New Challenge　Best Quality

第22期定時株主総会

目 的 事 項

報告事項　　第22期（2018年4月1日から2019年3月31日まで）
事業報告及び計算書類報告の件

決議事項
　第1号議案　　取締役6名選任の件
　第2号議案　　監査役3名選任の件

2019年6月21日

株式会社 大阪チタニウムテクノロジーズ

第22期

2018年４月 １日から

2019年３月31日まで

事　業　報　告

計　算　書　類

Ⅰ　2018年度　事業の経過及び成果

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み

ポリシリコン事業からの撤退に関するご報告

当社は、2018年11月に開催した取締役会において、
ポリシリコン事業における株式会社SUMCOとの長期売買契約を
中途にて合意解約を行った上で同事業から撤退することを決議いたしました。

ポリシリコン事業からの撤退理由

半導体用ポリシリコンの需給環境	➡	中長期的な需給ギャップの継続
品質高度化への対応	➡	大型設備投資に伴う大幅な コスト上昇が競争力に影響
チタン事業、高機能材料事業	➡	堅調な市場拡大と成長への期待

ポリシリコン事業から撤退し、
チタン事業及び高機能材料事業に経営資源を傾注し、成長機会を獲得

Ⅰ　2018年度　事業の経過及び成果（事業状況）

【全社】

　2018年度は、拡販によるスポンジチタンの販売数量の増加やコスト合理化等に取り組んだものの、

　チタン原料等の価格上昇やチタン設備の高稼働に備えた補修を実施したことにより営業利益23億円、　経常利益24億円となりました

　一方、ポリシリコン事業の撤退による損失、大阪北部地震等の影響を特別損失として計上したことから、当期純損失13億円となりました

Ⅰ　2018年度　事業の経過及び成果（事業セグメント別状況）

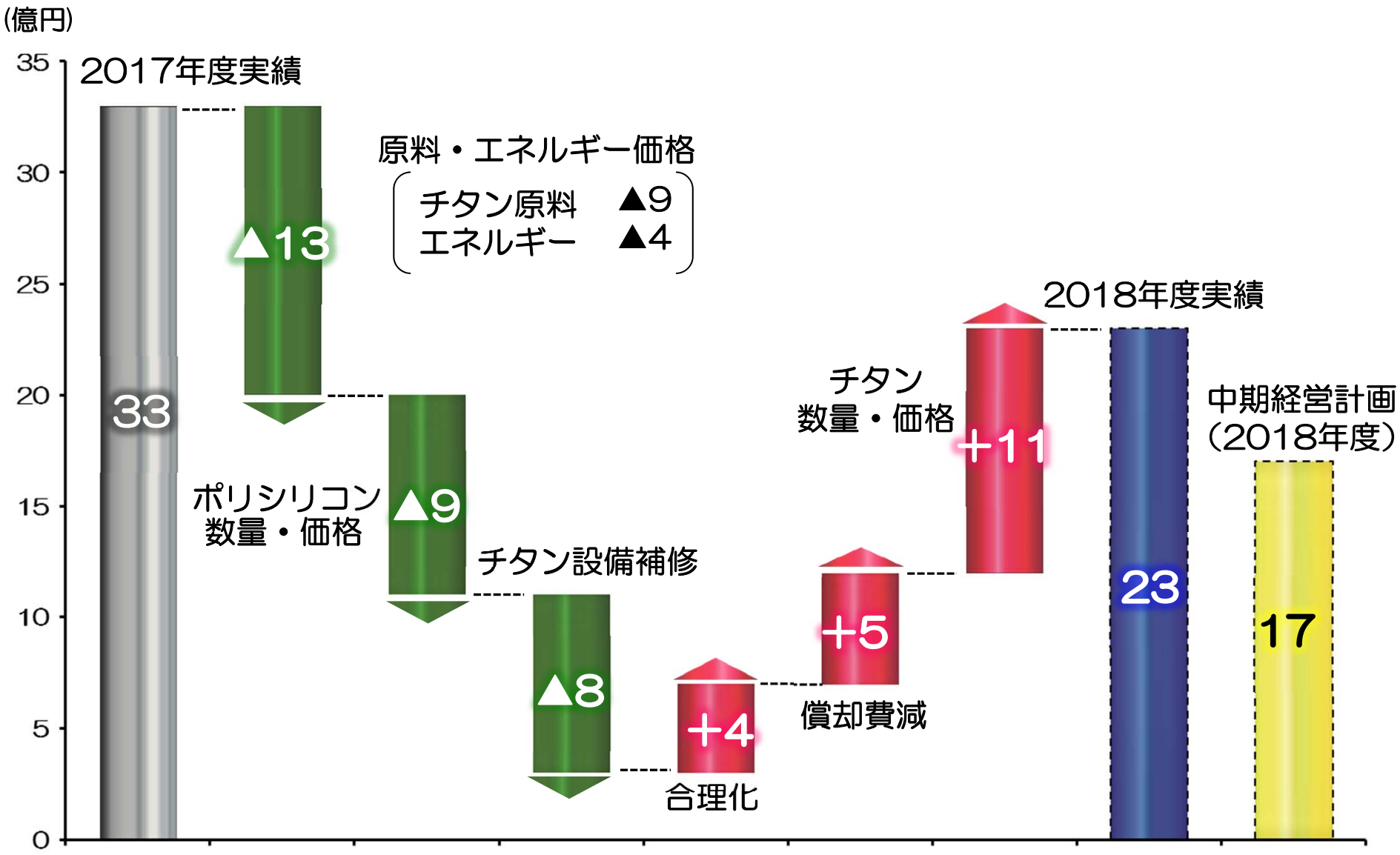
【事業セグメント別】

