

 New Challenge Best Quality

株式会社 大阪チタニウムテクノロジーズ

# 2025年度 決算説明会

2026年5月27日

01

2025年度 決算実績

02

2026年度 通期業績見通し

03

中期経営計画「OTC2030」

## 01. 2025年度 決算実績(事業状況)

### 【全社概況】

- ✓ 民間航空機需要の高まりを受け、全般的に民間航空機サプライチェーンは成長軌道へ本格移行  
一方、足元ではサプライチェーン内での在庫調整が一時的に発生
- ✓ 一般産業向け需要は主に中国経済の減速に起因するサプライチェーン内の在庫調整により低調に推移
- ✓ 国内消費の回復による雇用や所得環境の改善が進む。一方で人手不足の深刻化、資源・エネルギー価格の高止まりや物価高によるインフレの問題といった不安要素が顕在化
- ✓ 上記環境の下、国内向け販売数量の減少および輸出向け価格フォーマーミュラによる販売価格下落の影響もあり、  
2025年度業績は**売上高469億円**、**営業利益55億円**、**純利益25億円**

### 【事業セグメント別概況】

#### チタン事業

- 中長期的には堅調に成長軌道であるも、足元ではサプライチェーン内の在庫調整の影響が発生
- 能力増強投資（生産能力1万トン増）は2027年度末までの完工に向け計画通り工事を進捗
- スポンジチタンの輸出向け売上高は前年同期比1.5%増加、国内向け売上高は前年同期比42.8%減少、営業利益は前年同期比48.1%減少

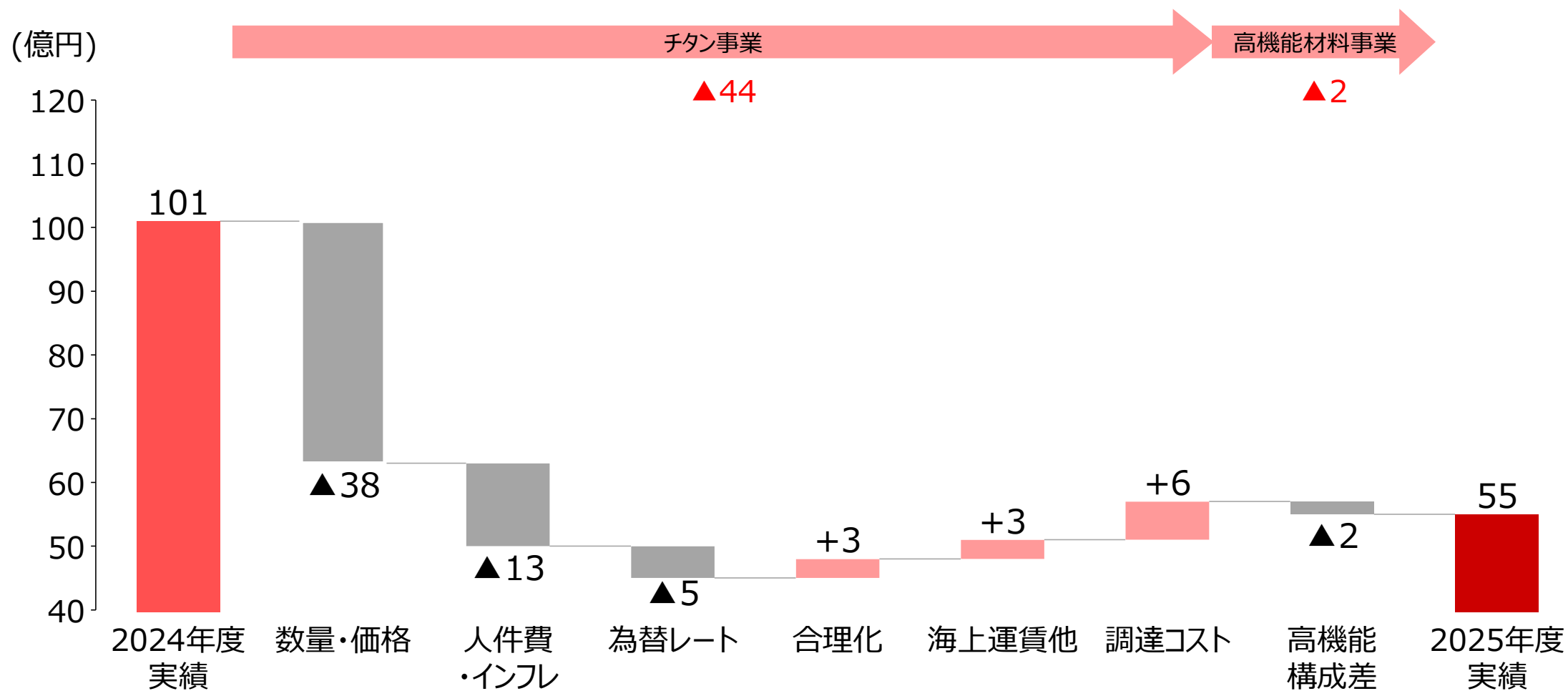
#### 高機能材料事業

- AI関連以外の半導体市場の調整局面が依然として継続
- 合金TILOP®は積層造形市場が段階的に成長している中で、医療分野において競合他社の積極拡販等により市況が下落
- 売上高は前年同期比2.5%減少、営業利益は前年同期比22.8%減少

## 01. 2025年度 決算実績(業績概要)

(金額：億円)	2024年度 通期実績	2025年度 通期実績	通期差異
売上高	519	469	▲50
営業利益	101	55	▲46
経常利益	91	64	▲27
特別損益	▲12	▲26	▲14
税引前利益	79	38	▲41
当期純利益	71	25	▲46
為替レート(円/\$)	(152.7)	(150.2)	—
(期末日レート)	(149.6)	(159.9)	—

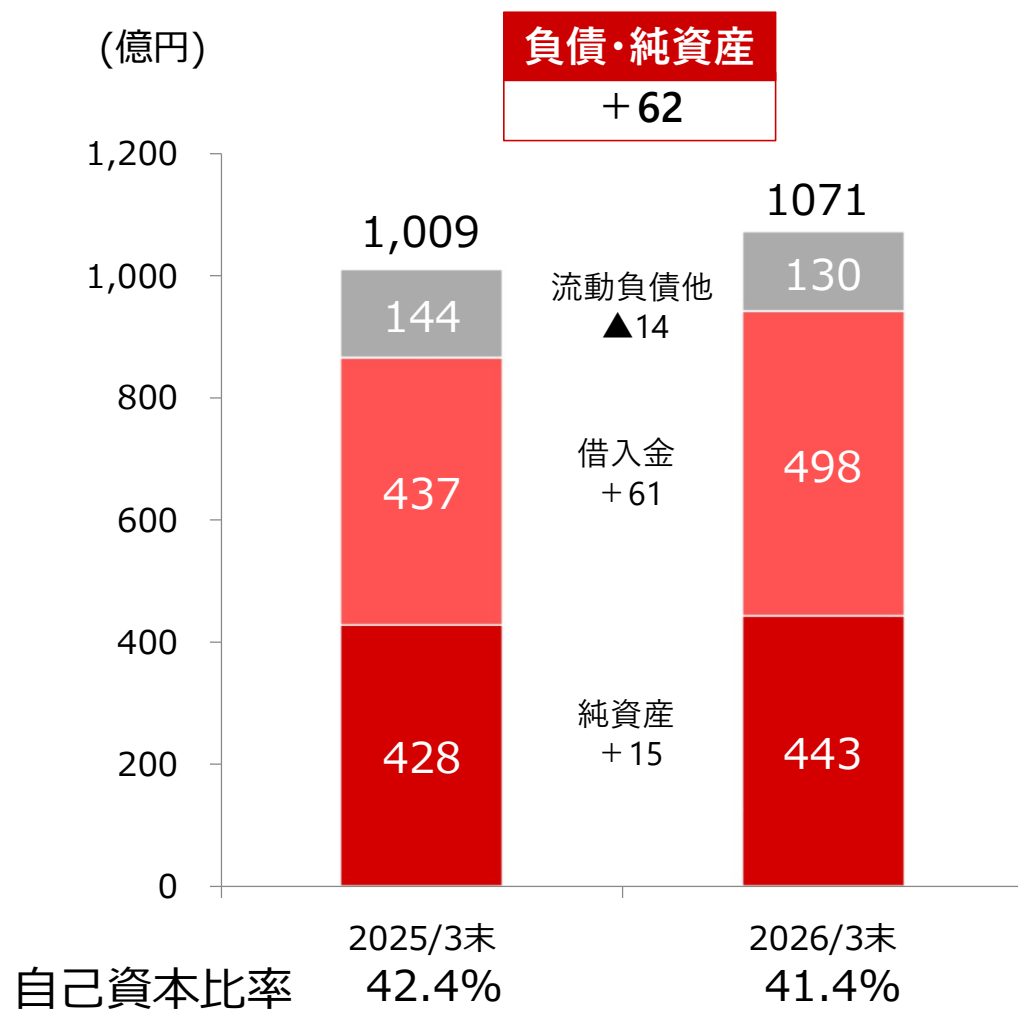
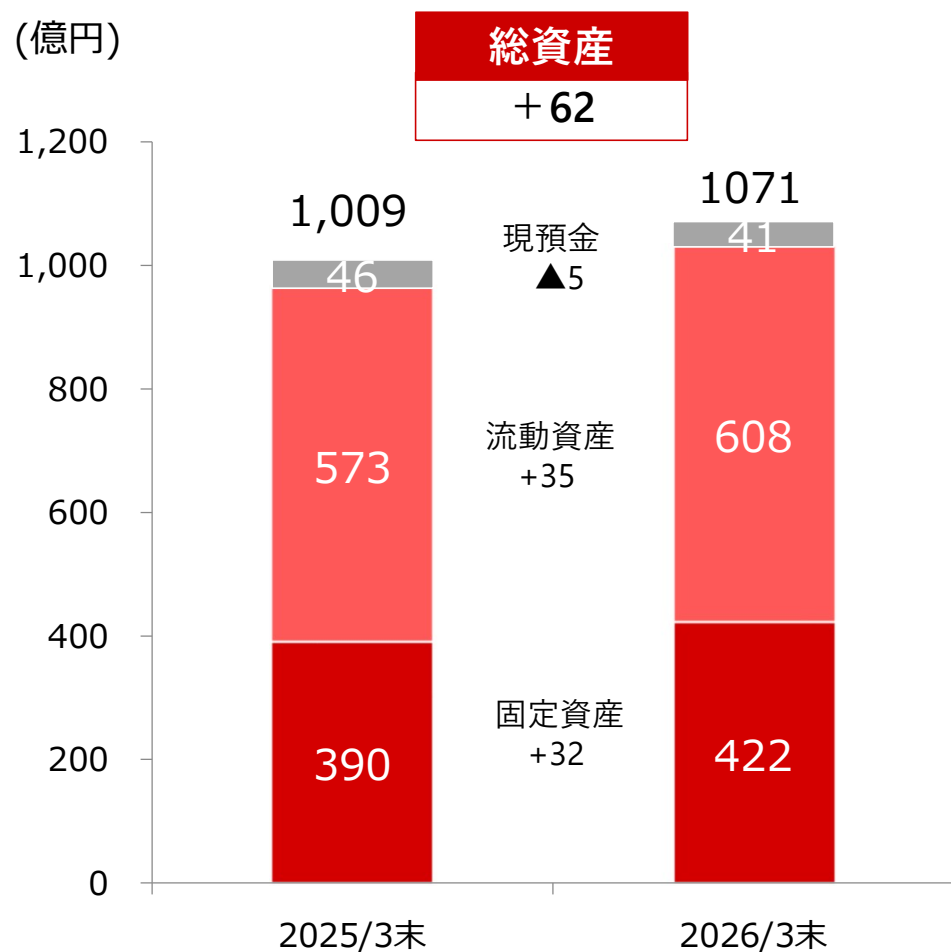
# 01. 2025年度 決算実績(営業利益増減内訳 対2024年度実績)



