

住友化学

Annual Report 2010

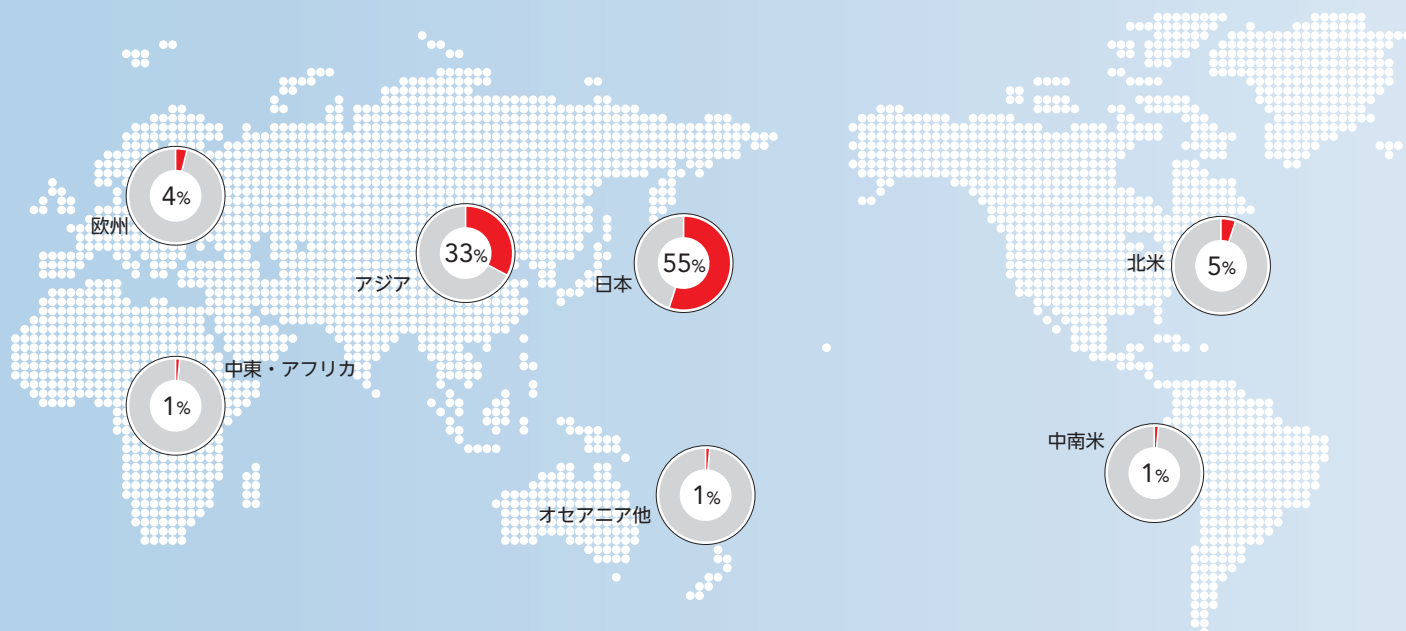


Profile

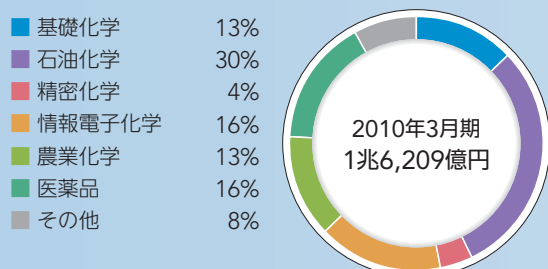
住友化学は日本を代表する化学会社として、
基礎化学、石油化学、精密化学、情報電子化学、農業化学、医薬品といった
幅広い分野の製品を提供しています。
当社は株主をはじめとするステークホルダーの皆様により高い価値を提供するため、
事業のグローバル化と高収益化に引き続き取り組んでいます。
今後も革新的な製品や技術を世に送り出し、
品質、安全、人々の健康、そして環境を大切にする企業として
社会の持続的発展に貢献していきます。



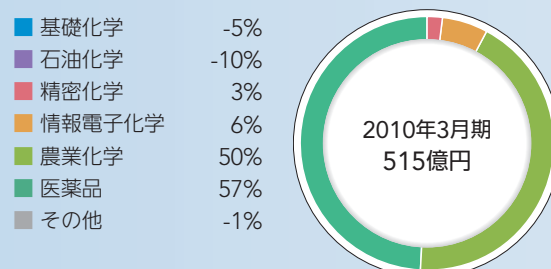
世界の売上高



売上高構成比



営業利益構成比





※2010年3月末現在

企業理念

1 技術を基盤とした新しい価値の創造に常に挑戦します。

2 事業活動を通じて人類社会の発展に貢献します。

3 活力にあふれ社会から信頼される企業風土を醸成します。

◆ コーポレートスローガン ◆

豊かな明日を支える
創造的ハイブリット・ケミストリー

Contents

2 住友化学の歴史

4 連結財務ハイライト

8 株主、顧客、取引先の皆様へ

11 特集
2010～2012年度 中期経営計画

17 Sector Overview

18 住友化学 At a Glance

20 部門別財務ハイライト

22 基礎化学

24 石油化学

26 精密化学

28 情報電子化学

30 農業化学

32 医薬品

35 研究開発

39 Our CSR Activities

40 企業の社会的責任 (CSR)

44 コーポレート・ガバナンス

46 コンプライアンス

見通しに関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されている住友化学の現在の計画、戦略、業績見通しなど、既存の事実でない内容は、将来に関する見通しであり、リスクや不確定要因を含んでいます。

実績がこれらの内容と乖離する要因となりうるものとして、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や競争激化による価格下落圧力、厳しい競争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。ただし、これらに限定されるものではありません。

住友化学の歴史

住友化学グループは、創造的な研究開発力を活かし、
人々のニーズに応えることで、
グローバル企業として成長することを目指します。

当社の事業は1913年、銅の精錬の際に生じる排出ガスから有用な
肥料等を生産し、煙害問題の解決に取り組んだことに始まります。
以来、人々のニーズの変化に応じ、事業領域を拡大するとともに、
事業のグローバル化を進めてきました。

1988 米国に農業の開発・販売拠点を設立

1984 稲畑産業(株)との間で住友製薬(株)を
設立
シンガポール石油化学コンビナートが
操業開始

1965 住友千葉化学工業(株)を設立
(1975年同社を合併、現在の千葉工場)

1958 愛媛工場で、エチレンおよび誘導品
の生産を開始し、石油化学部門へ
進出

1944 日本染料製造(株)を合併して、
染料、医薬品部門に進出



別子銅山
(提供: 住友史料館)



千葉工場



愛媛工場

1913 **創業**
住友総本店の直営事業として
愛媛県新居浜に肥料製造所を設置



新居浜工場(1938年頃)

1914~1918
第一次世界大戦

1929 世界恐慌

1939~1945 第二次世界大戦

1964 東京オリンピック

1973 第一次オイル・ショック

1978 第二次オイル・ショック

1985 プラザ合意

1987 ブラックマンデー
1989 ベルリンの壁崩壊
日経平均株価が
過去最高値を更新
1991 ソ連崩壊

創業以来の歩み



東友ファインケム



農業化学研究所



シンガポールMMAプラント



ペトロ・ラービグ

2009

サウジアラビアのラービグで石油精製と石油化学の統合コンプレックスが操業開始

米国の製薬会社セプラコールを買収

2007

高分子有機ELのパイオニアであるケンブリッジ・ディスプレイ・テクノロジーを買収

2005

住友製薬(株)と大日本製薬(株)が合併し大日本住友製薬(株)となる

2003

韓国でLCD用のカラーフィルターおよび偏光フィルムの生産設備が操業開始

2002

武田薬品工業(株)から農薬関連事業を譲受

2001

アベンティス・クロップサイエンスから家庭用殺虫剤関連事業を買収
情報電子化学部門を新設

2000

アボット ラボラトリーズから生物農薬関連事業を買収

1998

シンガポールでMMA・アクリル酸のプラントが完成

1997

シンガポール石油化学コンビナート第2期設備が操業開始

2007年度
売上高(過去最高)
1兆8,965億円

2009年度
売上高
1兆6,209億円

2006年度
純利益(過去最高)
939億円

2009年度
純利益
147億円

1999 欧州単一通貨ユーロ誕生

2001 米国で同時多発テロ事件

2008 リーマン・ショック

連結財務ハイライト

住友化学株式会社および子会社

2009年度(2010年3月期)連結業績のポイント

売上高

1兆6,209億円
-1,673億円

- ◆ 販売数量の増加により517億円の増収となった一方、石油化学製品等の価格低下により2,190億円の減収となり、2期連続の減収となりました。
- ◆ 円高の影響により海外売上高は7,289億円（前期比209億円減少）となり、海外売上高比率は2%増加し、45%となりました。

営業利益

515億円
+493億円

- ◆ 以下の要因から、3期ぶりの増益となりました。
- ◆ 交易条件：情報電子化学部門での売価下落などにより交易条件が悪化し、350億円の減益要因となりました。
- ◆ 合理化：情報電子化学部門を中心とした合理化により、200億円の増益要因となりました。
- ◆ 固定費：固定費の削減を行いました。退職給付数理差異の償却負担増加やセプラコール社買収による固定費の増加により、50億円の減益要因となりました。
- ◆ 数量差等：石油化学部門や情報電子化学部門で販売数量が増加したこと、基礎化学部門や石油化学部門で在庫評価損益が改善したことから、数量差等は693億円の増益要因となりました。

当期純利益

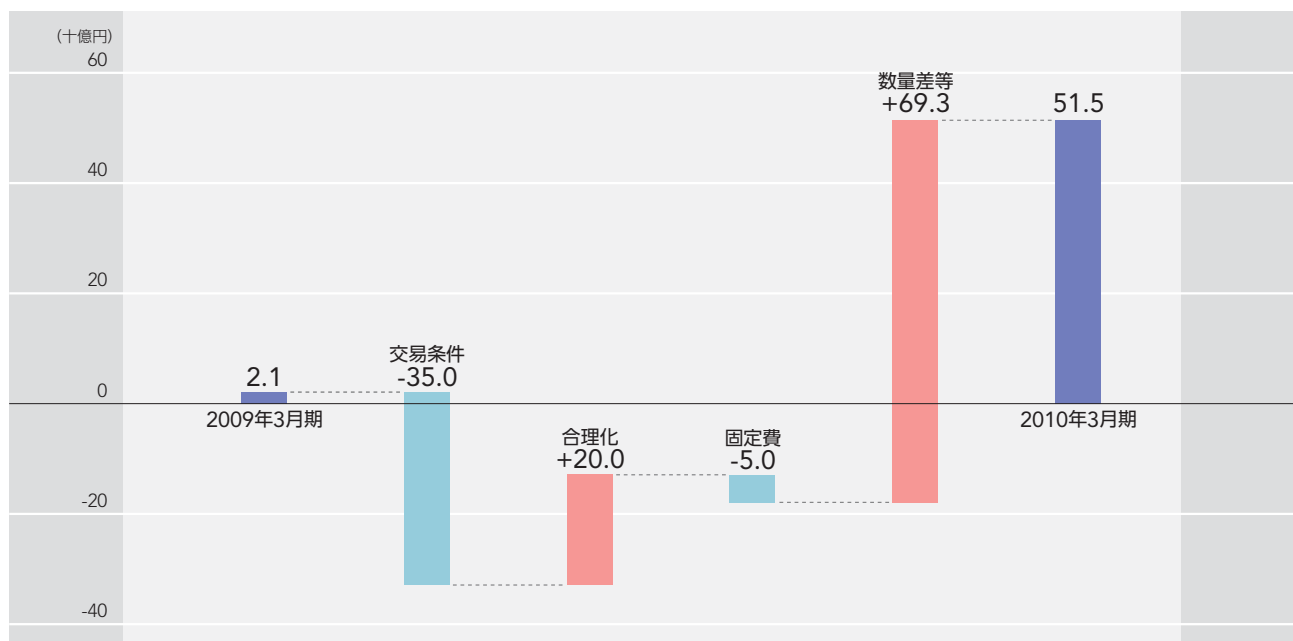
147億円
+739億円

- ◆ 営業利益が改善したことに加え、為替差損の減少、持分法投資損益の改善、減損損失などの特別損失が減少したことから、大幅な増益となりました。

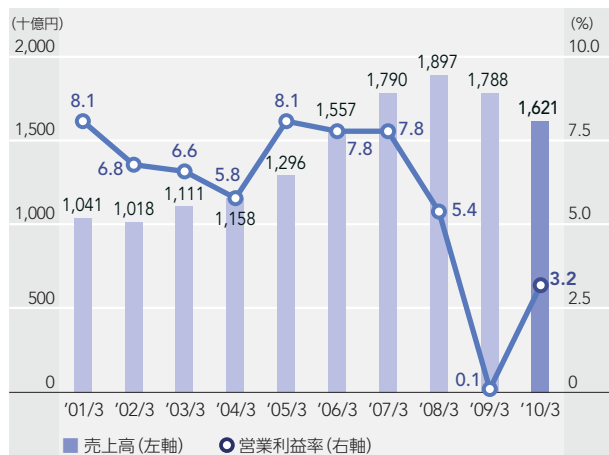
有利子負債 D/Eレシオ

- ◆ セプラコール社買収のための資金調達等により、有利子負債は9,979億円へ増加し、D/Eレシオは1.2倍となりました。

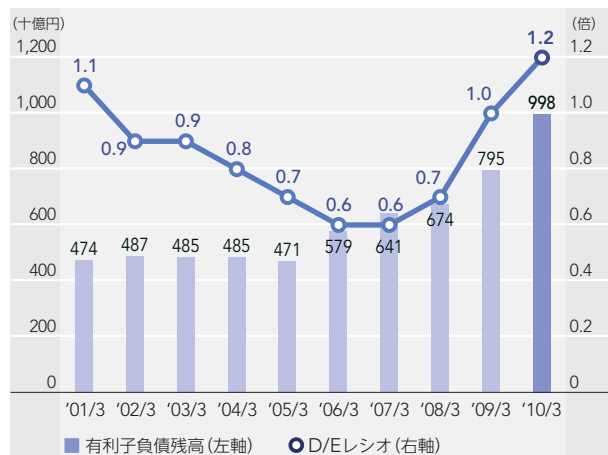
営業利益分析



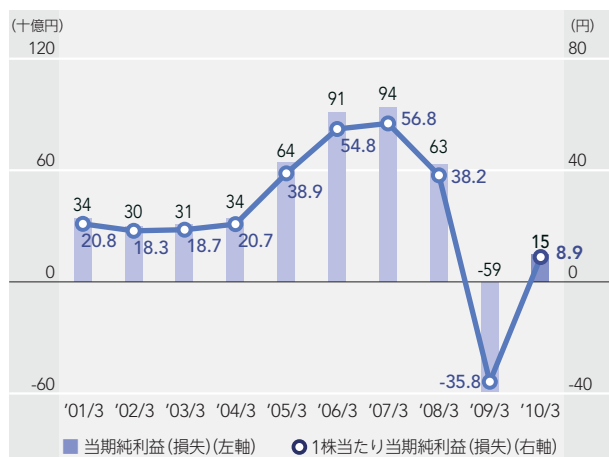
売上高と営業利益率



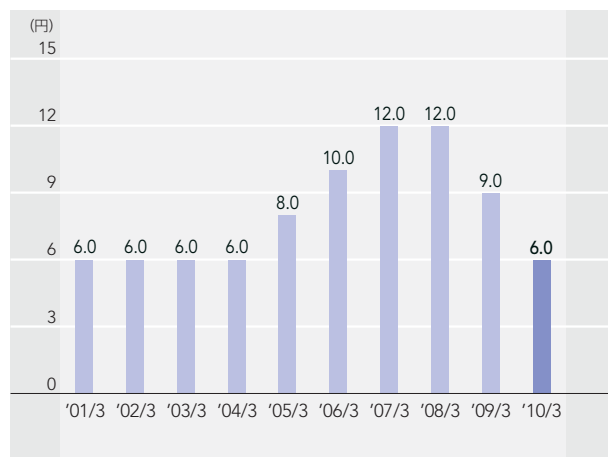
有利子負債残高とD/Eレシオ



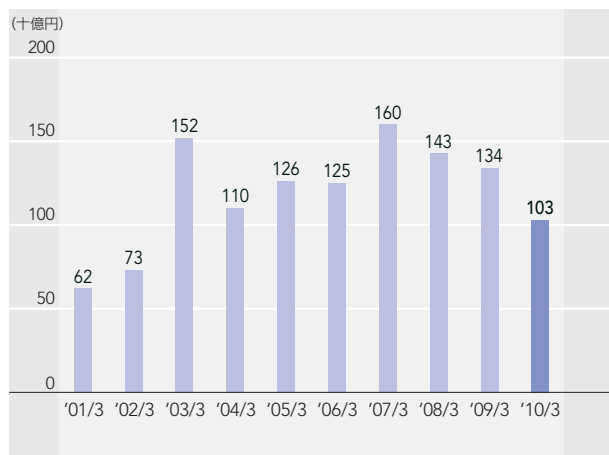
当期純利益(損失)と1株当たり当期純利益(損失)



