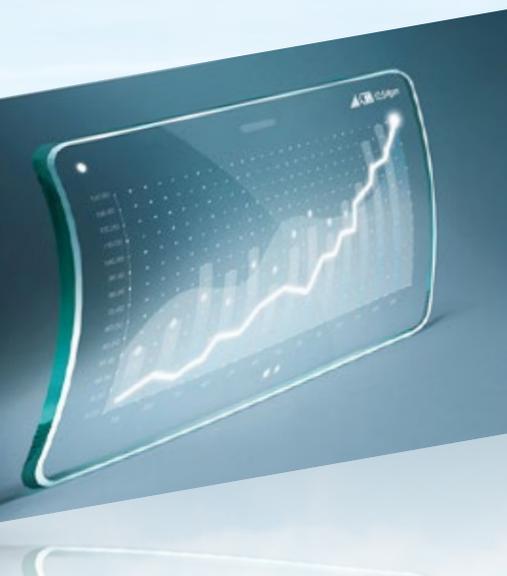


限りない挑戦は、 未来を変えていく

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。

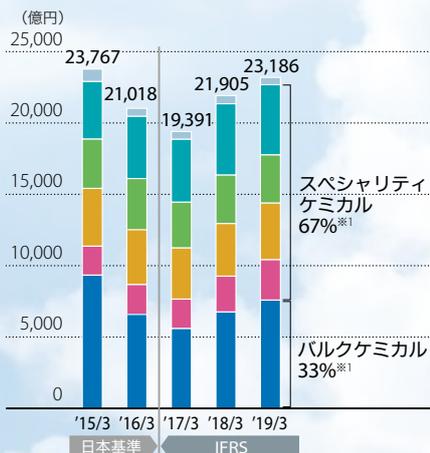
- 42 各事業部門の状況
- 44 石油化学
- 48 エネルギー・機能材料
- 52 情報電子化学
- 56 健康・農業関連事業
- 60 医薬品





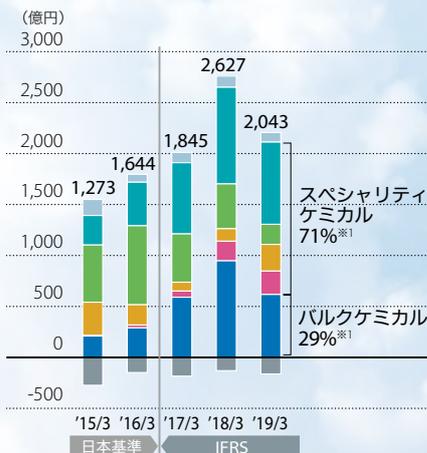
日本基準 部門別売上高
IFRS 部門別売上収益

- 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



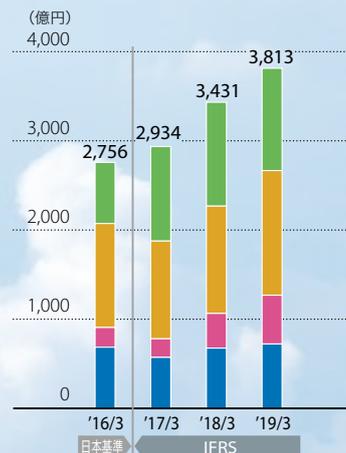
日本基準 部門別営業利益
IFRS 部門別コア営業利益^{※2}

- 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 ■ 消去



日本基準 部門別SSS^{※3}売上高
IFRS 部門別SSS売上収益

- 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



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、合繊原料、有機薬品、メタアクリルなどを「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。

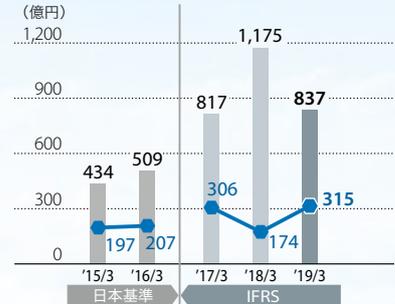
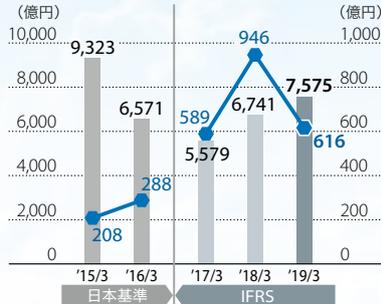
2016年4月1日付で、エネルギー・機能材料事業のさらなる強化に向け、電池部材事業およびエンジニアリングプラスチック事業を情報電子化学部門からエネルギー・機能材料部門に移管しました。2015年度の業績についても、比較のためにエネルギー・機能材料部門および情報電子化学部門の総資産収益率を除き、2016年4月1日付のセグメント変更後の区分に組み替えて表示しました。

