

ラービグ計画



代表取締役専務執行役員 石飛 修

2007年11月9日

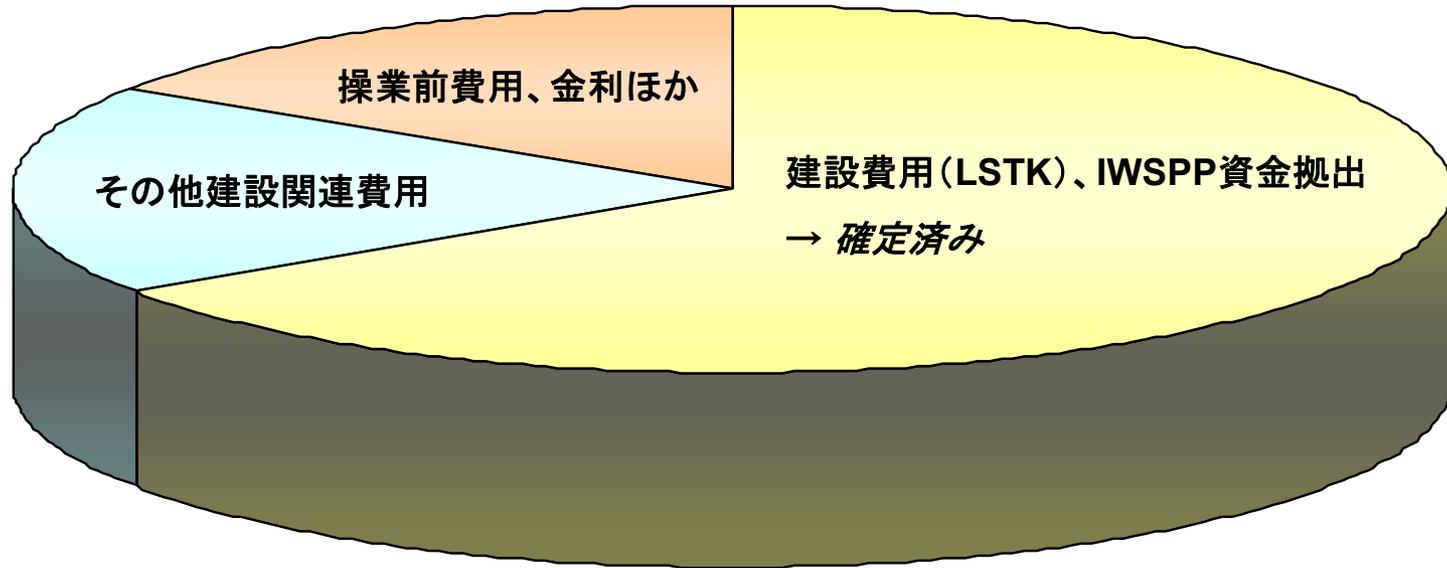
工事の進捗状況

(2007年10月末時点)

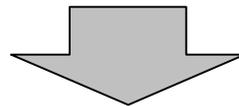
	本体 (IWSPPを除く)	IWSPP
設計	99.5 %	100 %
調達	96 %	100 %
建設	60 %	80 %
全体	84 %	90 %

