

# 経営戦略説明会

2014年11月27日



SUMITOMO CHEMICAL

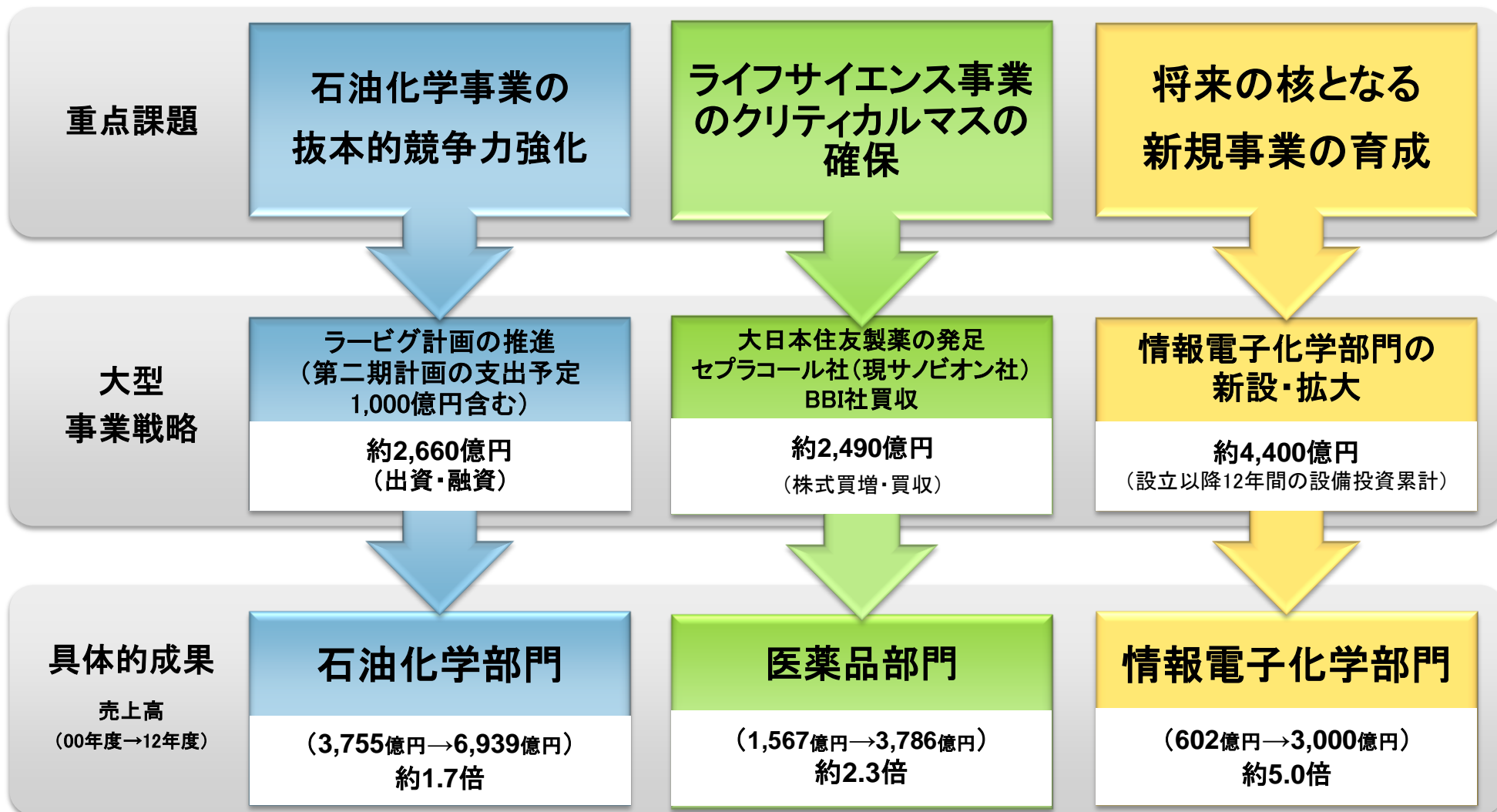
社長 十倉 雅和

Change  
and  
Innovation

1. 2013～2015年度 中期経営計画の概要
2. 2014年度・2015年度の業績動向
3. 中期経営計画の進捗
  - (1) 事業構造改善
    - ① スペシャルティケミカル領域の事業拡大
    - ② バルクケミカル領域の事業再構築
  - (2) 強固な財務基盤の構築
  - (3) 次世代事業の開発
4. 株主還元

# 2013～2015年度 中期経営計画の概要

# 21世紀初頭からの経営課題および事業戦略



これまで

現在

これから

抜本的な事業基盤強化  
(3大課題の克服)

ラビグ計画の推進

大日本住友製薬発足・  
セプラコール/BB社買収

情電部門新設・拡大

財務基盤の強化

収益性  
改善

投資の  
厳選

資産効率  
向上

事業構造改善

不採算事業  
からの撤退

事業ポート  
フォリオの  
高度化

次世代事業の開発

環境・  
エネルギー

ライフ  
サイエンス

ICT

グローバル化

グローバル経営の深化

コンプライアンスの徹底、安全・安定操業の維持

## 2015年度 目標（連結）

売上高	2兆4,000億円
営業利益	1,400億円
経常利益	1,500億円
（うち持分法投資利益）	250億円
純利益	900億円
有利子負債残高	9,000億円未満

### 【前提】

為替	80円/USドル
ナフサ	60,000円/KL

# 中期経営計画における キャッシュ・フロー目標

	2010～2012年度	2013～2015年度 (目標)
営業キャッシュ・フロー	4,723億円	5,400億円程度
投資キャッシュ・フロー	▲4,457億円	▲4,000億円以内
差引フリーキャッシュ・フロー	266億円	<b>2,000億円以上</b>

(注)現預金等の減少を含む。

	2012年度末	2015年度末 (目標)
有利子負債残高	10,606億円	<b>9,000億円未満</b>



# 2014年度・2015年度の業績動向



# 2014年度上期業績

(単位: 億円)

	2013年度 上期	2014年度 上期	前年比
売上高	10,508	11,284	+776
営業利益	463	362	-102
(持分法損益)	-13	138	+151
経常利益	443	528	+86
純利益	125	226	+101
ナフサ価格	¥64,700/kl	¥70,500/kl	
為替レート	¥98.86/\$	¥103.01/\$	

# 2014年度業績予想

(単位: 億円)

	2013年度 実績	2014年度 予想	前年比
売上高	22,438	23,200	+762
営業利益	1,008	1,050	+42
(持分法損益)	120	200	+80
経常利益	1,111	1,200	+89
純利益	370	450	+80
ナフサ価格	¥67,300/kl	¥66,200/kl	
為替レート	¥100.17/\$	¥104.00/\$	

# 2014年度業績予想：セグメント別営業利益

(単位：億円)

	2013年度 実績	2014年度 予想	前年比
スペシャリティケミカル	1,202	1,070	-132
情報電子化学	349	350	+1
健康・農業関連事業	382	460	+78
医薬品	471	260	-211
バルクケミカル	-59	50	+109
基礎化学	-109	-70	+39
石油化学	49	120	+71
その他	-134	-70	+64
合計	1,008	1,050	+42

# セグメント別営業利益：2014年度上期実績・下期予想比較

(単位：億円)

	上期 実績	下期 予想	増減	増益の背景
スペシャリティケミカル	413	657	+243	
情報電子化学	145	205	+60	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 需要回復・拡販</li> <li>✓ 円安</li> </ul>
健康・農業関連事業	114	346	+232	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 季節性(下期が需要期)</li> <li>✓ 円安</li> </ul>
医薬品	154	106	-49	
バルクケミカル	6	44	+38	
基礎化学	-39	-31	+8	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ライセンス一時金収入</li> <li>✓ MMA交易条件改善</li> </ul>
石油化学	45	75	+30	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ライセンス一時金収入</li> </ul>
その他	-58	-12	+45	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サービス一時金収入</li> </ul>
合計	362	688	+326	

# 2015年度業績目標

(単位: 億円)

	2014年度 予想	2015年度 計画	前年比
売上高	23,200	24,000	+800
営業利益	1,050	1,400	+350
(持分法損益)	200	250	+50
経常利益	1,200	1,500	+300
純利益	450	900	+450
ナフサ価格	¥66,200/kl	¥60,000/kl	
為替レート	¥104.00/\$	¥80.00/\$	

# 2015年度業績目標:セグメント別営業利益

	2014年度 予想	2015年度 計画	前年比	計画達成 見通し
スペシャリティケミカル	1,070	1,140	+70	↑
情報電子化学	350	340	-10	↑
健康・農業関連事業	460	450	-10	↑
医薬品	260	350	+90	↑
バルクケミカル	50	390	+340	↓
基礎化学	-70	150	+220	↓
石油化学	120	240	+120	↓
その他	-70	-130	-60	↑
合計	1,050	1,400	+350	→
持分法投資損益	200	250	+50	↑

# 中期経営計画の進捗



# 事業構造改善



スペシャリティケミカル  
領域の  
事業拡大

バルクケミカル  
領域の  
事業再構築

事業ポートフォリオの高度化

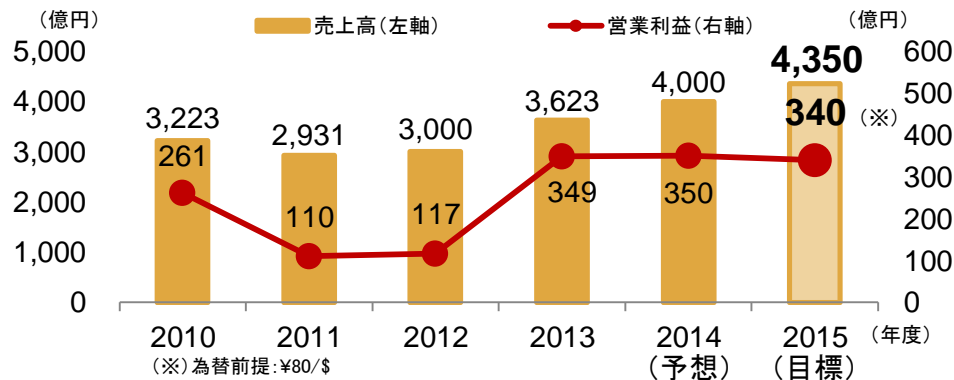
### 事業の特徴・強み

- 幅広いディスプレイ材料をラインナップ
- ユーザーの要望に迅速に対応

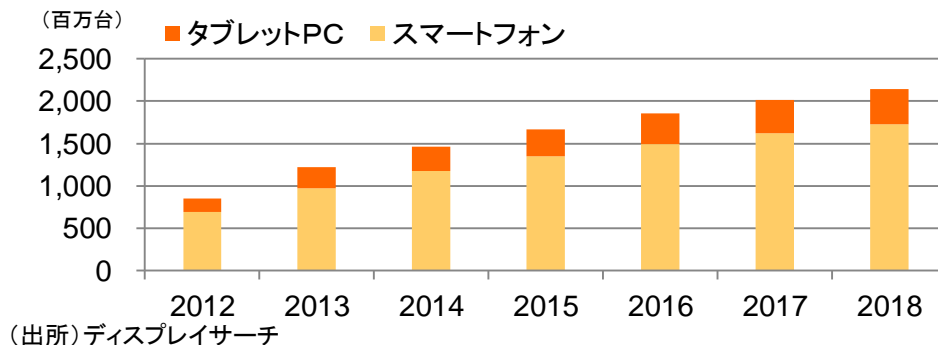
### 今後の収益ドライバー

- 中小型ディスプレイ用偏光フィルム及びタッチセンサーパネルの販売増
- テレビ用偏光フィルムのコスト競争力強化
- 次世代フレキシブルパネル材料・部材の開発・上市
- セパレータの販売増

