

豊かな明日を支える
創造的ハイブリッド・ケミストリー



2010年12月9日

社長 廣瀬 博



目次



2010年度 業績概要

- P1 2010年度上期 決算概要
- P2 2010年度通期 業績予想
- P3 2010年度通期 業績予想／部門別

2010～2012年度 中期経営計画の概要

- P4 経営ビジョンと長期市場予想
- P5 ポートフォリオ戦略
- P6 7つの基本的な取り組みと経営目標
- P7 業績推移と2012年度目標

中期経営計画の達成に向けて

- P8 2010年度予想と2012年度目標
- P9 2010年度予想と2012年度目標／部門別
- P10 営業利益増加要因(2010年度vs2012年度)

P11 部門別の基本的な取り組み

P12 前中期経営計画期間(2007～2009年度)中に実施した大型投資と成果

主要プロジェクトの進捗状況

P13 ラービグフェーズ I の業績改善に向けて

P14 ラービグフェーズ II の進捗状況

P15 Nufarmとのシナジー効果最大化に向けて

P16 ラソーダ(ルラシドン塩酸塩)の上市と販売見通し

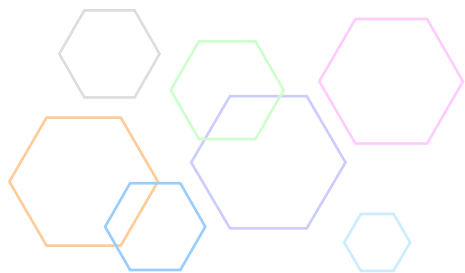
P17 高分子有機ELの事業化に向けた取り組み

財務体質の改善に向けて

P18 財務体質の改善

株主還元

P19 配当方針



2010年度 業績概要





2010年度上期 決算概要



	2009年度上期	2010年度上期	前年同期比
売上高	7,352億円	9,892億円	+2,540億円
営業利益	112億円	530億円	+419億円
経常利益	78億円	521億円	+443億円
純利益	△35億円	25億円	+60億円
海外売上高比率	42.9%	53.5%	
ナフサ価格	37,300円/kl	46,200円/kl	
為替レート	95.53円/ドル	88.91円/ドル	
中間配当金	0円/株	3円/株	



2010年度通期 業績予想



	2009年度	2010年度(予想)	前期比
売上高	1兆6,209億円	1兆9,500億円	+3,291億円
営業利益	515億円	720億円	+205億円
経常利益	350億円	620億円	+270億円
純利益	147億円	100億円	△47億円
ナフサ価格	41,200円/kl	45,100円/kl (下期 44,000円/kl)	
為替レート	92.89円/ドル	84.00円/ドル (下期 80.0円/ドル)	
年間配当金	6円/株	9円/株	



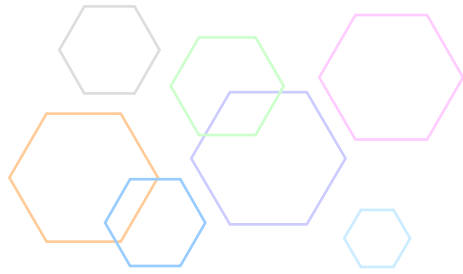
2010年度通期 業績予想／部門別



(単位:億円)

		2009年度	2010年度 (予想)	増減	主な営業利益増減要因
基礎化学	売上高	2,033	2,400	+367	合繊原料、メタアクリルの市況上昇および需要回復により増収・増益
	営業利益	13	195	+182	
石油化学	売上高	4,815	6,350	+1,535	ラービグコンプレックスの寄与が本格化することに加え、国内売価の是正や海外市況の上昇により増収・増益
	営業利益	△2	105	+107	
精密化学	売上高	867	900	+33	レゾルシンの需要回復・拡販により増収となる一方で、新規設備の償却負担増加により減益
	営業利益	36	15	△21	
情報電子化学	売上高	2,652	3,250	+598	偏光フィルムやカラーフィルターの大幅な出荷増加により増収・増益
	営業利益	63	260	+197	
農業化学	売上高	2,115	2,200	+85	メチオニンや除草剤、オリセットネットの出荷増加により増収となる一方で、円高の進行、新規設備の償却負担増加により減益
	営業利益	293	225	△68	
医薬品	売上高	2,675	3,500	+825	米国子会社の寄与により増収となる一方で、特許権等の償却負担増加、薬価改定の影響により減益
	営業利益	299	135	△164	
その他	売上高	1,051	900	△151	
	営業利益	△187	△215	△28	
全社	売上高	16,209	19,500	+3,291	
	営業利益	515	720	+205	

