



Change and Innovation 3.0

For a Sustainable Future

目次



ステークホルダーの皆さまへ



社長メッセージ



鼎談－ESG投資家を迎えて

2 ステークホルダーの皆さまへ

住友化学とは

- 4 住友化学の歴史
- 8 価値創造フロー
- 10 住友化学の1年
- 12 財務・非財務ハイライト

経営戦略

- 16 社長メッセージ
- 22 財務戦略
- 24 社外取締役メッセージ
- 26 サステナビリティの取り組み
- 30 鼎談－ESG投資家を迎えて
- 34 2019-2021 中期経営計画

38 事業を通じた価値創造

- 40 各事業部門の状況
- 42 石油化学
- 46 エネルギー・機能材料
- 50 情報電子化学
- 54 健康・農業関連事業
- 58 医薬品

62 価値創造の基盤

- 64 技術・研究開発
- 65 知的財産
- 66 デジタル革新
- 68 気候変動対応
- 70 プラスチック資源循環への対応
- 72 人権尊重
- 74 人材戦略

コーポレート・ガバナンス

- 76 役員一覧
- 81 コーポレート・ガバナンス
- 90 コンプライアンス
- 91 腐敗防止
- 92 レスポンシブル・ケア
- 93 株主・投資家との対話
- 94 社外からの評価

95 コーポレートデータ

- 96 財務レビュー
- 102 連結財務諸表
- 108 会社・投資家情報

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、従来の日本基準に替えてIFRSを適用しており、前連結会計年度の数値をIFRSに組み替えて比較分析を行っています。しかし、IFRSでの2017年3月期の期首連結財政状態計算書はセグメント別に作成していないため、2017年3月期における、セグメント別の資産収益率と資産回転率は算出していません。

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うるものとして、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。

編集方針

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わかりやすくお伝えすることを目指して作成しています。当社の事業の強みや戦略、業績報告、コーポレート・ガバナンス体制や環境・社会への取り組みなど、非財務情報と財務情報を総合的にまとめています。

「住友化学レポート2020」は、ESGの取り組みに関する投資家との鼎談や社外取締役からのメッセージを掲載し、より一層内容を充実させました。この住友化学レポートが、ステークホルダーの皆さまとの懸け橋となり、グループ一丸となって新たな価値を創造していく姿をお伝えできれば幸いです。



経済産業省が策定した「価値協創ガイドンス」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「事業を通じた価値創造」(P38～)の価値創造モデルにて本ガイドンスを参考にしています。

情報開示の体系

事業・財務関連情報



住友化学レポート

当社の主要情報を集約し、価値創造ストーリーを株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーに向けて、わかりやすく伝えることを目指しています。

https://www.sumitomo-chem.co.jp/ir/library/annual_report/

「住友化学レポート2020」のアンケートにご協力ください。

サステナビリティ関連情報



Investors' Handbook

当社の事業・製品の詳細な解説と財務情報をまとめています。

https://www.sumitomo-chem.co.jp/ir/library/investors_handbook/



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、当社のサステナビリティ情報を紹介しています。より詳細な情報を網羅的に掲載しています。(Web公開のみ)

<https://www.sumitomo-chem.co.jp/sustainability/library/>

ウェブサイト 株主・投資家情報

<https://www.sumitomo-chem.co.jp/ir/>



有価証券報告書

https://www.sumitomo-chem.co.jp/ir/library/security_report/



ウェブサイト サステナビリティ

環境・社会・ガバナンスの側面から、当社のサステナビリティ情報を適時に掲載しています。

<https://www.sumitomo-chem.co.jp/sustainability/>



技術革新によるイノベーションで、 リスクをオポチュニティに変え、 サステナブルな社会の実現に貢献します。

世界は今、時代の転換点を迎えています。世界各国でのポピュリズムや自国第一主義の台頭、米中覇権争いに代表される国際的対立などにより地政学的リセッションの時代に入り、また、デジタルやバイオを中心とした技術革新の進展に加え、気候変動問題など、社会の持続可能性への関心が年々高まっています。また、SDGs(持続可能な開発目標)の達成目標年である2030年まで残り10年となり、日本においても、SDGsと連動したSociety 5.0の推進など、SDGs達成に向けた取り組みの加速が期待されています。

本年に入ってから新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、人々の移動や経済活動を厳重に制限しなければならなくなった状況下において、人々はリスクの面から社会の持続可能性をより意識するようになっていきます。

しかしながら、企業にとってリスクとオポチュニティはまさに表裏一体であります。今後の社会の方向性を見極めた上で、イノベーションを起こすことでリスクをオポチュニティに変え、サステナブルな社会の実現に貢献していくことが重要です。

住友化学グループは、「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)という考えのもと、これまでも事業を通じて社会の発展に貢献してきました。今後も、技術を基盤とした新しい価値創造に挑戦し、世界の人々が直面しているヘルスケア、環境、食糧、資源・エネルギー問題などの喫緊の社会課題の解決に貢献するとともに、当社グループの長期にわたる持続的な成長を実現します。

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。

2020年7月
代表取締役会長

十倉 雅和



住友化学

100年の軌跡

創業期の肥料荷造り作業時の様子

住友グループの歴史は、約400年前に遡ります。京都で事業を開始した住友家は、銅の精錬、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、この銅の製錬の際に生じる有毒な排出ガスを用いた肥料の製造から事業を開始し、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。

住友の事業精神

住友化学は、約400年の歴史をもつ「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。

「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、弛張興廢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」とは、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ことであり、「浮利にはしり軽進すべからず」とは、目先の利益のみにとらわれることのないようにという、強い戒めです。

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

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。

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。

1913-1944

化学メーカーとしての 基盤づくり

当社の生い立ち

1884年に製錬所を建設し、1894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、有害物質を出さないという根本的な解決策を決断します。それは、亜硫酸ガスを用いて肥料である過磷酸石灰を生産するというものでした。

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、煙害を防止できるだけでなく、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。



過磷酸石灰90間倉庫

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%ほどに過ぎませんでした。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。

1945-1974

総合化学メーカーへの 歩み

新たな事業を次々とスタートさせ、総合化学メーカーへと成長を遂げてきました。

ファインケミカル事業を傘下に

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。そのようななか、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。

農業化学事業への進出

戦後になると、当社は家庭用殺虫剤事業および農薬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

医薬事業の成長

医薬事業は、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。

石油化学事業への進出

1958年、当社はエチレン・ポリエチレン工場を愛媛県に完成させ、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

1975-2004

全事業を世界へ

当社は1970年代以降、世界経済や社会の枠組みの変化に対応するため、およそ30年かけて全ての事業で積極的なグローバル化を進めました。

シンガポール石油化学コンビナートの建設

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。



シンガポール石油化学コンビナート

農業化学事業の発展

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活かし、農業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」の生産能力の拡大も行いました。さらに、1988年にはアメリカにベラントU.S.A.社を設立するなど、国内外でM&Aを推進し、規模を拡大していきました。



農業の開発・販売拠点
ベラントU.S.A. (米国)

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。



東友半導体薬品(現・東友ファインケム)(韓国)

2005-

グローバル経営の深化

2000年代に入るとグローバルな競争は一段と激しさを増していきました。当社はこれに対応し、競争力のある事業をグローバルに展開しています。

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、アメリカや欧州などで積極的に進めました。



大日本製薬と住友製薬の合併に関する合同説明会

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あり、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年に操業を開始しました。



ペトロ・ラービグ(サウジアラビア)

長期にわたる持続的な成長を実現

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。

略年史

<https://www.sumitomo-chem.co.jp/company/history/>

化学の力で実現する 自らの成長と社会への貢献

住友化学グループは、創業来培ってきた3つの強みと経営資源を最大限に活かし、

5つの事業を展開し、経済価値・社会価値を一体的に創出しています。

これにより、当社の持続的な成長とサステナブルな社会の実現を目指します。



	■ 経営資源 (2019年度末)	
財務資本	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資本合計 13,888億円 ■ 親会社所有者帰属持分比率 25.3% 	
製造資本	<p>「安全をすべてに優先させる」という基本理念のもと、世界に広がる研究開発・生産拠点</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 研究開発・生産拠点 (2020年4月1日現在) 国内：11拠点 海外：82拠点 ■ 海外生産比率 44.9% ■ 休業災害度数率 0.42 	
知的資本	<p>総合化学メーカーとして幅広い製品の開発を通じて培った技術</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 研究開発費 1,743億円 ■ 売上収益研究開発費比率 7.8% ■ 国内保有特許件数 (単体) 4,355件 ■ 海外保有特許件数 (単体) 8,666件 	
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> ■ 従業員数 33,586人 <ul style="list-style-type: none"> ■ 研究開発人員 4,221人 ■ 海外関係会社従業員数 15,080人 ■ 社員意識調査 「当社で働いていることに満足している」肯定の回答率 (単体) 79% (2019年9月実施) 	
社会・関係資本	<p>継承してきた企業理念、長年かけて培ったステークホルダーとの信頼関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 住友の事業精神 ■ 経営理念 ▶ P4: 住友化学の歴史 ■ 海外売上収益比率 65.6% ■ 地域住民との対話 35回 	
自然資本	<ul style="list-style-type: none"> ■ 水使用量 1,014百万トン ■ エネルギー(燃料・熱・電力) 総使用量(原油換算) 2,200千kl ■ 炭化水素系化合物* 1,829千トン <p><small>* 住友化学と国内グループ会社</small></p>	

2019 - 2021
中期経営計画 > P34

目指す姿

スローガンと
基本方針Change and Innovation 3.0
For a Sustainable Future

- 1 次世代事業の創出加速
- 2 デジタル革新による生産性の向上
- 3 事業ポートフォリオの高度化
- 4 強靱な財務体質の実現
- 5 持続的成長を支える人材の確保と育成・活用
- 6 コンプライアンスの徹底と安全・安定操業の継続

住友化学の5つの事業部門

石油化学 > P42



主要な製品・事業

石油化学品、無機薬品、合繊原料、有機薬品、合成樹脂、メタアクリル、合成樹脂加工製品 など

エネルギー・機能材料 > P46



主要な製品・事業

アルミナ製品、アルミニウム、化成品、添加剤、染料、合成ゴム、スーパーエンジニアリングプラスチック、電池部材 など

情報電子化学 > P50



主要な製品・事業

光学製品、半導体プロセス材料、化合物半導体材料、タッチセンサーパネル など

健康・農業関連事業 > P54



主要な製品・事業

農薬、肥料、農業資材、家庭用殺虫剤、感染症対策製品、飼料添加物、医薬品原薬・中間体 など

医薬品 > P58



主要な製品・事業

医療用医薬品、放射性診断薬 など

社会課題に対するソリューションには、さまざまな技術の融合が必要です。これこそが幅広い技術を基盤に5つの事業部門をもつ総合化学メーカーならではのメリットです。住友化学はこのメリットを現実のものとし、コングロマリット(多種類の事業を営む複合企業)であるからこそ、ディスカウントではなく、プレミアムで評価される企業を目指します。そうすることで、経済価値・社会価値を一体的に創出し、住友化学グループの持続的な成長とサステナブルな社会を実現します。

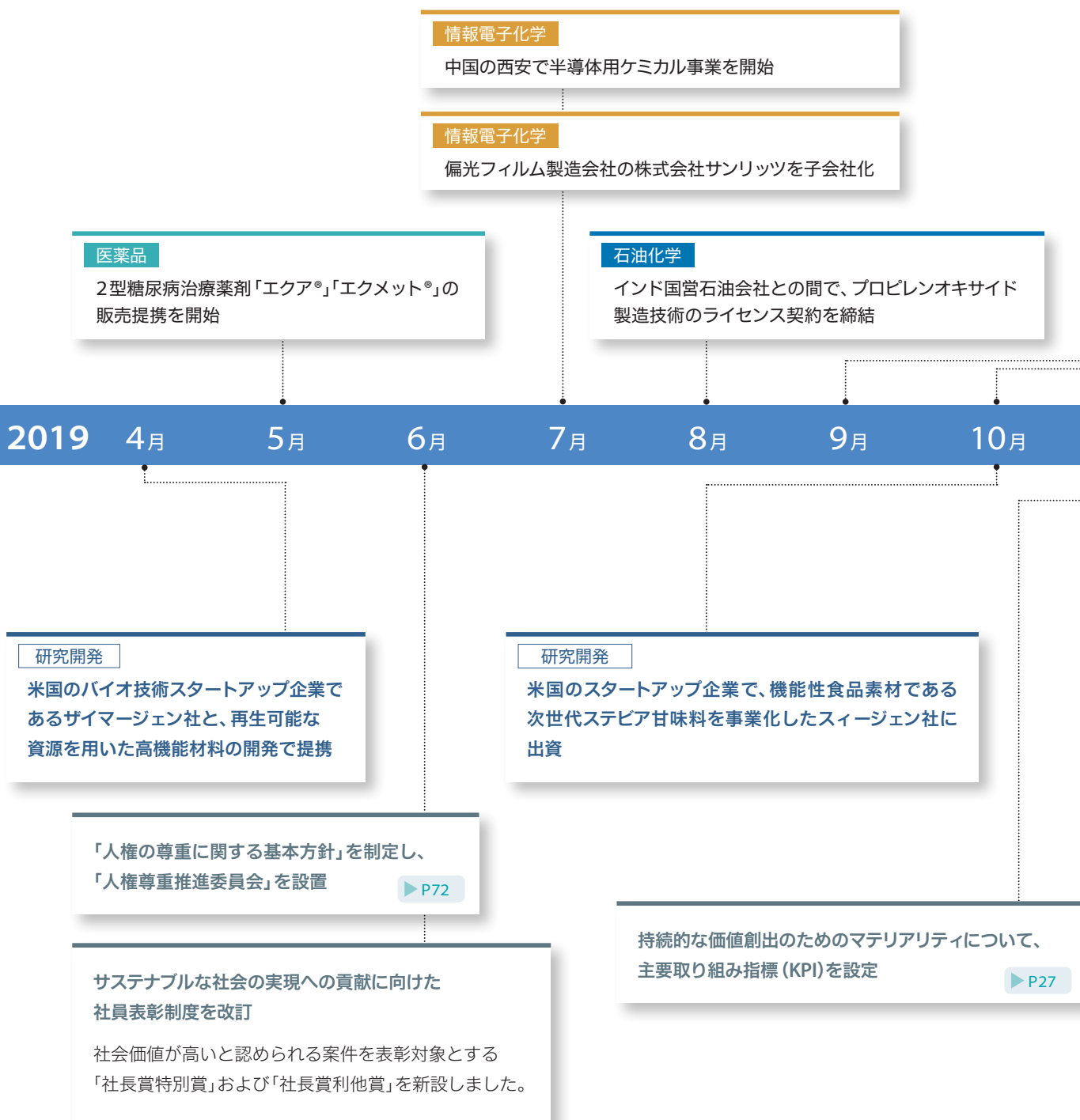
	KPI	数値目標
経済価値	■ ROE	10%以上
	■ ROI	7%以上
	■ D/Eレシオ	0.7倍程度
	■ 配当性向	30%程度
社会価値	■ グループのGHG排出量 (Scope1+2)	2030年度までに30%削減 (2013年度比) 2050年度までに57%以上削減 (2013年度比)
	■ Sumika Sustainable Solutions [※] 認定製品の売上収益	2021年度 5,600億円
	■ エネルギー消費原単位指数	各中期経営計画の3年間に3%以上改善
	■ 課長相当職以上の女性社員の割合 (単体)	2022年中に10%以上

▶ P27: KPI一覧

※ 温暖化対策や環境負荷低減などに貢献する当社グループの製品・技術を認定し、その開発や普及を促進する取り組み

住友化学の1年

2019年度は、石油化学品やメチオニン市況の下落、天候不順による海外農薬の出荷減少、医薬品でのロイバント社との戦略的提携に伴う先行費用負担などにより、前年度に比べて減益となりました。一方で、農薬事業や医薬事業に関する大型投資を実施し、次世代事業を創出するための研究開発を進めました。さらに、マテリアリティの取り組みを着実に進めるためKPIを設定するなど、当社と社会が持続可能であり続けるために前進した年でした。



健康・農業関連事業

インドにおけるグループ会社
(エクセルクロップケア社と
住友化学インド社)の合併完了



医薬品

大日本住友製薬が、
ロイバント社(英国)と
戦略的提携契約を締結



医薬品

日本メジフィジックスの、セラノスティクスの実現を推進するための
創業拠点(CRADLE棟)が完成

健康・農業関連事業

ニューファーム社の南米子会社4社の
買収に合意



エネルギー・機能材料

田中化学研究所がリチウムイオン二次電池
メーカーであるノースポルト社(スウェーデン)
と、正極材前駆体の製造技術支援および販売
契約を締結

石油化学

ラービグ第2期計画が商業運転を開始



石油化学

ポリプロピレンおよび
プロピレンオキシドの
ライセンスビジネス強化に向けて、
千葉工場での触媒の新プラント
稼働開始

11月

12月

2020

1月

2月

3月

サステナビリティの推進に向けた社員参加型プロジェクト
「For a Sustainable Future -JIRI RITA-」を実施

この取り組みは、当社グループのサ
ステナビリティへの取り組みをク
イズ形式で学び、課題解決のため
に業務を通じて何をするかを投稿
するものです。期間中のクイズ参
加延べ人数は22,796名、投稿数は
12,067件となりました。



研究開発

室蘭工業大学とケミカルリサイクル技術に関する
共同研究を推進

▶ P71

研究開発

固体型電池の実用化に向けた研究開発を推進するため、
京都大学と産学共同講座の開設に合意

▶ P64

CDPによる気候変動対応調査において、
2年連続で最高評価を獲得

▶ P94

研究開発

積水化学工業とサーキュラーエコノミーの取り組みで
協力

▶ P71

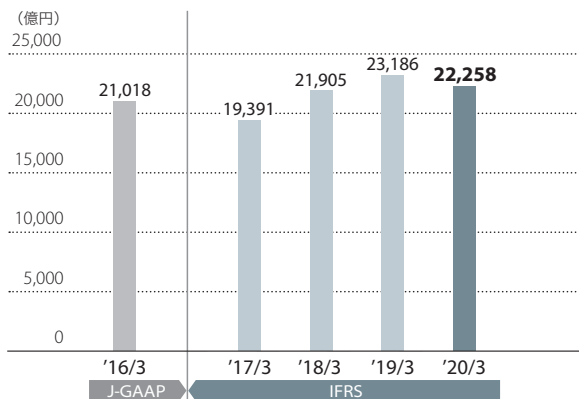
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

※ J-GAAP: 日本基準 IFRS: 国際会計基準

J-GAAP※ 売上高
IFRS※ 売上収益

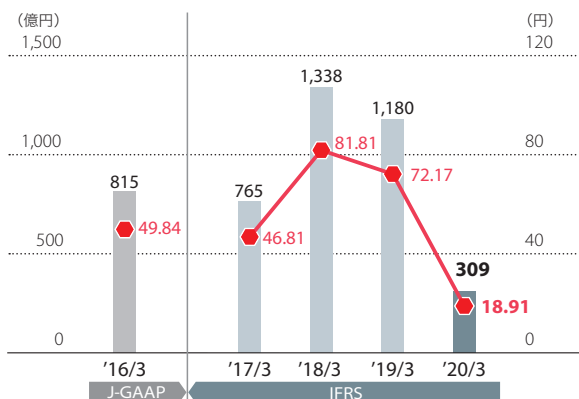
22,258億円 2018年度比 ↓
-4.0%



医薬品の出荷が増加したものの、原料価格下落に伴い石油化学品などの製品市況が下落したことにより、前年度に比べ928億円の減収となりました。

J-GAAP 親会社株主に帰属する当期純利益/1株当たり当期純利益
IFRS 親会社の所有者に帰属する当期利益/基本的1株当たり当期利益

309億円 (親会社の所有者に帰属する当期利益) 2018年度比 ↓
-73.8%



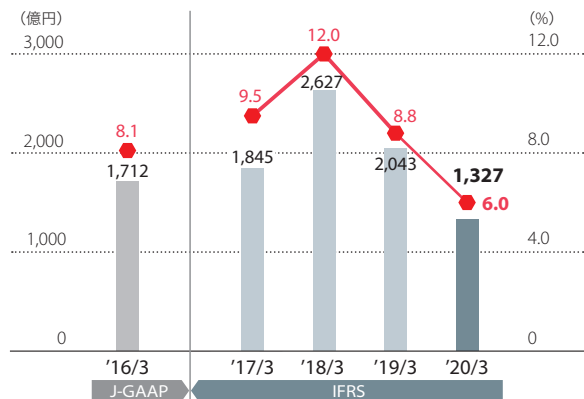
■ 親会社株主に帰属する当期純利益/親会社の所有者に帰属する当期利益(左軸)
● 1株当たり当期純利益/基本的1株当たり当期利益(右軸)

コア営業利益の悪化に加え、法人所得税の負担が増加したため、親会社の所有者に帰属する当期利益は前年度に比べ871億円の減益となりました。

J-GAAP 経常利益/売上高経常利益率

IFRS コア営業利益/売上収益コア営業利益率

1,327億円 (コア営業利益) 2018年度比 ↓
-35.1%



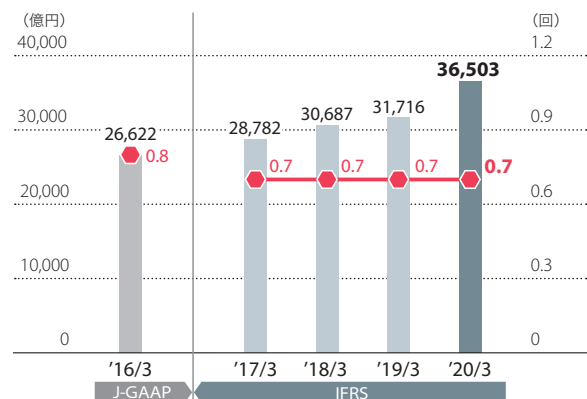
■ 経常利益/コア営業利益(左軸)
● 売上高経常利益率/売上収益コア営業利益率(右軸)

石油化学品やメチオニンの市況下落、天候不順による海外農薬の出荷減少、医薬品でのロイバント社との戦略的提携に伴う先行費用負担などにより、前年度に比べ716億円の減益となりました。

J-GAAP 総資産/資産回転率

IFRS 資産合計/資産回転率

36,503億円 (資産合計) 2018年度末比 ↑
+15.1%

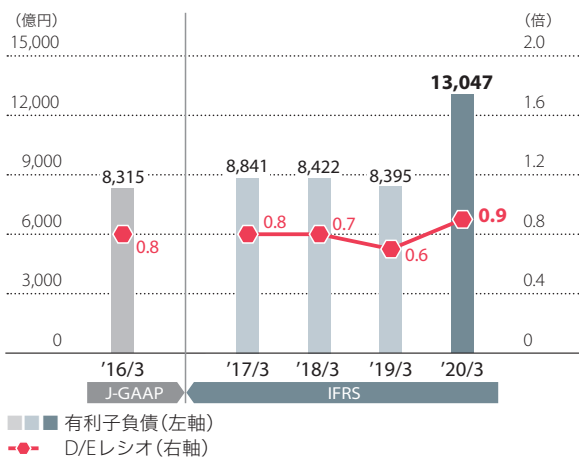


■ 総資産/資産合計(左軸)
● 資産回転率(右軸)

ロイバント社との戦略的提携を実施したことや、ニューファーム社の南米事業を買収したことに伴いのれんおよび無形資産が増加したため、資産合計は前年度に比べ4,787億円増加しました。

有利子負債/D/Eレシオ

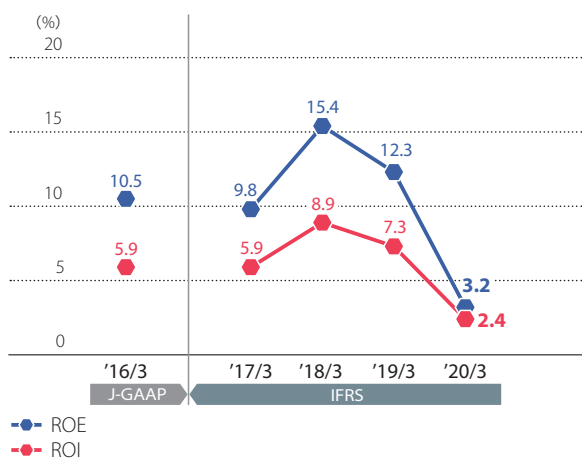
13,047 億円 (有利子負債) 2018年度末比 +55.4% ↑



ロイバント社との戦略的提携の対価の支払いに係るブリッジローンの調達や公募ハイブリッド社債の発行により、有利子負債残高は前年度より4,651億円増加しました。

ROE/ROI

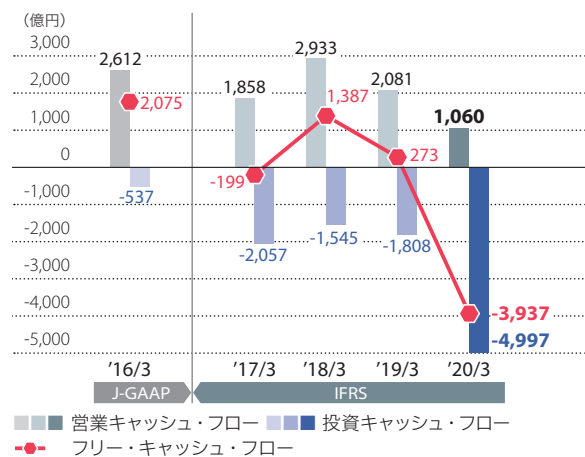
3.2% (ROE) -9.1pt ↓ 2018年度比
2.4% (ROI) -4.9pt ↓ 2018年度比



業績の悪化により、ROE、ROIともに、それぞれ目標値である10%、7%を下回り、前年度に比べ低下しました。

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

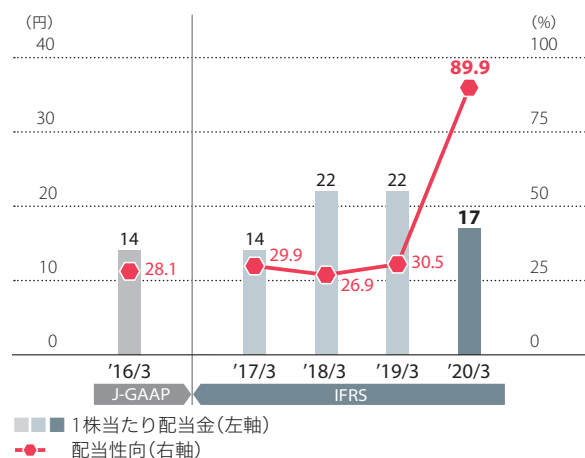
-3,937 億円 (フリー・キャッシュ・フロー) 2018年度比 -4,210億円 ↓



業績の悪化により、営業キャッシュ・フローは前年度に比べ1,021億円減少しました。また、ロイバント社との戦略的提携の対価を支払ったため、投資キャッシュ・フローは3,188億円支出が増加しました。その結果、フリー・キャッシュ・フローは4,210億円減少し、3,937億円の支出となりました。

1株当たり配当金/配当性向

89.9% (配当性向) 2018年度比 +59.4pt ↑



当期は、1株当たりの年間配当金を17円として実施しました。よって配当性向は89.9%となりました。

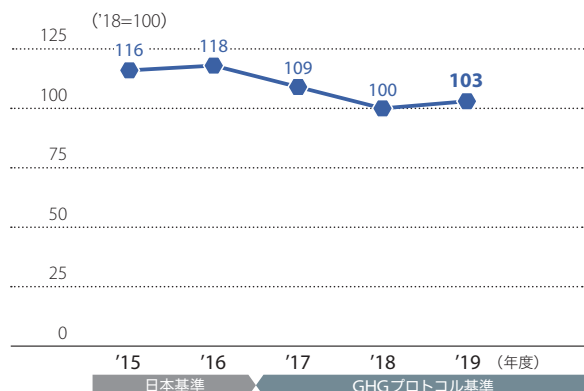
非財務ハイライト

エネルギー消費原単位指数



103

2018年度比
+3%↑



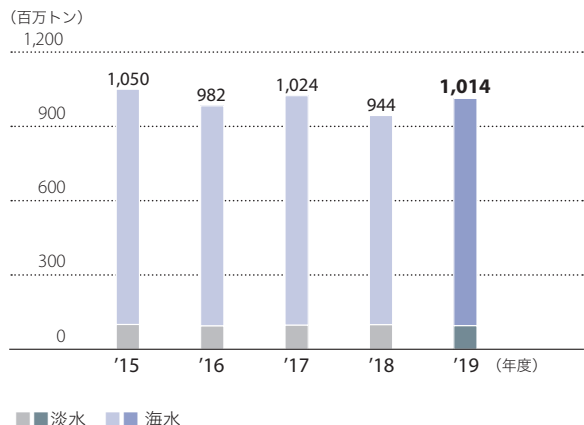
経営として取り組む重要課題である「環境負荷低減への貢献」の一つとして、「エネルギー・資源の効率的利用」を掲げています。2018年度対比で2021年度までに3%以上改善することを目標としています。

水使用量



1,014百万トン

2018年度比
+70百万トン↑



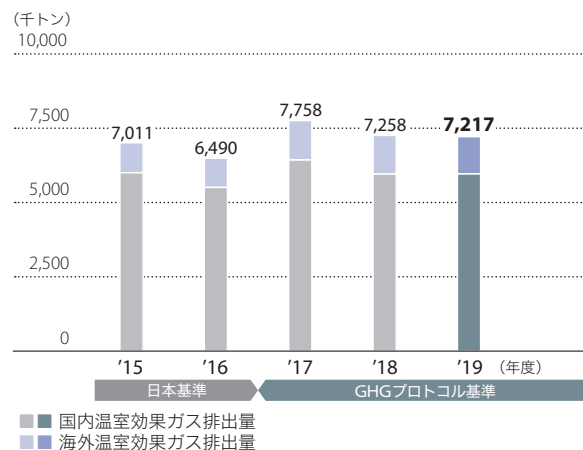
取引先のリスク評価に努めながら、用途に応じた効果的な利用を通じ、使用量の削減に取り組んでいきます。海水は、工場・プラントの冷却用途で使用されています。

温室効果ガス排出量 (Scope 1 + 2)



7,217千トン

2018年度比
-41千トン↓



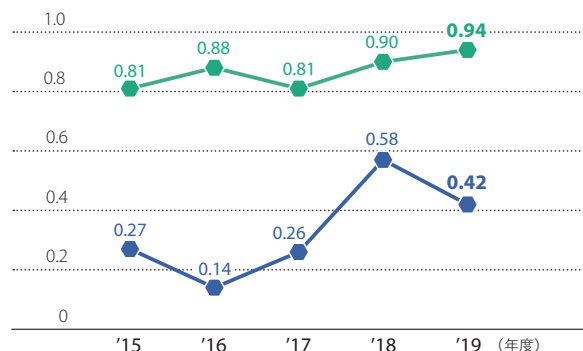
経営として取り組む重要課題である「環境負荷低減への貢献」の一つとして、「気候変動の緩和」を掲げています。SBTで認定された目標値の達成に向けた取り組みを進めていきます。

休業災害度数率*



0.42

2018年度比
-0.16pt↓



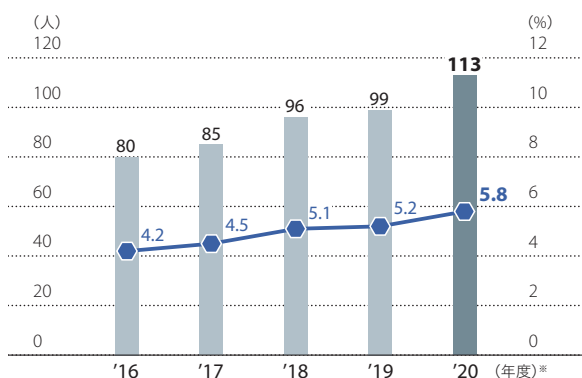
● 住友化学グループ
● 日本の化学工業

2019年度の休業災害度数率は、0.42となり目標とする0.1未満に対して大幅な未達となりました。徹底した原因究明、安全基本ルールの徹底を行い、再発防止策に取り組みます。

* 100万延労働時間当たりの休業災害による死傷者数をもって、休業災害の頻度を表すもの

課長相当職以上の女性社員数／
課長相当職以上の女性社員比率(単体)

5.8% (課長相当職以上の女性社員比率) 2019年度比 +0.6pt↑



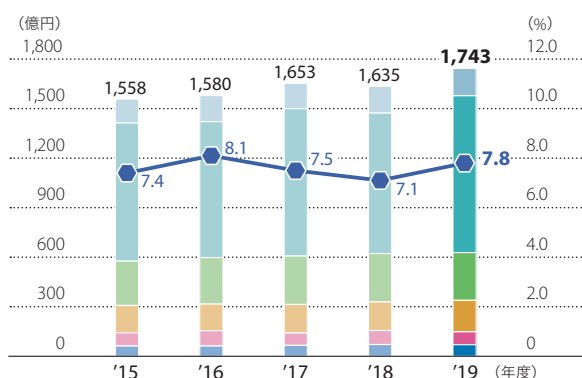
■ 課長相当職以上の女性社員数(左軸)
● 課長相当職以上の女性社員比率(右軸)

「ダイバーシティ & インクルージョンの推進」を、経営として取り組む重要課題の一つとしています。住友化学は課長相当職以上の女性社員の割合を2022年中に10%以上にするを目標としています。

※ 各年度4月1日現在

研究開発費／売上収益研究開発費比率

1,743億円 (研究開発費) 2018年度比 +6.6%↑

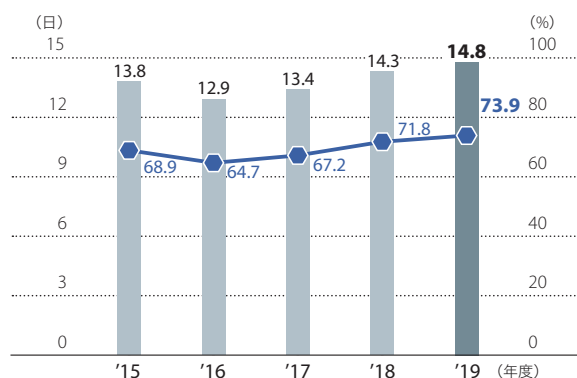


研究開発費(左軸) ■ 石油化学 ■ エネルギー・機能材料 ■ 情報電子化学
■ 健康・農業関連事業 ■ 医薬品 ■ その他
● 売上収益研究開発費比率(右軸)

ロイバント社との戦略的提携に伴い、新たに取得したスミトバント社などの費用を認識したため、研究開発費は前年度に比べ109億円増加しました。

有給休暇取得日数／有給休暇取得比率(単体)

73.9% (有給休暇取得比率) 2018年度比 +2.1pt↑

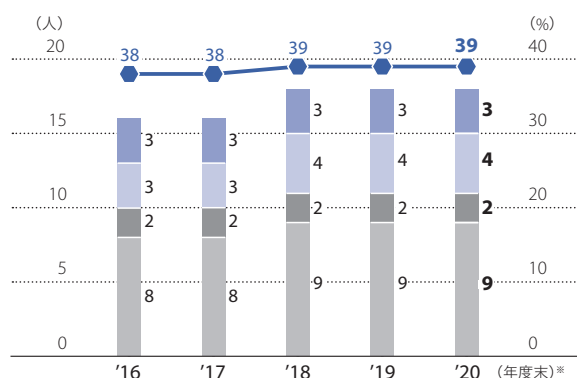


■ 有給休暇取得日数(左軸)
● 有給休暇取得率(右軸)

住友化学は、「すみか『こうします』宣言」(P74参照)の中で、有給休暇について「年間平均80%取得」を掲げ、2020年度以降、この目標の実現に向けた取り組みを推進しています。

取締役人数／社外取締役人数／社外役員比率

4人 (社外取締役人数)



■ 社内取締役 ■ 社内監査役 ■ 社外取締役 ■ 社外監査役(左軸)
● 社外役員比率(右軸)

取締役会の監督・アドバイザー機能をより強化し、経営の透明性・客観性を高めることを目的として、2018年6月、社外取締役を1名増員し4人体制(うち1名は女性取締役)としました。現在は、取締役、監査役総勢18名のうち社外役員は7名です。

※ '20のみ7月1日時点

代表取締役社長 社長執行役員

岩田 圭一



住友化学グループの持続的成長と サステナブルな社会の実現を目指します。

住友化学グループは、住友の事業精神の一つである「自利利他 公私一如（事業は自らを利するとともに、社会を利するものでなければならない）」のもと、これまでも経済価値と社会価値を一体的に創出してきました。今後も、総合化学メーカーならではの強みを発揮し、イノベーションと事業を通じてサステナブルな社会の実現に向けた重要課題の解決に挑み、企業価値の向上を実現していきます。

