

事業別戦略

アグロ&ライフソリューション

 アグロ&ライフソリューション部門（インベスターズハンドブック）

部門ビジョン

独自の魅力ある商材・ソリューションの世界市場への提供を通じ、
リジェネラティブ農業とサステナブル社会の実現に貢献する



事業紹介

- ▶ 農業関連事業
- 化学農薬
- 農作物などに被害をもたらす害虫に効果を発揮する殺虫剤
 - 作物ごとに応じた除草剤
 - 農作物の病気を防除する殺菌剤

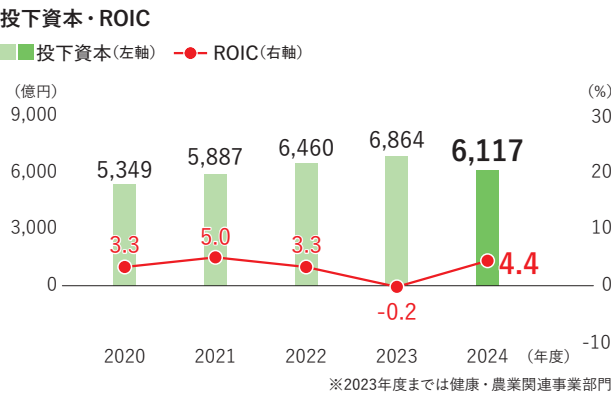
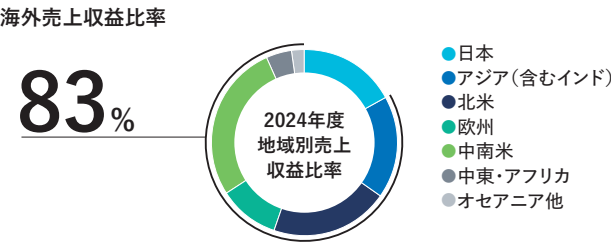
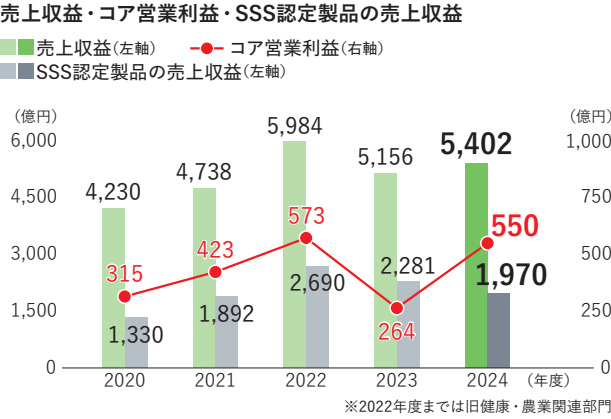
- バイオラショナル
- 天然物由来の成分を活用した微生物農薬、植物成長調整剤、根圏微生物資材、バイオスティミュラントなど



農業用殺虫剤や除草剤などの各種農業関連製品

- ▶ 生活環境事業
- 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
- ▶ アニマルニュートリション事業
- メチオニン
- 主に養鶏に用いられるメチオニン（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）

2024年度 業績関連データ



これまでの推移

住友化学の今後の成長ドライバーとして、積極的に投資を継続してきました。2023年度は、ポストパテント品の売価下落や天候不順の悪影響がありましたが、インディフリン等新製品の数量増加やメチオニン事業の市況回復による収益拡大により、2024年度のROICは4.4%になりました。

今後の対策

ケミカル領域ではインディフリン・ラビディシル等の新製品の上市・販売を進めるとともに、バイオラショナルやポタニカル事業のさらなる拡大を図り、収益力を強化していきます。同時に在庫削減や債権債務の圧縮等により投下資本を削減し、資本収益性を意識した事業運営を推進していきます。

事業環境認識

農業・生活環境事業領域

- ブラジル・インドを中心に市場成長は継続する見込みも、中国勢の供給増加により、市場競争は激化
- グローバルベースでの登録／規制の厳格化が進行し、サステナブルな製品への期待・需要が増加

アニマルニュートリション領域

- 安定的・持続可能な食肉供給のニーズは継続し、メチオニン需要は平均3-4%で成長する見込み
- 飼料効率改善による省資源畜産や抗生物質フリーなど、高度・サステナブルな畜産技術のニーズが増加