2009年度は比較のためセグメント変更等による影響額を組み替えている。

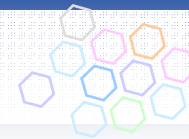


2010～2012年度 中期経営計画の概要





経営ビジョンと長期市場予想



■ 経営ビジョン

I. 経営基盤、事業規模の更なる強化

グローバルな事業展開を加速するとともに変化を続ける市場のニーズに高い技術力で応える

II. 社会の持続的な発展への貢献

人々の生活水準の向上や健康の増進、エネルギー・食糧問題の解決、低炭素社会の構築など、世界が抱える課題に化学の総力を挙げて取り組む

III. 企業価値の継続的な拡大

強靱な収益体質の構築、収益の成長を持続させ、株主の期待に応える

■ 長期市場予測

20年後(2030年)の世界経済・事業環境予測

世界経済は2倍規模に

新興国が世界経済の牽引役に

先進国市場が更に多様化

今後成長が
期待される
事業領域

環境・エネルギー

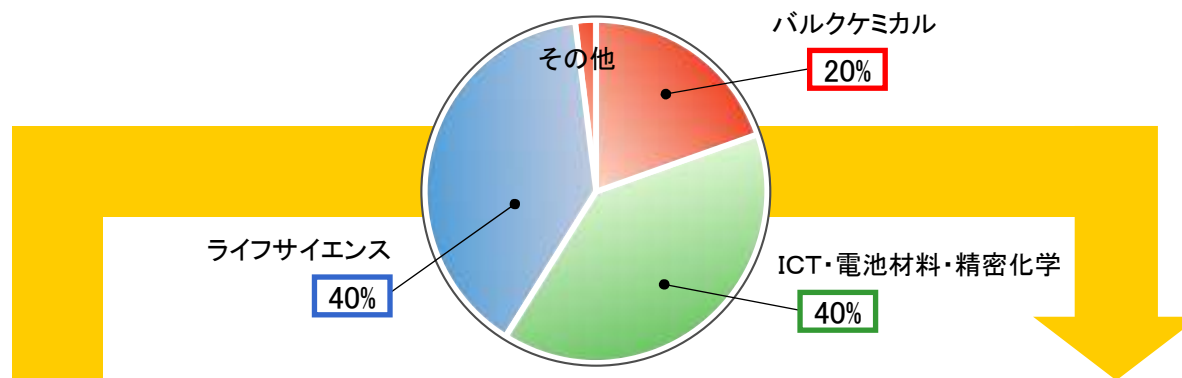
ライフサイエンス

ICT

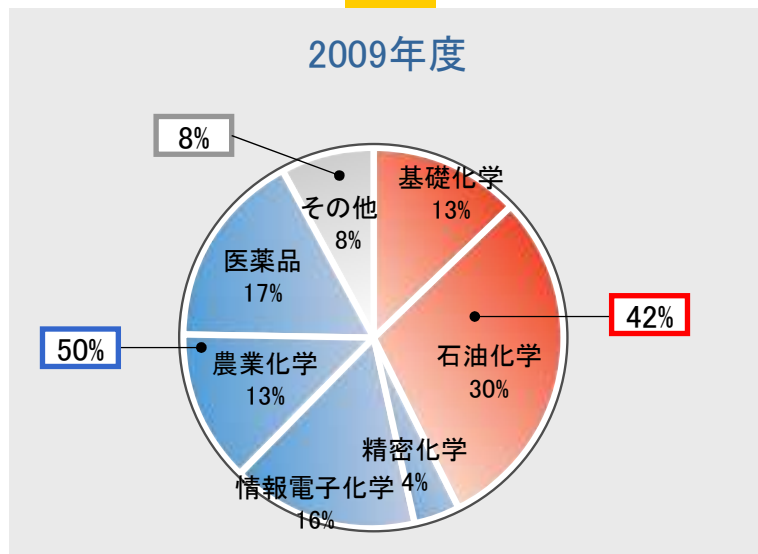
ポートフォリオ戦略

- 2020年度にバルクケミカル、ICT、ライフサイエンスの売上構成比が各30%程度となるバランスの取れた事業ポートフォリオの事業構成を目指す

2020年までの新增設/M&A投資比率

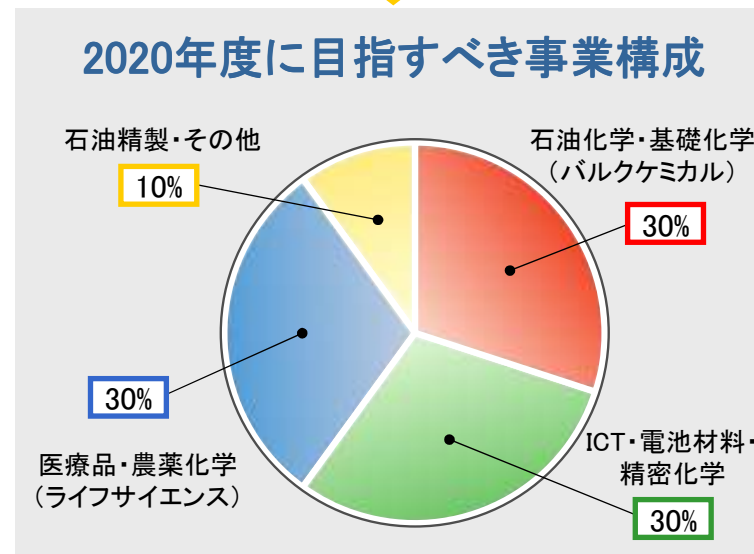


2009年度



売上構成

2020年度に目指すべき事業構成





7つの基本的な取り組みと経営目標



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	2. 財務体質の強化	3. コア事業・基盤事業 のコスト競争力の 一層の強化
4. 事業成長の スピード加速	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	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

