

2020年10月 機関投資家・アナリスト向けESG説明会
質疑応答要旨

日時 2020年10月15日(木) 15:30~16:50
説明者 代表取締役社長 岩田 圭一
取締役副社長執行役員 上田 博
取締役専務執行役員 新沼 宏

Q. ガバナンスのご説明の中で大日本住友製薬のお話があったが、親子上場の解消に向けた動きが相当加速している中で、御社はどのようなお考えか伺いたい。大日本住友製薬以外の上場子会社・関連会社も含めて総括的にお願いしたい。

A. 大日本住友製薬との親子上場の解消は、確かに選択肢としては存在するが、現実的に考えると、当社の現在の資金バランス等から、優先順位が高いとは言えない。それよりも、大日本住友製薬に限らず、上場子会社・関連会社の自律性をどのように生かすのか、また、実効性のあるガバナンスの下で少数株主の権利の尊重をどのように確保するかが重要である。この自律性の確保と少数株主の尊重が確実にできているという前提においては、100%化するか否か、上場するか否かはそれほど大きな問題ではないと考えている。

ただし、大日本住友製薬を含めて関係会社として当社グループ会社の中にいる以上、シナジーをどのように出すかは最も重要である。大日本住友製薬の創薬というビジネスに限って申し上げますと、住友化学とのシナジーは限定されたものになると考えているが、今後、大日本住友製薬を含め、医薬品会社は創薬だけにとどまらず、予防予後診断といった所謂ヘルスケアまで領域を広げていこうとしており、そのような時には住友化学の技術やマーケット等とのシナジー、特に業際でのシナジーがより発揮できてくるのではないかと考えている。

大日本住友製薬以外にも、当社は田岡化学工業や広栄化学、田中化学研究所という三つの国内上場子会社を抱えているが、ビジネス面ではシナジーを、制度面では少数株主の尊重という点を、より高めていく努力をしていこうと考えている。

Q. スミカサステナブルソリューション（SSS）は正に化学産業の環境貢献であると感じている。SBTは、2030年度までに温室効果ガスを30%削減する、2050年度までに57%削減するということを目標にされているが、SSS製品がどのように温室効果ガスを削減するかという目標の立て方の方が良いのではないか。SBT設定の背景や、SBTよりもSSSの方が大事ではないかという私の考え方に対して、御社のお考えを伺いたい。

A. いただいたご意見は全くその通りである。当社の製品あるいは技術が、社会でどのように役立つかが、当社の仕事の成果だと認識している。そのため、環境貢献製品にはずいぶん昔から取り組んできた。SSSによる温室効果ガス削減貢献量もご紹介の通り算出しており、売上目標を設定したことで温室効果ガス削減貢献量もこれに連動すると考えている。また、ライフサイクルアセスメント、カーボンフットプリントという考え方も注目されてきているため、いただいたご意見や当社が考えていることが、ご理解いただける段階を迎えつつあるのではないかと考えている。

一方、SBTは、社会からの要請や当社の企業としての責任等を熟考した上で、経営会議でも議論を重ねて設定した。SBTにおけるGHG排出量は、スコープ1、2、3というルールのもとで算出しなければならないため、SSSにおける温室効果ガス排出削減貢献量とは別の計算となる。

Q. 目標の立て方として、SSSでの貢献量に連動させてSBTとしての目標を設定するという形でも良いと思うが、その点はいかがか。

A. 社会に対する貢献と自分たちが消費あるいは発生させたCO₂の比率の見せ方は検討課題のひとつであり、いただいたご意見は確かにその通りであるため、検討していきたい。

一方で、例えばSSSである耐熱セパレータは、電気自動車のCO₂削減へ貢献するが、耐熱セパレータだけで電気自動車が構成されているわけではなく、CO₂削減の中のどの程度が耐熱セパレータの貢献なのかは、もはや計算できない範囲。従って、別の観点で、社会へ貢献する絶対額と、個社としての削減目標、の二本立てでやらざるを得ないというのが現状である。SBTのルールでも、貢献分は認められていない。

