PURPOSE

先端素材と技術で
ワクワクする未来を創造する

TAGLINE

挑む拓く先端素材

編集方針

「大阪チタニウムテクノロジーズ統合報告書2026」では、当社の企業価値と中長期的に目指す姿を財務·非財務の両面から網羅的に掲載しています。本報告書の制作にあたっては、中長期目線の株主·投資家の方々が当社の価値創造の全体像をより分かりやすくお伝えすることを心がけました。サステナビリティ情報の詳細は当社ウェブサイトに掲載しています。

統合報告書2026のポイント

本報告書では、「大阪チタニウムとはどういう会社なのか」「どのような強みを有しているのか」「中長期の成長をどのように実現していくのか」といった、投資家の皆さまが抱く主要な問いに沿って全体を構成しました。パーパスを起点に、価値創造の源泉、2026年5月に公表した中期経営計画、事業戦略、開発·知的財産戦略、サステナビリティ、ガバナンスへと説明を展開することで、当社の企業価値創造ストーリーを体系的にご理解いただける構成としています。

報告対象範囲など

主な報告対象者：株主·投資家を中心としたあらゆるステークホルダー
報告対象期間：2025年度(2025年4月～2026年3月)
※一部に対象期間前後の活動内容も含みます。
発行時期：2026年10月
※本冊子内にある参照先については、予告なくデータなどが削除される場合があります。

参考にした主なガイドライン

- IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創ガイダンス」
- 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)最終報告書
- GRIスタンダード

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

将来の見通しに関する注意事項

本報告書には、将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測が記載されています。制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したもので、これらの将来予測にはリスクや不確実な要素などが含まれており、実際の成果や業績などは、本報告書の記載とは異なる可能性があります。

CONTENTS

■ OTCとはどういう会社？
1 PURPOSE
3 Top Message
7 価値創造の軌跡

■ OTCの強みは何か？
9 At a Glance 2025
13 価値創造の源泉となる資本

■ 中長期の成長をどのように成し遂げるのか？
15 価値創造プロセス
中期経営計画OTC 2030
17 パーパス、ビジョン
19 チタン事業の持続的成長
21 高機能材料事業の持続的成長
23 サステナビリティ戦略
25 財務戦略

■ 具体的な事業戦略はどのように遂行するのか？
事業戦略
27 チタン事業
29 高機能材料事業

■ 企業価値向上に向けた財務戦略は？
31 財務担当役員メッセージ

■ 知的資本をどのように強化しているのか？
33 開発戦略/知的財産戦略

■ サステナビリティをどのように実現させるのか？
35 サステナビリティ経営の推進
39 環境マネジメント(ISO14001)
41 TCFD提言に基づく気候変動関連情報開示
45 人材戦略
47 働き方改革
49 ダイバーシティの推進
51 安全·衛生
52 人権尊重
53 品質への取組み
54 サプライチェーンを通じた取組み

■ ガバナンスの実効性は担保されているのか？
55 コーポレートガバナンス
63 監査等委員メッセージ

■ データ
65 財務·非財務ハイライト
67 財務·非財務データ推移
69 企業情報
70 イニシアティブへの参画·社外からの評価

Top Message

世界No.1の技術と挑戦で未来を拓く

航空機向けチタン需要の成長を見据えた能力増強と、高機能材料事業の拡大を両輪に
企業価値向上を追求します。



代表取締役社長
川福 純司

業績の振り返りと課題認識

新型コロナウイルスの影響を受けてチタン事業を中心に業績は大きく低迷しましたが、コロナ禍明けに民間航空機向けスポンジチタン需要が急回復しました。加えて、ロシアによるウクライナ侵攻を発端とする脱ロシア産チタンの動きが加速したことで、民間航空機向けチタンのグローバルサプライチェーンの再編の動きが進み、当社へのスポンジチタン供給要請が一気に高まることとなりました。2024年にはボーイング社の品質問題やストライキ問題もありましたが、ボーイング社及びエアバス社の民間航空機の生産及び納入数が増加する中で、当社はチタン工場でのフル生産による増産を進め、航空機関連の需要家とのパートナーシップのもと、スポンジチタンの供給責任を果たしつつ、原燃料等のコストアップを反映させた販売価格の適正化も積極的に進めた結果、数量及び価格の両面で、コロナ禍前を上回る売上高及び営業利益となり、業績のV字回復を果たしました。2024年度にはチタン事業でのROS(売上高利益率)20%も達成しました。

現在の予想では、今後20年間で新規需要と更新需要の合計で40,000機を超える航空機需要が見込まれています。ボーイング社及びエアバス社の抱える現在の受注残は両社合計で15,000機以上あり、これは両社の8~10年分に相当するものです。また、全世界の航空機運航機数の増加に伴い、エンジンのMRO(メンテナンス·リペア·オーバーホール)向けチタン需要も今後ますます増加するとみており、中長期的に民間航空機向けチタン展伸材需要は年率約6%で成長するものと考えています。

なお、ボーイング社及びエアバス社の完成機出荷遅れに起因するとみられる2025年後半からの航空機サプライチェーン内で生じた在庫調整によって、スポンジチタンの需要が足元では低迷しており、2026年度においてもこの在庫調整の影響は継続しています。そのため足元では販売数量見合いのチタン工場の稼働率としていますが、この在庫調整はあくまでも一過性の問題と捉えており、2027年度以降はサプライチェーン内の在庫水準の適正化によって、スポンジチタン需要は再び回復、成長軌道に回帰するとみており、さらにその後、航空機向けスポンジチタンの需給がひっ迫する時期が到来すると考えています。

このような将来のチタン需給ひっ迫の予想のもと、当社は世界No.1のスポンジチタンメーカーとして、国内外需要家への持続的なスポンジチタンの安定供給責任と国際貢献を果たすべく、一昨年にスポンジチタン能力増強を機関決定いたしました。経済産業省のご支援も受け、本社·尼崎工場にある既存のインフラを最大限活用しつつ、現生産公称能力40,000トンから50,000トンへ引き上げる総工費390億円の能力増強工事は現在順調に進んでおり、計画通り2027年度末までに完工させる予定です。

一方、高機能材料事業においては、コロナ禍前には売上高約20億円程度の事業でありました。2018年度のポリシリコン事業撤退以降、当社は航空機向けチタン事業に大きく依存せざるを得ない事業体制となりましたが、航空機向け偏重の事業ポートフォリオから脱却すべく、コロナ禍前から高機能材料事業へ重点的に全社リソースを投入し、高純度チタン製品や高純度四塩化チタン製品を中心として、現在では売上高が2018年度比約3倍強の事業にまで成長させ、一定の成果を残せたと考えています。2025年4月の組織改正により高機能事業部を新設し、社内の複数部署に点在していた各高機能製品を一つの事業部に集約させ、製造·販売·技術を一元管理する体制を整え、今後の事業ポートフォリオの変革に向けてさらなる高機能材料事業の成長を目指していく基盤固めを果たしました。さらには、新事業共創プロジェクト「teotl™」を立ち上げ、当社のコア技術と、パートナーとなる他企業、大学、研究機関が有するコア技術を融合させるオープンイノベーションのもとで、次世代の新規事業、新製品の共同開発を効率的に推進可能な体制を整えています。

