



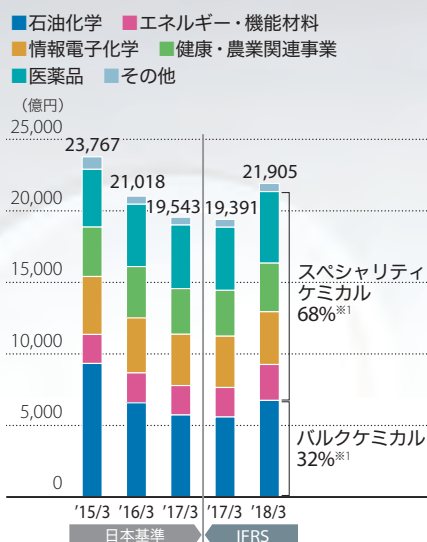
限らない挑戦は、 未来を変えていく

住友化学が肥料の製造を開始した1915年末、従業員はわずか約160名でした。それ以来、長年かけて培ってきた幅広い技術から、5つの事業部門が誕生し、約3万人の従業員を擁する総合化学メーカーへと成長しました。当社の変遷と各事業部門の取り組みについて、次ページより紹介します。

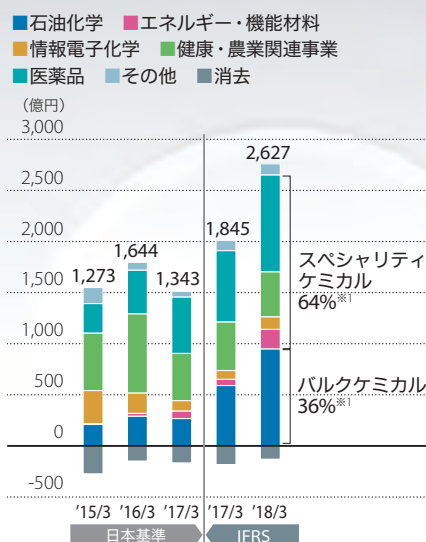
- 42 事業部門の成り立ち
- 44 住友化学の今
- 46 石油化学
- 50 エネルギー・機能材料
- 54 情報電子化学
- 58 健康・農業関連事業
- 62 医薬品



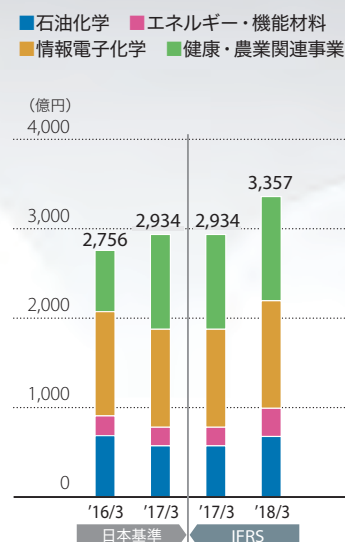
日本基準 部門別売上高
IFRS 部門別売上収益



日本基準 部門別営業利益
IFRS 部門別コア営業利益※2



日本基準 部門別SSS※3売上高
IFRS 部門別SSS売上収益



セグメントの区分方法の変更

2015年4月1日付で、従来の基礎化学部門および石油化学部門の事業を「石油化学事業」と「エネルギー・機能材料事業」に再編し、両事業部門を「石油化学部門」と「エネルギー・機能材料部門」に改組しました。基礎化学部門に含まれていた無機薬品、有機薬品、メタクリルなどを「石油化学部門」に移管し、アルミナ製品、アルミニウム、機能性材料、添加剤、染料などを「エネルギー・機能材料部門」に移管するとともに、石油化学部門に含まれていた合成ゴムなどを「エネルギー・機能材料部門」に移管しました。また、一部の連結子会社の帰属するセグメントを変更しました。2014年度の業績についても、比較のために、2015年4月1日付のセグメント変更後の区分に組み替えて表示しました。

2016年4月1日付で、エネルギー・機能材料事業のさらなる強化に向け、電池部材事業およびエンジニアリングプラスチック事業を情報電子化学部門からエネルギー・機能材料部門に移管しました。2015年度の業績についても、比較のためにエネルギー・機能材料部門および情報電子化学部門の総資産収益率を除き、2016年4月1日付のセグメント変更後の区分に組み替えて表示しました。

※1 その他および調整額を除く構成比

※2 グラフ上の数値は消去などを含んだ金額

※3 Sumika Sustainable Solutions

事業部門の成り立ち

1913

住友化学の誕生

銅の精錬に伴い発生する排出ガスから肥料を製造し、環境問題克服と農産物増産をとともに図ることから誕生しました。

創業当初から、事業を通じて持続可能な社会の発展に貢献することを理念としてきました。これは、まさにSDGsの考え方と一致しています。



住友肥料製造所

1944

ファインケミカル事業に進出

染料や医薬などのファインケミカル事業を展開する日本染料製造を合併しました。



日本染料製造 春日出工場

1953

農業化学事業に進出

農薬の分野は、戦後にスタートした新事業の一つであり、家庭用殺虫剤「ピナミン」の製造から始まりました。



ピナミン工場 (西島)

1958

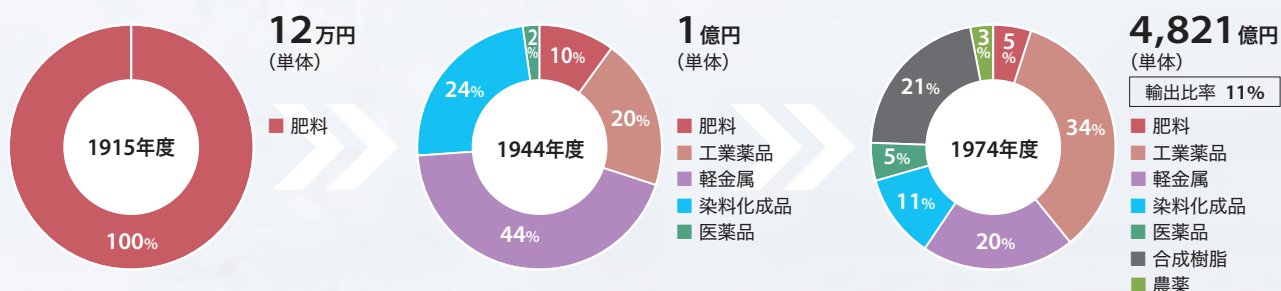
石油化学事業に進出

海外から技術を導入し、愛媛の大江地区にエチレン工場を建設、本格操業を開始しました。



エチレン工場 (大江)

日本基準 売上高／売上高構成比
IFRS 売上収益／売上収益構成比



1975-

各事業のグローバル化が進展

世界経済や社会の枠組みの変化に対応するため、全事業の海外進出を進めました。

1984

シンガポール石油化学
コンビナート操業開始



1988

農薬の開発・販売拠点
ペーラントU.S.A.設立(米国)



1991

東友半導体薬品
(現・東友ファインケム) 設立
(韓国)



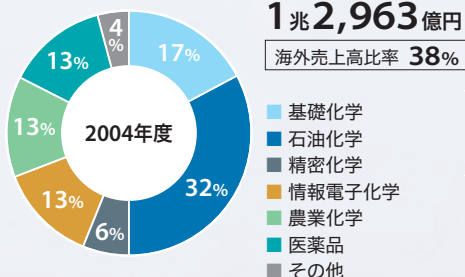
1984

住友製薬株式会社の発足

研究開発の効率化、販売の機動性の向上のため、住友化学と稲畑産業は医薬事業を分離・独立させ、住友製薬株式会社を設立しました。その後、2005年に大日本製薬(株)と合併し、「大日本住友製薬(株)」となりました。



戦後、風邪薬として
好評を博した「ダン」と
老化防止保健剤「ユーボン」の広告



2001

情報電子化学部門を新設

ICTに関連する事業を集約し、情報を一元化するとともに意思決定を迅速化することで、同分野の事業の効率化と拡大、事業基盤の強化を図るために情報電子化学部門を設立しました。

