

三菱ケミカルグループ株式会社 会社説明会（証券コード:4188）

三菱ケミカルグループ株式会社
執行役員 最高財務責任者
木田 稔



目次

1 三菱ケミカルグループの概要

2 KAITEKI Vision 35

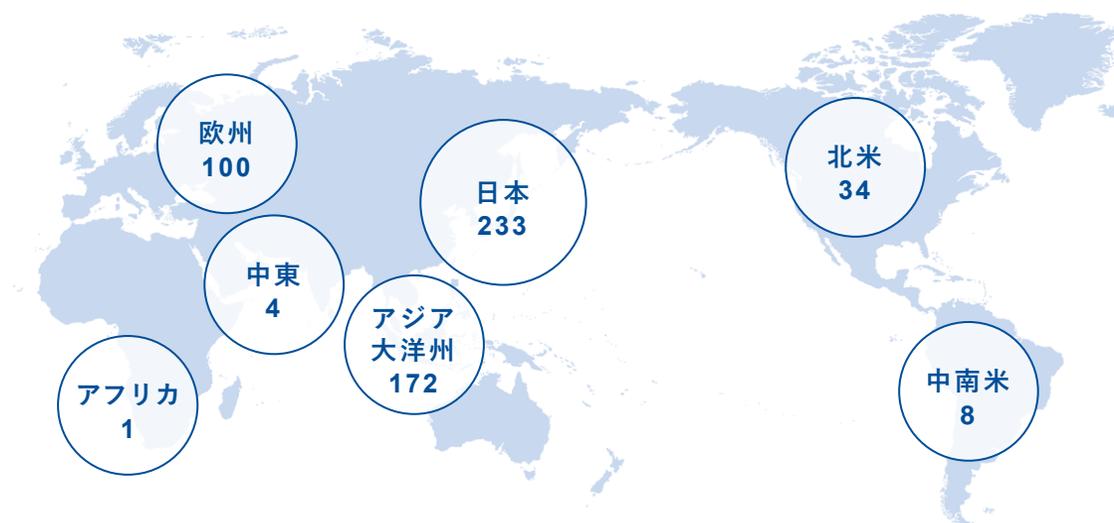
3 新中期経営計画 2029

私たちは、革新的なソリューションで、
人、社会、そして地球の心地よさが続いていく
KAITEKIの実現をリードしていきます。

商号	三菱ケミカルグループ株式会社
代表者	代表執行役社長 筑本学
資本金	500億円
従業員数	66,358名 ¹ (連結)
関係会社数	552社 ¹
決算期	3月31日

1. 2024年3月31日現在

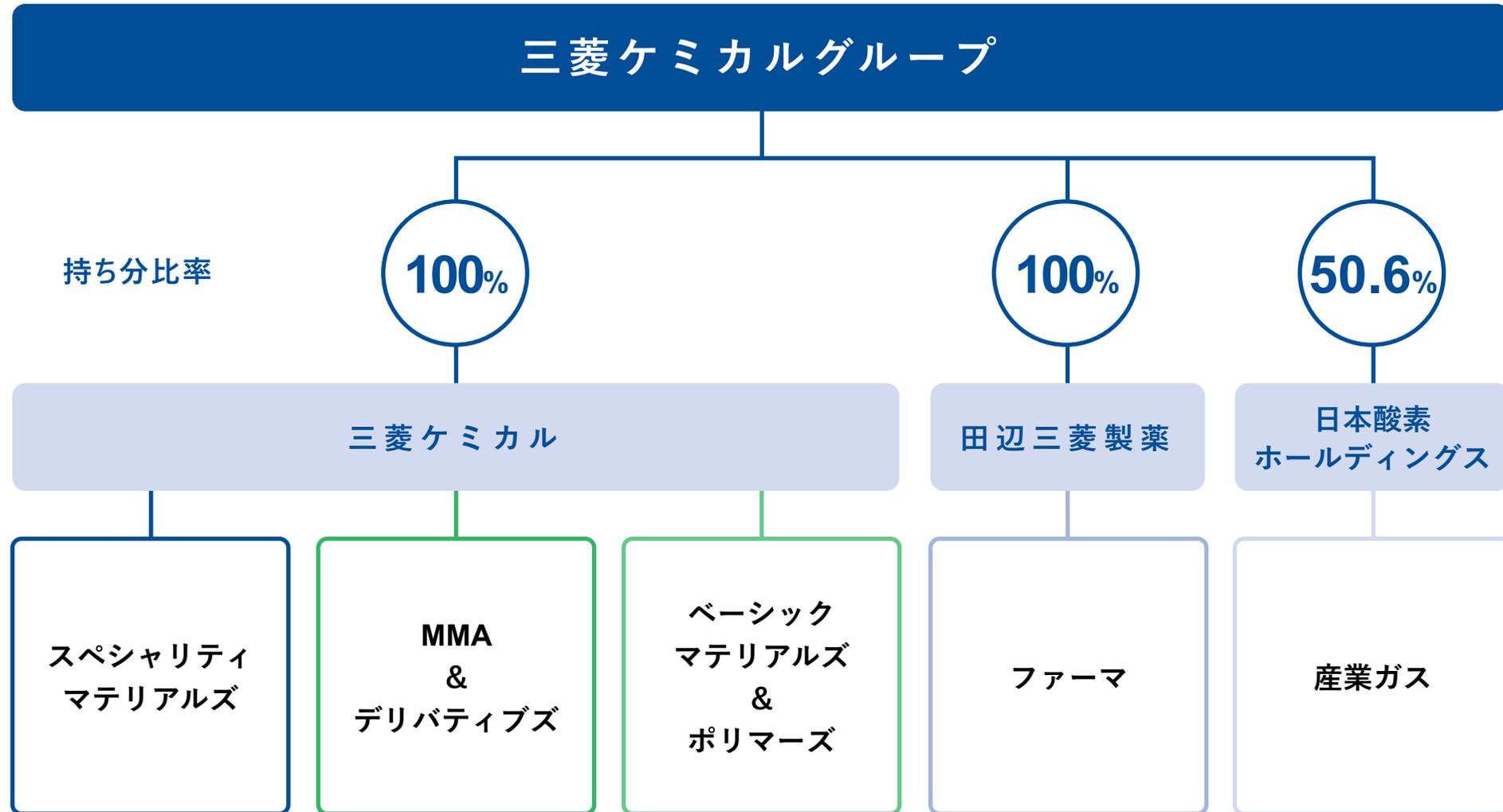
グローバルネットワーク (関係会社数)



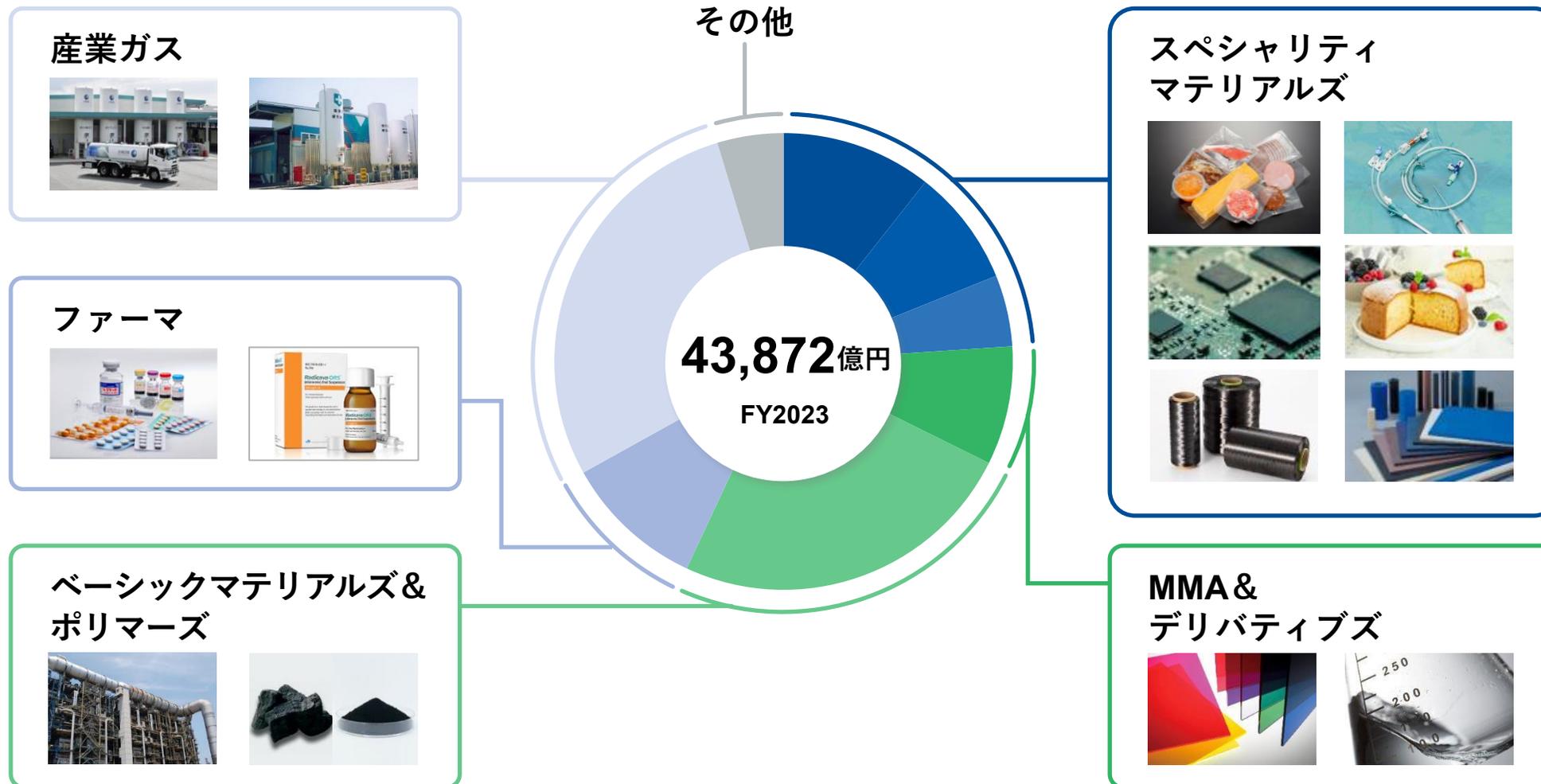
FY2023
地域別売上収益比率

国内
50%

海外
50%



三菱ケミカルグループの概要 | 事業別売上構成比



■ アドバンスフィルムズ&ポリマーズ
 ■ アドバンスソリューションズ
 ■ アドバンスコンポジット&シェイプス
■ MMA&デリバティブズ
 ■ ベーシックマテリアルズ&ポリマーズ
 ■ ファーマ
 ■ 産業ガス
 ■ その他

