

## ラービグ計画の現状について



代表取締役副社長 石飛 修

2009年11月2日

# 本日のアジェンダ

---

---

1. ペโตรラービグの現状

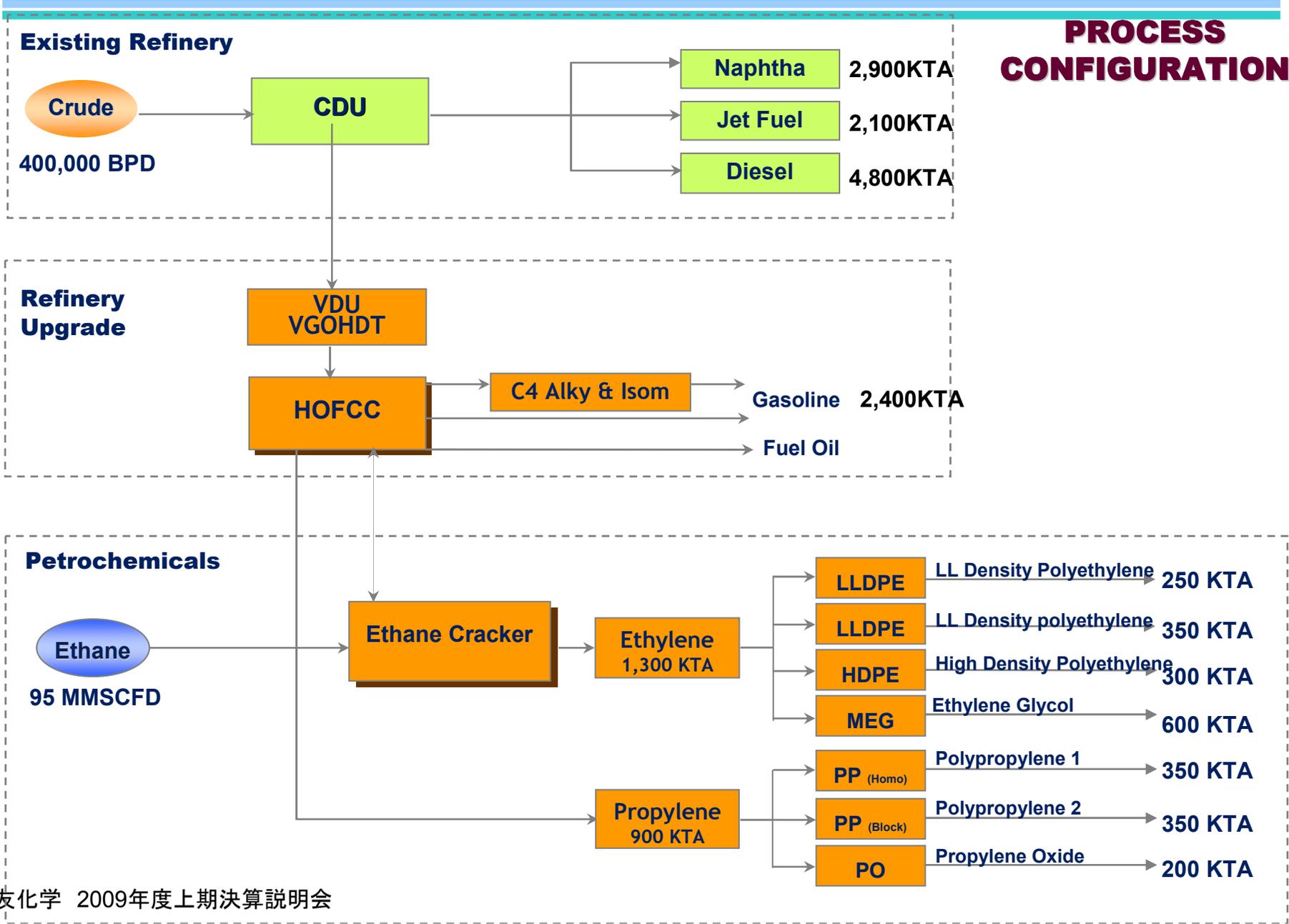
2. 石化製品の販売体制

---

# 1. ペトローラービグの現状

---

# PROCESS CONFIGURATION



## 損益状況

- ペトロ・ラービグ社の第3四半期の決算

(単位:百万USD)