2015

エネルギー・機能材料部門を新設

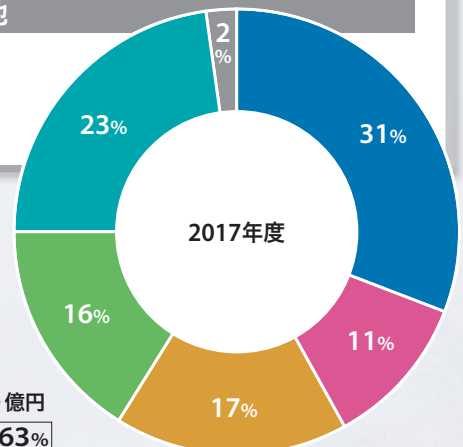
環境・エネルギーに関連する事業を集約し、顧客密着型のマインドセットを従来以上に明確にすることで、同分野の事業の早期戦列化と収益最大化を図るためにエネルギー・機能材料部門を設立しました。



レゾルシン

現在

- 石油化学
- エネルギー・機能材料
- 情報電子化学
- 健康・農業関連事業
- 医薬品
- その他



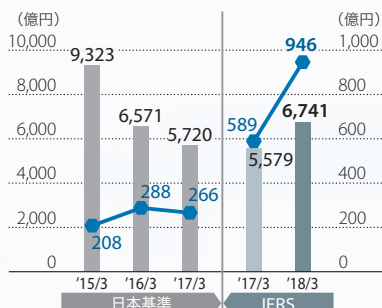
2兆1,905億円
海外売上収益比率 63%

住友化学の今

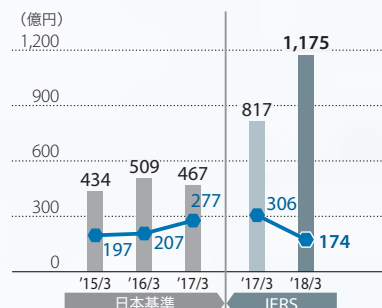


石油化学

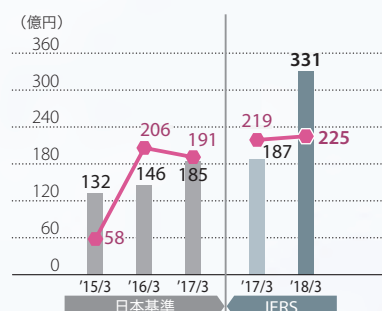
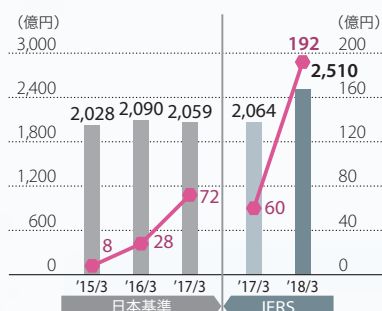
日本基準 ■ 売上高 (左軸)
● 営業利益 (右軸)
IFRS ■ 売上収益 (左軸)
● コア営業利益 (右軸)



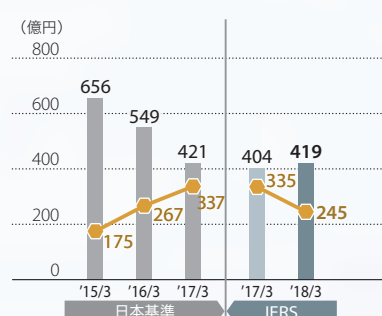
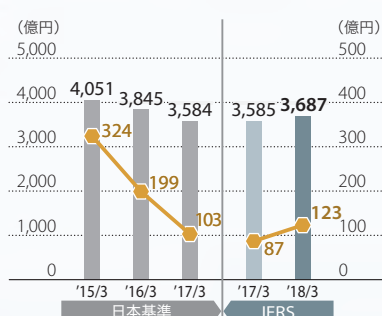
日本基準 ■ 償却前営業利益
● 資本的支出
IFRS ■ 償却前コア営業利益
● 資本的支出



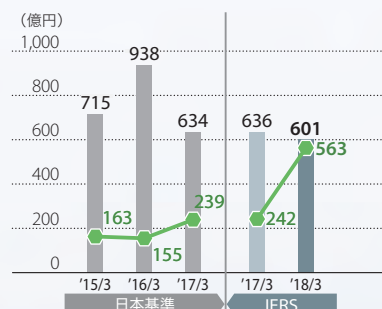
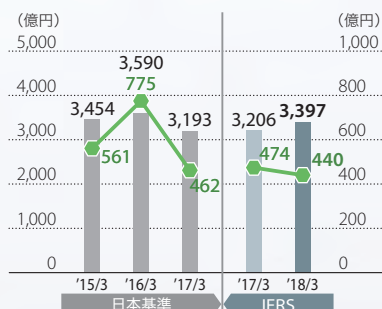
エネルギー・機能材料



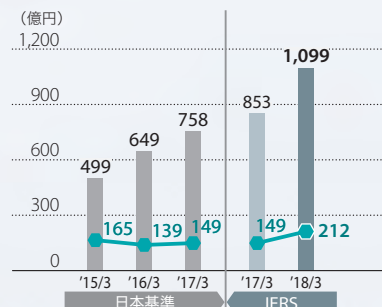
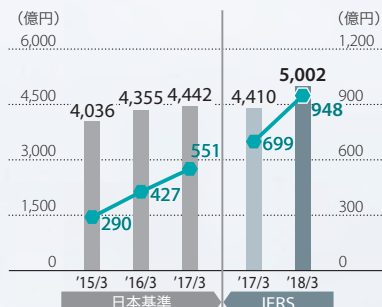
情報電子化学

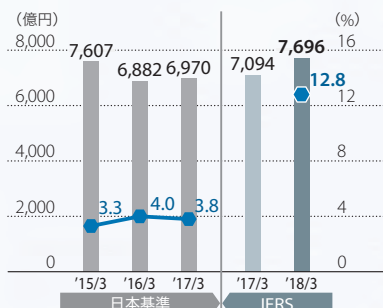


健康・農業関連事業

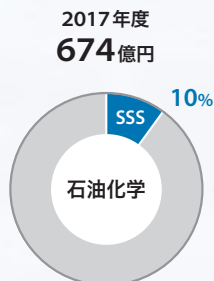


医薬品

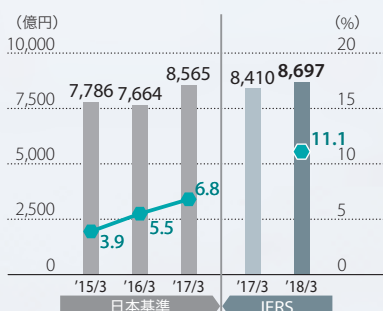
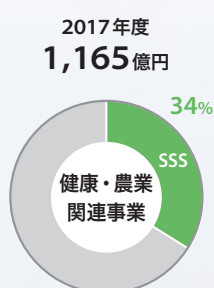
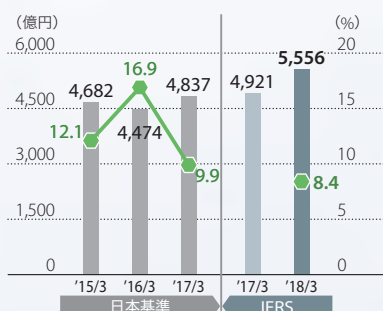
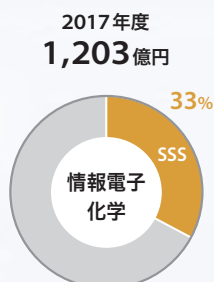
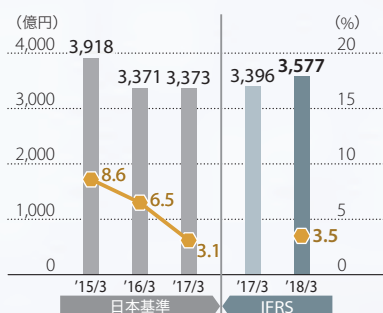
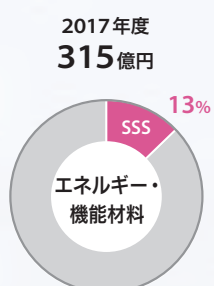
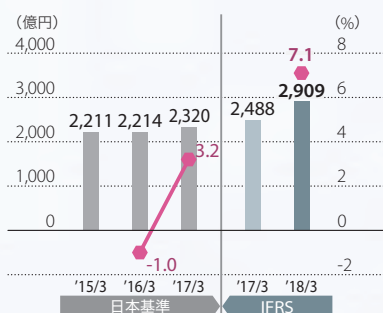




