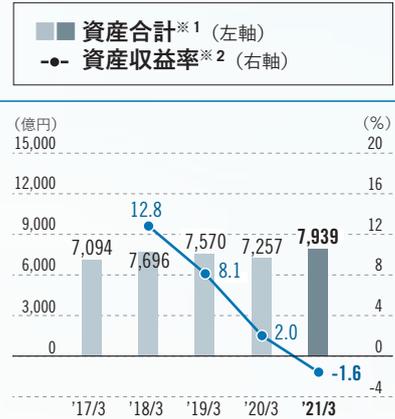
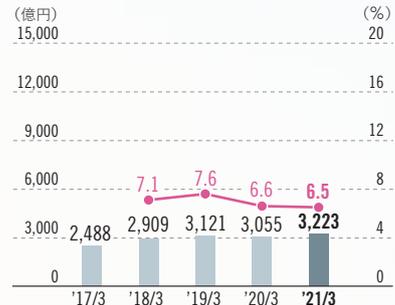
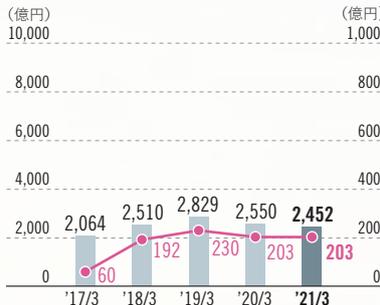


各事業部門の状況

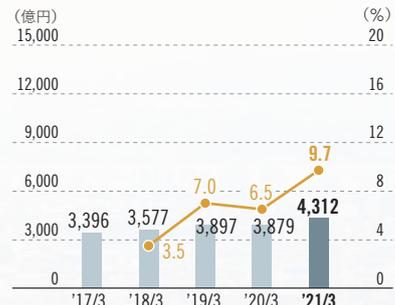
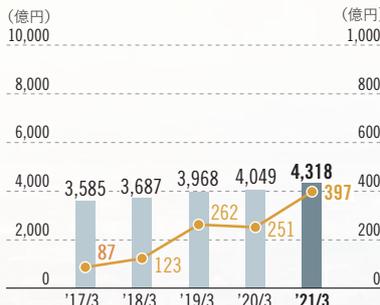
石油化学 □ P40

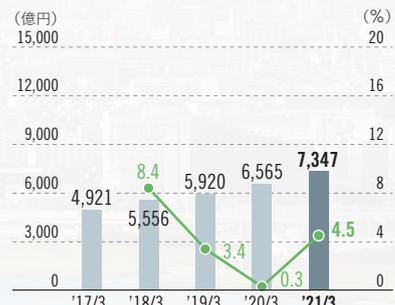
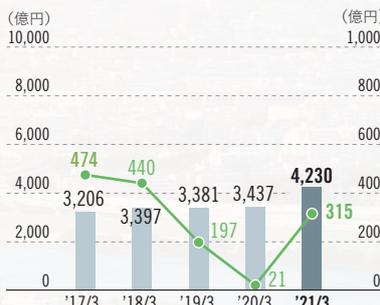
エネルギー・機能材料 □ P44

情報電子化学 □ P48

健康・農業関連事業 □ P52

医薬品 □ P56




※1 2021年3月期において、企業結合に係る暫定的な処理が確定したことに伴い、2020年3月期の数値を遡及修正
 ※2 2018年3月期から会計基準をIFRSへ変更。それに伴い、2017年3月期をIFRSに組み替えているが、セグメント別の期首資産残高は作成していないため、資産収益率は未算出

2019-2021年度 中期経営計画

アクションプラン	検討課題	経営指標				
<ul style="list-style-type: none"> 国内事業の基盤強化 シンガポール事業の収益力強化 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 	(億円)	2020年度実績	2019年度比	2021年度予想 ^{※2}	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
		売上収益	5,893	-676	7,600	9,100
		コア営業利益	-120	-265	360	490
		SSS ^{※1} 認定製品の売上収益	785	-20	—	880
		※1 Sumika Sustainable Solutions ※2 2021年5月13日公表値				
<ul style="list-style-type: none"> コア事業製品(電池部材、スーパーエンブラなど)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 	(億円)	2020年度実績	2019年度比	2021年度予想	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
		売上収益	2,452	-98	2,800	3,900
		コア営業利益	203	-1	190	310
		SSS認定製品の売上収益	398	-80	—	950
<ul style="list-style-type: none"> 偏光フィルム事業の高付加価値化 半導体材料事業の先行投資を活かした確実な需要の取り込み 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 <ul style="list-style-type: none"> スマートモビリティ 次世代端末 センサー材料 	(億円)	2020年度実績	2019年度比	2021年度予想	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
		売上収益	4,318	+269	4,350	5,200
		コア営業利益	397	+146	400	350
		SSS認定製品の売上収益	2,134	-182	—	1,580
<ul style="list-style-type: none"> バイオラ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 	(億円)	2020年度実績	2019年度比	2021年度予想	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
		売上収益	4,230	+793	4,600	4,800
		コア営業利益	315	+295	380	750
		SSS認定製品の売上収益	1,315	+117	—	1,840
<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 がん領域での開発推進 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 ラツェダLOE(独占販売期間終了)後の収益力維持 	(億円)	2020年度実績	2019年度比	2021年度予想	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
		売上収益	5,465	+306	6,100	5,900
		コア営業利益	717	-36	670	940

石油化学

重点的に取り組む SDGs



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。

事業内容

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て、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継続を目指しています。

2020年度の取り組み実績

サウジアラビアのラービグ第2期プラントに関する完工保証が終了しました。また、「脱炭素社会」「循環経済」の実現に貢献すべく、マテリアルリサイクル、ケミカルリサイクルに関する技術開発を進めるとともに、その成果の社会実装に向けた取り組みを推進しています。

今後の取り組み課題

サウジアラビアのラービグにおける第2期プラントを含めた安定稼働の継続が、引き続き重要な課題となります。また、日本・シンガポールでのポリオレフィンの高付加価値用途を開拓していくとともに、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、ケミカルリサイクルをはじめとする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。



代表取締役 専務執行役員

竹下 豊昭

主要事業のSWOT分析

S

強み

- 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

W

弱み

- 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

O

機会

- 大きく厚みのある市場
- 安定した需要拡大
- サステナビリティへの意識の高まりによるケミカルリサイクルのニーズ増大

T

脅威

- 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

事業紹介

■ ポリオレフィン事業 [ポリエチレン、ポリプロピレン]

- ポリエチレン(PE)** ● 柔軟性があり、耐水性・耐薬品性が高く、加工性に優れた合成樹脂
(ラップフィルムや食品用チューブなどの包装材、電線被覆、農業用ハウスに使われるフィルムなどに幅広く使用)
- ポリプロピレン(PP)** ● 軽量で加工性、耐久性、耐熱性、耐薬品性など多くの優れた特性を持つ合成樹脂
(自動車のバンパーやインストルメントパネル、食品用トレイ、家電などに幅広く使用)

市場環境

- 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、自動車関連を中心に影響を受けるも、2020年度後半に入り需要回復に転じた
- グローバルでの需要に関して、広範な用途で使用されているPE・PPについては、各国の経済成長に伴い、今後も年3~4%程度の成長が続くものと見込む



ポリエチレンを用いて作られた製品

重点施策

- 高付加価値用途の事業拡大・強化
 - PE** 液晶用プロテクトフィルム、紙用耐性ラミネートなど
 - PP** 自動車部品、電子部品、食品包装用フィルム材料など
- マテリアルリサイクルなどの資源循環の仕組みの構築・推進

■ メタアクリル事業 [MMAモノマー、MMAポリマー、MMAシート]

- MMAポリマー** ● 優れた透明性と耐候性を有した素材
(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、屋外広告などに幅広く使用)

