

2010年度決算説明会

# 決算概要および業績予想

2011年5月12日



社長 十倉 雅和

# 目次

■	2010年度 決算概要	3
■	2011年度 業績予想	9
■	最近10年間の経営課題および戦略	17
■	2010～2012年度 中期経営計画の重点課題	21
	・ 財務体質の強化	
	・ グローバル経営の深化	
■	配当方針	35

# 2010年度 決算概要

---

# 2010年度 業績

(単位:億円)

	2009年度	2010年度	前期比
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
経常利益	350	841	+491
特別損益	63	△84	△147
法人税等	△113	△348	△235
少数株主利益	△152	△164	△12
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	

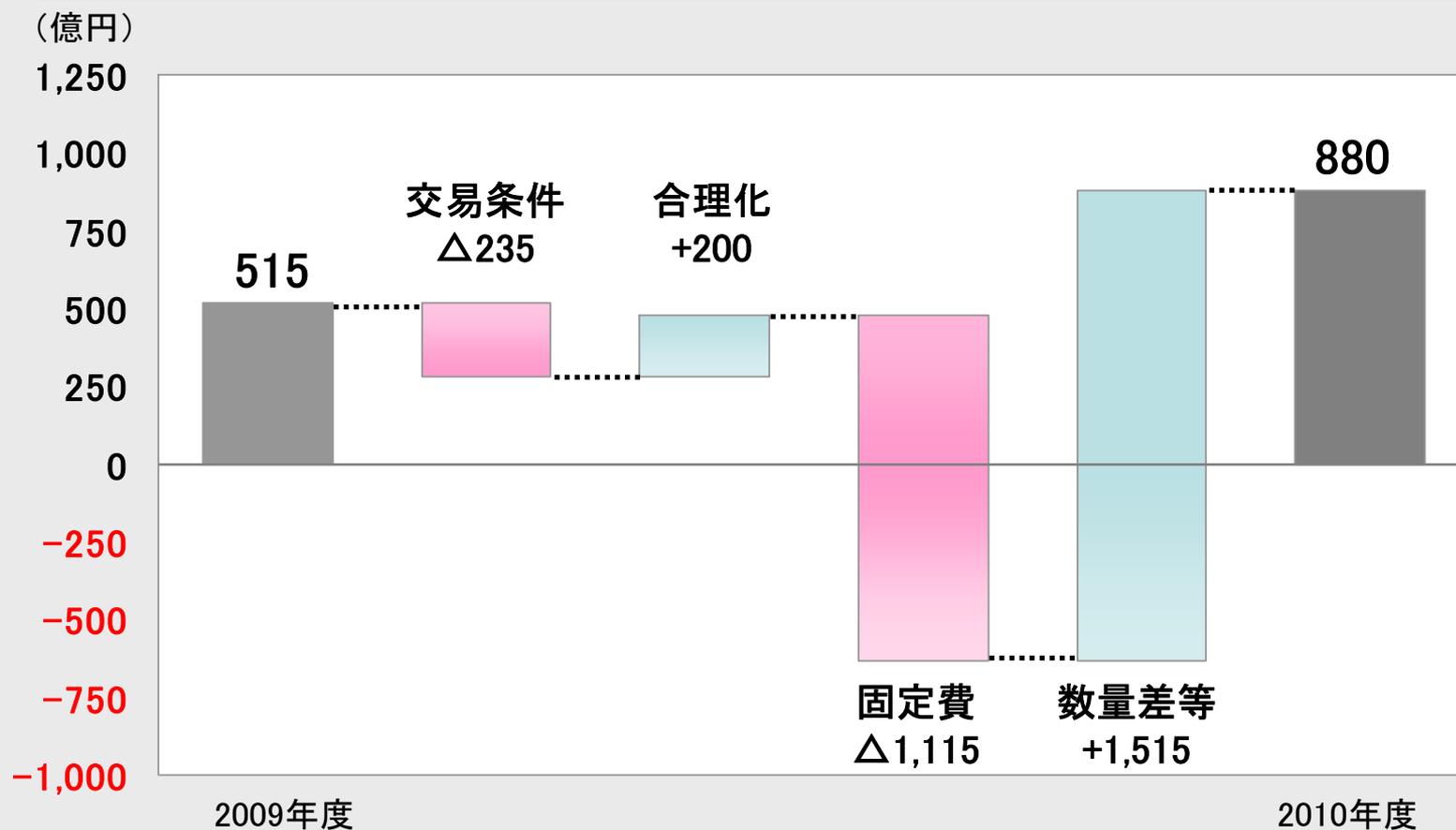
# 2010年度 売上高分析

(単位:億円)

	2009年度	2010年度	増減	売価差	数量差
基礎化学	2,033	2,485	+452	+280	+172
石油化学	4,815	6,499	+1,684	+785	+899
精密化学	867	889	+22	△5	+27
情報電子化学	2,652	3,223	+571	△250	+821
農業化学	2,115	2,158	+42	△25	+67
医薬品	2,675	3,659	+984	△170	+1,154
その他	1,051	912	△139	—	△139
連結合計	16,209	19,824	+3,615	+615	+3,000
海外売上高	7,289	10,567	+3,278		
海外売上高比率	45%	53%	+8%		

# 2010年度 営業利益分析

2009年度 515億円 → 2010年度 880億円  
(+365億円)



# 2010年度 部門別営業利益

(単位:億円)

