

情報電子化学部門

2010年度上期決算・事業戦略説明会



2010年11月4日

代表取締役専務執行役員 十倉 雅和

アジェンダ

事業活動の概要

最近の業績推移

事業戦略(今中期経営計画から)

1. 事業環境
2. 目標
3. 基本方針
 - 1) 現行事業基盤の強化
 - 2) 業容の拡大
 - 3) Globally Integrated Managementの深化

アジェンダ

-3 基本方針

1) 現行事業基盤の強化

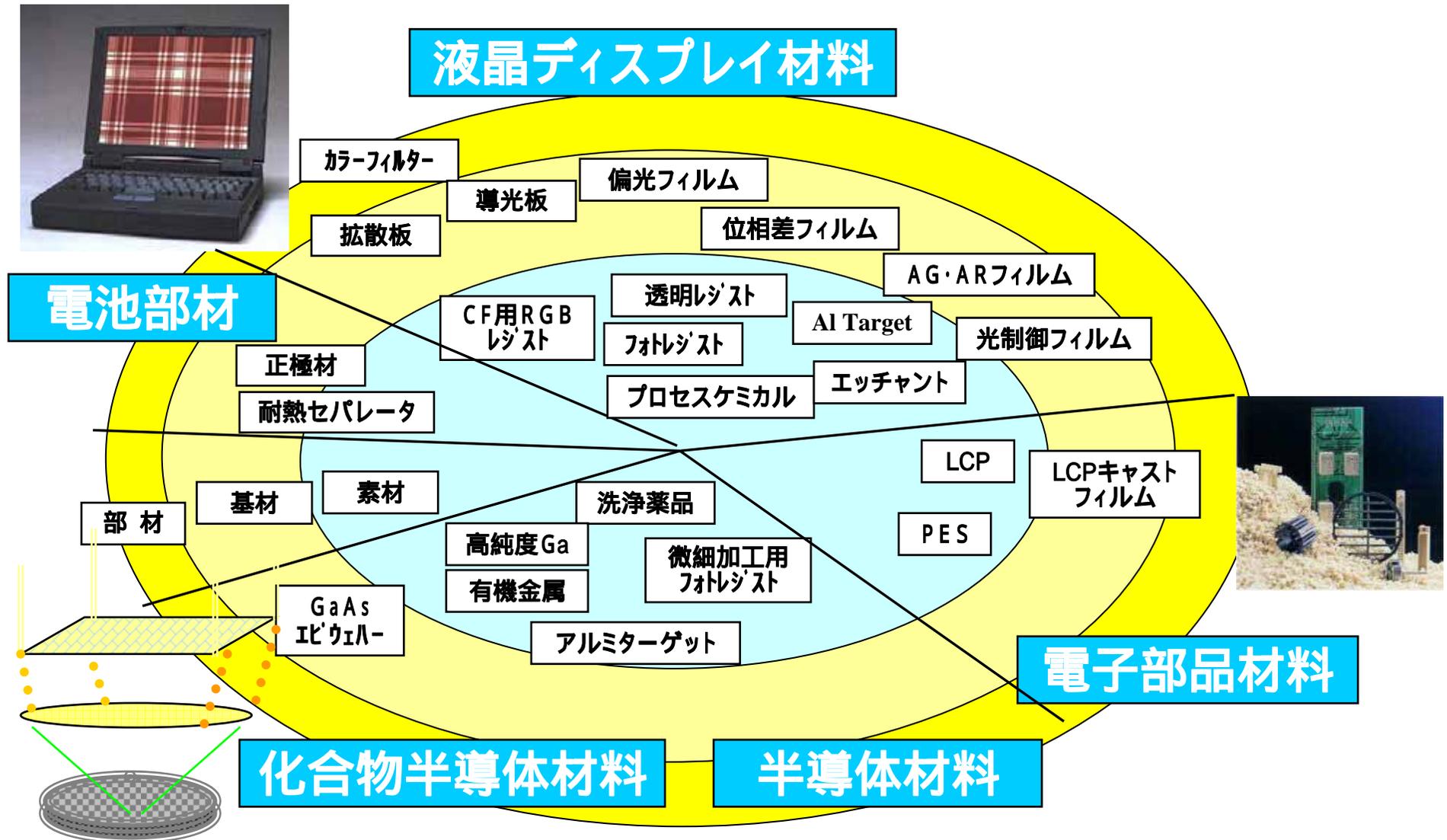
- ・光学製品事業における競争優位確立
- ・BLU部材事業の最構築
- ・フォトレジスト事業の再攻勢

