



 住友チタニウム株式会社

平成19年2月26日

各 位

会 社 名 住友チタニウム株式会社
代表者名 代表取締役社長 橘 昌 彰
(コード番号：5726 東証第一部)
問合せ先 総 務 部 長 岡 田 宗 久
(TEL. 06-6413-9911)

新中期経営計画（2007～2009年度）策定について

当社は、本日の取締役会において、別紙の通り「新中期経営計画（2007～2009年度）」を決議いたしましたのでお知らせいたします。

以 上

新中期経営計画（2007～2009年度）

I. 現中期経営計画（2005～2007年度）の進捗

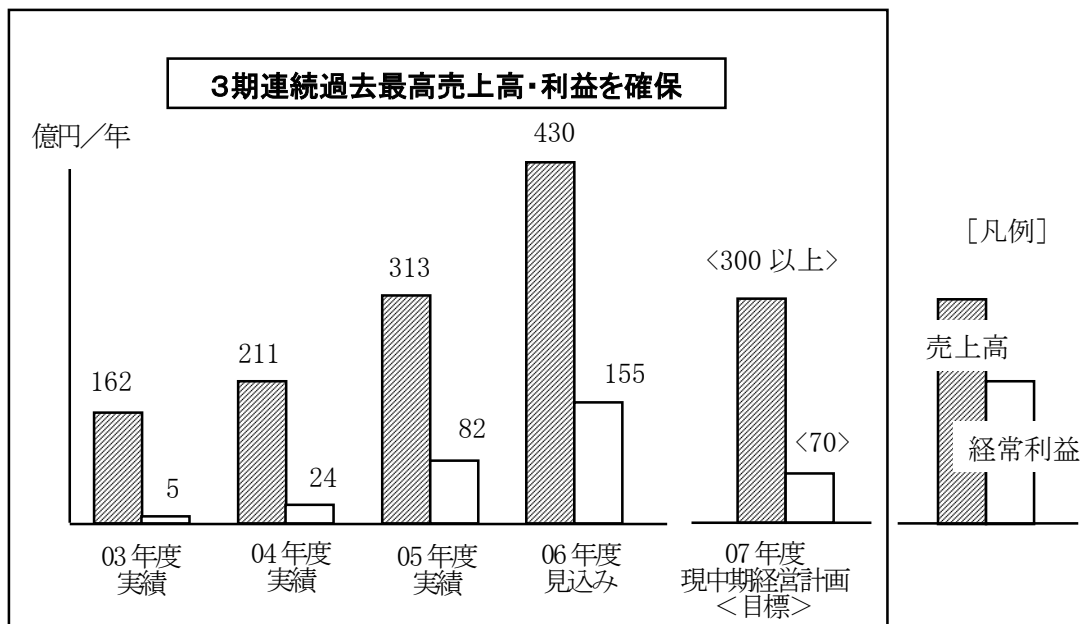
- ・現計画では、下記3点を経営目標に、2007年度において「売上高300億円以上、経常利益70億円」を達成するべく企業基盤の強化に邁進してきたが、チタン・多結晶シリコンとも急速な需要拡大にも恵まれ、**2006年度には収益面で目標を大幅にクリア**する事が確実な状況となった。

<現経営目標>

1. 質・量総合して「世界トップのスポンジチタンメーカー」の地位強化
2. 「チタン」「半導体関連製品」「環境・エネルギー関連製品」の3本柱による収益力強化
3. 将来の経営基盤強化の為の「研究開発投資の拡充」と安価なスポンジチタンを製造する「新製錬法の開発促進」

- ・一方で、チタン・多結晶シリコンとも新たに能力増強に踏み切る決断を下した事により、経営のステージが大きく変わる事となった。
一部継続すべき課題は残るものの、現中期経営計画を1年前倒しで終了し、新たな経営戦略の下で新中期経営計画を推進する事とした。

[参考] 業容の推移



II. 新中期経営計画の狙い

1. 今後の環境

<需要サイド>

- ・チタン需要の半数近くを占める民間航空機向け需要は当初の見込みを大幅に上回り、20年後には、運航機数は2005年に比べ2.1倍にも膨れる見通しとなっている。特に、経済成長の著しい中東、中国、インドでの需要は、将来に向けて順調な成長を期待させている。
- 又、原油価格の上昇に対する燃費向上は航空会社の経営上の大きな課題であり、軽量化を求め、1機当たりのチタン使用量は、上昇の一途を辿っている。

