



MITSUI CHEMICALS, INC.

三井化学

経営概況説明会

2010年5月12日

三井化学株式会社

社長 田中 稔一

目次

1. 2009年度決算
2. 2010年度業績予想
3. 新たな成長戦略の進捗状況

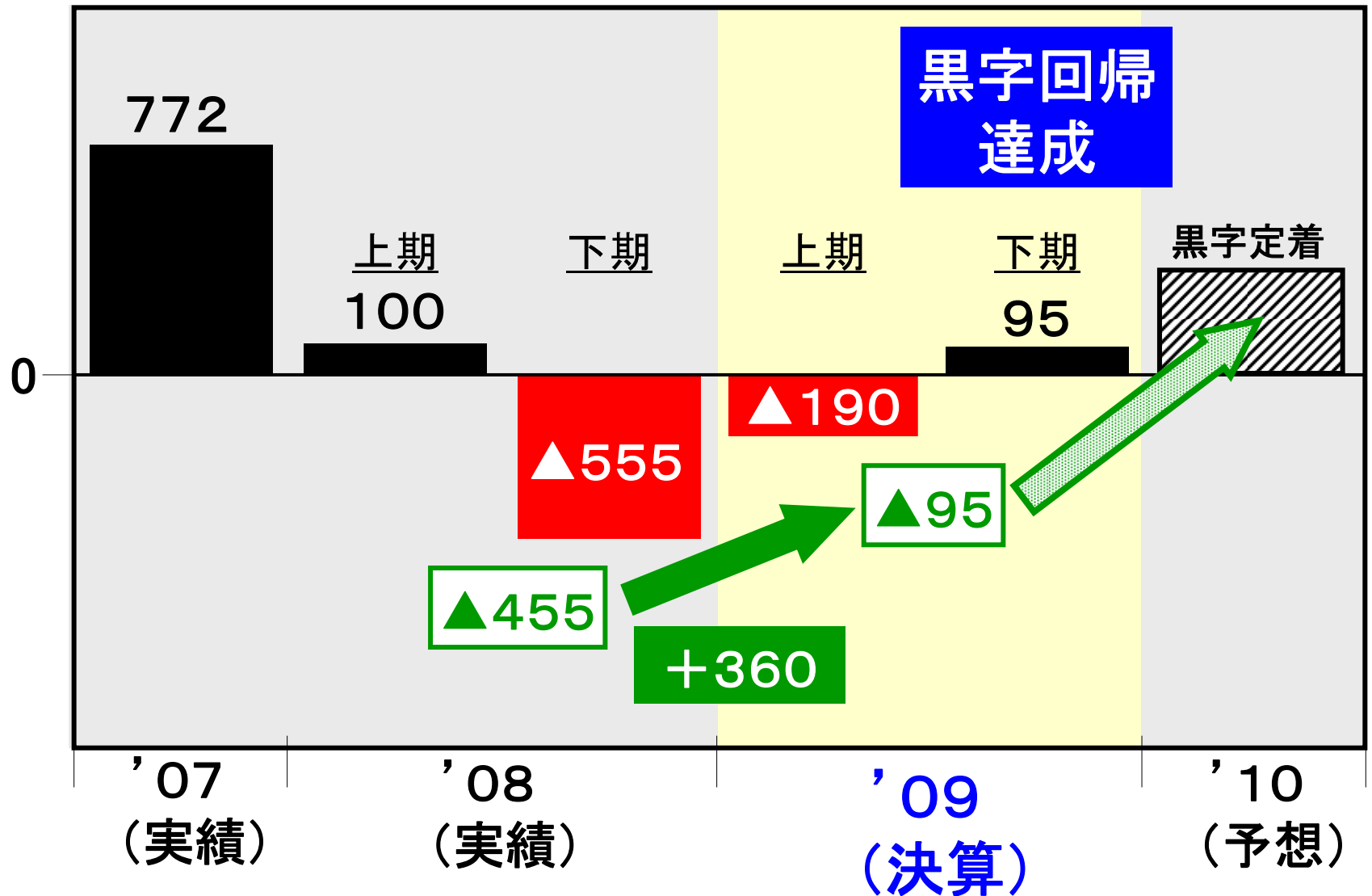
営業損益状況(連結)

(単位:億円)

摘要	08年度 決算	09年度 決算	増減	09年度 前回予想
売上高	14,876	12,077	△2,799	12,000
営業利益	△455	△95	360	△100
営業外損益	△53	△36	17	△60
経常利益	△508	△131	377	△160
特別損益	△146	△30	116	△10
税金等調整前当期純利益	△654	△161	493	△170
当期純利益	△952	△280	672	△250
為替レート(円/\$)	101	93	△8	93
国産ナフサ(円/KL)	58,930	41,200	△17,730	41,800
有利子負債	5,354	4,942	△412	
自己資本	3,499	3,773	274	
D / E レシオ (倍)	1.53	1.31	△0.22	
年間配当	9円/株	3円/株	△6円/株	

営業損益状況(連結)

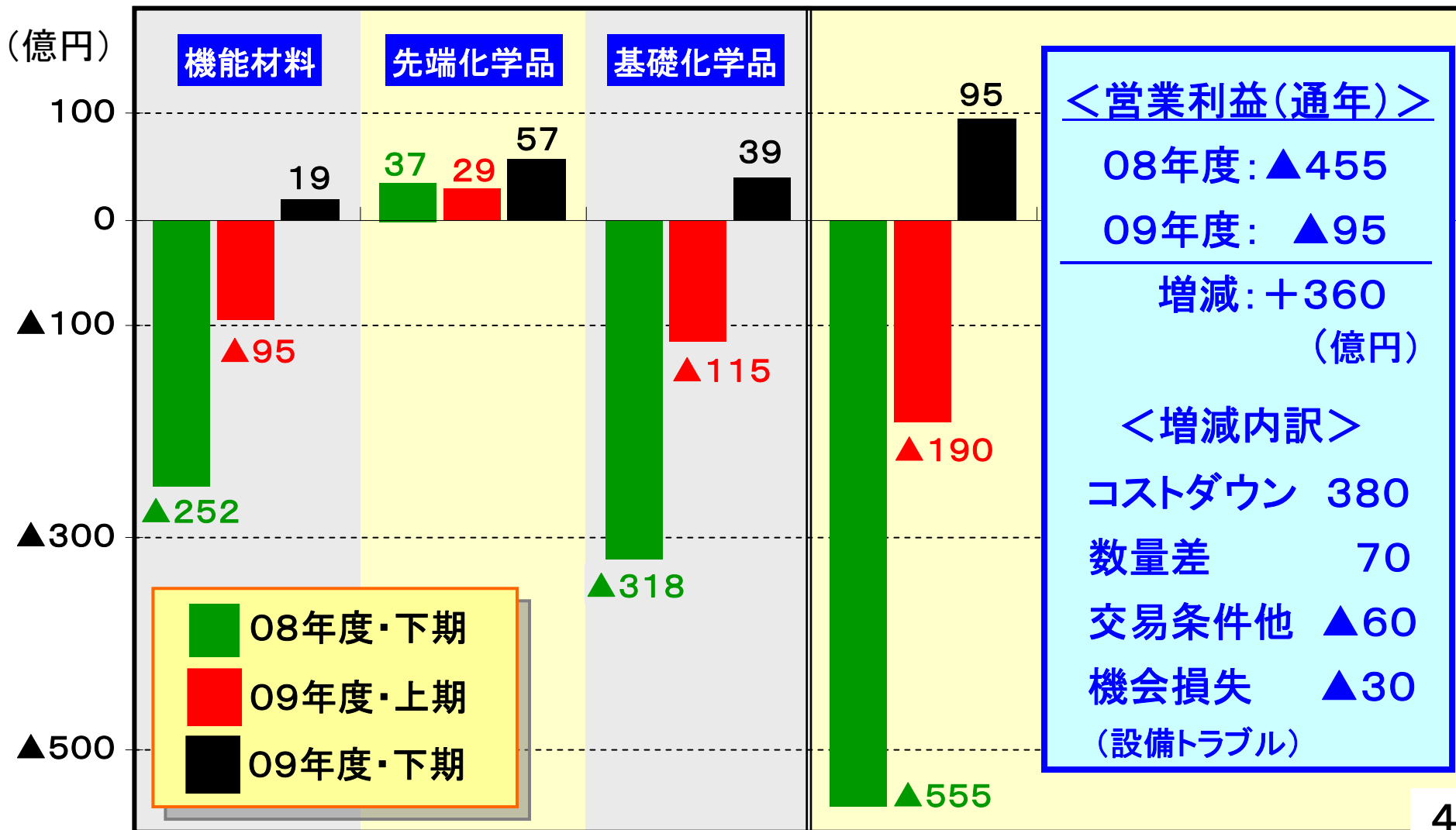
営業利益(億円)



