

2024年度 上期決算説明会

2024年11月27日

01

2024年度 上期決算実績

02

2024年度 通期業績見通し

03

中期経営課題とその対応

01. 2024年度 上期決算実績(事業状況)

【全社概況】

- ✓ 航空機需要が回復から成長軌道となっていることや世界的なチタンのサプライチェーン再編の影響が継続しており、スポンジチタンの需要は堅調に推移
- ✓ 国内経済の回復基調が続く一方でエネルギーや資材価格の持続的な上昇やインフレの問題が顕在化
- ✓ 上記環境の下、販売価格適正化や円安効果により
2024年度上期の業績は**売上高262億円**、**営業利益63億円**、**純利益35億円**

【事業セグメント別概況】

チタン事業

- スポンジチタンの輸出向け売上高は前年同期比3%増加、国内向け売上高は前年同期比24%減少
- 販売価格改善や操業改善、円安等の効果により営業利益は前年同期比49%増加

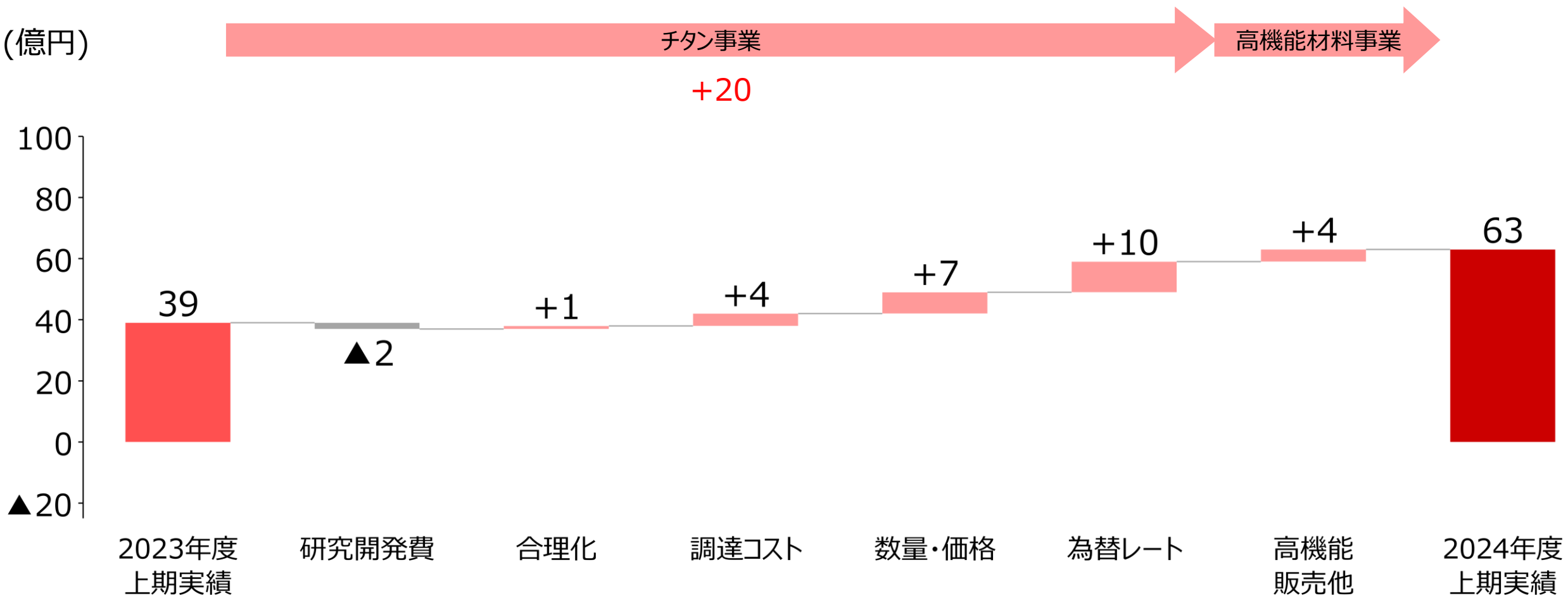
高機能材料事業

- 半導体市場における調整局面は継続しているものの、半導体関連のスパッタリングターゲット用高純度チタンの販売数量がスポット受注により増加し、売上高は前年同期比74%増加、営業利益は2億円

01. 2024年度 上期決算実績(業績概要)

(金額：億円)	2023年度 上期実績	2023年度 下期実績	2024年度 上期実績	前年同期比
売上高	270	283	262	▲8
営業利益	39	44	63	+24
経常利益	53	41	50	▲3
税引前利益	53	40	48	▲5
当期純利益	45	52	35	▲10
為替レート(円/\$)	(139.9)	(147.7)	(153.9)	—
(期末日レート)	(149.6)	(151.3)	(142.8)	—