設計・調達はほぼ完了し、建設も概ね順調に進捗

プロジェクトコストの内訳



建設費用の大部分が一括請負契約(LSTK)ベース



予算通りのプロジェクトコストとなる見込み

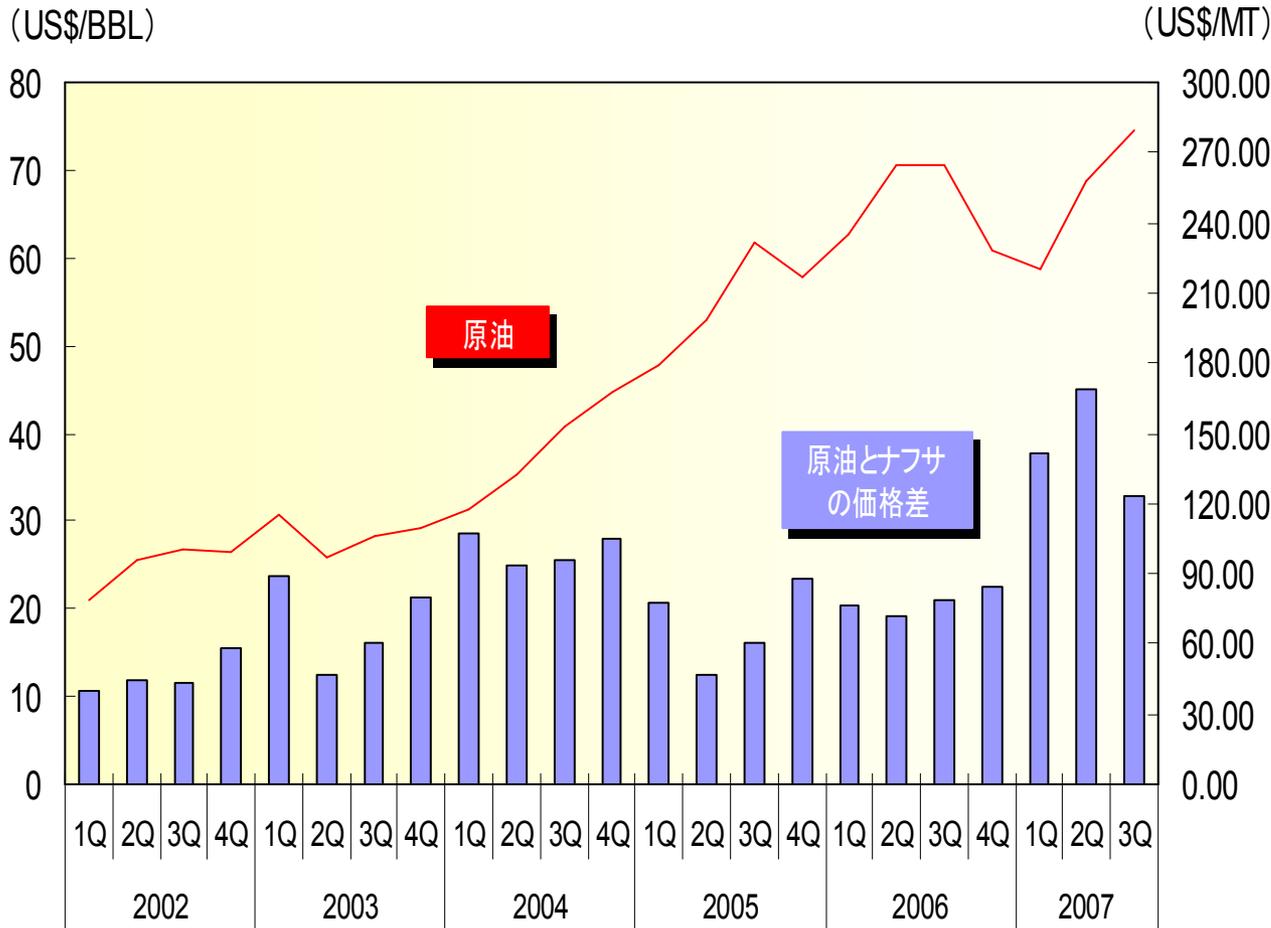
スタートアップに向けて

大規模かつ相互に関連する多数のプラントを一連してスタート

- 運転および保全要員の採用と効果的なトレーニングを実施中
- 多くが携わるコミッショニング～スタートアップの周到な計画策定とその準備～推進
- 両親会社、ライセンサー、コントラクターによる万全なスタート体制

