

2020年11月 機関投資家・アナリスト向けIRデイ  
質疑応答要旨

日時	2020年11月30日(月) 13:30~17:20	
説明者	代表取締役社長	岩田 圭一
	代表取締役専務執行役員	竹下 憲昭
	代表取締役常務執行役員	赤堀 金吾
	代表取締役常務執行役員	松井 正樹
	代表取締役常務執行役員	水戸 信彰
	取締役専務執行役員	重森 隆志

<経営戦略>

- Q. 今年度に重点的に取り組む事項として、事業ポートフォリオの高度化を挙げているが、その手応えはあるのか。また、ペトロ・ラービグ社の事業は、御社の株価の重石となっているが、その点も含めて事業ポートフォリオの高度化へのお考えを伺いたい。
- A. スライド22に事業部門別の20年度予想と2×年度計画を記載しているが、出来れば24、25年までに、記載のコア営業利益レベルを達成したいと考えている。例えば、エネルギー・機能材料部門と情報電子化学部門の業績見通しでは、ある程度の将来の姿が見えてきている。それをどのようにして上乗せしていくのか、本日部門長から説明させていただくが、着実に手は打っている。
- 健康・農業関連事業部門は19年度に業績が相当低迷したが、20年度には業績の回復が見込まれており、特にインドやブラジルでの拠点の確保ができたため、コア営業利益800億円の計画に向けた正しい道を進んでいるという感触を得ている。
- 医薬品部門については、Roivant社との戦略的提携は心配をしていた部分もあったが、非常に順調な滑り出しとなったため、収益貢献も見えてきており非常に強い手応えを感じている。
- また、ペトロ・ラービグ社については心配しているものの、サウジアラビアの土地柄や、37.5%の出資比率であるということもあり、当社が直接事業に関わっていく状況ではない。当社は長年の間、相当な経営資金を投じてラービグ事業を立ち上げてきたが、ようやく収益貢献してキャッシュカウになる時期が来ていると期待している。特に、21年末には第I期計画の借入金が完済されるため、これ以降、第I期とII期を含めて、その力が発揮できると考えている。

Q. 御社は業界に先駆けてデータサイエンティストを拡充するなど、デジタルトランスフォーメーション（DX）に取り組まれてきたが、現在はどのようなステージにあるのか。また、新型コロナウイルス感染症拡大の状況下で、DXを進めやすくなったこともあると思うが、その点はいかがか。

A. 中期経営計画の一つの大きな方針として、18年頃からデジタル革新を議論し始めてきており、当社は世の中の流れよりも若干早く進めてきた。まず、生産性の向上からスタートしたが、製造面では様々な知見があり、本日もご紹介したようなアイテムが非常に多く出てきており、実装が進んでいる。また、R&Dは本日ご説明していないが、組成の改良など実際に適用している事例が幾つか出てきており、こちらも着々と進行している。先日、全社のDXに関わる成功事例や失敗事例も含めた取り組みの発表会があり、各研究所や工場から12チームがウェブ上で発表した。そのような経験や知見を共有化し、横へ展開して行く動きを進めている。今回のDX発表会は、住友化学単体を対象にしたが、次回以降はグループ会社にも広げ、住友化学グループ全体としてのDX推進の一つの運動にしていきたいと考えている。

Q. 次期米国大統領は、民主党のバイデン氏が確実視されており、今後4年間は過去4年間と比べて、環境関連の評価など様々な観点で変化すると思うが、御社の業績を考える上で、どのような良い点と悪い点があるのか。

A. 米国大統領と当社の業績が、どの程度連関するか申し上げるのは難しい点もあるが、バイデン氏は優先政策で「新型コロナウイルス感染症対策」、「経済再生」、「人種問題」、「気候変動」の4つを重点課題と位置づけたが、これらは正に現在のタイミングで必要なことであり、米国経済がそれらにより回復、発展していくことは、世界経済の好況に繋がり、当社の業績にもプラスに働くものと考え。そのような意味で、国際秩序の再構築に米国が指導的な役割を果たしていかれることは非常に有難く、当社にとっても追い風であると考え。一方で、米国と中国の分断は、大統領が変わっても基本的なスタンスは変わるようなものではないため、その点は引き続き注意深く事業運営を進めて行かなければならない。

