



## 大阪チタニウムテクノロジーズ

### 2026年3月期決算説明会（2026年5月27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  
取締役執行役員 松岡 淳  
執行役員 井田 義和

#### 《主な質疑応答》

#### ➤ チタン需要動向関連

Q1) 今回、中期経営計画を策定するにあたり、「需要の伸び」と「ロシア材のマーケット再参入及び中国材の参入」に対する見解は？

A1) 民間航空機の運行機数は増加しており、航空機メーカーでのビルドレート（生産機数）の増加もあり、スポンジチタンの需要は底堅いと見ている。  
こうした中で、ロシア材（VSMPO-AVISMA 社）の民間航空機市場への再参入については、ボーイング社と GE 社は既にロシア材の品質認証を取り消しており、再参入に当たっては品質認証の取り直しが前提となる。  
今後、需給がタイトになったとしても一からの認証取得となるので、相当の期間を要すると見ている。  
エアバス社でも認証は一部残っているものの、取引量は減少傾向となっている。  
また、中国材の新規航空機市場への参入に関しては、航空機部品は人の安全を預かるモノであり、これらを担保する認証の取得は非常にハードルが高いと見ている。  
加えて地政学的な面からの調達リスクもあり、結果、当社への影響は無いと考えている。

Q2) 航空機の在庫調整は2026年度いっぱい続いて、2027年度から回復という見方で問題無いか？

A2) 2027年度以降の回復と見ている。



➤ 業績関連

Q1) 2028年度からの新工場立上げは問題ないか？

A1) 建設工事は計画通りに進捗している。

また、並行して品質保証部門は2027年度末完工前提で需要家との間での品質認証に向けた協議を進めており、こちらも順調に進捗している。

従い、新工場の立ち上げに伴う業績上のリスクは足元では無いと考えている。

Q2) 「ROSを安定的に20%で推移させていくというKPI」と「サプライチェーンでの在庫調整によりボラティリティが生じる」といった構造に対してはどう対処するのか？

A2) チタン事業では「次期契約における適切なマージン設定」、「主要コストに連動した価格フォーミュラの導入」、「増分固定費を着実に回収する価格プレミアムの導入」により、目標とした安定的なROSの実現とボラティリティの解消が可能と考えている。また、高機能材料の製品は既に高いROSを実現しており、これらのポーションを高めていく事により、全社でのROS 20%を安定的に実現したいと考えている。

➤ チタン販売契約関連

Q1) 販売価格の適正化はいつ頃実現出来て、その効果はどのくらいなのか？  
また、ROS 20%は、過去にもより高いROSを達成したのでは？

A1) 販売価格の適正化のタイミングについては各社との契約状況もあり、個別開示は出来ないが、順次更改していく。現下の状況からLTC（長期契約）を希望する取引先が多いが、適正マージンで安定供給できる契約獲得を目指していく。

ROS 20%というKPI設定の考え方については、過去（コロナ禍明け）にも達成の実績はあるものの、安定性が課題であると認識している。

本中期経営計画では安定して20%のROSを継続することをKPIとして掲げた。

➤ 資金調達関連

Q1) キャッシュアロケーションについて、「資金調達を230億円実施」とあるが、借入金のみでの調達なのか？エクイティを含むのか？  
獲得営業キャッシュフローが計画を下回った場合はエクイティ調達となるのか？

A1) 資金需要のメインは2027年度であり、資金調達については現時点では未定であり、今後、最適な調達手法を検討していく。

デッド調達について、現在のところ各金融機関からは能力増強プロジェクトに対し全面的な支援の意向表明を頂いており、十分可能であると認識している。

エクイティ調達に関しては、営業キャッシュフローの状況如何を問わず、「デッドでの調達限界を補う調達」ではなく、一般論としては事業リスクや更なる成長投資を念頭に、

「あるべき財務体質の構築」等を勘案して検討するものと考えている。