



2017年5月15日

各 位

会 社 名	東邦チタニウム株式会社
代 表 者 名	代表取締役社長 加賀美 和夫
コード番号	5727 (東証第一部)
問 合 せ 先	経営企画部長 井ノ川 朗
	TEL : (0467)-87-2614

**東邦チタニウムグループ中長期経営戦略及び  
中期経営計画 (2017-2019 年度) について**

当社は、このたび中長期経営戦略に基づき 2017-2019 年度のグループ中期経営計画を策定しましたので、その概要を別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

## 【別紙】

### 東邦チタニウムグループ

#### 中長期経営戦略及び中期経営計画（2017－2019 年度）の概要

## I. 中期経営計画の位置付け

当社は、チタン業界における垂直統合の進展、スポンジ能力の世界的増強、鉱石・電力価格の上昇等の構造変化とこれに伴う収益悪化に対応して、2014 年度から 2015 年度にかけてチタン事業の構造改革として茅ヶ崎工場のスポンジチタン生産能力縮小等を含む設備効率の改善、固定費削減、効率的生産体制確立等を進めるとともに、サウジアラビアにおけるスポンジ製造合弁事業（「サウジプロジェクト」）、新日鐵住金株式会社との航空機向けチタン合金合弁事業（「直江津プロジェクト」）など、将来の成長基盤整備に取り組んでまいりました。また、機能化学品事業については収益底上げに向け、差別化商品の開発、能力増強等に注力してまいりました。

これらの施策は 2015 年度末までにおおむね所期の成果を達成し、2016 年度以降は次のステージとして、「質の追求により経営基盤を強化、確立する」ことを基本テーマとして中長期経営戦略に基づく施策を展開しております。

こうした中、今般、中長期経営戦略に基づく数値目標及びその達成に向けた取組みを定めるとともに、足元の事業環境を踏まえて諸課題の棚卸しを行い、中期経営計画（「中計」）として中期的な経営課題、施策等の取りまとめを行いました。

## II. 中長期経営戦略

### 1. 基本テーマ

#### 「質の追求により経営基盤を強化、確立する」

質の追求	管理・間接部門を含むあらゆる部門において、差別化できる品質、コスト、納期、商品等を追求する。	
経営基盤	①収益基盤	黒字体質の定着、強化
	②財務基盤	攻・守に即応できる財務体質の構築
	③人材基盤	元気の出せる風土、仕組みづくり、変革をリードできる人材の育成・確保
	④成長基盤	成長戦略（サウジ、直江津プロジェクト）の実現、新規事業の仕込みと育成・展開

#### ⇒ 「TOHOブランドの確立」

差別化戦略をキーワードに個々の製品、サービス、ひいては会社をブランド化し、グローバル競争場裡で経営基盤を強化、確立する。

## 2. 数値目標とその達成に向けた取組み

中長期的な数値目標として、「自己資本利益率（ROE）10%以上を安定的に継続できる体制を2021年度までに構築すること」を新たに設定しました。

この数値目標の達成に向け、売上高経常利益率（ROS）10%以上、売上高成長率年平均10%以上を目指します。また、財務面ではD/Eレシオ1.0倍未満を目安としつつ、中長期的成長に必要な案件には積極的に経営資源を投入する方針です。人材面では、開発・体制強化に向けた要員増強に加え、変革推進リーダーの育成、現場力の向上、働き方改革等に取り組みます。

（数値目標）

自己資本利益率（ROE）10%以上を安定的に継続できる体制（2021年度）
---------------------------------------

（取組み）



収益基盤	売上高経常利益率（ROS）：10%以上
成長基盤	売上高成長率：年平均10%以上
財務基盤	D/Eレシオ：1.0倍未満を目安
人材基盤	開発・体制強化要員増強、変革推進リーダーの育成、現場力の向上、働き方改革等

## Ⅲ. 中期経営計画

### 1. 中計期間中の主な課題・施策等

中計期間（2017－2019年度）においては、経営基盤強化・確立のため新たな技術（IoT、AI等）も活用しつつ効率化・コスト低減（固定費の変動費化を含む。）を引き続き徹底的に追求するとともに、これと並行して中長期的な成長に向けた取組みに経営資源（ヒト・モノ・カネ）を積極的に投入する方針です。この方針に沿って、各事業部門において拡販、新製品開発等に向けた施策を展開するほか、技術開発に係る体制及び取組みを強化・拡充いたします。

部門毎の事業環境の想定、主な課題・施策等は、次のとおりです。

#### （1）金属チタン事業

##### 【事業環境】

市場は拡大基調で推移するが、中計期間中は供給能力超過の状況が継続すると想定。

##### 【主な課題・施策】 強靱な黒字体質の構築

###### ① スポンジ最適生産体制の確立

- ・若松工場を量産主力工場と位置付け、茅ヶ崎工場では高純度品等に重点を置いて生産
- ・サウジプロジェクトの早期立上げ・戦力化を図り、環境変化（需要、原料、為替等）への対応を踏まえた3工場によるスポンジ最適生産体制を確立

