

三菱マテリアル

MITSUBISHI MATERIALS

ミーティング資料

2018年 9月

目次

○会社概要・経営状況

- ▶ 会社概要 p5-7
- ▶ 中期経営戦略の推進状況 p9-17

○セグメント別事業戦略と概要

- ▶ セメント事業 p20-23
- ▶ 金属事業 p25-31
- ▶ 加工事業 p33-37
- ▶ 電子材料事業 p39
- ▶ アルミ事業 p41
- ▶ その他事業 p43

- （ご参考）中期経営戦略（2017年5月16日公表）
p45-53

会社概要・経営状況

会社概要

会社概要

社名	: 三菱マテリアル株式会社
本社	: 東京都千代田区大手町一丁目3番2号
取締役社長	: 小野 直樹（おの なおき）
資本金	: 1,194億円（2018年3月末現在）
会社設立年	: 1950年
従業員数	: 連結 26,959人（2018年3月末現在） 単体 4,664人（2018年3月末現在）
連結対象子会社数	: 149社（2018年3月末現在）
持分法適用関連会社数	: 17社（2018年3月末現在） （世界31カ国、151拠点で事業展開）



株式状況 (証券コード：5711)

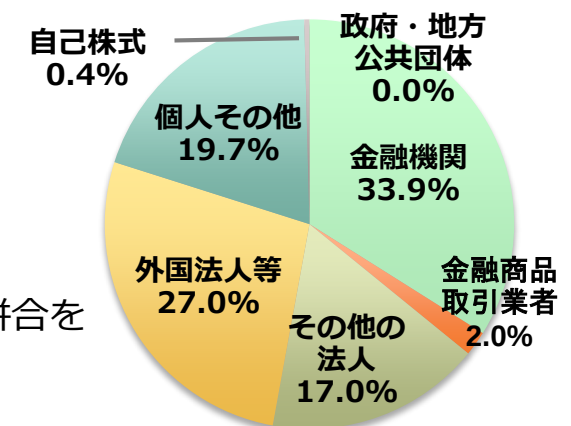
発行済株式総数	131百万株
単元株主	73,514名
単元株	100株

※2018年3月末現在

2016年10月1日を効力発生日として、以下の通り単元株式数の変更及び株式併合を行いました。

- ・単元株式数の変更：1,000株から100株に変更いたしました。
- ・株式併合：普通株式について10株を1株に併合いたしました。

所有者別株式分布 ※2018年3月末現在



事業体制

セメント



- ・普通セメント
- ・セメント二次製品
- ・生コンクリート
- ・骨材

金属



- ・銅製錬
- ・銅加工製品

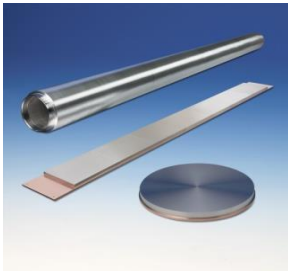
加工



- ・超硬製品
- ・高機能製品

その他

電子材料

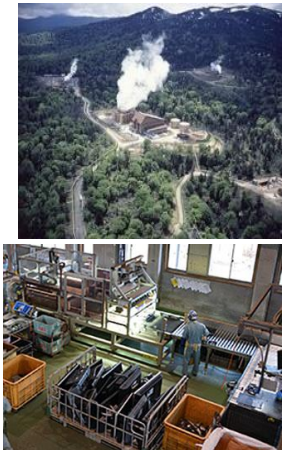


- ・機能材料
- ・化成品
- ・電子デバイス
- ・多結晶シリコン

アルミ



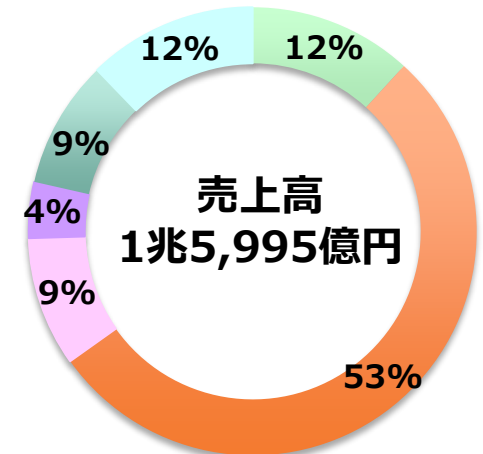
環境・エネルギー



その他

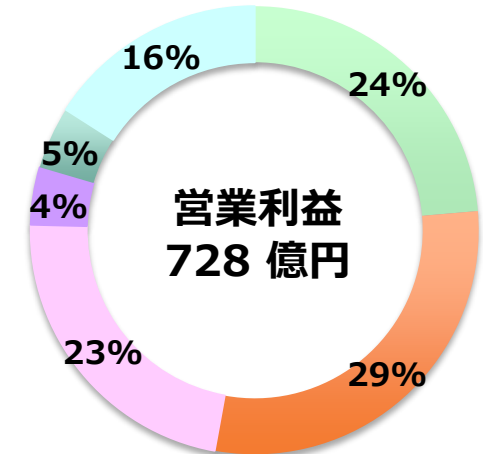
- ・不動産
- ・エンジニアリング
- ・その他
など

売上高比率（2018年3月期）



セメント 金属 加工
電子材料 アルミ その他

営業利益比率（2018年3月期）



セメント 金属 加工
電子材料 アルミ その他

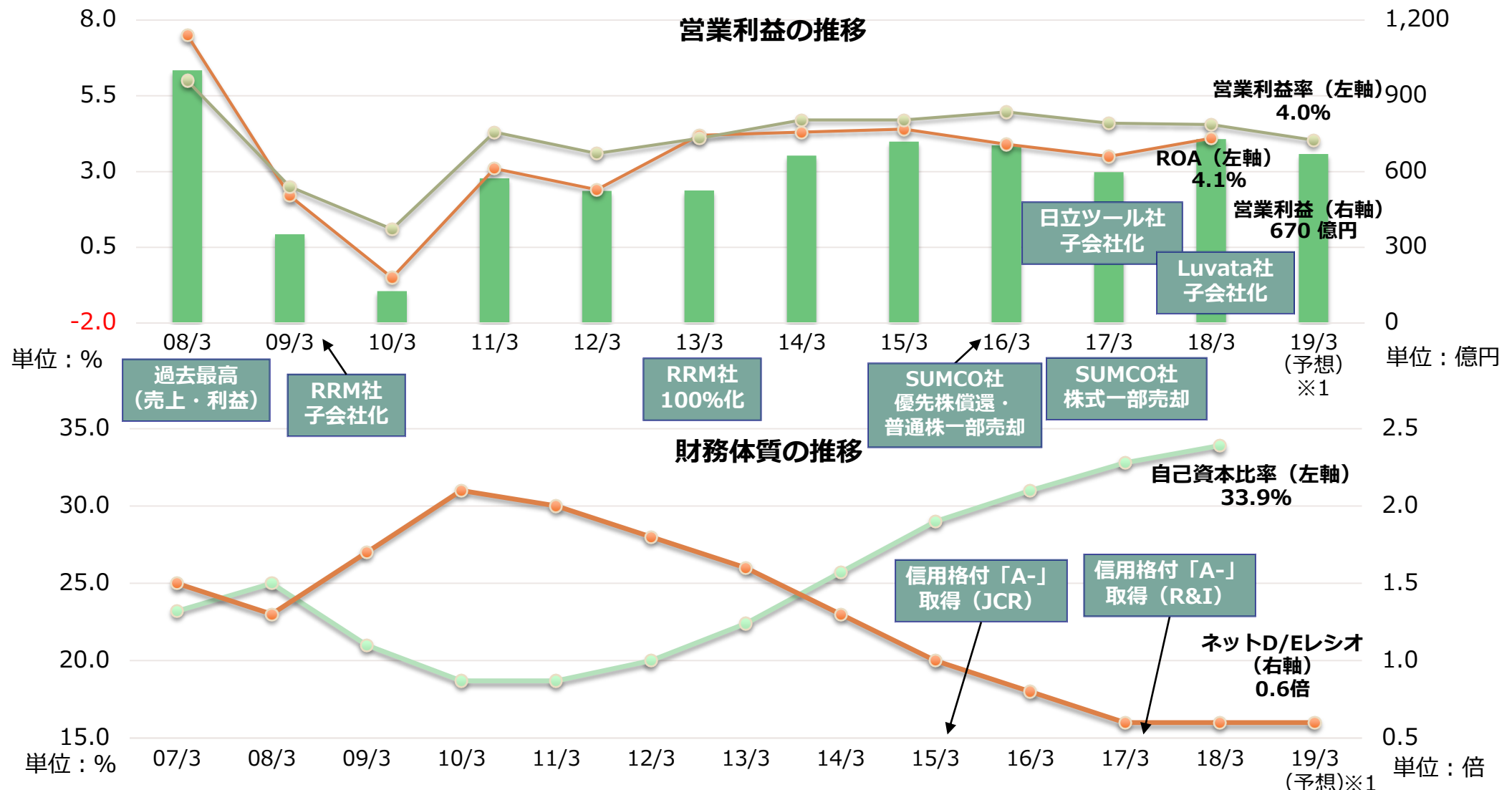
経営成績の推移

09/3-11/3：リーマンショック後、総合経営対策実施による体質強化

12/3-14/3：中期経営計画（Materials Premium 2013 ～新たなる創造を目指して～）成長戦略と財務体質改善の両立

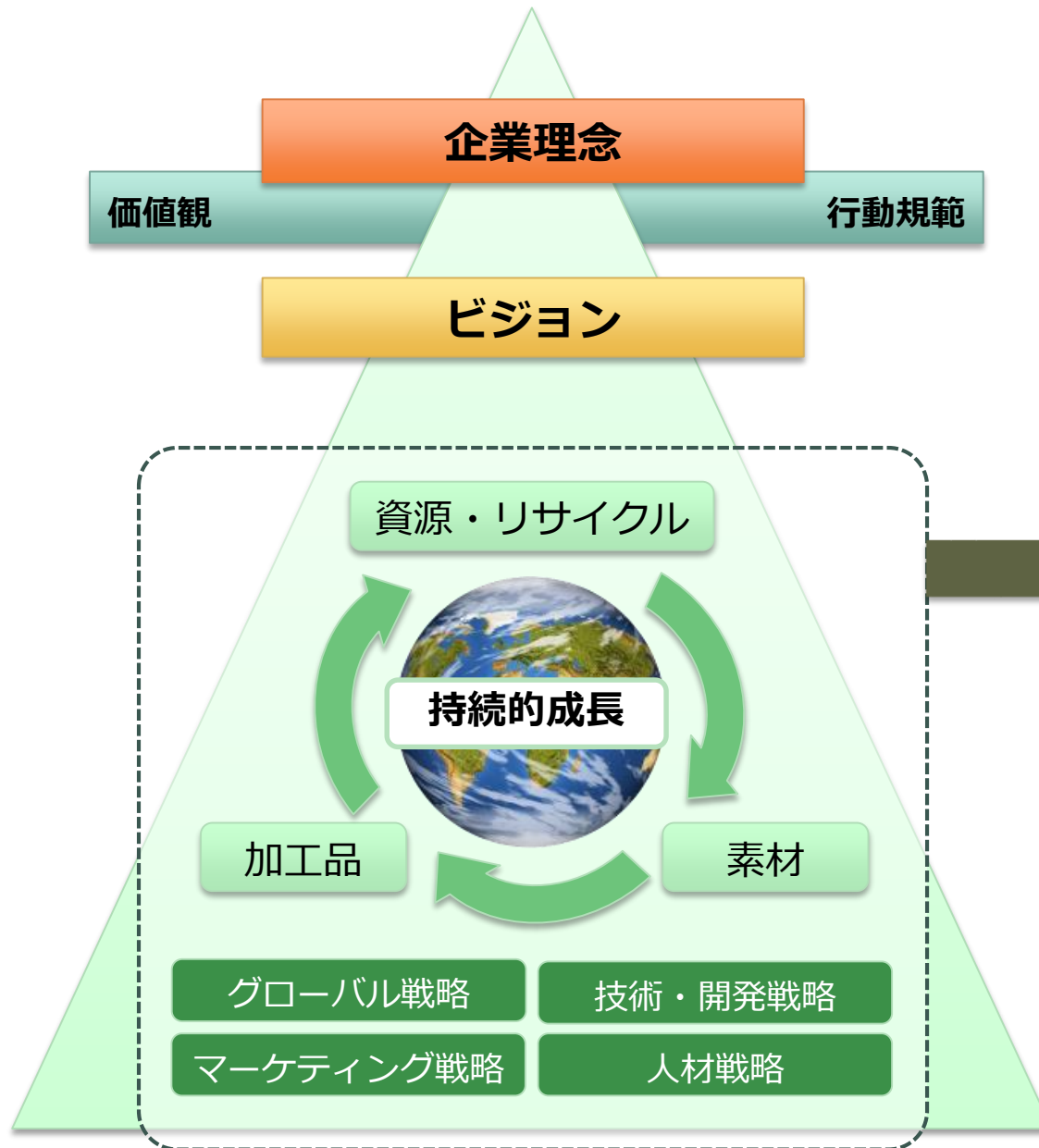
15/3-17/3：中期経営計画（Materials Premium 2016 ～No.1企業集団への挑戦～）基盤強化

18/3-20/3：中期経営戦略（～成長への変革～）



中期経営戦略の推進状況

19中経概要



長期経営方針

中長期の目標（目指す姿）

- ◆ 国内外の主要マーケットにおけるリーディングカンパニー
- ◆ 高い収益性・効率性の実現
- ◆ 市場成長率を上回る成長の実現

全社方針

- ◆ 事業ポートフォリオの最適化
- ◆ 事業競争力の徹底追求
- ◆ 新製品・新事業の創出

中期経営戦略

19中経 重点戦略

- ◆ イノベーションによる成長の実現
- ◆ 循環型社会の構築を通じた価値の創造
- ◆ 成長投資を通じた市場プレゼンスの拡大
- ◆ 継続的な改善を通じた効率化の追求

中期経営戦略ローリング

中期経営戦略ローリング状況

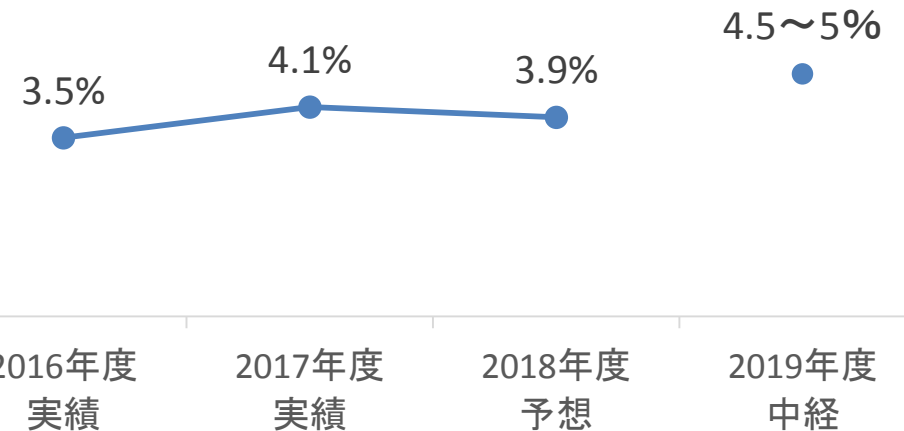
- ◆ 中期経営戦略については、成長戦略と投融资計画について毎年3年分を見直す
- ◆ 2017年度策定時から大きな事業環境等の変化はない状況

