

東邦チタニウムが
世界を変える



INTEGRATED REPORT 2025

統合報告書 2025

2030年ありたい姿

先進素材と技術を創出し、
環境変化への柔軟性を持つ高収益企業となり、
高度循環型社会の発展に貢献する

2023年5月、東邦チタニウムグループは、
「2030年ありたい姿」を策定しました。
描き出したビジョンには、
長期的な視点で持続可能な企業経営と
社会貢献に取り組む私たちの想いを込めています。

BE2030

経営理念

東邦チタニウムグループは
チタンと関連技術の限りない可能性を追求し
優れた製品とサービスを提供し続けることで
持続可能な社会の発展に貢献します

行動基本方針

私たちは、経営理念を実現するため
次の3つの基本方針に基づき行動します。

1. 安全とコンプライアンスを最優先し、
健全で公正な企業活動を行います。
2. 変革と創造を実践し、
従業員と企業の持続的成長を果たします。
3. 顧客、地域社会、株主をはじめとする
全てのステークホルダーと対話を進め、
信頼・共生関係を築きます。

How to move towards BE2030?

page

11

質を重視した
経営への転換を進める

当社グループにはチャレンジする企業文化が備わっており、「ありたい姿」に向け、人間集団としてのレベルアップに挑む。次期中期経営計画では、「量より質」を重視した施策への転換を視野に入れる

資本効率の向上と
人的資本の充実により、
企業価値を高める

「ありたい姿」に向け、財務戦略としては資本効率を意識して事業の質的向上を図る。人材面では、自身の成長と会社の成長に貪欲な「人財」を育てる

page

16



page

31

次世代の新規事業を
早期に創出する

短期的には研究開発を加速させ、中長期的には研究員の育成に努め、チタン多孔質体WEBTi®や高純度塩化物に続く新規事業の早期創出を実現する

事業の全体像

- 01 2030年ありたい姿
- 03 経営理念／編集方針
- 05 東邦チタニウムのあゆみ
- 07 事業領域と事業構造
- 09 中期経営計画の進捗／提供価値

価値創造活動

- 11 代表取締役社長メッセージ
- 16 財務戦略／人材戦略
- 19 ありたい姿の実現に向けた価値創造ストーリー
- 21 価値創造を加速させる経営資本
- 23 各事業の状況と成長戦略
- 31 未来を拓くテクノロジー

持続可能な経営基盤

- 33 ESG視点での経営戦略の推進
- 35 マテリアリティ(重要課題)
- 37 E：地球環境保全への貢献
- 41 S：社会への貢献／魅力ある職場の実現
- 47 G：経営基盤強化
- 53 社外取締役座談会
- 57 役員一覧

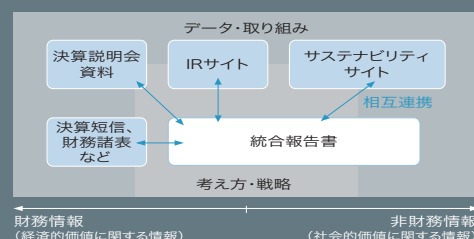
経営情報

- 59 主要連結財務／非財務サマリー
- 63 企業情報

編集方針

対象読者
本統合報告書は、株主・投資家、お客様、お取引先、従業員とその家族、学生・求職者、地域・社会の皆様といったステークホルダーの皆様にご覧いただくことを想定して編集しています。

情報開示の位置づけ
本統合報告書は、東邦チタニウムグループの価値創造に向けた考え方や戦略をストーリーでお伝えすることを重視しており、当社の成長性や、持続可能な社会への貢献についてステークホルダーの皆様にご理解いただくためのコミュニケーションツールと位置づけています。詳しい業績情報やESG関連データは、Webサイトの「株主・投資家情報」や「サステナビリティ」ページに最新情報を掲載していますので、統合報告書とあわせてご参照ください。



対象期間
本統合報告書は原則として、2024年度(2024年4月1日から2025年3月31日)の実績を掲載していますが、必要に応じて過去の取り組みや、2025年度の情報も一部含まれています。尚、表中およびグラフ上の2025年度(見込)については、2025年5月8日対外発表時の内容です。

対象範囲
原則として東邦チタニウムグループの国内外のすべての拠点を対象としています。
東邦チタニウム株式会社：本社、茅ヶ崎工場、日立工場、黒部工場、若松工場、八幡工場
グループ会社：東邦マテリアル株式会社
TOHO TITANIUM AMERICA CO., LTD. (米国)
トーホーテック株式会社

将来の見通しについて
本統合報告書に掲載されている情報の中には、当社の将来の戦略・見通し・見解等が含まれる場合がありますが、実際の業績は、当該時点におけるさまざまな環境変化等の外的要因により、これらの見通しとは異なる結果となりうることをご承知おきください。
※参照
ディスクロージャーポリシー・免責事項
www.toho-titanium.co.jp/ir/disclosure/

統合報告書を活用した対話の深化のプロセス

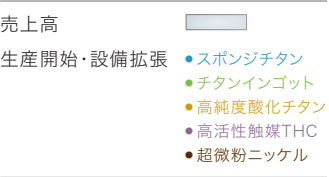
本誌を通じてステークホルダーの皆様との対話を充実させるとともに、企業価値の向上に向け、当社グループの情報開示の在り方について議論を重ねています。

- 1) 発行目的の設定**
 - ・統合報告書2025の制作にあたっては、当社がどのように価値を創造するのか、また当社のおかれている事業環境や当社の取り組みについて、より充実した内容になるよう心掛けました。
- 2) ガイドラインの参照**
 - ・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」
- 3) 編集体制**
 - ・経営企画部が制作主幹となり、ESG推進部、技術戦略本部、各事業部、環境安全部、品質保証部、総務人事部など、その他関連部門の協力のもと編集しています。
 - ・取締役会の監督・評価を受けながら、経営のコミットメントの下で制作しています。

経営陣 (取締役会)	報告／評価	主幹部門 経営企画部	連携	協働部門 ESG推進部、技術戦略本部、 各事業部、環境安全部、 品質保証部、総務人事部 など
---------------	-------	---------------	----	---
- 4) ステークホルダーとの対話**
 - ・株主・投資家の皆様とのコミュニケーションにあたっては、説明会やIR面談とあわせて本誌を活用することで、対話の内容を充実させていきます。
 - ・ステークホルダーの皆様からいただいたご意見は社内にフィードバックし、経営に役立てていきます。
 - ・従業員との対話を重視し、報告内容の精度向上に努めています。

東邦チタニウムのあゆみ

東邦チタニウムグループは、1953年に金属チタンメーカーとして創業して以来、チタンと関連技術の限りない可能性を追求し続けてきました。金属チタン製品のほか、チタンの製造プロセスで得られる原料や関連技術を活用した製品の開発、製造および販売で事業を拡大してきました。さまざまな産業の発展とビジネスのグローバル化を背景に、世界有数の素材メーカーとしてこれからも変化と成長を続けていきます。

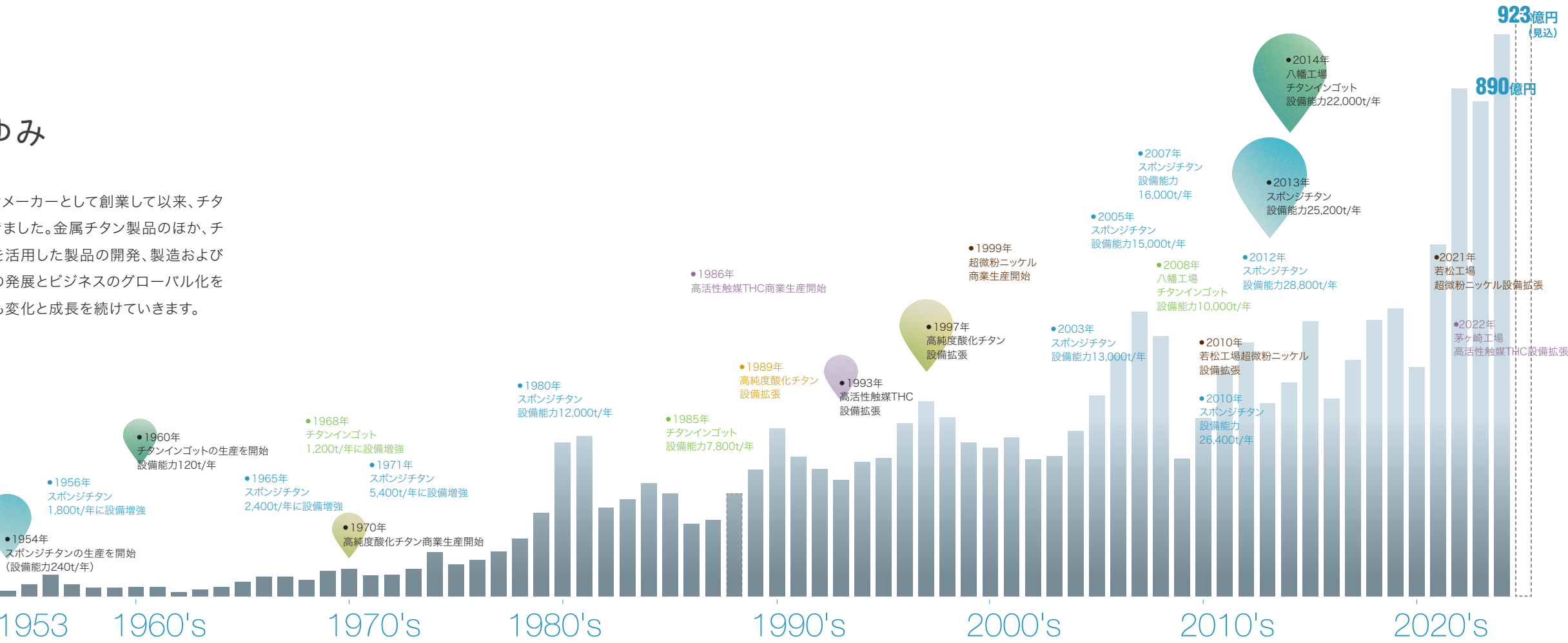


※1988年度以降、連結



コーポレート
ブランドマークについて

TOHO TITANIUM COMPANYの頭文字「TTC」をベースとしています。これは、社名「Toho」と金属チタン(Titanium)事業、その技術を活用した触媒・化学品(Catalysts and Chemicals)事業の頭文字でもあります。背後のTは、チタンの主要用途である航空機の先端部分になぞらえたもの。前面はTとCを融合させ、当社発祥の地・茅ヶ崎の象徴であり、生命の源でもある海、限りない宇宙をイメージしたノーチカルブルーを採用。絶えることなく寄せては返す波をCの形に託し、限りない可能性を追求する当社の姿勢を表現しています。



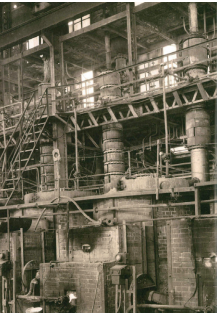
創造期

銅製錬大手の日本鉱業株式会社(現・JX金属株式会社)、チタン製錬の優れた技術者であった石塚父子(株式会社大阪特殊製鉄所(現・株式会社大阪チタニウムテクノロジーズ)の創業者・石塚幸次郎氏とその子息・石塚博氏)、チタンの将来性に注目していた第一物産株式会社(現・三井物産株式会社)の三者合併により設立されました。



発展期

スポンジチタンやチタンインゴットの生産能力を増強。また、チタンインゴットや各種展伸材から、お客様のニーズに合わせて高精度のチタン加工品を製造するトーホーテック株式会社を設立したほか、チタンの製造プロセスで発生する触媒や高純度酸化チタン・超微粉ニッケルなどの製造販売も開始し、現在の事業に通じる基盤が確立しました。



転換期

2006年に東証一部上場を果たし、ますます世の中に必要とされる企業へ。チタン需要の高まりから、福岡県北九州市に製造工場を増設したほか、2009年にはアメリカ・イギリスに販売子会社を、2016年にはサウジアラビアに合併会社を設立するなどグローバル展開を加速させ、国内外での存在感をさらに高めていきました。



飛躍期へ

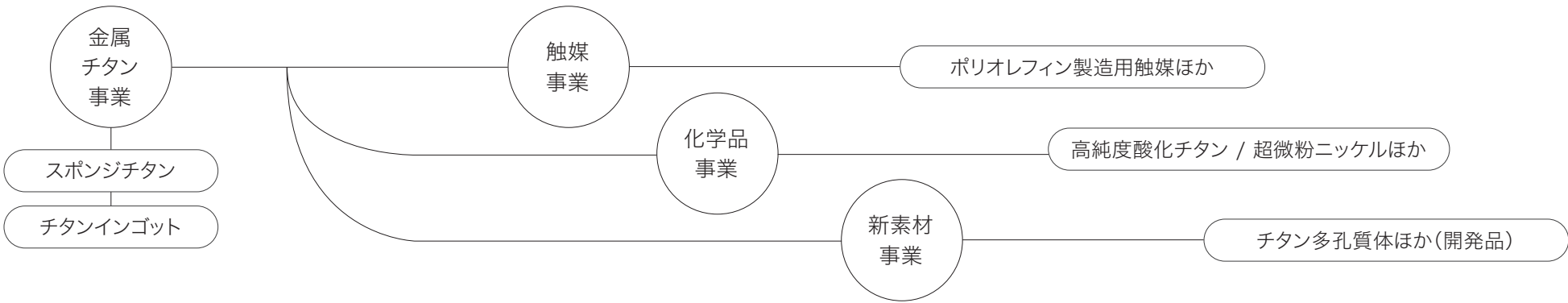
2022年にはプライム市場へ移行。ステーキホルダーとの対話を重視し、社会課題の解決に寄与する経営を実践していきます。また、カーボンニュートラルビジョンとして掲げた2050年CO₂排出量「ネットゼロ」の目標に向け、生産工程におけるCO₂排出低減技術や再生可能エネルギー施策の活用等によりカーボンニュートラルの実現を目指します。



1953年 設立 1954年 神奈川県茅ヶ崎市にスポンジチタンの製造工場を建設 同年スポンジチタンの生産開始 1955年 株式を公開、東京証券取引市場店頭売買	1960年 溶解第1工場完成、チタンインゴットの生産を開始 1961年 東京証券取引市場第二部に株式を上場 1965年 三塩化チタン触媒工場完成	1970年 高純度酸化チタン商業生産開始 1971年 チタン加工製品の製造・販売を開始 1972年 環境分析中心の分析センターの発足	1986年 THC触媒工場完成 1987年 トーホーテック株式会社を設立 1989年 大塚化学㈱、三井物産㈱と3社合併で日本ウィスカー㈱を設立	1996年 ISO 9002 登録(プロピレン重合用触媒の製造と販売) 1998年 日立工場(EBインゴット製造)完成 1998年 東チタ触媒黒部株式会社設立 1999年 超微粉ニッケル工場完成	2000年 東チタ触媒黒部株式会社から東邦キャタリスト株式会社へ社名変更し、触媒事業を移管 2006年 東京証券取引所市場第一部に指定 2008年 東邦キャタリスト株式会社を吸収合併 2008年 八幡工場(EBインゴット製造)完成	2009年 Toho Titanium America Co., Ltd.を設立 2009年 東邦マテリアル株式会社を設立 2009年 Toho Titanium Europe Co., Ltd.を設立 2010年 若松工場(スポンジチタン製造)完成 同年スポンジチタンの生産開始 2011年 直接鍛造チタンスラブ(DCスラブ)の量産化開始 2013年 若松工場のスポンジチタンが航空機認証を取得	2014年 八幡第2EB溶解工場完成 2014年 日鉄住金直江津チタン株式会社(現:日鉄直江津チタン株式会社)に出資 2016年 サウジアラビア王国にAdvanced Metal Industries Cluster and Toho Titanium Metal Company Limited(ATTM)を設立 2017年 ATTMのスポンジチタン製造工場完成。 2017年 若松超微粉ニッケル第3工場完成 2019年 ATTMでスポンジチタン生産開始	2020年 株式会社TOHO WORLDを設立 2020年 本社を神奈川県横浜市に移転 2021年 若松超微粉ニッケル第4工場完成 2022年 茅ヶ崎触媒第4工場完成 2022年 東京証券取引所プライム市場に移行 2024年 トーホーテック㈱のチタン系粉事業を新素材事業部へ移管
--	---	---	--	---	---	--	--	---

事業領域と事業構造

当社グループは、チタンを製造・販売する「金属チタン事業」をベースに、「触媒事業」「化学品事業」「新素材事業」の4つの事業を展開しています。チタン製品とその関連技術の限りない可能性を追求し、各事業の拡充を通じて、お客様の製品開発や技術革新、さらには事業の発展に貢献してまいります。

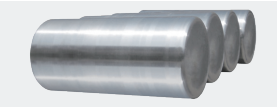
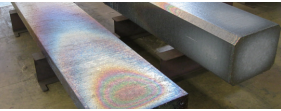
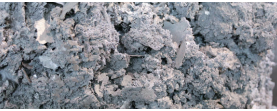


4SEGMENT

金属チタン事業

安定品質の金属チタン、応用分野拡大へ

主要製品

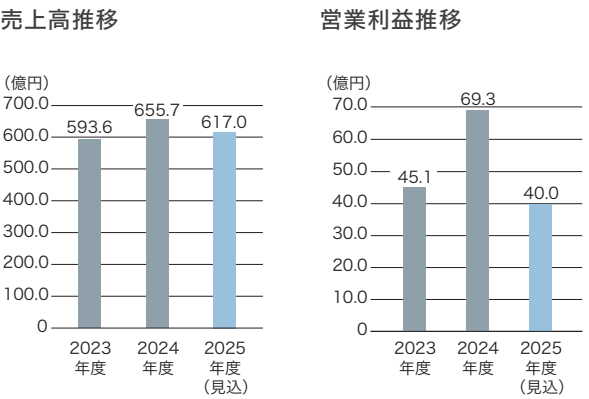


スポンジチタン

チタンインゴット(角型)

高純度チタンインゴット(丸型)

チタンインゴット(DCスラブ)



金属チタン事業では、主力製品であるスポンジチタンや、スポンジチタンを溶解・鋳造して製造するチタンインゴット、さらに高付加価値を追求したDCスラブや高純度チタンインゴットなど、多様な製品ラインアップを取り揃えています。これらの製品は、それぞれが素材としての高い優位性を持ち、航空宇宙、化学、エネルギー、医療など様々な分野で活用されています。私たちは、厳格な品質管理体制のもとで高品質で信頼性の高いチタン製品を製造し、お客様の事業の発展に貢献し、長期的なパートナーシップの構築を目指しています。

