



Change and Innovation  
**Create New Value**

# 経営戦略説明会

2016年11月30日

 **SUMITOMO CHEMICAL**  
社長 十倉 雅和

# 目次

- I. 2016年度の業績動向 P.3 - 7
- II. 中期経営計画 P.8 - 13
- III. 主要事業の課題と戦略 P.14 - 47  
(新たな価値創造に向けた取り組み)
- IV. 住友化学の価値創造 P.48 - 55



# 2016年度の業績動向

## 2016年度業績予想:対 2015年度業績

(単位:億円)

	2015年度 実績	2016年度 予想	増減
売上高	21,018	19,600	-1,418
営業利益	1,644	1,200	-444
(持分法損益)	202	300	98
経常利益	1,712	1,300	-412
純利益	815	600	-215
ナフサ価格	¥42,800/kl	¥32,700/kl	
為替レート	¥120.15/\$	¥105.10/\$	

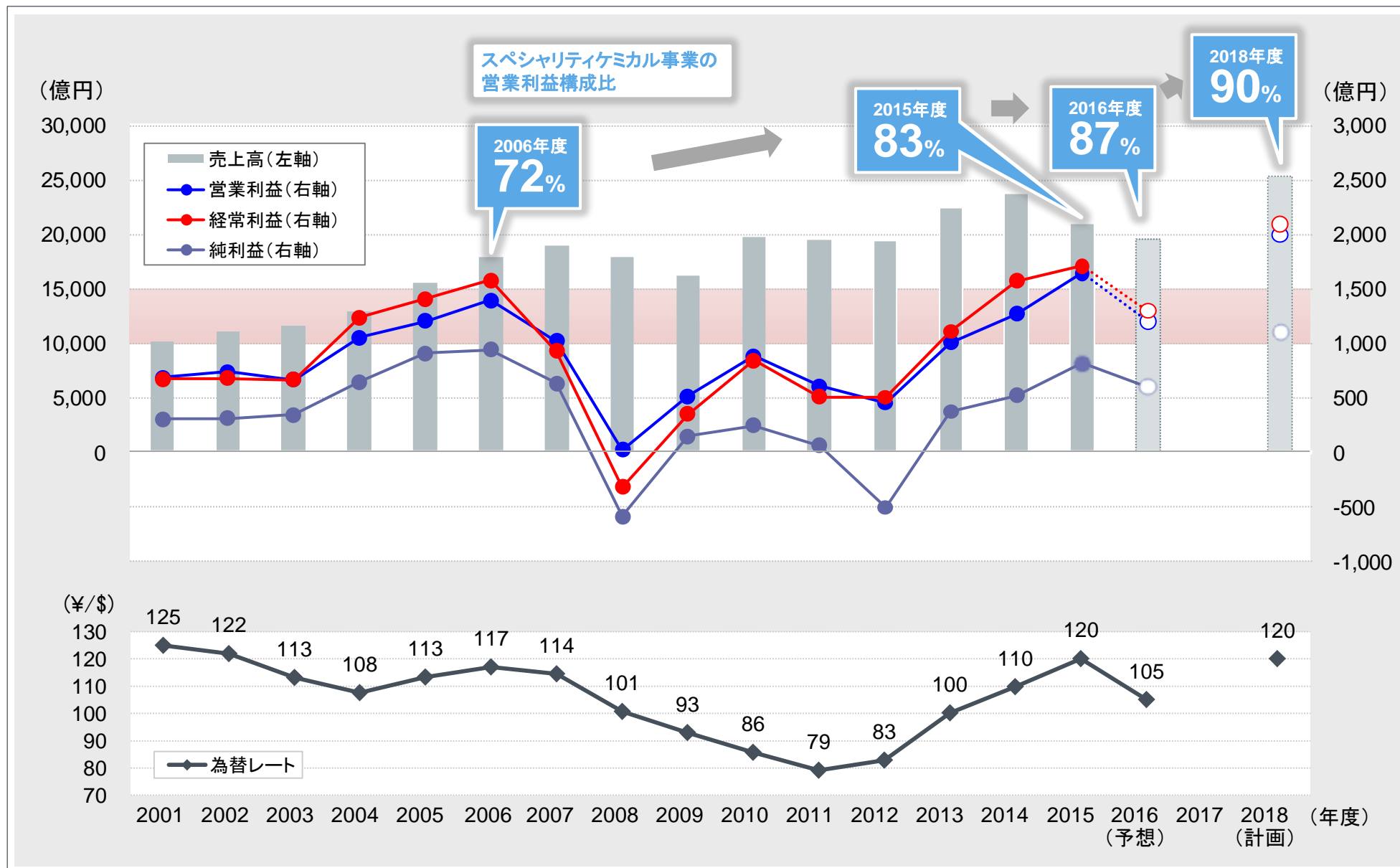
## 2016年度業績予想：セグメント別営業利益 対2015年度実績

(単位：億円)

	2015年度 実績	2016年度 予想	増減	増減要因
スペシャリティケミカル	1,429	1,140	-289	
エネルギー・機能材料	28	30	2	
情報電子化学	199	60	-139	円高、価格下落
健康・農業関連事業	775	570	-205	円高、価格下落、数量減
医薬品	427	480	53	数量増
バルクケミカル	288	170	-118	
石油化学	288	170	-118	マージン悪化、 一時金収入減
その他	-72	-110	-38	
合計	1,644	1,200	-444	

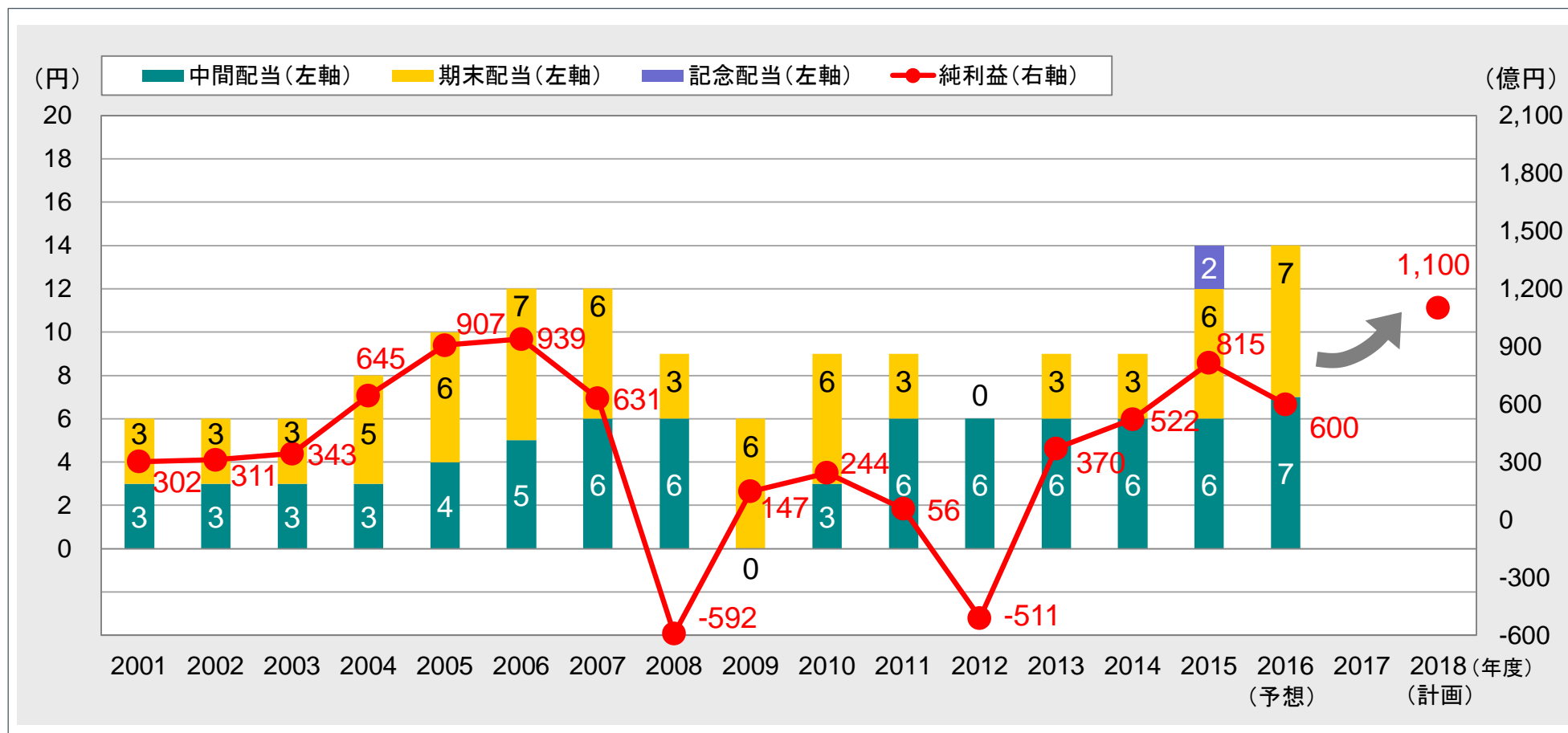
※新セグメント組換後

## 業績の推移



# 配当方針

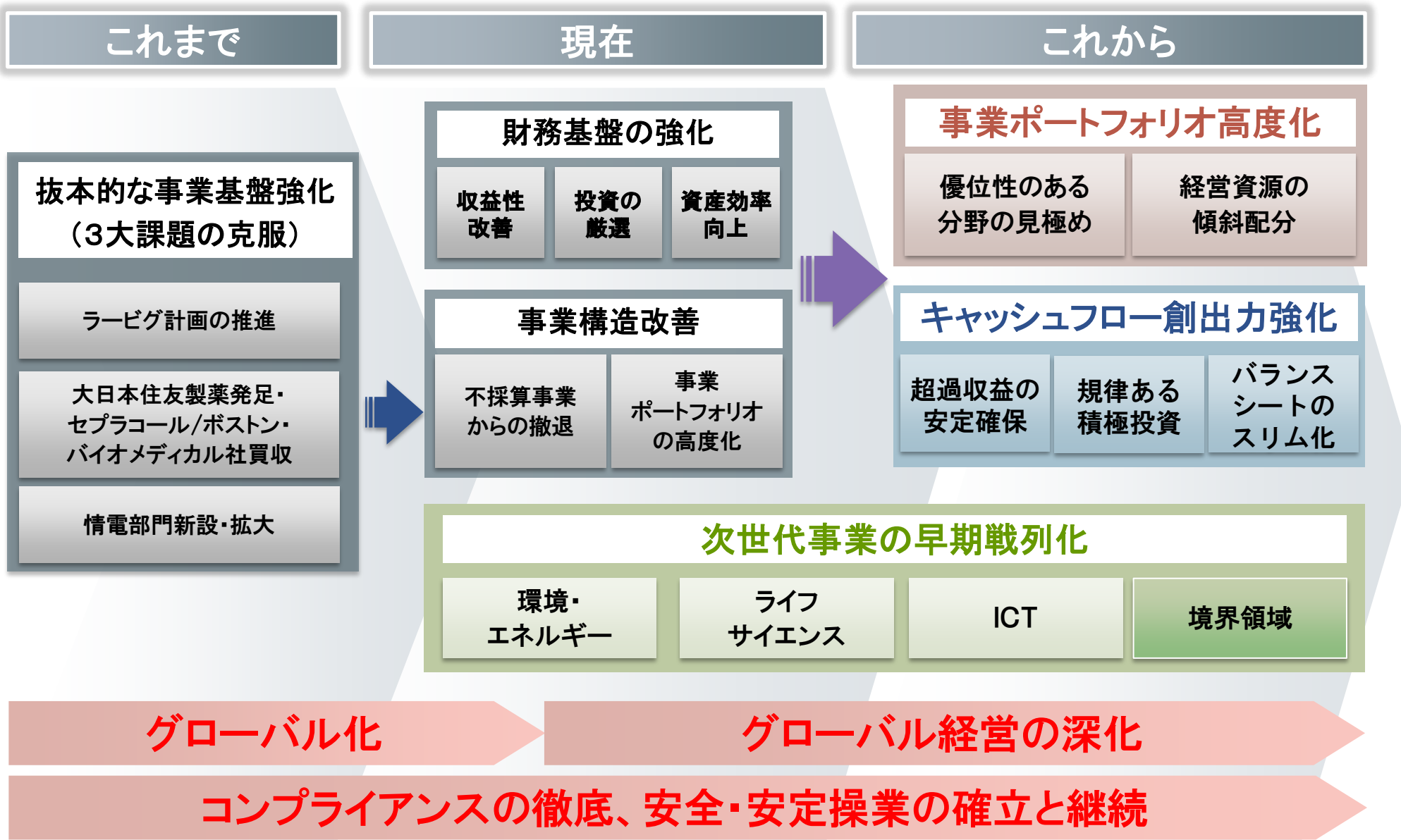
当社は、剰余金の配当の決定にあたり、株主還元を経営上の最重要課題の一つと考え、各期の業績、配当性向ならびに以後の事業展開に必要な内部留保の水準等を総合的に勘案し、安定的な配当を継続することを基本としております。



