

# エッセンシャルケミカルズ

エッセンシャルケミカルズ部門は、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。

## 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

■ **メタアクリル事業**  
MMAモノマー、MMAポリマー、MMAシート

■ **ライセンス・触媒事業**



## 環境負荷低減に貢献するソリューションとエッセンシャルな化学製品・技術を継続的に提供します

2022年4月に、部門名称を石油化学部門から「エッセンシャルケミカルズ部門」へ変更しました。2050年カーボンニュートラルをはじめ大きな転換期を迎えている時代の要請に応じたエッセンシャルな化学製品・技術を提供し続けるという使命の下、事業改革を目指す強い決意を込めています。



代表取締役 専務執行役員

竹下 卓昭

### エッセンシャルケミカルズ部門の強み

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。また、これまで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。サウジアラビアの拠点では、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。

### 2021年度の取り組み

アクリル樹脂のケミカルリサイクル実証設備の新設を決定したほか、リサイクルプラスチックブランド「Meguri®」を立ち上げるなど、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やその成果の社会実装に向けた取り組みを進めました。また、サウジアラビアのペトロ・ラービグ社は安定稼働を継続し過去最高の業績となりました。

### 今後の取り組み

GXを意識した事業ポートフォリオの変革を図り、マテリアルリサイクルやケミカルリサイクルをはじめとした、カーボンニュートラル技術の開発を行い、社会実装を加速させます。また、ライセンス・触媒ビジネスの拡大・収益力の強化にも取り組みます。サウジアラビアでの事業については、いわゆるキャッシュ・カウとして、引き続き安定稼働に努めていきます。

## 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
- 低コストな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

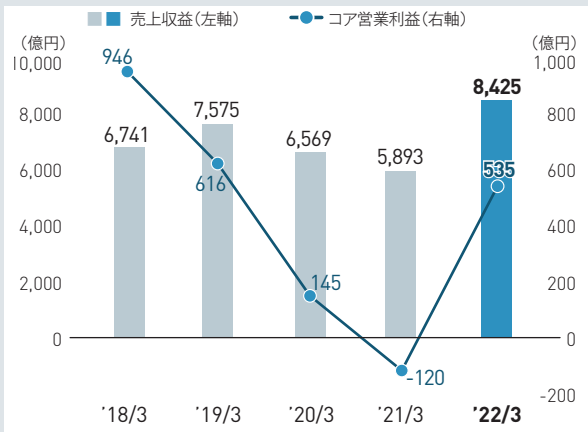
**O**  
機会

- 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

## 売上収益・コア営業利益



	2021年度 実績	2024年度 計画	増減
売上収益	8,425	8,400	-25
コア営業利益	535	540	+5
SSS <sup>※</sup> 認定製品の 売上収益	1,168	1,263	+95

※ Sumika Sustainable Solutions

## 中期経営計画 事業部門方針

### カーボンニュートラルへの取り組み

他社やアカデミアとの協業を含め、カーボンニュートラル(CN)の実現に向けた様々な取り組みを行います。

#### 主な取り組み

- マテリアルリサイクルの事業拡大
  - ケミカルリサイクルの技術開発の推進
- P.45 資源循環への貢献

### ライセンス及び触媒事業による安定的収益の確保

下記3つの基本戦略に則り、安定的な収益獲得と持続的なビジネス拡大、そして社会のCN実現への貢献の両立を目指します。

#### 基本戦略

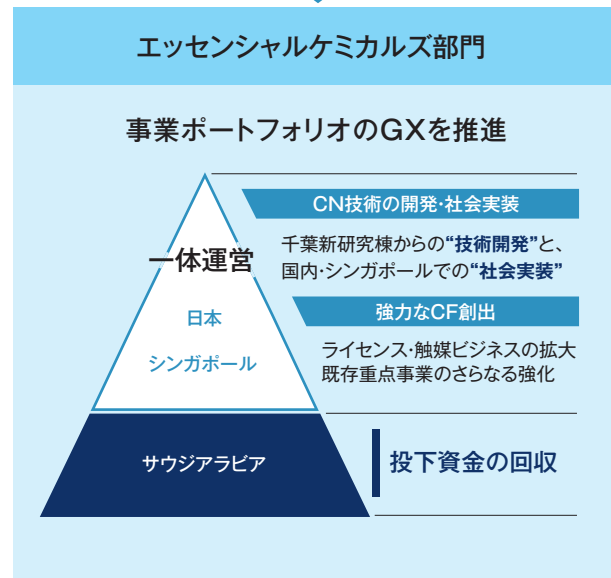
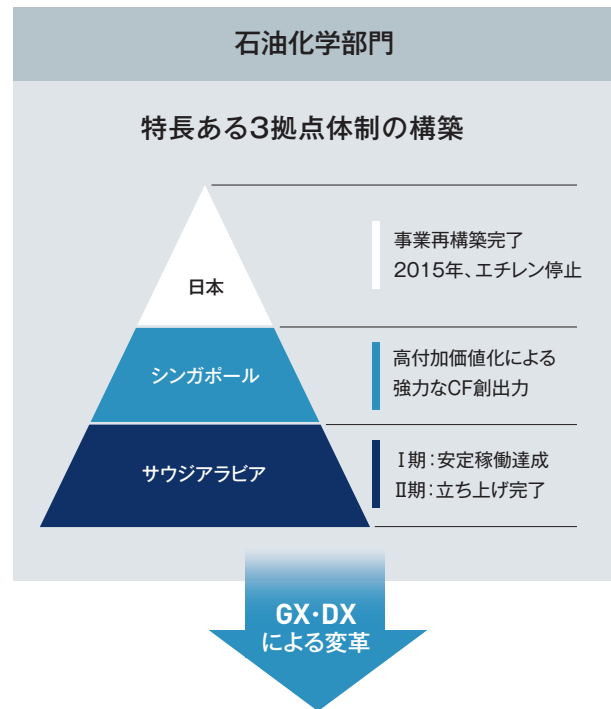
安定的な 収益基盤の確保	ポートフォリオの拡充	技術の ブラッシュアップ
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 触媒供給能力拡大</li> <li>● 潜在顧客への接触機会拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 環境負荷低減技術の早期確立とライセンス・ラインアップ拡充</li> <li>● 操業支援サービスによるビジネスモデル多様化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プロセス競争力の強化</li> <li>● 触媒の高寿命化、コスト改善</li> </ul>

### シンガポールとの一体運営による競争力強化

研究開発の中心地である日本、巨大なインフラ・顧客網を有するシンガポール、という2拠点の持つ強みを合わせ、個々の事業競争力をさらに高めるとともに、CN技術の社会実装も加速していきます。

#### 主な取り組み

- MMA、ポリオレフィン事業等の体制見直し・進化
- シンガポールの基盤を活用した日本のCN技術の実践



## 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

エッセンシャルケミカルズ部門では、主要生産拠点として日本とシンガポール、そしてサウジアラビアの3拠点を有しています。

## ■ 日本とシンガポール

日本拠点では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を実施しています。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。

一方、シンガポール拠点では、PCS<sup>\*1</sup>でエチレン・プロピレンなどを、TPC<sup>\*2</sup>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。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。

当社はこの2拠点を一体運営することで、MMA、ポリオレフィン事業等の体制を見直し、進化させます。また、シンガポールの基盤を活用して、日本で開発したカーボンニュートラル技術の実践にも取り組みます。