市場成長が見込まれる一方、競争環境が激化する中で、サステナビリティを意識した事業の展開を加速

2025-2027年度 中期経営計画方針

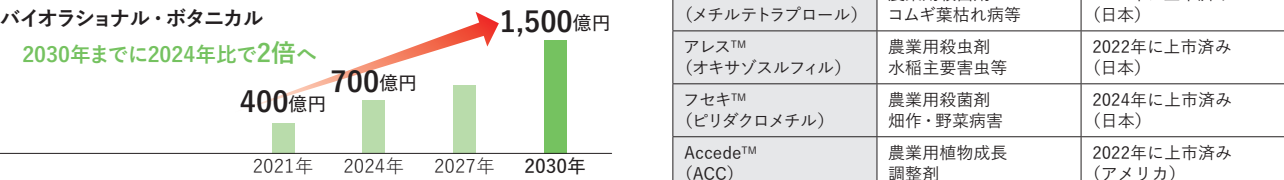
2027年度財務目標

コア営業利益：800億円

ROIC：8%

▶ 成長戦略の着実な実行

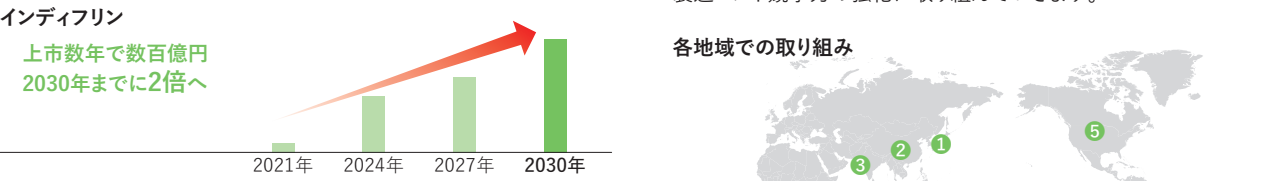
バイオスティミュラント等の新事業領域でグローバルに展開を進め、既存剤とのシナジーの追求や当社が強みを持つバイオラショナル・ポタニカルの拡販を加速していきます。



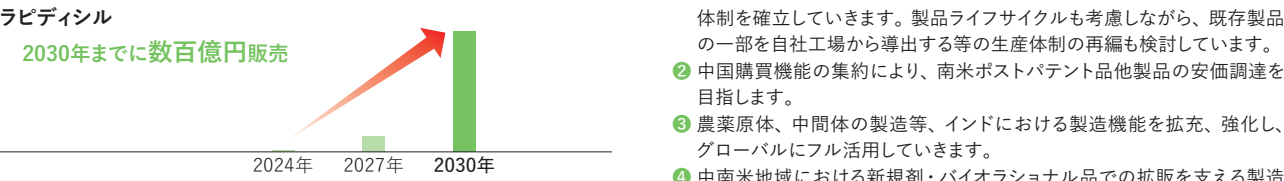
各国のバイオラショナル専任組織を活かしてブラジル、インド、欧州、米国を中心に拡販を加速し、2030年にはバイオラショナル・ポタニカル製品で1,500億円の売上収益を目指します。

▶ 新規剤の上市・拡販とパイプラインの開発促進

農業ブロックバスター候補である新規殺菌剤インディフリンおよび新規除草剤ラビディシルの上市・拡販を進めると同時に、2剤に続く次世代パイプラインの開発を加速していきます。



既に北米、南米等で販売中の殺菌剤インディフリンは、混合剤も含めた製品ポートフォリオの拡充や新規事業機会の開拓により、2030年までに現在の売上を2倍にすることを目指していきます。



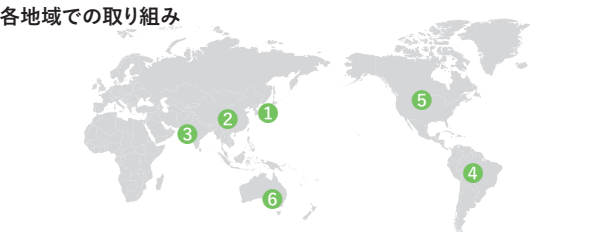
2024年に世界で初めてアルゼンチンで上市した除草剤ラビディシルは、北南米各国での登録を推進し、さらに、混合剤開発による製品ラインアップの拡充等により、2030年までに数百億円の販売を目指していきます。