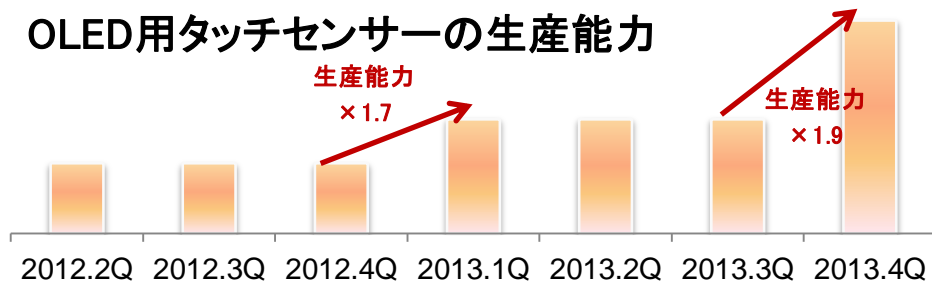
### 売上高・営業利益の推移



### スマートフォン・タブレットPCの需要見通し



### OLED用タッチセンサーの生産能力



事業分野	主な取組実績	今後の取組課題
偏光フィルム	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中小型偏光フィルム生産能力拡大</li> <li>✓ 次世代偏光フィルムの量産開始</li> <li>✓ スマートフォン用途での顧客・シェア拡大</li> <li>✓ 保護膜代替偏光フィルム採用拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 次世代偏光フィルムの販売拡大</li> <li>□ タブレットPC用途シェア拡大</li> <li>□ 保護膜代替偏光フィルムの更なる販売拡大</li> <li>□ 次世代塗布型偏光板の開発・上市</li> </ul>
タッチセンサー	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オンセル型タッチセンサー生産能力増強</li> <li>✓ カバーガラス一体型タッチセンサー生産設備建設</li> <li>✓ フィルム型タッチセンサー(UBT)上市</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ オンセル型タッチセンサー拡販</li> <li>□ 製品ラインナップの拡充</li> <li>□ 顧客拡大</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ アラミドセパレータ生産能力拡大決定(110百万㎡/年へ拡大)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ セパレータ生産能力の更なる拡大</li> <li>□ ガラス代替フィルムの開発・上市</li> </ul>

モバイルディスプレイ市場の拡大継続

製品ラインナップ拡充  
採用機種・顧客拡大

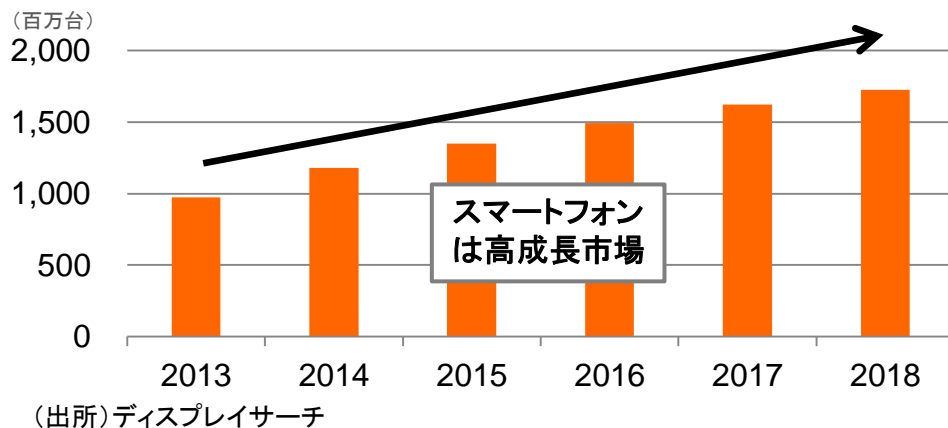
端末需要の変動リスクを低減  
安定成長の実現を目指す

製品ラインナップを拡充

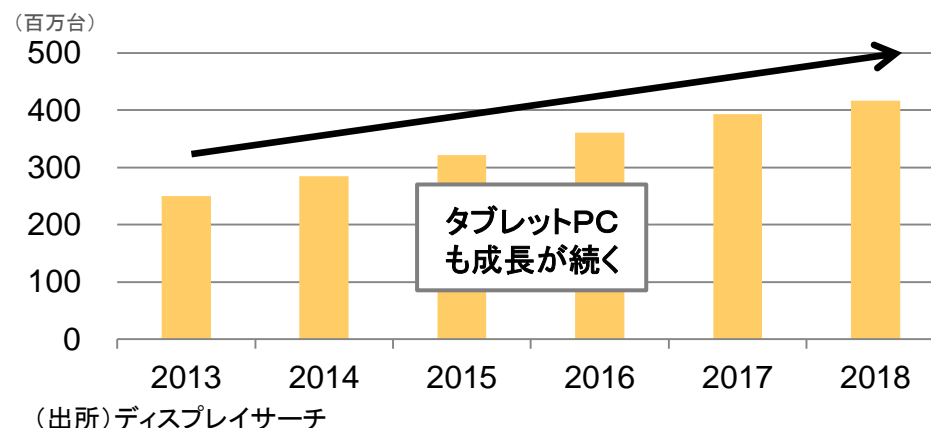


■ : 既存製品    ■ : 新製品

スマートフォン市場



タブレットPC市場



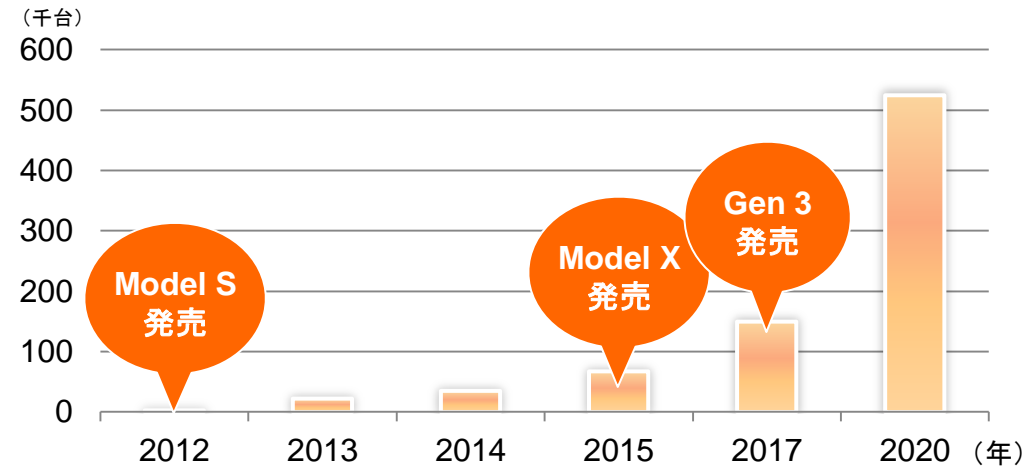
## セパレータ事業の現状と見通し

アラミドセパレータ需要が自動車用途で拡大中

2015年にアラミドセパレータ  
生産能力を110百万㎡に拡大

ギガファクトリー向けの増強検討

## (ご参考)テスラモーターズ自動車生産の見通し



## (ご参考)ギガファクトリー計画の概要

生産品	LiBセル、LiBパック
生産能力	LiBセル 35GWh/年 LiBパック 50GWh/年
投資額	総額40~50億ドル
立地	米国ネバダ州
稼働予定	2017年 生産開始 2020年 フル生産

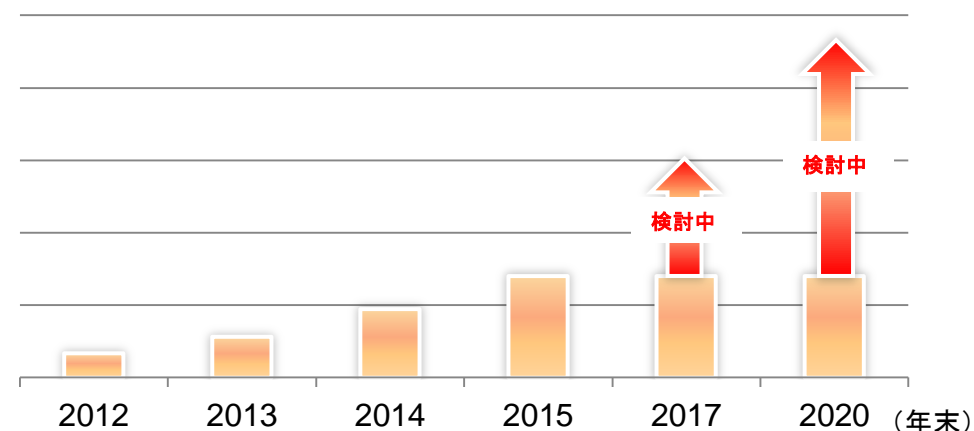


テスラモーターズ モデル S



テスラモーターズ モデル X

## (ご参考)セパレータの生産能力



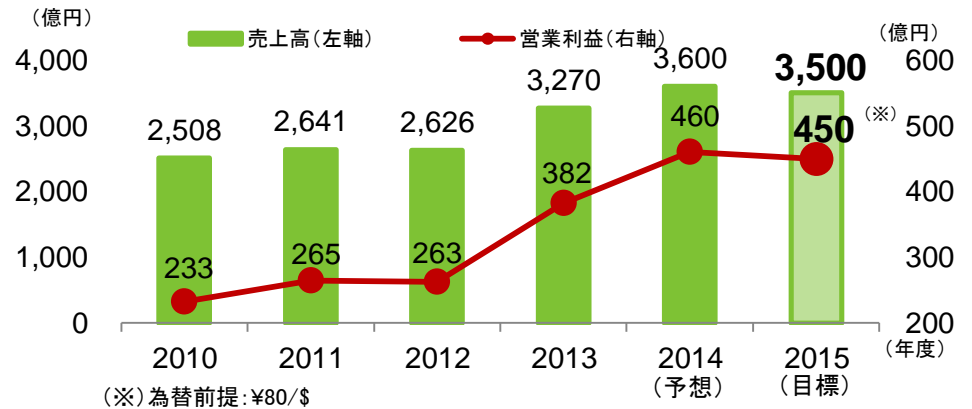
## 事業の特徴・強み

- 研究開発力と充実したパイプライン
- 大手競合他社と差別化した製品ラインナップ
- 国内トップシェア・グローバル高シェア商品
- グローバル販売網

## 今後の収益ドライバー

- 提携効果の拡大
- 事業領域の拡大
- ニッチ分野での事業拡大
- 新規剤の継続的上市

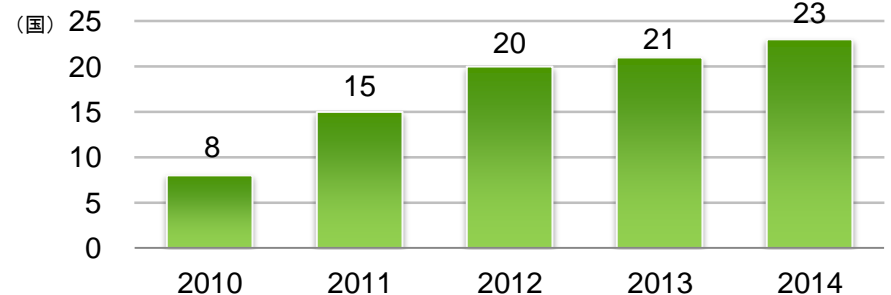
## 売上高・営業利益の推移



## フルミオキサジンの生産能力



## ニューファームとの販売提携国数





事業分野	主な取組実績	今後の取組課題
<p>農薬</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ニューファーム社と米国で業務用非農耕地向け農薬で販売提携</li> <li>✓ モンサントとのアライアンスの期間延長 ブラジル・アルゼンチンへの地域拡大</li> <li>✓ フルミオキサジンの生産能力拡大</li> <li>✓ ペース社を買収、ポストハーベスト分野参入</li> <li>✓ バイオラショナルの新工場稼働</li> <li>✓ コメの種子事業買収・コメのTSP事業参入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ ニューファームとのシナジー追求</li> <li>□ 種子処理事業の拡大</li> <li>□ ポストハーベスト事業の拡大</li> <li>□ バイオラショナル事業の拡大</li> <li>□ 国内農薬市場の変化への対応</li> <li>□ 新規化合物の開発加速</li> </ul>
<p>生活環境事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ MGK社の完全子会社化</li> <li>✓ 北米での商流統合</li> <li>✓ 動物薬・医薬分野の事業拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 新規分野への事業拡大</li> </ul>
<p>その他</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 核酸医薬原薬事業の事業化</li> </ul>

