

Creative Hybrid Chemistry For a Better Tomorrow

Annual Report 2011



豊かな明日を支える 創造的ハイブリッド・ケミストリー

住友化学の経営理念は以下の3つの文章から成っています。

経営理念

- 1 技術を基盤とした新しい価値の創造に常に挑戦します。
- 2 事業活動を通じて人類社会の発展に貢献します。
- 3 活力にあふれ社会から信頼される企業風土を醸成します。



住友の事業精神

住友には、「営業の要旨」に定められ、脈々と受け継がれ大切にされてきた住友の事業精神があります。

住友の事業精神

第一条

わが住友の営業は信用を重んじ確実を旨とし、もってその鞏固隆盛を期すべし

第二条

わが住友の営業は時勢の変遷、理財の得失を計り、弛張興廃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

「信用を重んじ確実を旨とし」とは、取引先の信頼、社会の信頼に応えることを最も大切にするという意味であり、「浮利にはしり軽進すべからず」とは、目先の利益のみにとらわれることのないように、という強い戒めです。

このほかにも、成文化はされていませんが、「自利利他公私一如」という言葉があります。住友の事業は、住友自身を利用するとともに、国家を利し、かつ社会を利用する事業でなければならない、という考え方を示すもので、事業と公益との両立を求める言葉です。こうした精神は、当社を含む住友各社へ現在も受け継がれています。

Contents

- 2 スナップショット
- 4 住友化学の歴史
- 6 住友化学 At a Glance
- 12 会社情報・投資家情報
- 14 株主、顧客、取引先の皆様へ
- 17 社長インタビュー
- 21 中期経営計画 2010～2012年度
- 25 特集 住友化学のグローバル展開
- 31 Sector Overview
 - 32 営業概況
 - 34 部門別財務ハイライト
 - 36 基礎化学
 - 38 石油化学
 - 40 精密化学
 - 42 情報電子化学
 - 44 農業化学
 - 46 医薬品
- 49 研究開発
- 51 Our CSR Activities
 - 52 企業の社会的責任 (CSR)
 - 60 役員一覧
 - 62 コーポレート・ガバナンス
 - 66 コンプライアンス

愛媛工場

愛媛工場は、住友化学の発祥の地にあり、カプロラクタム、メタアクリルモノマーやポリマー、飼料添加物メチオニンなど様々な製品を生産しています。

見通しに関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されている住友化学の現在の計画、戦略、業績見通しなど、既存の事実でない内容は、将来に関する見通しであり、リスクや不確定要因を含んでいます。

実績がこれらの内容と乖離する要因となりうるものとして、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や競争激化による価格下落圧力、厳しい競争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。ただし、これらに限定されるものではありません。

スナップショット

プロフィール

創業
1913年

本社所在地
東京・大阪

連結子会社
146社

純資産
7,589億円

株主
116,619人

従業員
29,382人

(2011年3月31日現在)

住友化学は日本を代表する化学会社として、基礎化学、石油化学、精密化学、情報電子化学、農業化学、医薬品といった幅広い分野の製品を提供しています。当社は株主をはじめとするステークホルダーの皆様により高い価値を提供するため、事業のグローバル化と高収益化に引き続き取り組んでいます。今後も革新的な製品や技術を世に送り出し、品質、安全、人々の健康、そして環境を大切にす企業として社会の持続的発展に貢献していきます。

事業領域

当社は、連結子会社146社および関連会社35社とともに、6つの事業部門で幅広く革新的な製品や技術をグローバルに提供しています。

基礎化学

メタアクリル、カプロラクタム、無機材料などの開発・製造・販売

石油化学

ポリエチレン、ポリプロピレン、プロピレンオキサイドなどの開発・製造・販売

精密化学

レゾルシンなどの機能性材料、医薬化学品、樹脂添加剤、染料などの開発・製造・販売

情報電子化学

偏光フィルム、各種の情報電子薬品や部材の開発・製造・販売

農業化学

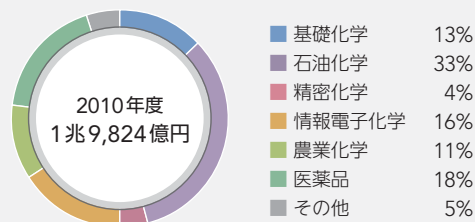
農業や肥料、家庭用・防疫用殺虫剤、長期残効性蚊帳および飼料添加物などの開発・製造・販売

医薬品

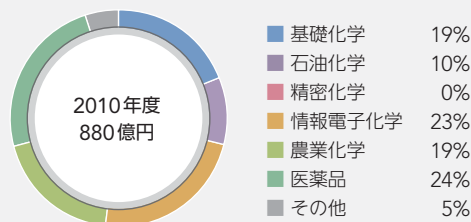
医療用医薬品や診断用医薬品などの開発・製造・販売

※ 2011年4月1日付の当社の組織改正等に伴い、「精密化学部門」を廃止し、同部門に含まれていた機能性材料、添加剤、染料などの事業を「基礎化学部門」に移管しています。また、同部門に含まれていた医薬化学品などを「農業化学部門」に移管し、それに伴い「農業化学部門」を「健康・農業関連事業部門」に改称しています。

売上高構成比



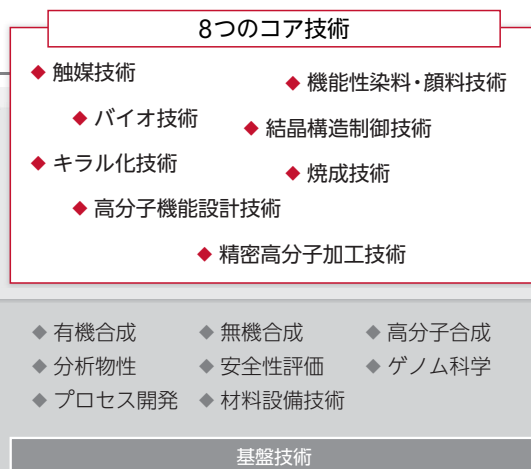
営業利益構成比*



※ 営業利益の構成比はセグメント利益の調整額(セグメント間取引消去、全社費用)を含む比率を掲載しています。

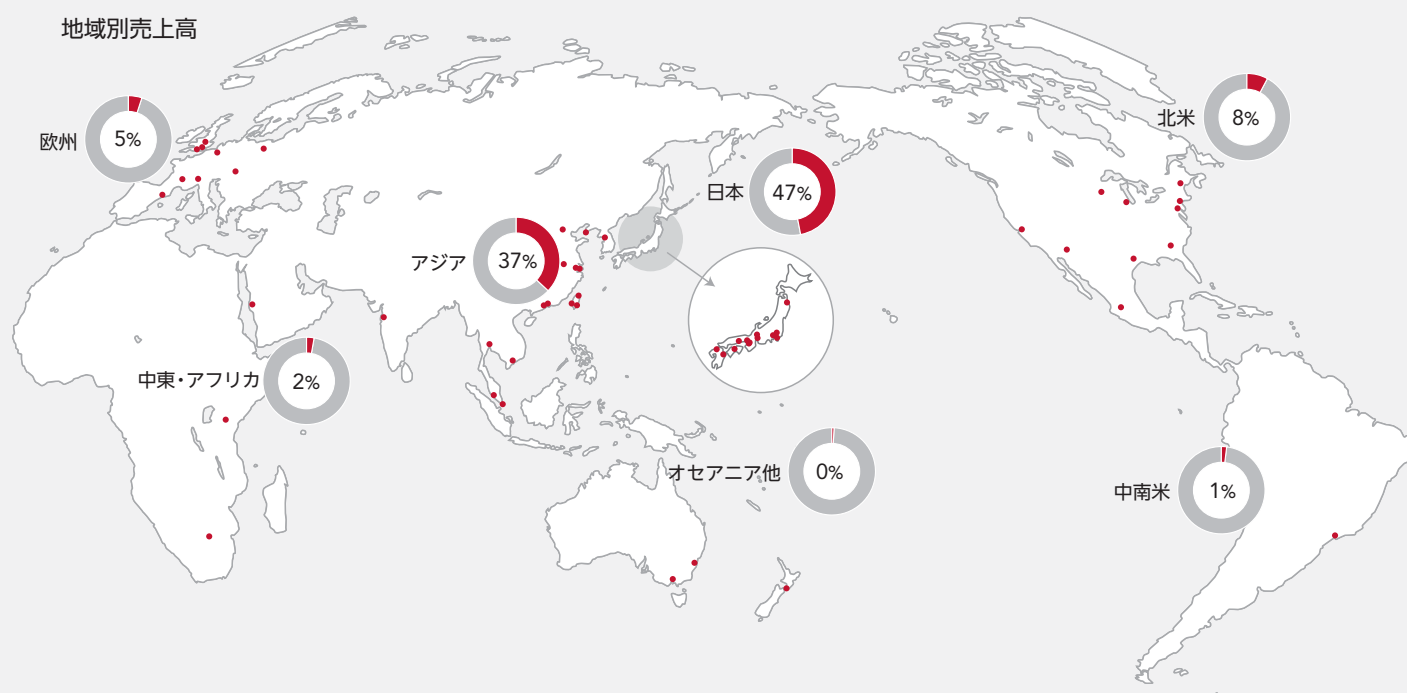
創造的ハイブリッド・ケミストリー

当社は、研究開発を将来の成長の源泉と考えています。長年かけて、幅広い分野で様々な技術を培ってきましたが、この経験と技術の蓄積の中から、8つの技術を当社のコア技術として見出しました。これらのコア技術を組み合わせることで、当社は革新的な製品や技術を生み出してきました。当社は、この研究開発の基本戦略を創造的ハイブリッド・ケミストリーと呼んでいます。



海外事業展開

当社グループの海外事業展開の歴史は、殺虫剤スミチオンの輸出を行った1960年代前半にまで遡ります。その後、1980年代前半からバルクケミカル、1980年代後半からライフサイエンス、2000年代からICT (information & communication technology) の分野で海外事業展開を加速しました。2010年度には、当社グループの海外売上高比率は初めて5割を超え、53%となりました。



住友化学の歴史

住友化学グループは、創造的な研究開発力を活かし、
人々のニーズに応えることで、
グローバル企業として成長することを目指します。

当社の事業は1913年、銅の精錬の際に生じる排出ガスから有用な肥料などを生産し、煙害問題の解決に取り組んだことに始まります。以来、人々のニーズの変化に応じ、事業領域を拡大するとともに、事業のグローバル化を進めてきました。

1988 米国に農薬の開発・販売拠点を設立

1984 稲畑産業(株)との間で住友製薬(株)を設立

シンガポール石油化学コンビナートが操業開始

1965 住友千葉化学工業(株)を設立
(1975年同社を合併、現在の千葉工場)

創業以来の歩み



千葉工場

1958 愛媛工場で、エチレンおよび誘導品の生産を開始し、石油化学部門へ進出



愛媛工場

1944 日本染料製造(株)を合併して染料、医薬品部門に進出

1913 **創業**
住友総本店の直営事業として愛媛県新居浜に肥料製造所を設置

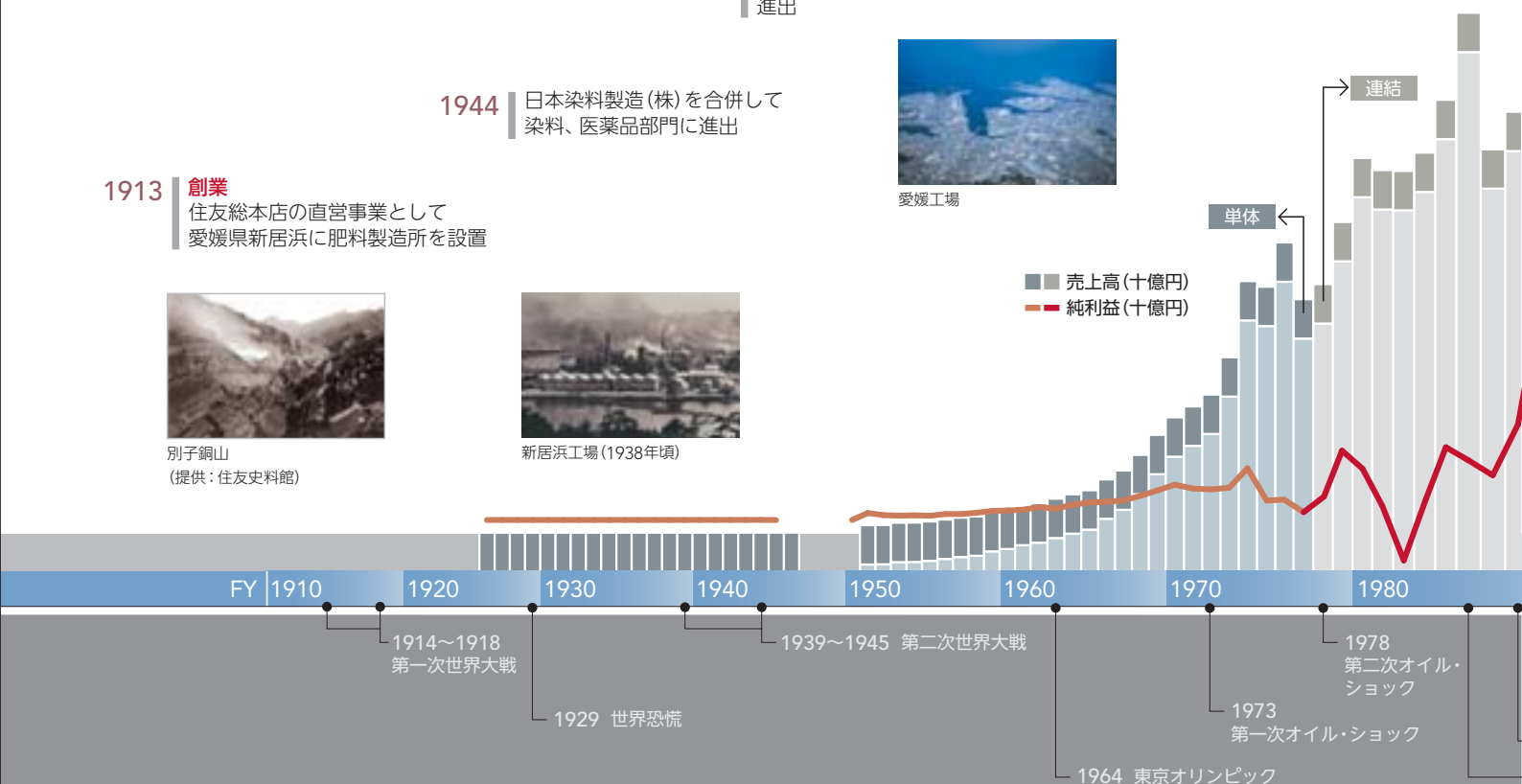


別子銅山
(提供:住友史料館)



新居浜工場(1938年頃)

■ 売上高(十億円)
■ 純利益(十億円)





東友ファインケム



農業化学研究所



ペトロ・ラービグ



シンガポールMMAプラント

1998 | シンガポールでMMA・アクリル酸のプラントが完成

1997 | シンガポール石油化学コンビナート第2期設備が操業開始

2005 | 住友製薬(株)と大日本製薬(株)が合併し大日本住友製薬(株)となる

2003 | 韓国でLCD用のカラーフィルターおよび偏光フィルムの生産設備が操業開始

2002 | 武田薬品工業(株)から農薬関連事業を譲受

2001 | アベンティス・クロップサイエンス社から家庭用殺虫剤関連事業を買収

情報電子化学部門を新設

2000 | アボット ラボラトリーズ社から生物農薬関連事業を買収

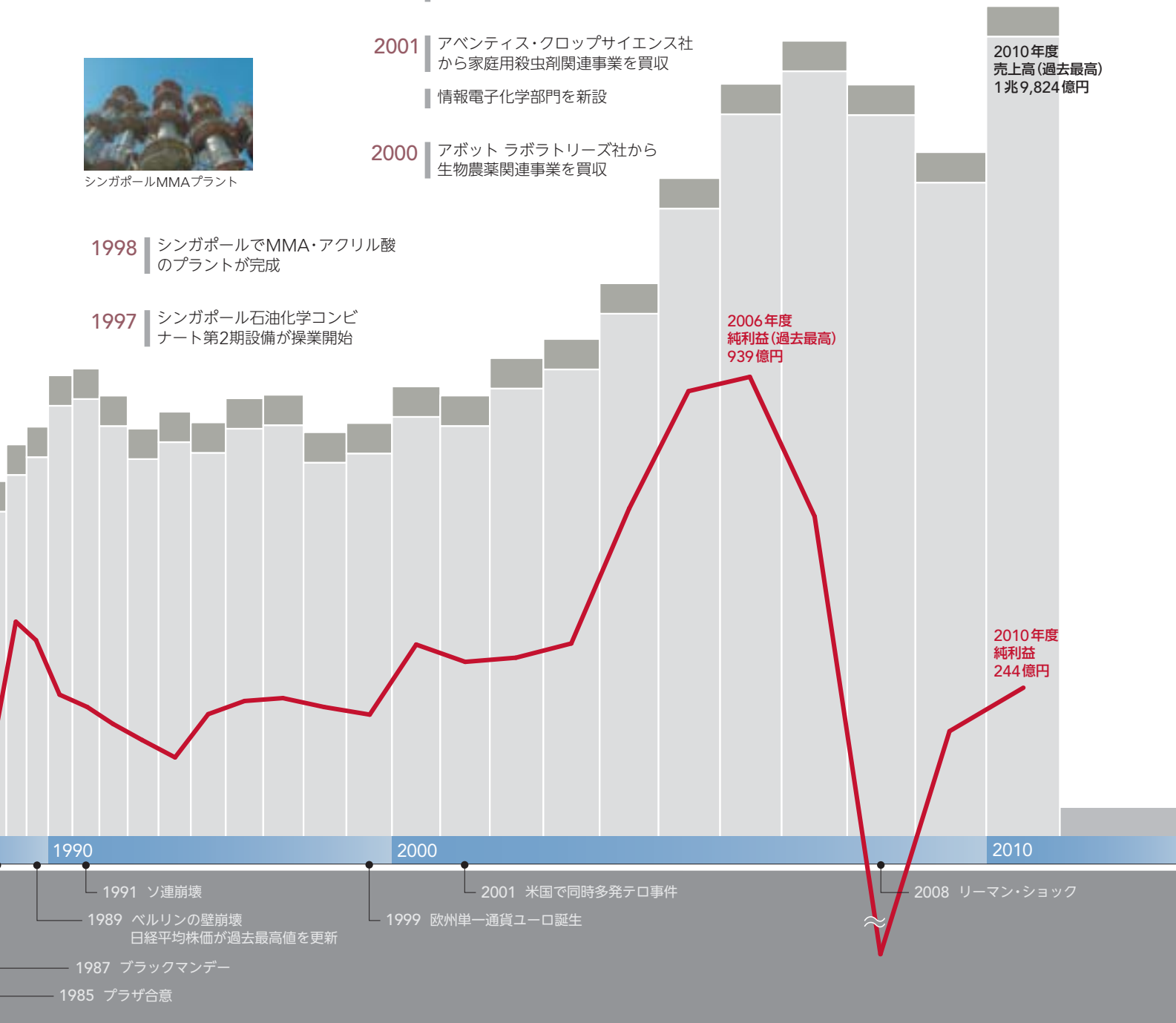
2011 | 統合失調症治療薬ラツダ®を米国にて上市

2010 | 蒙州の農業会社ニューファームの発行済株式の20%を取得

2009 | サウジアラビアのラービグで石油精製と石油化学の統合コンプレックスが操業開始

米国の製薬会社セプラコール(現サノビオン)を買収

2007 | 高分子有機ELのパイオニアであるケンブリッジ・ディスプレイ・テクノロジー社を買収



住友化学 At a Glance

住友化学株式会社および子会社

2010年度(2011年3月期)連結業績のポイント

売上高

2010年度

1兆9,824億円

+22.3%

2009年度 1兆6,209億円

以下の要因から、3期ぶりの増益となりました。

- ◆ 円高による邦貨換算差で前年度比296億円の減収となりましたが、販売数量の増加により前年度比3,296億円の増収、販売価格の上昇により前年度比615億円の増収となりました。
- ◆ 販売数量は、2009年10月に買収した米国の医薬品会社サノビオンの業績が2010年度には通年で寄与したことに加え、ペトロ・ラービグ社の稼働が本格化したことに伴い販売子会社の売上が増加したこと、液晶ディスプレイの需要好調により液晶部材の販売が増加したことなどから大きく増加しました。
- ◆ 販売価格は、メタアクリル(MMA)、カプロラクタム、海外の合成樹脂の市況が上昇したことに加え、国内の合成樹脂の値上げにより、上昇しました。

営業利益

2010年度

880億円

+70.9%

2009年度 515億円

以下の要因から、2期連続の増益となりました。

- ◆ 売 価 差: MMA、カプロラクタム、海外での合成樹脂の市況および国内の合成樹脂の売価が上昇したことなどから、615億円の増益要因となりました。
- ◆ 購入価格差: ナフサ価格上昇などにより、850億円の減益要因となりました。
- ◆ 合理化等: 情報電子化学部門を中心とした合理化により、200億円の増益要因となりました。
- ◆ 固定費差: サノビオン社の業績が通年で寄与したことなどから、1,115億円の減益要因となりました。
- ◆ 数量差等: サノビオン社の業績が通年で寄与したことに加え、液晶部材の販売が好調であったことから、1,515億円の増益要因となりました。

当期利益

2010年度

244億円

+66.0%

2009年度 147億円

以下の要因から、2期連続の増益となりました。

- ◆ 繰延税金資産191億円を取り崩したものの、営業利益の増加に加え、ペトロ・ラービグ社の持分法投資損益が大きく改善したことなどから、大幅な増益となりました。

財務体質

- ◆ 有利子負債は、424億円増加し、1兆403億円となりました。
- ◆ 有利子負債の増加に加え、円高の影響で純資産が減少したことから、D/Eレシオは1.4倍へ増加しました。

2010年度(2011年3月期)の主なトピックス

2010

4月 ■ オーストラリアの農業会社ニューファームの株式の20%を取得

6月 ■ 新規成分イソチニアルを含有する水稻用殺菌剤を上市

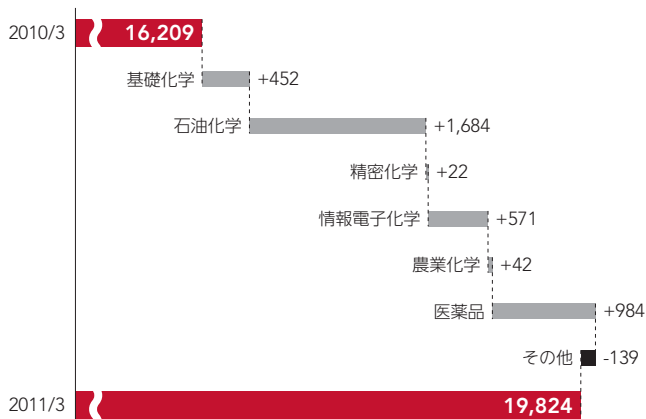
7月 ■ 大分でレゾルシンの新プラントが稼働

10月 ■ シンガポールでのメタクリル樹脂の新プラント建設を決定

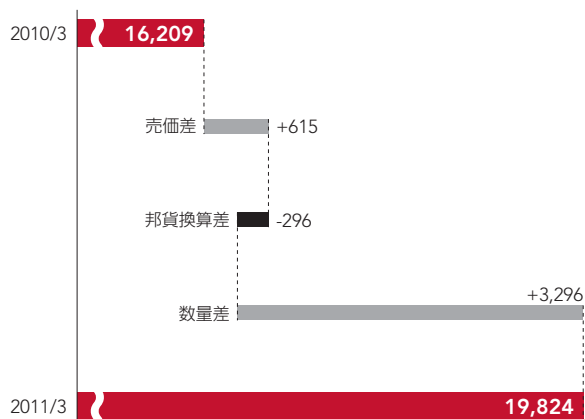
■ モンサント社と農作物保護(雑草防除)分野における長期的な協力に関する契約を締結

売上高の増減要因分析

セグメント別(億円)

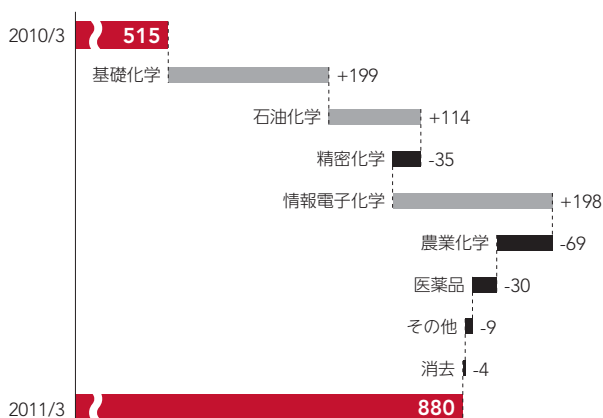


要因別(億円)

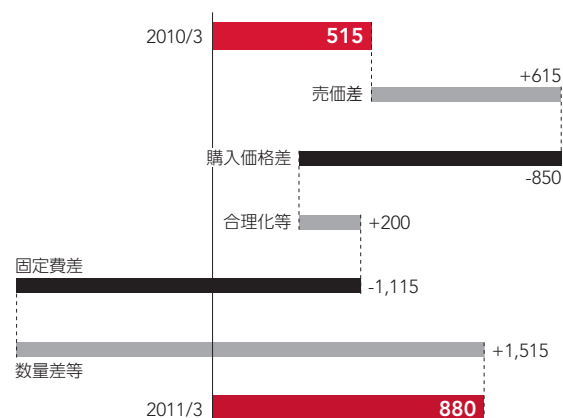


営業利益の増減要因分析

セグメント別(億円)



要因別(億円)



■ 基礎化学 ■ 石油化学 ■ 精密化学 ■ 情報電子化学 ■ 農業化学 ■ 医薬品

2011

11月 ■ シンガポールでのS-SBRの新プラント建設を決定

12月 ■ インドの農業製造・販売会社ニューケミインダストリーを買収

■ 韓国でカラーフィルタープラントの生産能力を增強

1月 ■ イタリアの農業販売会社イサグロを完全子会社化

2月 ■ 米国で統合失調症治療薬ラツォグ®を上市

■ 新規成分プロピリスルフロンを含有する水稲用除草剤を上市

財務ハイライト

	'02/3	'03/3	'04/3	'05/3	'06/3
	2001~2003年度 中期経営計画			2004~2006年度 中期経営	
損益計算書					
売上高	¥ 1,018.4	¥ 1,111.1	¥ 1,158.4	¥ 1,296.3	¥ 1,556.6
海外売上高	287.2	327.4	364.1	486.2	611.0
営業利益	68.8	73.5	66.6	105.2	120.8
金融収支	(7.4)	(5.3)	(2.8)	(3.0)	(2.2)
持分法投資損益	6.7	2.6	8.6	26.7	26.8
税金等調整前当期純利益(損失)	57.8	63.2	72.3	121.7	158.6
当期純利益(損失)	30.2	31.1	34.3	64.5	90.7
設備投資	73.0	152.0	110.2	125.8	124.9
減価償却費	79.2	69.0	82.5	88.2	104.9
研究開発費	66.6	72.8	75.2	78.2	91.9
キャッシュ・フロー					
営業キャッシュ・フロー	62.9	141.7	97.1	159.8	122.8
投資キャッシュ・フロー	(57.2)	(129.2)	(103.2)	(118.0)	(180.7)
フリー・キャッシュ・フロー	5.6	12.5	(6.2)	41.9	(57.9)
財務キャッシュ・フロー	(8.8)	(5.2)	(9.3)	(31.2)	70.6
貸借対照表					
流動資産	595.7	634.8	628.3	694.6	946.6
有形固定資産	401.7	465.6	481.9	515.9	570.3
投資その他の資産	395.7	383.9	439.1	438.3	661.5
総資産	1,393.2	1,484.3	1,549.3	1,648.8	2,178.4
株主資本/純資産*3	444.6	444.3	506.1	569.6	719.8
有利子負債	487.3	485.2	485.3	470.7	578.6
その他					
従業員数(人)	17,016	17,906	19,036	20,195	24,160
連結対象会社数(社)	102	110	110	104	105
株主数(人)	130,176	124,281	125,463	121,349	116,509
財務指標					
売上高営業利益率(%)	6.8	6.6	5.8	8.1	7.8
総資産回転率(回)*4	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8
ROA(%)*5	4.8	5.1	4.4	6.6	6.3
ROE(%)*6	6.7	7.0	7.2	12.0	14.1
D/Eレシオ(倍)	0.9	0.9	0.8	0.7	0.6
自己資本比率(%)	31.9	29.9	32.7	34.5	33.0

