



三菱マテリアル株式会社

IR Day（前半）

2024 年 12 月 12 日

イベント概要

[企業名] 三菱マテリアル株式会社

[企業 ID] 5711

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 投資家カンファレンス

[イベント名] IR Day（前半）

[決算期]

[日程] 2024 年 12 月 12 日

[ページ数] 44

[時間] 15:00 – 16:06
(合計：66 分、登壇：32 分、質疑応答：34 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 6 名

取締役 執行役社長 CEO	小野 直樹（以下、小野）
取締役 執行役常務 CFO	高柳 喜弘（以下、高柳）
取締役 執行役常務 CTO	柴田 周（以下、柴田）
執行役常務	伊左治 勝義（以下、伊左治）

執行役常務

石井 利昇 (以下、石井)

執行役常務

小原 和生 (以下、小原)

1. 中経2030の進捗（概要）

中期経営戦略2030（中経2030）の概要

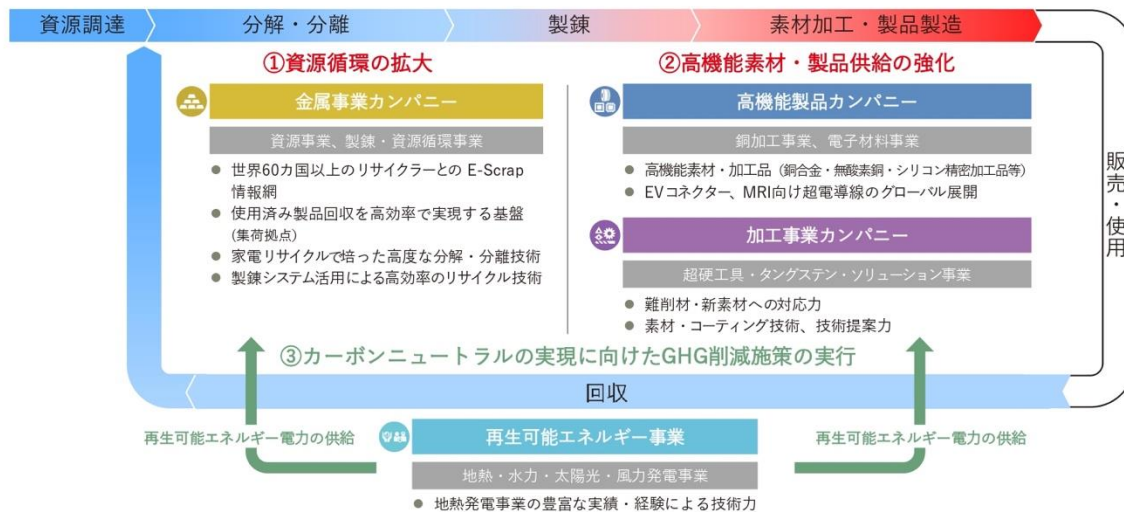
人と社会と地球のために、循環をデザインし、持続可能な社会を実現する

豊かな社会

循環型社会

脱炭素社会

強みをもとに金属資源の循環を構築、対象範囲、展開地域、規模の拡大により
バリューチェーン全体での成長を実現



Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

4

小野：それでは、資料に沿ってご説明します。まずは、中経 2030 の概要です。

「人と社会と地球のために循環をデザインし、持続可能な社会を実現する」という、私たちの目指す姿を実現すべく、金属資源の循環を中心に対象範囲、展開地域、規模の拡大をしていきます。

マーケットから回収した使用済みあるいは廃棄された製品を分解・分離し取り出した、素材あるいは製品の原料となるものを使って素材の加工あるいは製品を製造し、マーケットに供給していく。そしてそれをまた回収するという大きな循環を示しています。国内で必要となるエネルギーは、再生可能エネルギー電力を自らが創出し供給していくことを目指しています。

1. 中経2030の進捗（概要）

中経2030 事業別戦略一覧

※青字：各事業パートでトピックスを紹介

①資源循環の拡大

②高機能素材・製品供給の強化

金属事業 カンパニー	資源事業	●銅鉱床に含まれる希少資源の確保・回収に向けた技術開発の推進 ●継続的な鉱山投資による権益の獲得と銅精鉱の安定確保 ●銅鉱山でのSX-EWによる銅供給量の拡大	※銅精鉱処理能力の増加を抑えながら、E-Scrap類処理能力を高める計画に修正
	製錬・資源循環事業	●資源循環の推進に向けたネットワーク強化・規模拡大 ●電気銅生産能力の拡大※ ●E-Scrap類の処理拡大によるリサイクル率アップ ●レアアース、レアメタルリサイクル事業の創出 ●国内および海外展開の加速（E-Scrap/家電/自動車リサイクル）	
高機能製品 カンパニー	銅加工事業	●伸銅品リサイクル率を向上し、スクラップのプラットフォーム基盤を確立	●海外(Luvata社)：成長市場(xEV、医療、環境)への迅速な参入 ●国内工場をマザー工場と位置付け、海外に新たな川下工場を検討し、海外顧客への拡販、サービスを強化
	電子材料事業		●事業ポートフォリオの継続的な組み換えによる高資本効率経営 ●成長領域の注力製品への戦略投資 ●新規事業創出や事業提携の推進およびそのための人材育成と確保 ●ものづくり力とDXの強化による生産高度化、稼ぐ力の追求 ●カーボンニュートラルに向けた事業、社会的価値（SDGs）の提供
加工事業 カンパニー		タングステン事業 ●超硬工具向けに加え、二次電池向け等に事業規模を拡大 ●環境対応力の強化	超硬工具事業 ●素材とコーティング技術の強みを活かした高効率製品を世界No.1品質で安定的に提供 ソリューション事業 ●ものづくり現場へのコト売りを事業化

③再生可能エネルギー電力の供給

再生可能エネルギー 事業	●地熱事業の拡大に向け、3年に1箇所のペースで新規開発を実施 ●将来的に発電コスト低下が見込まれる風力発電への新規参入
-----------------	--

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

5

こちらは資源循環の拡大、高機能素材・製品供給の強化、再生可能エネルギー電力の供給において各事業のトピックスをまとめた表になります。青字で書かれたものについて、各事業パートにてご説明します。

1. 中経2030の進捗（概要）

資源循環の拡大

- 各国・地域の動向や法規制等を踏まえ、資源循環の対象拡大と地域展開による規模の拡大を推進

対象の拡大	➢ <u>E-Scrapリサイクル</u>（処理能力向上） ➢ <u>LIBリサイクル</u>（パイロットプラント建設中、2028年度の事業化を目指す） ➢ <u>銅加工工程内リサイクル</u>（コスト削減、銅製錬所の負荷軽減→E-Scrap増） ➢ <u>銅鉱山でのコバルト回収</u>（マントベルデ、パイロットプラント試験操作中） ➢ <u>タングステンリサイクル</u>（H.C.Starck社買収によりグローバルトップへ） ➢ <u>資源循環ループの構築</u> ● 家電：国内外で規模拡大 ● 自動車リサイクル：EV車をターゲットとした拡大 ● 各種製品から重要鉱物資源を抽出、製品原料として供給する循環の構築
地域の展開 経済のブロック化、 重要鉱物資源の 囲い込み 日：経済安全保障 米：IRA法 EU：各種規制 ↓ 域内循環へ	➢ <u>MMEU設立</u> ● 欧州地域の資源循環戦略策定と迅速な実行（E-Scrap／銅系スクラップ／LIB／タングステン） ➢ <u>国内製錬所によるE-Scrapリサイクルの強化</u> ● 製錬、前処理能力向上によるE-Scrap処理能力増強 ● 欧州集荷拠点の拡充 ● 不純物の少ない銅精鉱確保のための鉱山投資 ● MEX*の機能強化 *オンラインE-Scrap取引システム ➢ <u>Exurban社への出資</u> ● 米国Indiana州でのリサイクルプラント建設・運営への参画 ● 米国地域以外への展開

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

6

資源循環の拡大は対象を拡大するあるいは地域展開を拡大するという二つ方策をもって推進します。

対象の拡大は、E-Scrap のリサイクルについて、直島製錬所を中心に能力の増強を計画して進めています。

E-Scrap の集荷は、地域の展開に記載のある MMEU という会社を設立し能力を高めていきます。

LIB リサイクルは、引き続きパイロットプラントを現在建設中です。

銅加工の工程内リサイクルも、無酸素銅と銅合金それぞれについて進めています。銅鉱山でのコバルト回収は、チリのマントベルデ銅鉱山でパイロットプラントの試験を続行しています。