チタン事業	・航空機向け、一般産業向けスポンジチタン需要は堅調に増加 ・チタン原料の価格上昇を踏まえた販売価格改善への取り組み
ポリシリコン事業	・事業撤退決定後、本年1月までに円滑に生産を完了 ・現在、在庫品販売や設備解体等を推進中
高機能材料事業	・球状チタン合金粉末(合金TILOP)の量産体制の構築に向けて専用工場を建設中（設備投資　約10億円） ・事業成長の加速のため技術開発、マーケティング部門の体制強化

Ⅰ　2018年度　事業の経過及び成果（業績概要）

(億円)	2017年度	2018年度	差異	主な差異要因
売上高	434	436	2	チタン販売増
営業利益	33	23	▲10	
営業外損益	▲5	1	6	為替差益　+5
経常利益	28	24	▲4	
特別利益	-	100	100	解約金
特別損失	▲1	▲139	▲138	事業撤退　▲129
税引前利益	27	▲14	▲41	自然災害　▲9
法人税等	▲8	1	9	
当期純損益	19	▲13	▲32	
為替レート	111円/$	111円/$		

Ⅰ　2018年度　事業の経過及び成果（営業利益増減　対2017年度比）



Ⅰ　2018年度　事業の経過及び成果（事業セグメント別業績概要）

（億円）	売上高 2017年度	売上高 2018年度	営業利益 2017年度	営業利益 2018年度
チタン事業	305	327	26	20
ポリシリコン事業	106	88	1	▲1
高機能材料事業	23	21	6	4
計	434	436	33	23

＜年間配当金（一株当たり）＞

	2017年度 （2018年3月期）		2018年度 （2019年3月期）
中間	0円/株		0円/株
期末	15円/株		5円/株
年間	15円/株	➡	5円/株

Ⅰ　2018年度　事業の経過及び成果

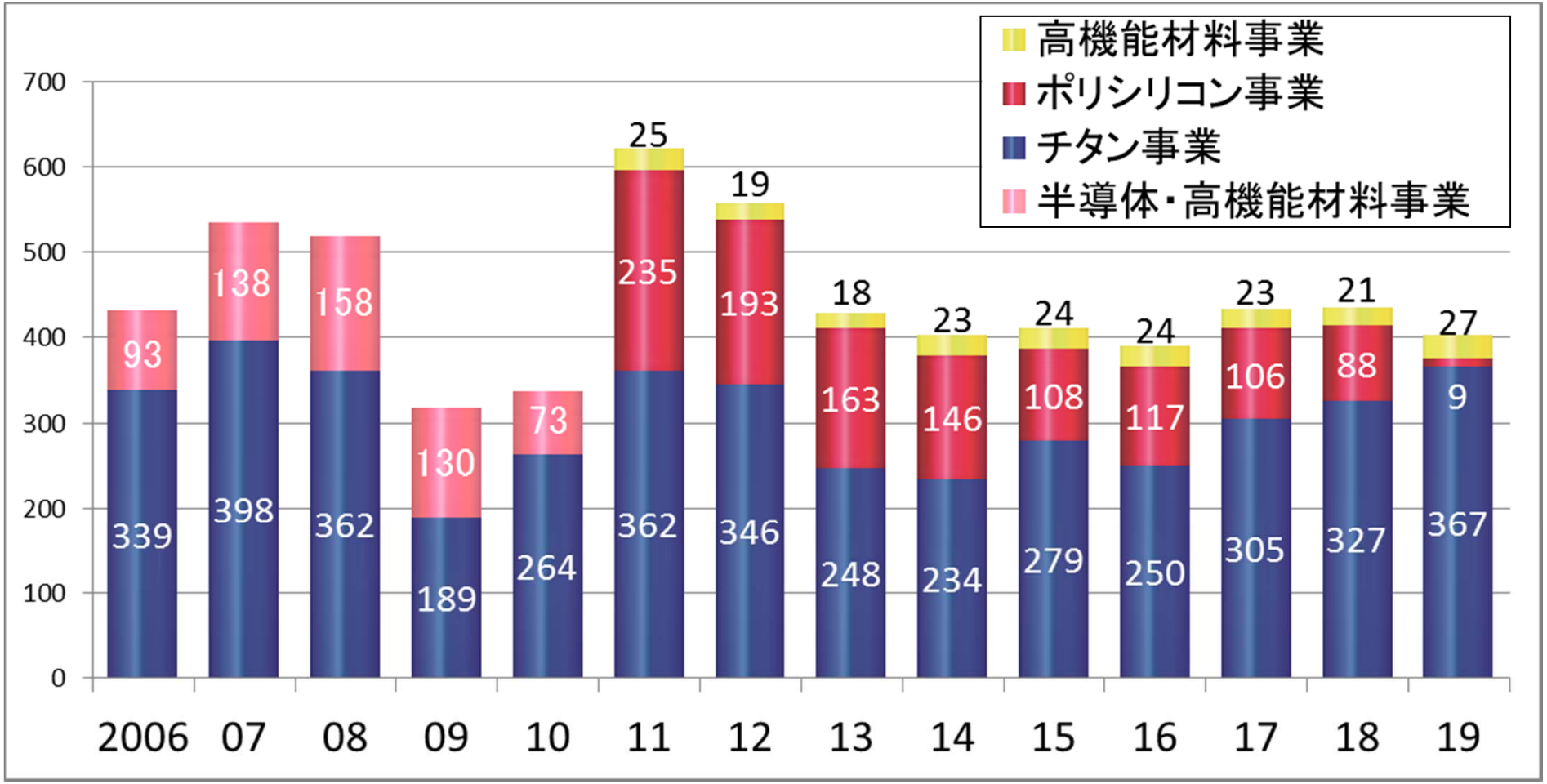
Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（全社業績）