# 中期経営計画



# 中期経営計画：基本方針



# 中期経営計画の基本方針：事業ポートフォリオの高度化

## 強み・優位性のある分野の見極め

### 積極投資・拡大分野

- **技術優位性**がある分野
- 市場アクセスの優位性がある分野

- 経営資源を集中投下（M&A含む）

資本コストを上回る収益を  
安定して稼ぐ事業を拡大

### 効率追求分野

- 技術による差別化が困難な分野
- 需要変動が大きい分野

- コスト優位性・資産効率の追求

資本コストを上回る収益の達成  
投資回収の最大化

## 事業ポートフォリオの更なる高度化

# 中期経営計画の基本方針：キャッシュフロー創出力の強化

## 財務基盤の強化

収益性の改善

投資の厳選

資産効率向上

## キャッシュフロー創出力の強化

### 超過収益※の安定確保

- 競争力強化
- コスト削減

### 規律ある積極投資

- 積極拡大分野の見極め
- 投資リスクの見極め

### バランスシートのスリム化

- CCCの継続改善
- 不要不急資産売却

※ 超過収益：資本コストを上回る収益

**大型投資を機動的に実施できる  
キャッシュフローを安定して生み続ける体質の定着**

# 中期経営計画の基本方針：次世代事業の早期戦列化

本格普及時期

2015年

2020年～



✓: 事業化済み又は事業化(実用化)の目途が立った次世代事業

# 中期経営計画：経営目標

(単位：億円)

	2015年度 実績	2018年度 計画	増減
売上高	21,018	25,400	+4,382
営業利益	1,644	2,000	+356
(持分法損益)	202	290	+88
経常利益	1,712	2,100	+388
純利益	815	1,100	+285
ナフサ価格	¥42,800/kl	¥45,000/kl	
為替レート	¥120.15/\$	¥120.0/\$	

## 主要事業の課題と戦略(新たな価値創造に向けた取り組み)

- 新たな価値創造に向けた取り組みの進捗
- キャッシュ・フローマネジメント
- イノベーションへの挑戦

## 主要事業の課題と戦略(新たな価値創造に向けた取り組み)

- **新たな価値創造に向けた取り組みの進捗**
- キャッシュ・フローマネジメント
- イノベーションへの挑戦

# 中期経営計画の進捗：新たな価値創造に向けた取り組みの進捗

## 事業拡大

### M&A

- インド農薬会社買収
- パーキンソン病治療薬買収
- 正極材本格進出

### オーガニックグロース (生産能力拡大)

- メチオニン能力増強決定
- セパレータ能力増強決定
- PES能力増強 決定
- タッチセンサー能力増強
- ラービグ第二期計画建設進捗
- PPコンパウンド増強

### オーガニックグロース (その他)

- 研究開発設備・圃場拡充 決定
- モンサント新協力関係構築合意
- COPD治療薬米国承認申請
- ADHD治療薬開発進捗
- フレキシブル部材開発進捗
- TPC高付加価値化

## 事業再構築

- 実施済
- 対応中

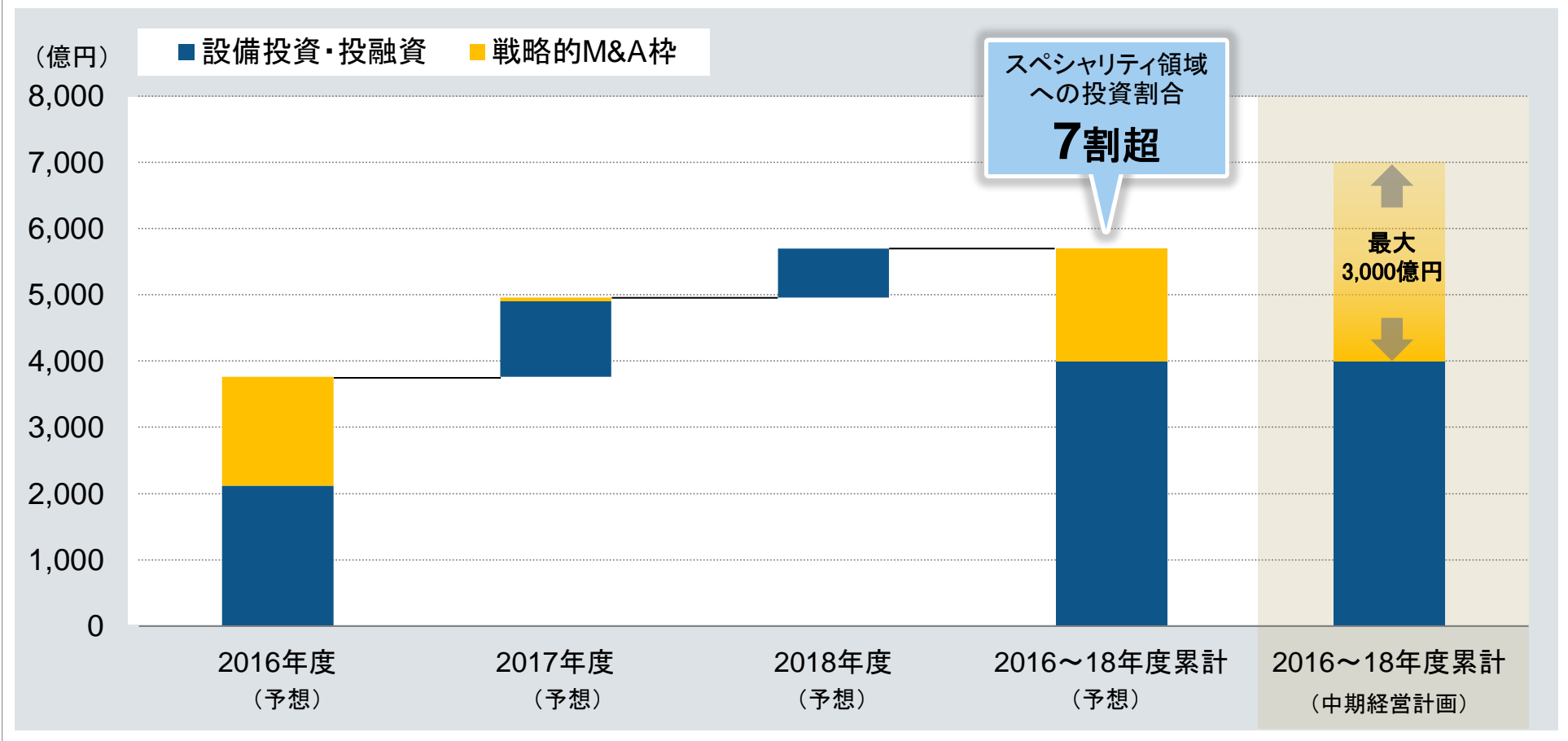
- 早期退職実施  
(大日本住友製薬)
- ■ S-SBR事業統合
- ■ 偏光フィルム
- フィルム事業統合
- ■ カプロラクタム

【事業分野】 ■ ライフサイエンス(健康・農業関連事業) □ ライフサイエンス(医薬品) ■ 環境・エネルギー ■ ICT ■ バルクケミカル



# 中期経営計画の進捗：設備投資・投融資の見通し

## 2016～18年度 設備投資・投融資計画(意思決定ベース)



2016～18年度の投資の2/3を2016年度に決定



新たな価値創造への挑戦を加速

# ライフサイエンス(健康・農業関連事業): 課題と事業戦略

## 当社の価値創造

食糧の生産性向上に寄与する  
農薬・農業資材等の  
ソリューションの提供



## 価値創造の基盤

- 新規農薬の開発力
- バイオラショナルの品揃えと知見
- グローバル販売網
- 大手農薬メーカーとの提携

## 事業トレンド

### 長期トレンド

- 食糧需要の増加
- 農薬の規制強化
- 競合メーカーの合従連衡
- オフパテント農薬との競合

### 短期トレンド

- メチオニン価格下落

## 新たな価値創造(Create New Value)に向けた取り組み

### 課題

- グローバルなアグロ・生活環境分野でのソリューション提供会社としての事業基盤の確立

### 事業戦略

- グローバルフットプリント強化
- 新剤(B2020/A2020)の開発加速(他社剤の導入を含む)
- バイオラショナル・コメ事業等独自事業の拡大
- メチオニン事業拡大

### 最近の取り組み実績

- ☑ インド農薬会社買収
- ☑ 研究開発設備・圃場拡充 決定
- ☑ メチオニン能力増強 決定
- ☑ モンサント新協力関係構築 合意
- ☑ コメ事業本格進出

# ライフサイエンス(健康・農業関連事業):グローバルフットプリント拡大

## インド農薬会社(エクセルクroppケア社)買収

### 1 エクセルクroppケア社の概要

事業概要: 農薬の開発・製造・販売

売上高: 2015年度 88億ルピー(約163億円)

本社所在地: インド ムンバイ

### 2 株式取得の概要

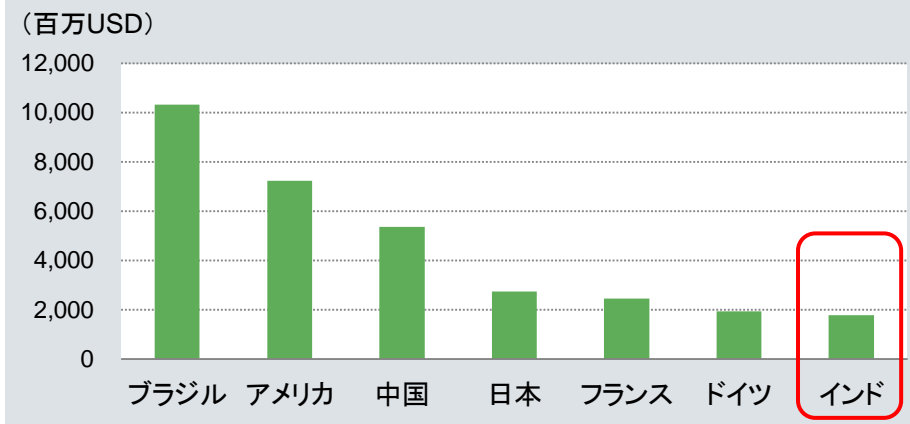
出資比率: 65%

取得金額: 90億ルピー(約139億円)

