



2015年12月9日

各 位

会社名 : 株式会社三菱ケミカルホールディングス  
 代表者名 : 代表執行役社長 越智 仁  
 (コード番号: 4188 東証第1部)  
 問合せ先 : 広報・IR 室長 高阪 肇  
 TEL. 03-6748-7120

### 新中期経営計画『APTSIS 20』の策定について

株式会社三菱ケミカルホールディングスは、「収益性の向上、イノベーションの追求、サステナビリティへの貢献を通じて真にグローバルな『THE KAITEKI COMPANY』としての基盤を確立する」を2020年のあるべき姿として掲げ、2016年度から2020年度の5年間を実行期間とする新中期経営計画『APTSIS 20』を以下のとおり策定いたしました。

### 新中期経営計画『APTSIS 20』概要

#### 1. 基本方針

機能商品、素材、ヘルスケア分野の事業を通じて、高成長・高収益型の企業グループをめざす	
成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ポートフォリオ・マネジメントを通じた持続的成長と収益力強化</li> <li>➢ 海外事業の収益性強化</li> <li>➢ 新エネルギー事業の早期収益化</li> <li>➢ グループの協奏・インテグレーション促進</li> <li>➢ 化学系3事業会社(三菱化学、三菱樹脂及び三菱レイヨン)統合による競争力強化</li> </ul>
効率性	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 生産性の高い企業体質の実現</li> <li>➢ 不採算事業と低収益事業の抜本的な対策</li> </ul>
基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 保安安全・コンプライアンスの徹底</li> <li>➢ グローバルマネジメントの深化</li> <li>➢ 財務基盤の強化</li> </ul>

#### 2. 数値目標

2020年度の数値目標を以下と置き、ROE10%以上を達成します。

財務指標	IFRS ベース	(参考) 日本基準
コア営業利益*	3,800 億円	(営業利益) 3,400 億円
ROS (コア営業利益)	8%	(ROS (営業利益)) 7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,800 億円	1,500 億円
ROE	12%	11%
Net D/E ratio	0.8	

\*コア営業利益: IFRS 基準に基づく営業利益から非経常的な要因により発生した損益(非経常項目)を除いた経常的な収益

<前提>

原油・ナフサ価格 2016~17年 プレント原油: 50ドル/BBL、国産基準ナフサ: 38,000円/KL  
 2018~20年 プレント原油: 70ドル/BBL、国産基準ナフサ: 52,000円/KL  
 為替レート 120円/米ドル、140円/ユーロ

(単位: 億円)

分野別営業利益 (日本基準)	2015 年度見込み	2020 年度計画*1
機能商品	685	1,200
素材	920 <sup>*2</sup>	1,100
ヘルスケア	905	1,100
コーポレート他	▲30	(0)
合計	2,480	3,400
(参考) 売上高	39,400	47,000

\*1 2020 年度計画は、ポリマー事業の一部を素材から機能商品へ変更

\*2 「飛躍」を含む

### 3. 資源配分方針

成長投資（成長のための設備投資＋戦略的投資）に 1 兆円を重点配分し、R&D 投資に 7,000 億円を投入します。

- ◆ 設備投資 1 兆円（うち成長のための設備投資 5,000 億円）
- ◆ 戦略的投資（M&A 等） 5,000 億円
- ◆ R&D 投資 7,000 億円

(単位: 億円)

2016～2020 年度 分野別資源配分	成長のための投資 (設備投資 5,000 億円、戦略的投資 5,000 億円)	R&D 投資
機能商品	2,600	1,700
素材	3,200	800
ヘルスケア	3,900	4,400

### 4. 株主還元方針

- ◆ 企業価値の向上を通じ、株主価値の向上を目指します。
- ◆ 配当政策については、成長投資・財務体質の改善とのバランスを考慮します。
  - 中期的な連結配当性向の目安を 30%とする。
  - 安定的な配当を実施する。