Q. 米国と中国の関係性においては、前大統領よりもバイデン氏の方が、先行きが見通し易くなっていると感じられるか。

A. そのような面もあるかも知れないが、一方で人権問題や不公正取引などについては、逆に厳しさもあるなど、現段階では不透明であり楽観視はできないと考えている。

- Q. 上場子会社・関連会社について、競合他社が整理を進めている一方で、ガバナンスが機能していれば特に問題ないというお考えなのか、DXの浸透なども含め、完全に統合した方がより効率的に進めやすい部分もあると思うため、現在のお考えを改めて伺いたい。
- A. 住友化学のマネジメントとしては、子会社の自律性確保と少数株主の権利保護の二つが保たれている前提においては、親子上場が問題であるか否かは、個々のケースに応じて判断されるもので、一般化できないものだと考えている。双方の事業価値の向上という観点から、タイミングや経済状況を踏まえ、具体例に基づいて判断していくべきだと考えている。今回ご説明した、当社の孫会社にあたるユーロバント社については、100%化することで上場を廃止した。このように、事業上その方が望ましいと判断した際には、躊躇なく踏み込む。そういった個別判断を続けていくことになると考えている。
- Q. 2020年は新型コロナウイルス感染症や米中貿易摩擦等もあり、不透明感が強かったと思うが、これらの不透明感が解消されていけば、そのような（親子上場解消の）アクションもより取りやすくなるのか。
- A. 不透明感の要因の一つは経済環境だとは思いますが、それよりは、個々のビジネスが置かれている状況の方が重要な判断材料だと考えている。
- Q. 中期経営計画の取り組みの中で、強靱な財務体質の実現を掲げておられるが、今回ラビグの完工保証が解除されたため、一歩進んだのではないかと思う。今後の強靱な財務体質の実現に向けてのお考えを伺いたい。
- A. 偶発債務が取れたことは非常に大きな要因であるが、当社が基準にしている有利子負債やD/Eレシオに偶発債務は入らない。キャッシュ創出力の強化、投資の厳選などの積み重ねにより有利子負債を削減し、2024年頃にD/Eレシオを0.7まで持っていきたいという考えは変わらない。
- Q. 実質的に考えると、超長期債等も含め、財務の強靱化が進んでいると思うがいかがか。
- A. コロナ禍の少し前に、資本金のある2,500億円の劣後債を発行できたことが、当社の財務体質の強化に非常に役立っている。また、このコロナ禍では手元資金を確保する必要があったが、当社は直前に調達できていたので、焦らずにいられたと思っている。

Q. それぞれの事業において成長戦略が順調とのことだが、一方で現在、社長が一番課題だと考えていることがあれば伺いたい。

A. 本日はプラス側のことを多く申し上げたが、住友化学の事業をさらに飛躍させるために解決すべき課題も数多く認識している。例えば、市況が一本調子で回復しないメチオニン事業についても、そもそも市況に左右されないような、住友化学ならではの技術的な特徴、あるいは品質的、性能的な特徴を付加できないか、について、事業部門と一緒に知恵を絞って取り組んでいる。その他にも、手を打っていかなければならない、伸びしろのあるアイテムは多々ある。本日各部門長が説明する中で、突っ込んでいただけるとありがたい。

#### <石油化学部門>

Q. 当部門は市況が損益にかなり影響すると認識している。足元の市況は、おそらくスライド6でのお話よりももっと良くなっていると思うが、この環境下でなぜここまで良いのか。来年度の見方についても教えてほしい。また、ラービグ第Ⅱ期計画の中心であるアロマの状況も含めて、市況感や来期に向けてのお考えを伺いたい。