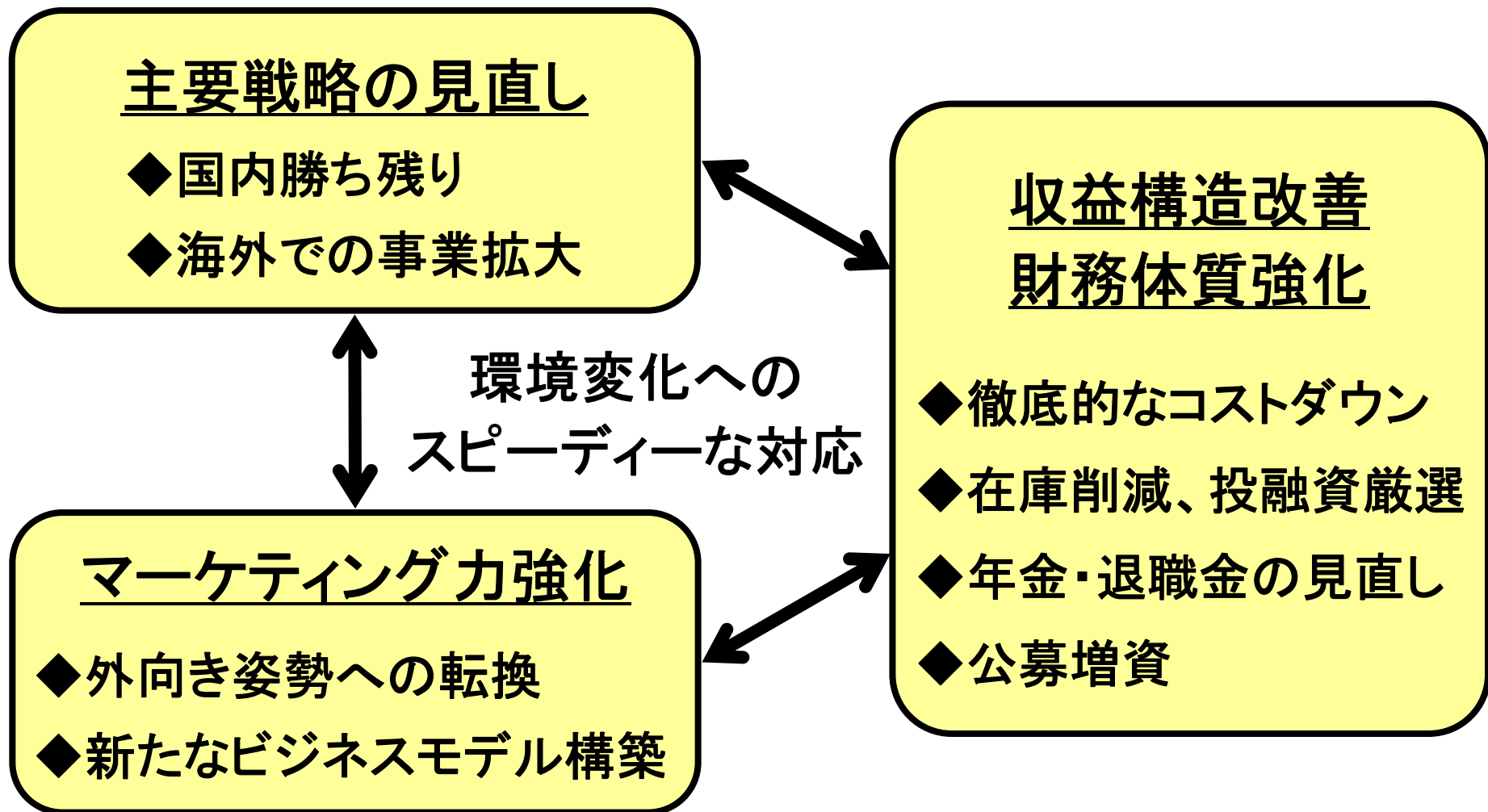
2009年度 営業利益(事業本部別)

セグメント別営業利益

全社営業利益の増減内訳



2009年度における経営課題の実行



◆「新たな成長戦略」として、2010年度予算へ展開中

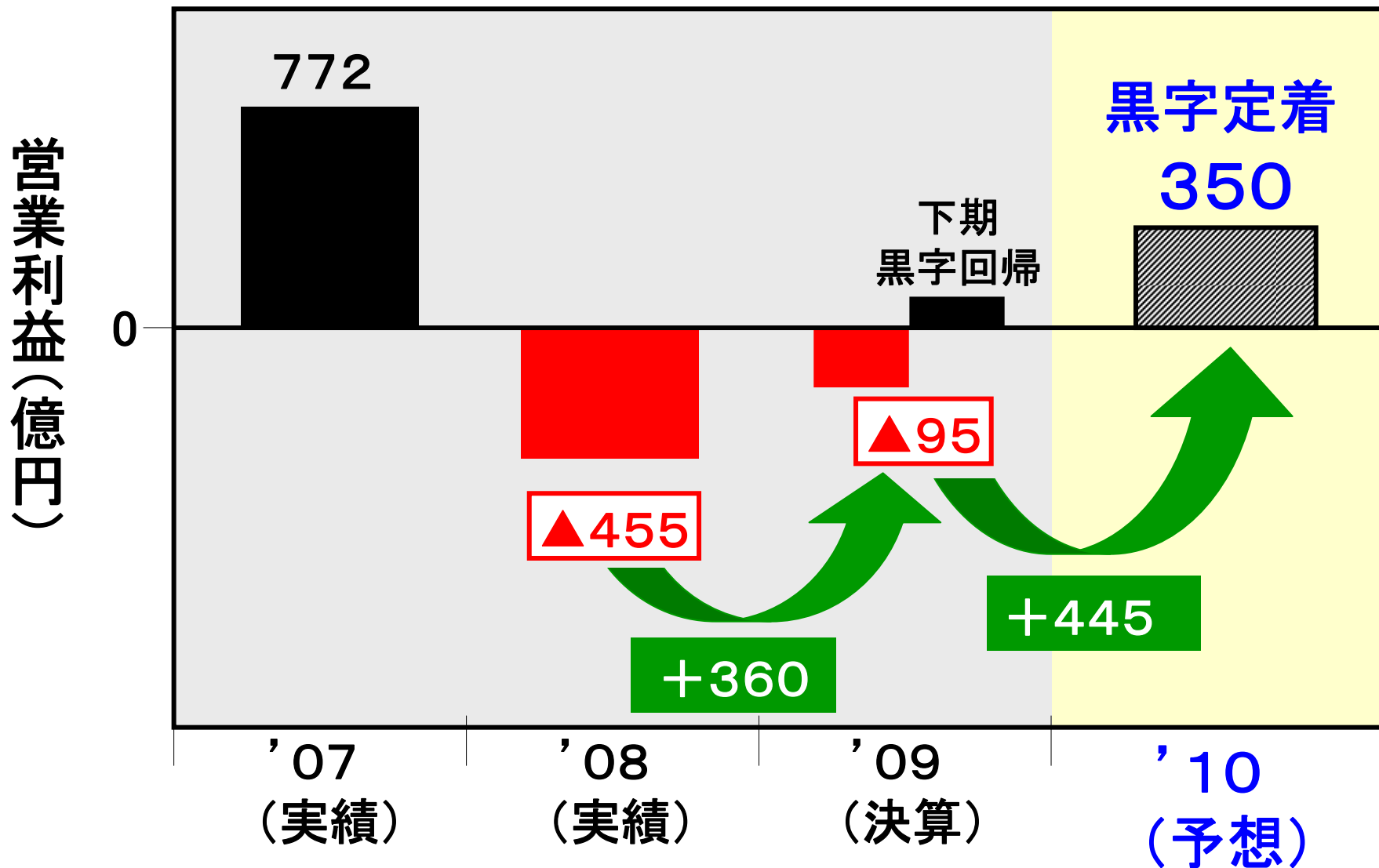
目次

1. 2009年度決算
2. 2010年度業績予想
3. 新たな成長戦略の進捗状況

2010年度の展望

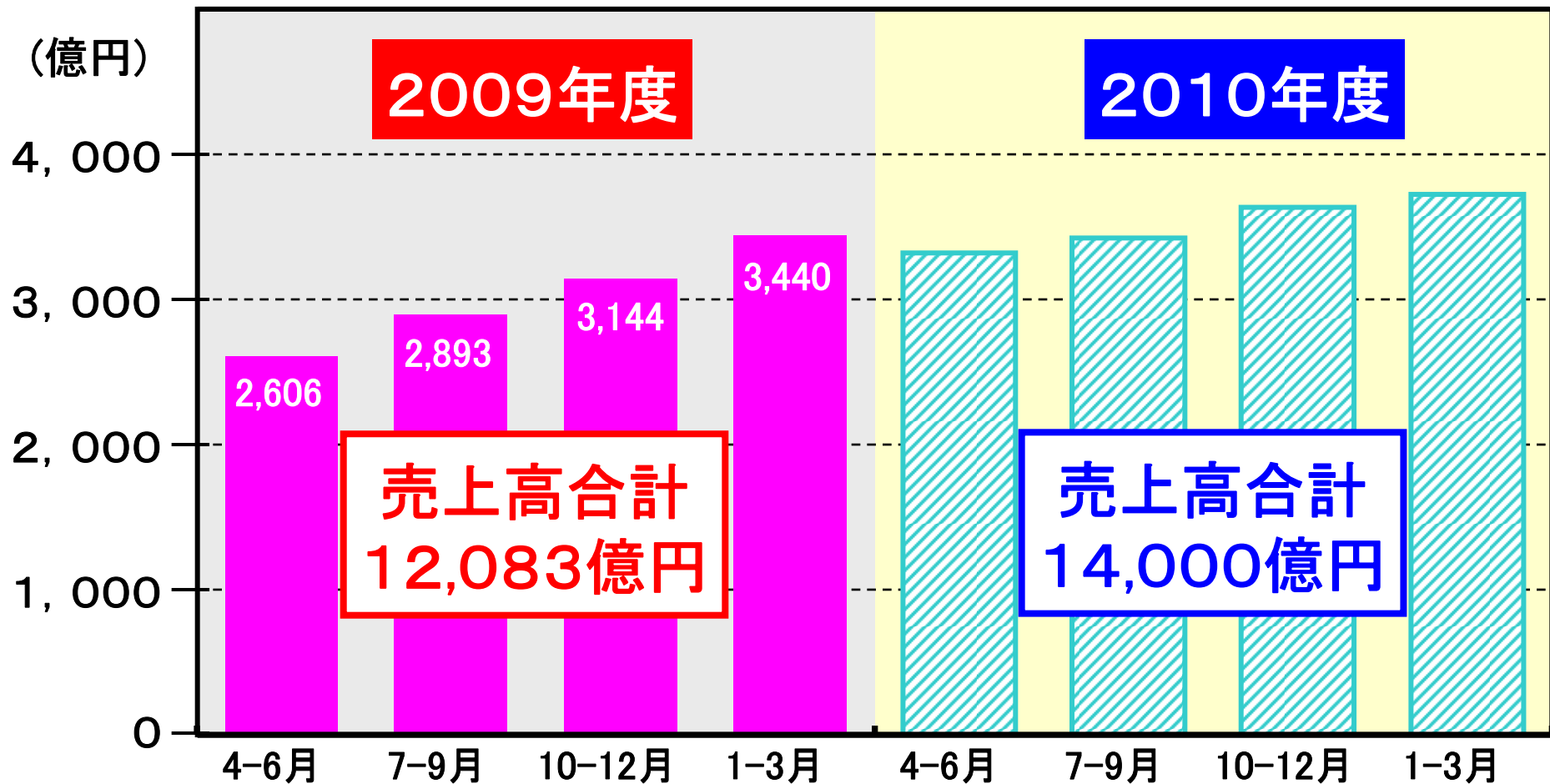
- ◆数量増(5TF稼働、ソーラーエバ増強)や交易条件の改善(PH・PTAの需給環境改善)により、**収益回復**へ。
- ◆本年度は、350億円(予算)の**「黒字定着」**を達成し、“新たな成長軌道”への発射台とする**「勝負の年」**。
- ◆年内に“新中計”を策定し、09年の**「新たな成長戦略」**をベースに、具体的な戦略と数値目標を明確にする。

