




# ANNUAL REPORT 2023

住友化学レポート



**CHANGE AND INNOVATION**  
with the Power of Chemistry



激変する社会に  
価値を提供するため  
私たちはどう変わるか

## 地球環境の変化

気候変動をはじめ、自然環境の変化は常に進行しています。自然環境が破壊されることは私たち人間だけでなく、地球上に住むあらゆる生物・植物に悪影響を及ぼします。近年では異常気象やそれに起因する災害等によって、農作物収穫への悪影響や生態系バランスの崩壊が生じているとも言われ、地球環境の変化により引き起こされる問題は以前より多様かつ頻繁に発生するようになってきました。

## 世界の人々の健康

世界にはまだまだ治療法が十分に確立されていない病気や、地域により受けられる医療に限られる医療格差などの課題があります。また、先進国における疾患予防のための健康意識の高まりなど、世界の医療ニーズは多種多様です。世界中の人々が健康的な生活を確保し、QOL (Quality of Life)を向上させ、幸せな生活を営めるソリューションが世界中で求められています。

## デジタル技術の進展

IoT、5Gなど新たなデジタル技術革新により、DX(デジタルトランスフォーメーション)が推進され、私たちの生活は大きく変化しました。また、新型コロナウイルス感染症の影響により、今後ますますデジタル技術の活用は加速し、私たちの生活だけでなく、社会構造や産業様式が大きく変化することが予想されます。

## 不安定な社会情勢

各国の保護主義、ロシアによるウクライナ侵攻、インフレの高止まりや金融不安などにより、世界情勢は不安定な状況が続いています。このような環境下では、予期できない潜在的なリスクが数多く存在しており、政府をはじめ、各企業もそれらに対応していかなければなりません。

# Our SOCIETY

長期的変革の方向性

# 住友化学独自のGXで 社会に貢献する

## 住友化学独自のGX※

従来のGXが指す、カーボンニュートラルがもたらす社会・経済の変革だけでなく、生態系保全と健康促進を含めた広い範囲での変革と捉え、GXを通じた価値創造で社会変化に対応する未来の“答え”を創造していきます。

※グリーントランスフォーメーション



## カーボンニュートラル

世界中が知恵を出し合い、2050年のカーボンニュートラルという難問に立ち向かっています。当社は化学企業として、強みである技術力を最大限に駆使し、先陣を切ってイノベーションを起こすことで、この大きな課題の解決に貢献したいと考えています。

## 3つの方向性

## 生態系保全

近年、「2030年までに自然資本の減少を食い止め、回復の軌道に乗せる」という目標が国際社会で広く支持されています。当社の事業はさまざまな自然の恩恵の上に成り立っていることを改めて認識し、限りある自然を持続的に利用できるよう、取り組みを進めます。

## 健康促進

私たちはここ数年で、健康に暮らすことのありがたみを実感しています。当社は、世界の人々が健康的な生活を送る手助けとなる事業を展開するとともに、従業員が大切な人生の時間を過ごす場所として、健康に生き生きと働ける職場を提供したいと考えています。

# Our GX

# 「住友化学レポート2023」発行に当たって

統合報告書「住友化学レポート」は、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまに、当社の価値創造ストーリーを分かりやすくお伝えすることを目指し、当社の事業の強みや戦略、業績、コーポレート・ガバナンス体制などを総合的にまとめています。2023年度は、「経営として取り組む重要課題」に沿った構成はそのままに、イノベーションの推進についての解説を充実させるとともに、新たに就任した社外取締役からのメッセージを記載しました。

現在、当社を取り巻く事業環境は、想定を上回る逆風にさらされ、足元の業績は成長への踊り場を迎えています。しかし、今こそ総合化学の総力を結集し、業績を早期に成長軌道へ回帰させる考えです。当社にはそれが可能であること、そしてその先にはさらなる価値を創造する未来があることを、この住友化学レポートでお伝えできれば幸いです。

## 住友化学の 3つのレポート



### ◆ 住友化学レポート

当社事業の強みや戦略、課題、業績などを総合的にまとめた統合報告書です。株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまに、当社の価値創造ストーリーをわかりやすく伝えることを目指しています。



### ◆ Investors' Handbook

当社の幅広い事業・製品について、市場動向やシェアなどの情報を交えながら詳細に解説しています。



### ◆ サステナビリティデータブック

環境・社会・ガバナンスの側面から、当社の詳細なサステナビリティ情報を網羅的に掲載しています。(Web公開のみ)



## 発行に関して

### 見通しに関する注意事項

本住友化学レポートに記載されている当社の現在の計画、戦略、業績予想などの、既存の事実ではない内容は、将来に関する見通しであり、リスクや不確定要因を含んでいます。実績がこれらの内容と乖離する要因となり得るものとして、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、市場における当社の製品に対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、厳しい競争市場において当社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。ただし、要因はこれらに限定されるものではありません。

### 本資料での財務数値について

住友化学グループは2018年3月期より、従来の日本基準に代えてIFRSを適用しており、2017年3月期の数値をIFRSに組み替えて比較分析を行っています。

### 価値協創ガイダンス

経済産業省が策定した「価値協創ガイダンス」は、企業と投資家を繋ぐ「共通言語」であり、企業が投資家に伝えるべき情報を体系的・統合的に整理し、情報開示や投資家との対話の質を高めるための手引きです。本レポートでは、主に各事業部門の価値創造モデルにて本ガイダンスを参考にしています。



# CONTENTS

メガトレンド	1
住友化学レポート2023発行に当たって	5

## はじめに

会長メッセージ	7
トップメッセージ	9

## 住友化学とは

企業理念	15
住友化学の歴史	17
住友化学のコア・コンピタンス	21
価値創造フロー	23
住友化学の5つの事業領域	25
経営として取り組む重要課題とKPI	27
財務ハイライト	29

## 住友化学の戦略

2022-2024年度 中期経営計画	31
財務戦略	33
IR活動	35

## 経営として取り組む重要課題

社会価値創出に 関する重要課題	環境分野への貢献	37
	・気候変動の緩和と適応	
	・資源循環への貢献	
	・自然資本の持続可能な利用	
	食糧分野への貢献	46
	・持続可能な農業の推進	
	ヘルスケア分野への貢献	47
	ICT関連分野への貢献	48
将来の価値創造に 向けた重要課題	イノベーションの推進	49
	DXによる競争力強化	53
	人材	55
	DE&I、育成・成長、健康	
事業継続の ための基盤	労働安全衛生・保安防災	57
	製品安全・品質保証	58
	人権尊重	59
	サイバーセキュリティ	60
	コンプライアンス	61
	腐敗防止	62

## 事業戦略

エッセンシャルケミカルズ	63
エネルギー・機能材料	67
情報電子化学	71
健康・農業関連事業	75
医薬品	79

## マネジメント

役員一覧	83
社外取締役メッセージ	87
コーポレート・ガバナンス	89

## データ編

会社・投資家情報	99
長期データハイライト	101
連結財務諸表	103



代表取締役会長

十倉 雅和



# 「化学の力」を活かした 住友化学ならではのイノベーションで 社会に貢献する

昨年2月のロシアによるウクライナ侵略は、今なお収束の兆しが見えず、世界の分断は一層進んだ状態になりました。戦後、世界が築いてきた国際秩序の根幹が大きく揺らいでいます。また、インフレの高止まりや金融不安などが、ポストコロナの世界経済に大きな影を落としています。こうした環境は当面続くとみられ、私たちは、いわば、海図のない世界に、混迷の時代に踏み出そうとしています。

そのような中スタートした中期経営計画は、当初の想定を超えて、厳しい環境の中での船出となりました。それでも、私たちが中長期に取り組むべき課題は変わりません。世界が取り組むべき「カーボンニュートラル」や「生態系保全」など社会的課題の解決には、「科学の力」が必要とされています。今から100年前、別子銅山での煙害という、当時は不可能とも思えた社会課題の解決と、食糧増産への貢献の両立を成し遂げたのも、「化学の力」と先人たちのたゆまぬ努力でした。

化学は未来を拓く、イノベーションの核です。社会の変化をチャンスと捉え、グリーントランスフォーメーション(GX)、デジタルトランスフォーメーション(DX)を加速させ、住友化学ならではのイノベーションで未来に、そして社会に貢献していきます。

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続き、格別のご支援、ご協力を何卒よろしくお願い申し上げます。

2023年7月

# T O P M E S S A G E



代表取締役社長  
社長執行役員

岩田 圭一

# 今こそ多様な事業体を持つ 総合化学の強みを発揮する 確かな成長軌道へ回帰

## 3つの成長ドライバーで 2024年度の業績回復を目指す

### 厳しい事業環境の中でも 手ごたえを感じた2022年度

過去最高益を記録した2021年度を経て、2022年度から新しい中期経営計画がスタートしましたが、ロシアによるウクライナ侵攻以降の原材料価格高騰やサプライチェーンの混乱、世界経済の後退など、想定を超える事業環境の変化にさらされました。当社は、住友ファーマの大型剤であるラツダの米国での独占販売期間満了、石油化学品・ディスプレイ材料・半導体市況の低迷により業績が悪化し、非常に厳しい一年となりました。

しかし、そのような中でも打つべき手を着実に打ち、いくつかの手ごたえも感じています。まず、2022年度、情報電子化学、エネルギー・機能材料という高機能化学分野や、健康・農業関連事業の分野では、厳しい環境下でもしっかりと収益を確保することができました。

また、総額約2,000億円にのぼる様々な戦略投資を意思決定しました。情報電子化学部門では米国の半導体プロセス材料の新工場、健康・農業関連事業部門ではバイオスティミュラント分野でのM&A、医薬品部門では住友ファーマの連結子会社であったマイオバント社の完全子会社化等、中期経営計画の方針に沿って実施した戦略投資は、最終年度の目標達成に向けた確かな布石となります。

さらに、全社的な取り組みである「グリーントランスフォーメーション(GX)」と「デジタルトランスフォーメーション(DX)」についても、着実に進展しています。GXはカーボンニュートラル戦略クロスファンクショナルチームが司令塔となり、開発、連携、実装等、種々の取り組みが進んでいますし、DXにおいても、製造、研究、サプライチェーンなどの各現場がDX推進の駆動力となっています。

その一方で、労働災害が少なくなかったことは深く反省すべき点となりました。日本の製造業を支える基幹産業としての使命を果たすためにも、改めて安全をすべてに優先させ取り組んでいく所存です。

## 2023年度は多様な事業体で 医薬品部門をカバー

2023年度は、ラツダの Patent Cliff の影響により医薬品部門で大幅な赤字が見込まれ、全体としても非常に厳しい業績になることが予測されますが、一方で、石油化学品やメチオニンの市況、半導体の需要は、2023年度の上期を底に回復に向かうことが見込まれます。

医薬品部門は、Patent Cliff の影響を避けることはできませんが、基本的には景気の変動に左右されない安定収益が期待できる事業であり、これまでも当社の業績に大きく貢献してきました。2023年度は、他の事業部門が医薬品部門をカバーすることでグループの業績を支える番であり、多様な事業を有する総合化学の底力が試される時期だと考えています。中期経営計画の最終年度である2024年度に向かって、為すべきことをしっかりと実行していきます。

## 2024年度に向けた 反転攻勢のシナリオ

2024年度に向けて、私たちには反転攻勢の確かなシナリオがあります。当社は、3つの成長ドライバーによって、2024年度の業績回復を目指していきます。

一つ目は、「リジェネラティブ農業」分野です。これは、日本語では「環境再生型農業」と訳されますが、土壌の健康を修復・改善しつつGHG排出削減や生物多様性を維持・向上し、持続可能な農業をめざす新しい概念です。化学農薬vs非化学農薬という構図を超えて、当社が力を入れてきたバイオラショナル製品と低環境負荷の化学農薬を組み合わせることで、今後大きな成長が期待される持続可能な農業分野で当社の存在感を発揮していきます。

二つ目は、高機能材料分野で、先行投資をしてきた半導体用化学品や液晶ポリマー（LCP）などの高機能材料群の効果が2024年度にかけて発現されますので、投資成果の最大化に注力します。

三つ目は、医薬品部門です。ポストラツダの基幹3製品（オルゴピクス、マイフェンブリー、ジェムテサ）は他社との連携や適応症拡大などで剤のポテンシャル最大化を図り、2024年度には売上収益2,000億円を目指します。さらに、北米子会社の再編による合理化効果によって、V字回復を実現していきます。



これらの成長ドライバーと、ディスプレイ材料の構造改革や合理化など、事業体質の転換という自助努力により、2024年度にはコア営業利益2,000億円の達成を目指します。

### 企業理念に基づき 社会課題解決と 企業価値向上を実現

#### 広義の グリーントランスフォーメーション (GX)の観点から ポートフォリオを高度化

いつの時代にあっても、当社が目指すのは、住友の事業精神である「自利他 公私一如」の実現です。2022年度からは、カーボンニュート

ラルだけでなく、生物多様性、健康促進までその概念を広げた、広義のGXの観点から事業ポートフォリオの高度化を目指しており、それによって社会課題の解決と企業価値の向上の両立を実現していきます。そもそも当社は、技術による社会貢献がDNAとなっている企業です。いかにイノベーションを起こし、重点分野における次世代事業の創出に結びつけ、そして社会貢献につなげていくか——それを常に考えながら、目指す姿に向かっていきたいと考えています。

#### カーボンニュートラルは 他社連携や見える化などで進捗

カーボンニュートラルは、この1年でいくつもの具体的な進捗と成果がありました。

リサイクル関連では、使用済み

自動車から得られる廃プラスチックの材料リサイクルに向けて、リバー社と業務提携を開始しています。ケミカルリサイクルでは、PMMAの実証プラントを2022年12月に愛媛地区に新設し、今秋からのサンプル提供を予定しています。これは当社のリサイクルプラスチック製品ブランドである「Meguri®」の第一号製品です。また、コロナ収束により不要になった飛沫防止板を回収してリサイクルする取り組みを、地方自治体とともに推進しています。これによるリサイクル製品も「Meguri®」製品となる予定です。

新技術としては、ケミカルリサイクル技術の中で、廃プラスチックの直接分解によるオレフィン製造など4テーマが、「グリーンイノベーション基金事業※」に採択されました。2030年の社会実装を目指し、現在パイロットプラントの設計まで取り組みが進んでいます。

新しい技術の社会実装に向けては、他社との連携も必要です。2022年11月には、千葉県が中心となって京葉臨海コンビナートカーボンニュートラル推進協議会が発足しており、当社は積極的に議論に参加しています。また、同コンビナート内で三井化学株式会社、丸善石油化学株式会社と連携して、ケミカルリサイクル・材料リサイクルのプロセス開発・実装、バイオマス原料の確保や廃棄物の回収、共同での燃料転換とそれに付随するインフラの整備などの検討を進めています。

また、世界最大のアンモニアメーカーであるノルウェーのヤラ社と連携し、次世代エネルギーとして期待されているクリーンアンモニアの調達にも着手しました。

このように、カーボンニュートラルについて様々な取り組みを行っていますが、これらがどの程度、社会への貢献につながっているかを「見える化」することが重要だと考えています。当社は、従来より「Sumika Sustainable Solutions」(SSS)で環境負荷低減や資源循環に資する製品の売上収益を一つの指標としており、2022年度のSSS売上収益は約6,800億円でした。これを2030年には1兆2,000億円まで伸ばさせることを目指しています。

さらに、当社のライセンス技術や製品が、GHG削減にどの程度貢献しているかの実数値を算定することとし、これを「Science Based Contributions」(SBC)と命名しました。直近のSBCは、プロピレンオキサイド単産法など当社のライセンス技術を利用したプロセス改善によるGHG排出量が270万t、フルミオキサジンなど当社製品の利用によりGHGを削減できた量が560万t、合計約830万t/年で、当社の排出量(Scope1+Scope2=765万t/2021年度)とほぼ同量となっており、そのGHG削減貢献のポテンシャルの高さを示すことができます。当社、ひいては化学産業のカーボンニュートラルへの貢献度の大きさをわかりやすく示す指標として、積極

的にSBCを活用していきます。

また、社会全体のカーボンニュートラル実現のためには、当社だけでなく、サプライチェーンに含まれる会社すべてが、製品ごとのカーボンフットプリントを算出できることが必要でしょう。当社では、化学製品に関するカーボンフットプリントの計算ツールを独自に開発し、他社に無償で提供しており、現在約70社に利用いただいています。業界全体のプラットフォームインフラの一つとして貢献したことが評価され、2023年に一般社団法人日本化学工業協会のレスポンシブル・ケア大賞を受賞しました。

※「グリーンイノベーション基金事業」は、経済産業省及び国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)等が実施する基金事業で、2050年のカーボンニュートラルの実現に向け、NEDOに2兆円の基金を造成し、野心的な目標にコミットする企業等に対して、10年間、研究開発・実証から社会実装までを継続して支援する目的で創設されました。

## 水資源の有効活用等で 生物多様性に貢献

カーボンニュートラルと密接にリンクするのが生物多様性です。カーボンニュートラルにはGHGという世界共通の基準がありますが、生物多様性についてはそのような数値化が難しいのが現状です。しかし、単なる自然保護活動ではなく、事業活動と自然との関わりを示す必要があると考えます。

当社は生物多様性について、自然資本へのマイナスの影響を減らしていく取り組みと、自然資本へのプラ

スの影響を増やす取り組みの2軸で進めていきます。

マイナスの影響を減らすためには、たとえば水資源を有効活用することが必要であり、インドの工場では工場内でミミズ養殖の技術を用いて家庭からの排水を処理して再利用することで、河川水の使用を70%以上削減しながら、生産活動に必要な水量を安定的に確保する取り組み等を行っています。プラスの影響を増やす取り組みとしては、リジェネラティブ農業の1つである不耕起栽培（耕さないことで土壌環境を維持・回復する農法）に適した農薬を開発し、この農法の普及を後押ししています。また、当社はCO<sub>2</sub>削減と土壌の肥沃化の効果が期待される菌根菌（土壌中に生息する有用微生物の一種）の研究開発も進めるなど、除草剤などの農薬から、植物の成長促進や土壌の健康維持に貢献する農業資材まで、幅広いラインアップで生物多様性保全に貢献する考えです。

## コア・コンピタンスである 人材と技術の強みを強化

### 人材の多様性の 維持・強化に取り組む

住友化学は、多様な事業を展開しているため、様々な技術、知見、経験などを持った人材が集まっています。その人材の多様性こそが、当社の最大の強みと言えるでしょう。そ

れを維持・強化するために、様々な取り組みを進めています。

人材確保においては、優秀な人材を獲得できるソースを重視しており、現在は定期採用を中心に、必要に応じて経験者採用を実施しています。当社は、2023年の理系大学院生の就活人気ランキングで、全業種中12位、化学・素材業界では5位になるなど好評価を得ており、そのことは非常に嬉しく思っています。

また、高齢者の活用も積極的に進めています。2006年に再雇用制度を導入し、2021年度時点で再雇用率97%と継続活用はすでに実現していますが、2024年4月以降は65歳定年制に移行し、働く意欲と能力のある人材がそれまでと同様の処遇で働くことができる環境を整えます。

女性の活躍については、理科系女性の採用比率を上げると同時に、女性がライフイベントを経てもキャリアを継続できるような環境整備に注力していきます。課長相当職以上の女性の割合は、KPIとしている目標10%以上に対し、2022年度には9.5%を達成しており、今後も目標を引き上げて継続的に取り組んでいきます。

### 技術の組み合わせで イノベーションを起こす

住友化学は、技術に立脚した会社であり、イノベーションを起こして社会に貢献していくことを目指しています。イノベーションは、新たな発

見だけではなく、既知と既知を組み合わせることで新たな価値や効果を生み出すことでもあります。その種類が多ければ多いほど、イノベーションが起きる確率は高まるため、多種多様な技術を有する当社は大きな可能性を有していると言えるでしょう。

また、技術においては、応用技術以上に、基盤技術が重要になります。当社が長年にわたる研究活動を通じて培った基盤技術が多様なソリューションに結びつき、それを究めることによって、また基盤技術が強くなる——総合化学は、こうした技術の正の循環に支えられているのです。このサイクルを活かし、社会課題やトレンドに対する新たなソリューションを生み出していきたいと考えています。

同時に、オープンイノベーションについても積極的に推進しています。海外では、米国ボストンや英国ケンブリッジなどのイノベーション集積地にCVI (Corporate Venturing & Innovation Office) を設置し、国内では、東京本社内に設置した共創空間「SYNERGYCA」で顧客や同業他社と対話することで、イノベーション創出を目指しています。

当社は2019年度から、新規事業創出に関して、研究テーマをアイデア段階から事業化まで4段階に分けて、ステージゲート管理を行っています。ゲート管理の要件を明確化し、事業部門とも深く協議しながら通過可否を判断することで、迅速な新規

テーマの創出・中止判断が可能となり、研究テーマの新陳代謝が活発化してきました。今後も有望なテーマを見極めながらイノベーションの芽を育て、事業化に向けて取り組んでいきます。

## ステークホルダーであることを誇りに感じてもらえる企業へ

### 安定配当を重視し 上場会社の責務を果たす

最後にステークホルダーの皆様に、配当に対する考え方をご説明します。当社の配当方針には、配当性向30%と安定配当という2つのクライテリアがあります。2023年度は、厳しい環境が予想される

ため、配当性向はかなり高くなりますが、安定配当を重視し、1株当たり年間12円の配当を予想しています。

当社のような事業規模の企業は、どのような事業環境であっても、1,000億円程度のコア営業利益を上げる必要があると考えています。ここから税金を控除した利益に、配当性向30%を乗じると、概ね1株年間12円の配当となります。この水準が長期的な安定配当の最低基準になると考えており、現在のような厳しい状況であっても、この水準を維持するのが上場会社の責務であると感じています。今後は業績を成長軌道に乗せ、2024年度にコア営業利益2,000億円を達成することで、1株当たり24円以上の配当を実現

し、ステークホルダーの皆様の期待に応えることを目指します。

### 住友の事業精神に基づき プレゼンスを高めていく

私たちは、住友の事業精神に基づき、事業を通じて社会課題の解決に貢献していくことによってプレゼンスを高め、住友化学のステークホルダーであることに喜びや誇りを感じてもらえるような企業となることを目指しています。これに関連して、私にとって非常に嬉しい出来事がありました。最近の従業員満足度調査で、「住友化学で働くことを友人や家族に勧めたい」という項目で高いポイントが得られたのです。現場から、いわば「良い会社」と評価されたことに価値があると考えており、これから先も、そう感じてもらえる企業であり続けるべく、取り組んでいく所存です。

足元の事業環境は厳しい状況が見込まれますが、私たちは総合化学の強みを発揮することで、早期に業績を成長軌道に乗せて長期的に企業価値を向上させていくことを目指します。住友化学の将来に、ご期待ください。

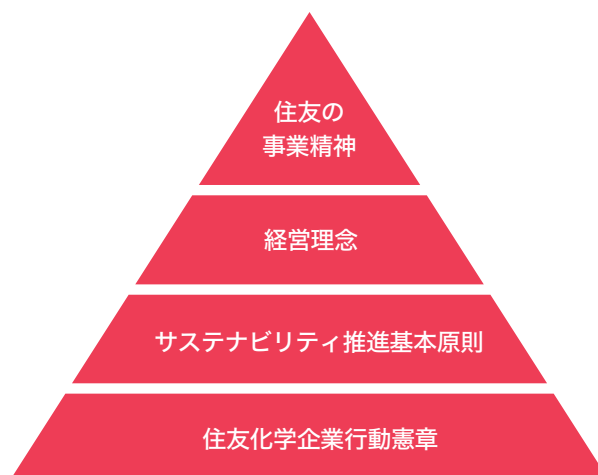


# 住友の事業精神を継承し、 自らの成長と社会への貢献を実現

## 企業理念

### 住友化学の企業理念体系

住友化学は、約400年の歴史を持つ「住友家」の事業を起源とし、現在もその事業経営の根本精神を継承しています。そして、その住友の事業精神を踏まえ、住友化学としての基本精神や使命、価値観を整理し、「経営理念」として明文化しています。



## 住友の事業精神

### 「営業の要旨」

#### 第1条

わが住友の営業は信用を重んじ確実を旨とし、もってその鞏固隆盛を期すべし。

#### 第2条

わが住友の営業は時勢の変遷、理財の得失を計り、弛張興廃することあるべしといえども、いやしくも浮利にはしり軽進すべからず。

信用を重んじ  
確実を旨とし

取引先の信頼、社会の信頼に応えることを  
最も大切にするということ

浮利にはしり  
軽進すべからず

目先の利益のみにとられることのないよう  
にという、強い戒め

じりりた こうしいちによ  
自利利他 公私一如

住友の事業は、  
住友自身を利するとともに、  
国家を利し、かつ社会を利するもの  
でなければならない

## 住友化学の経営理念

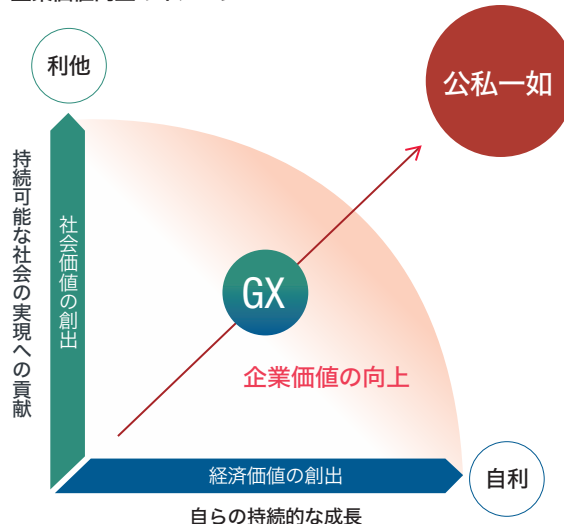
1. 技術を基盤とした新しい価値の創造に常に挑戦します。
2. 事業活動を通じて人類社会の発展に貢献します。
3. 活力にあふれ社会から信頼される企業風土を醸成します。



## 企業理念に基づいた 住友化学の企業価値向上の考え方

住友の事業精神を表す「自利利他 公私一如」は、「住友の事業は自社の発展のみではなく、社会にも貢献するものでなければならない」という意味で、当社グループが創業から大切にしてきた考え方であり、Creating Shared Valueにも通じるものです。GXの観点を加えて絶えず事業を変革しながら、当社グループの持続的な成長（自利）と、社会への価値創出（利他）を実現します。これにより、経済価値と社会価値を一体的に創出（公私一如）し、企業価値の向上を目指します。

企業価値向上のイメージ



### サステナビリティ推進基本原則

- 原則 1 経済価値と社会価値の創出（「自利利他 公私一如」の推進）
- 原則 2 国際社会の重要課題解決への貢献
- 原則 3 関係機関との連携
- 原則 4 ステークホルダーとの協働
- 原則 5 トップコミットメントと全員の参画
- 原則 6 ガバナンス

### 住友化学企業行動憲章

1. 住友の事業精神を尊重し、世の中から尊敬される「よき社会人」として行動する。
2. 国内外の法令を守り、会社の規則にしたがって行動する。
3. 社会の発展に幅広く貢献する、有用で安全性に配慮した技術や製品を開発、提供する。
4. 無事故、無災害、加えて、地球環境の保全を目指し、自主的、積極的な取り組みを行う。
5. 公正かつ自由な競争に基づく取引を行う。
6. 健康で明るい職場づくりを心がける。
7. 一人ひとりが、それぞれの分野において、高度な技術と知識をもったプロフェッショナルになるよう、研鑽していく。
8. 株主、取引先、地域社会の方々等、企業をとりまくさまざまな関係者とのコミュニケーションを積極的に行う。
9. 国際社会の一員として、世界各地の文化・慣習を尊重し、その地域の発展に貢献する。
10. 以上の行動指針に基づく事業活動を通じ、会社の健全な発展に努める。

# 化学の力で未来を拓く 時代と共に進化を続けるストーリー

## 1913-1940

### 住友の事業精神 「自利利他 公私一如」の源流

#### ■ 当社の生い立ち

1884年に製錬所を建設し、1893年から本格的に開始した別子銅山における製錬事業の拡大は、製錬時に排出される亜硫酸ガスが農作物に被害を与えるという思わぬ煙害問題を引き起こしました。住友はこの問題に対し、銅鉱石から硫黄分を抽出して肥料（過燐酸石灰）を生産し、製錬時の亜硫酸ガスの排出を抑える決断をしました。

この計画を実行するために1913年に設立されたのが、当社の前身である住友肥料製造所です。これにより、煙害を低減できるだけでなく、農家に安い肥料を提供することが可能になり、農業の発展にも貢献しました。

住友には、「自利利他 公私一如」（住友の事業は、住友自身を利するとともに、国家を利し、かつ社会を利するものでなけれ

ばならない）という言葉が受け継がれています。住友の煙害問題をめぐる対応にはこの事業精神が表れており、「事業を通じて持続可能な社会の発展に貢献する」という考え方は、当社の経営理念に深く根付いています。



過燐酸石灰90間倉庫

### 技術を駆使したソリューション開発力の第一歩 化学の力で新しい価値を生み出す考え方の誕生



アンモニア工場第1期完成時の工場全景

#### ■ 肥料工業から化学工業へ

そうして肥料の製造を開始した当社でしたが、肥料の生産に使用される硫黄量は別子銅山の出鉱量の6%ほどにすぎませんでした。そこで、硫黄、すなわち硫酸の消費量を増やすため、硫酸を有効利用できる硫酸アンモニウム事業への進出を図りました。これに伴い、原料であるアンモニアの製造を開始し、その後も新技術の導入などを行うことで、硝酸、メタノール、ホルマリンなどの工業薬品にも事業領域を広げていきました。このようにして、肥料会社から化学会社へと発展する基盤を整えていきました。

#### 売上高／売上収益<sup>※1-2</sup>

1915-1977年度：単体 1978-2022年度：連結

※1 2016年度よりIFRS(国際会計基準)

※2 1995年度より会計年度を4-3月に変更。1995年1-3月の売上高は1994年度に加算

1915

1920

1925

1930

1935

1940

住友グループの歴史は、約400年前にさかのぼります。京都で事業を開始した住友家は、銅の製錬、貿易や鉱山業などに幅広く着手し、1690年には愛媛県の別子銅山を発見しました。住友化学は、銅の製錬による煙害の防止を目的とした肥料の製造から事業の歩みを開始し、住友グループの一社として100年以上の歴史を刻んできました。

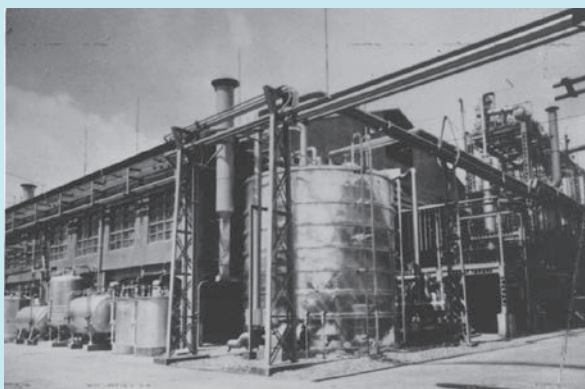
# 1941-1970

## 幅広い技術基盤を構築し、あらゆる分野での価値創造を実現

### 総合化学企業への変貌

肥料工業から化学工業への発展に取り組みましたが、多様な事業構成がシナジーを生む総合化学会社に発展するためには、ファインケミカル分野への進出が不可欠でした。そのような中、1944年に染料や医薬品を展開していた日本染料製造株式会社を合併することで、当社のファインケミカル事業はスタートし、大きく成長していきました。

戦後になると、当社は家庭用殺虫剤事業および農業事業からなる農業化学品分野に進出しました。1953年に家庭用殺虫剤である「ピナミン」を発売し、さらに自社開発の農薬「スミチオン」が大型商品となりました。家庭用殺虫剤と安全性の高い大型農薬を両輪に、農業化学品分野はファインケミカルの一翼を担う事業に成長していきました。



ピナミン工場

医薬事業については、外国企業との提携・合併を通して、事業規模を拡大してきました。新薬・新製品の開発も相次ぎ、精神神経用薬・循環器系疾患用薬・消炎鎮痛薬を上市するなど、着実に成長していきました。

1958年にはエチレン・ポリエチレン工場を愛媛県に完成させ、当社は石油化学事業に進出しました。その後、千葉県にも大型エチレン工場を建設し、多様な誘導品の生産を開始するなど、日本経済の高度成長とともに事業の拡大を進めていきました。



エチレン工場

(億円)  
30,000  
25,000  
20,000  
15,000  
10,000  
5,000  
0

1945 1950 1955 1960 1965 1970 (年度)

## 化学の力で未来を拓く 時代と共に進化を続けるストーリー

# 1971-2000

## グローバルでの住友化学ブランド構築を目指し、 世界市場へ進出

### シンガポール石油化学コンビナートの建設と アメリカの農薬市場への進出

1971年、シンガポール政府から協力要請を受けたことをきっかけに、当社の石油化学事業では初の海外プロジェクトである「シンガポール石油化学プロジェクト」を開始しました。安価なナフサが入手可能で、需要の伸びが期待できる東南アジア市場を持つシンガポールに石油化学基地を設けることは、当社にとって大きな意味を持っていました。

本プロジェクト中にオイルショックに見舞われるなど先行きが不透明になったこともありましたが、1984年、ついにシンガポール石油化学コンビナートは本格操業を開始しました。こうして成し遂げたシンガポールへの進出は、当社の本格的なグローバル化時代に向けて貴重なノウハウをもたらしました。

また、1988年には米国にベラントU.S.A.社を設立し、世界最大(当時)の農薬市場に進出しました。その後、1990年代

から2000年代にかけて、農業化学事業では高度な研究開発力を生かし、農薬や家庭用殺虫剤などの新製品を相次いで上市しました。また、鶏などの餌に入れて成長を促す飼料添加物「メチオニン」の生産能力の拡大や、国内外でM&Aを推進するなど、規模を拡大していきました。



農薬の開発・販売拠点 ベーラントU.S.A. (米国)



シンガポール石油化学コンビナート



東友半導体薬品(現・東友ファインケム)(韓国)

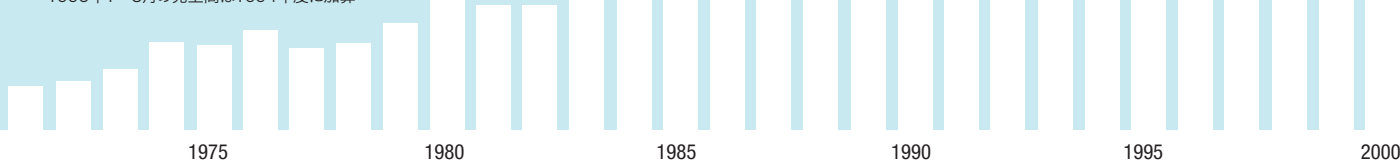
### 売上高/売上収益<sup>※1・2</sup>

1915-1977年度:単体 1978-2022年度:連結

※1 2016年度よりIFRS(国際会計基準)

※2 1995年度より会計年度を4-3月に変更。

1995年1~3月の売上高は1994年度に加算



# 2001-

## グローバル経営を深化させ、 競争力のある事業を世界市場に展開

### 情報電子化学部門の新設と事業の拡大

1990年代後半になると、インターネットやパソコン、携帯電話が世の中に浸透し、IT化が急速に進展していきました。この社会の変化に対して、当社は電子機器の部材を扱う情報電子関連分野を「将来の当社を支える柱の一つ」と位置づけ、2001年に情報電子化学部門を新設しました。そして、注力すべき市場として韓国・台湾・中国を特に重視し、現地に生産会社を設立するなど、積極的に事業拡大に取り組みました。液晶パネルの急速な普及を背景に、偏光フィルムやカラーフィルターなど、ディスプレイ部材は目覚ましい成長を遂げました。

### 医薬事業の独立と大日本住友製薬の発足

1984年、製造、販売、研究開発の効率性・機動性を向上させ、医薬事業の競争力を高めることを目的に、当社と稲畑産業株式会社は医薬品の製造・販売事業を分離し、住友製薬株式会社を設立しました。さらに2005年には、住友製薬が国内事業基盤の強化とグローバル展開の拡充を目的に大日本製薬株式会社と合併し、大日本住友製薬株式会社が発足しました。大日本住友製薬は、自社で開発したブロックバスターである非定型抗精神病薬「ラズーダ」の販売を、米国や欧州などで積極的に進めました。

### ラービグ計画の推進

「ラービグ計画」は、サウジアラビアに世界最大級の石油精製・石油化学コンビナートを建設する一大プロジェクトです。当社は、優れた技術力とアジアでの確かな販売力、シンガポール石油化学の実績などの企業力が評価され、2004年にサウジ・アラムコ社との間で覚書を締結しました。そして2005年には、サウジ・アラムコ社との合併会社であるラービグ・リファイニング・アンド・ペトロケミカル・カンパニー（ペトロ・ラービグ社）を設立し、2009年から第1期計画、2019年から第2期計画が商業運転を開始しています。



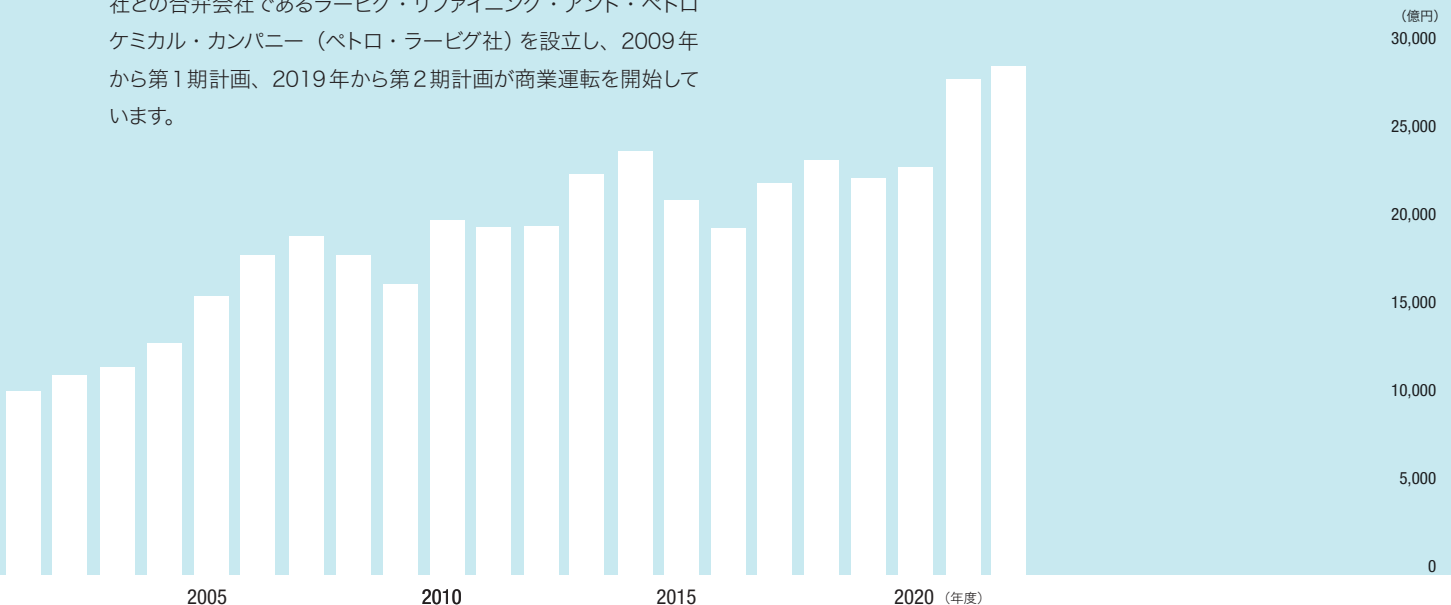
大日本製薬と住友製薬の合併に関する合同説明会



ペトロ・ラービグ(サウジアラビア)

創業から100年経った現在も、  
「事業を通じて持続可能な社会の発展に貢献する」  
という理念は変わっていません。  
世界の人々が直面している  
さまざまな課題の解決に貢献するとともに、  
長期にわたる持続的な成長を実現していきます。