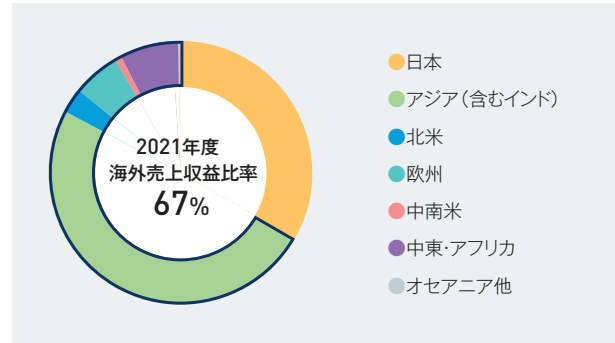
## ■ サウジアラビア

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。

\*1 Petrochemical Corporation of Singapore (Pte.) Ltd. (持分法適用会社)

\*2 The Polyolefin Company (Singapore) Pte. Ltd (連結子会社)

## 地域別売上収益比率



## Q&amp;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エッセンシャルケミカルズ部門の戦略は？

**A:** GXを意識した事業ポートフォリオの変革を推進し、環境負荷低減などに関する優れた技術の開発・事業化を通じて、自社の温室効果ガス(GHG) 排出削減だけでなく、社会のGHG排出削減などにも貢献していきます。また、それらの技術ライセンスや関連する触媒事業などを通じて、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

当社のPO製造法は、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、当該事業の拡大に注力しています。

## 技術開発

## ■ マテリアルリサイクル・ケミカルリサイクル

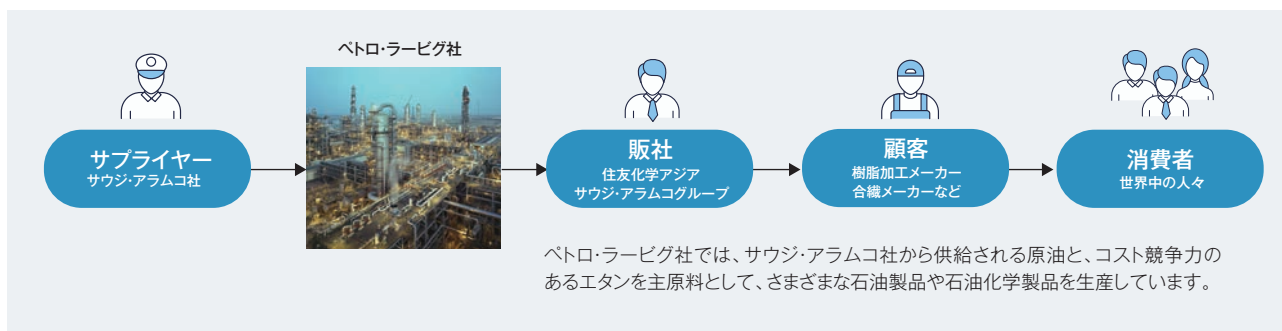
廃プラスチックなどを再資源化し、製品として再利用するマテリアルリサイクル技術や、ごみや廃プラスチックを化学的に変換し、新しいプラスチックの原料として利用するケミカルリサイクル技術の開発、事業化に取り組んでいます。

→ P.45 資源循環への貢献

■ CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>を原料に、高効率でメタノールを合成するCO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>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、新たなブレークスルーになると考えています。

バリューチェーン

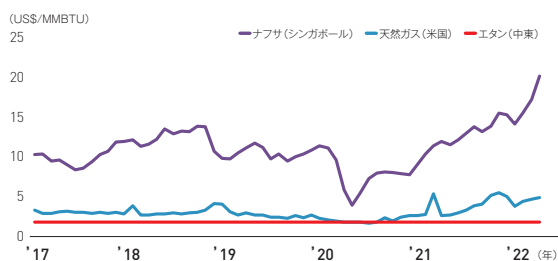


付加価値を提供する仕組み

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。

世界の石油化学品原料のコスト差



競争優位を生む主要プロセス

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。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下も実現しています。



ペトロ・ラービグ社での作業の様子

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が求められます。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。

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CO<sub>2</sub>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

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。

## 事業紹介

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>機能樹脂事業</b><br/>液晶ポリマー (LCP)、ポリエーテルサルホン (PES)</p> | <p><b>無機材料事業</b><br/>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</p> |
| <p><b>化成事業</b><br/>レゾルシン、高分子添加剤、エマルジョン</p>             | <p><b>電池部材事業</b><br/>セパレータ、正極材料</p>                           |



**時代のニーズを捉えた研究開発を加速させ、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 専務執行役員

赤堀 金吾

## エネルギー・機能材料部門の強み

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、多様化する顧客ニーズを捉えた製品ラインナップと、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。

## 2021年度の取り組み

LCPについて、世界的に需給が逼迫している足元の状況を速やかに改善するため、愛媛工場での生産能力増強を決定しました。また、EPDM (エチレン・プロピレンゴム) については、今後中長期にわたって安定的に収益を確保することが困難と判断し、撤退することを決定しました。

## 今後の取り組み

電池部材およびスーパーエンジニアリングプラスチックなどの成長事業に対して、集中的に資源を投下します。リチウムイオン二次電池用セパレータでは、高安全性、長寿命化などの強みを活かし、多様化する顧客ニーズに対応していきます。正極材では、生産性が高い焼成プロセスの事業化を目指します。一方、低採算事業については、縮小・撤退も視野に方向性を見極めていきます。また、次世代事業として、固体型電池や正極材ダイレクトリサイクル、分離膜等の新規技術の開発に取り組みます。

## 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

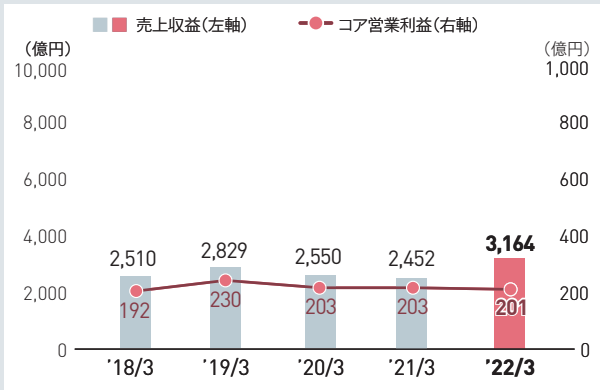
- 電池高容量化による要求性能の高度化
- 環境・エネルギー関連市場の拡大

**T**

脅威

- EV 優遇政策の転換による市場減退
- 二次電池におけるパラダイムシフト

## 売上収益・コア営業利益



	2021年度実績	2024年度計画	増減
売上収益	3,164	3,900	+736
コア営業利益	201	310	+109
SSS*認定製品の売上収益	527	750	+223

\* Sumika Sustainable Solutions

## 中期経営計画 事業部門方針

### 成長事業領域への集中投資・事業拡大

#### 電池部材

##### セパレータ: 電池高容量化実現に向けた開発、増強・拡販

リチウムイオン二次電池は、今後も車載用途を中心に需要拡大が見込まれています。急拡大するEV社会に対して、当社の蓄積技術で対応するとともに、顧客需要に応じた増強を実施し、セパレータ事業のさらなる拡大を推進します。