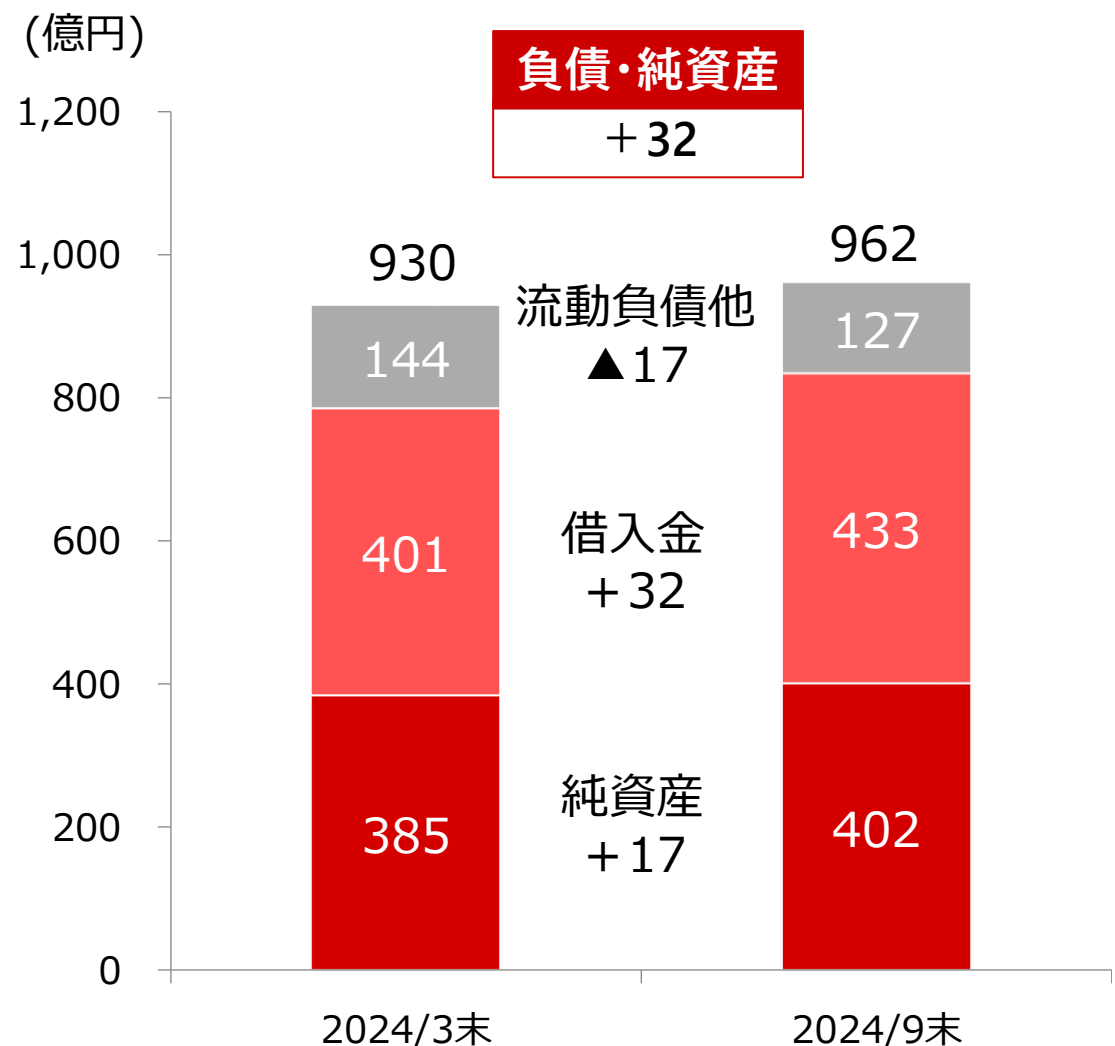
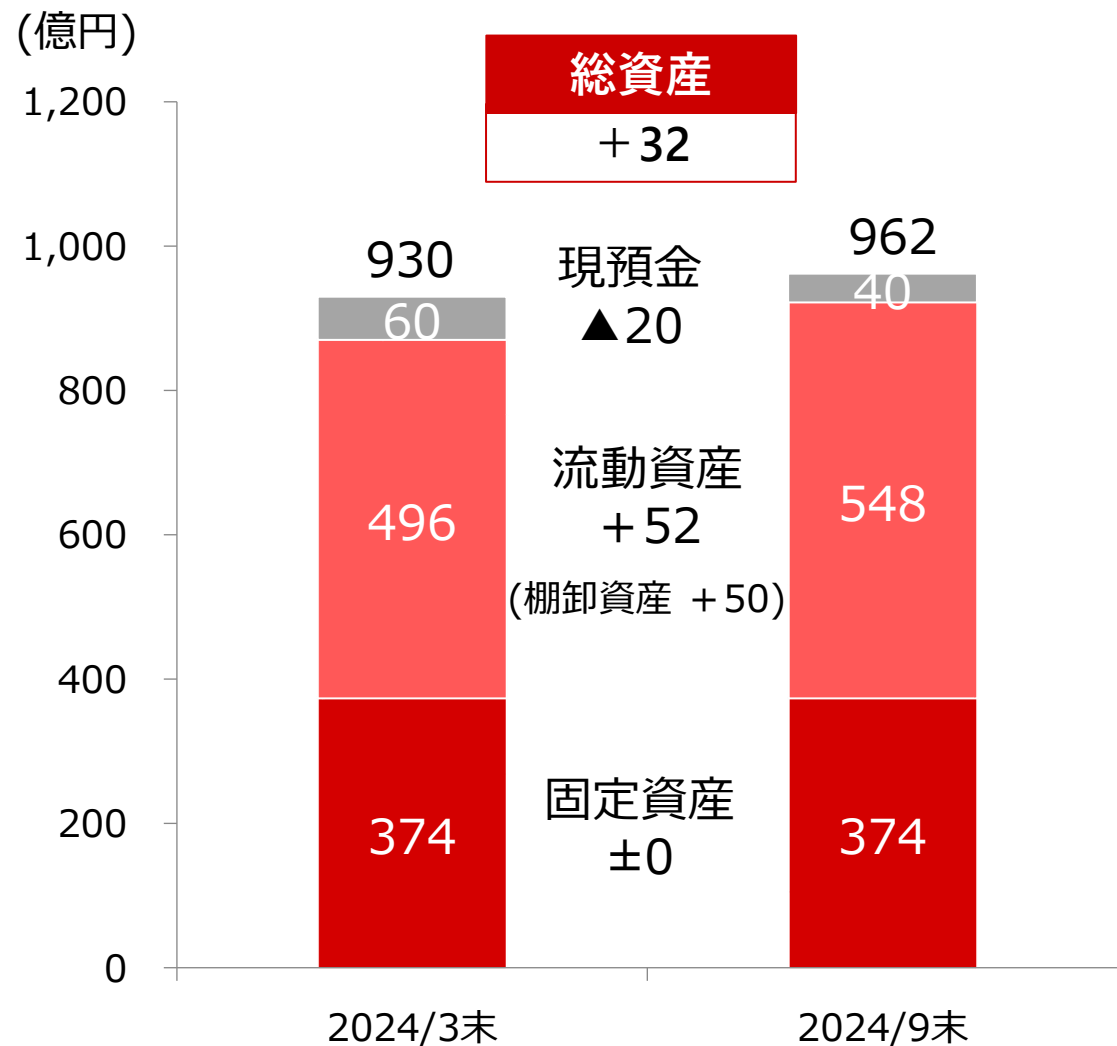
01. 2024年度 上期決算実績(営業利益増減内訳 対2023年度上期実績)