住友化学HP「略年史」



# 住友化学のコア・コンピタンス

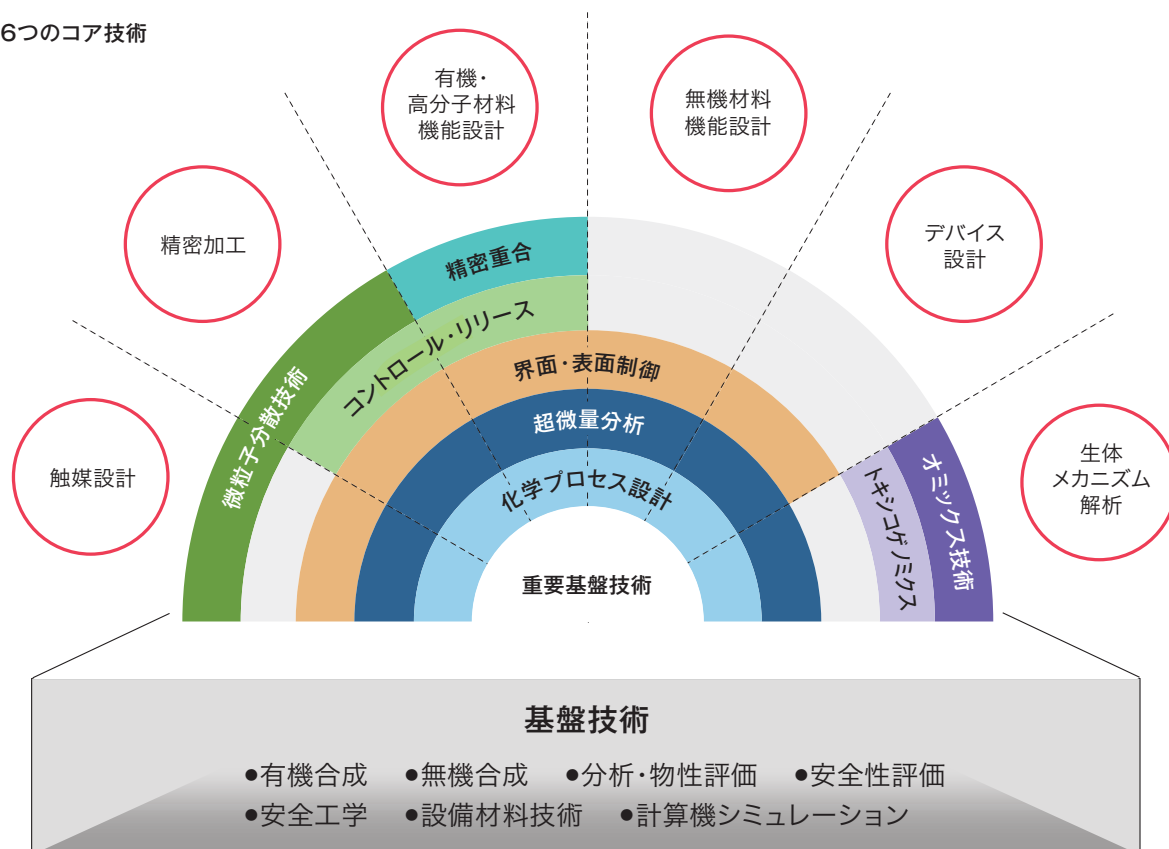
住友化学は100年以上の歴史の中で培ってきた「幅広い技術基盤を活かしたソリューション開発力」「グローバル市場へのアクセス」「エンゲージメントの高い多様な人材」の3つを当社のコア・コンピタンスと認識しています。これらを最大限に生かし、環境問題や食糧問題をはじめとする社会課題の解決と、人々のQuality of Lifeの向上に全力で挑んでいます。

## 幅広い技術基盤を活かしたソリューション開発力

### 新たな価値をつくり出す源泉

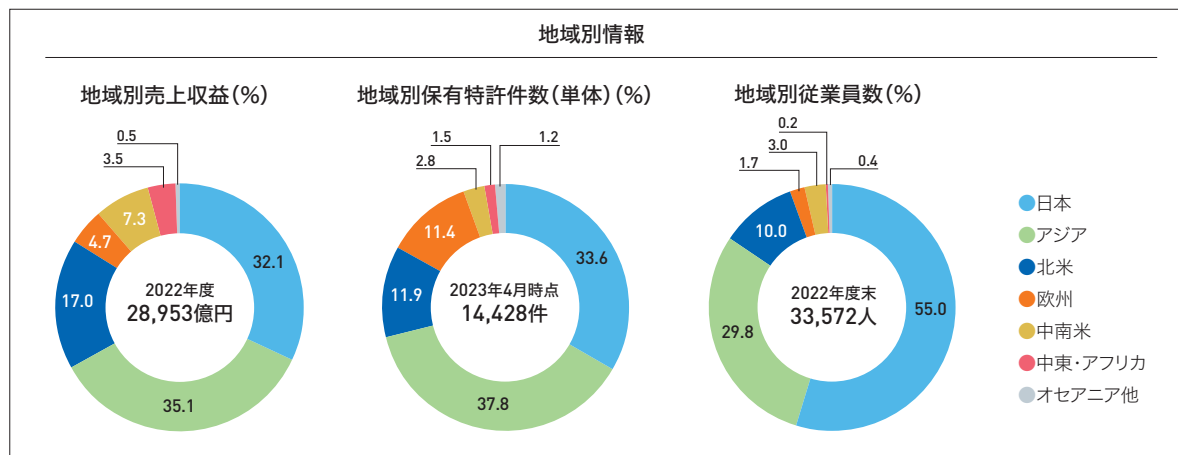
住友化学は、あくなき探求心と独創的な技術で新しい領域に挑み続けてきました。当社はその長年にわたる広範な研究活動を通じて、6つのコア技術を確立しています。これらのコア技術を活かし、世界の社会課題やトレンドに対する新たなソリューションを生み出すべく研究開発に取り組んでいます。「創造的な研究開発こそが新たな時代を築いていく」という信念のもと、今後もソリューション開発力の強化に努めていきます。

#### 6つのコア技術



# グローバル市場へのアクセス

## 世界市場での高い競争力



住友化学グループは、グローバルでの住友化学ブランドの構築を目指し、世界中に事業を拡大してきました。当社グループの現在の海外売上収益比率は6割を超えています。今後も当社グループの競争力ある事業を積極的に世界の市場へ展開し、持続的な成長を実現していきたいと考えています。

海外拠点数 (2023年4月時点)

75 拠点

### グローバル経営の深化

最適な技術・立地・パートナー・人材を組み合わせることで、競争力のある事業を世界中で展開しています。

# エンゲージメントの高い多様な人材

## 未来を切り開くパワー

エンゲージメント、つまり従業員の意識と事業活動のつながり度合いが高いこと、そして人材のバックグラウンドが多様であることは、当社の大きな強みの一つとなっています。

2022年度に実施した社員意識調査では、おおむね良好な結果を確認できましたが、これに甘んじることなく、一人一人のエンゲージメントを高めていけるよう努力していきます。

### 住友化学単体 社員意識調査 (2022年度・全社員平均点)

今後も当社で働きたいと思う

4.1 / 5.0

当社は事業を通じ十分に社会に貢献していると思う

4.0 / 5.0

職場では、性別・年齢・出身・国籍等を理由とした差別がないと思う

4.0 / 5.0

育児・介護をしながら働きやすい環境であると思う

4.0<sup>※</sup> / 5.0

※小学生以下の子どもがいる社員の平均

4点以上 高い評価であり、多くの社員が肯定的に意識している状態

# 価値創造フロー

住友化学は、銅の製錬による煙害の防止を目的にした肥料の製造から事業の歩みを開始しました。そこから、住友の事業精神をはじめとする企業理念に沿って、100年以上にわたり事業を成長させてきました。肥料会社から化学会社へ、そして総合化学企業へと発展を遂げる中で、当社の核となる強み、つまりコア・コンピタンスを確立しました。この総合化学という業態とコア・コンピタンスを、経営資源として最大限活用し、「経営として取り組む重要課題」や「中期経営計画」に取り組むことによって、社会のさまざまな課題を解決するとともに当社の企業価値の向上を実現します。そして、そこで新たに生まれた経済価値、社会価値をまた当社の経営資源として蓄積し、持続的な成長を目指します。

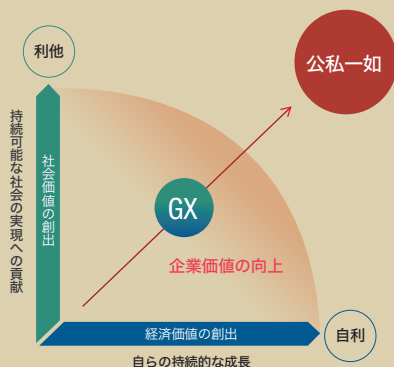
## これまで培ってきた 経営資源は何か？

その長い歴史の中で培ってきた経営資源は、一つの技術が新たな技術や製品を呼ぶことでできた総合化学という業態と、それを支え、当社の強みの核となっているコア・コンピタンスです。

## 当社のルーツ

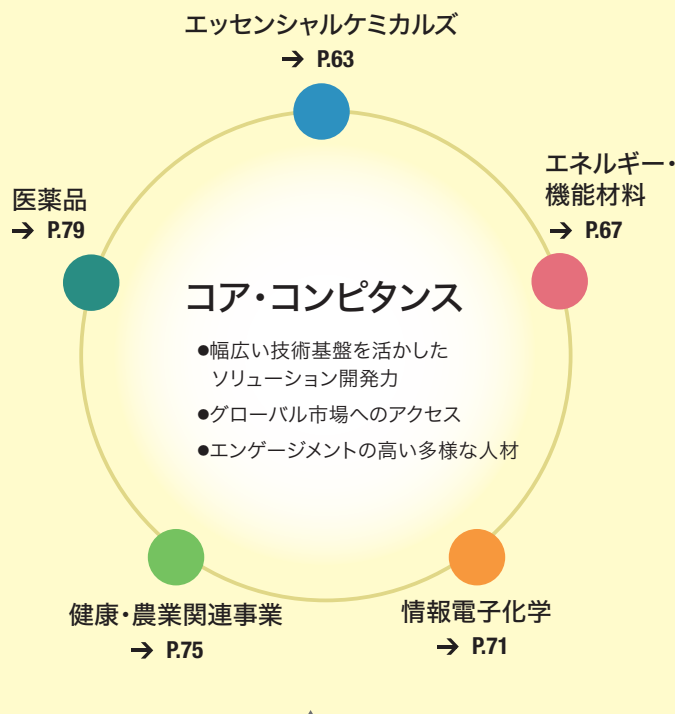
当社は、住友の事業精神をはじめとする企業理念に沿って、100年以上にわたり事業を成長させてきました。これまでも、そしてこれからも、社会価値と経済価値を共に創出することを大切にしていきます。

- 住友の事業精神 → P.15
- 住友化学の経営理念 → P.15
- サステナビリティ推進基本原則 → P.16
- 企業価値向上のイメージ → P.16



時代の変化に合わせ、広義のGX(カーボンニュートラル、生態系保全、健康促進)の観点を加えて絶えず事業を変革していく

総合化学という業態





# そして 何をもたらすのか？

## 何に取り組むのか？

これらの経営資源を活用し、「経営として取り組む重要課題」、そしてその重要課題を足元の計画に落とし込んだ「2022-2024中期経営計画」に取り組んでいます。

### 経営として取り組む重要課題

#### 社会価値創出に関する重要課題 → P.37



環境分野への貢献



食糧分野への貢献



ヘルスケア分野への貢献



ICT関連分野への貢献

#### 将来の価値創造に向けた重要課題 → P.49



イノベーションの推進



DXによる競争力強化



人材(DE&I、育成・成長、健康)

#### 事業継続のための基盤 → P.57

### 足元の計画 2022-2024 中期経営計画 → P.31

- 事業ポートフォリオの高度化(事業の強化と変革)
- 財務体質の改善
- 次世代事業の創出加速
- カーボンニュートラルへ向けた責務と貢献
- デジタル革新による生産性の向上と事業強化
- 持続的成長を支える人材の確保と育成・活用
- コンプライアンスの徹底と安全・安定操業の継続

### 経営資源の蓄積

経営資源を活用し、「経営として取り組む重要課題」や「中期経営計画」に取り組むことで社会のさまざまな課題解決に貢献するという価値をもたらします。また同時に、安定して収益を生み出し、自社の経済成長も実現します。この一連の流れが、当社の価値創造フローです。

### 社会価値の創出



環境分野

地球環境回復と  
人と自然が共生する世界の実現



食糧分野

食糧の安定確保と環境との  
調和の実現



ヘルスケア分野

世界中の人々の健康的な生活の確保



ICT関連分野

ICTを活用した包摂的な社会の実現

### 経済価値の創出

安定した収益性と健全な財務体質の実現

KPI	2022年度 実績	2024年度 中期計画(修正)	目指す姿
ROE	0.6%	8.5%	10%以上
ROI	-1.3%	4.7%	7%以上
D/E レシオ	1.0倍	0.7倍台	0.7倍程度
配当性向	421.2%	-	30%程度

# 住友化学の 5つの事業領域

エッセンシャルケミカルズ、エネルギー・機能材料、情報電子化学、健康・農業関連事業、医薬品。私たち住友化学は総合化学メーカーとして、これら5つの事業部門にわたり、幅広い産業や人々の暮らしを支える製品をグローバルに供給しています。



## エッセンシャルケミカルズ部門

Essential Chemicals & Plastics



- ポリオレフィン事業
- メタアクリル事業
- ライセンス・触媒事業など

日本・サウジアラビア・シンガポールに製造拠点を有し、それぞれの拠点の強みを生かして、ポリエチレン、ポリプロピレン、メタクリル樹脂などの合成樹脂や、合成繊維原料、各種工業薬品などを製造し、顧客の幅広いニーズに応え、さまざまな産業の礎となる化学製品を提供しています。



プロピレンオキシドを原料として作られたクッション材を使用する自動車シート



ポリプロピレンで作られた自動車のインストルメントパネル



ポリエチレンを用いて作られたさまざまな製品



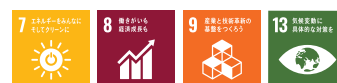
メタクリル樹脂を用いて作られた水族館の大型水槽



住友化学技術(プロピレンオキシド)をライセンス供与したタイの工場

## エネルギー・機能材料部門

Energy & Functional Materials



- 機能樹脂事業
- 無機材料事業
- 化成事業
- 電池部材事業

省エネルギー製品に使用されるアルミナ等無機材料、高性能な高分子添加剤、電子部品・次世代自動車に用いられるスーパーエンジニアリングプラスチックやリチウムイオン二次電池用部材など、環境負荷低減や省資源・省エネルギーに貢献する機能化学品を幅広く提供しています。



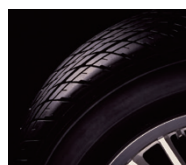
アルミナ粉末とアルミナを使用した製品



アルミニウム地金



レゾルシン



合成ゴムで作られた自動車タイヤ



スーパーエンジニアリングプラスチック



セバレータ「ベルヴェイオ®」

## 情報電子化学部門

IT-related Chemicals

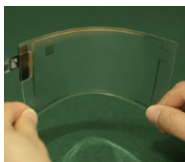


- ディスプレイ材料事業
- 半導体材料事業

液晶や有機ELのディスプレイに使われる光学機能性フィルム、タッチセンサーパネル、カラーレジスト、高分子有機EL材料。半導体製造工程で使われるフォトレジストや高純度薬品。そして通信端末のアンテナスイッチなどに使われる化合物半導体材料。IoT時代を支える製品を幅広く供給しています。



偏光フィルム  
「スミカラン®」



タッチセンサーパネル



カラーレジスト  
「ダイブライト®」



フォトレジスト  
「スミレジスト®」



化合物半導体材料



高分子有機ELインク

## 健康・農業関連事業部門

Health & Crop Sciences



- 農業関連事業
- 飼料添加物事業
- 生活環境事業
- ファーマソリューション事業

農作物の安定的な供給、世界の人口増加に対応するための食糧増産、感染症のまんえん防止、衛生的で健康な生活の実現などに貢献するため、農薬や肥料、飼料添加物のほか、家庭用殺虫剤、感染症対策製品、医薬品原薬・中間体などを製造・販売しています。



農業用殺虫剤や除草剤などの  
各種農業関連製品



家庭用殺虫剤原体等



マラリア予防用長期残効型防  
虫蚊帳「オリセット®プラス」



飼料添加物DL-メチオニン、  
メチオニンヒドロキシアナログ



医薬品原薬

## 医薬品部門

Pharmaceuticals



- 医療用医薬品
- 診断用医薬品
- CDMO(製法開発・製造受託)事業

住友化学の医薬品事業は、高度な有機合成技術を基盤に、1935年、原料から一貫生産する近代的医薬品工場を建設したことに始まります。現在は医療用医薬品事業を中心とする住友ファーマ株式会社と、放射性医薬品事業を中心とする日本メジフィジックス株式会社の両社を軸に事業を展開しています。

住友ファーマ株式会社



医薬品の研究

日本メジフィジックス株式会社




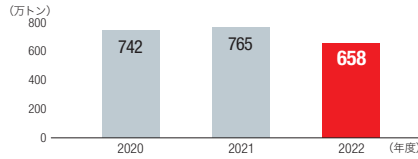
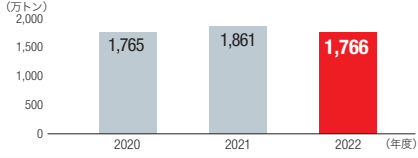
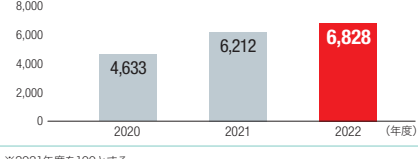
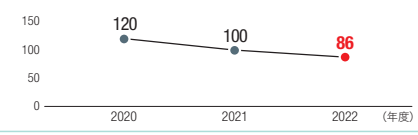
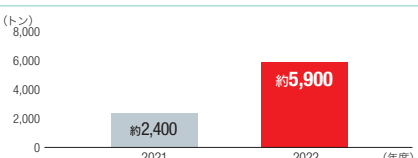

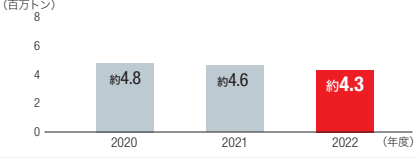
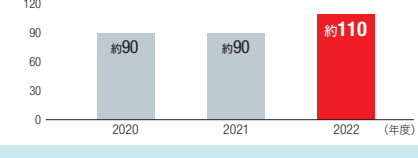
PET検査用放射性医薬品の製造



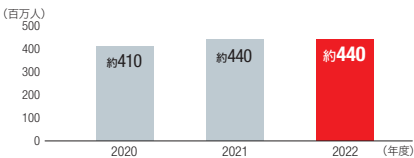


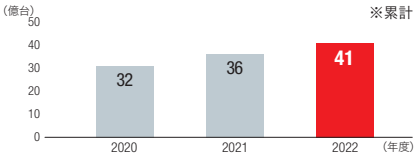
# 経営として取り組む重要課題とKPI

住友化学は、企業理念に基づき、経営として取り組む重要課題を2018年度に特定しました。これらの重要課題は、サステナビリティに貢献するための課題を俯瞰的に検証した上で整理し、経営層による審議・承認を経て特定され、その後の社会状況の変化等を踏まえ、2021年度に改めて課題の見直しが行われました。

経営として取り組む重要課題は、「持続的な価値創出のための重要課題」と「事業継続のための基盤」に分類され、「持続的な価値創出のための重要課題」のうち、事業機会創出につながる課題を「社会価値創出に関する重要課題」、事業機会創出の原動力となるリソースを「将来の価値創造に向けた重要課題」と位置づけ、各取り組みについて主要取り組み指標(KPI)を設定しています。KPIを活用して取り組みの進捗状況の管理と開示を進めるとともに、社内外のステークホルダーとの対話を推進し、取り組みの充実と加速につなげていきます。KPIの詳細についてはサステナビリティデータブック(2023年8月公開予定)をご参照ください。

## 持続的な価値創出のための重要課題

		KPI	目標	実績
<b>社会価値創出に関する重要課題</b>	 <b>環境分野への貢献</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●気候変動の緩和と適応 → P.37</li> <li>●資源循環への貢献 → P.43</li> <li>●自然資本の持続可能な利用 → P.45</li> </ul>	<b>グループの GHG 排出量 (Scope 1 + 2)</b> <small>※ Scope 1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)</small> <small>※ Scope 2: 工場外からの電力・熱の購入などによる間接的な排出</small>	2030 年までに 2013 年度対比 50%削減 (477 万トン)	
		<b>製品ライフサイクルを通じた GHG 排出削減貢献量 (電池関連)</b>	製品の開発・提供によるライフサイクルを通じた GHG 排出量削減への貢献	
		<b>Sumika Sustainable Solutions 認定製品の売上収益</b>	2030 年度までに 1 兆 2,000 億円	
		<b>エネルギー消費原単位指数</b>	各中期経営計画の 3 年間に 3% 以上改善 (2021 年度基準)	
		<b>石油化学関連 ライセンス数 (単体)</b>	技術ライセンスによる環境負荷低減技術の普及への貢献	<b>2022年度 13ライセンス</b>
		<b>製造プロセスに使用したプラスチック再生資源の量</b>	2030 年までに 20 万トン/年	
	 <b>食糧分野への貢献</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>●持続可能な農業の推進 → P.46</li> </ul>	<b>鶏などの動物性たんぱく源の増産効果</b>	飼料添加物の開発・提供による、鶏肉を中心とした動物性たんぱく源の増産への継続的貢献	
		<b>アグロソリューション資材が使用された農地面積</b>	アグロソリューション資材の開発・提供による、食糧の安定供給への継続的貢献	

	KPI	目標	実績								
社会価値創出に関する重要課題	 ヘルスケア分野への貢献 → P.47	昆虫媒介性感染症対策資材により守られた人数  多様な医療ニーズに対応する革新的な医薬品や医療ソリューションの持続的創出	オリセット®ネット等の昆虫媒介性感染症対策資材の開発・普及による、感染症からの保護  マテリアルイシューの目標および KPI 詳細はこちら  住友ファーマHP  <table border="1"> <tr><th>年</th><th>実績</th></tr> <tr><td>2020</td><td>約410</td></tr> <tr><td>2021</td><td>約440</td></tr> <tr><td>2022</td><td>約440</td></tr> </table>	年	実績	2020	約410	2021	約440	2022	約440
	年	実績									
2020	約410										
2021	約440										
2022	約440										
 ICT 関連分野への貢献 → P.48	偏光フィルムを使用したモバイル端末数	モバイル端末情報機器向けの技術開発による多様な動き方や生産性の向上への貢献	送り出した新薬 詳細はこちら  住友ファーマHP   <table border="1"> <tr><th>年</th><th>実績</th></tr> <tr><td>2020</td><td>32</td></tr> <tr><td>2021</td><td>36</td></tr> <tr><td>2022</td><td>41</td></tr> </table>	年	実績	2020	32	2021	36	2022	41
年	実績										
2020	32										
2021	36										
2022	41										

	KPI	目標	実績									
将来の価値創造に向けた重要課題	 イノベーションの推進 → P.49	特許資産規模	特許資産規模の拡大   <table border="1"> <tr><th>年</th><th>実績</th></tr> <tr><td>2020</td><td>15,930</td></tr> <tr><td>2021</td><td>16,037</td></tr> <tr><td>2022</td><td>16,383</td></tr> </table> <p>※特許資産規模は、特許分析ツール LexisNexis PatentSight® により Patent Asset Index™ を算出して評価            ※ Patent Asset Index™ は、法的状態が有効な特許について、量的指標（件数）と質的指標（出願国および被引用回数より算出）を総合した指標</p>	年	実績	2020	15,930	2021	16,037	2022	16,383	
	年	実績										
	2020	15,930										
	2021	16,037										
	2022	16,383										
	 DX による競争力強化 → P.53	デジタル成熟度	デジタル成熟度の持続的なレベルアップ	 <table border="1"> <tr><th>年</th><th>実績</th></tr> <tr><td>2020</td><td>2.9</td></tr> <tr><td>2021</td><td>3.3</td></tr> <tr><td>2022</td><td>3.5</td></tr> </table>	年	実績	2020	2.9	2021	3.3	2022	3.5
	年	実績										
2020	2.9											
2021	3.3											
2022	3.5											
 人材 DE&I※、育成・成長、健康 → P.55 ※ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョン	課長職相当以上の女性社員の割合（単体）	2022 年度中に 10% 以上	 <table border="1"> <tr><th>年</th><th>実績</th></tr> <tr><td>2020</td><td>6.3</td></tr> <tr><td>2021</td><td>7.0</td></tr> <tr><td>2022</td><td>9.5</td></tr> </table> <p>※翌年度4月1日時点</p>	年	実績	2020	6.3	2021	7.0	2022	9.5	
	年	実績										
	2020	6.3										
	2021	7.0										
	2022	9.5										
<b>新 KPI</b> 管理社員（課長職相当）登用者における女性比率（単体）	2023～2027年度の平均で 15%以上	2023年度実績より記載										
男性社員の育児休業取得率（単体）	2022年度中に 70%以上	 <table border="1"> <tr><th>年</th><th>実績</th></tr> <tr><td>2020</td><td>63.8</td></tr> <tr><td>2021</td><td>73.5</td></tr> <tr><td>2022</td><td>77.4</td></tr> </table>	年	実績	2020	63.8	2021	73.5	2022	77.4		
年	実績											
2020	63.8											
2021	73.5											
2022	77.4											
<b>新 KPI</b> 子が出生した男性社員について、育児休業もしくは育児関連諸休暇の当年度中取得率（単体）	90%以上	2023年度実績より記載										
自己応募型研修プログラムの受講率（単体）	2024年度までに全社員の50%以上	2022年度 <b>24.6%</b>										
『健康経営優良法人（ホワイト 500）』の継続認定（単体）	継続認定	2017年度より6年継続認定 										

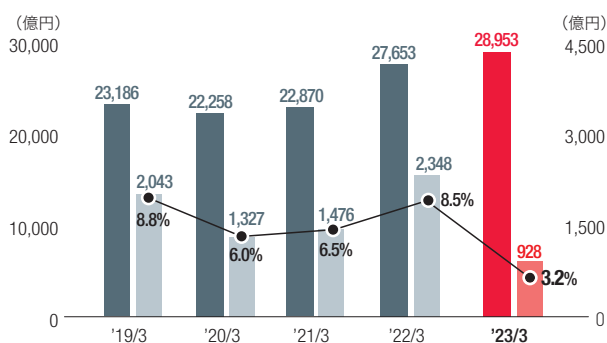
## 事業継続のための基盤

- |                     |                    |                  |
|---------------------|--------------------|------------------|
| ●労働安全衛生・保安防災 → P.57 | ●人権尊重 → P.59       | ●コンプライアンス → P.61 |
| ●製品安全・品質保証 → P.58   | ●サイバーセキュリティ → P.60 | ●腐敗防止 → P.62     |

# 財務ハイライト

- 売上収益 (左軸)
- コア営業利益 (右軸)
- 売上収益コア営業利益率

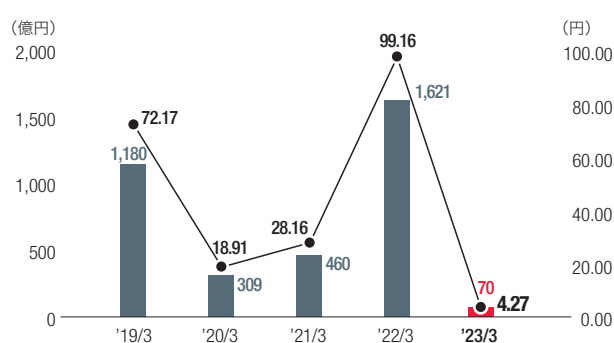
**928** 億円 (コア営業利益) 2021年度比 **-60.5%** ↓



売上収益は、円安による邦貨換算差等により、前年度に比べ1,300億円増加しました。一方、エッセンシャルケミカルズにおいて原燃料価格の高騰などにより交易条件が悪化したこと、医薬品においてラツダの米国での独占販売期間が終了したことなどにより、コア営業利益は前年度に比べ1,420億円減少しました。

- 親会社の所有者に帰属する当期利益 (左軸)
- 基本的1株当たり当期利益 (右軸)

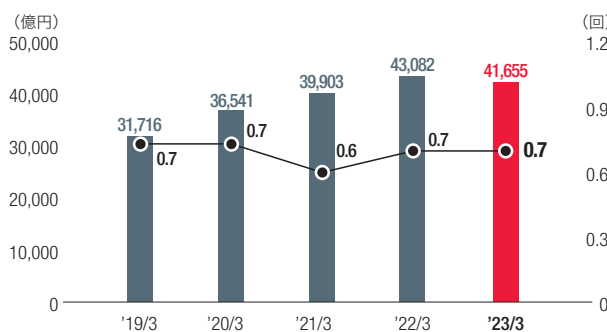
**70** 億円 (親会社の所有者に帰属する当期利益) 2021年度比 **-95.7%** ↓



コア営業利益の減少に加え、当期は医薬品において多額の減損損失を計上したことなどにより、親会社の所有者に帰属する当期利益は前年度に比べ1,551億円減少し、70億円となりました。

- 資産合計 (左軸)
- 資産回転率 (右軸)

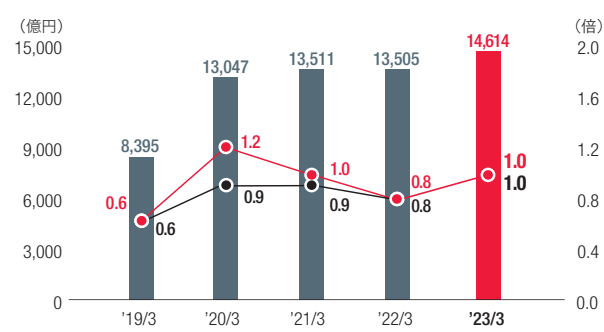
**41,655** 億円 (資産合計) 2021年度比 **-3.3%** ↓



資産合計は、減損によるのれん及び無形資産の減少などにより、前連結会計年度末に比べ1,426億円減少し、4兆1,655億円となりました。

- 有利子負債 (左軸)
- D/E レシオ※1 (右軸)
- ネットD/E レシオ※2 (右軸)

**14,614** 億円 (有利子負債) 2021年度比 **+8.2%** ↑



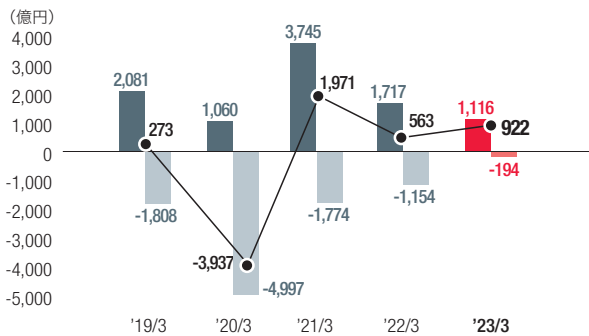
有利子負債残高は、医薬品における借入金の増加などにより、前年度比で1,109億円増加しました。一方、マイオバント社の完全子会社化などに伴い、親会社の所有者に帰属する持分、資本合計がともに減少したことで、D/Eレシオ、ネットD/Eレシオはそれぞれ上昇しました。

※1 D/Eレシオ=有利子負債/資本合計

※2 ネットD/Eレシオ=ネット有利子負債(有利子負債-現金及び現金同等物)/親会社所有者帰属持分

- 営業キャッシュ・フロー
- 投資キャッシュ・フロー
- フリー・キャッシュ・フロー

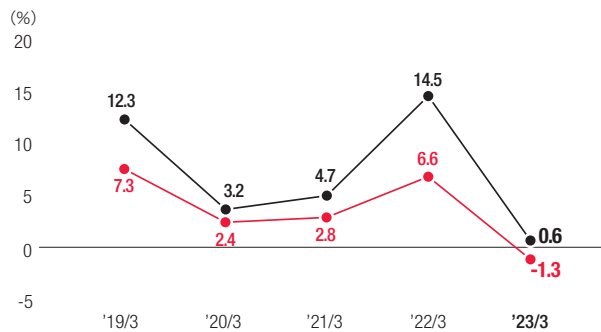
**922** 億円 (フリー・キャッシュ・フロー) **+359** 億円 ↑  
2021年度比



営業キャッシュ・フローは、減損損失等の非資金損益項目の増加や運転資金の減少があったものの、税引前利益の減少などにより601億円収入が減少しました。投資キャッシュ・フローは貸付金の回収や投資の売却および償還といった収入があり、960億円支出が減少しました。その結果、フリー・キャッシュ・フローは359億円増加し、922億円の収入となりました。

- ROE
- ROI

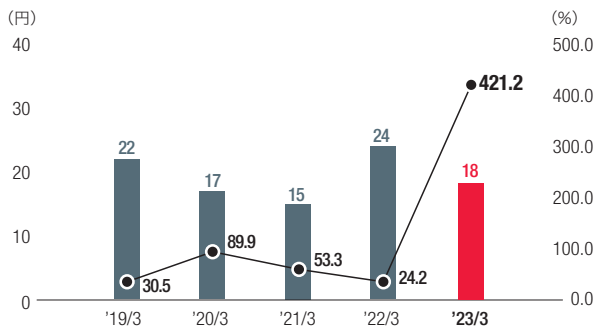
**0.6%** (ROE) **-13.9** pt ↓  
**-1.3%** (ROI) **-7.9** pt ↓  
2021年度比



当期損益の大幅な悪化に伴い、ROE、ROIともに前年度を大きく下回りました。

- 1株当たり配当金 (左軸)
- 配当性向 (右軸)

**421.2%** (配当性向) **+397.0** pt ↑  
2021年度比



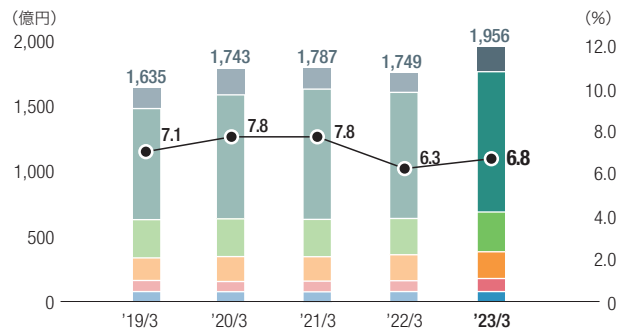
当期は、1株当たりの年間配当金を18円として実施しました。親会社の所有者に帰属する当期利益の減少の影響により、配当性向は421.2%となりました。

#### 研究開発費 (左軸)

- エッセンシャルケミカルズ
- エネルギー・機能材料
- 情報電子化学
- 健康・農業関連事業
- 医薬品
- その他

- 売上収益研究開発費比率 (右軸)

**1,956** 億円 (研究開発費) **11.8%** ↑  
2021年度比



研究開発費は、医薬品部門における円安による邦貨換算差等により、前年度と比べ207億円増加し、1,956億円となりました。

## 2022-2024年度 中期経営計画

# Change and Innovation with the Power of Chemistry

## 総合化学の力を結集し、社会課題の解決に貢献

本中期経営計画のスローガンについて、Change and Innovationは前中期経営計画から据え置き、副題をwith the Power of Chemistryとしました。

当社の最大の強みである事業・技術・地域・人材の多様性と、サステナビリティやデジタル革新など、当社を取り巻く環境変化がもたらす成長機会を掛け合わせることで、総合化学の「Power」を最大限に発揮します。

住友化学の強み  
事業・技術・地域・人材の多様性



さらなる成長機会  
社会変容に対応した広義のGXを推進

## 経営目標

(億円)

	2022年度 実績	2024年度 修正計画	2024年度 当初計画	2024年度 差異修正-当初
売上収益	28,953	30,000	30,500	-500
コア営業利益	928	2,000	3,000	-1,000
営業利益(IFRS)	-310	1,800	2,850	-1,050
親会社の所有者に 帰属する当期利益	70	1,000	1,500	-500

ナフサ価格	¥76.600/kl	¥70,000/kl	¥50,000/kl
為替レート	¥135.50/\$	¥130.00/\$	¥110.00/\$

## 事業部門別コア営業利益

(億円)

	2022年度 実績	2024年度 修正計画	2024年度 当初計画	2024年度 差異修正-当初
エッセンシャルケミカルズ	-342	210	540	-330
エネルギー・機能材料	152	220	310	-90
情報電子化学	476	440	580	-140
健康・農業関連事業	573	790	840	-50
医薬品	162	440	730	-290
その他	-93	-100	0	-100
合計	928	2,000	3,000	-1,000

事業環境の悪化などを受け、中期経営計画の2024年度目標値を見直しました。エッセンシャルケミカルズ部門での交易条件の悪化、医薬品部門での新製品の拡販遅れなどの影響により、大幅な下方修正となりました。今後は数年遅れでの当初目標の達成を目指します。

本中期経営計画では、これまでの6つの基本方針に加え、既に全社横断プロジェクトとして開始している「カーボンニュートラルへ向けた責務と貢献」を加えた7つの基本方針を掲げています。ROI志向経営の徹底と全社横断プロジェクトの遂行により、個々の事業の強化や、GXを背景としたポートフォリオの変革、事業の新陳代謝の促進を行い、競争優位性の確立を目指します。

### — 7つの基本方針 —

- ①事業ポートフォリオの高度化（事業の強化と変革）
- ②財務体質の改善
- ③次世代事業の創出加速
- ④カーボンニュートラルへ向けた責務と貢献
- ⑤デジタル革新による生産性の向上と事業強化
- ⑥持続的成長を支える人材の確保と育成・活用
- ⑦コンプライアンスの徹底と安全・安定操業の継続

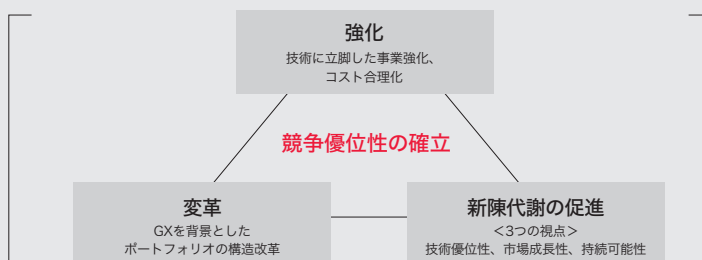
## 基本方針の全体像

## ROI志向経営の徹底

- CF創出力/収益安定性の向上
- メリハリある資源投入
- 投資成果の確実な獲得
- CCC改善に向けた取り組み

## 全社横断プロジェクト

- DXの事業への実装
- イノベーションエコシステムの深化
- カーボンニュートラルに向けた責務と貢献の取り組み





# 事業ポートフォリオの高度化に向けた取り組み

## 成長事業の増強・強化

### 1 海外農業

#### ■ リジェネラティブ農業(化学農業×バイオラショナル)

バイオラショナル製品や低環境負荷の化学農業の使用により土壌の健康を修復・改善しつつGHGの排出削減や生物多様性の維持・向上を実現する農業。

製品	取り組み・特長など
バイオラショナル製品群	●これまでのバイオラショナル製品群に加えて、バイオステイミュラント分野に本格参入(FBサイエンス社の買収等)
フルミオキサジン	●残効性に優れており処理回数が削減できるほか、幅広い雑草に効果を示すため、不耕起栽培にも適している
ラビディシル	●効果発現が速く、低薬量でも十分な効果を発揮 ●幅広い雑草に効果を示す等、不耕起栽培に適した性能を有す
種子処理剤	●農業処理量、処理回数削減を通して、環境負荷の低減に貢献

#### ■ 新規殺菌剤インディフリン

散布時期等きめ細やかな技術指導による販売組織のフル活用や、製造体制の拡充、ブランド認知向上等により、2024年度400億円以上(2022年度比3倍以上)の売上を目指します。

### 2 半導体用製品

2023年度、2024年度の取り組み	
フォトレジスト	●増強プラント(2023年度 大阪、2024年度 韓国)の確実な立ち上げ ●ArF/EUVレジストの採用拡大に向けた研究開発促進
高純度アルミナ	●半導体製造装置向けセラミックス需要増加に対応した新グレードの拡販(強度や耐薬品性に優れる)

### 3 高機能材料群

2023年度、2024年度の取り組み	
LCP(液晶ポリマー)	●増強プラント(2023年度 愛媛)の確実な立ち上げ ●EV市場の拡大に合わせ、バッテリー・モーター用途でのシェア獲得を目指す
田中化学研究所	●EV市場拡大に伴う正極材前駆体の販売拡大
広栄化学	●新マルチプラントでの医薬品中間体や触媒での受託事業の積極的拡大
田岡化学	●高機能小型カメラレンズ向け樹脂の販売拡大

### 4 医薬品

#### ■ 基幹3製品の拡販

オルゴピクス・マイフェンブリーにおける他社との提携効果の最大化や、ジェムテサの適応症拡大などにより、剤のポテンシャル最大化を図り、2024年度には3製品で2,000億円以上の売上収益を目指します。

## 事業体質の転換と合理化

### 1 構造改革

ディスプレイ材料	●製品ポートフォリオの一段の高度化 ●生産アロケーション最適化	合理化見込み* <b>100億円超/年</b>
医薬品	●北米子会社の再編 7社の北米子会社を1社に集約 ↓ 効率性、コストシナジー等の追求により 収益力向上と事業基盤強化を図る	合理化見込み* <b>約4億ドル/年</b>

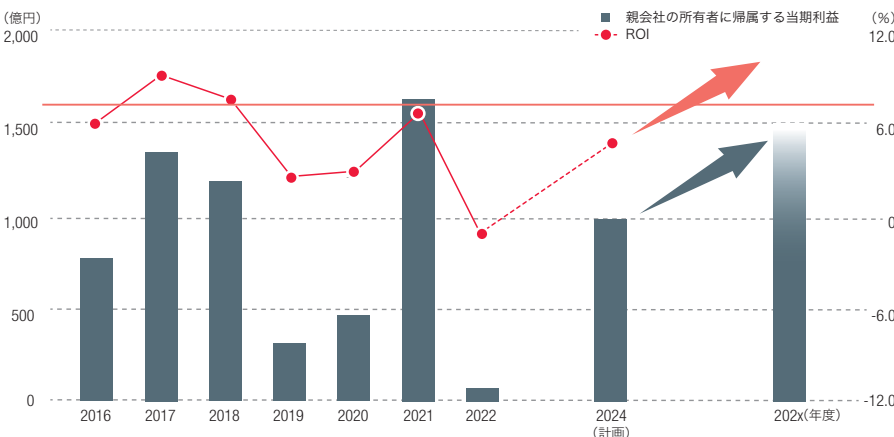
※2024年度における2022年度比の合理化見込み

### 2 撤退・縮小

カプロラクタム	撤退完了	EPDM	撤退決定済
染料	撤退完了	化成肥料	撤退決定済
シンガポールS-SBR	撤退決定済		

## 企業価値の向上に向けて

本中期経営計画での取り組みにより稼ぐ力を向上させ、次期中期経営計画以降でさらにそれを高めることで財務KPI目標を達成し、経済価値の向上を図ります。また、その事業活動を通じて、社会価値も一体的に創出することで、企業価値の向上を図ります。



