



2007年度決算説明会  
決算概要と業績予想



社長 米倉 弘昌

2008年5月

---

# 2007年度決算概要

---

## 2007年度の業績

売上高は増収、利益は各段階とも減益

【連結】	2006年度	2007年度	前期比
売上高	1兆7,900億円	1兆8,965億円	+6.0%
営業利益	1,396億円	1,024億円	△26.7%
経常利益	1,580億円	928億円	△41.3%
純利益	939億円	631億円	△32.8%
特殊要因を除く 実質ベースの純利益	(752億円)	(343億円)	(△54.4%)

年間配当金(1株当たり)

2006年度「12円」 ➡ 2007年度「12円」

# 2007年度 売上高分析

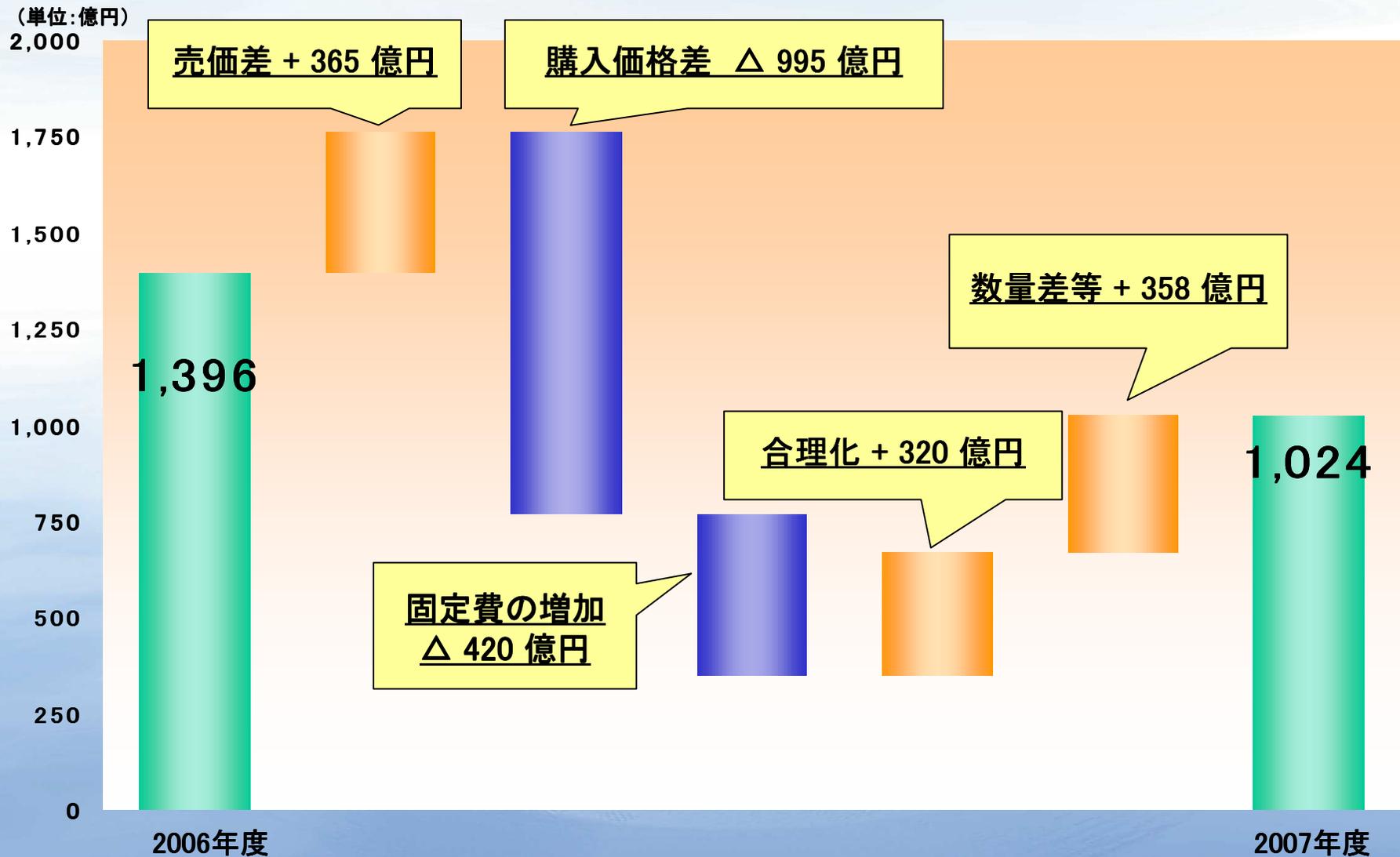
(単位:億円)