###### ② 製造工程における技術革新

- ・独自新技術の導入等による徹底的コストダウン
- ・IT化の推進とIoT、AI活用による高効率で生産性の高い製造工程の確立

###### ③ 拡販に向けた取組み

- ・航空機向け、一般工業向け及び高純度（半導体用ターゲット材料）の各分野における世界の有力メーカーとの連携強化によるシェア拡大

- ・溶解事業強化等による差別化製品開発及び新規顧客開拓
- ・サウジプロジェクトによる中東等新市場の開拓
- ・技術営業力の強化

## (2) 機能化学品事業

### 【事業環境】

ポリプロピレン需要は新興国が牽引して年率 4~5%で成長。積層セラミックコンデンサ (MLCC) はスマートフォンの高機能化、車載向け増加、IoT 化進展等により、年率 7%程度の伸びを見込む。これらに伴い、プロピレン重合用触媒及びニッケル粉は、需要が拡大する一方で品質・価格・納期等の全ての面で市場競争が激化すると想定。

### 【主な課題・施策】 市場の伸びを上回る成長の実現

- ① 当社の強みを生かした差別化戦略の推進
  - ・触 媒：環境対応型触媒の高活性化等
  - ・化学品：ニッケル粉小粒径化への対応等
- ② 生産体制の拡充
  - ・触 媒：コストミニマムで現有設備のボトルネックを解消し、変化に対応し得る安定供給体制を実現。新工場建設も視野に入れて検討。
  - ・化学品：ニッケル粉新工場の早期立上げ
- ③ 拡販に向けた取組みの推進
  - ・触 媒：有力顧客等との連携強化、新興国市場開拓、新製品開発
  - ・化学品：顧客ニーズへの迅速・的確な対応、新規顧客開拓、新製品開発
- ④ 将来の成長基盤確立に向けた次世代製品の探索と製品開発

## (3) 技術開発

### 【主な課題・施策】 グループの将来を担う技術開発の加速

- ・技術革新 (3D printing 等) と当社技術を活用した独自新技術創出・新規事業提案
- ・次世代技術開発の源泉となる基礎・基盤技術力の深化
- ・これらを支える技術開発体制の強化・拡充

## 2. 設備投資

中計期間中の設備投資は 3 年間合計で 150 億円を計画しております。このうち、能力増強、合理化、研究開発その他の収益基盤強化・成長戦略関連投資は 65 億円であり、その主なものは、チタン生産工程の合理化・効率化、現在建設中のニッケル粉新工場、既存触媒工場のボトルネック解消・能力増強、IT・自動化等に係る投資です。

また、中計に織り込んだもの以外で投資を必要又は適当とする案件 (成長戦略上重要な投資、投資効率の高い案件など) については、「D/E レシオ 1.0 倍未満」を目安としつつ積極的に実行する方針です。

#### IV. 参考：2019年度試算値等

現時点での想定に基づき本計画最終年度（2019年度）の業績等を試算した結果は、下記のとおりです。この試算は、中計期間3年間の為替レート110円/米ドル、チタンの価格は2017年度以降おおむね横ばいで推移するとの前提で行っております。

なお、サウジプロジェクトについては、2018年初の商業生産開始を目指して工場建設及び諸準備を進めておりますが、今後足元の事業環境を踏まえて収支計画等を改めて精査する予定であるため、同プロジェクト収支の当社への影響は下記の試算から除外しております。

(金額単位：億円)

	2014年度	2015年度 (※)	2016年度	2017年度 予想	2019年度 試算値
為替レート(¥/US\$)	108.9	120.4	108.8	110	110
売上高	337.0	434.2	312.1	340	445
金属チタン事業	219.2	296.6	180.9	197	275
機能化学品事業	117.8	137.6	131.2	143	170
営業利益	▲26.4	38.9	37.3	24	60
金属チタン事業	▲32.3	18.2	17.1	9	34
機能化学品事業	23.4	38.4	40.6	41	54
全社費用	▲17.4	▲17.7	▲20.4	▲26	▲28
経常利益	▲26.0	35.4	38.7	23	59
当期純利益	▲26.3	42.3	33.7	21	51

自己資本利益率 (ROE)	▲7.9%	12.4%	9.0%	5.2%	10.5%
---------------	-------	-------	------	------	-------

(2021年度目標)

10%以上継続

売上高経常利益率 (ROS)	▲7.7%	8.2%	12.4%	6.8%	13.3%
売上高成長率	11%	29%	▲28%	9%	16→19年度 12.6%/年 17→19年度 14.4%/年
D/E レシオ	1.59	1.15	0.98	0.89	0.50

(取組み)

10%以上

平均10%/年以上

1.0倍未満(目安)

※ 2015年度は、海外連結子会社2社の業績について仮決算方式への変更に伴い15ヶ月間を連結。

(その他参考情報)

(直近実績)

コスト削減	2016年度BM→2019年度	15億円	2013年度BM→2016年度	32億円
研究開発費	2017-2019年度(3年間合計)	57億円	2014-2016年度(3年間合計)	39億円

以上