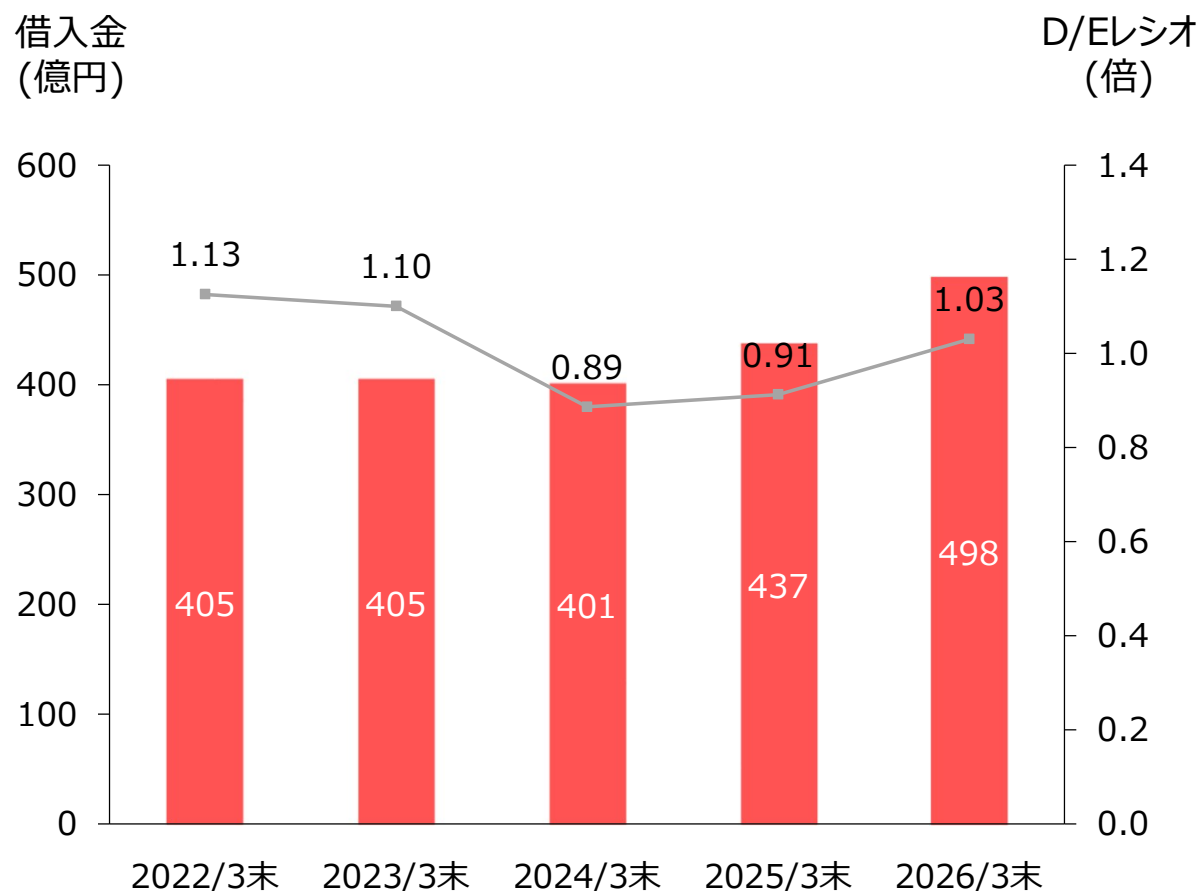
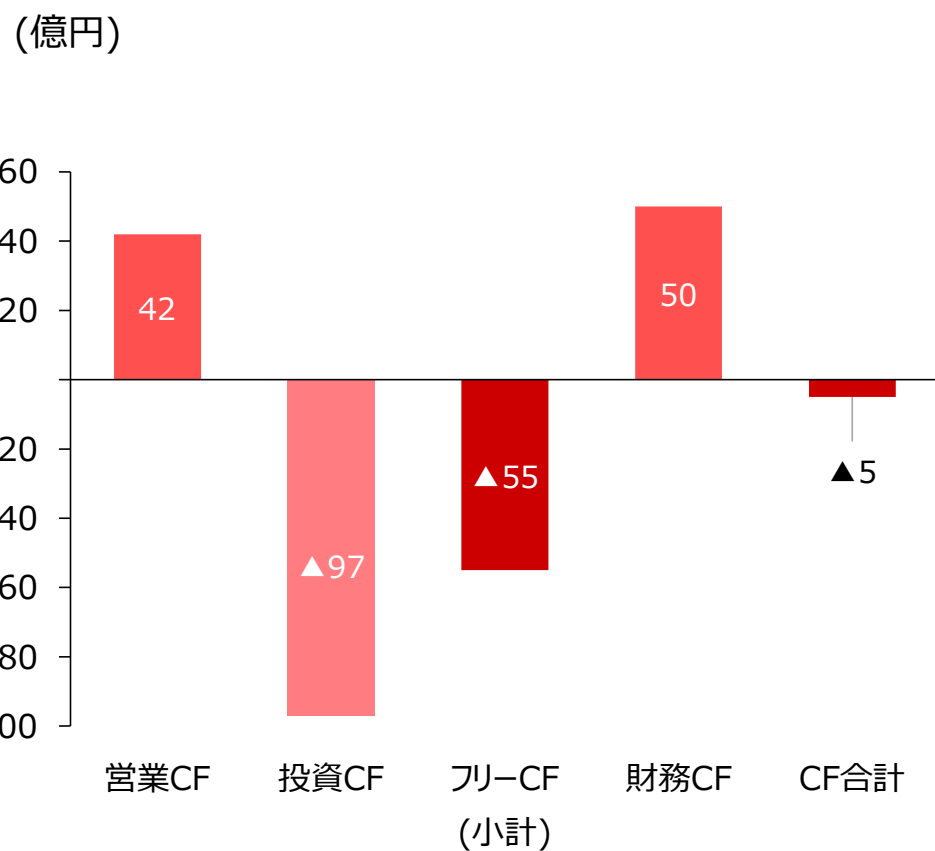
## 01. 2025年度 決算実績(事業セグメント別業績)

(金額：億円)		2024年度 通期実績		2025年度 通期実績		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
チタン事業	国内	123	90	70	46	▲53	▲44
	輸出	329		334		+5	
	計	452	90	404	46	▲48	▲44
高機能材料事業		67	11	65	9	▲2	▲2
合計		519	101	469	55	▲50	▲46

# 01. 2025年度 決算実績(B/S 対2025年3月末)



# 01. 2025年度 決算実績(キャッシュフローとD/Eレシオ)



01

2025年度 決算実績

02

2026年度 通期業績見通し

03

中期経営計画「OTC2030」

## 02. 2026年度 通期業績見通し(事業セグメント別状況)

### チタン事業

取り巻く環境

- 民間航空機運行機数増加に伴うエンジンのMRO(メンテナンス・リペア・オーバーホール)需要は引き続き堅調であるものの、2025年度に引き続き民間航空機サプライチェーン内での在庫調整の影響が継続
- 輸出向け販売価格は、価格フォーミュラに適用しているチタン鉱石のインデックス価格下落により一時的に低下見込み
- 一般産業用途向けチタン需要は、在庫調整は進展しているものの需要低迷継続
- 中東情勢の影響によるエネルギー価格の上昇や物流コストへの影響懸念



主な取り組み

- スポンジチタンの工場稼働率は2025年度に引き続き販売数量見合いの水準を継続(稼働率：2025年度約8割→2026年度約8割)
- 中長期的なスポンジチタンの需要は堅調に推移が見込まれ、足元の民間航空機向けサプライチェーンにおける在庫調整局面が完了すれば需給は成長軌道へ回帰、タイト化へ進むものと見込まれる。需給タイト化に備え、人員確保も含め即時にフル稼働ができる状態を維持
- チタン生産能力増強投資は事前工事も含め順調に進捗

## 02. 2026年度 通期業績見通し(事業セグメント別状況)

### 高機能材料事業

取り巻く環境

- 半導体および積層セラミックコンデンサ(MLCC)等の半導体市場は依然として調整局面にあり、AIおよびデータセンター需要以外の関連製品の需要回復は2027年以降へ
- 欧米を中心に積層造形市場は段階的に成長している一方、チタン合金粉末の市場全体としては供給能力過剰の状態であり、医療分野での競合他社の積極拡販等により競争環境が激化するとともに、今後需要が見込まれる航空・宇宙・防衛分野の市場形成、拡大は当社想定より遅れている。