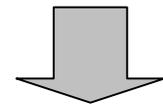
建設から運転への安全かつ円滑な移行

原油・ナフサ価格動向



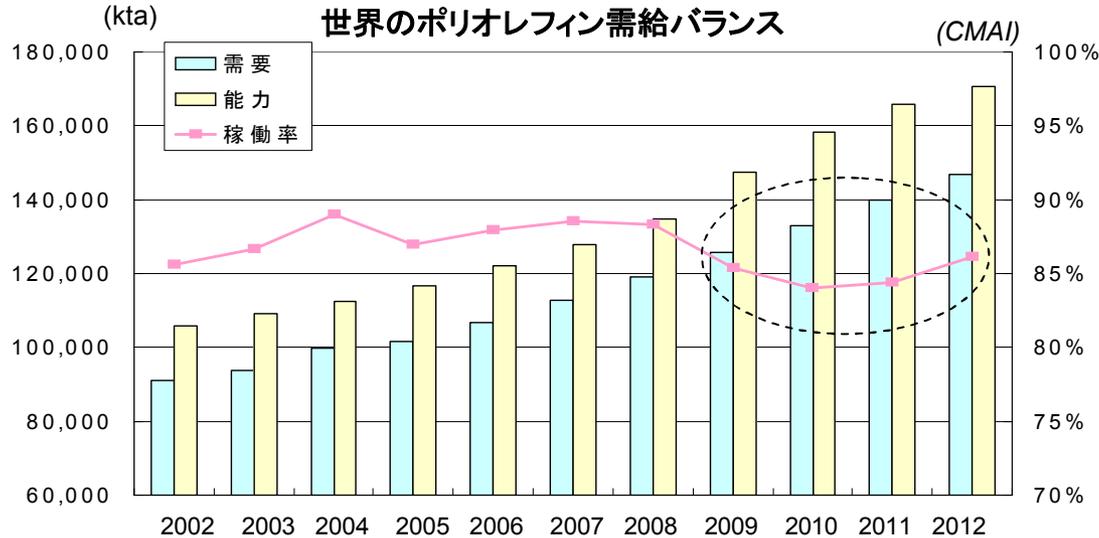
* 原油はBrent価格

- 原油 高値圏で推移**
- ↑
- ・供給余力小
 - ・旺盛な需要
 - ・地政学的リスク
 - ・投機マネーの流入
- ナフサ 高値圏で推移**
原油との価格差は拡大
- ↑
- ・原油価格の高騰
 - ・精製能力の不足
 - ・エチレン新增設による需要増

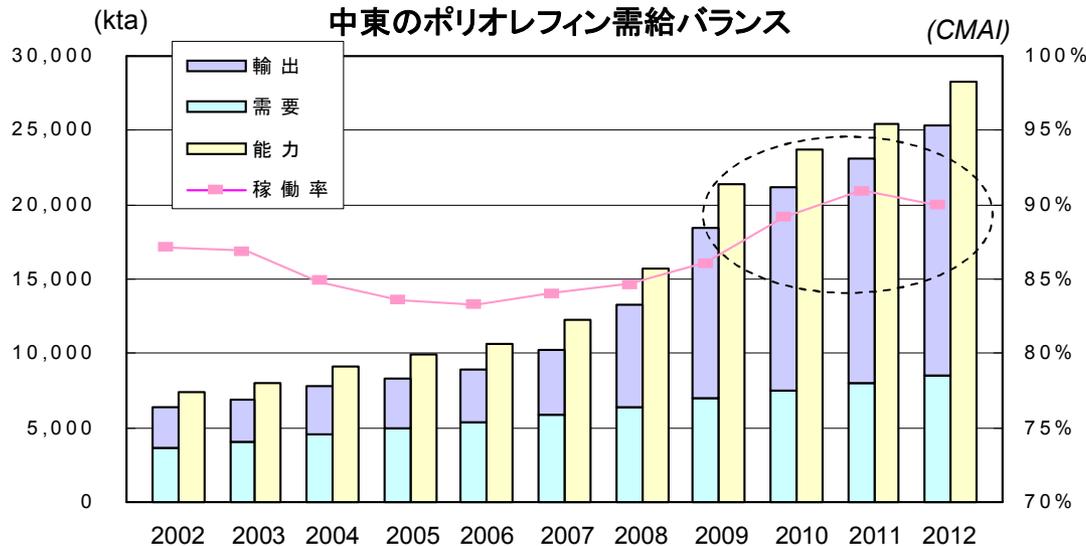
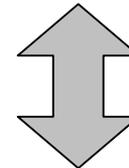


原料マージンは拡大方向

ポリオレフィン需給



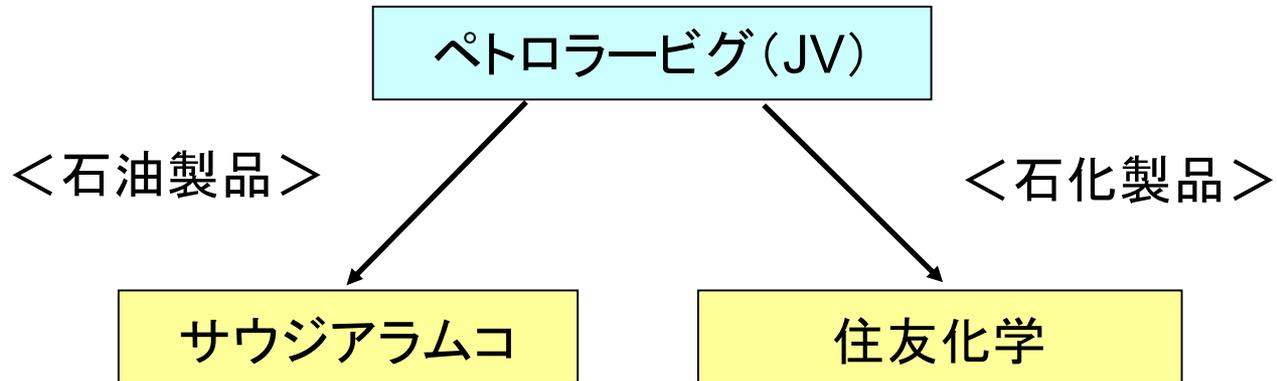
- 中国および中東を中心とする多くの新增設計画
- 需要は堅調だが、需給バランスは緩和方向へ