#### 当社の取り組み

- 車載用途需要に応じた増強、新規顧客への拡販、コスト合理化の遂行
- 民生用途への拡販注力

#### 正極材料: 前駆体の拡販、焼成技術の確立と事業展開

当社独自の高生産性焼成プロセスを確立し、今後も伸長が見込まれるハイニッケル系正極材市場への参入とその事業展開を目指します。

#### 当社の取り組み

- 実証設備の着実な立ち上げ、顧客認定取得
- サステナブルな社会の実現に向けた、希少資源使用量を削減したコバルトフリー正極材の開発

#### スーパーエンブラ (LCP)

##### プラント増強による事業拡大、

##### 車載/5G高速通信コネクタ用途への拡販

EV化に伴い、エンジン部品が減少する一方で、車載用コネクタやEVモーター周辺部品が増加しています。また、5G本格化が進む中で、求められる特性が合致しているLCPの需要が高まることも予想されます。このような旺盛な需要に応じた生産体制を整備し、成長分野での拡販に注力します。

2022年1月に  
増強意思決定:

現在  
約9,000t

2023年  
3割増強

#### 当社の取り組み

- さらなるプラント増強の検討
- 車載需要への対応および5G高速通信コネクタへの拡販

### 低採算事業領域の方向性見極め

ステークホルダーへの影響を最大限配慮しつつ、事業環境の変化などから将来の収益性に乏しいと判断した事業については縮小・撤退を実行し、事業の新陳代謝を図っていきます。

#### すでに意思決定済みの案件

- 2021年9月 EPDM事業からの撤退を決定
- 2022年5月 染料事業からの撤退を決定

### 次世代事業育成

#### 固体型電池や正極材ダイレクトリサイクル等、新規技術の開発推進

##### ● 固体型電池

現在のリチウムイオン二次電池と比較して安全性が高く、次世代電池として期待されています。京都大学との共同開発を進め、2023年までの固体型電池材料開発を目指します。

##### ● 正極材ダイレクトリサイクル

回収したリチウムイオン電池の正極材を、金属に戻すことなく再度正極材としてリサイクルする技術です。株式会社JERAとともに、NEDOの「グリーンイノベーション基金事業/次世代蓄電池・次世代モーターの開発プロジェクト」に採択されました。両社で開発及び社会実装を推進していきます。



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、海外顧客のニーズに迅速に対応するため、住化電子材料科技(上海)有限公司や住友化学ヨーロッパなど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

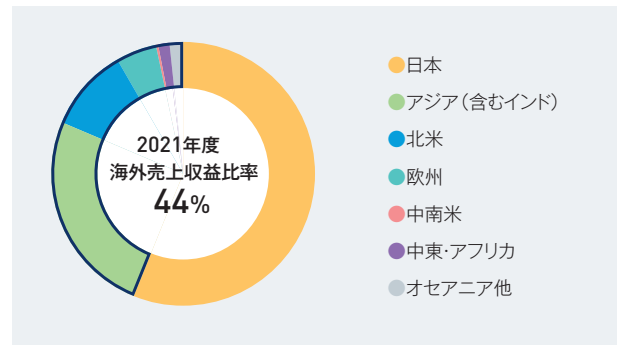
LCP

- 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

- 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



Q&A セバレータの今後の展開

Q: セバ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、それに伴ってセバ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、高容量化を中心にリチウムイオン二次電池は今後も進化を続けていきます。その中で、セバ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

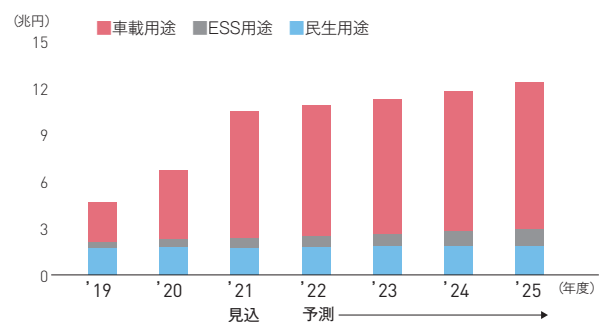
場面が、ますます広がっています。もう一つの課題はコストであり、車両コストの大半を占めるリチウムイオン二次電池の価格を大幅に下げる必要があります。セバレータについてもコストダウン要求は強く、また、中国メーカーの台頭もあり、競争が激化しています。これに対しては、原料・製造工程を見直し、コストを大幅に削減する対応を行っています。

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、セバレータ事業のさらなる拡大を推進します。



セバレータ

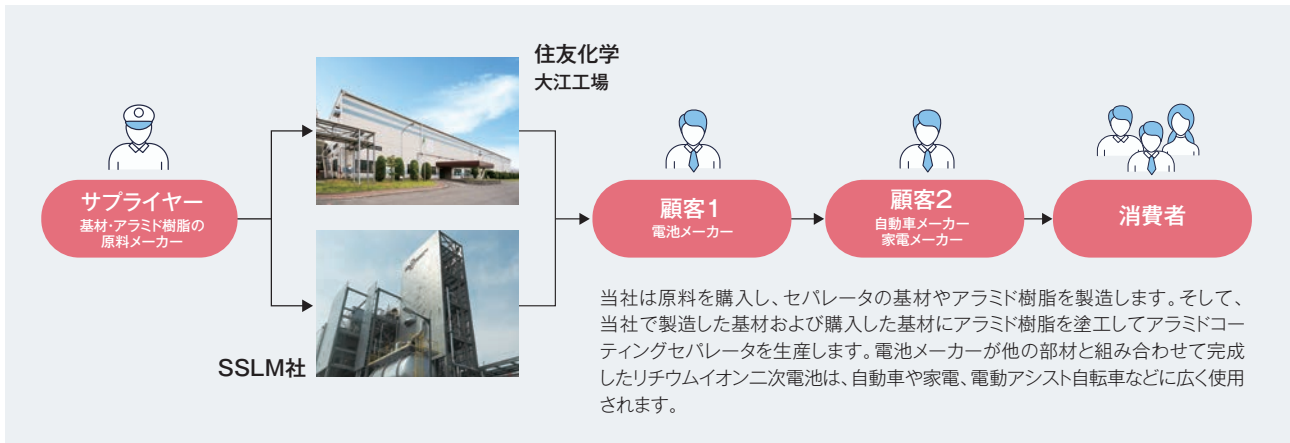
リチウムイオン二次電池の市場予測



※車載用途: xEV用途、ESS用途: ESS、UPS、BTS用途、民生用途: 小型民生用途 (出所) 富士経済「2022 電池関連市場実態総調査—電池セル市場編—」

## 価値創造モデル:セパレータ

### 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)の高いセパレータを提供し、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



### セパレータ事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献

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走行中のCO<sub>2</sub>排出量を削減することができます。セパレータは、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、セパレータ事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献します。



