

0→1 MAKE IT HAPPEN

FY26-1 経営概況説明会

CEO PRESENTATION

Chemistry for Sustainable World

未来が変わる。化学が変える。



Mitsui Chemicals

市村 聡

ICHIMURA Satoshi

Mitsui Chemicals Inc.

President & CEO

May 27, 2026

Copyright © 2026 Mitsui Chemicals, Inc.

Contents

▶ **Business Performance**
25年度決算と26年度見通し

▶ **VISION 2030**

事業ポートフォリオ変革の追求

新たな経営体制で臨むこと「真のグローバルスペシャリティカンパニー」
に向けて

25年度は、成長領域増益の一方、B&GMが低稼働や在庫評価損益等の影響により赤字継続
26年度は、厳しい中東影響を受けながらも、着実に増益を企図

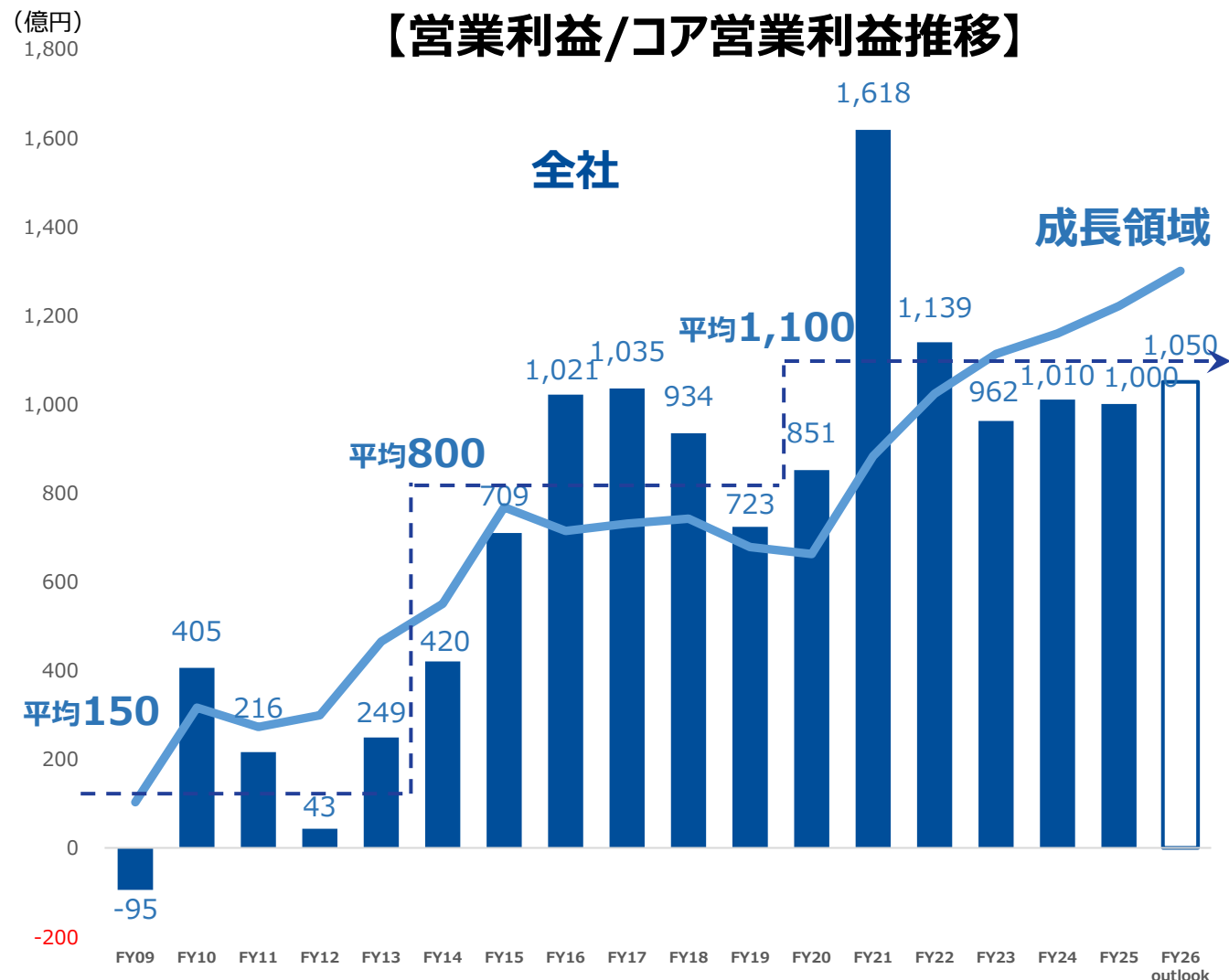
摘 要 (億円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
	Results	Results	Results	Results	Outlook
売上収益	18,795	17,497	18,092	16,688	19,000
コア営業利益	1,139	962	1,010	1,000	1,050
成長領域	1,023	1,113	1,159	1,221	1,300
ベーシック & グリーンマテリアルズ	178	△ 116	△ 114	△ 184	△ 30
その他	△ 62	△ 35	△ 35	△ 37	△ 220
非経常項目	151	△ 221	△ 227	△ 262	△ 220
営業利益	1,290	741	783	738	830
金融収益・費用	△ 117	△ 8	△ 67	△ 52	△ 90
親会社の所有者に帰属する当期利益	829	500	322	344	450
為替レート(円/\$)	135	145	153	151	155
国産ナガ(円/KL)	76,600	69,100	75,600	65,300	95,000

比較 FY2026対FY2025	
増減	率
2,312	14%
50	5%
79	6%
154	-
△ 183	-
42	-
92	12%
△ 38	-
106	31%

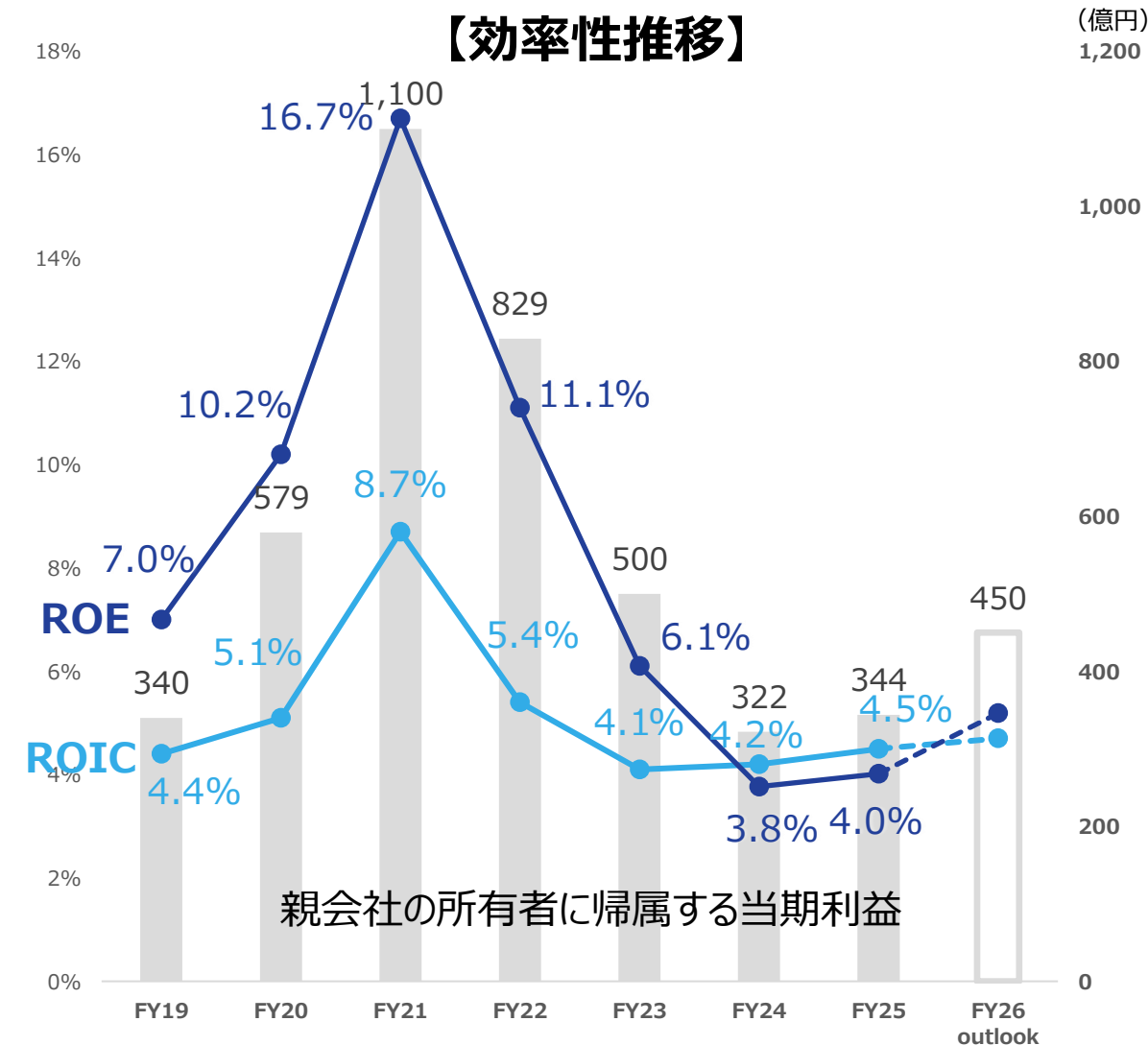
4
29,700

成長領域の収益拡大が全社の収益を牽引するものの、B&GM赤字継続や減損等により資本効率性に課題があり、**資本効率改善のため事業ポートフォリオ変革を加速させる**

