2026年11月11日

各位

会社名　住友精化株式会社
代表者名　代表取締役社長　織田　佳明
（コード番号4008　東証プライム市場）
問合せ先　サステナビリティ推進室　部長（広報）
安保　宏一
（TEL. 06-6220-8511）

中期経営計画2030（2026～2030年度）の策定に関するお知らせ

当社グループは、本年8月6日に公表いたしました「新中期経営計画（2026～2030年度）の骨子」の詳細として、「中期経営計画2030」（計画期間2026～2030年度）を策定いたしましたのでお知らせいたします。

内容につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

（注）　当資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としているものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

また、記載されている内容は、資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

当資料の情報は、断りなく変更されるものである点をご了承ください。

住友精化

中期経営計画2030

（2026～2030年度）



住友精化株式会社

2026.11.11

目次

1 | 全体概要 3
2 | 事業戦略　吸水性樹脂 11
3 | 事業戦略　機能マテリアル 16
4 | 経営全般の生産性向上 21
5 | 次世代事業創出 24
6 | サステナビリティ・経営基盤 27
7 | 資本効率改善・株主還元 31
8 | 不確実性に対するレジリエンスの確保 33
9 | 経営の重要課題とKPI 35

1

全体概要

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

2030年度 経営目標／成長ドライバー／資本規律

経営目標

（単位：億円）

	2025年度 実績	2030年度 計画
売上高	1,484	2,000
営業利益	145	175
純利益	77	124
EBITDA	200	310
ROIC	8.1%	8.5%
ROE	7.8%	10%
為替レート（円/＄）	150.8	155
（円/元）	21.3	22.8
ナフサ価格（円/KL）	65,200	70,000

