

三菱マテリアル株式会社 I R決算説明会資料

2016年11月11日

取締役社長 竹内 章

目次

1. 業績サマリー (P3-8)
2. 中期経営計画の推進状況 (P9-12)
3. 配当政策 (P13-14)
4. 個別事業の取り組み (P15-37)
5. 総括 (P38-39)

1. 業績サマリー

2017年3月期 第2四半期
累計実績

2017年3月期 2Q累計実績（前年実績対比）

前年 実績 対比

売上高 : 円高及び銅価下落により、金属事業を中心に減収。
営業利益 : アルミ事業がボトル缶の増販及び原料費の減少により増益となったが、円高が響いた金属事業、加工事業を中心に減益。
経常利益 : 鉱山配当の減少及び持分法損益の悪化により、減益。
当期純利益 : 前期における投資有価証券売却益などの反動により、減益。

(業績：億円)	16年3月期 2Q累計実績(a)	17年3月期 2Q累計実績(b)	増減(b)-(a)
売上高	7,095	6,031	-1,064
営業利益	361	273	-88
経常利益	389	260	-129
当期純利益	457	295	-162
一株利益 *1	349.32円/株	225.62円/株	-123.70円/株
一株配当金 *1	5円/株	2円/株	-3円/株

*1 16年10月1日に普通株式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、一株利益は前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、算定しております。なお、2Q末の一株配当金は株式併合前の株式数に応じて支払われるため、株式併合前の金額を記載しております。

為替	122円/US\$	105円/US\$	-17円/US\$
銅価格 (LME)	256 ¢ /lb	216 ¢ /lb	-40 ¢ /lb

2017年3月期 2Q累計実績（前回予想対比）

前回 予想 対比

売上高 : 想定を超えた円高、銅価安などが響き、△268億円の未達。
営業利益 : 原料安等が寄与したアルミ事業の上振れなどにより、+3億円の超過。
経常利益 : 営業利益の上振れに加え、下期予定の鉱山配当が一部前倒しで入金となったことなどにより、+30億円の超過。
当期純利益 : 経常利益の上振れに加え、税金費用が想定を下回り、+55億円の超過。
配当金 : 前回予想から変更なし。

(業績：億円)	17年3月期 2Q累計 予想(a) (16.8.8公表)	17年3月期 2Q累計 実績(b)	増減(b)-(a)
売上高	6,300	6,031	-268
営業利益	270	273	+3
経常利益	230	260	+30
当期純利益	240	295	+55
一株利益 *1	183.20円/株	225.62円/株	+42.42円/株
一株配当金 *1	2円/株	2円/株	-

*1 16年10月1日に普通株式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、一株利益は期首に当該株式併合が行われたと仮定し、算定しております。なお、2Q末の一株配当金は株式併合前の株式数に応じて支払われるため、株式併合前の金額を記載しております。

為替	107円/US\$	105円/US\$	-2/US\$
銅価格 (LME)	225 ¢ /lb	216 ¢ /lb	-9 ¢ /lb

2017年3月期 通期
業績予想

2017年3月期 通期業績予想（前回予想対比）

前回 予想 対比

売上高 : 為替、銅価の前提変更や販売計画の見直しにより、金属事業を中心に下方修正。
営業利益 : 国内セメント、超硬製品、電子材料の販売減等を織り込み、下方修正。
経常利益 : 金融収支の改善などを見込むが、営業利益の減少をカバーできず、下方修正。
当期純利益 : 経常利益の減少により、下方修正。
配当金 : 前回予想を据え置き。

(業績：億円)	17年3月期 通期 予想(a) (16.8.8公表)	17年3月期 通期 予想(b) (今回公表)	増減 (b)-(a)	16年3月期 通期 実績
売上高	13,300	12,800	-500	14,178
営業利益	650	610	-40	704
経常利益	640	610	-30	724
当期純利益	250	220	-30	613
一株利益 *1	190.84円/株	167.97円/株	-22.87円/株	468.03円/株
一株配当金 *1	2円/2Q、40円/期末	2円/2Q、40円/期末	-	10円/年間
配当性向 (%)	31.4%	35.7%	+4.3%	21.4%

*1 16年10月1日株式併合に伴い、一株利益は前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、算定しております。
 また、17年3月期通期予想における期末配当予想額は株式併合後の金額（株式併合前の10倍）を記載しております。

為替	106円/US\$	105円/US\$	-1/US\$	120円/US\$
銅価格 (LME)	230 ¢ /lb	220 ¢ /lb	-10 ¢ /lb	237 ¢ /lb

2. 中期経営計画の推進状況 (全社成長戦略)