2010年度 営業損益の見通し



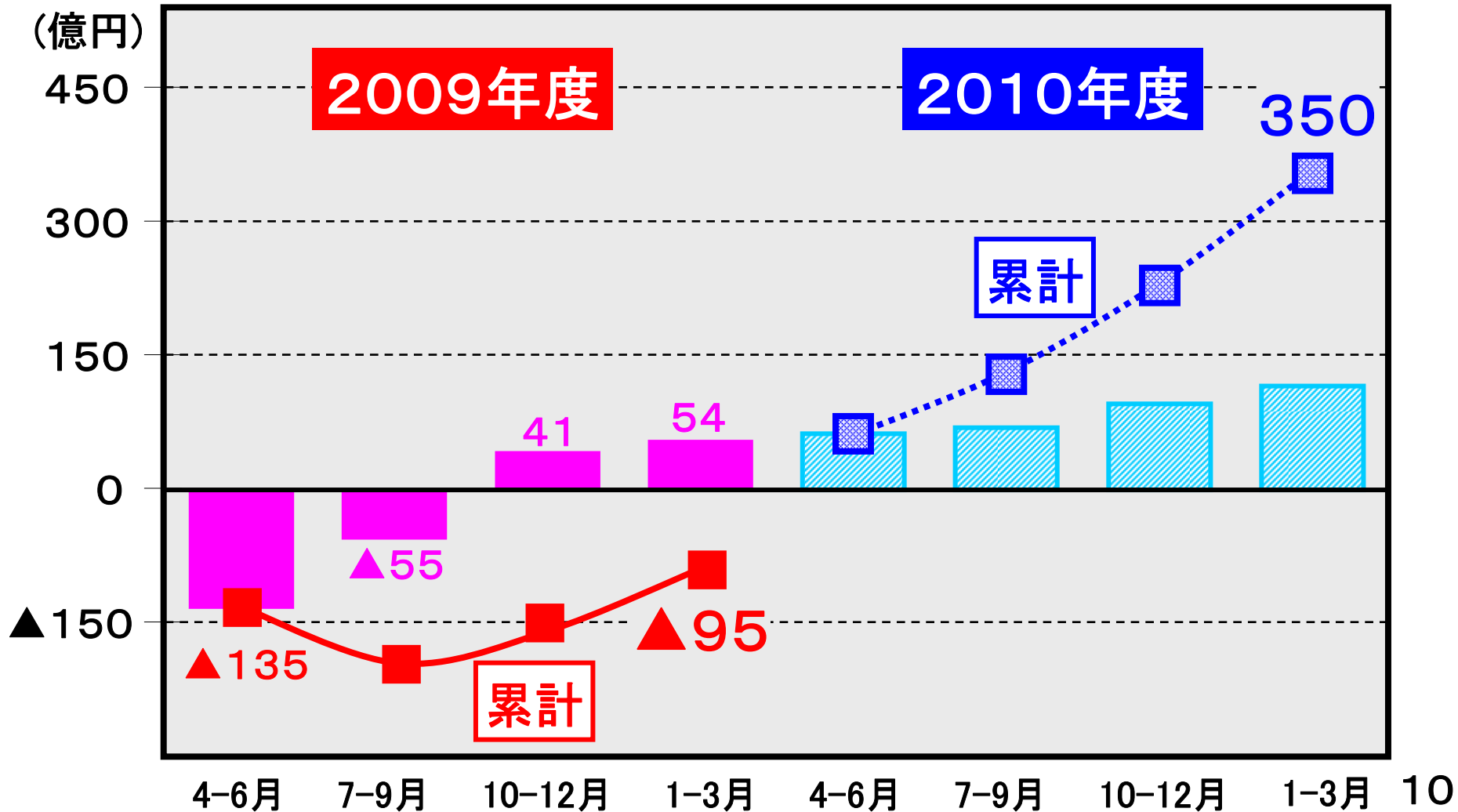
四半期別の売上高見通し

◆ 拡販により着実に回復



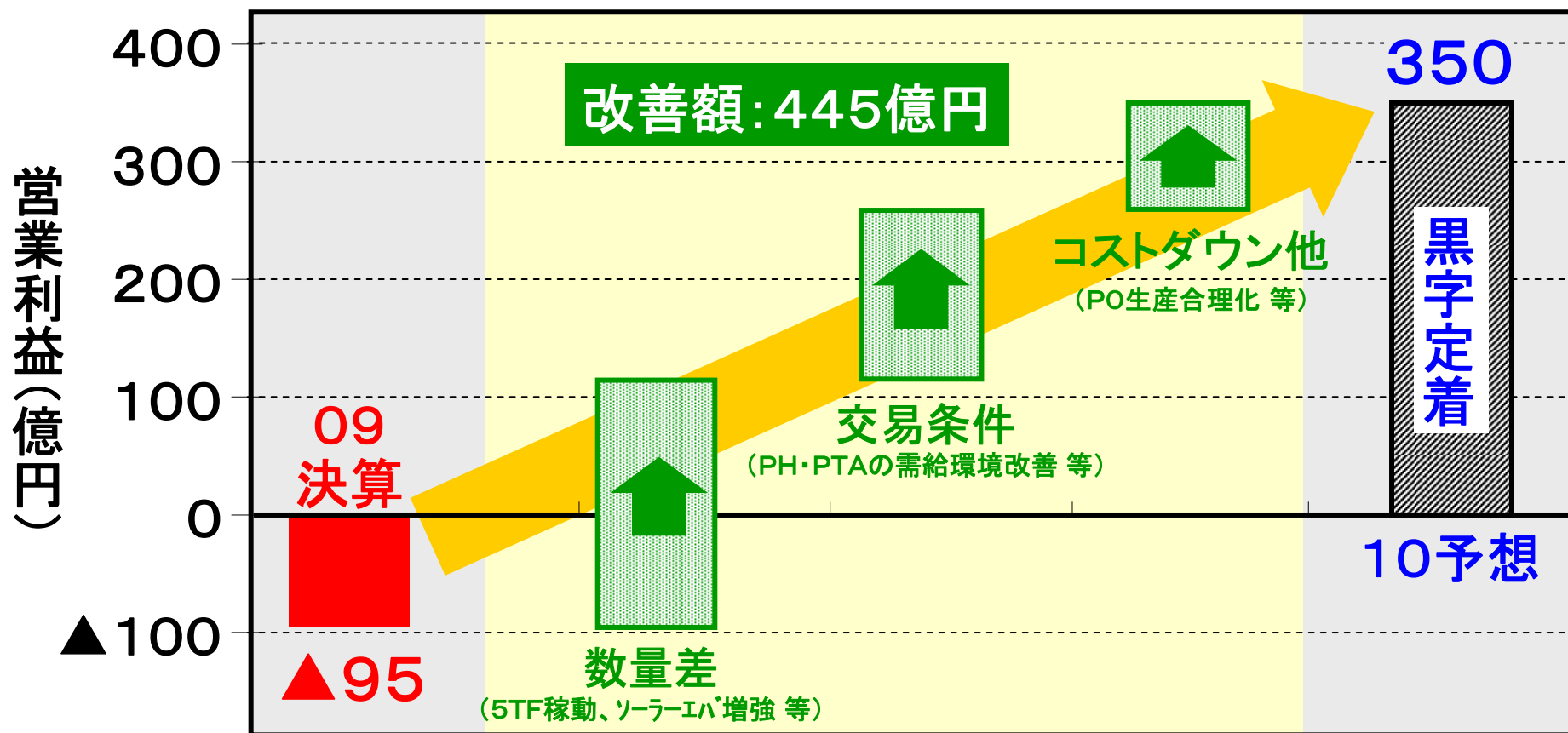
四半期別の営業損益見通し

◆全四半期を通じて、着実に黒字定着

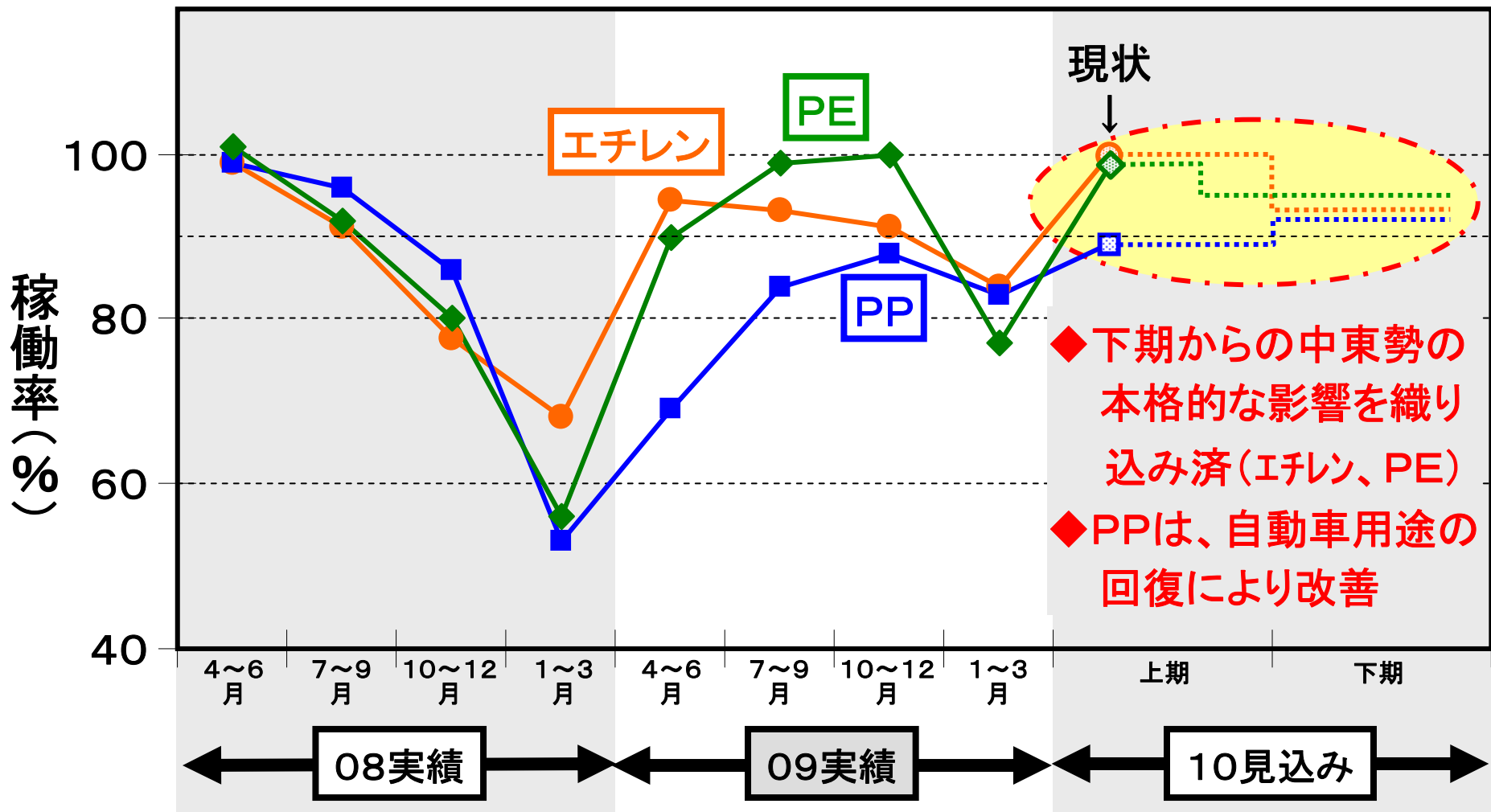


2009年度決算からの増減内訳

◆ **拡販や交易条件の改善、コストダウン等により黒字定着に繋げる。**



数量 : オレフィン系製品の当社稼働率推移



