



平成 26 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 三菱マテリアル株式会社
 代 表 者 名 取締役社長 矢尾 宏
 (コード番号 5711 東証第 1 部)
 問 合 せ 先 広報・IR 部 課長 佐々木直哉
 (電話番号 03-5252-5206)

「長期経営方針」及び中期経営計画 (2014-2016)
「Materials Premium 2016 ～No.1 企業集団への挑戦～」策定のお知らせ

当社は、このたび、2020 年代初頭までを視野に入れた「長期経営方針」と 2014 年度から 2016 年度までを対象とした中期経営計画 (2014-2016) 「Materials Premium 2016 ～No.1 企業集団への挑戦～」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

I. 長期経営方針

近年、世界経済の複雑化、社会ニーズの多様化、技術革新スピードの加速化など、事業環境が大きく変化するなか、当社グループは、「人と社会と地球のために」という企業理念を確実に実現していくため、2020 年代初頭に向け、「**ユニークな技術により、地球に新たなマテリアルを創造し、循環型社会に貢献する No.1 企業集団**」となることを目指してまいります。

当社グループの各事業は、この方針のもと、当社グループならではの技術により、価値ある製品・サービスなどを創造し、その業界・市場において重要な地位を占める存在となるよう取り組んでまいります。

なお、2020 年代初頭における事業規模のイメージは、**売上高 2 兆円以上、純利益 1 千億円以上**としております。

II. 中期経営計画

A) 中期経営計画 (2011-2013) 「Materials Premium 2013」の総括

	実 績			中期経営計画 (2011-2013) 2013 年度目標
	2011 年度	2012 年度	2013 年度	
連結経常利益	424 億円	744 億円	769 億円	1,100 億円
ROA (総資産経常利益率)	2.4 %	4.1 %	4.3 %	6 %
ネット DE レシオ	1.8 倍	1.6 倍	1.3 倍	1.5 倍以下

当社は、昨年度までの中期経営計画「Materials Premium 2013」において、成長戦略と財務体質改善の両立を基本方針とし、特に成長戦略として、「海外市場、特に新興国への展開」及び「複合事業体として特徴のあるシナジーの創出＝マテリアル・プレミアムの実現」に注力してまいりました。

成長戦略につきましては、「海外市場、特に新興国への展開」として、アジアを中心とした生産・販売拠点の拡充をはじめ、米国において生コンクリート・骨材事業を手掛けるロバートソン・レディ・ミックス社の完全子会社化、ペルーにおけるサフラナル銅鉱山開発

プロジェクトへの参画など、将来の事業基盤強化に向けた取り組みを実施いたしました。

成長戦略のうち「マテリアル・プレミアムの実現」につきましては、セメント事業と銅事業を併せ持つ世界でも類のない当社の事業展開を活かした、銅製錬の過程で発生する銅スラグをセメント原材料として利用する「製錬・セメント資源化システム」の構築や、コンクリート用骨材としての銅スラグ利用促進にはじまり、原料調達・リサイクル・溶解 casting・圧延技術などのコラボレーションによりマテリアル・プレミアムを最大限に発揮した大型銀合金や長尺円筒ターゲット材、各種非鉄合金技術の結晶である「MNEX®」や「Ag 焼成膜付 DBA 基板」の開発、更には超硬工具と電子材料の製造技術融合による世界最薄で曲げられるという画期的な製品「フレキシブルサーミスタセンサ」の開発に成功するなど、その成果を着実に挙げてまいりました。

財務体質改善につきましては、計画通りネット DE レシオの改善を達成することができました。しかしながら、連結経常利益、ROA については計画未達となり、収益力の向上が今後の課題となる結果となりました。

B) 中期経営計画 (2014-2016) 「Materials Premium 2016」の概要

中期経営計画「Materials Premium 2016」は、長期経営方針に掲げる「No.1 企業集団」となるための基盤強化に注力する第一段階の位置付けにあります。

Materials Premium 2016 では、全社成長戦略として「成長基盤の強化」、「グローバル競争力の強化」及び「循環型ビジネスモデルの追求」を掲げております。

また、Materials Premium 2016 では、2016 年度において連結営業利益 1,000 億円、連結経常利益 1,100 億円、ROA6%、ネット DE レシオ 1.0 倍以下を目指します。

1. 経営目標

1) 財務計画

① 経営目標

	2013 年度実績	2016 年度目標
連結営業利益	662 億円	1,000 億円
連結経常利益	769 億円	1,100 億円
ROA (総資産経常利益率)	4.3 %	6 %
ネット DE レシオ	1.3 倍	1.0 倍以下

② 前提条件

	2013 年度	2016 年度
為替 (円/USD)	100 円/ USD	100 円/ USD
為替 (円/EUR)	134 円/ EUR	130 円/ EUR
LME 銅価格	322 ¢ / 1b	300 ¢ / 1b

③ 感応度

	影響額	備考
為替 (1 円/ USD の円安)	+7 億円	連結営業利益
為替 (1 円/ EUR の円安)	+1 億円	同上
LME 銅価格 (10c/1b の上昇)	+5 億円	同上
	+15 億円	連結営業外利益

2) 投資計画 (2014-2016 年の 3 カ年合計額)

維持更新			増産・合理化・新規			3 カ年合計
国内	海外	小計	国内	海外	小計*	
1,000 億円	300 億円	1,300 億円	1,000 億円	1,000 億円	2,000 億円	3,300 億円
30%	10%	40%	30%	30%	60%	100%