※1 別途記載のものを除きます。

※2 米ドル表記は、便宜上、2011年3月末の換算レート1米ドル=83.15円で換算しています。

※3 2007年3月期より、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」(企業会計基準第5号)および「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」(企業会計基準適用指針第8号)に基づき、少数株主持分を含む「純資産」を記載しています。

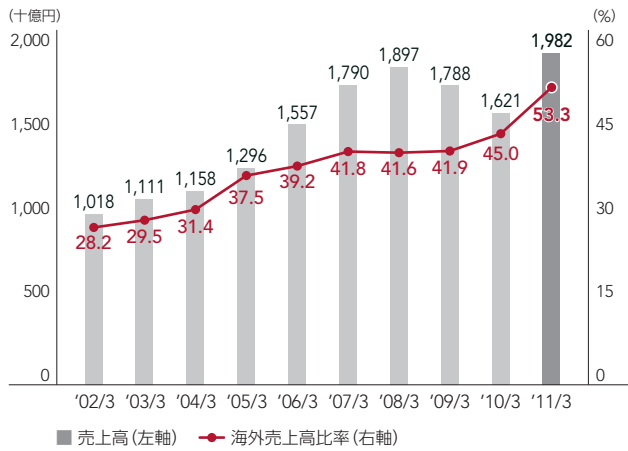
※4 総資産回転率=売上高/総資産の期首・期末の平均

※5 ROA=営業利益/総資産の期首・期末の平均

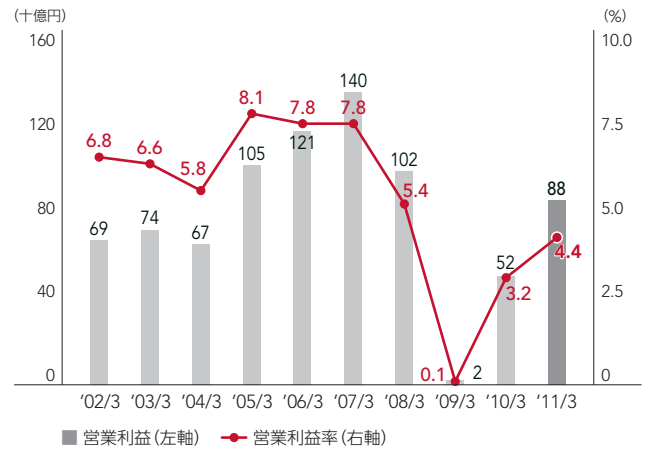
※6 ROE=当期純利益/純資産から少数株主持分を控除したものの期首・期末の平均

計画					(十億円)*1		(千米ドル)*2
	'07/3	'08/3	'09/3	'10/3	'11/3	'10/3 vs. '11/3	'11/3
	2007~2009年度 中期経営計画				2010~2012年度 中期経営計画		
¥ 1,790.0	¥ 1,896.5	¥ 1,788.2	¥ 1,620.9	¥ 1,982.4	+22.3%	\$23,841,672	
747.8	788.8	749.8	728.9	1,056.7	+45.0	12,708,575	
139.6	102.4	2.1	51.5	88.0	+70.9	1,057,811	
(3.9)	(2.8)	(2.7)	(5.0)	(6.3)	—	(75,995)	
23.6	11.2	(12.8)	(7.0)	10.8	—	130,174	
181.1	128.2	(48.7)	41.3	75.7	+83.3	910,379	
93.9	63.1	(59.2)	14.7	24.4	+66.0	293,854	
159.8	142.5	134.1	103.2	98.7	-4.4	1,187,240	
113.9	125.0	140.7	116.1	147.0	+26.6	1,767,998	
97.7	105.4	131.1	117.3	138.1	+17.7	1,661,383	
142.9	156.6	78.4	132.9	176.2	+32.6	2,119,399	
(164.2)	(182.7)	(206.2)	(269.4)	(156.0)	—	(1,875,971)	
(21.3)	(26.1)	(127.8)	(136.5)	20.2	—	242,428	
35.6	7.1	112.5	168.7	18.0	-89.3	216,296	
995.9	1,003.2	838.1	1,013.5	1,098.3	+8.4	13,209,188	
623.5	636.5	567.8	581.8	552.5	-5.0	6,645,111	
705.5	719.3	616.6	788.6	716.4	-9.2	8,616,104	
2,324.9	2,358.9	2,022.6	2,383.9	2,367.3	-0.7	28,470,403	
1,030.5	1,006.0	775.6	821.4	758.9	-7.6	9,126,711	
641.0	673.9	795.4	997.9	1,040.3	+4.2	12,511,533	
24,691	25,588	26,902	27,828	29,382	+5.6	—	
105	116	126	143	146	+2.1	—	
115,249	108,027	118,636	118,600	116,619	-1.7	—	
7.8	5.4	0.1	3.2	4.4	—	—	
0.8	0.8	0.8	0.7	0.8	—	—	
6.2	4.4	0.1	2.3	3.7	—	—	
12.4	8.1	(9.0)	2.6	4.5	—	—	
0.6	0.7	1.0	1.2	1.4	—	—	
34.1	32.6	26.9	24.1	22.1	—	—	

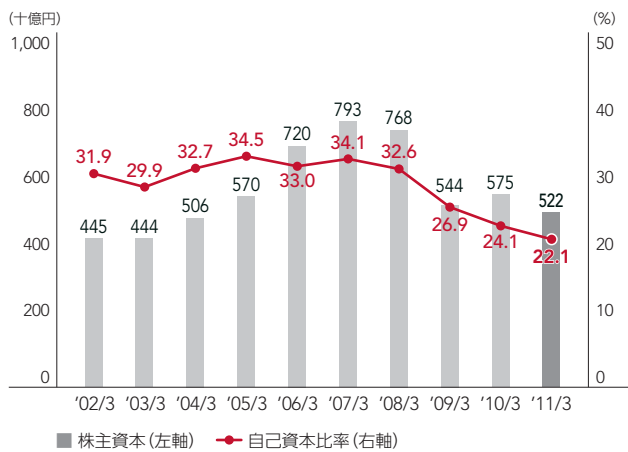
売上高と海外売上高比率



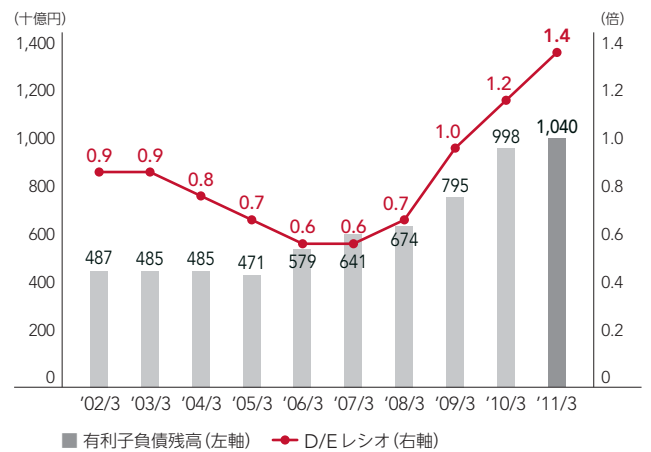
営業利益と営業利益率



株主資本と自己資本比率



有利子負債残高とD/Eレシオ

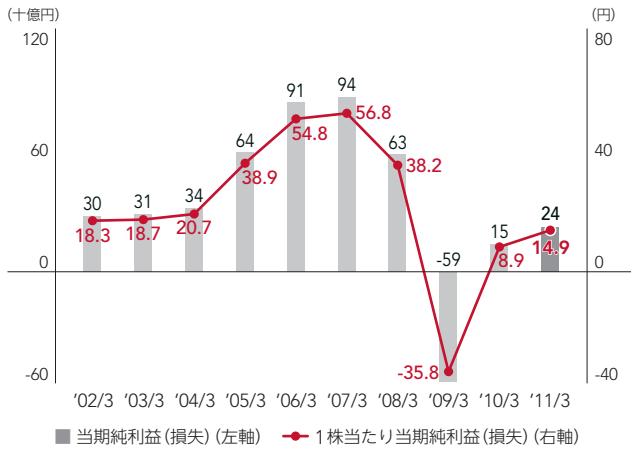


過去10年の主なトピックス

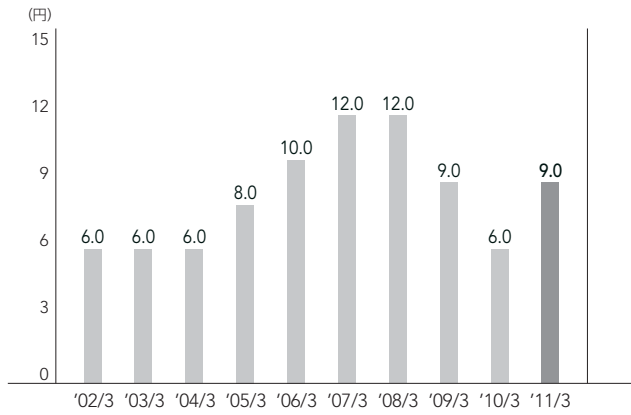
- 2001 アベンティス・クロップサイエンス社から家庭用殺虫剤関連事業を買収
情報電子化学部門を新設
- 2002 武田薬品工業株式会社の農業事業を同社との合併子会社住化武田農薬株式会社に譲り受けて営業開始
- 2003 韓国にて第5世代の液晶ディスプレイ用カラーフィルターおよび偏光フィルムの生産を開始

- 2004 台湾の子会社住華科技が偏光フィルムの生産を開始
商号を住友化学株式会社と変更
- 2005 サウジ・アラムコ社とサウジアラビアのラービグでの石油精製と石油化学の統合コンプレックスの建設に合意し、合併会社ラービグ・リファインング・アンド・ペトロケミカル・カンパニー(ペトロ・ラービグ)を設立
住友製薬株式会社と大日本製薬株式会社が合併し、子会社の大日本住友製薬株式会社が発足

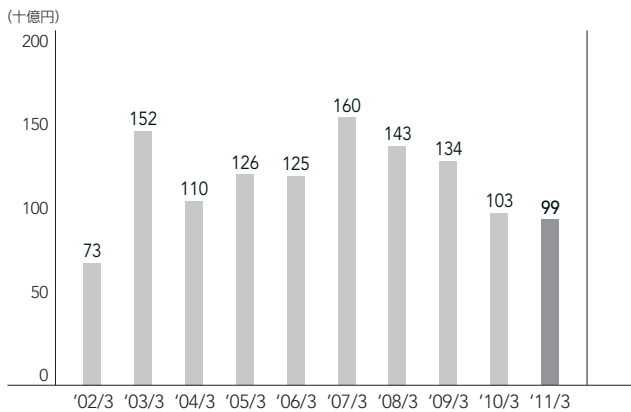
当期純利益(損失)と1株当たり当期純利益(損失)



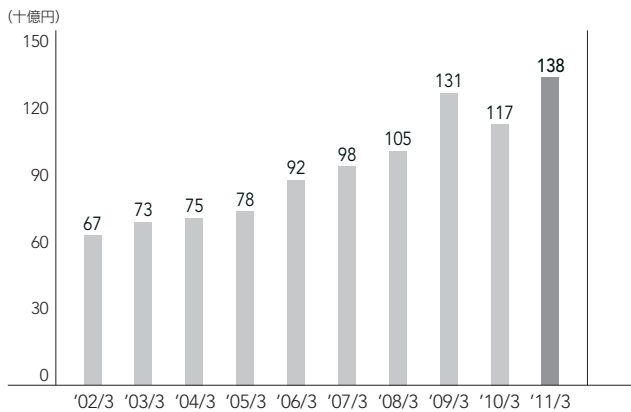
1株当たり配当金



設備投資



研究開発費



- 2007 高分子有機ELのパイオニアであるケンブリッジ・ディスプレイ・テクノロジー社を買収
住化武田農薬を吸収合併
- 2008 ペトロ・ラービグ社がサウジアラビア株式市場に上場
- 2009 ペトロ・ラービグ社が稼働を開始
大日本住友製薬が米国医薬品会社セプラコール(現サノビオン)を買収

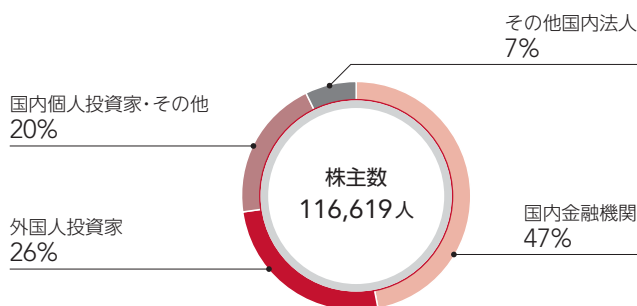
- 2010 豪州の農業会社ニューファームの発行済株式の20%を取得
- 2011 サノビオン社が非定型抗精神病薬ラツォーダ®を統合失調症治療薬として米国で上市

会社情報・投資家情報

(2011年3月31日現在)

資本金	897億円
従業員数	単体 6,012 連結 29,382
株式の総数等	発行可能株式総数 5,000,000,000株 発行済株式総数 1,655,446,177株 (帳簿価額：897億円)
単元株式数	1,000株
株主数	116,619
上場	東京証券取引所市場第一部 大阪証券取引所市場第一部
株主名簿管理人 事務取扱い場所	住友信託銀行株式会社証券代行部 〒100-8233 東京都中央区八重洲二丁目3番1号
独立監査人	あずさ監査法人

所有者別株式分布状況



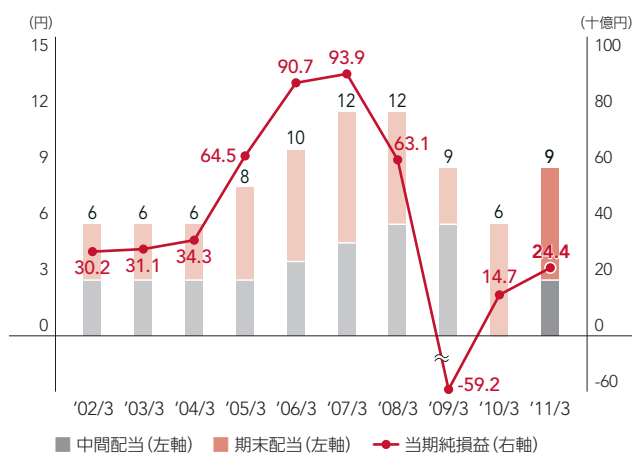
大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数(千株)	割合(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	107,416	6.49
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	104,900	6.34
住友生命保険相互会社	71,000	4.29
日本生命保険相互会社	61,516	3.72
株式会社三井住友銀行	38,453	2.32
住友信託銀行株式会社	31,007	1.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・住友生命保険相互会社退職給付信託口)	29,000	1.75
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	28,912	1.75
SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT-TREATY CLIENTS	28,284	1.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	24,864	1.50

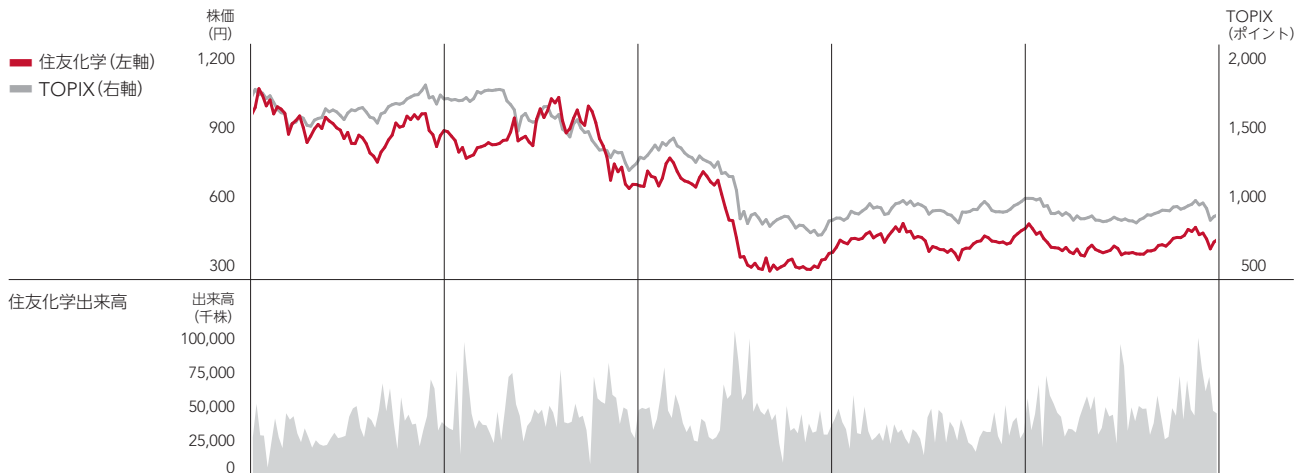
株主還元の基本方針

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などを総合的に勘案し、安定的な配当を継続することを基本としています。

1株当たり配当金と当期純利益(損失)



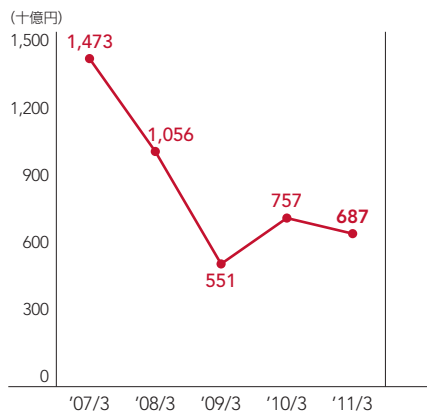
株価および出来高の推移



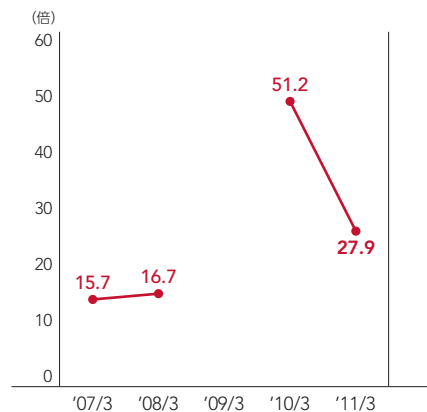
	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度
年間高値(円)	1,079	1,064	788	487	487
年間安値(円)	738	603	256	322	330
期末株価(円)	890	638	333	457	415
年間出来高(千株)	1,863,620	2,371,156	2,315,770	1,712,557	2,536,345

	2006年度末	2007年度末	2008年度末	2009年度末	2010年度末
発行済株式総数(千株)	1,655,446	1,655,446	1,655,446	1,655,446	1,655,446
時価総額(十億円)	1,473	1,056	551	757	687
株価収益率(PER)(倍)	15.7	16.7	—	51.2	27.9
株価純資産倍率(PBR)(倍)	1.9	1.4	1.0	1.3	1.3
外国人持株比率(%)	28	34	24	26	26

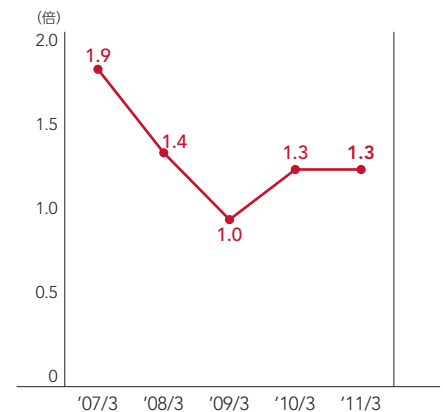
時価総額



株価収益率(PER)



株価純資産倍率(PBR)



株主、顧客、取引先の皆様へ



代表取締役会長
米倉 弘昌

代表取締役社長
十倉 雅和

2010年度業績

2010年度の世界経済は、中国をはじめとする新興国経済が力強い成長を続ける一方、米国経済も緩やかな回復を続け、総じて順調な回復を見せました。日本経済につきましては、輸出や生産が改善に向かい、緩やかな回復を続けておりましたが、3月11日に起きた東日本大震災は東北地方に甚大な被害をもたらし、被災地の経済のみならず、日本経済全体に大きなインパクトを与えています。当社グループにおける今回の震災の影響は、軽微な設備の損害や、一部製品の生産や出荷に一時的な影響があったものの、全体としては限定的でした。

こうした状況のもと、2010年度の当社グループの連結売上高は、製品売価上昇と出荷数量増加に加え、

2009年10月に買収したサノビオン社(旧セプラコール社)の業績が通年で寄与したことから、前年度に比べ3,615億円増加し、1兆9,824億円となりました。

営業利益は、基礎化学部門および石油化学部門において交易条件が改善し、販売数量が増加したこと、情報電子化学部門において販売数量が増加したことから、前年度に比べ365億円増加し、880億円となりました。

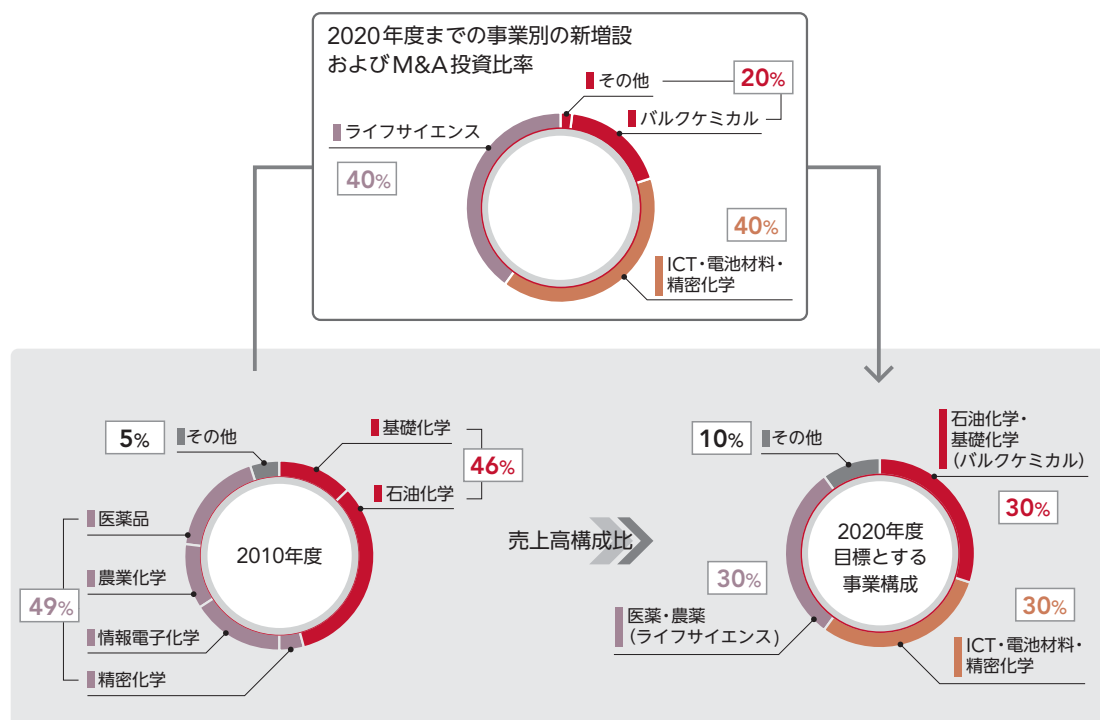
純利益は、繰延税金資産を191億円取り崩したものの、営業利益が増加したことに加え、ペトロ・ラービグ社の持分法投資損益が大きく改善したことから、前年度に比べ97億円改善し、244億円の利益となりました。

こうした結果を受け、期末配当は1株当たり6円といたしました。1株当たり3円の間配当とあわせた年間配当は1株当たり9円となり、前期に比べ3円の増配となりました。

成長領域と目標とする事業ポートフォリオ

当社は、2009年度に今後10～20年の住友化学グループの長期的な方向性と戦略を定めた経営ビジョンを策定しました。この経営ビジョンでは、「環境・エネルギー」、「ライフサイエンス」、「ICT(information & communication technology)」の3分野を高い成長が期待でき、かつ、当社が明確な競争力を有する事業領域とし、今後、重点的な投資を行っていくこととしています。また、2020年度を目処に、バルクケミカル、ICT、ライフサイエンスの各分野での売上高がおおよそ30%ずつとなるような、バランスの取れた事業ポートフォリオを構築することを目指しています。

目標とする事業ポートフォリオ



2010～2012年度の中期経営計画の進捗

経営ビジョンの実現に向けた最初のステップとして、2010年4月より、全グループをあげて2010～2012年度の中期経営計画の実現に取り組んでおります。2010年度はこの中期経営計画の初年度でしたが、着実な前進を遂げることができました。

バルクケミカルの分野では、サウジアラビアのラービグにおいて世界最大級の石油精製および石油化学の統合コンプレックスを運営する当社の関係会社ペトロ・ラービグの損益が大きく改善いたしました。

ライフサイエンスの分野では、大日本住友製薬が、2011年2月より、抗精神病薬ルラシドン、製品名「ラツダ®」の販売を世界最大の市場である米国で開始いたしました。また、海外での農業事業のさらなる拡大と強化を目指し、2010年4月にオーストラリアの農業会社ニューファームの株式の20%を取得いたしました。農業製品の販売、研究開発、調達、製造、物流の各分野において包括的な事業提携を推進し、既にシナジー効果を生み出しています。2010年10月には米国の大手種子・バイオ・化学メーカーであるモンサント社との間で農作物保護分野における長期的な協力関係の構築に関する契約を締結いたしました。

ICTの分野では、偏光フィルムなどの液晶部材の業績が大幅に改善しました。次世代ディスプレイ技術として世界で注目を集めている高分子有機ELの研究開発では、事業開発組織を独立させ、市場の急成長に合わせた開発を加速しています。

2010～2012年度の中期経営計画では、最優先課題の一つとして財務体質の強化に取り組んでおります。投資キャッシュ・フローを営業キャッシュ・フローの範囲内に抑え、事業収益の獲得による純資産の増加により、D/Eレシオの改善を図ることを目標としています。2010年度のキャッシュ・フローはニューファーム社への出資556億円がありましたが、業績が好調であったことから、フリー・キャッシュ・フローは黒字を確保いたしました。2011年以降も、投融資のさらなる厳選や資産回転率の向上に取り組むことで、財務体質を強化していきます。

化学の力で明日を変える

当社は、引き続き、「豊かな明日を支える創造的ハイブリッド・ケミストリー」をコーポレート・スローガンとして掲げ、化学の持つ力を最大限に発揮して、環境問題、資源・エネルギー問題、食糧問題といった地球規模の課題の解決に取り組むことで、より強靱なグローバル企業として成長を目指してまいります。さらに、事業活動を通じて、わが国の今回の震災からの復興と、その後の力強い、持続的な成長の実現に、積極的に貢献してまいります。住友化学は化学の力で明日を変えてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも、よろしくご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