事業領域	成長ドライバー
バイオリショナル 微生物農薬	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 適応拡大</li> <li>● 抵抗性マネジメントへの活用</li> <li>● オーガニック作物の需要増</li> </ul>
植物生長調整剤	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 適応拡大</li> <li>● クロップストレスマネジメントへの活用</li> </ul>
ポストハーベスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ブラジルなど米国外への事業拡大</li> </ul>

## バイオリショナルの新工場が稼働

所在地 : 米国アイオワ州

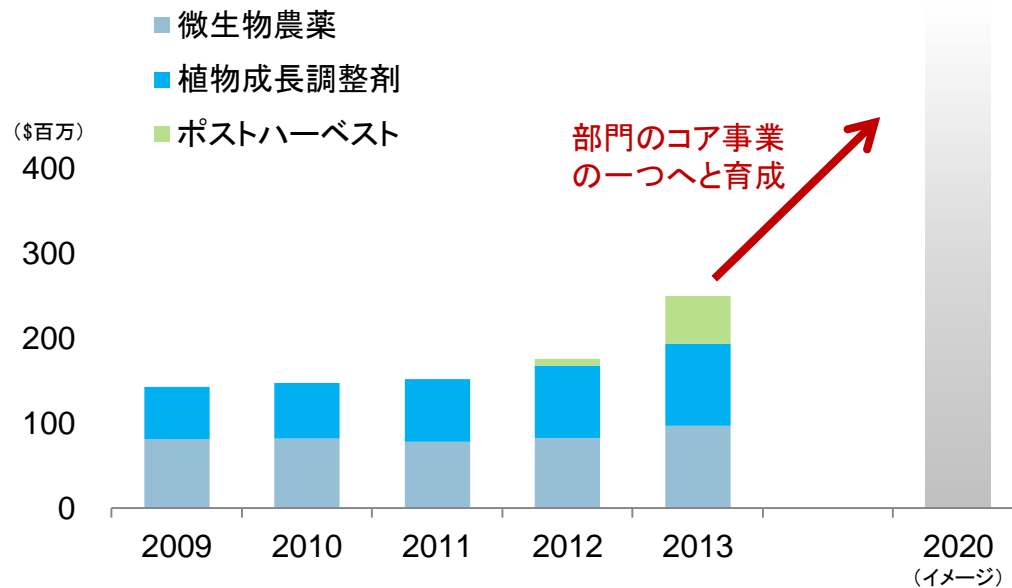
稼働開始 : 2014年7月

生産能力 : 15百万ガロン/年

投資額 : 150百万ドル

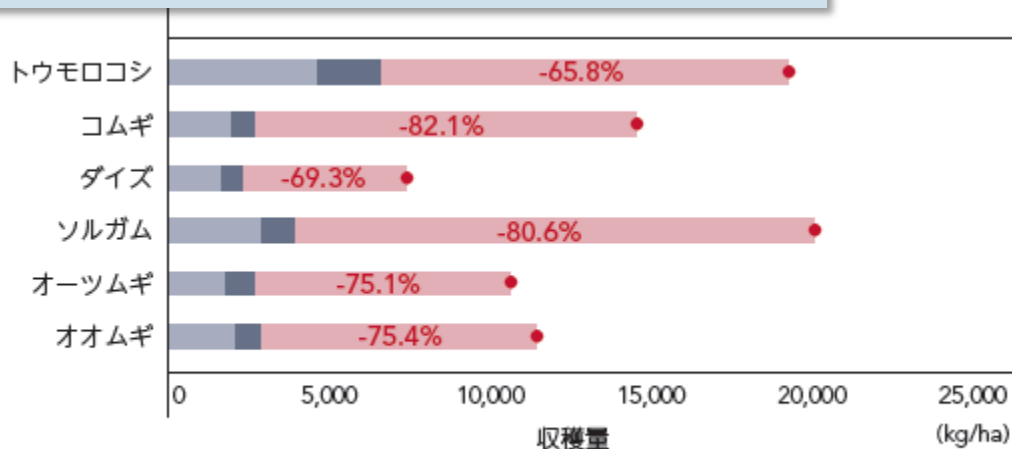


## バイオリショナル・ポストハーベストの売上推移



**両事業の潜在規模は現在の2倍超  
健康・農業関連事業部門のコア事業へ育成**

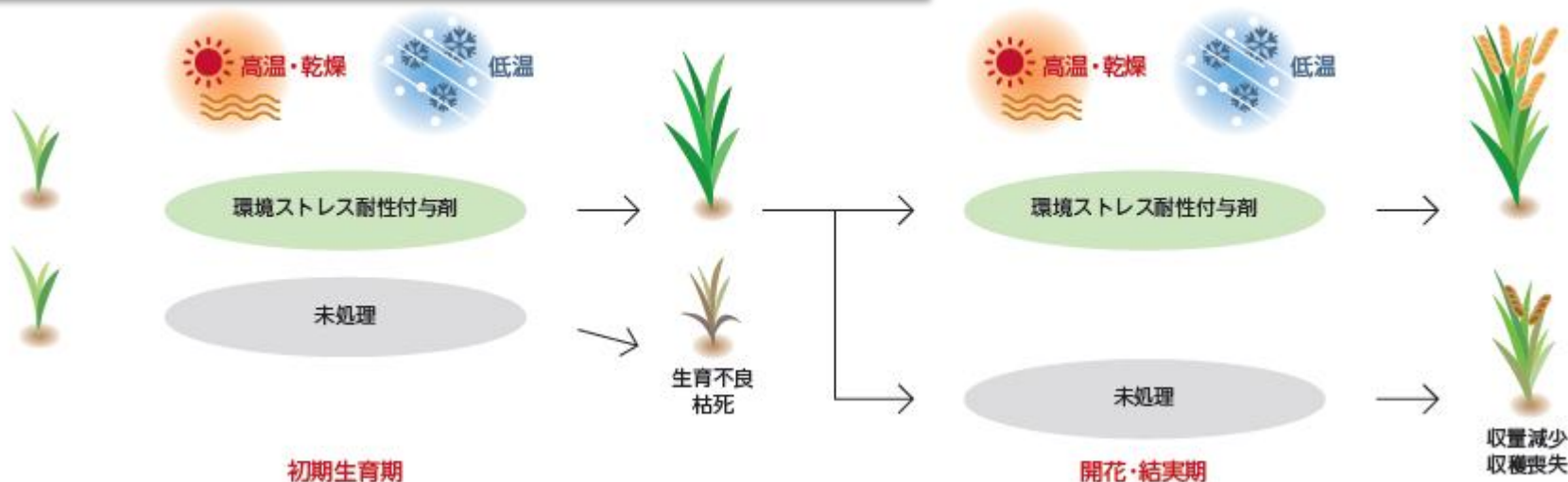
## 環境ストレスによる農作物の収量減少



- 最高収量  
これまでの記録的最大の収量
- 環境ストレスによる収量減少  
高温、乾燥、低温、塩害等によって減少する収量
- 生物学的ストレスによる収量減少  
農業による作物保護をした上で病原菌、害虫、雑草によって減少する収量
- 平均収量

出展: Buchanan, Grisse, Jones  
Biochemistry and Molecular Biology of Plants  
American Society of Plant Physiologists, 2000