触媒事業

ポリオレフィンの付加価値向上に貢献

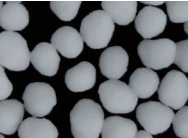
主要製品

ポリオレフィン製造用触媒

触媒担体原料・医薬中間体原料

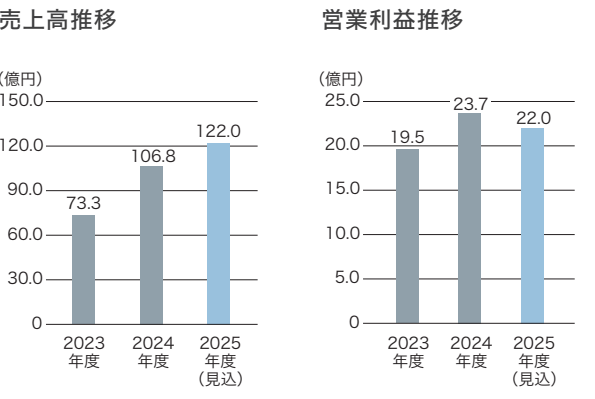
・PP製造用
・PE製造用
・その他オレフィン重合用

・塩化マグネシウム粉
・塩化マグネシウム塊
・塩化マグネシウム粉／三塩化チタン混合物



触媒原料

THC触媒

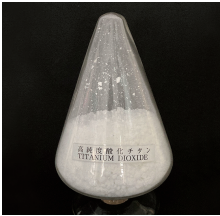


触媒事業では、チタン製造工程で得られる四塩化チタンおよび塩化マグネシウムを社内ですべての調達できる強みを活かし、ポリプロピレン(PP)やポリエチレン(PE)などのポリオレフィン(PO)製造に用いられる触媒の開発・製造(受託製造を含む)および販売を行っています。また、触媒原料としての塩化マグネシウムの加工・販売も行っており、医薬品中間体原料などの用途にも対応しています。原料から製品まで一貫した供給体制を構築することで、高品質かつ安定した製品提供を実現し、お客様の多様なニーズに答えています。

化学品事業

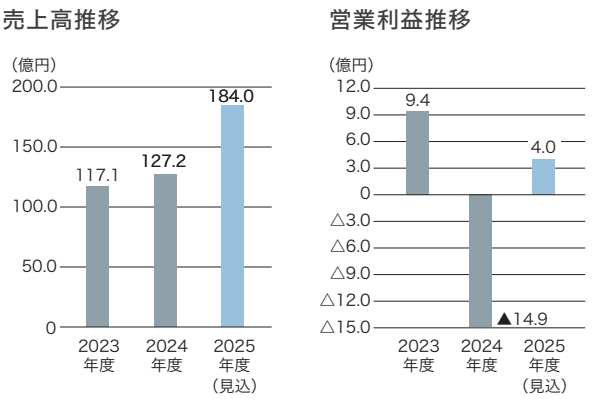
電子部品材料の進化を支える粉体製造技術

主要製品



超微粉ニッケル

高純度酸化チタン

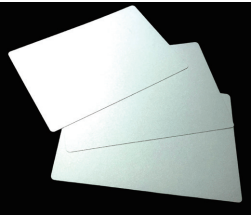


化学品事業では、積層セラミックコンデンサ(MLCC)や、PTCサーミスタ、誘電体共振器などに使用される高純度酸化チタンおよび超微粉ニッケルのほか、各種電子部品材料の製造・販売を行っています。特に、粒径や表面状態を精密にコントロールできる超微粉ニッケルは、MLCCの内部電極材料として高い評価を受けており、電子部品の高性能化に貢献しています。今後も品質の安定性に優れた粉体製造技術をさらに磨き、通信機器や車載電装品、電子機器市場などで拡大する需要に的確に対応してまいります。

新素材事業

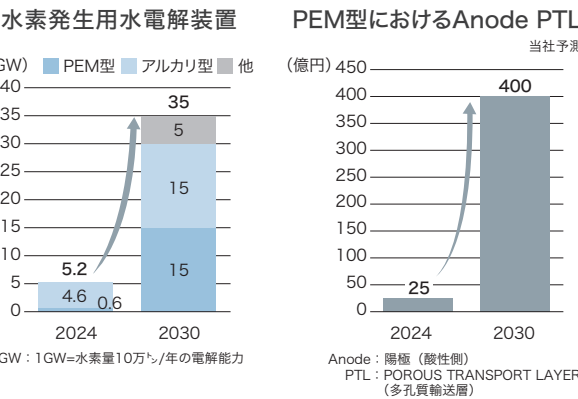
ニーズ高まるWEBTi®の量産化へ本格始動

主要製品



チタン多孔質体(開発品)

チタン系粉



近年、次世代エネルギーとして水素への関心が高まる中、当社が開発したWEBTi®(チタン多孔質体)は、水素製造装置の一つであるPEM型水電解装置への活用が期待されています。当事業部では、WEBTi®の安定供給体制の構築を含め、早期の量産化に向けた取り組みを積極的に進めています。また、水素関連分野に限らず、その他の新規事業案件についても、順次事業化に向けた検討・開発を推進し、持続可能な社会の実現に貢献する取り組みを進めています。

2023-2025 年度

中期経営計画の進捗

2023年度から3か年の中期経営計画では、「2030年ありたい姿（BE2030）」に向けた3年間アクションプランを込んだものです。2025年度は計画の最終年度の年として、直面する課題への対応に力を注ぎます。

	金属チタン事業	触媒事業		化学品事業	新素材事業	
キャッチアップ戦略	- 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	- 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		- 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	- WEBTi® の事業拡大 - 新規事業の創出	キャッチアップ戦略
23 - 25 主要施策	- コスト変動に連動した価格フォーミュラー化 - 若松/茅ヶ崎工場のスポンジチタン生産能力増強（3,000t/年） - サウジスポンジ工場（ATTM社）フル操業 - チタンインゴット生産効率向上	- 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6%アップ） - 新工場建設による能力増強計画策定		第5工場稼働（25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）	- 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	23 - 25 主要施策
2024年度 の進捗	- 中計に掲げる主要施策については、概ね計画どおりに進捗。収益は航空機向け販売が堅調に推移。一般産業用向けは低調だが、半導体向けの高純度チタンは回復傾向 - 価格競争激化のなかで、品質面で差別化を図る事業への転換が不可欠	- 中国PPメーカーの新参入・生産増加による輸出量の増加で、中国周辺諸国の当社顧客の生産量が低迷。その他の地域での需要回復もあり全体では回復基調。ただし、中期経営計画の当初目標に対しては大幅未達 - 収益性の向上に向け、高機能触媒の開発と生産能力増強に注力		- 中国の経済停滞の影響を受けてきた、MLCC向けの超微粉ニッケルの需要は、力強さに欠けるも回復傾向に向かったが、ニッケル価格の市況低迷もあり、販売価格は下落 - 競争激化が見込まれるなかで、今後は開発リードタイムの短縮や生産能力増強に注力	- PEM型水電解装置の需要立上り遅れにより、WEBTi® の事業拡大は2028年以降になる見通し。その他の新規事業案件の検討は計画通り進行中 - WEBTi® 事業のグローバル展開に向けた準備を進めながら、グローバル人材の育成を急ぐ	2024年度 の進捗

提供価値

東邦チタニウムグループの製品は、航空機や化学工業、通信機器、医療、自動車など幅広い市場で採用されています。



航空機分野

航空機のエンジンに使用されているほか、機体の軽量化・燃費向上のため、ボディ材にも多く採用されています。



一般産業分野

薬品や海水に触れる環境下でも腐食しにくいチタンは、LNGプラント、海水淡水化プラント、化学プラントなどで広く活用されています。



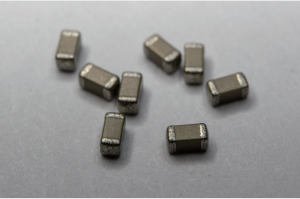
建築分野

寺院や神社、公共建築の屋根材など、長期にわたり耐久性・耐震性が求められる建築部材の材料として、チタンが採用されています。



自動車・二輪分野

ポリプロピレン製造用触媒は、食品容器、包装材、衛生消費材、および自動車内外装など、幅広い産業分野で用いられています。



電子材料分野

超微粉ニッケルは、スマートフォンや自動車、家電製品など多くの電子機器に搭載されるMLCCに使用されています。



健康分野

高純度酸化チタンは、錠剤のフィルムコーティングなど医薬品の添加物として認定されており、多くの製薬会社で使用されています。



海洋土木分野

羽田空港滑走路の栈橋や東京湾横断道路などの公共施設の建材として用いられ、都市の重要なインフラを支えています。

事業の「質」を高めるために、 「人財」を育て、 事業ポートフォリオを強化する

代表取締役社長

山 尾 康 二



01 ―― 東邦チタニウムの企業文化と強み

チャレンジする企業文化を大切にし、 長期ビジョンの達成に向けて集団の レベルアップを急ぐ

東邦チタニウムグループは、1953年の創業以来72年の歴史を持つ素材メーカーです。

創業当初は神奈川県茅ヶ崎市に拠点を構え、スポンジチタンの製造を開始し、金属チタン事業の拡大に力を注ぎました。地方企業の1つに過ぎなかった当社グループは、この20年ほどで事業領域を拡大し、現在では国内外に拠点を持つグローバル企業へ成長しました。従業員の意識にも大きな変化が見られ、チャレンジ精神にあふれる活力ある企業文化が根付きつつあります。

現在は、チタン製錬の過程で培った技術や原料の可能性を活かし、触媒事業・化学品事業を立ち上げ、祖業の金属チタン事業と合わせて3事業を展開しています。

複数の事業を展開することにより、急速に変化する事業環境下においても、各事業が相互に補完し合うことで、安定的な収益基盤の構築が実現されています。

2021年度には、コロナ禍での航空機需要の激減による金属チタン事業の不振を、好調な触媒事業と化学品事業でカバーすることが出来ました。これら2事業の好調を支えたのは、マスクなどの医療・衛生関連品や、巣ごもりによるパソコンや電化製品の需要増でした。

2023年度には、コロナ禍の終息に伴い、触媒事業および化学品事業において不振が見られましたが、航空機需要の回復により金属チタン事業が好調に推移し、収益面での落ち込みを補う結果となりました。このような、いわば「コングロマリット・プレミアム」効果をもたらす事業ポートフォリオもまた、チャレンジする企業文化の賜物であると思います。また、チャレンジする企業文化は、新たな価値創造に向けた研究開発の面でも機能しています。経営においては、短期的な利益を獲得しながら、将来の成長も見据えるバランスが求められますが、当社グループは、仮に目先の事業環境が激変したとしても、将来に向けた研究開発に対しては、一定の経営資源を投資していく方針です。さらに、コングロマリット・プレミアムを高めていくためには、新たな収益の柱を築くことが不可欠であり、その実現には、継続的な研究開発投資が欠かせないと考えています。

日々の経営においては、「先進素材と技術を創出し、環境変化への柔軟性を持つ高収益企業となり、高度循環型社会の発展に貢献する」という目標を掲げ、「2030年ありたい姿」を

長期ビジョンと捉え、様々な施策を推進しています。このビジョンの実現には、戦略の着実な推進が不可欠であり、まずは「集団」としてのレベルアップが急務です。必要な施策を実行に移すためには、役員から現場の従業員まで、全社的な能力の底上げが重要と認識しています。

02 ―― 足元の事業環境と1年の成果

中国経済の停滞影響への対応に追われた1年

当社グループにおいては、輸出が売上高の過半を占めていることから、世界的な動向から目を離すことはできません。足元の国際情勢に目を向けると、ナショナリズムの復権、ロシア・ウクライナ紛争、中東情勢の変化など、経済・安全保障の両面においてブロック化の動きが一層強まっているように見受けられます。

米国の通商政策はもちろん注視が必要ですが、現時点では、主力のチタン製品に対する深刻な影響は想定していません。触媒製品については、影響を受ける可能性はありますが、コスト上昇による価格転嫁はすでに進んでいることもあり、全社の収益に及ぼす直接的な影響は限定的であると見込んでいます。

中東での紛争については、当社グループがサウジアラビアに合併会社を有していることから、金属チタン事業における重要なリスクの一つとして認識しており、継続して注視しています。国内における事業環境の変化は、やはり人口の減少による労働人口の減少です。この影響は、すでに操業要員の確保や、資材・建材における調達コストなどに支障が生じています。操業要員の確保は特に深刻な課題で、タイムリーな対応が困難な状況が続いており、継続的かつ戦略的な対策が急務となっています。

2024年度の事業環境を振り返ると、最も頭を悩ませたのが、中国経済と中国メーカーの動向であり、見過ごすことのできないキーワードでした。

金属チタン事業においては、航空機向け分野で米国の大手航空機メーカーにおけるストライキや品質トラブルなどの影響を受けたものの、輸出向けスポンジチタンの需要は堅調に推移しました。事業全体でも前期比増収増益は確保できました。一方、一般産業用途向けでは中国メーカーによる過剰生産の影響を受け、前期を下回ることとなりました。過剰生産の背景にあるのは、中国国内での景気低迷と需要の不振です。

触媒事業においても、中国メーカーの過剰生産に悩まされました。中国国内の需要の低迷を背景に、価格競争力のある中国製ポリプロピレンが周辺諸国へ流通した結果、当社顧客

の販売量は伸び悩みました。一方で、その他の地域では顧客に回復の兆しが見えたため、事業全体では前期比増収増益は確保できましたが、課題が残る1年となりました。

化学品事業については、主力製品である超微粉ニッケルの需要は前期を上回りました。当該製品の主要用途である積層セラミックコンデンサ(MLCC)は、中国経済の停滞などの影響により需要が頭打ちとなっていました。ただし、足元は回復の兆しが見え始めています。ただし、利益面では前期比減益となりました。これは、ニッケルの国際価格(LME(ロンドン金属取引所)価格)の下落等を受けた販売価格の低下や、過剰在庫解消のために超微粉ニッケルの各工場の操業を最大3か月に亘り停止し、生産調整を行なったことが主な要因です。

03——中期経営計画の進捗と今後の展望
中国の過剰生産が続くなかで、
「量より質」を重視した施策に転換する

足元ではさまざまな課題に直面していますが、主力3事業の製品需要については、中長期的には堅調に推移し、今後も増加していくと見込んでいます。一方で、事業経営においては強い危機感を持ち、継続的な改善に取り組む必要があると認識しています。

中国経済の低迷がもたらすさまざまな懸念に対しては、少しずつではありますが対応は進みつつあり、販売面でも回復の兆しが見え始めています。しかし、中国メーカーによる過剰生産は当面継続すると見られ、依然として楽観は許されない状況です。加えて、当社グループの製品と競合する中国製品との

マッチアップは、今後さらに顕在化することが予想されます。この競争に打ち勝つためには、「量より質」を重視する方針を明確に打ち出すことが不可欠です。

高付加価値製品の開発に、これまで以上に注力する必要があるほか、安価な汎用品や不採算品目の見直しを進め、徹底的に高付加価値品で勝負する事業推進体制の構築が最重要課題であると認識しています。強固な体制を築かなければ、中長期的な事業機会を確実に捉えることはできません。また、効率的な生産を実現するためには、より柔軟に対応できる体制の整備も重要な課題であると強く感じています。

当社グループは足元、「2030年ありたい姿」にキャッチアップするためのアクションプランとして「2023-2025年度中期経営計画」に取り組んでいます。計画策定時において想定した事業環境との乖離も大きく、定量目標の達成に向けては大きく苦戦を強いられています。掲げた目標については取り下げることなく、3年間の累計利益目標の達成率を高めていく考えです。

金属チタン事業については、引き続き堅調な需要が見込める航空機向けスポンジチタンの生産能力増強に力を注ぎます。一方で、中国メーカーによる強い攻勢に晒されている一般産業用途向けについては、生産は抑えつつも、全体の販売量は確保し高付加価値製品の比率を高めることにより、高収益な事業への転換を目指す考えです。加えて、親会社であるJX金属㈱に対しては、半導体向け高純度チタンの拡販を目指します。同社が半導体関連事業に注力するなか、当社グループとしては半導体ターゲット材のサプライチェーンで確固たる地位を確立できるよう、全力を尽くしてまいります。

生産面での課題としては、老朽化の進む茅ヶ崎工場の設備メンテナンスの強化があります。同工場では、設備トラブルによる操業損失が度々発生しており、設備の強化が喫緊の課題となっています。

触媒事業においても、低価格で提供される中国メーカーの攻勢に対する対抗策を講じます。具体的には、高品質なポリプロピレンを強く意識し、高機能触媒の新規拡販に加え、さらなる高いレベルの触媒開発に努めます。

化学品事業については、2025年度に完成した若松第5工場の稼働を追い風として、主力製品であるMLCC向け超微粉ニッケルのさらなる販売シェア拡大に努めます。このほか、次世代を見据えたハイエンド品の開発にも全力を注ぐ考えです。

さらに新素材事業では、親会社のJX金属㈱が、当社茅ヶ崎工場の敷地内に次世代半導体向け素材の生産設備を増強しました。同社と連携して事業拡大を図っていく考えです。また、グリーン水素製造装置へ活用が期待されるWEBTi®(チタン

多孔質体)については、2026年の量産開始を見据え、カーボンニュートラルに貢献すべくグローバルに販路を開拓していく考えです。

繰り返しになりますが、当社グループが今後も影響力を増す中国勢に対抗するためには、「量より質」を重視した戦略的な取り組みを推進していく必要があります。2026年度にスタートさせる次期中期経営計画(次期中計)においても、この点を重要なテーマにしたいと考えています。新素材事業部が進める新たな金属パウダーの開発は特に重要であり、主力3事業に続く次世代の成長ドライバーとなる可能性を秘めています。これもまた次期中計の重要なテーマとなり得るでしょう。

「量より質」への転換を図る戦略を踏まえると、戦略投資に対する考え方についても、今後は見直しを図る必要があります。現時点における当社グループの事業ポートフォリオにおいては、金属チタン事業と触媒事業の2事業が、比較的安定したキャッシュ・フローを創出する「キャッシュ・カウ事業」として位置付けられます。この2事業については、「量より質」の考え方のもと、今後も安定的なキャッシュ・フローの維持を図るために、必要な投資を継続していくことが重要です。その一方で、次世代における新たな収益の柱を構築するためには、創出したキャッシュ・フローを金属パウダーの開発など、将来を見据えた戦略投資に振り向ける必要があると考えています。次期中期経営計画では、こうした投資戦略の見直しを含め、成長戦略を、より明確に描きたいと考えています。

04——ガバナンスの強化と「人財」力の発揮
ガバナンスの強化と「人財」力の最大化で、
変化の激しい時代を生き抜く

将来を見据えた事業強化に向けては、強固なガバナンス体制の維持が極めて重要です。これまで、取締役会の多様性向上に取り組んできましたが、2024年度からは独立社外取締役の比率を全体の半数まで引き上げました。こうした取り組みにより、多様な視点からの意見が活発に交わされるようになり、取締役会における議論の質も向上したと認識しています。

取締役会の機能強化により、結果として執行部門の業務推進を後押しする効果も感じられます。

長年の懸案であった東邦マテリアル㈱の事業撤退の決定や、将来を見据えたトーホーテック㈱の効率的な経営体制の構築についても、取締役会での深い議論を経て実現に至ったものと評価しています。

取締役会の機能強化に加え、内部統制およびリスクマネジ

メント体制の強化にも継続的に取り組んでおり、積極的な情報開示も推進しています。こうした取り組みにより、当社グループの組織力に対する外部からの信頼も着実に高まりつつあると感じています。

2025年3月、親会社であるJX金属㈱が東証プライム市場に上場を果たしました。いわゆる「親子上場」の形態となることから、一部の投資家の方々からは、その弊害に対する懸念の声も寄せられています。