※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

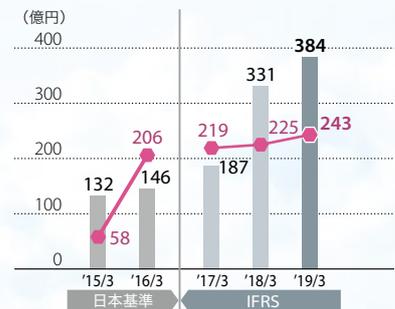
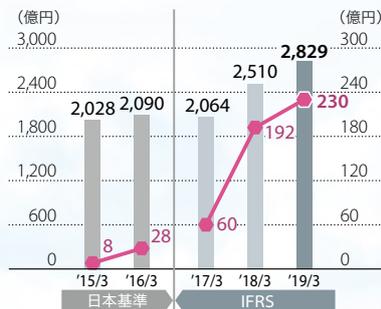
各事業部門の状況



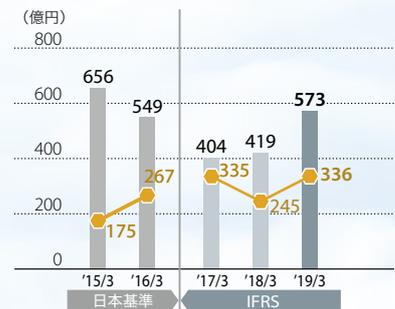
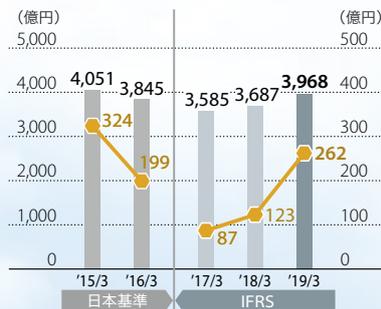
石油化学



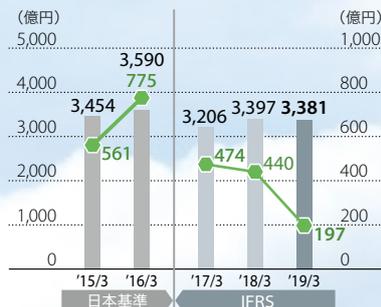
エネルギー・機能材料



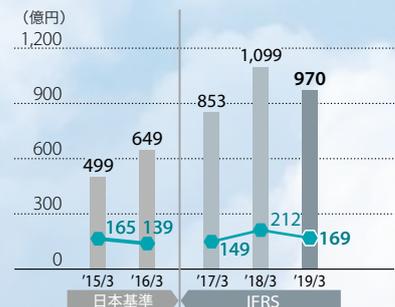
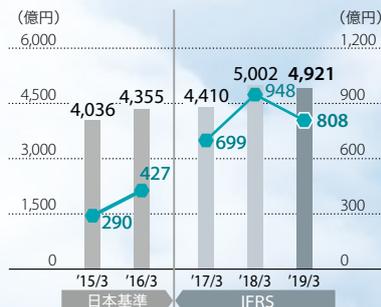
情報電子化学