ラビグ計画ではコスト競争力とマーケティング力を活かして操業開始からフル稼働を目指す

製品販売体制

1. 主要販売ルート



2. 石化製品の販売体制

- ・ 住友化学アジア*が“Marketer”

* シンガポールに本社を置く当社100%子会社

- ・ 販売ネットワークとロジスティクスの構築

ポリマー供給フロー

製造

☆ ペトロラービグ

販売拠点

★ 住化アジア(本社)

- 住化アジア(上海、東莞)
- 住化ヨーロッパ(ベルギー)
- 住化インド

ストックポイント

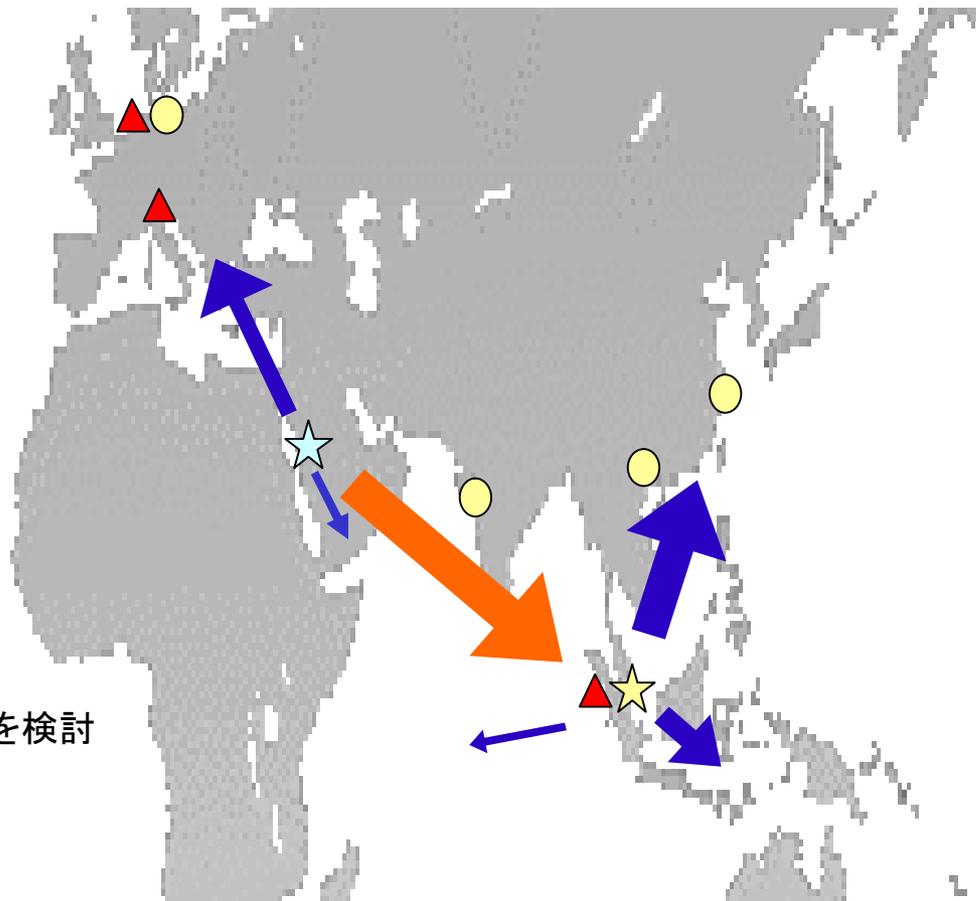
- ▲ シンガポール
- 欧州2箇所

★ 販売拠点、ストックポイントの更なる拡充を検討

★ 包装から搬送までの一貫システムを構築
(住友倉庫グループと連携)

