



Change and Innovation
Create New Value

MorganStanley MUFG

Chemical & New Materials Conference

 **SUMITOMO CHEMICAL**

社長 十倉 雅和

2018年12月11日

目次

Create New Value

■ 業績動向	3-6
■ 中期経営計画の進捗(全社)	7-18
■ 事業部門戦略、トピックス(部門別)	19-39
■ 今後の経営戦略の方向性	40-59



2018年度「IR優良企業賞」を受賞しました(初受賞)

業績動向

2018年度上期業績：対 2017年度上期

(単位：億円)

	2017年度 上期実績	2018年度 上期実績	増減
売上収益	10,403	11,221	+818
コア営業利益	1,270	1,021	-249
営業利益(IFRS)	1,361	919	-442
親会社の所有者に 帰属する当期利益	771	615	-156
ナフサ価格	¥37,600/kl	¥51,100/kl	
為替レート	¥111.04/\$	¥110.26/\$	

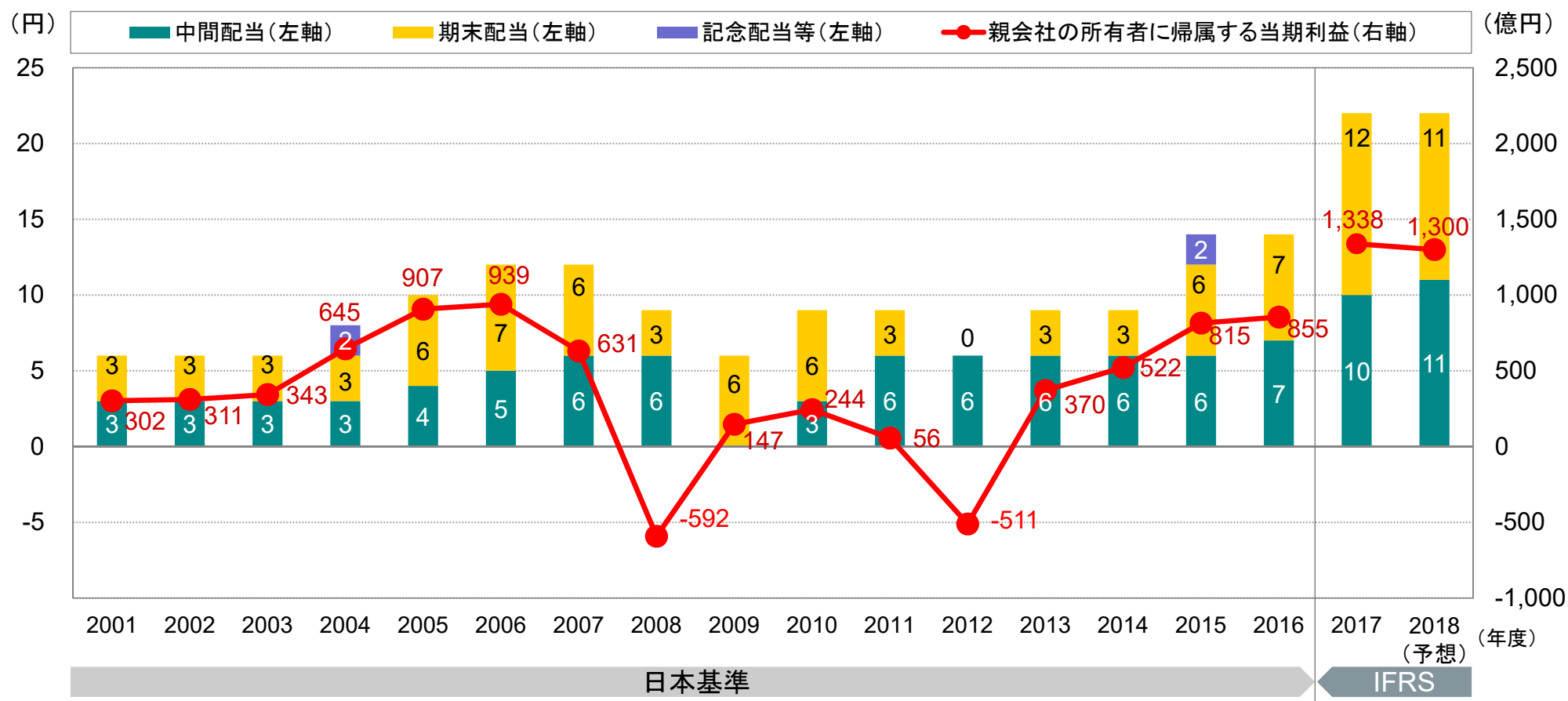
2018年度上期セグメント別コア営業利益：対 2017年度上期

(単位：億円)

	2017年度 上期実績	2018年度 上期実績	増減	増減要因
スペシャリティケミカル	859	694	-165	
エネルギー・機能材料	103	128	+25	セパレータ出荷増
情報電子化学	90	148	+58	偏光フィルム出荷増
健康・農業関連事業	84	25	-59	ニューファーム持分法損失
医薬品	581	393	-189	前期に一時的な事業譲渡益
バルクケミカル	419	354	-65	
石油化学	419	354	-65	当期定期修理
その他	-7	-27	-20	
コア営業損益	1,270	1,021	-249	

配当方針

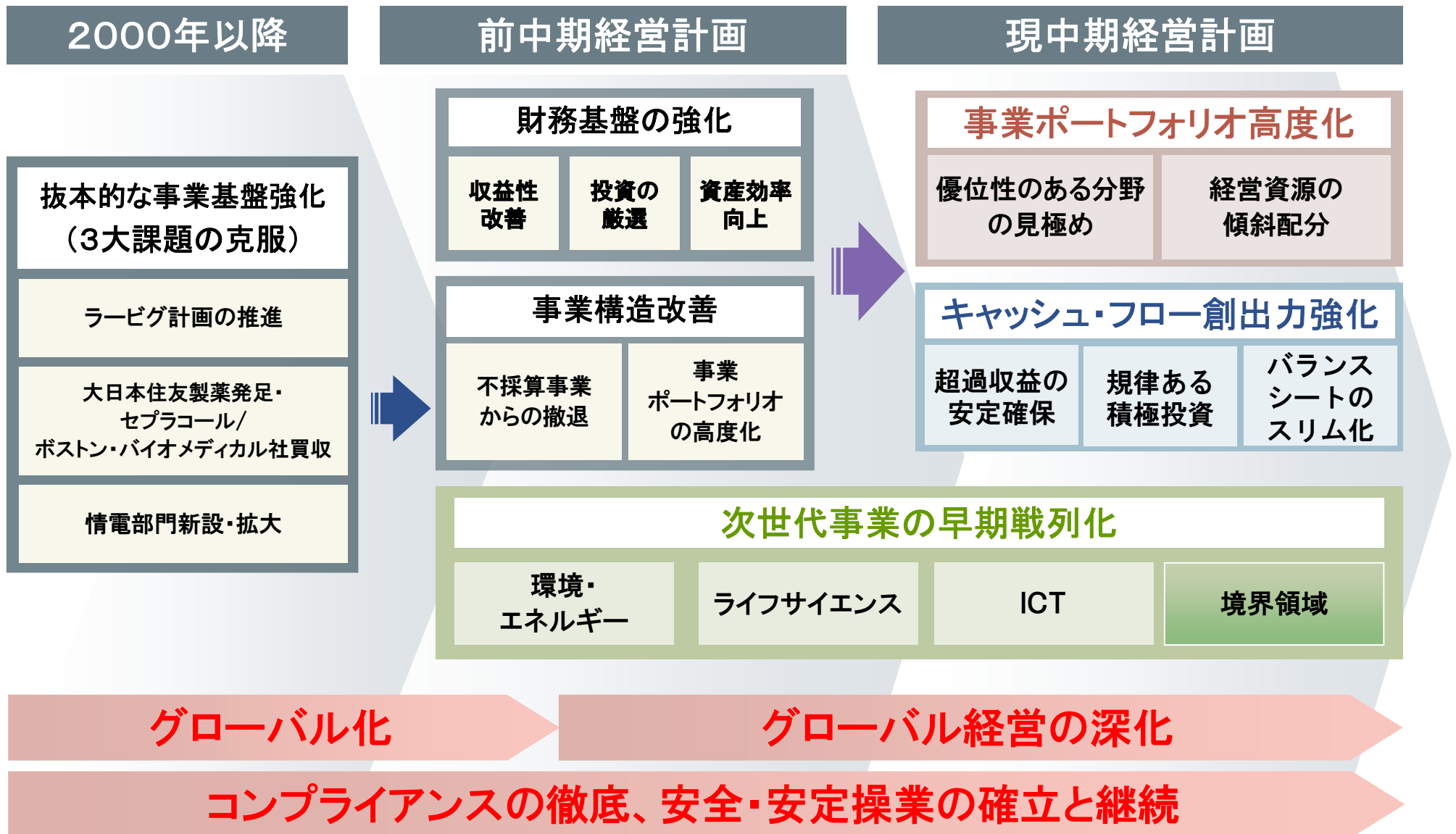
当社は、剰余金の配当の決定にあたり、株主還元を経営上の最重要課題の一つと考え、各期の業績、配当性向ならびに以後の事業展開に必要な内部留保の水準等を総合的に勘案し、安定的な配当を継続することを基本としております。



※2016年度まで日本基準、2017年度から IFRS

中期経営計画の進捗（全社）

中期経営計画：基本方針



2018年度業績予想：対 2018年度中期計画

(単位：億円)

	2018年度 予想	2018年度 中期計画	差異
売上収益	24,900	25,400	-500
コア営業利益	2,400	2,400	±0
営業利益(IFRS)	2,050	1,900	+150
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,300	1,100	+200
ナフサ価格	¥47,000/kl	¥45,000/kl	
為替レート	¥110.00/\$	¥120.00/\$	

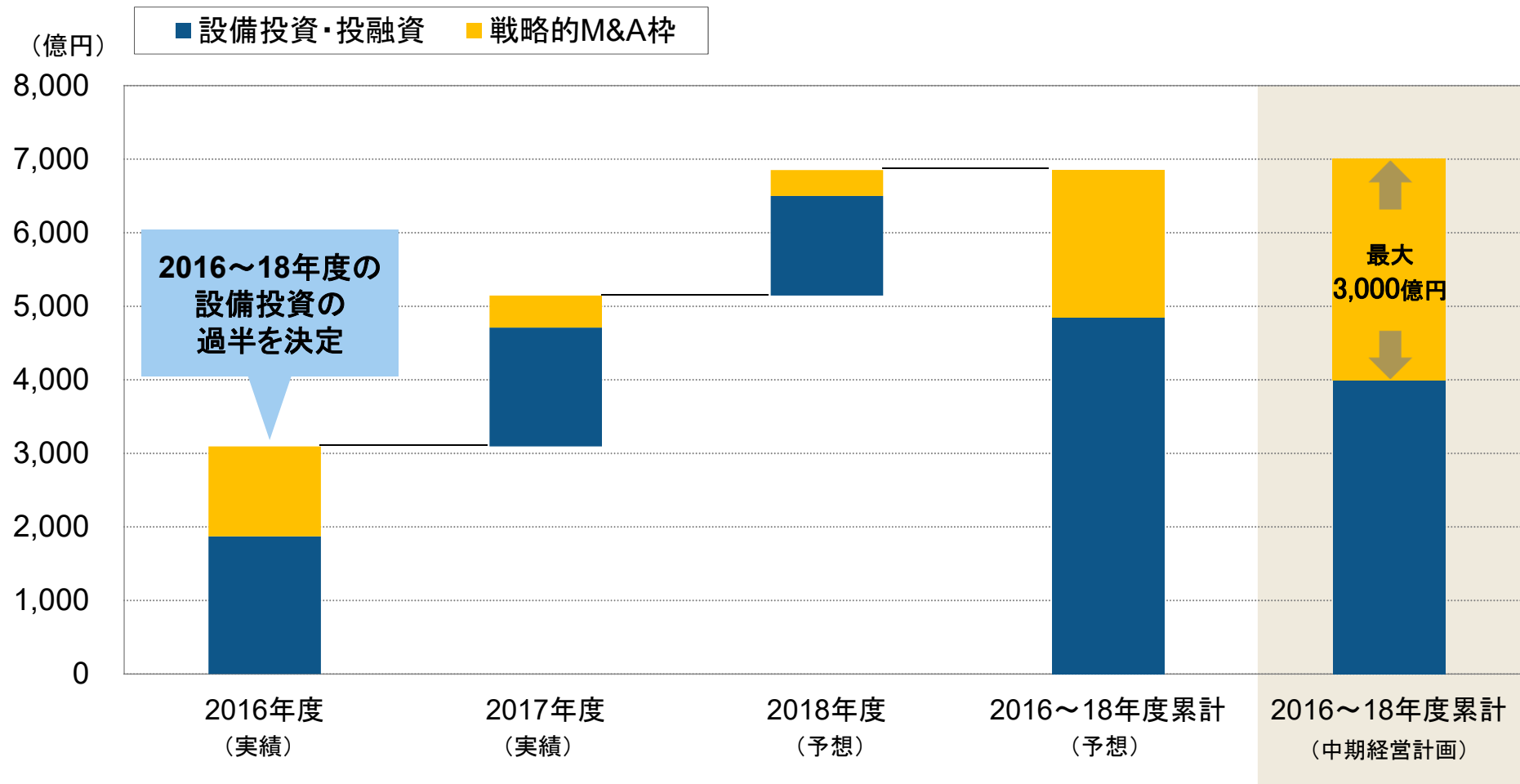
※予想・計画ともにIFRS

中期経営計画：目指す姿 対 経営目標

	2018年度 予想	2018年度 中期計画	目指す姿 以下を安定的に達成
ROE	13.4%	12%	10%以上
ROI	7.4%	7%	7%以上
D/Eレシオ	0.7倍台	0.6~0.7倍※	0.7倍程度
配当性向	28%	—	30%程度
利益成長	—	—	年7%以上

※ 戦略的M&A枠による投資実施後

2016～18年度 設備投資・投融資の見通し(意思決定ベース)



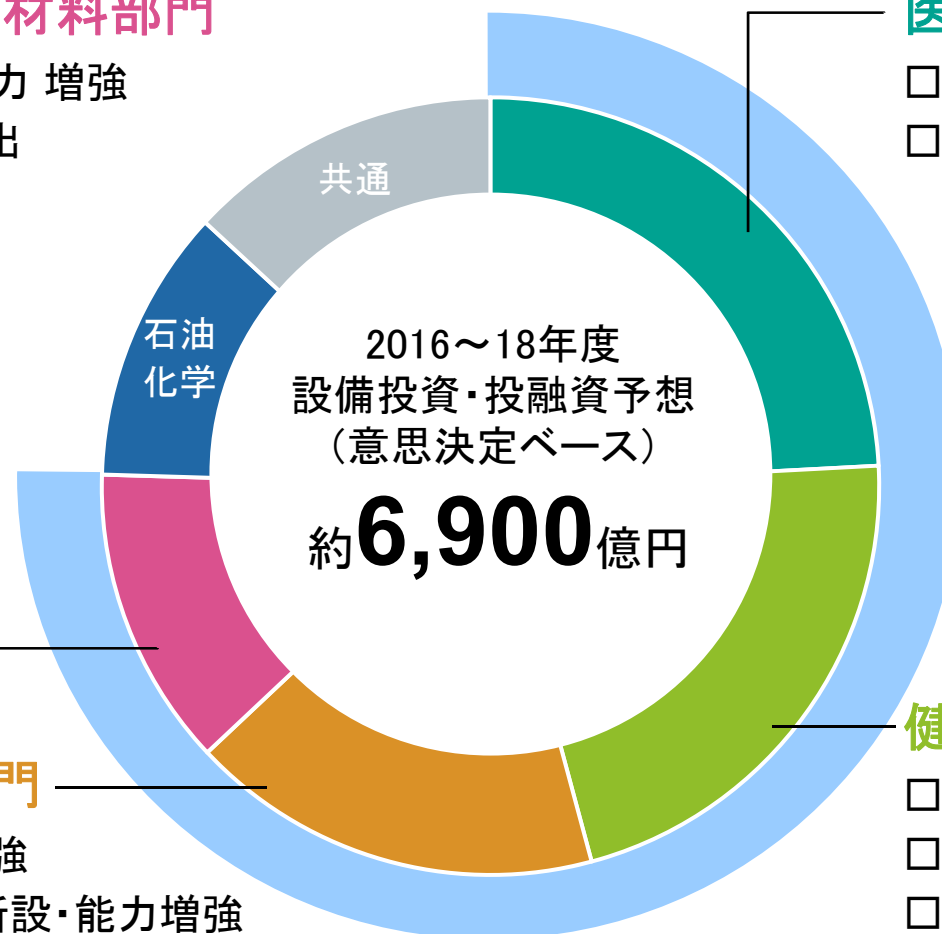
2016～18年度 設備投資・投融資の見通し(意思決定ベース)

