



2026年3月11日

各 位

会 社 名 株式会社三井ハイテック  
代表者名 代表取締役社長 三井 康誠  
(コード番号 6966 東証プライム・福証)  
問合せ先 取締役経営企画本部長 鶴池 正清  
(TEL 093-614-1111)

## 中期経営計画の財務目標修正に関するお知らせ

当社は、本日開催した取締役会において、2025年3月11日に公表いたしました中期経営計画（2026年1月期～2028年1月期）の財務目標を下記の通りに修正することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 見直しの内容

(単位：百万円)

	2028年1月期		増減	増減率
	(当初)	(修正後)		
売上高	310,000	263,000	△47,000	△15.2%
営業利益	23,500	15,000	△8,500	△36.2%
売上高営業利益率	7.6%	5.7%	△1.9pt	-
ROE	12.0%以上	8.0%以上	△4.0pt 以上	-
ROIC	7.0%以上	5.0%以上	△2.0pt 以上	-

設備投資（3カ年合計）	110,000	96,000	△14,000	△12.7%
-------------	---------	--------	---------	--------

### 2. 修正の理由

電機部品事業における電動車市場の成長鈍化および電子部品事業におけるレガシー半導体市場の回復遅れを受け、2025年3月公表中期経営計画の財務目標値である2028年1月期の売上高、営業利益、ROE、ROICをそれぞれ下方修正いたします。また設備投資も、電動車市場の成長鈍化を踏まえた計画見直しを行い、3カ年の設備投資を1,100億円から960億円へと抑制いたします。

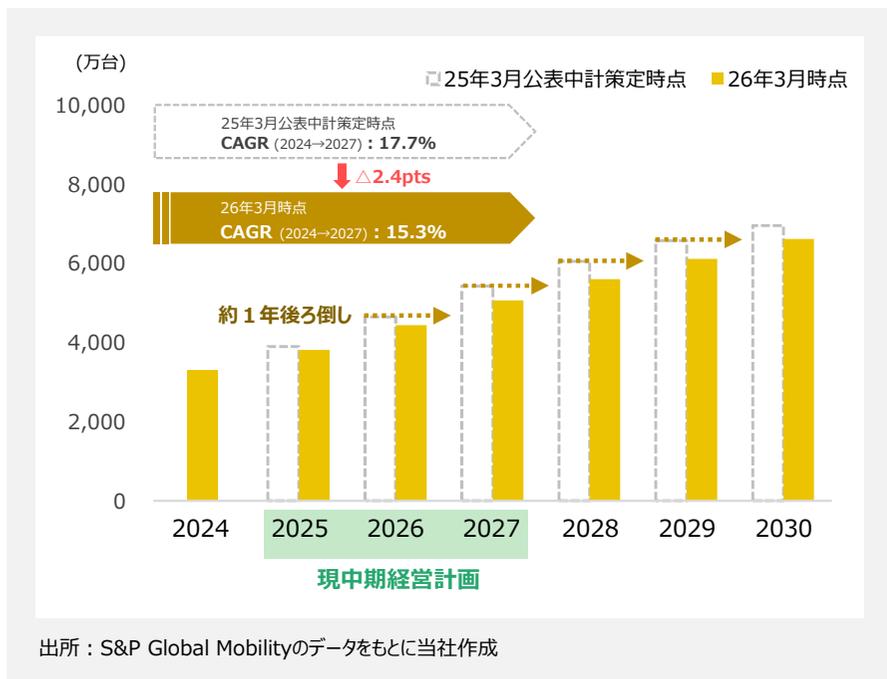
以 上

# 中期経営計画の修正

2026年3月11日に発表した2026年1月期決算補足説明資料より、一部を抜粋したものです。

26年以降の電動車市場成長が25年3月公表中計策定時点の予測より約1年程度後ろ倒し

● グローバル電動車生産台数予測の変化



市場環境

- 電動車市場の成長は継続し、現中計期間 3カ年のCAGRは+15.3%を見込む
- ただし、25年3月公表中計策定時点と比べて電動車市場はグローバルで成長鈍化が見られ（HEV、BEV）、特に欧州や北米でのBEV需要の失速が顕著
- 加えて、顧客における販売計画等の見直し影響により、当社の販売は約2年の後ろ倒しで推移する見込み

当社のターゲット市場

電動車  
タイプ

全タイプ  
HEV, BEV, PHEV, MHEV, FCEV

顧客

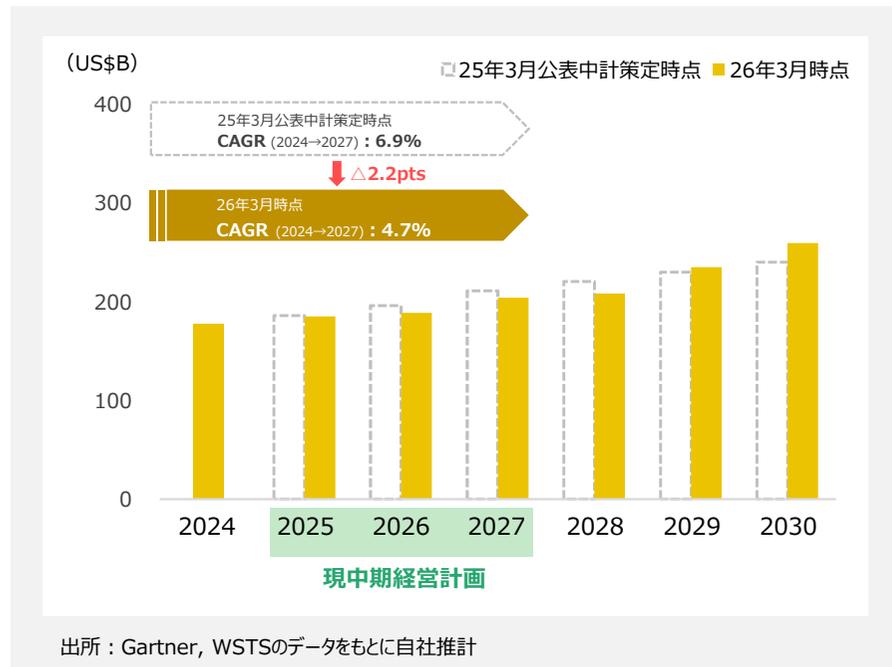
国内外自動車メーカー  
Tier1メーカー

製品  
区分

高品質・高効率  
モーターコア

25年3月公表中計策定時点と比べて、26年以降のレガシー半導体市場は回復遅れ

● レガシー半導体市場予測



**市場環境**

- 25年3月公表中計策定時点と比べてレガシー半導体市場全体、とりわけ当社のターゲット市場において回復遅れ
- 特に車載半導体市場では、日米欧系OEMにおけるBEV伸長の鈍化に伴い、日米欧のIDMにおける需要回復が鈍化

**\* リードフレームが使用される半導体について**  
 リードフレームパッケージが使用されるのは、ディスクリート/アナログなどのレガシー半導体を中心。AI向けの先端半導体に関連するリードフレームの使用は一部に限定

**当社のターゲット市場**

<p><b>車載</b></p>	<p>電動車含む自動車全般 (パワー、マイコン、アナログ)</p>	<p><b>民生</b></p>	<p>産業機械、PC、 LED、データセンター等 (パワー、マイコン、アナログ)</p>	<p><b>情報 端末</b></p>	<p>携帯端末、及び周辺機器 (パワー、アナログ)</p>
------------------	---------------------------------------	------------------	--	-------------------------	-----------------------------------

## 修正の理由

27年1月期、28年1月期の市場環境及び顧客動向の変化により、25年3月公表中計から受注が減少する見通し。電機部品は、電動車市場（HEV、BEV）のグローバルでの成長鈍化がみられ、電子部品はレガシー半導体市場の回復が遅れがみられる。以上により、売上高、営業利益、ROE、ROICが25年3月公表中期経営計画の財務目標を下回る見通しのため修正を行う。

[単位：百万円]

● 財務目標	28/1期 当初目標 (‘25年3月公表)	28/1期 修正目標	増減	増減率
売上高	310,000	<b>263,000</b>	△ 47,000	△ 15.2%
営業利益	23,500	<b>15,000</b>	△ 8,500	△ 36.2%
営業利益率	7.6%	<b>5.7%</b>	△ 1.9pts	
ROE	12.0%以上	<b>8.0%以上</b>	△ 4.0pts以上	
ROIC	7.0%以上	<b>5.0%以上</b>	△ 2.0pts以上	

● 参考指標	28/1期 当初目標 (‘25年3月公表)	28/1期 修正目標	増減	増減率
経常利益	23,000	<b>14,000</b>	△ 9,000	△ 39.1%
当期純利益	16,000	<b>10,000</b>	△ 6,000	△ 37.5%
EBITDA	44,500	<b>34,000</b>	△ 10,500	△ 23.6%
EBITDAマージン	14.4%	<b>12.9%</b>	△ 1.4pts	
設備投資額 (3ヵ年合計)	110,000 26.1期～28.1期合計	<b>96,000</b> 26.1期～28.1期合計	△ 14,000	△ 12.7%

[単位：百万円]

		28/1期 当初目標 (*25.3月公表)	28/1期 修正目標	増減	増減率
電機部品 (モーターコア)	財務目標				
	売上高	234,000	<b>190,000</b>	△ 44,000	△ 18.8%
	営業利益	15,500	<b>10,000</b>	△ 5,500	△ 35.5%
	営業利益率	6.6%	<b>5.3%</b>	△ 1.4pts	
	設備投資 (3カ年合計)	92,000	<b>78,000</b>	△ 14,000	△ 15.2%
参考指標	EBITDA	31,000	<b>23,000</b>	△ 8,000	△ 25.8%
	EBITDAマージン	13.2%	<b>12.1%</b>	△ 1.1pts	

要因分析

- 売上高の減少は電動車市場の成長鈍化に伴う販売数量減等△330億円に加え、製品価格への材料価格の低下の反映△110億円によるもの。
- 営業利益は、固定費の抑制等を織り込むものの、販売数量の減少に伴う限界利益の縮小による減益。
- 設備投資は、顧客動向や業績見通しを踏まえ、140億円減少。

減収要因

- 外部要因 △ 110億円 (材料価格影響)
- 内部要因 △ 330億円 (数量減影響等)

