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
代表取締役社長　川福 純司

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	事業戦略 → 高付加価値・高収益モデルへの転換	2030年度時点 売上高 1,000億円 2025年度 469億円
・環境意識の高まり ・労働人口の減少	サステナビリティ戦略 → 社会的価値を競争力に変えるESG経営	ROS 20% 2025年度 12%
・資金需要の増加 ・資本コストや株価を意識した経営	財務戦略 → 資本効率を重視した成長投資の実行	ROE 20% 2025年度末 6%

経営課題に対する3つの戦略を策定
戦略間の循環により、持続的成長を実現

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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

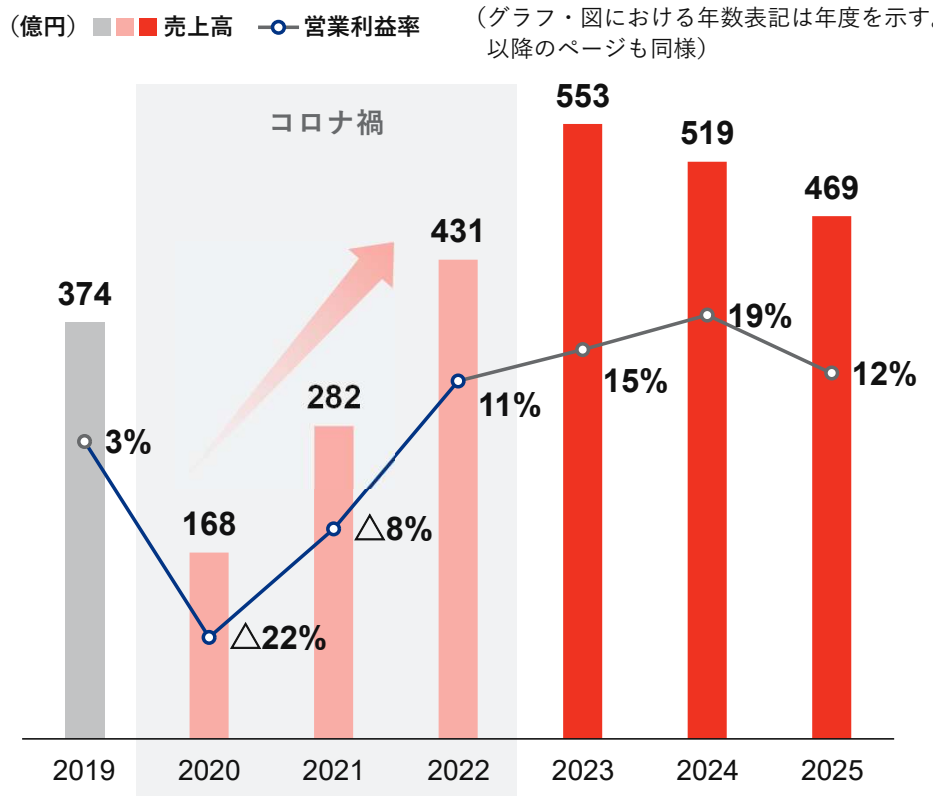
事業成長を果たしステークホルダーのエンゲージメント向上を実現
エンゲージメント向上を価値創造プロセスの原動力とし持続的成長を達成

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

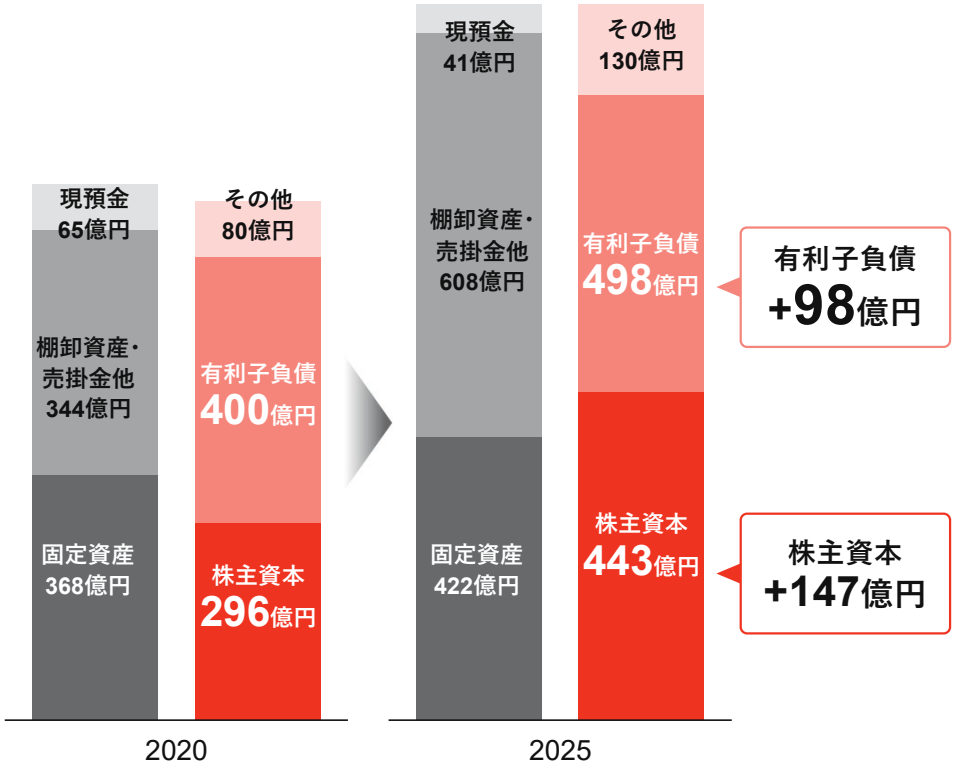
2 全社戦略：直近業績

- 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※



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

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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