01. 2024年度 上期決算実績(事業セグメント別業績)

	2023年度 上期実績		2023年度 下期実績		2024年度 上期実績		前年同期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
(金額：億円)								
チタン事業	257	41	266	43	239	61	▲18	+20
高機能材料事業	13	▲2	17	1	23	2	+10	+4
合計	270	39	283	44	262	63	▲8	+24

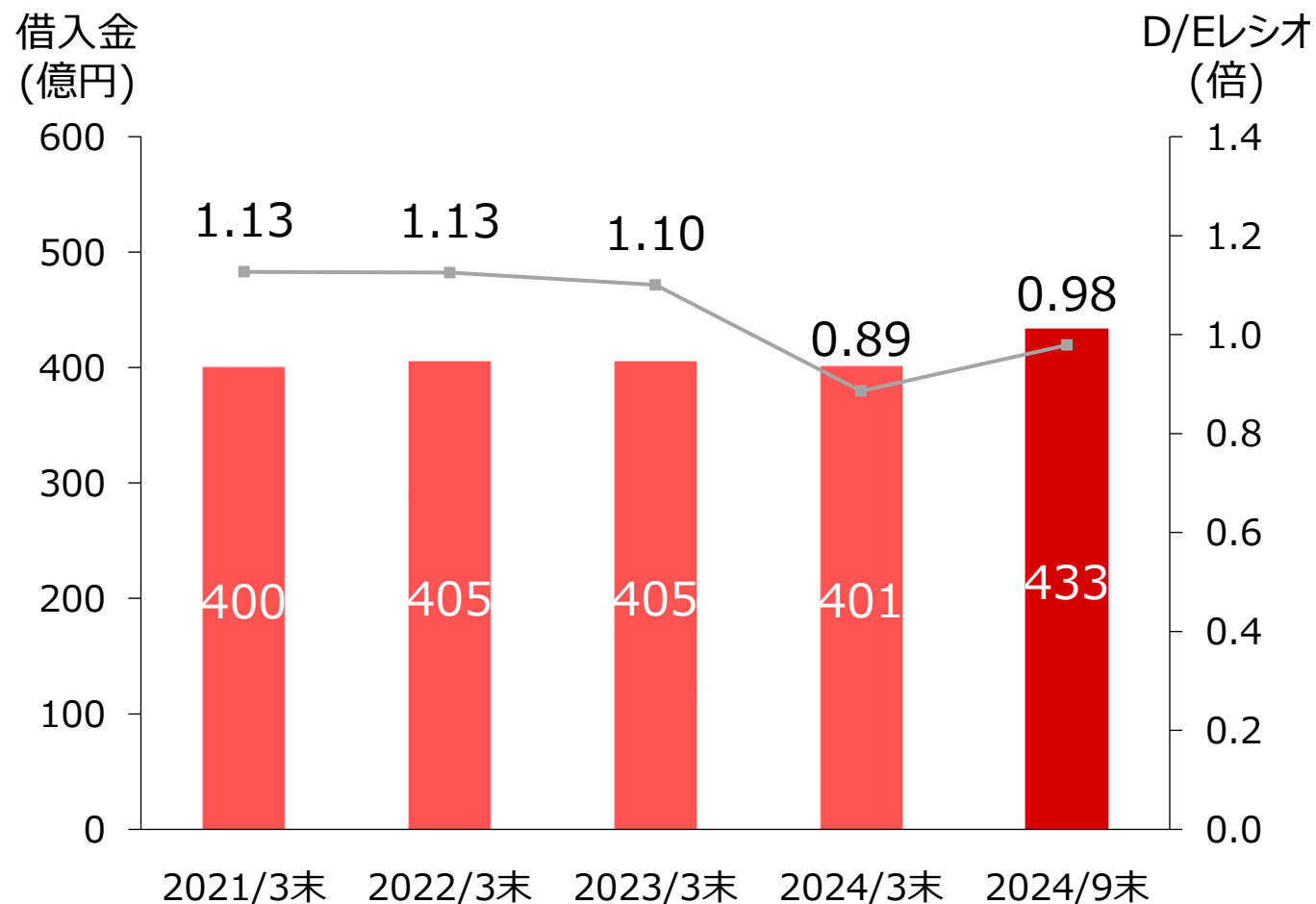
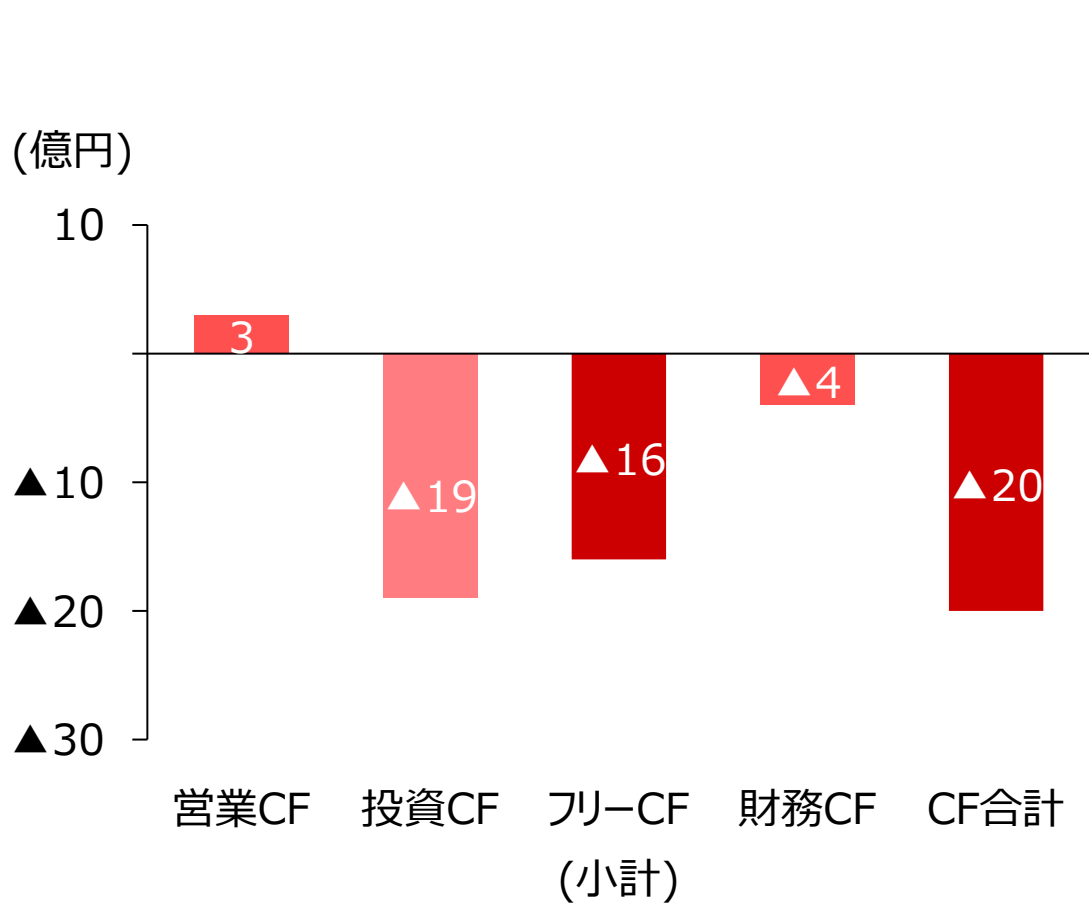
01. 2024年度 上期決算実績(B/S 対2024年3月末)