国内 +40億円 / 海外 △370億円

国内/海外  
拠点別収益性

海外拠点は、先行投資コスト負担が大きいものの、売上伸長により、収益性は改善の見通し。  
国内拠点においても生産能力増強のための先行投資コストを計画。

	28/1期 営業利益率 (予想)
● 全体	5.3%
● 国内拠点	8.0%
● 海外拠点	2.3%

### 3. 中期経営計画の修正

## 電子部品(リードフレーム)／金型・工作機械 中期経営計画 財務目標の修正



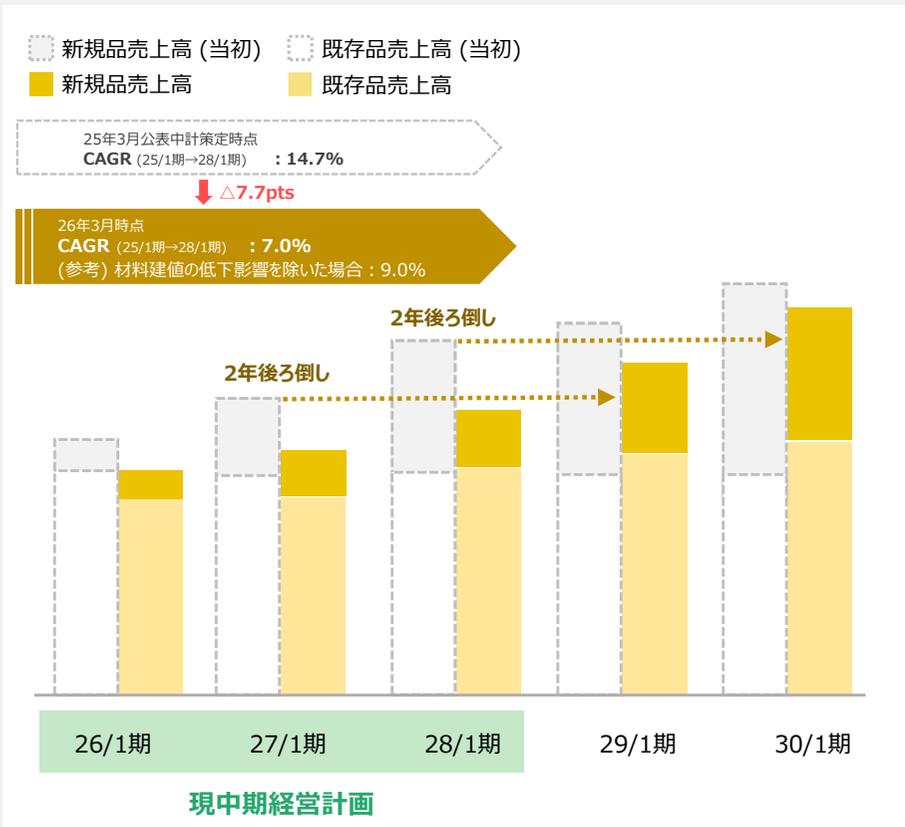
[単位：百万円]

		28/1期 当初目標 ('25.3月公表)	28/1期 修正目標	増減	増減率	
電子部品 (リードフレーム)	財務 目標	売上高	70,000	<b>70,000</b>	—	—
		営業利益	8,000	<b>7,000</b>	△ 1,000	△ 12.5%
		営業利益率	11.4%	<b>10.0%</b>	△ 1.4pts	
		設備投資 (3カ年合計)	12,500	<b>12,500</b>	—	—
	参考 指標	EBITDA	12,000	<b>11,000</b>	△ 1,000	△ 8.3%
		EBITDAマージン	17.1%	<b>15.7%</b>	△ 1.4pts	
金型・ 工作機械	財務 目標	売上高	14,000	<b>12,000</b>	△ 2,000	△ 14.3%
		営業利益	1,500	<b>1,000</b>	△ 500	△ 33.3%
		営業利益率	10.7%	<b>8.3%</b>	△ 2.4pts	
		設備投資 (3カ年合計)	1,500	<b>1,500</b>	—	—
	参考 指標	EBITDA	2,000	<b>1,500</b>	△ 500	△ 25.0%
		EBITDAマージン	14.3%	<b>12.5%</b>	△ 1.8pts	

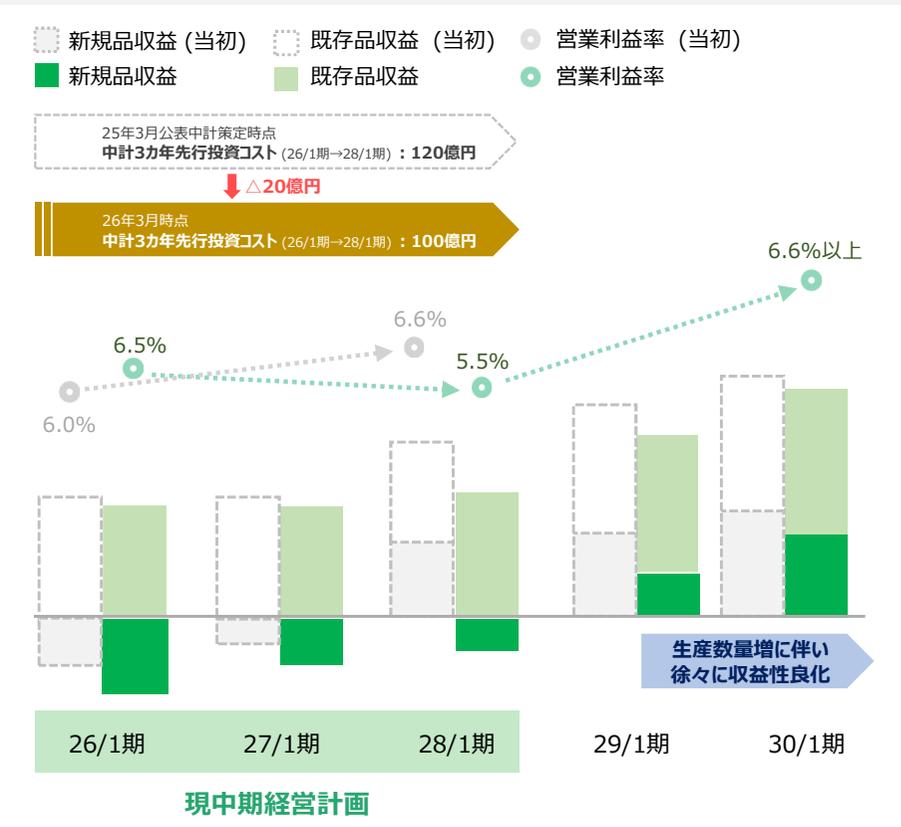
BEVを中心とする電動車市場の成長鈍化やOEMにおける新規品立上げのタイミング後ろ倒しにより、28年1月期が収益性の底になる。29年1月期以降は、販売伸長により収益性は良化に転じる見通し

[ 電機部品 新規品と既存品の業績推移イメージ ]

● 売上高



● 収益性

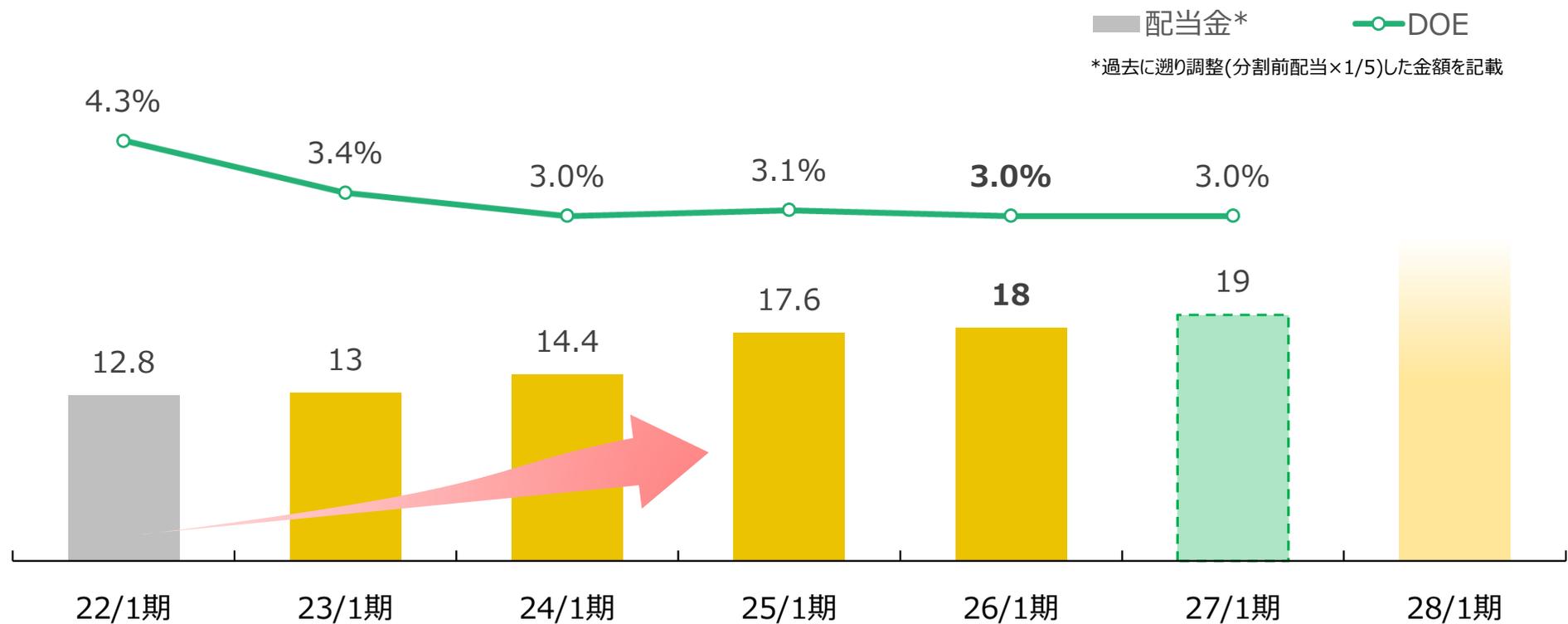


既存品 ■ ■ : 25年1月期までに量産開始されたもの。安定的に収益性を確保。  
 新規品 ■ ■ : 26年1月期以降に量産開始するもの。稼働開始前の1~2年前から先行投資コストが発生し、生産開始後も生産数量は段階的に増加する。

競争力強化と成長機会獲得に向けた投資拡大と安定的・継続的な配当を行うため

**DOE(\*) 3.0%以上を維持する方針に変更なし**

[ 一株当たり配当金とDOEの推移 ]



■ 配当金\*

○ DOE

\*過去に遡り調整(分割前配当×1/5)した金額を記載

**前中計及び新中計 : DOE(\*) 3.0%以上**

(\*) DOE : 配当総額 ÷ 親会社株主に帰属する持分

(再掲)  
2025年3月公表 中期経営計画



Mitsui  
High-tec  
Inc.

2025年3月11日

# 新中期経営計画

2026年1月期 – 2028年1月期

*Save energy. Save earth. Save life.*

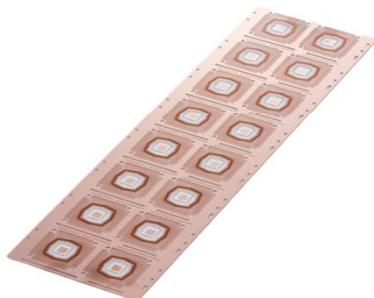
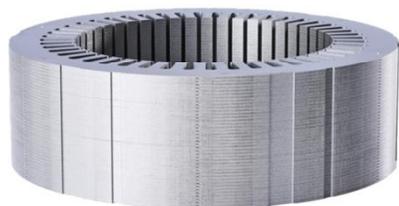
株式会社三井ハイテック (証券コード: 6966)

