

住友化学の情報電子化学事業

2007年11月9日 中間決算／事業概況説明会



代表取締役専務執行役員 神田 直哉

アジェンダ

1 今期の業績概要

- ◆業績推移

2 今後の事業戦略

- ◆事業戦略（全体）
- ◆事業戦略（偏光フィルム）
- ◆事業戦略（カラーフィルター）
- ◆事業戦略（拡散板）
- ◆事業戦略（SEP）
- ◆事業戦略（レジスト）

1. 今期の業績概要

◆業績推移

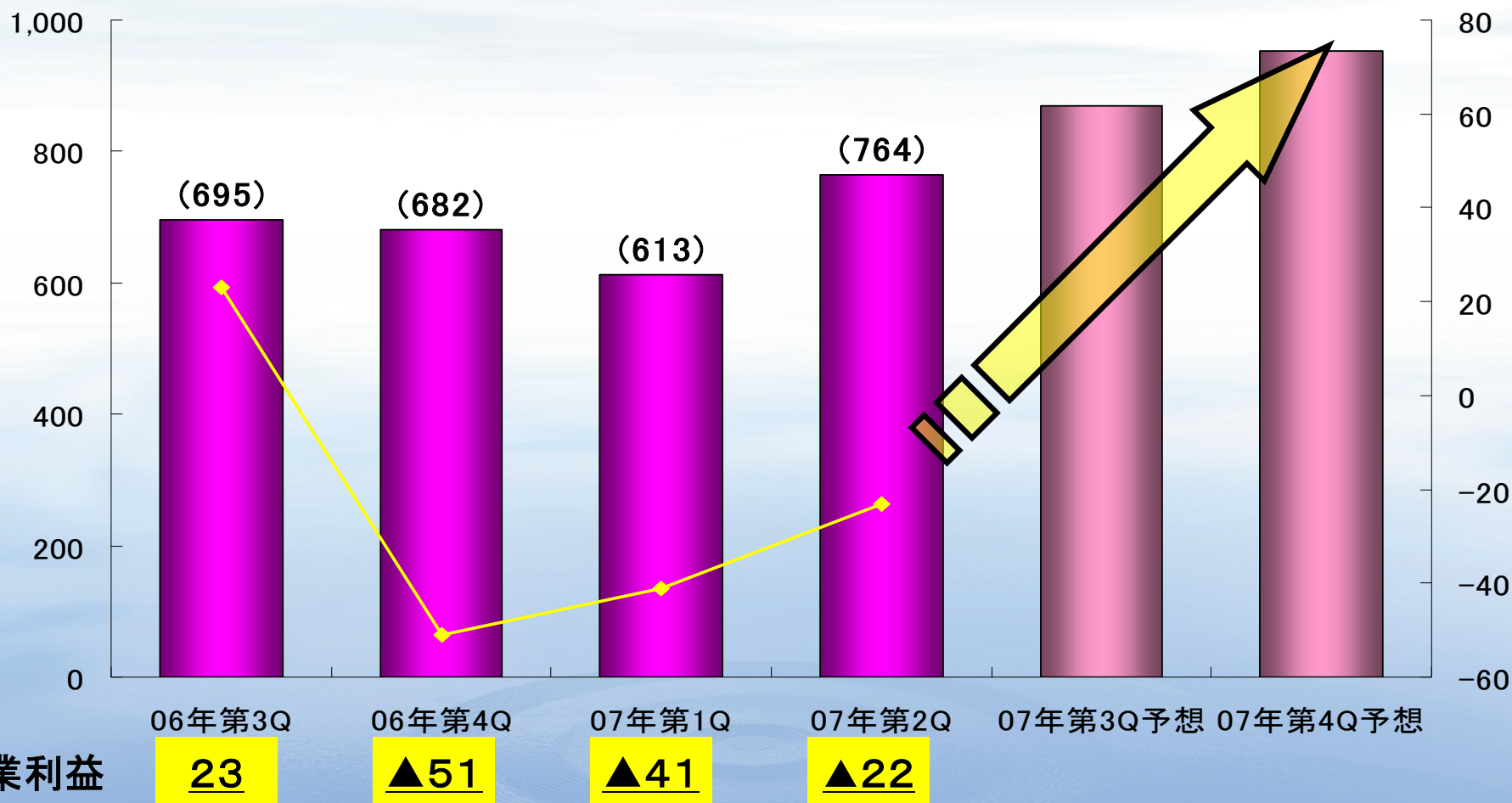
情報電子化学部門 売上高・営業利益推移

(2006年～2007年)〔連結〕



情報電子化学部門 売上高・営業利益推移

(2006年下期～2007年上期)〔連結〕



情報電子化学部門 営業利益改善要因分析

(単位:億円)

上期 ▲63 ⇒ 下期 +173 (+236)

事業別

<u>偏光フィルム</u>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 収率改善など合理化推進(検品収率上期比10%up) ◆ 大型・中小型共にハイエンドを中心とする拡販
<u>カラーフィルター</u>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 韓国を中心に拡販 ◆ 経費節減・原料価格低減による合理化等

要因別

<u>売価差</u>	▲40	◆ 偏光フィルム、カラーフィルター: 売価5%低下
<u>数量差</u>	+140	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 偏光フィルム: 大型TV用を中心とした拡販 ◆ カラーフィルター: 5Gサイズ拡販
<u>収率改善 原料合理化</u>	+140	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 偏光フィルム: 検品収率10%向上 ◆ カラーフィルター: 経費節減・原料価格低減
<u>固定費</u>	▲10	◆ 偏光フィルム: 韓国第4系列償却費等