(億円)	2018年度	2019年度	差異
売上高	436	403	▲33
営業利益	23	15	▲ 8
営業外損益	1	1	0
経常利益	24	16	▲ 8
特別利益	100	-	▲100
特別損失	▲139	▲1	138
税引前利益	▲14	15	29
法人税等	1	▲5	▲6
当期純利益	▲13	10	23
為替レート	111円/$	110円/$	

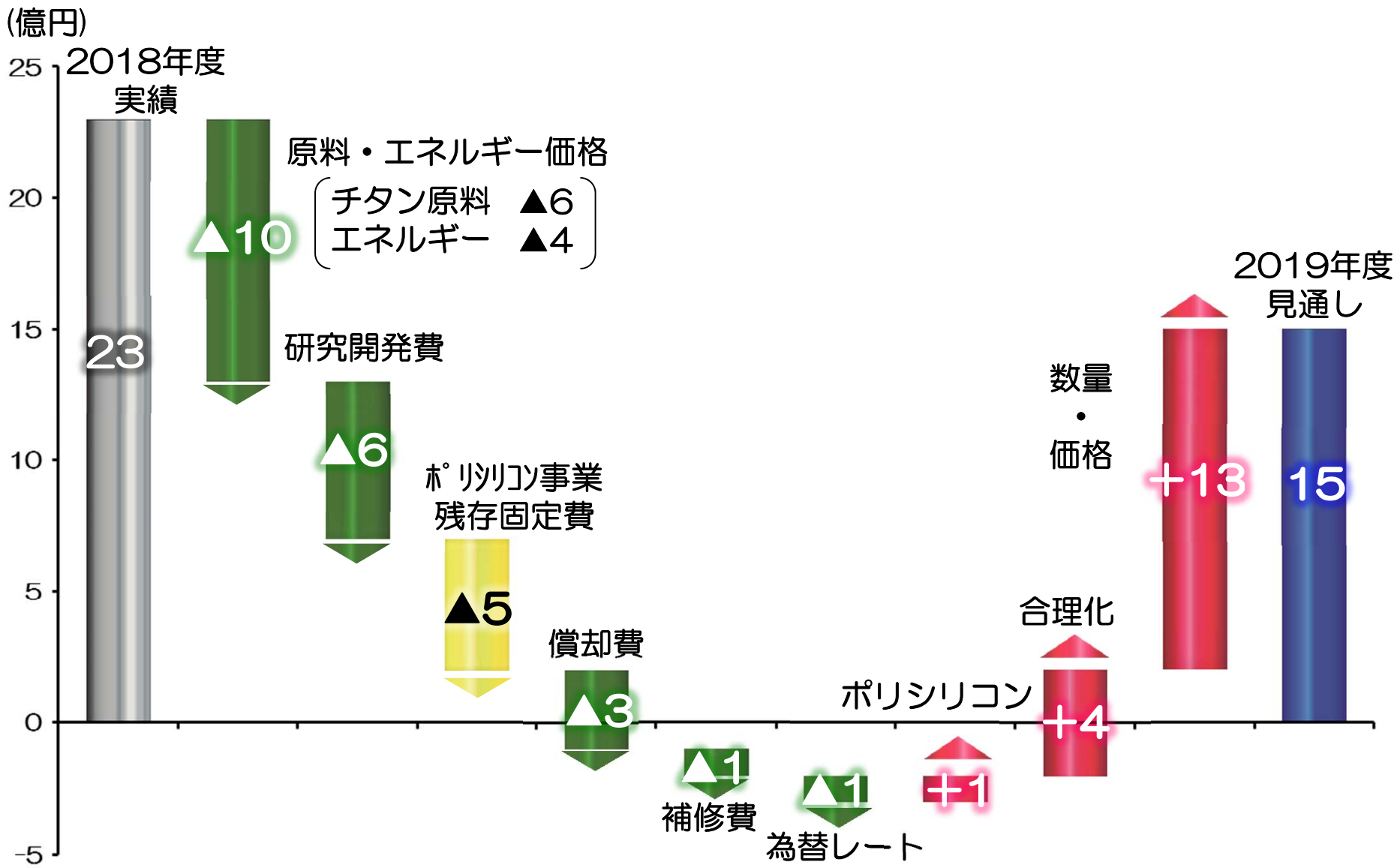
Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（売上高推移）

（億円）



（年度）

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（営業利益増減　対2018年度比）



Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ別業績見通し）

(億円)	売上高 2018年度	売上高 2019年度	営業利益 2018年度	営業利益 2019年度
チタン事業	327	367	20	15
高機能材料事業	21	27	4	0
ポリシリコン事業	88	9	▲1	0
計	436	403	33	15