上記2剤を含む2020年以降上市の戦略製品群で2030年に売上1,500億円レベルを目指します。

主要パイプラインの進捗		
化合物	用途	現在の状況
INDIFLIN™ (インビルフルキサム)	農業用殺菌剤 ダイズさび病等	計6ヵ国で上市済み (ブラジルは2022年)
PAVECTO™ (メチルテトラプロール)	農業用殺菌剤 コムギ葉枯れ病等	2022年に上市済み (日本)
アレス™ (オキサゾスルフィル)	農業用殺虫剤 水稻主要害虫等	2022年に上市済み (日本)
フセキ™ (ヒリダクロメチル)	農業用殺菌剤 畑作・野菜病害	2024年に上市済み (日本)
Accede™ (ACC)	農業用植物成長 調整剤	2022年に上市済み (アメリカ)
Rapidicil™ (エビリフェナシル)	次世代雑草 防除体系用除草剤	2024年に上市済み (アルゼンチン)
パイプライン A	農薬・家庭防疫用 ポタニカル殺虫剤	開発中
パイプライン B	農業用殺菌剤	開発中

▶ 製品供給体制の強化とコスト競争力・資本効率性の追求

国内外の供給体制を最適化し、安定的かつ競争力のある供給能力の確保に取り組んでいきます。また、運転資金の圧縮、在庫最適化、製造コスト競争力の強化に取り組んでいきます。



- 大分工場では農業新製品を、三沢工場では生活環境剤を中心とした製造体制を確立していきます。製品ライフサイクルも考慮しながら、既存製品の一部を自社工場から導出する等の生産体制の再編も検討しています。
- 中国購買機能の集約により、南米ポストパテント品他製品の安価調達を目指します。
- 農業原体、中間体の製造等、インドにおける製造機能を拡充、強化し、グローバルにフル活用していきます。
- 中南米地域における新規剤・バイオラショナル品での拡販を支える製造能力の増強・機能拡充を図るとともに、他地域向けの製造・輸出も加速させ、グローバルな販売を支える製剤工場として活用していきます。
- グローバルなバイオラショナル事業を支える拠点としてVBS Osage工場の競争力強化、販売拡大にあわせた能力増強を実施していきます。また、グローバルなポタニカル事業（生活環境・農業領域）および北米の生活環境事業の拠点としてMGK Chaska工場の競争力を強化していきます。
- グローバルなポタニカル事業(生活環境・農業領域)を支える天然ピレトリンの生産拠点として競争力強化、能力増強を実施していきます。

事業別戦略

ICT&モビリティソリューション

📁 ICT&モビリティソリューション部門（インベスターズハンドブック）

部門ビジョン	独自の核心技術と蓄積したノウハウを融合し、顧客イノベーションを加速する トータルソリューションにより、次世代技術の推進に貢献
--------	---