A. スライド6に掲載の数字は10月までであり、足元はさらに良くなっているものもある。さらに今週末、他社のクラッカーがトラブルにより停止予定とのこと、現在の高マージンはこれらが影響しているため、あまり長期的に続く性質のものではないだろう。また、来年以降は、今年の冒頭のように極端に落ち込むとは思っていないが、中国を中心にポリオレフィンの増設もあるため、500ドルや400ドルというようなハイマージンはさすがに無理だろうと個人的には考えている。それでもしっかりと稼ぐことができるように、シンガポールで手を打っていきたい。

アロマに関しては、パラキシレンの市況が非常に悪いが、おそらく供給過剰なのだろう。ベンゼンの市況も悪かったが、足元では急反発して、少し良くなりすぎていると感じている。あまり望ましいことではないが、ボラティリティが極めて高くなっている。ラービグのアロマに関しては、今年ほど酷くはないと考えているが、楽観できるほど強くもないだろうというのが、個人的な意見である。

Q. それは黒字も難しいということなのか。

A. 上場企業のことであるため回答できない。

Q. 国内の石油化学の設備は、かなり経年劣化しているものが多いと思うが、改めて位置づけについて伺いたい。また今後Crude Oil-to-Chemicalsのような巨大プラントが建設され、市況が極めて乱暴な動きになるなかで、国内のアロマ系事業は大丈夫なのか。

A. 国内事業は、高付加価値品の開発および海外プラントのマザープラント、マザーラボとしての位置づけを堅持したい。タイムラグなどにより一時的に赤字になることがあっても、全体として赤字にならないよう、体質の強化に引き続き取り組んでいく。樹脂に関しては、高付加価値品、モノマテリアル品を、今年中は無理かもしれないが、できるだけ早くものにしたいと考えている。

経年劣化に関しては、特に6系列で規模も小さい高圧法のポリエチレンのあり方が鍵になると考えている。ただ、エチレンの重要な消費先でもあるため、いかに付加価値の高いもので生きていくか、小回りをどこまで活かすことができるかが重要である。低フィッシュアイ品を極限まで追い求めて、ドライレジストフィルム用などで値幅を取りたい。

Crude Oil-to-Chemicalsは、現段階では設備費がかかり過ぎており、あまりものにならないのではないかとというのが個人的な意見である。

Q. 過去の例では、中国で無理にプラントが建設されて市況が壊れるが、その点についてはいかがか。

A. 現在中国で建設しているのは通常のリファイナリーである。リファイナリーから出てくるものをクラッカーと繋ぎ、インテグレーションをかけているもので、Crude Oil-to-Chemicalsとは少し異なると考えている。

増設についてはおっしゃる通りで、膨大なプラントが次々に建設されているため、石油精製マージンは相当厳しくなると見ている。そのようななかで、古いプラントは欧米を含めどんどん停止させていく。シェルやエクソンなども、先手を取った動きを行っており、この流れが続くだろうと考えている。日本ももう一段の停止があるかもしれない。

Q. スライド5に関連して、シンガポールについて伺いたい。稼働率も高く高付加価値化も着実に進んでおり、生産能力の増強なども考えなくてはならないとのことだが、それは現実的にあり得るのか。あるいはラービグで設備を工夫するなどして高付加価値品を製造し、シンガポールへ回すことなどは可能なのか。

A. 足元は新型コロナウイルス感染症による変調があり、ものにより状況は異なるが、東南アジアでのレトルト需要など、衛生面での理由から、食品の包装用途などはかなり伸びている。このような需要は今後も確実に増え、また当社は、それに対応できる優れたお客様と良好な関係を築いていると考えている。

その一方で、原料のプロピレンをどのように確保するかが一番の鍵である。プロピレンは、シンガポール全体としては若干ショートポジションで、新たにポリプロピレンを製造するには川上のプロピレンから製造しなければならない。隣のジョホールバルでは、RAPIDが稼働し始め、プロピレンは現在余剰ポジションであるが、今後も余剰である保証はない。プロピレンの確保について、何か妙手を考えたい。

ラービグのポリプロピレンは、1系列で35万トンを生産できる大型設備で、基本的には効率を重視した運転を行っている。製造グレードの切り替えは、それだけロスが出るためできるだけ避けて、1グレード（ベースパウダー）としてある程度量があるものを、効率的に生産している。したがって、われわれの意向だけで、高付加価値品の製造に舵を切るのは難しいと考える。

