

# ラービグ (Rabigh) 計画の実施について



社長 米倉 弘昌

2005年8月

# ラービグ計画 スケジュール



2004年5月 サウジ・アラムコとの間で基本覚書を締結し、共同でフィージビリティ・スタディに着手

ラービグ計画の十分なフィージビリティを確認

2005年8月 サウジ・アラムコと合弁契約を締結、合弁会社の設立に着手

- ・銀行団との融資契約締結
- ・EPC 一括請負契約締結

来年初めの着工、2008年後半の完成を予定



サウジ・アラムコ ラービグ製油所

# ラービグ計画の意義

当社石油化学事業の  
競争力強化

エタンなどの主要原料を  
競争力のある価格で調達

日本のエネルギー  
資源確保

日本全体の消費量の約10%に相当する  
40万バレル/日の原油と、120万トン/  
年のエタンを確保

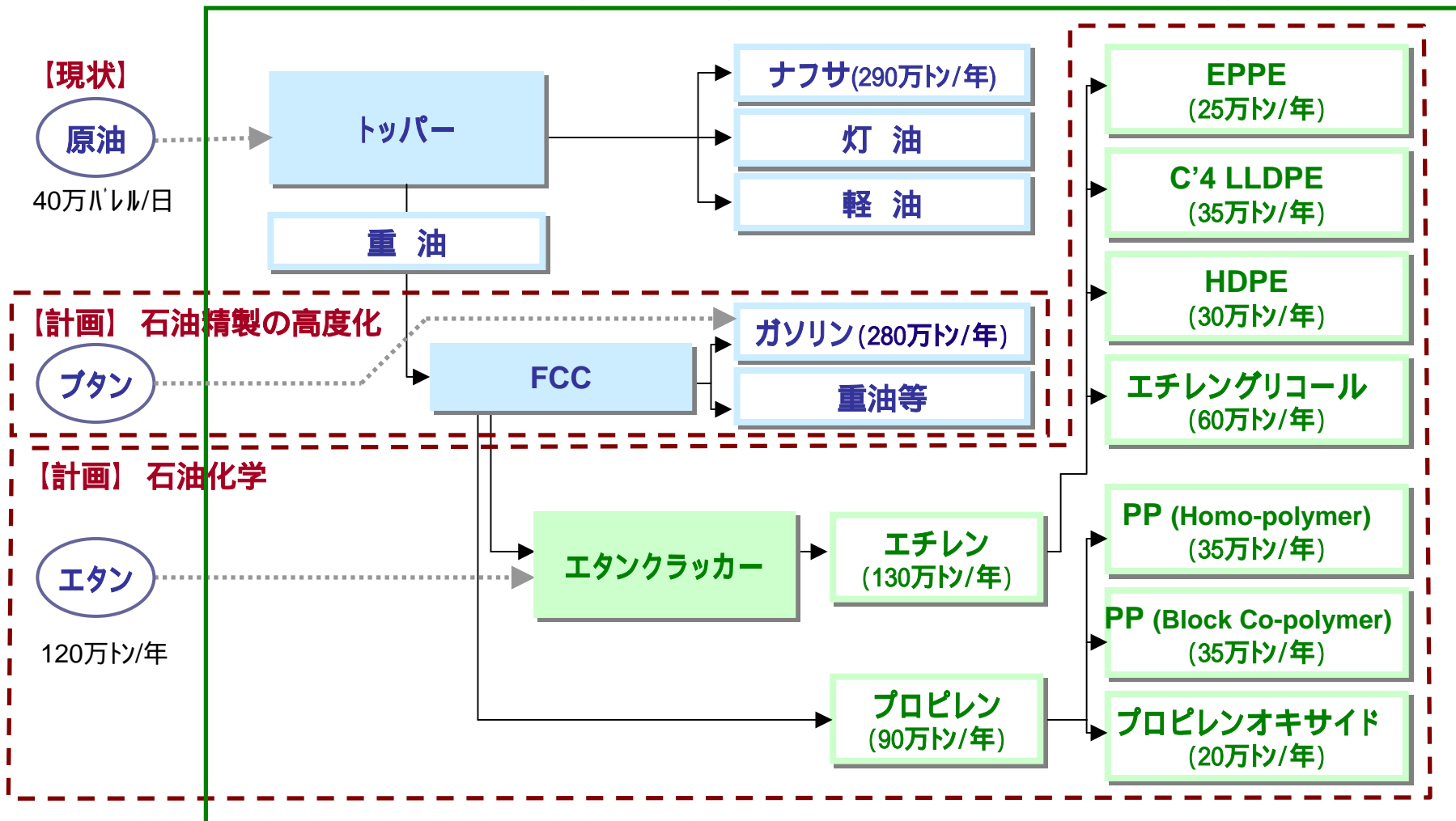
サウジアラビアの  
経済発展、雇用創出

合弁会社のプラントを中核として大規模な  
工業団地を開発し、この地域全体の経済  
発展と雇用創出の促進をサウジアラビア  
政府が計画

当社は石油化学事業における多様な技術  
や川下分野での豊富な知見、シンガポール  
の石油化学事業の発展に協力してきた  
経験を活かし、サウジ・アラムコとともに  
この計画に協力