副社長執行役員
ICT&モビリティソリューション
部門 統括
松井 正樹

事業紹介

▶ 半導体関連事業

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・機能性薬品

化合物半導体材料

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

▶ ディスプレイ関連事業

偏光フィルム

太陽などの光の反射を抑え、美しい発色を実現するフィルム

タッチセンサー

スマートフォンなどに搭載される位置入力部品

▶ モビリティ関連事業

スーパーエンジニアリングプラスチックス

（液晶ポリマー（LCP）、ポリエーテルサルホン（PES））

耐熱性・流動性・寸法安定性が特長の樹脂

レゾルシン

ゴム製品や接着剤など各種ファインケミカルの原料

高純度無機材料

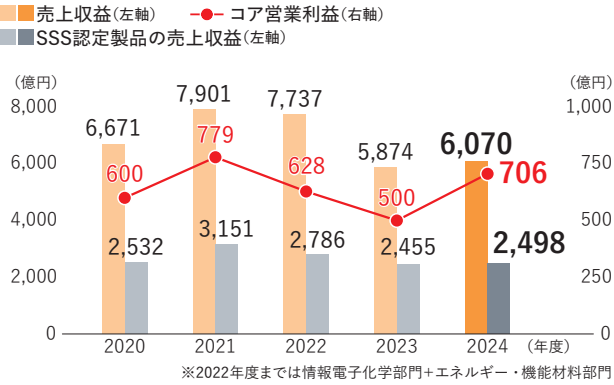
超高純度のアルミナ・アルミニウム

セパレータ

リチウム二次電池の正負極を隔離し、電解液保持とイオン伝導を担う安全部材

2024年度 業績関連データ

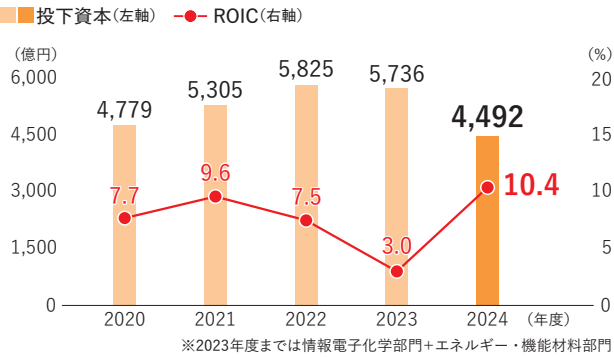
売上収益・コア営業利益・SSS認定製品の売上収益



海外売上収益比率



投下資本・ROIC



これまでの推移

住友化学の今後の成長ドライバーとして、半導体関連事業の設備新設・増強など、積極的に投資を継続してきました。2022年度以降は、新型コロナウイルス後の需要反動減による在庫調整の影響を受けていたものの、2024年度はディスプレイ関連事業の需要増や半導体市場の回復等により業績は改善し、ROICは10.4%になりました。

今後の対策

半導体関連については、韓国での供給体制強化や、米国での新工場稼働開始など、グローバルに事業展開エリアを拡大していきます。また、ディスプレイ関連ではOLED・車載分野へ注力することでポートフォリオの高度化を図っていくなど、部門全体で次の成長に向けた収益改善策を実施していきます。

事業環境認識

半導体関連事業領域

シリコン半導体市場は、AI活用の拡大、さらなるIoT進展、自動運転やスマートモビリティの普及等により、引き続き安定的に成長し、今後さらに巨大な市場へと発展していきます。また、3次元化などの新技術に対する要求が高まり、材料面での技術やニーズはますます高度化・多様化していきます。

ディスプレイ関連事業領域

スマートフォン市場は成熟化する一方で、2020年代後半はタブレット、ノートのOLED化が進展していきます。また、現実世界／仮想世界の融合XR向けの次世代ディスプレイが技術革新により普及していきます。車載用途では、大型化・高機能化への対応に伴い、材料ニーズが拡大していきます。

2025-2027年度 中期経営計画方針

2027年度財務目標	コア営業利益：800億円	ROIC：11%
------------	--------------	----------

▶ 半導体関連事業

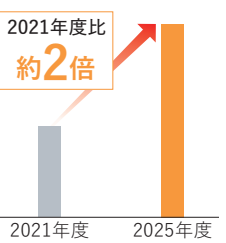
フォトレジスト

半導体の進展に応じた先端領域への先行投資を徹底することで、独自の核心技術を深化させ、グローバル供給・開発体制を拡充していきます。

日本と韓国の2拠点供給体制を確立

稼働時期	直近の主な投資案件	拠点
2024年度	研究／量産評価新棟竣工	大阪
	先端フォトレジスト新工場稼働 ・EUV／液浸ArFレジスト量産	韓国
2026年度	先端フォトレジスト評価設備拡充 ・先端露光機の増強・導入	大阪

当社 先端フォトレジスト
生産能力増強



次世代EUV向け新規プラットフォーム「有機分子レジスト」の性能実証を開始

- 半導体の究極微細化に向けて先端フォトレジスト材料を分子サイズで設計・量産化
- 研究開発リソースを集中投入、次世代プラットフォーム開発を加速

先端レジスト分野での数量シェア20%を目指す

📁 住友化学の半導体関連事業

半導体用ケミカル

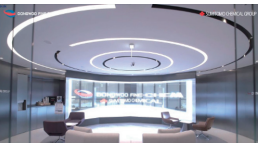


韓国の半導体用プロセスケミカル工場

事業展開エリアのさらなる拡大を目指し、最先端分野への対応を強化していきます。また、韓国で取得した新工場用地等、先行投資により強化した供給体制の活用や、プロセス技術、評価・分析体制の強化を通じて、グローバルトップクラスの事業規模を確立していきます。

半導体用後工程材料

- これまで培ってきた前工程分野での知見とキーマテリアル、当社核心技术を活かし、グループ一体で開発、事業化を加速していくことで、先端後工程材料市場へ参入していきます。
- 韓国板橋次世代開発センターを中心に、グローバルに産学連携を進めながら、開発を推進しています。