2) 業容の拡大

- ・LCD総合部材プロバイダーとしての展開(中国市場)
- ・新規事業の育成(LED、3DTV、次世代半導体関連)
- ・東友ファインケムの更なる飛躍

3) Globally Integrated Managementの深化

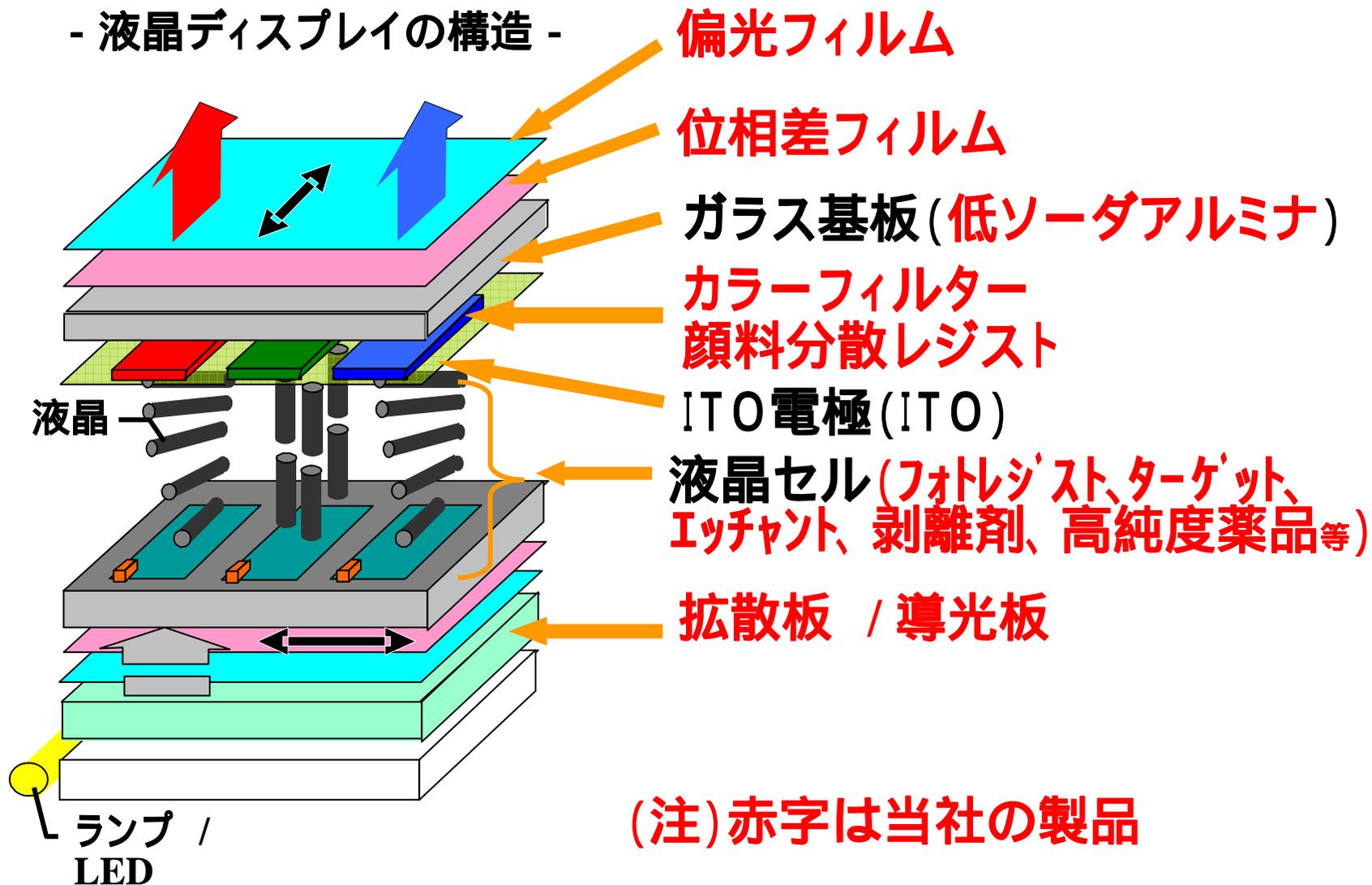
事業活動の概要 情報電子化学部門の事業



事業活動の概要

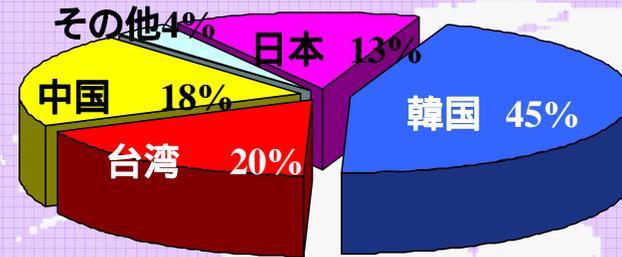
液晶パネル 総合部材プロバイダー

- 液晶ディスプレイの構造 -



事業活動の概要 マーケット・インのサプライチェーン構築

海外展開 海外拠点



09年 海外拠点からの売上高が部門全体の約87%を占める。

- 研究拠点
- 販売拠点
- 生産拠点
- 将来計画

日本	韓国	中国(北京)	中国(合肥)	中国(上海)	中国(無錫)	
台湾	香港	シンガポール	スロバキア	ポーランド	ベルギー	アメリカ
中国(華南)						