⇒ 全社及び各事業における基本戦略、投融资計画及び財務試算について、大きな変更はなし

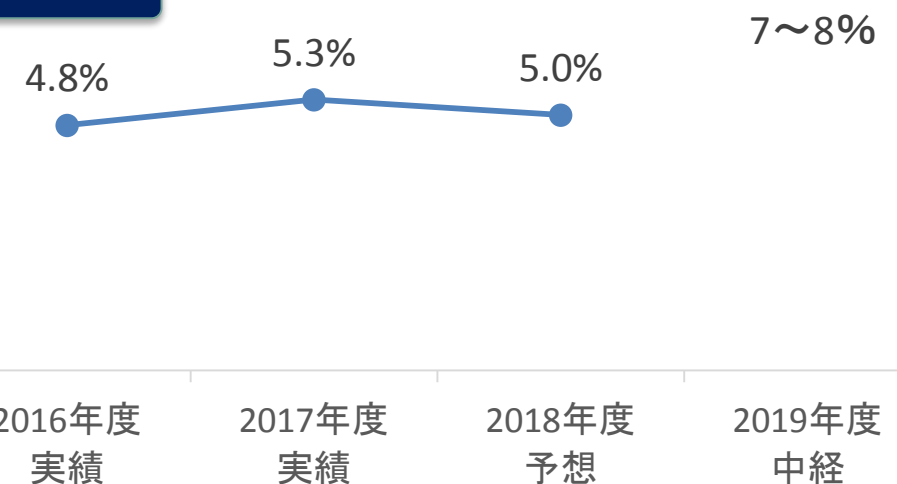
財務試算

ROA

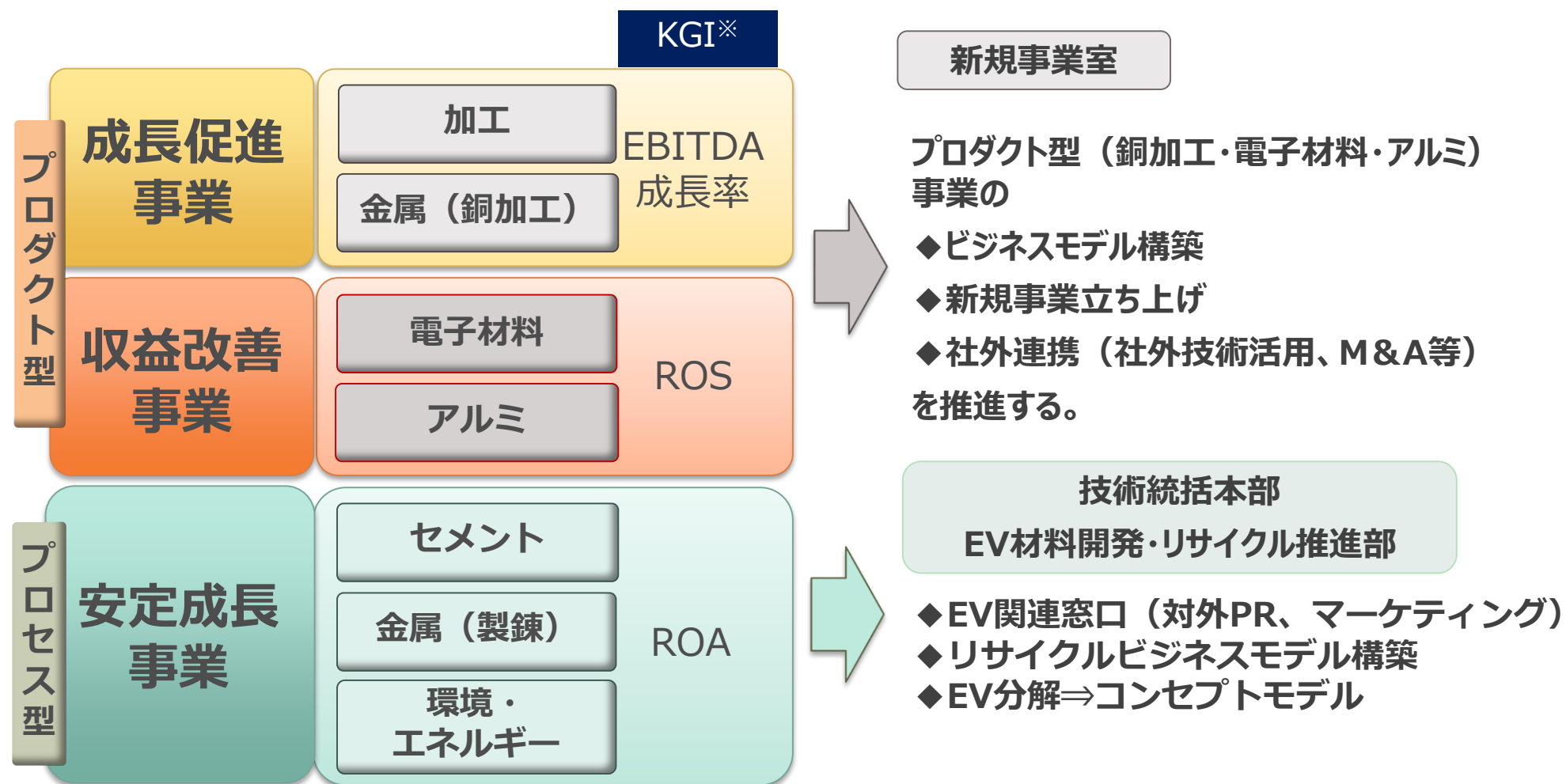
(総資産経常利益率)



ROE

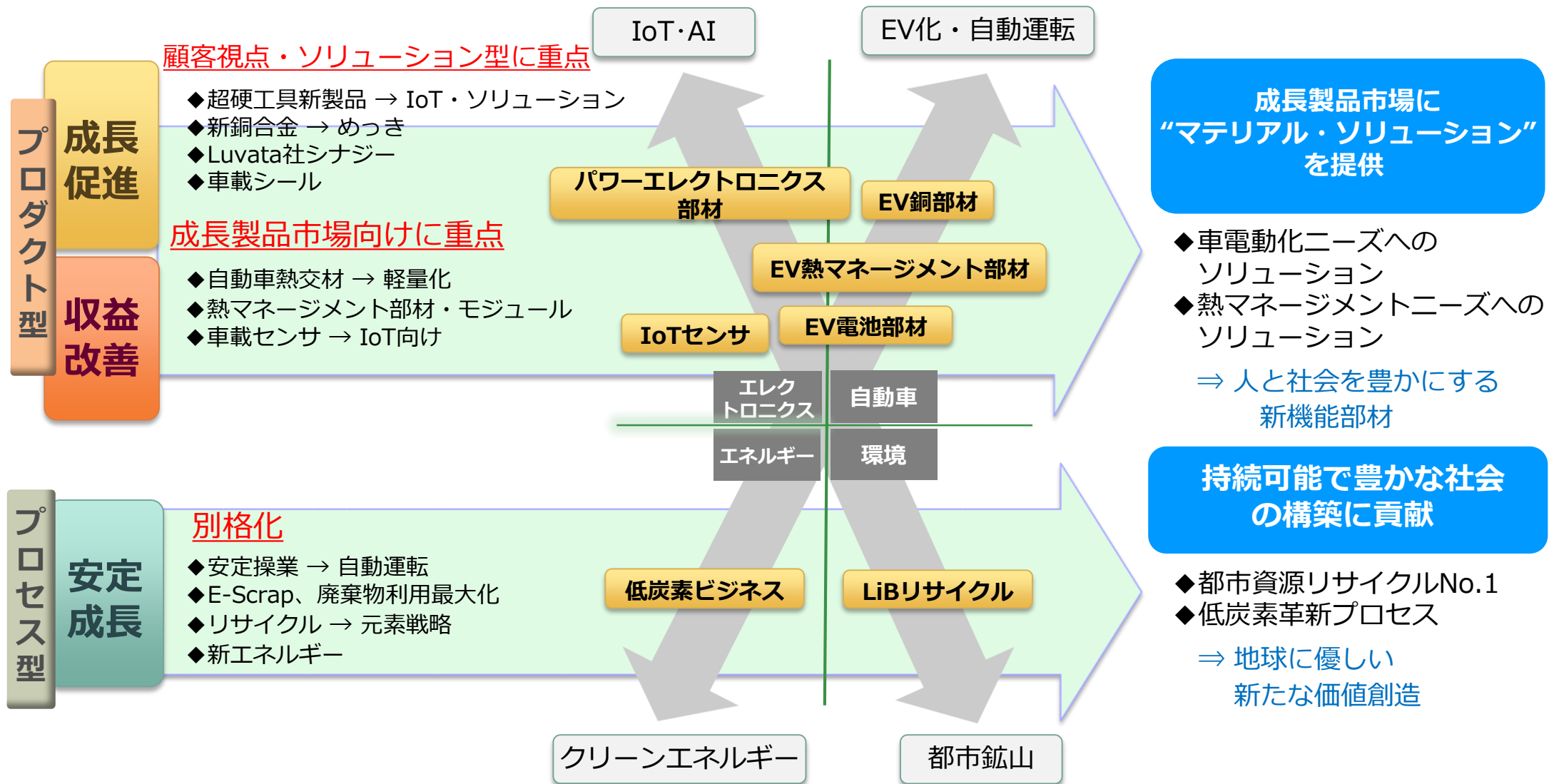


事業ポートフォリオの最適化、新製品・新事業の創出



- ◆事業形態に応じた指標（KGI/KPI）を設定、運用開始
- ◆事業ポートフォリオの最適化の際、ガバナンスの観点を入れて検討
- ◆プロセス/プロダクト型それぞれに新規事業を創出するための組織を設立（2018年4月～）

新製品・新事業の創出

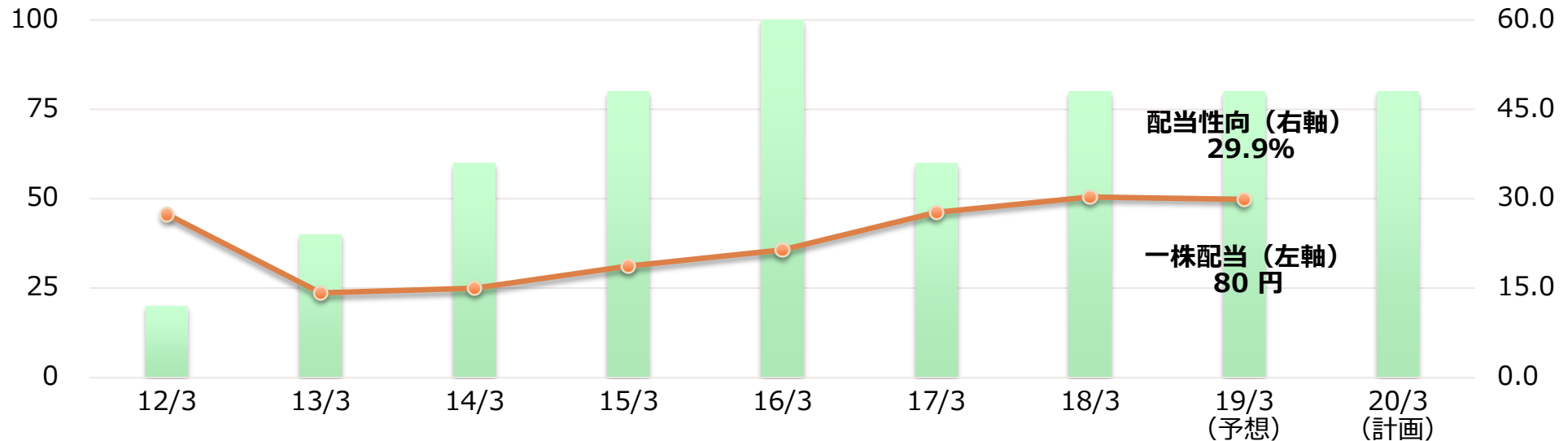


全社：資本政策

単位：円

一株配当（株式併合後ベース）と配当性向の推移

単位：%



	2016年度（実績）	2017～2019年度
配当	60 円／株※	80 円／株

- ◆ 当社業績の変動時においても安定的な配当を旨とし、2019年度までの配当は年間 80円／株（2017年度の配当額と同額）とする。
- ◆ 但し、連結配当性向が25%を下回る場合は、25%まで一時的な増配、あるいは自己株式の取得を行う。

※2016年10月1日を効力発生日として、普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しております。
これに伴い、12/3～17/3の配当は12/3の期首に当該株式併合が行われたと仮定し算定したものです。

17年4月以降における主な事業強化と再編等の実績

事業強化、株式取得 等の主な実績

セメント事業	九州工場での廃プラスチック処理能力を1.7倍に拡大
金属事業	「Luvata社Special Products事業部門」にかかる株式取得を完了し、連結子会社化
	オランダに設立したE-Scrapのサンプリング施設「MM Metal Recycling B.V.」が稼働開始
加工事業	「中部テクニカルセンター」を新設
	「天津テクニカルセンター」を移転・拡充
	日本新金属社におけるタングステンのリサイクル処理能力を1.5倍に拡大
その他事業	焼却飛灰の処理を手掛ける「北九州アッシュリサイクルシステムズ社」が稼働開始
共通	「新規事業室」、「EV材料開発・リサイクル推進部」を新設
	炭素系新素材「グラフェン」の開発・製造を手掛ける「インキュベーション・アライアンス社」への出資

