



## 大阪チタニウムテクノロジーズ

### 2025 年上期決算説明会（2025 年 11 月 28 日開催）質疑要旨

当社出席者：代表取締役社長 川福 純司  
取締役専務執行役員 脇 治豊  
執行役員 井田 義和

#### 《主な質疑応答》

##### ➤ 業界動向関連

Q1) 民間航空機サプライチェーン内の在庫調整が生じた背景は何か？また、サプライチェーンのどの段階で起こっているのか？

A1) ボーイング社については昨年からの品質問題や2ヶ月に亘るストライキによって完成機の出荷が遅延。また、737MAX に関する FAA（アメリカ連邦航空局）による生産機数の上限制約も今回の在庫調整に至った背景と捉えている。

以上より、鍛造品、ピレット、インゴット、アッセンブリされた機体部品といった様々な形態で在庫調整が必要となったと見ている。

エアバス社に関しては、2025 暦年の出荷台数はエンジン供給ネックであると明確に説明されており、機体部品関係が在庫過多になっているものと推測している。

Q2) サプライチェーン内の在庫調整完了タイミングは何時とみているか？

また、具体的な見通しはあるのか？

A2) 米国の当社ユーザーや OEM との会話を通じて精査中。

現段階では明確な在庫調整完了のタイミングは掴めていない。

ボーイング社、エアバス社共に、2025 年比で生産機数の増産計画を打ち出しており、エンジンの MRO 需要も堅調であり、プラス面がある。

一方で、エアバス社におけるエンジン供給不安などのマイナス面、リスクもあると見ており、

2026 年暦年を通して在庫調整が継続する可能性もあると見ている。

尚、需要が反転したタイミングでの需要捕捉に向け、戦略在庫を保持しており、フル稼働に向けた準備も整っている。



## チタン販売契約関連

Q1) 2026年暦年の輸出価格、2026年度の国内価格の交渉状況について教えて欲しい。

A1) ・海外輸出価格(2026年暦年)

現段階では全ての契約が完了には至っていない。当社の取引先でもサプライチェーンでの在庫調整の進展を見極めながら当社への発注を決めていくものと思われ、交渉を継続中である。

価格、数量、次期LTCを含め総合的に交渉しており、長期化も予想される。

一部の取引先とは2026年より現行LTC終了後、次期LTCの締結を目指している。

原燃料価格、人件費、外注費といった全てのコスト項目をフォーミュラに反映し、マージンの改善を図っていく。

・国内価格(2026年度)

数量、価格に関する具体的な協議はこれからである。

数量に関しては、中国影響も含めた一般産業用途向け展伸材需要の動向を確認しながらスポンジチタンの所要量を精査していく。

価格については2025年度と同様にコストアップ分に関して、取引先のご理解を得たいと考えている。

Q2) 今後、航空機向けで需給改善となった場合、値上げ幅の期待値はどの程度であるか？

A2) 足元の需給バランスや海外向けは価格フォーミュラがあることから、マージン率を高められる環境ではないと考えている。

一方で当社が進めている能力増強工事の完工は2027年度末であり、取引先からもベストタイミングであるとのコメントも頂いている。

増産プレミアムも別途協議し、適切に価格反映した上で、マージンに関しては15~20%の営業利益率を目指した交渉を行っていく。

Q3) 生産能力増強投資を値上げ決定前に意思決定しているが、どの程度の値上げ前提を考えていたのか？また、今回のサプライチェーン内の在庫調整によって値上げタイミングが後ろ倒しとなっているものと推測するが、値上げ遅延の影響は？投資回収計画への変更はあるのか？

A3) 足元の販売環境は厳しいが、現在の契約或いは次期長期契約とは切り離して、能力増強による固定費を中心としたコストアップ(増産プレミアム)についての別途協議をすることで既に取引先と合意している。

また、中長期的には航空機の運航旅客機数は増加、エンジンのMRO需要も底堅く伸長して行き、航空機向けのスポンジチタン需要の拡大も間違いないと見ている。

こうした中、世界で最初に当社が能力増強の意思決定を行った事は先行者としてのアドバンテージがあると考えており、投資回収に問題はないと考えている。

Q4) 能力増強するにあたってのプレミアムの幅はどれくらいか？

過去の増強時に実現した価格アップと同様なものかイメージだけでも知りたい。

A4) 過去と今回では能力増強の対象数量や投資額等が異なるため、同列に比較する事は難しい。

原燃料費、人件費等のインフレ影響を加味したコストを踏まえ増産プレミアを設定、適正マージンとして15~20%の獲得を目指していきたい。