[参考] 民間航空機運航機数の増強展望 (出典:ボーイング「MARKET OVERVIEW」)



[参考] 民間航空機の1機当たりチタン展伸材消費量(当社推定)

現運航機		→	新規運航機	
B747-4	20T		B787	110T
B777	50T		A380	70T
A330	10T		A350	90T

- ・航空機以外の分野でも、地球規模での水不足に対処する為の海水淡水化プラントや電力プラント・化学プラント・船舶用熱交換器、更に医療分野での利用進展等、裾野を広げながら需要拡大は極めて顕著である。
- ・多結晶シリコン需要も、半導体向け需要の着実な伸びに加え、環境問題から太陽電池向け需要も急速に拡大していく見込みである。

<供給サイド>

- ・全世界のスポンジチタンの供給力は、需要の大きな伸びを背景に増強の動きが顕著であり(特に中国で)、現在の大きな需給ギャップは、次第に緩和されていくと思われる。しかし、高品質分野(航空機向け、原発向け、高純度ターゲット向け等)については、参入は難しく、需給ギャップが簡単に緩和することは難しいと思われる。
- ・多結晶シリコンにおいても、太陽電池向けは純度が「シックスナイン」の世界で参入が容易であるが、半導体向けは「イレブンナイン」であり、品質面からの新規参入は困難性を伴う。

2. 新中期経営計画の基本方針

・当社としては、他社の参入の難しい当社得意分野において

経営資源を集中投下すると同時に、他社との技術的差別化を強力に進め、高い生産性によりコスト競争力を確保する所謂「攻めの経営」に徹し、企業基盤の強化安定を図ることを、新中期経営計画の基本方針とする。

III. 新中期経営計画（2007～2009年度）の目標

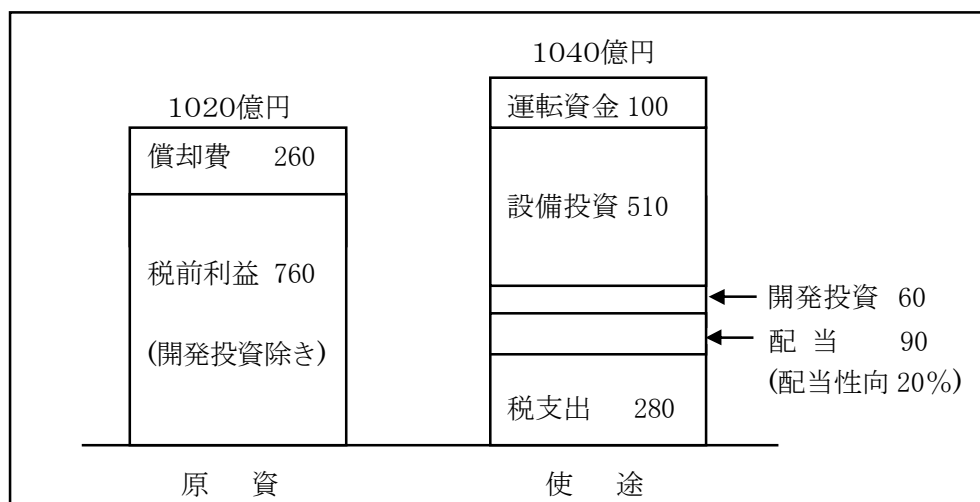
- 現行の「3つの経営目標」に加え、新技術・新製品開発を強化し、当社独自の商品群により、「収益規模倍増」を図ることを本計画の目標とする。

	2006年度 見込み	2009年度 目標	伸び率
売上高	億円 430	億円 800	約 2倍
チタン事業	337	610	
その他事業	93	190	
(半導体関連製品)	(80)	(170)	
(環境・エネルギー関連他製品)	(13)	(20)	
経常利益	155	* 300	約 2倍
当期純利益	91	180	約 2倍