目次

1 三菱ケミカルグループの概要

2 KAITEKI Vision 35

3 新中期経営計画 2029

KAITEKI Vision 35 と新中期経営計画 2029

バックキャストとフォアキャストの両輪のアプローチでKAITEKI Vision 35を策定



KAITEKI Vision 35 の事業領域の特定

Purposeに立脚し、重要な社会課題を踏まえ、KAITEKI Vision 35へアップデート

KAITEKI Vision 30



5つの重要な社会課題

エネルギーの
有効利用と脱炭素化

持続可能な
資源管理

デジタル技術の
高度化

食・水資源の
有効利用

健康寿命の延伸

KAITEKI Vision 35 注力事業領域



グリーン・ケミカル¹の
安定供給基盤



環境配慮型モビリティ



データ処理と
通信の高度化



食の品質保持



新しい治療に
求められる技術や機器

1. 自社製品および顧客製品の環境負荷を低減する基礎化学品およびその誘導品

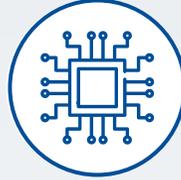
5つの注力事業領域におけるVision

社会が求める最適なソリューションを提供し続けるグリーン・スペシャリティ企業になる



環境配慮型
モビリティ

環境対応に伴う
モビリティの進化を
素材で支える



データ処理と
通信の高度化

半導体高度化の
エコシステムを
支える



食の
品質保持

おいしさを長持ちさせて
食の流通・加工プロセス
を支える



新しい治療に
求められる技術や機器

新しい治療を
医療グレードの
高機能素材で支える

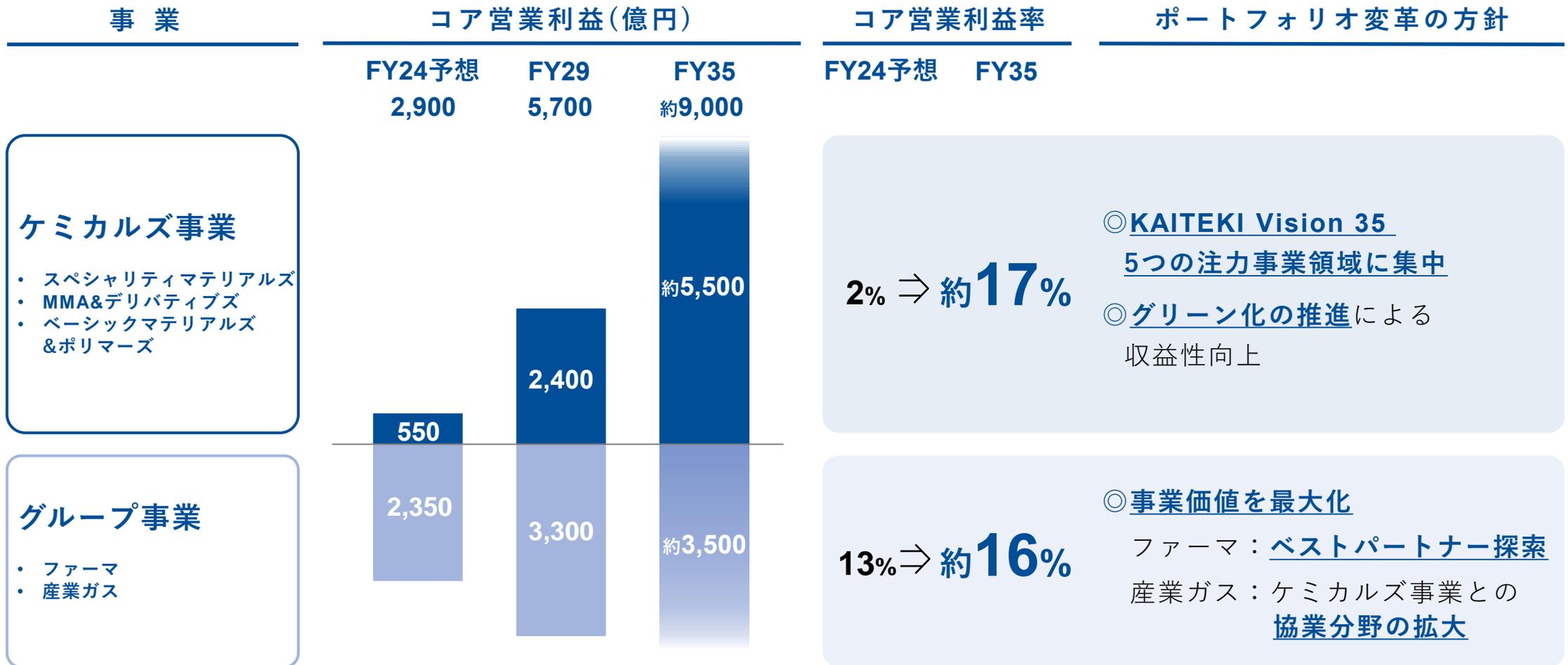


グリーン・ケミカルの安定供給基盤

化学産業のグリーン化をグローバルにリードする

2035年の事業ポートフォリオとコア営業利益イメージ

2035年にはケミカルズ事業のコア営業利益がグループ事業のコア営業利益の合計を上回る

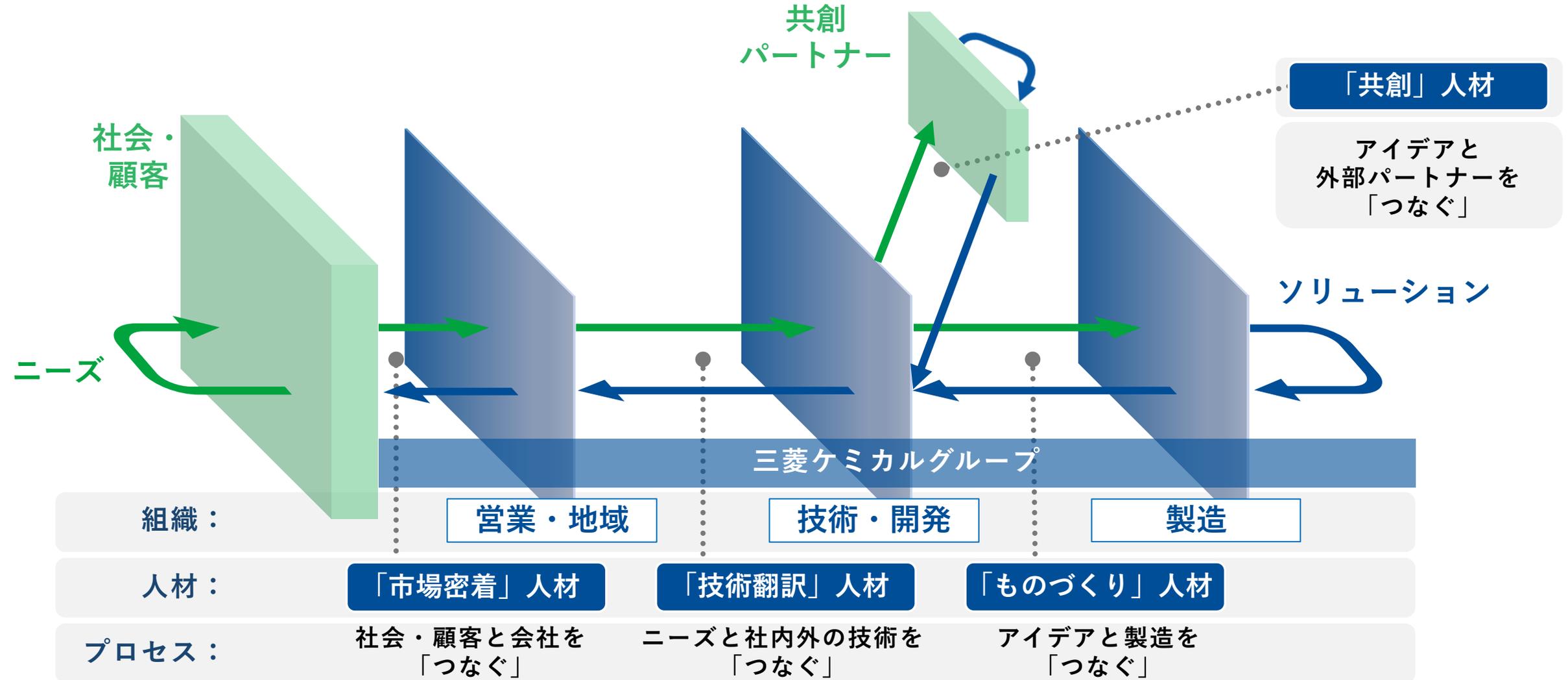


キーワードは、、、

「つなぐ」

1. 実行の組織・プロセス・リソースの全体像

より速く顧客課題を解決するため、社会のニーズと最適なソリューションを徹底的に「つなぐ」



2. リソース

(1) 製造 | グリーンスペシャリティ企業としての「ものづくり」の姿

すべての根底に安全とコンプライアンス

「つなぐ」力で「ものづくり」を高度化

蓄積した技術知見をつなげ、「ものづくり」を極める

実践的で幅広い
生産・設備技術力

スキルの高い
人材が支える
現場力

一気通貫で
つながる
開発・設備設計
・商業生産力

「つなぐ」
施策



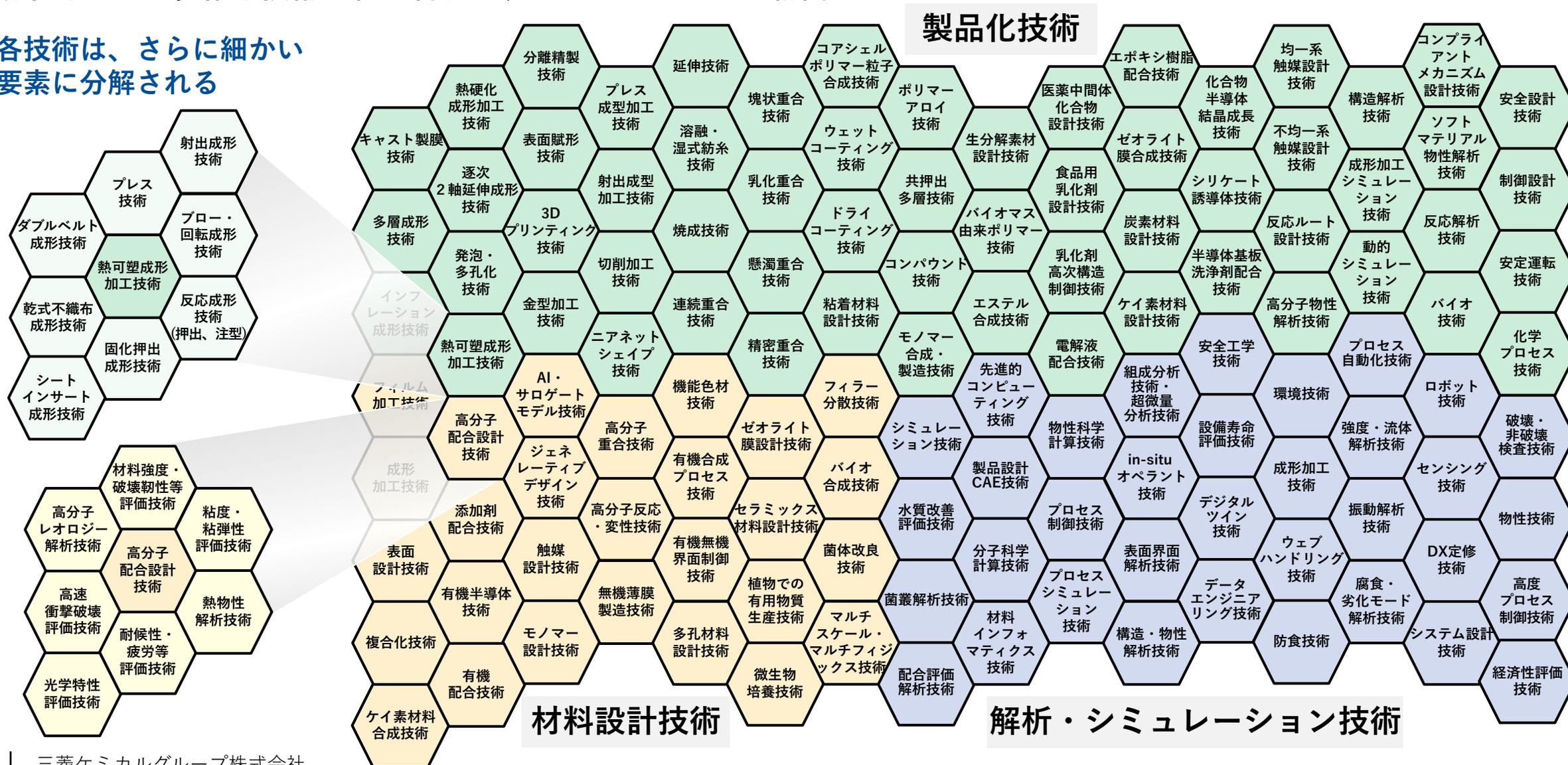
- ▶革新的な生産様式やプロセスで
社会が必要とする素材を商業化
- ▶人材とAIの絶え間ない相互学習で
「ものづくり」を高度化

2. リソース

(2) 技術・開発 | 現在保有している技術一覧

競争力のある多様な技術を組み合わせ、ソリューションを創出

各技術は、さらに細かい要素に分解される



2. リソース

(2) 技術・開発 | 「技術をつなげて」生み出したソリューション事例

高剛性・軽量の航空宇宙用途部材

- 株式会社ダイモンの月面探査車¹「YAOKI」の構造体、タイヤ、スライダー、レンズ部分のそれぞれで、様々な技術を結集し、軽量化と耐衝撃性能向上を両立



月面探査車「YAOKI」



1. 月面ではマイナス170℃の低温環境から110℃の高温環境、また宇宙放射線にも晒される中、物性を低下させることなくミッション遂行が可能
 2. Computer Aided Engineering

目次

- 1 三菱ケミカルグループの概要
- 2 KAITEKI Vision 35
- 3 新中期経営計画 2029**

新中期経営計画の骨子

1. 過去3か年の業績振り返り

ケミカルズ事業

売上横ばい、利益低迷
→ 変革が急務

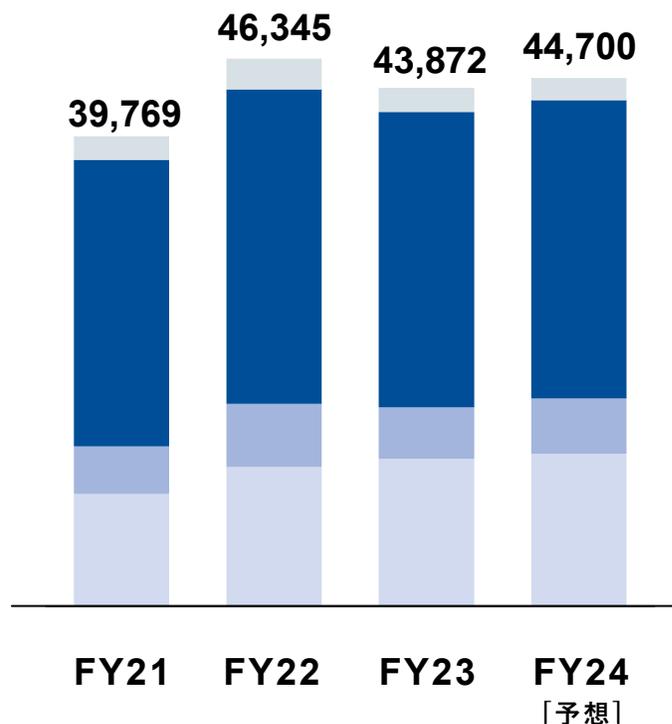
ファーマ事業

収益性改善

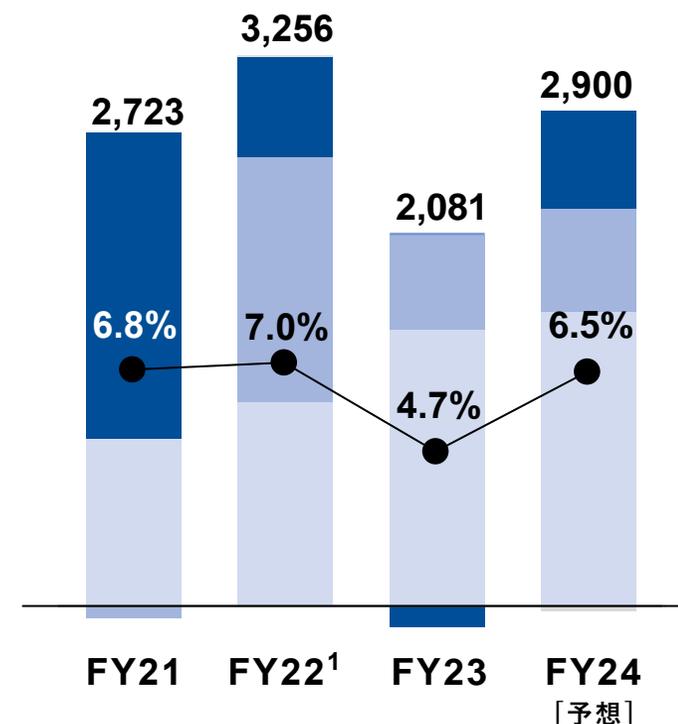
産業ガス事業

安定的な利益成長

売上収益（億円）



コア営業利益（億円）・利益率



■ケミカルズ ■ファーマ ■産業ガス ■その他

1. ファーマ事業にジレニアに関する一括収益認識1,259億円を含む

「事業選別の3つの基準」と「規律ある事業運営の3原則」を用いてポートフォリオ変革と収益改善を実現

事業選別の3つの基準

- ・ Visionとの整合性
- ・ 競争優位性
- ・ 成長性



基準に満たない事業は整理ポストへ



撤退

規律ある事業運営の3原則

価格政策

- 付加価値に見合う価格設定
- より高付加価値な製品へのミックスシフト
- ボラティリティを抑制する価格体系の導入

投資判断

- 厳格な選別
- プロセス管理の徹底とレビュー強化
- タイミングを逃さない迅速な判断

資産最適化

- 余剰設備の合理化
- 業務と人材の最適化
- 他社との協力・協業による設備やリソースの最適化
- 知的財産を含めた無形資産の再評価

事業の選択と集中

1. 基本方針

「事業選別の3つの基準」で事業を選別

事業選別の3つの基準

- ・ Visionとの整合性
- ・ 競争優位性
- ・ 成長性



基準に満たない事業は整理ポストへ



撤退

規律ある事業運営の3原則

価格政策

- 付加価値に見合う価格設定
- より高付加価値な製品へのミックスシフト
- ボラティリティを抑制する価格体系の導入

投資判断

- 厳格な選別
- プロセス管理の徹底とレビュー強化
- タイミングを逃さない迅速な判断

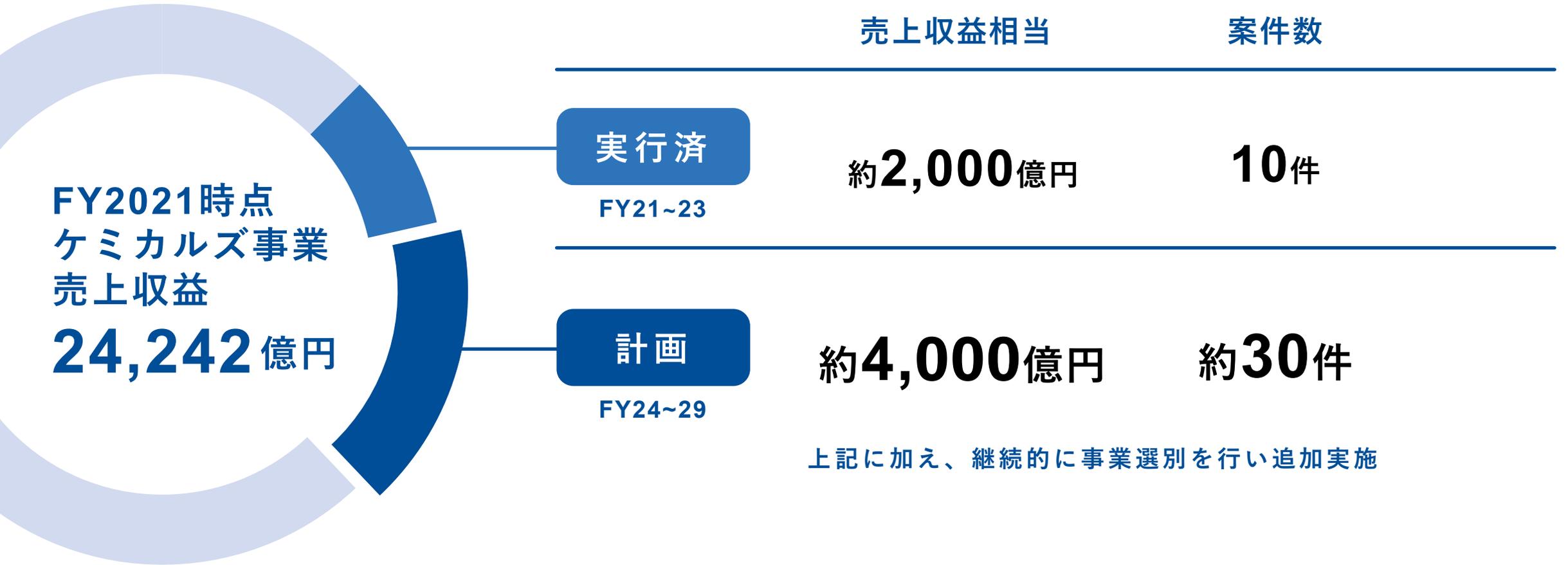
資産最適化

- 余剰設備の合理化
- 業務と人材の最適化
- 他社との協力・協業による設備やリソースの最適化
- 知的財産を含めた無形資産の再評価

事業の選択と集中

2. ケミカルズ事業の整理・売却

「事業選別の3つの基準」に基づきノンコア事業の整理・売却を加速



FY2021時点
ケミカルズ事業
売上収益

24,242 億円

事業の選択と集中

3. 事業整理・売却の事例

公表済 (FY21~FY24上期)