## 社是

- 世界の人々に役立つ製品をつくる
- 互恵互善の理念に徹し相互の利益をはかる
- 平等の精神を基本とし働く者の楽園を築く

## スローガン

超精密加工でしあわせな未来を  
わたしたちは輝く未来を創造する“開発型ものづくり企業”です



## 1 前中期経営計画の振り返り

## 2 新中期経営計画

- グループ事業構造
- 新中期経営計画の位置付け
- 電機部品
- 電子部品
- 金型・工作機械
- 財務目標
- 事業別財務目標

## 3 先行投資コストの収益性影響

## 4 資本政策・財務戦略

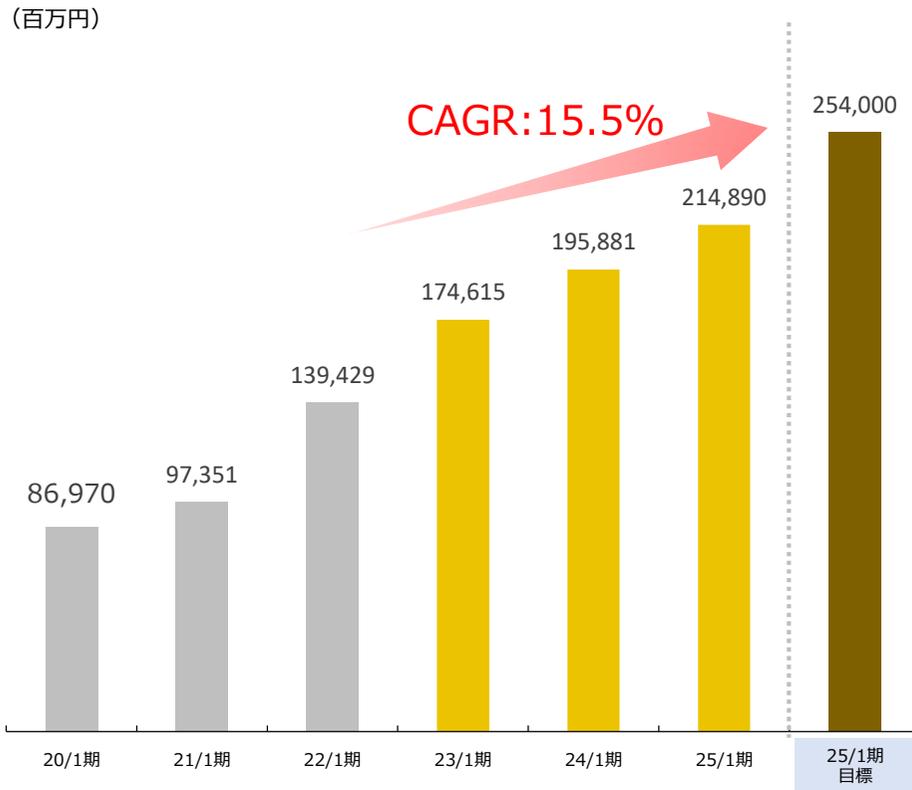
## 5 非財務戦略

# 1. 前中期経営計画の振り返り

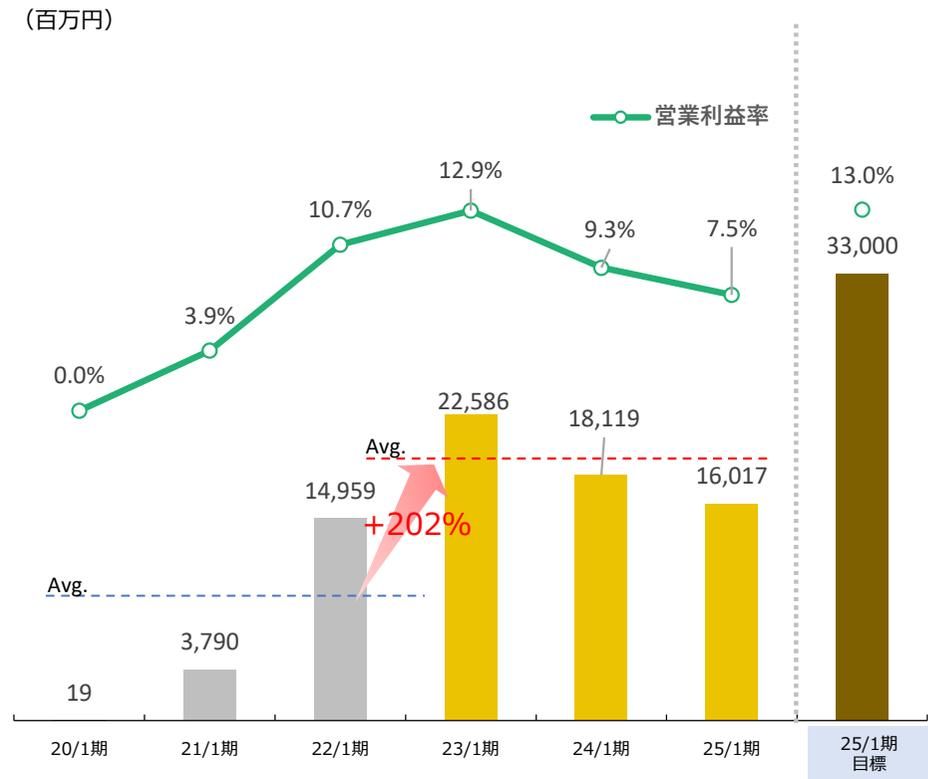
# 1. 前中期経営計画の振り返り 売上高/営業利益

市況変化や先行投資コストの影響により、前中計最終年度の目標値には達しなかったが、  
継続的な売上成長と利益水準の底上げを実現

### 売上高



### 営業利益



# 1. 前中期経営計画の振り返り 経営指標

電機部品での先行投資コストに伴う利益率と資本効率性の改善は、新中計における課題と認識

〔単位：百万円〕	22/1期	前中期経営計画			CAGR 22/1-25/1	25/1期 目標	
		23/1期	24/1期	25/1期			
売上高	139,429	174,615	195,881	<b>214,890</b>	15.5%	254,000	
収益性	営業利益	14,959	22,586	18,119	<b>16,017</b>	2.3%	33,000
	営業利益率	10.7%	12.9%	9.3%	<b>7.5%</b>	—	13.0%
	EBITDA	23,563	32,118	29,691	<b>30,536</b>	9.0%	—
	EBITDAマージン	16.9%	18.4%	15.2%	<b>14.2%</b>	—	—
	当期純利益*	11,778	17,581	15,545	<b>12,219</b>	1.2%	—
資本効率	ROIC	9.5%	12.0%	7.9%	<b>6.0%</b>	—	—
	ROE	21.7%	24.9%	17.6%	<b>11.8%</b>	—	—
設備投資額	19,529	(3カ年合計) <b>83,464</b>			—	100,000 (3カ年合計)	
		21,045	37,562	<b>24,856</b>			
為替レート 米ドル	110.73円	132.73円	141.91円	<b>152.39円</b>		130.00円	

\*当社株主に属する当期純利益

# 1. 前中期経営計画の振り返り セグメント別業績

市況変化や先行投資コスト等が影響するも、継続的な売上成長と安定的な利益確保が出来る構造に変化

〔単位：百万円〕		22/1期	23/1期	24/1期	25/1期	CAGR 22/1-25/1
電機部品 (モーターコア)	売上高	75,482	100,184	133,882	155,182	27.2%
	営業利益	9,055	9,093	11,466	12,053	10.0%
	営業利益率	12.0%	9.1%	8.6%	7.8%	—
	EBITDA	14,320	14,605	18,617	21,430	14.4%
	EBITDAマージン	19.0%	14.6%	13.9%	13.8%	—
	設備投資額	15,043	15,324	30,445	17,329	—
電子部品 (リードフレーム)	売上高	59,144	70,041	56,675	55,393	△ 2.2%
	営業利益	7,816	12,222	5,745	3,728	△ 21.9%
	営業利益率	13.2%	17.5%	10.1%	6.7%	—
	EBITDA	10,270	15,288	9,199	7,690	△ 9.2%
	EBITDAマージン	17.4%	21.8%	16.2%	13.9%	—
	設備投資額	3,173	4,816	5,020	4,606	—
金型・工作機械	売上高	10,701	11,808	11,977	10,230	△ 1.5%
	営業利益	764	1,290	1,308	328	△ 24.6%
	営業利益率	7.1%	10.9%	10.9%	3.2%	—
	EBITDA	1,527	2,045	2,031	1,122	△ 9.8%
	EBITDAマージン	14.3%	17.3%	17.0%	11.0%	—
	設備投資額	952	502	957	869	—

# 1. 前中期経営計画の振り返り 電機部品

## 事業方針

## 活動実績

### 自動車電動化 需要拡大への対応

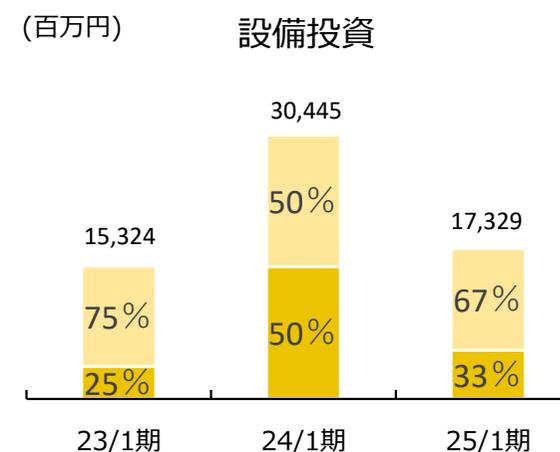
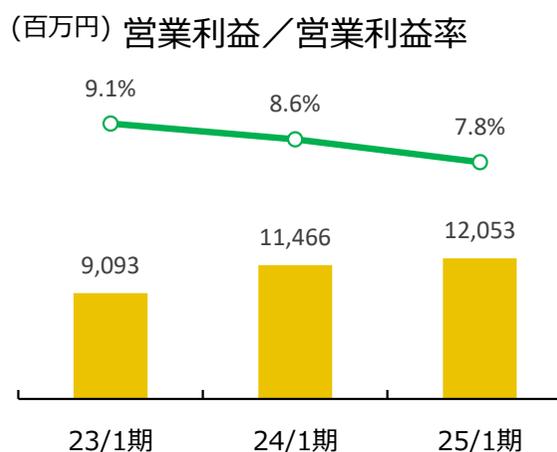
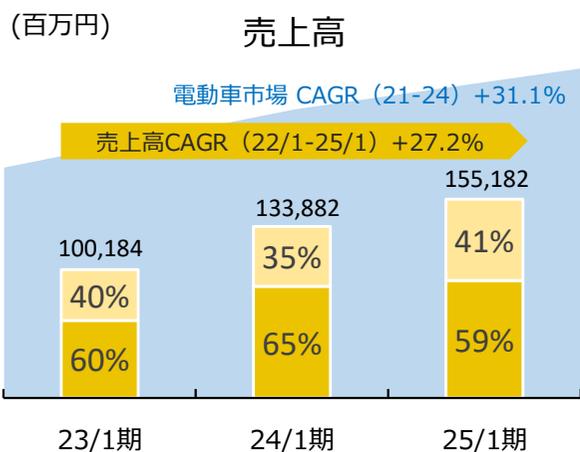
- 電動車タイプ（HEV,PHEV,BEV）全般での需要取込による供給量を拡大（電動車（BEV,PHEV,HEV）生産台数における当社モーターコア搭載率はトップシェア\*を維持）\*当社調べ
- 既存のカシメ工法に加え、接着工法による量産技術を確立

### 4極生産体制 による事業拡大 (日本,中国,米国,欧州)

- グローバルでの生産キャパシティ拡大と次の成長に向けた積極的な建屋・設備投資を実行
- グローバルでの統一基準を満たす高品質・安定供給体制の確立と量産開始
- 北米市場の需要拡大を見据えた新拠点メキシコ工場の設立決定（2025年9月量産体制確立予定）

### 収益の拡大

- 半導体不足による生産調整、日系OEMの中国市場苦戦、自動車認証不正等による想定外の市場影響を受けたが、3年連続で増収増益を達成
- 供給拡大により営業利益は増加したが、原材料建値上昇の影響等により収益性は低下



