



平成17年4月12日

各位

会社名 三菱レイヨン株式会社  
代表者名 取締役社長 皇 芳之  
(コード番号 3404)  
問合せ先 広報・IR室長 立林 康巨  
(TEL 03-5495-3100)

## 中期経営計画について

三菱レイヨングループは、この度、2005年度からの第5次3ヵ年中期経営計画「US 2007」を策定いたしました。成長計画の本格的実行期間であった第4次中期経営計画「プログラム：US 2004」の後をうけ、「US 2007」は、持続的成長の実現を目指し、「集中と拡大」を基本コンセプトといたします。

具体的イメージとして、2010年時点で売上高5,000億円規模の「成長し続ける高収益企業グループ」になることを目指し、その成長過程として今中計の最終年度である2007年度には、売上高4,000億円規模、営業利益率10%を目標としております。

・「US 2007」(2005～2007年度)の概要

「選択と集中」をコンセプトとした第四次中期経営計画「プログラム：US 2004」では、重点化すべき事業の選択をほぼ完了し、成長に向けて必要な投資を実施しました。今後は、それらの新プラントで計画通りの挙益を達成するとともに、一層、経営資源をコアと位置づけたアクリル系事業へ集中させ、ポートフォリオマネジメントを徹底していきます。同時に、残された課題として、成長が期待できずかつ収益性の低い事業については、引き続き構造改革を進めていきます。

(1) アクリル系(MMA[メチルメタクリレート]、AN[アクリロニトリル])事業の徹底強化

MMA系事業の拡大強化

MMA系事業(モノマー、ポリマー、コポリマー、光学部材)では、規模および範囲の経済効果を追求し、市場でのポジションを高め、事業規模、収益において世界No.1のMMAチェーンの構築を目指します。規模の経済効果追求では、設備投資、M&A、提携等あらゆる規模拡大戦略を推進します。範囲の経済効果追求では、IT・映像表示材料関連の新製品・新用途開拓を進め、また機能化学品の新規商材の開発・市場開拓を進めてアクリルベースの高機能材料事業領域を拡大強化していきます。

AN系事業の挙益力強化

AN系事業の中、アクリル繊維事業については、成長市場への原綿売りの徹底、低収益グループ会社の抜本改革等により、主力事業に相応しい収益力を実現させます。

もう一つのAN系事業である炭素繊維・複合材料事業については、当社の強みであるプレカーサの供給力・商品力を活かした戦略の具体化を図り、三菱レイヨン流の炭素繊維・複合材料事業を創り上げます。

(2) 事業競争力強化活動の継続推進(「JK 2007」)

事業競争力強化活動では、生産技術・体制の高度化、品種・在庫マネジメント等のBPRを徹底し、3カ年で100億円の合理化を目指します。

(3) 新規事業の創出

三菱レイヨングループの存続のためには、アクリル系事業に続く次期コア事業の創出が不可欠であるとの認識から、新規事業領域構築に持続性をもって挑戦していきます。現実的には、たとえば既に当社が保有する世界水準の技術である高度な「バイオ触媒技術」「光学設計・精密賦形技術」をベースにするなどして、2010～2015年に次期コア事業候補として発芽させることを目標とします。

・2010年経営目標について

三菱レイヨングループは、コアと位置づけたアクリル系事業への戦略的投資、あるいは、より強力なビジネスモデルの構築を絶えず計画、実行していく事により、「成長し続ける高収益企業グループ」であることを目指します。特にMMAチェーンについては、2010年には、事業規模、収益において「世界No.1」ポジションの確立を達成し、その時点でのグループ売上高5,000億円規模、営業利益率10%を目標とします。

・数値計画・目標について

「US 2007」における数値計画、及び、数値目標は、次の通りです。

【セグメント別数値計画】		(単位：億円)		
	2004年度 予想	2007年度 計画	2010年度 目標	
売上高	3,300	4,000	5,000	
化成品・樹脂	1,400	2,050		
繊維	900	900		
機能製品・エンジニアリング*	1,000	1,050		
営業利益	300	400	500	
化成品・樹脂	200	295		
繊維	30	40		
機能製品・エンジニアリング*	70	65		
設備投資額(3カ年累計)	642	650		
減価償却額(3カ年累計)	466	550		

なお、2005年度以降、情報材料事業は、従来の「機能製品・エンジニアリング」から「化成品・樹脂」に移動します。07年度計画は移動後の数値です。

以上