## 化合物による農作物への環境ストレス耐性の付与



## トータルソリューションプロバイダー型事業

- 種子・農薬・肥料の提供
- 栽培管理の支援
- コメの販売

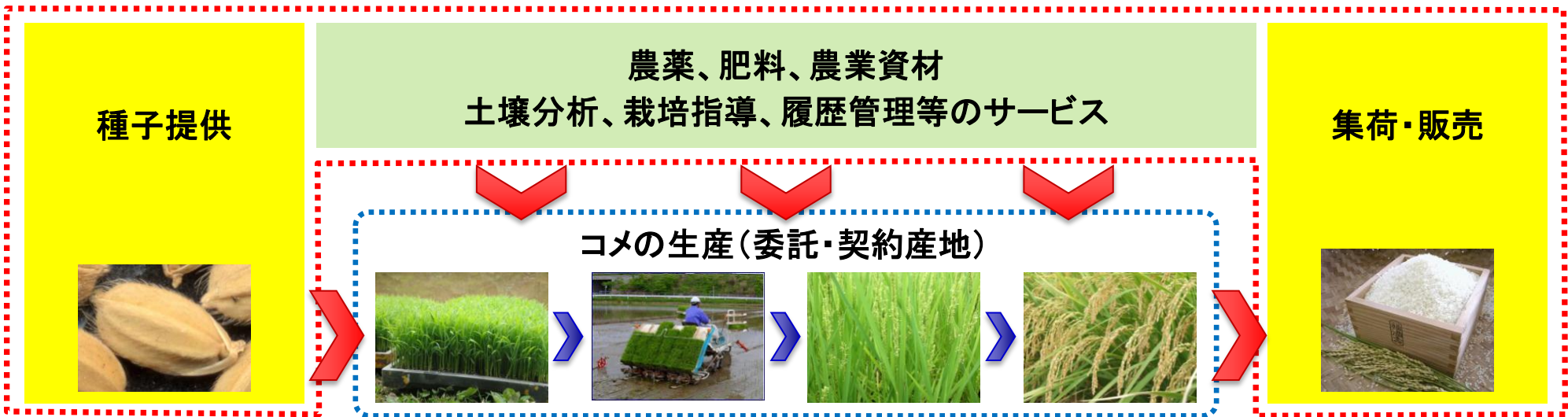
## コメの研究開発体制の構築

- コメ品種、関連技術等の取得
- 品種開発を中心とした研究チーム発足
- 既存の栽培、応用研究チーム強化

目標：栽培面積 1万ha、売上高 100億円

品種開発・栽培技術の両面から農業に貢献

## コメ事業の概要イメージ



：農業法人等の役割

：住友化学グループ(協力・連携企業を含む)の役割

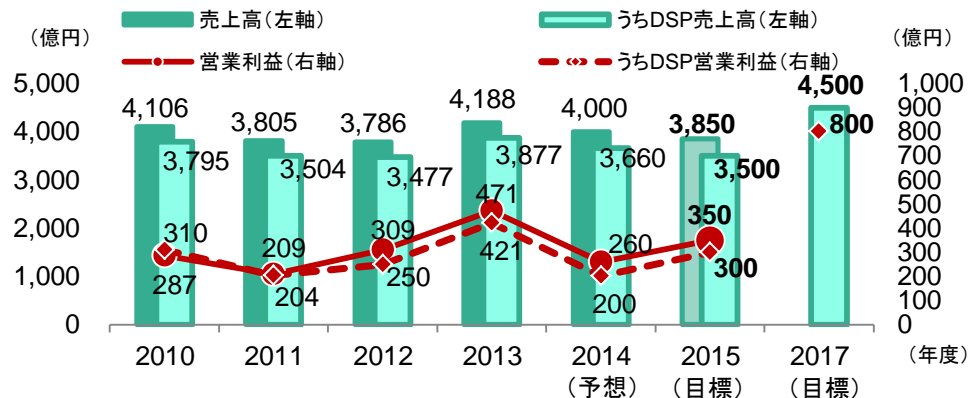
## 事業の特徴・強み

- 精神神経領域・がん領域での創薬プラットフォーム
- 米国での新薬開発体制と販売網

## 今後の収益ドライバー

- ラツェダの適応及び販売地域拡大
- パイプライン充実(精神神経領域・がん領域)
- 細胞技術を活用した再生医療・創薬

## 売上高・営業利益の推移



## 非定型抗精神病薬ラツェダの売上予想



(注) 欧州(除く英国)での提携先の売上高は当社推定値

事業分野

主な取組実績

今後の取組課題

医療用医薬品

- ✓ 非定型抗精神病薬ラツーダが北米で双極 I 型障害うつに対する適応追加承認取得
- ✓ 非定型抗精神病薬ラツーダが欧州で統合失調症の承認取得
- ✓ 抗てんかん剤アプティオムを米国で上市
- ✓ がん領域の創薬・販売体制構築
- ✓ ヘリオスと再生・細胞医薬事業で提携
- ✓ 北米事業の事業構造改善

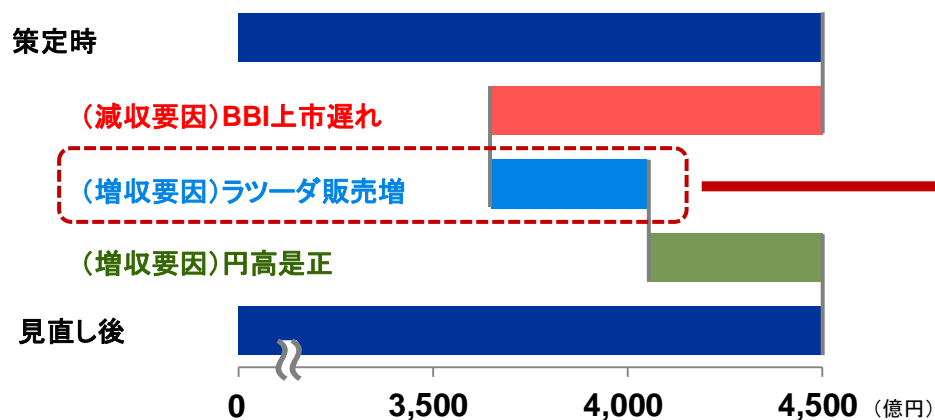
- ラツーダの米国・欧州での販売拡大
- ラツーダの日本での承認取得
- アプティオムの販売拡大
- がん幹細胞標的薬(BBI608/503)の開発・上市
- 脳梗塞の細胞医薬品(SB623)の事業化
- 加齢黄斑変性等の細胞医薬品(HLS001)の事業化
- 世界初の治療薬の開発
  - ミトコンドリア病治療薬(EPI-743)
  - 非アルコール性脂肪肝炎治療薬(DSP-1747)

## 2017年度の経営目標

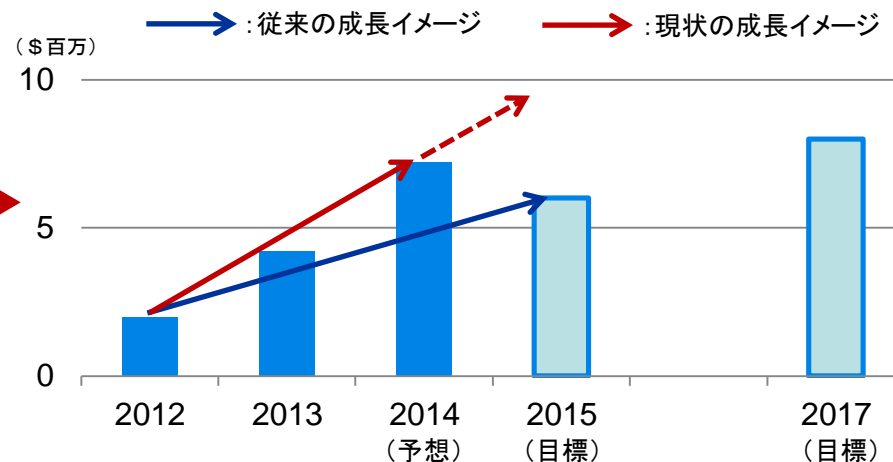
(単位: 億円)

	策定時 (2013年2月公表)	見直し後 (2014年10月公表)	増減
売上高	4,500	4,500	変更なし
営業利益	800	800	変更なし
為替レート	¥80.00/\$	¥100.00/\$	+¥20.00/\$

### 2017年度 売上目標 (策定時 対 見直し後)



### 北米でのラツーダの売上高





臨床開発の現況(2014年10月30日現在)

製品／コード名	一般名	予定適応症等	開発地域	第I相	第II相	第III相	申請中
BBI608	未定	結腸直腸がん(単剤)(国際共同治験)	米国・カナダ・日本等	新規患者登録の中止			
		胃がん、食道胃接合部腺がん(併用)(国際共同治験)	米国・カナダ・日本等				
		結腸直腸がん(併用)	米国・カナダ				
		固形がん(併用)	米国・カナダ				※1
		消化器がん(併用)	米国・カナダ				
		膵臓がん(併用)	米国				
		肝細胞がん(併用)	米国			※2	
BBI 503	未定	固形がん(単剤)	米国・カナダ				※1
		腎細胞がん、尿路上皮がん、肝細胞がん、胆管がん、消化管間質腫瘍がん(単剤)	カナダ				
		肝細胞がん(併用)	米国			※2	

※1 第I/II相の第II相段階 ※2 第I/II相の第I相段階

赤字は2014. 2Qの進捗

**BBI608の開発目標**  
胃がん、食道胃接合部腺がん(併用)  
2017年度 北米・日本 申請

**BBI503開発目標**  
固形がん(単剤)  
2017年度 北米・日本 申請

スペシャリティケミカル

領域の  
事業拡大



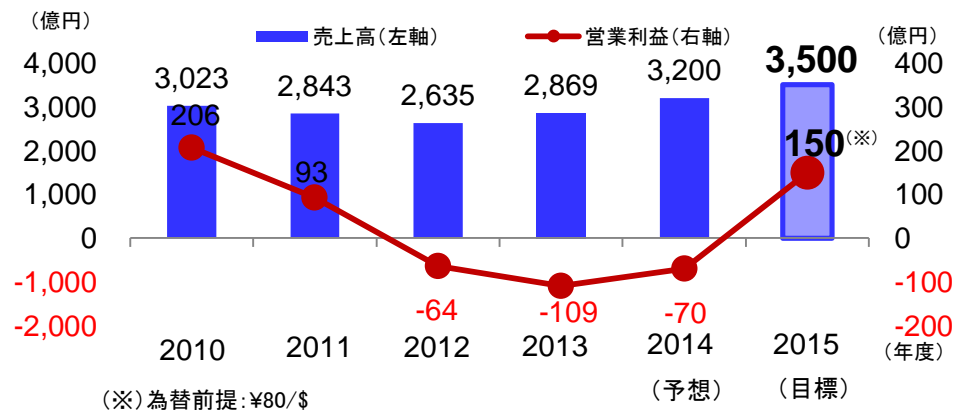
バルクケミカル

領域の  
事業再構築

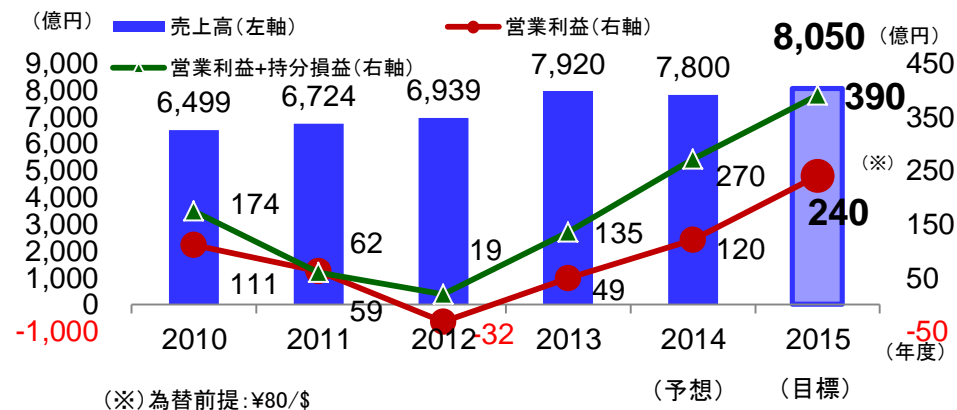


事業ポートフォリオの高度化

## 基礎化学部門の売上高・営業利益の推移



## 石油化学部門の売上高・営業利益の推移



### 事業再構築の取り組み

- 収益改善事業の基盤強化
- 無機材料事業における次世代事業の育成

### 事業再構築の取り組み

- 不採算事業の撤退・生産体制の見直し
- 製品の高付加価値化による競争力強化
- ペトロ・ラービグの安定操業の実現

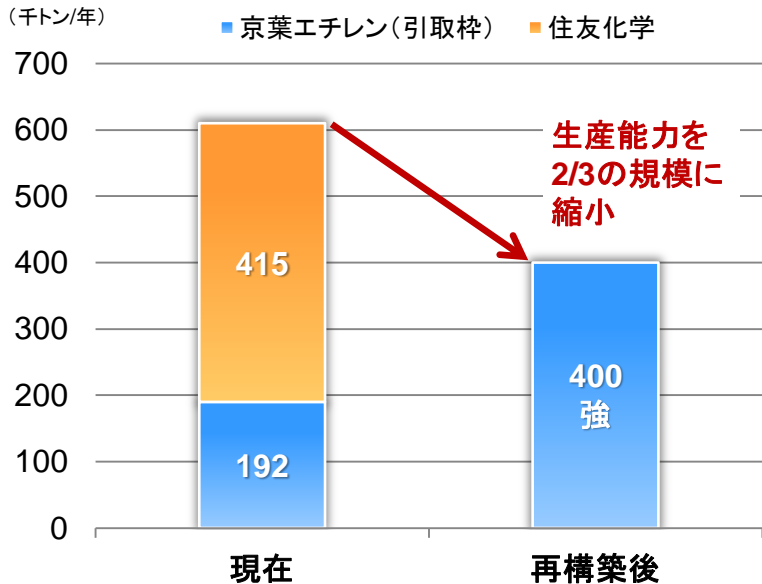
事業分野	主な取組実績	今後の取組課題
基礎化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ カプロラクタム液相法プラント生産停止決定</li> <li>✓ 国内のP-MMAプラント生産停止</li> <li>✓ DPF生産設備建設</li> <li>✓ 高純度アルミナ生産能力拡大・拡販</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ カプロラクタム事業の競争力強化</li> <li>□ MMA事業の競争力強化</li> <li>□ DPF拡販・次世代DPFの開発</li> </ul>
石油化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 千葉工場エチレンプラント生産停止決定</li> <li>✓ PO/SM併産プラント生産停止決定</li> <li>✓ S-SBR生産能力増強</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 千葉工場再編の実施</li> <li>□ 高付加価値・差別化製品の開発・拡販</li> </ul>
ラービグ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 親会社からの操業支援強化</li> <li>✓ 親会社との各種取引条件の見直し</li> <li>✓ 用役提供会社からの和解金取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ ラービグ第一期計画の高稼働・安定操業の実現</li> <li>□ ラービグ第二期計画の遂行</li> </ul>