### 買収の狙い

- インドにおける販路の拡充
- エクセルクroppケア社のブランド力の活用

### 2015年度 世界の農薬市場



(出所) Phillips McDougall

### 2014年度 インド農薬市場のシェア

1位 Bayer	12%
2位 Syngenta	10%
2位 United Phosphorus	10%
4位 Rallis	8%
5位 Excel Crop Care	5%
10位 住友化学インド	4%

Excel Crop Care  
+  
住友化学  
インド市場4位の  
農薬メーカーに

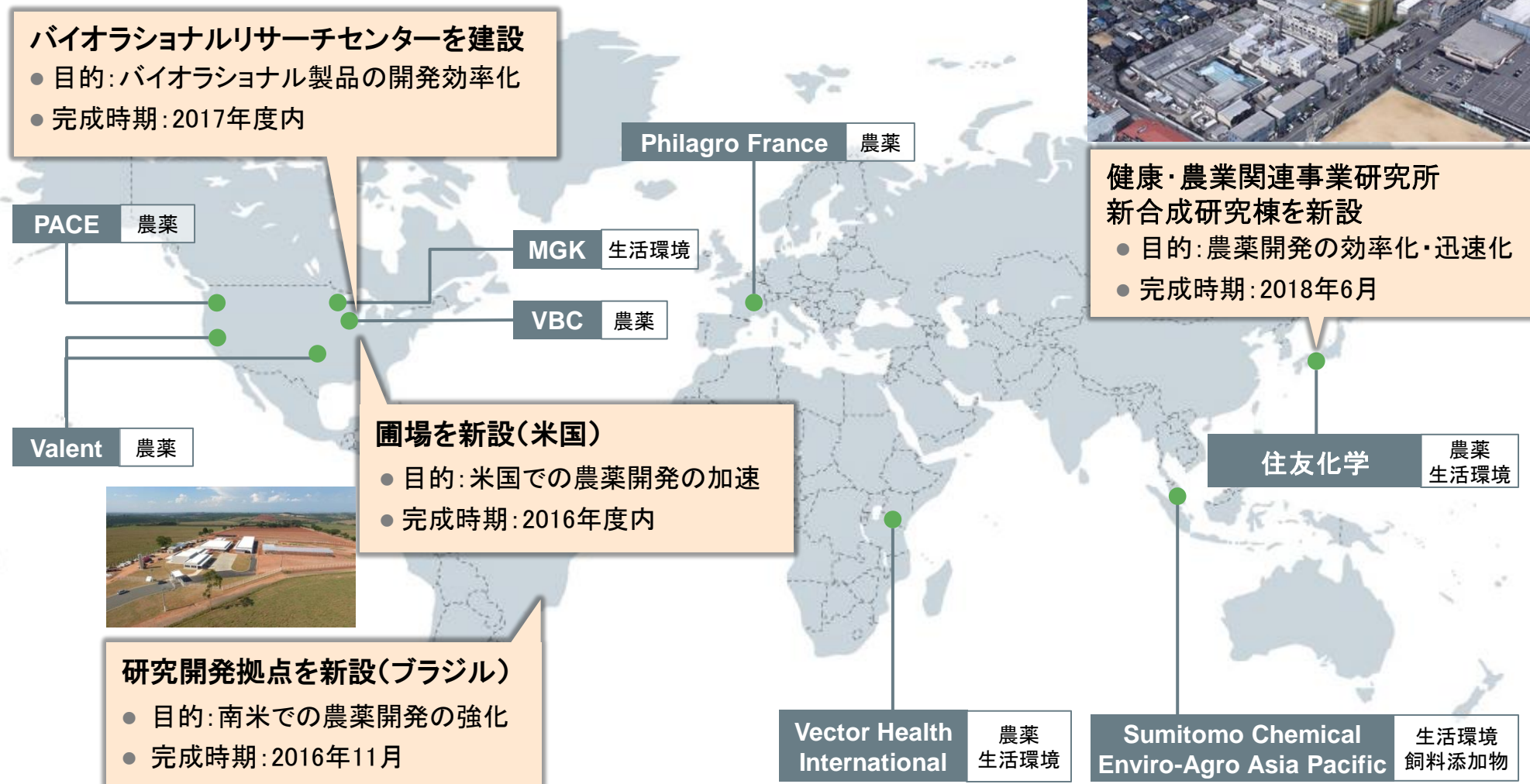
目標 シェア1位へ

(出所) Phillips McDougall

成長市場インドでプレゼンス拡大、グローバルフットプリント拡充

# ライフサイエンス(健康・農業関連事業):グローバルR&D体制強化

## 健康・農業関連事業 グローバルR&D拠点一覧



**グローバルR&D体制を強化し、農薬開発を加速**

# ライフサイエンス(健康・農業関連事業):メチオニン能力増強

## メチオニン事業における優位性

原料からの  
一貫生産

高い  
生産技術

廃液・排ガス  
の処理能力

高品質な製品を安定供給

## 能力増強の概要

生産品目: 粉体メチオニン

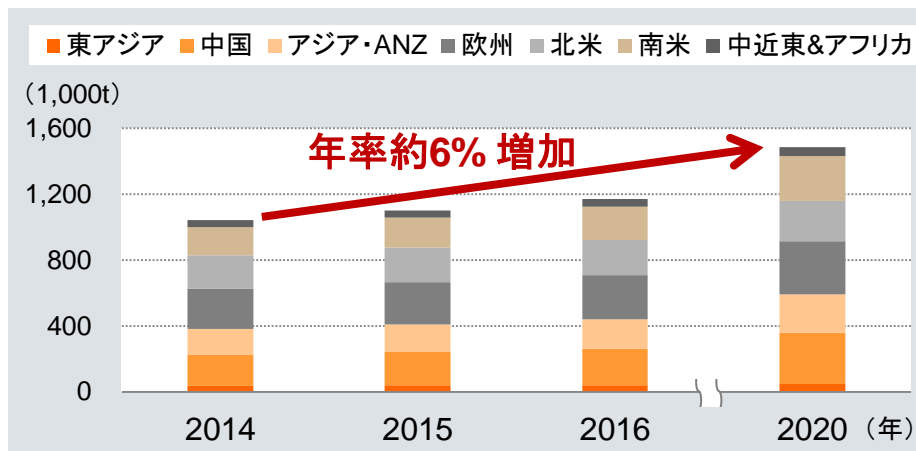
生産能力: 10万トン

立地: 愛媛工場

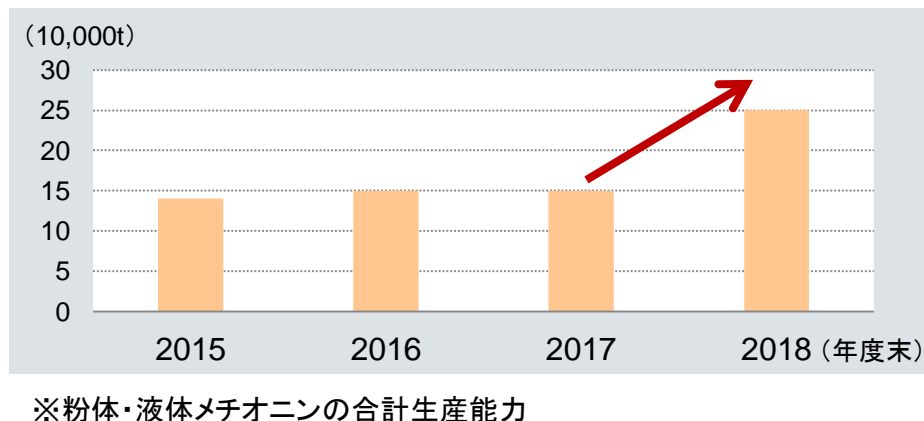
稼働時期: 2018年半ば



## メチオニンの地域別需要予測



## メチオニンの生産能力



メチオニン事業のアジアにおけるリーダーとして地位を確固たるものに

# ライフサイエンス(医薬品): 課題と事業戦略

## 当社の価値創造

患者のQoL向上に資する  
医薬品・診断薬の提供



## 価値創造の基盤

- 精神神経領域/がん領域での研究開発力
- 再生・細胞医薬領域でのグループ内外の連携関係
- 日米での新薬開発体制と販売網

## 事業トレンド

### 長期トレンド

- 医療技術のイノベーション
- 医薬品開発コストの増加
- 医療費抑制政策の加速  
(日本)
- 競合メーカーの合従連衡

### 短期トレンド

- ジェネリック品  
台頭(日本)



# ライフサイエンス(医薬品): 課題と事業戦略

## 新たな価値創造(Create New Value)に向けた取り組み

### 課題

- ラツェダのпатентクリフ対策
- 後発品使用促進政策への対応

### 事業戦略

- 後期開発品の開発加速
- 開発品の導入・買収
- 再生・細胞医薬品の開発
- コスト構造の改革(日本・米国)

### 最近の取り組み実績

- ☑ パーキンソン病治療薬買収※
- ☑ COPD治療薬米国承認申請
- ☑ がん幹細胞性阻害剤開発進捗
- ☑ ADHD治療薬開発進捗
- ☑ 国内事業早期退職実施  
(大日本住友製薬)

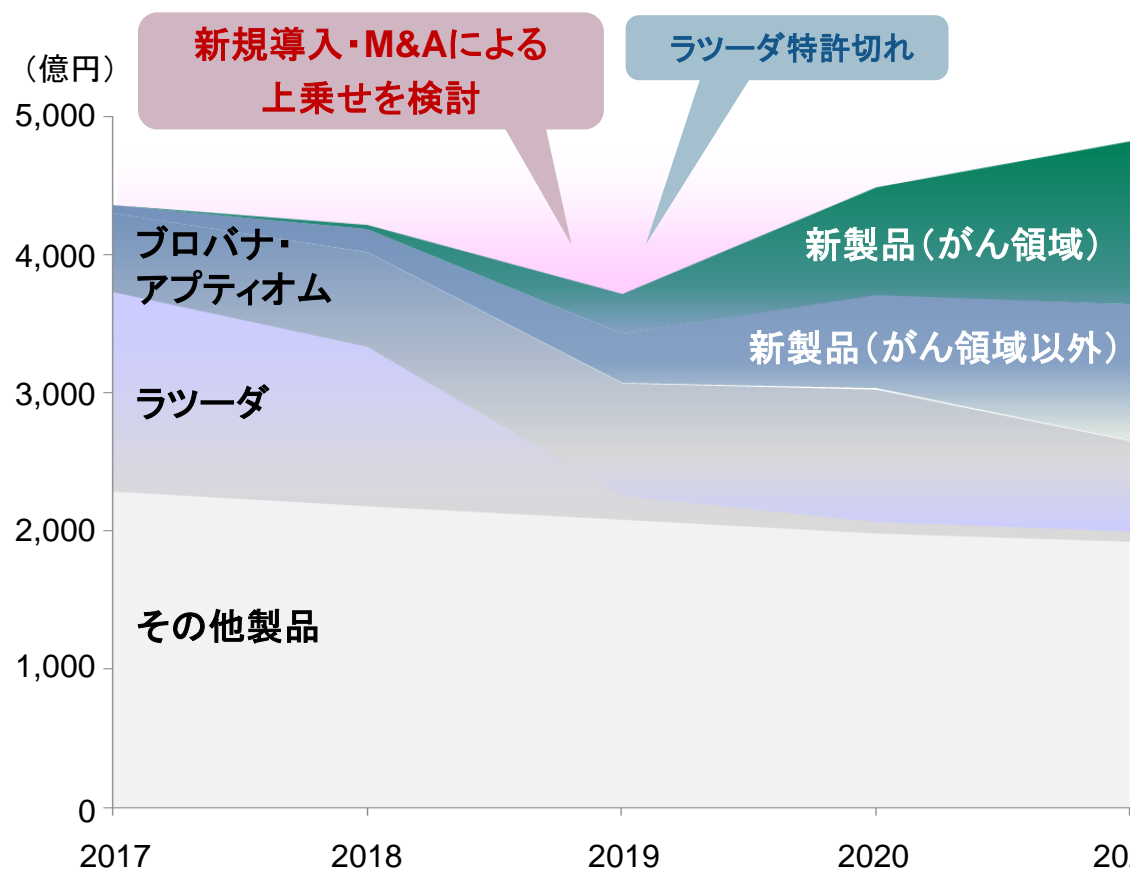
※ 2016年10月Cynapsus Therapeutics社を買収し獲得



# ライフサイエンス(医薬品): ポストラツェダに向けた取り組み

2018年度後半の米国における「ラツェダ」の特許切れにより、2019年度の業績は落ち込むが、後期開発品の上市・成長により、2020年度以降の早期回復とさらなる成長をめざす