経営面而言えば、当社グループとJX金属㈱の取引高は全体の約3%にとどまっており、親会社の意向が当社の経営に大きく影響を及ぼすことはありません。ただし、同社が事業ポートフォリオをどのように運営し、当社グループとの資本関係をどう位置づけるかについては、同社の経営判断に委ねられます。いずれにせよ、当社グループが構築してきた強固なガバナンス体制のもと、少数株主の利益が損なわれるような意思決定が行われることはないかと確信しています。

冒頭でも述べた通り、今後の成長の鍵を握るのは「集団」としてのレベルアップです。十分にトレーニングされた「人財」がいなければ、環境変化に柔軟に対応できる組織づくりは困難です。先行き不透明な時代においては、多様な経験や柔軟な発想を持つ「人財」が社内に多く存在することが、フレキシブルな組織対応を可能にします。

また、社会全体で人材の流動化が進むなか、雇用定着率の低下は企業にとって重要な課題です。当社グループにおいても、ここ数年、従業員一人ひとりのモチベーション向上および企業へのロイヤリティ醸成を目的とした施策を継続的に強化しています。工場勤務者への配慮を例に挙げると、茅ヶ崎工場以外の生産拠点においても、福利厚生の実施を目的とした各種イベントの開催を積極的に進めています。茅ヶ崎工場は創業期からグループの中核を担ってきたこともあり、他拠点との間に「意識の差」が根付き、組織の一体感に課題を残してきました。こうした無意識の格差は、工場勤務者にとって極めて重要な課題であると考え、これまで是正に向けて個々の改善を積み重ねてきました。その結果、例年実施している従業員満足度調査においては、満足度の向上が見られるようになりました。一方、組織運営面では、依然として縦割り構造の弊害が残っており、現時点では十分に満足できるレベルには至っていません。

今後の「人財」強化に向けて、当社グループでは2025年度より「人財SHINKAプロジェクト」を立ち上げました。SHINKAという言葉には、「進化」と「真価」の2つの意味が込められており、「人財」が最も力を発揮できるような人事施策の「ありたい



姿」を定義したうえで、現状とのギャップを埋めるための具体的な施策を順次展開していく方針です。

05——社会との共存共栄
環境貢献、社会貢献の継続が、
企業活動への信頼獲得につながる

環境課題の解決に貢献することは、グローバルに事業を展開する企業としての社会的責任であると同時に、多くの産業に素材を提供する当社グループにとっては、お取引先様の社会課題解決にもつながる重要な事業機会であると捉えています。

カーボンニュートラル社会の実現に向けては、現在進めている、いわゆる「Scope1」「Scope2」のCO₂排出量の削減に加え、排出量の大きい「Scope3」の削減を推進することが、今後の大きな課題と認識しています。また、カーボンニュートラル社会の実現に取り組む企業を支援することで、当社グループとしても事業機会の拡大を図っています。具体的には、先に述べたWEBTi®の量産体制整備や、リチウム資源のリサイクルへの貢献が見込まれるLLTO™(リチウムイオン伝導性セラミックス)の開発を推進しています。こうした環境対応製品の開発を積極的に進めていくことにより、企業価値を向上させながら社会全体の環境負荷低減に貢献していく考えです。

また、当社グループは地域社会への貢献も重要な使命と捉え、積極的に取り組んでいます。具体的には、各地域での清掃活動、地域イベントへの協力、ボランティア活動の推進、サッカー部による学童サッカーの普及支援、さらには地域のプロスポーツチームやオーケストラへの協賛など、各生産拠点を中心に交流の場を設け支援活動を展開しています。これらの取り組みは、地域の皆さまへの「恩返し」の気持ちを形にしたものであり、同時に私たちの企業活動に対する理解と信頼を得ることが、長期的には当社グループの企業価値の向上につながると考えています。

06——ステークホルダーの皆様へ
資本効率の向上、企業価値の増大に向け、
質を重視した経営への転換を進める

当社グループの経営・事業に関わるさまざまなステークホルダーの皆様からの信頼を得るためには、安定した経営基盤と事業の持続的な成長が不可欠であると強く認識しています。そのため、当社グループは、すでにお示しした「コングロマリッ

ト・プレミアム」の発揮を目指し、多角的な事業展開による相乗効果とリスク分散を図りながら、企業価値の最大化に取り組んでまいります。

素材メーカーとして、特定の事業に過度に依存する経営は、技術革新などによる素材の代替リスクを踏まえると、大きな経営リスクを伴うと考えています。そのため、当社グループは事業ポートフォリオ経営を重視し、安定的な収益基盤の確保と将来成長への投資の両立を図っています。

具体的には、高品位・高純度のチタン製品を提供する金属チタン事業や、高性能触媒を提供する触媒事業を通じて、安定的なキャッシュ・フローの創出を図っています。その資源を、化学品事業部や新素材事業部、さらに技術戦略本部が開発を進める金属パウダーの事業化など、将来の成長領域へ積極的に投入していく姿を描いています。

もちろん、こうした戦略的な投資に資金を投入する一方で、従業員に対する待遇改善の継続や、株主への積極的な還元にも十分に配慮してまいります。株主への配当については、連結配当性向30～35%、または連結純資産額2%以上の配当額のいずれか高い方を採用する方針を掲げており、企業価値の向上とともに、株主の皆様への安定的かつ持続的な利益還元を目指しています。

企業価値の向上を図るうえで、各事業の資本効率を高めることも強く意識しています。そのため、ROIC(投下資本利益率)を重視した経営をさらに進化させていく考えです。2023年度と2024年度のROICは残念ながら低迷しました。主な要因は触媒事業と化学品事業の不振でしたが、金属チタン事業のROICも、決して満足のいくレベルではありません。今後は、触媒事業および化学品事業においては、不採算品目への対応を含めた収益性の改善に取り組むとともに、適正在庫の確保による在庫圧縮などを通じ、両事業の資本効率の向上を図ります。また金属チタン事業においては、メンテナンスコストが増大している茅ヶ崎工場の老朽化の対応を進めつつ、長期的には生産拠点全体のさらなる効率化に向けた方向付けをしなければならぬと考えています。

「量より質」を重視した事業への転換を進め、新たな事業の可能性を見据えて挑戦を続ける当社グループの取り組みに、是非期待を寄せてほしいと願っています。



人的資本の充実と
資本効率の改善を図り、
中長期的な企業価値の
向上につなげる

当社グループは、先進素材と技術を創出する高収益企業を目指しています。そのための財務戦略としては、資本効率を意識し、事業の質的向上を重視します。人材戦略としても、企業価値の向上に向け、自身の成長と会社の成長を積極的に志向する「人財」を増やすことに注力します。

取締役・常務執行役員
ESG推進部・経営企画部・
総務人事部・調達部・物流部管掌

井ノ川 朗

財務戦略

2023-2025中計目標については未達の見通し
次期中計では、より筋肉質な事業体制を目指す

主力の金属チタン事業では、航空機向けが中期的なトレンドとして比較的良好な環境が続いていますが、2024年度は、航空機メーカーにおける品質トラブルや前年度半ばのストライキの影響などから、サプライチェーンでの在庫調整が生じました。一方、航空機向け以外の一般産業向けについては、中国メーカーの過剰生産の影響を受け、当社製品の販売量は前年度を下回る結果となりました。また、半導体向けの高純度チタンについては、需要回復傾向にあり、金属チタン事業全体では、売上高は対前年度で増加し、営業利益も増益となりました。

触媒事業でも、中国の動向が大きく影響しました。これは、中国国内において内需が低迷する中でポリプロピレン製造プラントの能力増強が相次いだため、中国産ポリプロピレンが周辺国に流出し、当社触媒の顧客が引き続き低稼働を余儀なくされたことによります。とはいえ、不調だった前期に比べて販売は回復しつつあり、売上高、営業利益ともに前年に比べ改善しました。

化学品事業については、主力製品である超微粉ニッケルの主な用途である積層セラミックコンデンサ(MLCC)の需要は改善傾向にあり、2024年度の売上高は前年度に比べ増加しました。一方、ニッケルの国際価格(LME価格)の下落に伴う販売価格の下落や、当社において在庫バランス改善のため超微粉ニッケルの生産調整を行った影響で、化学品事業の2024年度の営業損益は大幅に悪化し、大きな営業損失を計上する残念な結果となりました。

中期経営計画(中計)の最終年度となる2025年度は、残念ながら、計画策定当初に想定した売上高、営業利益目標に対し大幅な未達となる見込みです。事業部門別では、金属チタン、触媒、化学品のいずれも、2025年度の損益は中計に比べ、減収減益を余儀なくされる見通しです。2023－2025年度の3カ年の累計で見ても、金属チタン事業は、為替円安の影響もあり、中計の計画値に対し若干の営業増益となる見込みですが、触媒事業、化学品事業の営業損益は、大幅に中計の計画値を下回る見通しです。

化学品事業では、超微粉ニッケルの若松第5工場が2025年度に完成する予定であり、これにより、既に稼働を開始している触媒事業の茅ヶ崎工場内の新工場と合わせ、2つの大型能力増強投資が完了することになります。新規事業については、WEBTi®(チタン多孔質体)の量産工場の建設を進めており、スケジュールどおり2025年度中に完成させ、2026年度より運転開始を予定しています。今後は、早期に生産・販売を立ち上

げ、投資回収を図るとともに、主要用途であるPEM型水電解装置の市場の立ち上がり状況を見つつ、次の能力増強に関する検討も進めていく予定です。

次期中計については、資本効率の改善を重点テーマとして注力していきたいと考えています。各事業を見ると、目指すROICのレベルに達していない事業があり、より高いレベルの利益率を安定的に確保できるよう、もう一段の改善に取り組んでいきます。各事業において売上の拡大と利益率の向上を図る一方で、棚卸資産、固定資産等の管理を徹底し、ROICの向上を目指していきます。設備投資の厳選やハードルレート管理の徹底等のほか、棚卸資産についても、生産計画などを事業部任せにせず、全社の経営企画部門の関与を強め、資本効率の改善を徹底する運用を行っています。この結果、2023-2025年度3カ年の累計損益が中計の計画値に対し大幅な減益となる中で、3カ年累計の営業キャッシュフローは、中計の計画値に対し若干の悪化にとどまる見通しです。また、当該3カ年の設備投資の総額は、資機材や工事費の高騰はありましたが、ほぼ中計の計画値並みとなる見込みです。

株主還元については、2025年3月期の期末配当から、DOEの考え方も取り入れる形で配当の基本方針を変更し、「連結配当性向30～35%または連結純資産額の2%以上の配当額のいずれか高い方」を採用とする方針としました。

企業価値の向上に向けては、既存事業における競争力向上を図る一方で、中長期的には新規事業を継続的に創出し、軌道に乗せることで、企業の成長を目指したいと考えています。足元、WEBTi®の事業化に取り組んでいますが、将来の事業化の種となる開発案件のパイプラインも数多く抱えており、新規事業創出のための開発体制を強化しています。財務担当の大切な役割の一つは、それらの活動を支えるキャッシュフローの創出力を高め、量への志向に偏ることなく、より筋肉質な事業体制を構築していくことだと認識しています。素材メーカーとしての特質もあり、既存事業の継続のためには少なからぬ額の設備投資が必要となってきますが、その一方で、資本効率改善に継続的に取り組み、新しい事業の探索・開拓と事業化を支えるキャッシュを生み出す必要があります。今後はこれらのバランスに配慮しながら、持続的に成長できる会社にしていきたいと考えています。

人材戦略

「ありたい姿」を実現するための「人財」像を描き、
現状とのギャップを埋めていく

人的資本の質と量の充実は、会社を良くし、成長させるための出発点であり、必須の要素です。現状、そのための取り組みを強化するため、社長を議長とし、本部長・事業部長などで構成する「人財会議」を定期的に開催し、人材の育成・マネジメントの強化に向けた方策について都度議論しています。「人財会議」で合意された案件は、スピード重視で即実行に移すことを心がけています。また、現状の社員の意識・組織文化とありたい姿のギャップを明らかにし、改善を図るため、「人財SHINKAプロジェクト」を立ち上げ、人事制度等の見直しの検討に着手しました。これは、経営戦略と連動して、どのような人材が必要なのか、社員に何を目指してほしいのかなどの点を明確にするとともに、そのための人事制度のあり方について見直し、究極的には社員のエンゲージメントとパフォーマンスの最大化を目指すものです。こうした取り組みを通じ、成長と変革に挑戦する人材がもっと評価される仕組みを作っていきたいと考えています。

人材の採用方針としては、安定的にある程度の人数の新卒採用を継続するとともに、必要に応じて中途のキャリア採用を組み合わせることで、柔軟かつ着実な人材確保に取り組んでいます。

従業員の処遇に関しては、足元の経済情勢を踏まえ、継続的な賃上げが必要と認識しています。加えて、現場の社員の処遇改善にも着手しています。

働き方改革については、遠隔地への転勤がない条件を選択できるエリア限定社員制度を導入しているほか、年休取得率向上、従業員の健康増進、育児・介護と仕事の両立支援など、従業員一人ひとりの状況に配慮し、安心して働き続けることができる環境整備を推進しています。また、希望の職務に挑戦できる社内公募制度(ポスティングシステム)や、異動希望申告制度の導入など、従業員のキャリア形成支援や満足度向上につながる選択肢を広げる取り組みも進めています。

従業員エンゲージメントの向上に向けては、年1回、従業員満足度調査を実施しています。この調査を通じ、会社の方針や制度、職場の人間関係やコミュニケーション、担当職務、職場環境等に関する満足度について、現状と改善を要する点を把握し、その結果を従業員エンゲージメントのさらなる向上に向けた施策の検討・実施に役立てています。この点に関しては、管理者のレベルアップも重要な課題であり、適正な人事評価など人事制度の適切な運用、コミュニケーションの改善等によ

り、従業員のやる気を引き出すことができるよう、管理者教育の充実にも取り組んでいます。

人材の多様性に関しても、さまざまな面でダイバーシティを意識するようになっていきます。近年は中途採用、キャリア採用者数を増やしており、当社以外の職場での経験を持つ社員が増加していますが、こうした多様なバックグラウンドを持つ人材が加入し、その職場に異なる経験や新たな視点をもたらされることで、業務上で非常に良い効果をもたらし、ひいては企業価値の向上にもつながるものと期待しています。当社は、長年素材づくりに関わってきたメーカーであり、ものづくりの現場ではまだまだ男性中心の職場が多いのですが、徐々に女性社員も活躍の場を広げつつあります。既に分析業務などでは多数の女性社員が従事していますし、研究開発部門でも女性研究者を積極的に受け入れています。一方、女性管理職は現状では2.8%に過ぎず、課題を感じています。今後は女性の管理職登用をさらに進めるとともに、旧来の年功序列的な運用にとらわれず、やる気とポテンシャルのある若手社員をどんどん管理職に抜擢していきたいと考えています。

当社の社員に対しては、より積極的に自身と事業の成長を志向し、もっと良い会社にしたいという志を強く持ってほしいと願っています。そういう社員を増やすとともに、風通しのよい、改善に向けた提案と前向きな議論が活発に行われる企業文化を醸成することが理想です。

社員には、常に主体的・能動的に行動することで、仕事を楽しんでほしいと願っています。さらにそれが成果につながれば、素晴らしいことです。自らのキャリア形成を意識しつつ、仕事を通じて自身の成長が実感できることは、多くの人にとって面白い経験だと思います。会社としては、こうした成長の機会を支援・奨励し、自律的に成長する「人財」を増やすことで、組織全体の成長につながる好循環を実現できるように取り組んでいきたいと考えています。



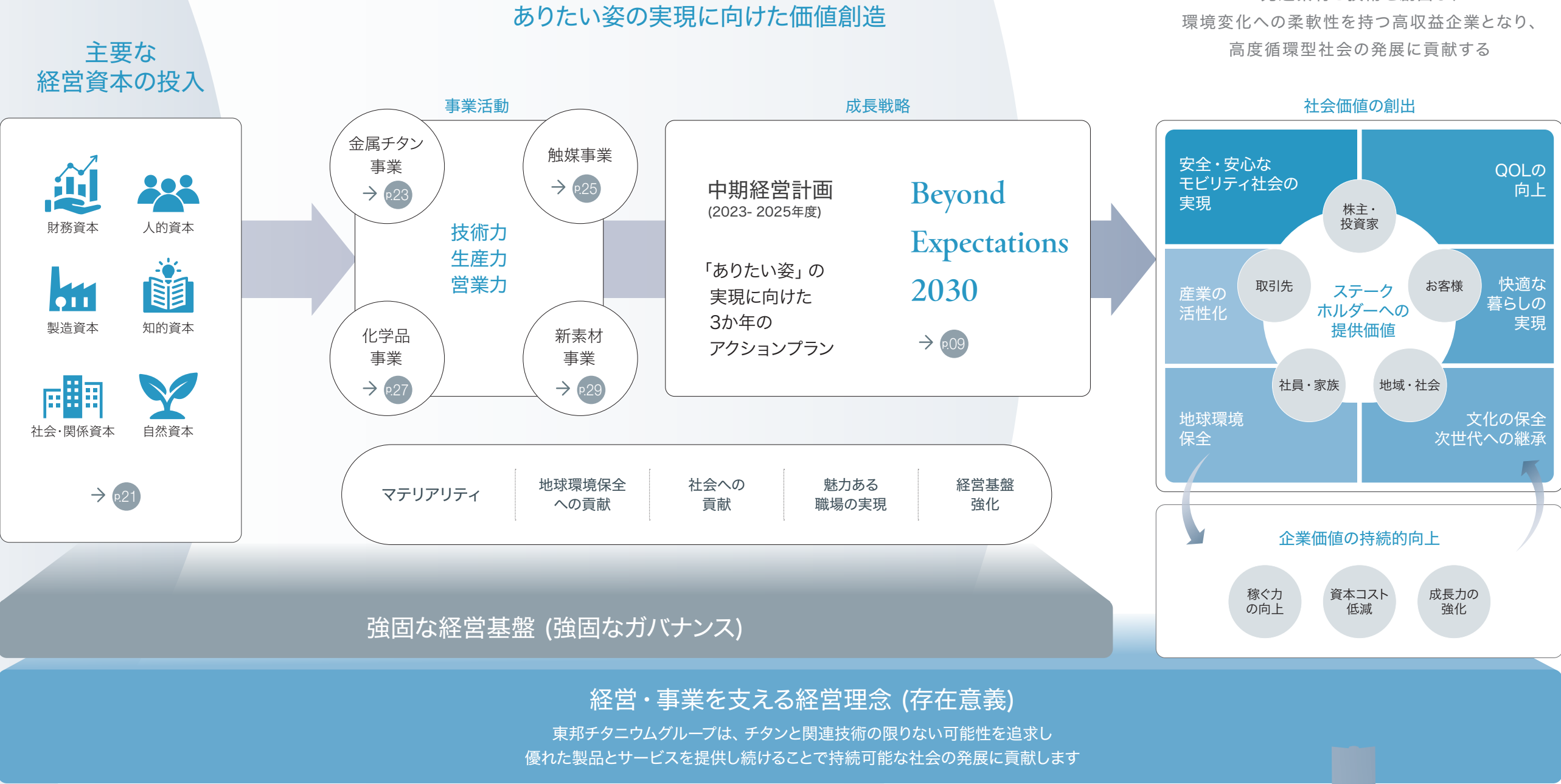
ありたい姿の実現に向けた価値創造ストーリー

東邦チタニウムグループは、長年にわたり磨き上げてきた独自の「チタン関連技術」と、環境負荷の低減に貢献する「サステナビリティ技術」の融合により、未来の暮らしと産業に新たな価値を創出しています。両技術が生み出すシナジーは、持続可能な社会の実現に向けた重要な基盤となっています。