	第3四半期	1-9月累計
営業損益	▲199	▲273
純損益	▲225	▲296

# 損益悪化の背景

---

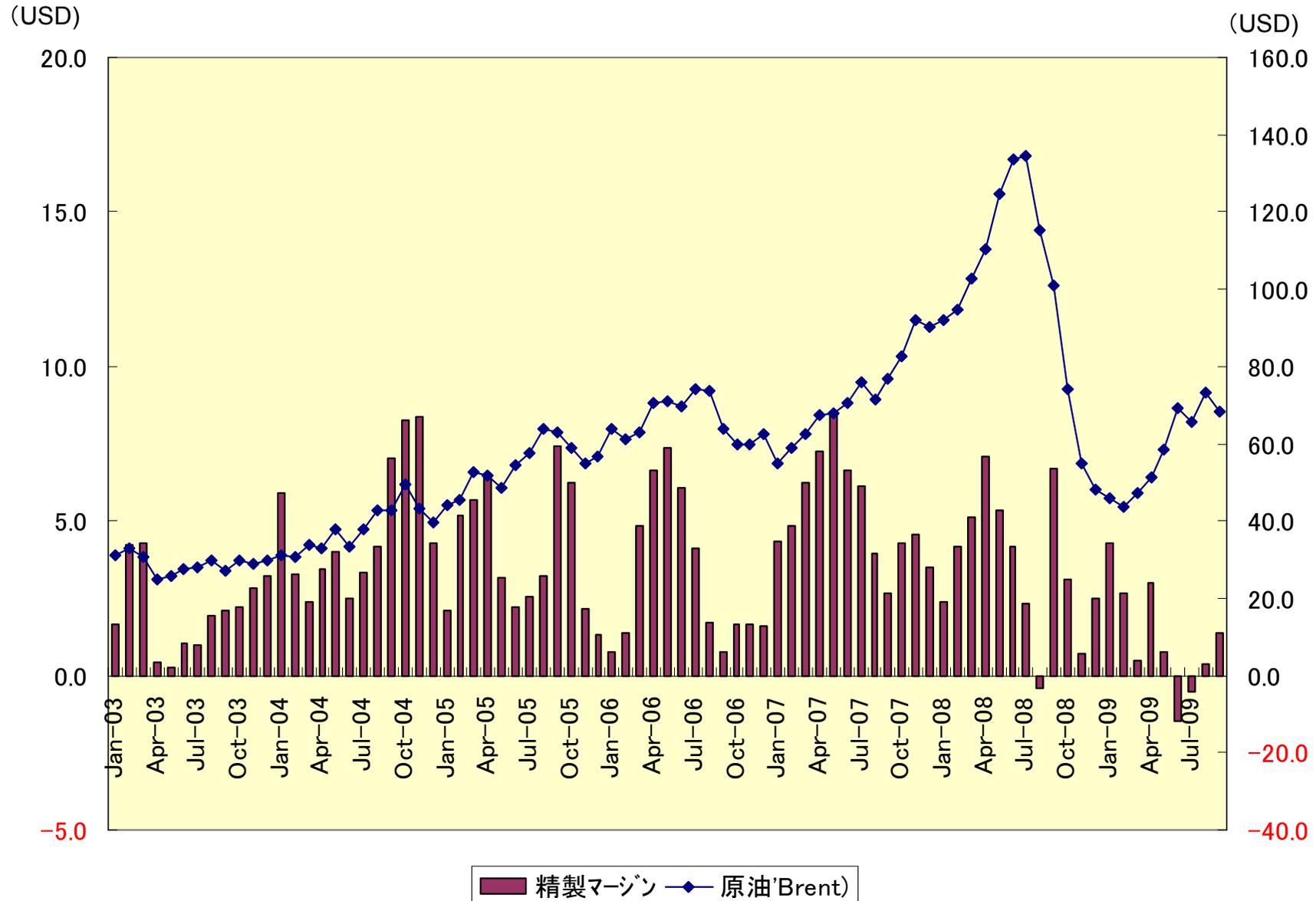
## ①石油精製マージンの低迷

世界同時不況の影響で需給悪化によるマージン低下

## ②稼働開始時期の遅れ

- 機会損失(精製アップグレード、石化製品)
- 原燃料ロスの増加

# 原油と精製マージン推移



# 今後の見通し

---

## [石油製品]

- 原油価格は70\$～80\$/bblで推移
- 精製マージンは来年央から緩やかに回復
- サウジ国内の需要は堅調

## [石化製品]

- 中東などの増設があるが、需要は堅調
- コスト競争力もあり、住化アジアを通じて安定的に販売

→年間を通じてフル操業となり、大幅増益を期待

---

## 2. 石化製品の販売体制

---

# ラービグ製品 販売概要

---

## 1. 石油精製製品

- ・サウジアラムコ社が全量引取り販売。
- ・サウジ国内需要旺盛で順調に販売。

## 2. 石油化学製品

- ① 中東： ペトロ・ラービグ社が販売。
- ② その他地域： 住友化学が引取販売。
  - ◆ 住化アジア： 引き取り玉のMarketing・販売・物流のためシンガポールに設立。
  - ◆ 日本オキシランアジア（NOCA）：  
POアジア販売のため香港に設立。

