

2014年11月 機関投資家・アナリスト向け経営戦略説明会
質疑応答要旨

日時 2014年11月27日(木) 10:00~11:15
説明者 代表取締役社長・COO 十倉 雅和

<全社>

- Q. 2015年度は純利益900億円を目標としているが、特別損失は2014年度で出し尽くすとの見方でよいか。
- A. 100億円程度の特別損失はこれまでも計上しており、2015年度の特別損失はできる限りその範囲内に抑えたい。2013~2014年度は様々な要因で多額の特別損失を計上しているが、2015年度には事業構造改善のための損失計上は持ち越さず、純利益の目標900億円の達成を目指したい。
- Q. 今期は下期に300億円程度の特別損失を計上する予想となっているが、事業構造改善策を今後発表するのか。
- A. 大きな特別損失のアイテムが見込まれているわけではないが、現行の中期経営計画では、次の中期経営計画に問題事業を持ち越さないことを重要課題としている。可能な限り今期中に処理をしていく。
- Q. 来期は現行の中期経営計画の最終年度であるが、有利子負債目標9,000億円未満が達成できた場合、次の中期経営計画はもう一段ジャンプアップするような新規投資に重点を置いた計画になりそうか、それとも引き続き財務体質の改善に重点を置くのか。
- A. 当社は、DEレシオは0.8倍程度を維持できれば良いと考えている。営業キャッシュフローをどのように予想するか次第ではあるが、次期中期経営計画では、新規投資を行う余裕が出来るのではないかと考えている。ただし、現在の中期経営計画でも、投資を圧縮したとはいえ3年間で4,000億円の投資は、他社と比較すれば多いと言われることもあり、メリハリをつけた投資を行っていききたい。スペシャリティケミカル分野では、技術革新が一段と速くなっているため、ビジネスチャンスを逃さぬよう次期中期経営計画では積極果敢に攻めていききたいと考えている。
- Q. DEレシオが0.8~1.0倍程度が御社の事業構造では最適と考えているのか。
- A. DEレシオが0.8程度にまで改善すれば、そのレベルを維持しつつ、成長投資を積極的に行っていききたい。

<スペシャリティケミカル領域>

- Q. セパレータ事業の増強投資を検討しているとのことだが、2020年にかけてセパレータ事業がどのように収益貢献するかについて伺いたい。
- A. 電気自動車の販売は今後大きく増加するとみられ、これに伴いリチウムイオン二次電池の需要も拡大すると予想される。当該電池に使用する当社耐熱セパレータは、事業開始から10年近く苦勞してきたが、情報電子化学部門の担当とし、生産性の向上に取り組んだことで、現在は事業が軌道に乗っている。当社のセパレータは顧客にその性能を高く評価いただいております、将来は大きな利益貢献を期待している。
- Q. モバイルディスプレイ用途の偏光フィルムの競合状況について伺いたい。
- A. ハイエンドとミドルレンジ市場では、当社ともう1社がシェアをほぼ二分している。スマートフォンのモデルチェンジの際にシェアは変動するが、足元では競合他社のシェアが若干高いとみている。その差は大きく開いているわけではなく、ミドルレンジ以上で2社が競合する状況は当面続くと予想している。
- Q. 御社はサムスンとの取引が多いように思うが、今後の売上の見通しについて伺いたい。
- A. サムスンでの当社の偏光フィルムのシェアは高いが、幅広いディスプレイメーカーと取引があり、当社の偏光フィルム売上に占めるサムスン向け販売の割合は決して高いわけではない。タッチセンサーパネルについては、サムスンのみに販売をしており、同社の販売動向の影響を受けやすい。サムスン以外の数社が有機ELパネルへの投資を表明しており、顧客拡大のチャンスを考えている。
- Q. フレキシブルディスプレイ向けOLED用次世代塗布型偏光フィルムについてご説明があったが、足元でのLCD用コーティングタイプの偏光フィルムの開発状況についても伺いたい。
- A. 超薄型偏光フィルムには2種類あり、1つはコーティングタイプ、もう1つはフィルムタイプである。どちらも厚さは変わらないが、低収縮という点ではコーティングタイプ、高透過という点ではフィルムタイプが優れており、ユーザーによって使い分けがされている。コーティングタイプについては、まもなく上市できると見込んでいる。
- Q. 次世代ディスプレイのご説明があったが、次世代塗布型偏光フィルム、フィルム型タッチセンサー、ウィンドウフィルムを一体化した製品の開発は検討していないのか。また、同様のコンセプトの製品でLCDでもシェアを大きく拡大できると思うが、その点についてどのように考えているか伺いたい。
- A. いずれも可能性はあると見ている。