	2009年度	2010年度	増減	主な利益増減要因
基礎化学	13	213	+199	<ul style="list-style-type: none"> <li>・交易条件改善</li> <li>・販売数量増加</li> </ul>
石油化学	△2	111	+114	<ul style="list-style-type: none"> <li>・交易条件改善</li> <li>・販売数量増加</li> </ul>
精密化学	36	1	△35	<ul style="list-style-type: none"> <li>・減価償却費増加</li> </ul>
情報電子化学	63	261	+198	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売数量増加</li> <li>・合理化の進展</li> </ul>
農業化学	293	224	△69	<ul style="list-style-type: none"> <li>・減価償却費増加</li> <li>・円高による輸出手取り減少</li> </ul>
医薬品	299	269	△30	<ul style="list-style-type: none"> <li>・買収に伴う特許権償却費等増加</li> <li>・薬価改訂</li> </ul>
その他	△187	△200	△13	
全社合計	515	880	+365	

# 2010年度 業績

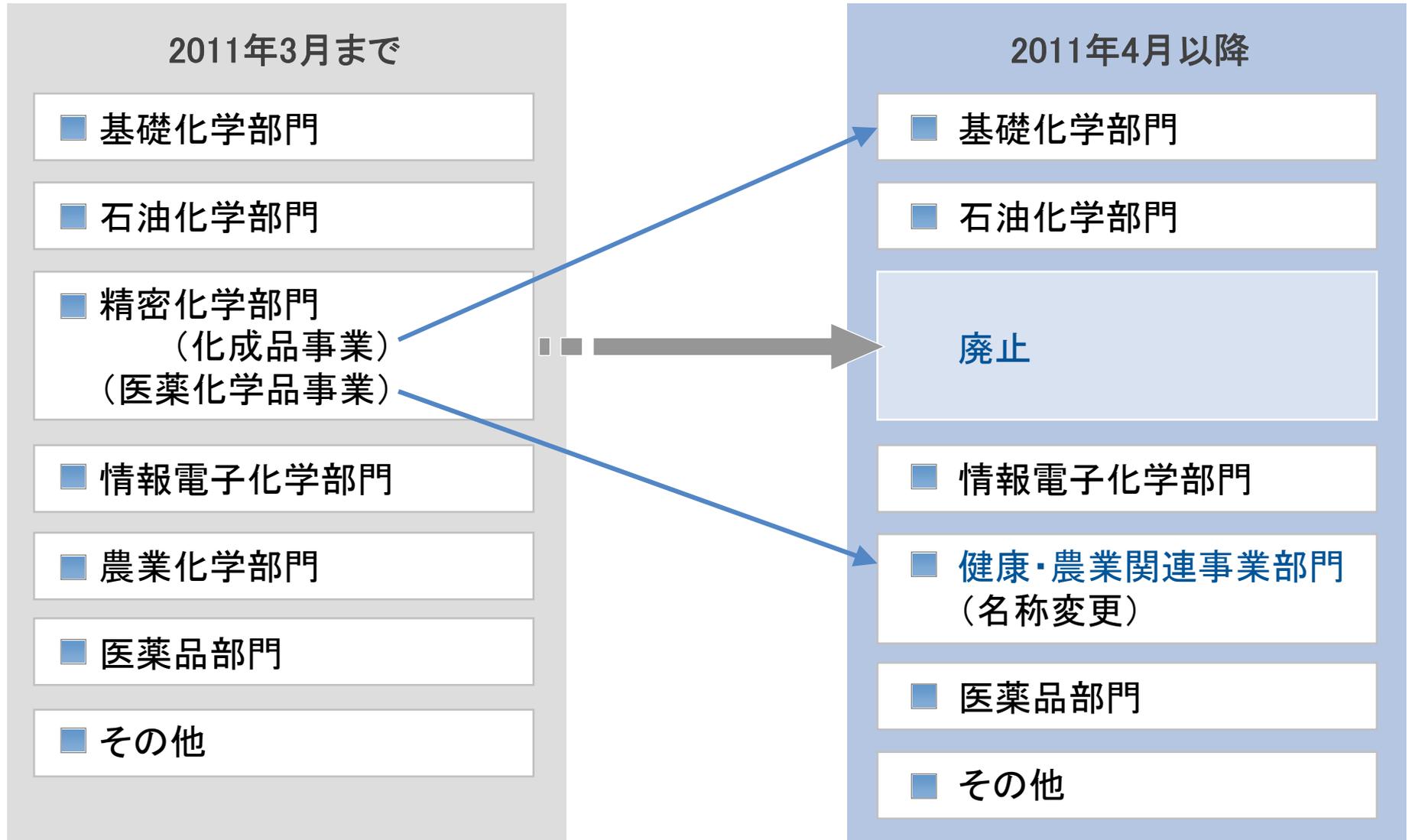
(単位:億円)

	2009年度	2010年度	前期比
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
経常利益	350	841	+491
特別損益	63	△84	△147
法人税等	△113	△348	△235
少数株主利益	△152	△164	△12
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	

# 2011年度 業績予想

---

# 事業セグメントの変更



# 2011年度 業績予想

(単位:億円)

	2010年度	2011年度	前期比
売上高	19,824	21,200	+1,376
営業利益	880	800	△80
持分法投資損益	108	180	+72
経常利益	841	870	+29
特別損益	△84	△20	+64
法人税等	△348	△250	+98
少数株主利益	△164	△100	+64
純利益	244	500	+256
ナフサ価格	47,500円/kl	61,000円/kl	
為替レート	85.74円/ドル	82.50円/ドル	
年間配当金	9円/株	12円/株	