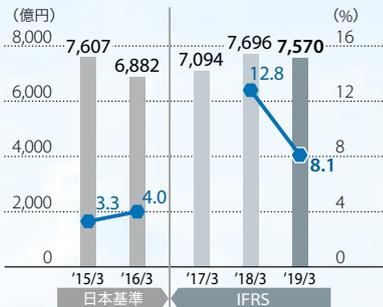


健康・農業関連事業



医薬品

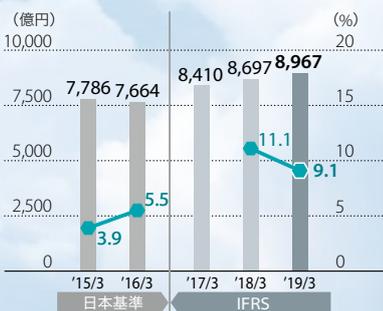
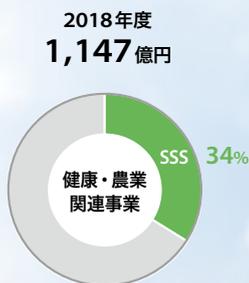
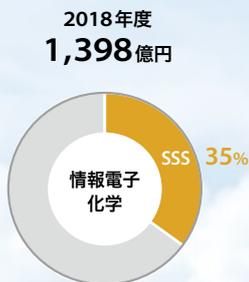
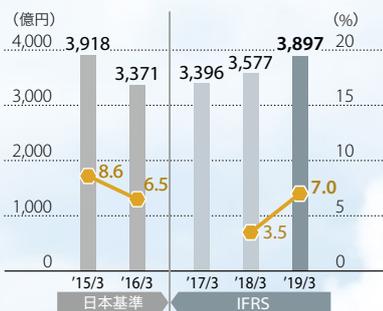
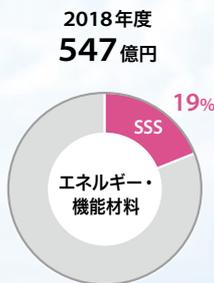




Sumika Sustainable Solutions 売上収益/売上収益構成比



重点的に取り組むSDGs



大日本住友製薬

https://www.ds-pharma.co.jp/csr/management/sdgs_efforts.html

3 すべての人に
健康と福祉を
8 働きがいも
経済成長も
12 つくる責任
つかう責任
17 パートナリシップで
目標を達成しよう

日本メジフィジックス

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

3 すべての人に
健康と福祉を
9 産業と技術革新の
基盤をつくらう
12 つくる責任
つかう責任
16 平和と公正を
すべての人に

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 稔-昭



重点的に取り組むSDGs



事業内容

住友化学の石油化学部門は、日本・シンガポール・サウジアラビアに製造拠点を有し、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。

コア・コンピタンス

日本およびシンガポールの拠点では、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。また、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。

基本戦略

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

2018年度の取り組み実績

2018年度は、サウジアラビアのラービグ第2期プラントにおいて、すべての製品の出荷を開始しました。また、シンガポールでは、ポリプロピレンの設備改造を行うことで、一部の生産品目を自動車用などの汎用品から食品包装用などの高付加価値製品に置き換えるなど、さらなる高付加価値化を進めました。

今後の取り組み課題

今後は、サウジアラビアの第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。現地への技術移転を確実に完了し、プラントの安定稼働の実現を目指します。また、日本・シンガポールでは、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、ライセンスビジネスを強化していきます。加えて、持続可能な社会の実現に向けて、循環炭素化学に関する研究開発にも取り組んでいきます。

長期に目指す姿

これからも、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ます。

2019-2021 中期経営計画

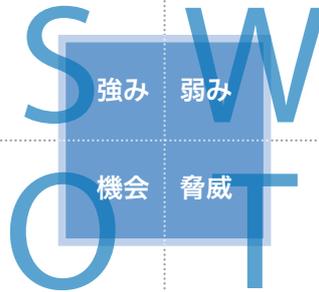
アクションプラン	検討課題
<ul style="list-style-type: none"> ● 国内事業の基盤強化 ● シンガポール事業の増強・収益力強化 ● ペトロ・ラービグの第1期安定維持、第2期戦力化 ● ライセンス事業強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 低収益事業の構造改善 ● 持続可能な社会の実現に向けた循環炭素化学に関する研究開発 (CCU*含む) <p>* Carbon Capture Utilization</p>

	2018年度実績	2017年度比	(億円) 2019-2021年度 中期経営計画 部門目標 2021年度計画
売上収益	7,575	+834	9,100
コア営業利益	616	-330	490
SSS*売上収益	720	+46	880

※ Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- 日本・シンガポール・サウジアラビアの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



- 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

- 大きく厚みのある市場
- 安定した需要拡大

- コスト競争力のある新規プラントの増設
- シクリカルな事業環境
- カントリーリスク

主要事業の概況

■ ポリオレフィン事業 (ポリエチレン・ポリプロピレン)

