的成長に向けた取り組み：企業価値向上に向けた取り組み



企業価値(ROI)向上に向けた取り組みを深化

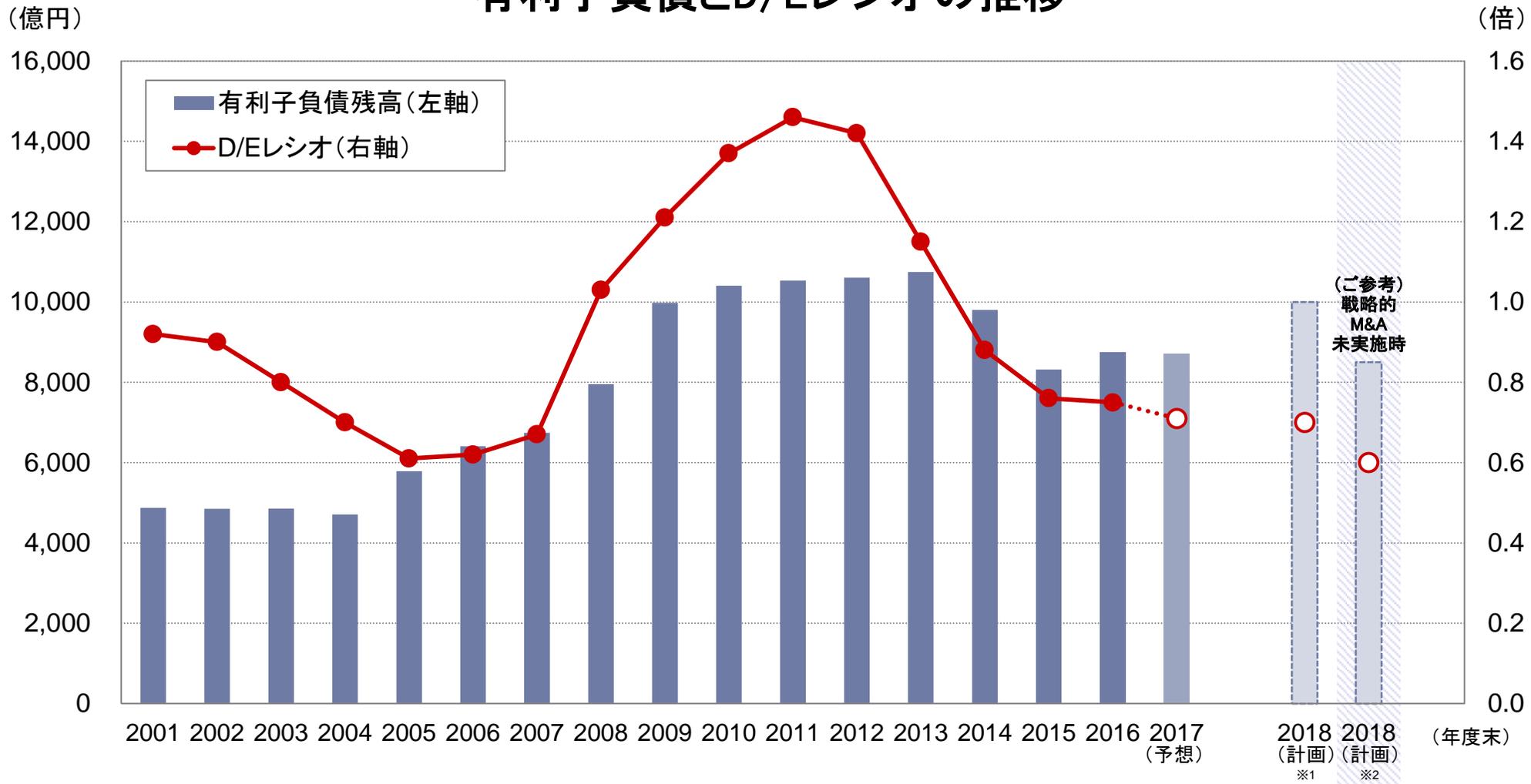
持続的成長に向けた取り組み：事業ポートフォリオの高度化

スペシャリティ領域の営業損益構成の推移

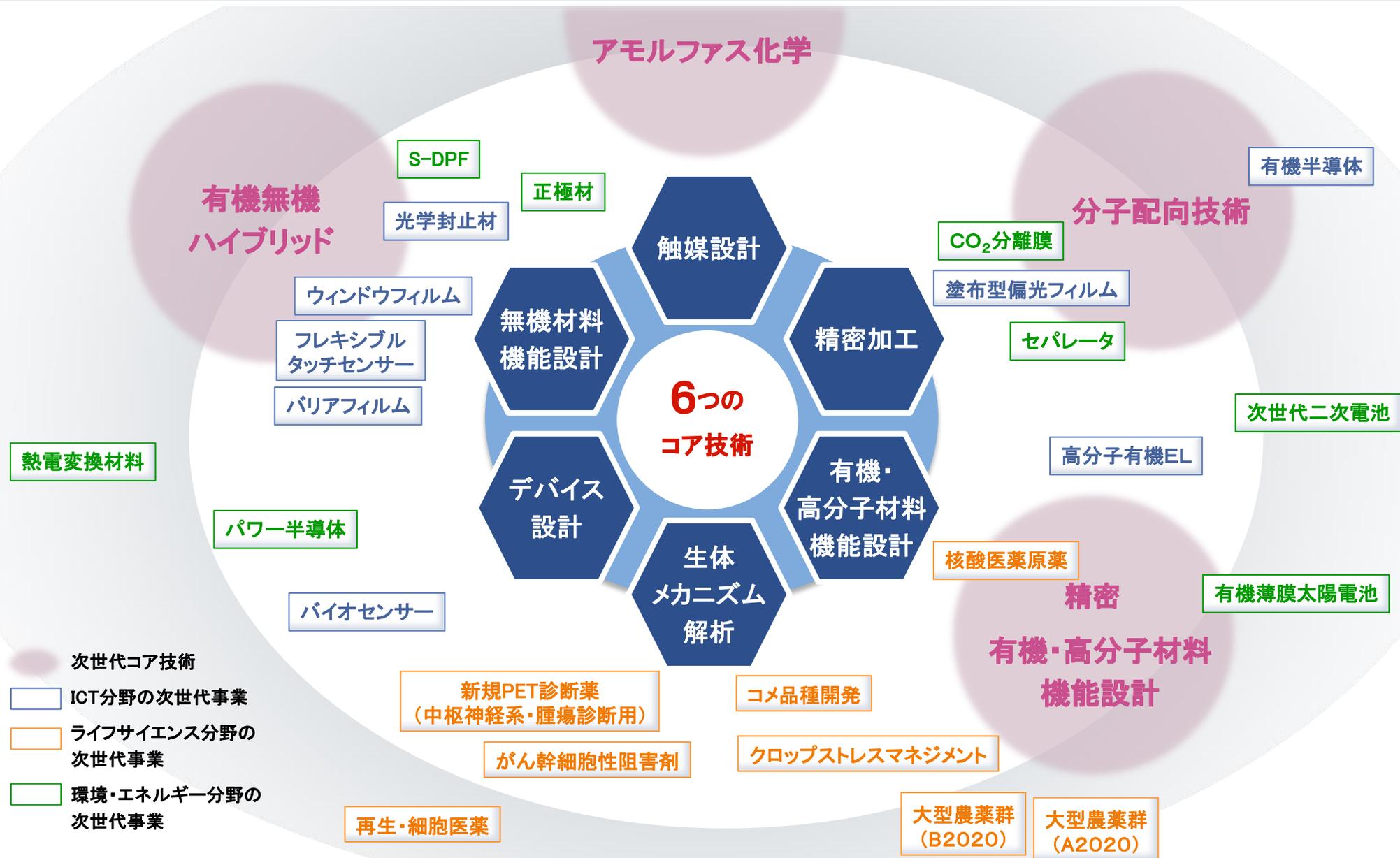


持続的成長に向けた取り組み：キャッシュフロー・マネジメント

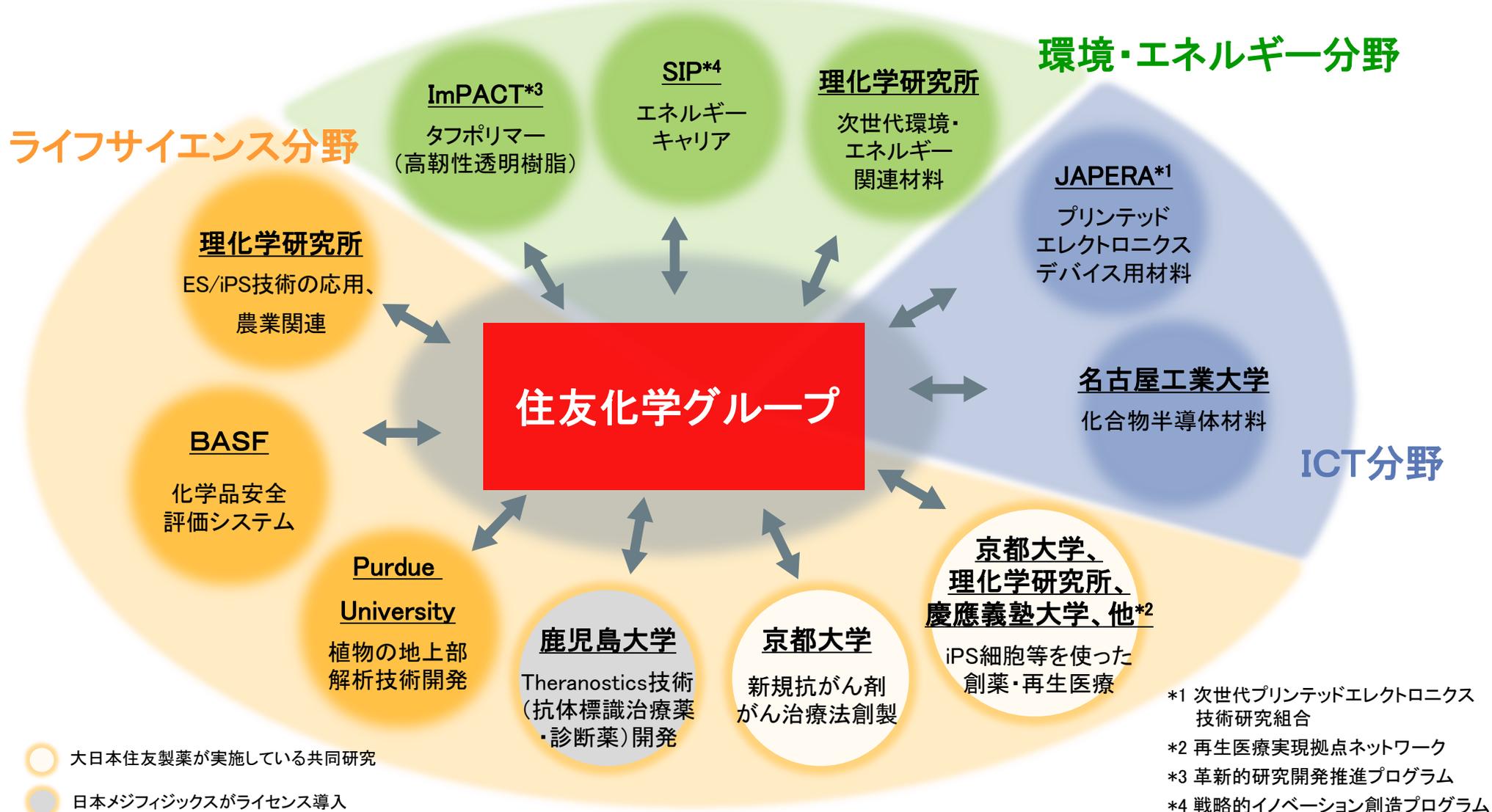
有利子負債とD/Eレシオの推移



持続的成長に向けた取り組み：新規コア技術の展開と新規事業の創出

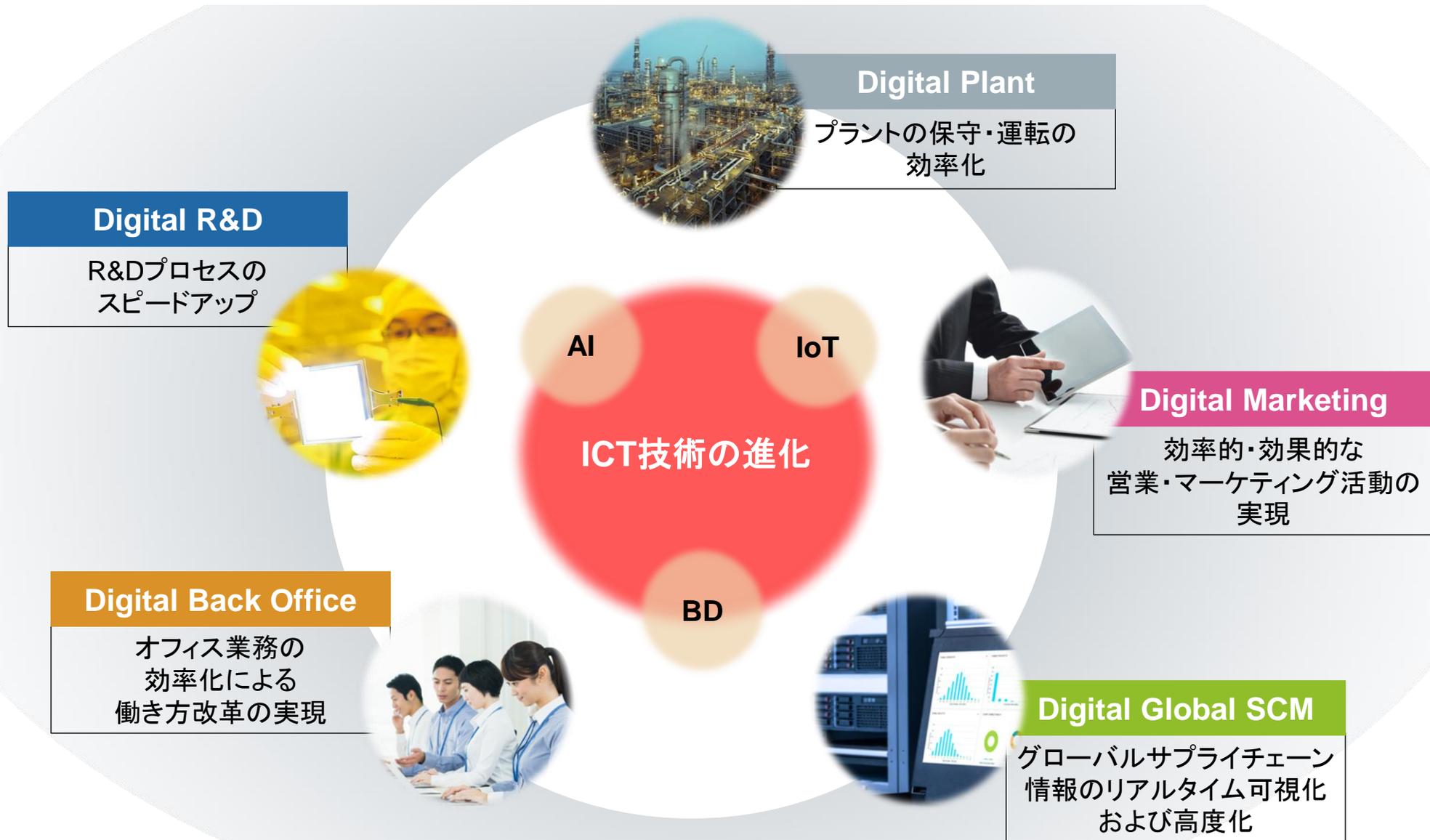


持続的成長に向けた取り組み: オープンイノベーションの推進



社内外の知見を融合し、次世代事業の開発を加速

持続的成長に向けた取り組み:IoTプロジェクト