*償却方法の制度的変更による影響は、約 20 億円
これを見込めば 280 億円となる。

総資産	億円 510	億円 900
ROS(売上高経常利益率)	36%	36%以上
ROA(総資産経常利益率)	30%	30%以上
1株当たり純利益	247円	489円

[参考] 新中期経営計画3カ年のトータル営業キャッシュフロー



- 資金不足(20 億円)は、手許資金の圧縮にて対処する。
- 年次別には、資金収支にバラツキが出る為、一時的つなぎ資金は必要であるが、増資等のエクイティファイナンスは実施しない。

IV. 新中期経営計画の具体的施策

1. チタン事業の生産能力増強

①スポンジチタンの生産能力増強

- 当社高品質スポンジチタンに対する市場からの供給要請を受け、+10000t/年の能力増強を06/10に決定したが、市場からの更なる供給要請を受け、今次、既決定の増強に加える事+4000t/年の能力増強を実施。

<増強規模>

24000t/年 \longrightarrow 38000t/年 (+14000t/年)

<増強ステップ>

	既決定 (06/10決定)	今次決定 (07/2決定)	合計	(t/年) 増強後 能力
1stステップ (09/1出荷開始)	+ 8000		+ 8000	32000
2ndステップ (09/7出荷開始)	+ 2000	+ 4000	+ 6000	38000
合計	+10000	+ 4000	+14000(*)	

(*) 尼崎本社工場隣接地35千㎡を活用

<投資額>

	既決定 (06/10決定)	今次決定 (07/2決定)	合計
投資額	276億円	43億円	319億円

[参考] 展伸材用スポンジチタンの全世界の需給バランス(当社推定)

- 「08年までの供給不足に伴う需要対応不可分の09年以降へのキャリアー」及び「12年以降の需要の先行手当」等を勘案すれば、需給のタイト感は継続すると思われる。

	06年	07年	08年	09年	10年	11年	12年	13年	(千t/年) 06→13
民間航空機	56	65	92	87	84	88	109	125	+ 69
その他	74	76	81	84	88	92	97	104	+ 30
需要	130	141	173	171	172	180	206	229	+ 99
新スポンジ	98	109	120	137	152	155	155	155	+ 57
スクラップ	22	26	28	34	34	35	36	41	+ 19
供給	120	135	148	171	186	190	191	196	+ 76
過不足	▲10	▲ 6	▲25	0	14	10	▲15	▲33	

[注] 上表の新スポンジ=スポンジチタン生産能力×展伸材用比率
スポンジチタン生産能力については、別紙参照

②チタン溶解(インゴット)の能力増強の検討

- ・スポンジチタン能力増強に合わせ、溶解能力の増強を検討する。

本計画では、VAR炉1基を現建屋改造により設置する案としているが、より多様な機能を有するコールドハウス式炉(EB炉又はプラズマ炉)設置も合わせ検討し、成案を得ることとする。

<VAR炉1基増設の場合>

	現有能力	追加後能力	増加分
VAR炉1基増設 (4 → 5基)	t/年 7000	t/年 8500	t/年 +1500

- ・投資額(概算) 20億円

2. 半導体関連事業の生産能力増強

①多結晶シリコンの生産能力増強

- ・当社は、半導体向け生産をメインに経営資源を投入していくこととしており、06/4に+400t/年の能力増強を決定したが、半導体市場からの更なる供給拡大要請を受け、今次、既決定の増強に加える事+100t/年の能力増強を実施。

<増強規模>

900 t/年	➡	1400 t/年 (+500 t/年)
---------	---	---------------------

<増強ステップ>

	既決定 (06/4決定)	今次決定 (07/2決定)	合計	(t/年) 増強後 能力
1stステップ (07/7出荷開始)	+400		+400	1300
2ndステップ (08/10出荷開始)		+100	+100	1400
合計	+400	+100	+500(*)	