新型コロナウイルス感染症への対応

**化学の総合力を活かして、
感染拡大防止や将来のパンデミック対策
などに貢献していきます。**

2020年の春に新型コロナウイルスの感染が世界的に拡大して以降、住友化学は全世界の従業員の健康・安全の確保を最優先に取り組んできました。同時に、社会に必要な素材を供給する責任を果たすため、安定操業の継続についても尽力しており、現在のところ、操業面で大きな影響は出ていません。

業績面への影響は後ほどお話ししますが、私が今回の件で改めて実感したことは、化学産業は社会インフラを支える間口の広い産業であり、イノベーションを通じて幅広い分野で社会に貢献できるということ

です。化学メーカー各社が感染拡大防止へさまざまな貢献策を実施しましたが、当社としてもグループを挙げて感染拡大防止に取り組んでいます。治療薬の原薬製造はまさに事業を通じた貢献ですし、農業用のフィルムを医療用ガウンの素材として緊急かつ優先的に提供したことは、当初全く想定していなかった用途開発であり、これも一つのイノベーションの例といえると思います。研究開発分野でも、子会社の大日本住友製薬がCOVID-19リサーチデータベースという医療分野のデータベースを無料公開する取り組みに参画するなど、多方面で取り組みを行いました。今後も、化学の総合力を活かして、感染拡大防止や将来のパンデミック対策などに貢献していきます。

感染症拡大防止への貢献

ファビピラビル(アビガン)、レムデシビルの原料供給	家庭用抗ウイルス性除菌剤の提供
医療用ガウン向けポリエチレンフィルムの供給	産業用抗ウイルス剤の提供
COVID-19 Research Databaseへの参画	万能インフルエンザワクチンの共同研究
COVID-19診断センサーを開発するナノセント社への資金提供	天然抽出物由来の抗ウイルス剤の開発
医療防護具の寄付 (N95マスク、ガウンなど)	COVID-19対策 北里プロジェクトへの寄付

化学の総合力を活かして、コロナウイルス鎮静化に貢献

中期経営計画の進捗

事業環境は厳しさを増していますが、総合化学メーカーならではのメリットを実現していきます。

2019年度の業績についてお話しします。米中貿易摩擦の長期化に伴う世界経済の減速の影響を受け、石油化学部門において製品市況が下落しました。健康・農業関連事業部門では、北米での天候不順に伴い農薬の出荷が減少し、メチオニン市況も下落しました。また、医薬品部門では、北米での非定型抗精神病薬ラズダグの出荷が増加しましたが、ロイバント社との戦略的提携に伴う先行費用が大きな負担となりました。そこに新型コロナウイルス感染症拡大の悪影響も加わったため、連結コア営業利益は前年度に比べ大きく減益となりました。

2020年度の業績に関しては、海外農薬の出荷回復を見込むものの、石油化学品の市況低迷や、医薬品の新薬開発にかかる先行費用負担の影響が大きいものと予想しています。さらに、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、特に自動車関連およびディスプレイ関連での需要減少が懸念されることから、業績の急速な回復は見込めない状況です。

このように、当社を取り巻く事業環境は厳しさを増していますが、現中期経営計画で掲げた基本方針については、取り組みの手を緩めるつもりはありません。

「次世代事業の創出加速」については、合成生物学分野での戦略的パートナーであるコナジェン社や、臭気検知デバイスを開発するナノセント社といったスタートアップ企業や、固体型電池をテーマに共同研究を行っている京都大学などアカデミアとの連携を進め、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)の構築を進めました(P37参照)。

「デジタル革新による生産性の向上」についても、製造分野では愛媛工場および大分工場の全ての製造部に電子日報を導入したほか、研究開発分野では、材料設計におけるマテリアルズ・インフォマティクス(MI)の活用を進めました(P67参照)。

また、本年度はこのような諸取り組みに加え、事業ポートフォリオの高度化について優先度を上げて注力します。当社グループの多様な事業構成は、コロナ不況下において一定の抵抗力となっていると考えていますが、より強靱な収益基盤を構築するためには、一つひとつの事業の収益力を上げていく必要があります。その上で、さまざまな事業や技術シナジーを発揮し、「コングロマリット・プレミアム」という総合化学メーカーならではのメリットを実現していきたいと思えます。また、これまで複数の大型戦略投資を実施しましたので、これらの買収の成果を早期に実現させるため、PMI(統合プロセス)を確実に実施していくことも重要な課題です。

今後の持続的成長に向けて

早期に業績を回復させ、改めて体制を立て直して取り組んでいきます。

現中期経営計画の最終年度となる2021年度のコア営業利益は、2,800億円を目標として掲げています。足元ではメチオニン市況の反転上昇などの好材料も出てきており、仮に医薬品事業の大型買収に伴う先行費用やコロナ不況の影響がなければ、石油化学品の市況次第では手が届いていた可能性もありましたが、残念

ながら事業環境の前提が大きく変わったため、この目標値の達成は非常に厳しい見通しです。今後、早期に業績を回復させ、次期中期経営計画の最終年度である2024年度までには、当該目標水準の損益が達成できるよう、改めて体制を立て直して取り組んでいきます。

そのための成長ドライバーを3つ紹介します。健康・農業関連事業部門においては、本年実施したニューファーム社の南米事業買収により、世界最大かつ成長著しい農薬市場であるブラジルを中心とした南米での



直接販売体制を確立しました。これを最大限に活用することで、2021年にブラジルで上市予定の大豆用の新規大型殺菌剤INDIFLIN™の飛躍的な拡販が可能となります。南米やインドを中心に農薬事業を拡大することにより、2020年代半ばには800億円のコア営業利益を目指します。

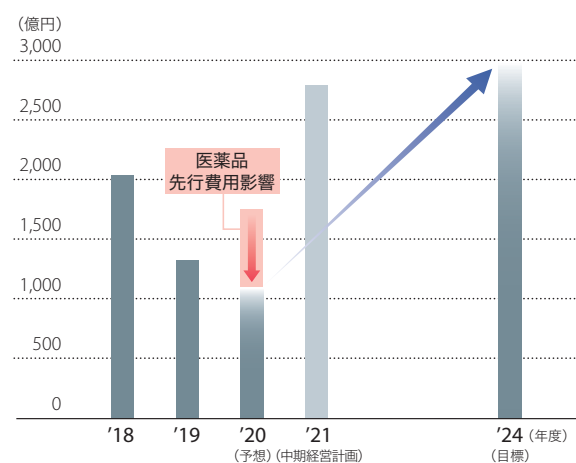
また、医薬品部門は、主力品であるラソーダの独占販売期間終了後の後継製品育成が数年来の課題でありましたが、当社の子会社である大日本住友製薬が昨年12月に開始したロイバント社との戦略的提携により、子宮筋腫などの治療薬であるレルゴリクスや、過活動膀胱の治療薬であるビベグロンなど、複数の大型新薬を獲得できました。これらは順調に開発が進んでおり、早期の販売開始を予定しています。2023年度以降には獲得した新製品の販売が伸長し、2024～2025年度以降には1,000億円を上回るコア営業利益を見込む成長軌道に回帰します。

加えて、情報電子化学部門とエネルギー・機能材料部門では、EV市場の拡大、5G通信需要の拡大などを背景に、電池部材やスーパーエンジニアリングプラスチック、半導体材料などに加え、フレキシブルディスプレイ用部材などの高機能製品の販売を拡大することで、両部門合わせたコア営業利益は800億円を目標としま

す。これら3領域を合わせて、合計2,600億円のコア営業利益を2020年代半ばには達成できるよう取り組んでいきます。これにキャッシュカウとして石油化学部門の業績がプラスアルファされるのが理想ですが、業績のボラティリティが比較的高い石油化学部門に過度に頼らない損益構造をつくり上げたいと考えています。

また、大型戦略投資により悪化した財務体質についても、投資の厳選、資産売却、CCC改善それぞれに取り組み、2024年度までには、目標としているD/Eレシオ0.7倍に戻していきたいと考えています(P23参照)。

コア営業利益の見通し



サステナビリティ推進に向けた取り組み

「経済価値」と「社会価値」をともに創り出し、持続的な成長の実現を目指します。

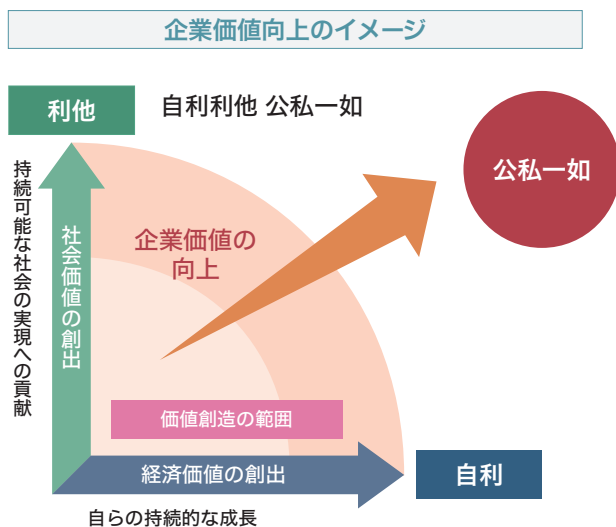
住友化学グループは、事業を通じてサステナブルな社会の実現に貢献することによって「経済価値」と「社会価値」をともに創り出し、当社グループの持続的な成長を実現することを目指しています。これに向けた取り組みをさらに充実させ、加速していくために、新たな諸施策をスタートしています。

2019年3月、環境負荷低減やヘルスケア分野への貢献など、持続的な価値創造のための重要課題「マテリアリティ」に加え、安全、人権尊重、コンプライアンスなど、事業継続のための基盤となる項目を特定しました。続いて同年11月には、マテリアリティについて主要取り組み指標「KPI」を設定しました(P27参照)。KPIの設定にあたっては、外部有識者にご意見を伺い、サステナビリティ推進委員会で審議を行いました。気候変動やエネルギー、食糧問題、感染症対策などを対象とする「社会価値創出に関するマテリアリティ」については、持続可能な開発目標SDGsに定められたターゲットを参照してKPIを設定し、国際社会が直面している重要課題の解決へのコミットメントを示しています。今後、KPIを活用し、当社の取り組みの進捗状況を積極的に

発信していくとともに、ステークホルダーとの協働も進めながら、社会課題に対する新たなソリューションの開発と提供を加速していきたいと考えています。

サステナブルな社会の実現に向けた取り組みとして、当社が特に力を入れているのが気候変動問題への対応です。GHG排出削減目標であるScience Based Targetsを設定し、その実現に向けた諸施策を実施しているほか、環境負荷低減に資する当社の製品・技術の普及を促進するための「Sumika Sustainable Solutions (SSS)」というプロジェクトを推進しています(P29参照)。さらに、シナリオ分析を行い、気候変動に関連する当社にとってのリスクと機会を特定し、課題の解決に向けた新たなアクションを企画・実行していく事業部門横断の取り組みにも着手しました(P69参照)。

また、本年4月には、石油化学部門などで培った触媒や化学プロセスの設計といったコア技術を活用し、環境負荷低減の技術開発に取り組む組織を石油化学製品研究所内に新設しました。複数の研究所に分散していたテーマを集約し、研究者を約30名体制に強化することで、研究開発の飛躍的な加速を期待しています。ここで取り扱うテーマのうち、プラスチック資源循環の分野では、他社との協業やアカデミアとの連携を通じ、ケミカルリサイクル技術の開発に挑戦しています。これは、ごみや廃プラスチックを化学的に分解し、プラスチックなどの石油化学製品の原料として再利用する取り組みです。ケミカルリサイクル技術が実用化されれば、化石資源の使用量と廃プラスチック排出量、さらに廃プラスチック焼却時に発生するGHG排出量を削減することができると考えています(P71参照)。



株主・投資家の皆さまへ

当社の株主であることを 誇りや喜びに感じていただけるよう、 企業価値の向上を実現していきます。

私は、株主・投資家の皆さまは重要なステークホルダーと認識しており、皆さまの存在を常に意識して日々の事業と経営に取り組んでいます。株主還元については、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、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。

2019年度の年間配当は、業績が前年度から大幅な減益となったため、株主・投資家の皆さまには大変申し訳ございませんが、前年度の22円に比べて5円減配となる1株当たり17円とさせていただきました。

当社の目指す姿は、住友の事業精神である「自利利他 公私一如」、すなわち住友の事業は、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、とする考えを体現し、経済価値と社会価値を一体的に創出することです。化学が果たすべき役割の重要性が一段と増しつつあるなか、住友化学グループは、化学の強みを発揮し、イノベーションと事業を通じてサステナブルな社会の実現に向けた重要課題の解決に挑み、企業価値の向上を実現していきます。そうすることで、当社の株主であることを誇りや喜びに感じていただける、そういう会社になることを目指しています。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご理解とご支援のほどお願い申し上げます。



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、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

当社では1999年から各事業部門の最終利益を株主資本コスト控除後のベースで報告するなど、ROE、ROIなどの資本効率向上に向けて、早くから資本コストを意識した管理会計を導入してきました。現在、各事業部門別のROIは重要な業績管理指標となっています。

当社の財務KPIであるROE10%は、事業を通じて持続可能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。

D/Eレシオについては、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

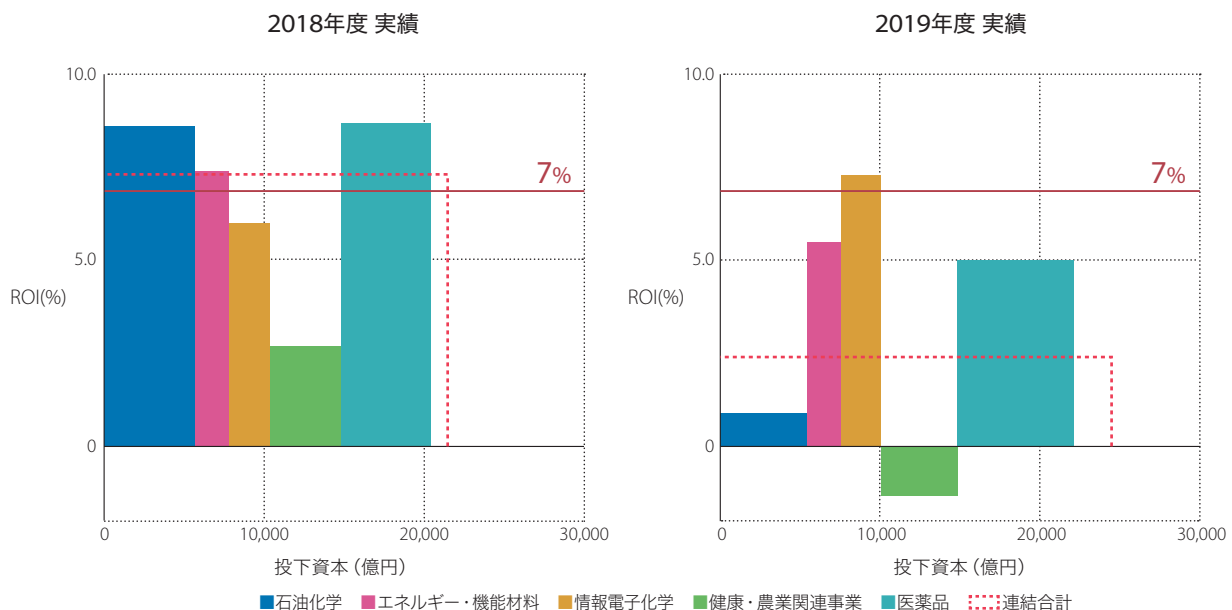
安としています。個別の投資判断においても、新規の設備投資・M&Aについては、正味現在価値(NPV)、内部収益率(IRR)、投資回収期間などの経済的な指標とともに、持続可能な社会の実現に貢献すべく、2019年度からは案件ごとのCO₂排出量の増減影響も考慮して判断することとしました。また、すでに実行した設備投資・M&Aについても、定期的に起業成果をフォローアップしています。

■ 中期経営計画の進捗

中期経営計画(2019-2021年度)の財務面での方針は、すでに実行した設備投資から確実にキャッシュの回収を行うとともに、規律ある運営によりコストと資産を統制することです。本方針自体に変更はありませんが、健康・農業関連事業部門でのニューファーム社南米事業買収と医薬品部門でのロイバント社との戦略的提携という2件の大型戦略投資を実施するにあたっては、財務の健全性にも留意し、最適な資金調達手段の選択と、キャッシュ・フロー改善による有利子負債の削減に取り組むこととしました。

大型戦略投資の資金調達については、事業ポートフォリオの高度化を推進するための具体的な成長投資と強靱な財務体質の実現を両立するため、2,500億円のハイブリッド社債という調達手段を選択しました。これにより当社の資金調達環境に大きく影響する信用格付は維持できましたが、

投下資本とROI



2019年度末の有利子負債残高は1兆3,000億円を超え、D/Eレシオは0.9倍となるなど一時的に財務体質は悪化しているため、これを改善する施策を講じていきます。

2019～2021年度の設備投資・投融資（意思決定ベース）については、各事業部門の計画金額を合計したベースの9,500億円規模から、成長への目配りもしながら案件を徹底的に厳選することで1,000億円の圧縮を目指します。また、資産売却にも注力し、政策保有株式については当社保有上場株式の2割相当の売却を決定したほか、子会社の大日本住友製薬の茨木工場売却なども含め、総額500億円の資産売却を進めていきます。

CCC改善という面においては、これまでも地道な努力を重ねてきましたが、デジタル技術の活用による在庫圧縮に取り組むことなどにより、500億円規模のキャッシュ創

出を目指します。こうした施策により着実に財務体質の改善を図り、2024年度末にはD/Eレシオを0.7倍程度にすることを目指します。

■ 株主還元

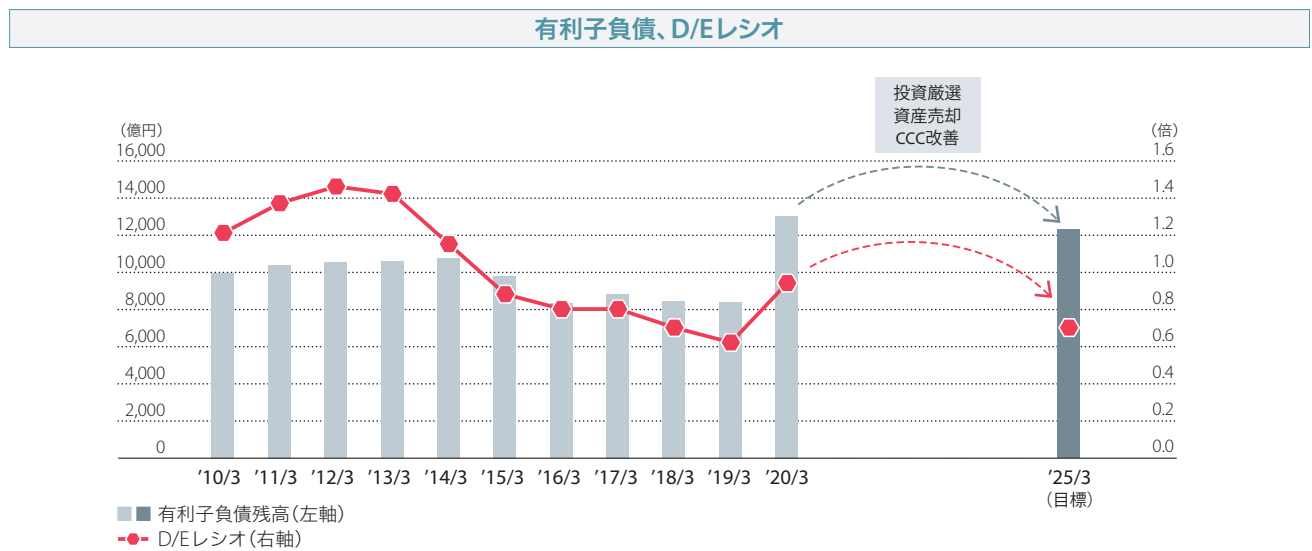
株主還元については、経営上の最重要課題の一つと考えています。各期の業績、配当性向ならびに将来の事業展開に必要な内部留保の水準などを総合的に勘案の上、安定的な配当を継続することを基本とし、また、中長期的に配当性向30%程度を安定して達成することを目指しています。今後も、資本効率の向上ならびに財務基盤の強化を通じて、持続的な企業価値の向上を実現し、株主の皆さまのご期待に応えていきます。

財務KPI※			
ROE	ROI	D/Eレシオ	配当性向
10%以上	7%以上	0.7倍程度	30%程度

※ 中長期的に、上記の指標を安定的に達成することを旨す



※1 2019-2021年での設備投資・投融資額（意思決定ベース） ※2 2024年度末まで



社外取締役メッセージ



社外取締役
伊藤 元重

国際経済の視点を活かした提言が自らの役割

住友化学には専門性の高い事業が多いものの、取締役会ではそこにも踏み込んだ社内と社外の取締役による活発な議論がなされています。2020年4月にニューファーム社の南米事業を買収したように、海外展開のあり方について考えさせられることも多くありました。私は経済学者としていろいろな業界を見てきたものですから、そうした議論において世界経済を取り巻く問題や、グローバルなトレンドについての広い視点を提供してきました。当社のビジネスを世界経済全体の中でどのように活かしていけるのか。社外取締役としての私の役割は、このような視点を活かしたさまざまな提言をすることだと考えています。

メガトレンドの変化

現在の中期経営計画は、これまで取り組んできたことをどう発展させていくかという、地に足がついた計画だったと思います。そこに本年に入りコロナ禍が発生し、このリスクにどう対応していくか、今大きな課題に直面しています。半年前なら、メガトレンドはグローバル化や米中貿易摩擦、テクノロジーのデジタル化でしたが、これほどの大きな危機が起こったことで、社会の仕組み自体が大きく変わる可能性があります。コロナ禍でメガトレンドのどこが変わるか、あるいは変わらないかを見極めていく必要があります。特に、デジタル化は以前から変わらないメガト

レンドですが、その重要性はさらに高まり、変革も加速するでしょう。当社においても、メガトレンドの方向性についてしっかり議論し、リスクとチャンスを見極めたいと思います。

デジタルトランスフォーメーションのスピードアップ

現在、企業にとってデジタルトランスフォーメーション(DX)のスピードアップが、さらに重要になっています。製造、研究、営業、間接、その働き方も含め、全ての面において対応していく必要があります。ただ、DX対応で難しいのは、今のビジネスをそのままデジタル化すれば良いという話ではありません。デジタル技術を前提にしながら、企業の製品戦略、人材戦略をもう一度組み立てる必要があります。また、現場とのバランスも重要です。社会の変化にあまり激しく対応しようとしても、製造を支えている工場などの現場がついてこないと企業としては成り立ちません。住友化学には過去からの経験やノウハウがしっかりと受け継がれています。工場視察をした際にも、現場のマネジメントからオペレーションまでのつながりの強さやレベルの高さを感じました。この現場力とうまくバランスを取りつつ、グローバルな動き、テクノロジーの動きに対応していく必要があります。これまでもDXについてはしっかり取り組んできていますが、もう一段スピードアップすることが求められています。



社外取締役
村木 厚子

堅実、真面目な企業風土

取締役就任以来、住友化学は、取締役会はもちろんのこと会社そのものがとても堅実で真面目だということを実感しています。例えば、サステナビリティ推進基本原則やKPIを策定した際は、数人の担当者がきれいに作るのではなく、多くの人が議論に参加し、策定に至るプロセスをととても大切にしていました。自分たちの責任として公益を担う事業を主体的に考え、本気で取り組むこの姿勢が、経営幹部、社員に備わっています。これが住友化学の特徴であり、根幹を成しているのだと思います。

社会課題の解決を目指す次世代事業に期待

2019年度は中期経営計画の1年目でしたが、公表予想を2度下方修正するなど、なかなか思うような結果が出なかった印象です。大型投資もしましたが、その結果が出るのはまだ先のことなので、手探りの状態で不確実性と向き合ってきた1年だったと思います。

中期経営計画そのものは、ヘルスケアや環境負荷低減、食糧やICTなど、次世代事業の創出が計画の柱となっており、戦略としてよく理解できるものです。どの事業領域も非常に重要で、英知と技術力を結集し取り組んでいかなければならない分野です。技術力やグローバルへのアクセスを強みとし、社会課題の解決に貢献しようとする当社がその中でどれだけ戦っていけるのか。私としては、非常に楽しみだと期待しています。

ダイバーシティの推進には、もう一段の努力を

あえて一つ課題を挙げるなら、女性活躍をはじめとするダイバーシティの推進です。女性が活躍できない企業は、全日本のチームをつくるのに西日本からだけ選手を連れてくるようなもので、これではベストなチームはできません。当社は、ワークライフバランスの推進など「働きやすさ」については努力していますが、新しい仕事へのチャレンジや昇進といった「働きがい」の実現には、少し後れがあると感じています。上司に女性がいることで女性が活躍できるイメージが自然と持てる好循環をつくり上げる必要があります。そのためには入社時から必ず昇進してもらおうという強固な意志を持って、地道に女性管理職を育成しなければなりません。

当社では優秀な人材を確保できており、さらに人材育成も努力できています。新しい領域にビジネスを拡大したり、デジタル革新を進めたりするときに、よく他社では人材確保の問題に直面しますが、当社ではそういった声をあまり聞きません。これはものすごく大きな強みだと思っています。この強みをさらに活かすために、女性や外国人、若い従業員の仕事の意欲を満たしているかということに、より配慮しながらやっていると、この会社の将来性にはかなり期待ができると思います。

今後も人事や労務関連で多くの企業を見てきた経験を活かしながら、企業価値の向上に力を尽くしていきたいと考えています。

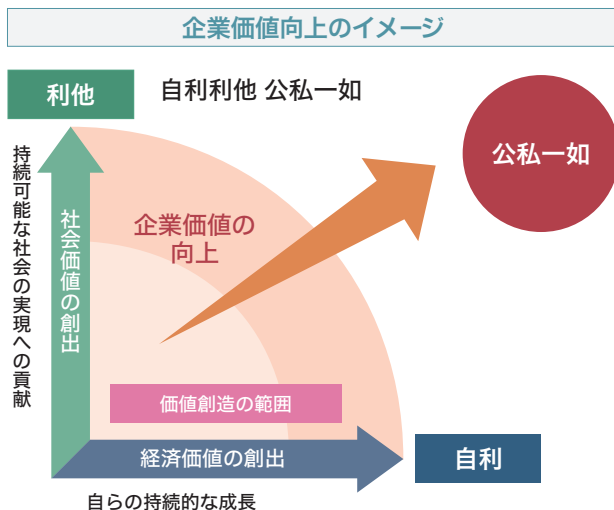
サステナビリティの取り組み

住友化学の歴史は、かつて銅の精錬プロセスから排出されるガスが煙害を引き起こし、その解決が急務となっていたところ、このガスを原料として肥料を製造し、環境問題の克服と農業の生産性の向上を実現したことから始まりました。事業を通じて社会が直面している課題を解決するという考え方は当社グループのDNAといえるものです。

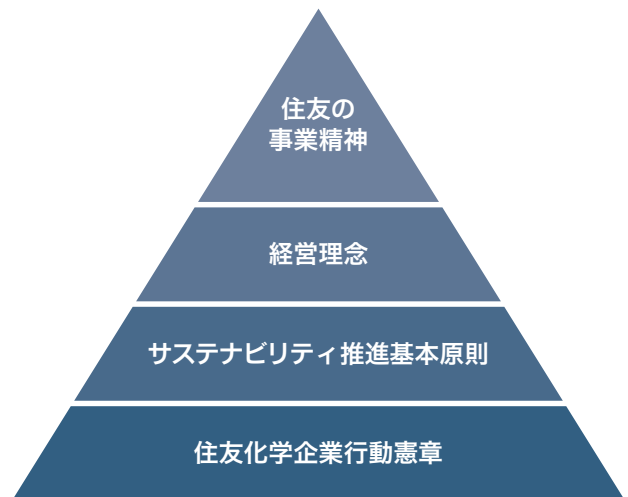
1 住友化学グループとしてのサステナビリティの推進 —サステナビリティ推進基本原則—

住友化学グループは、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献するとともに、自らの持続的な成長を実現することを「サステナビリティの推進」と定義しています。サステナビリティの推進にあたっては、イノベーションを通じて経済価値と社会価値を同時に創出すること、そして持続可能な開発目標SDGsの達成などの国際社会の重要課題の解決に貢献することを目指しています。また、経営トップのコミットメントと全役職員の参画のもと、ステークホルダーと連携・協働し、継続的な検証と改善を行いながらさまざまな取り組みを進めていくこととしています。

こうした考えおおよびコミットメントを示したものが「サステナビリティ推進基本原則」です。企業理念において本原則を「住友の事業精神」および「経営理念」の次に位置づけることにより、サステナビリティの推進に経営として取り組む姿勢を示しています。



住友化学の企業理念体系



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

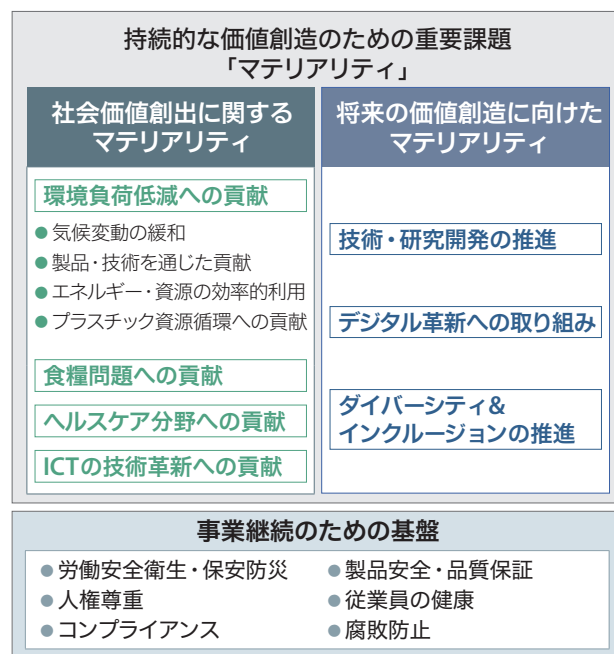
*「自利利他 公私一如」
成文化されていませんが、「住友の事業は住友自身を利するとともに国家を利し、かつ、社会を利するものでなければならない」という住友の事業精神を表しているとされています。

2 経営として取り組む重要課題

住友化学は、企業理念にもとづいて経営として取り組む重要課題を特定しています。事業を通じて課題を解決し、社会価値と経済価値をともに持続的に創出していくこと、それを実現するために事業を着実に継続していくことは、等しく重要であるとの認識に立ち、前者の観点から特定した重要課題を持続的な価値創造のための重要課題「マテリアリティ」、後者の観点から特定した重要課題を「事業継続のための基盤」と定義しました。

「マテリアリティ」については、環境負荷低減、食糧問題、ヘルスケアおよびICTの技術革新の4項目を「社会価値創出に関するマテリアリティ」、技術・研究開発、デジタル革新およびダイバーシティ&インクルージョンを「将来の価値創造に向けたマテリアリティ」と位置づけました。さらに、当社がかねてよりグループを挙げて進めてきた、事業継続のための基盤となる労働安全衛生・保安防災、製品安全・品質保証、人権尊重、従業員の健康の増進、コンプライアンスおよび腐

敗防止についても引き続き経営の重要課題として取り組んでいきます。



3 主要取り組み指標 (KPI)

マテリアリティにおける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。今後、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くことを目指しています。

マテリアリティ	KPI項目	貢献しようとするSDGターゲット
社会価値創出に関するマテリアリティ		
環境負荷低減への貢献	気候変動の緩和	グループのGHG排出量 (Scope 1 + 2) 13.3 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) 13.3
	製品・技術を通じた貢献	Sumika Sustainable Solutions*認定製品の売上収益
	エネルギー・資源の効率的利用	エネルギー消費原単位指数 7.3 石油化学関連ライセンス数 9.4
	プラスチック資源循環への貢献	各種取り組みを実施中、KPI設定は今後検討
食糧問題への貢献	鶏などの動物たんぱく質の増産効果 2.1 アグロソリューション資材が使用された農地面積 2.4	
ヘルスケア分野への貢献	熱帯感染症対策資材により守られた人数 3.3 KPI項目検討中	
ICTの技術革新への貢献	偏光フィルムを使用したモバイル端末数 8.2	
将来の価値創造に向けたマテリアリティ (経済価値・社会価値を共に創出)		
技術・研究開発の推進	特許資産規模	
デジタル革新への取り組み	デジタル成熟度	
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	グループ各社において、それぞれの環境に応じたKPIを設定	

* 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

環境負荷低減への貢献

▶ P68: 気候変動対応
▶ P70: プラスチック資源循環への対応

サステナビリティの取り組みの中でも特に住友化学が注力しているのが、環境負荷低減への貢献です。ここでは、代表事例として、「気候変動の緩和」と「製品・技術を通じた貢献」の取り組みについて紹介します。

気候変動の緩和

■ SBTの達成に向けた取り組み

住友化学は、気候変動問題がグループの事業に及ぼす主なリスクとして、世界各国において炭素価格の導入または引き上げが行われた場合の費用増加や、気温上昇に伴う気象災害の激甚化による生産設備の損害などがあると認識しています。こうしたリスクに対応するため、気候変動の緩和に向けたさまざまな施策にグループを挙げて取り組んでいます。具体的には、2018年10月、当社グループとしての温室効果ガス(GHG)排出量に関する削減目標に

ついて、総合化学企業では世界で初めて「Science Based Targets(SBT)イニシアチブ」による認定を取得しました。本目標の達成に向け、グループのGHG排出量(Scope 1+2)をKPIに設定したほか、LNGへの燃料転換、最新の高効率機器の導入、省エネルギーの徹底などを推進しています。さらに、GHG排出量(Scope 3)の削減に向けて、主要サプライヤーにGHG削減目標を設定していただくためのエンゲージメントを開始しました。

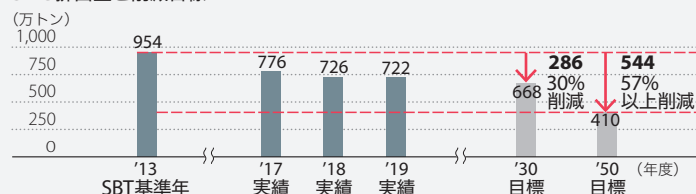
また、当社は、サステナビリティ推進委員会およびレスポンシブル・ケア委員会において、これらの取り組みの進捗をモニタリングしています。

認定されたGHG排出削減目標

KPI: グループのGHG排出量 (Scope 1 + 2)

Scope 1 + 2 ^{※1}		Scope 3 ^{※2}	
2030年度までに	30%削減 (2013年度比)	2024年度までに	主要サプライヤーのGHG削減目標設定 ^{※3}
2050年度までに	57%以上削減 (2013年度比)		

GHG排出量と削減目標

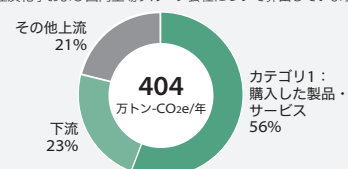


※1 Scope 1: 製造プロセスにおける燃料使用など、工場からの直接排出
Scope 2: 工場外からの電力・熱の購入などによる間接的な排出

Scope 3 ^{※2}	
2024年度までに	主要サプライヤーのGHG削減目標設定 ^{※3}

(参考) Scope 3 GHG排出量 (2019年度)

住友化学および国内上場グループ会社について算出しています。



※2 Scope 3: 購入する原料の製造段階、輸送段階などでの排出
※3 購入原料などの重量ベースで90%を占めるサプライヤーが対象

具体的な取り組み

燃料転換によるGHG排出削減への貢献

新居浜LNG株式会社の設立

住友化学は、東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社、四国電力株式会社、住友共同電力株式会社、および四国ガス株式会社とともに、2018年4月に「新居浜LNG株式会社」を設立しました。同社は、当社愛媛工場構内および住友共同電力が新設する天然ガス火力発電所へガスを供給することを主たる事業とし、2022年2月の操業開始に向けて建設工事を進めています。各社と連携の上、当社はGHG排出削減に貢献する天然ガスの普及・拡大を図るとともに、安定的かつ効率的なエネルギー利用を推進していきます。