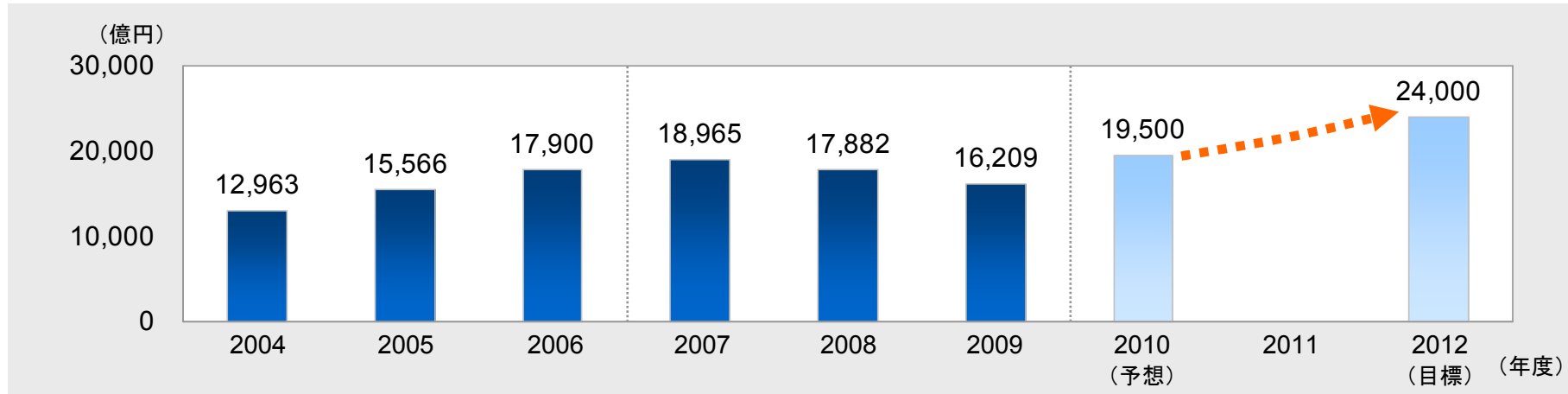
2012年度目標(連結)

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	(うち持分法投資利益400億円)
純利益	1,400億円	

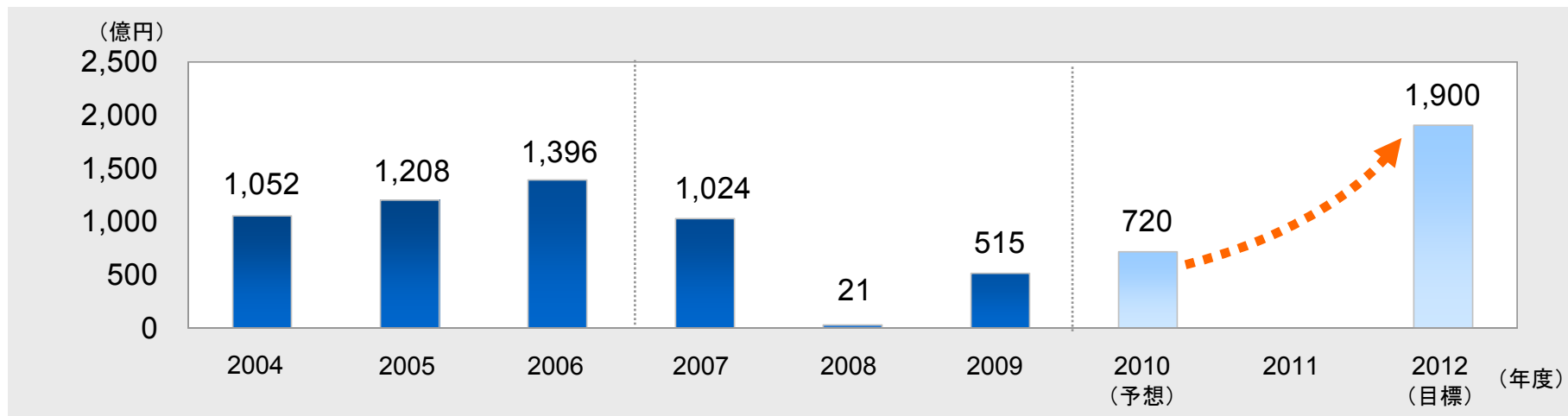
	(前提)
為替:	90円/ドル
ナフサ:	50,000円/kl
原油:	85ドル/バレル

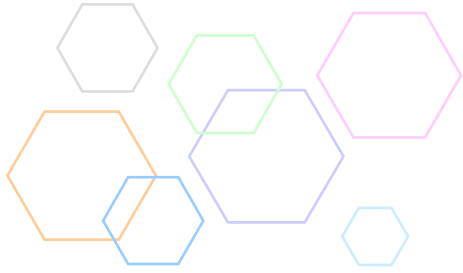
業績推移と2012年度目標

売上高の推移



営業利益の推移





中期経営計画の達成に向けて





2010年度予想と2012年度目標



	2010年度(予想)	2012年度(目標)	増減
売上高	1兆9,500億円	2兆4,000億円	+4,500億円
営業利益	720億円	1,900億円	+1,180億円
経常利益	620億円	2,200億円	+1,580億円
純利益	100億円	1,400億円	+1,300億円
ナフサ価格	45,100円/kl	50,000円/kl	
為替レート	84.00円/ドル	90.00円/ドル	