日本・シンガポール・サウジアラビアにポリエチレン(PE)・ポリプロピレン(PP)の生産拠点を有し、住友化学の世界生産能力はPEが166万トン/年、PPが168万トン/年です。

市場の状況

世界のPE需要はおよそ1億トン/年、PP需要は7,000万トン強/年と推測されます。また、PE・PPともに年率4%の成長が見込まれます。

事業の状況

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。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

■ メタアクリル事業

MMAモノマー・ポリマー、MMAシートを製造・販売しています。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。

市場の状況

MMAモノマーの世界需要は、およそ370万トン/年と推定され、年率3~4%程度の成長が見込まれます。

事業の状況

当社は、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きます。



メタクリル樹脂を用いて作られた水族館の大型水槽

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

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。

■ 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。

世界の石油化学原料のコスト差



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。

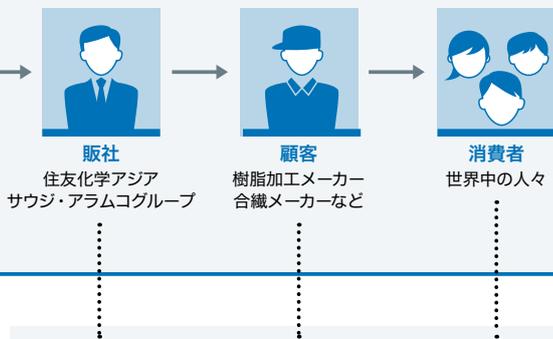
販売: 住友化学アジアは、ペトロ・ラービグ社がサウジアラビアで生産した製品をアジア各地に納入する役割を担っています。アジア各地にストックポイントを置き、納期の短縮と物流コスト低下を実現しています。

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期プラントは全製品の生産を開始しており、早期の収益への貢献に向けて、安定稼働の実現に取り組んでいます。

社会に提供する付加価値

ペトロ・ラービグ社では、サウジ・アラムコ社から供給される原油と、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製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)

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。

代表取締役 常務執行役員

赤堀金吾



事業内容

住友化学のエネルギー・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。電池部材やスーパーエンジニアリングプラスチックなどの高機能材料の販売により、エコカーなどの環境調和製品の性能向上に貢献するソリューションを提供しています。

コア・コンピタンス

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。

基本戦略

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。

2018年度の取り組み実績

2018年度は、電気自動車用途で需要が急拡大しているセパレータの販売を拡大したほか、航空機や自動車用途で需要が拡大するポリエーテルサルホンの新プラントの出荷を開始しました。加えて、高稼働を続けるレゾルシンのプラントについては、設備改造による生産能力増強を実施し、旺盛な需要に対応してきました。

今後の取り組み課題

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。

長期に目指す姿

これからも、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指します。

2019-2021 中期経営計画

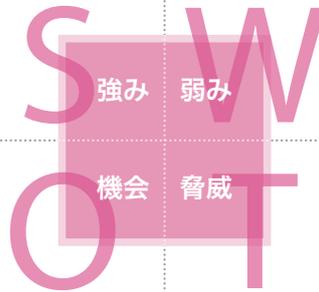
アクションプラン	検討課題
<ul style="list-style-type: none"> ● コア事業製品(電池部材、スーパーエンプラなど)の拡販、研究開発の加速 ● 高付加価値製品シフト ● 低採算事業・製品の収益改善 	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境・エネルギー・高機能材料分野における新規事業創生(CO₂分離膜など)

	2018年度実績	2017年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
売上収益	2,829	+319	3,900
コア営業利益	230	+38	310
SSS*売上収益	547	+158	950

※ Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- 独自技術による優れた性能
- 採用実績に裏打ちされた信頼性



- 相対的に規模が小さい
- コスト競争力

- 電池高容量化による要求性能の高度化
- 環境・エネルギー関連市場の拡大

- EV優遇政策の転換による市場減退
- 2次電池におけるパラダイムシフト

主要事業の概況

■ 機能樹脂事業

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を製造・販売しています。耐熱性・寸法安定性・流動性・難燃性などの特長を有しており、LCPは主にコネクタなどの電子部品に、PESは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。

事業の状況

LCPとPESはともに川下用途における製品の軽量化や加工時のコスト削減が見込めることから、需要が拡大しています。さらに、樹脂の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