成長戦略「成長基盤の強化」

選択と集中を加速

本中計期間における戦略投資及び主要投資の主な実績

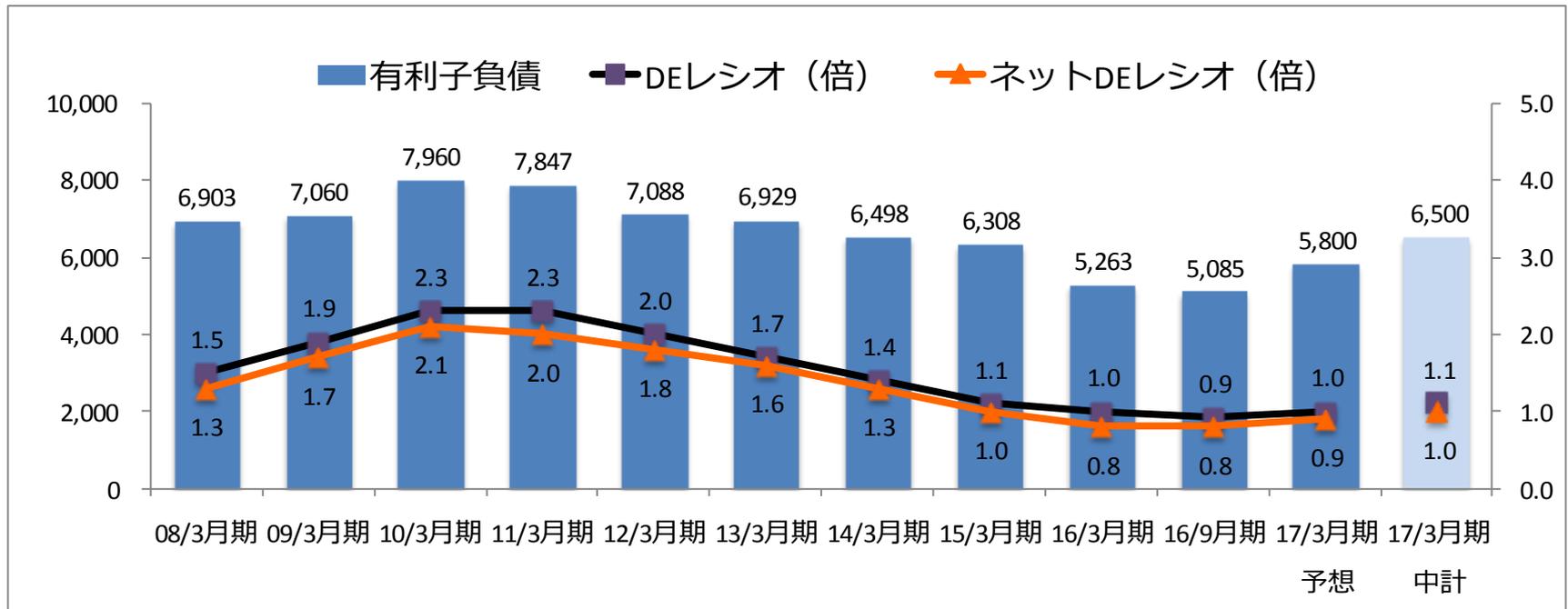
セメント	・九州工場における石灰石砕砂の生産能力を増強【15/8月】
セメント	・九州工場における廃石膏ボード粉のリサイクル処理能力を増強【15/12月】
金属	・直島製錬所における金銀滓（E-Scrap）受入・処理能力を増強【16/4月】
New!	金属 ・ オランダに金銀滓（E-Scrap）サンプリング施設を設立【17年夏完工予定】
New!	金属 ・ LUVATA社SP事業部門にかかる株式譲渡契約を締結【16/9月】
加工	・日立ツール社の株式51%を取得し、連結子会社化【15/4月】
加工	・インドネシアにおける超硬エンドミルの生産能力増強及び超硬ドリルの生産開始【16/12月】

本中計期間における事業再編、株式売却等の主な実績

セメント	・三菱マテリアル建材社を分社化の上、事業譲渡【15/10月】
セメント	・東京舗装工業社の全株式を株式交換にて譲渡【16/4月】
金属	・三菱電線工業社ケーブル事業の合併範囲拡大【16/4月】
加工	・MMCスーパーアロイ社株式の一部売却【14/6月】
New!	加工 ・ 菱栄金属社の全株式の譲渡【16/10月】
電子材料	・SUMCO社普通株式の一部売却【15/4月】

財務体質改善の進展

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	16年9月期 実績	17年3月期 予想	17年3月期 中計
有利子負債残高	6,308億円	5,263億円	5,085億円	5,800億円	6,500億円
ネットDEレシオ	1.0倍	0.8倍	0.8倍	0.9倍	1.0倍以下
自己資本比率	29.0%	31.0%	31.9%	—	—



成長戦略「グローバル競争力の強化」

市場成長が予測される海外での事業を拡大

本中計期間における海外事業強化に関する主な取組実績

セメント	・南カリフォルニアにおいて新骨材鉱山（ハブス鉱山）を稼働【14/11月】
セメント	・ロス北西部において新たな生コン工場建設用土地を取得【15/12月】
金属	・金銀滓（E-Scrap）リサイクル事業部門を米国に設置【14/7月】
加工	・超硬販売拠点の拡充（トルコ1, 中国5, ベトナム1, インド1）
加工	・超硬製造拠点の拡充（米国・スペイン拠点の製造能力を段階的に拡張中）
加工	・焼結部品の製造をインドネシアで開始【14/4月】
電子材料	・サーミスタセンサの製造をラオスで開始【15/6月】
アルミ	・アルミ押出熱交材（多穴管）の製造をインドで開始【16/3月】
共通	・東南アジア及び南アジアの統括事務所を現地法人化し、機能・体制を拡充【15/4月】

3. 配当政策

配当政策

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 予想
年間配当金	8円/株	10円/株	2円/2Q、40円/期末*1
(参考) 株式併合前へ入	8円/株	10円/株	6円/株
配当性向	18.7%	21.4%	35.7%

*1 2016年10月1日株式併合に伴い、17年3月期の期末配当予想額は株式併合前の10倍となっております。

基本方針

- 期間収益、内部留保、財務体質等の経営全般にわたる諸要素を総合的に判断の上、決定する方針

上記基本方針の下、本中計期間における配当水準の目線としては、

- 業績を安定的に高め、それに応じて配当も増やしていきたいという観点から、財務規律等を考慮の上、配当性向 20%程度を目安として意識
なお、今年度の配当予想に関しては、安定配当の観点から配当性向を一時的に35.7%まで高め、減配幅の圧縮に努めるもの

次期中計期間における配当政策の方向性としては、

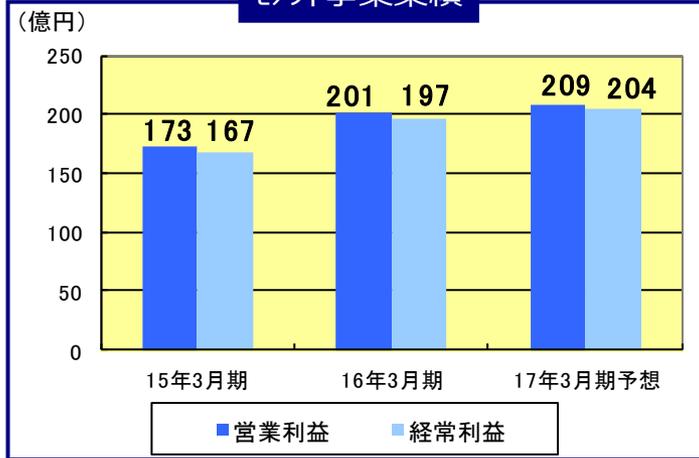
- 配当金額の大幅な下方変動の回避に重きを置いた、より明確な定量的指標の採用を検討中