Sumika Sustainable Solutions 売上収益／売上収益構成比



重点的に取り組むSDGs



大日本住友製薬

医療アクセス向上の取り組み

https://www.ds-pharma.co.jp/csr/customer/improved_access.html



日本メジフィジックス

企業の社会的責任を果たすために

<http://www.nmp.co.jp/corpo/csr/index.html>





石油化学

高付加価値製品を通じた顧客への
新たなソリューションを
提供します。

代表取締役 専務執行役員

竹下 泰昭

住友化学の石油化学部門は、日本・サウジアラビア・シンガポールに製造拠点を有し、それぞれの拠点の強みを活かしたポリエチレン・ポリプロピレン・メタアクリルなどを製造し、自動車・家電・食品など幅広い産業に供給しています。

サウジアラビアの拠点は安価な原燃料を活用し、コスト競争力のある製品を製造しています。また、シンガポールおよび日本の拠点では、顧客の要望を先取りした高付加価値製品を開発するとともに、高品質な製品を安定供給しています。このようにして、アジア市場の優良顧客と長年かけて培ってきた信頼関係も当社の大きな強みとなっています。

現在は、サウジアラビアのプラントの安定稼働の実現、シンガポールおよび日本での高付加価値製品によるソリューション提供力強化を目指しています。

2017年度は、サウジアラビアのラービグ第1期プラントが安定操業を継続し、過去最高益を記録することができ

ました。また、ラービグ第2期プラントの建設を完了し、製品の生産を開始しました。さらに、シンガポールでは、ナフサタンクを新設するなど、ナフサクラッカーのコスト競争力をさらに強化しました。

今後は、ラービグ第2期プラントの生産を早期に軌道に乗せ、当初企図した力を発揮させることが当面の最大の課題となります。これまで培ってきた技術を早急に現地に移転し、プラントの安定稼働の実現を目指します。また、シンガポール・日本で、引き続きポリオレフィンの高付加価値用途の開拓に力を入れるとともに、日本ではライセンスビジネスを強化していきます。加えて、シンガポールのナフサクラッカーの競争力向上に向けた設備改造も行います。

今後も、これら3拠点の強みをブラッシュアップしていくことに加え、運転資本などの資産圧縮にも取り組むことで、安定して資本コストを上回る資産収益性を稼ぎ出すことを目指しています。

	2017年度実績	2016年度比	2016～2018年度 中期経営計画 部門目標 2018年度計画
売上収益(億円)	6,741	+1,163	8,000
コア営業利益(億円)	946	+357	390
SSS※売上収益(億円)	674	+104	

※ Sumika Sustainable Solutions

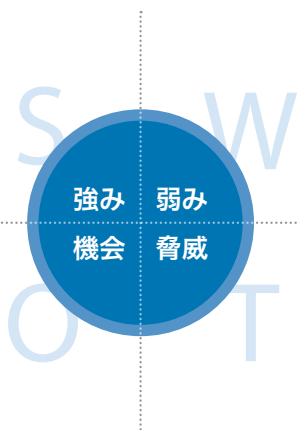
重点的に取り組むSDGs



主要事業の現状

- 日本・サウジアラビア・シンガポールの3拠点の特長を活かしたグローバルな事業展開
- アジア市場での優良顧客との強固な関係
- 低コストエタン原料へのアクセス
- 高付加価値製品の開発力

- 大きく厚みのある市場
- 安定した需要拡大



- グローバル大手に比べて小さい事業規模
- エタン/シェールガスに比べ高価なナフサ原料への依存

- コスト競争力のある新規プラントの増設
- 事業リスク・カントリーリスク

主要事業の主な取り組み

■ ポリオレフィン事業 (ポリエチレン・ポリプロピレン)

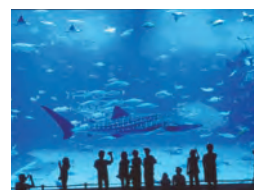
世界のポリエチレン(PE) 需要は年間9,000万トン強、ポリプロピレン(PP) 需要は年間6,500万トンと推測されます。また、PE・PPともに年率4%の成長が見込まれます。住友化学は、日本・サウジアラビア・シンガポールにPE・PPの生産拠点を有し、年間の世界生産能力はPEが年間166万トン、PPが年間168万トンです。PE事業は、液晶用プロテクトフィルムや、紙用の耐水ラミネートなど高付加価値用途の事業を拡大することで、一層の高収益化を目指しています。また、PP事業についても、自動車部品用のPPコンパウンドや電子部品用、食品包装用のフィルム材料など、高付加価値用途の事業を強化しています。



ポリエチレンを用いて作られた製品

■ メタクリル事業

MMAポリマーは優れた透明性と耐候性を有しており、発光ダイオード(LED)テレビ用導光板などの光学部品、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。アジアの国々の経済成長に伴い、年間70~80万トン程度と推定されるMMAポリマーのアジア需要は、年率3~4%程度の成長が見込まれます。住友化学は、アジアのMMA大手メーカーとして、モノマーやポリマーからシート事業まで、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。



メタクリル樹脂を用いて作られた水族館の大型水槽

ラービグ計画



住友化学は、世界最大の石油会社であるサウジ・アラムコ社とともに、ペトロ・ラービグ社に37.5%の出資を行い、同社の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の運営サポートを行っています。本コンプレックスの第1期計画では、原油とコスト競争力の高いエタンを主原料として、さまざまな石油製品と石油化学製品を生産しています。第2期計画では、付加価値の高い石油化学製品の本格生産を開始しています。

付加価値を提供する仕組み

主要経営資源（インプット）

自然資本	サウジ・アラムコ社から得られるコスト競争力のあるエタン
社会関係資本	サウジアラビア政府と長年築いた良好な関係
人的資本	近年の現地社員のレベル向上
製造資本	世界最大級の石油精製・石油化学の統合コンプレックス



ペトロ・ラービグ社での作業の様子

バリューチェーン

サプライヤー
サウジ・アラムコ社

ペトロ・ラービグ社

競争優位を生む主要プロセス

製造：PP、PE、PO（プロピレンオキシド）などの製品は、世界トップクラスの技術を誇る住友化学の技術ライセンスを用いて生産しています。また、ローカルスタッフがシンガポールをはじめとした海外の設備でトレーニングを受けることにより、運転技術を飛躍的に向上させています。

販売：住友化学アジアは、ペトロ・ラービグ社がサウジアラビアで生産した製品をアジア各地に納入する役割を担っています。アジア各地にストックポイントを置き、納期の短縮と物流コスト低下を実現しています。

ラービグ計画の競争優位性

■ 市場の競合状況

石油化学製品は、人々の衣食住に結び付いた裾野の広い分野に行き渡ることから、マーケットが非常に大きく、数多くのプレーヤーが存在します。ペトロ・ラービグ社のエチレン生産能力は年間160万トンです。

エチレン生産能力 (1,000t/年)		PE生産能力 (1,000t/年)	
① SABIC	12,365	① エクソンモービル	9,410
② ダウ・ケミカル	11,996	② ダウ・ケミカル	8,178
③ エクソンモービル	9,040	③ SABIC	6,485
ペトロ・ラービグ	1,600	ペトロ・ラービグ	1,050

(出所) 重化学工業通信社「化学品ハンドブック2017」

■ 競争優位性

数あるプレーヤーの中で、ペトロ・ラービグ社は主原料としてコスト競争力のあるエタンをサウジ・アラムコ社から得ることで、ナフサを原料とする他社に比べて優れたコスト競争力を有しています。また、世界最大級の統合コンプレックスであることから、単位あたりのコストが低いことも競争優位に繋がっています。

収益構造・けん引役

石油化学製品は、それぞれの製品の需給によりマージンが変動します。一方、ペトロ・ラービグ社で製造される石油化学製品は原料となるエタンの価格が固定されていることから、ナフサを原料とする他社と比べて、製品価格が上昇するとマージンが拡大します。ペトロ・ラービグ社は収益拡大のため、安全・安定操業の継続に努めています。また、第2期計画の設備が本格稼働し、安定高稼働を実現することで、将来的には事業の拡大を見込んでいます。