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を製造・販売しています。

事業の状況

世界のレゾルシン需要は年間6万トン程度と推測されていますが、住友化学は年間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。



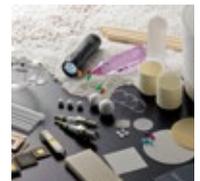
レゾルシン

■ 無機材料事業

リチウムイオン二次電池部材に用いる高純度アルミナ、液晶ディスプレイなどのガラス基板の原料に用いる低ソーダアルミナ、人工大理石などに用いる水酸化アルミニウム、電解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。

事業の状況

粒子の大きさや形状などの物性を制御する高度な技術を用いた高機能無機材料のアルミナは、電気自動車などエコカーの普及に欠かせないリチウムイオン二次電池用途で需要が増加しており、販売拡大に取り組んでいます。



アルミナ製品

■ 電池部材事業

リチウムイオン二次電池用セパレータと正極材を製造・販売しています。

事業の状況

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おり、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。また、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「ベルヴィオ®」

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

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



サプライヤー

基材・アラムド樹脂の
原料メーカー



住友化学
大江工場



SSLM社

住友化学の競争優位性

■ 市場の競合状況

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。

競争優位を生む主要プロセス

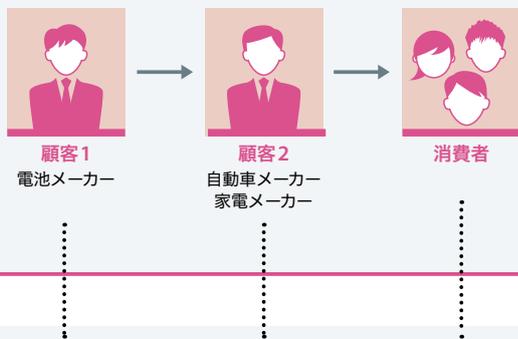
生産：住友化学は研究開発に取り組むとともに、生産性の向上にも力を入れています。当社は高い品質を維持したまま、業界トップクラスのスピードで、均一にアラムドを塗工することができます。韓国・大邱工場の生産性は、蓄積された高い技術と経験、塗工設備の改良などにより、2015年比で3倍に改善されました。今後もさらなる生産性の向上を見込んでいます。

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

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。



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。

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 常務執行役員

松井 正樹



重点的に取り組むSDGs



事業内容

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。

コア・コンピタンス

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。

基本戦略

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。

2018年度の取り組み実績

2018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いては、大型化が進むTV用偏光フィルムの販売を拡大したほか、モバイル用のフルスクリーンモデルに対応した偏光フィルムの販売を拡大しました。

今後の取り組み課題

今後も、新製品の開発とタイムリーな生産能力拡大を実施することで、有機ELディスプレイ用の偏光フィルムおよびタッチセンサー事業の拡大を図っていきます。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、中国市場での事業拡大を目指します。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。また、スマートモビリティや次世代端末など、次世代事業の育成にも取り組んでいきます。

長期に目指す姿

これからも、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ます。

2019-2021 中期経営計画

アクションプラン	検討課題
<ul style="list-style-type: none"> ● 偏光フィルム事業の構造改革 ● 半導体材料事業の先行投資からのリターン確保 ● タッチセンサーパネルの製品ポートフォリオ拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ● 次世代事業の育成 ・スマートモビリティ ・次世代端末 ・センサー材料

	2018年度実績	2017年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
売上収益	3,968	+281	5,200
コア営業利益	262	+139	350
SSS*売上収益	1,398	+195	1,580

※ Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- ディスプレイ材料の抱負な品揃え
- 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
- ナノレベルの微小領域分析技術



- 特定製品への依存度の高さ
- 為替感応度の高さ

- 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

- 液晶ディスプレイ市場の成熟化・競争激化

主要事業の概況

■ 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、Agエッチャントなどの有機EL部材を提供しています。

事業の状況

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ており、当社はタッチセンサーパネルおよび円偏光フィルムの販売拡大に注力し、これらの製品で高いシェアを有しています。加えて、次世代ディスプレイとして注目される折り畳み可能なフォールドディスプレイ用部材の開発にも取り組んでいます。カバーガラスを代替するウィンドウフィルム、フレキシブルタッチセンサー、偏光フィルムなどの部材に加え、将来的には複数部材の機能を一つの部材に統合した製品の開発にも取り組み、有機EL部材事業のさらなる拡大を目指しています。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。