また、「2030年ありたい姿」の実現に向け、自社の強みを最大限に活かしながら、社会課題の解決と経済的価値の創出を両立することを目指しています。私たちは、技術革新を通じて社会に求められる価値を提供し続けることで、持続可能な社会の発展に貢献してまいります。

BE2030
2030年ありたい姿
(BE2030)

先進素材と技術を創出し、
環境変化への柔軟性を持つ高収益企業となり、
高度循環型社会の発展に貢献する



価値創造を加速させる経営資本 (2025 年3月末時点)



財務資本



人的資本



製造資本



社会・関係資本



自然資本



知的資本



総資産額 **1,248** 億

自己資本比率 **46.7** %

時価総額 **796** 億

売上高 **890** 億円



従業員数(連結) **1,260** 名

女性採用率
(新卒・キャリア) **26** %

新規大卒定着率
(5年後) **88** %



生産拠点数 **6** 拠点

国内5 / 海外1

茅ヶ崎 / 若松 / 八幡 / 日立 / 黒部 /
サウジアラビア

全6拠点のうち チタン事業部 **5** 拠点
触媒事業部 **2** 拠点
化学品事業部 **2** 拠点

設備投資額(年間) **124** 億円



創業年数

2025 年 8 月 20 日で **72** 年

海外販売国数

金属チタン事業 / 触媒事業 / 化学品事業

8 / 9 / 6 カ国

原料調達国数 **7** カ国以上



エネルギー使用量(電気・年間)

467,217 MWh/年

水使用量(年間)

2,180 千m³



特許保有件数 国内 **360** 件

海外 **327** 件

研究開発費(年間) **23** 億円

目指す姿

健全な財務体制の構築

人的資本の強化・拡充

安定生産、安定品質、安定供給、
生産性の向上

外部パートナーとの共生・共創

持続可能なサプライチェーンの構築

資源の有効活用による
環境負荷低減

企業価値の持続的創出

目指す姿

資本の
充実
戦略

財務基盤のさらなる強化
事業領域ごとにあるべき姿に基づいた売上
高・営業利益の向上、市場シェアの拡大およ
び設備投資などの施策を進め、財務基盤の
さらなる強化と資本効率の向上を図ります。

多様な属性の人材が活躍できる職場環境の構築
「職場の労働安全衛生」「多様性と包摂性」
「働きやすい職場環境の整備」「人材育成」
「人材採用」などのテーマで、社員のスキル
やモチベーションの向上、労働生産性の向
上につながる施策を推進中です。

BCPを意識した生産拠点の最適化
高品質、安定生産、安定供給の維持とBCP
の充実や供給ニーズに対応するため、国外
含め生産拠点を複数に分散させる体制を
とっています。
また、各事業部の市場の変化に応じ、拠点ご
との増強、増設、新設を推進しています。

安定操業による安心と信頼獲得
安定操業の継続により、取引先やサプライ
ヤーなどの外部パートナーからの安心と信
頼を高めます。また、外部パートナーとの相
互信頼と協力により、持続可能なサプライ
チェーンの構築に努めます。
こうした関係強化を通じて、当社グループの
事業拡大と持続可能な社会の実現に貢献
します。

カーボンニュートラル社会の実現
限りある自然資本を有効活用するべく、各
事業で使用するエネルギーや水などの3R
(Reduce, Reuse, Recycle)活動に取り
組んでいます。
また、当社グループが掲げるGHG排出量削
減目標の達成に向けて、CO₂フリー電力や
太陽光発電設備の導入を推進しています。

4つの知財力で企業価値向上に貢献
①IPランドスケープ分析力②知財取得力③
知財活用力④知財人材力の4つの知財力の
活動により、顧客に対して価値ある製品を
提供し、当社グループが有する無形資産の
価値を企業価値の向上に結び付けます。

資本の
充実
戦略

解決す
べき
課題

短期的課題

- 2025年度目標
- ROIC: 7%以上
- ROS: 11%以上
- ROE: 13%以上
- D/Eレシオ: 0.8以下
- 配当性向: 30~35%または連結純資産
2%以上の配当額のいずれか高い方

中長期的課題

- 2030年度目標
- 売上高: 1700億円
- 経常利益: 250億円
- ROIC: 10%以上

短期的課題

- ボスティング制度、異動希望制度の継続
運用
- 「人材SHINKAプロジェクト」始動
- その第一弾として、現人事制度・人事運用
の見直しに着手

中長期的課題

- 新人事制度の詳細設計
- 2027年度新人事制度スタート

短期的課題

- 化学品事業部: 超微粉ニッケル第5工場
の完成
- 新素材事業部: WEBTi[®] 新工場の完成と
操業
- 安全操業、無災害

中長期的課題

- チタン事業部: 生産能力3,000t/年の増産
- 新素材事業部: WEBTi[®] 工場の安定操業
- 需要に合わせた供給体制の強化

短期的課題

- 安定操業による外部パートナーとの信頼
関係の維持

中長期的課題

- 外部パートナーの拡大
- 持続可能なサプライチェーンの拡大

短期的課題

- CO₂のオフセット
- 太陽光発電による電気の有効利用

中長期的課題

- 廃熱回収と活用
- チタン新精練の技術開発
- グリーン原料使用時の技術開発
- CCUS活用

短期的課題

特許出願件数やノウハウ取得件数の年間目
標達成を促進

中長期的課題

研究開発テーマの中から新たな事業の創出

解決す
べき
課題

金属チタン事業

中国メーカーをはじめとする
グローバル競争が激化するなか
「量から質」への
戦略転換を推進

常務執行役員
チタン事業部長

三戸 武士

解決すべき課題と成長戦略

グローバル競争が激化するなか
高品質が要求される分野で勝負をかける

2024年度は、ウクライナ紛争に起因するサプライチェーンの変化のほか、販売価格の是正や為替の円安を受けて、当事業の収益性は前期に比べて大幅に改善しました。航空機向け販売は堅調に推移しましたが、一般産業用向けでは、年度後半にかけて中国スポンジメーカーによる過剰生産が顕著となり、市場に安価品が流通した影響を受け、低調に推移しました。一方、半導体向けの高純度チタンの需要は回復傾向となりました。

中期経営計画として掲げている主要施策については、概ね計画どおり進行していますが、航空機向けでは、大手航空機メーカーのストライキや品質トラブルなどの影響により、サプライチェーンでの調整が長期化し、スポンジチタンの需要回復の遅れが見られるなかで、いかにして収益を確保・伸長させるかが今後の短期的な課題となっています。中国メーカーの動きからも目が離せません。一般産業向けでは、中国展伸材メーカーの乱立・乱売を受けて、当社グループの国内顧客の競争力低下が顕著となっており、今後の需要回復が不透明な状況となりました。また航空機向けでも、機体用途として安価な中国製スポンジチタンの使用拡大が懸念されます。こうしたなか、当社グループとしては、高品質が要求される航空機エンジン向けスポンジチタンのシェア拡大に舵を切ることが重要であると認識しています。



生産機能の強化と品質の向上

老朽化が進む設備の更新が急務
生産要員の「2極化」解消にも力を注ぐ

中期経営計画の主要施策として掲げていた茅ヶ崎・若松工場のスポンジチタン生産能力向上(3,000t/年)については、計画通り2025年度末には完成する予定です。

現状の生産面における課題は、工場の生産要員におけるスキルの二極化の進行です。必要な人員数は確保されているものの、熟練社員の高齢化が進む一方で、新規採用者の増加により非熟練者の割合も高まっており、技能レベルの格差が顕在化しています。そのため、若年社員の教育充実と、離職率の低減を図るための職場環境の改善が急務となっています。このほか設備面では、特に老朽化の進んでいる茅ヶ崎工場のスポンジチタン製造設備に対し、抜本的な対策を講じる必要が生じています。なお、2027年度の完成を目指し検討を進めていたスポンジチタンの新工場建設計画については、足元の市場の軟化に加え、計画の前提としていた販売価格への転嫁に関し顧客との折り合いがつかなかったこともあり、現時点では計画の判断を下すことが困難な状況となっています。

今後の生産性向上に向けた施策としては、やはり足元でのマーケットの軟化を踏まえ、「量より質」の改善を図る必要があります。具体的には、高品質が要求される航空機のエンジン向けスポンジチタンの生産比率を高めるための工夫が必要であり、目下そのネックとなる工程の改善に努めています。



販売力・マーケティング強化

営業担当のローテーション強化
提案型営業「人財」の育成に注力

足元のチタンマーケットの状況を踏まえると、スポンジチタン、チタンインゴットの双方において、中期経営計画で掲げた販売目標は未達となる見通しです。これに対し、その先の2026年度の売上高を確保するためには、顧客に対して積極的なコミュニケーションを図るべく、チタンマーケットの情報収集に力を注ぐことで、顧客ごとの条件に応じた販売戦略の立案を進めてまいります。

営業面での課題もまた、人材面での対応力の強化が課題であると認識しています。近年は、顧客ごとの担当者が固定化してしまっている点に課題があると認識しており、別の事業部の営業スタッフを取り込む形で、営業担当のローテーションの強化を進めています。また地域別では、米国の駐在員候補が不足しており、人材候補の拡充が急務となっています。

営業力の強化の鍵を握るのは、やはりマンパワーの充実です。当事業部は、サプライチェーンの川上でビジネスを展開していることもあり、営業活動は、顧客の厳しい要求に応える対応が中心となり、結果として「受け身」のスタンスに陥りやすい傾向があります。もちろん、顧客の要求に応える姿勢は重要ですが、それだけでは厳しい競争環境での生き残りは難しくなります。

顧客に対して、これまで以上に製品の価値を伝え、当社の考え方への理解を深めていただくためには、より主体的な営業姿勢を意識した提案力の強化が必要となります。その実現に向けて、提案型営業を担える「人財」の存在は不可欠であり、今後はその育成と確保にこれまで以上に力を注いでまいります。

触媒事業

中期経営計画の目標は厳しい進捗
足元では主要顧客の
シェア拡大に取り組み
中長期では高機能触媒の開発と
人材の強化を図る

常務執行役員
触媒事業部長

中 寛 健

解決すべき課題と成長戦略

足元では生産性の改善とコスト削減に注力
中長期的な成長の鍵は高機能触媒の開発

2024年度の触媒事業をとりまく事業環境については、中国ポリプロピレンメーカーの新規参入と生産能力増強による影響を大きく受け、需要が低迷しました。低価格な中国製ポリプロピレンの流通量が大幅に増えたことで、当社顧客の新規ラインの立ち上げ遅れや、中国周辺諸国の当社顧客の需要が激減したことが背景にあります。ただし、その他の地域では触媒使用量に回復の兆しが見られたこともあり、触媒事業の売上高は前期を上回る水準となりました。中期経営計画として計画策定時に掲げた目標に対しては大きく下回っていますが、触媒の需要自体は、足元では回復に向かっています。当面は、主要顧客での新規ライン立ち上げ予定もあり、当該顧客のフォローを徹底することで増販につなげていく考えです。

当事業部にとっての足元の課題は、生産性の改善とコストの低減であり、これらに対し、丁寧に向き合い、改善につなげる取り組みを継続しています。また、足元の課題の解決に加え、中長期的には高機能触媒の開発と生産能力の増強を図る必要があると認識しています。

今後の成長戦略としては、短期的には各顧客に対する当社製品のシェアを維持すること、また顧客が計画する新規ライン立ち上げにかかる需要をしっかり取り込むことが重要です。中長期的な「ありたい姿」としては、ポリプロピレン重合用触媒の販売シェアで、世界の「トップ3」入りを目指しています。

成長の鍵を握るのは、やはり高機能触媒の開発です。製品の高付加価値化を進めることで収益性を高め、将来の需要増に対応するための生産能力増強を図ります。

生産機能の強化と品質の向上

茅ヶ崎工場の触媒新工場能力回復と
黒部工場の設備増強を急ぐ

2023年度から、茅ヶ崎工場内の触媒新工場（C4工場）を稼働させていますが、生産対象品目が設計当時の想定から変わっていることもあり、足元の生産能力については当初計画を下回っている状況です。一方、2025年度中には新規顧客との触媒供給契約の締結を予定していることから、今後の生産能力の増強は急務であると捉えています。そのため、C4工場の能力回復と黒部工場での設備増強を並行して進めていく考えです。

当事業部の生産部門における今後の課題としては、まず短期的にはC4工場の生産能力回復に向けた最適な製造条件の確立が喫緊のテーマとなっています。現在、設備の安定稼働と品質の均質化を目指し、原料特性や工程条件の見直しを含めた技術的な検証を進めており、早期の能力回復に向けた取り組みを強化しています。

一方で、中長期的な視点では、製造条件の管理強化を通じた生産性の向上を重要な課題として認識しています。これには、原料品質の安定化・向上に加え、デジタルトランスフォーメーション（DX）を活用した作業工程の自動化や、リアルタイムでのデータ収集・分析によるプロセスの最適化が含まれます。

これらの施策により、人的依存の軽減、品質の安定化、そして生産効率の向上を図り、短期的な安定操業と中長期的な競争力強化の両立を図ってまいります。



販売力・マーケティング強化

主要顧客に対する営業力を強化
中長期的には営業体制の強化と
「人財」育成が課題

2025年度の販売に関しては、前述の新規顧客との触媒供給契約締結を受け、当該顧客に対する当事業部の販売シェアは向上する見通しを立てています。今後においても、拡販対象顧客を明確に定めることで、主要顧客に対する営業を強化し、新規高機能触媒を主体とした拡販をさらに進めていく考えです。

中長期的には、当事業部に限らず、営業体制の強化と「人財」の育成が課題であると認識しています。

営業力の強化に向けては、まず足元の営業課題と目標を明確にし、それぞれの担当者が高い意識を持って取り組むことが重要です。こうした意識の醸成と行動の積み重ねが、営業力向上の基盤となります。そのうえで、目標の進捗や課題を見える化し、管理を徹底することが大切と考えています。中長期的には、別の事業部を巻き込む形での積極的な人事ローテーションに加え、中途採用のルーティン化を進める必要があります。人事ローテーションは、社員の視野を広げ、業務理解を深めるとともに、部門間の連携強化にも寄与します。中途採用のルーティン化は、外部の知見や経験を組織に取り入れ、既存の人材との相乗効果を生み出すことが可能となります。これらにより、組織の柔軟性と対応力が高まり、変化の激しいビジネス環境においても競争力を維持・向上させることができると考えています。全社的にもこれらの施策で、計画的な人材ポートフォリオの構築と、育成・採用のサイクルを定着させることが重要と捉えています。

化学品事業

超微粉ニッケルの需要は回復基調
超微粉ニッケルの拡販に
経営資源を集中させ
生産能力と営業力を高めることで
事業を成長に導く

常務執行役員
化学品事業部長

中嶋 健

解決すべき課題と成長戦略

足元の需要拡大には先端品の拡販で応える
中長期では開発期間短縮と
生産能力増強が課題

当事業部の主要製品である超微粉ニッケルは、積層セラミックコンデンサ (MLCC) 向けが主要な用途となっており、MLCCを取り巻く事業環境として、当社グループが影響を受けてきた中国経済については、力強さには欠けるものの、回復傾向にあると認識しています。先行きの不透明感が残っていますが、超微粉ニッケルの需要自体は各分野で動き始めたことから、2024年度の売上高は前期を上回る水準となりました。一方、市況面では、ニッケルの国際価格 (LME価格) の下落を受け、販売価格は低下しました。

足元では、通信、車載、産業機器のそれぞれの分野で需要回復が見込まれるなかで、解決すべき課題は、生産性の改善やコストの低減のほか、先端品の拡販と捉えています。中長期的には、MLCC市場のさらなる拡大を見込んでいますが、競争の激化も懸念されます。そのため、こうした短期的な課題に加え、開発品の市場投入の早期化を図り、他社に先行してシェアを高める必要があります。中長期での具体的な対応策として、開発リードタイムの短縮や、シェア拡大に向けた生産能力の増強に注力することが必要と考えています。



生産機能の強化と品質の向上

若松第5工場の稼働に注力
需要の変化に対応できる
生産体制の構築を目指す

超微粉ニッケルの生産能力増強に向けて、若松工場に新工場 (第5工場) の建設を進めています。当該工場は2025年度の上期には完工、下期からは試運転や試作を行うステージを迎えています。工場の稼働開始は2026年度からの見込みで、中期経営計画として想定していた稼働開始時期からは半年遅れとなります。

当該工場の稼働を受けて、超微粉ニッケルの生産能力は約20%の増加を予定しています。当該工場には生産能力の拡張余地があり、今後は顧客の需要状況を見極め、それに合わせて設備の増強時期を判断してまいります。電子部品業界は需要の変動が激しく、当事業部にも、こうした需要の変化に対して柔軟に対応できる生産体制の構築が求められます。生産部門が解決すべき課題は、短期的には生産性の向上です。現状は生産アイテムごとにバラつきがあり、生産性の低いアイテムに対する改善に取り組んでいます。中長期的には生産技術の進化が必要です。市場において競争力を高めていくためには、生産技術の高度化による各プロセスの効率化改善を進めつつ、コストダウンにつなげることが課題であると認識しており、これに伴う足元の諸課題の解決に取り組んでいます。



販売力・マーケティング強化

超微粉ニッケルの拡販に経営資源を集中
中長期では営業体制の強化・拡充が課題

既存の主要顧客とのつながりを強化する一方で、先端品については他社への展開を行うことで事業の拡大につなげたい考えです。そのため営業面では、既存の主要顧客以外に対する積極的なアプローチにも力を注ぎます。主要顧客との信頼関係の強化に向けては、開発体制の強化を図ることで当該顧客に対するフィードバックの迅速化を図るなど、きめ細かいサービスの提供に努める考えです。

足元の事業機会を最大限に活かすうえでは、商機のある超微粉ニッケルの拡販のためのアプローチに経営資源を集中させることが重要です。加えて、技術部門との連携を強化し、新規品の参入を迅速に実現させることも、短期的には重要な方策であると捉えています。

中長期的な課題としては、営業体制の強化・拡充が挙げられます。当事業部では、営業力の底上げを図るべく、「人財」の育成や体制の強化に向けた取り組みを継続的に進めています。具体的には、社内教育に加えて、若手社員の早期戦力化を目的とした教育プログラムの導入や、在籍メンバーのスキルアップを支援する社外セミナーなどの外部研修への積極的な参加を推進しています。しかしながら、今後の市場環境の変化や事業の拡大を見据えると、こうした取り組みを事業部単位から全社的に展開することが戦略的な人材育成には不可欠ですので、グループ全体としての人材戦略を構築し、共有することで、営業力の強化を図り、持続的な成長と競争力の向上を実現させていきます。

