



2008年度上期決算説明会
農業化学部門の事業戦略



代表取締役常務執行役員 福林 憲二郎

2008年11月

農業化学部門の事業概要

● アグロ事業

- 化学農薬・生物農薬
- 肥料

● 生活環境事業

- 家庭用殺虫剤・PCO
- 衣料用防虫剤・シロアリ防除剤
- 動物薬

● ベクターコントロール事業

- オリセットネット

● アニマルニュートリション事業

- 飼料添加物
 - ・ メチオニン(必須アミノ酸)



農業化学事業の貢献



人々の健康や安全の保護

生活の質や環境の改善

連結売上高・営業利益推移

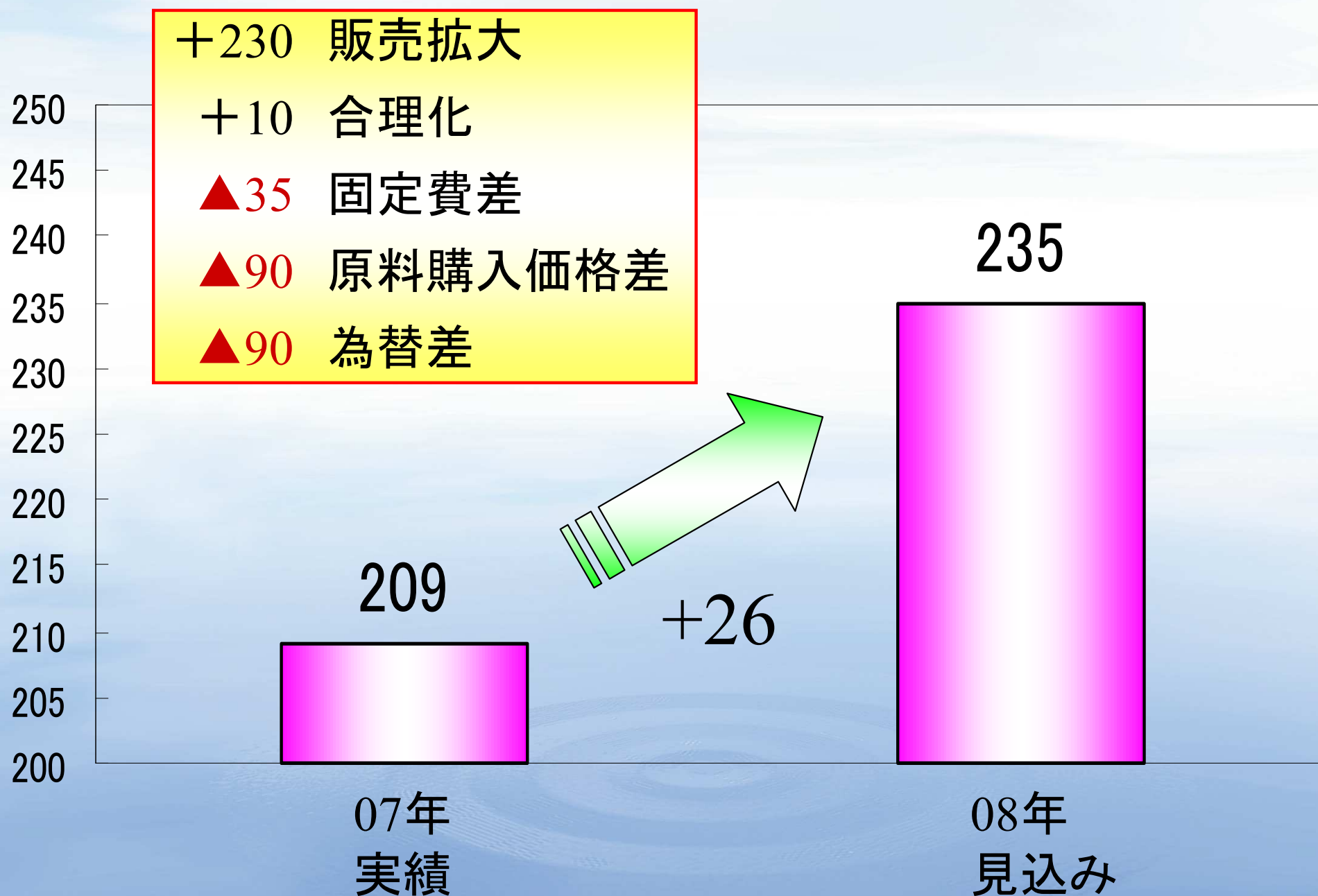
単位：億円

連結売上高

連結営業利益



営業利益増加要因(2007⇒2008年)