テック企業のグローバルR&Dハブ「韓国・板橋テクノバレー」に位置する次世代開発センター

▶ ディスプレイ関連事業・モビリティ関連事業

高機能分野ヘシフト

持続可能な事業化に向け、要素技術の開発・強化を推進することで、高収益確保に向けたモバイル・車載用偏光板等の高機能分野の開発工数を拡充します。そして、重要顧客の技術動向に合致したソリューションを継続的に提供していきます。

偏光板構造改革を完遂

中国大型LCD用偏光板事業を譲渡するなど、低採算事業について縮小・撤退を進めていく一方で、OLEDモバイル・車載・次世代ディスプレイ等の高機能分野を柱とする事業展開を進めていきます。

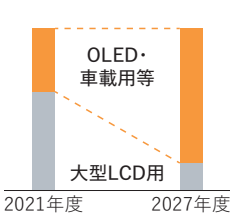
OLED偏光板

- 独自技術により、No.1ポジションを堅持
- 持続的な成長に向けたコスト競争力を強化

車載用偏光板

- 独自の高耐久設計による差別化
- OLED化への迅速な対応によるシェア拡大

製品別売上高比率



車載用偏光板シェア目標

2024年度	2027年度
21%	30%

▶ 新規事業

2020年代後半までに半導体関連事業、ディスプレイ関連事業、モビリティ関連事業に次ぐ、新規事業の柱を確立することを目指します。

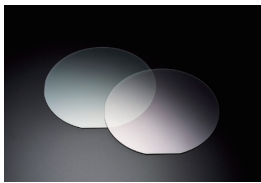
高機能アンテナ

ディスプレイ上に設置が可能な高速通信向けの高機能アンテナであり、移動体通信用中継器の小型化に貢献します。



ガラス透明ディスプレイ

既存のフィルムタイプに比べ、透明性と信頼性に優れた高解像度のLEDディスプレイであり、ガラス構造物に対するサイネージ化の実現に貢献します。



次世代パワーデバイス材料

EV等に使われる電力転換回路を小型化・低損失化することが可能な次世代パワーデバイス向けの窒化ガリウム基板であり、省エネを通じ、カーボンニュートラルへ貢献します。

事業別戦略

アドバンストメディカルソリューション

 アドバンストメディカルソリューション部門（インベスターズハンドブック）

部門ビジョン

高度な製造・管理・分析技術を駆使したソリューションの提供を通じ、
“化学とバイオの力”で世界中の人々の健康と未来を支える



代表取締役社長 社長執行役員
アドバンストメディカル
ソリューション部門 統括
水戸 信彰

事業紹介

▶ 高度化低分子医薬CDMO事業^{*1}

国内外の製薬企業に供給する医薬品の有効成分（原薬）およびその中間体のCDMO事業を実施

▶ 医療用オリゴ核酸^{*2}CDMO事業

ゲノム編集治療に必要な長鎖核酸のCDMO事業を実施

▶ 再生・細胞医薬CDMO事業

住友ファーマの再生・細胞医薬の知見と、当社の受託製造の知見を合わせ、S-RACMO株式会社にて再生・細胞医薬製品のCDMO事業を実施

▶ 再生・細胞医薬事業（創薬）

住友ファーマが有する再生・細胞医薬の製剤開発等に関する知見と、当社が有するiPS／ES細胞の基盤技術等に関する知見を掛け合わせ、株式会社RACTHERAにて再生・細胞医薬製品の創薬事業を展開

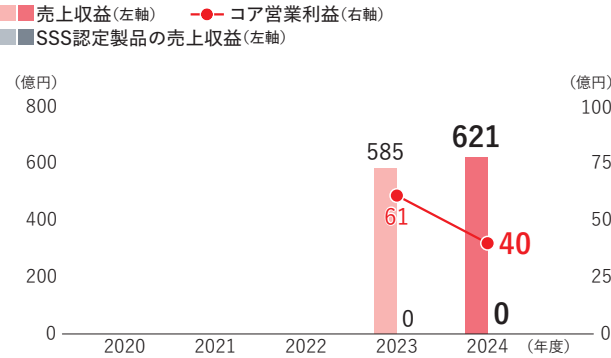
※再生・細胞医薬事業の創薬に係る費用は、当面の間全社共通費用として計上

^{*1} 医薬品等の製法開発、製造受託等を行う事業。CDMOはContract Development and Manufacturing Organizationの略

^{*2} 最先端のゲノム編集治療に必要な核酸。一般的な核酸医薬と比較するとはるかに長い、100mer超のgRNAが典型例。医療用途では高純度品の必要性が指摘されている

