

2010年度上期決算説明会

農業化学部門の事業戦略

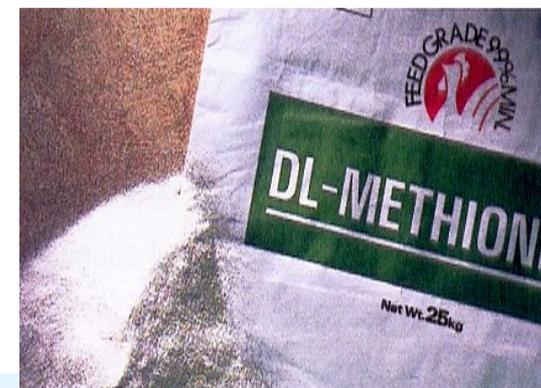


代表取締役専務執行役員 福林 憲二郎

2010年11月

農業化学部門の事業概要

- **アグロ事業**
 - － 化学農薬・生物農薬
 - － 肥料
- **生活環境事業**
 - － 家庭用殺虫剤・PCO
 - － 衣料用防虫剤・シロアリ防除剤
 - － 動物薬
- **ベクターコントロール事業**
 - － オリセットネット
- **アニマルニュートリション事業**
 - － 飼料添加物
 - メチオニン(必須アミノ酸)

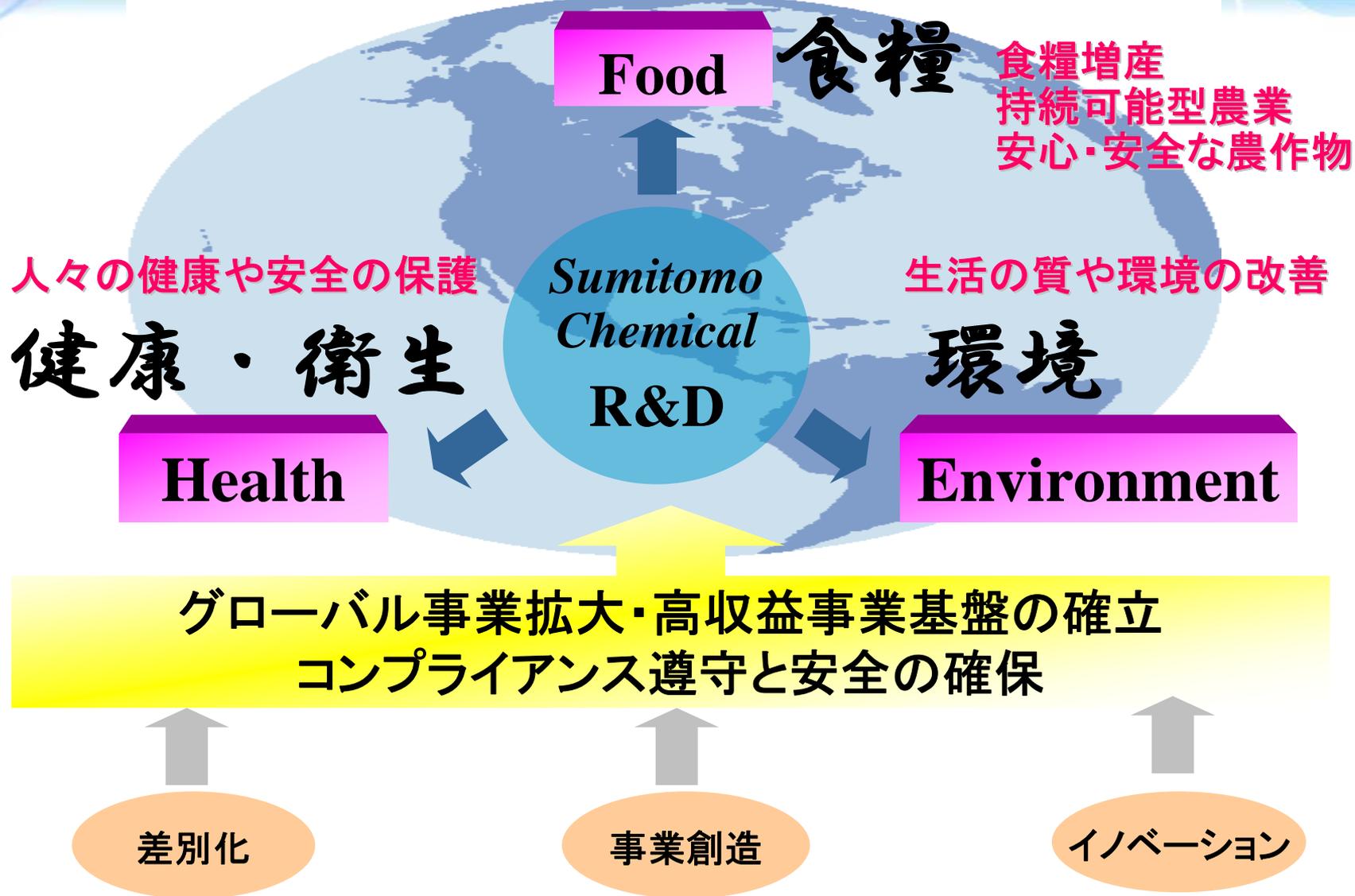


農業化学部門のグローバル事業展開

販社	27	● (Blue)
工場	4	● (Yellow)
研究所	6	● (Red)