(*)尼崎本社工場内に増強

<投資額>

	既決定 (06/4決定)	今次決定 (07/2決定)	合計
投資額	54億円	12億円	66億円

②高純度チタンの生産能力増強

- ・半導体市場の拡大を受け、需要が拡大するチタンターゲット用の高純度チタンについて、蒸留能力増強を主体とする増強投資(投資額5億円)により、売上倍増を目指す。

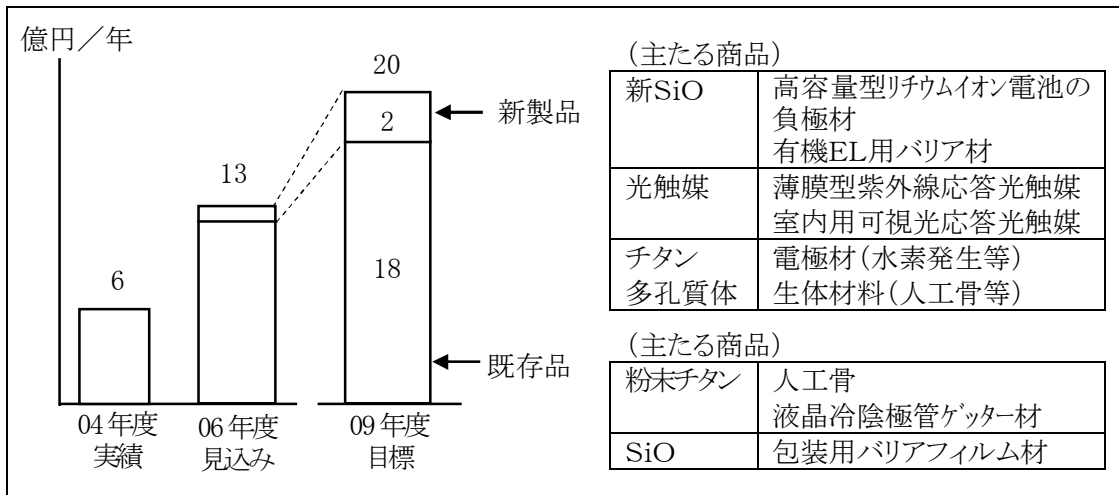
<販売目標>

	2006年度 見込み	2009年度 目標
販売数量	t/年 160	t/年 300

3. 環境・エネルギー関連他製品の拡販

- 地球環境に対する意識の高まり及びクリーンエネルギーへのシフトという時代要請に対し、チタンとシリコンのファイン化技術を活かしての商品開発及び用途開発の強化により売上高の一層の拡大を図る。

<環境・エネルギー関連他製品の売上高拡大目標>



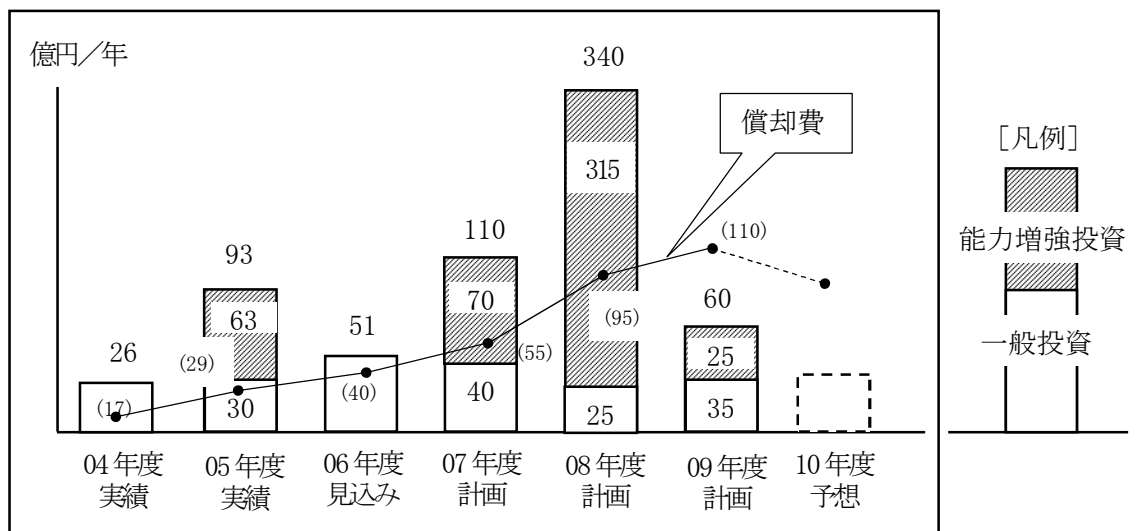
4. 3カ年累計設備投資額

<目的別投資内訳>

新中期計画 (07~09年度) 設備投資額	能力増強投資				一般投資 (更新投資他)
	スポンジチタン	チタン溶解	多結晶シリコン	高純度チタン	
510 億円	319 億円	20 億円	66 億円	5 億円	100 億円