事業環境： 国内需要の減少・輸入品の増加

生産体制最適化(2015年5月) ➔ 国内石油化学事業の強化・維持

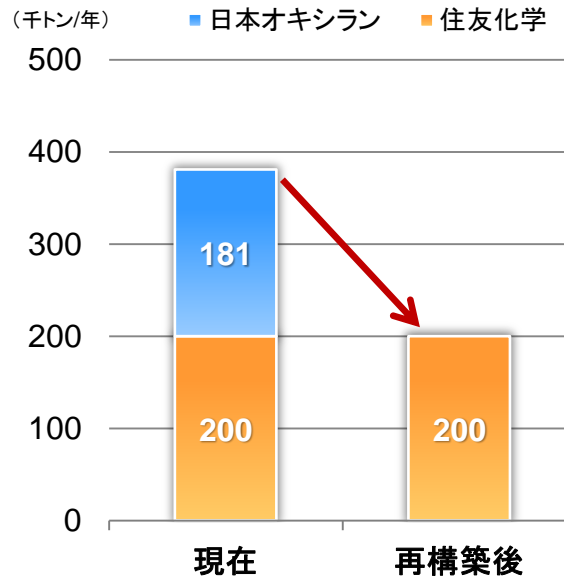
エチレンプラントの停止

エチレンの生産能力

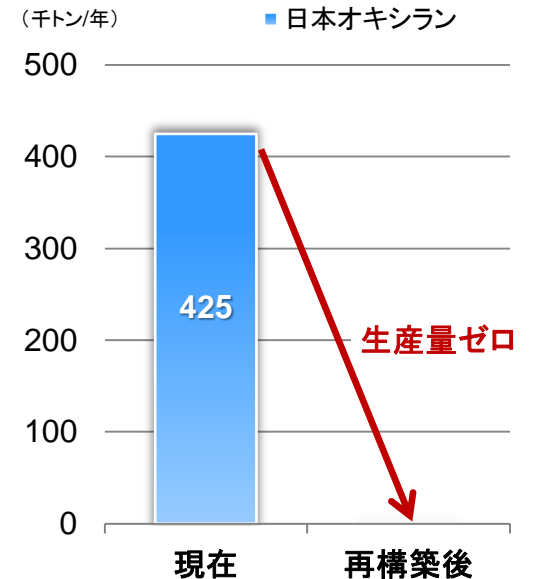


日本オキシランの停止

プロピレンオキサイドの生産能力



スチレンモノマーの生産能力



## カプロラクタム事業の再構築

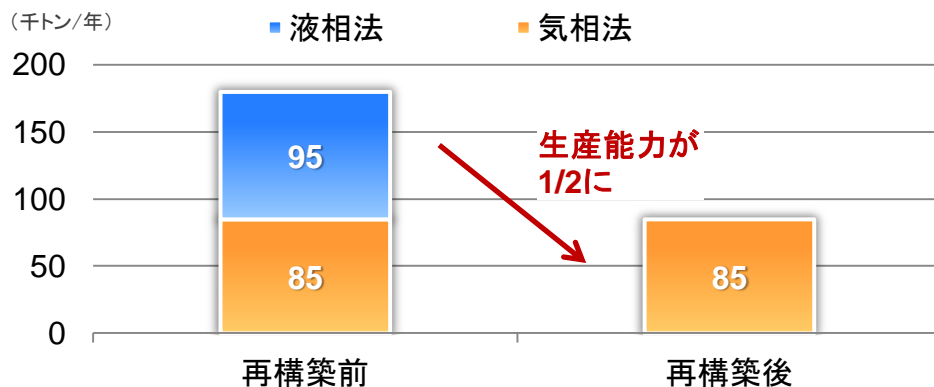
### 事業環境

中国での大幅供給増による需給悪化

### 液相法プラントの停止

- 液相法プラントを2015年末をめどに停止
- 気相法技術のブラッシュアップ・合理化
- 気相法プラントでの生産と外部調達等を含め適切な事業規模と重要顧客への供給を維持

### カプロラクタムの生産能力



(注) 液相法プラントは1965年稼働、気相法プラントは2003年稼働

## MMA事業の競争力再生

### 事業環境

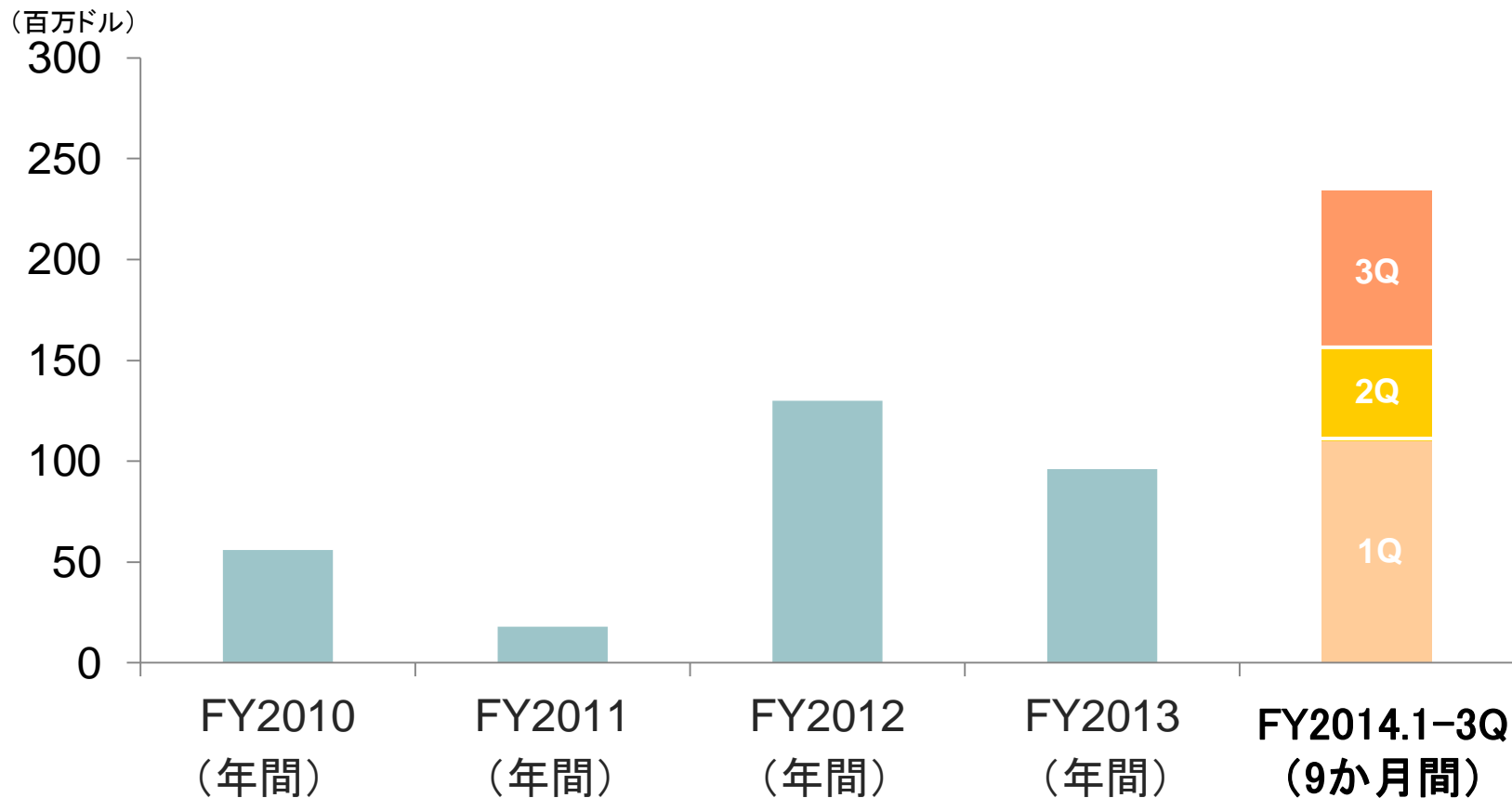
導光板用途の需要急減

### 競争力再生に着手

- 愛媛PMMAの停止(2013年12月)
- シンガポール拠点中心に運営

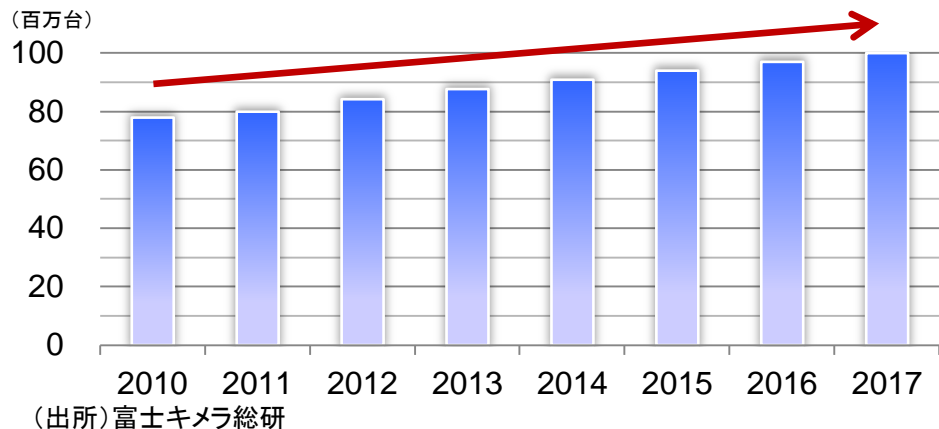
### 競争力再生に向けた取り組み

短期	中・長期
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 合理化</li> <li>• 価格是正</li> <li>• 新規用途開発・拡販</li> <li>• 高性能触媒開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ラービグ第二期計画</li> <li>• 原料自製</li> </ul>



安定高稼働により過去最高益達成の見込み

## 世界の自動車生産台数



## 自動車用樹脂市場

市場規模  
(2012年)

13百万トン/年

成長率  
(2012-2016年)