## 情報電子化学

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。

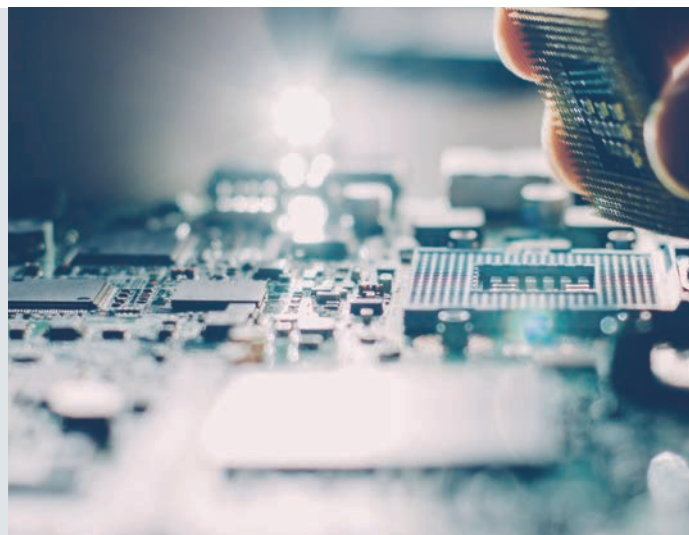
### 事業紹介

#### 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  
タッチセンサーパネル、高分子有機EL発光材料など

#### 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



**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**



代表取締役 専務執行役員

松井 正樹

### 情報電子化学部門の強み

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に加え、総合化学メーカーならではの複数の素材や技術の組み合わせによる、高付加価値製品を提供することが可能です。また、ディスプレイ・半導体双方の領域における技術や品質対応により蓄積してきたノウハウを駆使し、境界領域の製品を開発できることも当社の強みとなっています。

### 2021年度業績・取り組み実績

2021年度業績は、近年進めてきた、ディスプレイ関連材料事業の高付加価値化や半導体材料事業での供給体制強化等の成果に加え、巣ごもり需要や堅調な半導体市場に支えられ、過去最高益を更新しました。

取り組み実績としては、ディスプレイ関連材料事業では、サプライチェーン最適化を含む競争力強化を推進しました。また、今後も成長が期待できる分野に事業リソースを投入すべく、フォトレジストや半導体用高純度ケミカルの供給体制をグローバルに強化することといたしました。

### 今後の取り組み

ディスプレイ関連材料事業では、当社核心技術を活かした有機ELディスプレイ向け材料等の高付加価値品比率をさらに高めつつ、次世代ディスプレイ向け材料の開発・上市に取り組みます。半導体関連材料事業では、シリコン半導体向けに、拡大する需要を確実に取り込みつつ、顧客プロセスの革新に応える先端材料の開発・拡販を進めます。また、化合物半導体向けに、省エネ等社会課題解決に貢献する次世代パワーデバイス材料の事業化を目指します。新規事業開拓については、社外とも積極的に連携しながら、次世代高速通信や高感度イメージセンサーに対応した材料等の開発に注力します。

### 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
- 複数の素材や技術を組み合わせた高付加価値品の提供
- ディスプレイ・半導体の境界領域における製品開発力

**W**  
弱み

- 特定製品への依存度の高さ

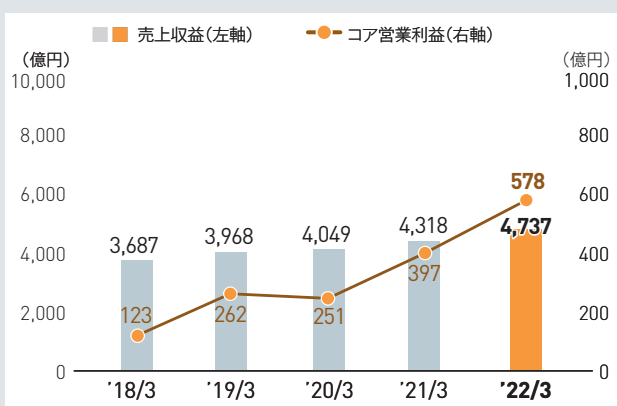
**O**  
機会

- 有機ELディスプレイの普及拡大
- 5G通信の本格普及、EV化、メタバース市場の成長、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

## 売上収益・コア営業利益



	2021年度実績	2024年度計画	増減
売上収益	4,737	5,600	+863
コア営業利益	578	580	+2
SSS*認定製品の売上収益	2,623	2,761	+138

\* Sumika Sustainable Solutions

## 中期経営計画 事業部門方針

## 基本方針

既存核心技術に当社ならではの知恵や技術、経験、ネットワークを加え、新しい核心技術、製品を創生

## 事業領域別方針

## ディスプレイ関連材料：自社核心技術を活かした競争優位性維持

技術・品質の差別化等により、ハイエンドTV・OLEDスマートフォン・車載・次世代ディスプレイ向け材料に注力します。

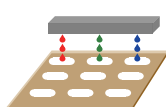
## 当社の取り組み

- 既存高付加価値分野でのシェア確保
- 次世代ディスプレイ向け材料需要の取り込み
- 汎用LCD関連材料事業の構造改革継続

## 次世代ディスプレイ向け材料



フォルダブル・ローラブルディスプレイ



印刷法OLEDディスプレイ

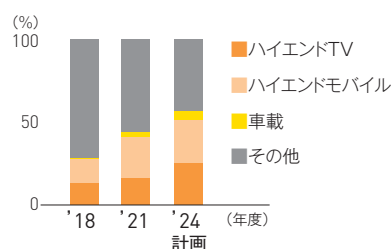


AR/VR用マイクロディスプレイ

## 車載向け偏光フィルム



## 偏光フィルムの売上構成推移



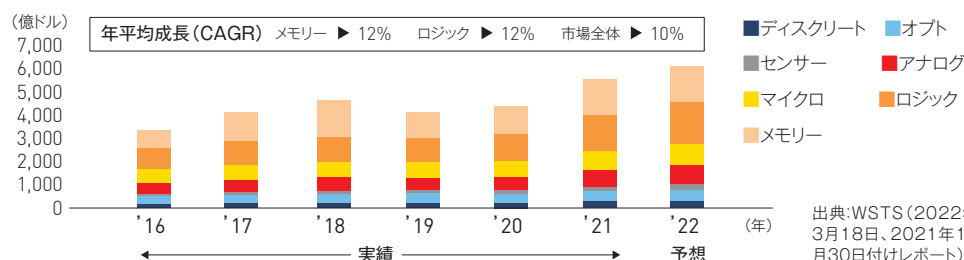
## シリコン半導体材料：市場拡大に対応した事業機会獲得

DXの浸透によるデータセンター投資の拡大、5G通信の本格普及、EV化／自動運転化等を背景に、拡大基調が続くと予想されている需要を確実に取り込んでいきます。

## 当社の取り組み

- 拡大する需要の確実な取り込み
- 顧客プロセスの革新に応える製品開発

## 半導体市場規模推移



## 新規事業：次世代を担う新規事業の創生

2020年代後半までにディスプレイ関連材料事業、シリコン半導体材料事業に次ぐ、第3の事業の柱を確立することを目指します。

## 当社の取り組み

- 通信、センサー関連材料分野での事業確立
- 次世代パワーデバイス材料事業の立上げと省エネ技術進化への貢献

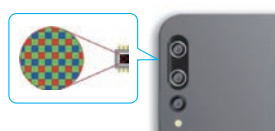
## 当社開発品例

## 移動体通信用中継アンテナ



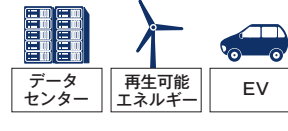
自動車のフロントガラス上等に搭載できる透明薄型アンテナです。5G高速通信に対応し、公共交通機関等での通信環境改善や携帯機器の通信エリア拡大に貢献します。