4. 個別事業の取り組み

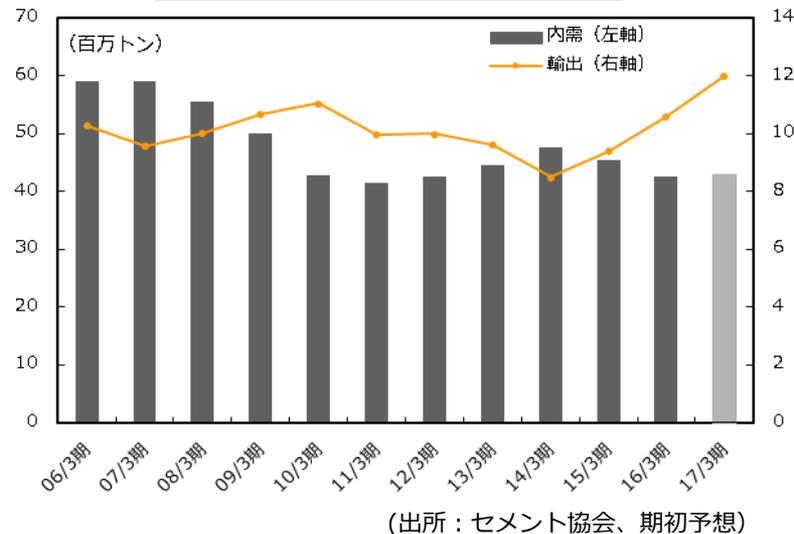
セメント事業

国内事業

セメント事業業績



内需と輸出の推移 (セメント協会)



国内

◆国内需要見通し

上半期の需要停滞を受け、今年度の当社需要見通しを前年比△2.3%減の4,170万トンへ見直し

◆輸出環境

足許はアジア地域での価格下落が影響しているが、中長期的にはオセアニア向け等を中心に数量増を図る

◆産業廃棄物処理

処理単価アップと処理困難物の受入拡大

廃棄物処理効果の推移と見通し



産業廃棄物処理拡大に向けた主な取り組み状況

◆石炭灰

- ・ 排出元である火力発電所との稼働情報等の共有を密にし、安定的な受入れ・処理数量確保に注力
- ・ 高単価処理が期待できる新規発電所からの受入増も図る

◆建設発生土

- ・ 高単価案件の取り込みにより、安定調達と売上増を図る

◆下水汚泥

- ・ 営業エリアを拡大して新規の自治体からの獲得を目指す

◆廃プラスチック

- ・ 処理増を目指し、九州工場にて廃プラ設備及び塩素バイパスの増強工事を実施（17年度完工予定）

◆熊本震災廃棄物

- ・ 最大限の受入れ協力を行い、被災地域の復興に貢献
（熊本県処理計画では推定195万 t を2年間で処理完了）

海外事業

北米

◆セメント供給体制の拡充

輸入ターミナルの拡充を準備

(まずは既存能力でのロングビーチ・ターミナルの再稼働、
将来の需要を睨みながら能力拡張、新規ターミナルの稼働を検討)