【営業利益/コア営業利益推移】

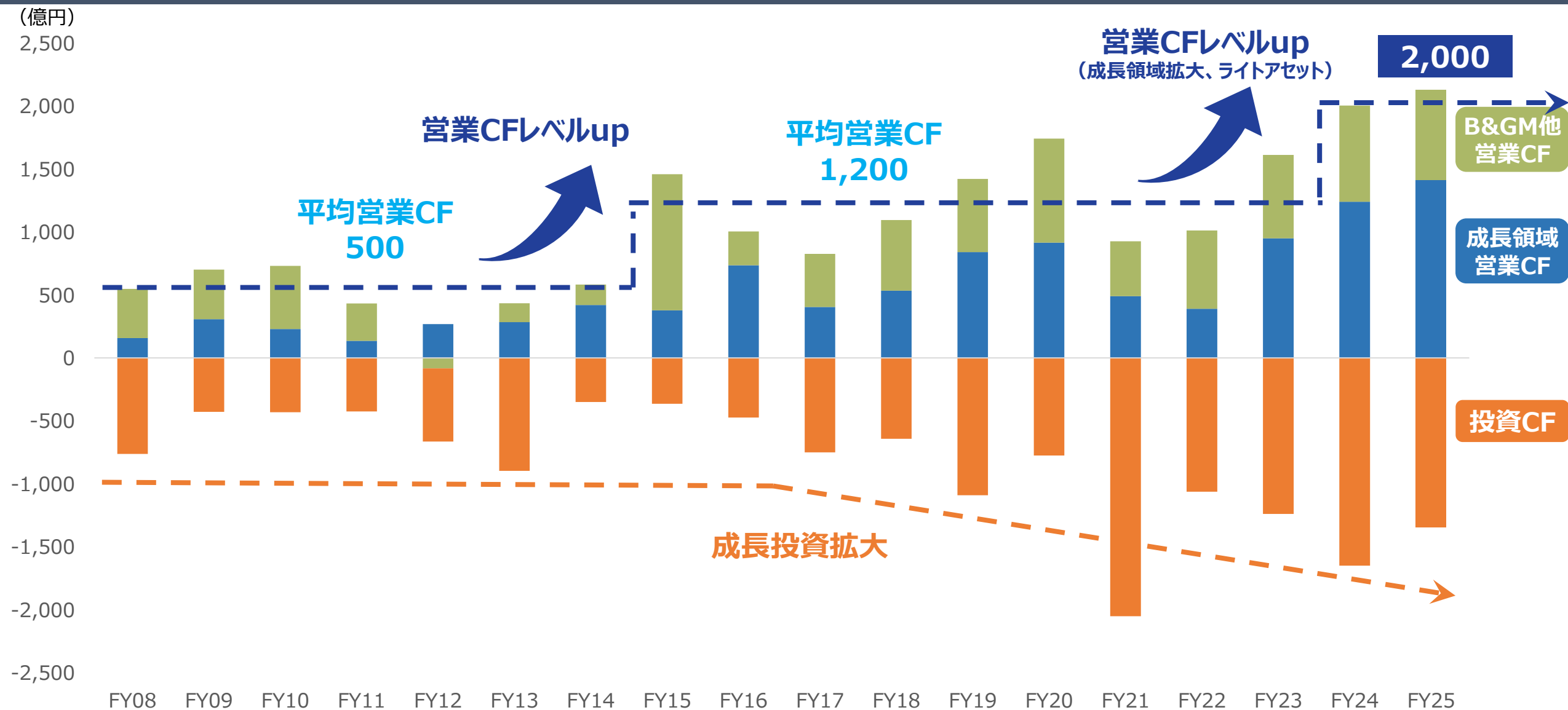


【効率性推移】

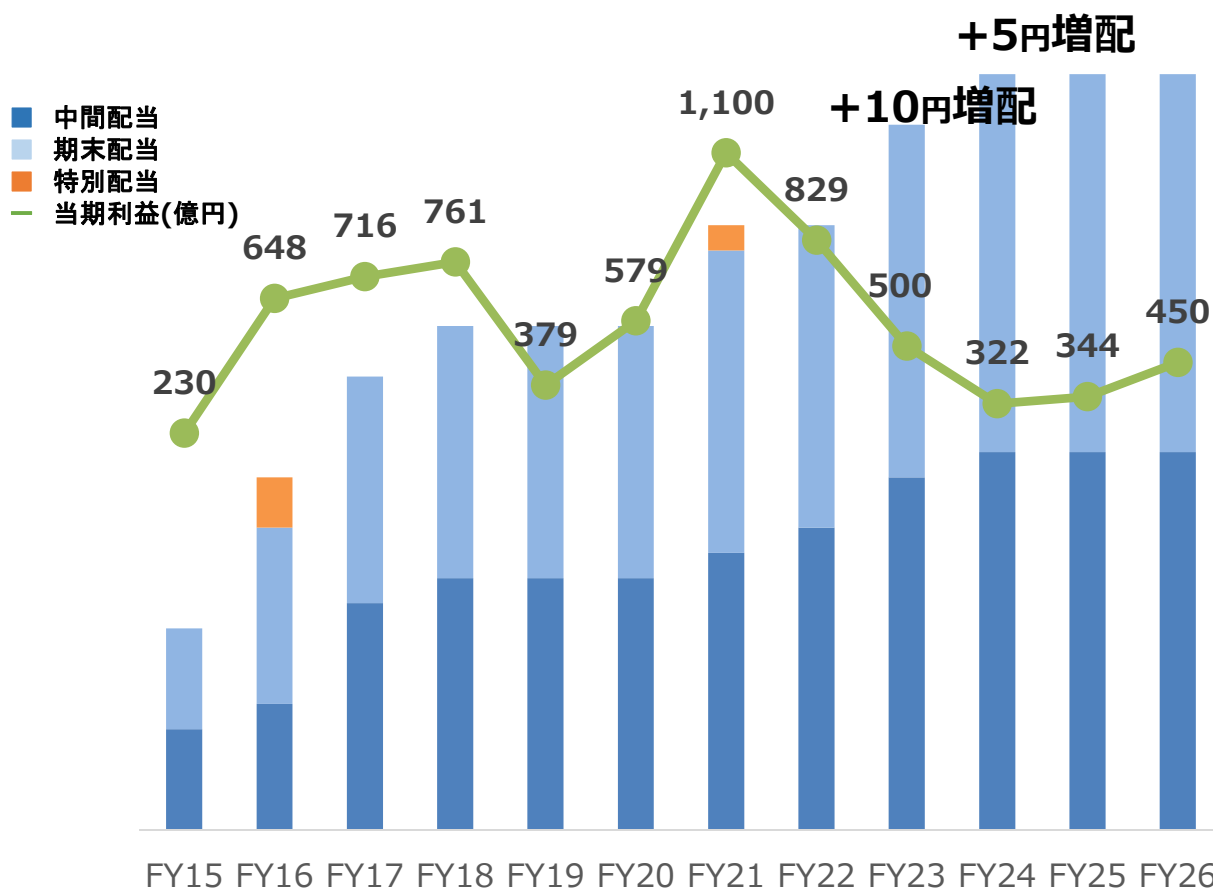


Net D/E 1.11 1.04 1.12 1.22 1.44 1.22 1.03 0.79 0.75 0.68 0.81 0.60 0.75 0.77 0.69 0.73 0.70

収益拡大とライトアセットにより稼ぐ力が向上し、積極的な成長投資や還元強化の余力を創出



不透明な状況下でも安定的かつ継続的な株主還元を計画



配当(円) *	20	35	45	50	50	50	60	60	70	75	75	75
自己株取得(億円)	-	-	50	100	100	-	100	100	-	100	300	-
DOE(%)	2.0	3.4	3.7	3.7	3.6	3.4	3.5	3.1	3.2	3.3	3.3	3.3
総還元性向(%)	35	22	32	39	77	34	30	40	53	119	168	-

*2026年1月1日株式2分割実施に基づき、過去に遡って株式分割後に換算して記載

● 自己株取得と消却

- ▶ 資本効率の改善のために25年度に自己株取得を決定
(4月27日に300億円取得完了)
- ▶ 株主還元の実効性の向上のため、自己株を消却
(8月末に20百万株(5%相当)を消却実施予定)