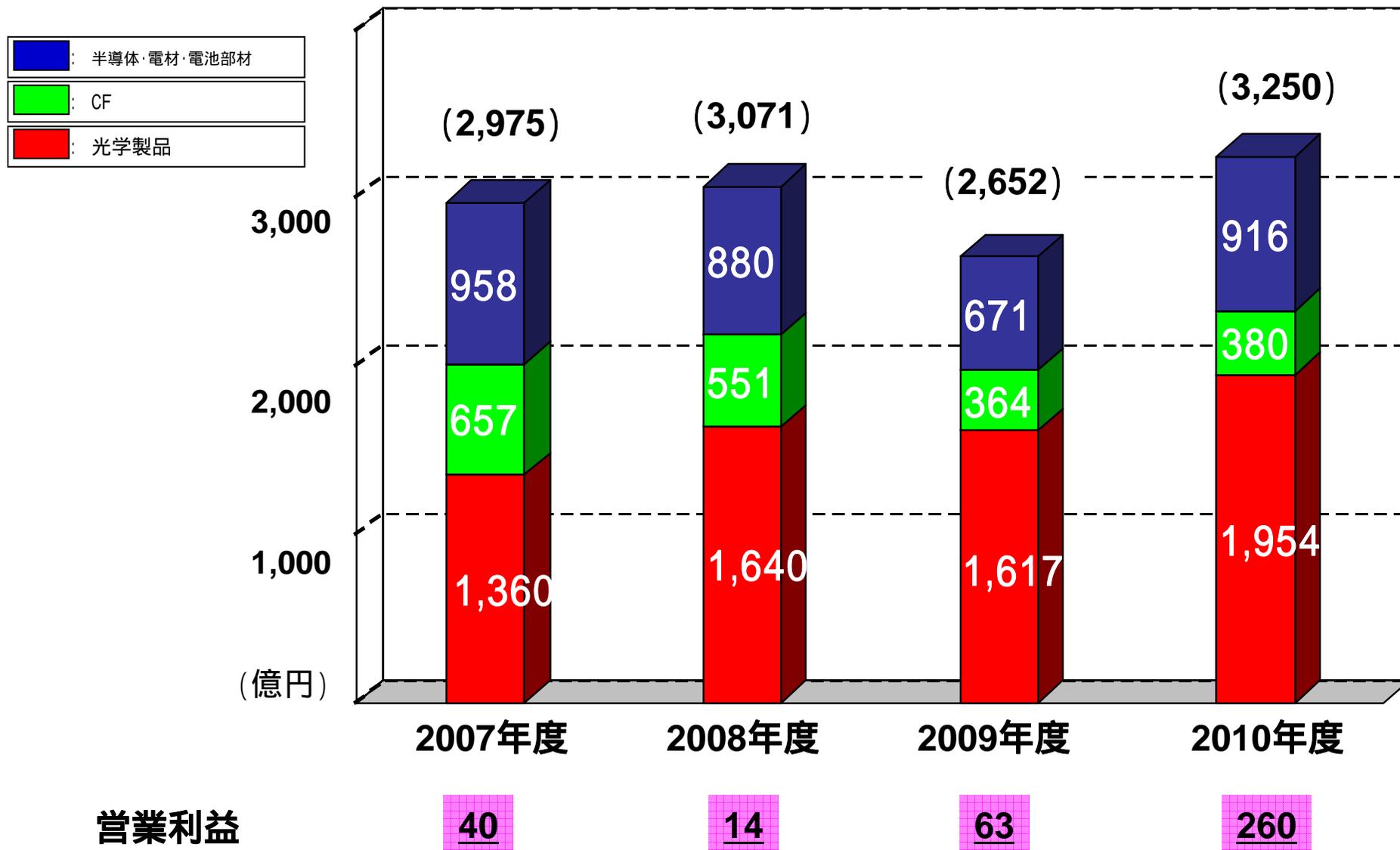
事業活動の概要

最近の業績推移

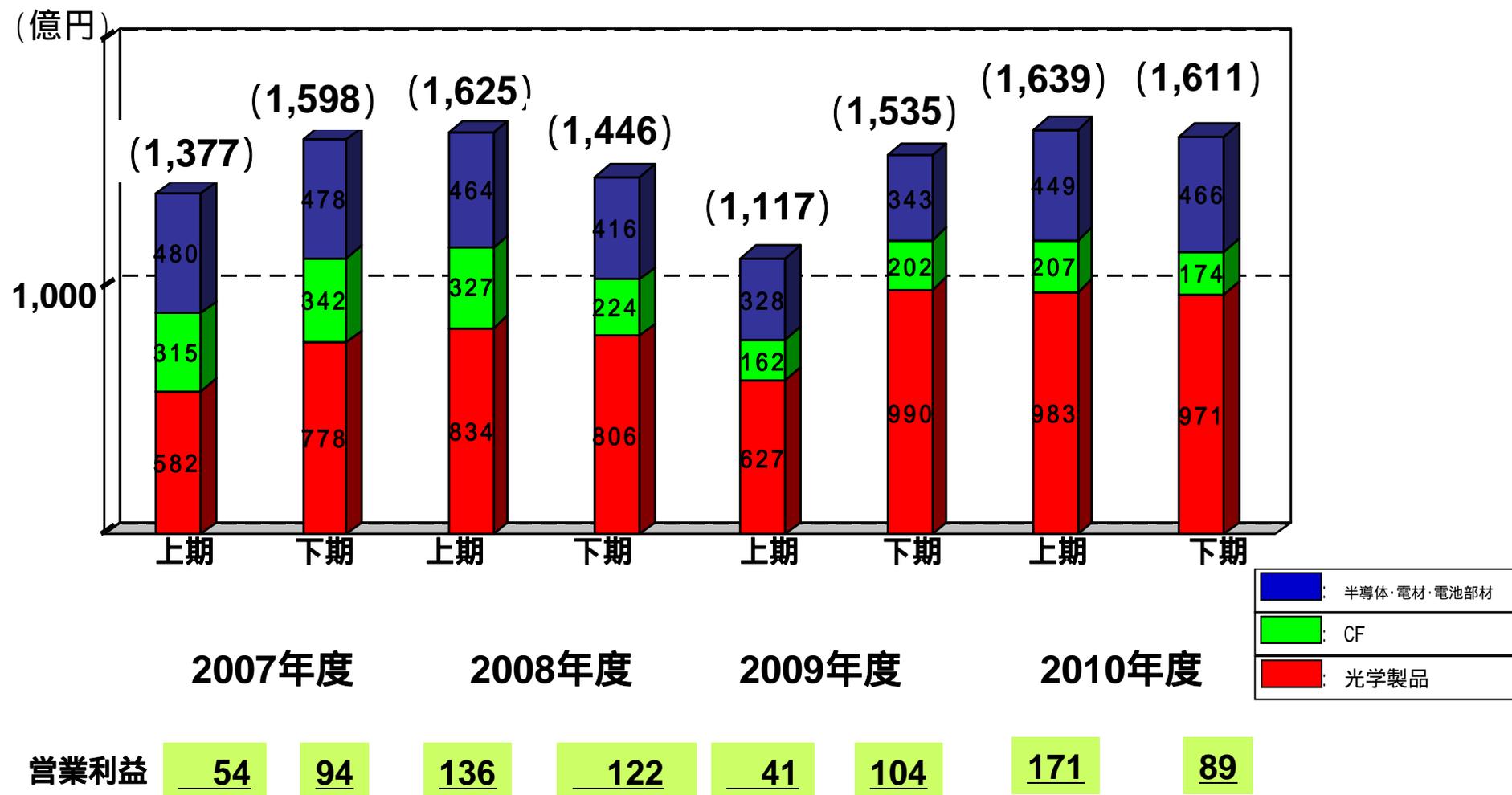
事業戦略(今中期経営計画から)

1. 事業環境
2. 目標
3. 基本方針

業績推移 (07年~10年) 売上高・営業利益



業績推移 (07年~10年) 売上高・営業利益



ArF評価設備一時償却(66)

事業活動の概要

最近の業績推移

事業戦略(今中期経営計画から)