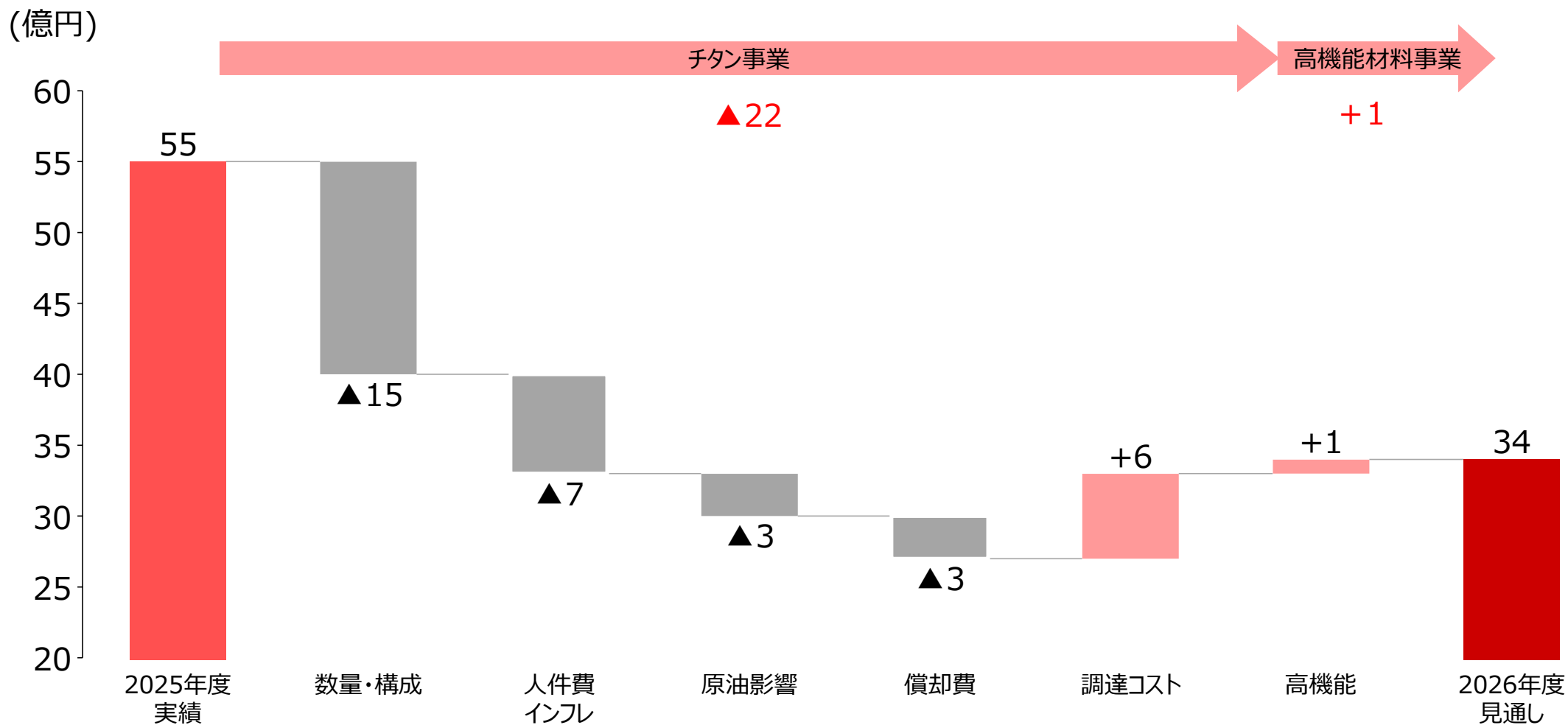
主な取り組み

- 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売上・シェアを拡大
- 高い品質と供給能力を強みとし、積層セラミックコンデンサ(MLCC)向け需要の着実な捕捉による四塩化チタン製品の最大シェアの獲得
- チタン事業で培ったノウハウ、品質プレゼンスを活かし、競争過多である医療分野を除く航空・宇宙・防衛分野での合金TILOP<sup>®</sup>の安定需要の獲得とTILOP<sup>®</sup>の更なる拡販
- オープンイノベーションの推進（新事業共創プロジェクト/teotl）等更なる新規事業の創出と萌芽に継続して取り組む

## 02. 2026年度 通期業績見通し(業績概要)

(金額：億円)	2025年度 通期実績	2026年度見通し			通期差異
		上期	下期	通期	
売上高	469	220	260	480	+11
営業利益	55	8	26	34	▲21
経常利益	64	4	26	30	▲34
特別損益	▲26	▲2	▲2	▲4	+22
税引前利益	38	2	24	26	▲12
当期純利益	25	1	17	18	▲7
為替レート(円/\$)	(150.2)	(150.0)			—
(期末日レート)	(159.9)	(150.0)			—

## 02. 2026年度 通期業績見通し(営業利益増減内訳 対2025年度実績)



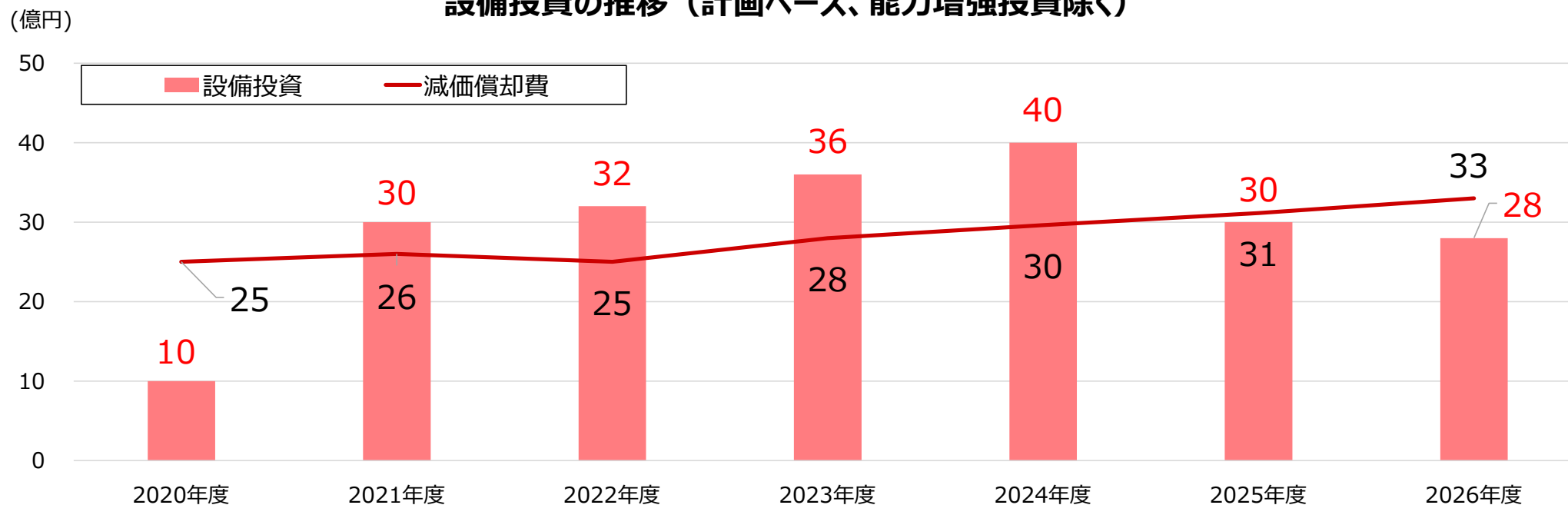
## 02. 2026年度 通期業績見通し(事業セグメント別業績)

(金額：億円)		2025年度 通期実績		2026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
チタン事業	国内	70	46	83	24	+13	▲22
	輸出	334		327		▲7	
	計	404	46	410	24	+6	▲22
高機能材料事業		65	9	70	10	+5	+1
合計		469	55	480	34	+11	▲21

## 02. 2026年度 通期業績見通し(設備投資と減価償却費の推移)

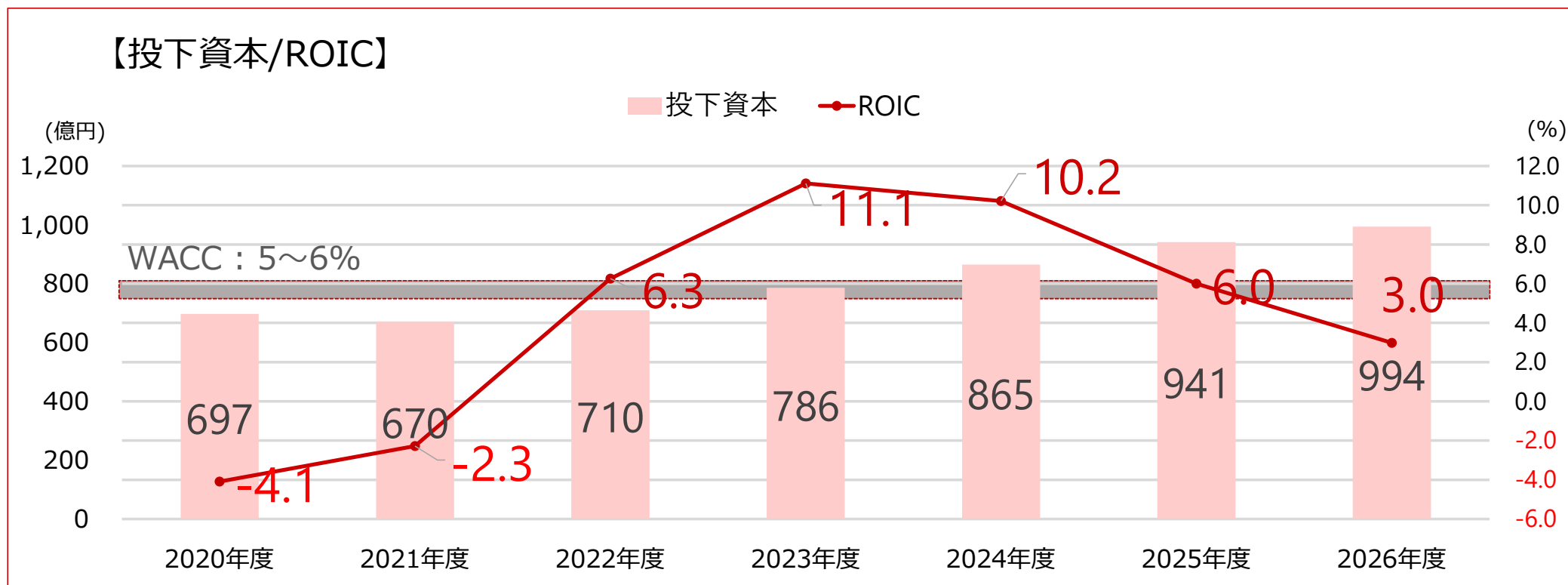
- ✓ スポンジチタンの生産能力増強を決定（2024年9月）
- ✓ スポンジチタン工場の設備負荷が高まる中で事業継続に向けた老朽設備の更新に加え、プロセスの自動化や作業負荷の低減などの職場環境の改善、スマートファクトリー化によるDXの更なる推進、品質安定化や生産効率の向上、エネルギーの消費諸元改善によるコスト合理化やGXの推進にも注力

設備投資の推移（計画ベース、能力増強投資除く）



## 02. 2026年度 通期業績見通し(経営指標/投下資本収益性推移)

- ✓ 資本コスト (WACC) は5~6%
- ✓ コロナ禍以降は業績の改善に伴い、資本収益性 (ROIC) は目標 (WACC) を上回って推移
- ✓ 2026年度は在庫調整影響および設備投資による投下資本増加



## 02. 2026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。

	2025/3月期	2026/3月期	2027/3月期(予想)
中間	25円/株	5円/株	-
期末	25円/株	13円/株	13円/株
年間	50円/株	18円/株	※ 13円/株

※今後の業績動向を踏まえて判断いたします。

01

2025年度 決算実績

02

2026年度 通期業績見通し

03

**中期経営計画「OTC2030」**



# 中期経営計画 OTC 2030

2026-2030年度

株式会社大阪チタニウムテクノロジーズ

先端素材と技術で  
ワクワクする未来を創造する

# 今中期経営計画の全体像



## 全体方針

- 供給能力増強によるチタン事業の成長
  - 高機能材料事業の拡大および新規事業の本格化による事業ポートフォリオの変革
  - 価値創造プロセスを循環させ、売上高 1,000億円、ROS 20%、ROE 20%達成
- ▶▶ その結果として、時価総額1,500億円\*を目指す。

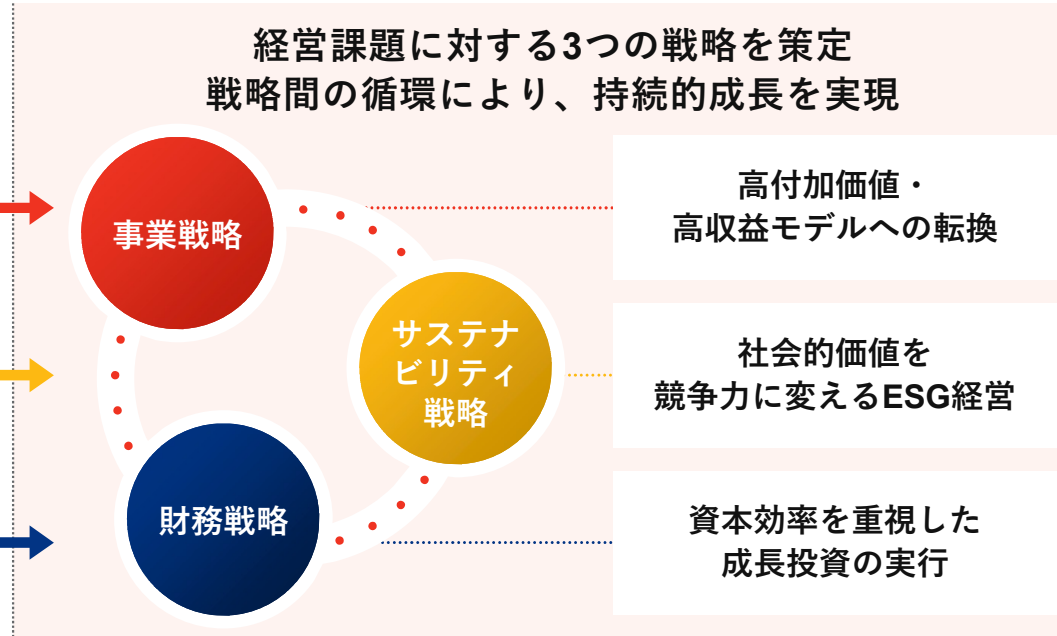
※株価を保証するものではありません

## 対処すべき課題

## 3つの戦略サイクル

## 目標 (KPI)

- ・ チタン供給能力の上限到達
- ・ 航空機産業依存
- ・ 環境意識の高まり
- ・ 労働人口の減少
- ・ 資金需要の増加
- ・ 資本コストや株価を意識した経営