タングステンリサイクルは、H.C.Starck 社の買収がクロージングを迎える段階にきています。これによりグローバルトップを目指しています。

資源循環ループの構築は、個別具体的にはお話しできませんが進捗しています。

地域の展開は、MMEU を設立し、2024 年 9 月から営業活動を開始しています。

国内製錬所の E-Scrap リサイクルの強化は、能力増強を進める段階にあります。

米国の Exurban プロジェクトも着実に進展しています。当社の役割は技術的なサポートであり、さまざまな試験を行い、技術開発を促進しています。

2. 2024年度の見通し

外部環境のトレンド

銅	需要	● 世界経済の低迷や中国の景気回復の遅れにより、足元では需要の伸びは鈍化しているが、中長期的にはEVや再生エネルギー関連の需要、デジタル化社会の進展に伴うデータセンター等の需要により銅需要は底堅い。
	銅価	● 2024年4月以降は上昇基調に転じ、一時450 ¢/lbを上回る水準となったが、その後は下落と上昇を繰り返し、足元では400 ¢/lb程度の水準。 ● 長期的には、需要の伸びが見込まれるため、底堅く推移する見通し。
	TC/RC	● 供給懸念により中国製錬やトレーダーによる買いが旺盛で、スポットTC/RCは依然として極めて低い状況となっている。今後もインドネシアやインドにおいて製錬能力が拡大する為、TC/RCが低位で推移することが懸念される。
自動車関連		● 自動車生産台数は、足下では欧米を中心に低調に推移、2024年度下期以降は緩やかな回復が見込まれる。 ● 当社の伸銅品、超硬工具の需要回復は想定よりも後ろ倒し。2024年度下期も低調に推移、回復は緩やかな見通し。
半導体関連		● 半導体関連需要は、全体的に底は脱したものの低位横ばいが続いているが、中長期的には拡大が見込まれる。 ● 当社の半導体関連製品の需要回復も想定よりも緩やかな見通し。

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

8

高柳：2024年度の見通しについてお話しします。

外部環境は、銅の需要は中国の景気回復の遅れが銅の消費に影響し伸びが鈍化しています。銅価は400セント近辺で上下動を繰り返しています。中国政府の経済への刺激策のインパクト、規模により一喜一憂しています。

TC/RCは、依然として極めて低いレベルで推移しています。業績へは影響が出始めるのは2025年度になります。

自動車で今伸びているエリアは中国で、欧州、米国、日本のOEM販売台数は伸びていません。当社の伸銅品、超硬工具は、自動車が非常に大きな需要を占めていますが、中国のOEMに対してのパイプは非常に限定的ですので厳しい状況が続いています。

半導体は需要が伸びているものと停滞しているものとに二極化していると見ています。

2. 2024年度の見通し

2024年度の業績見通し（2024年11月8日公表）

- 下期の自動車市場・半導体市場の需要回復は、当初想定に比べ緩やかとなることが予想され、当社の伸銅品、超硬製品は下期も低調に推移する見込み。
- 為替は今後の不透明感が強いが、足元水準で推移すると想定。
- これらに加えて、金属事業での実収効率改善などを考慮し、通期の連結業績予想・配当予想に変更なし。

		2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 見通し	2025年度 計画	2030年度 目標
売上高 (メタル代除く売上高)	億円	16,259 (6,080)	15,406 (5,481)	19,500 (5,880)	19,400 (6,900)	20,000 (8,500)
営業利益	億円	500	232	410	700	1,300
経常利益	億円	253	541	630	870	1,800
ROIC	%	1.4%	3.8%	4.2%	5.5%	9.0%
ROE	%	3.5%	4.8%	6.9%	10.0%	13.6%
EBITDA	億円	757	1,050	1,129	1,500	2,600
ネットD/Eレシオ	倍	0.7	0.7	0.8	0.7	0.5 以下
ネット有利子負債 /EBITDA倍率	倍	5.2	4.5	4.5	3.5	2.0 以下
配当（年間）	円	50	94	100		

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

9

次に、業績の見通しです。

11月8日に第2四半期の決算発表をしましたが、今年度の業績の見通しは5月に公表した年初の業績予想から変更はありません。

9ページ以降は各カンパニーの数字になります。銅加工事業、加工事業カンパニーは、当初の見通しから下振れし、金属事業カンパニーでカバーする形となっています。

2. 2024年度の見通し

コスト競争力強化

- 中経2030では、2025年度までに累計約90億円、2030年度までに累計約240億円のコスト削減を実施する計画。
- これに対して、事業環境の悪化を踏まえ、金属事業及び加工事業での追加削減策を織り込み、2024年度までの累計で181億円のコスト削減を見込む。引き続き、各セグメントでコストダウンを推進する。

(単位：億円)

コストダウン計画		2023年度		2024年度		累計		2025年度
		中経計画	実績	中経計画	見込み	中経計画	見込み	中経計画
金属	・ヘッジコスト、スラグコスト、エネルギーコスト削減	0	47	0.1	63	0.1	110	26
高機能製品	銅加工 ・歩留改善、固定費削減（労務費・外部委託費等） 電子材料 ・固定費削減（労務費等）、生産性の向上	17	16	8	18	24	33	32
加工	・製造原価低減 ・子会社でのコストダウン	9	21	10	16	19	37	30
再エネ	・発電所運転経費削減 ・発電所の自動運転による運営効率化等	0	0.2	0.2	0	0.2	0.3	0.2
事業合計		26	84	18	97	44	181	88

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

14

次に、コスト競争力強化です。

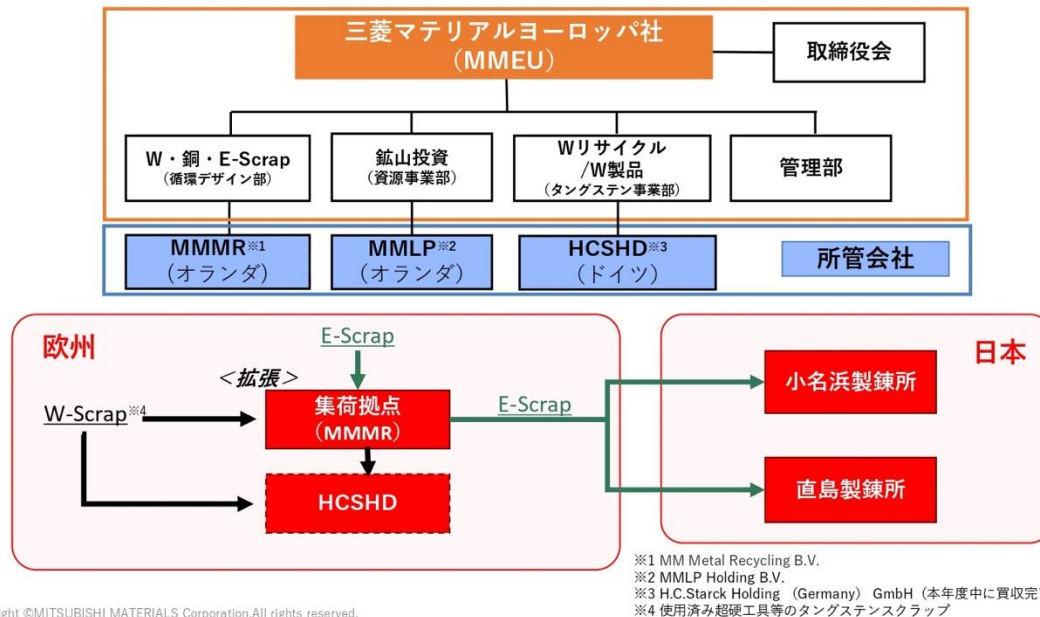
中経 2030 で計画していたコストダウン計画に対し、大幅にコスト削減を進めています。2023 年度、2024 年度ともに需要は下振れしていましたが、ブレークイーブンコストを下げていくこと、ヘッジコスト、スラグコストなどのコスト削減を行うことで、2023 年度で 84 億円というコスト削減を実現しています。

2024 年度も確度としては高いものだと見ています。

2. 2024年度の見通し

Mitsubishi Materials Europe B.V.の状況

- 2024年9月1日付でMitsubishi Materials Europe B.V.（MMEU社）を設置（MM Netherlands B.V.を商号変更、機能を拡大・再編）。
- 市場規模が大きく、環境や重要鉱物資源確保に関する政策等で世界最先端である欧州に拠点を設け、欧州地域において事業戦略を立案、迅速かつ的確に展開していくことで、資源循環ビジネスの競争力を一層強化
- 現在は、H.C. Starck社の取得手続き等を順調に進めている。



Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

15

次に、Mitsubishi Materials Europe B.V.（MMEU）についてです。

MMEUの事業は、銅・E-Scrap系、鉱山投資を扱う資源事業部、タングステン事業と大きく三つに分かれます。

それぞれの事業には、MMEUの子会社として、E-Scrapを集荷するMMMR、MMLP、H.C.Starck社があります。

特にE-Scrapは、MMEUでマーケティング活動、欧州の各顧客とのコンタクトを始めています。今まで以上にマーケティング情報が手に入っている状況です。

質疑応答

質問者 [Q]：銅加工事業と加工事業については、ROIC スプレッド、エコノミックプロフィットともに、昨年度もマイナスで、今年度はマイナス幅が拡大している。事業環境の悪化は認識しているものの、同じ分野を扱っている同業他社が必ずしも同じような状況にはなっていないように思うが、考えを教えてほしい。

高柳 [A]：銅加工事業と加工事業については、当社としても非常に懸念しており、現在、集中的にコスト構造の改善を進めるとともに、市場が変容している自動車以外の新たな販売先を探すことに取り組んでいる。

また、販売構成としても、より利益率の高い部分での拡販を進めるべく、今年度下期に集中的に計画を立てて取り組んでいるところである。ご指摘のとおり、うまくハンドリングして、EP をプラスにする、ROIC を上げるということに挑戦している。

質問者 [Q]：投下費用の縮小という選択肢もありうるのか。

高柳 [A]：そのとおりである。今年度の初めから、棚卸資産の圧縮に取り組んでいる。資本効率の分母にあたる部分であり、粛々と圧縮計画を進めている。

質問者 [Q]：次期 CEO の選定については、指名委員会での議論を経て選定されたということだが、どのようなプロセスで選定されたのか、ご解説をお願いしたい。

小野 [A]：指名委員会が主体となって選定する形であるが、まず私から候補になりうる人材を指名委員会に提示し、指名委員会が当該人材と面談をし、候補者を絞り込んでいく。ある程度絞り込みをした段階で、外部機関を起用して、候補者について指名委員会にレポートしてもらった。そして、指名委員会の各委員が個々に後継候補者と面談を実施した。加えて、現在の CEO である私の考えについても指名委員会のヒアリングを受けている。こうして得られた情報等を総合的に勘案して、指名委員会が最終的な結論を出した、という流れである。

昨日の記者会見で詳細説明を行っており、会見要旨は当社 Web サイトで公開しているので、そちらも参照していただきたい。

質問者 [Q]：従来と比べて、社外取締役も含めた外部の視点をより反映させており、ガバナンス面で改善されているという理解でよいのか。

小野 [A]：従来のプロセスは、現 CEO が次期 CEO を指名する形となっていたが、今回は、より多くの方から見て、妥当性のある次期 CEO を選んでいくというプロセスであったと考えている。

2019 年 6 月に指名委員会等設置会社に関設計を変更して以後、初めて新しい CEO 選定という点で、試行錯誤した面はあるが、指名委員会と私の間でも様々な議論をしながら進めてきた。相応に透明性が高く、実効性の高いプロセスが踏めたと考えている。

質問者 [Q]：小野社長の任期期間中に達成できたこと、および次期 CEO に達成してもらいたい課題などを含めた今後の課題について、総括していただきたい。

小野 [A]：2018 年 6 月に社長に就任したが、まず初めに、2017 年度に発覚した品質不正問題により明らかとなった、コミュニケーションの量と質が不十分である、ガバナンスやコンプライアンス体制が脆弱である、資源配分が不十分であるといった課題を解決して、ステークホルダーからの信頼を取り戻すことに取り組んだ。事業ポートフォリオの最適化として、いくつかの事業の譲渡や分社化等により、事業ドメインの絞り込みなどをはじめ、様々な手を打ち、大きな意味ではこれらを一段落させられたことが達成できたことの一つである。

一方で、その過程において、非常に大きな損失を計上せざるを得なかったこともあり、また、収益力の向上や資本効率の改善については、十分にできておらず、それが現在の株価の低迷にもつながっていると認識している。私もまだ在任期間が少し残っており、そのなかで最大限のことに取り組むが、当社が今後も抱える課題であり、新しい経営チームには真正面から取り組んでももらいたいと思っている。

質問者 [Q]：コスト競争力強化については、事業環境が非常に厳しい中、中経 2030 の計画に対して 100 億円ほど上回るコストダウンを見込んでいるということだが、このコストダウンには、損益分岐点の引き下げや固定費削減等もあり、ある程度真水として残ると理解しているが、残らないものがあるか。あるとしたらそれは何か。

高柳 [A]：極力、真水として残していきたいと考えている。懸念としては、受注が回復した際に、損益分岐点の引き下げで抑えていた固定費が、生産を上げることに伴って増加することである。製造現場においても、極力固定費、損益分岐点を上げずに需要回復に対応できるようにすることを念頭に置いてコストダウンを進めている。



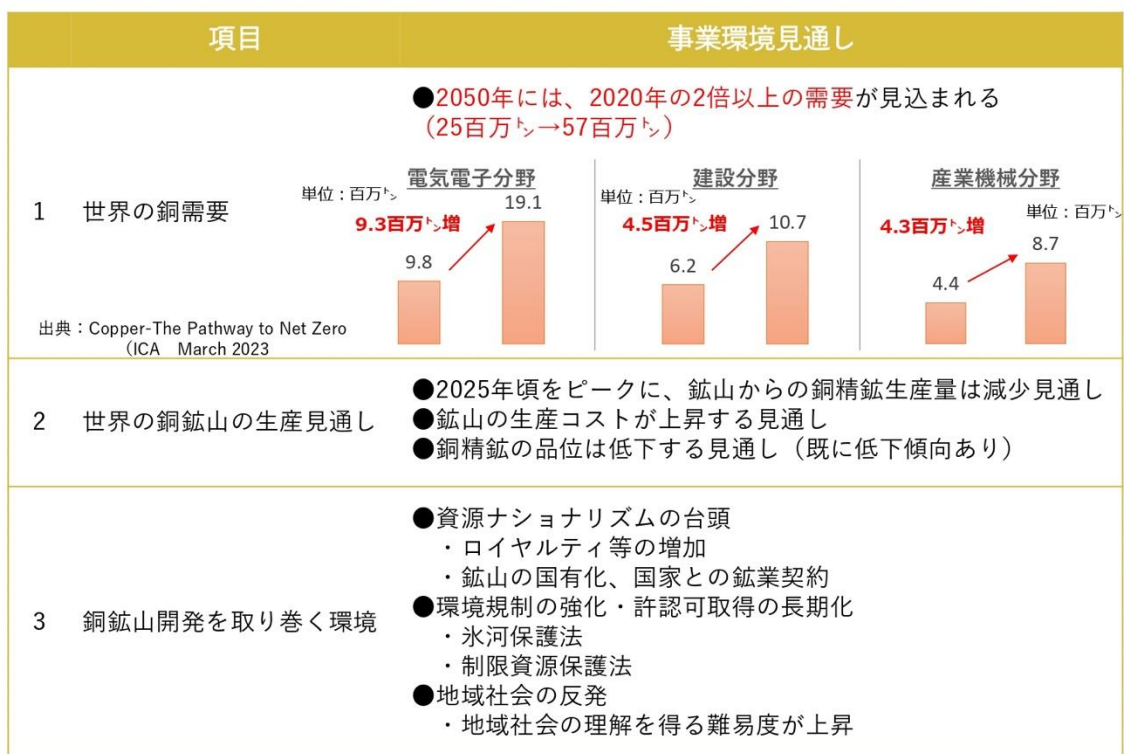
事業	事業概要	強み	収益構成	市場機会・市場見通し
資源事業	□ クリーンな銅精鉱の安定調達を目的とした海外銅鉱山への投資	□ 長年の鉱山運営の経験 □ 優良鉱山の権益を保有	201億円 2023年度 経常利益	<市場機会> □ 資源メジャーの銅鉱山開発意欲、脱炭素化を背景とした戦略見直し <市場見通し> □ 資源ナショナリズムや環境意識の高まりによる増税/規制強化/開発への抵抗 □ 新規鉱床の深部化/僻地化/低品位化、不純物品位上昇 □ 開発長期化、資材・人材費高騰等によるコスト増加
製錬・資源循環事業	□ 銅精鉱及び金属スクラップ、廃棄物等を原料とする非鉄金属製錬 □ 生産される電気銅、金、銀、PGM(※)、錫、鉛、副産物(硫酸/石膏等)の販売 ※白金族金属 □ 家電リサイクル、自動車リサイクル	□ 高効率で環境負荷の低い三菱連続製銅法の活用 □ 世界トップクラスのE-Scrap処理能力 □ 高度なリサイクル技術、広範囲なリサイクルプロセス、事業基盤 □ 原料～製品迄の一貫した製造体制 □ 多彩な生産拠点(銅/鉛/錫/金/銀/PGM) □ レアアース等回収技術 □ リサイクル金属ブランドの保有	116億円 2023年度 経常利益	<市場機会> □ 工程内微量成分の回収強化と製品化 □ 循環型社会、脱炭素社会への移行 □ 経済安全保障に対する関心 □ 環境意識の高まりに伴うE-Scrap市場の拡大 □ 中長期的に増加傾向にある銅消費 □ 鉱物資源の枯渇：リサイクル資源需要増 <市場見通し> □ E-Scrap集荷競争激化 □ 各国におけるE-Waste管理の法制化 □ 銅精鉱の需給逼迫による買鉱条件悪化 □ 製造メーカー再編の可能性 □ 排出自治体の動向