新中期経営計画策定の背景

前中期計画については、コロナ禍明けのタイミングでもあり、当社を取り巻く事業環境も大きな変動が想定されたため、対外的公表は行わず、「チタン事業の成長戦略への回帰と収益力の回復」と「高機能材料事業の成長力と収益力の強化」を基本方針とした上で、社内的に中期経営課題を設定し、着実にPDCAサイクルを回してきました。この度、2030年度のあるべき姿の実現に向け、中核事業であるチタン事業の持続的な成長戦略と、事業ポートフォリオの変革に向けた高機能材料事業の成長戦略を全てのステークホルダーの皆さま(株主·投資家、取引先、地域社会、従業員)に示すべく、中期経営計画「OTC 2030」を策定するに至りました。本中期計画は5カ年計画でありますが、2026年度から2028年度を「種まき期間」と位置づけ、あらゆる全社リソースを事業成長のために投入し、2029年度から最終年度の2030年度の「収穫期間」にて、売上高、売上高利益率(ROS)、自己資本利益率(ROE)の各目標(KPI)を実現させる構想としております。

目指す姿と価値創造ストーリー

今後も、社会インフラとして航空·宇宙産業は着実に伸長するとみており、さらなる軽量化や高性能化が求められる中で、当該分野でのチタン合金部材の多用がさらに進み、結果として高品質のスポンジチタンの需要は確実に高まると考えています。一方で全世界的にみても、これらの高度な要求品質に対応できるスポンジチタンメーカーは数社に限られており、当分野向

Top Message

けのスポンジチタンの需給は将来的にひっ迫するものと予想され、当社が現在進めているスポンジチタンの能力増強計画は、航空機関連需要家からも高い期待を頂いています。また、持続的社会の実現、豊かな未来の実現のために、AIや新エネルギーなどの最先端技術がウェル·ビーイング·テクノロジーとして今後ますますその利用が拡大し、最先端の高機能素材が常に市場から求められることになると予想され、新規製品を含めた当社高機能製品群が、その社会貢献を果たす役割を担う機会がますます増えるものと考えています。これらの状況を受け、当社の中期経営計画では、パーパスとして、「先端素材と技術でワクワクする未来を創造する」を掲げ、自社の持続的な成長と、持続的社会の実現に貢献できる企業を目指します。

中核事業であるチタン事業においては、世界No.1の品質と供給能力を有するスポンジチタンメーカーとして、伸びゆく航空機産業の発展に貢献し、サプライチェーンの中で確固たる不動の一角を占める企業として、そのプレゼンスを高めてまいります。高機能材料事業においては、高度なデジタル社会の実現に必要不可欠となる最先端の半導体·電子材料向け素材や、再生可能エネルギーなど新エネルギー社会の実現に貢献する素材や技術を社会へ提供することによって、豊かな未来づくりに貢献していく企業を目指します。

当社チタン事業及び高機能材料事業の拡大と持続的社会の実現に向けた社会的貢献を果たすべく、中期経営計画では、「事業戦略」·「サステナビリティ戦略」·「財務戦略」の3つの戦略を策定しました。財務資本、人的資本、製造技術·知財資本等の様々な資本をINPUTし、これら3つの戦略を有機的に循環させながら事業活動を効率的に推進することで、中期経営計画で掲げた各KPIをOUTPUTし、経済的価値、社会的価値、環境価値の創出と持続的社会への貢献を果たすこれら一連のプロセスを「価値創造プロセス」としています。具体的には、この3つの戦略を循環させることで当社の持続的成長につなげ、最終年度の2030年度において、売上高1,000億円、営業利益率(ROS) 20%、自己資本利益率(ROE) 20%の実現を目指し、全てのステークホルダーの皆さまの幸福度を高めることをビジョンとして掲げました。

「OTC 2030」の成長戦略

チタン事業に関しては、コロナ禍明けの2023年度に売上高500億円強を実績として残しました。中期経営計画の最初の3カ年の種まき期間において、前述したスポンジチタン能力増強工事が完工予定であり、需要家からの品質認証取得によって段階的に生産量を増やしつつ、最終的には販売量を現行比25%アップにつなげます。また、海外の需要家との間で、順次、次期長期契約の締結を進め、再投資可能なマージンを得るためのベース価格の設定や原燃料、人件費などのコストを適切に転嫁させるためのフォーミュラの設定、さらには能力増強投資を回収すべく増産プレミアムの獲得により、数量面と価格面の両面で、2030年度において、チタン事業単体で、売上高850億円、営業利益率(ROS)20%を目指します。また並行して、CCC(キャッシュ·コンバージョン·サイクル)の改善を目指し、資本効率の向上、財務体質改善にもつなげてまいります。

高機能材料事業においては、現時点で既存事業の中には、高純度チタンや高純度四塩化チタンのように既に一定の収益力を有するものがあり、中期経営計画の中では、これら製品に対して営業力の強化、さらなる高品質化、生産効率の向上により、市場の拡大にあわせてより高収益な高機能製品への成長を図ります。一方で、現時点では萌芽、育成段階にあるチタン合金粉末TILOP®、リチウムイオン電池用Si系負極材をはじめとする新規製品に対しては、「種まき期間」において重点的に開発リソースを投入し、「収穫期間」にて早期収益化を果たすことで、高機能材料事業全体の売上高、収益拡大に寄与します。もともと当社高機能材料事業が狙う市場は、今後成長が期待される半導体、航空·宇宙、新エネルギー·環境分野であり、これら市場の拡大にあわせて、各高機能製品のシェアアップを図ります。結果、高機能材料事業単体で、最終年度2030年度において、売上高150億円、営業利益45億円(ROS率30%)を目指し、事業ポートフォリオの変革を実現させます。

以上により、チタン事業と高機能材料事業の合計で、2030年度に全社売上高1,000億円、営業利益率(ROS)20%は実現可能な目標水準と考え、KPIとして設定しました。

なお、種まき期間には、チタン能力増強を主体としたチタン事業や高機能材料事業の成長に向けて、各種経営リソースを重点的に投入していきますが、収穫期間には確実に投資回収を行っていくとの考えから自己資本利益率(ROE) 20%もKPIとして設定しました。これらKPIを達成した結果として、株式市場から当社の企業価値を適正に評価いただき、時価総額1,500億円の企業体を目指すものとしています。

非財務戦略と中長期の競争力

サステナビリティ戦略のもとで、「GXの推進」、「人的資本経営の推進」、「DXの推進」の3つの方針を設定しています。

GX推進は、持続的社会の実現に向け、企業として社会的責任を果たすための最も重要な取組みの一つであると認識しています。チタン製品及び高機能製品の製造時に発生する温室効果ガス(GHG)の削減取組みとして、各生産プロセスにおける省エネ活動や品質·歩留の向上、及び再生可能エネルギー等のグリーンエネルギーの導入を進め、並行して、需要家との協業でスクラップ循環活用によるサーキュラー·エコノミーにも注力します。加えて、GHG排出量の少ない製品を国内外の需要家に提供することで、価格競争力のみならず、非価格競争力においても、需要家との協業のもとで差別化を図ります。

また、チタン業界全体としての取組みとして、社会インフラにチタン製機器を採用することで、チタンの有する軽量化や優れた耐久性を活かして、社会全体のGHG削減に貢献できる金属であることを積極的に情報発信していきたいと考えています。なお、当社においては、GXを将来の「環境分野での事業創出」として捉え、一例として新規事業である海洋事業案件にて、6月に株式会社イノカとチタンを活用したネイチャーポジティブ連携協定を締結しました。当社と株式会社イノカによる海洋事業に関する業務提携の第1弾プロジェクトとして、「生物共生型ブルーインフラ」事業の確立を目指します。本プロジェクトでは、国や自治体、建設業界等へのヒアリングを通じて、チタン材料のブルーインフラとしての市場性や社会実装に向けたロードマップを策定するための調査を開始し、本調査の結果を基に必要となる実海域試験の計画を立案していく考えです。