事業再編、株式売却 等の主な実績

加工事業	「日立金属MMCスーパーアロイ社」の全株式を売却
共通	「三菱マテリアル不動産社」の全株式を売却

セグメント別事業戦略と概要

セメント事業

セメント事業 概要

主要製品

- ・普通セメント
- ・セメント二次製品
- ・生コンクリート
- ・骨材

生産能力

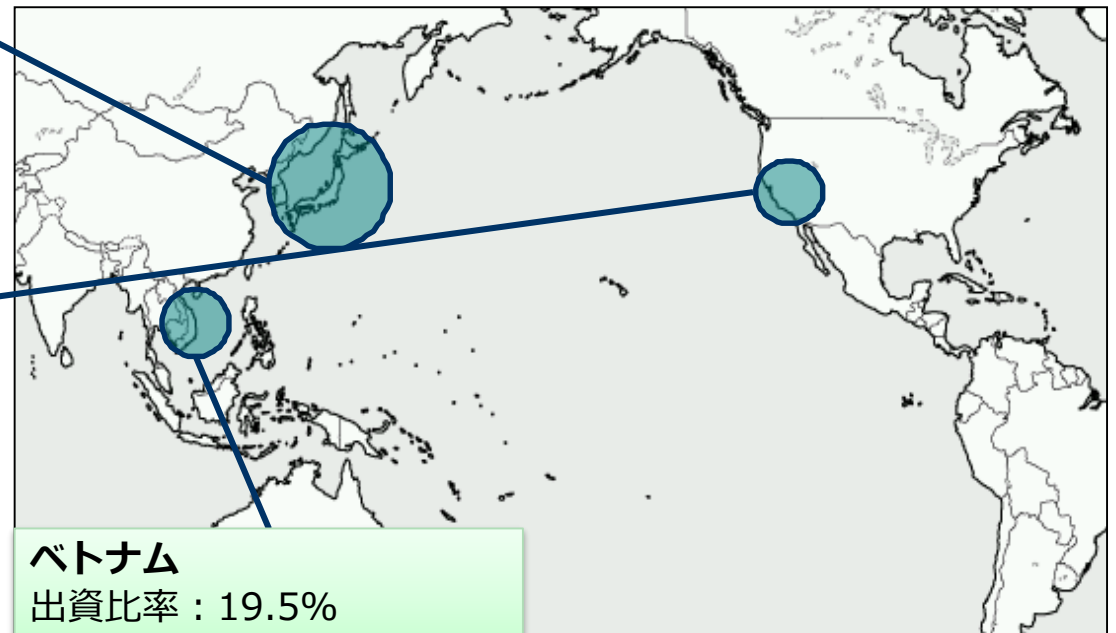
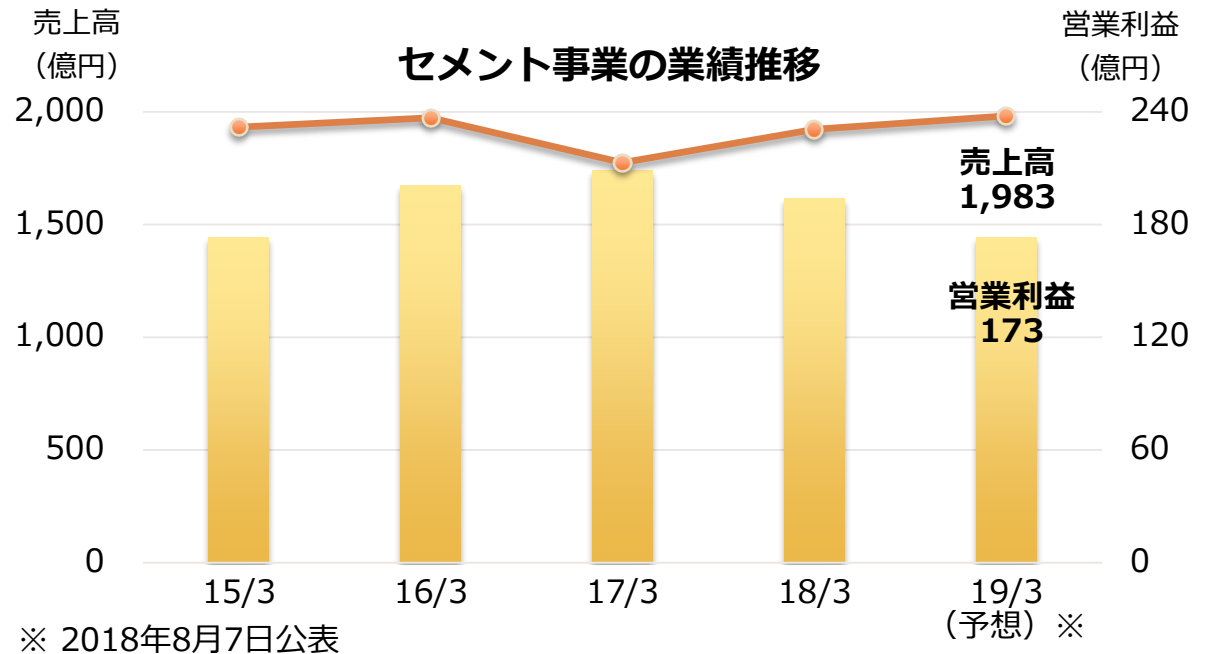
日本

- ・三菱マテリアル社（セメント製造）
工場：九州、横瀬、岩手、青森
生産能力（クリンカ） 約850万t /年
- ・宇部三菱セメント社（セメント販売）

米国 カリフォルニア州

- ・米国三菱セメント社（セメント製造、販売）
セメント生産能力 約160万t /年
- ・MCCデベロップメント社（生コン・骨材）
生コン工場（RRM社） 48工場
骨材鉱山（RRM社） 11箇所

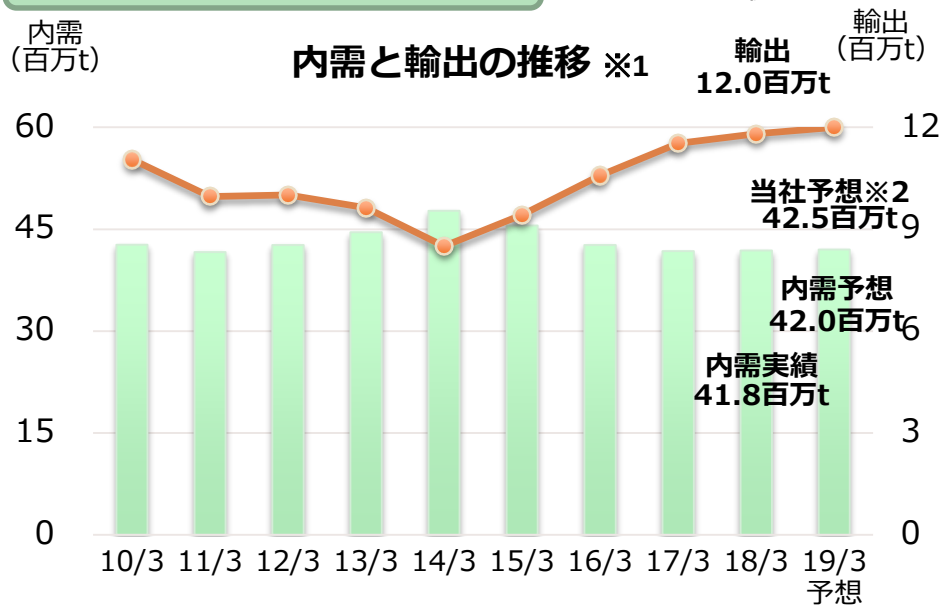
※RRM社：ロバートソン・レディ・ミックス社



セメント事業～日本～

国内競争基盤強化

※1 セメント協会



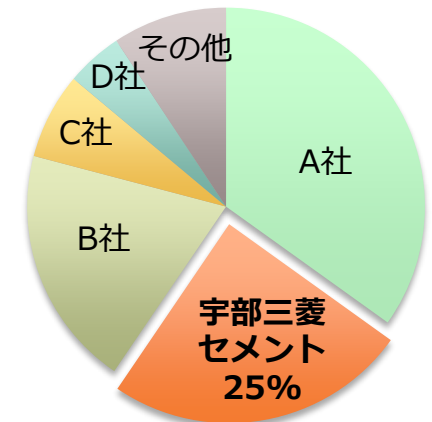
国内需要

- ◆ 18/3実績 4,188万t
- ◆ 19/3予想（セメント協会）4,200万t
- ◆ 19/3予想（当社）4,250万t
- ◆ 17年12月 セメント値上げ発表
1千円以上/トン（18年4月出荷分～）

輸出環境

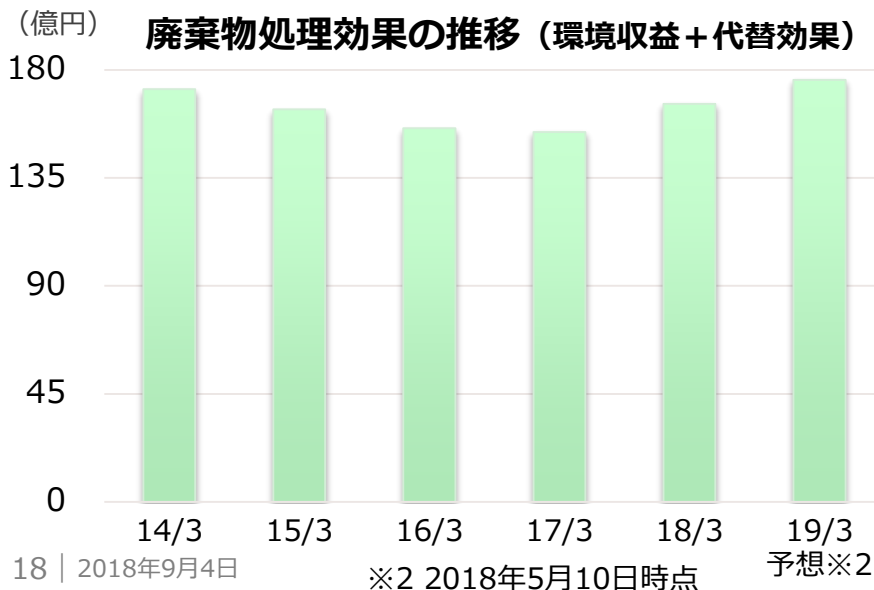
- ◆ 19/3見通し
- アジア向け：前年度比増加
- オセアニア向け：前年度並み
- 合計：前年度比増加

国内販売シェア※



※当社推定

環境リサイクル事業



廃棄物処理

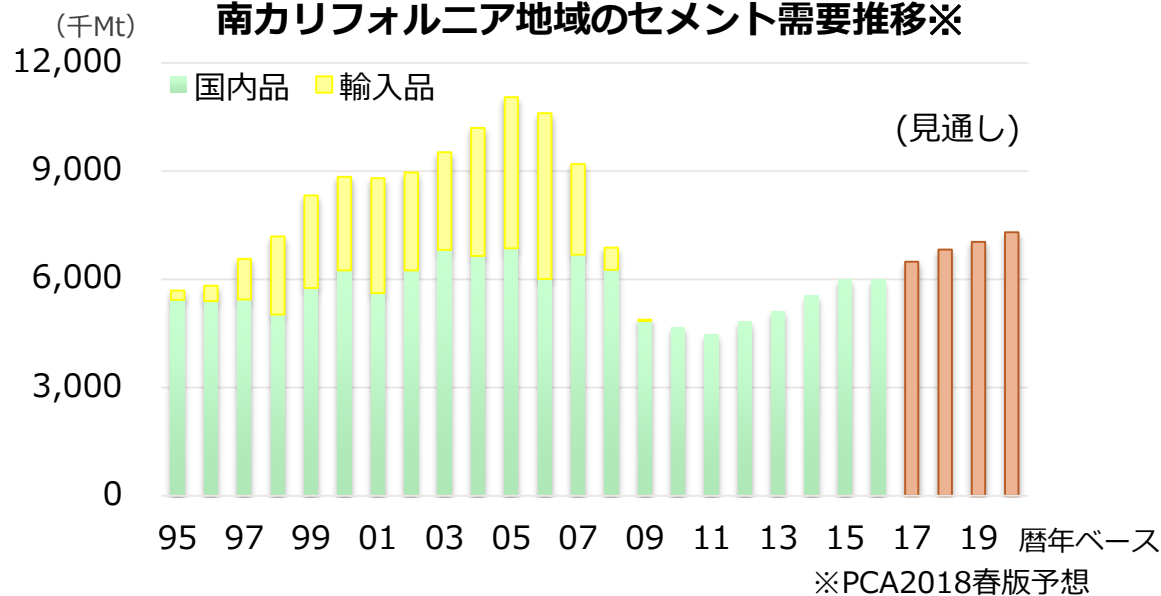
セメントの製造工程において廃棄物を処理
処理単価の引き上げと処理困難物の受入拡大

- ◆ **石炭灰**：今後、新規石炭火力発電所の稼働が計画されており、石炭灰発生量の増加が見込まれ、新規案件は高い処理費が見込まれる。
- ◆ **廃プラスチック**：九州工場にて廃プラスチック処理設備及び塩素バイパスの増強工事を完了（18年2月）。
- ◆ **焼却飛灰**：株式会社麻生と北九州アッシュリサイクルシステムズ社を設立し、焼却飛灰の洗浄、セメント資源化事業を推進。

セメント事業～アメリカ（1）～

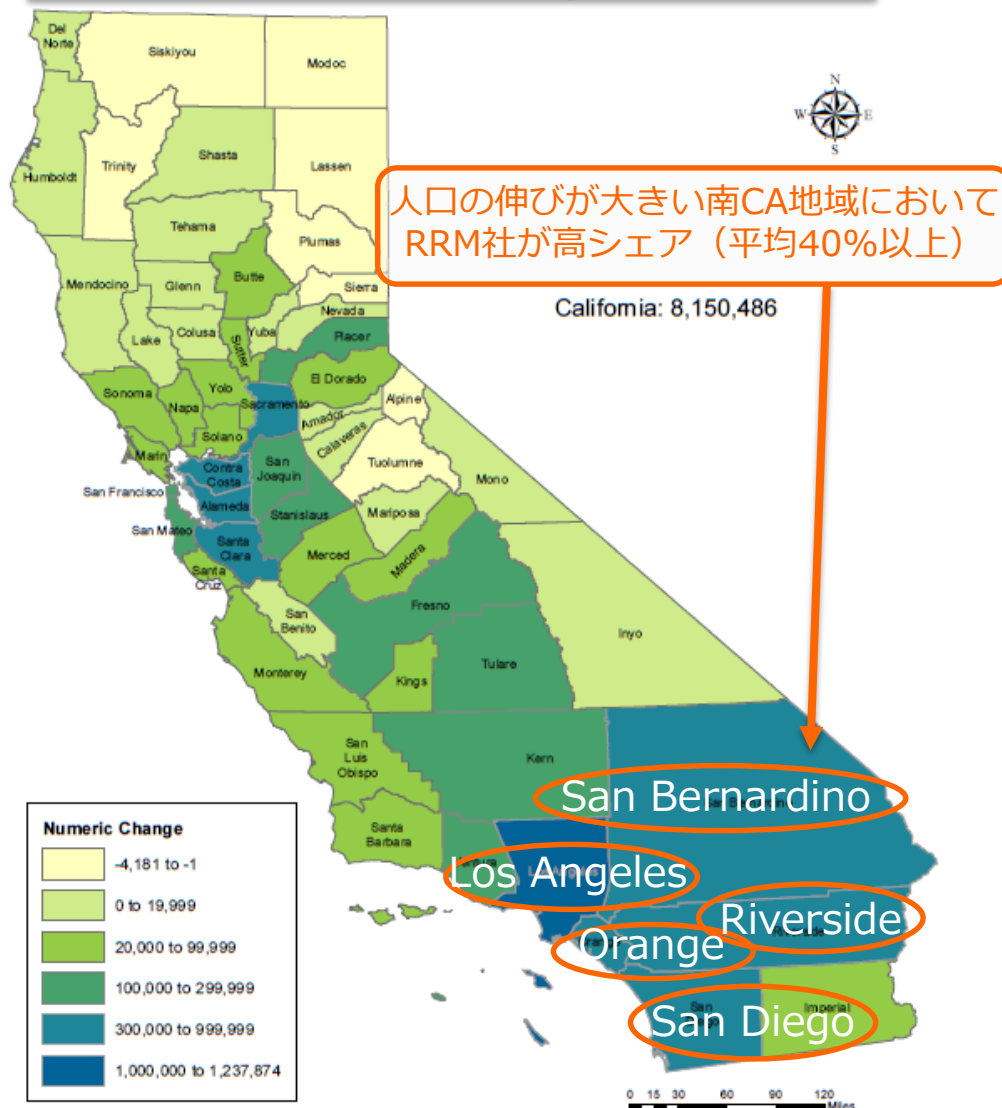
米国事業の需要環境

南カリフォルニア地域のセメント需要推移※



▲ロバートソン・レディ・ミックス社生コン工場

カリフォルニア州における人口増加予測 (2010-2035年・数的変化)