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



スペシャリティ
ケミカル
構成比: 75%

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

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

2016～18年度 研究開発費の見通し

エネルギー・機能材料部門

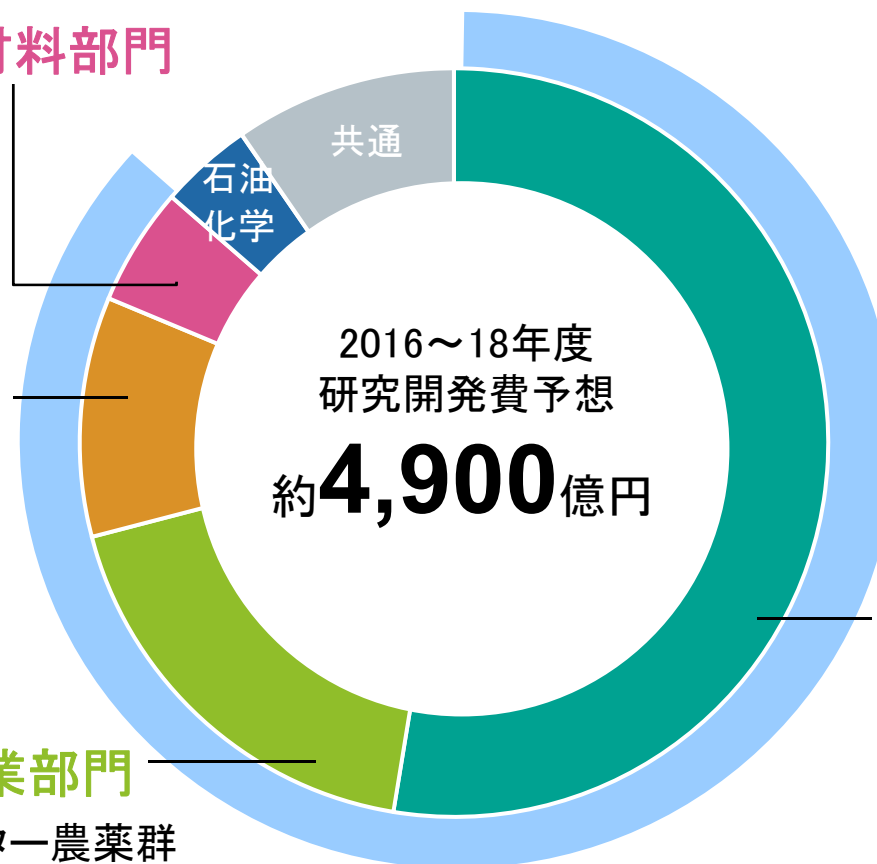
- 電池部材

情報電子化学部門

- フレキシブルディスプレイ材料
- 化合物半導体

健康・農業関連事業部門

- 次世代ブロックバスター農薬群
- コメ新品種開発
- 核酸医薬原体

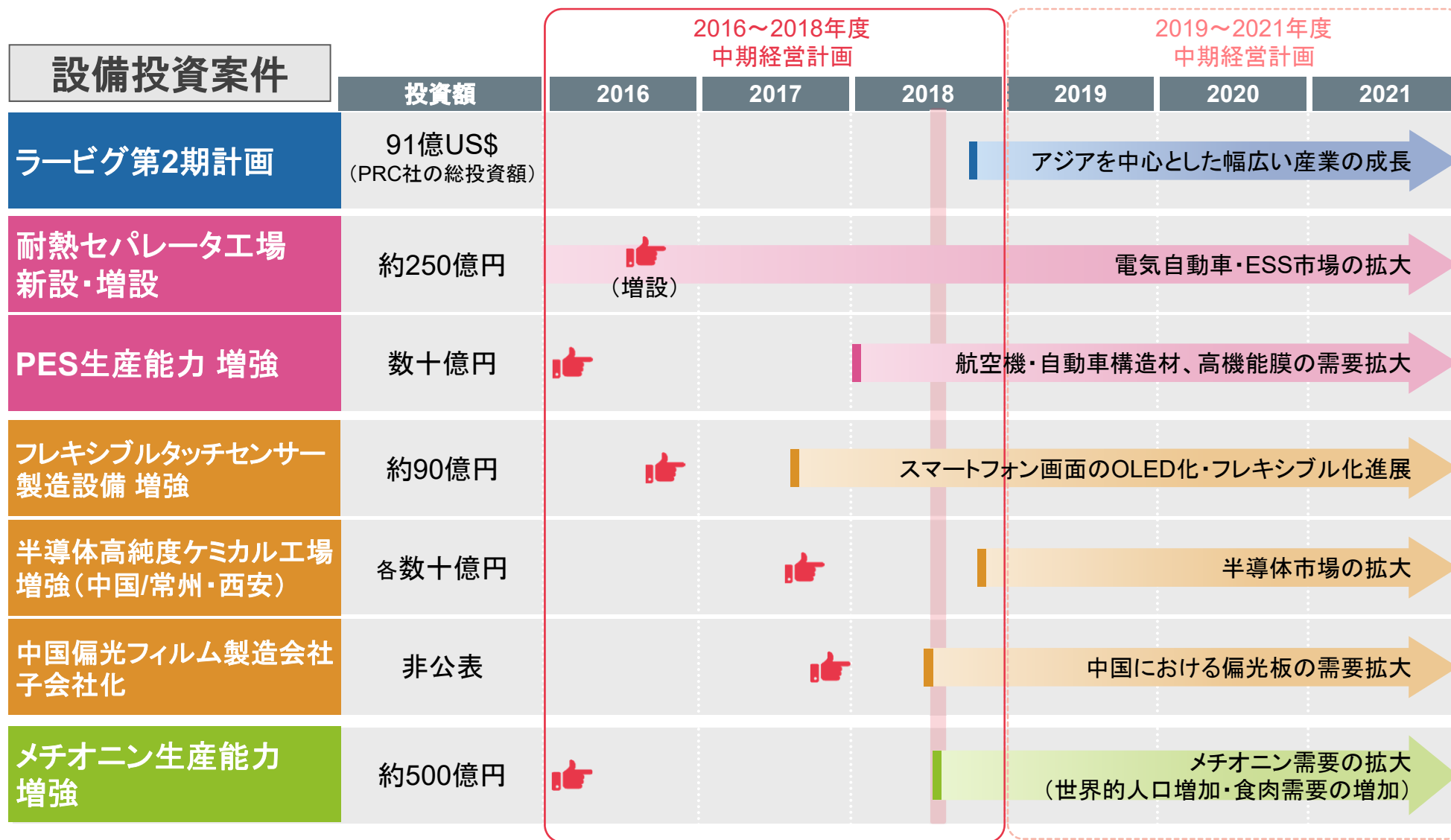


スペシャリティ
ケミカル
構成比:9割

医薬品部門

- Napabucasin / Amcasertib
(がん幹細胞性阻害剤)
- Dasotraline
(注意欠如・多動症/過食性障害治療剤)
- LONHALA[®] MAGNAIR[®]
(慢性閉塞性肺疾患治療剤)

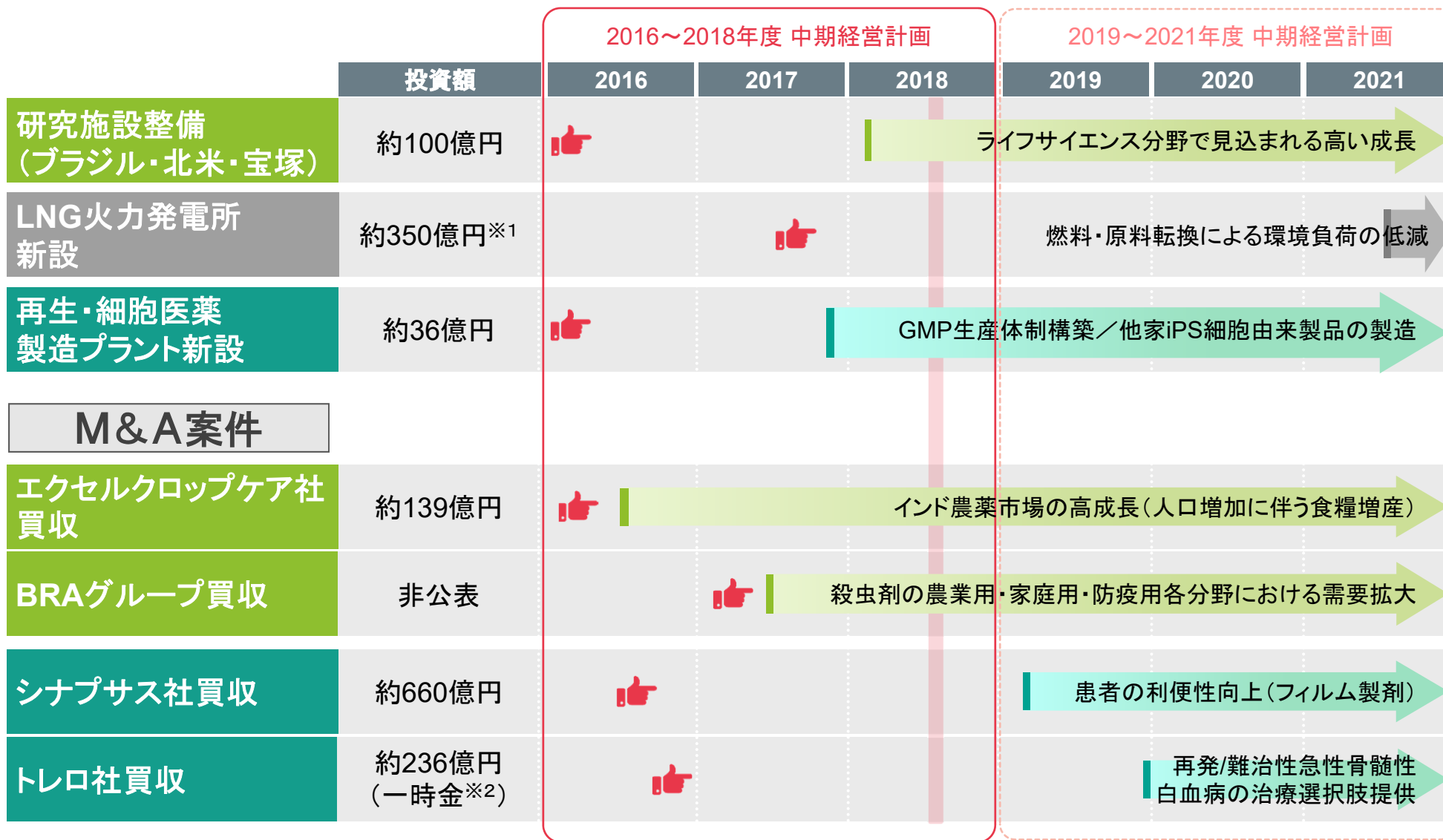
主要投資案件と事業化スケジュール（全社）



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

👍 : 投資意思決定

主要投資案件と事業化スケジュール（全社）



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

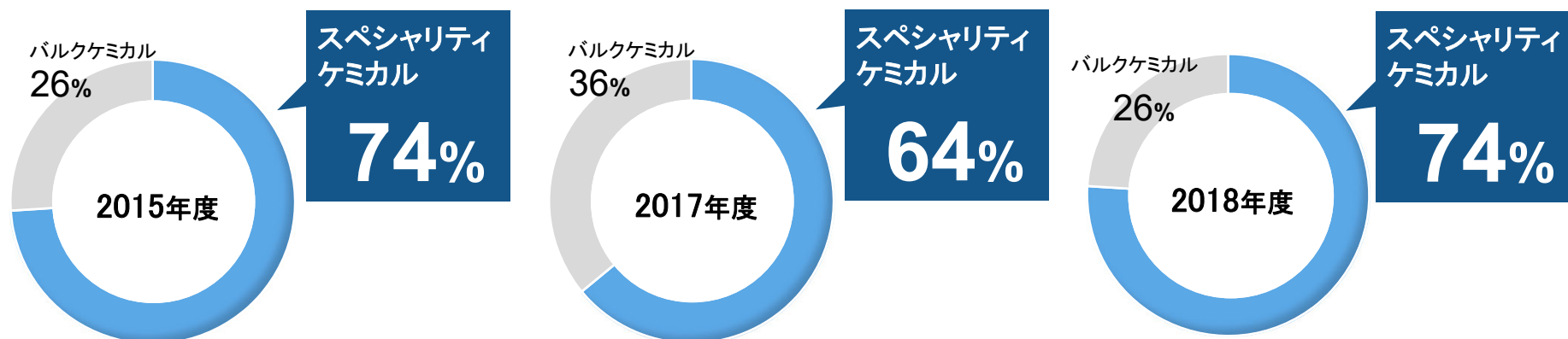
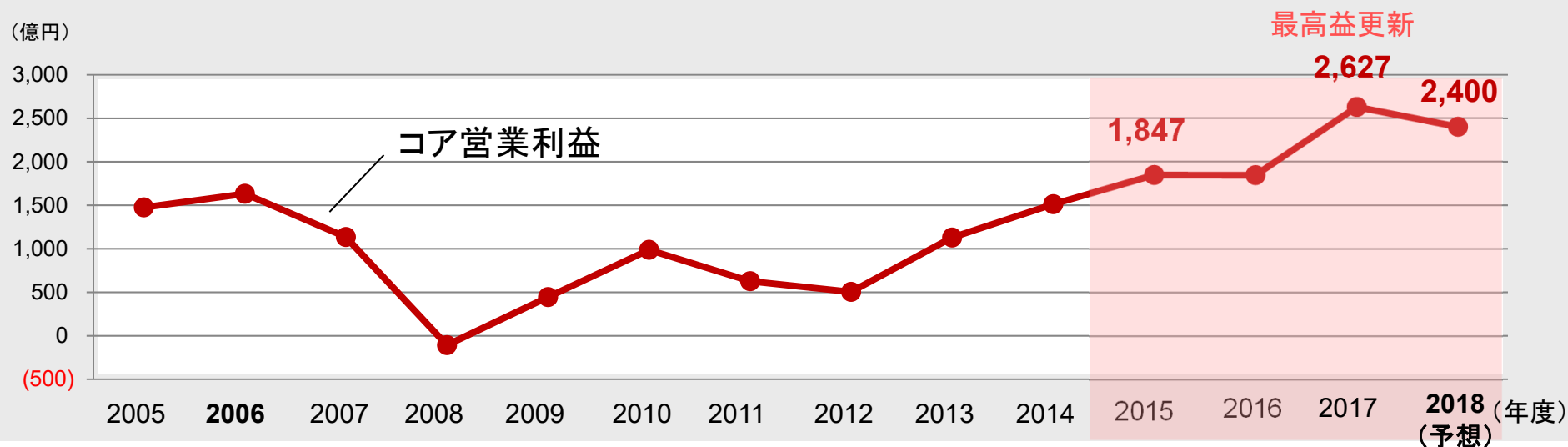
👍 : 投資意思決定

