



平成18年7月27日

各 位

会 社 名 住友精化株式会社  
代表者名 社長 園田 隆一  
(コード番号: 4008 東証・大証第1部)  
問合せ先 取締役企画部長 原 昭一  
(TEL. 06-6220-8515)

### 新・中期経営計画策定に関するお知らせ

このたび2010年に向けた新・中期経営計画を策定いたしました。

なお、本計画策定にあたり、10年後(2015年)に当社グループが目指す企業像を「SEIKA ビジョン2015」として取りまとめ、5年後(2010年)をマイルストーンとして本計画の達成目標としました。

添付の通りお知らせいたします。

以 上

# I. 「SEIKA ビジョン 2015」の概要

グローバルに展開するスペシャリティーケミカルカンパニーを目指して  
—世界を視野にアジアで存在感を—

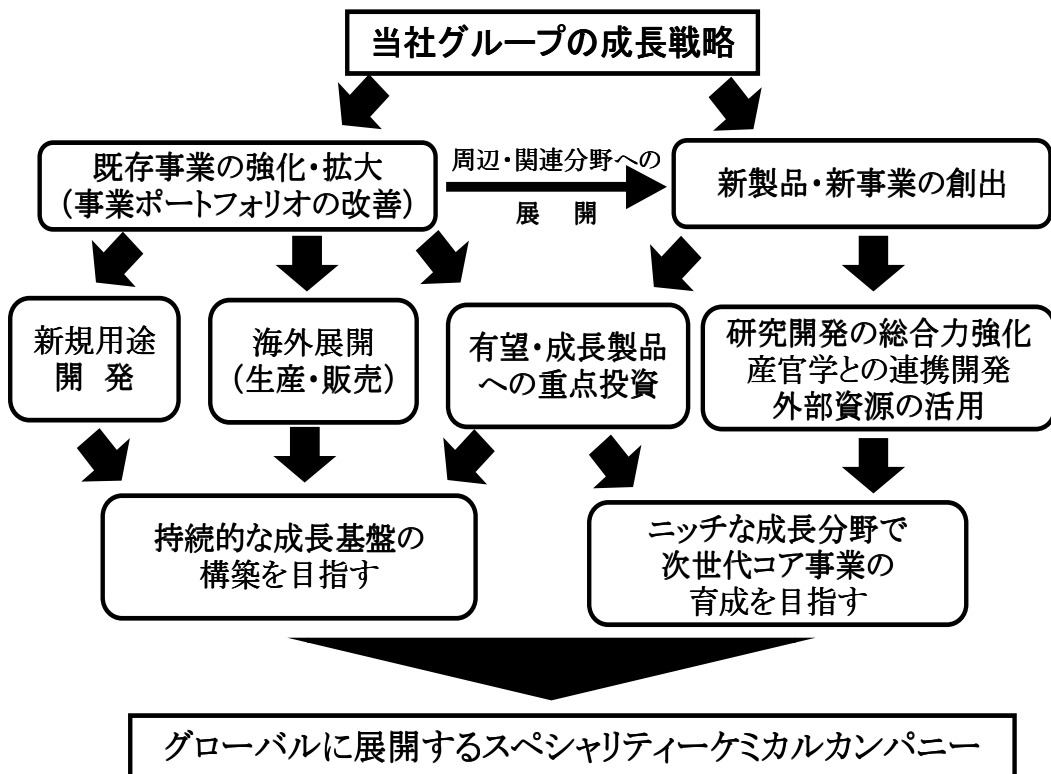
## 1. 経営方針

当社グループは、社会との共存共栄を基本方針とし、化学の分野で世界に通じる独自の技術を開発し、特色のある質の高い製品を国内外へ供給することにより、社会に貢献する。

## 2. 当社グループが目指す企業像

- ◆ 成長分野に、特色のある新製品を上市し続ける研究開発型ケミカルカンパニー
- ◆ 世界に通じる技術で、グローバルニッチに事業を展開する高収益企業
- ◆ 社会的責任を果たし、社員が誇りと生きがいを感じる会社