## イメージセンサー関連材料



スマートフォンカメラ、車載、セキュリティ向けのイメージセンサーに関連する材料です。センサーの高感度化・高画素化等の高性能化に貢献します。

## 次世代パワーデバイス材料

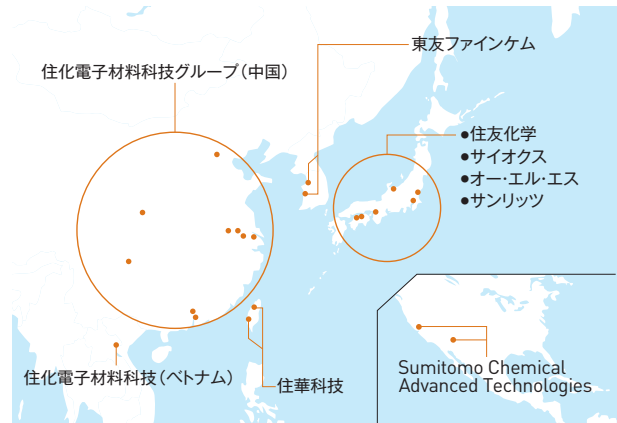


次世代パワーデバイス向けの窒化ガリウム基板です。データセンターのサーバー、風力発電、EV等に使用される電力変換回路を小型化・低損失化することができます。省エネを通じ、カーボンニュートラルへ貢献します。

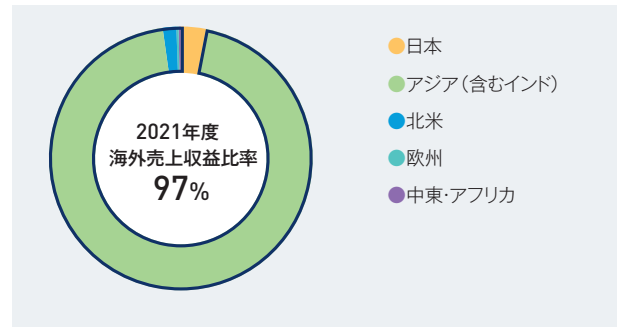
## グローバル展開の状況

## 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、中国では住化電子材料科技グループが多くの拠点をもち、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)を子会社化し偏光フィルム生産拠点を拡大、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で、半導体材料を大阪工場で製造していることに加え、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



## Q&amp;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:** 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・評価技術を確立し、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、顧

客の量産進捗に伴い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

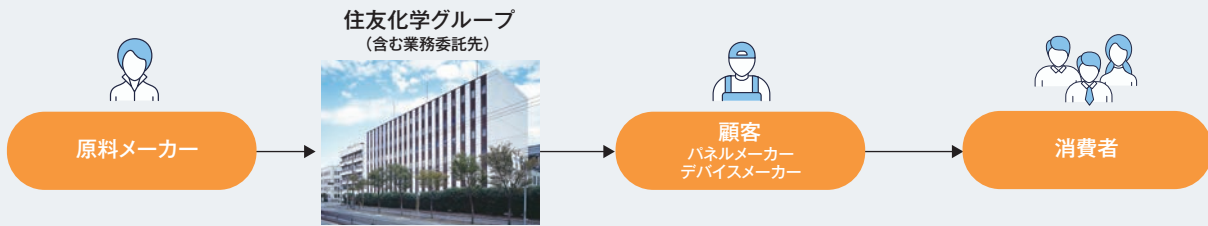
2019年度に先端フォトレジストの新工場が完成し、2020年度に稼働を開始しました。また、最先端プロセス向け半導体フォトレジストの開発・評価体制強化のため、大阪工場に新棟を建設し、2022年度には稼働を開始する予定です。今後も、最先端プロセス向け半導体フォトレジストの生産体制をグローバルに強化していく予定です。半導体市場は、データ通信のさらなる高速化や大容量化などにより、今後も継続的な成長が見込まれており、2025年ごろには当社の生産能力が逼迫することが予想されるため、長期的な需要を見据えて一層の体制強化を検討しています。

飛躍的な事業規模拡大を目指して

売上収益:2020年代央1.5<sup>※</sup>倍へ ※2021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)

バリューチェーン



現在販売中の有機ELディスプレイ向け部材

当社は、独自の技術で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。また、フレキシブル有機ELディスプレイ向けに、優れた折り曲げ耐性を備えた円偏光フィルムを提供しています。

現在開発中の有機EL/次世代ディスプレイ向け部材

当社は顧客のニーズに合わせて、印刷式有機ELディスプレイやAR/VR用マイクロディスプレイ向けの部材開発を推進しています。

付加価値を提供する仕組み

住友化学の競争優位性

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。



競争優位を生む主要プロセス

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

顧客は次世代ディスプレイ創出に高い関心を持っています。開発要望水準は高く、これに応えるべく、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

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、医薬品原薬などをグローバルに提供することで、食糧の生産性向上や人々の健康促進などに寄与しています。

### 事業紹介

#### 農業関連事業

化学農薬、バイオラショナル、肥料、コメなど

#### 飼料添加物事業

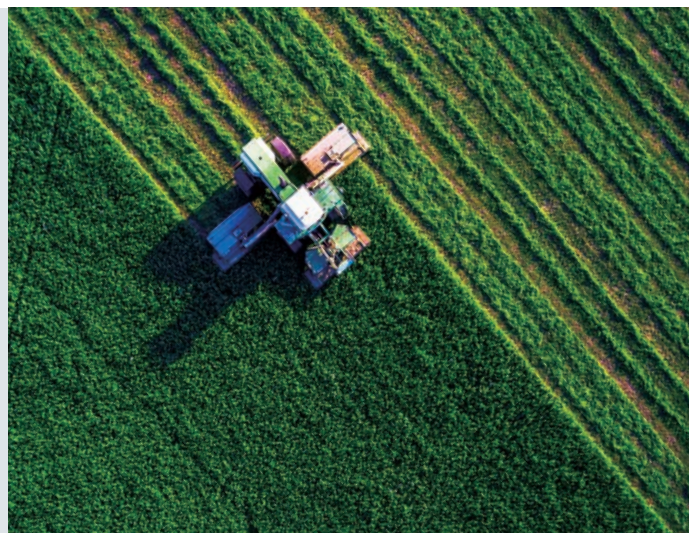
メチオニン

#### 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

#### 医薬化学品事業

低分子医薬品原薬、核酸医薬品原薬など



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 専務執行役員

水戸 信彰

### 健康・農業関連事業部門の強み

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。

### 2021年度の取り組み

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した。また、世界で初めて\*ゲノム編集治療向けに約90%の極めて高い純度を有するガイドRNA (gRNA) の量産技術を確立し、大分工場に核酸医薬原薬の製造プラントの新設を決定しました。

\*gRNAを約90%の高純度で量産する技術について(当社調べ)

### 今後の取り組み

当社が強みを持つバイオラショナル・ボタニカル等の環境負荷の低い製品群を武器に、競合他社と差別化を図ります。化学農薬の製品群については、インディフリン®(ダイズさび病用殺菌剤)等の大型新規剤の販売最大化に注力するとともに、より環境負荷低減効果を重視した製品の開発・上市に取り組んでいきます。また、南米での事業買収などにより拡大したサプライチェーンを強化するとともに、投資成果を着実に回収し、資本効率の向上を目指します。研究開発では、強みのある事業領域に重点的に資源を投入し、オープンイノベーションなども積極的に活用していきます。