# 石化製品販売における強み

---

- **圧倒的なコスト競争力**

- 石油、石化の本格インテグレーション
  - 安価原料(エタン)
  - 大型設備

- **ブランド力**

- 25年にわたるアジアの石化フロントランナー

- **最適な販売物流体制の確立**

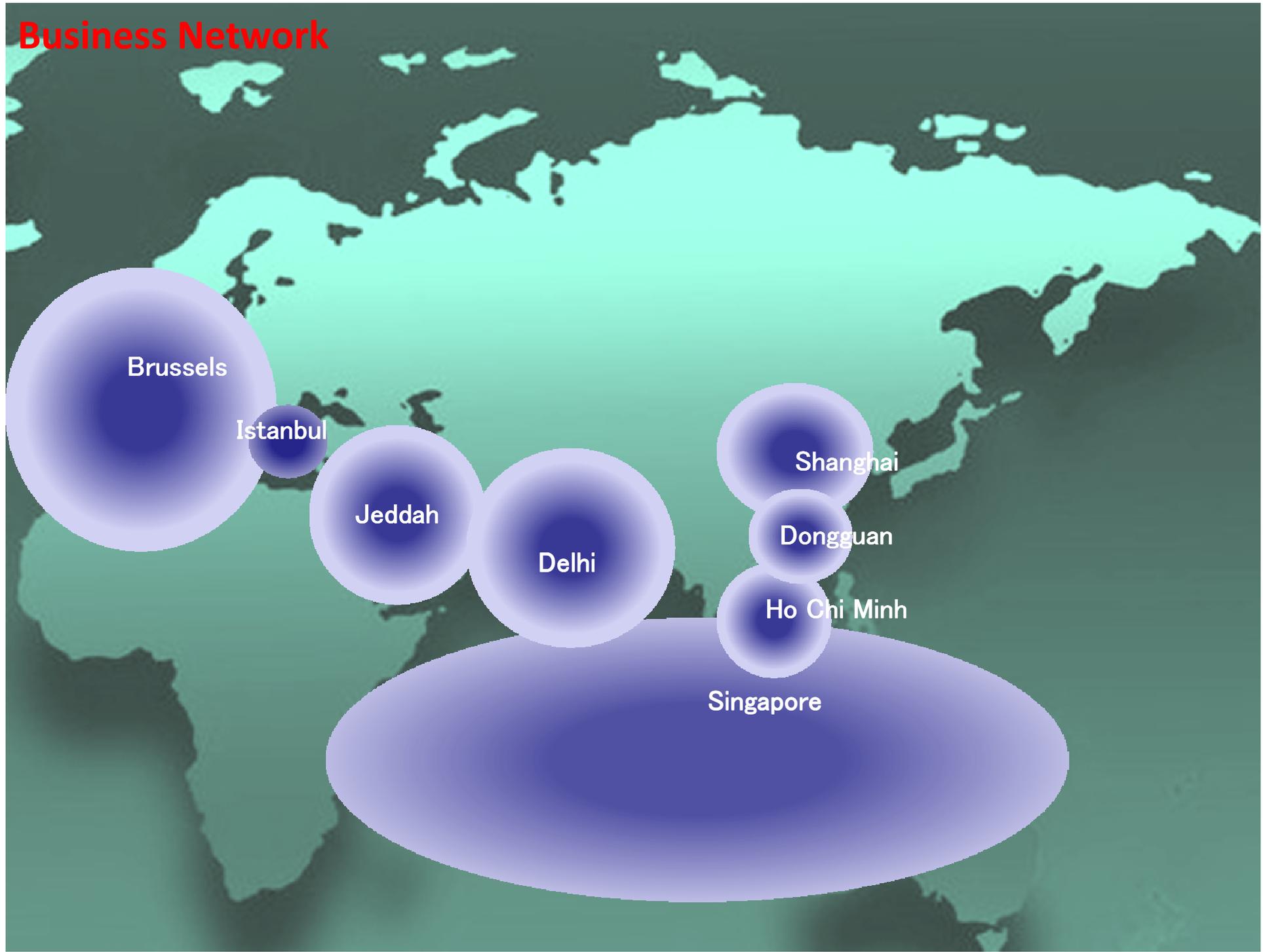
- 欧亜をカバーする物流ネットワークと直販体制

## 販売拠点の展開

- 総勢100名を超える販売体制
  - Technical Service Staff を中国・シンガポールに配置。
- [販売拠点]

国名	地名	設立時期	備考
シンガポール		2006	販売Headquarters
中国	上海、広東省東莞	2007	
ベトナム	ホーチミン	2008	
インド	デリー	2009	住化インド内
ベルギー	ブリュッセル	2006	住化欧州担当
トルコ	イスタンブール	2008	住化欧州新事務所

