

再現性ある価値創出プロセス 「創る」 ― 案件発掘・厳選 ―

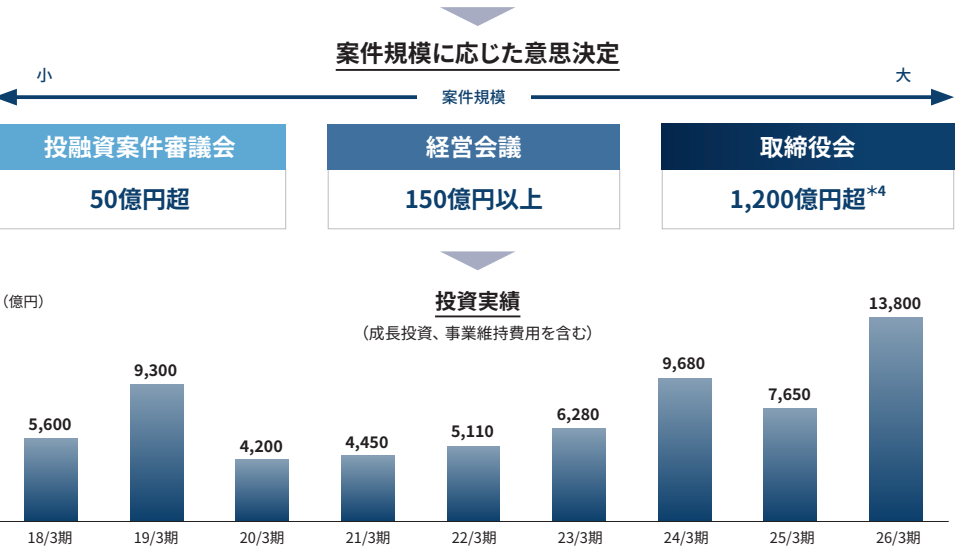
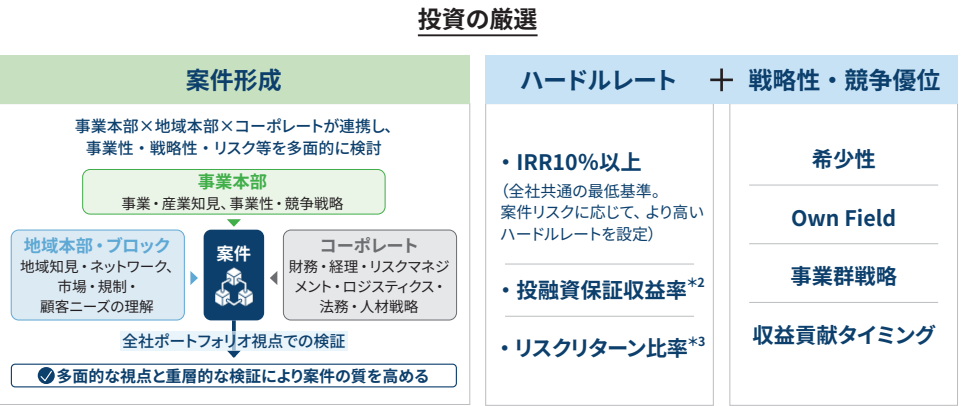
世界中のお客さまやパートナーと築いてきた信頼関係、グローバルマトリクス体制の強みを活かして形成された、6兆円を超える案件パイプラインを認識し、継続評価しています。
その中から、戦略性やリスク・リターンを含むさまざまな視点から経営が現場と共に厳選した案件のみ、実行に移します。

世界中から案件が集まる仕組み（豊富なパイプライン群）

多様なネットワークと事業基盤が、質の高い案件を継続的に創出



投資の厳選と実行



*2 投資額に加え、融資保証案件については保証リスク額も資本投入と見なしてIRR算定に反映させ、要求リターンの充足状況を評価
*3 事業投資によって得られる利益を、発生するリスク量で除して算出するリスク効率性指標
*4 2026年4月8日付で、取締役会付議基準を見直し、投融資保証案件の付議基準金額を600億円から1,200億円へ変更

- 27 強固なキャッシュ創出力・株主還元
- 28 財務戦略
- 29 リスクマネジメント
- 31 再現性ある価値創出プロセス

*1 中経2029公表時点

再現性ある価値創出プロセス 「育てる」「展^{ひろ}げる」 ―価値向上・資産リサイクル―

投資実行後も、投資先及びパートナーと一体となり企業価値向上に取り組みます。
進化したミドルゲームを通じて収益力・資本効率の向上を図るとともに、進化させた資産ポートフォリオレビューでは、全投資案件を対象に各事業本部が継続保有方針・資産リサイクル方針のレビューを行います。
その上で、ポートフォリオ管理委員会が全社目線から保有方針の妥当性、継続保有事業の良質化、並びに資産リサイクルの実行性について議論し、創出したキャッシュを次の成長投資へ戦略的に再配分します。