年率5%

(出所) 富士キメラ総研

## 事業部組織を再編：自動車材料事業部を新設

### PE事業部

PE

### PP事業部

自動車用PP  
PPコンパウンド  
非自動車用PP

### 機能樹脂事業部

SBR

TPE

EPDM

特殊コポリマー



### ポリオレフィン事業部

非自動車用PP  
PE

### 自動車材料事業部

自動車用PP  
PPコンパウンド  
TPE

### 機能樹脂事業部

SBR  
EPDM  
特殊コポリマー

- 自動車用樹脂の販売機能を集約
- グローバルな事業活動の企画、管理を強化



## エアバッグカバー用TPEに要求される特性

### 共通して要求される特性

- エアバッグ展開性能
- 成形加工容易性
- 耐光性



### 部品ごとに要求される特性

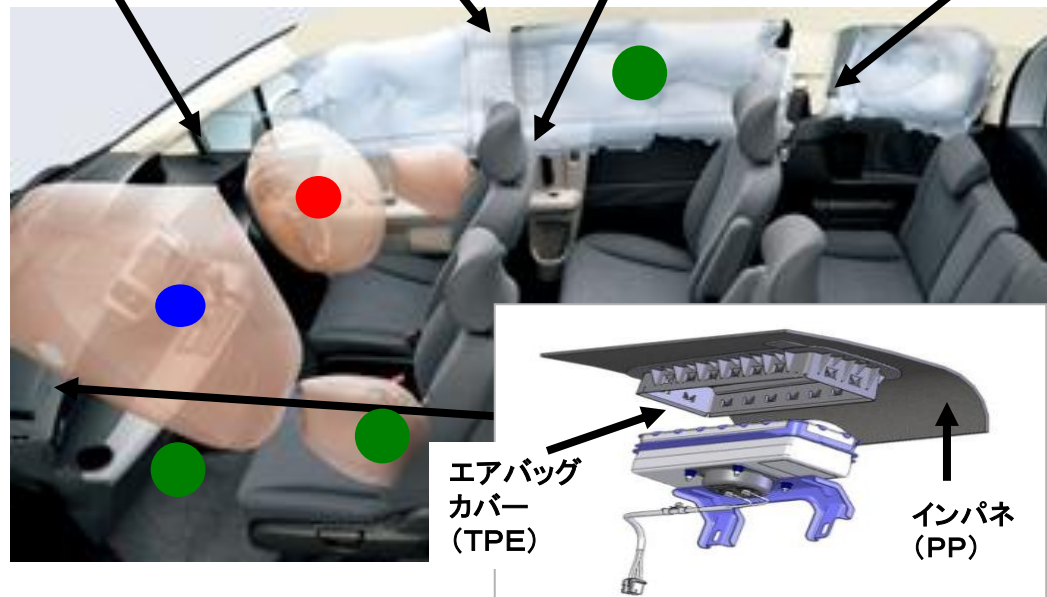
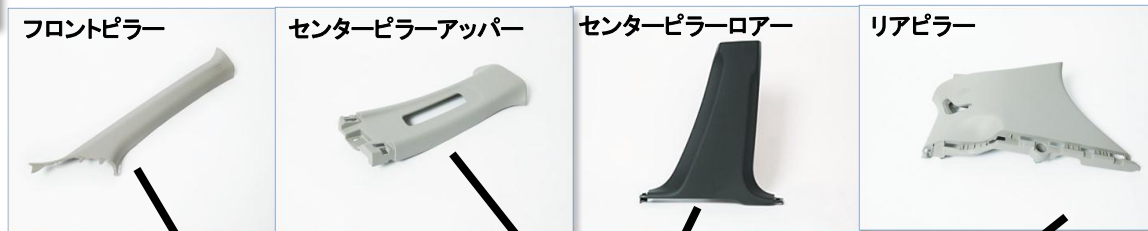
運転席用	助手席用	カーテン用等
• 外観	• 溶着強度	• 剛性 • コスト

## TPE事業での強み

原料PPとEPDMを内製



顧客が求める特性のTPEを迅速に開発・提供



● : 運転席用エアバッグ   ● : 助手席用エアバッグ   ● : カーテンエアバッグ他

TPE事業での強みを生かし、エアバッグ周辺部材向けの樹脂を拡販

## 住友化学の高純度アルミナの特長

- 低不純物
- 要望に応じた粒子サイズ・形状を提供

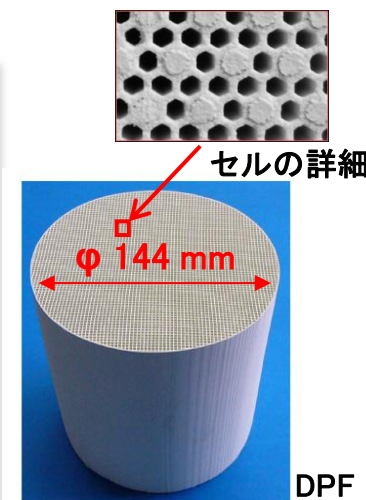
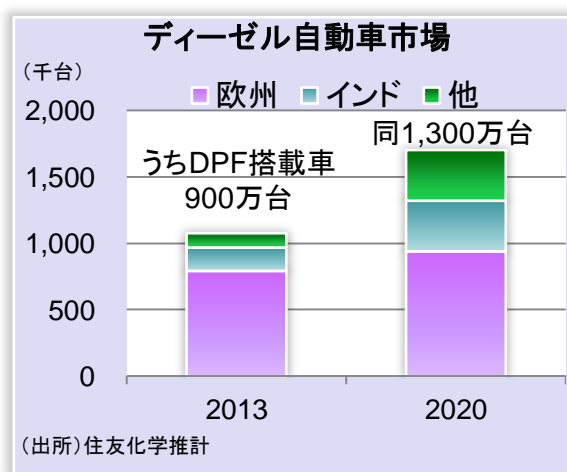
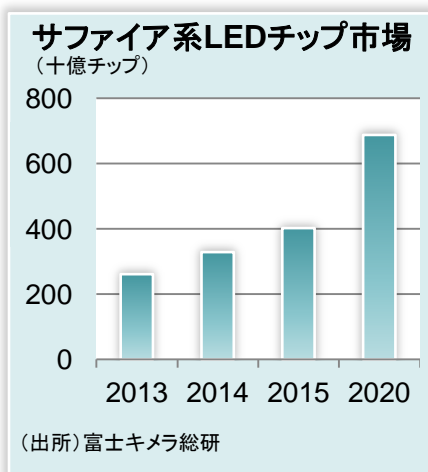
## 住友化学のDPFの特長

