過去中計の振返りと新中期経営計画「25中計」

過去中計では財務体質の改善、統合思考経営への移行、持続的な企業価値向上の仕組みづくりに取り組んできました。
これまでの振返りと課題を踏まえ、新たに策定した中期経営計画「25中計」の初年度をスタートさせました。

過去中計の振返り

19中計　2019－2021年度

［基本コンセプト］

「2024年のありたい姿」を実現する成長基盤の変革

機能材料、金属、自動車部品の3事業を核に、成長商品・事業を継続的に創出し、価値を拡大し続けている会社

［主要な取組み］

ESG経営の強化と攻めのCSRへの進化

知の探索
新規事業の探索を担う事業創造本部を設立

知の深化
各事業本部がそれぞれ最適な事業運営を行なう「自律自走」の浸透

その他
カセロネス銅鉱山（チリ）の権益を売却し、将来リスクを排除

［最終年度における財務目標と実績］

	（計画）	（実績）
経常利益	370 億円	660 億円
フリーキャッシュフロー（3か年度 計）	500 億円	478 億円
ROE	10.0 %	23.8 %
自己資本比率	40.0 %	37.6 %
Net D/E レシオ	0.70	0.82

［終えての課題］

- グループ全体での企業価値向上に向けた戦略の実行
- 外部環境の急速な変化へ対応する柔軟な体制の構築

22中計　2022－2024年度

［基本コンセプト］

1. 変化に対応できる体制の構築
パーパスを基軸に全社ビジョン（2030年のありたい姿）の実現を目指す

2. 統合思考経営への変革
「社会的価値の向上」と「経済的価値の向上」の両軸で経営戦略を構築する統合思考経営へ変革する

［主要な取組み］

統合思考経営

（社会的価値の向上）

環境課題への対応
カーボンニュートラルに向けたCO2排出量削減をはじめとする取組みを推進

コーポレート・ガバナンス
監査等委員会設置会社へ移行

人的資本経営への変革
ジョブ型人事制度の導入、処遇改善、DE＆I の推進

（経済的価値の向上）

両利きの経営
ポートフォリオの動的管理を進め、レアマテリアル事業部の創設、関係会社の事業売却やモビリティ事業本部の解消など大規模な事業再編を実施

（1）知の探索
戦略投資、CVC出資含む外部との共創、コア技術の強化が進展

（2）知の深化
機能材料事業本部：
既存事業の価値拡大。新規事業創出活動と社会的価値の向上
金属事業本部：
金属リサイクルネットワークの亜鉛/鉛/銅の連携強化、低炭素エネルギーの活用に向けた取組みの拡大

［最終年度における財務目標と実績］

	（計画）	（実績）
経常利益	600 億円	764 億円
フリーキャッシュフロー（3か年度 計）	370 億円	558 億円
ROE	14.0 %	21.2 %
自己資本比率	50.0 %	50.4 %
Net D/E レシオ	0.42	0.37

［終えての課題］

- 「資本コスト・株価を意識した経営」への移行
- 企業価値向上の加速に向けた、全社戦略の強化/事業創発カンパニーへのシフト

新中期経営計画「25中計」の概要

この3か年度に向けた課題認識

19中計で見えてきた課題として、企業価値向上に向けた全社戦略および急速に変化する外部環境に柔軟に対応し成長を支える体制構築の必要性を認識し、続く22中計ではパーパスに基づく「統合思考経営」、「両利きの経営」を基軸とした全社ビジョンの実現に向けた取組みを実施してきました。「社会的価値の向上」の取組みについては、概ね期待通りの成果を上げ、「経済的価値の向上」についても、22中計の最終年度である2024年度は損益および財務指標ともに原計画を達成し、過去最高益を上げることができました（左表ご参照）。

25中計では、パーパスの浸透および全社ビジョンの実現を確実なものとするため、22中計での現行施策のブラッシュアップおよび追加施策を実施していきます。22中計での取組み結果を踏まえ、企業価値の向上を加速させるためには全社戦略を強化する「経営基盤の強化」、それをやり遂げる「人的資源の拡充」、それを支える「DXの促進」が、この中計期間で強化すべき取組みであり、25中計重点課題として設定しています。

25中計 重点課題

＊大胆施策：「漸次的でなく非線形な成長への変化」を実現する施策

経営基盤の強化

■ ポートフォリオマネジメント強化
・事業性評価への事業別WACC・ROIC目標の導入、社会的価値の反映
・大胆施策*の実行
・新規事業/全社シナジー創出の仕組みを拡充

■ 情報マネジメント基盤の整備
・社内外への情報発信、ブランディング強化

■ 監査等委員会設置会社への移行によるガバナンス強化と全社戦略の促進

×

人的資本の拡充

■ パーパス/全社ビジョンに基づく行動指針の制定
■ 事業価値向上に繋がる人材育成/現場力強化と働きがい改革の加速
■ 全社企業価値向上に資する人材育成

DXの促進

■ 業務効率化と新たな価値創造業務への転換
■ ICT人材最適配置とDX人材育成

財務目標を掲げて目指すこと

ポートフォリオマネジメント強化による
成長への加速と資本コストの最適化

事業評価方法の変更
「事業別WACC」と「事業別ハードルレート」を導入することにより、各事業特性を事業性評価へ反映。評価の実効性を高めるとともに運用基準もより明確化、評価ポジションに応じてメリハリのついた経営資源配分を実現。

目標の設定
ROE、ROICともに 14 % 以上（2030年度）
Ref. 2024年度実績　ROE＝21.2%　ROIC＝11.4%

大胆施策の実行
社外知見を活用し、以下の切り口で立案した大胆施策を実行し、さらなる成長を実現。
・「投資家目線での客観的な分析」による改善ポテンシャルの明確化
・全事業を対象とした「抜本的なキャッシュの創出」
・価値の拡大/育成事業を対象とした「大胆な経営資源投入」