### 5. 主要施策

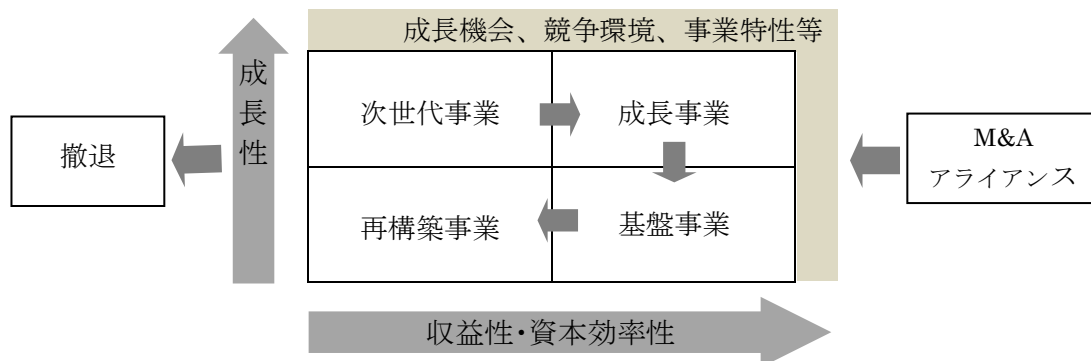
#### (1) 化学系 3 社統合

三菱化学、三菱樹脂及び三菱レイヨンの化学系事業会社 3 社を、2017 年 4 月 1 日付で、三菱レイヨンを存続会社とする吸収合併の方法により 1 社に統合します。

- ◆ 統合の目的
  - 化学系 3 社の経営資源（人、技術、情報等）を最大限活用できる体制を構築
  - 各事業の方向性をより明確化した上で事業ポートフォリオを再構成
  - 生産性向上によるコスト競争力の強化
- ◆ 施策
  - ポートフォリオ転換の加速
  - 成長戦略の実行（“成長”）
  - グローバル化の推進（“脱日本中心主義”）

(2) ポートフォリオ・マネジメント

- ◆ 高成長・高収益型の事業体の形成をめざして、ポートフォリオ・マネジメントを徹底します。
- ◆ 資本効率性 (ROIC)、成長性 (売上成長率)、収益性の評価をベースにして、成長機会、競争環境、事業特性等の要因を加味して位置付けます。



(3) 次世代事業

以下のテーマを「次世代事業」とし、2020～2025年に成長を担うべきインキュベーション事業と位置付け、オープン・シェアード型の開発を推進します。

次世代事業	研究領域
ヘルスケアソリューション	再生医療、診断支援システム、植物由来ワクチン
バイオソリューション	植物工場利用の高機能野菜栽培・成長因子、植物由来モノマー・ポリマー、腸内細菌叢の効果利用
ガスソリューション	人工炭酸泉、細胞凍結保存、水素ステーション、ガスの医療応用、安定同位体医薬、ガス・液の分離材料
新エネルギー・高機能材料	有機太陽電池、ケイ素材料
ビッグデータ・ICT 利用ソリューション	ビッグデータ・ICT を研究開発・製造から財・サービスの供給における事業展開において積極的に利活用

(4) グローバル展開

- ◆ 海外売上高比率を 43% (2015 年度見込み) から 50% (2020 年度) へ引き上げます。
- ◆ アジア・パシフィック、中国、欧米の各エリアにおいて事業支援を強化するとともに、事業部門間の協奏を推進します。

6. KAITEKI 価値の向上に向けて

(1) マテリアリティ・アセスメント

①社会・経済・市場、②健康・医療、③地球環境・資源に関する環境認識から、当社として取り組むべき優先課題を「マテリアリティ」として特定し、経営戦略指針として活用します。

(2) MOS の方向性

「マテリアリティ」と関連づけた Sustainability[Green]、Health、Comfort の各分野からなる MOS 指標 (サステナビリティ) を経営指標と位置づけ、MOE (経済価値向上)・MOT (技術経営) との連携を強化し、企業価値向上に貢献します。

(3) MOT の方向性

KAITEKI 実現への貢献を追求するべく、国内外のリソースを結集して研究開発を強力に推進し、イノベーションを創出します。

以 上

※ ご参考

新中期経営計画『APTSIS 20』の説明資料につきましては、当社ホームページにて公開しております。

アドレス [http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/ir/library/analysts\\_meeting.html](http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/ir/library/analysts_meeting.html)

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。当社グループは情報電子関連製品、機能化学製品、樹脂加工品、医薬品、炭素・無機製品、産業ガス、石化製品等、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。