### 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

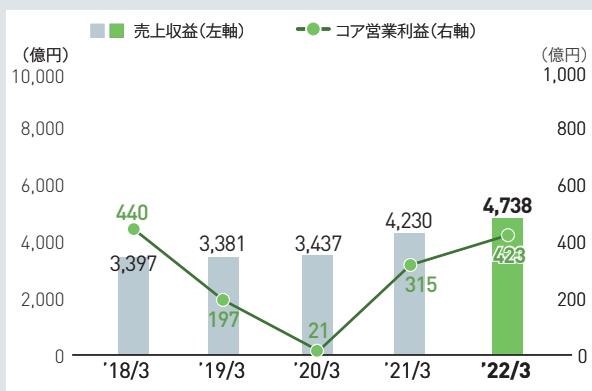
- 人口増加に伴う食糧需要の拡大
- 農業関連事業の事業規模拡大
- 生活環境事業の周辺・川下分野での需要拡大
- 化学農薬の規制強化によるバイオラショナル市場の成長の加速

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

## 売上収益・コア営業利益



	2021年度実績	2024年度計画	増減
売上収益	4,738	5,900	+1,162
コア営業利益	423	840	+417
SSS*認定製品の売上収益	1,892	1,855	-38

\* Sumika Sustainable Solutions

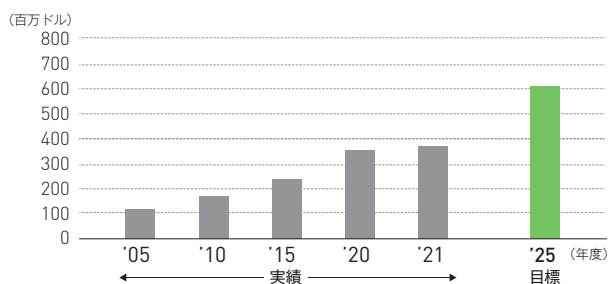
## 中期経営計画 事業部門方針

## 持続可能型製品群の強化を意識した事業ポートフォリオ変革

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のバイオリショナルや、ボタニカルなど、当社が強みを持つ領域の技術・製品群を武器に、競合他社との差別化を図ります。また、化学農薬についても、環境負荷低減への貢献をより強く意識して製品の開発・上市を推進します。

## ■ バイオリショナル売上高\*

年10~15%の高い市場成長率を背景に、売上高は年々拡大しています。



\*根圏微生物資材、植物成長調整剤、微生物農薬、ボタニカル殺虫剤総計

## ■ 化学農薬による不耕起栽培への対応

## 不耕起栽培とは

- 播種前に土を耕さず、農作物の枯葉や刈り株などを農地に残した状態で次の作物を栽培する方法
- 土壌の保全に加え、耕起に伴うGHG発生や、地中の有機物分解によるGHG発生および放出が抑制されるため、環境負荷の低い農法として注目されている

不耕起栽培に適した性能を有する  
当社の新規除草剤「ラビディシル®」

既存の除草剤に比べて速効性に優れ、多様な雑草に効果を示すことから、雑草に覆われた不耕起農地の植付前除草剤として最適

## 研究開発の促進・効率化

重点領域を絞り込み、当社が強みをもつ領域へ資源を集中して投入するとともに、オープンイノベーションも積極的に活用していきます。

## ■ 食糧分野での協働先

Ginkgo Bioworks(生物農薬)、Nuritas(家畜飼料添加物の開発)、Danforth(カーボンネガティブ技術の開発)、Nufarm(混合剤共同開発)、Bayer(次世代雑草防除システムの開発)など

## ■ ヘルスケア分野での協働先

IVCC(マラリア等感染症対策用新製品・技術の開発・普及)など

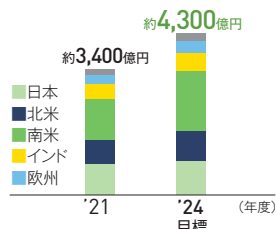
## 実施済み投資案件の確実な回収

実施した投資の確実な回収に取り組み、資本コストを上回る投下資本利益率の早期達成を目指します。

## ■ 南米農業事業

2020年8月:買収したニューファーム社の南米子会社4社と当社の既存南米拠点の一体運営開始

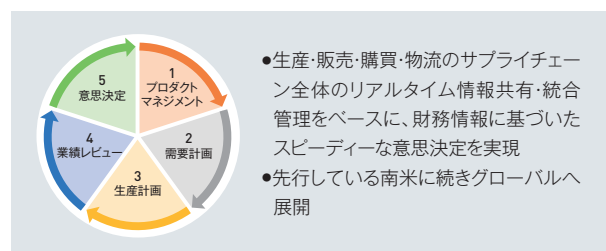
2022年5月:ブラジルで新規有効成分「インディフリン®」を含む大豆用殺菌剤「エクスカリア マックス®」を上市

農業事業の売上収益目標  
(生活環境事業除く)

## グローバルサプライチェーン強化

拡張したグローバルフットプリントからの利益最大化を図るべく、サプライチェーンを強化し、安定した製品品質と安定供給を確実なものとしします。

## ■ IBP(Integrated Business Planning)フレームワークの横展開

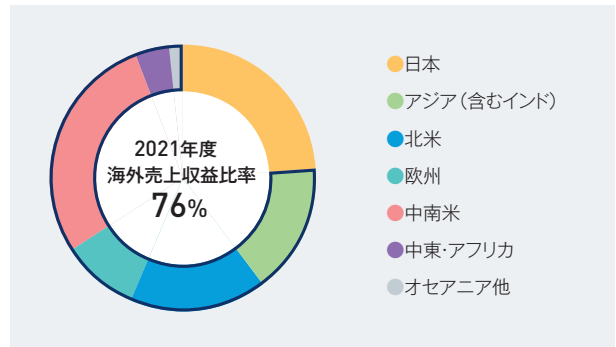


グローバル展開の状況

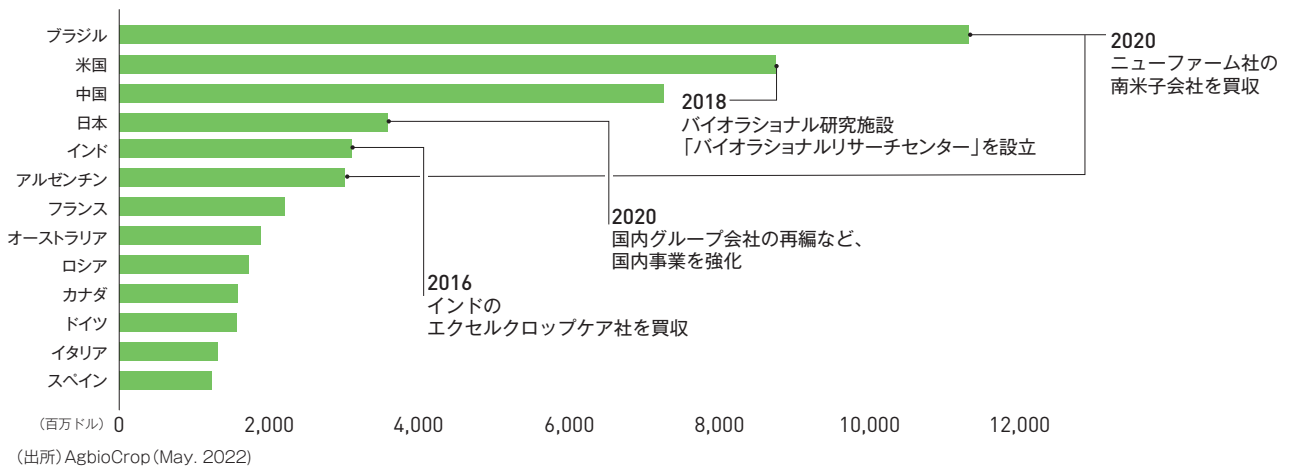
農業事業のグローバル展開は、1960年代前半、北米に殺虫剤スミチオンの輸出を開始したことから始まりました。その後、1988年にペーラントU.S.A.社を設立して以降、世界各地に研究・生産・販売の拠点を構えています。地域によって気候や農作物はさまざまであるため、その地域に合った製品の開発や、各地のニーズへの迅速な対応を可能にする体制を構築しています。