2024年度 業績関連データ

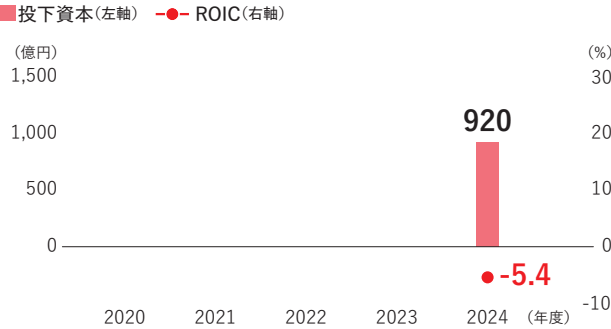
売上収益・コア営業利益・SSS認定製品の売上収益



海外売上収益比率



投下資本・ROIC



これまでの推移

2024年10月の組織再編時に新規設立された当部門は、医薬品原薬・中間体の出荷は堅調だった一方で、子会社でのファイン製品製造設備の減損損失の計上により、ROICは-5.4%となりました。

今後の対策

高度化低分子医薬CDMOの高利益体質事業への転換や、医療用オリゴ核酸CDMOにおける顧客層の拡充に加え、再生・細胞医薬CDMOにおける製造設備の拡充等を通じて事業を拡大し、収益力を強化していきます。

事業環境認識

高度化低分子医薬CDMO

- 創薬モダリティの主流を占める堅調な市場
- GMP要求水準の厳格化に伴い、総合対応力の重要性が増加
- 化学構造の複雑化・高分子量化など高度な合成技術が要求される傾向

医療用オリゴ核酸CDMO事業

- 遺伝子治療の実装本格化、米国バイオベンチャー参入増加による拡大機運
- 高純度gRNAへの国際的要求の高まり（米国FDAが80%以上の純度を推奨）

再生・細胞医薬CDMO

- 本格産業化に向けて各社開発が活況で、治験薬製造から商用製造までCDMO事業の急速な拡大が期待（CDMO市場年成長率15%）
- 国内CDMO育成・強化の機運拡大

再生・細胞医薬（創薬）

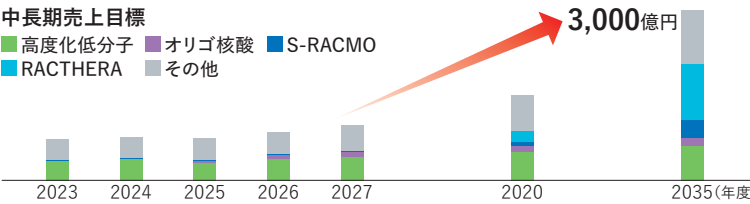
- 世界市場は既に約20億米ドルを超え、今後も年成長率10%以上の伸びが見込まれる
- さまざまなiPS細胞製品の開発が進展し実用化機運が一層拡大

2025-2027年度 中期経営計画方針

2027年度財務目標 コア営業利益：100億円 ROIC：7%

中長期方針

オーガニックな事業成長を推進するとともに、再生・細胞医薬など先端医療領域における飛躍的成長戦略を具体化・実行することで、2035年に売上収益3,000億円の中長期売上目標達成を目指す。



▶ 高度化低分子医薬CDMO

戦略

- 当社の総合対応力を求める国内製薬企業が主要ターゲット顧客
- 顧客パイプラインや開発・購買方針の多角的な解析による、優先度をつけた濃淡あるプロモーションの推進
- 新薬CDMOに力点を置いた、高利益体質事業への成長促進
- 当社の強みである製造技術を生かした、高品質なジェネリック原薬の安定供給

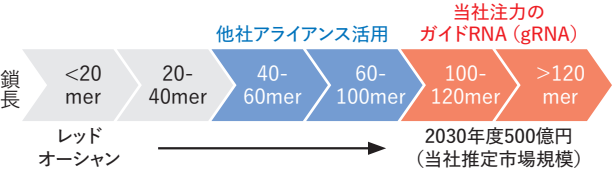


低分子医薬新プラント（大分）

▶ 医療用オリゴ核酸CDMO

ターゲット

- 製造の難易度が非常に高い高純度の長鎖（100mer超）gRNAに注力



戦略

- 米国CRO拠点SC-AMSA※を活用した米国顧客対応強化
- gRNAにおける当社ならではの高純度・品質・分析技術の標準化推進

※Sumitomo Chemical Advanced Medical Solutions America LLC



医療用オリゴ核酸プラント（大分）

▶ 再生・細胞医薬CDMO

戦略

- 高度な生産技術や製法開発ノウハウ、薬事対応力等を強みとした案件獲得の加速化
- 製造設備の拡充を通じた一層の事業拡大
- 将来の飛躍的成長に向けた組織強化、米国基盤構築等の推進