### 2030年度時点

売上高  
**1,000**億円  
2025年度 469億円

ROS  
**20**%  
2025年度 12%

ROE  
**20**%  
2025年度末 6%

# 1 パーパス (PURPOSE) ・ビジョン (VISION)



## PURPOSE

### 先端素材と技術で ワクワクする未来を創造する

チタンを核に、電子材料や新エネルギーなどの高付加価値分野へ素材を提供し、  
会社の成長と社会貢献に繋げる

## VISION

当社の持続的な成長に伴い、  
全てのステークホルダー（株主・投資家、取引先、地域社会、従業員）  
の幸福度を高めるために、  
売上高**1,000**億円、営業利益率**20%**の企業を目指す

事業成長を果たしステークホルダーのエンゲージメント向上を実現  
エンゲージメント向上を価値創造プロセスの原動力とし持続的成長を達成

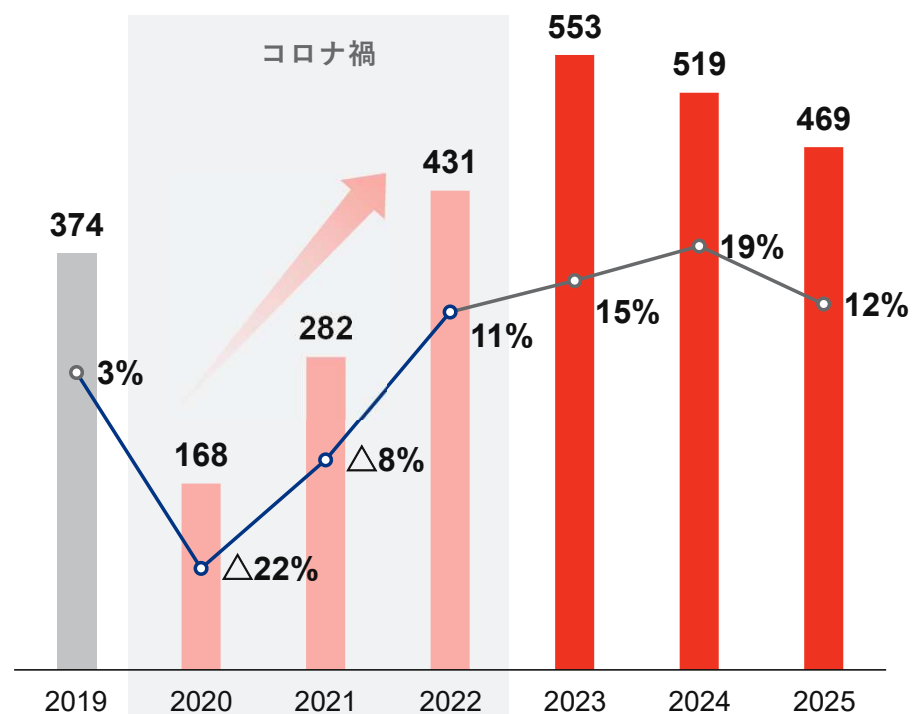


## 2 全社戦略：直近業績

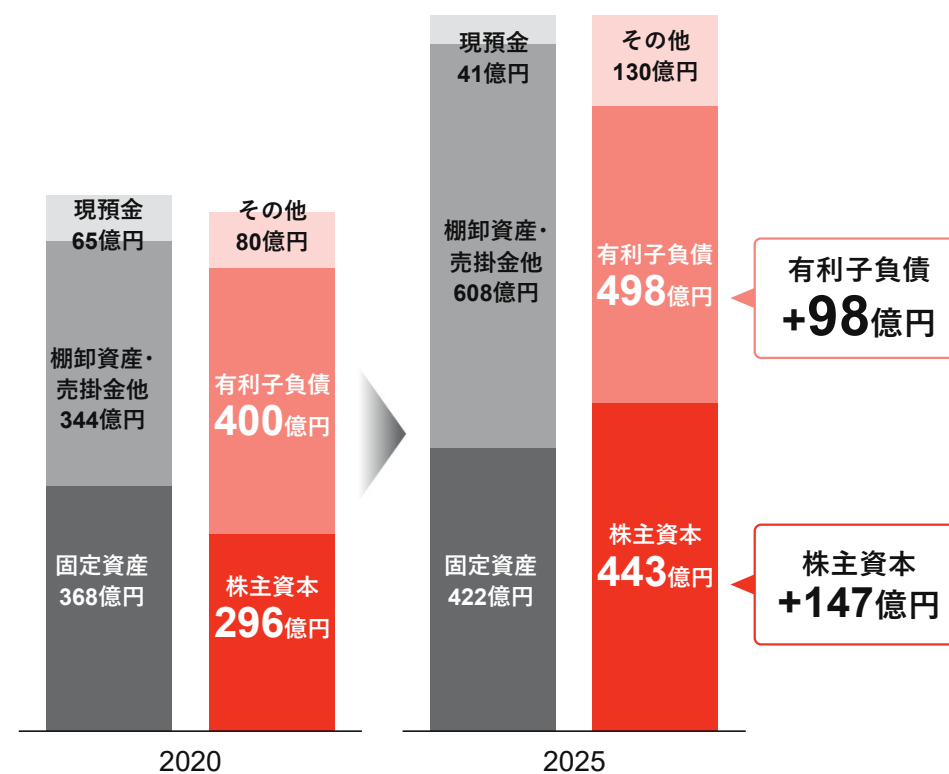
- スポンジチタン販売価格の適正化や高機能材料製品の拡販により、業績をV字回復させコロナ禍前を上回る収益を確立
- 運転資金が急増しているため、スポンジチタン新工場に備えた資本効率の改善は重要な経営課題の一つ

### 売上高・営業利益率の推移※

(億円) ■ 売上高 ● 営業利益率 (グラフ・図における年数表記は年度を示す。以降のページも同様)



### 財務状況の比較 (2020年度末対2025年度末)



※撤退したポリシリコン事業を除く

## 2 全社戦略：当社を取り巻く環境と経営課題

- 航空機需要の回復や円安が業績改善に寄与する一方、地政学リスクの増大や原燃料価格高騰による事業環境の不確実性が継続
- 対処すべき課題解決のため、事業・サステナビリティ・財務の各戦略を策定

### 外部環境

マクロ 経済	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金利正常化による資本効率重視</li> <li>・ 歴史的な円安による輸出追い風</li> <li>・ インフレの高止まり</li> </ul>
社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 脱炭素/環境対応コストの増大</li> <li>・ 労働力不足と技能継承断絶リスクの深刻化</li> <li>・ AI/自動化による省人化の進展</li> </ul>
市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 航空機産業の回復・成長</li> <li>・ 地政学リスク増大と供給網の再編</li> <li>・ 中国との価格競争激化 (一般産業向スポンジチタン)</li> </ul>

### 対処すべき課題

<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スポンジチタン供給能力の上限到達</li> <li>■ 航空機産業依存の体質</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 環境意識の高まり</li> <li>■ 労働人口減少と技能継承</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大型投資に必要な資金の確保</li> <li>■ 資本コストや株価を意識した経営</li> </ul>