Q. プロピレンが手に入ればポリプロピレンの増設は吝かではなく、是非行いたいということか。

A. その通りである。

Q. 今後の設備投資に関して、プロピレンを自製し、川上から増強する計画などはないのか。また需要はあるとのことだが、採算性などは十分担保できるのか。増強する場合、投資の規模感があれば伺いたい。

A. 川上から増強する場合、相当な金額になるため難しい。他社と組む、たとえばオフテイク権を持つことなどができればとは考えている。需要が伸びることは間違いなく、4%以上の成長率で伸びていくと考えている。しかしながら汎用品を追うつもりはなく、フィルム系のランダムやターポリマーなどをメインにして、採算の取れるものを製造する。規模としては、最近のものであり30万トン前後というのが大まかなイメージである。

Q. 過去には、ハイエンドのものを製造していてもローエンドの市況が低迷すると影響を受けていたと思う。投資に関するF Sやその前の段階で、投資規律をどの程度重視しているのか。

A. 具体的な数字は申し上げられないが、TPCの場合はパートナーであるシェルも関係しており、生半可な数字では合意を得られないと思う。

<エネルギー・機能材料部門>

Q. スライド5に売上収益の状況が記載されているが、19年度もしくは20年度のコア営業利益の事業別の内訳について、ご開示いただける範囲で伺いたい。

A. 具体的な数字は言えないが、19年度では、レゾルシンやアルミナ等の安定収益基盤事業が全体の半分以上を占めた。他には、スーパーエンプラ、電池材料があるが、電池材料は昨年少し苦戦した。残りは子会社の田岡化学、広栄化学等が貢献してくれた。

Q. 今後300億円を目指すなかで、どの事業を伸ばされる見通しなのか。

A. 田中化学の正極材を含む電池部材については、設備の準備は整っており、お客様との開発も同時並行で進んでいるため、今後に向けてかなり伸びが期待できる。また、スーパーエンプラも現在の倍程度を目指す。

Q. 現在稼いでいるレゾルシンは、再編等によりプレイヤー数が限られてきていると思う。今後、他のプレイヤーが入ってくるリスクは考えているのか。

A. 一時期、環境問題等により中国メーカーの稼働が落ちたことで、グローバルで需給が非常にタイトになり、一部のお客様ではレゾルシン使用量を減らすなどの新しい技術や新しい使い方が進んだ。現在は中国メーカーも環境問題が落ち着き、比較的安定的な供給を始めているため、今後、需給が緩むリスクは大きくなる。しかし当社は、大手のグローバルのお客様と非常に長い間の信頼関係があることが強みであり、また、新用途の検討等、ポートフォリオの強化にも取り組んでいる。

Q. 電池材料について、御社のセパレータはハイニッケルの高容量タイプに非常に強いと思うが、最近LFPへの回帰なども出てきている。NCM811はもとより、NCM622でも発火事故が起きているが、御社のセパレータ事業にはどのような影響が出るのか。また、大手EVメーカーの46800のセルサイズ大型化、タブレス構造という話があるが、正極材並びにセパレータ事業について、どのようなロードマップの展開があるのか伺いたい。

A. 電池に使用される正極材にはLFPあるいはNCM、NCAなど様々な種類のものがある。LFPは、従来中国のバス等で使用され、また最近、大手EVメーカーにて使用すると発表があったが、やはり航続距離等を考えると今後の伸びは限定的だと思っている。

また、最近のEVの発火事故については、原因がバッテリーマネジメントシステム(BMS)なのか、あるいはセルの影響か確定はしていないと思う。当社のセパレータについては、日本の大手電池メーカーに供給し、車載用だけでも10億平米以上をすでに販売しており、幸いにもこれまでセルが影響した火災はほとんど起きていない状況にある。電池は部材だけの性能ではなく品質管理・BMSも重要であるため、安定生産までには時間も必要だと思うが、安全性に特長のある当社のアラミドセパレータは、特に今後電池が高容量化していくに従い、脚光を浴びるのではないかと期待している。