S-RACMO 新CPC※「CRAFT」

※Cell Processing Center（細胞培養加工施設）

▶ 再生・細胞医薬事業（創薬）

ターゲット

- ターゲットとするiPS細胞は、ES細胞と同様に多様な分化能を有する多能性幹細胞
- 受精卵を壊して採取するES細胞の倫理上の課題を解決可能

戦略

- 世界初のiPS細胞由来パーキンソン病治療用製品の2025年度承認申請実施、承認取得
- 先行3製品（パーキンソン治療用製品、網膜疾患治療用製品）の早期育成によるリーディングポジション確立

iPS細胞を用いたパーキンソン病治療



事業別戦略

エッセンシャル&グリーンマテリアルズ

📄 エッセンシャル&グリーンマテリアルズ部門（インベスターズハンドブック）

部門ビジョン

社会に不可欠な材料の安定供給を継続するとともに、
環境負荷低減に貢献するSolution Providerとしての地位を確立



専務執行役員
エッセンシャル&
グリーンマテリアルズ部門、
炭素資源循環事業化推進 統括
武内 正治

事業紹介

▶ ポリオレフィン事業

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）



ポリエチレンを用いて作られたさまざまな製品

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）

▶ メタアクリル事業

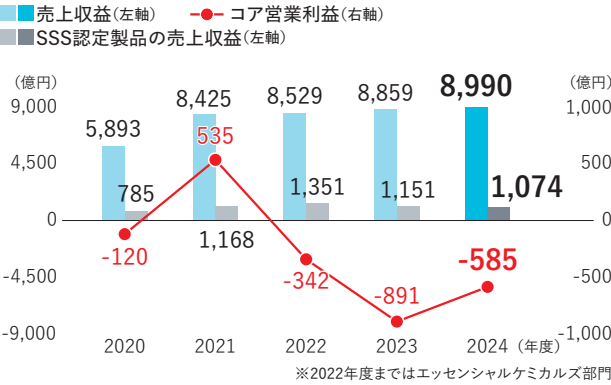
- 優れた透明性と耐候性を有した素材（LEDテレビ用導光板などの光学部品、自動車部品、ショーケース、屋外広告などに幅広く使用）

▶ 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へリサイクルできる特長を持つ塩酸酸化などをラインアップ

2024年度 業績関連データ

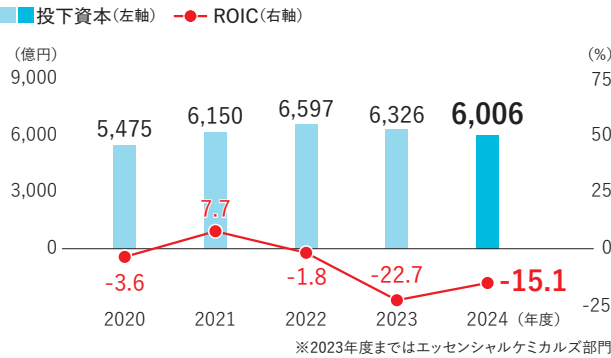
売上収益・コア営業利益・SSS認定製品の売上収益



海外売上収益比率



投下資本・ROIC



これまでの推移

投下資本は、事業維持以外の投資が限定的であり、事業再構築の取り組みが進んでいることから減少傾向です。NOPATは、軟調な石油化学品市況やペトロ・ラービグの持分法損益等により低迷が続いているものの、2024年度はMMA等で交易条件が改善し、コスト削減も進んだことから前年度比で改善し、ROICも改善しました。

今後の対策

日本・シンガポールでは、社外連携も活用した事業構成の最適化、高収益製品の開発・拡販を進め、ペトロ・ラービグについてはアラムコ社主導の再建プランを実行し、抜本的な収益力改善を図ります。また、市況に左右されない事業構成を目指し、ライセンスおよび触媒事業に注力していきます。