## 売上高イメージ



## 主な上市予定品目

### がん領域

- がん治療薬 ナパブカシン (日米)
- がん治療薬 Amcasertib (日米)
- がん治療薬 DSP-7888 (日米)

### がん領域以外

- 慢性閉塞性肺疾患治療薬 SUN-101 (米)
- ADHD/BED治療薬 Dasotraline (米)
- 慢性期脳梗塞治療薬 SB623 (米)
- パーキンソン病治療薬 APL-130277 (米)
- 非定型抗精神病薬 ルラシドン (日)
- 非アルコール性脂肪肝炎治療薬 DSP-1747 (日)

(前提) 薬価改定2回 (2018年度、2020年度)

# ライフサイエンス(医薬品):ポストラツードに向けた開発の進捗

## 慢性閉塞性肺疾患治療薬 承認申請

効能

慢性閉塞性肺疾患 (COPD)

特長

- ①ネブライザー※投与
- ②投与時間が短い(2~3分)

開発予定

現在: 承認申請中(米国)  
2017年度中: 上市予定(米国)



SUN-101用ネブライザーeFlow®

※ ネブライザー:  
薬剤を経口吸入するための器具

500億円規模のピーク売上を期待

## パーキンソン病治療薬 買収※

効能

パーキンソン病のオフ症状

特長

舌下投与型のフィルム製剤

開発予定

現在: 第三相臨床試験中  
(北米)



APL-130277の服用

2017年度: 新薬承認申請  
2018年度中: 承認

※ パーキンソン病治療薬買収:  
2016年10月Cynapsus Therapeutics社を  
635百万ドルで買収し獲得

500億円規模のピーク売上を期待

ポストラツードに向けた新薬の開発・導入が進展

# 環境・エネルギー：課題と事業戦略

## 当社の価値創造

エコ自動車など  
環境調和製品を下支えする  
高機能材料や  
ソリューションの提供



## 価値創造の基盤

- 高機能製品の開発・提案力
- 高機能製品の製造技術

## 事業トレンド

### 長期トレンド

- 持続可能な社会実現の要請
  - 気候変動問題対応
  - エネルギー・資源問題対応
- 各種規制の強化
- グローバル競争

### 短期トレンド

- 一部製品の市場競争激化

## 新たな価値創造(Create New Value)に向けた取り組み

### 課題

- 電池部材事業のコア事業への成長
- エコ自動車部材事業の育成

### 事業戦略

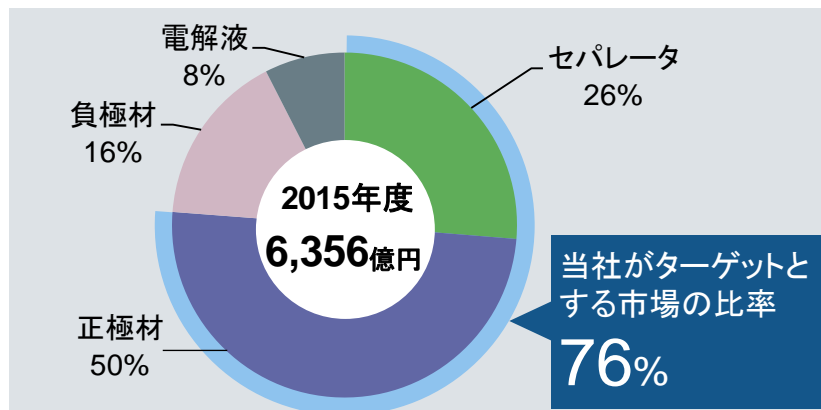
- 電池部材の品揃え拡充・生産能力拡大
- 既存材料のエコ自動車部材への用途拡大
- 不振事業の再構築

## 最近の取り組み実績と対応中の課題

- |   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> 正極材本格進出   | <input checked="" type="checkbox"/> PES能力増強 決定 |
| <input checked="" type="checkbox"/> セパレータ能力増強 | <input type="checkbox"/> S-SBR事業統合             |
| <input checked="" type="checkbox"/> 取り組み実績    | <input type="checkbox"/> 対応中の課題                |

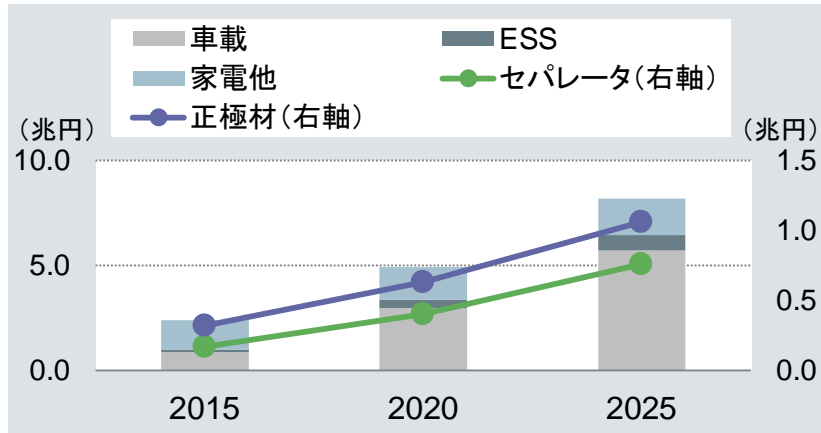
# 環境・エネルギー：リチウムイオン二次電池用セパレータ生産能力増強決定

## リチウムイオン二次電池主要4部材の市場



(出所)富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2016 —エネルギーデバイス編—」

## リチウムイオン二次電池および電池部材の市場予想



(出所)富士経済「エネルギー・大型二次電池・材料の将来展望 2016 —エネルギーデバイス編—」

## アラミドコーティングセパレータの優位性

耐熱性(安全性)が  
高い

軽量

粉落が少ない

自動車用等の高容量電池に最適

エコカー向けに需要拡大中

## セパレータの能力増強計画

生産能力： 韓国工場の生産能力を4倍増

稼働開始時期： 2017年8月以降順次



### セパレータの生産能力

	現在比
	4倍
	将来
日本	約1億m <sup>2</sup>
韓国	約3億m <sup>2</sup>
計	約4億m <sup>2</sup>

## 車載用リチウムイオン二次電池セパレータのシェア拡大

# 環境・エネルギー：正極材事業への本格参入

## 田中化学研究所の概要

事業概要：正極材・触媒原料の製造・販売

売上高： 2015年度 約153億円

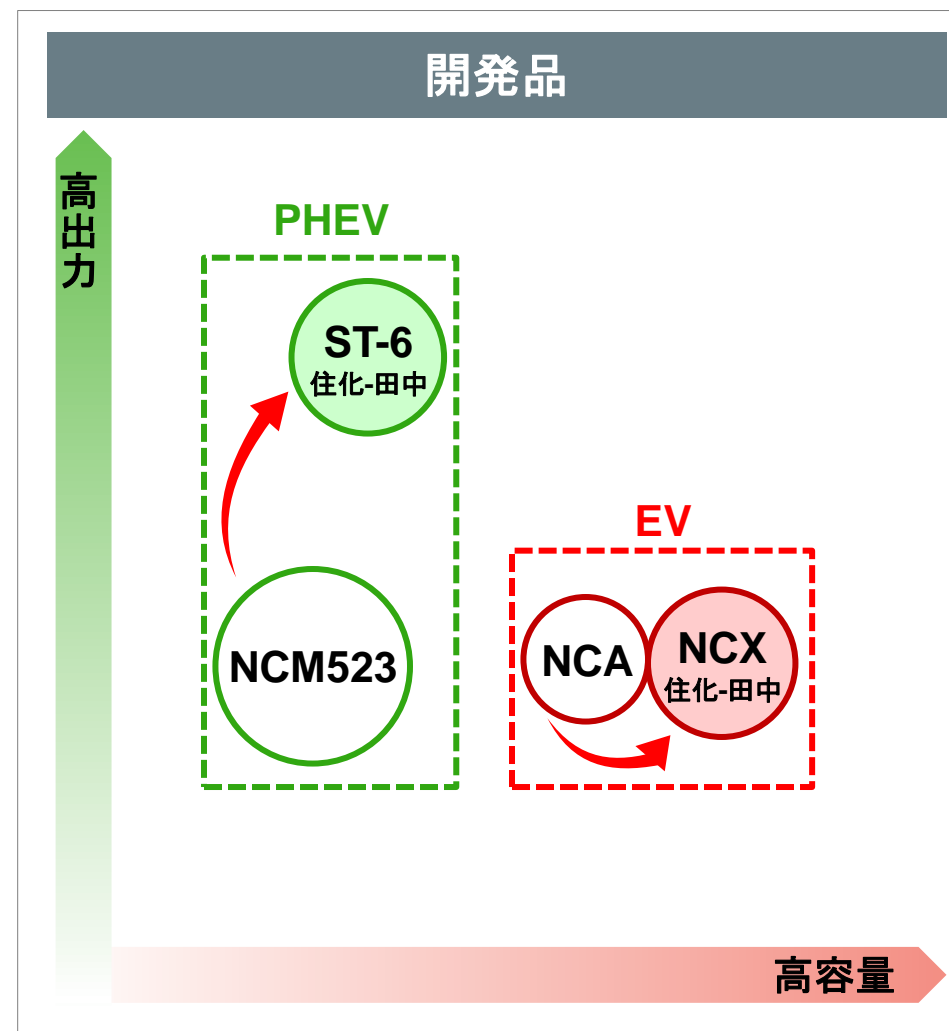
## 第三者割当増資により子会社化

取得株数：1,050万株（引受金額：約66億円）

保有株数：1,270万株（出資比率50.1%）

## 買収の狙い

両社の強みを生かした車載向け高機能正極材の開発・上市の加速



車載用電池への早期採用をめざし、正極材事業に本格参入

## 当社の価値創造

ディスプレイの性能向上に  
寄与する高機能部材の提供



## 価値創造の基盤

- 顧客との良好なリレーション  
(マーケットインのサプライチェーン)
- 総合化学メーカーとしての素材開発力

## 事業トレンド

### 長期トレンド

- LCD市場の成熟化  
(中国での生産拡大)
- 有機ELディスプレイの普及  
(韓国・中国等での生産拡大)
- フレキシブルディスプレイ  
採用本格化

### 短期トレンド

- LCD材料の需要回復

## 新たな価値創造(Create New Value)に向けた取り組み

### 課題

- ディ스플레이技術の世代交代と中国でのLCD生産拡大への対応

### 事業戦略

- LCD用部材事業でのコスト優位確立
- 有機EL部材事業の新製品開発とタイムリーな投資実施

## 最近の取り組み実績と対応中の課題

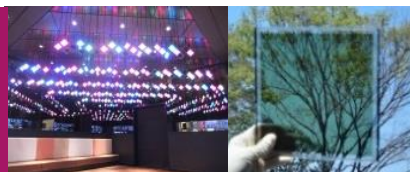
- |  |  |
|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> タッチセンサー能力増強 完了 | <input type="checkbox"/> 偏光フィルム事業のコスト構造改革<br>(供給体制再編を含む) |
| <input checked="" type="checkbox"/> フレキシブル部材開発進展   |  |