# ラービグ計画 誘導品構成

【合併会社 Rabigh Refining & Petrochemical Co. ( Petro-Rabigh )】



安価な原料 + 世界最大級の石油精製・石油化学の統合コンプレックス コスト競争力を飛躍的に強化

# 合併会社の設備投資額と収益性

プロジェクト・ファイナンス

## 設備投資額の増加

資材価格、エンジニアリング・フィーの高騰  
合併会社以外の事業体が行うユーティリティ関連投資を全体の設備投資額に加算

合併会社の  
設備投資総額  
85億ドル

・両親会社が出資する資本金および合併会社の自己資金で35～40%を調達

・当社としての資金負担は1,500億円程度と想定

石油精製・石油化学製品の  
価格上昇傾向の継続

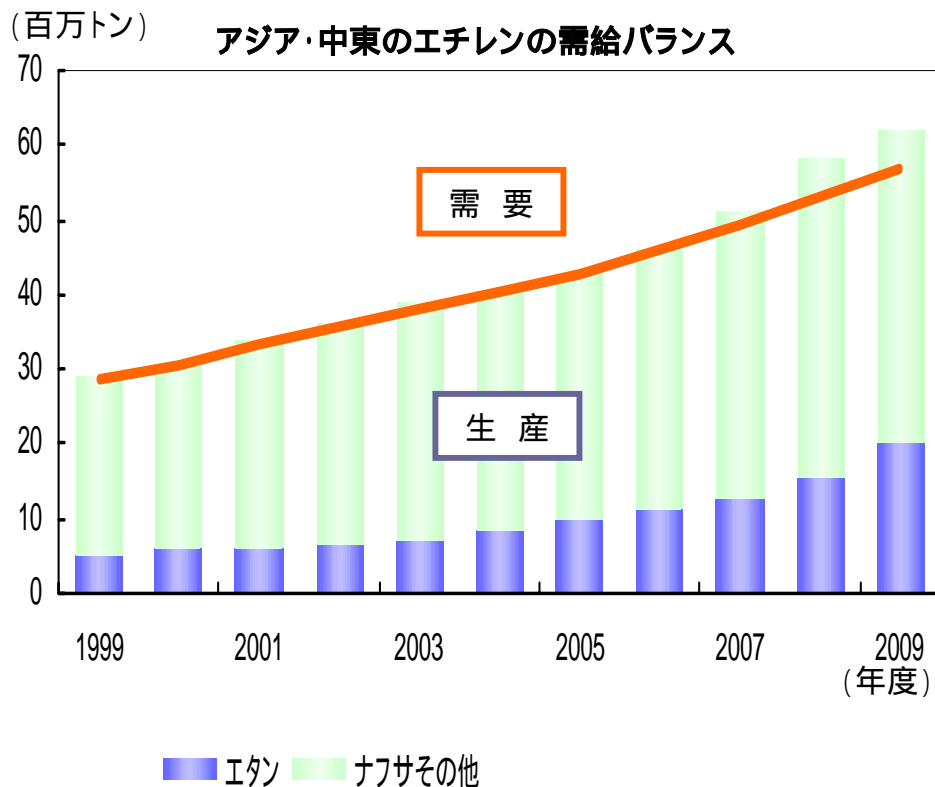
主要原料のエタンは安価で調達

販売  
利益は  
拡大

減価償却費や金利  
負担の増加を上回る  
利益の拡大

# エタンベースのエチレンのコスト競争力

中東地域でのエタン価格は一般に 0.75 ~ 1.5ドル / MMBTU  
重量当たり換算では37 ~ 74ドル/トン ナフサに対し圧倒的なコスト競争力



出所: 経済産業省および当社推定

2005 2009

☆中東のエタンベースのエチレンプラントの稼働などにより、エタンベースエチレンのシェアが2005年の23%から2009年には33%に上昇するものの、エタンベースは高い価格競争力から、需要が減少しても高い稼働率を維持