2010年度予想と2012年度目標／部門別



(単位: 億円)

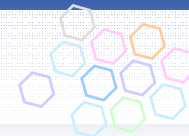
		2010年度 (予想)	2012年度 (目標)	増減	主な営業利益増減要因
基礎化学	売上高	2,400	2,700	+300	<ul style="list-style-type: none"> ・メタクリル樹脂の拡販 ・アルミナ事業の拡大 ・安価購買・合理化の促進
	営業利益	195	170	△25	
石油化学	売上高	6,350	7,850	+1,500	<ul style="list-style-type: none"> ・ 交易条件の改善 ・ 製品構成の一層の高付加価値化
	営業利益	105	300	+195	
精密化学	売上高	900	1,350	+450	<ul style="list-style-type: none"> ・ レゾルシン増強効果の最大化 ・ 医薬化学品事業の拡大
	営業利益	15	160	+145	
情報電子 化学	売上高	3,250	3,950	+700	<ul style="list-style-type: none"> ・ 偏光フィルム事業の拡大・強化 ・ フォトレジスト事業の攻勢 ・ 電池部材事業の早期収益化
	営業利益	260	440	+180	
農業化学	売上高	2,200	2,700	+500	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農薬事業の販売地域拡大・新規市場への参入 ・ 生活環境事業分野の家庭防疫薬および周辺分野への事業拡大 ・ 飼料添加物事業の規模拡大
	営業利益	225	480	+255	
医薬品	売上高	3,500	3,900	+400	<ul style="list-style-type: none"> ・ ラツーダ(ルラシドン塩酸塩)の上市・販売拡大 ・ サノビオン(旧セプラコール)買収にかかる無形資産償却費の減少
	営業利益	135	380	+245	
その他	売上高	900	1,550	+650	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高分子有機EL材料の販売開始
	営業利益	△215	△30	+185	
全社	売上高	19,500	24,000	+4,500	
	営業利益	720	1,900	+1,180	



営業利益増加要因(2010年度vs2012年度)



増加項目	2010年度 予想対比
(1) 変動費の削減 ・ 生産性の改善等	+100
(2) 固定費の削減 ・ 退職給付数理差異の負担額減少 ・ メチオニン、レゾルシン等の製造設備の償却費減少 ・ サノビオン(旧セプラコール)買収に伴う特許権等の償却費減少	+350
(3) 数量増加等 ・ 生産能力拡大、新製品の上市、高付加価値化 ・ ラツータ(ルラシドン塩酸塩)、高分子有機ELの上市	+730
合 計	+1,180

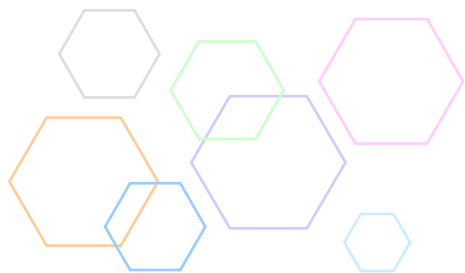


部門別の基本的な取り組み

基礎化学	<ul style="list-style-type: none">・ メタクリル樹脂: 生産能力増強、導光板用途拡販・ アルミナ: 環境・エネルギー、ICT分野へ展開 (LED、Li電池、液晶ガラス、太陽電池)・ 海外安価原料の調達拡大、合理化推進
石油化学	<ul style="list-style-type: none">・ グローバル・マーケティングの推進、高機能・高付加価値製品事業の拡大・強化 (太陽電池用EVA、高機能包材・自動車材用PE・PP、S-SBR、熱可塑性エラストマー等)・ ペโตรラービグの早期収益事業化
精密化学	<ul style="list-style-type: none">・ レゾルシン: 増強効果の最大化 (アジアを中心としたシェア拡大)・ ラバーケミカル: 新規タイヤ材料上市による事業強化・拡大・ 医薬化学品: 事業強化 (アンメットメディカルニーズの重点化、ジェネリック事業の強化)
情報電子化学	<ul style="list-style-type: none">・ 偏光フィルム事業での代替部材開発・スマートフォン用途等の小型フィルムの品揃拡充等による競争優位確立・ 偏光フィルムの生産能力拡大と中国での液晶部材の供給体制の確立 (華南地区で検討中)・ ArF液浸フォトレジスト・バックライトユニット等の事業拡大
農業化学	<ul style="list-style-type: none">・ 農薬: グローバル販売網の充実・販売拡大、新規市場への参入 (種子処理等)・ Nufarmとの戦略的提携・シナジー追求・ 生活環境: 川下・周辺分野への事業拡大・ 飼料添加物: 日本および中国でのプラント新增設・拡販
医薬品	<ul style="list-style-type: none">・ ラツォダ (ルラシドン塩酸塩) の米国での発売、適用拡大、販売地域の拡大・ 積極的な導入等による開発パイプラインの拡充・ 新薬比率向上による国内収益構造の変革
その他	<ul style="list-style-type: none">・ 大型テレビ用の高分子有機EL材料の商業化