数量 : タフマー新プラント(5TF)稼働

タフマーの主な用途

◆樹脂改質材



PPバンパーの
耐衝撃性向上



PE/PPカップ蓋
の易開封性付与
〔ヒートシール
強度向上〕

◆軟質成形材



スポーツシューズ
のミッドソール部
(架橋発泡体)

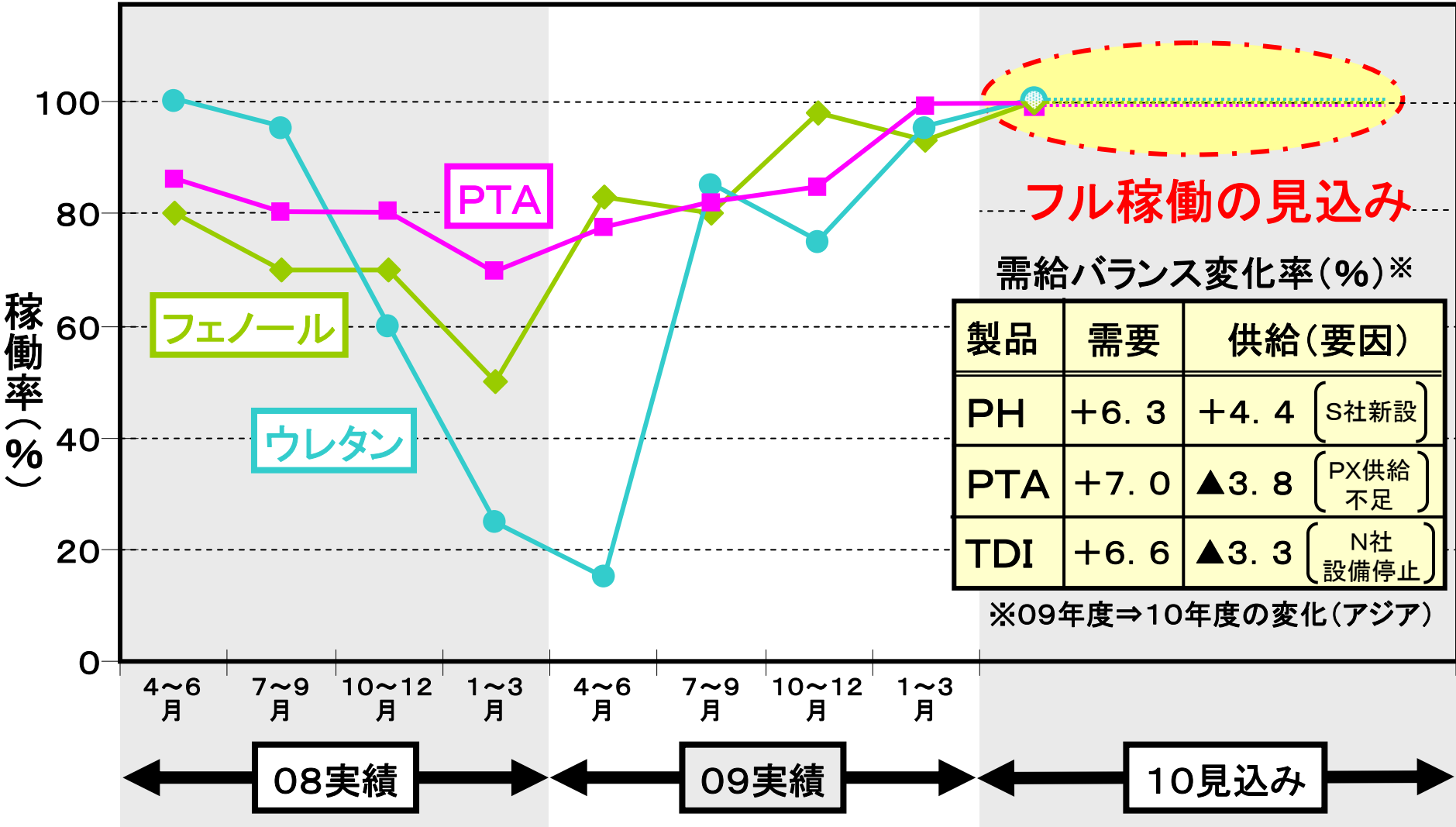
シンガポール第二プラント
(10万トﾝ:09年12月完工)

この部分は掲載できません。

アジア需給タイト下での
垂直立ち上げにより
大幅な利益拡大期待
(10年度の稼働率100%)