Q. 本来貢献しているものが示されないと全体としては不最適になるため、御社がリーダーとして何らかの形でメッセージを出されることを期待している。

A. 承知した。

- Q. 上田副社長からのご説明31ページについて、シナリオ分析で財務インパクトを定量的に示したとご紹介いただいたが、定量的に示したものを外から見るとカーボンコストがネガティブ側に出てしまい、悪い部分ばかりが見えてしまう。これに対して、環境負荷低減技術などにより、どのようなプラス側の貢献ができると考えているのか。また、このようなシナリオ分析で、プラス側の貢献を開示する意向はあるのか。これは素材産業にとって非常に大きな問題であると考えているため、ESGにおいて他社よりも非常に先行している御社にお考えを伺いたい。
- A. 個社での排出量に対してのネガティブインパクトがある一方で、例えば当社が開発した技術をライセンスして、それが従来の技術に対してプラス側あるいはCO₂削減側に効いたとしたら、それはCO₂排出削減メリットとして何らかの形で収益としていただくというような形が将来あるのではないかと考えている。先ほど申し上げたケミカルリサイクル、あるいは炭素循環は、我々の周りだけではなく社会へ広めていくという狙いを持っており、そのような形でプラス側のインパクトを示していきたい。さらに、そのような貢献の見える化は、会社にとっても業界にとっても非常に重要であると改めて感じており、しっかりと考えたい。
- Q. 是非お願いしたい。例えば36ページに掲載されている内容だけでも約90万トン／年のCO₂削減量になるため、先ほどのシナリオ分析の2040年までにこれを削減すれば、これでまた100億円近く出てくると思われるため、是非ポジティブ側の効果も入れていただきたい。
- A. 承知した。

- Q. ケミカルリサイクルとCO₂リサイクルの事業化の時間軸に関して、積水化学工業との連携で行っているものについては22年に操業、25年から商業運転開始という話があったが、室蘭工業大学、島根大学との共同研究については、どのような時間軸でやっていくのか。また、もしすでに目指している規模があれば伺いたい。
- A. まず、積水化学工業と連携で行っているものについては、22年にセミコマーシャルで運転開始、25年にはリサイクルポリエチレンを出したいと考えている。室蘭工業大学、また島根大学との共同研究については、どちらの事業化が早いか現時点では見極めが難しい。島根大学案件はラボで良い成績を出しているが、ラボの成績が大規模に出せるかどうか勝負になってくる。積水化学工業案件とほぼ同じスピードで動いているが、まだ壁はあるという印象。25年に積水化学工業案件が事業化したあと、順調にいけば島根大学案件が事業化できるというイメージであり、そうなれば素晴らしい。室蘭工業大学案件については、まだ小規模ではあるが、成績としては廃プラスチックから収率7割程度でオレフィンがとれているため、かなりいい数字だと思っている。しかし、スケールアップが不十分であるため、やはり順番としてはこの室蘭工業大学案件が最後に事業化されるというイメージである。
- Q. 規模についての目標は、現時点ではないという理解でいいか。
- A. 室蘭工業大学案件については現時点では不透明だが、積水化学工業案件および島根大学案件については、出てくるものの量から、例えば焼却炉のサイズなど、おおよその規模は分かっている。しかし、焼却炉やごみの収集というのは自治体ごとに管理されているため、実際に大規模に集められるのか、県境をまたいで流通できるのかといった問題はまだ残っており、各地に様々な規模で点在することになるかもしれないというイメージである。

Q. CO₂排出削減の取り組みとして、今後燃料をLNG等に転換されていくということだが、例えば製品価格の値上げ等を行う際に、燃料転換のための投資コストも含めて丁寧にユーザーに説明しなければ、理解を得るのは難しいと思うが、いかがか。また、CLOMA等の会議においても、ユーザー側のアピールばかりが目立っており、材料側、素材側のアピールは少し足りないと考えている。その点も、ユーザーに川上の負担の重さが十分に伝わっていない要因の一つだと思うが、今後どのような形で伝えていこうと考えているのか。

A. おっしゃるとおり、燃料転換のための投資コストについてユーザーにご理解いただく必要があるという意見には同意する。なお、千葉工場で石油コークスからLNGに変換する投資については、コストは上がらないという前提で意思決定している。投資効率が高い投資ではないが、実施後にエネルギーコストが上がり、千葉工場の競争力が落ちることであれば転換しないという考えであった。投資効率が低いにもかかわらず投資に踏み切る理由としては、当社は投資判断において、1トンあたり10,000円というカーボンプライシングを経済性に考慮する制度を持っているためである。そのようなルールを使うとIRRは非常に高いものになるため、これは社会的に投資効率が高く、かつ財務的な競争力は落とさないという縛りをつけて意思決定を行った。

二つ目のCLOMA等で素材側のアピールが足りないという点については、当社も努力していかないといけないが、努力が足りなかったように見える理由としては、まだしっかりと説明できる技術ができていなかったことがある。それに対して、カーボンフリーのものが欲しい、環境に優しいものが欲しいと下流側は希望を積極的に出しており、実際の技術との温度差、ギャップがあるため、そのような状況になっているのではないかと考えている。当社も現在、三つのプロジェクト走らせており、同業他社も様々な取り組みをされているため、技術ができる、あるいは、事業化の目途がついてくると発言力も増し、迫力も出てくるのではないかと考えている。