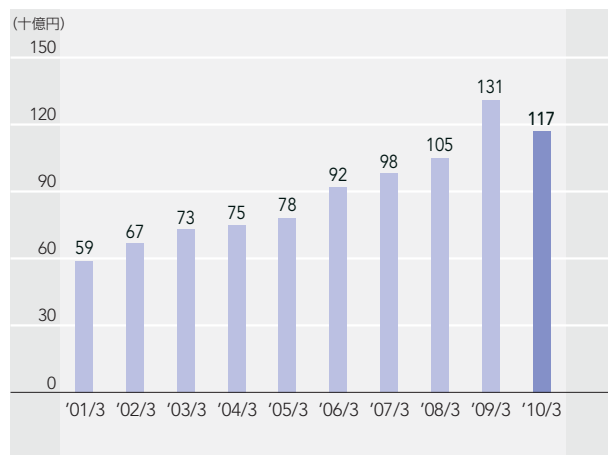
1株当たり配当金



設備投資



研究開発費



	'01/3	'02/3	'03/3	'04/3	'05/3
損益計算書					
売上高	¥ 1,041.0	¥ 1,018.4	¥ 1,111.1	¥ 1,158.4	¥ 1,296.3
海外売上高	276.5	287.2	327.4	364.1	486.2
営業利益	84.7	68.8	73.5	66.6	105.2
金融収支	(8.5)	(7.4)	(5.3)	(2.8)	(3.0)
持分法投資損益	11.0	6.7	2.6	8.6	26.7
税金等調整前当期純利益(損失)	64.4	57.8	63.2	72.3	121.7
当期純利益(損失)	34.1	30.2	31.1	34.3	64.5
設備投資	62.1	73.0	152.0	110.2	125.8
減価償却費	64.6	79.2	69.0	82.5	88.2
研究開発費	59.1	66.6	72.8	75.2	78.2
キャッシュフロー					
営業キャッシュフロー	94.7	62.9	141.7	97.1	159.8
投資キャッシュフロー	(54.9)	(57.2)	(129.2)	(103.2)	(118.0)
フリーキャッシュフロー	39.8	5.6	12.5	(6.2)	41.9
財務キャッシュフロー	(62.6)	(8.8)	(5.2)	(9.3)	(31.2)
貸借対照表					
流動資産	596.5	595.7	634.8	628.3	694.6
有形固定資産	400.7	401.7	465.6	481.9	515.9
投資その他の資産	458.2	395.7	383.9	439.1	438.3
総資産	1,455.4	1,393.2	1,484.3	1,549.3	1,648.8
株主資本/純資産 ^{※3}	451.8	444.6	444.3	506.1	569.6
有利子負債	474.2	487.3	485.2	485.3	470.7
その他					
従業員数(人)	17,392	17,016	17,906	19,036	20,195
連結対象会社数(社)	98	102	110	110	104
株主数(人)	129,835	130,176	124,281	125,463	121,349
1株当たり情報(円、米ドル)					
当期純利益(損失)	20.76	18.25	18.74	20.72	38.94
株主資本/純資産 ^{※3}	272.90	268.57	268.62	306.05	344.58
配当金	6.00	6.00	6.00	6.00	8.00
財務指標					
ROA(%) ^{※4}	6.1	4.8	5.1	4.4	6.6
ROE(%) ^{※5}	7.6	6.7	7.0	7.2	12.0
D/Eレシオ(倍)	1.1	0.9	0.9	0.8	0.7
自己資本比率(%)	31.0	31.9	29.9	32.7	34.5

※1 別途記載のものを除きます。

※2 米ドル表記は、便宜上、2010年3月末の換算レート1米ドル = 93.04円で換算しています。

※3 2007年3月期より、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」(企業会計基準第5号)および「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」(企業会計基準適用指針第8号)に基づき、少数株主持分を含む「純資産」ならびに「1株当たり純資産」を記載しています。

※4 ROA = 営業利益/総資産の期首・期末の平均

※5 ROE = 当期純利益/純資産から少数株主持分を控除したものの期首・期末の平均

'06/3	'07/3	'08/3	'09/3	(十億円)*1	'09/3 vs. '10/3	(千米ドル)*2
				'10/3		'10/3
¥ 1,556.6	¥ 1,790.0	¥ 1,896.5	¥ 1,788.2	¥ 1,620.9	-9.4%	\$17,421,700
611.0	747.8	788.8	749.8	728.9	-2.8	7,834,147
120.8	139.6	102.4	2.1	51.5	x24.3	553,042
(2.2)	(3.9)	(2.8)	(2.7)	(5.0)	—	(54,328)
26.8	23.6	11.2	(12.8)	(7.0)	—	75,258
158.6	181.1	128.2	(48.7)	41.3	—	443,863
90.7	93.9	63.1	(59.2)	14.7	—	158,244
124.9	159.8	142.5	134.1	103.2	-23.0	1,109,706
104.9	113.9	125.0	140.7	116.1	-17.5	1,247,958
91.9	97.7	105.4	131.1	117.3	-10.5	1,261,049
122.8	142.9	156.6	78.4	132.9	+69.4	1,428,117
(180.7)	(164.2)	(182.7)	(206.2)	(269.4)	—	(2,895,550)
(57.9)	(21.3)	(26.1)	(127.8)	(136.5)	—	(1,467,433)
70.6	35.6	7.1	112.5	168.7	+49.9	1,813,295
946.6	995.9	1,003.2	838.1	1,013.5	+20.9	10,892,734
570.3	623.5	636.5	567.8	581.8	+2.5	6,253,687
661.5	705.5	719.3	616.6	788.6	+27.9	8,475,957
2,178.4	2,324.9	2,358.9	2,022.6	2,383.9	+17.9	25,622,378
719.8	1,030.5	1,006.0	775.6	821.4	+5.9	8,828,848
578.6	641.0	673.9	795.4	997.9	+25.5	10,725,892
24,160	24,691	25,588	26,902	27,828	+3.4	—
105	105	116	126	143	+13.5	—
116,509	115,249	108,027	118,636	118,600	-0.0	—
54.80	56.82	38.20	(35.84)	8.92	—	0.096
435.51	479.87	465.21	329.74	348.52	+5.7	3.746
10.00	12.00	12.00	9.00	6.00	-33.3	0.064
6.3	6.2	4.4	0.1	2.3	—	—
14.1	12.4	8.1	(9.0)	2.6	—	—
0.6	0.6	0.7	1.0	1.2	—	—
33.0	34.1	32.6	26.9	24.1	—	—

株主、顧客、取引先の皆様へ



代表取締役会長
米倉 弘昌

代表取締役社長
廣瀬 博

2009年度業績

2009年度の世界経済は、経済危機を受けて世界各国が実施した景気刺激策が功を奏し、緩やかな回復に向かいました。住友化学グループを取り巻く事業環境は、下期に入り需要の回復が見られましたが、総じて厳しいものとなりました。2009年度の売上高は、売価下落や円高の影響により、前年度に比べ1,673億円減少し、1兆6,209億円となりました。グループ全体では減収となりましたが、医薬品部門では米国の医薬品会社セプラコールを買収したことから増収となりました。

営業利益は、基礎化学部門および石油化学部門において販売数量が増加したことに加え、前年度に多額の在庫評価損を計上したこともあり、金融危機の影響を大きく受けた2008年度の21億円から大幅に改善し、515億円となりました。

純利益は、営業利益の増加に加え、為替差損の大幅な減少や、ペトロケミカルコーポレーションオブシンガポールの持分法投資損益の改善、さらには、前年度に減損損失など多額の特別損失を計上していたことから、前年度の592億円の損失から739億円改善し、147億円の利益となりました。

こうした結果を受け、期末配当は1株当たり6円といたしました。中間配当を見送りましたため年間配当は1株当たり6円となりました。

2007～2009年度の中期経営計画

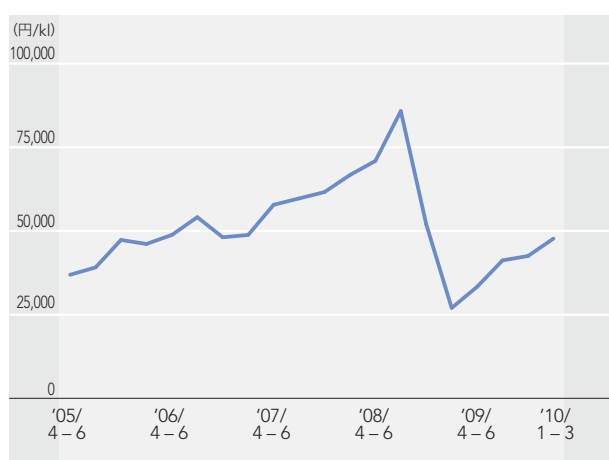
2007～2009年度の中期経営計画では、グローバルカンパニーとしてのさらなる飛躍を目標に掲げ、将来の成長の布石を打つべく、重点分野において様々な投資や取り組みを実施いたしました。サウジアラビアにおいてサウジアラムコと共同で進めてまいりましたラービグ計画を完遂し、2009年4月にその世界最大級の石油精製および石油化学の統合コンプレックスの操業を開始いたしましたほか、ライフサイエンス分野では、連結子会社である大日本住友製薬による抗精神病薬ラシドンの統合失調症および双極性障害を対象としたグローバル第Ⅲ相試験が大きく進捗し、当初の予定に比べ9ヵ月早い2009年12月に米国食品医薬品局（FDA）に対して統合失調症治療薬としての新薬申請を行いました。さらに、大日本住友製薬は米国の医薬品会社セプラコールを買収し、世界最大の医薬品市場である北米での事業の礎を築きました。また、次世代ディスプレイ技術として世界で注目を集めている高分子有機ELなど、将来の新たな成長のエンジンとして期待される新技術の開発への投資も積極的に実施いたしました。

当社はこうした取り組みを着実に実施してまいりましたが、中期経営計画の最終年にあたる2009年度の業績は、経済危機の影響などにより目標を大幅に下回ることとなりました。

2010～2012年度の中期経営計画

2010年度を迎えるにあたり、当社は新たに住友化学グループの経営ビジョンと2010～2012年度の中期経営計画を打ち出しました。まず、経営ビジョンでは、10～20年後を見据えた当社グループの長期的な方向性や目標を定めました。第一に、当社の創造的な研究開発力を活かし、先進国、途上国双方のニーズに応えていくことで、より強靱で革新的なグローバル企業となり、持続可能な成長を実現することを目指してまいります。第二に、人々の健康や生活の改善、エネルギー・食糧安全保障の強化、低炭素社会の構築といった世界の喫緊の課題の解決に取り組み、グローバル社会の持続可能な発展に貢献してまいります。第三に、持続的な企業価値の向上を実現し、株主の皆様の期待に長期的に

ナフサ価格の推移



為替換算レートの推移



応えていくことを目指してまいります。さらに、当社が明確な競争力を有し、高い成長が見込まれる環境・エネルギー、ライフサイエンス、情報通信技術 (ICT) の3分野に経営資源を投入し、2020年度にはバルクケミカル、ICT、ライフサイエンスの各分野での売上高がそれぞれグループ全体の売上高の30%を占めるようなバランスの取れた事業ポートフォリオの構築を目指してまいります。

経営ビジョンの実現に向けた重要な第一歩となる2010～2012年度の中期経営計画では、これまで実施してきた投資の早期回収およびその最大化を最優先課題としています。サウジアラビアのラービグコンプレックスが2010年度から業績に大きく貢献すると期待されるほか、大日本住友製薬では、現在、ルラシドン[®]を2011年第1四半期に統合失調症治療薬として米国で発売する準備を進めています。農業化学部門では、海外における当社の農業事業のさらなる拡大と強化を目指し、オーストラリアの農薬会社ニューファームに戦略的な投資を行い、同社の株式の20%を取得しました。現在、同社と研究開発・製造・物流・販売にわたる包括的な提携関係の構築を進めております。

このほか、将来の大きな成長が見込めます環境・エネルギー、ライフサイエンス、ICTの3分野において革新的な新製品の開発や新事業の創出に取り組み、成長を加速してまいります。特に、高分子有機ELの研究開発では、2010年度末までに、大画面テレビ用の有機ELパネルの製造を可能とする高分子有機EL材料を開発することを目指しています。

新しい中期経営計画の初年度となる2010年度は、中東やアジアの新設の石油化学プラントとの競合や、セプラコール社買収に伴う特許権の償却負担など、厳しい事業環境が見込まれますが、中期経営計画に定めた施策を実行することで、計画の最終年である2012年度の経営目標—— 為替

レート1米ドル90円、国産ナフサ価格50,000円/kl、WTI原油価格1バレル85米ドルを前提として、売上高2兆4,000億円、営業利益1,900億円、経常利益2,200億円、当期利益1,400億円——の達成を目指してまいります。また、設備投資を営業キャッシュフローの範囲内に抑えることで、有利子負債の増加を抑制し、D/Eレシオを2009年度末の1.2倍から2012年度末には1.0倍へと改善させるなど、財務体質の強化にも努めてまいります。

私たち住友化学グループは一丸となり、より強靱で革新的なグローバル企業となることを目指し、世界の人々が直面している問題に対し独創的な解決策を提供するとともに、事業活動を通じ国際社会の持続可能な発展に貢献してまいります。そして企業価値の向上に取り組み、皆様のご期待に長期にわたり応えてまいります。

今後とも引き続きご支援、ご協力をお願い申し上げます。

2010年7月

米倉弘昌

代表取締役会長 米倉 弘昌

廣瀬 博

代表取締役社長 廣瀬 博

中期経営計画

2010～2012年度

当社グループは2010年4月より、新たな「2010～2012年度 中期経営計画」(以下、新中期経営計画)を開始しました。

新中期経営計画は、独自の視点で行った長期市場予測と、当社グループの事業ポートフォリオを照らし合わせて策定した経営ビジョンの実現に向けた第一ステップとなります。これまでに実施した投資からの収益、キャッシュフローの早期獲得などに取り組みます。

特集



環境・エネルギー、ライフサイエンス、ICT分野での高成長を期待

長期市場予測と経営ビジョン

当社は、経済環境が大きく変わるなか、新中期経営計画を策定するにあたり、今後20年にわたる国際社会や世界経済の展望、化学産業を取り巻く事業環境などについて、独自の視点で長期市場予測を実施しました。その結果、人口増加が著しい新興国が先進国に変わり世界経済の成長を牽引し、2030年までに世界経済は2倍の規模に拡大すると予測しました。また、新興国で大量生産型の大きな市場が誕生する一方、先進国では価値観の多様化による市場の細分化が進む

と見込んでいます。さらに、こうした経済および事業環境の予測に基づき、「環境・エネルギー」「ライフサイエンス」「ICT (information & communication technology)」の3分野を高成長が期待できる事業領域と決めました。

そして、この長期市場予測と当社グループの事業ポートフォリオを照らし合わせ、今後の当社グループが目指していく経営ビジョン、ならびに経営ビジョンの実現に向けた3つの戦略を策定しました。

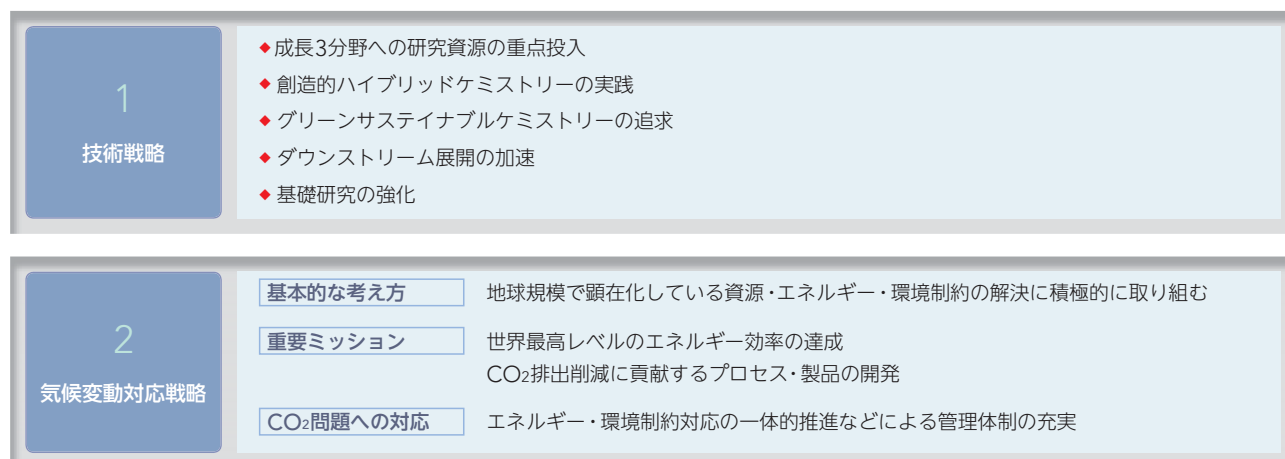
今後20年の世界経済・事業環境予測

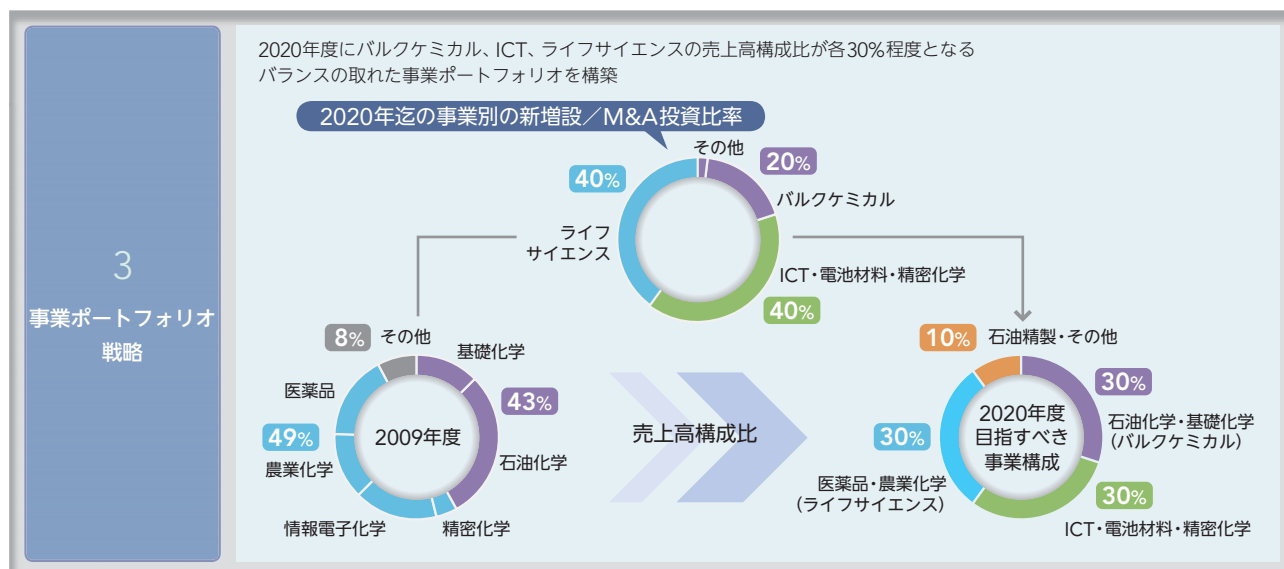


経営ビジョン



経営ビジョン実現に向けた3つの戦略





II

新中期経営計画の概要

経営ビジョン実現に7つの取り組みを推進

2010年4月より開始した新中期経営計画は、2012年度を最終年度とする3か年の計画であり、前述の経営ビジョン実現に向けた第一ステップとなります。当社グループを取り巻く足元の事業環境を見ると、世界経済は各国政府の経済対策の効果もあり、回復の兆しが見えつつあり、また、中国を中心とするアジア市場の成長は著しく、ポリオレフィンや薄型ディスプレイの需要が好調です。しかしながら、