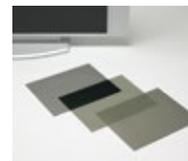


■ 液晶部材事業

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。

事業の状況

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。アクリル保護膜など競争力のある自製部材を活用し、超大型テレビ用の偏光フィルムなど高付加価値製品の販売拡大に注力しています。また、生産拠点間で生産品目の集約を図ることで、偏光フィルムの生産性向上にも取り組んでいます。



偏光フィルム

■ 半導体材料事業

当社は、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、化合物半導体材料など、さまざまな半導体材料を提供しています。

事業の状況

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フォトレジストである液浸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。また、5G通信無線基地局や端末に使用される高周波デバイス用のGaNエピウエハやGaAsエピウエハの販売拡大が期待されます。



フォトレジスト

価値創造モデル： 有機ELディスプレイ用 円偏光フィルム

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)

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使用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。

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。



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】

住友化学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。

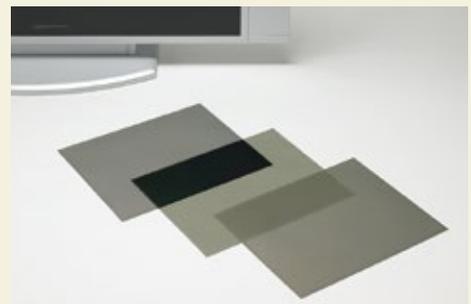


人々のより豊かで 便利な暮らしを実現

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、水溶性の糊の加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

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。

代表取締役 副社長執行役員

西本 亮

重点的に取り組むSDGs



事業内容

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。

コア・コンピタンス

当社は、自社開発の優れた化学農薬に加え、バイオリ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、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。

基本戦略

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の拡大により、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べく取り組んでいます。

2018年度の取り組み実績

2018年度は、次世代大型農薬の開発が進展し、各国で登録申請を行ったほか、日本ではグローバルな研究開発のための創薬・イノベーション拠点「ケミストリーリサーチセンター」が、米国ではバイオリショナルの研究開発拠点「バイオリショナルリサーチセンター」が稼働を開始するなど、研究開発体制の一層の拡充が進みました。また、メチオニンの新プラントが完成し、出荷を開始しました。

今後の取り組み課題

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、バイオリショナルやポストハーベストなど当社が強みをも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、生産能力を増強したメチオニンについても、さらなる販売体制の強化に取り組んでいきます。

長期に目指す姿

これからも、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目指します。

2019-2021 中期経営計画

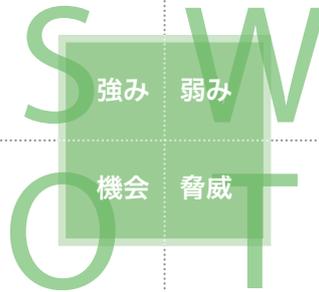
アクションプラン	検討課題
<ul style="list-style-type: none"> ● バイオリショナル事業の強化・拡大 ● 新規農薬の着実な開発・上市 ● メチオニンの販売拡大・収益構造強化 ● 生活環境事業のグローバル展開強化 ● 核酸医薬事業の基盤構築と技術拡張 	<ul style="list-style-type: none"> ● アグロ事業のグローバルフットプリント(自社の販売網)確立 ● アグロ事業の基盤強化(農業関連資材販売、精密農業など)

	2018年度実績	2017年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
売上収益	3,381	-16	4,800
コア営業利益	197	-242	750
SSS*売上収益	1,147	-18	1,840

※ Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- 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
- トータル・ソリューションの提供



- 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

- 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

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

主要事業の概況

■ 農業関連事業

農作物などに被害をもたらす多くの種類の害虫に効果を発揮する殺虫剤や、作物に応じた除草剤、農作物の病気を防除する殺菌剤、また、作物の生育や品質を向上させる植物生長調整剤など、幅広い製品をグローバルに販売しています。

事業の状況 (国内の農薬・肥料事業)

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)」型ビジネスの一端として、コメの生産・販売事業を行っています。

事業の状況 (海外の農薬事業)