成長投資

価値の育成・拡大にある成長事業への投資を、M&A、CVCを含め積極的に実施。

25中計期間中の成長投資は22中計の約2.5倍
815 億円（2025−2027年度 累計）

［具体的な投資例］
・全固体電池向け固体電解質「A-SOLiD®」の初期量産工場
・次世代半導体実装用特殊キャリア「HRDP®」の設備増強

株主への還元

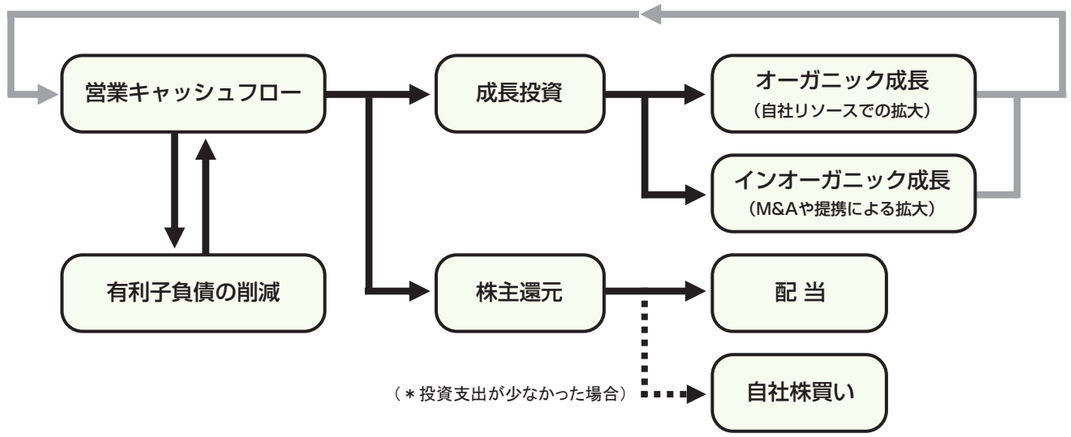
持続的な成長を目指し成長投資を優先しつつ、業績に応じた適正な利益配分を実施。

「累進配当方針」を採用し、現在の3.0%から引き上げ
DOE 3.5 % を目途に配当を実施

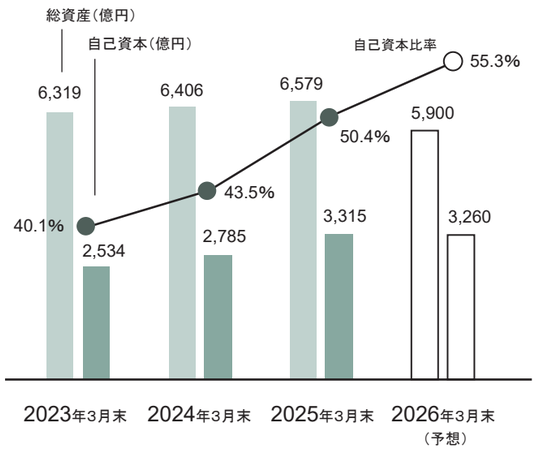
財務に対する考え方

持続的な企業価値の向上のために、事業戦略との連動を図り、投資効率を重視した財務戦略を推し進めます。

キャッシュフローアロケーション



自己資本比率の推移



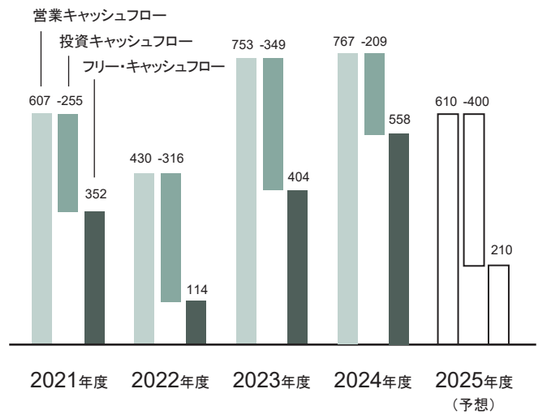
22中計で掲げていました財務数値目標を達成することができ、当社の財務体質は大きく改善することができました。さらなる企業価値の向上へ向けて、新たに始まりました25中計では財務体質改善フェーズから「資本コスト・株価」をより強く意識した経営へと、取組みを加速させていきます。

前々の経営計画19中計でROICによる事業モニタリングに着手し、続いての22中計では事業ポートフォリオの動的管理において、事業価値指標のひとつにROICを採り入れ、事業それぞれの資本効率を評価する仕組みを整えました。22中計最終年度でありました2024年度には、ROICに加え、事業ごとのWACCを算出し、これら2つから導き出す「ROIC Spread」を事業価値を測る指標とすることへ改めました。各事業の特性も踏まえ、事業別WACCで明確に評価し、全社ROICの向上へ、効率的な資本活用をたしかに管理していきます。
事業性評価の深化と、より効果的な経営資源の配分を実行することによって、「価値の拡大」「価値の育成」に位置する事業への積極的な投資を継続していきます。注力事業と「価値の強化」が進む既存事業が生み出すキャッシュを増やし、それをさらなる成長投資へと注ぐ好循環を作り上げていきたいと考えています。
事業戦略と財務戦略の連動、株主をはじめとするステークホルダーの皆様にそれがご理解いただけるような財務フレームワークの構築を進めています。