- 小型軽量
- 低圧力損失(燃費向上)
- 低コスト

世界トップのシェアをさらに拡大予定

2015年より量産開始予定

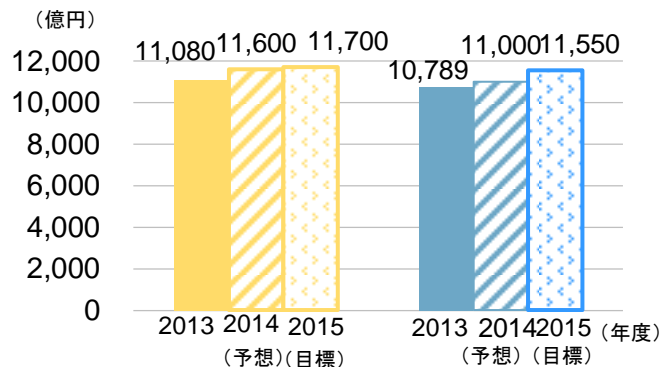
(参考)高純度アルミナの最終需要の一例



無機材料事業を将来のコア事業へと育成中

# 事業構造改善によりResilientな住友化学へ

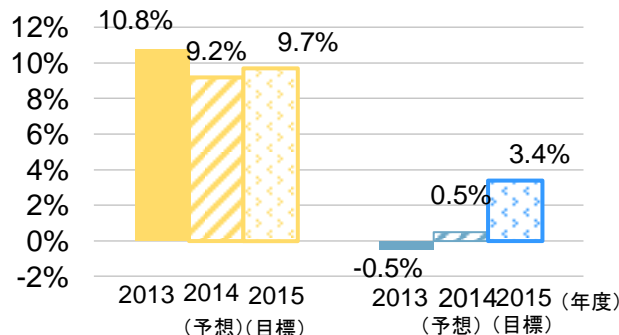
## 売上高



スペシャリティ

バルク

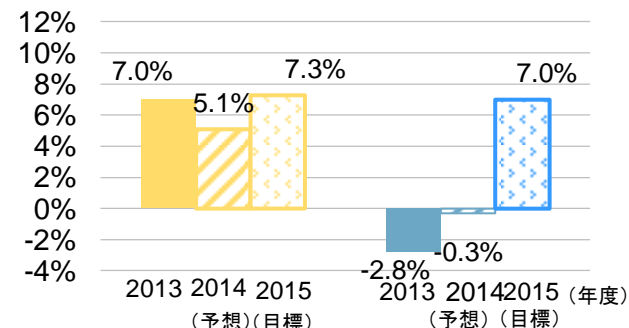
## 営業利益率



スペシャリティ

バルク

## 投下資本利益率(ROI)



スペシャリティ

バルク

- ・スペシャリティ領域の拡大
- ・低収益事業の再構築
- ・大型投資の早期収益貢献



事業ポートフォリオ  
の高度化



ゆるぎない  
経営基盤を確保

# 強固な財務基盤の構築

# キャッシュ・フローの見通し

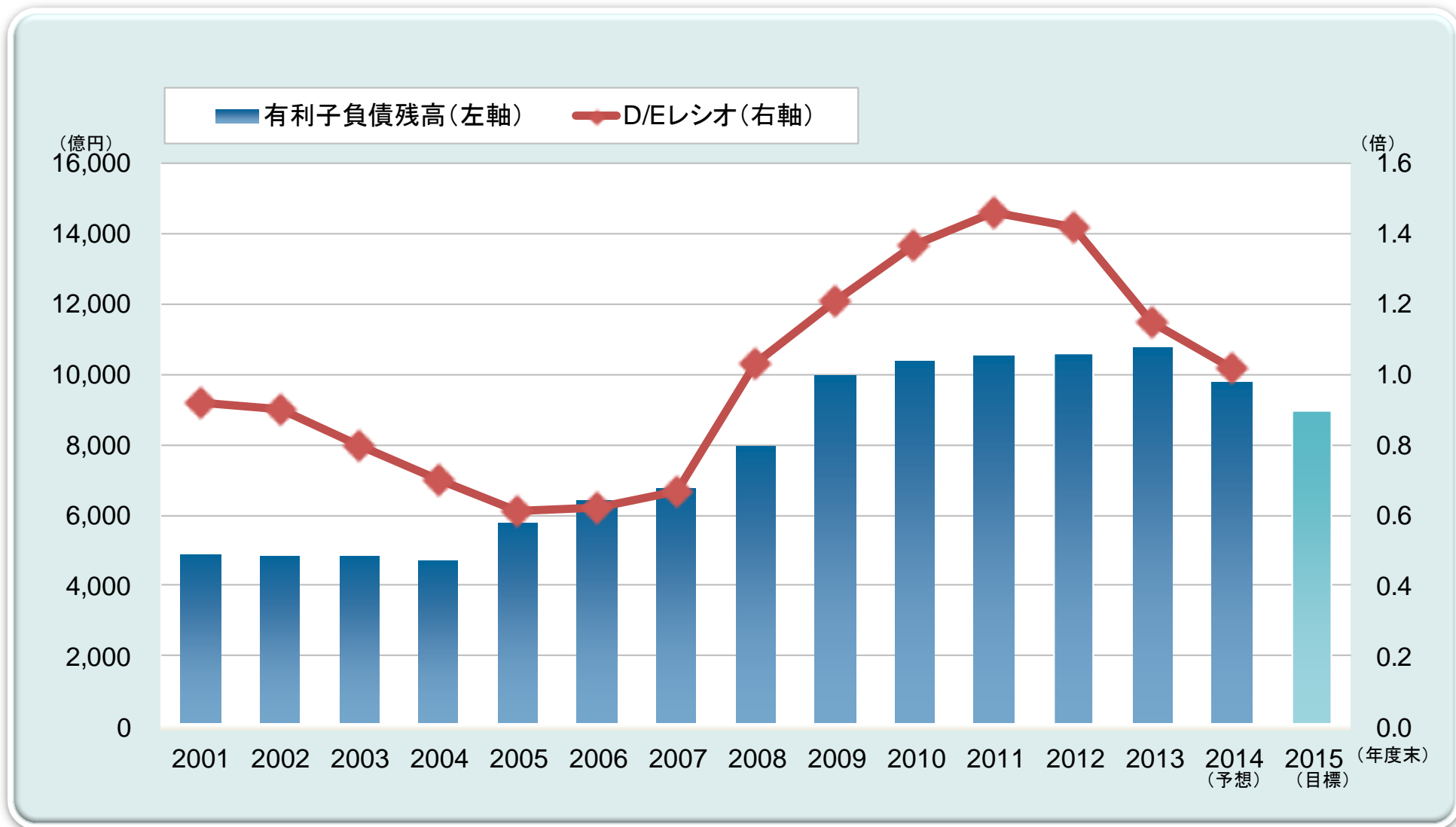
	2010～2012年度	2013～2015年度 (目標)		
			2013年度 (実績)	2014年度 (予想)
営業キャッシュ フロー	4,723億円	5,400億円程度	1,944億円	2,350億円
投資キャッシュ フロー	▲4,457億円	▲4,000億円 以内	▲1,352億円	▲950億円
フリーキャッシュ フロー	266億円	2,000億円以上 <sup>(※)</sup>	592億円	1,400億円

(※) 現預金等の減少を含む。

	2012年度末	2015年度末 (目標)		
			2013年度末 (実績)	2014年度末 (予想)
有利子負債残高	10,606億円	9,000億円未満	10,746億円	9,800億円

(注) ラービグ第二期計画に伴う立替金残高: 2012年度末約240億円、2013年度末約750億円

# 有利子負債とD/Eレシオの推移





# 次世代事業の開発

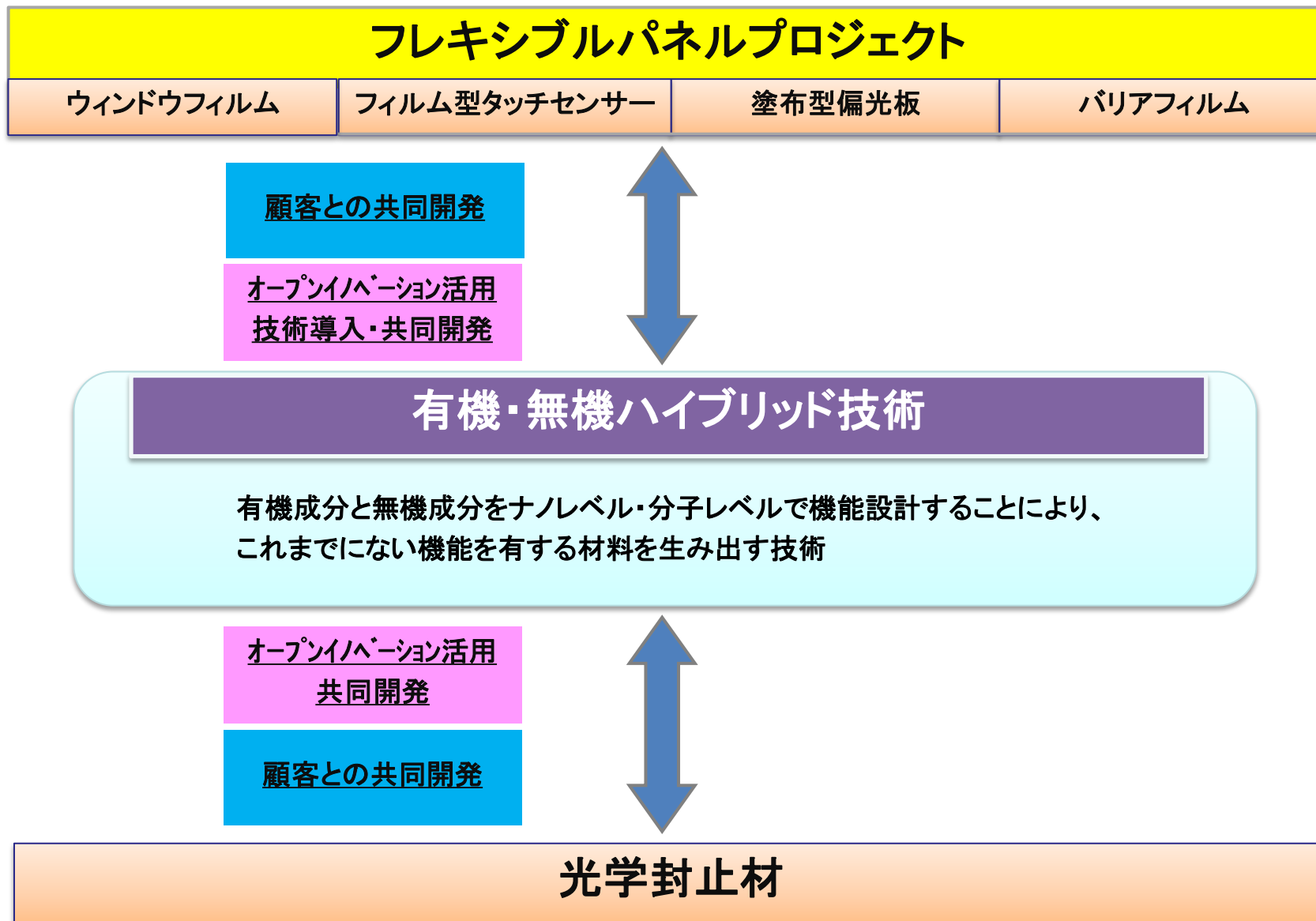


# 次世代事業の開発

本格普及時期	2011年	2015年	2020年～
環境・ エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Si系太陽電池 (HEVA、電極ペーストなど)</li> <li>✓ リチウムイオン電池(セパレータ)</li> <li>✓ LED照明(サファイヤ基板、アルミナなど)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 有機EL照明</li> <li>パワー半導体(エピウエハー)</li> <li>✓ 耐熱・熱伝導材料</li> <li>✓ DPF</li> <li>CO<sub>2</sub>分離</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有機薄膜太陽電池</li> <li>次世代二次電池</li> </ul>
ICT	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 次世代偏光板</li> <li>✓ 光学封止材料</li> <li>✓ フレキシブルディスプレイ用材料・部材</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有機ELディスプレイ(発光材料)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有機半導体</li> </ul>
ライフサイエンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 統合失調症治療剤</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>がん幹細胞標的薬</li> <li>細胞医薬</li> <li>✓ ES・iPS細胞を用いた化合物安全性評価・創薬</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クロープストレス マネジメント</li> <li>再生医療</li> </ul>

✓ : 事業化済み又は事業化(実用化)の目途が立った次世代事業





## 次世代ディスプレイの実現に貢献

### 当社の強み

総合化学メーカーとしての  
**素材開発力**



ディスプレイ材料事業で培った  
**製品開発力・加工技術**

**ガラスを樹脂で代替 → ディ스플레이の厚みと重量を大幅削減、耐久性向上**

### (ご参考)開発中の材料・部材

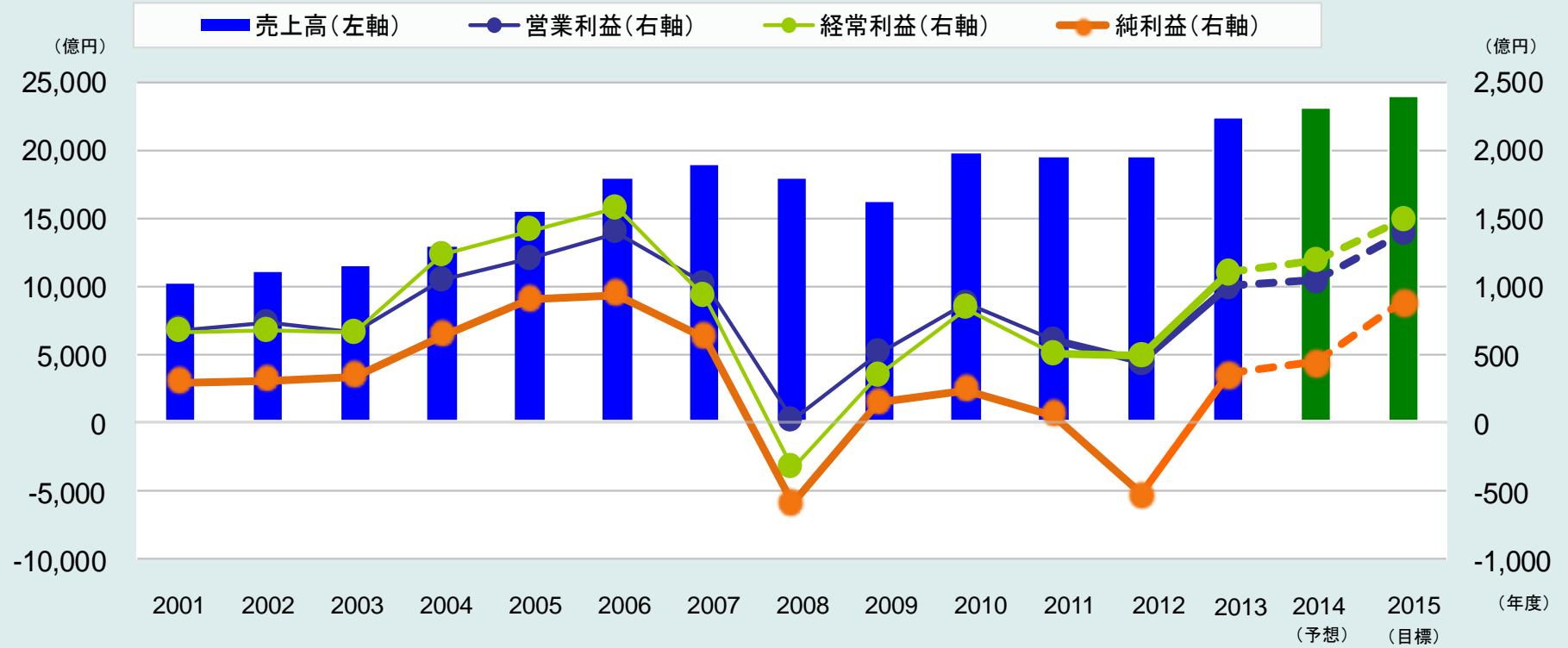
#### 現在の有機ELディスプレイの構造(例)