● 26年度配当予想

中間

期末

年間

$$37.5 \text{ 円/株} + 37.5 \text{ 円/株} = 75 \text{ 円/株}$$

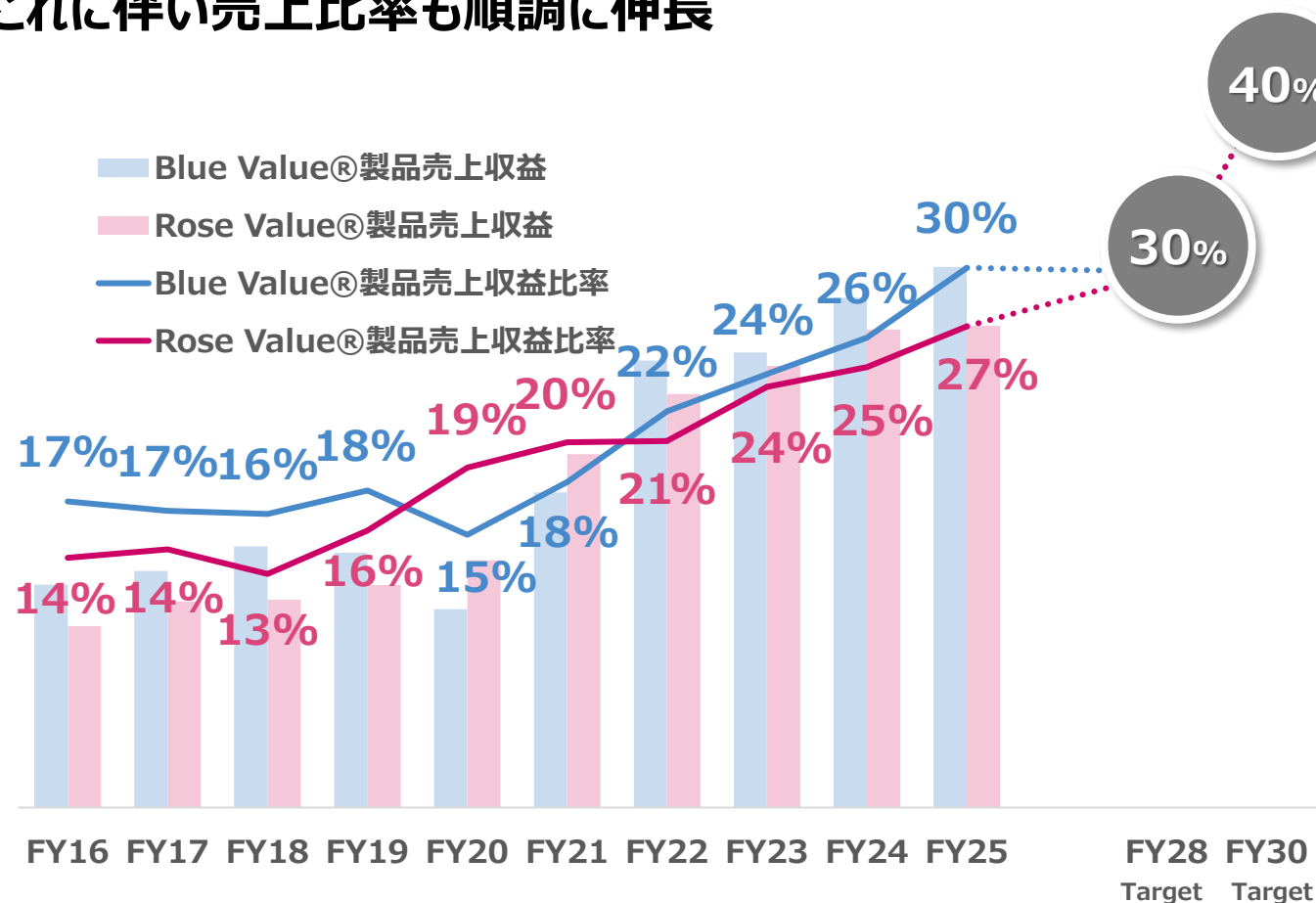
【還元方針】

資本効率向上と安定的かつ継続的な配当の実現

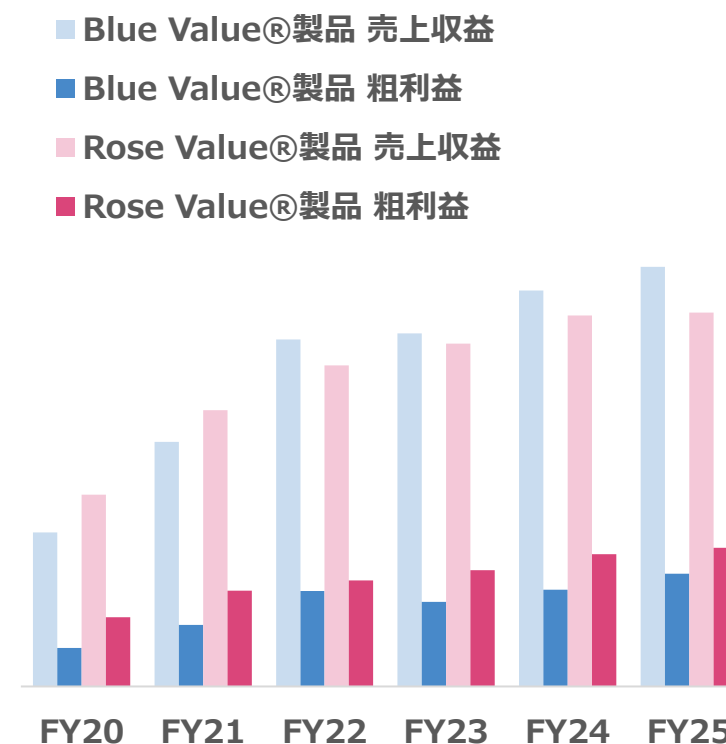
- ✓ 総還元性向 40%以上
- ✓ DOE 3.0%以上を目指す
(FY28までに4.0%を視野に還元強化を検討)
- ✓ 機動的かつ柔軟な自己株式取得



認定製品の売上収益が着実に伸長 これに伴い売上比率も順調に伸長



粗利益も着実に拡大



Contents

▶ **Business Performance**
25年度決算と26年度見通し

▶ **VISION 2030**

事業ポートフォリオ変革の追求

新たな経営体制で臨むこと「真のグローバルスペシャリティカンパニー」
に向けて

VISION 2030 足元～

～2030

成長領域



L&HC

積極投資・回収

メガネレンズ材料
農業化学品
タフマー®
アドマー®
イクロステープ™
アペル®

オーガニック成長

メガネレンズ材料・コート材
農業化学品
自動車材他多用途
モノマテリアル材
半導体関連材
光学関連材

新事業・M&A・提携

既存周辺
メディカル領域
半導体・実装領域
ソリューション

高成長・高収益の
グローバルスペシャリティカンパニーへ

成長加速に資するM&Aを含めた積極的な**資源投下**、**グローバル展開**
収益性・資本効率性に課題のある事業の**再構築**、**ポートフォリオ変革**



B&GM

再構築加速

PH TDI
PTA/PET PE/PP

ダウンフロー強化

高機能PP 高機能MDI 触媒

グリーンケミカル推進室

脱炭素

アンモニア燃焼

バイオマス

バイオマスナフサ

リサイクル

ケミカルリサイクル

CCU

カーボンニュートラルセンター

日本の産業を支える強靱な
ベーシック&グリーンマテリアル
カンパニーへ

地域・他社連携の推進加速

【主な短期的対応】

B&GM ①中東以外の地域からのナフサ調達と**7月以降稼働アップ**により安定供給確保に尽力

全社 ②高騰する原燃料に見合った値上げの実施

③不急の支出の繰り延べ、投資や費用の厳選によりキャッシュフローを確保

【社会情勢】

- ◆石油化学産業は日本のあらゆる産業を支える基幹産業であり、**経済安全保障上の重要性**が再認識され、**日本のコンビナート強化は必須**
- ◆**リサイクルや省プラスチック等環境対応の重要性**を再認識



ポリオレフィン事業統合 FY26

千葉エチレン設備1基化 FY27

西日本エチレン設備1基化 FY30頃

B&GM分社化検討 FY27目途

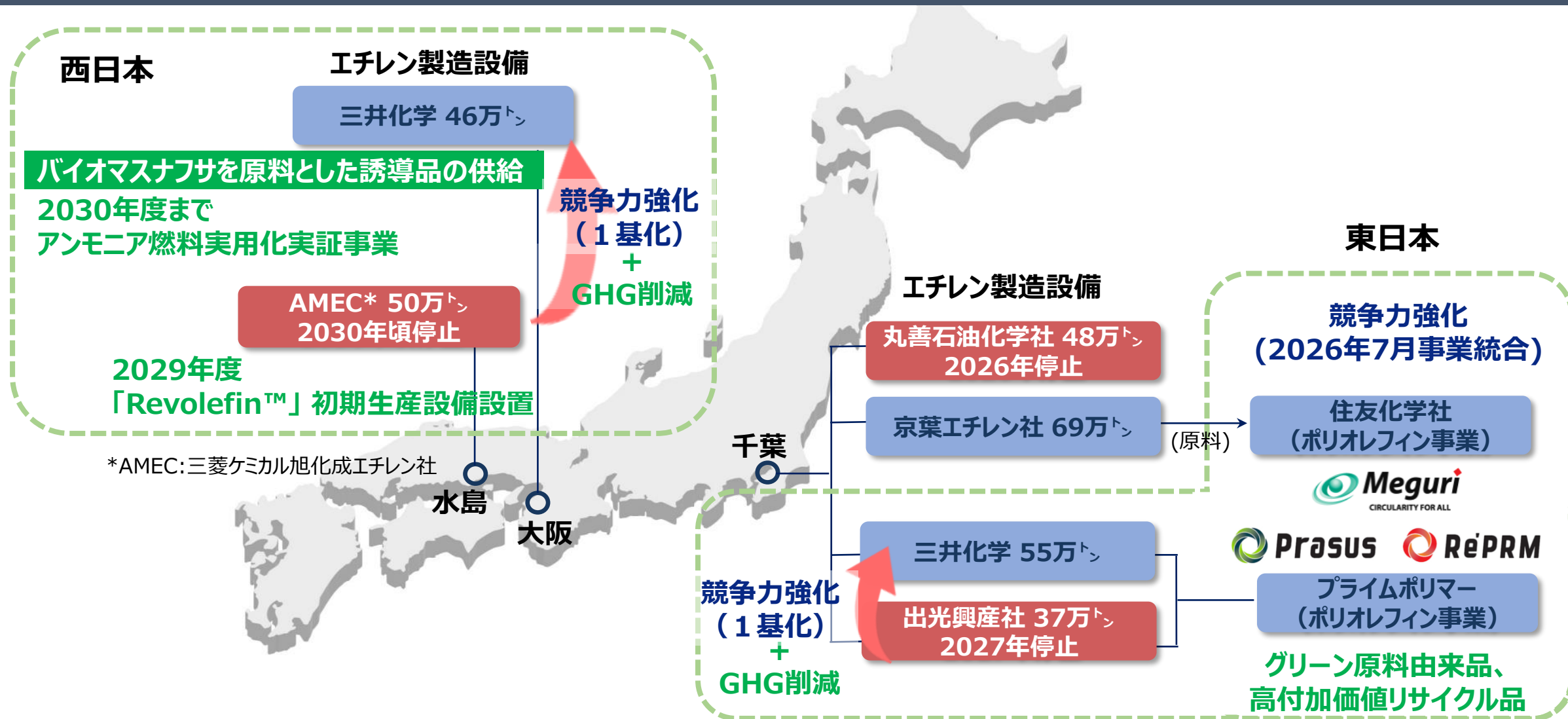
持続的に社会的使命を果たすため
更なる他社連携・再編を加速



同業他社…

日本を代表するベーシック&グリーンマテリアルカンパニー
サプライチェーン全体の国内産業を支える強靱な事業体へ

他社と連携し、東西の拠点でコンビナートの競争力強化とグリーン化を図り、日本の産業を支える



パラマウントベッド、リバーとベッドマットレスの**ポリウレタンケミカルリサイクル**の実証開始 (2023.9.4)



バイオマス・エボリュ®が、日本航空 (JAL) の貨物ハンドリング資材に採用 (2025.10.2)



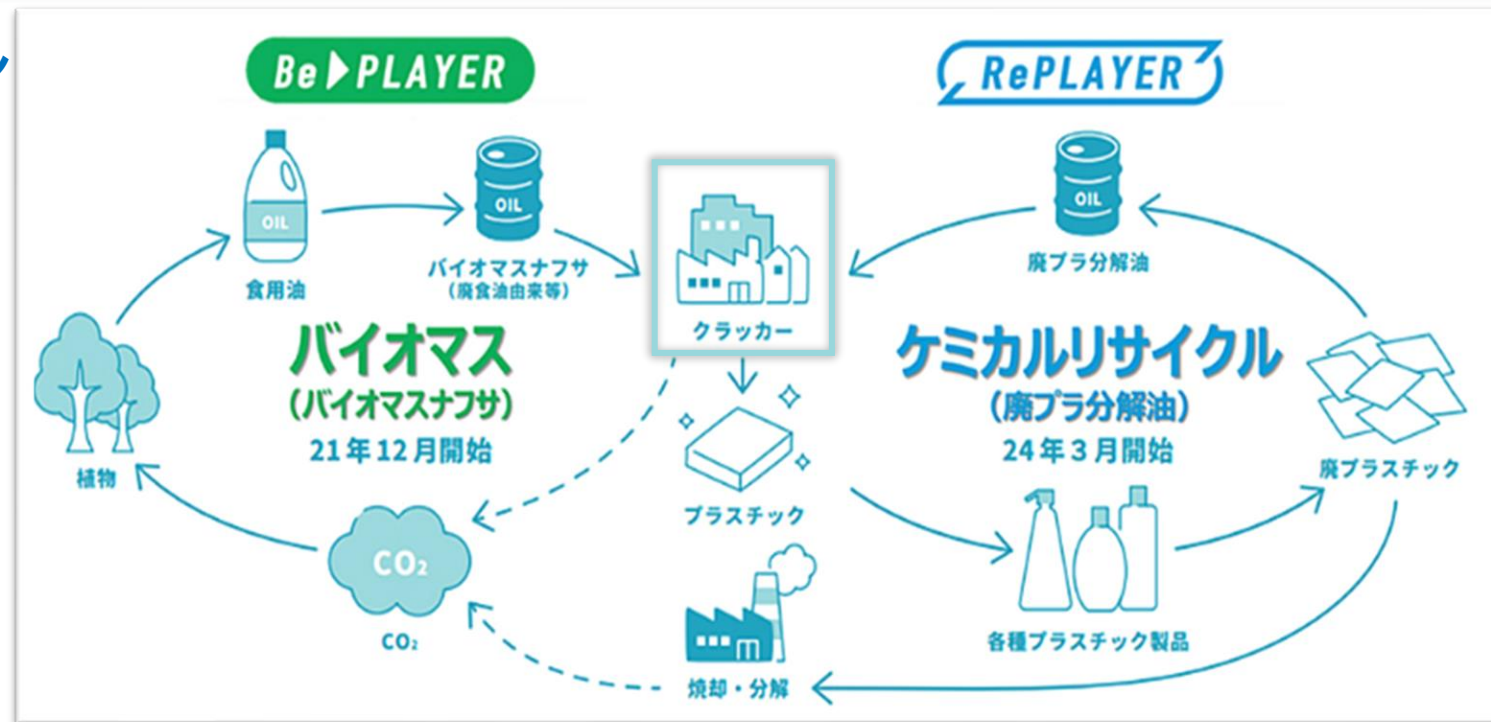
JAPAN AIRLINES

バイオマスポリエチレンと**ケミカルリサイクルポリエチレン**「Prasus®」が、ナチュラルローソンで採用 (2026.1.23)

