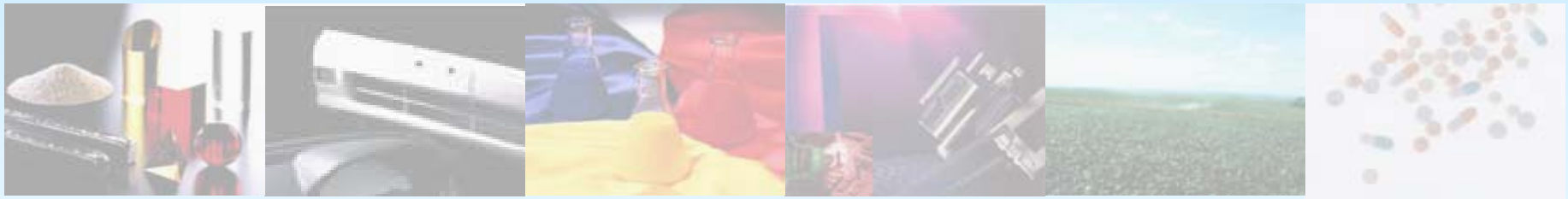


２００５年度決算説明会

中期経営計画の進捗状況について

SUMITOMO CHEMICAL

社長　米倉　弘昌

2006年5月

2005年度決算概要

2005年度の業績

売上高、全段階の利益で過去最高を記録

【連結】	2004年度	2005年度	前期比
売上高	1兆2,963億円	1兆5,566億円	+20.1%
営業利益	1,052億円	1,208億円	+14.8%
経常利益	1,235億円	1,411億円	+14.3%
純利益	645億円	907億円	+40.7%
持分変動利益を除く実質ベースの純利益	(645億円)	(764億円)	(+18.5%)

年間配当金（1株当たり）

２００４年度「８円」 ➡ ２００５年度「１０円」

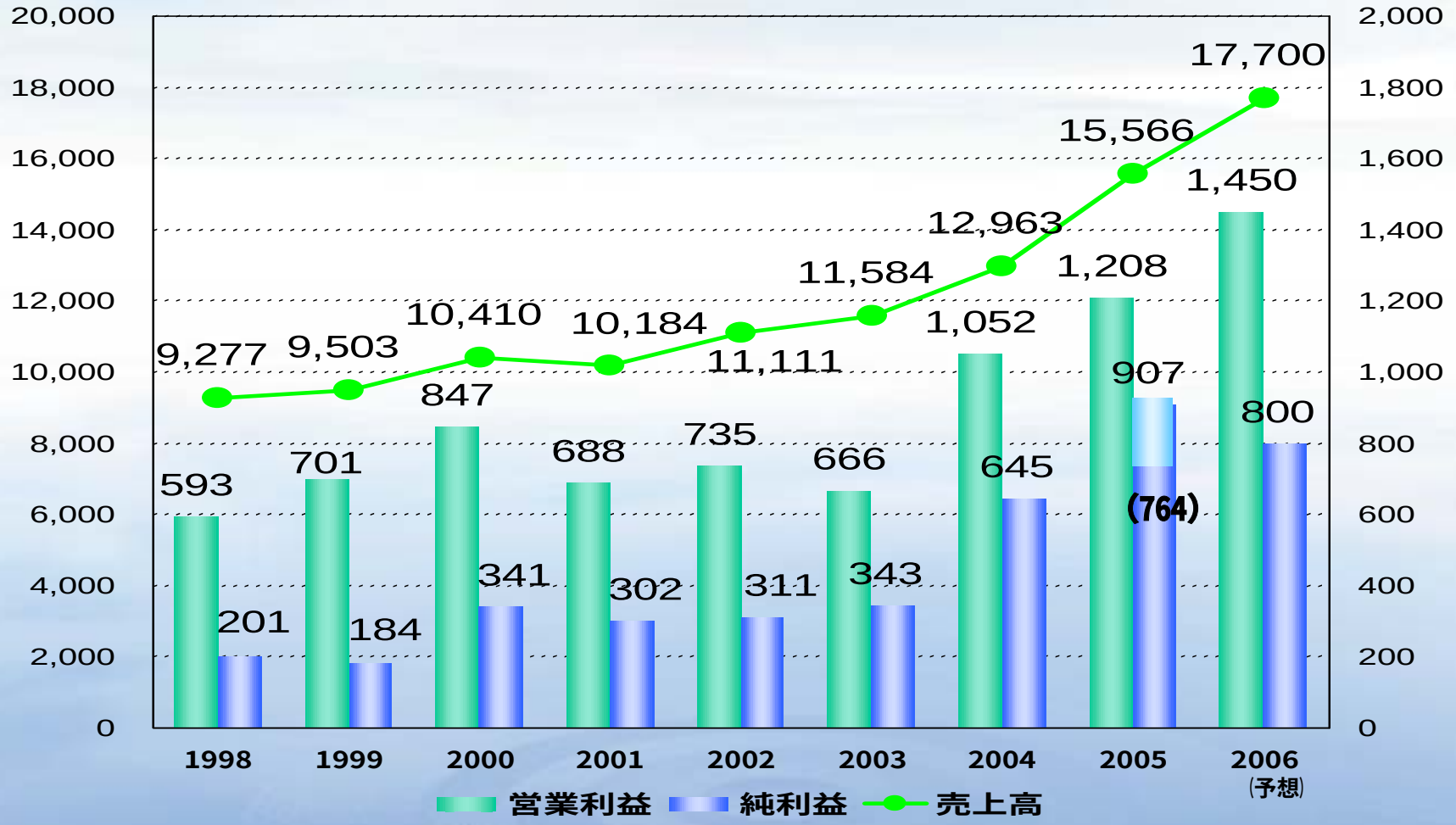
2006年度の業績予想

【連結】

	2005年度	2006年度	前期比
売上高	1兆5,566億円	1兆7,700億円	+13.7%
営業利益	1,208億円	1,450億円	+20.0%
経常利益	1,411億円	1,500億円	+6.3%
純利益	907億円	800億円	▲11.8%
持分変動利益を除く実質ベースの純利益	(764億円)	(800億円)	(+4.7%)