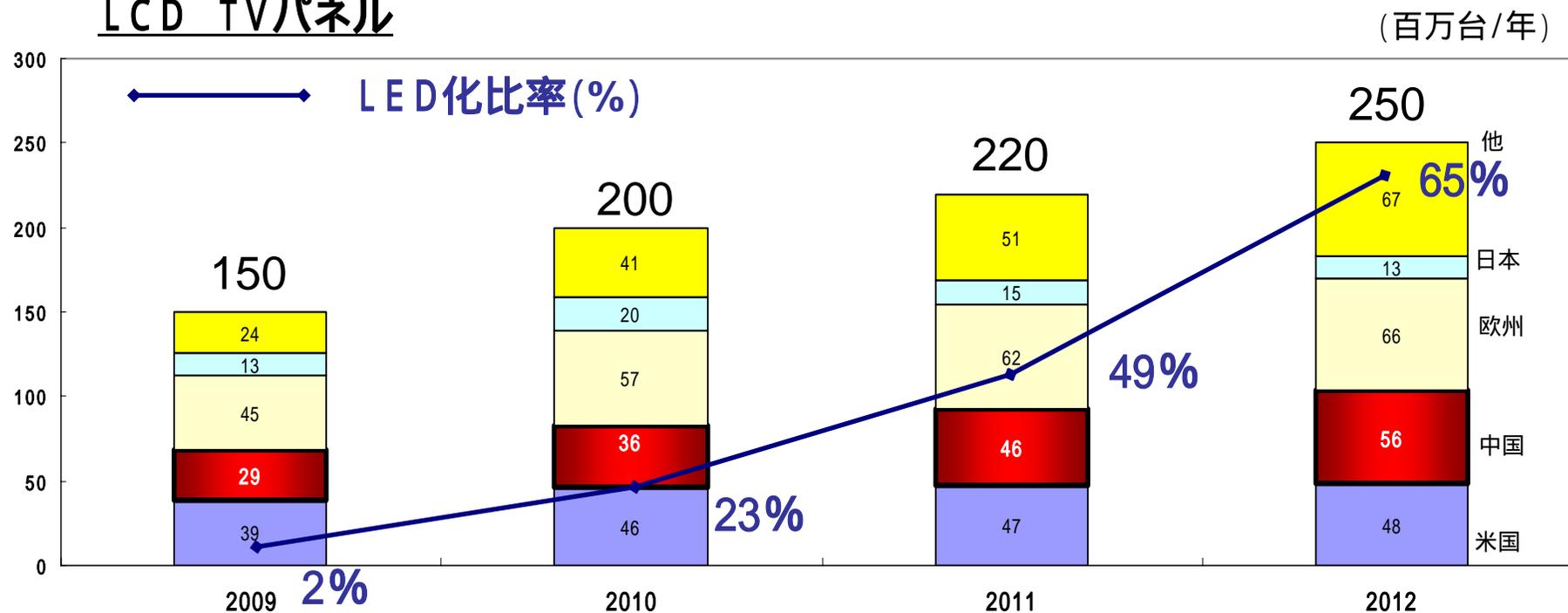
1. **事業環境**
2. 目標
3. 基本方針

事業戦略 1. 事業環境

LCD Panel需要

- 中国中心に需要拡大ペース増加
- LED化の予想を上回る進展
- 3DTV / インターネットTVの出現
- スマートフォン/スレートPC市場の台頭

LCD TVパネル



事業活動の概要

最近の業績推移

事業戦略(今中期経営計画から)

1. 事業環境
2. 目標
3. 基本方針

事業戦略 2. 目標と基本戦略

【基本戦略 1: マーケット・インのサプライチェーン構築】

総合部材プロバイダーとして中国市場を攻略
Globally Integrated Managementの深化

+

【基本戦略 2: 革新的な技術開発】

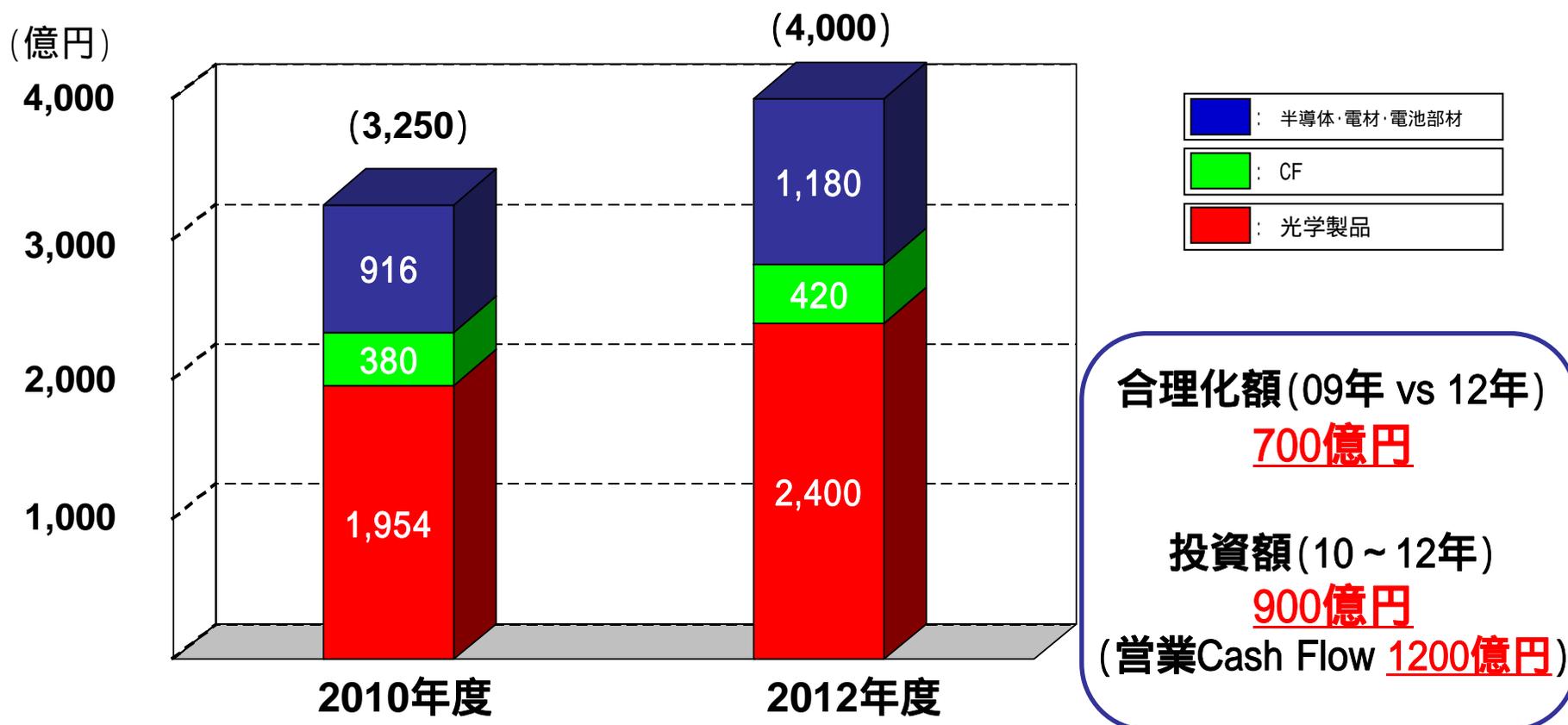
研究開発、技術開発の「生産性」向上(技術プラットフォーム化)
当社独自の材料開発・要素技術の深化

【目標: 革新技術に支えられた安定・高収益基盤の確立】

事業戦略

2. 目標と基本戦略

数値目標



営業利益

260 (8.0%)

440 (11.0%)

NOPAT

190 (5.8%)

355 (8.9%)

投下資本

1,689

1,802

ROI

11.2%

19.7%

投下資本回転率

1.9

2.2

事業活動の概要

最近の業績推移

事業戦略(今中期経営計画から)

1. 事業環境
2. 目標
3. 基本方針

-3 基本方針

1) 現行事業基盤の強化

- ・光学製品事業における競争優位確立
- ・BLU部材事業の最構築
- ・フォトレジスト事業の再攻勢

2) 業容の拡大

- ・LCD総合部材プロバイダーとしての展開(中国市場)
- ・新規事業の育成(LED、3DTV、次世代半導体関連)
- ・東友ファインケムの更なる飛躍

3) Globally Integrated Managementの深化

事業戦略 3. 基本方針 1) 現行事業基盤の強化

光学製品における競争優位確立

課題

1. 競争構造の変化: 同業他社 内製メーカー
2. 新興需要国(とりわけ中国)へのマーケティング戦略
 - ・日韓台の液晶パネル企業への対応(三星、CMI等)
 - ・中国の液晶パネル企業への対応(BOE等)
3. Productポートフォリオ強化