社会に提供する付加価値

ペトロ・ラービグ社では、サウジ・アラムコ社から得られる原油と、コスト競争力のあるエタンを主原料として、さまざまな石油製品や石油化学製品を生産しています。



顧客・消費者ニーズ

アジア、中東地域での物流が不安定なため、この地域の顧客は石油化学品の調達に支障が生じるリスクがあることから、多くの在庫保有が必要となる場合があります。また、顧客が別の製造会社からの調達に切り替えるケースでは、顧客の工場での製品の加工方法を調整する必要があるため、顧客にとっては負担となります。このため、顧客は正確かつ安定的な製品のデリバリーを求めています。

顧客価値提供

ペトロ・ラービグ社の製品を販売する住友化学アジアは、顧客に近い場所に在庫を保有することで、競合と比較してより安定的、かつ短納期での製品納入を実現しています。このことにより、安定供給を実現し顧客から高い信頼を獲得しています。また、各地域の市況に合わせて一定数量の販売先を変更する柔軟性を持つ一方で、優良顧客に対しては継続的な販売をより重視することで、安定供給への信頼性をさらに高めています。これらにより、顧客との長期的な関係の構築に努めています。



人々の生活基盤を支え サウジアラビアと日本の友好関係を強める

ペトロ・ラービグ社が生産する製品は、自動車・家電・食品・日用品など幅広い産業の基盤をつくるものです。また、サウジアラビアでの雇用創出を通じて同国の発展に寄与するとともに、日本と世界最大産油国であるサウジアラビアとの友好関係強化にも貢献しています。

Sumika Sustainable Solutions

プロピレンオキシドを製造する際の単産法は、Sumika Sustainable Solutionsに認定されています。この技術は、副生物を発生させず、熱の有効利用や排水抑制を実現した環境に優しい画期的なプロセスです。



プロピレンオキシド
単産法プラント(千葉)



代表取締役 専務執行役員

岩田 圭一

エネルギー・機能材料

長期的な視点での研究開発と
その成果である革新的な技術により
環境・エネルギー問題の
解決に貢献します。

エネルギー・機能材料部門は、当社の複数の事業部門にまたがっていた関連事業を集約し環境・エネルギー分野における事業の育成と強化を図るべく、2015年に発足しました。長期的な視点での研究開発、そしてその成果である革新的技術により世界的な環境・エネルギー問題の解決に貢献することを目標としています。

当部門のコア・コンピタンスは、高純度アルミナやレゾルシンのように世界トップシェアを維持する製品や世界最高水準の高耐熱性を持つリチウムイオン二次電池用セパレータに見られるように、グローバルな事業展開力とともにこれらの製品群を生み出す研究・開発力や評価・製造・プロセス技術であると考えています。

当部門では中期的な戦略として、当社が技術などの面で優位性を持ち成長が期待できる事業の選別と育成に取り組んでいます。同時に、不採算な一部の事業については、その再構築に取り組んでいます。

当部門が発足した2015年度の営業利益は赤字でしたが、スーパーエンジニアリングプラスチックやレゾルシンの拡販をはじめ、製造・販売・研究各々での収益改善に向けた取り組みにより、2017年度のコア営業利益は192億円を計上しました。電池材料の耐熱セパレータについては、2016年に建設した韓国プラントの生産能力増強を段階的に進めています。一方、ディーゼルエンジン用のすす除去フィルター事業から撤退するなど事業の選別にも取り組みました。

今後も、当社が強みを持ち成長が期待できる分野での新製品開発に経営資源を集中投入することで、部門の核となる事業の育成に積極的に注力していきます。また、全ての事業について安定的に利益を計上できるよう収益力の向上に向けた取り組みを継続していきます。さらに、中長期的な視点での育成事業として、世界的な課題である温暖化ガス削減の有望な技術であるCO₂分離膜の事業開発の促進を図ります。

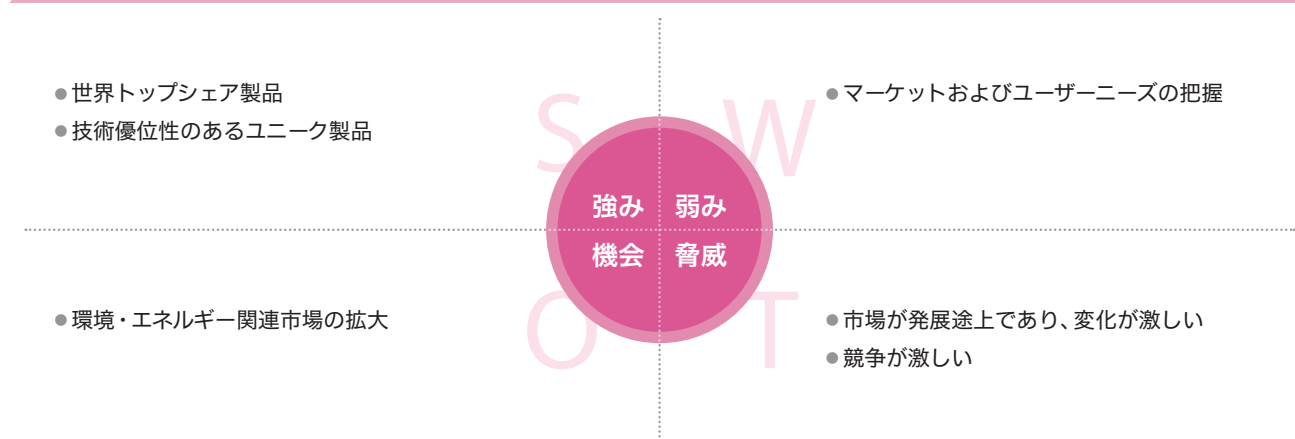
	2017年度実績	2016年度比	2016～2018年度 中期経営計画 部門目標 2018年度計画
売上収益(億円)	2,510	+446	2,600
コア営業利益(億円)	192	+132	180
SSS※売上収益(億円)	315	+107	

※ Sumika Sustainable Solutions

重点的に取り組むSDGs



主要事業の現状



主要事業の主な取り組み

■ 機能樹脂事業

住友化学は、液晶ポリマー(LCP)およびポリエーテルサルホン(PES)などのスーパーエンジニアリングプラスチックの製造・販売を行っています。LCPは、優れた耐熱性・流動性・寸法安定性から、主にコネクタなどの電子部品に使用されています。PESは、優れた難燃性・耐熱性・寸法安定性から、主に航空機の炭素繊維複合材料などに使用されています。いずれも軽量化や加工費削減が見込めることから、需要が拡大しています。さらに、特長を活かし自動車部品用途などでの新規用途の開拓を進めています。



スーパーエンジニアリングプラスチック

■ レゾルシン事業

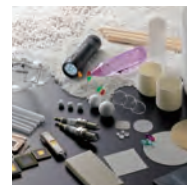
当社は、タイヤのゴムと補強材の接着や建築用木材接着剤の原料に用いられるレゾルシンの製造・販売を行っています。レゾルシンの世界需要は6万トン程度と推定されていますが、当社は年間3万トン強の生産能力を有する世界のトップメーカーとして、優れた製造技術と生産規模を活かし、コスト競争力のあるレゾルシンを供給しています。



レゾルシン

■ 無機材料事業

当社は、粒子の大きさや形状などの物性を制御する高度な技術力を用いた、特長ある高機能な無機材料を提供しています。リチウムイオン二次電池部材用途などで需要が拡大している高純度アルミナの他、液晶ディスプレイなどのガラス基板の原料に用いるファインアルミナ、人工大理石などに用いる水酸化アルミニウム、コンデンサーや半導体の配線材料などに用いる高純度アルミニウムを製造・販売しています。



アルミナ製品

■ 電池部材事業

当社は、リチウムイオン二次電池用セパレータと正極材の製造・販売を行っています。当社のセパレータは、優れた耐熱性・信頼性・安全性が電池メーカーに高く評価され、特に高容量の電池に適することから、電気自動車などエコカー用途での需要が急拡大しています。2016年秋に新設した韓国の工場では、生産能力を段階的に拡充しています。正極材については2016年に田中化学研究所を子会社化し、エコカー用途をターゲットに、生産能力の拡大と低抵抗・高容量な新製品の開発を進めています。



リチウムイオン二次電池用セパレータ「ペルヴィオ®」

主要経営資源（インプット）

知的資本

住友化学はアラムド塗工の基本特許を取得しています。この基本特許により、他社のセラミックセパレータとは異なる付加価値を顧客に提供することが可能になります。

人的資本

高品質の製品を生産できる高度な技術と経験を持ったオペレータがいます。その技術が今後も継承されるように、ベテランオペレータから若手のオペレータへの技術指導に力を入れています。