- Q. 農業事業において、米国やブラジルで在庫調整があったようだが、現状では需要が戻る感触はあるのか。構造的には成長マーケットであると思うが、足元の穀物市況が下がるなか、今後の需要をどのように予想しているか。
- A. 天候不順による在庫調整の影響は一時的なものであり需要は戻ると考えているが、南米でバイオエタノール向け穀物価格が低迷しており、今後の動向への注意は必要と考える。一方、南米における作付面積は今後も拡大が見込まれ、市場の成長が期待されているため、先日発表したとおり、フルミオキサジンのモンサントとの戦略的協力関係を南米に拡大し、更に米国における契約期間を2017年9月までから2020年の8月まで延長した。このような背景に基づき、フルミオキサジンの生産能力増強については予定通り行っていく。

<バルクケミカル領域>

- Q. 基礎化学部門は営業赤字が続いているが、MMA事業などで抜本的な事業構造改善に向けた取り組みがないか伺いたい。
- A. MMA事業は、モノマープラントを3系列、ポリマープラントを3系列有するシンガポール拠点中心に運営している。大きな合理化効果が期待できる高性能触媒の開発を行っているほか、主原料のMTBEを安価に調達できるスキームの検討も行っている。
- Q. 御社は、日本・シンガポール・サウジアラビアで石油化学事業を行っているが、原油価格がグループ全体の業績に及ぼす影響について伺いたい。
- A. 日本とシンガポールはナフサを原料とするが、原油価格の変動に比例して、ナフサや石油化学製品の価格が変動するため、原油価格変動の損益への影響は中立である。サウジアラビアのペトロ・ラービグはナフサではなく、固定価格のエタンを主な原料の一つとしている。このため、ペトロ・ラービグは原油価格が高いほどエチレン系の石化製品のコスト優位性が相対的に向上する。一方で、原油価格が低下する場合には、用役に占める燃料コストが下がることに加え、メチオニンなど販売価格が原油価格に連動しない製品の原料コストが下がるメリットがある。
- Q. ポリオレフィンのグローバル戦略について伺いたい。
- A. 日本は差別化された高付加価値の製品が多く、中国や中東から汎用品が多く入ってきてもシェアを取られる部分はそれほど大きくはない。シンガポールでも高付加価値の製品を生産している。各地域に共通であるが、高付加価値化を進めるなど、どのようにして競争力を維持するかが課題である。また、日本では、経済産業省が先日発表した産業競争力の方針も踏まえ、日本全体でコンビナートのインフラ競争力を考えなければならない。その中でも、当社としては千葉のエチレンプラント停止・京葉エチレンへの集約化を決定するなど、海外との棲み分けや役割分担を考えて事業を行っている。

- Q. ペトロ・ラービグの収益は今期から安定してきたが、今後1～2年で更なる改善を見込めるのか。加えて、フェーズⅡの収益貢献イメージを伺いたい。
- A. 中期経営計画では、2015年度の持分損益250億円の過半がペトロ・ラービグの貢献と見込んでいる。現状のような高稼働を維持でき、リファイナリーマージンが安定していれば、その目標は達成が十分可能であると考えている。フェーズⅡは2016年の前半に順次稼働を開始するが、本格的な業績寄与は2017年からになると予想している。フェーズⅠは立上げに大変苦労したので、その反省を踏まえてフェーズⅡに取り組んでいきたい。
- Q. フェーズⅡが本格的に貢献した場合、フェーズⅠの純利益にどの程度上乗せできるイメージなのか。
- A. 定量的な数字の説明は差し控えたい。
- Q. ペトロ・ラービグの石油精製設備の更なる高度化について伺いたい。
- A. 石油精製設備を更に高度化し、より軽質な製品の生産を増加させれば損益は改善するが、高度化のためには多額の投資が必要となる。フェーズⅠを安定化し、フェーズⅡを軌道に乗せてから、検討課題として精製設備の高度化投資を考えたい。

以上

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など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。実際の業績など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。