	2006年度	2007年度	前期比	売価差	数量差
基礎化学	3,140	3,147	+7	160	△153
石油化学	5,391	6,033	+643	600	43
精密化学	909	929	+21	0	21
情報電子化学	2,664	2,975	+311	△400	711
農業化学	1,983	2,004	+21	5	16
医薬品	2,345	2,376	+30	0	30
その他	1,468	1,501	+33	0	33
全社合計	17,900	18,965	+1,065	365	700

海外売上高	7,478	7,888	+410
海外売上高比率	42%	42%	0%

# 2007年度 営業利益分析

2006年度 1,396 億円 → 2007年度 1,024 億円 (△372 億円)



## 2007年度 営業利益分析

(単位:億円)

	2006年度	2007年度	対前期比	主な利益増減要因
基礎化学	135	106	△29	・原料価格高騰
石油化学	236	45	△191	・原料価格高騰 ・千葉工場定期修理
精密化学	131	114	△17	・原料価格高騰
情報電子化学	35	63	+28	・販売数量増加 ・合理化
農業化学	233	209	△23	・統合一時費用 ・原料価格高騰
医薬品	562	465	△98	・研究開発費増加 ・退職給付数理差益の償却減少
その他	65	22	△43	・CDT買収に伴う費用増加
全社合計	1,396	1,024	△372	

## 2007年度の業績

売上高は増収、利益は各段階とも減益

【連結】	2006年度	2007年度	前期比
売上高	1兆7,900億円	1兆8,965億円	+6.0%
営業利益	1,396億円	1,024億円	△26.7%
経常利益	1,580億円	928億円	△41.3%
純利益	939億円	631億円	△32.8%
特殊要因を除く 実質ベースの純利益	(752億円)	(343億円)	(△54.4%)

年間配当金(1株当たり)

2006年度「12円」 ➡ 2007年度「12円」

# 連結業績推移

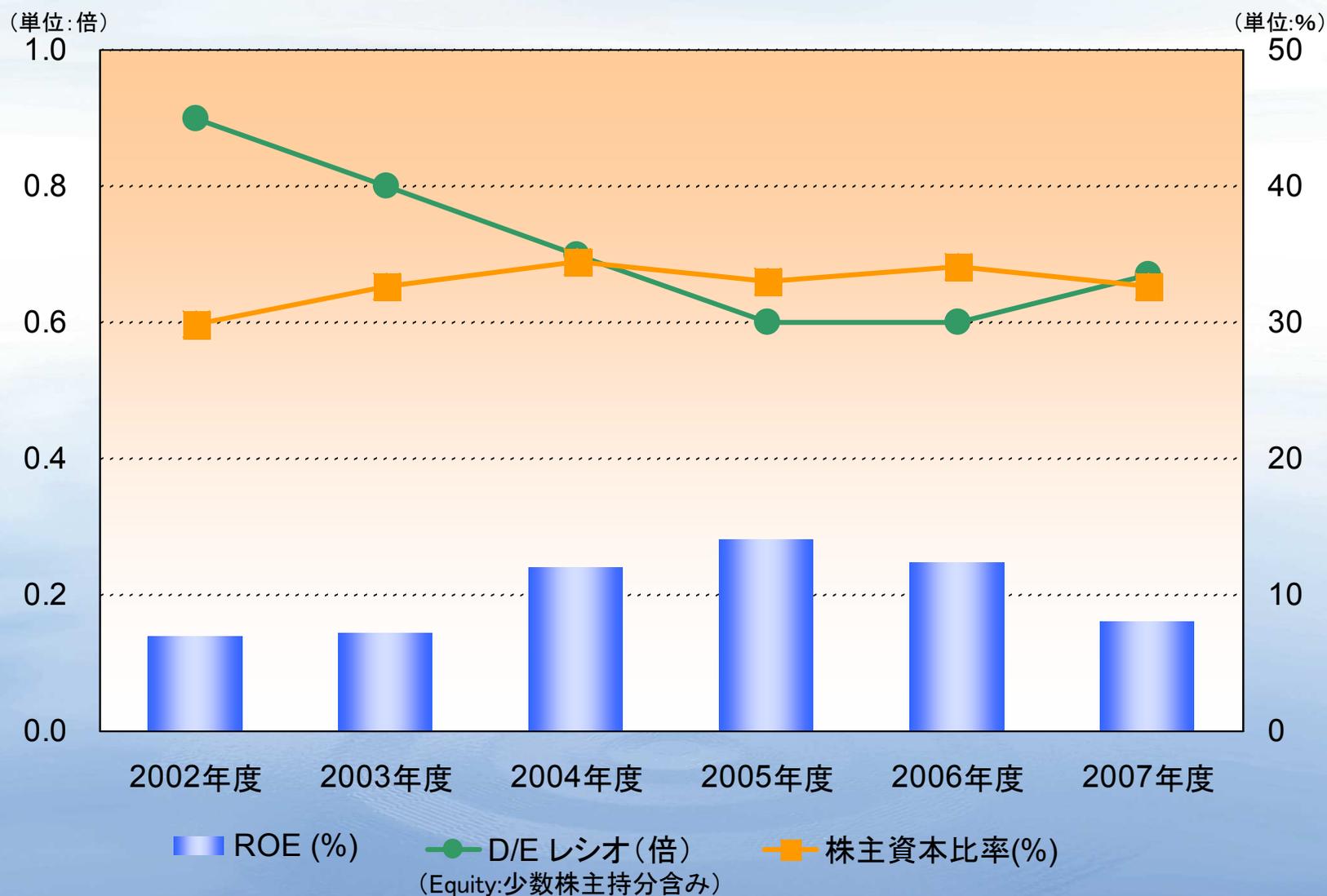
(単位:億円)