人的資本経営の推進では、「全従業員は当社の成長、企業価値の向上のための重要な資産である」との経営的な考えに加えて、従業員が当社で働くことに「喜びと誇り」を持ち、「働きやすさと働きがい」を感じることで、当社で長く働き続けていただき、成果を上げることで、会社と従業員が共に成長することを目指します。2024年度からの2年間にわたる全社的な人的資本強化プロジェクトの諸取組みによって、外部機関が算定するエンゲージメントスコアも年々着実に向上しています。製造業における若年層を中心とした採用難が今後も続くと予想される中で、当社としては中期経営計画において、「採用」「育成」「活躍」の三位一体で人材戦略を推進し、従業員の専門性や多様性をさらに高め、従業員一人ひとりが自ら主人公となって、積極的に課題解決型の業務に取り組むための環境の整備、教育プログラムの充実、企業風土の構築を推し進めることで、人的資本経営の強化を図ってまいります。

DXの推進は、ものづくり製造業としては、将来の生き残りのための必須の取組みであり、従前からの労働集約型のものづくりからの脱却を目指すべく、データプラットフォームの構築によるデータ解析技術の効率化や高度化を目指しています。加えて、AI等の最先端技術を生産プロセスに導入することで、自動化の推進、生産効率の向上、品質·歩留の向上など既に一定の成果が出始めています。DX推進は、中期経営計画の中で、製造部門のみならず、営業部門、経理部門、資材部門、総務人事部門など全部門での業務効率化にも取り組み、その結果、全従業員の業務負荷軽減、より高度な業務へのシフト、働きやすい職場インフラの構築など、人的資本経営の強化にもつながるものと期待しています。



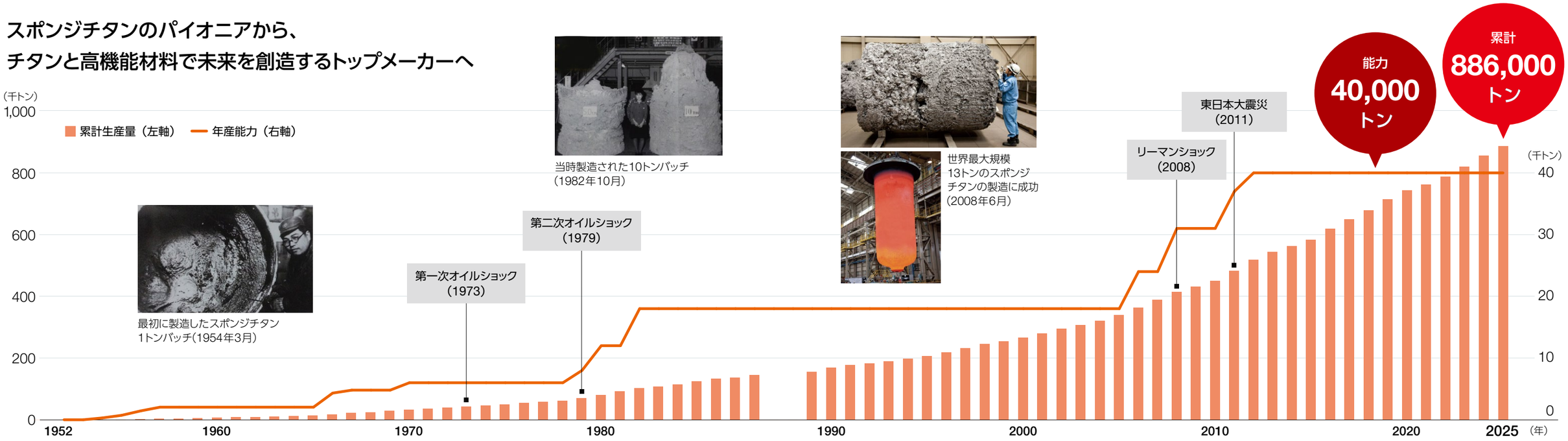
株価を意識した経営、トップコミットメント

まず現在の株価については、足元の株価収益率(PER)や株価純資産倍率(PBR)において、既に株式市場から一定のご評価を頂けているものと考えています。それに甘んじることなく、中期経営計画で目標として掲げた各KPIを着実に達成することで、企業価値の向上に努め、その結果、さらなる株価や時価総額の向上を目指します。新中期経営計画の「種まき期間」においては、スポンジチタン能力増強のための投資や、事業ポートフォリオ変革のための全社経営資源の積極的投入により、この期間でのキャッシュアウトは大きくなりますが、「収穫期間」においては、得られた営業キャッシュフローによりD/Eレシオの改善、資本効率の向上を果たしてまいります。

当社の経営責任を担う社長として、今後も株主·投資家をはじめ、全てのステークホルダーのご期待に沿うべく、従業員と「共に考え、共に行動し、共にチャレンジ」する姿勢を大切に、中期経営計画を強力に推進し、経営者としてその責務を全うする所存でございます。

価値創造の軌跡

スポンジチタンのパイオニアから、チタンと高機能材料で未来を創造するトップメーカーへ



1950-1960年代

チタン工業化への挑戦と事業基盤の確立

1952年、日本が戦後復興へ歩み始める中、当社の前身である「大阪チタニウム製造」は、日本初のスポンジチタン工業化に成功しました。旺盛な米国需要を背景に生産体制の強化を進めるとともに、チタン製造工程で副生される四塩化珪素を活用してポリシリコン（多結晶シリコン）の生産を開始しました。その後、単結晶シリコンウエハーへと事業領域を拡大し、成長の礎を築きました。

チタン事業

1951年　金属チタンの製造研究を開始
1952年　日本初のチタン試験工場を完成
1954年　月産25トンのチタン工場完成（工業生産体制を確立）
1967年　チタン製造技術の開発により大河内記念生産賞を受賞
　　チタン原料用サイロ14基完成

高機能材料事業

1961年　チタン粉末の生産開始
1962年　SiOの研究開発・生産開始
1963年　SiO販売開始

1970-1980年代

チタン事業の発展と高機能材料への展開

1978年頃からの世界的なチタン需要の拡大を受け、当社は硫黄酸化物の排出や煤煙の課題を解決する流動塩化炉を導入しました。さらに、大幅な省エネと品質安定を実現する還元分離一体化炉を完成させました。一方、チタンとシリコンに次ぐ第3の柱の育成に注力し、真空分離技術を応用した蒸着材SiOをレンズやコンデンサー用途へ展開するなど、高機能材料分野を開拓しました。

チタン事業

1977年　還元分離一体化炉・流動塩化炉完成
1978年　チタン一体化炉の操業開始
1980年　最初の新型電解槽が完成（マルチポーラーセル方式）
1981年　チタン溶解工場及び新蒸留工場完成
1982年　新スポンジチタン工場完成

高機能材料事業

1980年代　球状チタン粉末「TILOP®」を開発
1986年　四塩化チタン水溶液を開発
1987年　高純度チタンを事業化

1990-2000年代

事業再編を経て技術立社として再スタート

1993年、チタンとシリコンを主力とする製造会社として商号を「住友シチックス」に変更しました。その後、同社の全額出資により当社が設立され、チタン・ポリシリコンとチタン・シリコンの関連開発商品を承継しました。2002年には「住友チタニウム」として株式を公開し、2007年には技術立社としての志を込めて「大阪チタニウムテクノロジーズ」に改め、2009年に岸和田製造所を開設しました。