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> 取り組み実績 | <input type="checkbox"/> 対応中の課題 |
|--|---------------------------------|

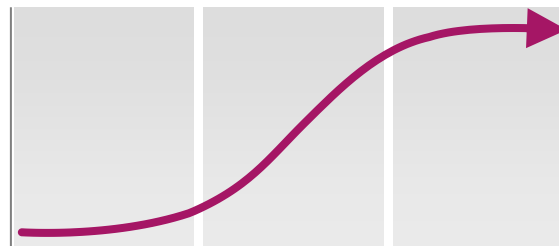


## ICT: ICT分野の事業ライフサイクル・マネジメント

## プリントド エレクトロニクス



開発段階



### 当社製品

- 有機EL照明(一般照明)
- 有機半導体
- 有機薄膜太陽電池
- バイオセンサー

## 有機EL ディスプレイ (フレキシブル)



導入期前夜

### 当社製品

- ウィンドウフィルム
- 液晶塗布型円偏光フィルム
- フレキシブルタッチセンサー
- バリアフィルム

## 有機EL ディスプレイ (リジッド)

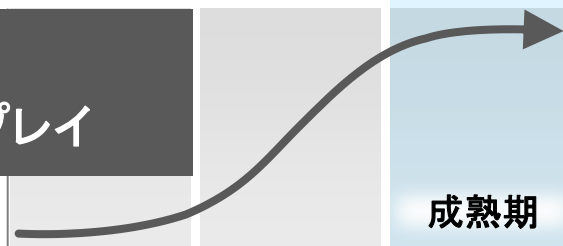


成長期

### 当社製品

- 円偏光フィルム
- タッチセンサー
- 高分子有機EL発光材料

## 液晶 ディスプレイ



成熟期

### 当社製品

- 偏光フィルム
- カラーフィルター
- カラーレジスト
- アルミターゲット 等

これまで

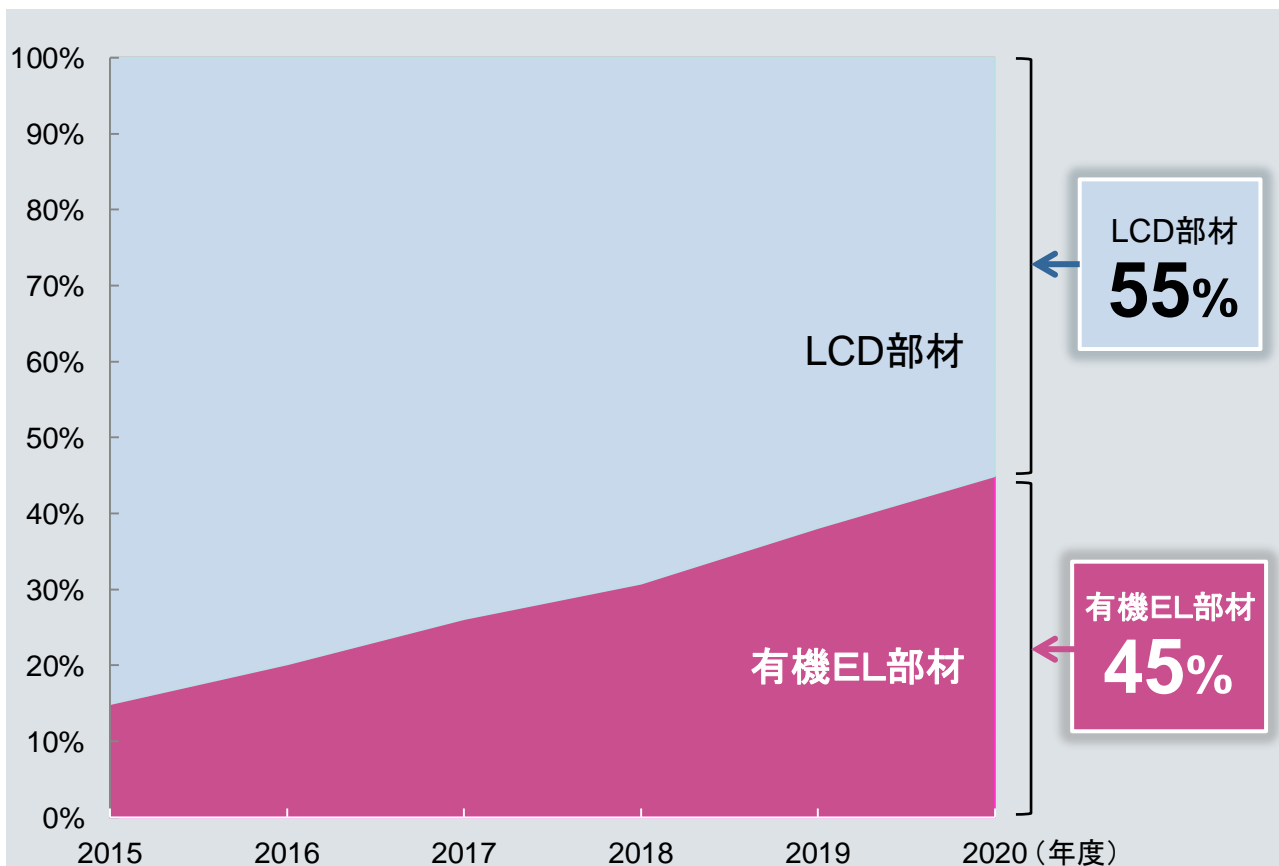
現在

これから

ディスプレイ技術等の世代交代に備え、次世代事業のパイプラインを準備

## ICT:ディスプレイ材料事業の売上見通し

## ディスプレイ部材の売上構成比の推移



## 最近の取り組み実績

## 液晶ディスプレイ部材

- 自製原料の積極活用
- 競争力強化に向けた供給体制再編

## 有機ELディスプレイ部材

- タッチセンサー生産能力増強
- コーティング位相差量産・上市決定
- 高分子有機EL発光材料開発進捗

取り組み実績       対応中の課題

**LCD部材から有機EL部材へ事業の軸足を移行**

# バルクケミカル：課題と事業戦略

## 当社の価値創造

顧客が求める  
石油化学製品の提供



## 価値創造の基盤

- 安価エタンへのアクセス
- アジア市場でのブランド力
- 高付加価値製品の開発力
- 優良顧客とのリレーション

## 事業トレンド

### 長期トレンド

- 需要の安定成長
- コスト競争力のあるガスを原料とする新規プラントからの供給増加

### 短期トレンド

- アジア市場での堅調な需給

## 新たな価値創造(Create New Value)に向けた取り組み

### 課題

- 拠点別のオペレーションのブラッシュアップ

### 事業戦略

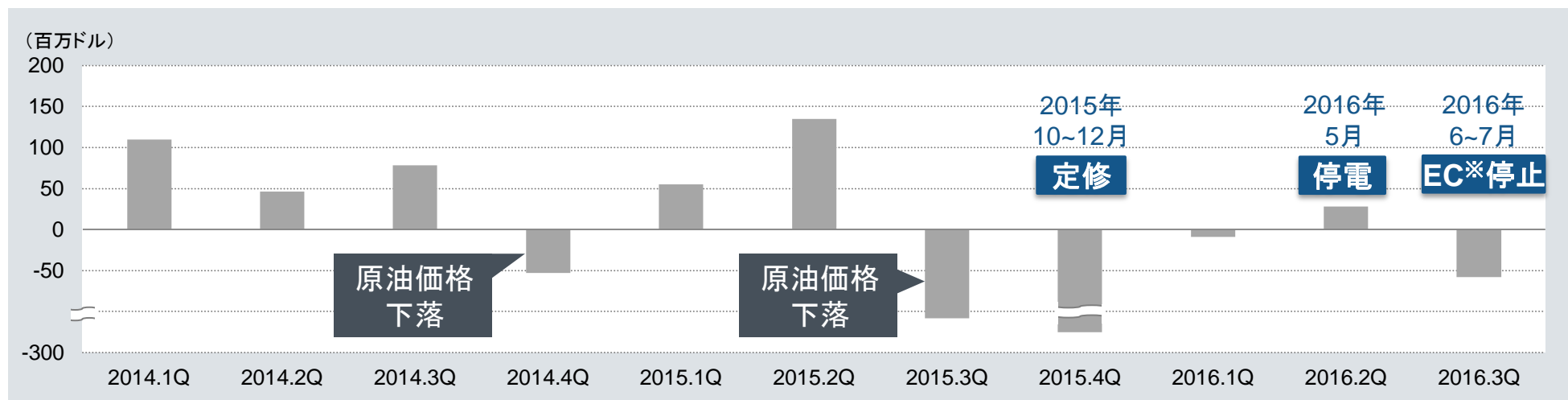
- 高付加価値化(シンガポール・日本)
- 稼働安定(ラービグ第一期計画)
- 早期立ち上げ(ラービグ第二期計画)

## 最近の取り組み実績と対応中の課題

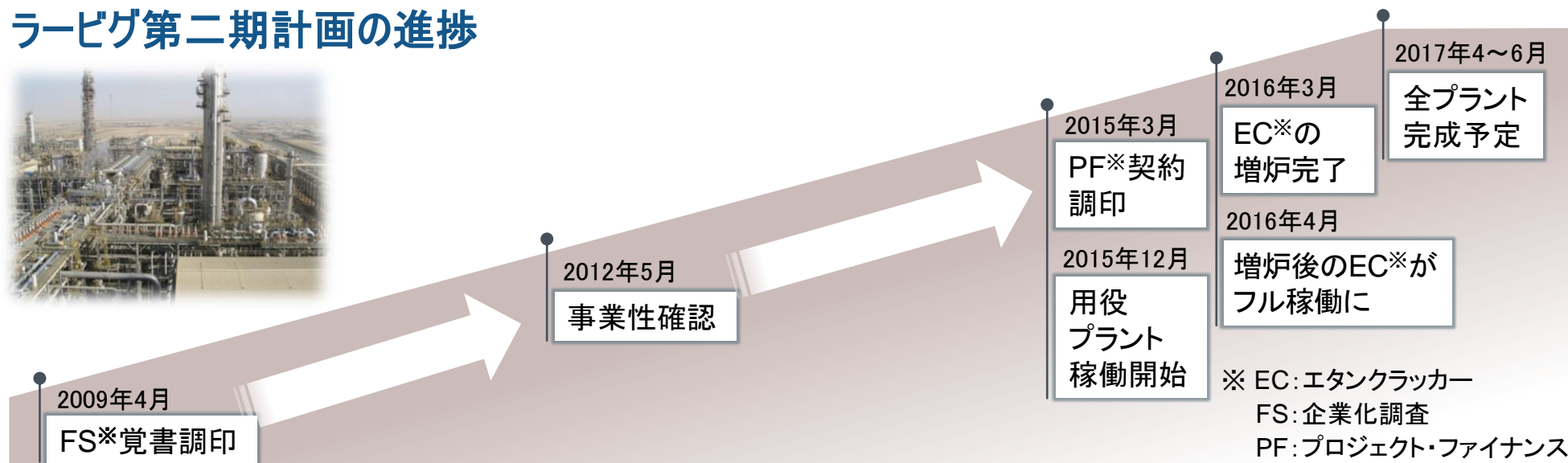
- |   |  |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> ラービグ第二期計画建設進捗 | <input checked="" type="checkbox"/> フィルム事業統合 |
| <input checked="" type="checkbox"/> TPC高付加価値化     | <input type="checkbox"/> カプロラクタム事業再構築        |
| <input checked="" type="checkbox"/> PPコンパウンド増強    |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> 取り組み実績        | <input type="checkbox"/> 対応中の課題              |