市場環境

- 需要は堅調に推移しており、今後も安定した販売が見込まれる
- 当社グループのモノマー生産能力は40万トン/年、アジア2位(世界4位)の市場シェア
- 当社の製造法で原料とするMTBEは、ガソリン需要の減退により供給過多となり、価格の下落が見込まれる。これにより当社製造法の競争優位性は相対的に高まると考えられる



メタアクリル樹脂を用いて作られた飛沫防止板

重点施策

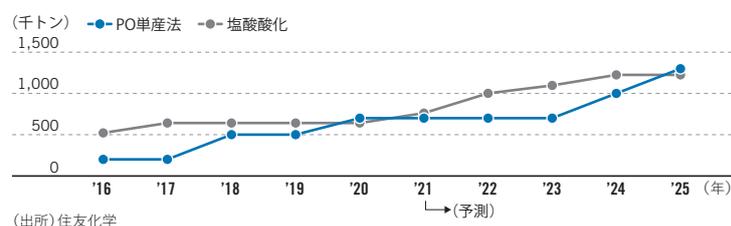
- アジアの大手メーカーとして、モノマーやポリマーからシート事業に至るまで、MMA製品チェーン全体の競争力を強化
- 関係会社との協力による抗菌・抗ウイルスなどのアクリル板の機能拡張

■ ライセンス事業

- 自社の国内工場や海外の関係会社で培ってきた製法・技術のライセンス供与および触媒の販売
- プロピレンオキシド(PO)単産法のほか、大幅な省エネルギー化や副生物を原料にリサイクルできる特長を持つ塩酸酸化、硫酸を副生しないカプロラクタムなどをラインアップ

実績

当社がライセンス供与した設備能力



重点施策

- ライセンスラインアップの拡充および、省エネルギー・環境負荷の低いライセンス技術の積極的な紹介
- 触媒の供給による継続した安定収益の確保

Q&A 環境戦略

Q 環境負荷低減に向けた動きが広がる中での石油化学部門の戦略は？

A 既存の事業規模の拡大だけでなく、高付加価値品へのシフトや開発技術のライセンス・触媒事業などに注力していきます。また、環境負荷低減などに関する優れた技術の開発を通じて、温室効果ガス(GHG)排出削減などに貢献していきます。それらの事業化などを通じて、社会全体のGHG排出削減に貢献しながら、継続的に収益を生み出していくことを目指します。

ライセンス・触媒

● プロピレンオキシド(PO)単産法

当社が開発したPO単産法は、当社が世界で初めて工業化に成功したクメンを循環利用するクメン法PO単産プロセスです。併産物がなく、独自に開発した高性能なエポキシ化触媒と組み合わせることで、高収率と省エネ、高い運転安定性を実現できるという特長があります。こうした技術ライセンスは、自社の工場以外での環境負荷の低減にも貢献しています。

● 触媒事業

当社は、ライセンスした技術の効果を最大限に引き出し、環境負荷低減の実現に寄与する高性能触媒の開発と販売を行っています。GHG排出削減への貢献に加え、安定的な収益の確保が期待できるため、事業拡大に注力しています。

技術開発・触媒

● マテリアルリサイクル・ケミカルリサイクル

使用済みプラスチックなどを再資源化し、製品として再利用するマテリアルリサイクル技術や、ごみや使用済みプラスチックを化学的に変換し、新しいプラスチックの原料として利用するケミカルリサイクル技術の開発、事業化に取り組んでいます。

P66

● CO₂の有効利用

シンガポールにある当社グループの石油化学コンプレックス内で、プロパンガスからプロピレンを生産するプロパン脱水素(PDH)技術と、そこで副生される水素のほかCO₂を原料に、高効率でメタノールを合成するCO₂固定化技術とを組み合わせる検討を行っています。この取り組みが成功すれば、工場などから排出されるCO₂の削減による環境負荷低減と、製品の増産による経済性の向上を同時に実現できる、新たなブレイクスルーになると考えています。

グローバル展開の状況

各拠点の強みを活かしたグローバル展開

石油化学部門では、主要生産拠点としてシンガポールとサウジアラビア、そして日本の3拠点を有しており、それぞれの強みを活かした展開を行っています。

● シンガポール

当社は1970年代からシンガポールに事業進出し、石油化学品の生産・販売を行ってきました。現在はPCS^{※1}でエチレン・プロピレンなどを、TPC^{※2}でポリエチレンやポリプロピレンなどを生産しているほか、住友化学アジアにおいてMMAを生産しています。シンガポールでは長きにわたり高付加価値品の開発や高品質製品の安定供給を行い、顧客と非常に強い信頼関係を構築しており、アジア市場における高いブランド価値を有しています。

● サウジアラビア

サウジ・アラムコ社との合弁企業であるペトロ・ラービグ社において、各種石油化学品を生産しています。ラービグ計画の強みは、次ページに記載のように、エタンを利用することによるコストメリットを有することです。これを最大限活かすべく安定生産に注力しています。

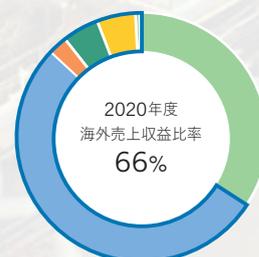
● 日本

主に国内の顧客に向けた製品を中心に生産・販売を行っているほか、研究開発の中心拠点として、新技術や高付加価値品の開発、環境負荷低減に向けた取り組みの検討なども行っています。また、ライセンスビジネスの中核拠点として、技術開発だけでなく触媒の生産・販売なども行っています。

※1 Petrochemical Corporation of Singapore (Pte.) Ltd. (関連会社)
 ※2 The Polyolefin Company (Singapore) Pte. Ltd. (連結子会社)

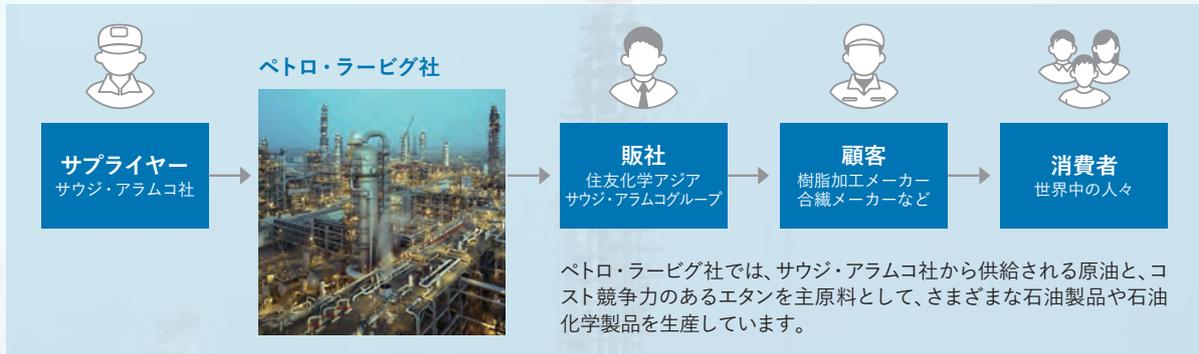
地域別売上収益比率

■ 日本 ■ アジア(含むインド) ■ 北米 ■ 欧州
 ■ 中東・アフリカ ■ 中南米 ■ オセアニア他



価値創造モデル：ラービグ計画

バリューチェーン



付加価値を提供する仕組み

ラービグ計画の競争優位性

主原料として、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と比較して原料価格が安価に固定され、製品価格が上昇するとマージンが拡大するなど、優れたコスト競争力を有します。また、世界最大級の統合コンプレックスであり、単位当たりのコストが低いことも競争優位につながっています。

競争優位を生む主要プロセス

PP、PE、PO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など海外の設備でトレーニングを受けることで、操業技術を向上させています。さらに、販売を担う住友化学アジアは、アジア各地に拠点を置き、納期の短縮と物流コスト低減も実現しています。