事業環境認識

▶ 石化製品市況見通し

各製品とも引き続き軟調な需給バランスを背景に、市況の大幅な回復は見込めないことから、低水準での推移を想定

需要面

- 日本国内需要は引き続き低迷を想定
- 海外需要は経済成長に合わせて緩やかに増加すると見込む

供給面

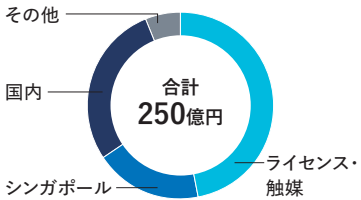
- 日本国内のエチレンプラントは低稼働が継続
- 海外では中国を中心にエチレンプラントの新増設が継続

事業再構築を完遂し、ライセンス・触媒事業を強化するとともに、環境負荷低減ソリューション提供に向けた基盤強化を加速

2025-2027年度 中期経営計画方針

2027年度財務目標 コア営業利益：250億円 ROIC：4%

▶ 2027年度
コア営業損益
事業別貢献イメージ

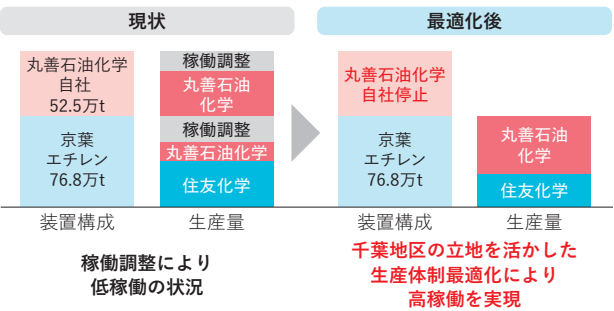


▶ 事業再構築の完遂

既存エチレンプラントの合理化

中国等の生産能力増強や内需不振により今後の需給バランスの急激な改善が見込めない状況であり、国内供給体制の最適化が石化メーカー共通の課題となっています。
そのような中、2025年4月に当社と丸善石油化学は、製品引取比率の変更を含む京葉エチレンの運営最適化を行うことに合意しました。この結果、引取比率は丸善石油化学64%、当社36%となります（2026年度中を目途）。

千葉地区エチレン生産最適化のイメージ



▶ ライセンス・触媒事業の強化

安定的な収益獲得と持続的なビジネス拡大に取り組み、2027年度には部門の主要事業として収益に貢献。

基本戦略

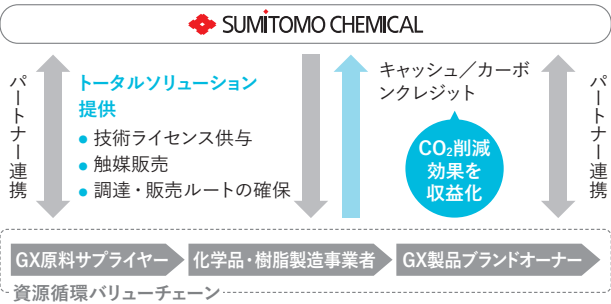
- | 安定的な
収益基盤の確保 | ポートフォリオの
拡充 | 技術の
ブラッシュアップ |
|------------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| ● 触媒供給能力拡大
● 潜在顧客への接触機会拡大 | ● 環境負荷低減技術によるライセンス・ラインアップの拡充 | ● プロセス競争力の強化
● 触媒の高寿命化、コスト改善 |

▶ 環境負荷低減ソリューション事業の基盤強化

技術確立に向けた研究資源の集中や市場拡大に向けた活動の推進、非化石由来原料確保の取り組み拡充を通して事業基盤を強化します。GX製品製造ライセンス供与を基軸に資源循環バリューチェーンを形成し、環境負荷低減ソリューションの提供を目指します。

事業の概要

競争力のあるGXライセンス技術を基軸に、資源循環バリューチェーンを形成。技術ライセンスや触媒だけでなく、調達・販売ルートの確保などトータルソリューションを提供します。



グリーンなエッセンシャルケミカル製品を自社製造することに加え、確立したGX技術を幅広くライセンスすることで収益を得ることを考えています。なお、将来に向けて、当社技術の導入で貢献したGHG削減量の価値をフィーとして受け取るビジネスモデルについても検討しています。
2035年にはGHG削減に250万t貢献し、コア営業利益として400億円の事業利益を目指しています。

GXソリューション事業での目標

コア営業利益：約400億円

CO₂削減貢献：約250万トン／年相当
(EtEP 80万t相当等)

Innovation Center
MEGURU
Innovation Center
MEGURU (千葉)

EtEP：エタノールからエチレン・プロピレンを製造