競争優位戦略

- 圧倒的な生産量規模
持続的な革新技術開発
- 中国におけるサプライチェーン拡充
- 高付加価値小型光学フィルム事業拡充(現状400億円/年を倍増)
スマートフォン/スレートPC市場への対応

圧倒的な生産規模による競争優位確立

量的規模の拡大(生産、販売)

- 設備系列増強(TPL3実施、CPL1/KPL6検討等)
- 生産能力向上(新規技術による既存設備生産性向上)
- 中国液晶パネル企業へのサプライチェーン構築(BOE等)

偏光板能力

(単位: 万m²/年)

			2009年末		2012年末
			能力		能力
日本	既存系列		1,100		1,300
	第3系列	広幅	1,000		1,400
韓国	既存系列		3,200		3,800
	第5系列	超広幅	1,400		1,600
	第6系列	未定			未定
台湾	既存系列		1,400		1,800
	第3系列	超超広幅			2,100
中国	第1系列	未定			未定
計			8,100		12,000+

光学製品における競争優位確立

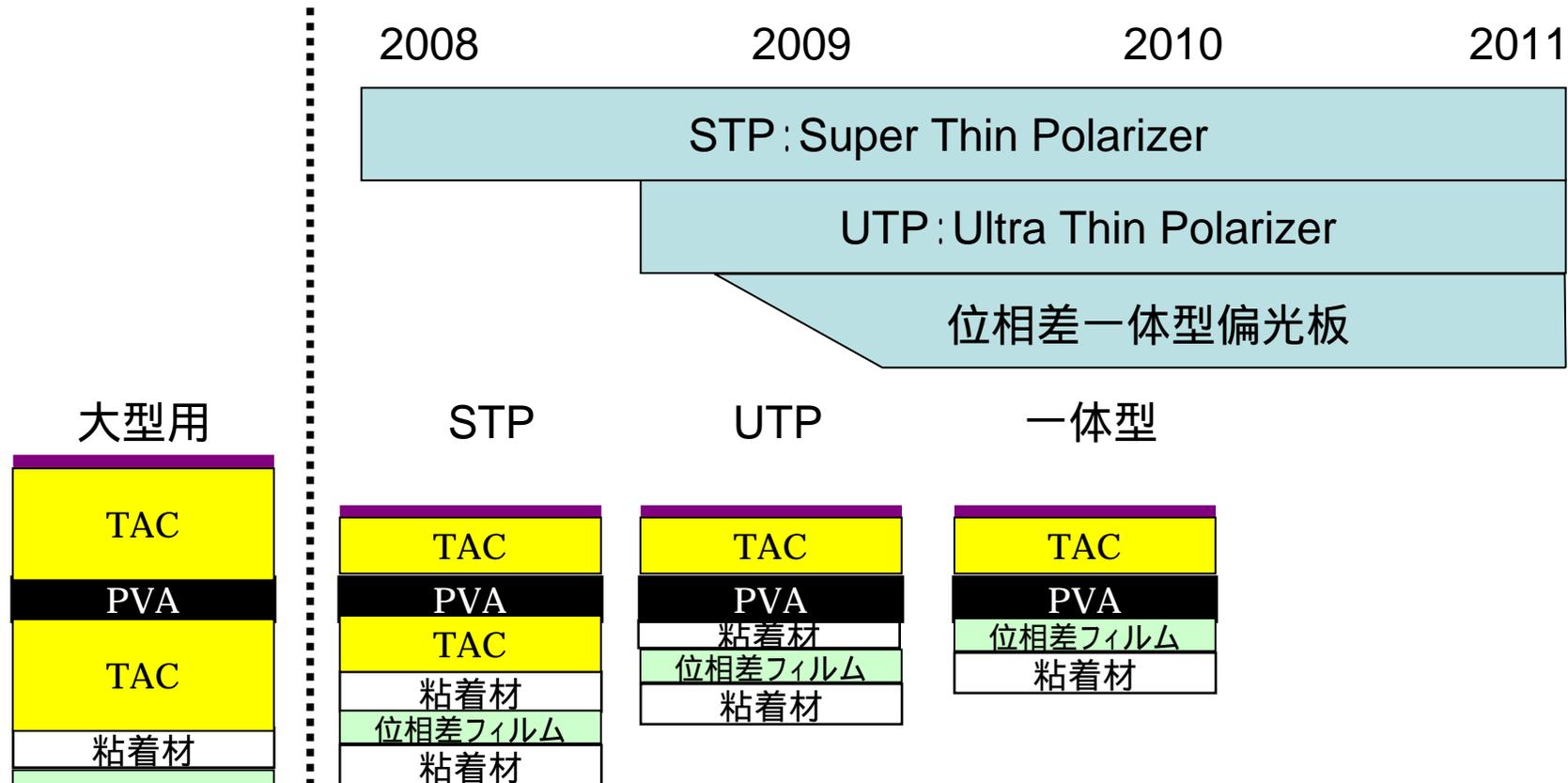
革新技术の追求

- 川上： 自製材料を用いた部材開発
- 川中： 要素技術の深化(延伸、接着、粘着塗工、検査等)
- 川下： パネル・セットメーカーとの協業（機能統合偏光板等）



高付加価値小型フィルムの拡充

技術戦略(薄型化への取り組み)