サプライヤーエンゲージメント — 説明会開催

2019年11月、国内の主要サプライヤー約30社に対する説明会を開催し、住友化学のSBTの達成に向けた取り組みを説明するとともに、各社に対してGHG削減目標の設定を依頼しました。今後も個別のフォローアップや説明会を行い、2024年度までに主要サプライヤーにGHG削減目標を設定していただくための取り組みを進めていきます。



製品・技術を通じた貢献

■ Sumika Sustainable Solutions (SSS)の推進

住友化学は、気候変動問題がグループにもたらす主な事業機会として、GHG排出削減などの気候変動や環境に関する課題の解決に資する製品の需要の増加があると認識しています。こうした機会の獲得に向け、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“Sumika Sustainable Solutions (SSS)”として自社で

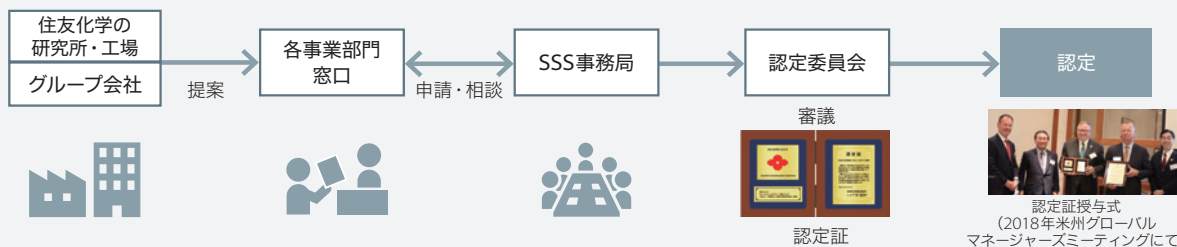
認定する取り組みを推進しています。

また、SSS認定製品の売上収益やライフサイクルを通じたGHGの削減貢献量をKPIとして位置づけ、進捗をモニタリングしています。さらに、SSSの認定取得をはじめとする社会価値創造への貢献を社員の功績表彰制度の評価項目の一つとしています。

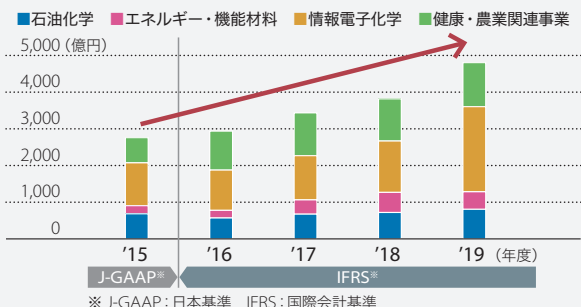
当社は、今後もSSS認定製品・技術の開発・普及に注力し、持続可能な社会を構築するための課題の解決に貢献していきます。

SSS認定の流れ

研究所・工場、グループ会社から認定する製品や技術の提案を受け、認定委員会にて正式に認定します。また、これまでに認定された案件については、第三者機関による検証を受けており、社内認定結果が妥当であるとの評価を得ています。



KPI: Sumika Sustainable Solutions認定製品の売上収益



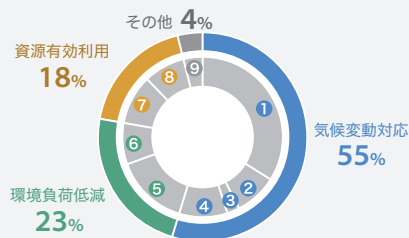
これまでに54の製品・技術を認定しており、これらの売上収益を2021年度までに5,600億円にすることを目指しています。

2019年度 (億円)	
住友化学グループ売上収益	22,258
SSS認定製品の売上収益	4,798

認定要件カテゴリー／認定要件

認定要件カテゴリー	認定要件
気候変動対応	① 温室効果ガス排出削減への貢献
	② 新エネルギー創出関連で使用される製品、部材・材料
	③ バイオマス由来の原料を使用
	④ 気候変動による影響への適応貢献
環境負荷低減	⑤ 廃棄物・有害物質の削減や環境負荷低減への貢献
	⑥ 食糧生産における環境負荷低減への貢献
資源有効利用	⑦ リサイクル・省資源化の実現への貢献
	⑧ 水資源の効率的な利用に資するもの
その他	⑨ その他サステナブルな社会の構築への貢献

認定要件カテゴリー比率／環境貢献実績 (2019年度)



- **気候変動対応**
本認定分野で認定済みの製品・技術の製品ライフサイクルを通じた温室効果ガス削減貢献量 **6,200**万トン (CO₂換算、2020年予測値)
- **環境負荷低減**
本認定分野で認定済みの製品・技術による有機溶媒削減量 **10**万トン/年
- **資源有効活用**
本認定分野で認定済みの製品・技術による水削減量 **1,420**万トン/年



取締役
副社長執行役員
上田 博

アセットマネジメントOne株式会社
責任投資グループ チーフESGアナリスト
櫻本 恵氏

取締役
専務執行役員
新沼 宏

住友化学の進化し続けるESG経営

アセットマネジメントOne株式会社のチーフESGアナリストである櫻本氏をお迎えし、時代の変化に対応し、進化を続ける当社グループのESG経営について、語っていただきました。

住友化学のESGの考え方

新沼 まず、当社のESGの考え方を簡単にご説明したいと思います。当社ではサステナビリティ推進基本原則に則ってサステナビリティの実現に取り組んでいますが、その根本にはCSV(Creating Shared Value)の考え方があります。「住友の事業精神」の一つに、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「自利利他 公私一如」の精神があ

ります。また、当社は、1913年に環境問題の解決と農産物の増産を目的に設立されました。まさにCSVに立脚した事業が、私たちの起源となっています。

櫻本 住友の事業精神である「自利利他 公私一如」は私の大好きな理念です。まさに今日のCSVに通じるものがありますね。社員の方とのエンゲージメントの際にも、その精神が浸透していることをしっかりと感じています。

新沼 ありがとうございます。当社の姿勢を表す象徴的な出来事をご紹介したいと思います。当社が開発した

「オリセット®ネット」が、2001年にWHOからアフリカのマラリア対策の防虫剤処理蚊帳として推奨されました。これは、石油化学の技術と農業化学の技術をハイブリッドした製品で、これまでに約600万人以上の方がマラリアで命を落とすことから救われています。さらに、その売上の一部でアフリカに学校を建設するなど、教育支援に取り組んでいます。また、タンザニアに「オリセット®ネット」を生産する会社を設立し、約7,000人の雇用機会を創出しています。このように、感染防止、教育、雇用という事業サイクルをつくり、統合的な社会課題解決に取り組んできました。2016年に当社は、国連総会プライベートセクターに招かれるなど、この取り組みについて、非常に高い評価をいただきました。このマラリアという感染症対策に大きく貢献しているというシンボリックな事例が、当社グループのESG推進の旗印になっていると感じます。

櫻本 住友化学の技術で生まれたビジネスを、社会課題の解決につなげられた好事例ですね。

気候変動問題への対応

櫻本 住友化学の気候変動に対する取り組みは、国内企業の中でも先進的なものだと考えています。TCFDにいち早く賛同し、Sumika Sustainable Solutions (SSS)として認定した、環境負荷低減に貢献できる製品・技術の温室効果ガスの削減貢献量などを積極的に発信されていますね。これはすごい、というのが私の正直な印象です。また、2018年には総合化学企業として世界で初めてSBT (Science Based Targets)の認定を取得するなど、積極的な活動が極めて高い評価を得ています。ここまで前向きな企業は、他にありません。総合化学メーカーとして今まで培ってきた技術力を活かして、この社会課題に対して真剣に立ち向かっている。その真剣度合いが投資家に伝わってきます。

上田 SBTはトップ自らが継続的に検討し推進してきたもので、グループのGHG排出量を2030年までに30%、2050年度までに57%以上を、それぞれ2013年度比で削減するコミットメントを発表しています。これは実は、技術的には相当大変なことです。例えば、エネルギー効率の高いボイラーに更新するなど、プラントの生産性を抜本的に変革する覚悟がないと達成できない目標です。その大きな改善に向けて社員がアイデアを出して、工夫しているところです。

櫻本 Scope3の目標には、サプライヤーも協力しているのですか。

上田 説明会の開催をはじめ、サプライヤーとは常に接点を持ち、説明や議論をしています。前向きな姿勢が感じられますが、具体的な削減目標値の設定についてはこれからの課題です。

廃棄物問題への対応

櫻本 廃棄物問題に関しても、非常に積極的な活動がなされていると思います。2019年1月には廃プラスチックの国際アライアンス(AEPW)にも設立メンバーとして参画されています。もちろん、廃棄物問題への対応はレスポンスブルケア活動の延長線にあり、化学会社にとって積極的な活動は当然といえますが、この問題は世の中の関心も高く、私自身もその取り組みは高く評価し、関心を持っています。

上田 ありがとうございます。当社のプラスチック廃棄物問題への対応についてご説明したいと思います。3R(リデュース、リユース、リサイクル)のうち、リデュースについては、パウチ製品など食品包装材料の薄肉化を進めています。これによりプラスチックの使用量を削減できます。リユースについては、プラスチック段ボール(通い箱)などに代表されるリユース用途の製品を増やしています。そして最後にリサイクルですが、「ケミカルリサイクル」が重要だと考えています。化学反応で廃棄物を基礎原料に戻し、エネルギーを使わず触媒技術でリサイクルを可能にするものです。その一環として、積水化学工業と協働でゴミをガス化して、エタノールに変換し、ポリオレフィンを製造する技術開発にも取り組んでいます。さらに、廃プラスチックを化学的に分解し、石油化学製品の原料として再利用する技術を、室蘭工業大学と連携して開発しています。ケミカルリサイクルを推進することにより、石油資源の使用量と廃プラスチックの排出量をともに削減し、持続可能な社会に貢献したいと思います。この活動を日本発の技術として、発信したいと考えています。

櫻本 さまざまな活動を進めているんですね。お話しいただいた外部との連携は、非常に評価できる取り組みです。オープンイノベーションでWin-Winの関係を構築することは、素晴らしいと思います。



今後はKPIの開示を充実させ、
PDCAサイクルを意識した
運営がよくわかる
情報開示を目指してほしいです。

—— 櫻本 恵 氏

サステナビリティ推進と 経営の統合への取り組み

新沼 当社は、サステナビリティ推進において、「仕組み」と「志」が大切だと考えています。「仕組み」については、2018年4月に従来のCSR推進委員会を発展させ、サステナビリティ推進委員会を設置しました。そして2019年3月には、7つのマテリアリティを特定しました。特定にあたっては、経営会議で数回かけて喧々囂々と議論しました。その上で、決して完璧ではないがとにかく決定しサステナビリティの取り組みを前進させようじゃないか、ということで公表し、現在はそれに対するKPIを設定するまでに至りました。

櫻本 住友化学のサステナビリティ推進の仕組みは、外部にも理解しやすくなっていると思います。特定された7つのマテリアリティは、とてもよく整理されていると思います。重要課題が多すぎて、どれが重要なかわからない企業もあるなかで、7つに絞り込んだのは良いことです。さらに、マテリアリティを事業とリンクさせ、将来キャッシュ・フローを生み出していこうという姿勢も評価できます。あえて言えば、今後はKPIの開示を充実させ、PDCAサイクルを意識した運営がよくわかる情報開示を目指してほしいです。

新沼 開示面については、改善していきたいと思います。次に「志」については、特に社員の「参加」を大切にしています。2016年には「サステナブルツリー」というウェブサイトを開設しました。一人ひとりが、当社グループのサステナビリティ活動にどう貢献したいのか、世界にどう貢献したいの

かを投稿するサイトです。2019年には、約1万2,000件の投稿があり、グループ社員それぞれがサステナビリティの推進を自身の問題として捉えつつあることが感じられます。

櫻本 社員のモチベーションが非常に高いことがわかります。グループ全体へのさらなる浸透を期待しています。

今後の課題と期待

櫻本 今後、住友化学に期待することは、長期ビジョンの提示です。10年以上先の技術や需要を見通して、長期ビジョンを示すのは難しいことだと思います。しかし、ぜひとも長期ビジョンを掲げ、そこからバックキャストした経営戦略やESGの方針を示すことにチャレンジしてほしいと思います。

上田 仰る通り、長期ビジョンは明確に示せていません。現在の中期経営計画では技術面でのトレンドは分析していますが、10~20年後の状況を想定し、皆さまに見える形で会社の方向性を示すところまではできていません。そこは今後の検討課題だと思います。

櫻本 ぜひお願いします。住友化学の課題をあと2つ挙げたいと思います。一つは、執行役員の報酬にESGの取り組みの評価が反映されていないことです。これは、企業価値向上に対して即効性がないESGへの関与が限定的になる可能性が大きいです。CSV経営の実践として、経営陣幹部[※]の報酬には反映されていますが、より広い範囲の執行役員にも導入することで、これが長期的に企業価値向上に効果があると考えています。

※ 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

新沼 実は、経営陣幹部以外の執行役員の報酬にも、要素として反映させています。しかし、ご指摘の通り外部に示せていないので、その点は工夫したいと思います。

櫻本 ありがとうございます。これは投資家が聞きたいことでもありますので、ぜひ、外部にもわかりやすく伝えていただきたいです。もう一つは、取締役会のダイバーシティの推進です。中長期的な企業価値向上の観点から、適任であることはもちろん重要ですが、やはり可能な範囲で取締役会のダイバーシティを推進していただきたいです。現在、執行役員の女性は一人です。これではダイバーシティは進みにくいのではないのでしょうか。

新沼 ご指摘の通りです。重要課題として特定し、KPIを設定していますので、しっかり取り組んでいきます。社内から育成していき、部長・理事に女性を増やすなど候補者を拡大することで、実効性を上げていく考えです。

櫻本 化学という業態の特色として女性が少ないこともありますが、社内で育成していくことは重要だと思います。

上田 本日は貴重なご意見を大変ありがとうございました。当社の取り組みについて、非常に良いディスカッションができたと思います。これからも、今いただいたようなご指摘を含めた取り組みや情報開示の充実に取り組んでいきたいと思っています。

櫻本 住友化学において、「自利利他 公私一如」の精神は、徹底的にこだわりを持って貫いていただきたいと期待しています。本日はありがとうございました。



ケミカルリサイクルに挑戦し、
持続可能な社会に貢献します。

—— 上田 博

グループ社員一人ひとりが、
サステナビリティの推進を自身の問題として
捉えることが重要です。

—— 新沼 宏



プロフィール

櫻本 恵氏

アセットマネジメントOne株式会社
責任投資グループ チーフ ESGアナリスト

パシフィックコンサルタンツインターナショナルを経て、1990年3月、安田信託銀行（現みずほ信託銀行）入行。年金運用部門においてファンドマネジャー、アナリストとして運用業務に従事。2013年10月、みずほ年金研究所において企業調査に従事した後、2016年10月より現職。環境省「環境情報と企業価値に関する検討会」「環境サステナブル企業評価検討会」などの検討委員、「環境情報開示基盤整備事業」WG委員を務める。主な論文に「エンゲージメントを通じたESGの推進」（証券アナリストジャーナル[2018]1月号）など。一般社団法人日本気象予報士会 会員。

Change and Innovation 3.0 For a Sustainable Future

2019年からスタートした中期経営計画(2019-2021)では「Change and Innovation 3.0 For a Sustainable Future」をスローガンとして掲げています。これには、来るべき「Society 5.0」(超スマート社会)を見据えてデジタル革新により生産性を飛躍的に向上させ、イノベーションを加速させることにより、社会課題の解決を通じてサステナブルな社会の実現に貢献する、という意味が込められています。

「Change and Innovation」を中期経営計画のスローガンとして初めて掲げたのは2013年度でした。過去6年間に於いて、Phase 1では主に「財務基盤の強化」、Phase 2では「事業ポートフォリオの高度化」を着実に進めてきました。Phase 3となる現中期経営計画では、「次世代事業の創出加速」や「デジタル革新による生産性の向上」など、6つの基本方針を定めています。

「次世代事業の創出加速」については、「ヘルスケア」「環境負荷低減」「食糧」「ICT」の4つの重点分野を定めました。アカデミア、スタートアップ企業などとの連携により、開発・工業化のスピードアップを図るとともに、新規テーマを探索・事業化するための組織や仕組みを検討・導入するなど、継続的なイノベーション創出に取り組めます。

「デジタル革新による生産性向上」については、特に生産技術、研究開発につながる大規模なデータベースを整備し、分析・解析技術などを用いた高度な活用を推進します。これにより、製造現場においては、品質や運転の安定化など、生産性の飛躍的な向上を目指します。研究開発においては、MI(マテリアルズインフォマティクス)の適用拡大により材料探索・設計期間の短縮や、経験的な開発では辿り着かない新たな気づきの創出など、イノベーションの加速に取り組みます。

「事業ポートフォリオの高度化」「強靱な財務体質の実現」については、実行した設備投資・投融資から確実にキャッシュフローを回収するとともに、合理化・CCC短縮などにより財務基盤を強固なものとしていきます。

「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」については、当社がサステナブルに事業を継続し、さらなる成長を実現するための源泉となる部分であり、引き続き強化に取り組めます。

これら中期経営計画の諸施策に取り組むことにより、経済価値、社会価値の両方を創出し、当社の持続的な成長とサステナブルな社会の実現に貢献します。

2019-2021年度

For a Sustainable Future

イノベーションの加速による
サステナブルな社会の実現への貢献

基本方針

次世代事業の創出加速

▶ P36

デジタル革新による生産性の向上

▶ P66

事業ポートフォリオの高度化

強靱な財務体質の実現

▶ P22

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

2019年度の進捗		
石油化学	<ul style="list-style-type: none"> ● ラービグ第2期プラントが商業運転開始 ● 千葉工場で触媒の新プラント稼働開始 	➤ P42
エネルギー・機能材料	<ul style="list-style-type: none"> ● 田中化学研究所が、欧州電池メーカーとの間で、正極材前駆体の製造技術支援および販売契約を締結 	➤ P46
情報電子化学	<ul style="list-style-type: none"> ● フォトレジストの新工場建設 ● 偏光フィルムメーカーのサンリッツ社を子会社化 	➤ P50
健康・農業関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ● ニューファーム社の南米子会社4社を買収決定 ● インドにおける子会社2社の合併完了 	➤ P54
医薬品	<ul style="list-style-type: none"> ● ロイバント社と戦略的提携契約を締結 ● 新世代抗精神病薬として期待されるSEP-363856などの新製品の開発進捗 	➤ P58
新規事業・研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ● スタートアップとの連携を拡大 ● ケミカルリサイクルの研究開発体制を整備 	➤ P36、64、71

	(億円)			2019年度	2021年度 計画*	目指す姿 以下を 安定的に達成
	2019年度	2021年度 計画*				
売上収益	22,258	29,500	ROE (%)	3.2	12.5	10%以上
コア営業利益	1,327	2,800	ROI (%)	2.4	7.1	7%以上
親会社の所有者に 帰属する当期利益	309	1,500	D/Eレシオ(倍)	0.9	0.7	0.7倍程度
ナフサ価格(円/KL)	43,000	51,000	配当性向(%)	89.9	—	30%程度
為替レート(円/\$)	108.70	110.00				

※ 米中貿易摩擦の長期化に伴う石油化学製品市況の低迷や、医薬品部門の戦略的投資に伴う研究開発費などの先行負担などにより、業績水準は低迷しており、2021年度での目標達成は困難な状況です。しかし、以下の成長ドライバーにより、2024年度には目標達成することを目指します。

今後の持続的成長に向けての成長ドライバー

- 南米・インドを中心とした農薬事業の拡大
- ロイバント社との戦略的提携で獲得した製品など、医薬品新製品の拡販
- 情報電子化学、エネルギー・機能材料の高機能新製品の拡販

次世代事業の創出加速

住友化学を取り巻く事業環境の不確実性が増すなか、環境やエネルギー、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。2019年度よりスタートした中期経営計画では、事業を通じたサステナブルな社会の実現に向けた課題解決に向けて取り組むべき重点分野として、「ヘルスケア」「環境負荷低減」「食糧」「ICT」の4分野を設定しました。それら重点分野において、「次世代事業の創出加速」に注力していきます。

重点4分野の強化領域



ヘルスケア

強化領域	主なテーマ
先進医療	核酸医薬
	細胞医薬
	セラノスティクス
	フロンティア事業 (医薬品に限定しないヘルスケア)
予防ケアソリューション	ニュートラシューティカルズ (機能的食品)
早期診断・健康診断	体調可視化センサー



環境負荷低減

強化領域	主なテーマ
蓄エネ	次世代蓄電池材料
省エネ	分離膜
	排水処理システム
炭素循環	シンセティックバイオロジーを 基盤とする 低環境負荷バイオプロセス CCU※関連事業 ※ Carbon Capture and Utilization



食糧

強化領域	主なテーマ
精密農業	データ収集・解析・予測による 精密農業
食品 センシング	食品オンサイト検査
育種	ゲノム編集技術を用いた育種

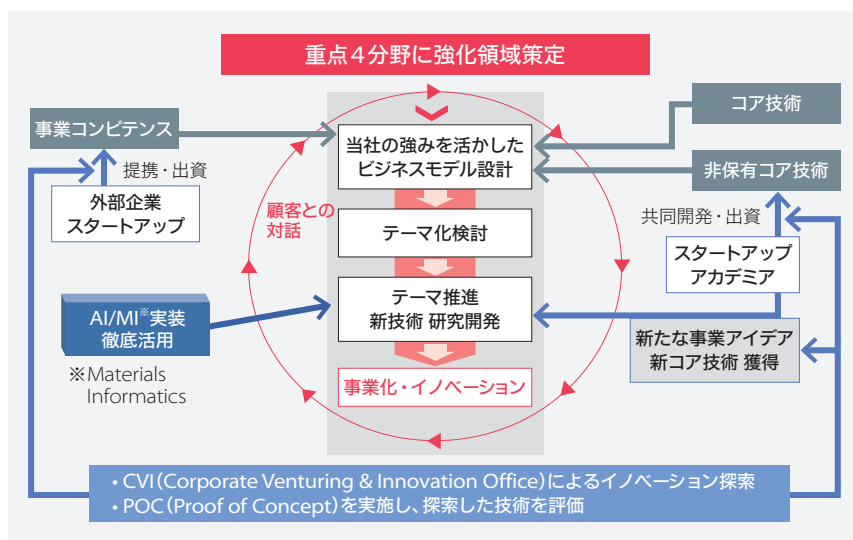


ICT

強化領域	主なテーマ
超スマート社会	有機ELディスプレイ材料
	フレキシブル ディスプレイ部材
スマートモビリティ	次世代半導体関連材料
	5G通信対応材料・デバイス
	イメージセンサー材料

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、当社では、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。



■ 住友化学の強みを活かしたビジネスモデル設計

重点4分野の中で取り組むべき領域として強化領域を策定し、各強化領域において、当社の強みを活かしたビジネスモデルを設計するために、当社が保有するコア技術と非保有コア技術を見極めました。

■ 非保有技術の獲得

非保有技術をスタートアップやアカデミアとの連携により獲得するとともに、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ます。

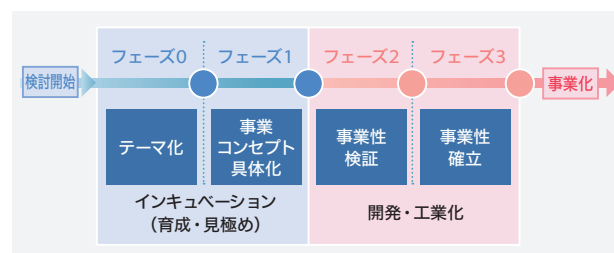
現在、当社はスタートアップやアカデミアにコンタクトし、有望な技術を探る拠点であるCorporate Venturing & Innovation Office(CVI)をイギリスのケンブリッジ、アメリカのサンフランシスコとボストンの3拠点に設置し、活動を拡充しています。さらにCVIが探索してきた技術の効果や実現可能性を検証し、対抗技術との競争力を評価するProof of Concept(POC)能力も強化しています。その結果、スタートアップとの連携として、次世代ステビア甘味料を事業化したスィージェン社や、合成生物学による素材・プロセス開発を行っているコナジェン社への出資を実施しました。

また、アカデミアとも積極的に連携を進めていて、固体型電池をテーマに京都大学と共同開発を開始しました。

■ ステージゲート管理制度の本格導入

テーマ化の検討において、2019年度よりステージゲート管理制度を本格的に導入し、その運用を開始しました。ステー

ジゲート管理制度では、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」ステージとしています。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として取り入れていくようにしました。その一方で、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するようになりました。

研究者が研究テーマについて、社内関係部門、外部連携先、顧客と対話し、意思疎通を図ることは以前から行ってきました。それに加えて、事業化に向けた戦略についてインキュベーションの段階から活発に議論することにより、テーマ選別の迅速化や有望な質の高いテーマの創出が期待されます。

当社は、このような取り組みに加え、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、テーマの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。

限りない挑戦は、 未来を変えていく

住友化学が肥料の製造を開始した1915年末、従業員はわずか約160名でした。それ以来、長年かけて培ってきた幅広い技術から、5つの事業部門が誕生し、約3万人の従業員を擁する総合化学メーカーへと成長しました。当社の各事業部門の取り組みについて、次ページより紹介します。

- 40 各事業部門の状況
- 42 石油化学
- 46 エネルギー・機能材料
- 50 情報電子化学
- 54 健康・農業関連事業
- 58 医薬品

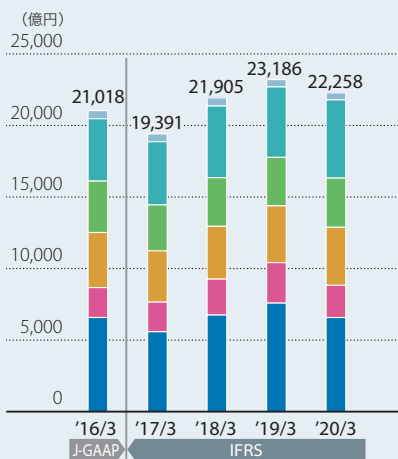




J-GAAP※1 部門別売上高

IFRS※1 部門別売上収益

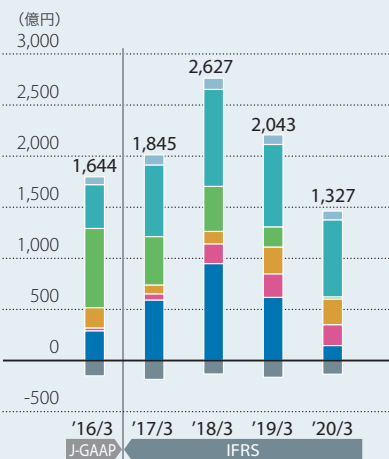
- 石油化学 ■ エネルギー・機能材料
- 情報電子化学 ■ 健康・農業関連事業
- 医薬品 ■ その他



J-GAAP 部門別営業利益

IFRS 部門別コア営業利益※2

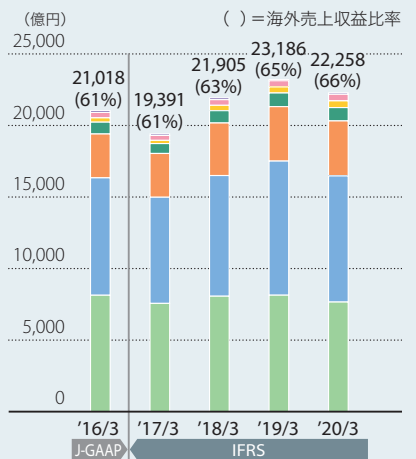
- 石油化学 ■ エネルギー・機能材料
- 情報電子化学 ■ 健康・農業関連事業
- 医薬品 ■ その他 ■ 消去



J-GAAP 地域別売上高

IFRS 地域別売上収益

- 日本 ■ アジア ■ 北米 ■ 欧州
- 中東・アフリカ ■ 中南米 ■ オセアニア他



セグメントの区分方法の変更

2016年4月1日付で、エネルギー・機能材料事業のさらなる強化に向け、電池部材事業およびエンジニアリングプラスチック事業を情報電子化学部門からエネルギー・機能材料部門に移管しました。2015年度の業績についても、比較のためにエネルギー・機能材料部門および情報電子化学部門の総資産収益率を除き、2016年4月1日付のセグメント変更後の区分に組み替えて表示しました。

※1 J-GAAP: 日本基準 IFRS: 国際会計基準
 ※2 グラフ上の数値は消去などを含んだ金額

各事業部門の状況

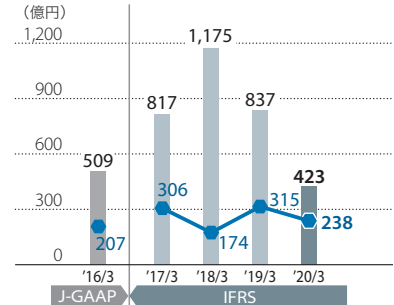
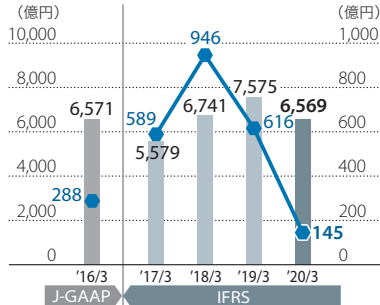
J-GAAP* ■ 売上高(左軸)
● 営業利益(右軸)
IFRS* ■ 売上収益(左軸)
● コア営業利益(右軸)

※ J-GAAP: 日本基準 IFRS: 国際会計基準

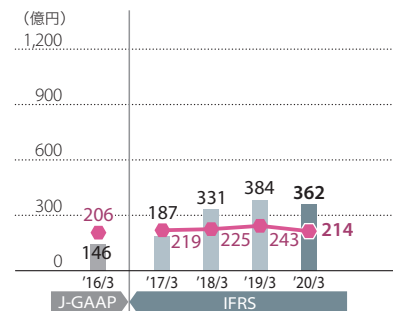
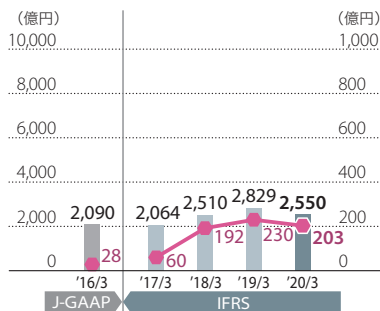
J-GAAP ■ 償却前営業利益
● 資本的支出
IFRS ■ 償却前コア営業利益
● 資本的支出



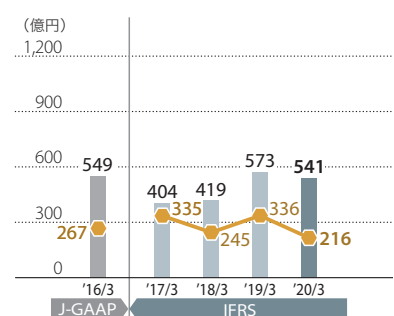
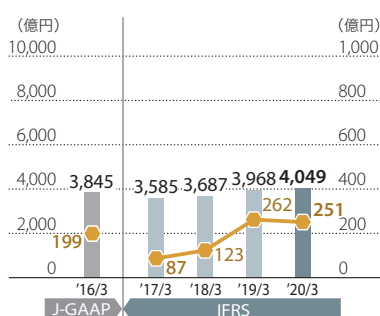
石油化学



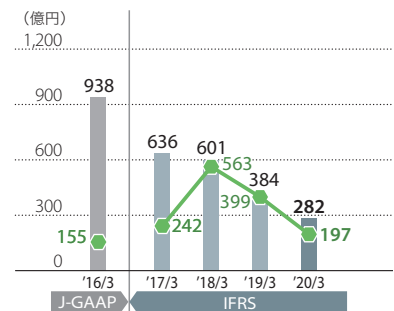
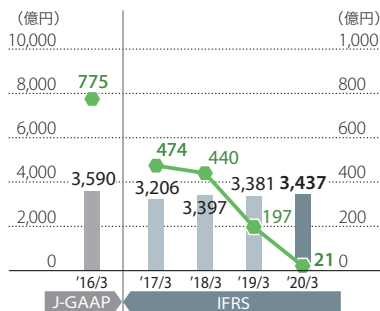
エネルギー・機能材料



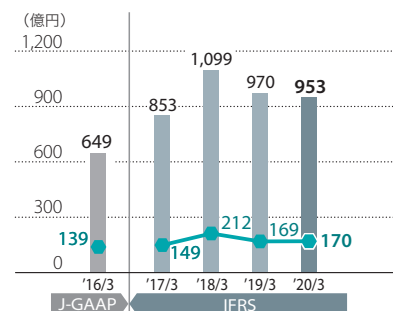
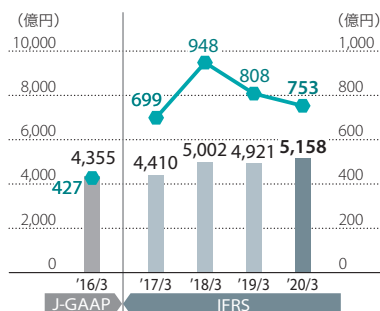
情報電子化学



健康・農業関連事業



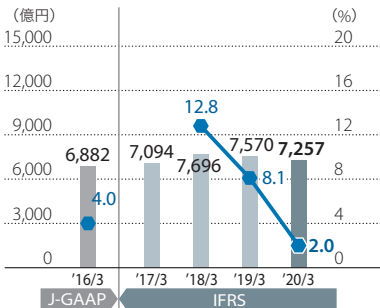
医薬品



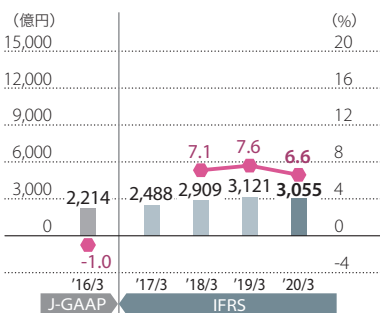
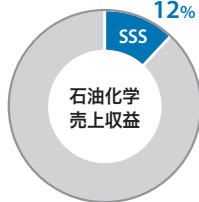
J-GAAP ■ 総資産 (左軸)
● 総資産収益率 (右軸)
IFRS ■ 資産合計 (左軸)
● 資産収益率 (右軸)

Sumika Sustainable Solutions (SSS) 認定製品の売上収益 / 売上収益に占めるSSS認定製品比率

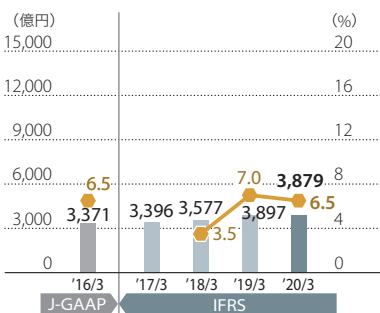
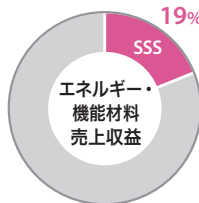
重点的に取り組むSDGs



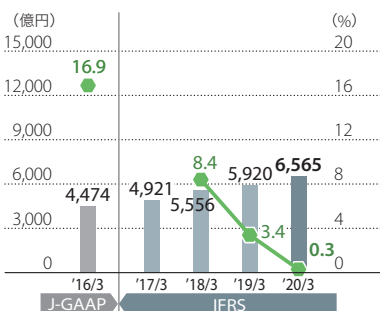
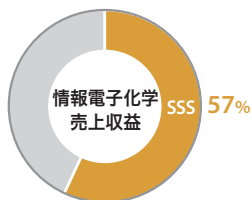
2019年度
806億円



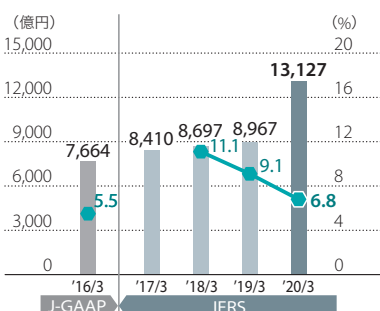
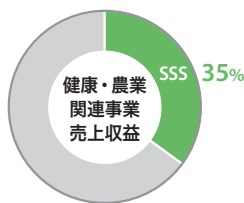
2019年度
478億円



2019年度
2,316億円

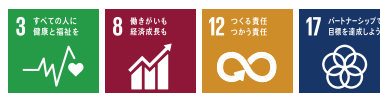


2019年度
1,198億円



大日本住友製薬

https://www.ds-pharma.co.jp/csr/management/sdgs_efforts.html



日本メジフィジックス

<https://www.nmp.co.jp/corpo/csr/index.html>



事業を通じた価値創造



石油化学

高付加価値製品を通じた、
顧客への新たなソリューションを
提供します。

代表取締役 専務執行役員

竹下 卓昭



事業内容

住友化学の石油化学部門は、日本・シンガポール・サウジアラビアに製造拠点を有し、それぞれの拠点の強みを活かしたポリエチレン・ポリプロピレン・メタアクリルなどを製造し、自動車・家電・食品など幅広い産業に供給しています。