大江工場での
セパレータ検品の様子

バリューチェーン



競争優位を生む主要プロセス

生産：住友化学は研究開発に取り組むとともに、生産性の向上にも力を入れています。当社は高い品質を維持したまま、業界トップクラスのスピードで、均一にアラムドを塗工することができます。韓国・大邱工場の生産性は、蓄積された高い技術と経験、塗工設備の改良などにより、2015年比で3倍に改善されました。今後もさらなる生産性の向上を見込んでいます。

住友化学の競争優位性

■ 市場の競争状況

車載向けリチウムイオン二次電池用セパレータには、コーティングセパレータの使用が主流になってきています。コーティングセパレータには、住友化学のアラムドセパレータの他にセラミックセパレータがあり、世界中に数十社存在するセパレータメーカーのほとんどはセラミックセパレータを製造しています。しかし、当社のように高容量な車載用電池に使用されるセパレータを生産できるメーカーは限られています。

■ 競争優位性

当社のアラムドセパレータは、他社のセラミックセパレータと比較して安全性（耐熱性）に優れ、EV1台あたりキログラム単位での軽量化を実現できるため、顧客から高い評価を得ています。

■ 競争優位性強化の取り組み

当社のアラムドセパレータが持つ優位性をさらに強化するため、セパレータの強度向上や薄膜化の研究を進めています。また、セパレータに塗工するアラムド樹脂の設計を改良し、性能を向上させる開発にも取り組んでいます。

収益構造・けん引役

エコカーの普及に伴い、リチウムイオン二次電池の部材であるセパレータ市場も拡大しています。住友化学においても、既存顧客の需要増加や新規顧客への拡販により販売増加を目指しています。また、現在当社は、コスト競争力に優れる自社基材の能力増強を検討しています。

社会に提供する付加価値

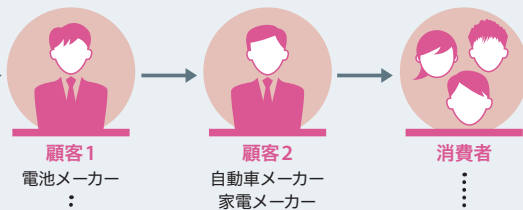


セパレータ事業を通じて エコカーの普及と 気候変動の対策に貢献

世界各国の環境規制強化を受けて、エコカーシフトが加速しています。そうした中、リチウムイオン二次電池部材であるセパレータはエコカーの普及に欠かせません。セパレータ事業を通じて気候変動の対策に貢献します。

事業を通じた価値創造

住友化学は、基材やアラミド樹脂の原料を購入し、基材にアラミド樹脂を塗工してアラミドセパレータを生産します。電池メーカーが他の部材と組み合わせてリチウムイオン二次電池にします。そうして完成した電池は自動車やESS(定置用蓄電池)などに広く使用されます。



顧客・消費者ニーズ

顧客・消費者は航続距離が長く、燃費の良いエコカーを求めています。そのようなエコカーには高容量かつ安全性の高い電池が不可欠です。そのため、当社の直接の顧客である電池メーカーは、できるだけコストを抑えてその性能を満たす電池を製造したいと考えています。

顧客価値提供

高容量で安全性の高い電池を実現するため、住友化学は薄膜で耐熱性の高いセパレータを提供しています。さらに、コスト競争力に優れる製品を提供できるように生産性の向上に努めています。また、顧客と定期的に面会する中で新たなニーズを聞き出し、それに応える製品の開発にも取り組んでいます。

Sumika Sustainable Solutions

リチウムイオン二次電池の高密度、高容量、高い安全性を満たすための必須部材であるセパレータは、Sumika Sustainable Solutionsに認定されています。リチウムイオン二次電池を積載したエコカーは、ガソリン車と比較してエネルギー消費量を削減することができます。



リチウムイオン二次電池用セパレータ「ベルヴィオ®」



情報電子化学

素材開発と擦り合わせ技術の
融合により、ICT産業の変化に
対応した新たな価値を提供します。

代表取締役 副社長執行役員

出口 敏久

住友化学の情報電子化学部門では、ディスプレイの性能向上に寄与する高機能部材をディスプレイメーカーに提供することで、ディスプレイ技術のイノベーションに貢献しています。また、高品質な半導体材料を半導体メーカーに提供することで、半導体の性能および生産性の向上に貢献しています。

当社は、顧客の製造拠点の近隣に自社の生産拠点を設けることで、顧客との良好な関係を構築し、その要望をいち早く把握し、製品の開発・供給に活かすマーケットインのサプライチェーンの構築に努めてきました。こうした開発供給体制と、総合化学メーカーとしての素材開発力とディスプレイ材料事業で培った製品開発力・加工技術が当社の強みとなっています。

現在は、ディスプレイ技術の液晶から有機ELへの世代交代に対応すべく、有機EL部材事業の拡大と液晶部材事業のコスト構造改革に取り組んでいます。また、高度化する半導体製造技術に対応した半導体材料の開発と生産能力の拡大にも注力しています。

2017年度は、有機ELディスプレイ用の偏光フィルムの販売を拡大したほか、フレキシブルディスプレイ用の部材の開発も進捗しました。液晶ディスプレイ部材につきましては、偏光フィルムの新工場を中国に建設しました。また、需要拡大が期待される半導体材料については、半導体用高純度ケミカルとフォトレジストの生産能力拡大を決定しました。

今後も、新製品の開発と適時の生産能力拡大を実施することで、有機ELディスプレイ用のタッチセンサーおよび偏光フィルム事業の拡大をはかっていきます。また、液晶ディスプレイ部材は引き続きコスト競争力の強化に取り組むとともに、市場拡大が期待される中国市場での事業拡大を目指します。さらに、半導体材料事業では新規用途の開拓や新規顧客の拡大に取り組んでいきます。

このように、当社の強みを活かし、ICT産業の発展を先取りした新たな材料・ソリューションを提供することで、事業規模を拡大するとともに、収益性を向上させていくことを目指しています。

	2017年度実績	2016年度比	2016～2018年度 中期経営計画 部門目標 2018年度計画
売上収益(億円)	3,687	+102	4,900
コア営業利益(億円)	123	+36	340
SSS※売上収益(億円)	1,203	+107	

※ Sumika Sustainable Solutions

重点的に取り組むSDGs



主要事業の現状

- ディスプレイ材料の豊富な品揃え
- マーケットインのグローバルサプライチェーン構築
- 総合化学メーカーとしての素材開発力

- 有機ELディスプレイの普及拡大
- フレキシブルディスプレイ需要の到来
- 中国における半導体市場の拡大



- 特定製品への依存度の高さ
- 為替感応度の高さ

- 液晶ディスプレイ市場の成熟化・競争激化

主要事業の主な取り組み

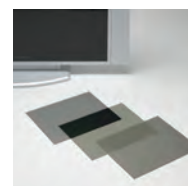
■ 有機EL部材事業

住友化学は、タッチセンサーパネル、円偏光フィルムなどの有機EL部材を供給しています。主力製品であるタッチセンサーパネルは、スマートフォンやタブレット端末などに使用される入力装置です。有機ELディスプレイのスマートフォンへの採用が拡大し、普及が進みつつあるフレキシブル型の需要に応じた最適な生産体制の確立を進めています。また、折り畳み可能なディスプレイに対応したタッチセンサーの製造設備も保有しています。今後もフレキシブルタッチセンサーや円偏光フィルム、ウィンドウフィルムなどの新製品開発に注力するとともに、それら複数部材の機能を一つの部材に統合する新技術開発にも取り組み、有機EL部材事業を拡大していきます。このほか、大型の有機ELディスプレイを低コストで製造可能な高分子有機EL発光材料の事業化にも取り組んでいます。



■ 液晶部材事業

当社は、偏光フィルム、カラーフィルター、カラーレジストなど、幅広い液晶部材を供給しています。当社は、東アジア地域に液晶部材の生産拠点を有し、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2018年5月に、中国の偏光フィルム原反製造会社を子会社化しました。需要拡大が期待される中国市場において、偏光フィルムを原反から一貫生産する体制を構築し、液晶部材事業のサステナビリティを確保することを目指しています。