# バルクケミカル:ラービグ計画

## ペトロ・ラービグの当期利益の推移



## ラービグ第二期計画の進捗



# 中期経営計画の進捗：新たな価値創造に向けた取り組みの進捗

## 事業拡大

### M&A

- インド農薬会社買収

---

- パーキンソン病治療薬買収

---

- 正極材本格進出

### オーガニックグロース (生産能力拡大)

- メチオニン能力増強決定

---

- セパレータ能力増強決定

---

- PES能力増強 決定

---

- タッチセンサー能力増強

---

- ラービグ第二期計画建設進捗

---

- PPコンパウンド増強

### オーガニックグロース (その他)

- 研究開発設備・圃場拡充 決定

---

- モンサント新協力関係構築合意

---

- COPD治療薬米国承認申請

---

- ADHD治療薬開発進捗

---

- フレキシブル部材開発進捗

---

- TPC高付加価値化

## 事業再構築

### 実施済 対応中

- 早期退職実施  
(大日本住友製薬)

---

- S-SBR事業統合

---

- 偏光フィルム

---

- フィルム事業統合

---

- カプロラクタム

【事業分野】 ■ ライフサイエンス(健康・農業関連事業) □ ライフサイエンス(医薬品) ■ 環境・エネルギー ■ ICT ■ バルクケミカル

## 主要事業の課題と戦略(新たな価値創造に向けた取り組み)

- 新たな価値創造に抜けた取り組みの進捗
- **キャッシュ・フローマネジメント**
- イノベーションへの挑戦

# キャッシュ・フローマネジメント：キャッシュ・フロー計画

(単位：億円)

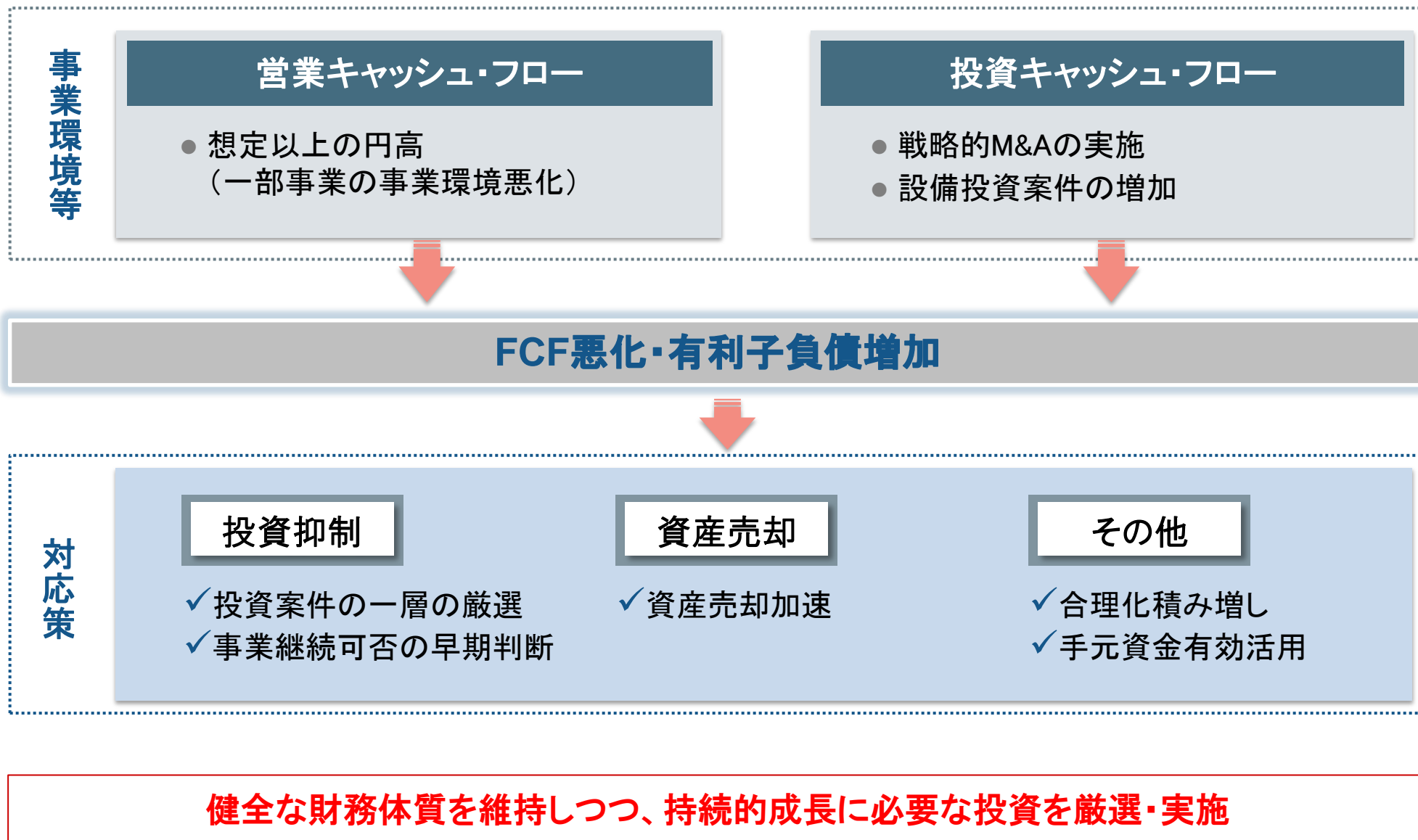
	2010～2012 (実績)	2013～2015 (実績)	2016～2018(中期経営計画)	
			戦略的M&A 実施後	(参考) 同左実施前
営業 キャッシュ・フロー	4,723	7,164	6,800	6,800
投資 キャッシュ・フロー	▲4,457	▲2,455	▲8,000	▲5,400
フリー キャッシュ・フロー	266	4,709	▲1,200	1,400

(単位：億円)

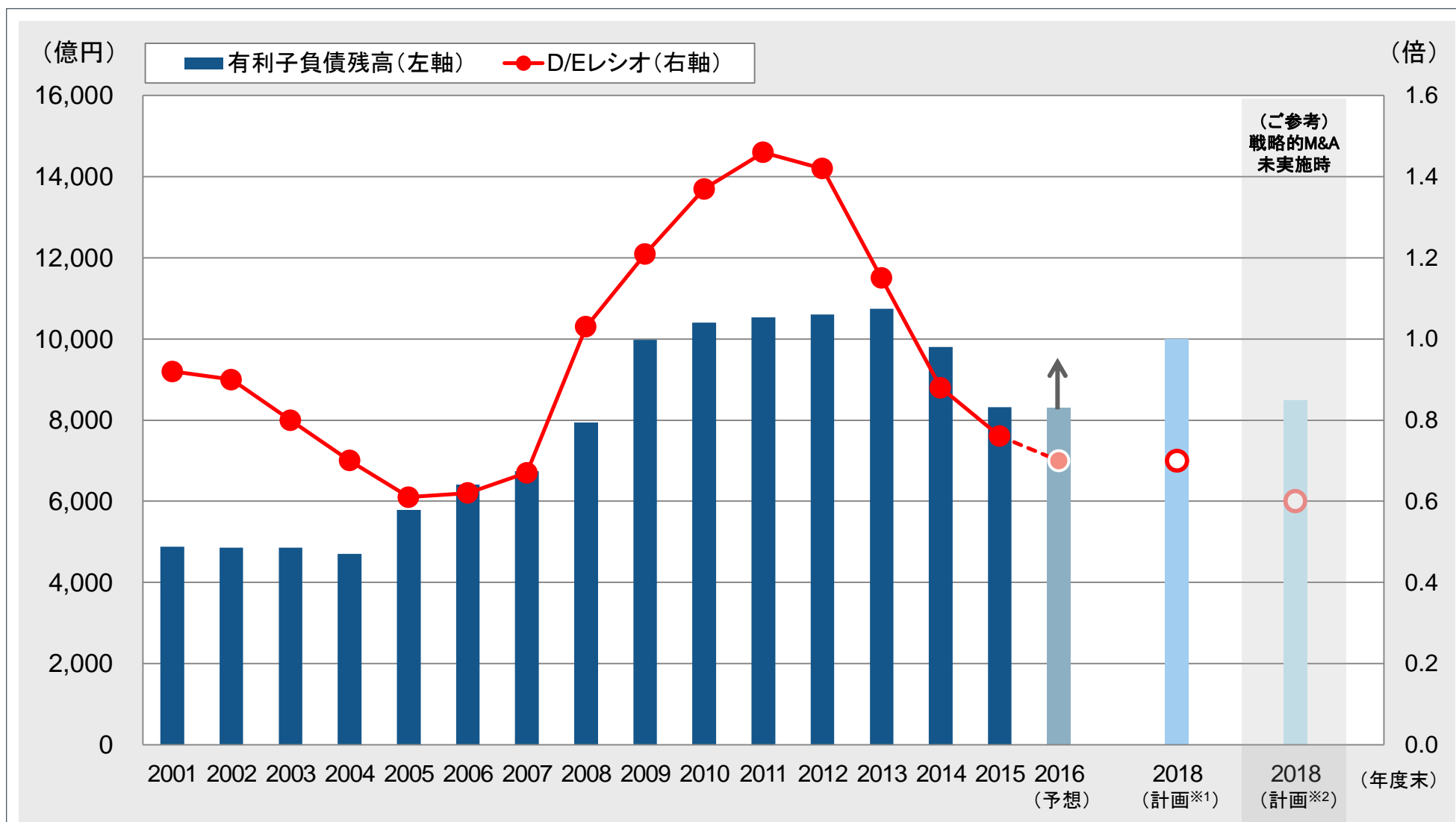
	2012年度末 (実績)	2015年度末 (実績)	2018年度末(中期経営計画)	
			戦略的M&A 実施後	(参考) 同左実施前
有利子負債残高	10,606	8,315	10,000	8,500