新素材事業

まずはWEBTi®の早期事業化と
量産体制の確立に力を注ぐ
中長期では
市場の拡大発展に応じた
品質改善および
供給力向上を図る

執行役員
新素材事業部長

山口 健一

解決すべき課題と成長戦略

中期的な課題は、品質の向上と 次世代に水電解装置向けの製品開発の推進

当事業部では、WEBTi®（チタン多孔質体）の早期事業化を目指し、供給体制の整備をはじめ準備・対応を着実に進めています。WEBTi®は、将来の水素社会実現に向けて普及が期待されるPEM型水電解装置の陽極側拡散層として大きな可能性を秘めています。とはいえ、市場の立ち上がりは当初の想定よりも遅れており、実質的な事業拡大は2028年以降になる見通しです。

当面の最大の課題は、第1工場の稼働です。2025年秋の竣工を予定し、2026年度からの営業運転開始に向けて生産基盤を着々と整備中です。量産体制を確立し、安定的な製品供給を実現することで、PEM型水電解装置市場における当社の存在感を一層高めていきます。

中期的には、市場ニーズに即した品質の向上と、次世代水電解装置への応用を視野に入れた製品開発が重要です。併せて、生産および評価技術を確立し、製品の付加価値を高めることで競争力をさらに強化していきます。

今後の成長に向けては、短期的に市場拡大に迅速対応できるよう、品質と供給量の両面を重視した体制強化を図ります。中長期的には、WEBTi®事業のグローバル展開と持続的成長を見据え、需要拡大期を的確に捉えたうえで十分な供給能力を確保していく方針です。

生産機能の強化と品質の向上

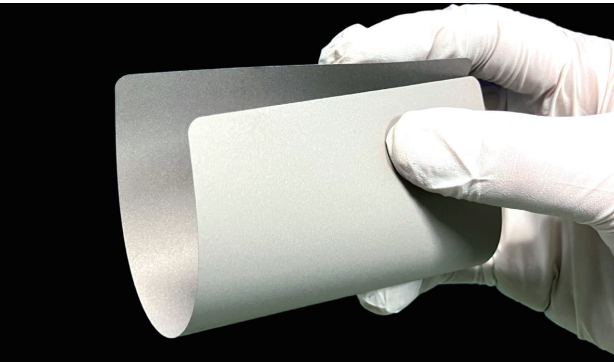
WEBTi® 第1工場の稼働と 需要拡大期に向けた供給能力確保に注力

WEBTi® 第1工場の建設は当初の計画どおり進捗しており、生産設備の導入も順調に進んでいます。足元の最優先課題は、安定操業体制の構築です。これを実現するためには現場オペレーターの技術力向上が不可欠であり、今後の安定稼働と製品品質の維持において重要な鍵を握ります。

将来の需要拡大に備え、供給能力強化に向けた青写真の策定を含む戦略的な準備にもすでに着手しています。

生産性向上に向けては、生産プロセスの継続的な改善やボトルネックの解消に取り組んでいます。中長期的には工程の自動化・省人化を推進し、深刻化する国内の人手不足に対応する計画です。そのためには作業プロセス全体を見直し、効率的なスマート運用体制を構築することが求められます。

品質向上策としては、まず現場で発生する不良の原因を迅速に特定し、即時的に改善策を実行します。さらに中長期的には不良率低減を目的とした職場環境の整備や、最適運転条件の設定とその維持につながる管理手法の確立にも注力していきます。



WEBTi®（開発品）

販売力・マーケティング強化

市場環境の変化に対応できる「人財」 世界市場で即戦力となる「人財」の育成が課題

当事業部がこれまで事業化の準備を鋭意進めてきたWEBTi®については、いよいよ上市に向けた最終段階を迎えています。ただ足元では、WEBTi®の需要を支えるPEM型水電解装置市場の立ち上がりが遅延していることから、WEBTi®の販売戦略についても再構築を強いられています。そこで、まずは販売目標を見直し、事業化が先行する既存顧客への実績積み上げに注力していく考えです。2025年度は中計最終年度として、これまで蓄積した成果を活用しながら、製品・サービスの品質と実績を広く発信し、新規顧客の獲得に取り組む方針です。

営業部門が直面している最大の課題は、グローバル販売体制の整備です。当事業部では海外市場の動向をタイムリーに把握するため、営業ネットワークの強化を急いでいます。特に水素社会実現のトップランナーとされる欧州市場では、情報網を一層充実させ、市場変化に迅速かつ的確に対応するための駐在員の派遣を計画しています。欧州にはWEBTi®と同様の機能を持つ素材を、すでに量産化している企業も存在しますが、今後の市場拡大を見据えれば、WEBTi®の拡販余地は十分にあると見ています。

中長期的には、急速に変化する市場環境に柔軟に対応できる「人財」の育成・確保が喫緊の課題です。そのため、語学力や商習慣理解、テクニカルスキルを網羅する包括的育成プログラムを構築し、グローバル市場で即戦力となる「人財」を育てていく考えです。

未来を拓くテクノロジー

研究開発体制の強化を通じ
持続的な新規事業の創出を加速
短期的には研究開発の加速
中長期的には研究員の育成が鍵



常務執行役員
技術戦略本部長
新素材事業部 審議役

堀川 松秀

● 研究開発の強み、直面する課題について教えてください

当社グループの研究開発の強みは、基盤・応用研究機能にとどまらず、IPランドスケープを活用した知財情報の解析、シミュレーション技術、データサイエンスの応用、さらには高度な表面・構造解析や超微量分析技術など、多岐にわたる研究インフラ機能を有している点にあります。これらの機能が相互に連携することで、技術的な課題の解決や新たな価値創出を加速させ、競争力のある製品の開発を支えています。加えて、知財戦略と研究開発を一体化させることで、将来の市場ニーズを見据えた先行的な技術開発にも取り組むことが可能となっており、当社グループの持続的な成長に寄与しています。

足元、直面する課題は、WEBTi®（チタン多孔質体）や高純度塩化物に続く新規事業の早期創出です。そのためには、研究員同士のコミュニケーションを円滑化させながら、見える計画を立案し確実に実行すること、また効果的な研究開発課題のデザインレビューを実施することで、研究開発の全体の成功率を高める必要があります。

● 研究開発の強化に向けた今後の戦略を教えてください

短期的には、「研究開発の加速」です。そのためには、「企画力・マーケティング力向上・研究開発インフラ強化」が必要です。「企画力向上」では、大学等の研究機関との連携強化、スタートアップの活用、社内外のアイデアの積極的な取り込み等により革新的なアイデアを育成します。次に「マーケティング力向上」では、研究スタッフの技術営業力向上、展示会の活用などを行います。最後に「研究開発インフラ強化」では、AI、DXツールの活用、最新の分析装置の導入、データサイエンスの強化などを実施します。これらの取り組みにより、効率的かつ効果的な研究開発が実現できると考えています。

中長期的には、将来有望な研究員の成長を支援する「人材育成」が鍵になります。研究員一人ひとりのポテンシャルを最大限に引き出し、高いモチベーションで開発に打ち込める職場環境の整備に取り組んでいきます。

また、多数の企画案件と複数の開発案件の同時進行により、新規事業の創出、当社の競争力の強化、さらには企業価値向上への寄与を考えています。

● カーボンニュートラル目標の達成に向けて、開発面ではどのような目標を立て、具体的に何を進めようとしているのかについて教えてください

当社では2030年度までにCO₂排出量を2018年度比で40%超削減、2050年度までにカーボンニュートラルの実現を目指しています。当社のCO₂排出のほとんどはチタン製錬工程から発生しているため、既存プロセスの電力原単位の改善をはじめ、塩化工程でのバイオ炭の利用検討、さらにはCO₂排出量が少ない新しいチタン製錬の研究開発やCCUS(Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage)の検討を推進中です。

● 事業化が期待できる研究開発テーマを一つあげ、その魅力と可能性について教えてください

事業化が期待できる研究開発テーマの一つはLLTO™=ランタン・リチウム・チタン酸化物(リチウムイオン伝導性セラミックス)です。LLTO™は代表的な酸化物系固体電解質で、酸化物の中では比較的イオン伝導度が高く、化学的に非常に安定な物質で、リチウムのみを透過する特徴があるため、使用済みLIB(リチウムイオンバッテリー)や海水からリチウムを回収し純度の高いリチウム化合物に再利用することが可能です。将来的にリチウム回収用イオン伝導膜や積層型(チップ型)全固体電池への適用が期待されます。

事例(ケーススタディ)

DXプロジェクト「製造プロセスのデジタル化による合理的・客観的な意思決定および意思決定プロセスのスピードアップの実現」

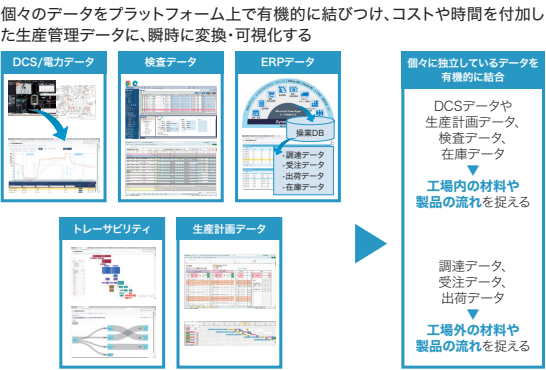
本プロジェクトは、製造プロセスのデジタル化を通じて、より迅速で合理的な意思決定を可能にすることを目的としています。

PSI(生産・販売・在庫)、操業などそれぞれ独立したデータを、共通プラットフォームに統合し一元管理することで、情報を可視化し業務効率を大幅に向上させる取り組みです。

具体的には以下の実現を目指します。

- ①設備状況、PSI、GHG排出量などのデータの瞬時把握
- ②在庫・品質・コスト・生産ライン特性を考慮したPSI計画の立案
- ③操業条件の最適化
- ④適正在庫の維持

これらの取り組みにより、従来の生産計画を立てるだけで多大な労力や時間を要していた業務が劇的に改善され、生産性の向上と大幅なコスト削減が期待されます。



特許網構築は
知財部の根幹業務

技術戦略本部 副本部長
技術戦略部・知的財産部 部長
生澤 正克

昨今、IPランドスケープへの大きな注目と期待の反動のためか、企業知財部の従来業務である特許の出願権利化業務は、もはや古く、重要ではない業務であるかの如き行き過ぎた見解が見られることがあります。しかしながら、IPランドスケープの成果を十分に享受するためにも、その基盤となる出願権利化業務能力の維持向上は重要であり、広くて強い特許網構築の重要性は、今後とも変わることはありません。

当社では、知財部員による積極的な発明案件の発掘活動、発明者の明細書作成における負担軽減、発明案件の強力な特許網構築、及び各事業部等の開発進展が相まって、近年、日本の新規特許権取得件数の大幅な増加を実現しています(2018年前後の約20件/年が2022年には46件と倍増以上)。もちろん、企業の知財力は特許権の件数のみで測れるものではありませんが、特許権の件数は重要指標の一つです。

これらの特許網は、既存事業に関するものに加えて、当社の新規事業の一つである水素社会の実現に寄与する水電解装置の電極に使用されるWEBTi®に関する特許も多数含まれており、これらの特許網により、今後の当該事業の優位性の確立に寄与しています。

今後は、IPランドスケープで探索した他の様々な新規事業候補に関する開発成果についても、タイムリーに権利化促進を図ることで、次々と創造していく新規事業の育成・拡大に知財的側面からもサポートしていきます。

ESG 視点での経営戦略の推進

東邦チタニウムグループは、ESGに対する取り組みを強化し、企業活動を通じてさまざまな社会課題の解決を実現していくことで、持続可能な社会の発展に貢献していきます。

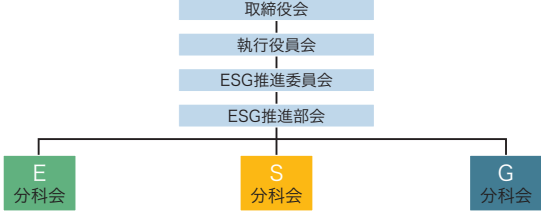
ステークホルダーエンゲージメント

STAKEHOLDER ENGAGEMENT

	株主・投資家	お客様	取引先 (パートナー)	地域・社会	社員および家族
ステークホルダーの期待・関心(例)	- 企業価値向上 - 適正株価 - 財務基盤の安定 - ROE、ROICの引き上げ - 収益向上 - 安全操業 - ESG、SDGs推進 - タイムリーな情報提供	- 高品質な製品とサービスの提供 - 安定供給、サプライチェーンマネジメントの徹底、法令遵守 - 環境負荷低減推進 - 安全操業 - BCP対応 - 適正価格 - 設備投資	- 公平・公正・透明性のある取引 - サプライチェーンマネジメントの徹底、法令遵守 - 安全操業 - 事業継続性 - 環境負荷低減推進	- 地域との共存共栄 - 地域発展への貢献 - 安全操業 - 環境負荷低減推進 - 防災対応	- 安全最優先 - いきいきと働ける職場環境（健康、人権尊重、機会均等、法令に基づく労働条件の権利確保） - 幅広い人材の活用(ダイバーシティ&インクルージョン) - 環境負荷低減推進 - 教育、福利厚生他、各種制度の充実
コミュニケーションの機会	- 定期株主総会の開催 - 投資家向け説明会の開催 - 個別IRミーティングの実施 - 事業報告書、統合報告書/CSRレポートの発行 - 個人投資家向け工場見学会の実施 - Webサイト等による情報配信 - マスコミを通じたニュースリリースの配信 ディスクロージャーポリシー	- 営業部門を通じた日常的なコミュニケーション - 展示会へ出展 - 会社紹介ビデオ、パンフレットを通じたご説明 - Webサイト等による情報配信 - マスコミを通じたニュースリリースの配信 - 環境負荷低減、CO₂削減への貢献 品質方針 ISO 9001・JIS Q 9100	- 製品材料、資材等の調達 - 品質監査、工程監査などの実施 - 環境負荷低減、CO₂削減への取り組み グリーン調達ガイドライン、責任ある鉱物調達 「ホワイト物流」推進運動への参画 - 反社会勢力排除に向けた取り組み 反社予防措置実施状況調査	- 地域の皆様との対話 - 工場見学やサッカークリニックを通じた地域市民との交流 - ニュースリリースによる情報配信 - 官公庁への届け出、報告 - 環境負荷低減、CO₂削減への貢献 - 事故災害時の対応マニュアルの構築 - 地域ごとのイベント参加やボランティア活動などの地域貢献活動	- 年始式等での社長メッセージ配信 - 社内報、イントラネットを通じた情報配信 - グループ経営会議の開催 - 労働組合との協議 - コンプライアンスホットラインの運営 - 職場環境の整備 - 福利厚生の確保 - 健康管理
ステークホルダーとの重要な協創価値(提供価値事例)	- 株価の向上 - 安定的な配当 - 持続可能な製品、技術、サービスの提供 - ESG評価の向上 - 取引先、地域社会との対話	- 営業活動を通じた顧客との定期コンタクトによる信頼向上 - 当社製品や技術関連の展示会を通じた認知拡大 - 製品配送時の可能な限りの最大積載量移送などお客様満足度の向上 - 原料調達先の品質監査実施による品質の確保 - 工程管理、物流管理の徹底による安定操業 - 超微粉ニッケル第5工場2025年度完成予定 - スポンジチタン生産能力増強3,000t/年 25年度完成予定 - WEBTi® 新工場2025年度完成予定	- 売買契約書、仕様書等の締結による公正な事業取引 - 原料の複数購買による調達リスク回避 - 持続的な取引による事業の安定化 - 仕入先定期品質監査を継続実施中 - 製品配送時のCO₂削減 - 製造コストに見合う価格の適正化 - 取引先との共生 - サプライチェーンの拡大継続	- 地域社会からの信頼向上 - 近隣住民工場見学会による安心、安全の理解度促進 - 製品配送時のCO₂削減 - 事故災害時の安心・安全の確保、事業継続 - 地域社会との対話 - 環境負荷低減活動の取り組み - 茅ヶ崎工場でのZEB認証取得	- 安全最優先の方針の下、作業環境改善 - 健康診断、メンタルヘルス・ケアによる社員の健康管理 - 全社員への事業状況や方針の周知によるグループの意思共有 - 毎月経営上のさまざまなテーマや従業員の労働条件の交渉・協議を実施 - 女性管理職比率、男性の育児休業取得率の向上 - 寮・社宅、各種イベント、レクリエーション等によるコミュニケーションの向上 - 従業員満足度調査の実施による職場環境の改善 - ポスティング、異動希望制度導入によるやりがいや個人能力の向上

マテリアリティの特定へ

推進体制

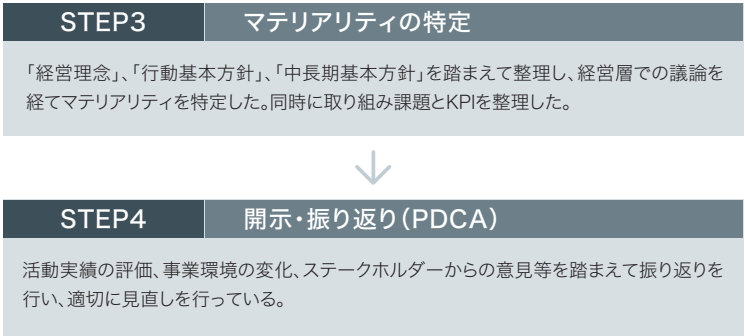
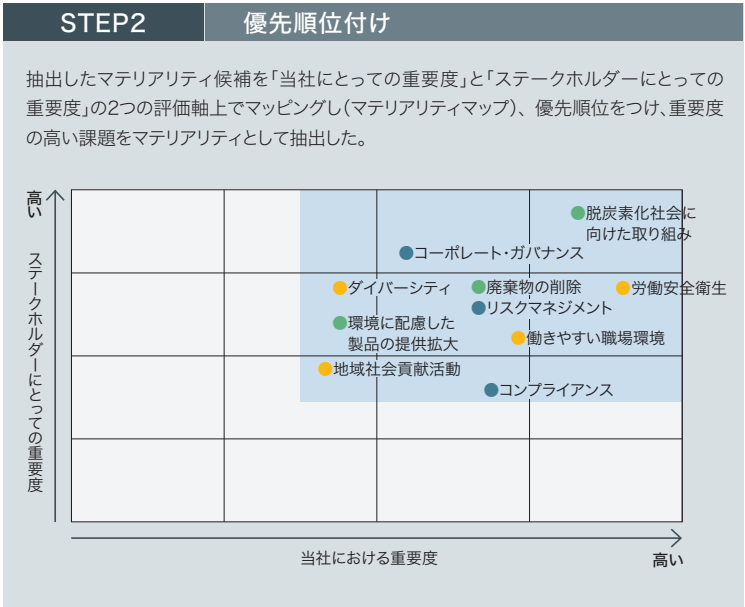
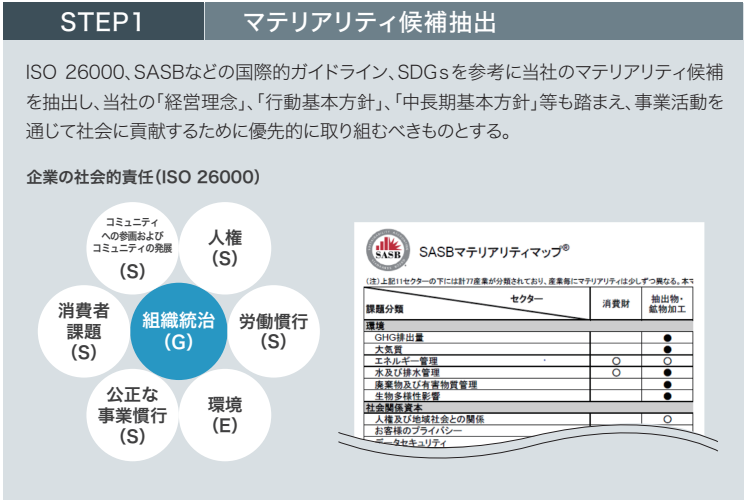