LAWSON

ソニーの高機能製品向けに、**バイオマス原料を用いたリニューアブルプラスチック**のグローバルサプライチェーンを構築 (2026.2.6)

SONY 三菱商事



ケミカルリサイクルによる循環型スキーム実装に向けた共同検討を開始 (2024.03.22)



太陽石油と**ケミカルリサイクル製品**の供給拡大に向けた協業検討を開始 (2025.9.30)



廃プラスチックを「油化」する取り組みを開始 (2025.10.22)

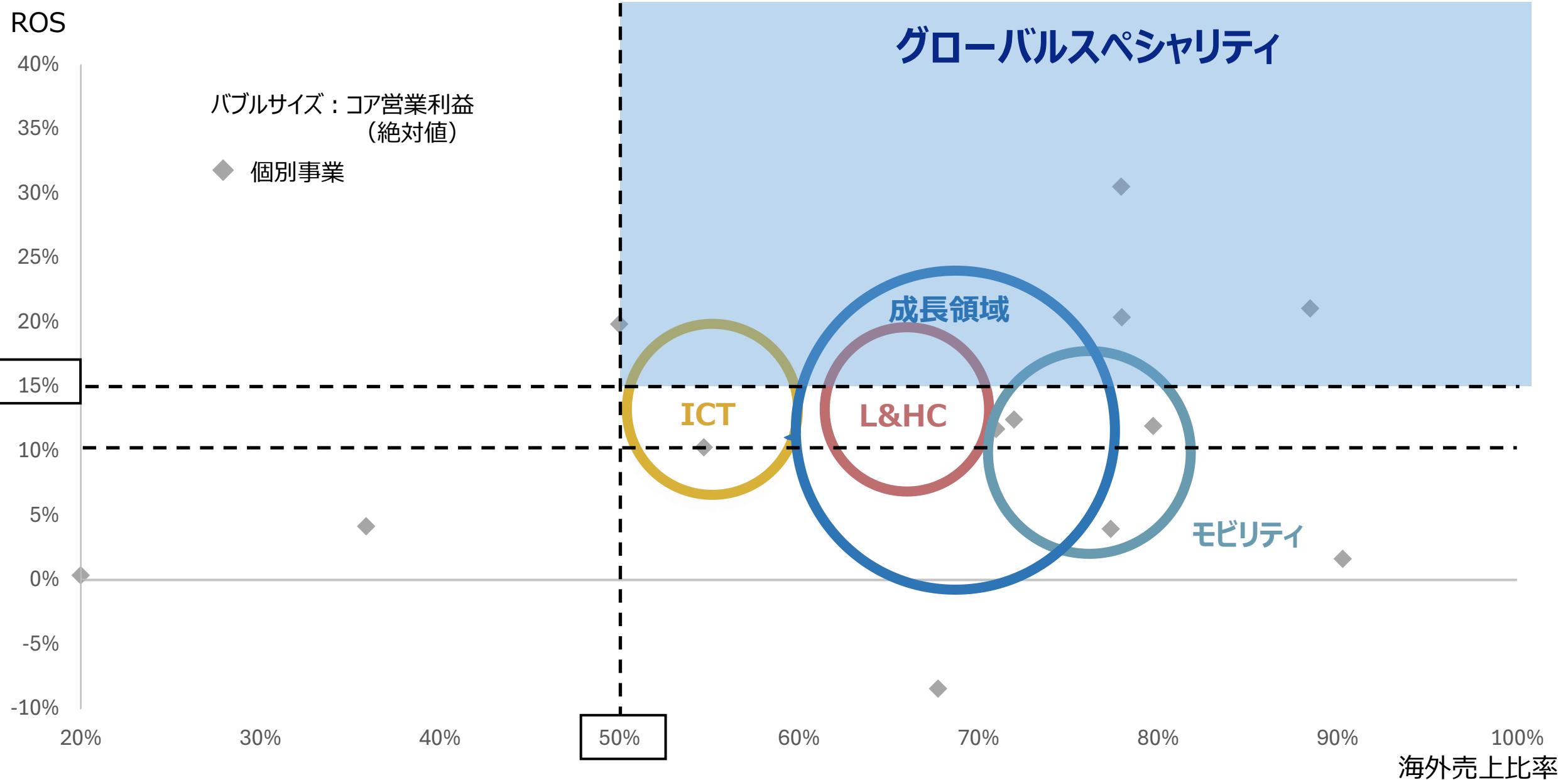


- ◆ 化学業界は全世界的に**過去にない転換期**にある
- ◆ 当社には**世界でトップクラスの製品／技術**があり、**成長ポテンシャル**はある
- ◆ グローバルに再編の機運も高まっており**大きく生まれ変わるチャンス**である

- ◆ VISION 2030目標達成を目指し、成長領域でも再編、再構築を進め、ポートフォリオ変革を加速することにより**資本効率を高める**
- ◆ 新興市場も含めグローバル展開を加速し、**世界で信頼感のある三井化学へ**
- ◆ Beyond 2030も意識しながら、従業員や投資家始めとした**ステークホルダーとの対話を通じ持続的な成長と企業価値向上を図る**

- ◆ ソリューションビジネスの提供によりお客様の成長を支え自らも成長する
- ◆ 三井化学を支える全ての人々の成長により会社全体が成長する
- ◆ 新たなチャレンジをグローバル一丸となっていく

真のグローバルスペシャリティカンパニーの実現へ



L&HC

グローバルに周辺技術を獲得

メガネレンズモノマー

世界No1

アジア・南米の現地パートナーに出資・提携し
グローバルに拡販トレボン®
エトフェンプロックス国内No1
(同系統殺虫剤シェア)スタークル®
ジノデフラン国内No2
(同系統殺虫剤シェア)

テネベナール®

世界初作用性分類

米ライフサイエンスラボにて事業化推進

InnoCell®

25年上市

モビリティ

グローバルに展開、シンガポールに本社機能

タフマー®
αオレフィンコポリマー

世界No2

日・米・欧・中・アジアに製造・開発拠点

PPコンパウンド

世界No2

グローバル供給体制構築（日本・米国）

アドマー®
接着性ポリオレフィン

世界No1

日本・中国に製造・技術サービス拠点

三井EPT™
エチレンプロピレンターポリマー

アジアNo3

ICT

グローバルNo1製品

アペル®

世界No1
(スマホ撮像レンズ)