## 3. 当社グループの成長戦略



## Ⅱ. 中期経営計画の骨子

### 1. 数値目標

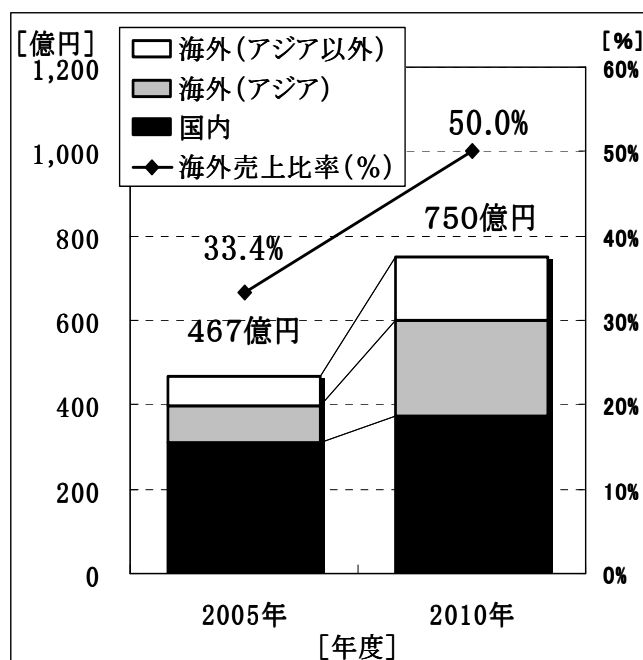
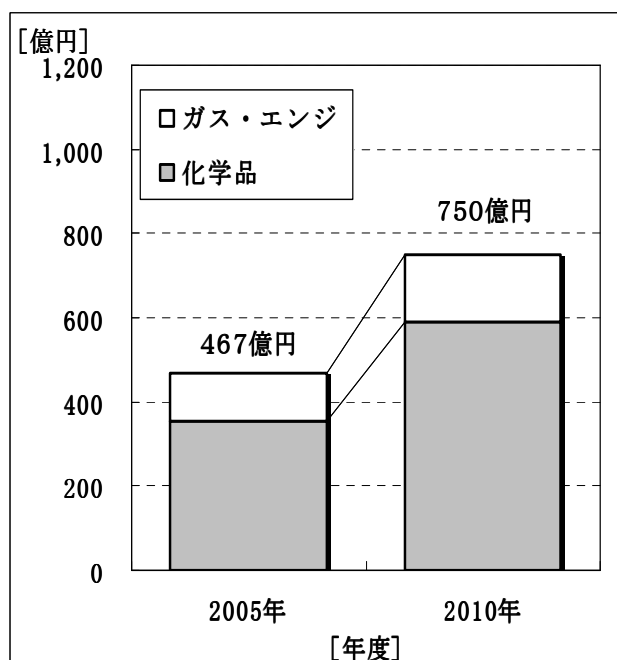
#### ◆到達目標

(単位:億円)

	2005年	2010年	増加額
売上高	467	750	+283
経常利益	44	75	+31
税引後利益	22	45	+23
ROA	9.3%	10.7%	—
ROE	8.7%	10.5%	—

