



OSAKA Titanium technologies Co.,Ltd.



2015年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社大阪チタニウムテクノロジーズ
代表者名 代表取締役社長 関 勇 一
(コード番号：5726 東証第一部)
問合せ先 総 務 部 長 脇 治 豊
(TEL. 06-6413-9911)

中期経営計画（2015－2017）策定に関するお知らせ

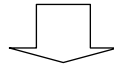
当社は、本日の取締役会において、別紙の通り「中期経営計画（2015－2017）」を決議いたしましたのでお知らせいたします。

以 上

中期経営計画（2015－2017）

I 前中期経営計画（2011－2014）の計画期間における取り組みと成果

リーマンショック後の需要回復局面から構造的需給ギャップとサプライチェーン内過剰在庫の顕在化により販売環境が前中期経営計画想定に対し大幅に悪化



この状況を受け、前中期経営計画期間の経営の軸足を下記取り組みにシフトし所期の成果実現

① 低操業下でも黒字を確保できる収益体質確立のための構造的改革

- ・ポリシリコン事業、チタン溶解事業の生産体制集約
- ・抜本的コスト合理化の実施
- ・償却費他の固定費の大幅圧縮

損益分岐点の
大幅改善

② チタン需要増加への上方対応力の確保

- ・スポンジチタン年産 37,000 トン体制からの生産能力向上により、
実質 44,000 トン（公称 40,000 トン）の能力を確保（37,000 トンに対し+19%の能力向上）
→新中期経営計画での 2017 年度の能力目標 47,000 トン（世界 No.1）

II 中期経営計画（2015－2017）の基本方針

当社主力のチタン事業において、市場の短期的変動要因（＝在庫調整）の解消が進み、航空機用需要主体に本来の長期的成長軌道への回帰が見込まれる状況となったことを受け、チタン事業を核に持続的成長軌道へ転回する起点として下記基本方針のもと新中期経営計画を策定

<基本方針>

1. 航空機需要の拡大が見込まれるチタン事業を成長の核とし、グローバル市場において市場成長を上回るシェア拡大を目指す
 - ① 顧客との長期的なパートナーシップの強化とボリュームゾーンでの拡販
 - ② 徹底したコスト・品質競争力の維持・強化
2. ポリシリコン事業での主要顧客との関係深化と成長機会の取り込み
3. 高機能材料事業の拡大

<業績目標>	2017 年度目標	(参 考) 2015 年度見通し	2014 年度実績
売上高	530 億円	443 億円	404 億円
営業利益	70 億円	18 億円	28 億円
(売上高営業利益率)	(13%)	(4%)	(7%)
資本効率 ROE	10%	2%	6%
財務体質 D/Eレシオ	0.6 倍	0.9 倍	1.1 倍
株主還元 配当性向	25～35% 目安	同 左	28%

Ⅲ 分野別事業計画

1. チタン事業

(1) 事業環境の認識

- ・航空機用展伸材需要は、機体用主体に年平均成長率 4.6%の成長見込み（2014-2027 年）
- ・エンジン用と機体用の購入仕様差別化が進展
- ・一般産業用展伸材需要は、年平均成長率 1.8%の緩やかな成長見込み（2014-2027 年）
- ・需要は伸びるものの、供給能力が需要を上回る世界的需給ギャップは当面継続

(2) 事業方針

航空機用主体に拡大が見込まれるマーケットを中心に、世界No. 1 のスポンジチタン生産能力により上方対応力を確保しつつ、顧客ニーズへの対応力とコスト競争力を武器に一層の事業拡大を図る。

(3) 事業戦略

① 国内外大手顧客との関係強化とニーズ汲み取りによるシェア拡大

- ・エンジン用・機体用の購入仕様差別化 →機体用（ボリュームゾーン）の拡販強化
- ・競争力強化と上方対応力確保の成果活用
- ・顧客ニーズへの対応



市場の成長率を上回る拡販を目指す

- | | | | |
|---------|--------|-------|---------------|
| ・航空機用市場 | 年平均成長率 | 4.6% | (2014-2027 年) |
| ・当社拡販目標 | " | 10.4% | (") |

② 競争力強化

◎ 生産性の更なる向上

- ・現状の実力生産能力年産 44,000 トン(公称 40,000 トン)を 2017 年度に 47,000 トンまで向上させる。
 - ・大型還元炉のみで 40,000 トン体制の確立
- 世界No. 1 の生産能力による上方対応力の確保と世界No. 1 の生産性を実現