これまでに、世界の主要農業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、現在は特に世界農業市場トップ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。

地域別売上収益比率



各国農業市場の規模 (2021年)



Q&A 世界の競合メーカーに伍するために

**Q: 近年、海外の大手農業メーカーの再編が進み、住友化学と大手メーカーとの農業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年にはダウとデュボン、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。

研究開発力で勝負

生物は、時間の経過とともに必ず農業に対する抵抗性を発揮するようになります。このため、新規の農業を絶えず開発していく必要があります。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、海外の大手農業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業メーカーとして今後も戦っていく考えです。

→ Investors' Handbook 2022 P53

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年にニューファー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、海外の大手農業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。

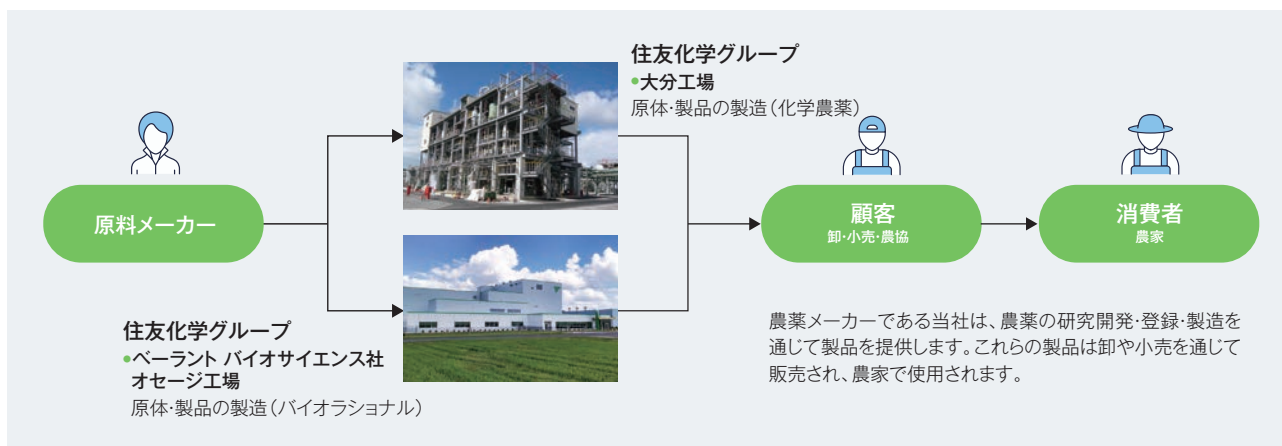
バイオリショナルと化学農業の二刀流で勝負

海外大手の合併は、化学農業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。当社は化学農業と世界トップであるバイオリショナルの市場で、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。バイオリショナルの分野は、今後市場の拡大が加速していくことが予想され、海外大手農業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。



## 価値創造モデル:海外農業事業

### 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

世界の農業市場には、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。農業は地域や作物によりニーズが大きく異なります。当社は、化学農業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、新しい農業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業製剤や新たな農業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、農業を使用することで、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。それと同時に農業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

海外農業事業の製品の一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。

→ P.48 食糧 持続可能な農業の推進



## 医薬品

医薬品部門では、住友ファーマ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中心に、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。

### 事業紹介

■ 医療用医薬品 ■ 診断用医薬品

■ CDMO\* (製法開発・製造受託) 事業

\*Contract Development and Manufacturing Organization



## 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



専務執行役員

重森 隆志

### 医薬品部門の強み

当部門の強みは、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・細胞医薬分野の重点3領域における特徴ある研究開発力、また、診断用医薬品事業においては、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。

### 事業・技術のシナジー

当社の医薬品部門を源流とする住友ファーマは、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、当社の農業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

ラツォダの米国における独占販売期間終了後の収益基盤確立が最優先課題です。オルゴピクス(前立腺がん治療剤)、マイフェンブリー(子宮筋腫治療剤)は、ファイザー社と提携し、事業リスクの低減および剤のポテンシャルの最大化を図ります。ジェムテサ(過活動膀胱治療剤)は販売・流通において、グループ内の営業基盤を活用することで、コストシナジーを追求します。これらの新製品でラツォダを上回る販売を目指します。また、中長期的な成長を見据え、精神神経領域の新製品の創出や、再生・細胞医薬およびセラノスティクスなどの次世代医療にも注力し、成長が見込まれるCDMO事業も一層強化していきます。

### 主要事業のSWOT分析

# S

強み

- 精神神経領域／がん領域での創業プラットフォーム
- 他家iPS細胞由来細胞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

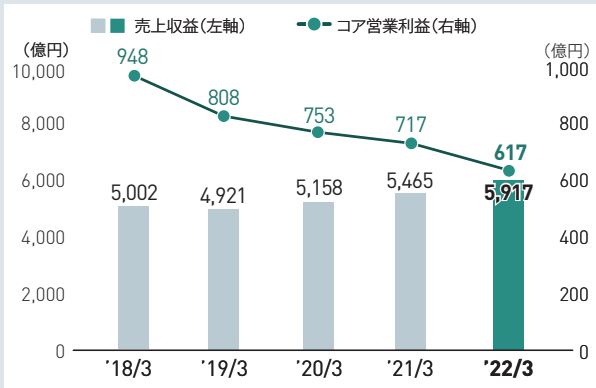
- 医療技術のイノベーション
- 健康意識の高まりや予防医療の要請によるヘルスケア需要の増大
- 再生・細胞医薬など次世代医療の進展

# 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

## 売上収益・コア営業利益



	2021年度実績	2024年度計画	増減
売上収益	5,917	6,100	+183
コア営業利益	617	730	+113

## 中期経営計画 事業部門方針

### 米国ラツォダ独占販売期間終了後の収益基盤確立

ポスト・ラツォダを担う剤として、オルゴピクス、マイフェンブリー、ジェムテサの収益最大化を図ります。加えて、経営効率の向上や事業コストの適正化等の合理化も進め、ポスト・ラツォダにふさわしい事業体を目指します。

→ P.81 Q&A:ポスト・ラツォダへの対応

### 中長期的成長への布石

オルゴピクス、マイフェンブリー、ジェムテサの次を見据え、精神神経領域において継続的に新製品を創出していきます。また、外部リソースの積極活用を含めた開発の迅速化とリスク低減を図ることで、製品価値の早期最大化を追求していきます。さらに、再生・細胞医薬やセラノスティクスなどの新たな治療法へ挑戦し実用化することで、中長期的な成長を実現していきます。