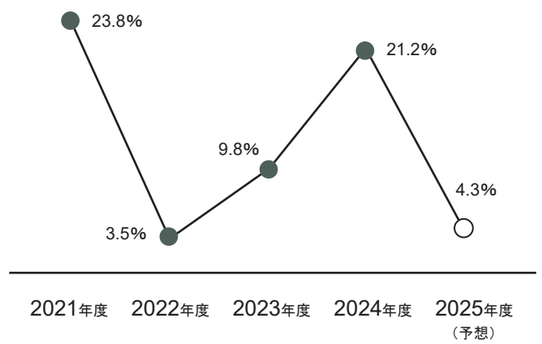


代表取締役副社長 兼
副社長執行役員
経営企画本部長
池信 省爾
Ikenobu Seiji

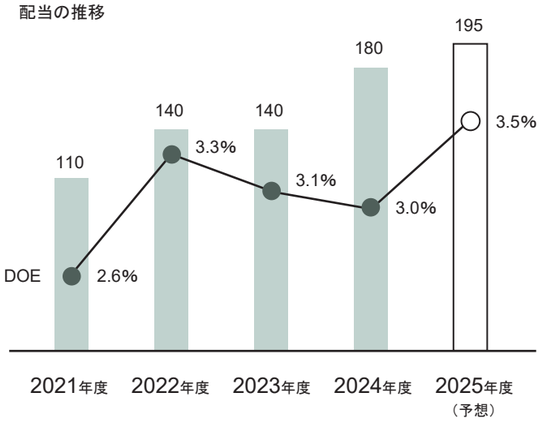
キャッシュフロー（億円）



ROEの推移



配当の推移



資金調達方針について

安定した経営を行なう上で急激な市況変動や為替・非鉄金属相場の変動等に備えるため、一定の手元流動性を確保しています。また一方で、事業創造、機能材料事業を中心とした積極的な投資に加え、22中計に続いて25中計においても、経済的価値とともに社会的価値の向上を目指す投資も進めていますことから、金融情勢や金利水準などを考慮しながら、資金需要に応じた最適な調達を進めていきます。

株主還元について

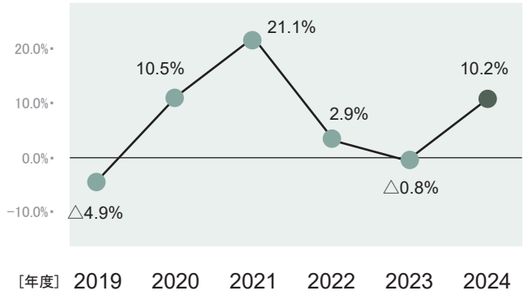
22中計では、継続的かつ安定的な配当を行なうことを重視し、DOE（連結株主資本配当率）3.0%を目途に配当を行なうことを目標として掲げてきました。
25中計では、より安定的な株主還元を果たすべく、累進配当を採用し、DOE 3.5%を目途に配当を実施してまいります。キャッシュの有効な活用として、投資の実行状況によって自社株買いを行なうことを新たな選択肢に加えています。

税務方針について

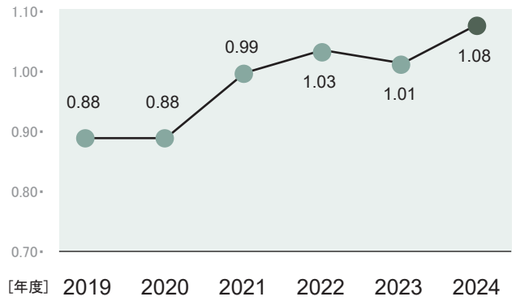
私たち三井金属グループは事業を行なう各国や地域の法令を常に遵守し、かつOECD等の国際機関が公表する税務指針に準拠して事業活動を行なっています。事業上の意思決定をする際は税務に係る事項も考慮し、税務戦略は事業戦略の一環として位置付けています。国や地域により優遇税制がある場合は、事業実態と制度主旨を十分に確認したうえで適切に利用し、制度を濫用した租税回避行為は行ないません。