偏光フィルム

■ 半導体材料事業

当社では、フォトレジスト、半導体製造用の硫酸・過酸化水素水・アンモニア水などの高純度薬品、アルミターゲットなど、さまざまな半導体材料を提供しています。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。半導体メーカーは回路の一層の高集積化を進めており、当社はこれに対応する最先端の液浸ArF(フッ化アルゴン)レジスト分野での開発を進め、世界トップシェアを有しています。



フォトレジスト

付加価値を提供する仕組み

主要経営資源（インプット）

知的資本

総合化学メーカーとして幅広い製品の開発を通じて培ってきた、化合物合成技術をもとに研究開発を推進しています。

社会関係資本

長年かけて培った顧客との信頼関係を活かし、顧客の要求をタイムリーに把握し製品設計につなげています。



バリューチェーン

【現在販売されている有機ELディスプレイ】

住友化学は独自の技術からなる液晶塗布型位相差フィルムを製造し、円偏光フィルムに加工して顧客に出荷しています。



原料メーカー

住友化学グループ
(含む業務委託先)

競争優位を生む主要プロセス

研究：住友化学は、フィルムに塗布する液晶材料の研究に力を入れています。液晶材料を使い位相差機能や偏光機能を発現させるためには、原料である液晶分子を一定方向に規則正しく配向させる必要があります。当社はそれを実現する分子設計の開発に取り組んでいます。さらに、開発した液晶材料を製造し、その機能を損なわずにフィルムに塗工する生産プロセスも考案しています。



住友化学の競争優位性

■ 市場の競合状況

有機ELを使用したフレキシブルディスプレイに採用されるべく、数社の偏光フィルムメーカーが品質向上にしのぎを削っています。

■ 競争優位性

住友化学独自の強みは、有機ELディスプレイ用円偏光フィルムに塗布する液晶材料にあります。当社が独自で開発した液晶材料は、太陽光や照明などの光の反射を防止する機能と、どの角度から画面を見ても色が変化することなくはっきりとした黒色を表現する機能に優れています。そのため、非常に高画質な有機ELディスプレイの実現に貢献します。

■ 競争優位性強化の取り組み

有機ELディスプレイのさらなる高画質化に寄与する液晶材料の開発に日々邁進しています。加えて、今後拡大が見込まれる需要に対応するために、経済性に優れた合成プロセスや製造設備の検討を行い、コスト競争力の向上も目指しています。

収益構造・けん引役

有機ELディスプレイの市場（売上高ベース）は、今後ますます拡大していくと予想されています。2025年には、有機ELテレビの市場は現在のおよそ5倍になり、有機ELディスプレイを採用したスマートフォンの市場は、およそ1.4倍になると予想されています。当社は、販売の拡大に加え生産性を向上させることで収益力を高めていきます。

社会に提供する付加価値

【次世代フレキシブルディスプレイ】

当社は液晶塗布型位相差フィルムを搭載した円偏光フィルムをパネルメーカーに提供し、パネルメーカーは次世代ディスプレイと期待される折り畳み可能なディスプレイの開発を進めています。



顧客
パネルメーカー・
デバイスメーカー



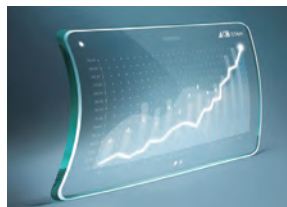
消費者

顧客・消費者ニーズ

顧客はまだ世に出ていない折り畳み式のスマートフォンや、布や紙のように丸く巻き取れるタイプのパネルを使用したデバイスの開発を進めています。既存の円偏光フィルムではそれを実現することができないことから、パネルメーカーは次世代の円偏光フィルムを必要としています。

顧客価値提供

全く新しいデバイスの実現に向けて顧客は次世代ディスプレイを設計しています。そのため、その部材である円偏光フィルムに関しても顧客とともに試行錯誤を繰り返し、折り曲げに対する強度や薄さといった顧客が必要とする性能を満たすべく努めています。

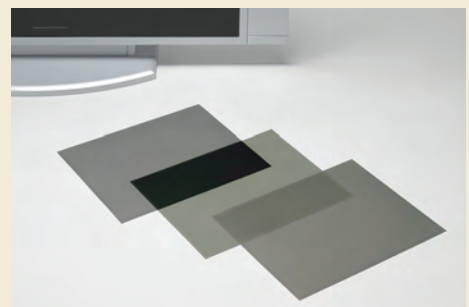


人々のより豊かで便利な暮らしを実現

有機ELディスプレイ用円偏光フィルムの開発・製造を通して、今までになかった新しい製品づくりに貢献します。今後も新たな材料・ソリューションを提供し、人々のより豊かで便利な暮らしを可能にしていきます。

Sumika Sustainable Solutions

偏光フィルムの製造におけるUV接着プロセスがSumika Sustainable Solutionsに認定されています。複数のフィルムを貼り合わせて製造される偏光フィルムは、水溶性の糊の過熱乾燥工程に従来は大量の電力を消費していました。しかし、紫外線硬化技術を用いたUV接着プロセスを採用することで、電力消費の大幅な節約を可能としました。



偏光フィルム



代表取締役 専務執行役員

西本 馨

健康・農業関連事業

自社の研究開発力を基盤に、
世界の食糧、健康・衛生、
環境問題の解決に貢献します。

住友化学の健康・農業関連事業部門では、特長ある農薬・農業資材やメチオニンなどをグローバルに提供することで、食糧の生産性向上に寄与しています。

当社は、自社開発の優れた化学農薬に加え、バイオラショナルやポストハーベストなど高いシェアを持つユニークな農薬や農業資材を品揃えしており、これらをグローバルに販売しています。特長ある農薬の品揃えとそれを生み出す研究開発力に加え、グローバルな販路を有することが当社の農薬事業の強みとなっています。また、メチオニン事業では、高い生産技術を活かし、製品を原料から一貫生産し安定供給しています。

現在は、農薬・農業資材の製品力のさらなる強化、グローバルフットプリント（自社の販売網）の拡大、既存製品の収益最大化に取り組んでいます。加えて、メチオニンの生産能力を拡大し、同事業のアジアでのリーダーとしての地位を確固たるものにすることを目指しています。

2017年度は、次世代大型農薬の開発が進展し、一部の農薬の登録申請を開始しました。また、これらの大型農薬の販売を最大化すべく、海外の大手農薬メーカー（Bayer/BASF/Corteva Agriscience™）との開発・商業化における協力関係を新たに構築しました。また、当社が強みを持つ生活環境用殺虫剤およびバイオラショナル事業の競争力をさらに強化するための事業買収なども行いました。

今後も、次世代大型農薬の開発を加速し早期の上市を目指すほか、バイオラショナルやポストハーベストなど当社が強みを持つニッチ分野の事業の拡大にも取り組みます。さらに、買収やアライアンスを行ったパートナーとの協業を強化し、事業機会の拡大を目指していきます。また、2018年度のメチオニン新プラントの稼働に向けた販売体制の強化にも取り組んでいます。

自社の研究開発力を基盤に、世界の食糧、健康・衛生、環境問題の解決に貢献することで事業規模を拡大することを今後も目指しています。

	2017年度実績	2016年度比	2016～2018年度 中期経営計画 部門目標 2018年度計画
売上収益（億円）	3,397	+191	4,400
コア営業利益（億円）	440	-35	890
SSS※売上収益（億円）	1,165	+105	

※ Sumika Sustainable Solutions

重点的に取り組むSDGs



主要事業の現状

- 高い研究開発力と充実したパイプライン
- ニッチ分野でのユニークな技術・製品
- 高シェアを有する製品群
- 海外大手メーカーとの提携関係
- 国内におけるトータル・ソリューションの提供

- 人口増加に伴う食糧需要の拡大
- 農業関連事業の事業規模拡大
- 生活環境事業の周辺・川下分野での事業機会



- 競合大手と比べ小さい事業規模
- グローバル販売チャネル

- 農薬の規制強化
- オフパテント農薬との競合拡大
- 大手競合メーカーの合従連衡

主要事業の主な取り組み

■ 農業関連事業

国内の農薬・肥料事業では、魅力ある新製品の自社開発、製品導入などにより、シェア拡大や事業領域の拡張に取り組んでいます。また、農業関連資材・技術の提供から農産物の生産・販売まで農業経営を総合的に支援する「トータル・ソリューション・プロバイダー(TSP)」型ビジネスの一環として、コメの生産・販売事業を行っています。