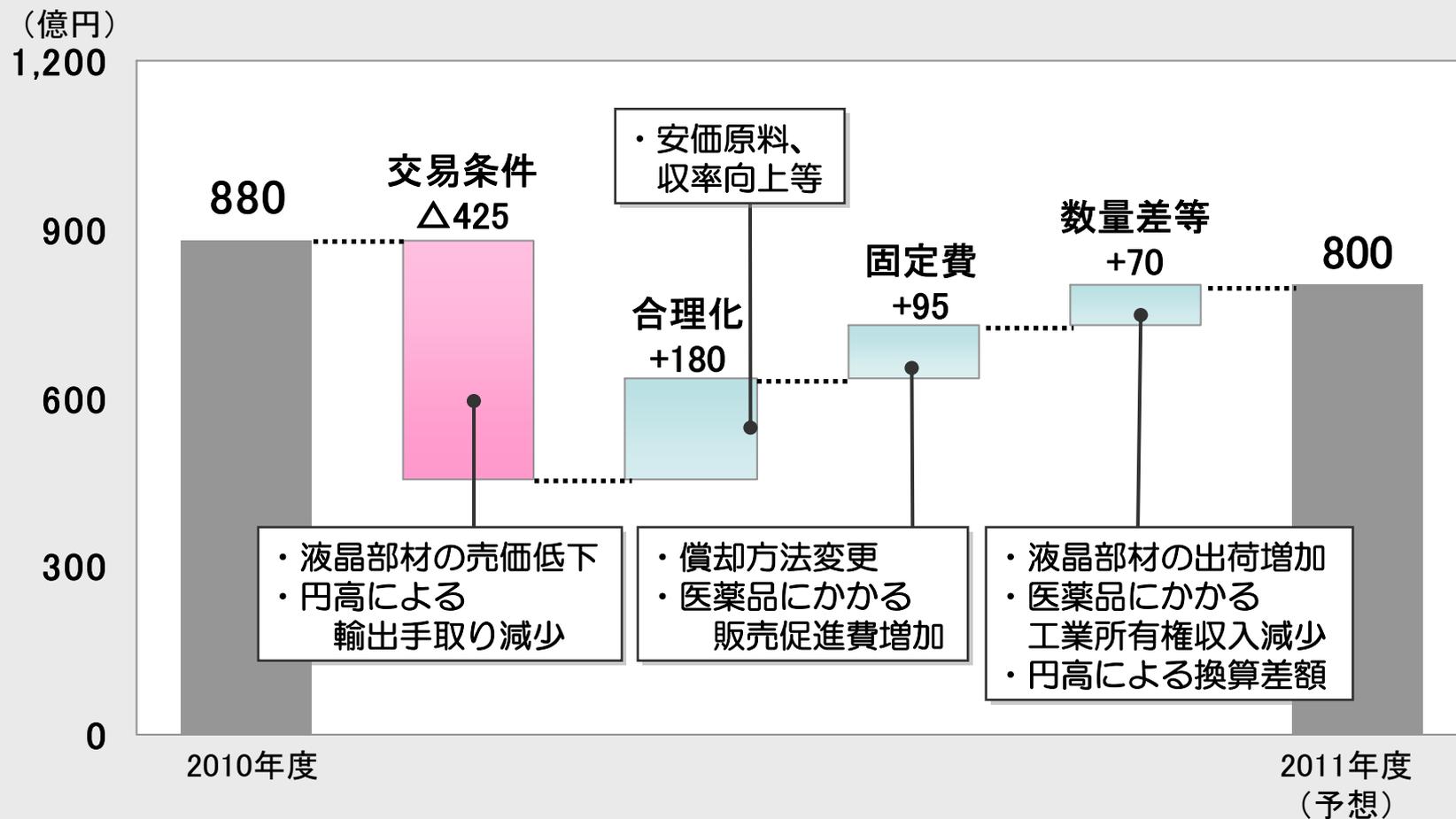
# 2011年度(予想) 売上高分析

(単位:億円)

	2010年度	2011年度	増減	売価差	数量差
基礎化学	3,023	3,000	△23	+50	△73
石油化学	6,499	7,550	+1,051	+1,200	△149
情報電子化学	3,223	3,500	+277	△315	+592
健康・ 農業関連事業	2,508	2,750	+242	△30	+272
医薬品	4,106	3,900	△206	—	△206
その他	466	500	+34	—	+34
連結合計	19,824	21,200	+1,376	+905	+471
海外売上高	10,567	11,700	+1,133		
海外売上高比率	53%	55%	+2%		

# 2011年度(予想) 営業利益分析

2010年度 880億円→2011年度800億円  
(△80億円)



# 2011年度(予想) 部門別営業利益

(単位:億円)

	2010年度	2011年度	増減	償却方法変更 による減価償 却費減少額	主な利益増減要因
基礎化学	206	220	+14	60	・減価償却費減少 ・円高による輸出手取り減少
石油化学	111	90	△21	50	・交易条件悪化 ・減価償却費減少
情報電子 化学	261	260	△1	60	・液晶部材の売価低下 ・円高による交易条件悪化
健康・農業 関連事業	233	270	+37	50	・販売数量増加 ・減価償却費減少
医薬品	287	170	△117	0	・販売促進費増加 ・工業所有権収入減少
その他	△219	△210	+9	30	
全社合計	880	800	△80	250	