「規律ある事業運営の3原則」で事業を運営

事業選別の3つの基準

- ・ Visionとの整合性
- ・ 競争優位性
- ・ 成長性



基準に満たない事業は整理ポストへ



撤退

規律ある事業運営の3原則

価格政策

- 付加価値に見合う価格設定
- より高付加価値な製品へのミックスシフト
- ボラティリティを抑制する価格体系の導入

投資判断

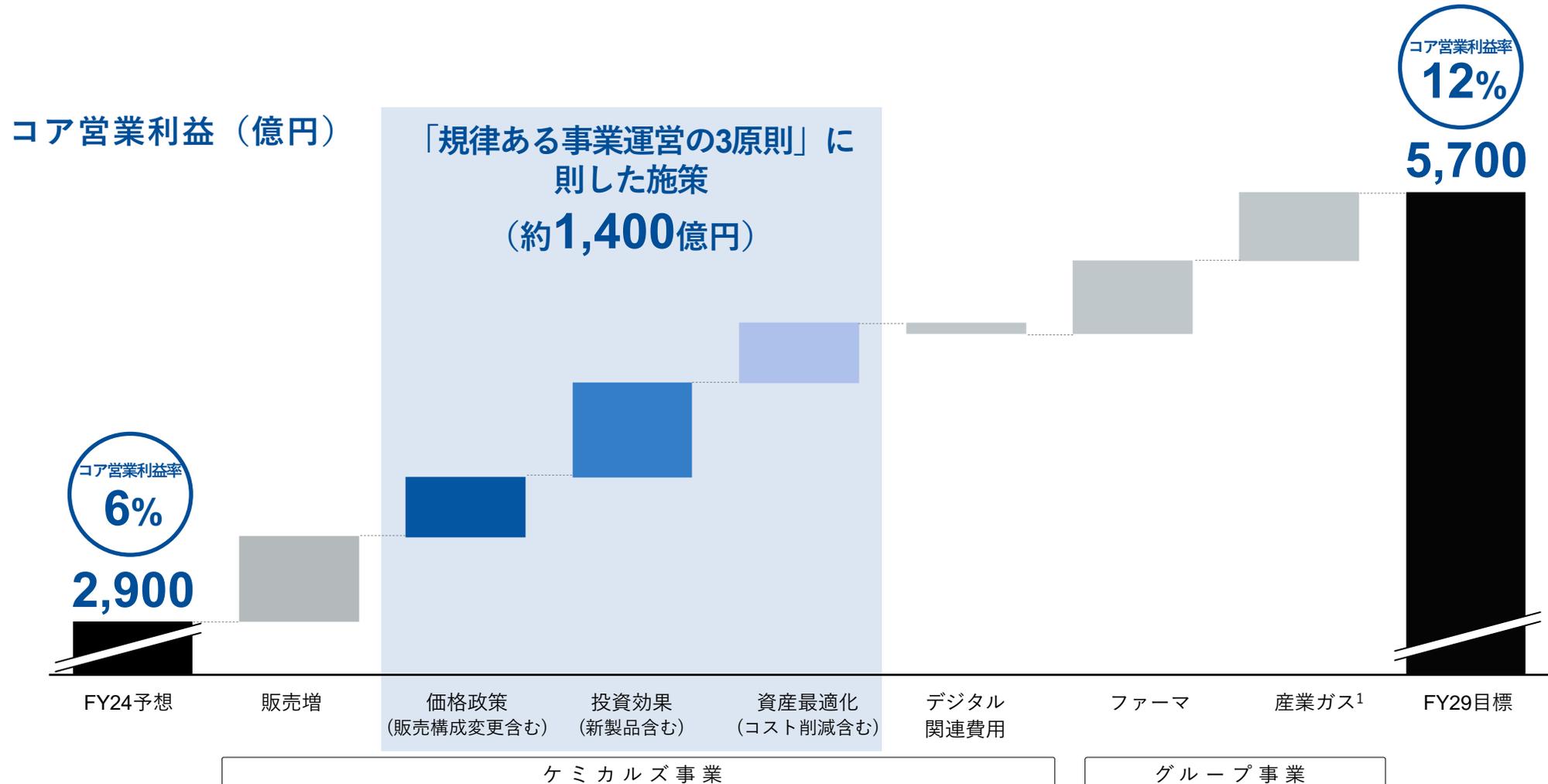
- 厳格な選別
- プロセス管理の徹底とレビュー強化
- タイミングを逃さない迅速な判断

資産最適化

- 余剰設備の合理化
- 業務と人材の最適化
- 他社との協力・協業による設備やリソースの最適化
- 知的財産を含めた無形資産の再評価

事業戦略 2. 利益成長計画（5か年の施策効果別）

「規律ある事業運営の3原則」に則した施策実施でコア営業利益を伸ばす



1. 産業ガス事業に関しては、日本酸素ホールディングス株式会社が2022年に策定した「NS Vision 2026」を基に、継続的な需要成長および価格マネジメント、生産性向上等の効果を織り込み、三菱ケミカルグループ株式会社が独自に推定

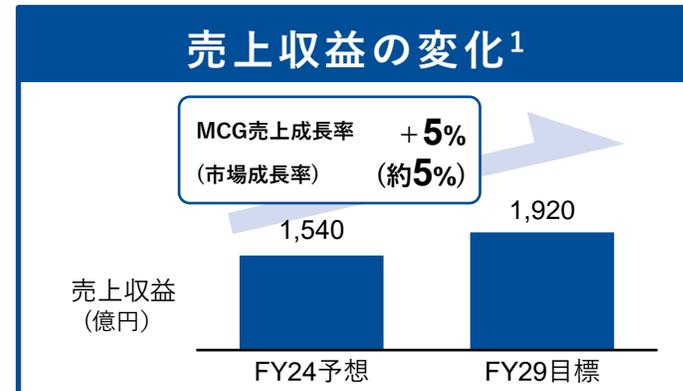
事業戦略 3. スペシャリティマテリアルズ

(1) AF&P | バリア性フィルム・樹脂

高付加価値商品群の増強投資による成長

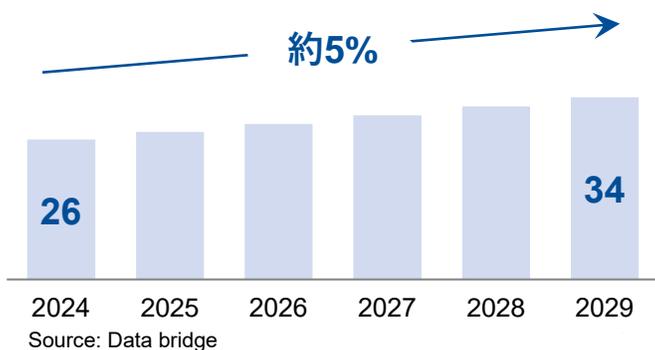
主要施策

機能性フィルム	販売増	バリア性フィルムを主とした海外展開と新製品の拡販
バリア性樹脂 (ソアノール™)	投資効果	需要が拡大する欧州向けに英国で増強



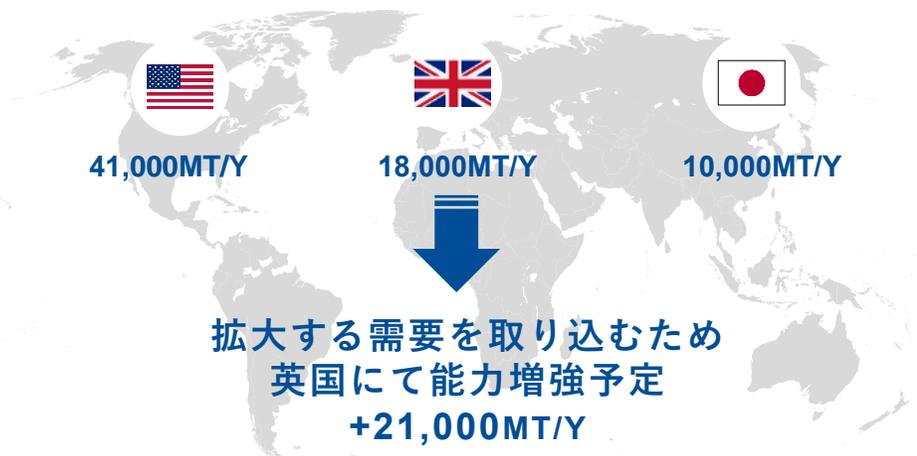
1. 売却・撤退による改善策を別途実施

バリア性フィルム
バリア性フィルム市場の成長 (Billion USD)



需要が拡大する食品包装用途に加え
高付加価値な他分野用途を開拓

バリア性樹脂 (ソアノール™)
当社グローバル供給能力と今後の能増計画



競争優位性の源泉

- 英国での能力増強 (ソアノール™)**
環境需要旺盛な地域でのプレゼンス拡大と地産地消の促進
- 社会課題解決への貢献**
高いガスバリア性とリサイクル性を両立したフィルム
- 顧客に寄り添うグローバルな技術サポート体制**

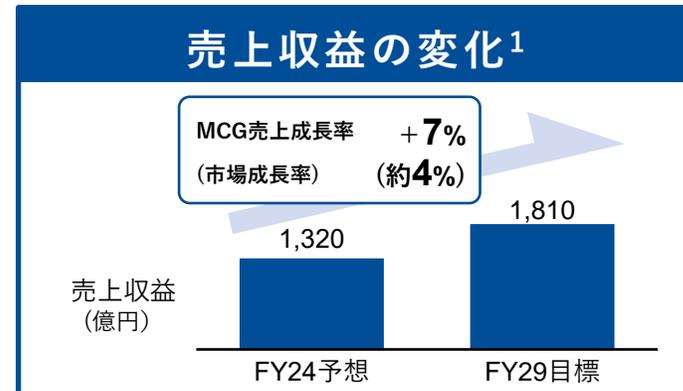
事業戦略 3. スペシャリティマテリアルズ

(1) AF&P | ポリエステルフィルム

製品ミックスの高付加価値シフトと、グローバル生産体制の適正化

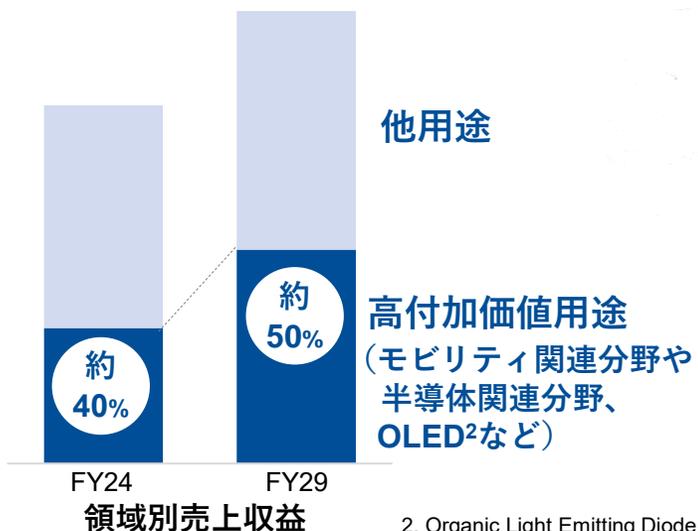
主要施策

ポリエステルフィルム	価格政策	製品ミックスの比率を液晶ディスプレイ用途からシフト
	販売増	高付加価値品の増販
	資産最適化	グローバルな資産統合による効率化と新フィルムラインを合わせた合理化



1. 売却・撤退による改善策を別途実施

高付加価値品の増販と製品ポートフォリオの改善



2. Organic Light Emitting Diode

グローバル拠点展開の強化



ポリエステルフィルムが使用される半導体製造工程



競争優位性の源泉

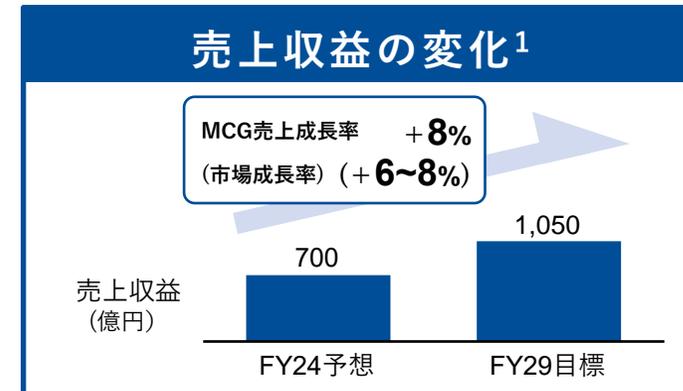
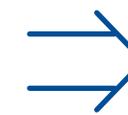
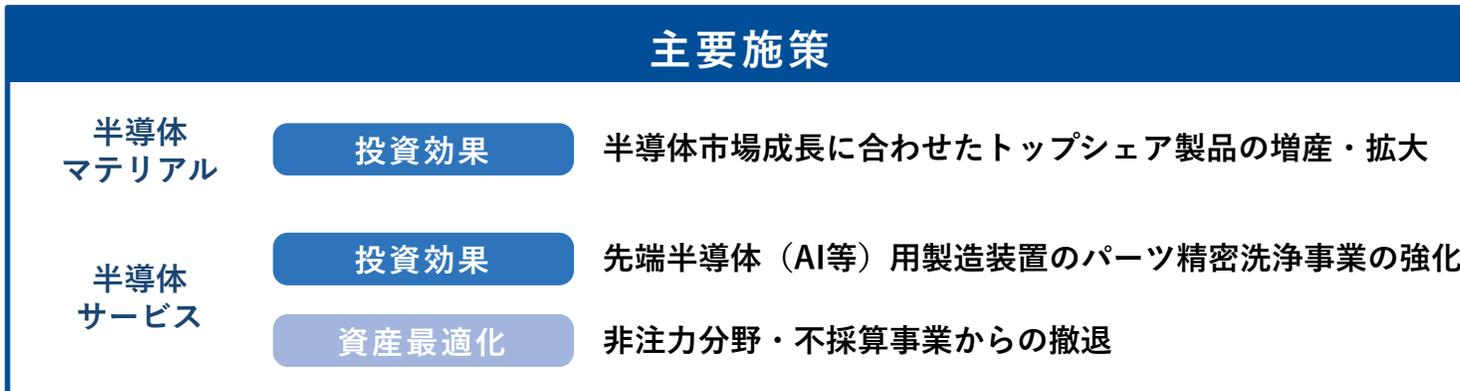
- 主要3技術を用いた顧客価値の創出
- 地域密着型開発とグローバル開発のハイブリッド体制



事業戦略 3. スペシャリティマテリアルズ

(2) AS | 半導体マテリアル・サービス

半導体市場向け高付加価値素材・サービスの強化、不採算事業の合理化



1. 売却・撤退による改善策を別途実施

半導体製造を「動脈側」と「静脈側」の両面から支えるマテリアルとサービス

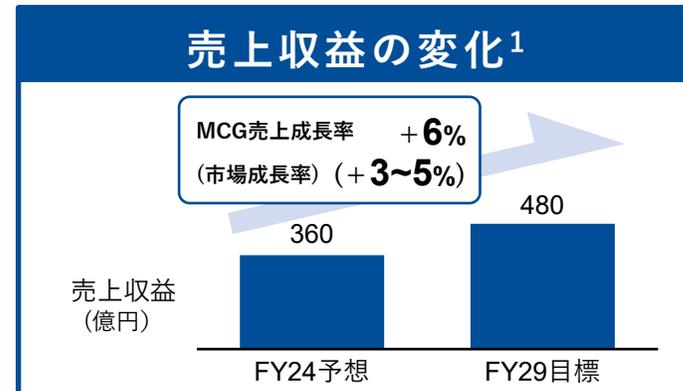
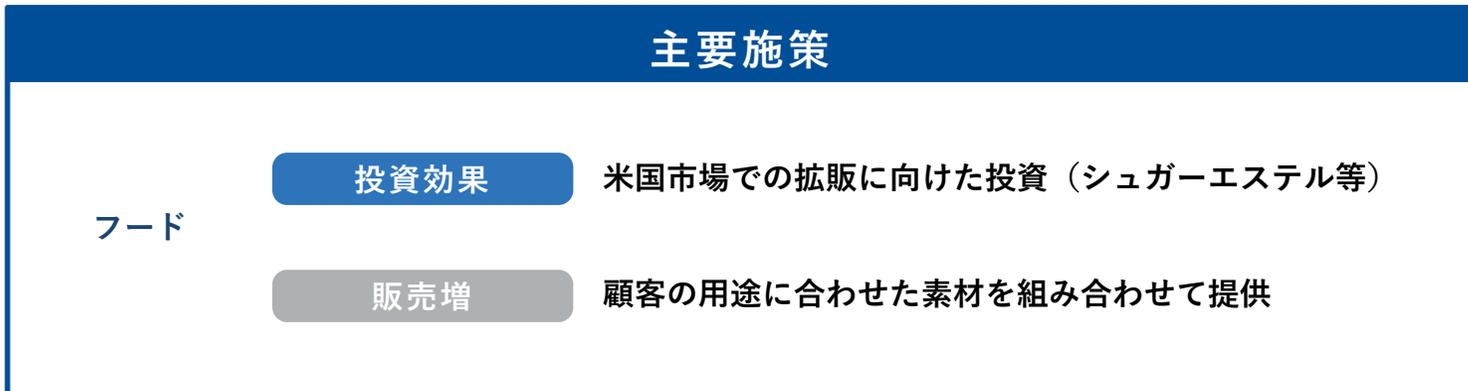


