

中期経営計画説明会（2016-2018年度）質疑応答要旨

日時 2016年3月8日（火） 13:30～14:45

説明者 代表取締役社長 十倉 雅和

<石油化学部門>

Q. 持分法投資損益が、次期中期経営計画でそれほど伸びないような計画であるが、ペトロ・ラービグの利益貢献をどのようにみているのか伺いたい。

A. ペトロ・ラービグの損益に関しては、リファイナーマージンを非常に保守的に見ている。また、PCSについても2015年度のように高水準のエチレンマージンは期待できないと考えている。このため、2018年度の持分法投資損益は、2015年度に比べ小幅な増益を計画している。

Q. 今後、エタン価格がさらに上昇するリスクをどのように考えているのか。

A. サウジアラビア政府が昨年末にエタン価格を1.75ドル/mm b t uへと値上げすることを発表した。今後のエタン価格の動向は原油価格次第と考えている。今後、原油価格は徐々に回復すると見られており、そのような前提にたてば、エタン価格が更に大きく上昇するリスクは少ないと見ている。現在、海外のオイルメジャーをはじめとした石油採掘会社は、新たな油田開発投資を控えているほか、シェールガスの生産も500万バレル/日で頭打ちになると見られている。このため、2017年には1億バレル/日を切るレベルで原油の需給は均衡すると言われていた。このため、現在1バレル40ドル強であるブレント価格が、2018年度は1バレル50～60ドル程度、2019年以降に1バレル70～80ドル程度に回復するのではないかと見ている。

<エネルギー・機能材料部門>

Q. 2018年度のエネルギー・機能材料部門の新セグメント組換後の営業利益は、2015年度予想と比べ120億円の増益を計画しているが、どの事業の貢献を見込んでいるのか伺いたい。

A. スライド73にエネルギー・機能材料部門の事業戦略について紹介している。同部門では、アクションプランの1つに「大型投資案件の早期収益事業化」を挙げているが、ここでの大型投資案件は、S-SBR、DPF（ディーゼル煤除去フィルター）、高純度アルミナへの投資を指す。いずれも現状は稼働が低く、苦戦している事業であるが、今後の需要の着実な伸長が期待できる事業である。顧客とより密接な関係を構築するなど、マーケティング活動を強化し、早期に稼働を上げていく。

第二のアクションプランである「高付加価値製品へのシフト」では、2016年4月に情報電子化学部門からエネルギー・機能材料部門に移管するスーパーエンジニアプラスチックと2015年4月に石油化学部門からエネルギー・機能材料部門に移管した機能樹脂のシナジーで、自動車向けを中心に新たな高付加価値製品の上市を目指す。また、化成品事業の主力製品であるレゾルシンの利益も着実に拡大していく。

第三のアクションプランである「新製品の早期上市と戦力化」では、S-DPF（選択接触還元触媒を使い、煤に加えNO_x〔窒素酸化物〕も除去するフィルター）、CO₂分離膜、次世代の耐熱セパレータの開発に取り組む。ディーゼル車の排ガス不正問題によってディーゼル車の販売への影響が懸念されたが、ディーゼル車はヨーロッパで堅調に売上げを伸ばしている。このため、当社は、ディーゼル車用のS-DPFの開発に取り組んでいく。

<情報電子化学部門>

Q. 情報電子化学部門の2018年度の業績を2015年度と比較すると売上高が大幅に伸びる一方で、営業利益の伸びが小幅となる計画であるが、その背景について伺いたい。

A. スライド75に情報電子化学部門の営業利益を記載している。2016年4月に実施する事業部門再編で、年間60億円程度の営業利益を稼ぐ事業群をエネルギー・機能材料部門に移管する。このため、2018年度に事業移管後ベースで340億円の営業利益を計画しているが、事業移管前ベースでは400億円程度の営業利益を計画している。

フラットパネルディスプレイ向け部材の市場環境が総じて厳しいことから、交易条件が3年間で1,070億円程度悪化すると見ている。これを合理化と数量差でカバーし、増益を目指す。当社は、有機ELディスプレイ向けのタッチセンサーパネルでトップシェアを有しており、当面は当社の顧客が有機ELディスプレイ市場をリードしていくと考えられる。このため、今後もこの顧客と良好な関係を継続し、有機EL関連材料事業を伸ばしていく。半導体材料では、Arfレジストのライフサイクルが2019～2020年頃まで伸びるとみられ販売拡大に取り組む。また、カラーレジストは韓国から中国に成長市場が移りつつあるが、染料レジストの強みを生かし、中国で販売を伸ばしていく。

情報電子化学部門の課題は、偏光板・タッチセンサーに次ぐ新たなコア事業を確立することである。現在の中期経営計画を開始した当初は、タッチセンサーパネルが現在のようなコア事業に成長するとは予想していなかった。現時点で何が新たなコア事業に成長するか予想が難しいが、技術革新の激しい業界で、我々の技術力をもって全力で取り組むことで、次期中期経営計画の期間中に新たなコア事業を育成したい。

Q. フレキシブルディスプレイ材料の開発状況および競争環境について伺いたい。

A. 大手有機ELディスプレイメーカーが、有機ELディスプレイを自社のスマートフォンに使用するだけでなく、他のスマートフォンメーカー向けに販売を開始し、有機ELディスプレイの販売が大変好調である。当社は、ガラスタイプのタッチセンサーの増産要請を受け、200億円程度の増強投資を韓国で行っている。フィルムタイプのフレキシブルタッチセンサーの開発が進んでおり、量産準備も整っていることから、2016年度に販売が大きく伸びると見ている。フレキシブルタッチセンサーでは、競合メーカーもあるが、当社がトップシェアをとり、相当の高シェアを占めるつもりで取り組んでいる。バリアフィルムやウィンドウフィルムについても、既に顧客に評価を受ける段階にまで開発が進んでいる。