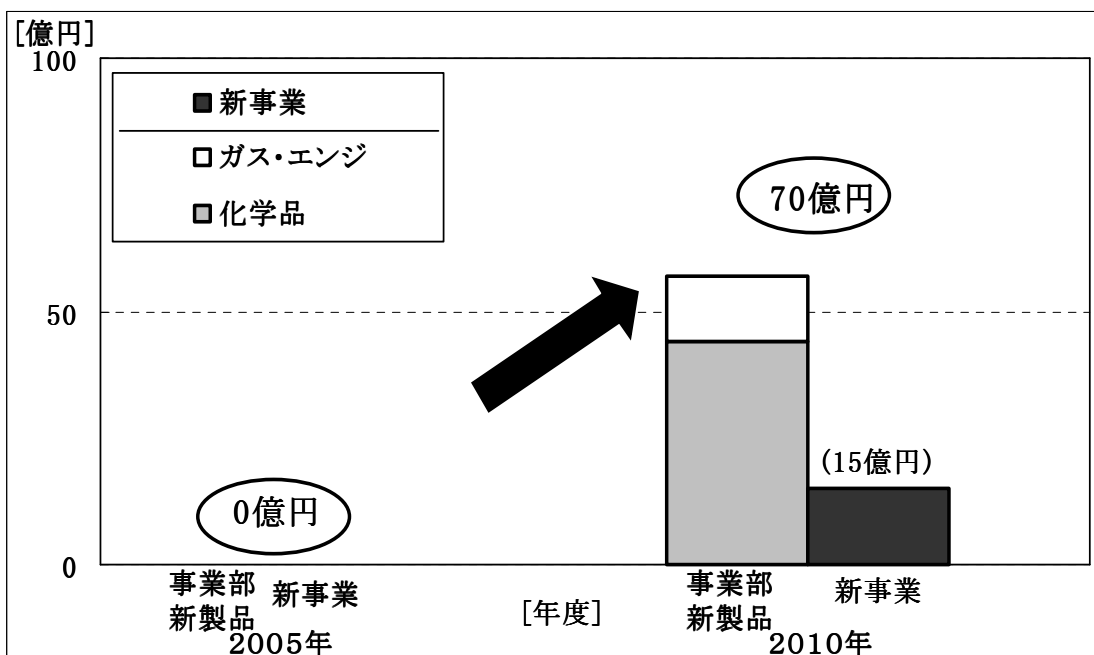
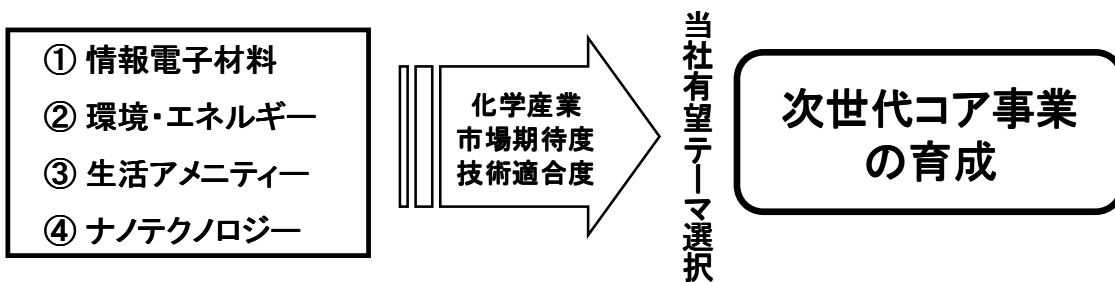
#### ◆売上高