主な財務指標の推移

売上高成長率

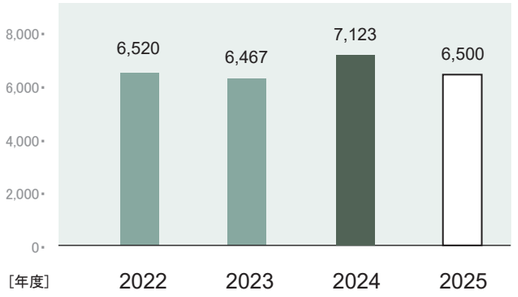


総資産回転率



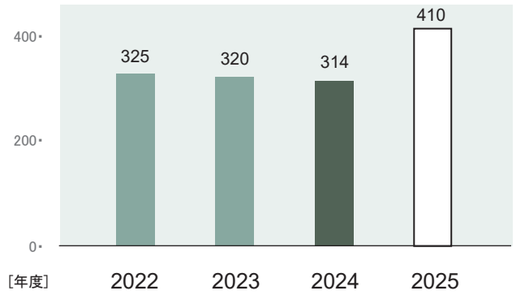
売上高

（億円）

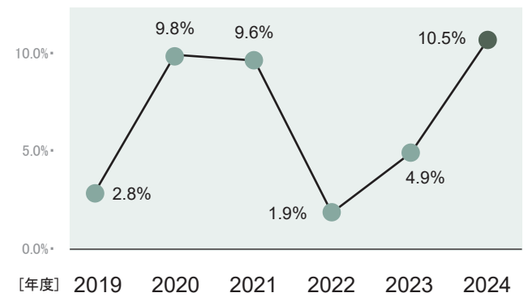


設備投資

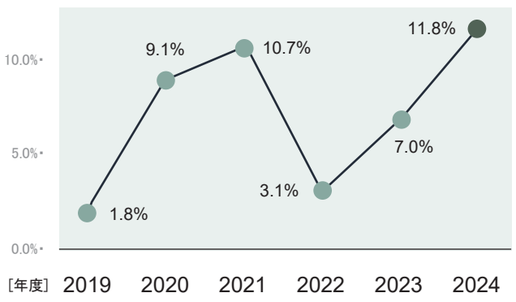
（億円）



売上高営業利益率

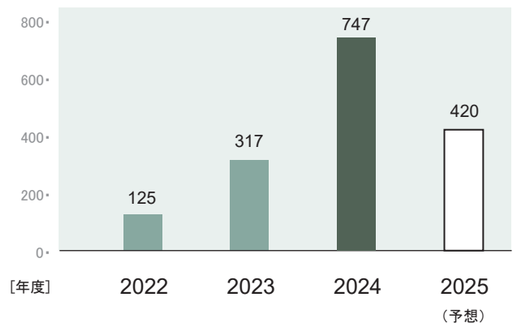


ROA（総資産経常利益率）



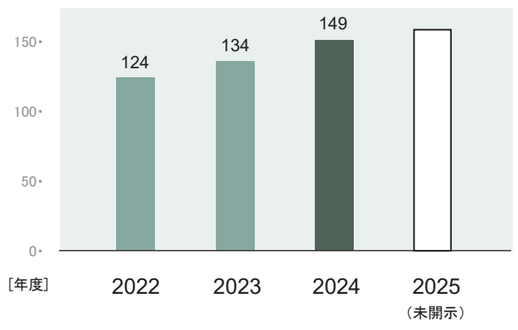
営業利益

（億円）

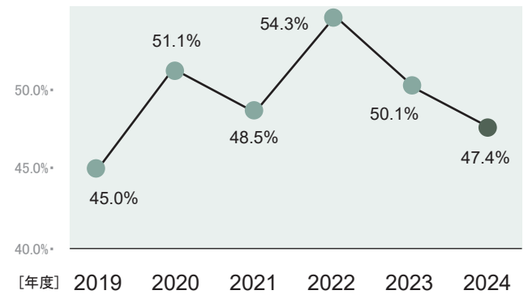


研究開発費

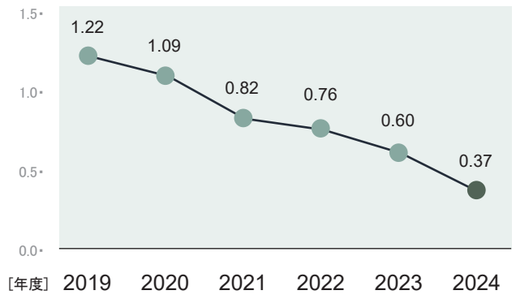
（億円）



海外売上高比率

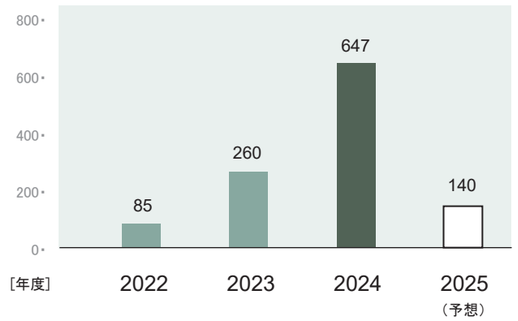


Net D/Eレシオ



親会社株主に帰属する当期純利益

（億円）



過去11か年度分の主な財務指標の推移について、P.84-85に掲載しています。合わせてご覧ください。

事業ポートフォリオの動的管理
戦略的 M&A投資

「知の深化」と「知の探索」という2つのマネジメントを両立させながら加速し、
社内外のシナジーを追い求め、「経済的価値」と「社会的価値」を持続的に創造していきます。

2050年の世界がどうなっているか、その予測からバックキャストしました「魅力的な市場」、そして当社グループの有する強みからフォアキャストした「勝てる市場」、それらの交わりとして2030年の活動領域を設定しています。通信・エレクトロニクス、環境・エネルギー、社会・産業インフラ、モビリティ、ライフサイエンス、これらの市場で貢献できる製品を創出、供給し続けるべく、当社グループの事業それぞれを戦略的に管理し、経営資源の最適配分を常に図っています。当社グループが持続的に成長していくために、不可欠、肝要である取組みです。

前の中期経営計画「22中計」スタート時に組織の改編を行ないました。その組替えにおける設計コンセプトは、「魅力的な活動領域」であること、そして「持続的なシナジーの追求が可能」であるか、という2つの視点です。それまでのような既存事業本部単位での市場・お客様へアクセスという枠組みに留まらず、活動領域ごとに組織を括り直すことで価値提供力の強化を図る変革を行ないました。また、各事業本部における既存事業の深化だけではなく、事業創造本部が新規事業を創造し、両利きの経営を強化、加速していく体制を整えました。

既存事業を深化させ精度を高める「知の深化」、新規事業創出のために未知の領域で知識を広げる「知の探索」、それらを両立させる両利きの経営。この「知の深化」を進めるため、既存事業の価値を「期待事業性」、「事業価値」という2つの軸で評価し、事業ポートフォリオを管理し、経営資源の効果的な配分をフレキシブルに図っています。
「期待事業性」については、市場の魅力度と当社の優位性で評価しています。「事業価値」については EBITDA、ROICで評価していましたが、新たな経営計画「25中計」の策定と合わせ、評価指標を「ROIC Spread」に改めました。
当社の ROIC Spread の定義は、ROICから事業別WACC（事業ごとの加重平均資本コスト）を差し引いたものです。資本を効率的に活用できているか、収益をたしかに生み出しているかが、より明確に確認できるもの、企業価値の向上をより量れるものとの考えからです。

マトリクスの縦軸、期待事業性の高い事業では、さらなる「価値の拡大」、「価値の育成」を図るため、自力成長だけではなく、積極的に社外の力も活用すべく、M&Aや事業提携検討を進めています。この取組みを担い推進していますのが、経営企画部 事業開発室です。事業組織の改編によって生み出す当社グループ内のシナジーのみならず、さらに社外とのシナジーを組み合わせ、成長戦略を強化していきます。
事業ポートフォリオの動的管理をもとに、常に事業を見極め、「価値の再構築」にカテゴライズされた事業については、社内外のベストオーナー*の探索を続けます。事業本部に属さない事業を管掌しています経営企画部 事業室がこの取組みを担っています。