# Business Network



# 高品質デリバリー

---

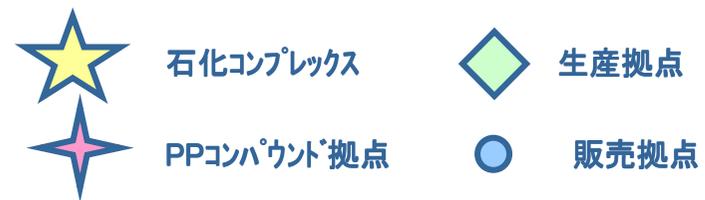
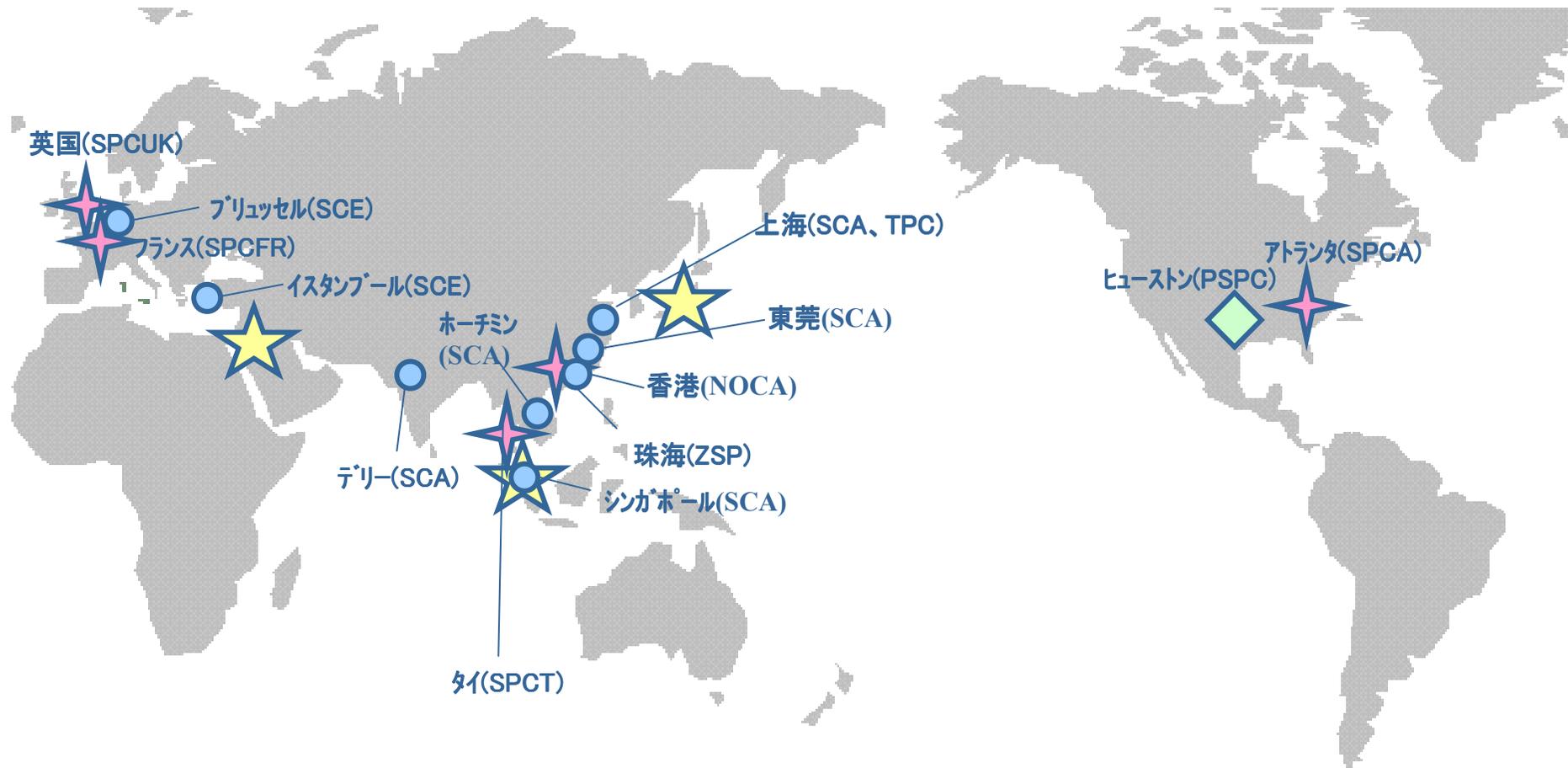
- シンガポールハブからの効率的な配送  
生産地(中東)と消費地との距離を、シンガポールハブとITシステムでカバー。
- 欧州は顧客工場への配送体制整備  
アントワープ近郊・ロッテルダム、北部イタリアに、倉庫・サイロなどの拠点を確保。

# シンガポールコンテナハブ



- ・オーダーを受注し、シンガポール在庫および、ジェッダから輸送中のコンテナに割り当て
- ・シンガポールPSAは世界第一のコンテナ港、製品はコンテナ在庫で効率化

# ラービグ製品を軸に主要市場の直接販売網拡充



---

### 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。