チタン事業

2006年　スポンジチタン年間生産能力を24,000トンへ増強
2008年　スポンジチタン年間生産能力を32,000トンへ増強
2009年　岸和田製造所を開設

高機能材料事業

1997年　電磁鋳造法による太陽電池用シリコン製造技術を実用化
2000年頃　SiOが包装材向けバリアフィルム用途で拡大

2010-2020年代

チタンと高機能材料に集中し新たな成長軌道へ

チタン事業の生産能力増強を進める一方、ポリシリコン事業を2019年に終了し、経営資源をチタン事業と高機能材料事業へ集中させました。コロナ禍では、航空機需要の大幅な減少などの影響を受けましたが、2020年9月に合金TILOP工場が稼働開始。その後は需要回復と用途拡大で業績はV字回復を遂げ、2026年度には中期経営計画「OTC 2030」を策定し、新たな成長ステージに向けて歩み始めました。

チタン事業

2011年　スポンジチタン年間生産能力を40,000トンへ増強
2012年　スポンジチタン累計生産量500,000トン達成
2014年　チタン溶解事業の生産体制を尼崎工場に集約
2024年　スポンジチタン生産能力増強

高機能材料事業

2012年　負極材用SiO初出荷
2020年　合金TILOP専用工場完成・本格稼働開始
2021年　積層造形向けチタン粉末技術を確立
2022年　SiO（負極材）パイロットプラント稼働開始

At a Glance 2025

競争力・市場ポジション

スポンジチタン世界シェア
トップクラス

航空機向シェア
40%

国内生産比率
100%





成長性・技術力

生産能力
スポンジチタン年間生産量
40,000トン

創業以来の累計生産量
886,000トン





財務・効率性

売上高
46,952百万円

営業利益
5,524百万円

当期純利益
2,576百万円

自己資本比率
41.4%

営業利益率
11.8%

ROE
5.9%

設備投資額
6,727百万円

研究開発費
848百万円

海外売上比率
76.3%



サステナビリティ関連

再生可能エネルギーによるCO_2削減
319トン-CO_2 (岸和田製造所における太陽光発電量 733MWh)

廃棄物の再資源化
5,957トン



その他

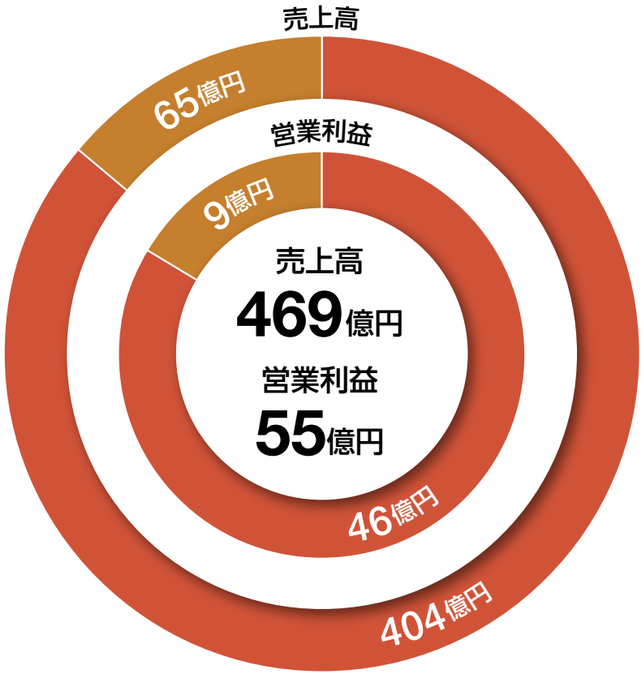
創業
1952年

従業員数
742名



At a Glance 2025

事業別売上高／営業利益
（2025年度）



■ チタン事業
■ 高機能材料事業

チタン事業

高品質スポンジチタンは、航空機や電力・化学プラントなどの重要部材に用いられ、高いシェアを誇っています


スポンジチタン


チタンインゴット

スポンジチタンの主要生産国は、日本、ロシア、カザフスタン、サウジアラビア、中国ですが、航空機エンジン向けのプレミアムグレードに代表される高品質スポンジチタンを供給できるメーカーは、世界でも数社に限られます。当社は、日本で初めてスポンジチタンの工業化に成功したパイオニアとして独自技術を進化させ、高品質な製品と安定した供給力により、幅広い産業を支えています。

チタンの最終用途例

©Boeing　©AIRBUS　写真提供：アルファ・ラバル㈱



写真提供：旭化成株式会社　©Rolls-Royce

高機能材料事業

チタンに次ぐ成長の柱として、先端産業を支える高機能材料事業の育成・拡大に注力しています


高純度チタン
四塩化チタン
TILOP®（タイロップ）
SiO（塊状品）
粉末チタン
SiO（粉末）

不純物を極限まで除去した高純度チタンは、スパッタリングターゲット材として先端半導体の製造を支えています。また、四塩化チタンは、電気自動車やスマートフォンなどに搭載される積層セラミックコンデンサ（MLCC）の原料として使用されています。さらに、食品包装用や医療用フィルム向けで業界No.1の実績を持つSiOは、リチウムイオン二次電池の次世代負極材料としても期待されています。

高機能材料の最終用途例



価値創造の源泉となる資本（2026年3月末時点）

財務資本 『安定かつ強固な財務基盤』

2025年度は、民間航空機向けサプライチェーンの在庫調整や一般産業用途向け需要低迷の影響により、厳しい事業環境となりました。一方、営業活動によるキャッシュ・フローは41億円を確保しました。資本コスト（WACC：5～6%）を意識した経営のもと、中期経営計画「OTC 2030」を着実に実行し、収益力と資本効率の改善を図り、企業価値の向上を目指します。

総資産：1,071億円　**D/Eレシオ：1.0倍**

株主資本：443億円　**時価総額：914億円**

製造資本

『高品質と安定供給を支える生産基盤』

民間航空機市場は中長期的な成長が見込まれており、当社はスポンジチタンの供給能力拡大を進めています。2027年度末の完成を目指して新工場を建設中で、年間生産能力を25%増強する計画です。業界トップクラスの品質と生産性を支える技術力を強みに、安定供給体制の構築と競争力強化を図っています。

世界最大級のスポンジチタン生産能力：

現行40,000トン/年から
50,000トン/年へ

投資額：390億円
（2027年度末、完工目標）

設備投資額：67億円

知的資本

『イノベーションを支えるノウハウ・技術の蓄積』

当社は、事業戦略と連動した研究開発・知財活動を推進し、競争力強化と持続的な企業価値向上を目指しています。生産性・品質向上に向けた研究開発に加え、AIやDXを活用した操業最適化や省人化を推進するとともに、知的財産の創出・活用を通じてイノベーションを促進し、チタン及び高機能材料分野における新たな価値創出に取り組んでいます。

研究開発費：8.5億円

従業員における
研究開発者の割合：11%

人的資本

『多様な価値観・専門性を尊重し活かす人・組織』

中期経営計画「OTC 2030」では、「人的資本経営の推進」を重要方針の一つに掲げています。「採用」「育成」「活躍」の三位一体の人材戦略を通じて、人材基盤の強化を進めています。また、安全で働きがいのある職場づくりと従業員のエンゲージメント向上に取り組み、多様な人材が能力を最大限発揮できる環境整備に努めています。

従業員数：742名

総研修受講時間：15,741時間

休業災害度数率：0.00%

有給休暇取得日数：18.1日/人・年

社会・関係資本

『すべてのステークホルダーとの信頼関係』

当社は、お取引先との相互信頼に基づくパートナーシップを構築するとともに、地域社会との共生や株主・投資家との建設的な対話を重視しています。また、公正・公平な取引の実践、適時・適切な情報開示、コーポレート・ガバナンスの充実を通じて、すべてのステークホルダーとの信頼関係の強化に取り組んでいます。