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（中期経営課題）

新たな事業構造においてメリハリのある経営資源の再配分を行いながら
「新たな成長戦略」、「収益構造の強化」、「事業ポートフォリオの変革」
に加速して取り組む

チタン事業	Ⅰ 世界最強のコスト競争力の確立 中期経営計画に沿ったコスト低減の推進（30億円） Ⅱ 生産能力増強策の検討 堅調な需要伸長を着実に捕捉するため、遊休設備の再稼動も含めた生産能力増強プランを具体化
高機能材料事業	Ⅰ 球状チタン合金粉末(合金TILOP)の早期、本格事業化 専用工場の建設・稼働（2020年初）による安定供給体制の構築 Ⅱ 高品質メニュー創出に向けた経営資源の投入 リチウムイオン電池用SiO負極材の開発と事業化検討等
全社	Ⅰ 間接部門の生産性向上・業務効率化 業務負荷△30%削減、重点課題対応を目的とした強化人材の配置 Ⅱ 技術開発の強化 生産プロセス技術の高度化に特化した新組織設置と積極的な開発投資

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（チタン事業）

【事業環境】

- 航空機市場の堅調な拡大を背景に、中期経営計画の想定以上にスポンジチタンの需要が増加
- チタン原料及びエネルギーの価格が継続して上昇

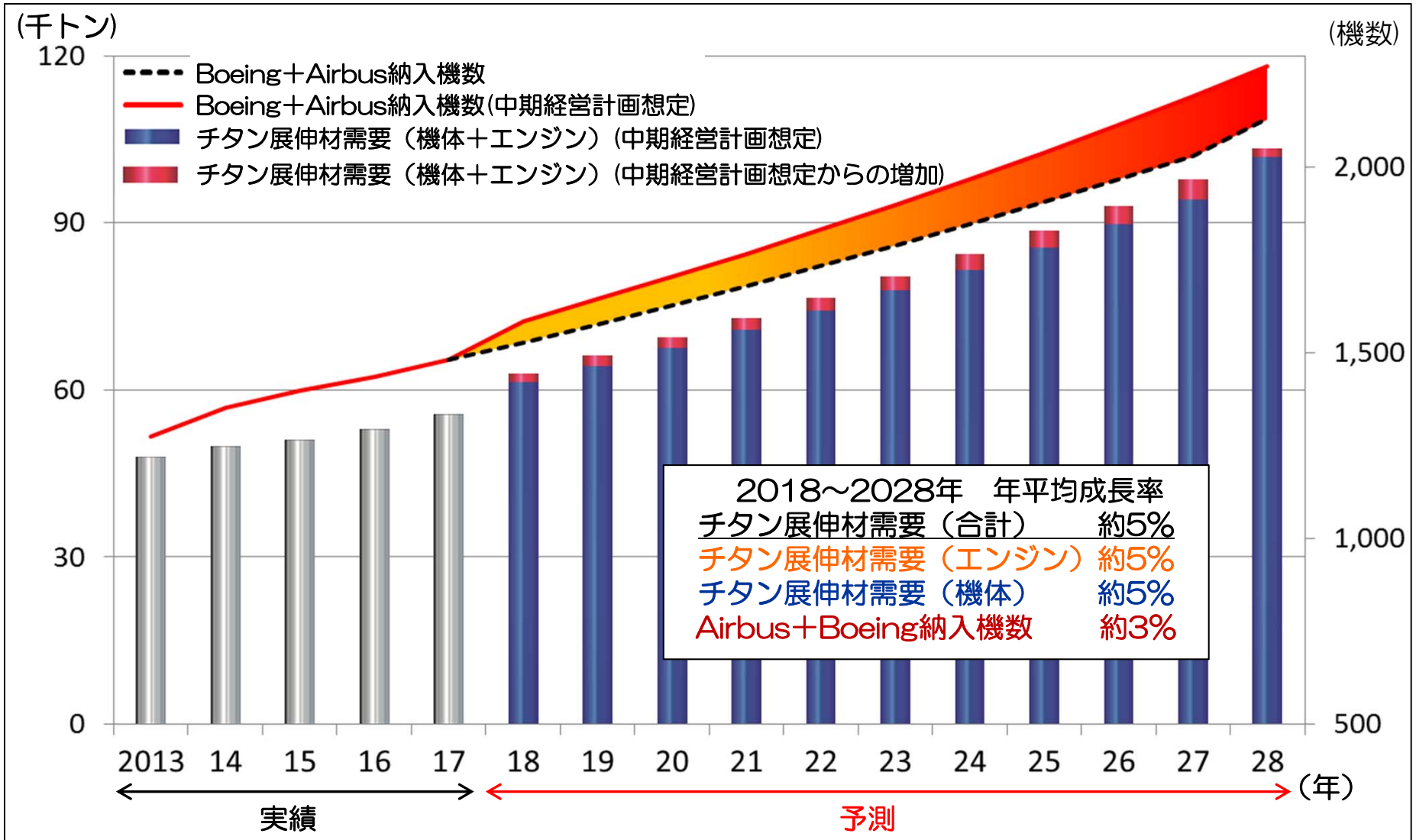
【主な取り組み】

- 顧客との関係を強化しながら伸張する需要を着実に捕捉し、販売数量を拡大

  → 90%を超える高稼働率下で安定生産
  → 更なる生産能力の増強策を早期に具体化

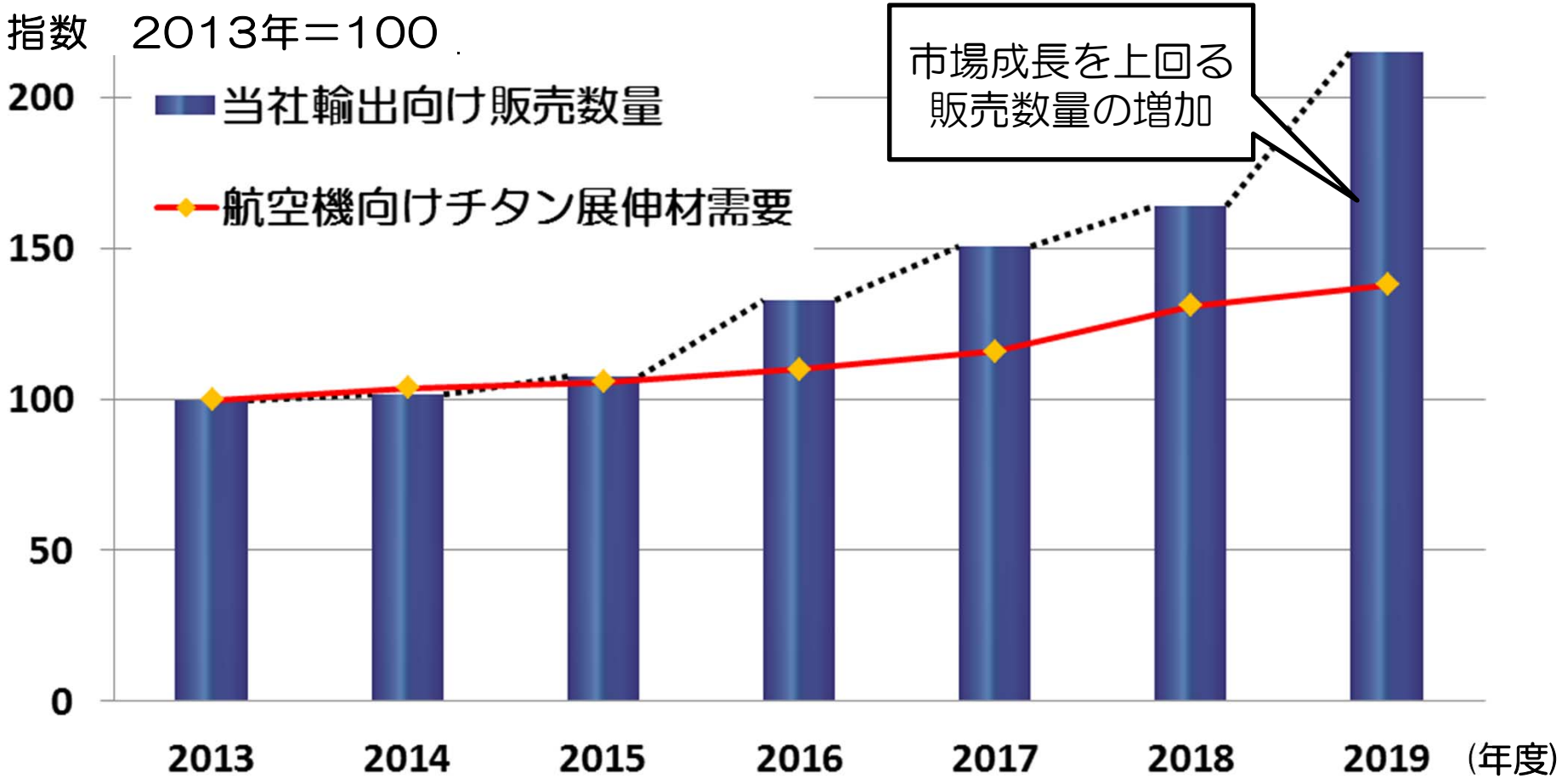
- 徹底した合理化による世界最強のコスト競争力の確立
- 原料戦略のブラッシュアップと継続した販売価格適正化のはたらきかけ
- 技術開発の強化による高生産性、低コスト化の追求

