

2023-2025年度 中期経営計画

「2030年ありたい姿」と現状とのギャップを認識し、そのギャップを埋めるためのキャッチアップ戦略を立案。
最初の3年間のアクションプランを「2023-2025年度中期経営計画」に位置付けています。

売上高、営業利益の目標

	2022年度(実績)	2023年度(見込)	2024年度(目標)	2025年度(目標)
売上高(億円)	804	832	1,070	1,200
金属チタン事業	544	587	670	720
触媒事業	88	98	130	150
化学品事業	172	139	260	300
新規事業	-	8	10	30
営業利益(億円)	107	46	100	130
金属チタン事業	65	23	50	60
触媒事業	29	28	33	40
化学品事業	26	11	29	35
新規事業	-	△1	2	10
全社費用	△13	△15	△14	△15
ROS	13%	5%	9%	11%
ROE	15%	5%	11%	13%
D/ELレシオ	0.8	1.0	0.9	0.8

事業別戦略

現状認識	2023-2025年度 中期経営計画	キャッチアップ戦略	2030年ありたい姿
金属チタン事業 ・ スポンジチタン世界販売シェア3位 ・ 前期在庫影響除きの売上高経常利益率ゼロレベル	・ コスト変動に連動した価格フォーミュラ化 ・ 若松／茅ヶ崎工場のスポンジチタン生産能力増強(3kt／年) ・ サウジアラビアスポンジ工場(ATTM社)フル操業 ・ チタンインゴット生産効率向上	・ スポンジチタン価格水準の適正化 ・ チタンインゴット増産による加工マージン増収 ・ スポンジチタン(若松／茅ヶ崎工場)設備の一部改良による能力増強 ・ 採算性確保が可能な新工場建設検討 ・ 労働生産性30%改善	航空機向けスポンジチタン 世界販売シェアTOP 売上高経常利益率10%以上
触媒事業 ・ PP触媒世界販売シェア5位 ・ 売上高経常利益率33%	・ 生産技術改善等による生産能力増強(現状生産能力に対して約60%アップ) ・ 新工場建設による能力増強計画策定	・ 黒部／茅ヶ崎工場の生産技術改善(現状生産能力に対して約40%アップ) ・ 新工場建設による生産能力増強(現状生産能力に対して約30%アップ) ・ 触媒高性能化による攻めの市場開拓 ・ 労働生産性30%改善	PP触媒世界販売シェアTOP3 売上高経常利益率20%以上
化学品事業 ・ ニッケル粉国内販売シェア3位 ・ 在庫評価損益除きの売上高経常利益率12%	・ 第5工場稼働(2025年度予定)による生産能力増強(現状生産能力に対して約20%アップ)	・ 第5工場稼働による生産能力増強(総完成時には現状生産能力に対して約40%アップ) ・ 次期増強投資の具体化(現状生産能力に対して約30%アップ) ・ 労働生産性30%改善	ニッケル粉国内販売シェアTOP 売上高経常利益率15%以上
新規事業 ・ チタン多孔質体(WEBTi)の事業化推進中 ・ それに続く新規事業案件検討中	・ 新素材事業部でWEBTiの事業化 ・ 事業拡大に応じた生産能力増強 ・ 技術戦略部と技術開発センターで新規事業テーマを企画・開発	・ WEBTiの事業拡大 ・ さらなる新規事業の創出	売上高100億円規模
ESG経営の推進 →p.33			マテリアリティ(重要課題)の解決へ

財務指標・株主還元

生産効率向上を図りつつ、成長する市場に対してしっかりと供給量を確保していくため、生産拠点の能力増強と設備更新を積極的に実施します。そのため、中期経営計画3年間累計で400億円の投資を計画しています。

事業ごとに設定した「キャッチアップ戦略(下図)」を着実に遂行し、さらなる成長力を獲得するとともに、資本効率向上の観点から自己資本利益率(ROE)を最も重要な経営指標と位置づけ、13%を上回るべく改善を図ります。レジリエントな財務基盤の確立と、株主・投資家の皆様への還元充実を両立させることで、企業価値の持続的な向上に努めていきます。