※…戦略投資 1,000 億円を含む。

2. 全社成長戦略

1) 成長基盤の強化

「安全と健康は全てに優先する」を最重要事項として、安全管理体制の強化と安全風土・文化の醸成を図り、事業の成長に資する安定的な操業体制の構築に努めてまいります。また、M&A や海外生産・販売拠点の拡充を中心に **3 カ年合計で 1,000 億円**の戦略投資を実施することで成長を加速させるとともに、事業の継続的な選択と集中により収益力を向上させ、引き続き財務体質の改善を進めてまいります。

2) グローバル競争力の強化

既存の海外生産・販売拠点の拡充と新興国を中心とした新規生産・販売拠点の展開に注力することにより、成長するグローバル市場を獲得してまいります。また、特に自動車・エレクトロニクス産業を対象とした戦略的なマーケティングの実施により、新たな顧客や市場を開拓することで競争力を向上させてまいります。

3) 循環型ビジネスモデルの追求

当社グループでは各事業において、川上（資源）から川中（素材）・川下（加工品）まで幅広く事業展開しておりますが、廃棄物を上流へ循環させ再利用するビジネスモデルを更に追求してまいります。また、従来处理が困難だった廃棄物についても、「マテリアル・プレミアム」（複合事業体として特徴のあるシナジー）を活かし再利用の促進に努め、社会の持続的な発展に寄与してまいります。

3. 各事業セグメントの事業戦略

1) セグメント別計画 (2016 年度計画)

単位：億円

	2013 年度実績			2016 年度計画		
	売上高	営業利益	経常利益	売上高	営業利益	経常利益
セメント事業	1,901	191	188	2,290	350	350
金属事業※	7,509	237	378	8,100	300	400
加工事業	1,458	140	139	1,680	230	230
電子材料事業	677	40	21	880	70	60
アルミ事業	1,515	55	47	1,750	80	70
その他・消去等※	1,085	-3	-7	1,300	-30	-10
合計	14,147	662	769	16,000	1,000	1,100

※…2013 年度実績は、貴金属地金事業を移管後の区分に組替えて表示。

2) 主なセグメントの事業計画

セメント事業	
2020年代初頭の目指す姿	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 総資産経常利益率（ROA）について、業界世界No.1 ➤ 環太平洋地域におけるメジャープレーヤー 	
Materials Premium 2016における事業戦略	
日本	震災復興、東京オリンピック開催等による旺盛な国内需要への安定供給 グループの総合力を発揮した環境リサイクル事業拡大
米国	ターミナル増強等によるセメント供給体制の拡充 生コン工場の新設・買収や骨材鉱区確保による生コン事業の収益拡大
新興国	現地資本との関係構築やセメント工場・ターミナル新設等による 新興国への展開

金属事業	
2020年代初頭の目指す姿	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 鉱山：権益鉱比率*50% ➤ 製錬：金銀滓（E-Scrap）処理量世界No.1 ➤ 銅加工：収益性世界No.1 	
Materials Premium 2016における事業戦略	
鉱山	新規鉱山開発着手（ペルー・サフラナル等）
製錬	リサイクル事業の強化。海外での金銀滓（E-Scrap）の発生量増に 対して、集荷対応、前処理施設を増強 製錬副産物であるスラグの有効利用
銅加工	新興国ボリュームゾーン市場向け新合金 MNEX®の拡販 新興国におけるスリッター・営業拠点の整備 鉛フリー製品（エコプラス®）、耐変色抗菌材（クリーンブライト®）等の オンリーワン合金で新市場を開拓

※権益鉱比率…当社出資鉱山の当社権益比率相当の生産銅量÷鉱石出電気銅生産量

加工事業	
2020年代初頭の目指す姿	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 超硬製品：世界シェア10%超 ➤ 高機能製品：売上高営業利益率（ROS）について、業界No.1 	
Materials Premium 2016における事業戦略	
超硬製品	産業別チームによる自動車、航空機、医療分野への拡販 新興国を中心とした販売網、生産拠点の拡充 タングステンのリサイクル拡大
高機能製品	既存生産拠点の増強及び新規生産拠点の開設により、 自動車部品メーカーへのシェアアップ エコカー部品（VVT等）の高品質、低コスト化による拡販

電子材料事業	
2020 年代初頭の目指す姿	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 世界シェアNo.1 製品群を有している高収益事業体 	
Materials Premium 2016 における事業戦略	
機能材料 電子デバイス	ユニークで高付加価値戦略製品の短期開発と戦力化を実現するために、マーケティング主導による研究開発を推進
	製品の選択と集中、M&A による、製品ポートフォリオの最適化
シリコン	四日市工場の操業再開を目指し、事故原因の徹底説明および安全・生産技術面で万全の態勢を構築
	シリコン事業全体について早期経営安定化 (SUMCO 社については自律的な経営再建を引き続き注視)

アルミ事業	
2020 年代初頭の目指す姿	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 圧延・加工：熱交換器用押出多穴管世界シェアNo.1 ▶ 製 缶：飲料用アルミ缶国内シェアNo.1 使用済アルミ缶活用率業界No.1 	
Materials Premium 2016 における事業戦略	
圧延・加工	熱交換器用押出多穴管・板材の既存海外拠点増強
	インド新社の立上げと収益化
	自動車、エレクトロニクス分野等の軽量化・低コスト化ニーズの取り込み
製 缶	既存ラインの高速化による増産体制の確立
	ボトル缶の海外販売強化
	アルミ缶リサイクルにおける回収、鋳造、圧延の連携強化

以 上

本件に関するお問い合わせ：広報・IR 部 TEL：03-5252-5206