顧客価値提供

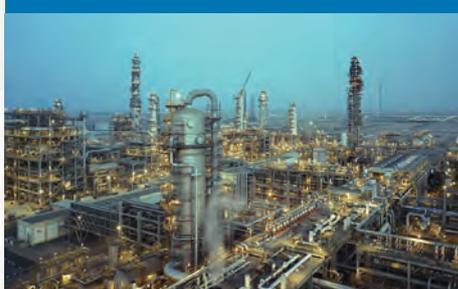
物流が不安定なアジア中東地域では、調達に支障が生じるリスクがあるため、顧客からは正確かつ安定的な製品のデリバリーを求められます。そうしたニーズに応じて、顧客に近い場所に在庫を保有することで、競合と比較して安定的かつ短納期での販売を実現しており、高い信頼を獲得しています。また、各地域の需給に合わせて、一定数量の販売先を変更する柔軟性を持つ一方で、優良顧客に対しては継続的な販売をより重視することで、安定供給への信頼性をさらに高めています。これらにより、顧客との長期的な関係の構築に努めています。

世界の石油化学品原料のコスト差



ペトロ・ラービグ社での作業の様子

社会に提供する付加価値



先端技術を用いたプラントで 環境負荷低減に貢献

ペトロ・ラービグ社では、PO製造時に単産法という環境にやさしい画期的なプロセスを使用しており、一般的なプロセスに比べ、POの年間生産量20万トン当たり、30万トンのCO₂削減効果があります。社会で必要とされる製品を安定供給するだけでなく、こうした先端技術を使用したプラントを通じて、エネルギー・資源を効率的に利用し、環境負荷低減に貢献していきます。

エネルギー・機能材料

重点的に取り組む
SDGs



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。

事業内容

エネルギー・機能材料部門は、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

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・プロセス技術が当社の強み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。

2020年度の取り組み実績

2020年度は、次世代二次電池として注目されている固体型電池の分野において、京都大学と産学共同研究講座を開設しました。その中で、サンプル合成や性能評価を通じた固体型電池の材料および要素技術の共同開発を行っています。

今後の取り組み課題

セパレータや正極材においては、技術開発による競争力強化に加え、次世代二次電池の実用化に向けた開発を加速させます。スーパーエンジニアリングプラスチックにおいては、5GやIoTプラットフォーム上のさまざまなデバイス、パーツ、および自動車部材向けに開発を促進し、拡販を進めます。それら拡大分野を中心に、中長期的視点からM&Aを含めビジネス機会を徹底的に追求し、プレゼンスの向上を目指します。

長期に目指す姿

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な技術により、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。



代表取締役 専務執行役員

赤塚 金吾

主要事業のSWOT分析

S

強み

- 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

W

弱み

- 相対的に規模が小さい
- コスト競争力

O

機会

- 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

T

脅威

- 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

事業紹介

■ 機能樹脂事業 [液晶ポリマー(LCP)、ポリエーテルサルホン(PES)]

LCP

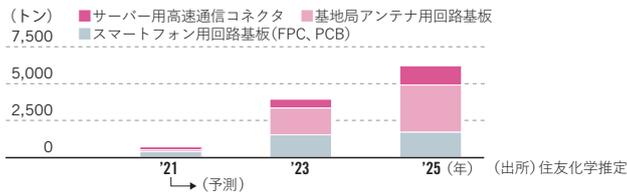
- 耐熱性・流動性・寸法安定性が特長のスーパーエンジニアリングプラスチック（主にコネクタなどの電子部品に使用）

PES

- 耐熱性・対クリープ性・寸法安定性・難燃性・耐水性が特長のスーパーエンジニアリングプラスチック（航空機の炭素繊維複合材料などに使用）

市場環境

高速通信分野 樹脂材料の市場推移



重点施策

- LCP**
 - 高周波対応部材（5G通信を含む）の開発・拡販
 - 軽量化に向けた自動車部品用途の拡販
- PES**
 - 自動車部品、高機能膜などの開発・拡販

■ 化成事業 [レゾルシン、高分子添加剤、染料、エマルジョン]

レゾルシン

- タイヤ用接着剤や紫外線吸収剤などの原料

市場環境

- 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、タイヤ関連分野を中心に顧客操業低下による影響を受けるも、2020年度後半に入り需要回復
- グローバルで俯瞰したレゾルシン需要規模・構造と需給バランスは、今後も安定的に推移すると予想



レゾルシン

重点施策

- 二つの生産拠点（千葉・大分）を持つ信頼性と、当社のグループ会社を通じた独自のグローバル販売網を活かし、安定供給を実施
- 多様な需要先・分野への展開を深化させ、より環境に左右されにくい事業基盤を構築

■ 無機材料事業 [高純度アルミナ、低ソーダアルミナ、水酸化アルミニウム、高純度アルミニウム]

高純度アルミナ

- 99.99%以上の純度のアルミナ（リチウムイオン二次電池部材などに使用）

市場環境

- 半導体市況や自動車生産の回復により、販売数量は増加傾向
- 海外にて放熱材料としてのニーズが増加



アルミナを使用した製品

重点施策

- 粒径および形状制御技術を駆使した超微粒子や機能付与品などを新規展開
- 多様な品目で半導体からエネルギー、バイオまで幅広いニーズに対応

■ 電池部材事業 [セパレータ、正極材]

セパレータ

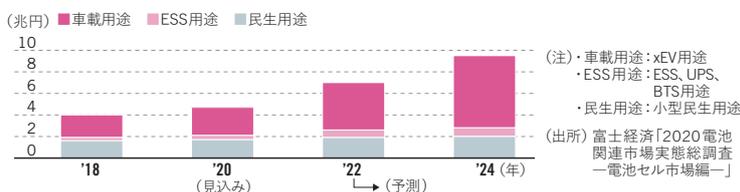
- 電池の正極と負極を隔離し、電解液を保持して正極と負極との間のイオン伝導性を確保しつつ短絡を防ぐ安全部材

正極材

- 電池の充放電時にリチウムイオンの放出、受け入れを行う機能部材の一つ

市場環境

リチウムイオン二次電池の市場予測



重点施策

- 世界的な自動車電動化の流れに向け、コスト競争力を高めつつ、電池性能高度化に対応し、LiB用電池部材事業を拡大
- 顧客需要に応じ、迅速に増強を実施
- 次世代電池実用化に向けた開発を加速

Q&A セパレータの今後の展開

Q セパレータ事業について、今後どのような展開を考えていますか。

A 各国の環境規制強化の影響などにより、EVを中心としたエコカーの市場規模は、2030年に販売台数が4,000万台以上となるまで成長すると見込まれており、それに伴ってセパレータの需要も拡大していきます。

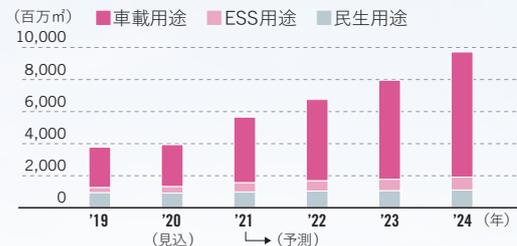
エコカーが普及していくための課題は、大きく二つあります。まず一つは航続距離の延長であり、高容量化を中心にLiBは今後も進化を続けていきます。その中で、セパレータに求められる要求特性もさらに高まってきており、アラミドコーティングの優位性を活かすことができる場が、ますます広がっています。もう一つの課題はコストであり、車両コストの大半を占めるLiB価格を大幅に下げる必要があります。セパレータについてもコストダウン要求は強く、また、セラミックコーティングセパレータや中国メーカーの台頭により、競争も激化しています。これに対しては、原料・製造工程を見直し、コストを大幅に削減する対応を行っています。