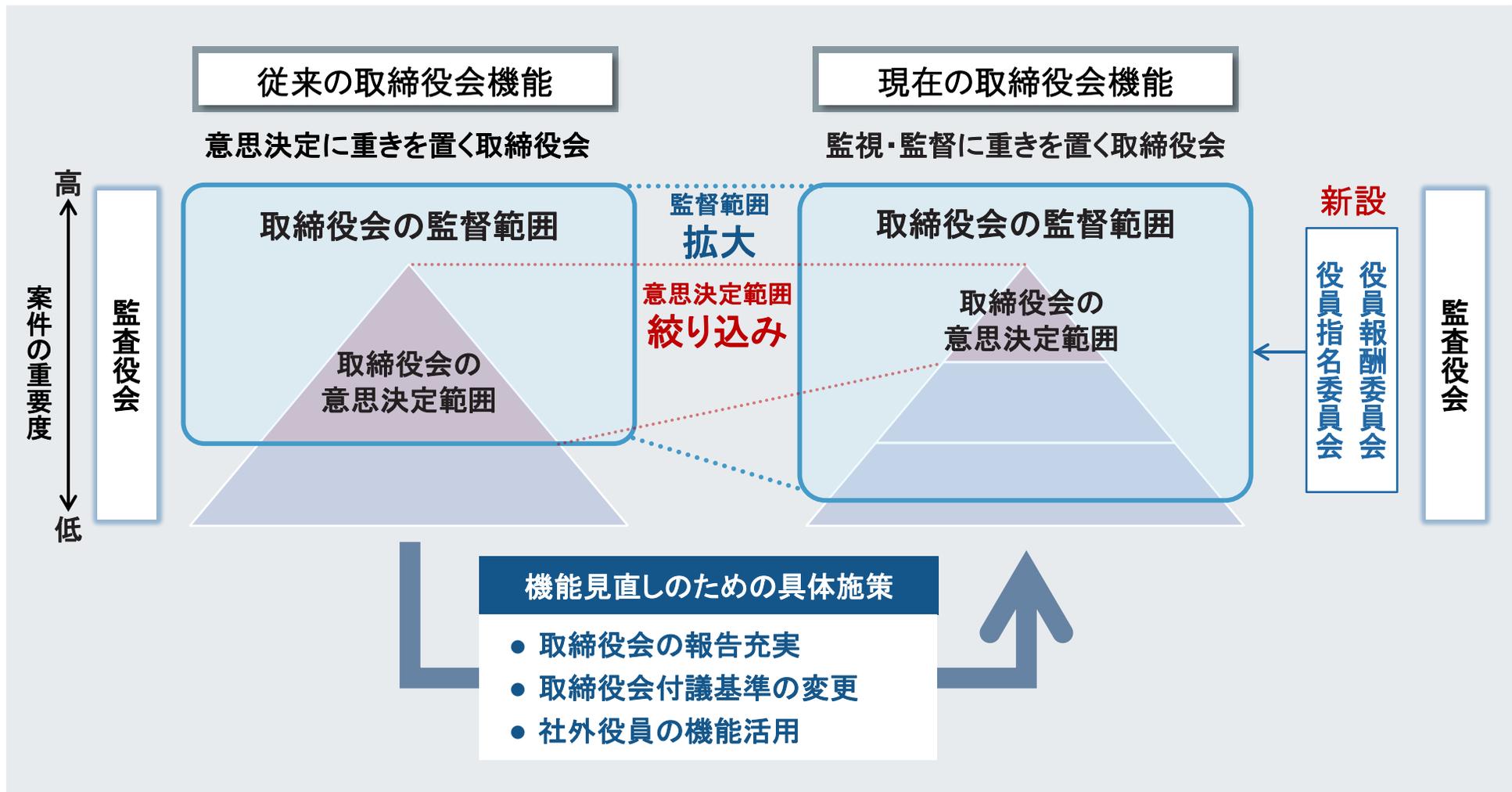


持続的成長に向けた取り組み

- 持続的成長に向けた基盤づくり
- **ESGへの取り組み**

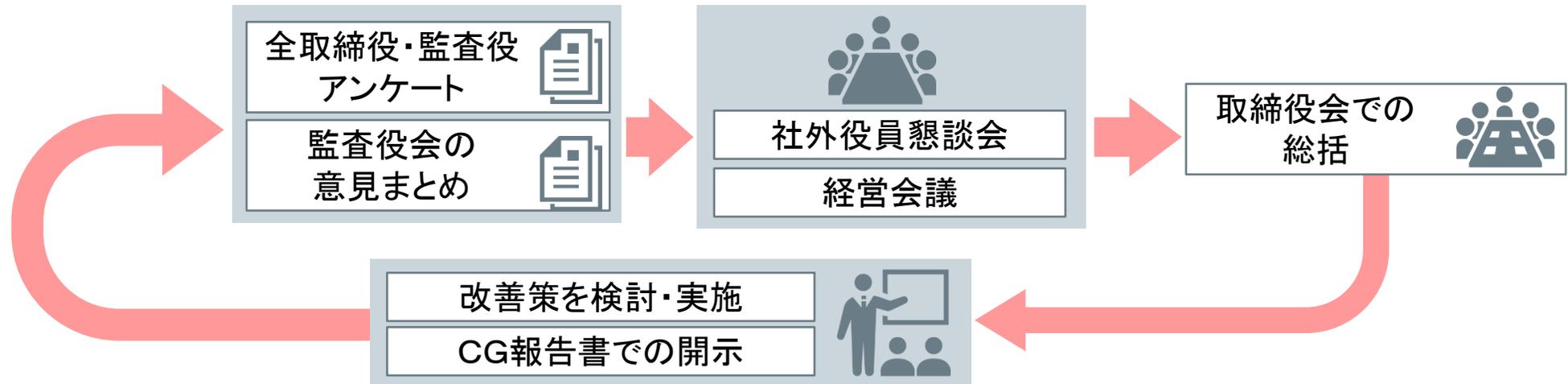
持続的成長に向けた取り組み：コーポレート・ガバナンス

取締役会機能の見直し



持続的成長に向けた取り組み：ガバナンス

取締役会実効性のさらなる向上に向けたPDCAサイクル



改善策の実施例

社外取締役への業務執行状況の報告強化

- ☑ ローテーション報告・重要案件スポット報告実施

社外取締役への社内会議での議論共有

- ☑ 経営会議等での検討内容を開示

社外役員向けの事業所見学会実施

- ☑ 国内外の事業所視察を年2回実施

住友化学シンガポールへの社外役員訪問



ローテーション報告：分野ごとにまとめた時間を設けての包括的・体系的な報告 重要案件スポット報告：潜在的な大型投資案件等の事前報告等