(単位:億円)



※ 一時的要因による利益項目(有価証券売却等)

# 連結経営指標推移



---

# 2008年度業績予想概要

---

## 2008年度の業績予想

【連結】	2007年度	2008年度	前期比
売上高	1兆8,965億円	2兆800億円	+9.7%
営業利益	1,024億円	950億円	△7.2%
経常利益	928億円	1,000億円	+7.8%
純利益	631億円	550億円	△12.8%
特殊要因を除く 実質ベースの純利益	(343億円)	(550億円)	(+60.3%)

2008年度前提 100円/ドル ナフサ 67,000円/kl

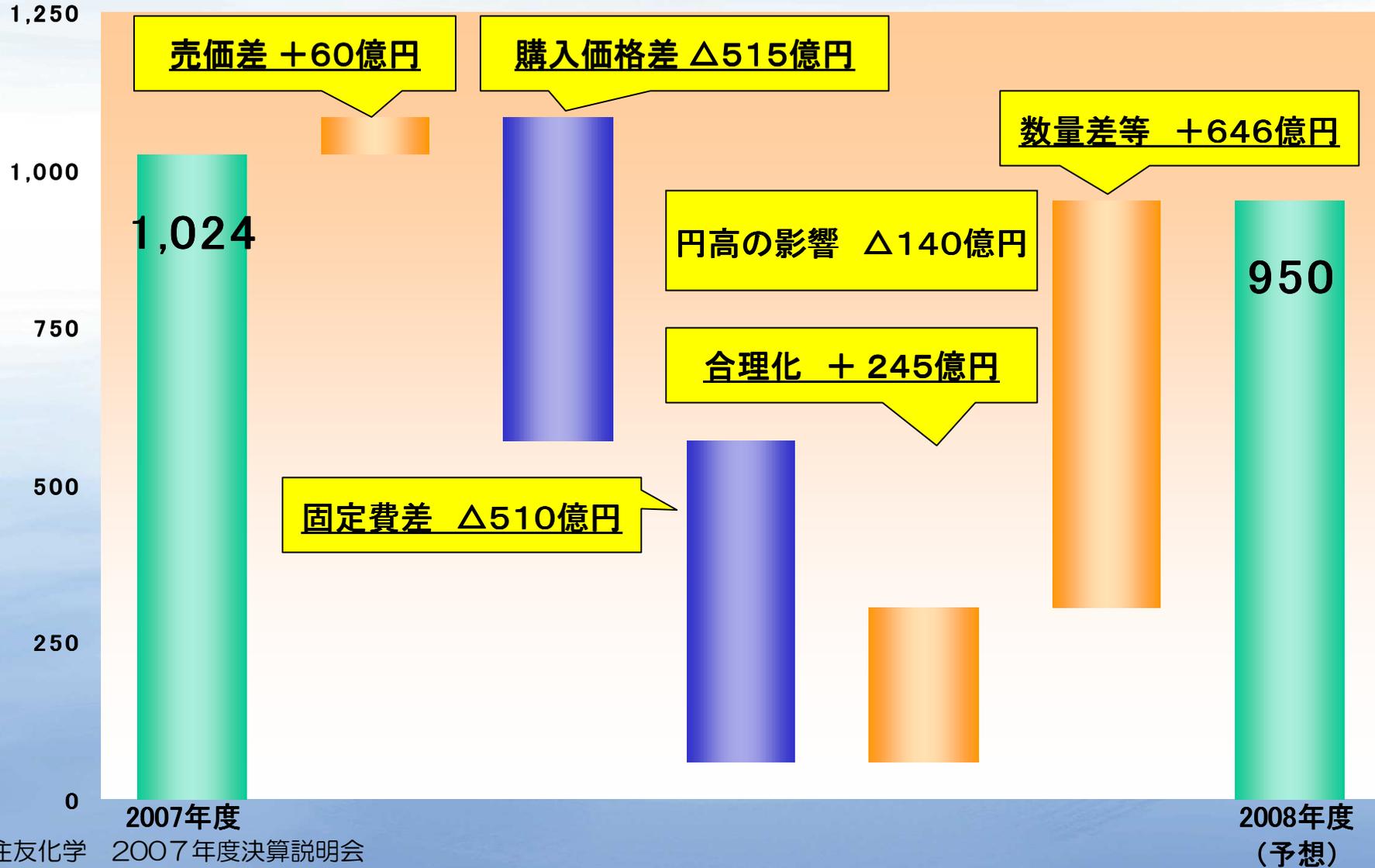
年間配当金(1株当たり)