Source: California Department of Finance

MITSUBISHI MATERIALS

セメント事業～アメリカ（2）～

重点施策：米国事業拡充および新規拠点開拓

米国事業拡充・垂直価値連鎖の強化

セメント製造・供給（輸入ターミナル）



クッセンベリー工場

ロングビーチ輸入ターミナル

セメント供給・販売

生コン・骨材事業



生コン工場

骨材鉱山

3
施策

セメント製造

コスト競争力強化

セメント供給

供給体制拡充

生コン事業

収益基盤拡大

リノベーションによる安定操業・エネルギーコスト削減、リサイクル処理拡大

セメント・コンクリート混和材需要への対応（LBT*拡張,SDT*新設）

生コン事業エリア拡大（LA北・東）
骨材鉱山開発・増強

* LBT=ロングビーチターミナル * SDT=サンディエゴターミナル



新規拠点開拓

（海外）事業買収の検討

垂直統合モデル構築可能エリア

- ◆バリューチェーン全体での利益最大化

輸入依存度の高いエリア

- ◆国内工場とのシナジー追求

新興国市場

◆川上事業（セメント製造・販売）

- ・川下事業（生コン等）と比較し差別化可能

◆臨海立地

- ・需給バランスの変化に応じ、輸出可能

金 属 事 業

金属事業 概要

銅鉱山開発

- 銅価見通し（2019/3）
：平均310¢/lb
- 新規鉱山開発：サフラナルPJ
（ペルー）本F/Sを開始

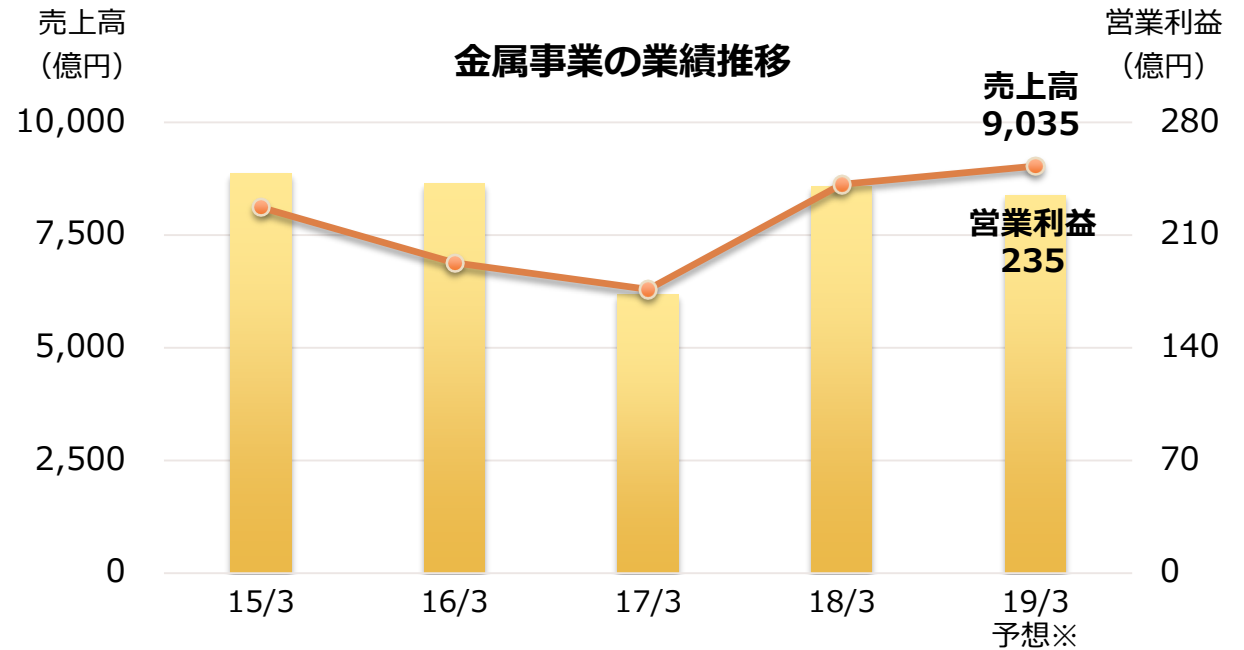
銅製錬

- 製錬マージン：前年度比減少
- リサイクル事業の拡大：
処理能力が約16万トン/年間へ
拡大

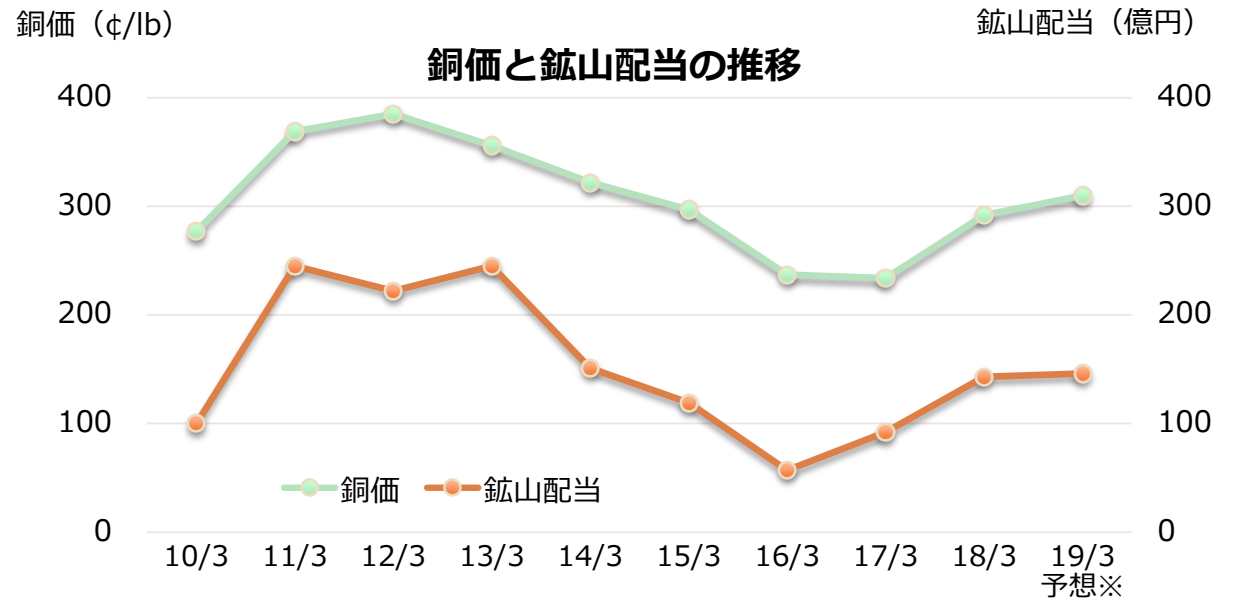
銅加工

- 事業環境：車載向け端子材、半導
体向けリードフレーム材を中心に
旺盛な需要が継続する見込み
- Luvata社事業シナジー創出の実現

金属事業の業績推移



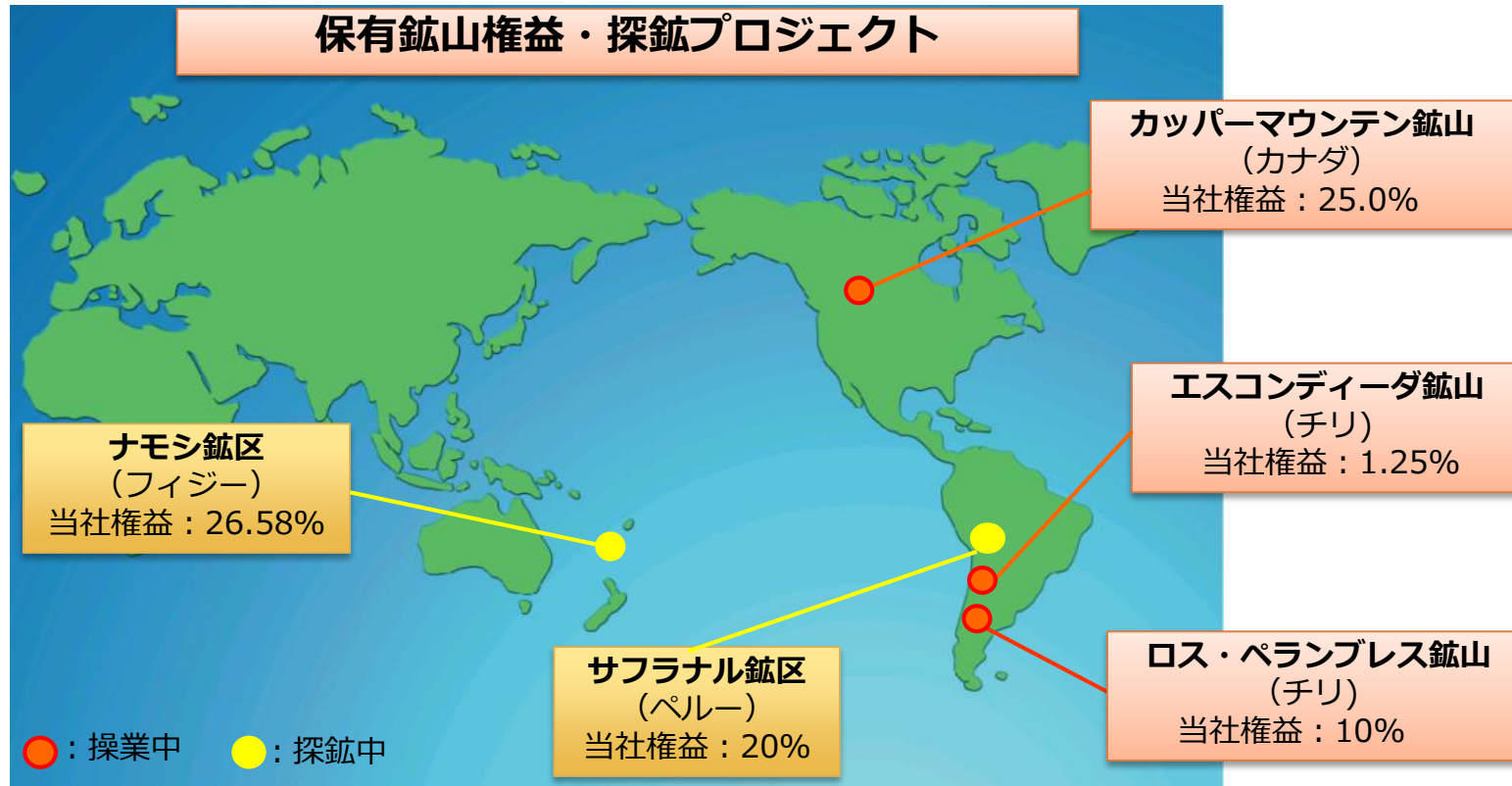
銅価と鉱山配当の推移



金属事業～銅鉱山～

長期目標：支配鉱比率※ 約30%⇒50%程度

※支配鉱比率：出資鉱山からの権益見合いの鉱石に、契約でオフテイク権を確保している鉱石を加えた比率。



銅マウンテン鉱山 (カナダ)



ロス・ペランブレス鉱山 (チリ)



サフラナル鉱区 (ペルー)