・3カ年累計償却費 260億円

[参考] 年次別設備投資額と償却費水準



5. 研究開発投資の強化 — 従来計画の倍増

- ・現中期経営計画に倍する開発費を投入し、「環境・エネルギー関連製品の商品開発」「差別化強化の為の製造技術開発」「より安価なスポンジチタンを製造する為の新製錬法の開発」を促進する。

<目的別投資内訳>

新中期計画 (07~09年度) 研究開発投資額	商品開発投資	製造技術開発	新製錬法開発
	56 億円	9 億円	20 億円

- ・製造技術開発では、特に高生産性を図る為、チタンバッチの大型化、CPUによる自動制御、最適生産システムの開発を重点とする。
- ・新製錬法は、2008年度末までに要素技術の開発を終え、次のステップである量産技術開発の為のパイロットプラント(開発設備費 約20億円)を2009年度に設置し、量産化への道筋をつける。

この開発により、将来的には「航空機向け等の高級品は現クロール法」、「海洋構造物、自動車、建材等低コスト化が求められるコマーシャルグレード品は新製錬法」として、グレード別の生産体制を確立させ、一層の用途拡大を目指す。

[参考] 研究開発投資水準

02年度	03年度	04年度	05年度	06年度	07年度	08年度	09年度
3ヵ年の実績 14億円		現中期計画 28億円				新中期計画 56億円	

6. 社名変更

- ・住友チタニウムの看板を掲げ企業価値の向上に努めてきたが、今回の能力増強により、世界トップのスポンジチタンメーカーの地位を確実化し、世界に大きく飛翔する体制を整えた。

これを機に、かつて世界で先駆的役割を果たし、今でも広く世界に知れ渡る当社の前身「大阪チタニウム」のブランドを一部変更し復活させ、名実ともに一層の業容拡大に邁進する。

<新社名>

<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本名：株式会社大阪チタニウムテクノロジーズ ・ 英名：OSAKA Titanium technologies Co.,Ltd. ・ 略称：O T C

- ・2007年6月の定時株主総会の承認を前提として、2007年10月1日(予定)より新社名に移行する。

以上



【別紙】

[参考] スポンジチタンの現状生産能力と増強計画(当社推定)

<現状能力>

(千t/年)

	当社	東邦チタニウム	TIMET (米国)	ATI (米国)	AVISMA (ロシア)	UK-TMK (カザフスタン)	小計	中国	ウクライナ	合計
06年末能力	24	15	9	3	32	23	106	15	8	129

<増強計画(対増強前)>

07~10 の増強 計画	(09/1)	(07/10)	(07/7)	(07/7)	10年 44千tに 向け 逐次増強		(07)
	+8	+1	+4	+2			+9
	(09/7)			(07/12)			中国の増強 の動きに ついては [注]2参照
	+6	(09年度)		(08/7)			(08~)
		+12		+11			+α

<増強後能力>

07年	24	16	11	4	34	23	112	24	8	144
08年	24	16	13	12	36	23	124	24+α	8	156+α
09年	35	20	13	18	39	23	148	24+α	8	180+α
10年	38	28	13	18	44	23	164	24+α	8	196+α

[注] 1. 米国が高級スポンジチタンの能力強化に動き出した

	(05年末)	→	(07年末)	→	(08年末)
TIMET	9千t	→	13千t	→	
ATI	0千t	→	7千t	→	18千t

2. 中国による新プロジェクトが動き出している

	(06年生産量)	→	(07年計画)	→	(09年構想)
遵義	10千t	→	14千t	→	24千t(?)
撫順	3千t	→	5千t	→	
遼寧	2千t	→	5千t	→	
天津	0千t	→	(建設中)	→	

現在でも10以上のプロジェクト構想があるとされているが不明