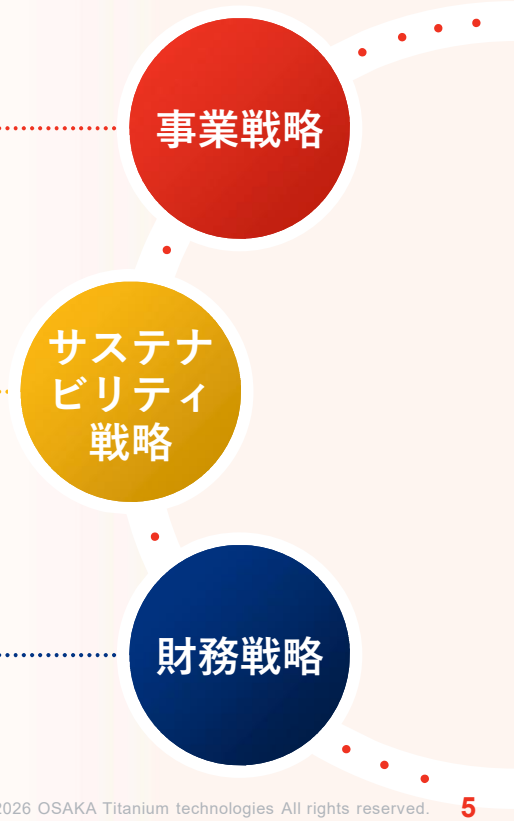
外部環境

マクロ経済	・金利正常化による資本効率重視 ・歴史的な円安による輸出追い風 ・インフレの高止まり
社会	・脱炭素/環境対応コストの増大 ・労働力不足と技能継承断絶リスクの深刻化 ・AI/自動化による省人化の進展
市場	・航空機産業の回復・成長 ・地政学リスク増大と供給網の再編 ・中国との価格競争激化（一般産業向スポンジチタン）

対処すべき課題

- スポンジチタン供給能力の上限到達
- 航空機産業依存の体質
- 環境意識の高まり
- 労働人口減少と技能継承
- 大型投資に必要な資金の確保
- 資本コストや株価を意識した経営

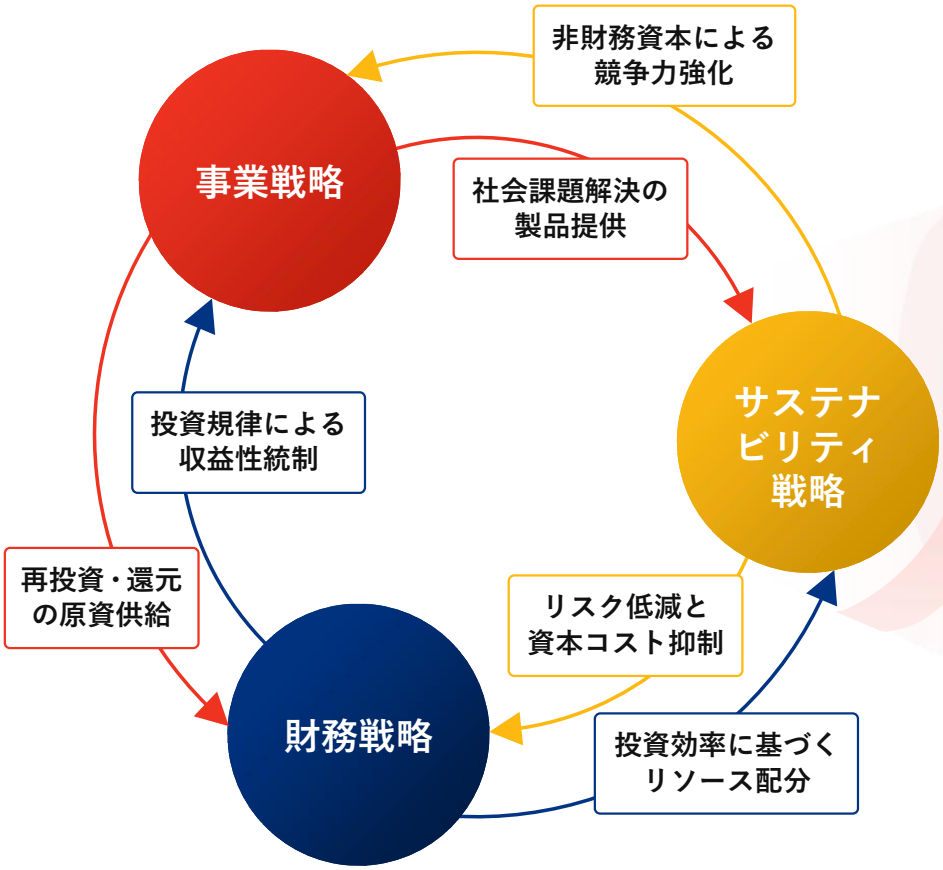
課題に対応する3つの戦略を策定



Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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



ステークホルダーへの還元

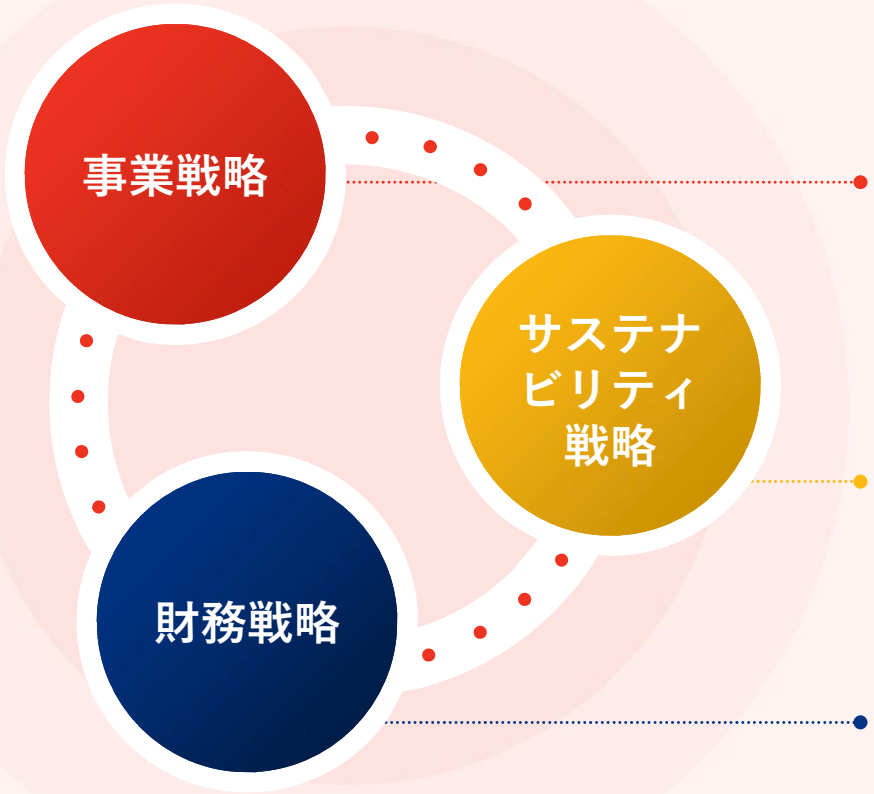
- 経済的価値
- 社会的価値
- 環境価値

- 株主様・投資家様
- お取引先の皆様
- 地域社会の皆様
- 従業員の皆様

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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