成長ドライバー

吸水性樹脂　営業利益　＋15億円（＋13%）

- 市場成長の取り込み（459KT→590KT）
- 次期増設 70KT/年

機能マテリアル　営業利益　＋16億円（＋55%）

- 先端産業、QOL関連製品へのシフト
- 不採算事業の整理

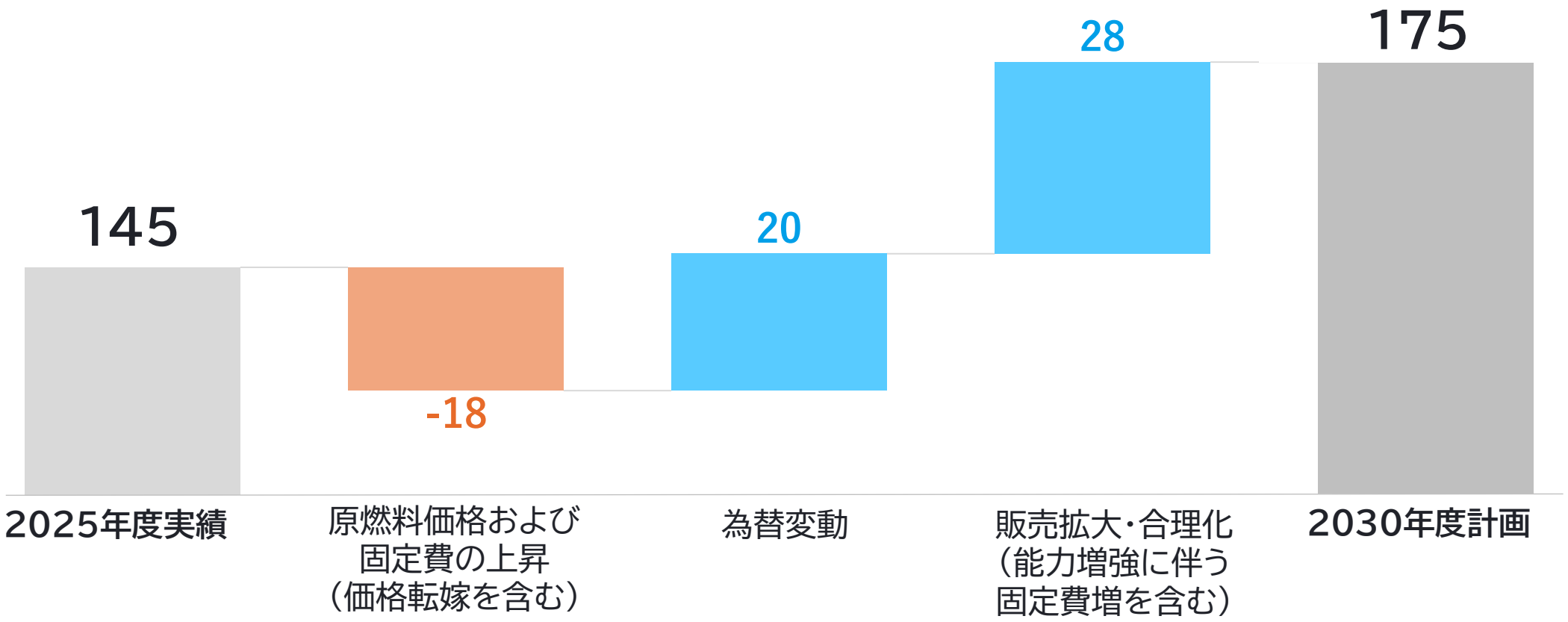
全社合理化・生産性向上の継続（目標40億円）

資本規律

- 配当方針DOE 4.5%以上
- 自己資本比率の中期的な管理範囲：50-60%

2030年度 営業利益増加の内訳（対2025年度）

（億円）



<前提>	2025年度 実績	2030年度 計画
為替レート(円/＄)	150.8	155
(円/元)	21.3	22.8
ナフサ価格(円/KL)	65,200	70,000

EBITDA／ROIC／ROEの向上

稼ぐ力の拡大　EBITDA +110億円

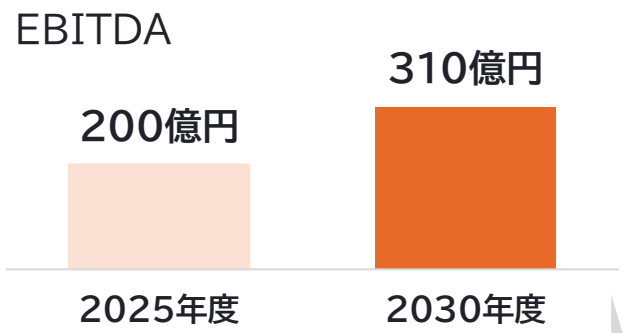
- 吸水性樹脂の能力増強・販売拡大
- 機能マテリアル高収益製品の成長

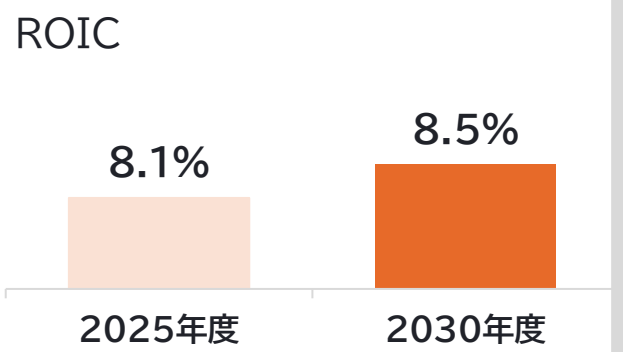
投下資本の規律ある拡大　ROIC +0.4pts

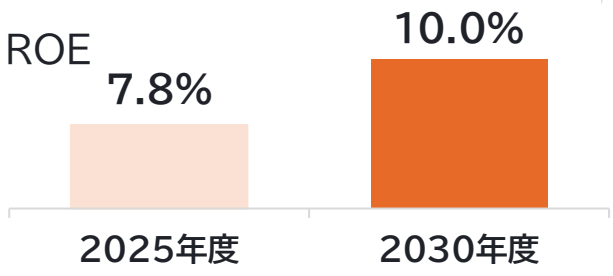
- 規律ある成長投資
- グループ全体での資産活用の効率化
  （現預金活用の効率化など）