※1 LNGの火力発電に関する建設費用と基地への出資等含む
 ※2 別に開発・販売のマイルストンの支払いあり

事業ポートフォリオの変化

コア営業利益と構成比の推移

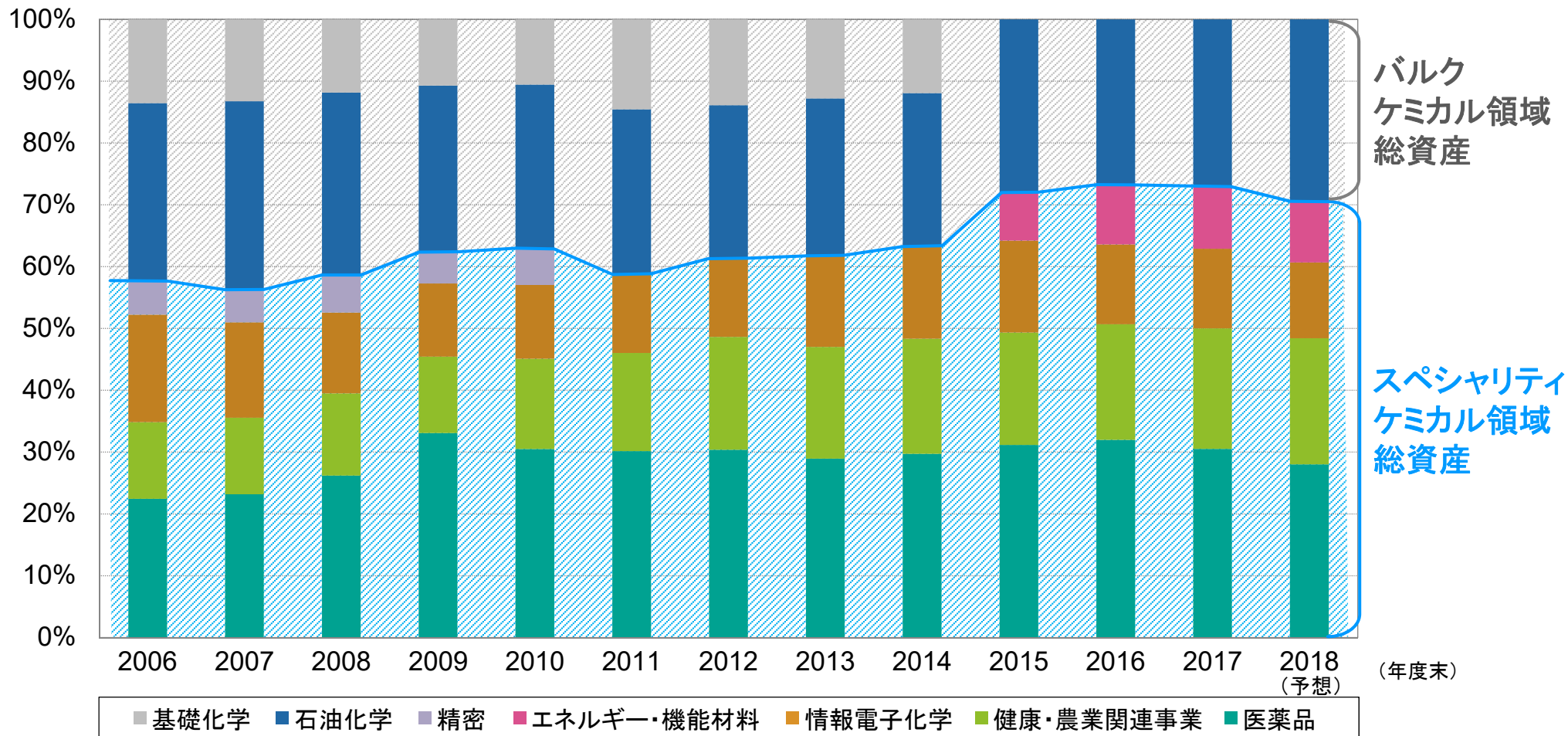
※2015までは「日本基準営業利益+持分法損益」



スペシャルティケミカル領域の収益力が着実に拡大

事業ポートフォリオの変遷

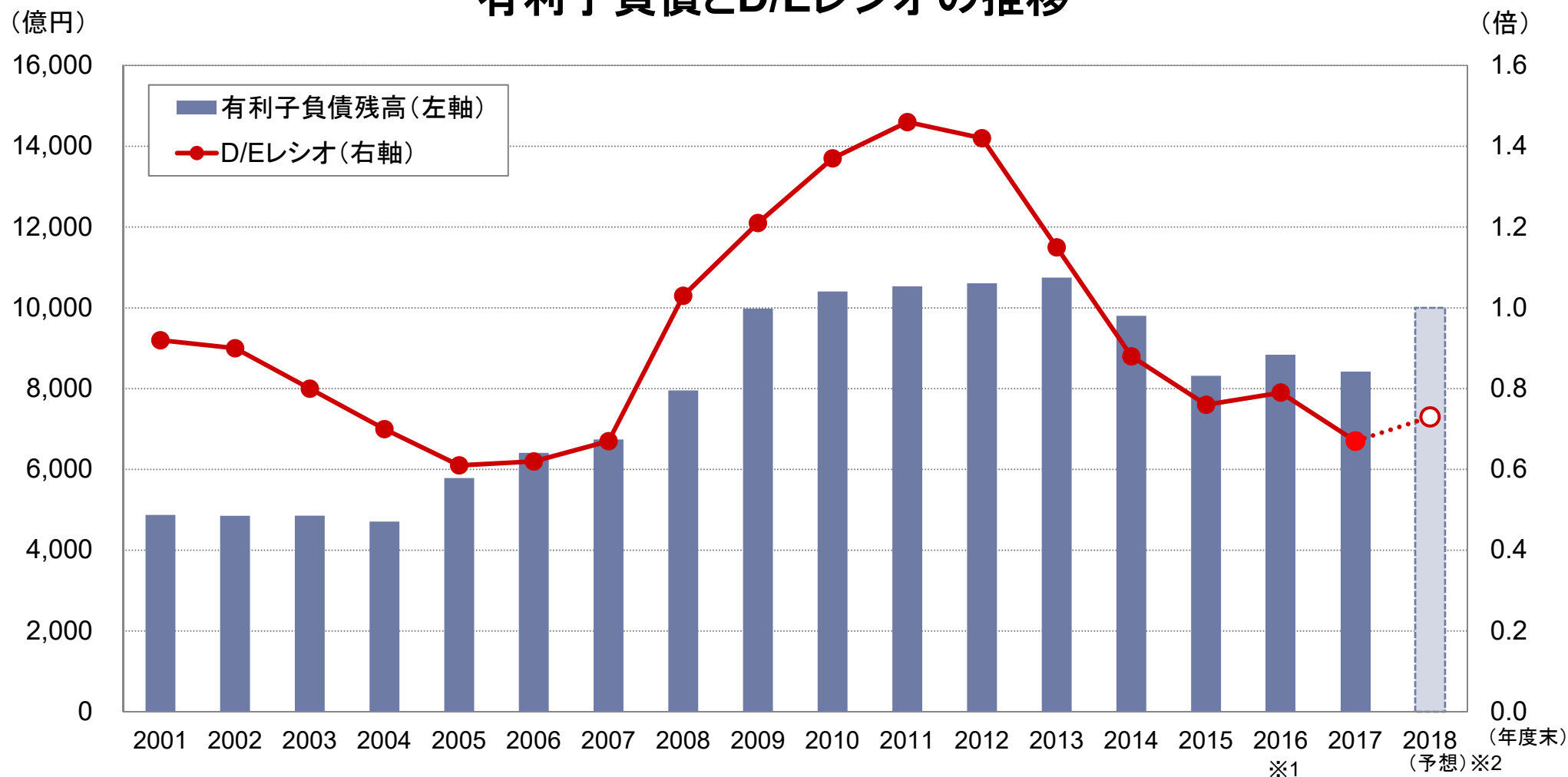
資産構成の変遷※



※その他・消去を除く

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



事業部門戦略、トピックス(部門別)

石油化学部門：課題と事業戦略/進捗実績

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

事業戦略

進捗実績



ラービグ第1期計画
安定稼働

- 安定高稼働維持(2017.2Q以降)



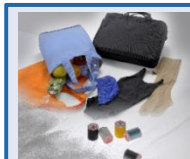
ラービグ第2期計画
建設・稼働

- 全製品出荷開始



高付加価値化

- PP系列一部改造 [自動車用 → 食品包装用](TPC)
- セパレータ用PP上市(TPC)
- PPコンパウンド増強(米・中増強、インド新設)



事業再構築

- カプロラクタム事業再構築(検討中)

石油化学部門: ライセンス事業の拡大

ライセンス供与技術ラインナップ



PO単産法

- 副産物を発生させない
- 収率が高く、環境負荷が小さい



塩酸酸化

- 大幅な省エネルギー
- 副生物を原料へリサイクル

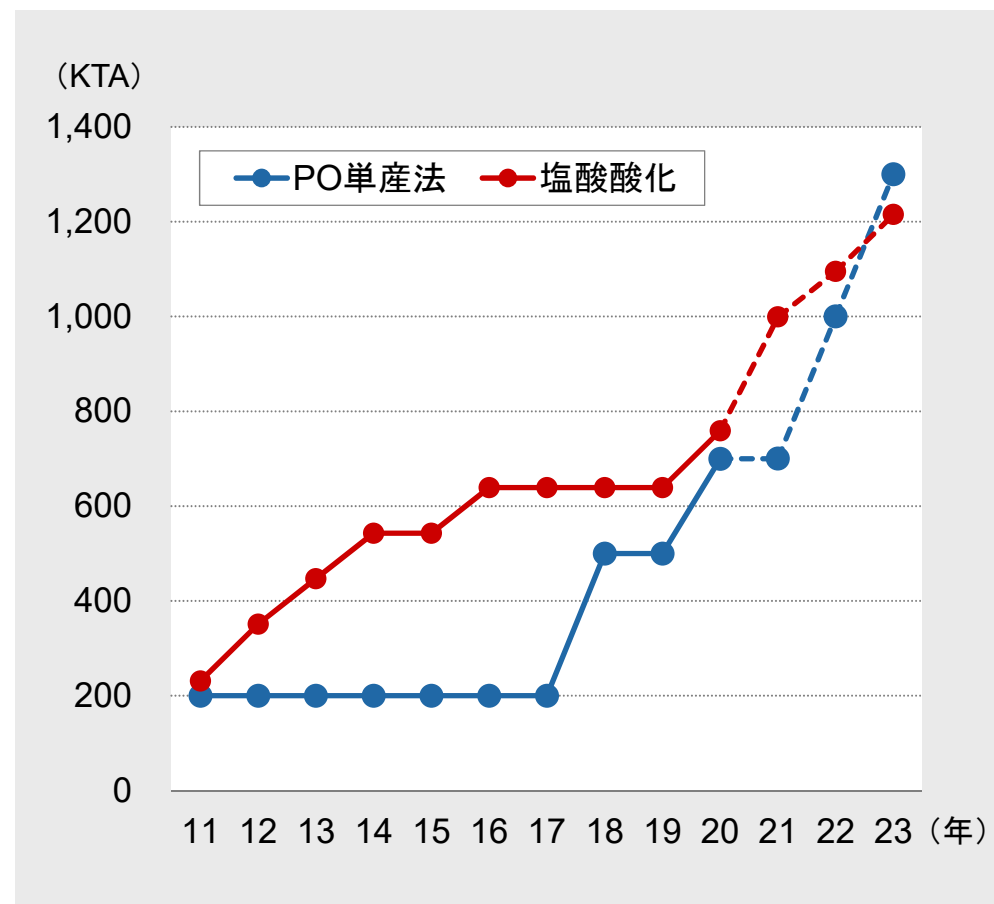
その他技術

- LLDPE
- LDPE (EVA)
- PP
- MMA / PMMA
- EPDM
- C4類

触媒工場増強決定

	PE・PP触媒	PO触媒
稼動時期	2019年度1Q	2019年度3Q

当社技術をライセンス供与した設備が着実に増加



ライセンス供与と触媒販売事業の拡大 → 安定的に収益を確保

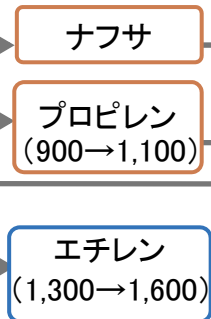
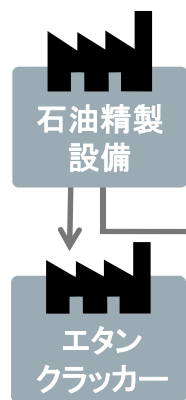
石油化学部門: ラービグ第2期計画

第2期計画の進捗



製品フロー

第1期計画



第2期計画



(生産能力1,000トン/年)

エネルギー・機能材料部門：課題と事業戦略/進捗実績

課題

- 電池部材事業のコア事業への成長
- エコ自動車部材事業の育成

事業戦略

進捗実績



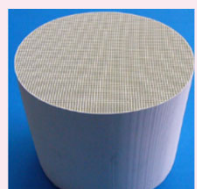
電池部材の
品揃え拡充・
生産能力拡大

- 正極材料本格進出(田中化学研究所 子会社化)
- セパレータ能力増強(生産能力:1億m²/年→4億m²/年)



既存材料の
エコ自動車部材への
用途拡大

- PES能力増強(生産能力:3,000トン/年→6,000トン/年)
- PESエンジン制御用コントロールバルブに採用

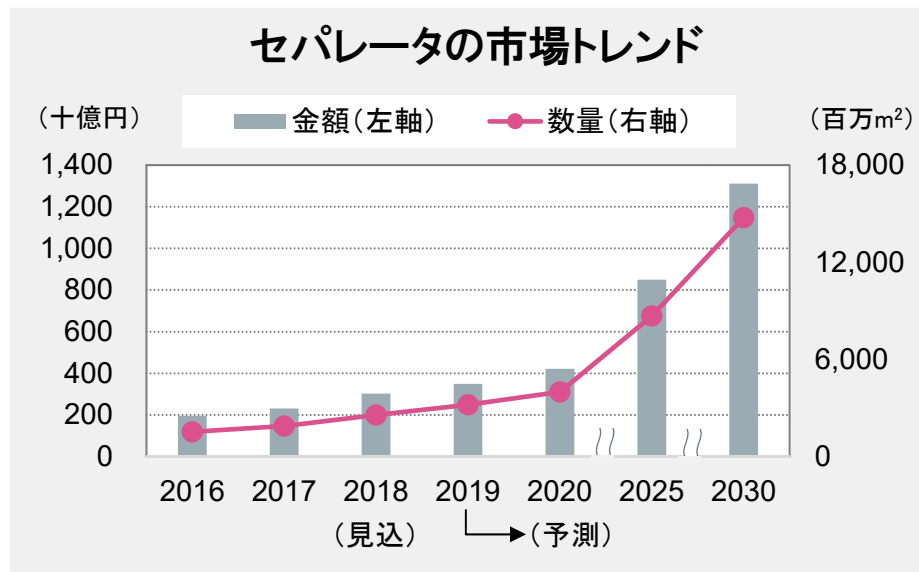


収益課題事業の
再構築

- DPF事業撤退 決定
- S-SBR事業統合(ZSエラストマー設立)

エネルギー・機能材料部門：LiB用セパレータの事業拡大

韓国(大邱)の生産能力増強を検討中

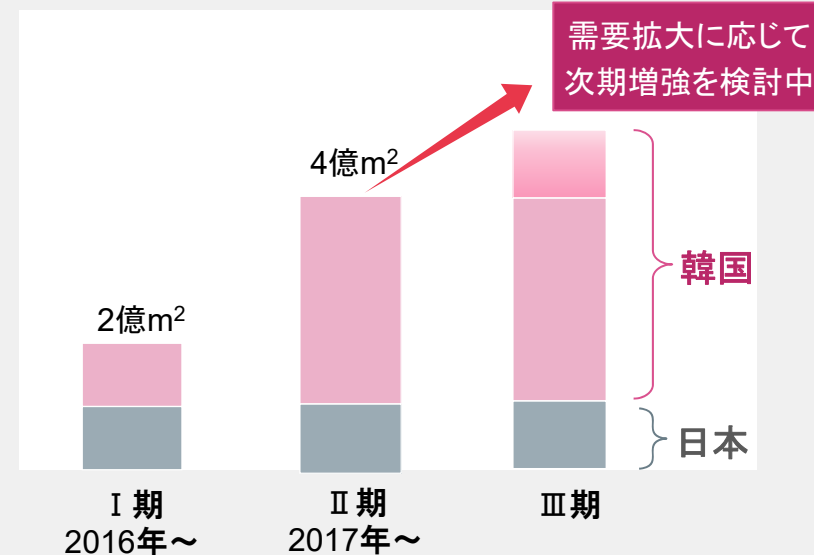


(出所) 富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2018 —エネルギーデバイス編—」

事業拡大への取り組み

- 既存顧客の需要拡大への対応
- 国内顧客新規向け先に採用決定
- 中国、欧州顧客を中心にワーク中

セパレータ生産能力



SSLM社

既存／新規顧客の需要拡大に迅速に対応

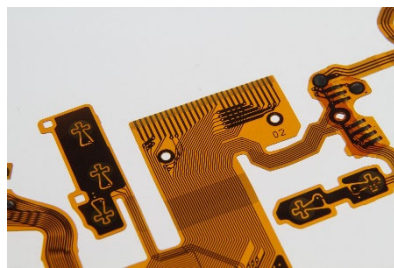
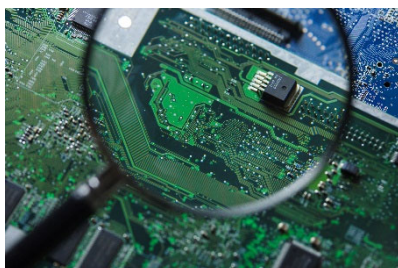
エネルギー・機能材料部門：液晶ポリマー（LCP） 事業の拡大