E（環境）
S（社会）
G（統治）

6 財務戦略

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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

2025
売上高 469億円
ROS 12%
ROE 6%

種まき期間

2028
売上高 650億円
ROS 15%

事業	・スポンジチタン新工場の建設 生産開始（2028年度） ・スポンジチタン販売価格適正化 ・イノベーション開発比率向上
サステナビリティ	・製造プロセスの脱炭素化継続 ・経営課題解決スタッフ確保
財務	・チタン増産投資への資金対応 ・IR/SR強化

収穫期間

2030
売上高 1,000億円
ROS 20%
ROE 20%

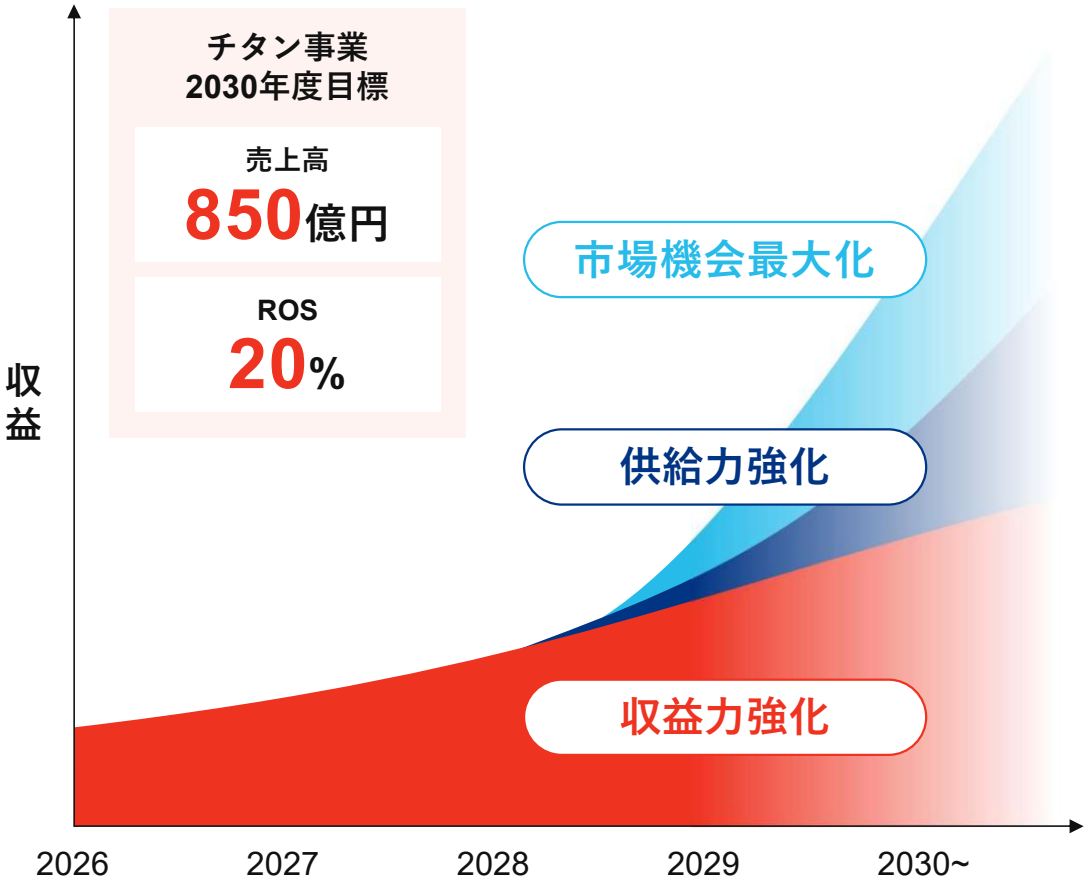
事業	・スポンジチタン新工場フル生産定着 ・高機能材料事業 ROS 30%
サステナビリティ	・環境分野への新規事業参入 ・基幹システム刷新によるデータドリブン経営推進
財務	・株主還元の見直し検討

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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

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

成長の源泉（供給力・収益力）

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）

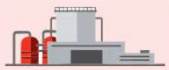
長年の供給実績による顧客との強固な信頼関係を確立

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	当社投資効率※
✕ 採算困難	○ 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