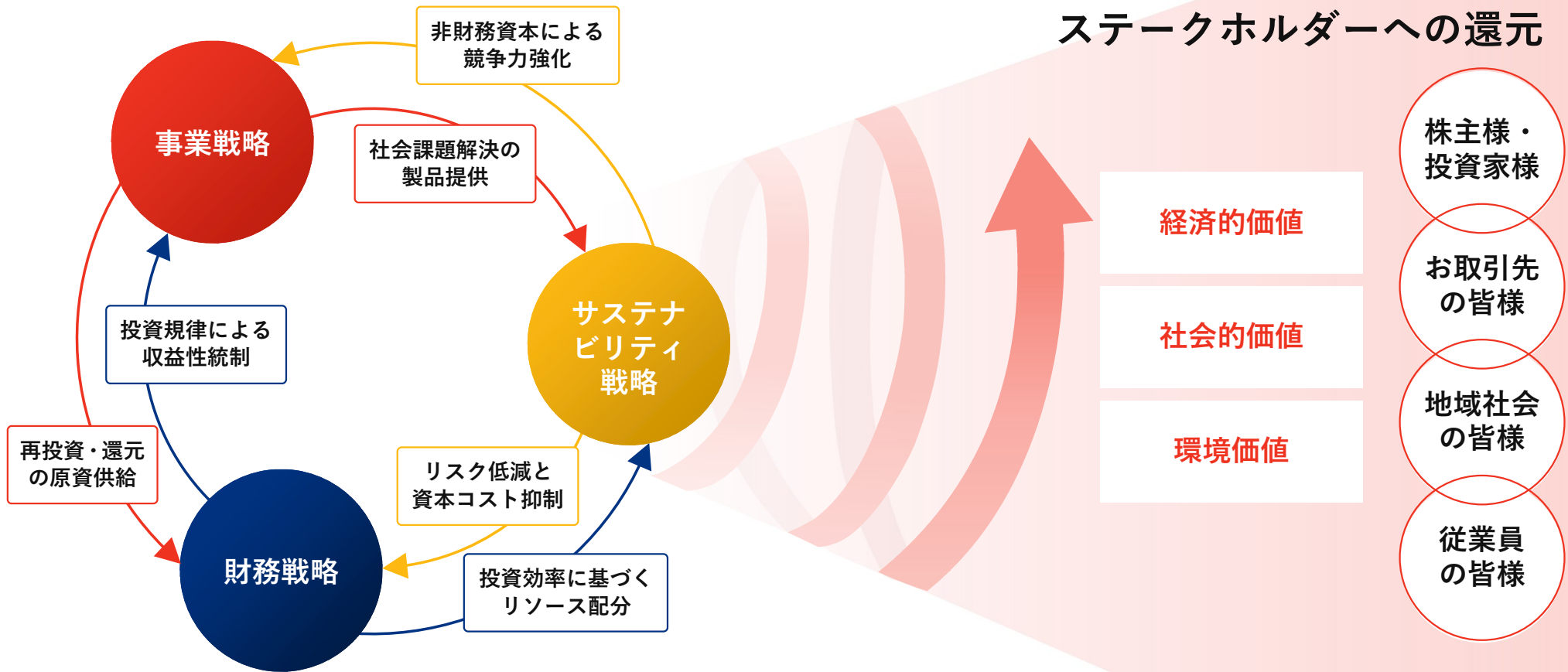
課題に対応する  
3つの戦略を策定



## 2 全社戦略：持続的な成長に向けた価値創造プロセス



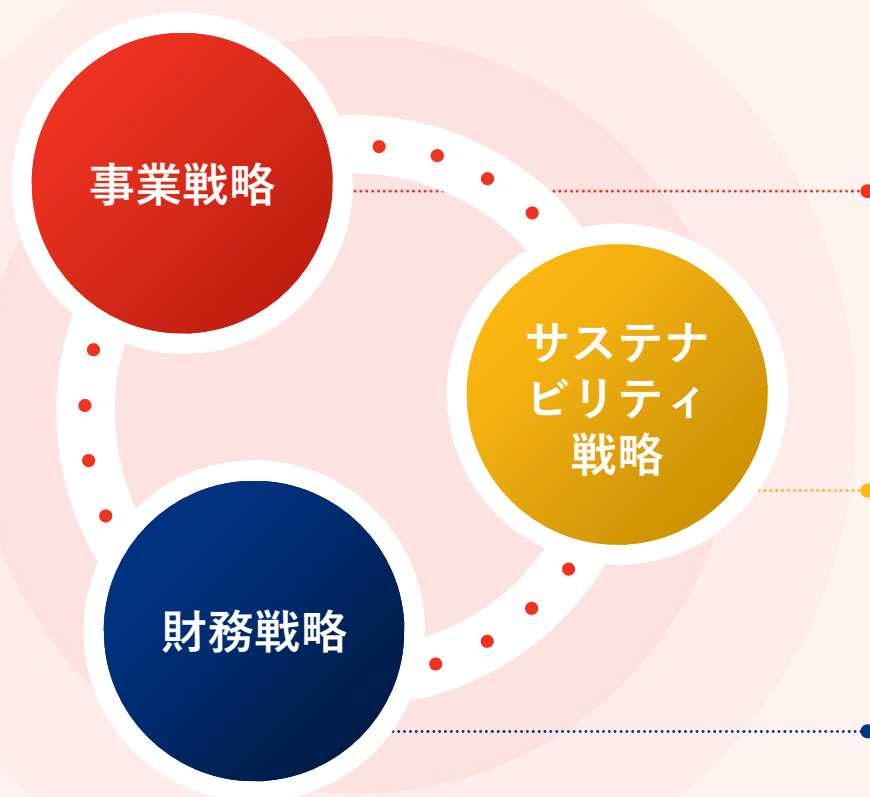
- 3つの戦略を循環させること（価値創造プロセス）で、ステークホルダーへの提供価値を最大化し、持続的な成長を目指す



## 2 全社戦略：価値創造プロセスを実現する6つの基本方針

- 価値創造プロセスを会社の実行計画に落とし込むため、各戦略において6つの基本方針を設定

### 6つの基本方針



**1** チタン事業の持続的な成長

**2** 事業ポートフォリオの変革

**3** GXの推進

**4** 人的資本経営の推進

**5** DXの推進

**6** 財務戦略

**E** (環境)

**S** (社会)

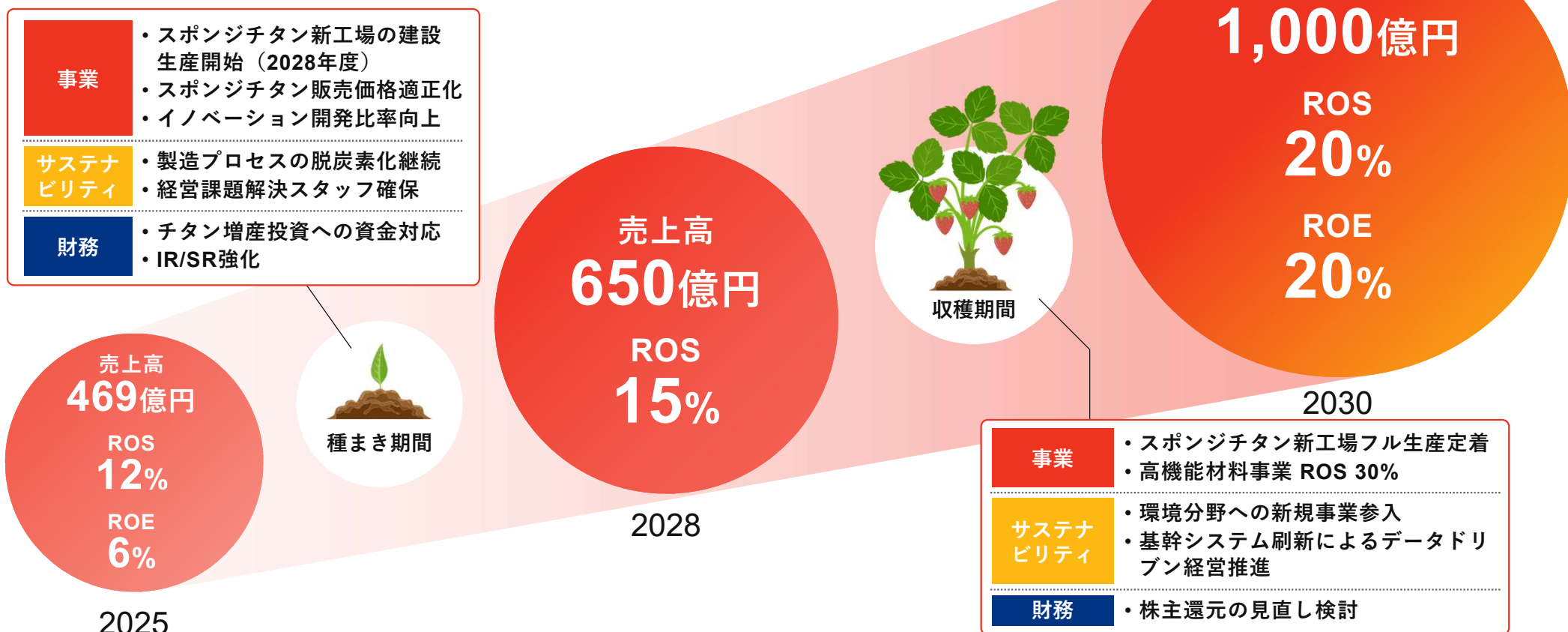
**G** (統治)

## 2 全社戦略：中期経営計画のロードマップ



- 3つの戦略を柱に、2030年度に向けて売上高1,000億円、営業利益率（ROS）20% ROE 20%を実現する  
⇒その結果として時価総額 1,500億円※を目指す（2025年度末時点 時価総額:914億円）

※株価を保証するものではありません

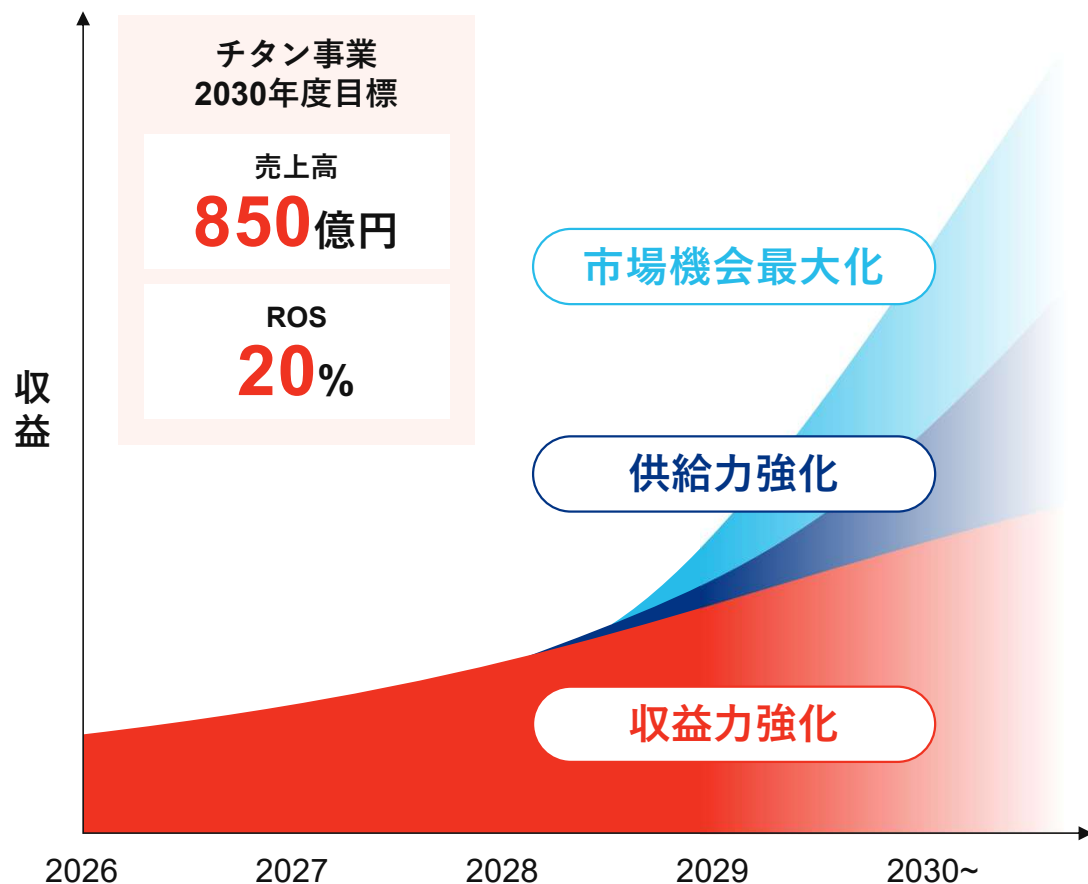


### 3 事業戦略：チタン事業の持続的成長【成長戦略】



- 航空機グレード認証を保有する企業で最大規模のスポンジチタン※供給能力を持つ当社は航空機産業の成長を支えるキープレイヤーとして国際貢献しており、世界的な航空機需要の拡大に伴い、更なる供給拡大を期待されている

※航空機製造に欠かせないチタン素材の原料。日本政府が定める経済安保推進法に基づく特定重要物資として経産省から認定



#### ▶ 航空機産業の長期的成長を支える安定供給

需要成長が続く航空機産業のキープレイヤーとして中長期的成長を実現

#### ▶ スポンジチタンのシェア拡大

航空機市場での世界No.1の地位を盤石なものとするさらなるプレゼンスの向上

#### ▶ 新工場立ち上げ

需要拡大に応える供給体制の構築（4万t/Y ⇒ 5万t/Y）

#### ▶ 安定調達

原料・資材の戦略的な調達により、中長期の安定供給力とコスト競争力を支える

#### ▶ 製造・販売の最適化（コスト合理化・価格適正化・諸元改善）

製造効率の追求と価値に見合った価格転嫁を徹底し、利益率の最大化

#### ▶ CCC（キャッシュコンバージョンサイクル）短縮によるBS改善

資金効率を高め、次なる成長投資と財務改善の原資を創出

### 3 事業戦略：チタン事業の持続的成長【成長の源泉】



- 高まる需要を背景に高収益基盤を確立し、供給能力拡大による中長期的成長を実現
- スポンジチタンのグローバルリーダーの地位を確固たるものとし、航空機産業の一角を担う企業としてさらなる国際貢献を実現する。