農業化学部門 長期ビジョン

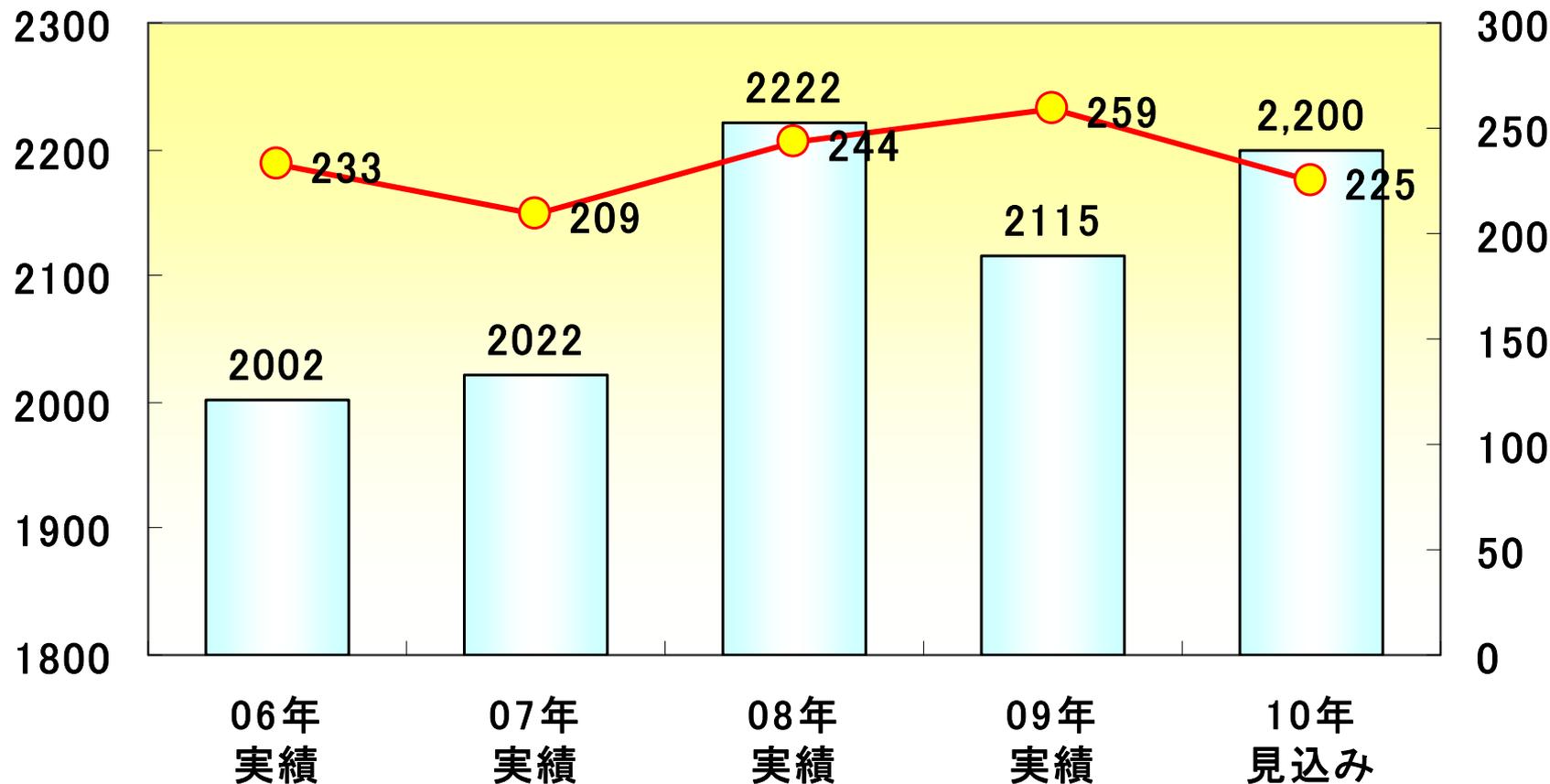


連結売上高・営業利益推移

単位:億円

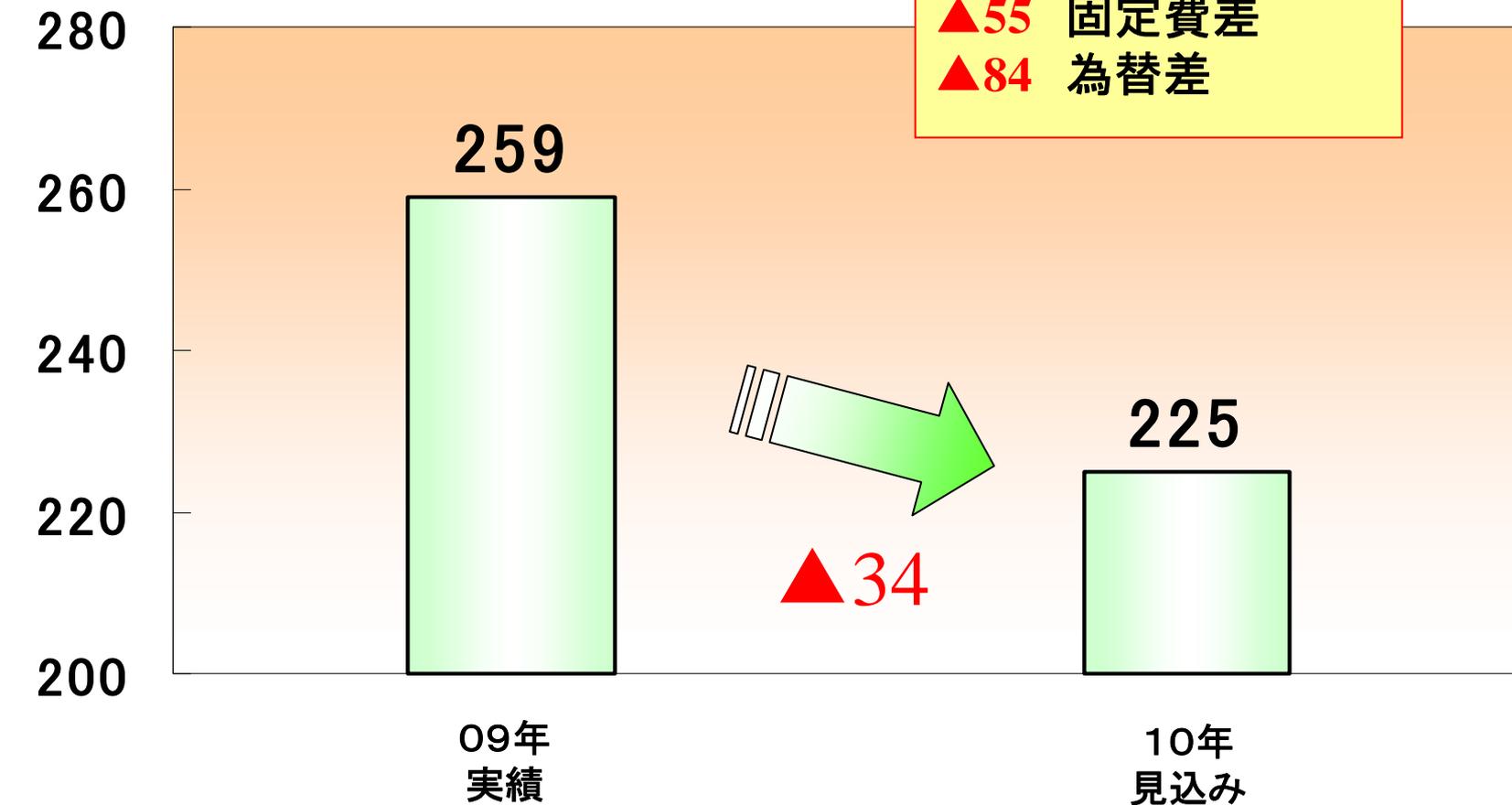
売上高

営業利益



営業利益増減要因(2009⇒2010年)

単位:億円



農業分野の需要見通しに係わる主要因と対応

食料と競合する 需要の要因

バイオ燃料需要
(エタノール、ディーゼル)

バイオプラスチック
需要の増加

- 戦略的提携・買収検討
(主要穀物用農薬等)
- 販売地域拡大(ブラジル等)

食料供給に 係わる要因

水資源不足

耕地面積、
耕作適地変化

気候変動(温暖化)

単収変化

栽培技術進展

- クロップストレスマネジメント研究
- PGR事業拡大検討
- 肥料事業拡大

制度的要因

農業ビジネスの拡大
(企業参入に関する
規制緩和)

穀物貿易の動向
(WTO、FTA等)

- TSPビジネス展開

食料需要変化 に係わる要因

人口増加
(中国、インド等)

食品価格変化
(低価格志向等)

健康、
安全・安心指向

食品嗜好の変化
(畜産物需要等)

- G品農薬対策(買収検討)
- 生物農薬事業強化
- メチオニン増強

中期事業方針

基本方針

グローバルに事業拡大を図るべく積極的に戦略投資を行い、高収益事業基盤を一層強化し、食糧、健康・衛生、環境に貢献していく。

重要課題：

- 事業の差別化
- 川下・周辺分野を含む新たな事業創造
- 新しいビジネスモデルの構築
- 販売チャネルの充実・拡大
- 研究開発等あらゆる分野でのイノベーション

差別化：強みを生かす経営

強みを生かし、スペシャリティ製品、
市場、分野に焦点を絞る

住友化学グループの強み

研究・開発力

アグロと生活環境事業の展開

化学農薬と生物農薬のシナジー

メチオニン事業

アグロ:事業戦略(TSP型事業推進)

トータルソリューションプロバイダー型事業



水田・畑・果樹園

地域拠点での機能強化

開発・MKT部／普及部	企画・普及
営業部	推進
肥料営業部	資材提供・普及
エコアグロ	生産物販売・栽培支援
住化農業資材	資材提供
住化分析センター	残留分析
OGS	
テクノサービス(三沢)	
サンテーラ	農PO

地域拠点(営業所)