これまでの成果

- ・偏光板の薄型化
- ・位相差フィルムの薄型化
- ・粘着材の薄膜化
- ・位相差フィルムの一体化



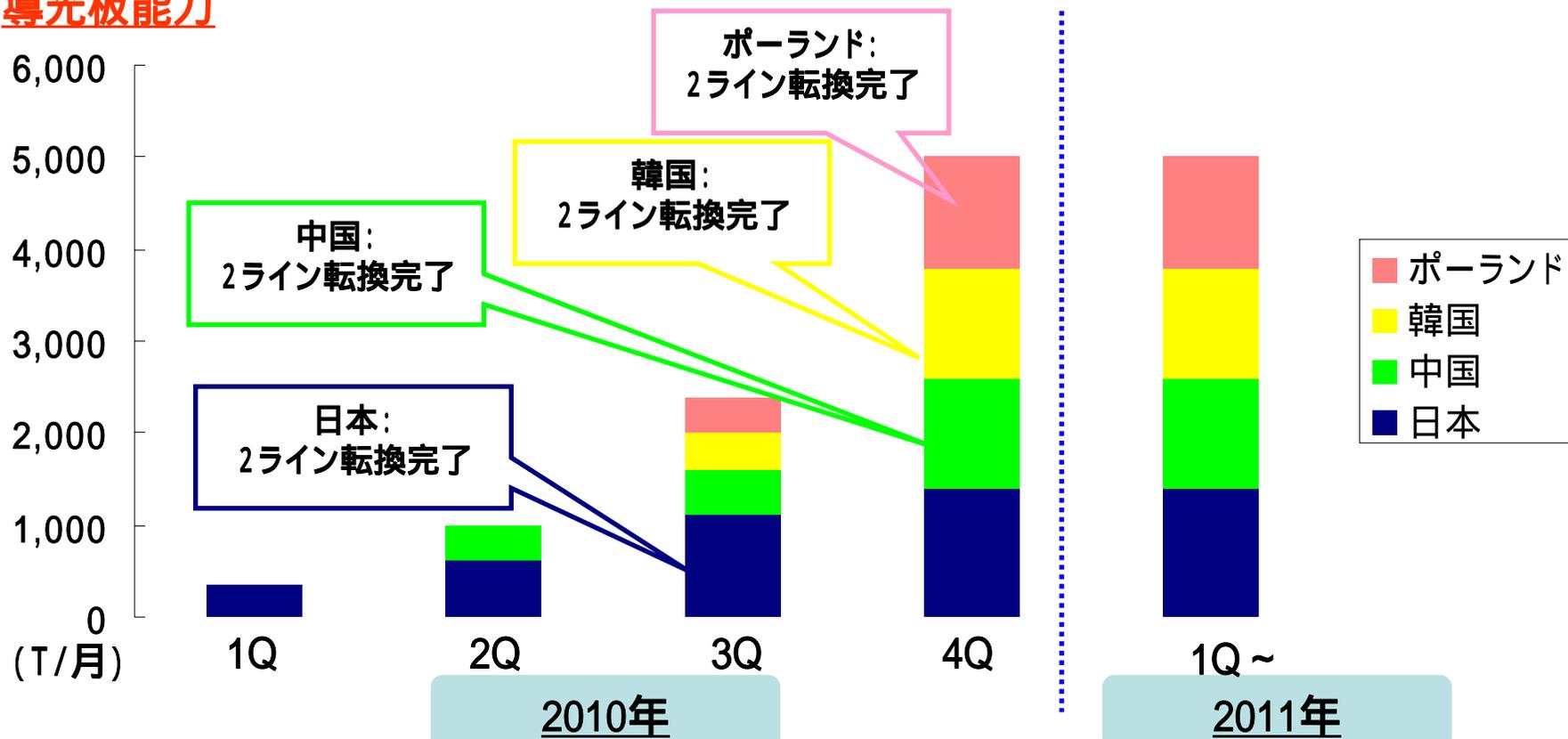
更なる薄型化

事業戦略 3. 基本方針 1) 現行事業基盤の強化

BLU部材事業の再構築

急拡大するLED化に対応し、全世界の拡散板系列を導光板系列に転換

導光板能力

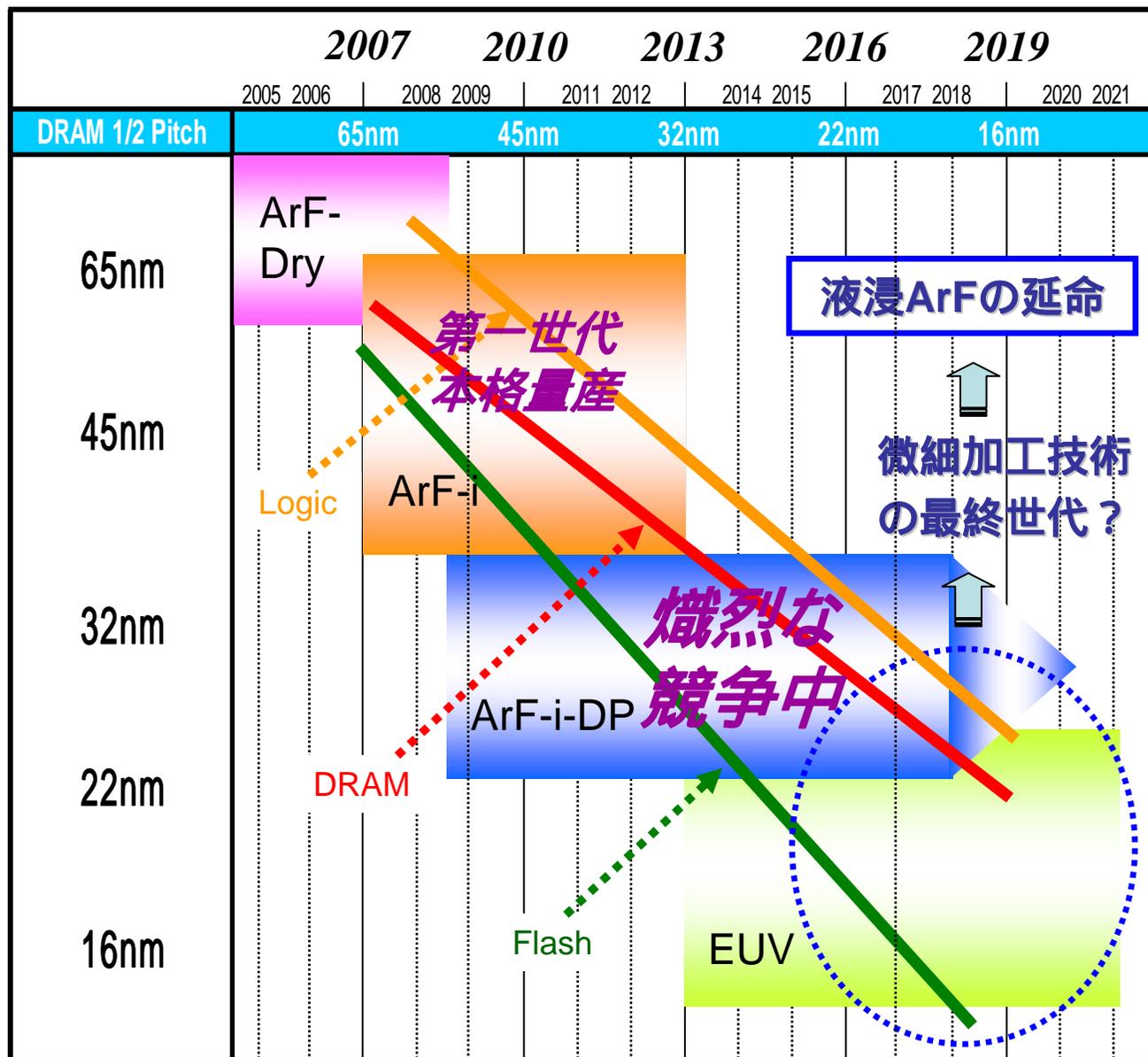


- ・ 拡散板能力 2010年4Q 9千T/年
- ・ 導光板能力 2010年4Q 60千/年
- ・ 印刷工程内製化 付加価値向上 / 2011年前半目途に技術確立・量産予定