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

17

伊左治：まずは、金属事業の資源事業と製錬・資源循環事業の事業概要、強み、収益構成と市場機会・市場見通しです。

収益構成は、2023年度の経常利益を記載しています。



Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

18

銅鉱山の事業環境です。

世界の銅需要は、2050年までに2020年に比べて2倍以上の需要が見込まれています。一方、世界の銅鉱山の生産は減少していく見通しです。

銅鉱山の開発は厳しくなっており、背景には資源ナショナリズムの台頭、環境規制あるいは許認可取得が難しくなっていることがあります。地域社会の反発も引き続き起こっています。



外部環境

- ・ パーゼル条約附属書改正や欧州廃棄物輸送規制（WSR）改正等によりE-Waste越境移動管理が厳格化。
- ・ 一次原料である銅精鉱の調達については過当競争が続いており、相対的にリサイクル原料の重要度が増す。
- ・ 競合他社はリサイクル炉やサンプリングヤード稼働を計画するなど、積極的な集荷活動を展開。

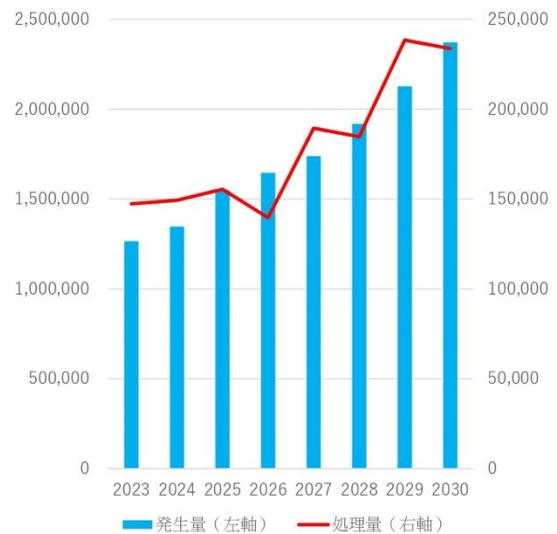
内部環境

- ・ 世界60か国以上のリサイクラーとのE-Scrap情報網を有する。
- ・ OECD事前認定施設やパーゼル法事前同意施設認定取得などにより関連法規制に適切に対応。
- ・ 直島製錬所第二金銀滓センター稼働、小名浜製錬所受入体制確立、オランダ金銀滓センター拡張などの設備投資を実施しており、今後も増強を計画。
- ・ オンラインプラットフォームであるMEX（Mitsubishi materials E-Scrap EXchange）の機能拡充によりユーザーフレンドリーなシステムを構築、取引の透明性を確保。

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

当社E-Scrap処理量は
世界トップクラスを維持
当社処理能力：16万ト（2023）→24万ト（2028）

E-Scrap発生量見通しと当社処理実績推移



出典：当社独自推計

19

次に、E-Scrap 事業を取り巻く環境です。

外部環境は、銅精鉱の調達が過当競争になっており、相対的にリサイクル原料の重要度が増しています。競合他社はリサイクル炉あるいはサンプリングヤードの稼働を計画するなど積極的にビジネスを展開しています。当社は内部環境に記載の強みを生かして、現在トップクラスである処理量を維持したいと考えています。



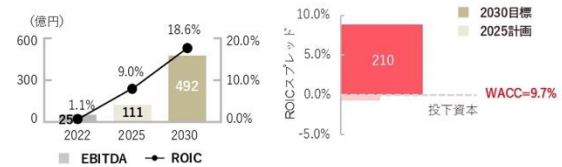
2030年度目標 / 非鉄金属の資源循環におけるリーダー

- 権益保有鉱山からの銅精鉱確保量50万t以上
- 電気銅（含SX-EW^{※1}）供給体制の確立

事業環境

- 銅の需要は今後も増加が続く一方、供給は2025年度以降需要増加に追い付けず、2030年度には550万tの供給不足となる
- 当社の権益保有鉱山からの銅精鉱確保量は現状18万tに留まる
- 鉱山の生産コストはさらに上昇する
- コバルトなどのレアメタルも需要が拡大する一方、供給は不足する

EBITDA・ROIC、EP



事業戦略

2023年度～2030年度

- 銅鉱床に含まれる希少資源の確保・回収に向けた技術開発の推進
- 継続的な鉱山投資による権益の獲得と銅精鉱の安定確保
- 銅鉱山でのSX-EWによる銅供給量の拡大

重要施策

2023年度～2030年度

- Mantoverde硫化鉱プロジェクトの推進
(コバルト回収等の新規技術開発を含む)
- 中規模銅鉱山への新規参画
- 銅鉱山における湿式製錬への参画
- 銅精鉱確保量 2022年度15万t⇒2030年度には50万t以上へ
(直島・小名浜製錬所の銅精鉱処理量の約10%⇒約30%)

※1 Solvent extraction and electrowinning 溶媒抽出と電解採取の2段階からなる湿式製錬プロセス

次に、資源事業の重要施策です。

2030年度までの四つの重要施策の進捗状況を説明します。



Mantoverde硫化鉱プロジェクトの推進

(次スライド参照)

- Mantoverde銅鉱山（当社出資比率30％）において、2024年6月に銅精鉱の生産開始、10月に直島製錬所で受入開始。不純物が少ないクリーン鉱、2042年までの長期間にわたる銅資源の安定供給を期待。

中規模銅鉱山への新規参画

- 2023年3月にWestern Copper and Gold Corporation社へ資本参加、Casino銅鉱山プロジェクトに参画。（当社出資比率4.14％）
- 2030年に生産開始予定、山命27年、不純物が少ないクリーン鉱と見込まれ、長期的な銅資源の安定供給を期待。

銅精鉱確保量

- 権益保有鉱山からの銅精鉱確保量について、2022年度15万t ⇒ 2030年度は50万t以上とする計画。
- Mantoverde銅鉱山において銅精鉱の生産が開始したことなどにより現在は18万tに増加、予定通り進捗。

まず、Mantoverdeです。2024年6月に銅精鉱の生産を開始し、10月に最初の生産物が直島製錬所に入り順調に立ち上がっています。不純物が少ないクリーン鉱で、2042年まで銅資源の安定供給が期待できる鉱山で、その先もポテンシャルを有しています。

中規模銅鉱山への新規参画は、2023年3月にWestern Copper and Gold Corporation社に資本参加し、彼らが100%所有しているCasino銅鉱山プロジェクトに間接的に参画しています。2030年に生産開始を予定していて、山命も27年と長く、Mantoverde同様にクリーン鉱です。

このような施策から、銅精鉱の確保を図っています。Mantoverdeの立ち上がりにより、2022年度まで年間15万トンであった銅精鉱の確保量が足元は18万トンに増加しています。2030年度には50万トンまで増加させたいと考えています。



チリ国Mantoverde銅鉱山の銅精鉱生産開始について

深部の硫化鉱の開発プロジェクトにおける選鉱場などの主要な建設工事が無事完了、2024年11月現在、フル生産体制に移行。2024年10月に直島で銅精鉱を受入開始。

<選鉱場写真>



<上空からの全景>



目的

- 中経2030における「継続的な鉱山投資による権益の獲得と銅精鉱の安定確保」に向けた戦略
- 微量に含有されるコバルトを分離回収するプロセスの技術開発を推進、将来的には他の当社権益保有鉱山においても有価金属の回収事業を行う予定

Mantoverde銅鉱山プロジェクト

- 所在：チリ国北部アタカマ地域
- 権益：Capstone Copper社70%、当社30%
- 山命：2042年

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

22

この写真は、チリの Mantoverde 銅鉱山の現状です。

左が選鉱場で、右が全体像を示しています。雨がほとんど降らず、建屋がいない簡素な設備で操業ができます。Mantoverde 銅鉱山は、微量にコバルトを含有していることがわかっており、コバルトを分離回収する技術を開発しようとしています。