持続的成長に向けた取り組み：SDGsを活用したCSR活動

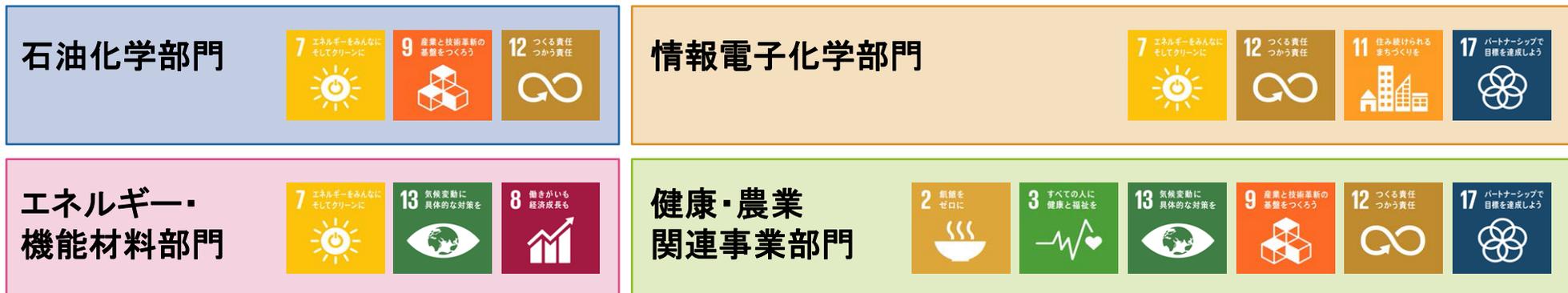
2017年度 住友化学グループ CSR活動重点取り組みテーマ

一人ひとりが、社会とのつながりを常に意識して業務に取り組む

1. 一人ひとりが、経済・RC・社会活動それぞれに積極的に取り組む
2. SDGsを深く理解し、将来に向けてさらに貢献するために何を為すべきかについて、メンバー相互に啓発するなかで、自ら考え、行動する
3. 「事業と社会とのつながり」を積極的にわかりやすく社内外の発信におりこむ

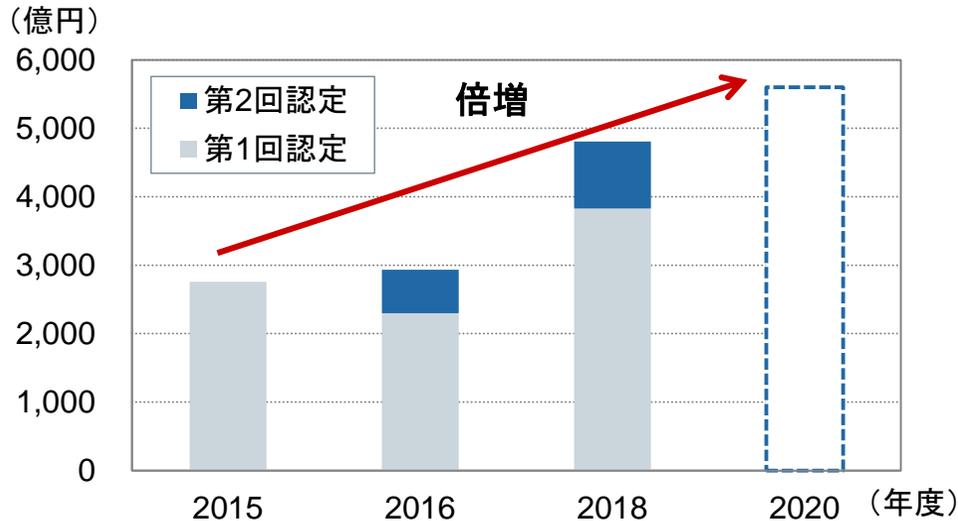


各事業部門の「SDGs」



持続的成長に向けた取り組み：Sumika Sustainable Solutions

認定製品・技術の売上高



(ご参考)

認定委員会を実施(2017年5月)

13製品・技術を追加認定
(累計34製品・技術を認定)