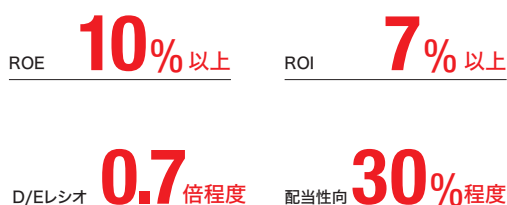
財務KPI目標	
以下を安定的に達成	
ROE	<b>10%以上</b>
ROI	<b>7%以上</b>
D/Eレシオ	<b>0.7倍程度</b>
配当性向	<b>30%程度</b>

# 財務戦略

## 基本方針

住友化学は、ROE、ROIなどの財務指標の目標を安定的に達成し、持続的な企業価値の向上を目指しています。合理化やコスト削減、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)短縮などにより、有利子負債残高やD/Eレシオを統制することで財務基盤の健全性を維持しながら、GXを意識した積極的な成長投資による事業拡大・強化を進めます。

財務KPI目標 (以下を安定的に達成)

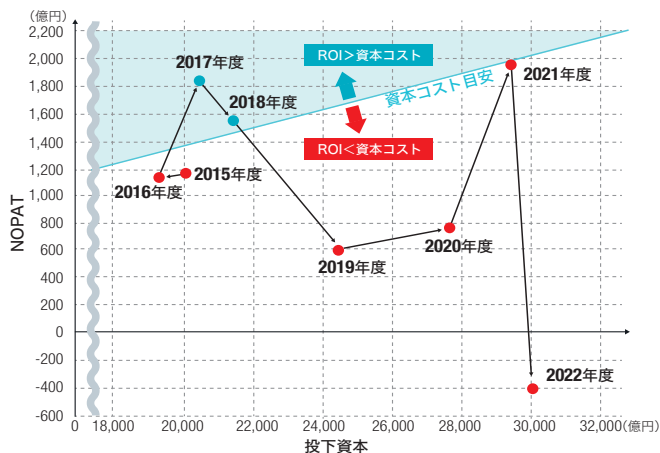


## 財務KPI

当社では、管理会計制度において1999年から各事業部門の業績に資本コストを考慮するなど、ROE、ROIなどの資本効率向上に早くから取り組んできました。本中期経営計画でもROI志向経営を掲げています。当社の財務KPIである、ROE10%は、事業を通じてサステナブルな社会の実現に貢献するという考えのもと、社会課題の解決に重要な貢献ができると判断した事業を、一定の収益性が見込める限り実施していくという方針に基づき設定したものです。また、ROIについては、WACC(加重平均資本コスト)を上回るレベルを求め、7%をハードルとしています。そして、これらを安定的に達成することによって企業価値を持続的に高めていくことを目指しています。

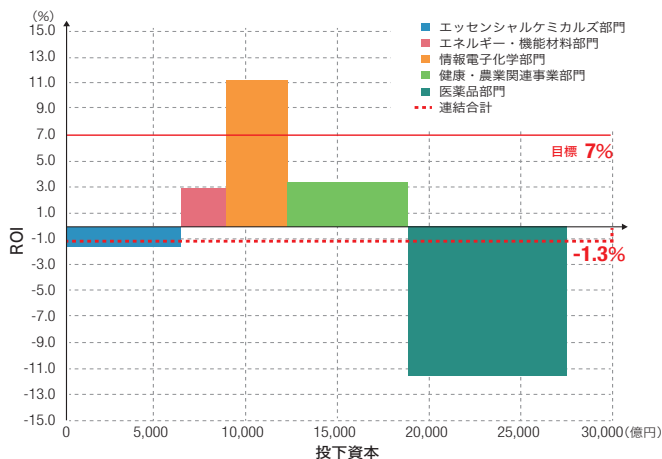
D/Eレシオ(有利子負債/純資産)については、フレキシブルな資金調達が可能な現在の当社格付を維持することを考慮し、0.7倍程度を目安としています。個別の投資判断においても、新規の設備投資・M&Aについては、正味現在価値(NPV)、内部収益率(IRR)、投資回収期間などの経済性指標を用いています。2019年度からは、サステナブルな社会の実現に貢献すべく、案件ごとにCO<sub>2</sub>排出量の増減が見込まれる場合、インターナルカーボンプライス(1トン当たり10,000円)を反映した経済性指標を算出し、投資判断を実施しています。また、すでに実行した設備投資・M&Aについても、定期的に投資成果をフォローアップしています。

投下資本・NOPAT推移



※2015年度は日本基準、2016年度以降はIFRSベース

事業部門別投下資本、ROI (2022年度実績)

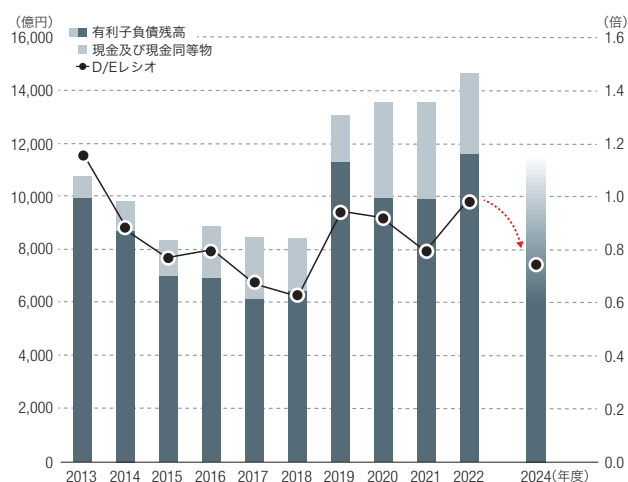


## 資本効率と財務体質の改善に向けて

ROE、ROIについて、本中期経営計画初年度である2022年度は、エッセンシャルケミカルズや医薬品での業績悪化等により目標を大きく下回る実績となりました。2023年度もラツダの独占販売期間終了の影響などにより医薬品部門での業績悪化が見込まれるなど、厳しい状況が続くと想定されています。しかし、2024年度以降は、中期経営計画における成長事業の増強・強化や事業体質の転換・合理化といった稼ぐ力を向上させるための取り組みの成果が徐々に顕在化し、ROE、ROIも改善していく見込みです。

また、前中期経営計画期間中の大型戦略投資により悪化した財務体質の改善にも取り組んでいます。財務KPIに定めているD/Eレシオ0.7倍程度を目標に、資産売却、投資の厳選、CCCの改善の3つの取り組みを継続してきましたが、足元の事業環境の悪化等を受けて、当初中期経営計画より営業キャッシュ・フローが悪化すると想定されます。そのため、投資案件のさらなる厳選による投資圧縮、資産売却の加速等による資産効率化、グローバルキャッシュマネジメントの導入によるグループ全体での余資活用等を実施することで、有利子負債の削減を着実に推し進め、2024年度にはD/Eレシオ0.7倍台の達成を目指します。

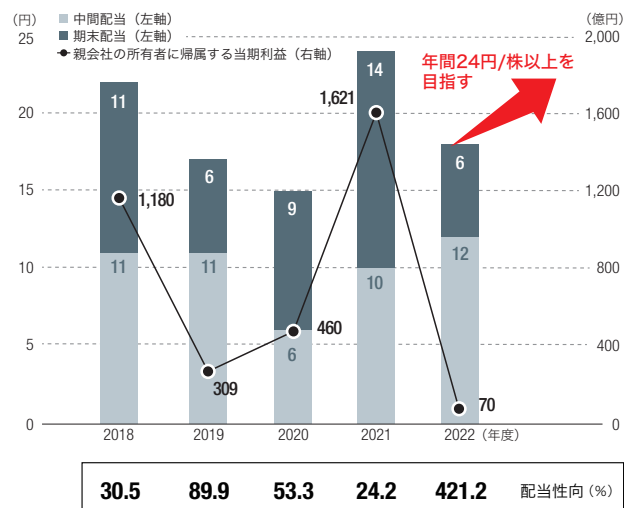
### 有利子負債、D/Eレシオ



## 株主還元

株主還元については、経営上の最重要課題の一つと考えています。各期の業績、配当性向ならびに将来の事業展開に必要な内部留保の水準などを総合的に勘案の上、安定的な配当を継続することを基本とし、また、中長期的に配当性向30%程度を安定して達成することを目指しています。より具体的には、1株当たり年間12円を維持すべき最低ラインの安定配当と考えるとともに、目標としてはコア営業利益2,000億円レベルでの配当性向30%を想定した年間24円以上の水準を目指します。今後も、資本効率の向上ならびに財務基盤の強化を通じて、持続的な企業価値の向上を実現し、株主の皆さまのご期待に応えていきます。

### 株主還元



# IR活動

## 基本方針

住友化学は、株主・投資家との間で、経営方針、事業戦略および業績動向に関する計画的、効果的かつ戦略的なコミュニケーションを行うことで株主への説明責任を果たし、市場からの信頼の維持・向上を図るとともに、当社への正しい理解を通じて、適正な株価形成と企業価値向上に努めます。

## 活動実績

2022年度は、新型コロナウイルス感染症が収束せず、海外機関投資家への直接の訪問や機関投資家・アナリスト向けの工場見学会など現地での実施が必要なイベントは再開できませんでした。一方で、IR説明会などについては、感染症対策に十分に留意しながら、対面とリモートのハイブリッドで実施するなど、リモートによる利便性を享受しながら、コミュニケーションの質を確保する取り組みに尽力しました。

マネジメントによる説明会は3回実施し、IR Dayでは春と冬の2回に分けて、社長による経営戦略の説明に加え、各部門長から中期経営計画の進捗について報告しました。また3月には、近年注目度が高い人材戦略のテーマに加えて、2月に業績の大幅な下方修正を行ったことを受けて、足元の業績と今後の見通しについ

でもテーマとして取り上げ、説明会を開催しました。

その他にも、事業部門や本社を統括する役員が投資家・アナリストと意見を交わすスモールミーティングを年に数回設けており、投資家・アナリストからの率直なご意見をマネジメントが直接伺うことで、当社の課題や目指すべき姿について建設的な対話が生まれ、相互理解が年々進んでいます。

また、個人投資家向けのオンライン会社説明会を開催し、多くの個人投資家の皆さまに当社についての理解を深めていただけるよう努めました。

なお、これらの活動については、適宜取締役会でフィードバックしています。

## IRカレンダー (2022年度)

年間を通して、説明会を実施している他、刊行物の発行も行っています。



## ■ 主なイベント等の開催実績

### 説明会

	登壇者	回数	参加者数・視聴数
IR Day Spring	社長、事業部門長	1	179
IR Day Winter	社長、事業部門長	1	239
業績概況および人材戦略説明会	社長、副社長	1	179
電話カンファレンスでの決算説明会	IR担当役員	4	1,569

### 投資家との面談

	投資家の属性	対応者	参加者数
投資家との面談	ファンドマネージャー、アナリスト 他	社長、IR担当役員、IR担当部長 他	377
うち SR、ESG面談	ESG担当、議決権行使担当 他	社長、IR担当役員、IR担当部長 他	41

### スモールミーティング

	対応者	回数	参加者数
社長によるスモールミーティング	社長、事業部門長	2	51
事業部門等によるスモールミーティング	事業部門担当役員、IR担当役員	2	46

### 個人投資家説明会

	対応者	回数	参加者数
個人投資家説明会	IR担当役員、IR担当部長	4	504

## ■ 対話の主なテーマ

- 事業ポートフォリオ
- 業績動向
- 気候変動
- 生物多様性
- 人的資本
- 株価
- 取締役会関連
- 親子上場
- 役員報酬
- 情報開示



IR Day Springの様子(2022年6月)

## ■ Webサイト・SNSのご案内

IR活動以外にも関連情報をWebサイトを通じて入手いただくことができます。

株主・投資家情報	サステナビリティ情報	LinkedIn
 <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> 決算短信</li> <li><input type="checkbox"/> 有価証券報告書</li> <li><input type="checkbox"/> 株主向け報告書</li> <li><input type="checkbox"/> IRイベント</li> <li><input type="checkbox"/> ファクトシート</li> </ul>		 

## 社会価値創出に関する重要課題

環境分野への貢献



## 気候変動の緩和と適応

住友化学は、気候変動問題を化学企業が率先して取り組むべき社会課題として捉え、早くからその解決に向けたさまざまな取り組みを行ってきました。近年、世界でカーボンニュートラルの実現に向けた動きが活発化する中、当社は、これまでの歩みをさらに進めるべく、総合化学企業として培ってきた技術力と知見を活かし、カーボンニュートラル実現に向けた取り組みをグループ全体で推進しています。

## TCFD提言に沿った開示

住友化学は、2017年6月にTCFD提言が公表されると同時にその支持を表明しました。同提言の4つの開示推奨項目「ガバナンス」「リスク管理」「戦略」「指標と目標」に沿って、当社グループの気候変動問題への取り組みをP.37-42でご紹介します。

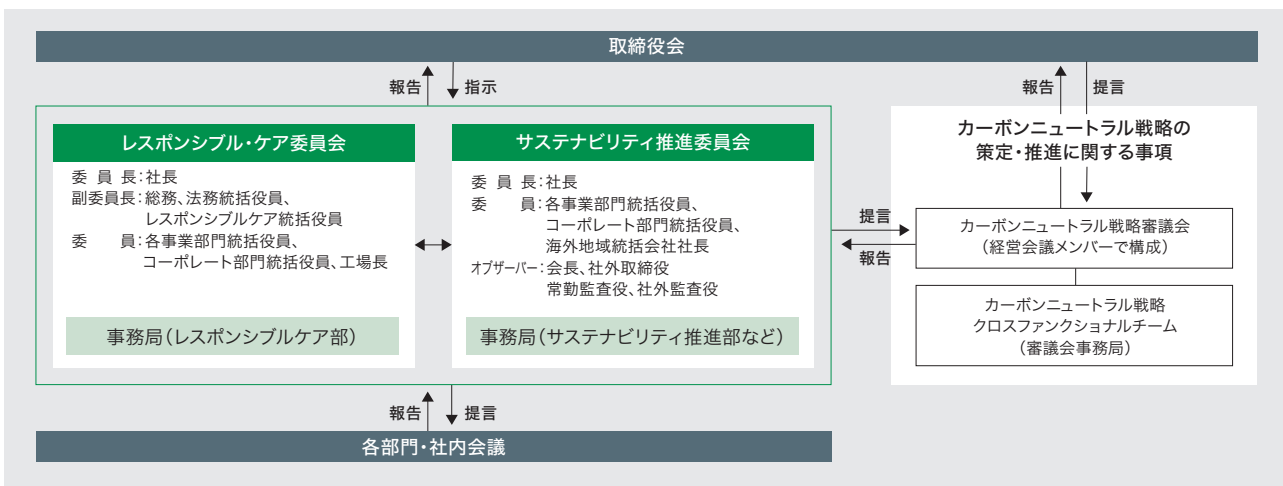
また、気候関連情報の詳細については、サステナビリティ データブック(2023年8月公開予定)をご参照ください。

## ガバナンス

住友化学は、当社グループの経営に関わる重要事項について、広範囲かつ多様な見地から審議する会議・委員会を設置することで、業務執行や監督機能などの充実を図っています。これらの会議・委員会を通じて、気候変動問題を含むサステナビリティ推進における諸課題について、取締役会に報告しています。

経営会議	気候変動対応に関する議案や報告事項を含む、経営戦略や設備投資など重要事項の審議
サステナビリティ推進委員会	サステナビリティ推進に関する重要事項の審議
レスポンシブル・ケア委員会	気候変動対応に関する年度方針や中期計画、具体的施策の策定、実績に関する分析および評価
カーボンニュートラル戦略審議会	2050年カーボンニュートラル実現に向けたグランドデザイン立案の審議および推進

## 気候変動対応体制



## リスク管理

住友化学では、持続的な成長を実現するため、事業目的の達成を阻害する恐れのあるさまざまなリスクを早期発見し、適切に対応していくとともに、リスクが顕在化した際に迅速かつ適切に対処すべく、リスクマネジメントに関わる体制の整備・充実に努めています。

気候変動問題は、その発生の可能性と影響度の観点からの評価などを通じて、当社グループの中長期的な主要リスクの一つとして位置付けられており、グループ全体のリスク管理プロセスに統合されています。

具体的な取り組み → P.98 リスクマネジメント

## 戦略

住友化学は、2021年12月、2050年のカーボンニュートラル実現に向けたグランドデザインを策定しました。「責務」(当社グループのGHG排出量をゼロに近づける)と「貢献」(当社グループの製品・技術を通じて世界のGHGを削減する)の両面から気候変動の緩和への取り組みを推進します。

また、気候変動への適応に向けた取り組みとして、農業や感染症などのグローバルな環境変化に適応したソリューションの提供や、新製品開発強化に努めています。

### ●カーボンニュートラル実現に向けた投資

2019年度から、社会全体のカーボンニュートラルの実現に貢献すべく、個別の投資案件についてGHG排出量の増減が見込まれる場合、インターナルカーボンプライス(1トン当たり 10,000円)を反映した経済性指標を算出し、投資判断を実施しています。

### ●投資規模

カーボンニュートラル関連投資について、2013年度から2030年度にかけて、合計約2,000億円規模の投資を想定しています。

### ●シナリオ分析

気候変動に関するシナリオ分析とは、複数のシナリオを考慮した上で、気候変動の影響や気候変動に対応する長期的な政策動向による事業環境の変化を予想し、その変化が自社の事業や経営に与える影響を検討する手法です。現在、当社では、世界の平均気温上昇を産業革命以前に比べて1.5°Cに抑制するためにさまざまな施策がとられるシナリオ、このまま対策を講じず4°C上昇するシナリオについて、「リスク」・「機会」の側面から分析し、当社事業へのインパクトや今後とっていくアクションを検討しています。

### シナリオ分析(抜粋版)

シナリオ	リスク・機会要素	当社への影響	リスク	機会	当社の対応
共通	情報開示要請拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報開示の充実を通じた、ステークホルダーからの評価向上</li> <li>コンプライアンスコストの増大</li> </ul>	○	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>カーボンニュートラルの実現に向けたグランドデザインの策定と公表</li> <li>カーボンフットプリント計算ツール(CFP-TOMO™)の開発と他社への無償提供 → P.40</li> <li>当社製品・技術を通じて定量的なGHG削減貢献量の開示(Science Based Contributions) → P.42</li> </ul>
1.5°C (抑制)	気候変動の緩和に貢献する製品・技術の需要増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>GHG排出削減貢献製品・技術等の市場拡大に伴う、Sumika Sustainable Solutions (SSS)認定製品の需要増加や、将来のSSS認定候補製品の技術開発ニーズの拡大</li> </ul>		○	<ul style="list-style-type: none"> <li>GHG排出削減に貢献する製品の開発・普及 → P.42</li> <li>プラスチックリサイクル技術の開発 → P.40</li> <li>カーボンネガティブに貢献する製品の開発 → P.40</li> <li>GHG排出削減貢献技術のライセンス推進 → P.65</li> <li>CO<sub>2</sub>フリー水素等の活用促進 → P.40</li> </ul>
	GHG排出規制強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>炭素価格などのエネルギー諸税上昇による操業コストの増加*</li> <li>化石燃料への補助金の段階的廃止や顧客からの再生エネルギー使用促進の要請</li> </ul>	○		<ul style="list-style-type: none"> <li>カーボンニュートラルコンビナート/カーボンニュートラルポートの検討 → P.40</li> <li>再生可能エネルギーへの切り替え → P.39</li> <li>LNGへの燃料転換 → P.39</li> <li>クリーンアンモニア安定確保に向けた他社との協業 → P.39</li> </ul>
4°C (なりゆき)	気候変動に適応する製品・技術の需要増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>気温上昇・渇水等の環境変化に強い作物などの市場拡大に伴う、SSS認定製品の需要増加や将来のSSS認定候補製品の技術開発ニーズの拡大</li> </ul>		○	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業や感染症のグローバルな環境変化に適応したソリューションの提供</li> </ul>
	気温上昇に伴う気象災害の激甚化	<ul style="list-style-type: none"> <li>海面上昇、高潮被害、洪水被害、熱波発生等の災害対策費用増加による工場のコスト競争力の低下</li> <li>農業生産性低下に伴う、関連需要の減少</li> </ul>	○		<ul style="list-style-type: none"> <li>事業継続計画視点でのリスク管理と対応</li> <li>事業展開地域の拡大・分散化</li> </ul>

※先進国において、炭素価格が2030年に140ドル/トン、2050年に250ドル/トン(World Energy Outlook 2022による想定)まで上昇するという前提で、2050年度の当社グループのGHG総排出量を2022年度と同水準の約658万トン/年(Scope1+2)、炭素価格を19,000~34,000円/t-CO<sub>2</sub>と仮定すると、約1,300~2,300億円/年の負担増加

シナリオ分析の全文は「サステナビリティ データブック」をご確認ください

## 社会価値創出に関する重要課題

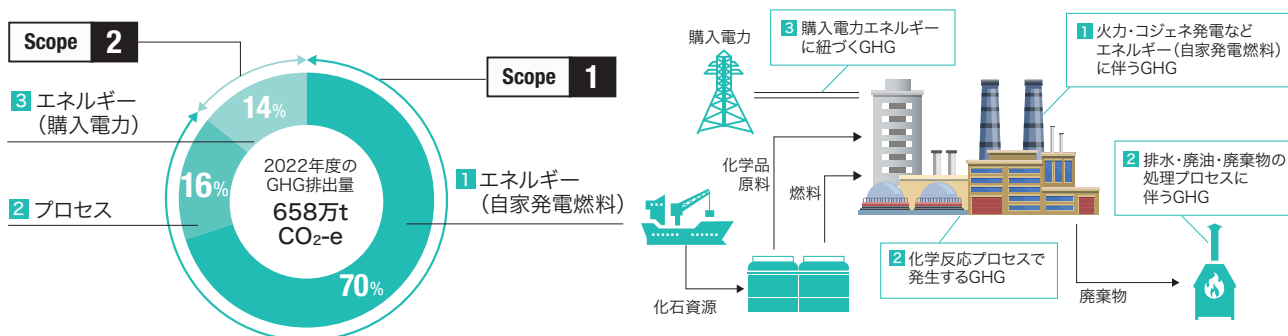
環境分野への貢献


**気候変動の緩和と適応**

## 「責務」に対する具体的な取り組み

### 化学工場の主なGHG排出ソース

化学産業は、原料物質に電気やスチームによる熱などのエネルギーを与えて化学反応を促し、製品に転換する産業です。当社の2022年度のGHG排出量のうち、自家発電等の「1 エネルギー由来(自家発電燃料)」が70%、化学反応や廃棄物処理の結果発生する「2 プロセス由来」が16%、そして購入電力に紐づく「3 エネルギー由来(購入電力)」が14%となっています。「エネルギー由来」のGHGに対してはクリーンエネルギーへの転換、「プロセス由来」のGHGに対しては必要となる技術開発に注力することで削減を目指します。



### 1 エネルギー由来(自家発電燃料)のGHG削減:燃料転換

当社工場のある愛媛地区や千葉地区において、石炭・石油コークス・重油などCO<sub>2</sub>排出係数の高い燃料から、CO<sub>2</sub>排出係数の低いLNGへの転換を進めています。

- 2022年度、愛媛地区において、既存の化石燃料に代わってLNGを用いた火力発電所の運転を開始



- 2023年秋には、千葉地区でも既存の石油コークス発電設備を廃止し、高効率なガスタービン発電設備が完成予定

	愛媛地区	千葉地区
燃料	石炭・重油 ▶ LNG	石油コークス ▶ LNG
CO <sub>2</sub> 削減量	65万トン/年	24万トン/年

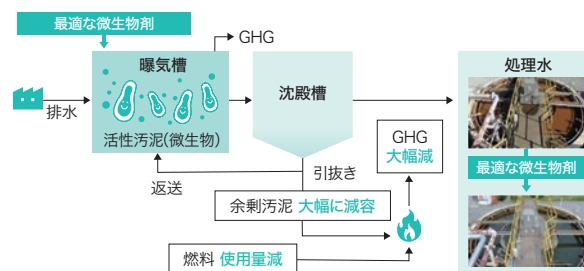
さらに、LNGからのクリーン燃料への転換に関しても、以下の取り組みを実施しています。

- 水素およびクリーンアンモニア(ブルー&グリーン)に着目し、その安定的な調達の可能性に関して、海外の大手アンモニアメーカーであるYara社との議論を開始。
- 加えて、国内のアンモニア供給メーカーであるUBE株式会社、三井化学株式会社、三菱ガス化学株式会社と当社の4社で、共同でクリーンアンモニアの安定的な確保に向けて検討を開始することに合意し、議論を継続中。

今後も、アンモニア、水素の燃焼技術の開発状況、バイオマス燃料の市場動向や地域連携の取り組み等を踏まえ、各発電設備のクリーン(GHG排出量ゼロ)化を検討していきます。

### 2 プロセス由来のGHG削減

当社では、バイオテクノロジーを駆使した排水処理を推進しています。排水処理は水質汚染を防止するとともに、水資源の循環・再利用を促進していくためには不可欠な取り組みですが、処理の際に多くのエネルギーが必要であり、余剰汚泥を焼却する際にはGHGが発生するという課題がありました。本課題への取り組みとして、最適な微生物剤の利用により、排水処理能力の向上を実現しつつ、発生する汚泥量、排水処理に伴うGHG排出量、燃料使用量の削減を実現しています。



### 3 エネルギー由来(購入電力)のGHG削減:再生可能エネルギーの利用

当社の大分工場では、購入電力を100%再エネ電力化することで約20%、重油から都市ガスへ燃料転換することで約10%のGHG削減を達成し、トータルで2013年度比で約30%のGHG削減を実現しました。

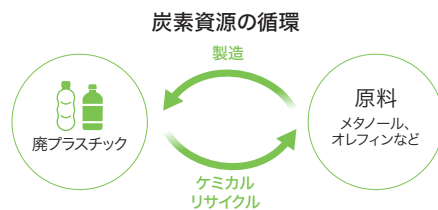


## 「貢献」に対する具体的な取り組み

### 炭素資源循環システムの構築

ごみや廃プラスチックを化学品の基礎原料であるメタノール、エタノール、オレフィンなどに変換し、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を開発しています。

具体的な取り組み → P.43 資源循環への貢献

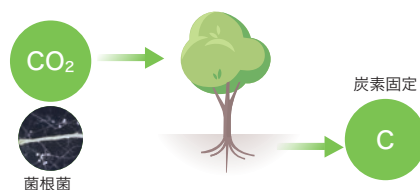


### カーボンネガティブへの挑戦

土壤中に存在する有用微生物の菌を植物の根に付着・共存させることで、植物の光合成によるCO<sub>2</sub>吸収を促進するだけでなく、地中にも炭素化合物の形でCO<sub>2</sub>が固定化される技術を開発しています。これにより、通常の畑、森林などでのCO<sub>2</sub>吸収量より多くのCO<sub>2</sub>固定化が可能となり、カーボンネガティブに貢献します。

具体的な取り組み → P.45 自然資本の持続可能な利用

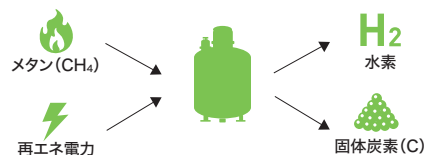
自然の力を利用し、  
大気中のCO<sub>2</sub>の吸収促進・地中固定



### メタンガスへの対応

今後のクリーンエネルギーへの転換に際し、CO<sub>2</sub>フリーの水素の確保が課題となります。これに対し、CO<sub>2</sub>の発生を伴わず、メタンから水素を製造する技術の開発を進めています。これは、GHGの一種であるメタンの削減にも繋がる技術であり、カーボンニュートラルの実現に貢献します。

CO<sub>2</sub>を発生させずに水素を製造



## 外部連携の取り組み

### 製品のカーボンフットプリント(CFP)<sup>※</sup>

#### 計算ツール普及の取り組み

社会のGHG排出削減のためには、製品CFPの評価が不可欠となりますが、化学品は製造工程が複雑であることからその解析が容易ではありません。これに対して、当社は独自の自動計算ツールを開発し、約20,000品目のCFPを算定しました。現在は、評価の対象をグループ会社製品に拡大しています。また、他社にも当ツールの無償提供を実施し、現時点で70社以上の企業に使用いただいているほか、(一社)日本化学工業協会との連携も開始しています。

<sup>※</sup>原材料の調達から製造や使用、廃棄に至るまでの製品ライフサイクルの各過程で排出された温室効果ガスの排出量をCO<sub>2</sub>排出量に換算して表したもの

独自の計算ツールにより、自社製品のCFP算定を迅速化

独自の製品CFPの自動計算ツールを作成

- 汎用ソフトウェア(Microsoft Access/Excel)をベースに構築
- 化学品製造プロセスの特徴(連産品、副生燃料・蒸気の発生等)を考慮した複数の計算パターンを準備(プルダウンで簡単に各パターンを選択、計算実行可能)
- 「原料 → 中間品A → 中間品B → … → 最終製品」の各段階(中間品、最終品)のCFPを簡便に算出

Cradle to Gate

CO<sub>2</sub>



Scope 3



Scope 3



Scope 2



Scope 1



Scope 1

### 地域連携による取り組み

個社でできるカーボンニュートラルの取り組みには限界があるため、他社や行政等、外部との連携を国内外で加速させていく必要があります。当社は、2022年11月に千葉県を中心として発足した「京葉臨海コンビナート カーボンニュートラル推進協議会」に参加しているほか、丸善石油化学株式会社と三井化学株式会社と連携して、バイオマス原料の確保や廃棄物の回収等、カーボンニュートラルに向けた検討を行っています。また、行政が進める港湾脱炭素化推進計画についても、地域で連携して検討を進めています。

## 社会価値創出に関する重要課題

環境分野への貢献



# 気候変動の緩和と適応

## I 指標と目標(リスク)

気候関連のリスクに対する指標として、総合化学企業として世界で初めてScience Based Target(SBT)に認定されたGHG排出削減目標を活用しています。当社グループ<sup>※1</sup>の2030年のGHG排出量(Scope1+2)の削減目標は50%<sup>※2</sup>であり、SBTのWell Below2.0°C基準の認定を取得しています。2030年までは、既存プラントの製造プロセスにおける徹底した省エネや燃料転換と、現時点で利用可能な最善の技術(Best Available Technology:BAT)の活用による目標達成を目指します。

一方、2050年のネットゼロに向けては、既存技術のみでの対応は難しく、カーボンネガティブやCCUS<sup>※3</sup>など、革新的な技術が必要になります。この開発と早期の実装を目指し、検討を進めていきます。

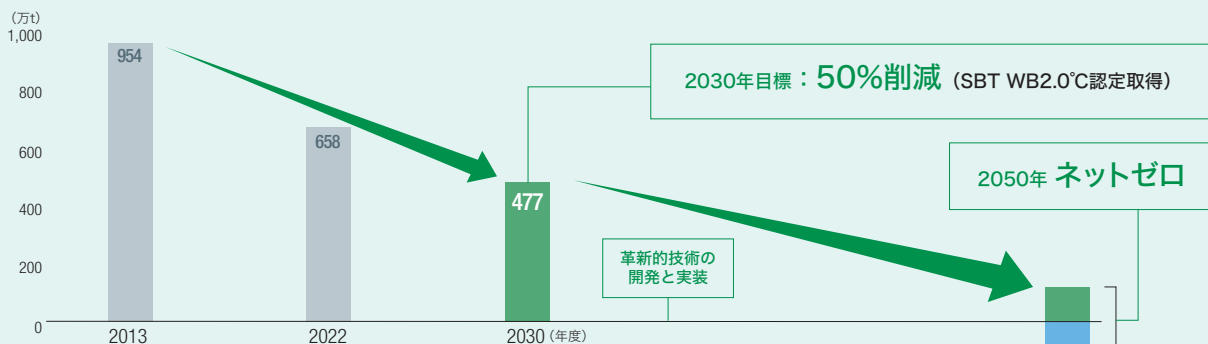
※1 住友化学+国内外の連結子会社

※2 2013年度比

※3 工場などから排出されたCO<sub>2</sub>の回収・有効利用・貯留

(CCUS:Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage)

### Scope 1 + 2 GHG排出量の推移と削減目標



#### これまでの取り組み

- 製造プロセスの省エネ、合理化
- 千葉工場、愛媛工場の再構築 (エチレンプラント停止、液相法カプロラクタム停止など)
- 燃料転換 (LNG導入等:愛媛工場)

#### 2030年度に向けた取り組み

- 製造プロセスの徹底的な省エネ・合理化 (BAT活用)
- 燃料転換 (LNG導入等:千葉工場)
- 再生電力の導入推進
- CO<sub>2</sub>以外のGHG排出量の削減など

### Scope 3

2030年度までに  
グループ主要会社の  
GHG排出量 (Scope 3  
(カテゴリ1および3))を

**2020年度比で  
14%削減**

(SBT WB2.0°C認定取得)

### サプライヤーエンゲージメントの取り組み

当社は、主要サプライヤーにGHG削減に取り組んでいただくための取り組みの一つとして、お取引先様情報交換会を毎年開催しています。2023年は、国内の主要サプライヤー43社に対して対面及びWebのハイブリッド形式で実施し、当社のScope3削減に向けた取り組みを説明するとともに、各社におけるGHG排出削減、および削減に関する情報共有への協力を依頼しました。また、こうした取り組みが評価され、国際NGOであるCDPが実施した「サプライヤー・エンゲージメント評価」において、最高評価である「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に4年連続で選定されています。

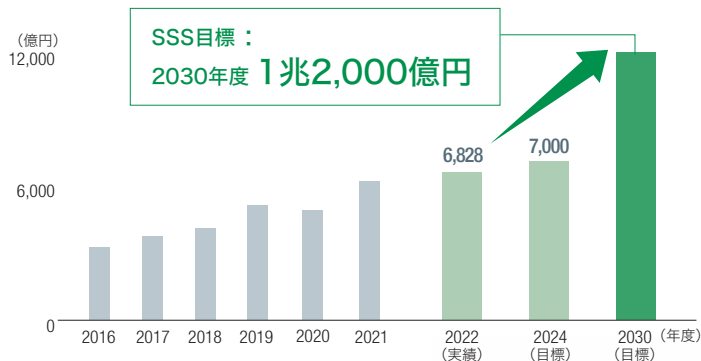


## 指標と目標(機会)

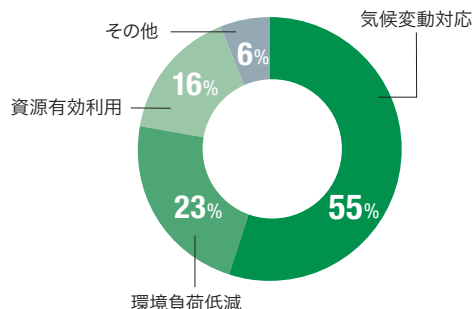
気候関連の機会に対する指標として、Sumika Sustainable Solutions (SSS)を活用しています。SSSとは、気候変動対応、環境負荷低減、資源有効利用の分野で貢献するグループの製品・技術を自社で認定し、その開発や普及を促進する取り組みです。2022年度の認定製品の売上収益は6,828億円となり、2030年度の目標である1兆2,000億円に向けて、着実に進捗しています。

### Sumika Sustainable Solutions

売上収益の目標



各認定分野における製品・技術数の割合 (2022年度)



※SSS認定された製品・技術数(累計) 71

SSS認定製品・技術による  
GHG削減貢献量を定量化

## Science Based Contributions (SBC)

～製品・技術を通じたGHG削減貢献量～

当社製品・技術のカーボンニュートラル(CN)に対する貢献度合いをより明確に示すため、新たな指標として「Science Based Contributions」を策定しました。温室効果ガス(GHG)排出の「削減貢献量」を算出して可視化し、製品・技術を通じた社会全体のCN実現に向けた取り組みを加速させます。

SBCは、当社が販売・供与したSSS認定製品・技術の活用を通じて、社会でどの程度の量のGHGが削減されたかを定量的かつ科学的に算定するものです。対象製品の製品CFPや販売量、ライセンスプラントの生産能力等を基に算出した数値であり、算出方法は外部有識者により確認いただいています。

社会での当社製品・技術の貢献に関して、SBCを用いたステークホルダーの皆様への積極的な情報開示を通じて理解促進に努めるとともに、世界のCN実現に向けた取り組みを推進していきます。

2022年度SBC実績 **830万トン**

SSS技術	プロピレンオキシド単産法 塩酸酸化法	ライセンシー	270万トン
SSS最終製品	メチオニン フルミオキサジン他	ユーザー	560万トン
SSS素材・部材	二次電池部材、航空機用部材他	ユーザー	対象外(検討継続中)

### 算出方法

SSS認定品を「技術」「最終製品」「素材・部材」の3つのカテゴリーに分類し、2013年時点の普及技術・製品とSSS認定品のCFPを比較して、その差分から算出しています。(単年販売量ベース)

SSS  
技術

- プロピレンオキシド単産法は塩素法等の他製法平均と、塩酸酸化法は食塩電解法と比較。
- ライセンシーにおける削減貢献を算定。

SSS  
製品

- メチオニンは、無添加飼料と比較。鶏排泄物中のN<sub>2</sub>O削減貢献を算定。
- フルミオキサジンは、大豆栽培における従来農法と比較。  
米国での不耕起栽培による削減貢献を算定。

## 社会価値創出に関する重要課題

環境分野への貢献



# 資源循環への貢献

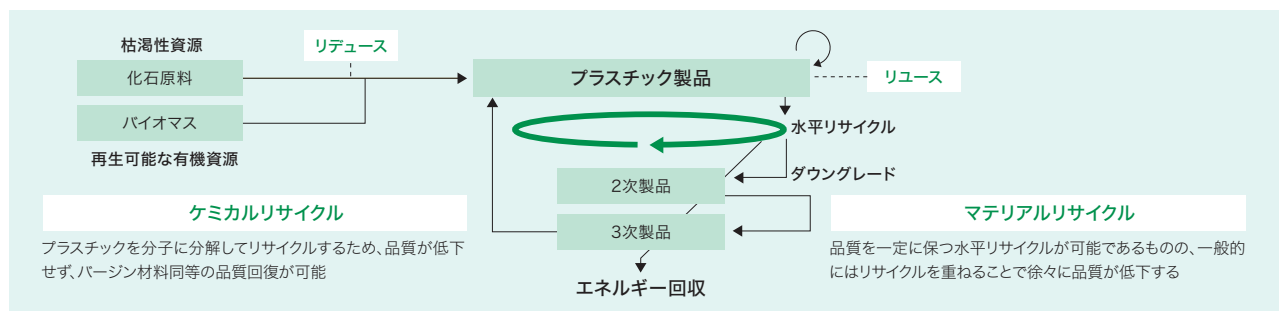
私たちの生活は限りある資源のもとに成り立っています。資源の持続可能な利用のために、天然資源の消費を抑制しつつ、今ある資源を循環させることが求められています。住友化学は、事業所や工場での廃棄物管理や資源の有効活用に加え、プラスチックなどの資源循環技術の開発、社会実装に取り組んでいます。

## プラスチックの資源循環実現に向けた取り組み

### 1 プラスチック資源循環の全体像

プラスチック資源循環を実現するためには、プラスチックバリューチェーンの各段階において、リデュース、リユース、リサイクル(マテリアルリサイクル、ケミカルリサイクル)に取り組むことが重要です。

#### プラスチック資源循環の全体像



### 1 資源循環に関する当社のKPI

当社は、経営として取り組む重要課題の一つに「資源循環への貢献」を掲げており、そのKPIとして「製造プロセスに使用したプラスチック再生資源の量」を設定しています。2030年までに、当社の製造プロセスに使用するプラスチックのうち20万トン/年を再生資源に置き換えることを目指して取り組んでいます。

KPI：製造プロセスに使用したプラスチック再生資源の量	
目標	2030年までに <b>20万トン/年</b>
実績	2022年度 <b>5,900トン</b>

### 1 「Meguri®」ブランドの展開

「Meguri®」はリサイクル技術を活用して得られる、環境負荷低減に寄与できるプラスチック製品や化学品のブランドです。「Meguri®」製品は、最新のリサイクル技術や住友化学が総合化学メーカーとしてさまざまな分野において培ってきた技術・ノウハウの結晶です。当社は「Meguri®」製品のラインアップの拡充を通じ、循環型社会の実現に貢献してまいります。



### 1 マテリアルリサイクルに向けた取り組み

マテリアルリサイクルの取り組みの一つとして、当社はリバー株式会社と協業し、使用済み自動車から得られる廃プラスチックを回収し、自動車部品に適用可能な再生プラスチックを製造するリサイクルシステムの事業化を目指しています。



## 2 ケミカルリサイクルに向けた取り組み

当社は触媒設計や化学プロセス設計の技術を活かし、外部と連携しながら複数ルートでのケミカルリサイクル技術を並行して開発しています。これらの技術の活用により、化石資源使用量と廃プラスチック排出量、廃プラスチック焼却時のGHG排出量の削減を実現します。

### PMMA(ポリメチルメタクリレート)ケミカルリサイクル

アクリル樹脂を熱分解し、原料となるMMA(メチルメタクリレート)モノマーとして再生するケミカルリサイクル技術を、株式会社日本製鋼所と共同で確立しました。愛媛工場で実証設備を導入し、2023年度秋のサンプル提供開始を予定しています。