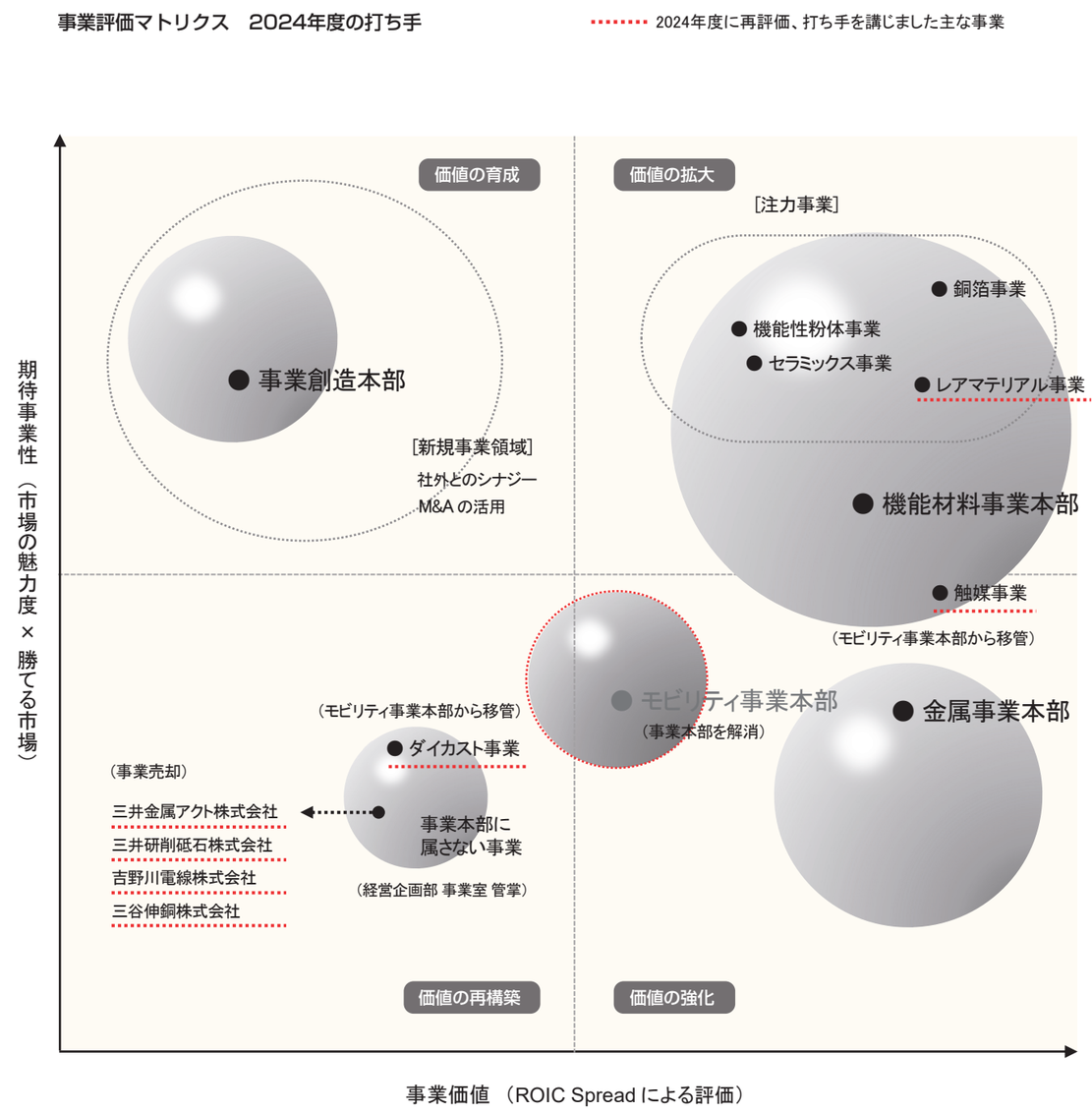
2024年度 事業評価マトリクスの見直しと打ち手

昨2024年度にも、当社グループの事業それぞれの事業性評価、その見直しを図り、複数の打ち手を講じています。
2023年度に、機能性粉体レアメタル事業とのシナジー創出を狙い、日本イットリウム株式会社を完全子会社とし、価値の拡大を担える注力事業に組み入れましたが、さらに多くのシナジー実現が見込めますことから、日本イットリウム社を統合吸収し、「レアマテリアル事業部」を新たに設けました。
全社ビジョンの実現へ向け、より効果的な経営資源の配分、集中を進めるべく、モビリティ事業本部を解消しました。そして、長年にわたり当社グループの部品事業の主力でありました三井金属アクト株式会社の売却を決めました。
引続き、たしかな事業性評価と、選択と集中を意識した経営資源の配分によって、企業価値の向上へと確実につなげていきます。

新たに始まりました「25中計」におけるキーワードのひとつが、「大胆施策」です。投資家目線を備え、社外の知見も活かし、「抜本的なキャッシュ創出」、「大胆な経営資源投入」を実行していきます。これらの実行によって、また進化した当社グループの事業ポートフォリオを示すことができると見込んでいます。