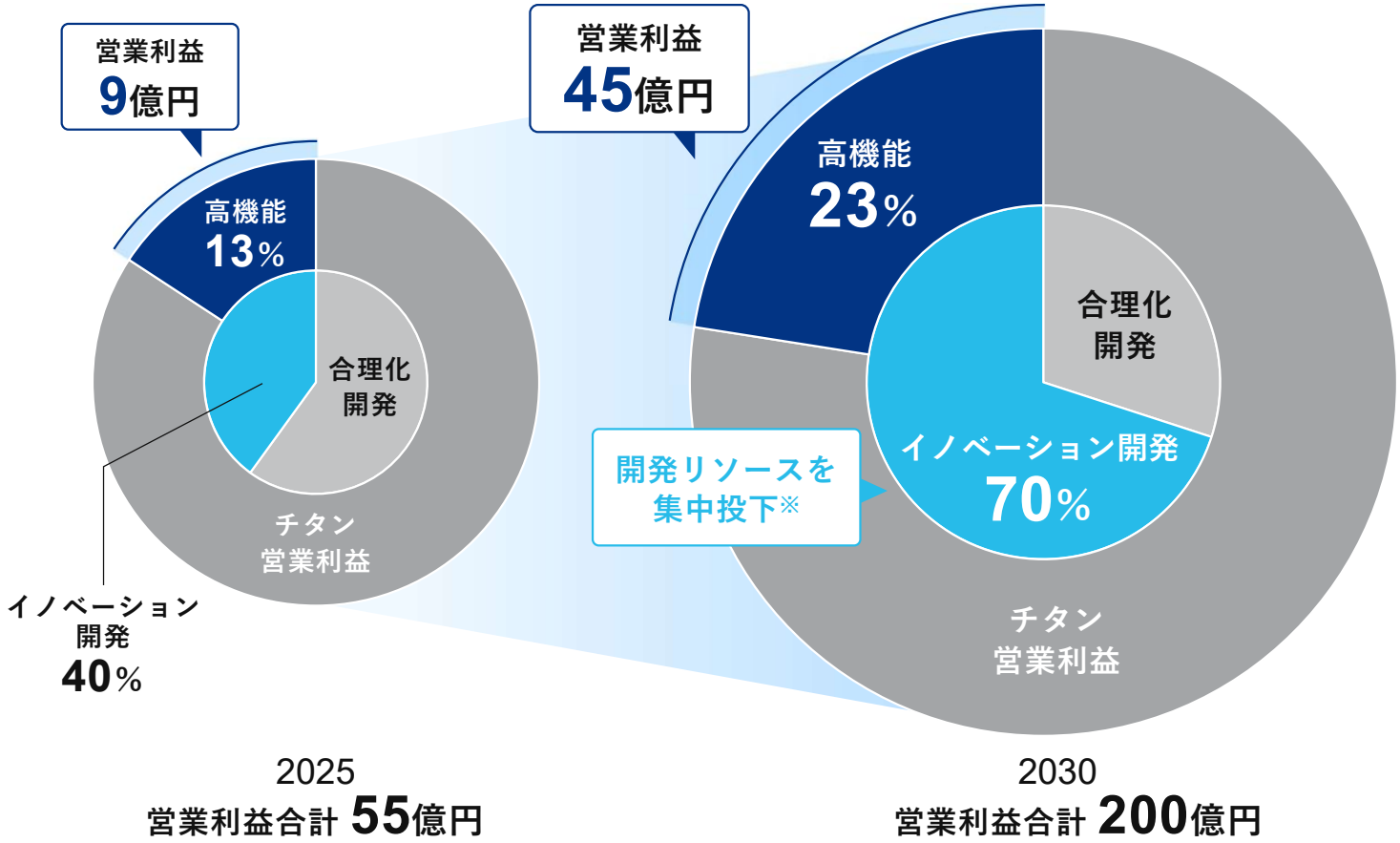
航空機向け当社シェア
40% ▶ **50%**
（2025年度推定）（当社推定）

※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

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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



高機能材料事業
2030年度目標

売上高
150億円

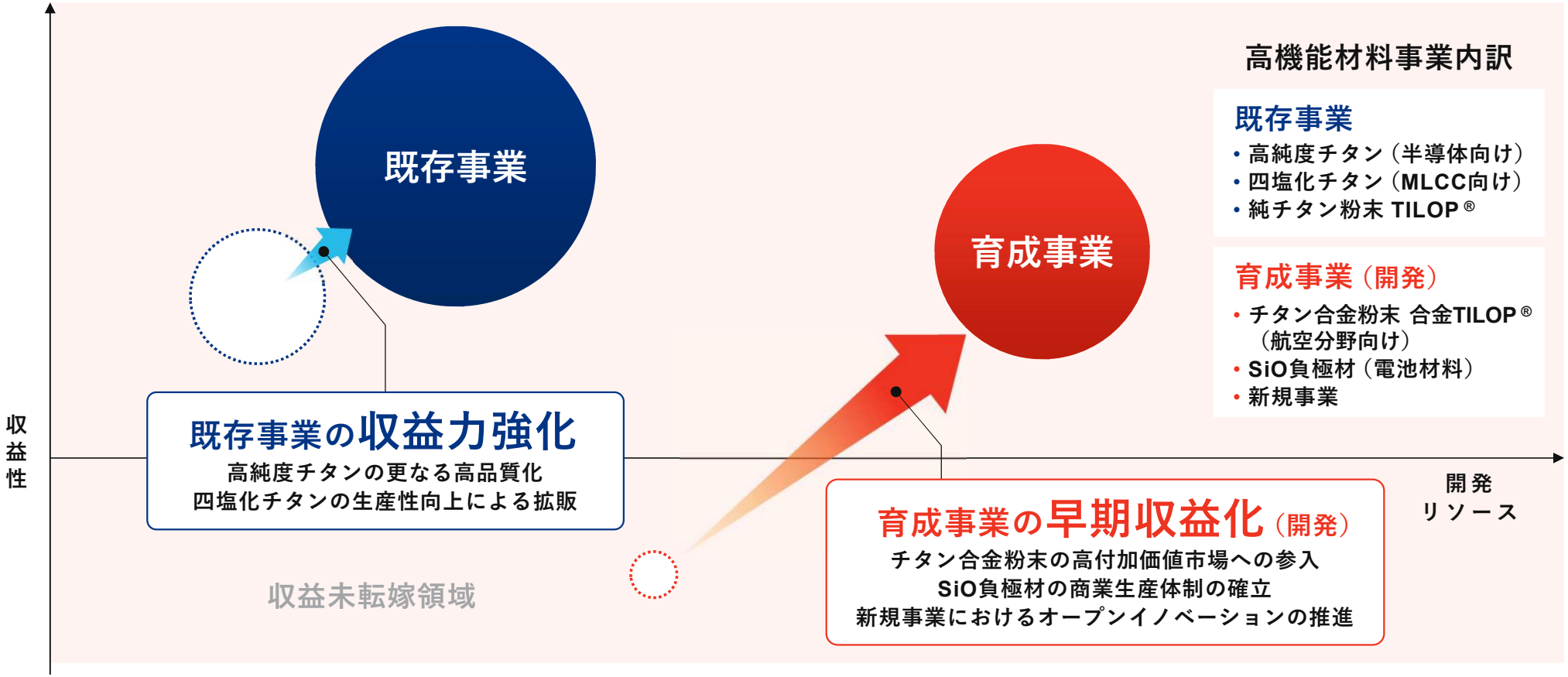
ROS
30%以上

※詳細は別紙:2030年度に向けた開発・知財戦略を参照

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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】