認定製品・技術の紹介

1 電気自動車の普及に貢献

- リチウムイオン二次電池用セパレータ「ペルヴィオ®」



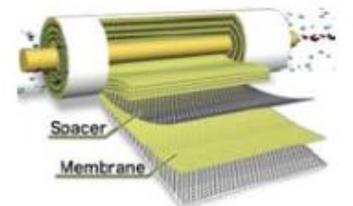
2 航空機の機体軽量化による燃費向上に貢献

- ポリエーテルサルホン「スミカエクセル®」



3 水素製造などのCO₂分離の大幅な省エネを実現

- CO₂分離膜



4 家畜排泄物中の窒素量を減らし温室効果ガスを低減

- 飼料添加物メチオニン「スミメット®」



持続可能な社会構築のためのソリューションを提供 ➡ 温暖化対策などに貢献

総括

住友化学の価値創造

拡大成長

以下の3領域と
それらの境界領域に経営資源を集中

環境・
エネルギー

ライフ
サイエンス

ICT

ROI向上

利益率
向上

資産回転率
改善

ESGへの取り組みの継続

環境

事業を通じて社会の
持続可能な発展に貢献

社会

ステークホルダーとの
良好な関係を構築

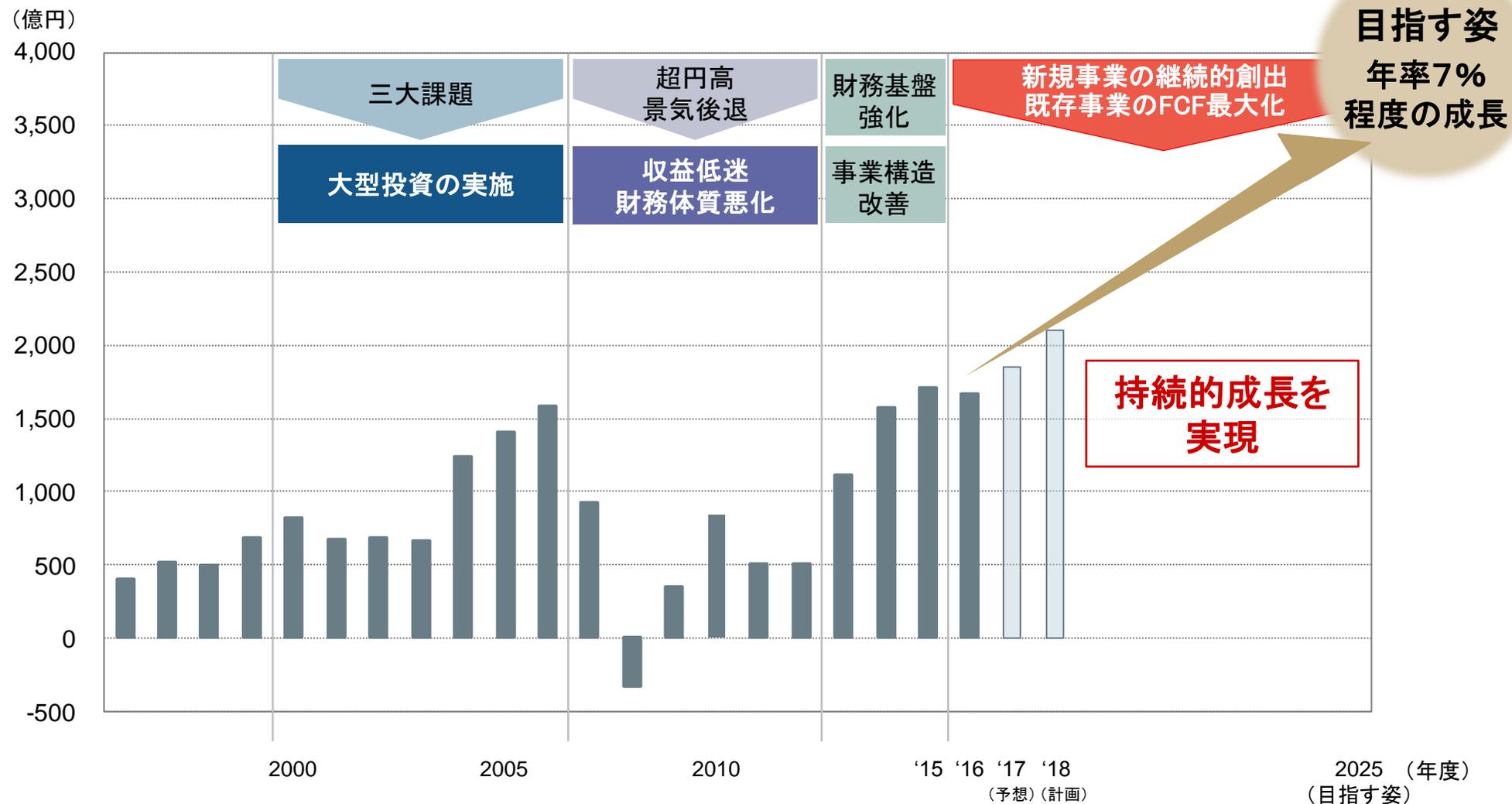
ガバナンス

ガバナンスの
実効性を向上

持続的な価値創造の実現へ

住友化学の目指す姿：10年後に目指す姿

経常利益の推移



Creative Hybrid Chemistry



(ご参考)トピックス

	全社	71-73
	健康・農業関連事業部門	74-78
	医薬品部門	79-82
	エネルギー・機能材料部門	83-85
	情報電子化学部門	86-89
	石油化学部門	90
	ESGへの取り組み	91-92



住友化学のDNA

住友の事業精神

営業の要旨

第1条

わが住友の営業は信用を重んじ 确实を旨とし、
もってその鞏固隆盛を期すべし。

第2条

わが住友の営業は時勢の変遷、理財の得失を計り、
弛張興廢することあるべしといえども、
いやしくも浮利にはしり 軽進すべからず。

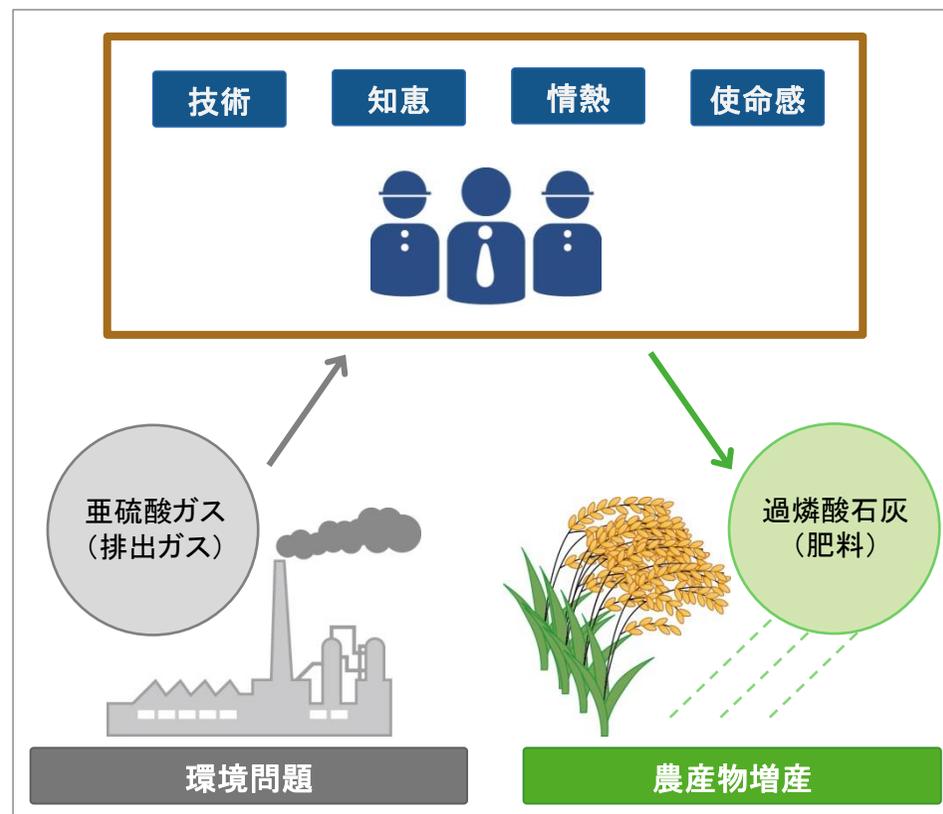
自利利他 公私一如

(じりりた こうしいちによ)

事業は自ら利益を得るものであるとともに、
社会に対しても利益あるものでなければならない

住友化学の始まり

1913年、銅の製錬の際に生じる有害な排出ガスから有益な
肥料を製造し、煙害問題の解決に取組み環境問題の克服と
農産物の増産をともにはかることから誕生しました。



中期経営計画の経営目標

(億円)

	2015年度	2016年度	2017年度 (予想)	2018年度 (計画)
売上高	21,018	19,543	21,900	25,400
営業利益	1,644	1,343	1,650	2,000
(持分法投資損益)	202	412	350	290
経常利益	1,712	1,666	1,850	2,100
純利益	815	855	1,000	1,100
有利子負債	8,315	8,753	8,700	10,000*1
ナフサ価格	¥42,800/kl	¥34,700/kl	¥37,000/kl	¥45,000/kl
為替レート	¥120.15/\$	¥108.34/\$	¥110.00/\$	¥120.00/\$

*1: 戦略的M&A枠による投資後

住友化学の目指す姿

以下を
安定して達成

	2006年度	2015年度	2017年度 (予想)	2018年度 (計画)	目指す姿
ROI	8%	6%	7%	7%	7%以上
ROE	12%	10%	12%	12%	10%以上
DEレシオ	0.6倍	0.8倍	0.7倍	0.6~ 0.7 ^{*1} 倍	0.7倍
配当性向	21%	28%	23%	未定	30%程度

*1: 戦略的M&A枠による投資後

健康・農業関連事業部門: バイオラショナル

微生物農薬

主要製品	主用途
DiPel®	多種作物に適用可能な微生物殺虫剤
XenTari®	同上

当社の強み

- 優れたBT(バチルス・チューリンゲンシス)菌株
- 卓越した生産(発酵)ノウハウ

**効力の高い微生物農薬を
安定供給**

植物生長調整剤

主要製品	主用途
ProGibb®	作物の生育と大きさをコントロール
Promalin®	果実の間引き・大きさのコントロール
ReTain®	果実の収穫タイミングコントロール・落下防止
ProTone®	果実の色付きのコントロール・発芽遅延

当社の強み

- 植物生長調整剤事業のパイオニア
- 幅広い製品群を世界90か国以上で販売
- 新たなソリューションを創る市場開発力

**高品質な作物の生育を
サポート**

微生物農業資材

主要製品	主用途
菌根菌	土中水分・養分の効率的な吸収促進

当社の強み

- 菌根菌の大量生産技術
- 幅広い作物への使用ノウハウと普及実績

**高品質な菌根菌の
安定供給**

健康・農業関連事業部門: コメ事業の展開

コメ事業の意義

- 日本の農業が抱える課題の解決
- 当社のトータルソリューション型事業展開
- 多収・良食味コメ品種の導入

日本農業の競争力強化に貢献

品種開発(DNAマーカーを使った高速育種技術)