※リサイクルモノマーから製造するPMMAは、化石資源由来品に比べ製品ライフサイクル全体のGHG排出量を削減

#### PMMAのケミカルリサイクルの仕組み

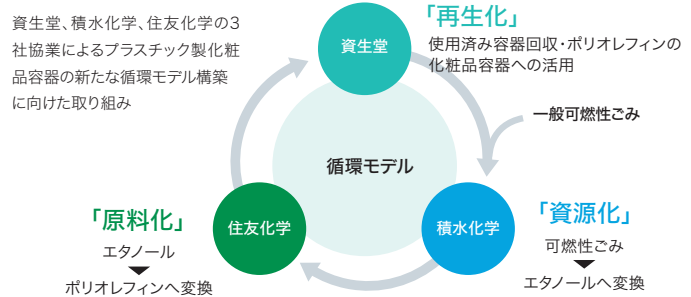


### 環境に配慮したエタノール由来ポリオレフィンのサンプル生産開始

積水化学工業株式会社が生産する“ごみ”資源由来のエタノールや、サトウキビやとうもろこしなどバイオマス由来のバイオエタノールなどを原料とするエチレンの試験製造設備を千葉工場に新設し、サンプル生産を開始しました。株式会社資生堂、積水化学工業株式会社との3社協業によるプラスチック製化粧品容器の新たな循環モデル構築に向けた取り組みを一例に、エタノール由来ポリオレフィンの2025年度の事業化を目指します。



環境に配慮したエタノール由来のエチレン試験製造設備



インバスターズハンドブック 2023 → P.26 当社のケミカルリサイクルの取り組みとグリーンイノベーション基金事業採択テーマ一覧

## バッテリー正極材のダイレクトリサイクルの取り組み

回収したりチウムイオン二次電池の正極材を、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を開発しています。従来の工程を簡素化することでCO<sub>2</sub>の排出を減らし、低エネルギー・低コストで再生正極材を生産することができます。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。

※国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 具体的な取り組み → P.68 正極材ダイレクトリサイクル

## 社会価値創出に関する重要課題

## 環境分野への貢献

# 自然資本の持続可能な利用

住友化学は、水や土壌といったさまざまな自然資本を利用して事業を行っています。自然資本の持続可能な利用のため、グループ全体で多様な取り組みを実施してきました。2022年12月に開催されたCOP15において「昆明・モントリオール生物多様性枠組」が採択され、その中で「2030年までに生物多様性の損失を止め、反転させ、回復軌道に乗せることを目指す」、いわゆる「ネイチャーポジティブ」の方向性が示された今、当社は、生物多様性保全や自然資本の持続可能な利用を改めて重要課題と認識し、さらなる取り組みを進めていきます。

## 当社の取り組み

住友化学は、ネイチャーポジティブ実現に向けた取り組みについて、「責務」と「貢献」の両面から検討・推進しています。

### 責務

- GHG排出量をゼロに近づける取り組み
- 化学物質排出量の削減
- 廃棄物の削減
- 水資源の有効利用
- サステナブル調達の取り組み推進 など

### 貢献

- 製品・技術を通じた
  - 世界のGHG削減
  - 土壌環境の改善
  - 水環境の改善
- 自然保護活動(30 by 30 への取り組み) など

### 具体的な取り組み(水資源の有効利用)

#### ■ 主要生産拠点が立地している地域の水リスク評価

物理的な水リスク(地域の水ストレス、季節による水供給変化量、水害状況など)、水質への脆弱性リスク(取水・排水の水質汚濁状況や、生態系への影響など)の二つの観点から、水リスク評価を実施しています。

#### ■ 水資源が減少している地域での取り組み

水リスク評価結果に基づいて、地域に合わせた対策を講じています。

Locate	住友化学インド パーヴナガル工場の周辺
Evaluate	人口増加や農業用水の需要増加、降水量減少等により、水資源が減少している
Assess	水供給量不足になった場合、住友化学インドでの生産活動に必要な水を十分に確保できず、安定操業が成立しなくなる
Prepare	家庭から出る生活排水を購入し、工場内でミミズ養殖の技術を用いた排水処理を行い、再利用している。 この取り組みにより、河川水の使用を70%以上削減しながら、生産活動に必要な水量を安定的に確保することが可能となる。

#### 排水処理の様子

養分を比較的多く含む生活排水の特徴に合わせて、一般的な活性汚泥法ではなく、ミミズ養殖の技術を用いて処理を行う

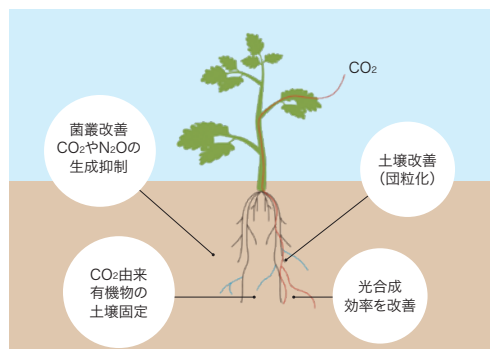


### 具体的な取り組み(土壌環境の改善)

#### ■ 菌根菌による土壌肥沃化

菌根菌は土壌に存在する有用な微生物であり、植物の根と共生することで、植物が光合成で生成した炭素化合物を得る一方で、植物の成長を促進する特性を持っています。この特性により、土壌中の炭素化合物が増加し、炭素固定が促進されることで大気中のCO<sub>2</sub>削減や土壌の肥沃化に貢献します。当社では、この菌根菌を活用した技術開発に取り組んでおり、カーボンニュートラルの実現と食糧問題の解決に向けて取り組んでいます。

#### 菌根菌の効果(検証中の仮説も含む)



#### ■ 不耕起栽培の普及

具体的な取り組み → P.76 健康・農業関連事業

食糧分野への貢献



# 持続可能な農業の推進

世界人口の増加に伴い、穀物需要は2000年から2050年にかけて約2倍の36億トンになると見込まれています。一方、世界の耕地面積はほとんど増加しておらず、人口増加に伴って一人当たりの耕地面積は減少を続けています。世界中の人々が食糧を手で取り、飢えることのない社会を実現するため、持続可能な農業の推進を当社にとっての重要課題と認識し、取り組んでいきます。

## 持続可能な農業の実現に向けて

世界中の人々が十分な食糧を持続的に入手できる社会を実現するためには、世の中の農業が持続的かつ効率的である必要があります。これに対し当社は、農業関連事業を通じて、様々な取り組みを進めています。

### 食糧を取り巻く課題

- 人口増加による食糧需要増加
- 一人当たり耕地面積の減少
- 気候変動による収量減少
- 世界的な化学農薬の登録規制の強化
- 消費者からの安全・安心な品質要求の高まり

### 当社のアクション

#### 化学農薬

安全・安心を追求した製品の開発・上市

#### バイオリショナル

天然物由来の微生物農薬、植物成長調整剤、根圏微生物資材や、それらを用いて作物を病害虫から保護し、作物の品質や収量を向上させるソリューションの提供

#### 種子処理

殺虫剤、殺菌剤の種子へのコーティング

#### 精密農業

ドローンを活用した散布、土壌診断等

#### メチオニン

飼育対象動物の品質の向上と生産力向上

### 期待されるアウトカム

農作物の品質・単位当たり収量の向上

農作業の効率性・収益性向上

農薬施用に伴い発生する環境負荷の低減

土壌保全

飼育対象動物の成長促進による供給量増加

### バイオリショナルと化学農薬の二刀流でリジェネラティブ農業の実現をリード

あらゆる分野で持続可能型社会を目指した動きが加速している中、農業分野ではリジェネラティブ農業を基本としたバリューチェーンの構築が急速に進んでいます。農業生産量と食の安全・安心を確保し、生物多様性の保全やカーボンニュートラルの実現を志すこの“リジェネラティブ農業”の実現には、バイオリショナルと化学農薬両剤の適正な使用が望ましいと考えています。世界トップレベルのプレゼンスを保持している当社のバイオリショナルと化学農薬の両輪にて世界をリードすべく、今後もリジェネラティブ農業に適合したポートフォリオの拡充、強化に注力していきます。

## 社会価値創出に関する重要課題



# ヘルスケア分野への貢献

高齢化社会の進行、新型コロナウイルス感染症の流行などを受け、世界中で健康維持と疾病リスクの低減・予防ニーズが拡大しています。また、ゲノム解析・編集技術等の高度化により、核酸医薬、遺伝子治療、再生・細胞医薬なども新たな医療技術として注目されています。住友化学は、医薬品事業などで培ってきた技術を活かし、人々のQuality of Lifeの向上に貢献していきます。

## — 基本方針 —

熱帯感染症対策資材の開発普及やアンメット・メディカル・ニーズの高い領域での継続的な医薬品や医療ソリューションの創出など、予防、診断、治療の各段階での取り組みを行います。特に治療においては、精神神経領域、がん領域の2つを重点疾患領域とし、そこに当社保有技術を活かせるその他領域を加えた3つの領域において、低分子や再生・細胞医薬をはじめとした様々なモダリティを用い、人々の健康に寄与する製品の研究開発・製造販売を加速していきます。

## 治療

自社での研究に加え、技術導入、ベンチャー企業やアカデミアとの共同研究など、あらゆる方法で最先端技術を取り入れています。それらを用い、優れた治療薬・技術等の開発に取り組むとともに、新たな事業領域の開拓にも努めています。

## 精神神経

住友ファーマ

## 主な製品

- ラツェグ(非定型抗精神病薬)

## 開発品

- ulotaront(非定型抗精神病薬)
- SEP-4199  
(双極I型障害うつ治療薬)
- 他家iPS細胞由来細胞医薬  
(パーキンソン病、網膜色素上皮裂孔等)

## がん

住友ファーマ 日本メジフィジクス

## 主な製品

- オルゴピクス(前立腺がん治療剤)

## 開発品

- セラノスティクス(治療) → P.79
- TP-3654(骨髄線維症治療剤)
- DSP-5336(急性白血病治療剤)

## その他

住友化学 住友ファーマ

## 主な製品・事業

- マイフェンブリー  
(子宮筋腫・子宮内膜症治療剤)
- ジェムテサ(過活動膀胱治療剤)
- CMO/CDMO事業  
(低分子医薬品、核酸医薬品、再生・細胞医薬製品)

## 診断

脳、心臓、悪性腫瘍等、幅広い検査目的に対応する診断用放射性医薬品などを販売し、医師による適切な診断に寄与しています。

日本メジフィジクス

## 主な製品

- 診断用放射性医薬品  
(SPECT診断薬、PET診断薬)

## 開発品

- セラノスティクス(診断) → P.79

## フロンティア事業

住友ファーマ

医薬品以外のヘルスケア領域において、社会課題の解決のための新たなソリューションを提供する事業

## 主な製品・開発品

VRやデジタル機器を用いたヘルスケアソリューション

## 予防

感染症に対して、ワクチンによる免疫の強化と、感染症対策資材の普及という主に2つの視点から、その予防に向けた取り組みを行っています。

住友化学 住友ファーマ

## 主な製品

- オリセットネット(マラリア防除)

## 開発品

- ユニバーサルインフルエンザワクチン
- マラリアワクチン



# ICT関連分野への貢献

情報通信技術の進化により、センサーや各種機器のIoT化の進行、人工知能(AI)/クラウド技術の発展、またそれによる遠隔診断・自動運転の普及など、さまざまな社会変容が起っています。住友化学は技術力を活かしたICT関連部材の開発により、Society 5.0(超スマート社会)やスマートモビリティの実現に貢献していきます。

## Society 5.0

Society 5.0とは、IoT、ロボット、AI、ビッグデータといった先端技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れ、経済発展と社会的課題の解決を両立していく新たな社会のことです。当社ではその実現に向けて、さまざまなICT関連部材を開発しています。



## Society 5.0の実現に向け、当社で現在開発中の製品

### AR<sup>※1</sup>/VR<sup>※2</sup> 向けディスプレイ・センサー材料

AR/VRは、ビジネス・エンターテインメント・教育など、さまざまな場面での活用が期待されており、今後市場規模の飛躍的な拡大が見込まれています。これに伴い、データセンターや通信関連の半導体、インターフェースに使用される次世代マイクロディスプレイやセンサーへの需要増加が予想されており、当社では、先端半導体プロセス向け材料に加えて、マイクロディスプレイ・センサー向けの材料開発を行っています。



※1 Augmented Reality  
※2 Virtual Reality

### 化合物半導体

GaN on GaNパワーデバイスはその省エネ・省スペース特性から、Society 5.0のキーテクノロジーの一つと期待されており、主にデータセンター、再生可能エネルギーおよび電気自動車分野での需要拡大が見込まれています。当社は、大口径窒化ガリウム基板の生産を開始しており、今後さらなる大口径化、生産性向上等に取り組めます。



※GaN=窒化ガリウム

### スマート農業

減農薬による環境負荷低減や農業の自動化・省力化、食糧増産などを旨し、スマート農業への期待が高まっています。当社は、ドローンを用いた農薬・肥料のピンポイント散布や散布時期の最適化などの技術開発に取り組んでいます。



### 柔固体型電池

加速する電池の高容量化に伴い、電池材料には安全性と生産性のさらなる高度化が求められており、その要件を満たす固体型電池は次世代電池として期待されています。当社は京都大学、鳥取大学との産学共同講座にて、固体型電池実用化の課題となっていた固体電解質の柔軟化に成功しました。早期商業化を目指し、引き続き開発に取り組めます。



### 高速通信用透明薄膜アンテナ

無線通信では、高速化につれて波長の短い電波が使用されるようになっており、距離や遮蔽物による減衰が原因で通信範囲・品質が制限されやすくなります。高速大容量無線通信の普及に向けて、設置場所の制限が少ない高性能なアンテナなどによる通信範囲拡大・通信品質維持が求められています。当社では、高速通信用透明薄膜アンテナを開発しており、移動体での実証試験も開始しました。



将来の価値創造に向けた重要課題

# イノベーションの推進

住友化学のコア・コンピタンスの一つである、「幅広い技術基盤を活かしたソリューション開発力」によって生み出されるイノベーションが当社の将来価値の源泉であると考え、「イノベーションの推進」を将来の価値創造に向けた重要課題の一つに定めています。当社はこれからも、環境・食糧・ヘルスケア・ICTの重点4分野を中心としたイノベーションを通じて、企業価値の向上に努めていきたいと考えています。

## 技術・研究開発

### 基本的な考え方

住友化学グループを取り巻く事業環境の不確実性が増すなか、環境、エネルギーや食糧問題などの社会課題の解決に対する化学産業の果たす役割は大きく、当社の事業機会も拡大しています。当社は、右記の基本方針のもと、技術・研究開発を行っています。

### 基本方針

1. 開発テーマの早期事業化
2. 次世代事業の基盤構築
3. 継続的にイノベーションを創出するシステムの構築と運用
4. 事業(化)戦略と知的財産戦略に基づく研究開発の推進

### 重点4分野

住友化学では、次世代事業の創出において、重点4分野を定め、さらにその中で自社が保有する高度な技術を生かすことができる強化領域を策定しています。各強化領域について、市場の成長性なども踏まえて複数の事業候補を見出し、イノベーションエコシステムや研究テーマのステージゲート管理を通じて、その研究開発・事業化を加速していきます。

研究テーマ		
重点領域	強化領域	主な事業候補
環境	エネルギーマネジメント	次世代蓄電池材料
	GHG排出削減	機能膜
		排水処理システム
	資源循環	ケミカルリサイクル(プラスチック循環) CO <sub>2</sub> 有効利用プロセス
食糧	持続可能な食糧生産	機能性飼料
		バイオラショナル資材
	フードロス削減	鮮度保持材料・収穫ロス低減剤
ヘルスケア	先端医療	再生・細胞医薬
		細胞医薬用材料
	予防	衛生素材 体調モニタリング
	早期診断・健康診断	診断薬・画像診断用材料
ICT	エッジ機器・情報端末部材	ディスプレイ材料
		センサー材料
	通信・半導体関連部材	通信・半導体材料
		放熱・熱制御材料

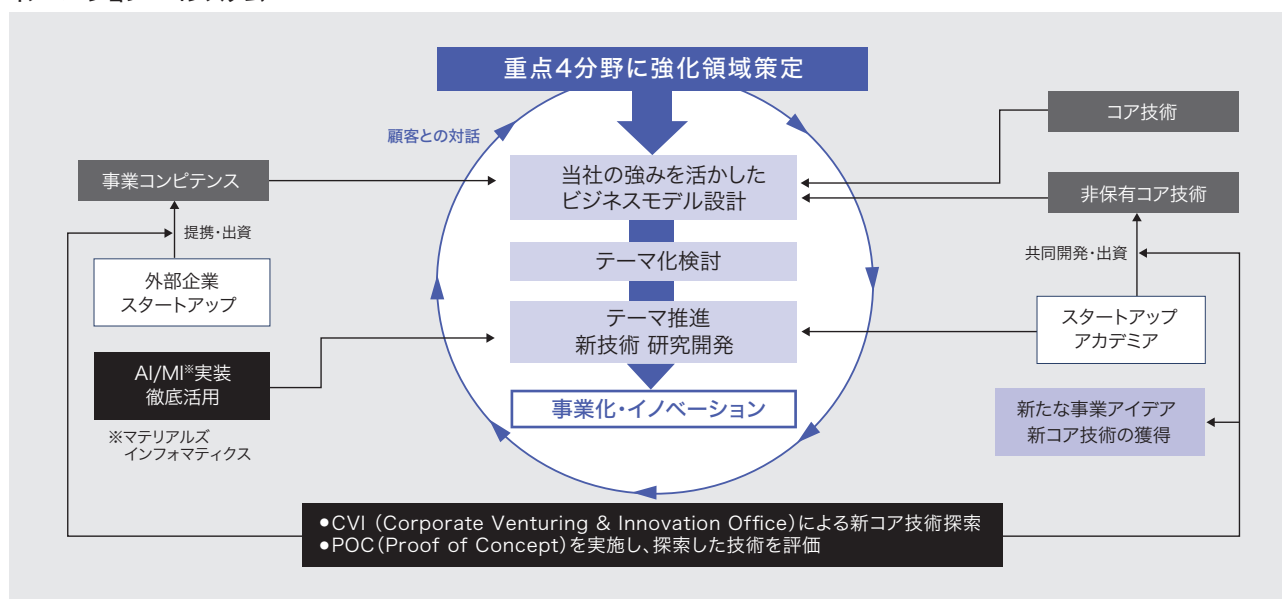
## 次世代事業の創出を加速する住友化学のイノベーションエコシステム

重点4分野における研究開発・事業開発を、着実に次世代事業の創出につなげるため、住友化学では、イノベーションエコシステム(継続的にイノベーションを創出するシステム)を構築しています。

重点4分野の中で注力すべき強化領域を策定し、各強化領域において、当社が保有するコア技術と非保有コア技術を見極め、非保有技術についてはスタートアップやアカデミアとの連携により獲得しています。事業コンピテンスについても、不足する部分を外部企業やスタートアップとの提携・出資などによ

り補完して、当社の強みを活かしたビジネスモデルを設計し、テーマ化を検討しています。テーマを推進する各段階においては、社内関係部門、外部連携先、顧客と密接なコミュニケーションを取り、そのフィードバックを適切に反映することにより、研究開発を推進しています。また、開発加速のためにAI、MIなどのデジタル技術を徹底的に活用します。さらに、テーマ推進およびパートナーとの対話の中で新たに生まれたアイデア・技術も取り込みながら、継続的なイノベーション創出につなげていきます。

### イノベーションエコシステム



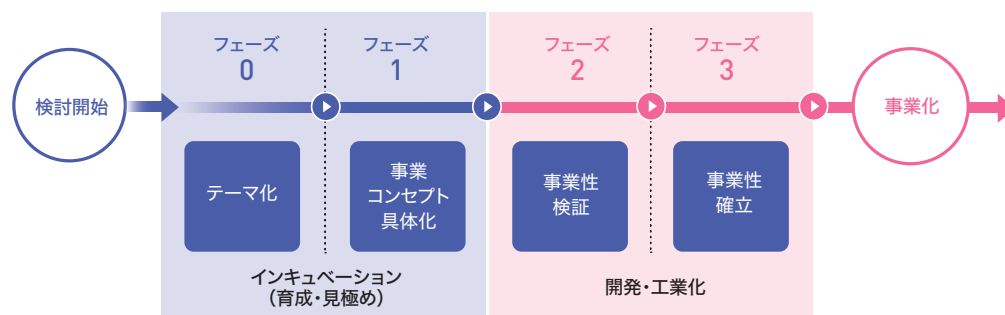
### ■ステージゲート管理制度

テーマ化の検討において、2019年度よりコーポレート研究テーマのステージゲート管理制度を本格的に導入し、研究テーマをアイデア段階から事業化まで、4段階に分けて管理しています。初期段階のフェーズ0と1を合わせて「インキュベーション」、研究の進んだフェーズ2と3を「開発・工業化」ステージとし、社内で提案されるアイデア段階のテーマは、積極的にフェーズ0として取り入れます。一方、各フェーズでのゲート通


過の要件を明確化し、研究部門だけではなく事業部門とも深く協議しながら通過可否を判断しています。

これにより、新規テーマの創出や将来性を加味した中止判断なども速やかに行えるようになりました。過去3年間では、テーマの創出や中断・事業部門への移管により、研究テーマの半数程度が入れ替わるなど、新陳代謝が活発になっています。

### ステージゲート管理制度の全体像



## 将来の価値創造に向けた重要課題

 **イノベーションの推進****研究者メッセージ**

※所属・役職は2023年7月時点のもの

当社はこれまでも様々な分野でイノベーションを生んできました。ここでは長年各分野で最先端を走ってきた研究のスペシャリストから当社の研究開発の強みと、将来のイノベーションに向けた取り組みについて紹介します。

**既存の知見に「プラス1」を加え、新たな製品と価値を生み出す**

情報電子化学品研究所 シニアフェロー

**東 浩二**

入社以来、30年以上偏光フィルムを中心とした光学製品の開発を行ってきました。偏光フィルムと言っても、メイン機能を担う偏光子以外に位相差フィルム、保護フィルムや粘着剤など多くの部材で構成されているため、到底全てには関わっていませんが、材料から製品開発・製品加工まで様々な開発に携わってきました。

開発にあたっては、事業部と協力してお客様を何度も訪問し、ニーズや耳の痛いクレームも伺いながら、採用頂ける光学特性の実現を目指しました。また、製造・品質保証部門などと協力して、光学特性以外にお客様の使い勝手(品質、加工性など)も満足できる製品を開発してきました。この結果我々は、テレビやスマートフォンに用いられる液晶/有機ELディスプレイ向け偏光フィルムで、現在ではデファクトスタンダードになったと言える製品群をいち早く市場に提供し、偏光フィルム市場での地位を確立することができました。業界の環境変化は速く激しいものの、今では一家に少なくとも1台は住友化学の偏光フィルムが使われた製品があると言える状況になったと思います。

私は主にフィルム単体やそれらを積層した製品の光学設計を担

当してきましたが、お客様の要求を満たす製品を生み出すために、プロセス設計から品質管理まで関係部署と共同で構築していく当社の総合力は何度関わっても凄いと思います。残念ながら、日の目を見なかった製品もありますが、それらの蓄積が現在の主力である有機ELディスプレイ向け液晶塗布型材料等の新規製品の量産化に繋がったと思います。

現在は、情報電子化学品研究所が保有する核心技術に「プラス1」を加えることで住友化学の強さを生かした「新規製品/新技術」の探索活動を、事業部門とも協力して行っています。なかなかハードルが高い仕事です。この「プラス1」ですが、新しい発想だけでなく、住友化学がカバーする広い技術領域や長い歴史で蓄積された多くの財産にも目を向けて考えています。現在、高付加価値ディスプレイ、通信、半導体後工程などについて検討を行っていますが、これらの領域で現在の知恵・技術とこれら過去の財産、または社外の大学やスタートアップの技術を結び付けて新しい製品を生み出せると最高だと思っています。

**新たな技術と研究基盤を活用し、持続可能な農業の実現へ**

健康・農業関連事業研究所 シニアフェロー

**河村 伸一**

近代農業は様々な技術の進歩に支えられて進化し、中でも農業は害虫・病害・雑草などから作物を守るだけでなく、作業の軽減、作物のリスク低減など食糧生産に大きく貢献してきました。現在では新たな課題として、増え続ける世界人口を養い、且つ高い安全性を確保し環境も保全する“持続可能な農業”の実現が求められています。この新たな課題に対し、私たち健康・農業関連事業研究所では、より優れた農業の創出を目指して研究に取り組んでいます。

化学農業の研究・開発は、害虫・病害・雑草などに対して防除効果を有する化合物(リード化合物)を見出す研究から始まり、その後は、リード化合物に化学的な修飾・改変を施して最も優れた化合物に上げていきます。そして最終的に、効力評価、製造法開発、製剤開発、安全性評価、知的財産、登録などの様々な専門チームとの連携のもと、あらゆる視点から開発に値すると判断された化合物のみが上市されます。新しい農業を一つ上市するのに必要な期間とコストは年々増加しており、平均して11年以上の開発時間と約16万化合物の試験が必要とされています。

そのため、当社研究所では探索研究の効率化を目指し、多種・多様な新技術を積極的に導入してきました。例えば、2000年代に登

場した、高速に生理活性を評価するハイスループットスクリーニング法や計算科学によって生理活性を予測するインシリコ創薬などの各種の創薬技術は、研究所独自の基盤技術と融合させる事で、農業探索研究における強力なツールとして完成し、今でも多くの成果を生んでいます。

また、近年医薬分野で注目を集めているAI創薬分野に関しても、社内外の研究機関と連携しながら、農業探索用途に特化した独自のデータベースやAIの実装を進め、既に活用を開始しています。このような新技術の積み重ねこそが、競合他社と対等以上に渡り合える私たちの強みだと感じています。

近年では、食糧生産力向上と持続性が両立する食糧システムの構築が世界的な潮流となっており、環境負荷低減効果を重視した新農業が求められています。この流れは、農業に関わる企業・研究者にとって大きな挑戦であると共に、新しい農業体系を構築する好機です。私たちは、上で述べた化学農業の研究基盤と微生物農業などのバイオラショナル分野で競争力のある独自研究開発基盤の両研究基盤をフル活用し、幅広い分野で作物生産・保護に貢献していきたいと考えています。

# 知的財産

## ～競争優位&共創・協調に向けた知的財産活動を推進～

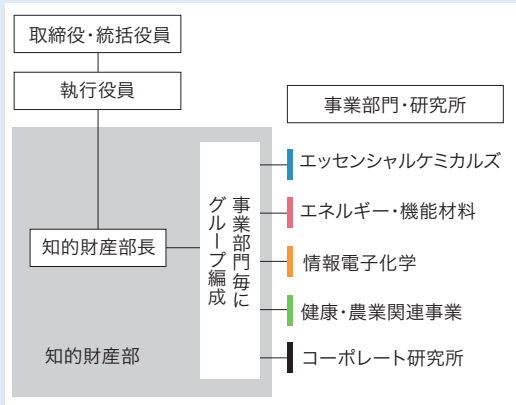
住友化学は、知財戦略を通じて当社のコア・コンピタンスである「幅広い技術基盤を活かしたソリューション開発力」や「グローバル市場へのアクセス」(→P.21)を強化し、事業競争力を高め、共創・協調の礎を築き、成長戦略を牽引します。

### 基本方針

以下の基本方針のもと知的財産活動を推進しています。

- 1 事業戦略と一体となり推進する
- 2 グローバルな事業価値を生み出す
- 3 すべての技術開発成果の活用を図る
- 4 法を遵守し、権利を尊重する

### 体制



### 事業に密接した実行体制

知的財産部門では、より事業に密接した知的財産活動とすべく2019年に各事業部門に対応したグループ別の組織に再編しました。本組織体制の下、事業部、研究所及び各拠点の知的財産担当者とも連携しながら、事業と一体となった知的財産活動を推進しています。

## 知的財産活動

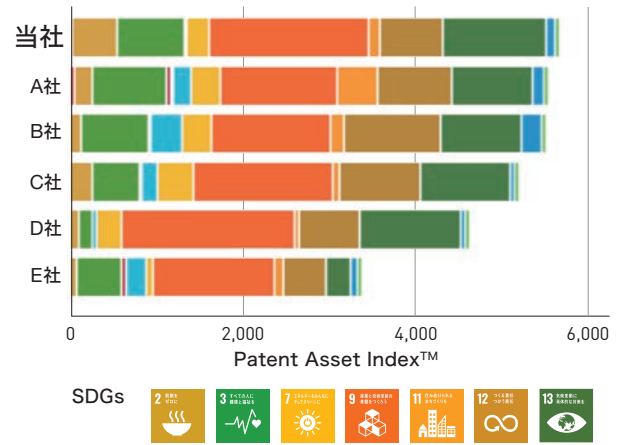
### ■特許ポートフォリオ強化

グローバルに複雑化した事業環境に応じた知財戦略の下、個々の特許出願について出願前検討会での議論等も経て、強固な参入障壁と事業競争力を有する特許ポートフォリオを構築しています。また、事業環境の変化に合わせ不要特許を迅速に処分し持続的な事業基盤強化を図っています。

### ■サステナビリティと知的財産 ～共創・協調～

重点4分野である環境、食糧、ヘルスケア、ICTにおいては、サステナビリティの視点も踏まえて、企業・大学等との共創と、サプライチェーンも含めた協調的な事業モデルを構築することが不可欠です。当社は、サステナビリティに関連した強固な特許ポートフォリオを構築しており、それを共創・協調の礎とし、成長戦略を牽引します(右上図)。

### 国内化学企業 SDGs関連特許



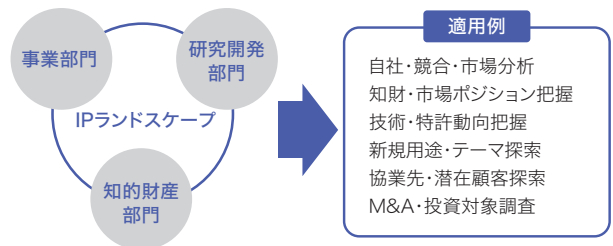
※国内化学企業が保有するSDGs関連特許の特許資産規模(Patent Asset Index™)を示す。特許分析ツールLexisNexis PatentSight®により算出(2023年3月時点)。色分けはSDG毎に対応。

### ■重点的な取り組み ～知財インテリジェンス強化～

知的財産部門では、自社や他社の知的財産および市場を統合的に分析し、可視化することで、経営・事業戦略に役立てる活動(IPランドスケープ)を推進し、社会価値・事業価値の創出を目指します(下図)。

### IPランドスケープの連携体制と適用例

#### ～社会価値・事業価値の創出へ～



**TOPICS**

**Clarivate Top 100**  
グローバル・イノベーター 2023™

～世界の革新的企業トップ100社に  
2年連続で選出～

当社の高い研究開発力と知的財産活動が評価されたものと受け止めており一層活動を推進して参ります。

詳細はこちら  
 住友化学HP「2023年2月27日付リリース」

Top 100  
Global  
Innovator  
2023

Clarivate

将来の価値創造に向けた重要課題

# DXによる競争力強化

素材・化学産業にとって、サステナブルな社会の実現に向けた製品やソリューションの提供は事業創出のチャンスである一方、製品ライフサイクルの短縮化などが進んでいることから、デジタル革新の取り組みを通じて事業の競争力を高めることが求められています。当社はデジタル革新を通じ、イノベティブな人材、高いアジリティを持つ組織風土を作り出し、お客さまへ新しい価値を提供します。

## 2022-2024年度 中期経営計画における全体戦略

DX戦略1.0で実施してきた研究開発、プラント、サプライチェーンマネジメント、オフィスの4領域における生産性向上の取り組みと並行して、今後は各事業部門主導で事業特性に応じたDX課題に取り組み、各事業での競争力強化につながるDX戦略2.0および新たなビジネスモデルの創出を目指すDX戦略3.0に注力します。



### DX戦略2.0における2つの柱

## 01 データ利活用による最適な事業運営の実現

高度にデータを利活用できる環境を整備し、  
事業の競争力強化に直結した課題の解決に向けて、デジタル手段を積極的に活用

### 収集

社内外で発生するデータを  
戦略的、効果的に収集します。

- 工場データ
- 研究データ
- ビジネスデータ 等

### 蓄積

収集したデータを加工・集計し、  
データをいつでも、迅速に  
使うことができる形で蓄積します。

- データ資産化、連携

### 利活用

蓄積したデータを、ユーザーが  
可視化・分析ツール等を用いて  
利活用し、データ駆動型の  
意思決定ができるようにします。

- 分析・可視化による  
価値創出

リアルタイムで  
質の高い  
意思決定

## 02 デジタル人材の確保と活用

業務領域ごとにデジタル人材を定義し、基礎から実践まで独自の研修プログラムで育成しています。実業務でデータを活用できるデジタル人材を全部門に配置することで、DXの全社浸透・定着を実現し、全社としてDXを推進していきます。

### 研究開発・製造部門

実業務でデータ解析・利活用できる人材を拡充します。

#### データサイエンティスト

高度なデータ解析技術をもち、個別のテーマ支援と合わせて、全社的なデータサイエンスの普及・定着に向けた要素技術の実装を図る人材

2024年度  
累計目標

30名

#### データエンジニア

高度なドメイン知識とデータ解析手法を組み合わせ、課題の具体解決を図る人材

2024年度  
累計目標

300名

(うちR&D系100名 生産系200名)

### 事業・本社部門

全部門へのデジタル人材配置を目標に育成を本格的に開始しています。

#### ビジネストランスレータ

事業全体の課題解決のために適切なデジタル技術を選択し、導入をリードする人材

2024年度  
累計目標

150名

#### ビジネスデータアナリスト

担当事業の実務を理解したうえでデータを利活用し、業務改善を進めることができる人材

2024年度  
累計目標

100名

### 全社でのDX推進体制構築に向けた具体的な取り組み

- 全役職員を対象に、DXリテラシー教育を実施
- 2020年以降、社内各所で推進しているDXに関する取り組み事例を全社で共有し、デジタル革新をさらに加速させることを目的に、社内イベント「DXリポトリ」を毎年開催(2022年度には、国内外グループ会社を含む約1,200名が参加)
- 2019年以降、DXに関する従業員各人のモチベーションや各部門の推進力の向上を目的に、優れたDXの取り組みについて毎年表彰を実施

### DX戦略3.0推進チームを発足

2023年1月、当社はデジタル革新部にDX戦略3.0推進チームを設置しました。このチームはデータサイエンティストだけでなく、豊富な事業経験を持つ人材や、顧客体験を高めるサービスをデザインするエクスペリエンスアーキテクトなどのメンバーによって構成されており、「ビジネスモデル変革による価値創出」をミッションとして掲げています。このミッション達成に向けて、本チームは、データ利活用による新たなビジネスアイデアの探索、事業化の企画とプロダクト開発を通じたビジネスのローンチ、DX戦略3.0を推進するための人材育成と体制整備に取り組み、多様で豊富なビジネスアイデアと、当社が有するコア技術および長年蓄積してきたデータを結びつけることで、持続的なビジネス創出を実現します。失敗を恐れないマインドと高いアジリティをもって、化学メーカーならではの価値を提供するべく挑戦していきます。



Team "Value-nauts" メンバー

※ DX戦略3.0推進チームの愛称。「value(価値)」と「nauts(探求者)」という二つのワードを組み合わせたもので、どんな困難にあっても価値を追求することを諦めない、という意志が込められている。

## 将来の価値創造に向けた重要課題



# 人材 DE&I、育成・成長、健康

企業の競争力の大きな源泉は「人」であり、人材の確保・育成は当社の将来の価値創造に向けた重要課題です。住友化学は最重要の経営資源と考えている人材の確保と育成を長期的な視点で推進するとともに、エンゲージメントの強化を通じて、当社グループの持続的成長を実現します。

## 基本理念

100年余の歴史を有する当社は、これまで一貫して「人こそ最重要の経営資源」という考えを堅持し、「人材確保」「公平な処遇」「育成・成長」の3要素を変わらぬ人事理念として継続しています。この人事理念のもと、当社グループでは、「経営として取り組む重要課題」の1つに「人材：DE&I、育成・成長、健康」を掲げ、将来の価値創造に向け人材戦略を展開しています。

人材確保

公平な処遇

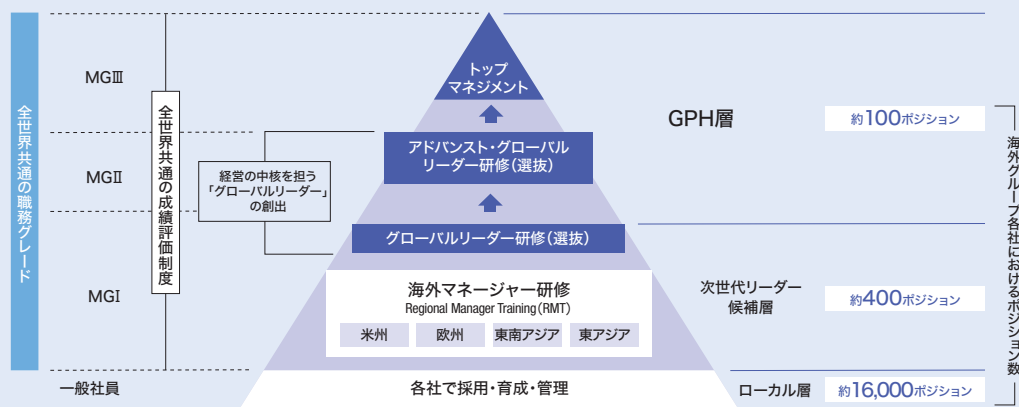
育成・成長

## 人事制度

住友化学の人事制度では、各人の役割や責任の大きさと達成した業績とともに、その過程で発揮した能力や行動を加味して処遇することとしています。本制度によって、意欲と能力がある社員は早期に上位の役割にチャレンジすることが可能となり、社員の「成長したい」という自発的な意欲の醸成を図っています。また、グループ各社のグローバルな事業展開を支える人材の充実を図るため、海外グループ会社のマネージャー以上の層を対象に住友化学本体管理社員と共通の人事制度を導入、当社グループのコア人材として、グローバルポジションホルダー（GPH：Global Position Holder）に任命し、企業理念の共有をはじめ、育成・成長ならびに活躍機会の提供を推進しています。

### グローバル人材の育成

経営の中核を担う「グローバルリーダー」の創出をはじめ、次世代リーダーを計画的に育成するため、住友化学および国内外グループ会社の社員を対象に、段階的な選抜式の研修プログラムを実施しています。



## 人材の育成・成長

多様な人材が、その能力・資質を伸ばすことができる教育体系を構築しています。年齢や職種などに関わらず、従業員が必要な時に必要な知識・スキルのアップデートを行えるよう「SUMIKA ラーニング・スクエア」と称して、学びのプラットフォームを整備し、自律的・自発的な「学び」を支援しています。また、ポジションや役割に応じ、階層別のマネジメント強化プログラムや、グローバルビジネス展開に対応した語学力向上など、ステップワイズな研修体系を整えています。

教育関連投資額(単体) 2022年度

約**35**万円/年・人

教育関連時間(単体) 2022年度

約**138**時間/年・人  
(所定労働時間の8%)

育成・成長KPI: 2022年度

自己応募型研修プログラム\*の受講率(単体)

**24.6%**

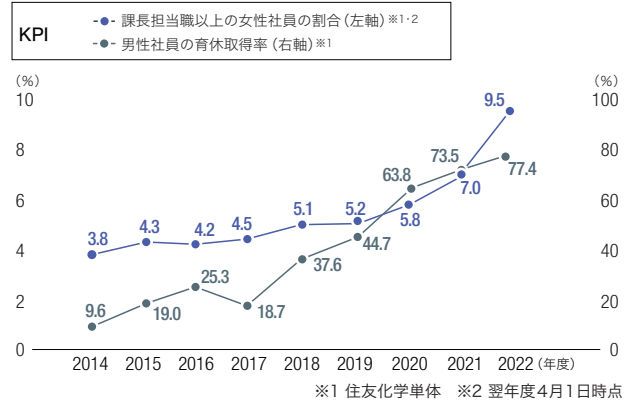
※2022年度開設のSUMIKA ラーニング・スクエア  
および自己啓発講座



## DE&I

住友化学グループでは、「DE&I推進に関するグループ基本原則」を定め、その方針のもと、国内外約100社が各国・各社の状況に応じてKPIを設定し、グループ全体でDE&Iの取り組みを推進しています。住友化学単体では、2022年度までのKPI目標として「課長相当職以上の女性社員比率10%達成」を掲げ、2023年4月時点で9.5%となりました。2023年度からは、採用、育成、昇進、環境整備等の女性活躍推進施策の進捗をトータルに反映し得るものとして「管理社員への登用率」に焦点をあてた新KPIを設定し、さらなる女性活躍推進を図ってまいります。また、総合化学会社ならではの多様性に富んだ「知と経験」を互いに受け入れ活かし合いながら、共に成長していくことを目指していきます。

### 住友化学(単体)のKPI(2014~2022年度)実績



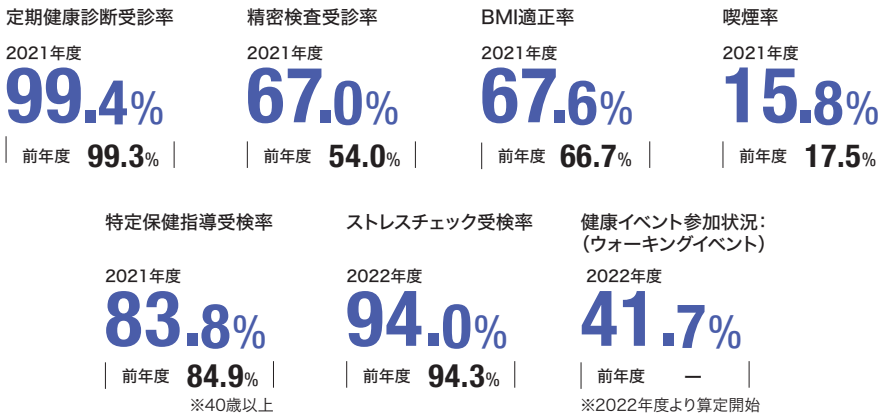
### 住友化学(単体)の新KPI(2023~2027年度)

新KPI	目標
管理社員(課長職相当)登用者における女性比率	2023~2027年度の5年間平均で15%以上
子が出生した男性社員の、育児休業もしくは育児関連諸休暇の当年度中取得率	90%以上