コア・コンピタンス

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。このようにして、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。また、サウジアラビアの拠点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。

基本戦略

現在は、日本およびシンガポールでの高付加価値製品によるソリューション提供力の強化、サウジアラビアのプラントの安定稼働の継続を目指しています。

2019年度の取り組み実績

サウジアラビアのラービグ第2期プラントが、商業運転を開始しました。また、千葉工場において触媒の生産能力を増強したほか、インド国営石油会社との間でプロピレンオキサイド製造技術のライセンス契約を締結するなど、触媒の供給を含めたライセンス事業の推進に注力しました。

今後の取り組み課題

サウジアラビアのラービグにおける第2期プラントを含めた安定稼働の継続が、引き続き重要な課題となります。また、日本・シンガポールでのポリオレフィンの高付加価値用途を開拓していくとともに、ライセンスビジネスを強化していきます。加えて、持続可能な社会の実現に向けて、ケミカルリサイクルをはじめとする循環炭素化学に関する研究開発にも取り組んでいきます。

長年に目指す姿

これからも、これら3拠点の強みをブラッシュアップしていくことに加え、運転資本などの資産圧縮にも取り組むことで、安定して資本コストを上回る資産収益性を稼ぎ出すことを目指します。

2019-2021 中期経営計画

(億円)

アクションプラン	検討課題	2019年度実績	2018年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画	
<ul style="list-style-type: none"> ● 国内事業の基盤強化 ● シンガポール事業の収益力強化 ● ペトロ・ラービグの第1期安定維持、第2期戦力化 ● ライセンス事業強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 低収益事業の構造改善 ● 持続可能な社会の実現に向けた循環炭素化学に関する研究開発 	売上収益	6,569	-1,006	9,100
		コア営業利益	145	-471	490
		SSS※認定製品の売上収益	806	+86	880

※ Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- 日本・シンガポール・サウジアラビアの3拠点の特長を活かしたグローバルな事業展開
- アジア市場での優良顧客との強固な関係
- 低コストエタン原料へのアクセス
- 高付加価値製品の開発力



- グローバル大手に比べて小さい事業規模
- エタン/シェールガスに比べ高価なナフサ原料への依存

- 大きく厚みのある市場
- 安定した需要拡大
- サステナビリティへの意識の高まりによるケミカルリサイクルのニーズ増大

- コスト競争力のある新規プラントの増設
- シクリカルな事業環境
- カントリーリスク

製品紹介

■ ポリオレフィン事業 [ポリエチレン、ポリプロピレン]

ポリエチレン	柔軟性があり、耐水性・耐薬品性が高く、加工性に優れた合成樹脂です。ラップフィルムや食品用チューブなどの包装材、電線被覆、農業用ハウスに使われるフィルムなどに、幅広く使用されています。
ポリプロピレン	軽量で加工性、耐久性、耐熱性、耐薬品性など多くの優れた特性を持つ合成樹脂です。自動車のバンパーやインストルメントパネル、食品用トレイ、家電などに幅広く使われています。



ポリエチレンを用いて作られた製品

■ メタアクリル事業 [MMAモノマー、MMAポリマー、MMAシート]

MMAポリマー	優れた透明性と耐候性を有したMMAポリマーを製造・販売しています。発光ダイオード(LED)テレビ用導光板などの光学部品、自動車部品、ショーケース、屋外広告など、幅広い用途に使用される優れた素材です。
---------	---



メタクリル樹脂を用いて作られた水族館の大型水槽

事業を通じた価値創造

主要事業の市場環境・戦略

■ ポリオレフィン事業

日本・シンガポール・サウジアラビアにポリエチレン(PE)・ポリプロピレン(PP)の生産拠点を有し、住友化学の世界生産能力はPEが166万トン/年、PPが168万トン/年です。世界のPE需要はおよそ1億トン/年、PP需要は7,000万トン強/年と推測されます。また、PE・PPともに年率4%の成長が見込まれます。PE事業は、液晶用プロテクトフィルムや、紙用の耐水ラミネートなど高付加価値用途の事業を拡大することで、一層の高収益化を目指しています。PP事業についても、自動車部品用のPPコンパウンドや電子部品用、食品包装用のフィルム材料など、高付加価値用途の事業を強化しています。

■ メタアクリル事業

MMAモノマーの世界需要は、およそ370万トン/年と推定され、年率3~4%程度の成長が見込まれます。住友化学は、アジアのMMA大手メーカーとして、モノマーやポリマーからシート事業まで、MMAの製品チェーン全体の競争力強化に引き続き取り組んでいきます。

■ ライセンスビジネス

住友化学は、今まで自社の国内工場や海外の関係会社で培ってきた製法・技術のライセンス供与に力を入れています。PP、ポリプロピレンオキシド(PO)のほか、大幅な省エネルギー化や副生物を原料にリサイクルできる特長を持つ塩酸酸化、硫酸を副生しないカプロラクタムなどをラインアップしています。さらに、ライセンスに併せて触媒を販売することで、継続した安定収益の確保を目指しています。

付加価値を提供する仕組み

主要経営資源 (インプット)

自然資本	サウジ・アラムコ社から得られるコスト競争力のあるエタン
社会関係資本	サウジアラビア政府と長年築いた良好な関係
人的資本	近年のローカルスタッフの操業技術向上
製造資本	世界最大級の石油精製・石油化学の統合コンプレックス



ペトロ・ラービグ社での作業の様子

バリューチェーン



サプライヤー
サウジ・アラムコ社



ペトロ・ラービグ社

ラービグ計画の競争優位性

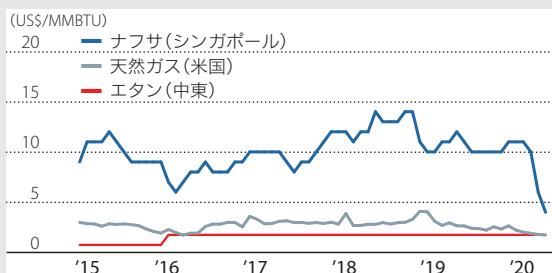
■ 市場の競争状況

石油化学製品は、人々の衣食住に結び付いた裾野の広い分野に行き渡ることから、マーケットが非常に大きく、数多くのプレーヤーが存在します。ペトロ・ラービグ社のエチレン生産能力は年間160万トンです。

■ 競争優位性

数あるプレーヤーの中で、ペトロ・ラービグ社は主原料としてコスト競争力のあるエタンをサウジ・アラムコ社から得ることで、ナフサを原料とする他社に比べて優れたコスト競争力を有しています。また、世界最大級の統合コンプレックスであることから、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

製造: 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をはじめとした海外の設備でトレーニングを受けることにより、運転技術を飛躍的に向上させています。

販売: 住友化学アジアは、ペトロ・ラービグ社がサウジアラビアで生産した製品をアジア各地に販売する役割を担っています。アジア各地にストックポイントを置き、納期の短縮と物流コスト低下を実現しています。

収益構造・収益ドライバー

石油化学製品は、それぞれの製品の需給によりマージンが変動します。一方、ペトロ・ラービグ社で製造される石油化学製品は原料となるエタンの価格が安価に固定されていることから、ナフサを原料とする他社と比べて、製品価格が上昇するとマージンが拡大します。ペトロ・ラービグ社は収益拡大のため、安全・安定操業の継続に努めています。また、第2期プラントは全製品の生産を開始しており、早期の収益への貢献に向けて、安定稼働の実現に取り組んでいます。

社会に提供する付加価値

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。



顧客・消費者ニーズ

アジア、中東地域での物流が不安定なため、この地域の顧客は石油化学品の調達に支障が生じるリスクがあることから、多くの在庫保有が必要となる場合があります。また、顧客が別の製造会社からの調達に切り替えるケースでは、顧客の工場での製品の加工方法を調整する必要があるため、顧客にとっては負担となります。このため、顧客は正確かつ安定的な製品のデリバリーを求めています。

顧客価値提供

ペトロ・ラービグ社の製品を販売する住友化学アジアは、顧客に近い場所に在庫を保有することで、競合と比較してより安定的、かつ短納期での製品納入を実現しています。このことにより、安定供給を実現し顧客から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。



事業を通じた価値創造

先端技術を用いたプラントで 環境負荷低減に貢献

住友化学は経営として取り組む重要課題の一つとして、「環境負荷低減への貢献」を掲げています。ペトロ・ラービグ社では、プロピレンオキシドを製造する際、単産法を使用しています。この技術は、副生物を発生させず、熱の有効利用や排水抑制を実現した環境にやさしい画期的なプロセスです。一般的なプロセスに比べ、プロピレンオキシド生産量当たり(20万トン/年)で、30万トンのCO₂の削減効果があります。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、環境負荷低減へ貢献していきます。



エネルギー・機能材料

長期的な視点での研究開発と
その成果である革新的な技術により
環境・エネルギー問題の
解決に貢献します。

代表取締役 常務執行役員

赤塚金吾



事業内容

住友化学のエネルギー・機能材料部門は、電池部材やスーパーエンジニアリングプラスチックなどの高機能材料の販売により、エコカーなどの環境調和製品の性能向上に貢献するソリューションを提供しています。

コア・コンピタンス

当部門のコア・コンピタンスは、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や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に見られるように、グローバルな事業展開力とともにこれらの製品群を生み出す研究・開発力や評価・製造・プロセス技術であると考えています。

基本戦略

当部門では中期的な戦略として、当社が技術などの面で優位性を持ち成長が期待できる事業の選別と育成に取り組んでいます。同時に、不採算な一部の事業については、その再構築に取り組んでいます。

2019年度の取り組み実績

2019年度は、レゾルシンの販売が堅調であったほか、拡大が期待される車載用途のリチウムイオン二次電池用正極材分野において、子会社の田中化学研究所が、欧州電池メーカーとの間で正極材前駆体の製造技術支援および販売契約を締結しました。

今後の取り組み課題

電池部材のセパレータや正極材においては、技術開発による競争力強化に加え、次世代二次電池の実用化に向けた開発を加速させます。スーパーエンジニアリングプラスチックにおいては、5Gや自動車部材向けに開発を促進し、拡販を進めます。それら拡大分野を中心に、中長期的視点からM&Aを含めビジネス機会を徹底的に追求し、プレゼンスの向上を目指します。また、そのほか販売ポートフォリオ改善や徹底した合理化などにより、安定的収益力の確保・強化を図っていきます。

長期に目指す姿

これからも、長期的な視点での研究開発、そしてその成果である革新的技術により、世界的な環境・エネルギー問題の解決に貢献することを目指します。

2019-2021 中期経営計画

(億円)

アクションプラン	検討課題	2019年度実績	2018年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
<ul style="list-style-type: none"> コア事業製品(電池部材、スーパーエンブラなど)の拡販、研究開発の加速 高付加価値製品シフト 低採算事業・製品の収益改善 	<ul style="list-style-type: none"> 環境・エネルギー・高機能材料分野における新規事業創生 	2,550	-278	3,900
		203	-26	310
		478	-69	950

※ Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- 独自技術による優れた性能
- 採用実績に裏打ちされた信頼性



- 相対的に規模が小さい
- コスト競争力

- 電池高容量化による要求性能の高度化
- 環境・エネルギー関連市場の拡大

- EV優遇政策の転換による市場減退
- 2次電池におけるパラダイムシフト

製品紹介

■ 機能樹脂事業 [液晶ポリマー (LCP)、ポリエーテルサルホン (PES)]

LCP	耐熱性、流動性、寸法安定性が特長のスーパーエンジニアリングプラスチックで、主にコネクタなどの電子部品に使用されています。
PES	耐熱性、対クリープ性、寸法安定性、難燃性、耐水性が特長のスーパーエンジニアリングプラスチックで、航空機の炭素繊維複合材料などに使用されています。



スーパーエンジニアリングプラスチック

■ 化成品事業 [レゾルシン、高分子添加剤、染料、エマルジョン]

レゾルシン	タイヤ用接着剤、紫外線吸収剤などの原料で、世界各地に供給されています。
-------	-------------------------------------



レゾルシン

■ 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]

高純度アルミナ	99.99%以上の純度のアルミナで、リチウムイオン二次電池部材などに用いられています。
---------	---



アルミナ製品

■ 電池部材事業 [セパレータ、正極材]

セパレータ	電池の正極と負極を隔離し、電解液を保持して正極と負極との間のイオン伝導性を確保しつつ短絡を防ぐ安全部材です。
正極材	電池の充放電時にリチウムイオンの放出、受け入れを行う機能部材の一つで、子会社の田中化学研究所で主に製造・販売しています。



リチウムイオン二次電池用セパレータ「ベルヴィオ®」

事業を通じた価値創造

主要事業の市場環境・戦略

■ 機能樹脂事業

LCPとPESはともに耐熱性、寸法安定性、流動性、難燃性などの特長を有しており、川下用途における製品の軽量化や加工時のコスト削減が見込めることから、需要が拡大しています。さらに、LCPはその電氣的性質の優位性を活かした5G通信基板用途、PESは自動車部品用途など、新規用途の開拓を進めています。

■ 電池部材事業

住友化学のセパレータは、優れた耐熱性・信頼性・安全性が電池メーカーに高く評価され、特に高容量の電池に適しています。そのため、電気自動車などエコカー用途での需要が拡大しており、2016年秋に新設した韓国の工場の生産能力を段階的に拡充しています。また、正極材については、エコカー用途をターゲットに、生産能力の拡大と低抵抗・高容量な新製品の開発を進めています。

価値創造モデル：セパレータ

付加価値を提供する仕組み

主要経営資源 (インプット)

知的資本

住友化学はアラミド塗工の基本特許を取得しています。この基本特許により、他社のセラミックセパレータとは異なる付加価値を顧客に提供することが可能になります。

人的資本

高品質の製品を生産できる高度な技術と経験を持ったオペレータがいます。その技術が今後も継承されるように、ベテランオペレータから若手のオペレータへの技術指導に力を入れています。

バリューチェーン



サプライヤー

基材・アラミド樹脂の原料メーカー



住友化学
大江工場



SSLM社

住友化学の競争優位性

■ 市場の競合状況

車載向けリチウムイオン二次電池用セパレータには、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、住友化学のアラミドセパレータの他にセラミックセパレータがあり、世界中に数十社存在するセパレータメーカーのほとんどはセラミックセパレータを製造しています。しかし、当社のように高容量な車載用電池に使用されるセパレータを生産できるメーカーは限られています。

■ 競争優位性

当社のアラミドセパレータは、他社のセラミックセパレータと比較して安全性(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ため、顧客から高い評価を得ています。

■ 競争優位性強化の取り組み

当社のアラミドセパレータが持つ優位性をさらに強化するため、セパレータの強度向上や薄膜化の研究を進めています。また、セパレータに塗工するアラミド樹脂の設計を改良し、性能を向上させる開発にも取り組んでいます。

競争優位を生む主要プロセス

生産：住友化学は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。

収益構造・収益ドライバー

エコカーの普及に伴い、リチウムイオン二次電池の部材であるセパレータ市場も拡大しています。住友化学においても、既存顧客の需要増加や新規顧客への拡販により販売増加を目指しています。また、現在当社は、コスト競争力に優れる自社基材の能力増強を検討しています。

社会に提供する付加価値

住友化学は原料を購入し、セパレータの基材やアラミド樹脂を製造します。そして、当社で製造した基材および購入した基材にアラミド樹脂を塗工してアラミドセパレータを生産します。電池メーカーが他の部材と組み合わせてリチウムイオン二次電池にします。そうして完成した電池は、自動車やESS(定置用蓄電池)などに広く使用されます。



顧客・消費者ニーズ

顧客・消費者は航続距離が長く、燃費の良いエコカーを求めています。そのようなエコカーには高容量かつ安全性の高い電池が不可欠です。そのため、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。

顧客価値提供

高容量で安全性の高い電池を実現するため、住友化学は薄膜で耐熱性の高いセパレータを提供しています。さらに、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、顧客と定期的に面会するなかで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。



セパレータ事業を通じて 気候変動の対策に貢献

住友化学は経営として取り組む重要課題の一つとして、「環境負荷低減への貢献」を掲げています。世界各国の環境規制強化を受けて、エコカー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エネルギー消費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。当社はセパレータ事業を通じて気候変動の対策に貢献します。



リチウムイオン二次電池用セパレータ「ベルヴィオ®」

情報電子化学

素材開発と擦り合わせ技術の
融合により、ICT産業の進歩に
対応した新たな価値を提供します。

代表取締役 常務執行役員

松井正樹

重点的に取り組むSDGs



事業内容

住友化学の情報電子化学部門では、高機能なディスプレイ関連材料をディスプレイメーカーに、高品質な半導体材料を半導体メーカーに提供することで、ディスプレイや半導体の性能および生産性の向上に貢献しています。

コア・コンピタンス

当社は、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し、製品の開発・供給に活かすマーケットインのサプライチェーン構築に努めてきました。こうした開発供給体制と総合化学メーカーとしての素材開発力、そしてディスプレイ関連材料事業で培った製品開発力・加工技術が当社の強みとなっています。

基本戦略

液晶から有機ELへのディスプレイの世代交代に対応すべく、現在は、有機ELディスプレイ関連材料事業の拡大と液晶ディスプレイ関連材料事業の競争力強化に取り組んでいます。また、高度化する半導体製造技術に対応した新しい半導体材料の開発と生産能力の拡大にも注力しています。

2019年度の取り組み実績

ディスプレイ関連材料分野において、車載用偏光フィルム事業に強みのあるサンリツ社を子会社化することにより、今後拡大が見込まれる同分野へ本格参入を行うこととしました。また、半導体材料分野においては、国内でフォトレジストの新工場が完成しました。

今後の取り組み課題

当社の素材・製品開発力を活かした特色ある材料を提供することで、有機ELディスプレイ向けに幅広い材料を開発、提供していきます。また、液晶ディスプレイ関連材料は引き続き競争力強化に取り組むとともに、複数の国や地域にまたがる当社サプライチェーンの全体最適化を推進していきます。半導体材料事業では新規用途の開拓や新規顧客の拡大に取り組んでいきます。また、5G通信やスマートモビリティなどに対応した、次世代事業の育成にも注力していきます。

長期に目指す姿

これからも、当社の強みを活かし、ICT産業の発展を先取りした新たな材料・ソリューションを提供することで、収益性を向上させていくことを目指します。

2019-2021 中期経営計画

(億円)

アクションプラン	検討課題	2019年度実績	2018年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画	
<ul style="list-style-type: none"> 偏光フィルム事業の高付加価値化 半導体材料事業の先行投資を活かした確実な需要の取り込み タッチセンサーパネルの製品ポートフォリオ拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代事業の育成 	売上収益	4,049	+80	5,200
		コア営業利益	251	-11	350
		SSS*認定製品の売上収益	2,316	+918	1,580

* Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- ディスプレイ関連材料の豊富な品揃え
- マーケットインのグローバルサプライチェーン構築
- 総合化学メーカーとしての素材開発力
- ナノレベルの微小領域分析技術



- 特定製品への依存度の高さ
- 為替感応度の高さ

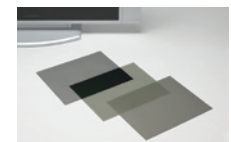
- 有機ELディスプレイの普及拡大
- フレキシブルディスプレイ需要の到来
- 中国における半導体市場の拡大

- 液晶ディスプレイ市場の成熟化・競争激化

製品紹介

■ 液晶ディスプレイ関連材料事業 [偏光フィルム、カラーレジストなど]

偏光フィルム	ディスプレイに不可欠な部材で、高輝度、高コントラスト、高視野角など、ディスプレイの性能および品質向上に寄与しています。
カラーレジスト	ディスプレイのカラーフィルター層を形成する赤・緑・青の色素材料です。独自の染料技術を活かしたカラーレジストは、カラーフィルターの高輝度と高色再現性を実現します。



偏光フィルム

■ 有機ELディスプレイ関連材料事業 [タッチセンサーパネル、円偏光フィルム、Agエッチャントなど]

タッチセンサーパネル	スマートフォンなどに搭載される位置入力部品です。
円偏光フィルム	ディスプレイからの太陽や照明などの光の反射を抑え、有機ELディスプレイの美しい発色を実現するための偏光フィルムです。



■ 半導体材料事業 [フォトレジスト、半導体製造用の高純度薬品 (硫酸・過酸化水素水・アンモニア水など)、アルミターゲット、化合物半導体材料など]

フォトレジスト	半導体やプリント基板に高密度・高集積の回路パターンを作る工程で使われる感光性樹脂です。
---------	---



フォトレジスト

事業を通じた価値創造

主要事業の市場環境・戦略

■ 有機ELディスプレイ関連材料事業

有機ELディスプレイのスマートフォンへの採用が拡大しており、当社はタッチセンサーパネルおよび円偏光フィルムの販売拡大に注力し、これらの製品で高いシェアを有しています。加えて、次世代ディスプレイとして注目される折り畳み可能なフォールドダブルディスプレイ用部材の開発にも取り組んでいます。フレキシブルタッチセンサー、偏光フィルム、カバーガラスを代替するウィンドウフィルムなどの部材に加え、将来的には複数の部材の機能を一つの部材に統合した製品の開発にも取り組み、有機ELディスプレイ関連材料事業のさらなる拡大を目指しています。このほか、大型の有機ELディスプレイを低コストで製造可能な可溶性高分子有機EL発光材料の事業化にも取り組んでいます。

■ 液晶ディスプレイ関連材料事業

当社は、東アジア地域に液晶部材の生産拠点を有し、有力液晶パネルメーカーのプライムサプライヤーとして戦略的な提携関係を築いています。アクリル保護膜など競争力のある自製部材を活用し、超大型テレビ用の偏光フィルムなど高付加価値製品の販売拡大に注力しています。また、生産拠点間で生産品目の集約を図ることで、偏光フィルムの生産性向上にも取り組んでいます。

■ 半導体材料事業

半導体メーカーは回路の一層の高集積化を進めており、当社は高性能半導体の製造で使用される液浸ArF(フッ化アルゴン)レジスト分野で世界トップシェアを有しています。さらに、その先の最先端プロセスで使用されるEUV(極端紫外線)リソグラフィ用レジストの開発を進め、高い評価を得ています。また、5G通信無線基地局や端末に使用される高周波デバイス用のGaNエピウエハやGaAsエピウエハの販売拡大が期待されます。

価値創造モデル：有機ELディスプレイ用円偏光フィルム

付加価値を提供する仕組み

主要経営資源 (インプット)

知的資本	総合化学メーカーとして幅広い製品の開発を通じて培ってきた、化合物合成技術をもとに研究開発を推進しています。
人的資本	日本・韓国・中国・台湾などの国・地域の人材が、グローバルに連携しながら事業を推進しています。
社会関係資本	長年かけて培った顧客との信頼関係を活かし、顧客の要求をタイムリーに把握し製品設計につなげています。

バリューチェーン

【現在販売されている有機ELディスプレイ】

住友化学は独自の技術からなる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。



原料メーカー



住友化学グループ
(含む業務委託先)

住友化学の競争優位性

■ 市場の競争状況

有機ELを使用したフレキシブルディスプレイに採用されるべく、数社の偏光フィルムメーカーが品質向上にしのぎを削っています。

■ 競争優位性

住友化学独自の強みは、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化す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います。そのため、非常に高画質な有機ELディスプレイの実現に貢献します。

■ 競争優位性強化の取り組み

有機ELディスプレイのさらなる高画質化に寄与する液晶材料の開発に日々邁進しています。加えて、今後拡大が見込まれる需要に対応するために、経済性に優れた合成プロセスや製造設備の検討を行い、競争力の向上も目指しています。

競争優位を生む主要プロセス

研究：住友化学は、フィルムに塗布する液晶材料の研究に力を入れています。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。



収益構造・収益ドライバー

有機ELディスプレイの市場(売上高ベース)は、今後ますます拡大していくと予想されています。2025年には、有機ELテレビの市場は現在のおよそ5倍になり、有機ELディスプレイを採用したスマートフォンの市場は、およそ2倍になると予想されています。当社は、販売の拡大に加え生産性を向上させることで収益力を高めていきます。

社会に提供する付加価値

【次世代フレキシブルディスプレイ】

住友化学は液晶塗布型位相差フィルムを搭載した円偏光フィルムをパネルメーカーに提供し、パネルメーカーとデバイスメーカーは、消費者の利便性を向上させる折り畳み可能なディスプレイを搭載したスマートフォンやタブレット、ノートパソコンの開発を進めています。



顧客

パネルメーカー・
デバイスメーカー



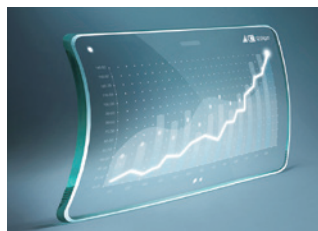
消費者

顧客・消費者ニーズ

顧客は折り畳み式のスマートフォンや、まだ世に出ていない布や紙のように丸く巻き取れるタイプのパネルを使用したデバイスの開発を進めています。既存の円偏光フィルムでは、フレキシブルディスプレイの設計自由度が制限されることから、パネルメーカーは次世代の円偏光フィルムを必要としています。

顧客価値提供

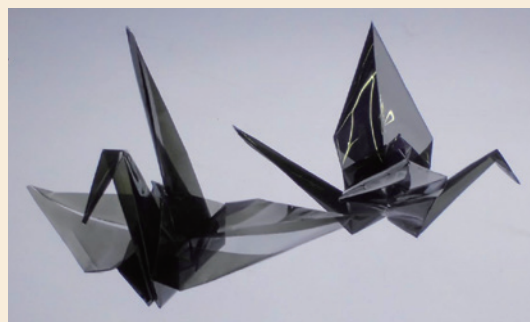
全く新しいデバイスの実現に向けて顧客は次世代ディスプレイを設計しています。そのため、その部材である円偏光フィルムに関しても顧客とともに試行錯誤を繰り返し、折り曲げに対する強度や薄さといった顧客が必要とする性能を満たすべく努めています。



人々のより豊かで 便利な暮らしを実現

住友化学は経営として取り組む重要課題の一つとして、「ICTの技術革新への貢献」を掲げています。人々がいつでもどこでも必要な情報を入手し活用できる社会を実現するために、携帯性や視認性に優れたモバイル端末の普及が不可欠です。当社は、有機ELディスプレイ用円偏光フィルムなどの開発・製造を通して、今までになかった新しい製品づくりに貢献します。今後も新たな材料・ソリューションを提供し、人々のより豊かで便利な暮らしを可能にしていきます。

事業を通じた価値創造



塗布型偏光フィルムで作成した折り鶴



健康・農業関連事業

自社の研究開発力を基盤に、
世界の食糧、健康・衛生、
環境問題の解決に貢献します。

代表取締役 常務執行役員

水戸 信彰

重点的に取り組むSDGs



事業内容

住友化学の健康・農業関連事業部門では、特長ある農薬・農業資材やメチオニンなどをグローバルに提供することで、食糧の生産性向上に寄与しています。

コア・コンピタンス

当社は、自社開発の優れた化学農薬に加え、バイオラショナルやポストハーベストなど高いシェアを持つユニークな農薬や農業資材を品揃えし、グローバルに販売しています。特長ある農薬の品揃えとそれを生み出す研究開発力に加え、グローバルな販路を有することが当社の農薬事業の強みとなっています。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。

基本戦略

現在は、農薬・農業資材の製品力のさらなる強化、グローバルフットプリント(自社の販売網)の拡大、新規農薬の着実な開発・上市に取り組んでいます。加えて、メチオニンの競争力強化により、同事業のアジアでのリーダーとしての地位を確固たるものにするべく取り組んでいます。

2019年度の取り組み実績

グローバルフットプリント拡大および新規大型殺菌剤の販売最大化などを目的に、ニューファーム社から南米農薬事業を買収しました。また、インドで子会社2社の統合が完了しました。さらに、メチオニンについては、生産効率の低い旧プラントを停止するなど、生産体制の最適化を進めました。

今後の取り組み課題

次世代大型農薬の開発を加速し早期の上市を目指すほか、大型戦略投資を実施した南米やインドにおいて、統合シナジーの最大化に注力します。また、バイオラショナルや種子処理など、当社が強みをもつ分野の事業の拡大にも取り組みます。メチオニンについても、徹底した合理化により、さらなる競争力強化に取り組んでいきます。

長年に目指す姿

これからも、自社の研究開発力を基盤に、世界の食糧、健康・衛生、環境問題の解決に貢献することで事業規模を拡大することを目指します。

2019-2021 中期経営計画

(億円)

アクションプラン	検討課題	2019年度実績	2018年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
<ul style="list-style-type: none"> ● バイオラショナル事業の強化・拡大 ● 新規農薬の着実な開発・上市 ● メチオニンの販売拡大・収益構造強化 ● 生活環境事業のグローバル展開強化 ● 核酸医薬事業の基盤構築と技術拡張 	<ul style="list-style-type: none"> ● アグロ事業のグローバルフットプリント(自社の販売網) 確立 	売上収益 3,437	+56	4,800
		コア営業利益 21	-176	750
		SSS※認定製品の売上収益 1,198	+51	1,840

※ Sumika Sustainable Solutions

主要事業のSWOT分析

- 高い研究開発力と充実したパイプライン
- ニッチ分野でのユニークな技術・製品
- 高シェアを有する製品群
- 海外大手メーカーとの提携関係
- トータル・ソリューションの提供



- 競合大手と比べ小さい事業規模

- 人口増加に伴う食糧需要の拡大
- 農業関連事業の事業規模拡大
- 生活環境事業の周辺・川下分野での需要拡大

- 農薬の規制強化
- オフパテント農薬との競合拡大
- 競合メーカーの合従連衡

製品紹介

■ 農業関連事業 [農業用殺虫剤、除草剤、殺菌剤、バイオリショナル、肥料、コメなど]

化学農薬	農作物などに被害をもたらす多くの種類の害虫に効果を発揮する殺虫剤や、作物に応じた除草剤、農作物の病気を防除する殺菌剤を幅広く展開しています。
バイオリショナル	天然物由来の成分を活用した微生物農薬、植物生長調整剤、根圏微生物資材などを提供しています。



農薬製品

■ 生活環境事業 [家庭用殺虫剤、防疫用殺虫剤、熱帯感染症対策事業関連製品、動物用医薬品など]

家庭用殺虫剤	屋内外で使用する殺虫剤（蚊取り線香、液体蚊取り、エアゾールなど）や虫除け樹脂製剤などに用いられるピレスロイド系薬剤とそのデバイスを、製造・販売しています。
--------	---



家庭用殺虫剤製品

■ 飼料添加物事業 [メチオニン]

メチオニン	主に養鶏に用いられるメチオニンを製造・販売しています。メチオニンは必須アミノ酸の一種であり、飼育対象動物の成長を促進する働きがあります。
-------	--



DL-メチオニン、メチオニンヒドロキシアナログ

■ 医薬化学品事業 [医薬品原薬、核酸医薬品など]

医薬品原薬	国内外の製薬企業に医薬品の有効成分（原薬）およびその中間体を供給しています。
-------	--



医薬原薬

主要事業の市場環境・戦略

■ 海外事業

世界の農薬市場は年率3%程度の成長が期待されています。海外農薬事業では、事業提携や事業投資を実施しており、とりわけ成長著しい南米やインドを中心に事業規模の拡大を進めています。南米地域は世界の農薬市場の約25%を占めており、北米や中国を上回る市場規模となっています。また、インドは年率7~8%で成長しています。さらに、当社は次世代大型農薬の開発にも注力しており、早期にグローバルな市場への上市を目指します。

■ メチオニン

年間130~140万トン程度のメチオニン市場は、世界的な人口増加や、新興国での食肉文化の広がりなどを背景に、年率6%程度の成長が期待されます。当社は2018年度に生産能力を増強し、新規の優良顧客などへの販売拡大を進め、アジアのトップメーカーとしての地位をさらに強固なものとしています。一方で、生産効率の低い老朽プラントを停止するなど、収益性を改善するための取り組みも進めています。

価値創造モデル：海外農薬

付加価値を提供する仕組み

主要経営資源（インプット）

知的資本

化学農薬およびバイオリショナル（微生物農薬）に関する長年の知見の蓄積をもとに、研究開発を推進しています。

人的資本

世界各地でスタッフが、グローバルなネットワークを活用し研究開発を行っています。

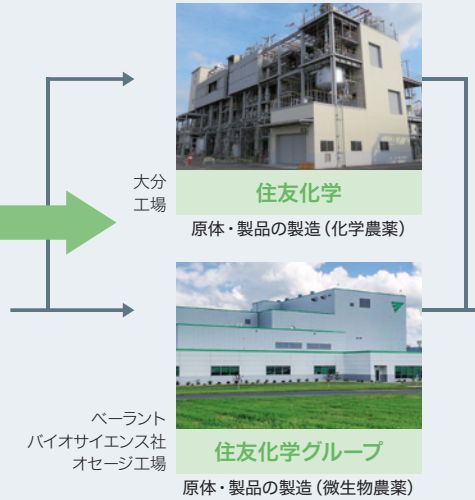


グローバルな研究開発のための創業・イノベーション拠点である健康・農業関連事業研究所合成研究棟「ケミストリーリサーチセンター」

バリューチェーン



原料メーカー



住友化学の競争優位性

■ 市場の競合状況

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、化学農薬とバイオリ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。

■ 競争優位性

住友化学は、研究開発にコミットしており、新規ソリューション開発のために基礎的探索研究から応用開発研究まで長期的視野で取り組んでいます。これらの取り組み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。

■ 競争優位性強化の取り組み

2018年に健康・農業関連事業研究所に合成研究棟を新設して、新薬探索から工業化の検討までの研究機能を集約しました。また、米国でバイオリショナルの新研究拠点を稼働し、より効率的な開発を迅速に進めています。さらに、2016年にブラジル、2017年に米国中西部に研究圃場を新設、2018年には国内にて真壁圃場施設を拡張し、より多様な環境での試験を行うことで新製品の開発を加速しています。

競争優位を生む主要プロセス

研究：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。グローバルな開発研究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、既存の有効成分を活用して新しい農薬製剤や使い方を提供するための応用開発にも力を入れています。



健康・農業関連事業研究所

収益構造・収益ドライバー

世界の農薬市場はおよそ600億ドルの規模があり、年率3%程度の成長が期待されています。住友化学は、研究開発を通じて得られた高い技術を通じて、効果が高く、市場のニーズにあった製品を次々と上市することで収益率の向上を目指します。次世代大型製品群の開発が進展し、2019年には各国で新製品の農薬登録申請を行いました。こうした製品は2020年以降の上市を予定しています。

社会に提供する付加価値

農薬メーカーである住友化学は、農薬の研究開発・登録・製造を通じて作物保護のための製品を提供します。これらの製品は卸や小売を通じて販売され、農家で使用されます。



顧客
卸・小売・農協



消費者
農家

顧客・消費者ニーズ

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。

顧客価値提供

住友化学は、顧客のニーズにあ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。



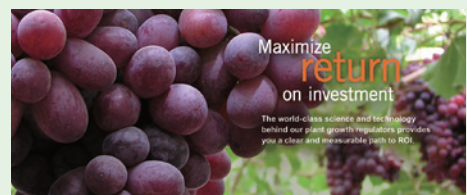
バイオラショナルの
技術指導の様子



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

住友化学は経営として取り組む重要課題の一つとして、「食糧問題への貢献」を掲げています。海外農業事業の製品の一つである植物生長調整剤は、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。



ベーラントバイオサイエンス社の製品概要より

事業を通じた価値創造



医薬品

各社の自律的な運営のもと、
 医薬と化学のシナジーを
 最大限に追求します。

取締役 専務執行役員

重森 隆志

重点的に取り組むSDGs



事業内容

住友化学の医薬品部門では、大日本住友製薬株式会社で医療用医薬品を、日本メジフィジックス株式会社が診断用医薬品をそれぞれ開発・販売を行うことで、人々の健康で豊かな暮らしを支えています。

コア・コンピタンス

当部門のコア・コンピタンスは、医療用医薬品事業においては、精神神経領域、がん領域および再生・細胞医薬分野における特長ある研究開発力に加え、米国をはじめとするグローバルな事業基盤を保有していることです。また、診断用医薬品においては、半世紀以上にわたり培ってきた確固たる技術と経験があります。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。