07-09年中期事業方針

1. 基本方針

高収益事業基盤を確立し、更なるグローバル事業拡大を図る

～これまでに実施した戦略投資案件の更なる効果実現・成長製品の拡販
により各事業を拡大し、高収益事業体制の確立を図る～

2. 経営方針

研究開発を基盤とする経営を行い、グローバル連結経営を確立する

農業化学部門のグローバル事業展開

世界の市場において競争力のある事業展開を行う

4極体制

アグロ:	日本	米州	欧州	アジア	
生活環境:	日本	米州	欧州	アジア	(中国)
アニマルニュートリション:	日本		欧州	アジア	中国

農業化学部門のグローバル事業展開



・地域拡大

欧州: Interfarm(UK)、

北米: Pace (Seattle, WA)、Valent Canada (Canada)

アジア: SC Thailand、SC Philippines、SC Vietnam

具体的な取組み

(1) マルチナショナル会社、ジェネリック会社等競合会社との事業の差別化

(2) それぞれの事業の Value Chain における新たな事業創造
既存品PLCM/新製品開発・登録拡大/地域拡大
川下・周辺事業拡大/ブランド製品事業拡大

(3) イノベーション(革新)

R&D/パイプライン化合物強化/工場/SCM/販売・マーケティング/
全分野におけるコスト合理化

差別化：強みを生かす経営

強みを生かし、スペシャリティ製品、
市場、分野に焦点を絞る

住友化学グループの強み

研究・開発力

アグロと生活環境事業の展開

化学農薬と生物農薬のシナジー

メチオニン事業

川下・周辺事業拡大:アグロ事業展開

	事業分野	会社名	持株率	売上高 (億円)
住友化学 アグロ事業	農業用農薬	協友アグリ	33%	144 *
	家庭園芸	住友化学園芸	100%	96
		レインボー薬品	87%	39
	ゴルフ場、等	日本グリーン アントガーデン	74%	45
	農業資材・種苗等	住化農業資材	100%	112
	森林分野	ヤシマ産業	85%	24 **
	IPM	日本エコアグロ	100%	4
製剤製造	住化アグロ製造	99%	50	

グループ会社売上高:373億円(2008年度見込み)

トータルソリューションプロバイダー型事業

水田・畑・果樹園

土壌診断、施肥・栽培指導、農産物販売
体系防除 (IPMパッケージ)
灌水・ハウス資材 (栽培システム提供)
履歴管理・コスト管理

農業経営
支援システム

肥料

農薬

種苗・資材

非農耕地分野事業展開

農薬事業と生活環境事業の最大化



イノベーション:プロダクトラインの拡充



イノベーション: Crop Stress Managementへの取り組み

貧困と食料問題の解決への貢献

貧困根絶

安定した食糧供給

- ・人口爆発
- ・価格高騰

収量増加

農業生産

- ・農薬
- ・肥料
- ・水(灌水資材)

減収要因

減収要因

環境ストレス

- ・地球温暖化
- ・砂漠化

地球環境の変化が近年問題に

ストレス抑制

生物的ストレス

- ・害虫
- ・病原菌
- ・雑草

イノベーション: Crop Stress Management 環境ストレスの解決策

遺伝子組換え作物 (GMO)

- ・乾燥、高温、塩分ストレスなどに対する耐性を付与できる遺伝子を特定して作物に導入する ⇒ **欧米マルチの取り組み**

育種 (Non-GMO)

- ・ストレスに強い品種や突然変異体を使った掛け合わせによってストレスに強い作物を作り出す

植物生長調節剤 (ストレス耐性誘導化合物) (Non-GMO、化合物)

- ・作物自身が持っているストレスに対する耐性を高められる化合物を特定して作物に施用する ⇒ **住友化学の取り組み**

栽培技術の改良

- ・灌がい設備、農業用温室など

プロジェクト推進

- ベーラント家庭園芸分野事業買収

- オリセット事業拡大

タンザニア工場稼動開始(2008年2月～)