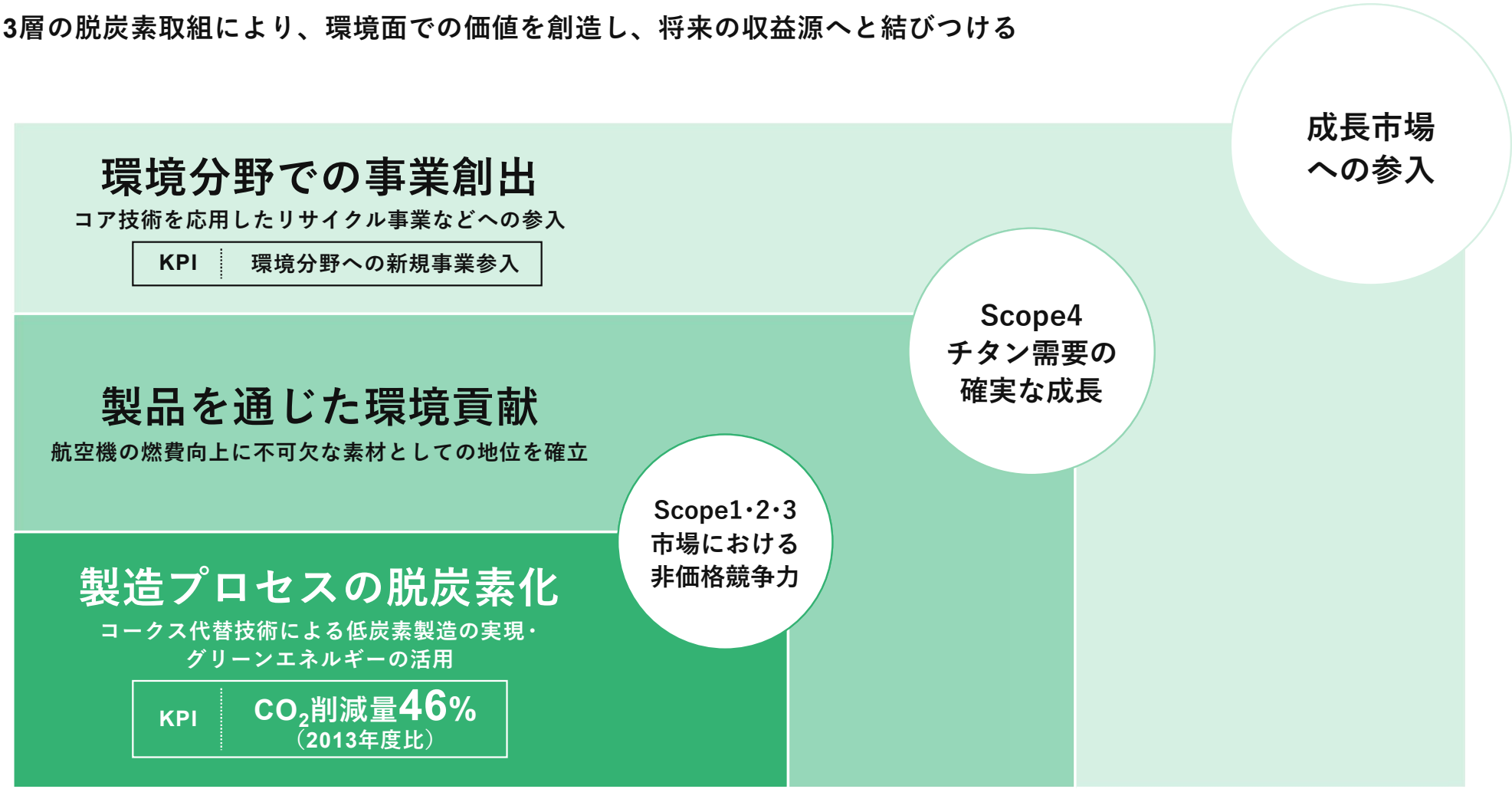
- 営業力の強化や生産性の向上により既存事業の収益力を強化
- 半導体分野･環境分野･航空宇宙分野など成長市場につながる事業へ開発費を重点投入。高機能材料事業のポートフォリオを最適化



Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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



Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

4 サステナビリティ戦略：人的資本経営の推進

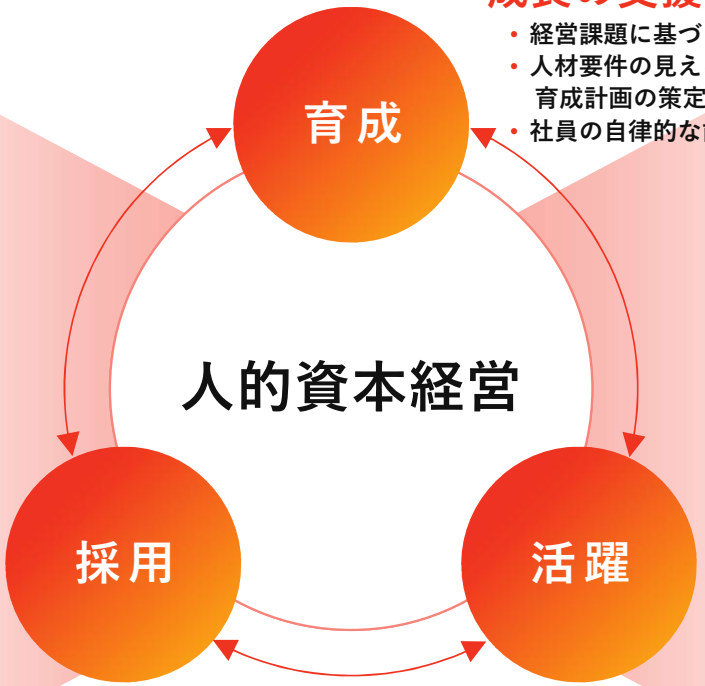
■ 人材の「採用」「育成」「活躍」の三位一体の人材戦略により、人的資本を強化する
■ 人材への投資を起点としたエンゲージメントの維持・向上と会社の持続的成長の好循環の実現