PE 90万トン

PP 70万トン



モノマー供給フロー

製造

☆ ペโตรラービグ

販売拠点

☆ 住化アジア(本社)

● 住化アジア(上海)

⇒ 顧客との関係を構築中

タンク

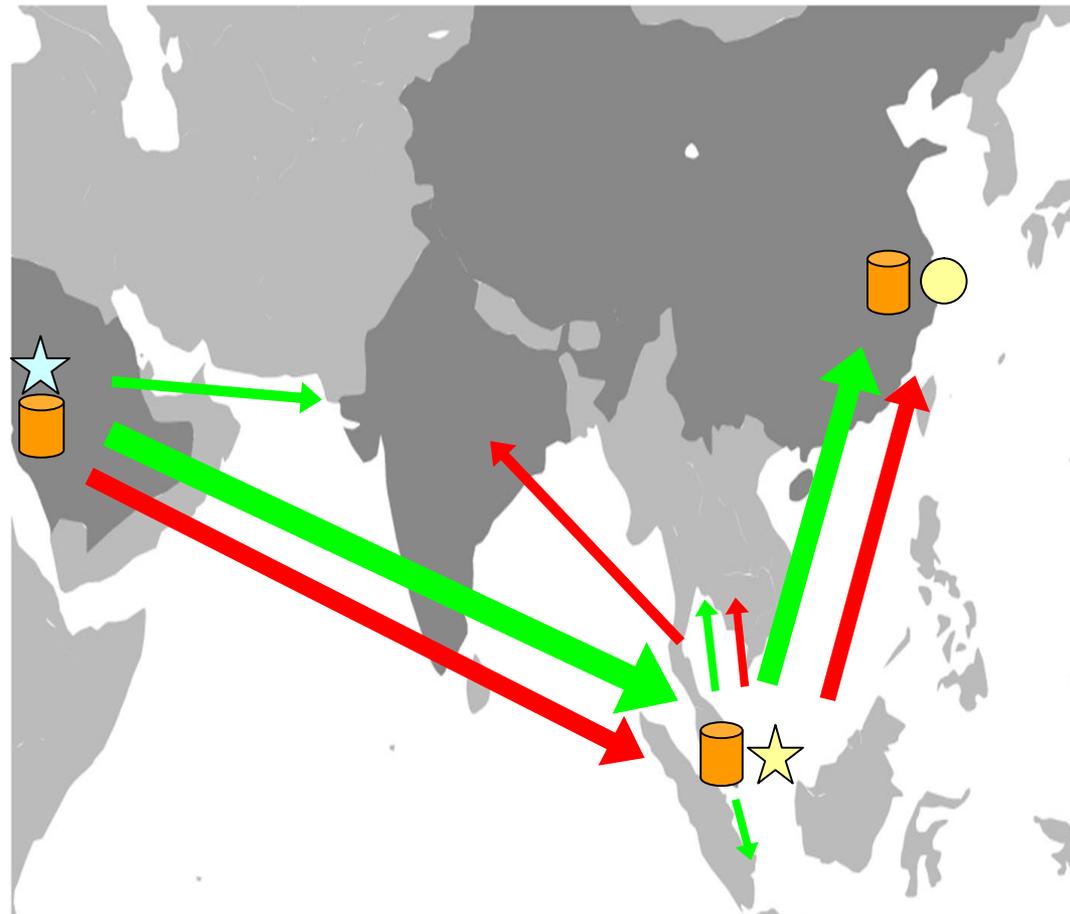
- ・ シンガポール
- ・ 中国(華東)

⇒ 船舶(専用船3隻)を確保

⇒ 安定供給体制を整備中

MEG 60万トン

PO 20万トン



まとめ

安価なエタンとリファイナリーのアップグレードをベースとしたラービグプロジェクトは計画どおりにスタート予定

- 工事は順調
- 予算通りのプロジェクトコスト
- 順調なスタートアップに向けた操業および販売体制

所期の収益を達成し、当社石化ビジネスの“Sustainable”な事業構築に寄与

IPOの概要

募集株式数： 219百万株(IPO実施後の発行済株式総数の25%)

売 出 価 格： 未定

払 込 金 額： 未定

募集対象者： サウジアラビア国内投資家

実 施 時 期： 2008年1月上旬

意 義： サウジ国内証券市場拡充への協力
サウジ国民による株式保有を通じた同国での基盤強化
(注)アラムコとの共同経営体制は堅持

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。