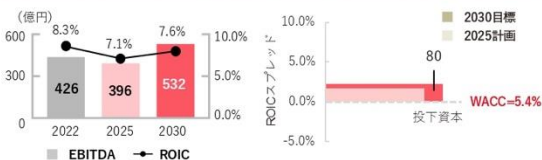
2030年度目標 / 非鉄金属の資源循環におけるリーダー

- 非鉄金属の資源循環におけるメジャー、かつ最先端の事業者
- E-Scrapに限定しない非鉄金属資源を含むリサイクル品の処理拡大
- 世界トップクラスの電気銅供給能力をもとに資源循環ループの中でコアサプライヤーになる

事業環境

- 経済安全保障の視点に基づく、希少資源（レアアース、コバルト/ニッケル、PGM※1等）のリサイクルニーズの高まり
- 循環型経済に対する顧客の関心の高まり

EBITDA・ROIC、EP



事業戦略

2023年度～2030年度

- 資源循環の推進に向けたネットワーク強化・規模拡大
- 電気銅生産能力の拡大
- E-Scrap類の処理拡大によるリサイクル率アップ
- レアアース、レアメタルリサイクル事業の創出
- 国内および海外展開の加速（E-Scrap、家電、自動車リサイクル）

重要施策

2023年度～2030年度

- 直島でのE-Scrap類処理能力増強(↑32%)
- 小名浜での前処理設備導入によるE-Scrap類処理能力増強(↑120%)
- MEX※2の機能強化
- LIBリサイクルの事業化と拡大
- EVからの金属資源循環の基盤構築と強化拡大
- レアメタル回収における範囲と規模との拡大
- 国内リサイクルセンター※3の構築
- グローバル市場での資源循環事業展開に向けた提携、M&A等の推進

※1 Platinum Group Metals プラチナ、パラジウム、ロジウムなどの白金族のメタル

※2 Mitsubishi Materials E-Scrap EXchange。当社が提供するE-Scrapビジネスプラットフォーム。

※3 家電・自動車から分解した部品類を集約し、リサイクルに適した処理を行う拠点

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

23

製錬・資源循環事業です。

重要施策は8項目を掲げています。



直島での銅精鉱とE-Scrap類処理能力増強

(次スライド参照)

- 将来的な天然資源の枯渇とリサイクル原料発生量の増加、及び金属資源リサイクルの要求の高まりを踏まえ、銅精鉱処理能力の増加を抑えながら、E-Scrap類処理能力を高める計画に修正。

小名浜での前処理設備導入によるE-Scrap類処理能力増強

(次スライド参照)

- 前処理炉を計画通り導入（2029年稼働開始予定）し、リサイクル原料処理に優れた製錬所への転換を目指す。

LIBリサイクルの事業化と拡大

- パイロットプラントを福島県いわき市に建設中（2025年度中に稼働開始予定）。
- 2028年度の事業化を目指す。

グローバル市場での資源循環事業展開に向けた提携

- リサイクル原料のみでの製錬を目指すExurbanプロジェクトの推進。
- 家電リサイクル事業のマレーシアへの展開に向け、2024年7月に同国の大手リサイクラーであるJMI社と共同事業化の検討に関するMoUを締結。

将来的に天然資源である銅精鉱が枯渇していく一方で、リサイクル原料の発生量は増加し、金属資源リサイクルの要求が高まっています。直島精錬所はこれらを踏まえ、銅精鉱の処理能力を抑えながら、E-Scrap 類の処理能力を高めるよう計画を修正しています。

小名浜製錬所は、前処理炉を 2029 年に導入する予定です。リサイクル原料処理に優れた製錬所への転換を図っていきます。LIB（リチウムイオンバッテリー）リサイクルは、パイロットプラントを福島県いわき市に建設しており、2028 年度の事業化を目指しています。Exurban プロジェクトは、リサイクル原料のみで製錬を目指す画期的なものとしてプロジェクトを推進しています。家電リサイクル事業は、マレーシアの大手リサイクラーと共同事業化の検討に関する MoU を締結しました。



市況を踏まえ、銅精鉱処理能力は抑えながら、E-Scrap類処理能力を増強する



Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

※リサイクル原料比率は鉱量ベースで算出

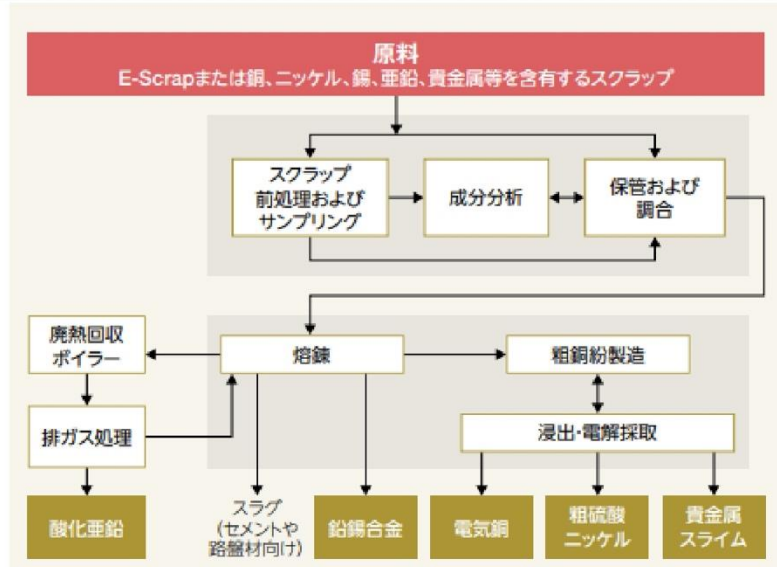
25

こちらは、動脈産業と静脈産業の規模拡大を図示しています。

上が動脈産業、下が静脈産業です。動脈産業は銅精鉱の処理量を示しており、年間 75 万トンの処理量を 2027 年度に年間 86 万トンまで伸ばします。当初計画では年間 100 万トンとしていましたが、これを少し抑えています。

一方、静脈産業は、E-Scrap の処理能力を示しています。現在は年間約 16 万トンの処理能力を 2027 年度には 20 万トンに増強し、小名浜製錬所の前処理設備の稼働により、2030 年度には年間 24 万トンにまで増やす計画です。

リサイクル原料比率は、現在 13%となっており当初計画では 15%に伸ばす計画でしたが、16%まで伸ばす計画に見直しています。



- E-Scrapをはじめとする金属リサイクル原料に特化した、リサイクルプラントの実現に取り組む。
- 本プロジェクトを通じて、北米地域における資源循環拠点構築の足掛かりをつくることに加え、Exurban社との共同開発により、E-Scrapをはじめとするスクラップだけを原料とした製錬技術を獲得し、その技術を北米以外の地域にも展開していくことを想定。
- 共同開発を進めながら米国インディアナ州での製錬所建設に向けた検討作業を加速化している状況。

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

26

次に、Exurban プロジェクトです。

表はプロセスのフローを示しています。スクラップのみを原料とした製錬技術を開発に取り組んでいます。インディアナ州に製錬所を建設する予定で検討を加速しています。北米拠点を足がかりに、技術を確立した上で北米以外の地域への展開を考えています。



今回の拡大により追加

- リサイクル材料の含有率を明示した国内初のリサイクル金属ブランド「REMINE」を立ち上げ、第一弾の錫、鉛に加えて、2024年12月10日に第二弾となるビスマス、白金、パラジウム、三酸化タングステンの販売を開始。
- 国際規格ISO14021(JIS Q14021)に準拠してリサイクル材料含有率を算出し、第三者機関（SGSジャパン（株））による検証を受け、より高い信頼性を確保。
- ブランド拡大と同時に専用Webサイトを更新。
- 錫、鉛は国内外における一部需要家より高評価。

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

27

次に、リサイクル金属ブランドの REMINE です。

リサイクル材料の含有率を明示した国内初のブランドで、第1弾は錫と鉛で、12月10日に第2弾として、ビスマス、白金、パラジウム、三酸化タングステンの販売を開始しました。

国際規格に準拠して、リサイクル材料含有率を算出しています。第三者機関による検証も受けていますので、透明性、信頼性が高いと考えています。こちらのブランドを拡大して、国内外のお客様に評価いただけるように努めていきます。

質疑応答

質問者 [Q] : E-Scrap について、競合もリサイクル率を引き上げるために集荷を強化していると思うが、E-Scrap の需給悪化の懸念、価格や収益面での変化など、現在の状況と今後 10 年程度の見通しについて教えてほしい。