#### 市場機会

#### 成長の源泉（供給力・収益力）

民間航空機増産に伴う確実な成長



CAGR  
**6%UP**

(別紙: スポンジチタン需給見込み参照)

機体軽量化を目的としたチタン採用率の上昇

宇宙・防衛産業の旺盛な需要

航空機向けスポンジチタンが日本政府の定める「特定重要物質」に指定

#### 主導的地位

厳格な認定プロセスと品質保証が新規参入を阻止

全世界で**4社**  
日本2社・ロシア・カザフスタン  
〔航空機エンジン用スポンジチタン認定取得〕

長年の供給実績による顧客との強固な信頼関係を確立


巨額の投資が必要なためグリーンフィールドによる能力増強は採算困難

新規参入  
採算困難

当社投資効率※  
約**2~3倍**

#### 安定的な供給力

新工場稼働による世界トップ級の供給力を基盤とした長期安定取引の拡大



年間  
**4万t** → **5万t**

日本企業としての信頼性を武器に、地政学リスク下での代替需要を確実に捕捉

戦略的調達による中長期の安定供給体制

他社に先駆けた能力増強投資により当社の航空機向けスポンジチタンの将来シェアUP

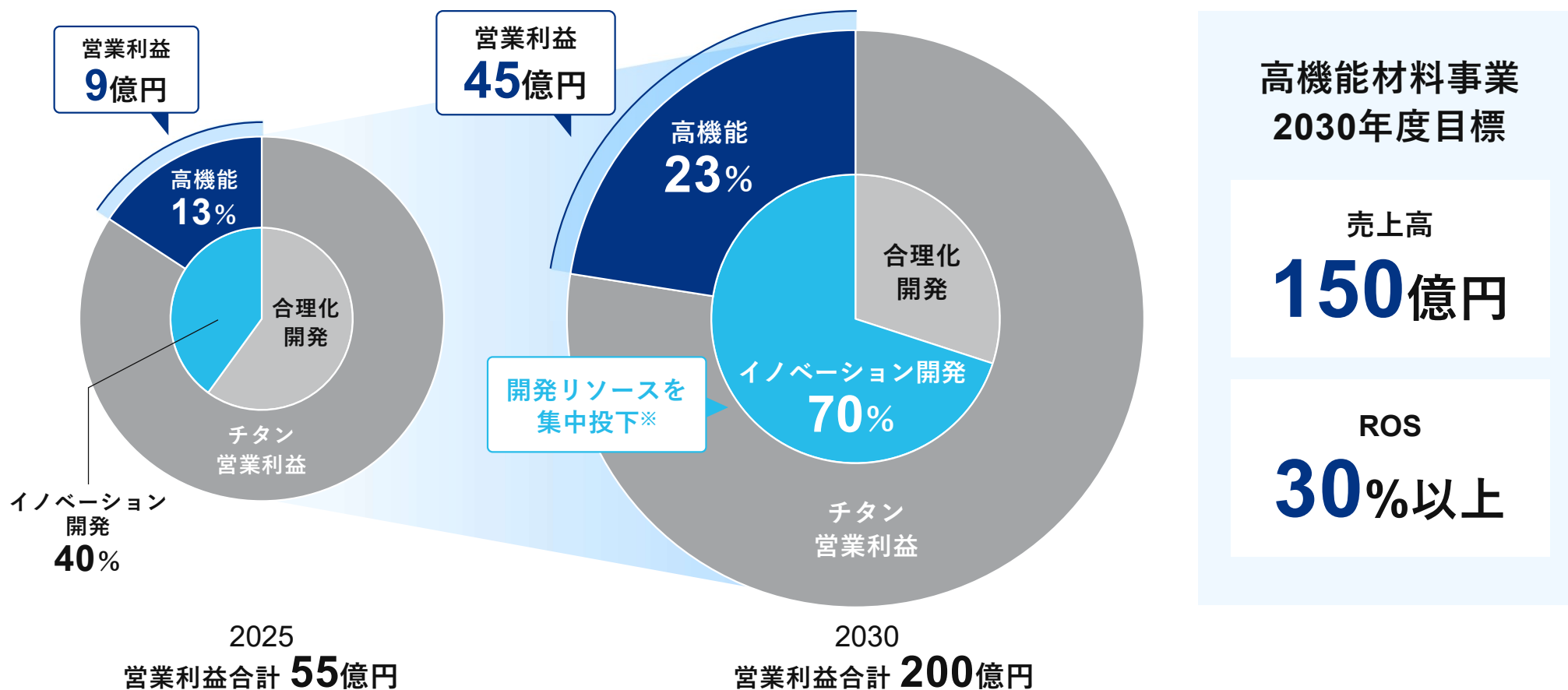
航空機向け当社シェア  
**40%** → **50%**  
(2025年度推定)(当社推定)

※当社新工場は既存設備を活用したブラウンフィールド 数値は当社の過去検討時の対比

### 3 事業戦略：事業ポートフォリオの変革【全社ポートフォリオ】



- 全社の開発費を集中投入することで高機能材料事業を拡大し、航空機産業に依存する状況を緩和
- 収益性の高い高機能材料事業を次世代の柱となる事業に成長させることで全社ポートフォリオの変革を実現

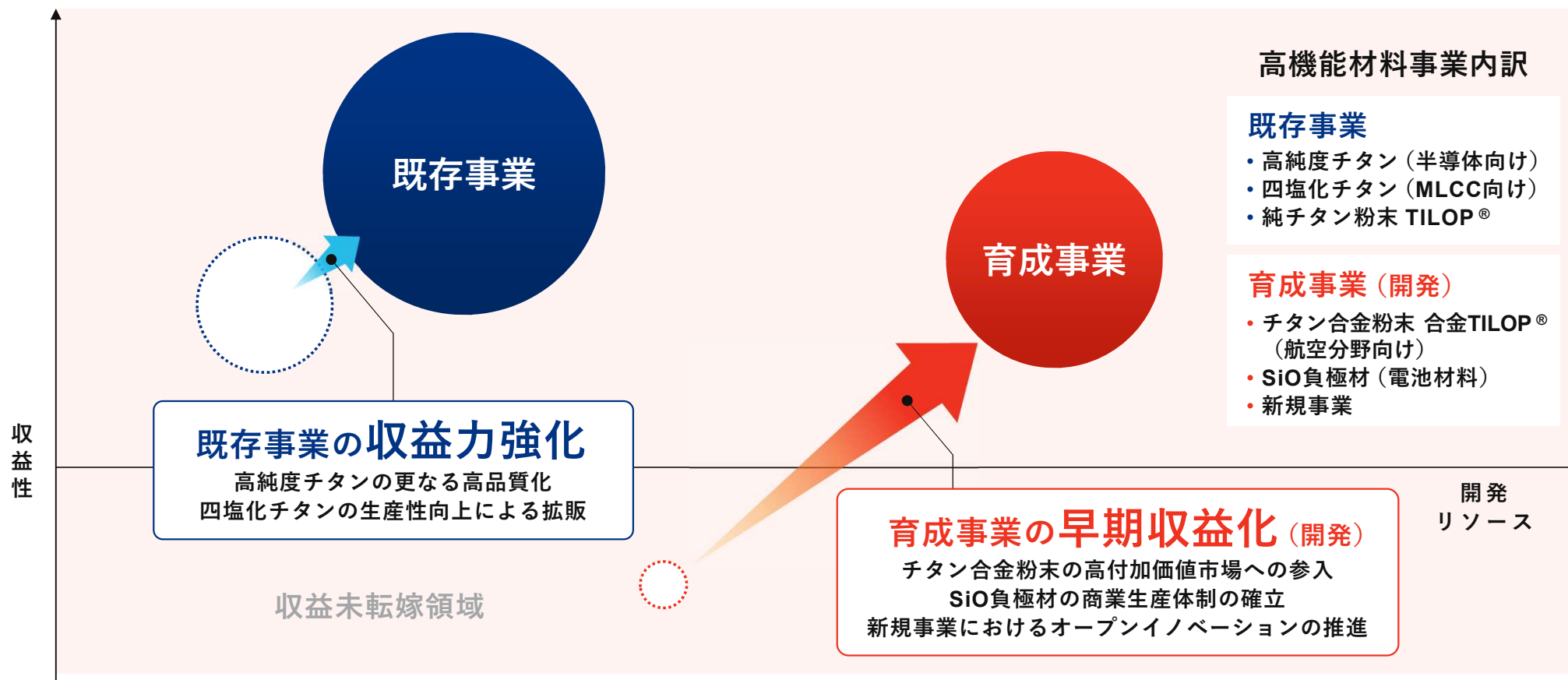


※詳細は別紙:2030年度に向けた開発・知財戦略を参照

### 3 事業戦略：事業ポートフォリオの変革【高機能材料事業の成長戦略】



- 営業力の強化や生産性の向上により既存事業の収益力を強化
- 半導体分野・環境分野・航空宇宙分野など成長市場につながる事業へ開発費を重点投入。高機能材料事業のポートフォリオを最適化



## 4 サステナビリティ戦略：GXの推進



- 3層の脱炭素取組により、環境面での価値を創造し、将来の収益源へと結びつける

### 環境分野での事業創出

コア技術に応用したリサイクル事業などへの参入

KPI 環境分野への新規事業参入

### 製品を通じた環境貢献

航空機の燃費向上に不可欠な素材としての地位を確立

### 製造プロセスの脱炭素化

コークス代替技術による低炭素製造の実現・  
グリーンエネルギーの活用

KPI CO<sub>2</sub>削減量46%  
(2013年度比)