純利益の増加と資本構成の最適化　ROE +2.2pts

- 自己資本比率の段階的な引き下げ

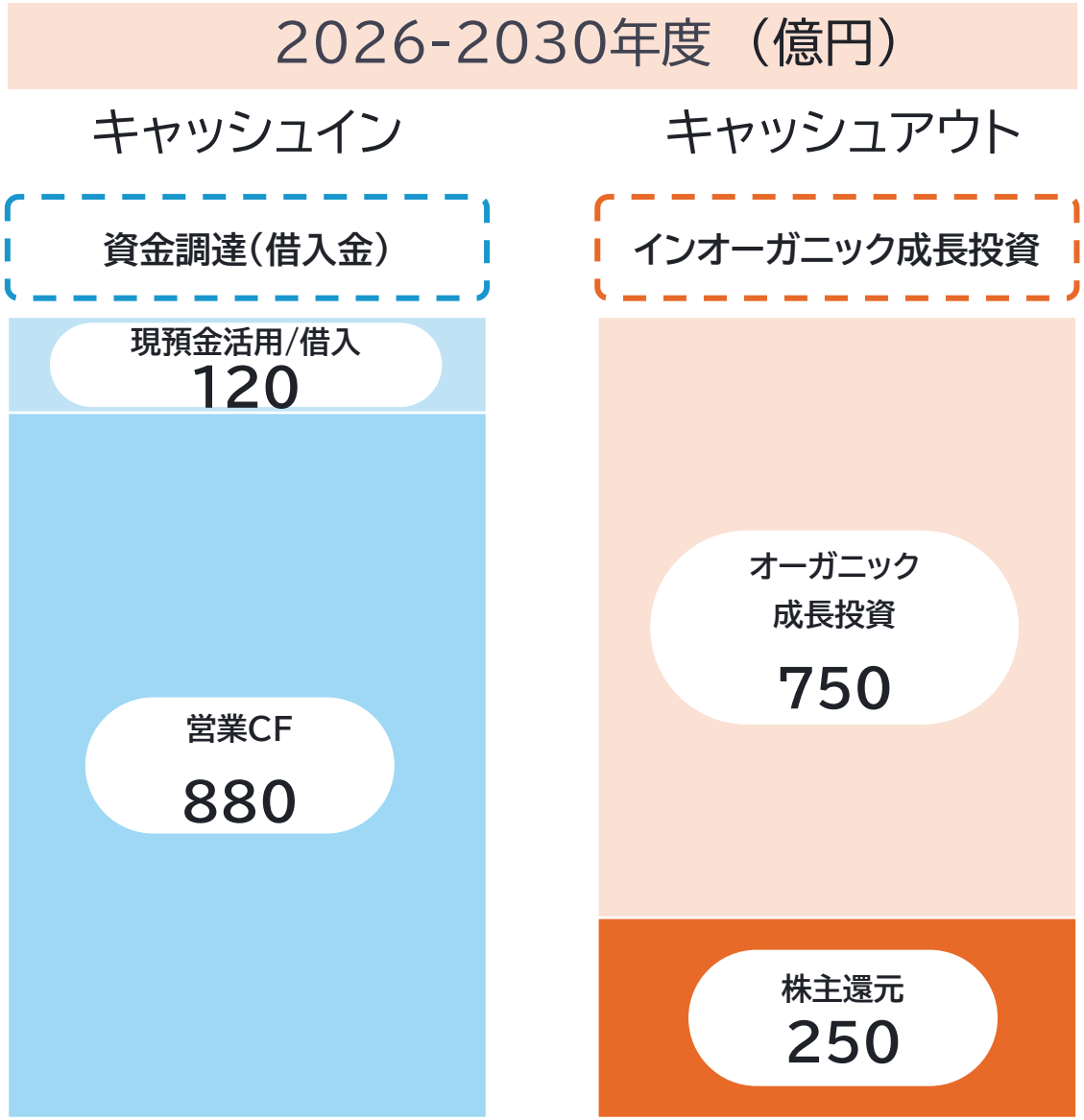






事業成長と資本効率改善をともに実現

キャッシュアロケーション



事業構造転換に向けたM&A・アライアンスの機会を追求

成長投資　410億円
吸水性樹脂次期増設
機能マテリアル成長製品

研究開発設備投資　90億円
新製品開発、研究インフラ

基盤強化投資　250億円
安全・安定操業、DX/AI関連
人的資本など

DOE4.5%以上

本計画の位置づけ

中期経営計画2030

事業環境の不確実性に耐えうる事業構造への転換に向けた変革のスタート

営業利益／構成比　　2025年度　145億円　　2030年度　175億円

■ 機能マテリアル事業
□ 吸水性樹脂事業



ビジョン

機能マテリアル事業の営業利益構成比

（オーガニック成長＋インオーガニック成長）

50%

2045年に向けた長期ビジョン「技術と品質で未来を創るケミカルカンパニー」

機能マテリアル　成長ドライバー

市場を起点として継続的に新事業を創出する高収益・高成長ポートフォリオ

吸水性樹脂　キャッシュフロー基盤

安定的なキャッシュフローを生む強靭でサステナブルなビジネスモデル

事業構造転換の道筋

2023～2025年度 取り組み実績	2026～2030年度 中期経営計画2030	2035年度	2045年度

機能マテリアル

小規模・成熟事業群から成長ドライバーへ

営業利益構成比 20%（2025年度）　26%　›　50%（ビジョン）

- 構造改革着手
- 成長製品拡販
- 新製品開発

- 構造改革完遂
- 成長製品拡販　／　新製品上市　→　継続
- 新規事業開発・創出　→　利益貢献
- インオーガニック成長の機会追求　→　利益貢献

- 継続的な新事業創出
- 高成長・高収益ポートフォリオ

吸水性樹脂

成長事業からキャッシュフロー基盤へ

- 能力増強･拡販（413KT → 459KT）
- 合理化（21億円）
- 新グレード開発･上市
- リサイクル技術開発

- 能力増強・拡販（2030年度 590KT）　→　継続
- 合理化（30億円）　→　継続
- 新グレード開発・上市　→　継続
- リサイクル技術実用化　→　リサイクル技術の普及活動

- 安定的なキャッシュフロー
- 強靭かつサステナブルなビジネスモデル

経営の重要課題と5つの重点施策

経営の重要課題

（長期ビジョン実現に向けた中長期の取り組み）

価値創造の源泉

1. GHG削減と資源循環の推進
2. 衛生・健康・QOL向上への貢献
3. 先端産業を支える高信頼材料の提供
4. 研究開発・技術革新による次世代事業の創出

事業継続の基盤

5. Quality※)とコンプライアンス
6. 安全・防災と安定操業
7. 人的資本の強化

５つの重点施策

1. 事業ポートフォリオの最適化と経営全般の生産性向上
2. 次世代事業の創出
3. サステナビリティ経営の実践
4. ステークホルダーの信頼に応えるための経営基盤の確立
5. 資本効率の改善と株式市場への訴求