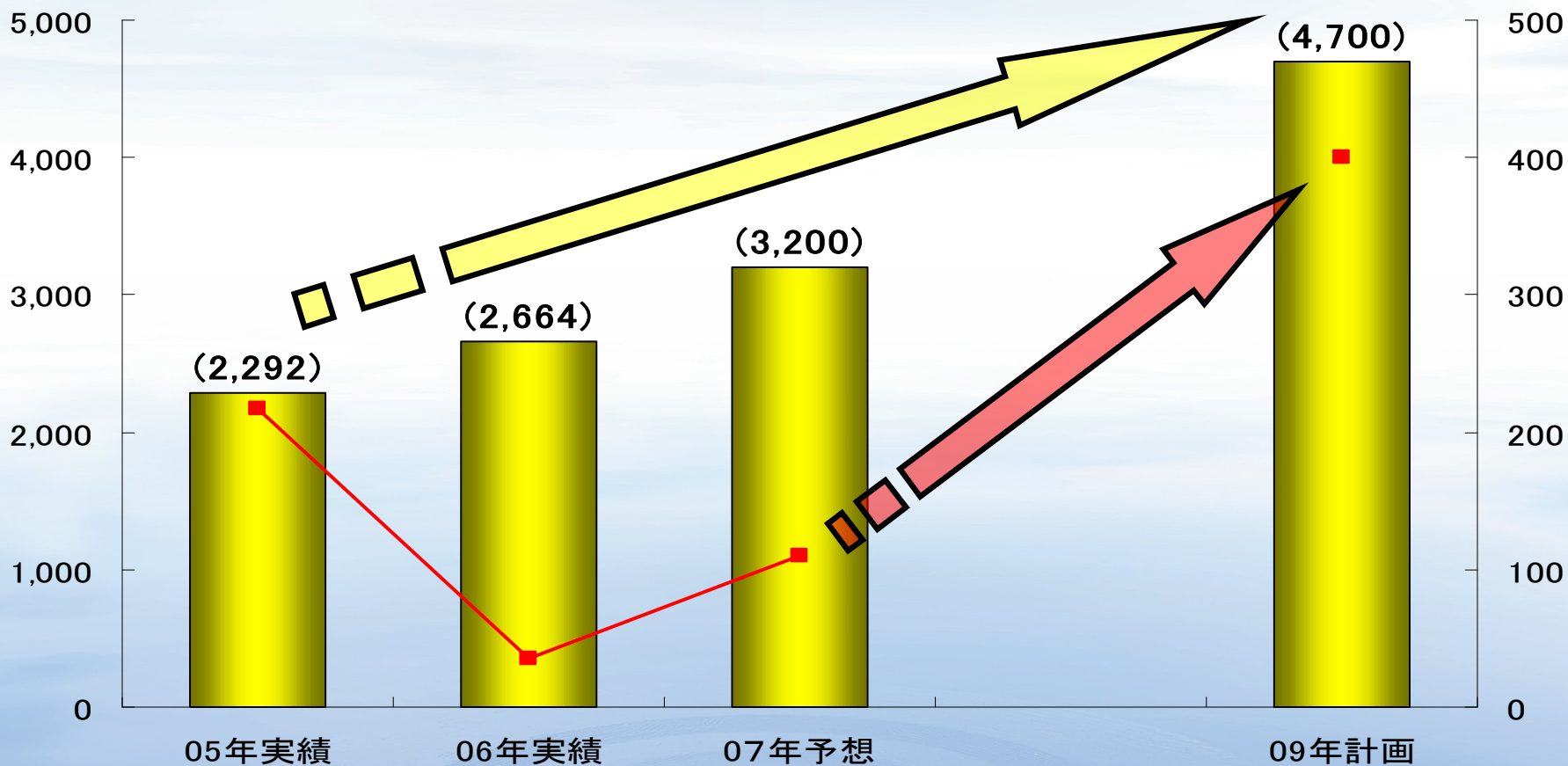
2. 今後の事業戦略

◆事業戦略（全体）

- ◆事業戦略（偏光フィルム）
- ◆事業戦略（カラーフィルター）
- ◆事業戦略（拡散板）
- ◆事業戦略（SEP）
- ◆事業戦略（レジスト）

現行中期経営計画 09年目標

(2005年～2009年)〔連結〕



営業利益

217

35

110

400

現行中期計画(07~09年)の基本方針

革新技術に支えられた安定・高収益基盤の確立

(1) 液晶関連事業の育成

- 偏光板、カラーフィルター、拡散板

(2) 中堅事業の収益拡大

- SEP、レジスト、アルミターゲット、顔料分散レジスト等

(3) 海外事業の収益安定化

- 韓国、台湾、中国、ポーランド

(4) 次世代新事業の発掘

- セラミックス代替パッケージ等

革新技术に支えられた安定・高収益基盤の確立

中期計画(07年)の具体的アクション

(1) 液晶関連事業の育成

- 4月～ : 偏光フィルム競争力強化プロジェクト
- 6月 : 愛媛6ES拡散板専用系列化 (4, 500 t/年)
- KPL4稼動、EPL2稼動開始 (47百万 m²/年体制へ)

(2) 中堅事業の収益拡大

- 8月 : Arレジスト本格事業化 (投資額: 120億円)
- 9月 : LCP増強 (7, 000 ⇒ 9, 200 t/年)

(3) 海外事業の収益安定化

- 5月 : スロバキア拠点設立
- 6月 : ポーランド拡散板増強 (5, 000 ⇒ 10, 000 t/年)
- 9月 : ポーランドOF増強 (250 ⇒ 500 Kset/月)

(4) 次世代新事業の発掘

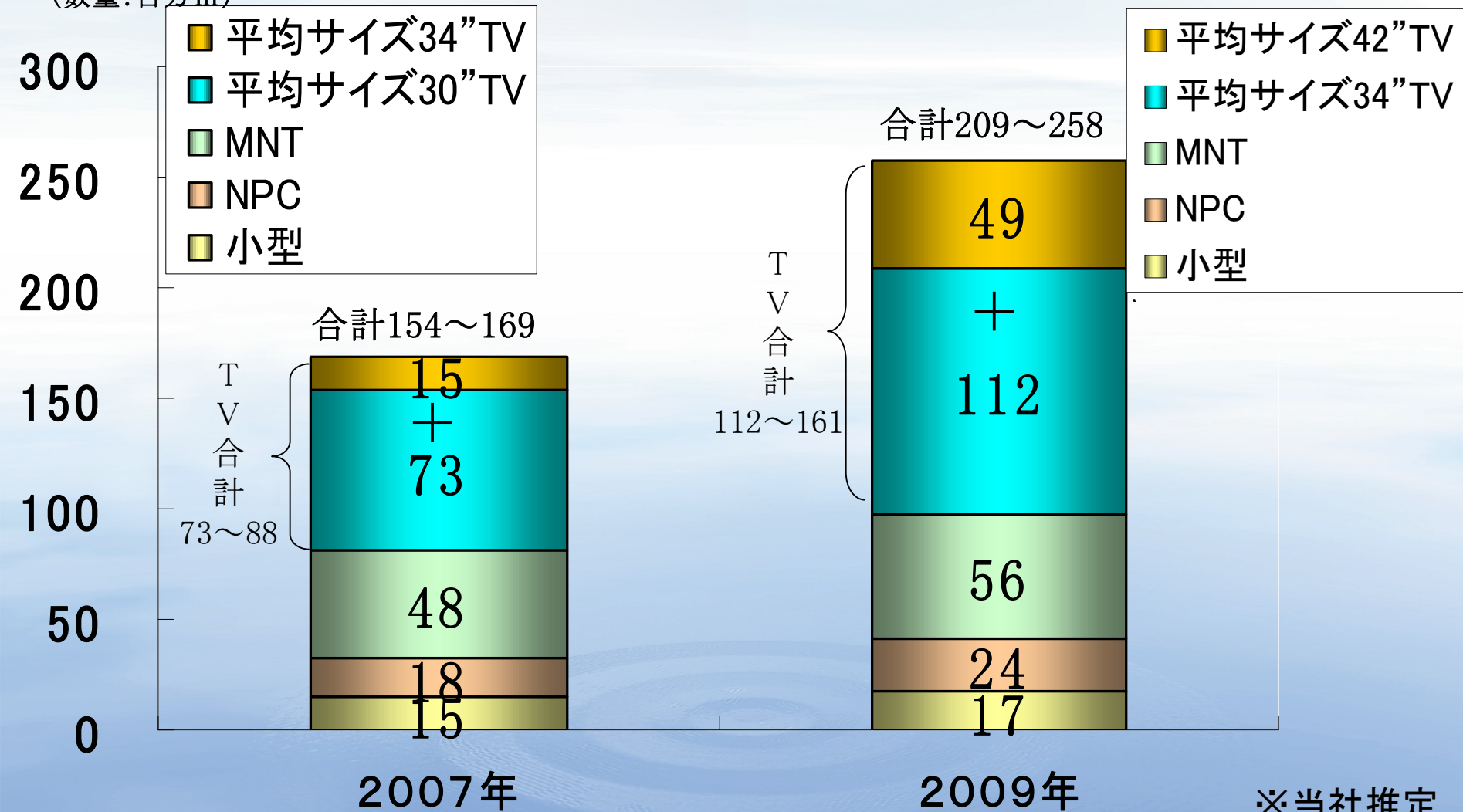
- 10月 : RSLE開発加速(ハイブリッド型太陽電池基板)