- ・地域・産地(6拠点)に集約
- ・地域農業活性化支援PJを実施

トータルソリューション推進のメリットと目標

トータルソリューション推進

「親住友農家」の創出

日本エコアグロの農産物
販売事業の拡大

農産物の仲介ビジネス
による卸との関係強化

農業生産法人への
出資

地域農業活性PJによる
コーポレートブランドの向上

国内農薬のシェア拡大

国際アグロ: 事業戦略

戦略的提携・買収検討

- 戦略製品・事業買収
- 戦略的事業提携
 - Nufarmへの出資
 - モンサントとの提携



販売地域拡大

- 南米
- アジア
- 中欧



新規市場への参入

- 種子処理
- SSY(米国)適用拡大



- クロップストレスマネジメント
- ポストハーベスト

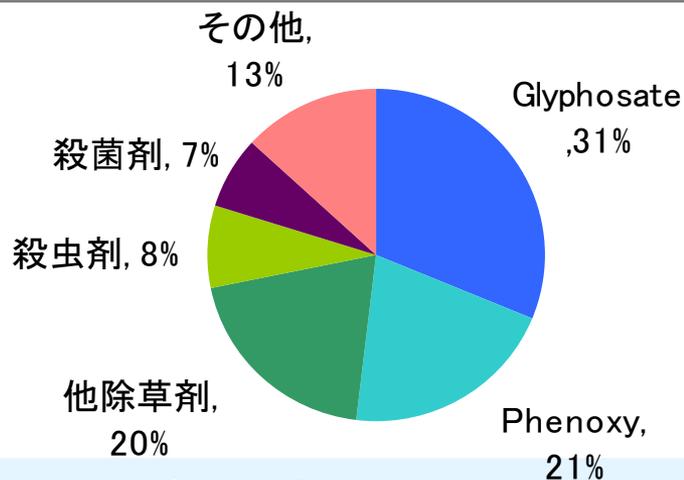


Nufarm社の概要

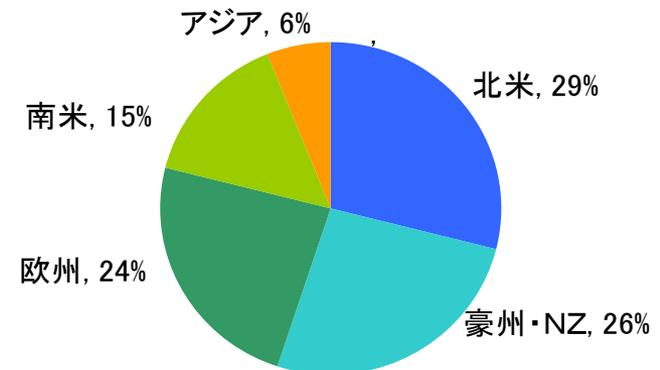
概要

- 設立: 1957年
- 売上高: 2,169百万豪ドル(約1,735億円)(2010年7月期決算)
- 従業員: 3,155人(2009年7月末現在)
- 本社所在地: オーストラリア連邦メルボルン
- CEO: Doug Rathbone(ダグ・ラスボーン)
- 最大手のジェネリックメーカー(第2位)、全農薬メーカー中 世界第8位

製品別売上高



地域別売上高



Nufarm社との業務提携

分野	概要
Distribution	住化品のN社での販売 N社品の住化での販売
開発	混合剤(住化品+N社品) 新製剤開発 種子・種子処理 登録分野 パイプライン化合物初期評価
Logistics	倉庫の共有、流通網・手段の活用
Sourcing/Manufacturing	製剤の製造委託 安価原料調達

業務提携の進捗状況

1. Nufarm社販路による当社品の販売

- ブラジル、インドネシア：2010年9月から販売開始
- フランス、英国：今秋から販売開始予定
- 中東欧、米国、カナダ等：販売契約交渉中

2. 当社販路によるNufarm社品の販売

- フランス：販売契約締結 今秋から販売開始予定
- メキシコ：販売契約交渉中
- ベトナム：販売契約協議開始

3. 研究開発

以下に関する契約を締結し、すでに具体的な取り組みが始動。

- お互いの製剤技術を用いた製品開発
- 当社新規剤、開発候補化合物のNufarm社での評価
- 難防除雑草対策として有効な新規除草剤の開発検討

モンサント社との提携



概要

- ◆ 当社除草剤とモンサント社種子・除草剤との体系防除普及(大豆・棉・テンサイ)
- ◆ 2010年10月より長期契約
- ◆ 北米から南米(ブラジル・アルゼンチン)へも展開協議