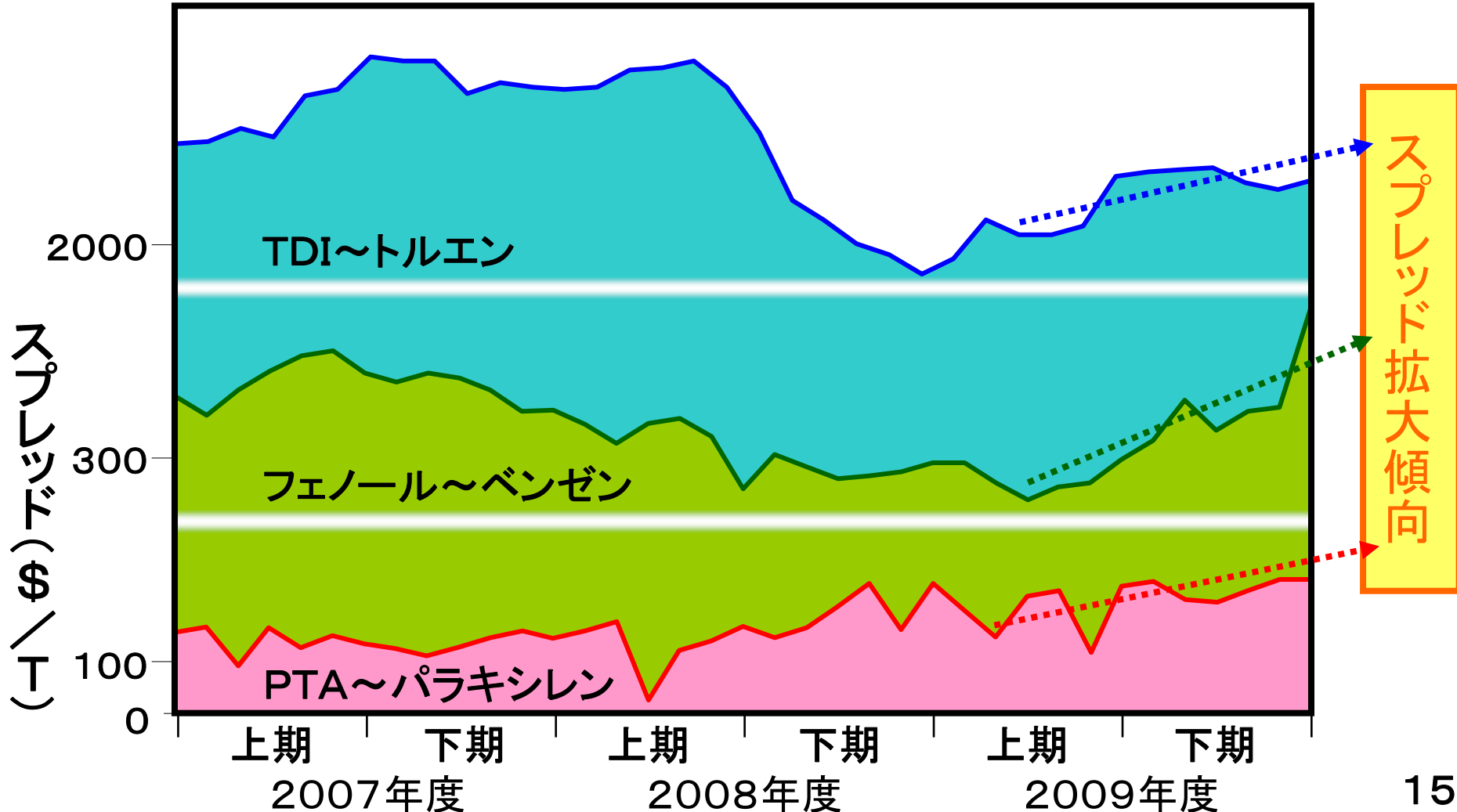
数量

: アロマ系主要製品の当社稼働率推移



交易条件 : アロマ系製品のスプレッド推移

◆ 堅調なアジア需要により、製品付加価値(スプレッド)は**拡大傾向**



まとめ 事業本部の営業利益と重点方策

事業本部	営業利益	重点方策
石化	120億円	ナフサクラッカーの競争力強化 ポリオレフィン事業の収益力強化
基礎化学品	55億円	アジア市場を中心とする拡販(PH・PTA) 需給環境改善によるスプレッド拡大(同)
ウレタン	60億円	同上(拡販とスプレッド拡大)
機能樹脂	40億円	主力樹脂の拡販(タフマー、EPT他)
加工品	15億円	アジアでの拡販(ソーラー・エバ他)
機能化学品	100億円	コア事業の拡大 (ビジョンケア・農薬・触媒)

環境変化に対応した体制構築

(1) 事業運営の迅速性と柔軟性の強化

◆事業本部単位の見直し

➤小回りのきく事業体制

⇒3事業本部制から6事業本部制へ

(2) 重要海外拠点(中国・欧州)の機能強化

◆中国総代表、欧州総代表の設置

➤中国市場での事業拡大対応

➤欧州市場でのREACH等の規制動向対応と
マーケティング強化

マーケティング力強化

◆生販研の全員参加による“売れる体制”



◆新自動車材開発室の設置(全社横串機能の強化)

◆営業マスター制度の導入(マーケッター育成強化)

組織体制の見直しによる安全対策の推進

◆「安全は全てに優先する」経営方針を全社に再徹底

➤工場を社長直轄組織化

⇒主体性強化(意識改革)によるレベルアップ

➤「安全・環境機能」に関する責任と権限の強化

⇒工場の安全・環境:

生産・技術本部(現場目線でのマネジメント強化)

⇒全社の保安防災や労働・安全・衛生、環境保全等:

レスポンシブル・ケア部

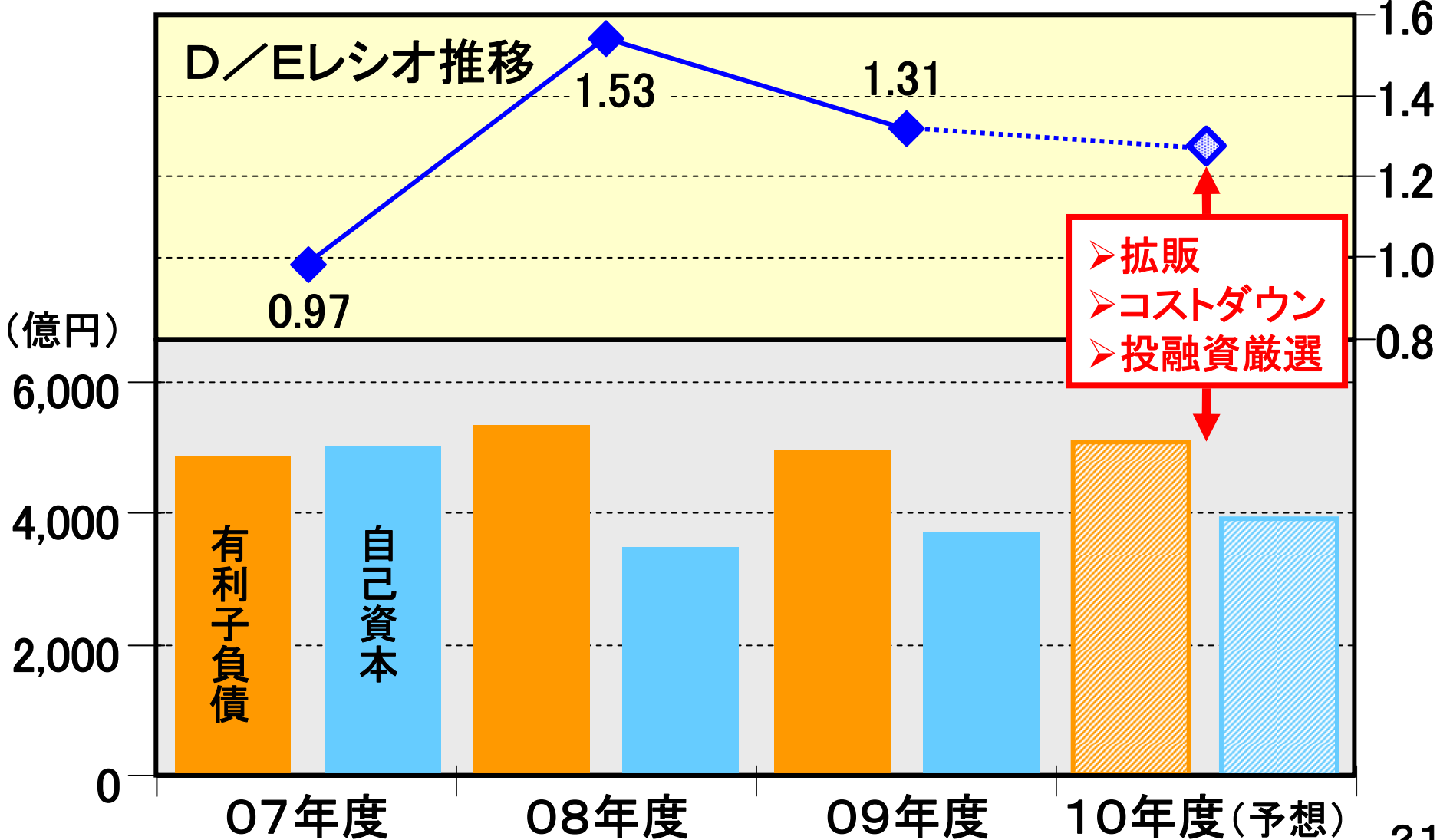
事故・トラブルの再発防止

- ▶ <作業> 日常の繰り返し作業(全12,700件)に対する
緊急安全点検を実施(3月末までに97%完了)
 ⇒ **不具合**(全体の23%)を改正中(80%完了)
- ▶ <作業> 取り扱い物質や取り扱い作業の**危険性の再確認**
 ⇒ **再教育**やマニュアル見直し中
- ▶ <設備> 設備の**“アキレス腱”の抽出**(上期中に完了)
 ⇒ 徹底的な**予防保全**の実施
- ▶ <投資> 安全確保投資(**老朽更新投資と修繕費**)の維持
 ⇒ **年間約400億円**継続中(コストダウン対象外)

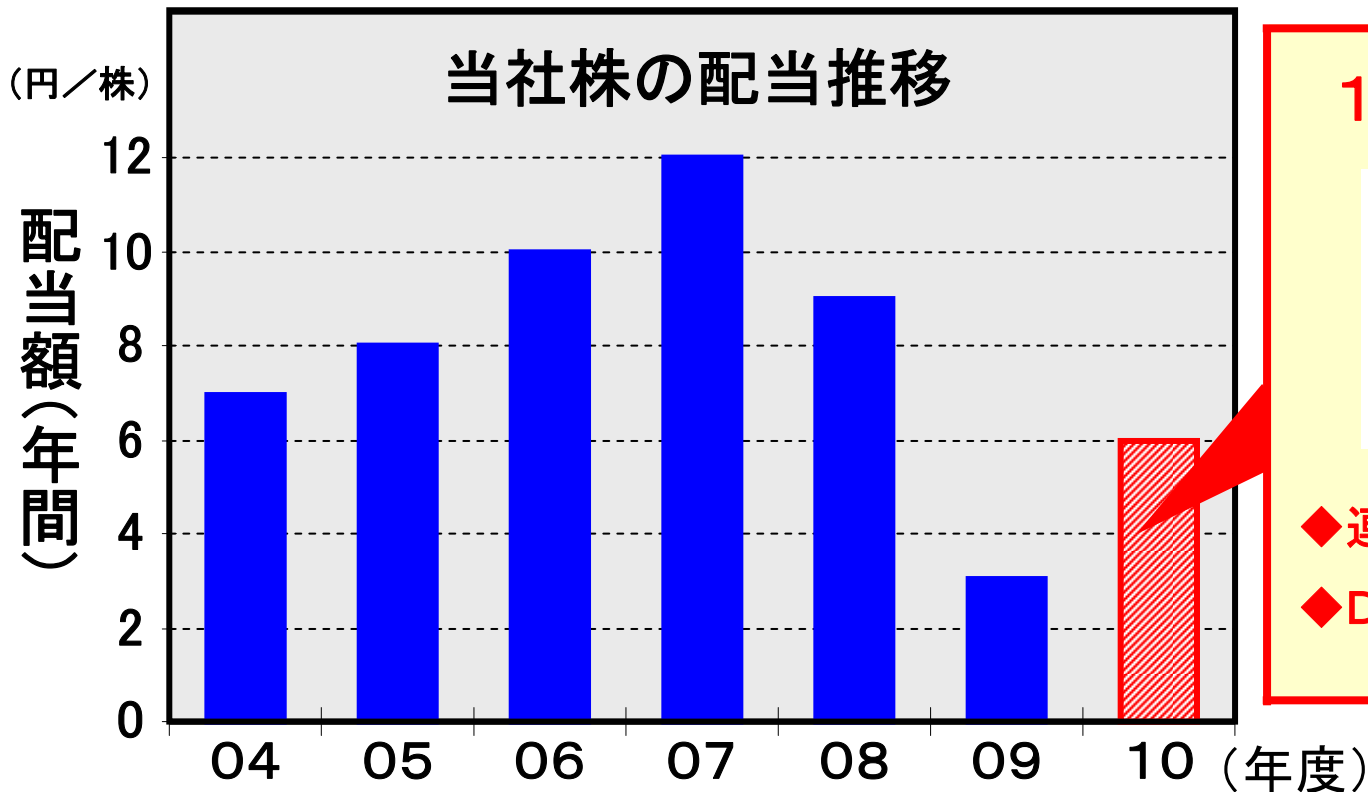
事故・トラブルによる**機会損失の排除**

財務状況

◆「新たな成長戦略」の実行に向け、**財務体質を強化中** (倍)