上記の取り組みに加えて、今後飛躍的に拡大する顧客需要に応じて迅速に設備能力の増強を実施するなど、セパレータ事業のさらなる拡大を推進します。



セパレータ

セパレータの用途別市場規模



(出所) 富士経済「2020電池関連市場実態総調査-電池材料市場編-」

グローバル展開の状況

顧客のニーズに即応した事業展開

エネルギー・機能材料部門では、当社に技術優位性があり、成長が期待できる事業について経営資源を積極的に投入し、ビジネス機会を徹底追求するという方針のもと、事業運営を行っています。また、海外顧客のニーズに迅速に対応するため、現地のグループ会社にマーケティング機能を持ち、効率的な開発営業を行っています。例えば、当部門のコア事業の一つであるスーパーエンジニアリングプラスチックについては、中国をはじめとした海外への出荷が大半を占めており、当社の持つ分子設計技術や材料特性を活かした設計支援技術を用い、顧客のニーズに合ったソリューションを提案しています。今後、他社との協業も含め海外での開発営業体制のさらなる強化を検討していきます。



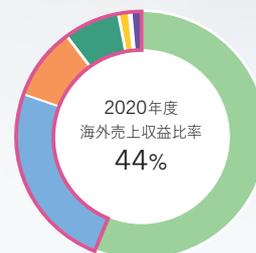
スーパーエンジニアリングプラスチック

今後のグローバル展開における戦略・注力していく分野

- **LCP**
 - ・ 米中分断に伴う5G開発のアジアでの間口拡大、欧米でのバリューチェーンの開拓
 - ・ 中国を中心としたコネクタ市場でのシェア維持・拡大
- **PES**
 - ・ 欧州などEV有望市場を中心に採用事例を活かした、自動車部品用途のシェア拡大
 - ・ アジア・米国を中心とした人工透析膜用途でのシェア拡大
 - ・ 医薬メーカーなどへの高機能膜用途の採用拡大

地域別売上収益比率

■ 日本 ■ アジア(含むインド) ■ 北米 ■ 欧州
■ 中東・アフリカ ■ 中南米 ■ オセアニア他



価値創造モデル：セパレーター

バリューチェーン



付加価値を提供する仕組み

住友化学の競争優位性

リチウムイオン二次電池用セパレーターは、コーティングセパレーター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ーには主にセラミックコーティングとアラミドコーティングがあり、セパレーターメーカーのほとんどはセラミックコーティングセパレーターを製造しています。一方、当社のアラミドコーティングセパレーターはいち早く車載用に採用され、高品質・高性能なセパレーターとして長年の実績があります。また、他社と比較して安全性(耐熱性)に優れ、EV1台当たりキログラム単位での軽量化を実現できるなど、他社とは異なる付加価値を顧客に提供しています。当社のアラミドコーティングセパレーターが持つ優位性をさらに強化するため、強度向上や薄膜化の研究を進めています。

競争優位を生む主要プロセス

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、均一にアラミ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年当社比で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。

顧客価値提供

顧客・消費者は航続距離が長いEVなどのエコカーを求めており、そのようなエコカーには高品質・高性能な電池が不可欠です。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。そのため当社は、安全性(耐熱性)の高いセパレーターを提供し、コスト競争力に優れた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、顧客との定期的なコミュニケーションを通して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。

社会に提供する付加価値



セパレーター事業を通じて 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、EVなどエコカーへのシフトが加速しています。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CO₂排出量を削減することができます。セパレーターは、リチウムイオン二次電池の高い安全性を満たすための必須部材であり、エコカーの普及に欠かせません。住友化学は、セパレーター事業を通じて気候変動の対策に貢献します。

情報電子化学

重点的に取り組む
SDGs



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

事業内容

情報電子化学部門では、高機能なディスプレイ関連材料や高品質な半導体材料を提供することで、ディスプレイや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

当社はこれまで、マーケットインのグローバルサプライチェーン構築に努め、製品の開発・供給に活かしてきました。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、そしてディスプレイ関連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

液晶から有機ELへのディスプレイの世代交代に対応すべく、現在は、有機ELディスプレイ関連材料事業の拡大と液晶ディスプレイ関連材料事業の競争力強化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新しい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。

2020年度の取り組み実績

ディスプレイ関連材料分野において、有機ELディスプレイの高画質化に寄与する塗布型位相差付偏光フィルムの販売が本格化しました。また、半導体材料分野においては、フォトレジストの新工場が稼働開始するとともに、さらなる生産能力増強も決定しました。

今後の取り組み課題

当社の素材・製品開発力を活かした特色ある材料を提供することで、有機ELディスプレイ向けに幅広い材料を開発、提供していきます。また、液晶ディスプレイ関連材料は引き続き競争力強化に取り組むとともに、当社サプライチェーンの全体最適化を推進していきます。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、5G通信やスマートモビリティなどに対応した、次世代事業の育成にも注力していきます。

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、収益性を向上させていくことを目指します。



代表取締役 専務執行役員

松本正樹

主要事業のSWOT分析

S

強み

- ディスプレイ関連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
- ナノレベルの微小領域分析技術

W

弱み

- 特定製品への依存度の高さ
- 為替感応度の高さ

O

機会

- 有機ELディスプレイの普及拡大
- 5G通信の本格普及やEV化、DXの進展による半導体市場の拡大

T

脅威

- 液晶ディスプレイ市場の成熟化・競争激化

事業紹介

■ ディスプレイ材料事業

液晶ディスプレイ関連材料事業

[偏光フィルム、カラーレジストなど]

- 偏光フィルム** ● 高輝度、高コントラスト、高視野角など、ディスプレイの性能や品質向上に寄与する不可欠な部材
- カラーレジスト** ● ディスプレイのカラーフィルター層を形成する赤・緑・青の色素材料(独自の染料技術を活かしたカラーレジストは、カラーフィルターの高輝度と高色再現性を実現)

重点施策

- ディ스플레이メーカーの品質要求に対応する偏光フィルムの設計
- グローバルサプライチェーン最適化による競争力向上
- 超大型TV、PID※などの分野の開発・販売に注力
- 広色域・高色再現への対応(カラーレジスト)

※Public Information Display：公共情報ディスプレイ

有機ELディスプレイ関連材料事業

[タッチセンサパネル、円偏光フィルム、高分子有機EL発光材料、Agエッチャントなど]

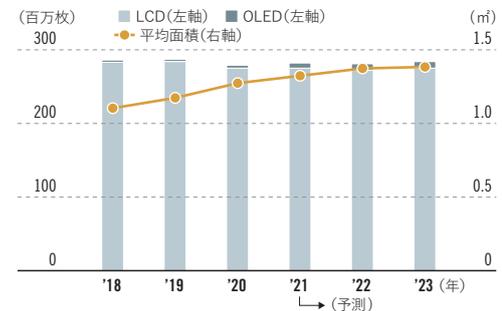
- タッチセンサパネル** ● スマートフォンなどに搭載される位置入力部品
- 円偏光フィルム** ● ディスプレイからの太陽や照明などの光の反射を抑え、有機ELディスプレイの美しい発色を実現するための偏光フィルム
- 高分子有機EL発光材料** ● 印刷法による大面積有機ELディスプレイの画素形成に適したインク材料(大型ディスプレイの低コストかつ高い生産性での量産化に貢献)

重点施策

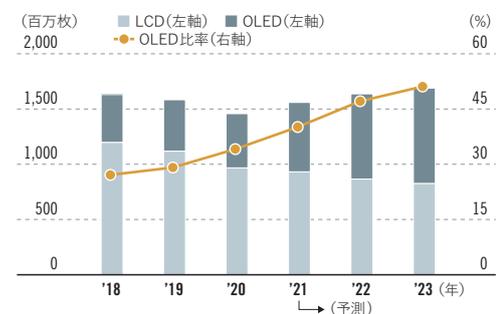
- 自製コア材料の活用による販売拡大
- フレキシブルディスプレイへの対応(ディスプレイ/セットメーカーの開発要求に合わせた材料提案)
- 青色発光材料の一段の寿命改善