■ 国内売上高 ■ 海外売上高 ■ 自動車市場

■ 営業利益 ● 営業利益率

■ 国内設備投資額 ■ 海外設備投資額

# 1. 前中期経営計画の振り返り 電子部品

## 事業方針

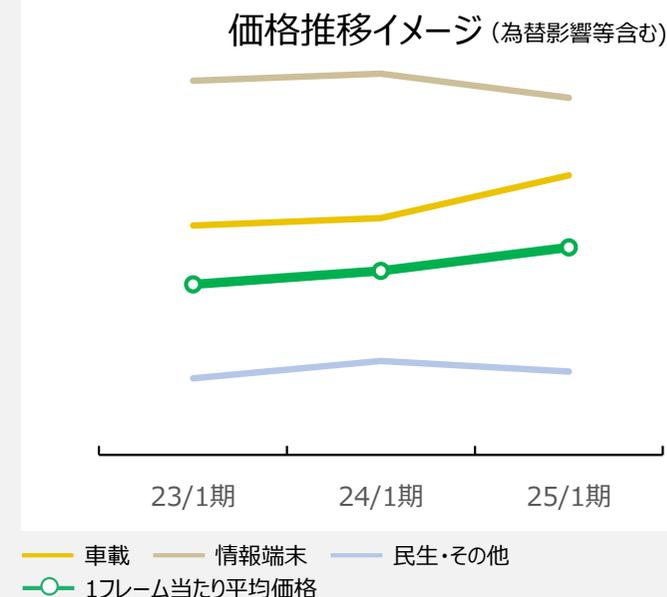
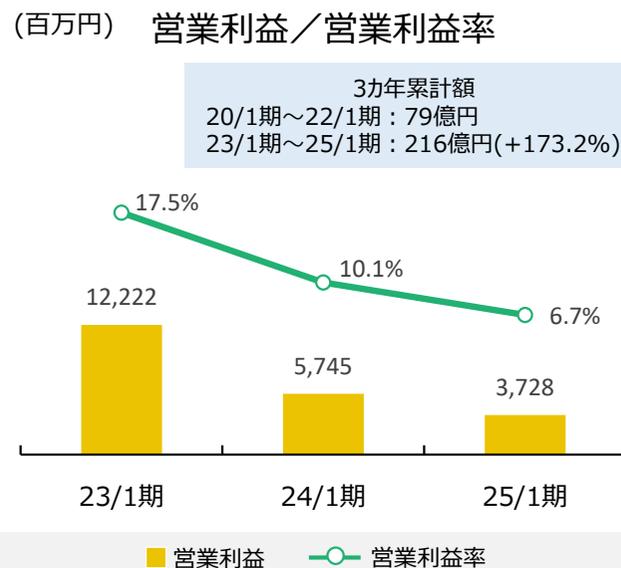
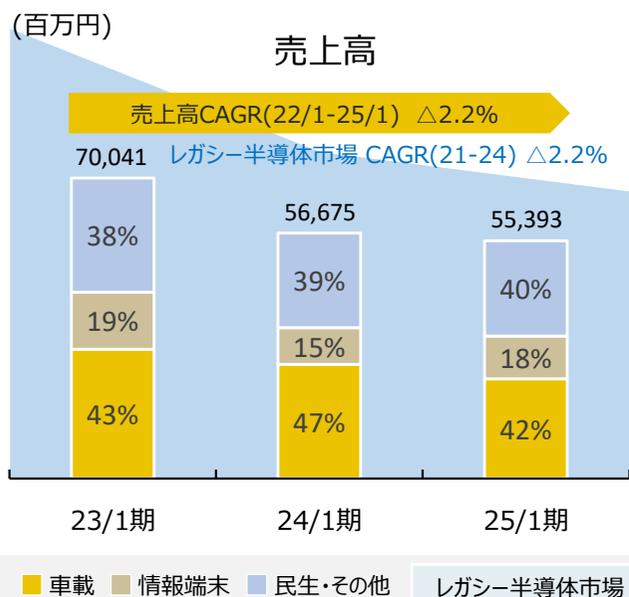
成長分野への  
フォーカス

- 車載向け半導体およびパワー半導体の受注獲得により、事業全体の平均価格の下落を抑制
- 開発・提案型営業の推進により、高付加価値品の受注を獲得
- 一方、先端半導体を除く半導体市場の需要低迷により、当初目標の数量獲得には至らず

## 活動実績

収益の拡大

- 価格適正化、高生産性設備への入替え等により、継続的にキャッシュを生む事業構造に転換
- 数量減影響により収益は23年1月期以降、減少傾向

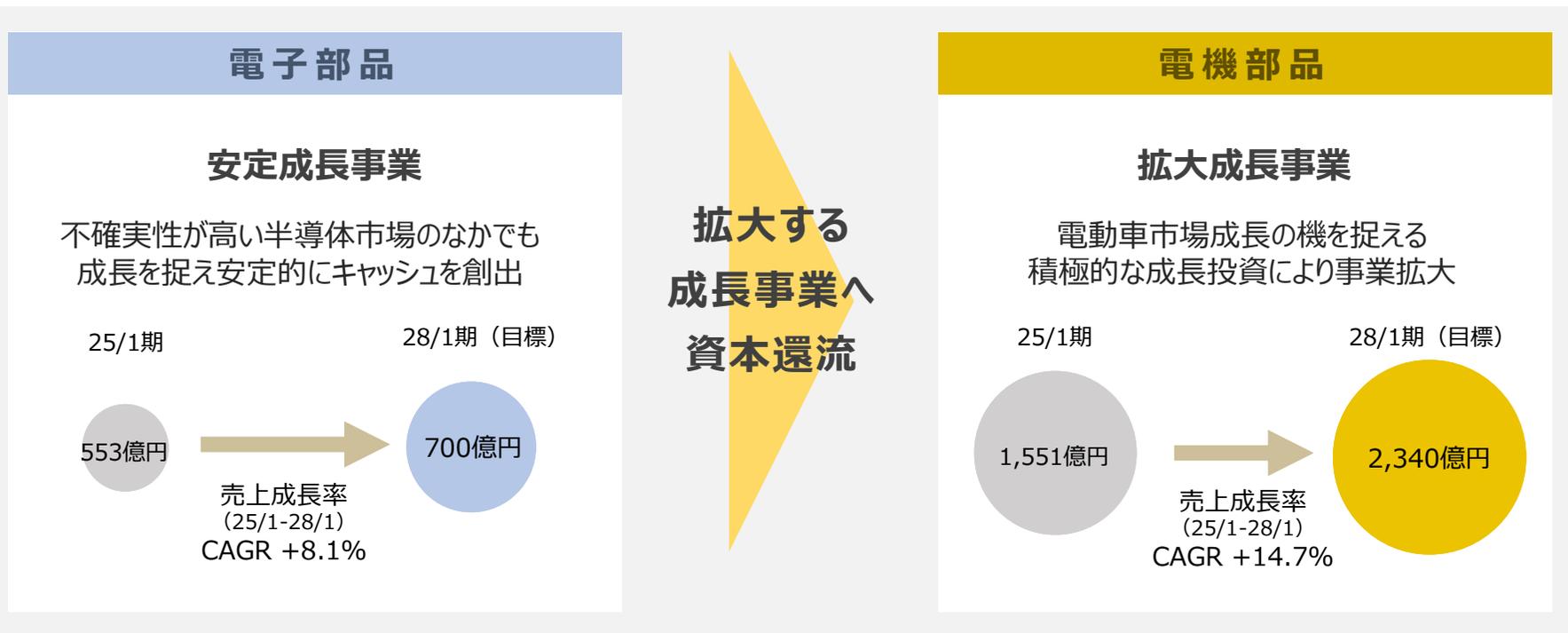


## 2. 新中期経営計画について

## 2. 新中期経営計画 グループ事業構造

金型・工作機械の技術基盤をもとに電子部品で安定的にキャッシュを創出し、  
成長する電機部品に資本還流することで、グループ全体を成長させる

### 成長事業



### 成長事業の競争力創出

### 基盤事業

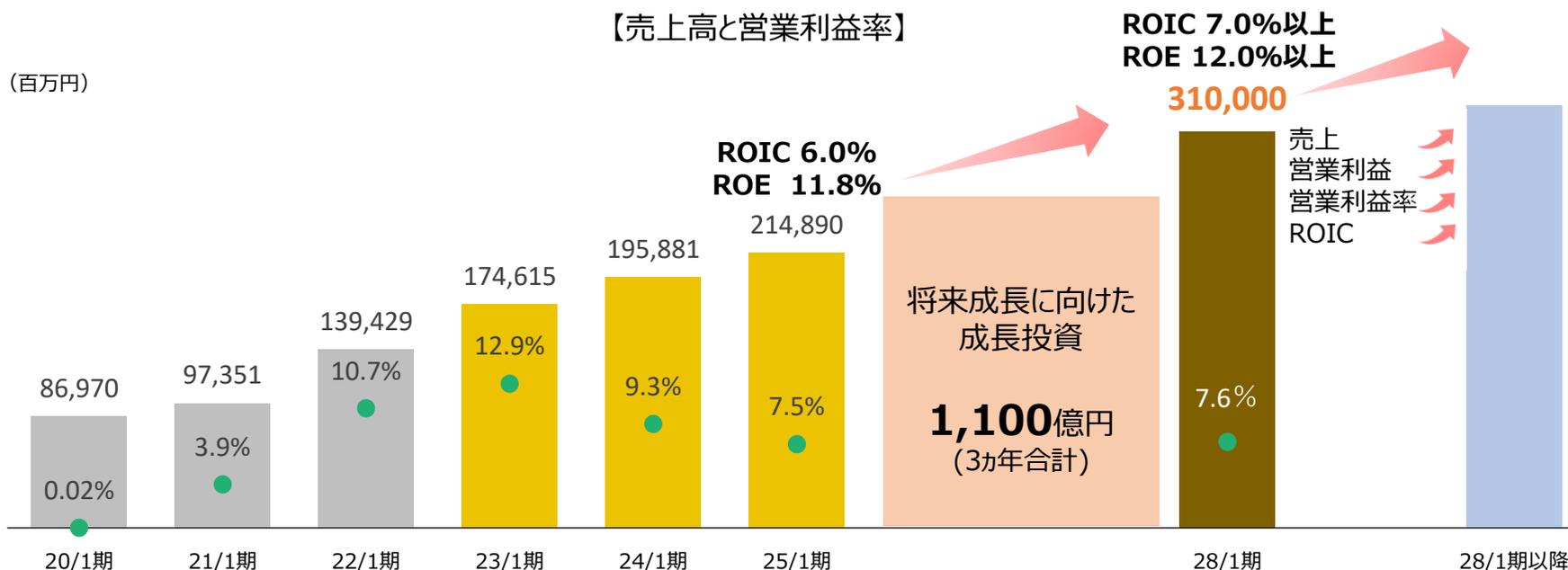
#### 金型・工作機械

電機部品・電子部品2事業の成長性と収益性の最大化を支える技術の高度化を重視した戦略を推進

## 2. 新中期経営計画 新中期経営計画の位置付け

「**電動車市場のグローバル成長機会を捉える先行投資**」と「**収益性・資本効率性の強化**」により、  
**中長期での企業価値向上を目指す**

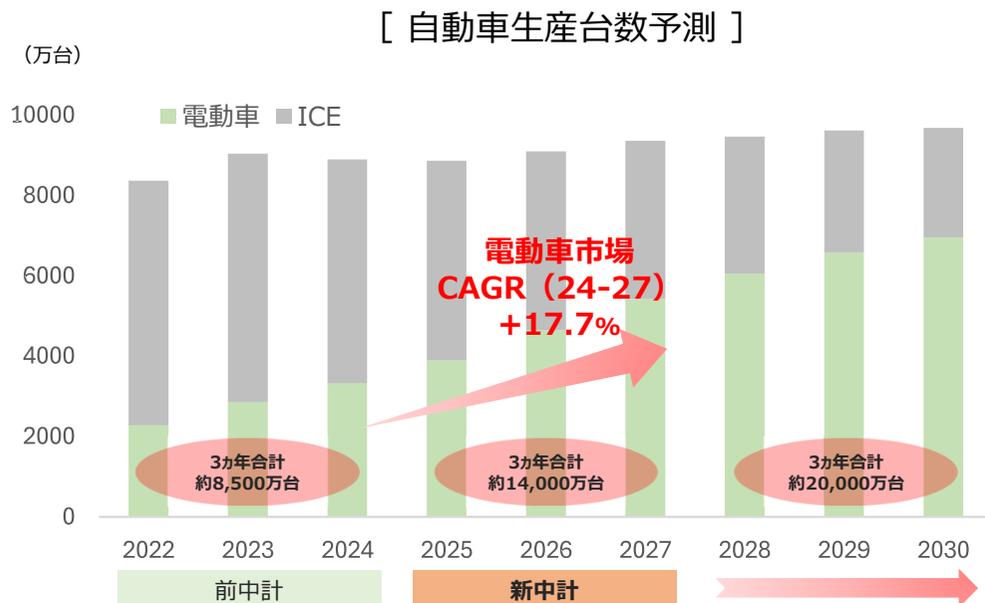
	財務体質の強化期	先行投資の本格開始期	更なる成長に向けた先行投資 & 経営効率の強化	中長期の企業価値向上
電子部品	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益性改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益水準の上昇</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的なキャッシュの創出</li> </ul>	
電機部品	<ul style="list-style-type: none"> <li>本格投資開始 (3カ年累計投資額 約300億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益成長</li> <li>積極的先行投資 (3カ年累計設備投資額 約630億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>さらなる事業成長に向けた先行投資 (3カ年累計設備投資額 約920億円)</li> </ul>	
全社			<ul style="list-style-type: none"> <li>収益性・資本効率性の強化</li> </ul>	