2009年から2011年にかけて、当社グループのラビグコンプレックスをはじめとし、中東や中国で大型の石油化学プラントが相次いで操業を始める予定であり、石油化学製品の需給バランスの悪化などが懸念されます。

このように、引き続き厳しい事業環境が予想されるなか、当社グループは以下の7つの基本的な取り組みを推進します。

7つの基本的な取り組み

1 先行投資からの収益・キャッシュフローの早期獲得

- ◆ ラビグ計画の収益最大化
- ◆ 米国医薬品会社セプラコールのインフラ活用による、ルラシドンの早期収益最大化
- ◆ 規模拡大・革新技術の追求による液晶関連事業の競争力優位確立
- ◆ メチオニン、レゾルシン増強プラントの垂直立ち上げ
- ◆ 電池部材事業、ArFフォトリソレジスト事業の売上高拡大

2 財務体質の強化

- ◆ 将来の成長のために必要な投資を行いつつ、キャッシュフロー管理の充実を図り、財務体質を強化する
- ◆ 為替変動に対してより抵抗力のある事業構造へシフトする

3 コア事業・基盤事業のコスト競争力の一層の強化

- ◆ グローバルな視点から、これまで以上に海外生産拠点を念頭においた最適生産・販売体制を、いち早く確立
- ◆ 特に競争が熾烈さを増す新興国市場でシェアを拡大・確保するためにコスト面において徹底した合理化を実施

4 事業成長のスピードの加速

- ◆ 将来の大きな成長が見込める3分野、すなわち、「環境・エネルギー」「ライフサイエンス」「ICT」に関連する事業の積極的な拡大
- ◆ 全社にまたがる事業探索、事業開発活動を、これまで以上に推進

5 気候変動対応戦略の積極的推進

6 グローバル経営システムの強化

- ◆ グローバルな業務革新とITシステムの高度化
- ◆ グローバルな事業展開を推進する人材の育成

7 コンプライアンスの徹底、安全・安定操業の維持・継続



新中期経営計画の経営目標

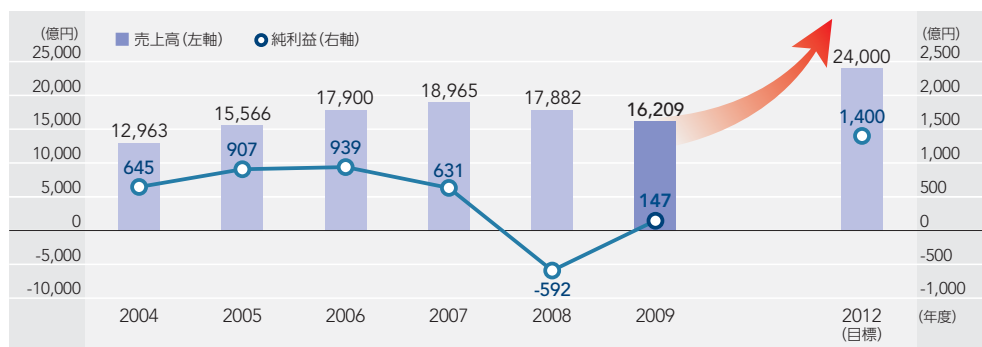
2012年度目標(連結)

当社では、新中期経営計画の最終年度となる2012年度までには、世界経済が成長軌道に戻るとともに、石油化学製品の需給も改善に向かうものと予想しています。このため、90円/米ドルの為替、50,000円/klのナフサ価格、85米ドル/バレルのWTIでの原油価格を前提に、2012年度に、売上高2兆4,000億円、営業利益1,900億円、経常利益2,200億円、純利益1,400億円、ROE20.8%の達成を目指しています。なお、持分法損益は、ペトロ・ラービグ社の貢献などにより、400億円への拡大を見込んでいます。

売上高 2兆4,000億円
営業利益 1,900億円
経常利益 2,200億円
(うち持分法投資利益400億円)
純利益 1,400億円

(前提) 為替: 90円/米ドル、
ナフサ: 50,000円/kl、
原油: 85米ドル/バレル

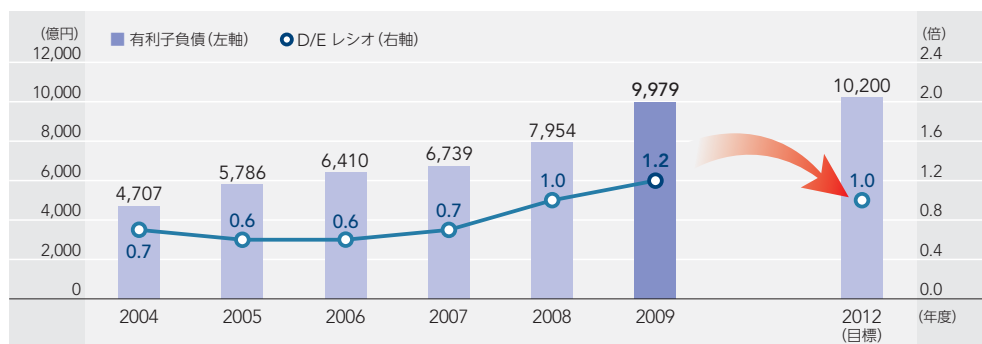
連結売上高・純利益推移



ROE推移



借入金残高・D/Eレシオ

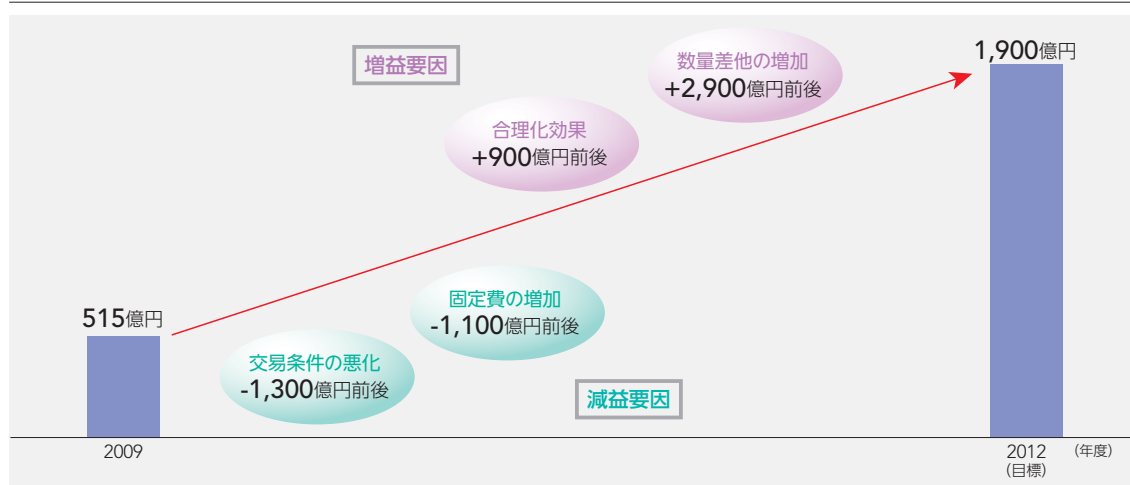


営業利益の増減要因

営業利益については、2009年度の515億円から、2012年度の1,900億円へと、1,385億円の大幅な増益を目指しています。液晶部材の値下がりや、薬価改定による医薬品の価格下落、米国医薬品会社セプラコール買収に伴う固定費負担の増加が見込まれますが、出荷数量の増加と合理化努力により、大幅な増益の達成を目指しています。医薬品部門で

は、セプラコール社の買収やルラシドンの上市などに伴い大幅な販売数量の増加が見込まれます。また、情報電子化学部門や農業化学部門でも、液晶部材や飼料添加物などの販売拡大が予想されます。加えて、液晶部材向け原料の安価調達をはじめとした合理化も引き続き進めていきます。

営業利益分析：2009年度 vs. 2012年度



キャッシュフローと有利子負債残高

新中期経営計画では、業績の拡大を目指すとともに、財務体質の改善にも努めていきます。新中期経営計画の3年間累計での営業キャッシュフローは業績改善により5,100億円に拡大すると見込まれます。一方、設備投資やM&A資金などの投資キャッシュフローは、投資の絞り込みにより3年間の累計で5,100億円に減少する予定です。このため、これ

まで増加してきた有利子負債は、2013年3月末で1兆200億円と2010年3月末並みになると予想しています。有利子負債は減少しないものの、純資産の増加により、D/Eレシオは2010年3月末の1.2倍から2013年3月末の1.0倍に改善する予定です。

	前 (2007～2009年度) 中期経営計画	新 (2010～2012年度) 中期経営計画 (目標)	
営業キャッシュフロー	3,679	5,100	設備投資等を営業 キャッシュフロー の範囲内に抑える
投資キャッシュフロー	-6,583	-5,100	
差引 フリーキャッシュフロー	-2,904	0	
	2010年3月末	2013年3月末(目標)	
有利子負債残高	9,979	10,200	有利子負債残高の 増加を抑制

2007～2009年度 中期経営計画の総括

2007年度から2009年度にかけて取り組んできた前中期経営計画では、当社グループの目指すべき姿として、「グローバルカンパニーとしてのさらなる飛躍」を掲げ、ラービグ計画をはじめとした様々なプロジェクトに取り組みました。

その結果、ラービグ計画については、期間中に世界最大級の石油化学と石油精製の統合コンプレックスを建設し、2009年に操業を開始しました。また、米国医薬品会社セプラコールの買収や高分子有機EL

への積極的な研究開発投資など、成長が期待される事業分野での投資を着実に実施しました。同時に、主な投資は海外で実施し、当社がこれまで力を入れてきたグローバル化がさらに一段と進みました。

当社はこうした取り組みを着実に実施してきましたが、中期経営計画の最終年にあたる2009年度の業績は、経済危機の影響などにより、目標を大幅に下回ることとなりました。

さらなる成長のために行われた重点分野での施策

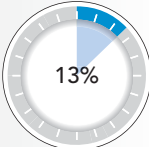
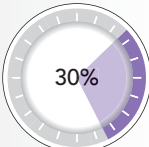
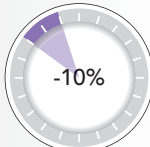
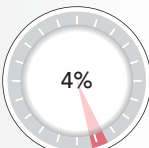
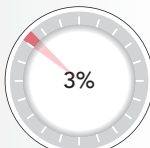
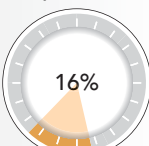
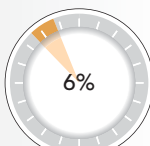
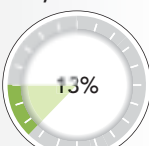
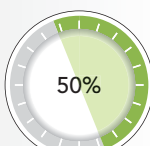
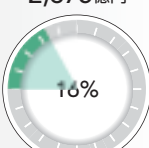
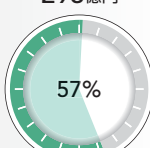
基礎化学部門	● MMA生産能力増強：韓国（2007年）、シンガポール（第3期）（2008年）
石油化学部門	● ラービグコンプレックスの完成と操業開始（2009年） ● ラービグ石化製品のアジア・ヨーロッパ地域における販売・物流体制の確立（2009年） ● PPコンパウンド拠点設立：英・仏（2007年）、タイ（2009年）、米国（2009年） ● PPコンパウンド生産能力増強：中国（2009年）
精密化学部門	● レゾルシン生産能力増強：千葉（2007年）、大分（2010年稼働）
情報電子化学部門	● 偏光フィルム生産能力増強：韓国（2008年）、愛媛（2009年） ● カラーフィルター生産能力増強：韓国（2007年・2008年） ● ArFフォトリソレジスト生産能力増強（2009年）
農業化学部門	● 住化武田農薬の統合（2007年） ● 豪州農薬会社ニューファームへの出資（2009年） ● マラリア予防用防虫蚊帳オリセット®ネットの生産能力増強（2007～2009年） ● 飼料添加物メチオニンの生産能力増強：愛媛（2010年稼働）
医薬品部門	● ルラシドンの2011年米国上市に向けた第Ⅲ相臨床試験の実施 ● 米国医薬品会社セプラコールの買収（2009年）
その他部門	● 高分子有機EL関連の英国ケンブリッジディスプレイテクノロジー社を買収（2007年）

グローバル化を進めるために主要な投資は海外で実施

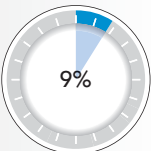
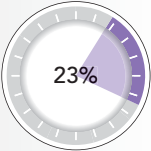
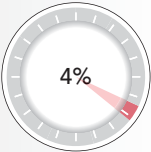
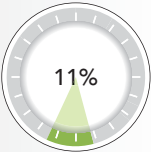
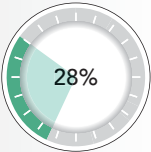
Sector Overview



住友化学 At a Glance

2009年度	売上高	営業利益(損失)	主な営業利益の増減要因
 基礎化学 page 22	2,033億円  13% (-367億円)	-27億円  -5% (+127億円)	- 在庫評価損益の改善 - シンガポールのMMAプラントでの固定費減少
 石油化学 page 24	4,815億円  30% (-714億円)	-53億円  -10% (+250億円)	- 在庫評価損益の改善 - 合成樹脂等の販売数量の増加
 精密化学 page 26	676億円  4% (-132億円)	15億円  3% (-1億円)	販売数量の減少
 情報電子化学 page 28	2,652億円  16% (-419億円)	33億円  6% (+43億円)	- 合理化の進展 - 偏光フィルム等の販売数量の増加
 農業化学 page 30	2,115億円  13% (-107億円)	259億円  50% (+15億円)	除草剤と飼料添加物の販売数量の増加
 医薬品 page 32	2,675億円  16% (+319億円)	293億円  57% (-30億円)	- 退職給付数理差異の負担の増加 - セプラコール社の買収に伴う特許権の償却費等

※ カッコ内は前年度比の増減額

資産	主要製品
2,182億円  9% (+180億円)	・アクリロニトリル ・カプロラクタム ・アニリン ・メタノール ・MMAモノマー・ポリマー ・硝酸 ・苛性ソーダ ・水酸化アルミニウム ・アルミナ ・高純度アルミナ ・アルミニウム  MMA製品  ナイロン6原料のカプロラクタム  アルミナ粉末とアルミナ製品
5,497億円  23% (+505億円)	・エチレン ・プロピレン ・スチレンモノマー ・プロピレンオキサイド ・ポリエチレン ・ポリプロピレン ・エチレン酢酸ビニール共重合樹脂 ・熱可塑性エラストマー ・エチレン・プロピレンゴム ・ABS樹脂 ・農業用フィルム ・ポリプロピレンシート  ポリエチレン製品  ポリプロピレン製の自動車部品  合成ゴム製のタイヤ
1,028億円  4% (+13億円)	・レゾルシン ・医薬原体 ・医薬中間体 ・高分子添加剤 ・写真薬 ・ゴム薬品 ・染料 ・EVAエマルジョン  高分子添加剤  レゾルシン  医薬化学品
2,414億円  10% (+206億円)	・偏光フィルム ・カラーフィルター ・拡散板 ・導光板 ・フォトレジスト ・電子工業用高純度薬品 ・スパッタリング用アルミターゲット ・スーパーエンジニアリングプラスチック ・MOエビウェハー ・有機金属化合物 ・高純度ガリウム  カラーフィルター  偏光フィルム  液晶ポリマー製電子部品
2,519億円  11% (+273億円)	・農薬製品 (殺虫剤、殺菌剤、除草剤、植物生長調整剤) ・家庭用殺虫剤 ・防疫用殺虫剤 ・長期残効性蚊帳 ・動物薬 ・飼料添加物 ・肥料  殺菌剤  当社の家庭用殺虫剤の使用製品  メチオニン
6,737億円  28% (+2,316億円)	・医療用医薬品 ・放射性医薬品 ・放射線治療用医療機器  アバプロ®  ロセナン®  FDGスキャン注

部門別財務ハイライト

	'01/3	'02/3	'03/3	'04/3	'05/3	'06/3	'07/3
売上高							
■ 基礎化学	¥ 182.8	¥ 175.2	¥ 194.4	¥ 199.1	¥ 225.8	¥ 252.4	¥ 314.0
■ 石油化学	375.5	338.9	371.6	362.4	412.6	486.1	539.1
■ 精密化学	91.7	80.2	83.9	80.6	84.1	79.0	90.9
■ 情報電子化学	60.2	59.8	82.5	123.5	174.8	229.2	266.4
■ 農業化学	122.2	135.4	158.7	167.1	171.6	186.2	198.3
■ 医薬品	156.7	174.0	168.4	166.6	170.7	233.1	234.5
■ その他	51.8	54.9	51.6	59.2	56.8	90.6	146.8
合計	1,041.0	1,018.4	1,111.1	1,158.4	1,296.3	1,556.6	1,790.0

営業利益(損失)							
■ 基礎化学	5.0	3.5	5.7	2.6	5.2	10.0	13.5
■ 石油化学	7.4	(0.4)	5.0	(1.6)	15.0	17.9	23.6
■ 精密化学	6.5	8.9	9.3	8.8	11.5	9.8	13.1
■ 情報電子化学	3.1	(6.3)	0.5	14.3	18.7	21.7	3.5
■ 農業化学	19.5	17.9	16.7	10.7	14.8	16.6	23.3
■ 医薬品	38.8	42.0	32.3	27.8	34.4	38.3	56.2
■ その他	4.4	3.3	4.2	4.9	5.7	5.8	8.0
消去	0.1	(0.2)	(0.2)	(0.9)	(0.3)	0.7	(1.5)
合計	84.7	68.8	73.5	66.6	105.2	120.8	139.6

