

2015年12月 機関投資家・アナリスト向け経営戦略説明会
質疑応答要旨

日時 2015年12月2日(水) 10:00~11:15
説明者 代表取締役社長 十倉 雅和

<全社>

Q. 現行の中期経営計画において、財務基盤の強化で大きな成果が得られたほか、事業構造改善についても進捗が見られたが、MMAの事業再構築や次世代事業の開発では課題が残っているように思うが、その点についてはいかがか。

A. 事業構造改善については、バルクケミカル分野で二つの課題が残っている。

カプロラクタム事業では、液相法のプラントを停止し、気相法という環境負荷が少ない独自技術のプラントで事業を継続している。依然として、カプロラクタムの事業環境は厳しいが、気相法の技術は、その独自性から技術導入の引き合いがくるものと期待しており、技術のブラッシュアップに努めている。

MMA事業では、モノマーの競争力が重要である。当社のイソブチレン直接酸化法はイソブチレンを原料にする場合はコスト競争力のある製法であり、ラービグ第二期計画でも、この技術を用いたプラントを建設中である。住友化学シンガポールでは、MTBEを原料にMMAモノマーを製造しているが、MTBE価格の上昇により、コスト競争力が低下している。このため、MTBEを安価に調達する手段を引き続き模索している。また、MMAは優れた特性を持った素材であることから、新規用途の開発にも取り組んでいる。

次世代事業の開発については、当社の高分子有機EL技術が主なターゲットとしている大型テレビの市場の立ち上がりが遅れている。高分子有機EL技術は、ディスプレイ用途のみならず、照明、太陽電池、バイオセンサー、有機半導体など幅広い分野に応用可能な極めて重要な基盤技術である。引き続き、この基盤技術のブラッシュアップに取り組み、関連する様々な事業の事業化を目指したい。

Q. 次期の中期経営計画でも投資の厳選に取り組むとのことだが、M&Aは従来に比べ少しリスクを取って行うつもりなのか。

A. これまで投資の厳選に取り組んできたが、引き続きこれを体質化し、通常の投資は償却費を少し超えたレベルに抑制したい。一方で、通常の投資とは別に、戦略的な投資にも取り組みたいと考えており、そのためのM&Aも検討したい。

次世代事業の開発のために、中小型のM&Aを行い、当社に不足する技術等のリソースを補完し、事業化のスピードを加速させたい。

また、当社が強みを持つライフサイエンス分野を大きく伸ばすため、大型M&Aの機会を積極的にうかがいたい。現時点で決まった投資案件はない。

このような大型投資を機動的に実施するため、財務基盤の強化に継続して取り組みたい。

- Q. 今期の営業利益、経常利益はともに、公表予想を上回ると見られるが、来期の業績をどう予想されているか。主力事業の業績について、来期に向けた方向感を伺いたい。
- A. 2015年度は、当社に限らず石油化学業界全体が事業環境に恵まれた。9・10月頃から、アジアでの石油化学製品のマージンが低下しているものの、2012年頃の状態までマージンが悪化することはないと見ている。また、メチオニンの価格も、2015年度上期までは好調が続いているが、価格は少し低下した水準で安定すると予想している。一方、スペシャリティケミカル分野の、情報電子化学製品や農薬、医薬品は販売拡大が見込まれる。次期中期経営計画の初年度となる2016年度の事業環境については、慎重に見極めたい。
- Q. 事業構造改善が今期で完了することから、来期以降は事業構造改善に伴う特別損失が発生せず、純利益は増益が予想される。配当性向30%を目途としているとのご説明があったことから、来期は増配を期待しても良いのか。
- A. 安定的な配当を基本としつつ、利益は株主をはじめとしたステークホルダーに適切に還元していきたいと考えている。

Q. 有機ELディスプレイの普及が進むと見られるが、タッチセンサー事業や偏光フィルム事業への影響をどうご覧になっているのか。また、高分子有機ELの事業化はいつ頃を予定されているのか。

A. 現在、新聞等で話題になっている有機ELディスプレイには、スマートフォン用やテレビ用など用途別に事業の状況が異なる。

スマートフォンの世界市場は14～15億台であるが、このうち有機ELディスプレイを使用するスマートフォンは2億台強ある。有機ELディスプレイの需要拡大により、当社のタッチセンサーパネルは、ガラスおよびフィルムタイプともに需要拡大の恩恵を受けている。大手スマートフォンメーカーが有機ELディスプレイを採用するとの報道があったが、有機ELディスプレイの供給能力が限られているため、同社の需要に対応するためには、生産能力の拡大が必要になる。

当社は、ガラスタイプのタッチセンサーパネルを有機ELディスプレイメーカーに供給しており、これが伸びていくと見ている。有機ELディスプレイの供給が限られていることから、より付加価値が高いフレキシブルディスプレイが大手スマートフォンメーカーに採用される可能性もあり、当社のフィルムタイプのタッチセンサーパネルの需要拡大も期待される。

当社は有機ELディスプレイに使用される反射防止用の円偏光フィルムも供給しており、円偏光フィルムの需要拡大も期待される。加えて、フレキシブルディスプレイ用に、タッチセンサーパネルに加え、ウィンドウフィルム、バリアフィルムなどの開発にも取り組んでいる。

有機ELは新しい技術であり、部材も含め付加価値が高いことから、スマートフォンで有機ELディスプレイの使用比率が高まることは、当社にとって恩恵があると考えます。

タブレットやノートPCをターゲットとした中型有機ELディスプレイ、テレビ用の大型有機ELディスプレイについては、当社の高分子有機EL技術の採用期待があり、開発に一層注力して行く。