会社

将来成長を牽引する人材基盤の構築

KPI

経営課題解決人材
（次世代の経営人材、リーダー人材）
の計画的確保



成長の支援
- 経営課題に基づく人材要件の定義
- 人材要件の見える化とそれに基づく育成計画の策定・実行
- 社員の自律的な能力開発の後押し

戦略的な人材の採用
- 会社の知名度向上
- 経営ニーズにマッチした人材の採用
- 採用ターゲット層の拡大

能力を最大発揮する環境
- ダイバーシティ・インクルージョン施策推進
- 中期的なエンゲージメント向上施策の推進
- 全社連携による職場環境改善の継続的な推進

従業員

働きやすさと働きがいの両立

KPI

エンゲージメントスコア向上

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

4 サステナビリティ戦略：DXの推進

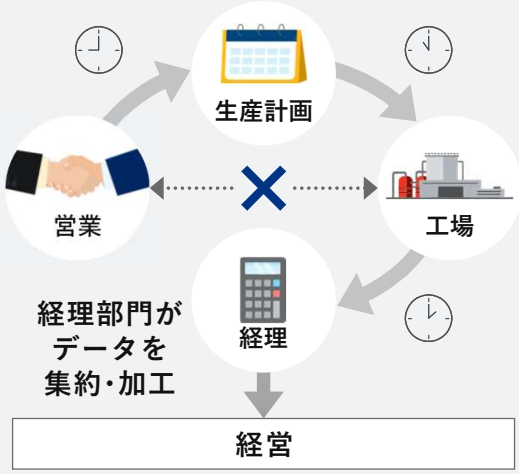
- 全社データの一元管理により、スマートファクトリー化を実現し、ガバナンスの高度化に貢献するシステムを構築する
- DX人材の育成をベースとして、最新技術の活用を進め、業務変革を推進する（労働生産性 10%向上）

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

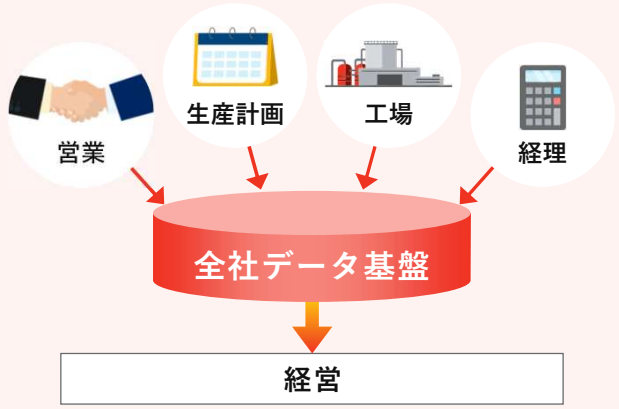


意思決定にタイムラグ発生

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

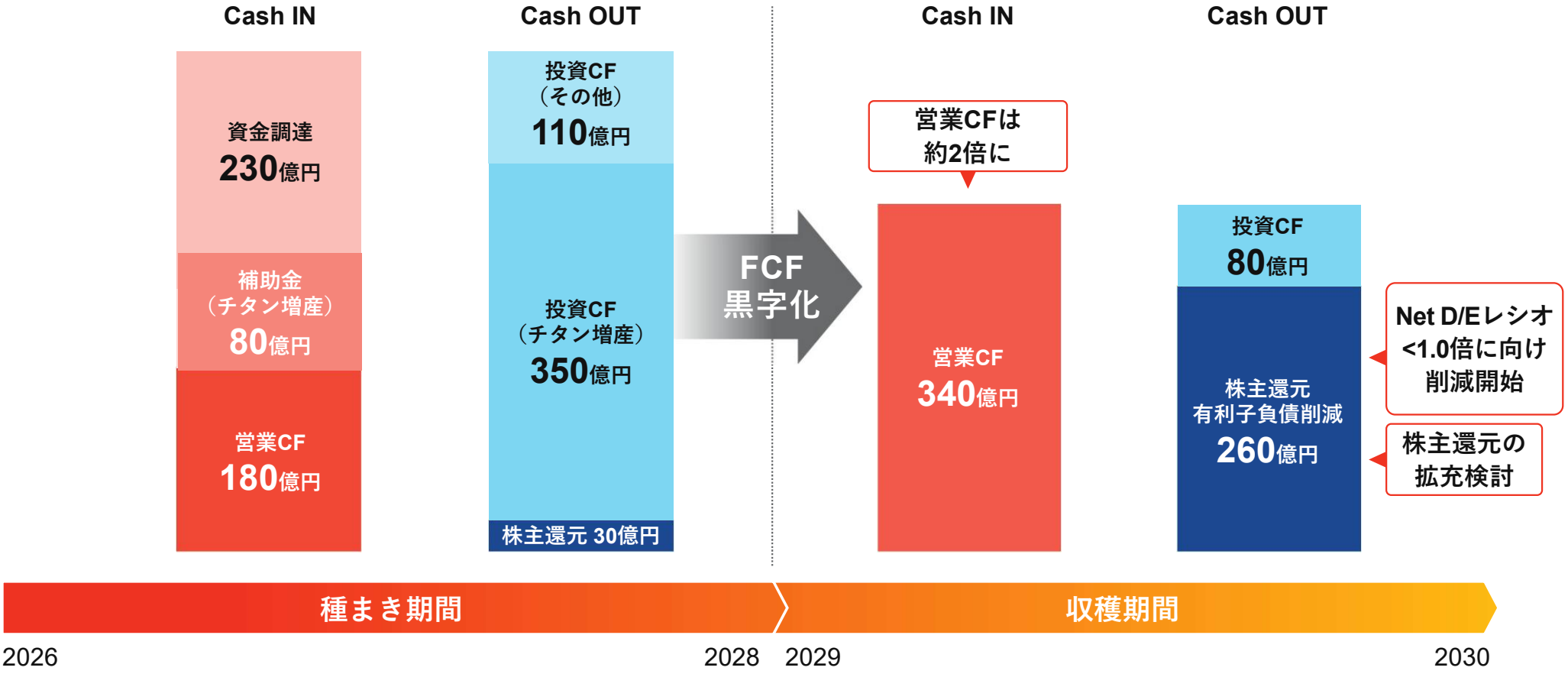
3 業務プロセス改革
基幹システム再構築による業務の改善
KPI　稼働時利用者満足度 80%以上

ベース：DX人材育成
社内リテラシー教育の推進

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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



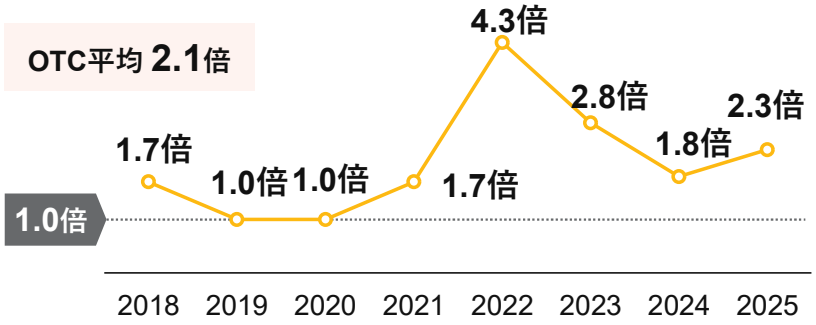
Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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