# 石油精製事業の見通し

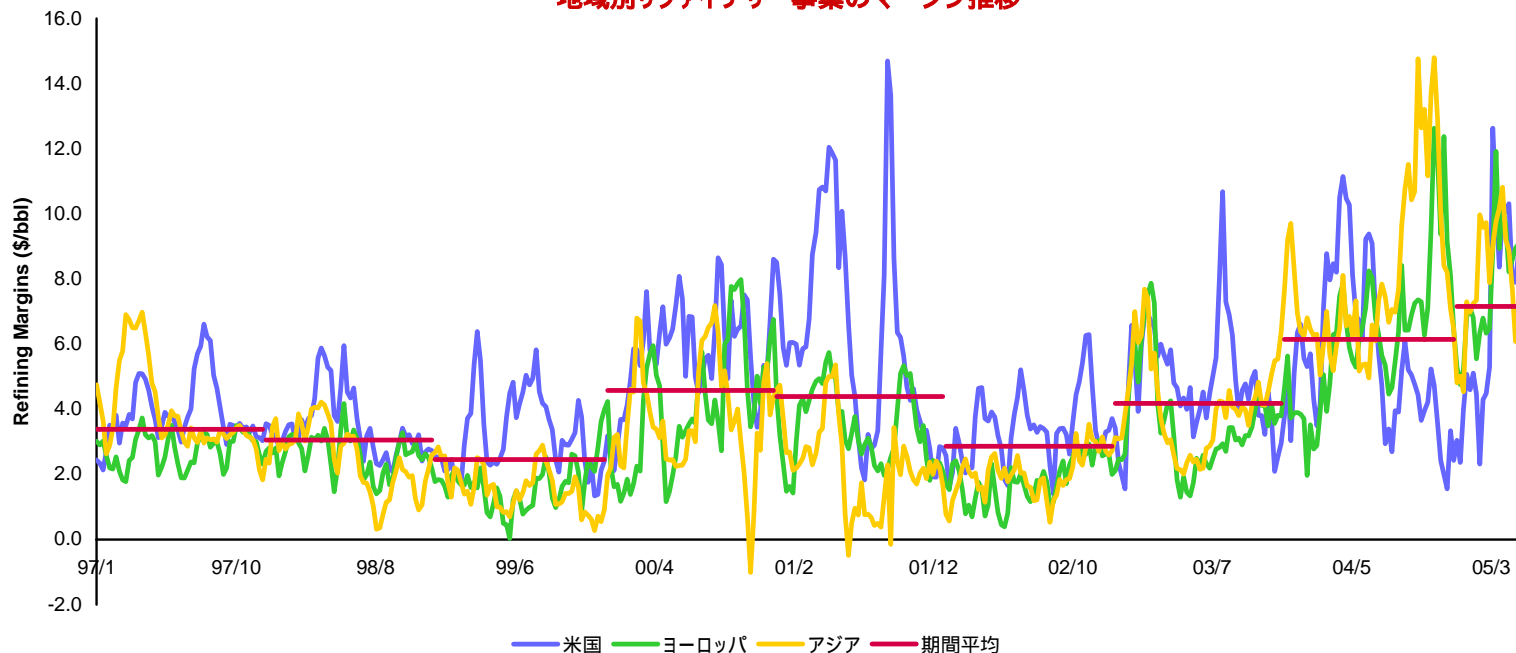
## 石油精製 マージンの回復

2001年以降、石油精製マージンは着実に上昇。  
(2005年6月現在、石油精製マージンは約7ドル/バレルと高水準)

中国市場の拡大などにより石油製品需要は増加している一方、石油精製能力の増加は限定的であるため、需給関係がタイトな状況が続き、今後も石油精製マージンは高水準での推移が想定される。

石油精製事業からも安定的な収益を計上

地域別リファイナリー事業のマージン推移



出所: シティグループ・リサーチ

# リスク管理

ラビグ計画の検討開始当初から、事業運営上のリスクを  
コンサルタント、専門家などの助言をふまえて分析

適切な対策を講じればリスクは管理可能

様々な手段を活用し、リスクを最小化

プロジェクト・ファイナンスの活用

貿易保険の付保

派遣者に対する教育プログラム

セキュリティ対策

突発事象への対応体制整備等

継続的状況監視(サウジ・アラムコや日本政府との連携、連絡体制)



# ラービグ計画の当社にとっての意義

## 安価原料の確保は石化事業展開の基盤のひとつ

### ■ サウジ・アラムコとの提携は石化事業収益化のKey

(ラービグ) 安価原料をベースとした大規模コンプレックスの展開

### ■ 当社の石化事業の基盤を補強

・コスト競争力のある製品の提供

国内、TPCの高機能化・プレミアム化への構造改善の促進

TPCのマーケットチャネルの拡充に資する

・事業の規模拡大

開発力の強化拡充に資する

・大型プラントの建設

コア事業技術の改良・改善加速

石化事業の  
プラットフォーム

### - 当社石油化学事業の構造 -

付加価値の確保

高機能商品

TPE、アクリト、ターポリマー-PP、  
ランダムPP、プラスチック

収益力の向上

プレミアム商品

PP自動車材、EPPE  
EVA、PG

汎用商品

ホモPP、LDPE、LLDPE、PO

千葉:

高機能品の専用拠点としてグローバル販売

シンガポール、  
アメリカ:

競争力を持つプレミアム商品主体にアジア地域で販売

サウジアラビア:

プレミアム商品のほか、優位なコスト競争力を活かし、汎用ポリオレフィンを中心に生産、アジア・中国市場で販売

最適生産体制を実現し、事業拡大のスピードアップと事業体質の強化を推進

# 当社における収益性と財務の健全性

ラービグ計画は近年の当社案件の中で最も収益性の高いプロジェクト

ラービグ計画を実施しても、財務の健全性は引き続き向上

営業キャッシュ・フローは利益の増加と高水準の減価償却費により拡大

- ・有利子負債 … ラービグ計画の実施による残高の増加はなし
  - ・D / Eレシオ
  - ・自己資本比率
- 利益の増加による自己資本の充実により、  
継続的に向上

### 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。