また、46800(直径46mm、高さ800mm)という電池については今の21700で使われているハイニッケル系正極材をベースにすることで容量当たりのコストを抑えたいという話だと考える。セパレータについては、全体としてセラミックセパレータが使われるケースが多いことも事実だが、電池の高容量化が進むと考えられるため、当社としては、アラミドセパレータのこれまでの実績に裏打ちされた信頼性に加え、プロセス改良によるコスト競争力強化等で多くのユーザーのニーズに応えていきたい。

Q. セラミックセパレータは高純度アルミナのビジネスに関係してくるため、アラミドコート、セラミックコートのいずれになってもチャンスがあるという認識でいいのか。

A. ご認識の通りである。セパレータがセラミックスコーティングの場合は、当社のアルミナの出荷が増えることになると思う。

Q. LCPについて、低誘電率を武器に、すでにスマホのRFフロントエンドモジュール向けで今年から出荷されたということか。

A. その通りである。



Q. モジュールまで作ることができる会社がフレキの性能だけではなく総合力で勝負するなかで、今後、御社はあくまで単品の性能でやっていくのか、あるいはモジュールメーカーの顧客として入っていくのか。

A. 当社の製品としては、まずは材料を考えている。お客様にはモジュールメーカーも含まれる。

Q. その場合、最終製品としては、かなり複雑な、様々なものを実装した製品になると思う。御社としては、従来のように単純なフレキシブル基板材料としての販売ではなく、モジュールそのものに使う前提で、顧客との間で綿密なやりとりをしながら、様々な要求性能に伝えていく、あるいは開発を進めていく必要が出てくるのか。

A. やはり、単純にサンプルを提供するだけでは上手くいかないと思う。モジュールメーカーとかなり親密にやっていく必要があると思っている。

#### <情報電子化学部門>

Q. 半導体材料事業の売上を1,000億円レベルにする目標とのことだが、現在の事業ポートフォリオでそれは達成可能か。

A. 「1,000億円」というのは、現在の事業ポートフォリオの範囲において達成可能な水準であり、その達成も遠い先ではないと考えている。

Q. スライド27のEUVレジストの進捗に、23年以降量産に向けたコンペで良好な評価を獲得とあるが、23年頃から御社の売上が急に伸びてくるということか。

A. 今年EUVレジストの有償出荷が始まり、来年再来年と徐々に増加していく見通しではあるが、22年頃までのファウンドリー各社が量産採用するEUVレジストは、過去のコンペでおおむね結果が出ている。現在行われている、もしくはこれから行われるコンペは23年以降向けがメインであり、そのような意味で当社にとって23年以降が勝負ということ。このあたりから売り上げを大きく増やすつもりで取り組んでいる。

Q. EUVレジストの販売増加に対応する開発拠点の体制づくりについて伺いたい。

A. 大阪地区の先端レジスト開発・評価拠点の稼働開始が22年上期の予定であり、ちょうど良いタイミングであると考えている。

Q. 将来的な売上の規模感については、半導体材料事業の売上1,000億円の内、レジスト事業はどの程度を占めるイメージか。

A. 当社の半導体材料事業には、フォトレジスト、半導体プロセス用高純度ケミカル、および化合物半導体があるが、化合物半導体は相対的に規模が小さく、フォトレジストと半導体プロセス用高純度ケミカルがメインである。1,000億円の売上内訳としては、半導体プロセス用高純度ケミカルの方がフォトレジストよりも大きいイメージである。

Q. 御社のEUVレジストの出荷が今年から始まっているとご説明いただいたが、それはメモリーのDRAMで、例えば1Zプロセス向けということか。また、ロジックでは、5nm向けでは現時点で他社品が採用されているが、御社品は3nm向けコンペにおいて良い手応えがあるということなのか。