＊ベストオーナー
当該事業の経営資源を最も活用でき、その企業価値を中長期的に最大化することが期待される経営主体。

事業評価マトリクス　2024年度の打ち手



Exploring for new businesses

知の探索　価値の育成

［事業創造本部］

2030年のありたい姿

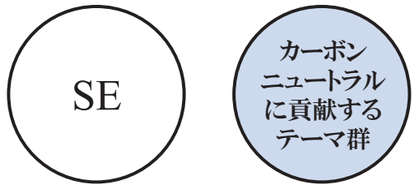
マテリアルの知恵で“未来”を探索する、ワクワク価値共創集団

今よりも未来をより良くすること。それに挑戦し、実現させることで、世の中の持続可能性を高めることに貢献し、三井金属グループの企業価値向上を図ります。

事業化が進む研究開発テーマとそれぞれが貢献する市場

＊それぞれの円の大きさは、2030年における貢献利益額のイメージ。

［環境・エネルギー分野］



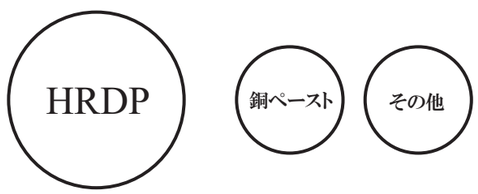
新たなマテリアリティで加速を図る開発テーマ。

全固体電池向け固体電解質

A-SOLiD®

次世代の蓄電池として幅広い用途向けに期待されている全固体電池。全固体電池のキーマテリアルである固体電解質 A-SOLiD® を2021年度より量産試験用設備で生産と供給を開始しました。以来、生産能力の増強を継続的に図り、当初の4倍増となるラインの稼働をこの下期に予定しています。この量産技術開発は、蓄電池の安定供給を目指す経済産業省の「蓄電池に係る供給確保計画」の対象取組みとして認定を受けました。
優れた電池特性、耐熱性の特長を活かし、産業用途では全固体電池の実採用が既に始まっています。充電時間の短縮や航続距離の拡大が期待されることから、自動車メーカー各社においては、全固体電池を搭載した次世代EVの開発が活発化、本格化しています。2020年代後半の次世代EVの市場投入を各社が目指しており、これに合わせて固体電解質の需要も飛躍的に伸びると見込まれています。こうした旺盛な需要の伸びに確実に応えられるよう、A-SOLiD® の高い品質と供給能力の確保に引続き努めていきます。

［次世代エレクトロニクス分野］



次世代半導体パッケージ用特殊キャリア

HRDP®

次世代半導体パッケージ用特殊キャリアHRDP®は、これまでに複合チップモジュールメーカー、ICチップ実装デバイスメーカー、半導体パッケージ基板メーカなどのお客様において開発が本格化しており、次世代半導体パッケージ製造における生産工程のサイクルタイム短縮化や歩留まり向上に寄与するものと評価いただいています。
お客様では2030年までにHRDP®の量産採用を順次進めていく計画であり、お客様の計画に合わせるべく、協働パートナーの工場にて第2製造ラインの導入を進めており、今年度にはさらなる品質向上と生産能力増強を目的とした全自動化ラインの稼働も予定しています。
HRDP®は次世代半導体パッケージの実装プラットフォームとなり、市場のデファクトスタンダードとなることを目指していきます。本格事業化を加速すべく、半導体向けのビジネスを有する事業部門とのシナジー効果を狙い、今年度下期に機能材料事業本部への移管を実施します。

＊ SE ＝ Solid Electrolyte　HRDP ＝ High Resolution De-bondable Panel

探索精神と多様な技術の融合で各ステークホルダーの皆様へ“ワクワク”する価値を提供し、三井金属グループの企業価値創造に貢献することが私たち事業創造本部のミッションです。
当社グループが推し進める両利きの経営における、まさに「知の探索」を担う部門であり、事業ポートフォリオにおいては、「価値の育成」領域に位置する部門として重点的に経営資源が充てられています。
人員、経費、投資での積極的な投入に応えるべく、進めています各研究開発テーマ、事業推進ユニットからできるだけ多くの事業化を早期に実現し、2030年には100億円以上の貢献利益を生み出すことをコミットしています。
その達成への打ち手として、DX活用、社外との協働・共創を推し進めることによる「研究開発の強化」、推進する人材の増強などによる「事業化推進の強化」、事業化へ向けた量産プロセス技術の確立、知的財産の拡充、品質保証体制の強化など、「戦略支援機能の充実」を進めてきました。
「研究開発力の強化」では、当社が有する技術と「外の力」とを融合させ新たなイノベーション創出を目指す、お客様、スタートアップ、大学、パートナーなどとの市場共創の取組みも国内外を問わず着実に進んでいます。
マテリアルの知恵を活かした、三井金属グループならではの課題解決という価値の提供を通じ、当社グループの成長と、世の中の持続可能性を高めるために、これからも一丸となって取り組んでいきます。



常務執行役員　事業創造本部長
安田 清隆 Yasuda Kiyotaka

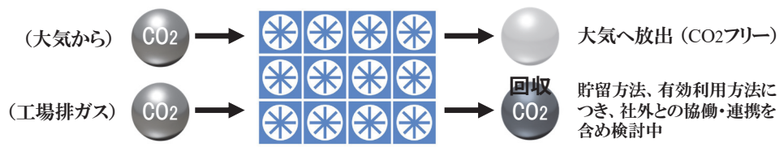
25中計における新たなマテリアリティ

「知の探索」による新たな市場の創出

カーボンニュートラルに貢献する研究開発テーマを実証フェーズへステージアップ （2027年度目標）

CO_2回収事業テーマ

CO_2を回収したいパートナーや協業先における実ガスを用いた初期評価を完了

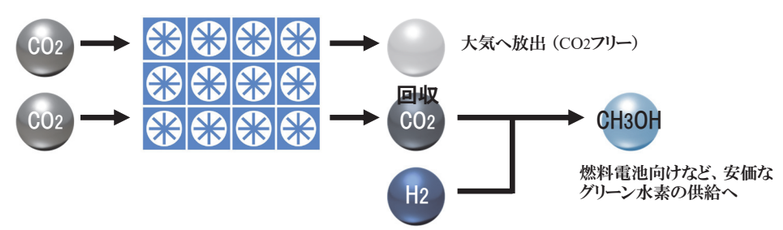


＊当社CO_2吸着材を用いた回収分離システム

空気中や工場排ガスに含まれるCO_2を回収する技術は、回収したCO_2を合成燃料や化学品の原料などの資源として活用できる点から注目されています。当社が開発したCO_2吸着材は、これらの回収・分離プロセスにおいて重要な役割を果たしています。

インド CCU-S 実証事業テーマ　Carbon Capture & Utilization System

インド触媒製造拠点における、CO_2回収からメタノール生成までの実証試験を完了



インド共和国において進めますこの当社の実証事業は、経済産業省の「グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金」の対象事業に採択されました。