自己資本比率 41.4%

41.8%

01. 2024年度 上期決算実績(キャッシュフローとD/Eレシオ)



01

2024年度 上期決算実績

02

2024年度 通期業績見通し

03

中期経営課題とその対応

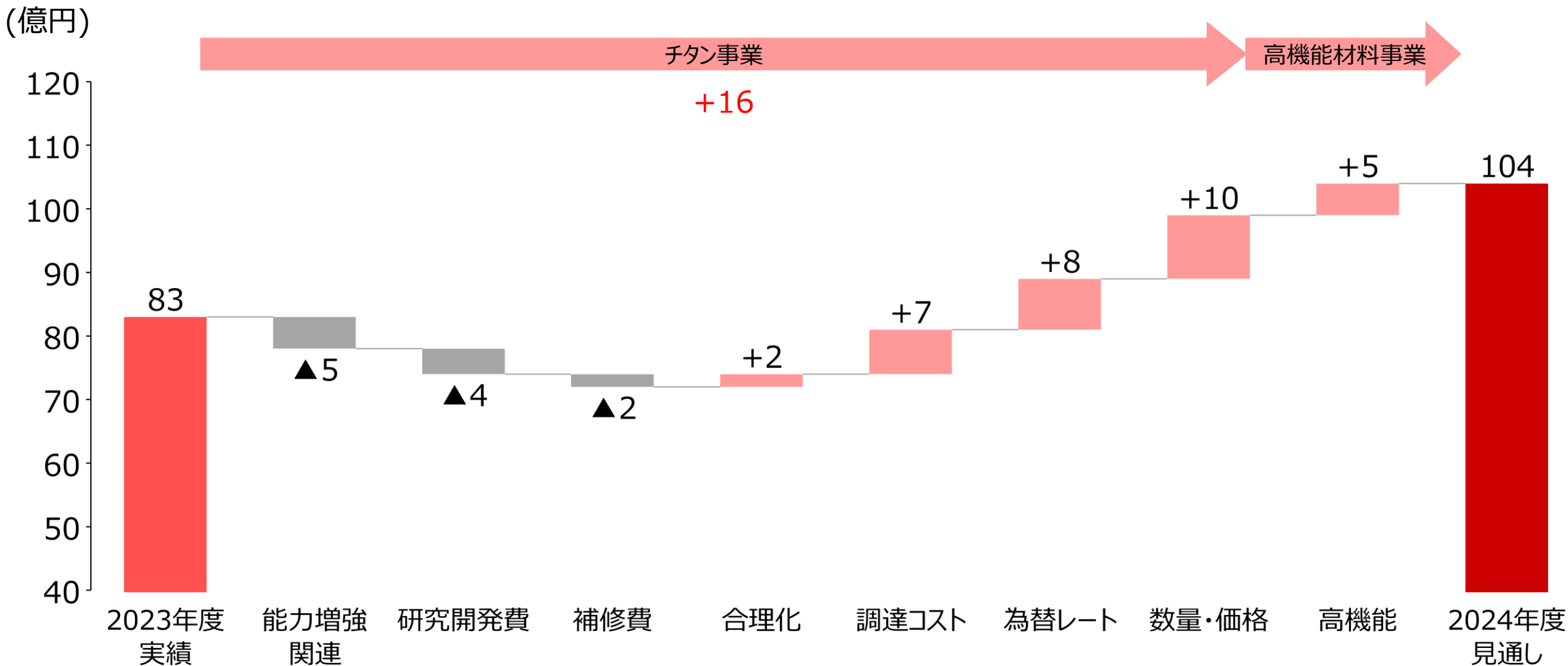
02. 2024年度 通期業績見通し(事業セグメント別状況)

	チタン事業	高機能材料事業
取り巻く環境	<ul style="list-style-type: none"> 民間航空機市場は生産レートが回復傾向にあるものの、ボーイング社の品質トラブルやストライキの影響により成長は一時的に鈍化 チタン需要の本格的な成長軌道への移行は2026年以降と想定 電力をはじめ各種原材料の価格はピークアウトして足元は一時的に軟化 	<ul style="list-style-type: none"> 半導体市場は依然として調整局面にあり、関連製品の需要は停滞しているものの、生成AI等の一部用途では回復 欧米を中心に積層造形市場は段階的に成長一方、チタン合金粉末の需要は、既に拡大している医療分野における競争は激化するとともに、航空機分野の市場形成、拡大に遅れ
主な取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 今後、伸長する需要に対応するため、次年度以降の販売財源確保を目的としてスポンジチタン製造の高稼働率を維持 (稼働率：上期実績約9割、下期計画も継続) 事業継続可能な収益性を確保するため、合理化の徹底と共に販売価格の適正化によるマージン確保を継続 	<ul style="list-style-type: none"> 半導体分野において戦略製品を武器に、高純度チタン製品のシェアを維持、拡大 合金TILOP事業の基盤強化、販売網の拡充によって事業成長を加速 更なる新規事業の創出と萌芽に継続して取り組む