ROE ＞ 株主資本コスト

- 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

時価総額 ＝ 株主資本 × PBR

PBR ＝ ROE ／ （株主資本コスト － 期待成長率）

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**

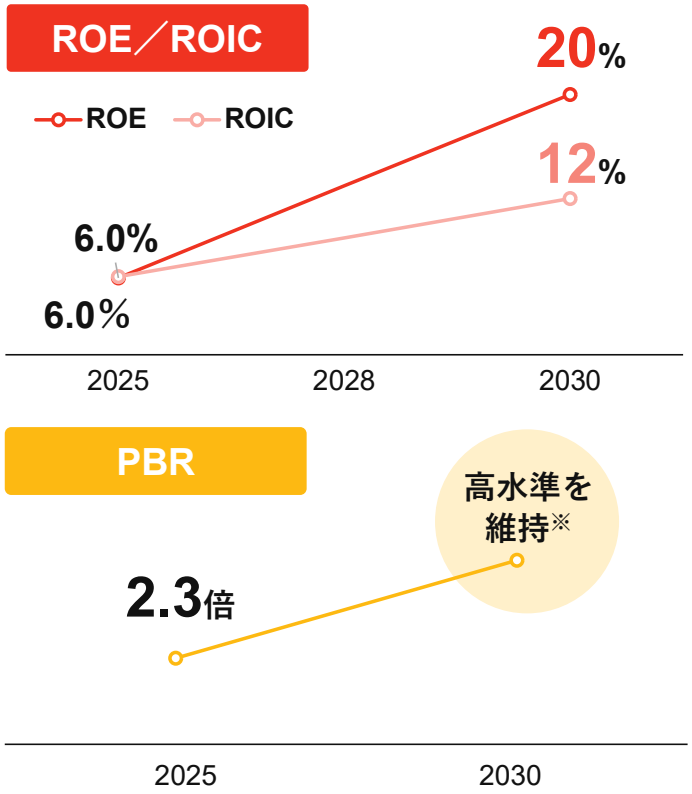
※1 同期間のプライム・東証一部平均 1.2倍　※2 PBRは決算月の平均株価を使用。PBR：株価純資産倍率

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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



※株価を保証するものではありません

ROE/ROICの改善

KPI

回収サイト	コスト合理化
40%短縮	17億円
2030年度	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	ESG
1.0未満	マテリアリティの達成
2030年度	

- 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

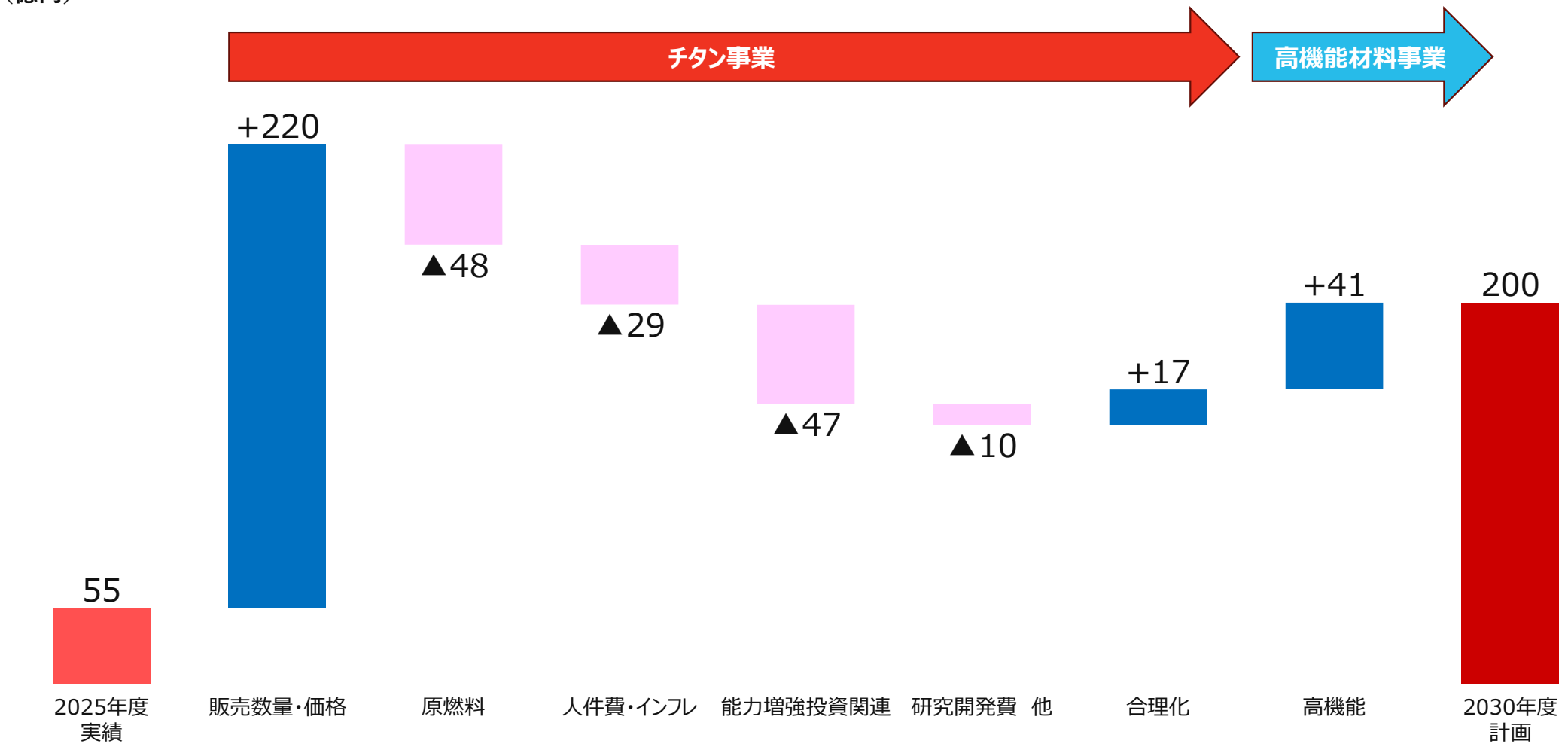
イノベーション開発比率	経営課題解決人材
50%以上	10人
2028年度	2030年度