設備投資							
■ 基礎化学	6.7	10.7	19.6	13.3	18.2	20.7	24.6
■ 石油化学	9.5	12.3	26.1	11.7	13.7	16.1	16.9
■ 精密化学	10.7	9.6	6.7	7.0	7.5	7.0	4.6
■ 情報電子化学	5.2	8.4	29.8	37.2	40.2	44.0	72.0
■ 農業化学	4.4	19.2	26.5	5.7	18.0	8.8	10.1
■ 医薬品	19.1	5.0	13.5	21.7	19.1	10.6	12.5
■ その他	6.5	7.8	29.7	13.7	9.0	17.7	19.1
合計	62.1	73.0	152.0	110.2	125.8	124.9	159.8

研究開発費							
■ 基礎化学	3.1	3.1	2.8	4.6	5.1	5.3	5.7
■ 石油化学	7.3	7.4	7.8	11.0	10.9	11.4	11.3
■ 精密化学	6.1	5.5	5.3	4.0	4.4	4.4	4.2
■ 情報電子化学	5.0	5.6	6.3	7.7	9.7	12.8	12.6
■ 農業化学	10.7	10.9	13.1	17.9	18.6	19.4	18.7
■ 医薬品	20.1	24.4	28.1	28.3	28.1	36.7	42.5
■ その他	6.6	9.3	9.3	1.7	1.4	1.9	2.6
合計	59.1	66.6	72.8	75.2	78.2	91.9	97.7

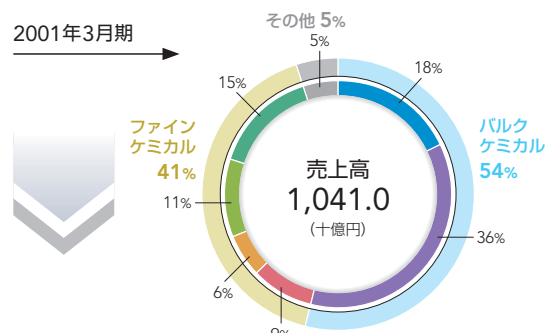
* 米ドル表記は、便宜上、2010年3月末の換算レート1米ドル = 93.04円で換算しています。

		(十億円)	(千米ドル)*
	'08/3	'09/3	'10/3
	¥ 314.7	¥ 240.0	¥ 203.3
	603.3	553.0	481.5
	92.9	80.8	67.6
	297.5	307.1	265.2
	200.4	222.2	211.5
	237.6	235.6	267.5
	150.1	149.5	124.3
	1,896.5	1,788.2	1,620.9
	10.6	(15.3)	(2.7)
	4.5	(30.3)	(5.3)
	11.4	1.6	1.5
	6.3	(1.0)	3.3
	20.9	24.4	25.9
	46.5	32.4	29.3
	3.7	(7.9)	(0.5)
	(1.5)	(1.7)	(0.2)
	102.4	2.1	51.5
	27.6	14.7	12.4
	21.2	17.6	14.4
	6.9	7.7	14.3
	33.4	50.6	11.5
	8.5	11.3	23.2
	18.3	12.7	7.8
	26.7	19.6	19.7
	142.5	134.1	103.2
	6.1	6.4	5.8
	11.1	12.0	11.4
	4.1	4.2	4.3
	13.7	21.2	13.0
	19.4	20.7	19.5
	47.7	55.0	55.6
	3.3	11.6	7.9
	105.4	131.1	117.3

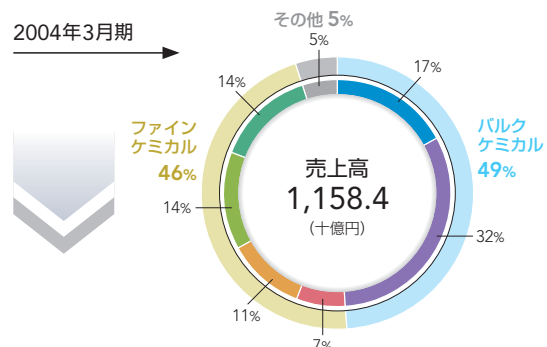
売上高構成比の推移

■ 基礎化学 ■ 石油化学 ■ 精密化学
■ 情報電子化学 ■ 農業化学 ■ 医薬品 ■ その他

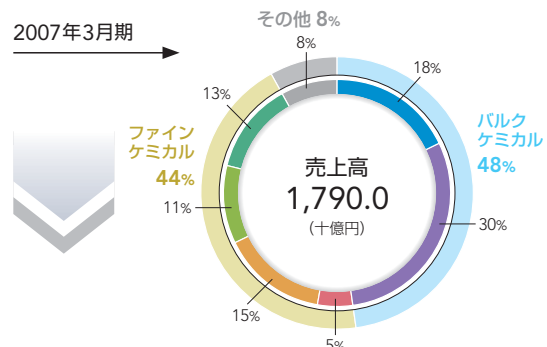
2001年3月期



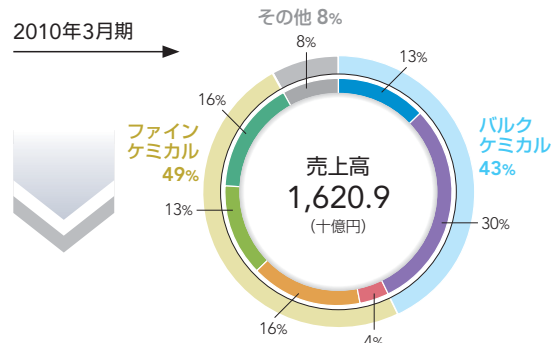
2004年3月期



2007年3月期



2010年3月期



2009年度
実績

売上高

2,033億円
-15.3%

営業利益(損失)

-27億円
— %

営業利益率

-1.3%
+5.1 points

当社はMMA、カプロラクタム、無機材料を基礎化学部門のコア事業と位置付けており、これらの事業の収益力を強化すると同時に、需要の高い成長が続くと見込まれるアジア市場を中心にグローバルな事業拡大を引き続き進めていきます。

メタアクリル事業

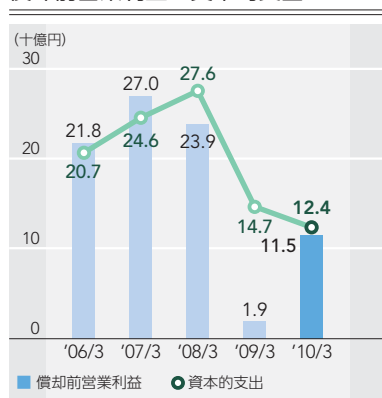
メタアクリル (MMA) ポリマーは優れた透明性と耐候性を有しており、液晶ディスプレイ (LCD) 用の光学部品、自動車部品、ショーケース、屋外広告など幅広い用途に使用される優れた素材です。中国やインドをはじめとしたアジアの国々の経済成長に伴い、年間60万トン程度と推定されるMMAポリマーのアジア需要は、年率8%程度の成長が見込まれます。

当社は、アジアでのMMAの大手メーカーとして、モノマーやポリマーから最終製品のシートまでのMMAの製品チェーン全体の競争力強化に引き続き取り組んでいます。当社は、シンガポール、日本、韓国にモノマーとポリマーの生産拠点を有し、合計の年間生産能力はモノマーで48.9万トン、ポリマーで23.5万トンであります。また、日本・タイ・台湾にアクリルシートの製造・販売を行う拠点を有しています。当社の高度なMMAプロセス技術や長年にわたり蓄積してきた知見を活かし、新しい機能を有するアクリルシート製品を引き続き開発していきます。

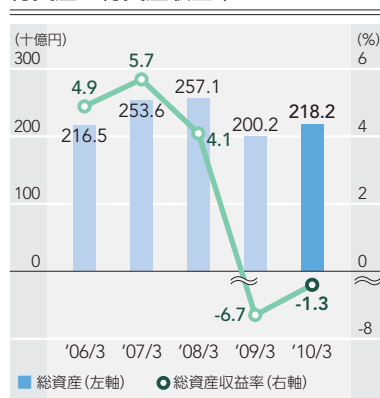
カプロラクタム事業

カプロラクタムは、繊維・フィルム・エンジニアリングプラスチックに使用されるナイロン6の原料であります。アジア地域では、中国を中心に衣料品、エンジニアリングプラスチック、タイヤコード用途でのナイロン6の需要が非常に強いことから、年間200万トン程度あるカプロラクタムのアジア需要は、中期的には年率5%程度の成長を続けると予想されます。当社は、従来法の液相法プロセスに加え、省エネ・省資源である当社独自の気相法プロセスでカプロラクタムを生産しています。コスト競争力のある高品質なカプロラクタムを顧客に提供するため、当社では、両プロセスの改善に不断に取り組んでいます。

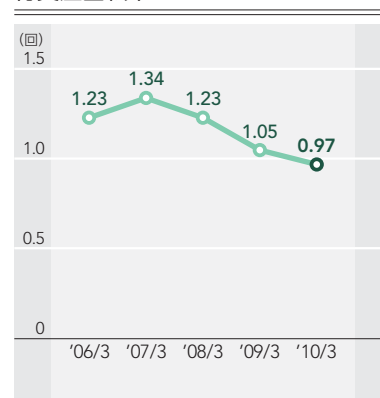
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率



ナイロン6原料のカプロラクタム

シンガポールMMAプラント

高純度アルミニウム

海遊館

■ 無機材料事業

当社は、粒子の大きさや形状等の物性を制御する高度な技術力を活かし、特長ある高機能な無機材料を提供しています。当社は、高純度アルミナでは世界のトップメーカーであります。1981年に高純度アルミナを上市し、それ以来、自社の高品質な高純度アルミニウムを原料とし、先端分野のニーズに合わせた高純度アルミナ製品の開発に取り組んできました。近年では、高純度アルミナは、LED基板用のサ

ファイアガラス、リチウムイオン二次電池部材、電子材料用の高熱伝導フィラーなどの新たな用途での需要が拡大しています。また、LCDや太陽電池のガラス基板の原料に用いるファインアルミナ、人工大理石やハロゲンフリー難燃剤として用いる水酸化アルミニウム等を製造・販売しています。また、屋外用の紫外光応答型光触媒と屋内照明のもとで臭い・汚れなどを分解する高性能な可視光応答型光触媒の用途開発に取り組んでいます。

中期経営計画の部門戦略

基本方針

事業構造の変革を進め、収益基盤を強化する
将来の成長基盤の構築を目指す

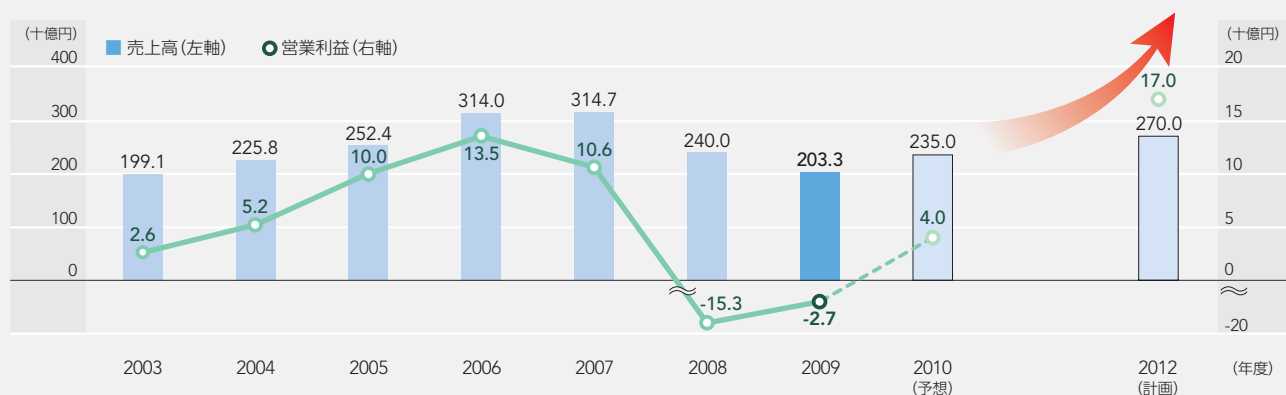
主な取り組み

- 1 > 核となるビジネスの強化
- 2 > 研究・開発の加速、果実化
- 3 > 既存製品の収益改善策および合理化の着実な実施
- 4 > 原料価格変動に対する機敏な価格改訂

2012年度目標

売上高
2,700億円
営業利益
170億円

売上高と営業利益(損失)



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

MMA、カプロラクタム
生産能力増強

2007～2009年度 中期経営計画

MMA生産能力増強

2010～2012年度 中期経営計画

コア事業の強化：
MMA、カプロラクタム、
無機材料

2009年度
実績

売上高

4,815億円
-12.9%

営業利益(損失)

-53億円
— %

営業利益率

-1.1%
+4.4 points

当社はポリエチレン、ポリプロピレンおよびプロピレンオキシドを当部門のコア事業と位置付けており、事業のグローバル化と製品の高付加価値化を進めることで、事業拡大と収益力強化を進めていきます。

■ ポリエチレン事業

世界のポリエチレン (PE) 需要は年間6,300万トンと推測され、年率3%の成長が見込まれます。当社は日本・シンガポール・サウジアラビアにポリエチレンの生産拠点を有し、PEの世界生産能力は151万トン/年であります。PE事業の一層の高収益化を目指し、高成長が見込まれる太陽電池の封止材用のエチレンビニルアセテート (EVA) 樹脂の販売拡大を進めています。また、低密度ポリエチレン (LDPE) では紙用の耐水ラミネートなどの高付加価値用途での事業拡大を積極的に進めています。

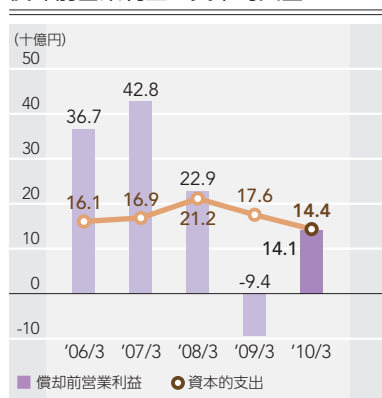
■ ポリプロピレン事業

世界のポリプロピレン (PP) 需要は年間4,300万トンと推測され、年率4%の成長が見込まれます。当社は日本・シンガポール・北米・サウジアラビアにPPの生産拠点を有し、PPの世界生産能力は200万トン/年であります。自動車部品用のPPコンパウンドや高品質な電子部品用フィルム材料や食品包装フィルム材料など高付加価値用途でのPP事業を強化するための取り組みをさらに推進しています。

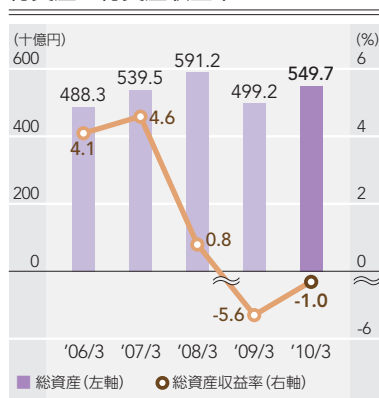
■ プロピレンオキシド事業

プロピレンオキシド (PO) は、主にポリウレタンの原料に用いられます。世界のPO需要は年間680万トンと推測され、年率6%の成長が見込まれます。現在、当社は日本・サウジアラビアに生産拠点を有し、POの世界生産能力は58万トン/年であります。引き続き、アジアにおけるPOのトップサプライヤーとしての地位をより強固なものにしていきます。

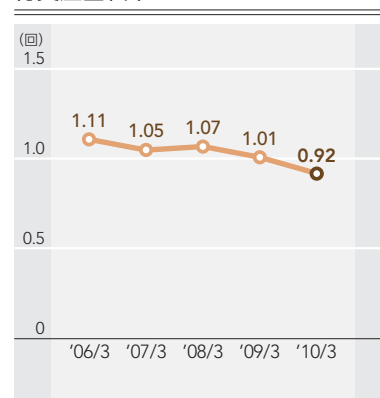
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率



ポリプロピレン製の自動車部品



ポリエチレン製品



プロピレンオキシド工場



ラービグコンプレックス



ラービグ計画

ラービグ第1期計画で建設を進めてきた世界最大級の石油精製と石油化学の統合コンプレックスは、2009年11月に竣工式を終え、順調に稼働を続けています。現在、2010年第3四半期までの完了を目指し、ラービグ第2期計画の企業化調査を実施中です。第2期計画では、追加で確保する日量3,000万立方フィートのエタンを処理するため、エタンクラッカーの能力を增強するとともに、第1期計画で生産す

る年間約300万トンのナフサを原料とする芳香族系のコンプレックスを新たに建設します。第2期計画では、付加価値の高い様々な石油化学製品を新たに生産することで、ラービグコンプレックスの競争力を一層強化することを目指しています。ラービグ第2期計画は、事業性が確認できれば、2014年第3四半期までの操業開始を目途に、建設に着手する予定です。