事業の良質化 / ミドルゲーム

「ミドルゲーム」を推進し基礎収益力を拡大

既存事業強化・事業群形成

強みのある事業をさらに伸ばす/次の成長領域を創り事業群を育てる

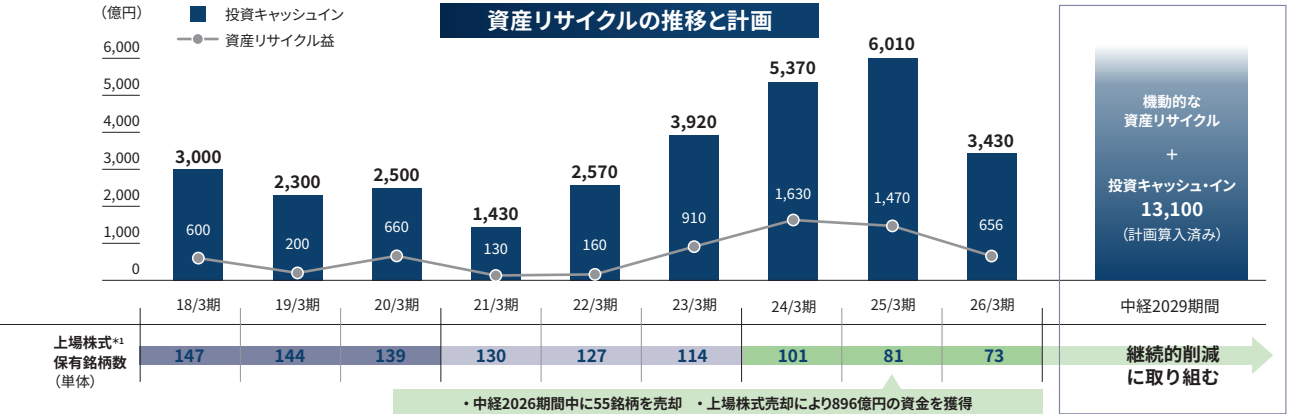
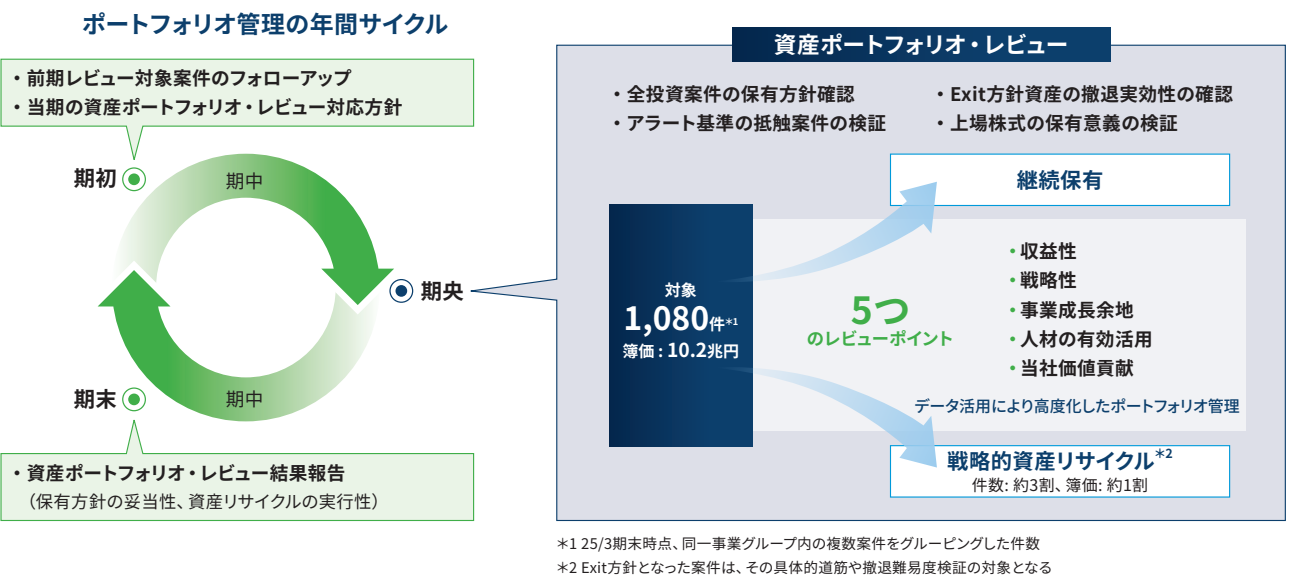
主な取組み	代表事例
・成功事例の横展開	三井ガス (ブラジル/ガス配給) 新規M&A・統合・PMI
・追加投資 (ボルトオン投資)	Cameron LNG (米国/LNG事業) 生産量拡大
・新規ビジネスモデル導入	Jimblebar (オーストラリア/鉄鉱山) 生産量拡大
・生産量拡大	三井情報 (日本/デジタルインフラ) データ活用的高度化
・経営資源の再配分	Certis Belchim (欧州/農薬) M&A・統合・PMI
・周辺領域M&A	Taylor & Martin (米国/商用車オークション) 横断シナジーの追求、 データ活用的高度化
・事業間のシナジー創出	
・データドリブンでの収益改善	

効率化・ターンアラウンド

収益力・資本効率を改善する

主な取組み	代表事例
・周辺事業からの収益増	Firefly Aerospace (米国/宇宙事業) リポジショニング、リサイクル
・赤字事業の見極め・撤退	JIRAU (ブラジル/水力発電) 代替電力調達最適化
・経営組織改革	
・オペレーション改善	

ポートフォリオレビュー / 資産リサイクル



*1 持分法適用会社を除く一般社外株式。なお、上場連結子会社は保有していない

Gate 2 財務・ポートフォリオ戦略

- 27 強固なキャッシュ創出力・株主還元
- 28 財務戦略
- 29 リスクマネジメント
- 31 再現性ある価値創出プロセス

- Introduction
- Gate 1
価値創造の原点
- Gate 2
財務・ポートフォリオ戦略
- Gate 3
持続的成長
- Gate 4
経営基盤
- Gate 5
Data