Engineered materials

知の深化　価値の拡大

［機能材料事業本部］

2030年のありたい姿

2030年度　売上高3,300億円　経常利益700億円

新規上市製品の70%以上、販売比率の50%以上を環境貢献製品とする

2025年度からの新たな体制

傘下の事業部と主な製品

銅箔事業部

プリント配線板用電解銅箔、キャリア付き極薄銅箔、埋込キャパシタ

触媒事業部

排ガス浄化用触媒（自動車用、二輪車用、汎用エンジン用）

機能性粉体事業部

各種導電性粉末、電子材料用超微粉、半田紛、アトマイズ紛、電池材料（水素吸蔵合金、マンガン酸リチウム）

レアマテリアル事業部

酸化/炭化タンタル・ニオブ、酸化セリウム系研磨材、各種レアアース製品（酸化物・希土類化合物、メタル製品、希土類塩・加工品）

セラミックス事業部

耐火物、ファインセラミックス、アルミ溶湯処理システム

薄膜材料事業部

透明導電膜用途、酸化物半導体用途　各種スパッタリングターゲット材

2024年度実績

グループ全体のうち 事業本部が占める割合



売上高

34.6%

2,462 億円



経常利益

46.2%

403 億円

＊ それぞれの金額は新しい事業セグメントでの集計値。
＊ 経常利益における比率の分母は、連結調整前の値。

機能材料事業における強み

- これまでに培ってきた独自のコア技術とノウハウを活かした高品質、高機能な商品ラインアップ
- アジア圏を中心とした“消費地立地”の生産販売体制
- 社内外のパートナーとの協働によるシナジーの創出

主なトップシェア製品

半導体パッケージ向け キャリア付銅箔	95%
AIサーバー向け ハイグレードVSP	60%
二輪車向け 排ガス浄化用触媒	50%
ハイブリッド車向け 電池材料（水素吸蔵合金）	30%
MLCC向け 銅粉	30%
ガラス基板向け 酸化セリウム系研磨材	40%
アルミ溶湯濾過用 メタロフィルタ	85%
液晶ディスプレイ向け 酸化物半導体ターゲット材	40%

＊ いずれも、グローバルでの市場シェア。

機能材料事業本部　設備投資額の推移

2025年度	135（107）億円　（計画値）
2024年度	76（63）億円
2023年度	75（56）億円
2022年度	81（59）億円

＊（　）内は、投資額のうち、成長分野への投資。
＊ 2022・2023年度は、旧事業セグメントでの合計値。

当社は創業150周年を迎えましたが、機能材料事業は常に重要な役割を果たしてまいりました。当社パーパスである「探索精神と多様な技術の融合で、地球を笑顔にする。」の多様な技術を多く持ち融合させてきたのが機能材料事業です。金属製錬技術に源流があったり、社外の新しい技術を導入し自社技術と融合させたり、お客様との協働により社会に貢献する製品を創出したりと、多種多様な産業分野でその時代に合った技術で社会のニーズに応えてきました。
機能材料事業は、最先端の技術と革新的な製品で世界中の産業を支えています。電子材料、自動車部品、環境対応材料など、多岐にわたる分野で高付加価値な製品を提供しています。電子材料分野では、スマートフォンやタブレット、5G通信機器などに欠かせない高性能な銅箔や電子材料を開発・製造しています。これらの材料は高速通信と高い信頼性を求められる現代の電子機器において、その性能を最大限に引き出す役割を果たしています。自動車部品分野では、ハイブリッド自動車用電池、燃費向上やCO2排出削減といった環境性能の向上に貢献する触媒製品です。
また、環境対応材料分野では、リサイクル可能な材料や、環境負荷を低減する製品の開発に力を入れており再生可能エネルギーの活用など持続可能な社会の実現に向けた取組みを推進しています。
三井金属の機能材料事業は、技術革新と持続可能な社会の実現を目指し、常に新しい挑戦を続けています。これからも、世界中のお客様とともに、未来を切り拓くための最適なソリューションを提供してまいります。



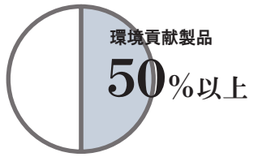
代表取締役専務取締役 兼 専務執行役員
機能材料事業本部長

岡部 正人　Okabe Masato

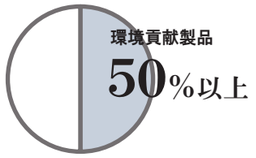
25中計における新たなマテリアリティ

顧客価値を高める先端材料　環境貢献製品の継続的な創出

目標　（2027年度）

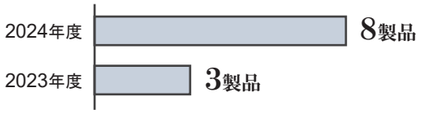


新規上市製品（件数）



事業本部 売上高

環境貢献製品 社内認定済み製品数



主な認定済み製品

- リサイクル銅100%使用の電解銅箔（銅箔）
- リサイクルインジウムを使用したITOターゲット（薄膜材料）
- レアメタル溶液「iconos™」Ta系（機能性液体事業化推進部）
- 次世代窯道具「セラメッシュ®」（セラミックス）

機能材料事業本部では、LCA（ライフサイクルアセスメント）評価の手法修得、展開を2021年より各事業部門で推し進めてきました。製品によって、データ検証が可能な範囲は異なりますが、サプライヤーにおける工程、自社工程、お客様の工程、さらには最終使用者の使用時、製品の廃棄時も含めての環境負荷を定量的に評価しています。
新規開発製品、改良製品も含め、LCA評価の結果、環境負荷低減の効果が大きい製品については、社内認定の仕組みが整いました2023年からは積極的に審査へエントリーし、これまでに11製品が認定となっています。顧客価値を高めることができる製品であり、経済的価値と社会的価値の両立を図ることができる、統合思考経営におけるフラッグシップでもあります環境貢献製品を、これからも継続して創出していきます。

25中計における「価値の拡大」

参入・協働を強化する顧客市場・顧客製品

- AIサーバー
- 高速スイッチングデバイス
- 光電変換デバイス
- 半導体（先端ロジック、メモリー）
- 大容量HDD（ハードディスクドライブ）
- 次世代基地局
- ハイエンドスマートフォン
- 次世代SAWフィルター
- MLCC（積層セラミックコンデンサ）
- ファインセラミックス
- 3Dプリント
- 太陽電池
- 半導体製造装置