中期経営計画の部門戦略

基本方針

グローバル事業体制の確立による安定収益事業化

主な取り組み

1 > グローバル事業体制の確立

- ・グローバルグレードを武器にしたワールドワイドなマーケティング体制の確立
- ・ペトロ・ラービグの早期収益事業確立

2 > 国内事業の高収益体質化

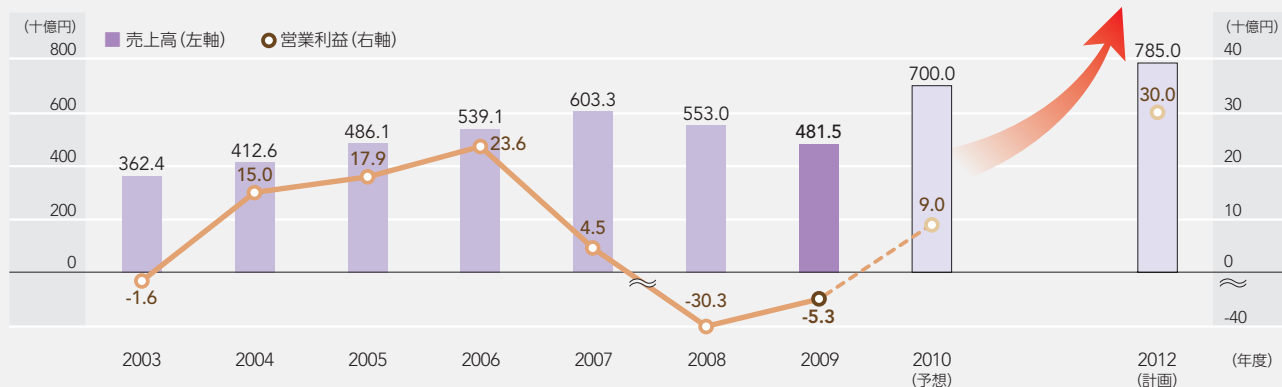
3 > 付加価値増大に向けた技術開発

2012年度目標

売上高
7,850億円

営業利益
300億円

売上高と営業利益(損失)



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

PO増強
高付加価値化のための
プラント改修

2007～2009年度 中期経営計画

ラービグ第1期計画

2010～2012年度 中期経営計画

グローバル事業体制の確立による
既存事業の収益力強化

2009年度
実績

売上高

676億円
-16.3%

営業利益

15億円
-8.2%

営業利益率

2.2%
+0.2 point

当社はレゾルシン、医薬化学品、高分子添加剤を当部門のコア事業と位置付けており、顧客ニーズにあった新製品をタイムリーに提供することで、事業拡大を進めていきます。

レゾルシン事業

レゾルシンは、主にタイヤのゴムと補強材の接着用途や建築用の木材接着剤の原料として用いられます。2009年のレゾルシンの世界需要は、年間4.3万トン程度と推定されます。アジアを中心としたエマージング市場で自動車需要の増加が見込まれることから、レゾルシンの需要は長期的には年平均で6～7%程度の増加が見込まれます。

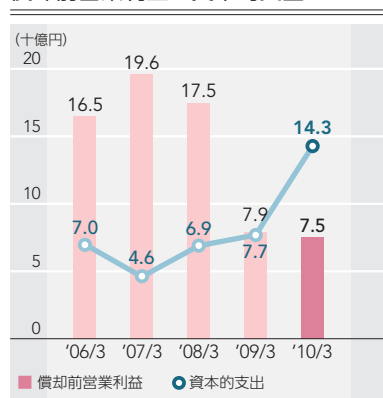
当社は、優れた製造技術と千葉に有する世界トップクラスの生産規模を活かし、コスト競争力のあるレゾルシンを供給しています。当部門の長期的な成長を支える主要なエンジンとしてレゾルシン事業の拡大と一層の収益力の強化を目指しています。需要の拡大が期待されることから、2010年度初めに大分で新たなレゾルシンプラントを稼働しました。新プラントの稼働で、当社の年間生産能力は現在の2万トン／年から3万トン／年にまで拡大し、世界のトップメーカーとなりました。このような生産能力の拡大と同時にアジア地域での販売も強化しています。

高分子添加剤事業

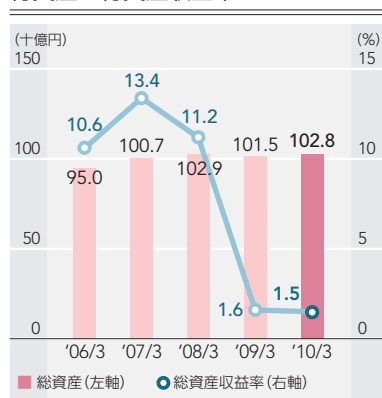
高分子添加剤は、合成樹脂や合成ゴムに添加することで、合成樹脂やゴムの製造・加工・使用時の劣化を抑制する化成品です。合成樹脂の加工時に使用することで安定性を高めるスミライザー®GPや樹脂の酸化による劣化を抑制するスミライザー®GA-80が主力製品となっています。

当社は、優れた研究開発力を活かし、高機能で競争力のある高分子添加剤を提供してきました。近年、合成樹脂事業の競争がますます激化していることから、樹脂メーカーは製品の差別化を目指しています。高まる顧客の差別化ニーズを満たす高機能製品を提供することで、当社は高分子添加剤事業の拡大を続けていきます。

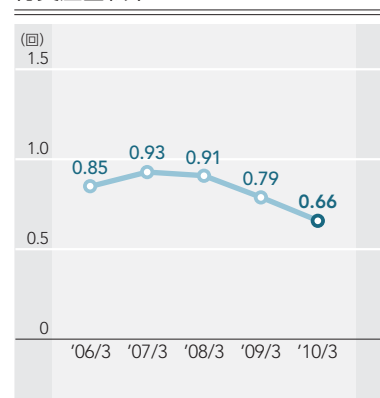
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率



医薬中間原料



アンチゲン



高分子添加剤・ゴム用添加剤



レゾルシンプラント



■ 医薬化学品事業

当社の医薬化学品事業は、医薬品メーカーに医薬品の有効成分およびその中間体などの医薬化学品を提供しています。医薬品の世界市場は70～80兆円と推定されており、引き続き堅調な伸びが予想されます。

厳しい競争にさらされている世界の大手医薬品メーカーが、自社の競争力強化のため、新薬開発とマーケティングに経営資源を集中するとともに、有効成分や中間体の生産などの外部委託を進めており、当社の医薬化学品事業のビジ

ネスチャンスは拡大すると見えています。

当社は、医薬化学品の世界トップメーカーの1社であり、最新のGMPに準拠した品質保証体制、高度な有機合成技術や工業化技術を備えています。蓄積された技術や知見を活かすとともに、開発・製造・販売が一体となり事業活動を行うことで、当社は医薬品メーカーのニーズに的確かつ迅速に対応し、高品質な有効成分や中間体を安定的に供給しています。

中期経営計画の部門戦略

基本方針

トータルソリューション提供型ビジネスモデルの一層の強化による持続的な新規ビジネスの創造

主な取り組み

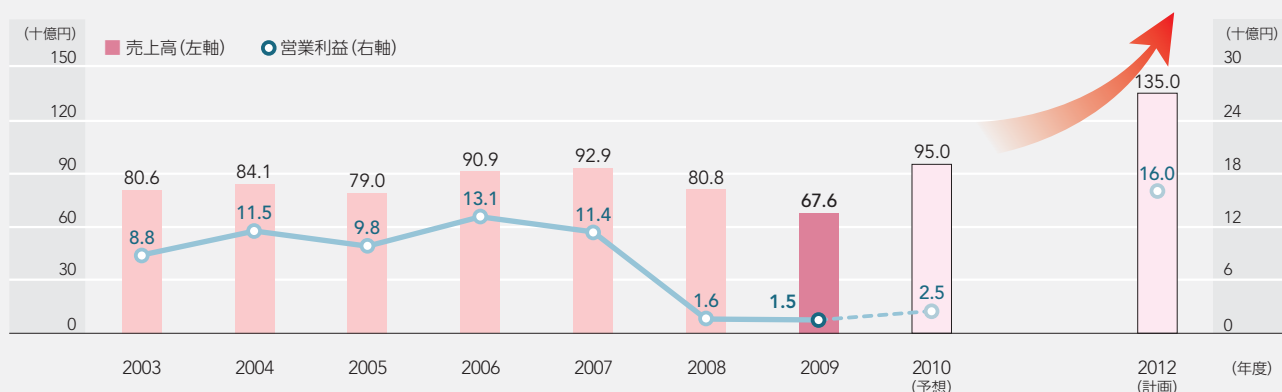
- 1 > ラバーケミカル事業の強化・拡大を図る
- 2 > 機能樹脂事業および機能性化学品事業の収益拡大
- 3 > 医薬化学品事業を持続的な高収益事業とすべく事業基盤の再強化を図る

2012年度目標

売上高
1,350億円

営業利益
160億円

売上高と営業利益



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

医薬化学品事業の再編、不採算事業の整理

2007～2009年度 中期経営計画

レゾルシン生産能力増強

2010～2012年度 中期経営計画

新たなコア事業の創出

2009年度
実績

売上高

2,652億円
-13.6%

営業利益

33億円
— %

営業利益率

1.2%
+1.6 points

当社は、偏光フィルムなどの液晶部材をコア事業と位置付けており、液晶部材に加え、フォトレジストや電池材料など高い成長が見込まれる事業に重点的に経営資源を投入し、事業のさらなる拡大を進めていきます。

液晶部材事業

当部門のコア事業である液晶部材事業の柱となるのが偏光フィルム事業です。著名な市場調査会社であるディスプレイサーチの予想によれば、液晶テレビの世界需要は、2009年の1億4,500万台から、2010年には1億8,800万台へと29%の成長が予想されます。

現在、当社は液晶ディスプレイの主要部材である偏光フィルムで世界第2位のメーカーです。当社は、日本・台湾・韓国・中国・ポーランドに生産拠点を有し、韓国・台湾の有力液晶パネルメーカーのプライムサプライヤーとして戦略的な提携関係を築いています。当社は、今後も5極の生産拠点を活かし、世界中で液晶パネルメーカーの需要に迅速かつ柔軟に対応していきます。

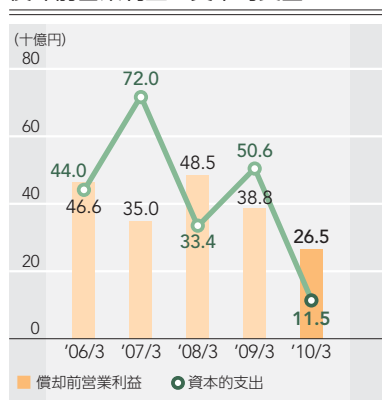
開発面では、顧客の多様なニーズに応えるべく、偏光フィルムの品揃えの拡充に取り組んでいます。ハイエンドの液晶テレビ向けに高コントラスト・高視野角な高機能品の開発を進めると同時に、販売台数の多い低価格帯の液晶テレビ向けにコスト優位性のある材料の採用を進めています。

このほか、当社では、カラーフィルター、導光板や拡散板など幅広い液晶部材を液晶パネルメーカーに提供しています。

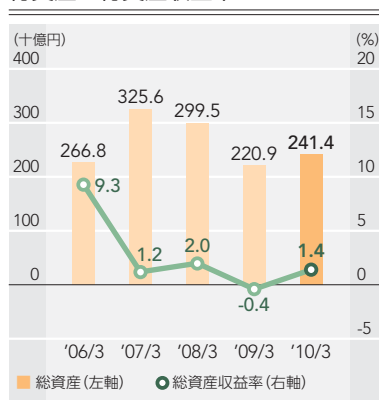
フォトレジスト事業

フォトレジストは、半導体の製造プロセスに用いられる感光樹脂です。半導体メーカー各社は回路の一層の微細化を目指し、より微細な回路を転写できる新たな露光技術の開発にしのぎを削っています。当社は急速な進歩を続ける露光技術に対応する高性能のフォトレジストの開発を進めてきました。半導体業界では、従来のドライArF露光プロセスに加え、現在、新たに液浸ArF露光プロセスの導入を始めています。当社は、重点的な研究開発により、この最先端の半導体製造プロセス用の新たなフォトレジストを開発しました。この製品は大手ユーザーに採用され、今後も半導体業界で幅広い採用が見込まれます。当社は、今後も半導体製造プロセスのさらなる高度化に対応し、次世代EUV露光プロセスに対応したフォトレジストの開発を進めるなど、新製品のタイムリーな開発と上市を続けていきます。

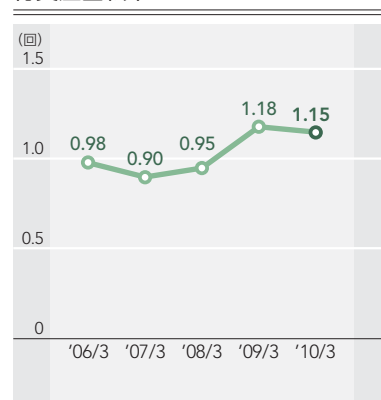
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率



リチウムイオン二次電池セパレータ

フォトレジスト

偏光フィルムプラント

カラーフィルタープラント

電池材料事業

電池部材事業では、リチウムイオン二次電池用のセパレータの販売に加え、正極材の開発を行っています。当社のセパレータは従来製品と比較して高い耐熱性を有し、その信頼性が電池メーカーに高く評価されています。また、当社のコバルトフリー正極材は希少金属であるコバルトを使用しないにもかかわらず、コバルトを使用する従来の正極材と同等レベルの電池出力と電池容量を実現しています。当社では、モバイル用途や車載用途のリチウムイオン二次電池への採用拡大を目指し、電池部材の開発を進めています。

中期経営計画の部門戦略

基本方針

革新技術に支えられた安定収益基盤の確立

主な取り組み

1 現行事業基盤の強化

- ・液晶部材事業の競争力優位の確立
- ・フォトレジスト事業の強化
- ・海外拠点の基盤強化

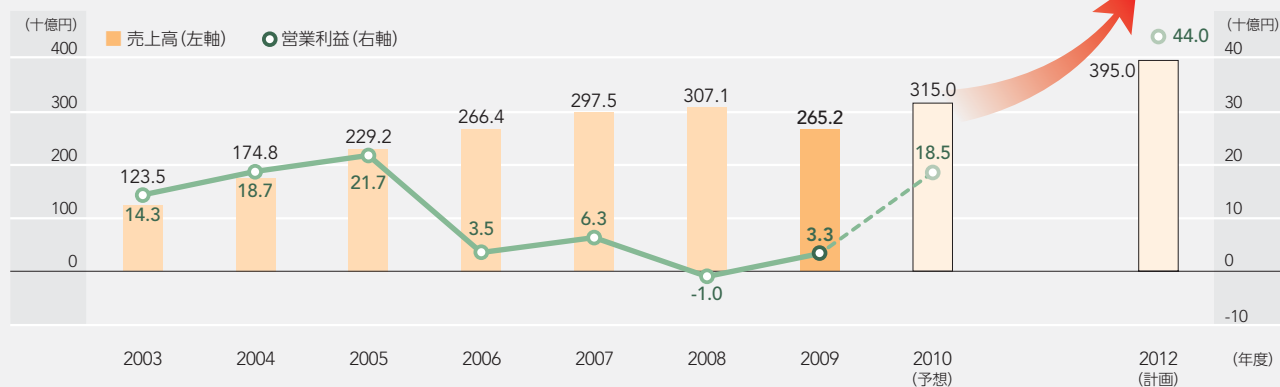
2 業容の拡大と新規事業の育成

2012年度目標

売上高
3,950億円

営業利益
440億円

売上高と営業利益(損失)



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

偏光フィルム・
カラーフィルター増強

2007～2009年度 中期経営計画

偏光フィルム・カラーフィルター・
ArFレジスト増強

2010～2012年度 中期経営計画

既存事業の収益力強化、
新規事業の育成

2009年度
実績

売上高

2,115億円
-4.8%

営業利益

259億円
+6.1%

営業利益率

12.3%
+1.3 points

農業化学部門では、農薬や肥料、家庭用・防疫用殺虫剤、熱帯感染症対策用の長期残効性蚊帳および養鶏用の飼料添加物などを開発・製造・販売しています。当社は、積極的な戦略投資を行うことで、農業化学事業をグローバルに拡大し、食糧の増産、健康の増進、衛生の向上、環境の改善に貢献していきます。

農薬事業

国内の農薬事業では、魅力ある新製品の自社開発に加え、製品導入や提携を通じ、シェア拡大と事業領域の拡張に取り組んでいます。当社は、農業生産者のトータルソリューションパートナーとして、農業生産者に、農薬・肥料に加え、灌水資材やコート種子などの農業用資材を販売するとともに、防除管理や土壌診断、施肥・栽培指導などのサービスを提供することで、農業生産者を支援しています。

一方、海外の農薬事業では、海外の大手多国籍企業やジェネリックメーカーとの厳しい競争が続いています。これに対し、果樹や野菜類の殺虫剤や殺菌剤および植物生長調整剤など、当社が強みを有する製品分野に経営資源を集中的に投入しています。2010年4月には、豪州の農薬会社ニューファームの発行済株式の20%を取得し、同社と販売、研究開発、調達、製造、物流の各分野で提携することにより、農薬事業の一層のグローバル展開を進めていきます。

生活環境事業

生活環境事業は、家庭用殺虫剤、防疫用殺虫剤、ペットやその他の非農業分野の殺虫剤に関するグローバルな事業を通じ、健やかな生活環境づくりに貢献しています。同事業では、新規殺虫剤原体のエミネンス®/スミワン®の新規用途の拡大に力を入れています。既存の家庭用殺虫剤製品は、殺虫剤の薬剤を拡散するために、電気または火で加熱する必要があります。一方、当社のエミネンス®/スミワン®は室温で蒸散することから、これらを使用する製品は加熱の必要がありません。この特長を活かし、樹脂に本製品を練り込んだ虫除けネットや蚊を近づけない空間を作る粒剤など、屋外でも使用できる新製品を生み出しています。

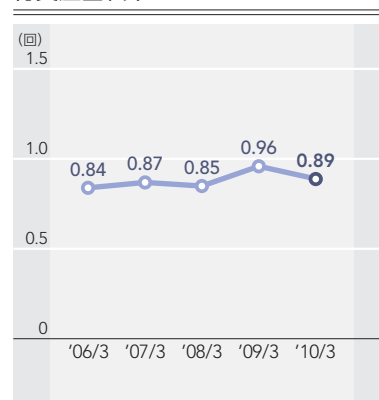
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率



米国の農薬子会社 ベーラントU.S.A.