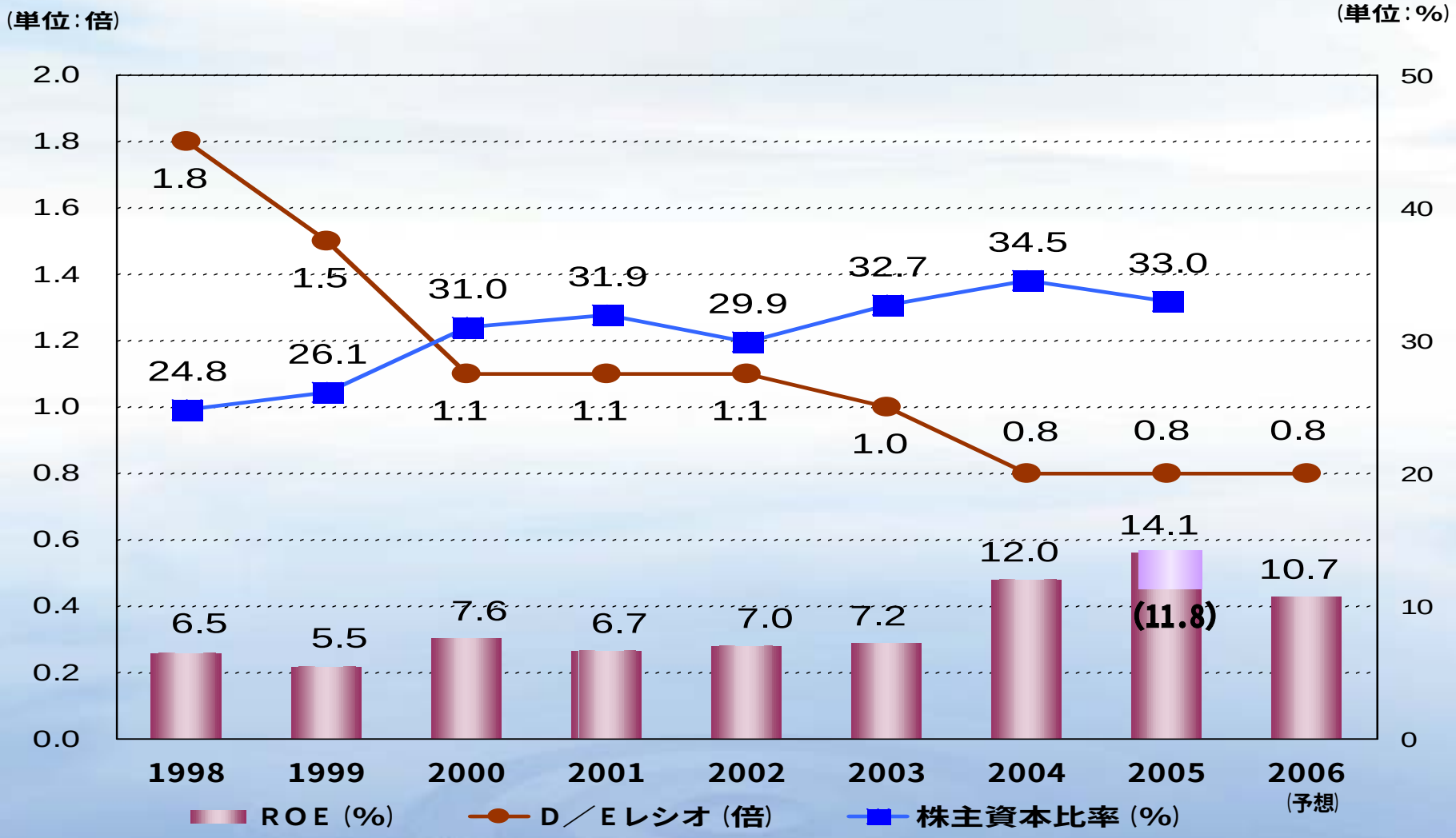
連結業績の推移　(1998－2006年度)

(単位：億円)



(注) 2005年度の純利益の括弧内の数値は、持分変動利益の影響を除いたものを表している。

連結経営指標の推移　(1998－2006年度)



(注) 2005年度のROEの括弧内の数値は、持分変動利益の影響を除いたものを表している。

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の基本方針

株主の期待に応える高収益体質の早期実現

**事業のポジショニングにしたがって
これまで以上に選択と集中を徹底し、住友化学ならではの
強み（技術力・コスト競争力・ブランド力など）を最大限に活用**

選択と集中の徹底

- ライフサイエンス及び情報電子分野への重点投資、目標とする事業ポートフォリオ実現に向けた布石を確実に打つ

高付加価値品へのシフト

- バルク製品の高付加価値化
- 農薬や情報電子分野における川下展開の強化
- 石油化学分野での安価原料の安定確保による収益改善

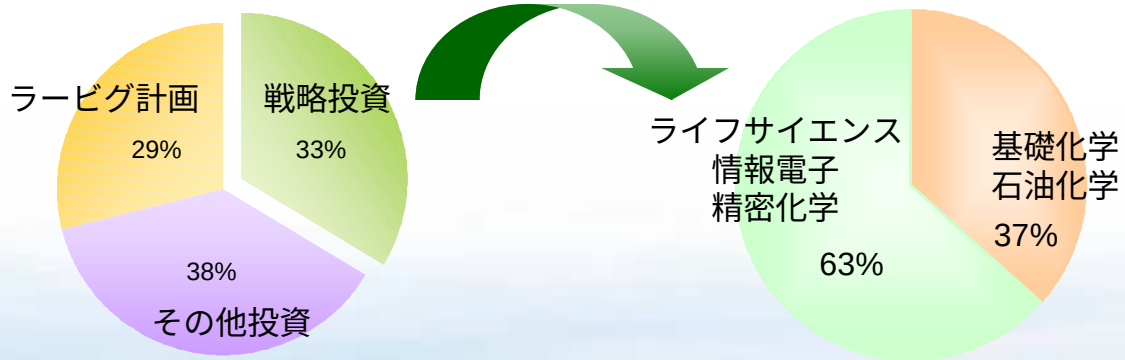
グローバル化の推進

- 海外拠点（特にアジア）の充実によるグローバル化の一層の推進
- 海外売上高比率を2006年度に40%へ

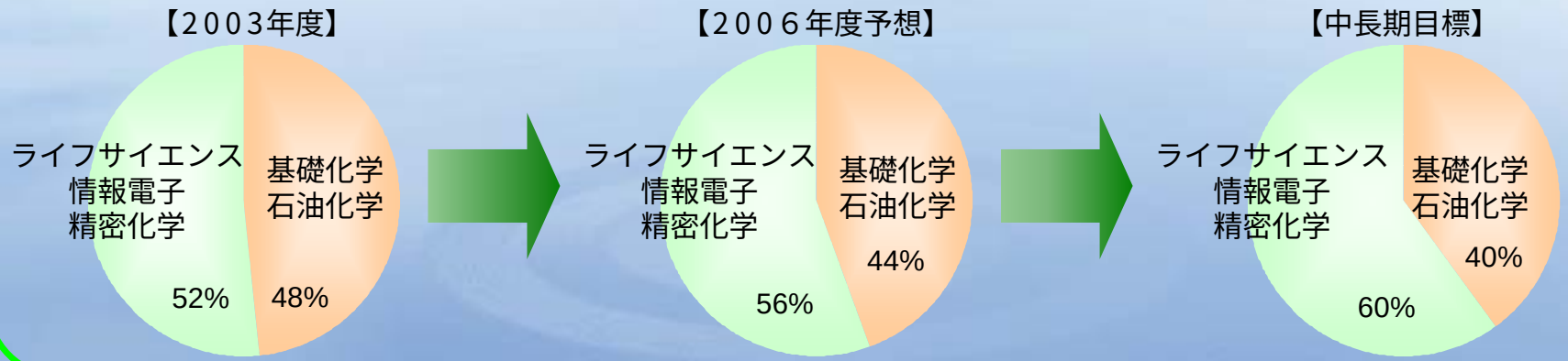
基本方針①　選択と集中の徹底

当社が技術力などで強みを有するとともに、成長性、収益性が高い分野に経営資源を重点投入し、事業規模の拡大を図る

設備投資額の内訳　(2004～2006年度　意思決定ベース)