02. 2024年度 通期業績見通し(業績概要)

(金額：億円)	2023年度 通期実績	2024年度見通し			通期差異
		上期(実績)	下期	通期	
売上高	553	262	273	535	▲18
営業利益	83	63	41	104	+21
経常利益	94	50	44	94	±0
税引前利益	93	48	35	83	▲10
当期純利益	97	35	26	61	▲36
為替レート(円/\$)	(143.8)	(153.9)	(145.0)	(149.4)	—
(期末日レート)	(151.3)	(142.8)	(145.0)	(145.0)	—

02. 2024年度 通期業績見通し(営業利益増減内訳 対2023年度実績)



02. 2024年度 通期業績見通し(事業セグメント別業績)

	2023年度 通期実績		2024年度 通期見通し		通期差異	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
(金額：億円)						
チタン事業	523	84	490	100	▲33	+16
高機能材料事業	30	▲1	45	4	+15	+5
合計	553	83	535	104	▲18	+21

02. 2024年度 通期業績見通し(配当について)

株主還元方針

安定性に配慮しつつ25～35%の配当性向を目安とする。

	2024/3月期	2025/3月期
中間	20円/株	25円/株
期末	50円/株	※ (20円/株) (予定)
年間	70円/株	45円/株

※今後の業績動向を踏まえて判断いたします。

01

2024年度 上期決算実績

02

2024年度 通期業績見通し

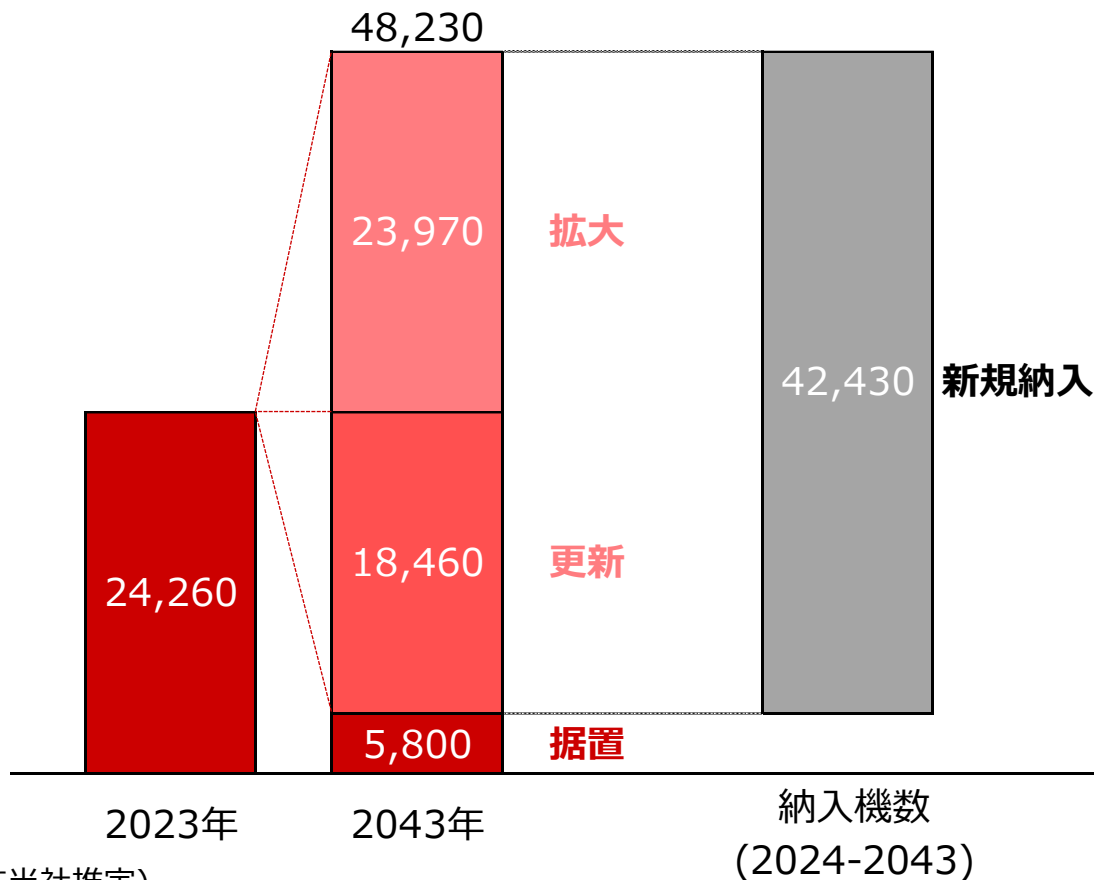
03

中期経営課題とその対応

03. 中期経営課題とその対応(民間航空機の運航機数)

- ✓ 民間航空機の運航機数は2023年から20年後の2043年までに倍増する見通し
そのうち新たに必要とされる機数は2024年から2043年の20年間で約42千機