殺虫剤

家庭用殺虫剤

オリセット®ネット

ベクターコントロール事業

マラリア防除は、国連のミレニアム開発目標のグローバルな優先課題の一つです。当社では、マラリア防除用の長期残効性蚊帳の需要拡大を背景に、オリセット®ネットの販売を通じたアフリカの熱帯感染症対策事業を急速に拡大していきます。

飼料添加物事業

飼料添加物事業では、主に鶏などの家禽用飼料に添加される必須アミノ酸の一種である粉体メチオニンおよび液体

メチオニンの生産・販売を行っています。メチオニン市場は、開発途上国や新興国の経済成長に伴う食肉需要の拡大、健康を意識した鶏肉志向の高まりなどを背景に、高成長が期待されます。当社は、2010年2月に愛媛工場の生産能力を年産4万トン拡大し、メチオニンの生産能力を年産14万トンとしました。また、中国の大連で、年産2万トンの新プラントを建設することで、アジアのトップメーカーとしての地位をさらに強固なものにしていきます。

中期経営計画の部門戦略

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

主な取り組み

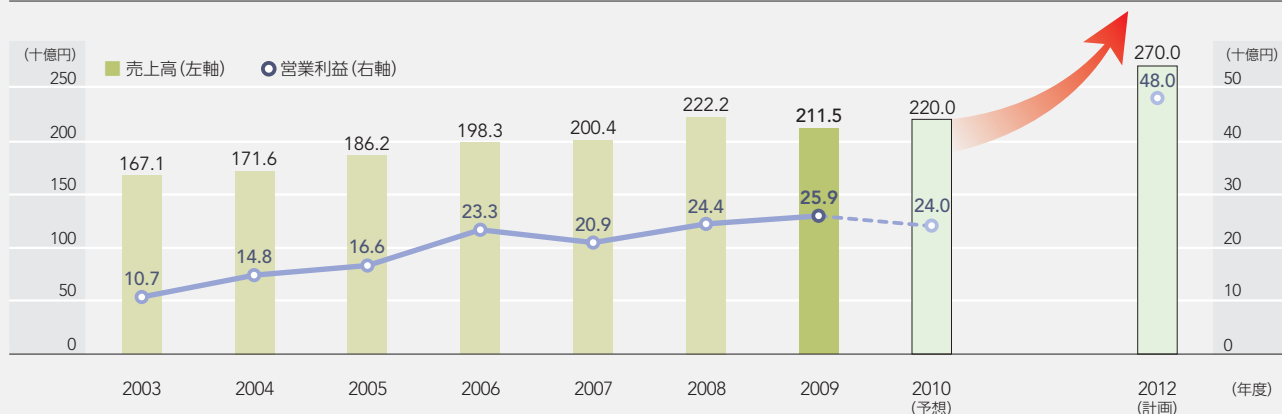
- 1 > 事業の差別化
- 2 > 川下・周辺分野を含む新たな事業創造
- 3 > 新しいビジネスモデルの構築
- 4 > 販売チャネルの充実・拡大
- 5 > 研究開発等あらゆる分野でのイノベーション

2012年度目標

売上高
2,700億円

営業利益
480億円

売上高と営業利益



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

メチオニン生産能力増強、新規農薬の導入

2007～2009年度 中期経営計画

住化武田農薬の統合

2010～2012年度 中期経営計画

メチオニン生産能力増強、ニューファーム社への出資、新規農薬3剤上市

2009年度
実績

売上高

2,675億円
+13.5%

営業利益

293億円
-9.3%

営業利益率

11.0%
-2.8 points

当社の医薬品部門は、大日本住友製薬の医療用医薬品事業と、
日本メジフィジックスの診断用医薬品事業を中心に展開しています。

大日本住友製薬

大日本住友製薬 (DSP) は、中長期ビジョンのもと、国内での収益構造の変革、北米での販売拡大、パイプラインの拡充などを行うことで、グローバルレベルで戦える研究開発型の製薬企業に成長することを目指しています。

(1) 国内収益構造の変革

国内では、薬価制度の変更に伴い、長期収載品の売上の維持・拡大は、ますます厳しくなります。このため、国内での収益を維持改善するためには、新薬の販売拡大が必要となります。DSPでは、循環器・糖尿病、精神神経、癌・感染症の3領域での新薬の販売拡大を目指しています。なかでも、アバプロ®(高血圧症治療剤)、ロナセン®(統合失調症治療剤)、プロレナール®(末梢循環改善剤)などの主要製品とトレリーフ®(パーキンソン病治療剤)、ミリプラ®(肝細胞癌治療剤)などの新製品の販売に力を入れていきます。

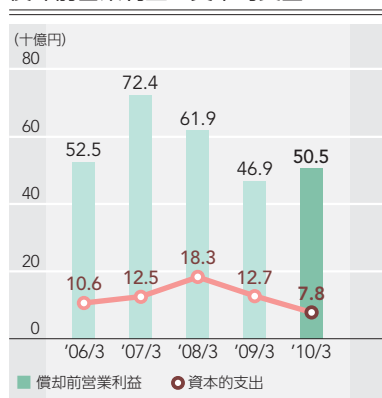
(2) 北米での販売拡大

海外では、2009年に買収したセプラコール社の販売力や開発力を活かし、北米でルラシドン(統合失調症・双極性障害の治療剤)やステデサ(てんかん治療剤)などの新製品を上市し、販売を拡大していきます。北米を中心に販売拡大が見込まれることから、2014年度には海外売上高比率は50%まで拡大する予定です。

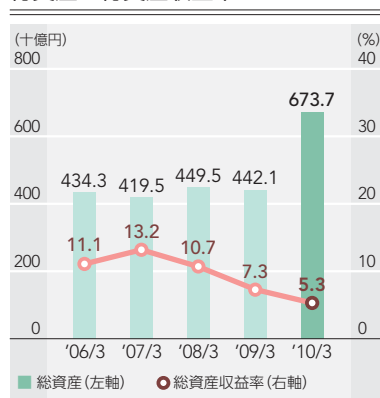
(3) 新薬継続創出に向けたパイプラインの拡充

研究開発では、精神神経領域での新薬開発に重点的に取り組むとともに、癌や免疫などのアンメット・メディカル・ニーズが高く、高度な専門性が求められるスペシャリティ領域でも新薬開発に挑戦していきます。自社での新薬開発に加え、早期に上市可能な製品の積極的な導入を行うことで、パイプラインを拡充し、新薬の継続的な上市を目指しています。

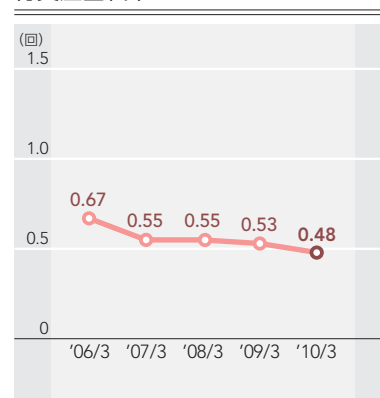
償却前営業利益と資本的支出



総資産と総資産収益率



総資産回転率



プロレナール®

製剤研究

PET検査風景

センチプローブ®

日本メジフィジックス

日本メジフィジックス (NMP) は、脳・心臓の疾患や悪性腫瘍の早期診断に有用な放射性診断薬などの開発・製造・販売を行っています。NMPは主要事業である体内投与用の放射性診断薬で国内トップシェアを有しています。

NMPでは、PET検査のための放射性診断薬の販売を行っています。PET検査は、微量の放射性診断薬をトレーサーとして使用する画期的な画像診断法であり、悪性腫瘍などの早期診断などに有用とされています。PET検査の有用性の

認知度を高め、病院へのPET検査装置の導入やPET検査の受診を促進することで、診断薬の販売を拡大していきます。

また、診断薬分野にとどまらず、前立腺癌の小線源療法に用いられる放射線治療用医療機器 (オンコシード) や骨転移による疼痛を和らげる放射性医薬品 (メタストロン注) など、治療分野の事業にも取り組んでいます。さらに2009年には、早期乳癌や悪性黒色腫のリンパ節転移の有無確認検査用の医療機器センチプローブ®が発売され、悪性腫瘍の診療におけるさらなる貢献が期待されています。

医薬品

中期経営計画の部門戦略

基本方針

経営資源を積極的に投入し、グローバルな事業活動を拡大する

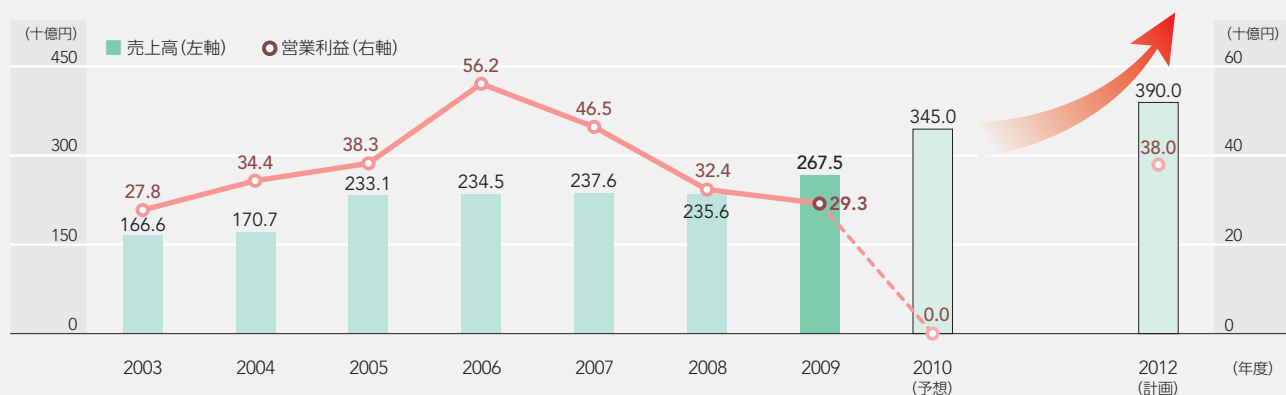
主な取り組み

- 1 > 国内収益基盤のさらなる強化
- 2 > 新薬の継続的創出に向けたパイプラインの拡充
- 3 > 海外事業展開の実践
- 4 > 放射性診断薬事業の収益力強化・拡大および治療事業の育成

2012年度目標

売上高
3,900億円
営業利益
380億円

売上高と営業利益



重点施策

2004～2006年度 中期経営計画

住友製薬と大日本製薬が合併し、大日本住友製薬が発足

2007～2009年度 中期経営計画

米国製薬会社セプラコールを買収

2010～2012年度 中期経営計画

ルラシドンを上市

DSPの開発パイプライン

(2010年5月10日現在)

製品／ コード名	一般名	剤形	薬効分類または 追加予定適応症など	開発地域	開発段階				備考
					第I相	第II相	第III相	申請中	
糖尿病・循環器									
SMP-508	レパグリニド	経口剤	糖尿病	日本					Novo Nordisk社からの 導入品／2009年9月申請
■ AS-3201	ラニレストット	経口剤	糖尿病合併症	日本					自社開発品／ 杏林製薬(株)との共同開発
			糖尿病合併症	米国、カナダ、欧州					エーザイ(株)に導出
■ DSP-8153	アムロジピンベシル酸塩・ イルベサルタン	経口剤	高血圧症	日本					自社開発品
DSP-3235	未定	経口剤	糖尿病	日本					キッセイ薬品工業(株)からの 導入品
■ DSP-8658	未定	経口剤	糖尿病	米国					自社開発品
■ DSP-7238	未定	経口剤	糖尿病	欧州					自社開発品
精神神経									
■ SM-13496	ルラシドン 塩酸塩	経口剤	統合失調症	日本・韓国・台湾					自社開発品／ 日本・韓国・台湾の共同治験
		経口剤	統合失調症	米国					自社開発品／ 2009年12月申請
		経口剤	双極性障害	米国・欧州など					自社開発品
■ STEDESA™	エスリカルバゼピン 酢酸塩	経口剤	てんかん(補助療法)	米国					Bial社からの導入品／ 2009年3月申請
		経口剤	てんかん(成人単剤治療)	米国					Bial社からの導入品
■ SEP-227900	未定	経口剤	認知、疼痛、アルツハイマー病	米国					自社開発品
■ SEP-228432	未定	経口剤	注意欠陥多動性障害	米国					自社開発品
炎症・アレルギー									
■ SMP-028	未定	経口剤	気管支喘息	日本					自社開発品
		経口剤	気管支喘息	米国・欧州					自社開発品
■ DSP-3025	未定		気管支喘息・アレルギー性鼻炎	日本					自社開発品
			気管支喘息・アレルギー性鼻炎	欧州					AstraZeneca社に導出
■ OMNARIS® HFA Nasal MDI	シクレソニド	点鼻剤	(新剤形)アレルギー性鼻炎	米国					Nycomed社からの導入品
■ ALVESCO® HFA Inhaler	シクレソニド	吸入剤	(新効能)喘息(小児)	米国					Nycomed社からの導入品
その他									
■ SMP-986	未定	経口剤	過活動膀胱	日本					自社開発品
		経口剤	過活動膀胱	米国・欧州					自社開発品
■ ドプス®*	ドロキシドパ	経口剤	透析時の神経障害による起立性低血圧	米国・欧州					Chelsea社に導出
		経口剤	線維筋痛症	英国					Chelsea社に導出
		経口剤	透析患者の低血圧	米国					Chelsea社に導出
■ AG-7352	未定	注射剤	癌	北米					Sunesis Pharmaceuticals社 に導出
■ SMP-601	未定	注射剤	重症感染症	米国					Protez Pharmaceuticals社 に導出
■ カルセド®*	アムルピシン 塩酸塩	注射剤	小細胞肺癌	中国					自社開発品
		注射剤	小細胞肺癌	米国・欧州					Celgene社(旧Pharmion社) に導出
LUNESTA®	エスゾピクロン		不眠症	日本					エーザイ(株)に導出

(注) 2009年度よりセプラコール社のパイプラインを追加しています。

※は国内販売名

■ DSPの創製品

■ セプラコール社の開発品

研究開発における重点分野

当社の長期ビジョンは、環境・エネルギー分野、ライフサイエンス分野、ICT (information & communication technology) 分野を今後成長が期待される事業領域と位置付けています。研究開発でも、これらの事業領域に重点的に経営資源を投入することで、新たな事業を育成していきます。

■ 環境・エネルギー分野

環境・エネルギー分野では、セパレータ・正極材などのリチウムイオン二次電池材料、各種の太陽電池材料、自動車用の軽量部材、住宅用の断熱材をはじめ、様々な分野で製品開発に取り組んでいます。エコカーとして、ハイブリッド車や電気自動車に加え、クリーンディーゼル車にも注目が集まっています。当社では、今後のさらなる排ガス規制強化に伴い、需要拡大が見込まれるディーゼルエンジン乗用車のすす除去フィルター (DPF) の開発にも力を入れています。

すす除去フィルター (DPF) の開発

クリーンディーゼル車への搭載が必須に

ディーゼルエンジンを搭載する乗用車は、ガソリンエンジンを搭載する乗用車に比べ、燃費が良く、CO₂排出量も少ないことなどから、2009年に欧州で登録された乗用車の約半数がディーゼルエンジンを搭載しています。欧州において、世界で最も基準の厳しい排ガス規制の一つであるEURO 6が2014年に導入される予定です。新たな規制の導入により、ディーゼル車から排出されるすすの量がこれまで以上に厳しく規制されるため、高性能なDPFを乗用車に搭載することが必要になると見られます。

高性能なチタン酸アルミニウム製DPFの開発

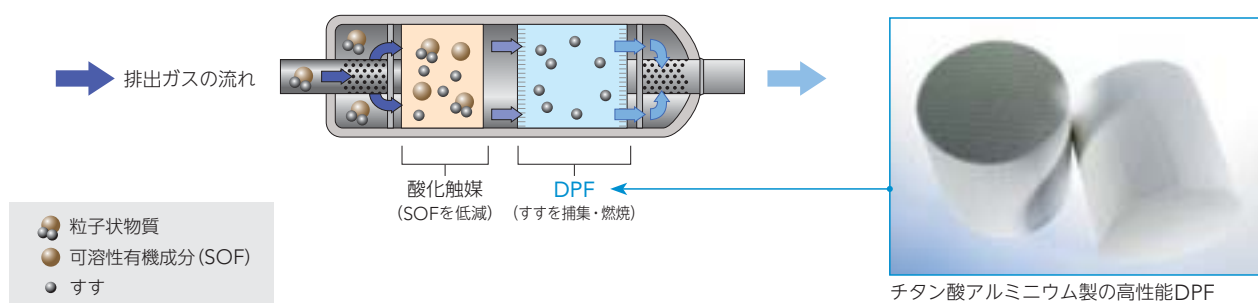
当社は、アルミナ製品などの無機材料事業で培ってきた技術を活かし、2009年にチタン酸アルミニウム製のDPFの

開発に成功しました。DPFは、微細な孔を排ガスが通り抜ける際に、すすを除去する仕組みとなっています。フィルターにたまったすすは、燃料を使い高温で燃焼させます。このため、DPFには、どれだけ多くすすを燃焼するまでに捕集することができるかに加え、すすを燃焼させる際の急激な温度変化への耐久性が重要です。当社が開発したチタン酸アルミニウム製のDPFは、すすの限界堆積量と耐熱衝撃性の両面で、既存のシリコンカーバイド製より優位にあります。

欧州の規制強化にあわせ量産を計画

当社は、2010年より自動車メーカーにチタン酸アルミニウム製のDPFのサンプルの提供を開始します。欧州でディーゼルエンジン乗用車へのDPFの搭載が本格化する2015年に、DPFの量産を開始する計画です。

連続再生式DPF



ライフサイエンス分野

ライフサイエンス分野では、様々な医薬品や農薬の開発に取り組んでいます。なかでも、大日本住友製薬が統合失調症および双極性障害の治療薬として開発を進めるルラシドンは、当社の収益への大きな貢献が期待されます。