海外の農薬事業では、事業規模拡大を目指し、事業提携や事業投資を加速させています。当社が18%出資する豪州の農薬会社ニューファーム社と31カ国(2018年6月現在)で農薬の相互販売を実施しているほか、販売・開発分野における複数の大手海外農薬メーカーとの提携を積極的に進めています。農薬の開発を加速させるため、研究開発体制の強化もグローバルに進めており、2018年には創薬・イノベーション拠点として合成研究棟を、バイオラショナルの研究開発拠点として北米にバイオラショナルリサーチセンターを新設しました。



農薬製品



家庭用殺虫剤製品

■ 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、熱帯感染症対策事業関連製

品、動物用医薬品などのグローバルな事業展開を通じて、人々の安心、快適な暮らしの環境づくりに貢献しています。

■ 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メチオニンの生産・販売を行っています。年間130万トン程度のメチオニン市場は、世界的な人口増加や、新興国での食肉文化の広がりなどを背景に、年率6%程度の成長が期待されます。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とするため、2018年に生産能力を年10万トン加えた年25万トンへと増強し、新規の優良顧客などへの販売拡大を目指しています。



DL-メチオニン、
メチオニンヒドロキシ
アナログ

■ 医薬化学品事業

住友化学は、国内外の製薬企業に医薬品の有効成分(原薬)およびその中間体を供給しています。また、次世代の医薬品である核酸医薬品(核酸の働きを利用し病気を引き起こす遺伝子やたんぱく質に作用)の原薬の受託製造を行うことで、事業規模の一層の拡大を目指します。



医薬原薬

主要経営資源（インプット）

知的資本

化学農薬およびバイオリショナル（微生物農薬）に関する長年の知見の蓄積をもとに、研究開発を推進しています。

人的資本

世界各地でスタッフが、グローバルなネットワークを活用し研究開発を行っています。



グローバルな研究開発のための
創業・イノベーション拠点である
健康・農業関連事業研究所
合成研究棟
「ケミストリーリサーチセンター」

バリューチェーン



原料メーカー

ペーラント
バイオサイエンス社
オセージ工場



住友化学グループ
原体・製品の製造

競争優位を生む主要プロセス

研究：探索研究では新しい農薬の有効成分を探します。ここでは効果だけでなく、人や環境への安全性も評価します。グローバルな開発研究ネットワークを活用して、できるだけ早く新しいソリューションを開発できるよう取り組んでいます。また、既存の有効成分を活用して新しい農薬製剤や使い方を提供するための応用開発にも力を入れています。



健康・農業関連事業研究所

収益構造・けん引役

世界の農薬市場はおよそ600億ドルの規模があり、年率3%程度の成長が期待されています。住友化学は、研究開発を通じて得られた高い技術を通じて、効果が高く、市場のニーズにあった製品を次々と上市することで収益率の向上を目指します。2017年には、次世代大型製品群の開発が進展し、一部の新製品の農薬登録申請を行いました。こうした製品は2020年以降の上市を予定しています。

住友化学の競争優位性

■ 市場の競合状況

世界の農薬市場には、欧米の大手メーカーから比較的小規模の小さなメーカーまで、多数のメーカーが存在しています。農薬は地域や作物によりニーズが大きく異なります。当社は、化学農薬とバイオリショナルからなる製品ポートフォリオを活かして、世界の各市場でユニークなポジショニングを追求しています。

■ 競争優位性

住友化学は、研究開発にコミットしており、新規ソリューション開発のために基礎的探索研究から応用開発研究まで長期的視野で取り組んでいます。これらの取り組みを通じて得た独自の製品や技術が、当社の競争優位性の基盤となっています。

■ 競争優位性強化の取り組み

2018年に、健康・農業関連事業研究所に合成研究棟を新設しました。この新しい研究棟では、新薬探索から工業化の検討までの研究機能を集約し、より効果的な開発を迅速に進めます。また2016年にブラジル、2017年に米国中西部に研究圃場を新設し、より多様な環境での試験を行うことで新製品の開発を加速しています。

社会に提供する付加価値

農薬メーカーである住友化学は、農薬の研究開発・登録・製造を通じて作物保護のための製品を提供します。これらの製品は卸や小売を通じて販売され、農家で使用されます。



顧客
卸・小売・農協



消費者
農家

顧客・消費者ニーズ

農家は、農薬を使用することで、農作物の品質および収量を向上させたいと考えています。また、農作業を効率化し、収益性を高めることも期待しています。それと同時に農薬が農薬の使用者や農産物の消費者の健康に害を及ぼすことのないように、安全・安心も追求しています。

顧客価値提供

住友化学は、顧客のニーズにあった効果が高くユニークな製品を提供します。地域や作物ごとのニーズをとらえたソリューションを作り出すことで、持続可能な新しい農業技術の構築に貢献します。



バイオラショナルの
技術指導の様子



食糧の生産性を向上させることで 食糧の安定供給に貢献

世界的な人口増加と世界経済の発展に伴い、安全・安心な食糧の需要が高まっています。住友化学がグローバルに提供している農薬は食糧の生産性を向上させることで、食糧の安定供給に貢献することを目指します。

Sumika Sustainable Solutions

住友化学の海外農薬事業の製品のひとつである植物生長調整剤は、Sumika Sustainable Solutionsに認定されています。この製品は、果実や野菜の実の付きを良くする、大きくする、品質を良くするなどの効果があります。また作物の開花期や熟期の調整が可能であるため、気候変動により低温化や乾燥化が進んだ地域での作物の栽培にも対応し、世界各地での食料増産に貢献しています。



ペーラントバイオサイエンス社の製品概要より



医薬品

研究開発を基盤とした
創薬により、
人々のQoL向上に貢献します。

	2017年度実績	2016年度比	2016～2018年度 中期経営計画 部門目標 2018年度計画
売上収益(億円)	5,002	+593	4,900
コア営業利益(億円)	948	+249	650

主要子会社の主な取り組み

■ 大日本住友製薬

大日本住友製薬では、「グローバルレベルで戦える研究開発型企業」「最先端の技術で医療に貢献」というビジョンの実現に向けて、常に時代の一步先を見据えながら、中長期的な事業成長に向けた取り組みを推進しています。

事業成長のドライバーとなる新薬の開発においては、未だ十分に満たされていない医療ニーズ(アンメット・メディカル・ニーズ)の高い精神神経領域とがん領域および再生・細胞医薬分野を研究重点領域として、自社研究に加え、技術導入、ベンチャー企業やアカデミアとの共同研究など、あらゆる方法で最先端の技術を取り入れて、研究開発活動に取り組んでおり、優れた医薬品の継続的な創製を目指しています。

2018年4月には携帯型ネブライザーを用いて投与する



薬剤である慢性閉塞性肺疾患(COPD)治療剤「ロンハラマグネア」を米国で上市することができました。また、大きな売上が期待される「dasotraline」(注意欠如・多動症(ADHD))や「APL-130277」(パーキンソン病に伴うオフ症状)も米国で承認申請中であり、それぞれ2018年度中の承認取得を目指しています。

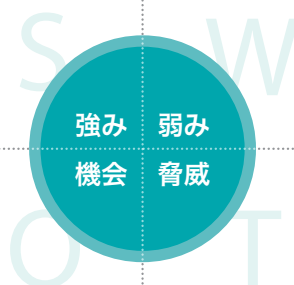
さらには、2012年にBoston Biomedical, Inc.を買収し、開発パイプラインを加えた「ナパブカシン」および「amcasertib」も開発が進展しています。「ナパブカシン」と「amcasertib」は、がん幹細胞性に関わる経路を阻害することにより、がん治療の課題である治療抵抗性、再発および転移に対する新たな治療選択肢となることが期待されています。

最先端技術の取り組みとしては、iPS細胞の技術を創薬に応用するとともに、再生・細胞医薬品の研究開発に取り組んでおり、米国では、サンバイオ社と共同で慢性期脳

主要事業の現状

- 精神神経領域／がん領域での創業プラットフォーム
- アカデミアやベンチャーとのネットワーク
- 精神神経領域／がん領域／再生・細胞医薬分野の開発パイプライン
- 世界初の他家iPS細胞由来製品の商業用製造設備