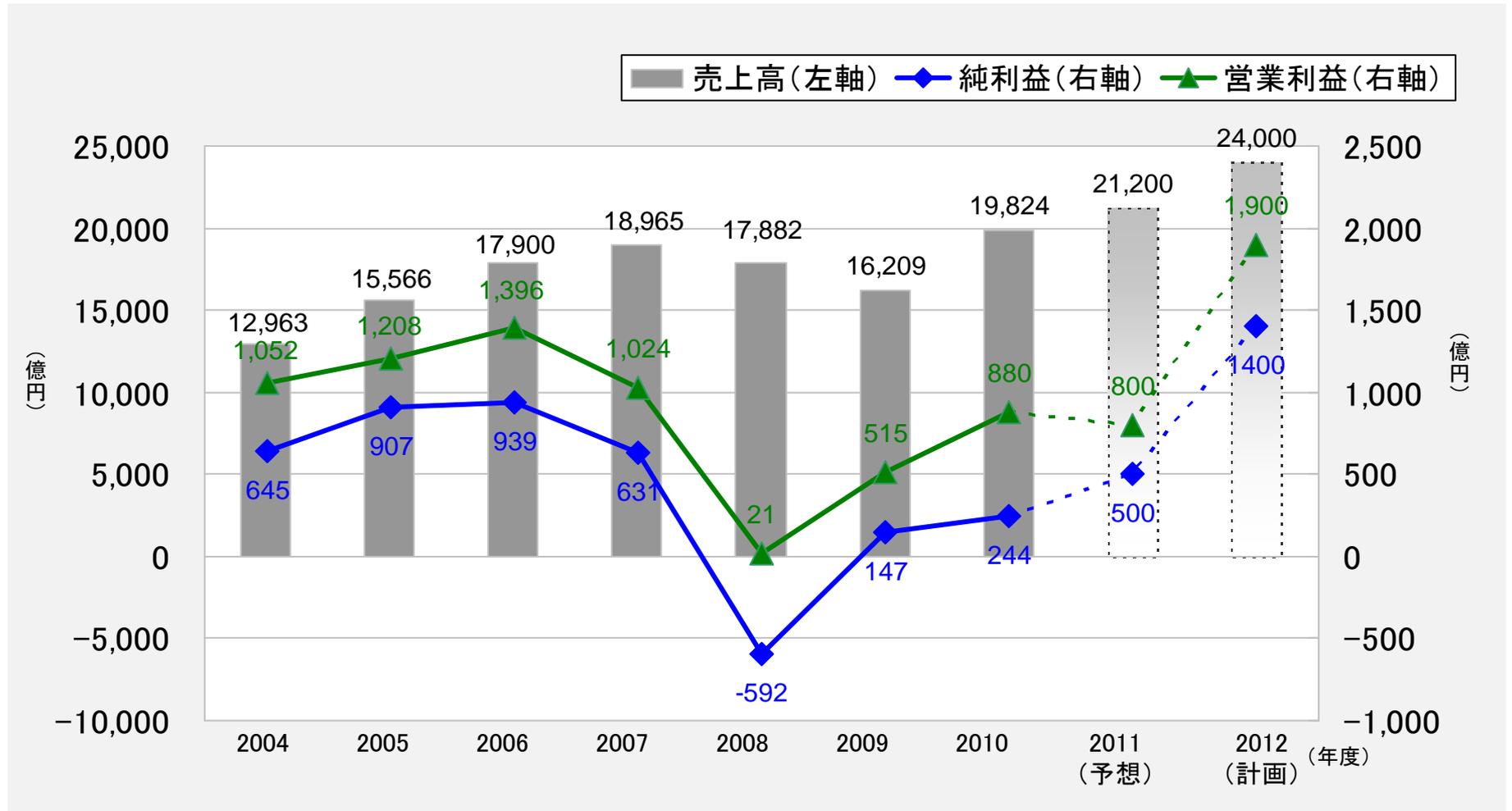
# 2011年度 業績予想

(単位:億円)

	2010年度	2011年度	前期比
売上高	19,824	21,200	+1,376
営業利益	880	800	△80
持分法投資損益	108	180	+72
経常利益	841	870	+29
特別損益	△84	△20	+64
法人税等	△348	△250	+98
少数株主利益	△164	△100	+64
純利益	244	500	+256
ナフサ価格	47,500円/kl	61,000円/kl	
為替レート	85.74円/ドル	82.50円/ドル	
年間配当金	9円/株	12円/株	

# 連結業績の推移

## ■ 連結 売上高・純利益推移



# 最近10年間の経営課題および戦略



# 最近10年間の経営課題

## ■ 石油化学事業の抜本的強化

- ・ 石油化学製品の国内需給ギャップの常態化
- ・ 原油生産量の伸びが期待できない中、原料ナフサの需給はタイト化  
→ 安価原料の安定確保等による競争力強化が重要課題

## ■ 医薬事業のクリティカルマスの確保

- ・ 国内製薬業界を取り巻く事業環境の厳しさ  
(定期的薬価引き下げ、研究開発投資負担の増大)
- ・ 準大手製薬企業が安定的な成長を遂げるための条件  
新薬創出に向けて研究開発投資を積極的に推進  
巨額化、長期化する投資に耐えうる事業基盤の確保  
グローバル展開が不可欠だが、周到な戦略と相当規模の投資が必要

## ■ 将来の核となる新規事業の育成

- ・ ポリオレフィン、ライフサイエンスに次ぐ将来の当社を支える第3の柱の必要性
- ・ 世界的に急成長している情報電子材料分野の一元化および事業拡大

## ■ 石油化学事業の抜本的強化

ラビグ計画の推進(2005年意思決定、2009年稼動開始)

- ・ 安価エタンガス原料による高いコスト競争力の確保
- ・ 世界最大級の設備によるスケールメリットの追求
- ・ 石油精製と石油化学のインテグレーションによるシナジー最大化

## ■ 医薬事業のクリティカルマスの確保

- ・ 子会社である住友製薬と上場会社である大日本製薬を統合、大日本住友製薬の発足(2005年)
- ・ さらに米国セプラコール社(現サノビオン社)を買収し、最大マーケットである米国市場へ参入(2009年)

## ■ 将来の核となる新規事業の育成

- ・ 情報電子化学部門の新設(2001年)
- ・ 社内に分散していた事業・技術を集結、液晶材料等の事業を育成・拡充

# 各プロジェクトへの投資およびその成果

プロジェクト	投資額	成果 (10年間の部門売上高増加)
石油化学事業の抜本的強化 ・ラービグ計画の推進	<b>約1,660億円</b> (出資・融資) 総事業費101億米ドル	石油化学部門 <b>約1.7倍</b> (3,755億円→6,499億円)
医薬事業のクリティカルマス確保 ・大日本住友製薬の発足 ・米国セプラコール社買収	<b>約2,190億円</b> (株式買増・買収)	医薬品部門 <b>約2.3倍</b> (1,567億円→3,659億円)
新規事業の育成 ・情報電子化学部門の新設・事業拡大	<b>約3,550億円</b> (設立以降10年間の設備投資累計)	情報電子化学部門 <b>約5.4倍</b> (602億円→3,223億円)