ペリクル

世界No1

開発機能・ソリューションプロバイダーを
グローバルに設置・配置

イクロステープ™

世界No1

インド・EMEAへ展開

ケミパール®

日本、インドNo1

アジアに製造・開発拠点

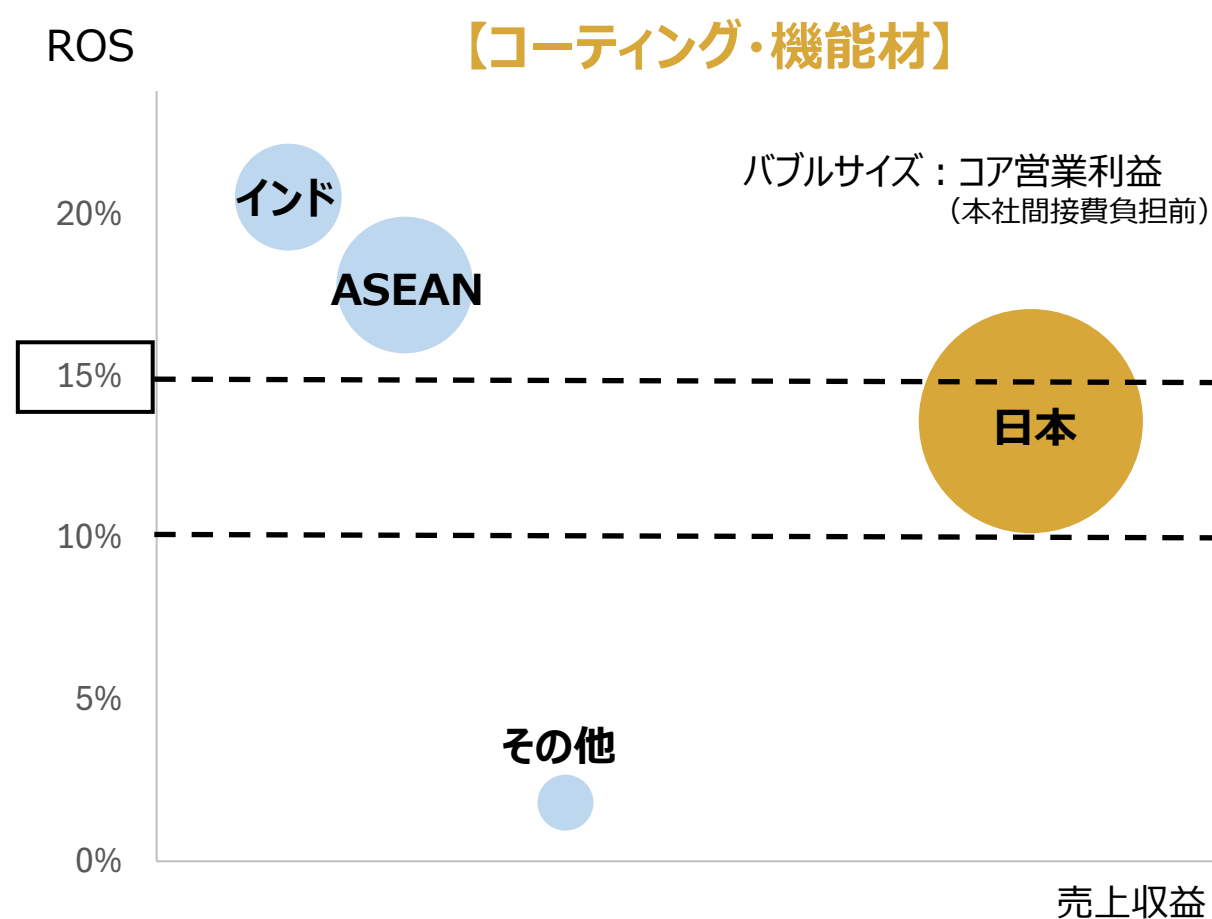
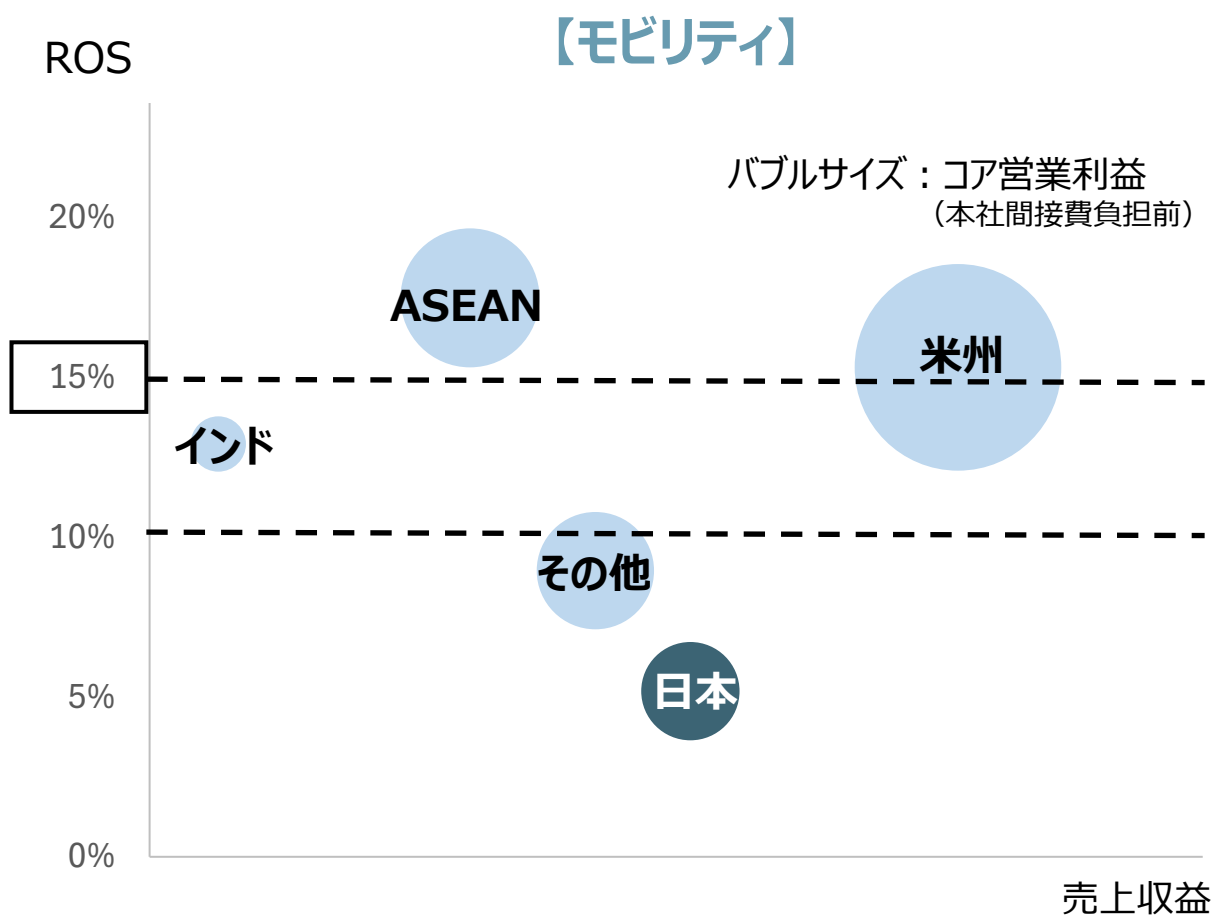
タケラック®・タケネート®
ウレタン接着剤

ASEAN No1

*一部当社推定含む

特長のある差別化製品をグローバルに展開し、リーディングポジションを獲得

- ◆ 複数の海外拠点に展開しており、**地産地消モデルが確立**できていること
- ◆ 各地域で自立した開発体制を持ち、**ソリューションプロバイダーとして顧客価値創出に貢献**できていること
- ➔ **モビリティやICTのコーティング・機能材は、地産地消モデルを各地域で展開し、重点地域である米州、ASEAN、インドで顧客価値創出が**できている



→ L&HCビジョンケアのコート材事業はオーガニック成長に加え、2008年に買収した米国SDC社を司令塔に周辺技術のM&Aや新興国も含め地域ニーズに応じた事業展開の実施により、高いトップライン成長を実現

【ビジョンケア コート材事業】

中国 2008年
SDC-CN
(技サ・販売拠点)



アジア
+7%

シンガポール 2013年
SDC-AP
(製造・販売・研究拠点)



シンガポール 2022年
COBURN-Singapore
(技サ・販売拠点)

● 拠点 設置 ~FY21
● 拠点 設置 FY22~25

% 売上収益CAGR(FY22→FY25)

米国 2008年
SDC-HQ
(製造・販売・研究拠点)



米州
+19%

→ **拠点拡張 (2026年)**
研究開発・製造等の機能を強化

米国 2022年
COBURN-HQ
(製造・販売・研究拠点)



英国 2008年
SDC-UK
(技サ・販売拠点)



欧州
+3%

ドイツ 2020年
COTEC
(製造・販売・研究拠点)



インド 2022年
COBURN-India
(技サ・販売拠点)

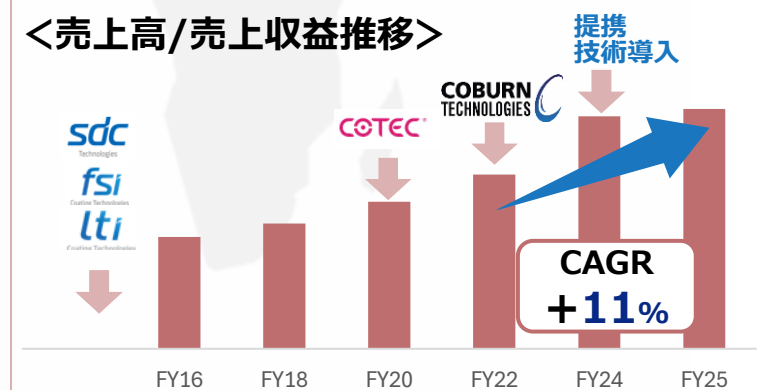


新興国
(インド・アフリカ・中東他)
+18%

<拠点数>

	FY21	FY25
米州	1	3
中国	1	1
シンガポール	1	2
インド	—	1
欧州	2	2
計	5	9

<売上高/売上収益推移>



- ◆ 日本からの輸出中心でも各地域の特性やニーズに対応したソリューションプロバイダーであること
 → イクロスステップ™は世界各地に迅速に顧客対応可能な技術サービス機能を設置・強化

【イクロスステップ™】

アジア

顧客密着立地で
機能強化を検討中

台湾工場



評価・開発可能

機能強化・拡充、能力増強
顧客使用の実機同等設備を導入

名古屋工場



マザー工場

Creative Integration Lab.®
(名古屋)



開発・共創のマザー拠点
全世界の情報集約・ノウハウの蓄積・共有
ソリューションプロバイダーの育成・定期教育




中国顧客ニーズに対応した
組織編制 (FY27)

欧・米

MCA

MCE

ソリューションプロバイダーを配置

-  販売拠点
-  生産拠点
-  技術サービス拠点設置・増強
を検討中のエリア

- ◆ソリューション提供力強化および新事業・新製品創出加速のため、
- ・事業横断の技術サービス体制や、市場・顧客密着型の開発体制が確立・強化されていること
 - ・グローバルでスタートアップ等との組織的連携が進んでいること

【技術サービスおよび新事業・新製品創出のための体制整備】

ドイツ 2024年12月

テクニカルソリューションセンター拡張



MCE



MCIND



上海 2011年
テクニカルソリューションセンター

MCCN



シンシナティ 2026年3月

ライフサイエンスラボ設置

バイオメディカル分野のインキュベーター「LifeSciKY」内



MCA

サンノゼ 2025年4月

第2号CVCファンド設立

321Catalyst Ventures, Inc.

(アフリカ拠点検討中)