## 健康

社員が心身ともに健康な生活を送り豊かな人生を実現できるよう、社員の健康課題の解決・改善に向けた様々な支援施策を推進しています。取締役会や経営会議において、その取り組みの方向性について議論するとともに、毎年開催する産業医連絡会において、施策や目標の設定に対し医学的見地から意見をいただくなど各施策の有効性を高める体制・仕組みとしています。

このような体制の下、会社・健康保険組合共同で策定した「すみか『こうします』宣言」において、運動習慣の定着を目的とした提携スポーツジムの拡充、睡眠改善のためのプログラム、禁煙を目指す社員へのサポートなど、「食事」「運動」「睡眠」「禁煙」「こころ」の5分野で、具体的なアクションアイテムに取り組んでいます。



### 健康KPI: 『健康経営優良法人 (ホワイト500)』の 継続認定

当社は、経済産業省が創設した制度である「健康経営優良法人~ホワイト500~」の認定を6年連続で受けています。



※すべて住友化学単体

## TOPICS

### 経営戦略との連動強化 : 「住友化学アカデミー」の創設 ~組織の枠組みを超え、社員が繋がる“学びの集合体”~

住友化学は、当社の事業に関連した技術的な課題を、既存の組織の枠組みを超えて議論し、解決のための新たな視点・知識・発想を獲得する場を社員に提供することで、イノベーション土壌の醸成と人材育成に資することを目的として「住友化学アカデミー」を創設しました。文理問わずあらゆる専門分野や担当職務に携わる社員が参加できることが大きな特徴です。

住友化学アカデミーは、当社の技術領域を包含する5つのワークショップから構成され、それぞれのワークショップでは、主幹・フェローを座長・副座長としてメンバーと自由に議論し、多様で高度な「専門知」の共有・融合と、当社の事業の発展・創出を図る上で有用なアイデアを生み出すことに焦点を当てています。

事業継続のための基盤

# 労働安全衛生・保安防災

[取り組みの詳細](#) > 住友化学HP「労働安全衛生・保安防災」

## 基本的な考え方

住友化学グループでは、「安全をすべてに優先させる」という基本理念の下、基本理念に基づく指針や「私の『基本理念』実行5原則」を設定し、従業員およびともに働く協力会社の皆さまを含む全ての関係者が一体となって、重大事故・重大災害ゼロを目標として安全活動を展開しています。さらに、火災・爆発・有害物質の漏えいなどの保安事故の未然防止を図るとともに、大規模地震などの自然災害発生時の被害を最小に抑え、開発、製造、物流、使用、廃棄の全ライフサイクルに対するプロセスリスク評価を徹底的に実施して、リスクに基づいた適切な安全対策を講じています。

### 基本理念:安全をすべてに優先させる

基本理念の根拠

- ① 安全衛生はライン管理が基本である
- ② 安全衛生は一人ひとりに遂行責任がある
- ③ 安全衛生は協力会社と一体である

### 私の「基本理念」実行5原則

- あらゆる業務において安全衛生の確保を最優先します
- 安全衛生上の問題を現地で摘出し改善します
- ルールおよび指示を遵守します
- 勤務時間の内外を問わず24時間安全人としての行動に徹します
- 協力会社を含む全ての関係者と協力して安全衛生を確保します

## 住友化学グループの安全基本ルール (グラウンドルール) の徹底

災害発生原因の傾向に鑑み、以下のグラウンドルールを定め、安全行動の定着に努めています。

- ① 作業前に一呼吸置く
- ② 不安全行動に対して相互注意する
- ③ 機器可動部には手を出さない

住友化学の事業所に入構する協力会社の皆さまに対しても、安全の基本理念やグラウンドルールを記載したポケットサイズのカードや入構証を配布し、周知しています。

## 教育・訓練

住友化学およびグループ会社の各事業所では、高所作業、酸素欠乏危険場所での作業、高温・低温環境下での作業、騒音下での作業、特定化学物質や有機溶剤の取り扱い作業などの労働安全衛生上の配慮を要する作業従事者に対して、作業内容や取り扱い物質、保護具の着用などについての教育・訓練を必要な時期に実施するとともに、特殊健康診断や作業環境測定、産業医や衛生管理者などによる職場パトロールを定期的に行い、作業環境の整備・維持に努めています。

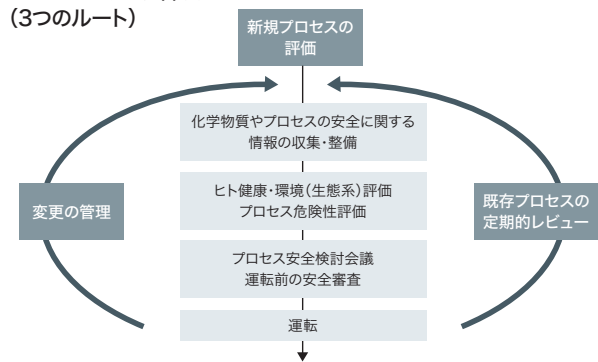
また、住友化学の事業所内で作業される協力会社の皆さまに対し、入構者安全教育、工事監督者研修(監督者の責務、リスクアセスメントなど)、危険体感研修なども実施しています。

さらに、従業員のプロセス安全確保のための知識・スキル習得を支援するために、火災・爆発・反応危険・静電気などの保安防災技術に関する各種の集合研修(座学、ディスカッション、体感型)やe-ラーニング研修を実施しています。それらに加えて、プロセスリスク評価、対策立案等の中心的な役割を担う人材を育成しています。

## リスク管理の取り組み

住友化学では、新規プロセスの研究開発から工業化段階を経てプラントの設計・建設・運転・維持、さらには廃棄に至るまでの各段階でプロセス安全、化学品(原料・製品)安全、労働安全衛生などに関するリスク管理を実施しています。これらのリスク管理に必要な項目や手順は、会社基準である「開発工業化規則」、「安全管理規則」、「化学品安全管理規則」などで具体的に定めています。また、主要な連結経営会社にもこの仕組みを展開し、グループ全体の安全管理レベルの向上を図っています。

### プロセスのリスク管理 (3つのルート)



## 大規模自然災害への備え

住友化学では、2004年に「地震対策の基本方針」を定め、リスクの高い設備の耐震改修を自主的に進めてきました。さらに最近の「既存設備に対する耐震性向上」の行政指導に基づき、重要度の高い高圧ガス設備に対する耐震改修計画を作成し、計画に従って耐震改修工事や建て替え工事を実施しています。これらの工事を行うまでは、耐震基準を満たすための高圧ガスの保有量軽減、万一事態が発生した場合でも工場敷地外に影響を及ぼさないようにするための運転圧力低減など、保安確保のためのリスク低減対策を実施しています。

また、近年の自然災害の激甚化傾向を踏まえ、安全対策が十分に常に見直し、必要に応じたハード・ソフト両面での対策を実施しています。

# 製品安全・品質保証

## 基本的な考え方

### 住友化学のプロダクトステewardシップ

住友化学グループは、「レスポンシブル・ケア(安全、健康、環境、品質)基本方針」の下に、プロダクトステewardシップ<sup>※1</sup>を推進し、お客さまが満足し、かつ安心して使用できる品質の製品とサービスの提供に努めています。リスクに基づく化学品管理が求められる時代になっており、当社も、化学業界団体が推進する、プロダクトステewardシップを強化するための自主的な取り組み(GPS/JIPS)<sup>※2</sup>に賛同し、推進メンバーとしてキャパシティ・ビルディング活動などに積極的に参画するとともに、自社製品のリスク評価とリスクに基づく適切な管理に取り組んできました。引き続き国際的な潮流への対応をしていきます。

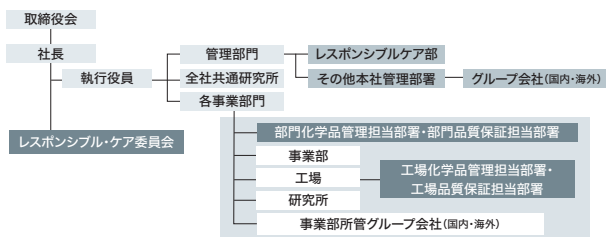
※1 **プロダクトステewardシップ**: 化学製品の開発から製造、販売、使用・消費、廃棄に至るサプライチェーンを含んだ全ライフサイクルを通じて、そのリスクを評価し、リスクに応じて人の健康と環境を保護する活動

※2 **GPS/JIPS**: 各企業がサプライチェーン全体を通して化学物質のリスクを最小限にするために、自社の化学製品を対象にリスク評価を行い、リスクに基づいた適正な管理を行うとともに、その安全性情報をお客さまを含めた社会一般に公開する取り組み

## 化学品管理・品質保証活動体制

住友化学のレスポンシブル・ケア活動の最上位審議・承認機関である「レスポンシブル・ケア委員会」は、レスポンシブル・ケア委員長(社長)の下に、社内4事業部門および管理部門の統括・担当役員ならびに各工場の工場長により構成されており、レスポンシブル・ケア活動の年度方針や中期計画、具体的施策の策定や、実績に関する分析および評価などを行っています。

### 化学品管理・品質保証活動体制



## 安定した品質の製品・サービスの提供

住友化学グループでは全ての製品やサービスにおいて安定した品質のものをお客さまに継続的にお届けするために、それぞれ適切な品質マネジメントシステム(ISO9001<sup>※3</sup>など)や基準(GMP<sup>※4</sup>)に基づく管理体制の下、日々の管理を徹底するとともに、さらなる品質向上を目指して努力を続けています。

※3 ISO9001: 国際標準化機構(ISO)が発行する品質マネジメントシステムの国際規格

※4 GMP(Good Manufacturing Practice): 医薬品などの製造管理および品質管理の基準

## 情報共有体制とコンプライアンスの徹底

コンプライアンス徹底のために、世界の法規制動向に大きな影響を持つ欧州・米州・中国・アジア大洋州の地域統括会社にプロダクトステewardシップ専任者を配置し、規制動向に関する情報をいち早く収集する体制を構築しています。特に、法改正/整備に関する活発な動きが見られる欧州・中国・韓国・台湾・東南アジア・インドなどについては、グループ会社と連携しながら、各国の化学品規制に適切に対応しています。

## 化学品総合管理システム(SuCCCESS)の有効活用

住友化学は、自社が取り扱う全ての化学品の組成情報、危険性や有害性といった安全性情報、法規制情報などを適切に管理し、有効に活用するため、化学品総合管理システム(SuCCCESS<sup>※5</sup>)を開発しました。このシステムを活用して、当社製品に含まれる化学物質に関するお客さまからの問い合わせや欧州REACH規制を含む国内外法規制への的確な対応を行うとともに、GHS<sup>※6</sup>に準拠した約40カ国語対応のSDS<sup>※7</sup>を作成し、サプライチェーンを通じたハザードコミュニケーションを的確かつ効率的に実施しています。また、グループ会社へのSuCCCESSの展開も積極的に進めており、2022年度までに国内外のグループ会社15社への導入が完了しました。さらに、数量管理システム(SVT)による化審法の数量届出の集計や、海外への輸出量の集計に利用しています。

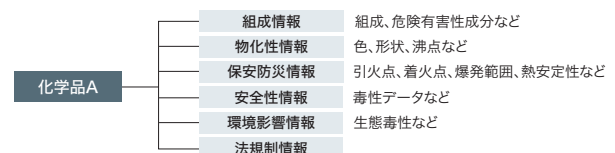
※5 SuCCCESS: Sumitomo Chemical Comprehensive Environmental, Health & Safety Management System

※6 GHS(Globally Harmonized System of Classification and Labelling of Chemicals): 2003年に国連が勧告した化学品の危険有害性の種類と程度についての分類と分類結果の伝達方法を定めた世界的なルール

※7 SDS(Safety Data Sheet): 化学製品を安全に取り扱うための情報(性状、取り扱い方法、安全対策など)を記載したシートで、日本工業規格(JIS)や国際標準化機構(ISO)などによって記載内容が定められている

### 化学品総合管理システム(SuCCCESS)

組成情報、安全性情報、法規制情報などがツリー構造で管理されています。



## 標準化の取り組み

新技術をいち早く社会に実装し、世界的に普及・促進するためには、技術主導で市場開拓していくだけでなく、技術に係る標準を国内外でルール化し、展開していくことが極めて重要です。

住友化学では、カーボンニュートラルに向けた革新技術など世界的な課題解決に向け、標準化戦略の検討組織を含む部署横断的な体制を構築し、自社の技術的強みを国際市場につなげるための革新的な技術開発に取り組んでいます。また、ケミカルリサイクルの標準化にむけたISOのワーキンググループに参画するなど、製品価値と事業基盤の確立に向けた各種の標準化にも取り組んでいます。

事業継続のための基盤

# 人権尊重

[取り組みの詳細](#) >  住友化学HP「人権尊重」

## 基本的な考え方

住友化学は、人権尊重を事業継続のための基盤の一つと位置づけ、経営の重要課題としてグループ一体となって継続的に取り組み、その内容と進捗を対外的に公表しています。2019年には、国連「ビジネスと人権に関する指導原則(以下、指導原則)」に準拠した「住友化学グループ 人権の尊重に関する基本方針」を制定するとともに、「人権尊重推進委員会」を設置しました。それ以降、当該委員会のイニシアティブのもと、当社グループ一体となってバリューチェーンを通じた人権尊重の取り組みを行っています。

## 人権デュー・ディリジェンスの全体像

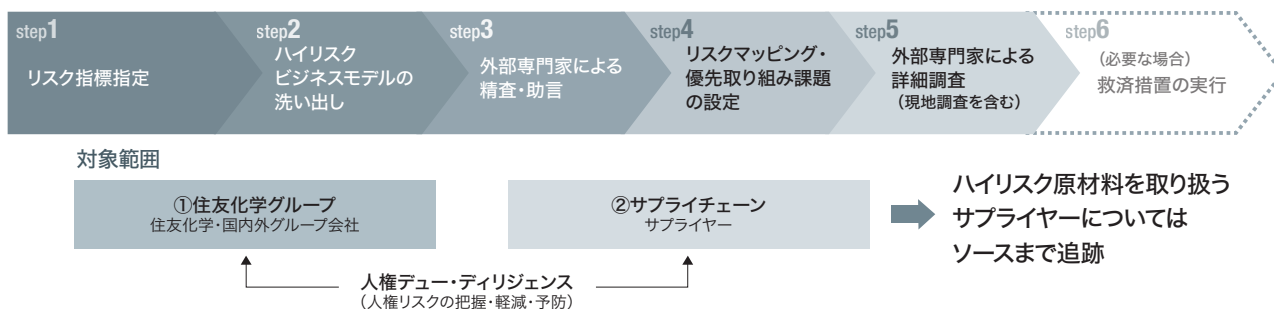
住友化学グループは、事業活動における人権の尊重を目的として、指導原則に準拠した人権デュー・ディリジェンスの仕組みを構築しています。人権デュー・ディリジェンスは、①住友化学グループ、②サプライチェーンのそれぞれに対して、人権リスクの把握・軽減・予防を行う取り組みです。さらに、②サプライチェーンのうち、人権への負の影響を生じさせるリスクが高い原材料(ハイリスク原材料)のサプライヤーに

対しては、そのソースまで追跡しています。

人権デュー・ディリジェンスを通じて、当社グループの事業活動に起因して人権への負の影響が発生している、または当社グループの事業活動がこれを助長していることが判明した場合には、関連するステークホルダーとの協議を行い、適切な手続きを通じて、その是正・救済を行っていきます。

### 人権デュー・ディリジェンスのプロセスと対象範囲

プロセス | 下記の6つのステップで人権デュー・ディリジェンスを実施し、2~3年の周期で1周するようにしています。



## 具体的な取り組み

	これまでの取り組み	2023年度の取り組み計画
住友化学グループ	社会状況等の変化に応じて定期的に人権リスクを評価することが重要であることから、当社および連結経営会社131社を対象とした人権リスク評価(2巡目)を実施しました。外部専門家との協力を得ながら、グループ会社の事業内容と所在地(国・地域)、人員構成や取り扱う原材料・製品などに基づいて各社の潜在的な人権リスクを見積もり、担当者へのヒアリングや、内部監査、レスポンスブル・ケア監査の結果も反映していくことで、より精緻化した評価としました。	人権リスク評価の結果、優先的に状況確認をすべきと考えられたグループ会社に対しては、書面調査や外部専門家による詳細調査を実施し、事実確認と必要に応じた是正措置を行っていきます。また、当社グループ従業員一人一人が、人権尊重への理解をより一層深められるよう、ビジネスと人権に関する研修を実施するなど啓発活動を引き続き行っていきます。
サプライチェーン	人権質問票による調査結果を踏まえ、指導原則に則した取り組みへの理解と協力が得られるよう主要サプライヤーとのエンゲージメントを実施しました。また、サプライヤーにおける人権を含むサステナビリティの取り組みをより一層推進するため「住友化学グループサステナブル調達ガイドブック」を見直し、人権尊重や人権侵害への加担の防止などに加え、生活賃金への配慮などを含めた「住友化学グループ サプライヤー行動規範」に改定しました。	引き続き、「住友化学グループ サプライヤー行動規範」に則った取り組み状況を確認するための「住友化学グループサステナブル調達チェックシート」や、人権に特化した質問票を主要サプライヤーに送付・回収し、必要に応じた改善策を講じていくことで、サプライチェーンにおけるサステナブル調達を推進してまいります。
上記のうち、ハイリスク原材料を取り扱うサプライヤーに対して	2020年に策定した「住友化学グループ 責任ある鉱物・原材料の調達方針」に則り、サプライチェーン上で人権への負の影響を生じさせるリスクが高い原材料(ハイリスク原材料)の調達先に対し優先的にデュー・ディリジェンスを実施するべく、当社国内グループ会社でのハイリスク原材料の使用状況について2020年度から調査を実施してまいりました。その結果、一部の原料の調達ソースについて追加確認が必要であることを把握しました。	前述の一部原料については、追加確認を引き続き行います。確認の結果、懸念がある場合には、左記方針に則り、人権リスク低減に向けた必要な取り組みを進めてまいります。また、引き続き、ハイリスク原材料を取り扱う取引先に対し、RMI <sup>※</sup> に準拠した報告を要請し、順次リスクアセスメントを進めるとともに、本取り組みの海外グループ会社への展開を検討してまいります。 ※RMI: Responsible Minerals Initiative

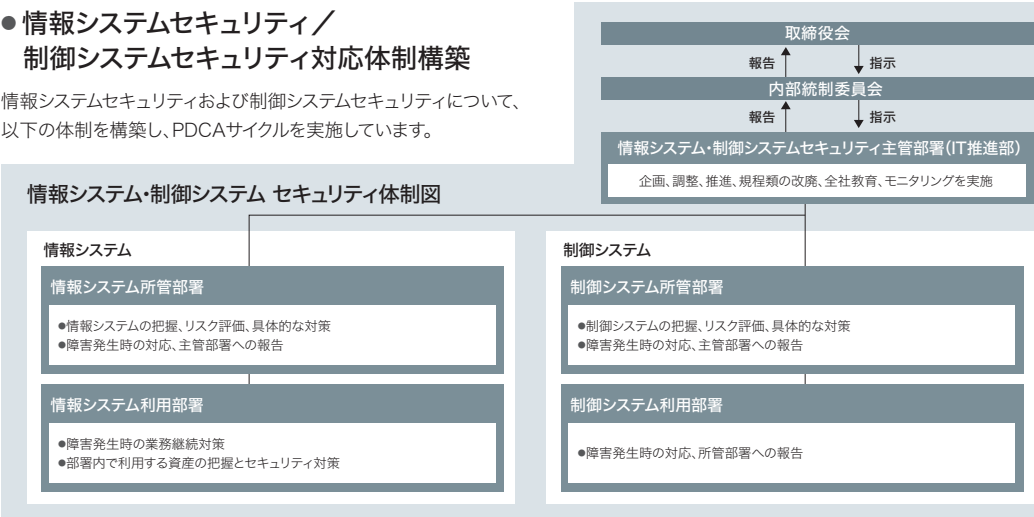
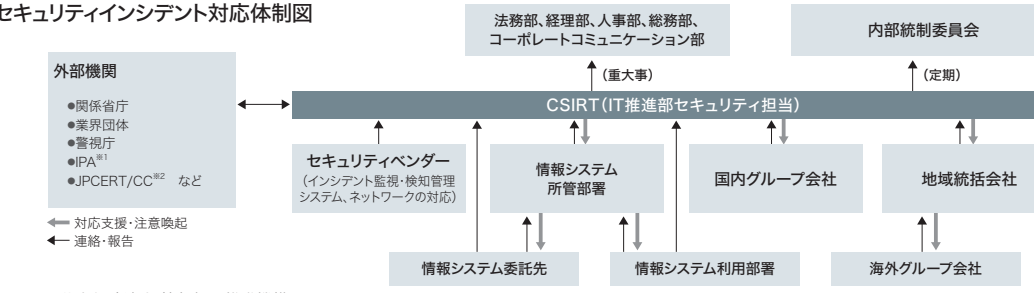
# サイバーセキュリティ

## 基本的な考え方

ITの活用を通して、業務の生産性向上や事業の競争力確保、新たなビジネスモデルの創出を追求するデジタル革新が加速している一方で、サイバー攻撃の巧妙化など、情報システムに関するリスクもますます高まっています。サイバーセキュリティの目的は、情報、情報システムおよび情報通信ネットワークを正しく管理し、漏えいや紛失を未然防止するとともに、セキュリティインシデント発生時の影響を最小限に抑えることです。当社は、重要インフラ事業者の一員として、サイバーセキュリティを重要な経営課題と捉えており、多面的（組織的・制度的・人的・技術的・物理的）な切り口で対策を講じ、適切に対応していきます。


## 当社のセキュリティ対策

組織の情報セキュリティの枠組みの国際規格であるISMS（Information Security Management System）の考え方に準じてセキュリティポリシーを定め、多面的なセキュリティ対策（多層防御と減災）を講じています。

対策分類	対策内容
<p>組織的対策</p>	<p>● <b>情報システムセキュリティ／制御システムセキュリティ対応体制構築</b></p> <p>情報システムセキュリティおよび制御システムセキュリティについて、以下の体制を構築し、PDCAサイクルを実施しています。</p>  <p><b>情報システム・制御システム セキュリティ体制図</b></p> <p>この図は、取締役会と内部統制委員会が最上位にあり、報告と指示のやり取りが行われます。その下に「情報システム・制御システムセキュリティ主管部署 (IT推進部)」があり、企画、調整、推進、規程類の改廃、全社教育、モニタリングを実施します。この部署は「情報システム」と「制御システム」の2つの主要な領域を管理しています。情報システム側には「情報システム所管部署」（情報システムの把握、リスク評価、具体的な対策、障害発生時の対応、主管部署への報告）と「情報システム利用部署」（障害発生時の業務継続対策、部署内で利用する資産の把握とセキュリティ対策）があります。制御システム側には「制御システム所管部署」（制御システムの把握、リスク評価、具体的な対策、障害発生時の対応、主管部署への報告）と「制御システム利用部署」（障害発生時の対応、所管部署への報告）があります。</p> <p>● <b>セキュリティインシデントに備え、事前に組織内外との情報共有体制を構築</b></p> <p>情報システムセキュリティ主管部署 (IT推進部) 内にCSIRT (Computer Security Incident Response Team) を設置し、外部機関からのセキュリティ情報の分析、当社グループ内への注意喚起や当社グループ内で発生したセキュリティインシデント情報を収集し、対応を全体管理しています。</p> <p><b>セキュリティインシデント対応体制図</b></p>  <p>この図は、外部機関（関係省庁、業界団体、警視庁、IPA<sup>※1</sup>、JPCERT/CC<sup>※2</sup> など）とCSIRT (IT推進部セキュリティ担当) との連携を示しています。CSIRTは法務部、経理部、人事部、総務部、コーポレートコミュニケーション部と連携し、重大事（↑）を内部統制委員会に報告（↑）します。CSIRTはまた、セキュリティベンダー（インシデント監視・検知管理システム、ネットワークの対応）、情報システム所管部署、国内グループ会社、地域統括会社、情報システム委託先、情報システム利用部署、海外グループ会社と連携し、定期的（↑）に内部統制委員会に報告（↑）します。CSIRTは外部機関に対して「対応支援・注意喚起」（←）と「連絡・報告」（←）を行います。</p> <p>※1 IPA: 独立行政法人 情報処理推進機構                  ※2 JPCERT/CC: Japan Computer Emergency Response Team Coordination Center</p>
<p>制度的対策</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グループ会社を含めてセキュリティに関する標準、基準文書を制定</li> <li>● グループ会社を含めて定期的にITセキュリティ自己点検、ITセキュリティ内部監査を実施</li> </ul>
<p>人的対策</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● e-ラーニングシステムなどを利用したセキュリティ定期教育を実施</li> <li>● 注意喚起やセキュリティインシデント対応演習を実施</li> </ul>
<p>技術的対策</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サーバやパソコンなど個々のコンピュータやネットワークについて、アクセス制御対策、マルウェア対策、脆弱性対策などを実施</li> </ul>
<p>物理的対策</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 入退室管理などの対策が完備されたクラウドサービスの利用</li> </ul>

事業継続のための基盤

# コンプライアンス

[取り組みの詳細](#) >  [住友化学HP「コンプライアンス」](#)

## 基本的な考え方

住友化学グループでは、コンプライアンスを企業経営の根幹と位置づけ、事業活動を行っている世界各国において、諸法令だけでなく、企業倫理の遵守を徹底するための活動に注力しています。コンプライアンス重視の精神は会社創業から今日に至るまで脈々と受け継がれ、その姿勢は従業員が守るべき行動規準として住友化学企業行動憲章に具体化され、また日々のコンプライアンス活動のバックボーンとなっています。特に昨今、企業が社会的責任を果たすことが従来以上に期待されるなか、グローバル化した当社グループの事業活動におけるコンプライアンスの徹底をさらに深化させるべく、住友化学グループはトップマネジメントによる強いリーダーシップのもとで、グループ一丸となってコンプライアンス活動をさらに推進しています。

## 住友化学グループ コンプライアンス体制

### 01 | コンプライアンス委員会

住友化学は、社長を委員長とするコンプライアンス委員会を設置し、最低年1回(必要があれば随時)開催しています。その委員会で議論された内容は、取締役会および監査役会に報告されフィードバックを受けています。同委員会はグローバルな視点から、住友化学グループ全体でのコンプライアンス基本方針を定め、コンプライアンスを徹底するための体制の確立・運営について、各事業部門および国内外のグループ各社に対して指導・支援しています。

### 02 | 実効性を重視したグループコンプライアンス体制

“Think globally, Manage regionally, Act locally”

事業のグローバル化が深化するにつれ、各国、各社の状況に即したコンプライアンス体制のきめ細かい運営が一層重要となることから、主要な事業地域に地域法務コンプライアンス統括機能(Regional Legal and Compliance Office (RLCO))を設置し、各社個別の具体的な課題やニーズを把握し、必要とする施策の立案・実施、コンプライアンス体制の構築および運営などについて協働するとともに、支援・指導しています。

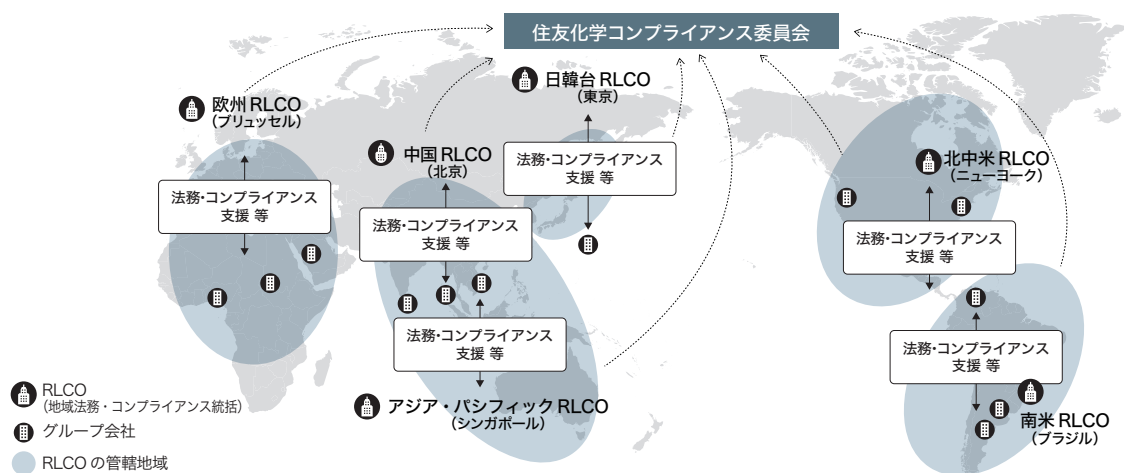
### 03 | 当社およびグループ会社における コンプライアンス体制の導入およびその運営

住友化学グループ全体でコンプライアンスを徹底するためには、住友化学およびグループ各社がそれぞれコンプライアンス体制を確立し、運営することが重要です。住友化学およびグループ各社は、以下の取り組みをしています。

- 1 コンプライアンス委員会の設置・運営  
(通報対応、コンプライアンス違反調査対応を含む)
- 2 コンプライアンスマニュアルの導入と定期的な見直し
- 3 内部通報制度(スピークアップ制度)の導入・運営
- 4 コンプライアンスリスクを踏まえたコンプライアンス活動  
(啓発、研修)の実施など

### 04 | 内部通報制度(スピークアップ制度)

住友化学グループでは、コンプライアンス違反の早期発見・未然防止を図るため、当社の役職員(契約社員などを含む)の他、役職員の家族、グループ会社の役職員とその家族、当社およびグループ会社の退職者ならびに取引先等、当社グループの事業に何らかの関与のある全ての方々がコンプライアンス違反またはそのおそれを知った場合に、顕名または匿名で直接コンプライアンス委員会または社外の弁護士などに通報できる、内部通報制度(スピークアップ制度)を導入しています。通報制度の利用促進にグループ全体で取り組んでおり、その結果、2022年度の住友化学グループ全体の通報件数は223件となりました。なお、通報およびコンプライアンス調査事案については、監査役会に定期的に報告しています。



# 腐敗防止

## 基本的な考え方

企業活動のグローバル化の進展に伴い、国際取引における公正な競争の確保がますます重要になっています。このことから、米国の海外腐敗行為防止法や英国の贈収賄防止法の強化に見られるとおり、贈収賄などの腐敗行為を防止すべきとの認識が国際的に高まり、法規制の厳格化が進んでいます。かかる状況のもと、住友化学は公務員への賄賂、過剰な接待や贈答品の授受、癒着、横領、背任などのあらゆる形態の腐敗行為の防止をコンプライアンス徹底における最重要課題の一つとして位置づけています。そして、腐敗リスクに適切に対応できる社内体制を充実させることにより、その発生を未然に防止するなど、健全な経営環境を確保することに注力しています。

## 独禁法遵守・贈収賄防止委員会

住友化学では、腐敗防止の徹底のため、取締役会・監査役会の指導・監督のもと、住友化学グループ全体での腐敗防止体制の構築・運営を担う、独禁法遵守・贈収賄防止委員会(委員長:社長)を設置しています。

同委員会は、社長自らのメッセージで、役職員による公務員への贈賄および役職員による収賄行為(過剰な接待や贈答品の授受、癒着、横領、背任)など、あらゆる形態の腐敗行為禁止についての方針およびコミットメントを示しています。さらに、腐敗防止

に関する詳細なルールを記載した「贈収賄防止マニュアル」を制定し、国内外のグループ各社への展開、社内イントラネットへの掲示、定期的な研修などを実施することで、当社およびグループ会社の役職員に遵守を徹底しています。

また、各国における腐敗防止規制や腐敗リスク(取引状況や取引先の所在国など)のアセスメントを実施し、その結果を踏まえ、腐敗防止確保に関する方針や強化策を決定し、当社を含むグループ各社に展開し、運用しています。

## サプライチェーン全体での取り組み

当社グループは、腐敗防止を当社グループのサプライチェーン全体で達成するために、エージェント、コンサルタント、ディストリビューターなどのビジネスパートナーには、新規起用時や契約更新時、ビジネスミーティングなどの際に、定期的に腐敗防止に関する当社の方針について研修を実施するなど周知徹底しています。そして、これを遵守することについて宣誓を受けています。また、起用や更新の度に、デュー・ディリジェンス手続きとして、ビジネスパートナーに会社概要や過去の腐敗問題の有無などについて書面での回答を求め、その回答をもとに腐敗リスクのアセスメントを実施しています。さらに、公共入札取引や開発途上国など腐敗リスクが高い案件に

おけるビジネスパートナーの起用時には、上記に加え、外部専門家によるビジネスパートナーへの実地インタビューなどを含む、より精緻なリスクアセスメントを行っています。アセスメントの結果、腐敗リスクがあると判断された場合は、ビジネスパートナーへ腐敗防止に関する啓発活動を行うとともにビジネスパートナーにおける腐敗防止体制の強化などの是正策の実施を要請し、当社グループもこれを支援します(是正策の実施が拒否された場合、またはアセスメントの過程で腐敗行為が強く懸念される場合は、そのビジネスパートナーを起用しません)。

## その他の施策

以上の施策の他にも、接待や贈答の授受に関する社内規則の運用、各種の決裁手続きや支払手続きの厳正な運用などを通じて腐敗行為の防止に取り組んでいます。

また、腐敗行為またはそのおそれといった事態を早期に把握し、コンプライアンス違反を未然に防止し、早期に是正するため、ビジネスパートナーや取引先など、当社の事業に何らかの関与がある全ての方々を利用可能な内部通報制度(スピークアップ制度。匿名

通報可能)を設置し運用しています。さらに、グループ役職員およびビジネスパートナーや取引先などにこの制度の活用について周知しています。

腐敗行為が確認された役職員については、社内規則に照らした上で懲戒の対象となり、ビジネスパートナーや取引先については、その是正を求めるとともに、取引中止などの措置を取ります。

# エッセンシャルケミカルズ

Essential Chemicals &amp; Plastics

## 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**



GXを意識した事業ポートフォリオの変革を図り、  
環境負荷低減技術の開発・社会実装を  
加速させるとともに、  
既存重点事業の収益力を強化します

代表取締役 専務執行役員

武内 正治

## 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。

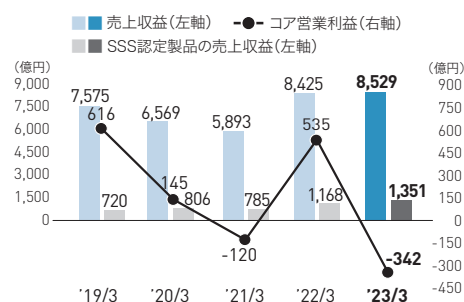
## 2022年度の取り組み

使用済み自動車から得られる廃プラスチックを用いたマテリアルリサイクルの事業化に向け、パイロット設備の導入を決定したほか、愛媛工場においてアクリル樹脂のケミカルリサイクル実証設備を稼働させ、循環型社会の実現に向けた取り組みを推進しました。また、MMA事業部を新たに発足させ、日本・シンガポールを一元管理することで、機動的な製造販売体制を確立しました。一方、カプロラクタム事業から撤退するなど、事業構造の改善にも取り組んでいます。

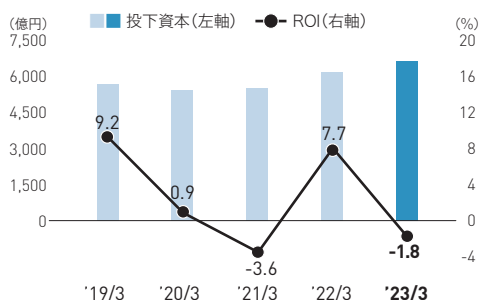
## 今後の取り組み

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、既存事業の製品を高付加価値品へシフトするとともに、日本・シンガポールの生産最適化を行い、カーボンニュートラルを見据えた社外連携にも取り組みます。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。

## 売上収益・コア営業利益・SSS認定製品の売上収益



## 投下資本・ROI



## これまでの推移

千葉工場エチレン製造設備停止、ラービグ第2期計画の完工保証解除・安定操業化に取り組んできたものの、ポラティリティの高い石油化学品市況の影響を受け、ROIの変動が大きくなっています。投下資本に関しては、事業維持以外の投資は限定的ですが、原料高などにより2021年度以降増加しました。

## 今後の対策・課題

市況に左右されない高付加価値化を目指すべく、ライセンス及び触媒事業等に注力するとともに、日本・シンガポール一体運営（製品ポートフォリオ、ポリオレフィン生産最適化）、社外連携、事業再構築を進めていきます。



## 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。

<b>主な取り組み</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● マテリアルリサイクルの事業拡大</li> <li>● ケミカルリサイクルの技術開発の推進</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● リバー社と業務提携開始</li> <li>● PMMAケミカルリサイクル実証設備完成、2023年秋サンプル提供開始予定</li> <li>● Meguri®ブランドの製品認定</li> </ul> 
---	---	---



→ P.43 資源循環への貢献

住友化学HP「プラスチック資源循環事業情報サイト」

## ライセンス及び触媒事業による安定的収益の確保

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

<b>安定的な収益基盤の確保</b> <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>	<b>ポートフォリオの拡充</b> <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>	<b>技術のブラッシュアップ</b> <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>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● ライセンス潜在顧客への接触開始</li> <li>● ウェブサイトの刷新とマーケティングの強化推進</li> </ul>  <p>住友化学HP「Technology Licensing Website」</p>
--	--	---	---	---

## 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。

<b>主な取り組み</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● MMA、ポリオレフィン事業等の体制見直し・進化</li> <li>● シンガポールの基盤を活用した日本のCN技術の実践</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● MMA事業部設立により製販バランス最適化を実施</li> <li>● ポリオレフィン生産最適化の検討開始</li> </ul>
--	---	--

## 日本とシンガポールでの中長期的な取り組みの方向性

	日本	シンガポール
CN	環境負荷低減技術の開発加速	技術の社会実装
既存事業	<b>高付加価値品へのシフト</b> カプロラクタムに続き低収益事業の撤退・縮小を進め、ライセンス等市況に左右されない事業へ注力	<b>生産最適化</b> 収益最大化を目指し、日本、シンガポールの生産最適化を検討
連携	<b>京葉地区3社連携<sup>※1</sup></b> バイオマス活用による原燃料転換やリサイクル等の共同検討を開始  <b>京葉臨海コンビナートCN推進協議会</b> 国際競争力あるCNコンビナートの在り方を検討	<b>シンガポール政府 (EDB)との協議</b> EDBの支援のもとPDHとCCUS <sup>※2</sup> の技術検討を加速

※1 丸善石油化学株式会社、三井化学株式会社および当社 ※2 PDH:プロパン脱水素、CCUS:CO<sub>2</sub>の利用、分離、貯留

## 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。

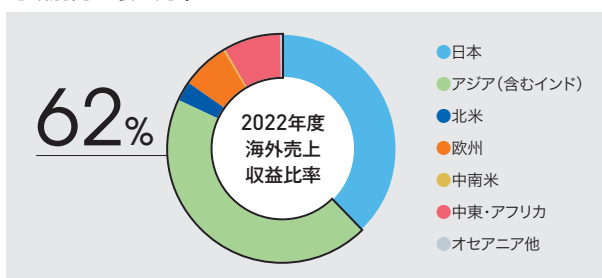
#### ■サウジアラビア

サウジ・アラムコ社との合併企業であるペトロ・ラービグ社において、各種石油化学品を生産しています。ラービグ事業の強みは、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 PCS 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&A

### 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。既に、マテリアルリサイクルの事業化に向けたリバー社との業務提携や、リサイクルプラスチックブランドMeguri®の製品認定が進んでいます。

#### ライセンス・触媒

##### ■プロピレンオキサイド(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.43 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、新たなブレイクスルーになると考えています。

## 価値創造モデル: ラービグ事業

### バリューチェーン



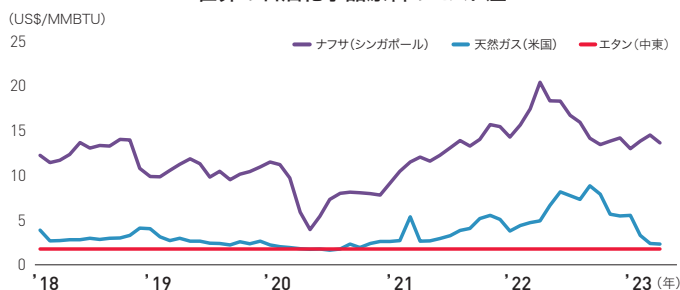
ペトロ・ラービグ社では、サウジ・アラムコ社から供給される原油と、コスト競争力のあるエタンを主原料として、さまざまな石油製品や石油化学製品を生産しています。