A. 具体的な状況についてお答えすることは難しいものの、半導体業界としてはEUVの適用はロジック先行であったが、当社はメモリー向け開発が先行した。ロジック向けも次世代プロセス向けでキャッチアップしつつある。

Q. 現在、ロジック向けは有償サンプルの段階であると思うが、それらサンプルが量産適用されるのが23年以降ということか。

A. 評価が先行している一部のEUVレジストは、もう少し早いタイミングで量が増加し始めると考えている。

Q. その場合、もう少し早いタイミングで売上が伸びてこないのか。23年以降と話されたのは、全く新しいプロセスへの適用をイメージされているのか。

A. スライドでもご説明したが、当社は競合他社に少し遅れて参入したところ、今年に入り有償出荷開始まで漕ぎ着けた。現在は、更に先のプロセスでの採用を狙っており、それらプロセスの量産開始時期を考えると、23年頃から売上の伸びが大きくなることが期待できる、という意味で申し上げた。

Q. 「更に先のプロセス」とは、スライド27下に記載の先端プロセスのイメージか。

A. その通りである。

Q. 御社の開発品であるAntenna on Display について、先ほど「既存技術との補完関係」で、とおっしゃった意味を確認したい。スライド25の左側に「既存技術」としてのAIPがあり、それを完全に置き換えるわけではないため「既存技術との補完関係」であるという意味か。それとも、ディスプレイ上にアンテナを作り込む過程で、御社の技術や生産設備だけではなかなか量産化が難しいため、どこか他社と組む必要があるという意味か。

A. 前者の意味である。当社の開発品（AOD）単独よりも、既存技術（AIP）と組み合わせることでより高い通信性能を実現できるのではないかと期待している。通信アンテナ分野の既存プレイヤーと競合するよりも、一緒に搭載してもらった方が総合的な機能が上がり、むしろマーケットとしては広がるのではないかと。

Q. となると、ディスプレイメーカーというよりは、むしろ、最終顧客（セットメーカーや通信キャリア等）に対し、並行して使ってもらうことのメリットを提案し採用してもらい、というやり方になりそうだと理解した。ちなみに、御社がすでに持っているタッチセンサーの作り込み技術やその延長線上の技術で対応可能であるという理解で良いのか。

A. その通りである。加えて、韓国にある既存工場を有効活用するため、設備投資額もそれほど大きくなると考えている。

Q. OLED用円偏光板の中期的なシェアの動向について御社はどのように見ているか。

A. 過去のシェア変遷を振り返っても、特定の1社が高いシェアを獲得し続けることは非常に難しいと思われるが、OLEDスマートフォン市場は成長を続ける見通しであるため、広く拡販し高シェアを確保できるよう進める。

Q. 今後も、円偏光板で御社が優位である構造に大きな変化はなく、モバイル市場全体でOLEDの比率が増えていくことは、御社のシェアにとって追い風になると見て良いか。

A. そのように考えている。

Q. スライド16で、次世代ディスプレイの方式を幾つかご紹介いただいたが、実際にどの方式が主流になるか分からない中での御社の対応、およびそれぞれの方式への力点の置き方についてお聞かせいただきたい。また、LEDに関し、御社の材料が絡むところがあるのか。

A. 記載しているどの方式もある程度の数量が市場に出るのではと考えている。ただし、どの方式が主流になるかと問われると非常に予測が難しく、かつ、足元ではLCDの需給が非常に締まってきているため、次世代ディスプレイの量産開始が少し後ろ倒しになるのではないかと考えている。そのような状況下、当社としてはどの方式にも対応できるように、現在手を尽くしているところである。  
なお、LEDそのものに関しては、現時点で当社の材料が絡むところはないと思っている。

Q. 印刷式のOLEDで、中国パネルメーカーとJOLED社との協業の話があったが、量産化までの程度の時間軸で考えたら良いか。

A. 中国パネルメーカーとJOLED社との協業は今年（20年6月）発表されたばかりのため、順調に進んだとして、同社の量産化は2023年頃になるのではと考えている。発光材料の採用はもう少し早い段階で決まるため、当社にとってはここ1年が勝負であると認識しており、開発リソースを重点的に投入して推進する。