前中期経営計画期間(2007～2009年度)中に実施した大型投資と成果

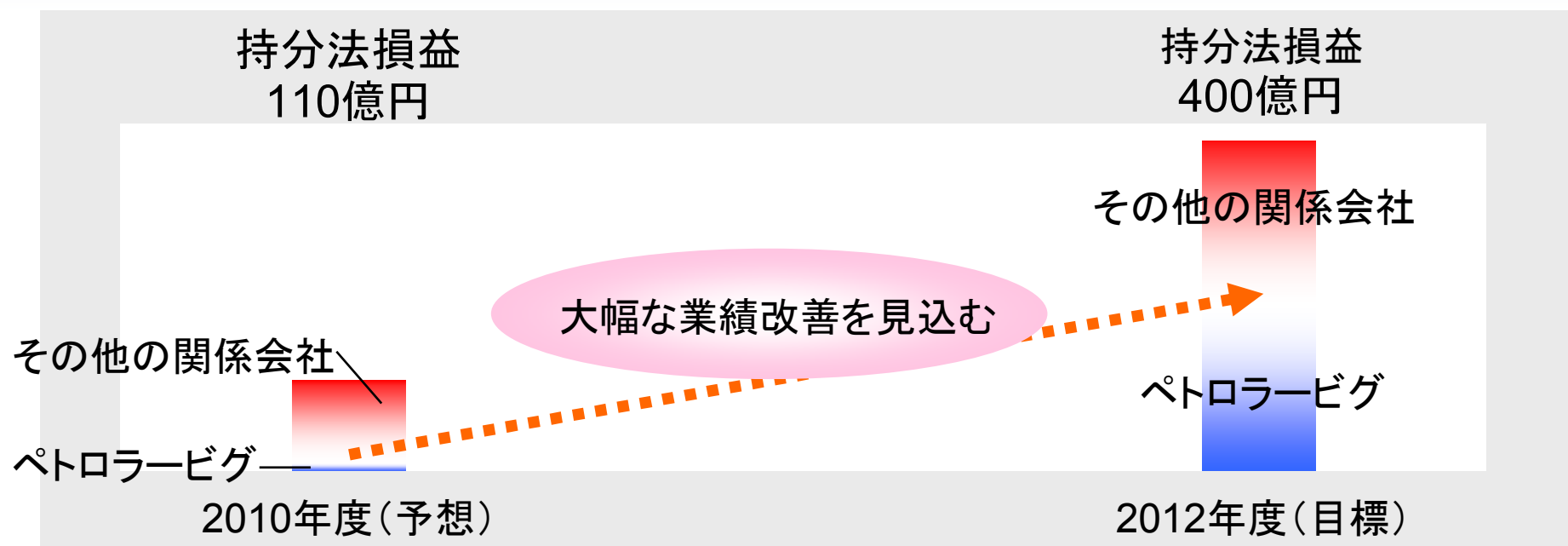
部門	主な投資案件	収益の 獲得開始	今後の収益に 寄与
基礎化学	MMA生産能力増強(シンガポール第3期)	○	
石油化学	ラービグ計画(フェーズ I)		○
	プロピレン・PP生産能力増強(メタセシス)	○	
精密化学	レゾルシン生産能力増強	○	
情報電子化学	偏光フィルム生産能力増強(韓国・愛媛)	○	
	カラーフィルター増強(韓国)	○	
	ArFフォトリソレジスト増強		○
農業化学	メチオニン増強	○	
医薬品	ルラシドン開発		○
その他	高分子有機EL開発		○