### 付加価値を提供する仕組み

#### ラービグ事業の競争優位性

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

Energy & Functional Materials

## 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)

### 化成品事業

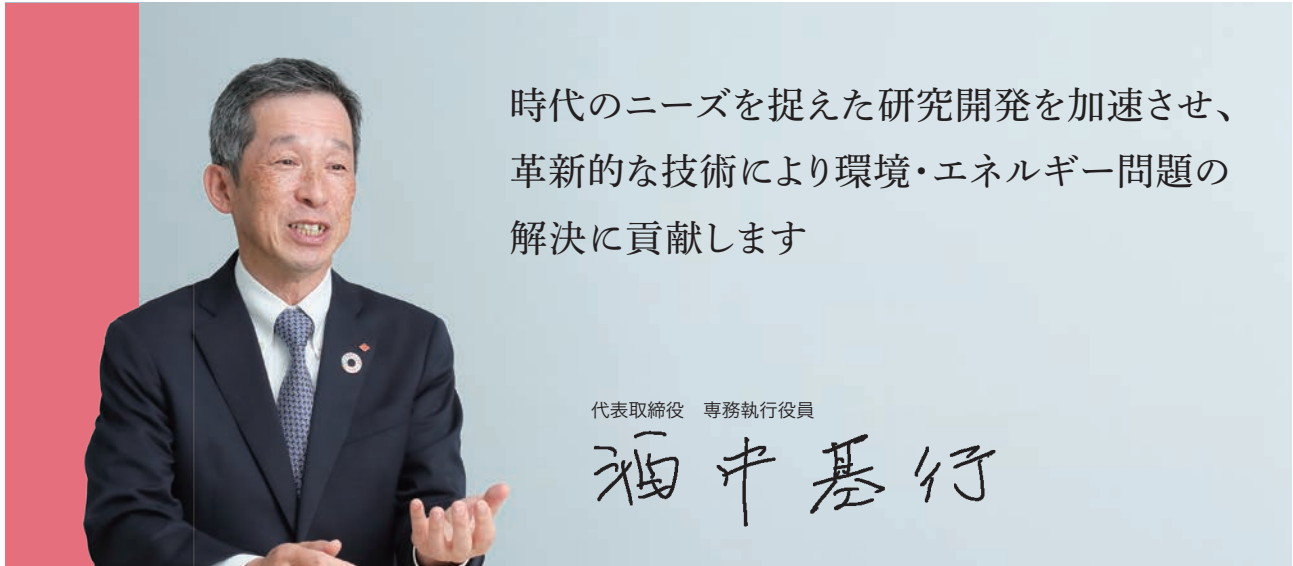
レゾルシン、高分子添加剤、  
エマルジョン

### 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

### 電池部材事業

セパレータ、正極材料



代表取締役 専務執行役員

酒中基行

## エネルギー・機能材料部門の強み

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や、電子部品をはじめ様々な用途に使用されるスーパーエンジニアリングプラスチック(以下スーパーエンブラ)、また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など、多様化する顧客ニーズを捉えた製品ラインアップと、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。

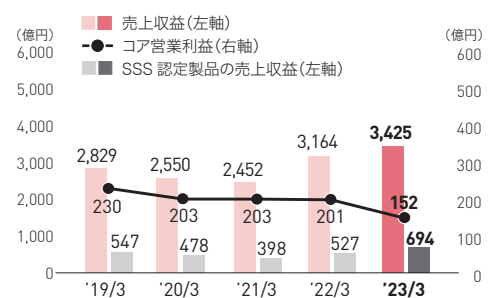
## 2022年度の取り組み

愛媛工場において、高純度アルミナの新規高性能グレード品の新設備建設に着手しました。また、5GやEVの普及などを背景に需要拡大が見込まれるLCPについて、愛媛工場での生産能力増強を進めています。いずれも2023年度中に稼働を開始する予定です。また、京都大学、鳥取大学との産学共同講座において「柔固体」型電池の共同開発に成功し、安全性の高い固体型電池の早期実用化に向けて大きく前進しました。一方、今後の安定的な収益確保が難しいことから、大阪工場にある染料の製造設備を停止し、当事業から撤退しました。さらに、シンガポールのS-SBR事業からの撤退を決定したほか、千葉工場のEPDM事業も生産を終了し、2023年度に撤退予定です。競争力のある分野に経営資源を振り向け、事業ポートフォリオの高度化を図ります。

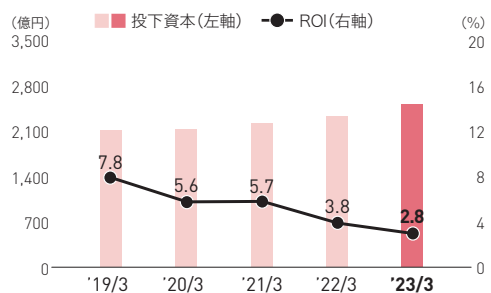
## 今後の取り組み

電池部材およびスーパーエンブラ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、生産性の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、引き続き撤退・縮小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めます。

## 売上収益・コア営業利益・SSS認定製品の売上収益



## 投下資本・ROI



## これまでの推移

コア営業利益は年間200億円近辺で安定的に推移していましたが、足元では世界的な景気減速の影響を受け低下しました。投下資本は、スーパーエンブラ・電池部材・高純度アルミナでの積極投資により増加したため、ROIは低下傾向にあります。一方で低採算事業であった染料、合成ゴムの撤退を意思決定するなど、事業ポートフォリオの改善に取り組んでいます。

## 今後の対策・課題

スーパーエンブラ・電池部材・高純度アルミナにおいて、独自技術を武器にEV市場をはじめとした需要拡大に対応し収益を拡大させ、投資の成果を確実に上げていきます。

## 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

#### 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。

2023年度に新設備稼働予定

約 **9,000t** ➡ **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の見極め

ステークホルダーへの影響に最大限配慮しつつ、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撤退・縮小を実行し、事業の新陳代謝を図っていきます。

#### 当社の取り組み

- 2021年度 EPDM事業からの撤退を決定
- 2022年度 染料事業からの撤退を決定  
シンガポールのS-SBR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

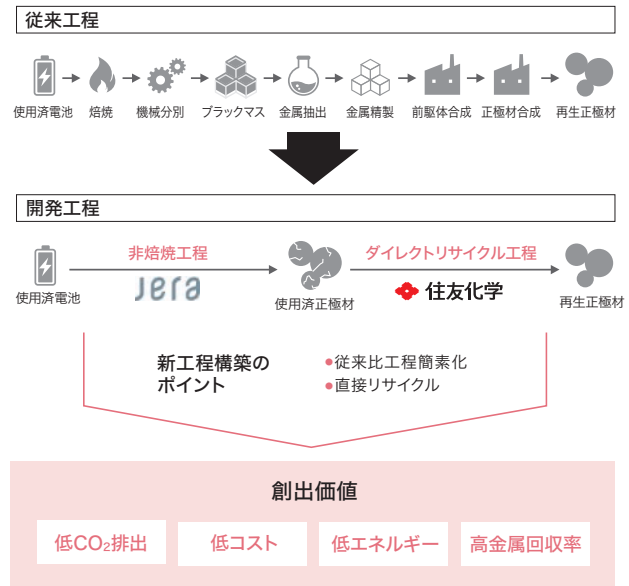
#### ■固体型電池

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。当社は産学共同講座にて、課題となっていた固体電解質の柔軟化に成功しました。早期商業化を目指し、引き続き開発に取り組めます。

#### ■正極材ダイレクトリサイクル

回収したリチウムイオン二次電池の正極材を、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を開発しています。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。

### 新たな工程構築のポイントと創出価値



## 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、住化電子管理(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たせ、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

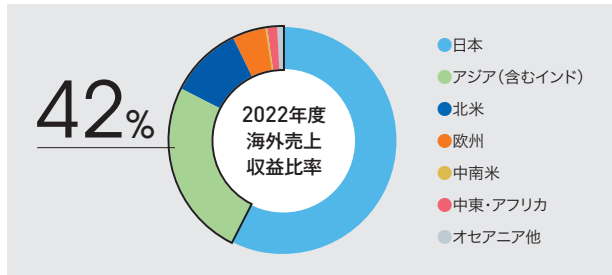
## LCP

- 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&amp;A

## 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

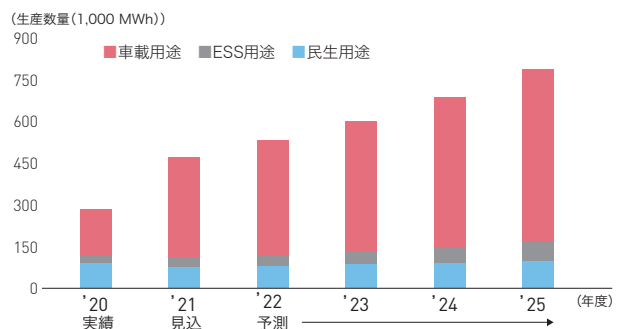
広がっています。もう一つの課題はコストであり、車両コストの大半を占めるリチウムイオン二次電池の価格を大幅に下げることがあります。セパレータについてもコストダウン要求は強く、また、中国メーカーの台頭もあり、競争が激化しています。これに対しては、原料・製造工程を見直し、コストを大幅に削減する対応を行っています。

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、セパレータ事業のさらなる拡大を推進します。



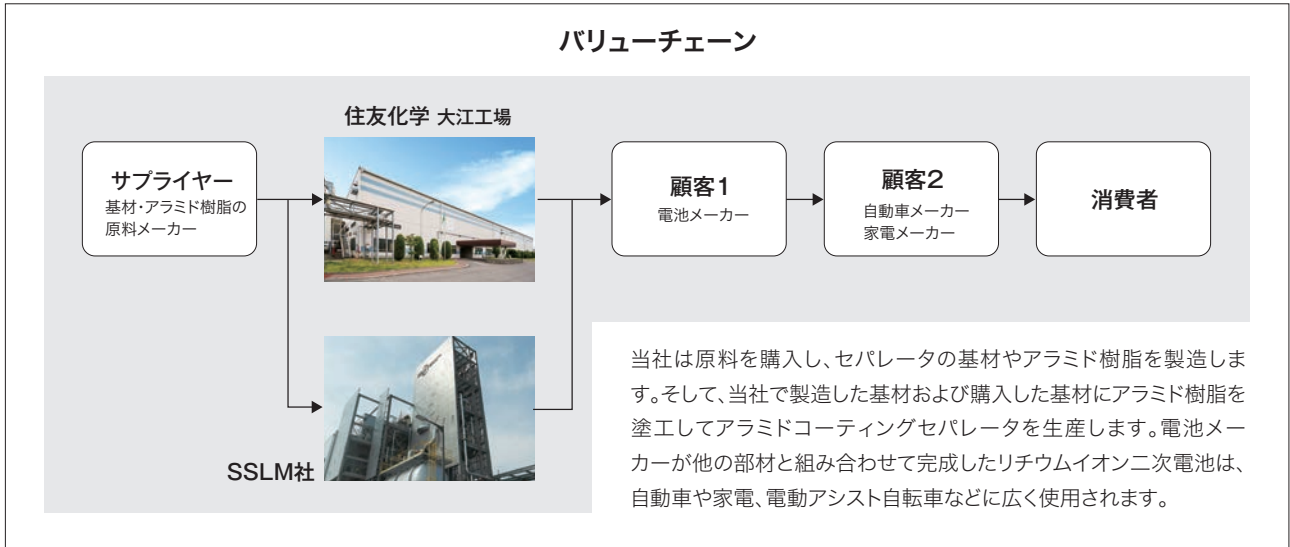
セパレータ

## 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—上巻—電池セル市場編—」

## 価値創造モデル:セパレータ



### 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するとともに、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

IT-related Chemicals

## 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



## 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り、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。

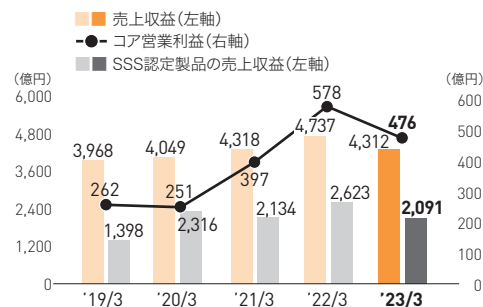
## 2022年度の取り組み

米国に半導体用プロセスケミカルの新工場を建設することを決定しました。同事業の米国市場における戦略的な拠点として、旺盛な需要を確実に取り込み、事業拡大を目指します。新工場の稼働開始は、2024年度を予定しています。半導体用プロセスケミカルの生産体制をグローバルに拡充し、高い品質の製品を安定供給することにより、スマート社会やスマートモビリティの実現に貢献していきます。

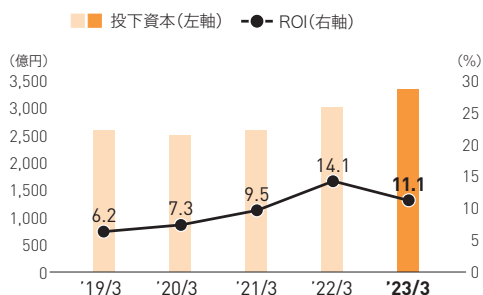
## 今後の取り組み

ディスプレイ関連材料事業では、当社核心技术を活かした有機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るとともに、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。

## 売上収益・コア営業利益・SSS認定製品の売上収益



## 投下資本・ROI



## これまでの推移

半導体関連の投資回収やディスプレイ材料の好況などにより、2019年度以降、ROIはハードルを超えた水準で推移してきました。また、半導体関連のさらなる新設増強により、2021年度以降は投下資本が上昇基調となっています。

## 今後の対策・課題

部門の主要製品であった偏光フィルムについて競争環境が変わったため、構造改革を加速します。また、半導体用プロセスケミカルの米国拠点、化合物半導体材料事業体制の整備等、次の成長に向けた手を打っており、成果を確実に売上・利益の向上につなげていきます。



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

次世代大型ディスプレイ



AR/VR用マイクロディスプレイ



車載向け偏光フィルム



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。米国に半導体用プロセスケミカルの新工場を建設することを決定したほか、大阪工場で最先端プロセス向け半導体フォトレジストの開発・評価施設が稼働するなど、拡大する需要の取り込みに向けた施策を講じています。

**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應える製品開発

**半導体市場規模推移**

出典: WSTS (2023年6月6日付けレポート)

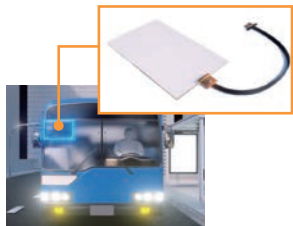
新規事業 **次世代を担う新規事業の創生**

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。パワーデバイス分野では大口径窒化ガリウム基板の生産を開始しており、今後さらなる大口径化、生産性向上等に取り組めます。

**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ち上げと省エネ技術進化への貢献

移動体通信用中継アンテナ



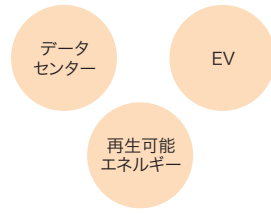
自動車のフロントガラス上等に搭載できる透明薄型アンテナです。5G高速通信に対応し、公共交通機関等での通信環境改善や携帯機器の通信エリア拡大に貢献します。

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。

はじめに

住友化学とは

住友化学の戦略

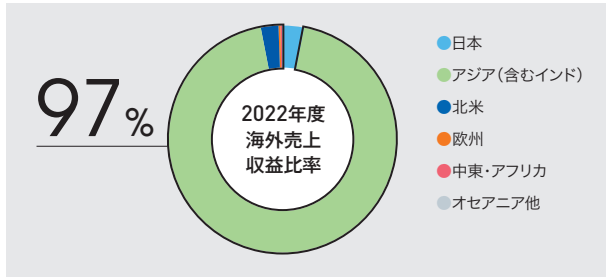
マネジメント

データ編

## グローバル展開の状況

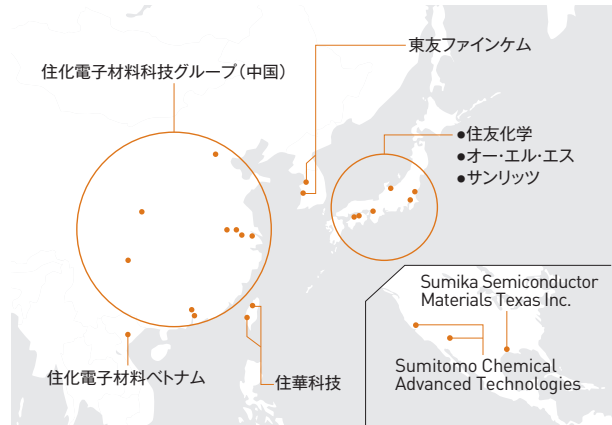
## マーケットインのサプライチェーンを構築

地域別売上収益比率



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するとともに、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。また、2022年度には米国における半導体用プロセスケミカルの新工場建設を決定し、グローバルでの生産体制をさらに強化しています。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や米国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、茨城工場で化合物半導体を製造しています。また、車載用偏光フィルム事業に強みを持つサンリツ社を傘下に有しています。



## Q&amp;A

## 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、大阪工場地区を中心とした製造・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年度に稼働を開始しました。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、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

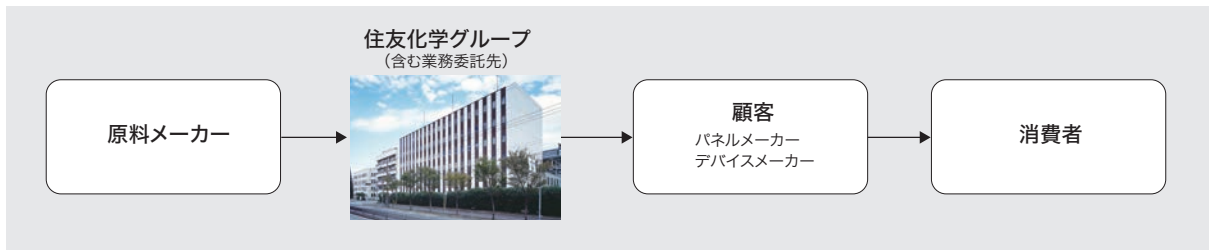
売上収益: 2020年代央1.5倍※へ

(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)

※2021年度実績比

## 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



#### 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おり、高画質有機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

市場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

Health & Crop Sciences

## 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

### 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

### 飼料添加物事業

メチオニン

### ファーマソリューション事業

低分子医薬品原薬、核酸医薬品原薬など



## 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、バイオリショナルなど高いシェアを持つユニークな農薬、生活環境薬や農業資材をグローバルに販売しています。当社の農業事業、生活環境事業の強みは、特長ある製品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。ファーマソリューション事業においては、当社の高い有機化学合成技術、品質保証体制を活用し、医薬品原体・中間体の供給、技術提供を行っています。

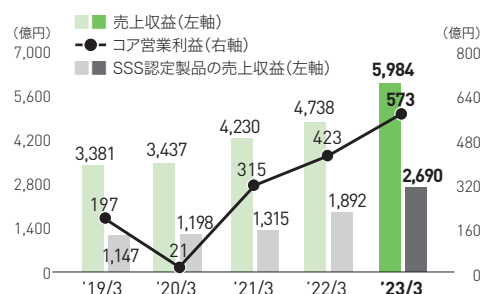
## 2022年度の取り組み

世界最大の大豆生産国であるブラジルにおいて、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®の農業登録を取得し、本格的に販売を開始しました。世界最大の農薬市場である南米地域にて、今後さらに本剤の販売を拡大していきます。また、バイオリショナル事業においては、研究所の拡張や米国工場の増強に加えて、米国に新組織を設立して一部の顧客に対して直接販売を行うなど、製販研の各機能を強化しました。さらに、天然物由来の農業資材であるバイオスティミュラントを手掛ける米国のFBサイエンス社の買収をきっかけに、この分野にも本格的に参入しており、今後も事業拡大を進めていきます。

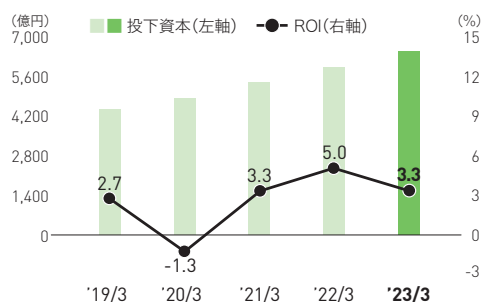
## 今後の取り組み

当部門の長期ビジョンの1つである、持続可能型製品事業の拡大を意識して、事業運営に取り組んでいきます。当社が強みを持つバイオリショナル・ボタニカル事業においては、引き続き、各地域での更なる事業拡大およびグローバルな製販研の機能強化に取り組めます。化学農薬の製品群については、インディフリン®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。

## 売上収益・コア営業利益・SSS認定製品の売上収益



## 投下資本・ROI



## これまでの推移

今後の成長ドライバーとなる部門であり、積極投資を継続してきました。2022年度以降は、南米の買収効果が本格化する一方で、メチオニンの市況悪化が重石となっている状況です。

## 今後の対策・課題

グローバルフットプリント拡充(インド・南米)、新規農業開発等により、成長軌道に乗っています。バイオスティミュラント分野にも本格参入し、将来成長のピークも確保しつつ、PMIを確実に進めていきます。

## 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、生活環境薬、植物成長調整剤、根圏微生物資材などのバイオリショナル製品に加えて、2023年に本格参入したバイオスティミュラント\*領域といった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。

※バイオスティミュラント：  
作物や土壌が本来持つ力を引き出す効果を有する天然物由来の農業資材

### バイオリショナルの成長加速に向けた取り組み

バイオリショナルの成長加速に向けて、分野ごとに以下の通り取り組みを実施し、2030年度にはバイオリショナル・ボタニカル連売上高 1,200億円を目指します。

#### パイプライン開発・上市の加速

- R&D**
- 今中期経営計画で予定される40以上のプロジェクト推進
  - バイオリショナルリサーチセンター(BRC)の設備拡張

#### 販売機能強化

- 販売**
- 各地域でのサステナブル・ソリューション・ビジネス・ユニットの活用
  - 米国に新組織を設立し、直販を開始
  - ボタニカルの有機農業分野への拡販

#### 製品供給力強化

- 製造**
- 米国オセージ工場増強
  - ブラジル等地域拠点活用

#### 事業運営体制強化および事業拡大

- 事業**
- レポートライン簡素化、機動的な経営資源配分を実現
  - M&Aによる事業領域の拡大の追求

### 化学農薬による低環境負荷農業への貢献

#### 不耕起栽培普及への貢献

不耕起栽培は、耕起作業を行わずに作物を栽培する農法であり、土壌保護や有機物の保全等環境面でのメリットが大きい点に加えて、地中からのCO<sub>2</sub>の放出抑制に貢献するなど、温室効果ガス(GHG)排出削減の観点でも注目されています。当社は作物の播種前に使用に適した除草剤を複数保有しており、これらの普及を通じて不耕起栽培の利便性を確保することで、本農法の普及に貢献します。

製品	取り組み・特長など	2024年度売上収益目標
フルミオキサジン	●残効性に優れており処理回数が削減できるほか、幅広い雑草に効果を示すため、不耕起栽培にも適している	700億円以上
ラビディシル®	●効果発現が速く、低薬量でも十分な効果を発揮する ●幅広い雑草に効果を示す等、不耕起栽培に適した性能を有す	-

#### 種子処理剤の活用

種子処理とは、薬剤を種子に直接処理する施用方法のことです。種子に対してピンポイント処理することで、必要薬剤量を最小限に抑え、環境負荷の低減に寄与します。

### 研究開発の促進・効率化

重点領域を絞り込み、当社が強みを持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(合成生物学)、Nuritas(家畜飼料添加物の開発)、Kansas State University, Danforth(土壌の健康/カーボンネガティブ技術)、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。

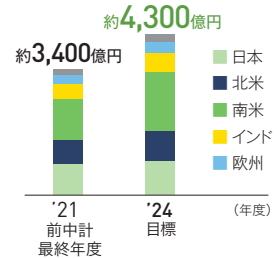
#### 南米農業事業

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



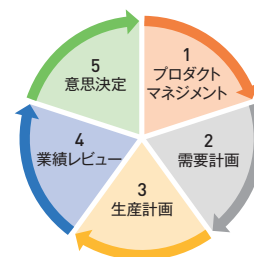
農業事業の売上収益目標  
(生活環境事業除く)



### 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



- 生産・販売・購買・物流のサプライチェーン全体のリアルタイム情報共有・統合管理をベースに、財務情報に基づいたスピーディーな意思決定を実現
- 先行している南米に続きグローバルへ展開

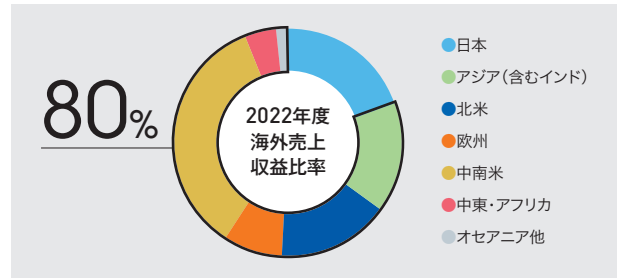
## グローバル展開の状況

### 顧客のニーズに即応した事業展開

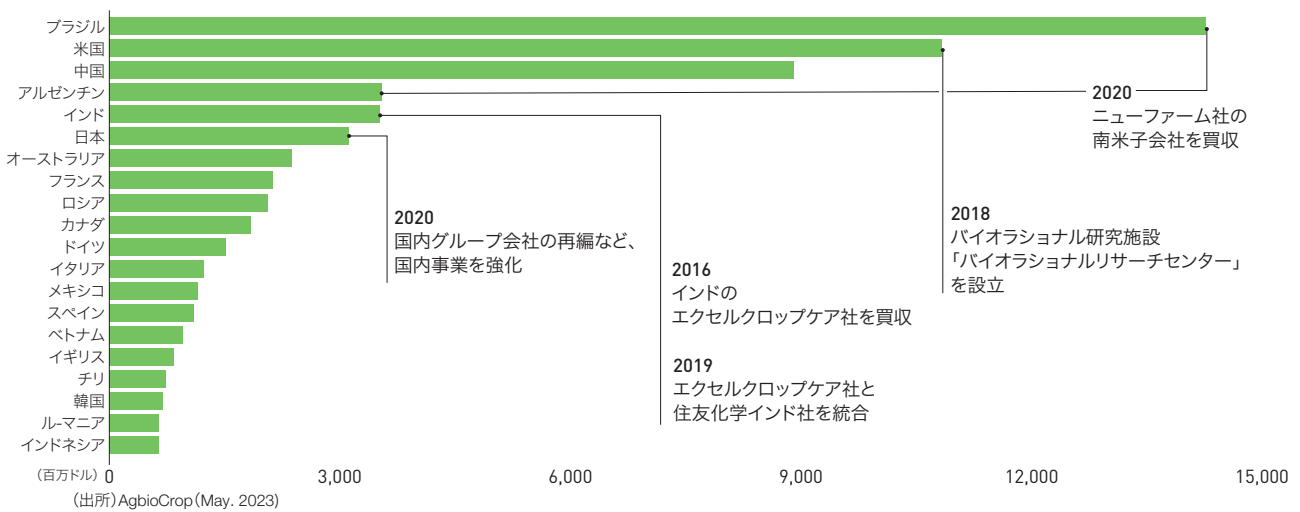
農薬事業のグローバル展開は、1960年代前半、北米に殺虫剤スミチオンの輸出を開始したことから始まりました。その後、1988年にベアレントU.S.A.社を設立して以降、世界各地に研究・生産・販売の拠点を構えています。地域によって気候や農作物はさまざまであるため、その地域に合った製品の開発や、各地のニーズへの迅速な対応を可能にする体制を構築しています。

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。

地域別売上収益比率



各国農薬市場の規模(2022年)



## Q&A

### 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、巨大なプレー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。

→ P.53 Investors' Handbook 2023

#### ■ 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、2016年にインドのエクセルクロップケア社を買収し、2019年に住友化学インド社と統合した他、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。

#### ■ バイオラショナルと化学農薬の二刀流でリジェネラティブ農業の実現をリード

→ P.46 持続可能な農業の推進

## 価値創造モデル:海外農薬事業



## 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合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一つである植物成長調整剤は、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.46 持続可能な農業の推進

# 医薬品

Pharmaceuticals

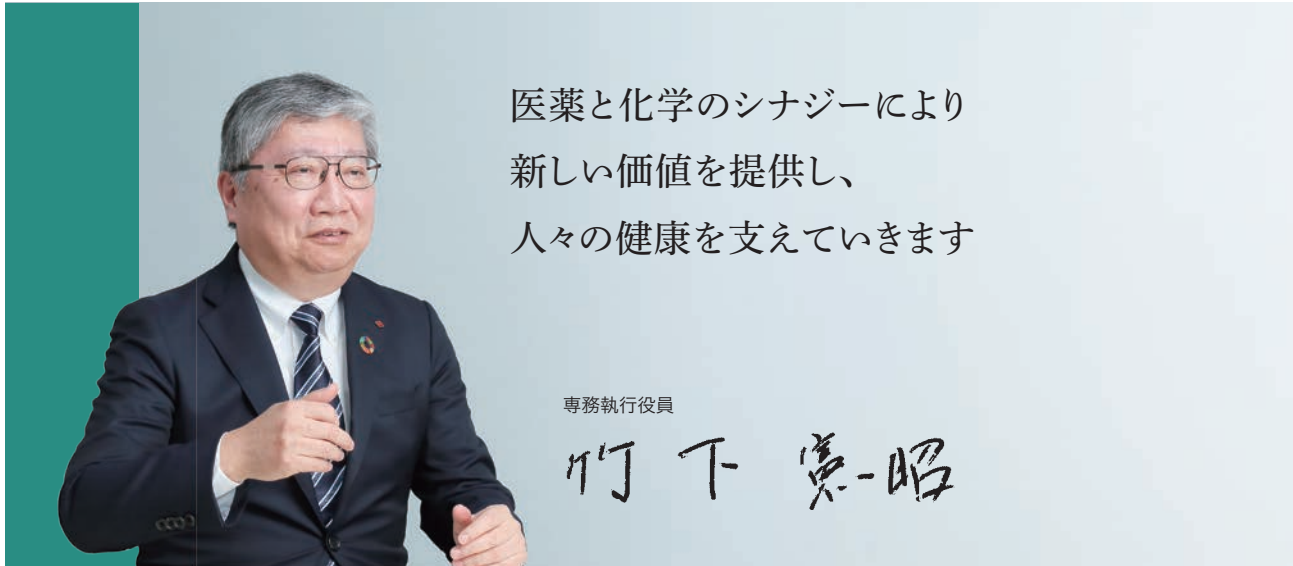
事業紹介

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



医薬と化学のシナジーにより  
新しい価値を提供し、  
人々の健康を支えていきます

専務執行役員

竹下 英昭

## 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、アンメット・メディカル・ニーズが高い精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域として紡ぎあげてきた経験と知識、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。

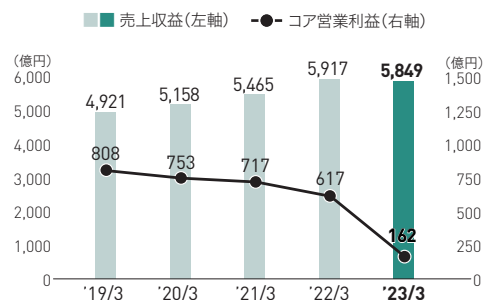
## 事業・技術のシナジー

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、当社のパ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しています。さらに、最近では、同社の再生・細胞医薬の知見と当社の受託製造の知見を合わせ、再生・細胞医薬製品のCDMO事業を開始しました。今後も、化学と医薬でさまざまなシナジーを生み出していきます。

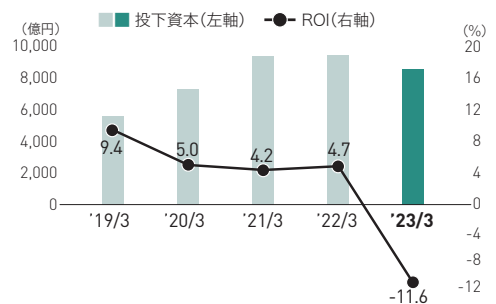
## 今後の取り組み

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。オルゴビクス(前立腺がん治療剤)、マイフェンブリー(子宮筋腫・子宮内膜症治療剤)、ジェムテサ(過活動膀胱治療剤)を基幹3製品と位置づけ、ラツォダを上回る販売を目指すとともに、他社との提携や適応症の拡大など剤のポテンシャルの最大化を図ります。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。

## 売上収益・コア営業利益



## 投下資本・ROI



### これまでの推移

投下資本は、ポスト・ラツォダに向けた大型買収等により増加しました。ROIは、米国でのラツォダの独占販売期間終了の影響に加え、販売不振製品や開発品目の開発中止に伴う減損損失の影響等により、2022年度はマイナスへ転落しました。

### 今後の対策・課題

ラツォダ後継品の更なる拡販と北米の子会社再編による合理化効果により、2024年度に向けてV字回復を目指します。また、将来成長に向けてパイプラインを拡充していくとともに、S-RACMO等周辺事業の拡大により、安定収益基盤を構築していきます。



## 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。

### 主な進捗

- 米国でマイフェンブリーの子宮内膜症を適応症とした追加承認を取得
- オルゴピクス・マイフェンブリーを扱うマイオバント社を完全子会社化
- 住友ファーマの北米子会社を1社に集約
- 経営効率向上や事業コスト適正化等の合理化を推進（住友ファーマの国内子会社の株式譲渡や呼吸器系剤の販売権譲渡など）

## 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。

### 主な進捗

- ulotarontの2つの追加適応症（大うつ病補助療法、全般不安症）の臨床試験の開始
- 米国においてcGMP準拠の細胞製品製造施設を着工

## ■大塚製薬株式会社との共同開発・販売提携

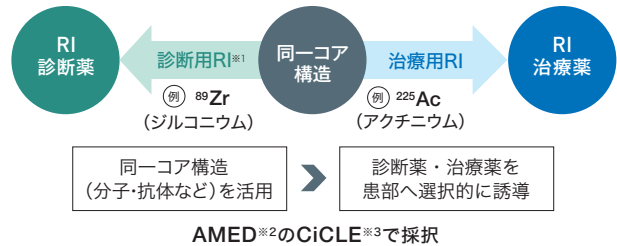
ulotarontは、米国食品医薬品局（FDA）よりブレイクスルーセラピー指定\*を受領した次世代の抗精神病薬です。2021年には本剤を含む精神神経領域の化合物について、同領域に強みを持つ大塚製薬と共同開発・販売を行うことに合意しました。本提携を活かして、中長期的な成長へ向けて、新たなブロックバスターに育成していきます。

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) 2027年度
	大うつ病補助療法	(米国) 2020年代後半
	全般不安症	(米国) 2020年代後半
SEP-4199	双極I型障害うつ	(米国) 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。創薬拠点である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

### 主な進捗

- <sup>225</sup>Acの治験薬製造スケールでの製造に成功
- 診断剤として開発中の「NMK89」について、米国FDAが臨床試験実施申請を受理

## CDMO事業強化

将来の成長が著しいとされる再生・細胞医薬や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

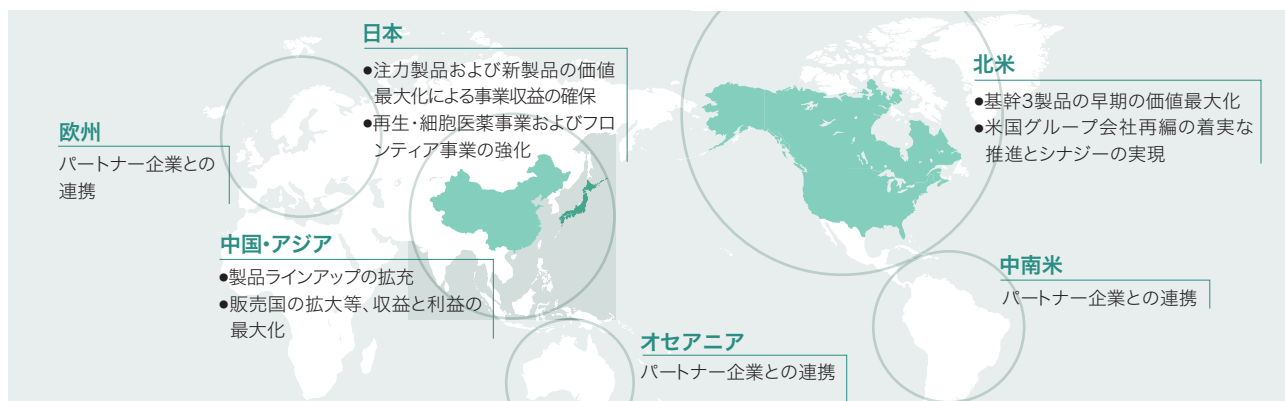
当社が有するiPS/ES細胞の基盤技術や医薬品の受託製造のノウハウと、住友ファーマが再生・細胞医薬事業における複数のプロジェクトで培った高度な製法開発や製剤開発などの経験を融合させ、両社の合併会社であるS-RACMOにて再生・細胞医薬製品のCDMO事業を行っています。2022年に稼働した再生・細胞医薬製造施設「FORCE」(Facility of Regenerative and Cellular Medicine Organization)では、受注が順調に増加しています。今後も成長著しい同分野におけるプレゼンスの一層の拡大に取り組んでいきます。



再生・細胞医薬製造施設「FORCE」

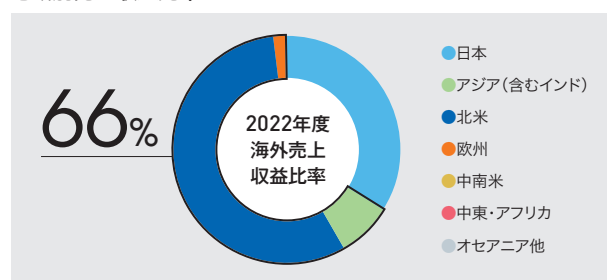
## グローバル展開の状況

### 日本・北米・中国を柱とした地域戦略



当社の医薬品部門の海外売上収益比率は約7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。2023年度はラツダの米国での独占販売期間終了により、海外売上収益比率は一時的に低下が見込まれますが、基幹3製品の伸長や再生・細胞医薬製造設備の新設など、更なる成長の手は緩めず、世界最大需要国である米国での収益を再拡大させていきます。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

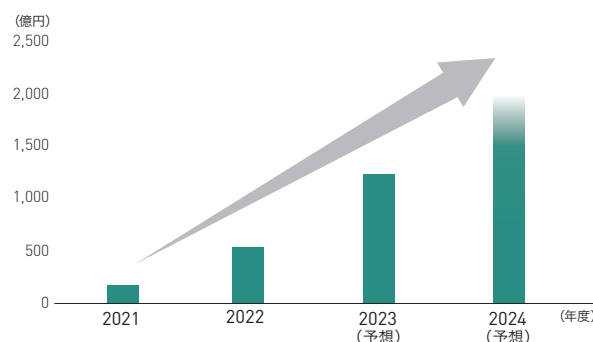
### Q: 2024年度のV字回復に向けた取り組みを教えてください。

**A:** 基幹3製品(オルゴピクス、マイフェンブリー、ジェムテサ)の更なる拡販と合理化により、収益力の強化を図ります。基幹3製品の拡販については、2020年にファイザー社と提携してオルゴピクス・マイフェンブリーの共同開発・共同販売を進め、昨年にはマイフェンブリーについて、子宮内膜症への適応追加承認を米国で取得しました。加えて、オルゴピクス・マイフェンブリーを扱っていたマイオパント社を完全子会社化することで、収益基盤の強化と経営スピードの加速を図ったところです。本年は、3製品の強みを一層認知させていくことに注力し、幅広い関係者にプロモーションを行い製品のプレゼンスを高めていきます。こうして、2024年度には3製品合計で2,000億円規模の売上収益を目指します。

合理化では、本年7月、住友ファーマの米国子会社7社を1社に再編し、効率性、コストシナジー等による収益力向上と事業基盤強化を図りました。重複業務の削減や、指揮命令系統の簡素化等により、2024年度までに、2022年度比で年間約4億ドルの合理化効果を見込んでいます。

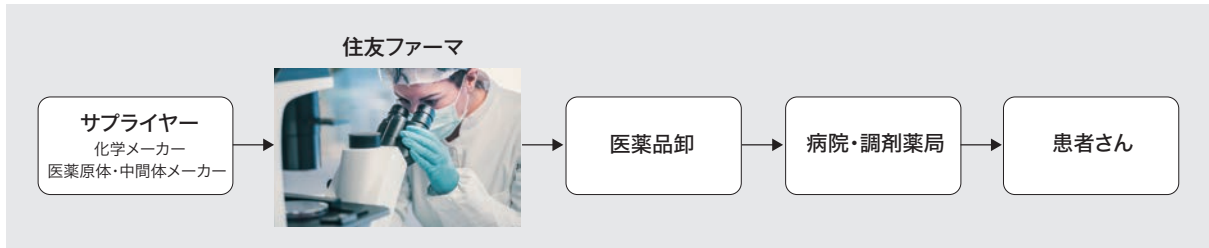
また、本年は、次なるブロックバスター候補剤であるulotarontのフェーズ3試験の完了が予定されており、承認されれば2024年度からの貢献が期待できます。さらにその先には、再生・細胞医薬やフロンティア事業での製品上市も計画しています。多彩なパイプラインを確実に上市につなげ、中長期的に強固な収益基盤の構築に努めていきます。

基幹3製品の売上収益イメージ



## 価値創造モデル:住友ファーマ

### バリューチェーン



住友ファーマは、医薬原体・中間体などを原料に、自ら開発した医薬品を製造し、医薬品卸を通じて、病院や調剤薬局に提供しています。また、自社の医薬品の適正使用情報を、医療関係者および患者さんに提供しています。

### 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

再生・細胞医薬事業では、国内に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」を有しており、昨年には米国で新たな細胞製品製造施設が着工しました。また、2021年には米国で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、さらに、現在国内ではパーキンソン病のフェーズ1/2試験（医師主導治験）や網膜色素上皮裂孔の治験を進めています。このように、トップランナーたる製造能力と日米で培った対応力をベースに、日本からグローバルへ展開し、同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、オープンイノベーションを基軸に再生医療でしか達成できない新たな価値をグローバルに提供することを通じて、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。



### 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。



# 役員一覧

(2023年7月1日現在)

## 取締役



代表取締役会長  
**十倉 雅和**  
1950年7月10日生

■330,865株  
□16/16回(100%)

1974年 当社入社  
2019年 代表取締役会長(現)



代表取締役社長  
**岩田 圭一**  
1957年10月11日生

■235,065株  
□16/16回(100%)

1982年 当社入社  
2019年 代表取締役社長 社長執行役員(現)



代表取締役  
**松井 正樹**  
1960年8月3日生  
情報電子化学部門 統括

■108,898株  
□16/16回(100%)