金属事業～銅製錬（１）～

事業体制：国内2拠点、海外1拠点の合計3拠点体制

直島製錬所



電気銅：23万t /年
E-Scrap：12万t /年

小名浜製錬所

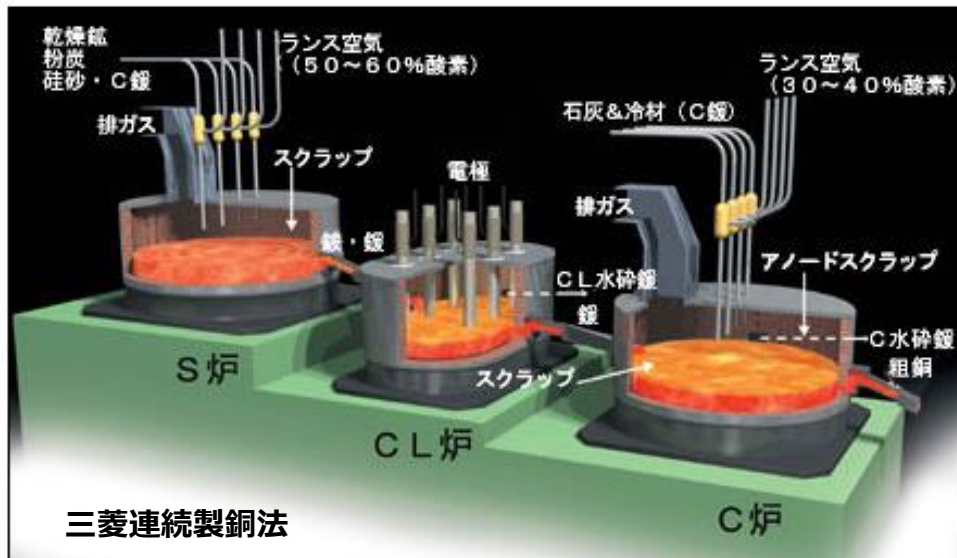


電気銅：30万t /年
E-Scrap：4万t /年

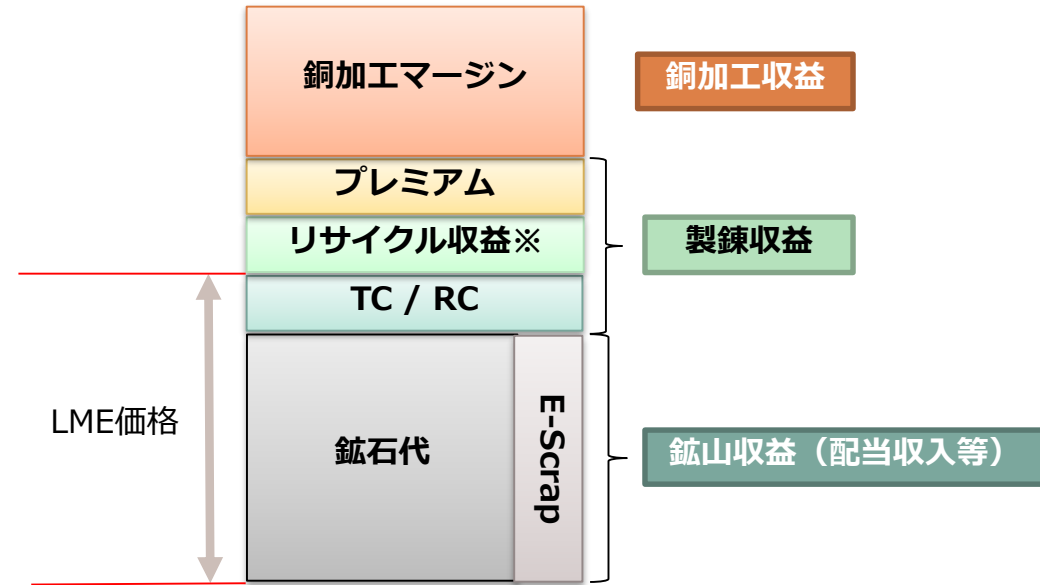
インドネシアPTS



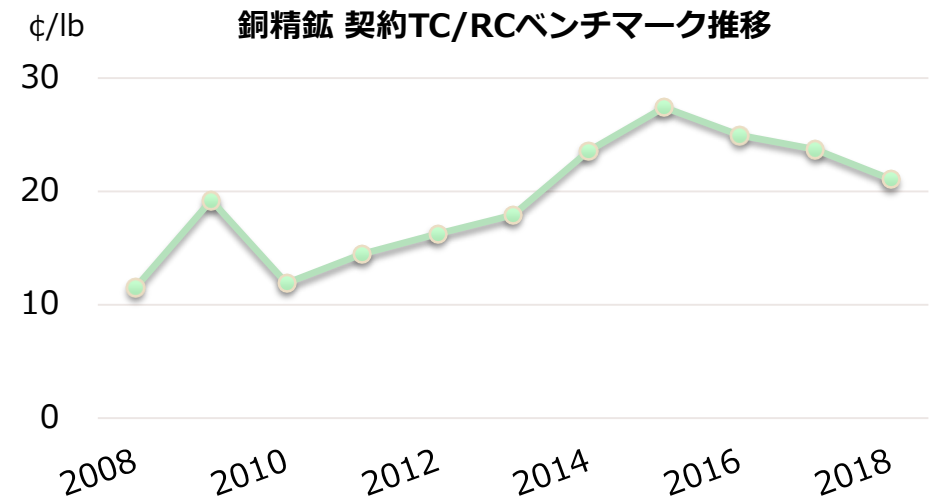
電気銅：30万t /年



金属事業収益構成（イメージ図）



※ 処理収入、実収差益等で構成。



金属事業～銅製錬（2）～

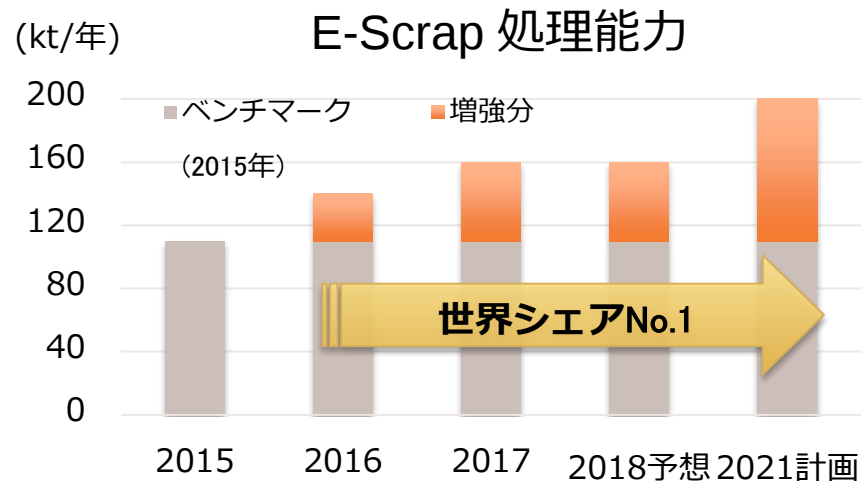
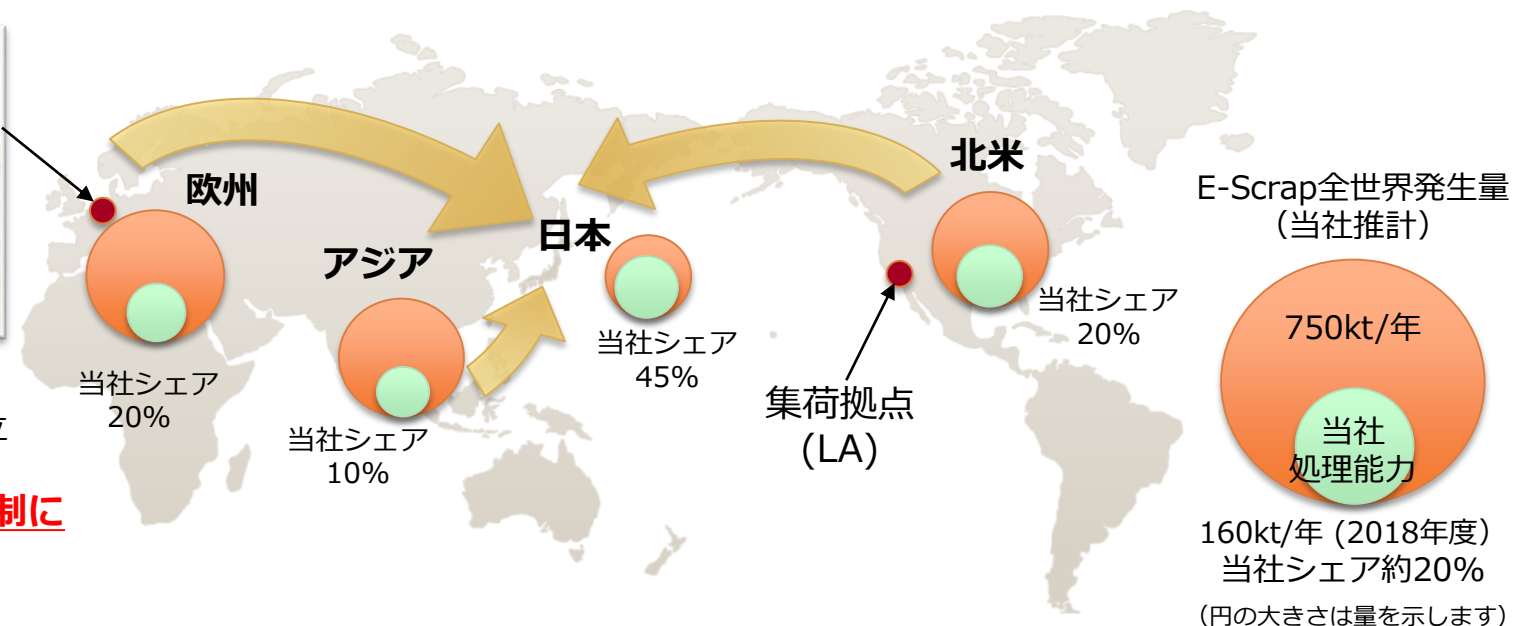
重点施策：E-Scrap処理拡大



MMMR

(MM Metal Recycling B.V.)設立
受入サンプリング能力増強

+20ktの160kt/年トン体制に



直島製錬所

受入サンプリング、分析、
処理能力増強 (2016年～)



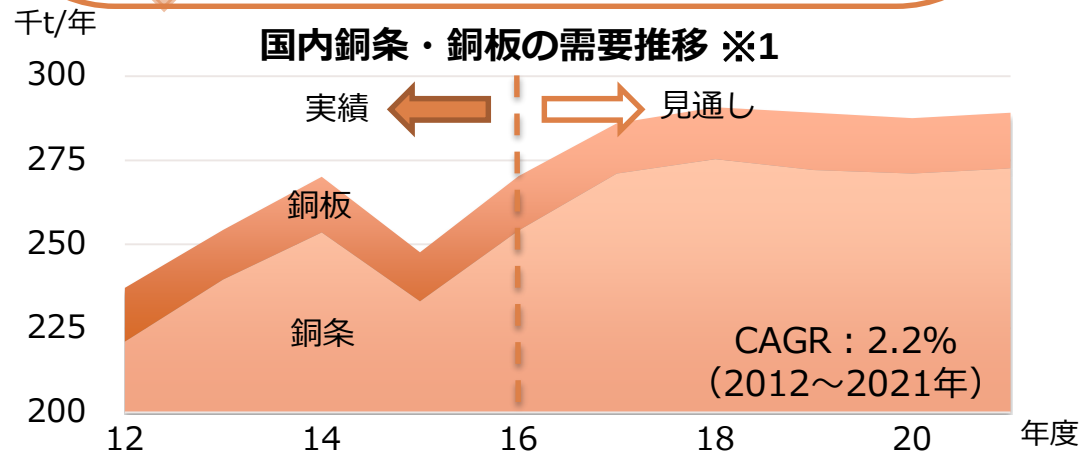
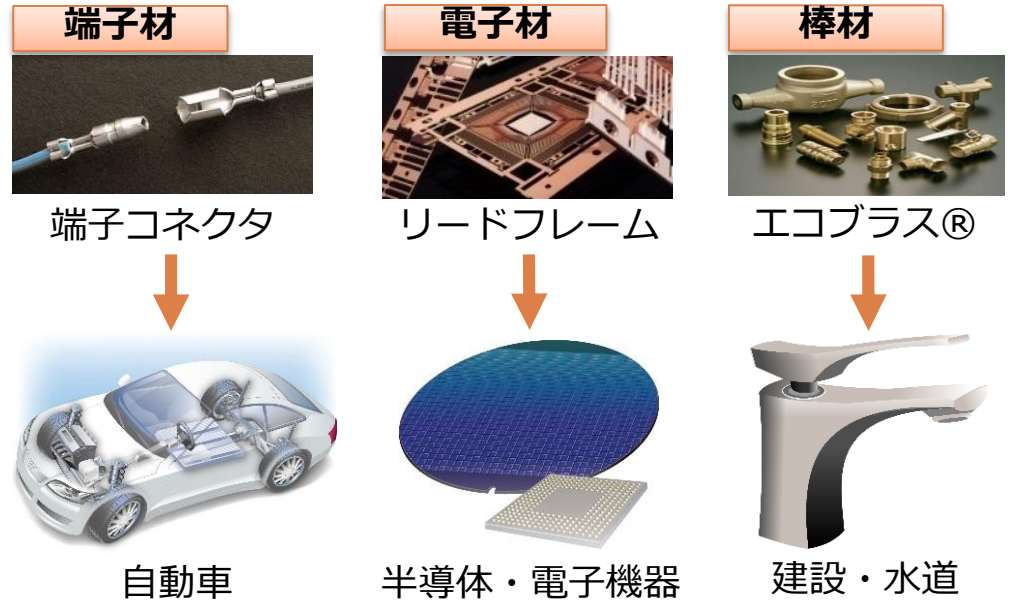
小名浜製錬所

処理能力増強
+3kt/年 (2018年～)

金属事業～銅加工（1）～

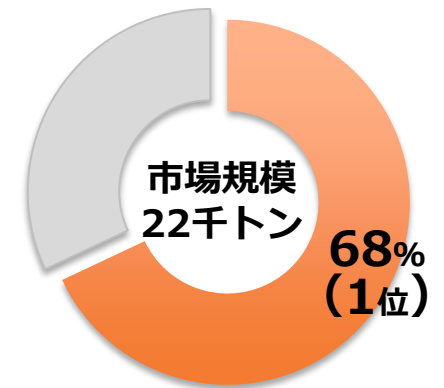
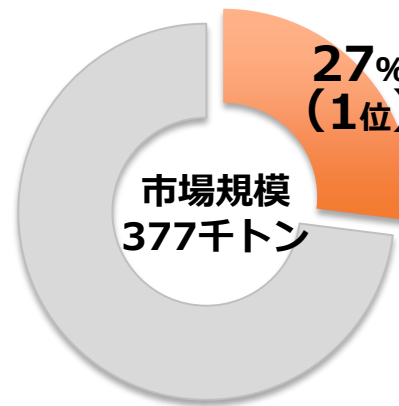
事業体制：自社製造の型銅を傘下の伸銅会社へ供給

三菱伸銅社主要製品の用途例



銅条製品国内シェア ※2

銅板製品国内シェア ※2



※2 日本伸銅協会（2017年度）

金属事業～銅加工（2）～

Luvata社SP事業部門買収

16年9月 Luvata社SP事業部門の株式譲渡契約締結
17年5月 クロージング完了

LUVATA

会社概要（2017年12月期）

【本社所在地】フィンランド、ポリ

【総売上高】591百万€

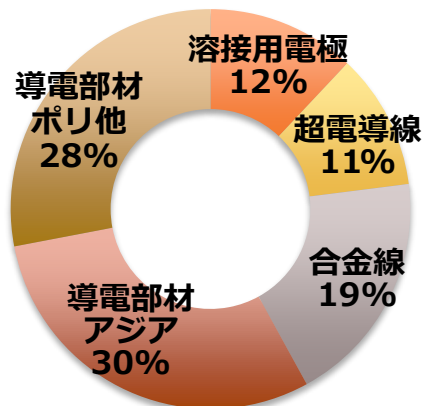
【製造・販売拠点】7カ国12拠点

【従業員数】1,371人

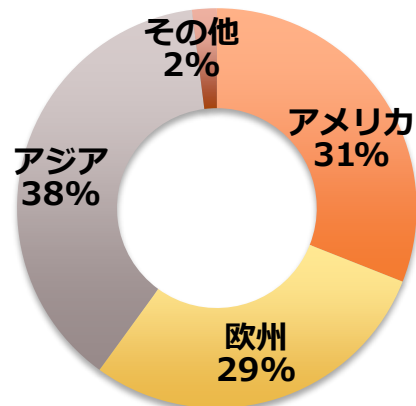


▲カパーインダストリアルパーク（ポリ）

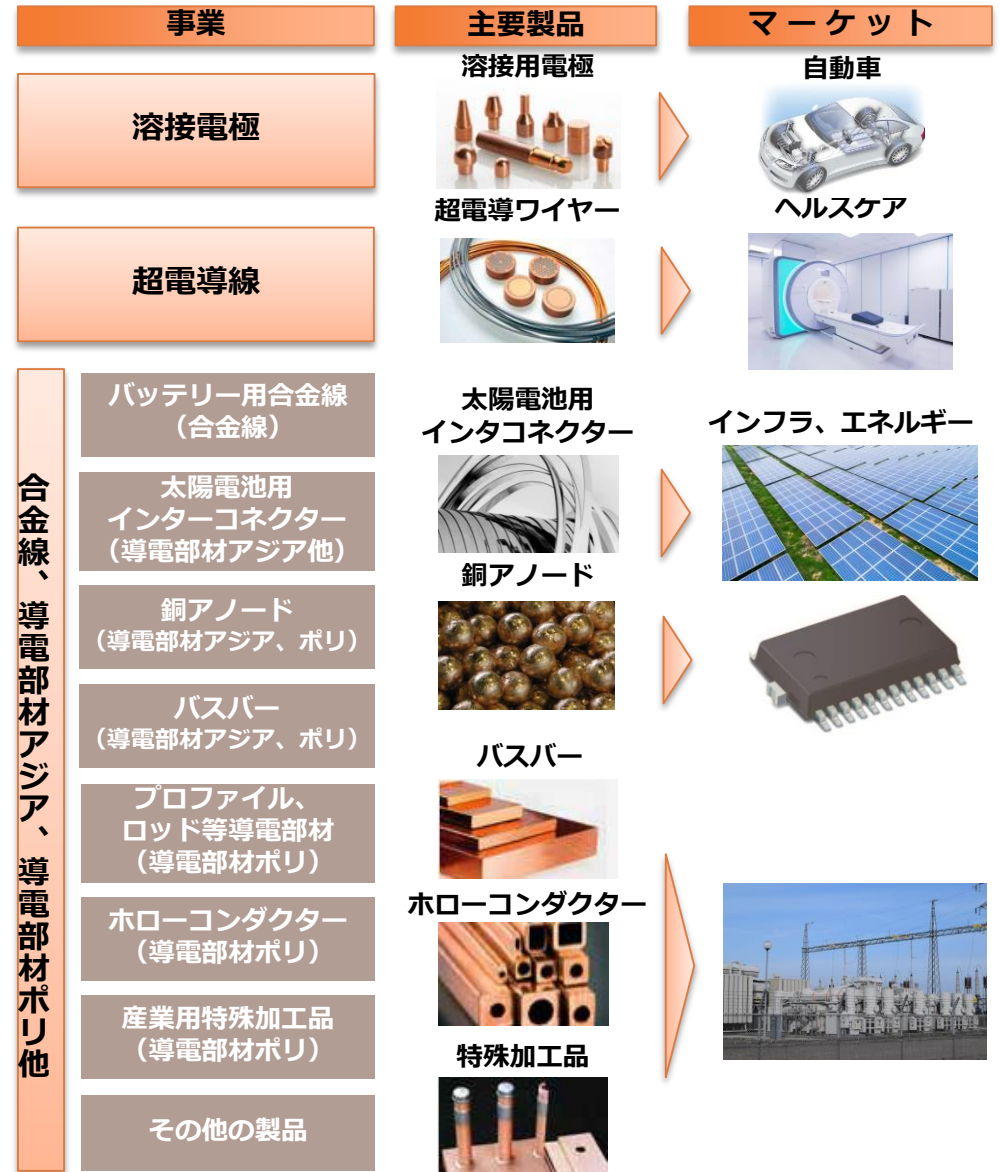
事業別売上高比率



地域売上高比率



Luvata社主要製品及びマーケット



金属事業～銅加工（3）～

重点施策：Luvata社とのシナジー



- ◆ 北米・欧州を中心に展開するLuvata社の販売・製造拠点を活用した当社グループ銅加工製品の拡販
- ◆ Luvata社製品の当社国内拠点を活用した拡販の実施
 - ➡ Luvata社拠点を活用したグローバル販売・製造体制の確立
 - ➡ Luvata社の協力による製品構成の最適化及びシェア拡大

