

「3つのコアビジネス」の展開により、 基礎素材から高品質な製品の安定供給に貢献

「天然資源である鉱石を採掘し、製錬によって金属素材に、
そしてその素材へ新たな価値を付加する」
時代によって扱う素材や付加する価値はさまざまですが、
このビジネスプロセスの根幹は長年にわたり変わりません。

インプット

INPUT

地球資源

培ってきた7つの強み

事業領域 BUSINESS

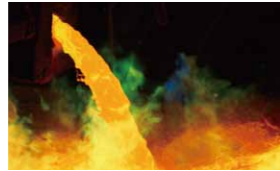


強みの実践 CASE ① 資源事業

パートナーとの
強固な信頼関係に基づく
競争力のある鉱山権益の保有

SMMグループは、鉱山権益の保有
にあたり、単に出資するだけでなく、
別子銅山開発以降、深化・発展させて
きた鉱山技術を基に、人材の派遣や技
術協力などを通じて鉱山の安定操業や
操業改善に資することで、競争力の強
化に寄与しており、パートナーから高
い信頼を得ています。

このような活動を通じて構築された
信頼関係を基盤として、新たな優良開
発案件への参画や権益獲得の機会が得
られており、さらなる成長・企業価値
の向上につながっています。



強みの実践 CASE ② 製錬事業

コスト競争力の高い製錬所、HPAL技術による
低品位ニッケル鉱石の活用と希少金属の回収

SMMグループは、世界の同業他社
に先駆けて、HPAL*技術の商業化に
成功しました。これにより、これまで
製錬が困難であった低品位のニッケル
酸化鉱からニッケル製品の生産を可能
にしています。また、このHPALプラ
ントと分離精製技術を活用し、現状、
その困難さから世界でも希少なスカン

ジウムの商業生産の目処を立てました。
一方、当社の主力製錬所である東予
工場およびニッケル工場とともに世界
でもトップクラスのコスト競争力を有し
ており、安定操業による収益機会の最
大化を図っています。このような技術水
準の高さとコスト競争力の高さが、基礎
素材の安定供給の基礎となっています。

*HPAL法：High Pressure Acid Leach（高圧硫酸浸出） 低品位ニッケル酸化鉱からニッケル、コバルトを回収する技術。
CBNCが世界で初めて2005年に大規模商業生産に成功、第2拠点としてタガニートHPALが2013年から操業を開始。

強みの実践 CASE ③ 材料事業

お客様との連携を通じた高品質な電池材料の開発と提供

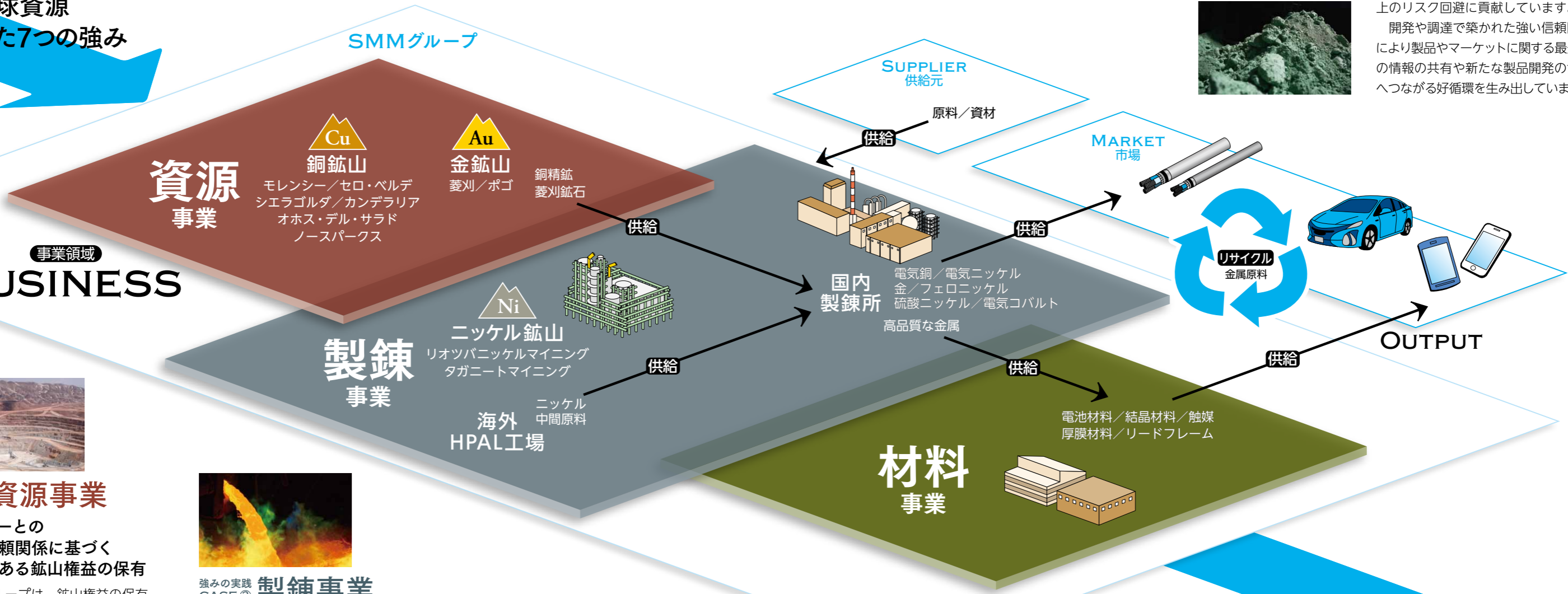
電池材料の開発では、研究開発段階
からの密接な連携や上流である製錬で
の技術対応により、お客様から強い信
頼を得ています。

一方、天然資源に関しては、資源ナ
ショナリズムの台頭や人権侵害への加
担リスクなどへの関心の高まりにより、
急激な市場の成長が見込まれる電池材

料の原材料の安定確保は調達上の重要
な課題となっています。

SMMグループでは、原材料である
ニッケルやコバルトについて採掘から
製錬、加工まで一貫した流れで事業活
動を行ない、明確なサプライチェーン
に基づくコンフリクトフリーな素材や
製品の安定供給により、お客様の調達
上のリスク回避に貢献しています。

開発や調達で築かれた強い信頼関係
により製品やマーケットに関する最先端
の情報の共有や新たな製品開発の協働
へつながる好循環を生み出しています。



創造される価値 OUTCOME

資源の確保と基礎素材や
高機能材料の安定供給による
継続的成長

地球環境の保全や環境低負荷製品の開発、
地域社会との共生による
持続可能な社会への貢献