2007年度「1.2円」 → 2008年度「1.2円」  
(予想)

# 2008年度 営業利益分析

2007年度 1,024 億円 → 2008年度 950 億円 (△74億円)

(単位: 億円)



## 2008年度 部門別売上高・営業利益

(単位:億円)

		2007年度	2008年度	前期比	主な営業利益増減要因
基礎化学	売上高	3,147	3,250	+3%	原料価格高騰・円高 カプロラクタム採算改善
	営業利益	106	100	△6%	
石油化学	売上高	6,033	7,200	+19%	国内合成樹脂交易条件改善 前年定期修理
	営業利益	45	110	+144%	
精密化学	売上高	929	1,000	+8%	原料価格高騰・円高
	営業利益	114	90	△21%	
情報電子 化学	売上高	2,975	3,400	+14%	販売数量増加 合理化
	営業利益	63	225	+257%	
農業化学	売上高	2,004	2,050	+2%	販売数量増加 円高・原料価格高騰
	営業利益	209	165	△21%	
医薬品	売上高	2,376	2,400	+1%	薬価改定 ルラシドン開発費増加 退職給付数理差異償却益減少
	営業利益	465	310	△33%	
その他	売上高	1,501	1,500	0%	有機EL関連費用増加 耐熱セパレータ費用増加
	営業利益	22	△50	—	
全社	売上高	18,965	20,800	+10%	
	営業利益	1,024	950	△7%	

## 2008年度の業績予想

【連結】	2007年度	2008年度	前期比
売上高	1兆8,965億円	2兆800億円	+9.7%
営業利益	1,024億円	950億円	△7.2%
経常利益	928億円	1,000億円	+7.8%
純利益	631億円	550億円	△12.8%
特殊要因を除く 実質ベースの純利益	(343億円)	(550億円)	(+60.3%)

2008年度前提 100円/ドル ナフサ 67,000円/kl

年間配当金(1株当たり)

2007年度「1.2円」 → 2008年度「1.2円」  
(予想)

---

## 中期経営計画の進捗

---

- ◆ ラービグ計画
- ◆ 各事業部門の中核事業の拡大・強化
- ◆ さらなる成長への布石

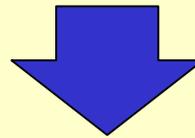
# 中期経営計画 ーラージ計画ー

## プラント工事

建設工事等従事者 約40,000名

2008年3月末 全体進捗率 約95%

一部プラントで試運転を開始



2008年第4四半期 商業運転開始

## 販売体制

住友化学アジア(在:シンガポール)

- ・ 販売体制の整備完了
- ・ プレマーケティングが順調に進捗

# 中期経営計画 ―各事業部門の中核事業の拡大・強化―

- ◆ **基礎化学:**
  - ・メタアクリルの生産能力増強  
(シンガポールⅢ期垂直立ち上げ完了)
  - ・カプロラクタムのコスト競争力強化
- ◆ **石油化学:**
  - ・日本・シンガポール・サウジアラビアでのグローバル最適生産体制構築
  - ・ポリプロピレンコンパウンドのグローバル供給体制の整備・拡大
- ◆ **精密化学:**
  - ・レゾルシン・医薬化学品競争力強化
- ◆ **情報電子化学:**
  - ・液晶関連製品の生産能力拡大、拡販・合理化
  - ・新規材料の開発
- ◆ **農業化学:**
  - ・成長製品(メチオニン、スミソーヤ、オリセットネットなど)の強化・販売拡大
  - ・住化武田農薬統合完了、さらなるシナジー効果の実現
- ◆ **医薬品:**
  - ・主要製品の販売拡大
  - ・新製品販売の早期最大化