加工事業

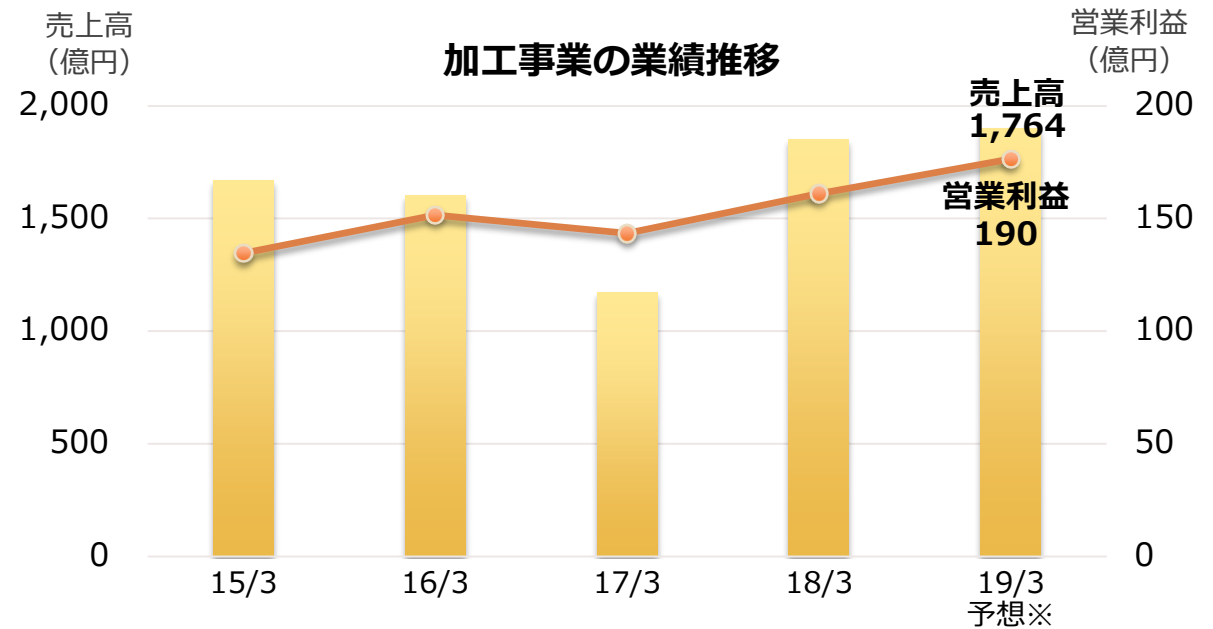
加工事業 概要

超硬製品

主要製品

自動車、航空機部品の切削加工

- ・ 切削工具（インサート、ドリル等）
- ・ 耐摩工具
- ・ 建設工具



※2018年8月7日公表

高機能製品

主要製品

エンジン、トランスミッション部品

- ・ 含油軸受
- ・ 可変動弁部品
- ・ ミッション部品



需要・販売見通し（超硬製品）

- ・ グローバルでの堅調な販売環境を見込む。
- ・ 原料高を背景に、18年4月1日より製品販売価格の改定をアナウンス。
- ・ 超硬原料であるタングステンリサイクルの処理能力を50%増強完了。（2017年10月）

加工事業～超硬製品（１）～

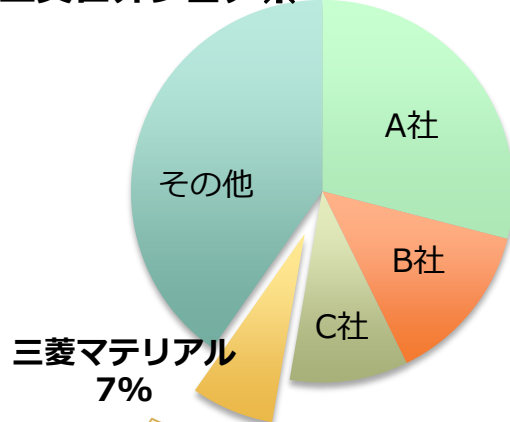
超硬工具市場規模：約2兆円/年※

※2017年、当社推定



シェア：世界4位、国内1位

超硬工具世界シェア※ ※当社推定

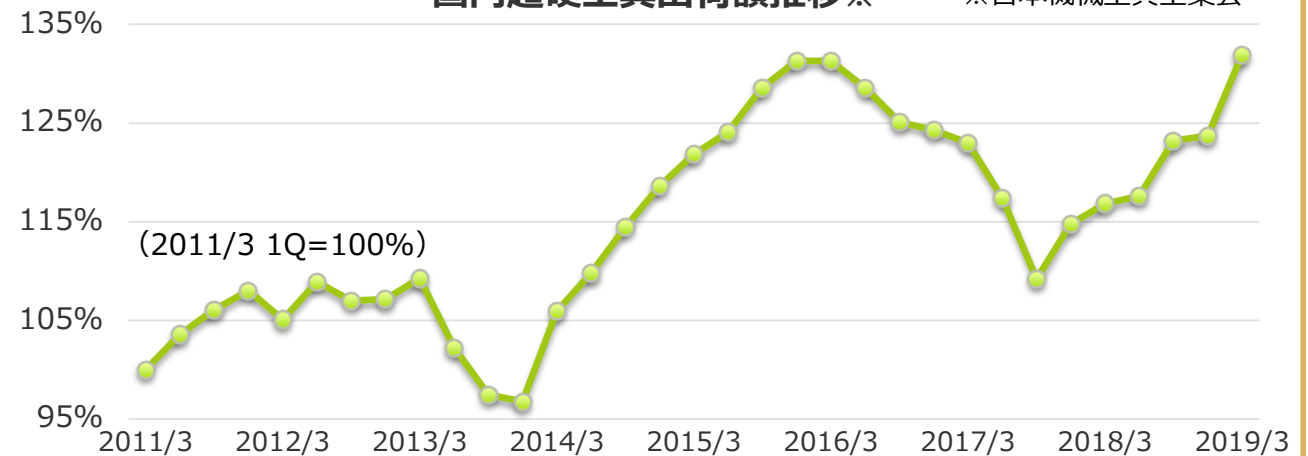


日立ツール社買収
(15年4月)



国内超硬工具出荷額推移※

※日本機械工具工業会



三菱日立ツール社とのシナジー効果

◆主なシナジー発揮項目

開発：お互いの強みを生かした新製品開発

（当社の材料技術、三菱日立ツール社のコーティング・形状付与技術等）

製造：設備相互活用による生産効率向上（ボトルネック工程の解消等）

営業：相互の販売チャンネル等のリソースも活用したグローバルでの拡販
（米国、東南アジア）

その他：資材集中購買、ITシステムや物流の統合・共有化等

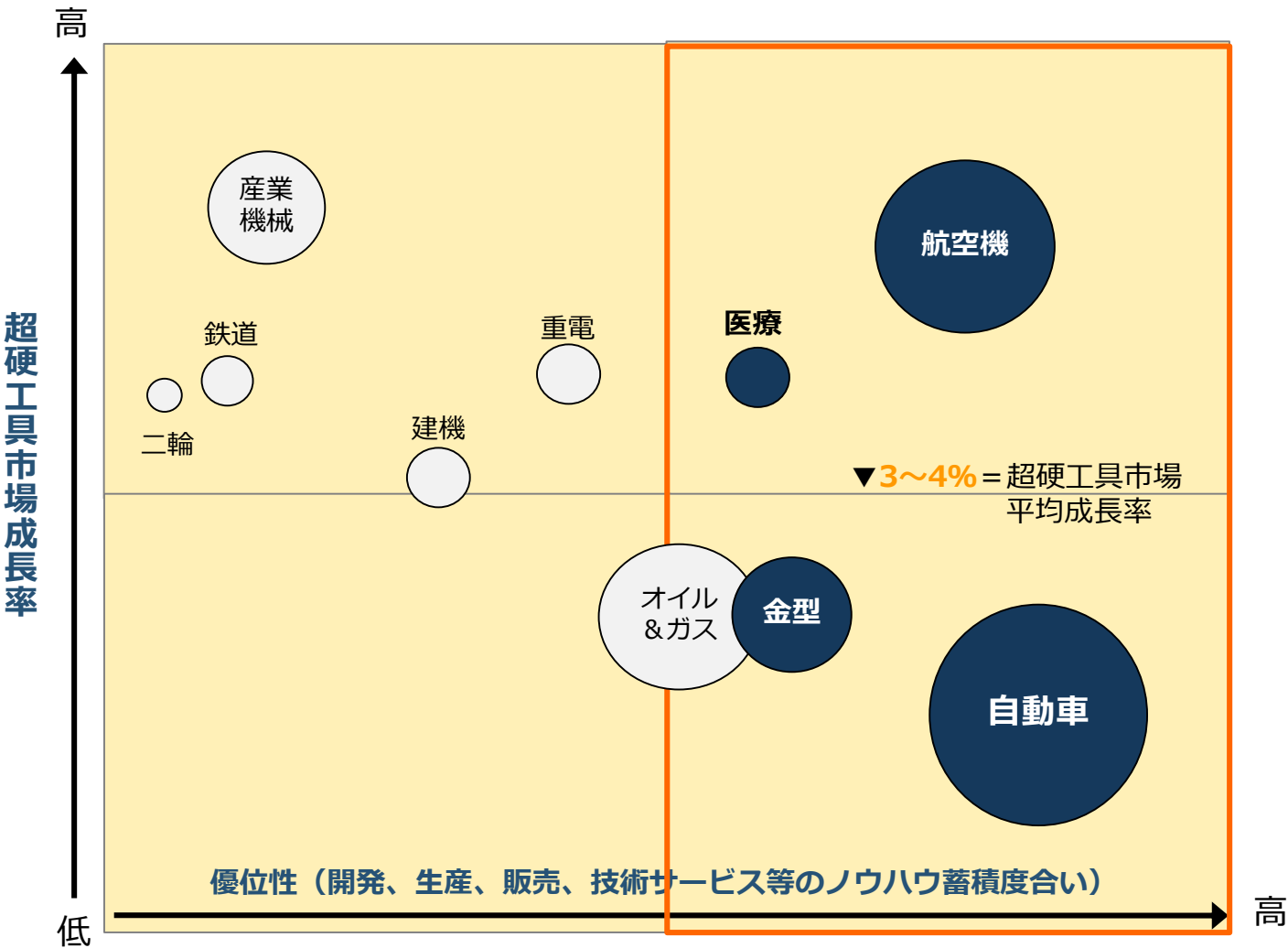
◆シナジー想定効果額(17～20年度)

年間5～10億円程度の効果発揮を計画

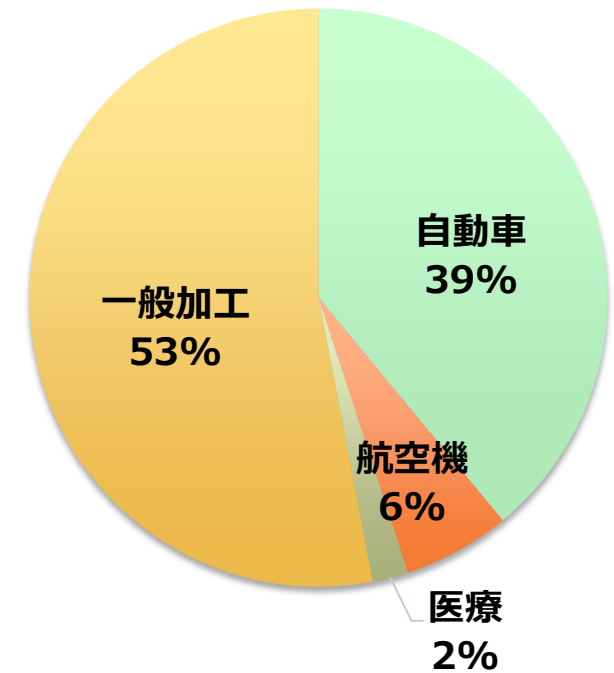
加工事業～超硬製品（２）～

各産業の魅力度分析※

※当社推定、円の大きさは市場規模を示す



当社の需要産業別売上比率（2017年度）



加工事業～超硬製品（3）～

重点施策：産業別専門部隊によるソリューション提供力の強化

重点産業

航空
宇宙

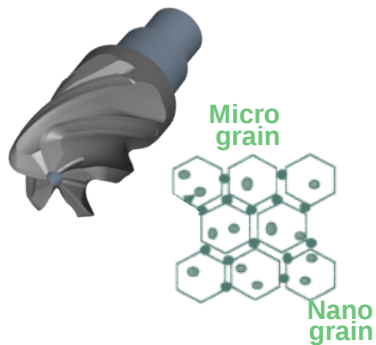
自動車

医療

金型

航空宇宙産業

「技術力」



難削材・新素材に
対する強み

×

「組織力」

マーケティング

研究/開発

試作

製造

営業

航空宇宙部新設

- 成長ステージにつき、経営資源を優先的に投入
- 専門性を蓄積し、顧客と密接な関係を構築
- 開発初期から新規案件に参画し、試作品にも迅速対応

自動車産業

- エンジニアリング部隊を編成し顧客へ面に対応
- 工作機械や工具ホルダーメーカーとの関係強化

医療産業

- 米国での専門部隊立上、専門性を持つ要員の確保、製品ラインナップ拡充、M&A・協業も視野に検討

金型産業

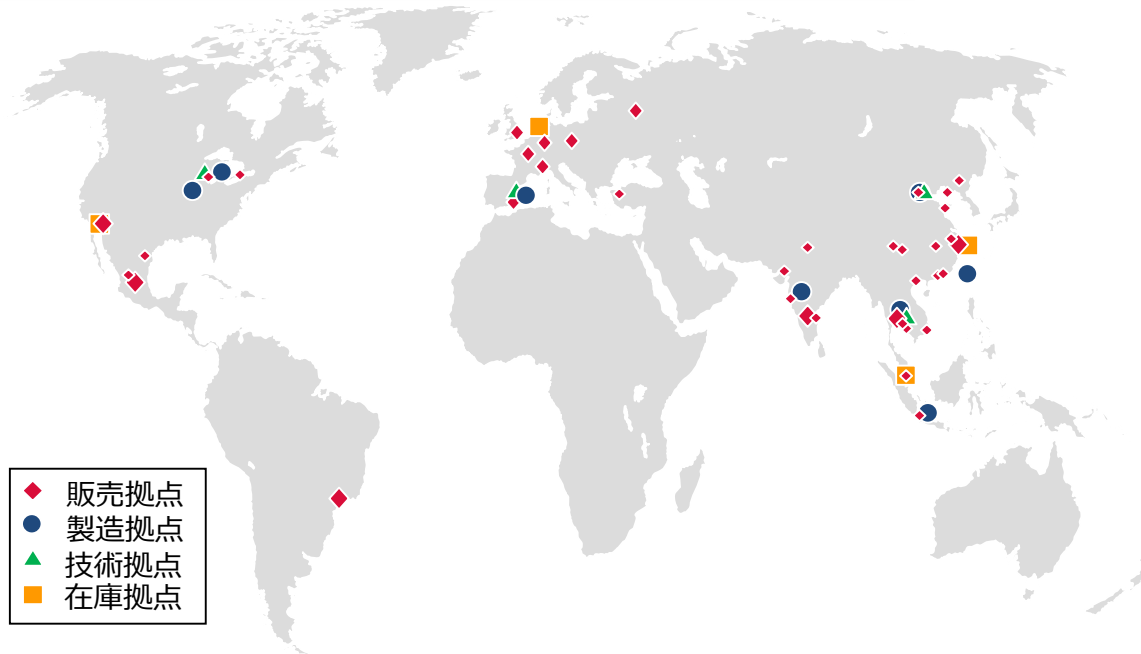
- 三菱日立ツール社とのリソースを有効活用し、新規顧客を開拓、金型産業世界シェアNo.1