2. 窒化ガリウム
3. 低圧酸性アモノサーマル法により高品質化を実現。パワー半導体向け社会実装を推進中
4. Membrane Bio-Reactor膜

事業戦略 3. スペシャリティマテリアルズ

(2) AS | フード

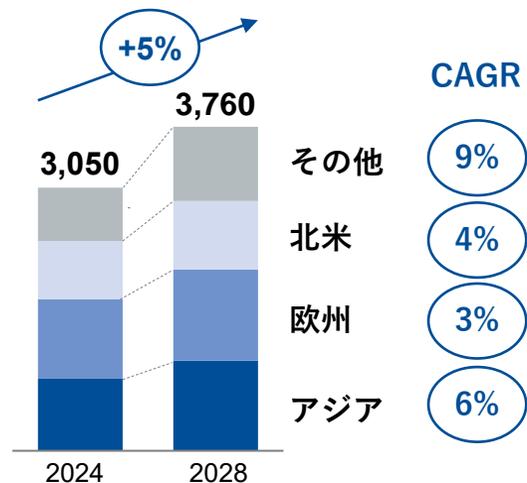
高付加価値乳化剤シュガーエステルを中心に各地域で成長加速、トータルソリューションでおいしさ長持ちに貢献



1. 売却・撤退による改善策を別途実施

日持ち向上に資する抗酸化、抗菌、テクスチャー制御における「品揃えの強化」と、宗教対応・法対応含む「ローカリゼーションの強化」

加工食品市場の成長 (Billion USD)



Source: Euromonitor

市場参入の準備

- 宗教対応（ハラール認証に加えコーシャ認証の取得）による販売基盤強化

製品使用例



乳化剤製剤



酵素剤

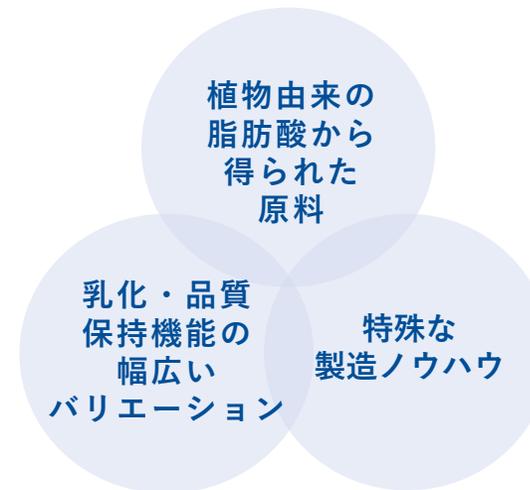


抗菌・鮮度保持剤

拡販への投資

- 国内製造設備増強（福岡）
- 地域ごとに応じた開発センターの設置

競争優位性の源泉



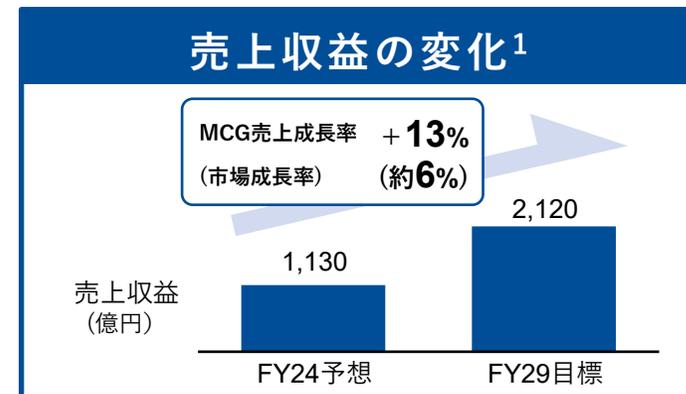
提案力の強化でブランド化
「日持ちといえば三菱ケミカルグループ」

事業戦略 3. スペシャリティマテリアルズ

(3) AC&S | 炭素繊維・コンポジット

高付加価値なモビリティ用途へのシフト、中間材・成形品の拡販と不採算設備の適正化

主要施策		
炭素繊維	資産最適化	不採算設備の適正化
コンポジットマテリアル	価格政策	高付加価値製品へのシフト
コンポジットパーツ	販売増	モビリティ向け中間材の拡販
	投資効果	次世代モビリティ分野向け増強
	販売増	欧州自動車OEM ² 向け高付加価値成形品の拡販

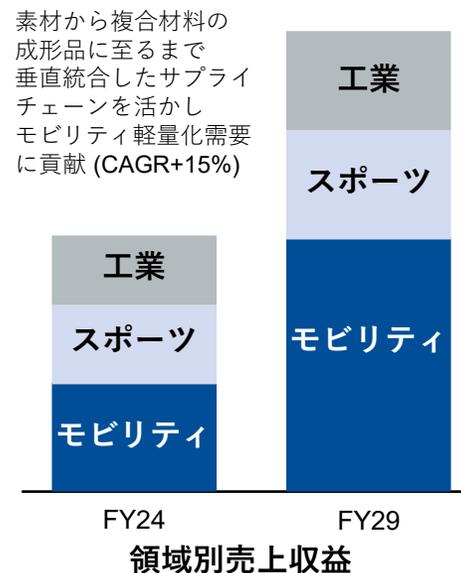


1. 売却・撤退による改善策を別途実施

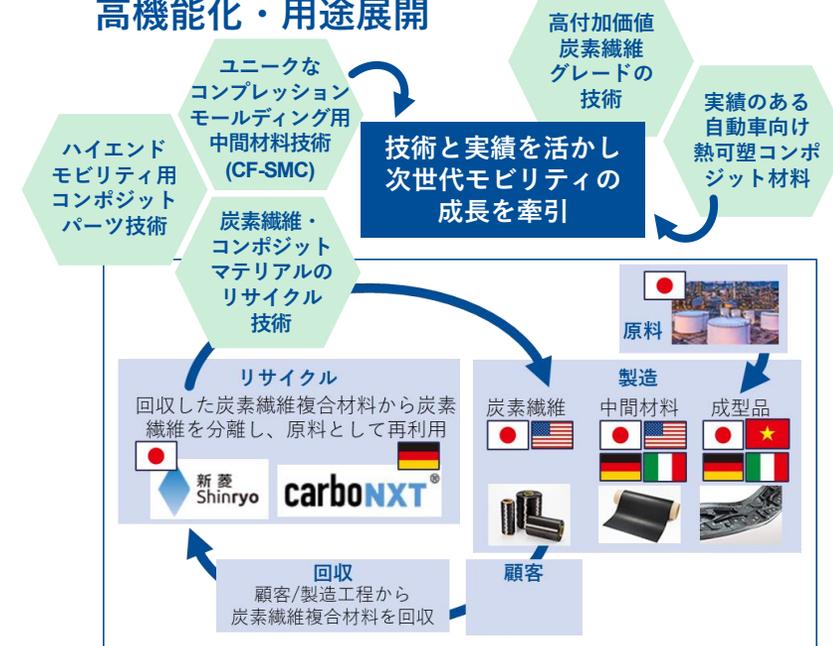
川下増強・拡販とチェーン全体の「能力最適化」



高付加価値品の増販と製品ポートフォリオの改善



優位性のある技術の組み合わせによる高機能化・用途展開



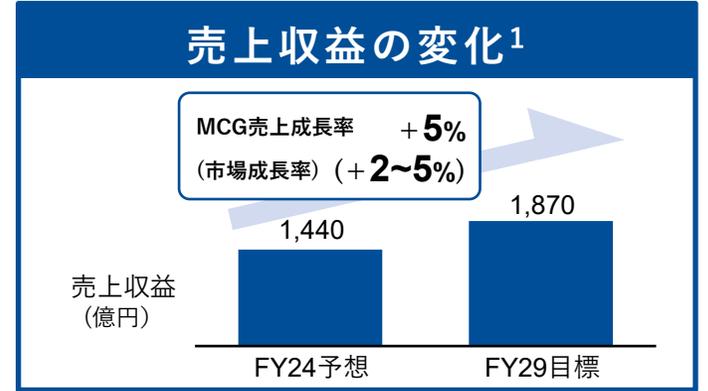
事業戦略 3. スペシャリティマテリアルズ

(3) AC&S | 高機能エンジニアリングプラスチック (ストックシェイプ)

拠点の統合・集約化と高付加価値製品の生産能力拡大を同時に進める

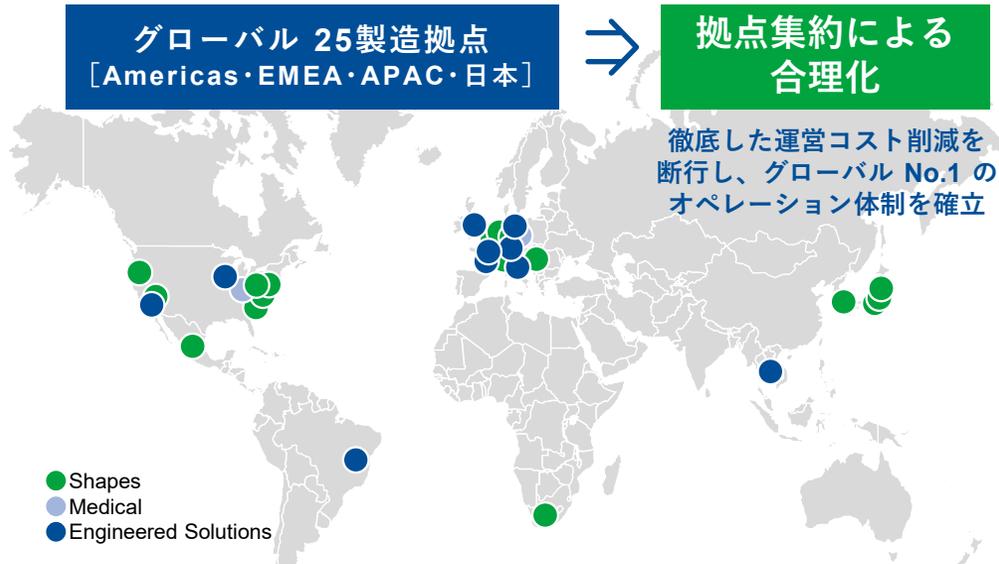
主要施策

高機能 エンジニアリング プラスチック (ストックシェイプ)	販売増	市場の回復需要の確実な取り込み、新規用途開拓
	投資効果	高付加価値品（メディカル・半導体製造装置）へ注力、 素材加工へ注力
	資産最適化	拠点集約による合理化

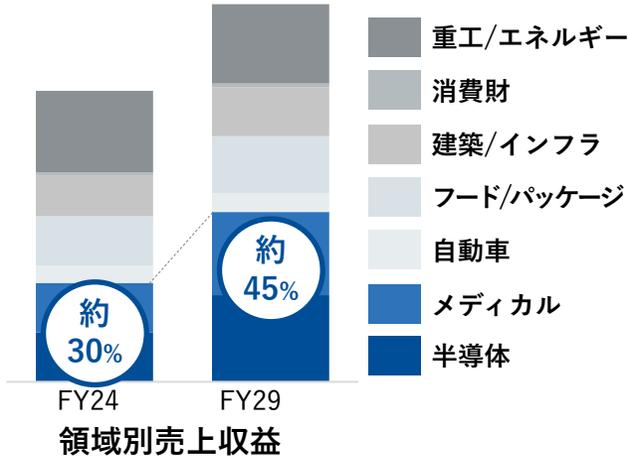


1. 売却・撤退による改善策を別途実施

事業体制見直しによる競争力強化



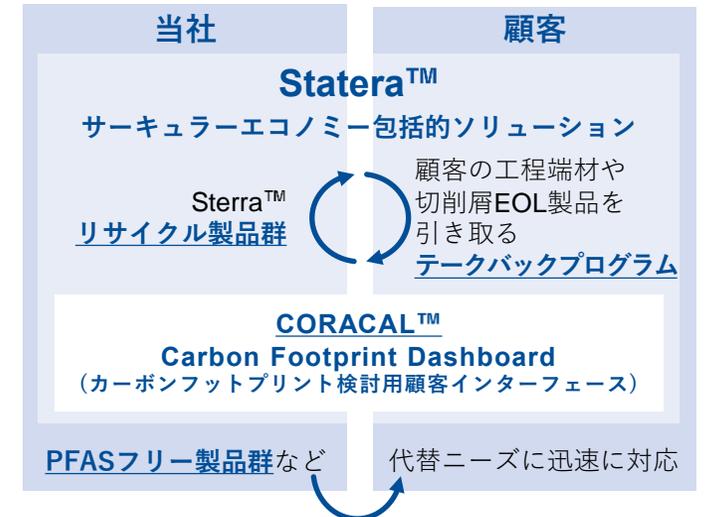
高成長・高収益領域への注力



注力領域 における 使用事例



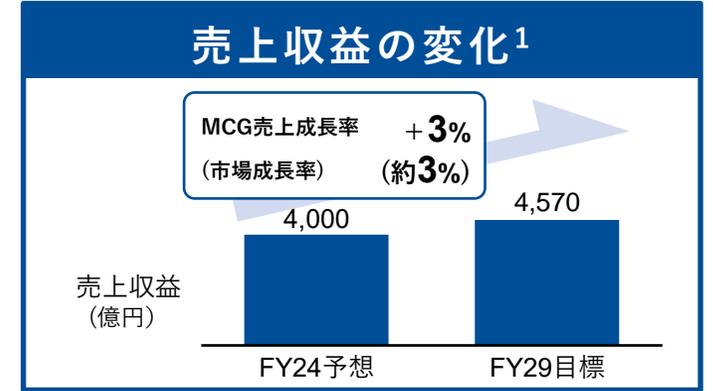
サーキュラーエコノミー製品プログラムの展開およびPFASフリー製品群の成長



事業戦略 4. MMA&デリバティブズ

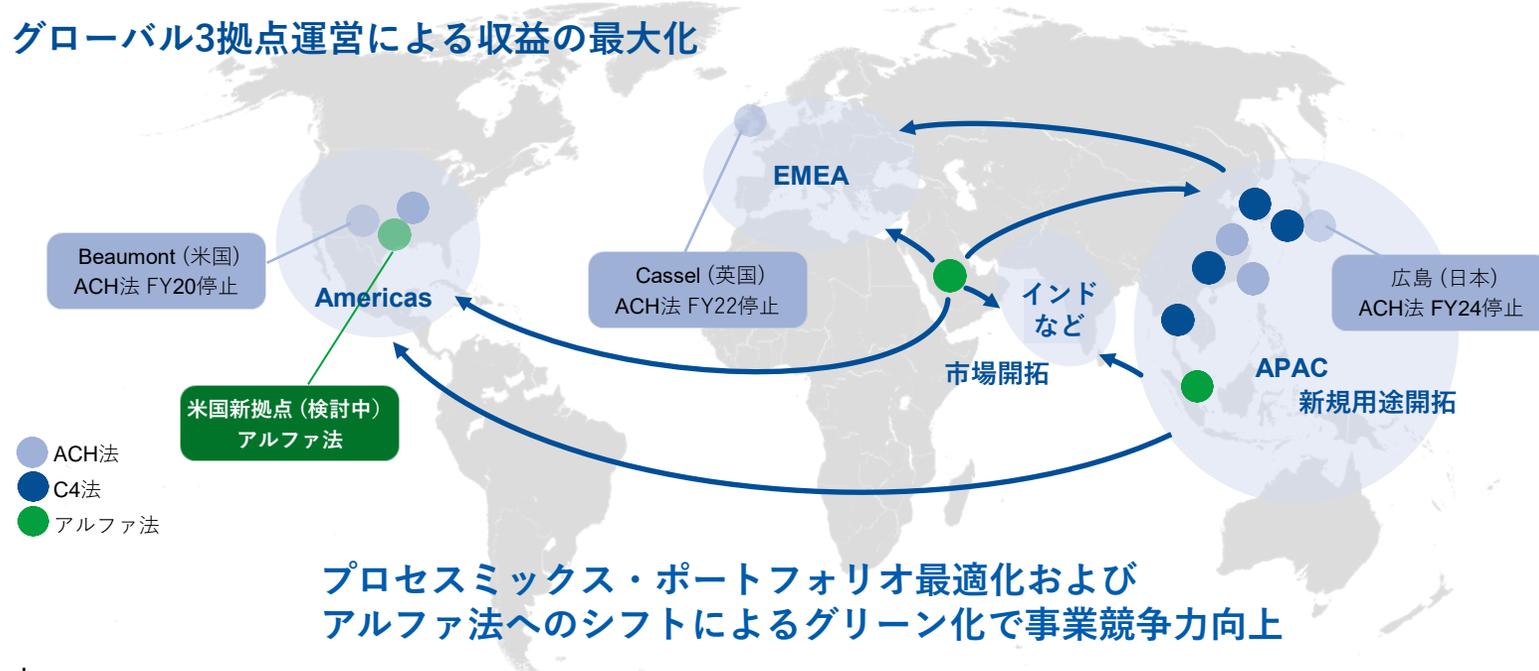
グローバル運営を行うシェアNo.1ポジションを強化

主要施策	
MMA&デリバティブズ	資産最適化 デジタル活用によるさらなるコスト抑制
	価格政策 グローバル生産体制を活かした最適な生産販売アロケーション
	価格政策 戦略的顧客・高付加価値用途向けへのフォーカス（米国）
	販売増 新規用途開拓を戦略的顧客と協働して促進（APAC）
	販売増 新興国市場開拓（インド他）