1985年 当社入社  
2021年 代表取締役 専務執行役員(現)



取締役  
**上田 博**  
1956年8月5日生  
技術・研究企画、デジタル革新、  
生産技術、生産安全基盤センター、  
エンジニアリング知的財産、  
レスポンスブルケア、  
工業化技術研究所、  
生物環境科学研究所、  
先端材料開発研究所、  
バイオサイエンス研究所 統括

■169,144株  
□16/16回(100%)

1982年 当社入社  
2019年 取締役 副社長執行役員(現)



取締役  
**新沼 宏**  
1958年3月5日生

総務、渉外、法務、人事、  
大阪管理 統括

■132,244株  
□16/16回(100%)

1981年 当社入社  
2022年 取締役 副社長執行役員(現)



社外取締役  
**友野 宏**  
1945年7月13日生

■0株  
□16/16回(100%)

2015年 当社社外取締役(現)

## 監査役



監査役(常勤)  
**野崎 邦夫**  
1956年10月29日生

■92,100株  
□16/16回(100%)  
□15/15回(100%)

1979年 当社入社  
2019年 監査役(現)



監査役(常勤)  
**西 広信**  
1965年8月3日生

■6,800株  
□—/—回(—%)  
□—/—回(—%)

1988年 当社入社  
2023年 監査役(現)



社外監査役  
**麻生 光洋**  
1949年6月26日生

■0株  
□14/16回(88%)  
□13/15回(87%)

2013年 当社社外監査役(現)

- 所有株式数(2023年3月31日現在)
- 取締役会 出席回数(2022年度)
- 監査役会 出席回数(2022年度)



代表取締役  
**水戸 信彰**  
1960年8月4日生  
健康・農業関連事業部門 統括

■89,177株  
□16/16回(100%)

1985年 当社入社  
2021年 代表取締役 専務執行役員(現)



代表取締役  
**酒井 基行**  
1961年8月14日生  
エネルギー・機能材料部門 統括

■51,456株  
□—/—回(—%)

1985年 当社入社  
2023年 代表取締役 専務執行役員(現)



代表取締役  
**武内 正治**  
1962年3月29日生  
エッセンシャルケミカルズ部門、  
プラスチック資源循環事業化推進  
統括

■42,556株  
□—/—回(—%)

1986年 当社入社  
2023年 代表取締役 専務執行役員(現)



社外取締役  
**伊藤 元重**  
1951年12月19日生

■0株  
□16/16回(100%)

2018年 当社社外取締役(現)



社外取締役  
**村木 厚子**  
1955年12月28日生

■0株  
□16/16回(100%)

2018年 当社社外取締役(現)



社外取締役  
**市川 晃**  
1954年11月12日生

■0株  
□13/13回(100%)

2022年 当社社外取締役(現)



社外監査役  
**加藤 義孝**  
1951年9月17日生

■0株  
□16/16回(100%)  
○15/15回(100%)

2015年 当社社外監査役(現)



社外監査役  
**米田 道生**  
1949年6月14日生

■2,000株  
□16/16回(100%)  
○15/15回(100%)

2018年 当社社外監査役(現)

## 取締役・監査役の専門性と経験

当社は、総合化学会社として多岐にわたる事業を展開しているため、その経営にはさまざまな分野の専門性やビジネス経験等が必要とされます。このような事業特性に鑑み、当社の取締役会は、企業経営、当社事業、財務・会計、法務・コンプライアンス・内部統制等に関する幅広い知識や豊富な経験、国際経験等を有する者を含め、多様性のあるメンバーで構成することを原則としています。

	役職	専門性と経験								
		企業経営	事業戦略 マーケティング	技術・研究	グローバル	ESG サステナビリティ	財務・会計	人事労務	法務 コンプライアンス 内部統制	その他 専門領域への 知見

### 取締役

十倉 雅和	代表取締役会長	●	●		●					
岩田 圭一	代表取締役社長 社長執行役員	●	●		●					
松井 正樹	代表取締役 専務執行役員		●					●		
水戸 信彰	代表取締役 専務執行役員		●	●						● (知財)
酒井 基行	代表取締役 専務執行役員		●		●			●		
武内 正治	代表取締役 専務執行役員		●	●	●					
上田 博	取締役 副社長執行役員		●	●						● (IT・DX)
新沼 宏	取締役 副社長執行役員					●		●	●	
友野 宏	社外取締役	●		●		●				
伊藤 元重	社外取締役				●					● (国際経済) ● (IT・DX)
村木 厚子	社外取締役					●		●	●	
市川 晃	社外取締役	●			●	●				

### 監査役

野崎 邦夫	監査役 (常勤)				●			●		
西 広信	監査役 (常勤)		●		●	●				
麻生 光洋	社外監査役				●	●			●	
加藤 義孝	社外監査役				●			●	●	
米田 道生	社外監査役	●				●				● (金融)

※上記一覧表は、各人の有する専門性と経験のうち主なものを最大3つに●印をつけています。

	役職/名前	担当
	専務執行役員 竹下 憲昭	経営企画、IT推進 統括
	常務執行役員 井上 尚之	購買、物流 統括
	常務執行役員 佐々木 啓吾	コーポレートコミュニケーション、 経理、財務 統括
	常務執行役員 大野 顕司	サステナビリティ推進、 内部統制・監査 統括、 法務部 担当
	常務執行役員 佐々木 義純	プラスチック資源循環事業化推進室、 樹脂関連事業開発部、ポリオレフィン事業部、 自動車材事業部、MMA事業部 担当
	常務執行役員 小坂 伊知郎	化成品事業部、機能樹脂事業部、 電池部材事業部 担当
	常務執行役員 山口 登造	技術・研究企画部、デジタル革新部、 知的財産部、工業化技術研究所、 生物環境科学研究所、先端材料開発研究所、 バイオサイエンス研究所 担当
	常務執行役員 村田 弘一	愛媛工場 担当 愛媛工場長
	常務執行役員 荻野 耕一	千葉工場 担当 千葉工場長
	常務執行役員 ファン フェレイラ	健康・農業関連事業部門の 南米事業およびペーラント U.S.A.に関する業務掌理
	常務執行役員 生嶋 伸介	国際アグロ事業部、生活環境事業部、 アニマルニュートリション事業部 担当
	常務執行役員 羅 仁鎬	東友ファインケム従事
	常務執行役員 中西 輝	情報電子化学業務室、 電子材料事業部 担当
	常務執行役員 清水 正生	人事部、大阪管理部 担当
	常務執行役員 藤本 博明	アグロ事業部 担当

	役職/名前	担当
	執行役員 福田 加奈子	住友化学ヨーロッパ従事
	執行役員 向井 宏好	エネルギー・機能材料業務室、 エネルギー・機能材料品質保証室 担当
	執行役員 伊藤 孝徳	生産技術部、生産安全基盤センター、 レスポンシブルケア部 担当
	執行役員 猪野 善弘	IT推進部 担当 IT推進部長
	執行役員 高橋 哲夫	エッセンシャルケミカルズ業務室、 基礎原料事業部、工業化学品事業部 担当 エッセンシャルケミカルズ業務室部長
	執行役員 平山 知行	総務部、渉外部 担当 渉外部長
	執行役員 本多 聡	情報電子化学業務室、 情報電子化学品質保証室 担当
	執行役員 北山 威夫	経営企画室 担当 経営企画室長
	執行役員 奥 憲章	ラービグ リファイニング アンド ペトロケミカル カンパニー 従事
	執行役員 辻 純平	技術・研究企画部 担当
	執行役員 山内 利博	経理部 担当 経理部長
	執行役員 小田原 恭子	生物環境科学研究所 担当 生物環境科学研究所長
	執行役員 武村 真一	光学製品事業部 担当
	執行役員 片山 忠	健康・農業関連事業業務室、 国際アグロ事業部 担当 国際アグロ事業部長
	執行役員 松原 佐和	サステナビリティ推進部、財務部 担当 サステナビリティ推進部長

# Message From Outside Director

社外取締役メッセージ

## 企業価値向上に向け、 ガバナンス・執行力の一層の強化へ

2022年6月に新たに就任された市川社外取締役に、社外取締役から見た住友化学の姿と今後への期待などについて、お話を伺いました。



### 市川 晃

社外取締役

1978年、住友林業株式会社に入社。海外部次長としてアムステルダムに駐在し、その後シアトル出張所所長などを経て、2002年国際事業部長、2007年執行役員経営企画部長、2008年取締役常務執行役員を歴任後、2010年4月に代表取締役社長に就任し、2020年4月より代表取締役会長を務める。2021年6月コニカミノルタ株式会社社外取締役、2022年6月住友化学株式会社社外取締役に就任。



## 一つ一つの課題に向き合う 企業文化と体制がある

社外取締役として、私自身のこれまでの経歴とは異なる化学業界の経営を監督させていただくこととなり、改めて日本の製造業を支える基幹産業としての化学産業のすそ野の広さを認識し、驚いています。

住友化学は、高い技術力に基づき機能性材料など付加価値の高い商品づくりを行っています。加えて、健康・農業関連事業、医薬品事業など、古くからライフサイエンス分野にも注力し、それぞれの事業分野で得意とする専門領域をベースに事業を展開しており、化学業界の中でも特色ある事業ポートフォリオを有していると感じています。

ただ、温暖化が進む世界の中で、地球資源をどう未来につなげていくか——これは、全産業にとっての重要な課題ですが、石油化学事業にとっては特に大きな課題と言えるでしょう。さらに、化学産業はすそ野が広いがゆえに、製品が相当に細分化されていて、かつ大規模な製造設備を有するという特殊性があるため、製品の生産代謝を図っていくことが容易ではなく、変化に対応しにくいという側面もあると思います。そうした中で、効率性とともにつ加価値を高めて収益性を最大化し、持続的な成長を実現していけるかが課題だと考えています。

住友化学は、このような一つ一つの課題に正面から向き合って議論を重ね、解決に向けた取り組みを進めています。何事に対しても、真摯に丁寧に向き合う企業文化があるのです。例えば、住友化学は「レスポンシブル・ケア」の考え方のもと、化学製品のライフサイクル全体において、安全・健康・環境を確保し、品質向上を図ることを目指しています。そして、その実現の司令塔として、各部門横断的な横串組織として「レスポンシブル・ケア部」を設置しています。概念だけでなく、それを実行するためのマネジメント体制があることが素晴らしいと感じています。

ガバナンスの議論についても同様で、コンプライアンスに限らず、人権問題、ダイバーシティ&インクルージョン、環境問題など多岐にわたる課題に対して、細かく丁寧に取り組んでいます。しっかりとしたガバナンスの仕組みはすでにありますので、これからはその仕組みをグループ会社や取引先等に広く展開しながらバージョンアップしていくことが重要になってくると思います。

## 広義のGXの推進 住友化学らしさに期待

住友化学は、企業理念である「自利利他 公私一如」に基づき、社会価値の創出と経済価値の創出の両軸で、企業価値の向上を目指しています。そのための取り組みの1つとして、GXの観点からポートフォリオの高度化を図っています。特に、住友化学は、GXを生態系保全だけではなく、人の健康を含む社会システムのあり方として捉えており、その観点から各事業・部門が何をすべきかを考えていくことで、新しいイノベーションを創出しようとしています。これは非常に住友化学らしい考え方・取り組みだと思います。

地球の健全性を維持しながら社会を持続させていくためには、限りある資源をいかに無駄にしないかを考える必要があります。例えば、化学製品の方がサステナブルな場合には化学製品を使用し、木材の方がサステナブルな場合は木材を使うなど、業界の枠に捉われず、素材や製品の適材適所を考えながら、地球規模で資源の循環に取り組んでいく事が大切です。

現在、住友化学が優先的に取り組んでいる事業ポートフォリオの高度化に向けては、人材や技術などのリソースと時間軸を見ながら、選択と集中で優先順位を付けて取り組んでいくことが求められます。その際、ポートフォリオを変えること自体が目的ではなく、その先の企業価値の向上が目的であることを忘れてはならないと思います。加えて、事業ポートフォリオがその時点のリソースにマッチしているかを、常に点検することも肝要です。

また、脱炭素への関心の高まりで石油化学事業への風当たりが強くなっていますが、石油化学は社会と日本の製造業にとって不可欠な産業です。住友化学はまさにそれを明言し、「エッセンシャルケミカルズ部門」として石油化学事業に取り組み、先頭に立って議論し、行動しています。もっと多くのステークホルダーに、この考え方をサポートしていただきたいです。メディア・消費者を含めて石油化学事業に対する理解を深めていかねばなりません。そして、エッセンシャルな産業として永く未来につないでいくために社会としてどうするべきかを考える流れを作っていきたいと考えています。

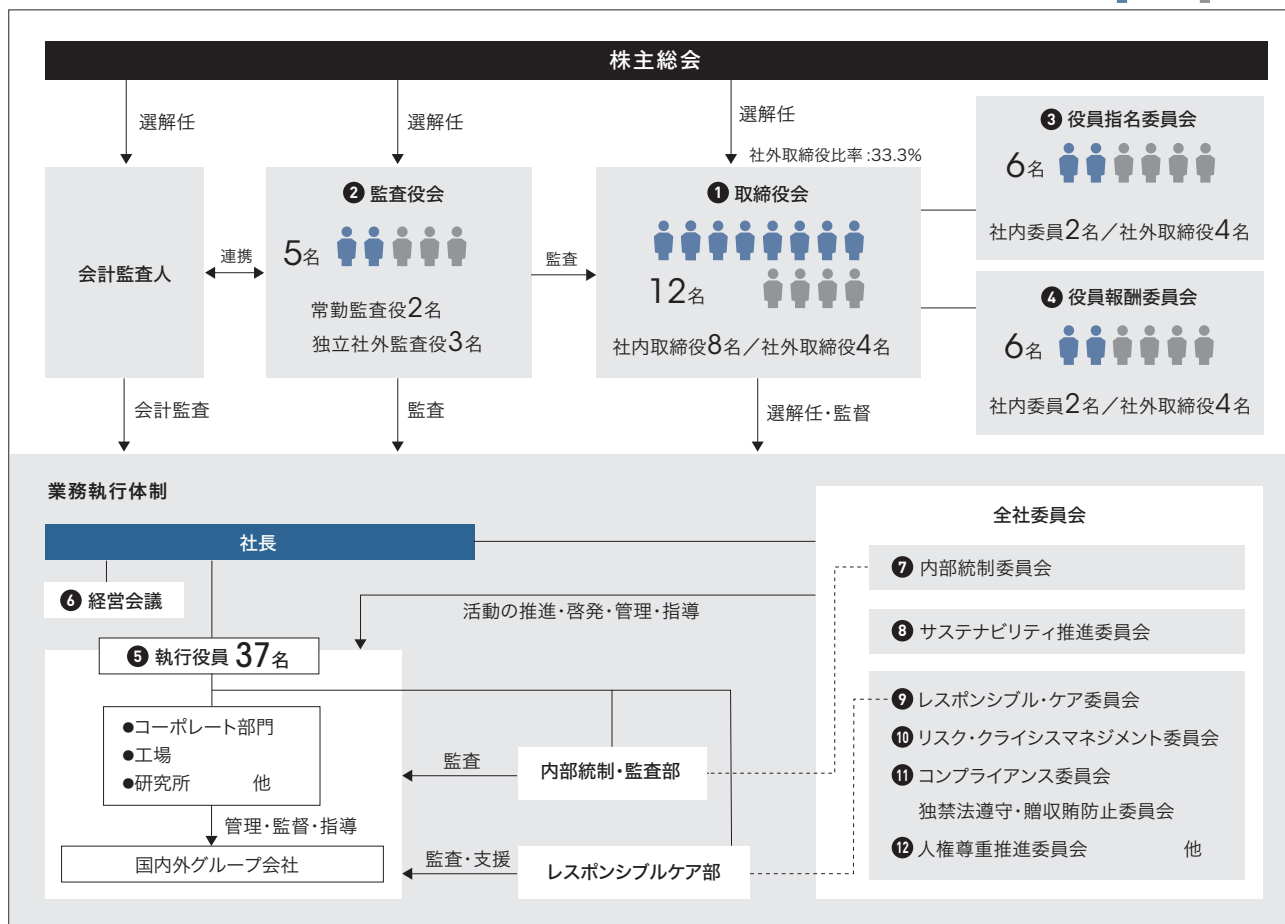
住友化学が、化学業界の中でも他社とは異なる輝きを放ちながら、発展していくことを期待しています。そのためには、やはり経営の執行力が重要です。社外取締役として業界の枠にとらわれない多様な視点で課題に向き合う事で、住友化学の発展に貢献していきたいと思っています。

# コーポレート・ガバナンス

住友化学は、従来からコーポレート・ガバナンスの向上に尽力してきましたが、コーポレートガバナンス・コードへの対応はもちろんのこと、ガバナンスの一層の向上を目指し、指名・報酬を含む会社の統治機構や実効性の高い取締役会のあり方など、継続的に改善に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2023年7月1日現在)

社内 社外



## コーポレート・ガバナンス強化の歴史

年月	主な取り組み	役員構成	役員指名	役員報酬	その他
2003年	6月 執行役員制度 導入（取締役を25名から10名に減員）	●			●
	7月 コンプライアンス委員会 設置				●
2004年	6月 役員退職慰労金制度 廃止			●	
2007年	5月 内部統制委員会 設置				●
	9月 役員報酬アドバイザーグループ 設置			●	
2010年	9月 役員指名アドバイザーグループ 設置		●		
2011年	11月 独立役員の指定に関する基準 制定	●	●		
2012年	6月 社外取締役1名 選任	●			
2015年	6月 社外取締役3名 選任（2名増員）	●			
	10月 役員報酬アドバイザーグループに代え、役員報酬委員会 設置			●	
	役員指名アドバイザーグループに代え、役員指名委員会 設置		●		
2016年	12月 住友化学コーポレートガバナンス・ガイドライン 制定				●
2018年	6月 社外取締役4名（うち1名は女性）選任（1名増員）	●			
2021年	6月 社外取締役比率3分の1以上の取締役会構成	●			
2022年	6月 社内取締役および執行役員に対する譲渡制限付株式報酬制度導入			●	

コーポレート・ガバナンス体制

<p>① 取締役会</p>	<p>16回 (2022年度)</p>	<p>議長：取締役会長（取締役会長は執行役員を兼務していない） 取締役の任期：1年</p> <p>法令、定款、取締役会規程などに基づき、経営方針、事業戦略、経営上の重要事項を決定するとともに、各取締役などから職務の執行状況、財務状態および経営成績などの報告を受け、取締役などの職務執行を監督しています。取締役は、役員指名委員会の答申を受けて取締役会で候補者が指名され、毎年1回株主総会において選任されます。</p>
<p>② 監査役会</p>	<p>15回 (2022年度)</p>	<p>構成員：監査役5名（うち独立社外監査役3名）</p> <p>取締役の職務執行を法令と定款に従い監査することで、当社のコーポレート・ガバナンスの重要な役割を担っています。監査結果および社外監査役からの客観的意見については、内部監査、監査役監査および会計監査に適切に反映し、監査の実効性と効率性の向上を図っています。また、監査役室を設置し、監査役の指揮を受け、その職務を補佐する専任の従業員を配置しています。</p>
<p>③ 役員指名委員会</p>	<p>2回 (2022年度)</p>	<p>構成員：社外取締役と取締役会長、取締役社長</p> <p>経営陣幹部<sup>※</sup>の選任、取締役および監査役の指名に関する取締役会の諮問機関です。取締役を構成員（過半数は社外取締役）とする同委員会が役員の選任に際して取締役会に助言することで、役員選任の透明性と公正性のより一層の確保と役員選任手続きの明確化を図っています。</p>
<p>④ 役員報酬委員会</p>	<p>4回 (2022年度)</p>	<p>構成員：社外取締役と取締役会長、取締役社長</p> <p>取締役や執行役員の報酬制度および報酬水準ならびにそれらに付帯関連する事項に関する取締役会の諮問機関です。取締役を構成員（過半数は社外取締役）とする同委員会が、役員報酬制度や水準などの決定に際して取締役会に助言することで、その透明性と公正性を一層高めています。また、取締役会の授権を受け、経営陣幹部、取締役の個人別報酬額を「経営陣幹部、取締役に対する報酬決定方針」に基づき決定します。</p>
<p>⑤ 執行役員</p>	<p>37名 (2023年度)</p>	<p>任期：1年</p> <p>業務執行の迅速化を図るため、執行役員制度を採用しています。執行役員は、取締役会が決定した基本方針に従って、業務執行の任にあっています。</p>
<p>⑥ 経営会議</p>	<p>24回 (2022年度)</p>	<p>構成員：重要な経営機能を統括もしくは担当する執行役員、常勤監査役および取締役会議長</p> <p>経営戦略や設備投資などの重要事項を審議する機関として、経営の意思決定を支えています。</p>
<p>⑦ 内部統制委員会</p>	<p>3回 (2022年度)</p>	<p>内部統制システムの構築・充実のための諸施策を審議し、その実施状況を監督することで、住友化学グループにおける内部統制システムの不断の充実を図っています。</p>
<p>⑧ サステナビリティ推進委員会</p>	<p>2回 (2022年度)</p>	<p>中長期的な環境・社会課題を、リスクと機会の観点から総合的に捉え、当社グループのサステナビリティへの貢献を加速する策を提言しています。</p>
<p>⑨ レスポンシブル・ケア委員会</p>	<p>1回 (2022年度)</p>	<p>気候変動問題など、レスポンシブル・ケア（安全、健康、環境、品質）に関する年度方針や中期計画、具体的施策の策定や、実績に関する分析および評価などを審議しています。</p>
<p>⑩ リスク・クライシスマネジメント委員会</p>	<p>1回 (2022年度)</p>	<p>地震災害や異常気象による風水害、パンデミック、治安悪化など、個別のリスク・クライシスの対処方針などを審議しています。</p>
<p>⑪ コンプライアンス委員会</p>	<p>1回 (2022年度)</p>	<p>グループコンプライアンス方針および活動計画の審議、ならびに内部通報などへの対応および活動実績など、コンプライアンス体制の運営状況に関する審議をしています。</p>
<p>⑫ 人権尊重推進委員会</p>	<p>1回 (2022年度)</p>	<p>人権に関する啓発の推進および住友化学グループを含めたバリューチェーン全体における人権の尊重に関する施策の立案・実行をしています。</p>

※専務執行役員以上の役位の執行役員および社長執行役員の直下で一定の機能を統括する役付執行役員

## 実質面でのコーポレート・ガバナンス強化の取り組み

### 取締役会の運営方法の見直し

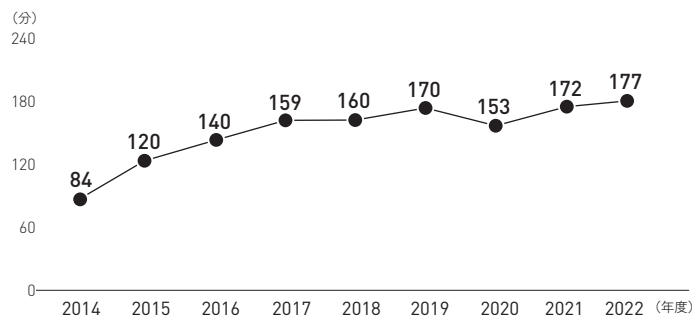
住友化学は、取締役会のモニタリング機能の一層の強化および経営の透明性・客観性のさらなる向上などを主な目的として、2015年度に取締役会の運営方法やコーポレート・ガバナンスに関する諸施策を抜本的に見直しました。その際、特に重要視したのが社外役員機能の最大限の活用で、その実現のためには、

社内役員と社外役員の情報非対称性を縮小させることが必要不可欠であるとの考えのもと、各種施策を講じてきました。その後も毎年さまざまな改善を重ねた結果、取締役会およびその前後の会議体の運営は、下図の通りになっております。



このような見直しにより、取締役会は年々活性化しており、その結果、所要時間は着実に増加しています。

取締役会の平均所要時間

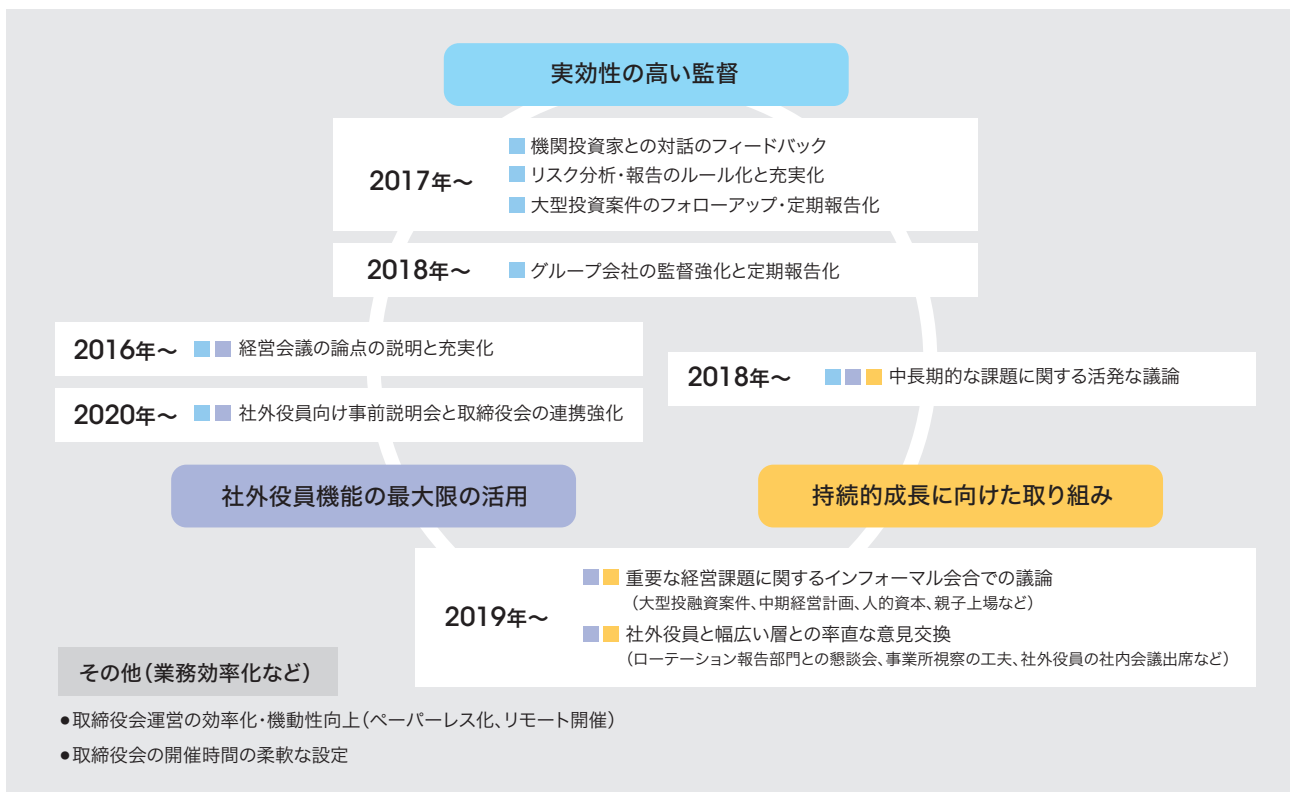


## ■ 社外役員の監督・アドバイザー機能の活用

取締役会の運営方法見直しなどの取り組みを進めた結果、社外役員から、当社の取締役会は自由闊達で建設的かつ活発な議論が行われているとの評価を受けています。また、取締役会および取締役会の実効性評価に関する社外役員懇談会の中で、取締

役会の運営方法、社外役員のサポート体制、各種コーポレート・ガバナンスの改善施策などについて、社外役員から数々の指摘や助言をいただいております。それらに基づき以下のような取り組みを実施してきました。

### 社外役員からの提案などに基づく取り組み事例



他にも、社外役員からの提案やインプリケーションなどに基づき、取り組みを進めた事例が多々あり、社外役員の監督・アドバイザー機能が当社の絶え間ないコーポレート・ガバナンス強化の推進力になっています。

## TOPICS 取締役会での議論事例(2022年度)

当社では、会社法および取締役会規程等に基づき、一定金額以上の投融資には取締役会の承認が必要です。2022年度も複数の案件が取締役に付議されましたが、バイオスティミュラント事業会社である米国のFBサイエンス社の買収もその一つです。

本買収は、当社のバイオラショナル事業の拡大・成長に向けた重要な一手となることから、取締役会では十分なステップを踏みながら、きめ細かな審議を行いました。具体的には、計画段階で報告事項として取締役会で報告し、また、社外役員には取締役会付議前の事前説明会を通じて一層理解を深めるなど、本買収を決議するまでの間に複数回にわたり意見交換を行いました。

なお、取締役会では、「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を進める」という当社農薬事業の中長期的戦略の方向性が議論されました。また、社外役員を中心に、本買収に伴う想定リスクやその対応策、当社の既存事業・技術とのシナジー発現に向けたPMIや買収先企業のカルチャー等も踏まえたグループガバナンス体制構築の重要性、ファイナンシャルアドバイザー選定・起用のあり方など、さまざまな指摘や意見が出され、それらも踏まえてデュール・ディリジェンス等の買収プロセスを進めました。

## 取締役会の実効性評価

取締役会の実効性に関する評価については、取締役会の構成、運営状況、取締役会における審議や報告の実施状況、業務執行に対する監督の状況、任意設置の役員指名委員会、役員報酬委員会の運営、ならびに株主との対話に関して、各取締役・監査役

に対してアンケートを実施しています。その結果を参照し、監査役会、社外役員懇談会、経営会議における率直な意見交換を経て、取締役会にて、これらの意見をもとに取締役会の実効性評価に関する総括を行いました。

### 2022年度の改善状況・評価

2021年度の実効性評価の結果を踏まえ、2022年度は主に以下の取り組みを進めてきました。その結果、2022年度末の実効性評価では、各方面において毎年着実に改善が図られており、総じて良好なレベルにあることを確認しました。

#### グループ会社のモニタリング、支援・指導の充実

取締役会において重要なグループ会社に関する報告や審議をよりタイムリーに行うとともに、グループ会社を対象に多面的かつ定量的視点による調査を定期的に行い、その結果を取締役会で報告・確認した。

- ▶ 実効的なグループガバナンスが確保され、一般的に適切な監督が行われている

#### 取締役会等における議論の一層の深化

取締役会における説明・報告に際して、検討過程での議論や指摘事項、判断理由、想定リスクやその対応策等についても説明し、リスク管理を含む社内での意思決定プロセスの一層の見える化を図ること、またインフォーマルな懇談会を定期的に開催し「人的資本」といった経営上の重要課題について議論した。

- ▶ 取締役会の審議がさらに活性化され、より実効性の高い監督につなげることができている

### 今後に向けての取り組み

2022年度の実効性評価結果を受けて、今後も以下の取り組みを継続していきます。

#### さらなる企業価値の向上に向けて

当社の経営方針・戦略を幅広いステークホルダーに理解・共感してもらうことが重要であることから、当社の企業価値創造ストーリーについての情報開示やステークホルダーとの対話をより積極的にを行い、当社の企業価値が適正に評価されるよう引き続き取り組む。

#### グループガバナンスの一層の強化

グループ会社の管理・監督、監査を担当する各部署が連携して、より効率的かつ実効性の高い対応を実施する。その際、対面およびウェブそれぞれの利点を生かしてコミュニケーションをより充実させるとともに、特に海外子会社については、グループガバナンスの基盤となる当社の経営理念や経営方針、コンプライアンス基本方針等についても理解・浸透を図る。また、重要なグループ会社については当該会社トップと社外役員が直接対話する機会を設定し、経営戦略や課題等についてのより深い相互理解につなげる。

#### その他

今後も、当社の事業形態や経営の方向性、また法制度の動向等を踏まえ、取締役会が果たすべき役割、それらに基づく機関設計の在り方等についてインフォーマル懇談会も活用しつつ定期的に議論・検討する。

## 経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補者の指名を行うにあたっての方針と手続き

### 選任方針

- 的確かつ迅速な意思決定と適材適所の観点から、業績、知識・経験、人格・識見などを総合的に勘案し、それぞれの責務に相応しい人物を選任します
- 当社が定める基準に従い、一定の年齢に達した場合は、当該任期終了とともに退任することを原則とします
- 社外取締役および社外監査役候補の指名にあたっては、当社取締役・監査役としての責務を適切に果たすことのできるよう、当該候補者が他の上場会社の役員を兼務する場合は、当社を含めて5社以内を目処とします

### 選任手続き

代表取締役による人選	方針に則り、経営陣幹部、取締役および監査役候補とするにふさわしい人物を選任します
役員指名委員会の審議	人選結果について審議を行い、取締役会へ助言を行います
取締役会の決議	役員指名委員会の助言をふまえて審議を行い、決定します

### 解任方針・手続き

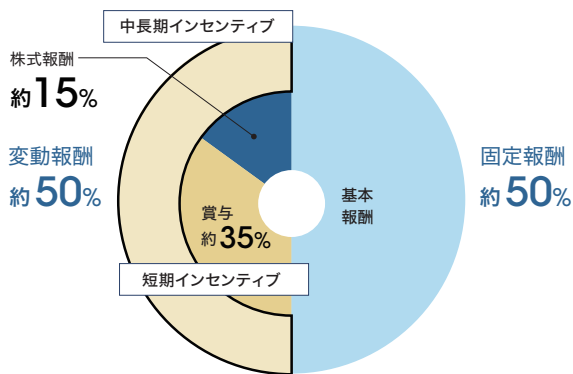
- 経営陣幹部に不正、不当もしくは背信を疑われる行為があったとき、その他経営陣幹部としてふさわしくない事由があったときは、取締役会で審議し、決定します

# 役員報酬(取締役および執行役員に適用)

## 1. 役員報酬の基本方針

- (1) 経営陣幹部および取締役(社外取締役を除く。)の報酬は、固定報酬としての「基本報酬」、変動報酬としての「賞与」および「株式報酬」から構成されるものとします。また、社外取締役の報酬は、「基本報酬」および「賞与」から構成されるものとします。
- (2) 「基本報酬」は、経営陣幹部および取締役の行動が短期的・部分最適なものに陥らぬように、職務の遂行に対する基礎的な報酬として、役割や職責に応じた設計とします。
- (3) 「賞与」は、毎年の事業計画達成への短期インセンティブを高めるため、当該事業年度の連結業績を強く反映させるものとします。
- (4) 「株式報酬」は、株主との一層の価値共有を推進するとともに、会社の持続的な成長に向けた中長期インセンティブとして機能するよう設計します。
- (5) 報酬水準については、当社の事業規模や事業内容、ESGなどの非財務的要素も含めた外部評価等を総合的に勘案するとともに、優秀な人材の確保・維持等の観点からの競争力ある水準とします。また、その水準が客観的に適切なものかどうか、外部第三者機関による調査等に基づいて毎年チェックします。
- (6) 中期経営計画(2022~2024年度)最終年度の連結業績目標(コア営業利益)を達成した場合、取締役(社外取締役除く。)の報酬構成は、固定報酬と変動報酬の割合が概ね1:1、変動報酬における短期インセンティブ(賞与)と中長期インセンティブ(株式報酬)の割合が概ね7:3となるよう設計します。

### 取締役(社外取締役除く)の報酬構成イメージ



※中期経営計画(2022~2024年度)最終年度の連結業績目標(コア営業利益)達成時

## 役員報酬の内容 2022年度

(名)

(百万円)

役員区分	員数	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額		
			基本報酬(固定報酬)	賞与(業績連動報酬)	株式報酬(非金銭報酬)
取締役(うち社外取締役)	13 (5)	692 (66)	532 (60)	66 (6)	94 (—)
監査役(うち社外監査役)	5 (3)	122 (43)	122 (43)	—	—
合計	18	813	654	66	94

(注) 上記の員数および報酬等の総額には、当期中に退任した取締役1名を含んでおります。

## 2. 各報酬要素の仕組み

### (1) 基本報酬

基本報酬は、上記1(5)~(6)の方針に基づいて、その水準を決定します。基本報酬は各年単位では固定報酬とする一方、「成長」、「収益力」および「外部からの評価」等の観点から総合的かつ中長期的にみて当社のポジションが変動したと判断しうる場合は、報酬水準を変動させる仕組みを採用します。

ポジションの変動を判断する主な指標は、①「成長」の面では売上収益、資産合計、時価総額、②「収益力」の面では当期利益(親会社帰属)、ROE、ROI、D/Eレシオ、③「外部からの評価」の面では信用格付やGPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)が選定したESG指数を適用することとします。

なお、各人の支給額は、役員別基準額に基づいて決定します。

### (2) 賞与(短期インセンティブ)

賞与は、当該事業年度の業績が一定以上となった場合に支給することとし、賞与算出フォーミュラに基づいて決定します。

賞与算出フォーミュラに係る業績指標は、財務活動も含めた当該年度の経常的な収益力を賞与額に反映させるため、連結のコア営業利益と金融損益の合算値を適用します。また、算出フォーミュラの係数は、上位の役位ほど大きくするよう設定します。

#### 賞与算出フォーミュラ

$$\text{連結業績指標 (コア営業利益+金融損益)} \times \text{係数}$$

### (3) 株式報酬(中長期インセンティブ)

株式報酬は、譲渡制限付株式報酬とし、役員別に定めた額に応じた譲渡制限付株式を毎年定時株主総会後の一定の時期に割り当て、在任中はその保有を義務付けます。また、総報酬に占める株式報酬の割合は、上位の役位ほど大きくするよう設定します。

## 3. 役員報酬決定の手順

取締役の報酬は、2006年6月23日開催の第125期定時株主総会の決議によって定められた報酬総額の上限額(年額10億円以内)の範囲内において決定します。また、取締役(社外取締役を除く。)に対して譲渡制限付株式を付与するために支給する報酬額については、2022年6月23日開催の第141期定時株主総会の決議によって定められた上限額(年額4億円以内)の範囲内において決定します。取締役会は、役員報酬委員会からの助言を踏まえ、役員報酬の決定方法を審議、決定します。なお、経営陣幹部および取締役の個人別報酬額は、取締役会の授権を受けた役員報酬委員会が、「経営陣幹部、取締役に対する報酬決定方針」に基づき決定します。

## 親子上場

### ■ 親子上場に対する考え方

子会社の上場には、子会社において「従業員の士気向上」「採用力の強化」「取引先の信用確保」「業界での発言力」などのメリットがあるほか、親会社としても各子会社との連携・協働によるシナジー効果が見込まれます。それらにより、グループ全体の企業価値の最大化が図れる場合においては、親子上場は一つの有効な選択肢だと考えています。ただし、これらは子会社の自律性を確保し、少数株主の権利を尊重することを前提としています。

当社グループの国内上場子会社については、当社グループの経営戦略上で重要な役割を担っているため、現時点では売却することは考えていません。一方で、完全子会社化については、選択肢の一つとして常に念頭にはありますが、上場メリットが享受できなくなることに加え、少数株主からの株式取得による資金面での負担が大きいため、優先度は高くありません。したがって、これらの上場子会社については、現時点では、総合的に見て親子上場が最適な状態であると考えています。なお、当社と各子会社の関係性は常にモニタリングしており、当社グループの経営戦略や事業環境の変化などに応じて、適宜、株式の保有関係を含め見直すこととしています。

### ■ 上場会社を有する意義

社名	歴史	グループでの位置づけ	シナジー
住友ファーマ	1944年に日本染料製造(株)を合併し、住友化学の医薬品事業としてスタート。1984年に住友製薬として分社後、2005年に大日本製薬と合併し、大日本住友製薬(現 住友ファーマ)が発足。	当社が中核をなす医薬品事業は、農業事業と並ぶ当社ライフサイエンス事業の柱であり、イノベーションの源泉。現中期経営計画では、「ヘルスケア」を次世代事業の創出加速に向けた重点分野の一つに位置づけており、今後この分野でのイノベーションを見込む。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●当社と社内の研究組織の一部を集約・統合したバイオサイエンス研究所での研究</li> <li>●再生・細胞医薬製品のCDMO事業(同社の再生・細胞医薬の知見、当社のCMO事業の知見)</li> <li>●セラノスティクス(同社の抗体設計技術、当社の生体メカニズム解析技術、日本メジフィジックスのR核種技術)</li> <li>●当社事業所構内の立地による品質・生産管理面などでの密接な連携、間接費削減</li> </ul>
広栄化学	当社メタノールの最大顧客であった当社との関係構築のため、1951年に資本参加。その後経営危機に陥った同社の再建のため、当社からの役員派遣など連携を強化。	同社の有機合成技術をベースとした触媒・電子材料などの当社との製造受委託を通じて、グループのファインケミカル分野の事業拡大に貢献。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新規マルチプラントによるグループでの医薬原体・中間体生産の最適化</li> <li>●電池材料・添加剤などの初期ステージの共同研究</li> <li>●当社工場構内の立地による品質・生産管理面での密接な連携、間接費削減</li> </ul>
田岡化学工業	1955年に当社染料事業の強化のため、同じく染料大手の同社に資本参加。	同社の多様な有機合成技術・多数のマルチプラントを活かした、電子材料・医薬中間体の当社との製造受委託を通じて、グループのファインケミカル分野の事業拡大に貢献。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●同社マルチプラントによる、医薬中間体の受託拡大</li> </ul>
田中化学研究所	2013年に出資し、車載向け高容量正極材料の共同開発を開始。その後、共同開発が順調に進捗していること、および今後の環境対応車市場の成長とともにリチウムイオン二次電池市場が中長期的に大きく成長すると期待されることを踏まえ、2016年に子会社化。	同社の有する前駆体技術と、当社の正極材料に関する知見を通じて新規製品の共同開発を加速させ、グループの正極材事業の本格参入・拡大に貢献。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●両社技術の融合による製造プロセスの抜本的合理化、研究開発の効率化</li> <li>●当社の資本参加・指導による、労働災害や内部統制面など、経営管理レベルの向上</li> </ul>