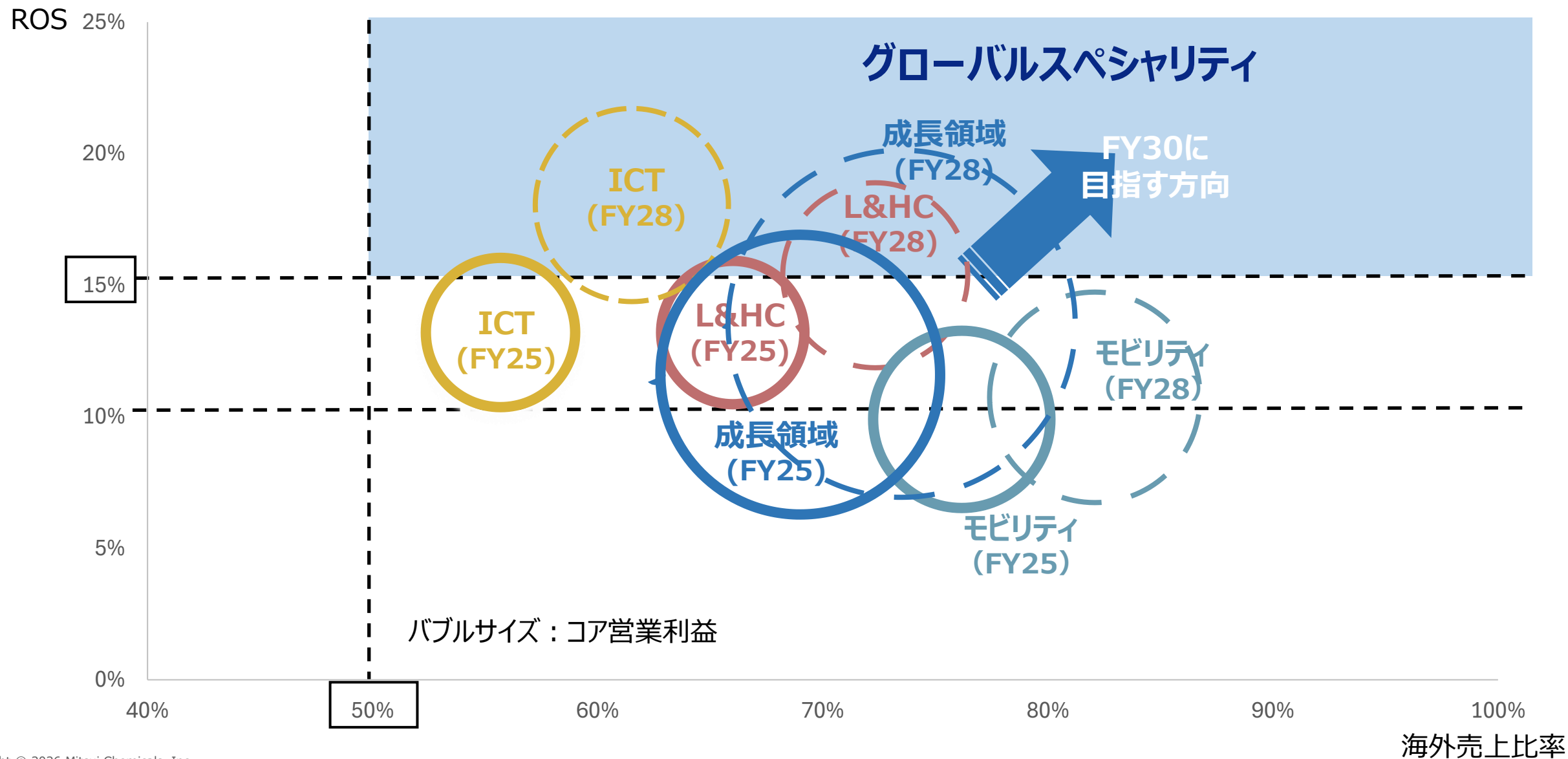
インド 2025年2月 テクニカルセンター開設



シンガポール

各地域の特性に応じて、研究開発機能の見直し・拡張や、
現地の研究開発機関・スタートアップとの連携強化等の検討をさらに進める

2～3年でL&HCとICTはグローバルスペシャリティへ、成長領域全体はFY30に達成へ



成長領域の中でも安定成長のL&HC、成長性の高いICTに厚く資源投下する

市場成長 + α の獲得を目指す

差別化

- 機能の優位性とそれに基づくプライシング
- ソリューション提供力
- リーディングポジション

×

領域の広がり

- 周辺領域への展開
 - メガネレンズ周辺用途展開
 - 農業化学品のライフソリューション用途展開
 - タフマー®の多用途展開
 - 環境対応包材用途展開
 - イクロステープ™の機能性DC用途等展開
- 新製品・新事業立上げ
 - AR/VR用途等

×

地域の広がり

- 新興国含め成長地域に展開
- 重点地域に対し体制強化も含めた資源投下
- 地域特性やニーズに応じた生産・開発・技術サービス体制

×

社会の転換からの機会獲得

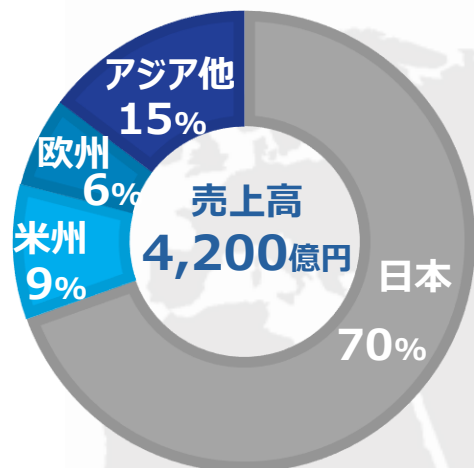
- デジタル化・AI革命
- 省プラスチックやリサイクル等環境意識の高まり
- ウェルビーイング重視

領域/地域の広がりのためにはM&Aや提携も積極的に活用する

成長領域でも期待値に満たない事業/関係会社の方向性は26年度中に決める

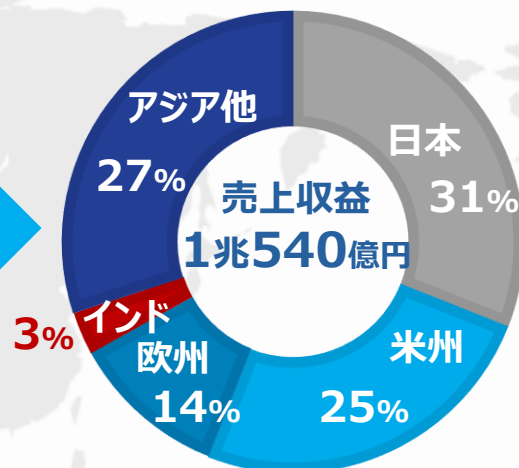
地域ごとの社会環境・市場ニーズに基づき、
既存市場のオーガニック成長に加え、成長市場・新興市場へ積極的に資源投入を図る

FY09 リーマンショック後



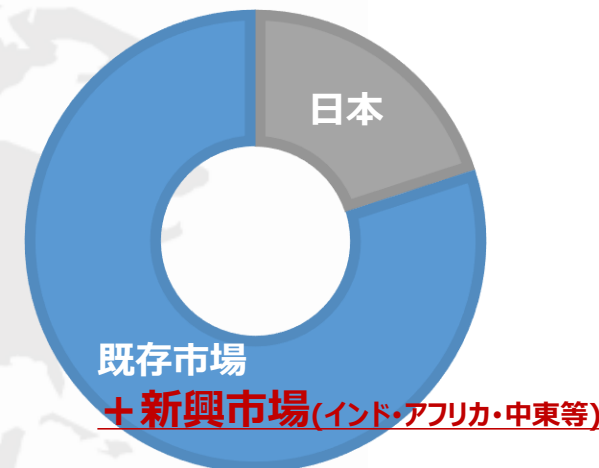
売上収益 2.5倍
海外比率 2.3倍

FY25



グローバル
展開加速

FY30 目指す姿イメージ



- ◆ 成長領域の海外売上比率は約7割
- ◆ 特に地産地消モデルをベースに大きくオーガニック成長している米州とインドは、今後も成長が期待され、強化すべき重点地域
- ◆ 東アジアはICT中心に伸長、今後も技術サービス体制を強化し顧客価値創出に貢献
- ◆ ASEANはモビリティ中心に重点拠点として伸長してきたが、自動車用途以外の広がりが課題
- ◆ EMEAは歯科材料KulzerやソリューションARRK買収により一定の規模になり、今後は成長が期待される環境対応用途等や地域(アフリカ・中東等の新興国)への展開が課題

重点地域

主な事業の現状

検討すべき方向性

米州

L&HC

- ◆ヘルスケア最大市場に対しL&HCでの**売上比率は低く発展途上**
- ◆ビジョンケアのコート材は米国を司令塔にグローバル展開
- ◆農業化学品は南米に拡販注力(北米はマルチナショナル企業と連携)

モビリティ

- ◆複合材中心に地産地消モデルを展開、南米能力増強決定
- ◆最大の稼ぎ頭かつ高収益性(ROS 15%)

ICT

- ◆日本からの輸出中心に先端領域等ソリューションを提供

新事業

- ◆CVC第2号(メディカル領域等に投資)

- ◆強固な収益をベースにメディカル領域等へ積極的にM&Aも含め資源投下し、米州内でのキャッシュの好循環を回す
- ◆米国を司令塔にメディカル領域の迅速なグローバル展開
- ◆差別化によるシェア拡大、伸びる南米/環境対応分野等で能力増強/拡販

インド

L&HC

- ◆ビジョンケアはガラス/低屈からの置き換え等により市場開拓中
- ◆農業化学品の拡販注力地域として事業強化

モビリティ

- ◆複合材料中心に地産地消モデルを展開(ROS>10%)

ICT

- ◆POD中心に地産地消モデル展開、高収益(ROS>20%)
- ◆テクニカルセンター設置

- ◆地産地消モデルをベースにソリューション提供力を強化し、成長機会の獲得
- ◆現地機関との連携による先端領域の研究体制構築

アジア

L&HC

- ◆MRブランドの高認知を活かして中国市場の高屈化を牽引
- ◆農業化学品は注力の一方、歯科材料は拠点統廃合実施

モビリティ

- ◆複合材料中心に地産地消モデル展開(ASEAN ROS>15%)

ICT

- ◆イクロステーブ™は台湾等各拠点でのソリューション提供力強化
- ◆タケラック®中心に地産地消モデル展開(ASEAN ROS>15%)

- ◆地域/事業特性に応じてソリューション提供力を強化し、モビリティ以外も成長機会獲得
- ◆拠点統廃合、間接共有化により事業基盤の効率化・強化

市場	新規	③ 例：海外農薬提携	④ 難易度が高い 例：Kulzer、ARRK
	既存	① 例：ペリクル事業買収	② 例：ビジョンケア周辺、 Meiji Seika ファルマ社 農薬事業買収
		既存	新規
製品／技術			

領域④「新規市場×新規技術」は難易度が高く、戦力化に時間を要する

Kulzer 構造改革の進捗

大胆な構造改革で順調に進展

潜在力

欧州でのブランド力(独:トップシェア)、当社Gトップクラスの高い限界利益率
欧州で着実に販売拡大 (当社内歯科材料事業経験者も増加)