LCPが次世代移動通信(5G)社会を支える

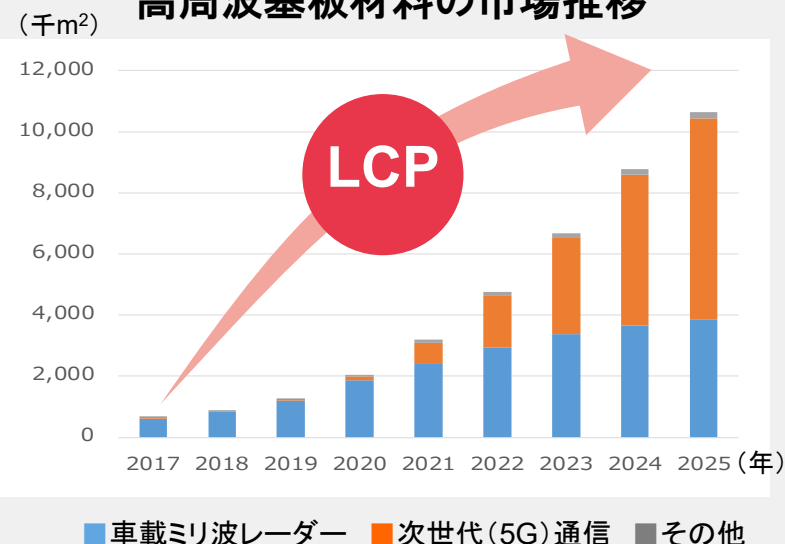
5Gで求められる高周波材料の特性

- 低誘電率／低誘電正接
- 低吸水性(高温・高湿下)

➡ LCPの特性に合致



高周波基板材料の市場推移



当社製品ラインナップ

加工性に優れた熔融タイプ



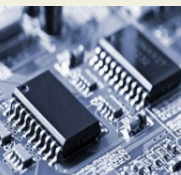
薄膜化に最適な溶液タイプ

次世代高速通信での事業機会を確実に捉える

情報電子化学部門：課題と事業戦略/進捗実績

課題

- ディスプレイ技術の進化を支える新規部材の開発上市
- デジタル革新を背景として拡大が見込まれる半導体材料事業の基盤強化

事業戦略	進捗実績
 <p>有機EL部材事業の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 円偏光板の販売拡大 □ 液晶塗布型品の上市と適用拡大 □ タッチセンサーパネルの生産能力増強(ガラス・フィルム) □ 高分子有機EL発光材料事業本格始動(JOLED増資引受)
 <p>フレキシブル部材の開発加速</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ ウィンドウフィルムの量産検討 □ 機能統合型部材の開発進捗
 <p>先端材料の生産体制整備 (フォトレジスト、高純度ケミカル等)</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ フォトレジストの能力増強(大阪工場、東友) □ 中国高純度ケミカル拠点の拡充(西安、常州)

情報電子化学部門: 中型ディスプレイ用途の事業展開

高分子有機EL発光材料事業の本格始動

資金調達



第三者割当増資による
資金調達を実施

出資企業	金額 (億円)
デンソー	300
豊田通商	100
住友化学	50
SCREEN ファインテック ソリューションズ	20
合計	470

JOLED能美事業所



稼働開始時期: 2020年

印刷方式
有機ELディスプレイ
量産ラインを構築

当社の高分子有機EL
発光材料の供給

製品展開

中型サイズ
(10~32型)



各種ハイエンドモニタ用途

印刷方式有機ELディスプレイの車載等への用途拡大に期待

情報電子化学部門: 高分子有機EL発光材料の事業化

LGディスプレイのOLED投資計画

中国 広州工場

基板サイズ: 8.5世代
投資額: 2.6兆ウォン※
※ LGディスプレイが7割出資

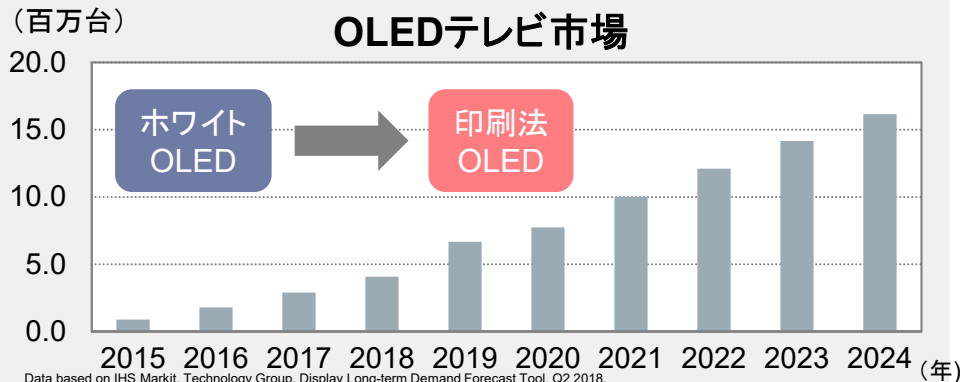
韓国 パジュ工場

基板サイズ: 10.5世代
投資額: 2.8兆ウォン※
※ TFT基板製造設備のみ

W-OLED増強

OLED増強 ※
(W-OLED・印刷法OLED)

※実機評価開始

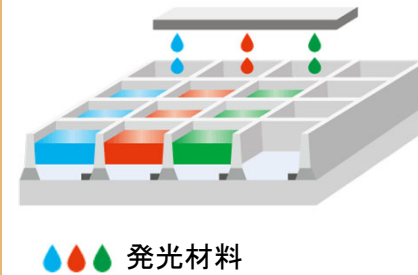


Data based on IHS Markit, Technology Group, Display Long-term Demand Forecast Tool, Q2 2018.
Results are not an endorsement of Sumitomo Chemical. Any reliance on these results is at the third party's own risk. Visit technology.ihs.com for more details.

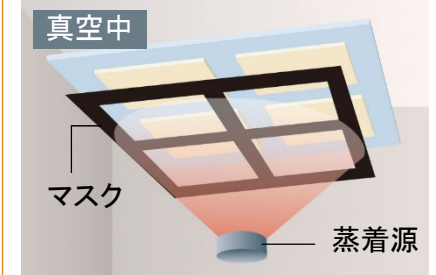
高分子有機EL印刷法の優位性

製造プロセス

RGB印刷方式



白色蒸着方式



優位性

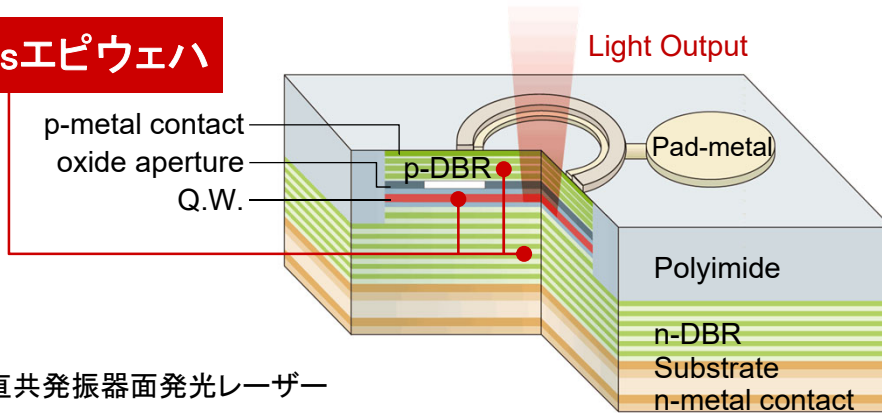
- 高価なマスクが不要
- 高い材料利用効率
- 優れた解像度適応性(8K)

次期中期計画期間中の量産開始を期待

情報電子化学部門: 化合物半導体材料事業 車載用途の事業展開

GaAsエピウェハ 3Dセンサー用VCSEL※向け需要拡大

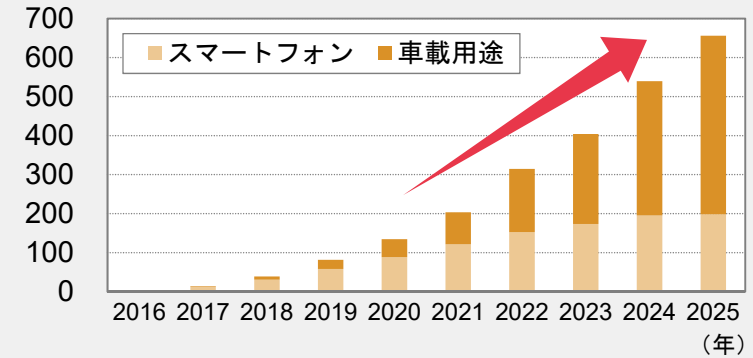
GaAsエピウェハ



※垂直共振器面発光レーザー

VCSEL用ウェハの需要予測

1,000枚/年(6インチウェハ換算)

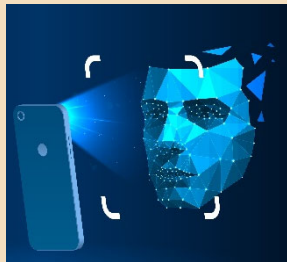


(出所) 大和証券キャピタルマーケット (2018年6月)

VCSELの用途

現在

スマートフォン
3Dイメージング(顔認証)など



今後

車載用途



運転手モニター



運転支援



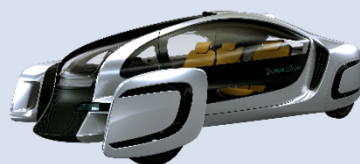
自動運転

車載用途の伸長により、市場拡大を見込む

モビリティ分野の主な製品 ※一部開発中案件含む

前面窓・ルーフ部材

PMMAベースの透明樹脂を開発



石油化学部門の製品

エネルギー・機能材料部門の製品

情報電子化学部門の製品

樹脂

- PP
- PPコンパウンド
- TPE
- PMMA
- ABS樹脂
- EPDM

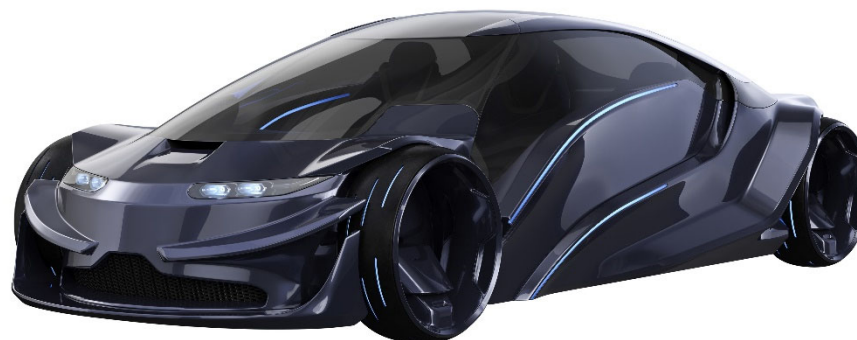
- GaAsエピウエハ(VCSEL)

- アルミニウム

- 電着塗料

スーパーエンブラ

- PES
- LCP



電池部材

- セパレータ
- 正極材
- 高純度アルミナ

ディスプレイ部材

- 偏光フィルム
- 有機EL発光材料

タイヤ関連

- レゾルシン
- S-SBR

健康・農業関連事業部門：課題と事業戦略/進捗実績

課題

グローバルなアグロ・生活環境分野での
ソリューション提供会社としての事業基盤の確立

事業戦略

進捗実績



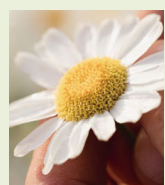
グローバル
フットプリント強化

- エクセルクロップケア社買収、住友化学インド社との合併



新規原体の開発加速
(B2020/A2020)

- B2020開発進展(一部登録申請開始)
- 海外大手農薬メーカーとのアライアンス
- 研究開発設備・圃場拡充



独自事業の拡大
(バイオラショナル・コメ事業等)

- 協和発酵バイオ事業買収
- ボタニカル・リソーシズ・オーストラリア・グループ買収
- コメ事業本格進出

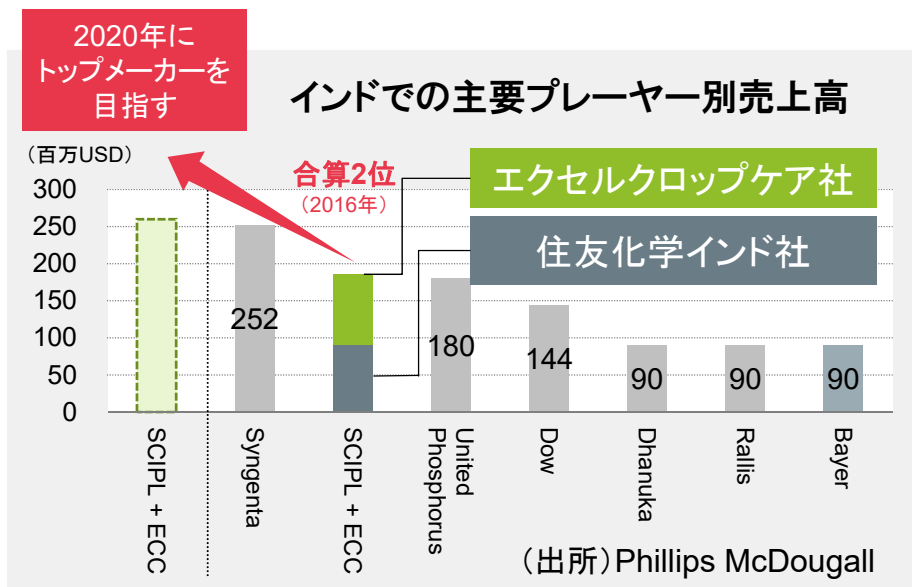
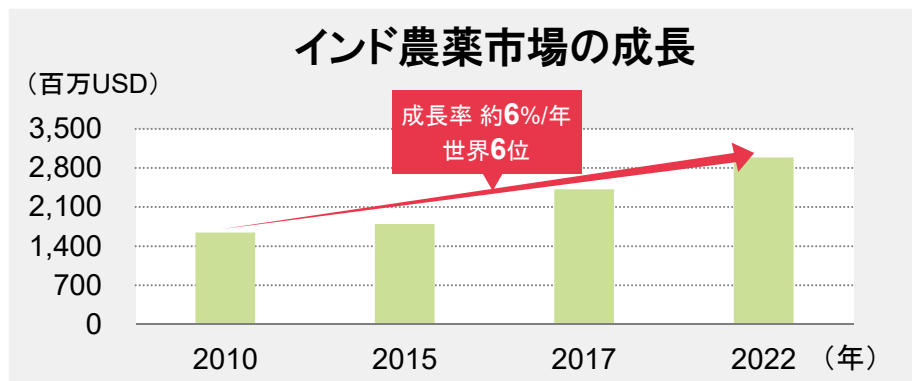


メチオニン事業拡大

- 新工場商業運転開始
- 伊藤忠商事との提携を通じた本格販売開始へ

健康・農業関連事業部門：インド農薬事業強化

エクセルクロップケア(ECC)社と住化インド社(SCIPL)を統合



エクセルクロップケア社

- インド北西部に強み
- 4,700以上の卸にアクセス
- 3つの製造拠点
- 幅広いポートフォリオ

住友化学インド社

- インド南東部に強み
- 9,000以上の卸にアクセス
- 2つの製造拠点
- Specialty分野に強み

新会社の概要

存続会社：住友化学インド社
 当社持分比率：上場後に75%へ
 統合予定：2019年

主な統合シナジー

両社の販路・製品を
活用した拡販

混合剤の
上市・拡販

グローバル
製造体制の確立

成長著しいインド農薬市場でのプレゼンス拡大に大きく寄与

健康・農業関連事業部門：開発パイプラインの進展

B2020

化合物	用途	実用性評価	本格開発	登録審査
INDIFLIN™ (インピリフルキサム)	農業用殺菌剤 ダイズさび病 等		✓ 開発 試験了	✓ 2017年 申請済
PAVECTO™ (メチルテトラプロール)	農業用殺菌剤 コムギ葉枯れ病 等		✓ 開発 試験了	✓ 2018年 申請済
アレス™ (オキサゾスルフィル)	農業用殺虫剤 水稻主要害虫 等		✓ 開発 試験了	✓ 2019年1Q 申請予定
商品名未定 (ピリダクロメチル)	農業用殺菌剤 畑作・野菜病害		✓ 開発 試験了	

A2020

パイプラインA	次世代雑草防除体系用除草剤		本格開発 開始	
パイプラインB	農業用植物生長調整剤			本格開発 進展中
パイプラインC	農業・家庭防疫用 ボタニカル殺虫剤			本格開発 進展中
パイプラインD	農業用殺虫剤難防除害虫対策		実用評価 進展中	

ポテンシャル売上高 1,500億円～2,000億円

健康・農業関連事業部門：バイオリショナル事業の拡大

バイオリショナル事業の変遷

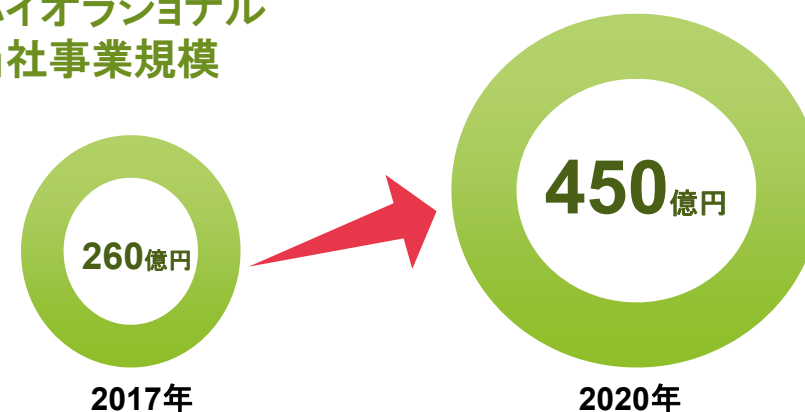
年	トピックス
2000	アボット・ラボラトリーズ社より微生物農薬事業 買収 → ベーラントバイオサイエンス社(VBC) 設立
2014	VBCオセージ工場 建設(アイオワ州)
2015	マイコライザル・アプリケーションズ社 買収
2016	リドケム社・リゾバクター社と製品販売・開発提携
2017	協和発酵バイオの植物生長調整剤事業 買収
2018	バイオリショナルリサーチセンター 建設