（資本コストや株価を意識した経営を早期に実現するため、喫緊の課題として設定）

※)Quality：製品のスペック、サービスの水準、化学品安全、データの信頼性、透明性および説明責任を包含する、当社グループへの信頼の基盤。

2

事業戦略

吸水性樹脂事業

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

市場環境

世界需要　約320万トン(2025年)、成長率 3～4 %/年

紙おむつ市場の動向

北米 欧州 日本	子供用	出生数低下傾向で成熟市場 プライベートブランドのシェア拡大
	大人用	高齢化が進み、市場は安定した成長を期待(3～4%)
中国	子供用	出生数低下で自国内需要は減少、東南アジアへの輸出拡大
	大人用	高齢化が加速し、市場は成長(5%)
東南アジア	子供用	中国輸入品との競争激化で、生産量は減少(3%)
南アジア	子供用	人口増と生活水準向上などを背景に高い成長(8～10%)
中東 アフリカ	子供用	人口増と生活水準向上などを背景に高い成長(2～5%)

基本戦略とアクション

グローバルな技術サービスを通じた顧客との関係の深化

- 成長市場におけるマーケティング拠点の設置
- 既存拠点の体制強化

顧客の課題と開発方針を起点とする新製品開発・上市

- 開発テーマ
  - 成熟市場の大人用： 高吸収・消臭
  - 成長市場の子供用： 薄型・高保水のバランス向上
  - フェミニン用： 薄型・高速吸収への対応
  - ペット用： 吸収・消臭性能の向上

- 2030年度新製品売上高 240億円(新製品売上高比率15%) 2025年度 93億円(同8%)

グローバルな供給体制の強化

- 次期増設（70KT/年、2029年度稼働想定）、グローバル生産能力590KT/年

業績目標と販売方針

2025年度		2030年度	
売上高	1,161億円	売上高	1,620億円
営業利益	115億円	営業利益	130億円

成長市場への拡販と新グレード投入による販売拡大

グローバル販売数量　2025年度459KT→2030年度590KT

- **中国市場**（年平均＋3%）
  市場ニーズに適した新グレード投入による既存顧客への拡販と新規顧客拡大
- **南アジア**（同＋19%）、**中東・アフリカ市場**（同＋10%）
  マーケティング拠点を活用した新規顧客の開拓
- **成熟市場**
  市場ニーズに適した新グレード投入と技術サービス強化により既存顧客向け販売数量の維持・拡大

【KPI】QOL関連製品の売上高：1,580億円（吸水性樹脂分）

次期増設

検討状況と実行条件

- 2027年度中の意思決定を目指し、候補地の選別と詳細条件を精査
  - 候補地　東南アジア（シンガポール他）、アメリカ、日本
  - 投資額（計画織り込み値）　160百万USドル
  - 生産能力　年産 70KT（増設後生産能力：590KT※）
  - 稼働時期　2029年 予定

※日本200、シンガポール140、韓国133、フランス（Arkema社委託）47、次期増設70

- 「稼働率・採算性・原料調達」の3条件を確認し、投資実行

3

事業戦略

機能マテリアル事業

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

前中期計画の振り返りと重点課題

前中期計画の振り返り

売上高（319億円、計画比△20%）、営業利益（29億円、同△36%）ともに大幅未達

要因

- 2023～24年における半導体業界の生産調整の影響による、エレクトロニクスガス販売の不振
- IRラテックス事業終了の2024年への前倒し
- 電池材料分野の新製品開発における車載電池技術の潮流やEV市場向け需要の変調への適応失敗
- 技術起点偏重の開発体制と市場起点開発テーマの不足