Q. 御社を含め各社の有機EL発光材料は、それと組み合わせて使用される材料も含めた最適化が考慮されているはずであり、RGBそれぞれに異なるメーカーの発光材料を採用するとなると、発光材料以外の材料数も増加し、製造が非常に煩雑になるリスクがある。極力材料の共通化を図るため、RGB発光材料を全て同じメーカーから調達しようというモチベーションが働くはずであるが、そのようにならないリスクはないのか。基本的には全取りと考えて良いのか。

A. そのように考えてもらって良い。

<健康・農業関連事業部門>

Q. 800億円の利益を非常に高い目標と何度も仰っているが、一度2015年度に750億円強の利益を出しているのにも関わらず、それほど高いと捉えるのはなぜか。また、先ほど社長がメチオニンの市況に左右されないような価格体系を模索したいと仰っていたが、どのようにお考えなのか。

A. まず一つ目の質問にお答えする。800億円が高い目標である理由として、農薬を取り巻く市場環境がドラスティックに変わっていることが挙げられる。海外農薬大手の合従連衡が進み、競合相手としての力を強めている。また、現在、当社はA2020とB2020で多数の新規剤の上市を見込んでいるところだが、北米では新規剤の貢献は数年先になる。北米ではフルミオキサジンははじめとする主力製品が徐々に古くなっており、競合に打ち勝ち収益を拡大していくことは15年当時と比較して簡単ではない。加えて、世界がサステナビリティの方向に急速に向かっている。我々が考えていたよりも早く化学農薬に関する規制や社会からのプレッシャーが強くなることが予想されるため、我々の化学農薬の事業にとっては向かい風となる。一方で、バイオリショナル事業分野では我々は強みを有しており、これを着実に成長させることで営業利益800億円を達成したいと考えている。

二つ目の質問にお答えする。メチオニンは中国メーカーを中心に増産計画が複数ある上、足元でもシンガポールの競合メーカーが増産しているため、短期的には市況が上向く環境にはない。一方で、鶏肉の需要は年々拡大している上、メチオニンの需要も年率6%で拡大していく。また、メチオニンの製造プロセスや安定的な操業は非常に難しいと言われている。過去の例から見ると、現在予定されている増産計画が本当に計画通り進むかは疑問である。メチオニンの需要の拡大に対して増産が進まなかった場合を考えると、今後は市況が回復していくのではないかと思う。

Q. 南米の子会社のインテグレーションはかなり進んでいる印象を受けるため、800億円は達成できるように思える。今後の地域間のシナジー、および南米のペネトレーションについて伺いたい。

A. 南米の事業拡大のカギは二つある。一つは、インディフリンの早期拡販。もう一つは、新たに設立したサステナブルソリューションユニットによるバイオラショナル製品の拡販である。インディフリンは21年秋に上市を計画している。21年秋という時期は、過去の登録申請から承認までに要した時間をもとに予想しているが、本製品のブラジル農業への貢献度の大きさを踏まえると、新型コロナウイルス感染症以前はもう少し前倒しできると考えていた。その場合、21年の収益にかなり貢献できたはずである。インディフリンの承認のタイミングによって収益貢献の時期が決まってくることから、引き続き状況を注視していく。バイオラショナルの拡販については、ダイヤモンドクリエイション、つまりチャネルへのプッシュ戦略だけでなく、農業生産者側の需要喚起が重要になる。従来、旧ニューファーム社の販売員は化学農薬、特にジェネリックを中心に販売してきたため、スペシャリティの技術ベース製品のダイヤモンドクリエイションの販売体制を築くには若干時間がかかると考えている。現在、VBCが南米の販売員のトレーニングを進めており、2～3年で結果を出したい。地域間のシナジーに関しては、フォルタレザの製剤工場の活用は非常に重要と考えている。また、インドにあるECC社の原体工場の製造体制を拡充し、これまでサードパーティから提供を受けていた原体をインドで製造して南米等のフットプリントを強化している地域に輸出することでシナジーが得られると考えている。

Q. スライド12には概ね半分のマイルストーンを達成済み等の記載があり、ジェネリックが主体だったニューファーム社の社員が、高度な住友化学の新薬を売れるような形になりつつあるように見える。加えて、21年のインディフリンの上市が達成できれば、25年～27年くらいにピークの売上に到達してもおかしくない。したがって、20X年の800億円にはかなり寄与すると思うが、期待しすぎか。