創業から74年

機関投資家、
アナリストとの個別対話：172件

自然資本

『自然資本の効率的な利用と環境負荷低減への挑戦』

当社は、2050年カーボンニュートラルの実現に向け、省エネルギー化と革新的プロセスの追求を進めています。また、水のリサイクル率90%以上の維持を目標に掲げるとともに、副産物の有効活用や再資源化を推進しています。さらに、チタンや高機能材料の提供を通じて、航空機、半導体、エネルギー分野などの温室効果ガス排出削減に貢献しています。

再生可能エネルギーによる
CO_2削減：319トン-CO_2
（岸和田製造所における太陽光発電量 770MWh）

水のリサイクル率：97%

廃棄物の
再資源化：5,957トン

価値創造プロセス

当社を取り巻く環境と経営課題

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

地政学リスクと供給網の再編

中国との価格競争激化
（一般産業向けスポンジチタン）

大阪チタニウムの価値を生み出す資本

- 財務資本
- 製造資本
- 知的資本
- 人的資本
- 社会・関係資本
- 自然資本

事業活動

- チタン事業
- 高機能材料事業

3つの戦略

- 事業戦略
- サステナビリティ戦略
- 財務戦略

再投資・還元の原資供給

投資規律による収益性統制

非財務資本による競争力強化

社会課題解決の製品提供

リスク低減と資本コスト抑制

投資効果に基づくリソース配分

経済的価値・社会的価値・環境価値

- 経済的価値
- 社会的価値
- 環境価値

ステークホルダーへの還元

- 株主 投資家
- お取引先
- 地域社会
- 従業員

先端素材と技術でワクワクする未来を創造する

マテリアリティ

- 環境負荷低減への貢献
- 安全で健康な職場環境の構築
- 人材育成とダイバーシティの推進
- 先端素材の開発・提供によるサステナビリティ社会への貢献
- 地域社会への貢献
- ガバナンスの充実による持続的成長

中期経営計画「OTC 2030」—パーパス、ビジョン—

2026年度から2030年度を計画期間として、中長期的な課題に対処すべく、「中期経営計画OTC 2030」を策定いたしました。

「先端素材と技術でワクワクする未来を創造する」というパーパスのもと、2030年度において売上高1,000億円、営業利益率20%を達成する企業を目指して、中期経営計画を遂行し、すべてのステークホルダーの皆さまへ様々な価値を還元してまいります。

OTC 2030

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

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

取り巻く環境と経営課題

取り巻く環境として、航空機需要の回復や円安など、当社としてはプラスとなる要素がある一方で、昨今の世界的な政治情勢を受けての地政学リスクの増大、原燃料価格や資機材・人件費の高騰により、事業環境の不確実性は継続しております。

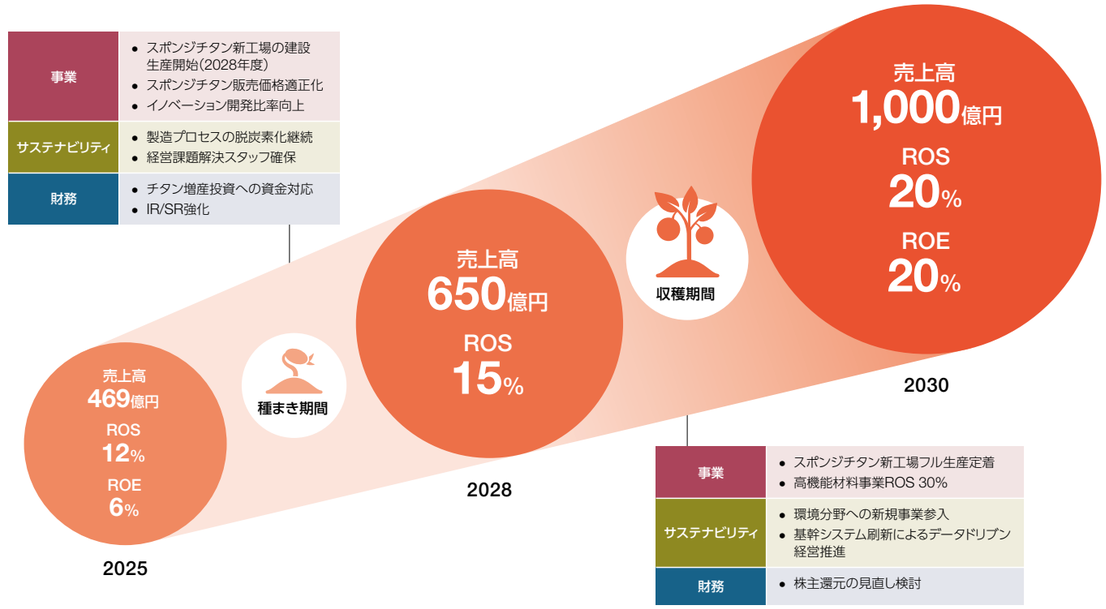
また、持続的社会の実現に向けての脱炭素をはじめとする環境対応、及び資本コストや株価を意識した経営の姿勢など、企業に求められる社会的責任や価値も大きく変化してきております。

このような事業環境の変化を受け、3つの戦略、「事業戦略」「サステナビリティ戦略」「財務戦略」を策定いたしました。

中期経営計画のロードマップ

2026年度から2028年度を、スポンジチタンの新工場の建設やポートフォリオ変革に向けた開発リソースの投入を行う「種まき期間」と位置づけており、2029年度以降は、それらを戦力化し、会社の業績に寄与させる「収穫期間」と位置づけております。

中期計画の最終年度である2030年度には、売上高は2025年度比で2倍強となる1,000億円、ROS（営業利益率）は20%、ROE（自己資本利益率）においては20%の実現を目指してまいります。



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	事業戦略
■ 環境意識の高まり ■ 労働人口減少と技能継承	サステナビリティ戦略
■ 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	財務戦略