◎ 徹底したコスト合理化 → コスト合理化目標 20 億円（2014→2017 年度）

- ・造り分けによる機体用スポンジチタンのコストダウン
- ・電力原単位・歩留等の生産諸元の徹底改善
- ・設備および消耗品の寿命向上（塩化炉、反応容器等）
- ・生産性向上効果、増産効果

③ 生産量 40,000 トン超えへの対応（2020 年過ぎには可能性あり）

◎ 年産 47,000 トンまでは休止中の予備還元炉の再稼動により対応

◎ 年産 47,000 トン超えへの対応として海外生産拠点によるグローバル供給体制を検討

- ・電力コスト、BCP 対応（災害など不測の事態への対応）も考慮し海外拠点を視野に、今中期経営計画期間内に需給動向を精査し方向付けを行う。

2. ポリシリコン事業

(1) 事業環境の認識

- ・世界の半導体市場は、年率3%程度で緩やかに拡大見込み
- ・半導体用ポリシリコンの大幅需給ギャップは継続
- ・新たな品質ニーズとして最先端デバイス及びパワーモジュール用の高品質ポリシリコンの需要増

(2) 事業方針

主要顧客との安定した取引関係を基盤としつつ、当社ならではの品質競争力を武器に事業拡大を図る。

(3) 事業戦略

- ① 主要顧客との関係深化
- ② 高品質ポリシリコン市場での品質優位性の確立と拡販
- ③ 競争力強化
 - ◎ 高品質ポリシリコンの安定生産技術の確立
 - ・最適製造プロセス、操業条件確立
 - ・評価技術の開発
 - ◎ 徹底したコスト合理化 → コスト合理化目標 15億円 (2014→2017年度)
 - ・新鋭の岸和田プラントの機能フル発揮
 - ・エネルギー原単位の改善
 - ・生産性の向上
 - ・拡販による増産効果

3. 高機能材料事業

(1) 事業環境の認識

- ・既存製品（高純度チタン(半導体用ターゲット材料)、T I L O P (粉末チタン：液晶用ターゲット材料))の需要は順調に拡大する見込み
- ・新規用途として、T I L O P (粉末チタン)の積層造形用需要の成長を期待

(2) 事業方針

- ・顧客とのパートナーシップ強化と徹底した技術対応により、事業拡大を図る。
- ・新規製品の開発・拡販に注力し当社事業の第三の柱として事業規模の拡大を目指す。

(3) 事業戦略

- (高純度チタン) ① 顧客との戦略的パートナーシップによる拡販
② 高品質ニーズへの積極的対応

(T I L O P) 市場ニーズに合わせたコストミニマム生産技術の確立

- (新規事業) プロジェクトチーム (6月発足) による新規事業開拓
・積層造形用チタン粉末事業等への展開

IV 業績目標

1. 損益

<>内は売上高営業利益率 (参 考) (億円)

	2017 年度目標	2015 年度見通し	2014 年度実績
チタン	330	263	234
ポリシリコン	170	152	147
高機能材料	30	28	23
売上高	530	443	404
チタン	<15%> 50	<3%> 9	<6%> 14
ポリシリコン	<6%> 10	<2%> 3	<7%> 10
高機能材料	<33%> 10	<21%> 6	<17%> 4
営業利益	<13%> 70	<4%> 18	<7%> 28
経常利益	70	18	35
当期純利益	47	10	27

ROE (自己資本利益率)	10%	2%	6%
---------------	-----	----	----

コスト合理化目標 (対 2014 年度)	36	8	—
為替レートの前提	110円/\$	110円/\$	109円/\$

2. キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フロー 280 億円 (2015-2017 の 3 ヶ年計)

→ 設備投資：償却内に抑制 } Next Stage の
 借入圧縮：財務体質改善 } 成長投資への備え
 配 当：次項「株主還元方針」参照

設備投資と減価償却費

(億円)

	2015 予想	2016 予想	2017 予想
設備投資	20	30	20
減価償却費	55	55	55

借入金合計と D/E レシオ

	2017 年度末	2014 年度末
借入金合計	300 億円	493 億円
D/E レシオ	0.6 倍	1.1 倍

3. 株主還元方針

配当性向は、安定性に配慮しつつ 25%~35% を目安とする。

以 上