2010年度の配当予想



10年度配当予想

中間: 3円/株

期末: 3円/株

年間: 6円/株

◆ 連結配当性向 = 25.1%

◆ DOE = 1.6%

【参考: 当社の配当方針】

連結配当性向と連結自己資本配当率(DOE)を勘案し、中長期的な視点で連結業績に応じた利益還元、及び、安定的な配当の継続に努める。

目標: 連結配当性向25%以上、かつ、DOE2%以上

目次

1. 2009年度決算
2. 2010年度業績予想
3. **新たな成長戦略の進捗状況**

化学産業を巡る環境変化

◆国際的な需給構造の変化

- ・欧米日の需要停滞、アジア・新興国の需要拡大
- ・中東や中国の大規模な石化設備の稼働開始
⇒国内石化産業の再構築が喫緊の課題

◆ビジネスモデルの変化(優勝劣敗)

- ・製造コストが安価で、高品質なアジア製品の拡大
- ・欧米勢は、標準化やシステム化により付加価値を確保
- ・日本勢は、先端分野での過当競争を展開
⇒競争激化の中、自社の競争優位事業への特化・拡大が重要

◆生活環境を取り巻く変化

- ・新たなGHG削減目標(ポスト京都議定書)
- ・化学物質に関する総合管理化(Reach規制他)
- ・人口増加や生物資源保護に伴う食糧問題
⇒環境・エネルギー、医療・健康、農業・食糧が重要分野に

“新たな成長軌道”に向けた取組み

新たな成長戦略

- 【1】競争優位事業のグローバルな拡大
- 【2】持続可能な発展のための高付加価値事業の拡大
- 【3】地球環境との調和を担う新製品・新事業の創出

環境変化への
スピーディーな対応

【4】事業基盤強化

- ◆国際的なコスト競争力の強化(LLP、S&B、…)

マーケティング力強化

- ◆徹底的な拡販
- ◆新たなビジネスモデル構築

①海外展開状況：2010年の主な動き

- ◆華南ウレタンシステムハウス・現地法人設立[1月]
 - 11年3月稼動開始
- ◆タフマー・シンガポール新プラント(5TF)稼動[3月]
- ◆中国と欧州に総代表配置(現地駐在化)[4月]
- ◆ブラジル拠点開設[6月]
 - 10年3月に現地法人設立済
- ◆Sinopecとの提携(フェノール・EPT)
 - 合併基本合意書締結[7月]
- ◆ベトナム・NSプロジェクト意思決定[年内]

【1】競争優位事業のグローバルな拡大

②タフマーのグローバル・トップ戦略

➤ **アジアでのトップシェア**を固め、さらに**欧米でのシェア拡大**を目指す。

タフマー生産能力(万トン)の推移(世界)

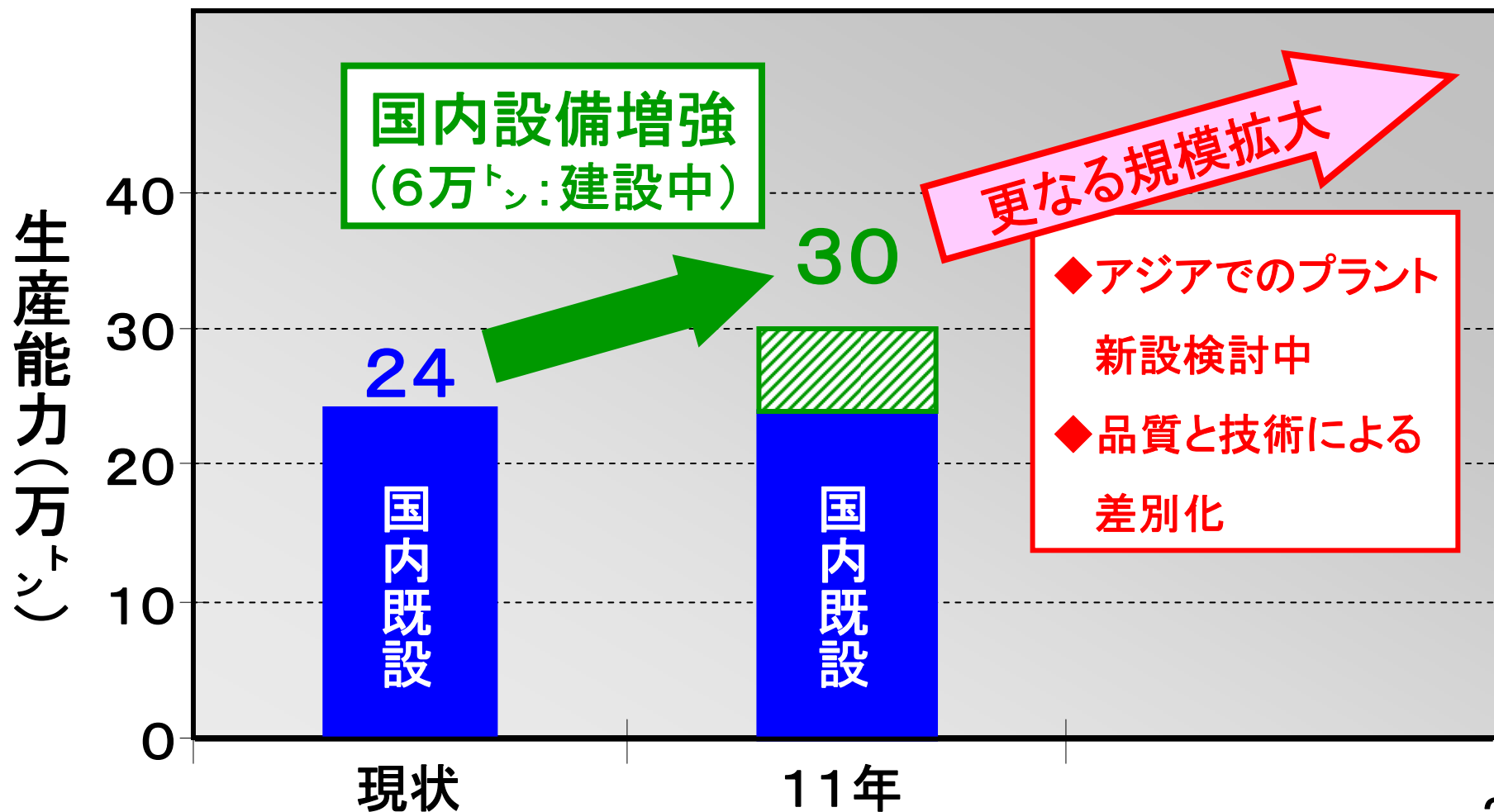
この部分は掲載できません。

- 5TFの垂直立ち上げにより、
グローバル・トップへ
- 優位な品質と技サ体制強化により販売シェア拡大
 - ◆ 自動車材や包装材市場確保
 - ◆ 欧米での新規顧客の開拓
 - ◆ 2位[09年]⇒1位[11年]

【1】競争優位事業のグローバルな拡大

③HAO-LL(エボリュー)の拡大戦略

◆高付加価値・高機能な包装・容器材料市場の早期拡大を目指す。



【1】競争優位事業のグローバルな拡大

④ブラジル拠点開設



◆設立の趣旨:

当社製品の販売・市場開発・市場調査等

ド ブラジル リミターダ

◆社名: Mitsui Chemicals do Brasil Ltda

◆設立: 10年3月(6月に開設予定)

◆所在地: サンパウロ市

(ブラジルGDPの30%が集中)

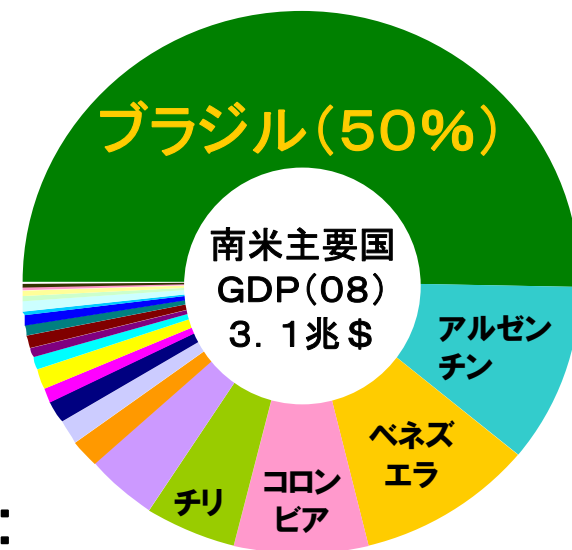
◆当社グループのブラジルでの事業状況:

アドマー(接着樹脂)、エラストマー、

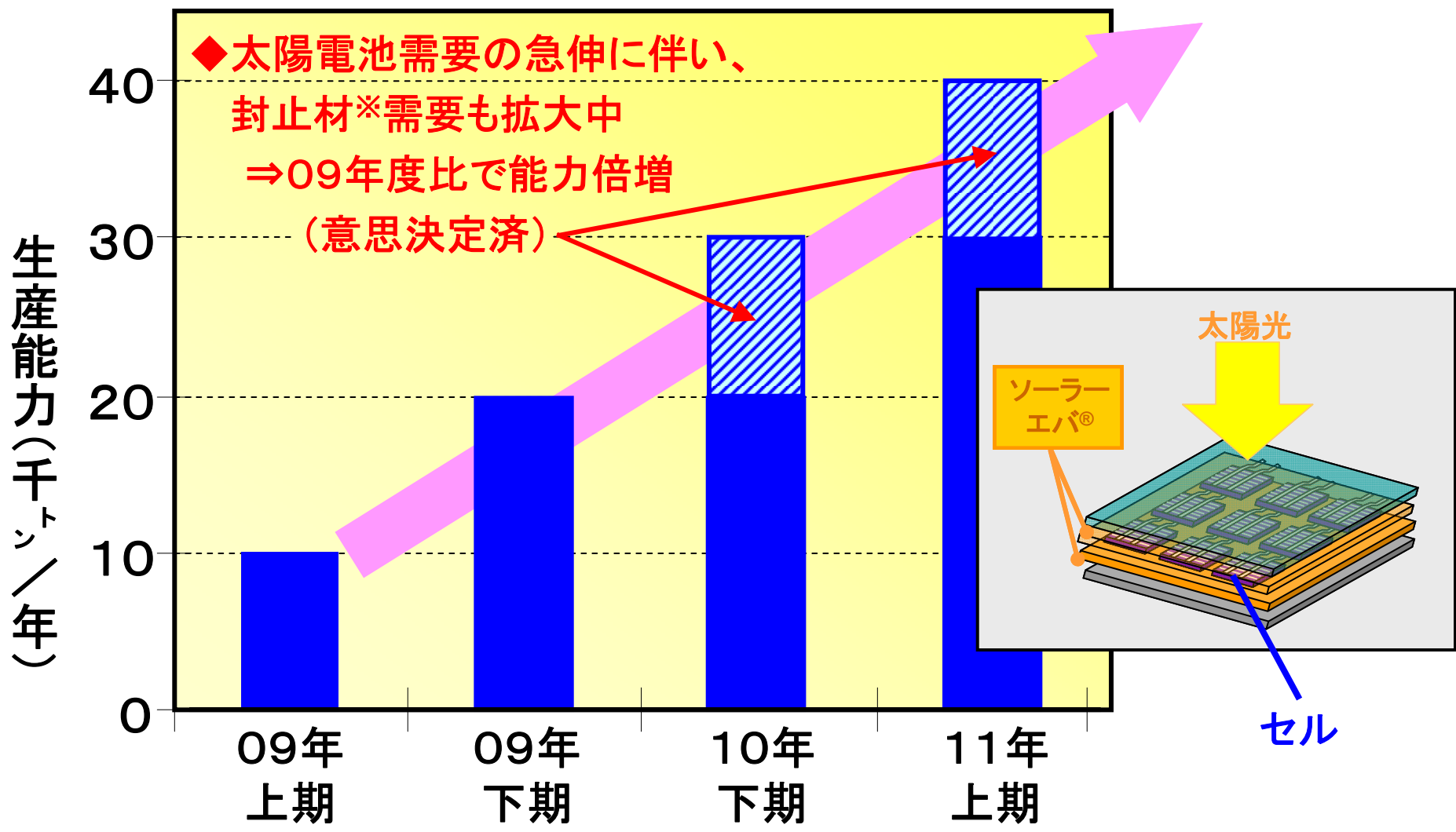
PPコンパウンド、農薬原体 等を販売中

(売上高: 約20億円[08年度])

南米主要国のGDP比率



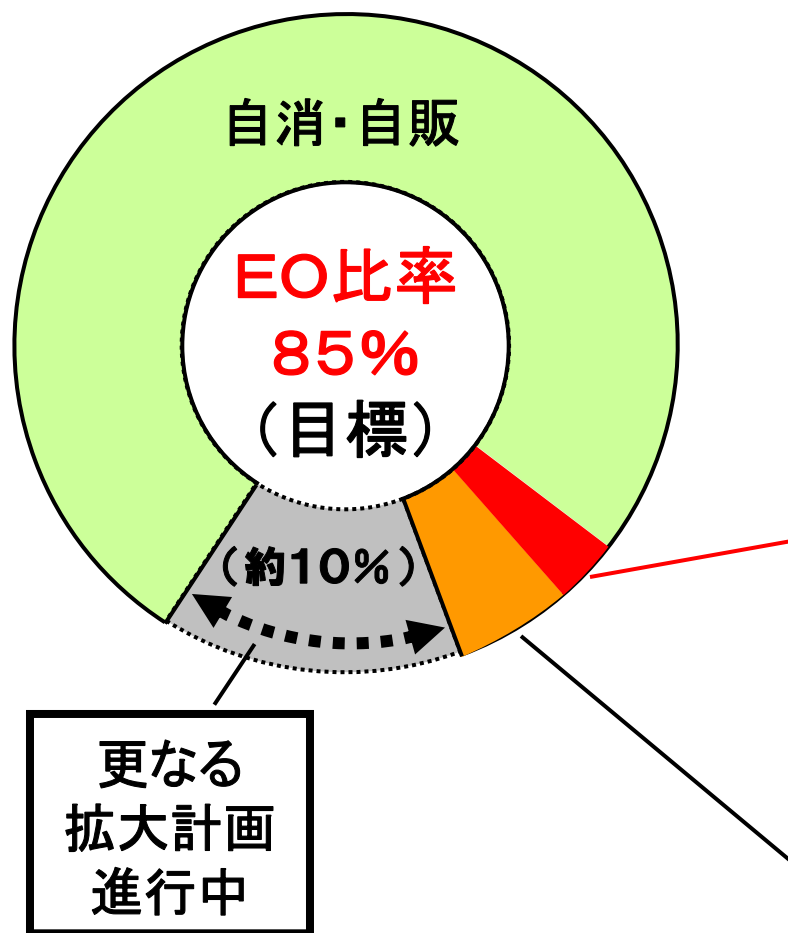
①ソーラーエバ(封止材)の更なる増強



*封止材:セル(発電部位の結晶シリコンウェハー)を挟んで保護するためのシート

②東亜合成とのEO誘導体の合弁事業化

◆EO比率の拡大によるエチレン高付加価値化の推進

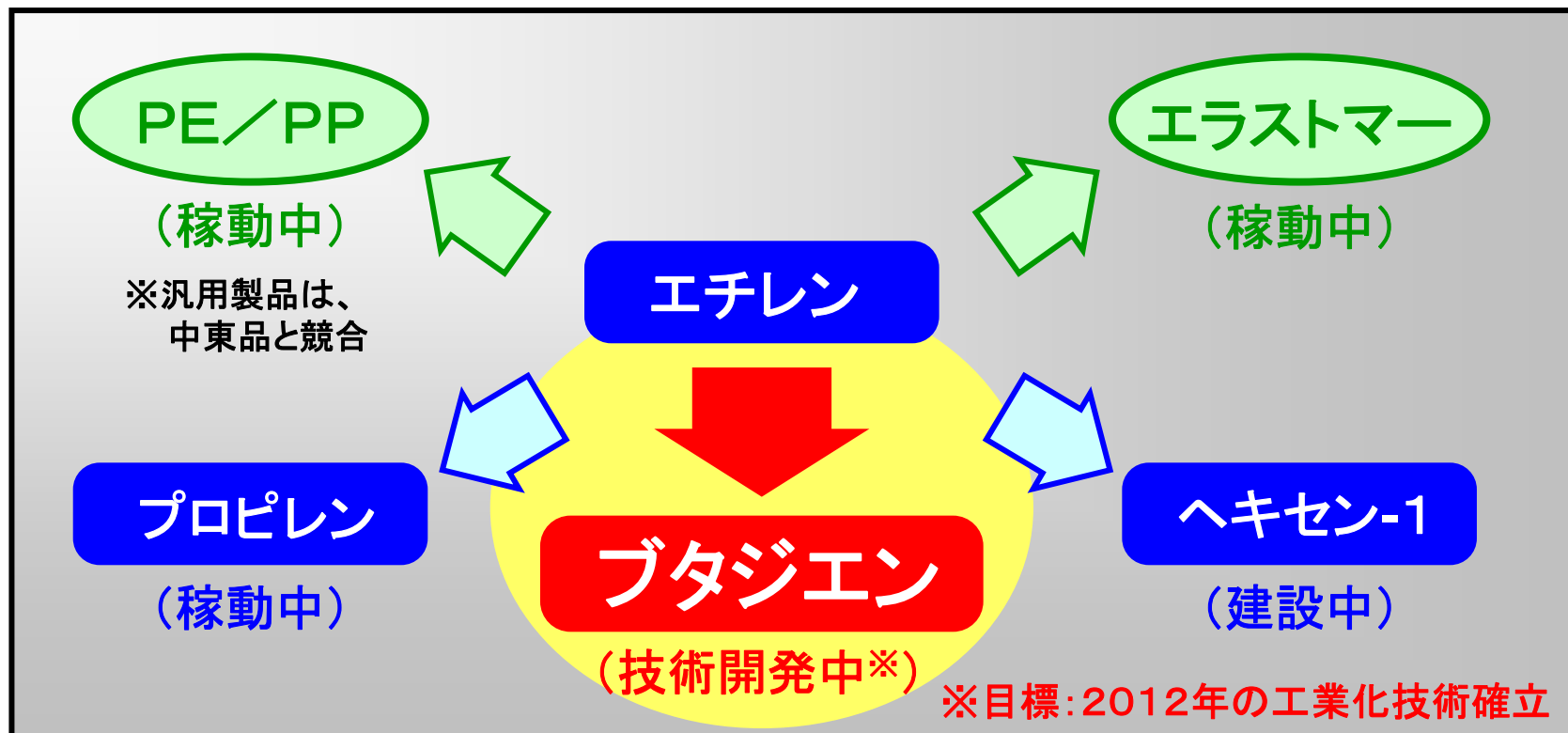


リチウムイオン電池電解液原料
(エチレンカーボネート)製造に
関する合弁事業化(大阪工場)