## ■実効性のあるガバナンス体制の構築

当社と上場子会社が共同でグループシナジーの最大化に取り組む上で、上場子会社の自律的な意思決定を尊重するとともに、子会社の少数株主との利益相反を起こさないよう、実効性のあるガバナンス体制の構築に最大限努めています。

上場子会社においては、親会社との取引、役員指名、役員報酬などについて、独立的・客観的な立場から適切に監督を行うため、次の対応をとっています。

- 十分な人数の独立社外取締役を選出
- 独立社外取締役を構成員の過半数とする役員指名や役員報酬に関する委員会の設置
- 独立社外取締役のみで構成される、親会社との取引等の監視・監督を目的とした委員会の設置および運用

### 各社における機関設計、独立社外取締役の登用、および任意の委員会などの設置状況

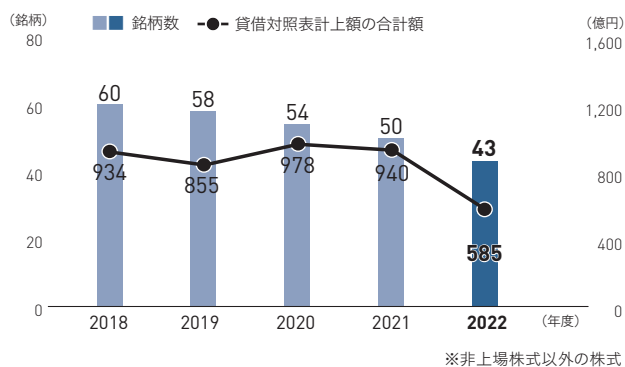
社名	機関設計	取締役会の構成		任意の委員会の設置状況	
		社外取締役の割合		役員指名・報酬	親会社との取引等の監視・監督
住友ファーマ	監査役会 設置会社	<b>44%</b> (4名/9名)		指名 報酬	グループ会社間取引 利益相反監督
広栄化学	監査等委員会 設置会社	<b>33%</b> (3名/9名)		指名 報酬	グループ会社間取引 利益相反監督
田岡化学工業	監査等委員会 設置会社	<b>33%</b> (4名/12名)		指名 報酬	グループ会社間取引 利益相反監督
田中化学研究所	監査等委員会 設置会社	<b>57%</b> (4名/7名)		指名 報酬	グループ会社間取引 利益相反監督

## 政策保有株式

当社は、円滑な事業運営、取引関係の維持・強化などを目的として、中長期的な経済合理性や将来見通しを総合的に勘案した上で、必要と判断される場合に限り、株式を政策的に保有します。また、毎年、取締役会において、当社が保有する全ての上場株式について、個別銘柄ごとに中長期的な経済合理性、保有意義を踏まえて保有方針の検証を行っています。

その上で、事業環境の変化などにより保有意義が低下したと認められる銘柄に関しては、株価や市場動向等を考慮したうえで適宜売却を行うこととしており、2022年度も前年に引き続き、一部株式の売却を実施しました。

### 政策保有株式の期末残高の推移



## 内部統制

### ■ 内部統制システムの整備状況

住友化学では、会社法に定める業務の適正を確保するための体制として、取締役会決議にて「内部統制システムの整備に係る基本方針」を制定しています。

この中で掲げているように、当社は内部統制システムの整備は組織が健全に維持されるための必要なプロセスであり、かつ、事業目的達成のために積極的に活用すべきものであるとの考えから、社長を委員長とし、各事業部門およびコーポレート部門を統括・担当する執行役員を委員として構成している内部統制委員会(年3回定期開催)を設置して、当社グループにおける内部統制システムの不断の充実を図っています。

当社は、この内部統制委員会を中核として、前述の基本方針に基づく諸施策を審議するとともに、その実施状況をモニタリングすることでPDCAサイクルを回し、当社グループにおける内部統制システムが有効に機能するよう、常に事業や環境の変化に応じた点検・強化を行っています。

なお、当委員会は、当社の業務執行部門から独立した内部統制・監査部が運営しており、オブザーバーとして常勤監査役が出席しています。また、同委員会の実施内容については、開催の都度、監査役会に報告した上、取締役会にて報告・審議しています。

### ■ 適時開示の社内制度

コーポレートコミュニケーション部が主管部署となり、関連部署と連携してタイムリーかつ継続的な情報開示を行っています。金融商品取引法および証券取引所が定める開示規則などに要請される開示事項以外であっても、投資家の投資判断に影響を与えらると思われる情報は積極的に開示するようにしています。また、社会や資本市場との一層の信頼関係構築に向けた取り組みとして、証券取引所のルールに従い、コーポレート・ガバナンスについての会社の考え方や体制の詳細を記述した報告書(コーポレート・ガバナンス報告書)、一般株主と利益相反が生じる恐れのない社外役員の確保の状況に関する報告書(独立役員届出書)などを作成しています。これらの情報は、日本取引所グループのホームページにおいてご覧いただけます。

### ■ 内部監査

住友化学では、内部統制のモニタリング活動の一つとして、監査役監査、会計監査人監査とは別に、当社内に専任の組織を設置して監査を実施しています。当社およびグループ会社の業務執行に係る事項全般については内部統制・監査部が内部監査を、化学製品のライフサイクル全般における安全・健康・環境・品質に係る事項についてはレスポンシブル・ケア部の専任監査チームがレスポンシブル・ケア監査を、各々必要な連携を取りながら実施しています。なお、内部統制・監査部長およびレスポンシブル・ケア部長の選任はいずれも取締役会の決議事項となっています。

監査にて重要な発見事項があった際には、速やかに業務執行ラインの役員および監査役会へ(経営陣幹部に関する発見事項があった場合には、監査役会およびコンプライアンス委員会事務局長へ)報告しています。

#### 1 内部監査

監査実施部署	内部統制・監査部
監査の目的	「業務の有効性と効率性の維持」「財務報告の信頼性の確保」「事業活動に関わる法令等の遵守」などの観点から内部統制が整備・運用され、適切に機能しているか検証する
監査サイクル	各監査対象単位ごとに、原則2-5年に1度
監査結果・改善状況の共有	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 内部監査連絡会(年4回定期開催/内部統制・監査部、レスポンシブル・ケア部、法務部、人事部、経理部、各事業部門の業務室など、当社の複数部署と常勤監査役が出席)にて報告</li> <li>● 内部統制委員会(年3回定期開催)にて報告後、監査役会および取締役会に報告</li> </ul>

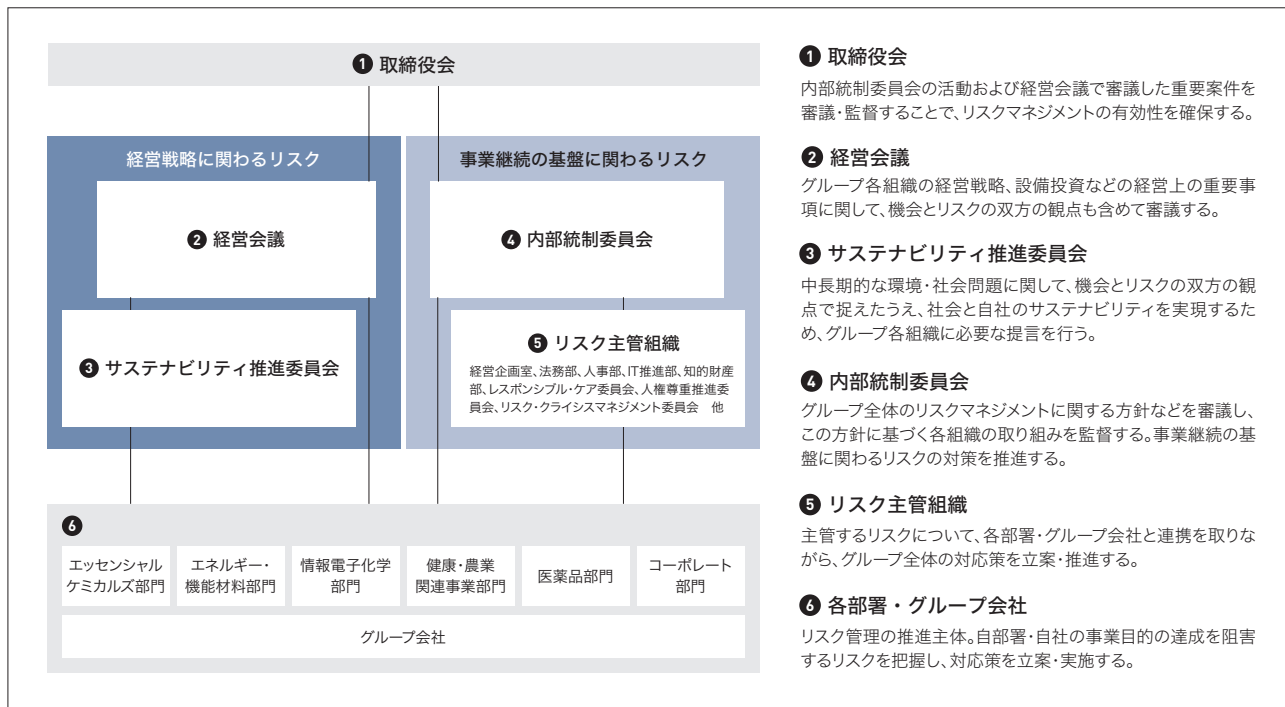
#### 2 レスポンシブル・ケア監査

監査実施部署	レスポンシブル・ケア部の専任監査チーム
監査の目的	化学製品のライフサイクル全般における「安全・健康・環境」の確保、および「品質」の維持向上に係る内部統制が整備・運用され、適切に機能しているか検証する
監査サイクル	各監査対象単位ごとに、原則1-3年に1度
監査結果・改善状況の共有	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 都度、社内報告</li> <li>● レスポンシブル・ケア委員会(年1回定期開催)にて報告</li> </ul>

📄 住友化学HP「内部統制システムの整備に係る基本方針」

# リスクマネジメント

リスクマネジメント推進体制図



住友化学では、持続的な成長を実現するため、事業目的の達成を阻害する恐れのあるさまざまなリスクを早期発見し適切に対応していくとともに、リスクが顕在化した際に迅速かつ適切に対処すべく、リスクマネジメントに関わる体制の整備・充実に努めています。

## ■ リスクマネジメント推進体制

住友化学では、当社グループの各組織がその本来業務の一部として、自らの業務遂行上のリスクを適切に管理するためにさまざまな対策を講じています。それに加えて、各種の会議体が連携して、当社グループのリスクマネジメントを推進しています。

「内部統制委員会」では、グループ全体のリスクマネジメントに関する方針の立案や方針に基づく各組織の取り組みの監督、リスク情報の収集・評価などを行っています。同委員会では、毎年、グループ全体のリスクマップを作成して経営戦略および事業継続の基盤に関わるリスクの状況を網羅的に把握するとともに、リスク主管組織と連携し、地震や労働災害、製品事故など事業継続の基盤に関わる重要なリスクへの対策を、グループ横断的に推進しています。

その一方で、機会とリスクの双方の観点からの検討を必要とするリスクについて、当社およびグループ会社の経営戦略や設備投資・投融資をはじめとした経営上の重要事項に関しては、「経営会議」で都度、審議しています。また、サステナビリティに関しては、「サステナビリティ推進委員会※」で中長期的な環境・社会問題について、当社グループの経営諸活動が社会と自社のサステナビリティの実現に寄与するよう、グループの各組織に向けて必要な提言を行っています。

なお、内部統制委員会の実施状況および経営会議で審議した案件のうち重要なものについては、都度、取締役会に報告および答申しています。

※社外取締役・監査役がオブザーバーとして参加

## ■ 組織横断的なリスクとクライシスへの対応

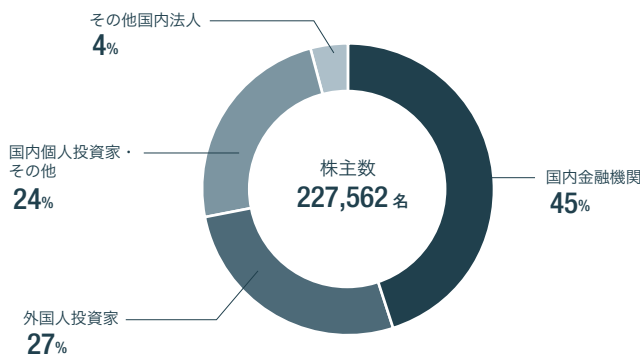
大規模災害(地震・風水害など)、パンデミック、国内外の治安悪化(テロ・暴動・戦争など)、その他複数の事業所、部署、グループ会社にまたがる個別のリスクやクライシス対応方針などを審議するため、「リスク・クライシスマネジメント委員会」を設置しています。

📄 住友化学HP「事業等のリスク」

## 会社・投資家情報 (2023年3月31日現在)

資本金	898 億円
従業員数	単体 6,637 名 連結 33,572 名
株式の総数など	発行可能株式総数 5,000,000,000 株 発行済株式総数 1,655,860,207 株
決算日	3月31日
単元株式数	100 株
定時株主総会	決算日の翌日から3ヶ月以内
株主数	227,562 名
上場	東京証券取引所プライム市場
株主名簿管理人 事務取扱場所	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 東京都千代田区丸の内1丁目4番1号
独立監査人	有限責任 あずさ監査法人

所有者別株式分布状況



### 大株主の状況

氏名または名称	所有株式数(千株)	割合(%)*
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	244,390	14.94
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	104,771	6.40
住友生命保険相互会社	71,000	4.34
日本生命保険相互会社	41,031	2.50
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	29,403	1.79
株式会社日本カस्टディ銀行 (三井住友信託銀行再信託分・住友生命保険相互会社退職給付信託口)	29,000	1.77
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口4)	27,760	1.69
住友化学社員持株会	25,827	1.57
JPモルガン証券株式会社	24,793	1.51
株式会社三井住友銀行	23,073	1.41

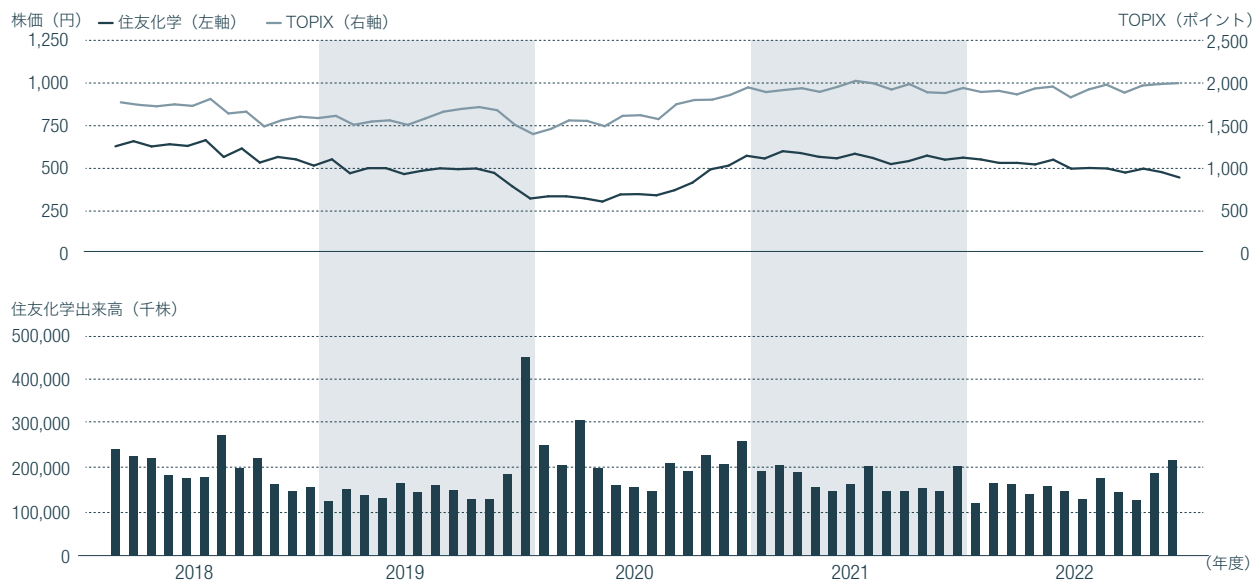
※ 発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合

### 株主還元の基本方針

住友化学は、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、配当性向ならびに将来の事業展開に必要な内部留保の水準などを総合的に勘案し、安定的な配当を継続することを基本としています。また、当社は中長期的には配当性向30%程度を安定して達成することを目指しています。

2022年度の1株当たり年間配当金は、2021年度から6円減額の18円となりました。

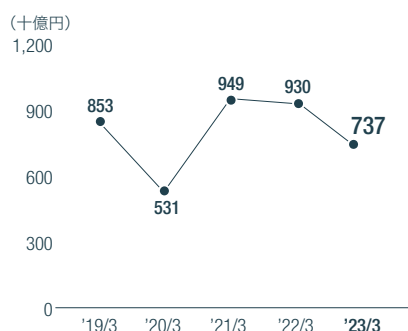
## 株価および出来高の推移



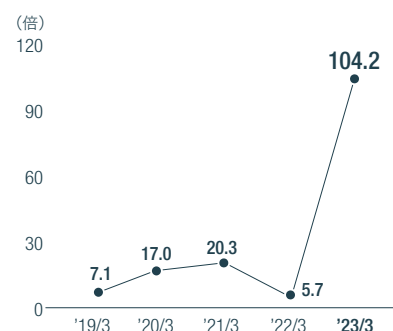
年度	2018	2019	2020	2021	2022
年間高値 (円)	684	556	593	631	589
年間安値 (円)	485	267	285	488	426
期末株価 (円)	515	321	573	562	445
年間出来高 (千株)	2,369,928	2,038,948	2,508,242	2,038,226	1,855,984

年度末	2018	2019	2020	2021	2022
発行済株式総数 (千株)	1,655,446	1,655,446	1,655,446	1,655,446	1,655,860
時価総額 (十億円)	853	531	949	930	737
基本的1株当たり当期利益 (円)	72.17	18.91	28.16	99.16	4.27
1株当たり親会社所有者帰属持分 (円)	610.82	565.13	623.39	745.03	716.26
株価収益率 (PER) (倍)	7.1	17.0	20.3	5.7	104.2
株価純資産倍率 (PBR) (倍)	0.8	0.6	0.9	0.8	0.6
1株当たり配当金 (円)	22	17	15	24	18
配当性向 (%)	30.5	89.9	53.3	24.2	421.2
株主総利回り (TSR) (%)	86.6	58.1	101.1	103.2	87.3
外国人持株比率 (%)	27.6	26.4	26.8	29.9	26.5

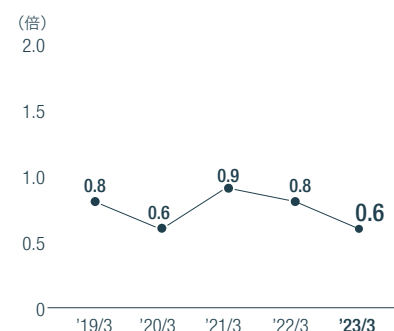
## 時価総額



## 株価収益率 (PER)



## 株価純資産倍率 (PBR)



# 長期データハイライト

## 日本基準(J-GAAP)

	'06/3	'07/3	'08/3	'09/3	'10/3	'11/3	'12/3	'13/3
売上収益 ※1	1,556,606	1,790,026	1,896,539	1,788,223	1,620,915	1,982,435	1,947,884	1,952,492
コア営業利益	—	—	—	—	—	—	—	—
営業利益 ※1	120,790	139,623	102,397	2,114	51,455	87,957	60,688	45,016
経常利益 (損失)	141,127	157,981	92,790	△ 32,624	34,957	84,091	50,714	50,252
親会社の所有者に帰属する当期利益 (損失) ※2	90,665	93,860	63,083	△ 59,164	14,723	24,434	5,587	△ 51,076
資産合計 ※3	2,178,377	2,324,906	2,358,929	2,022,553	2,383,906	2,367,314	2,336,953	2,472,091
親会社の所有者に帰属する持分合計 ※4	719,760	792,538	768,110	544,366	575,368	522,473	486,235	496,500
資本合計 ※5 ※2	944,224	1,030,521	1,006,046	775,628	821,436	758,886	720,901	747,482
営業活動によるキャッシュ・フロー	122,783	142,917	156,578	78,428	132,872	176,228	124,491	171,595
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 180,679	△ 164,239	△ 182,679	△ 206,237	△ 269,402	△ 155,987	△ 123,975	△ 165,772
フリー・キャッシュ・フロー	△ 57,896	△ 21,322	△ 26,101	△ 127,809	△ 136,530	20,241	516	5,823
財務活動によるキャッシュ・フロー	70,581	35,558	7,090	112,539	168,709	17,985	2,054	△ 36,009
設備投資額 (十億円)	124.9	159.8	142.5	134.1	103.2	98.7	155.1	116.1
減価償却費 (十億円)	104.9	113.9	125.0	140.7	116.1	147.0	114.9	115.5
研究開発費 (十億円)	91.9	97.7	105.4	131.1	117.3	138.1	122.3	125.0
売上収益コア営業利益率 (%) ※6	7.8	7.8	5.4	0.1	3.2	4.4	3.1	2.3
売上収益当期利益率 (%) ※7	5.8	5.2	3.3	△ 3.3	0.9	1.2	0.3	△ 2.6
売上収益研究開発費比率 (%) ※8	5.9	5.5	5.6	7.3	7.2	7.0	6.3	6.4
有利子負債 (十億円)	578.6	641.0	673.9	795.4	997.9	1,040.3	1,053.0	1,060.6
D/E レシオ (倍)	0.6	0.6	0.7	1.0	1.2	1.4	1.5	1.4
親会社所有者帰属持分比率 (%) ※9	33.0	34.1	32.6	26.9	24.1	22.1	20.8	20.1
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (倍)	4.7	4.5	4.3	10.1	7.5	5.9	8.5	6.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	15.9	13.3	13.2	6.5	11.0	13.7	10.2	13.2
金融収支 (十億円)	△ 2.2	△ 3.9	△ 2.8	△ 2.7	△ 5.0	△ 6.3	△ 4.7	△ 5.4
ROE (%)	14.1	12.4	8.1	△ 9.0	2.6	4.5	1.1	△ 10.4
ROI (%)	8.3	7.6	5.4	△ 2.6	2.1	2.6	1.2	△ 1.9
ROA (%)	4.7	4.2	2.7	△ 2.7	0.7	1.0	0.2	△ 2.1
基本的 1株当たり当期利益 (円) ※10	54.80	56.82	38.20	△ 35.84	8.92	14.86	3.42	△ 31.25
1株当たり親会社所有者帰属持分 (円) ※11	435.51	479.87	465.21	329.74	348.52	319.61	297.45	303.74
1株当たり配当金 (円)	10.00	12.00	12.00	9.00	6.00	9.00	9.00	6.00
配当性向 (%)	18.2	21.1	31.4	—	67.3	60.6	263.3	—
PER (倍)	17.5	15.7	16.7	△ 9.3	51.2	27.9	102.9	△ 9.4
PBR (倍)	2.2	1.9	1.4	1.0	1.3	1.3	1.2	1.0
従業員数 (人)	24,160	24,691	25,588	26,902	27,828	29,382	29,839	30,396
研究開発人員 (人)	3,100	3,148	3,392	3,511	3,764	3,933	3,989	3,951
連結子会社数 (社)	105	105	116	126	143	146	145	162
為替 (円/\$)	113.32	116.97	114.44	100.71	92.89	85.74	79.08	82.91
ナフサ価格 (円/KL)	42,400	50,000	61,500	58,900	41,200	47,500	54,900	57,500
世界経済成長率 (%) ※3	4.9	5.4	5.6	3.1	△ 0.1	5.4	4.3	3.6
海外売上収益の地域別内訳 (十億円) ※12								
アジア	444.0	543.3	591.7	550.5	539.5	744.3	716.3	736.4
北米	53.8	46.1	46.1	46.1	75.0	165.4	159.9	176.3
欧州	58.7	72.0	67.6	80.4	71.8	90.5	82.9	78.8
中東・アフリカ	15.8	43.0	44.1	37.3	21.8	33.2	25.7	24.2
中南米	12.7	14.9	17.1	18.2	12.3	13.6	14.4	18.8
オセアニア他	26.0	28.5	22.2	17.3	8.5	9.7	9.7	9.4
合計	611.0	747.8	788.8	749.8	728.9	1,056.7	1,009.0	1,043.8
海外売上収益比率 (%) ※13	39.2	41.8	41.6	41.9	45.0	53.3	51.8	53.5

日本基準での勘定科目は以下の通り。

※1 売上高、※2 親会社株主に帰属する当期純利益(損失)、※3 総資産、※4 自己資本、※5 純資産、※6 売上高営業利益率(%)、※7 売上高当期純利益率(%)、※8 売上高研究開発費比率(%)、※9 自己資本比率(%)、※10 1株当たり当期純利益(損失)(円)、※11 1株当たり純資産(円)、※12 海外売上高の地域別内訳(十億円)、※13 海外売上高比率(%)

(注) 1:2016年3月期までは日本基準の営業利益、2017年3月期以降はIFRSの営業利益を掲載。

2:2007年3月期の会計基準変更に伴い、2006年3月期は資本合計に少数株主持分を加えた数値を掲載。

3:世界経済成長率は、IMF World Economic Outlook, April 2023をもとに住友化学作成。

## 国際会計基準(IFRS)

(単位：百万円)

'14/3	'15/3	'16/3	'17/3	'18/3	'19/3	'20/3	'21/3	'22/3	'23/3
2,243,794	2,376,697	2,101,764	1,939,069	2,190,509	2,318,572	2,225,804	2,286,978	2,765,321	2,895,283
—	—	—	184,547	262,694	204,252	132,652	147,615	234,779	92,752
100,842	127,346	164,446	126,467	250,923	182,972	137,517	137,115	215,003	△ 30,984
111,109	157,414	171,217	—	—	—	—	—	—	—
36,977	52,192	81,451	76,540	133,768	117,992	30,926	46,043	162,130	6,987
2,788,507	2,880,396	2,662,150	2,878,193	3,068,685	3,171,618	3,654,087	3,990,254	4,308,151	4,165,503
643,297	791,319	766,874	812,612	927,141	998,702	923,990	1,019,230	1,218,101	1,171,192
934,506	1,118,216	1,090,776	1,115,903	1,252,214	1,351,886	1,392,592	1,482,119	1,701,977	1,489,189
194,362	260,854	261,172	185,776	293,250	208,143	106,012	374,464	171,715	111,621
△ 135,177	△ 56,628	△ 53,678	△ 205,697	△ 154,520	△ 180,837	△ 499,670	△ 177,389	△ 115,421	△ 19,411
59,185	204,226	207,494	△ 19,921	138,730	27,306	△ 393,658	197,075	56,294	92,210
△ 59,084	△ 151,465	△ 177,956	△ 523	△ 94,264	△ 60,866	373,542	△ 39,974	△ 81,394	△ 178,502
143.4	84.2	103.8	136.3	158.8	163.7	116.3	112.7	119.5	141.1
115.7	119.2	116.6	110.3	107.1	112.5	131.7	136.0	156.7	168.0
141.3	147.9	155.8	158.0	165.3	163.5	174.3	178.7	174.9	195.6
4.5	5.4	7.8	9.5	12.0	8.8	6.0	6.5	8.5	3.2
1.6	2.2	3.9	3.9	6.1	5.1	1.4	2.0	5.9	0.2
6.3	6.2	7.4	8.1	7.5	7.1	7.8	7.8	6.3	6.8
1,074.6	980.2	831.5	884.1	842.2	839.5	1,304.7	1,351.1	1,350.5	1,461.4
1.1	0.9	0.8	0.8	0.7	0.6	0.9	0.9	0.8	1.0
23.1	27.5	28.8	28.2	30.2	31.5	25.3	25.5	28.3	28.1
5.5	3.8	3.2	4.8	2.9	4.0	12.3	3.6	7.9	13.1
15.0	19.0	22.6	16.4	27.8	19.0	8.3	23.6	11.1	5.1
△ 4.9	0.7	△ 2.7	△ 2.2	△ 0.5	0.2	△ 1.6	△ 7.7	△ 6.1	△ 3.7
6.5	7.3	10.5	9.8	15.4	12.3	3.2	4.7	14.5	0.6
3.2	3.8	5.9	5.9	8.9	7.3	2.4	2.8	6.6	△ 1.3
1.4	1.8	2.9	2.8	4.5	3.8	0.9	1.2	3.9	0.2
22.62	31.93	49.84	46.81	81.81	72.17	18.91	28.16	99.16	4.27
393.58	484.17	469.25	496.96	567.04	610.82	565.13	623.39	745.03	716.26
9.00	9.00	14.00	14.00	22.00	22.00	17.00	15.00	24.00	18.00
39.8	28.2	28.1	29.9	26.9	30.5	89.9	53.3	24.2	421.2
16.8	19.4	10.2	13.3	7.6	7.1	17.0	20.3	5.7	104.2
1.0	1.3	1.1	1.3	1.1	0.8	0.6	0.9	0.8	0.6
30,745	31,039	31,094	32,536	31,837	32,542	33,586	34,743	34,703	33,572
3,952	3,913	3,831	4,010	4,034	3,937	4,221	4,372	4,223	4,213
164	167	160	170	178	184	218	224	210	203
100.17	109.76	120.15	108.34	110.85	110.92	108.70	106.10	112.39	135.50
67,300	63,500	42,800	34,700	41,900	49,400	42,900	31,300	56,900	76,600
3.4	3.5	3.4	3.3	3.7	3.6	2.8	△ 2.8	6.3	3.4
883.0	964.0	819.8	741.1	842.6	936.4	880.7	884.6	1,076.5	1,015.6
233.0	257.3	306.2	305.8	366.9	380.4	384.0	404.4	433.7	491.8
106.7	96.6	82.3	69.1	85.9	95.1	93.1	95.4	120.2	134.9
29.7	61.9	30.3	22.4	37.4	42.3	46.9	52.4	86.3	99.9
29.3	36.3	37.9	34.4	39.5	43.1	45.8	113.2	140.5	211.4
11.2	12.2	12.7	10.7	12.4	8.5	10.2	11.4	14.4	13.3
1,292.9	1,428.4	1,289.2	1,183.4	1,384.7	1,505.7	1,460.7	1,561.4	1,871.5	1,966.9
57.6	60.1	61.3	61.0	63.2	64.9	65.6	68.3	67.7	67.9

# 連結財務諸表

## 連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
<b>資産</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び現金同等物	365,429	305,844
営業債権及びその他の債権	720,422	603,161
その他の金融資産	23,991	31,237
棚卸資産	651,358	744,474
その他の流動資産	51,442	70,670
小計	1,812,642	1,755,386
売却目的で保有する資産	-	7,498
流動資産合計	1,812,642	1,762,884
<b>非流動資産</b>		
有形固定資産	823,022	829,355
のれん	244,517	266,868
無形資産	471,109	403,996
持分法で会計処理されている投資	289,968	402,980
その他の金融資産	474,899	313,115
退職給付に係る資産	89,538	99,253
繰延税金資産	49,121	39,492
その他の非流動資産	53,335	47,560
非流動資産合計	2,495,509	2,402,619
<b>資産合計</b>	<b>4,308,151</b>	<b>4,165,503</b>
<b>負債及び資本</b>		
<b>負債</b>		
<b>流動負債</b>		
社債及び借入金	261,280	396,903
営業債務及びその他の債務	551,583	515,865
その他の金融負債	84,137	74,931
未払法人所得税等	24,515	31,772
引当金	129,709	129,030
その他の流動負債	122,267	128,060
小計	1,173,491	1,276,561
売却目的で保有する資産に直接関連する負債	-	1,806
流動負債合計	1,173,491	1,278,367
<b>非流動負債</b>		
社債及び借入金	1,089,190	1,064,463
その他の金融負債	101,718	98,594
退職給付に係る負債	33,091	26,427
引当金	36,502	38,443
繰延税金負債	101,299	101,164
その他の非流動負債	70,883	68,856
非流動負債合計	1,432,683	1,397,947
<b>負債合計</b>	<b>2,606,174</b>	<b>2,676,314</b>
<b>資本</b>		
資本金	89,699	89,810
資本剰余金	27,089	-
利益剰余金	974,382	891,552
自己株式	△ 8,343	△ 8,349
その他の資本の構成要素	135,274	197,830
売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益	-	349
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,218,101	1,171,192
非支配持分	483,876	317,997
<b>資本合計</b>	<b>1,701,977</b>	<b>1,489,189</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>4,308,151</b>	<b>4,165,503</b>



## 連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2021 年 4 月 1 日 至 2022 年 3 月 31 日)	当連結会計年度 (自 2022 年 4 月 1 日 至 2023 年 3 月 31 日)
<b>売上収益</b>	2,765,321	2,895,283
売上原価	△ 1,891,458	△ 2,074,357
<b>売上総利益</b>	873,863	820,926
販売費及び一般管理費	△ 690,860	△ 878,261
その他の営業収益	10,533	69,227
その他の営業費用	△ 20,713	△ 36,079
持分法による投資損益 (△は損失)	42,180	△ 6,797
<b>営業利益 (△は損失)</b>	215,003	△ 30,984
金融収益	59,194	70,836
金融費用	△ 23,061	△ 39,621
<b>税引前利益</b>	251,136	231
法人所得税費用	△ 64,699	△ 47,096
<b>当期利益 (△は損失)</b>	186,437	△ 46,865
<b>当期利益 (△は損失) の帰属</b>		
親会社の所有者	162,130	6,987
非支配持分	24,307	△ 53,852
<b>当期利益 (△は損失)</b>	186,437	△ 46,865
<b>1株当たり当期利益</b>		
基本的1株当たり当期利益 (円)	99.16	4.27
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	-	4.27

## 連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2021 年 4 月 1 日 至 2022 年 3 月 31 日)	当連結会計年度 (自 2022 年 4 月 1 日 至 2023 年 3 月 31 日)
<b>当期利益 (△は損失)</b>	186,437	△ 46,865
<b>その他の包括利益</b>		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する資本性金融資産	△ 51,797	14,958
確定給付制度の再測定	7,549	8,670
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	△ 881	1,126
純損益に振り替えられることのない項目合計	△ 45,129	24,754
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
キャッシュ・フロー・ヘッジ	△ 5,904	8,163
在外営業活動体の換算差額	103,499	62,572
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	15,964	17,003
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	113,559	87,738
その他の包括利益合計	68,430	112,492
<b>当期包括利益</b>	254,867	65,627
<b>当期包括利益の帰属</b>		
親会社の所有者	229,765	84,077
非支配持分	25,102	△ 18,450
<b>当期包括利益</b>	254,867	65,627

## 連結持分変動計算書

前連結会計年度(自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

(単位：百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分											非支配持分	資本合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素					合計	売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益			親会社の所有者に帰属する持分合計
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	確定給付制度の再測定	キャッシュ・フロー・ヘッジ	在外営業活動体の換算差額						
2021年4月1日	89,699	26,882	854,538	△ 8,334	90,590	-	△ 2,866	△ 31,279	56,445	-	1,019,230	462,889	1,482,119	
当期利益	-	-	162,130	-	-	-	-	-	-	-	162,130	24,307	186,437	
その他の包括利益	-	-	-	-	△ 26,231	7,129	△ 5,869	92,606	67,635	-	67,635	795	68,430	
当期包括利益合計	-	-	162,130	-	△ 26,231	7,129	△ 5,869	92,606	67,635	-	229,765	25,102	254,867	
新株の発行	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
自己株式の取得	-	-	-	△ 9	-	-	-	-	-	-	△ 9	-	△ 9	
自己株式の処分	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	0	-	0	
配当金	-	-	△ 31,065	-	-	-	-	-	-	-	△ 31,065	△ 11,192	△ 42,257	
新規連結による変動額	-	-	△ 22	-	△ 5	-	-	-	△ 5	-	△ 27	△ 25	△ 52	
子会社の支配喪失に伴う変動	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
非支配持分との取引	-	207	-	-	-	-	-	-	-	-	207	7,102	7,309	
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	-	-	△ 11,199	-	18,328	△ 7,129	-	-	11,199	-	-	-	-	
その他の増減額	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益への振替	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
その他資本剰余金の負の残高の振替	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
所有者との取引額等合計	-	207	△ 42,286	△ 9	18,323	△ 7,129	-	-	11,194	-	△ 30,894	△ 4,115	△ 35,009	
2022年3月31日	89,699	27,089	974,382	△ 8,343	82,682	-	△ 8,735	61,327	135,274	-	1,218,101	483,876	1,701,977	

当連結会計年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

(単位：百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分											非支配持分	資本合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素					合計	売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益			親会社の所有者に帰属する持分合計
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	確定給付制度の再測定	キャッシュ・フロー・ヘッジ	在外営業活動体の換算差額						
2022年4月1日	89,699	27,089	974,382	△ 8,343	82,682	-	△ 8,735	61,327	135,274	-	1,218,101	483,876	1,701,977	
当期利益 (△は損失)	-	-	6,987	-	-	-	-	-	-	-	6,987	△ 53,852	△ 46,865	
その他の包括利益	-	-	-	-	4,550	9,163	8,204	55,173	77,090	-	77,090	35,402	112,492	
当期包括利益合計	-	-	6,987	-	4,550	9,163	8,204	55,173	77,090	-	84,077	△ 18,450	65,627	
新株の発行	111	111	-	-	-	-	-	-	-	-	222	-	222	
自己株式の取得	-	-	-	△ 6	-	-	-	-	-	-	△ 6	-	△ 6	
自己株式の処分	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	0	-	0	
配当金	-	-	△ 42,514	-	-	-	-	-	-	-	△ 42,514	△ 13,962	△ 56,476	
新規連結による変動額	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
子会社の支配喪失に伴う変動	-	-	513	-	△ 505	-	△ 8	-	△ 513	-	-	-	-	
非支配持分との取引	-	△ 88,037	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 88,037	△ 133,467	△ 221,504	
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	-	-	13,672	-	△ 4,509	△ 9,163	-	-	△ 13,672	-	-	-	-	
その他の増減額	-	△ 603	△ 48	-	-	-	-	-	-	-	△ 651	-	△ 651	
売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益への振替	-	-	-	-	△ 349	-	-	-	△ 349	349	-	-	-	
その他資本剰余金の負の残高の振替	-	61,440	△ 61,440	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
所有者との取引額等合計	111	△ 27,089	△ 89,817	△ 6	△ 5,363	△ 9,163	△ 8	-	△ 14,534	349	△ 130,986	△ 147,429	△ 278,415	
2023年3月31日	89,810	-	891,552	△ 8,349	81,869	-	△ 539	116,500	197,830	349	1,171,192	317,997	1,489,189	

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2021 年 4 月 1 日 至 2022 年 3 月 31 日)	当連結会計年度 (自 2022 年 4 月 1 日 至 2023 年 3 月 31 日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前利益	251,136	231
減価償却費及び償却費	156,667	167,957
減損損失	8,111	109,417
持分法による投資損益 (△は益)	△ 42,180	6,797
受取利息及び受取配当金	△ 9,976	△ 18,730
支払利息	16,111	22,468
事業構造改善費用	10,572	22,021
条件付対価に係る公正価値変動	△ 3,282	△ 3,388
固定資産売却損益 (△は益)	△ 718	△ 5,226
営業債権の増減額 (△は増加)	△ 19,465	134,499
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 98,247	△ 79,887
営業債務の増減額 (△は減少)	△ 39,188	△ 63,628
前受収益の増減額 (△は減少)	565	△ 13,717
引当金の増減額 (△は減少)	15,559	△ 13,373
その他	△ 9,620	△ 88,340
小計	236,045	177,101
利息及び配当金の受取額	22,258	25,265
利息の支払額	△ 15,404	△ 21,768
法人所得税の支払額	△ 68,323	△ 65,529
事業構造改善費用の支払額	△ 2,861	△ 3,448
営業活動によるキャッシュ・フロー	171,715	111,621
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有価証券の純増減額 (△は増加)	△ 7,529	6,546
固定資産の取得による支出	△ 107,467	△ 143,581
固定資産の売却による収入	2,537	18,231
子会社の取得による収支 (△は支出)	—	△ 17,174
投資の取得による支出	△ 15,768	△ 7,692
投資の売却及び償還による収入	16,540	42,974
貸付金の回収による収入	1,296	63,199
子会社の売却による収入	153	30,092
その他	△ 5,183	△ 12,006
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 115,421	△ 19,411
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△ 3,158	100,959
コマーシャル・ペーパーの純増減額 (△は減少)	10,000	35,000
長期借入れによる収入	46,154	66,141
長期借入金の返済による支出	△ 77,132	△ 109,130
社債の発行による収入	34,808	—
社債の償還による支出	△ 34,259	—
リース負債の返済による支出	△ 15,984	△ 16,668
配当金の支払額	△ 31,068	△ 42,484
非支配持分への配当金の支払額	△ 11,195	△ 13,982
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△ 3,999	△ 199,073
その他	4,439	735
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 81,394	△ 178,502
現金及び現金同等物に係る換算差額	29,611	27,842
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	4,511	△ 58,450
現金及び現金同等物の期首残高	360,918	365,429
売却目的で保有する資産への振替に伴う現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	—	△ 1,135
現金及び現金同等物の期末残高	365,429	305,844

# 住友化学

 住友化学株式会社

お問い合わせ

住友化学株式会社  
コーポレートコミュニケーション部  
〒103-6020  
東京都中央区日本橋2丁目7番1号 東京日本橋タワー

[www.sumitomo-chem.co.jp](http://www.sumitomo-chem.co.jp)



本冊子は、環境に配慮し、FSC®認証の用紙を使用しています。また、製版フィルムを使用せず有害な廃液の出ない水なし印刷方式と、省エネ型UV用Non-VOCインキを使用して印刷しています。

Printed in Japan, July 2023