◆生コン事業のさらなる拡大

- ・生コン工場の新設・買収による事業エリアの拡大
- ・骨材資源の高い自社調達率の維持

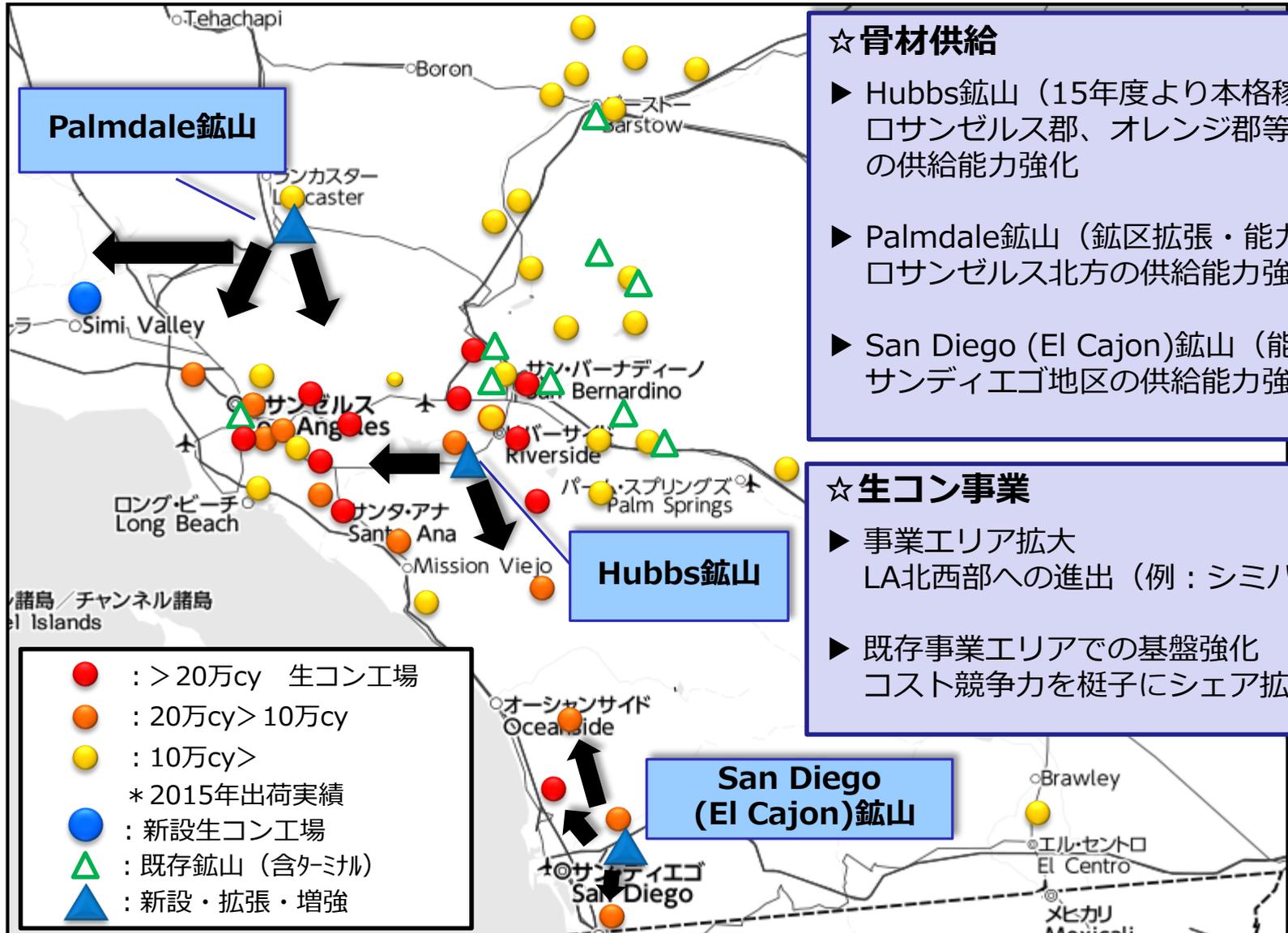


南カリフォルニアのセメント需要推移



(出所：米国セメント協会)