2011年7月

米倉弘昌

代表取締役会長 米倉 弘昌

十倉雅和

代表取締役社長 十倉 雅和

社長インタビュー

代表取締役社長
十倉 雅和



Q 新社長としての抱負をお聞かせください。また、どのようなことに注力しますか。

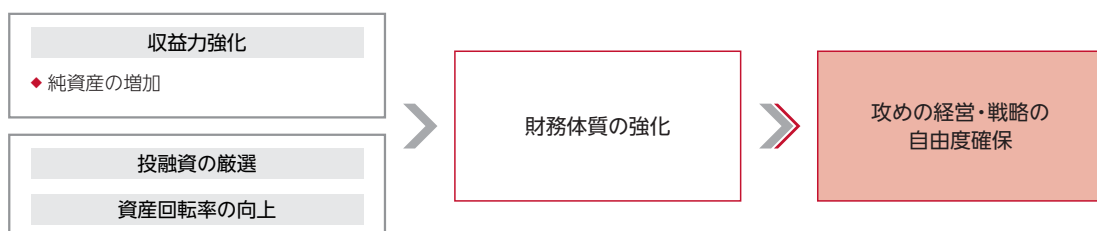
A 財務体質の強化、グローバル経営の深化に注力していきます。

これまで進めてきた「グローバル経営の重視」、「創造的ハイブリッド・ケミストリーの追求」、「CSR経営の推進」といった基本的な取り組みを堅持しながら、財務体質の強化、グローバル経営の深化に注力していきます。

過去10年ほどを振り返りますと、石油化学部門の抜本的な競争力の強化、医薬事業の成長に必要なクリティカルマスの確保、将来の核となる新規事業の育成、という3つの課題に当社は取り組んできました。これらの課題の克服のため、石油化学部門では、サウジ・アラムコ社と共同で世界最大級の石油化学と石油精製の統合コンプレックスをサウジアラビアのラービグに建設しました。サウジアラビアのエタンガスを原料とし、高い競争力を有するコンプレックスは、2009年4月に稼働を開始いたしました。医薬事業では、2005年10月に住友製薬と大日本製薬を統合し大日本住友製薬を発足させ、さらに2009年10月には大日本住友製薬が米国の医薬品会社サノビオン（旧セプラコール）を買収しました。新規事業では、社内に分散していた電子材料関連の事業・技術を集結し情報電子化学部門を2001年10月に新たに立上げ、液晶材料などの事業を育成・拡充しました。この結果、液晶材料事業をはじめとした電子材料事業は急速に拡大しています。

これらの取り組みの成果として、当社の事業規模は大きく拡大いたしました。一方で、あえて戦略的に多額の投資を行ってきたため、世界同時不況の影響による業績悪化も重なり、財務体質が過去と比べ悪化しました。今後1～2年は、現在着手しているプロジェクトの果実を大きく育てることを重視し、数年後の一層の飛躍に備えたいと考えています。

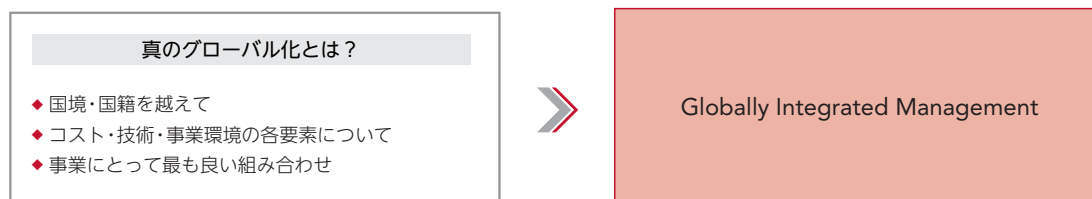
財務体質の強化



なお、2010年度は業績が好調であったことから、フリー・キャッシュ・フローは黒字を確保いたしました。2011年度以降も、投融資のさらなる厳選や資産回転率の向上に取り組むことで、財務体質を強化していきます。

また、当社はこれまで事業のグローバル化に力を入れてきており、2010年度の海外売上高比率が53%と5割を超えるに至りました。引き続きグローバル経営の深化に取り組む、各事業の研究、製造、販売などの機能について、国境、国籍を越え最適化を考え、実行に移すGlobally Integrated Managementを推進していきます。

グローバル経営の深化



2010年度の業績に対する受けとめをお聞かせください。



中期経営計画の初年度として好調なスタートを切ることができました。

2010年度業績は、売上高が1兆9,824億円、営業利益は880億円、当期利益が244億円となり、好決算であったと評価しています。基礎化学部門、情報電子化学部門、石油化学部門の3部門の業績が大幅な営業増益に貢献しました。

基礎化学部門は、カプロラクタムなどの合繊原料やメタアクリル (MMA) の取引条件が改善し、出荷数量が増加したことから、営業利益は前年度比199億円増の213億円となりました。情報電子化学部門は、偏光フィルムなどの液晶部材の出荷数量が増加したため、営業利益は前年度比198億円増の261億円となりました。また、石油化学部門は、アジア市場での取引条件の改善により営業利益は前年度比114億円増の111億円となりまし

2010年度の業績

(単位：億円)

	2009年度	2010年度	前年度比
売上高	16,209	19,824	+3,615
営業利益	515	880	+365
持分法投資損益	△70	108	+178
純利益	147	244	+97
ナフサ価格	41,200円/kl	47,500円/kl	
為替レート	92.89円/ドル	85.74円/ドル	
年間配当金	6円/株	9円/株	

た。なお、医薬品部門では、サノビオン社の買収により売上は大きく増加しましたが、薬価改訂やサノビオン社買収に伴う無形固定資産の償却負担の増加により、営業利益は前年度比30億円減の269億円となりました。

純利益は、繰延税金資産を191億円取り崩したものの、営業利益が増加したことに加え、ペトロ・ラービグ社の持分損益が大きく改善したことから、前年度に比べ97億円改善し、244億円の利益となりました。

2010年度の部門別営業利益

(単位：億円)

	2009年度	2010年度	増減
基礎化学	13	213	+199
石油化学	△2	111	+114
精密化学	36	1	-35
情報電子化学	63	261	+198
農業化学	293	224	-69
医薬品	299	269	-30
その他	△187	△200	-13
全社合計	515	880	+365



中期経営計画の進捗についてお聞かせください。



2010年度には、これまで投資を行ってきた大型プロジェクトで以下の進捗がございました。

ラービグ計画については、石油化学プラントの稼働が本格化したことなどにより、当期損益は2009年の382百万ドルの損失から、2010年には56百万ドルの利益となりました。当社グループの2011年度第1四半期(2011年4～6月)業績に連結される、同社の2011年1～3月に関しましては、安定して高稼働を継続することができたことに加え、石油精製マージンや石油化学製品の市況が高水準であったことから、四半期の当期利益は186百万ドルとなりました。また、ラービグの第2期計画については、サウジ・アラムコ社との共同企業化調査による事業性の検討を続けています。

ライフサイエンスの分野では、いくつかの事業で大きな進展がありました。米国で2011年2月にラツォグ®の製品名で発売した統合失調症治療薬ルラシドンは、約340名の専任のMRが全米2万2,000人の精神科医に対し営業活動を行っており、米国だけで初年度に100億円程度、2014年度に700億円の売上を見込んでいます。2011年3月に、武田薬品工業株式会社との間でルラシドンの欧州での開発・販売提携に関する契約を締結したほか、適応症や販売地域の拡大に向けた臨床試験が進んでいます。海外の農業事業では、豪州の農業会社ニューファームや米国の大手種子・バイオ・化学メーカーであるモンサント社と提携したほか、ブラジルに南米の地域統括本社を設けるなど海外でのさらなる事業拡大に向けた取り組みが進捗しています。

液晶関連事業では、市場として成長が著しい中国において、既存の無錫、上海、香港に加え、新たに合肥、北京、深圳に拠点を整備し、マーケットインのサプライチェーンを構築しました。

このほか、新規ビジネスの開発においては、開発が加速した有機EL以外でも2010年度には大きな進捗がありました。液晶テレビ用のバックライトや照明などの分野での需要拡大が期待されるLED関連の事業では、三星LEDとLEDの主要部材となるサファイア基板の製造・販売・研究を行う合併会社を設立しました。スマートフォンやスレートPCの販売拡大に伴い、需要増加が見込まれるタッチセンサーパネルの工場建設も韓国で開始しました。このほか、排ガス規制の強化に伴い需要拡大が見込まれるディーゼルエンジン乗用車のすす除去フィルター（DPF）に関しては、乗用車メーカーによるサンプルの評価が進んでいるほか、小規模量産設備の建設にも着手しました。

2011年度も、これらの事業の収益・キャッシュ・フローの改善に全力をあげて取り組んでいきたいと考えています。

Q

CSRについてのお考えをお聞かせください。

A

CSR活動は、顧客、取引先、株主、従業員、地域社会や国際社会と強い相互信頼関係を築くことに貢献し、事業の持続的な成長に欠くことのできない大切な活動です。

当社のCSR活動は、事業活動を通じて社会の持続的発展に寄与していくことを基本としています。住友化学は、創業当初から豊かな暮らしづくりを目指すとともに、環境の保護や、社会貢献に取り組んできました。

「レスポンシブル・ケア」と「社会活動」が当社のCSR活動の中心となっています。レスポンシブル・ケア活動では、化学製品の全ライフサイクルを通じ、環境の保全、安全性の確保、人々の健康の保全、そして製品の高品質の維持に取り組んでいます。当社の社会活動の一例としては、公的機関やNGOなどからの支援を受けながら行っているマラリア防圧の取り組みやアフリカでの子供の教育支援があります。

私の好きな言葉は「義」であります。この言葉には、「正しい道、道理にかなったこと／損得勘定や打算を捨てて条理に従うこと／公のために尽くす」といった意味があります。これは、住友の事業精神の特徴を表す「自利利他公私一如」に通じるものがあります。自利利他公私一如とは、住友の事業は自社の発展のみではなく、社会にも貢献するものでなければならないという考えを示しています。当社はCSR経営に注力することで、地域社会や国際社会、その他のステークホルダーと良好な関係を構築するとともに、グローバルカンパニーとしてさらなる発展を目指していきます。

中期経営計画 2010～2012年度

当社グループは2010年4月より、2010～2012年度の中期経営計画を開始しました。中期経営計画は、独自の視点で行った長期市場予測と、当社グループの事業ポートフォリオを照らし合わせて策定した経営ビジョンの実現に向けた第一ステップとなります。これまでに実施した投資からの収益、キャッシュ・フローの早期獲得などに取り組みます。



ペトロ・ラービグ(サウジアラビア)

当社の関係会社ペトロ・ラービグ社は、サウジアラビアのラービグで世界最大級の石油精製と石油化学の統合複合施設を運営しています。ガソリンなどの石油製品のほか、ポリエチレン、ポリプロピレン、プロピレンオキシド、モノエチレングリコールなどの石油化学製品を製造・販売しています。

写真は、複合施設の主要設備の一つであるエタンクラッカーになります。

1 長期市場予測と経営ビジョン

当社では、人口増加が著しい新興国が先進国に変わり世界経済を牽引し、2030年までに世界経済は2倍の規模に拡大すると予測しています。また、新興国で大量生産型の大きな市場が誕生する一方、先進国では価値観の多様化による市場の細分化が進むと見込んでいます。こうした経済および事業環境の予測に基づき、「環境・エネルギー」、「ライフサイエンス」、「ICT (information & communication technology)」の3分野を高成長が期待できる事業領域と決めました。

そして、この長期市場予測と当社グループの事業ポートフォリオを照らし合わせ、今後の当社グループが目指していく経営ビジョン、ならびに経営ビジョンの実現に向けた3つの戦略を策定しました。



⇒ 経営ビジョン ⇐

- I. グローバルカンパニーとしての経営基盤、事業規模のさらなる強化、拡大
- II. エネルギー・食糧問題の解決などグローバル社会の持続的な発展に貢献
- III. 企業価値の継続的な拡大

■ 経営ビジョン実現に向けた3つの戦略 ■

技術戦略

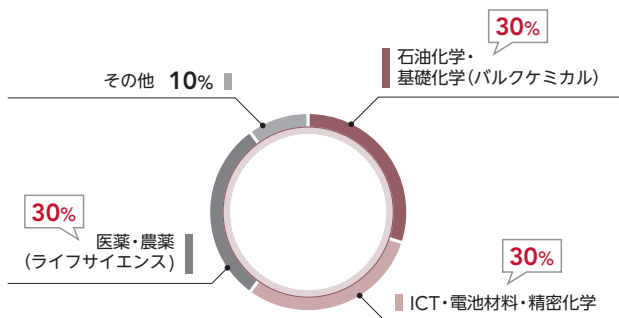
- 1 成長3分野への研究資源の重点投入
- 2 創造的ハイブリッド・ケミストリーの実践
- 3 グリーンサステイナブルケミストリーの追求
- 4 ダウンストリーム展開の加速
- 5 基礎研究の強化

気候変動対応戦略

地球規模で顕在化している資源・エネルギー・環境制約の解決に積極的に取り組む

事業ポートフォリオ戦略

2020年度にバルクケミカル、ライフサイエンス、ICTの構成比率を均等化



2 中期経営計画の概要

経営ビジョンの実現に向けた第一ステップとなる中期経営計画は、2012年度を最終年度とする3カ年の計画であり、以下の7つの基本的な取り組みを推進しています。

■ 7つの基本的な取り組み ■

1 先行投資からの収益・キャッシュ・フローの早期獲得

- ラービグの収益最大化
- 米国医薬品会社セプラコール(現サノビオン)のインフラ活用による、ルラシドンの早期収益最大化
- 規模拡大・革新技術の追求による液晶関連事業の競争力優位確立計画
- メチオニン、レゾルシン増強プラントの垂直立ち上げ
- 電池部材事業、ArFフォトレジスト事業の売上高拡大

2 財務体質の強化

- 将来の成長のために必要な投資を行いつつ、キャッシュ・フロー管理の充実を図り、財務体質を強化する
- 為替変動に対してより抵抗力のある事業構造へシフトする

3 コア事業・基盤事業のコスト競争力の一層の強化

- グローバルな視点から、これまで以上に海外生産拠点を念頭においた最適生産・販売体制を、いち早く確立
- 特に競争が熾烈さを増す新興国市場でシェアを拡大・確保するためにコスト面において徹底した合理化を実施

4 事業成長のスピード加速

- 将来の大きな成長が見込める3分野、すなわち、「環境・エネルギー」、「ライフサイエンス」、「ICT」に関連する事業の積極的な拡大
- 全社にまたがる事業探索、事業開発活動を、これまで以上に推進

5 気候変動対応戦略の積極的推進

6 グローバル経営システムの強化

- グローバルな業務革新とITシステムの高度化
- グローバルな事業展開を推進する人材の育成

7 コンプライアンスの徹底、安全・安定操業の維持・継続

中期経営計画の経営目標

当社では、中期経営計画の最終年度となる2012年度までには、世界経済が成長軌道に戻るとともに、石油化学製品の需給も改善に向かうものと予想しています。このため、90円/米ドルの為替、50,000円/klのナフサ価格、85米ドル/バレルのWTIでの原油価格を前提に、2012年度に、売上高2兆4,000億円、営業利益1,900億円、経常利益2,200億円、純利益1,400億円、ROE20.8%の達成を目指しています。なお、持分法損益は、ペトロ・ラービグ社の貢献などにより、400億円への拡大を見込んでいます。

キャッシュ・フローと有利子負債残高

中期経営計画では、業績の拡大を目指すとともに、財務体質の改善にも努めていきます。設備投資などを営業キャッシュ・フローの範囲内に抑えることで有利子負債の増加を抑制し、D/Eレシオを2013年3月末に1.0倍に改善する予定です。

2012年度目標(連結)

売上高	2兆4,000億円
営業利益	1,900億円
経常利益*	2,200億円
純利益	1,400億円

※ うち400億円は持分法投資利益

(前提) 為替: 90円/米ドル、ナフサ: 50,000円/kl、原油: 85米ドル/バレル

(単位: 億円)

2010～2012年度 中期経営計画(目標)	
営業キャッシュ・フロー	5,100
投資キャッシュ・フロー	-5,100
差引 フリー・キャッシュ・フロー	0
2013年3月末(目標)	
有利子負債残高	10,200
D/Eレシオ	1.0倍

3 2010年度の取り組み実績

2010年度は、2010～2012年度の中期経営計画の初年度でしたが、以下のような着実な前進を遂げることができました。

■ 基礎化学

- ・液晶部材向けなどの需要が好調なメタアクリル樹脂の増産を決定
- ・発光ダイオード (LED) 基板向けなどの需要が好調な高純度アルミナの増産を決定
- ・排ガス規制強化に伴い需要拡大が期待されるすす除去フィルター (DPF) の事業化が進展

■ 石油化学

- ・エコタイヤ向けの需要が好調な溶液重合法スチレンブタジエンゴム (S-SBR) の増産を決定
- ・ペトロ・ラービグ社の損益が大幅改善
- ・太陽電池封止材用エチレン酢酸ビニール共重合樹脂 (EVA) などの高付加価値製品の販売拡大
- ・ナフサフォーミュラの短縮

■ 精密化学

- ・レゾルシンの新プラント稼働
- ・タイヤ用ゴム添加剤など新製品の開発進展

■ 情報電子化学

- ・中国で液晶ディスプレイ (LCD) 部材の生産販売拠点を拡充
- ・LEDテレビ用導光板の生産体制の構築
- ・カラーフィルターの生産能力を拡大
- ・中小型液晶向け薄型偏光板や高性能カラーレジストを開発

■ 農業化学

- ・メチオニンの新プラント稼働
- ・トータルソリューションビジネスの強化
- ・海外での農業会社の買収、出資、提携による販売網の拡充
- ・新規の殺虫剤、殺菌剤、除草剤の3原体を上市

■ 医薬品

- ・米国で非定型抗精神病薬ラツォダ®[®]を統合失調症治療薬として上市

特集 住友化学のグローバル展開

当社では、今後は人口増加が著しい新興国が先進国に変わり世界経済の成長を牽引し、2030年までに世界経済は2倍の規模に拡大すると予測しています。今後は、研究・製造・販売の各機能を、国境や国籍を越え、最も競争力のある地域や人材を用いて行う Globally Integrated Management を推進することで、事業の一層のグローバル化を進めたいと考えています。

東友ファインケム(韓国)

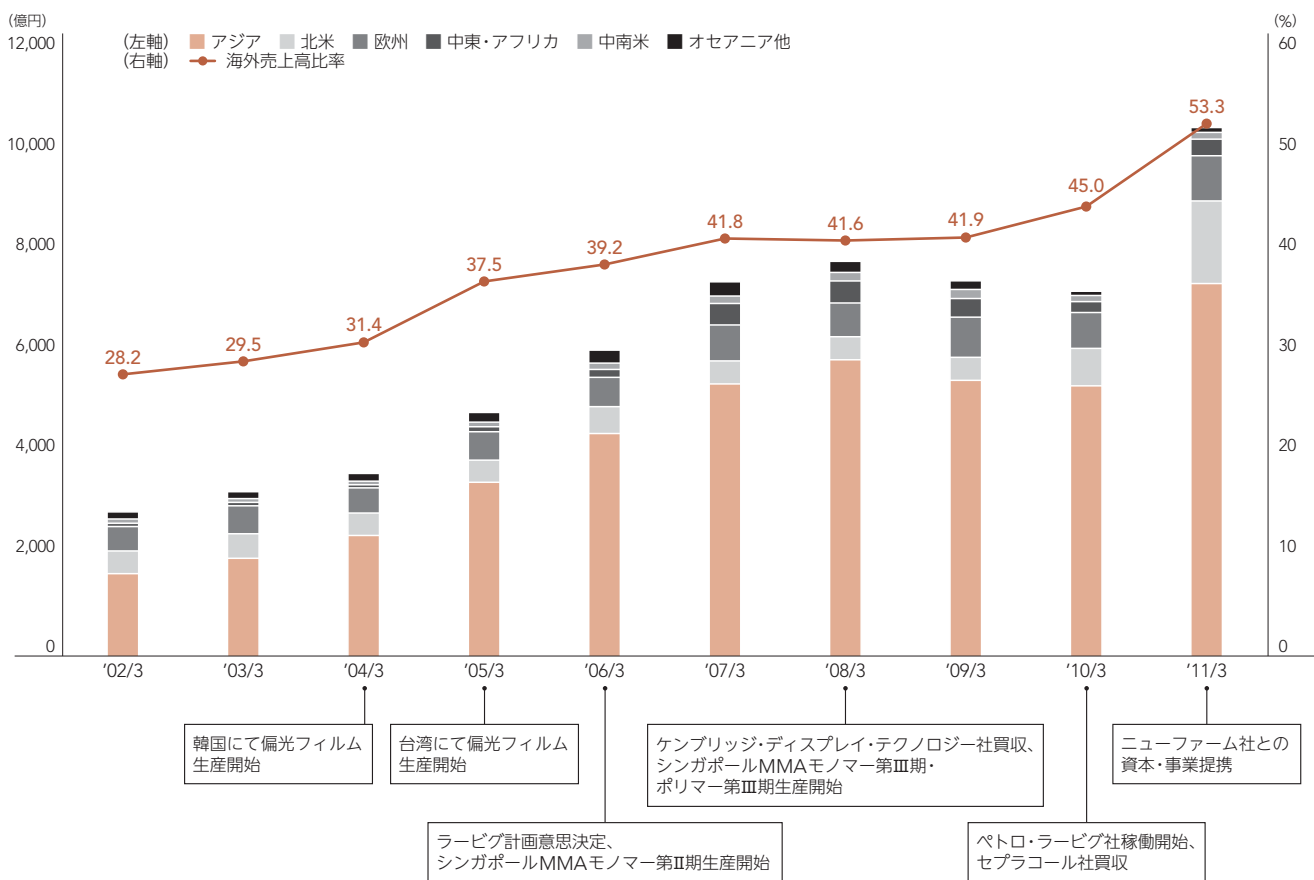
東友ファインケムは、韓国において、液晶ディスプレイの主要部材である偏光フィルムやカラーフィルター、また半導体や液晶ディスプレイの生産工程で使用される高純度薬品やフォトレジストなどの製造・販売を行っています。写真は、カラーフィルターの生産ラインの一部になります。

総論

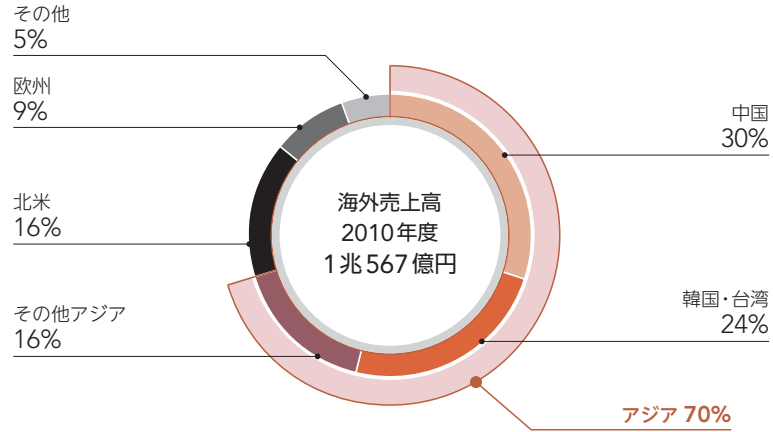
当社グループの海外事業展開の歴史は、殺虫剤スミチオンの輸出を行った1960年代前半にまで遡ります。その後、1980年代前半からバルクケミカル、1980年代後半からライフサイエンス、2000年代からICT (information & communication technology) の分野で海外生産拠点の構築を含めた本格的な海外事業展開を開始しました。

海外事業展開に着手してから半世紀あまりがたった2010年度には、海外売上高が1兆567億円となり、当社グループの海外売上高比率は初めて5割を超え、53%となりました。地域別では、アジア地域の売上高が海外売上上の7割を占め、次いで北米が2割弱、欧州が1割弱となっています。アジア地域では、需要拡大が続くポリエチレンやポリプロピレンなどの石油化学製品や液晶ディスプレイ部材などを主に販売しています。また、北米では、医薬品や農薬などを中心に販売しています。

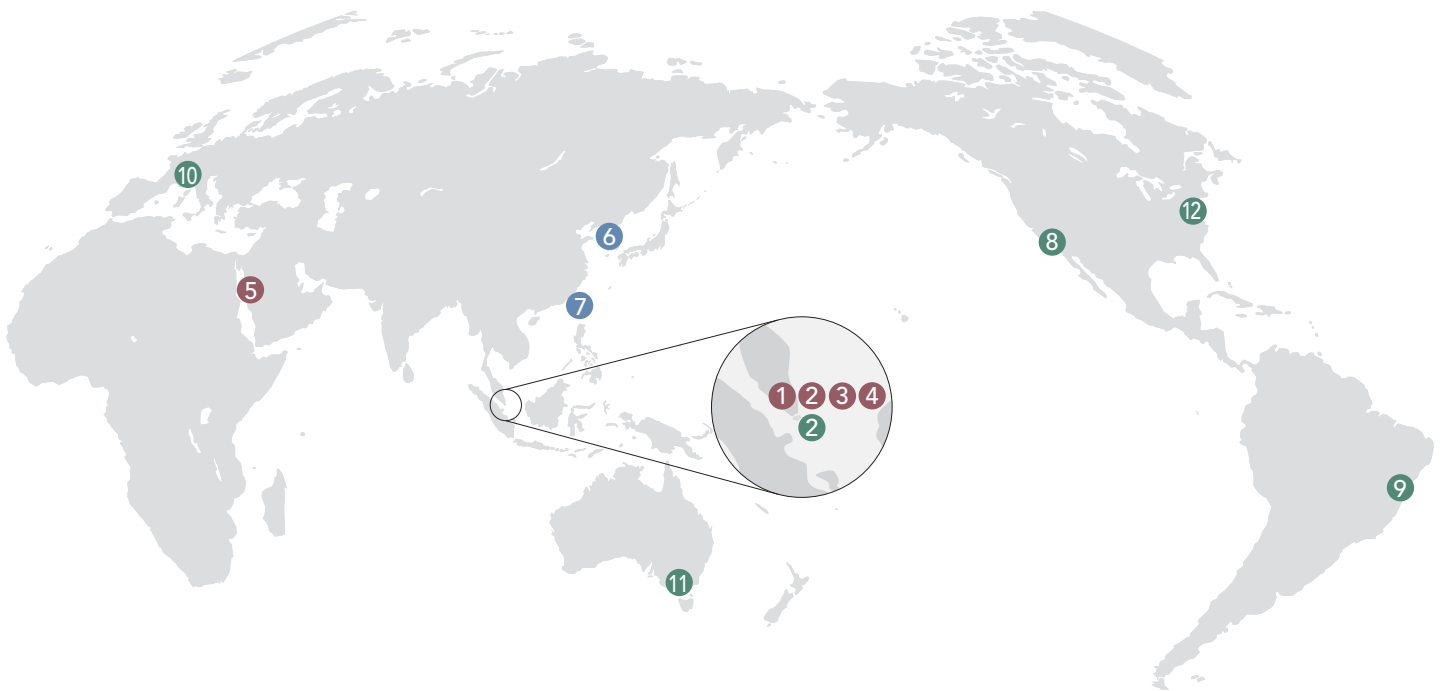
海外売上高(地域別)



地域別の売上高比率



主な海外拠点



● バルクケミカル ● ICT ● ライフサイエンス

- | | |
|----------------------------------|-----------------------|
| ① ザ・ポリオレフィン・カンパニー | ⑥ 東友ファインケム |
| ② 住友化学シンガポール | ⑦ 住華科技(股)有限公司 |
| ③ 住友化学アジア | ⑧ ベーラントU.S.A.コーポレーション |
| ④ ペトロケミカル・コーポレーション・オブ・シンガポール | ⑨ 住友化学ブラジル |
| ⑤ ラービグ・リファイニング・アンド・ペトロケミカル・カンパニー | ⑩ 住友化学アグロ・ヨーロッパ |
| | ⑪ ニューファーム |
| | ⑫ サノビオン・ファーマシューティカルズ |