課題に対応する3つの戦略を策定

価値創造プロセスを実現する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	

価値創造プロセスを着実に実現していくために、3つの戦略を実現するための基本方針として、ここに掲げる6つの基本方針を設定いたしました。

中期経営計画「OTC 2030」—チタン事業の持続的成長—

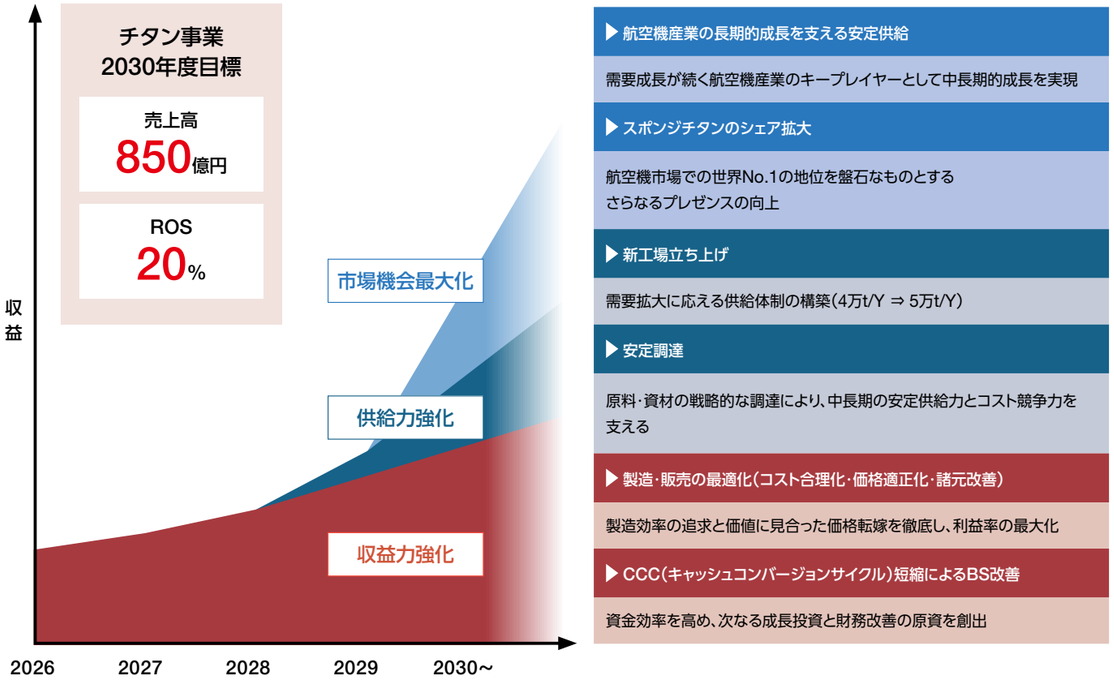
成長戦略

チタン事業においては、収益力強化・供給力強化・市場機会の最大化を軸として、持続的な成長を図ってまいります。

日本政府から支援を受けて現在建設を進めております新工場を、2028年度に稼働させ、スポンジチタンの供給能力を年産4万トンから5万トンへ引き上げてまいります。

世界最大規模の供給能力を基に、きたるべき需要拡大にいち早く応えることで、シェアの拡大を図り、世界No.1のスポンジチタンメーカーとしての地位をゆるぎないものとしてまいります。

それらを基に中長期的な成長につなげ、2030年度においては、チタン事業として売上高850億円、営業利益率20%を実現したいと考えております。



▶ 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

成長の源泉

高まる需要を背景に着実に高収益基盤を確立し、加えて供給能力を拡大することで市場でのプレゼンスをより高め、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、世界の航空機産業の一角を担う企業として、より大きな国際貢献を果たしてまいります。

市場機会

民間航空機増産に伴う確実な成長



CAGR
6%UP

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

※当社新工場は既存設備を活用したブラウンフィールド

成長の源泉(供給力・収益力)

主導的地位	安定的な供給力
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)	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
長年の供給実績による顧客との強固な信頼関係を確立	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
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	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)

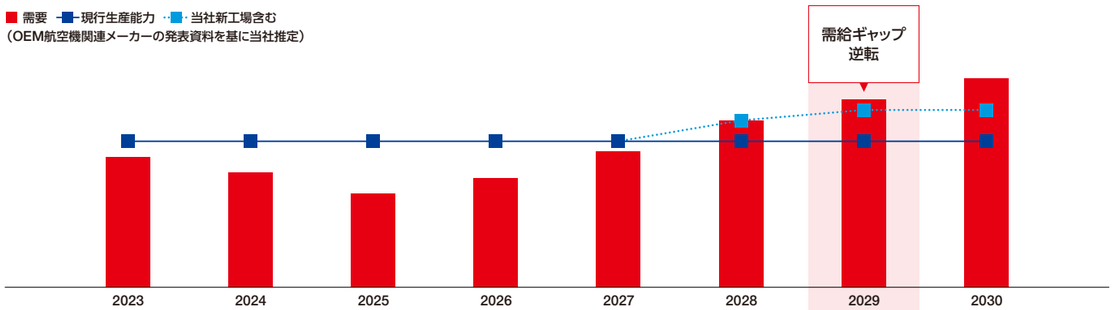
※数値は当社の過去検討時の対比

スポンジチタン需給見込み

中長期的な航空機向けチタン需要は生産機数の増加により高まっていくと見込んでおり、足元における在庫調整局面が完了後は、再び成長軌道へ回帰、需給バランスも段階的にひっ迫していくものと想定しております。

これを受け、需要増加時の機会損失を抑制するため、即時にフル稼働に移行できる体制を整えるとともに、スポンジチタンの生産能力増強工事は、計画通りに進捗させてまいります。

スポンジチタンの需給推移(中国・ロシア除く)

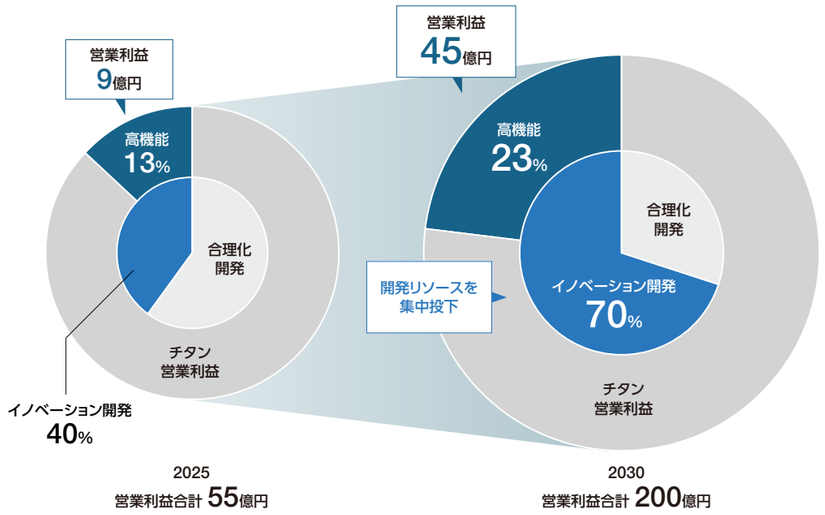


中期経営計画「OTC 2030」―高機能材料事業の持続的成長―

全社ポートフォリオ

高機能材料事業 2030年度目標

売上高	150億円
ROS	30%以上



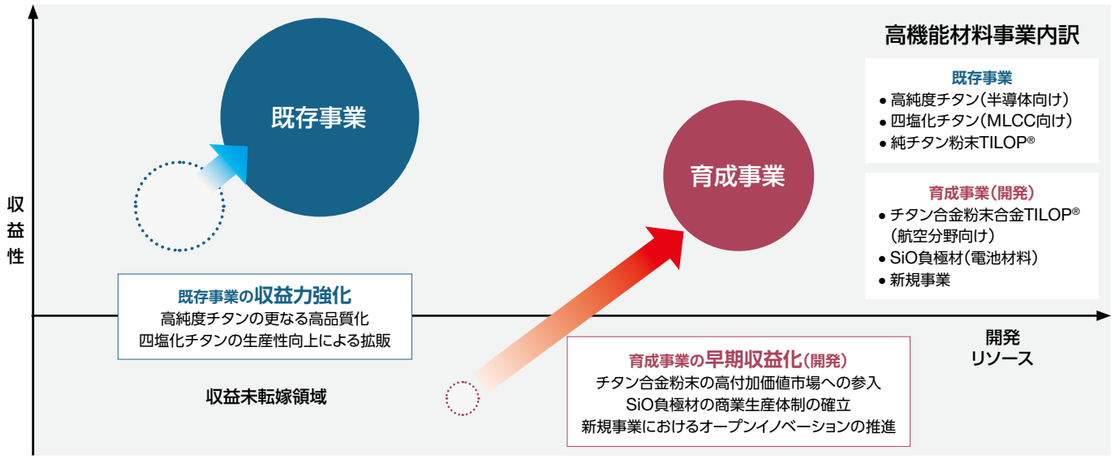
当社の課題の一つとして、航空機産業への依存度が高いことが挙げられます。中期経営計画においては、この状況を改善すべく高機能材料事業の拡大を図ってまいります。チタン事業にて得た収益を高機能材料事業へ重点的に投入することで、一つ一つの高機能材料製品を次世代の柱となる事業として成長させ、ポートフォリオの変革につなげたいと考えております。