市場環境

TV用ディスプレイパネル市場



スマートフォン用ディスプレイパネル市場



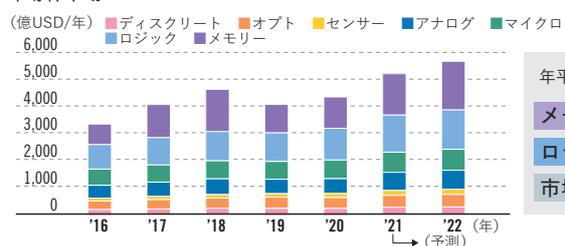
(出所)DSCC「FPD需要観測」(2021年6月)

■ 半導体材料事業 [フォトレジスト、半導体用プロセスケミカル、化合物半導体、アルミターゲットなど]

- フォトレジスト** ● 半導体やプリント基板に高密度・高集積の回路パターンを作る工程で使用される感光性樹脂
- 半導体用プロセスケミカル** ● 半導体の回路パターン形成やチップ組み立ての工程で洗浄などに使用される高純度薬品
- 化合物半導体** ● 一般的なシリコン系半導体よりも優れた高周波/高耐電圧特性を有する、複数元素の化合物からなる半導体

市場環境

半導体市場



(出所)WSTS「2021年春季半導体市場予測」

年平均成長率 (CAGR)

- メモリー ▶ 15%
- ロジック ▶ 8%
- 市場全体 ▶ 9%

重点施策

- 先行投資を活かした拡大する半導体需要の確実な取り込み
- 先端プロセス向けフォトレジスト、パワーデバイス用化合物半導体など取り扱い製品群の拡充

Q&A 半導体材料需要への対応

Q 半導体材料需要の確実な取り込みに向けた具体的なアクションは？

A 背景: 半導体市場においては、今後、人工知能(AI)技術の進化や次世代通信システム(5G)の本格商用化などを背景に、先端半導体の需要伸長が期待されています。こうした領域では新しい光源であるEUV露光が主流になると見込まれ、そのパターン形成にはさらなる微細化に適したフォトレジストが求められています。

当社の特長: 当社は、各種ファインケミカル事業で培った有機合成技術をベースに高い製品設計・評価技術を確認し、大阪工場を中心とした製造・研究・販売集約によるタイムリーな顧客対応力などを活かして事業を拡大してきました。特に、微細化工程で主として使用される液浸ArF露光用レジストについては、性能優位性と品質安定性により世界的に高いシェアを占めています。また、新たな光源であるEUV露光用レジストについても、採用が決定している有力顧客の量産化スケジュールに応じて出荷の増加を

見込むとともに、着実な新規受注獲得に向けてさらなる微細化ニーズに沿った開発を進めています。

具体的なアクション: 2019年度に先端フォトレジストの新工場が完成し、2020年度に稼働を開始しました。また、最先端プロセス向け半導体フォトレジストの開発・評価体制強化のため、大阪工場に新棟を建設するとともに、新規評価装置を導入することを決定しました。こちらは2022年度上期の完成を目指しています。さらに、最先端プロセス向け半導体フォトレジストについて、大阪工場の製造ラインを増設し、生産能力を引き上げることも決定しました。新製造ラインの稼働開始は、2022年度上期を予定しています。半導体市場は、データ通信のさらなる高速化や大容量化などにより、今後も継続的な成長が見込まれており、2025年頃には当社の生産能力が逼迫することが予想されるため、長期的な需要を見据えて一層の体制強化を検討しています。

飛躍的な事業規模拡大を目指して

半導体事業の売上収益：20年代央 1.5倍※へ

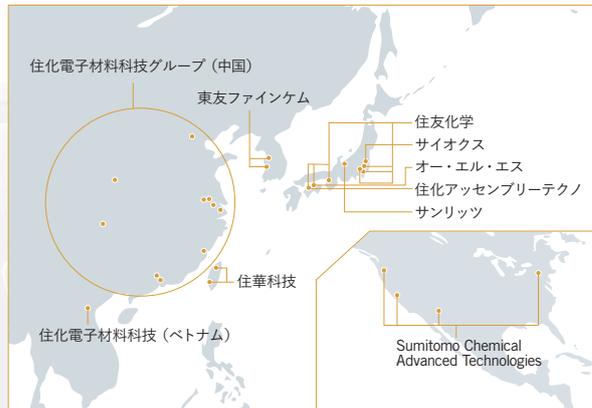
※2020年度実績比

(フォトレジスト、半導体用プロセスケミカル、化合物半導体含む)

グローバル展開の状況

マーケットインのサプライチェーンを構築

当部門は、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グローバルサプライチェーン構築に努めてきました。具体的には、中国では住友電子材料科技グループが約10か所の拠点をもち、それぞれの顧客の要望に沿った対応をすべく、事業に取り組んでいます。近年では、2018年に旭友電子材料科技(無錫)を子会社化し偏光板生産拠点を拡大、西安・常州で半導体プロセスケミカルの生産能力増強を行うなど、現地での生産体制を強化しています。このような体制は、当社が持つ強みの一つとなっています。当部門は、ディスプレイや半導体産業の集積地である東アジアを中心に事業ネットワークを構築した結果、海外売上収益が年々高まっています。また、日本国内においては、主にディスプレイ材料を大江工場、半導体材料を大阪工場で製造しているに加え、2015年に日立金属の化合物半導体材料事業を買収してサイオクス社を設立し、2019年には車載用偏光フィルム事業に強みを持つサンリツ社を子会社化するなど、今後拡大が見込まれる分野への強化にも力を入れています。



地域別売上収益比率

■ 日本 ■ アジア(含むインド) ■ 北米 ■ 欧州
■ 中東・アフリカ ■ 中南米 ■ オセアニア他



価値創造モデル：有機EL／次世代ディスプレイ部材

バリューチェーン



付加価値を提供する仕組み

住友化学の競争優位性

競合する数社の偏光フィルムメーカーが品質向上にしのぎを削る中、当社独自の強みは、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わ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。



競争優位を生む主要プロセス

当社は、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自社で製造し、かつTVやスマートフォンなどそれぞれの有機ELディスプレイに合わせて、円偏光フィルムの光学設計を最適化しています。



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。顧客の高い開発要求水準に合わせるべく、折り曲げや巻き取りを可能とするフレキシブル有機ELディスプレイ向けの部材、大型有機ELディスプレイの表示品位向上や低コスト化につながる高分子有機EL発光材料、さらにはAR/VR/MRグラスなどに使用される超小型・超精細次世代ディスプレイの光学特性を最大限発揮させるための新規部材（量子ドット技術やカラーレジスト技術を応用した色変換材料など）を提案していきます。



社会に提供する付加価値



人々のより豊かで便利な暮らしを実現

ディスプレイは人とICT技術のインターフェイスであり、インフラである通信技術の進歩や人々のライフスタイルの変化に合わせて、進化し続けています。より優れた携帯性やよりリアルな視聴体験を提供するディスプレイに加え、複合現実などの技術を通じて人々の「体験」そのものを変える可能性のあるデバイスに必要なディスプレイの開発が活発に行われています。住友化学は、有機ELディスプレイ／次世代ディスプレイ向け部材などの開発・製造を通じ、今までになかった新しい製品づくりに貢献することで、人々のより豊かで便利な暮らしを実現していきます。

健康・農業関連事業

重点的に取り組む
SDGs



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。

事業内容

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

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、グローバルに販売しています。当社の農薬事業の強みは、特長ある農薬の品揃えとそれを生み出す研究開発力、グローバルな販売網です。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、新規農薬の着実な開発・上市に取り組んでいます。加えて、メチオニンの競争力強化により、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。

2020年度の取り組み実績

ニューファーム社からの南米農薬事業の買収を完了し、コロナ禍の中ではありましたが、統合プロセスを順調に進めたほか、新規殺菌剤インディフリンを日本と北米で上市しました。また、バイオラショナル事業を強化すべく、専門の販売組織のグローバル展開を図りました。