# 2010～2012年度 中期経営計画の重点課題

---

# 7つの基本的な取り組みと経営目標

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

7つの

基本的な取り組み

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

# 今後取り組んでいく重点課題

中期経営計画の7つの基本的な取り組みを  
次の2つをキーワードに特に重点を置いて  
取り組んでいく

財務体質の強化

グローバル経営  
の深化

# 財務体質の強化

## 収益力強化

- ◆ 純資産の増加

## 投融资の厳選

### 資産回転率の向上

- ◆ キャッシュコンバージョンサイクルの短縮
- ◆ 固定資産の圧縮

## 財務体質の強化

攻めの経営・戦略の自由度確保

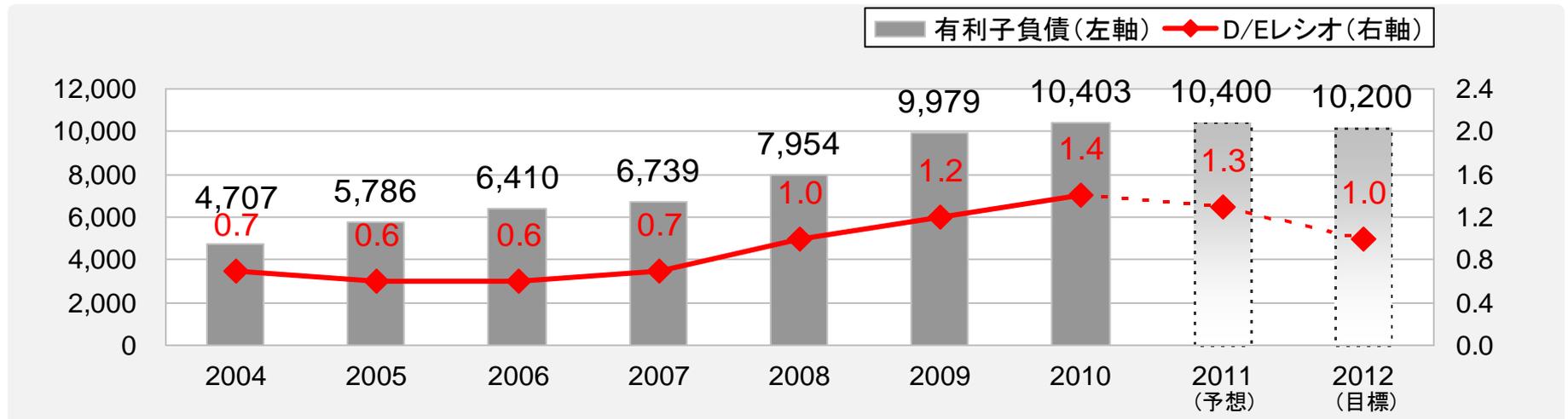
# 財務体質の強化(経営目標)

## ■ キャッシュフロー

(単位:億円)

	2007~2009年度	2010年度	2011年度 (予想)	...	2010~2012年度 (中期経営計画目標)
営業CF	3,679	1,762	1,750	...	5,100
投資CF	-6,583	1,560	1,500	...	5,100
フリーCF	-2,904	202	250	...	0