バルクケミカル

バルクケミカル分野では、シンガポールにおけるエチレン製造会社ペトロケミカル・コーポレーション・オブ・シンガポールと合成樹脂の製造会社ザ・ポリオレフィン・カンパニーの設立が、海外での初めての大型の石油化学プロジェクトでありました。シンガポールに石油化学の製造会社の設立を決めた理由は、同国に石油精製プラントが多数集まり、安価なナフサの安定的な入手が可能なのが要因の一つでありました。両社は1984年にプラントを稼働し、アジアの経済成長とともに、業績を順調に拡大させました。さらに、両社は1997年に生産能力を拡大するために、新プラントを稼働させました。

2009年には、当社が37.5%の出資を行うペトロ・ラービグ社がサウジアラビアのラービグで世界最大級の石油精製と石油化学の統合コンプレックスを稼働させました。同社が安価なエタンなどを原料に生産した石油化学製品を当社グループがアジア中心に販売しています。

このように、バルクケミカル分野では、生産立地、原料ソースの視点から海外事業展開を進めてきました。その結果、当社グループのバルクケミカル分野のプラントは、資源の乏しい日本ではなく、過半が海外に立地しています。様々な石油化学製品の原料となるエチレン生産能力の地域別内訳は、日本60万7,000トン、シンガポール109万トン、サウジアラビア130万トンであり、当社グループはエチレンの8割を海外で生産しています。また、ポリプロピレンやポリエチレンなどの主な誘導品のプラントに関しても、生産能力の過半が海外に立地しています。

現在、シンガポールでメタアクリル樹脂や溶液重合法スチレンブタジエンゴム (S-SBR) の新增設を予定しているほか、サウジアラビアでもラービグ第2期計画の事業化調査を行っています。コスト競争力のある原料を確保するとともに、需要拡大が見込まれる製品を見極めタイムリーな投資を行い、バルクケミカル分野の事業を拡大していきます。

主な海外拠点

(2011年3月31日現在)

社名	出資比率	主要事業分野
① ザ・ポリオレフィン・カンパニー	67.00%	ポリエチレン、ポリプロピレンの製造、販売
② 住友化学シンガポール	100.00%	MMA、農薬、情報電子化学製品等の販売
③ 住友化学アジア	100.00%	石油化学製品の販売
④ ペトロケミカル・コーポレーション・オブ・シンガポール	29.31%	エチレン、プロピレンの製造、販売
⑤ ラービグ・リファイニング・アンド・ペトロケミカルカンパニー	37.50%	石油製品・石油化学製品の製造、販売

地域別生産能力

(単位:千トン/年)

	日本	シンガポール	サウジアラビア	米国	韓国	合計
エチレン	607 (20%)	1,090 (36%)	1,300 (44%)	—	—	2,997
ポリプロピレン	316 (16%)	630 (32%)	700 (36%)	322 (16%)	—	1,968
ポリエチレン	355 (23%)	255 (17%)	900 (60%)	—	—	1,510
プロピレンオキシド	381 (66%)	—	200 (34%)	—	—	581
MMAモノマー	90 (18%)	223 (46%)	—	—	176 (36%)	489

()内は構成比

ICT

ICT (information & communication technology) 分野では、2000年代に液晶ディスプレイ (LCD) メーカーが多数立地する韓国と台湾でLCD用の偏光フィルムやカラーフィルターの生産を開始したことが、海外での初めての大型プロジェクトでありました。偏光フィルムは2003年に韓国、2004年に台湾で生産設備を整備し、市場の拡大とともに増設を重ねてきました。また、カラーフィルターは2003年に韓国、2005年に台湾で生産を開始しています。

ICT分野では、顧客の立地に対応して海外事業展開を進めた結果、当社グループの主要プラントの大半は海外に立地しています。ICT分野の主要製品である偏光フィルム原反生産能力の地域別内訳は、韓国4,600万m²、台湾1,400万m²、日本2,100

万m²であり、当社グループは偏光フィルムの7割強を海外で生産しています。当社グループは、その立地を活かし、顧客であるLCDメーカーのニーズにより迅速かつ的確に応えています。

現在、中国ではLCD工場の建設が多数計画されており、今後数年間で韓国や台湾と並ぶLCD生産国となる見通しです。このため、当社グループは、無錫や上海など既存の生産拠点に加え、LCD工場の稼働が予定される北京、合肥、深圳にも新たな生産・販売拠点を設けるなどマーケットインのサプライチェーンを構築することで、中国でのLCD部材事業を拡大していきます。このほか、新規事業として需要の急拡大が見込まれる発光ダイオード (LED) 用のサファイヤ基板やタッチセンサーパネルの工場を韓国に建設する予定です。

主な海外拠点

(2011年3月31日現在)

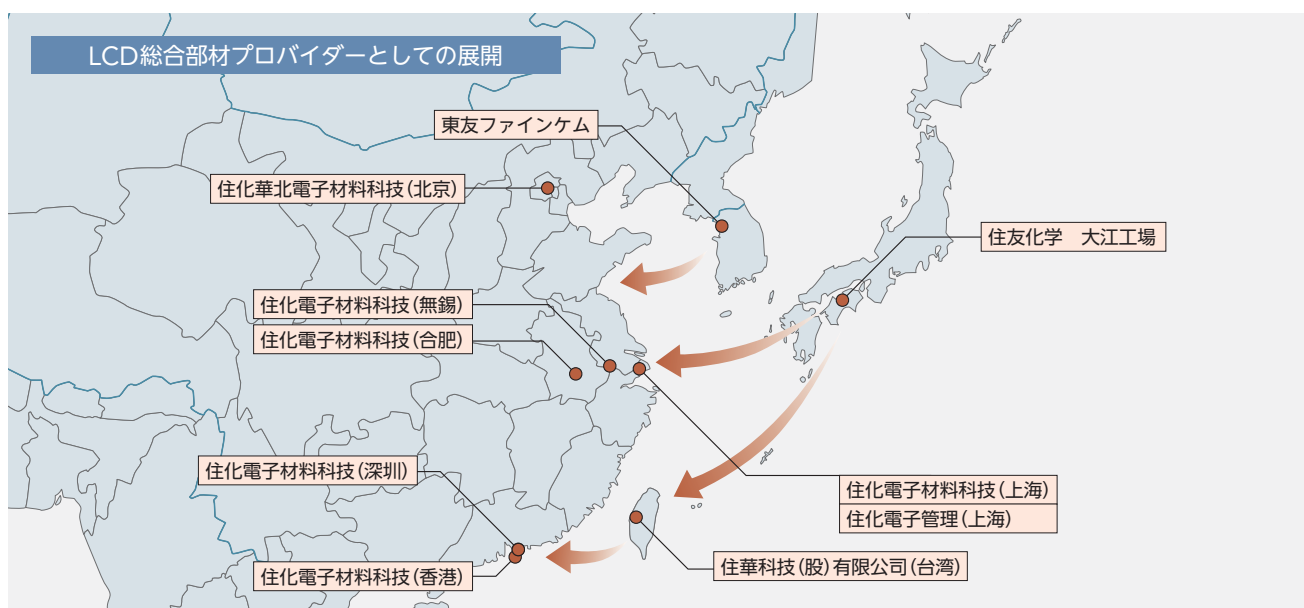
社名	出資比率	主要事業分野
⑥ 東友ファインケム	92.81%	化成品や情報電子化学製品の製造、販売
⑦ 住華科技(股)有限公司	84.96%	偏光フィルムなどの製造、販売

地域別生産能力

(単位:百万m²/年)

	日本	韓国	台湾	合計
偏光フィルム	21 (26%)	46 (57%)	14 (17%)	81

()内は構成比



ライフサイエンス

ライフサイエンス分野では、研究開発・技術普及の優位性や新製品の展開に合わせて海外事業展開を進めてきました。農薬事業では、1960年代から毒性が低く様々な害虫に対し優れた効果がある殺虫剤スミチオンの輸出を行っていますが、1988年には米国にベーラントU.S.A.を設立し、農薬の開発・販売を開始しました。その後、2000年に米国大手医薬品会社アボット・ラボラトリーズから生物農薬関連事業を買収するなど、欧州・米国・アジアで事業の買収や子会社の設立により海外事業展開を加速させ、2010年には、オーストラリアの農薬会社ニューファームに20%の出資を行いました。

医薬品事業では、世界最大の医薬品市場である米国市場に参入するため、2009年に子会社の大日本住友製薬が医薬品の開発・製造・販売を行う米国のセプラコール社(現サノビオン社)を買収し、2011年2月に大型新薬として非定型抗精神病薬ラツォグ®を米国で上市しました。

2010年の農薬の地域別売上高は、日本30%、北米24%、欧州19%、アジア8%、その他19%であり、売上の7割が海外売

上高であります。また、大日本住友製薬の医薬品の地域別売上高(2010年度)は、日本63%、北米35%、中国2%であり、売上高の4割弱が海外売上高であります。

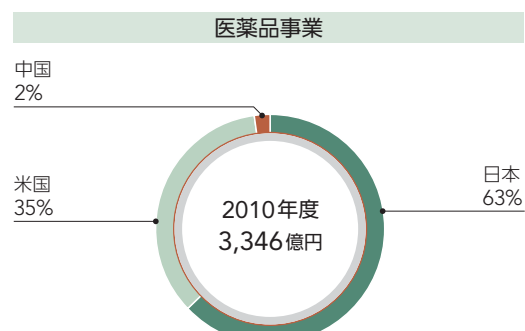
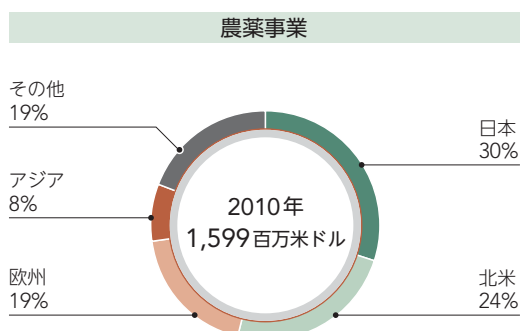
農薬事業では、ニューファーム社との販売、研究開発、調達、製造、物流の分野における包括的な事業提携が順調に進んでおり、早期のシナジー効果の実現を図るとともに、米国の大手種子・バイオ・化学メーカーのモンサント社との農作物保護(雑草防除)分野における長期的な協力関係構築によりスミソージャの販売を拡大していきます。また、販売体制の強化等を通じ、中南米の農薬事業を日本・欧州・米国・アジアと並ぶ規模にまでに拡大することを目指しています。医薬品事業では、統合失調症治療薬ラツォグ®の販売地域と適用範囲の拡大を図るとともに、その他の新薬の上市などを通じ、2014年度までに大日本住友製薬の医薬品海外売上高比率を50%に拡大することを目指しています。

主な海外拠点

(2011年3月31日現在)

社名	出資比率	主要事業分野
⑧ ベーラントU.S.A. コーポレーション	100.00%	農薬の開発、販売
⑨ 住友化学ブラジル	100.00%	農薬、家庭用殺虫剤、飼料添加物の開発、販売
⑩ 住友化学アグロ・ヨーロッパ	100.00%	農薬の開発、販売
② 住友化学シンガポール	100.00%	MMA、農薬、情報電子化学製品などの販売
⑪ ニューファーム	20.00%	農薬の製造、販売
⑫ サノビオン・ファーマシューティカルズ	100.00%	医療用医薬品の製造、販売

地域別売上高



Sector Overview



筑波研究所(日本)

筑波研究所は、先端材料開発の拠点として、光・電子、情報、エネルギーの分野などにおける高機能な新材料の開発を行っています。また、合成・加工、構造解析、材料設計(シミュレーション)、物性・実用特性評価など、材料開発を支える4つの基盤技術の研究にも注力しています。さらに、有機ELにおけるデバイス開発研究など、ダウンストリームを旨とした研究も行いながら、新規事業創出に向けた取り組みを行っています。

こちらの写真では、研究者が高分子有機ELのデバイス試作評価を行っています。



営業概況

2010年度	主要製品	売上高	営業利益 ^{※2}
 <p>基礎化学</p> <p>page 36</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・アクリロニトリル ・カプロラクタム ・アニリン ・メタノール ・MMAモノマー・ポリマー ・硝酸 ・苛性ソーダ ・水酸化アルミニウム ・アルミナ ・高純度アルミナ ・アルミニウム 	<p>13%</p> <p>2,485億円 (+452億円)</p>	<p>19%</p> <p>213億円 (+199億円)</p>
 <p>石油化学</p> <p>page 38</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・エチレン ・プロピレン ・スチレンモノマー ・プロピレンオキサイド ・ポリエチレン ・ポリプロピレン ・エチレン酢酸ビニール共重合樹脂 ・熱可塑性エラストマー ・エチレン・プロピレンゴム ・ABS樹脂 ・農業用フィルム ・ポリプロピレンシート 	<p>33%</p> <p>6,499億円 (+1,684億円)</p>	<p>10%</p> <p>111億円 (+114億円)</p>
 <p>精密化学</p> <p>page 40</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・レゾルシン ・医薬原体 ・医薬中間体 ・高分子添加剤 ・写真薬 ・ゴム薬品 ・染料 ・EVAエマルジョン 	<p>4%</p> <p>889億円 (+22億円)</p>	<p>0%</p> <p>1億円 (-35億円)</p>
 <p>情報電子化学</p> <p>page 42</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・偏光フィルム ・カラーフィルター ・拡散板 ・導光板 ・フォトレジスト ・電子工業用高純度薬品 ・スパッタリング用アルミターゲット ・スーパーエンジニアリングプラスチック ・MOエビウエハー ・有機金属化合物 	<p>16%</p> <p>3,223億円 (+571億円)</p>	<p>23%</p> <p>261億円 (+198億円)</p>
 <p>農業化学</p> <p>page 44</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・農業製品 (殺虫剤、殺菌剤、除草剤、植物生長調整剤) ・家庭用殺虫剤 ・防疫用殺虫剤 ・長期残効性蚊帳 ・動物薬 ・飼料添加物 ・肥料 	<p>11%</p> <p>2,158億円 (+42億円)</p>	<p>19%</p> <p>224億円 (-69億円)</p>
 <p>医薬品</p> <p>page 46</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・医療用医薬品 ・放射性医薬品 ・放射線治療用医療機器 	<p>18%</p> <p>3,659億円 (+984億円)</p>	<p>24%</p> <p>269億円 (-30億円)</p>

※1 ()内は前年度比の増減額

※2 営業利益の構成比はセグメント利益の調整額(セグメント間取引消去、全社費用)を含む比率を掲載しています。

資産

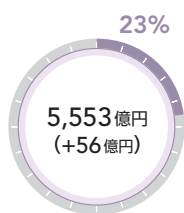
売上高の主な増減要因

営業利益の主な増減要因



- 液晶ディスプレイ(LCD)、LEDテレビの需要好調によるメタアクリル(MMA)の市況上昇と出荷数量増加
- 中国での需要好調によるカプロラクタムの出荷数量増加と市況上昇

- MMAのスペード拡大と出荷数量増加
- カプロラクタムのスペード拡大と出荷数量増加



- ペトロ・ラービグ社の本格稼働に伴う石油化学製品の出荷数量増加
- アジアでの石油化学製品の需要好調に伴う海外製品市況の上昇
- ナフサ価格上昇に伴う国内での石油化学製品の販売価格上昇

- アジアでの石油化学製品のスペード拡大
- 石油化学製品の出荷数量増加



- レゾルシンなど化成品の出荷数量拡大

- レゾルシン新プラント稼働に伴う償却負担増加



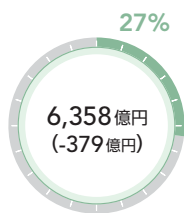
- 液晶テレビやスマートフォンなどの需要拡大に伴う偏光フィルムの出荷数量増加

- 偏光フィルムの出荷数量の増加
- 安価原料の購入や収率向上によるコスト削減



- 海外市場での除草剤スミソーヤなど農薬の出荷数量増加
- オリセット®ネットの出荷数量増加
- 新プラント稼働に伴う飼料添加物メチオニンの出荷数量増加

- 円高による輸出採算の悪化
- メチオン新プラント稼働に伴う償却負担増加



- 2009年度第3四半期末に連結した米国医薬品会社サノビオンの業績の通年での寄与

- サノビオン社買収に伴う特許権などの無形固定資産の償却負担増加
- 薬価改訂による販売価格の下落

部門別財務ハイライト

	'02/3	'03/3	'04/3	'05/3	'06/3	'07/3	'08/3
	2001~2003年度 中期経営計画			2004~2006年度 中期経営計画		2007~2009年度	
売上高							
■ 基礎化学	¥ 175.2	¥ 194.4	¥ 199.1	¥ 225.8	¥ 252.4	¥ 314.0	¥ 314.7
■ 石油化学	338.9	371.6	362.4	412.6	486.1	539.1	603.3
■ 精密化学	80.2	83.9	80.6	84.1	79.0	90.9	92.9
■ 情報電子化学	59.8	82.5	123.5	174.8	229.2	266.4	297.5
■ 農業化学	135.4	158.7	167.1	171.6	186.2	198.3	200.4
■ 医薬品	174.0	168.4	166.6	170.7	233.1	234.5	237.6
■ その他	54.9	51.6	59.2	56.8	90.6	146.8	150.1
合計	1,018.4	1,111.1	1,158.4	1,296.3	1,556.6	1,790.0	1,896.5
営業利益(損失)							
■ 基礎化学	3.5	5.7	2.6	5.2	10.0	13.5	10.6
■ 石油化学	(0.4)	5.0	(1.6)	15.0	17.9	23.6	4.5
■ 精密化学	8.9	9.3	8.8	11.5	9.8	13.1	11.4
■ 情報電子化学	(6.3)	0.5	14.3	18.7	21.7	3.5	6.3
■ 農業化学	17.9	16.7	10.7	14.8	16.6	23.3	20.9
■ 医薬品	42.0	32.3	27.8	34.4	38.3	56.2	46.5
■ その他	3.3	4.2	4.9	5.7	5.8	8.0	3.7
消去	(0.2)	(0.2)	(0.9)	(0.3)	0.7	(1.5)	(1.5)
合計	68.8	73.5	66.6	105.2	120.8	139.6	102.4
設備投資							
■ 基礎化学	10.7	19.6	13.3	18.2	20.7	24.6	27.6
■ 石油化学	12.3	26.1	11.7	13.7	16.1	16.9	21.2
■ 精密化学	9.6	6.7	7.0	7.5	7.0	4.6	6.9
■ 情報電子化学	8.4	29.8	37.2	40.2	44.0	72.0	33.4
■ 農業化学	19.2	26.5	5.7	18.0	8.8	10.1	8.5
■ 医薬品	5.0	13.5	21.7	19.1	10.6	12.5	18.3
■ その他	7.8	29.7	13.7	9.0	17.7	19.1	26.7
合計	73.0	152.0	110.2	125.8	124.9	159.8	142.5
研究開発費							
■ 基礎化学	3.1	2.8	4.6	5.1	5.3	5.7	6.1
■ 石油化学	7.4	7.8	11.0	10.9	11.4	11.3	11.1
■ 精密化学	5.5	5.3	4.0	4.4	4.4	4.2	4.1
■ 情報電子化学	5.6	6.3	7.7	9.7	12.8	12.6	13.7
■ 農業化学	10.9	13.1	17.9	18.6	19.4	18.7	19.4
■ 医薬品	24.4	28.1	28.3	28.1	36.7	42.5	47.7
■ その他	9.3	9.3	1.7	1.4	1.9	2.6	3.3
合計	66.6	72.8	75.2	78.2	91.9	97.7	105.4

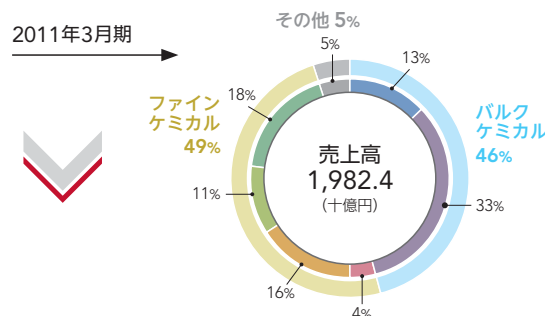
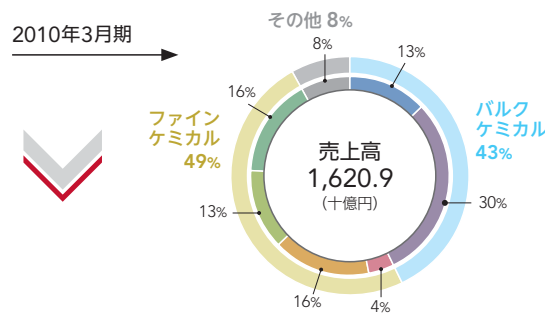
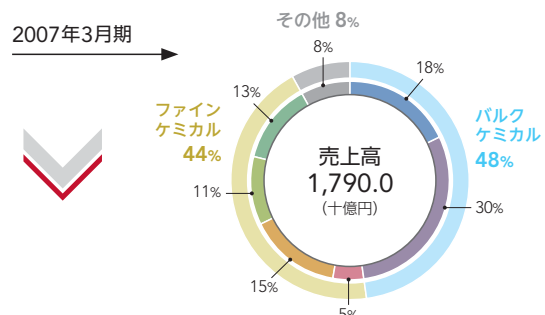
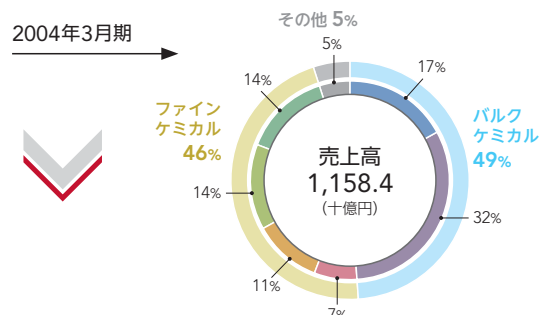
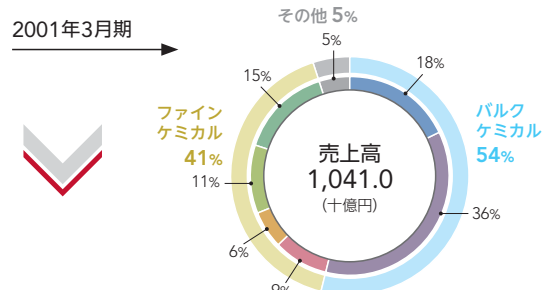
※1 ミドル表記は、便宜上、2011年3月末の換算レート1米ドル=83.15円で換算しています。

※2 2010年度より、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」(企業会計基準第17号 平成21年3月27日) および「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第20号 平成20年3月21日)を適用しています。これに伴い、全社共通研究費などの配賦方法の見直し、および一部連結子会社の帰属するセグメントの変更を行っており、2009年度についても、比較のためこれらの組み替えを行っています。

			(十億円)	(千米ドル)*
	'09/3	'10/3	'11/3	'11/3
中期経営計画 // 2010~2012年度 中期経営計画				
売上高	¥ 240.0	¥ 203.3	¥ 248.5	\$ 2,988,551
営業利益	553.0	481.5	649.9	7,815,815
経常利益	80.8	86.7	88.9	1,069,272
純利益	307.1	265.2	322.3	3,875,971
営業活動による現金	222.2	211.5	215.8	2,594,889
投資活動による現金	235.6	267.5	365.9	4,400,181
財務活動による現金	149.5	105.1	91.2	1,096,993
現金	1,788.2	1,620.9	1,982.4	23,841,672
EPS	(15.3)	1.3	21.3	255,791
EPS*	(30.3)	(0.2)	11.1	133,854
EPS*	1.6	3.6	0.1	1,082
EPS*	(1.0)	6.3	26.1	314,348
EPS*	24.4	29.3	22.4	268,972
EPS*	32.4	29.9	26.9	323,981
EPS*	(7.9)	6.7	5.8	69,837
EPS*	(1.7)	(25.4)	(25.8)	(310,054)
EPS*	2.1	51.5	88.0	1,057,811
EPS*	14.7	12.4	13.4	161,106
EPS*	17.6	14.4	13.7	164,991
EPS*	7.7	17.8	6.6	79,555
EPS*	50.6	11.5	27.7	333,722
EPS*	11.3	23.2	12.2	147,168
EPS*	12.7	7.8	10.0	119,904
EPS*	19.6	16.3	15.0	180,794
EPS*	134.1	103.2	98.7	1,187,240
EPS*	6.4	3.5	3.5	42,622
EPS*	12.0	8.3	7.6	91,269
EPS*	4.2	4.2	4.1	49,080
EPS*	21.2	11.0	11.6	139,038
EPS*	20.7	17.2	19.3	232,075
EPS*	55.0	54.9	71.2	856,669
EPS*	11.6	18.1	20.8	250,631
EPS*	131.1	117.3	138.1	1,661,383

売上高構成比の推移

- 基礎化学
- 石油化学
- 精密化学
- 情報電子化学
- 農業化学
- 医薬品
- その他



2010年度実績

売上高

2,485億円

+22.2%

営業利益

213億円

+1501.6%

営業利益率

8.6%

+7.9 points

当社はメタアクリル(MMA)、カプロラクタム、無機材料を基礎化学部門のコア事業と位置付けており、これらの事業の収益力を強化すると同時に、需要の高い成長が続くと見込まれるアジア市場を中心にグローバルな事業拡大を引き続き進めていきます。

メタアクリル事業

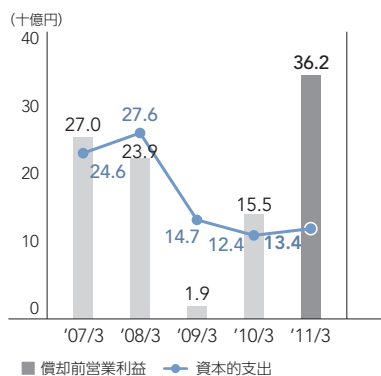
MMAポリマーは優れた透明性と耐候性を有しており、発光ダイオード(LED)テレビ用導光板などの光学部品、自動車部品、ショーケース、屋外広告など幅広い用途に使用される優れた素材です。中国やインドをはじめとしたアジアの国々の経済成長に伴い、年間65万トン程度と推定されるMMAポリマーのアジア需要は、年率10%程度の成長が見込まれます。

当社は、アジアでのMMAの大手メーカーとして、モノマーやポリマーから最終製品のシートまでのMMAの製品チェーン全体の競争力強化に引き続き取り組んでいます。当社は、シンガポール、日本、韓国にモノマーとポリマーの生産拠点を有し、合計の年間生産能力はモノマーで48.9万トン、ポリマーで24.3万トンであります。MMAポリマーの需要拡大が見込まれることから、シンガポールで年産5万トンのポリマー生産能力のある新プラントの商業運転開始を目指しています。

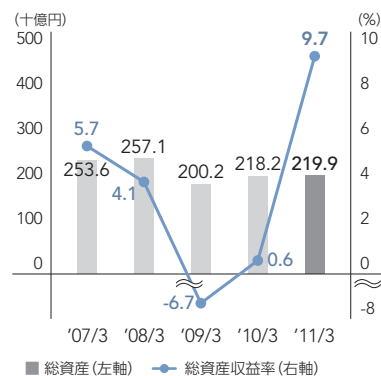
カプロラクタム事業

カプロラクタムは、繊維・フィルム・エンジニアリングプラスチックに使用されるナイロン6の原料であります。アジア地域では、中国を中心に衣料品、エンジニアリングプラスチック、タイヤコード用途でのナイロン6の需要が非常に強いことから、年間200万トン程度あるカプロラクタムのアジア需要は、中期的には年率4%程度の成長を続けると予想されます。当社は、従来法の液相法プロセスに加え、省エネ・省資源である当社独自の気相法プロセスでカプロラクタムを生産しています。