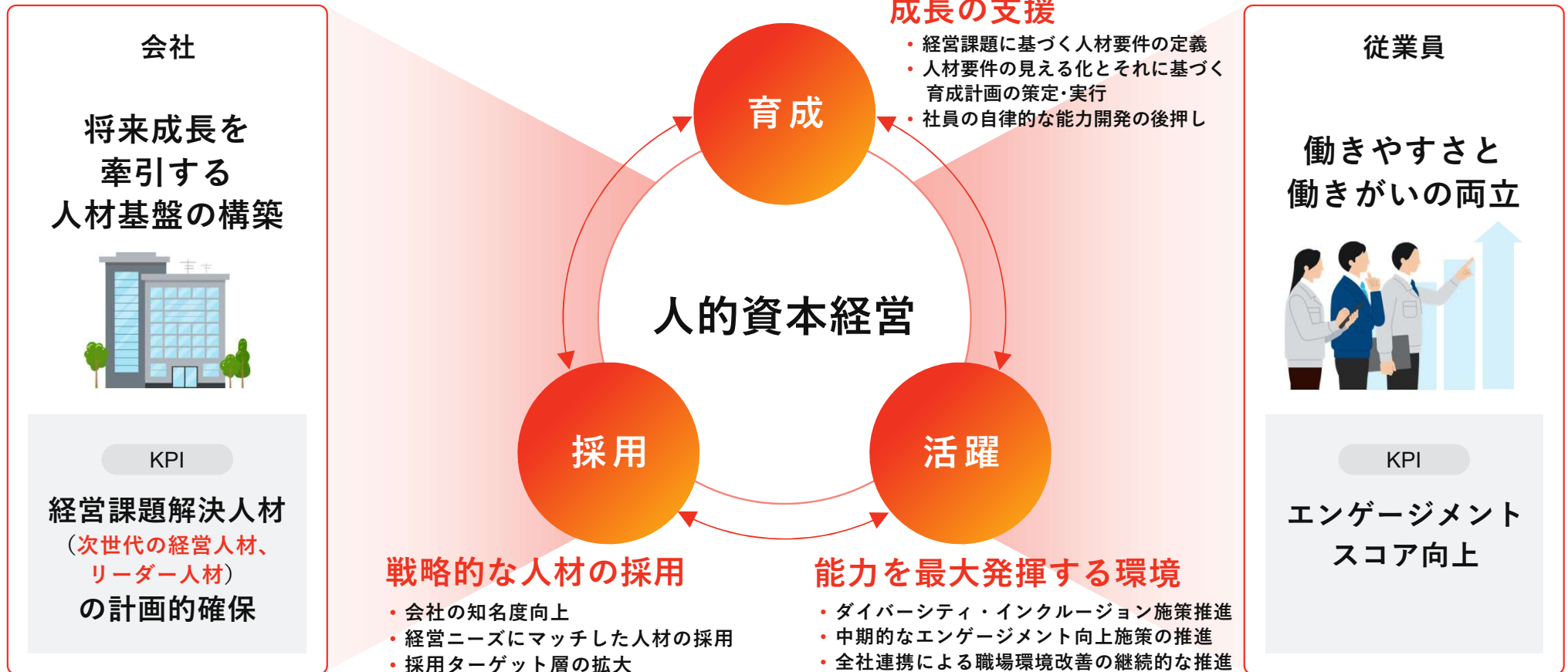
成長市場  
への参入

Scope4  
チタン需要の  
確実な成長

Scope1・2・3  
市場における  
非価格競争力

## 4 サステナビリティ戦略：人的資本経営の推進

- 人材の「採用」「育成」「活躍」の三位一体の人材戦略により、人的資本を強化する
- 人材への投資を起点としたエンゲージメントの維持・向上と会社の持続的成長の好循環の実現



## 4 サステナビリティ戦略：DXの推進



- 全社データの一元管理により、スマートファクトリー化を実現し、ガバナンスの高度化に貢献するシステムを構築する
- DX人材の育成をベースとして、最新技術の活用を進め、業務変革を推進する（労働生産性 10%向上）

### DX推進によるガバナンスの高度化

Before

#### 逐次連携型

- 部門ごとに閉じたデータ管理
- 情報の停滞による意思決定の遅れ

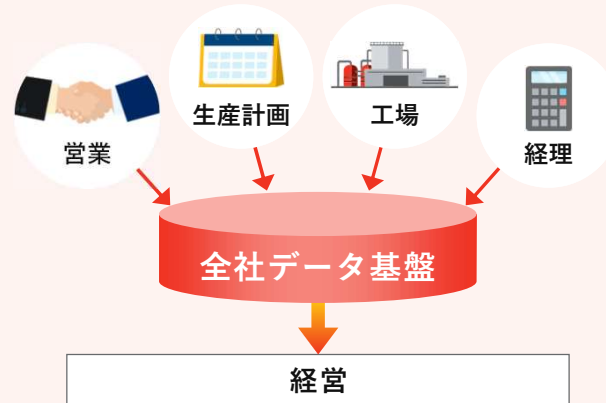


意思決定にタイムラグ発生

After

#### ワンストップ型

- 部門ごとのデータを全社データ基盤にダイレクトに連携
- 経営判断に資する情報を迅速かつ的確に経営に提供



タイムリーで合理的な意思決定

### DX推進による業務変革

1

#### 部門横断活用

全社データの基盤整備による製造現場の改善

KPI 全社データ基盤完成・利用開始 (2028年度)

2

#### 業務改善

最新技術の活用による  
オフィス・現場の効率化

KPI 業務適用 5件/年以上

3

#### 業務プロセス改革

基幹システム再構築による業務の改善

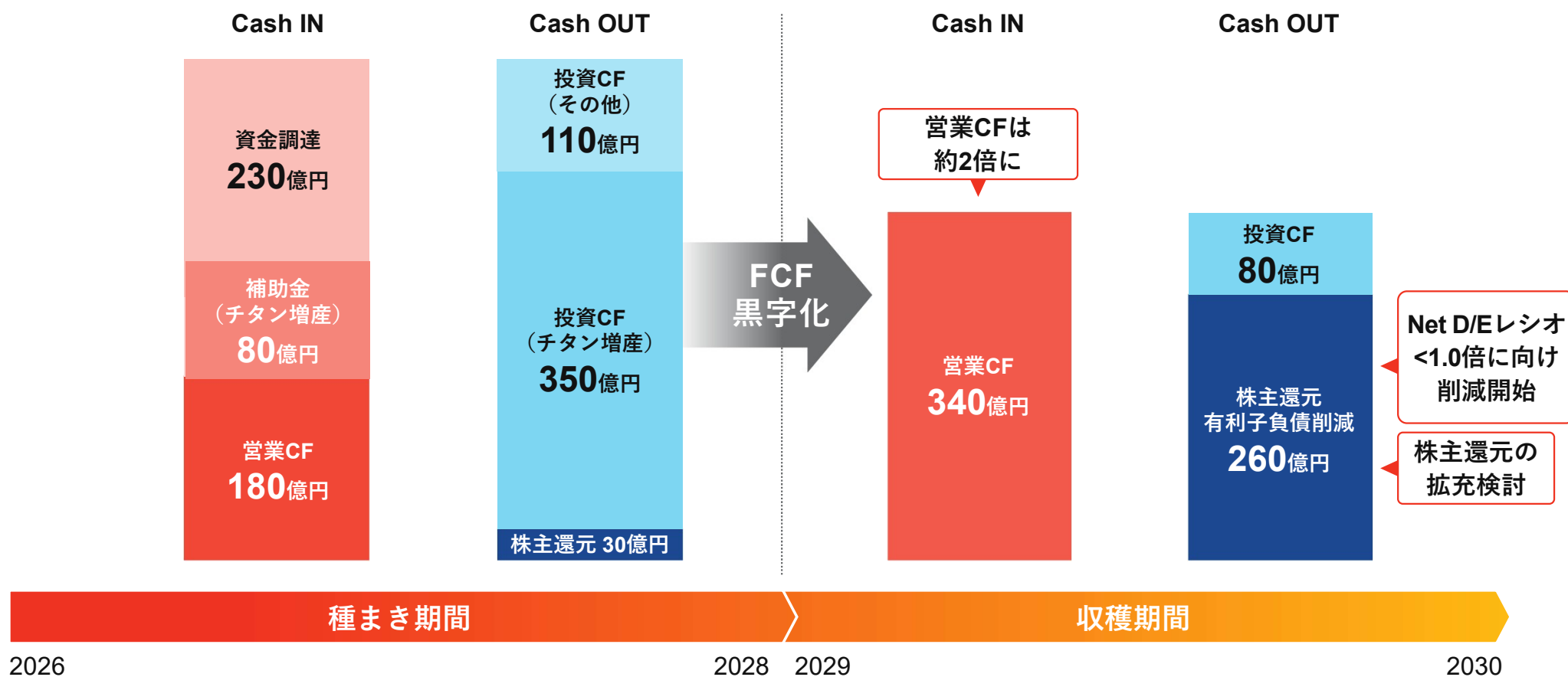
KPI 稼働時利用者満足度 80%以上

ベース：DX人材育成

社内リテラシー教育の推進

## 5 財務戦略：キャッシュアロケーション

- チタン増産投資を完遂する「種まき期間」を経て、2029年度からの「収穫期間」へ向け、FCFを改善
- 投資厳選とCCC改善により資本効率を高め、創出したキャッシュを株主還元拡充と財務レバレッジ低減へ繋げる

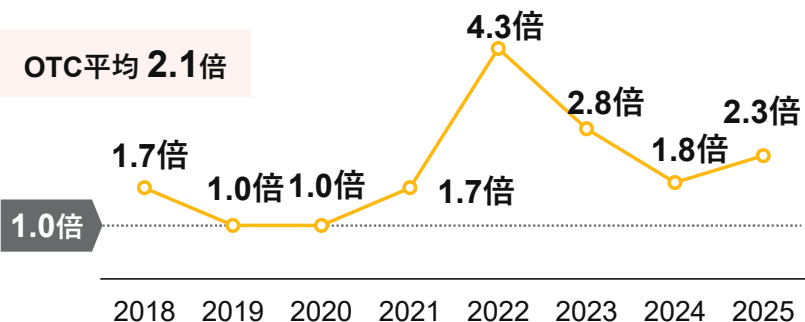


## 5 財務戦略：現状分析と方針

- コロナ禍前からの平均PBR 2.1倍超となっていることは市場からの高い期待※1の反映と現状分析しており、長期的安定性が課題
- 高水準のPBRを維持・上昇させる改善アプローチを行い、株価（時価総額）を意識した経営を実行する

現状認識

コロナ禍前からのPBR※2推移



資本収益性の評価



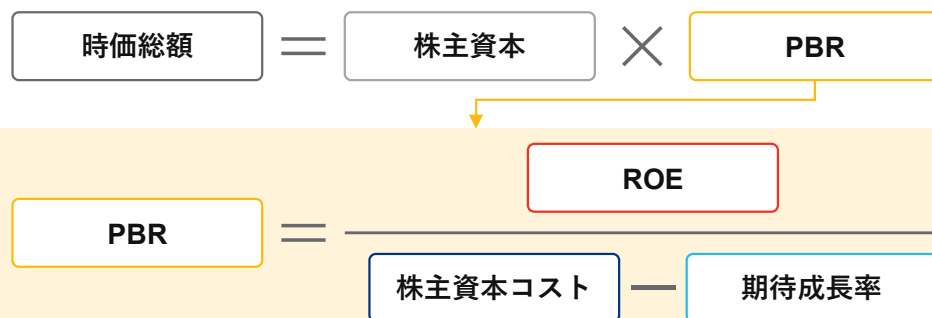
- ・ コロナ回復後（2022年度以降）の平均ROEは16.7%と、当社が推定する株主資本コスト【8.6%】を上回る
- ・ 直近は在庫調整局面のため、スポンジチタン需要が減少し、ROEが落ち込み

課題

ROE、PBRの長期安定性を実現するためのアプローチが必要

方針

時価総額とPBRの構造



改善アプローチ

ROE/ROICの改善

株主資本コストの低減

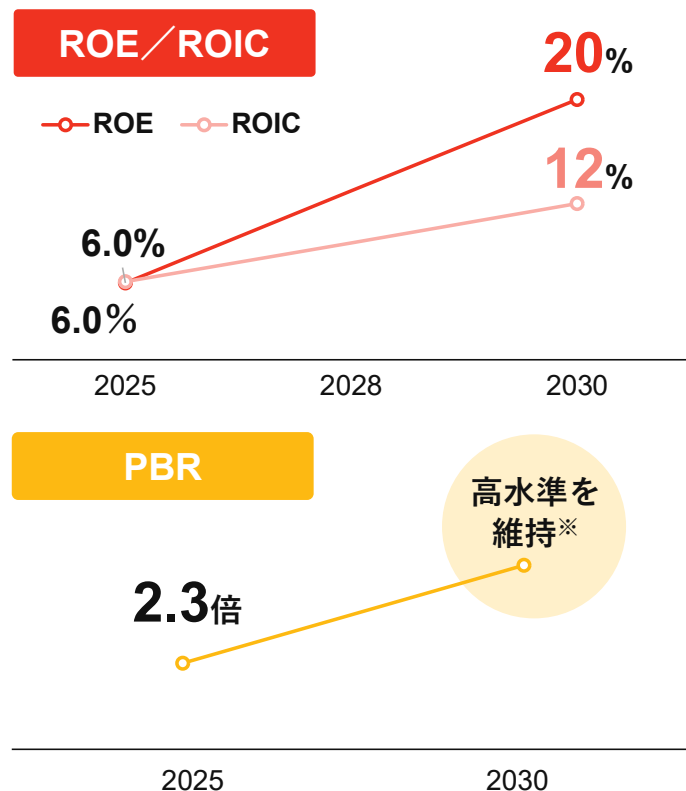
期待成長率の向上

※1 同期間のプライム・東証一部平均 1.2倍 ※2 PBRは決算月の平均株価を使用。PBR：株価純資産倍率

## 5 財務戦略：資本コストや株価を意識した経営

- 成長投資を成功させ、ROEを6%から20%まで改善。ステークホルダーからの高い期待に応える
- 改善した収益力を株価に反映するためにも、資本コストの低減と期待成長率の向上に全社で一丸となって取り組む