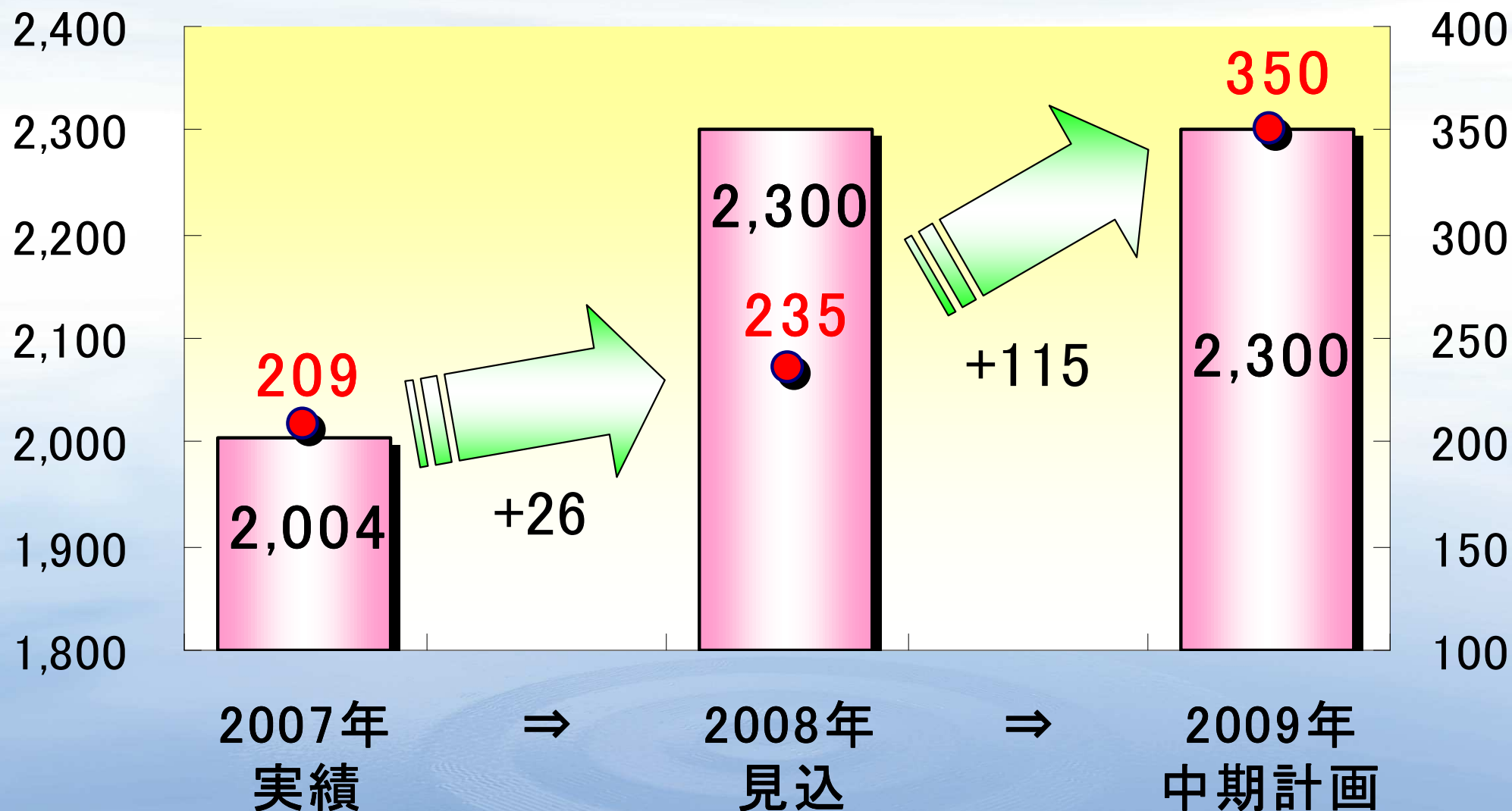
ナイジェリア新工場開設予定

⇒6000万張/年の生産能力へ(現在3000万張/年)

- メチオニン増産検討

2007-2009中期計画業績目標

営業利益(億円)



2011年目標: 売上高 > 2,500億円 営業利益率 > 15%

注意事項

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