2030年度に向けた重点課題

- 成長製品の技術サービス強化と投資による販売拡大
- 開発中の新製品の早期上市を実現するための顧客基盤と技術の確立

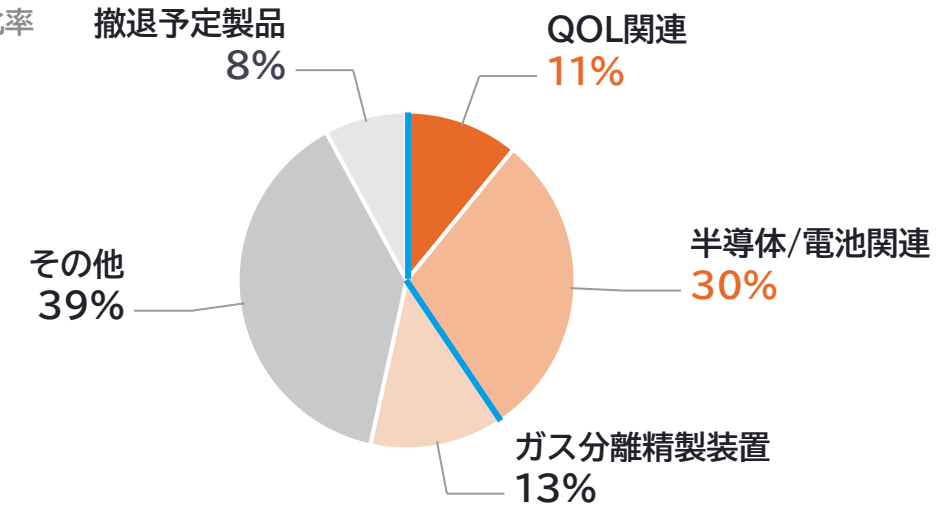
» 高収益・高成長ポートフォリオ実現に向けた変革のスタート

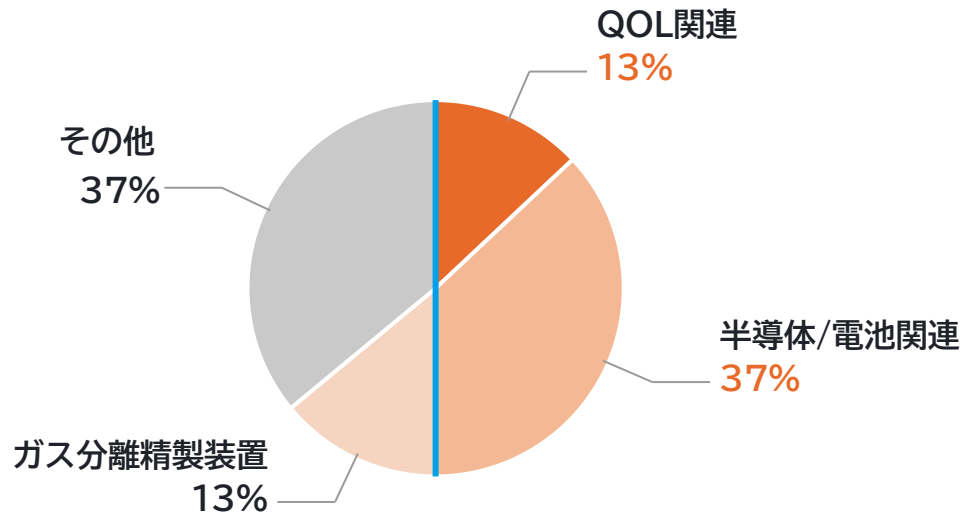
業績目標と目指すポートフォリオ

2025年度	2030年度
売上高 319億円 （撤退予定製品除く：295億円） 営業利益 29億円	売上高 380億円 営業利益 45億円

- QOL関連、半導体／電池関連の売上高比率を、成長製品拡販と新製品上市により50%以上へ
- 粉末樹脂製品の撤退を2026年度末に完了／一部のガス製品等について売価是正の状況を勘案し、撤退要否を決定

売上高比率





販売拡大への取り組み

成長製品の拡販

- 販売が増加している成長製品の更なる拡販
  - QOL関連　　AQUPEC MG、PEO医薬グレードなど 15億円増加 （2025年度約35億円）
  - 半導体/電池関連　　エレクトロニクスガス、スルフォラン、アクアチャージなど
    能力増強と技術サービス強化などにより、40億円増加（2025年度約100億円）

【KPI】先端産業を支える製品の売上高：140億円
　　QOL関連製品の売上高：50億円（機能マテリアル）

新製品の上市

- 低濃度CO_2分離回収装置、半導体向け酸化ケイ素膜前駆体、新規ラテックスなどを上市
  2030年度新製品売上高　40億円（売上高比11%）　2025年度19億円（売上高比6%）

成長投資

QOL関連製品

- AQUPEC MG （化粧品向け増粘剤）の品質管理強化、ブランディング
  【投資額（計画織り込み値）：15億円】（生産設備、パッケージ、広告宣伝など）

- PEO（水溶性ポリマー、医薬用）生産体制整備　　【投資額（計画織り込み値）：3億円】

先端産業を支える高信頼材料

- エレクトロニクスガス生産能力増強
  需要の立ち上がりに合わせて増産投資を実行

- スルフォラン（半導体製造用の洗浄剤向け）生産能力増強
  ［強み］品質・安定供給実績に対する顧客からの信頼　　【投資額（計画織り込み値）：70億円】

4

経営全般の生産性向上

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

生産性向上の取り組み

2030年度にグループ全体で40億円(2025年度比）の効果を実現

吸水性樹脂　　30億円

- 合理化（原単位改善、増産）技術を織り込んだシンガポール新設備の稼働（2026年度～）
- 韓国（2026～2027年度）、欧州拠点（2030年度）における合理化の実施（設備改造）
- 合理化技術を織り込んだ次期能力増強（2029年度）