## ■ 有利子負債残高・D/Eレシオ

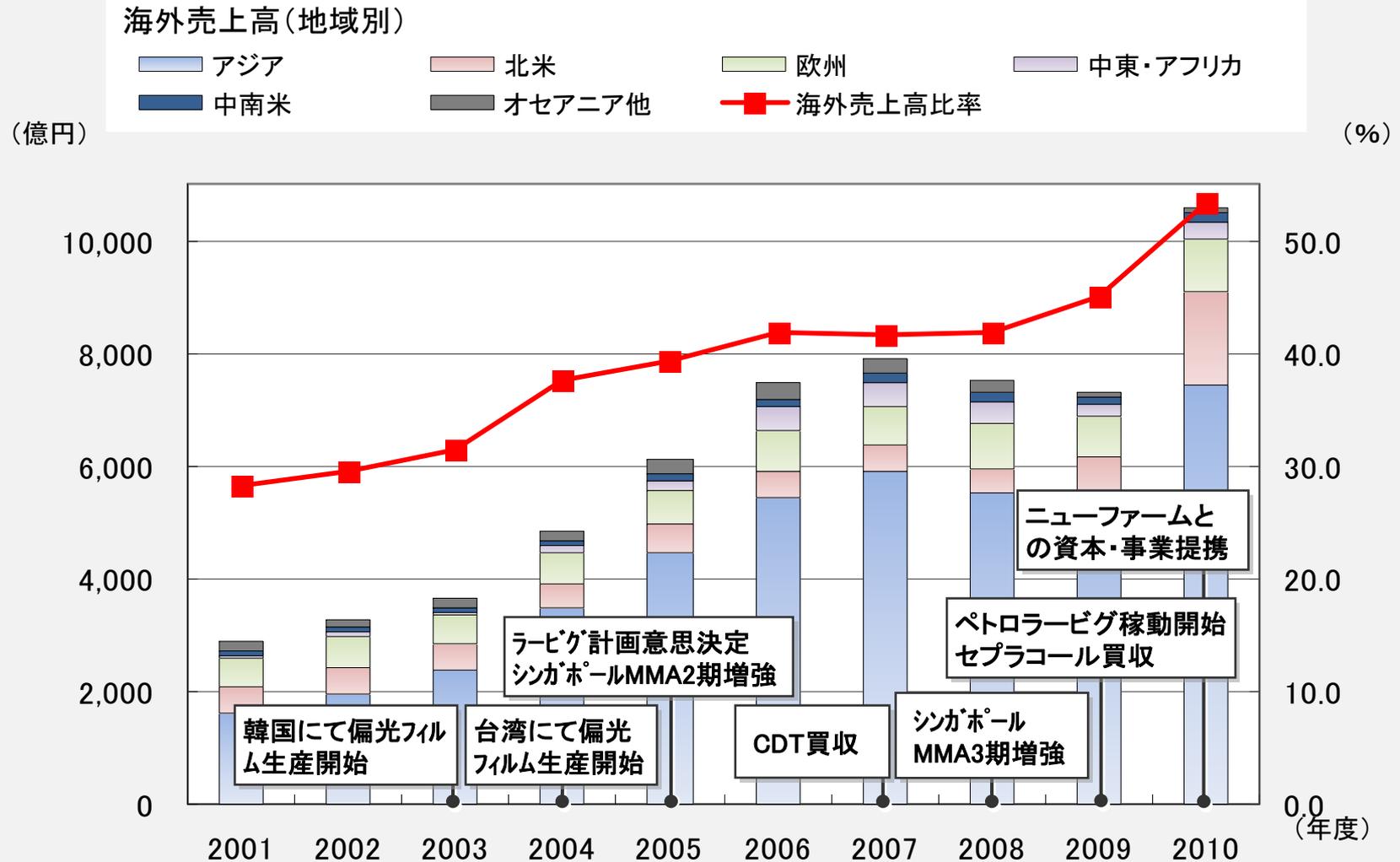


## 真のグローバル化とは？

- ◆ 国境・国籍を越えて
- ◆ コスト・技術・事業環境の各要素について
- ◆ 事業にとって最も良い組み合わせ

Globally Integrated Management

# グローバル経営の深化（今日までの歩み）



## 各事業部門のグローバル展開の特徴

- ◆ 基礎化学・石油化学  
生産立地：原料ソース
- ◆ 情報電子化学  
顧客のグローバル化：マーケットインのサプライチェーン構築
- ◆ 健康・農業関連事業  
研究開発・技術普及の優位性
- ◆ 医薬品  
新製品の展開