事業ポートフォリオの推移



基本方針②　高付加価値品へのシフト

バルク製品の高付加価値化

- イージー・プロセッシング・ポリエチレン（ＥＰＰＥ）を上市
- シンガポールにおいて、ＬＬＤＰＥの製造プラントをＰＰの製造プラントに転換
- プロピレンオキサイド、カプロラクタムの生産能力を増強

安価原料の安定確保による収益改善

◆原油価格の高止まり

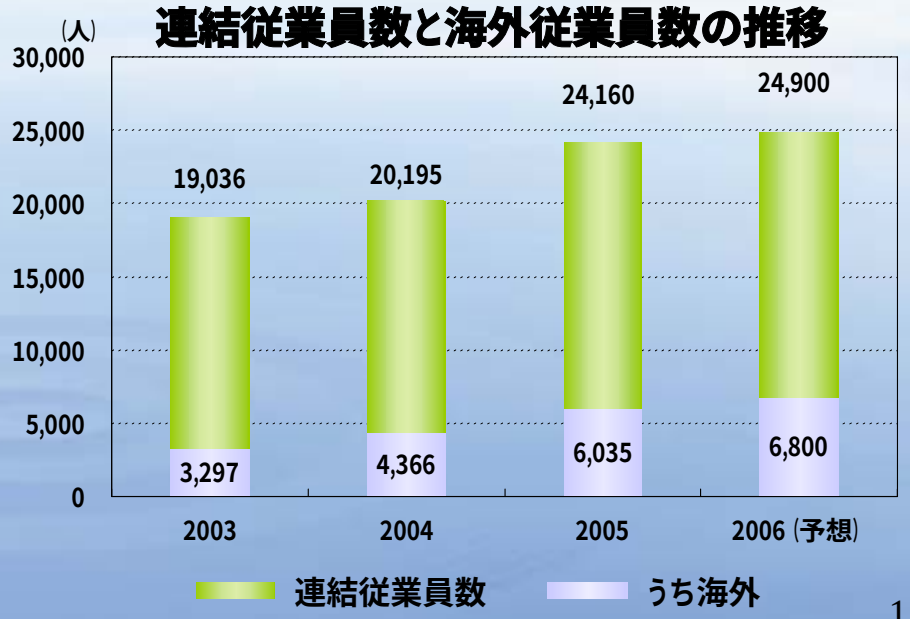
◆リファイナリーの増設計画がないことから、ナフサの需給は原油以上にタイトとなり、相対的に高い価格水準へ

- ラービグ計画を推進
  世界最大級の石油精製・石油化学の統合コンプレックスのスケールメリットを発揮し、この事業の収益性を大幅に改善

基本方針③　グローバル化の推進

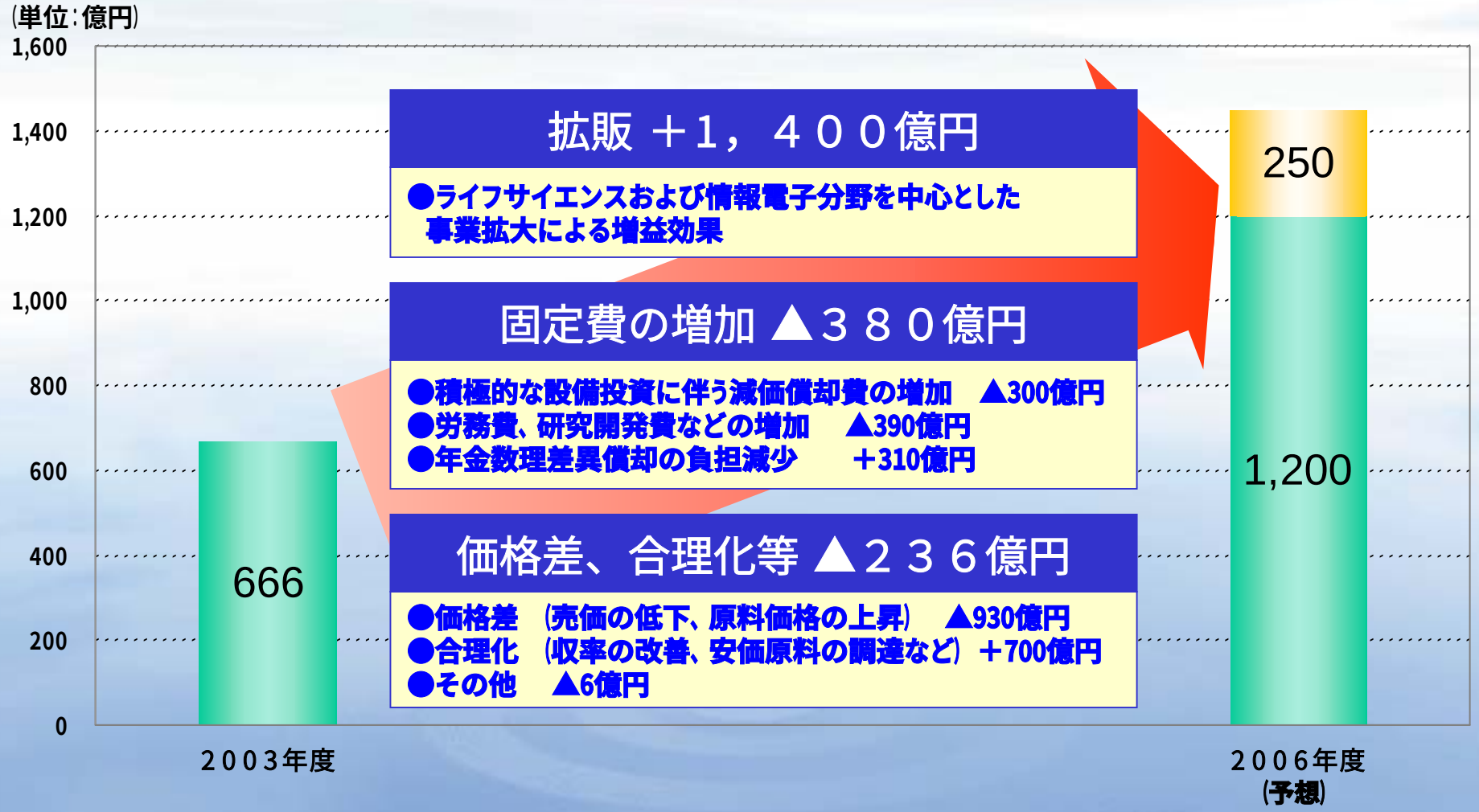
高い潜在成長力を有する
アジア市場での事業を拡大

- 韓国、台湾、中国における
  情報電子ビジネスの拡大
- シンガポールにおける
  MMA、石油化学事業の伸長
- 中国、インド、ベトナムにおける
  農業化学事業の強化