ルラシドンの開発

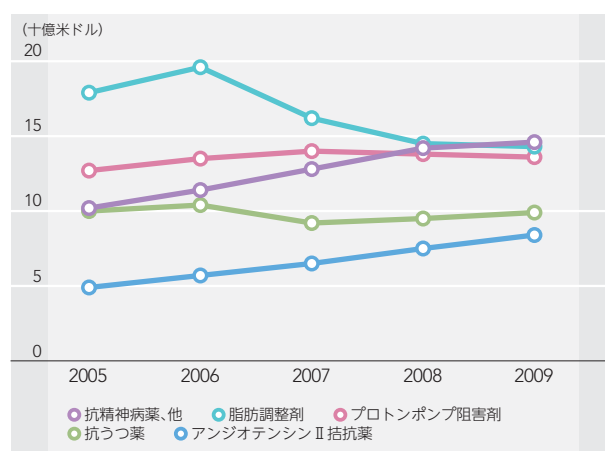
大きな市場性を有する抗精神病薬

統合失調症は、慢性的に日常生活に支障をきたす深刻な疾病であり、世界では人口の約0.8%が潜在患者であり、米国だけで有病者は2百万から3百万人といわれています。症状には、幻覚、妄想、思考障害、意欲低下、感情低下などのほか、記憶力、注意力、問題解決能力の障害などの認知機能障害があります。また、双極性障害は、米国では人口の2%弱に認められる躁状態とうつ状態を繰り返す精神疾患であり、誇大妄想、多弁、意欲・集中力低下などの症状を示し社会活動に支障をきたします。双極性障害は統合失調症と並んで二大精神疾患の一つといわれています。IMSによれば、統合失調症や双極性障害などの治療に用いられる抗精神病薬の市場規模は2009年に146億米ドルであり、米国の全医薬品市場のうち最も大きな市場であります。

米国でFDAに申請済み

ルラシドンは、統合失調症の治療薬として米国でFDA（食品医薬品局）への申請を行っており、2011年の第1四半期の上市を目指しています。ルラシドンは、統合失調症を対象に、欧州、アジアなどでグローバルな第Ⅲ相試験を実施して

米国販売上位5位の治療領域



Copyright IMS HEALTH, a healthcare information company
(出所) IMS National Sales Perspectives™

おり、これまでの試験結果からは、プラセボ（偽薬）に比較して有意に高い有効性を示すとともに、体重増加などの副作用が少ないほか、忍容性においても良好な成績が得られています。さらに、双極性障害の治療薬として米国を含むグローバルの第Ⅲ相試験も実施しています。

ルラシドンの開発状況

(2010年5月10日現在)

製品／コード名	一般名	剤形	薬効分類または追加予定適応症など	開発地域	開発段階				備考
					第I相	第II相	第III相	申請中	
SM-13496	ルラシドン塩酸塩	経口剤	統合失調症	日本・韓国・台湾					自社開発品／日本・韓国・台湾の共同治験
			統合失調症	米国					自社開発品／2009年12月申請
			双極性障害	米国・欧州など					自社開発品

米国に強固な販売網を有するセプラコール社を買収

大日本住友製薬は、2009年10月に、米国医薬品会社セプラコールを買収しました。同社は、中枢神経領域、呼吸器領域などに特化し、開業医から専門医までカバーする強固な販売網を有しています。同社が全米に有する販売網を活かし、ルラシドンの販売の早期立ち上げを目指しています。ルラシドンの有効性、安全性、忍容性などの特長を活かして、既存薬と差別化を図り、米国市場で、2012年度に250億円程度、2014年度に700億円程度の売上を目指しています。



米国マサチューセッツ州マールボロにあるセプラコール本社



ICT分野では、高分子有機ELや各種の液晶ディスプレイ材料などのディスプレイ関連製品は開発に力を入れている分野の一つです。なかでも、次世代ディスプレイ技術として注目される高分子有機ELでは、材料からデバイスまで幅広い領域の開発に注力しています。

高分子有機ELの開発

高分子有機ELの優位性

高分子有機ELは、高コントラスト・高解像度・広視野角・高応答速度・省エネルギーなど、液晶ディスプレイに比べて様々な優位性があります。また、高分子有機ELディスプレイは液晶ディスプレイより構造が単純であり、より薄く軽量のディスプレイの生産が可能となります。

さらに、高分子有機EL技術は低分子有機EL技術と比較し、特に大型ディスプレイを製造する際に大きなコスト優位性を発揮すると期待されます。低分子有機ELは、複雑でコストの高いマスクを利用した真空蒸着法を用いて、ディスプレイパネル上に発光層を形成します。一方、高分子有機ELは、インクジェット法などの印刷技術を用いて、発光層を形成することが可能です。このため、高分子有機ELは複雑なマスクを用いる真空蒸着法を必要とせず、生産コストを抑制することができます。

日本・英国で開発中

当社は1980年代終わりに高分子有機ELの開発を開始して以来、この分野で様々な技術を蓄積してきました。2005年にダウ・ケミカル社の高分子有機EL事業を買収し、2007年には高分子有機EL開発のパイオニアであるケンブリッジ・ディスプレイ・テクノロジー（CDT）社を買収し、高分子有機ELの事業化に向けた取り組みを加速しました。2009年には、高分子有機ELパネルの製造技術を開発するために日本の愛媛にデバイス開発センターを設立しました。高分子有機ELパネルの量産に向けたプロセス技術や品質保証技術の確立を目指し、印刷法による発光層などの作製、電極の作製、ディスプレイ素子の封止などの技術開発に取り組んでいます。現在、当社は高分子有機ELの研究開発拠点を日本に3カ所、イギリスに2カ所の計5拠点を有し、200名を超える研究員が開発を行っています。

当社の高分子有機EL開発の沿革

1989年	暗室でほのかに発光する高分子材料を発見 高分子有機EL材料の研究開発を開始
1992年	CDT社設立
2001年	CDT社と高分子有機EL材料の共同研究を開始
2002年	CDT社へ出資
2005年	ダウ・ケミカル社の高分子有機EL事業を買収 CDT社と有機EL材料の開発・製造・販売に関するジョイントベンチャーを設立
2007年	CDT社を買収
2008年	デバイス開発センターを設置

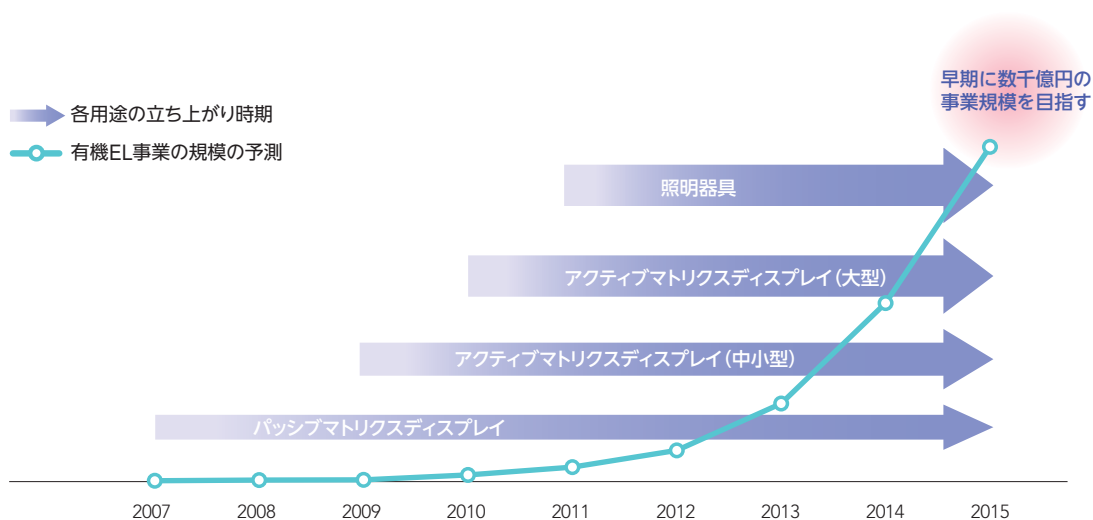
大型テレビ用途での開発を加速

当社は、大型テレビ用途での高分子有機ELの事業化を目指し、開発を加速しています。2010年度末までに、大型テレビ用の高分子有機ELパネルの製造を可能にする高性能な高分子有機EL材料の開発を完了する予定です。



高分子有機ELパネル

有機EL事業の将来展望



Our CSR Activities



企業の社会的責任(CSR)

当社の企業としての社会的責任

住友化学の事業は1913年、四国の別子銅山における銅の製錬の際に生じる亜硫酸ガスによる煙害問題の解決に取り組んだことに始まります。亜硫酸ガスを使って硫酸と肥料(過磷酸石灰)を生産したことが当社の事業の発祥です。汚染物質の排出量を削減することで環境問題を緩和しただけでなく、有用な肥料を提供することで農産物の収穫量の増加にも貢献しました。

それ以来、当社は事業を通じて「豊かな暮らしづくり」を

目指すとともに、環境問題に配慮しながら継続して社会貢献活動を行っています。このような取り組みが、当社の企業としての社会的責任(CSR)の基本となっています。CSRは、健全な事業運営に必要な社会からの信頼と支援を育むことに貢献します。

2004年11月、当社は事業精神や経営理念、企業行動憲章を踏まえて「CSR基本方針」を制定しました。当社は、この基本方針に基づき、CSR活動を引き続き強化していきます。

CSR基本方針

住友化学は、これまで世の中になかった新しい有用な技術や製品を生み出し、提供し続けることによって企業価値を向上させ、人々の豊かな暮らしづくりや、私たちの社会や地球環境が抱える問題の解決に貢献してまいります。

そのためには、当社は経済性の追求、安全・環境・品質保証活動、社会的活動のそれぞれにバランスよく取り組み、また株主、社員、取引先、地域社会の方々など、関係するあらゆるステークホルダーの皆様の関心に配慮しながらCSR活動を推進してまいります。これらの取り組みを通じて、社会の持続可能な発展に大きな役割を果たし、同時に自らも発展を続け、当社が21世紀を目指す姿である「真のグローバル・ケミカルカンパニー」となることを実現したいと思います。

CSR経営の実践

CSRとは、事業活動を通じて社会の持続的発展に寄与していくことであると、当社では考えています。化学産業に携わる一員として、サステナブル・ケミストリーの実現を目指しています。

サステナブル・ケミストリー

住友化学は、より良い製品や技術をより環境や社会に望ましい形で提供することで、人々の豊かで快適な暮らしや経済成長と社会の持続的発展に寄与するサステナブル・ケミストリーの実現を目指しています。

化学製品は様々な用途に使用され、幅広い産業と人々の生活を様々な面から支えています。その生産過程においては貴重な資源やエネルギーを大量に消費し、排水、排ガスおよび固体廃棄物を排出します。当社は、絶え間ない技術革

新を通じ、環境への負荷を可能な限り抑えて化学製品を生産する「グリーンプロセス」、そして環境・安全・健康により配慮した製品である「クリーンプロダクト」の開発を進めています。

CSR活動の一層の強化

現在、社会貢献活動や環境問題の解決への貢献は、企業にとって欠くことのできない重要な活動です。当社ではこれらの取り組みを積極化するため、2010年1月1日に二つの部署を新設しました。「CSR推進部」は、ステークホルダーからの注目が高まっているCSR活動の一層の充実を目指しています。「気候変動対応推進室」は、当社の包括的なエネルギー・環境戦略を立案するとともに、戦略の実行を支援していきます。今後は、二つの部署を中心に、社会貢献活動や地球温暖化の問題などへの取り組みを強化していきます。

レスポンシブル・ケア活動

当社は、サステナブル・ケミストリーの実現に向けて、化学品の全ライフサイクルを通じ、環境の保全、安全性の確保、人々の健康の保全、そして製品の高品質の維持を目指すレスポンシブル・ケア活動に積極的に取り組んでいます。レスポンシブル・ケア活動を長期的な視野で効率的かつ網羅的に実施するため、当社は、各事業部門の統括役員、管理部門の担当役員、工場長から構成されるレスポンシブル・ケア委員会を設立しています。

当社では、レスポンシブル・ケア活動を、環境保全、化学品安全などの分野に分類し、それぞれの分野ごとに個別の目標を設定しています。その達成に努めることによって、社会からのさらなる信頼向上を目指しています。

また、当社は、世界の化学製品の製造業者や生産者を代表する主な化学業界団体のグローバル組織である「International Council of Chemical Association」(ICCA) が主導する化学業界の持続的な発展に向けた取り組みを強力に支援しています。ICCAでは、最近、「気候変動とエネルギー政策」「化学品政策と健康」「レスポンシブル・ケア」を業界のグローバルな優先課題と位置付けています。当社の経営陣は、ICCAが2009年に発表したレポート (Innovations for Greenhouse Gas Emission Reductions) の取りまとめで主導的な役割を果たしました。同レポートでは、化学産業は製品の生産時にCO₂を排出するものの、使用段階でCO₂の排出削減に大きく貢献することから、化学産業のCO₂排出量削減への貢献は生産か

ら廃棄までのライフサイクルを考慮した評価方法 (カーボン・ライフサイクル・アセスメント) によることが適切であることなどを指摘しています。

環境保全への取り組み

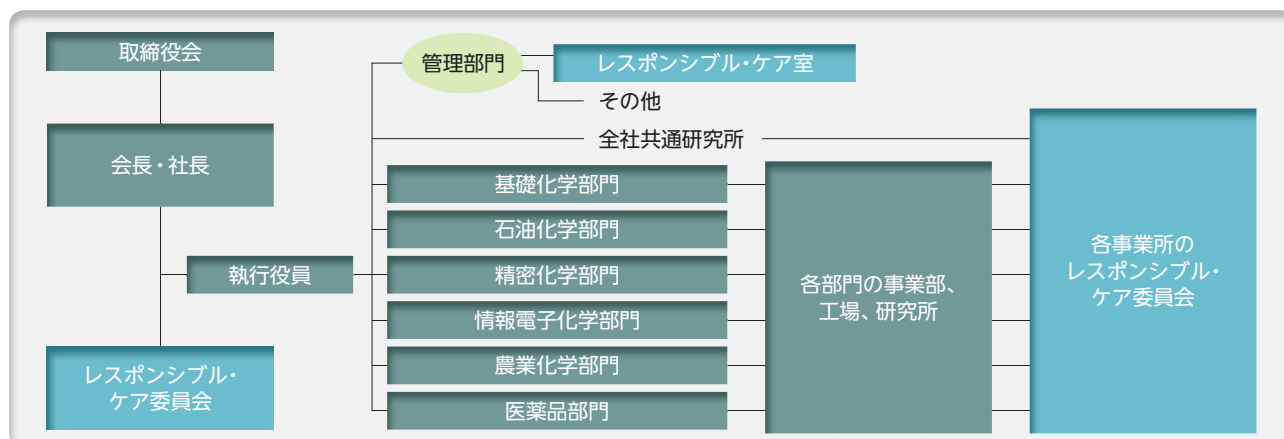
住友化学と国内の主要なグループ会社15社は、エネルギー消費原単位、CO₂排出原単位、PRTR排出量ならびに廃棄物埋立量について、2010年度までの削減目標を設定し、その削減に取り組んでいます。各社の取り組みを毎年フォローアップし、取り組みが不十分なところには勧告、指導などを行うことで目標達成を目指しています。海外の主要なグループ会社9社においても同様の取り組みを行っています。

化学品安全への取り組み

化学品安全の取り組みの一つとして、当社では化学物質の安全性情報の収集と管理に力を入れています。

化学物質管理の規制動向においては、EUでREACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals) 法が2006年に発効し、2007年から本格的な運用が始まりました。REACH法では、川上の物質供給者から最終消費者に至る化学品のサプライチェーン全体を通じたリスク評価と管理の厳格化が求められています。これまでに蓄積してきた安全性評価に関する豊富な知見と最新の科学技術を駆使し、規制当局にリスク情報の登録を登録期限までに行うとともに、顧客への情報提供を行うなど、REACH法で求められる数多くの要件に対応していきます。

レスポンシブル・ケア組織図

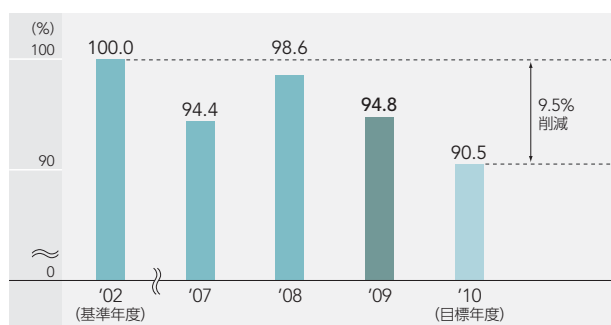


レスポンス・ケア監査活動

当社は、レスポンス・ケア活動を適切に実施するために、住友化学および国内・海外の主要なグループ会社を対象にしたレスポンス・ケア監査を実施しています。レスポンス・ケア監査には、専門監査（チェックリストによる事前評価と専門スタッフによる監査）と全体監査（レスポ

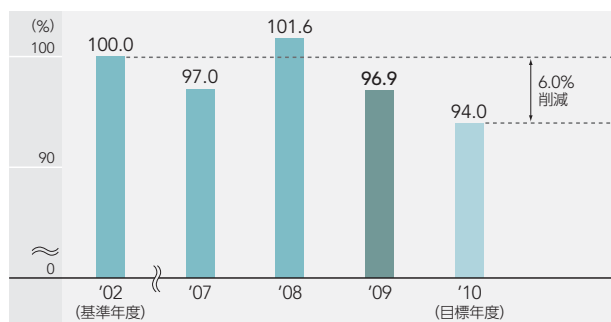
ンス・ケア担当役員を団長にレスポンス・ケア委員会委員が参加する監査）があり、住友化学ではその両方が、グループ会社では専門監査が行われています。

エネルギー消費原単位指数の推移



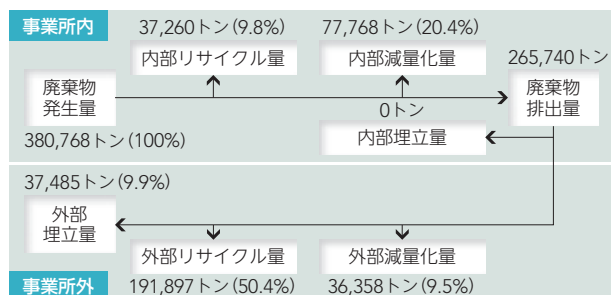
注：数値は指数値 ('02=100)
※データは住友化学と国内グループ会社 (15社) の集計値