加工事業～超硬製品（4）～

グローバルに生産・販売拠点を展開

超硬工具海外ネットワーク

- 販売拠点：38箇所
- 製造拠点：7箇所
- 技術拠点：4箇所
- 在庫拠点：4箇所



17年度実績

技術拠点：

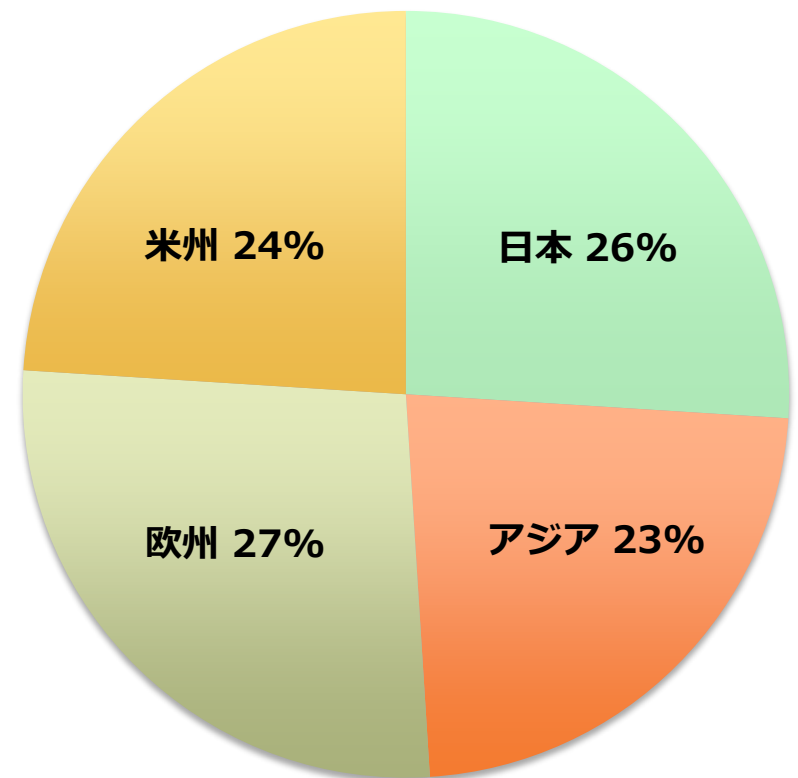
- 17年6月 中部テクニカルセンター竣工
- 17年10月 中国・天津のテクニカルセンターを移設・拡充

18年度以降の計画

技術拠点：

- ドイツとインドでのテクニカルセンターの開設を計画

超硬工具の地域別販売構成比 (2017年度)



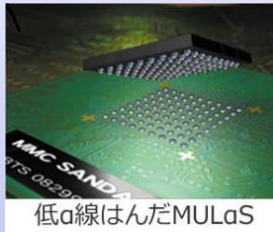
▲天津テクニカルセンター外観

電子材料事業

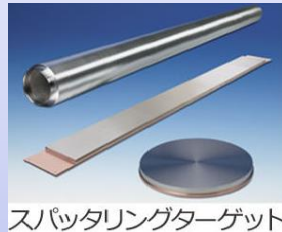
電子材料事業 概要

主要製品

- ・機能材料
- ・化成品
- ・電子デバイス
- ・シリコン



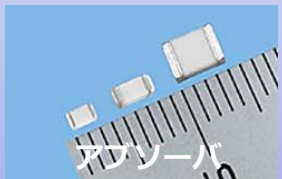
低α線はんだMULA S



スパッタリングターゲット



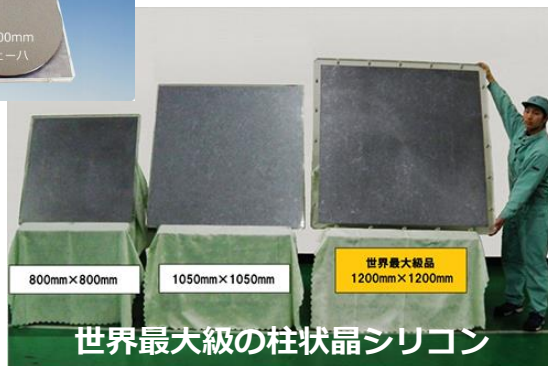
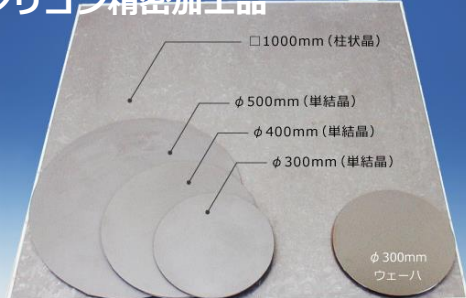
セラミスタ



アブソーバ

機能材料・化成品

シリコン精密加工品



シリコン

多結晶シリコン

四日市 : 2,050t
米国アラバマ州 : 1,550t

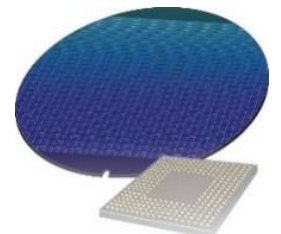


▲純度11N
(99.999999999%)

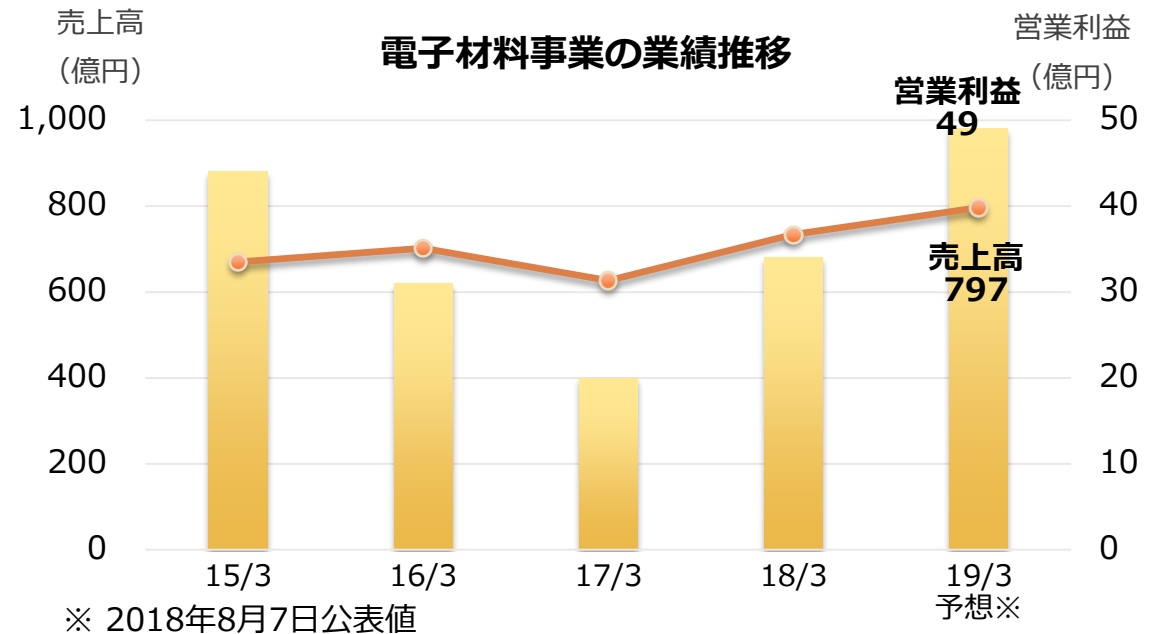
単結晶、ウェーハ
(SUMCO社)

当社保有比率 約13%

半導体



電子材料事業の業績推移



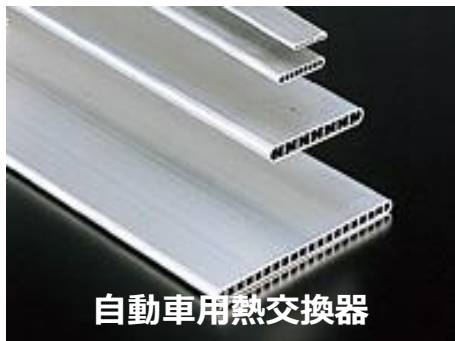
アルミ事業

アルミ事業 概要

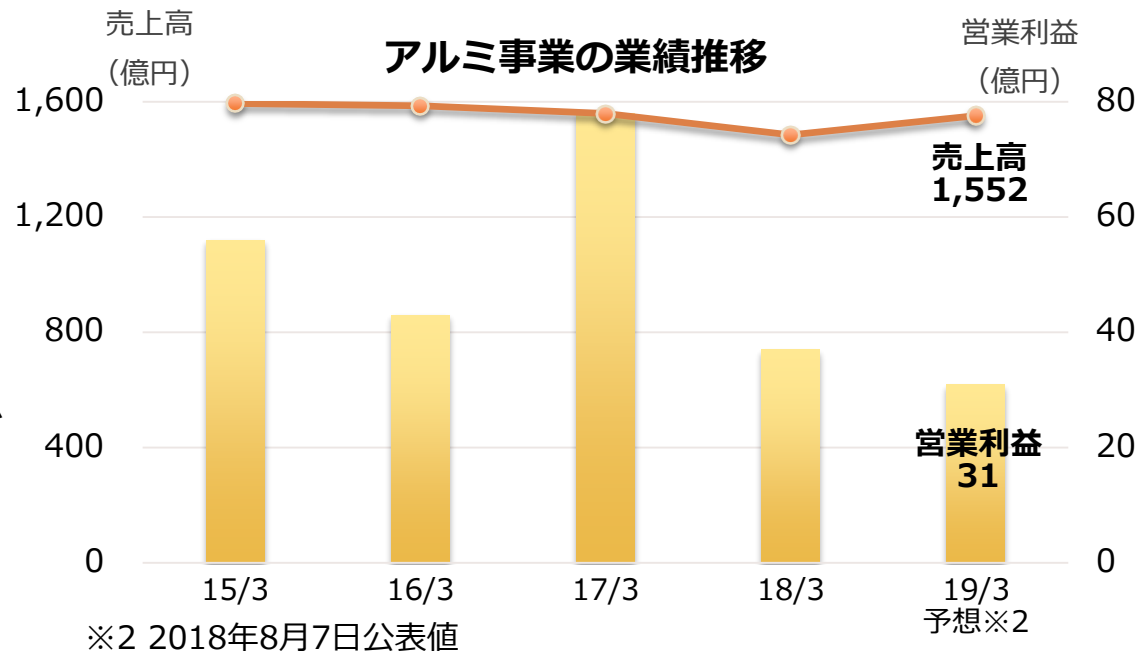
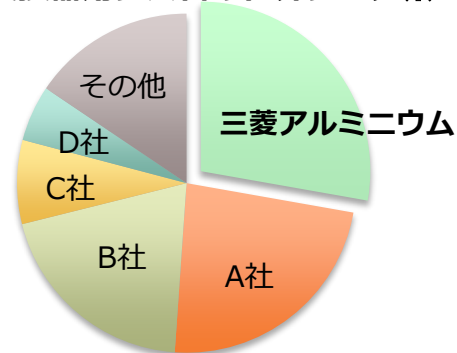
三菱アルミニウム社

当社出資比率：90%

- ・熱交換器用多穴管で世界シェアトップクラス
- ・選択と集中による自動車用熱交板材へのシフト



熱交換器用多穴管の世界シェア※1



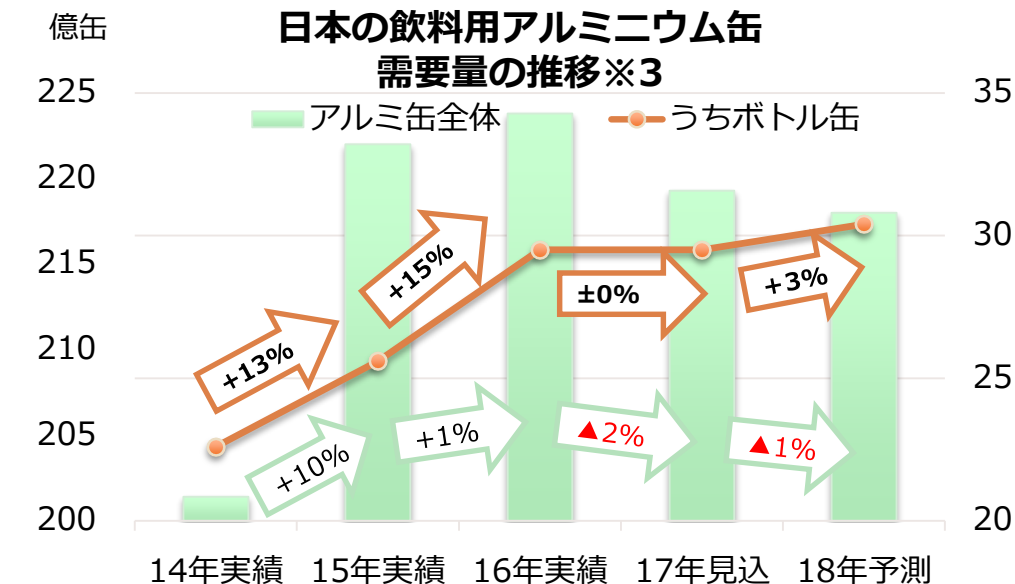
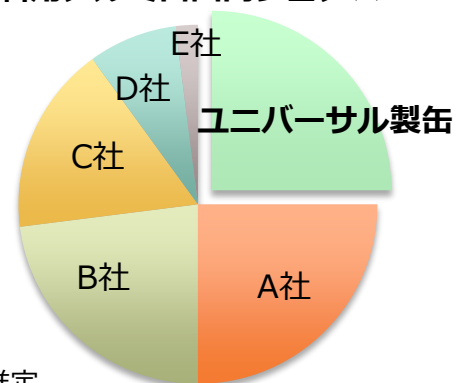
ユニバーサル製缶社

当社出資比率：80%

- ・飲料用アルミ缶、ボトル缶で国内シェアトップクラス
- ・ボトル缶の拡販と新規形状缶の開発・投入
- ・海外事業展開⇒東南アジアなどでの事業展開を検討中



飲料用アルミ缶国内シェア※1



その他事業

その他事業

環境リサイクルへの取り組み

素材産業としての特徴・機能を活用し、最終処分場に依存することの無い、ステークホルダーに信頼されるリサイクル事業の創設、拡大を通して循環型社会構築の一役を担う。

- : 家電リサイクル
- : 自動車リサイクル
- : 飛灰処理



自動車リサイクル



家電リサイクル
冷蔵庫処理ライン



飛灰処理：
北九州アッシュリサイ
クルシステムズ社

再生可能エネルギーへの取り組み

当社が培ってきた経営資源をベースとして、再生可能エネルギー事業を拡大し、環境負荷の少ないエネルギーを安定供給することで持続可能な社会の構築に貢献する。

- ▲ : 地熱 (▲) : 調査中
- ▲ : 水力
- ▲ : メガソーラー



水力：秋田県森吉ダム
小又川第四水力発電所



地熱：秋田県湯沢市
(山葵沢：建設中)



メガソーラー：
福井県福井市
福井太陽光発電所

(ご参考) 中期経営戦略

(2017年5月16日公表)

成長への変革

当社グループの持続的成長のため
様々な『**変革**』にチャレンジ!!