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。住友化学が出資する豪州の農薬会社ニューファーム社と31カ国(2019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。また、インドでは、成長著しいインド農薬市場でのプレゼンス拡大を目指し、グループ会社2社の統合を決定しました。



農薬製品

■ 生活環境事業

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、動物用医薬品などを提供しています。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。



家庭用殺虫剤製品

■ 飼料添加物事業

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を製造・販売しています。

事業の状況

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。2018年度に、生産能力を年10万トン加えた年25万トンへの増強を完了しました。新規の優良顧客などへの販売拡大を進め、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しします。



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

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

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

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

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

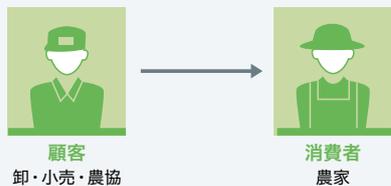
2018年に健康・農業関連事業研究所に合成研究棟を新設して、新薬探索から工業化の検討までの研究機能を集約しました。また、米国でバイオリショナルの新研究拠点を稼働し、より効率的な開発を迅速に進めています。さらに、2016年にブラジル、2017年に米国中西部に研究圃場を新設、2018年には国内にて真壁圃場施設を拡張し、より多様な環境での試験を行うことで新製品の開発を加速しています。

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。次世代大型製品群の開発が進展し、2018年には各国で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。

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・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。



バイオリソ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



革新的な医療・ヘルスケアソリューションを開発することにより、人々のQoL向上に貢献します。

重点的に取り組むSDGs



2019-2021 中期経営計画	
アクションプラン	検討課題
<ul style="list-style-type: none"> ● 新たな創薬アプローチによるイノベーション基盤強化 ● がん領域での事業化 ● フロンティア領域の探索 ● セラノスティクス事業の推進と既存放射性医薬品事業の価値最大化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 創薬力の強化と研究開発成功確度の向上 ● ラツォダLOE(独占販売期間終了)後の収益力維持

	2018年度実績	2017年度比	(億円) 2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
売上収益	4,921	-81	5,900
コア営業利益	808	-140	940

主要子会社の概況

■ 大日本住友製薬

大日本住友製薬では、「ポスト・ラツォダ」(米国での「ラツォダ」の独占販売期間終了後)を見据えつつ、変革の時に対応するため、「成長エンジンの確立」と「柔軟で効率的な組織基盤づくり」により事業基盤の再構築に取り組んでいます。

経営ビジョン

同社は、精神神経領域、がん領域および再生・細胞医薬分野を研究重点領域とし、感染症領域にも取り組み、優れた医薬品を継続的に創製することを目指しています。さらに、医薬品以外のヘルスケア領域においても、人々の多様な健やかさに貢献できるフロンティア事業を探索しています。2033年に特定の領域において世界で存在感のある「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」となることを目指していきます。

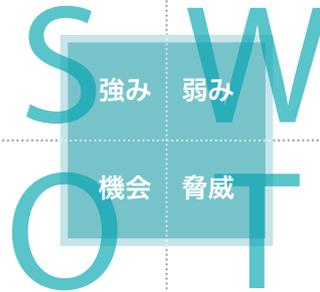
事業の状況

- 同社のブロックバスターである「ラツォダ(非定型抗精神病薬)」の米国販売は堅調に推移し、2018年度には約17億ドルの売上となりました。特許侵害訴訟の和解により、後発医薬品が2023年2月以降に参入すると見込んでいます。「ラツォダ」の独占販売期間終了後の製品群の開発も順次進めています。
- 「dasotraline」(過食性障害(BED))や「アポモルヒネ」(パーキンソン病に伴うオフ症状)について、米国でそれぞれ2020年度中の上市を目指しています。
- 2012年にBoston Biomedical, Inc.を買収し、開発パイプラインに加えた「ナバブカシン」については、結腸直腸がんを対象としたフェーズ3試験を進めています。2021年度に日米で上市する目標であり、大型製品になるものと期待しています。
- 新世代抗精神病薬として期待される「SEP-363856」は、既存薬とは異なり、ドパミンD₂受容体に作用しない新しいタイプの薬剤です。統合失調症を対象としたフェーズ2試験で良好