2. 今後の事業戦略

- ◆事業戦略（全体）
- ◆**事業戦略（偏光フィルム）**
- ◆事業戦略（カラーフィルター）
- ◆事業戦略（拡散板）
- ◆事業戦略（SEP）
- ◆事業戦略（レジスト）

偏光フィルム市場の成長

(数量:百万m²)



※当社推定

偏光板市場成長への対応

- (1) 生産能力向上と供給体制の見直し
- (2) 主要勝ち組み顧客への重点拡販
- (3) コスト競争力強化(品質・収率・原料)
- (4) エンドユーザー戦略機種への要求機能への対応

(1) 生産能力向上と供給体制の見直し

① 偏光板能力推移

■ 光学機能性フィルム生産能力の推移 (万㎡/年)

愛媛第3工場、韓国第5工場開始

韓国第4工場操業開始

愛媛第2工場、韓国第3工場操業開始

台湾第2工場、韓国第2工場操業開始

台湾第1工場操業開始

韓国第1工場操業開始

オー・エル・エス操業開始

台湾

タイムリーな
生産能力増強

韓国

日本



(1) 生産能力向上と供給体制の見直し

① 偏光板能力推移

(年間換算値 単位:万m²/年)

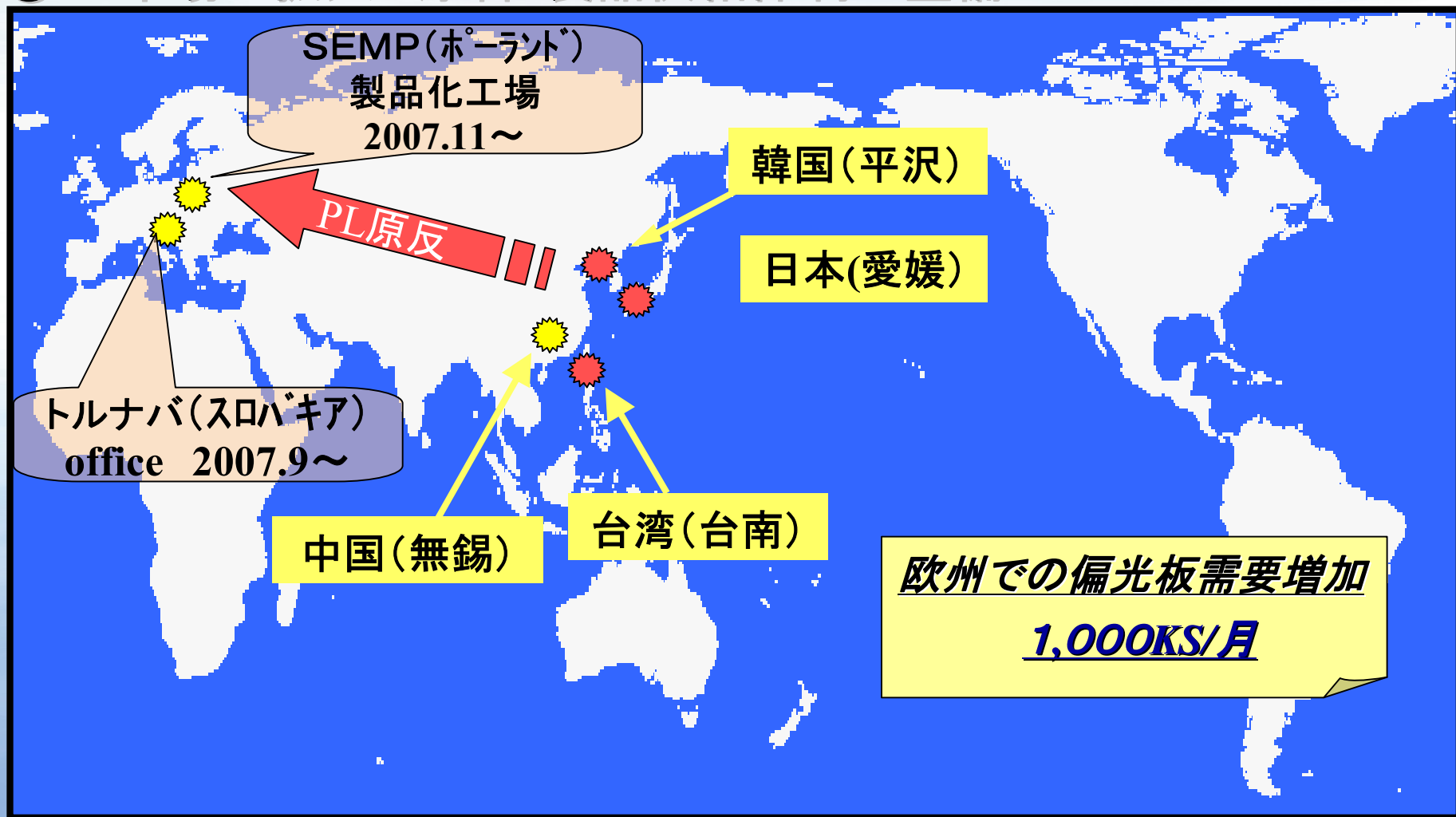
		有効幅	2007年末		2008年末		2009年末	
			公表値(※)	実能力	公表値(※)	実能力	公表値(※)	実能力
日本	既存系列		1,400	1,100	1,400	1,100	1,400	1,100
	第3系列	1440mm	850		850	1,000	850	1,000
韓国	既存系列		2,000	2,400	2,000	2,400	2,000	2,400
	第5系列	1960mm	850		850	1,400	850	1,400
	第6系列	未定	850		850		850	未定
台湾	既存系列		800	1,200	800	1,200	800	1,200
中国	第1系列	未定	850		850		850	未定
計			7,600	4,700	7,600	7,100	7,600	7,100+α