営業利益の増益要因

連結営業利益の増加　（７８４億円）



拡販 ＋１，４００億円

●ライフサイエンスおよび情報電子分野を中心とした事業拡大による増益効果

固定費の増加 ▲３８０億円

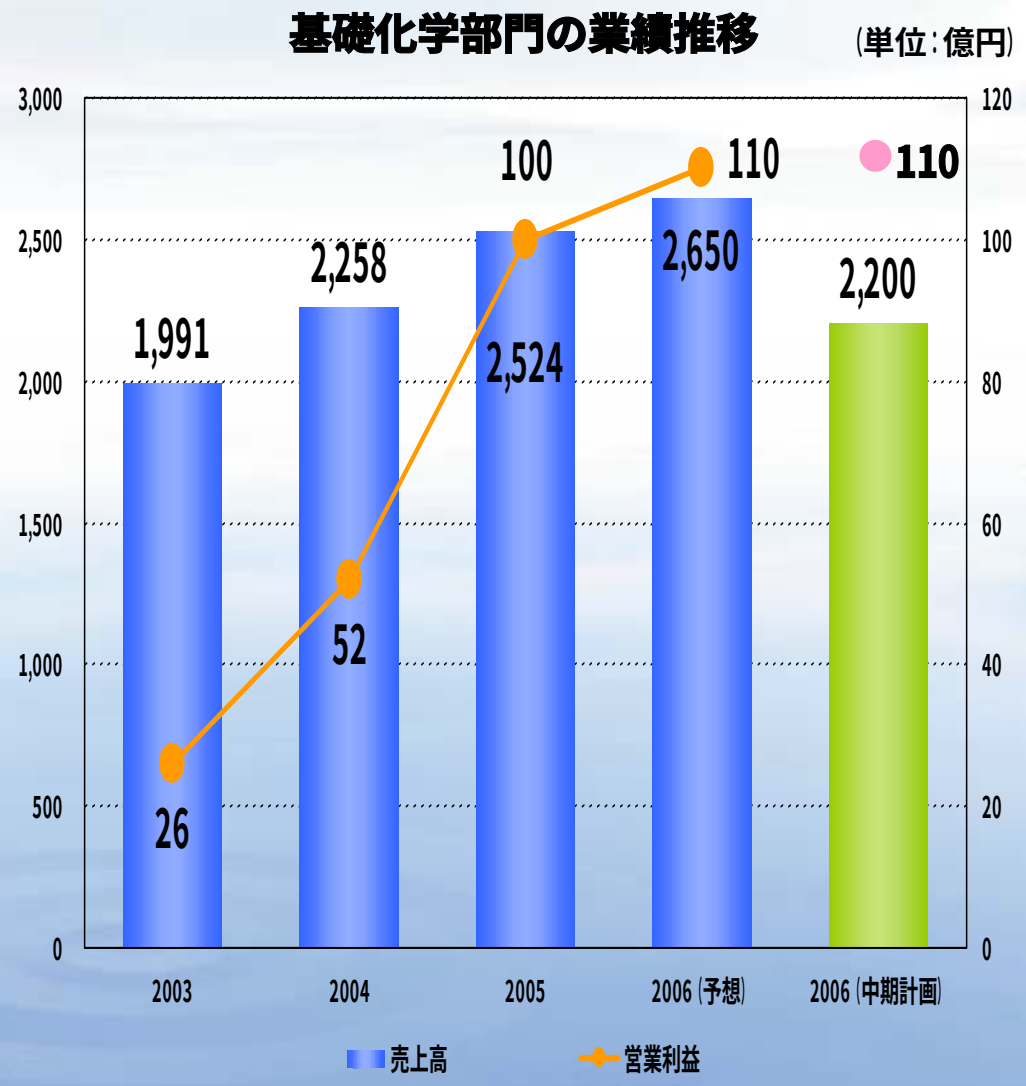
●積極的な設備投資に伴う減価償却費の増加　▲300億円
●労務費、研究開発費などの増加　▲390億円
●年金数理差異償却の負担減少　＋310億円