基本方針

当社グループは、「経営理念」に基づいて、E（環境）、S（社会）、G（ガバナンス）の視点で、事業活動を通して、自社とステークホルダーを取り巻く重要な諸課題の解決に取り組み、社会の持続的な発展に貢献し、長期的な企業価値の向上を目指します。

マテリアリティ(重要課題)

東邦チタニウムグループでは、「経営理念」「行動基本方針」「中長期基本方針」および国際的なガイドライン(GRI、SASBなど)を参考に、重要性の高い社会課題をマテリアリティとして特定し、これに取り組んでいます。



マテリアリティ・取り組み項目の

進捗状況を定量・定性面で管理 2024年度ESG活動実績および2025年度活動計画

マテリアリティ		取り組み項目	2024年度総括	達成度	2025年度計画
E	地球環境保全への貢献	脱炭素社会の実現	KPI：CO ₂ 排出量(2018年度比21%以上)削減に向けた取り組みの推進 目標：2030年にCO ₂ 排出量を2018年比で40%超削減し、2050年にカーボンニュートラル達成 ・CO ₂ 排出量は2018年度比で21%以上削減し目標達成 ・非化石証書、Jクレジット、カーボンオフセット都市ガス、カーボンオフセットLPG購入 ・高効率設備への更新 ・省エネの推進 ・太陽光発電継続導入 ・チタン新製錬：CNチタン実現に向けた新たな手法の基礎基盤技術の検討実施	○	KPI：CO ₂ 排出量(2018年度比25%以上)削減に向けた取り組みの推進 ・非化石証書、Jクレジット、カーボンオフセット都市ガス、カーボンオフセットLPG購入継続 ・都市ガスのオフセット方針検討 ・高効率設備への更新継続 ・省エネの推進継続 ・太陽光発電継続導入継続 ・チタン新製錬：本格研究開発移行の見極め
		環境・安全に配慮した製品の開発	KPI：・WEBT [®] 量産設備の初期投資仕様確定 ・環境適合型触媒の高性能化 進捗率80%以上 目標：環境・安全性に配慮した新素材開発、技術改良、新規用途開発による複数製品化 ・WEBT [®] 量産設備の投資を判断。量産工場建設着工 ・環境適合型触媒A：顧客と暫定仕様書を締結 ・環境適合型触媒B：パイロット試作の進捗率は100%。但し、性能の一部が目標未達。	○	KPI：・WEBT [®] 量産設備による商業生産開始 ・環境適合型触媒A：パイロット規模での目標性能達成率100% ・環境適合型触媒B：量産試作
		持続可能な資源活用	KPI：廃棄物最終処分量(2022年度比8%以上)削減に向けた取り組みの推進 目標：2040年廃棄物最終処分量を2020年度比50%削減 ・廃棄物最終処分量は2022年度比で8%以上削減し目標達成 ・若松工場から発生する汚泥処分先について資源化できる処分先を確保 ・若松汚泥を除く最終処分対象の再資源化推進により最終処分搬出量を抑制	○	KPI：廃棄物最終処分量(2022年度比8%以上)削減に向けた取り組みの推進(増産考慮) ・若松最終処分量の搬出管理 ・若松汚泥を除く最終処分対象の再資源化推進による総排出量の全量削減を推進
		サプライチェーンにおける人権尊重	KPI：サプライチェーンの人権調査の実施、人権研修受講率100% 目標：サプライチェーンに関わる全ての方々の人権尊重 ・「ホワイト物流」の推進 ・責任ある鉱物調達実施 ・サプライヤーへのCSR調達調査実施 ・人権研修受講率100%	○	KPI：サプライチェーンの人権調査の実施、人権研修受講率100% ・「ホワイト物流」の推進継続 ・責任ある鉱物調達実施継続 ・サプライヤーへのCSR調達調査実施継続 ・社内人権研修
S	社会への貢献	地域社会共生	KPI：各地域での社会貢献や地域活性化への支援 目標：各地域での社会貢献や地域活性化への支援 ・サッカー部による地域貢献活動実施(サッカークリニック、サザンカップ、清掃活動等) ・小中学校の校外学習、高等学校工場見学受け入れ実施 ・地元交響楽団、スポーツチームへの協賛実施	○	KPI：各地域での社会貢献や地域活性化への支援 ・サッカー部による地域貢献活動継続 ・小中学校の校外学習、高等学校工場見学受け入れ実施継続 ・地元交響楽団、スポーツチームの支援継続
		職場の労働安全衛生改善	KPI：休業以上災害0件、不休以上災害6件以下 目標：重大な労働災害発生時の撲滅、健康的に働ける環境の実現 ・休業以上災害4件 ・不休以上災害19件 ・定期健康診断、ストレスチェック実施	△	KPI：休業以上災害0件、不休以上災害9件以下(前年の50%以上削減) ・安全文化の醸成、安全衛生教育の実施、職場リスクの低減、協力会社や請負業者の業務及び工事における安全活動推進継続 ・定期健康診断、ストレスチェックの継続実施
		多様性と包摂性	KPI：障がい者雇用率2.5%以上の維持・向上、大学(院)卒及びキャリア採用者の女性比率20%以上 目標：多様性と包摂性に配慮した職場の実現 ・障がい者雇用率2.5% ・2024年度大学(院)卒及びキャリア採用者女性比率26%	○	KPI：障がい者雇用率2.5%以上、大学(院)卒及びキャリア採用者の女性比率20%以上 ・障がい者の求人活動を継続 ・多様性に対する設備の整備を推進
		働きやすい職場環境の整備	KPI：年休取得率90%以上、男性育休取得率50%以上、新卒者の3年後定着率75%以上 目標：活力をもって働ける職場環境の実現 ・年休取得率89.3% ・男性育休取得率46.7% ・新卒者3年後定着率83.3% ・従業員満足度調査実施	△	KPI：年休取得率90%以上、男性育休取得率50%以上、新卒者の3年後定着率75%以上 ・年休の計画的取得の促進 ・男性の積極的な育休取得の促進 ・高卒入社1年目および3年目フォロー面談、中途採用社員へのフォロー面談、退職者面談継続 ・従業員満足度調査継続
G	経営基盤強化	人材育成	KPI：・人材育成計画に基づく効果的な研修の実施 ・管理職の第一種衛生管理者資格取得率60%以上 目標：全社員の自己成長を後押しできる基盤作りと教育定着 ・GM、TL、作業長対象の労務管理・ハラスメント防止教育・メンタルヘルス研修を実施 ・オンライン研修の導入 ・中途採用者向け研修、各登用時研修、キャリア採用者研修、高卒フォローアップ研修実施 ・第一種衛生管理者資格取得率55%	△	KPI：・人材育成計画に基づく効果的な研修を実施し、社員の成長及びスキル向上をサポート ・管理職の第一種衛生管理者資格取得率60%以上 ・新任GM、TL、作業長対象の労務管理・ハラスメント防止教育 ・オンライン研修継続 ・管理職に対する第一種衛生管理者資格取得要請
		コーポレートガバナンス強化	KPI：サステナビリティ情報の開示 目標：CGコードの着実な運用 ・気候変動リスク・機会の開示内容の更新 ・2025年度向け開示内容見直し方向性検討 ・SSBJ開示基準の動向調査開始 ・有報、統合報告書、HP等へのサステナビリティ情報開示 ・取締役会実効性評価、グループ会社間利益相反監督委員会を実施	○	KPI：サステナビリティ情報の開示 ・気候変動リスク・機会の開示内容の更新 ・ESG情報開示の新たなSSBJ基準の動向調査継続 ・有報、統合報告書、HP等へのサステナビリティ情報開示 ・取締役会実効性評価、グループ会社間利益相反監督委員会の実施 ・少数株主保護にかかる情報開示の充実等への対応検討
		コンプライアンスの徹底	KPI：企業倫理推進委員会で承認された活動の遂行 目標：コンプライアンス違反ゼロ ・安全環境コンプライアンス調査フォローアップ実施 ・設備種別安全環境法規一覧の確認 ・情報管理台帳整備 ・下請法：中小企業庁立入検査実施 ・CSR調達調査フォローアップ実施 ・コンプライアンス教育：階層別教育、下請法教育・情報管理教育実施	○	KPI：企業倫理推進委員会で承認された活動の遂行 ・安全環境コンプライアンス調査企画検討 ・設備種別安全環境法規一覧フォロー ・情報管理フォロー ・特定法令監査継続 ・違法点検継続 ・サプライチェーンにおける企業倫理推進継続 ・各種コンプライアンス教育継続
		リスクマネジメント推進	KPI：リスク管理委員会で承認された活動の遂行 目標：全社的リスク管理システムの構築と適切な実践 ・リスク受容等検討会、予算策定前リスク検討会開催 ・アクションプラン改善要請実施 ・部長層対象基本教育、専門教育、課長/GM/TL対象導入教育、新任対象者教育実施 ・BCP実効性改善フォロー	○	KPI：リスク管理委員会で承認された活動の遂行 ・RMS教育継続によるRMS定着化 ・定期的なアクションプラン更新に基づくリスク管理 ・階層別リスク管理啓発活動 ・BCP実効性改善フォロー継続とBCPシステムの見直しおよびBCP訓練の準備 ・環境リスク総点検フォローアップ



地球環境保全への貢献

脱炭素社会の実現

気候変動は、東邦チタニウムグループにとってリスクであると同時に、新たな収益機会を得るための重要な経営課題であると認識しています。事業を通じて気候変動の緩和と適応に取り組み、技術革新を通して脱炭素化へ積極的な貢献を図るとともに、ステークホルダーと適切に協働して能動的に取り組むことで、当社グループの中長期的な企業価値向上と社会全体の持続的な発展の両立を目指します。

また、当社グループは、日本政府が脱炭素化に舵を切ったことを支持しており、気候変動に関連する法規制を遵守し、バリューチェーン全体におけるGHG排出量削減を通して、SDGsやパリ協定で掲げられた目標達成への貢献を図ります。気候関連の財務情報開示の重要性を認識し、TCFDを支持するとともに、TCFDに即した情報開示を行っています。

TOPICS

『ZEB(Net Zero Energy Building)※1』の実現

茅ヶ崎工場では、当社グループ初、茅ヶ崎市においても初となる『ZEB』の認証を取得した総合事務棟を建設しました。本総合事務棟は、高性能な省エネルギー技術と創エネルギー技術を融合させることで、快適な室内環境を保ちつつ、建物の年間に消費する一次エネルギー消費量をネットでゼロ以下に抑えており、機能性と快適性を兼ね備えたオフィス複合施設です。なお、『ZEB』としての機能開始は、2025年12月末の周辺整備完了後を予定しています。

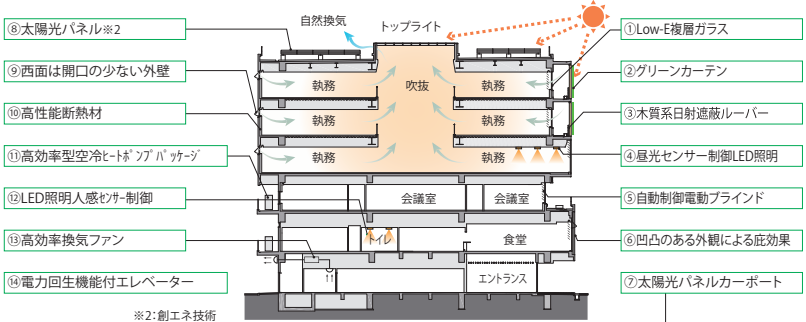
※1『ZEB』：以下の①、②を満たした建築物
①基準一次エネルギー消費量から50%以上の削減
(再生可能エネルギーを除く：省エネ)
②基準一次エネルギー消費量から100%以上の削減
(再生可能エネルギーを含む：省エネ+創エネ)

太陽光発電設備の導入

若松工場では、2023年12月より、工場や倉庫建屋の屋根に太陽光発電設備(PPA※モデル)を設置し、送電を開始しました。今後建設予定の工場や建屋にも設置を検討し、カーボンニュートラルエネルギーおよび省エネ設備導入を積極的に進めていきます。



若松工場内で設置した太陽光発電パネル
<https://www.toho-titanium.co.jp/csr/data/>
※Power Purchase Agreementの略。発電事業者が敷地内外への発電設備の設置と運用・保守を実施、発電した電力を需要家に供給する電力購入契約。



※2：創エネ技術



燃料カーボンフリー化の取り組み

黒部工場は、2022年10月より製造工程で使用していたLPGを、カーボンオフセットLPGへ切り替えました。

カーボンオフセットLPGは、燃焼させた際に発生する温室効果ガスの排出量をカーボンクレジットで相殺させるものです。

GXリーグ※への参画

当社グループは、2024年度より経済産業省が主催するGXリーグに参画しました。

2050年カーボンニュートラル実現に向け、GHG排出量の削減に取り組み社会に貢献してまいります。



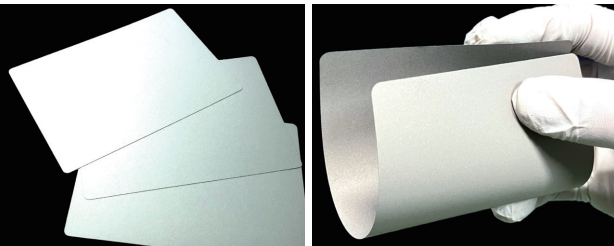
※GXリーグ：2050年までのカーボンニュートラル実現と経済成長を同時に推進する活動

環境・安全性に配慮した製品の提供

当社グループは、お客様から求められる顕在化された要望にお応えするとともに、地球環境負荷の低減に資する新プロセスや新製品の開発を推進しています。また、使用する原材料や製造工程、製品の用途においてSDGsへの貢献を強く意識し、持続可能な社会の発展に貢献しています。

新素材事業部では、将来の水素社会に向けてPEM型水電解装置に使用される材料素材として、2024年度にWEBTi®の新工場の建設を開始しました。2026年度の量産化を目指します。

触媒事業部では、環境対応型触媒の開発を継続的に進めており、その中で2024年度に商業化した製品については、拡販を推進中です。



WEBTi® (チタン多孔質体)

持続可能な資源活用

水資源の有効活用

当社グループは、操業の改善や水の循環使用の促進とともに、水リスクの高い地域の把握に努め、取水量の削減に取り組んでいます。各地域の水質・水量の許可基準を満たし、各種法令を遵守しており、「Aqueduct Water Risk Atlas※1」によ

る水ストレスレベル調査結果※2により、2024年度時点で水ストレスを抱えた事業所はないことを確認しています。

※1 世界資源研究所(WRI)が公表する、世界各地域の水リスク測定のためのツール。
※2 <https://www.toho-titanium.co.jp/csr/data/>

廃棄物削減・再利用の推進

各事業所から発生する廃棄物を可能な限り抑制しながら、分別を強化し有価物化・再資源化に努めています。やむを得ず廃棄物として処分する場合は、廃棄物処理法を遵守し、適正に処理を行っています。

若松工場から発生する汚泥のリサイクル処分

若松工場から発生する汚泥について、埋め立て処分として活用できるよう汚泥の再資源化に取り組んでいます。



汚泥を乾燥させてプレスケーキにする



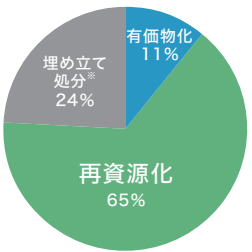
廃プラスチックの再利用の展開

前年度に引き続き、廃棄物処理の委託先を変更し再資源化のプロセスを採り入れることで、再利用する取り組みを推進しています。茅ヶ崎工場では、廃プラスチックを再利用する取り組みを継続し、環境保全に資する活動を継続しています。



再利用する廃プラスチック回収用コンテナ

産業産廃物の内訳(2024年度)



※埋め立て処分比率24%中23%は海洋埋め立て用地開発分となります。

TCFD提言に基づく情報開示

当社グループは、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）のフレームワークに基づき、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つの枠組みに整理し、情報開示を行っています。

気候変動に関する取り組みは以下の通りです。2050年GHG排出量ネットゼロの目標に向けて推進してまいります。

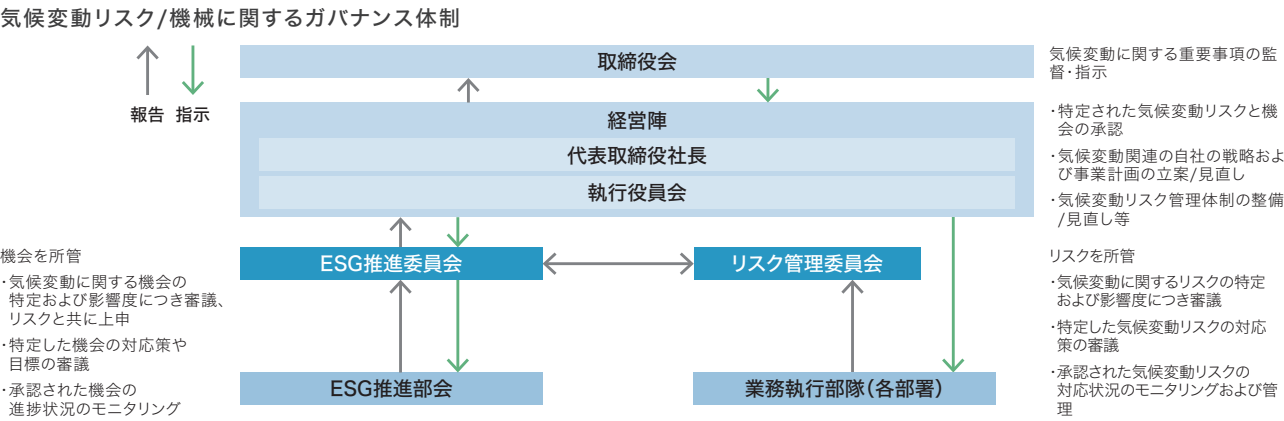
ガバナンス

気候変動に関するリスクの特定、影響度および対応策の審議と、承認されたリスクの対応状況のモニタリングおよび管理については、リスク管理委員会が行います。

気候変動に関する機会の特定、影響度および対応策・目標の審議と、承認された機会の対応状況のモニタリングについては、ESG推進委員会が行います。また、リスク管理委員会で審議された気候変動に関するリスクについても併せて執行役員会に上申します。

執行役員会は、定期的（原則年2回）に両委員会で審議した気候変動に関するリスクと機会に関する事案報告を受け、その承認を行います。

その後、監督機能を備えた取締役会で承認事案が報告されます。



戦略

当社グループは、シナリオ分析を通じて気候変動による財務インパクトの把握に努めています。シナリオ分析の結果をもとに、脱炭素社会の実現に向けた具体的な移行計画を策定し、2023年度から2025年度までの中期経営計画へ反映しています。

詳細は、当社ウェブサイトの「TCFDに基づいた開示内容」に掲載しています。
<https://www.toho-titanium.co.jp/pdf/csr/aboutTCFD.pdf>