※2006年3月公表予想値

韓国、中国各々1系列は建設時期検討中

(1) 生産能力向上と供給体制の見直し

②TV市場の拡大と原料・製品供給体制の整備



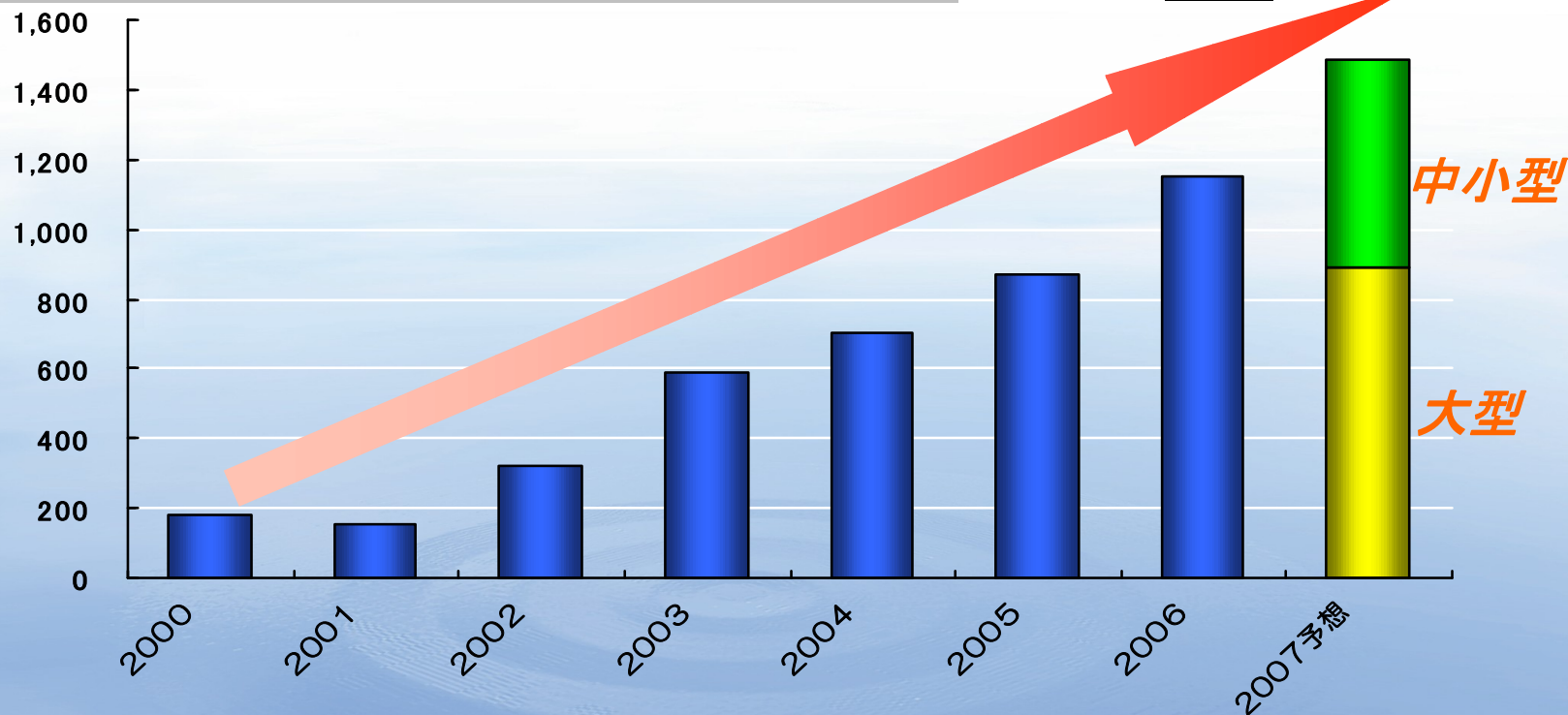
(2) 主要勝ち組み顧客への重点拡販

① 偏光板販売推移

- モニター、大型TV用途での販売好調により、売上高は順調に増加
- 販売数量の増加、合理化などにより安定利益を確保

当社偏光フィルム事業 売上高実績予想

(億円)



(2) 主要勝ち組顧客への重点拡販

② 勝ち組顧客への拡販

	当社現納 主要位相差	当面の課題
A社	ノルボルネン1枚	海外拠点の活用等での シェアアップ
	ノルボルネン2枚	
B社	New N-TAC	低コスト品投入
C社	New N-TAC	メジャーシェア確保
D社	New N-TAC	メジャーシェア確保

(3) コスト競争力強化（プロセス関連）

①収率向上

TV歩留まり、取り効率の向上

②生産性向上

広幅化：1960mm幅での生産確立

増速化：極限スピードの追求

稼働時間向上：長尺化、グレード数絞込み

③各種原料の安価調達・共同開発

(4) エンドユーザー戦略機種への要求機能への対応

① TV用

ハイエンド品(戦略ゾーン)

- ・コントラスト向上(5000:1の実現)
- ・視認性改善 ・視野角改善 ・検品生産性向上

ローエンド品(ボリュームゾーン)

- ・安価志向への対応(部材構成、安価部材)

② 中小型

- ・薄肉化 ・高硬度HC ・帯電防止HC ・高精細AG

(4) エンドユーザー戦略機種への要求機能への対応

07年4Q 中小型パネルメーカー要求特性

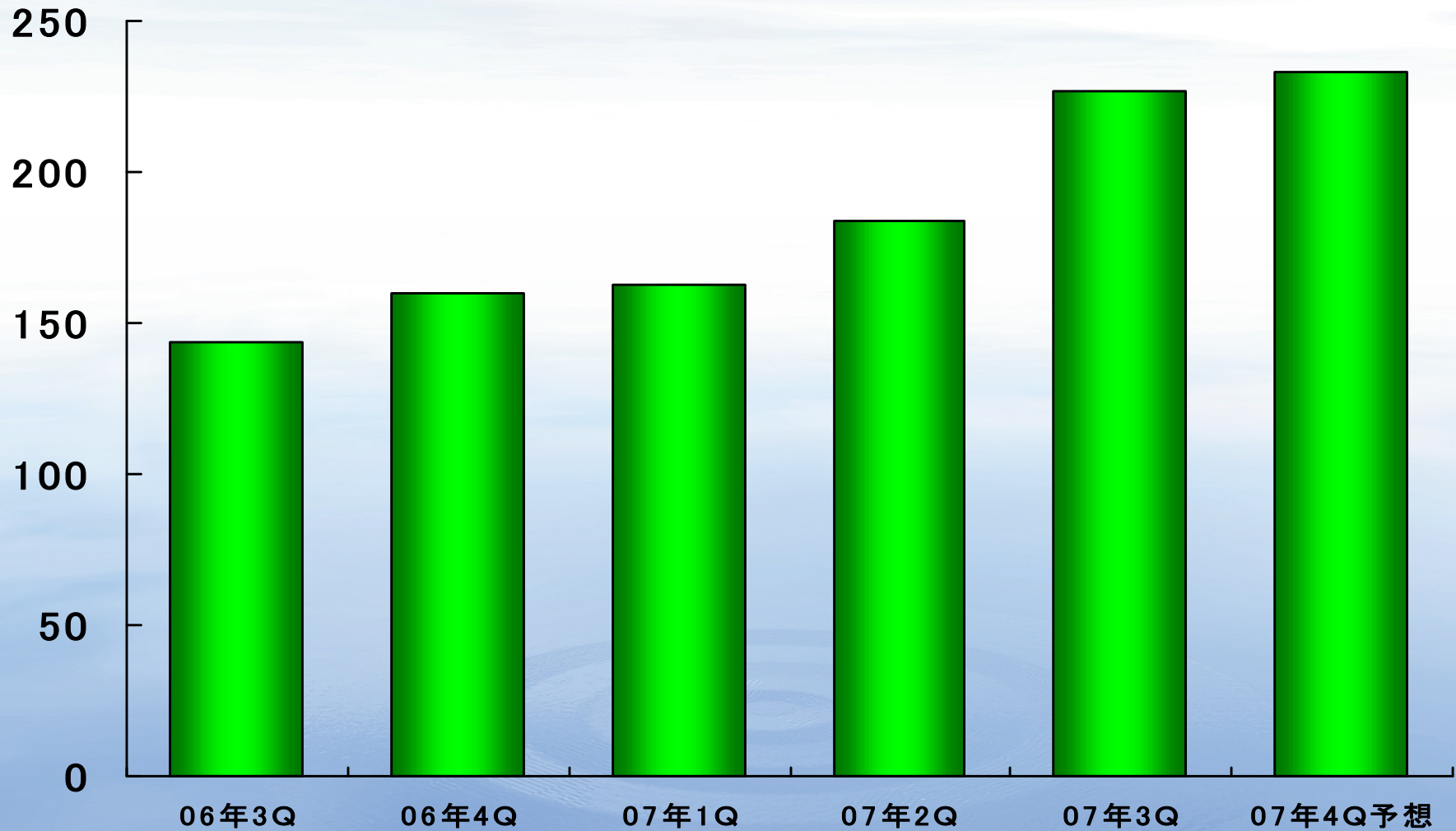
モード	IPS	VA(C+A)	VA(二軸)	ECB
共通要求	薄肉化			
	高硬度ハードコート			
個別要求	帯電防止ハードコート			—
	Rフリー偏光板	VAC 一軸COP	二軸COP	NR
主要用途	携帯電話			その他