バイオリショナル製品市場

	市場規模	成長率(年率)
微生物農薬	農業用:500億円 防疫用:117億円	9-11%
植物生長調整剤	330億円	3-5%
根圏製品	280億円	10-12%

バイオリショナル 当社事業規模



医薬品部門：課題と事業戦略/進捗実績

課題

- ラツーダの事業転換期後の持続的成長
- 後発品使用促進政策への対応

事業戦略

進捗実績



後期開発品の
開発加速

- COPD治療薬販売開始(ピーク売上高:約500億円)
- パーキンソン病治療薬承認申請(同:約500億円)



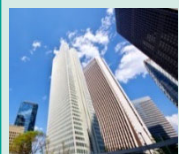
開発品の導入・買収

- シナプサス社買収(パーキンソン病治療薬)
- トレロ社買収(血液がん治療薬)
- 糖尿病治療薬導入(Imeglimin)



再生・細胞医薬品の
開発

- 再生・細胞医薬製造プラント稼働開始
- パーキンソン病治療に関する医師主導治験開始



国内医薬品事業の
構造改革

- 国内事業早期退職実施(大日本住友製薬)
- バーチャル組織「Japan Business Unit」設置

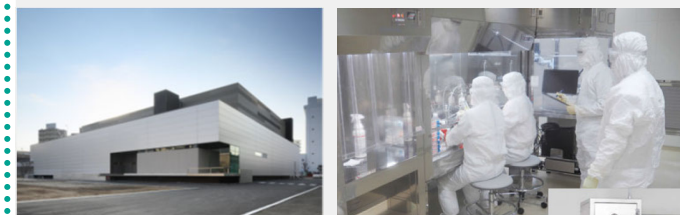
医薬品部門:再生・細胞医薬事業への取り組み

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※1
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	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

2022年度
上市目標
※2

世界初の他家iPS細胞由来の 再生・細胞医薬品専用の 商業用製造施設「SMaRT」

- GMP準拠
- 全工程が閉鎖系※製造ライン
- 各製造ゾーンの空調系が独立



※原料や製品が外部環境(非無菌の環境)に暴露されない状態

※1 第3相臨床試験を予定しているが、第2b相臨床試験の結果によって迅速承認申請を狙う

※2 上市目標は連携先との合意ではない当社の目標



2030年には医薬品事業の中核事業へ

医薬品部門:ラツーダANDA訴訟の状況

2018年10月30日 大日本住友製薬 2Q決算発表資料から抜粋・要約

■ 2018年2月に提訴した訴訟の進捗状況

トライアル:2018年11月下旬～12月初め頃を予定

上記準備と並行実施:裁判所の求めにより、被告各社と個別に和解協議中

被告数(10月29日現在):16社から10社に減少

■ 2018年5月以降に新たに提起した訴訟

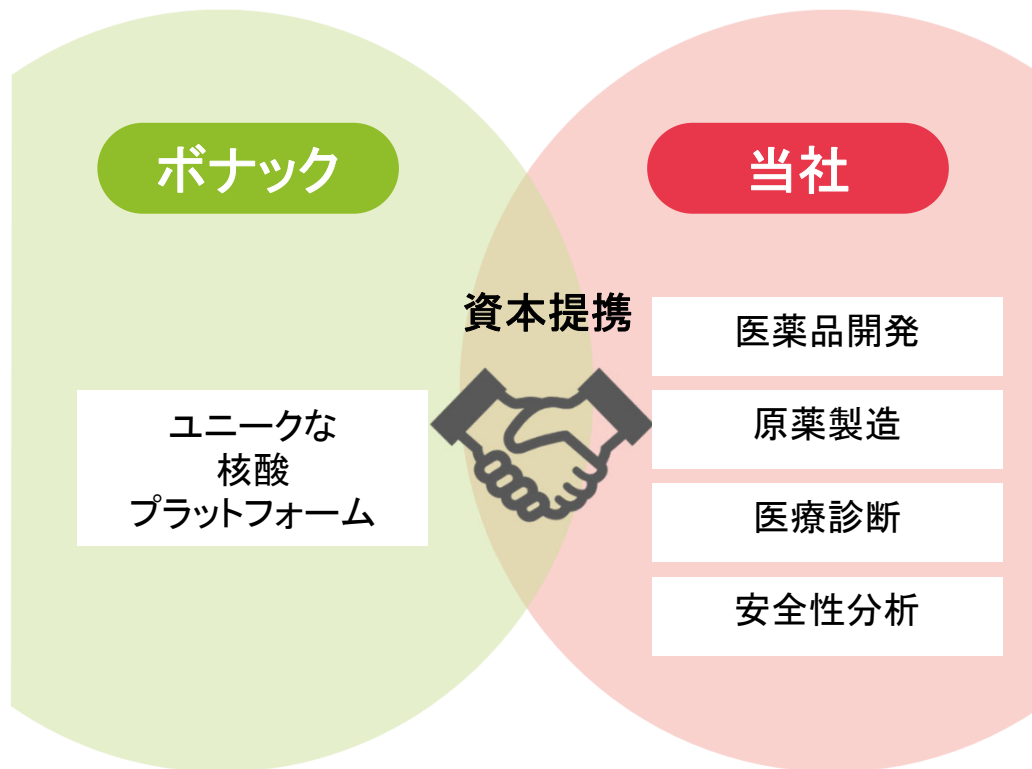
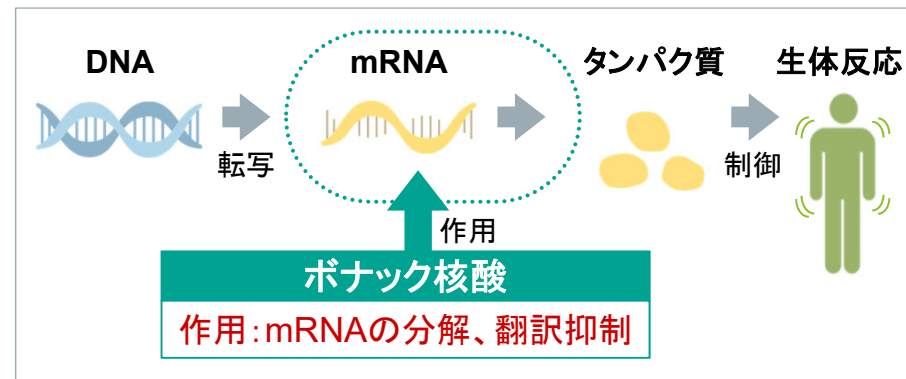
用途特許および製剤特許に基づき、別のANDA訴訟を順次提起
(訴訟相手)新たにFDAに申請を行った後発品メーカー3社

各訴訟手続は2018年2月提訴の訴訟とは独立して進行

医薬品部門: 核酸医薬事業への取り組み

核酸医薬

低分子医薬品、抗体医薬品などのバイオ医薬品に次ぐ次世代医薬品



トピックス

東レがボナックとの共同開発剤である核酸医薬品 TRK-250 (対象: 特発性肺線維症) のPhase I 臨床試験を開始

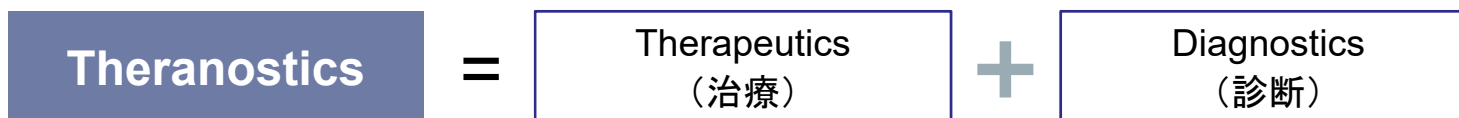
当社が原薬を提供

- ◆ GMP基準に準拠
- ◆ 高収率
- ◆ 大量生産可能

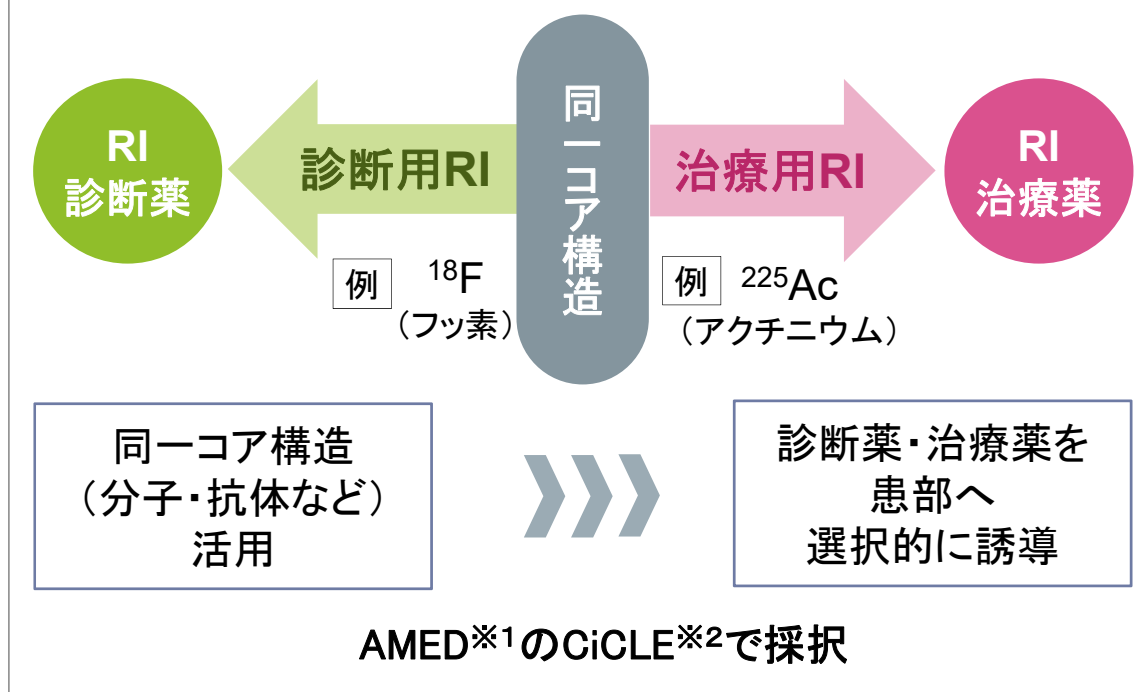
長鎖核酸合成技術の遺伝子治療分野への展開など提携シナジー拡大へ

医薬品部門: 日本メジフィジックス ヘルスケア事業の拡充

セラノスティクス



セラノスティクスの基本概念



CRADLE^{※3}棟の建設 (2019年9月竣工予定)

放射性診断薬の研究開発、治療薬の製造出荷

- ・隣接する日本メジフィジックス千葉工場・創薬研究所と連携
- ・総工費33億円

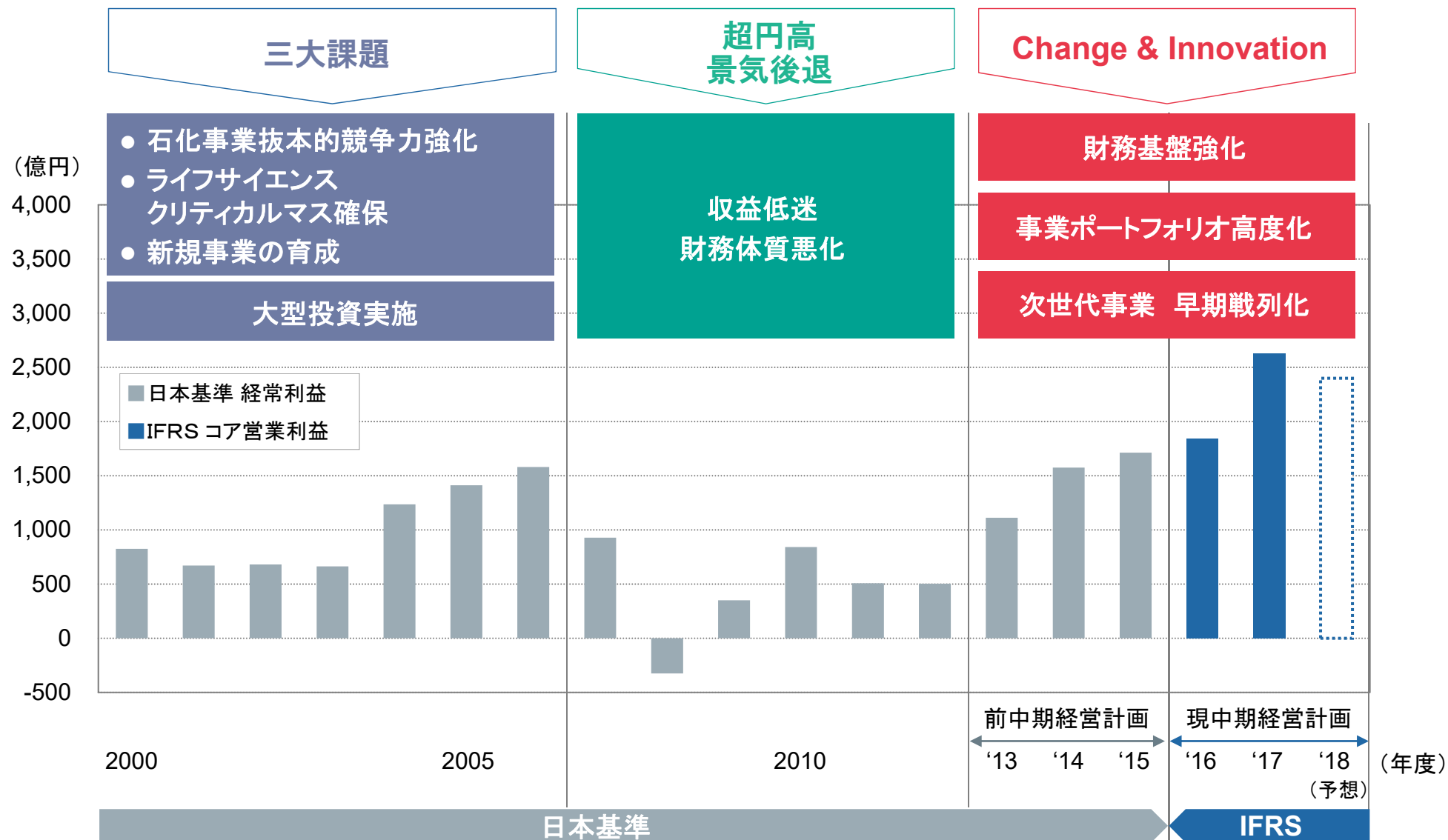


セラノスティクスを早期に実現へ

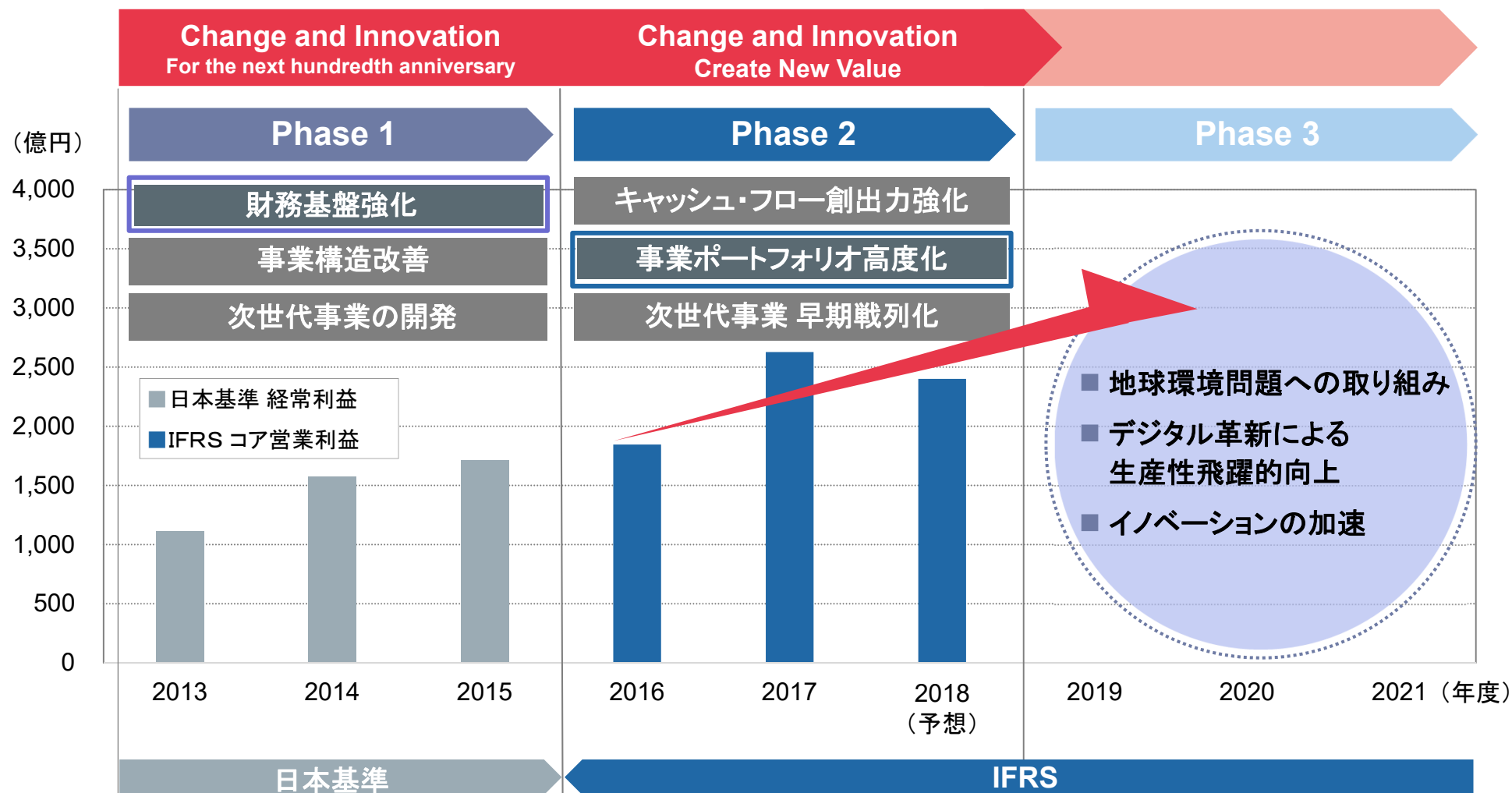
※1 AMED: 日本医療研究開発機構 ※2 CiCLE: 医療研究開発革新基盤創成事業 ※3 CRADLE: Consortium for Radiolabeled Drug Leadership