効果

- ◆ 除草剤を含めた大豆分野での販売拡大
- ◆ 米州農薬事業の拡大

戦略事業分野

川下・周辺事業
分野の拡大

圧倒的な差別化

新規剤を軸に
圧倒的に競争力の
ある新規市場を創出

IC (Insect Control)技術をコアに

基本を徹底し顧客にValue Innovationを提案する

徹底した分析と理解

市場の把握
顧客・消費者の把握
自社・製品のポジションの把握

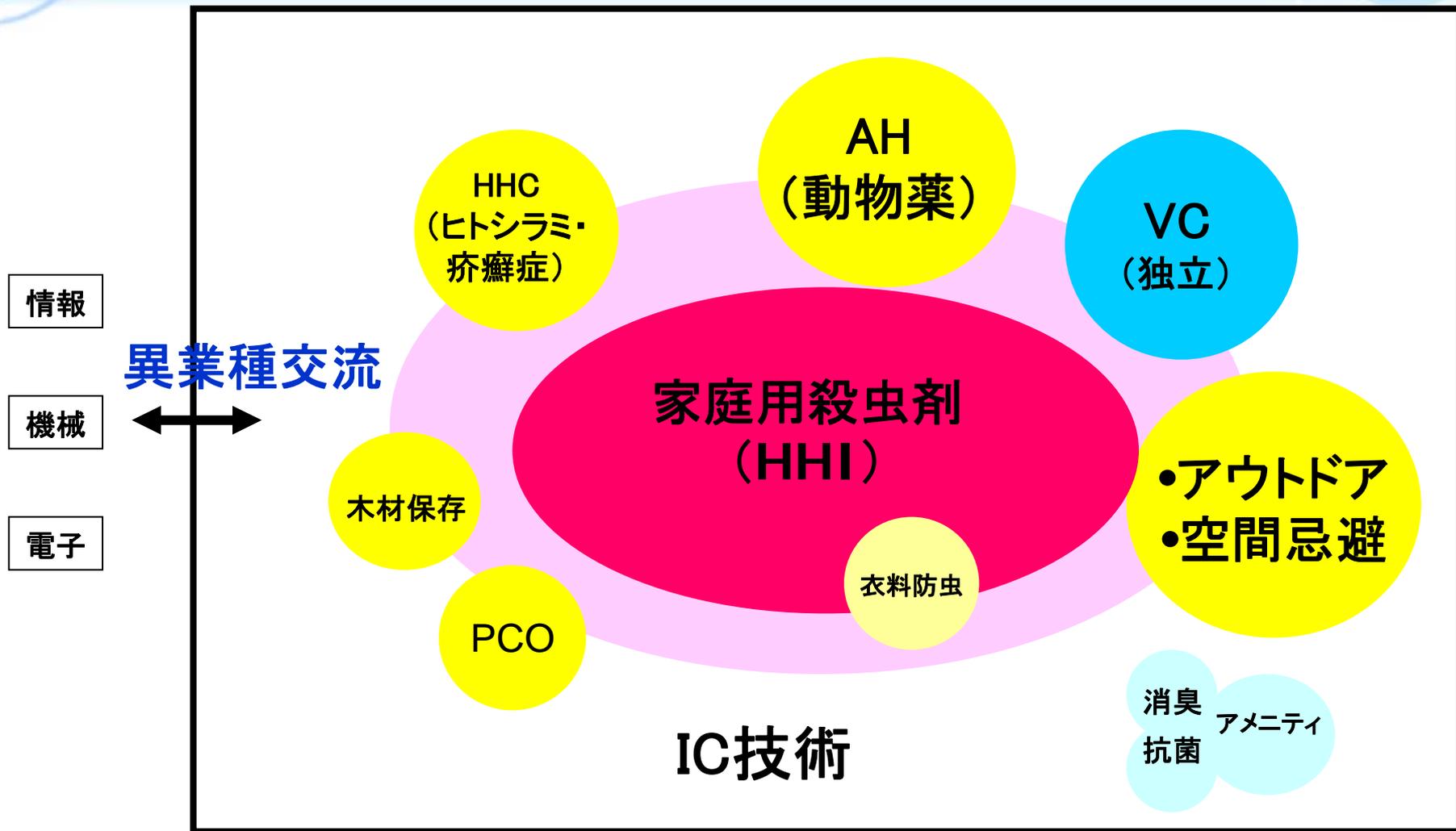
顧客との対話

顧客/消費者の声を聞く
消費者の立場に立った
ニーズの把握
将来動向の予測

新しい生活価値提案