基本戦略

当部門の中期的な戦略として、積極的な研究開発およびパイプライン拡充により主力製品の独占販売期間終了後の業績の早期回復を図るとともに、再生・細胞医薬品、フロンティア領域、感染症領域、セラノスティクスなどの次世代事業を推進しています。

親子上場に対する考え方

現在、子会社の大日本住友製薬とは、いわゆる親子上場の関係にありますが、取締役会や指名報酬委員会の構成において独立役員比率を増やすなど、経営の独立性を高く保つよう努めています。また、グループとしての企業価値向上などを図る観点から、事業上の重要事項は事前協議を行い、十分に方向性のすり合わせを行うなど、同社の少数株主の皆さまの利益を棄損せず、当社とのシナジーを生み出せる体制を整えています。

事業・技術のシナジー

当社の医薬品部門を源流とする大日本住友製薬は、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・細胞医薬品事業は、当社の農薬の安全性研究をルーツとしています。また、当社のバ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すなど、今後も化学と医薬は、互いにさまざまな事業を生み出す可能性があります。

長年に目指す姿

これからも、グループのシナジーを最大限に活かし、革新的な医療・ヘルスケアソリューションを創出することで、人々のQuality of Lifeの向上に貢献することを目指します。

2019-2021 中期経営計画

(億円)

アクションプラン

- 新たな創薬アプローチによるイノベーション基盤強化
- がん領域での事業化
- フロンティア領域の探索
- セラノスティクス事業の推進と既存放射性医薬品事業の価値最大化

検討課題

- 創薬力の強化と研究開発成功確度の向上
- ラツェグLOE(独占販売期間終了)後の収益力維持

	2019年度実績	2018年度比	2019-2021年度中期経営計画部門目標 2021年度計画
売上収益	5,158	+237	5,900
コア営業利益	753	-55	940

主要事業のSWOT分析

- 精神神経領域/がん領域での創薬プラットフォーム
- 他家iPS細胞由来製品の開発力と製造ノウハウ
- アカデミアやベンチャーとのネットワーク
- 精神神経領域/がん領域/再生・細胞医薬分野の開発パイプライン
- 優れたRI標識創薬技術と生産設備



- 医療技術のイノベーション
- 健康意識の高まり

- 中堅規模による研究開発負担力の限界
- 主力製品の特許切れによる後発品の参入

- 国内での医療費抑制策の加速
- 海外の医療保険制度の変化
- 競合メーカーの合従連衡

大日本住友製薬

大日本住友製薬では、「ポスト・ラツォーダ」(米国での「ラツォーダ」の独占販売期間終了後)を見据えつつ、変革の時に対応するため、「成長エンジンの確立」と「柔軟で効率的な組織基盤づくり」により、事業基盤の再構築に取り組んでいます。

■ 事業の状況

- 同社のブロックバスターである「ラツォーダ(非定型抗精神病薬)」の米国販売は堅調に推移し、2019年度は17億ドルの売上となりました。後発医薬品が2023年2月以降に参入すると見込んでおり、ポスト・ラツォーダを担う製品群の開発を順次進めています。
- 2019年12月に手続きが完了したロイバント社との戦略的提携により、複数のパイプラインを獲得しました。特に、大型製品に成長することが期待される「レルゴリクス」(子宮筋腫、前立腺がん)と「ビベグロン」(過活動膀胱)は承認申請中であり、本年以降での上市を目標としています。
- 「キンモビ(パーキンソン病に伴うオフ症状)」について、2020年5月に米国で承認を取得しました。同剤は本年度中の米国での上市を目指しています。
- がん治療薬として開発中の「ナパブカシン」については、結腸直腸がんを対象としたフェーズ3試験を進めています。2021年度に米国、2022年度に日本で上市する目標であり、大型製品になるものと期待しています。
- 新世代抗精神病薬として期待される「SEP-363856」は、米国食品医薬品局(FDA)よりブレイクスルーセラピー※指定を受領しています。現在、統合失調症を対象としたフェーズ3試験中であり、米国で2023年度の上市を目標に開発を進めています。

※ 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

■ 最先端技術の取り組み

- iPS細胞の技術を創薬に応用するとともに、再生・細胞医薬品の研究開発に取り組んでおり、大学や研究機関と共同で、加齢黄斑変性、パーキンソン病、網膜色素変性、脊髄損傷、腎不全を治療するiPS細胞を用いた細胞医薬品の開発も進めています。
- 感染症領域において、大学や研究機関と連携し、薬剤耐性(AMR)菌感染症治療薬、ユニバーサルインフルエンザワクチン、マラリアワクチンに関する共同研究を実施しています。

日本メジフィジックス

日本メジフィジックスは、核医学という極めて専門性の高い医療分野における日本のリーディングカンパニーです。

■ 事業の状況

- 悪性腫瘍の早期診断や治療方針の選択などに有用とされるPET検査に用いられる「FDGスキャン®注」が同社の主力製品です。半減期が約2時間と短いことから、全国に11カ所の製造拠点を設け、安定供給に努めています。
- 日本医療研究開発機構(AMED)の2017年度「医療研究開発革新基盤創生事業(CiCLE)」に採択された研究課題を推進し、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。その創薬拠点(CRADLE棟)が2019年9月に竣工し、2020年1月より稼働を開始しました。
- デジタル技術を活用した医療ソリューションサービスの充実や、アジアの核医学市場への進出に向けた業務提携など、既存事業の枠を超えた新たな事業戦略にも取り組んでいます。

付加価値を提供する仕組み

主要経営資源（インプット）

知的資本	新薬を創出するための研究開発力と特許・ライセンスなどの知的財産が収益の源となっています。
社会関係資本	大学や研究機関などとの良好な関係が新薬開発に寄与するほか、規制当局と医療関係者との良好な関係がグローバルな事業展開を支えています。
人的資本	優れた人材が新薬の研究開発・生産・販売など、事業活動の全てを支えています。

バリューチェーン



サプライヤー
化学メーカー
医薬原体・中間体メーカー



大日本住友製薬

大日本住友製薬の競争優位性

■ 市場の競合状況

世界の医療用医薬品市場は約1.2兆ドルあり、この5年間は年率4%程度で成長しています。*中でも、専門医による投与が必要となる特定の疾患を対象としたスペシャリティ医薬品市場で大きな市場の伸びが期待されています。この巨大な市場に、欧米を中心に多数の製薬メーカーが参入しており、新薬の開発競争にしのぎを削っています。

■ 競争優位性

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、大日本住友製薬は、長年にわたり知見を蓄積してきた精神神経領域の研究開発に強みを有しています。また、がん領域では、独自技術にフォーカスした研究開発に取り組み、革新的な新薬の創出を目指しています。このほか、次世代の治療法として注目される再生・細胞医薬分野では、iPS細胞由来の細胞医薬品の事業化において世界をリードしています。

■ 競争優位性強化の取り組み

大日本住友製薬では、精神神経領域では先端技術を取り入れながら築いた自社独自の創薬プラットフォームを基盤に、競争力のある創薬研究を推進しています。がん領域では、大日本住友製薬、北米子会社および外部機関の間でのネットワーク型創薬に積極的に取り組み、研究と開発が一体となって推進しています。再生・細胞医薬分野では、オープンイノベーションを基軸に、高度な工業化・生産技術と最先端サイエンスを追求する大日本住友製薬独自の成長モデルにより早期事業化を図っており、複数の研究開発プロジェクトを推進しています。

競争優位を生む主要プロセス

研究：新薬の候補物質を探索することで、創薬の最初の一步を担い、非臨床試験により候補化合物を選択しています。大日本住友製薬は、社内でのイノベーションの推進に取り組むほか、国内外の大学などの研究機関との共同研究やベンチャー企業とのアライアンスを積極的に推進し、革新的な治療薬の創出に取り組んでいます。

開発：研究所で創製した開発候補品の臨床試験を通じ、その有効性と安全性を科学的に評価しています。大日本住友製薬は、効率的に開発を推進し、スピーディーな承認取得を目指しています。

生産・品質管理：確かな品質の医薬品を安定供給しています。また、医薬品の安全・安心を支える品質保証体制を確立しています。

販売・情報提供：日本・北米・中国に営業拠点を有し、医薬品の適正使用のための情報提供を行っています。

収益構造・収益ドライバー

自社で創薬した医薬品は特許などにより独占販売が可能期間中は高収益を上げることができですが、いったん特許が失効すれば収益性が大幅に悪化してしまいます。このため、新薬を継続的に開発・上市することで収益を維持・向上させたいと考えています。

* (出所) Copyright © 2020 IQVIA. IQVIA World Review 2013から2018をもとに自社集計（無断転載禁止）
(出典) 日本製薬工業協会 DATA BOOK 2020

社会に提供する付加価値

大日本住友製薬は、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。



顧客・消費者ニーズ

医療関係者および患者さんは、より治療効果が高く、より副作用が少なく、より簡便に使用できる医薬品を求めています。また、現時点でまだ有効な治療方法のない疾患に対する新薬開発が強く求められています。加えて、医薬品を適正に使用し、より安全で効果的な治療につなげるための情報提供も必要とされています。

顧客価値提供

大日本住友製薬では、アンメット・メディカル・ニーズが高い精神神経領域、がん領域および再生・細胞医薬分野に研究開発資源を投下するほか、感染症領域の創薬、価値にフォーカスしたベストインクラスの医薬品の開発を進めています。さらには、医薬品以外のヘルスケア領域としてフロンティア事業にも取り組んでいます。こうした分野における革新的な医薬品や医療ソリューションの創出を通じ、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。



患者さんのQoLの向上と 先進医療の発展に貢献

大日本住友製薬は高品質な医薬品や医薬品情報の提供を通して、さまざまな疾患の患者さんの治療に貢献しています。また、住友化学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。

事業を通じた価値創造



信頼と信用の醸成が 豊かな明日を支える

住友化学は、経済価値・社会価値の両方を創出することで、当社の持続的な成長とサステナブルな社会の実現を目指しています。そのためには、事業を通じた価値創造の基盤—研究開発、人材戦略、気候変動対応、コーポレート・ガバナンスの強化といった取り組みが必要不可欠です。これらの取り組みについて、次ページよりご紹介します。

- 64 技術・研究開発
- 65 知的財産
- 66 デジタル革新
- 68 気候変動対応
- 70 プラスチック資源循環への対応
- 72 人権尊重
- 74 人材戦略

コーポレート・ガバナンス

- 76 役員一覧
- 81 コーポレート・ガバナンス
- 90 コンプライアンス
- 91 腐敗防止
- 92 レスポンシブル・ケア
- 93 株主・投資家との対話
- 94 社外からの評価





技術・研究開発

基本方針

住友化学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。

当社の技術・研究開発は、(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)戦略と知財戦略に基づく研究開発の推進、を基本方針としています。

中期経営計画の取り組み

2019年度よりスタートした中期経営計画では、サステナブルな社会の実現に向けた課題解決に、事業を通じて貢献するために取り組むべき重点分野として、「ヘルスケア」「環境負荷低減」「食糧」「ICT」の4分野を設定しました。「Change & Innovation 3.0 For a Sustainable Future」のスローガンのもと、技術・研究開発の基本方針に則り、重点分野における「次世代事業の創出加速」に注力しています。

4つの重点分野において、継続的なイノベーション創出に取り組むため、イノベーションエコシステムの構築を推進、運用しています。このイノベーションエコシステムにおいて、当社のコア・コンピタンスを発揮でき、事業機会の長期的な拡大が期待できるテーマに取り組んでいきます。さらに、研究開発現場へのAI/MIの実装とその徹底活用、アカデミアやスタートアップとの連携(オープンイノベーション)強化により研究開発を推進していきます。



▶ P36: 中期経営計画

Topics 1

スタートアップとの連携

米国のバイオベンチャー企業である コナジェン社への出資

住友化学は、2020年4月に米国のバイオベンチャー企業であるコナジェン社に30百万USドルを出資しました。コナジェン社は、合成生物学を活用して微生物の設計と培養から発酵プロセスの工業化までを一貫して行うことに強みを持つ研究開発型のバイオテクノロジー企業です。機能的食品素材、ヘルスケア、香料など、幅広い分野を対象とした研究開発に加え、中国や欧州に量産拠点を確保しており、多くの企業との協業に基づき事業を展開しています。コナジェン社の強みである合成生物学と当社の化学技術を融合させることにより、化学合成だけでは製造が困難な高機能製品や、高効率かつクリーンで省エネルギーな生産プロセスを開発し、新事業の創出を加速させることを目指します。

Topics 2

アカデミアとの連携

京都大学と固体型電池の実用化に向けた 研究開発を推進

2020年4月から、住友化学は京都大学と次世代二次電池として注目されている固体型電池の実用化に向けた材料および要素技術の共同開発を開始しました。固体型電池は、従来型のリチウムイオン二次電池に用いられている電解質を液体から固体にしたものです。可燃性の電解液を使わないことから、現在主流のリチウムイオン二次電池に比べて高い安全性を持つとともに、電池そのものの高容量化や長寿命化、さらに急速充電が可能になると見込まれています。これらの特長を活かし、私たちの日常生活に欠かすことができない情報機器、ウェアラブル端末、医療用途などの民生用小型電池や、航続距離や充電時間の観点から高エネルギー密度および高出力特性が求められるEV用の次世代電池など、幅広い分野への応用が見込まれています。

知的財産

基本方針

住友化学は、以下の基本方針のもと、知的財産活動を行っています。

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. 全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

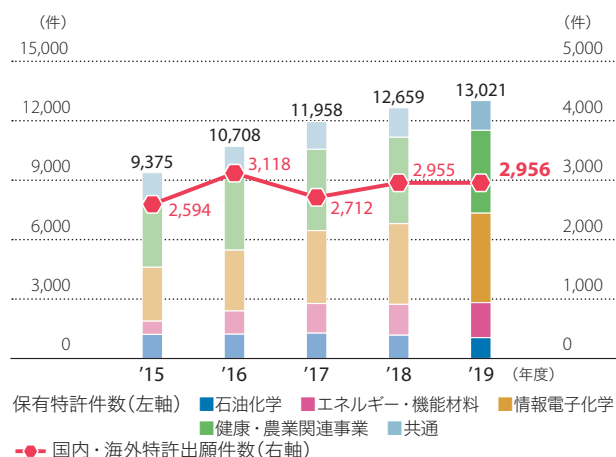
第三者の有効な特許についてはこれを尊重する一方、研究・技術開発により生み出した成果について、「広く、早く、強く、長く持続する特許」をグローバルに取得して保護・権利化し、当社および当社グループの事業活動を戦略的に進め、事業価値の最大化を図るよう努めています。

知的財産活動

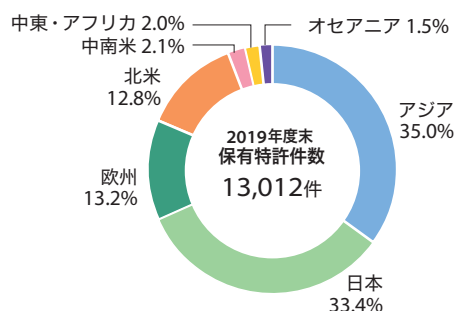
知的財産部門には、特許の出願・権利化のみならず、研究開発や事業化の各ステージにおいて、適時、的確に知的財産の調査・解析を行い、研究部門や事業部門に必要な提言を行うことが求められます。住友化学では、研究開発テーマの探索段階におけるランドスケープ(俯瞰)調査、研究初期段階における知財状況確認調査、開発起業化段階におけるパテントクリアランス調査、その後の継続的な調査を行っています。それぞれのステージに適した関連技術や他社特許の動向などの調査・解析を、昨今進歩の著しい知的財産検索ソフトウェアやAI技術も積極的に利用し、効率的に実施するとともに、自社の特許ポートフォリオの構築・強化に役立てています。

競争が複雑かつ激化するなか、当社グループの事業のグローバル化は進んでおり、国内外のグループ会社においても、それぞれの事業戦略や運営体制に即した形で、特許をはじめとした知的財産権の調査・解析と特許ポートフォリオの構築を行うことがますます重要となっています。当社では、それらの活動を、事業部門および国内外のグループ会社と密接に連携しながら行っており、アジア・米州・欧州の各国を含めた海外での知的財産権の出願・権利化を進め、当社の海外事業活動基盤の強化を図っています。

部門別保有特許件数(単体)(年度末) / 国内・海外特許出願件数(単体)



地域別保有特許件数(単体)(2019年度末)



Topic

「知的財産に関する新型コロナウイルス感染症対策支援宣言」に参加

2020年6月、世界で広がる新型コロナウイルス感染症の対策として、住友化学は「知的財産に関する新型コロナウイルス感染症対策支援宣言」に支援者として参加しました。

本宣言は、新型コロナウイルス感染症のまん延終結を唯一の目的とした開発、製造、販売などの行為に対し、一定条件下において、保有する知的財産権を行使しないことを要旨とするものです。今後、本宣言を尊重した上で、新型コロナウイルス感染症のまん延防止対策において、他の企業や団体との協力の可能性についても検討していきます。



デジタル革新をより加速させ、 業務プロセスの飛躍的な生産性向上と 新しい価値の提供を図ります。

第4次産業革命の進展に伴い、IoT^{※1}、ビッグデータ、AI^{※2}、ロボットなどのデジタル技術を産業に応用することが可能な時代になりました。特にAIに関する技術革新は目覚ましいものがあり、機械学習やディープラーニングの進展とともに、その実用化が急速に進みつつあります。この第4次産業革命の技術革新を社会のあらゆる場面に取り入れ、「豊かで」「安心で」「便利な」社会を構築しようとするのがSociety 5.0^{※3}の概念であり、目指すべき産業のあり方として提唱されているのが「Connected Industries^{※4}」のコンセプトです。

このような技術革新のトレンドのもと、住友化学は「デジタル革新」を中期経営計画の重点テーマとして掲げ、データサイエンスの専門部署である「デジタル革新部」の設立など、全社的な推進体制を強化しました。プラント、研究開発、オフィス、サプライチェーンマネジメントのそれぞれの領域において将来の目指す姿を描き、その実現に向けてIoT、AI、MI^{※5}、RPA^{※6}などのデジタル技術を積極的に適用し、コンセプト検証～実装～本格展開のサイクルを回しながら、現場への普及・定着を図る取り組みを着実に進めているところです。また、これらのデジタル技術を活用できる人材の育成にも取り組んでいます。今後もデジタル革新の取り組みをより加速させ、業務プロセスの飛躍的な生産性向上を目指すと同時に、お客さまに対しても新しい価値（製品・サービス）の提供を図っていきたいと考えています。



取締役
副社長執行役員
上田 博

- ※1 IoT: Internet of Things
- ※2 AI: Artificial Intelligence
- ※3 仮想空間と現実空間を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会
- ※4 「様々な繋がりによって新たな付加価値の創出をもたらす、目指すべき産業の在り方」として経済産業省が提唱した概念
- ※5 MI: Materials Informatics
- ※6 RPA: Robotic Process Automation

Topic デジタル成熟度をKPIとして設定

住友化学は、経営として取り組む重要課題の一つに「デジタル革新への取り組み」を掲げています。その取り組みの進捗を示す指標として、デジタル革新を推進するための経営のあり方・仕組み、およびデジタル革新を実現する上で基盤となるITシステムの構築などの12項目の到達レベルを評価する「デジタル成熟度」を設定しました。各項目の現状の到達レベルや課題についてセルフアセスメントし、高いレベルに到達するためのアクションを実行し、継続的な評価のサイクルを回していくことで、持続的なレベルアップを目指していきます。

デジタル革新への取り組み

KPI: デジタル成熟度 (4段階)

12の評価項目[※]について、到達レベルを1～4点で評価し、その平均値を「デジタル成熟度レベル」とする。

点数	成熟度レベル
4	全社グループ戦略に基づく持続的实施 (定量的な指標などによる持続的实施)
3	全社グループ戦略に基づく部門横断的推進
2	一部での戦略的实施 (全社グループ戦略に基づく一部の部門での推進)
1	一部での散発的实施 (全社グループ戦略が明確でないなか、部門単位など、個々での試行・実施に留まっている)

※ 経済産業省のDXガイドラインと推進指標を参照して設定

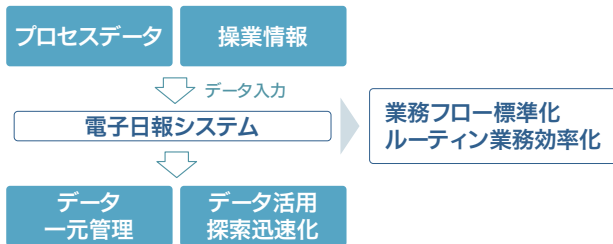
デジタル革新の取り組み

プラント

各種の新しいデジタル技術を広く生産現場に導入、定着させ、運転の一層の安定化、自動化による支援、業務の効率化を実現していきます。また、それと同時にこれらを活用する人材の育成も継続していきます。住友化学を取り巻くさまざまな環境変化に対して迅速に対応し、製造業である当社のプラントの競争力を維持・向上していくため、従来の生産基盤の強化、一人ひとりの現場力、労働生産性の向上を目指し、継続してチャレンジしていきます。

取り組み事例

電子日報を愛媛・大分工場の全課に導入



オフィス

当社のオフィスワークにおいては、デジタルの力で定型的業務にかかる時間を半減し、従業員はより付加価値の高い創造的業務にシフトすることを目指します。昨年度まで先行部署で実験的に導入していたRPAを、今年度より全社で展開していきます。このようなデジタル活用による自動化・効率化の徹底に加えて、デジタルコミュニケーションやペーパーレスに資する環境整備、従業員のITリテラシー向上の取り組みを通じて、目指すべき姿を実現していきます。

取り組み事例

RPA導入による業務自動化



研究開発

各研究所でMIの実践活用を推進しており、いくつかのテーマにおいて、MIによる研究開発の大幅な加速効果が確認されています。今年度は、データエンジニアの育成も本格化させ、MIを研究現場に定着させていきます。さらに、デジタルツールの積極的な活用による研究業務の効率化や、市場・技術情報の効率的な収集と解析を通じた研究開発戦略の高度化などの取り組みも推進し、データ駆動型R&Dへの変革による競争力強化を目指します。

取り組み事例

MIによる材料設計

13種類、100万通りの原料の組み合わせ

機械学習の活用

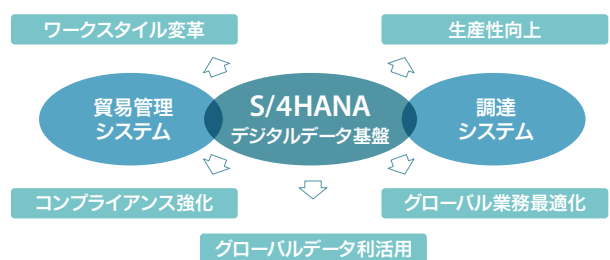
たった十数回の実験で
好適な原料の組み合わせを決定

サプライチェーンマネジメント

今年度は、中期経営計画で定めた当社基幹システム(SAP社製S/4HANA)の2021年4月稼働に向けた開発の最終段階です。並行して、調達・貿易管理などの周辺システムも開発しています。これらの完成・稼働によって、グローバルサプライチェーン情報を可視化し、高度に活用することで、在庫削減や輸送リードタイム短縮によるコスト削減、それに係る事務作業を自動化・効率化し、顧客満足度の向上・売上高増加を目指します。

取り組み事例

S/4HANAの本格導入と周辺システムの開発



気候変動対応

住友化学は、地球規模で私たちの生活に大きな影響を及ぼしている気候変動問題の解決に向け、「リスクへの対応」と「機会の獲得」の両面から取り組みを進めています。

▶ P26: サステナビリティの取り組み

ガバナンス・リスク管理

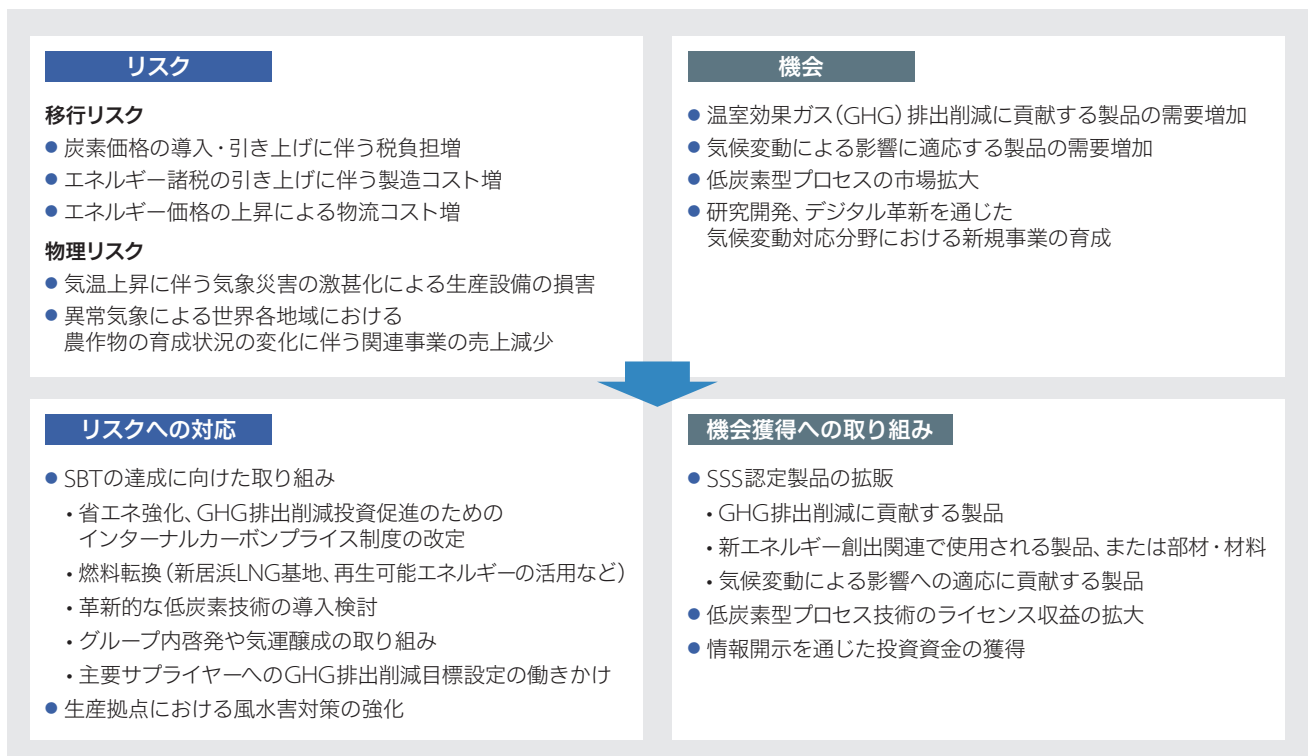
住友化学グループにおける気候変動対応の重要事項は、サステナビリティ推進委員会およびレスポンシブル・ケア委員会が定期的に審議し、施策を決定しています。両委員会は、グループ全体にわたる気候変動対応の施策を立案、推進す

るため、委員長を社長とし、幅広い関係部署から委員を招集しています。また、両委員会では気候変動に関する課題のリスク評価およびモニタリングも実施しています。これらの内容は、取締役会へ、適宜、報告・答申されています。

戦略：リスクへの対応と機会の獲得

レスポンシブルケア部内に気候変動対応の専任組織を置き、気候変動問題が中長期において住友化学グループの事業に及ぼす「リスク」と「機会」について、その大きさや影響範囲、項目などを把握・分析しています。「リスク」に関しては、主にScience Based Targets (SBT) 達成に向けた対応策を実施しています。また、「機会」に関しては、主にSumika Sustainable Solutions (SSS) 認定製品・技

術の開発・普及に注力しています。具体的な取り組みについては、経営会議、サステナビリティ推進委員会、レスポンシブル・ケア委員会、工場長会議、グループ会社社長会議などに進捗が報告されています。また、取り組みを着実に推進するために、工場、研究所、事業部門、グループ会社をつなぐ各種会議を開催しています。



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、

サステナビリティ推進委員会で、シナリオ分析を実施しています。予想される事業環境の新たな変化に今後も注視し、「リスクへの対応」と「機会の獲得」の両面から、気候変動対応の取り組みを進めていきます。

シナリオ分析の概要

●青字：ポジティブインパクト ●赤字：ネガティブインパクト

シナリオ	リスク・機会要素	想定し得る状況(例)	インパクト評価
共通シナリオ※1	情報開示要請の拡大	● ESG投資の拡大	● 情報開示の充実を通じたESG投資獲得機会の増大
		● ライフサイクルアセスメントの結果に対する開示要求が増加	● ライフサイクルアセスメントにより算出したGHG排出削減貢献量の開示に対して、ステークホルダーからの評価が向上
		● 気候変動関連情報開示の法制化、新しい環境会計基準の導入	● コンプライアンスコストの増大
2°C(抑制)シナリオ	気候変動の緩和に貢献する製品・技術の需要増加	● GHG排出削減貢献製品・技術、およびリサイクル関連製品・技術への投資増加や市場拡大 (シナリオ例) ・電気自動車、燃料電池自動車の市場拡大(2020~2050年) ・消費者行動の変化(シェアリングエコノミーの拡大、ITを活用した物流の効率化進展など)による高効率通信用部材の市場拡大 ・CCUS※2が拡大(2030年~) ・化石資源由来のCO ₂ 削減を目指すサーキュラーエコノミーの拡大(2020~2050年)	● SSS認定製品の需要増加 ● 将来のSSS認定候補製品の技術開発ニーズ拡大 (具体例) ・電気自動車用部材、燃料電池自動車用部材 ・ITデバイスの高度化、省エネに必要な電子部材 ・CCUSの拡大に伴うCO ₂ 回収関連技術・製品 ・リサイクル関連製品・技術
		● 低炭素エネルギー源への転換拡大	● 分散電源システムの普及、半導体制御機器の増大による関連製品・技術の需要増加 ● 再生可能エネルギー比率増加による用役費用増加
		● 炭素価格上昇(先進国において100ドル/トン[2030年]140ドル/トン[2040年])※3	● 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 (2040年度の当社グループのGHG総排出量を2019年度と同水準の約720万トン/年、炭素価格を10,000~14,000円/t-CO ₂ と仮定すると、約720~1,010億円/年の負担増加)
		● CO ₂ 排出削減強化、省エネ性能義務化 ● 化石燃料への補助金の段階的廃止(インド、東南アジアなど) ● 循環型社会への移行加速、規制強化	● エネルギー多消費型製造設備の稼働低下
		● 循環資源の活用・低環境負荷プロセスへの移行進展 ● リサイクル原料の増加によるコスト上昇	● 原料の入手困難化 ● 既存事業の採算性悪化
4°C(なりゆき)シナリオ	気候変動に適應する製品・技術の需要増加	● 気温上昇・渇水などの環境変化に強い作物などの市場拡大 ● 気候変動の影響による感染症の拡大	● SSS認定製品の需要増加 ● 将来のSSS認定候補製品の技術開発ニーズ拡大 (具体例) ・農作物の生育変化に適應する化学農薬 ・バイオラショナル、土壌改良剤 ・感染症予防薬剤、疾病対策薬の需要増加
		● 工場の操業への影響拡大 ● 海面上昇、高潮被害、洪水被害、熱波発生 ● 早魃、土壌劣化などによる農地への悪影響	● 沿岸・河岸に立地する工場の操業停止 ● 災害対策費用増加による工場のコスト競争力の低下 ● 農業生産性低下に伴う、関連需要の減少
	気温上昇に伴う気象災害の激甚化		

※1 共通シナリオ：2°C(抑制)シナリオ、4°C(なりゆき)シナリオのどちらにも共通して想定し得る状況

※2 二酸化炭素回収・有効利用・貯留(CCUS: Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage)

※3 パリ協定の2°C目標に沿った国際エネルギー機関(IEA)の「WEO(World Energy Outlook)450シナリオ」による想定

プラスチック資源循環への対応

プラスチックは、自動車や航空機、電子機器、生活用品、各種包装材など、さまざまな用途に用いられ、人々の生活を支えています。一方、使用後の適切な処理・再利用が十分に行われておらず、海洋プラスチックごみなどの環境問題が発生しています。

住友化学は、経営として取り組む重要課題の一つに「プラスチック資源循環への貢献」を挙げています。かねてよりプラスチックのリデュースやリユースにつながる製品の開発・供給に携わってきたほか、近年は他企業やアカデミアと共同でケミカルリサイクル技術の開発も推進しています。

また、こうした取り組みを加速させるため、2020年4月、環境負荷低減に関する技術開発を行う研究グループを新設し、体制を強化しました。さらに、「Alliance to End Plastic Waste (AEPW)」など、国内外のアライアンスにも積極的に参画し、個社では対応が困難な課題の解決にも注力しています。2020年6月には、プラスチック資源循環の実現とプラスチック廃棄物問題の解決に向けた当社グループの考え方とコミットメントを示した「プラスチック資源循環に関する基本方針」を策定し、公表しました。

プラスチック資源循環に関する基本方針

住友化学グループは、プラスチックは持続可能な社会を支える有用な素材であるとの認識のもと、「サステナビリティ推進基本原則」に則り、プラスチック資源循環の実現とプラスチック廃棄物問題の解決に向け、以下の方針に沿って取り組みます。

1. 当社グループは、化学の強みを発揮できる技術や製品、サービスの提供など、事業を通じて課題解決に貢献します。
2. 当社グループは、気候変動問題への対応にも配慮しつつリデュース・リユース・リサイクル(3R)に関するイノベーションを中心に注力し、新しいソリューションの早期社会実装を目指します。
3. 当社グループは、海洋プラスチック問題のように個社では解決が難しい課題に対しても、アライアンスへの参加や、オープンイノベーションによる他者との連携等を通じて、様々なステークホルダーと協力し、取り組みます。
4. 当社グループは、社員の一人一人が関連する課題を自分事として捉え、自らの行動変革に繋げることができるよう、健全な科学に基づく教育啓発を実施するとともに、分別収集の促進、河川や海岸の清掃などの社会貢献活動にも積極的に取り組みます。
5. 当社グループは、関連の活動についてレビューを行い、PDCAサイクルを回して内容の充実と質の向上を図りながら取り組みます。

住友化学グループの製品事例

〈リデュース〉

詰替用パウチ

詰替用パウチは、ボトルよりも重量が軽いため輸送効率が高く、また、ボトルよりも高い強度を有しています。



	環境適正	利用価値
	ボトル (HDPE)	大型詰替用パウチ (EPPE+LLDPE)
包装重量 (g)/内容量 100g	19	1.8
輸送効率	△	○
落袋強度	△	○

〈リユース〉

通い箱

ポリプロピレンの発泡シート製の通い箱は、繰り返し使えるため段ボールよりも環境適性が高く、耐水性、耐過重性、クリーン性においても、段ボールよりも優れています。



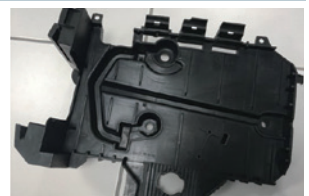
	紙段ボール	通い箱 (PP発泡シート)
1個当たり使用回数	1	50
包材使用量 (kg/年)	24.9*	1.4
リユース性	×	○
耐水性・耐過重性・クリーン性	×	○

* 50枚分

〈リサイクル〉

ガラス繊維強化再生ポリプロピレン材料

本材料は、当社独自の高度な製造技術と品質管理技術により、重量比60%超という高い再生ポリプロピレン含有率でありながらバージンポリプロピレンを代替する性能を有しています。



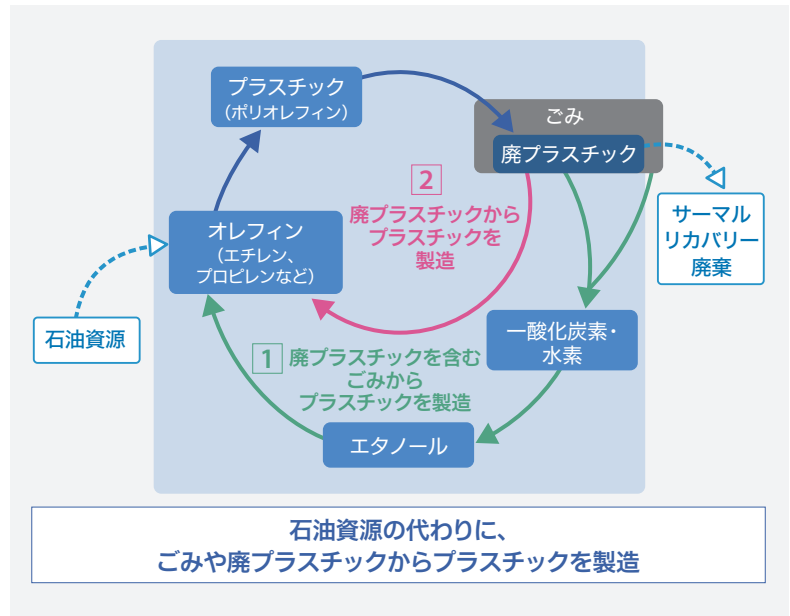
EU地域におけるELV (End of Life Vehicles) 指令および、サーキュラーエコノミー政策に適合する技術として、品質、コスト、調達安定性、製品物性の安定性の面で、自動車メーカーから高く評価されており、リサイクルおよび省資源の促進に貢献しています。