登録品種: 4品種 / 出願中: 1品種

さらなるラインナップ強化

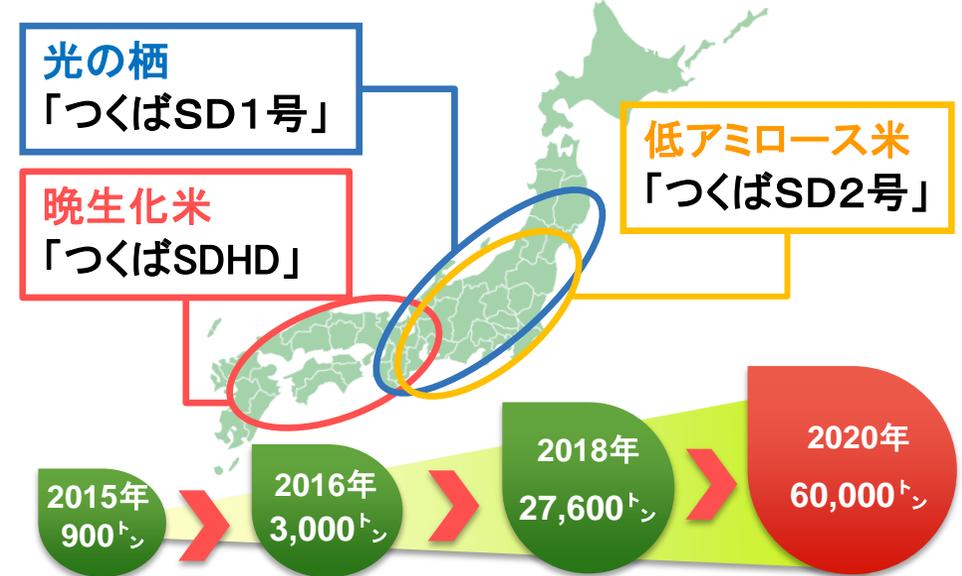
(全国展開できる品揃え・実需者のニーズ
に定める玄米特性)



現状: 業務用途主体に販売展開

将来: 一般消費米・酒米・輸出米にも展開

栽培状況



コメ販売先

品種名	販売先
SD1 (光の栖)	大手外食(系列店) そば大手 中食大手 業務用弁当大手 大手スーパー(惣菜)
SD2 (低アミロース)	大手コンビニチェーン

健康・農業関連事業部門：グローバルフットプリント拡大

インド農薬会社(エクセルクロップケア社)買収

1 エクセルクロップケア社の概要

事業概要： 農薬の開発・製造・販売

売上高： 2016年度 95億ルピー(約155億円)

本社所在地：インド ムンバイ

2 株式取得の概要

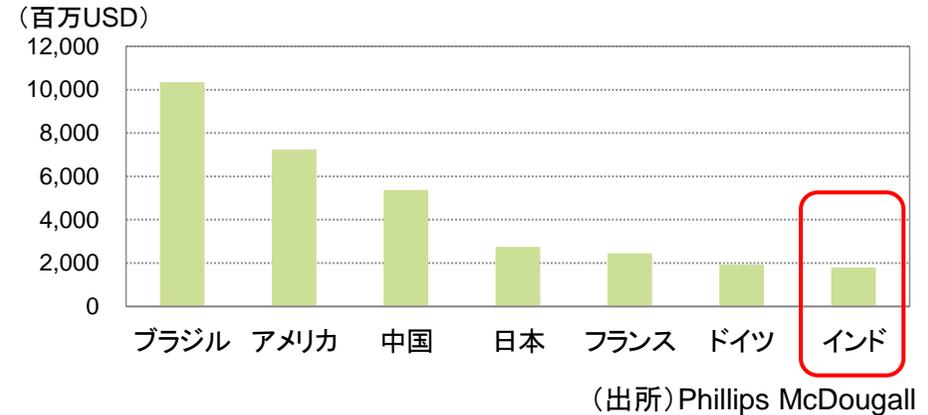
出資比率：65%

取得金額：90億ルピー(約139億円)

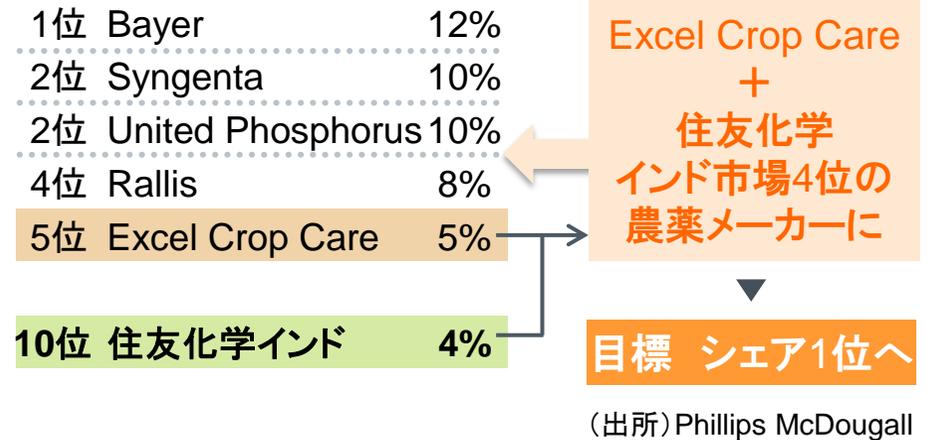
買収の狙い

- インドにおける販路の拡充
- エクセルクロップケア社のブランド力の活用

2015年度 世界の農薬市場



2014年度 インド農薬市場のシェア



成長市場インドでプレゼンス拡大、グローバルフットプリント拡充

健康・農業関連事業部門：農薬探索の加速と新しい農薬ビジネスへの挑戦

今までの農薬

- 殺虫剤
- 殺菌剤
- 除草剤



対象：**有害生物**

作物に有害な生物を**殺し**、**除く**



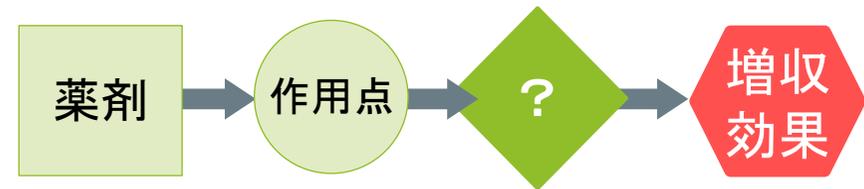
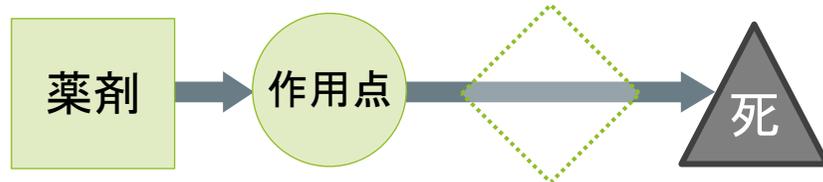
新しい分野の農薬

- 増収効果
- 耐性付与剤
- 植物活性化剤



対象：**作物**

作物を制御して**増収**をもたらす



新しい潮流にも適応できる技術基盤の構築

健康・農業関連事業部門：メチオニン能力増強

メチオニン事業における優位性

原料からの
一貫生産

高い
生産技術

廃液・排ガス
の処理能力

高品質な製品を安定供給

能力増強の概要

生産品目：粉体メチオニン

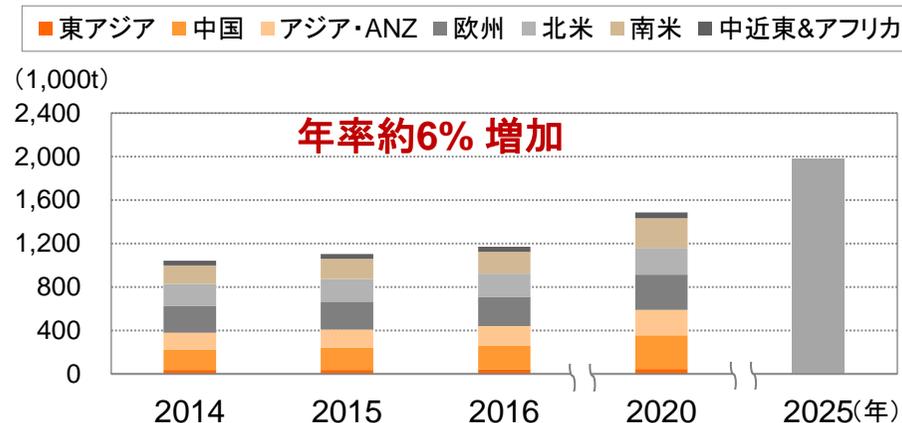
生産能力：10万トン

立地：愛媛工場

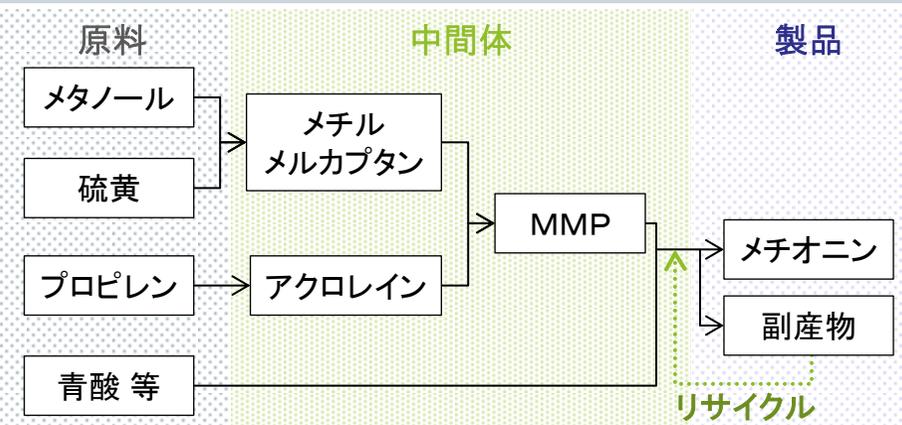
稼働時期：2018年半ば



メチオニンの地域別需要予測



メチオニンの製造工程



メチオニン事業のアジアにおけるリーダーとして地位を確固たるものに

医薬品部門：今後の上市予定品目

2016年5月以降に獲得した品目

パーキンソン病治療薬

- 2016年10月シナプサス社買収
- APL-130277（米・フェーズ3）

COPD治療薬

- 2016年12月ノバルティス社と
ライセンス契約締結
- UTIBRON、SEEBRI、ARCAPTA
（米・承認済み）

血液がん治療薬等

- 2017年1月トレロ社買収
- Alvocidib（米・フェーズ2）

その他の主な上市予定品目

がん領域

- がん幹細胞性阻害薬Napabucasin*（日米）
- がん幹細胞性阻害薬Amcasertib*（日米）
- がんペプチドワクチンDSP-7888（日米）

*ボストン・バイオメディカル社

がん領域以外

- COPD治療薬 SUN-101（米）
- ADHD/BED治療薬 Dasotraline（米）
- 慢性期脳梗塞治療薬 SB623（米）
- 非定型抗精神病薬 Lurasidone（日）
- NASH治療薬DSP-1747（日）

医薬品部門：COPD治療薬 品揃え

慢性閉塞性肺疾患（COPD）



※MMWR: Morbidity and Mortality Weekly Report. Employment and Activity Limitations Among Adults with Chronic Obstructive Pulmonary Disease.