価格差、合理化等 ▲２３６億円

●価格差　(売価の低下、原料価格の上昇)　▲930億円
●合理化　(収率の改善、安価原料の調達など)　＋700億円
●その他　▲6億円

基礎化学部門

ＭＭＡ・カプロラクタム・無機材料を重点事業と位置付け、なかでも需要拡大が期待されるＭＭＡ事業の積極的な規模拡大により一層の収益拡大を目指す



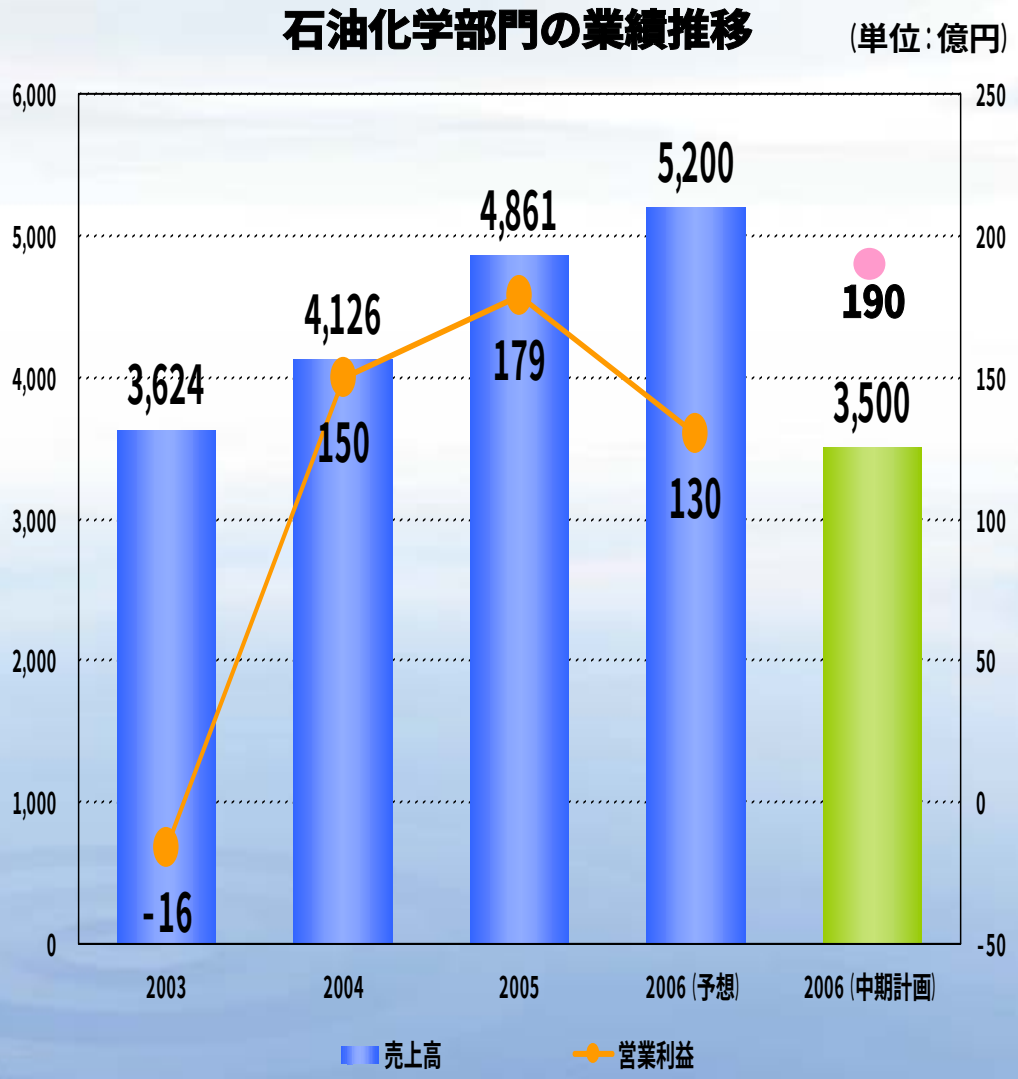
- **ＭＭＡ**
  - **シンガポールⅡ期計画が完成し、商業運転を開始**
  - **韓国・タイの生産拠点においても能力を拡充**
- **カプロラクタム**
  デボトルネックにより生産能力を拡大

石油化学部門

重点事業である
ポリオレフィンと
プロピレンオキサイドで
安定した収益基盤を築く

●ポリオレフィン
－国内ポリプロピレンの生産体制再編
－ＥＰＰＥの上市
－シンガポールでのＬＬＤＰＥ→ＰＰ製造プラントへの転換
－メタセシス・プロジェクト（プロピレン増産）

●プロピレンオキサイド
単産法プラントの生産能力増強



ラービグ計画の進捗状況

1. エンジニアリング・調達・建設（ＥＰＣ）に関する契約の締結
   総事業費　98億米ドル

2. プロジェクト・ファイナンス契約の締結
   ●幹事団　　国際協力銀行　（日本）
   パブリック・インベストメント・ファンド　（サウジアラビア）
   その他、日本、サウジアラビア、欧米、湾岸諸国の商業銀行
   およびイスラム系投資家など17行
   ●融資額　　58億米ドル　（総事業費の約6割）