主要プロジェクトの進捗状況



ラービグフェーズ I の業績改善に向けて



業績改善要因	具体的取り組み
数量増	フルベースでの安定操業の実現
交易条件改善	精製マージンの改善 石化製品における中国、東南アジア、南アジア市況の上昇



ラービグフェーズⅡの進捗状況



■ サウジ・アラムコとの共同企業化調査を継続中

企業化調査の前提

▶ 主原料

エタン 30百万立方フィート/日
ナフサ 3百万トン/年

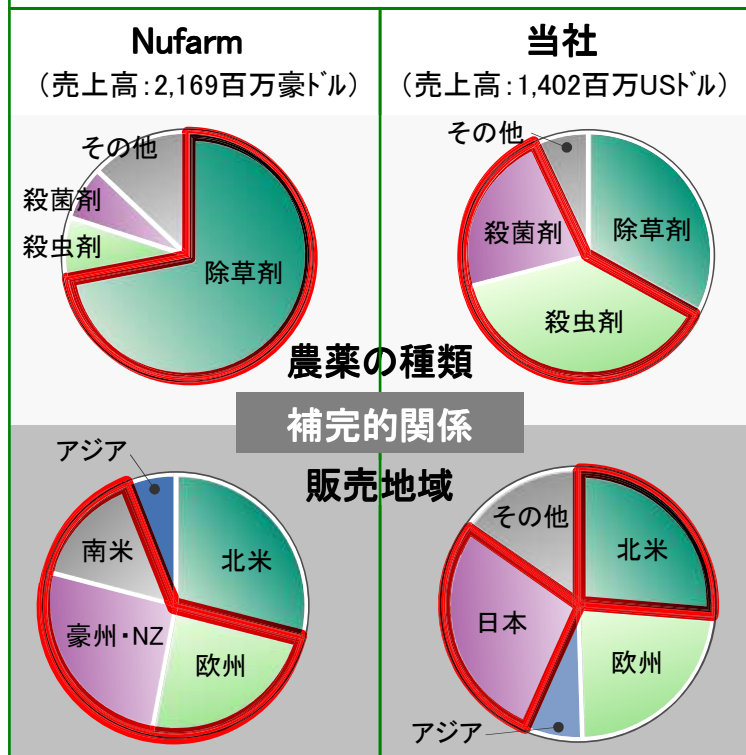
▶ 製品

EPR、TPO、MMAモノマー、PMMA、LDPE/EVA、
カプロラクタム、ポリオール、キュメン、
フェノール/アセトン、アクリル酸、SAP、ナイロン6樹脂

Nufarm とのシナジー効果最大化に向けて

包括的業務資本提携の狙い

農薬製品の販売、研究開発等の各分野における包括的な事業提携による、さらなる農薬事業の強化・拡大



業務提携

- | | | | |
|---------|-----------|---------|------------|
| 1
販売 | 2
研究開発 | 3
物流 | 4
調達・製造 |
|---------|-----------|---------|------------|

業務提携の進捗

1-1 Nufarm社販路による当社品の拡販

ブラジル、インドネシア	2010年9月販売開始
フランス、英国、ドイツ	販売契約締結、販売準備中
中東欧、米国、カナダ、メキシコ等	販売契約交渉中

1-2 当社販路によるNufarm社品の販売

フランス	販売契約締結、販売準備中
ベトナム	販売契約協議開始

2 研究開発

以下に関する契約を締結、具体的な取り組み始動

- ① お互いの製剤技術を用いた製品開発
- ② 当社新規剤、開発候補化合物のNufarm社での評価
- ③ 難防除雑草対策として有効な新規除草剤の開発検討

2012年度

- 売上高 100~200億円増加
- 税引前利益 100億円程度増加(販売増加、経費削減、持分法利益)



ラツーダ(ルラシドン塩酸塩)の上市と販売見通し



ラツーダの販売許可取得

- 2010年10月28日に成人の統合失調症治療薬として米FDAの認可取得
- 最速レビュー期間でアドバイザー・コミッティーもなく承認

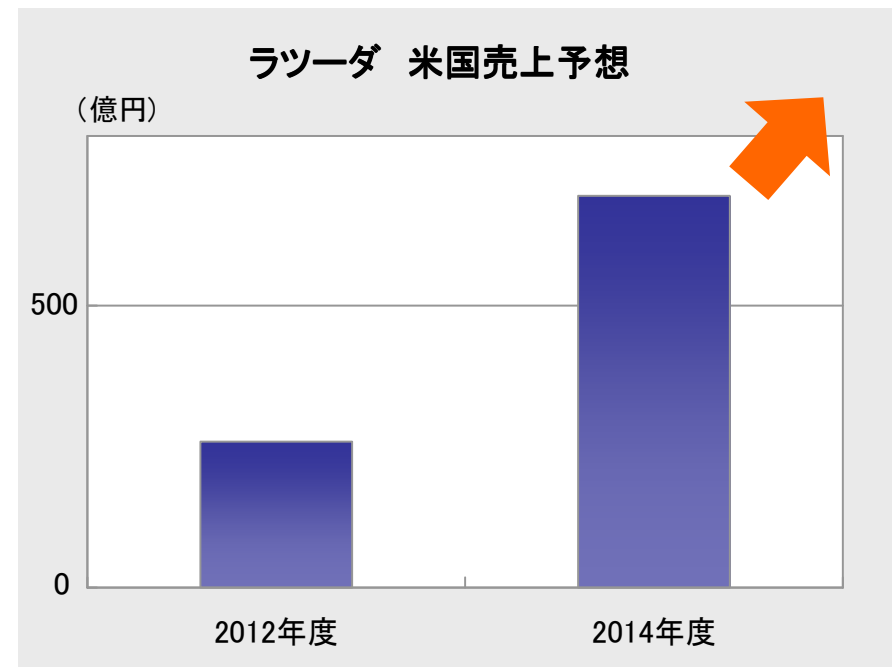
ラツーダの発売準備

- 約300人の専任MRで全米3万人の精神科医をカバー
- サノビオン(*)に在籍するMRに研修を実施中
- 外部からのMRは11月末までに採用済み
- 2011年1Qの上市に向けた営業体制の整備を進める

(*)セプラコールは本年10月12日にサノビオンに商号変更いたしました。

今後の適用範囲と販売地域の拡大

- 双極性障害(米国): 2012年前半申請、2013年追加効能取得予定
- 統合失調症(日本・アジア): 試験終了、2011年初にデータ入手予定
- 統合失調症(欧州): 提携先を検討中