病態の重症度



Full trade names are: Seebri™ Neohaler®, Utibron™ Neohaler® and Arcapta® Neohaler®
 ARCAPTA and  are registered trademarks of Novartis AG, used under license
 SEEBRI and  are trademarks of Novartis AG, used under license
 UTIBRON and  are trademarks of Novartis AG, used under license

eFlow® device technology licensed from PARI Pharma GmbH

医薬品部門：主要候補化合物紹介

COPD治療薬 承認申請

効能

慢性閉塞性肺疾患 (COPD)

特長

- ①ネブライザー※投与
- ②投与時間が短い(2~3分)

開発予定

現在：申請中(米国)
2017年度中：上市予定(米国)



※ネブライザー：
薬剤を経口吸入するための器具

SUN-101用ネブライザーeFlow®

500億円規模のピーク売上を期待

eFlow® device technology
licensed from PARI Pharma GmbH

がん幹細胞性阻害薬

効能

がん

特長

First-in classの分子標的薬
がん幹細胞およびがん細胞に対し、
細胞増殖抑制・細胞死を誘導

開発予定

Napabucasin

現在：第Ⅲ相臨床試験中※1
2018年度：申請予定※2
2019年度：上市予定※2

Amcasertib

現在：第Ⅱ相臨床試験中(米国など)
2020~22年度：米国などで申請・上市予定

※1 胃/食道胃接合部腺がん、結腸直腸がん、膵がん等(米国など)
※2 胃/食道胃接合部腺がん(米国など)

1,000億円規模のピーク売上を期待

ポストラツダに向けた新薬の開発・導入が進展

医薬品部門：再生・細胞医薬

再生・細胞医薬分野の開発小史

- 1990年 ハーバード大学と神経再生共同研究

- 2001年 慶應義塾大学岡野教授と脊髄損傷に関する共同研究

- 2001～5年 奈良先端大学山中教授と共同研究

- 2006年 理化学研究所と眼の発生に関する共同研究(住友化学)

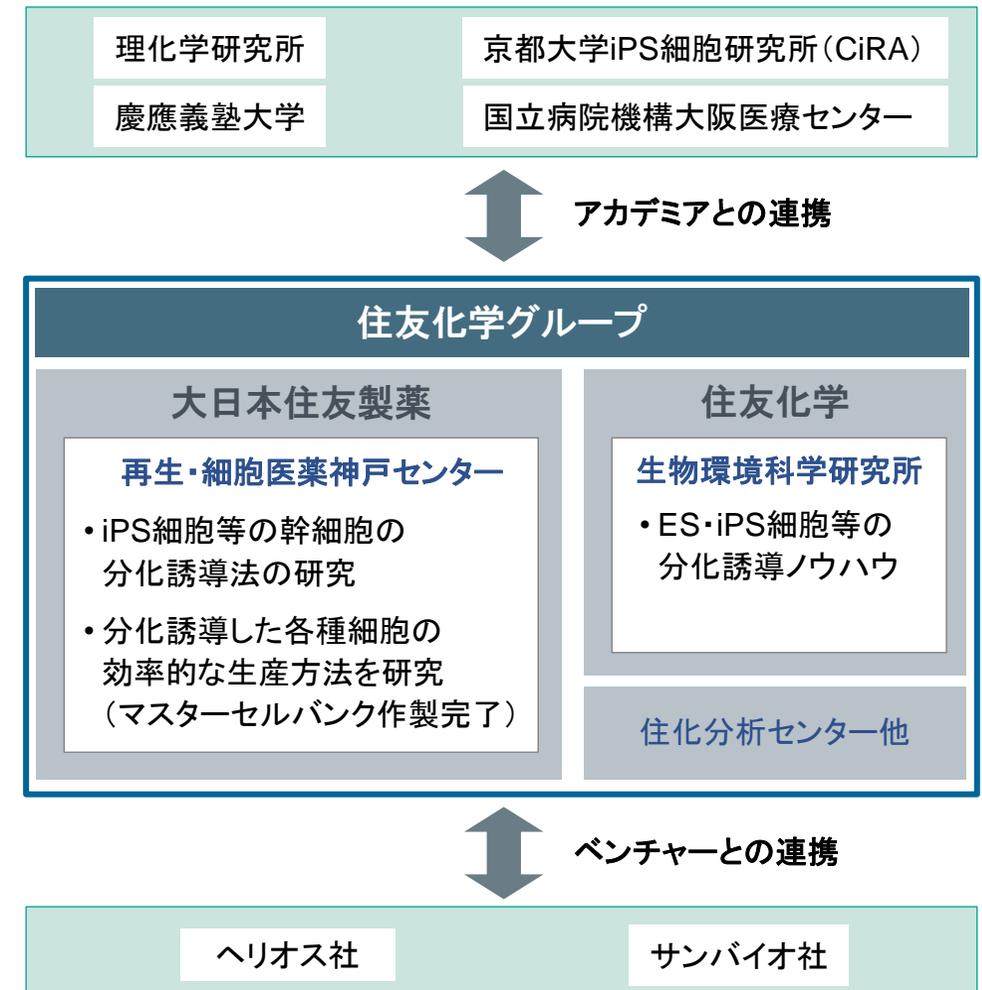
- 2010年 SB623(慢性期脳梗塞治療薬)導入

- 2013年 再生医療事業化に向けヘリオス社と提携
再生医療実現拠点ネットワークプログラムの研究開始(脊髄損傷・パーキンソン病等)

- 2015年 京都大学iPS細胞研究所(CiRA)より再生医療用iPS細胞ストックを入手

25年前に再生・細胞医薬につながる研究に着手

再生・細胞医薬分野の開発体制



エネルギー・機能材料部門：正極材事業への本格参入

田中化学研究所の概要

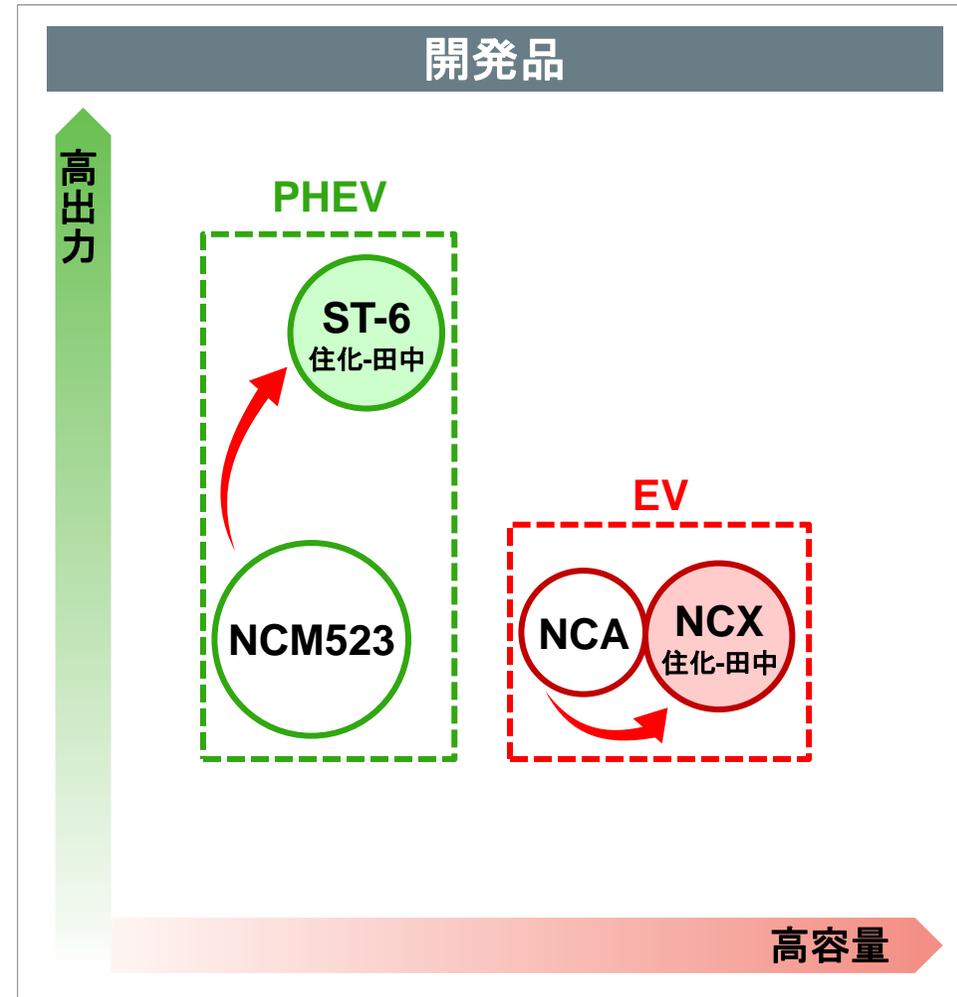
事業概要： 正極材・触媒原料の製造・販売
 売上高： 2016年度 約133億円