- 医療技術のイノベーション
- 健康意識の高まり



- 中堅規模による研究開発負担力の限界
- 主力製品の特許切れによる後発品の参入

- 国内での医療費抑制策の加速
- 海外の医療保険制度の変化
- 競合メーカーの合従連衡

梗塞を対象とする細胞医薬品のPhIIbの臨床試験に取り組んでいます。このほか、大学や研究機関と共同で、加齢黄斑変性、パーキンソン病、網膜色素変性、脊髄損傷を治療する細胞医薬品の開発も進めています。2017年度には他家iPS細胞由来の再生・細胞医薬品専用の世界初の商業用製造施設「再生・細胞医薬製造プラント(SMaRT: Sumitomo Dainippon Manufacturing Plant for Regenerative Medicine & Cell Therapy)」が稼働しました。再生・細胞医薬分野は、日本が世界をリードする可能性がある分野です。引き続きアンメット・メディカル・ニーズに対応した医薬品の開発にチャレンジしていきます。



再生・細胞医薬製造プラント(SMaRT)

■ 日本メジフィジックス

日本メジフィジックスは、核医学という極めて専門性の高い医療分野における日本のリーディングカンパニーです。

主に悪性腫瘍、脳や心臓疾患など、疾病の病状や治療経過を把握するための検査で用いられる放射性医薬品の開発・製造・販売を行うほか、前立腺がんの小線源療法用の医療機器、がんの骨転移による疼痛の緩和剤など、疾病治療に貢献する製品も提供しています。

中でも、悪性腫瘍の早期診断に有用とされるPET検査に用いられる「FDGスキャン®注」が同社の主力製品となっています。主成分である放射性同位元素(^{18}F)の効力が2時間程度と非常に短いため、製造後は各医療機関に対して迅速かつ確実な配送を行うために、全国の主要地域に製造拠点を設けています。2018年3月には、富山県に11カ所目の製造拠点が竣工しました。

2017年11月には、アミロイドPET検査用イメージング剤「ビザミル®静注」を発売しました。アミロイドPET検査は、認知症の原因疾患がアルツハイマー病かどうかを判断する検査で、認知症の診療への貢献が見込まれています。

また、2017年度の日本医療研究開発機構(AMED)の医療研究開発革新基盤創成事業(CiCLE)の公募において、セラノスティックスの概念を用いた診断薬の開発に関する研究課題が採択されました。この研究課題では、診断と治療の融合を目指すセラノスティックス概念を具現化するための創薬拠点整備を行うとともに、抗体等標識治療薬とコンパニオン診断薬の開発を行います。これにより、効率的・効果的ながん診療に貢献することが期待できます。

引き続き、核医学分野でのリーディングカンパニーとして、新たな診断薬の開発に取り組んでいきます。

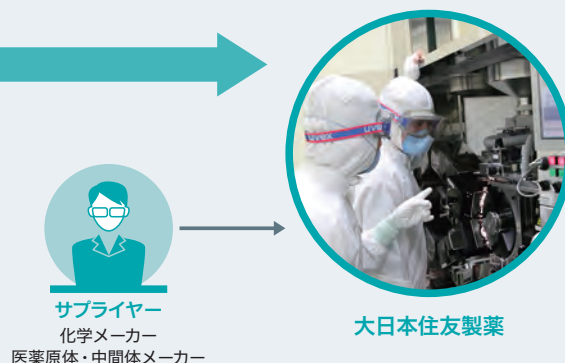


SPECT検査の様子

主要経営資源（インプット）

知的資本	新薬を創出するための研究開発力と特許・ライセンスなどの知的財産が収益の源となっています。
社会関係資本	大学や研究機関などとの良好な関係が新薬開発に寄与するほか、規制当局と医療関係者との良好な関係がグローバルな事業展開を支えています。
人的資本	優れた人材が新薬の研究開発・生産・販売など、事業活動のすべてを支えています。

バリューチェーン



大日本住友製薬の競争優位性

■ 市場の競合状況

世界の医薬品市場は1.1兆ドル強あり、この5年間は年率3%程度で成長しています。*中でも、専門医による投与が必要となる特定の疾患を対象としたスペシャリティ医薬品市場で大きな市場の伸びが期待されています。この巨大な市場に、欧米を中心に多数の製薬メーカーが参入しており、新薬の開発競争にしのぎを削っています。

■ 競争優位性

グローバルな大手医薬品メーカーと比べて企業規模は小さいものの、大日本住友製薬は、長年にわたり知見を蓄積してきた精神神経領域の研究開発に強みを有しています。また、アンメット・メディカル・ニーズが高いがん領域に研究開発などの経営資源を集中することで、革新的な新薬の創出を目指しています。このほか、次世代の治療法として注目される再生・細胞医薬品の研究開発では世界をリードしています。

■ 競争優位性強化の取り組み

大日本住友製薬では、精神神経領域では創薬テーマごとにプロジェクトリーダーを任命し、大幅な権限移譲を行うことで、革新的新薬の創出加速を目指しています。がん領域では、当社および米国の子会社2社との連携により、研究開発を推進しています。再生・細胞医薬分野では、産学の連携先とプロジェクトを進めるとともに、世界初の他家iPS細胞由来の再生・細胞医薬品専用の商業用製造プラントを竣工・稼働しました。

競争優位を生む主要プロセス

研究：新薬の候補物質を探索することで、創薬の最初の一步を担っています。大日本住友製薬は、社内でのイノベーションの推進に取り組むほか、国内外の大学などの研究機関との共同研究やベンチャー企業とのアライアンスを積極的に推進し、革新的な治療薬の創出に取り組んでいます。

開発：研究所で創製した開発候補品の非臨床試験・臨床試験を通じ、その有効性と安全性を科学的に評価しています。大日本住友製薬は、効率的に開発を促進し、スピーディーな承認取得を目指しています。

生産・品質管理：確かな品質の医薬品を安定供給しています。また、医薬品の安全・安心を支える品質保証体制を確立しています。

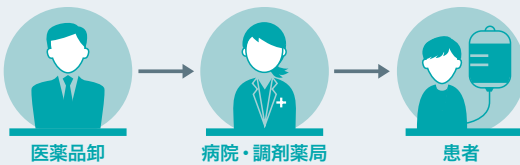
販売・情報提供：日本・北米・中国に営業拠点を有し、医薬品の適正使用のための情報提供を行っています。

収益構造・けん引役

自社で創薬した医薬品は特許などにより独占販売が可能な期間は高収益を上げることができますが、いったん特許が失効すれば収益性が大幅に悪化してしまいます。このため、新薬を継続的に開発・上市することで収益を維持・向上させたいと考えています。

社会に提供する付加価値

大日本住友製薬は、医薬原体・中間体などを原料に、自ら開発した医薬品を製造し、医薬品卸を通じて、病院や調剤薬局に提供しています。また、自社の医薬品を適切に使用していただけるよう医療関係者に医薬品の情報提供も行っています。



顧客・消費者ニーズ

医療関係者および患者は、より治療効果が高く、より副作用が少なく、より簡便に利用できる医薬品を求めています。また、現時点でまだ有効な治療方法のない病気に対する新薬開発が強く求められています。加えて、医療関係者に対して医薬品を適切に使用し、より安全で効果的に疾病の治療につなげるための情報提供も必要とされています。

顧客価値提供

大日本住友製薬では、アンメット・メディカル・ニーズが高い精神神経領域、がん領域および再生・細胞医薬分野に研究開発資源を投下しています。革新的な新薬の創出を通じ、患者のQuality of Lifeの向上に貢献することを目指しています。また、創出した薬品を安定して供給するとともに、当該医薬品に関する情報を迅速かつ的確に提供することで、医療関係者からの信頼を獲得しています。



患者のQoLの向上と医学の発展に貢献

大日本住友製薬は高品質な医薬品や医薬品情報の提供を通して、さまざまな疾患の患者の治療に貢献しています。また、アカデミアやベンチャー企業などとの連携を通じた、さらなるイノベーションの創出により、医学の発展に寄与しています。さらに、政府機関・国際機関などとの連携や自社製品の研究開発を通じて、必要な医療処置を受けることが困難な地域・国での医療の提供にも取り組んでいます。



事業を通じた価値創造

大日本住友製薬

重点的に取り組むSDGs