今後の経営戦略の方向性

21世紀初頭からの経営戦略と業績推移



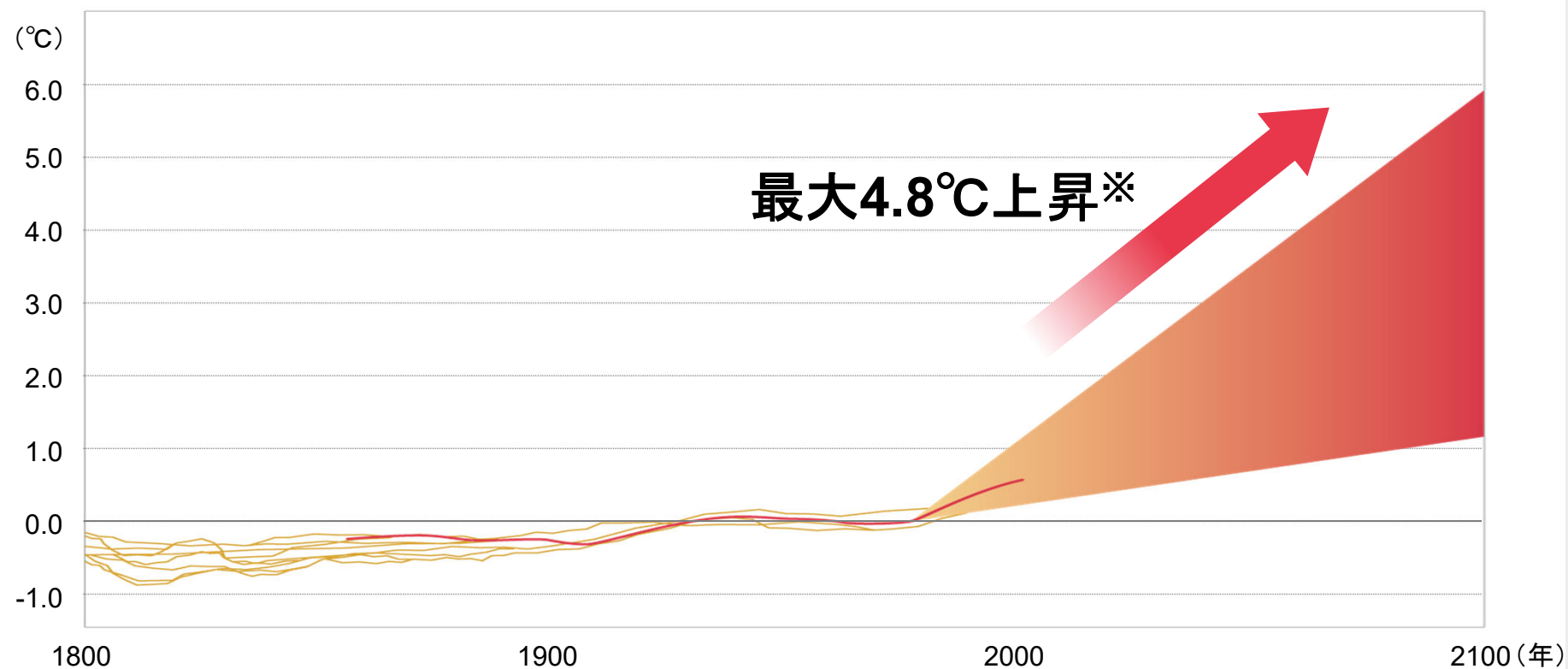
近年の経営戦略と業績推移: Management by Phase



持続的な価値創造の実現へ

地球環境問題への取り組み

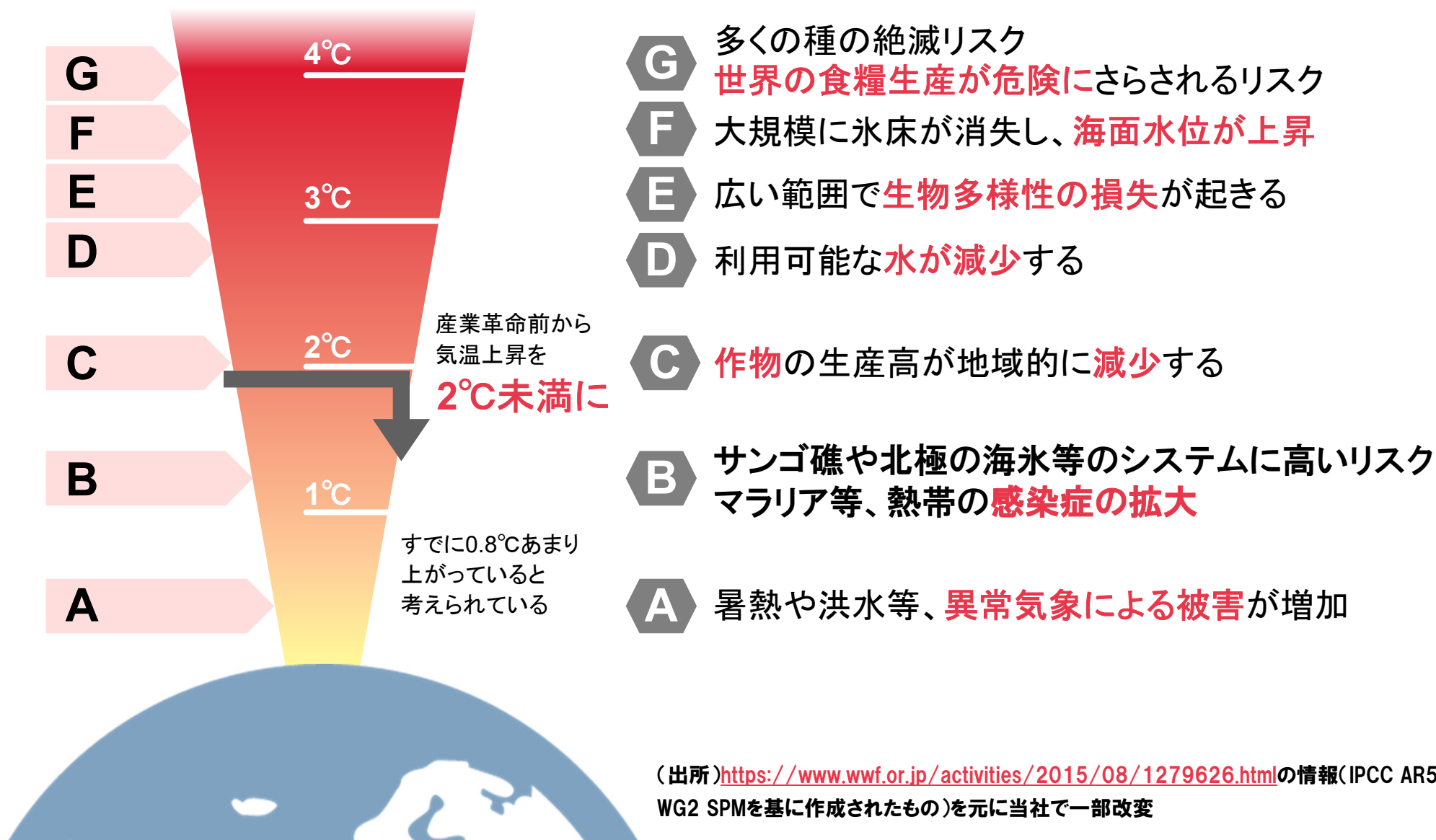
1800年から2100年までの気温変化(観測と予測)



※1986~2005年平均気温と、2081~2100年平均気温予測値との差異

(出所)IPCC 第5次評価報告書等を元に当社独自作成

地球環境問題への取り組み



地球環境問題への取り組み

外部イニシアティブへの参画

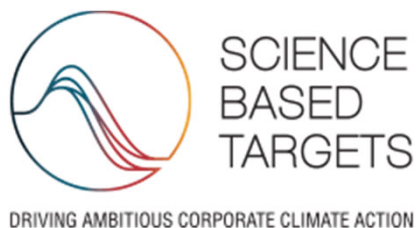


2018年8月～： 経産省 グリーンファイナンスと企業の情報開示の在り方に関する「TCFD研究会」に参画

日本企業の強みが評価されるような開示の在り方を検討

当社としての対応

リスク管理



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

地球環境問題への取り組み

当社温室効果ガス削減目標がSBTイニシアティブの認定を取得



宣言企業: 503社

認定企業: 156社 うち日本32社 (2018年11月21日時点)



※1 Scope1: 製造プロセスにおける燃料使用など、工場からの直接排出
Scope2: 工場外からの電力・熱の購入などによる間接的な排出

※2 Scope3: 購入する原料の製造段階、輸送段階などでの排出

※3 2013年度比30%削減

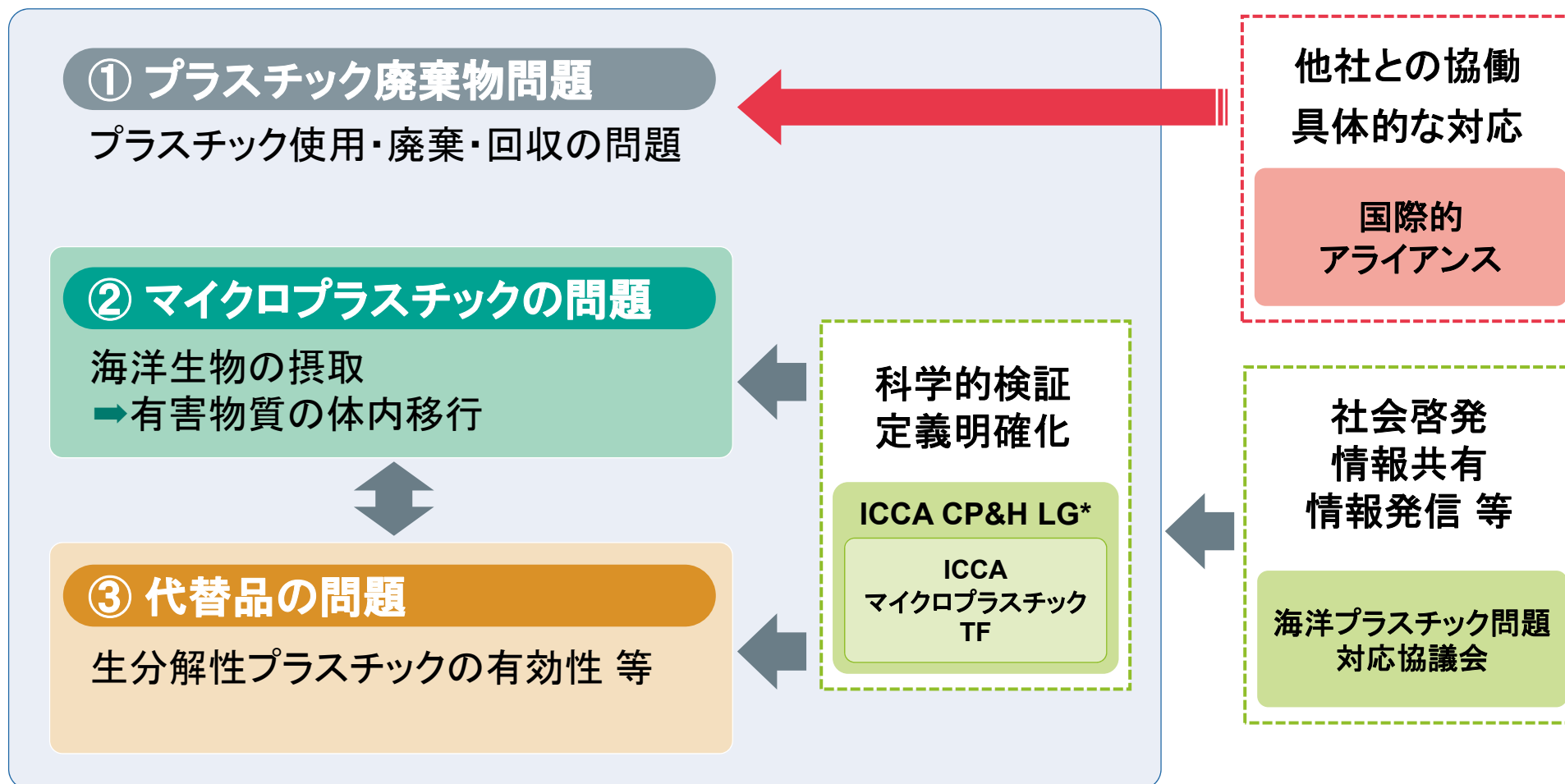
※4 2013年度比57%以上削減。

Scope 1・2のGHG排出量削減とともに、バリューチェーンにおけるGHG排出量大幅削減のためのソリューションも提供する。

※5 購入原料などの重量ベースで90%を占めるサプライヤーが科学に基づくGHG削減目標を設定するよう、エンゲージメントを実施する

プラスチック廃棄物問題

イニシアティブへの参画による当社の取り組み

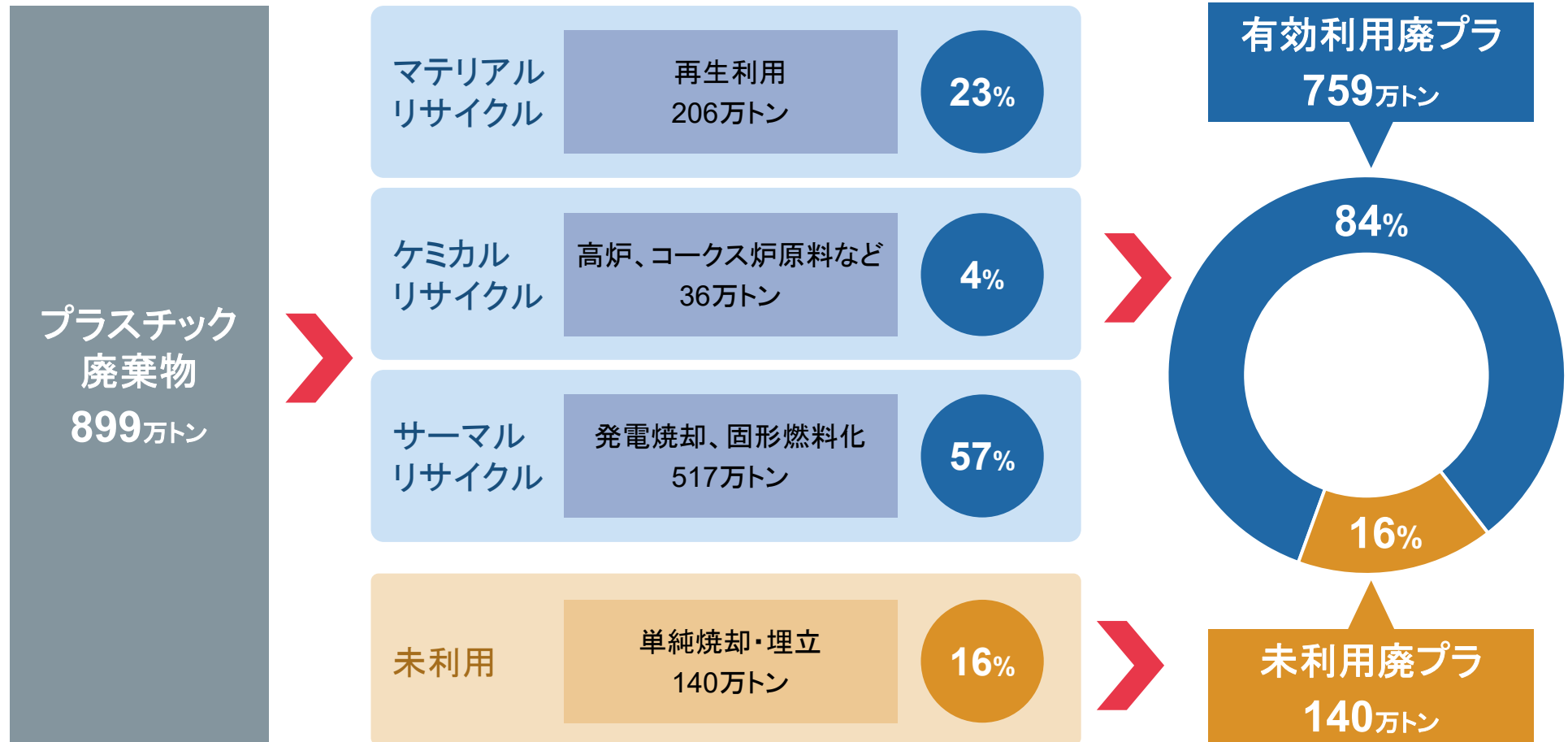


* International Council of Chemical Associations, Chemical Policy & Health Leadership Group