第三者割当増資により子会社化

取得株数： 1,050万株（引受金額：約66億円）
 保有株数： 1,270万株（出資比率50.1%）

買収の狙い

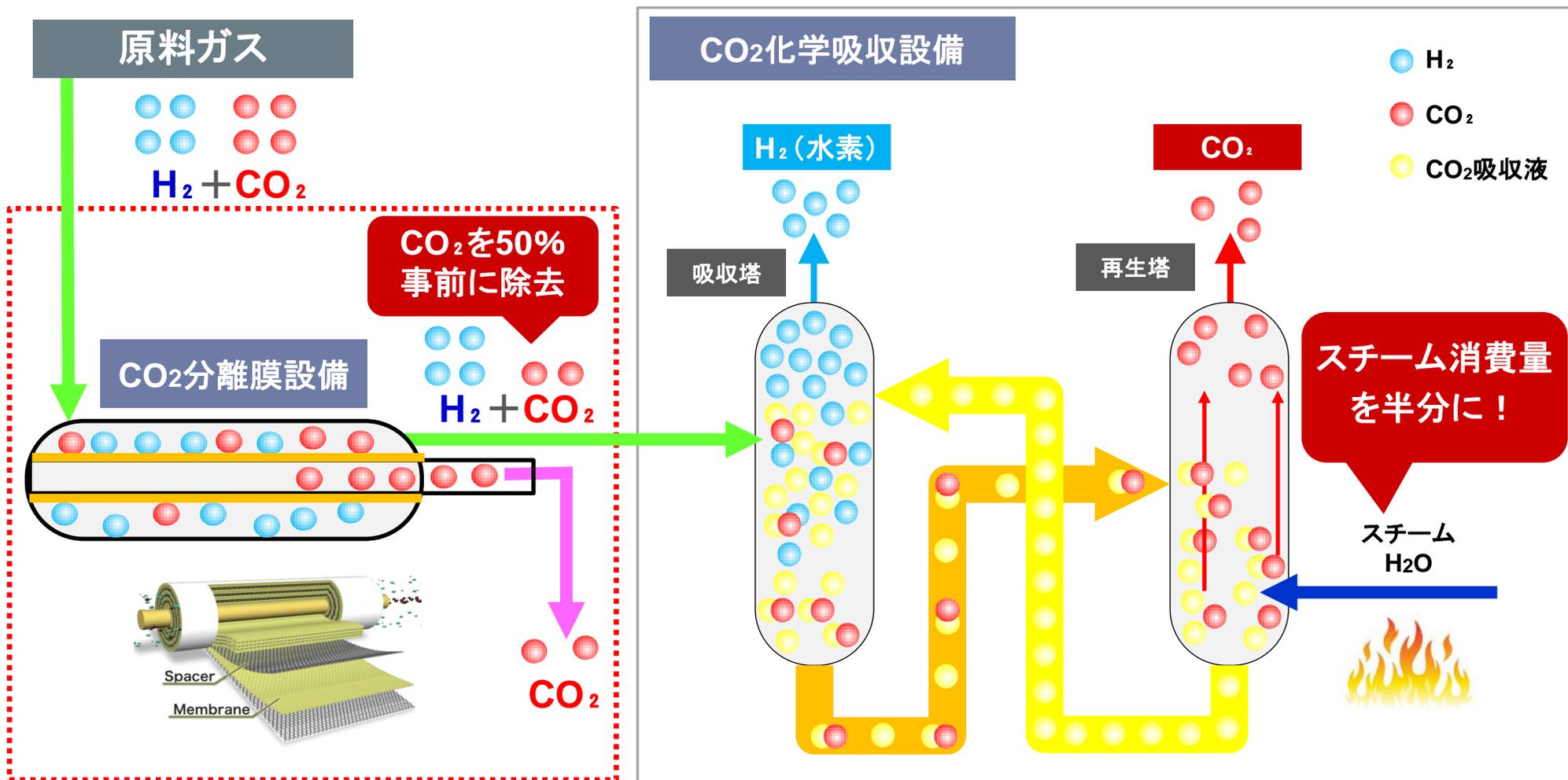
両社の強みを生かした
 車載向け高機能正極材の開発・上市の加速



車載用電池への早期採用をめざし、正極材事業に本格参入

エネルギー・機能材料部門：CO₂分離膜

化学吸収設備の前工程にCO₂分離膜設備を設置し、
CO₂を50%程度事前に除去することで、**スチームコストを削減**



エネルギー・機能材料部門: CO₂分離膜CO₂分離市場(2030年予想)