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（航空機市場とチタンの需要予測）



出典：Airline Monitor（ 2019年2月）による納入機数の予測に基づき当社において展伸材需要を推定

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（航空機向け展伸材需要と販売数量）



Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（チタン事業）

【事業環境】

- 航空機市場の堅調な拡大を背景に、中期経営計画の想定以上にスポンジチタンの需要が増加
- チタン原料及びエネルギーの価格が継続して上昇

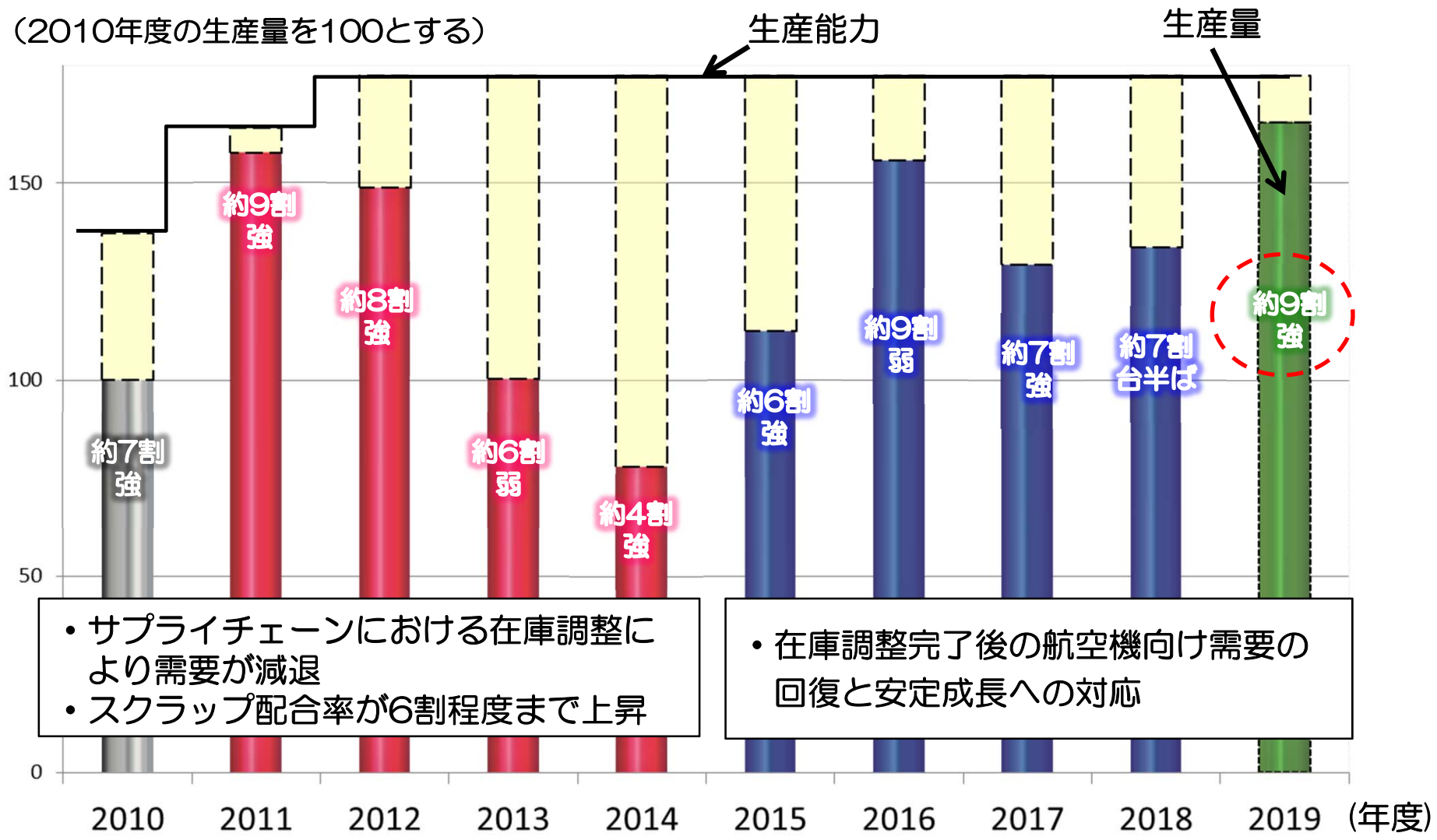
【主な取り組み】

- 顧客との関係を強化しながら伸張する需要を着実に捕捉し、販売数量を拡大

  → 90%を超える高稼働率下で安定生産
  → 更なる生産能力の増強策を早期に具体化

- 徹底した合理化による世界最強のコスト競争力の確立
- 原料戦略のブラッシュアップと継続した販売価格適正化のはたらきかけ
- 技術開発の強化による高生産性、低コスト化の追求

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（生産能力と生産量推移）



- サプライチェーンにおける在庫調整により需要が減退
- スクラップ配合率が6割程度まで上昇

- 在庫調整完了後の航空機向け需要の回復と安定成長への対応

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（チタン事業）

【事業環境】

- 航空機市場の堅調な拡大を背景に、中期経営計画の想定以上にスポンジチタンの需要が増加
- チタン原料及びエネルギーの価格が継続して上昇

【主な取り組み】

- 顧客との関係を強化しながら伸張する需要を着実に捕捉し、販売数量を拡大

  → 90%を超える高稼働率下で安定生産
  → 更なる生産能力の増強策を早期に具体化

- 徹底した合理化による世界最強のコスト競争力の確立
- 原料戦略のブラッシュアップと継続した販売価格適正化のはたらきかけ
- 技術開発の強化による高生産性、低コスト化の追求