# キャッシュ・フローマネジメント：キャッシュ・フロー改善に向けた対応策



# キャッシュ・フローマネジメント：有利子負債とD/Eレシオの推移



※1 ラービグ第2期計画への出資を含み、戦略的M&A枠を含む

※2 ラービグ第2期計画への出資を含み、戦略的M&A枠を含まず

## 主要事業の課題と戦略(新たな価値創造に向けた取り組み)

- 新たな価値創造に向けた取り組みの進捗
- キャッシュ・フローマネジメント
- **イノベーションへの挑戦**

# 中期経営計画の進捗：イノベーションへの挑戦 (IoTプロジェクト)

## Digital Global SCM

### 基幹業務システムのグローバル統合・更新

- 外部連携強化
- シミュレーション機能強化
- リアルタイム化
- ユーザーインターフェース改善
- データ分析機能強化

グローバルサプライチェーン情報の  
リアルタイム可視化

IoT  
プロジェクト

## Digital R&D

### 高度化

例：新しい視点を加えた  
新規材料の開発

### 効率性

例：AIによる特許・論文の  
検索・調査の速度・質向上

### 基盤技術・ノウハウ

AI活用ノウハウ共有

機械翻訳環境の構築

## Digital Back Office

ペーパーレス化

グループウェア活用

ワークスタイル変革と業務効率化  
システムの柔軟性向上  
システム費用の削減

デジタル  
ワークスペース

クラウド化

## Digital Plant

Digital Worker

▶ 作業プロセスの安全性  
・効率性向上

Digital Asset

▶ 設備能力の最大化

Digital Operation

▶ 運転の最適化・効率化

Digital Infrastructure

▶ 工場のデジタルインフラの  
近代化

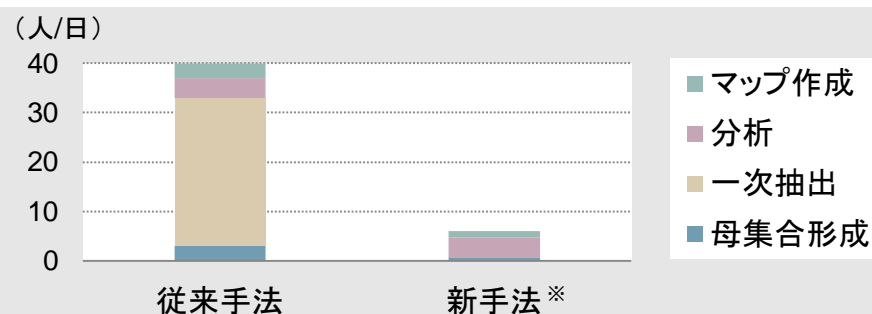
# 中期経営計画の進捗：イノベーションへの挑戦（研究開発の生産性向上）

## ビッグデータ・AIなどの最新情報技術の研究開発・知財活動への活用

### 1 情報収集・分析ツールの活用



（ご参考）知財ランドスケープ調査での工数削減例



※ 新手法：概念検索ツールを活用し調査を実施

### 2 電子実験ノートへの導入

- 実験ノート作成業務等の効率化
- 実験ノート定型化・情報共有促進



研究開発の生産性向上

### 3 意思決定支援への活用（検討中）

- 社内外のビッグデータ活用

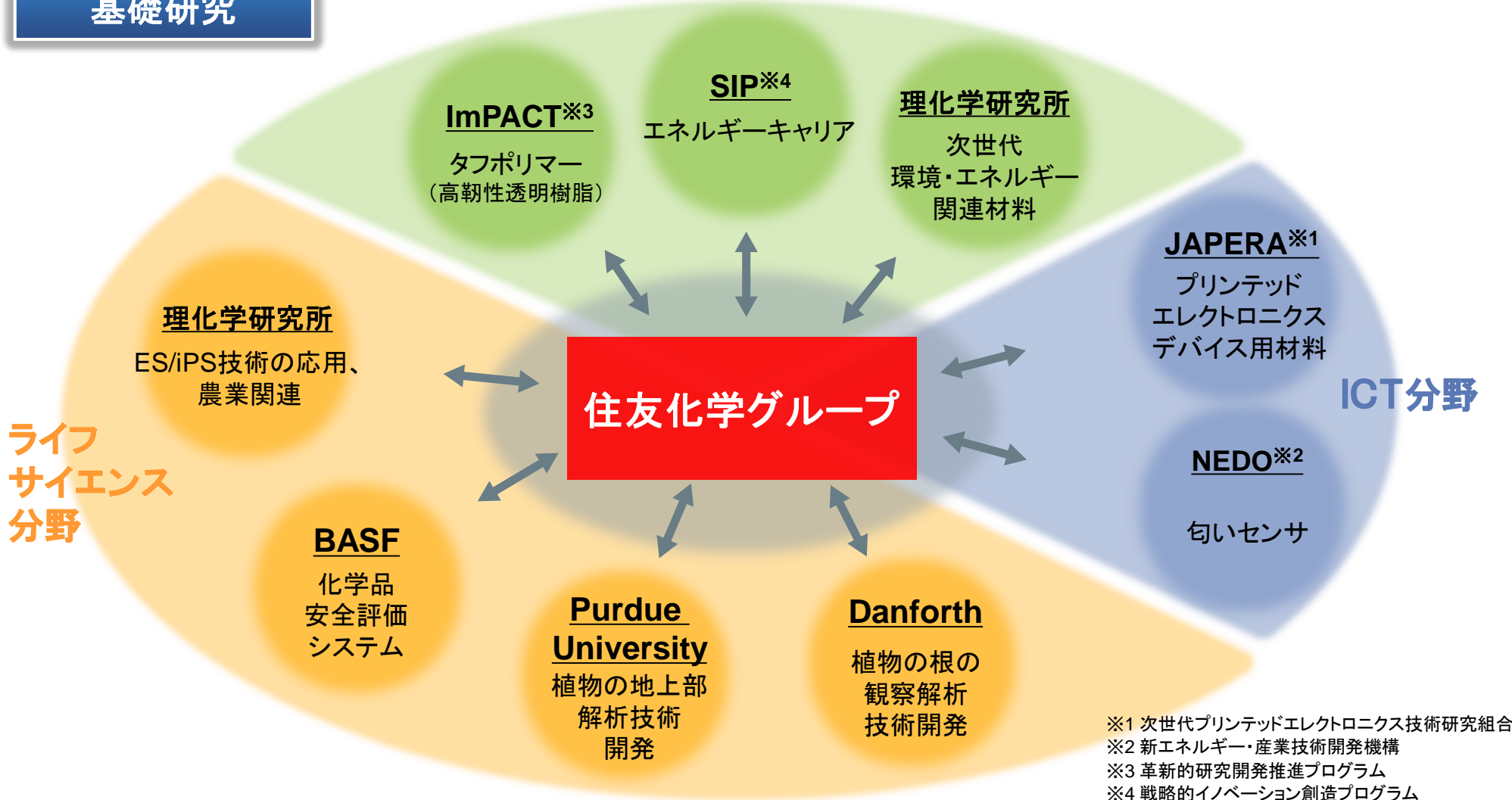


研究開発活動の生産性を向上、次世代事業を早期戦列化

# 中期経営計画の進捗：イノベーションへの挑戦（オープンイノベーション）

## 基礎研究

## 環境・エネルギー分野



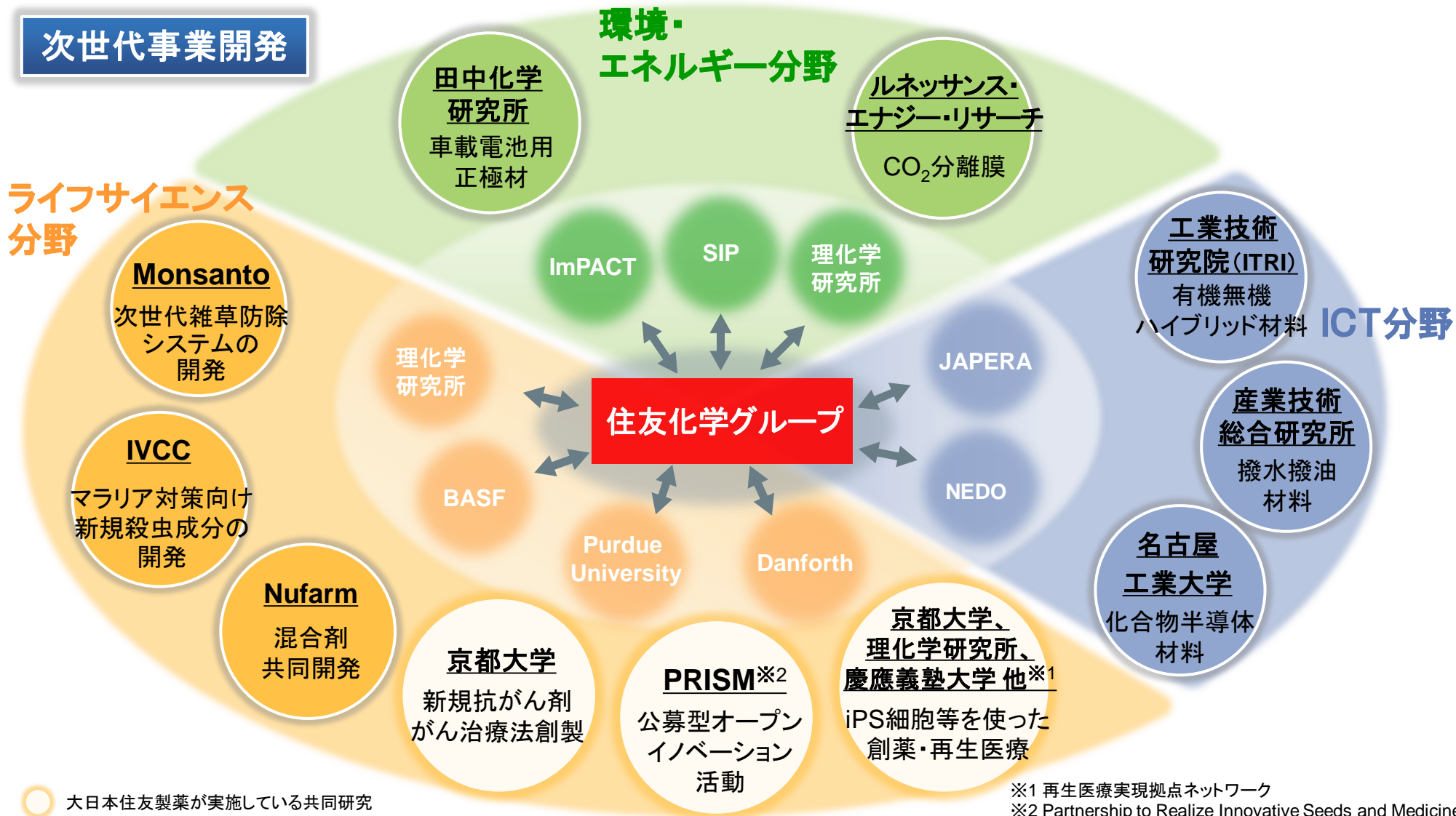
**社内外の知見を融合し、次世代基盤技術の開発を加速**

# 中期経営計画の進捗：イノベーションへの挑戦（オープンイノベーション）

## 次世代事業開発

## ライフサイエンス分野

## 環境・エネルギー分野



**社内外の知見を融合し、次世代事業の開発を加速**

# 住友化学の価値創造



# 住友化学の目指す姿

経営  
理念

- ◆ 技術を基盤とした新しい価値の創造に常に挑戦
- ◆ 事業活動を通じて人類社会の発展に貢献
- ◆ 活力にあふれ社会から信頼される企業風土を醸成

コア・コンピタンス

幅広い技術基盤を活かした  
ソリューション開発力

グローバル市場  
へのアクセス

ロイヤリティの高い  
従業員

挑むべき課題  
(事業機会)