環境貢献実績 (2018年度)

- ・ バージンポリプロピレンの使用削減量：4,700トン/年
- ・ バージンポリプロピレンを使用した場合と比較した GHG 排出削減量：12,300トン/年 (CO₂換算)

ケミカルリサイクル

住友化学では、プラスチック資源循環の実現に向け、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研究開発を進めています。この取り組みは非常に難易度が高いですが、当社の触媒設計や化学プロセス設計の技術を活かし、外部との連携も取りながら推進していきます。ケミカルリサイクル技術を利用することで、化石資源使用量と廃プラスチック排出量、さらに廃プラスチック焼却時に発生する温室効果ガス排出量の削減を実現し、持続可能な社会の構築に貢献していきます。



取り組み事例

1 廃プラスチックを含むごみからプラスチックを製造 [積水化学工業との取り組み]

当社は、積水化学と協力しごみを原料としたポリオレフィンの製造に取り組んでいます。積水化学がごみ処理施設に収集されたごみを一切分別することなく、一酸化炭素と水素にガス化し、このガスを微生物により、熱・圧力を用いることなくエタノールに変換します。そして、当社は石油化学分野において長年にわたり培ってきた技術・ノウハウを活かして、ごみ由来のエタノールを原料に、エチレンを経てポリオレフィンを製造する技術開発を行います。2022年度から試験的な生産を開始し、2025年度には本格上市を目指します。

2 廃プラスチックからプラスチックを製造 [室蘭工業大学との共同研究]

当社は室蘭工業大学と、廃プラスチックを化学的に分解し、プラスチックなどの石油化学製品の原料として再利用する、ケミカルリサイクル技術に関する共同研究を推進しています。本研究では、室蘭工業大学はより性能を高めたプラスチック分解触媒の開発を行います。当社は、これまで培ってきた触媒設計や化学プロセス設計といったコア技術を活かして、室蘭工業大学が行う研究開発をサポートするとともに、プラスチックの分解を最大限に促すためのプロセス技術の開発を担います。両者が相互に連携することで、廃プラスチックを石油化学原料へ効率的に分解するケミカルリサイクル技術の早期の確立を目指します。

価値創造の基盤

イニシアティブへの参画

住友化学グループでは、各種イニシアティブへの参画を通じて、プラスチックのバリューチェーンに携わる他社と連携し、プラスチック資源循環に関する広範な課題に取り組んでいます。

イニシアティブ	AEPW	CLOMA	JaIME
目的	プラスチック廃棄物の環境排出低減の推進（インフラ整備、技術革新、教育、回収・清掃）	プラスチック製品の持続可能な使用や代替素材の開発導入を推進し、オープンイノベーションを加速する	海洋プラスチック問題に関する社会啓発・情報共有・情報発信など
進捗・実績	アジアを中心とするプラスチック廃棄物高排出地域における回収促進やインフラ整備に関するプロジェクト	発展途上国などへの情報発信、技術コンサルティング	教育用DVDの制作

人権尊重

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、対外的にその内容と進捗を開示しています。

基本的な考え方

当社は、人権に関するこれまでの取り組みをより一層推進するため、「世界人権宣言」、国際労働機関の「労働における基本的原則および権利に関する宣言」、国連グローバル・コンパクトの10原則、および国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」をもとに、2019年4月に「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、推進体制として「人権尊重推進委員会」を設置しました。当社グループ一体となって人権尊重の取り組みを行っていくために、国内外のグループ会社に対しても、基本方針の周知徹底を図っています。

人権尊重：基本的な考え方

https://www.sumitomo-chem.co.jp/sustainability/society/human_rights/

各国の人権尊重に関する諸法令に基づくステートメントの公表

住友化学グループは、グローバルに事業を展開する事業者として、英国現代奴隷法、オーストラリア現代奴隷法および米国カリフォルニア州サプライチェーン透明法などの現代奴隷・人身取引の防止をはじめとする人権の尊重に関する各国の諸法令に基づき、当社グループの事業活動とサプライチェーンにおける現代奴隷と人身取引のリスクに対する取り組みについて、ステートメントを公表しています。

各国の人権尊重に関する諸法令への対応

https://www.sumitomo-chem.co.jp/sustainability/society/human_rights/statement/

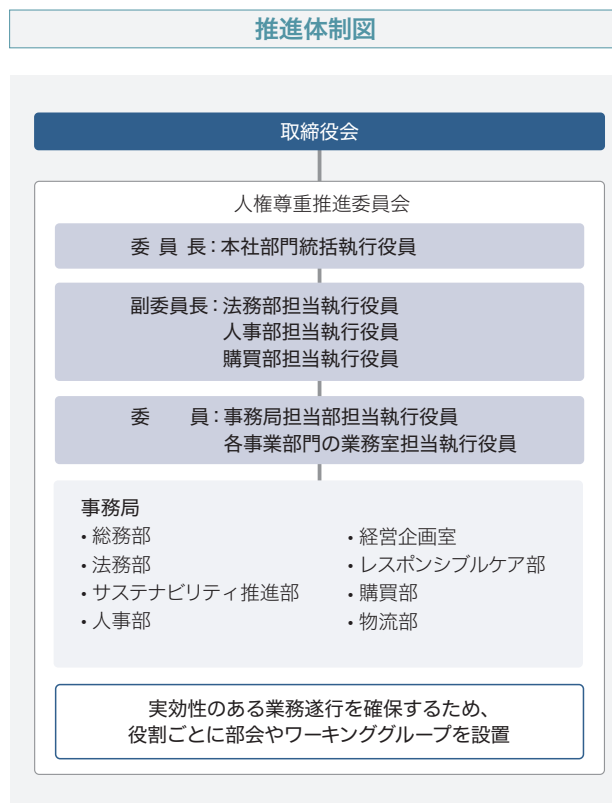
推進体制 — 人権尊重推進委員会

住友化学は、人権の尊重に関する基本方針に準拠した活動を推進する組織として「人権尊重推進委員会」を設置しています。同委員会は、バリューチェーン全体にわたる人権尊重の施策を立案、推進するため、幅広い関係部署から委員を招集しており、委員長を本社部門統括執行役員とし、委員として各事業部門の業務室担当執行役員が参加しています。

委員会の役割

- 人権に関する啓発の推進
- 当社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下記施策の立案・実行
 - 「ビジネスと人権に関する指導原則」や各国法において求められる方針などの策定・公表
 - バリューチェーン全体における人権課題の発生の有無の確認やそのリスク分析、課題やリスクに見合った救済措置などの対応（人権デュー・ディリジェンス、救済）

推進体制図



人権デュー・ディリジェンス、救済

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、サステナブル調達での取り組みを引き続き進めるとともに、「ビジネスと人権に関する指導原則」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・ディリジェンスとは、当社グループの事業活動を通じてバリューチェーン全体において発生する可能性のある人権への負の影響を特定し、それらを予防・是正すると同時に、対応の内容および結果について対外的に情報を開示する継続的な取り組みです。

2019年度は、当社および連結経営会社162社を対象とした人権リスク評価（リスクマッピング）を実施しました。外部専門家の協力を得ながら、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、以前から実施している内部監査およびレスポンシブルケア監査の結果も踏まえてリスク対策状況などを確認しました。こうしたプロセスを経ることにより、客観性を保ちつつ、実態に即した評価としています。

当該リスク評価においては、大きな評価視点として「社会」「環境」「安全衛生」「ガバナンス」の4つのカテゴリを設定し、これらをさらに細分化した項目についてリスクの有無をチェックしました。例えば、「社会」のカテゴリでは、強制労働や児童労働、差別、ハラスメント、結社の自由、先住民・文化遺産を含む多岐にわたる評価項目を設定しました。また、他のカテゴリにおいても、以前から監査などの取り組みの対象としていた項目について人権という切り口で改めてリスク評価を行いました。

2020年度は、上記取り組みにより相対的にリスクが高いと評価されたグループ会社に対し、さらに詳細な調査を実施する予定です。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・救済を行ってまいります。

人権デュー・ディリジェンスの取り組みイメージ



人権を尊重したサステナブル調達

住友化学グループは、取引先との相互発展的で健全な関係を構築することに努めています。公正・公平かつ透明性を確保した取引を自ら行うことはもちろんのこと、人権尊重とコンプライアンス重視の精神で、サプライチェーン全体を通してサステナブル調達の取り組みを推進しています。取引先にもサステナビリティへの取り組みを進めていただけるよう、その行動規範として「住友化学グループサステナブル調達ガイドブック」を作成し、人権の尊重、ハラスメント（嫌がらせ）等の非人道的な扱いの禁止、求人・雇用差別の根絶、機会均等と処遇における公平の実現、法定労働時間の遵守、団結権の尊重、強制労働・児童労働の禁

止および最低賃金の遵守等をお願いしています。

また、これまで実施してきた紛争鉱物不調達の取り組みをさらに進め、紛争鉱物のみならず、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等全般をハイリスク原材料として定義するとともに、「住友化学グループ 責任ある鉱物・原材料の調達方針」を制定しました。今後はこの調達方針に則り、具体的な施策を検討し取り組みを進めてまいります。

住友化学グループ 責任ある鉱物・原材料の調達方針
<https://www.sumitomo-chem.co.jp/sustainability/society/procurement/minerals/>

人材の確保と育成・活用を通じて、住友化学グループの持続的成長に貢献しています。

企業の競争力の大きな源泉は「人」であり、高い意欲と能力を持つ人材を確保することは事業運営の礎ともいえるものです。

加えて、昨今の事業領域の拡大や技術革新の進展などによって、当社のビジネス環境はより複雑かつ高度なものとなっています。こうしたなか、多様な知識・技能を持つ人材を確保するとともに、社員が自身の持つ能力を最大限に発揮しうるよう「育成」に注力することが、極めて重要な時代になっています。

こうした背景を受け、今回の中期経営計画では「持続的成長を支える人材の確保と育成・活用」をその基本方針の一つとして掲げることとしました。

この方針のもと、採用力を格段に強化するとともに、「育成と成長」を基本理念とする現行の人事制度と研修体系をその趣旨に則って効果的に推進しています。また、多様な人材が健康でいきいきと働くことができる環境づくりを進めています。



取締役
専務執行役員
新沼 宏

すみか「こうします」宣言

住友化学従業員が住友化学で働くことに意義と誇りを感じ、心身ともに健康で充実した人生を送ることができるよう、大切にしたい価値や考え方を「すみか『こうします』宣言」として宣言しています。その第1弾から第3弾までは労使共同で、第4弾は健保組合とともに、第5弾は会社主体で宣言し、具体的な25のアクションアイテムをシリーズごとに複数個設定して、各取り組みを推進しています。

1 ワーク・ライフ・バランス

仕事と生活を調和させ、充実感のある人生を目指します

- ① STOP!長時間労働
- ② WLB制度の十分な活用・利用しやすい雰囲気づくり
- ③ 有給休暇80%取得、フレックスタイム制の効果的活用
- ④ 休日・深夜労働を前提とした業務指示・遂行の禁止
- ⑤ 職場での協力体制

労使共同で宣言

2 ダイバーシティ&インクルージョン

互いの多様性を尊重し活かし合い、ひとり残らずみんなの活躍を目指します

- ⑥ 男性も女性もいきいき活躍!
- ⑦ なくします! 無自覚の思い込み・決めつけ
- ⑧ 目指せ!人材ハイブリッド集団
- ⑨ 障がいを持つ人の活躍推進
- ⑩ NO!ハラスメント

労使共同で宣言

3 育成と成長

育成と成長で従業員も会社も共に発展!

- ⑪ みんなの成長に投資します
- ⑫ 毎日勉強、日々成長
- ⑬ 「学びたい」を応援します
- ⑭ デジタルの力で成長を加速!
- ⑮ チャレンジさせます。やってみせます。

労使共同で宣言

4 健康社員

健康なくして仕事・生活の充実なし!

- ⑯ 食を見直し脱メタボ
- ⑰ ちょっと運動・ずっと健康!
- ⑱ ハイパフォーマンスは眠りから
- ⑲ タバコ…百害あって一利なし
- ⑳ “こころ”のケアも忘れずに

会社・健保共同で宣言



大切にしたいこと、宣言します。

5 仕事の進め方

一人ひとりが合理的・効率的・創造的に仕事を進めることで、社員の実力の向上と会社の成長につなげます

- ㉑ 仕事の目的や方法を常に見直します
- ㉒ デジタルの活用を当たり前のことになります
- ㉓ 過剰品質を排除し、ムダのない仕事を
- ㉔ 「会議」の付加価値を最大限に高めます
- ㉕ 顧客ファースト!

会社が宣言

ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の推進

住友化学は「サステナビリティ推進基本原則」に基づき、経営として取り組む重要課題の一つとして「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」を掲げています。当社グループ共通のD&I推進に関する基本的な理念として「ダイバーシティ&インクルージョン推進に関するグループ基本原則」を制定し、それに基づき、主要グループ会社約90社において、各社の状況に応じてKPIを定めることとしています。現時点でKPIを設定した約70社の多くが、「女性の積極活用や活躍推進」「ワーク・ライフ・バランス」「国籍・人種の多様化」に関するものを定めており、今後グループ各社とともに、このKPIの達成に向けた取り組みを推進していきます。

ダイバーシティ&インクルージョン推進に関するグループ基本原則

多様な発想と価値観は、住友化学グループの競争力の源泉の一つです。新たな価値の創造に挑戦し続けるために、従業員一人ひとりの個性や属性の違いを尊重し、相互に緊密なコミュニケーションのもと多様性を受け入れ活かすことができる組織風土を醸成します。こうした考え方のもと、私たち住友化学グループは、ダイバーシティ&インクルージョン(Diversity and Inclusion)を推進します。

住友化学(単体)のKPI

課長相当職以上の女性社員の割合

男性社員の育児休業取得率

目標 10%以上
(2022年中)

目標 70%以上
(2022年中)

現状: 5.8%(2020年4月1日)

現状: 44.7%(2019年度)

人材育成・活用

人事制度体系

各人の役割や責任の大きさと達成した実績とともに、その過程で発揮した能力や行動を加味して処遇する人事制度としています。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。

人材育成

社員一人ひとりの成長に資する諸施策を推進しています。「部下を育成する意識・自身の成長意識の醸成」「教育と実務の連動強化」「グローバル人材育成施策の強化」「デジタルライゼーションにおけるマネジメント人材の育成」という視点で整理した教育体系のもと、各種の教育プログラムを展開しています。また、「すみか育成と成長宣言」においては、積極的な教育への投資や自己啓発の促進などを掲げ、社員の育成と成長を推進しています。

健康管理

住友化学では、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、全社統括産業医のもと、医療スタッフによる保健指導をはじめ、さまざまな健康支援施策を推進しています。また、「すみか健康社員宣言」においては、「健康なくして仕事・生活の充実なし!」というスローガンを掲げ、「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プランに取り組んでいます。

すみか「こうします」宣言 アクションアイテム

⑯ 食を見直し脱メタボ

生活習慣病の予防に向け、全員適正BMI(18.5-24.9)の範囲内にします。

⑰ ちょっと運動・ずっと健康!

すきま時間を活用して、毎日コツコツ運動します。

⑱ ハイパフォーマンスは眠りから

明日への活力のために、眠りの質を高めます。

⑲ タバコ…百害あって一利なし

自分自身と周りの人のために禁煙します。

⑳ “こころ”のケアも忘れずに

職場コミュニケーションの充実と、自分に合ったストレス解消を。

役員一覧 (2020年7月1日現在)

■ 所有株式数 (2020年3月31日現在) ■ 取締役会 出席回数 (2019年度)



1 代表取締役会長
十倉 雅和
 1950年7月10日生
 ■ 243,600株 ■ 13/13回(100%)
 1974年 当社入社
 2019年 代表取締役会長(現)

2 代表取締役社長
岩田 圭一
 1957年10月11日生
 ■ 112,100株 ■ 13/13回(100%)
 1982年 当社入社
 2019年 代表取締役社長 社長執行役員(現)

3 代表取締役
竹下 憲昭
 1958年7月23日生
 ■ 65,800株 ■ 13/13回(100%)
 石油化学部門 統括
 1982年 当社入社
 2018年 代表取締役 専務執行役員(現)

4 代表取締役
松井 正樹
 1960年8月3日生
 ■ 38,521株 ■ 10/10回(100%)
 情報電子化学部門、有機EL事業化、
 デバイス開発センター 統括
 1985年 当社入社
 2019年 代表取締役 常務執行役員(現)

5 代表取締役
赤堀 金吾
 1957年8月2日生
 ■ 32,500株 ■ 9/10回(90%)
 エネルギー・機能材料部門 統括
 1983年 当社入社
 2019年 代表取締役 常務執行役員(現)

6 代表取締役
水戸 信彰 新任
 1960年8月4日生
 ■ 30,200株
 健康・農業関連事業部門 統括
 1985年 当社入社
 2020年 代表取締役 常務執行役員(現)

7 取締役
上田 博
 1956年8月5日生
 ■ 100,900株 ■ 13/13回(100%)
 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、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
 1982年 当社入社
 2019年 取締役 副社長執行役員(現)



8 取締役
新沼 宏
 1958年3月5日生
 ■ 78,600株 ■ 13/13回 (100%)
 総務、法務、サステナビリティ推進、
 内部統制・監査、人事、大阪管理、
 コーポレートコミュニケーション、
 購買、物流 統括
 1981年 当社入社
 2018年 取締役 専務執行役員 (現)

9 取締役
重森 隆志
 1958年10月3日生
 ■ 33,930株 ■ 10/10回 (100%)
 経営企画、IT推進 統括
 1983年 当社入社
 2019年 取締役 専務執行役員 (現)

10 **社外** 取締役
池田 弘一
 1940年4月21日生
 ■ 0株 ■ 13/13回 (100%)
 1963年 朝日麦酒株式会社入社
 2002年 アサヒビール株式会社
 代表取締役社長 兼 COO
 2006年 アサヒビール株式会社
 代表取締役会長 兼 CEO
 2010年 アサヒビール株式会社相談役
 2011年 当社監査役
 2011年 アサヒグループホールディングス
 株式会社相談役 (現)
 2015年 当社取締役 (現)

11 **社外** 取締役
友野 宏
 1945年7月13日生
 ■ 0株 ■ 13/13回 (100%)
 1971年 住友金属工業株式会社入社
 2005年 住友金属工業株式会社
 代表取締役社長
 2012年 新日鐵住金株式会社
 代表取締役社長 兼 COO
 2014年 新日鐵住金株式会社
 代表取締役副会長
 2015年 新日鐵住金株式会社取締役相談役
 2015年 当社取締役 (現)
 2015年 新日鐵住金株式会社相談役
 2016年 日本原燃株式会社取締役 (現)
 2020年 日本製鉄株式会社社友 (現)
 2020年 関西電力株式会社取締役 (現)

12 **社外** 取締役
伊藤 元重
 1951年12月19日生
 ■ 0株 ■ 12/13回 (92%)
 1993年 東京大学経済学部教授
 1996年 東京大学大学院経済学研究科教授
 2007年 東京大学大学院経済学研究科長 兼
 経済学部長
 2015年 東日本旅客鉄道株式会社取締役 (現)
 2016年 学習院大学国際社会科学部教授 (現)
 2016年 はごろもフーズ株式会社監査役 (現)
 2018年 株式会社静岡銀行取締役 (現)
 2018年 当社取締役 (現)

13 **社外** 取締役
村木 厚子
 1955年12月28日生
 ■ 0株 ■ 12/13回 (92%)
 1978年 労働省入省
 2005年 厚生労働省大臣官房
 政策評価審議官
 2006年 厚生労働省大臣官房審議官
 (雇用均等・児童家庭担当)
 2008年 厚生労働省雇用均等・児童家庭局長
 2010年 内閣府政策統括官
 (共生社会政策担当)
 2012年 厚生労働省社会・援護局長
 2013年 厚生労働事務次官
 2015年 退官
 2016年 伊藤忠商事株式会社取締役 (現)
 2018年 当社取締役 (現)
 2019年 SOMPOホールディングス株式会社
 取締役 (現)

価値創造の基盤

■ 所有株式数 (2020年3月31日現在) ■ 取締役会 出席回数 (2019年度) ○ 監査役会 出席回数 (2019年度)



14 監査役 (常勤)
野崎 邦夫
 1956年10月29日生
 ■ 84,400株
 ■ 10/10回 (100%)
 ○ 10/10回 (100%)
 1979年 当社入社
 2019年 監査役 (現)

15 監査役 (常勤)
吉田 裕明
 1956年3月2日生
 ■ 15,200株
 ■ 13/13回 (100%)
 ○ 14/14回 (100%)
 1980年 当社入社
 2015年 監査役 (現)

16 社外 監査役
麻生 光洋
 1949年6月26日生
 ■ 0株
 ■ 13/13回 (100%)
 ○ 14/14回 (100%)
 1975年 検事任官
 2010年 福岡高等検察庁検事長
 2012年 退官
 2012年 弁護士登録 (現)
 2013年 当社監査役 (現)
 2019年 三井住友トラスト・ホールディングス株式会社取締役 (現)

17 社外 監査役
加藤 義孝
 1951年9月17日生
 ■ 0株
 ■ 13/13回 (100%)
 ○ 14/14回 (100%)
 1978年 公認会計士登録 (現)
 2008年 新日本有限責任監査法人理事長
 2014年 新日本有限責任監査法人退社
 2015年 当社監査役 (現)
 2015年 三井不動産株式会社監査役 (現)
 2016年 住友商事株式会社監査役 (現)

18 社外 監査役
米田 道生
 1949年6月14日生
 ■ 2,000株
 ■ 12/13回 (92%)
 ○ 13/14回 (93%)
 1973年 日本銀行入行
 1998年 日本銀行札幌支店長
 2000年 日本銀行退行
 2000年 大阪証券取引所常務理事
 2003年 株式会社大阪証券取引所代表取締役社長
 2013年 株式会社日本取引所グループ取締役兼 代表執行役グループCOO
 株式会社東京証券取引所取締役
 2015年 退任
 2018年 朝日放送グループホールディングス株式会社取締役 (現)
 2018年 当社監査役 (現)
 2020年 TOYO TIRE株式会社取締役 (現)

執行役員

社長執行役員

岩田 圭一

副社長執行役員

上田 博

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、知的財産、レスポンシブルケア、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

専務執行役員

竹下 憲昭

石油化学部門 統括

新沼 宏

総務、法務、サステナビリティ推進、内部統制・監査、人事、大阪管理、コーポレートコミュニケーション、購買、物流 統括

重森 隆志

経営企画、IT推進 統括

常務執行役員

松井 正樹

情報電子化学部門、有機EL事業化、デバイス開発センター 統括

赤堀 金吾

エネルギー・機能材料部門 統括

水戸 信彰

健康・農業関連事業部門 統括

マーク フェルメール

住友化学ヨーロッパ 兼 住友化学アグロヨーロッパ 従事

酒多 敬一

経営企画室 担当
経営企画室長

酒井 基行

住友化学アジア 従事

織田 佳明

経営企画室、知的財産部 担当
経営企画室長

阪本 聡司

基礎原料事業部、工業化学品事業部、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 担当

三好 徳弘

デジタル革新部、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

武内 正治

石油化学業務室、石油化学レスポンシブルケア推進部、石油化学製品研究所 担当

井上 尚之

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

佐々木 康彰

無機材料事業部、機能樹脂事業部 担当

佐々木 啓吾

経理、財務 統括、コーポレートコミュニケーション部 担当

大野 顕司

総務部、法務部、サステナビリティ推進部、内部統制・監査部 担当

執行役員

アンドリュー リー

ペーラントUSA 兼 ペーラント バイオサイエンス 従事

長田 伸一郎

愛媛工場 担当
愛媛工場長

佐々木 義純

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 担当
自動車材事業部長

小坂 伊知郎

エネルギー・機能材料業務室、化成事業部 担当

内藤 昌哉

購買部、物流部 担当

山口 登造

有機EL事業化室、情報電子化学業務室、光学製品事業部 担当

岩崎 明

エネルギー・機能材料業務室 担当
エネルギー・機能材料業務室部長

村田 弘一

大分工場、三沢工場 担当
大分工場長

栗本 勲

技術・研究企画部、デジタル革新部、工業化技術研究所 担当

荻野 耕一

千葉工場 担当
千葉工場長

梅田 公利

国際アグロ事業部、生活環境事業部 担当

羅 仁鎬

東友ファインケム 従事

中西 輝

情報電子化学業務室、情報電子化学品質保証室 担当
情報電子化学業務室部長

清水 正生

人事部、大阪管理部 担当
人事部長

藤本 博明

アグロ事業部 担当
アグロ事業部長

福田 加奈子

住友化学ヨーロッパ 従事

ファン フェレイラ

住友化学ブラジル 従事

向井 宏好

健康・農業関連事業業務室、健康・農業関連事業品質保証室 担当
健康・農業関連事業業務室部長

取締役の主な経験部門と選任理由

	取締役	役職	主な経験部門	選任理由
	十倉 雅和	代表取締役会長	事業企画 生産企画 (海外勤務経験)	2003年に執行役員に就任した後、取締役専務執行役員を経て、2011年からは取締役社長執行役員に就任し、現計画(2019年4月～2022年3月)を含めて3回にわたり中期経営計画を策定するとともに、2019年4月からは取締役会長として取締役会の運営などに注力しています。
	岩田 圭一	代表取締役社長 社長執行役員	事業企画 (海外勤務経験) (官公庁出向経験)	2010年に執行役員に就任した後、取締役専務執行役員を経て、2019年4月からは取締役社長執行役員として現中期経営計画(2019年4月～2022年3月)の推進に取り組んでいます。
	竹下 憲昭	代表取締役 専務執行役員	事業企画 生産企画 人事 (海外勤務経験)	2010年に執行役員に就任した後、常務執行役員、取締役常務執行役員を経て、2018年から取締役専務執行役員に就任し、ラービグ計画、石油化学部門を統括するとともに、取締役として自らの知識・経験を当社の経営全般に反映させています。
	松井 正樹	代表取締役 常務執行役員	事業企画 営業・マーケティング (官公庁出向経験)	2013年に執行役員に就任した後、常務執行役員を経て、2019年から取締役常務執行役員に就任し、情報電子化学部門、有機EL事業化、デバイス開発センターを統括するとともに、取締役として自らの知識・経験を当社の経営全般に反映させています。
	赤堀 金吾	代表取締役 常務執行役員	研究開発 営業・マーケティング 事業企画 (海外勤務経験)	2016年に執行役員に就任した後、常務執行役員を経て、2019年から取締役常務執行役員に就任し、エネルギー・機能材料部門を統括するとともに、取締役として自らの知識・経験を当社の経営全般に反映させています。
	水戸 信彰	代表取締役 常務執行役員	研究開発 事業企画 知的財産	入社以来、主に健康・農業関連事業部門の研究開発に従事するとともに、同部門の業務室において、技術・研究開発方針の策定・推進も経験してきました。2015年に執行役員に任命されて以後は、企画部、知的財産部の担当役員に従事し、次世代事業の創出や知的財産戦略の策定・推進に取り組みました。また、2019年4月からは健康・農業関連事業部門の業務室、事業部の担当役員として、同部門の現中期経営計画(2019年4月～2022年3月)を推進しています。
	上田 博	取締役 副社長執行役員	研究開発 生産 事業企画	2009年に執行役員に就任した後、常務執行役員、取締役専務執行役員を経て、2019年から取締役副社長執行役員に就任し、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、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を統括するとともに、取締役として自らの知識・経験を当社の経営全般に反映させています。
	新沼 宏	取締役 専務執行役員	人事 総務	2010年に執行役員に就任した後、常務執行役員を経て、2018年から取締役専務執行役員に就任し、総務、法務、CSR推進、内部統制・監査、人事、大阪管理、コーポレートコミュニケーション、購買、物流を統括するとともに、取締役として自らの知識・経験を当社の経営全般に反映させています。
	重森 隆志	取締役 専務執行役員	事業企画 (海外勤務経験)	2012年に執行役員に就任した後、常務執行役員を経て、2019年から取締役専務執行役員に就任し、企画、経営管理、IT推進、経理、財務を統括するとともに、取締役として自らの知識・経験を当社の経営全般に反映させています。
	池田 弘一	社外取締役	—	事業法人の経営者としての豊富な経験と幅広い見識を当社経営の監督に活かしていただくため。
	友野 宏	社外取締役	—	事業法人の経営者としての豊富な経験と幅広い見識を当社経営の監督に活かしていただくため。
	伊藤 元重	社外取締役	—	長年にわたる大学教授としての経済学などの専門的な知識に加え、政府の各種審議会の委員を歴任されたことなどによる経済・社会などに関する豊富な経験と幅広い見識を当社経営の監督に活かしていただくため。
	村木 厚子	社外取締役	—	長年にわたって国家公務員として行政に従事してこられたことによる法律や社会などに関する豊富な経験と幅広い見識を当社経営の監督に活かしていただくため。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスへの取り組み

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。

■ 基本的な考え方

住友化学は、約400年続く住友の事業精神を継承し、自社の利益のみを追わず事業を通じて広く社会に貢献していくという理念のもと、活力にあふれ社会から信頼される企業風土を醸成し、技術を基盤とした新しい価値の創造に常に挑戦し続けることで、持続的成長を実現していきたいと考えています。その実現に向けて、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現することが重要であると考え、株主を含めさまざまなステークホルダーとの協働、意思決定の迅速化、執行に対する適切な監督、コンプライアンス体制および内部統制システムの充実・強化、ステークホルダーとの積極的な対話を基本とし、次の方針に則って、コーポレート・ガバナンスの強化と充実に取り組んでいます。

- 当社は、株主の権利を尊重するとともに、株主の円滑な権利行使を実現するための環境整備ならびに株主の実質的な平等性の確保に努めます。
- 当社は、会社の持続的成長には、従業員、顧客、取引先、債権者、地域社会をはじめとする様々なステークホルダーとの協働が必要不可欠であるとの認識のもと、積極的に企業の社会的責任を果たしていくとともに、社会から信頼される企業風土の醸成に努めます。
- 当社は、ステークホルダーとの建設的な対話を行うための基盤作りの一環として、信頼性が高く、かつ利用者にとって有用性の高い情報の提供に努めます。
- 当社の取締役会は、株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、独立社外役員の役割を重視しつつ、変化する社会・経済情勢を踏まえた的確な経営方針・事業戦略を示すとともに、業務執行に対する実効性の高い監督を実施するなど、取締役会の役割や使命を適切に履行します。
- 当社は持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、株主との建設的な対話に努めます。

「住友化学コーポレートガバナンス・ガイドライン」は、当社ホームページにてご参照いただけます。

<https://www.sumitomo-chem.co.jp/company/governance/>

コーポレート・ガバナンス強化の歴史

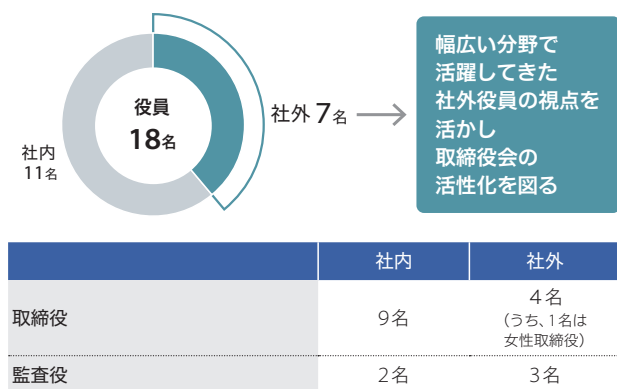
年月	主な取り組み	役員構成	役員指名	役員報酬	その他
2003年	6月 執行役員制度 導入 (取締役を25名から10名に減員)	●			●
	7月 コンプライアンス委員会 設置				●
2004年	6月 役員退職慰労金制度 廃止			●	
2007年	5月 内部統制委員会 設置				●
	9月 役員報酬アドバイザーグループ 設置			●	
2010年	9月 役員指名アドバイザーグループ 設置		●		
2011年	11月 独立役員の指定に関する基準 制定	●	●		
2012年	6月 社外取締役1名 選任	●			
2015年	6月 社外取締役3名 選任 (2名増員)	●			
	10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・ガイドラインを制定				●
2018年	6月 社外取締役4名 (うち1名は女性) 選任 (1名増員)	●			

昨今のコーポレート・ガバナンス強化の取り組み

■ 取締役会の監督・アドバイザー機能の一層の強化

住友化学は、取締役会の監督・アドバイザー機能をより一層強化し、経営の透明性・客観性を高めることを目的として、2018年6月、社外取締役を1名増員し4人体制（うち1名は女性取締役）とし、その結果、取締役、監査役総勢18名のうち社外役員は7名となりました。今後も経営者、経済学者、官僚、法曹、会計士など幅広い分野で活躍してきた社外役員の視点を活かして、引き続き取締役会のさらなる活性化を図っていきます。

役員の構成（2020年7月1日現在）



■ 取締役会の運営方法の見直し

コーポレートガバナンス・コードの適用以降、住友化学は取締役会の運営方法を毎年見直し、取締役会において、経営方針・事業戦略や業務執行上の重要案件の審議や、業務執行状況の監督に従来以上に重心を置くこととしています。具体的には、各執行役員の業務執行状況に関する報告の充実化を図っており、報告内容に応じて複数の報告方式を設け、例えば大型案件については早期の段階から取締役会と共有し方向づけを議論するなど、持続的成長、迅速果断な意思決定に資する有意義な議論がなされています。

■ 社外役員機能の活用

社外役員の監視・監督機能およびアドバイザー機能を最大限に活用する上で、社内役員と社外役員の情報の非対称性を縮小させることが必要不可欠であるため、下記のような諸施策を実施して、取締役会審議などの活性化に努めています。

社外役員機能を最大限活用するための各種施策

具体的な施策	実施頻度	内容
取締役会の事前説明会	毎月	社外取締役が一堂に会し、取締役会上に上程される議案などについて、事前に関係部署から詳細な説明を受け、質疑応答
社内会議での論点に関する報告	毎月	取締役会の中で、起業・買収などの決議案件について、社内会議でなされた議論の論点や出された意見がどう反映されたかなどを説明
大型案件の決議前の取締役会報告	都度	経営方針、M&Aや大型プロジェクトなどの重要案件について、取締役会の意向を反映することができるよう、検討初期の段階で取締役会に報告
社外役員懇談会の開催	年1回	取締役会の実効性についてアンケート結果などに基づき、社外役員と会長・社長による率直な意見交換会を開催
社外役員だけの懇談会	年2回	取締役会終了後に、社外役員のみで自由な意見交換を実施
社外役員と主要部門との懇談会	年6回	取締役会終了後に、取締役会でローテーション報告※を担当した部門の役職員と社外役員とで懇談会を開催し、自由かつ率直な意見交換を実施
事業所視察	年2回	当社事業所および海外グループ会社の事業所を視察

※ ローテーション報告：分野ごとにまとまった時間を設けての包括的・体系的な報告

■ 取締役会の実効性評価

評価の方法

住友化学の取締役会は、取締役会の実効性に関し、各取締役・監査役に対するアンケート結果、および監査役会から出された意見を参考にしつつ、社外取締役・社外監査役・会長・社長を出席メンバーとする社外役員懇談会と、社内取締役などを出席メンバーとする経営会議において、率直な意見交換を実施することで評価分析を行うこととしています。取締役会では、これらの意見をもとにして、取締役会の実効性を向上させるべく毎年改善に取り組んでいます。

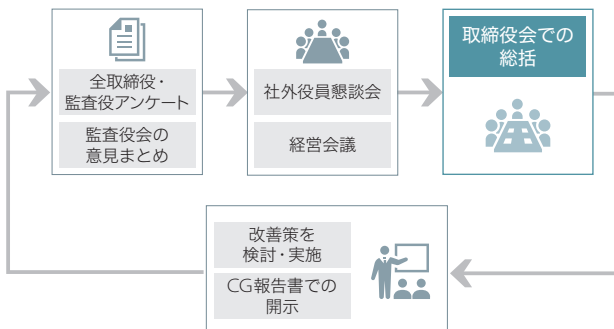
2019年度の評価および2018年度の改善状況

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、ならびに任意設置の役員指名委員会、役員報酬委員会の運営の各方面において実施しています。2019年度末においては、毎年着実に改善が図られており、総じて良好な水準にあることを確認するとともに、今後も新しい視点を常に考え、種々工夫を凝らして各種の取り組みを継続させていくことを確認しました。