- 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

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

（別紙）営業損益増減内訳（2025年度→2030年度）

（億円）



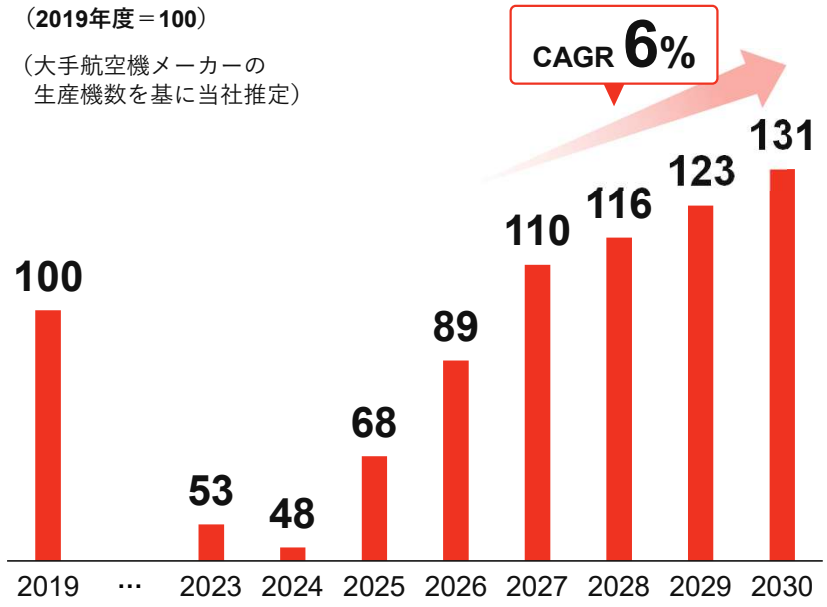
Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

（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

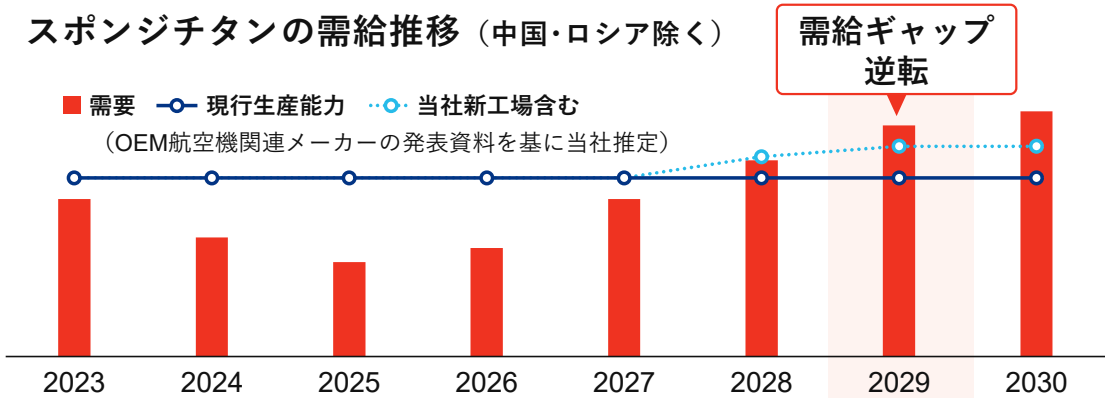
※欧米向け航空機スポンジチタンの実績が乏しい中国除く

民間航空機向け展伸材需要推移（2019年度比指数）



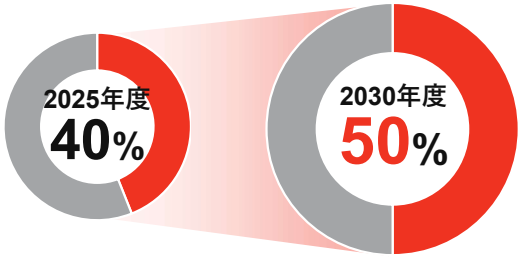
- 足元はサプライチェーンの在庫影響により一時的に需要が停滞しているが、航空機生産の正常化に伴い、長期的には年率6%の成長が継続する見通し

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

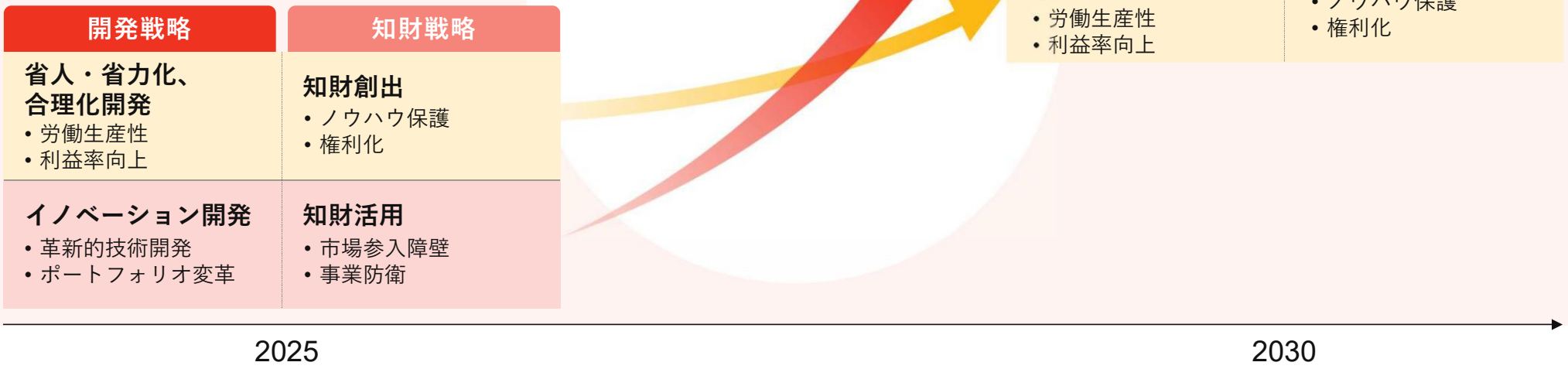
▶▶早期の投資回収と、競合不在の「独走期間」中の高収益を維持

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

（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術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高付加価値領域を構築する「知財経営」への転換を目指す

開発戦略	ポートフォリオ変革の実現 労働生産性10%向上
知財戦略	知財経営への活用



Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.

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。

Copyright © 2026 OSAKA Titanium technologies All rights reserved.