また、資料の 19 ページで、E-Scrap 処理量が 2026 年度や 2028 年度に少し落ちるが、これは定修の影響という理解でよいのか。

伊左治 [A] : 2026 年度や 2028 年度に処理量が落ちるのは、ご理解のとおり定修の影響である。E-Scrap の需給については、2023 年度はウクライナ情勢に伴い、特にヨーロッパでの E-Scrap 発生量が減少した影響で当社にとっては良くない方向に需給環境が向かっていたが、この半年程度ではそれが少し回復しつつある。ただ、2022 年に比べると、回復度合いは弱い。

今後については予測が難しいが、日本、ヨーロッパ、米国等、世界各地で金属リサイクルに対する要請や必要性が高く認識され、具体的な法制化も進みつつあり、動きが加速している。景気の変動により、多少の凸凹はあると思うが、トレンドとしては E-Scrap 発生量は増えると考えている。一方で、E-Scrap 処理の競争は激しくなっており、その中で勝ち残っていくための施策に取り組んでいる。

質問者 [Q] : 資料の 25 ページについて、2025 年度の E-Scrap 処理能力や銅精鉱処理量が、当初計画よりは下回っているが、その理由を確認したい。

伊左治 [A] : 元々は 2025 年度に第一段階として少し能力アップすることを考えていたが、その後の事業環境の変化を踏まえて再検討し、より効率的、効果的な形で投資を行うべく見直した結果、今回お示しした内容となっている。

質問者 [Q] : 具体的にどのような環境変化、投資計画の変更があったのか。TC/RC がかなり低い水準となっていることも関係しているのか。

伊左治 [A] : まさにそのとおりで、銅精鉱のマーケット、銅製錬の事業環境が大変厳しく、かつ、今後も継続する懸念があり、その影響をなるべく小さくしようと考えたのが一番大きい。

質問者 [Q] : 2025 年の年間契約の TC/RC がまとまったという報道も出ているが、MMC への影響について何かコメントをお願いしたい。

伊左治 [A]：中国製錬会社とチリ大手鉱山会社との間で、来年 1 年間の契約条件が決まったと報道されているが、当社は銅鉱山の各社と相対で交渉を継続しており、まだ合意には至っていない。できる限り当社にとって良い条件を取るべく努めているところである。

質問者 [Q]：契約条件については、ブリック方式で 2 年間適用されていたものが単年ベースに移っているという話を聞いたが、どのような構造になっているのか。

伊左治 [A]：ご理解のとおり、数年前まではブリック方式で一つの条件を 2 年間で分割して適用するというものが多かったが、現在はそれが減り単年度の契約が増えている。当社の場合、以前はブリック方式が半分ほどであったものが、現在は 7 から 8 割ぐらいが単年度になっているような感覚である。

質問者 [Q]：TC/RC が厳しくなったとき、MMC として短期的にどのような対応策が取れるのか。また、報道されているような TC/RC の水準では利益の出ない製錬所も多いと思うが、今後の TC/RC の見通しについて、どのようなシナリオが考えられるか教えてほしい。

伊左治 [A]：非常に難しい質問である。まず、足元のような TC/RC の大幅な悪化に対して、十分に取り戻せるような短期的な対策を取ることは難しく、中期長期的な取り組みが必要で、リサイクルビジネスを強化していくことが一番と考えている。

また、製品販売の需給関係も現在はあまり良くないが、その中でも、当社の製品販売の条件を良くしていくことや、物流コストを下げしていくこと、さらには少しでも電力代を下げる努力、できるだけ省力化する努力は継続的に行っている。これらをさらに強化していかなければならないと認識しており、短・中期的に取り組んでいく。

TC/RC の水準については、2008 年頃に現在と同じような状況になったことがあるが、その際は半年ほどで水準が回復している。今回は 2024 年の初め頃から非常に低い水準が継続しており、2008 年当時と比べて厳しい状況である。背景には中国市場の影響があり、中国市場は景気悪化で電気銅の需要は落ちている一方で、銅資源の確保という目的で銅精鉱や銅スクラップの購入は全く衰えを見せていない。結果として中国国内の銅の需給バランスは崩れており、これを今後もずっと継続していくことは難しく、いずれ揺り戻しが来ると考えているが、どのぐらいの期間になるかは予測がつかず長引く懸念がある。過去 20～25 年程度の TC/RC は平均して、トン 78 ドル/ポンド 7.8 セントであり、長期的なマーケットのコンセンサスはトン 80 ドル/ポンド 8 セント程度と見ており、現在の水準は続かないとは考えている。

質問者 [Q]：権益保有鉱山からの銅精鉱確保量について、2030 年度 50 万トン以上という目標は、Mantoverde に加えて、Casino や Zafranal が動き始めれば達成できるのか。

伊左治 [A]：現在当社が権益を保有している分だけでは、50 万トンには届かないため、新たな鉱山投資や長期的な契約による銅精鉱の確保など、様々な選択肢を組み合わせで達成していく。



主要市場	用途	主要製品群	強み	売上構成、および市場見通し
自動車 輸送機器	端子 コネクタ	車載端子 バスバー用銅条	高性能銅合金 鑄造・加工技術	【2023実績】銅加工_売上高構成比 その他, 17% 圧延製品, 38% Luvata社, 30% 連結子会社等, 9% 押出製品, 6%
		めっき	開発力	
	車載部品	鉛フリー黄銅	開発力	
半導体 エレクトロニクス	半導体	リードフレーム	高性能銅合金 鑄造・加工技術	
	エレクトロニクス	放熱板用銅条	高品質無酸素銅 鑄造・加工技術	
インフラ 産業機器 医療機器	機器用部品	銅棒・バスバー	無酸素銅・銅合金鑄造・加工技術	➢ 自動車市場について、全般的に低調に推移しており、2024年度下期も回復は緩やか ➢ 半導体市場は生成AI関連など先端分野のみ好調であり、全体的に底は脱したものの低位横ばいが続いている ➢ 主要顧客による地産地消の志向の高まり、並びに輸送・エネルギー価格高騰に対応するべく、当社のバリューチェーン最適化を図っていく。
	MRI用部品	超電導線	製造・加工技術	

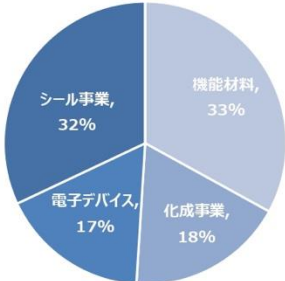
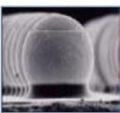
石井：まず、高機能製品カンパニーの事業状況について説明します。高機能製品カンパニーの事業は、銅加工事業と電子材料事業からなっています。

まずは銅加工事業の概要です。自動車輸送機器向けには端子コネクタ、そのほかの車載部品用は圧延した無酸素銅条、合金銅条、それらにめっきを施したものや鉛フリー黄銅などがあります。半導体エレクトロニクス向けにはリードフレーム、放熱板用銅条、インフラほかには銅棒・バスバー、Luvata で製造している超電導線などがあります。

強みは、高性能銅合金、無酸素銅の製造能力、品質とキャパシティに加え、加工技術とそれを生み出す開発力となります。

売上の構成は、国内の圧延製品が4割、Luvata 製品が3割、残りは押出製品、リードフレーム向けなどです。足元では自動車市場が全般に低調であることに加え、電子材料市場は、先端分野以外が低調であるものの、中期的には次世代自動車や大容量通信の普及により、銅部材の需要は高まっていくと見ています。



主要市場	用途	主要製品群		強み	売上構成、および市場見通し
自動車 輸送機器	自動車 ガラス 中間膜	熱線カット塗料		- 特徴的な原料 - 分散技術	【2023実績】電子材料_売上高構成比 
	車載部品	サーミスタセンサ		- 素子開発力 - カスタマイズ力 (射出成型技術)	
半導体 エレクトロニクス	半導体素子 接合材	低 α 線ハンダ		- 特徴的な原料 - 評価技術	- 次世代自動車市場は、引き続き拡大が見込まれ、サーミスタセンサを中心に市場参入を進めていく。 - 半導体材料市場は、足許は踊り場にあるものの中長期的には拡大が見込まれるため、将来の需要拡大に備えた増産体制構築、新製品の受注獲得に向け、製品開発・事業開発を行っていく。
	半導体製造 装置用部材	シリコン加工品		- 材料技術 - 生産プロセス (微細加工技術)	
		シール材		- 材料配合技術 - カスタム形状設計 - 分析/解析技術	

次に、電子材料事業です。

自動車関係は、自動車ガラスの中間膜に使用される熱線カット塗料、部品や場所の温度を検知するサーミスタ、半導体エレクトロニクス向けは、半導体素子接合用の低 α 線ハンダ、半導体製造装置用部材であるシリコン加工品並びにシール材などがあります。