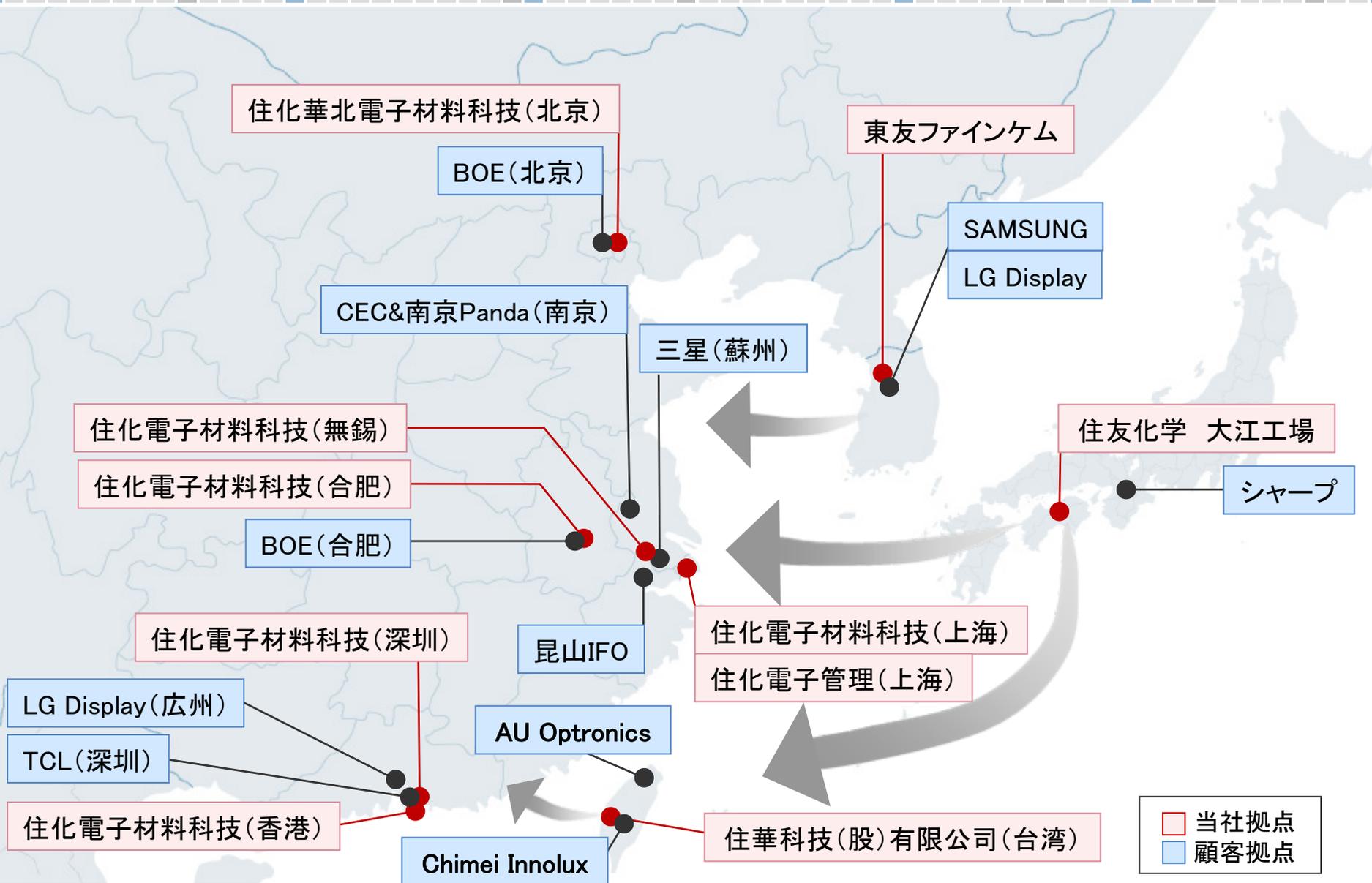
市場インフラ  
情報の共有

地域戦略の共有

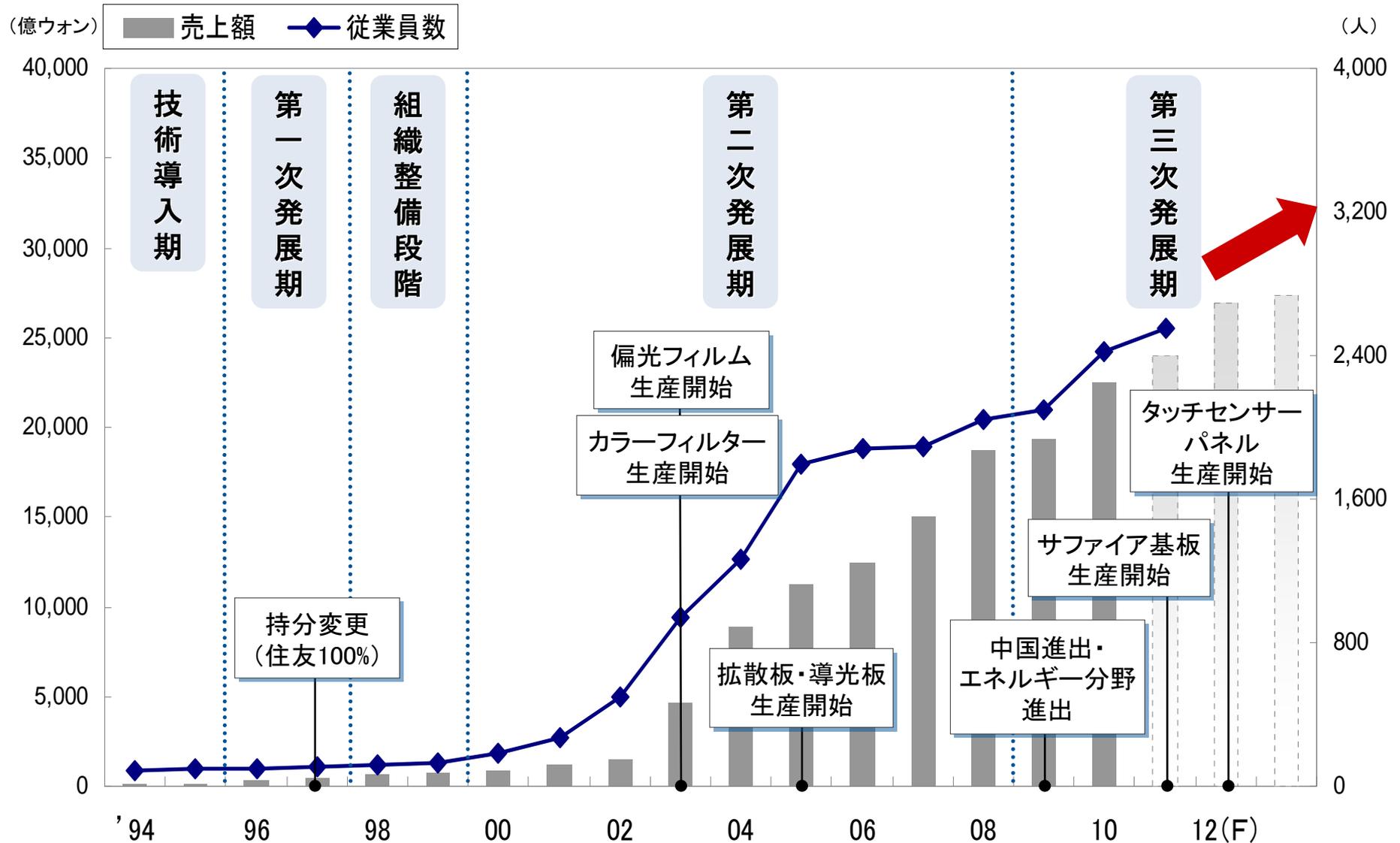
生産拠点・人材  
の相互補完

ブランド価値の  
共有

# LCD総合部材プロバイダーとしての展開



# 韓国拠点(東友ファインケム)の事業拡大



# グローバル経営の深化(バルクケミカル分野)

## ■ グローバル展開の特徴:生産立地:原料ソース

最近の成果	今後の課題
<ul style="list-style-type: none"><li>● ペโตรラービグの黒字転換(2010年度)</li><li>● MMAポリマー増設決定 年産10→15万トン、シンガポール 2012年第3四半期稼動予定</li><li>● エコタイヤ用SBR新設決定 年産4万トン、シンガポール 2013年第4四半期稼動予定</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● ペโตรラービグの高収益化</li><li>● ラービグフェーズⅡ フィージビリティスタディ</li><li>● グローバルマーケティングの加速 (EVA、PPコンパウンド等)</li><li>● DPF(ディーゼルパーティキュレートフィルター)の欧州での本格展開</li></ul>

# グローバル経営の深化 (ICT分野)

## ■ グローバル展開の特徴: 顧客のグローバル化: マーケットインのサプライチェーン構築

最近の成果	今後の課題
<ul style="list-style-type: none"><li>● 中国市場におけるサプライチェーン構築 (上海、無錫、香港、合肥、北京、深圳)</li><li>● 偏光フィルムの新系列決定 (台湾) 21百万m<sup>2</sup>/年、2011年7月稼動</li><li>● 新規事業の強化、拡充<ul style="list-style-type: none"><li>LED基板事業への本格参入決定 (韓国)</li><li>スマートフォン、タブレットPC用 タッチセンサーパネル事業参入決定 (韓国)</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 中国マーケティング戦略の強化</li><li>● 偏光フィルムの更なる増強検討 (中国向け)</li><li>● 韓国、台湾での基本要素技術の深化</li></ul>