機能マテリアル　　5億円

- 構造改革（低収益事業からの撤退による固定費削減）等

間接部門　　5億円

- 生産性向上（DX/AIの活用等）

DX/AIの活用

DX/AI活用を加速する体制を整備し、グループ全体で経営の質の向上と現場主導の取り組みを推進

推進体制

DXクロスファンクショナル

- AIガバナンス体制の構築・運用、汎用型生成AIの活用拡大、DXリソースの最適化

連携

現場DX推進支援

- AIエージェント・自律型AI活用、データ利活用（OT、SCM等）基盤構築

注力領域

経営意思決定の高度化

- AI活用による意思決定の迅速化

部署間連携の促進

- 目的・情報・データの共有による全社課題への対応加速

製造プロセスの最適化と技術伝承

- 製造の潜在的データの活用
- 生産管理の高度化
- 省人化・自動化

研究開発の加速

- MIの更なる活用による迅速な機能構造設計
- 実験データ解析能力の底上げによる研究生産性向上
- 知財業務の効率化と領域拡張

5

次世代事業創出

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

新製品の開発加速・早期上市

- **市場価値を起点とした開発案件へのシフト** ： 顧客・社外パートナーとの協働
- **研究開発活動の増量・加速・質的向上** ： SEIKA R&Dセンター/MI･生成AIの活用
- **成功確率の向上** ： 徹底したステージゲート管理
- **工業化研究の加速と上市までの時間短縮** ： パイロット設備の整備
（先端産業向け材料やCO_2PSA等）
- **事業戦略の自由度の確保** ： 競争優位を確保する知的財産の獲得
- **開発領域の選別** ： IPL※）の活用 ※）Intellectual Property Landscape

【KPI】新製品上市件数(2026～2030年度累計):10件
新製品を支える特許件数:80件

2035年度の目指す姿

2030年度計画

- 新製品売上高　2030年度 280億円(売上高比14%)（2025年度112億円(同8%)）
  <吸水性樹脂事業　240億円(売上高比15%)　機能マテリアル事業　40億円(売上高比11%)>
  【主要新製品】低濃度CO_2分離回収装置、半導体向け酸化ケイ素膜前駆体、吸水性樹脂の新グレード
- 吸水性樹脂リサイクル技術の実用化

2035年度の目指す姿

- 機能マテリアル事業の新製品売上高比率向上と高収益化
- 環境、QOL、先端産業領域におけるインオーガニック成長投資機会の追求
- 吸水性樹脂の新製品の継続的な上市、リサイクル技術の普及に向けた取り組みへの参画

6

サステナビリティ・経営基盤

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

GHG削減の取り組み

ネットゼロに向けた取り組みの継続

- SBTに基づくGHG排出量削減の推進
  2024年に取得した目標：2033年度までに、2022年度比 54.6%削減
  （2025年度実績：20.1%削減）

【KPI】2030年度GHG削減率（SCOPE1,2）：2022年度比40%削減（2025年度 20.1%）
2030年度エネルギー原単位の改善：2025年度比4.9%削減

購入電力のグリーン化

- 購入電力の再生エネルギーへの切り替え

製造プロセスにおけるGHG削減（設備投資）

- 将来的なエネルギー構造転換に向けた対応計画を策定
- 水素やe-メタン等の活用推進

安全と”Quality”

安全・安定操業　従業員、地域社会および事業の安全の確保

- 網羅的なリスク抽出・評価に基づく、的確なリスク低減・分散・回避の実施
- 高経年化設備の計画更新および操業の自動化・省力化・DX活用の推進

【KPI】重大労働災害：ゼロ、重大保安事故：ゼロ

Quality※）お客様の安全・安心の確保

- 品質ガバナンスの更なる強化
- 品質業務プロセスおよび品質データの信頼性向上
- 化学品安全および製品安全管理の徹底

【KPI】品質事故：ゼロ
製品品質健全性調査の実施率（高リスク製品）：100%

共通基盤　安全とQualityを支える基盤の強化

- コンプライアンスを礎とした安全文化・Quality Cultureの醸成と専門性の向上
- 「性弱説」を前提としたマネジメントシステムの構築と運用

【KPI】重大法令違反：ゼロ

※）製品スペック、サービスの水準、化学品安全、データ信頼性、透明性および説明責任を包含する、当社グループの信頼の基盤

人的資本（事業戦略と連動した人財戦略の実践）

技術・品質を強みとした持続的な価値創出と生産性の向上

- 従業員一人当たりの営業利益の向上

【KPI】従業員一人当たり営業利益:1,079万円(2025年度 966万円)

多様な人財が活躍できる組織基盤の強化

- エンゲージメントの向上と組織力の強化

【KPI】エンプロイエンゲージメントスコア※1):50(2025年度 44.9)