CO₂排出原単位指数の推移



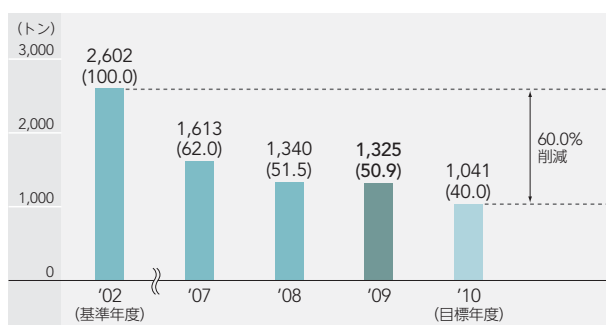
注：数値は指数値 ('02=100)
※データは住友化学と国内グループ会社 (15社) の集計値

廃棄物処理フローと実績 (2009年度)



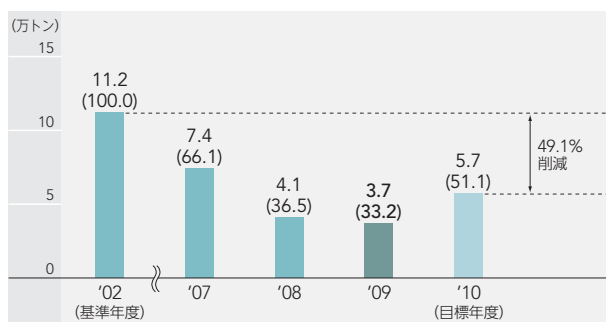
リサイクル量：再使用、再利用もしくは熱回収された廃棄物の総量
減量化量：焼却などで減量化された廃棄物の総量
※データは住友化学と国内グループ会社 (15社) の集計値

PRTR排出量 (大気・水域) の推移



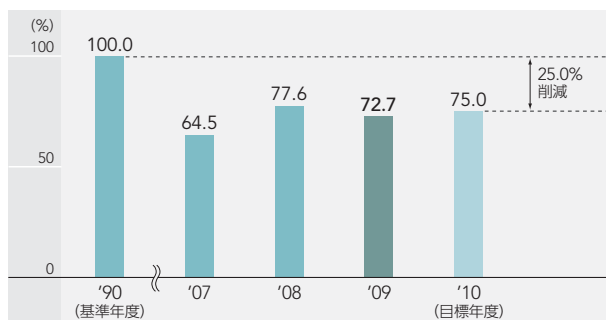
注：()内は指数値 ('02=100)
※データは住友化学と国内グループ会社 (15社) の集計値

廃棄物埋立量の推移



注：()内は指数値 ('02=100)
※データは住友化学と国内グループ会社 (15社) の集計値

水使用原単位の推移



注：数値は指数値 ('90=100)
※データは住友化学の集計値

グループ一体となったレスポンスブル・ケア活動の推進

当社では、レスポンスブル・ケアに関する様々な事項を議論するために、国内・海外のグループ会社のレスポンスブル・ケア責任者や担当者との会議を行っています。この会議は、国内グループ会社を対象に年2回、海外グループ会社を対象に年1回、日本で実施しています。レスポンスブル・ケア活動の方針や目標を共有するとともに、グループ各社における具体的な取り組みの事例やその進捗について情報交換を行うことで、レスポンスブル・ケア活動全体のレベルアップを目指しています。

社会貢献活動(アフリカ支援)

当社は、CSR活動の一環として様々な社会貢献活動にも取り組んでいます。なかでも、当社では、マラリア防圧をはじめとしたアフリカ支援に力を入れています。

マラリア防圧に向けた取り組み

毎年3億人以上の人々が全世界でマラリアに感染し、100万人以上が死亡するなど、今日でもマラリアは深刻な被害をもたらしています。マラリアによる死亡者の大半はアフリカ大陸のサブサハラ地域に集中しています。この地域は、今日、世界で最も深刻な貧困問題にあえぐ地域の一つでもあり、マラリア防圧の取り組みも成果をあげられずにいます。

マラリアは蚊が媒介することから、蚊から人々を守ることが最も有効な予防策となります。当社は、樹脂や家庭用防虫剤の有効成分の開発・生産に関する長年の知見を活かし、マラリア防除用の蚊帳オリセット®ネットを開発しました。オリセット®ネットは、家庭用防虫剤を練り込んだポリエチレン樹脂製の繊維で織られています。家庭用防虫剤が繊維の表面にしみ出すことで、繰り返し洗濯を行った後でも、5年以上にわたって効力を維持する特長を有しています。2001年にWHOから長期残効型防虫蚊帳としての推薦を受け、アフリカをはじめ世界各地でマラリア防圧に貢献しています。

オリセット®ネットの需要拡大に応えるためタンザニア

の蚊帳メーカーA to Z Textile Milles Limitedに技術を無償供与し、現地での生産体制を確立しました。さらに、同国でA to Z Textile Milles Limitedとの合併会社Vector Health International Limitedを設立し、新工場を稼働させました。現在、タンザニアにおけるオリセット®ネット関連の従業者数は4,000人に達しています。また、さらに需要の増加に応えるため、タンザニアでの生産能力を2010年中頃に現在の1,870万張から2,900万張程度にまで増強し、従業者数を7,000人程度にまで拡大する予定です。これらの事業活動を通じて、現地の経済発展・雇用創出にも貢献しています。



オリセット®ネットの使用



タンザニアでのオリセット®ネットの生産

アフリカの教育支援

当社では、NPO法人ワールド・ビジョン・ジャパンを通じアフリカでの教育支援を行うことで、オリセット®ネットの売上の一部をアフリカに還元しています。現在までに、アフリカの5カ国で9件の校舎の建設プロジェクトを行ったほか、教材の寄付などの支援を行っています。



タンザニアの学校



タンザニアのマガダン小学校

コーポレート・ガバナンス

当社のコーポレート・ガバナンス

住友化学は、変化する社会・経済諸情勢のもと、株主の皆様をはじめとした様々なステークホルダーの利益にかなうようにすることが、コーポレート・ガバナンスの基本であると認識しています。

今後もその充実に向けて努力し、重要な意思決定の迅速化、業務執行責任の明確化、内部統制システム、リスク管理体制、内部監査機能、適時開示の体制の充実・強化に取り組んでいます。

取締役会

当社の取締役会は、住友化学グループの経営の基本方針と戦略の決定、ならびに業務執行の監督を行っています。取締役は15名以内とすることを定款に定めており、現在の員数は10名です。定時取締役会が原則毎月1回開催されるほか、必要に応じて臨時取締役会が開催されています。取締役の使命と責任をより明確にするため、取締役の任期については1年としています。

監査役・監査役会

当社は監査役制度を採用しており、現在、監査役5名（うち3名は社外監査役）により監査役会が構成されています。各監査役と監査役会は、取締役の職務執行を法令、定款に従い監査することで、当社のコーポレート・ガバナンスの重要な役割を担っています。監査役会は原則毎月開催され、社内および会計監査人から得た情報を共有し、意見交換することにより、監査業務を進めています。さらに、監査業務を補佐する組織として、監査役室を設けています。

執行役員制度

当社は、業務執行の迅速化を図るため、執行役員制度を採用しています。執行役員は、取締役会が決定した基本方針に従って、業務執行の任にあたっています。執行役員の員数は現在32名（うち取締役の兼務者は10名）で、その任期については1年としています。

経営会議

経営会議は、経営戦略や設備投資などの重要事項を審議し、経営の意思決定を支えています。経営会議は、原則として取締役を構成メンバーとし、毎月2回開催されています。

内部統制

住友化学グループ全体の内部統制システムを強化するための諸施策を審議し、住友化学の取締役会に具申する内部統制委員会を設置しています。内部統制委員会は、社長を委員長、副社長および内部統制推進部担当役員を副委員長とし、各事業部門の統括役員および管理部門担当の執行役員が委員となっています。また、内部統制委員会が審議する諸施策を立案・推進する部署として、内部統制・監査部を設置しています。

リスク管理の体制

当社では、リスクの早期発見と顕在化の防止、リスクが顕在化した際の対応を定めた規則を整備しています。また、毎年度のグループ全体のリスク管理に関する基本方針を内部統制委員会が立案するほか、重要なリスクが顕在化した場合に迅速に対応するため、リスク・クライシスマネジメント委員会を設置しています。

内部監査

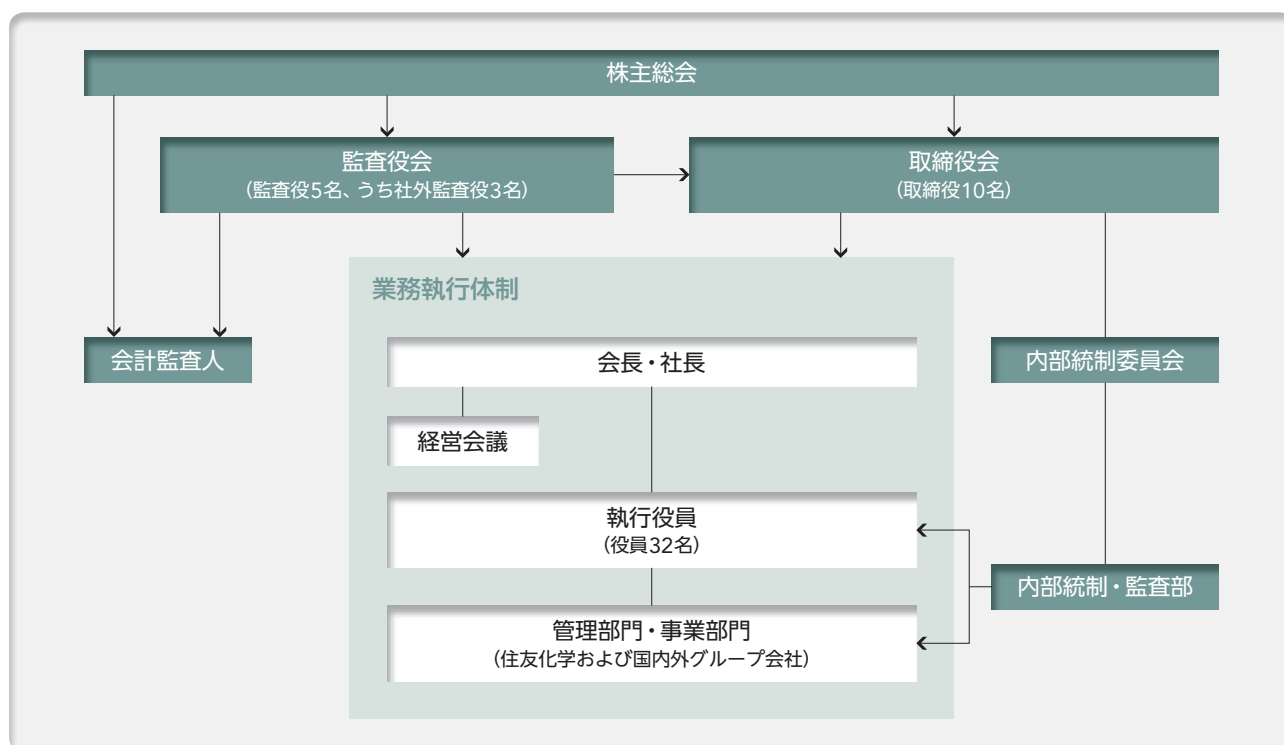
内部統制・監査部は、当社グループの役員・従業員による業務遂行が効率的かつ適法に行われているか、関連法令や規則に則って内部統制が適切に実施され適正に機能しているか、について住友化学およびグループ会社の監査を実施しています。また、内部統制・監査部は、内部監査の結果を内部統制委員会に報告しています。

適時開示の社内体制

コーポレートコミュニケーション部が主管部署となり、関連部署と連携してタイムリーかつ継続的な情報開示を行っています。金融商品取引法および証券取引所が定める開示規則などに要請される開示事項以外であっても、投資家の投資判断に影響を与えると思われる情報を積極的に開示するようにしています。

コーポレート・ガバナンス体制図

(2010年7月1日現在)



コンプライアンス

グループコンプライアンスの重視

住友化学グループは、グローバルに事業を展開する上で、法令および社会倫理の遵守（コンプライアンス）を何よりも重視しており、当グループに働く者すべてに対して、誠実に、かつ高い倫理観をもって業務にあたることを求めています。住友化学企業行動憲章には、「当社は責任ある企業市民として事業に携わるべし」との基本精神が述べられており、同憲章に基づき制定した住友化学企業行動要領（コンプライアンスマニュアル）は、当社の従業員、執行役員、取締役が日々の業務を遂行するにあたり、顧客、取引先、競争会社、株主・投資家、さらには社会全体に対していかにあるべきかを定めた指針となっています。また、コンプライアンス重視の経営を実現し、その適切な運営維持を図るため、住友化学コンプライアンス委員会は、グループ各社が法に則り、かつ倫理観をもって事業活動を推進することを実現すべく、グループ全体のコンプライアンス状況を監督する責任を担っています。さらに、コンプライアンス委員会による活動を支援するため、住友化学においてはレスポンシブル・ケア委員会、独禁法遵守委員会、内部監査連絡会など各種委員会を設置しており、各委員会が、独自にあるいは協力して、それぞれの分野におけるコンプライアンス活動を日々実践しています。

スピークアップ制度の活用

住友化学では、コンプライアンス制度の一環として内部通報制度（スピークアップ制度）を設けています。従業員は、コンプライアンス違反行為を知った場合や違反のおそれがあると考えた場合、この制度を利用して、コンプライアンス委員会または会社が指定した外部弁護士のいずれかの窓口へ通報することができます。本制度は、従業員がコンプライアンス違反やそのおそれがあると知っても、上司への通常の報告ルートでは迅速な問題解決が図れないと考える場合に効果的に利用することが出来ます。通報内容は秘密に保持され、また通報者が通報を理由として解雇、配転、差別などの不利益を被ることはありません。当社としては、本制度により自浄作用が働き、コンプライアンス違反やそのおそれがある場合に迅速かつ効果的な問題解決が図られることを期待しています。この制度は、住友化学の従業員、執行役員、取締役だけでなく、住友化学の事業活動に何らかの関与をされている方であれば誰でも利用することができます。

グループのコンプライアンス推進活動

住友化学は、グループとしての効果的な内部統制システムを整備し、コンプライアンス重視の経営を強化するために、国内外の連結経営グループ会社（現時点で約100社）と緊密に協働しています。特に、コンプライアンスマニュアルやスピークアップ制度の導入をはじめ、住友化学と同等性を有する適切なコンプライアンス体制を構築し、維持運営することを各社に指導しています。また、住友化学のコンプライアンス委員会は、連結経営グループ各社における法令および社会倫理の遵守状況を監督し、必要ある場合、遵守状況を調査し、遅滞なく是正策を講じるように指示します。

海外の連結経営グループ各社は、住友化学におけるコンプライアンスマニュアルに相当する「Code of Ethics」を導入し、これに基づいてコンプライアンス体制を構築・運営しています。各社の「Code of Ethics」は、自らが起用した外部弁護士からの専門的な支援を受け、自社が事業を行っている国々の法制度や適正な商習慣を反映した内容となっています。

住友化学は今後ともグローバルカンパニーとして活動を拡充していきますが、引き続きグループ各社への緊密な支援や協力を提供し、コンプライアンス重視の経営をさらに強化することにより、個々の会社だけでなく、住友化学グループ全体が、社会からの一層の信頼と信用を得るべく努めていきます。

最近の取組み

住友化学は、グループとしての効果的なコンプライアンス体制を構築するため、様々な取り組みを通じた努力を鋭意続けています。最近の取組み例としては、第一に、国内外の連結経営グループ各社に対して、コンプライアンス体制の導入を支援することはもとより、導入後の体制を効果的に運営するための協力を進めています。具体的には、住友化学がコンプライアンス体制運営指針を各社に提供し、それに基づき各社における現状のコンプライアンス組織が有効に機能しているかどうかを再評価し、その上で、さらなる組織強化を図ることにより、将来にわたって維持可能なコンプライアンス体制の構築を目指しています。また、住友化学においては、すべての従業員がコンプライアンス制度を十分に理解しているかどうか、同制度をその趣旨に沿って効

果的に利用しているかどうかについて常に注意を払っています。その一環として、任意に抽出した相当数の従業員を対象として「従業員コンプライアンス意識アンケート」を適宜行っています。最近では2010年初めに約1000人を対象として調査を実施しましたが、同調査においては、特に、「スピークアップ制度がどの程度周知されているか」、「各人が企業人として、またプロフェッショナルとして高い意識をもって誠実に日々の業務に取り組んでいるかどうか」を重点的に調査しました。調査結果から、コンプライアンスに関する当

社の取組みをさらに強化するために、今後どのような分野に一層尽力すべきかについて新たに有益な知見を得ることができました。当社では独禁法規制の最新状況も含め広範囲な分野にわたるコンプライアンス教育を従業員に対して実施していますが、今後の教育プログラムの策定において今回の調査結果を十分に反映していきます。さらに、教育プログラムを住友化学の本社、工場、研究所だけではなく、連結経営グループ各社の従業員に対しても広く提供すべく取り組みを進めています。

住友化学企業行動憲章

1. 住友の事業精神を尊重し、世の中から尊敬される「よき社会人」として行動する。
2. 国内外の法令を守り、会社の規則にしたがって行動する。
3. 社会の発展に幅広く貢献する、有用で安全性に配慮した技術や製品を開発、提供する。
4. 無事故、無災害、加えて、地球環境の保全を目指し、自主的、積極的な取り組みを行う。
5. 公正かつ自由な競争に基づく取引を行う。
6. 健康で明るい職場づくりを心がける。
7. 一人ひとりが、それぞれの分野において、高度な技術と知識をもったプロフェッショナルになるよう、研鑽していく。
8. 株主、取引先、地域社会の方々等、企業をとりまくさまざまな関係者とのコミュニケーションを積極的に行う。
9. 国際社会の一員として、世界各地の文化・慣習を尊重し、その地域の発展に貢献する。
10. 以上の行動指針に基づく事業活動を通じ、会社の健全な発展に努める。

 **住友化学株式会社**

〒104-8260
東京都中央区新川2-27-1
TEL: 03-5543-5102
FAX: 03-5543-5901

www.sumitomo-chem.co.jp