2. 今後の事業戦略

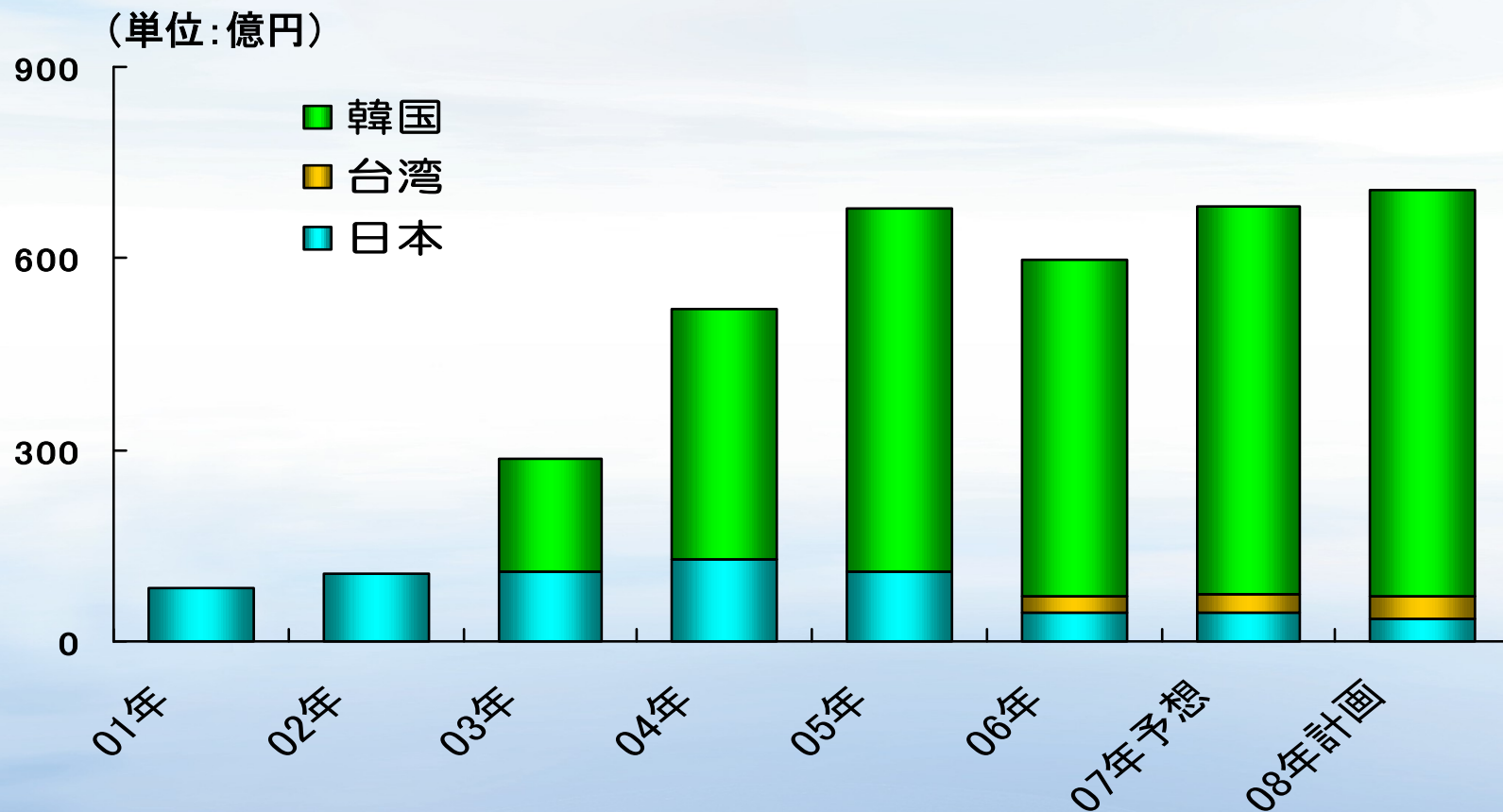
- ◆事業戦略（全体）
- ◆事業戦略（偏光フィルム）
- ◆事業戦略（カラーフィルター）
- ◆事業戦略（拡散板）
- ◆事業戦略（SEP）
- ◆事業戦略（レジスト）

韓国カラーフィルター 販売数量推移

(単位:千枚/月)