有機ELテレビ

- 発光材料量産化の準備
- パネル製造の要素技術



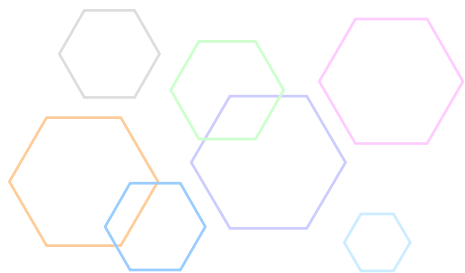
有機ELディスプレイ (6.5インチ)

有機EL照明

- 材料開発 デバイス検討



有機EL照明



財務体質の改善に向けて



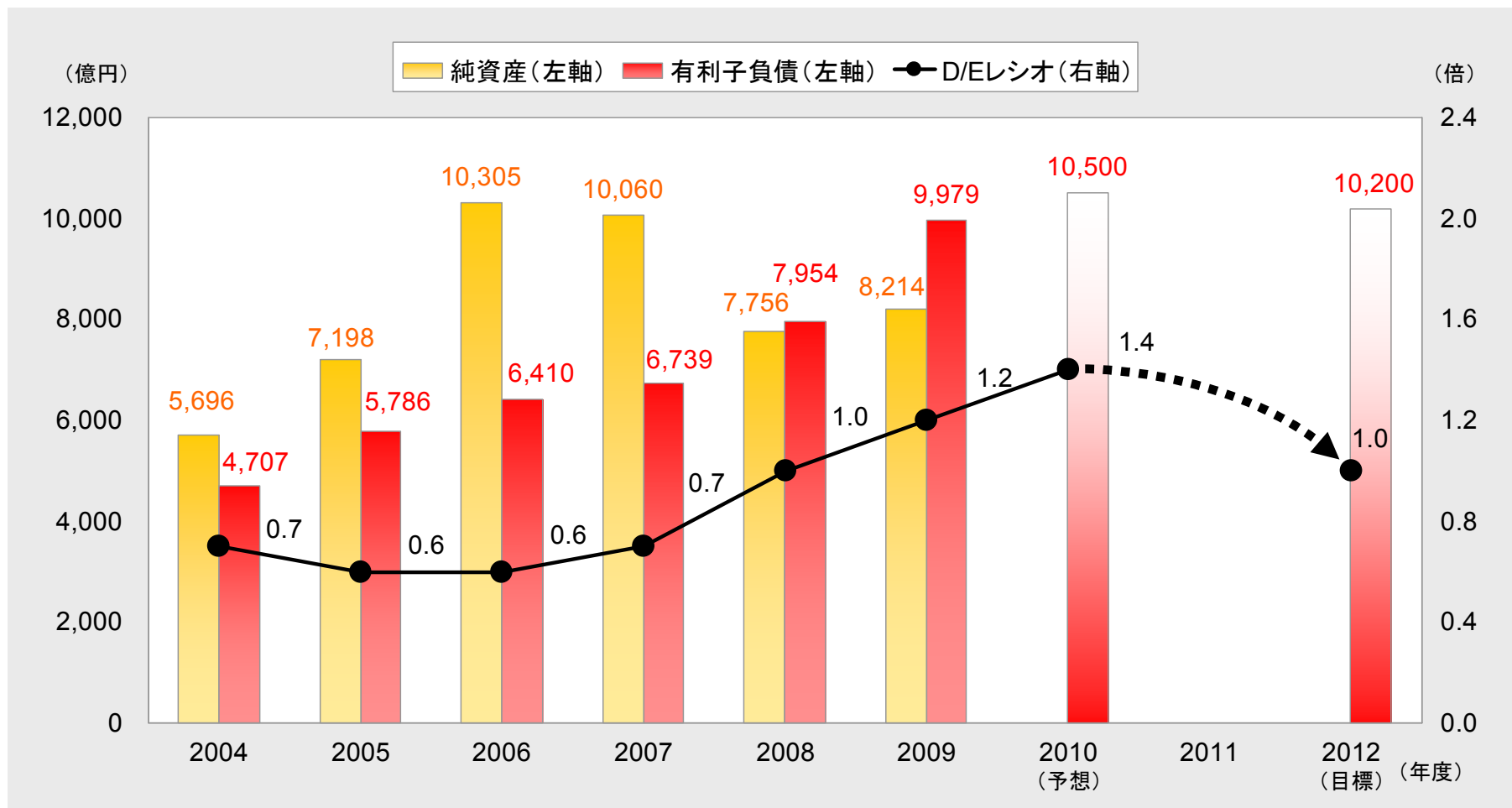


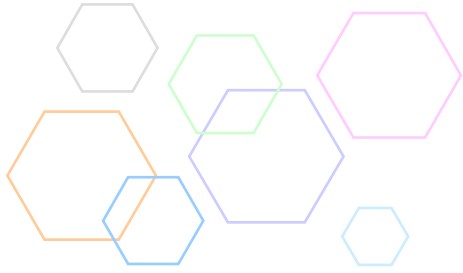
財務体質の改善



■ 純資産・有利子負債・D/Eレシオ

有利子負債は2010年度をピークに改善に向かう





株主還元