対処すべき課題

多拠点展開でリソースが分散、販管比率の高さ

⇒拠点整理・統合や人員削減、米州・EMEAに注力

地域ニーズに応じた展開力の不足

ドイツ中心のマネジメント

⇒ドイツでの直販ネットワーク、AIを活用した顧客データ解析

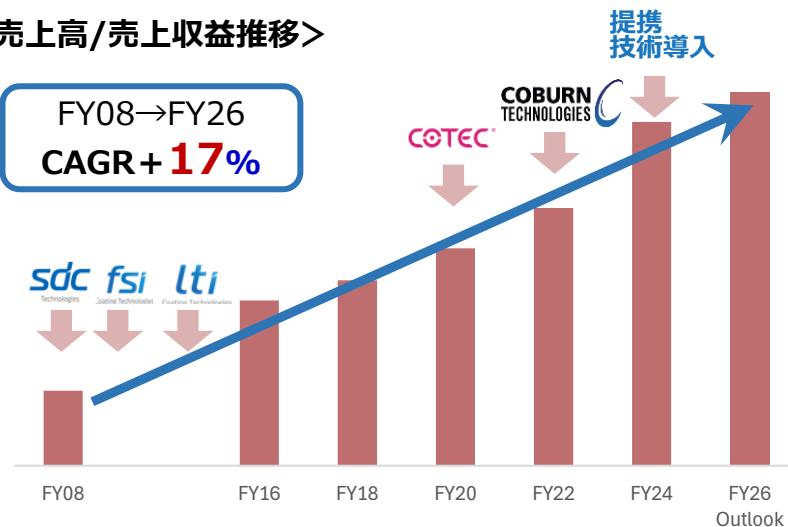
に基づくソリューション提供を他の注力地域でも展開

⇒経験豊富な米国人CEO登用、事業部長クラスの人材をMDに派遣、
米国常駐のL&HC副本部長の支援等によりグループあげて体制強化

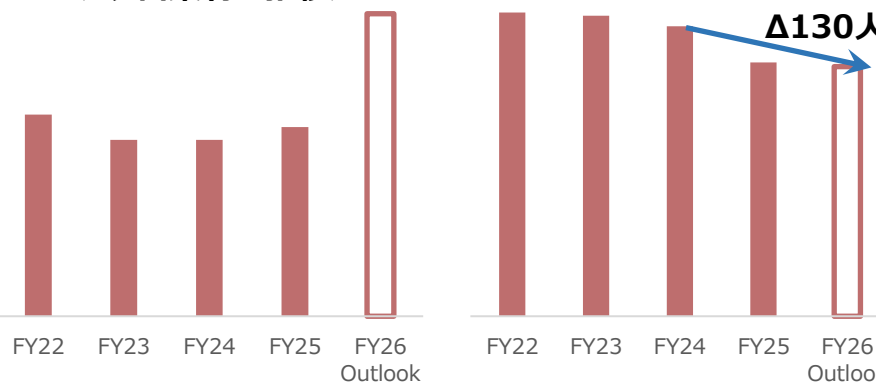
最大市場の北米で
伸び悩み

②ビジョンケア周辺領域のM&Aによる事業成長

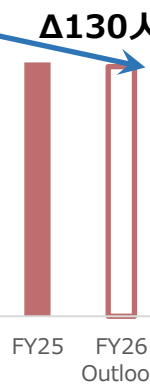
<売上高/売上収益推移>



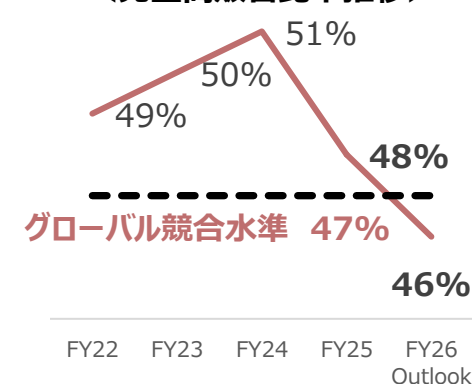
<コア営業利益推移>



<販管人員数推移>



<売上高販管比率推移>



領域①～③で当社の強い事業の延長上にある
M&Aは成功確率が高い (今後も積極展開)

◆ 歯科材料事業は、時間を要したが領域④から③に移行
◆ 今後、領域④で一定規模のメジャー出資の場合は、ガバナンス強化とコストシナジーを徹底した上でトップラインシナジーを追求し、成功確率を上げる

お客様の**成長**
一人一人の**進化**

→ 三井化学グループの**成長と進化**

あるべき姿

検討課題

お客様の「成長」を支える
ソリューションパートナー

✓ **グローバル技サ戦略（ソリューション）**
✓ 連携による国内コンビナート強化

技術を伝承・「進化」させる
少人数プロ集団

✓ **全工場オペレーション平準化**
✓ **絶対的な設備信頼性を持つ保全技術**

一人一人が「進化」し続ける
グローバルプロ集団

✓ 全従業員へ進化プラン提供
✓ 事業部間、グローバル間の壁撤去

効率と「成長」を両立し
価値を最大に「進化」

✓ 高ROIC事業へのリソースシフト
✓ DXツールによる生産性向上、マネタイズ
✓ データドリブン経営の実現

組織の垣根を越えて課題毎にTFチームで検討

CEO

事務局
経営企画担当役員

【クロスファンクショナル体制】

CFO、
CTO、
CHRO、
生産技術
本部長

TFチームA（関係部署）

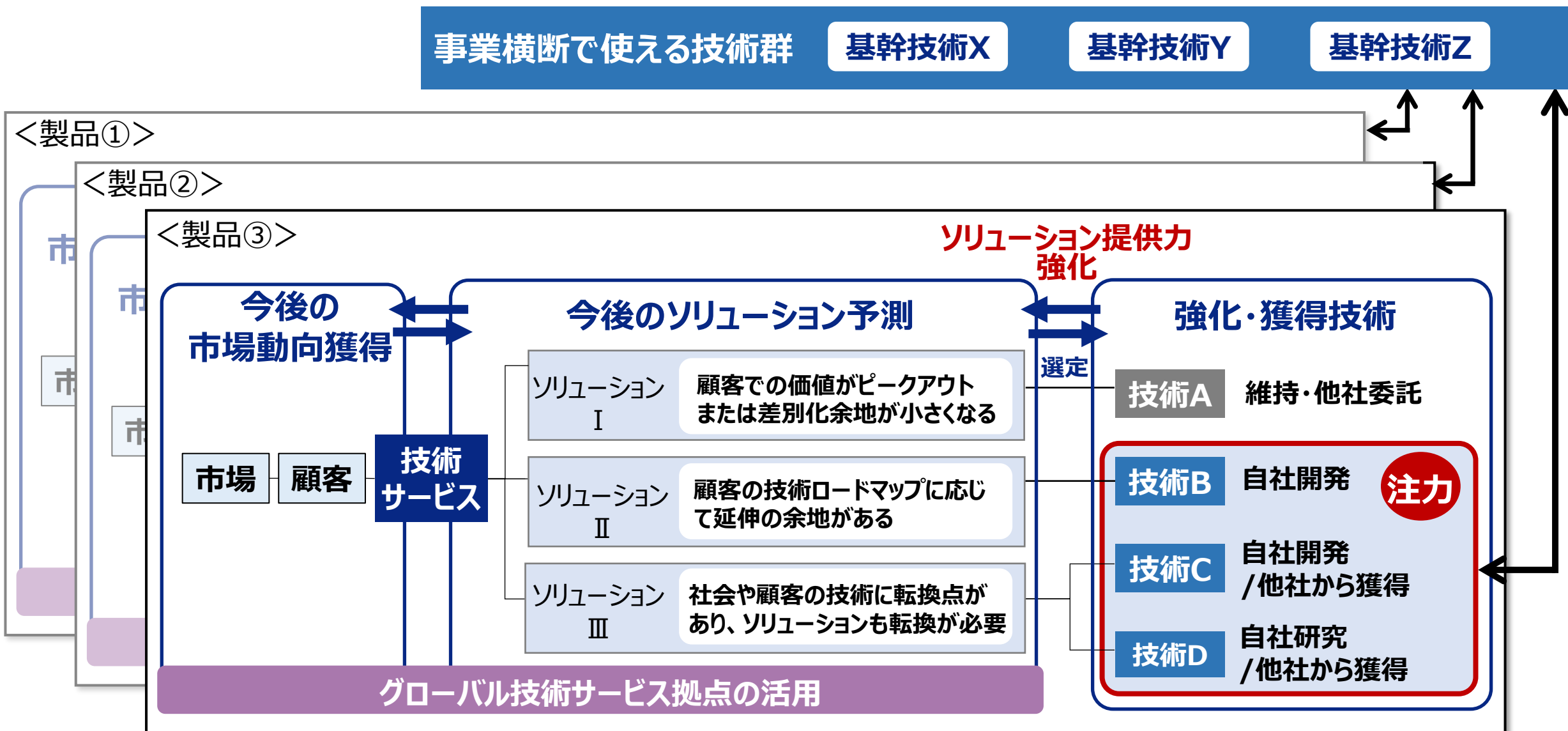
TFチームB（関係部署）

TFチームC（関係部署）

TFチームD（関係部署）

あるべき姿の実現に向けての骨太計画を**グループの知恵と力を結集して100日で作成する**

市場・顧客への価値提供を起点に注力すべき技術を選定、横断的に活用し、ソリューション提供力を高める



“トラブル起点施策”と“工場のあるべき姿に向けた取組み”を切り分け、確実に推進

① トラブル起点施策 過去トラブルの解析からリスクを評価し優先プラント・設備を選定、対策を実施

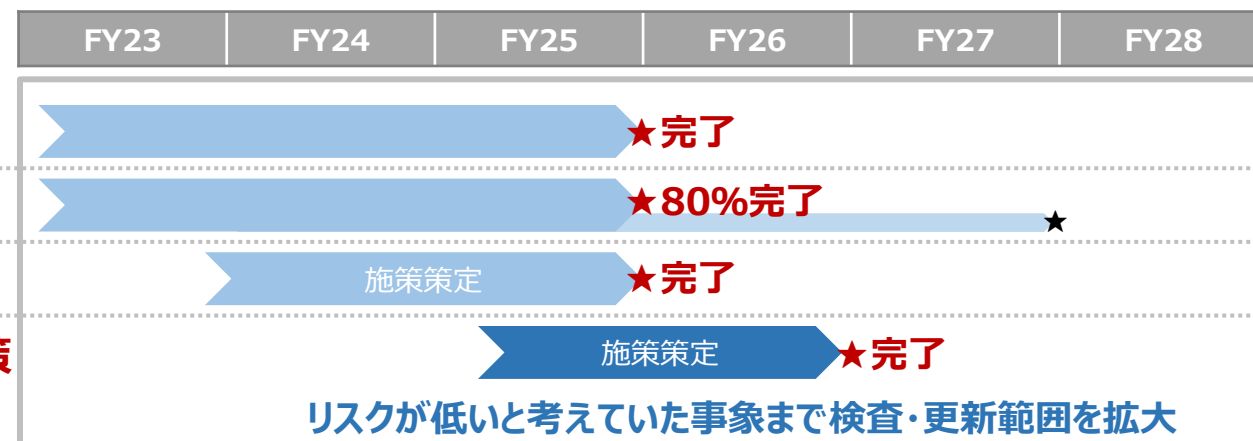
トラブル撲滅
安全・安定運転

トラブル発生プラント対策

ハード対策 (高リスク設備から順次更新等)

ソフト対策 (設備管理強化等)