カラーフィルター 売上高推移



● 日本・台湾 (2G) 特殊用途として安定。

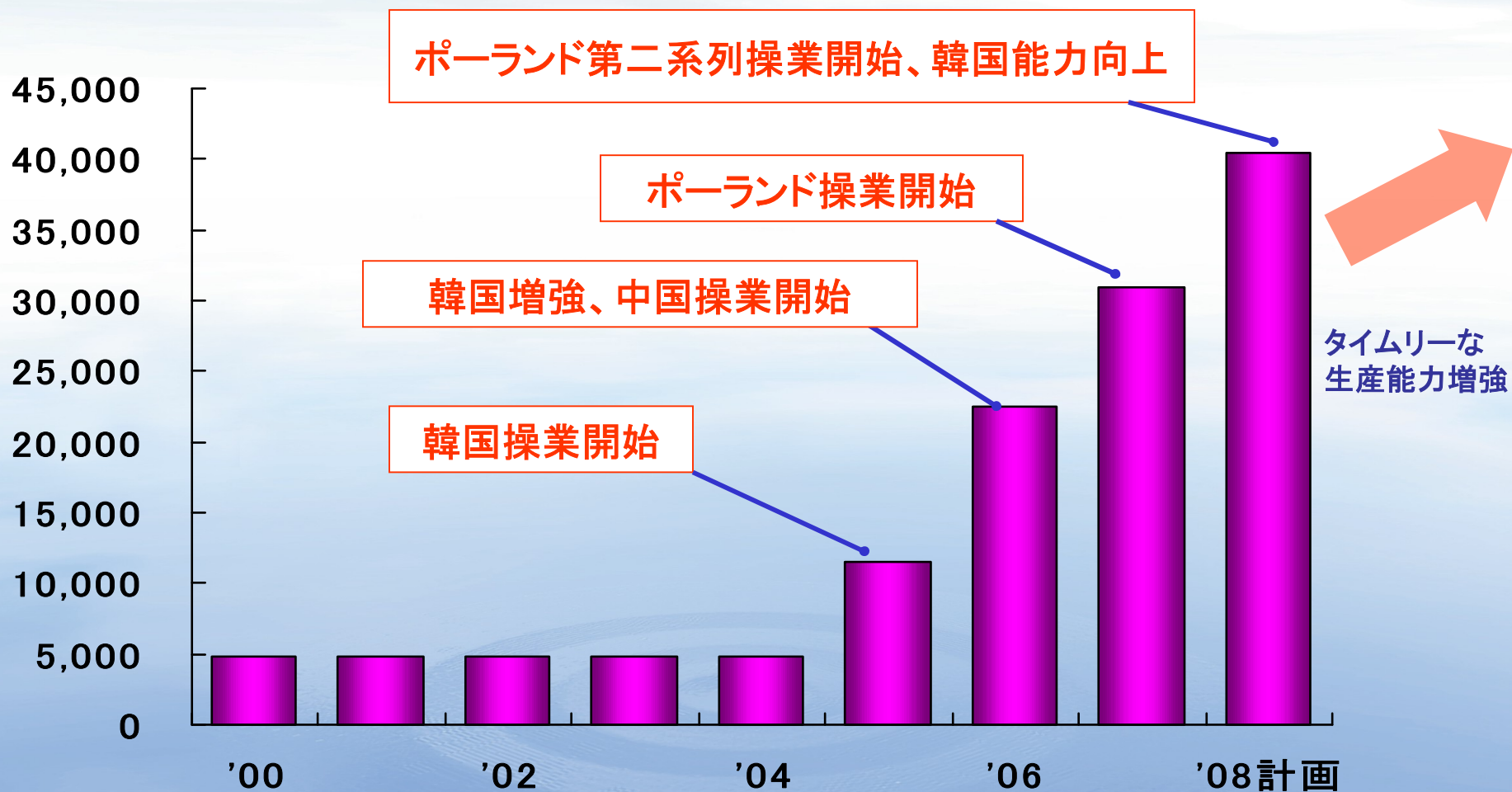
● 韓国 (5G) MNT用途として堅調。

2. 今後の事業戦略

- ◆事業戦略（全体）
- ◆事業戦略（偏光フィルム）
- ◆事業戦略（カラーフィルター）
- ◆事業戦略（拡散板）
- ◆事業戦略（SEP）
- ◆事業戦略（レジスト）

液晶バックライト用拡散板事業 生産体制・能力

■ 拡散板生産能力の推移 (トン/年)



事業基盤強化に向けての取り組み

1. 開発品早期上市

- ・耐熱拡散板
- ・表面形状付与拡散板(LL):高隠蔽性
- ・高付加価値拡散板(DA&GR):機能統合

2. 生産性改善

- ①韓国・無錫におけるラインスピードアップ
⇒生産量20%増加
- ②グレード統合

3. 複合品の開発

- ・超薄型への対応

2. 今後の事業戦略

- ◆事業戦略（全体）
- ◆事業戦略（偏光フィルム）
- ◆事業戦略（カラーフィルター）
- ◆事業戦略（拡散板）
- ◆事業戦略（SEP）
- ◆事業戦略（レジスト）