# 中期経営計画 ーさらなる成長への布石ー

## 高分子有機EL

2007年 低分子有機ELを上回る性能達成

2008年 大型ディスプレイへの応用可能な水準の実現

➡ 2010年 大型ディスプレイ 事業化

## エネルギー分野

### 耐熱セパレータ

2009年 生産能力 2,500万㎡に拡大

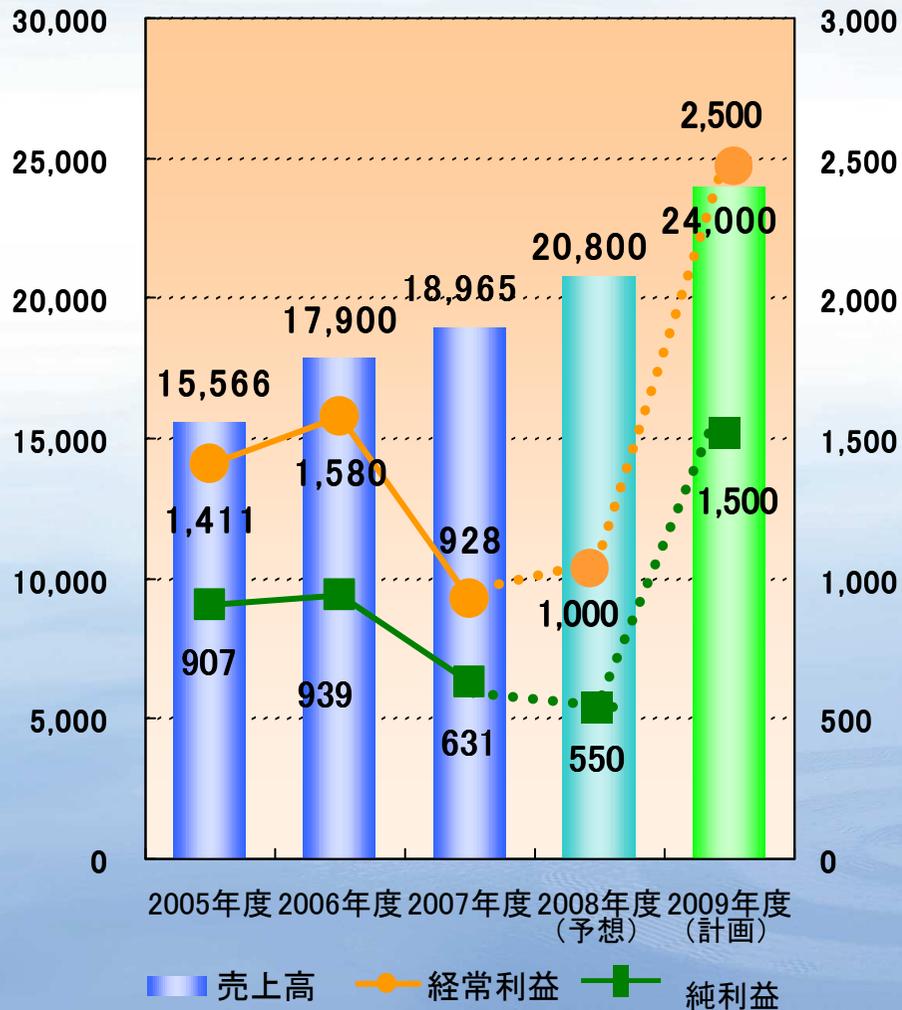
### 正極材

ハイブリッド自動車用コバルトフリー正極材 開発

# 中期経営計画 業績目標達成に向けて

## 全社業績推移

(単位:億円)



## 事業環境

- 原料価格の高止まり
- 円高の進行
- 退職給付数理差損の増加
- 減価償却方法の変更

## 中期経営計画施策のスピーディーな実行

- 中核事業の拡大・強化
- 経営全般にわたる一層の合理化の徹底
- 研究開発の加速
  - 医薬品
  - 高分子有機EL
  - エネルギー分野



**次期中期計画で大きな成長を実現するための投資**  
(戦略投資予備枠の活用を含む)

# グローバルカンパニーとしてのさらなる飛躍

2007-2009年度  
高収益体質の確立と持続する成長の実現

2004-2006年度  
事業規模拡大と利益成長

2001-2003年度  
成長基盤確立

新たな成長軌道を  
目指して

真のグローバルケミカル  
カンパニーを目指して

グローバルカンパニー  
としてのさらなる飛躍



# SUMITOMO CHEMICAL

### 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。