今後の取り組み課題

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、大型戦略投資を実施した南米やインドにおいて、統合シナジーの最大化に注力します。また、バイオラショナルや種子処理など、当社が強みを持つ分野の事業の拡大にも取り組みます。メチオニンについても、徹底した合理化により、さらなる競争力強化に取り組んでいきます。

長期に目指す姿

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により、事業規模の拡大を目指します。



代表取締役 専務執行役員

水戸 信彰

主要事業のSWOT分析

S
強み

- 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

W
弱み

- 競合大手と比べ小さい事業規模

O
機会

- 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・川下分野での需要拡大
- 化学農薬の規制強化によるバイオラショナル市場の成長の加速

T
脅威

- 化学農薬の規制強化
- オフパテント農薬との競合拡大
- バイオラショナル分野への海外大手農薬プレイヤーの本格参入

事業紹介

■ 農業関連事業 [化学農薬、バイオリショナル、肥料、コメなど]

化学農薬

- 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
- 作物に応じた除草剤
- 農作物の病気を防除する殺菌剤

バイオリショナル

- 天然物由来の成分を活用した微生物農薬、植物生長調整剤、根圏微生物資材など

市場環境

世界の人口と穀物需要
(億人) ■人口 ●穀物需要



(出所) FAO, "World agriculture: towards 2030/50"; 農林水産省, UN Population Fund / UN (2017), World Population Prospects: The 2017 Revision

重点施策

- 買収などを通じ、フットプリントの強化を図ってきた成長市場(南米・インド)における事業規模の拡大
- 次世代大型農薬の開発・上市の加速
- 種子処理事業の強化・拡大
- 高い市場成長が見込まれるバイオリショナル事業の強化・拡大

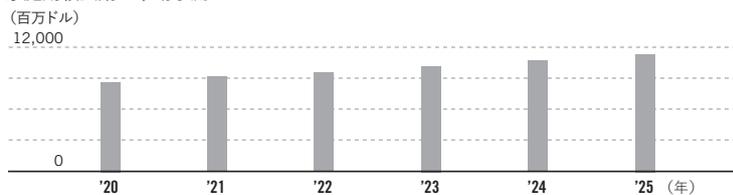
■ 生活環境事業 [家庭用殺虫剤、防疫用殺虫剤、熱帯感染症対策製品、動物用医薬品など]

家庭用殺虫剤

- 殺虫剤(蚊取り線香、液体蚊取り、エアゾールなど)
- 虫除け樹脂製剤などに用いられるピレスロイド系薬剤とそのデバイス

市場環境

家庭用殺虫剤の市場予測
(百万ドル)



(出所) Euromonitor International

重点施策

- 原体販売事業におけるソリューション提案力の強化
- 業務用防疫薬、熱帯感染症対策分野でのブランド製品事業の拡大
- ボタニカル製品群の販売拡大

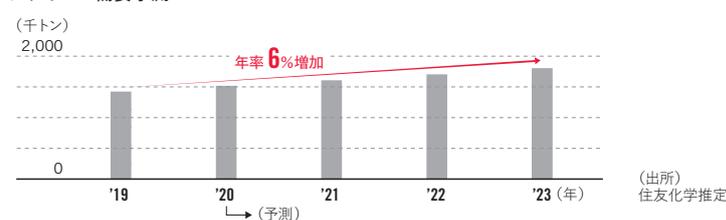
■ 飼料添加物事業 [メチオニン]

メチオニン

- 主に養鶏に用いられるメチオニン
(メチオニンは必須アミノ酸の一種で、飼育対象動物の成長を促進する働きがある)

市場環境

メチオニン需要予測
(千トン)



(出所) 住友化学推定

重点施策

- 市場成長に沿った安定供給の継続
- コスト合理化の徹底
- 製品ポートフォリオの拡大

■ 医薬化学品事業 [低分子医薬品原薬、核酸医薬品原薬など]

低分子医薬品原薬

- 国内外の製薬企業に供給する医薬品の有効成分(原薬)およびその中間体

核酸医薬品原薬

- 核酸医薬品(DNAやRNAを用いる医薬品)の原薬

市場環境

医薬品市場、特に新薬(特許品)市場が成長中

製薬企業は新薬の研究開発・販売活動に経営資源を集中

原薬の外部製造委託市場は成長が続く

重点施策

- 低分子医薬品の需要増加に対応した生産体制の整備
- 核酸医薬分野における事業化の加速

▶ Investors' Handbook 2021 P63

Q&A 世界の競合メーカーに伍するために

Q 近年、海外の大手農薬メーカーの再編が進み、住友化学と大手メーカーとの農薬事業の規模の差が拡大していますが、今後どのように戦っていくのですか。

A 2017年にはダウとデュポン、2018年にはバイエルとモンサントが合併し、巨大なプレイヤーが誕生しました。しかし、当社はそれに倣って他社と合併する考えは現時点ではありません。世界の競合メーカーに伍していくため、次の3つの戦略をとっています。

① 研究開発力で勝負

生物は、時間の経過とともに必ず農薬に対する抵抗性を発揮するようになります。このため、新規の農薬を絶えず開発していく必要があり、そのためには研究開発力が非常に重要です。当社の特許件数は、海外の大手農薬メーカーと比較しても決して見劣りしないものであり、当社はこの研究開発力に根差した農薬メーカーとして今後も戦っていく考えです。

▶ [Investors' Handbook 2021 P55](#)

② 充実したグローバルフットプリントで勝負

世界中のあらゆる地域へ製品を届ける大手と比較すると、数年前までの当社のグローバルフットプリントは十分とはいえませんでした。しかし、近年はインドのエクセルクロップケア社を2016年に買収したほか、2020年にニューファ-

ム社の南米事業を買収するなど、グローバルフットプリントの強化のための取り組みを着実に進めています。また、開発した農薬は、自らのグローバルフットプリントを活用し販売するだけでなく、海外の大手農薬メーカーの防除体系に組み込んで販売してもらうことで、より広い地域へのアクセスを可能にしています。

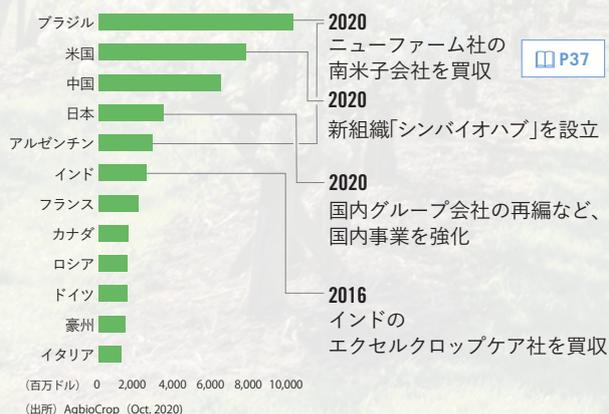
③ バイオラショナルと化学農薬の二本柱で勝負

海外大手の合併は、化学農薬と遺伝子組み換え作物の品揃え強化を主な目的としているとみられますが、大規模な投資が必要で、かつ海外大手メーカーの主戦場である遺伝子組み換え作物の分野に当社が参入する考えはありません。当社は化学農薬と世界トップであるバイオラショナルの市場で、独自の研究開発力を活かし、特徴ある製品ラインアップを武器に勝負していきたいと考えています。バイオラショナルの分野は、今後市場の拡大が加速していくことが予想され、海外大手農薬メーカーの参入も本格化し、競争の激化が進むと想像されます。当社も一層当該分野の事業強化に注力し、リーディングカンパニーとしての地位を確固たるものとしていきます。