SEP 事業戦略

1. LCP

●生産能力拡大

- ・拡大する中国市場に対応した供給（ニートレジジン 7,000t／年 → 9,200t／年）

●技術支援体制の確立

- ・国内：筑波テクニカルセンター 中国：上海カスタマーサポートセンター
- ・成長が見込める分野（次世代IT、車載etc.）開拓のための新規高機能材料開発

2. PES

- ・拡大する航空機向け需要に対応した供給体制の構築
- ・新規高機能材料開発推進による、次世代IT用途（HDD／DVD部品）への展開

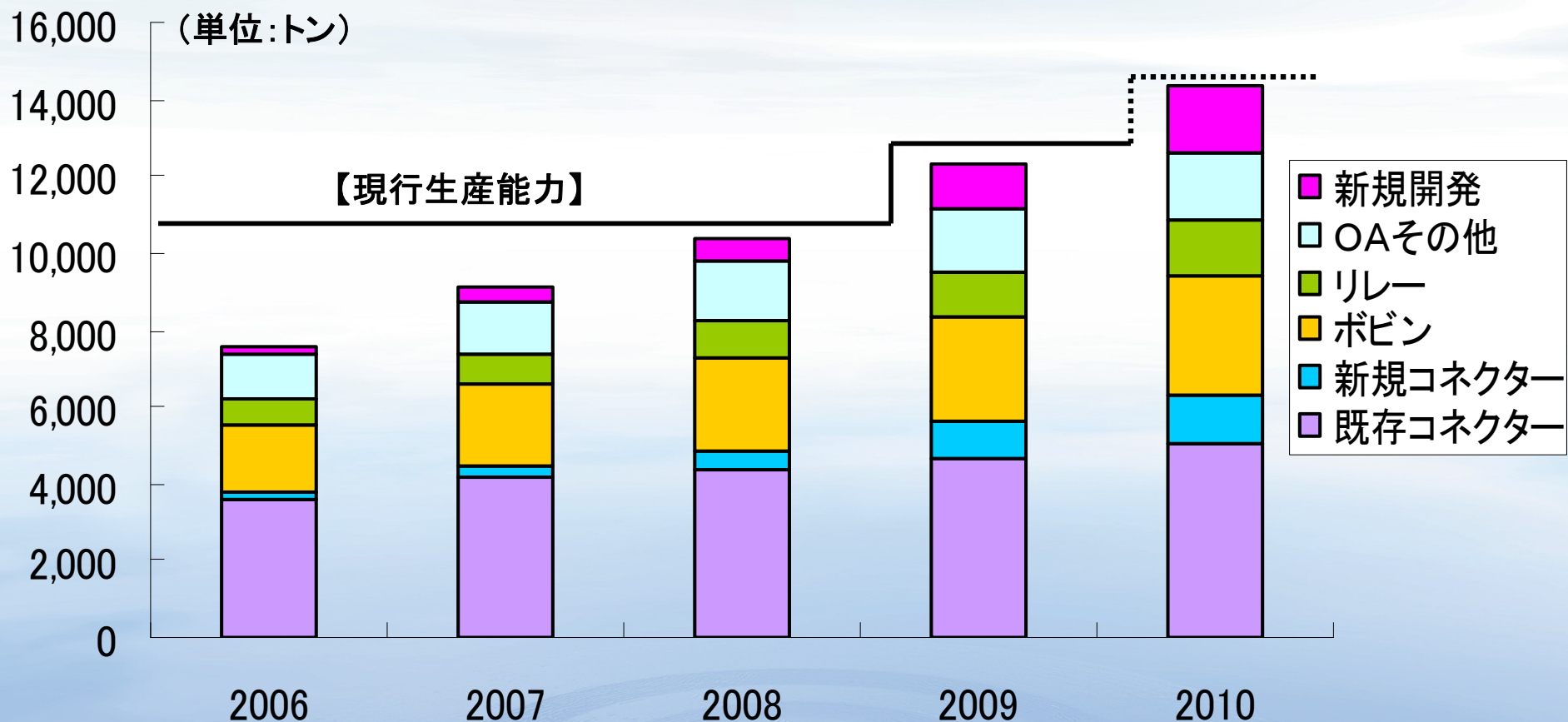
3. その他

- ・LCPフィルムのビジネス展開（高周波対应用途）
- ・樹脂パッケージビジネスの展開（QLP技術）

LCP販売計画

(コンパウンド販売量)

(単位:トン)