水素製造
(精製、化学プラント)
市場規模: 5.2億トン



天然ガス
市場規模: 6.0億トン



市場規模
26.2億トン

石炭ガス化複合発電
市場規模: 5.0億トン



発電、鉄鋼 (CCS/EOR)
市場規模: 5.0億トン/3.0億トン



水素ステーション
市場規模: 不明



CTL (Coal to Liquid)
市場規模: 2.0億トン

: H₂/CO₂分離

: CH₄/CO₂分離

: N₂/CO₂分離

情報電子化学部門：フィルムタイプタッチセンサー能力増強

能力増強の概要

- 生産品目：フィルムタイプタッチセンサー
- 生産能力：現行比3倍強
- 立地：東友ファインケム
- 稼働時期：2018年1月

東友ファインケム
タッチセンサープラント

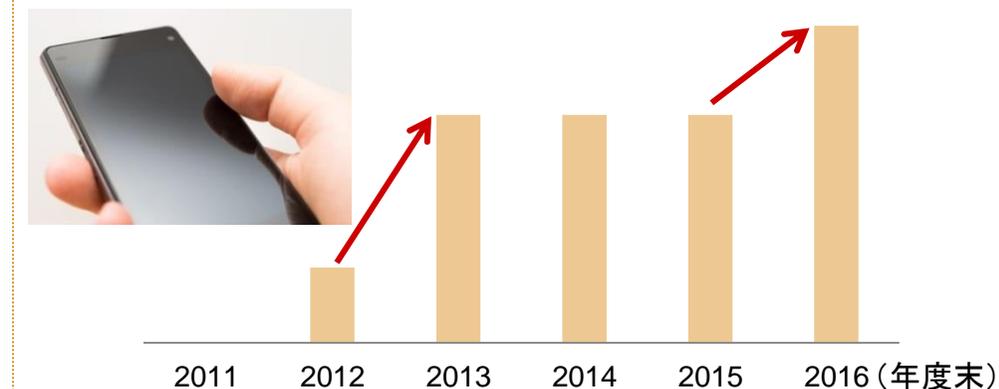


当社タッチセンサーの生産能力

フィルムタイプ

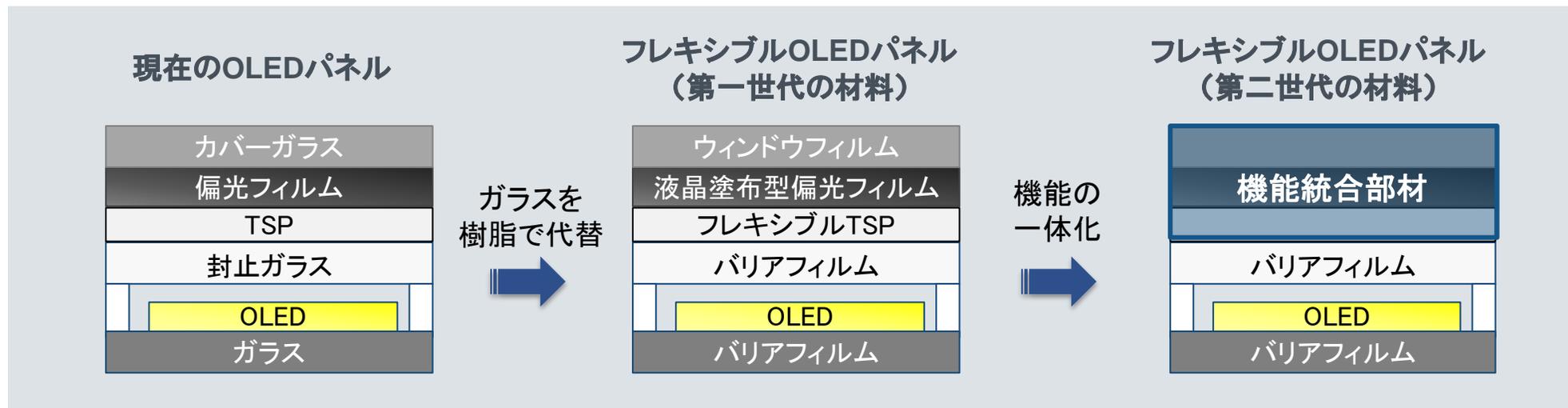


ガラスタイプ



リジッドタイプ から フォルダブル・ローラブルタイプに至る
フレキシブルOLEDのあらゆる形態に対応

OLED関連材料 開発ロードマップ



住友化学の強み

総合化学メーカーとしての

素材開発力

ディスプレイ材料事業で培った

製品開発力・加工技術



OLED技術の進化と普及拡大に貢献

情報電子化学部門: 高分子有機EL発光材料

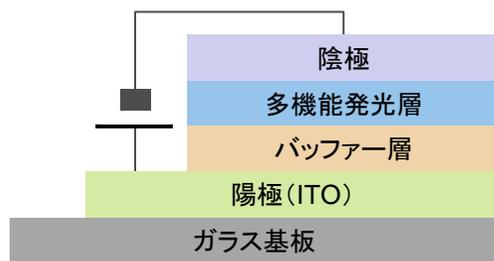
高分子有機ELの 液晶ディスプレイに対する優位性

- 高画質(高コントラスト、高速応答性、広視野角 等)
- 低消費電力
- 自発光(バックライト不要)、シンプルなディスプレイ構造

高分子有機EL(印刷法)の 低分子有機EL(蒸着法)に対する優位性

- 大型ディスプレイの製造が可能
- 製造の低コスト化が可能

有機ELの構造



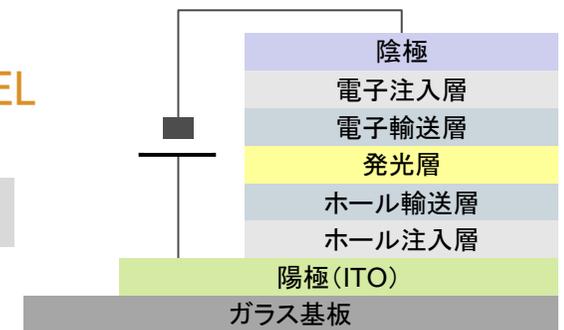
高分子有機EL

単純

層構造

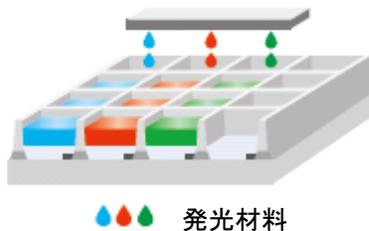
低分子有機EL

複雑



製造プロセス

印刷法(インクジェット等)



不要

不要

高い

容易

有機層形成工程の真空加工

高価なマスク

材料の利用効率

大画面の製造

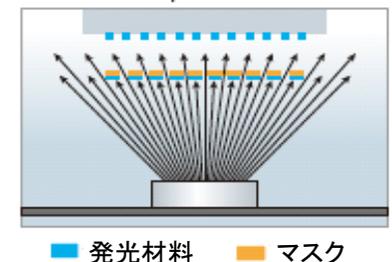
必要

必要

低い

困難

真空蒸着法



情報電子化学部門: 偏光フィルム競争力強化

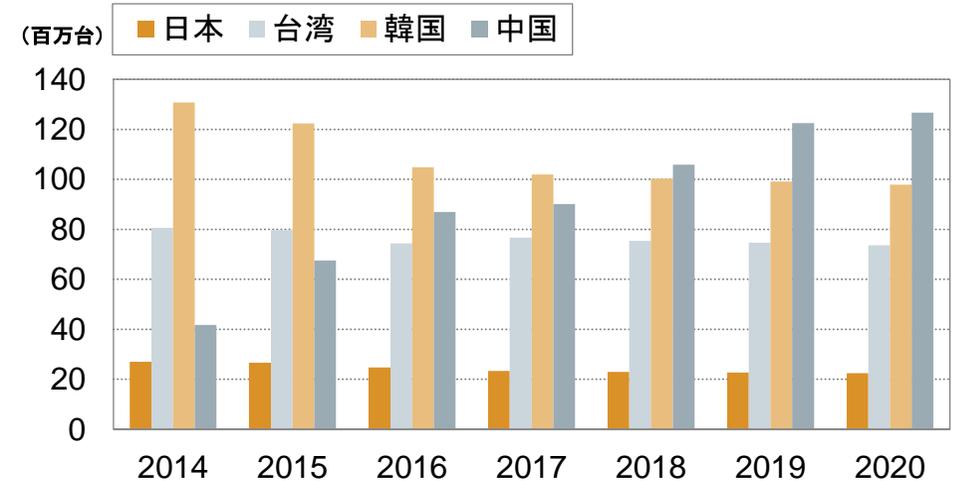
基本戦略

- 新設が続く中国LCDメーカーの需要取り込み
- 徹底的なコスト合理化
- グローバルバランス最適化
- 成長するOLED市場向け販売拡大

具体的な取り組み

	LCD	OLED
テレビ向け	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 中国での供給体制整備 ☑ 自社基材製品の販売拡大 ☑ 各ラインが最も効率的に生産できる品種を生産 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 塗布型位相差フィルムの上市
モバイル向け	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 一定の利益率が見込める機種への販売絞り込み ☑ 超薄型PVA延伸フィルムの販売拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 円偏光フィルムの販売拡大 ☐ 液晶塗布型偏光フィルムの上市

テレビ用液晶パネル 国別供給能力



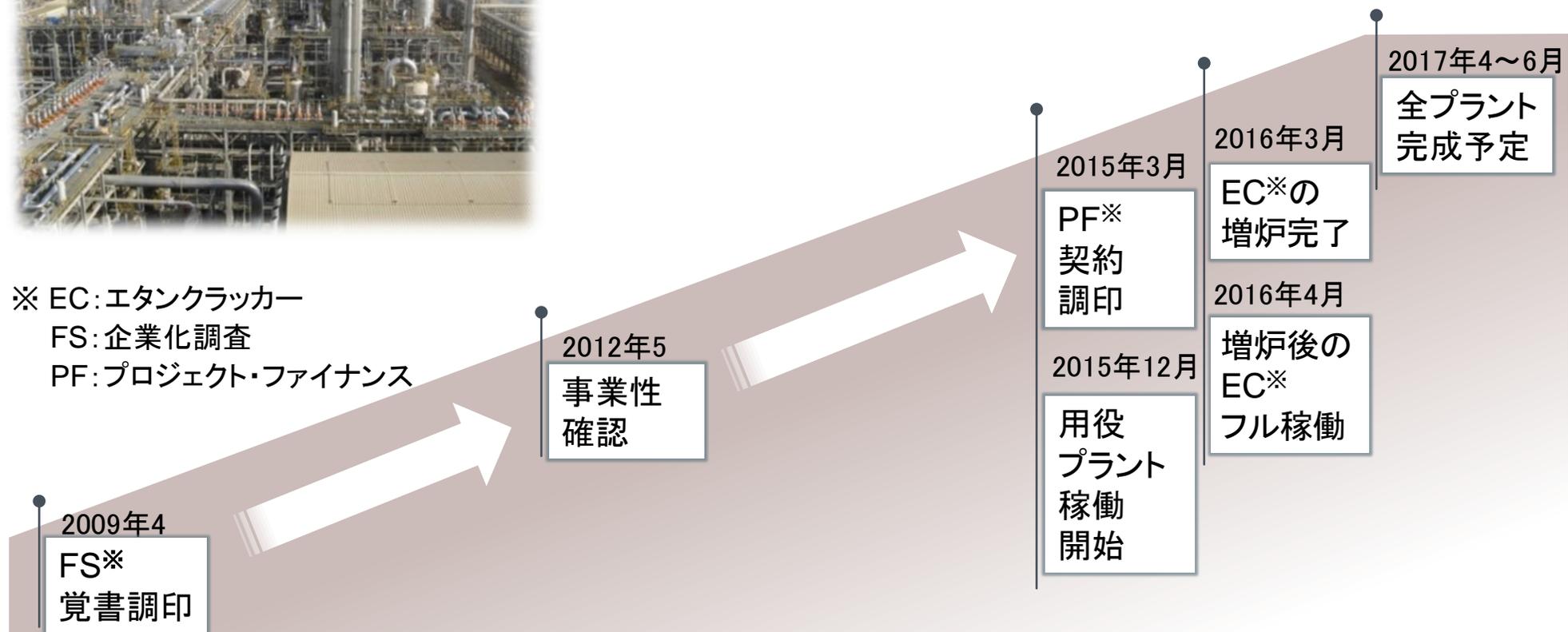
(出所) IHS Markit Technology

石油化学部門:ラービグ計画

ラービグ第二期計画 プロジェクト沿革



※ EC:エタンクラッカー
 FS:企業化調査
 PF:プロジェクト・ファイナンス



ESGへの取り組み：コーポレート・ガバナンスの強化

コーポレート・ガバナンス・コード

- 全ての基本原則・原則・補助原則にコンプライ

社外取締役増員

- 1名から3名に増員
- 監査役を含む役員の4割が社外役員に

任意の委員会設置

- 任意の指名委員会・報酬委員会を設置(委員の過半数は社外役員)

ガバナンス 体制強化

取締役会の監督機能強化

- 社外役員によるモニタリング・アドバイザリー機能の強化
- 社外役員懇談会での意見交換などを通じて取締役会の実効性を評価

ガバナンスの実効性を高めるための確実な運用

ESGへの取り組み:SDGs

SDGs (Sustainable Development Goals) とは

2015年に国連によって採択された持続可能な開発目標。17の目標と169のターゲットからなり、全加盟国193カ国による歴史的な合意。

住友化学のSDGsへの取り組み

時期	取り組み
2015年9月	国連「持続可能な開発サミット」にてSDGs採択
2016年2月	CSR推進委員会にて議論
5月	当社HPにSDGsサイトを開設
6月～	「サステイナブルツリー」の開始 役員連絡会にて勉強会を実施(計4回)
7月～	社内セミナー開催(計2回、400人参加)
8月	CSRレポートにて 当社のSDGsへの考え方を解説 取締役会にてSDGsへの取り組みを報告

(ご参考)SDGsの17の目標



「将来に希望が持てる社会を実現するために、社員自らが仕事や生活において何ができるか」を専用WEBにて投稿する試み

期間: 2016年6～10月の100日間
対象: 全グループ会社役職員
投稿件数: 6,005件(終了時)

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。