Q. 今の段階からターゲットとする時期などをアピールしていかないと、技術が立ち上がった際に、すぐに社会もしくは御社並びに投資家に還元されていかないため、少し先の話かもしれないが、前々から説明して取り組んでいかれることを期待する。

A. 承知した。

Q. 投資家との対話の中で、御社のESG、利他の精神は非常に素晴らしいという意見が出る一方で、自利がもう少し上がってくるとバランスがとれてくるという意見が多く出る。特にガバナンス面について、投資に対するリターンの効率が近年やや下がっているのではないかという考えがあるが、社外も含めた役員の方々の議論や、あるいは投資家とのエンゲージメントなどで得た投資家やアナリストの意見をどのようにフィードバックされているのかについて伺いたい。

A. IRでは、このような場も含めて、皆様からさまざまなご提言、ご叱責、ご指摘を受けており、それらについては必ず、定期的に取り締役会でご指摘の内容などの要点をフィードバックするというルールで運営している。

また、自利を上げていくという点については、なぜ自利が上がっていないかという分析を行い、それを基に手を打ち、努力しているところである。しかし、やはり時間がかかるため、24年ごろを見据えて、自利がしっかりと利他に見合うように、着々と手を打っていきたいと考えている。

Q. 投資家の声が、実際に経営に活かされている事例はあるか。

A. 個々の案件についてはお答えできないが、投資家の皆様、あるいはアナリストの皆様とのディスカッションにより、経営陣は心の中で様々なことが触発されて、それが経営判断に結びついていると思っている。今日もいくつか非常にいいアイデアいただいたため、経営の中に取り込んでいきたいと思っている。

Q. もっと化学産業の意義を定性的にでも示すことに前のめりになることはできないのか。もしくは、もう取り組んでいるのであれば伺いたい。E S G投資では比較対象が全産業になるため、化学産業は石油化学などのCO₂を出すセクターとみなされることがネックになっている。化学産業は素材のインフラとして非常に貢献しているにもかかわらず、表面的なことばかりが目についてしまうため、定性的であっても、業界団体全体で化学産業の貢献度をアピールした方がいいのではないかと考えている。また、その旗振り役をされるのは、御社もしくは限られた数社様だと考えており、そのような動きがあると期待して良いのか、また、そのあたりについての考え方を伺いたい。

A. 日本の化学産業だけではなくて、世界的に見ても、おっしゃる通りであると思う。世界にも国際化学工業協会協議会（I C C A）という団体があり、そこでは化学についての認識あるいは貢献度を適切に理解してもらうために、相当な予算をつけて様々な活動をしている。また、日本でも石油化学工業協会、あるいは日本プラスチック工業連盟（プラ工連）というところが、小学校や中学校での化学教室など、化学の良さを伝える取り組みなども行っている。ただ、最近は特にプラスチックの印象が悪くなってきている。プラ工連では、数年毎に、数千人にプラスチックのイメージについてのアンケートを実施し定点観測しているが、今年実施した結果によれば、プラスチックが「身近なものであり、役に立っている」という良いイメージは高いレベルで定着しているものの、「安全性や環境へのやさしさ、資源の有効利用」については、今回消費者の評価が大きく低下した。これに対してどのような手を打っていくかということについては、業界の中では相当議論が進んでいる。それでもやはり、まだ十分社会に業界としての考え、あるいは貢献度が伝わっていないというのも事実であると感じるため、引き続き努力していきたい。

Q. あまりに素材のありがたみが当たり前になっているため、極端な話プラスチックが本当になくなったらどうするのか、他の素材で問題ないのかという視点でアピールしてもいいと考えている。他の業界でもそのような意見広告を出しているため、ぜひ化学産業が貢献していることが伝わるような情報発信をお願いしたい。

A. 承知した。

以上

注意事項

本資料に掲載されている住友化学の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち歴史的事実でないものは将来の業績等に関する見通しです。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた情報にもとづき算出したものであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績等に重大な影響を与えうる重要な要因としては、住友化学の事業領域をとりまく経済情勢、市場における住友化学の製品に対する需要動向、競争激化による価格下落圧力、激しい競争にさらされた市場において住友化学が引き続き顧客に受け入れられる製品を提供できる能力、為替レートの変動などがあります。但し、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。