Metals Mining and smelting

知の深化　価値の強化

［金属事業本部］

2030年のありたい姿

持続可能な社会の実現に必須の無二の存在になる。

**当社の特長を活かした高度なリサイクルネットワークの確立、
新たな金属資源開発、低炭素エネルギー活用**

世の中のさまざまなインフラに欠かすことのできない非鉄金属素材の安定供給に努めるとともに、長年にわたってリサイクル製錬の深化にも取り組んできました。循環型社会への移行に伴い高まるリサイクル・ニーズに応えるため、「持続可能な社会の実現に向けたソリューションの提案・提供」を金属事業におけるミッションに掲げています。
2030年のありたい姿実現に向け、新たに始まりました中期経営計画の中でも、より高度なリサイクル製錬ネットワークの追求、新規鉱山開発の検討、さらに脱炭素社会の実現に向けたCO_2排出量の削減、再生可能エネルギーの活用、DX実現に向けたデジタル・インフラ整備を引き続き進めています。
この25中計の3か年度の中では、これまでのめっき鋼鈑からの亜鉛のリサイクルに加え、各銅製錬所でのE-Scrapリサイクルが今後進むことにともない、とくに処理ニーズが拡大する錫・アンチモン・ビスマス等を含む鉛濃縮残渣の処理に注力していきます。
当社グループが保有する多様なプロセスを活用した亜鉛・鉛・銅の製錬ネットワーク、鉱山資源、再生可能エネルギー、これらの特長を最大限に活かし、私たちにしかできない価値の提供を続けてまいります。



常務執行役員 金属事業本部長
齋藤　修　Saito Osamu

2025年度からの新たな体制

傘下の事業部と主な製品

亜鉛事業部
亜鉛、亜鉛基合金、亜鉛化成品、軽量骨材

鉛事業部
鉛、錫、ビスマス、三酸化アンチモン、鉛化成品

銅・貴金属事業部
銅、金、銀、硫酸

資源事業部
亜鉛精鉱、鉛精鉱、銅精鉱、発電用地熱蒸気

2024年度実績

グループ全体のうち 事業本部が占める割合



売上高
45.8％
3,264 億円



経常利益
51.0％
445 億円

＊ それぞれの金額は新しい事業セグメントでの集計値。
＊ 経常利益における比率の分母は、連結調整前の値。

金属事業における強み

＜製錬部門＞
- 亜鉛の国内トップメーカーとしてのプレゼンス
- 国内7製錬所のネットワークにより、多種多様な原料を処理可能
- 八戸製錬では世界的に数少ない ISP技術を保有、湿式および乾式亜鉛製錬、さらには銅、鉛製錬との組み合わせによる製錬ネットワークを有す
- 高耐食性亜鉛めっき鋼板向け調合亜鉛（高付加価値品）を生産

＜鉱山部門＞
- 長年に渡るペルーでの亜鉛鉱山の自社運営
- 高品位かつクリーンな亜鉛精鉱を生産

主なトップシェア製品

Zn 亜鉛	49％
Bi ビスマス	61％

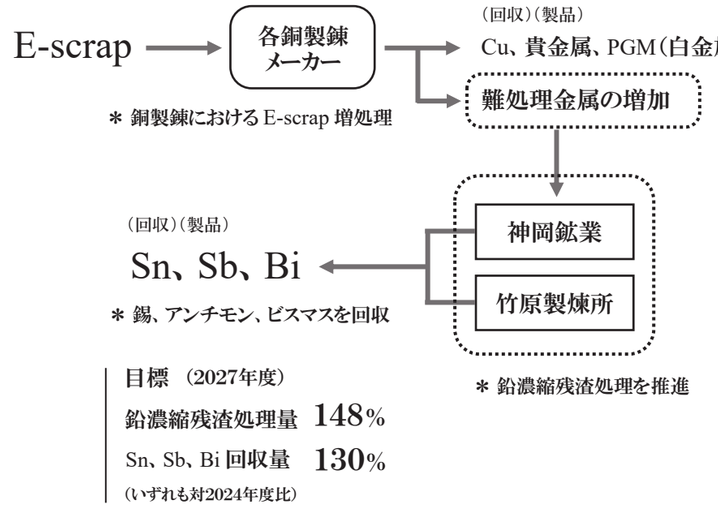
＊ いずれも、国内での生産シェア。

各製品におけるリサイクル原料比率

Zn 亜鉛	50％
Pb 鉛	69％
Cu 銅	27％
Sn 錫	100％

25中計における新たなマテリアリティ

製錬ネットワークを活かした E-scrapリサイクルの推進



目標 （2027年度）
鉛濃縮残渣処理量 148％
Sn、Sb、Bi 回収量 130％
（いずれも対2024年度比）

使用済みのエレクトロニクス製品は、違法な廃棄や不適切な処理によって、土壌汚染、水質汚染などの問題を世界各地で引き起こしています。また、発展途上国に輸出されることも多く、不適切な処理が原因で児童労働などの問題も発生しています。
これら廃棄されたエレクトロニクス製品は、適切に処理されないため、含まれている金、銀、銅などの非鉄金属素材は回収されず、年間で1兆円超の価値を有していると推定されています。こうした環境課題、社会課題の解決に貢献するとともに、当社グループの競争力強化へとつなげていきます。

Network of our smelters

三井金属の「製錬ネットワーク」

例えば、亜鉛・鉛同時製錬が可能な八戸製錬で回収した鉛・銅・錫・銀等の有価金属は神岡で回収した錫・アンチモン等と合わせ、竹原製煉所で製品化しています。三池製錬で処理している電気炉煙灰・ごみ焼却炉からの飛灰に含まれる亜鉛は亜鉛製錬所に、銅は日比共同製錬に送り製品化しています。
国内にある多様なプロセスを有している7つの製錬所を製錬ネットワークとして活用することで、複雑で多様なリサイクル原料の処理を可能としています。
今後も各製錬所でリサイクル原料処理の技術力・処理能力を高め、より拡大・複雑化するリサイクルニーズに応えていきます。