# グローバル経営の深化(ライフサイエンス分野)

## ■ グローバル展開の特徴: 研究開発・技術普及の優位性・新製品の展開

最近の成果	今後の課題
<ul style="list-style-type: none"><li>● Nufarm、モンサントとの業務提携</li><li>● イタリア、インドでのプレゼンス強化</li><li>● 中国大連での飼料添加物製造設備の新設決定(2万トン、2011年4Q稼動)</li><li>● 長期残効性蚊帳(オリセットネット)の年産6千万張体制の確立</li><li>● セプラコール買収を通じた米国市場への本格進出</li><li>● ラツォーダの米国での上市および欧州での武田薬品との提携</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Nufarm、モンサントとの業務提携の拡大</li><li>● 販売チャネルの強化 (中南米含む世界5極体制の確立)</li><li>● 熱感染症対策の新製品開発</li><li>● ラツォーダの売上最大化 (適用範囲拡大・地域拡大)</li></ul>

# グローバル経営の深化（経営支援）

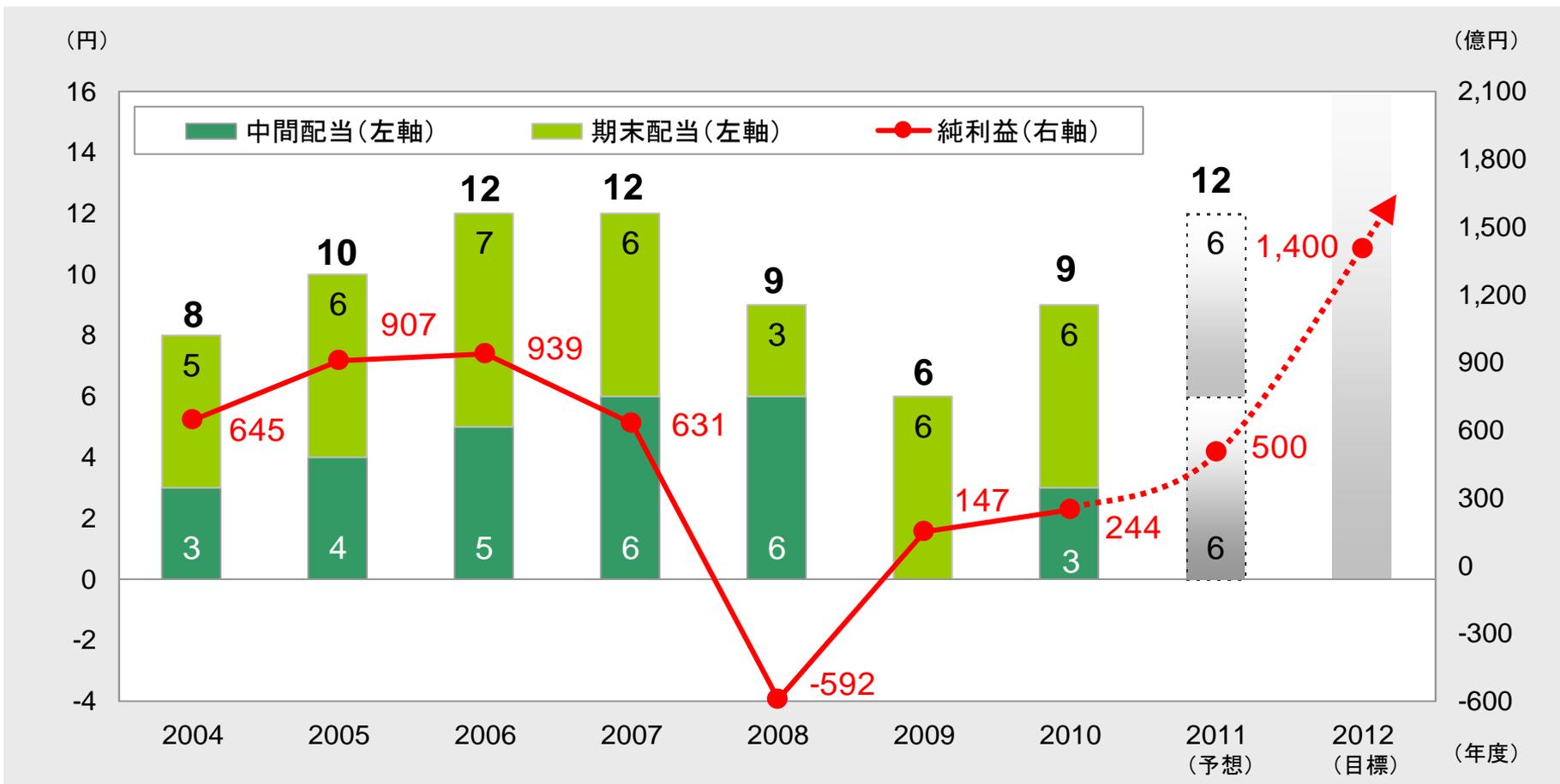
	2010年度までの成果	今後の取り組み
経営インフラ	<p>グループ業務標準の策定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人事、購買物流、経理、システム</li> </ul>	<p>業務システムの一元化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>統一プラットフォームによる情報管理</li> </ul>
現業サポート	<p>コーポレートブランチの設立 （米国ベルギー、シンガポール、上海）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>現地会社の指導、支援</li> </ul>	<p>シェアドサービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人事、経理、システム等</li> </ul>
人事	<p>グループコア人材の特定、 管理体制の確立</p>	<p>グループコア人材の 後継者層の発掘、育成</p> <p>⇒グループ適所適材の実現</p>
コミュニケーション	<p>各種会議体の設置・運営</p>	
中国事業支援	<p>中国戦略グループの設置</p>	<p>中国における各種機能の 運営母体会社の設立</p>

# 配当方針



# 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。