RRM社一骨材供給と生コン事業拡張計画



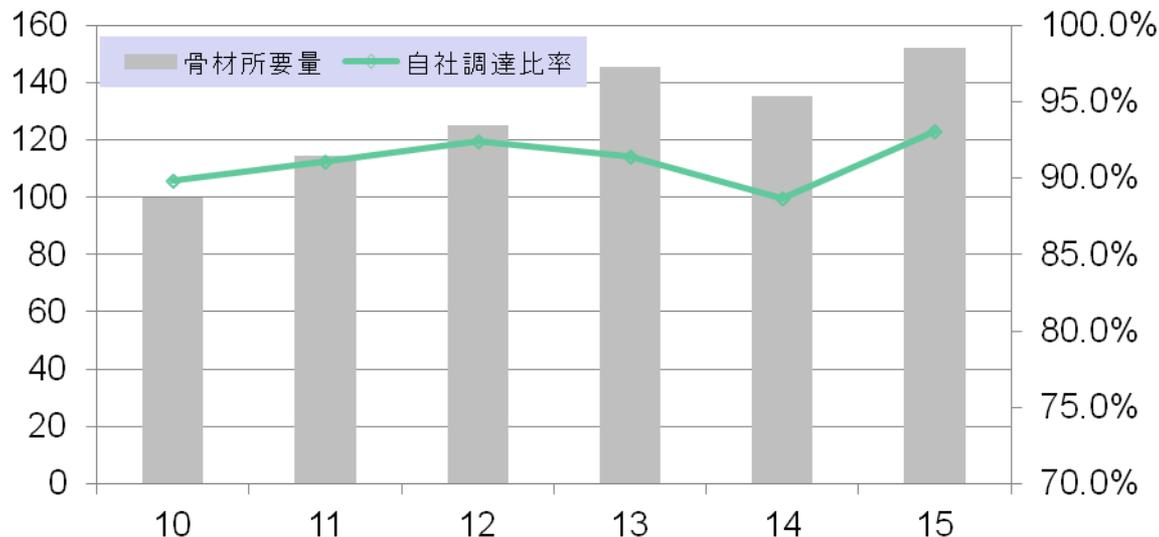
北米における骨材自社調達比率の推移

生コンクリート製造に不可欠な骨材（石、砂利等）の確保が事業拡大の鍵

Hubbs鉱山の操業本格化等の取り組みが寄与し、高い自社調達比率を維持

今後もさらに既存鉱山の拡張等を検討・実施し、コスト競争力を高める観点からも骨材の自社調達比率を高位に保っていく方針

2010年の骨材所要量=100



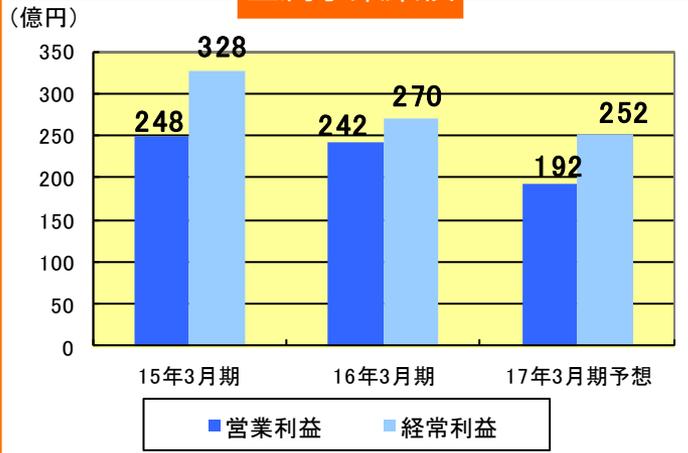
Hubbs鉱山



金属事業

鉱山

金属事業業績



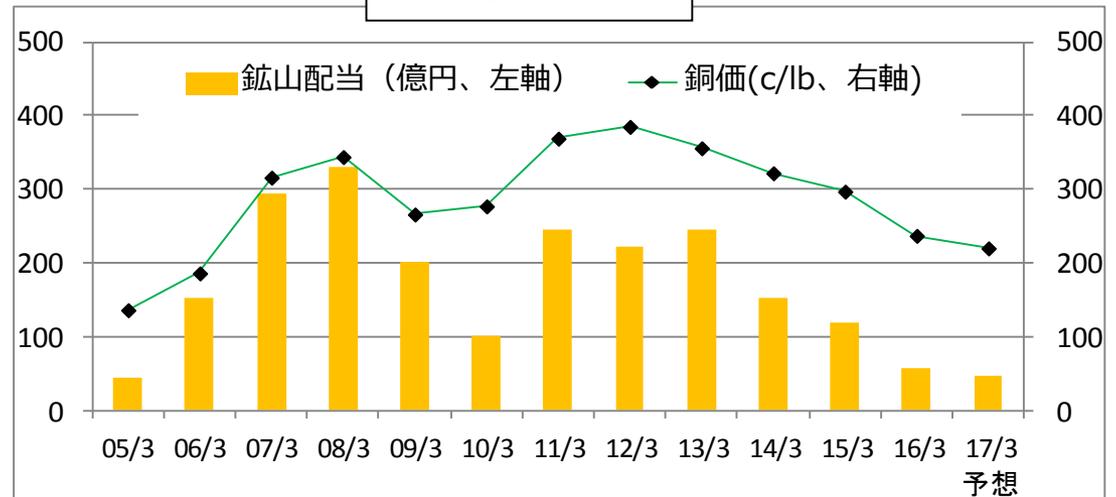
鉱山

◆ 鉱山投資

- ・ペルーでのサフラナルプロジェクトを引き続き推進（本F/S開始を準備中）
- ・今後、優良案件の引合い等があれば十分なリスク分析を行った上で積極的に検討する方針



鉱山配当の推移



製 錬

製 錬

◆ リサイクル事業の拡大

金銀滓（E-Scrap）受入・処理能力が
世界最大規模へ

直島製錬所における受入・処理能力を、
年間8万トンから11万トンへ増強完了
(小名浜と合わせ計14万トン体制を確立)

オランダに金銀滓の受入・検品・サンプル
の採取等を行う金銀滓サンプリング施設を
設立（17年夏に完工予定）

オランダにおける物流フロー図

【現状】

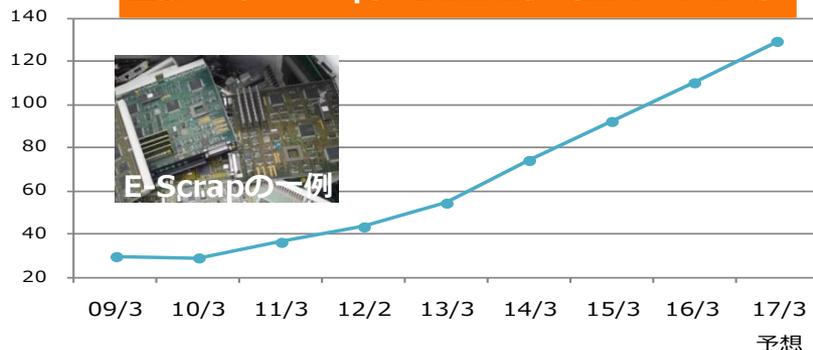


【本起業後】



買取評価期間及び決済期間を大幅に短縮
でき、欧州での顧客サービスが向上
→ これにより集荷数量を増加させる

(千トン) 金銀滓（E-Scrap）処理量推移（直島・小名浜）



オランダ金銀滓サンプリング施設
完成予想図

銅加工

銅加工

◆ Luvata社の買収により、海外事業の強化を加速

トピックス：Luvata社Special Products事業部門の買収

Luvata社SP事業部門概要

株式取得の概要・日程

代表者	Jussi Helavirta	取得対象	親会社が保有するLuvata 社 SP事業部門持分株式
所在地	フィンランド共和国 ポリ市	売主	SP事業部門の親会社である Luvata 社
設立年	2006年5月	株式譲渡契約 締結日	2016年9月28日
主な事業内容	銅加工・販売事業	取引実行日	2016年度第4四半期～2017年度 第1四半期。 ※本件取引の完了は、米国、 ドイツ、ロシアにおける規制当局 からの承認ならびにその他株式 譲渡契約で規定される各種前提 条件の充足が必要
総売上高	約585百万ユーロ（2015年実績）		
EBITDA	約 43 百万ユーロ（同上）		
従業員数	1,209名（2015年末時点）		
主な事業拠点	フィンランド、米国、英国、 中国、マレーシア、ロシア、 ブラジル		

Luvata社SP事業部門の製品例

MRI向け超電導線や自動車向け溶接用電極材などで世界トップクラスシェアを有し、高付加価値製品に強み



溶接用電極材



超電導ワイヤー



NMR/MRI用
ワイヤー



めっき用銅ボール



バスバー



太陽電池用
インターコネクター



アルカリ電池用
合金ワイヤー



異形押出材
ホローコンダクター



冷却素子

関連マーケット

持続的な成長が期待できるマーケットに強み

- 自動車
- ヘルスケア
- エレクトロニクス
- メタルマイニング
- 発電
- エネルギー等

LUVATA

両社事業の対比

銅加工事業グローバル化の実現

グローバルで製造・販売拠点を充実できるとともに、縦・横方向に製品ラインナップの拡充が実現できる関係性

	当社 銅加工事業	Luvata社SP事業部門
生産拠点	計12拠点 (うち、海外4) ・日本、東南アジアを中心とした事業展開	計14拠点 ・欧州、米国、南米、中国、マレーシアとグローバルな事業展開
特 徴	<ul style="list-style-type: none">合金／素材の技術に強み銅条端子コネクタ材など車載の自動車分野に強みを持つ一方で、製品ポートフォリオには一定の偏りあり	<ul style="list-style-type: none">素材から最終工程までを自社で行い、広い販売チャネルを有する医療分野、エネルギー分野、自動車分野など幅広い分野の製品を取り扱う
業 績 (2015年度)	売上高 約6,887億円 (※金属事業カンパニーの売上高)	売上高 約780億円 (585百万ユーロを1ユーロ = 133※円にて換算) ※ 2015年平均TTM