2018年度に改善点としてあげた諸点への取り組み

- より余裕のある取締役会の時間枠を設定、説明時に論点を一層明確にし、取締役会の議論を活性化
- 社外役員が適切に役割・責務を果たせるよう、独立社外役員のみで構成する会合や、社外役員が社内の幅広い層と率直に意見交換できる場を提供

取締役会実効性のさらなる向上に向けたPDCAサイクル



今後に向けて

住友化学グループの長期にわたる持続的な発展を目指す観点から、サステナビリティ推進への取り組みなどに加え、次期中期経営計画策定を見据えた長期ビジョンの議論を深めていきます。また、グループガバナンスのさらなる強化のため、新規取得事業のPMI(統合プロセス)の監督強化、事業間のさらなるシナジー強化策の検討、事業ポートフォリオの見直しなどを実施していきます。さらに取締役会の審議の一層の充実化を図るべく、事前説明会と取締役会との連携の強化、より自由に議論のできる場の設定、ローテーション報告の充実などに取り組んでいくこととしています。

■ 社外役員による事業所視察

住友化学では社外役員が当社の現状をより一層理解できるよう、国内外の事業所視察を毎年開催することとしています。2019年度は、11月に三沢工場において実施しました。この取り組みについて、社外役員からは、当社事業への理解が深まり大変有益であるとの意見を受けています。

(注) 2月に予定していた台湾グループ会社への視察は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けて延期

近年の視察実績

2017年11月	大分工場
2018年3月	韓国のグループ会社
2018年9月	愛媛工場
2019年2月	サウジアラビアのグループ会社
2019年11月	三沢工場



三沢工場の視察(2019年11月)

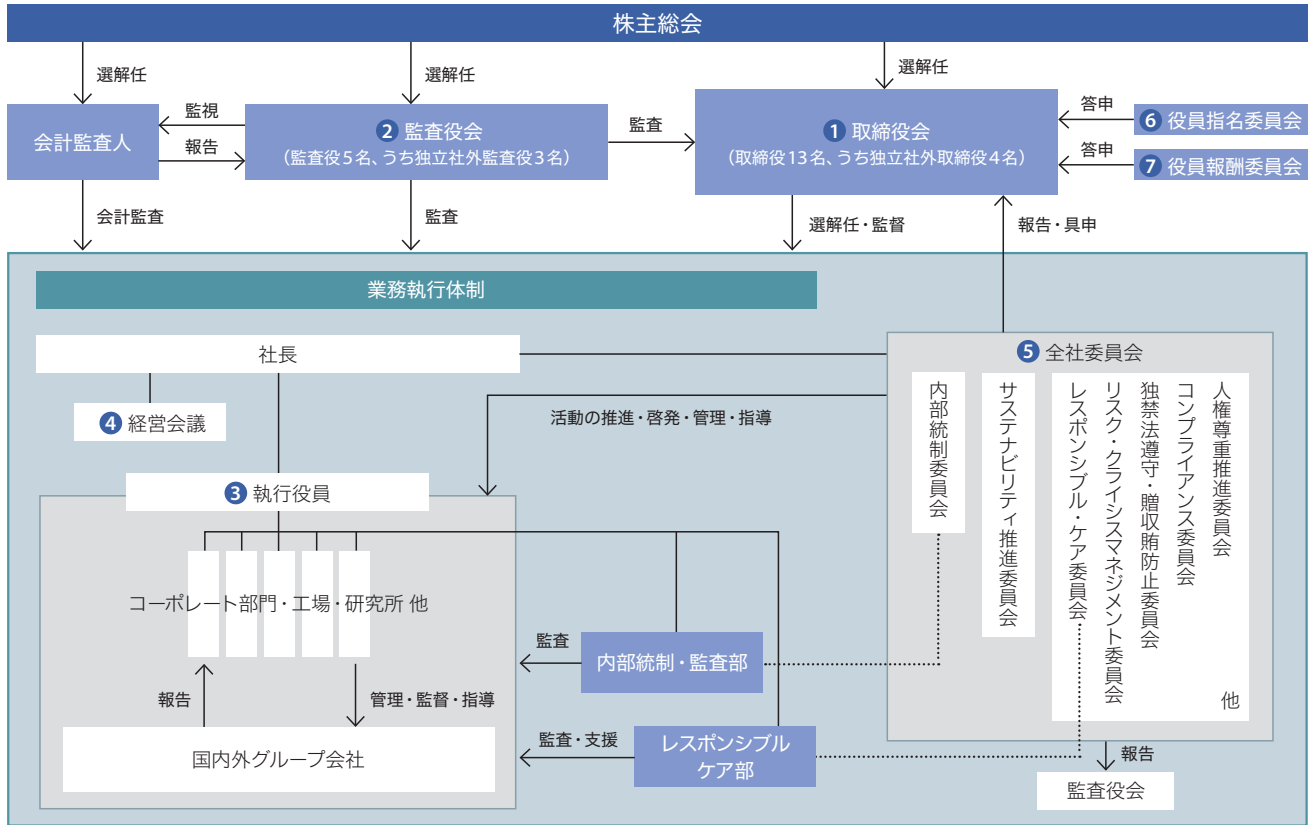
2019年度の取締役会において議論された主な事項

- 決算、配当、資金調達
- 経営戦略、サステナビリティ、取締役会の実効性評価
- 研究開発、デジタル革新、IT化推進関連
- 内部統制、レスポンシブル・ケア、リスクマネジメント、コンプライアンス関連
- 指名、報酬、重要人事、人材の採用・育成
- 監査役、会計監査人関連
- 重要投資案件
 - ・ニューファーム社南米事業の買収
 - ・ロイバント社との戦略的提携
 - ・ペトロ・ラービグ社関連

など

現在のコーポレート・ガバナンスの体制

コーポレート・ガバナンス体制図(2020年7月1日現在)



■ 機関構成

① 取締役会

住友化学の取締役会は、法令、定款、取締役会規程などにに基づき、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、取締役の職務執行の監督をしています。

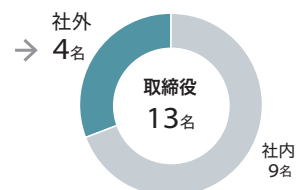
また、毎年、取締役会の実効性について分析・評価し、その結果をフォローアップすることによって、取締役会の実効性の確保・向上に取り組んでいます。取締役は、役員指名委員会の答申を受けて取締役会で候補者が指名され、毎年1回株主総会において選任されます。

取締役会の概要

議長	取締役会長	取締役会長は執行役員を兼務していません。
人数	13名	
開催頻度	原則毎月1回	必要に応じて臨時取締役会を開催しています。
取締役の任期	1年	取締役の経営責任とその役割の明確化を図るため、任期を1年に設定しています。

取締役13名の内訳

	男性	女性	合計
社内	9	0	9
社外*	3	1	4
合計	12	1	13



* 一般株主と利益相反を生じない独立社外取締役

2 監査役会

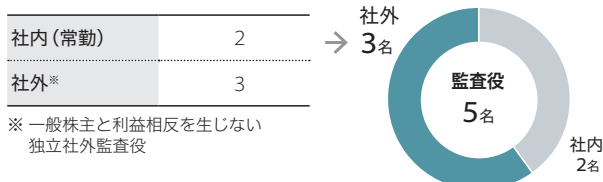
住友化学は監査役制度を採用しており、監査役5名により監査役会が構成されています。各監査役と監査役会は、取締役の職務執行を法令と定款に従い監査することで、当社のコーポレート・ガバナンスの重要な役割を担っています。監査役会は、原則毎月1回開催され、コンプライアンスに関わる重要な情報を含めタイムリーな情報把握に努めています。

常勤監査役および社外監査役は、取締役会と監査役会に出席し、内部統制・監査部、業務執行部門および会計監査人から適宜報告および説明を受けて監査を実施しています。上記に加え、常勤監査役は内部統制委員会をはじめとするほぼ全ての社内の重要会議に出席しています。

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。

監査役5名の内訳



■ 経営上の意思決定・執行および監査に関する 経営管理組織

3 執行役員

住友化学は、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、業務執行の任にあたっています。その任期については1年としています。

執行役員37名の内訳

	男性	女性	合計
日本人	32	1	33
外国人	4	0	4
合計	36	1	37

4 経営会議

経営会議は、取締役会に上程される議案や報告事項を含め、経営戦略や設備投資などの重要事項を審議する機関であり、経営の意思決定を支えています。構成メンバーは、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とし、原則として年24回開催されています。

5 各種委員会

住友化学は、当社ならびに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社内会議(委員会)を設置しています。そして、同会議の内容を取締役会へ適宜報告し、取締役会より必要な指示を受けることで、業務執行や監督機能などの充実を図っています。また、内部統制委員会、コンプライアンス委員会、レスポンシブル・ケア委員会などには、常勤監査役もオブザーバーとして出席しています。

当社は、サステナビリティの推進をグループ全体にとっての中核課題と位置づけています。2018年からは、サステナビリティの取り組みをさらに強化するため、CSR推進委員会を発展させ、新たにサステナビリティ推進委員会を設置しました。また、レスポンシブル・ケア委員会では気候変動問題をはじめとする環境問題への具体施策の検討を行っています。さらに、人権尊重の取り組みをより一層推進するため、2019年度に人権尊重推進委員会を設置しました。

各種委員会の概要と開催実績

名称	概要	2019年度開催実績
内部統制委員会	適切な内部統制システムの構築・充実のための諸施策の審議	3回
サステナビリティ推進委員会	環境や社会問題に関するさまざまな住友化学グループの取り組みを総合的に捉え、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	2回
レスポンシブル・ケア委員会	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	1回
リスク・クライシスマネジメント委員会	地震災害、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	6回*
コンプライアンス委員会	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	1回
人権尊重推進委員会	人権に関する啓発の推進および当社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	1回

(注) 各委員会とも、特定の重要テーマに関する分科会や事務局会議などを別途開催
※ 新型コロナウイルスの感染防止対応を審議したため、例年より回数が増加

役員指名および報酬

⑥ 役員指名委員会

経営陣幹部*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として役員指名委員会を2015年10月に設置しました。同委員会は、社外役員と住友化学の代表取締役を構成員とし、毎年1回定期に開催されるほか、必要に応じて随時開催されます。社外役員が過半数を占める同委員会は、役員を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ることを目的としています。

※ 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

⑦ 役員報酬委員会

経営陣幹部および取締役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として、役員報酬委員会を2015年10月に設置しました。同委員会は、社外役員と住友化学の代表取締役を構成員とし、毎年1回定期に開催されるほか、必要に応じて随時開催されます。社外役員が過半数を占める同委員会は、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ることを目的としています。

役員報酬の内容 (2019年度)

役員区分	総額	種類別の総額		人数*
		固定報酬	業績連動報酬	
取締役(社外取締役を除く)	650百万円	585百万円	64百万円	12名
監査役(社外監査役を除く)	78百万円	78百万円	—	3名
社外役員	103百万円	97百万円	6百万円	7名

※ 上記人数には、2019年度中における退任取締役3名、退任監査役1名を含んでいます。

両委員会の主な活動内容 (2019年度)

役員指名委員会
・2020年度の役員体制に関する審議
役員報酬委員会
・役員報酬決定方針改訂に関する審議
・役員賞与算定方法に関する審議
・基本報酬に関する審議

両委員会の構成と2019年度の出席状況(出席回数/開催回数)

		役員指名委員会	役員報酬委員会
代表取締役会長	十倉 雅和(委員長)	1/1回(100%)	2/2回(100%)
代表取締役社長	岩田 圭一	1/1回(100%)	2/2回(100%)
社外取締役	池田 弘一	1/1回(100%)	2/2回(100%)
社外取締役	友野 宏	1/1回(100%)	2/2回(100%)
社外取締役	伊藤 元重	1/1回(100%)	2/2回(100%)
社外取締役	村木 厚子	1/1回(100%)	2/2回(100%)

経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補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・識見等を総合的に勘案し、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

- ・代表取締役が、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。
- ・人選結果については、取締役会の下に設置する社外役員を主要な構成員とする役員指名委員会で審議を行い、取締役会へ助言します。取締役会は、その助言をふまえて審議を行い、決定します。なお、取締役および監査役の選任は株主総会決議によって行われます。

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。

1. 役員報酬の基本方針

- (1) 経営陣幹部および取締役(以下「取締役等」という。)の報酬は、「基本報酬」および「賞与」の2つから構成されるものとします。
- (2) 「基本報酬」は、取締役等の行動が短期的・部分最適的なものに陥らぬようにするとともに、会社の持続的な成長に向けたインセンティブとして機能するよう設計します。
- (3) 「賞与」は、毎年の事業計画達成への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) 報酬水準については、当社の事業規模や事業内容等を勘案するとともに、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。

2. 各報酬要素の仕組み

(1) 基本報酬

基本報酬は、上記1(4)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、「会社の規模」、「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「会社の規模」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

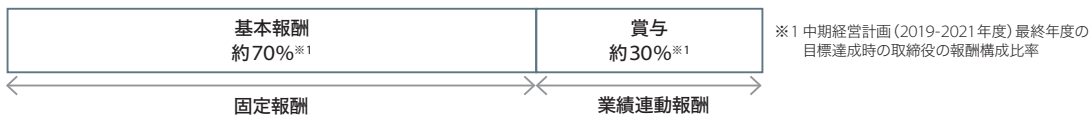
賞与は、当該事業年度の業績が一定以上となった場合に支給することとし、賞与算出フォーミュラ(業績指標×係数)に基づいて決定します。

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なるよう設定します。

(3) 固定報酬(基本報酬)と業績連動報酬(賞与)の割合

中期経営計画(2019-2021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)の報酬に占める賞与構成比が概ね30%となるように賞与算出フォーミュラを設計します。

取締役報酬の概念図



以下の判断要素に基づいて、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、報酬額を変動させる(中長期インセンティブ)

判断要素	主な指標
規模	売上収益
	資産合計
	時価総額
収益力	当期利益(親会社帰属)
	ROE
	ROI
	D/Eレシオ
外部評価	信用格付
	GPIFが選定したESG指数

(注) 各人の支給額は役員別に決定

賞与額は以下の連結業績指標に基づく算出フォーミュラで決定

連結業績指標	コア営業利益+金融損益
算定式	連結業績指標 × 係数※2

※2 係数は上位の役位ほど大きくなるよう設定
(注) 連結業績指標が一定以下の場合、賞与は不支給

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。

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。また、各取締役等の報酬額は、取締役会の授権を受けた取締役会長が、役員報酬委員会に諮問した基準に基づき決定します。

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。

ここ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回定期開催および必要の都度開催）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・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、各々必要な関係を取りながら実施しています。

① 内部監査

内部統制・監査部は、「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」などの内部統制が整備・運用され、適切に機能しているかという観点から、当社および主要なグループ会社に対して、複数人でチームを編成し2~5年に1度の頻度で内部監査を実施しています。

また、当部は内部監査結果について、課題の共有と対策の横展開を図るため、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および常勤監査役が参加する内部監査連絡会（年4回定期開催）にて報告するとともに、半期ごとに内部統制委員会に報告しています。

さらに、同部は金融商品取引法に基づく当社グループの財務報告に係る内部統制の有効性の評価についても対応し、その状況を同委員会に都度報告しています。

なお、内部統制に係る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常勤監査役へ報告しています。

② レスポンシブル・ケア監査

レスポンシブルケア部は、専任の監査員をチーム編成し、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、品質の維持向上、安全保障貿易管理を含めたコンプライアンス遵守、さらに制御システムセキュリティの観点で、当社各事業所や主要なグループ会社に対して、原則として1~3年に1度の頻度で、レスポンシブル・ケア監査を実施しています。

同監査を通じ、各事業所、グループ会社の規模や業態、特性に応じたレスポンシブル・ケアマネジメントの改善を支援することにも努めています。同監査で発見された課題と改善の進捗状況については、都度社内報告されるとともに、レスポンシブル・ケア委員会（年1回定期開催）に報告しています。

リスクマネジメント

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係る体制の整備・充実に努めています。

■ リスクマネジメントの体制

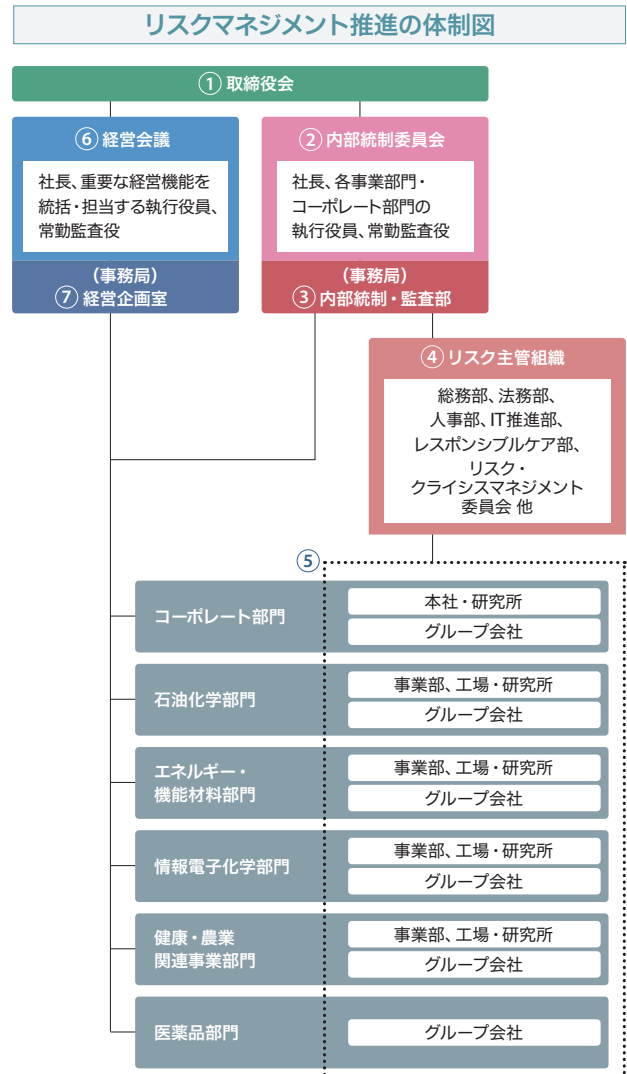
住友化学では、当社グループの各組織がその本来業務の一部として、自らの業務遂行上のリスクを適切に管理するためにさまざまな対策を講じるとともに、各組織の取り組みを支援し、その徹底を図るため、グループ全体に関わるリスク管理に関する方針の立案や、リスク情報の収集、グループ内への周知徹底などの諸施策について、「内部統制委員会」で審議しています。

主な施策として、毎年度、当社および国内外のグループ会社のうち主要な約120の組織が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について発生可能性と影響度を評価し、内部統制・監査部がその結果を集約してグループ全体のリスクマップを作成しています。そして、このリスクマップに基づき、内部統制委員会にてグループ全体での取り組みが必要な重要リスクを特定します。その上で、重要リスクごとに定めた当社のリスク主管組織がグループ全体の対応計画を策定し、これに従ってグループの各組織が対策を進めます。さらに当委員会は、定期的に対策の進捗状況の報告を受け、必要な指示を行っています。

また、国内外のグループ会社を含めた経営戦略や、設備投資・投融資をはじめとした経営上の重要事項（P34：中期経営計画の諸施策）に関しては、「経営会議」にて機会とリスクの双方の観点も含めて、都度、審議しています。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。

■ 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処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。



- ① 取締役会
 - ・内部統制委員会の活動および経営会議で審議した重要案件を審議・監督することで、リスクマネジメントの有効性を確保する。
- ② 内部統制委員会（委員長：社長）
 - ・住友化学グループ全体に係わるリスクマネジメントに関する方針等を審議し、この方針に基づく各組織の取り組みを監督する。
- ③ 内部統制・監査部
 - ・内部統制委員会の事務局として、住友化学グループの各部署・グループ会社におけるリスクマネジメント活動をモニタリングする。
- ④ リスク主管組織
 - ・主管するリスクについて、各部署・グループ会社と連携を取りながら、住友化学グループ全体の対応策を立案・推進する。
- ⑤ 各部署・グループ会社
 - ・リスクマネジメントの推進主体。
 - ・自部署・自社のリスクについて、対応策を立案・実施する。
- ⑥ 経営会議
 - ・グループ各組織の経営戦略、設備投資などの経営上の重要事項に関して、個別事態ごとに、機会とリスクの双方の観点も含めて審議する。
- ⑦ 経営企画室
 - ・経営会議の事務局として、重要事項の審議が適切に行われるよう、審議案件の選定と議事進行を行う。

コンプライアンス

基本方針

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付け、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

(1) 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。

(2) 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(Relational 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。2019年度には、南米での事業拡大に伴い南米RLCOを設置し、活動を開始しました。

(3) 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。

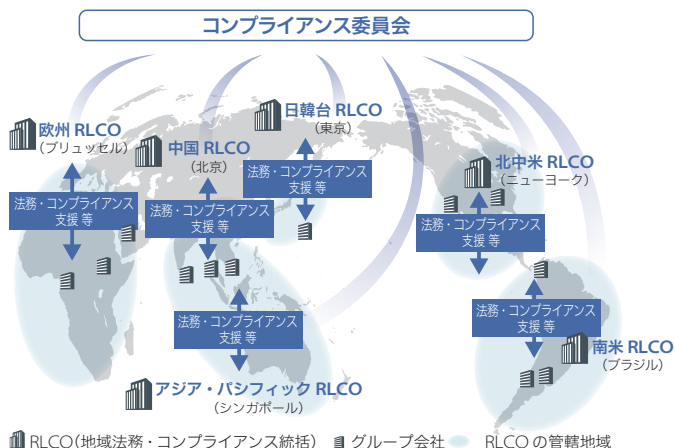
- ①コンプライアンス委員会の設置・運営
(通報対応、コンプライアンス違反調査対応を含む)
- ②コンプライアンスマニュアルの導入と定期的な見直し
- ③内部通報制度(スピークアップ通報制度)の導入・運営
- ④コンプライアンスリスクを踏まえたコンプライアンス活動(啓発、研修)の実施など

(4) 内部通報制度(スピークアップ通報制度)

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(スピークアップ通報制度)を導入しています。通報に基づく調査にあたり、通報者のプライバシーや秘密保持に対し最大限の配慮がなされ、また通報を行ったことを理由として解雇、配転、差別などの不利益を受けることがないこと、また、自ら行ったコンプライアンス違反について自主的に会社に報告・通報し、かつコンプライアンス委員会の調査に協力した場合、本来受けるべき懲戒処分の減免がありうることをコンプライアンスマニュアルで明示し、従業員に周知しています。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2019年度の住友化学グループ全体の通報は前年に比べて2件増加し、151件となりました。なお、通報およびコンプライアンス違反事案については、監査役会に定期的に報告しています。

※ コンプライアンスに関する詳細な取り組みは、「サステナビリティ データブック 2020」に掲載しています。

住友化学グループコンプライアンス体制



腐敗防止

基本方針

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。かかる状況の下、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

腐敗防止の徹底のため、当社では2012年に取締役会・監査役会の指導・監督のもと、国内外のグループ会社の腐敗防止体制を構築し運営する、独禁法遵守・贈収賄防止委員会(委員長:社長)を設置しました。

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賄賂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、その回答を元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(スピークアップ通報制度。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。

レスポンスブル・ケア

[労働安全衛生・保安防災／環境保全／プロダクト stewardship・製品安全・品質保証]

労働安全衛生・保安防災

■ グループ全拠点における安全確保への取り組み

住友化学グループでは、「安全をすべてに優先させる」という基本理念のもと全拠点で重大事故・重大災害ゼロの達成を目指しています。そのために、グループ共通の「安全グラウンドルール」の周知徹底、職場の安全文化レベルの評価・向上、IoT技術の活用による安全管理レベルの強化、自然災害対策の見直し・強化などの安全確保の取り組みの一層のレベルアップを図っています。そして、地域対話を通じて、こうした安全確保への取り組みを近隣の皆さまに説明することで、相互理解を深めていくように努めています。

環境保全

■ 地域に根ざした環境保全活動

住友化学グループでは、環境保全の共通目標を設定し、グループをあげて、環境負荷の低減に取り組んでいます。具体的には、大気および水環境の保全、省資源・廃棄物管理、化学物質の適正管理、生物多様性の保全、土壌環境の保全など、各分野における目標を掲げ、各事業所において目標達成に向けた取り組みの充実を図っています。今後も、地域に根ざした環境保全活動に注力し、事業を継続する大前提である社会からの信頼確保に努めていきます。

プロダクト stewardship・製品安全・品質保証

■ お客さまの安全・安心のために

化学製品のライフサイクルを通じて、人や環境への安全面での影響度を推定し、そのリスクに応じて人の健康と環境を保護する活動を推進しています。現在、住友化学は「エコ・ファーストの約束」のもと、当社で1トン以上を製造し、販売している化学物質のリスクアセスメントを行い、「安全性要約書※」として公開しています。これらの情報も含めて、当社が販売中の製品がお客さまに安全に使用していただける品質になっていることを改めて確認しています。今後も、世界中のお客さまが安心して使用できる品質の製品とサービスをお届けできるよう、日々の管理を徹底していきます。

※ 化学物質の安全性情報を記載した文書

地域対話の実施状況 (2019年度 住友化学各事業所)

開催回数	35回	参加者数	374名
------	-----	------	------



地域対話の様子

▶ サステナビリティ データブック2020「労働安全衛生・保安防災」

目標実績例 (2019年度実績 住友化学単体 全工場)

目標	PRTR法*対象物質総排出量 (大気および水への排出)の2008年度比 60%削減を維持
実績	2008年度比 89.9%削減 <small>※ 化学物質管理促進法「PRTR: Pollutant Release and Transfer Register」</small>
目標	産業廃棄物物理立量の2000年度比 80%削減を維持
実績	2000年度比 94.0%削減

▶ サステナビリティ データブック2020「環境保全」

エコ・ファーストの約束



約束例	自社技術を活用した化学物質管理とリスクコミュニケーションに、適切かつ積極的に取り組みます。
実績	当初計画した対象製品全てのリスク評価を終了し、56物質の安全性要約書を公開しました。

住友化学は2008年11月より環境省の「エコ・ファースト制度」に、日本の総合化学企業として唯一参画しています。当社はこれら取り組みの進捗を公表し、定期的に環境省へ報告しています。

▶ サステナビリティ データブック2020 「プロダクト stewardship・製品安全・品質保証」

株主・投資家との対話

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

住友化学では、毎年、社長による経営戦略説明会を開催しています。また、各事業部門のトップによる個別の事業戦略説明会も開催しており、2019年度は情報電子化学部門の成長戦略について説明しました。毎年実施している機関投資家・アナリスト向けの工場見学会については、2019年度は韓国の工場をご案内し、当社の事業所の最前線に触れていただきました。

2016年度より、事業部門や本社を統括する取締役が、投資家・アナリストと直接意見を交わす場を年に数回設けています。当社からご説明するだけでなく、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により、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、個人投資家向けの会社説明会も積極的に開催し、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。



「さわがみファンド運用報告会2019」に出展した様子(2019年9月)

2019年度のIR活動状況

説明会

	回数	参加者数
経営戦略説明会	1	113
事業戦略説明会	1	90

	回数	視聴数
電話カンファレンスでの決算説明会	6	1,220

説明会で使用した資料に関しては、当社ホームページをご覧ください。
<https://www.sumitomo-chem.co.jp/ir/event/>

取材対応(機関投資家・アナリスト向け)

参加者数*

381

※ 国内外のカンファレンス参加者を含む

投資家訪問

	訪問件数
海外	29
国内	6

スモールミーティング

	回数	参加者数
社長によるスモールミーティング	2	49
事業部門によるスモールミーティング	3	65

工場見学会(機関投資家・アナリスト向け)

回数	参加者数
1	14

個人投資家説明会*

回数	参加者数
10	830(概算)

※ オンライン説明会を含む

社外からの評価



FTSE4Good Index Series

世界的なインデックスプロバイダーであるFTSE Russell社が設計した指数です。世界の主要企業の中から、ESGについて優れた対応を実践している企業を選別して構成されています。



FTSE Blossom Japan Index

世界的なインデックスプロバイダーであるFTSE Russell社が設計した指数です。ESGについて優れた対応を実践している日本企業を選別して構成されています。FTSE Japan Indexを構成する銘柄の中から選別され、業種配分が日本の株式市場と同等になるように設計されています。



MSCI ジャパンESG セレクト・リーダーズ指数 <https://www.msci.com/esg-investing>

世界中の機関投資家に対して、投資の意思決定をサポートするさまざまなツールを提供しているMSCI社が設計した指数です。MSCIジャパンIMIトップ500指数を構成する銘柄の中から、ESG評価に優れた企業を選別されています。



MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

世界中の機関投資家に対して、投資の意思決定をサポートするさまざまなツールを提供しているMSCI社が設計した指数です。女性の活躍推進に優れた企業を選別されています。



S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数

S&Pダウ・ジョーンズ・インデックス社が設計した指数です。TOPIX構成銘柄の中から選別され、炭素効率性や環境情報の開示が優れた企業の構成比率が高くなる仕組みになっています。当社評価の十分位数は「3」、情報開示状況は「開示」となっています。



エコバディ スステナビリティレーティング2020「ゴールド」評価

エコバディ社は、グローバルサプライチェーンを通じた企業の環境・社会的慣行の改善を目指して2007年に設立された、企業のESG関連取り組みの評価機関です。「環境」「労働と人権」「倫理」「持続可能な資材調達」の4分野における企業の方針・施策・実績について評価を行っています。「ゴールド」評価は、約65,000の対象企業の上位5%の水準に相当する企業が認定されるものです。



CDP「気候変動Aリスト2019」

気候変動対応で特に優れた活動を行っている企業として、CDPにより2年連続で最高評価の「気候変動Aリスト2019」に選定されました。気候変動情報を開示した約8,000社の中から、Aリストに選定されたのは、世界で179社、そのうち日本企業は38社です。



健康経営優良法人2020～ホワイト500～ 認定

経済産業省が2016年に創設し、日本健康会議が進める健康増進の取り組みなどをもとに、特に優良な健康経営を実践している企業などの法人を顕彰する制度です。当社は、2018年から3年連続で認定を受けています。



次世代認定マーク(くるみん)

2015年9月、「子育てサポート企業」として認定を受け、3回目となる次世代認定マーク(くるみん)を取得しました。この認定は、次世代育成支援対策推進法に基づいて策定した行動計画を遂行し、かつ認定基準を全て満たした事業主が、厚生労働大臣の認定を受ける制度です。



日経アニュアルレポートアワード 2019 優秀賞

日本経済新聞社主催の日経アニュアルレポートアワード2019で「住友化学レポート 2019」が、2016年、2017年に続き3度目の優秀賞を受賞しました。2019年度は、133社の応募に対してグランプリ1社、準グランプリ3社、特別賞2社、優秀賞14社が機関投資家からの審査によって選ばれました。この受賞においては、「気候変動関連の記載が充実している」「経営陣が、事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献することを意識していることが伝わる」「投資家が中長期的な企業価値向上を評価するための十分な情報が開示されている」などの評価をいただきました。



第23回環境コミュニケーション大賞 環境報告部門 優良賞

第23回環境コミュニケーション大賞の環境報告部門において、「住友化学レポート2019」と「サステナビリティ データブック2019」が優良賞を獲得しました。環境コミュニケーション大賞は、事業者の環境経営および環境コミュニケーションへの取り組みを促進するとともに、環境情報開示の質の向上を図ることを目的とする表彰制度です。第23回環境コミュニケーション大賞の環境報告部門では180点の応募に対して、25点の優良賞が選出されました。

コーポレートデータ

96 財務レビュー

102 連結財務諸表

108 会社・投資家情報



旧愛媛工場社長宅(愛媛県新居浜市)

旧愛媛工場社長宅は、昭和初期に都市計画の一環で開発された住友グループの山田社宅群の一角として1935年に建設され、2004年まで使用されていました。山田社宅群は最盛期には約270棟を超える家屋がありましたが、近年老朽化が進みそのほとんどが取り壊されました。しかし、別子銅山の産業遺産拠点の一つとして保存するため、住友化学は2019年に旧愛媛工場社長宅を新居浜市に寄贈しました。今後は、当社とゆかりの深い鈴木馬左也※などの資料を展示し、地域住民の学びや体験、観光の施設として次世代に継承し活用する予定です。

※第3代住友総理事

財務レビュー

1. 経営成績

(1) 売上収益

売上収益は、出荷が増加しましたが、市況下落の影響や為替レートが円高で推移したことにより、前連結会計年度の2兆3,186億円に比べ928億円減少し、2兆2,258億円となりました。

(2) コア営業利益／営業利益

コア営業利益は、石油化学の石油化学品やメタアクリルなどの取引条件の悪化、健康・農業関連事業のメチオニン(飼料添加物)市況の下落や農薬の北米における天候不順の影響がありました。また、医薬品においてはラズダ(非定型抗精神病薬)の販売が伸長したものの、ロイバント社との戦略的提携に伴い、新たに取得したスミトバント・バイオフーマ・リミテッドおよび傘下の子会社で発生した費用が認識されたことから、販売費及び一般管理費ならびに研究開発費が増加しました。さらに、新型コロナウイルス感染症の発生により、中国を中心に経済環境が大きく悪化し、石油化学の製品市況や情報電子化学の出荷に影響を与

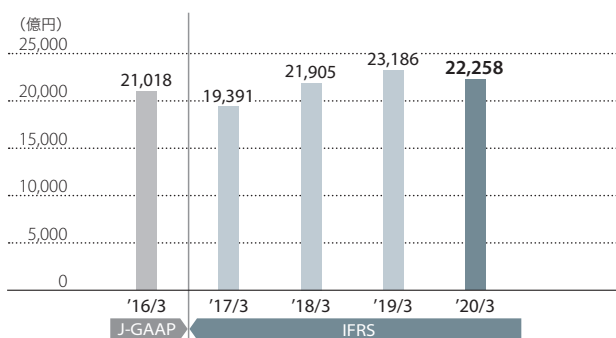
えました。以上の結果、コア営業利益は、前連結会計年度の2,043億円に比べ716億円減少し、1,327億円となりました。

コア営業利益の算出にあたり営業利益から控除した、非経常的な要因により発生した損益は、医薬品のがん領域などにおいて、開発計画を含む事業計画の見直しを実施したことにより、仕掛研究開発等の無形資産の減損損失を計上した一方で、条件付対価の公正価値が減少し費用の戻入が発生したため、前連結会計年度の213億円の損失に比べ261億円改善し49億円の利益となりました。以上の結果、営業利益は、前連結会計年度の1,830億円に比べ455億円減少し、1,375億円となりました。

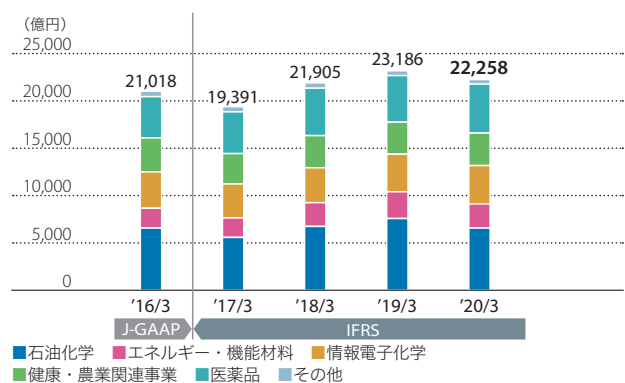
(3) 金融収益及び金融費用／税引前利益

金融収益及び金融費用は、当連結会計年度末にかけて円高で推移し、多額の為替差損を計上したことから、前連結会計年度の54億円の利益に比べ124億円悪化し、70億円の損失となりました。以上の結果、税引前利益は、前連結会計年度の1,884億円に比べ579億円減少し、1,305億円となりました。