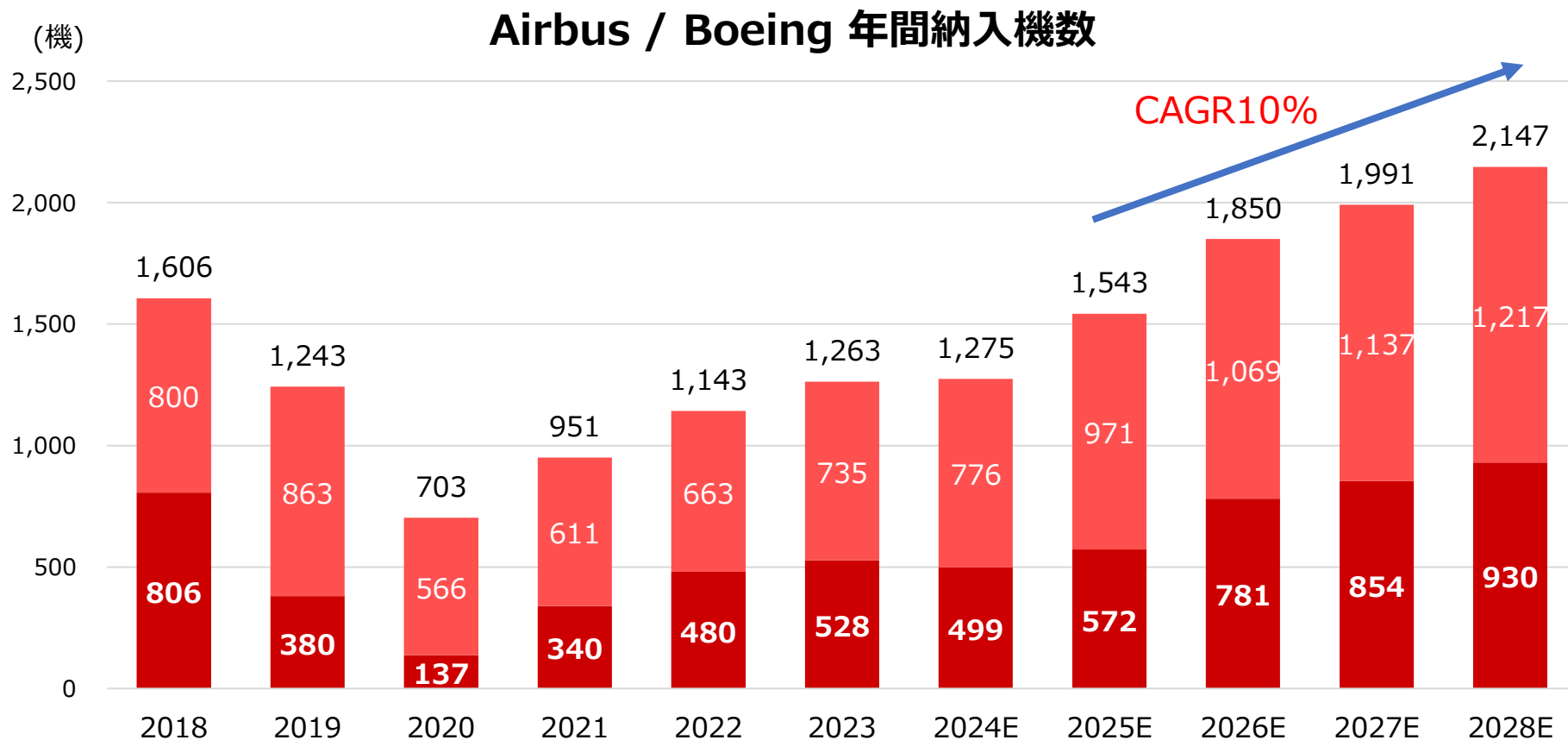
民間航空機 運航機数予測



(Airbus公表資料を基に当社推定)

03. 中期経営課題とその対応(民間航空機の納入機数)

- ✓ 民間航空機の納入機数は、2023年にコロナ前の水準に回復
- ✓ 2024年はBoeing社の737Maxの品質問題、787のサプライチェーン問題により成長は一時的に鈍化
- ✓ 2025年以降は再び成長軌道へ (CAGR10%)

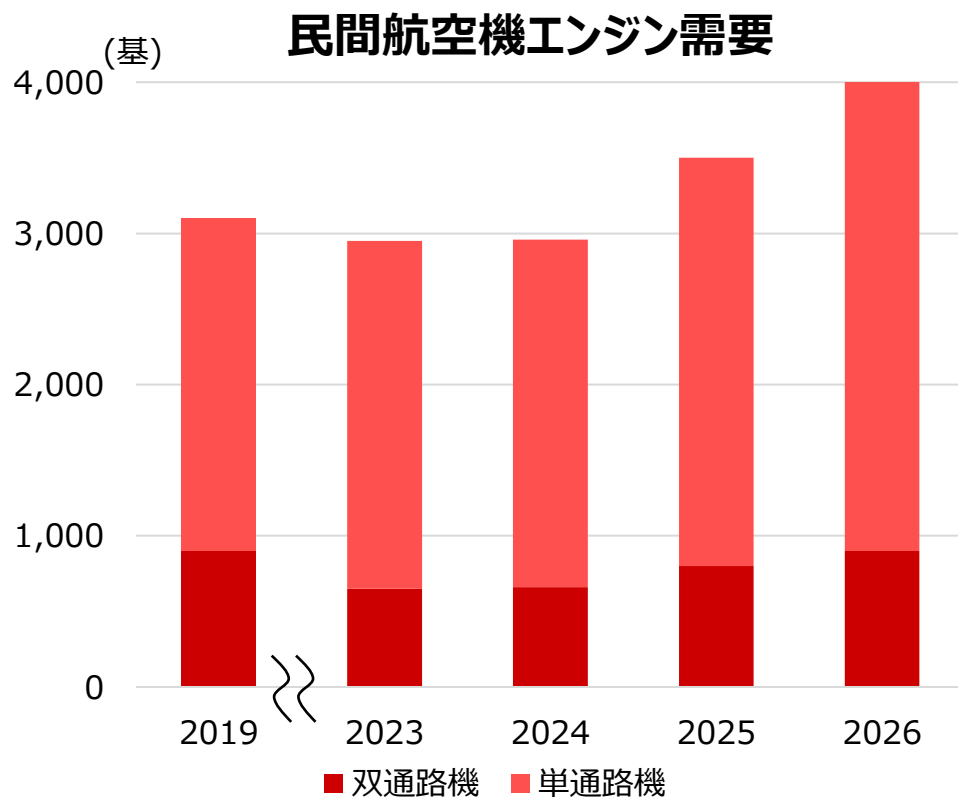


(TIMET社公表資料を基に当社推定)

■ Boeing ■ Airbus

03. 中期経営課題とその対応(民間航空機エンジン向け需要)

- ✓ 民間航空機エンジン需要は、Boeing社のトラブルの影響により民間航空機納入機数の成長が一時的に鈍化したことから、足元の2024年は2023年度並みを見込んでいる
- ✓ 今後、民間航空機エンジン向けチタン需要は、民間航空機納入機数は単通路機需要を中心に堅調に推移することに加えて、MRO（メンテナンス、リペア、オーバーホール）のパーツ需要比率が従来の25%程度から30~40%への増加が見込まれていることにより、2024年から2026年の2年間で1.5倍になる見通し