主要事業のSWOT分析

- 精神神経領域／がん領域での創薬プラットフォーム
- 他家iPS細胞由来製品の開発力と製造ノウハウ
- 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
- 優れたRI標識創薬技術と生産設備

- 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

な結果を示し、米国食品医薬品局 (FDA) よりブレイクスルーセラピー※指定を受領しました。米国で2023年度の上市を目標に開発を進めています。

※重篤あるいは生命にかかわる疾患に関する薬剤の開発および審査の促進を目的とした米国FDAの制度

最先端技術の取り組み

- 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梗塞を対象とする細胞医薬品のフェーズ2bの臨床試験が終了し、今後の開発計画を検討中です。
- 大学や研究機関等と共同で、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iPS細胞を用いた細胞医薬品の開発を進めています。また、iPS細胞を用いた腎臓再生医療の共同研究・開発の取り組みを開始しました。
- 2018年3月には、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※)」が稼働しました。

※ Sumitomo Dainippon Manufacturing Plant for Regenerative Medicine & Cell Therapy



再生・細胞医薬製造プラント (SMaRT※)

日本メジフィックス

日本メジフィックスは、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。

会社概況

悪性腫瘍、脳血管疾患や心臓疾患など、疾病の状態や病気の場所を特定するための検査で用いられる放射性医薬品の開発・製造・販売を行っているほか、前立腺がんの小線源療法用の医療機器など疾病の治療に貢献する製品も提供しています。

主力製品

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) は約110分で半減することから、製品を全国の各医療機関に確実に配送するために、2019年1月には、全国で11カ所目となるPET検査薬用の製造拠点を設けました。

事業の状況

- 2017年11月には、アルツハイマー型認知症が疑われる認知機能障害を有する患者さんの脳内アミロイドベータプラークと呼ばれる老廃物を可視化するアミロイドPET検査用イメージング剤「ピザミル®静注」を発売しました。
- 日本医療研究開発機構 (AMED) の2017年度「医療研究開発革新基盤創生事業 (CiCLE)」の公募において、「セラノスティクス概念を具現化するための創薬拠点整備を伴う、抗体等標識治療薬 (アルファ線) とコンパニオン診断薬の開発」に関する研究課題が採択され、核医学の特性を利用した「治療と診断が融合 (セラノスティクス)」する新たな放射性医薬品の開発を目指しています。
- 2019年9月の竣工を目指し、セラノスティクス概念を具現化するための創薬拠点 (CRADLE棟) の建設に着工しました。
- デジタル技術を活用した医療ソリューションサービスの充実や、アジアの核医学市場への進出に向けた業務提携など、既存事業の枠を超えた新たな事業分野の展開にも取り組んでいます。



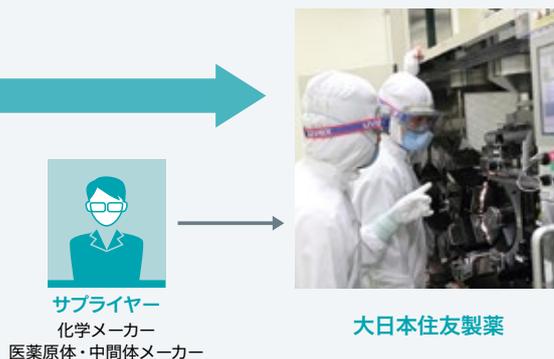
CRADLE棟 完成イメージ

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	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

世界の医療用医薬品市場は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、精神神経領域では先端技術を取り入れながら築いた自社独自の創薬プラットフォームを基盤に、競争力のある創薬研究を推進しています。がん領域では、大日本住友製薬、北米子会社および外部機関の間でのネットワーク創薬を推進し、研究と開発が一体となって、研究開発を推進しています。再生・細胞医薬分野では、オープンイノベーションを基軸に、高度な工業化・生産技術と最先端サイエンスを追求する大日本住友製薬独自の成長モデルにより早期事業化を図っており、複数の研究開発プロジェクトを推進しています。

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、創薬の最初の一歩を担っています。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ですが、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。

* (出所) Copyright © 2019 IQVIA. IQVIA World Review 2008から2018をもとに作成 (無断転載禁止)
(出典) 日本製薬工業協会 DATA BOOK 2019

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さんは、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、患者さんの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。



患者さんの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さん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。