シナジー発揮

銅加工収益性世界No.1を目指して

短期、中期、長期の各ステージにて着実にシナジーを追求・発揮し、銅加工事業のさらなる拡大を目指す

【製品ラインナップの拡充】

- MRIなど医療分野の超電導線、エネルギー分野の太陽電池用インターコネクター、自動車分野、溶接電極材、電池用合金ワイヤー、冷却素子など広い製品ラインアップの取り込みが可能

【グローバルな生産販売体制の確立】

- 当社銅加工事業が主に展開する日本国内・東南アジアに留まらず、欧州、米国などにも広く生産販売拠点・顧客対応力を保有しているため、グローバルへの事業展開の加速が可能

【バリューチェーンの拡大】

- 素材の製造から最終工程、販売チャネルまで有しているため、各製品群において縦方向の拡大が可能

ルバタ社買収による事業拡大（グローバル化、川下化）

当社グループ現行

ルバタ社現行

商機拡大の可能性

グローバル化

川下化

圧延

押出

加工品

日本

アジア

北米

欧州

車載端子材・電子材の製造・販売

(タイ) 素条輸出・スリッティング

同業メーカーへのライセンス

同業メーカーへのライセンス

ルバタ社のポリ工場（フィンランド）での合金鑄造・販売

・銅棒、バスバー、エコブラス棒、UR線の製造・販売
・溶接電極用合金、超電導線用高級無酸素銅の製造・販売

(中国) エコブラス棒

同業メーカーへのライセンス

同業メーカーへのライセンス

(マレーシア) バスバーの製造・販売

ルバタ社の海外拠点・製造技術を活用した当社押出製品（バスバー、エコブラス棒、UR線等）の製造・販売

銅ボール、鉄鋼向け加工品等の製造・販売

中国/東南アジアへの銅ボール輸出

ルバタ社海外拠点への電気銅、溶接電極用合金、超電導線用高級無酸素銅の供給

日本への横展開

溶接電極材、超電導線、銅ボール、太陽電池用インターコネクター等

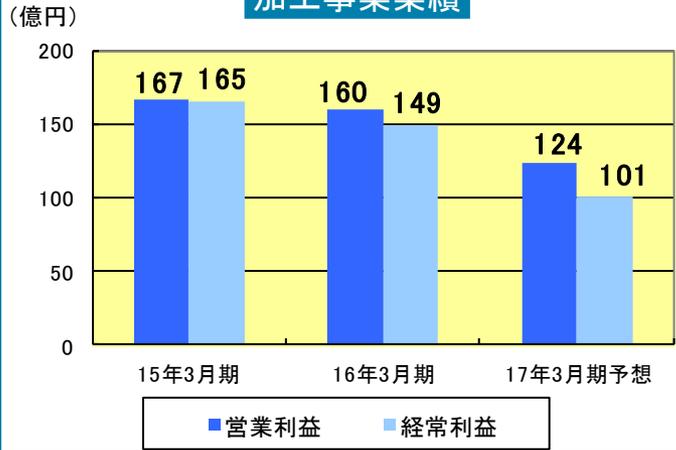
溶接電極材、超電導線、太陽電池用インターコネクター等

超電導線、太陽電池用インターコネクター、銅ボール、鉄鋼向け加工品、ホローコンダクター等

加工事業

超硬製品

加工事業業績



切削工具（超硬製品）



中部テクニカルセンター（完成予想図）

超硬製品

◆ グローバルで生産・販売拠点を拡充

- ・ 北米、スペイン、インドネシアにある各製造拠点を段階的に拡張中
- ・ 14年度から海外販売拠点を8つ設立

◆ テクニカル拠点の拡充

- ・ 「切削アカデミー」を開催し、切削加工に関する技術、技能、ノウハウを顧客に提供
- ・ 「インダストリー4.0に対応した3次元CADデータ」を顧客に提供
- ・ 「中部テクニカルセンター（岐阜県）」を自動車、航空機産業が集積する中部地区に開設予定