プラスチック廃棄物問題

[2016年度データ]

日本のプラスチックマテリアルフロー（処理処分段階）



(出所)一般社団法人 プラスチック循環利用協会「プラスチックリサイクルの基礎知識2018」を一部編集

デジタル革新による生産性の飛躍的向上

プロトタイプ導入から本格展開へ

今後の取り組み

これまでの取り組み

AI活用による
生産の高度化

AI・IoT
一部導入

Digital
Plant

Digital
SCM

(Marketing含む)

S/4HANA
一部導入

S/4HANA
本格導入
業務標準化・
ワークスタイル
変革

MI一部導入

Digital
R&D

Digital
Office

RPA一部導入
Office365導入

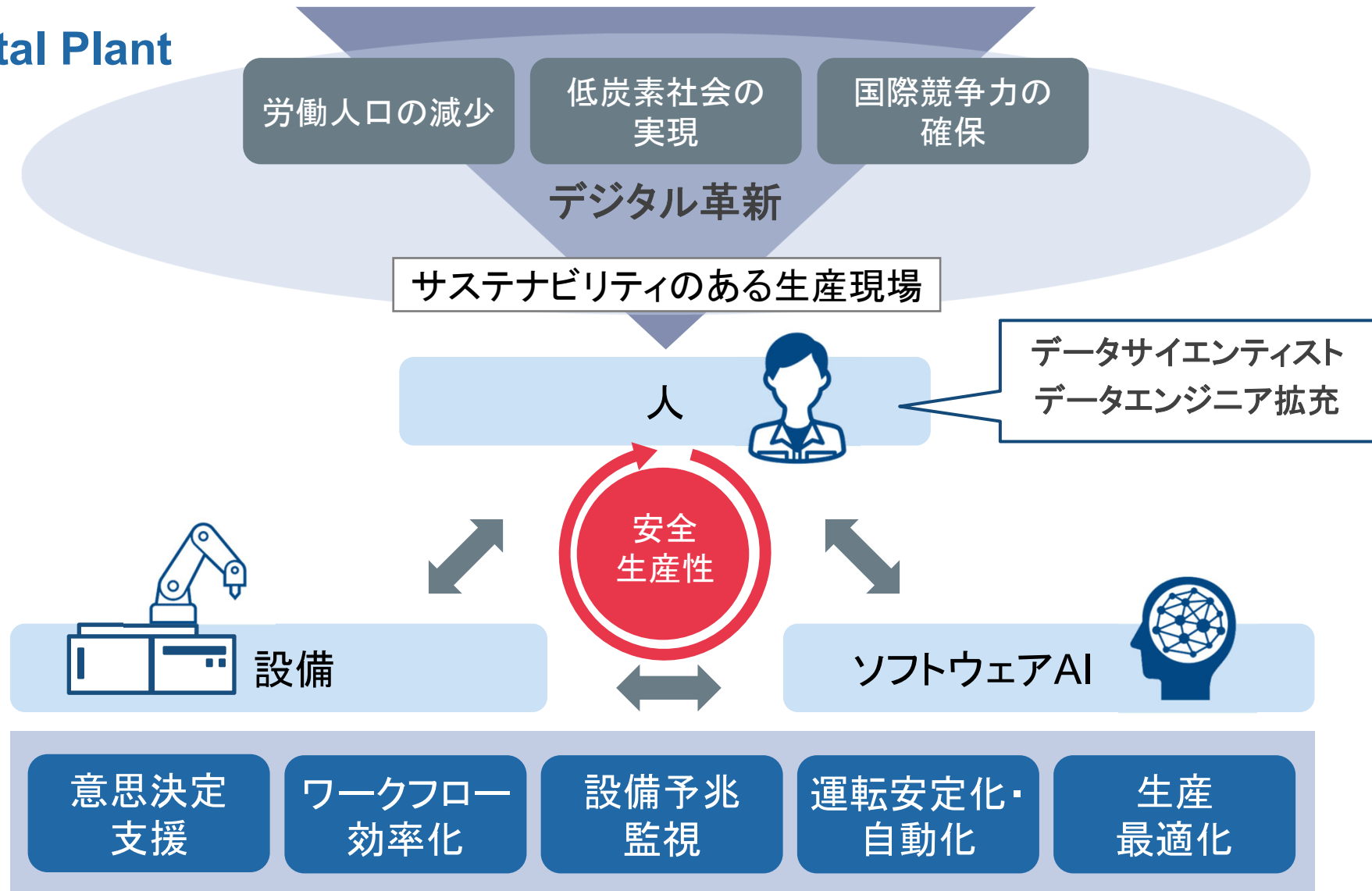
AI活用による
効率化・高度化
MI定着化

RPA活用
本格導入
コミュニケーションの
活性化

デジタル革新による価値創造の推進

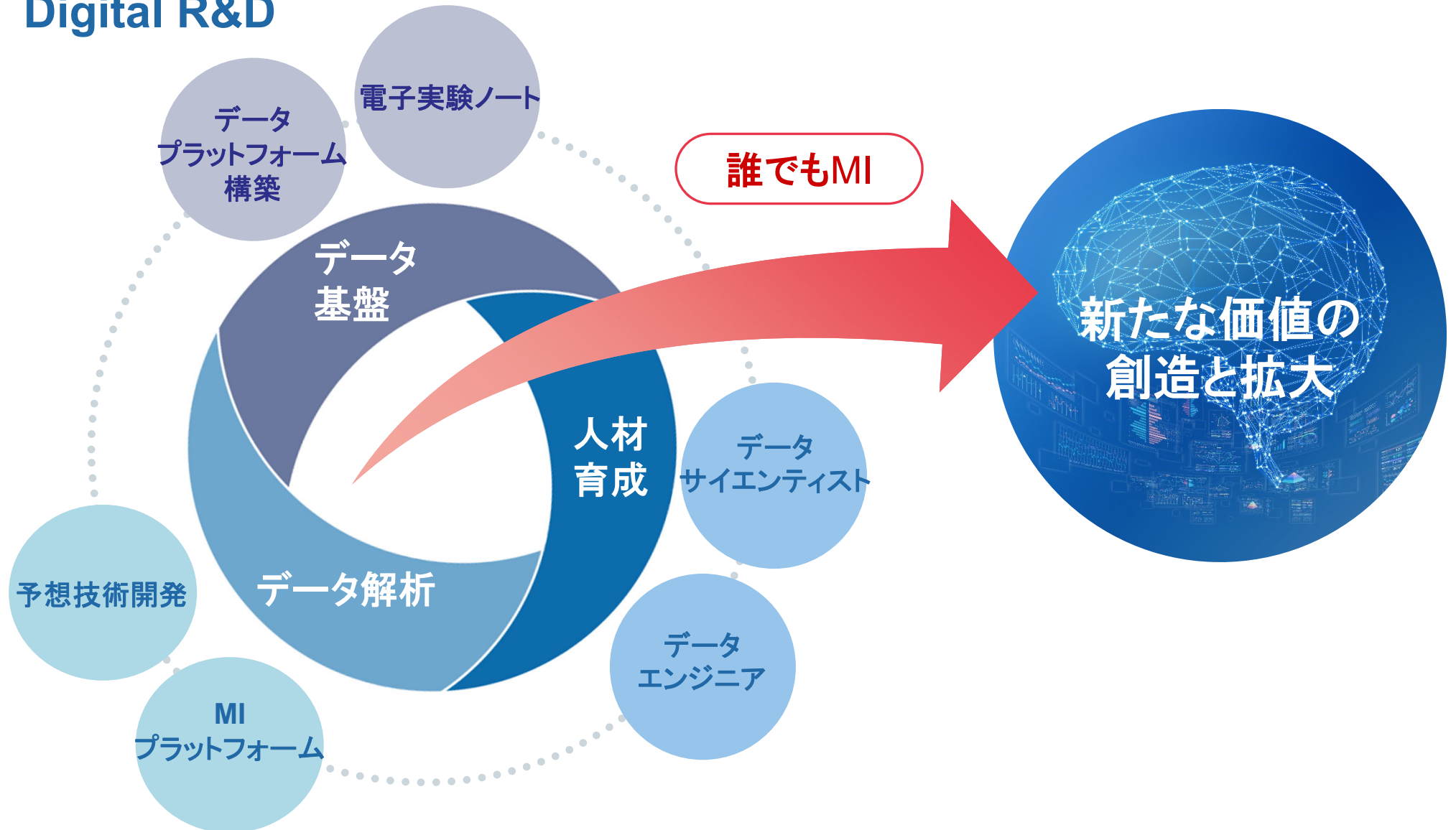
ピックアップ: 生産・研究でのデジタル革新

Digital Plant



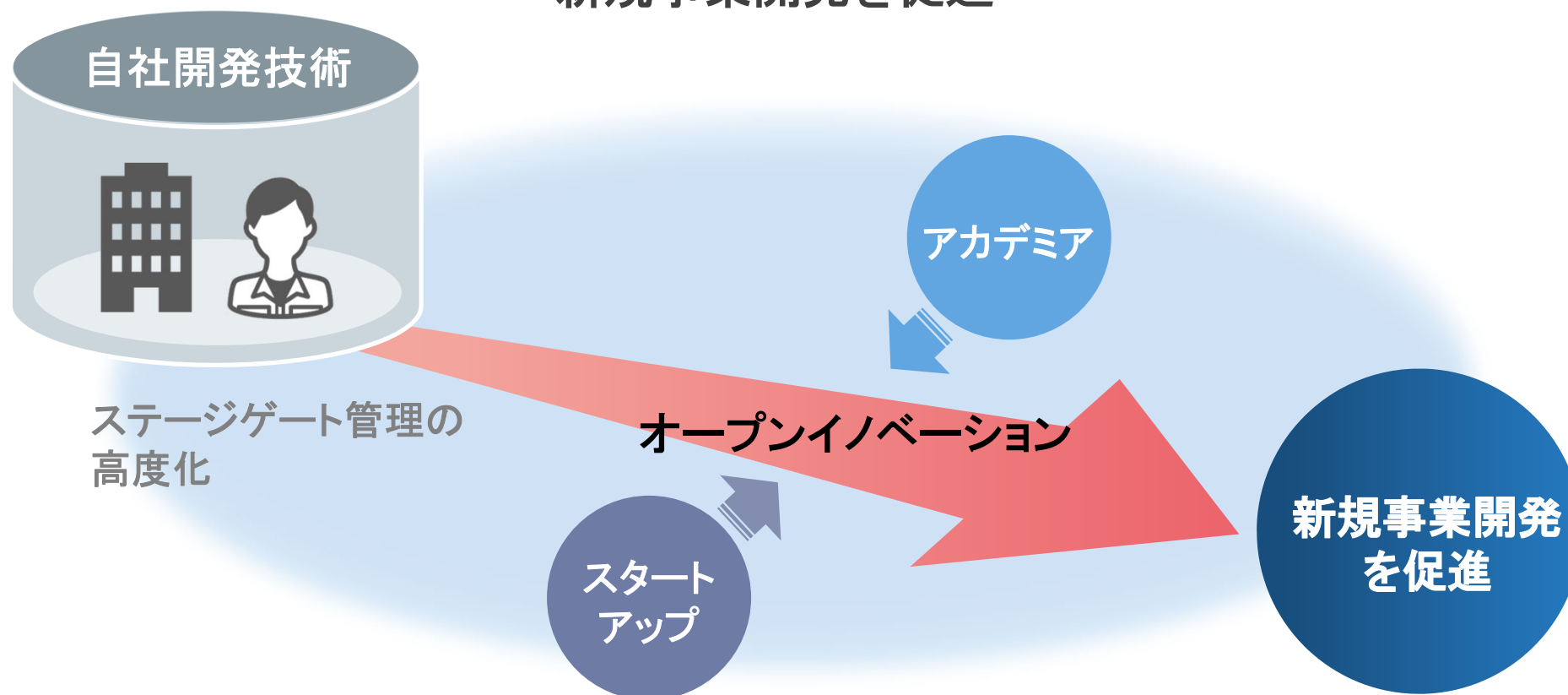
ピックアップ: 生産・研究でのデジタル革新

Digital R&D



イノベーションの加速に向けた取り組み

自社開発技術の強化と社外連携のさらなる強化により、
新規事業開発を促進



自律的・持続的なイノベーション創出

スタートアップ企業との連携

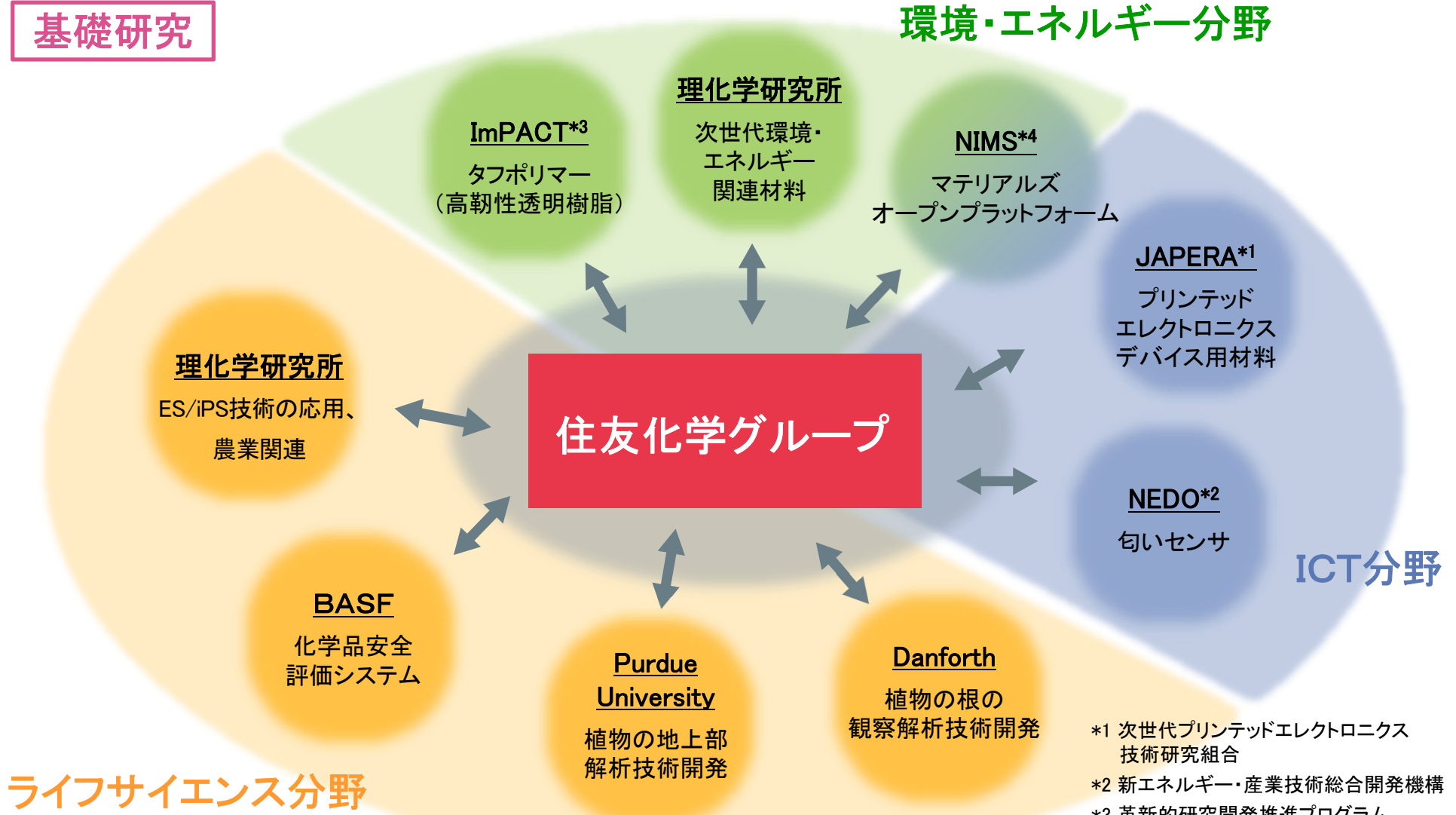


スタートアップ企業と連携 → 次世代事業の開発を促進

オープンイノベーションの推進

基礎研究

環境・エネルギー分野

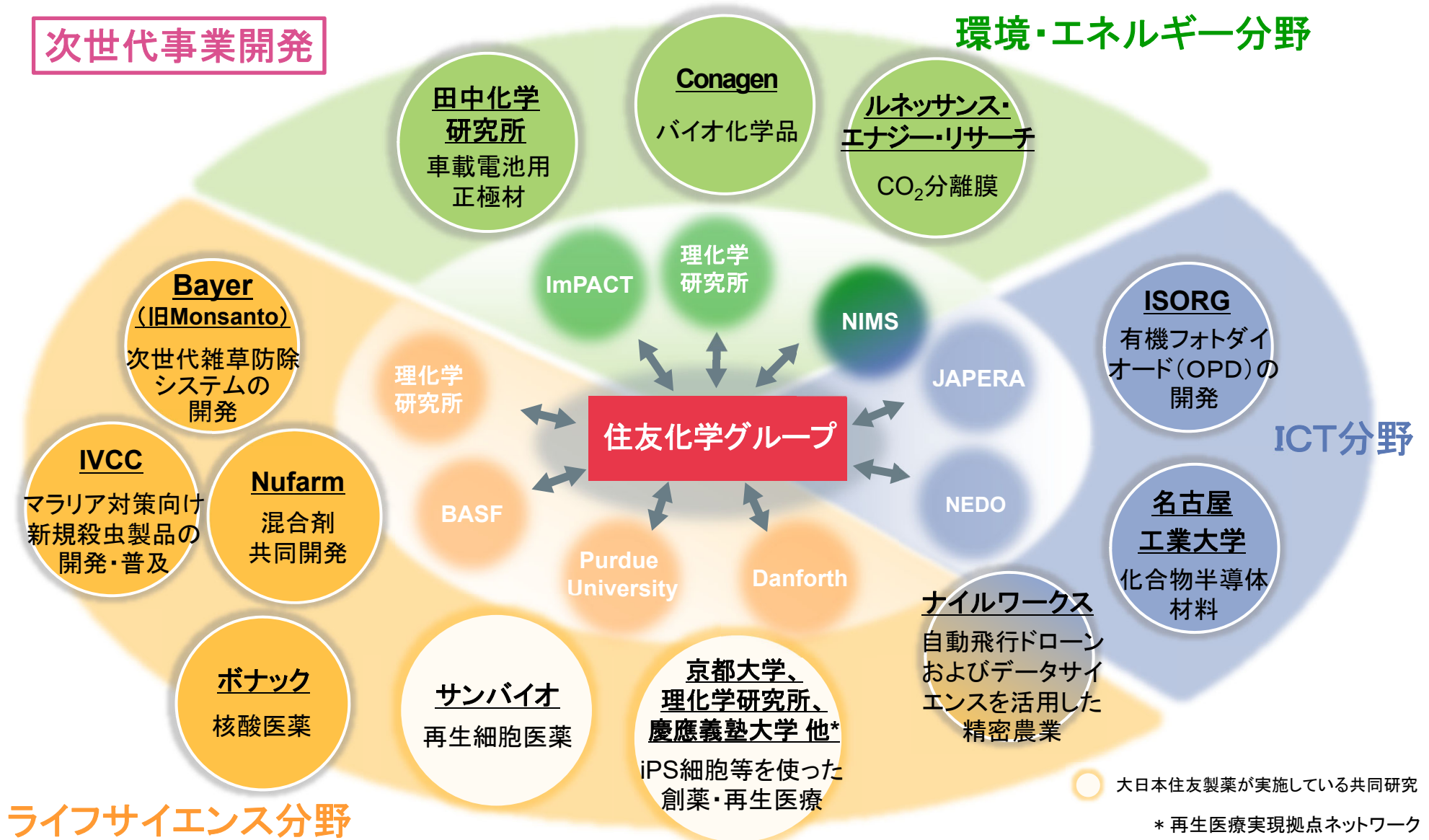


*1 次世代プリンテッドエレクトロニクス技術研究組合
 *2 新エネルギー・産業技術総合開発機構
 *3 革新的研究開発推進プログラム
 *4 国立研究開発法人 物質・材料研究機構

