

2007年2月19日

報道各位

住友金属鉱山株式会社

### 中期経営計画について

- 成長戦略の推進による企業価値の更なる向上 -

住友金属鉱山株式会社（本社：東京都港区、社長：福島孝一）は、このたび2007年度から2009年度までの中期経営計画を策定いたしました。

当社は、2003年中期経営計画（対象2004～2006年度、以下「03中計」）で、コアビジネス（資源・金属事業と電子・機能性材料事業）の拡充・強化と新商品の開発を基本戦略とし、企業価値向上のための諸施策を展開してまいりました。

資源・金属事業では大型プロジェクト（電気銅増産、コーラルベイニッケル、ポゴ金鉱山、セロベルデ銅鉱山、ゴロニッケル）を、電子・機能性材料では二層めっき基板や電池材料の拡販、ペーストやボンディングワイヤーおよびリードフレームの中国展開などを積極的に進め、着実に成果を挙げております。

新中期経営計画（2006年中期経営計画、以下「06中計」）では、この成果を踏まえ、03中計の成長戦略をさらに発展・強化することにより、企業価値のより一層の向上をめざす経営戦略を策定いたしました。

#### 1. 経営理念・経営ビジョン

事業運営の基本方針として、03中計策定時に定めた経営理念と経営ビジョンを06中計においても堅持し、これらの実現に向け引き続き邁進してまいります。

##### 経営理念

- ・住友の事業精神に基づき、健全な企業活動を行うことを通じて、社会への貢献とステークホルダーへの責任を果たし、より信頼される企業をめざす
- ・人間尊重を基本とし、その尊厳と価値を認め、明るく活力ある企業をめざす

##### 経営ビジョン

コンプライアンス、環境保全および安全確保を基本に、グローバルなネットワークにより、非鉄金属、電子材料などの高品質な材料を提供することによって、企業価値の最大化をめざす

## 2. 事業戦略

06 中計では、03 中計の基本戦略を踏襲し、「コアビジネスの一層の拡大強化」に向けた成長戦略を展開してまいります。

また、「非鉄メジャークラス入りをめざす」(資源・金属)「商品ごとに世界トップクラスのシェアをめざす」(電子・機能性材料)という目標の達成に向けた諸施策を、引き続き推進してまいります。

### 1) 資源・金属事業

「非鉄メジャークラス入り」をめざして、買鉱製錬型から「資源+製錬」型へのビジネスモデル転換を引き続き推進し、生産体制の構築と原料の安定確保に取り組んでまいります。

03 中計では銅事業の強化を重点的に進めてまいりましたが、06 中計はニッケル事業の拡大強化を中心に据え、HPAL や MCLE といった当社が培ってきた技術に一層の磨きをかけ、事業規模拡大に本格的に取り組めます。2013 年にはニッケル生産量 10 万トン/年体制の構築をめざし、そのためのニッケル原料確保に向け、CBNC 系列化に加え、第二 HPAL プロジェクトを推進します。電気ニッケル生産量は、現在の約 3 万トンを 2013 年には 6 万 5 千トンに引き上げ、フェロニッケルについては、生産設備老朽化対策および低品位原料対策を講じ、安定生産を維持してまいります。ゴロ・ニッケルプロジェクト(ニューカレドニア)はスケジュールの遅れ等から計画全般の見直しが必要となっておりますが、メジャーシェアを持つ CVRD Inc o 社と協同で早期のプロジェクト完成をめざします。また、将来のニッケル資源獲得に向け、ソロモン探鉱プロジェクトを推進いたします。

- ・ HPAL : High Pressure Acid Leach = 高圧硫酸浸出
- ・ MCLE : Matte Chlorine Leach Electrowinning = マット塩素浸出電解採取
- ・ CBNC : Coral Bay Nickel Corporation = コーラル ベイ ニッケル株式会社(フィリピン)

銅事業は、東予製錬所(愛媛県)における電気銅 45 万トン/年の生産体制を完成させ、コスト競争力の強化に注力します。今後銅原料のメインソースとなるセロ・ベルデ鉱山(ペルー)をはじめとした海外鉱山の安定操業を図ることで原料と収益の確保に努め、さらに、将来のメジャーシェアでの銅鉱山開発に向けた積極的な探鉱活動を実施してまいります。なお、自山鉱比率については、資源獲得競争が激しさを増している中、より実態をあらわす指標になるよう、その定義を見直しました。新しい定義に基づく自山鉱比率は、セロベルデ鉱山のフル操業により、足元の 2 割強から、4 割まで引き上げられる計画です。