## 2. 新中期経営計画 電機部品 市場環境認識/ターゲット市場

グローバル電動車市場は3カ年でCAGR+17.7%成長する見通しであり

事業成長を狙う機会は今後も継続



### 市場環境

- パワートレイン構成（HEV、BEV、PHEV、MHEV、FCEV）の推移は不透明だが、電動車市場全体は、グローバルで需要が拡大すると予測
- モーターコア市場拡大に伴い、競合他社も生産能力を増強しており、今後も競争が激化する見通し

### 当社のターゲット市場

電動車  
タイプ

全タイプ

HEV, BEV, PHEV, MHEV, FCEV

顧客

国内外自動車メーカー  
Tier1メーカー

製品  
区分

高品質・高効率  
モーターコア

### 事業方針

全電動車タイプを対象に、高品質・高効率・安定供給が求められる市場でのトップシェアを維持

#### 成長戦略① 製品タイプ・工法の全方位対応

##### 重点 施策

- 全電動車タイプのモーターコアへの対応
- カシメ工法と接着工法による量産対応

#### 成長戦略② 欧米を中心とした成長投資

##### 重点 施策

- 高品質・高効率タイプのモーターコア需要拡大を見込む欧米拠点への積極投資
- 長い製品ライフサイクルを考慮し、市場成長のタイミングを逃さない積極投資

#### 成長戦略③ コスト競争力の強化

##### 重点 施策

- 材料調達の選択肢拡大によるコスト低減
- 一部製造工程における設備の共有化

28/1期

##### 売上高

2,340億円

CAGR(25/1→28/1期) 14.7%

##### 営業利益(率)

155億円

(6.6%)

##### 海外売上高比率

41%→57%

(25/1期)

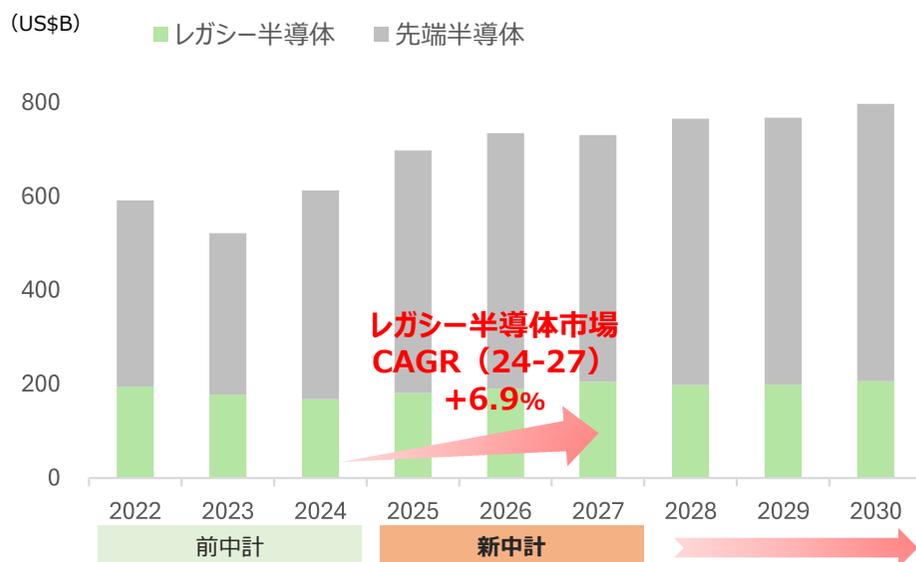
##### 3カ年設備投資額

920億円

## 2. 新中期経営計画 電子部品 市場環境認識／ターゲット市場

### リードフレームパッケージが中心となるレガシー半導体市場の 3カ年CAGRは+6.9%で緩やかに伸長する見通し

[ 半導体市場予想 ]



出所：Gartner, WSTSのデータをもとに自社推計

#### 市場環境

- リードフレームパッケージが中心となるディスクリート/アナログなどのレガシー半導体\*は、半導体市場全体において25%程度で推移する見通し
- 2022年以降、2024年までの下落トレンドからの市況回復は、2025年から緩やかに始まる見通し

#### \*リードフレームが使用される半導体について

リードフレームパッケージが使用されるのは、ディスクリート/アナログなどのレガシー半導体\*が中心。生成AI向けの先端半導体に関連するリードフレームの使用は一部に限定。

#### 当社のターゲット市場

車載

電動車含む自動車全般  
(パワー、マイコン、アナログ)

民生

産業機械、PC、LED等  
(パワー、マイコン、アナログ)

情報  
端末

携帯端末、及び周辺機器  
(アナログ、高周波)

### 事業方針

変動の激しい半導体市場においても技術開発力を強みとした安定的なキャッシュの創出

#### 成長戦略① 技術開発による受注獲得力の強化

##### 重点 施策

- 開発からサンプル試作までのアジャイルな対応
- ターゲット製品セグメント毎の開発支援

#### 成長戦略② 顧客価値追求を核とする営業活動の強化

##### 重点 施策

- グローバルでの顧客接点の強化
- 技術提案営業の強化

#### 成長戦略③ 需要変動への生産対応力の強化

##### 重点 施策

- 需要変動に対する生産計画の柔軟性強化
- 需要変動に応じた設備投資判断の実施

28/1期

##### 売上高

700億円

CAGR(25/1→28/1期) 8.1%

##### 営業利益(率)

80億円

(11.4%)

##### 3カ年設備投資額

125億円

### 事業方針

#### 成長事業の競争力向上に貢献する金型の質・機能の強化

#### 成長戦略① 新技術の確立

##### 重点 施策

- 電機部品・電子部品の競争力強化に繋がる顧客潜在ニーズの具現化

#### 成長戦略② 技術提案営業の強化

##### 重点 施策

- 電機部品・電子部品の顧客接点を活かした顧客ニーズの先取と顧客価値を向上させる技術提案の高度化

28/1期

##### 売上高

140億円

##### 営業利益(率)

15億円  
(10.7%)

##### 3カ年設備投資額

15億円

## 2. 新中期経営計画 財務目標

(百万円)

	25/1期	28/1期 目標	25/1期比較
売上高	214,890	<b>310,000</b>	+ 44.3%
営業利益	16,017	<b>23,500</b>	+ 46.7%
営業利益率	7.5%	<b>7.6%</b>	+ 0.1 pts
ROE	11.8%	<b>12.0%以上</b>	+0.2 pts 以上
ROIC	6.0%	<b>7.0%以上</b>	+ 1.0 pts 以上

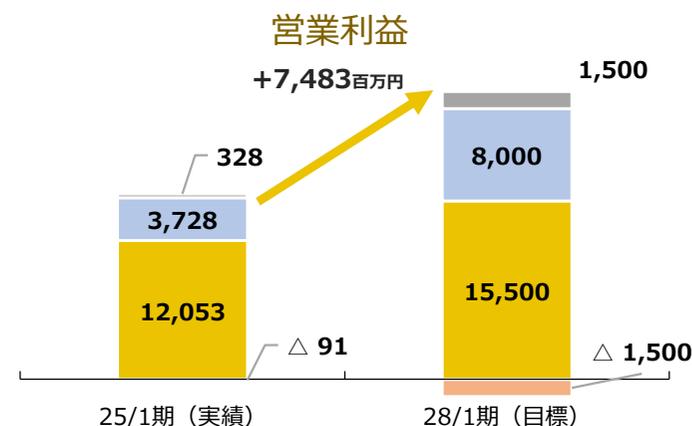
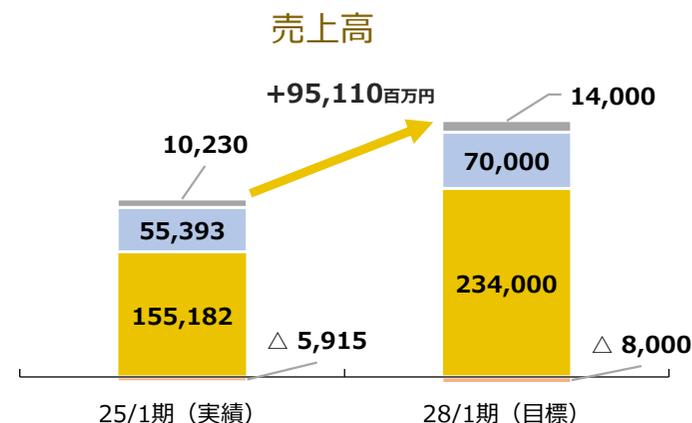
※26年1月期より、減価償却方法を定率法から定額法へ変更。変更による28年1月期の減価償却費影響額は、△1,900百万円。

<u>参考指標</u>	25/1期	28/1期 目標	25/1期比較
経常利益	16,943	<b>23,000</b>	+ 35.7%
当期純利益	12,219	<b>16,000</b>	+ 30.9%
EBITDA	30,536	<b>44,500</b>	+ 45.7%
EBITDAマージン	14.2%	<b>14.4%</b>	+ 0.2 pts
設備投資額 (3カ年合計)	83,464 23.1期～25.1期合計	<b>110,000</b> 26.1期～28.1期合計	+ 31.8%

## 2. 新中期経営計画 事業別財務目標

(百万円)		25/1期	28/1期 目標	25/1期比較
電機部品 (モーターコア)	財務 目標	売上高	155,182	234,000 + 50.8%
		営業利益	12,053	15,500 + 28.6%
		営業利益率	7.8%	6.6% △ 1.1 pts
		設備投資額 (3カ年合計)	63,099	92,000 + 45.8%
	参考 指標	EBITDA	21,430	31,000 + 44.7%
		EBITDAマージン	13.8%	13.2% △ 0.6 pts
電子部品 (リードフレーム)	財務 目標	売上高	55,393	70,000 +26.4%
		営業利益	3,728	8,000 +114.6%
		営業利益率	6.7%	11.4% +4.7 pts
		設備投資額 (3カ年合計)	14,443	12,500 △ 13.5%
	参考 指標	EBITDA	7,691	12,000 + 56.0%
		EBITDAマージン	13.9%	17.1% + 3.3 pts
金型・ 工作機械	財務 目標	売上高	10,230	14,000 + 36.8%
		営業利益	328	1,500 + 357.2%
		営業利益率	3.2%	10.7% + 7.5 pts
		設備投資額 (3カ年合計)	2,329	1,500 △ 35.6%
	参考 指標	EBITDA	1,122	2,000 + 78.3%
		EBITDAマージン	11.0%	14.3% + 3.3 pts