事業戦略 3. 基本方針 1) 現行事業基盤の強化

フォトレジスト事業の再攻勢

半導体微細化ロードマップ



事業戦略 3. 基本方針 1) 現行事業基盤の強化

フォトリソスト事業の再攻勢 - ArFレジスト 投資計画と事業戦略

ArF投資スケジュール

製造	ArFレジスト製品化工場新設等	120億円	2009年3月稼働開始
評価	液浸ArF露光機 & 欠陥検査装置等		

* 新工場は「住友化学大阪工場内」

背景

- ・液浸ArFは、50nm台から20nm台までの各世代に渡って適用
- ・2014年にはArF全体で800～1,000億円の市場、うち2/3はアジア
- ・当社液浸ArFレジストは独自の酸発生剤(PAG)と樹脂により高性能を実現、トップクラスのシェアを目指す

-3 基本方針

1) 現行事業基盤の強化

- ・光学製品事業における競争優位確立
- ・BLU部材事業の最構築
- ・フォトレジスト事業の再攻勢

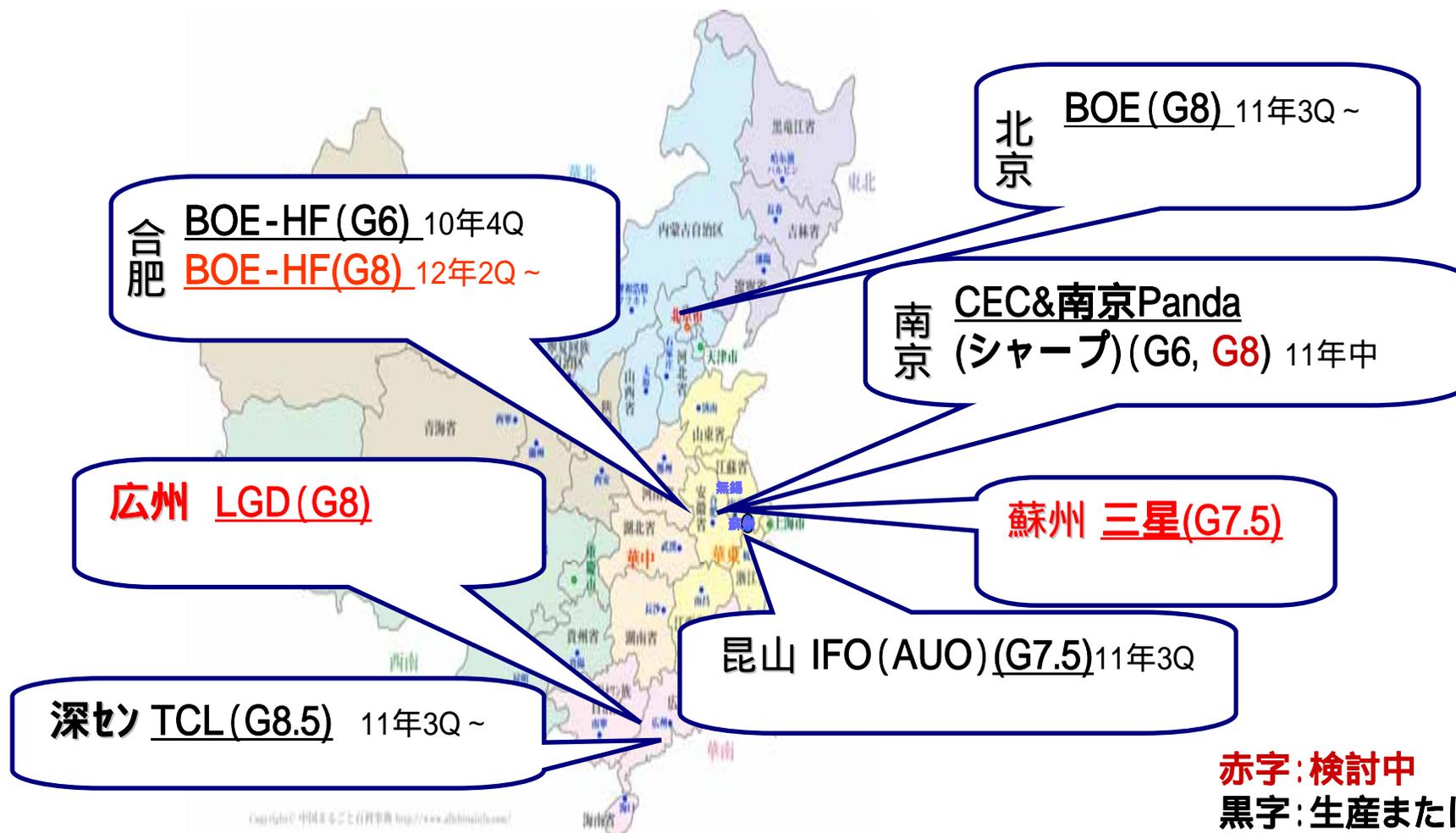
2) 業容の拡大

- ・LCD総合部材プロバイダーとしての展開(中国市場)
- ・新規事業の育成(LED、3DTV、次世代半導体関連)
- ・東友ファインケムの更なる飛躍

3) Globally Integrated Managementの深化

LCD総合部材プロバイダーとしての展開(中国市場)

液晶パネル生産立地(MAP)



赤字: 検討中

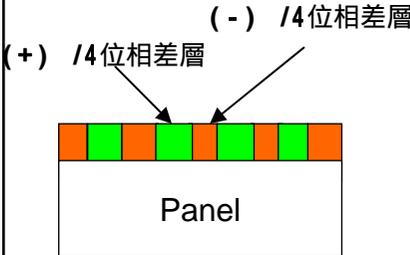
黒字: 生産または投資中

LCD総合部材プロバイダーとしての展開(中国市場)