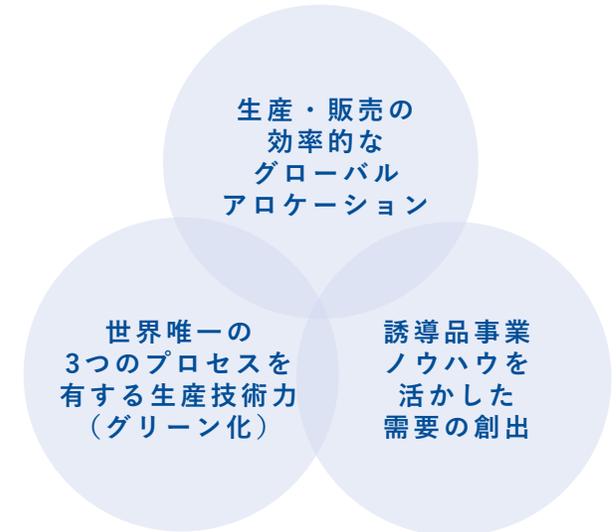


1. 売却・撤退による改善策を別途実施

グローバル3拠点運営による収益の最大化

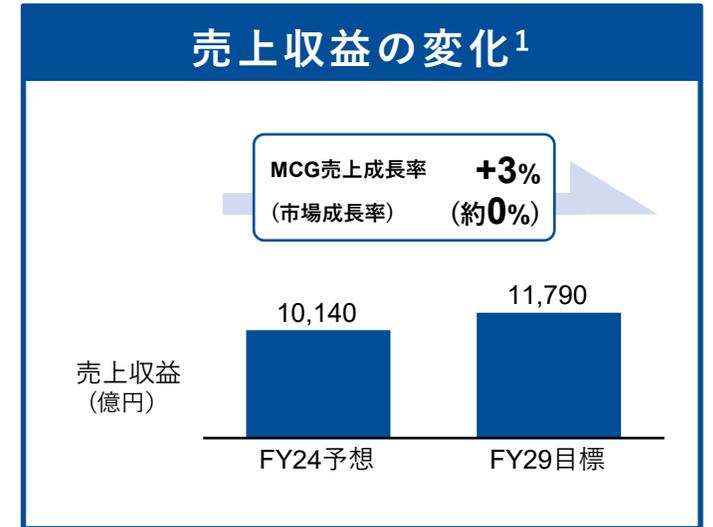


競争優位性の源泉



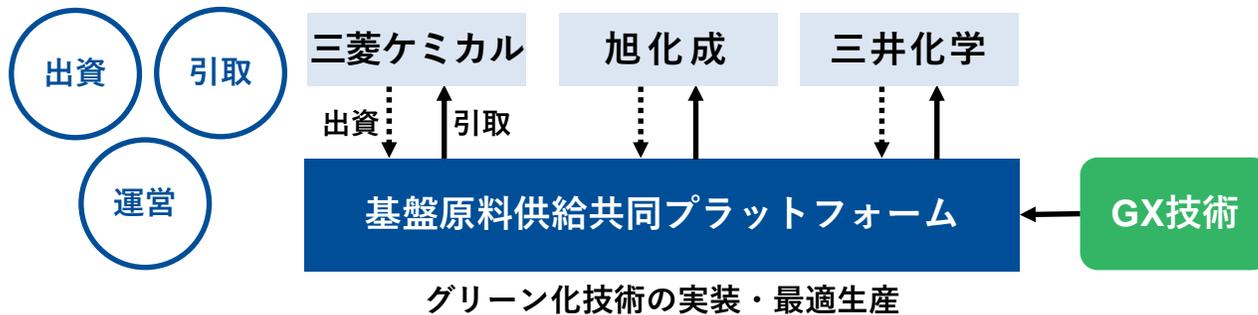
事業戦略 5. ベーシックマテリアルズ&ポリマーズ

基盤原料供給共同プラットフォームの立ち上げに取り組みつつ、
余剰設備の縮小と高付加価値事業の拡大を並行して進める



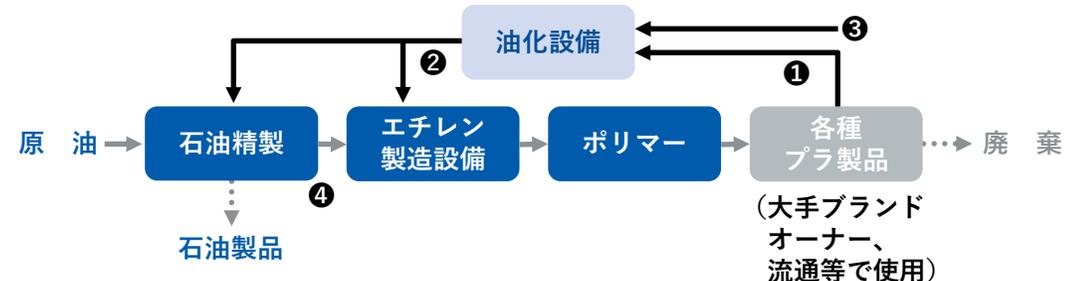
1. 売却・撤退による改善策を別途実施

誘導品需要に基づいたオレフィン供給新体制とGX推進

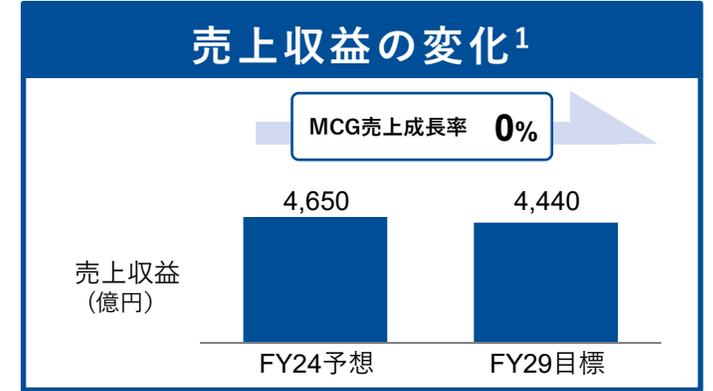
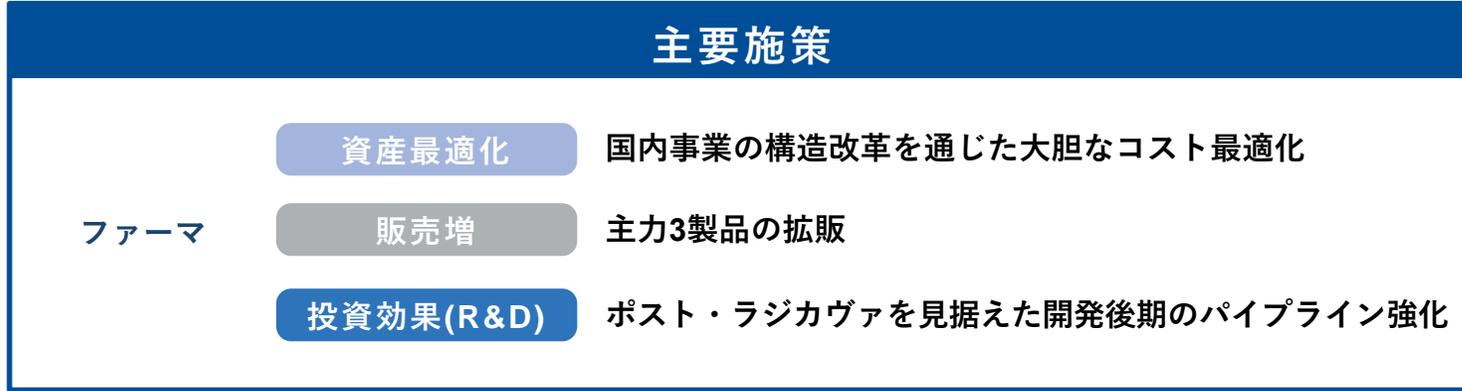


ケミカルリサイクル実装～クローズドループの適用と拡大

- ①油化に適する包材設計の共同開発（他社協業）
- ②油化設備の大型化（コスト削減）と国際展開
- ③バイオマスの原料化（原料多様化）
- ④バイオナフサ・SAF等、化学品以外の製品製造（用途拡大）

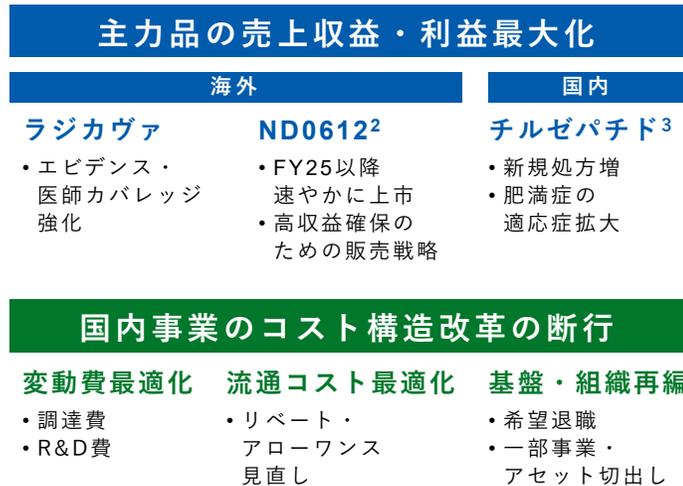


キャッシュ創出力を高め、パイプライン強化



1. 売却・撤退による改善策を別途実施

キャッシュ創出



次世代主力品のパイプライン強化



競争優位性の源泉



業務標準化と要員適正化等を通じた固定費削減と運転資金圧縮

現状課題

▶業務の観点

- 過去の複数社の合併・統合後、不十分なシステム整備により複雑化

▶要員の観点

- 共通部門をはじめとして、リーンな組織にする余地あり

5か年間の施策とFY29効果目標

▶施策

- ERPを統一し業務を標準化（投資金額 約350億円）
- 管理費水準をグローバルスタンダードレベルに適正化

▶FY29効果目標¹ (FY24比)