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（高機能材料の製品群と用途）

高純度チタン

TILOP（タイロップ）

SiO

塊状品

粉末

ターゲット材
（半導体用・液晶用）

航空機部品・医療部品
（MIM・3Dプリンタ用原料）

包装材
（医療・食品包装用）

負極材
（リチウムイオン二次電池）

パソコン

航空機部品©Rolls-Royce

医療・食品用包装材

タブレット・スマートフォン

液晶テレビ

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（高機能材料事業）

高純度チタン

【事業環境】

- 半導体市場の成長に伴い需要は増加するものの、需給ギャップの下で依然として厳しい競争環境が継続

⇩

【主な取り組み】

- 主要顧客との戦略共有化により魅力あるメニューを継続して市場投入することで、拡販を推進

球状チタン粉末（ＴＩＬＯＰ）

【事業環境】

- 急成長が期待される積層造形プロセスが着実に進展し、医療分野での実用化が先行、将来的には航空機分野にも

⇩

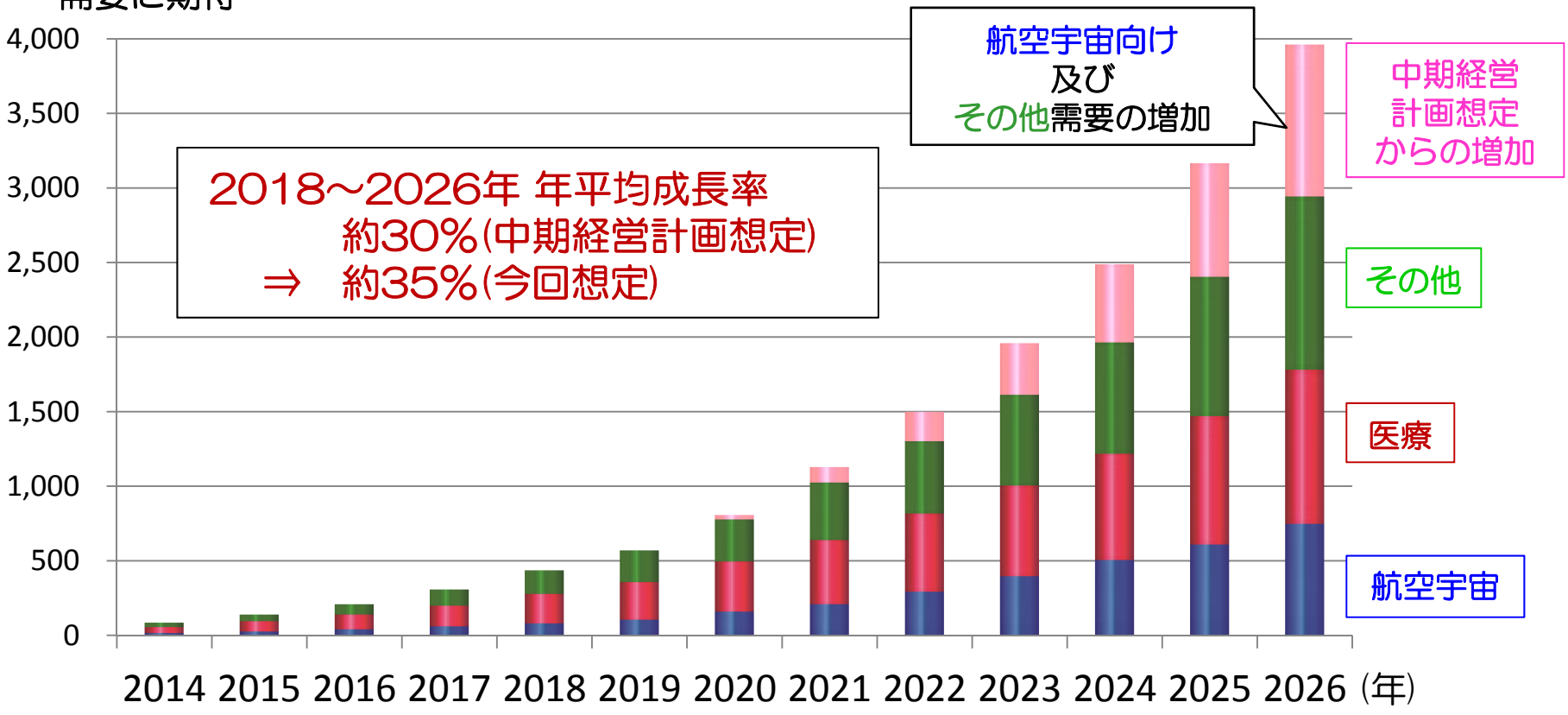
【主な取り組み】

- 球状チタン合金粉末（合金ＴＩＬＯＰ）の安定供給体制を先行して構築し、スポンジチタンからの一貫した粉末製造による強みを活かして事業展開

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（積層造形向け合金粉末の需要予測）

世界の積層造形（3Dプリンター）用チタン粉末需要

更なる需要の増加が予想され、金属粉末射出成形（MIM）市場に加え、革新的素材加工プロセスとして積層造形プロセス市場が創出、球状チタン合金粉末（合金TILOP）の新規需要に期待