結果、高機能材料事業全体として、中期経営計画最終年度の2030年度には売上高150億円、営業利益率30%を達成することを目標としております。

成長戦略

高純度チタン、四塩化チタン、純チタン粉末TILOP®など、すでに一定の収益力のある既存の高機能材料事業におきましては、営業力の強化や生産性の向上にリソースを投入し、より高収益な体制を実現します。

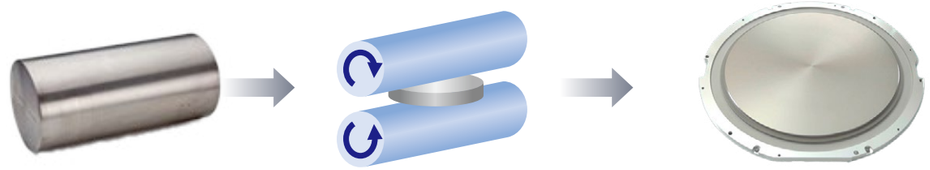
リチウム電池用SiO負極材などの現在開発途上である育成事業においては、開発リソースを重点的に投入することで、早期収益化を図り、高機能材料事業全体の拡大に寄与してまいります。



高機能材料製品のご紹介

高純度チタン

高純度チタンは、半導体用スパッタリングターゲットの素材として欠かせない材料です。非常に高い品質安定性が要求されるため、世界で数社しか量産供給できません。当社では主に4N5（99.995%）～5N（99.999%）といった純度の高純度チタンを製造・提供しています。



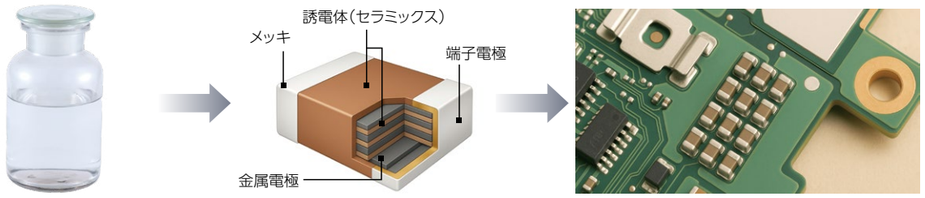
高純度チタンビレット

高純度加工工程

チタンターゲット
スパッタリング装置に取り付けられ、チタンまたは窒化チタンの薄膜形成に使用されます。

四塩化チタン

四塩化チタンや四塩化チタン水溶液の用途は多岐にわたりますが、そのなかでも当社が製造する四塩化チタンは積層セラミックコンデンサ（MLCC）に使用される重要な原料です。積層セラミックコンデンサは、私たちの生活に欠かせないスマートフォンやパソコンをはじめ、AIデータセンターやデジタルデバイスなどに搭載されています。



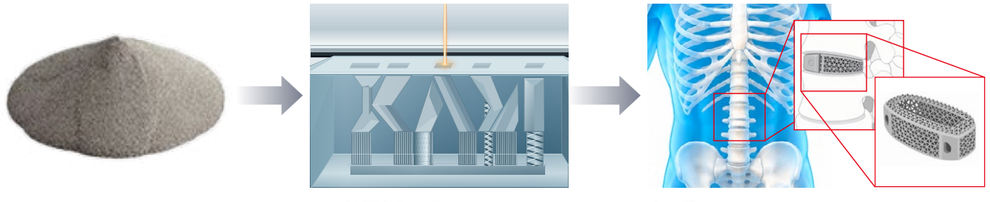
四塩化チタン水溶液

積層セラミックコンデンサ（MLCC）

半導体基板
MLCCの誘電体の原料として使用され、スマートフォンやパソコン、産業機器など、数々の電子機器に搭載されています。

TILOP®

1991年、当社が世界で初めて工業化した「ガスアトマイズ法」によって製造する低酸素球状チタン粉末「TILOP®」は、溶融した金属に高圧な不活性ガスを吹き付けて噴霧することで、汚染を抑えた高品質なチタン粉末です。形が球状であるため流動性に優れていることから積層造形との相性も良く、医療用途などに活用されています。



球状チタン粉末 TILOP®

積層造形（3Dプリンター）

人工骨
チタンは優れた生体適合性、軽量、高強度という特性を活かして人工骨や人工関節の素材として使用されています。

中期経営計画「OTC 2030」—サステナビリティ戦略—

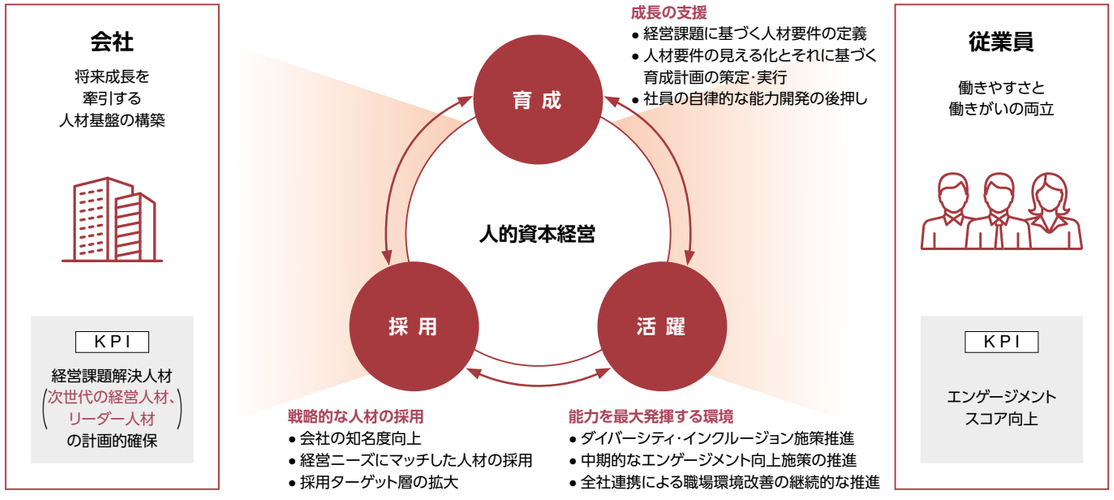
GXの推進

「製造プロセスの脱炭素化」、「製品を通じた環境貢献」、「環境分野での事業創出」の3層の脱酸素取組みにより、環境面での価値を創造し、将来の収益源へと結び付けてまいります。



人的資本経営の推進

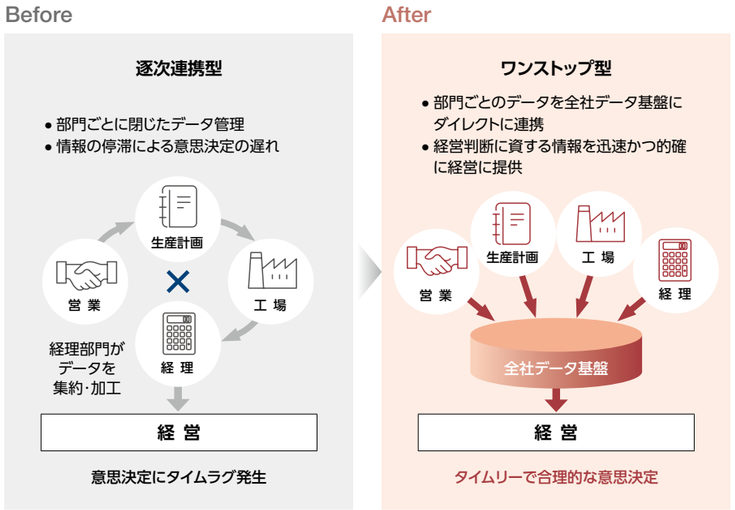
人材の「採用」「育成」「活躍」の三位一体の人材戦略により、人的資本を強化するとともに、人材への投資を起点としたエンゲージメントの維持・向上と会社の持続的成長の好循環の実現を目指してまいります。