3. 日本貿易保険（NEXI）による貿易保険の引受
   工事完成後は当社がペトロ・ラービグに出資・融資する資金のほぼ全額をカバー

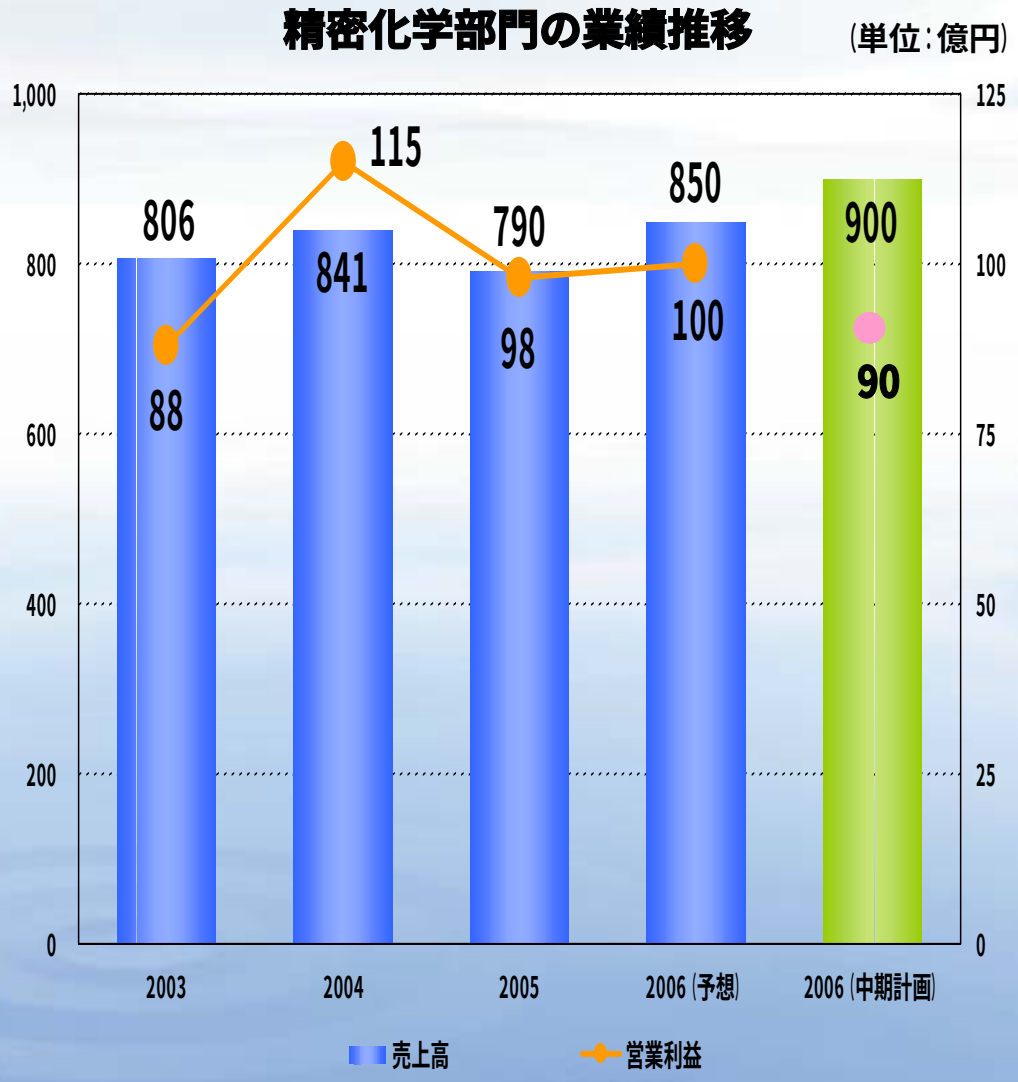
4. 現地にて起工式を3月19日に実施

当初計画通り、２００８年第３四半期の設備完成、商業運転開始を予定

精密化学部門

高度な有機合成技術、
精密合成技術を基盤とした
高付加価値事業へのシフト

- 住化ファインケムを統合し、医薬原体・医薬中間体事業のシナジー効果を追求
- 基幹製品については、拡販や徹底した合理化により収益力を強化