社会課題の解決

- 環境問題
- 食糧問題
- 資源・エネルギー問題

Quality of Lifeの向上  
(豊かでやさしい社会実現)

- 健康増進
- 心地良い暮らし



革新的な技術による  
新たな価値創造を通じた持続的な成長の実現

# 持続的成長の実現

当社が中長期的に目指す姿

以下を安定的に達成

ROE  
10%以上

ROI  
7%以上

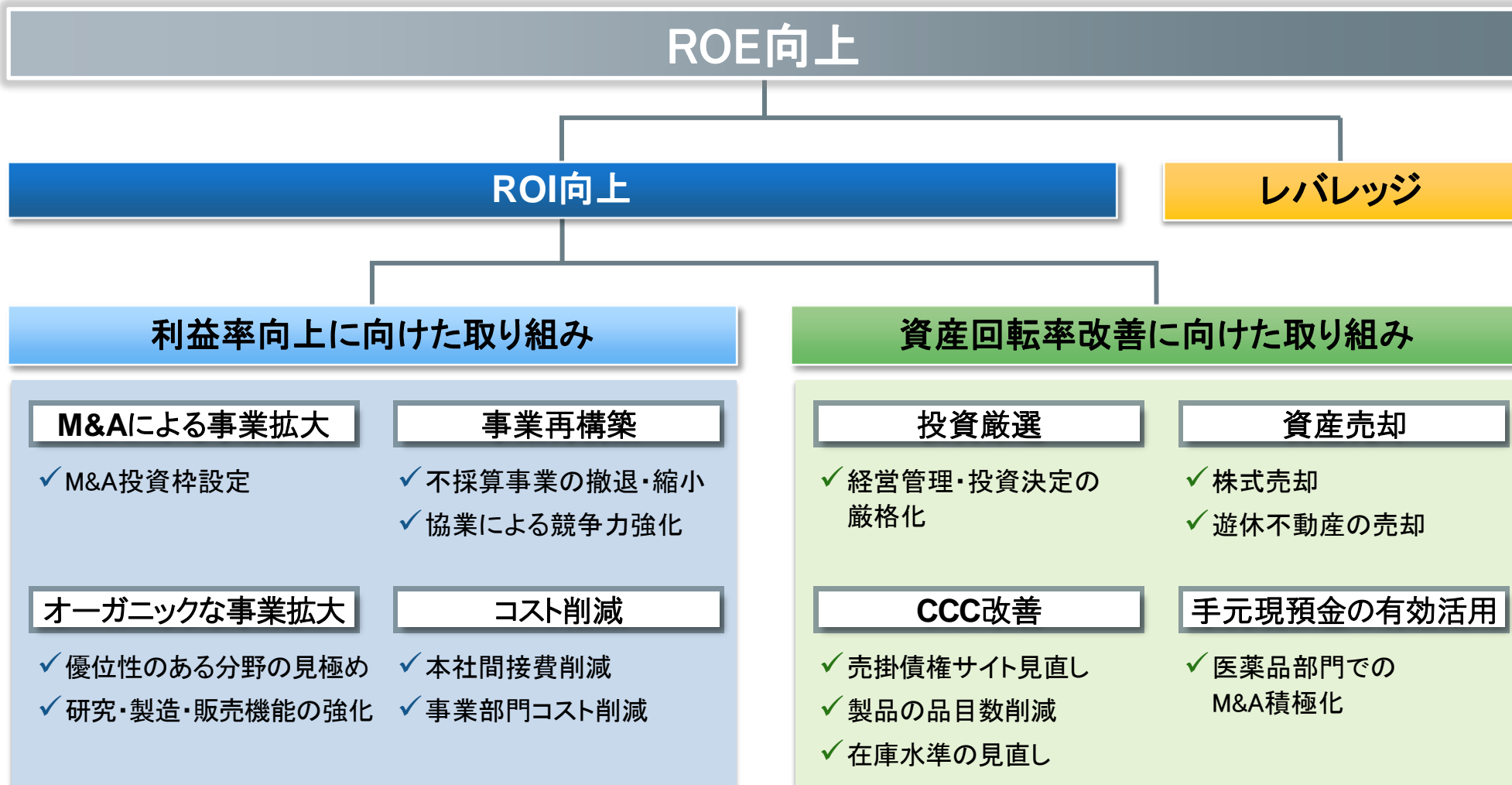
D/Eレシオ  
0.7倍程度

配当性向  
30%程度

利益成長  
年7%以上

持続的成長を続ける、レジリエントな住友化学へ

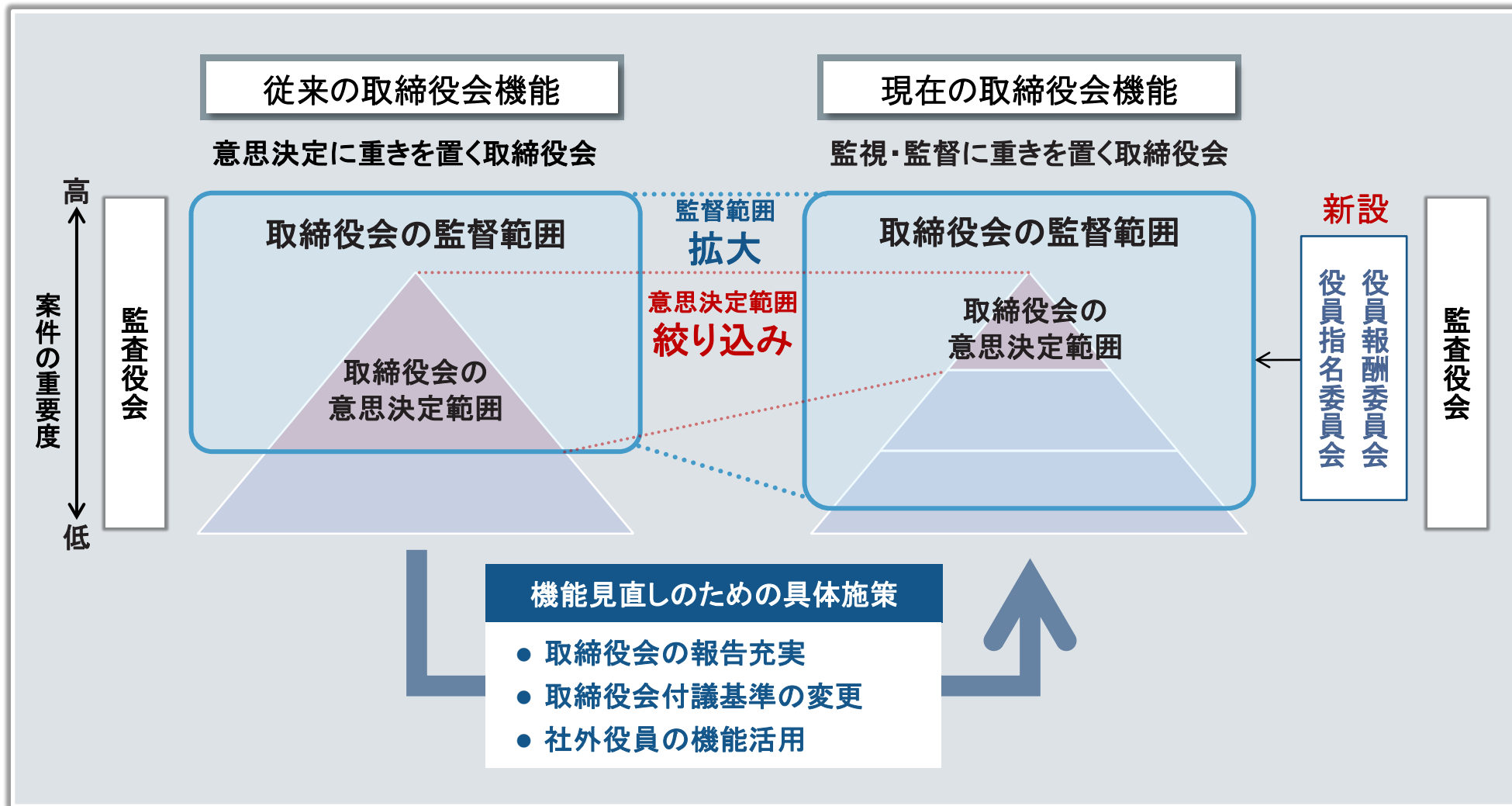
# 企業価値向上に向けた取り組み



**企業価値(ROI)向上に向けた取り組みを深化**

## ESGへの取り組み:コーポレート・ガバナンス

## 取締役会機能の見直し



# ESGへの取り組み:SDGs

## SDGs (Sustainable Development Goals) とは

2015年に国連によって採択された持続可能な開発目標。17の目標と169のターゲットからなり、全加盟国193カ国による歴史的な合意。

## 住友化学のSDGsへの取り組み

時期	取り組み
2015年9月	国連「持続可能な開発サミット」にてSDGs採択
2016年2月	CSR推進委員会にて議論
5月	当社HPにSDGsサイトを開設
6月～	「サステイナブルツリー」の開始 役員連絡会にて勉強会を実施(計4回)
7月～	社内セミナー開催(計2回、400人参加)
8月	CSRレポートにて 当社のSDGsへの考え方を解説 取締役会にてSDGsへの取り組みを報告

### (ご参考)SDGsの17の目標



持続可能な社会の実現に向けて  
私たちにできること

**Our Sustainable Tree**  
サステイナブルツリー

Things We Can Do to Build a Sustainable Society

「将来に希望が持てる社会を実現するために、社員自らが仕事や生活において何ができるか」を専用WEBにて投稿する試み

期間: 2016年6～10月の100日間  
対象: 全グループ会社役職員  
投稿件数: 6,005件(終了時)

# ESGへの取り組み: Sumika Sustainable Solutions

## Sumika Sustainable Solutions とは

温暖化対策、環境負荷低減などに貢献する製品・技術を“Sumika Sustainable Solutions”として認定し、その開発・普及を促進することにより、SDGsの達成などサステナブルな社会構築への積極的な貢献や、情報開示を充実。

**認定製品・技術: 21製品(2016年11月)**



**売上規模を早期に倍増**

## 認定製品・技術の紹介

### 1 電気自動車の普及に貢献

- リチウムイオン二次電池用セパレータ「ペルヴィオ®」



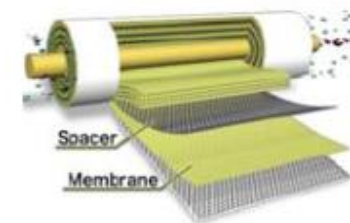
### 2 航空機の機体軽量化による燃費向上に貢献

- ポリエーテルサルホン「スミカエクセル®」



### 3 水素製造などのCO<sub>2</sub>分離の大幅な省エネを実現

- CO<sub>2</sub>分離膜



### 4 家畜排泄物中の窒素量を減らし温室効果ガスを低減

- 飼料添加物メチオニン「スミメット®」



**持続可能な社会構築のためのソリューションを提供 → 温暖化対策などに貢献**

# 住友化学の価値創造

## ROI向上

利益率  
向上

資産回転率  
改善

## 成長性向上

以下の3領域と  
それらの境界領域に経営資源を集中

環境・  
エネルギー

ライフ  
サイエンス

ICT

## ESGへの取り組みの継続

### 環境

事業を通じて社会の  
持続可能な発展に貢献

### 社会

ステークホルダーとの  
良好な関係を構築

### ガバナンス

ガバナンスの  
実効性を向上

持続的な価値創造の実現へ

**Creative Hybrid Chemistry**





### 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。