外部環境認識（今後10年間）

国内	海外
◆超高齢社会	◆国際秩序の変化
◆防災・減災のためのインフラ整備	◆保護貿易主義の高まり
◆グローバル化（地産地消）の進展による 国内空洞化	◆中国、BRICSなど新興国の経済失速
◆環境マインドの高まり(例、自動車の 電動化、リサイクルニーズ)	◆人口増加によるインフラ整備ニーズの高まり
◆AIやIoTによる超高度情報社会 (変化スピードの加速)	◆環境マインドの高まり (例、自動車の電動化、リサイクルニーズ)
	◆AIやIoTによる超高度情報社会 (変化スピードの加速)

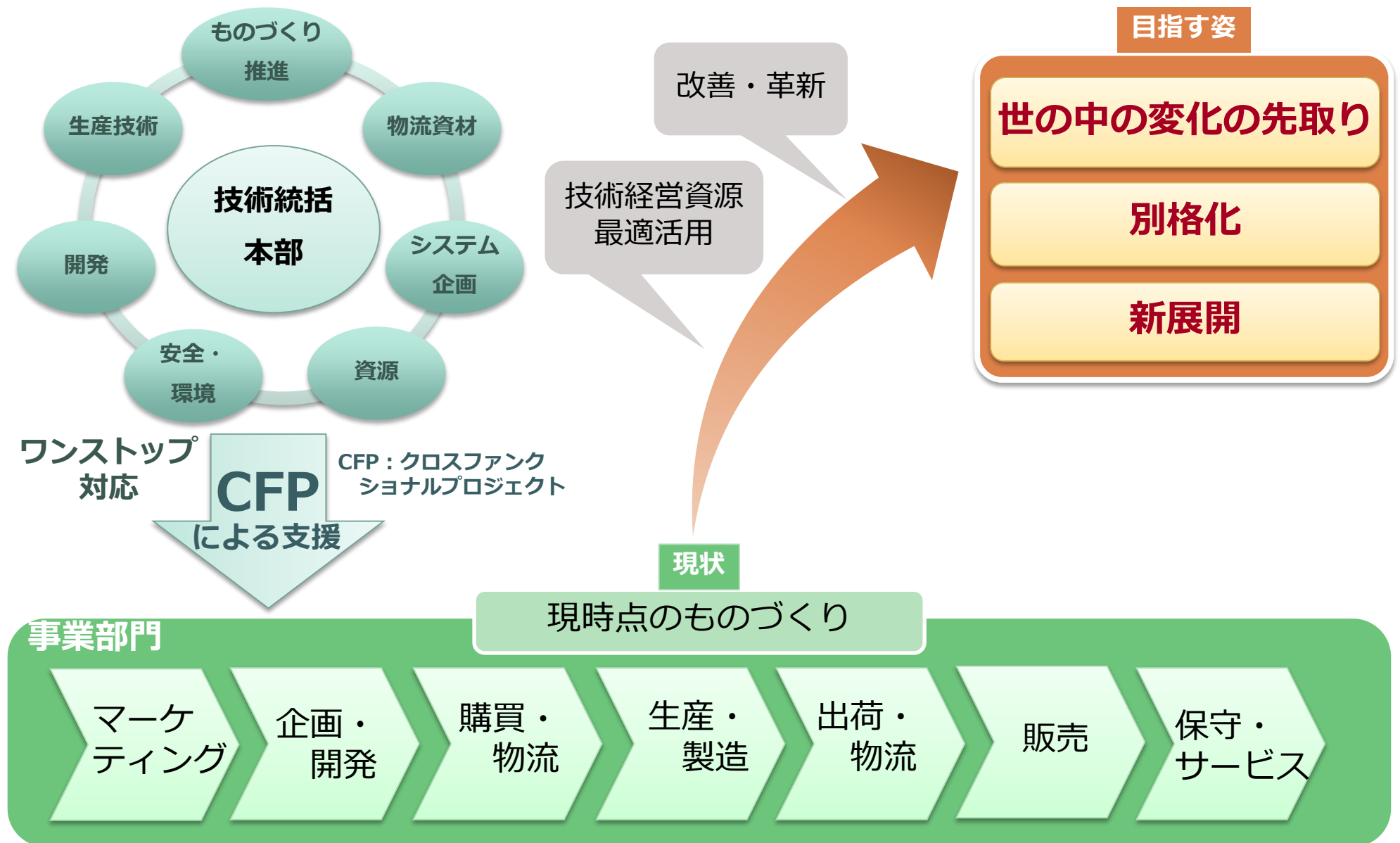
全社方針：事業ポートフォリオの最適化①



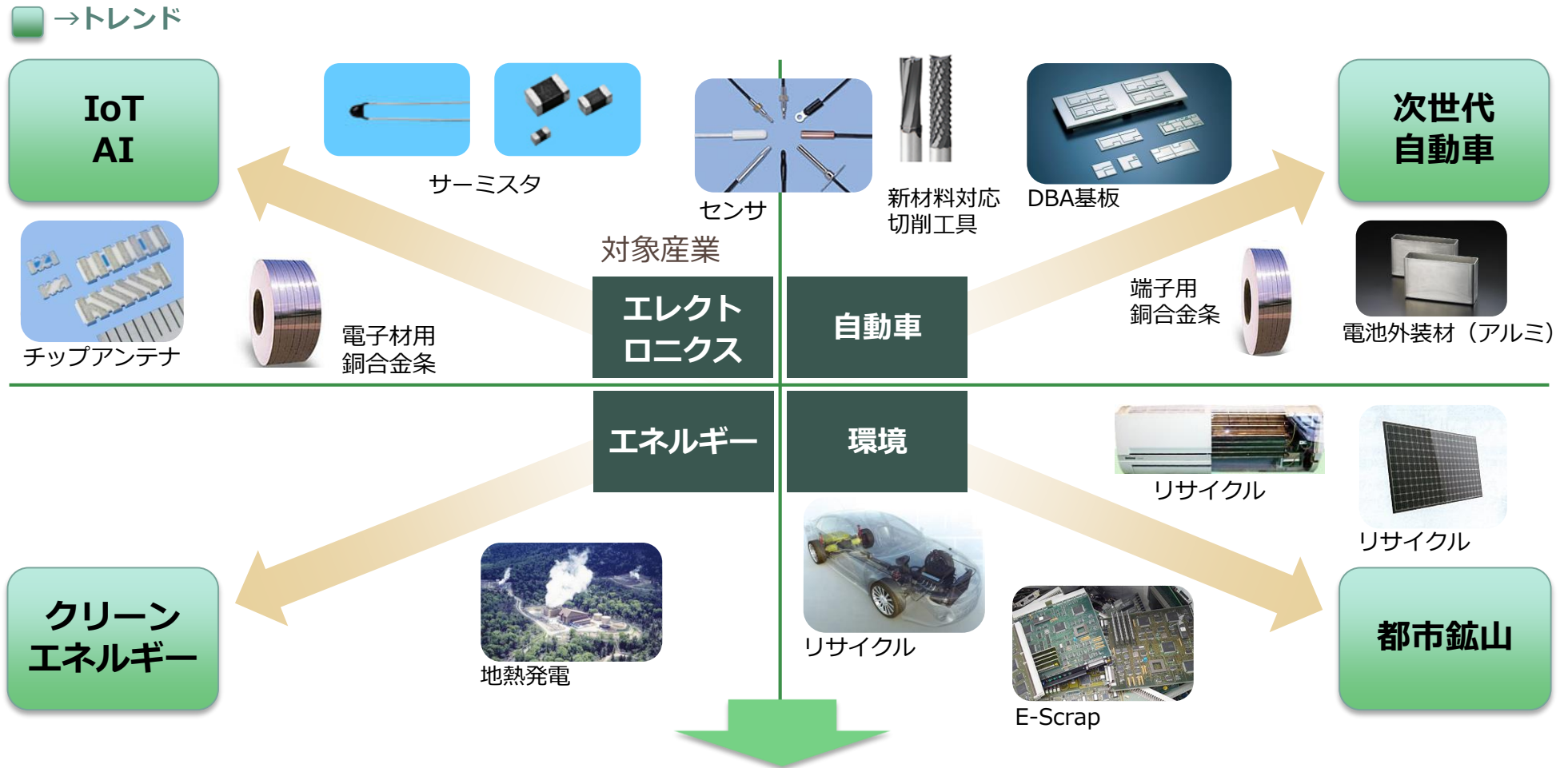
全社方針：事業ポートフォリオの最適化②

		方向性	(重視する指標)
安定成長 事業	セメント 金属（製錬） リサイクル 再生可能エネルギー	◆リサイクル収入を活かすなどコスト競争力の維持向上により事業基盤の強化を図りつつ、厳選した大型投資の機会を狙う	ROA
成長促進 事業	金属（銅加工） 加工	◆顧客・マーケットのニーズと当社の強みをマッチさせ成長を促進 ◆周辺分野・グローバルでの事業展開	EBITDA成長率
収益改善 事業	電子材料 アルミ	◆課題解決に迅速に取組み、今後の成長の方向性を明確化 ・競争優位のための投資実施、技術・開発支援 ・選択と集中の徹底	競合とのROS比較

全社方針：事業競争力の徹底追求



全社方針：新製品・新事業の創出



当社が捉えるべきニーズ	新製品・新事業候補
次世代自動車、 IoT・AI	自動車の電動化・自動運転ニーズへの ソリューション、熱マネジメント部材、センサ、 アンテナモジュール など
持続可能な豊かな社会の構築	リサイクル、再生可能エネルギー、 水素社会関連事業など

全社：投資戦略

- ◆ 営業キャッシュ・フロー及び資産売却収入を源泉として事業を強化
- ◆ 成長のための優良な大型投資案件があれば、ネットD/Eレシオ1.0倍以下の範囲で積極的に実行する

2017～2019 年度累計キャッシュ・フロー

(単位：億円)

キャッシュ・イン		
営業CF		2,400
投資CF	資産売却	600
合 計		3,000
SUMCO社株式売却（前期前倒し）		260
		3,260

キャッシュ・アウト		
投資CF	成長投資	1,500
	維持更新投資	1,700
	小 計	3,200
財務CF	配当等※1	460
合 計		3,660
Luvata買収（繰越）		▲400
		3,260

● 2,800 ●

2017～2019年度累計投資計画

投資総額		2,800 ※2							
維持更新		1,700		成長戦略		1,100 ※2			
セメント	金属 ※2	加工	4	8	7	5			
22%	33%	21%	%	%	%	%			

※1 当社配当金支払額と当社連結子会社の非支配持分への配当金支払額の合計

※2 前期より繰越のLuvata社取得費用（約400億円）を除く

電材

アルミ

環境

工ネ

共通社

※1 当社配当金支払額と当社連結子会社の非支配持分への配当金支払額の合計

※2 前期より繰越のLuvata社取得費用（約400億円）を除く

全社：財務試算

(単位：億円)

		2016年度 実績	2019年度試算	備考
PL	連結売上高	13,040	16,200～18,400	【経常利益増減要因】 市況 120 投資効果 150 金属価格 30～70 為替 △60～80 その他 △60 合計 181～361
	連結売上高(メタル代除く)	7,571	8,700～9,100	
	連結経常利益	639	820～1,000	
BS	総資産	18,969	19,500	
	ネット有利子負債	3,869	4,500	
	自己資本	6,212	6,400	
ROA (総資産経常利益率) (%)		3.5	4.5～5.0	
ROE (%)		4.8	7.0～8.0	
ネットD/Eレシオ (倍)		0.6	0.7	
前提条件 (※)	為替レート (円/USドル)	108	100～120	
	為替レート (円/ユーロ)	119	120	【感応度】 ◆USドル +1 円/ドル 7 億円 ◆銅価格 +10 ¢/lb 22 億円 (LME) (経常利益)
	銅価格 (¢/lb)	234	250～270	

※BSは中央値を使用

セメント事業 戦略

中長期の目標

- ▼ 効率性におけるセメント業界のリーディングカンパニー
- ▼ 海外ではローカルエリアチャンピオン



事業方針

- ▼ 成熟化して縮小する国内市場で優位形成
- ▼ 国内事業から得られる安定的なキャッシュを支えに海外事業で成長

重点戦略

イノベーションによる成長の実現	循環型社会の構築を通じた価値の創造	成長投資を通じた市場プレゼンスの拡大	継続的な改善を通じた効率化の追求
◆ 研究開発・技術革新 ・ 廃棄物のセメント再利用技術開発 ・ コンクリート技術の高度化 ・ CO₂ 削減	◆ 環境事業拡大 ・ 成長分野新規事業化 ・ 熱エネルギー代替率向上	◆ 国内競争基盤強化 ・ 九州工場／国際競争力強化 ・ 川下事業／首都圏他販売基盤整備強化 ◆ 米国事業拡充 ・ 生コン事業拡充 ・ ターミナル増強新設 ◆ 海外新規拠点の開拓	◆ 国内・米国セメント製造技術の改善 ・ 安定操業体制確立 ・ 低コスト化 ・ 省エネ追及 ・ 現場力向上

金属事業 戦略

中長期の目標

- ▼ 新規鉱山開発と製錬とのシナジー拡大
- ▼ リサイクル事業の拡大・高収益化
- ▼ 高ロールマージン利益率の構築

事業方針

ものづくりからリサイクルまで金属を通じた循環型社会への貢献

重点戦略

	イノベーションによる成長の実現	循環型社会の構築を通じた価値の創造	成長投資を通じた市場プレゼンスの拡大	継続的な改善を通じた効率化の追求
鉱山			◆ 新規案件の開拓	◆ 既存案件改善・見極め体制強化
製錬		◆ E-Scrap処理拡大		◆ プロセスの高効率化 ◆ 製錬事業の最適化
銅加工	◆ 顧客ニーズにあった製品の販売 ・ 端子材・新合金の増販 ・ 高性能めっきの開発	◆ 合金リサイクルの推進	◆ Luvata社とのシナジー ・ シナジー効果発揮 ・ グローバル販売体制確立 ◆ シール事業拡充	◆ 圧延事業生産体制強化 ◆ 押出事業コスト競争力強化

加工事業 戦略

中長期の目標

高付加価値製品、サービス・ソリューションを提供できるグローバルプレーヤー



事業方針

顧客視点に立ったスピードと変革を常に求め、実現し続けることで、顧客より真のパートナーとして信頼を得る、活力溢れたワクワクする事業体となる

重点戦略

イノベーションによる成長の実現	循環型社会の構築を通じた価値の創造	成長投資を通じた市場プレゼンスの拡大	継続的な改善を通じた効率化の追求
◆産業別専門部隊によるソリューション提供力の強化 ◆自社開発、オープンイノベーションによるキーテクノロジー創出 ◆IoTとビッグデータを活用した提案とものづくりの改革	◆タングステンリサイクルの拡大	◆既存製造拠点の機能強化、ローカルベンダー活用による地産地消の推進 ◆海外営業拠点、テクニカルセンター拡充 ◆三菱日立ツール社とのシナジー創出の加速	◆キーアカウント戦略の強化、加速 ◆コストダウンの推進 ◆製造拠点における資産効率の改善

電子材料事業・アルミ事業 戦略

電子材料事業

中長期の目標

成長市場が求める
マテリアル（製品だけでなく、ソリューションを含む）を機敏に提供し、
事業環境に即応する
高収益事業体

事業方針

- ▼ 高付加価値品のラインアップ
- ▼ 成長事業・製品へのリソース集中による利益の確保・拡大
- ▼ 新たな有力事業の開発・育成

重点戦略

- ▼ IoT関連製品の市場展開・拡販
(アンテナモジュール、サーミスタセンサなど)
- ▼ 次世代自動車対応製品の市場展開・拡販
(絶縁放熱部品、車載センサ、熱線カット塗料など)

アルミ事業

中長期の目標

圧延・加工

- ▼ 自動車用熱交材の
グローバル企業

製缶

- ▼ アルミ缶国内シェアNo.1
- ▼ 海外事業展開

事業方針

- ▼ 圧延および製缶事業それぞれが保有する強みを活かした
事業戦略の推進

重点戦略

- ▼ 圧延・加工での選択と集中(熱交材へのシフト)
- ▼ 飲料ボトル缶での増産対応・次世代製品開発

お問い合わせ先

三菱マテリアル株式会社

経営戦略本部

経理・財務部 IR室

〒100-8117 東京都千代田区大手町1-3-2

TEL : 03-5252-5290

URL :

<http://www.mmc.co.jp/corporate/ja/index.html>

本資料における見通しは、本資料発表日時点で入手可能な情報により当社が判断したものです。

実際の業績は様々なリスク要因や不確実な要素により、本資料業績予想と大きく異なる可能性があります。

本資料に掲載されている内容・写真・図表などの無断転載を禁止します。

Note