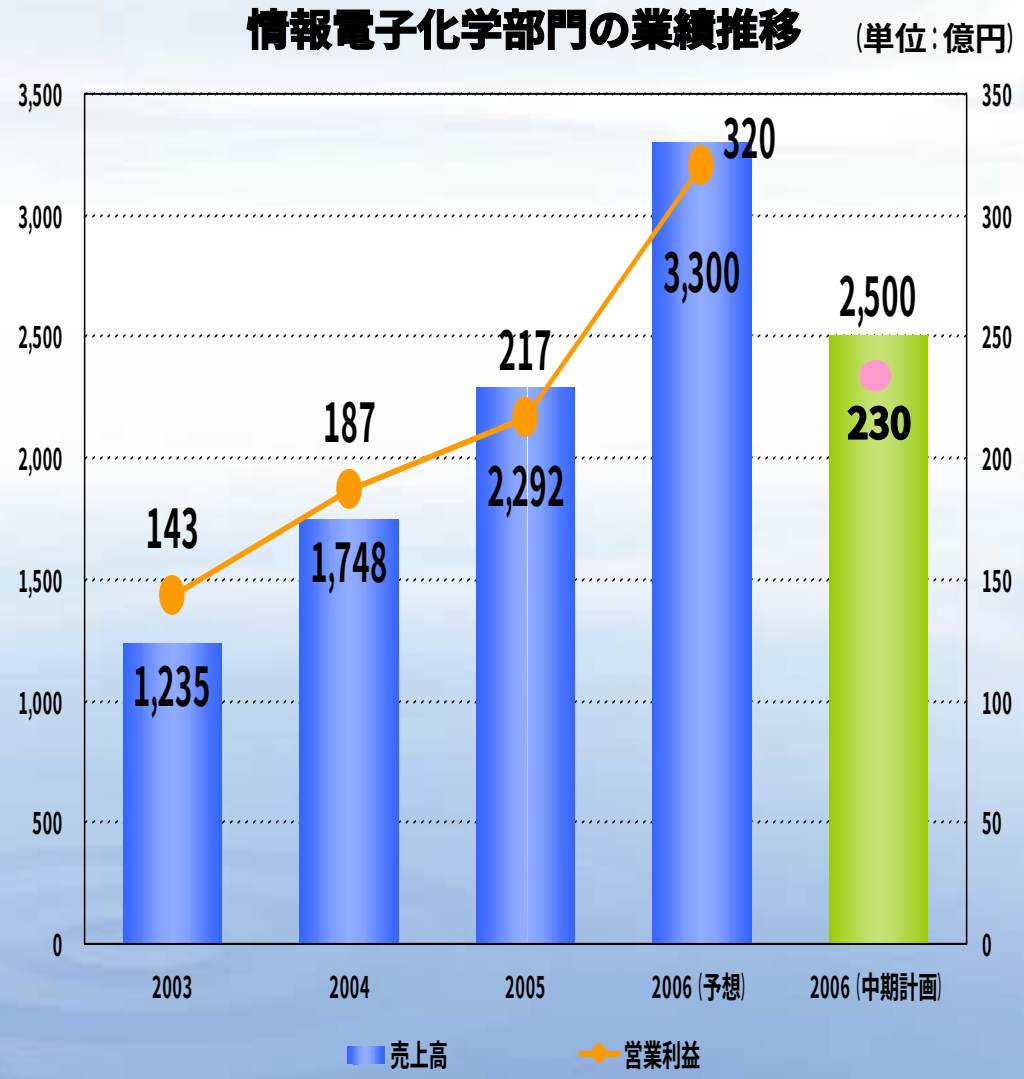


情報電子化学部門

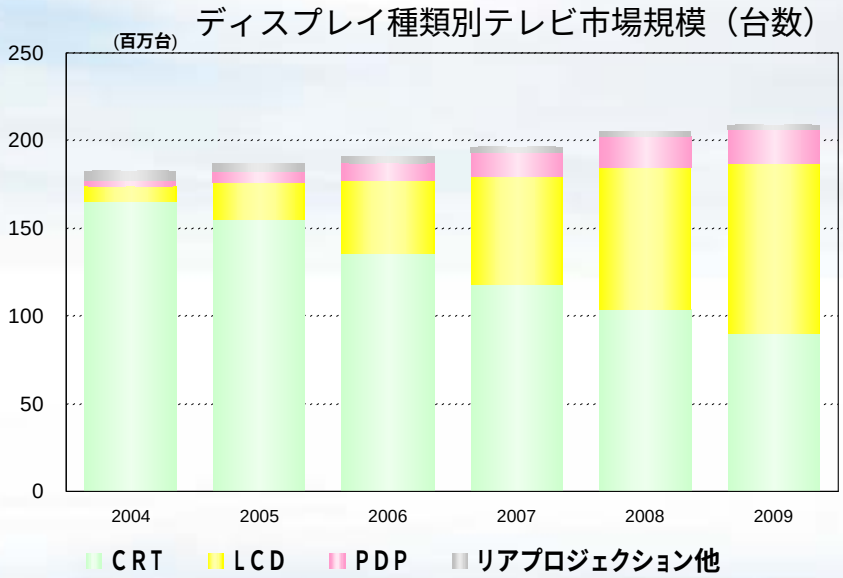
液晶表示材料分野に
経営資源を集中、
中核事業としての基盤を確立

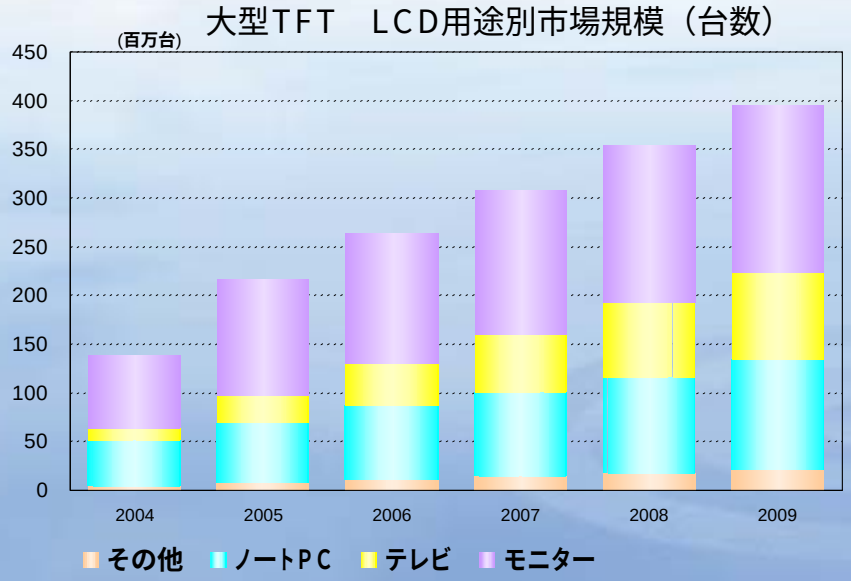
- 偏光フィルム、カラーフィルター
  積極的な設備投資により、
  生産能力を拡大

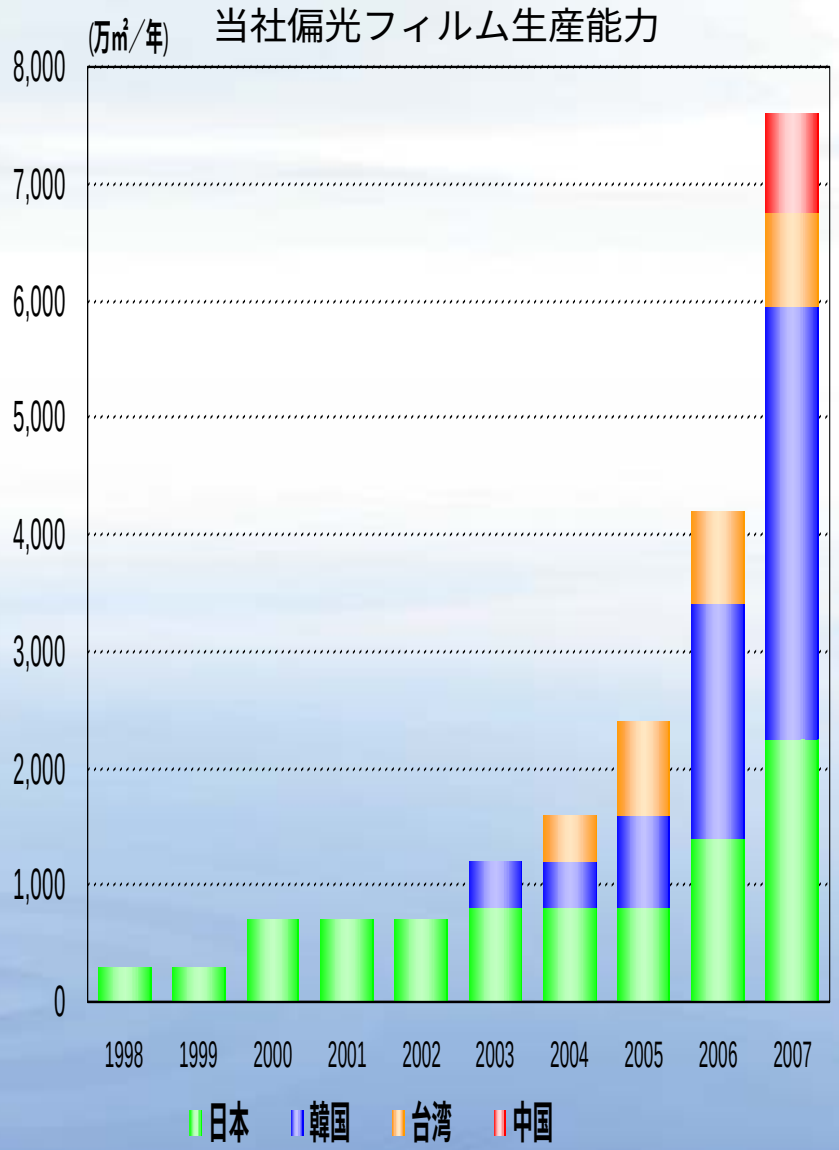
- 有機ＥＬ
  サメイションにおいて、当社・
  ダウ・ＣＤＴの技術を融合し、
  高輝度発光材料の開発を
  加速