■ モーターコア ■ リードフレーム ■ 金型・工作機械 ■ 調整額



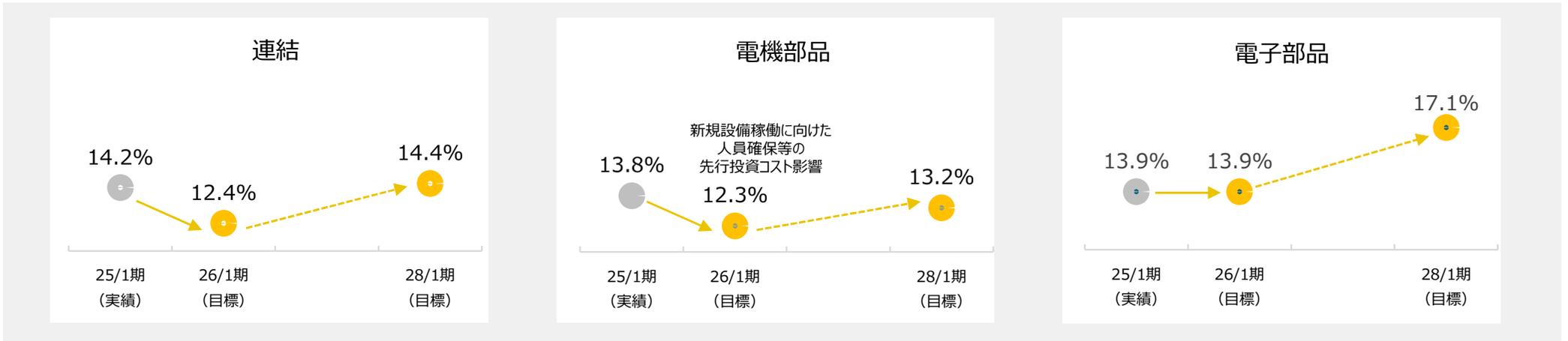
※減価償却方法の変更による28年1月期の減価償却費影響額  
 電機部品 △1,600百万円、電子部品 △200百万円、金型・工作機械 △100百万円

### 3. 先行投資コストの収益性影響

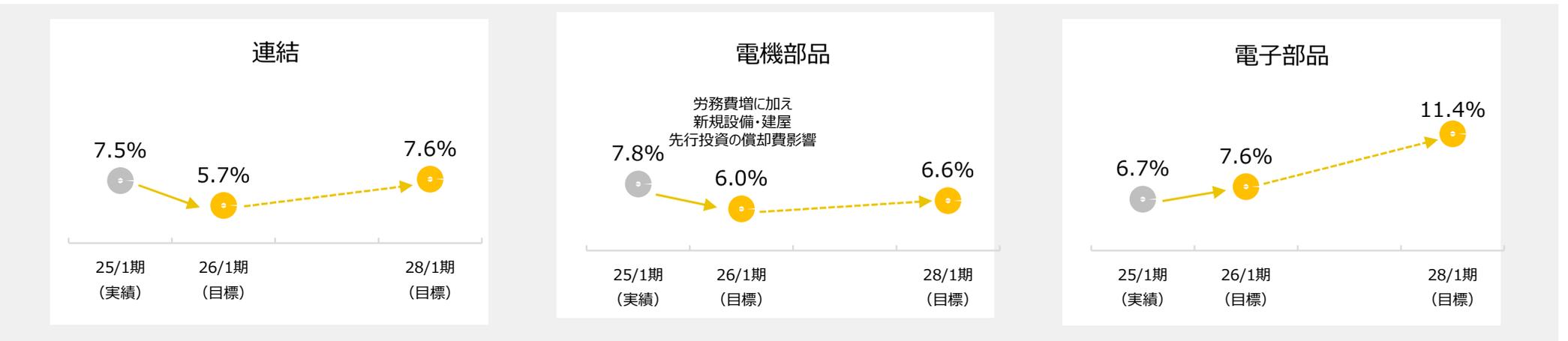
### 3. 先行投資コストの収益性影響 収益性の推移

26年1月期は電機部品における海外市場向けの先行投資コスト影響により、  
収益性は一時的に低下するが、それ以降は回復に向かう

#### EBITDAマージン



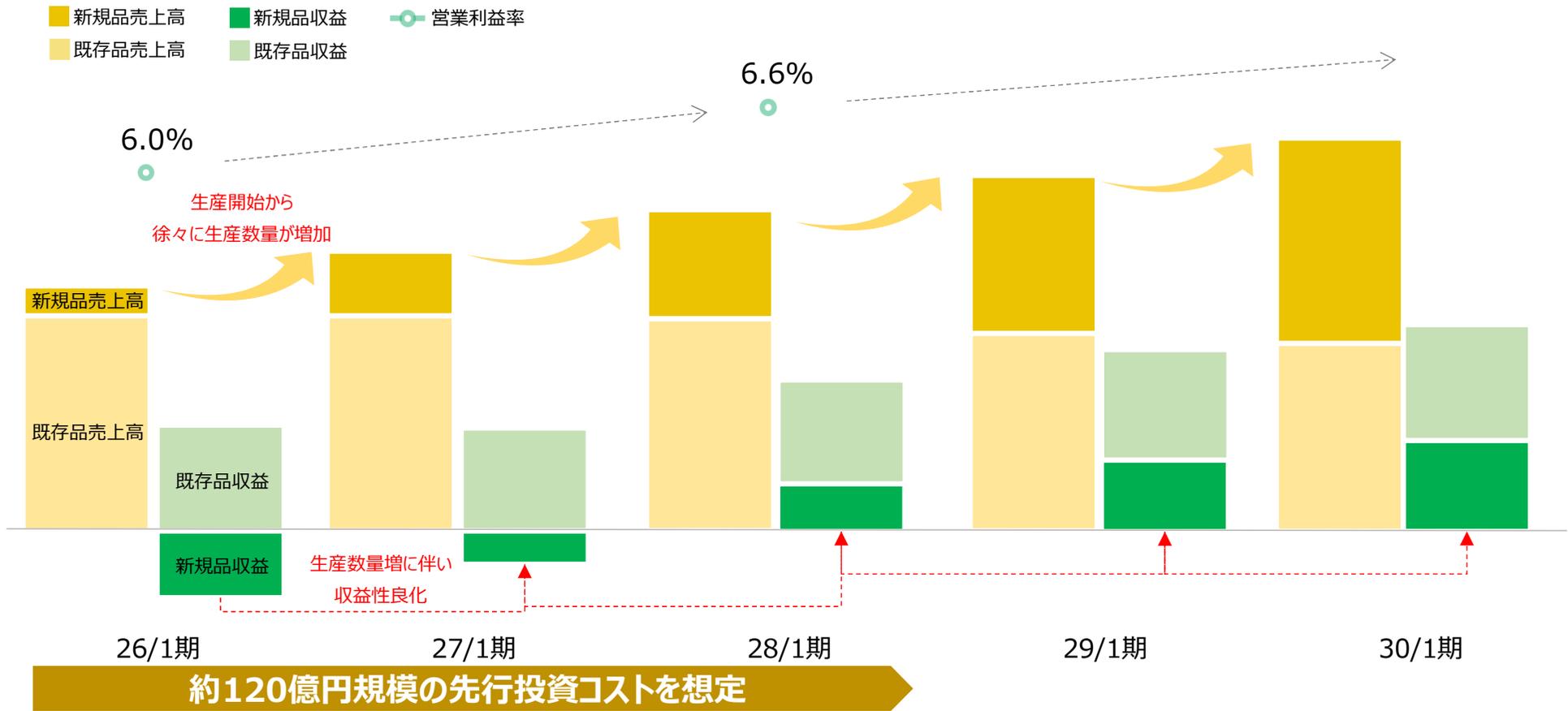
#### 営業利益率



### 3. 先行投資コストの収益性影響 電機部品の収益性構造

26年1月期は主に海外拠点での新規品立上げが重なるタイミングとなり一時的に収益性が低下するが、  
27年1月期以降は、徐々に生産数量が増加し収益性は良化する

[ 電機部品 新規品と既存品の業績推移イメージ ]



既存品 ■ ■ : 25年1月期までに量産開始されたもの。安定的に収益性を確保。  
 新規品 ■ ■ : 26年1月期以降に量産開始するもの。稼働開始前の1~2年前から先行投資コストが発生し、生産開始後も生産数量は段階的に増加する。

算出方法

新規品収益 : 新規品売上高 - 先行投資コスト(償却費 + 労務費 + 準備費用 等)  
 既存品収益 : 既存品売上高 - 既存投資コスト

## 4. 資本政策・財務戦略

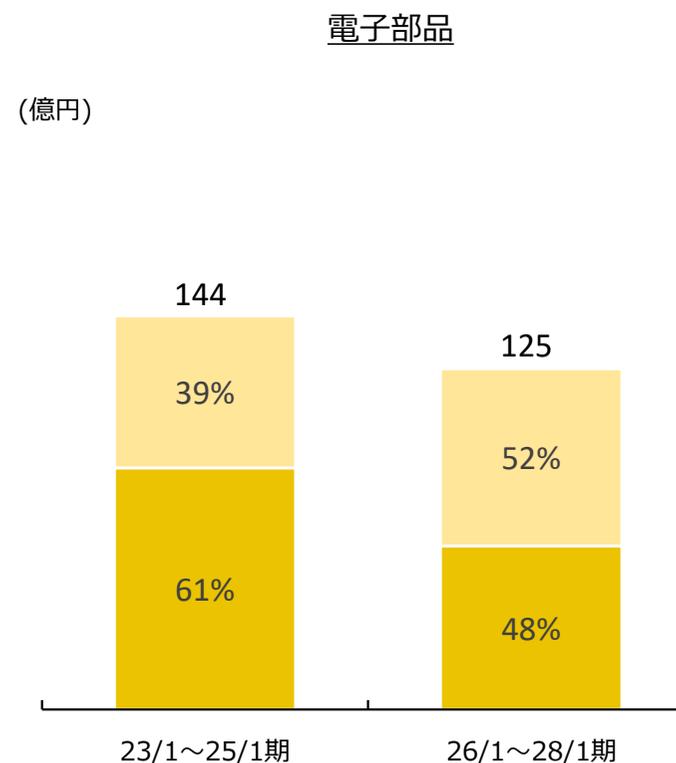
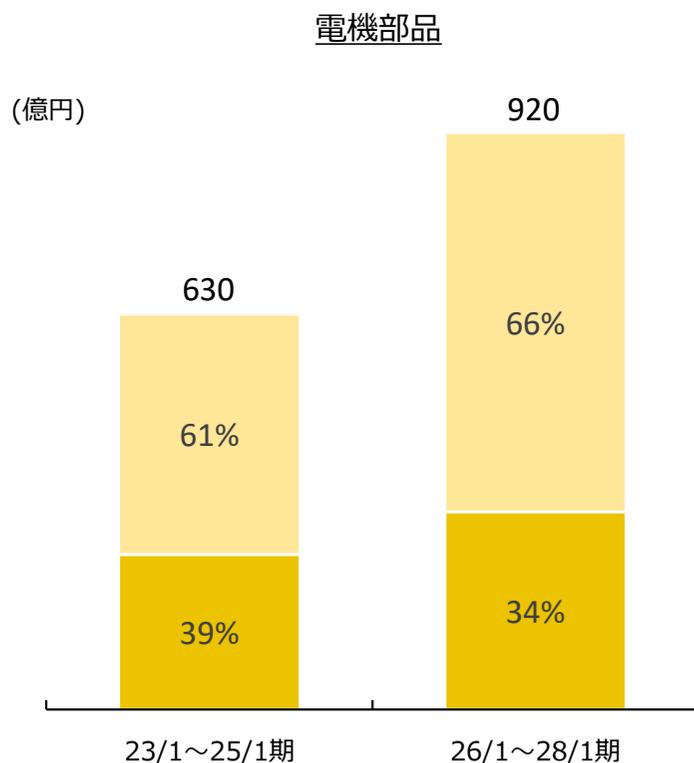
## 4. 資本政策・財務戦略 投資方針