### 目標値



### ROE/ROICの改善

#### KPI

回収サイト <b>40%短縮</b> 2030年度	コスト合理化 <b>17億円</b> 2030年度
---------------------------------	---------------------------------

- スポンジチタン販売価格の適正化
- 増産投資の販売価格反映による収益性確保
- CCCの改善による売掛金・棚卸資産の低減
- 製造効率追求や最適購買によるコスト合理化

### 株主資本コストの低減

#### KPI

D/Eレシオ <b>1.0未満</b> 2030年度	ESG マテリアリ ティの達成
----------------------------------	-----------------------

- ESGマテリアリティの設定と実現に向けた取組
- IR/SRの充実による情報の非対称性の低減
- 資本配分の透明化による信頼醸成
- 適切な経営資源投入のための事業継続基準設定

### 期待成長率の向上

#### KPI

イノベーション 開発比率 <b>50%以上</b> 2028年度	経営課題解決 人材 <b>10人</b> 2030年度
---	--------------------------------------

- 将来性を重視した長期目線の開発への投資
- 資本コストを意識した投資対象の厳選
- 成長産業への集中を意識したパーパスの設定
- 経営課題に合わせた人材確保
- DX化推進による意思決定早期化

※株価を保証するものではありません

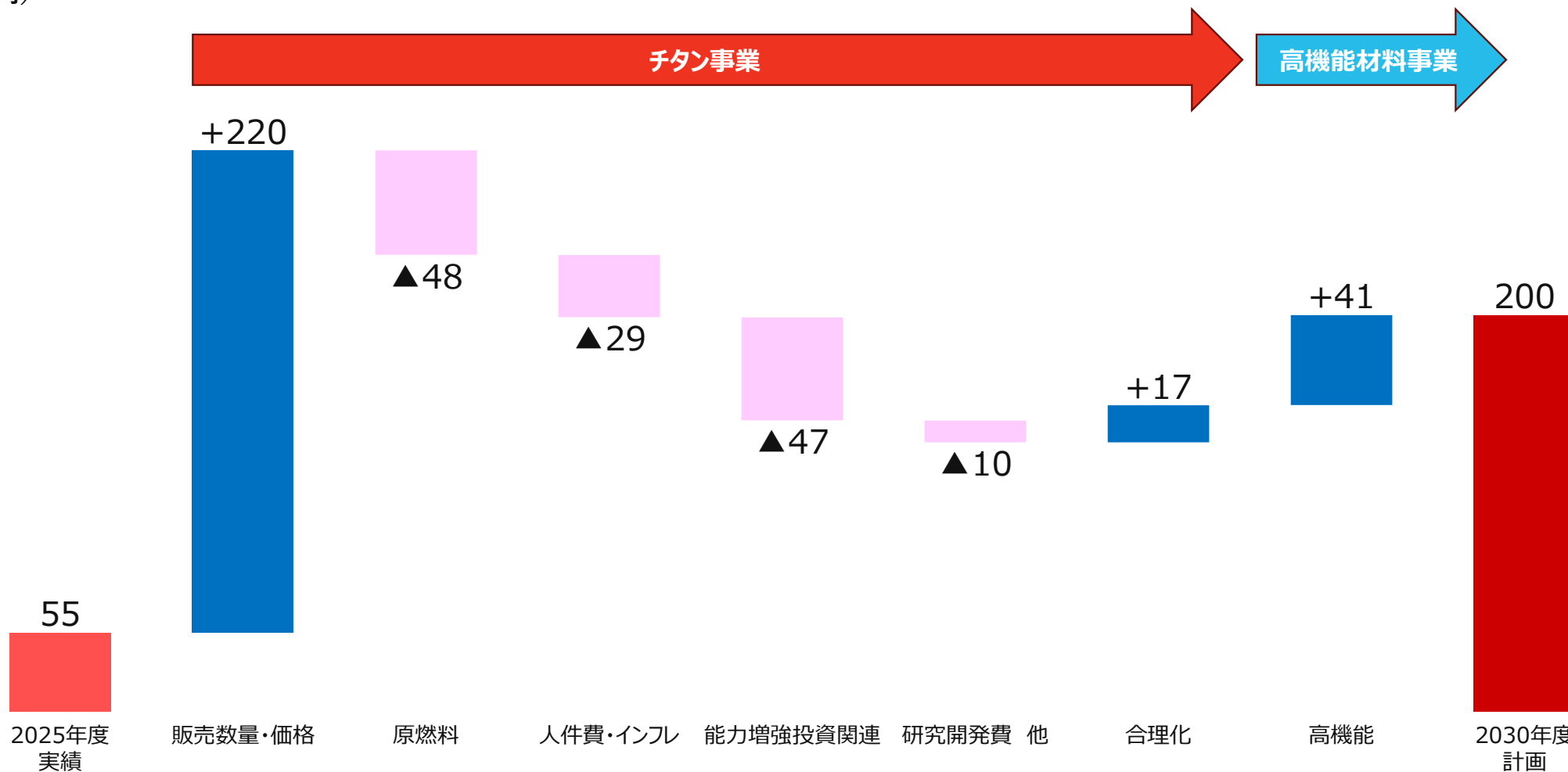
# 終了

**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。**

# (別紙) 営業損益増減内訳 (2025年度→2030年度)



(億円)



# (別紙) スポンジチタン需給見込み

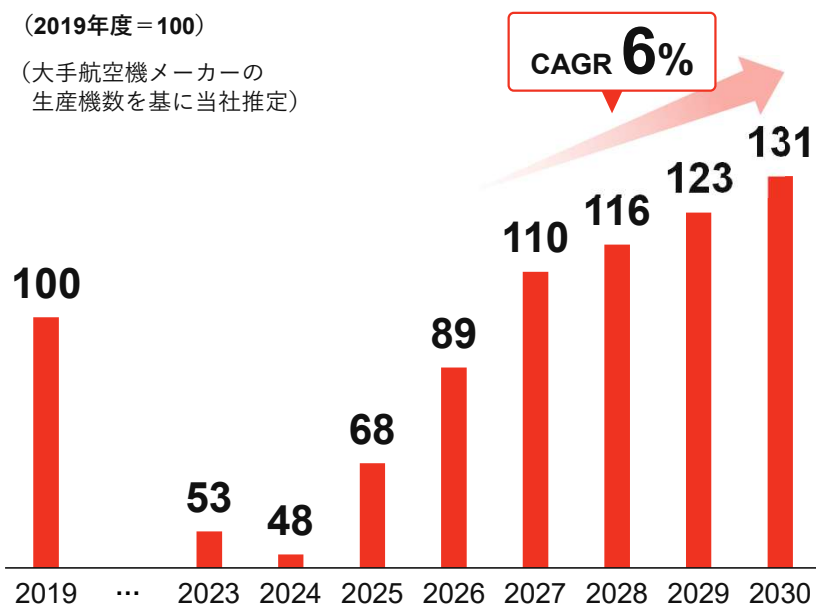
- 他社が多額の費用負担を背景に増産投資を控える中、大規模供給能力増強を決断したのは世界で当社のみ※
- 2030年度に向け市場シェアを50%まで引き上げ、需給逼迫を捉えた販売価格適正化による高収益化を推進

※ 欧米向け航空機スポンジチタンの実績が乏しい中国除く

## 民間航空機向け展伸材需要推移 (2019年度比指数)

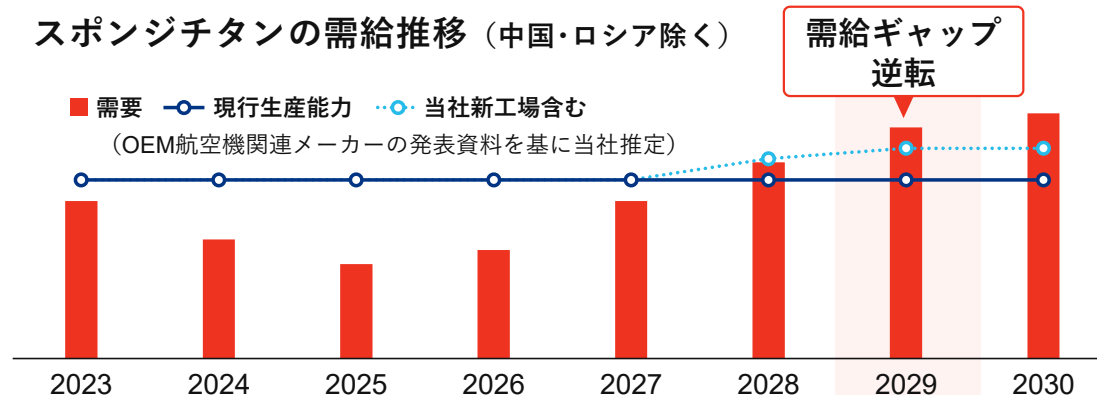
(2019年度 = 100)

(大手航空機メーカーの生産機数を基に当社推定)



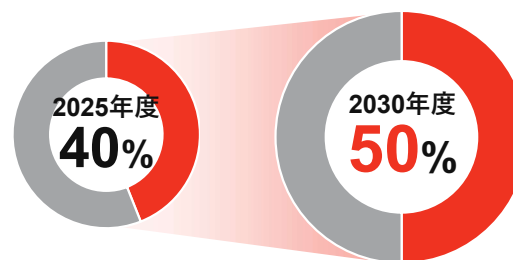
- ・ 足元はサプライチェーンの在庫影響により一時的に需要が停滞しているが、航空機生産の正常化に伴い、長期的には年率6%の成長が継続する見通し

## スポンジチタンの需給推移 (中国・ロシア除く)



- ・ 能力増強の意思決定から戦力化までには長期に渡る工期と巨額投資が必要
- ・ 現時点で未着手の他社が2030年度までに追随することは困難

## 民間航空機向けスポンジチタン当社の市場シェア (当社推定)



- ・ 供給逼迫の長期化を受け、先行増産によるシェア拡大および長期安定取引の拡大
- ▶▶ 早期の投資回収と、競合不在の「独走期間」中の高収益を維持

# (別紙) 2030年度に向けた開発・知財戦略

- 2030年度に向けて、**効率化開発と将来の革新技术開発の比率を逆転させ**、事業ポートフォリオ変革の原動力を創出
- イノベーション開発の割合を大きく増やしつつ、**知財戦略を同期させた開発戦略を推進**  
⇒ 「**クロス戦略**」と名付け、企業経営のいたるところに独自の付加価値領域を構築する「知財経営」への転換を目指す