DXの推進

全社データを一元管理しデータ利活用によるガバナンスの高度化や業務変革に貢献するために、全社データ基盤整備及び基幹システム再構築に向けた基本構想策定を進めています。またDX人材の育成をベースとして、最新技術の活用を進め、労働生産性向上につながる業務改善を推進しています。

DX推進によるガバナンスの高度化



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

DX戦略の具体的テーマと目標

＜経済産業省の提唱する「デジタルガバナンス・コード3.0」に準拠し活動＞

テーマ	概要
①データ活用の推進 データ活用・解析 プラットフォームの導入	各種生産設備のデータをはじめ、企業活動に関わるデータを収集、一元化する基盤を構築、格納されたデータを可視化・分析することで、設備の予知保全や生産性向上、製品品質の改善などを実現すべく、現在2028年度の完成を目指して取り組み中
②業務改善	生成AIなど最新IT技術を徹底活用し、オフィス業務の生産性向上、デジタル化の推進による製造現場の効率化等を図る
③業務プロセス改革 基幹システム再構築	既存システムの抜本的な見直し、再構築を行い、情報の可視化、デジタル化（ペーパーレス）などを通じて業務の効率化、生産性向上を図るべく、現在2029年度の完成を目指して取り組み中
④DX人材の育成 DXリテラシーの浸透	社内でのリテラシー教育の推進によるDX推進人材の早期育成（社内ｅラーニング等）

DX認定取得

経済産業省が定めるDX（デジタルトランスフォーメーション）認定制度に基づき、2026年4月1日付で「DX認定事業者」に認定されました。

「必要なものを、必要な時に、楽して作る」というコンセプトのもと、上表のテーマに取り組んでおり、DXを積極的に推進することにより、持続可能な企業体制の構築に取り組んでまいります。

DX認定

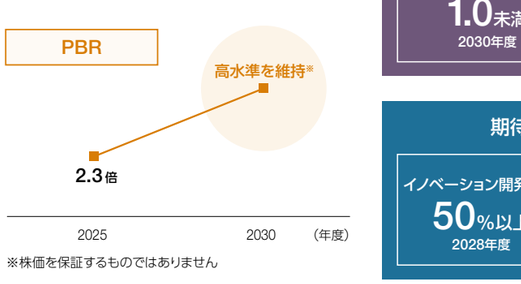
中期経営計画「OTC 2030」—財務戦略—

現状分析と方針

直近の株価純資産倍率、即ちPBRは平均で2.1倍となっており、市場から高い期待を頂いている状況ですが、安定性にはなお課題があります。また、株価の裏づけとなるROEにつきましても、コロナ禍以降の平均は、当社が推定する資本コストを上回っている状況となっておりますが、直近はスポンジチタンの在庫調整局面のため落ち込んでおり、こちらも安定性が課題となっております。

現状認識

コロナ禍前からのPBR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

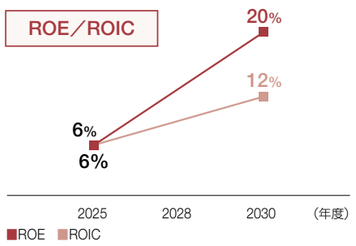
課題

ROE、PBRの長期安定性を実現するためのアプローチが必要

資本コストや株価を意識した経営

PBRを高水準にて維持・上昇をさせるために、中期経営計画の中で、ROEや投下資本利益率（ROIC）の改善、株主資本コストの低減、期待成長率の向上の計3つの改善アプローチを実行してまいります。ROE・ROICの改善につきましては、スポンジチタンの販売価格の適正化や、増産投資の販売価格への反映等で、ROEを20%まで改善してまいります。また、株主資本コストの低減や期待成長率の向上につきましては、ESGに関するマテリアリティの実現や、将来性を重視した開発投資など、全社一丸となって取り組んでまいります。

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（2030年度）	17億円（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（2030年度）	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	経営課題解決人材
50%以上（2028年度）	10人（2030年度）

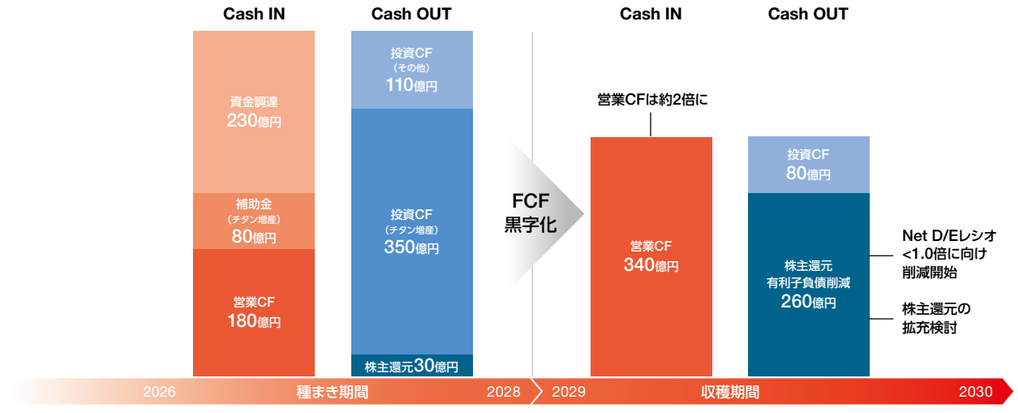
- 将来性を重視した長期目線の開発への投資
- 資本コストを意識した投資対象の厳選
- 成長産業への集中を意識したパーパスの設定
- 経営課題に合わせた人材確保
- DX化推進による意思決定早期化

キャッシュアロケーション

事業拡大に伴い運転資金が増加しており、各種施策を実行するための資金の確保が財務課題の一つとして挙げられます。

中期経営計画の前半となる2028年度までの種まき期間におきましては、チタン増産のための投資キャッシュフローが必然的に大きくはなりますが、新チタン工場が稼働し、本格的に戦力となる2029年度からの収穫期間においては、営業キャッシュフローを約2倍に増加させることを計画しております。

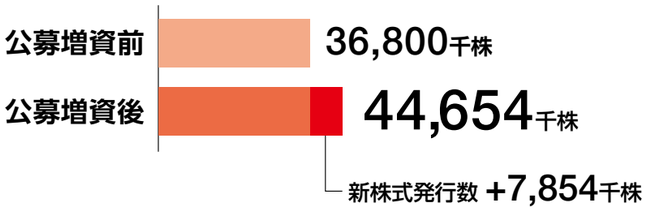
また、キャッシュコンバージョンサイクルの改善を進めることで、資本効率の向上も推進し、それらにより創出したキャッシュを、有利子負債の縮減や株主還元の拡充に充当してまいります。



公募増資

スポンジチタン製造設備への投資資金の一部に充当することを目的として、2026年8月25日開催の取締役会において、公募による新株式発行及び当社株式の売出し（公募増資）を決議し、9月に194億円の資金調達を実施しました。これにより、発行済株式数が44,654千株、資本金が18,494百万円となります。

発行済み株式数



資本金