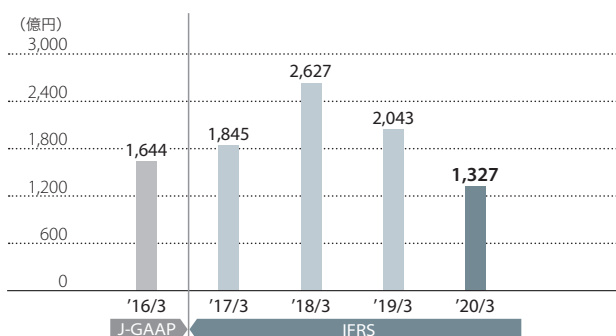
J-GAAP 売上高 IFRS* 売上収益



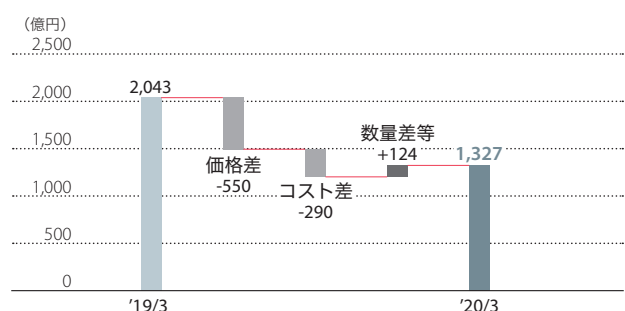
J-GAAP 部門別売上高 IFRS 部門別売上収益



J-GAAP 営業利益 IFRS コア営業利益



コア営業利益の変動要因('19/3 対 '20/3)



※ J-GAAP: 日本基準 IFRS: 国際会計基準

(4) 法人所得税費用／親会社の所有者に帰属する 当期利益及び非支配持分に帰属する当期利益

医薬品の米国子会社において、開発中の抗がん剤の一部試験中止の決定などに伴い繰延税金資産の取り崩しを行った影響などにより一時的な税金費用が発生したため、法人所得税費用は761億円となり、税引前利益に対する税効果適用後の法人所得税費用の負担率は、58.3%となりました。

以上の結果、当期利益は、544億円となりました。

非支配持分に帰属する当期利益は、主として大日本住友製薬株式会社などの連結子会社の非支配持分に帰属する利益からなり、前連結会計年度の345億円に比べ110億円減少し、235億円となりました。

以上の結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は、前連結会計年度の1,180億円に比べ871億円減少し、309億円となりました。

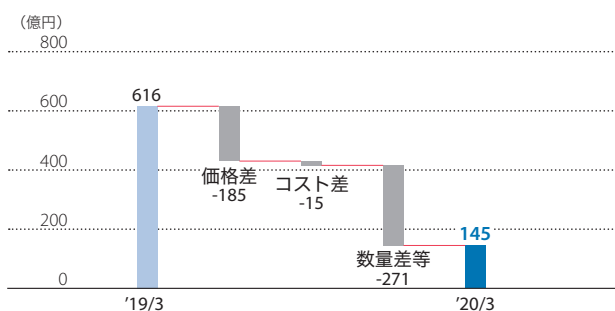
(5) 配当

当期の1株当たりの配当は、中間配当を11円、期末配当を6円として実施しました。よって、当期の年間配当は1株当たり17円となっています。

部門別業績

	'19/3			'20/3			コア営業利益 増減率
	売上収益	コア営業利益	コア営業利益率	売上収益	コア営業利益	コア営業利益率	
石油化学	¥ 7,575	¥ 616	8.1%	¥ 6,569	¥ 145	2.2%	(76.5)%
エネルギー・機能材料	2,829	230	8.1	2,550	203	8.0	(11.4)
情報電子化学	3,968	262	6.6	4,049	251	6.2	(4.4)
健康・農業関連事業	3,381	197	5.8	3,437	21	0.6	(89.4)
医薬品	4,921	808	16.4	5,158	753	14.6	(6.8)
その他	511	94	18.4	495	88	17.7	(6.9)
調整額	—	(164)	—	—	(134)	—	—
合計	¥23,186	¥2,043	8.8%	¥22,258	¥1,327	6.0%	(35.1)%

石油化学
コア営業利益の変動要因 ('19/3 対 '20/3)



2. 部門別情報

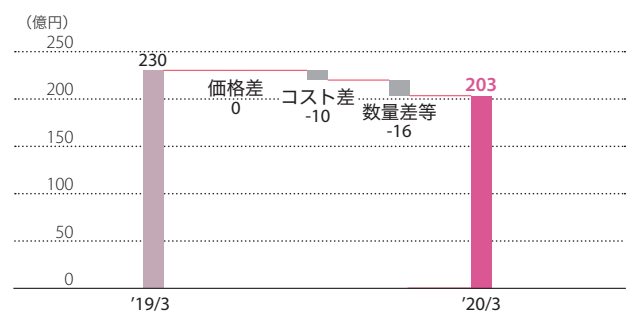
(1) 石油化学

石油化学品や合成樹脂は原料価格が前連結会計年度を下回ったことにより、市況が下落しました。合繊原料やメタアクリルも市況が低水準で推移しました。この結果、売上収益は前連結会計年度に比べ、1,006億円減少し6,569億円となりました。コア営業利益は、石油化学品やメタアクリルなどの交易条件の悪化により前連結会計年度に比べ471億円減少し145億円となりました。

(2) エネルギー・機能材料

レゾルシン(接着剤用原料)は出荷が堅調に推移しました。一方、アルミニウムの市況や正極材料の原料金属の市況が低水準で推移したため、販売価格が下落しました。この結果、売上収益は前連結会計年度に比べ、278億円減少し2,550億円となり、コア営業利益は前連結会計年度に比べ26億円減少し203億円となりました。

エネルギー・機能材料
コア営業利益の変動要因 ('19/3 対 '20/3)



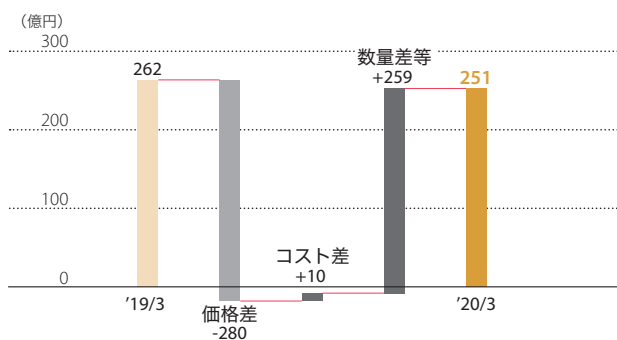
(3) 情報電子化学

偏光フィルムは販売価格が下落しました。一方で、偏光フィルムはテレビ用途、モバイル用途ともに、またタッチセンサーパネルも需要の伸長により出荷が増加しました。この結果、売上収益は前連結会計年度に比べ、80億円増加し4,049億円となりました。コア営業利益は販売価格下落の影響が大きく、前連結会計年度に比べ11億円減少し251億円となりました。

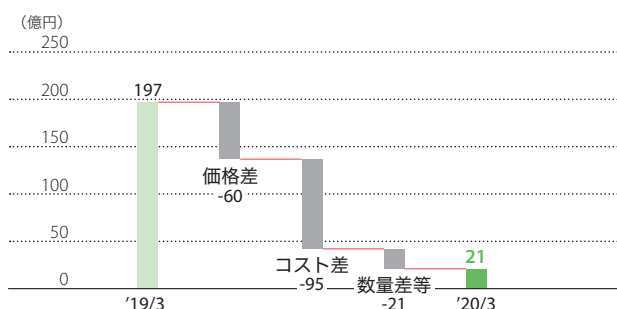
(4) 健康・農業関連事業

メチオニン(飼料添加物)は市況が下落しましたが、前連結会計年度に実施した生産能力増強により出荷が増加しました。一方で、農薬は北米における天候不順の影響により出荷が減少しました。この結果、売上収益は前連結会計年度に比べ、56億円増加し3,437億円となりました。コア営業利益は、メチオニンの交易条件の悪化や農薬の出荷減少などにより、前連結会計年度に比べ176億円減少し21億円となりました。

情報電子化学
コア営業利益の変動要因 ('19/3 対 '20/3)



健康・農業関連事業
コア営業利益の変動要因 ('19/3 対 '20/3)



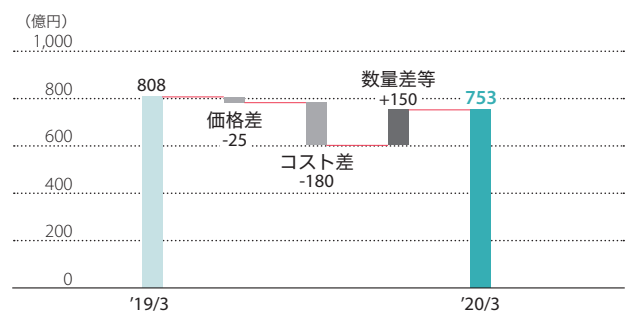
(5) 医薬品

国内ではエクアおよびエクメット(2型糖尿病治療剤)の販売を開始したことなどから増収となりました。また北米ではラツード(非定型抗精神病薬)の販売が伸長しました。この結果、売上収益は前連結会計年度に比べ、237億円増加し5,158億円となりました。コア営業利益は売上収益が増加したものの、ロイバント社との戦略的提携に伴い、新たに取得したスミトバント・パイオファーマ・リミテッドおよび傘下の子会社で発生した費用が認識されたことから、販売費及び一般管理費ならびに研究開発費が増加したため、前連結会計年度に比べ55億円減少し753億円となりました。

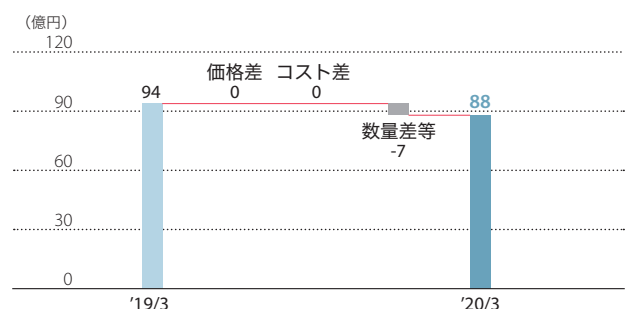
(6) その他

上記5部門以外に、電力・蒸気の供給、化学産業設備の設計・工事監督、運送・倉庫業務、物性分析・環境分析業務などを行っています。これらの売上収益は前連結会計年度に比べ、17億円減少し495億円となり、コア営業利益は前連結会計年度に比べ7億円減少し88億円となりました。

医薬品
コア営業利益の変動要因 ('19/3 対 '20/3)



その他
コア営業利益の変動要因 ('19/3 対 '20/3)



3. 財政状態

(1) 財政政策

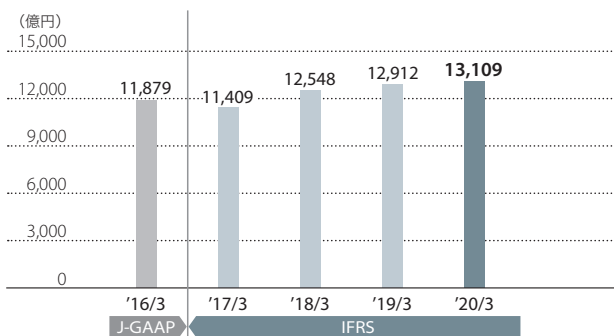
当社グループの財務活動の方針は、低利かつ中長期にわたり安定的な資金調達を行うこと、および十分な流動性を確保することです。D/Eレシオについては、フレキシブルな資金調達が可能な現在の当社格付を維持することを考慮し、中長期的に0.7倍程度を目安としています。当社グループは、営業活動によるキャッシュ・フローのほか、銀行借入、資本市場における社債およびコマーシャル・ペーパー(当社発行枠1,800億円)の発行などにより、必要資金を調達しています。当連結会計年度においては、当社は、成長投資を進めながら財務健全性を補完する資金調達手段として総額2,500億円の公募ハイブリッド社債(公募劣後特約付社債)の発行を実施しました。また、大日本住友製薬株式会社は、ロイバント社との戦略的提携に関わる対価の支払いに伴い、ブリッジローンにより2,700億円を調達しました。今後、金融機関からの借入などに加え、

資本性資金の調達を目的としたハイブリッドファイナンスなどによる借り換えを予定しています。

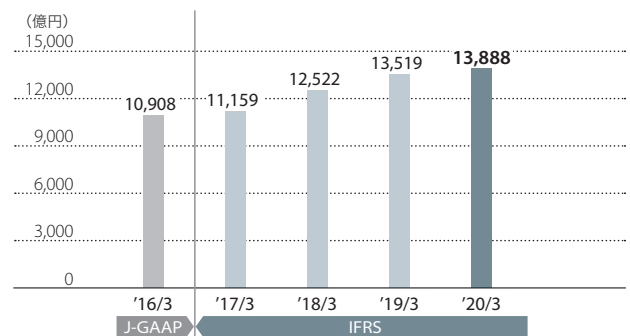
当社グループは、グループファイナンスなどにより手元資金の最大活用を図っており、現金及び現金同等物の保有額は事業遂行上必要な水準に維持することを目指しています。当連結会計年度末の現金及び現金同等物は1,806億円であり、流動比率(流動資産/流動負債)は112.8%です。

一方、大手邦銀のシンジケート団による800億円のコミットメント・ライン、および大手外銀のシンジケート団による210億円のマルチカレンシー(円・米ドル・ユーロ建)でのコミットメント・ラインを有しており、金融市場の不安定な状況や、新型コロナウイルス感染症の影響を含む事業等のリスクの顕在化などによる突発的な資金需要に備え、手元流動性を確保しています。

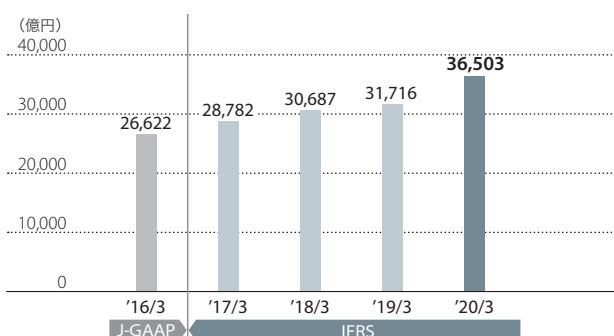
流動資産合計



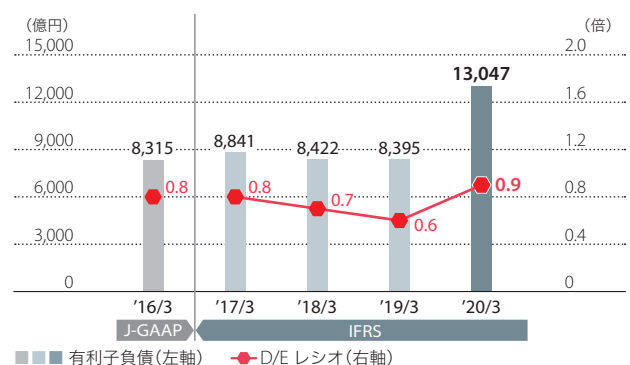
J-GAAP® 純資産合計 IFRS® 資本合計



資産合計



有利子負債/D/Eレシオ



※ J-GAAP: 日本基準 IFRS: 国際会計基準

(2) 財政状態

当連結会計年度末の資産合計は前連結会計年度末に比べ4,787億円増加し3兆6,503億円となりました。ロイバント社との戦略的提携に伴う株式譲渡等の手続きが完了したことに伴い、無形資産や非流動資産のその他の金融資産が大きく増加しました。また、IFRS第16号「リース」の適用により有形固定資産が増加しました。

負債合計は、前連結会計年度末に比べ4,418億円増加し、2兆2,615億円となりました。有利子負債は、上記の戦略的提携の対価の支払いに係るブリッジローンの調達、公募ハイブリッド社債（公募劣後特約付社債）の発行などにより、前連結会計年度末に比べ4,651億円増加し、1兆3,047億円となりました。

資本合計（非支配持分を含む）は、非支配持分が増加したことなどにより、前連結会計年度末に比べ370億円増加し、1兆3,888億円となりました。親会社所有者帰属持分比率は、前連結会計年度末に比べて6.2ポイント減少し、25.3%となりました。

4. キャッシュ・フロー

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前利益の減少などにより、前連結会計年度に比べ1,021億円減少し、1,060億円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、ロイバント社との戦略的提携の完了により、同社株式を取得したことに伴う投資の取得による支出や子会社の取得による支出などが増加したため、前連結会計年度に比べ3,188億円支出が増加し、4,997億円の支出となりました。

この結果、フリー・キャッシュ・フローは、前連結会計年度の273億円の収入に対して、当連結会計年度は3,937億円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、大日本住友製薬株式会社によるブリッジローンの調達、当社による公募ハイブリッド社債（公募劣後特約付社債）の発行などにより、3,735億円の収入となりました。また、当連結会計年度末の現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べ210億円減少し、1,806億円となりました。

設備投資額の内訳

(億円、%)

	J-GAAP*				IFRS*							
	'16/3		'17/3		'17/3		'18/3		'19/3		'20/3	
新設・増強												
石油化学	¥ 18	2%	¥ 15	1%	¥ —	—%	¥ 32	2%	¥ 64	4%	¥ 67	6%
エネルギー・機能材料	100	10	118	9	—	—	143	9	130	8	111	10
情報電子化学	221	21	295	23	—	—	213	13	283	17	168	14
健康・農業関連事業	64	6	121	9	—	—	380	24	229	14	89	8
医薬品	19	2	28	2	—	—	37	2	61	4	54	5
その他	7	1	12	1	—	—	60	4	86	5	7	1
小計	¥ 430	41%	¥ 589	45%	¥ —	—%	¥ 865	54%	¥ 854	52%	¥ 497	43%
合理化	83	8	35	3	—	—	27	2	28	2	22	2
研究開発	74	7	74	6	—	—	121	8	136	8	74	6
更新・補修	217	21	252	19	—	—	313	20	439	27	321	28
その他	233	22	350	27	—	—	262	16	179	11	251	22
合計	¥1,038	100%	¥1,301	100%	¥1,363	—%	¥1,588	100%	¥1,637	100%	¥1,163	100%

※ J-GAAP：日本基準 IFRS：国際会計基準

5. 設備投資

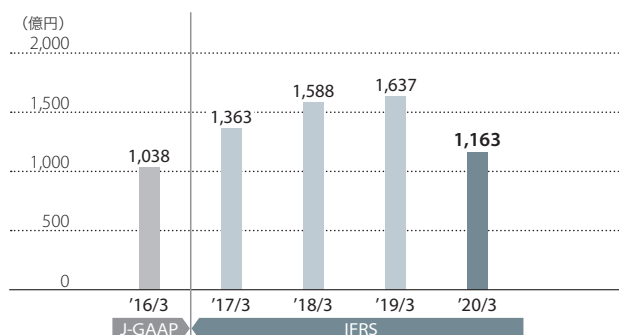
当期は、生産設備の新增設、更新および合理化など総額1,163億円の投資を行いました。

当期に完成した主要設備は、情報電子化学部門での中国子会社の半導体用プロセスケミカル製造設備(増強)です。

また、当期建設中の主要設備は、情報電子化学部門での当社のフォトレジスト評価体制整備(増強)およびエネルギー・機能材料部門での国内子会社の正極材製造設備(増強)です。なお、当期において当社の次世代基幹業務システムS/4HANA導入のための投資を行いました。

部門別では、石油化学部門で238億円、エネルギー・機能材料部門で214億円、情報電子化学部門で216億円、健康・農業関連事業部門で197億円、医薬品部門で170億円、その他部門で129億円の設備投資を行いました。

設備投資額



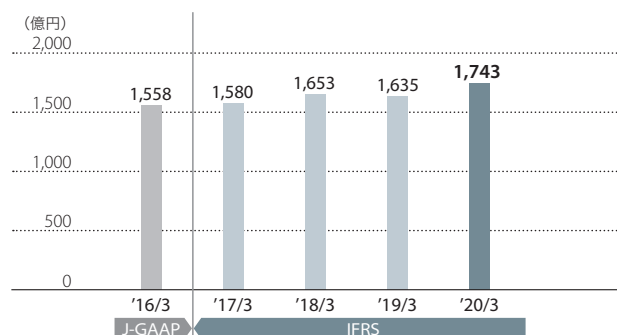
6. 研究開発

当社グループ(当社および連結子会社)は、事業拡大と収益向上に寄与すべく、独自の優位性ある技術の確立を基本方針とし、各社が独自に研究開発活動を行っているほか、当社グループ全体としての効率性を念頭に置きながら、互いの研究開発部門が密接に連携して共同研究や研究開発業務の受委託などを積極的に推進しています。

当連結会計年度においては、2019年度から2021年度までの中期経営計画に従い、ヘルスケア、食糧、温室効果ガス排出削減・環境負荷低減、ICTの4分野に研究資源を重点投入するとともに、異分野技術融合による新規事業の芽の発掘とその育成に取り組んできました。

これに基づき、当連結会計年度の研究開発費は、前連結会計年度に比べ109億円増加し、1,743億円となりました。

研究開発費



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 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	201,678	180,648
営業債権及びその他の債権	549,992	570,413
その他の金融資産	5,352	8,945
棚卸資産	489,266	492,391
その他の流動資産	44,935	54,204
小計	1,291,223	1,306,601
売却目的で保有する資産	—	4,305
流動資産合計	1,291,223	1,310,906
非流動資産		
有形固定資産	735,918	778,417
のれん	126,838	195,998
無形資産	216,664	466,408
持分法で会計処理されている投資	299,044	264,054
その他の金融資産	323,392	488,645
退職給付に係る資産	69,392	61,229
繰延税金資産	70,587	47,092
その他の非流動資産	38,560	37,583
非流動資産合計	1,880,395	2,339,426
資産合計	3,171,618	3,650,332

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
社債及び借入金	256,565	466,527
営業債務及びその他の債務	482,858	436,070
その他の金融負債	50,735	48,769
未払法人所得税等	29,715	32,116
引当金	101,340	89,862
その他の流動負債	83,921	88,984
流動負債合計	1,005,134	1,162,328
非流動負債		
社債及び借入金	582,965	838,139
その他の金融負債	87,616	92,056
退職給付に係る負債	43,981	45,770
引当金	22,698	21,491
繰延税金負債	51,171	79,528
その他の非流動負債	26,167	22,183
非流動負債合計	814,598	1,099,167
負債合計	1,819,732	2,261,495
資本		
資本金	89,699	89,699
資本剰余金	20,438	19,135
利益剰余金	820,454	807,959
自己株式	△8,322	△8,329
その他の資本の構成要素	76,433	13,878
親会社の所有者に帰属する持分合計	998,702	922,342
非支配持分	353,184	466,495
資本合計	1,351,886	1,388,837
負債及び資本合計	3,171,618	3,650,332

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日)
売上収益	2,318,572	2,225,804
売上原価	△1,576,299	△1,519,047
売上総利益	742,273	706,757
販売費及び一般管理費	△590,062	△575,135
その他の営業収益	11,154	11,590
その他の営業費用	△17,594	△14,928
持分法による投資利益	37,201	9,233
営業利益	182,972	137,517
金融収益	16,615	13,178
金融費用	△11,217	△20,215
税引前利益	188,370	130,480
法人所得税費用	△35,904	△76,081
当期利益	152,466	54,399
当期利益の帰属		
親会社の所有者	117,992	30,926
非支配持分	34,474	23,473
当期利益	152,466	54,399
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益(円)	72.17	18.91
希薄化後1株当たり当期利益(円)	72.12	—

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日)
当期利益	152,466	54,399
その他の包括利益		
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	△7,341	△13,397
確定給付制度の再測定	667	△8,323
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	1,496	△4,812
純損益に振り替えられることのない項目合計	△5,178	△26,532
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	561	1,871
在外営業活動体の換算差額	4,782	△45,048
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	△4,485	△2,050
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	858	△45,227
その他の包括利益	△4,320	△71,759
当期包括利益	148,146	△17,360
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	110,448	△39,080
非支配持分	37,698	21,720
当期包括利益	148,146	△17,360

連結持分変動計算書

前連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019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	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				
2018年4月1日	89,699	21,688	738,882	△8,296	104,034	—	△2,852	△16,014	85,168	927,141	325,073	1,252,214
会計方針の変更による影響額	—	—	60	—	—	—	—	—	—	60	169	229
2018年4月1日調整後残高	89,699	21,688	738,942	△8,296	104,034	—	△2,852	△16,014	85,168	927,201	325,242	1,252,443
当期利益	—	—	117,992	—	—	—	—	—	—	117,992	34,474	152,466
その他の包括利益	—	—	—	—	△5,410	1,343	1,001	△4,478	△7,544	△7,544	3,224	△4,320
当期包括利益合計	—	—	117,992	—	△5,410	1,343	1,001	△4,478	△7,544	110,448	37,698	148,146
自己株式の取得	—	—	—	△27	—	—	—	—	—	△27	—	△27
自己株式の処分	—	0	—	1	—	—	—	—	—	1	—	1
配当金	—	—	△37,606	—	—	—	—	—	—	△37,606	△13,524	△51,130
新規連結による変動額	—	—	△175	—	110	—	—	—	110	△65	645	580
非支配持分との取引	—	△1,250	—	—	—	—	—	—	—	△1,250	3,123	1,873
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	1,301	—	42	△1,343	—	—	△1,301	—	—	—
その他の増減額	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	△1,250	△36,480	△26	152	△1,343	—	—	△1,191	△38,947	△9,756	△48,703
2019年3月31日	89,699	20,438	820,454	△8,322	98,776	—	△1,851	△20,492	76,433	998,702	353,184	1,351,886

当連結会計年度(自 2019年4月1日 至 2020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	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				
2019年4月1日	89,699	20,438	820,454	△8,322	98,776	—	△1,851	△20,492	76,433	998,702	353,184	1,351,886
会計方針の変更による影響額	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2019年4月1日調整後残高	89,699	20,438	820,454	△8,322	98,776	—	△1,851	△20,492	76,433	998,702	353,184	1,351,886
当期利益	—	—	30,926	—	—	—	—	—	—	30,926	23,473	54,399
その他の包括利益	—	—	—	—	△20,740	△9,372	2,035	△41,929	△70,006	△70,006	△1,753	△71,759
当期包括利益合計	—	—	30,926	—	△20,740	△9,372	2,035	△41,929	△70,006	△39,080	21,720	△17,360
自己株式の取得	—	—	—	△7	—	—	—	—	—	△7	—	△7
自己株式の処分	—	0	—	0	—	—	—	—	—	0	—	0
配当金	—	—	△35,970	—	—	—	—	—	—	△35,970	△16,722	△52,692
新規連結による変動額	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	109,256	109,256
非支配持分との取引	—	△1,303	—	—	—	—	—	—	—	△1,303	△943	△2,246
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	△7,465	—	△1,907	9,372	—	—	7,465	—	—	—
その他の増減額	—	—	14	—	△14	—	—	—	△14	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	△1,303	△43,421	△7	△1,921	9,372	—	—	7,451	△37,280	91,591	54,311
2020年3月31日	89,699	19,135	807,959	△8,329	76,115	—	184	△62,421	13,878	922,342	466,495	1,388,837

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

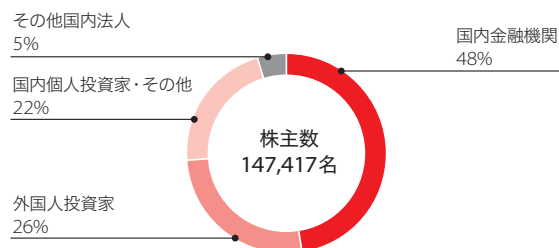
	前連結会計年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	188,370	130,480
減価償却費及び償却費	112,495	131,741
減損損失	24,639	37,328
減損損失の戻入	△2,969	△61
持分法による投資損益(△は益)	△37,201	△9,233
受取利息及び受取配当金	△10,849	△10,904
支払利息	10,623	12,513
事業構造改善費用	9,067	7,806
条件付対価に係る公正価値変動	△8,950	△48,475
固定資産売却損益(△は益)	△1,434	△931
営業債権の増減額(△は増加)	△26,600	△10,938
棚卸資産の増減額(△は増加)	△35,613	△11,713
営業債務の増減額(△は減少)	△18,673	△22,048
引当金の増減額(△は減少)	4,124	△8,060
その他	38,041	△52,303
小計	245,070	145,202
利息及び配当金の受取額	32,999	27,033
利息の支払額	△10,940	△12,733
法人所得税の支払額	△50,161	△48,688
事業構造改善費用の支払額	△8,825	△4,802
営業活動によるキャッシュ・フロー	208,143	106,012
投資活動によるキャッシュ・フロー		
預け金の預入による支出	—	△61,028
固定資産の取得による支出	△174,816	△120,449
固定資産の売却による収入	4,010	1,974
子会社の取得による収支(△は支出)	△3,348	△204,592
投資の取得による支出	△9,126	△122,493
投資の売却及び償還による収入	2,420	6,763
その他	23	155
投資活動によるキャッシュ・フロー	△180,837	△499,670
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	3,180	237,592
コマーシャル・ペーパーの純増減額(△は減少)	△4,000	△28,000
長期借入れによる収入	89,190	67,689
長期借入金の返済による支出	△67,871	△85,657
社債の発行による収入	49,725	282,575
社債の償還による支出	△77,000	△30,500
リース負債(前連結会計年度：リース債務)の返済による支出	△3,175	△14,778
配当金の支払額	△37,606	△35,970
非支配持分への配当金の支払額	△13,521	△16,717
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△2,205	△2,622
その他	2,417	△70
財務活動によるキャッシュ・フロー	△60,866	373,542
現金及び現金同等物に係る換算差額	3,309	△914
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△30,251	△21,030
現金及び現金同等物の期首残高	231,929	201,678
現金及び現金同等物の期末残高	201,678	180,648

会社・投資家情報

(2020年3月31日現在)

資本金	897億円
従業員数	単体 6,214名 連結 33,586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 1,655,446,177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カ月以内
株主数	147,417名
上場	東京証券取引所市場第一部
株主名簿管理人 事務取扱い場所	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一丁目4番1号
独立監査人	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)	127,165	7.77
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	96,698	5.91
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口7)	37,145	2.27
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	31,756	1.94
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	29,355	1.79
JP MORGAN CHASE BANK 385151	29,106	1.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (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
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	26,476	1.61

※ 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。

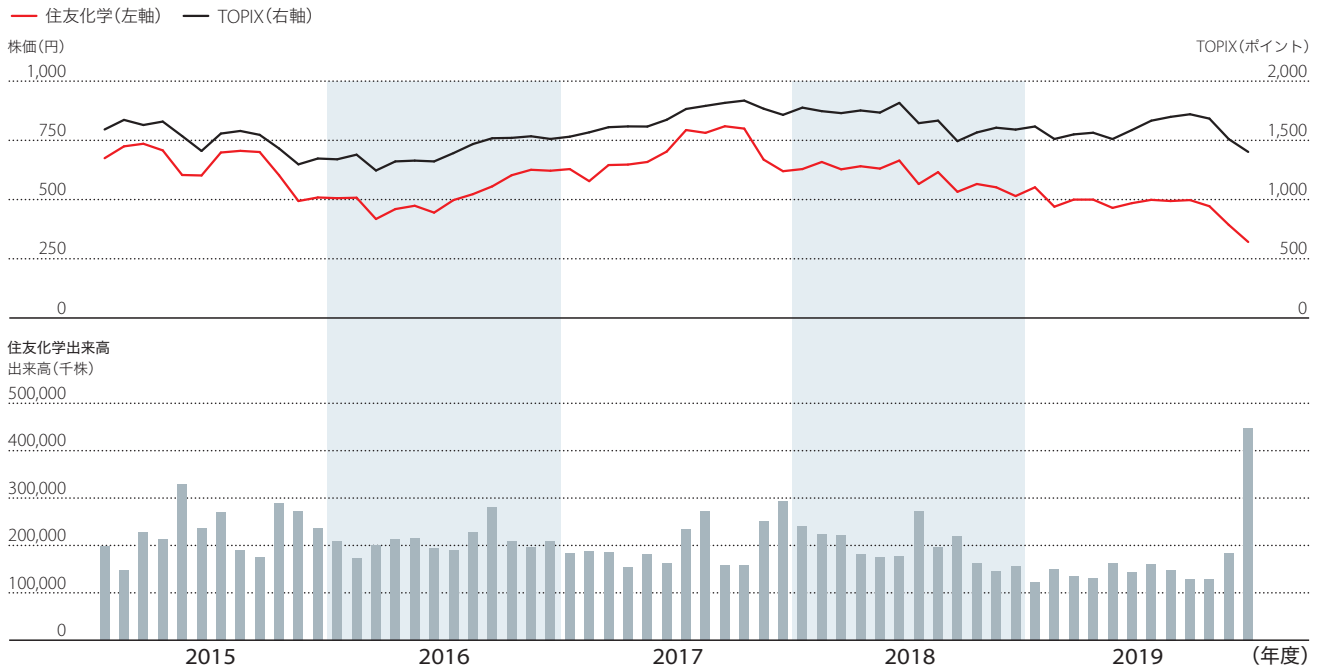
2019年度の1株当たり年間配当金は、2018年度から5円減額の17円となりました。

IRカレンダー[※]

2019年度(2020年3月期)	
2020年	5月 年間決算発表
	6月 第139期 定時株主総会
2020年度(2021年3月期)	
2020年	8月 1Q決算発表
	10月 2Q決算発表
2021年	1月 3Q決算発表
	5月 年間決算発表
	6月 第140期 定時株主総会

※ 予定については変更される可能性があります。

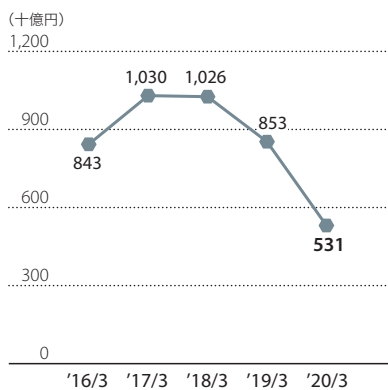
株価および出来高の推移



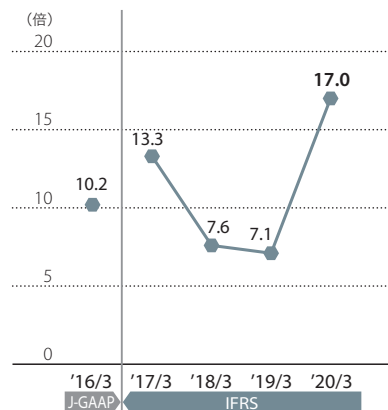
年度	J-GAAP ^{※1}		IFRS ^{※1}		
	2015	2016	2017	2018	2019
年間高値(円)	798	682	882	684	556
年間安値(円)	441	396	574	485	267
期末株価(円)	509	622	620	515	321
年間出来高(千株)	2,785,335	2,515,006	2,418,727	2,369,928	2,038,948
年度末	2015	2016	2017	2018	2019
発行済株式総数(千株)	1,655,446	1,655,446	1,655,446	1,655,446	1,655,446
時価総額(十億円)	843	1,030	1,026	853	531
基本的1株当たり当期利益(円) ^{※2}	49.84	46.81	81.81	72.17	18.91
1株当たり親会社所有者帰属持分(円) ^{※3}	469.25	496.96	567.04	610.82	564.12
株価収益率(PER)(倍)	10.2	13.3	7.6	7.1	17.0
株価純資産倍率(PBR)(倍)	1.1	1.3	1.1	0.8	0.6
1株当たり配当金(円)	14	14	22	22	17
配当性向(%)	28.1	29.9	26.9	30.5	89.9
株主総利回り(TSR)(%)	84.6	105.2	108.4	95.0	66.3
外国人持株比率(%)	35.5	33.0	30.3	27.6	26.4

※1 J-GAAP: 日本基準 IFRS: 国際会計基準 ※2 日本基準/1株当たり当期純利益(円) ※3 日本基準/1株当たり純資産(円)

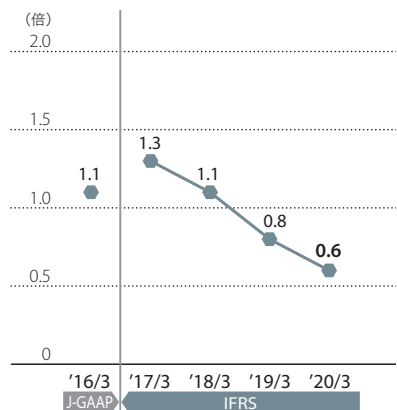
時価総額



株価収益率(PER)



株価純資産倍率(PBR)



住友化学株式会社

コーポレートコミュニケーション部

〒104-8260 東京都中央区新川2-27-1

Tel: 03-5543-5537 Fax: 03-5543-5901

www.sumitomo-chem.co.jp



レスポンスブル・ケア