顧客と一体となった
製品開発

生活環境：周辺事業分野拡大

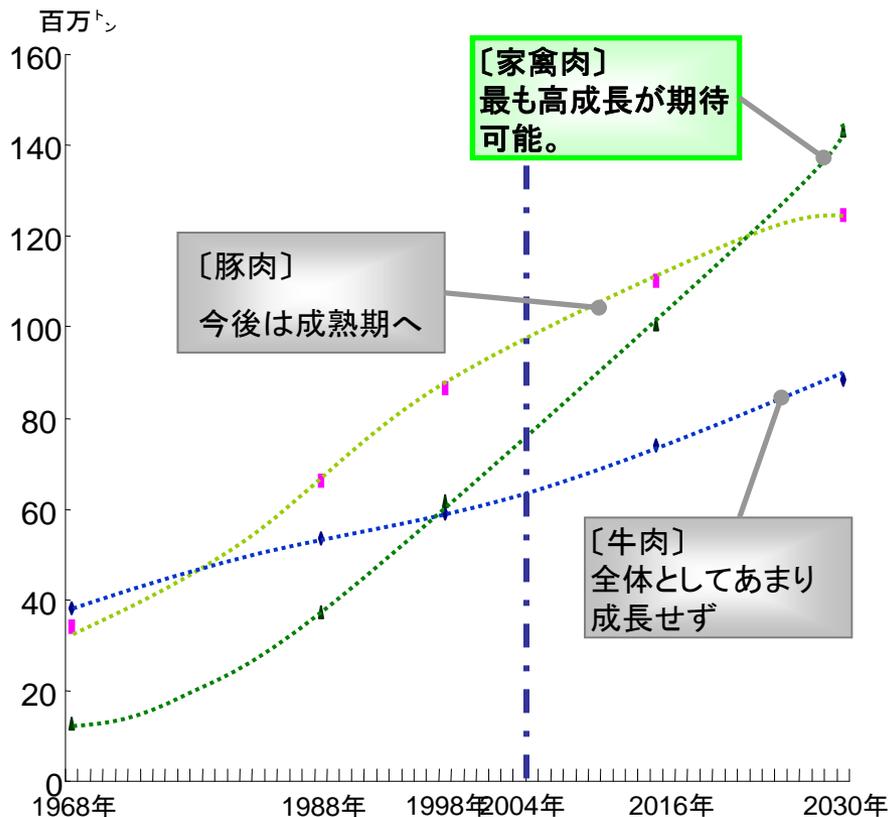


IC (Insect Control) 技術をコアに HHI の維持・拡大、周辺分野拡大

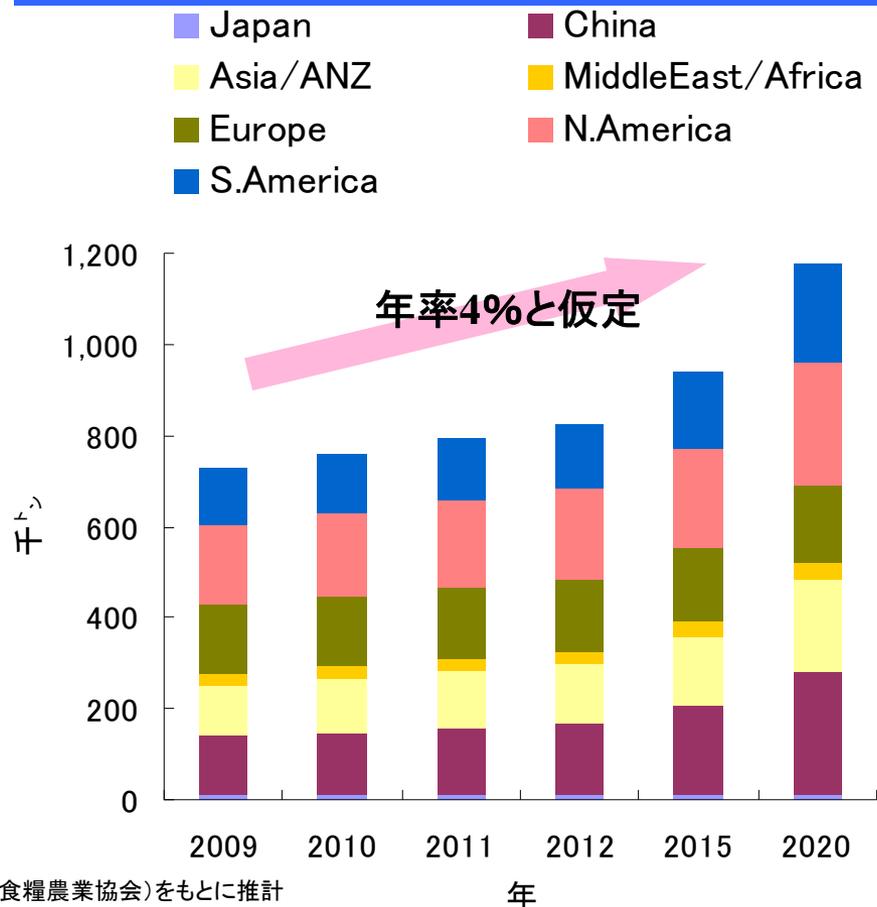
アニマルニュートリション:メチオニン事業戦略

- アジアNo1の地位確立、グローバルリーダーを目指す。
- 事業規模の拡大⇒次期増強検討

食肉種類別市場の伸び見通し *1



メチオニン世界市場の伸び見通し