固定費削減

約 **500** 億円/年

運転資金圧縮

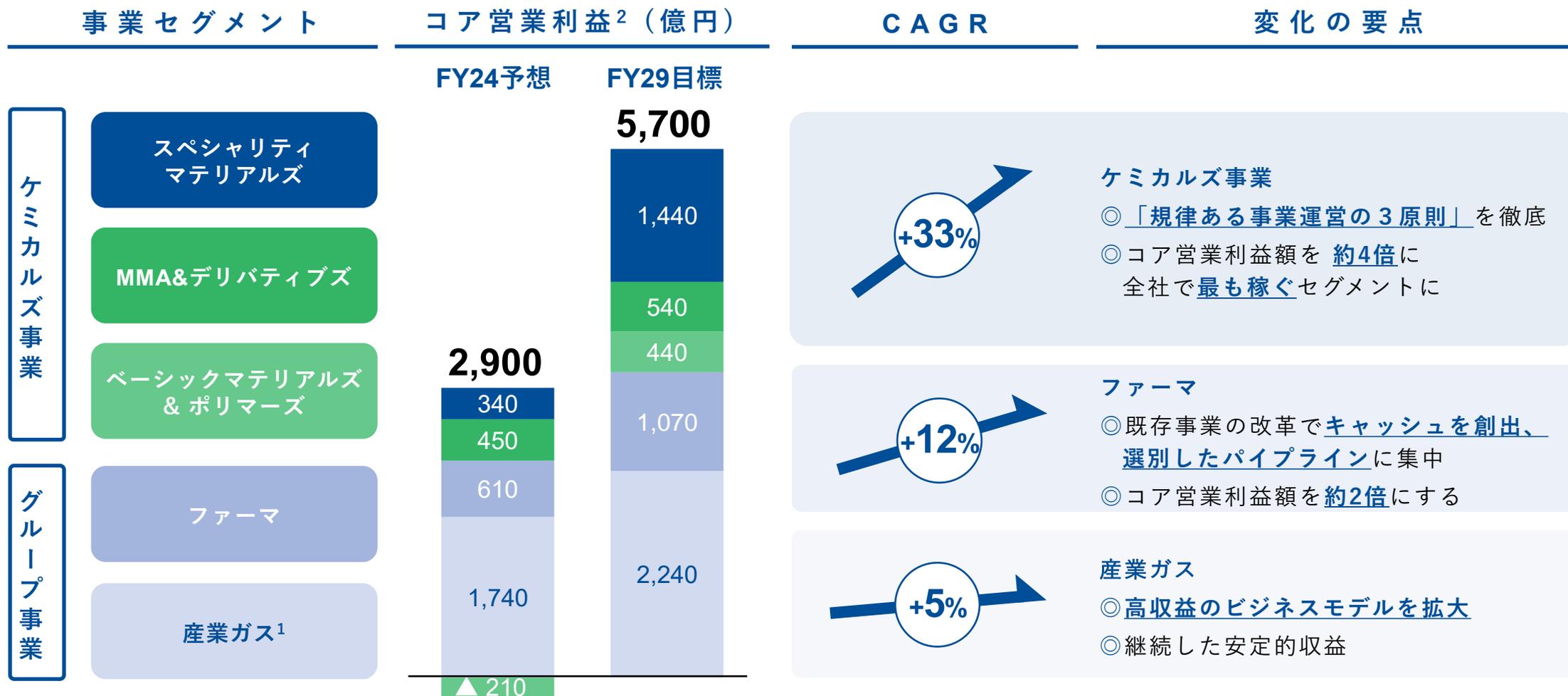
約 **500** 億円

1. 同期間における事業の撤退や売却による影響とは別枠で管理・実行

新中期経営計画の骨子

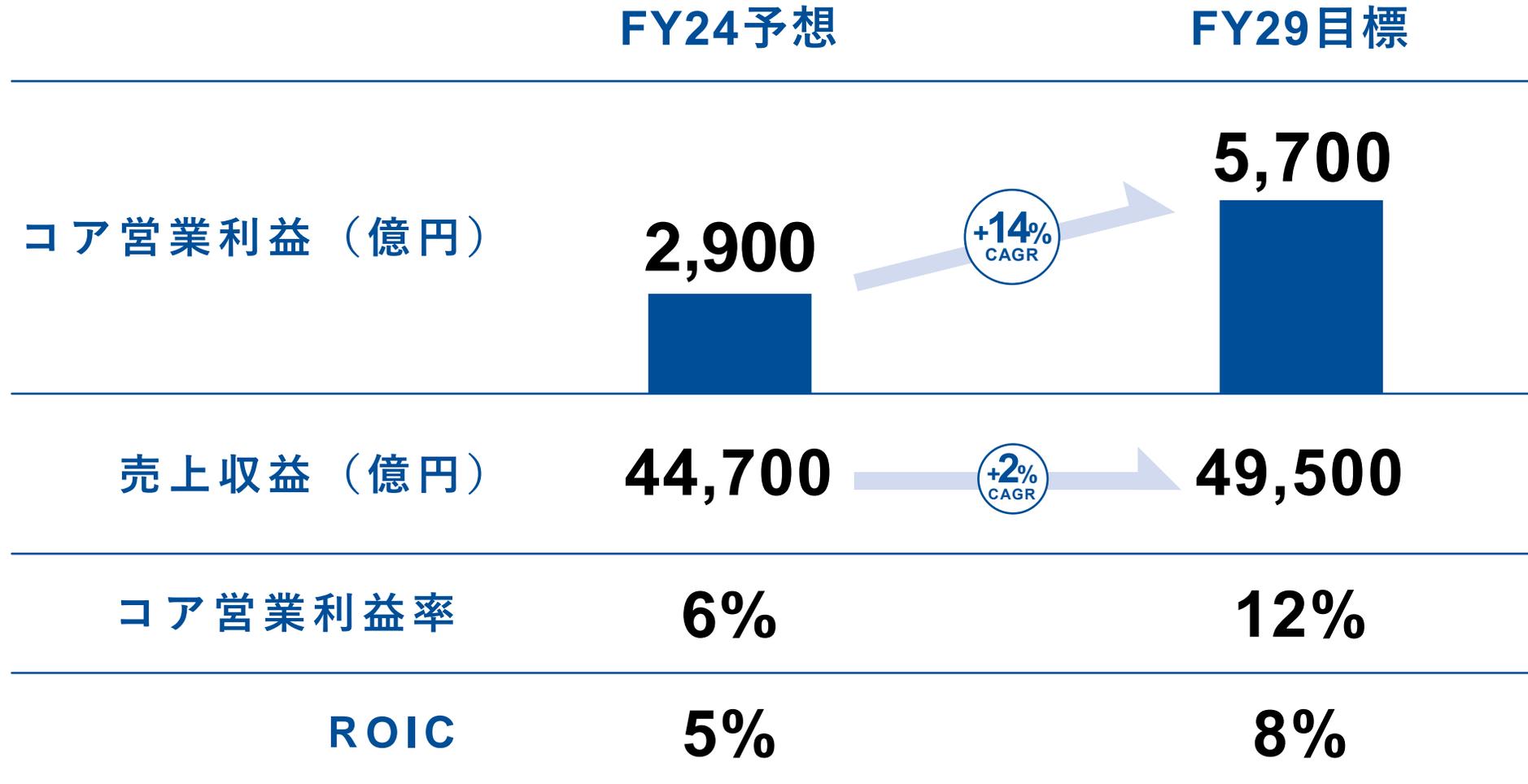
3. 事業ポートフォリオの変化

ケミカルズ事業を成長ドライバーにする



1. 産業ガス事業に関しては、日本酸素ホールディングス株式会社が2022年に策定した「NS Vision 2026」を基に、継続的な需要成長および価格マネジメント、生産性向上等の効果を織り込み、三菱ケミカルグループ株式会社が独自に推定
 2. 合計値は、その他調整項を含む。ただし、グラフ上は、その他調整項は非表示であるため、セグメント合計と実際の合計は一致しない

経営数値目標



2030年の目標達成に向けて着実に実行

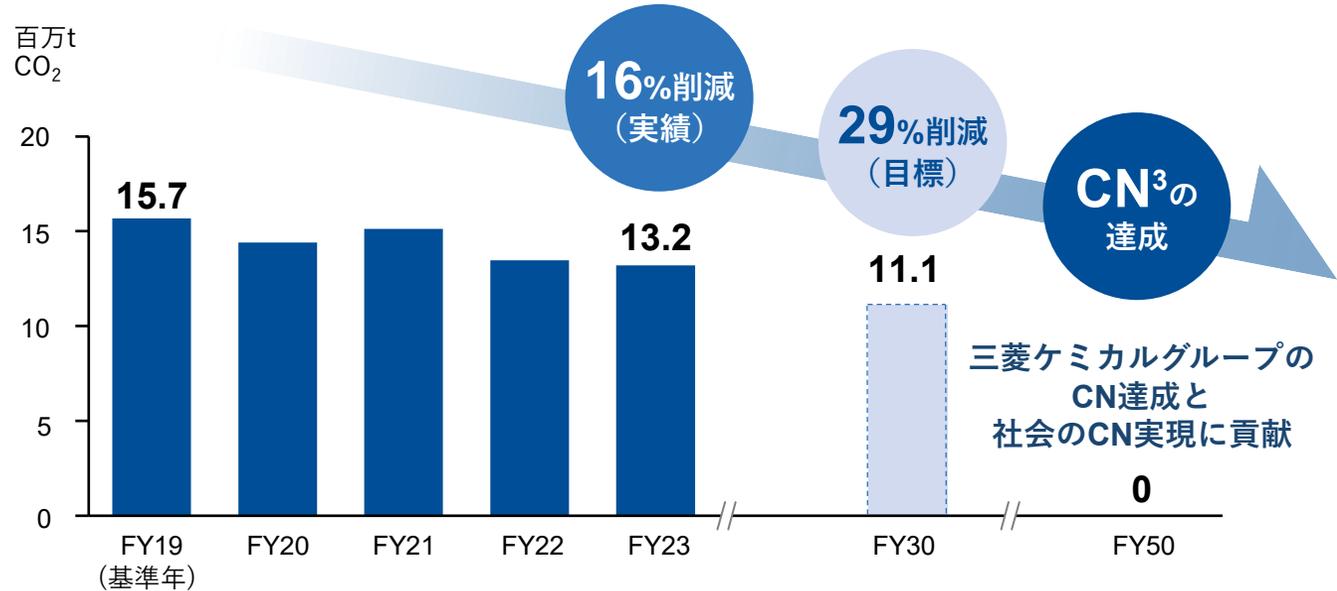
環境との共生に向けたサステナビリティ目標

GHG排出の削減 **FY30**
(FY19対比) **-29%**

廃棄物の削減 **FY29**
(FY23対比) **-50%**
MCC¹国内
最終処分量

水資源マネジメント **FY29**
COD²
(FY23対比) **-310t**
MCC¹国内

GHG排出削減の計画と進捗 (Scope 1&2)



FY30目標達成に向けた施策

- ・製造プロセスの合理化・省エネ化
- ・LNGへの燃料転換
- ・新技術導入
- ・事業構造改革

1. 三菱ケミカル株式会社およびグループ会社

2. 化学的酸素要求量 (有機物などによる水質汚濁の程度を示すもので、酸化剤を加えて水中の有機物と反応 (酸化) させたときに消費する酸化剤の量に対応する酸素量を濃度で表した値)

3. カーボンニュートラル

人事戦略を経営戦略に同期させ、人的資本の価値を最大化

求める人材

▶ オーナーシップをもつ人材

自らの仕事に誇りと責任を持つ

▶ 尖った強みを持つ人材

高い専門性を持ち
チーム戦でも貢献できる

▶ 誠実な挑戦をする人材

KAITEKI実現に
付加価値をもたらす挑戦をする

▶ 「つなぐ」人材

組織を超えた多様な連携を
リードできる

施策

▶ ダイバーシティ推進

社内外の多様なタレントプールの
形成と育成

▶ グローバルマネジメント人材の 育成

TT人材、NTT人材¹の育成制度

▶ 権限委譲による挑戦機会の提供

▶ 組織を超えた「つなぐ」貢献を 適切に評価

▶ 加点主義を人事制度に色濃く反映

▶ 役割、成果を重視する処遇制度

目標

従業員エンゲージメント²

69pp \Rightarrow 80pp³
(FY23) (FY29)

意思決定層のダイバーシティ⁴

29% \Rightarrow 40%
(FY24) (FY30)

1. トップタレント、ネクストトップタレント。次世代および次々世代のタレントプールをさす

2. 従業員意識調査における設定項目への好意的回答者の割合

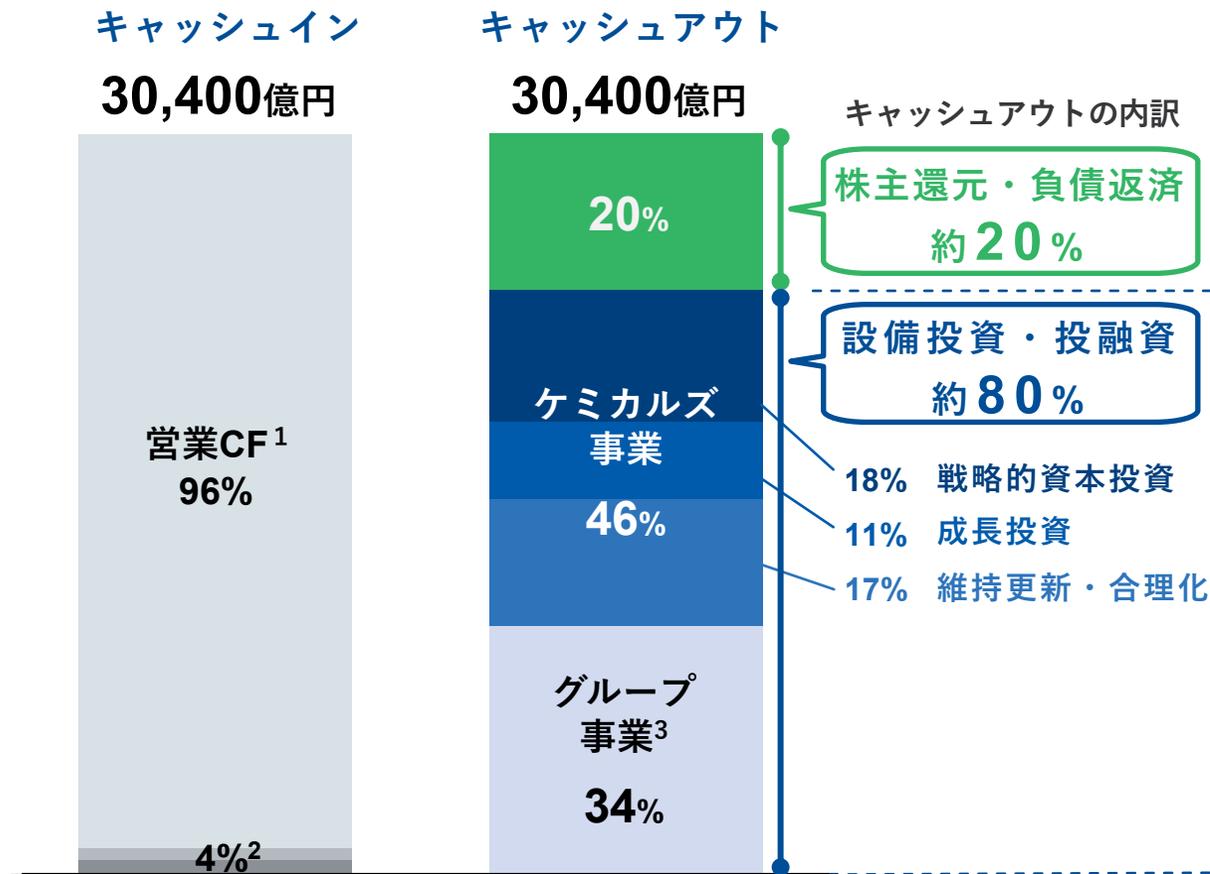
3. pp = パーセンテージポイント

4. 役員（社外取締役除く）+ 最上位グレードの社員における国際性（外国籍）、女性、マルチキャリア（キャリア入社）のいずれかの要素を満たす人の比率

株主価値 (1) キャピタルアロケーション

安定的な株主還元、財務基盤とケミカルズ事業への積極投資を両立

FY25-29



配当性向目安 **35%** ・ 利益成長に応じて配当増加を図る
D/Eレシオ **0.8以下** ・ 財務健全性を維持

▶成長投資
ケミカルズ事業の成長投資は、**KAITEKI Vision 35** の5つの注力事業領域に集中

具体的な案件事例

- グリーン・ケミカルの安定供給基盤 → グローバルプレイヤーとの連携拡大
- 環境配慮型モビリティ → 炭素繊維チェーンの高付加価値化
- データ処理と通信の高度化 → 半導体精密洗浄のグローバル展開強化
- 食の品質保持 → ソアノール™投資 (英)
- 新しい治療に求められる技術や機器 → エンプラ製品グローバル能増

▶戦略的資本投資
M&A含む追加の成長投資や株主還元を活用

▶研究開発費 **6,800億円**

- ファーマ事業 → ポスト・ラジカヴァを見据えた開発後期のパイプライン強化
- ケミカルズ事業 → 注力事業領域向け新製品ラインアップ拡充

1. 営業CF = 税前利益 (研究開発費計上後) + 減価償却費 + その他営業CF (法人税支払等)
2. 運転資金圧縮と事業売却収入
3. 産業ガス事業に関しては、日本酸素ホールディングス株式会社が2022年に策定した「NS Vision 2026」を基に、継続的な需要成長および価格マネジメント、生産性向上等の効果を織り込み、三菱ケミカルグループ株式会社が独自に推定

株主価値 (2) 株主価値の向上

「規律ある事業運営の3原則」を実行して収益を改善し、持続的に株主価値を創造

成長

伸びる市場
×
得意な領域

- ▶ 利益成長に対する信認の獲得
- ▶ サステナビリティ強化による持続的な企業成長

+

ROIC

5%(FY24) ▶ 8%(FY29)

- ▶ ケミカルズ事業を中心に
着実に利益成長、資本効率性を改善
 - 「事業選別の3つの基準」に基づくポートフォリオ変革の加速
 - 「規律ある事業運営の3原則」に則した価格政策・厳格な投資判断・資産最適化の推進

+

株主還元

配当を基本とした
株主還元の強化

- ▶ 配当性向35%を目安とし
利益成長に応じて配当増加を図る

- ▶ 経営方針を浸透させ、すべての従業員のパフォーマンスを最大化する
- ▶ 経験と実績、実行力を有し、相互に信頼できるベストな経営陣で運営する
- ▶ 2024年4月からの3年間で、明確な改善を示す
- ▶ 株主価値と経営陣の報酬体系を強く紐づけ、株主の負託に結果で応える

世の中がますます複雑化し、
変化のスピードがぐんぐん速くなり、
顧客のニーズもどんどん難しくなる中で、

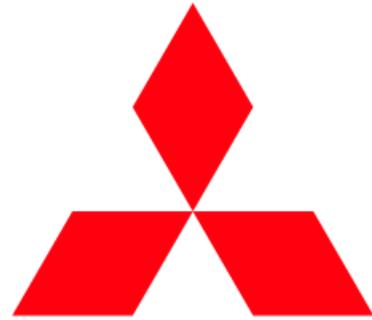
社会課題に最適なソリューションを提供し続け、
素材の力で顧客を感動させる
「グリーン・スペシャリティ企業」になる。

ここで記す「説明会」とは、三菱ケミカルグループ株式会社（以下、「当社」）によって説明または配布された本資料、口頭でのプレゼンテーション、質疑応答及び書面または口頭等の資料を含みます。

本説明会および本資料における見通しは、現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、業績予想と大きく異なる可能性があります。

当社グループは各種機能商品、MMA、石化製品、炭素製品、産業ガス、医薬品等、非常に多岐に亘る事業を行っており、その業績は国内外の需要、為替、ナフサ・原油等の原燃料価格や調達数量、製品市況の動向、技術革新のスピード、薬価改定、製造物責任、訴訟、法規制等によって影響を受ける可能性があります。但し、業績に影響を及ぼす要素はこれらに限定されるものではありません。