貴金属事業は、ポゴ金鉱山(米国アラスカ州)におけるフル操業体制(産金量 12 トン/年)の確立と菱刈鉱山(鹿児島県)の安定操業維持に取り組んでまいります。

亜鉛・鉛事業は、有利な原料である鉄鋼ペレットの増処理と蒸留亜鉛の販売量確保により、収益力の向上をめざします。

#### 自山鉱比率の定義見直し

当社では、06 中計に合わせ、自山鉱比率の定義を見直します。これまでは当社が権益を持つ鉱山からの買鉱量全てを「自山鉱」としておりましたが、今後は権益相当分のみを「自山鉱」として取り扱うことといたします。(ただしセロベルデ鉱山は当初の 10 年間は精鉱生産量の 50%の買取権を有していることから、この部分だけは自山鉱に加えます。)

〔従来〕

$$\frac{\text{当社が権益を保有する海外銅山からの銅精鉱総購入量}}{\text{当社の銅精鉱総購入量}} \quad (\text{物量ベース})$$

〔今後〕

$$\frac{\text{当社権益見合いの銅量} + \text{セロベルデ買取権見合いの銅量}}{\text{東予工場精鉱産電気銅}} \quad (\text{銅量ベース})$$

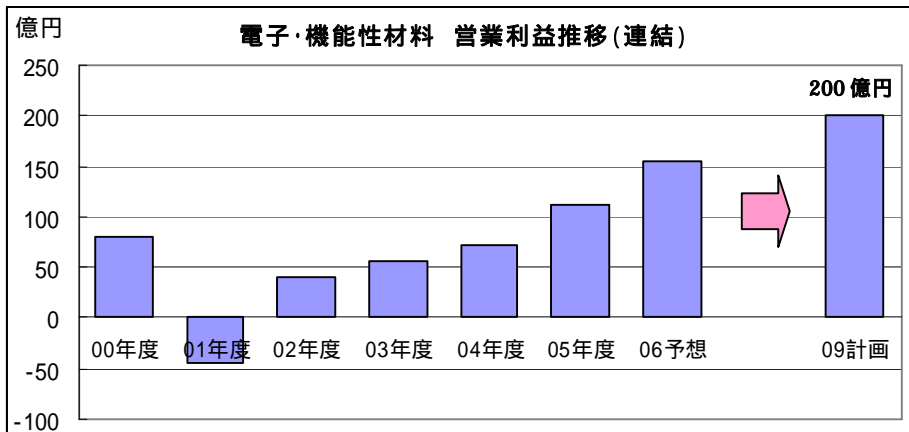
## 2) 電子・機能性材料事業

既存製品のトップクラスシェア獲得戦略を推進するとともに、新商品の開発・事業化に積極的に取り組み、200 億円/年の営業利益(連結)を安定的に計上できる体制を構築いたします。

電子材料事業では、お客様のニーズに迅速・的確に対応し、中国等の伸びる市場を確実に捉えることで、ニッケルペーストやボンディングワイヤーをはじめとした既存各製品の拡販を進め、主要製品群のマーケットシェアを 1 位または 1 位グループに引き上げることを目標といたします。また、高輝度白色 LED 向けに使用されるサファイア基板の事業化をめざします。

機能性材料事業では、基板材料は生産性向上によるコスト競争力強化で高シェアの維持を図り、電池材料は水酸化ニッケルのフル生産継続に加え、ニッケル酸リチウム(LNO)の増産により収益の柱となるよう成長させてまいります。

パッケージ材料事業では、リードフレームは市場の好環境を背景に拡販を進めワールドワイド No.1 シェアの維持・向上に努めます。また、テープ材料は台湾工場の戦力化による台湾・中国市場での拡販を進め、同市場でのトップシェア獲得をめざします。



### 3) その他の事業

環境関連事業は、コアビジネスへの更なる貢献に注力し、建材事業は、安定した利益を継続的に計上できる体質づくりを引き続き推進してまいります。

### 4) 研究開発

重点コア技術を「分離・精製・結晶化技術」「微粉末技術」「表面処理技術」「有機樹脂技術」「評価解析技術」の5つとし、これらの技術を中心に研究開発を進めてまいります。また、電子・機能性材料分野を中心に、新商品の開発・育成にもこれまで以上に力を入れてまいります。

なお、3年間の研究開発費および研究開発投資額は、総額で約200億円を予定しております。

#### 【重点コア技術】

分離・精製・結晶化技術、 微粉末技術、 表面処理技術、 有機樹脂技術、 評価解析技術

#### 【重点開発テーマ】

製錬技術(銅、ニッケル新製錬法)、 電池材料(LNO等)、 結晶材料(サファイア基板等)、  
薄膜材料(ターゲット材等)、 薄型実装材料(二層めっき基板、回路配線基板等)