*1 出所:FAO世界農業予測:2015-2030年「前編:世界の農業と食料確保」(社団法人国際食糧農業協会)をもとに推計

イノベーション: プロダクトラインの拡充

農業用殺虫剤 1化合物
農業用殺菌剤 2化合物
農業用除草剤 1化合物

農業用殺虫剤 2化合物
農業用殺菌剤 2化合物
農業用除草剤 4化合物
家庭用防疫薬 1化合物

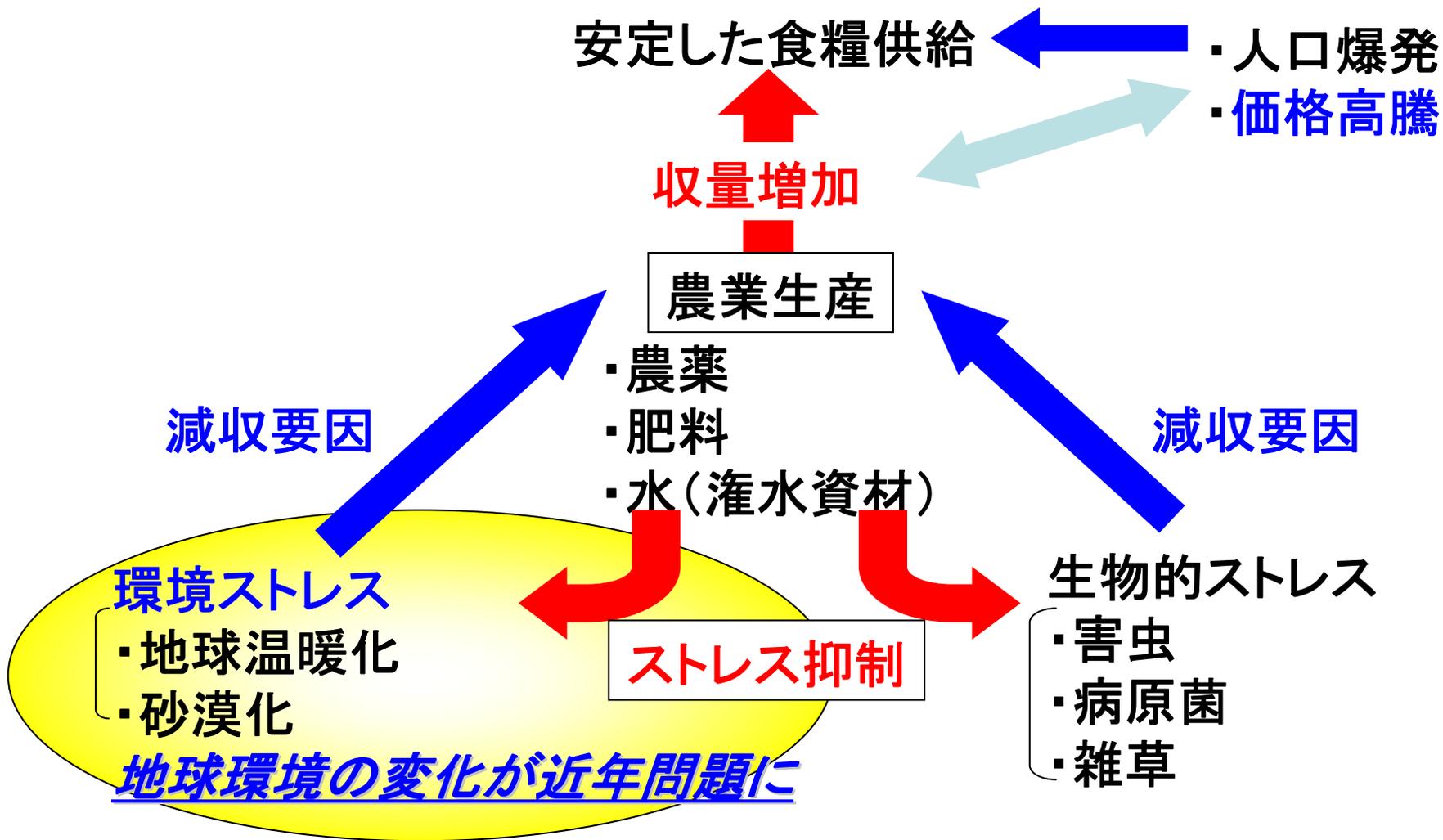
10～12年

13～15年

16年～

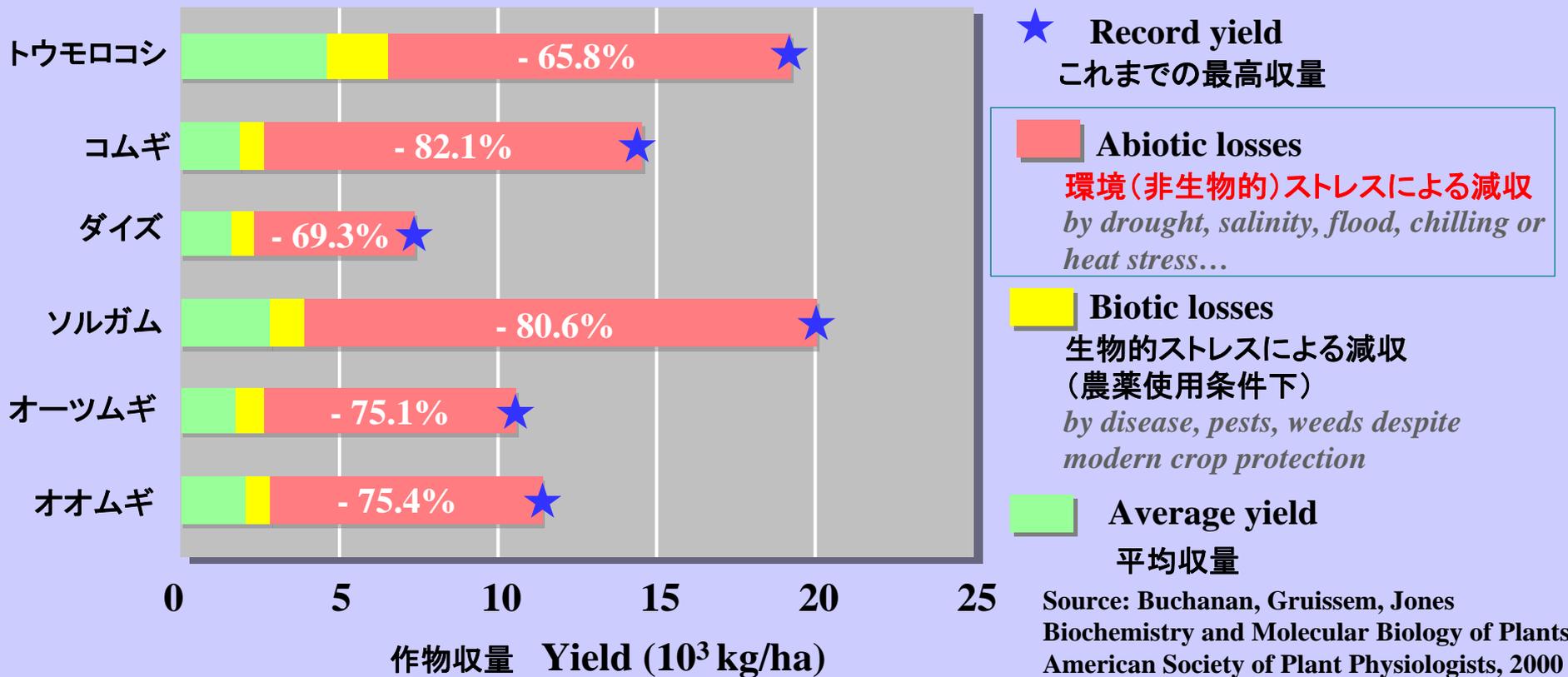
農業用殺菌剤 1化合物
植物生長調節剤 1化合物
家庭用防疫薬 1化合物
動物薬 1化合物