BOE向けを中心とした対応例

顧客	対応社	対応製品	スケジュール
BOE合肥 (G6)	SEMH(合肥) 	ケミカル	2010年8月試運転、 10月から量産開始
	SEMW(無錫)	偏光板OF	
BOE北京 (G8)	SEMB(北京) 	偏光板OF 導光板(計画中) ケミカル(計画中)	2011年2Q試製造 開始、 2011年3Q商業 生産開始
BOE	SEMS(上海)	アルミターゲット	2010年9月から 商業生産開始

新規事業の育成 (例2) 表示デバイス高機能フィルム

	3D-TV用偏光フィルム		OLED用偏光フィルム
適用デバイス	LCD		OLED
3Dの方式	Active Shutter 方式 (*2)	Passive 方式 (*1)(*3)	
使用目的	傾斜視認性能の劣化防止	右目画像と左目画像の空間分離	表示性能アップ
フィルムの光学機能	円偏光化	左・右円偏光化	反射防止
構成例			

* 1: Passive方式用フィルムはOLED/PDPにも適用可能

* 2: 左右画像を液晶シャッターメガネを用いて時間分割して3Dの映像を視認する方式

* 3: 左右画像を偏光メガネ(シャッター機能無し)で空間分割して3Dの映像を視認する方式

事業戦略

3. 基本方針

2) 業容の拡大

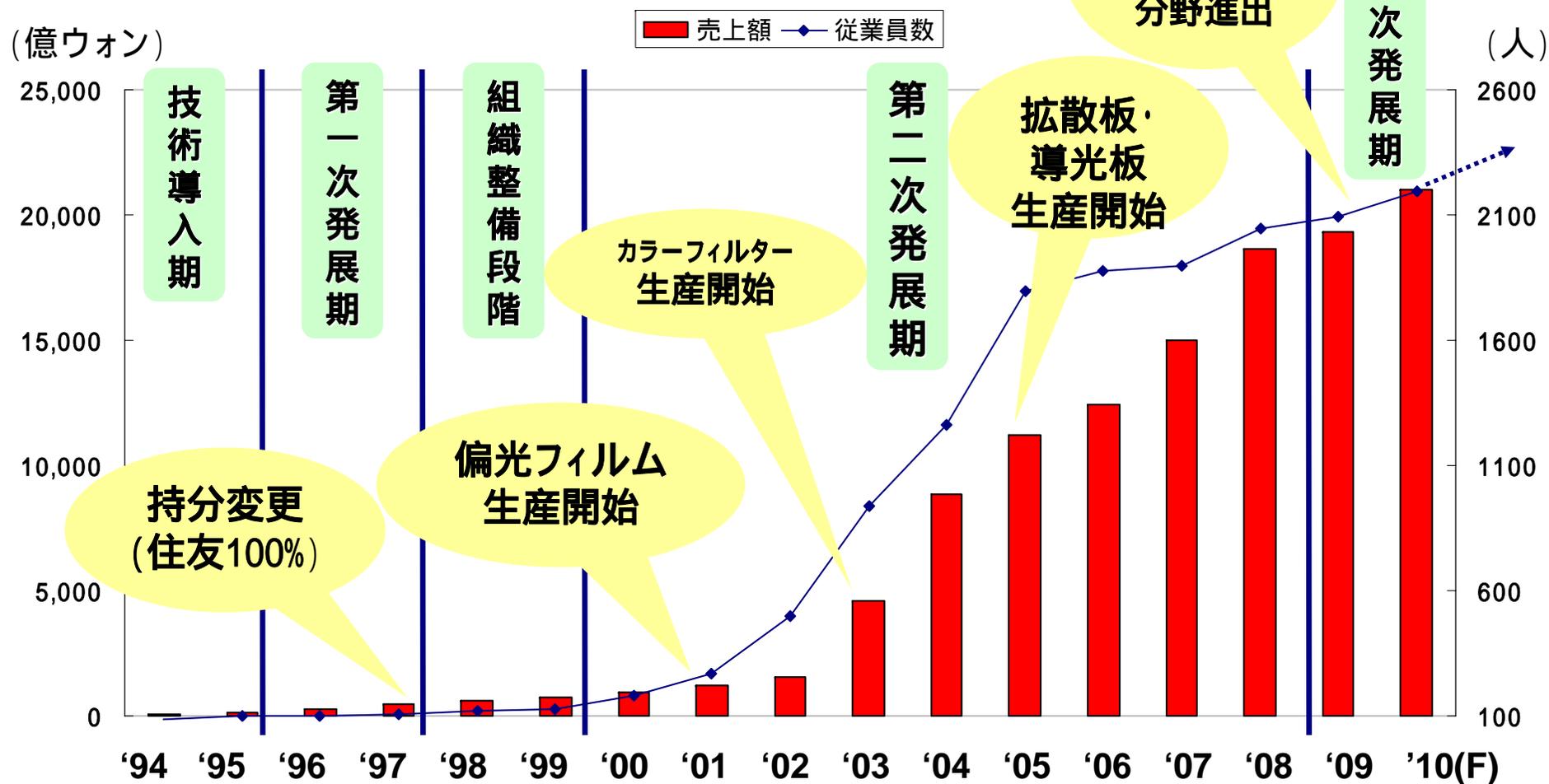
新規事業の育成 (例3) 化合物半導体エピウェハ事業の展開

材料	GaAs(電子用)	GaAs(光用)	GaN(パワー)	太陽電池
キーワード	ユビキタス	オフィス革命	省エネ	衛星
応用例	<p><u>スマートフォン</u></p> 	<p><u>カラープリンタ (複写機)</u></p> 	<p><u>インバーターエアコン</u></p>  <p><u>ハイブリッド・カー</u></p> 	 <p><u>探査・通信衛星</u></p>
売上 (2010)	30億円	10億円	-	-
(2020)	100億円	30億円	100億円	(20億円)

事業戦略 3. 基本方針

2) 業容の拡大

東友ファインケムの更なる飛躍



-3 基本方針

1) 現行事業基盤の強化

- ・光学製品事業における競争優位確立
- ・BLU部材事業の最構築
- ・フォトレジスト事業の再攻勢

2) 業容の拡大

- ・LCD総合部材プロバイダーとしての展開(中国市場)
- ・新規事業の育成(LED、3DTV、次世代半導体関連)
- ・東友ファインケムの更なる飛躍

3) Globally Integrated Managementの深化

Globally Integrated Managementの深化

- 拠点間の技術・マーケティング・調達の日常的交流及び戦略戦術統合
- 司令塔機能、基盤技術開発機能としての日本

技術プラットフォーム化

WBC : World Barometer in Common (偏光板生産性共通指標) の設定



各地の特徴を生かしつつ、必要となるコア技術について
全社共通の技術プラットフォームを拡充する

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、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。