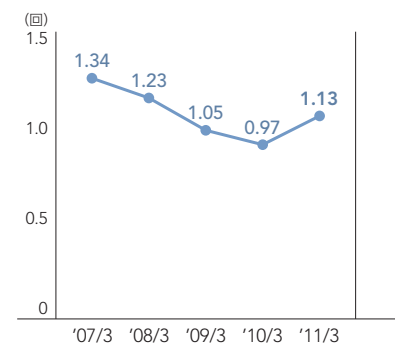
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率





海遊館



シンガポールMMAプラント



ナイロン6原料のカプロラクタム



高純度アルミニウム

無機材料事業

当社は、粒子の大きさや形状などの物性を制御する高度な技術力を活かし、特長ある高機能的な無機材料を提供しています。当社は、高純度アルミナでは世界のトップメーカーであります。近年では、当社の高純度アルミナ製品は、LED基板用のサファイアガラス、リチウムイオン二次電池部材、電子材料用の高熱伝導フィラーなどの新たな用途での需要が拡大しています。また、液晶ディスプレイや太陽電池のガラス基板の原料に用いるファインアルミナ、人工大理石やハロゲンフリー

難燃剤として用いる水酸化アルミニウム等を製造・販売しています。また、欧州での排ガス規制強化に伴い、需要拡大が見込まれるディーゼルエンジン乗用車のすす除去フィルター（DPF）の開発にも力を入れています。当社のチタン酸アルミニウム製のDPFは、排気ガスの圧力損失と耐熱衝撃性の両面で、既存のシリコンカーバイト製より優れている点が特徴です。既に、自動車メーカーにチタン酸アルミニウム製のDPFのサンプル提供を開始しており、欧州で次期排ガス規制が発効する2014年の量産開始を目指しています。

中期経営計画の部門戦略

2012年度
目標

売上高

2,700億円

営業利益

170億円

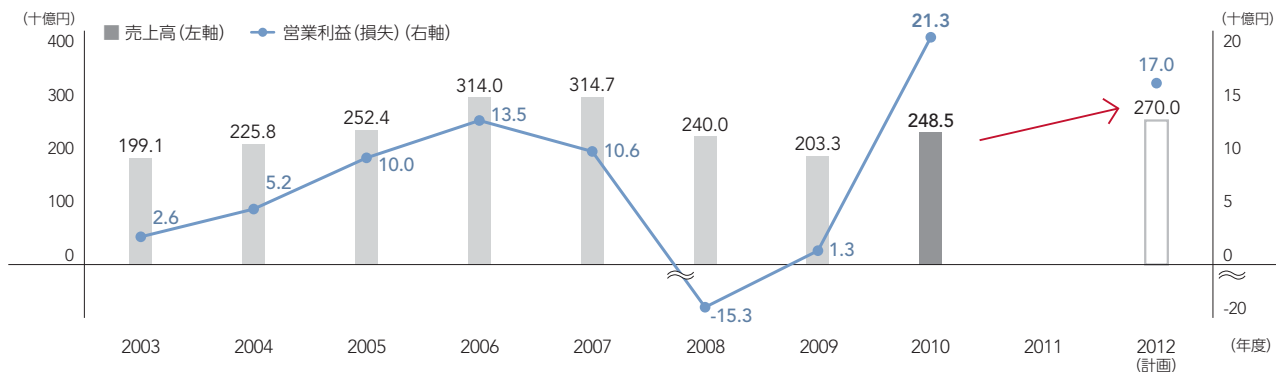
基本方針

事業構造の変革を進め、収益基盤を強化する
将来の成長基盤の構築を目指す

主な取り組み

- 1 核となるビジネスの強化
- 2 研究・開発の加速、果実化
- 3 既存製品の収益改善策および合理化の着実な実施
- 4 原料価格変動に対する機敏な価格改訂

売上高と営業利益(損失)



重点施策

2004~2006年度 中期経営計画

MMA、カプロラクタム
生産能力増強

2007~2009年度 中期経営計画

MMA生産能力増強

2010~2012年度 中期経営計画

コア事業の強化：
MMA、カプロラクタム、無機材料

2010年度実績

売上高

6,499 億円

+35.0%

営業利益

111 億円

— %

営業利益率

1.7%

+1.8 point

当社はポリエチレン、ポリプロピレンおよびプロピレンオキサイドを当部門のコア事業と位置付けており、事業のグローバル化と製品の付加価値化を進めることで、事業拡大と収益力強化を進めていきます。

ポリエチレン事業

世界のポリエチレン (PE) 需要は年間6,300万トンと推測され、年率3%の成長が見込まれます。当社は日本・シンガポール・サウジアラビアにPEの生産拠点を有し、世界生産能力は151万トン/年です。PE事業の一層の高収益化を目指し、高成長が見込まれる太陽電池の封止材用のエチレンビニルアセテート (EVA) 樹脂の販売拡大を進めております。また、低密度ポリエチレン (LDPE) では紙用の耐水ラミネートなどの付加価値用途での事業拡大を積極的に進めています。

力は200万トン/年です。自動車部品用のPPコンパウンドや高品質な電子部品用フィルム材料や食品包装フィルム材料など付加価値用途でのPP事業を強化するための取り組みをさらに推進しています。

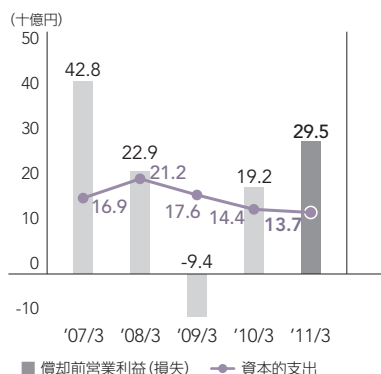
プロピレンオキサイド事業

プロピレンオキサイド (PO) は、主にポリウレタンの原料に用いられます。世界のPO需要は年間680万トンと推測され、年率6%の成長が見込まれます。当社は日本・サウジアラビアにPOの生産拠点を有し、世界生産能力は58万トン/年です。引き続き、アジアにおけるPOのトップサプライヤーとしての地位をより強固なものにしていきます。

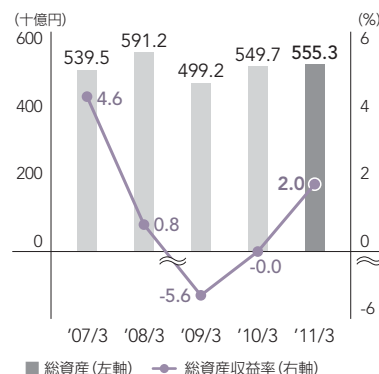
ポリプロピレン事業

世界のポリプロピレン (PP) 需要は年間4,300万トンと推測され、年率4%の成長が見込まれます。当社は日本・シンガポール・北米・サウジアラビアにPPの生産拠点を有し、世界生産能

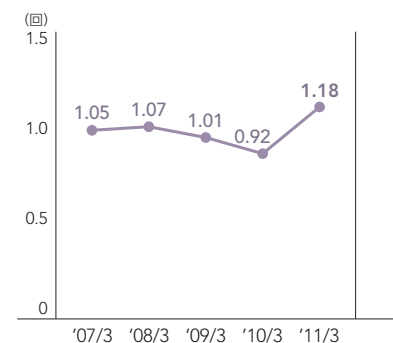
償却前営業利益(損失)と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率





ラービグコンプレックス



ポリプロピレン製の自動車部品



プロピレンオキシド工場



ポリエチレン製品

■ ラービグ計画

当社は、世界最大の石油会社であるサウジ・アラムコ社とともに、ペトロ・ラービグ社に37.5%の出資を行い、同社の世界最大級の石油精製と石油化学の統合コンプレックスの運営サポートを行っています。コンプレックスは、日量40万バレルの原油と年間120万トンのエタンを主原料とし、様々な石油精製製品と石油化学製品を生産しています。同コンプレックスは、石油精製と石油化学を一体運営することで、優れた運営

効率と高い規模の経済性を有していることに加え、コスト競争力の高いエタンを主原料の一つとしています。

現在、当社はサウジ・アラムコ社とラービグ第2期計画の企業化調査を実施中です。第2期計画では、付加価値の高い様々な石油化学製品を新たに生産することで、ラービグコンプレックスの競争力を一層強化することを目指しています。

中期経営計画の部門戦略

2012年度
目標

売上高

7,850億円

営業利益

300億円

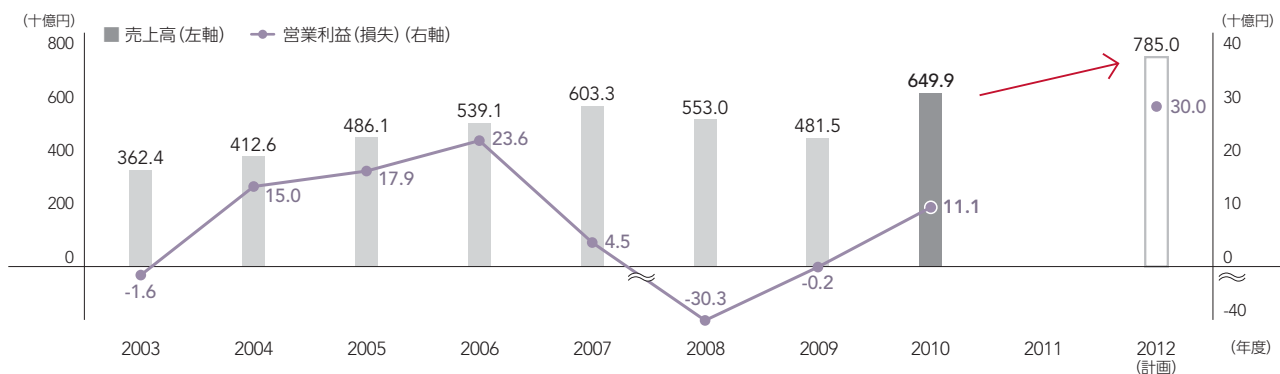
基本方針

グローバル事業体制の確立による
安定収益事業化

主な取り組み

- 1 グローバル事業体制の確立
 - ・グローバルグレードを武器にした
ワールドワイドなマーケティング体制の確立
 - ・ペトロ・ラービグ社の早期収益事業確立
- 2 国内事業の高収益体質化
- 3 付加価値増大に向けた技術開発

売上高と営業利益(損失)



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

PO増強
高付加価値化のためのプラント改修

2007～2009年度 中期経営計画

ラービグ第1期計画

2010～2012年度 中期経営計画

グローバル事業体制の確立による
既存事業の収益力強化

2010年度実績

売上高

889億円

+2.5%

営業利益

1億円

-97.5%

営業利益率

0.1%

-4.0 points

当社はレゾルシン、高分子添加剤、医薬化学品を当部門のコア事業と位置付けており、顧客ニーズにあった新製品をタイムリーに提供することで、事業拡大を進めていきます。

レゾルシン事業

レゾルシンは、主にタイヤのゴムと補強材の接着用途や建築用の木材接着剤の原料として用いられます。2009年のレゾルシンの世界需要は、年間4.3万トン程度と推定されます。アジアを中心とした新興国市場で自動車需要の増加が見込まれることから、レゾルシンの需要は長期的には年平均で4%程度の増加が見込まれます。

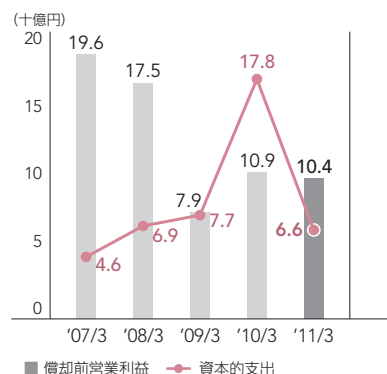
当社は、世界のトップメーカーとして、優れた製造技術と生産規模を活かし、コスト競争力のあるレゾルシンを供給しています。2010年7月に日本の大分で新たなプラントが稼働したことにより、当社の年間生産能力は日本の千葉の2万トン／年と合わせ、3万トン／年にまで拡大しました。生産能力の拡大とアジア地域での販売強化によりレゾルシン事業の拡大と一層の収益力強化に取り組んでいます。

高分子添加剤事業

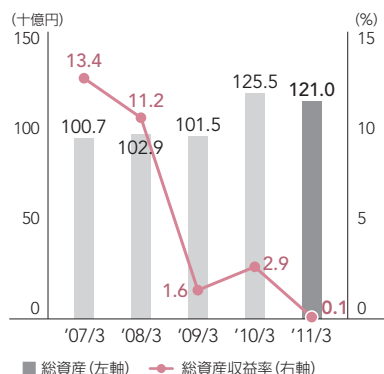
高分子添加剤は、合成樹脂や合成ゴムに添加することで、合成樹脂やゴムの製造・加工・使用時の劣化を抑制する化成品です。合成樹脂の加工時に使用することで安定性を高めるスミライザーGP®や樹脂の酸化による劣化を抑制するスミライザーGA-80®が主力製品となっています。

当社は、優れた研究開発力を活かし、高機能で競争力のある高分子添加剤を提供してきました。近年、合成樹脂事業の競争がますます激化していることから、樹脂メーカーは製品の差別化を目指しています。高まる顧客の差別化ニーズを満たす高機能製品を提供することで、当社は高分子添加剤事業の拡大を続けていきます。

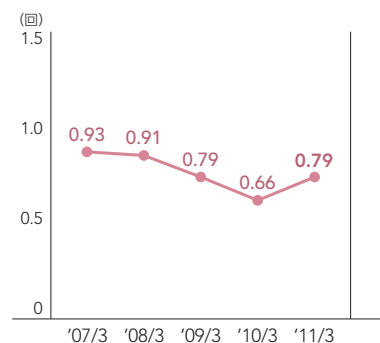
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率





医薬中間原料



高分子添加剤・ゴム用添加剤



アンチゲン



レゾルシンプラント

医薬化学品事業

医薬品の世界市場は70～80兆円と推定されており、引き続き堅調な伸びが予想されます。一方で、厳しい競争にさらされている世界の大手医薬品メーカーは、自社の競争力強化のため、新薬開発とマーケティングに経営資源を集中するとともに、有効成分や中間体の生産などの外部委託を進めており、医薬化学品事業のビジネスチャンスは拡大すると予想されます。

当社は、医薬化学品の世界トップメーカーの1社であり、医

薬品メーカーに医薬品の有効成分およびその中間体などの医薬化学品を提供しています。当社は、最新の「医薬品等の製造管理及び品質管理の基準」(GMP)に準拠した品質保証体制、高度な有機合成技術や工業化技術を備えており、蓄積された技術や知見を活かすとともに、開発・製造・販売が一体となり事業活動を行うことで、当社は医薬品メーカーのニーズに的確かつ迅速に対応し、事業規模の一層の拡大を目指しています。

中期経営計画の部門戦略

2012年度
目標

売上高
1,350億円

営業利益
160億円

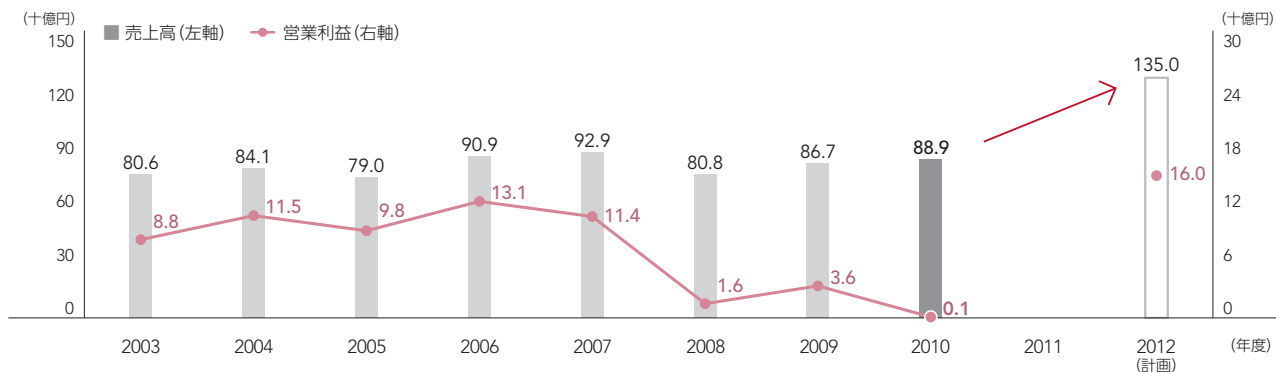
基本方針

トータルソリューション提供型
ビジネスモデルの一層の強化による
持続的な新規ビジネスの創造

主な取り組み

- 1 ラバーケミカル事業の強化・拡大を図る
- 2 機能樹脂事業および機能性化学品事業の収益拡大
- 3 医薬化学品事業を持続的な高収益事業とすべく事業基盤の再強化を図る

売上高と営業利益



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

医薬化学品事業の再編、
不採算事業の整理

2007～2009年度 中期経営計画

レゾルシン生産能力増強

2010～2012年度 中期経営計画

新たなコア事業の創出

2010年度実績

売上高

3,223億円

+21.5%

営業利益

261億円

+314.6%

営業利益率

8.1%

+5.7 points

当社は、偏光フィルムなどの液晶部材をコア事業と位置付けており、液晶部材に加え、フォトレジストや電池材料など高い成長が見込まれる事業に重点的に経営資源を投入し、事業のさらなる拡大を進めていきます。

液晶部材事業

当部門のコア事業である液晶部材事業の柱となるのが偏光フィルム事業です。著名な市場調査会社であるディスプレイサーチ社の予想によれば、液晶テレビの世界需要は、2010年の1億9,000万台から、2011年には2億1,500万台へと13%の成長が予想されます。

現在、当社は液晶ディスプレイの主要部材である偏光フィルムで世界第2位のメーカーです。当社は、日本・台湾・韓国・中国・ポーランドに生産拠点を有し、韓国・台湾の有力液晶パネルメーカーのプライムサプライヤーとして戦略的な提携関係を築いています。当社は、2011年7月に新たな生産ラインを台湾で稼働させ、偏光フィルムの生産能力を拡大する予定です。さらに、需要拡大が予想される中国で、液晶部材の生産・販売拠点を設立しています。

開発面では、顧客の多様なニーズに応えるべく、偏光フィルムの品揃えの拡充に取り組んでいます。ハイエンドの液晶テレビ向けに高コントラスト・高視野角な高機能品の開発を進めると同時に、販売台数の多い低価格帯の液晶テレビ向けにコスト

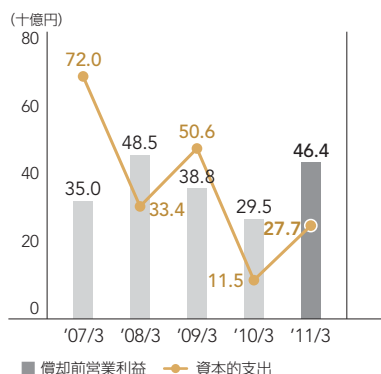
優位性のある材料の採用を進めています。また、需要が急拡大しているスマートフォンやタブレットPC向けには、より薄型で高コントラストな偏光フィルムの開発を行っています。

このほか、当社では、カラーフィルター、導光板など幅広い液晶部材を液晶パネルメーカーに提供しています。

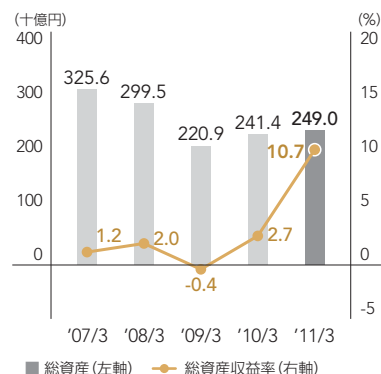
フォトレジスト事業

フォトレジストは、半導体の製造プロセスに用いられる感光樹脂です。半導体メーカー各社は回路の一層の微細化を目指し、従来のドライArF(フッ化アルゴン)露光プロセスに加え、液浸ArF露光プロセスの導入を進めています。当社が開発したArF液浸用レジストは、高機能な光酸発生剤を導入し、トップコートの有無にかかわらず使用できる点が市場から高く評価され、今後も半導体業界で幅広い採用が見込まれます。当社は、今後も半導体製造プロセスのさらなる高度化に対応し、新製品のタイムリーな開発と上市を続けていきます。

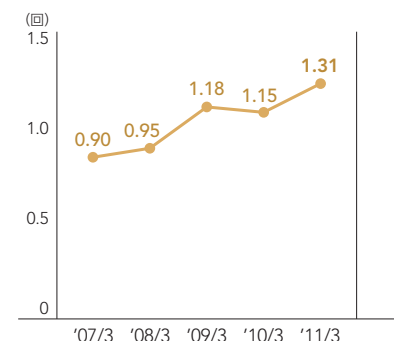
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率





カラーフィルタープラント



フォトレジスト



リチウムイオン二次電池セパレータ



偏光フィルムプラント

電池材料事業

電池部材事業では、リチウムイオン二次電池用のセパレータの販売に加え、正極材の開発を行っています。当社のセパレータは従来製品と比較して高い耐熱性を有し、その信頼性が電池メーカーに高く評価されています。また、当社のコバルトフリー正極材は希少金属であるコバルトを使用しないにもかかわらず、コバルトを使用する従来の正極材と同等レベルの電池出力と電池容量を実現しています。当社では、モバイル

用途や車載用途のリチウムイオン二次電池への採用拡大を目指し、電池部材の開発を進めています。

中期経営計画の部門戦略

2012年度
目標

売上高

3,950億円

営業利益

440億円

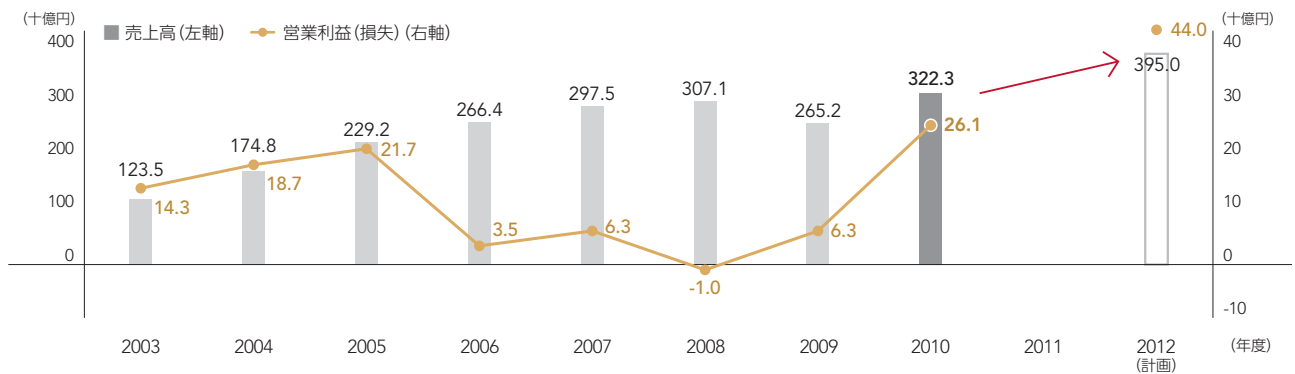
基本方針

革新技術に支えられた
安定収益基盤の確立

主な取り組み

- 1 現行事業基盤の強化
 - ・液晶部材事業の競争力優位の確立
 - ・フォトレジスト事業の強化
 - ・海外拠点の基盤強化
- 2 業容の拡大と新規事業の育成

売上高と営業利益(損失)



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

偏光フィルム・
カラーフィルター増強

2007～2009年度 中期経営計画

偏光フィルム・カラーフィルター・
ArFレジスト増強

2010～2012年度 中期経営計画

既存事業の収益力強化、
新規事業の育成

2010年度実績

売上高

2,158 億円

+2.0%

営業利益

224 億円

-23.6%

営業利益率

10.4%

-3.5 points

農業化学部門では、農薬や肥料、家庭用・防疫用殺虫剤、熱帯感染症対策用の長期残効性蚊帳および養鶏用の飼料添加物などを開発・製造・販売しています。当社は、積極的な戦略投資を行うことで、農業化学事業をグローバルに拡大し、食糧の増産、健康の増進、衛生の向上、環境の改善に貢献していきます。

農薬事業

国内の農薬事業では、魅力ある新製品の自社開発に加え、製品導入や提携を通じ、シェア拡大と事業領域の拡張に取り組んでいます。2010～2011年にかけて、難防除雑草を含む幅広い雑草に高い除草効果を示す水稻用除草剤、耐性菌発生リスクが少なく既存薬剤に耐性のあるいもち病菌に対しても高い効果が期待できる水稻いもち病用殺菌剤、即効性に優れ鱗翅目をはじめとした様々な害虫に効果のある殺虫剤を、新たに国内で発売いたしました。

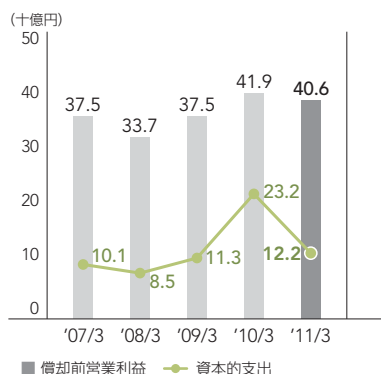
一方、海外の農薬事業では事業拡大を目指し、海外での事業投資や事業提携を加速させています。2010年4月に、豪州の農薬会社ニューファームの発行済株式の20%を取得し、同社と販売、研究開発、調達、製造、物流の分野で提携することで、農薬事業の一層のグローバル化を進めています。2010年10月には、米国の大手種子・バイオ・化学メーカーのモンサント社と農作物保護分野における長期的な協力関係に関する契約を締

結し、米国で当社の除草剤の販売拡大を図ります。また、大幅な需要拡大が期待される中南米地域において住友化学ブラジルを農薬事業の地域本社とし、人員を拡充することで、中南米の農薬事業を日本・北米・欧州と並ぶ規模にまで拡大することを目指しています。このほか、イタリアで農薬の販売会社イサグロ・イタリアを完全子会社とし、商号を住友化学イタリアに変更することで、欧州での事業拡大にも力を入れていきます。

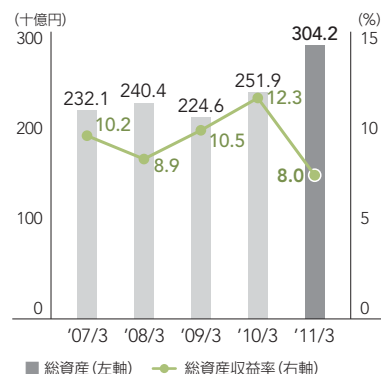
生活環境事業

生活環境事業は、家庭用殺虫剤、防疫用殺虫剤、ペットやその他の非農業分野の殺虫剤に関するグローバルな事業を通じ、健やかな生活環境づくりに貢献しています。同事業では、新規殺虫剤原体のエミネス®/スミワン®の新規用途の拡大に力を入れていきます。

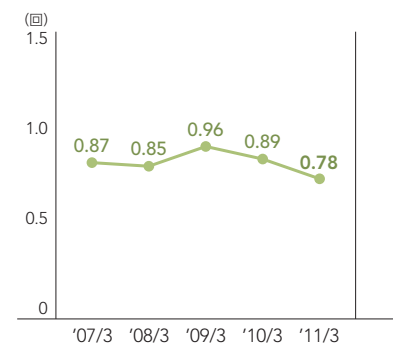
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率





米国の農業子会社 ベーラントU.S.A.