なお、医薬品（開発品を含む）に関する情報が含まれていますが、それらは宣伝・広告や医学的なアドバイスを目的とするものではありません。



mitsubishi
chemical
group

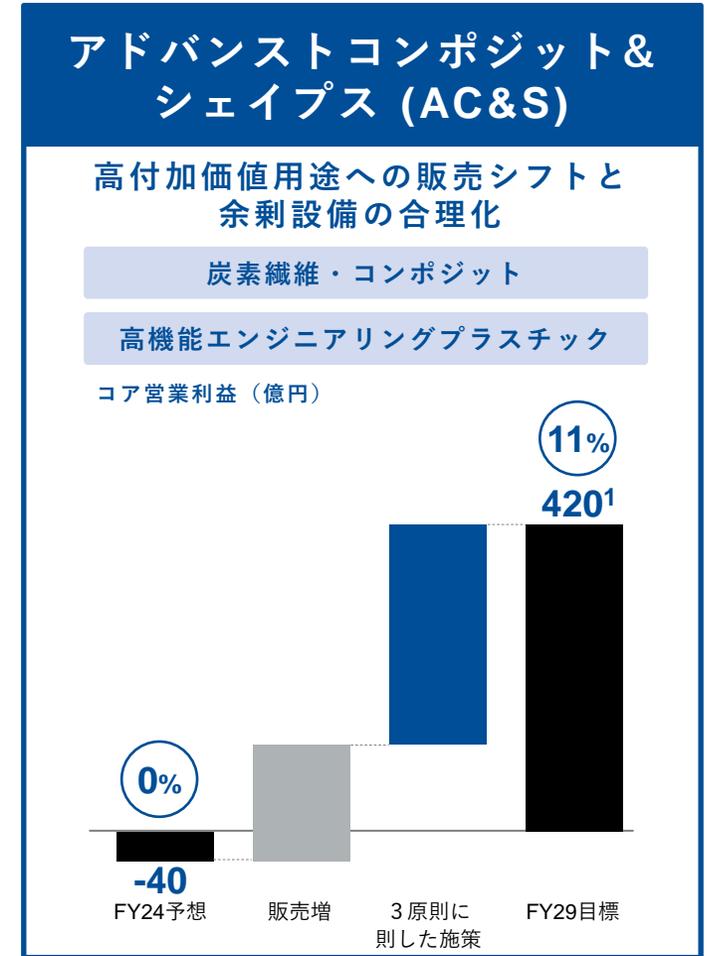
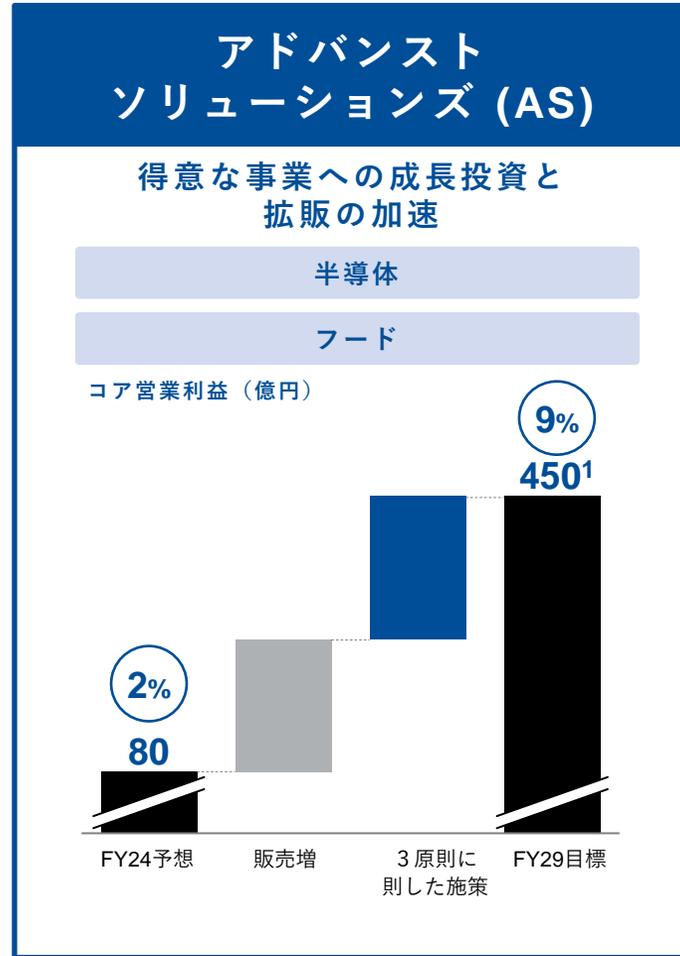
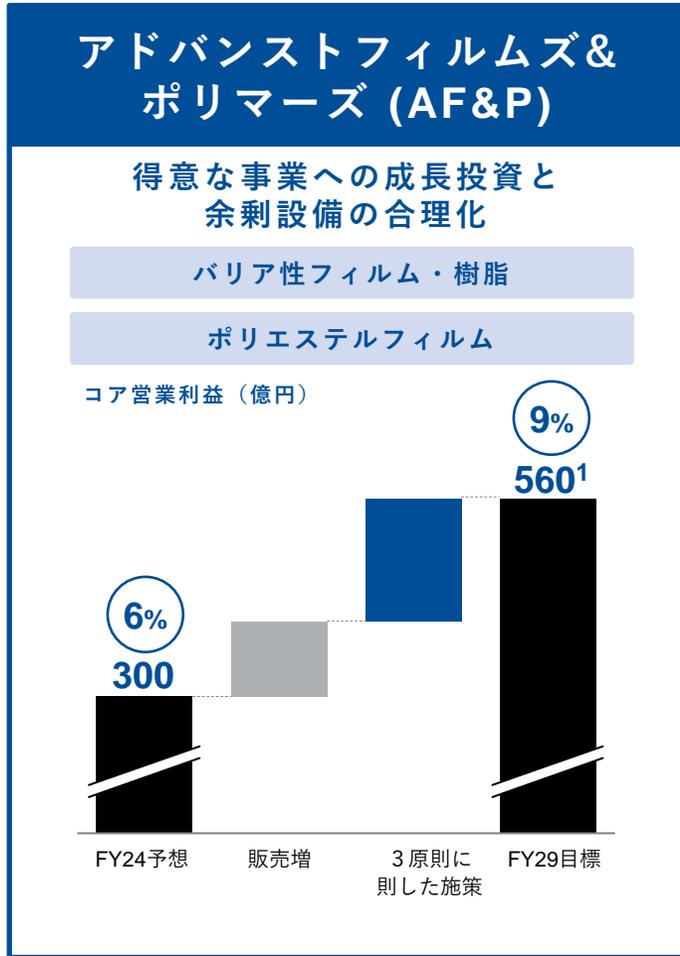
5つの注力事業領域と開示セグメント・現在上市されている主な製品

	 グリーン・ケミカルの 安定供給基盤	 環境配慮型 モビリティ	 データ処理と通信の 高度化	 食の 品質保持	 新しい治療に 求められる技術や機器
アドバンスフィルムズ & ポリマーズ		<ul style="list-style-type: none"> パフォーマンス・ポリマーズ ポリエステルフィルム 	<ul style="list-style-type: none"> ポリエステルフィルム 	<ul style="list-style-type: none"> ソアノール™ ゴーセノール™ パッケージング ポリエステルフィルム 	<ul style="list-style-type: none"> パフォーマンス・ポリマーズ メディカルフィルム ポリエステルフィルム
アドバンス ソリューションズ		<ul style="list-style-type: none"> 電池材料 エレクトロニクス 	<ul style="list-style-type: none"> 半導体 アクアソリューション 	<ul style="list-style-type: none"> ライフソリューション アクアソリューション 	
アドバンスコンポジット & シェイプス		<ul style="list-style-type: none"> 炭素繊維・複合材料 ESS 	<ul style="list-style-type: none"> ESS 		<ul style="list-style-type: none"> ESS
MMA & デリバティブズ	<ul style="list-style-type: none"> MMA 	<ul style="list-style-type: none"> PMMA コーティング材 添加剤・ファイン 			<ul style="list-style-type: none"> PMMA
ベーシックマテリアルズ & ポリマーズ	<ul style="list-style-type: none"> 石化基盤、基礎化学品 ポリオレフィン サステナブルポリマー 	<ul style="list-style-type: none"> ポリオレフィン エンジニアリングプラスチック 		<ul style="list-style-type: none"> ポリオレフィン 	<ul style="list-style-type: none"> ポリオレフィン

ESS: エンジニアリングシェイプス&ソリューションズ

	FY2024予想			FY2029目標		
	売上収益 (億円)	コア営業利益 (億円)	コア営業利益率	売上収益 (億円)	コア営業利益 (億円)	コア営業利益率
全社	44,700	2,900	6%	49,500	5,700	12%
スペシャリティマテリアルズ	10,930	340	3%	14,080	1,440	10%
アドバンスフィルムズ&ポリマーズ	4,800	300	6%	5,340	560	10%
アドバンスソリューションズ	3,520	80	2%	5,020	460	9%
アドバンスコンポジット&シェイプス	2,610	△ 40	△ 2%	3,720	420	11%
MMA&デリバティブズ	4,170	450	11%	4,380	540	12%
MMA	3,250	430	13%	3,280	450	14%
コーティング&アディティブス	920	20	2%	1,100	90	8%
ベーシックマテリアルズ&ポリマーズ	10,140	△ 210	△ 2%	9,850	440	4%
マテリアルズ&ポリマーズ	8,070	40	0%	8,440	410	5%
炭素	2,070	△ 250	△ 12%	1,410	40	3%
ファーマ	4,650	610	13%	4,440	1,070	24%
産業ガス ¹	12,920	1,740	13%	14,600	2,240	15%
その他	1,890	△ 30	△ 2%	2,150	△ 30	△ 2%

1. 産業ガス事業に関しては、日本酸素ホールディングス株式会社が2022年に策定した「NS Vision 2026」を基に、継続的な需要成長および価格マネジメント、生産性向上等の効果を織り込み、三菱ケミカルグループ株式会社が独自に推定



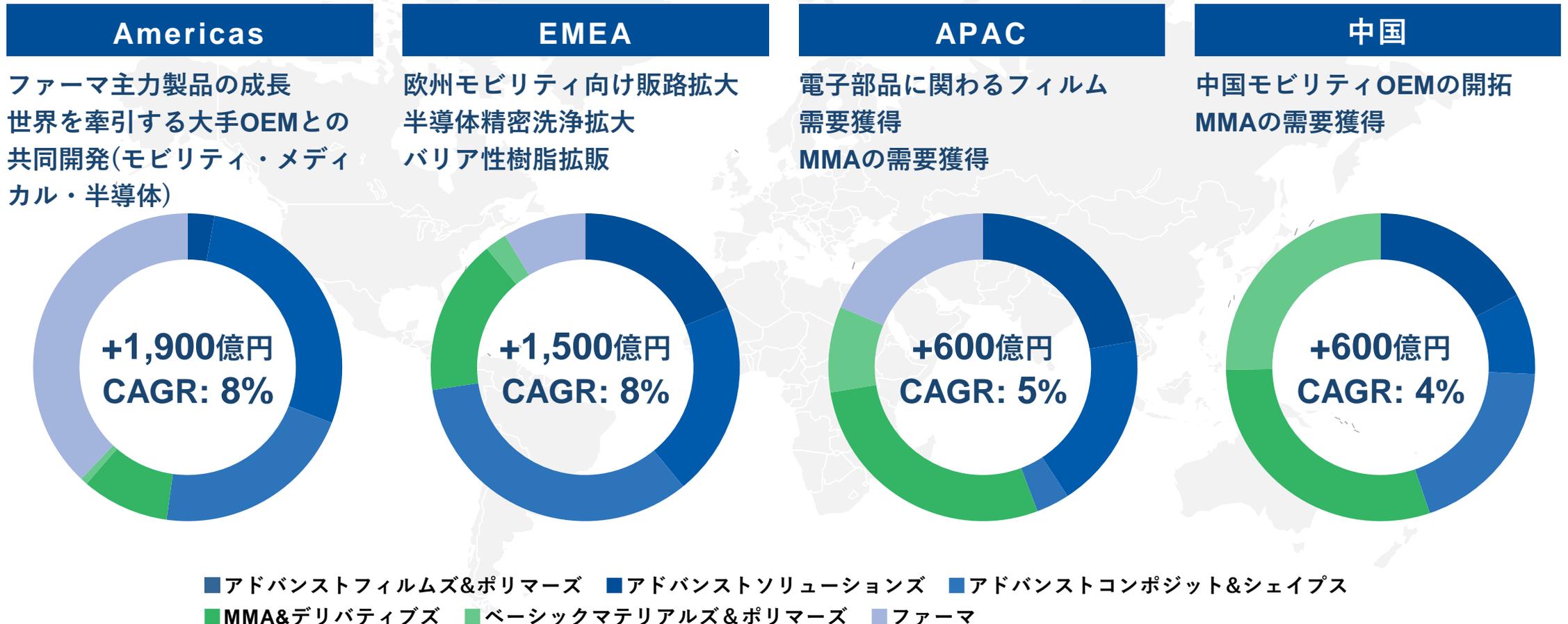
1. 売却・撤退による改善策を別途実施

○ コア営業利益率

新中期経営計画 2029 | 海外ビジネス展開強化

事業特性・地域特性に応じ、各地域顧客とのビジネスを拡大

日本国外地域別の5か年の売上収益増分セグメント構成（FY24→FY29, 産業ガスセグメント除く）



PurposeとVisionを共有し、 KAITEKIの実現に向けて会社と個人が共に成長

▶働く個人の資質

- 環境変化をチャンスとする力
- 尖った強み
- AIに代替されないソフトスキル
- オーナーシップ
- 「つなぐ」精神



▶会社が提供するもの

- 一人ではできない大きな仕事への挑戦の機会
- 貢献・成果に応じた属性に捉われない適切な処遇
- 自律性を尊重する
オープンで透明性の高い職場環境

サステナビリティ

カーボンニュートラル達成、社会のサステナビリティ実現に貢献



注力事業領域を軸に施策実行

短中期施策

- 最適な燃料転換によるGHG削減
- 水資源の利活用
- 廃棄物の削減
- CO₂利活用着手 (バイオ・CCUS¹)
- 各種化学品リサイクルの商業化とスケールアップ
- グローバル連携
- サプライチェーンマネジメント強化 (人権DD等強化)

長期施策

- 水素・アンモニアへの燃料転換
- CCUS実装
- バイオマス原料活用
- 地域・コンビナート連携

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明

三菱ケミカルグループ
2024年11月1日

2025年3月期 第2四半期（中間期）決算

- 上期の事業環境は、地域や業種により需要動向に濃淡はあるものの、概ね安定的に推移しました。ディスプレイ関連はパネルメーカーの稼働率が高く好調に推移し、半導体関連は生成AI関連需要の牽引により緩やかな回復基調にあった一方で、自動車や食品関連市場等の一部地域・分野においては軟調さがみられました。
- 各事業において価格マネジメントを推進したことや、MMAモノマーの市況が大きく上昇したことにより、前年同期に比べ売買差が改善し、スペシャリティマテリアルズやファーマにおいては数量差が改善しました。また、コスト削減効果の積み上げも利益に寄与しました。その結果、グループ全体の売上収益は前年同期比4%の増収、コア営業利益は44%の増益となりました。
- 親会社の所有者に帰属する中間利益は、非経常項目において構造改革関連費用を計上したことなどにより前年同期比39%の減益となりました。

2025年3月期 業績予想

- 上期のコア営業利益は、期初予想比で57%上回る結果となりました。一方で、下期は、上期好調であったディスプレイ関連需要の反動減や、半導体関連の民生・産業・自動車用途等の需要回復遅れ、炭素繊維の競争激化、石化・炭素製品の市況回復遅れ等に伴い、スペシャリティマテリアルズ及びベーシックマテリアルズ&ポリマーズを中心に期初予想を下回る見通しです。通期業績予想のコア営業利益は、上期の好調な結果から、期初予想比16%増の2,900億円を予想します。
- 下期も複数の事業構造改革案件を検討しており、非経常損失の計上が想定されることから、親会社の所有者に帰属する当期利益は、期初公表予想の520億円を据え置きます。
- 配当予想は期初予想同様に、期末配当金予想は16円、年間配当金予想は32円といたします。

連結損益計算書

	142.6	152.5	9.9	7%
為替レート (¥/\$)				
ナフサ単価 (¥/kl)	65,500	77,900	12,400	19%
			(億円)	
	24/3月期 上期実績	25/3月期 上期実績	増減	増減率
売上収益	21,499	22,421	922	4%
コア営業利益 *1	1,196	1,724	528	44%
非経常項目	190	△ 357	△ 547	
営業利益	1,386	1,367	△ 19	△1%
税引前利益	1,302	1,061	△ 241	△19%
中間利益	941	712	△ 229	
親会社の所有者に帰属する 中間利益	672	409	△ 263	△39%
非支配持分に帰属する中間利益	269	303	34	
*1 内、持分法投資損益	42	31	△ 11	