追加) 潜在的原因対策



★残20%:定修および長納期機器・材料の調達時期を考慮し順次実施

② 工場のあるべき姿に向けた取組み

3本柱で工場を進化



経済
社会

信頼される
持続可能な工場

総合的に工場リスクを定義し、工場リスクマネジメントを強化

各工場の安全リスク評価を見える化
経営層を含め全工場にタイムリーに共有し、改善を実施

運転
保全

誰もが安全・安定
運転できる工場

知見の共有・標準化とDX活用により運転・保全技術を高度化

SOPのレベルアップを図り、運転支援技術を拡張して人に頼らないシステムの構築
さらなる工場設備管理の強化に資する組織体制構築

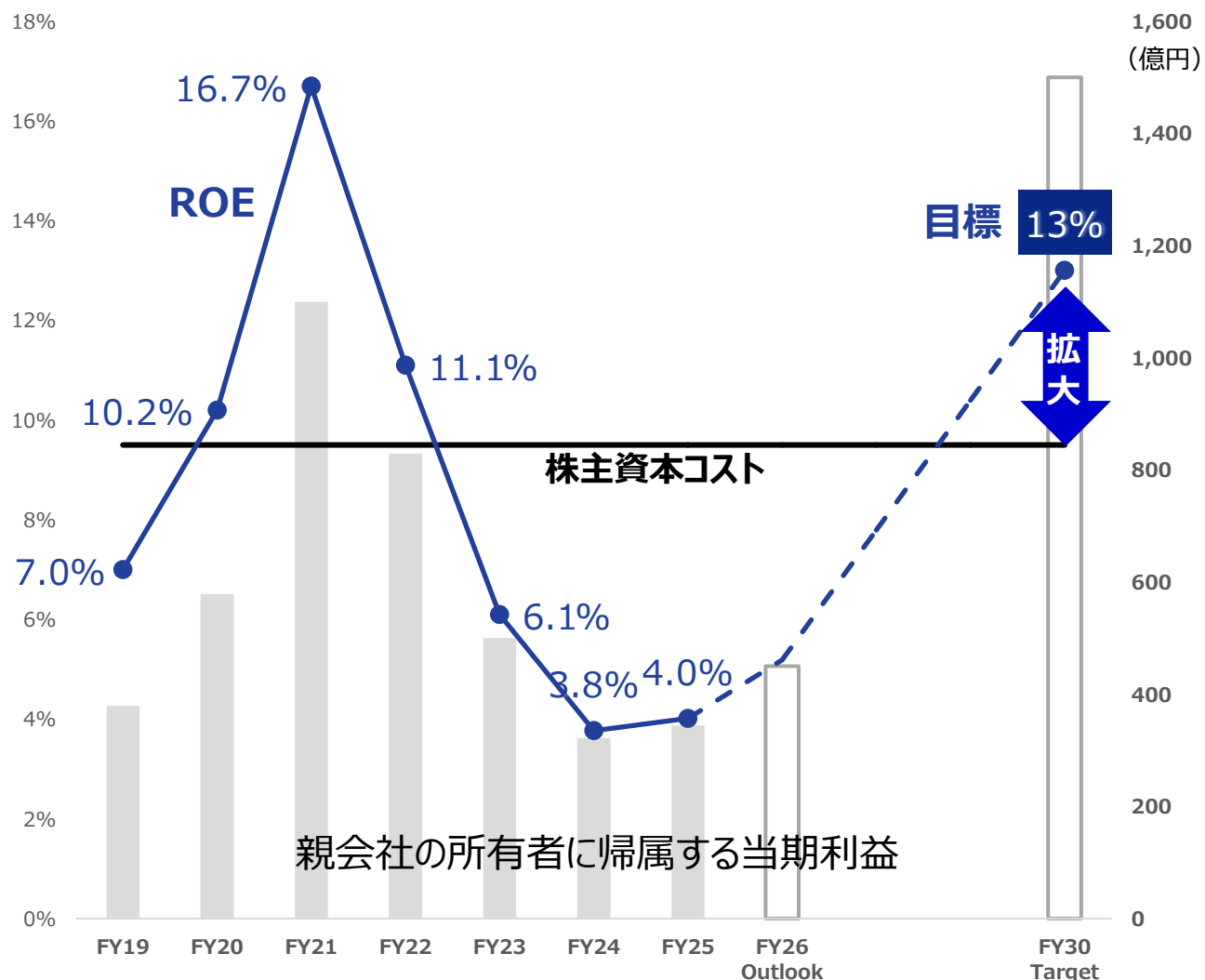
人
技術

人が進化し続ける
工場

全工場横断的な人材育成・評価改革

人の進化を促し、一人ひとりが働き甲斐を感じる工場作り
スペシャリストの育成・確保、ローテーション実施

事業ポートフォリオ変革、ライトアセット、還元強化等により 早期にROEが株主資本コストを上回り、更にはスプレッド拡大させ企業価値向上を図る



事業 ポートフォリオ 変革加速

- ✓ 高い収益性が期待される領域・地域に、より厚く資源配分、市場成長+αの獲得により成長領域の収益拡大加速
- ✓ ROICと利益成長に基づく事業ポートフォリオ変革加速（成長領域でも期待値に満たない事業/関係会社の方向性を決定する）

資本効率向上

- ✓ ポートフォリオ変革による収益性向上
- ✓ 他社との連携・再編加速によりコンビナート競争力強化とグリーン化を図り、国内産業を支える強靱な事業体実現を目指す
- ✓ 政策保有株式見直し(FY21~25で計828億円)等によるライトアセット化推進

キャッシュ創出 強化

- ✓ 収益拡大とCCC改善等による営業CFの向上

資本政策

- ✓ 株式分割（2026年1月1日）
- ✓ 株主還元強化（不透明な中でも配当維持）

資本コスト低減

- ✓ ステークホルダーとの対話を通じた経営の質の向上
 - ✓ 質の高いIR活動
- 〔ディスクロージャー優良企業賞受賞
5年連続9回目〕

	FY22 Results	FY23 Results	FY24 Results	FY25 Results	FY26 Outlook	FY28 Target	FY30 Target
コア営業利益 (億円)	1,139	962	1,010	1,000	1,050	2,000	2,500
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (億円)	829	500	322	344	450	1,100	1,500以上
ROE	11.1%	6.1%	3.8%	4.0%	—	10%以上	13%以上
ROIC*	5.4%	4.1%	4.2%	4.5%	—	7%以上	9%以上
NET D/E	0.77	0.69	0.73	0.70	0.8以下	0.8以下	0.8以下

*ROIC：投下資本利益率=税引き後コア営業利益/投下資本

31 (参考) 目標まとめ-2

持続可能な社会への貢献

マテリアリティ	KPI	FY25 Results	FY26 Outlook	FY30 Target
<ul style="list-style-type: none"> ・気候変動 ・サーキュラーエコノミー ・健康とくらし ・住みよいまち ・食の安心 ・ライフサイクル全体を意識した製品設計 	<ul style="list-style-type: none"> ・Blue Value®製品売上収益比率 ・Rose Value®製品売上収益比率 	<ul style="list-style-type: none"> ・30% ・27% 	<ul style="list-style-type: none"> ・29% ・27% 	<ul style="list-style-type: none"> ・40% ・40%
	<ul style="list-style-type: none"> ・GHG排出量削減率 (Scopes 1, 2) ※ 2013年度比 	<ul style="list-style-type: none"> ・28%(見込) 	<ul style="list-style-type: none"> ・28% 	<ul style="list-style-type: none"> ・40%


事業継続の前提となる課題

マテリアリティ	KPI	FY25 Results	FY26 Outlook	FY30 Target
<ul style="list-style-type: none"> ・安全 	<ul style="list-style-type: none"> ・重大事故・重大労災件数 	<ul style="list-style-type: none"> ・1件 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゼロ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゼロ (VISION 2030期間を通じて)
<ul style="list-style-type: none"> ・人権尊重 	<ul style="list-style-type: none"> ・人権リスクへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・人権デュー・ディリジェンスの実施 (リスクアセスメントプロセスの改善) 	<ul style="list-style-type: none"> ・人権DDプロセス3ヶ年計画完了 ・人権DDガイダンス確定 	<ul style="list-style-type: none"> ・国内外全拠点での人権デュー・ディリジェンスシステム構築によるリスク把握と是正
<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス 	<ul style="list-style-type: none"> ・重大な法令・ルール 違反数 	<ul style="list-style-type: none"> ・2件 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゼロ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゼロ (VISION 2030期間を通じて)
<ul style="list-style-type: none"> ・品質 	<ul style="list-style-type: none"> ・PL事故、重大品質インシデント件数 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゼロ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゼロ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゼロ (VISION 2030期間を通じて)
<ul style="list-style-type: none"> ・安定生産 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産及び設備信頼性 	<ul style="list-style-type: none"> 高額損失トラブル件数 ・6件 	<ul style="list-style-type: none"> 高額損失トラブル件数 ・≤5件 	<ul style="list-style-type: none"> 高額損失トラブル件数 ・ゼロ

32 (参考) 目標まとめ-3

事業継続に不可欠な能力

マテリアリティ	KPI	FY25 Results	FY26 Outlook	FY30 Target
・企業文化	従業員エンゲージメント向上 ・エンゲージメントスコア	・ 38%	・ 42%	・ 50%
・人的資本	キータレントマネジメント ・戦略重要ポジション後継者候補準備率	・ 226%	・ 250%	・ 250%
	ダイバーシティ ・執行役員多様化人数(女性・外国籍・キャリア採用) ※単体 ・女性管理職(課長級以上)比率 ※単体	・経営者候補多様化 26.9% ・ 8%	・経営者候補多様化 $\geq 28\%$ ・ 9%	・ ≥ 10 名(内,女性 ≥ 3 名) ・ 15%
	健康重視経営 ・生活習慣病平均有所見率 ※単体、男性社員 ・メンタル不調休業強度率 ※単体	・ 10.42% ・ 0.87	・ $< 9.50\%$ ・ < 0.65	・ $\leq 8.0\%$ ・ 0.25
・デジタルトランスフォーメーション	デジタル人材育成 ・データサイエンティスト数(～FY25年) ・AIを活用した業務効率化プロセスの定常運用 (FY26年～)	・ 177名	・ AI実装による業務プロセス効率化 5部署 ・ AIによる業務プロセス効率化 PoC実施 55部署	・ 全社/全部署
・イノベーション	新事業創出 ・ 新事業数 (FY26年～)	-	・ アーリーステージテーマの新事業推進PJ化 ≥ 2 件	・ ≥ 3 件
	イノベーション ・事業部所管テーマ数 (FY26年削除) ・開発への移管件数 (FY26年～)	・ 予備的市場開発を行うステージへのアップ率 13%	・ 開発テーマへの移管加速 移管数 ≥ 1 件	・ ≥ 8 件 (FY28)
	Beyond 2030に向けた価値創造 ・未来技術創生センターにおける開発新領域数 (FY26年～新事業創出に統合) ・未来の社会課題起点の研究開発テーマ群 (FY26年～新事業創出に統合)	・ シーズ研究から技術開発へのステージアップ 3テーマ ・ 将来取り組むべき社会課題の特定 5件	-	-
・パートナーシップ	・持続可能な調達率	・ 持続可能な調達の周知徹底と実行・展開	・ 70%	・ 80%

A blue sky with white clouds and a large blue arrow pointing right.

変化をリードし

サステナブルな未来に貢献する

グローバル・ソリューション・パートナー

未来が変わる。化学が変える。

Chemistry for Sustainable World



三井化学

Challenge Diversity One Team

本資料の計画は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。