殺虫剤



家庭用殺虫剤



オリセツト®ネット

ベクターコントロール事業

マラリア防除は、国連のミレニアム開発目標のグローバルな優先課題の一つです。当社では、アフリカなどでのマラリア防除用の長期残効性蚊帳の需要拡大を背景に、オリセツト®ネットを中心とした事業を急速に拡大しました。今後さらに熱帯感染症対策のための新製品開発にも力を入れています。

飼料添加物事業

飼料添加物事業では、主に鶏などの家禽用飼料に添加される必須アミノ酸の一種である粉体メチオニンおよび液体メチオニンの生産・販売を行っています。年間80万トン程度のメチオニン市場は、開発途上国や新興国の経済成長に伴う食肉需要の拡大、健康を意識した鶏肉志向の高まりなどを背景に、年率5%程度の成長が期待されます。顧客のニーズに迅速かつ柔軟に対応することで、アジアのトップメーカーとしての地位をさらに強固なものにしていきます。

中期経営計画の部門戦略

2012年度
目標

売上高

2,700億円

営業利益

480億円

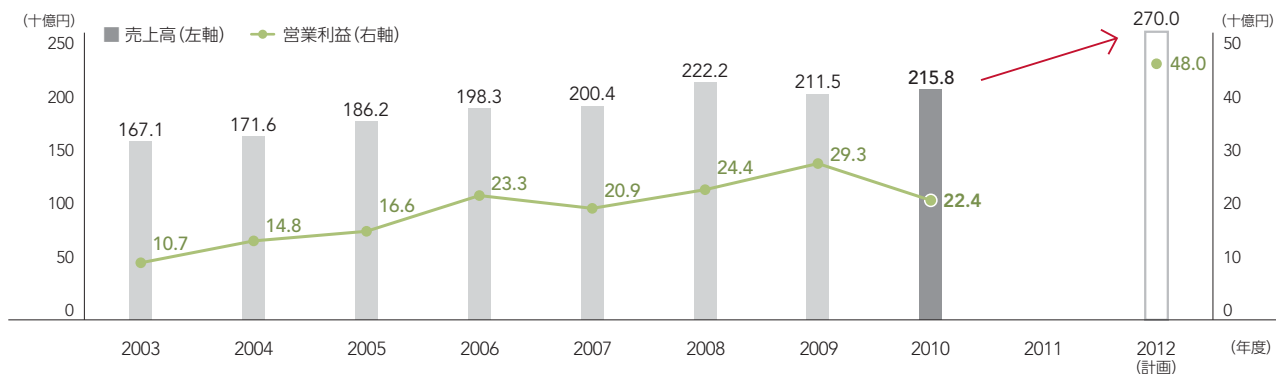
基本方針

グローバルに事業拡大を図るべく積極的に戦略投資を行い、高収益事業基盤を一層強化し、食糧、健康・衛生、環境に貢献していく

主な取り組み

- 1 事業の差別化
- 2 川下・周辺分野を含む新たな事業創造
- 3 新しいビジネスモデルの構築
- 4 販売チャネルの充実・拡大
- 5 研究開発等あらゆる分野でのイノベーション

売上高と営業利益



重点施策

2004~2006年度 中期経営計画

メチオニン生産能力増強、新規農業の導入

2007~2009年度 中期経営計画

住化武田農業の統合

2010~2012年度 中期経営計画

メチオニン生産能力増強、ニューファーム社への出資、新規農業3剤上市

2010年度実績

売上高

3,659 億円

+36.8%

営業利益

269 億円

-9.9%

営業利益率

7.4%

-3.8 points

当社の医薬品部門は、大日本住友製薬の医療用医薬品事業と、日本メジフィジックスの診断用医薬品事業を中心に展開しています。

大日本住友製薬

大日本住友製薬 (DSP) は、中長期ビジョンのもと、国内での収益構造の変革、北米での販売拡大、パイプラインの拡充などを行うことで、グローバルレベルで戦える研究開発型の製薬企業に成長することを目指しています。

(1) 国内収益構造の変革

国内では、薬価制度の変更に伴い、長期取載品の売上の維持・拡大は、ますます厳しくなります。このため、国内での収益を維持改善するためには、新薬の販売拡大が必要となります。DSPでは、循環器・糖尿病、精神神経、がん・感染症の3領域での販売拡大を目指しています。なかでも、アバプロ®(高血圧症治療剤)、ロナセン®(非定型抗精神病薬)、プロレナル®(末梢循環改善剤)などの主要製品とトレリーフ®(パーキンソン病治療剤)、ミリプラ®(肝細胞がん治療剤)などの戦略製品の販売に力を入れていきます。

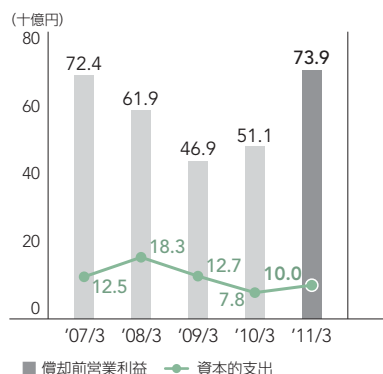
(2) 海外事業の拡大と収益最大化

海外では、2011年2月に米国で統合失調症治療薬として発売した非定型抗精神病薬ラツォグ®(一般名: ルラシドン)の販売を拡大していきます。ラツォグ®は、有効性、安全性、忍容性などの特長を活かして、既存薬と差別化を図り、米国市場で、2012年度に250億円程度、2014年度に700億円程度の売上を目指しています。売上高のさらなる増加を目指し、2011年3月に大日本住友製薬は武田薬品工業株式会社と欧州でルラシドンの共同開発と独占販売のライセンス契約を締結しました。また、大日本住友製薬は、双極性障害への適応症拡大のためルラシドンの第Ⅲ相試験をグローバルに行っています。

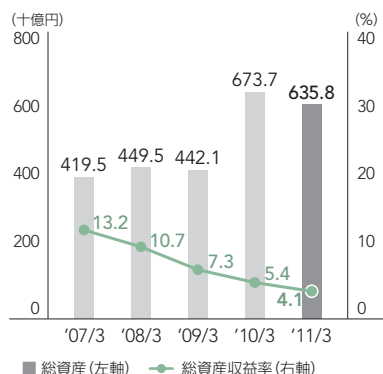
(3) 新薬継続創出に向けたパイプラインの拡充

研究開発では、精神神経領域での新薬開発に重点的に取り組むとともに、がんや免疫などのアンメット・メディカル・ニーズが高く、高度な専門性が求められるスペシャリティ領域でも新薬開発に挑戦していきます。自社での新薬開発に加え、早期に上市可能な製品の積極的な導入を行うことで、パイプラインを拡充し、新薬の継続的な上市を目指しています。

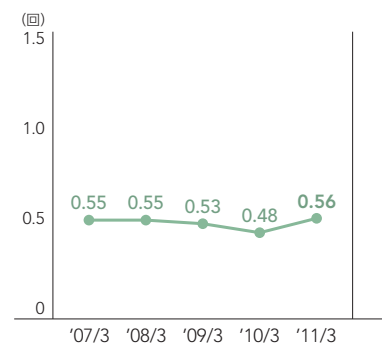
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率





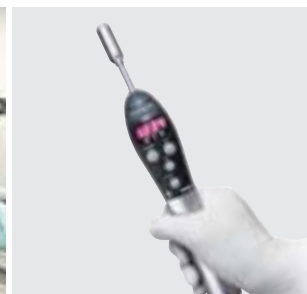
プロレナル®



製剤研究



PET検査風景



センチプローブ®

日本メジフィジックス

日本メジフィジックス (NMP) は、脳・心臓の疾患や悪性腫瘍の早期診断に有用な放射性診断薬などの開発・製造・販売を行っています。NMPは主要事業である体内投与用の放射性診断薬で国内トップシェアを有しています。

NMPでは、コア事業としてPET検査のための放射性診断薬の販売を行っています。PET検査は、微量の放射性診断薬をトレーサーとして使用する画期的な画像診断法であり、悪性腫瘍などの早期診断などに有用とされています。PET検査の有用

性の認知度を高め、病院へのPET検査装置の導入やPET検査の受診を促進することで、診断薬の販売を拡大していきます。

また、診断薬分野にとどまらず、前立腺癌の小線源療法に用いられる放射線治療用医療機器 (オンコシード)、早期乳がんや悪性黒色腫のリンパ節転移の有無確認検査用の医療機器 (センチプローブ®) などの販売も行っています。さらに、2010年10月には、放射能体内汚染除去剤「ラディオガルダーゼ カプセル500mg」の製造承認を取得しました。

中期経営計画の部門戦略

2012年度
目標

売上高

3,900億円

営業利益

380億円

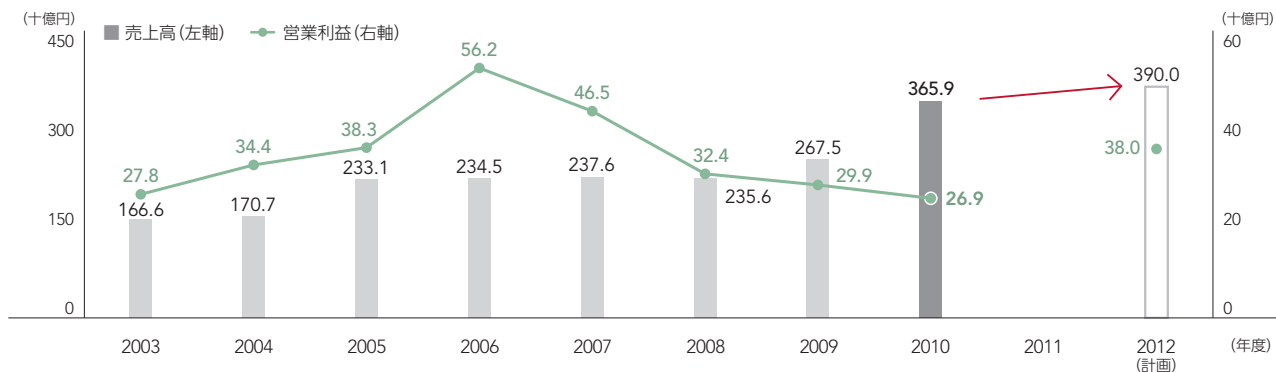
基本方針

経営資源を積極的に投入し、
グローバルな事業活動を拡大する

主な取り組み

- 1 国内収益基盤のさらなる強化
- 2 新薬の継続的創出に向けたパイプラインの拡充
- 3 海外事業展開の実践
- 4 放射性診断薬事業の収益力強化・拡大および治療事業の育成

売上高と営業利益



重点施策

2004~2006年度 中期経営計画

住友製薬と大日本製薬が合併し、大日本住友製薬が発足

2007~2009年度 中期経営計画

米国製薬会社セプラコールを買収

2010~2012年度 中期経営計画

ルラシドンを上市

DSPの開発パイプライン

(2011年5月11日現在)

製品/ コード名	一般名	剤形	予定適応症	開発地域	開発段階					備考			
					第I相	第II相	第III相	申請中	承認*1				
糖尿病・循環器													
シュアポスト® SMP-508	レパグリニド	経口剤	2型糖尿病	日本	■	■	■	■	■	■	Novo Nordisk社からの 導入品		
			(新効能) 2型糖尿病(ビッグアナイド系 薬剤との併用療法)	日本	■	■	■	■	■	■	Novo Nordisk社からの 導入品		
			(新効能) 2型糖尿病(チアゾリジン系 薬剤との併用療法)	日本	■	■	■	■	■	■	Novo Nordisk社からの 導入品		
メトグルコ® SMP-862	メトホルミン塩酸塩	経口剤	2型糖尿病(小児用量追加)	日本	■	■	■	■	■	Merck Santé社からの 導入品			
■ AS-3201	ラニレストット	経口剤	糖尿病合併症	日本	■	■	■	■	■	■	自社開発品、杏林製薬(株) との共同開発		
				米国・欧州など	■	■	■	■	■	■	■	イーザイ(株)に導出	
■ DSP-8153	アムロジピンベシル 酸塩・イルベサルタン	経口剤	高血圧症	日本	■	■	■	■	■	■	自社開発品		
DSP-3235	未定	経口剤	2型糖尿病	日本	■	■	■	■	■	■	キッセイ薬品工業(株) からの導入品		
■ DSP-7238	未定	経口剤	2型糖尿病	欧州	■	■	■	■	■	■	自社開発品		
■ DSP-8658	未定	経口剤	2型糖尿病	米国	■	■	■	■	■	■	自社開発品		
精神神経													
■ ステザサ™	エスリカルバゼピン 酢酸塩	経口剤	てんかん(併用療法)	米国	■	■	■	■	■	■	BIAL社からの導入品		
			てんかん(成人単剤治療)	米国	■	■	■	■	■	■	■	BIAL社からの導入品	
■ ルネスタ®	エスゾピクロン	経口剤	不眠症	日本	■	■	■	■	■	■	イーザイ(株)に導出		
■ SM-13496	ルラシドン塩酸塩	経口剤	統合失調症	日本・韓国・ 台湾の共同治験	■	■	■	■	■	■	■	自社開発品	
			(新効能) 双極性障害うつ	米国・欧州など	■	■	■	■	■	■	■	■	自社開発品
■ SEP-228432	未定	経口剤	神経因性疼痛、うつ病	米国	■	■	■	■	■	■	自社開発品		
■ DSP-8658	未定	経口剤	アルツハイマー病	米国	■	■	■	■	■	■	自社開発品		
■ DSP-1053	未定	経口剤	うつ病	米国	■	■	■	■	■	■	自社開発品		
炎症・アレルギー													
■ HFA Nasal Aerosol	シクレソニド	点鼻剤	(新剤形)アレルギー性鼻炎	米国	■	■	■	■	■	■	Nycomed社からの 導入品		
			■ DSP-3025	未定	点鼻剤	気管支喘息・ アレルギー性鼻炎	日本 欧州	■ ■	■ ■	■ ■	■ ■	■ ■	自社開発品 AstraZeneca社に導出
その他													
■ カルセド®*2	アムルピシン塩酸塩	注射剤	小細胞肺癌	米国・欧州	■	■	■	■	■	■	Celgene社 (旧Pharmion社)に導出		
				中国	■	■	■	■	■	■	■	■	自社開発品
■ ドプス®*2	ドロキシドパ	経口剤	神経障害による起立性低血圧	米国・欧州	■	■	■	■	■	■	■	Chelsea社へ導出	
			透析時の低血圧	米国	■	■	■	■	■	■	■	■	Chelsea社へ導出
			線維筋痛症	英国	■	■	■	■	■	■	■	■	Chelsea社へ導出
■ AG-7352	未定	注射剤	がん	米国	■	■	■	■	■	■	Sunesis社に導出		
■ SMP-986	未定	経口剤	過活動膀胱	日本	■	■	■	■	■	■	■	自社開発品	
				米国・欧州	■	■	■	■	■	■	■	■	■
■ WT4869	未定	注射剤	骨髄異形成症候群	日本	■	■	■	■	■	■	自社開発品、中外製薬(株) との共同開発		

*1 承認/販売準備中

*2 国内販売名

■ DSPの創製品 ■ サノビオン(旧セプラコール)社の開発品

高分子有機ELの開発に注力

高分子有機ELの優位性

当社は、次世代ディスプレイ技術として注目される高分子有機ELの開発に力を入れています。高分子有機ELは、高コントラスト・高解像度・広視野角・高応答速度・省エネルギーなど、液晶ディスプレイに比べて様々な優位性があります。

さらに高分子有機EL技術は低分子有機EL技術と比較し、特に大型ディスプレイを製造する際に大きなコスト優位性を発揮すると期待されます。低分子有機EL技術では、ディスプレイパネル上に発光層を形成する際に、高価な設備や機器を必要とする真空蒸着法を用います。一方、高分子有機EL技術は、インクジェット法などの印刷技術を用いて、発光層を形成することが可能です。また、高分子有機ELは低分子有機ELと比較して構造が単純であり、製造工程が短いため生産コストを抑制することができます。

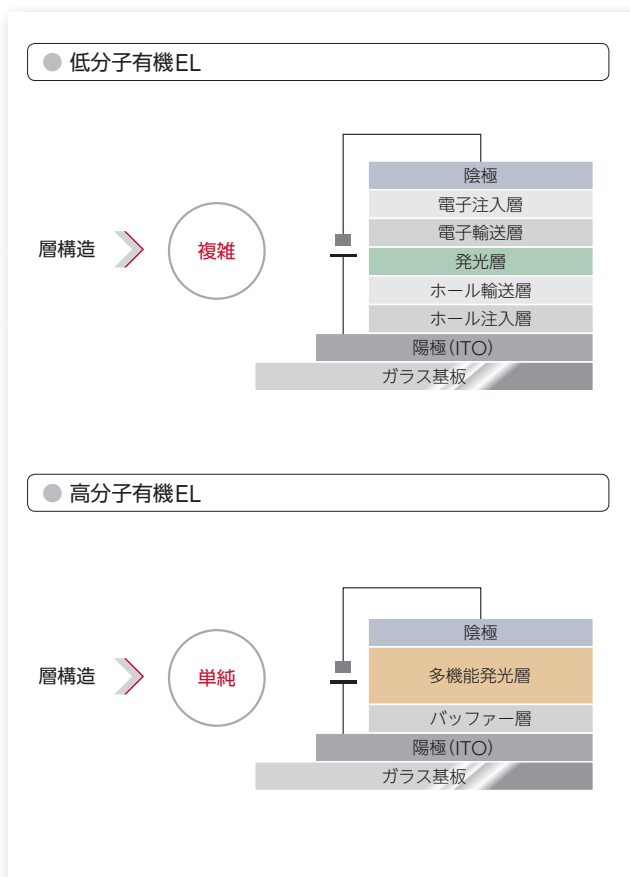
日・英の研究開発拠点で技術を蓄積

当社は、200名を超える研究員が発光材料の開発に加え、高分子有機ELパネルの量産に向けたプロセス技術や品質保証技術の確立を目指し、印刷法による発光層等の作製、ガラス基板上の電極の作製、ディスプレイ素子の封止などの技術開発に取り組んでいます。

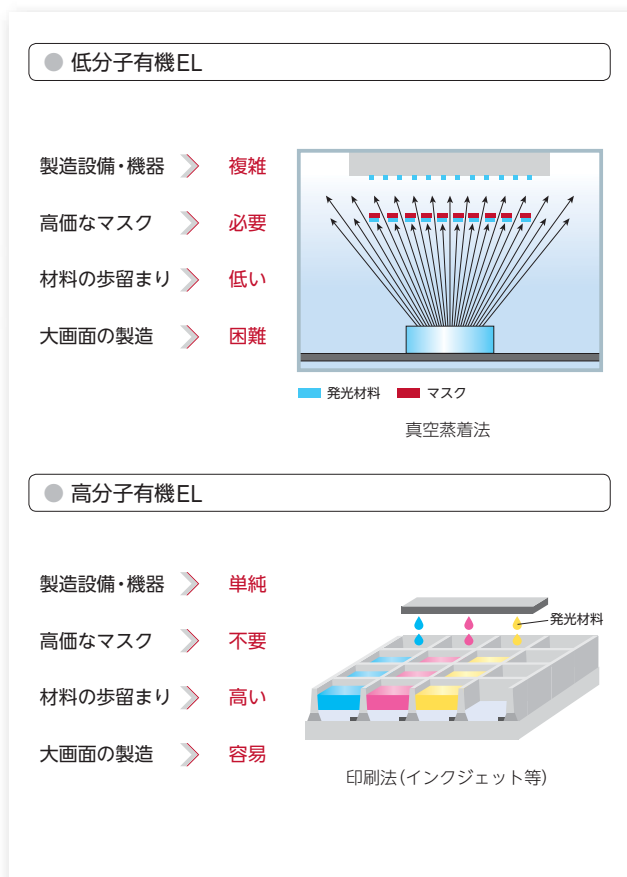
大型テレビや照明用途での開発を加速

当社は、大型テレビ用途での高分子有機ELの事業化を目指した開発を加速しています。発光材料の寿命および効率が大幅に改善しており、発光材料の量産のための検討も開始しています。また、照明用途での高分子有機ELの事業化も進めており、照明メーカー向けに照明用の高分子有機ELパネルのサンプル提供を開始しました。テレビ用途の開発で培ってきた技術を活かし、照明用途での高分子有機ELの早期事業化も目指しています。

有機ELの構造



製造プロセス



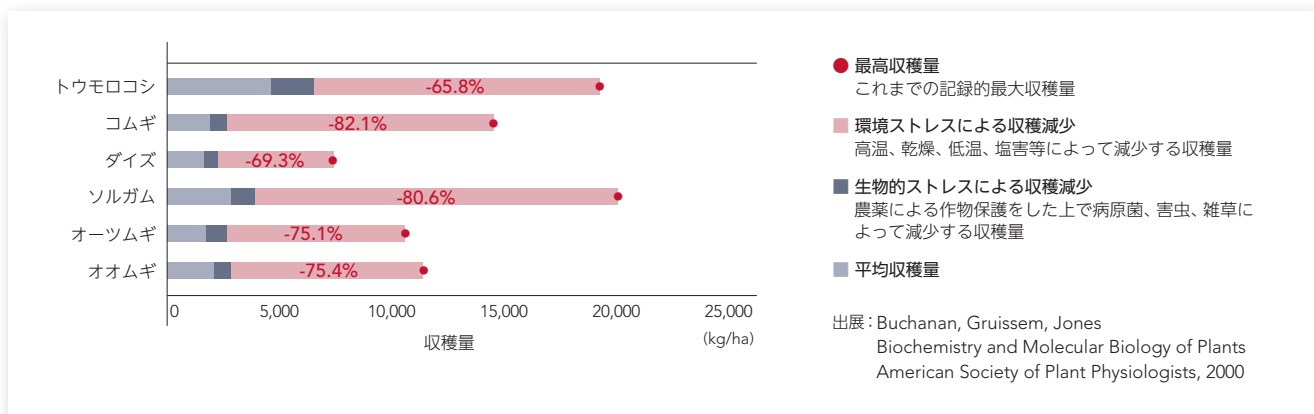
クロープストレスマネジメント

国連の推計によれば、世界の人口は2007年の67億人から2050年には92億人へと増加が予想されます。人口の増加に伴い食糧需要の拡大が見込まれ、食糧供給の拡大が急務となっていますが、水の供給や耕地に適した土地に限りがあるなど農業生産の拡大には制約があります。トウモロコシの平均的な収量は、様々なストレスを受けることで、過去の最高収量の1/4以下にとどまっています。農作物のストレスを緩和することができれば、農作物の潜在力をフルに発揮させ、単位面積当たりの収量を飛躍的に拡大することが可能となります。

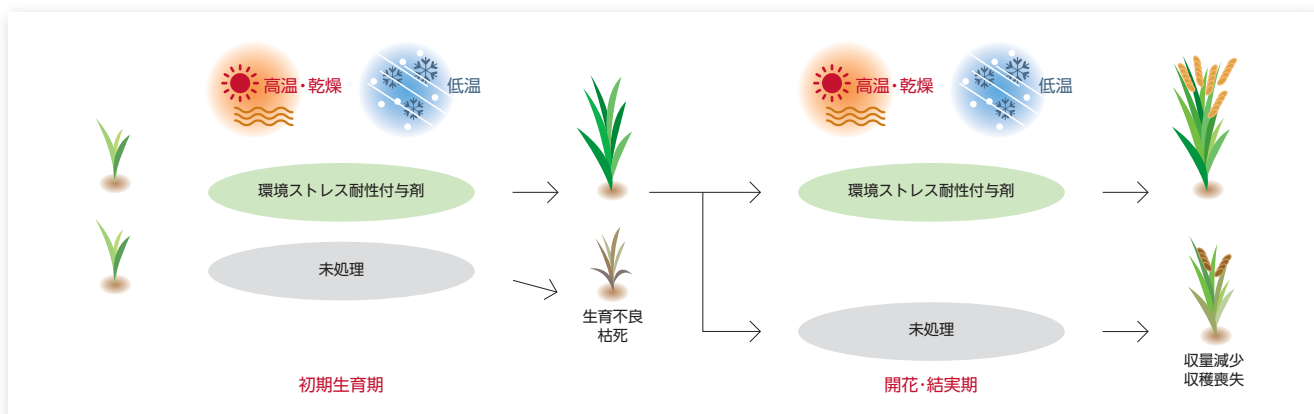
農作物の受けるストレスは、病害虫や雑草などの「生物的ストレス」と高温、乾燥、低温などの「環境ストレス」に大別できます。生物的ストレスに対しては、殺菌剤や殺虫剤、除草剤など既存の農薬が既にストレス緩和に大きな効果をあげています。地球環境問題がより厳しくなるなか、農作物の収量や品質に生物的ストレスと同等以上に影響がある環境ストレスへの対策はその検討が始まったばかりです。

環境ストレスから農作物を守る方法として、当社は化学物質により農作物に環境ストレス耐性を付与するための研究開発に力を入れています。

環境ストレスによる農作物の損失



化合物による農作物への環境ストレス耐性の付与



Our CSR Activities

住友化学の事業は1913年、四国の別子銅山における銅の製錬の際に生じる亜硫酸ガスによる煙害問題の解決に取り組んだことに始まります。亜硫酸ガスを使って硫酸と肥料(過燐酸石灰)を生産したことが当社の事業の発祥です。

健康・農業関連事業研究所(日本)

健康・農業関連事業研究所は、健康で衛生的な生活の実現、食糧の増収や農作業の効率化をテーマとして掲げ、有機合成化学、生物学、製剤技術などを基盤に、新しい農業や機能性肥料の開発、より効果的で安全な家庭用殺虫剤や感染症予防技術の開発、医薬化学品の効率的な合成方法の開発に取り組んでいます。世界各地のニーズを的確に研究開発に反映させるため、海外拠点との連携を図り、事業と研究開発のグローバル化に対応しています。

こちらの写真では、研究者が温室内での薬剤評価試験を行っています。

企業の社会的責任(CSR)

当社の企業としての社会的責任

住友化学の事業は1913年、四国の別子銅山における銅の製錬の際に生じる亜硫酸ガスによる煙害問題の解決に取り組んだことに始まります。亜硫酸ガスを使って硫酸と肥料(過磷酸石灰)を生産したことが当社の事業の発祥です。汚染物質の排出量を削減することで環境問題を緩和しただけでなく、有用な肥料を提供することで農産物の収穫量の増加にも貢献しました。

それ以来、当社は事業を通じて「豊かな暮らしづくり」を目指すとともに、環境問題に配慮しながら継続して社会貢献を行っています。このような取り組みが、当社の企業としての社会的責任(CSR)の基本となっています。CSRは、健全な事業運営に必要な社会からの信頼と支援を育むことに貢献します。

2004年11月、当社は事業精神や経営理念、企業行動憲章を踏まえて「CSR基本方針」を制定しました。当社は、この基本方針に基づき、CSR活動を引き続き強化していきます。

CSR基本方針

住友化学は、これまで世の中になかった新しい有用な技術や製品を生み出し、提供し続けることによって企業価値を向上させ、人々の豊かな暮らしづくりや、私たちの社会や地球環境が抱える問題の解決に貢献してまいります。

そのためには、当社は経済性の追求、安全・環境・品質保証活動、社会的活動のそれぞれにバランス良く取り組み、また株主、社員、取引先、地域社会の方々など、関係するあらゆるステークホルダーの皆様の関心に配慮しながら、CSR活動を推進してまいります。これらの取り組みを通じて、社会の持続可能な発展に大きな役割を果たし、同時に自らも発展を続け、当社が21世紀を目指す姿である「真のグローバル・ケミカルカンパニー」となることを実現したいと思います。

CSR経営の実践

CSRとは、事業活動を通じて社会の持続的発展に寄与していくことであると、当社では考えています。当社は、「経済性の追求」、「レスポンシブル・ケア」、そして「社会活動」の3つの領域をバランス良く取り組みながら事業活動を行っています。また、化学産業に携わる一員として、サステイナブル・ケミストリーの実現を目指しています。

サステイナブル・ケミストリー

住友化学はより良い製品や技術をより環境や社会に望ましい形で提供することで、人々の豊かで快適な暮らしや経済成

長と社会の持続的発展に寄与していくサステイナブル・ケミストリーの実現を目指しています。

化学製品は様々な用途に使用され、幅広い産業と人々の生活を様々な面から支えています。その生産過程においては貴重な資源やエネルギーを大量に消費し、排水、排ガスおよび固体廃棄物を排出します。当社は、絶え間ない技術革新を通じて、環境への負荷を可能な限り抑えて化学製品を生産する「グリーンプロセス」、そして環境・安全・健康により配慮した製品である「クリーンプロダクト」の開発を進めています。