※1) 社員の会社に対する共感・信頼・貢献意欲を示す指標

- 女性管理職の計画的育成と登用拡大

【KPI】女性リーダー※2)比率:20%(2025年度 9.4%)

※2) 管理職および主任

＜人財戦略＞（2026年10月制定）

1．事業継続と成長を支える人財基盤の強化
2．次世代経営人財および中核人財の選抜・育成
3．挑戦を促し、成果創出を後押しする人事制度の実現
4．能力発揮を支える職場環境の整備

7

資本効率改善・株主還元

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

資本効率の改善と株式市場への訴求の取り組み

取り組み

配当

配当性向30%以上かつ株主資本配当率(DOE) ※) 4.5%以上を基準に、安定的な配当を実施
(本中期計画期間中の平均配当性向は50～60%を想定)

自己資本比率の管理範囲の設定

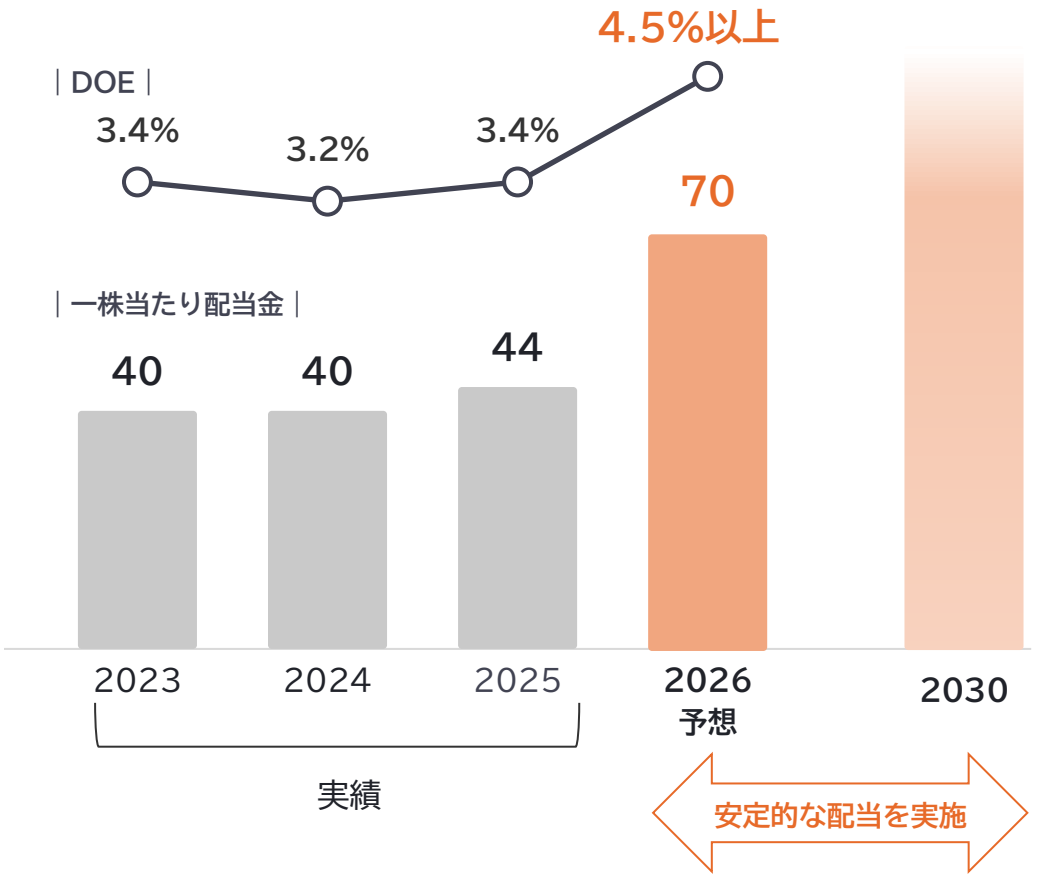
借入れによる機動的な資金調達を実施する前提で、
自己資本比率の中期的な管理範囲を50～60%に設定