従来から予想されたことではあるが、中国での液晶ディスプレイの生産が拡大しており、同国がいずれは世界最大の液晶ディスプレイの生産国になると見られる。中国での液晶ディスプレイの生産拡大を受け、既存のディスプレイメーカーが有機EL技術への移行を加速させている。当社は、高分子有機EL、タッチセンサーパネル、ウィンドウフィルム、バリアフィルムなど、有機EL関連の事業を幅広く手掛けており、有機ELディスプレイ市場の拡大を好機と捉えている。

Q. フレキシブルディスプレイのどの部材の供給を目指しているのか伺いたい。バリアフィルム2枚、タッチセンサー1枚、ウィンドウフィルム1枚の合計4層のフィルムの開発を手掛けているのか。

A. ご指摘の部材は全て当社で開発を行っている。このうち、フレキシブルタッチセンサーは既に上市している。フレキシブルディスプレイ材料を実用化するためには、バリア性が高いフィルムなど新素材を開発する必要がある。有機無機ハイブリッド技術が新素材開発の基盤技術となっている。フレキシブルディスプレイ材料は、素材メーカーとしての強みが生かせる分野と考えており、複数の部材をセットで提供することで事業を拡大させたい。

Q. CO₂分離膜ビジネスの将来の事業規模について伺いたい。

A. CO₂分離設備を販売するか、リース契約によりCO₂分離膜のみを販売するかにもよるが、CO₂分離設備を販売するとの前提とすれば、国内の化学プラント向けで100億円程度の事業規模に達すると予想している。CCS (Carbon Capture and Storage) 市場が本格的に立ち上がれば、さらに大きな事業規模になると期待している。

Q. 30ページに、「メチオニン需給バランス」に関する資料が掲載されているが、同業他社による増強計画の報道などもあり、潜在的な供給増加はスライドに示されているよりも大きいと懸念している。御社も報道通り、生産能力を拡大するのか。

A. 当社がプラントの新設を計画していることが報道されたが、当社として発表したものではない。30ページの資料の点線部分は、以前、想定されていた供給能力である。実際の供給状況は棒グラフで示した通りであり、想定されていたほど供給は増加していない。2017～20年にかけて同業他社の増強計画が報道されており、全ての計画が実現すれば、一時的に需給が軟化すると思われる。メチオニンは需要の高い成長が期待できることに加え、その製造プロセスが複雑であることからサプライヤーが限定されている。さらに当社は競争力の高い製造プロセスを有しており、その強みを生かして大幅な増強を検討したい。

Q. メチオニンの新プラントの意思決定はいつ頃を予定しているのか。

A. 工期が長いことから、増強する場合は早期に決定したい。

Q. 韓国メーカーが、米国電気自動車メーカーにリチウムイオン二次電池を供給すると報道されているが、この電気自動車メーカーが使用するリチウムイオン二次電池は、全て御社のセパレータを使用するのか。

A. 当該報道については、当社のギガファクトリー対応やセパレータ事業に影響はないと考えている。この分野はコスト競争力が重要であるため、今後も油断をせずに技術開発を行っていききたい。

Q. DPF、S-SBR、高純度アルミナの事業の現状について伺いたい。特に高純度アルミナは、サファイアガラス用途で、来期に花が咲くのではないかと期待しているが、いかがか。

A. DPFは、ヨーロッパの自動車メーカーでの採用が決まり、既に出荷が始まっている。ディーゼル車の市場が急減することはないと思われるが、ディーゼル車の排ガス不正問題が市場にどのような影響があるか慎重に見ていかなければならない。今後は、新しい技術を要求されることになろうが、当社はDPF事業に参入したばかりの新参者であり、今回の不正問題をチャンスに変えていきたい。

S-SBRは、大手顧客と共に開発に取り組み、年産4万トンのプラントを立ち上げた。大手顧客向けの供給は始まっているが、新規顧客の開拓が想定したほどには進んでいない。鋭意、顧客開拓を進めており、早期にフル稼働を目指したい。

高純度アルミナは、愛媛工場の生産能力を倍増し、韓国に新たな工場を設けた。電池部材のコーティング用途やLED用途などで需要が拡大している。用途拡大により、高純度アルミナの需要は確実に伸びる感触があり、2～3年後にはフル稼働になると見ている。

<バルクケミカル>

Q. 石油化学部門では、今後ライセンス収入の拡大を目指すのか。

A. これまで、当社は、技術は自社グループの事業のために使用してきたが、これからは、自社の事業に影響がない範囲であればライセンス供与を行っていく。今回、S-OIL社にポリプロピレンとプロピレンオキシドの技術を供与したが、当社の事業への影響はないと考えている。当社のプロピレンオキシドの技術は、スチレンモノマーを併産しない単産法技術であり、環境にも優しい独自性のある技術であるため、S-OIL社以外からも引き合いが多い。

Q. ペトロ・ラービグの損益は、2015年度は定期修理の影響や在庫評価損の発生により、低位となる見通したが、2016年度は回復すると考えて良いのか。

A. ペトロ・ラービグは、2015年度は原油価格が大きく下落したことから、多額の在庫評価損が発生した。2016年度は原油価格が安定すれば、評価損は発生しない。原油価格下落により、エタンマージンは縮小しているが、リファイナリーマージンは高水準にある。第二期計画は、2016年度に順次プラントが立ち上がる予定であり、費用が先行すると思われる。さらに投資金額のうち、資産計上するものと費用処理するものの区分も現時点では不透明であり、収益を見通すことが困難である。

以上

注意事項

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