社会貢献活動

当社は、社会の一員として、地域社会、国際社会、取引先、社員とのより良い関係作りに積極的に取り組んでいます。

地域社会への貢献活動

住友化学の各事業所では、日々の情報開示と地域の皆様とのコミュニケーション、未来を担う子供たちの育成を目的として、地域のニーズにあわせた様々な活動に取り組んでいます。当社の活動を正しく理解していただくとともに、地域との良好な関係の構築、維持に努めています。

活動内容

- ◆ 工場・研究所見学 ◆ 地域環境美化活動 ◆ 地域イベントへの参加・協力 ◆ インターンシップ生の受け入れ
- ◆ 小・中学校への特別授業の提供 ◆ スポーツの振興

国際社会への貢献活動

当社は、国際社会への貢献活動として、植林活動や学生に対する奨学金の支給などを行っています。なかでも、当社では、マラリア防圧をはじめとしたアフリカ支援に力を入れています。

ヨーロッパ	アジア	オセアニア
<ul style="list-style-type: none"> ●ハンガリー 大学奨学金制度 	<ul style="list-style-type: none"> ●中国 大学奨学金制度 インターンシップ生の受け入れ 安徽省小学校支援 植林活動支援 	<ul style="list-style-type: none"> ●オーストラリア ヒアリ防圧の取り組み支援 ●フィジー 植林活動支援
アフリカ	<ul style="list-style-type: none"> ●台湾 養護学校の訪問 児童福祉施設の訪問 大学生日本語コンテストの後援 図書館への図書支援 	アメリカ
<ul style="list-style-type: none"> ●ウガンダ 教育環境改善活動支援 小学校校舎建設支援 ●エチオピア 教育環境改善活動支援 ●ケニア 教育環境改善活動支援 「オリセット®ネット」寄付 ●タンザニア 「オリセット®ネット」寄付 ●モザンビーク 「オリセット®ネット」寄付 ●セネガル 「オリセット®ネット」寄付 ●コンゴ 「オリセット®ネット」寄付 ●(その他) アフリカ各国にあるミレニアムビレッジへの「オリセット®ネット」寄付 	<ul style="list-style-type: none"> ●韓国 障がい者のマラソン大会支援 ●シンガポール プラント見学の受け入れ 実習生の受け入れ 各種奨学金と慈善団体への寄付 音楽活動の後援 ●タイ 植林活動支援 海岸清掃活動 ●インドネシア 植林活動支援 ●マレーシア 植林活動支援 	<ul style="list-style-type: none"> ●アメリカ合衆国 メタワ保安林の保護 寄付によるNGO支援 がん制圧イベントへの参加 ●ハイチ 「オリセット®ネット」寄付

マラリア防圧に向けた取り組み

毎年3億人以上の人々が全世界でマラリアに感染し、80万人以上が死亡するなど、今日でもマラリアは深刻な被害をもたらしています。マラリアによる死亡者の大半はアフリカ大陸のサブサハラ地域に住む5歳未満の子供たちです。この地域は、今日、世界で最も深刻な貧困問題にあえぐ地域の一つでもあり、マラリア防除の取り組みも成果をあげられずにいます。

マラリアは蚊が媒介することから、蚊から人々を守ることが最も有効な予防策となります。当社は、樹脂や家庭用防虫剤の有効成分の開発・生産に関する長年の知見を活かし、マラリア防除用の蚊帳「オリセット®ネット」を開発しました。オリ

セット®ネットは、家庭用防虫剤を練り込んだポリエチレン樹脂製の繊維で織られています。家庭用防虫剤が繊維の表面にしみ出すことで、繰り返し洗濯を行った後でも、5年以上にわたって効力を維持する特長を有しています。2001年にWHOから初めて長期残効型防虫蚊帳としての推薦を受け、アフリカをはじめ世界各地でマラリア防圧に貢献しています。

オリセット®ネットの需要拡大に應えるため、タンザニアの蚊帳メーカーのA to Z Textile Mills Limitedに技術を無償供与し、現地での生産体制を確立しました。さらに、同国でA to Z Textile Mills Limitedとの合併会社Vector Health International Limitedを設立し、新工場を稼働させました。

現在、タンザニアにおけるオリセット®ネットの生産能力は2,900万張あり、オリセット®ネット関連の従業員数は7,000名に達しています。これらの事業活動を通じて、現地の経済発展・雇用創出にも貢献しています。

アフリカの教育支援

当社では、NPO法人ワールド・ビジョン・ジャパンとプラン・ジャパンを通じ、アフリカでの教育支援を行うことで、オリセット®ネットの売上の一部をアフリカに還元しています。現在までに、アフリカの5カ国で9件の校舎や給食施設を建設し、新たに3件のプロジェクトに取り組んでいるほか、教材の寄付などの支援を行っています。

東日本大震災の被災者の支援

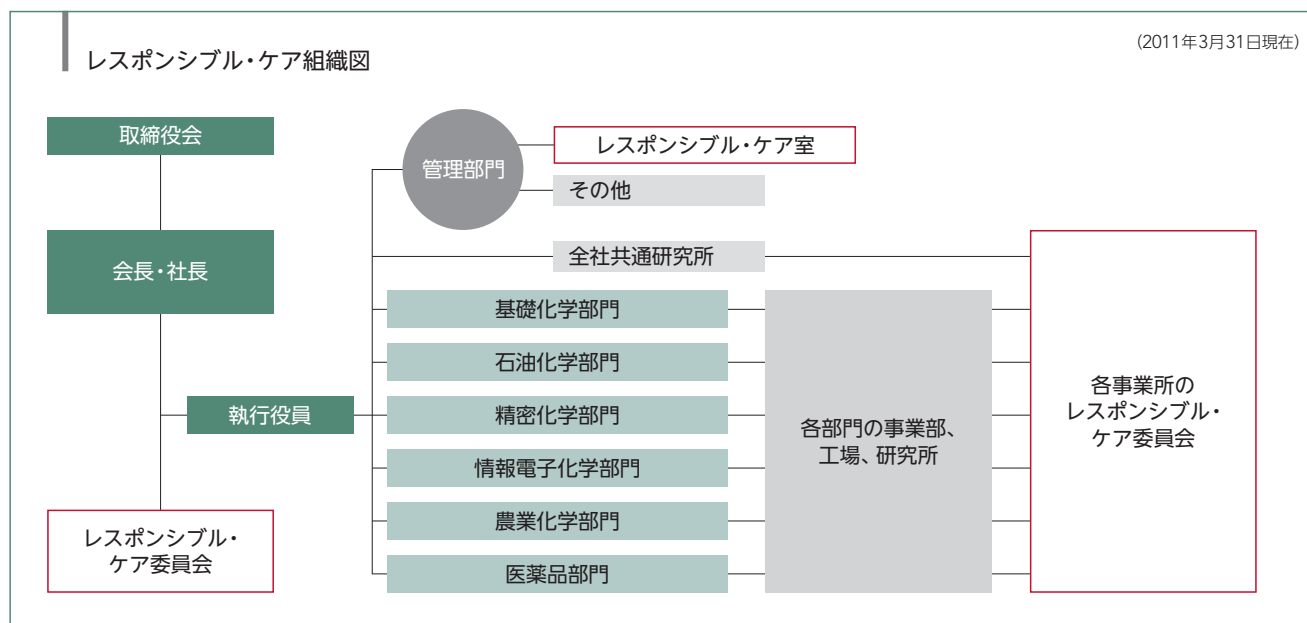
当社は、東日本大震災の被災者の救援や被災地の復興のため、様々な支援を行っています。当社として3億円を中央共同募金会に寄付したほか、役員職員による募金、毛布や日用品などの被災地への提供、東京本社での東北・関東地方の農産物・加工品の販売などを行いました。また、社員食堂では、東北・関東地方で生産された食材を使用したメニューを提供し、その売上の一部を被災地に寄付しています。

レスポンシブル・ケア活動

レスポンシブル・ケアの取り組み

当社は、サステイナブル・ケミストリーの実現に向けて、化学品の全ライフサイクルを通じ、環境の保全、安全性の確保、人々の健康の保全、そして製品の高品質の維持を目指すレスポンシブル・ケア活動に積極的に取り組んでいます。レスポンシブル・ケア活動を長期的な視野で効率的かつ網羅的に実施するため、当社は、各事業部門の統括役員、管理部門の担当役

員、工場長から構成されるレスポンシブル・ケア委員会を設立しています。この自主的な活動は、住友化学のみならず、内外のグループ会社を含めグローバルに展開されています。当社では、レスポンシブル・ケア活動を、環境保全、化学品安全などの分野に分類し、それぞれの分野ごとに個別の目標を設定しています。その達成に努めることによって、社会からのさらなる信頼向上を目指しています。



主要な環境パフォーマンス(2010年度)

住友化学グループ^{※1} 住友化学単体

INPUT >> エネルギー・資源投入

● エネルギー		● 枯渇性原料		● 水	
(原油換算kl)		千トン		百万トン	
エネルギー (燃料・熱・電力)	2,440	1,485	炭化水素系化合物	3,178	2,889
			金属 (レアメタルを除く) ^{※2}	90	83
			レアメタル ^{※3}	0.21	0.07
			水	1,441.3	548.1
			工業用水	72.3	66.0
			上水道	1.0	0.4
			海水	1,338.3	455.6
			地下水	26.1	23.1
			その他	3.6	3.0

> 住友化学グループ

● PCB・フロン関連保有状況		1,230台	135台
PCB含有電機機器台数			
PCB保有量	32.2m ³	27.7m ³	
特定フロンを冷媒する冷凍機台数	72台	22台	

OUTPUT >> 製品の生産と環境負荷

● 製品		● 廃棄物排出		● 大気排出	
(エチレン換算) ^{※4}		千トン		千トン-CO ₂	
製品	2,619	1,660	産業廃棄物排出量	283	65
			産業廃棄物埋立量 (最終処分量)	35.7	2.5
			事業所内埋立	0	0
			事業所外埋立	35.7	2.5
			赤泥海洋投入処理量	117	117
			温室効果ガス(全6ガス) ^{※5}	4,407	
			CO ₂	4,354	
			N ₂ O	52	
			HFC	0.5	
			PFC	0	
			メタン	0.1	
			六フッ素化硫黄	0	
			エネルギー起源CO ₂	6,620	3,743
			その他		トン
			NO _x	5,190	2,689
			SO _x	4,348	1,477
			ばいじん	296	181
			PRTR法対象物質	630	394
			PRTR法調査物質	57	30
			COD	1,396	1,266
			全窒素	1,609	1,505
			全リン	51	48

※1 住友化学および以下の国内グループ会社16社を対象としています。大日本住友製薬株式会社、広栄化学工業株式会社、田岡化学工業株式会社、住友共同電力株式会社、住化カラー株式会社、日本メジフィジックス株式会社、日本エイアンドエル株式会社、サーモ株式会社、サンテラ株式会社、住化加工紙株式会社、朝日化学工業株式会社、神東塗料株式会社、住化スタイロンポリカーボネート株式会社(旧住友ダウ株式会社)、住化バイエルウレタン株式会社、日本オキシラン株式会社、住化農業資材株式会社。

※2 鉄、金、銀、銅、亜鉛、アルミニウム、鉛、白金、チタン、パラジウム、ガリウム、リチウムの12金属を集計対象としています。

※3 レアメタル(希少金属)のうち、ニッケル、クロム、タングステン、コバルト、モリブデン、マンガ、バナジウムの7金属を集計対象としています。

※4 生産品目によっては重量ベースでの取りまとめが困難なものがあため、一定の条件を仮定して推算しています。

※5 CO₂排出量の算定方法(CO₂排出係数や算定対象とする温室効果ガスの種類、排出源)は、環境パフォーマンスデータの集計を開始した時点のものを継続しています。

環境保全への取り組み

住友化学と国内の主要グループ会社15社、さらには海外の主要グループ会社9社は、2010年度を目標年度とし、エネルギーの使用量の削減や環境負荷の低減に取り組んできました。P57に示すとおり、PRTR、廃棄物さらには水に関する項目についてはそれぞれ目標を大きく上回る削減を達成しましたが、エネルギーに関する項目については削減目標をわずかに達成することができませんでした。引き続き当社は、2011年度から2015年度までの新たな削減目標を設定し、資源の利用効率の向上と環境負荷の一層の低減に取り組んでいます。

CO₂排出削減への貢献の定量化

環境負荷物質などを削減するため、「主要製品の製造プロセスでの世界最高レベルのエネルギー効率の達成」と「CO₂排出量削減に貢献するプロセスや製品の開発」を目指し、製造プロセスの改善と革新的な新製品の開発に取り組んでいます。

こうした取り組みの成果を定量的に把握するため、製品ライフサイクルにおけるCO₂排出量の見える化を進めています。

生産量あたりのCO₂排出量を削減するため、当社はCO₂排出原単位の目標を導入しました。当社製品を使用することで削減されるCO₂の量を算出するための「温室効果ガス排出量削減貢献量ガイドライン」を策定しました。ガイドラインはライフサイクルを考慮した環境影響評価の一つであるLCA(ライフサイクルアセスメント)などを活用して開発されました。このような取り組みを通じて、より効率的で効果的な温暖化対策の実施に貢献していきたいと考えています。

化学品安全への取り組み

化学産業の一員として、規制と自主管理の両面から、リスクに基づく化学品管理の強化に向けた取り組みを強化しています。規制の面では、国内の化学物質審査規制法や欧州連合の欧州化学品規制(REACH規制)など国内外の様々な規制に迅速に対応しています。REACH規制への対応では、2008年11月末までに規制当局への予備登録を完了したほか、2010年11月末が本登録の期限となっていた物質の登録を完了しました。

また、「エコファーストの約束」で誓った2020年の目標に向け、当社製品のライフサイクルの各段階でのサプライチェーン全体を通じた、危険、使用、接触に関する安全情報の収集と分析を慎重に行うとともに、豊富な知見と最新の科学技術を駆使することで適切なリスク評価を行っています。さらに、安全情報、化学物質安全性データシート、関連する諸法令などに関する情報は、「化学品総合管理システム」によって包括的かつ効率的に管理され、化学品管理に活用されています。同時に、当社製品を安全・安心して使用していただけるよう必要な情報を利害関係者に正しく提供しています。

レスポンシブル・ケア監査活動

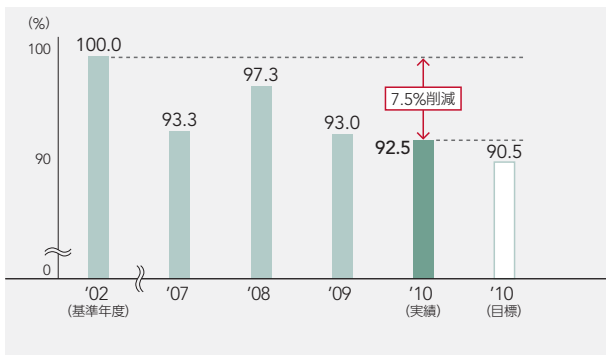
当社では、レスポンシブル・ケア活動の適切な実施を確保するために、住友化学および国内・海外の主要なグループ会社を対象にしたレスポンシブル・ケア監査を実施しています。レスポンシブル・ケア監査には、専門監査(チェックリストによる事前評価と専門スタッフによる監査)と全体監査(レスポンシブル・ケア担当役員を団長にレスポンシブル・ケア委員会委員が参加する監査)があり、住友化学ではその両方が、グループ会社では専門監査が行われています。

グループ一体となったレスポンシブル・ケア活動の推進

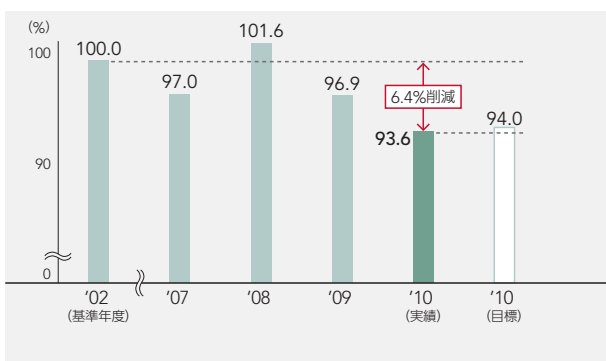
当社では、レスポンシブル・ケアに関する様々な事項を討論するために、国内・海外のグループ会社のレスポンシブル・ケア責任者や担当者と会議を行っています。この会議は、国内グループ会社を対象に年2回、海外グループ会社を対象に年1回、日本で実施しています。レスポンシブル・ケア活動の方針や目標を共有するとともに、グループ各社における具体的な取り組みの事例やその進捗について情報交換を行うことで、レスポンシブル・ケア活動全体のレベルアップを図ることを目指しています。

日本

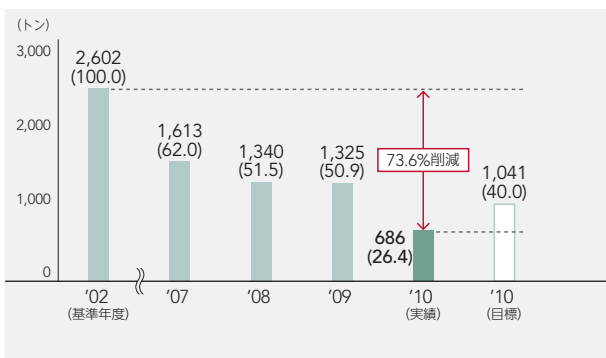
エネルギー消費原単位指数の推移※1



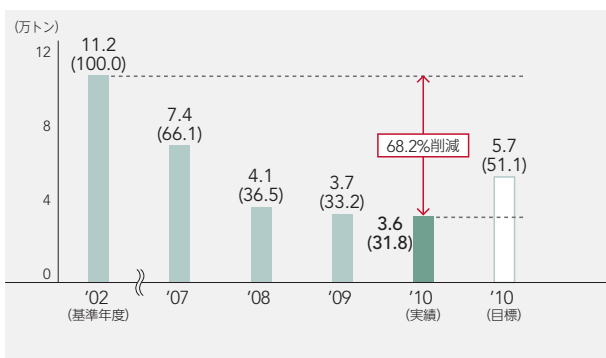
CO₂排出原単位指数の推移※1



PRTR排出量 (大気・水域) の推移※2

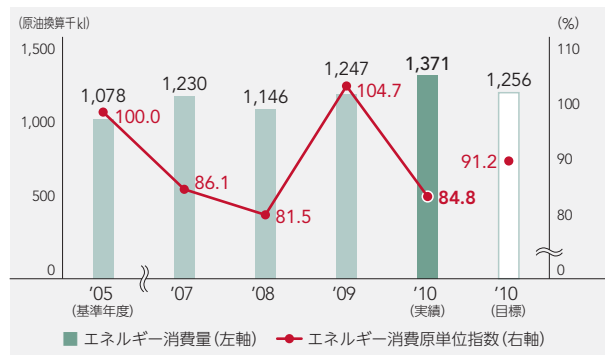


廃棄物物理立量の推移※2

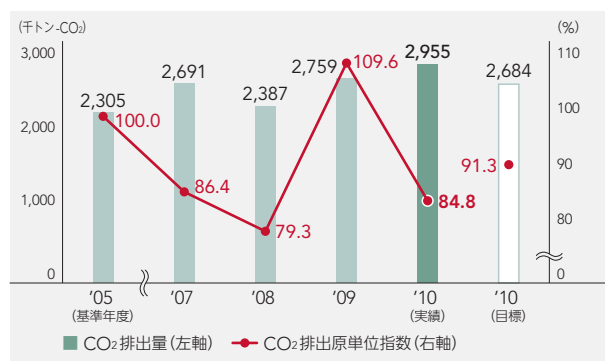


海外

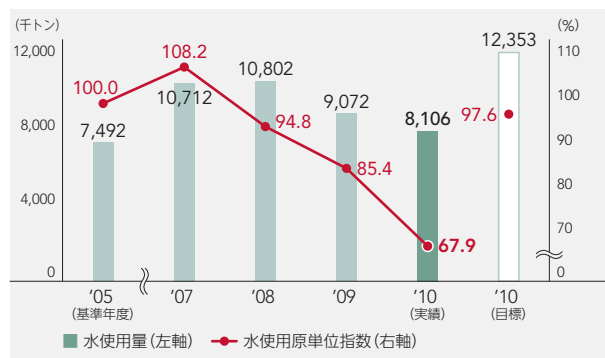
エネルギー消費量および同原単位指数の推移※3



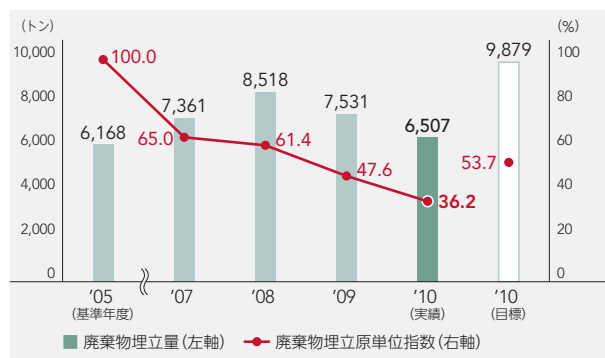
CO₂排出量 (エネルギー起源) および同原単位指数の推移※3



水使用量および同原単位指数の推移※3



廃棄物物理立量および同原単位指数の推移※3



※1 数値は指数値 ('02 = 100)、データは住友化学と国内グループ会社 (15社) の集計値
 ※2 ()内は指数値 ('02 = 100)、データは住友化学と国内グループ会社 (15社) の集計値
 ※3 数値は指数値 ('05 = 100)、データは主な海外グループ会社 (9社) の集計値

取引先とのより良い関係づくり

当社は、購買基本理念のもと、取引先の皆様との相互発展的で健全な関係を構築することに努めています。公正・公平かつ透明性を確保した取引を自ら行うことはもちろんのこと、取引先（サプライヤー）の皆様にもCSR活動を励行していただけるようにCSR調達の取り組みを推進しています。当社のCSRに対する考えを解説したCSR推進ガイドブックや、取引先が自己評価を行うためのチェックシートを作成し、取引先

のCSR活動を支援するとともに、活動状況のモニタリングを行っています。

当社のCSR調達の詳細に関しては、

http://www.sumitomo-chem.co.jp/csr/society/business_partner/をご参照ください。

社員とのより良い関係づくり

当社は、社員一人ひとりが意欲を持ち、能力を最大限に発揮できるような職場環境づくりに努めています。

社員の活力を引き出す人事制度

当社では、会社への貢献に応じた適正な処遇を行うため、管理社員・一般社員ともに職務（役割）に基づく人事制度を導入しています。また、これまで、海外グループ会社の重要ポジション従事者（グローバルポジションホルダー）について、当社と同じ職務評価基準、評価制度の導入をしており、次世代リーダー

候補者の発掘・育成にも注力しています。今後は、海外を含めた当社グループ全体での統一的な人事制度の構築を目指しています。成績評価制度においては、管理社員・一般社員のいずれも、成果だけではなく、成果を生み出す上でどのような行動をとったか、どのようなプロセス・姿勢で仕事をしたかといった点を評価しています。これにより、短期的な成果の追求だけではなく、社員の育成や会社の中長期的な発展を目指すことを後押ししています。また、一般社員の成績評価では、レスポンス・ケア活動への取り組みも評価対象としています。

ワーク・ライフ・バランスのための諸施策・利用実績

制度・施策名	特徴・内容	2010年度 利用実績
育児休業	事由にかかわらず子が1歳6か月になるまで取得可能	60名
介護休業	家族の介護をするときに1年間取得可能	0名
介護休暇	1年度において同一事由につき20日以内 子の看護、家族の介護をするときに取得可能（有給）	77名
マタニティー休暇	妊産婦が母子保健法に基づく妊産婦検診を受診するときに、月1回取得可能（有給）	37名
特別保存休暇（失効年休積立休暇）	介護・育児・病気療養のために連続5日以上勤務できない場合に取得可能（有給）	11名 ^{※1}
短時間勤務制度	小学3年生までの子の養育および家族の介護のために、労働時間の短縮が可能（1日あたり最大3時間）	53名
キャリアリカバリー制度	出産・育児・介護などの事由で退職した社員を一定基準のもと再雇用	13名 ^{※2}
事業所内保育所の設置	東京本社、愛媛工場、千葉工場、大阪工場に設置	—
育児支援金（共済会）	小学校就学始期までの子を保育所などに預けて勤務している場合、子1人につき、月額1万円を支給	140万円
育児・介護支援サービス	会社が提携している福利厚生事業サービスの育児・介護サービスが利用可能	—
リフレッシュデーの設置	定時で退社する日を週1回以上、事業所単位・職場単位で設定	—
年次有給休暇の付与日数	入社初年度から一律で20日間付与	—
有給休暇の計画的付与	事業所ごとに有給休暇の計画的付与日を設定	—
半日単位の有給休暇	半日単位の有給休暇（コアタイムのないフレックスタイム制社員を含む）	—
配偶者の海外転勤に同行する社員の特別休職	配偶者の海外転勤に同行する社員について、一定要件の下で特別休職を適用	7名 ^{※3}

※1 育児・介護事由のみ

※2 2011年3月末現在登録者数

※3 2011年3月末現在適用者数

働きやすい環境の整備

当社は、労働時間の短縮や休暇の充実など、従業員のワーク・ライフ・バランスに資するとともに、やりがい、働きがいを高める前ページの表にある施策を導入しています。

多様な人材の活躍

当社は、年齢、経歴、性別、国籍などにかかわらず、幅広い分野において人材を募集・採用しており、多様な人材が活躍しています。2010年度は、外国籍社員15名を含む新卒114名が入社しました。また、性別を問わず働きやすい職場づくりを心がけており、多くの女性が活躍しています。

また、当社は、障がい者の雇用に積極的に取り組んでいます。職場への受け入れにあたっては、障がいの程度などを勘案した職務の設計や、障がいをケアするための職場環境の整備などを行うことにより、能力を最大限に発揮できるような職場づくりに努めています。

さらに、2001年度から定年退職者の再雇用を開始し、2006年4月から改正高齢者雇用安定法に対応した新たな再雇用制度を導入しています。2010年度については、定年退職者134名(住友化学本体勤務者)のうち、97名(72.4%)を再雇用しました。再雇用者はこれまで職場で培ってきた技能や専門性を引き続き社内で発揮しています。

女性の採用数・女性管理社員数推移

年度	2007	2008	2009	2010
女性採用数(人)	78	81	45	23
(採用者に占める女性の割合)	17.0%	19.1%	22.4%	8.6%
女性管理社員数*(人)	127	149	155	161
(管理社員に占める女性の割合)	4.1%	4.6%	4.8%	5.1%

※各年度8月1日時点

障がい者雇用率

年度	2007	2008	2009	2010
雇用率	1.93%	1.95%	2.01%	1.96%

※各年度3月1日時点

定年退職後再雇用実績(住友化学本体勤務者)

年度	2007	2008	2009	2010
定年退職者数(人)	205	167	176	134
再雇用者数(人)	129	88	116	97
再雇用率	62.9%	52.7%	65.9%	72.4%

労使関係

当社と住友化学労働組合とは、これまで築き上げてきた相互理解と信頼に基づく良好な労使関係のもと、経営の良きパートナーとして、お互いに力を合わせて諸課題の解決・実現に取り組んでいます。労使の意見交換の場として、「中央労使協議会」を年2回、また各事業所において「事業場労使協議会」を年2回開催しています。また、一般社員の各制度の検討においては、「労使検討会」「労使協議会」を開催するなど、一般社員がやりがい・働きがいをもち働ける会社づくりに、労使一体となって取り組んでいます。