グローバル展開の状況

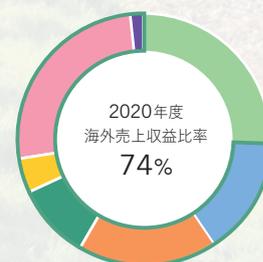
農薬事業のグローバル展開は、1960年代前半、北米に殺虫剤スミチオンの輸出を開始したことから始まりました。その後、1988年にベーラントU.S.A.社を設立して以降、世界各地に研究・生産・販売の拠点を構えています。地域によって気候や農作物はさまざまであるため、その地域に合った製品の開発や、各地のニーズへの迅速な対応を可能にする体制を構築しています。これまでに、世界の主要農薬市場である欧米やアジア、南米などにおいて拠点を拡充してきており、現在は特に世界農薬市場トップ6か国中、5か国における販売機能の確保・強化を推進しています。

各国農薬市場の規模(2019年)



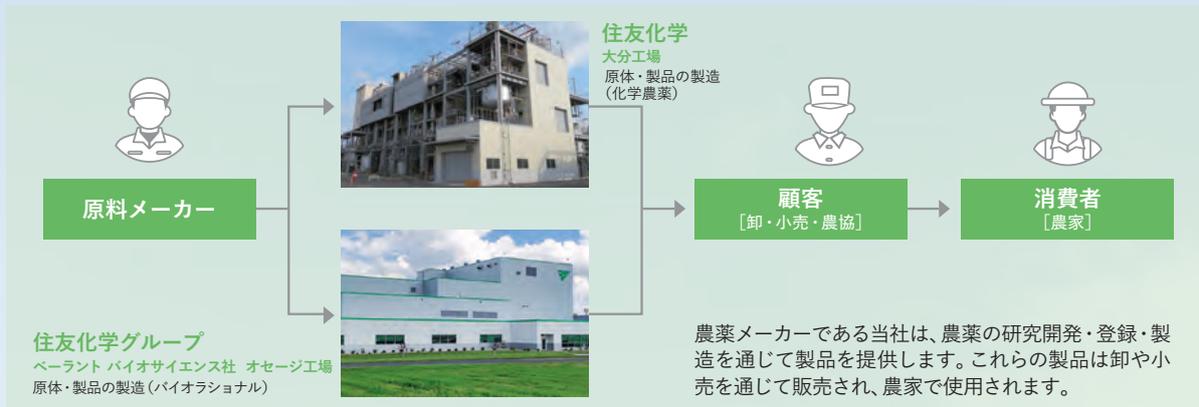
地域別売上収益比率

■ 日本 ■ アジア(含むインド) ■ 北米 ■ 欧州
■ 中東・アフリカ ■ 中南米 ■ オセアニア他



価値創造モデル：海外農薬事業

バリューチェーン



付加価値を提供する仕組み

住友化学の競争優位性

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、化学農薬とバイオラ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。基礎的探索研究から応用開発研究まで、長期的視野で新規ソリューション開発に取り組んでおり、これら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。



健康・農業関連事業研究所

競争優位を生む主要プロセス

新規ソリューション開発のために重要な基礎的探索研究では、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。グローバルな研究開発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、応用開発研究では、既存の有効成分を活用した新しい農薬製剤や新たな農薬の使用方法を探索しています。



バイオラショナルの技術指導の様子

顧客価値提供

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。このため、当社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捉えたソリューションをつくり出すことで、持続可能な新しい農業技術の構築に貢献します。

社会に提供する付加価値



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

海外農薬事業の製品のひとつである植物生長調整剤は、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。さらに、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、世界各地での食糧増産に貢献しています。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。当社はユニークな資材をグローバルに提供することで食糧の生産性を向上させ、食糧の安定供給に貢献することを目指します。

医薬品

重点的に取り組む SDGs



各社の自律的な運営のもと、 医薬と化学のシナジーを最大限に追求します。

事業内容

医薬品部門では、大日本住友製薬株式会社が医療用医薬品を、日本メジフィジックス株式会社が診断用医薬品を、それぞれ開発・販売を行い、人々の健康で豊かな暮らしを支えています。

コア・コンピタンス

当部門のコア・コンピタンスは、医療用医薬品事業においては、精神神経領域、がん領域および再生・細胞医薬分野における特長ある研究開発力、また、診断用医薬品においては、半世紀以上にわたり培ってきた確固たる技術と経験です。さらに、グループとして連携し、ゲノム解析や細胞分化などの当社の基盤技術を活かすことができることも大きな強みです。

基本戦略

当部門の中期的な戦略として、積極的な研究開発およびパイプライン拡充により主力製品の独占販売期間終了後の業績の早期回復を図るとともに、再生・細胞医薬品事業、フロンティア事業、セラノスティクスなどの次世代事業を推進しています。

事業・技術のシナジー

当社の医薬品部門を源流とする大日本住友製薬は、その技術の系譜においても当社と強いつながりを持っており、例えば、同社の再生・細胞医薬品事業は、当社の農薬の安全性研究をルーツとしています。また、当社のバイオサイエンス研究所では同社のゲノム関連技術を取り入れることで研究シナジーを創出し、新規事業開拓を目指すなど、今後も、化学と医薬は互いにさまざまな事業を生み出す可能性があります。

今後の取り組み

本年に上市したレルゴリクス(前立腺がん治療薬)、ビベグロン(過活動膀胱治療薬)の製品価値最大化を狙い、米国でのプロモーション活動を加速させます。他の適応症についても計画どおりの承認・上市を目指します。加えて、次代を担うパイプラインの拡充に向けた研究開発にも注力していきます。

長期に目指す姿

グループのシナジーを最大限に活かし、革新的な医療・ヘルスケアソリューションを創出することで、人々のQuality of Lifeの向上に貢献します。



専務執行役員

重森 隆志

主要事業のSWOT分析

S

強み

- 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

W

弱み

- 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

O

機会

- 医療技術のイノベーション
- 健康意識の高まりや予防医療の要請によるヘルスケア需要の増大
- 再生・細胞医薬など次世代医療の進展

T

脅威

- 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
- 創薬開発／M&Aの高コスト化

事業紹介

■ 医療用医薬品、診断用医薬品

主な製品

- ラツォダ®(非定型抗精神病薬)
- オルゴビクス™(前立腺がん治療薬)
- ジェムテサ®(過活動膀胱治療薬)
- キンモビ™(パーキンソン病に伴うオフ症状の治療薬)
- マイフェンブリー®(子宮筋腫治療薬)
- ツイミーグ®(糖尿病治療薬)
- FDGスキャン®(PET検査用診断薬)

主な開発品

- マイフェンブリー®(子宮内膜症治療薬)
- ジェムテサ®(前立腺肥大症を伴う過活動膀胱治療薬)
- SEP-363856(統合失調症治療薬)
- SEP-4199(双極Ⅰ型障害うつ治療薬)
- DSP-7888(膠芽腫を対象としたWT1ペプチドワクチン)

重点施策

- ファイザー社との開発および販売提携を活用したオルゴビクス™、マイフェンブリー®の製品価値最大化
- 米国現地会社の営業基盤を活用したジェムテサ®の製品価値最大化
- SEP-363856、SEP-4199、DSP-7888の開発促進

■ 再生・細胞医薬分野

細胞医薬品

大学や研究機関との協働による、iPS細胞や培養胸腺組織を用いた細胞医薬品の開発

製法開発・製造受託 (CDMO)

- 2020年9月にS-RACMO(株)を設立
- 当社が有するiPS/ES細胞の基盤技術や医薬品の受託製造に関するノウハウと、大日本住友製薬が再生・細胞医薬事業で培った高度な製法開発や製剤開発などのノウハウのシナジーにより、再生・細胞医薬品のCDMO事業をスタート

市場環境

再生・細胞医薬市場の需要予測(世界)