※07年以降は計画値

LCP 新規開発用途への展開

超高耐熱
薄肉成形性
高強度、高剛性

機能性充填材
高分散化技術

熱伝導性能
光学性能
振動特性

用途	適用性能
自動車 パワートレイン 小型駆動系 電装部品	熱伝導性能 絶縁信頼性
高輝度LED	光学性能 熱伝導耐熱性
新世代光ピックアップ	振動特性



ハイブリッド
エンジン



高輝度LED

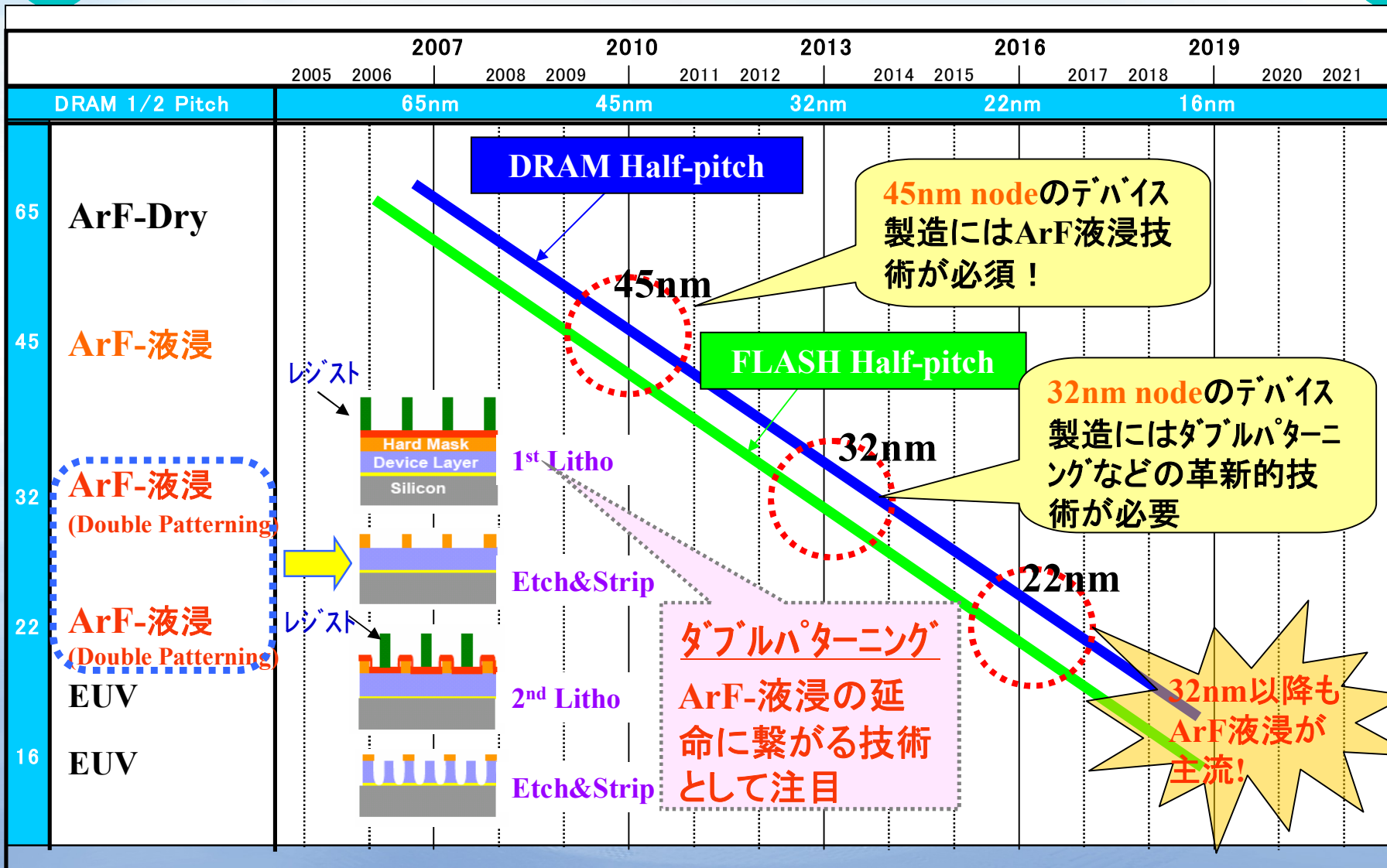


新世代
光ピックアップ

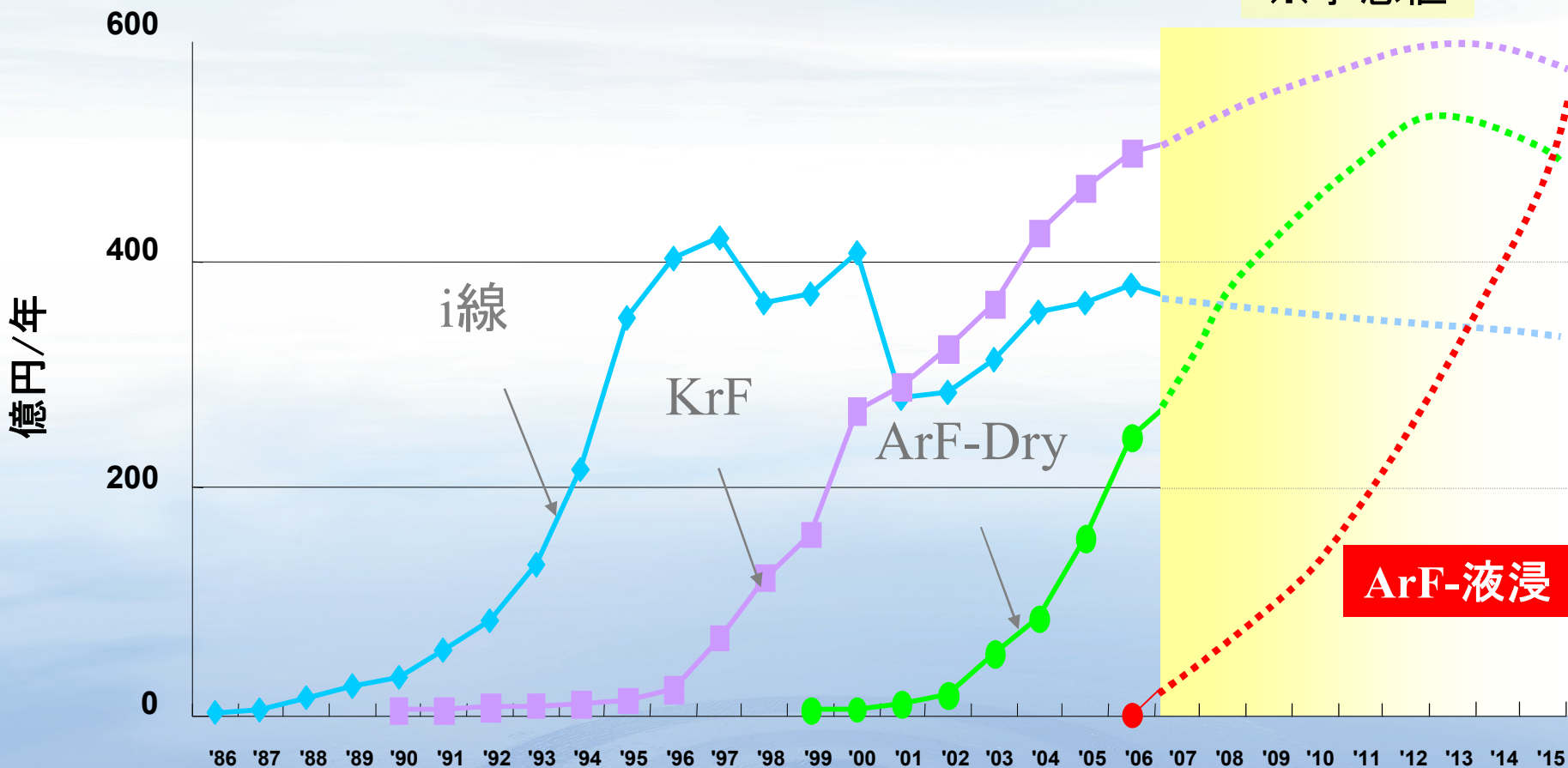
2. 今後の事業戦略

- ◆事業戦略（全体）
- ◆事業戦略（偏光フィルム）
- ◆事業戦略（カラーフィルター）
- ◆事業戦略（拡散板）
- ◆事業戦略（SEP）
- ◆事業戦略（レジスト）

半導体デバイス加工技術ロードマップ

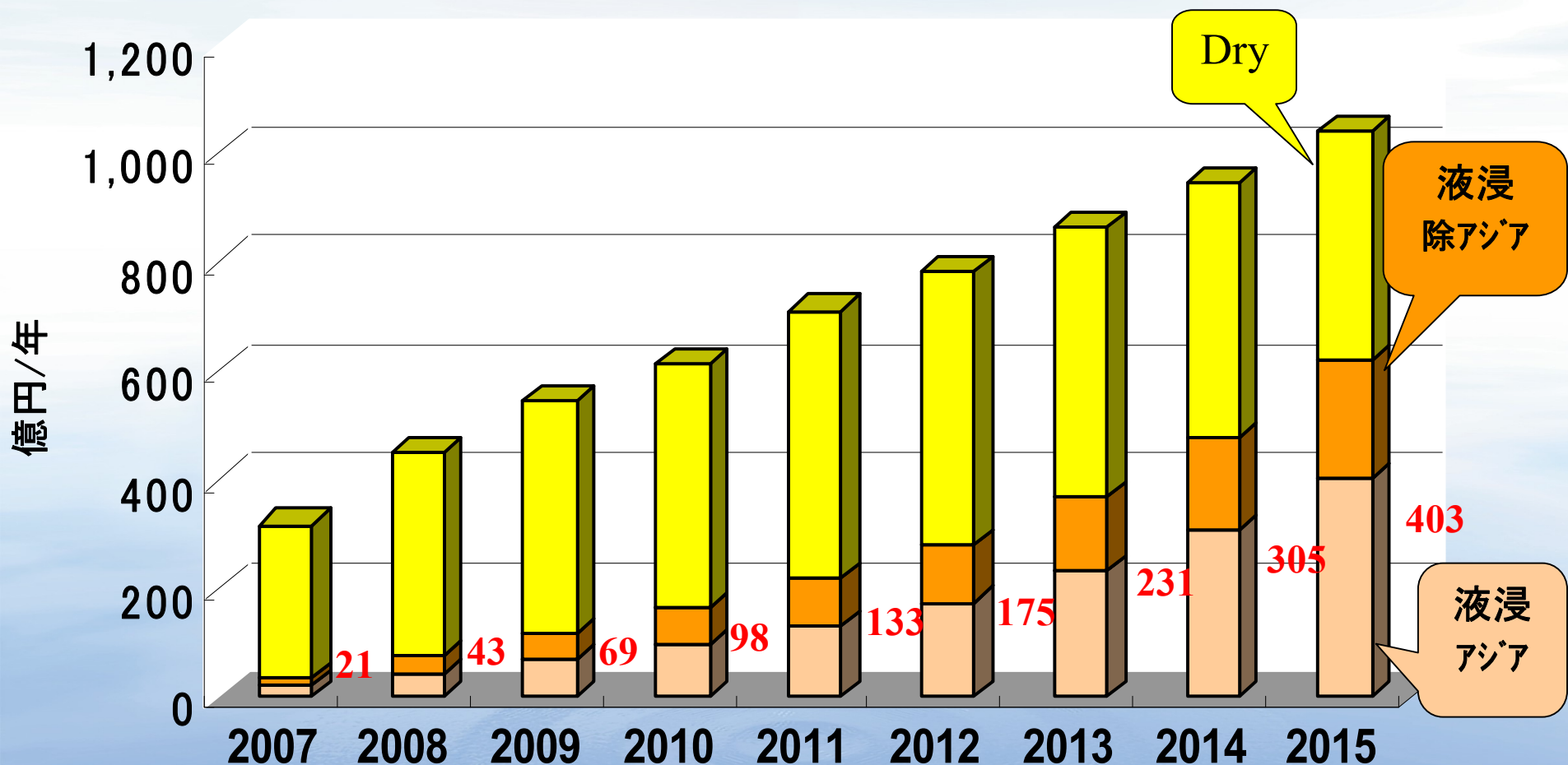


フォトレジスト市場推移



※当社推定

ArFレジスト・市場環境



※07年以降予想値
 ※当社推定

ArFレジスト 投資計画と事業戦略

ArF投資スケジュール

製造	ArF製品化工場新設等	120億円	08年3Q立ち上げ
評価	ArF液浸スキャナー & 欠陥検査装置等		

* 新工場: 住友化学大阪工場南部地区

背景

- ・ArF液浸は、60nm以下から22nmまでの4世代に渡って使用が**確実**
- ・2014年にはドライと合わせて800～1,000億円の市場となりアジアが2/3と想定
- ・弊社は独自の酸発生剤(PAG)と樹脂を用いた液浸レジストを開発、量産立上げ中。

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。