売上の構成は、シリコン加工品や低 α 線ハンダの機能材料が約3割、シール事業が約3割、熱線カット塗料などの化成事業と、サーミスタセンサなどの電子デバイスが合わせて3割強となっています。次世代自動車市場の拡大に合わせ、これまで白物家電中心であったサーミスタセンサを拡販し、半導体材料市場の中長期的な需要拡大に合わせた増産体制、新製品の受注獲得に向けた新製品開発・事業開発を行っていきます。



目標 グローバル・ファースト・サプライヤー

中経2030の 成長戦略

- ・コンセプト・インを追求し、ビジネス機会を獲得
- ・コアコンピタンスを磨き組み合わせ、新製品・新事業創出
- ・デジタル化により稼ぐ力を継続的に強化
- ・リサイクルプロセスを考慮したサプライチェーンの再構築

	中経2030重点施策	2023年度成果	2024年度以降の計画
銅加工	➢ 圧延の国内規模拡大と海外進出に向けた計画立案 ➢ 押出の生産プロセス合理化 ➢ LUVATAの個別事業拡大 ➢ 生産性向上と組織合理化によるコストダウン	➢ 増産設備設置に向けた計画策定 ➢ 圧延：若松製作所にスリッター・梱包機、三宝製作所に洗浄機・スリッター・梱包機の新設起業を推進 ➢ 堺工場の型銅増産起業完了 ➢ 押出：プロセス合理化の推進	➢ 圧延：増産起業完了、本格稼働開始 ➢ 押出：純銅系製品の増産とプロセス合理化の推進
電子材料	➢ シリコン精密加工品/柱状晶・シール・サーミスタセンサの拡大成長 ➢ 新規事業創出 ➢ もの作り力の高度化 ➢ コスト競争力の強化 ➢ DX推進による稼ぐ力強化	➢ 重要顧客とのパートナーシップ構築 ➢ シールの増産拠点設立 ➢ サーミスタセンサのxEV用製品開発 ➢ 新事業創出に向けた組織体制を構築 ➢ 製造工程における自動化設備の導入 ➢ 営業管理システムの本格活用	➢ 重要顧客への拡販と新製品の受注獲得 ➢ 柱状晶・シールの増産設備稼働と生産効率向上 ➢ xEV用サーミスタセンサの市場参入と拡販 ➢ 新組織体制での新事業創出活動の加速 ➢ 自動化による省人化と品質安定化 ➢ 営業管理システムの積極活用による顧客接点強化

高機能製品カンパニーの中経 2030 の目標は、グローバル・ファースト・サプライヤーです。

グローバル・ファースト・サプライヤーとは、世界各地に展開している当社キアアカウントに対して、当社がトップサプライヤーであり、キアアカウントが当社をファーストコールベンダーと認めていることと定義しています。

これらを実現するための戦略として、従来の製品のマーケット・インの次のステップとして、コンセプト・インを追求し、ビジネス機会を獲得する。コアコンピタンスを磨き組み合わせ、新製品・新事業の創出等を挙げています。

重点施策は、銅加工事業では、圧延の国内規模拡大と海外進出に向けた計画立案など。電子材料事業は、シリコン精密加工品/柱状晶・シール・サーミスタセンサの拡大成長などです。



銅加工事業の市況と対応

伸銅品の国内市況

- 国内の伸銅品生産量は、コロナ禍影響のあった2020年の656千トンから、2021年は772千トンへ回復。
- その後、ウクライナ戦争によるサプライチェーンの混乱、自動車の回復の遅れ、民生用を中心とする半導体用途（リードフレーム）の低調から、2024年度は658千トンとなる見通し。



①販売面での対応

- 既存の市場・顧客及び新規の市場・顧客を対象に、機能・品質における当社の強みに加えて、開発品（MSP5、MOFCシリーズ）の優位性を活かした拡販。

<主要な対象市場>

- ・ xEV市場
- ・ パワー半導体市場
- ・ データセンター市場

②生産面での対応

- 徹底した生産効率化、原価削減。

<主要な施策>

- ・ 低効率生産設備の集約などを含む生産プロセスの合理化
- ・ 在庫削減とリードタイムの圧縮
- ・ 従来から取り組んでいる歩留り向上、自動化・省人化等の強化。

次に、銅加工事業の置かれている状況についてです。

2024年度の国内の伸銅品見通しは芳しくない状況です。自動車、電子材料のマーケット状況が、ダイレクトに販売に効いてくる当社のビジネスモデルでは、当社の販売見込みは、伸銅品の見通しと同様の動きとなります。

このような状況下、販売面ではシェアを伸ばすため当社開発品の優位性を生かせる市場への拡販を行っており、一部は既に取り込みを始めています。また、マーケットが厳しい中でも一定の利益が確保できる体制を強化するために、生産の効率化、原価低減といった施策も愚直に進めています。合わせて、リードタイムの短縮を強化し、在庫の削減にも取り組んでいます。



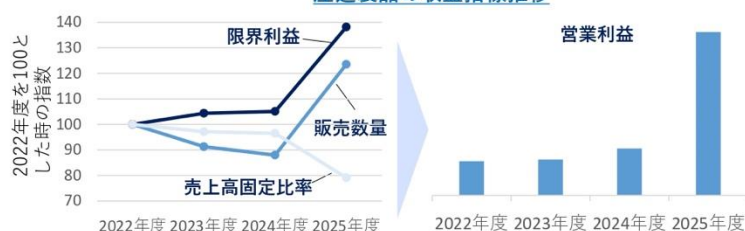
銅加工事業の収益改善計画（圧延製品）

- 圧延事業については、価格適正化に加えて、歩留まり改善や高効率化による固定費削減などにより収益体質は強化されたが、自動車市場・半導体市場の需要回復が当初想定に比べ緩やかとなることから、24年度通期予想における収益増は限定的。
- 銅加工事業全体では上記に加え銅分のヘッジ停止による為替・価格変動差などにより減益となり、2024年度通期予想における銅加工事業ROICは23年度より低下し0.3%を見込む。
- 2024年度下期以降需要が回復することを見込み、Phase1で掲げた銅加工事業の2025年度ROIC目標4.0%を達成に向けて、増産投資効果の刈り取り、原価低減・生産性向上等のコストダウン、および有利子負債圧縮等を進めていく。

圧延製品における収益改善計画

		主なROIC改善効果	主な改善内容	現在の進捗
変動費	歩留改善等	+0.2%	◆生産効率UP、安定生産対策 ◆生産プロセスの改善・最適化等	概ね計画通り
	製品構成等	+1.0%	◆品種構成入替、価格適正化等	概ね計画達成
固定費	増産・増販等	+1.4%	◆型銅製品の増産 ◆圧延製品の増産 ・三宝製作所、若松製作所圧延設備の設備増強 ・製造、販売、開発一体の販売・マーケティングによる拡販体制構築等	自動車市場・半導体市場の需要回復遅れから、計画を大きく下回る状況
	コストダウン等	+0.1%	◆一部の大型投資の見直し等	概ね計画通り

圧延製品の収益指標推移



Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

銅加工事業の経営管理指標（ROIC）



33

銅加工事業の ROIC は、ほかの事業に比べて極めて低い状況にあります。主力の圧延事業を中心に ROIC の改善に向けて施策を継続しています。

主力の圧延事業を中心に歩留まりの改善、販売価格の適正化や品種構成入替に加え、増産投資による効果の刈り取りなどを中心に対応していきます。

マーケットが厳しい中でも利益が確保できる体制を強化し、収益改善を行うことで、2025 年度に ROIC 4.0%を達成するという目標は変更していません。



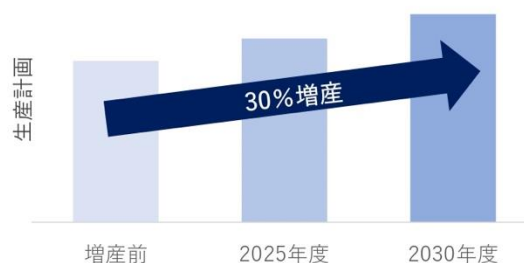
型銅品（鋳造品）・圧延製品の生産体制強化



銅板・条製品の増産

- ◆ 主力事業（銅板・条）の強化・事業拡大
- ◆ 国内市場におけるさらなるシェア拡大
- ◆ グローバル市場への挑戦

当社銅板・銅条の生産能力増強計画



		堺工場	三宝製作所	若松製作所
所在地		大阪府堺市	大阪府堺市	福島県会津若松市
増産対象製品		銅ケーキ	銅板・条	銅条
計画	増産量	約30%増産		
	投資内容	鋳造設備の増強	洗浄機、スリッター および梱包機の増設	スリッター、梱包機の増設 リフロー錫めっきラインの増強
	進捗	完了	2024年12月完了予定	完了