リスク管理

気候変動リスク特定プロセス

気候変動リスクの特定プロセスは、リスク管理委員会が主導しています。また、ESG推進委員会と連携の上、最終的に執行役員会で当社グループの気候変動リスクを特定します。

リスクへの対応方法

特定された気候変動リスクについては、リスク管理マニュアルに基づき、回避・低減・移転・受容の4項目に分類し、それぞれ対応を検討します。対応方針は、リスク管理委員会での審議後ESG推進委員会を通じて執行役員会で報告し、最終承認されます。

全社グループのリスクマネジメントへの統合

リスク管理委員会は、社長が委員長を務め、執行役員、事業部長、委員長が指名したメンバーで構成されています。気候変動リスクに関しても、リスク管理マニュアルに定められたシステムに基づき、他のリスクと同様にリスク管理委員会で管理しています。

指標と目標

当社グループは、製造工程由来のCO₂ゼロ化、省エネ・エネルギーの有効利用、使用エネルギー源のカーボンフリー化を通じてGHG排出量削減に取り組んでいます。

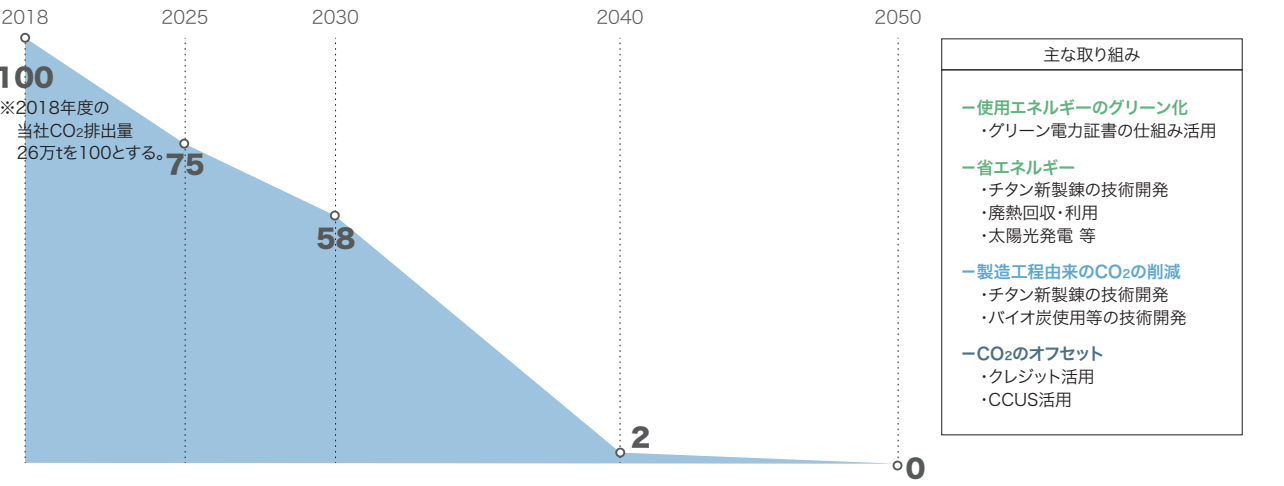
Scope1、Scope2の総和で2025年度には25%、2030年度には40%超削減（いずれも対2018年度比）を目標に設定し、最終目標として、2050年度のネットゼロを目指します。

2050年度のカーボンニュートラルに向けた指標を以下の通り設定しています。

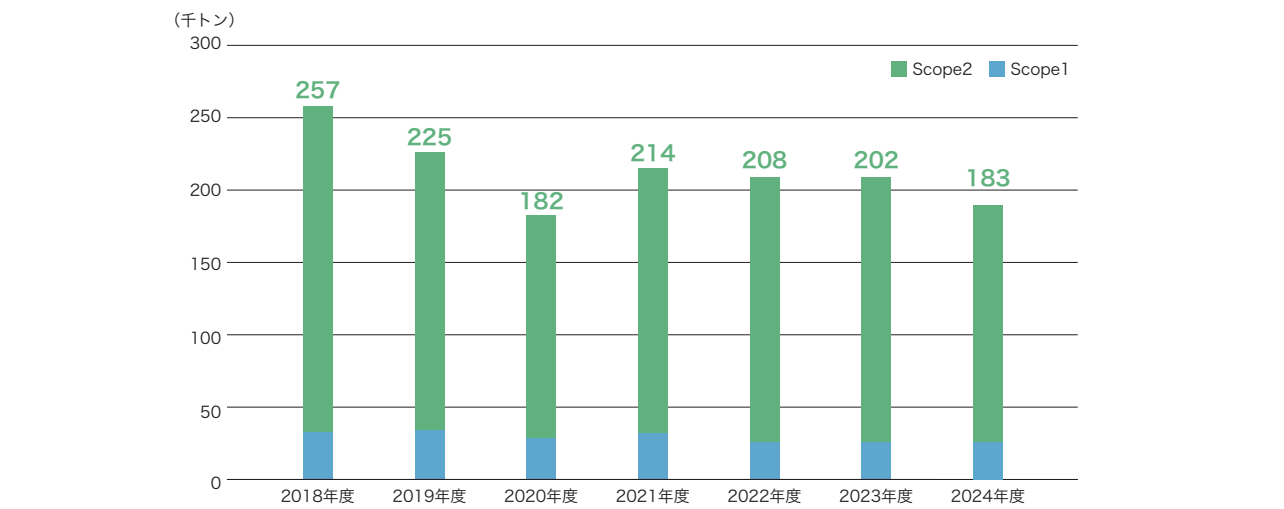
指標1：製造工程由来のGHG排出量

指標2：省エネ・エネルギーの有効利用によるGHG排出量

指標3：使用エネルギーのカーボンニュートラル化によるGHG排出量



GHG排出量の推移



注) 1. Scope1は、クレジット(クレジットまたはボランタリークレジット)により相殺した値。
2. Scope3は、2022年度実績は367千トン-CO₂、2023年度実績は351千トン-CO₂、2024年度実績は368千トン-CO₂。

CO₂フリー電力の導入

当社は、CO₂排出量削減の一環として、2021年度より茅ヶ崎工場および若松工場の一部と日立工場、2023年度より黒部工場にCO₂フリー電力を導入しています。また、2023年度には若松工場にPPAモデルによる太陽光発電設備を導入し発送電を開始しました。

当社グループでは、今後も使用する電力のCO₂フリー化を推進します。



社会への貢献

行動基準

東邦チタニウムグループでは行動基本方針の具体的な考え方として31項目の行動基準を展開しています。

行動基準

1. 社会での有用性

イノベーションを通じ、社会に有用な製品・サービスを生産・提供します。

2. 人権保護と労働環境

2.1 人権の尊重

人権と多様性を尊重し、性別、年齢、人種、国籍、信条、宗教、障害、社会的身分、性的指向等による差別を行いません。また、職場・事業上での各種ハラスメントなど人格を無視する行為、不当な取り扱いや差別を防止する措置を取ります。人権に関する国際規範を尊重し、児童労働、強制労働・奴隷労働やこれらにつながる取引を行いません。適正な労働時間管理を行うとともに、ワークライフバランス（仕事と生活の調和）の実現に努めます。労働者の団結権、団体交渉権を尊重し、労使間の円滑なコミュニケーションの確保に努めます。プライバシーを尊重し、ステークホルダーの個人情報を適正に管理します。

2.2 労働安全衛生

安全・衛生的で働き甲斐のある快適な職場環境の実現に向けて、適切な労働環境・労働条件の確保・維持と労働災害・疾病の予防に努めます。製品中および生産工程で使用する化学物質が人の健康や安全を脅かすことがないように、各国法令に基づき化学物質の管理とサプライチェーンへの適正な情報開示を徹底します。

3. 公正な事業活動

3.1 法令遵守

関係各国の法令を遵守した事業活動を行います。

3.2 製品の品質と安全性

お客様の期待に応える価値を創造し、安全で高品質な製品・サービスを提供します。

3.3 公正な取引

不当・不正な手段による利益追求は行わず、各国の競争法を遵守し、健全な競争と公正な取引を行います。サプライヤーとは対等・公正な取引関係を構築します。第三者の知的財産を尊重します。各国の貿易管理規制を遵守し、平和と安全を脅かす取引には加担しません。「紛争鉱物」の調達など、地域紛争や人権侵害を助長する可能性のある取引を行いません。「反社会的勢力」とは関係を遮断し、資金洗浄にも加担しません。

3.4 腐敗行為の防止

公務員等および取引先に対して、法律または社会通念の範囲を超える経済的利益その他の便益の約束、申し出、許可、提供または受領を行いません。誠実に職務を遂行し、会社の利益に反して自らや第三者の利益を図る行為を行いません。

3.5 会計・税務・財務情報等

法令・会計基準・社内規程に基づき適正に会計処理・記録と納税を行います。法令・証券取引所規則等に基づき、適時・適切に財務情報その他の会社情報の開示を行います。インサイダー取引や、インサイダー取引を誘発する行為は行いません。

3.6 会社の資産・情報の管理と活用

事業活動を通じ価値を創造し社会に提供するため、会社が有する資産・情報の適切な管理と有効活用に努めます。会社の資産を私的利用など業務以外の目的に使用しません。秘密情報は厳重に管理し、その漏洩防止のための対策を講じます。

3.7 内部通報者の保護

内部通報の機密性を維持し、内部通報者に対して不利益となる行為は行いません。

4. 環境保護、社会との共生

4.1 環境に配慮した事業活動

計画・調達・生産・配送・販売・保管などの事業活動全体を通じ、サプライチェーンとも協力しつつ、資源の有効利用、省エネルギー、リサイクルの拡大など環境負荷の低減に努めます。地域の環境保全のため、環境汚染の未然防止を徹底します。また、地域の環境美化に貢献します。

4.2 情報開示とコミュニケーション

顧客、取引先、株主、従業員、行政、地域社会などステークホルダーとのコミュニケーションを促進し、経営の透明性を高め、説明責任を果たします。

4.3 地域社会との調和と貢献

事業活動を行うに当たり、その国や地域の文化や慣習を尊重します。「良き企業市民」として地域社会に貢献します。地域社会の一員として地域と協調した防災対策を進めます。また、サプライチェーンの一員として、災害に直面しても供給責任を果たせるよう対策を講じます。

本行動基準に反する行為を行った場合、グループ各社の社内規則に基づき処分される場合があります。

お客様対応 / 品質管理

お客様満足度向上のための取り組み

東邦チタニウムグループでは、お客様の信頼に応え続けていくために、品質を最優先した製品・サービスの提供に努めています。お客様のニーズを的確にとらえ、製品・工程の改善を継続的に実現していくことで、お客様満足度の向上を目指しています。また、研究段階より環境への影響を配慮し、製品ライフサイクル全体での環境負荷低減に取り組んでいます。

東邦チタニウムグループ品質基本方針

私たちは、優れた製品とサービスを提供し続けることが社会的使命であると認識し、持続可能な社会の実現に貢献すべく、本品質基本方針を定めて行動します。

1. コンプライアンス

法的要求事項の遵守を徹底し、高い倫理観を持って行動します。

2. 顧客期待への対応

顧客ニーズを正しく捉え、品質に関する正確な情報を提供することはもとより、信頼され、満足していただける製品・サービスを提供します。

3. 継続的改善

品質マネジメントシステムを運用し、品質・サービスの継続的改善を推進します。

4. 人材育成

品質・サービスに関して高い意識と責任感を持ち、質の追求に向けて積極的に行動する人材の育成に努めます。

5. 安全・環境への配慮と情報提供

安全性・環境保全性に配慮した製品を実現し、適切な情報を提供します。

品質管理への取り組み

品質マネジメントシステムに関する国際規格であるISO 9001の認証を取得し、グローバルカンパニーとして相応しい世界に通じる品質管理体制を構築して、お客様に安心してご使用いただける製品を供給しています。特に、スポンジチタンおよびチタンインゴットについては、品質マネジメントシステムに関する国際規格の一つであるJIS Q 9100の認証を取得し、航空・宇宙関連産業を始めとした高度な品質管理要求に応える「安定品質」を約束しています。

国際規格「ISO 9001」認証取得

1996年、触媒部門のISO 9002審査登録を皮切りに、1998年にはチタン全部門ISO 9002の審査登録を達成、2001年までにチタン・電材の主要製品のISO 9001への登録拡大を実現し、右記の登録範囲について認証されています。今後も品質マネジメントシステムを拡充し、認証取得を進めるとともに、お客様とのさらなる信頼構築、満足度の向上に努めます。

航空宇宙産業向けの品質マネジメントシステムを導入

2003年には、スポンジチタンに関して、航空・宇宙向けの品質システム規格の一つであるJIS Q 9100規格の審査登録も受け、2010年にはチタンインゴットへの登録拡大を実現しています。より良い品質とサービスを提供するべく今後も努力を重ねていきます。

ISO 9001:2015を取得した事業所

本社、茅ヶ崎工場、日立工場、八幡工場、若松工場、黒部工場

認証範囲

四塩化チタン、スポンジチタン、高純度チタン（スポンジ、インゴット、ビレット）、チタンインゴット、高純度酸化チタン、プロピレン重合用触媒、超微粉ニッケル、塩化マグネシウム、三塩化チタン水溶液、四塩化チタン水溶液、チタン多孔質体およびチタン系粉の設計・開発および製造並びに高純度金属の受託溶解および高純度塩化物の受託製造

JIS Q 9100:2016を取得した事業所

本社、茅ヶ崎工場、八幡工場、若松工場

認証範囲

スポンジチタンおよびチタンインゴットの製造



サプライチェーンマネジメント

サプライチェーンにおける人権尊重

東邦チタニウムグループは、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿って、人権尊重に取り組んでいます。「国際人権章典」および国際労働機関（ILO）の「労働における基本的原則と権利に関するILO宣言」に記されている人権保証に

加え、「行動基準」に人権と多様性の尊重を明記し、経営トップのリーダーシップのもと遵守・徹底を図っています。

 詳細はWebサイトの経営方針に記載しています。
<https://www.toho-titanium.co.jp/csr/social/>

お取引先様との連携強化

東邦チタニウムグループは、調達基本方針の「取引行動指針」と「お取引先様への約束（取引の原則）」に基づき、法令順守と環境保全のもと、公平かつ公正な取引に努め、お取引先様との信頼関係構築を目指します。

調達基本方針		
取引行動指針	透明性	オープンに徹し、透明性のある取引を行います。
	公正	お取引先様の選定は、公正な評価に基づき行います。
	法令遵守	関連法規を遵守しかつ法令の個々の条項だけでなく、その精神をも尊重し、業務を遂行します。
	環境保全	環境を重視し、積極的に「グリーン購入」を進めます。
	相互信頼	お取引先様との対等なパートナーシップに基づく取引を通し、信頼関係を築きます。
お取引先様への約束（取引の原則）	倫理	厳正な倫理観に基づくお取引先様との適切な関係を維持します。反社会的勢力との関係を遮断し、健全な購買活動を行います。優越的地位を利用した不当な利益や不利益を及ぼす取引を行いません。
	公平な参入機会	取引を希望される皆様に対しては、公平な参入機会をご用意するとともに、取引のお申し入れに対しては真摯に対応します。
	公正な評価	お取引先様の選定は、品質・価格・納期及び実績等の公正な評価に基づき行います。
	機密情報の管理	購買取引において業務上知り得た情報は、厳格に管理し機密保持に努めます。
	選定理由の明示	競合引き合い等で発注先に選定されなかったお取引先様に対しては、ご要望に応じて選定されなかった事実及びその理由を明らかにします。

CSR調査

当社グループは、グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン（GCNJ）の中のサプライチェーン分科会発行の「CSR調達セルフ・アセスメント質問表」を用い、各事業部でのサプライヤーを対象に調査を実施しており、当社グループの定める基準を満たしているかを確認しています。また、各サプライヤーからの回答結果に基づきCO₂排出量の削減、廃棄物の排出量削減および電力、水、エネルギー使用量の削減などの取り組みを確認し、サプライチェーン全体としての環境負荷の低減を図っています。

グリーン調達

当社グループは、環境保全に向けた取り組みの一つとして、「グリーン調達ガイドライン」に基づき、お取引先様と共に環境保全活動を推進しています。この活動を通じて、調達するすべての資機材を対象に、製造、使用および廃棄に関する環境負荷、ならびに当社グループへのサービスの提供に関する環境負荷の低減を図っており、地球環境への負荷が少ない物品の購入、さらに環境対応に積極的なお取引先様からの調達に努めています。

調達BCPの取り組み

当社グループは、地震や風水害などの自然災害や、火災・爆発・停電などによる事業停止リスクに備えるため、調達BCPに取り組んでいます。調達ソースの多元化と調達エリアの分散化を進め、調達リスクの最小化を推進しています。

公正な取引(下請法遵守に係る活動)

当社グループは、下請法に該当するお取引先様に対して公正な取引を行うために、下請法を遵守し、お取引先様との適正かつ円滑な運営に基づき信頼関係構築と深化につなげています。

反社会的勢力排除に向けた取り組み

反社会的勢力の排除に継続して取り組んでいます。「行動基準」に明記した“公正な取引”のもと、すべてのお取引先様に対して健全な取引ができることを判断するために反社予防措置実施状況調査を行い、定期的な確認をしています。

パートナーシップ構築宣言

当社グループは、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

- 1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を越えた新たな連携
- 2. 「振興基準」の遵守
- 3. 「ホワイト物流」



「ホワイト物流」推進運動への参画

当社グループは、2022年3月に国土交通省が主体となり、経済産業省・農林水産省が連携して取り組んでいる「ホワイト物流」推進運動の趣旨に賛同し、自主行動宣言を提出しました。「ホワイト物流」推進運動は、物流業界における健全で安心して働ける労働環境の実現を目指す取り組みのことで、深刻化が続くトラック運転手不足に対応し、国民生活・産業活動に必要な物流を安定的に確保するとともに経済の成長に寄与することを目的としており、①輸送の生産性向上と効率化②女性、高齢者（60代以上）の運転手等にも働きやすいホワイトな労働環境の実現に取り組んでいます。参画企業は、物流改善に向けた自主的な取

り組み項目・内容を「自主行動宣言」として策定し、宣言・実行することを求められており、2025年度末で賛同企業3,000社の目標が掲げられています。（2025年3月22日時点賛同企業数3,140社）

- 1. 物流の改善提案と協力
- 2. 運転以外の作業部分の分離
- 3. 荷主側の施設面の改善
- 4. 船舶や鉄道へのモーダルシフト
- 5. 燃料サーチャージの導入
- 6. 契約の相手方を選定する際の法令遵守状況の考慮
- 7. 働き方改革等に取り組む物流事業者の積極的活用
- 8. 荷役作業時の安全対策（抜粋）



責任ある鉱物調達

当社グループは、すず・タンタル・タングステン・金・コバルト・マイカ・ニッケル・銅・リチウム・天然グラファイトを対象として、紛争地域および高リスク地域（CAHRAs）におけるOECD Annex IIリスク（①鉱物の採掘、輸送、取引に関連した人権侵害、②非政府武装集団に対する直接的または間接的支援、③公的または民間の保安隊による不法行為、④贈収賄および鉱物原産地の詐称、⑤資金洗浄、⑥政府への税金、手数料、採掘権料の未払い）のある