A. ぜひそのような絵を実現すべく頑張っていきたい。

<医薬品部門>

- Q. スライド14、15の再生細胞医薬品CDMOについて、非常に有望なマーケットであるが、複数の競合他社が先行しており、ある程度の規模の設備がないとビジネスを行うのは困難と聞く。このあたりも含めて、将来どの程度まで拡大していくのか、具体的な計画を差し支えない範囲で教えていただきたい。
- A. 大日本住友製薬の江坂の研究所の一部を借りて、S-RACMOとして比較的小さい設備を建設しているところである。再生細胞医薬CDMOは、どれだけ実績を積んでいけるかが重要と考えている。大日本住友製薬の再生細胞医薬関連のネットワークも活用しながら、まずは、建設中の小さい設備で着実に実績を積み上げていきたい。そうした実績のもと、将来的な規模拡大を考えていきたい。
- Q. 規模にもよるのだろうが、例えば意思決定して実際にそのプラントを建設するのに、どの程度の期間がかかるのか。受注量が増えそうであれば増強できるということか。
- A. 設備を増強する場合には、1-2年程度必要と考えている。
- Q. ユニバーサルワクチンについて、アプローチとしては、Virus-Like Particleや核酸のような化学合成が可能なもので作るということか、それともアジュバントをユニバーサルにしておくということなのか教えてほしい。併せて、この取り組みについて、大日本住友製薬ではなく、住友化学の貢献についての考えを伺いたい。
- A. 一般にワクチンは抗原部と賦活剤であるアジュバントから構成され、最適に組み合わせられたものが製品化される。今回はそれが多様性のある、ユニバーサルな特徴を持つということである。ご質問のあった点も含め、引き続き抗原部側は様々な可能性を追求していくことになるだろう。一方当社との関係については、アジュバントは低分子化合物であり、低分子医薬品向け原薬と同じく、当社によるアジュバントの受託製造で貢献できると考えている。
- Q. スライド6の医薬パイプラインについて、現在多くの候補剤を持っているが、うまくいくこともあれば、うまくいかないこともあると思う。M&A等、パイプラインをどこまで拡充するかについて、財務的な意味で住友化学側として大日本住友製薬に対して意見を言えるような状況になっているのか。
- A. 大日本住友製薬も当社グループの一員として、財務面など当社の制約に関する認識も含め、大きな方向性の差が出ないようお互いアラインしながら進めている。したがって、例えば大日本住友製薬が、突然1兆円の買収をすと言い出すことは無いと思われ、当社としては先ずは昨年行った大型買収の早期業績貢献が最優先ということになる。

Q. 2024年～2025年ぐらいのところでは、現在のパイプラインで勝負するという考えか。

A. その通りである。ぜひそのような絵を実現すべく頑張っていきたい。医薬品は買収してから実現までタイムラグがあることに加え、全てうまく成就するかはわからない。今のパイプラインでどの程度稼げるか、それによって財務基盤がどの程度改善・強化されるか、今後のM&A戦略も変わってこようかと思う。

Q. セラノスティクスについて、国内では具体的にどの程度の規模のお話を考えているのか。また、核医学は、放射能の特性から出荷拠点と使用場所が近接している必要があるが、グローバル展開は可能なのか。この辺りの考え方について伺いたい。

A. 日本メジフィジックスはJVのため、パートナーであるGEとの合意のもとで資金・投資計画等を決めていくことになる。当社としては、まずは国内から勝負し、海外へは当面は開発成果の導出が基本路線であり、導出を前提とした場合は、グローバル展開は可能であると考えている。国内での診断薬と治療薬としての市場規模は、一定程度はあると期待している。

Q. そうすると、核医学は拠点との近接性が必要なことを考えると、FDG-PETの独占販売期間満了後も、売上はそれほど減らないのではないかと思うがいかがか。

A. それはコンペティターがどのように展開してくるかに依る。例えば、コンペティターが地方をカバーするような拠点を作らないのであれば、売上はあまり減らないかもしれない。

以上

#### 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。