液晶パネルの需要予測と当社生産能力の推移





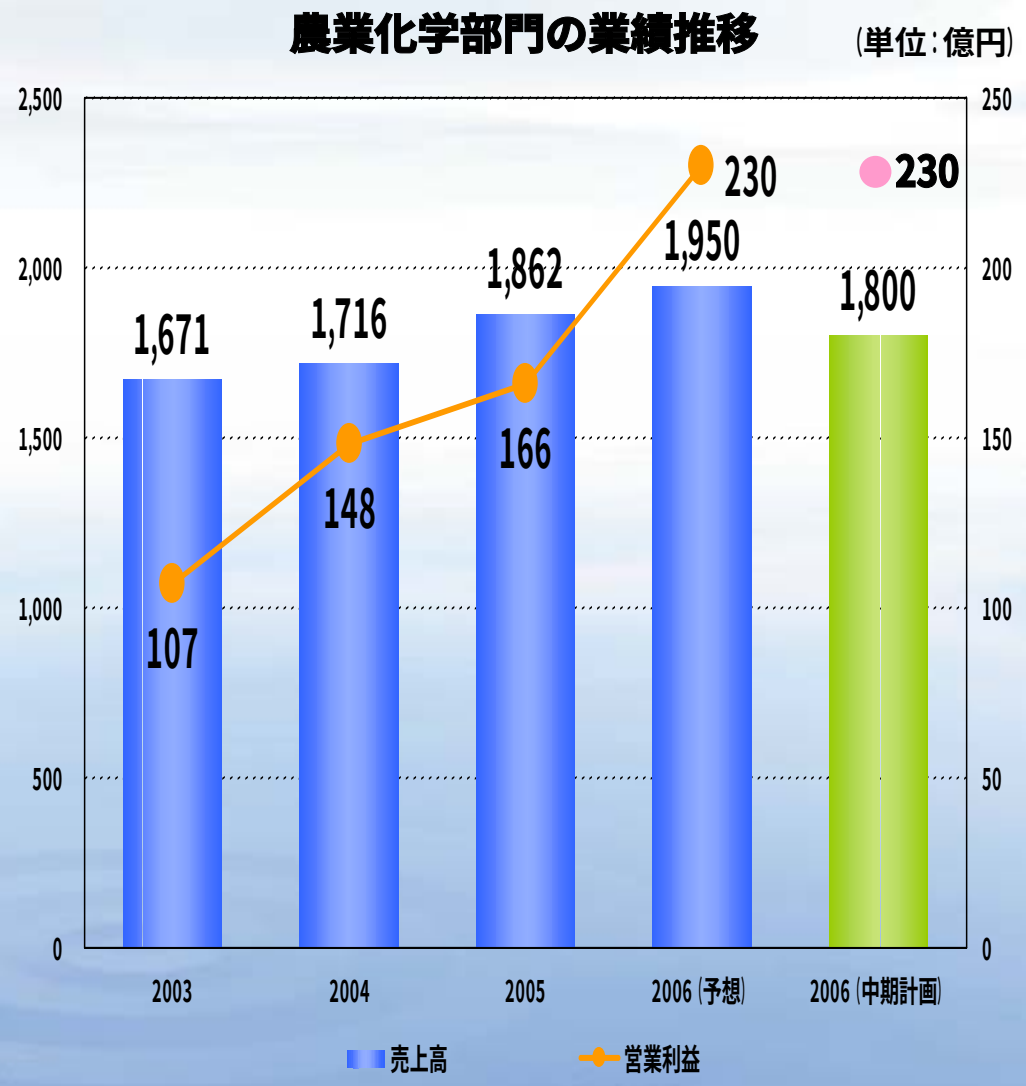


（出典：Display Searchおよび当社推定）

農業化学部門

これまで実施した戦略投資
の効果を実現し、
一層の収益向上へ

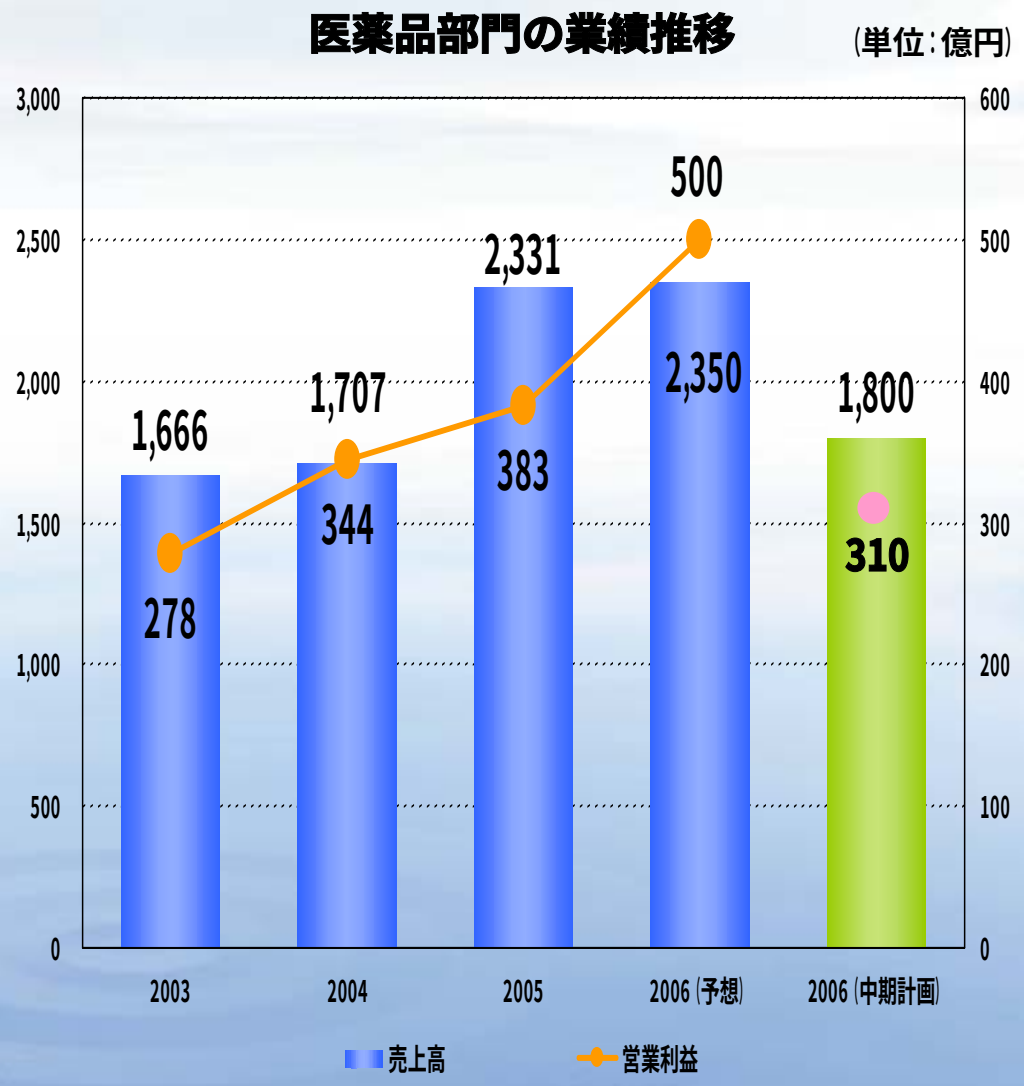
- M＆Aのシナジー効果の実現
- 農薬、家庭用殺虫剤の新製品の上市、パイプラインの拡充
- グローバル化の推進
- 北米における除草剤の拡販
- メチオニンの生産能力増強



医薬品部門

大日本住友製薬が発足、
事業基盤を強化

- 大日本住友製薬の統合シナジー効果の早期実現
  - ＭＲ数増加による営業力の強化
  - 研究開発の効率化
  - 重複する投資や費用の削減
- 研究開発のスピードアップ
- ＰＥＴ検査用診断薬の販売開始



次期中期経営計画のコンセプト

利益拡大軌道へ

次期中期経営計画

成長基盤確立

2004 - 2006 年度
真のグローバルケミカル
カンパニーを目指して

選択と集中の徹底
高付加価値品へのシフト
グローバル化の推進

事業再構築

2001 - 2003 年度
新たな成長軌道を
目指して

選択と集中・・・最重点分野の強化
（ポリオレフィン、ライフサイエンス、情報電子）
成長セクターであるアジアでの積極的な事業展開

1998 - 2000 年度
２１世紀に飛躍するための
助走期間

選択と集中　（塩ビ事業からの撤退、ＡＢＳ事業などの再編、
シンガポールでのＭＭＡ事業の開始）

財務体質の健全化　（有利子負債の大幅削減、年金積立不足の一括償却）

21世紀の住友化学グループの目指す姿

安定した高収益成長を実現し
企業価値の最大化を達成する

真のグローバルケミカルカンパニー

世界に通じる競争力ある事業で
世界市場において事業を展開する会社

永年にわたり蓄積した技術を基盤に
高付加価値・高収益事業を核として成長を続ける会社

グローバルスタンダードに則った経営を進め
株主価値を重視し、社員が生きがいを感じる会社

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。