

2017年11月30日

2017年度 第2四半期決算説明会における質疑応答の要旨

日 時： 2017年11月13日（月）13:00～14:00

場 所： 野村證券日本橋本社 6F

説明者： 代表取締役 社長執行役員 上田 雄介

取締役 執行役員 村越 傑

**吸水性樹脂事業について**

**Q** 中国ローカルの紙おむつメーカー向けに、高吸水性樹脂の販売が伸びていると聞いているが、見通しはどうか。

**A** 住友精化が製造する吸水性樹脂の持つ高い吸水性能が、中国ローカルメーカーが作る紙おむつの特性に適していると聞いている。今後も高い需要量を見込んでおり、これに応じるために、既存の韓国工場に高吸水性樹脂製造設備の増強を行っている。この設備は来年（平成30年）12月から稼働する予定である。

**Q** 今期の販売数量の増分は、すべて中国ローカルのおむつメーカーの向けのものか？

**A** 中国ローカルのおむつメーカー向けの需要の伸びは高いが、数量増分のほとんどが中国ローカル向けのものというわけではない。

**Q** 韓国工場の新設備は、製造開始直後からフル生産に入る計画か。

**A** 現状の需要状況から見て、製造開始直後からフル生産を行う計画である。

**Q** 韓国工場の新設備について、原材料となるアクリル酸の調達先はどうなっているのか。

**A** アクリル酸はアジアの様々な国で生産されており、今回の韓国新設備向けの供給についても支障がないように準備している。

**Q** 住友精化製の高吸水性樹脂（SAP）が中国ローカルメーカーからの需要が高い理由は、他社と異なる製法（バッチ重合）によるものだと考えているが、これは、他社が真似出来ないようなものなのか。

**A** バッチ重合方式の強みは、顧客のニーズにあった製品を作りやすいところにある。吸水性樹脂の性能は、吸水力、吸水速度や荷重下吸水量などの幾つかの項目で評価されるが、これらの性能はトレードオフの関係にある。当社が数年前に販売を開始した高吸水性樹脂のHPグレードは、これらトレードオフの関係にある性能を、顧客のニーズに合わせて、高いレベルでコントロールできるという長所がある。当社としては、他社に負

けないように、より高い品質の製品を開発しなければならないと考えている。

**Q 原材料費の値上がりの状況はどうか。**

A アクリル酸の価格の指標となるプロピレンやナフサが値上がりしている。また、苛性ソーダが値上がりをしているという状況である。

**Q 住友精化の高吸水性樹脂に対する需要が増加しており、加えて原材料費が値上りしているのであれば、製品売価の値上げについてはどう見ているか。**

A お客さまの協力を得て、製品売価の値上げの了承をいただかなければならないこともある。しかし、来年度に競合他社が新プラントを稼働させ、供給量が増えてくる。当社は特色のある吸水性樹脂を販売しており、製品の品質には自信があるが、値上げについては、様々な要因や影響の考慮が必要である。

**Q 原材料費が上昇しているとのことであるが、第1四半期と第2四半期を比較した場合に、製品価格と原材料費の差（スプレッド）は改善しているのか。**

A スプレッドについては、改善というよりも、維持するべく努めているところである。原料価格については、プロピレン、ナフサや苛性ソーダが更に値上がりする可能性もある。

#### **機能化学品事業について**

**Q リチウムイオン電池向けのバインダーについて、車載用の需要が増えていくと思うが、現状の売上の状況はどのようなものか。**

A バインダーについては、緒についたところである。現在、顧客テストを実施し、テスト結果を受けて当社内でも改良を進めている段階である。リチウムイオン電池は、地理的には中国が製造の中心地である。中国のメーカーから開発スピードを求める要望も強い。それに応えるため、上海にラボを設けた。販売数量が上がってくるのはもう少し先になる見通しである。

以上