- 生産能力:5,000T/Y
(EO需要量:2,500T/Y)
- 出資比率:
東亜合成90%/当社10%
- 2011年秋完成予定

③エチレン⇒ブタジエン製造技術の開発

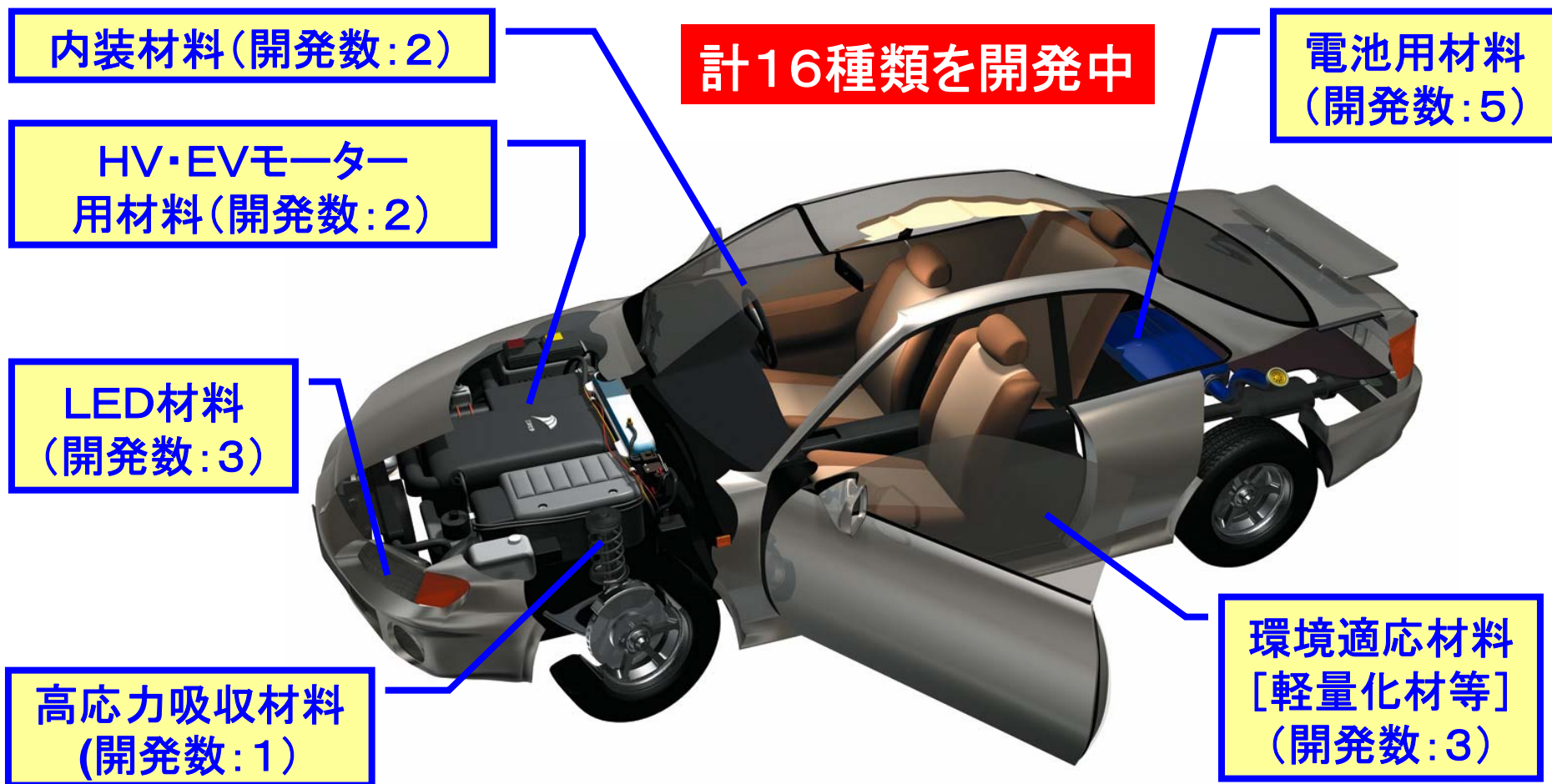
◆エチレン高付加価値化の一貫として推進中



◆中国やアジアでの自動車用タイヤ需要の拡大と、国内エチレン生産量の低下により、**2015年頃**には連産品である**ブタジエン**需給が大幅に不足する見通し

①新製品開発の取組み状況

◆次世代自動車(HV・EV)用の新材料開発(新材料開発センター他)



➤他にも、LED関連材料(開発数:9)や生活関連材料(開発数:5)等を開発中 33

②次世代事業のビジネスモデル検討

◆CO2 ⇒ メタノール(GTR)

- 日本・中国・アジア・欧州・北米・南米・南ア等、世界中の企業・機関からの照会多数(20以上)
- 複数のパートナー候補(2社)と個別協議中

◆バイオマスからの化学品

- イソプロピルアルコール(IPA)⇒プロピレンのルートを中心に、バイオコンソーシアムを活用した技術開発を推進中
- 自動車メーカーや消費材メーカー等々、重要顧客との情報交換を継続中。

①「千葉ケミカル製造LLP」の設立

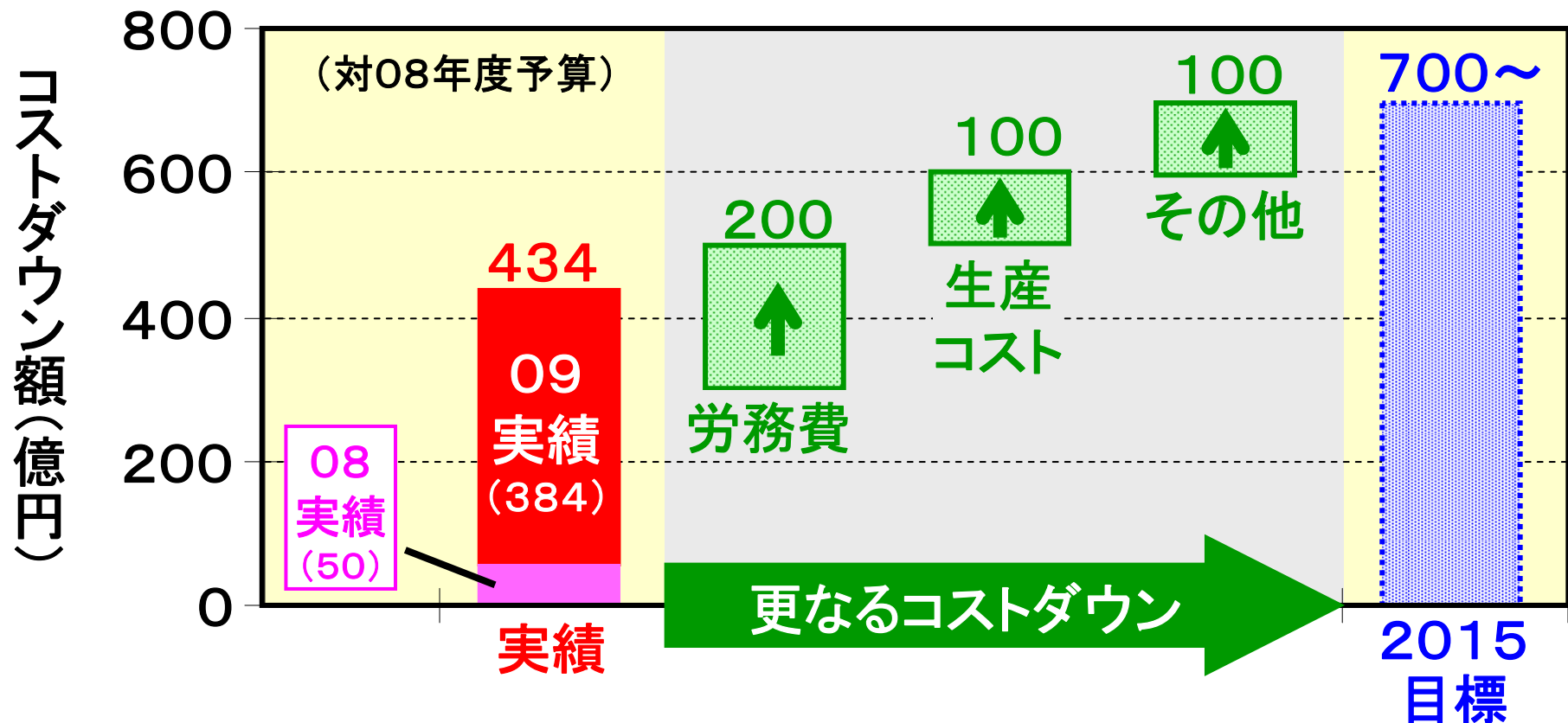


項目	内容
事業内容	千葉地区におけるエチレン装置の運営の統合 エチレン・プロピレン等の生産と親会社への供給
役割	コストセンター化としてのコストミニマムの追求 (目標メリット:30億円)
出資金	2億円(出光興産との折半出資)
エチレン生産能力	92万ト/年(三井化学:55万ト、出光興産:37万ト)
今後の課題	石油精製へのインテグレーションの拡大(メリット100億円)

【4】事業基盤強化

②コストダウン達成状況と今後の目標

◆08 & 09年度コストダウン効果(434億円)の定着化と拡大を図る。



(参考) 2009年度は、退職金・年金制度の見直しも実施
 ⇒約150億円程度の年金債務の圧縮見込み

新中計策定に向けて

新たな成長戦略

主要戦略見直し
(09年10月)

基本戦略

- [1] 競争優位事業のグローバルな拡大
- [2] 持続可能な発展のための高付加価値事業の拡大
- [3] 地球環境との調和を担う新製品・新事業の創出

新中計

- 「新たな成長戦略」をベースに、内外環境変化を織り込み、**当社の行くべき方向と具体的な戦略、数値目標を明確化する。**
- 2010年内に完了



MITSUI CHEMICALS, INC.

“強み”を活かして、新たな成長軌道へ
ーピンチをチャンスにー

(完)

本資料の計画は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。