2010年に750億円(2005年比+61%)、海外売上高比率はアジア向けを中心に50%を目指す。



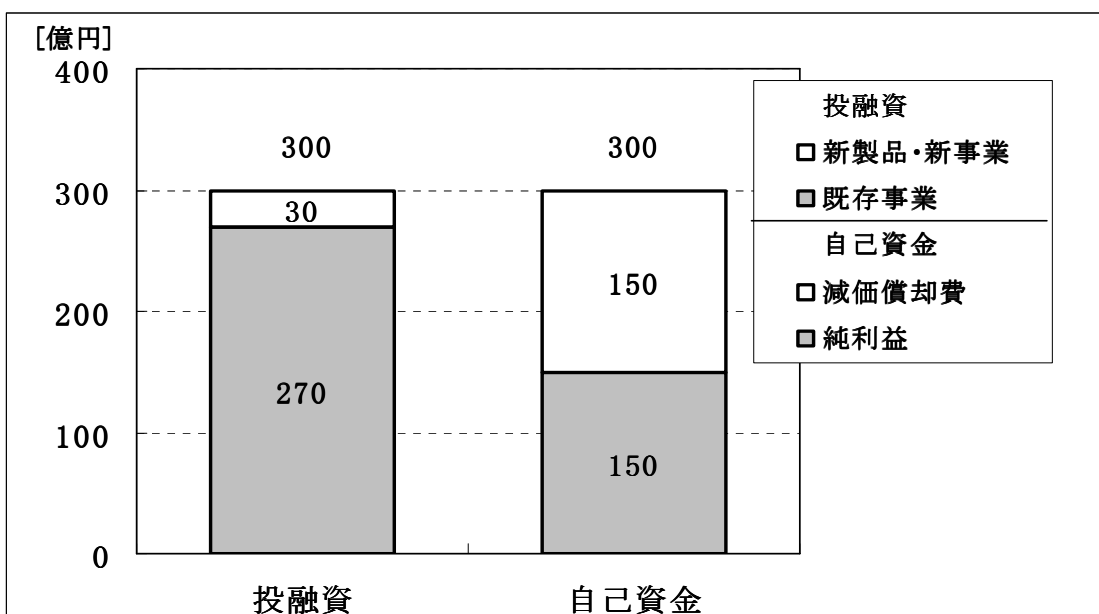
◆新製品・新事業

情報電子材料、環境エネルギー、生活アメニティ、ナノテクノロジーなどの有望分野から当社有望次世代テーマを選択し、2010年には売上高70億円を目指す。



◆投融資

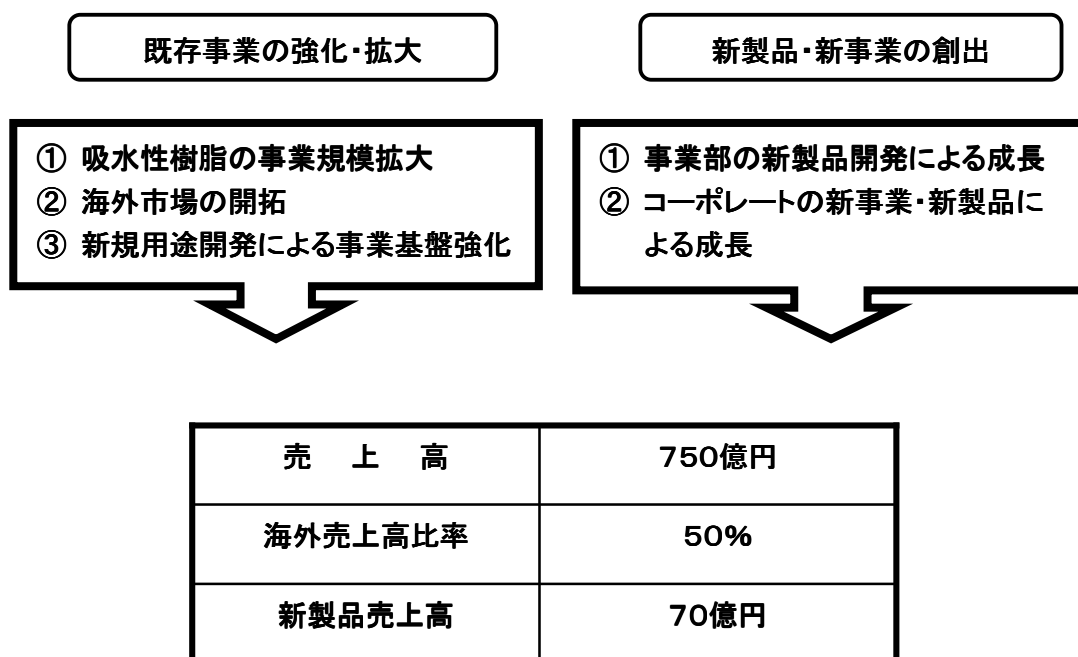
5年間で300億円を見込み、うち新事業・新製品に30億円を予定している。所要資金は自己資金で充当する。



## 2. 中期戦略・方針

### (1) 事業戦略

(事業戦略イメージ図)



#### ◆吸水性樹脂事業

品質優位性、顧客への技術サービス、シンガポール拠点を活かした販売ネットワークと設備の増強により、アジアを重点とした世界市場で事業拡大を目指す。

#### ◆機能性樹脂事業

新規用途、新規顧客およびアジア市場開拓と高付加価値製品のスピーディな開発と上市により、成長分野でグローバルに事業を展開し、規模の拡大を目指す。

#### ◆ガス事業

国内およびアジアにおいて、既存事業の強化拡大と電子材料・環境エネルギーなどの成長分野で新規ガス材料等を上市し、エレクトロニクスガスを中心に持続的な成長基盤の構築を目指す。

#### ◆医薬製品事業

得意とする有機硫黄化合物合成技術を基盤として、大型医薬品の開発を目指し、製品の競争力強化、拡販と継続的な新製品の上市を進める。

◆機能製品事業

ディスプレイ、記録材料、電池材料などの成長分野で、当社の独自性を発揮した製品開発を行い、ニッチな成長分野で高収益な新製品を拡充する。

◆工業薬品事業

既存品のシェア維持と新需要の開拓、新規製品の探索、開発に注力することにより安定的な売上高、利益を確保する。

◆機器システム事業

新エネルギー分野の新規開発、P S A 需要開拓と海外の新興市場をターゲットとし、既存製品の拡販、新規製品の上市を目指す。

(2) コーポレート方針

全社横断的な課題の達成に取り組むとともに、本社の改革を目指す。

- ◆国際化戦略の推進
- ◆次世代コア事業の育成
- ◆技術のブラッシュアップ、プロセスイノベーション
- ◆人財の育成
- ◆知的財産戦略の構築
- ◆連結経営の充実
- ◆経営システムの改革
- ◆C S R の推進
- ◆いきいきと新しいことにチャレンジする風土の定着

以 上