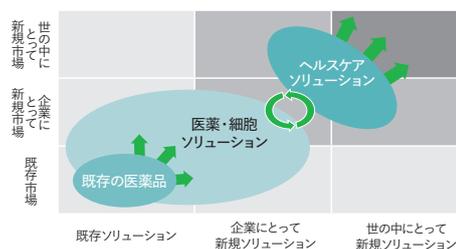
重点施策

- RVT-802 (小児先天性無胸腺症治療薬)の米国での確実な上市
- 加齢黄斑変性、パーキンソン病、網膜色素変性、脊髄損傷、腎不全などの既存プロジェクトの研究開発推進
- CDMO受注拡大と早期の収益化

■ フロンティア事業

目指す事業領域

- ヘルスケアソリューションを事業領域とし、「世の中にとって新規性の高いソリューション」の開発・事業化をグローバルレベルで目指す



重点施策

- 医薬品事業とのシナジーが期待できる領域を中心とした、核となる技術やネットワークなどの基盤強化
- 2型糖尿病管理指導用モバイルアプリケーションの開発など、複数のプロジェクトの開発推進

■ セラノスティクス

事業概要



AMED※1のCiCLE※2で採択

※1 AMED: 日本医療研究開発機構 ※2 CiCLE: 医療研究開発革新基盤創成事業

重点施策

- 核医学の特性を活かした、「治療と診断を融合(セラノスティクス)」した新たな放射性医薬品の開発

Q&A ポスト・ラツェダに向けて

Q ポスト・ラツェダに向けた対応は、どのような進捗状況ですか。

A ロイバント社との戦略的提携で獲得したレルゴリクス、ピベグロンについては本年に米国で上市しました。今後、両剤の早期の製品価値最大化を目指します。それ以外の将来の有望な大型剤についても、研究開発を一層進め、米国での「ラツェダ」の独占販売期間終了後の当部門の収益の柱に育てていきます。

レルゴリクス、ピベグロンの開発状況

医薬品部門の収益の中心である「ラツェダ」は、2023年2月に米国での独占販売期間が終了しますが、この収益の穴埋めは、レルゴリクス、ピベグロンの2剤を中心に補っていきます。早期の製品価値最大化を狙い、レルゴリクスについては、同剤を扱うマイオバント社がファイザー社と開発および販売提携を行いました。また、ピベグロンについては、同剤を扱うユーロバント社の100%子会社化や、米国子会社であるサノピオン社の営業基盤を活かした流通やプロモーションにおける提携により、同剤の価値最大化を実現していきます。

さらなる成長を目指して

さらに、長期的な成長を支える新剤の開発も一層進めていきます。2020年9月に米国で上市したキンモビ(パーキンソン病に伴うオフ症状)については、販売の立ち上げに集中していきます。また、次世代抗精神病薬として期待されるSEP-363856については、FDAよりブレイクスルーセラピー※指定を受領しており、米国で2023年度の上市を目指して開発を進めるとともに、適用拡大に向けた試験も行っています。

※ 重篤あるいは生命に関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

グローバル展開の状況

日本・北米・中国を柱とした地域戦略

欧州

パートナー企業との連携による事業拡大

日本

安定的な収益確保を目指した体制整備

北米

ポスト・ラツェダを見据えた成長路線の確立

中国・アジア

外部提携による売上最大化および内部費用の抑制、利益貢献可能な地域への事業拡大

中南米

パートナー企業との連携

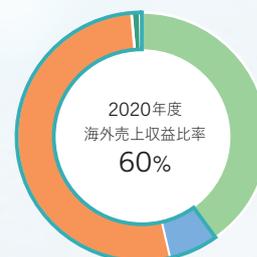
オセアニア

パートナー企業との連携

当社の医薬品部門の海外売上収益比率は約6割となっており、日本、北米、中国を柱としたグローバル展開が当社の医薬品部門の特徴です。大日本住友製薬は米国進出を目指し、ラツェダの自社でのグローバル開発を2007年から開始するとともに、2009年に旧セプラコール社(現サノピオン社)を買収して米国基盤を構築し、2011年にラツェダの米国上市を果たしました。その後、ラツェダはブロックバスターに成長し、海外売上収益は大きく増加しました。現在、米国ではポスト・ラツェダを見据えた成長路線の確立に注力しています。また、世界第2位の医薬品需要国である中国を含め、アジア諸国は医薬品需要の伸びが大きく、今後の持続的な成長が見込める地域です。現地子会社の機能強化や現地パートナーとの連携強化など、販売体制を構築し当社のプレゼンスを高めていきます。その他の地域についても、パートナーとの連携により収益の最大化を図ります。

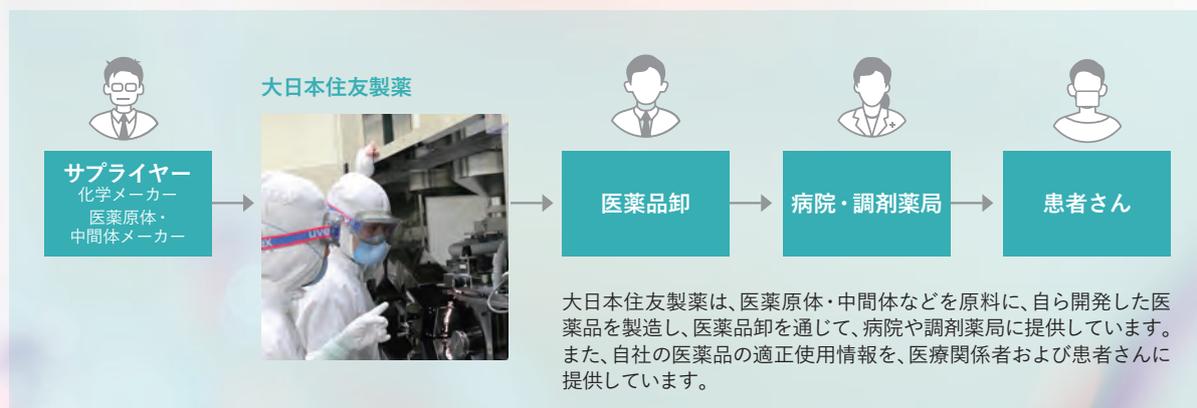
地域別売上収益比率

■ 日本 ■ アジア(含むインド) ■ 北米 ■ 欧州
■ 中東・アフリカ ■ 中南米 ■ オセアニア他



価値創造モデル：大日本住友製薬

バリューチェーン



付加価値を提供する仕組み

大日本住友製薬の競争優位性

大日本住友製薬は、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、医薬品の最大需要地である米国にて強固な営業基盤を有していることが強みです。また、大日本住友製薬は、先進医療として市場の伸びが期待されている再生・細胞医薬品の開発におけるトップランナーであり、アカデミアやベンチャーと協業しながら、臨床開発を進めています。



ラツォダ

競争優位を生む主要プロセス

米国には大日本住友製薬の多くの従業員を配置し、ラツォダで培った開発力と、米国拠点同士の連携を活かした販売力で、ポスト・ラツォダの成長路線を確立していきます。また、再生・細胞医薬では、研究拠点である再生・細胞医薬神戸センターと、商業用製造施設としては世界初である他家iPS細胞由来の再生・細胞医薬品専用施設SMaRTを有しており、これらを活用して研究開発を進めています。



サノビオン社

顧客価値提供

大日本住友製薬が持つ豊富なパイプライン、創薬力、先端技術・ノウハウ、サイエンスに関わる幅広いネットワークを活かし、アンメット・メディカル・ニーズの高い分野での革新的な医薬品や医療ソリューションの創出を通じて、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。



再生・細胞医薬専用施設「SMaRT」

社会に提供する付加価値



患者さんのQuality of Lifeの向上と 先進医療の発展に貢献

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、さまざまな患者さんの治療に貢献しています。また、当社のライフサイエンス分野で長らく蓄積された技術や知見を活用しながら、先進医療の発展に寄与しています。両社のシナジーを通じて、経営として取り組む重要課題の一つである「ヘルスケア分野」への貢献に取り組んでいます。