前中計から引き続き電機部品を中心とした海外拠点への積極投資を継続し、  
次の成長に向けた海外市場への供給拡大を目指す

3カ年設備投資額 約**1,100**億円 (前中計3カ年 834億円)

[ 国内／海外 設備投資比較 ]

■ 国内設備投資額 ■ 海外設備投資額



## 4. 資本政策・財務戦略 資本効率性

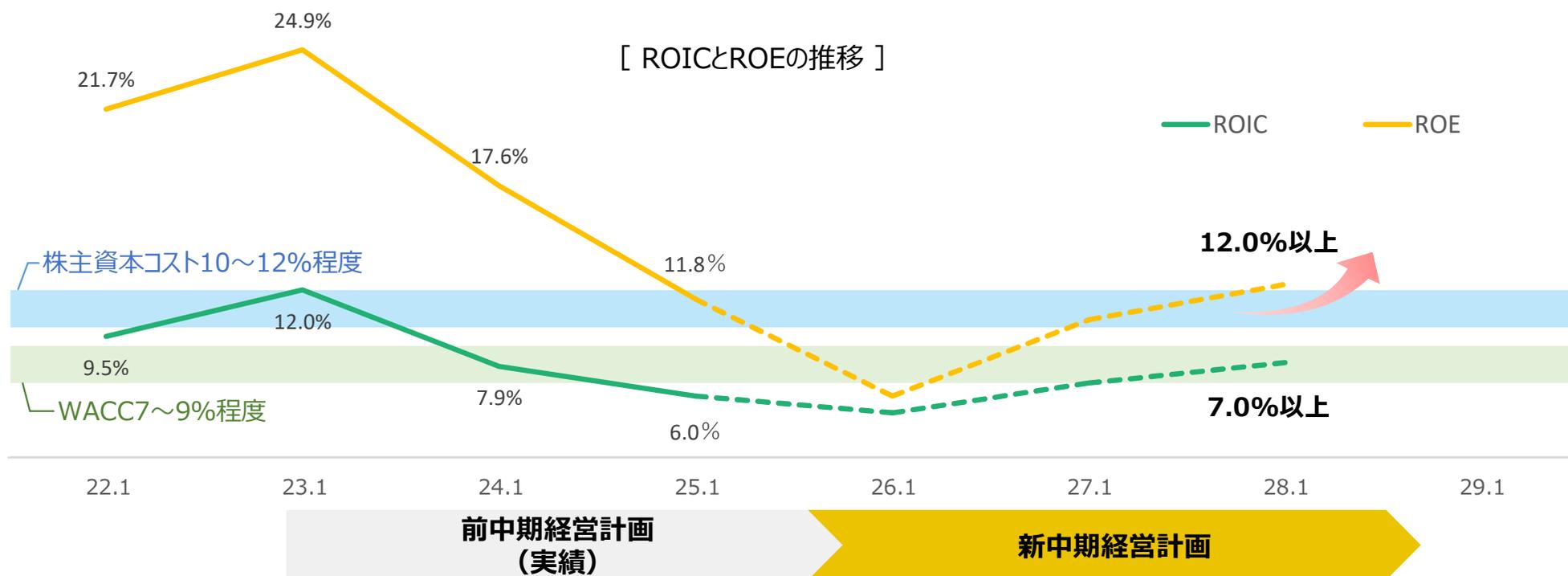
ROIC・ROEを指標とした事業マネジメントを実施し、中長期での企業価値向上を目指す

28/1期  
目標

ROIC **7.0%以上**  
ROE **12.0%以上**

取組み

- ハードルレート運用による案件毎の投資判断の継続的な規律強化
- 過去の投資案件の経験を活かしたリスクコントロールの強化
- 投資効率改善に繋がるモニタリング管理、及び収益性向上の強化
- 情報開示の充実、投資家との対話推進
- 株主・投資家視点を勘案した経営取組

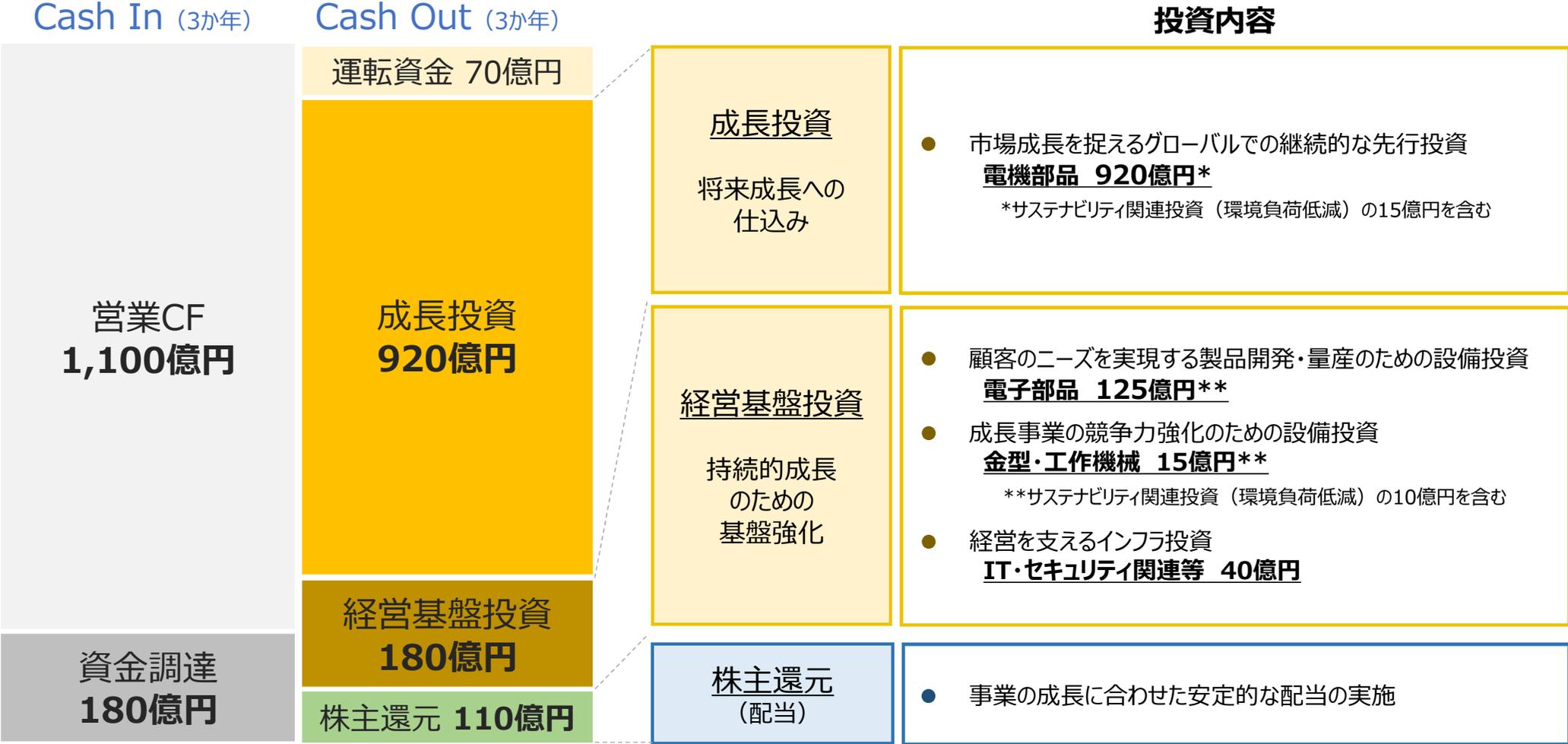


※株主資本コスト算出前提：CAPMによる算出

※ROIC算出前提：税引き後営業利益÷（株主資本+有利子負債）

# 4. 資本政策・財務戦略 キャピタルアロケーション

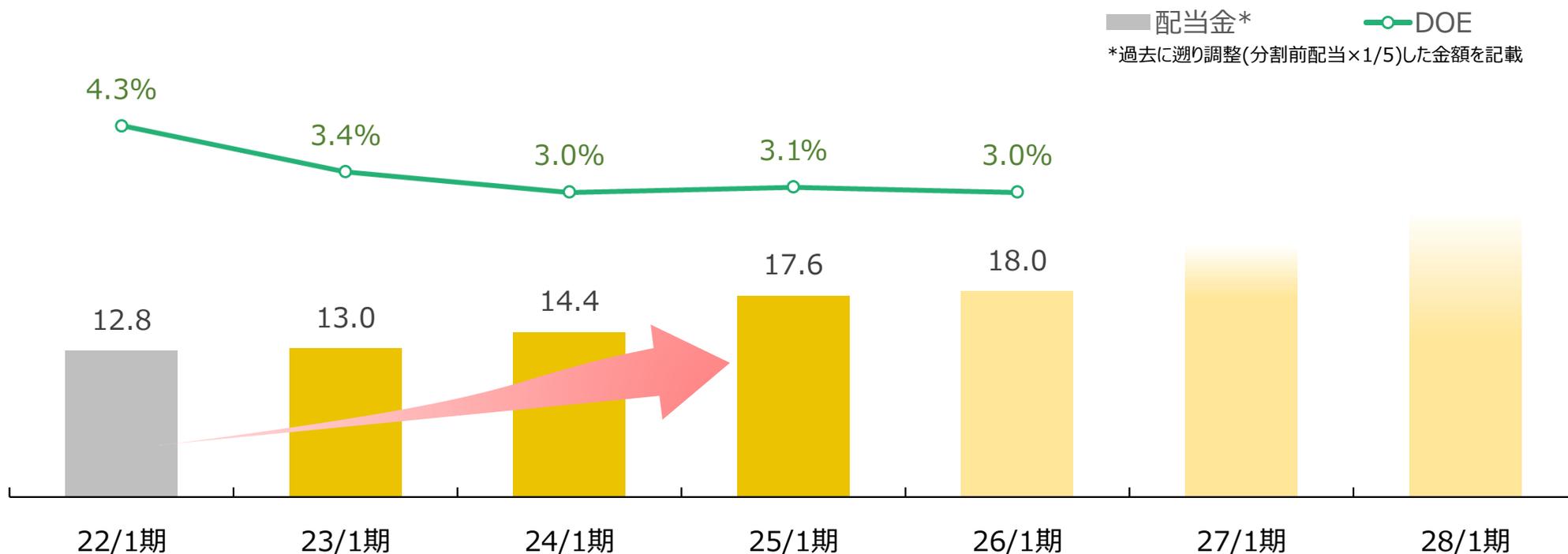
自動車市場成長の機を捉える電機部品への先行投資に資本を集中的に還流させると共に、他事業等による基盤強化にも資本を充当し、将来成長と基盤強化の両面による持続的成長を実現する



## 4. 資本政策・財務戦略 株主還元方針

競争力強化と成長機会獲得に向けた投資拡大と安定的・継続的な配当を行うため  
DOE3%以上を目安とし、26年1月期の1株当たり配当金は18円の見通し

[ 一株当たり配当金とDOEの推移 ]