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

34

銅加工事業の増産投資の進捗です。

圧延製品を増産し、主力事業の強化・拡大、グローバル市場への挑戦、シェアの拡大を図るため、2023年度から2025年度の期間で、鋳造設備の増設、スリッター、梱包設備の増設、銅条の製造ラインの更新や圧延関係以外では超電導線増産などに投資を行っています。

一部は既に稼働していますが、現在のマーケットに合わせて稼働の調整を行っています。堺工場では鋳造設備の増強が完了し、三宝製作所では設備の増設が今月完了予定となっています。若松製作所は、スリッター、梱包機の増設並びにリフロー錫めっきラインの増設が完了しています。



Luvataグループにおける収益改善計画（2023年度～2025年度）

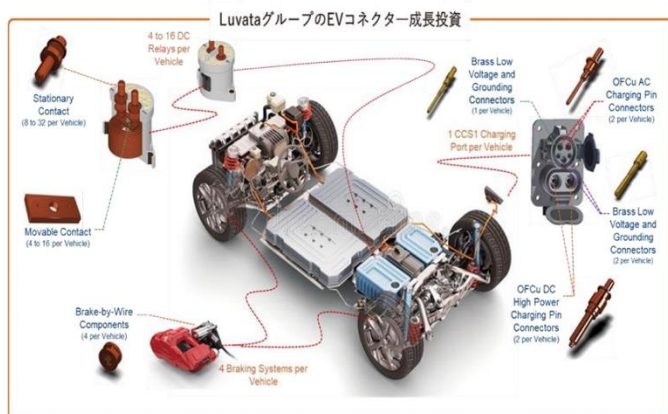
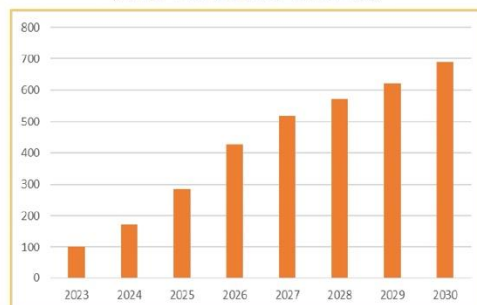
主な
改善内容

◆増産投資・増販

既存事業の事業拡大・増販に加え、EV・超電導線・合金線など、今後市場の伸びが見込まれる分野への増産・増販を進める

ROIC改善
効果

+ 1.0 %

LuvataグループのEVコネクタ販売計画
(2023年度を100とした指標)

◆ 上表はLuvataグループのEVコネクタ販売個数を示し、2023年度を100として表示。

- ・ Luvataグループでは、米国Ohio社と2024年5月に買収した英国Welshpool社（旧Dawson Shanahan社）でEVコネクタを製造している。

次に、Luvata 関連の事業です。

Luvata では既存の銅合金線や超電導線の増産・拡販に加え、EV 向けコネクタなど成長が見込まれる分野への参入を強化しています。足元ではEVの成長率が停滞気味ですが、中長期では大きな流れは変わらないと見ています。2024年5月に、欧州のEVコネクタ生産拠点として、Dawson Shanahan社がLuvataの傘下となりました。



半導体パッケージ向け「角型シリコン基板」の開発

次世代半導体分野における生産性向上に貢献



(左はφ300mm単結晶Siウェハ (サイズ比較用))

- 世界最大級600mm角の四角形状シリコン基板
- 次世代半導体パッケージ用途
- グループ会社で培ってきた大型シリコンインゴット鑄造技術と当社独自の加工技術を組合わせて開発
- デバイス、装置、副資材メーカーより引合い、サンプル要求を多数頂いている

シール事業の生産体制強化

半導体製造装置向けシール材の増産



- 半導体製造装置向けシール材
(ドライエッチング装置向け耐プラズマシールなど)
- 耐プラズマ性に加え、PFOA*フリー
*Perfluorooctanoic acid (ペルフルオロオクタン酸) の略。
REACH規制により含有量が制限されている

当社三田工場 (兵庫県三田市)

拠点 (所在地)

三菱電線工業(株)熊谷事業所 (埼玉県熊谷市)

2024年8月21日プレスリリース実施
国内外多数の反響 (40社強。海外比率6割)
2024年10月からサンプル出荷開始

進捗

2023年8月より量産稼働開始

次に、電子材料事業関係です。

電子材料事業では、事業ポートフォリオの適正化をあらかじめ終えまして、個別の製品群の強化のフェーズと考えています。半導体の市場は、生成 AI 関連など先端分野のみ好調で、全体では低位横ばいが続いています。中長期的には需要が伸びていくと考えていまして、先日発表した半導体関連製品である角型シリコン基板とシール材についてご紹介します。

角型シリコン基板は、半導体チップの大型化に伴い、キャリア基盤やインターポーザも大型化が要求されている中、半導体チップと同じ熱膨張率でその要求を満たせることが大きな反響を呼んだ理由と見ています。40社以上の国内外の多数のお客様からご連絡をいただいています。サンプル要求も多く、来年度以降、量産化につなげられるよう対応していきたいと考えています。

半導体製造装置向けシール材の増産は、昨年、熊谷に新工場を設立しました。今後、さらなる増産に対応できる準備を進めています。

質疑応答

質問者 [Q] : 資料の 33 ページ左下のグラフ等を見ると、販売数量が回復すれば限界利益も回復し、固定費が下がることは理解しているが、販売数量が戻らなかった場合には、ROIC を大きく改善させることは難しいのか。

また、自動車以外の市場に拡販をして販売数量を確保する取り組みをしながら、価格を適正化したり、販売構成を良くしたりすることは簡単ではないと思うが、考えを教えてください。

石井 [A] : 33 ページの左下のグラフは販売数量が戻ることを前提にしている。一方で、販売数量が戻らない場合であっても一定の利益を確保できる体制をつくり上げるために、昨年度から損益分岐点を下げる取り組みを続けており、徐々に成果が出始めている。

すでに取り組みを開始しているが、来年度はリードタイムを縮め、それをキーに様々な問題点をクリアして、さらにコストを下げていくことを目指している。損益分岐点を下げるということが一番のポイントで、歩留まり向上を上げるとかそういったところを細かく挙げており、その積み重ねで、仮にこれがこのとおりにならなくても一定の利益を確保できる、このままくればもっと出せるような形にしたいと考えて動いている。これが 1 点目。

自動車以外の市場で注目しているのは、やはり電子材料関係である。当社が得意としているリードフレームは汎用系が多く、中国の経済状況の影響を大きく受ける。そのため、パワー系、いわゆるデータセンター等の AI 関係に結びつくようなパッケージ、具体的にはヒートシンクに取り組んでいくことを考えており、既に受注までこぎつけているものもある。

資料には、価格の適正化についてはおおむね計画達成と記載しているが、価格の適正化をかなり進めており、現在はそれを織り込んだ状況で動いている。今後、販売数量が戻らない中で数量を増やしていく際に、価格の適正化まで含めてできるかどうかは一つのポイントになると思っているが、実現していきたいと考えている。

質問者 [Q] : 業界として、データセンターや AI サーバーに使用されているコネクタ向けのチタン銅の需要が盛り上がっているという話を聞くが、MMC では取り扱っていないのか、そういうものを増やして、製品ミックスを改善させていく施策はないのかを教えてください。

石井 [A]：確かにチタン銅等の需要はかなり増加しているが、残念ながら当社には適合する製品がない。特に厚みの部分で対応できるものがない。材料としては近いものは持っているものの、データサーバー関係やスマートフォンで使用されるコネクタ類は厚さ 0.1 ミリ以下になっている。当社が得意とするのはそれ以上の厚さのものであり、現段階でそこで勝負することは考えていない。

当社としては、より大きなコネクタの用途も増えてきているため、その需要を確実に取り込みたいと考えている。

質問者 [Q]：角型のシリコンについては、顧客からの引き合いが増えており、来年から量産という話であったが、開発の背景や今後どのくらいの事業規模になっていく、目指していくのか、思いも含めて教えてほしい。

石井 [A]：角型シリコン基板については、兵庫県の三田工場で、開発品をつくりながら市場をリサーチするセンターを設けており、そこで半導体周りでどのような部材が必要かという情報を集めながら、それに三田工場が持っている技術を組み合わせてつくり上げた提案型の製品である。

量産については来年度量産にこぎつけたいと考えているものの、現時点でどのようにお客様に使っていただけるか、どのくらいの量になるかは未知数である。当社としての希望的な数値も非常に漠然としていて、現時点で数字としてお示しする段階にはない。もちろん事業としていくという場合には、2 桁億円単位という話になるが、まだ具体的な数字を描けるところまで来ていないのが実情である。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。