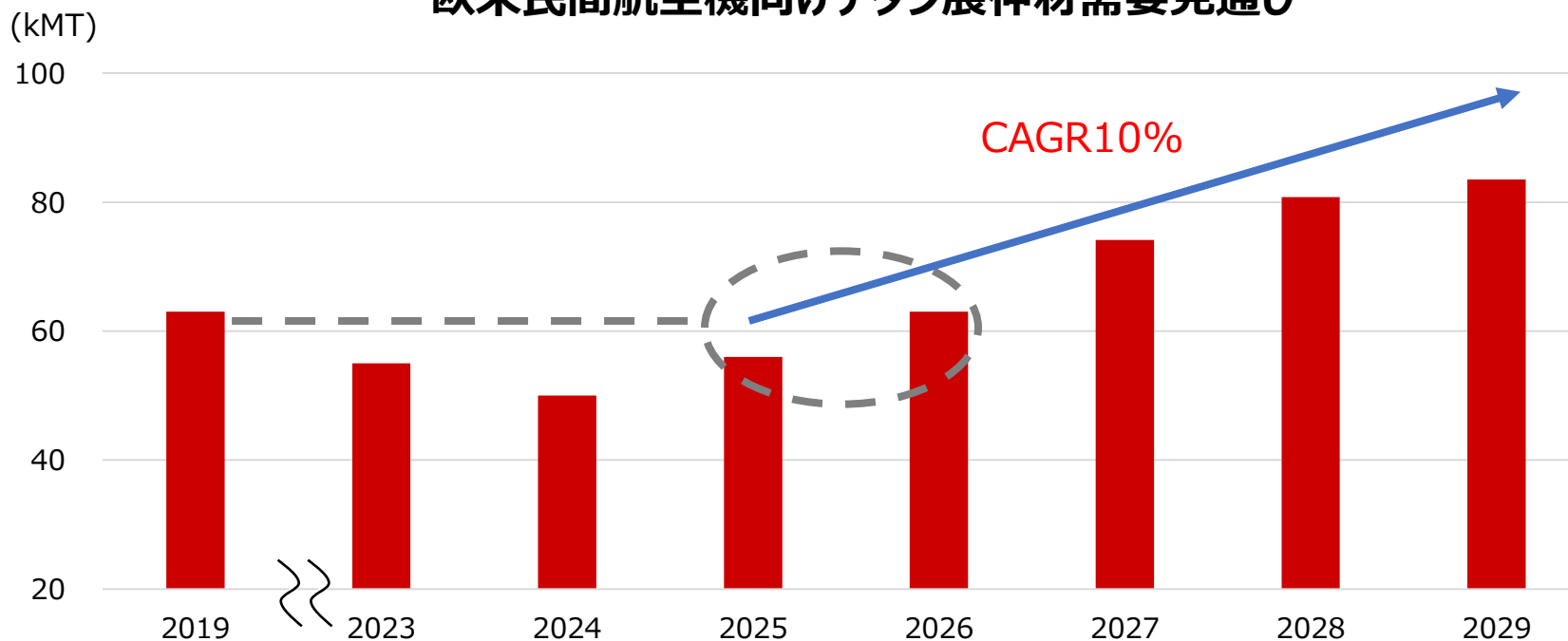


(ATI社公表資料を基に当社推定)

03. 中期経営課題とその対応(民間航空機向けチタン展伸材需要)

- ✓ 民間航空機向けチタン需要は、Boeing社の品質問題、ストライキ影響により、2024年は一時的に減量が想定されるものの、足元はエンジン向けMRO需要が増加すること及び今後民間航空機の納入機数が堅調に推移すること等により継続的な成長が見込まれる (CAGR10%)
- ✓ 今後、伸長するチタン需要を着実に捕捉することで、当社の持続的な成長を追求するとともに、チタンの安定供給を通して国際貢献を果たしていく

欧米民間航空機向けチタン展伸材需要見通し

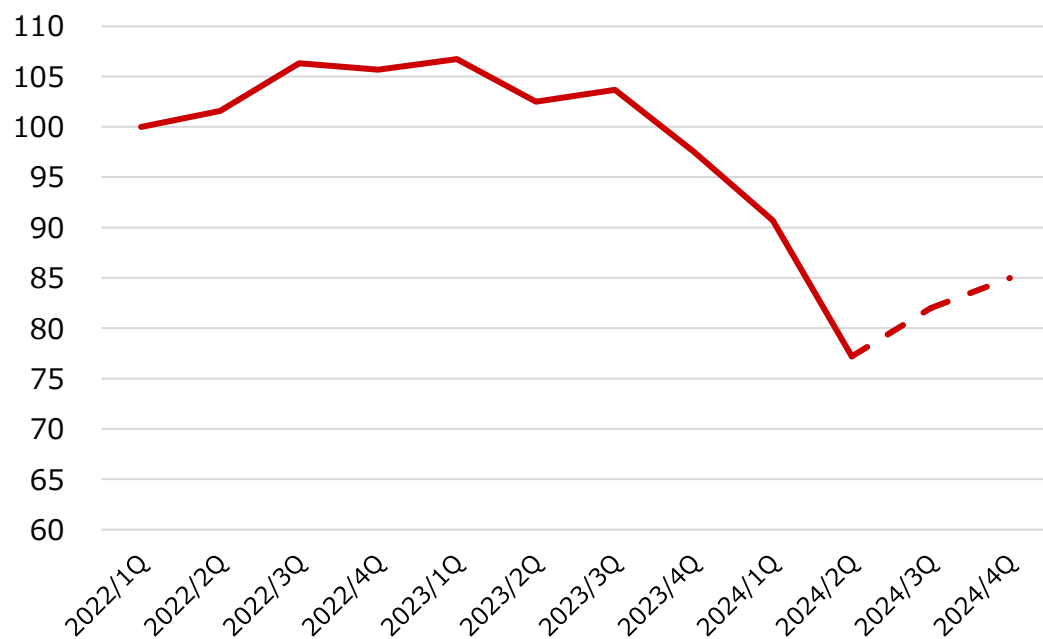


(大手航空機メーカーの生産機数を基に当社推定)

03. 中期経営課題とその対応(チタン鉱石価格、電力価格の推移)