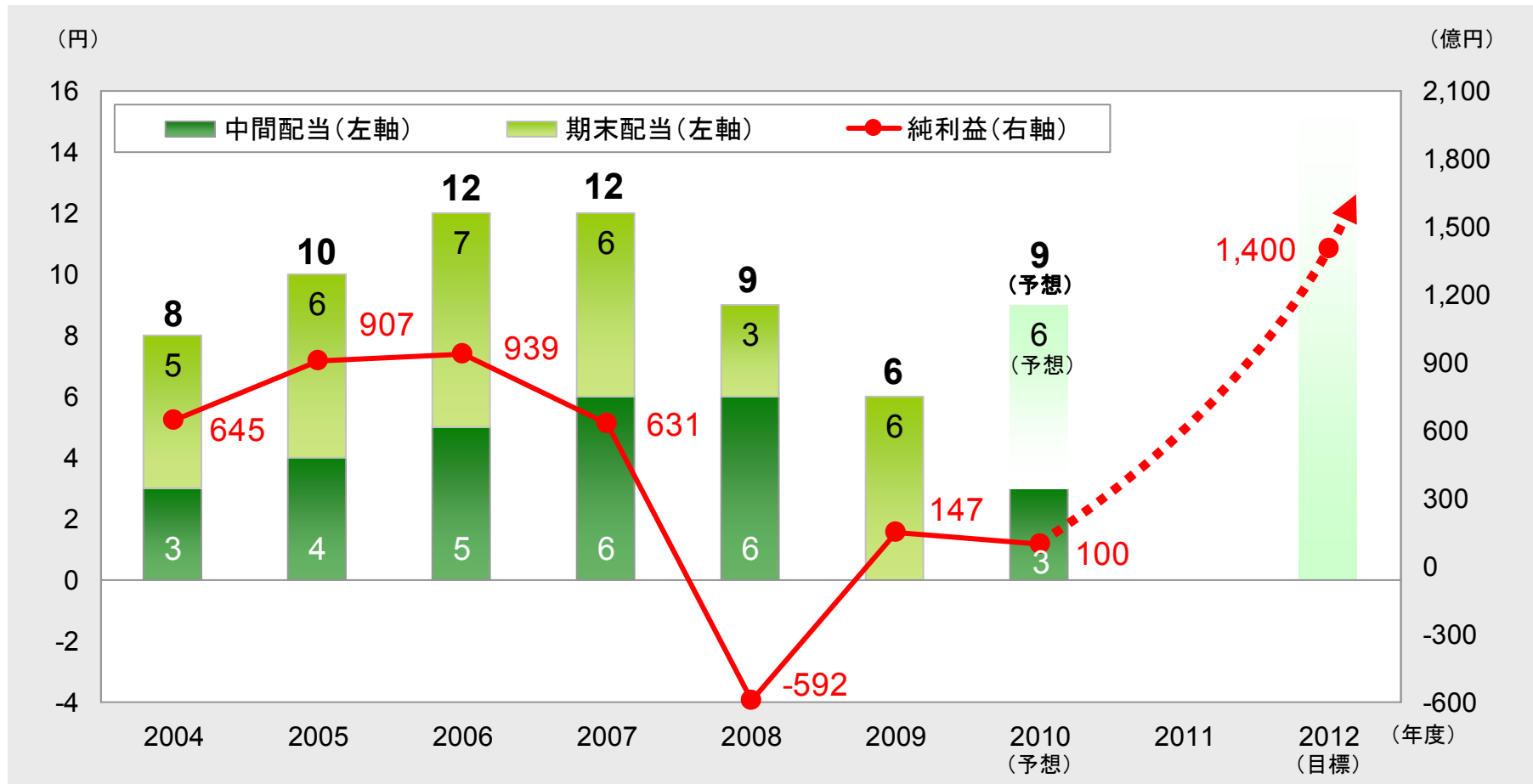


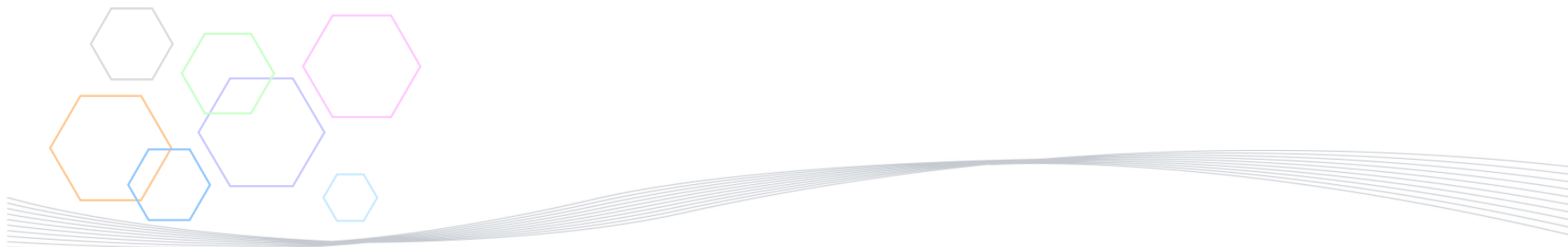


配当方針



- 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。





Creative Hybrid Chemistry





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、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。