食料問題の解決への貢献



環境ストレスによる収量減少

- 地球温暖化で、環境ストレス(高温、乾燥、低温等:非生物学的ストレス)による農作物の収量低下が顕在化している。
- 農作物を害する生物(害虫、病原菌、雑草:生物学的ストレス)だけでなく、環境ストレスは現代農業が対峙すべき課題である。

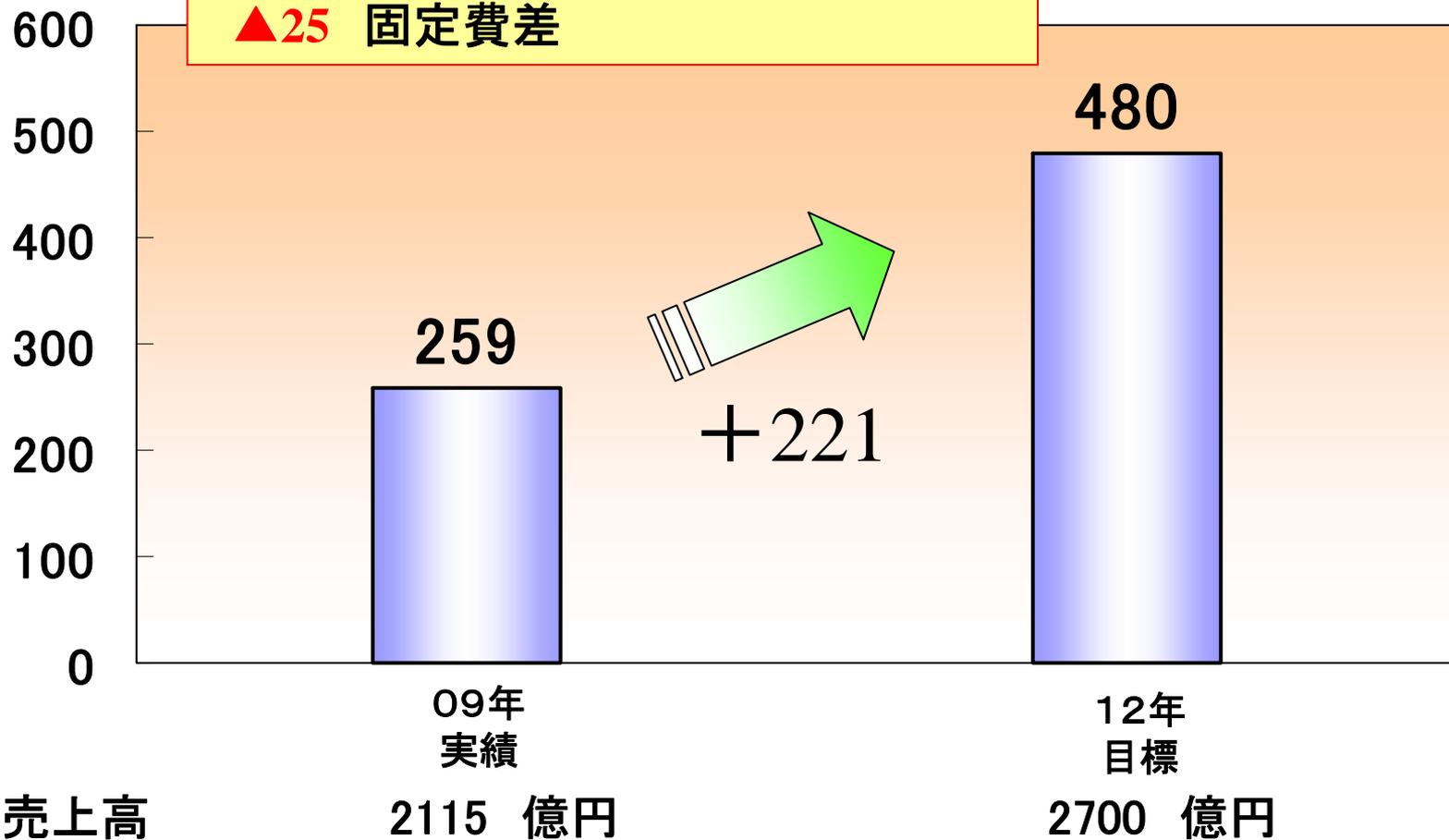


2012年中期業績目標

営業損益

単位:億円

- +281 販売拡大
- +35 合理化
- ▲70 交易条件 (▲55為替差、▲15ナフサ)
- ▲25 固定費差



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。