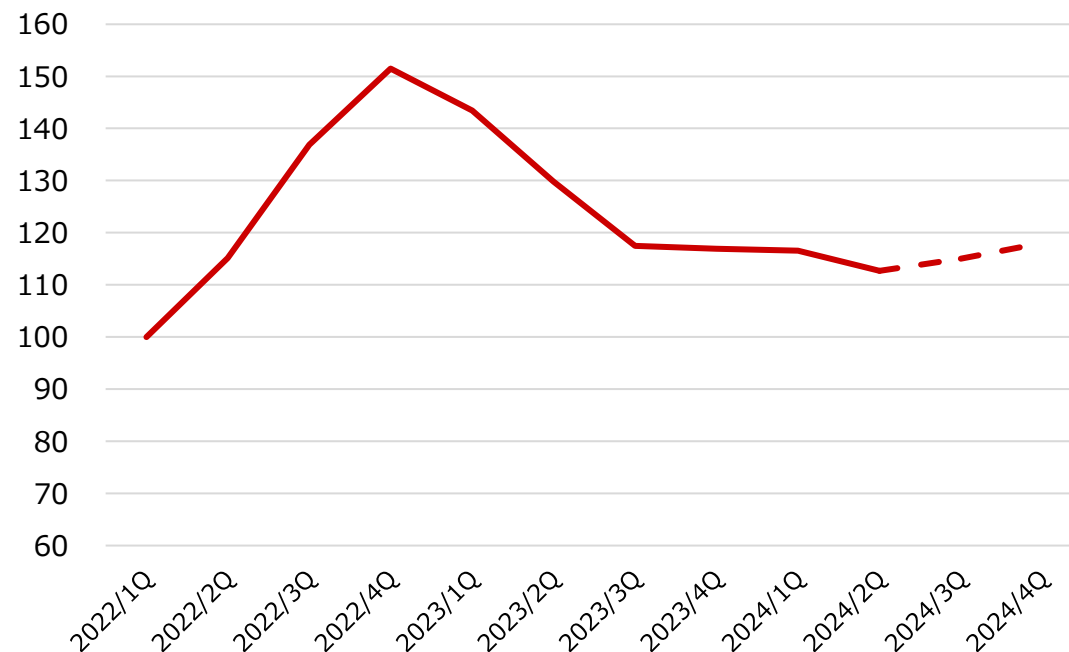
- ✓ チタン鉱石は、2023年をピークに2024年は下落傾向も、今後は需給逼迫により再び上昇すると思われる
- ✓ 電力価格に影響を与える燃料（原油、石炭、LNG）の輸入価格は、2022年をピークに2024年まで下落傾向も、中東情勢の悪化による燃料価格への影響や市場価格調整額の変動など今後の動向に注視していく

チタン鉱石価格(2022/1Qを100とする指数)



(TZMI公表 Rutile(bulk)価格を基に当社推定)

電力価格(2022/1Qを100とする指数)



(電力・ガス取引監視等委員会公表 関西地域電力価格を基に当社推定)

03. 中期経営課題とその対応(課題と基本方針)

中期経営課題と基本方針

- ✓ 市場の成長軌道への回帰を背景に **チタン事業を中核とする持続的成長戦略** への復帰
 - 顧客連携スキームの見直しと製品価格の適正化による収益基盤の回復
 - 継続的なコスト削減と生産効率向上による生産能力の最大活用
- ✓ **事業構造の強化による収益力の補強と成長戦略の加速**
 - 成長市場にアクセスする新規事業の早期戦力化による成長力と収益力の獲得
 - **事業ポートフォリオの変革** に繋がる新規事業育成の進展
- ✓ **財務体質の早期健全化による安定成長基盤の復元**
- ✓ **カーボンニュートラル対応をはじめとする環境負荷低減に向けた多面的な活動の推進**
- ✓ **IT技術の積極的な活用**
 - DXに対応した基幹システムの刷新と業務改革の推進
 - AI等の数理工学を活用した生産技術の高度化
- ✓ **人的資本強化**

03. 中期経営課題とその対応(チタン事業の持続的成長)

当社チタン事業の成長とチタン業界発展への貢献の観点から、本社・尼崎工場における既存のインフラを活かし、スポンジチタンの生産能力を増強することを決定しました。

また、本スポンジチタン生産能力増強計画は、日本政府が定める経済安全保障推進法に基づく特定重要物資の供給確保計画として経済産業省からの認定を受けるとともに（2024年8月30日）、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）より、安定供給確保支援基金事業費助成金の交付通知を受けました。（2024年10月23日）

<能力増強の概要>

- ①生産能力増強規模 : 現行) 40,000トン/年 → 増強後) 50,000トン/年 (+10,000トン)
- ②完工 : 2027年度末迄の完工を目標とする
- ③投資額 : 約330億円
- ④助成金の額 : 約80億円

03. 中期経営課題とその対応(事業ポートフォリオの変革)

事業ポートフォリオの変革を目指し、外部組織とのオープンイノベーションを推進するべく2024年6月に「新規事業共創プロジェクト」(<https://otc-cocreation.com/>) を立ち上げました。

当社が持つコア技術と他企業、大学、研究機関などが持つリソースを掛け合わせることで、次世代の技術、新事業を創出していきたいと考えております。



<https://otc-cocreation.com/>

03. 中期経営課題とその対応(人的資本強化)

人的資本の強化を目的として専属プロジェクトチームを2024年4月に発足し、会社の成長戦略と社員の希望とがマッチングするような人材の「採用」、「教育」に加え、「職場環境の改善」の3つの取組みを進めております。

「知名度向上」の取り組み事例

世の中の様々なものが「もしもチタンで出来ていたら・・・」という視点を通して、チタンのすごさ（特性）をアピールするとともに、「チタン＝大阪チタニウムテクノロジーズ」を世間に認知いただくことで、当社求人への興味関心を醸成し、採用へ繋げることを目的として、関西の電車・バス・駅などの交通広告やWEB媒体での動画CM等のWEB広告を開始しました。



阪神バス



JR新大阪駅 新幹線ホーム 階段上



終了

本資料は金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性・完全性を保証するものではありません。また本資料に記載された将来の予測等は説明会の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、不確定要素を含んでおります。このため様々な要因により実際に生じる結果が予測内容と異なる可能性があることをご承知ください。本資料利用によって生じるいかなる結果につきましても、当社が責任を負うものではありません。