コア営業利益は、営業利益（又は損失）から非経常的な要因により発生した損益（事業撤退や縮小から生じる損失等）を除いて算出しております。

事業セグメント別 売上収益及びコア営業利益

(億円)

	24/3月期 上期実績		25/3月期 上期実績		増減			
	売上収益	コア営業利益	売上収益	コア営業利益	売上収益	増減率	コア営業利益	増減率
全社	21,499	1,196	22,421	1,724	922	4%	528	44%
スペシャルティマテリアルズ	5,202	188	5,428	245	226	4%	57	30%
アドバンスフィルムズ&ポリマーズ	2,339	166	2,392	195	53		29	
アドバンスソリューションズ	1,775	28	1,752	72	△ 23		44	
アドバンスコンポジット&シェイプス	1,088	△ 6	1,284	△ 22	196		△ 16	
産業ガス	6,082	803	6,394	919	312	5%	116	14%
ファーマ	2,193	324	2,325	414	132	6%	90	28%
MMA&デリバティブズ	1,813	22	2,274	259	461	25%	237	-
MMA	1,384	16	1,802	239	418		223	
コーティング&アディティブス	429	6	472	20	43		14	
ベーシックマテリアルズ&ポリマーズ	5,287	△ 147	5,212	△ 105	△ 75	△1%	42	-
マテリアルズ&ポリマーズ	3,721	△ 46	3,791	58	70		104	
炭素	1,566	△ 101	1,421	△ 163	△ 145		△ 62	
その他	922	6	788	△ 8	△ 134	△15%	△ 14	-

【在庫評価損益】	24/3月期 上期実績	25/3月期 上期実績	増減
アドバンスフィルムズ &ポリマーズ	1	△ 1	△ 2
マテリアルズ&ポリマーズ	△ 52	32	84
炭素	△ 21	△ 64	△ 43
合計	△ 72	△ 33	39

* 25/3月期よりセグメントを、「スペシャルティマテリアルズ」、「産業ガス」、「ファーマ」、「MMA&デリバティブズ」、「ベーシックマテリアルズ&ポリマーズ」、「その他」へ変更しております。あわせて、一部の事業の所管セグメントを見直しており、比較情報としての24/3月期実績を組み替えております。

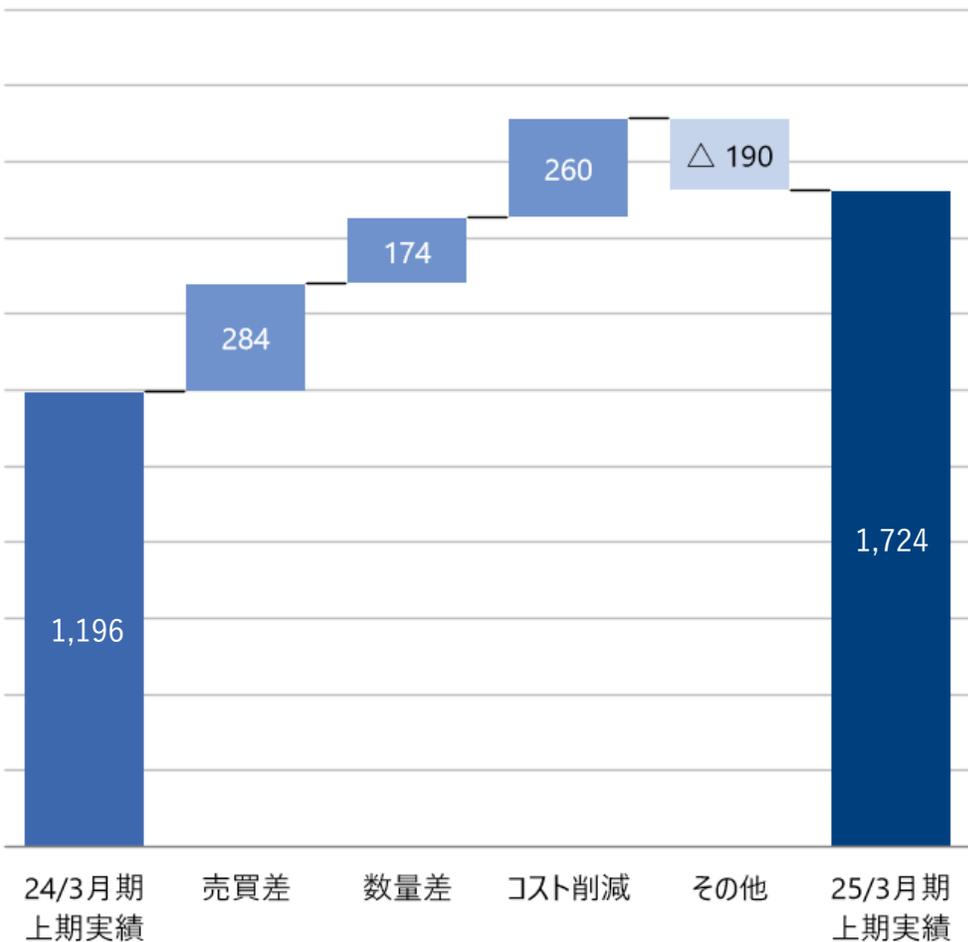
* セグメント内訳の数値は、説明を目的とした概算値であります。

* 24/3月期実績の新セグメントベースの組替後実績値を精査した結果、5/15発表時点の数値から一部変更しております。

コア営業利益 (全社) 増減要因

(億円)

+528億円 増益



(億円)

全社	24/3月期 上期実績	25/3月期 上期実績	増減	増減要因			
				売買差	数量差	コスト削減	その他 *1
全社	1,196	1,724	528	284	174	260	△ 190
スペシャリティマテリアルズ	188	245	57	36	48	48	△ 75
産業ガス	803	919	116	28	△ 16	146	△ 42
ファーマ	324	414	90	35	89	6	△ 40
MMA&デリバティブズ	22	259	237	214	16	22	△ 15
ベーシックマテリアルズ & ポリマーズ	△ 147	△ 105	42	△ 26	34	20	14
その他	6	△ 8	△ 14	△ 3	3	18	△ 32

*1 在庫評価損益差+39億円・持分法投資損益差△11億円等の金額が含まれております。

為替影響	99	116	-	-	△ 17
うち換算差		66			

2025年3月期 通期業績予想修正

業績予想 連結損益計算書



	152.5	145.0	148.8	150.0	△ 1.3		145.3	
為替レート (¥/\$)								
ナフサ単価 (¥/kl)	77,900	72,000	74,950	75,000	△ 50		69,100	
	(億円)						<参考>	
	上期 実績	下期 予想	25/3月期 予想	5/15発表 通期予想	増減	乖離率	24/3月期 実績	増減率
売上収益	22,421	22,279	44,700	46,230	△ 1,530	△3%	43,872	2%
コア営業利益	1,724	1,176	2,900	2,500	400	16%	2,081	39%
非経常項目	△ 357	△ 363	△ 720	△ 400	△ 320		537	
営業利益	1,367	813	2,180	2,100	80	4%	2,618	△17%
金融収益・費用	△ 306	△ 214	△ 520	△ 390	△ 130		△ 213	
税引前利益	1,061	599	1,660	1,710	△ 50		2,405	
法人所得税	△ 349	△ 191	△ 540	△ 550	10		△ 621	
当期利益	712	408	1,120	1,160	△ 40		1,784	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	409	111	520	520	0	-	1,196	△57%
非支配持分に帰属する当期利益	303	297	600	640	△ 40		588	

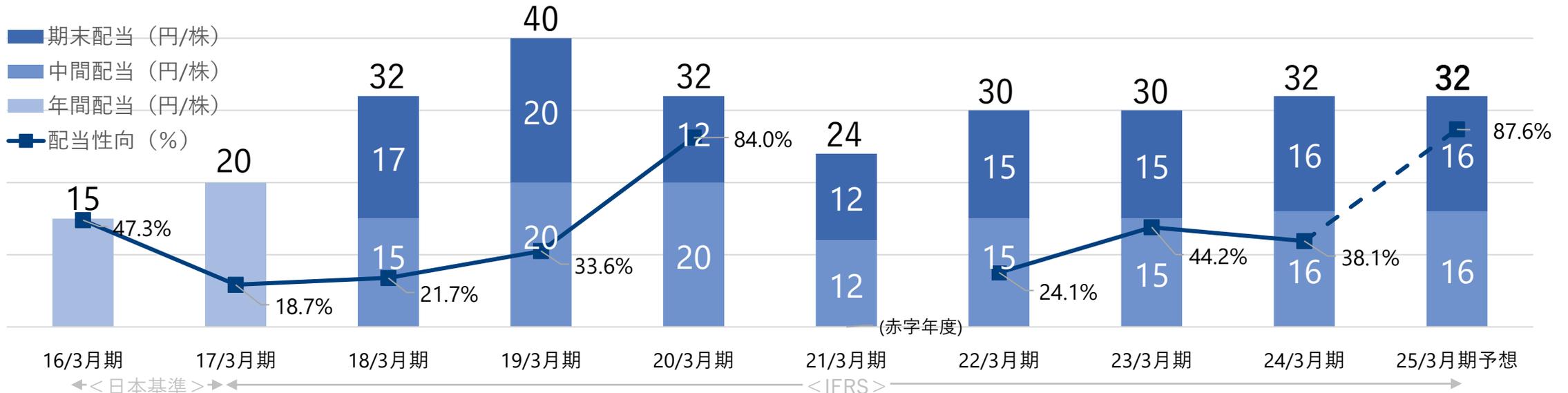
業績予想 事業セグメント別 売上収益及びコア営業利益

		(億円)					<参考>
		上期 実績	下期 予想	25/3月期 通期予想	5/15発表 通期予想	増減	24/3月期 実績
全社	売上収益	22,421	22,279	44,700	46,230	△ 1,530	43,872
	コア営業利益	1,724	1,176	2,900	2,500	400	2,081
スペシャルティマテリアルズ	売上収益	5,428	5,502	10,930	11,290	△ 360	10,438
	コア営業利益	245	95	340	240	100	74
アドバンスフィルムズ&ポリマーズ	売上収益	2,392	2,408	4,800	4,880	△ 80	4,591
	コア営業利益	195	105	300	200	100	183
アドバンスソリューションズ	売上収益	1,752	1,768	3,520	3,720	△ 200	3,629
	コア営業利益	72	8	80	40	40	6
アドバンスコンポジット&シェイプス	売上収益	1,284	1,326	2,610	2,690	△ 80	2,218
	コア営業利益	△ 22	△ 18	△ 40	0	△ 40	△ 115
産業ガス	売上収益	6,394	6,526	12,920	12,920	0	12,469
	コア営業利益	919	821	1,740	1,740	0	1,630
ファーマ	売上収益	2,325	2,325	4,650	4,490	160	4,372
	コア営業利益	414	196	610	420	190	563
MMA&デリバティブズ	売上収益	2,166	2,004	4,170	3,860	310	3,480
	コア営業利益	267	183	450	160	290	55
MMA	売上収益	1,694	1,556	3,250	2,940	310	2,612
	コア営業利益	247	183	430	140	290	41
コーティング&アディティブス	売上収益	472	448	920	920	0	868
	コア営業利益	20	0	20	20	0	14
ベーシックマテリアルズ&ポリマーズ	売上収益	5,320	4,820	10,140	11,730	△ 1,590	11,065
	コア営業利益	△ 113	△ 97	△ 210	△ 40	△ 170	△ 254
マテリアルズ&ポリマーズ	売上収益	3,899	4,171	8,070	8,310	△ 240	8,028
	コア営業利益	50	△ 10	40	90	△ 50	△ 60
炭素	売上収益	1,421	649	2,070	3,420	△ 1,350	3,037
	コア営業利益	△ 163	△ 87	△ 250	△ 130	△ 120	△ 194
その他	売上収益	788	1,102	1,890	1,940	△ 50	2,048
	コア営業利益	△ 8	△ 22	△ 30	△ 20	△ 10	13

* 25/3月期の下期より一部の事業の所管セグメントを見直しており、見直し後の数字で表示しております。

配当予想

- 当社は、企業価値の向上を通して株主価値の向上を図ることを株主還元の基本方針としております。
- 配当につきましては、今後の事業展開の原資である内部留保の充実を考慮しつつ、経営方針「Forging the future 未来を拓く」に基づく26/3月期までの実行計画において、前期比での配当増加及び26/3月期の配当性向35%を目標としております。
- 25/3月期の中間配当金については、前回発表予想同様に16円とすることを11月1日の取締役会において決議いたしました。
- また、25/3月期の期末配当金予想につきましても前回発表予想同様に16円といたします。これにより25/3月期における1株当たり年間配当予想は32円となります。
- 今後の配当方針につきましては、11月13日開催予定の経営方針説明会において、新たな成長戦略及びキャピタル・アロケーション方針に基づき公表させていただく予定です。



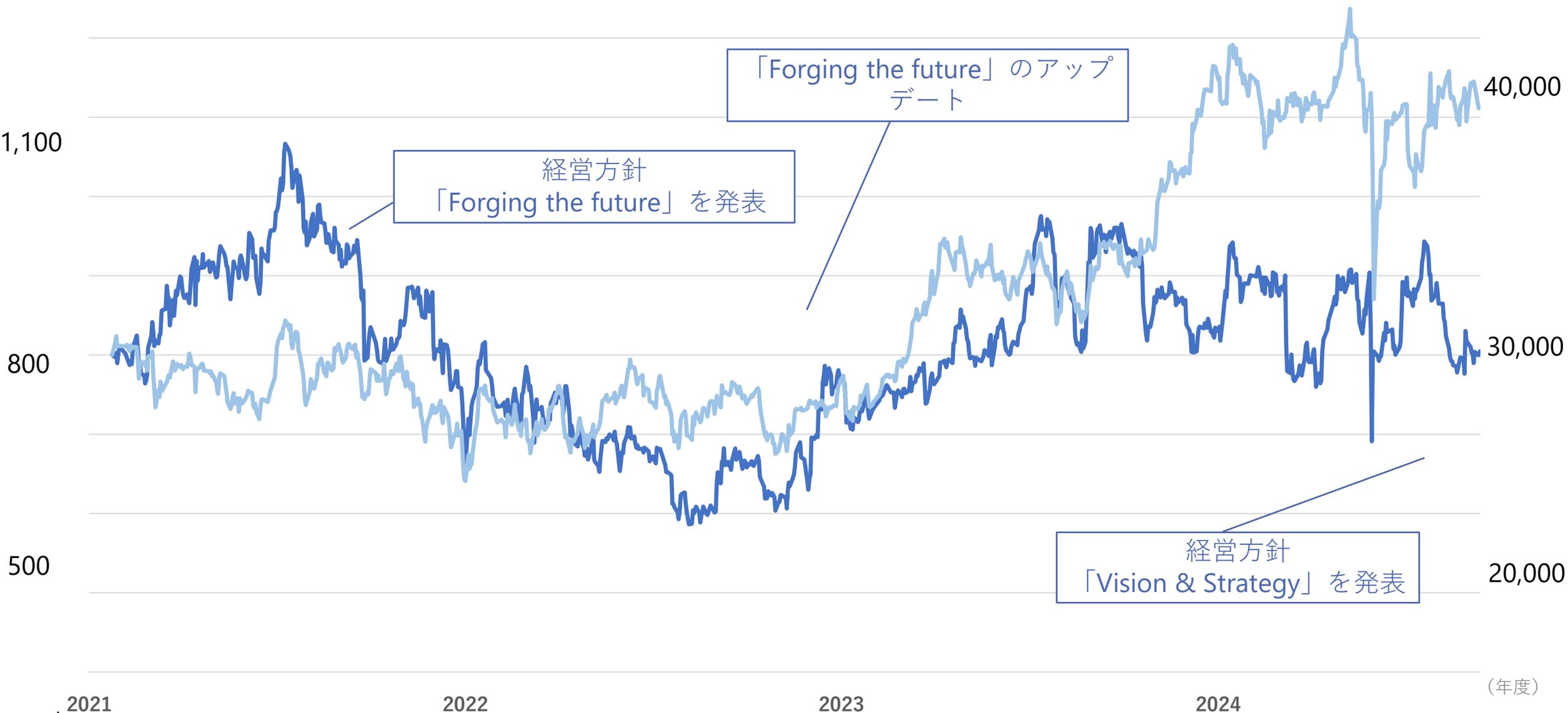
株価推移

— 三菱ケミカルグループ (左軸)

— 日経平均 (右軸)

(円)

(円)



(年度)