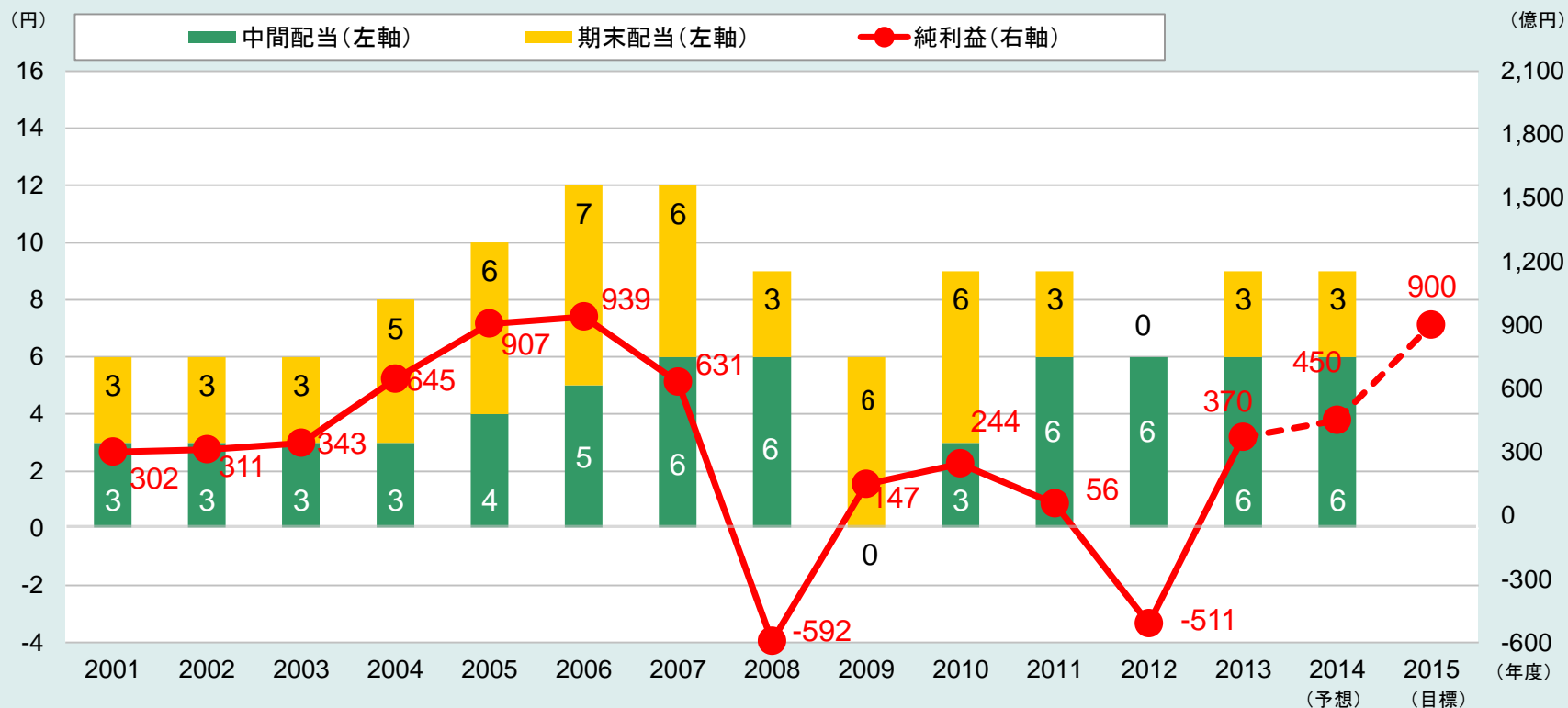
# 株主還元

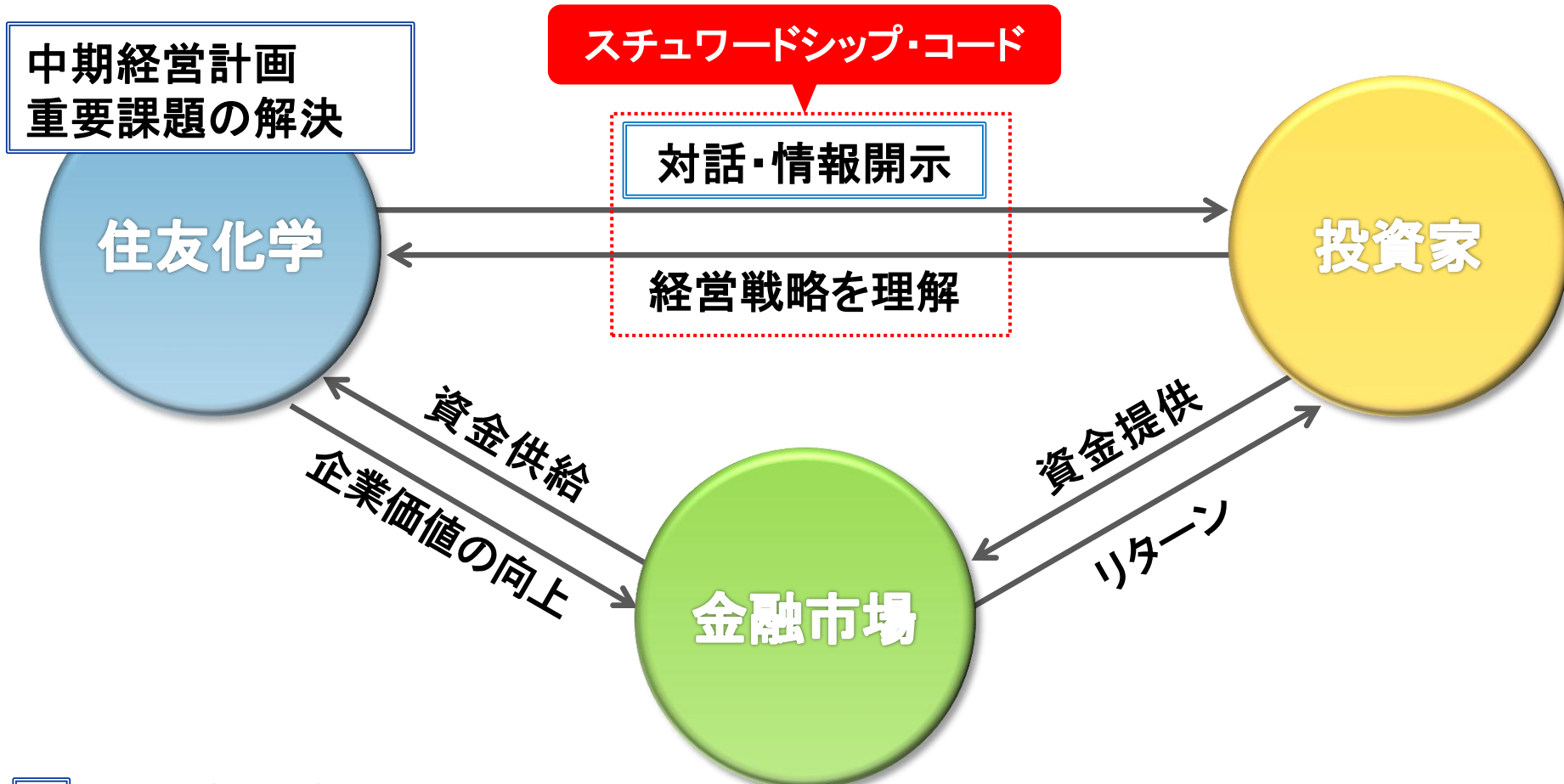


# 業績の目標



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

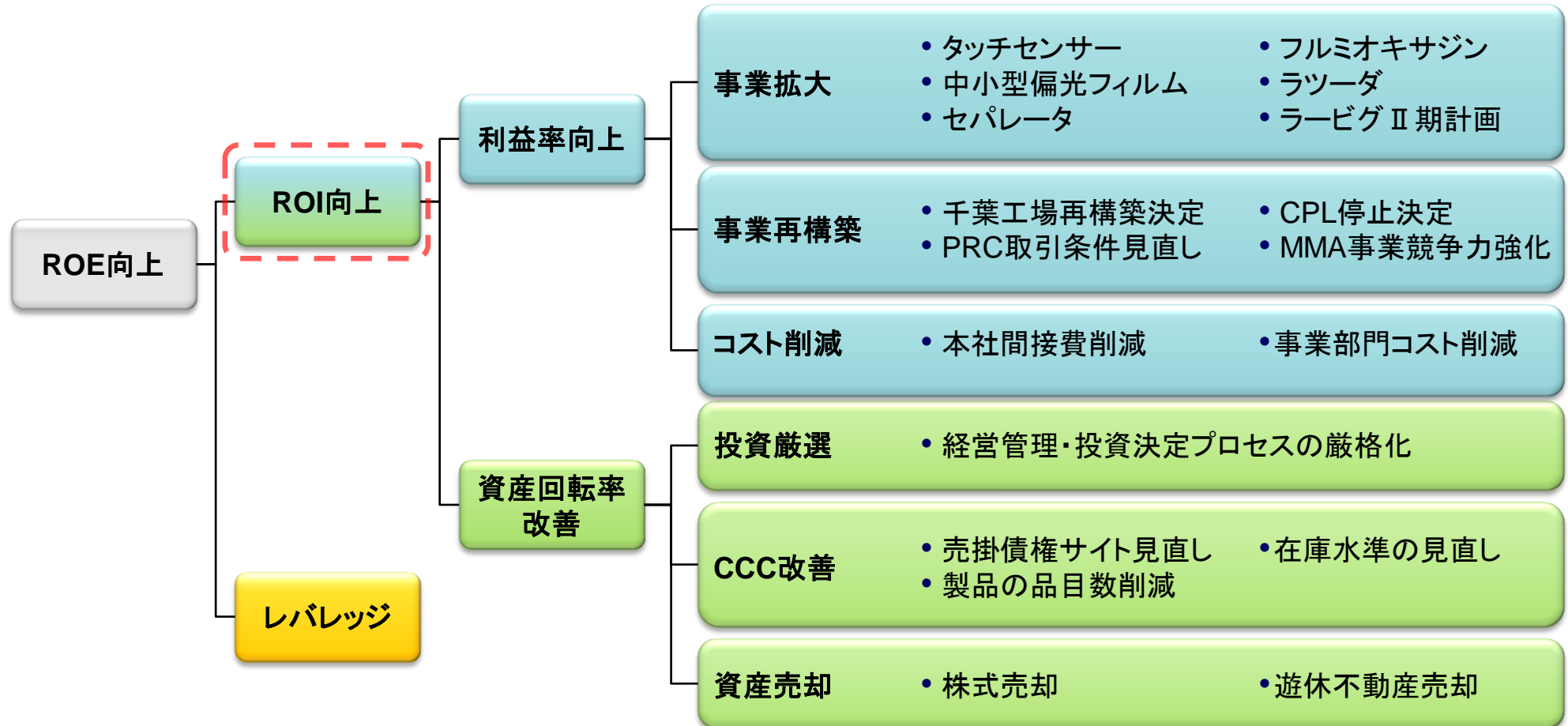




持続的な成長 ➤ 経済・社会の発展に貢献

## ROI・ROE向上に向けた取り組み

### 主な取り組み



**Creative Hybrid Chemistry**





### 注意事項

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