#### 大塚製薬株式会社との共同開発・販売提携

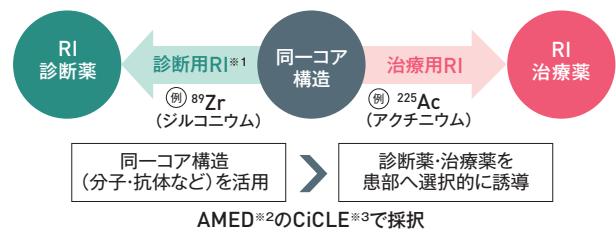
ulotarontは、米国食品医薬品局 (FDA) よりブレイクスルーセラピー指定\*を受領した次世代の抗精神病薬です。昨年に本剤を含む精神神経領域の化合物について、同領域に強みを持つ大塚製薬と共同開発・販売を行うことに合意しました。本提携を活かして、中長期的な成長へ向けて、新たなブロックバスターに育成していきます。

開発品目	予定適応症	上市予定
ulotaront	統合失調症	(米国) 2024年度 (日本) 2026年度
	大うつ病補助療法	検討中
	第3適応症	検討中
SEP-4199	双極I型障害うつ	(米国・日本) 2020年代後半

\*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

#### セラノスティクス

次世代の治療法への挑戦として、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を目指しています。創業拠点であるCRADLE棟にて、早期に患者さんに最適な医療をお届けできるよう研究開発に鋭意取り組んでいます。



※1 RI:放射性同位元素  
 ※2 AMED:日本医療研究開発機構  
 ※3 CiCLE:医療研究開発革新基盤創成事業

### CDMO事業強化

将来の成長が著しいとされる再生・細胞医薬分野やα線治療薬などの次世代医薬品分野において、化学と医薬のシナジーを最大限発揮し、CDMO事業の積極展開を図ります。

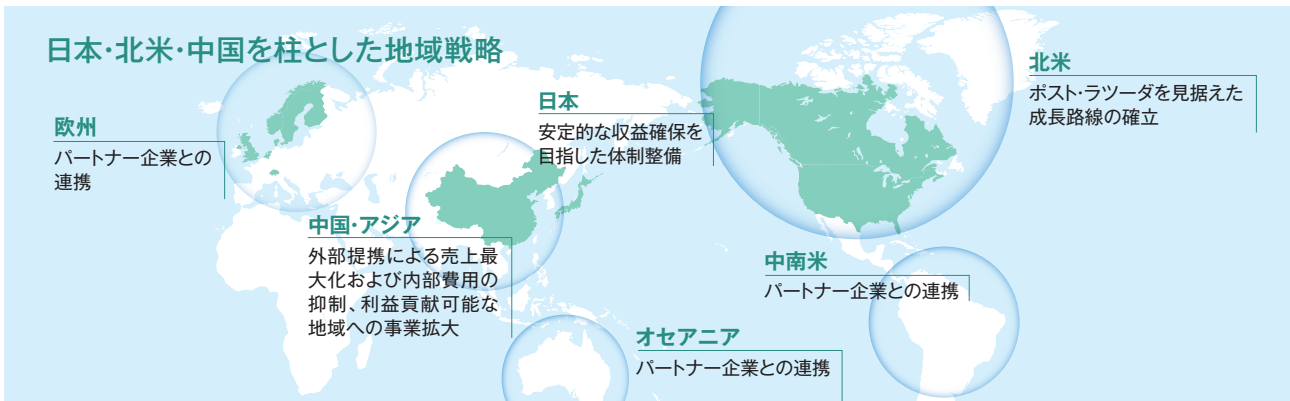
#### S-RACMO株式会社

当社が有するiPS/ES細胞の基盤技術や医薬品の受託製造のノウハウと、住友ファーマが再生・細胞医薬事業における複数のプロジェクトで培った高度な製法開発や製剤開発などの経験とを融合させ、両社の合併会社であるS-RACMOにて再生・細胞医薬分野でのCDMO事業を行っています。昨年には角膜内皮細胞の製造および製法開発等の案件を受託し、また、本年2月には新たな再生・細胞医薬製造施設「FORCE」(Facility of Regenerative and Cellular Medicine Organization)が稼働しました。今後も成長著しい同分野におけるプレゼンスの一層の拡大に取り組んでいきます。



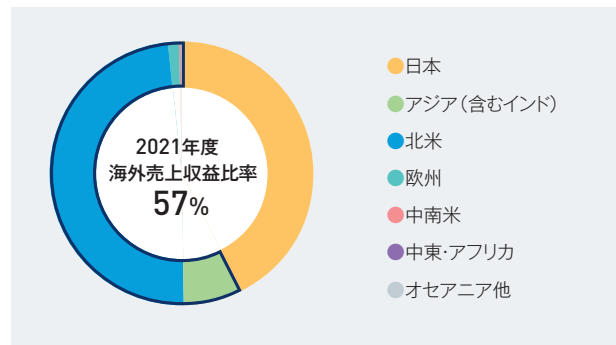
再生・細胞医薬製造施設「FORCE」

グローバル展開の状況



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。住友ファーマは米国進出を目指し、ラツォー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年に旧セブラコール社（現サノビオン社）を買収して米国基盤を構築し、2011年にラツォーダの米国上市を果たしました。その後、ラツォー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・ラツォー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により、強固な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



Q&A ポスト・ラツォーダへの対応

Q: ポスト・ラツォーダへの具体的な対応について教えてください。

**A:** ロイバント社との戦略的提携で獲得したオルゴピクス、マイフェンブリー、ジェムテサはポスト・ラツォーダとして期待される大型剤で、いずれも2021年に米国で上市しました。本年以降、これら3剤の収益を最大化していくフェーズになります。外部とも提携しながら早期の製品価値最大化を図り、この3剤でラツォーダを上回る販売を目指します。

製品価値最大化の取り組みとして、共同開発や共同プロモーション等、外部パートナーと提携していきます。具体的には、オルゴピクスとマイフェンブリーについては、同剤を扱うマイオバント社がファイザー社と北米における開発および販売提携を行いました。開発における事業リスクを軽減するとともに、上市後の販売についてファイザー社の営業基盤を活用することで、速やかな市場浸透と販売拡大を図ります。また、ジェムテサについては、米国子会社であるサノビオン社の営業基盤を活かし共同でプロモーションを行います。さらに、同社は3剤の卸への流通もサポートします。このようにグループ会社間で連携することで、コストシナジーの最大化も追求していきます。

また、3剤の販売拡大と同時に、経営効率の向上や事業コストの適正化にも取り組むことで、ラツォーダの米国での独占販売期間終了後の新しい、かつ強固な収益基盤の構築に努めていきます。



オルゴピクス  
(マイオバント社の製品)

ジェムテサ

バリューチェーン



付加価値を提供する仕組み

住友ファーマの競争優位性

住友ファーマは、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、医薬品の最大市場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、住友ファーマは、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。

競争優位を生む主要プロセス

米国には住友ファーマ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・細胞医薬製造施設「SMaRT」を有しています。さらに、米国では、2021年10月に小児先天性無胸腺症を適応症とした再生医療製品であるリサイミックの承認を取得したことに加え、本年には現地における細胞製品製造施設の建設を決定しました。これからも日本・米国の両拠点を活用して事業を一層強化していきます。

顧客価値提供

住友ファーマ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。



ラツォダ



サノビオン社



再生・細胞医薬製造施設「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

住友ファーマ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。