オープンイノベーションの推進

次世代事業開発

環境・エネルギー分野



サステナビリティへの取り組み



トップコミットメント

SDGs
バッジ



サステナビリティ
の実現



事業を通じて

Sumika Sustainable
Solutions

- オリセツト®ネット
- セパレータ 等

全員参加

サステナブルツリー

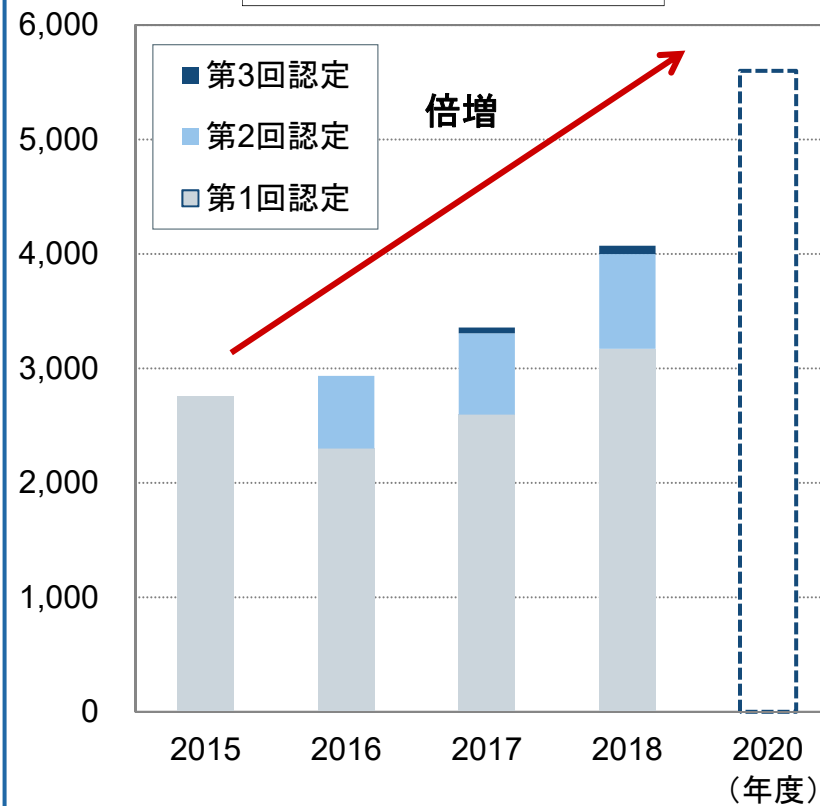


Sumika Sustainable Solutions

新たに10 製品・技術を認定

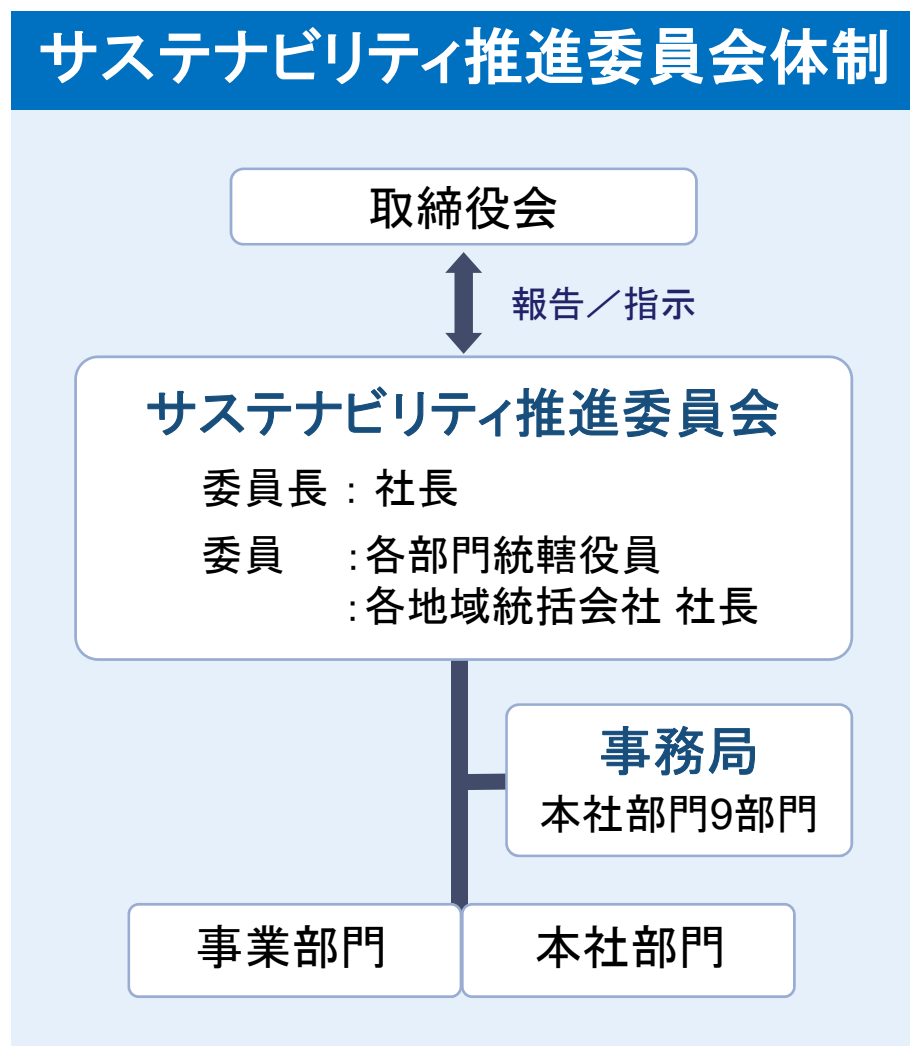
(億円)

認定製品・技術の売上高



第2回サステナビリティ推進委員会を実施

サステナビリティ推進委員会体制



SOLUTION

事業を通じた
社会の持続的成長への貢献

INITIATIVE

国際的な取り組みへの参画

ENGAGEMENT

ステークホルダーとの対話

報告/提言

目的

- ① サステナビリティ推進活動を**総合的に**把握
- ② サステナビリティへの貢献を俯瞰的に検証
- ③ SDGsなど社会課題解決へ**統合的な**取り組みを加速

総合的に捉え、統合的に取り組む

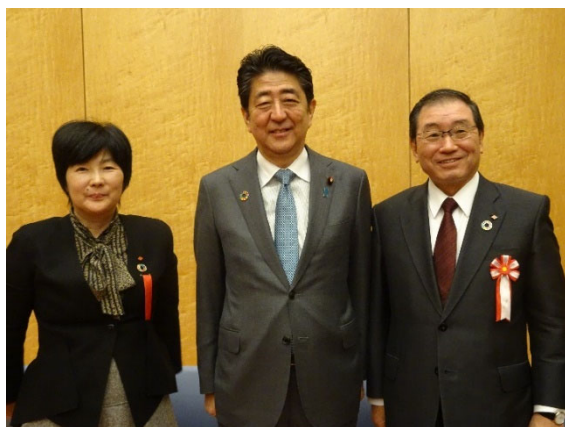
サステナビリティへの取り組み(外部評価)

ジャパンSDGsアワード 外務大臣賞を受賞

(受賞理由)

SDGs達成に向けた取り組みの実践

- 対象 : 応募した280以上の企業・団体
- 受賞企業: 4企業、7団体



環境白書(2017年度版)に 取り組み事例が掲載

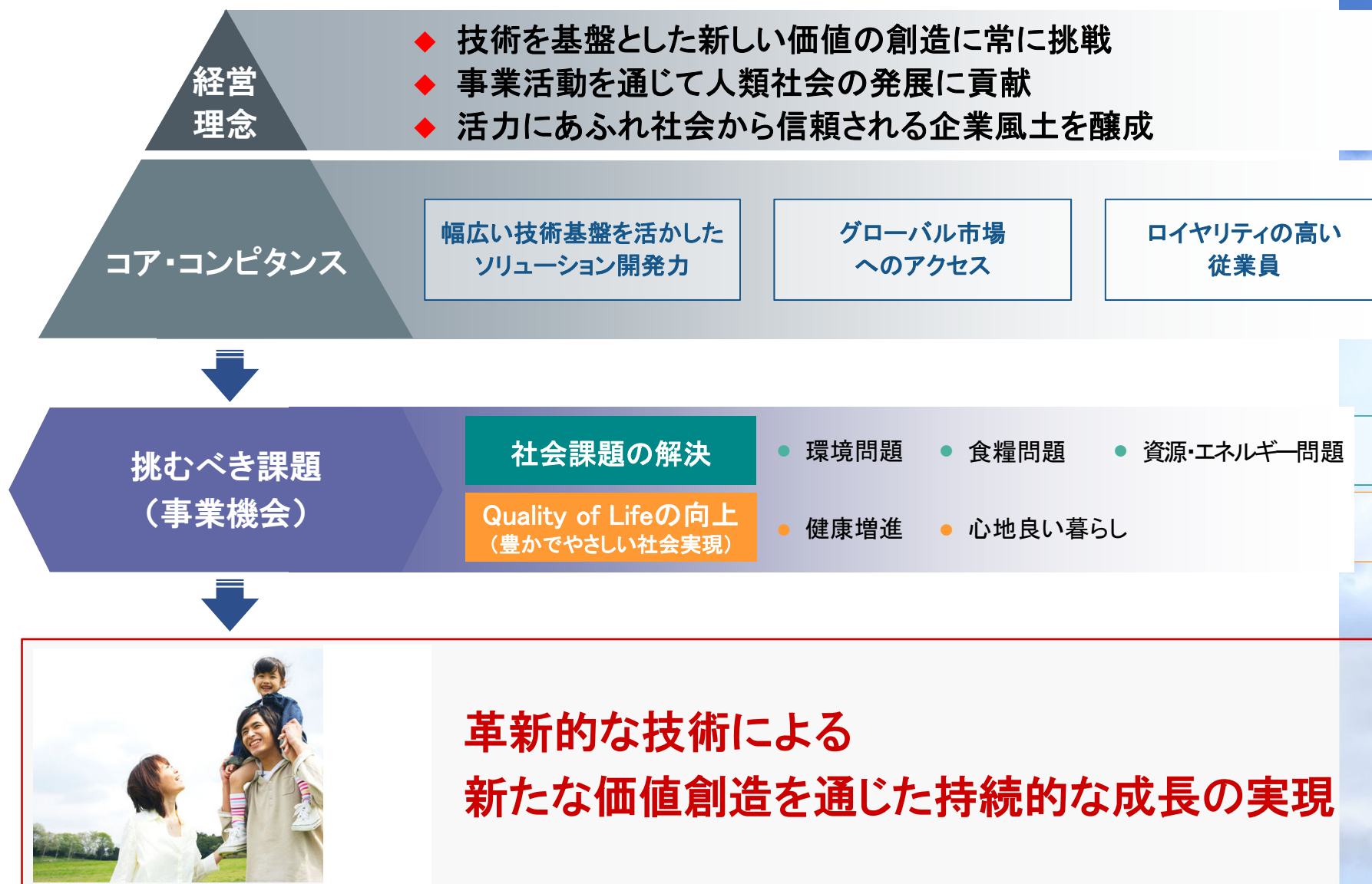
「SDGsを企業戦略に取り込む企業」として、民間企業では唯一取り上げられた。

国連グローバルコンパクト(GC) LEAD企業に認定

GCへの貢献度が高い34企業・団体が認定。日本企業としては2社。



住友化学の目指す姿



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。