◆ 産業別チームによる営業力強化

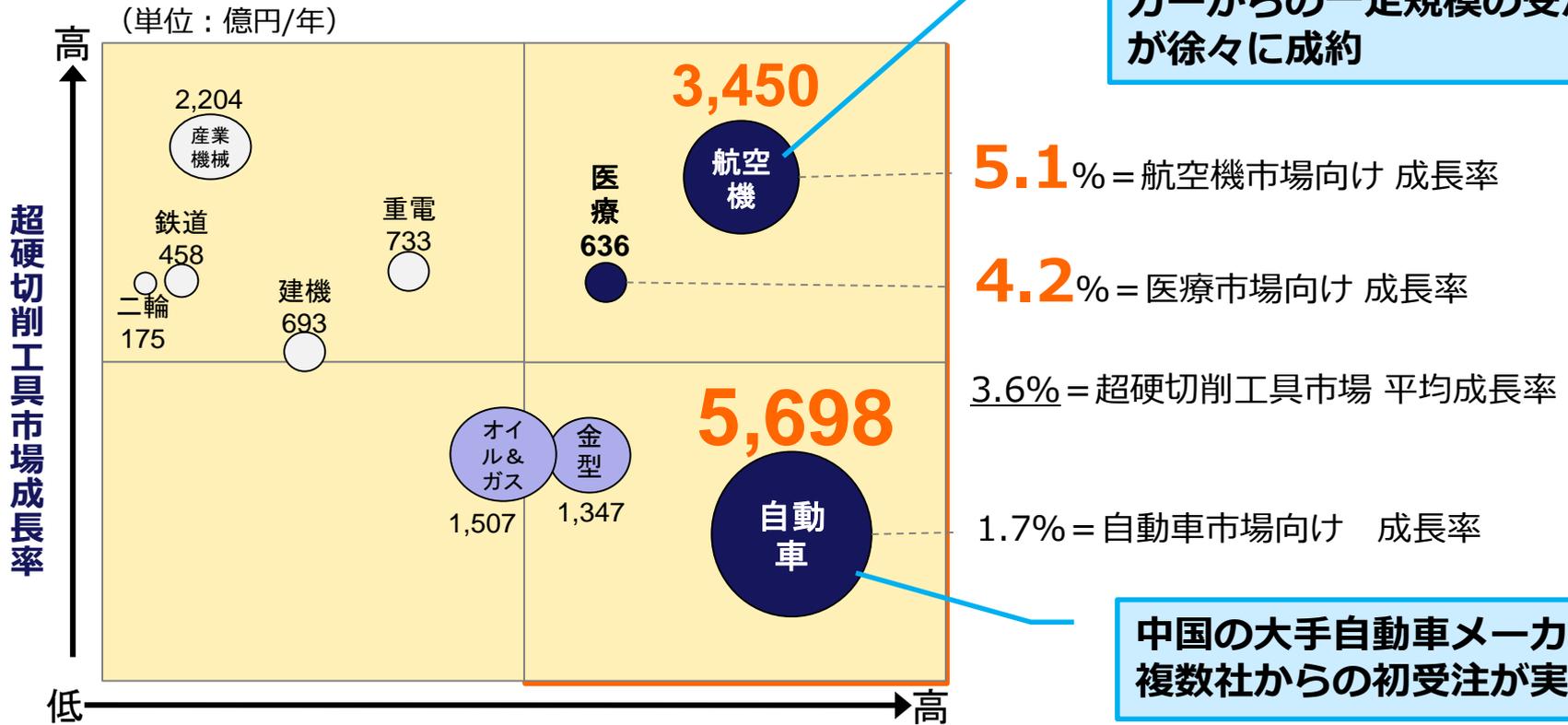
- ・ 重点3分野として、自動車、航空機、医療を選定

◆ 積極的な営業プロモーション活動

- ・ 「JIMTOF2016 第28回日本国際工作機械見本市」に出展（11/17（木）～11/22（火）、東京ビッグサイトにて）

ターゲット産業：自動車、航空機、医療産業の攻略に注力

各産業の魅力度分析



欧州の大手航空機部品メーカーからの一定規模の受注が徐々に成約

中国の大手自動車メーカー複数社からの初受注が実現

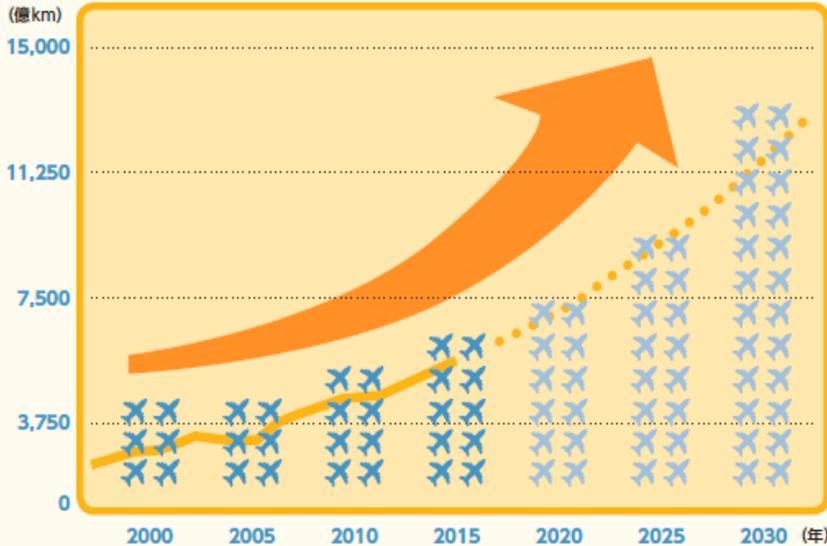
優位性（開発、生産、販売、技術サービス等のノウハウ蓄積度合い）

※プロットの大きさは、2025年度における切削工具の市場規模（金額）
 成長率は、2013→2025年の切削工具市場年平均成長率
 市場規模と成長率は当社推定

市場成長が見込まれる航空宇宙産業KA*への参入が着実に進展

*KA：キーアカウント=重要顧客

■ 世界の航空輸送の実績と予測 (有償旅客距離換算)



出展：(財)日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2014-2033」をもとに作成

課題

規模・成長率ともに魅力度の高い航空宇宙産業での売上拡大

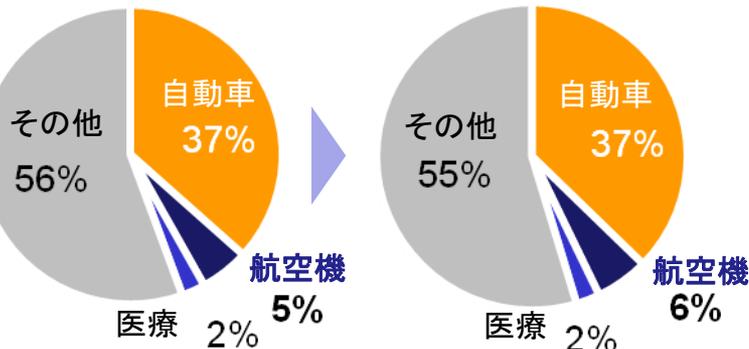
航空宇宙産業におけるKSF

- 最先端素材への高い専門性
- 顧客との密接性
- 試作品提出・評価における迅速性

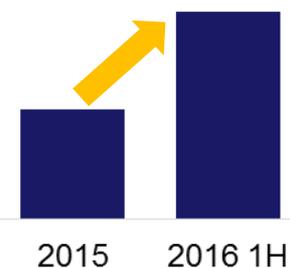
「航空宇宙部」を新設

航空宇宙産業に係る専門性の蓄積、顧客との協働強化、対応力強化を目的に、専任部署を新設（16年10月1日付）

向け先販売比率(2014年度⇒2015年度)



ロールスロイス社(欧州)への売上推移(月平均実績)