## 3. コーポレート戦略

経営理念および経営ビジョンを実現するため、事業戦略に加えて次の施策を実施いたします。

### 1) 経営基盤を支えるシステムの強化

安全衛生・環境保全・コンプライアンスは、企業を支える最も重要な要素のひとつです。現在導入している諸システム(OSHMS、環境マネジメントシステム、リスクマ

ネジメントシステム 等)の運用強化と効果の最大化に努めてまいります。また、内部統制システムの整備とグループ全体への展開を確実に行ってまいります。

・ OSHMS : Occupational Safety & Health Management System

## 2) 人材の確保・育成・活用

事業の成長戦略を強力に推進する優秀な人材の確保・育成・活用に向け、新卒採用活動の強化や外部からの人材登用、海外留学制度によるグローバルな対応力をもった人材の育成、制度の再点検等に取り組んでまいります。

## 3) 財務戦略

財務体質の健全性保持に引き続き取り組み、連結自己資本比率 50%以上を堅持します。

また、利益配当については、収益力向上の実現に伴い、これまでの「安定配当」重視型から「業績連動」型に方針を変更し、2009 年度利益剰余金の配当から、配当性向 20%以上をめざします。

## 4) 買収防衛策の導入

当社は 06 中計の戦略遂行により企業価値の更なる向上をめざしますが、築き上げようとしている企業価値を破壊する買収者に対しては対抗策を設けておく必要があり、「事前警告型」の買収防衛策を導入することといたします。

## 4. 損益試算

当社の損益構造は非鉄金属の価格変動に影響されますが、歴史的に見て極めて高水準にある現在の非鉄金属価格をもとに 3 年後の価格を予測することは非常に困難な状況にあります。06 中計では、2009 年度の非鉄金属価格を別添資料のとおり想定し、その条件下で各種戦略効果を織り込んだ損益を試算いたしました。その結果、2009 年度の連結経常利益は 1,000 億円となりました。

2006 年度予想の連結経常利益 1,560 億円に対し 560 億円の減益となっておりますが、これは金属価格低下の影響として約 720 億円の損益悪化を織り込んだこと等によるものであり、実質的には成長を続ける中期経営計画となっております。

なお、06 中計で掲げた戦略・施策の遂行により得られる増分利益は、約 250 億円(2009 年度連結経常利益)と見込んでおります。

(本件に関するお問い合わせ先)

経営企画部長 中里佳明

TEL : 03-3436-7921

【参考資料】

与件

	中計2009年度	2006年度予想 *
為替(円/US\$)	110.0	112.7
銅価格(\$/T)	4,000	6,720
金価格(\$/toz)	550	612
ニッケル価格(\$/lb)	7.00	9.57
亜鉛価格(\$/T)	2,250	3,014

\* 2006年10月の業績予想時に使用した与件

損益試算値(連結)

	2009試算		2006予想		増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
資源	550	155	760	265	210	110
金属	4,650	370	6,550	847	1,900	477
電子機能性	2,400	200	2,105	155	295	45
建材・その他	416	35	440	38	24	3
消去・全社	1,216	0	1,355	25	139	25
計	6,800	760	8,500	1,280	1,700	520
<b>経常利益</b>		<b>1,000</b>		<b>1,560</b>		<b>* 560</b>
当期利益		640		980		340

\* 経常利益 560億円の内、金属価格低下による影響は約 720億円

設備投資(連結)

06 中計では、ニッケル事業の拡大強化を中心に、合計約 1,400 億円の設備投資を予定しております。(連結)

	億円
資源	100
金属	900
電子・機能性	300
建材・その他	100
合計(連結)	1,400

## 金属別販売数量

	2006年度見込み	2009年度計画
銅(トン)	378,338	450,000
ニッケル(トン)	57,346	60,500
金(kg)	53,781	49,200
亜鉛(トン) 受託含む	108,670	117,200

## 03 中計の達成状況

03 中計の主な達成状況は次のとおりです。

### 連結経常利益

03 中計目標 350 億円 実績予想 1,560 億円

(金属価格・為替を 03 中計並みとした実力損益で 370 億円と評価している)

### コアビジネスの拡充・強化

- ・ 5 大プロジェクト(東予工場 45 万トン体制、コーラルベイニッケル、ポゴ金鉱山、セロベルデ銅鉱山、ゴロニッケル)を積極展開、実績を積み上げた
- ・ 電子・機能性材料分野での増収・増益達成

06 年度売上高：中計目標 1,890 億円 実績予想 2,105 億円

” 営業利益：中計目標 126 億円 実績予想 155 億円

### 新商品開発

売上規模 10～30 億円の新商品 3 件(電池材料、熱線遮蔽材、ターゲット材料)達成

中計目標：5 件以上