出典　：　SmarTech Publishing

新規事業創出

【主な取り組み】

- リチウムイオン電池用ＳｉＯ負極材料をはじめとする、新たな高付加価値製品の創出に向けた積極的な経営資源の投入

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（中期経営課題）

新たな事業構造においてメリハリのある経営資源の再配分を行いながら
「新たな成長戦略」、「収益構造の強化」、「事業ポートフォリオの変革」
に加速して取り組む

チタン事業

Ⅰ 世界最強のコスト競争力の確立
　中期経営計画に沿ったコスト低減の推進（30億円）

Ⅱ 生産能力増強策の検討
　堅調な需要伸長を着実に捕捉するため、遊休設備の再稼動も含めた生産能力増強プランを具体化

高機能材料事業

Ⅰ 球状チタン合金粉末(合金TILOP)の早期、本格事業化
　専用工場の建設・稼働（2020年初）による安定供給体制の構築

Ⅱ 高品質メニュー創出に向けた経営資源の投入
　リチウムイオン電池用SiO負極材の開発と事業化検討等

全社

Ⅰ 間接部門の生産性向上・業務効率化
　業務負荷△30%削減、重点課題対応を目的とした強化人材の配置

Ⅱ 技術開発の強化
　生産プロセス技術の高度化に特化した新組織設置と積極的な開発投資

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（体制強化と組織変更）

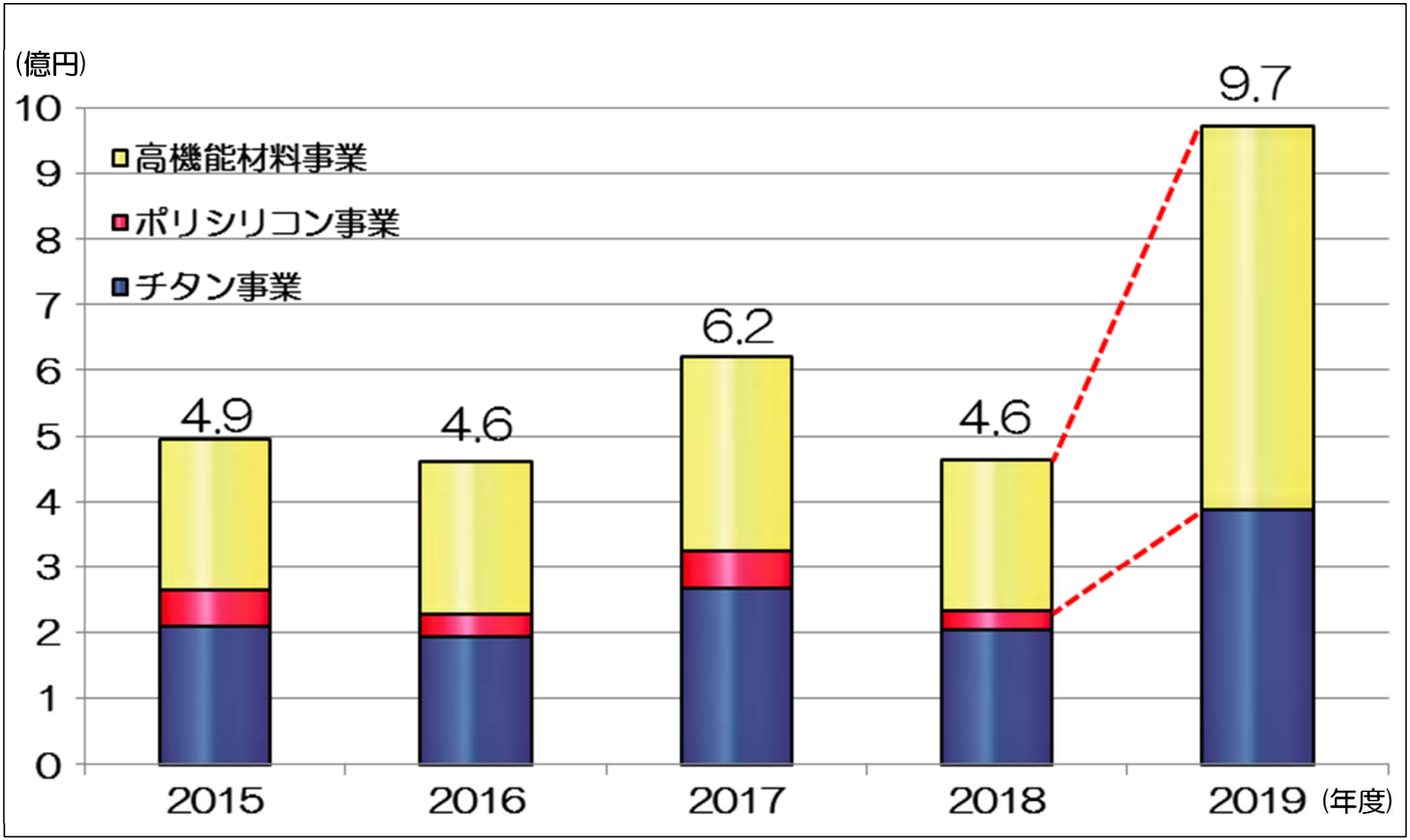
＜2019年4月１日付け組織改正について＞

新設・改組・編入

- 営業部
  - 営業企画調整G
  - チタン営業G
  - 新素材営業G ― 高純度チタン・SiO負極材の拡販に注力
- 高機能材料部
  - 高機能材料営業G
  - 高機能材料技術G
  - 高機能材料製造課

  ― 合金TILOPの製造・販売・技術一体化推進
- 技術部
  - 新規事業創出G ― SiO負極材の事業化促進、新規事業の創出・早期事業化
  - 生産技術開発G ― 生産技術開発強化・AI等の先端技術導入取組
  - 技術管理G
  - 試験G

Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（研究開発費の推移）



Ⅱ　2019年度　業績見通しと主な取り組み（配当予想）

株主還元方針

配当性向：安定性に配慮しつつ25～35%を目安

	2019/3月期	2020/3月期
中間	0円/株	未定
期末	5円/株	未定
年間	5円/株	未定

第22期

2018年４月 １日から

2019年３月31日まで

事　業　報　告

計　算　書　類

＜貸借対照表の概要＞

（億円）

		科目	金　額	前事業年度末比
資産の部		合計	８０９	△１１８
	（内訳）	流動資産	４２５	△３５
		固定資産	３８４	△８３
負債及び純資産の部		合計	８０９	△１１８
	（内訳）	負債	４６６	△９９
		純資産	３４３	△１９

＜損益計算書の概要＞

（億円）

科　目	金　額
売上高	436
営業利益	23
経常利益	24
特別利益	100
特別損失	139
税引前当期純損失	14
当期純損失	13