ボーイング社(米国)への活動

- 2015：「ボーイングチャレンジ」（加工改善コンペ）で高評価 →受注を獲得
- 2016 1H：ポートランド工場、セントルイス研究所からの受注増

三菱日立ツール社買収に伴うシナジー効果

三菱日立ツール社とのシナジー検討

- Step1 : 15年4月以降、各部門での交流会を実施
- Step2 : シナジー検討項目の抽出及び定量化

シナジー発揮項目と想定効果額

□ 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

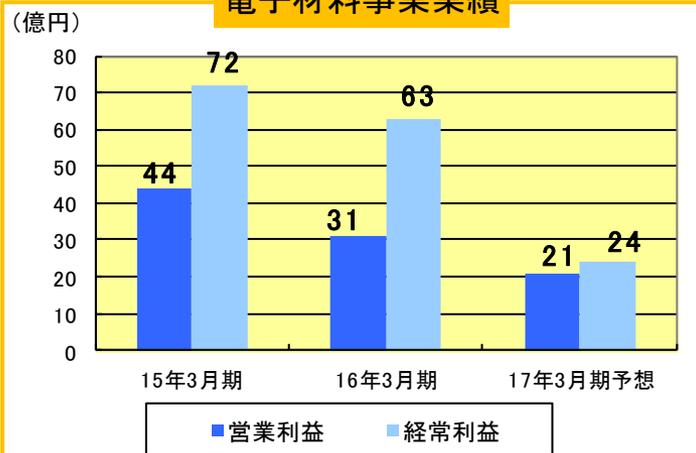
□ シナジー想定効果額(17~20年度)

→ 年間 5~10億円程度の効果発揮を計画

電子材料事業
アルミ事業

電子材料事業

電子材料事業業績



三田工場量産技術センター



円筒型スパッタリングターゲット



大型平板スパッタリングターゲット

電子材料

◆ 機能材料

スパッタリングターゲット *1
「量産技術センター」を新設

市場：フラットパネルディスプレイや太陽電池等の基板の大型化が進展

ニーズ：大面積基板に対応でき、かつ利用効率の高い円筒型ターゲット等に対する需要が拡大

対応：「量産技術センター」により、円筒型、大型平板スパッタリングターゲットの開発・製造体制を強化

*1 スパッタリングターゲットは、対象とする基板に原子レベルで合金や金属酸化物等の物質を付着させ、薄い膜を形成するための電子材料です。

◆ 電子デバイス

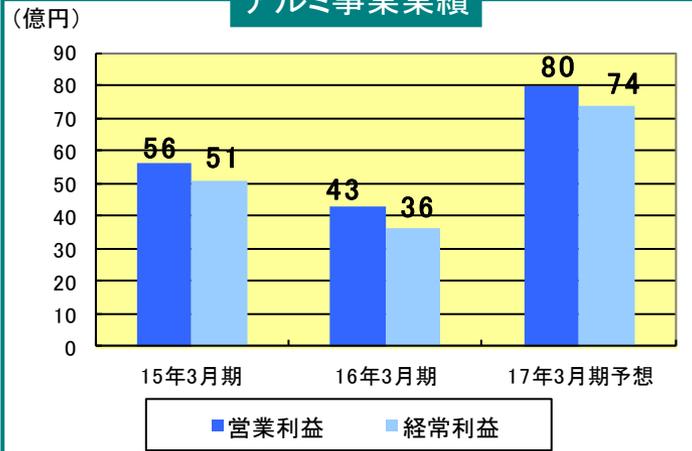
サーミスタセンサを中心に、最適生産・販売体制の構築を推進し、エアコン、冷蔵庫市場などへ拡販

◆ シリコン

多結晶シリコンの世界No.1品質を実現し、顧客満足度を高めて拡販

アルミ事業

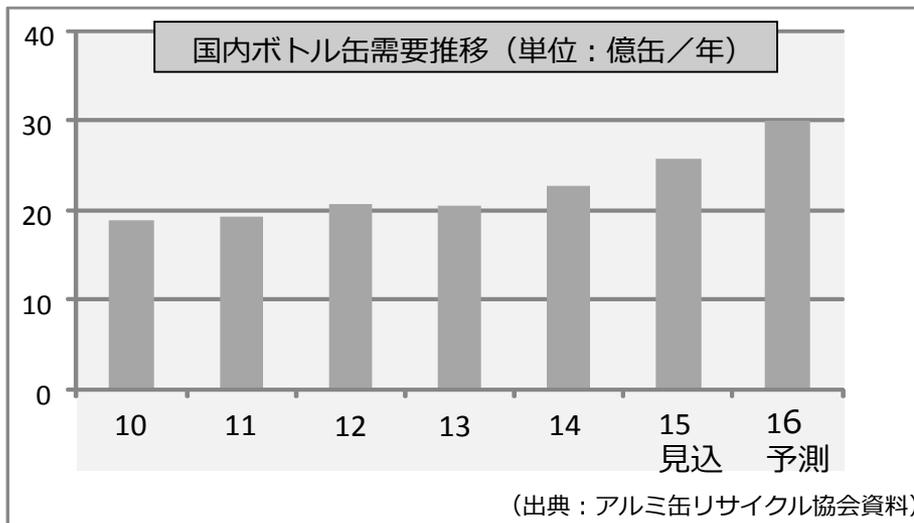
アルミ事業業績



アルミ

- ◆ **圧延・加工品** (三菱アルミニウム社)
得意とする熱交材の海外展開強化
⇒ 米国、タイ、中国、インドで展開
- ◆ **製缶** (ユニバーサル製缶社)
需要が増大しているボトル缶の拡販
⇒ 既存製造ラインの高速化などによる製造能力の増強・拡販

製缶：需要拡大するボトル缶



圧延・加工品：自動車用押出熱交材



5. 総括

◆ 中期経営計画に掲げた成長戦略の実行

財務体質の改善を継続するとともに、持続的成長を実現するための戦略投資を着実に実施し、成長基盤を強化

Materials Premium 2016

～NO.1企業集団への挑戦～

◆お問合せ先◆

三菱マテリアル株式会社 広報・IR部

〒100-8117 東京都千代田区大手町1-3-2 経団連会館

TEL : 03-5252-5206 FAX : 03-5252-5272

URL : <http://www.mmc.co.jp/>

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。