人材育成

グローバルカンパニーとして当社がさらなる飛躍を成し遂げるため、「世界に通じるプロの人材」の育成を目指し、意欲ある人材が能力を最大限に発揮できるよう、育成ローテーションシステムの運用および各種人材開発プログラムを実施しています。

育成ローテーションシステムでは、自己申告および上司の育成計画を踏まえ、社員の適切なキャリア開発・キャリア形成につながるローテーションを行っています。さらに、2009年度には新しい育成ローテーションシステムをスタートし、対象を全職種的一般社員および管理社員の一部に拡大しました。2010年度は880名の若手社員がローテーションの対象者となっています。

2008年1月に導入されたトレーナー制度は、高度な技能を持ち、若手育成に適正のあるベテラン社員をトレーナーとして認定し、経験の浅い社員に対する指導や相談の任にあてることで、後進の早期育成・技能伝承を図っています。2011年4月現在、全社で62名の社員をトレーナーに任用しています。また、2010年4月からは、監督者や監督候補者を対象にOJT教育を行う専任育成指導員制度も導入し、今後、製造部門における中核人材の育成を強化していきます。

当社のCSR活動の詳細に関してはCSRレポート2011

<http://www.sumitomo-chem.co.jp/csr/report/>

をご参照ください。

住友化学は世界の代表的な社会的責任投資(SRI)インデックスに採用されています。



役員一覧

(2011年6月23日)

取締役



代表取締役会長

米倉 弘昌

1960年 当社入社
 1986年 経営企画室部長
 1991年 取締役
 1995年 常務取締役
 1998年 代表取締役 専務取締役
 2000年 代表取締役 社長
 2009年- 代表取締役 会長
 2005年- ラービグ リファイニング アンド ペトロ
 ケミカル カンパニー副会長
 2010年- 社団法人日本経済団体連合会会長



取締役副会長

廣瀬 博

1967年 当社入社
 1994年 総務部長
 2000年 理事
 2001年 取締役
 2003年 取締役退任、執行役員
 2004年 常務執行役員
 2006年 取締役 常務執行役員
 2007年 代表取締役 専務執行役員
 2008年 代表取締役 副社長執行役員
 2009年 代表取締役 社長
 2011年- 取締役 副会長



代表取締役社長

十倉 雅和

1974年 当社入社
 1998年 精密化学業務室部長
 2001年 事業統合準備室部長
 2003年 執行役員
 2006年 常務執行役員
 2008年 代表取締役 常務執行役員
 2009年 代表取締役 専務執行役員
 2011年- 代表取締役 社長



代表取締役副社長執行役員

生産・安全、工場(安全・環境・衛生関連)、
 レスポンシブルケア、気候変動対応推進、
 ラービグ計画、石油化学部門 統括

石飛 修

1969年 当社入社
 1994年 石油化学業務室部長
 1998年 取締役
 2002年 常務取締役
 2003年 常務取締役退任、常務執行役員
 2005年 取締役 専務執行役員
 2006年 代表取締役 専務執行役員
 2008年- 代表取締役 副社長執行役員

2005年- ラービグ リファイニング アンド ペトロ
 ケミカル カンパニー取締役
 2010年- AOCホールディングス株式会社取締役



代表取締役専務執行役員

技術・経営企画(技術・研究開発)、事業化推進、
 知的財産、生産技術センター、有機合成研究所、
 生物環境科学研究所、筑波研究所 統括

中江 清彦

1971年 当社入社
 2000年 技術・経営企画室部長
 2002年 取締役
 2003年 取締役退任、執行役員
 2005年 常務執行役員
 2008年 取締役 常務執行役員
 2009年- 代表取締役 専務執行役員



代表取締役専務執行役員

総務、秘書、法務、内部統制・監査、人事、人材開発、
 購買、物流、CSR 統括 石油化学部門 統括補佐

高尾 剛正

1973年 当社入社
 2002年 人事室部長
 2003年 執行役員
 2006年 常務執行役員
 2008年 取締役 常務執行役員
 2009年- 代表取締役 専務執行役員



代表取締役専務執行役員

健康・農業関連事業部門 統括

福林 憲二郎

1971年 当社入社
 2002年 アグロ事業部長
 2004年 執行役員
 2006年 常務執行役員
 2008年 代表取締役 常務執行役員
 2009年- 代表取締役 専務執行役員

2008年- ベーラント U.S.A. コーポレーション会長
 ベーラント バイオサイエンス コーポレー
 ション会長
 2009年- 大連住化金港化工有限公司会長



代表取締役専務執行役員

基礎化学部門 統括

羽多野 憲一

1966年 当社入社
 2003年 工業薬品事業部長
 2005年 執行役員
 2007年 常務執行役員
 2009年 代表取締役 常務執行役員
 2010年- 代表取締役 専務執行役員



代表取締役常務執行役員

情報電子化学部門、有機EL事業化、
 デバイス開発センター 統括

出口 敏久

1990年 当社入社
 1994年 エスティーアイテクノロジー株式会社出向
 2006年 執行役員
 2009年 常務執行役員
 2011年- 代表取締役 常務執行役員

監査役

監査役(常勤)

赤坂 貴夫

1975年 当社入社
2007年 内部統制推進部長
2009年- 監査役

監査役(常勤)

長松 謙哉

1975年 当社入社
2009年 愛媛工場副工場長
2011年- 監査役

監査役

荒川 洋二

1959年 検事任官
1995年 高松高等検察庁検事長
1996年 大阪高等検察庁検事長
1997年 退官
1998年- 弁護士登録
株式会社ロイヤルホテル監査役
2002年- 当社監査役

監査役

横山 進一

1966年 住友生命保険相互会社入社
2001年 住友生命保険相互会社取締役社長
2007年- 住友生命保険相互会社取締役会長
2008年- 塩野義製薬株式会社監査役
2010年- 当社監査役

監査役

池田 弘一

1963年 朝日麦酒株式会社
(現アサヒビール株式会社)入社
2002年 アサヒビール株式会社
代表取締役社長兼COO
アサヒビール株式会社
2006年 代表取締役会長兼CEO
2010年 アサヒビール株式会社相談役*
2010年- 株式会社小松製作所取締役
2011年- 当社監査役

*2011年7月1日よりアサヒグループホールディングス
相談役

常務執行役員

岡本 敬彦

基礎化学業務室、工業薬品事業部、
無機材料事業部 担当

野崎 邦夫

コーポレートコミュニケーション部、
経理室 担当

下田 尚志

技術・経営企画室(総合企画、関連事業、中国戦略、
経営情報システム)、事業化推進室、
メタアクリル事業部、アルミニウム事業部、
化成品事業部 担当

米田 重幸

ラービグ計画業務室 担当
ラービグ計画推進本部長

塩崎 保美

知的財産部、レスポンシブルケア室、
気候変動対応推進室 担当

森本 雅貴

購買室、物流部 担当

大野 友久

石油化学業務室、石油化学品事業部、
ポリエチレン事業部、ポリプロピレン事業部、
機能樹脂事業部、千葉工場、
愛媛工場(石油化学関連)、石油化学研究所、
樹脂開発センター 担当

上田 博

事業化推進室、生産・安全部、
工場(安全・環境・衛生関連)、有機EL事業化室 担当

西本 麗

健康・農業関連事業業務室、アグロ事業部、
国際アグロ事業部、
ベクターコントロール事業部 担当

執行役員

山本 一心

健康・農業関連事業品質保証室、医薬化学品事業部、
三沢工場 担当

小中 力

愛媛工場長

小川 育三

技術・経営企画室(技術・研究開発)、
事業化推進室、有機EL事業化室 担当
事業化推進室部長

清水 祥之

CSR推進室 担当 秘書部長

新沼 宏

人材開発部 担当 総務部長

岩田 圭一

技術・経営企画室(中国戦略)、有機EL事業化室、
情報電子化学業務室、半導体・表示材料事業部 担当

松浦 秀昭

情報電子化学品研究所長

佐藤 良

生活環境事業部、ベクターコントロール事業部、
アニマルニュートリション事業部 担当

児島 俊郎

アルミニウム事業部、
化成品事業部 担当 メタアクリル事業部長

丹 一志

デバイス開発センター 担当 大江工場長

高沢 聡

石油化学業務室 担当 石油化学品事業部長

文 熙詰

東友ファインケム株式会社従事

竹下 憲昭

ラービグ リファイニング アンド ペトロケミカル
カンパニー従事

マーク フェルメール

住友化学ヨーロッパS.A./N.V.従事

コーポレート・ガバナンス

1 基本的な考え方

住友化学は、変化する社会・経済諸情勢のもと、株主の皆様をはじめとした様々なステークホルダーの利益にかなうようにすることが、コーポレート・ガバナンスの基本であると認識しています。

今後もその充実に向け、重要な意思決定の迅速化、業務執行責任の明確化、内部統制システム、リスク管理体制、内部監査機能、適時開示の体制の充実・強化に取り組んでいます。

2 コーポレート・ガバナンスの体制

1 機関構成

取締役会

当社の取締役会は、住友化学グループの経営の基本方針と戦略の決定、ならびに業務執行の監督を行っています。取締役は15名以内とすることを定款に定めており、現在の員数は9名です。定時取締役会が原則毎月1回開催されるほか、必要に応じて臨時取締役会が開催されています。取締役の使命と責任をより明確にするため、取締役の任期については1年としています。

監査役・監査役会

当社は監査役制度を採用しており、現在監査役5名(うち3名は社外監査役)により監査役会が構成されています。各監査役と監査役会は、取締役の職務執行を法令、定款に従い監査することで、当社のコーポレート・ガバナンスの重要な役割を担っています。監査役会は原則毎月1回開催されています。

常勤監査役2名(経歴はP61参照)は、取締役会、監査役会、内部統制委員会をはじめとする社内の重要会議に出席し、かつ、内部統制・監査部を含む業務執行部門および会計監査人から適宜報告および説明を受けて、監査を実施しています。

社外監査役3名(経歴はP61参照)は、取締役会および監査役会に出席し、内部統制委員会をはじめとする社内の重要会議

の内容などにつき報告を受け、かつ、内部統制・監査部を含む業務執行部門および会計監査人から適宜報告および説明を受けて、監査を実施しています。当該監査の結果およびそれぞれの社外監査役の客観的立場からいただいた意見については、内部監査、監査役監査および会計監査においても適切に反映し、それぞれの実効性と効率性の向上を図っています。

なお、監査業務を補佐する組織として、監査役室を設けています。

現状の体制を採用している理由

当社は、監査役の過半数を社外監査役とし、会社経営の健全性はもとより、効率性の面についても有益な意見をいただくこととしており、さらにその意見を業務執行に活かすことで、監査役の機能の充実化を図り、監視機能を強化しています。現在、社外取締役はいませんが、客観性・中立性を確保するため、経営に関する特定の事項について社外の専門家などの意見を取り入れることができるよう社内規定を整備し、現在は役員報酬および役員指名に係るアドバイザリーグループを設置しています。また、執行役員制度の採用、取締役に関する役付の廃止などの取り組みを通じて、監視・監督機能の強化と各取締役の独立性の確保に努めています。

2 経営上の意思決定・執行および監査に関する経営管理組織

執行役員制度

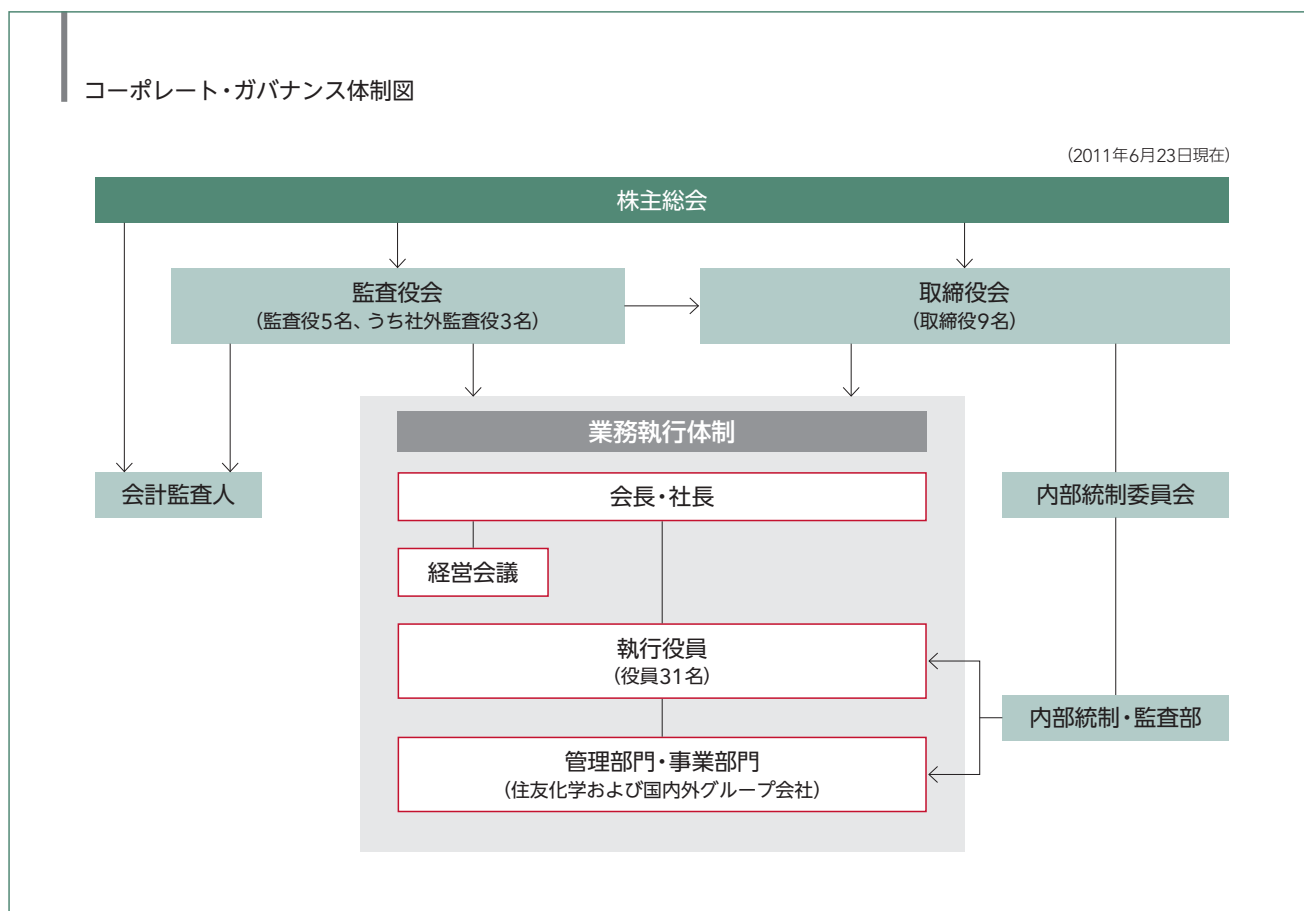
当社は、業務執行の迅速化を図るため、執行役員制度を採用しています。執行役員は、取締役会が決定した基本方針に従って、業務執行の任にあたっています。執行役員の員数は現在31名(うち、取締役の兼務者は10名)で、その任期については1年としています。

経営会議

経営会議は、経営戦略や設備投資等の重要事項を審議し、経営の意思決定を支えています。経営会議は、取締役全員に加え、常勤監査役1名を構成メンバーとし、原則として毎月2回開催されています。

各種委員会

当社は、当社ならびに当社グループの経営に関わる重要事項について広範囲かつ多様な見地から審議する社内会議(委員会)を設置することで業務執行、監督機能等の充実を図っています。このうち、内部統制委員会、コンプライアンス委員会(P66参照)、レスポンシブル・ケア委員会(P54参照)は、社長または副社長以下の取締役などに加え、常勤監査役もオブザーバーとして出席し、年1回以上開催されています。



3 内部統制システムの整備状況

当社は、2006年5月の取締役会で決議された「内部統制システムの整備に係る基本方針」に基づき、内部統制システムの構築・維持・改善を図るため、社長を委員長とする内部統制委員会を設置するなどして、グループ全体での内部統制システムの整備に努めています

4 リスク管理体制

当社では、リスクの早期発見と顕在化の防止、リスクが顕在化した際の対応を定めた規則を整備しています。また、毎年度のグループ全体のリスク管理に関する基本方針を内部統制委員会が立案するほか、重要なリスクが顕在化した場合に迅速に対応するため、リスク・クライシスマネジメント委員会を設置しています。

5 内部監査

内部統制・監査部は、当社グループの役員・従業員による業務遂行が効率的に行われているか、関連法令や規則に則って内部統制が適切に実施され適正に機能しているか、について

住友化学およびグループ会社の監査を実施しています。また、内部統制・監査部は、内部監査の結果を内部統制委員会に報告しています。なお、環境・安全・PL(製品安全)などに関する事項については、レスポンシブル・ケア室に専従のスタッフを置いて、レスポンシブル・ケア監査を実施しています。

6 適時開示の社内体制

コーポレートコミュニケーション部が主管部署となり、関連部署と連携してタイムリーかつ継続的な情報開示を行っています。金融商品取引法および証券取引所が定める開示規則などに要請される開示事項以外であっても、投資家の投資判断に影響を与えると思われる情報も積極的に開示するようにしています。

また、社会や資本市場との一層の信頼関係構築に向けた取り組みとして、証券取引所のルールに従い、コーポレート・ガバナンスについての会社の考え方や体制の詳細を記述した報告書(コーポレート・ガバナンス報告書)、一般株主と利益相反が生じるおそれのない社外役員の確保の状況に関する報告書(独立役員届出書)などを作成しています。これらの情報は、住友化学が上場している東京証券取引所および大阪証券取引所のウェブサイトにおいてご覧いただけます。

3 役員報酬

基本的な考え方

当社の取締役は、取締役会の構成員として、住友化学および住友化学グループ全体における経営の意思決定機能および経営の監視機能を担うことを主要な職務としています。こうした会社の経営方針の策定なり具体施策の立案に対する責任に見合った適正な報酬水準としています。また、会社業績に基づく成果の配分としての報酬を支給しています。

監査役については、会社法の規定に則り取締役の職務執行の監査をその職務としているので、そうした職務の特性を勘案した報酬水準・報酬体系としています。なお、各人の報酬額は監査役の協議によって決定しています。

報酬の体系

取締役の報酬については、基本報酬および賞与の2つから構成されます。基本報酬については、取締役の従事職務や中長期的な会社業績を反映するよう、固定報酬として支給しています。賞与については、当該事業年度の連結業績をベースとして支給総額を決定し、各取締役の職務内容等を勘案して各人に配分しています。

また、監査役の報酬については、監査役が業務執行を行っていないことに鑑み賞与は支給せず、職務の価値を反映する基本報酬のみを支給しています。

なお、当社では、2004年6月29日開催の第123期定時株主総会終結の時をもって役員退職慰労金制度を廃止しており、

廃止までの在任期間に対応する退職慰労金について同定時株主総会で決議し、その支払いは取締役および監査役の退任時としています。

報酬水準の設定

各報酬項目の水準については、左記の基本的な考え方に則って設定することとしているが、役員報酬の客観性、適正性を確保する観点から、外部第三者機関による役員報酬に関するデータベースの結果、当社従業員報酬との対比、過去の支払い実績等の諸データに基づきながら適切な報酬水準を設定しています。

役員報酬アドバイザーグループ

当社では、2007年9月から、役員報酬制度および報酬水準ならびに付帯関連する役員処遇制度に関する方針案や具体案を策定し、会長へ答申する機関として役員報酬アドバイザーグループを設置しています。当該機関は、学識経験者や法律専門家などの社外有識者若干名から構成され、これら専門家の意見を聴取することで、役員報酬制度や水準に関する客観性を一層高めていきます。

上記の役員報酬の決定に関する方針は、2010年5月14日に開催した役員報酬アドバイザーグループの討議を行った上で策定しました。

役員報酬の内容

役員区分	人数	基本報酬	賞与	合計
取締役	10名	543百万円	66百万円	609百万円
監査役(社外監査役を除く)	2名	67百万円	—	67百万円
社外役員	4名	35百万円	—	35百万円
計	16名	645百万円	66百万円	711百万円

※ 上記人数には、当事業年度中における退任監査役1名を含んでいます。

コンプライアンス

法令および社会倫理についてのコンプライアンスの重視

住友化学グループは、グローバルに事業を展開する上で、法令および社会倫理の遵守（コンプライアンス）を何よりも重視しており、当社グループに働く者すべてに対して、誠実に、かつ高い倫理観をもって業務にあたることを求めています。住友化学の企業理念の極めて重要な一部として制定された「住友化学企業行動憲章」には、当社は責任ある企業市民として事業に携わるべしとの基本精神が述べられており、同憲章に基づき制定した「住友化学企業行動要領（コンプライアンスマニュアル）」は、当社の従業員、執行役員、取締役が日々の業務を遂行するにあたり、顧客、取引先、競争会社、株主・投資家、さらには社会全体に対して、いかにあるべきかを定めた指針と

なっています。また、グループ全体のコンプライアンス重視の経営の適切な運営維持を図るため、住友化学コンプライアンス委員会は、グループ各社が法に則り、かつ倫理観をもって事業活動を推進することを実現すべく、グループ各社ごとのコンプライアンス状況を監督しています。さらに、コンプライアンス委員会による活動を支援するため、住友化学においてはレスポンシブル・ケア委員会、独禁法遵守委員会、内部監査連絡会など各種委員会を設置しており、各委員会が、独自にあるいは協力して、それぞれの分野におけるコンプライアンス活動を日々実践しています。

スピークアップ制度の活用

住友化学では、コンプライアンス制度の一環として内部通報制度（スピークアップ制度）を設けています。従業員は、コンプライアンス違反行為を知った場合や違反のおそれがあると考えた場合、この制度を利用して、コンプライアンス委員会または会社が指定した外部弁護士のいずれかの窓口へ通報することができます。本制度は、従業員がコンプライアンス違反やそのおそれがあると知っても、上司への通常の報告ルートでは迅速な問題解決が図れないと考える場合に特に効果的に利

用することが出来ます。通報内容は秘密に保持され、また通報者が通報を理由として解雇、配転、差別などの不利益を被ることはありません。当社としては、本制度により自浄作用が働き、コンプライアンス違反やそのおそれがある場合に迅速かつ効果的な問題解決が図られることを期待しています。この制度は、住友化学および住友化学グループ各社の従業員、執行役員、取締役だけでなく、住友化学の事業活動に何らかの関与をされている方であればどなたでも利用することができます。

世界的な住友化学グループのコンプライアンス推進活動

住友化学は、グループ全体としての効果的な内部統制システムを整備し、コンプライアンス重視の経営を強化するために、国内外の連結経営グループ会社と緊密に協働しています。コンプライアンスマニュアルやスピークアップ制度（内部窓口および外部窓口。ただし、外部窓口は、各国の現地法で認められている範囲で）の導入をはじめ、住友化学と同等性を有する適切なコンプライアンス体制を構築し、維持運営すること

を各社に指導しています。グループ各社は、コンプライアンス体制の構築・向上のために外部の法的専門家と協働し、その体制が自社が事業を行っている国々の法的な要求や適正な商習慣に合致するようにしています。また、住友化学のコンプライアンス委員会は、連結経営グループ各社における法令および社会倫理の遵守状況を監督し、必要ある場合、遵守状況を調査し、是正策を講じるように指示します。

最近の取り組み

住友化学は、毎年、様々な具体的活動によって、常に当社およびグループ各社におけるよりよいコンプライアンス体制を構築すべく行動しています。最近の取り組みとしては、住友化学内の従業員のコンプライアンス意識の向上を目指したコンプライアンス委員会の活動がどの程度成功しているかを調

べるはじめての全社的な試みをあげることができます。すなわち、個々の職場において大きな問題となる可能性のあるコンプライアンスリスクが放置されているようなことがないかを確認すべく、「従業員コンプライアンス意識アンケート」を2010年1月に実施しました。このアンケートの回答に際して、

住友化学の従業員は職場におけるコンプライアンス状況について確認する時間を持つことになるため、従業員のコンプライアンス意識向上にも役立てようという趣旨も含まれています。この調査に続いて、グループ各社においても同様のアンケートを実施することにしました。まず最初に、住友化学での調査結果および状況の改善のために行うべきフォローアップの活動内容が共有できるのかどうかを見極めるために、比較的従業員数の多いグループ会社を何社か選択しました。グループ会社における調査結果の分析は完了し、各社のコンプライアンス重視の経営を強化するために何をなすべきかを提案する作業が進行中です。2011年度は、他のグループ会社に対して同様の調査を行う予定です。

次に、2011年7月施行の英国贈収賄防止法を最近の例として、企業における強固な贈収賄防止対策を求める方向での世界的な法制度の発展がなされていますが、これに鑑み、住友化学

は特に贈収賄防止を目的とした従業員向けのコンプライアンス教育プログラムの強化を計画しています。教育プログラムは私たちのグローバルな活動を対象とするものですが、一般的な注意喚起のみならず、特に注意を要する地域や事業分野にも焦点を当てています。本件に関する2011年度の最優先課題の1つとして、日本語および英語にて「贈収賄防止コンプライアンスマニュアル」(仮名)を作成中です。第一には住友化学の従業員向けですが、同時に、贈収賄防止のための社内規程および細目作成のための参考資料として、グループ各社にも配付します。

住友化学は、引き続きグループ各社への緊密な支援や協力を提供し、コンプライアンス重視の経営をさらに強化することにより、個々の会社だけでなく、グローバルビジネスグループとしての住友化学グループ全体が、社会からの一層の信頼と信用を得るべく努めていきます。

住友化学企業行動憲章



1. 住友の事業精神を尊重し、世の中から尊敬される「よき社会人」として行動する。
2. 国内外の法令を守り、会社の規則にしたがって行動する。
3. 社会の発展に幅広く貢献する、有用で安全性に配慮した技術や製品を開発、提供する。
4. 無事故、無災害、加えて、地球環境の保全を目指し、自主的、積極的な取り組みを行う。
5. 公正かつ自由な競争に基づく取引を行う。
6. 健康で明るい職場づくりを心がける。
7. 一人ひとりが、それぞれの分野において、高度な技術と知識をもったプロフェッショナルになるよう、研鑽していく。
8. 株主、取引先、地域社会の方々等、企業をとりまくさまざまな関係者とのコミュニケーションを積極的に行う。
9. 国際社会の一員として、世界各地の文化・慣習を尊重し、その地域の発展に貢献する。
10. 以上の行動指針に基づく事業活動を通じ、会社の健全な発展に努める。

私たち住友化学は、17世紀から続く住友の事業精神を引き継ぎ、1913年、銅の製錬に伴い発生する排出ガスから肥料を製造し、環境問題克服と農産物増産をともにはかることから誕生しました。

創業から1世紀。私たちは、自社の利益のみを追わず事業を通じて広く社会に貢献しているという凛とした理念のもと、安全・環境・品質に細心の注意を払いながら、時代とともに多様な事業を展開し、絶えざる技術革新で人々の豊かな暮らしを支えてきました。

これからも、様々な発想、価値観や技術を有望させて化学の粋にとどまらない新たな価値を生み出すことで、身のまわりの快適な衣食住の実現から、地球規模の食糧問題、環境問題、資源・エネルギー問題の解決まで、積極果敢にチャレンジし続けます。

そのために社員一人ひとりが、高い使命感と情熱を持って、切磋琢磨し、日々新しい可能性を追求しながら、課題を突破していきます。

世界中に信頼と感動の輪を。



次世代を担う子供たちの教育支援

アフリカが発展していく上では、教育の充実が必要不可欠です。ところがアフリカ各国では学校が足りず、屋外で、あるいはすし詰めの教室で授業を受けている多くの子供たちがいます。

当社では、NPO法人ワールド・ビジョン・ジャパンを通じアフリカでの教育支援を行うことで、オリセット® ネットの売上の一部をアフリカに還元しています。