■ 配当金\*

○ DOE

\*過去に遡り調整(分割前配当×1/5)した金額を記載

前中計及び新中計 : DOE 3.0%以上

## 5. 非財務戦略

当社は開発型ものづくり企業として超精密加工技術を武器に世の中のニーズにマッチした価値をグローバルに供給することで、省資源・省エネルギーに貢献し、もっと便利に、もっと豊かに、安心して暮らせる「しあわせな未来」を実現します

[ 当社が優先的に取り組む課題 ]

### 環境

- 温室効果ガス排出量の削減
- 資源の有効利用と水資源の保全
- 廃棄物の抑制とリサイクルの推進

### 社会

- 人権の尊重
- 労働環境の整備と働き方改革
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- サプライチェーンマネジメントの向上

### ガバナンス

- コーポレートガバナンスの向上
- コンプライアンスの遵守

# 5. 非財務戦略 サステナビリティに対する対策～環境（E）～

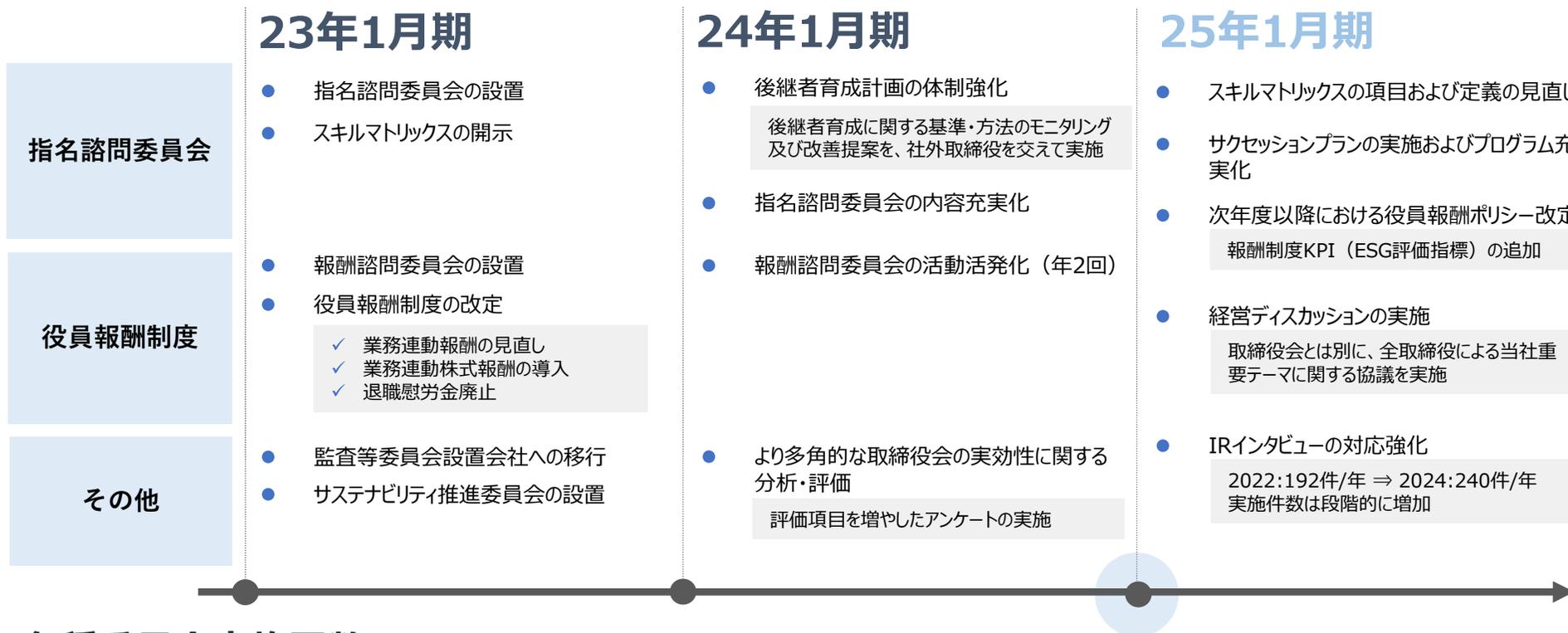
代表的な課題	マテリアリティ	実施事項	
<b>環境に配慮した 取り組み</b>	<p><b>温室効果ガス排出量の削減</b></p> <p><b>CO2排出量（22/1期比）</b></p> <p>25/1期（実績）    31/1期（目標）</p> <p><b>15%削減</b>        <b>30%削減</b></p> <p>* Scope1 + 2</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #c8e6c9; padding: 5px;">省エネルギー</div> <div style="font-size: 2em;">+</div> <div style="background-color: #bbdefb; padding: 5px;">創エネルギー</div> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社工程従来の省エネルギー活動の継続・拡大</li> <li>● 太陽光パネル導入</li> <li>● 再生可能エネルギー由来電力活用推進</li> </ul> <div style="background-color: #c8e6c9; padding: 10px; margin-top: 10px; text-align: center; font-size: 1.5em; font-weight: bold;">2050年度カーボンニュートラル</div>	
	<p><b>資源の有効利用と水資源の保全</b></p> <p><b>水の使用量（前年比）</b></p> <p>25/1期（実績）        毎期目標</p> <p><b>1.6%削減</b>        <b>0.5%削減</b></p> <p>* リードフレーム事業本部 （当社の取水量の95%を占める）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 水質の監視・測定</li> </ul> <div style="background-color: #e1f5fe; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ pH（水素イオン濃度）や有害物質などの項目について、国の一般排水基準より厳しい社内管理基準を設定</li> <li>✓ 毎月、水源別の取水量・排水量のモニターおよび法規制に沿った水質の監視・測定を徹底</li> </ul> </div>	
	<p><b>廃棄物の抑制とリサイクルの推進</b></p>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>24/1期（実績）</p> <p><b>廃棄物総排出量</b></p> <p><b>5,771トン</b></p> <p>2021年より継続的に削減</p> <p><b>資源化率</b></p> <p><b>99%</b></p> </div> <div style="width: 50%; background-color: #bbdefb; padding: 5px;"> <p><b>廃棄物の極小化・削減に向けた取り組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 製品輸送用梱包資材は通い箱方式を採用</li> <li>● 排水汚泥の固形化（リデュース）</li> <li>● プレス打抜きオイルの回収・再利用（リユース）</li> <li>● ガラス屑の再資源化（リサイクル）</li> </ul> </div> </div> <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>2024年2月には八幡事業所および金型事業所が、北九州より「優良認定産業廃棄物排出事業者」に認定</p> </div>	

# 5. 非財務戦略 サステナビリティに対する対策～社会（S）～

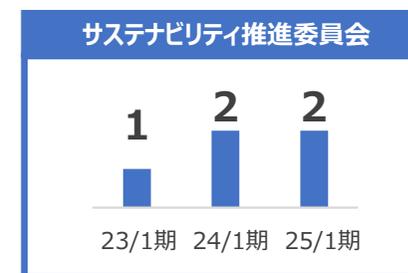
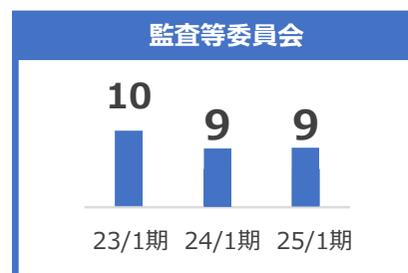
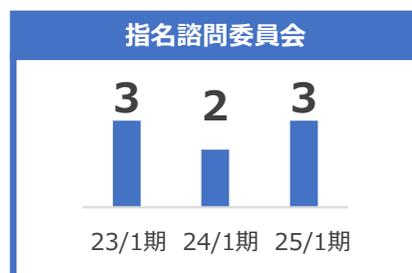
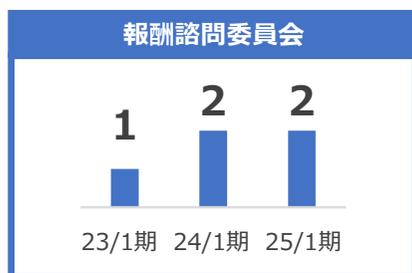
代表的な課題	マテリアリティ	実施事項												
人的資本の強化	<p>人権の尊重</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 従業員人権研修の継続実施</li> <li>● 理解度テスト実施</li> </ul>												
	<p>労働環境の整備と働き方改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 健康経営優良法人認定</li> <li>● 人的資本戦略ロードマップの作製</li> </ul>												
	<p>ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進</p> <div data-bbox="506 608 947 655"> <p>女性採用比率（大卒）</p> </div> <table border="1" data-bbox="506 671 947 799"> <tr> <td>25/1期（実績）</td> <td>年間目標</td> </tr> <tr> <td><b>20.6%</b></td> <td><b>25%</b></td> </tr> </table> <div data-bbox="506 847 947 895"> <p>女性管理職比率</p> </div> <table border="1" data-bbox="506 911 947 1038"> <tr> <td>25/1期（実績）</td> <td>28/1まで（目標）</td> </tr> <tr> <td><b>2.8%</b></td> <td><b>5%</b></td> </tr> </table> <div data-bbox="506 1086 947 1134"> <p>男性育児休暇取得率</p> </div> <table border="1" data-bbox="506 1150 947 1278"> <tr> <td>25/1期（実績）</td> <td>28/1まで（目標）</td> </tr> <tr> <td><b>44.9%</b></td> <td><b>50%</b></td> </tr> </table>	25/1期（実績）	年間目標	<b>20.6%</b>	<b>25%</b>	25/1期（実績）	28/1まで（目標）	<b>2.8%</b>	<b>5%</b>	25/1期（実績）	28/1まで（目標）	<b>44.9%</b>	<b>50%</b>	<p><b>女性活躍推進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 会社説明会にて、中堅女性社員による説明の実施</li> <li>● 女性目線での職場環境づくりをPR（休憩室や更衣室改装など）</li> <li>● 管理職の意識改革（マネジメント（ダイバーシティ）研修、キャリアデザイン研修）</li> <li>● 女性リーダー研修（リーダーに求められるスキル研修）</li> <li>● カムバック制度の創設</li> </ul> <p><b>男性育児休業休暇取得推進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 配偶者出産時の特別休暇創設</li> <li>● 従業員研修（全従業員の理解を深める）</li> </ul> <p><b>人材育成 多様な人材の 活躍促進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 2021年に社員の能力とモチベーションをより一層引き出せるような全社研修体系を改定</li> <li>● これまでの集合研修に加え、eラーニングの活用や昇格時のキャリアデザイン研修などを実施することで、成長ステージに応じ、役割の認識や社員の能力開発を進めている</li> </ul>
	25/1期（実績）	年間目標												
<b>20.6%</b>	<b>25%</b>													
25/1期（実績）	28/1まで（目標）													
<b>2.8%</b>	<b>5%</b>													
25/1期（実績）	28/1まで（目標）													
<b>44.9%</b>	<b>50%</b>													
<p>社会・ステークホルダーへの責任</p>	<p>サプライチェーンマネジメントの向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「三井ハイテックグループCSR調達ガイドライン」の制定</li> <li>● 取引先説明会の実施</li> <li>● サプライヤーに対するセルフチェックアセスメントの実施</li> </ul>												

# 5. 非財務戦略 サステナビリティに対する対策～ガバナンス（G）～

## 中期経営計画におけるガバナンスの変遷



## 各種委員会実施回数





# 株式会社 三井ハイテック

＜本資料に関するお問い合わせ先＞

**広報・IR部 IRグループ**

093-614-1112

mht-ir@mitsui-high-tec.com

＜免責事項＞

本資料に記載されている当社グループの計画・将来の見通し・戦略などのうち、過去または現在の事実に関するもの以外の情報は、将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で入手可能な情報による判断に基づいております。従って、実際の業績は、様々なリスクや不確定要素の変動及び経済情勢などによって見通しと異なる結果となり得る場合があることを予めご了承ください。