IR活動の強化

国内外投資家との対話を強化

※) 株主資本配当率(DOE)＝ 配当総額 ÷ 前期末株主資本

配当推移



8

不確実性に対する レジリエンスの確保

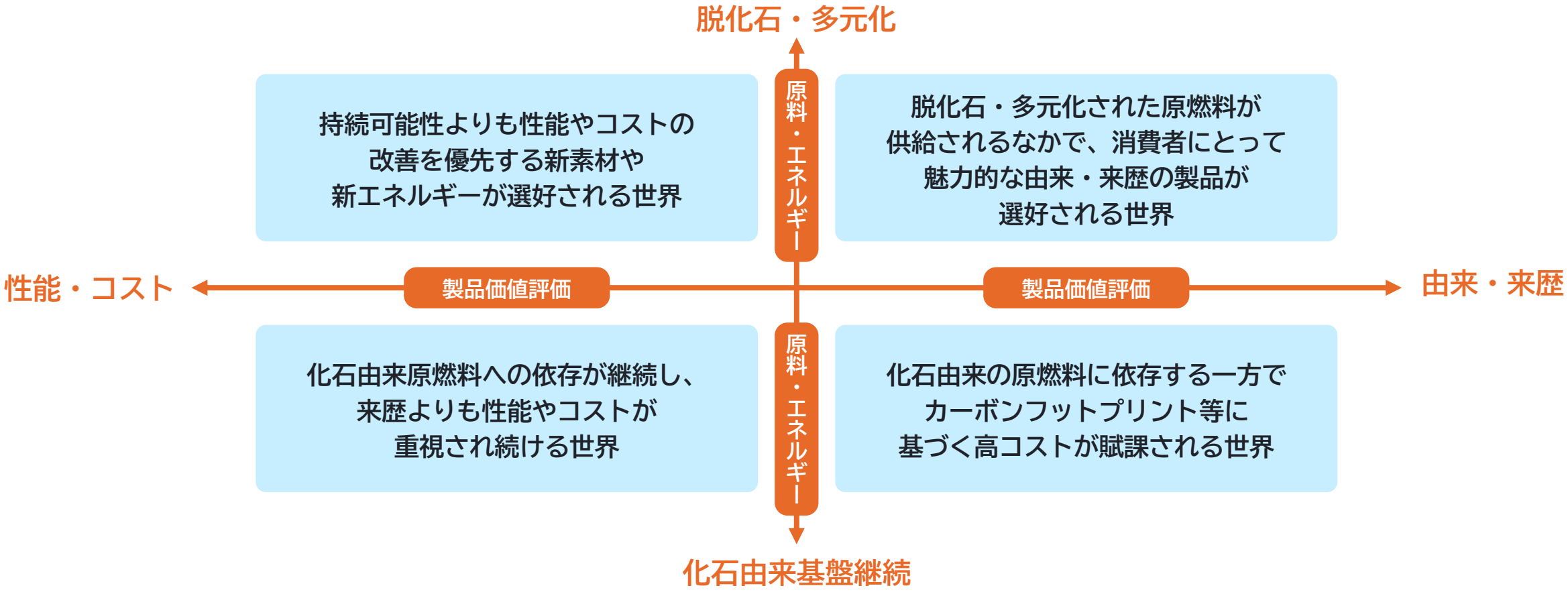
中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

不確実性に対するレジリエンスの確保

当社グループに影響を与える不確実性(分岐点)として「Input:原料・エネルギーの供給構造」と「Output:製品価値評価」の2軸を設定し、4つの未来シナリオを策定



- この未来シナリオは、本中期経営計画の重要課題・重点施策の妥当性を中長期視点で検証するために活用
- 環境変化の兆候を捉え、重点施策を機動的に見直すことで、不確実性に対するレジリエンスを強化

9

経営の重要課題とKPI

中期経営計画2030



私たちは、住友精化のケミストリーで、
地球と人々の暮らしが直面する課題を
解決していきます

経営の重要課題とKPI

経営の重要課題	KPI	対象	2030年度(計画)	2025年度(実績)
GHG削減と資源循環の推進	GHG削減率(SCOPE1,2) 2022年度比	連結	**40%削減（2033年度目標54.6%）**	20.1%削減
	エネルギー原単位の改善	連結	**2025年度比4.9%（1%/年の削減）**	—
衛生・健康・QOL向上への貢献	QOL関連製品の売上高	連結	**1,630億円**	1,147億円
先端産業を支える高信頼材料の提供	先端産業を支える製品の売上高	連結	**140億円**	97億円
研究開発・技術革新による次世代事業の創出	新製品上市件数(2026～2030年度累計)	連結	**10件**	–
	新製品を支える特許件数	連結	**80件**	32件
Quality※1)とコンプライアンス	品質事故※2)	連結	**ゼロ**	ゼロ
	製品品質健全性調査の実施率（高リスク製品）	連結	**100%**	– （2026年度制度化）
	重大法令違反	連結	**ゼロ**	ゼロ
安全・防災と安定操業	重大労働災害	連結	**ゼロ**	ゼロ
	重大保安事故	連結	**ゼロ**	ゼロ
人的資本の強化	従業員一人当たり営業利益	連結	**1,079万円**	966万円
	女性リーダー比率※3)	単体	**20%**	9.4%
	エンプロイエンゲージメントスコア※4)	単体	**50.0**	44.9

※1) 製品のスペック、サービスの水準、化学品安全、データの信頼性、透明性および 説明責任を包含する、当社グループへの信頼の基盤
※2) 社会的信用の失墜、過大な処理費用等による経営に影響を及ぼしかねない品質上の重大案件
※3) 管理職および主任
※4) 社員の会社に対する共感・信頼・貢献意欲を示す指標

住友精化株式会社

おことわり

当資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としているものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

また、記載されている内容は、資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

当資料の情報は、断りなく変更されるものである点をご了承ください。