Q. 中国の液晶ディスプレイメーカーが部材メーカーに中国国内に生産拠点を設けるよう要求していると聞いており、偏光板事業の事業環境が非常に厳しくなるのではないかと懸念しているが、その点をどのように考えているのか。

A. ご指摘のように中国の大手ディスプレイメーカーは中国国内で生産した部材を使用する方針を明らかにしているが、中国で偏光板のラインを大幅に増強すれば、供給過剰となりかねない。このため、分野を特定の上、中国での生産能力を段階的に引き上げつつ、日本・韓国・台湾ではモバイルディスプレイ用途など高付加価値品の生産を増やしていく。また、当社は偏光板に加え、カラーレジスト、高純度ウェットケミカル、カラーフィルター、アルミターゲットも品揃えする総合部材メーカーであるため、中国の大手ディスプレイメーカーと良好な関係を構築することはビジネス上で大きなメリットがあると考えている。このため、当社では、引き続き中国での液晶部材ビジネスに力を入れていきたい。

<健康・農業関連事業部門>

Q. ダウとデュポンの合併や中国化工集団によるシンジェンタの買収が発表されたほか、BASFがデュポンの買収を検討していると報道される等、農薬業界でグローバルな業界再編が進んでいる。御社の農薬事業は中長期でどのようなポジションを目指しているのか。ニューファームとの関係も含め、今後どのようにグローバルで戦っていくかご説明いただきたい。

A. ご指摘のとおり、農薬業界の再編が急速に進んでいる。ダウとデュポンの合併は、GMO（遺伝子組換え作物）と化学農薬を組み合わせる提供することが一つの狙いと思われる。GMOは非常に大きな市場であるが、Row Crop（注：トウモロコシ・ワタなどの条播〔すじまき〕作物）用途で新規に参入するためには1兆円を超える投資が必要となるため、近々に当社がRow Crop用途のGMO市場に参入することは得策でないと考えている。当社の特長は、優れた研究開発力から生み出される優れた化学農薬の品揃えに加え、バイオリショナルやクロップストレスマネジメント分野でも優れた製品を有していることである。これらの製品を組み合わせる提供することにより、スペシャリティ農薬メーカーとして事業を伸ばしていく。

優れた研究開発力を有するだけでは生き残れないため、グローバルフットプリント（世界で農薬を開発・製造・販売する体制）の拡充にも取り組みたい。ニューファームとの関係強化もグローバルフットプリントを拡充する方策の一つの候補ではあるが、ニューファームに限らずグローバルフットプリント拡充に取り組んでいく。

当社は、研究開発力をコアコンピタンスとしながら、グローバルフットプリントの強化にも取り組み、スペシャリティ農薬メーカーとして業界を生き抜いていきたい。

Q. 健康・農業関連事業部門の営業利益は2015年度の750億円から2018年度に860億円へと110億円増加する計画であるが、その増益理由についてご説明いただきたい。また、農薬のグローバル市場は冷え込んでいるようだが、御社はどのような手を打ってゆくのか伺いたい。

A. 営業利益増加要因は、交易条件ではメチオニンの売価下落を見込むことなどから130億円の減益を見ているが、合理化で60億円増益を見込むほか、数量差で240億円の増益を見込んでいる。数量差での大幅増益は、一般農薬、バイオリショナル、メチオニン等の販売増加が貢献する。

天候不順による在庫増加等の影響により、足下では、グローバルに事業を展開する大手農薬メーカーは苦戦しており、当社も同様に影響を受けているが、これは一時的な影響と考えている。また、バイオリショナルは先ほど説明したとおりこの先5年間で売上高を2倍以上に増加させる計画である。メチオニンは、売価を慎重に見ているが、原料のプロピレン安や用役コスト削減のメリットを見込むほか、2017年には1割程度の小幅な能力増強が完成する予定であり、販売増加も期待される。

<医薬部門>

- Q. 次期中期経営計画では、医薬品部門が全社での増益に一番貢献する計画であるが、ラツードの特許切れを織り込んだ上で200億円の増益を計画しているとの理解でよいのか。
- A. 2019年にラツードの特許が切れるため、中期経営計画の最終年度である2018年度の第4四半期（1～3月）に特許切れの影響が出ることとなる。アメリカの医薬品市場では、特許が切れるとジェネリック品の占有率が9割程度になることを覚悟しなければならない。そうした影響を織り込んだ上で200億円の増益を計画している。

<その他>

- Q. スライド44で投資キャッシュフローの新しい計画を5,400億円とする一方で、スライド36では4,000億円の投資としているが、この差について伺いたい。
- A. 一番大きな違いはラービグ第2期計画の増資であり、10億ドル程度の資金支出をキャッシュフロー計算書上に織り込んでいる。
- Q. 最大3,000億円の戦略的M&A枠の用途について伺いたい。
- A. 先日、大日本住友製薬が1,500億円程度のM&Aを考えていると報道された。戦略的M&A枠の半分程度を医薬部品部門で使いたい。M&Aの候補は幾つかあるが、現時点で決まっているものはない。

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。