鉱物を調達・使用しないことを基本方針とし、調達に際し前述リスクの有無を確認します。万ーサプライチェーン上でリスクが見つかった場合は、是正処置を行います。

この方針を遵守するため、お取引先様には当社グループの考えを理解いただき、責任ある鉱物調達に取り組むよう要請しています。また、こうした取り組みについて、すべてのステークホルダーに対し、適切な情報開示を行います。

地域社会共生

当社グループは、各工場の生産拠点において、地域との調和・連携を図りながら信頼関係を築くことに取り組んでおり、地域社会と共に持続的な発展を目指しています。従業員も地

域の一員として、イベント活動やボランティアなどの社会貢献およびスポーツを通しての交流など、積極的な行動とコミュニケーションにより地域活性化への支援に取り組んでいます。

東邦チタニウム・マインドの醸成

東邦チタニウムサッカー部

1955年発足の歴史ある東邦チタニウムサッカー部は、Jリーグをはじめさまざまなカテゴリーで活躍してきた選手が在籍しています。選手は茅ヶ崎工場もしくは横浜本社に勤務し、全員が社員としてサッカーと仕事を両立しています。2002年からは少年少女サッカー大会「トーホーサザンカップ」の企画・運営、2016年からは茅ヶ崎・寒川地区の「サッカークリニック」の開催をはじめとした活動を継続し、サッカーを通じて子どもたちの健全な成長と育成をサポートしており、地域密着型のチームとして成長しています。



積極的なコミュニケーションを通じた地域社会貢献

地域の小・中学生および高校生を招待して工場見学会を開催しているほか、当社の社員による近隣高校への出張授業を行っています。子どもたちの教育に貢献するとともに、当社グループの事業や安全への取り組みについて理解を深めるきっかけとしています。また、東邦チタニウムサッカー部では、ボランティア活動を通して毎月スタッフ・選手による地域のごみ拾いや清掃を行うなど、地域社会との融和を図っています。





魅力ある職場の実現

職場の労働安全衛生環境改善

当社グループでは、安全を最優先とする基本方針のもと、快適な職場環境の整備および労働災害ゼロの実現に向けて、さまざまな取り組みを推進しています。

また、全従業員が常に健康な状態を維持し、それぞれの能

力を最大限に発揮できる環境づくりを経営上の重要課題と位置づけており、メンタルヘルスケアを含む健康維持に関するサポートや、定期的な体力測定の実施など、健康の保持・増進に向けた施策を積極的に展開しています。

多様性と包摂性

当社グループでは、職場における多様性と包摂性（ダイバーシティ&インクルージョン）の実現に向けた取り組みを重要な経営課題のひとつとして位置づけています。性別、年齢、国籍、障がいの有無、性的指向、価値観など、さまざまなバックグラウンドを

持つ社員一人ひとりが尊重され、それぞれの個性と能力を最大限に発揮できる環境づくりを推進しています。多様な視点と経験の融合によって、新たな価値の創造や組織の活性化を図るとともに、誰もが安心して働ける職場の実現に努めています。

女性活躍推進

当社グループは、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」に基づき、一般事業主行動計画を策定し、すべての社員が能力を最大限に発揮できる職場環境の整備を目指しています。特に、女性の活躍推進に向けて、キャリア形成支援や働き方の柔軟性の確保、育児・介護と仕事の両立支援など、多面的な施策を実施しています。これらの取り組みを通じて、次世代の人材育成と多様な組織づくりに貢献していきます。

障がい者雇用

当社グループでは、国が定める法定雇用率に則り、障がい者雇用の促進に積極的に取り組んでいます。採用活動においては、個々の能力や適性を尊重した選考を行い、安心して長く働ける職場環境の整備にも力を注いでいます。こうした取り組みを通じて、誰もが自分らしく活躍できる、包摂性のある組織づくりを目指しています。

シニア社員の活躍

当社グループでは、2023年4月より定年年齢を従来の60歳から65歳へ延長しました。これは、人生100年時代を見据え、経験豊富なシニア社員がこれまで以上に長く活躍できる環境を整備することを目的としています。制度改定に伴い、健康管理の充実や柔軟な働き方の推進、体力面への配慮など、多面的なサポート体制を強化しています。安心して働き続けられる職場づくりを通じて、すべての年代の社員が互いに学び合い、成長できる組織文化の醸成を目指しています。

働きやすい職場環境の整備

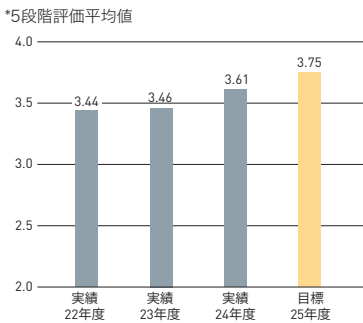
当社グループは、従業員一人ひとりのライフイベント、ライフステージに応じて、幅広い働き方を柔軟に選択できる制度を導入しています。育児・介護休業制度を整備し、家庭と仕事の両立を実現するとともに、フレックスタイム制度、病気等に備えた積立年休制度などを設定しています。

各種制度の整備・運用

制度	主な内容
エリア限定社員	勤務地を特定のエリア内に限定できる
復職制度	育児、介護、配偶者の転勤等によりやむを得ず退職する場合に一定期間内であれば復職できる
積立年休	繰り越すことができず消滅する年次有給休暇を別途積み立てることができる
寮・社宅（借上含む）	低額な自己負担金額で入居することができる（入居条件等有）
レクリエーション補助金	職場内の親睦を図ることを目的とし、従業員等に半期に1回レクリエーション補助金を支給
リフレッシュ報奨金	勤続10年、勤続20年の社員に対してリフレッシュ報奨金を支給

従業員満足度調査

当社グループでは、2022年度より全社員を対象とした職場満足度調査を定期的に実施しています。この調査は、社員一人ひとりの声を真摯に受け止め、職場環境の現状を把握するとともに、働きやすさや組織の風通しを向上させることを目的としています。得られた結果は各部署で分析され、業務改善の具体的な施策の検討や、コミュニケーションの促進、福利厚生の実など、職場環境の継続的な改善に活用されています。社員の満足度向上が組織全体の活力につながるの考えのもと、今後もより良い職場づくりに努めてまいります。



処遇の引き上げ

当社グループでは、労働組合との対話を重視し、協議を重ねながら各種制度の改善に取り組んでいます。従業員の声を反映した制度改革を通じて、より良い職場環境の構築を目指しており、2025年度においても引き続き、働きがいのある職場づくりのために、労使一体となって改善活動を推進していきます。

制度	改定内容
出産休暇	日数の増加、取得条件の緩和
単身赴任	単身赴任手当・帰省交通費の増額
赴任手当	赴任手当の増額
寮・社宅	入寮条件の緩和、二重貸与の条件緩和
積立年休	取得条件の緩和

人材育成

当社グループは、“「人財」こそが競争力の源泉である”と考えており、中長期経営戦略を下支えする「人財基盤」の強化・確立を目的として人材育成計画を策定しています。

技術の習得と伝承を目的とした現場力向上教育や、知識習得・意識醸成を企図した個別テーマ教育に加え、新入社員には、指導員を付け、個人別の目標と指導計画に基づいた人材育成に取り組んでいます。また、役職に応じて必要な能力・知識を修得するための集合教育や、「グローバル人財」「変革人財」を早期に育成するための短期国外留学制度・選抜教育等を導入

しています。さらに、従業員一人ひとりのスキルアップを目的として各種自己啓発プログラムを用意しています。

管理職に対しては、360度評価を実施することで、本人の自己認識と周囲の評価とのギャップに気づきを促し、その気づきを行動変容につなげることで、マネジメント力の向上を期待しています。

また、2024年度より①ポスティング制度と②異動希望制度を導入し、2025年度からは「人財SHINKAプロジェクト」を始動しました。

ポスティング(社内公募)制度、異動希望制度

	ポスティング(社内公募)制度の導入	自己申告シートによる異動希望
概要	募集部署が募集要項を明示し、希望する社員が応募する制度	異動希望者が希望先部署の状況に関わらず、希望を表明できる制度
対象者	全社員(以下を除く)・応募時点で勤続満2年未満の者 ・応募時点で現所属へ異動してから満2年経過していない者	全社員(自己申告シートの記入対象者)
実施頻度	年2回(毎年3月、9月頃に募集)	年1回(毎年12月頃に記入)
備考	・募集部署での審査および人材会議での審査を通す必要がある。	・「自身のキャリアを社員自らが考え、そのキャリア実現に向け適する社員を会社として応援する」趣旨に合致した場合のみ、具体的な異動調整に入る。 ・ただし、諸事情により異動が実現できない場合もある。

人財SHINKAプロジェクト

「人財SHINKAプロジェクト」とは、2030年ありたい姿の実現に向け、“文化を変え、人を変え、会社を変える”をスローガンに、社員が“進化”し、“真価”を発揮できる社員の意識・組織文

化を変える取り組みです。その第一弾の施策として、人事制度・人事運用の進化(見直し)に着手していきます。

2025年度からの3か年のスケジュールは以下の通りです。



全社教育体系図

区分	重点教育	階層教育	英語教育	知識向上	意識向上
部長職	キャリア採用者教育	部長職登用時研修	TOEIC	グローバルへの評価・労務管理・ハラスメント防止研修 ベタルルルスア研修 ハラスメント防止研修 作業長への労務管理・ハラスメント防止研修	コミュニケーション(GLOBIS・School) 通信教育
課長職		課長職登用時研修			
係長職		係長職登用時研修			
主任職		業務課題発表会 主任職登用時研修			
指導職		指導職登用時研修			
一般職	高卒社員フォローアップ研修 高卒社員指導員制度 高卒新入社員導入教育			研修生制度	

：有資格者全員が受講

人材採用の考え方

当社グループは、性別や国籍、新卒・キャリア採用にかかわらず、グローバルに活躍できる優秀な人材の確保に取り組んでおり、特に工場・研究所での業務体験・実機見学を主としたインターンシップの拡充に注力しています。求職者の専門分野や将来のキャリアビジョンを踏まえた就業体験を提供することで、入社後のミスマッチによる早期離職防止にも繋がっています。なお、新規大学卒業者の5年間の定着率は87.5%です。

また、女性活躍推進法に基づき、女性社員を増やし、かつ女性管理職を早期に育成するため、女性の採用比率20%以上の当社目標に対し、過去5年間の実績は21.5%となりました。

過去5年間の採用人数(新卒・キャリア)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	5年間
男性	10人	9人	14人	23人	17人	73人
女性	3人	2人	4人	5人	6人	20人
計	13人	11人	18人	28人	23人	93人



経営基盤強化

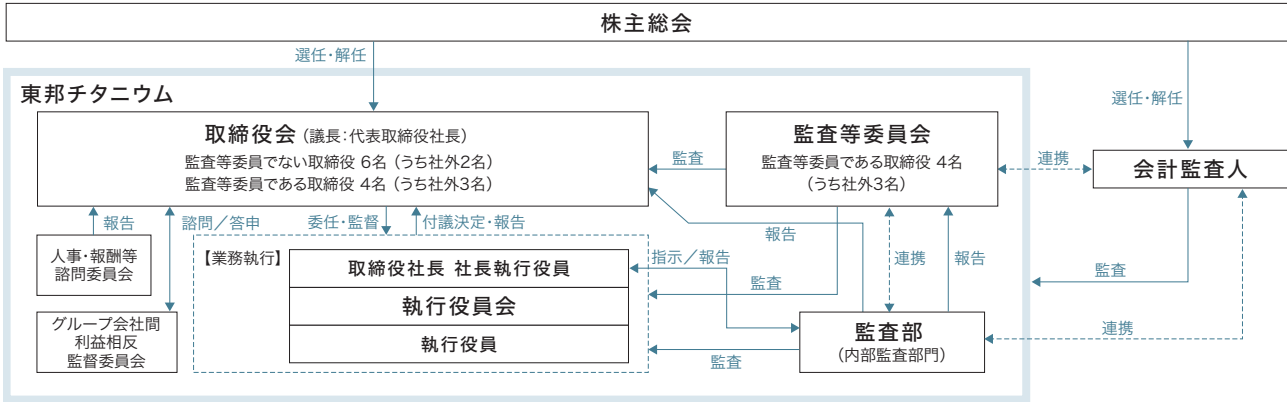
コーポレート・ガバナンス強化

基本的な考え方

当社は、経営理念に基づき、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、事業特性や取り巻く環境等を踏まえ、透明・公正かつ迅速・的確な意思決定を行い、適切に業務執行できるよう、以下の基本方針に従ってコーポレート・ガバナンスの充実に努めます。

- 株主の権利を尊重し株主の実質的な平等性を確保するとともに、権利行使を適切に行うための環境の整備に努めます。
- すべてのステークホルダーとの適切な協働に努めます。
- 法令に基づく開示はもとより、法令に基づく開示以外の情報提供にも主体的に取り組み、透明性の確保に努めます。
- 取締役会及び監査等委員会は、
 - 企業戦略等の大きな方向性の明示
 - 経営陣幹部による適切なリスクテイクを支える環境整備
 - 経営陣（執行役員を含む）・取締役に対する実効性の高い監督等それぞれの役割・責務を適切に果たすよう努めます。
- 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主との間で建設的な対話を行うよう努めます。

コーポレート・ガバナンス体制(2025年6月19日現在)



取締役会

取締役会では、成長戦略や経営計画等、当社が持続的に成長し、中長期的に企業価値を向上させるための企業戦略について審議し決定しています。リスクテイクを支える環境として、より透明性を高めるために、取締役10名のうち社外取締役5名(うち5名が独立役員)を選任し、それぞれが専門的かつ独立した客観的な立場から取締役の業務監督およびリスク管理を監督しており、内部統制リスクおよびリスク管理の実効性評価も行っています。

人事・報酬等諮問委員会

独立社外取締役の全員並びに代表取締役および代表取締役が指名するその他の取締役をもって構成し、委員長は代表取締役社長が務めています。人事・報酬等諮問委員会は、取締役・経営陣幹部の人事および報酬に関する事項、取締役会の実効性に関する評価等について審議し、取締役会に答申することを目的としており、開催頻度は原則年2回、その他必要に応じ随時行っています。

グループ会社間利益相反監督委員会

独立社外取締役の全員で構成され、委員長は委員の中から互選で選出しています。当委員会は年1回以上開催し、親会社グループと当社グループとの間の重要な取引等の妥当性について、少数株主の利益保護の観点から審議・検討を行うことを目的としています。

また、審議事項および審議結果の概要は、取締役会へ報告しています。

執行役員会

経営組織における責任体制の明確化および業務執行の迅速化を目的として、一定の業務執行権限を執行役員に委譲する執行役員制度を導入しています。執行役員会は、執行役員、常勤の監査等委員である取締役および社長が選任するその他の指名者をもって構成されています。

定例執行役員会を毎月数回開催するほか、必要に応じて随時開催し、社長は取締役会の方針や決議事項を執行役員に指示・伝達し、執行役員は業務執行状況を社長に報告しています。

監査等委員会

監査等委員4名のうち3名は独立社外取締役に構成されており、独立した客観的な立場から、監視および検証を通じて、その責任を果たしています。監査等委員には会計士が含まれており、高い専門知識を活かして業務監査および会計監査が実施され、取締役会においては、業務執行の適法性や妥当性を確認しています。常勤監査等委員は、重要な会議に出席し、かつ社内請議案件や報告に関する情報にアクセスでき、すべての情報を入手できる体制となっています。また監査等委員会は、会計監査人および内部監査部門と十分な連携を取りながら監査を実施しています。

内部統制システム構築の基本方針と運用状況

内部統制システム構築の基本方針	運用状況(抜粋)
1. 取締役、執行役員および使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制	「企業倫理規範」を制定し、これに基づいて行動しています。 - 監査部は、内部監査規則および内部監査計画に基づき、当社グループの法令・社内規程の遵守状況を含む監査を実施し、その結果を取締役会、社長および監査等委員会に報告するとともに、改善を要する事項等がある場合には当該部門に指示しています。 「企業倫理推進委員会」を年2回開催し、法令遵守状況の報告等を行っています。 - 取締役会規則に基づき、社外取締役および社外監査等委員出席のもと、2024年度は13回の取締役会を開催し、重要な事項を決定するとともに、取締役から定期的に職務の執行状況の報告を受けています。 - 内部通報制度を整備・運用しています。 「東邦チタニウムグループ反社会的勢力対応基本規程」に基づき、反社会的勢力との関係遮断のため取引先調査および契約上の措置等を実施しています。
2. 取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制	- 請議書、取締役会議事録等の文書については、法令および「文書取扱規則」に従い、適切に作成・保存および管理を行っています。 - 営業秘密、重要な内部情報および個人情報の保護を行っています。 - 法令および証券取引所の規則に従い、会社情報の適時・適切な開示を行っています。
3. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制	「リスク管理委員会」を設置し、グループ全体のリスク管理の方針・方向性の協議・承認を行うとともにリスク管理の実施状況の確認とフォローを行っています。 - 緊急事態に備え、社内規則やマニュアル類を整備しています。また、災害後の復旧手順等を定めたBCPを策定しています。
4. 取締役、執行役員および使用人の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制	- 効率的な業務遂行のため、「決裁権限基準表」、「職制」等の規定を定めています。 - 責任体制の明確化および業務執行の迅速化を目的として、執行役員制を採用しています。
5. 企業集団における業務の適正を確保するための体制	- 子会社の予算、事業計画その他一定の重要事項については、事前に当社の決裁権限基準表に基づく決裁を行っています。 - 子会社の業績・事業概況について、執行役員会等で定期的にレビューしています。 - 親会社とは別に独自に内部統制システムを構築しています。 - 親会社(JX金属株式会社)とは、独立性を確保しつつ、適宜情報交換を行い、連携を図っています。
6. 監査等委員会の監査等が実効的に行われることを確保するための体制	- 常勤監査等委員は執行役員会等の重要会議に出席し、重要な業務の執行状況を把握しています。 - 監査等委員会は社長等経営陣と随時会合を持ち、当社グループの経営課題等について意見交換を行っています。 - 当社グループの役員・従業員は重大な法令違反や不正行為、会社に著しい損害を与えるおそれのある事実等を発見したとき、直ちに監査等委員会に報告することになっています。 - 監査等委員会へ報告した者が不利な扱いを受けないようにする体制を整えています。 - 監査部は内部監査の結果を監査等委員会に報告しています。

透明性の向上を目指して

報酬制度

取締役の報酬は、固定報酬である基本報酬および企業価値向上に向けたインセンティブとしての業績連動報酬、並びに株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的とした非金銭報酬である株式報酬をもって構成されており、各人の職責、当社の業績等に応じた適正な水準とすることを基本としています。ただし、業務を執行しない取締役の報酬は、その職務に鑑み、基本報酬のみとしています。

取締役の報酬の体系および具体的内容は、独立社外取締役を主な構成員とする人事・報酬等諮問委員会において事前に審議の上、その答申に基づき取締役会において決定します。

基本報酬は、月例の固定報酬(金銭報酬)としています。ただし、業務を執行しない取締役の基本報酬の金額は、一般水準等を踏まえつつ個別事情を考慮して当該基本報酬を決定することができるとすることを目的として、代表取締役社長が取締役会の委任に基づき決定します。

業績連動報酬は、各事業年度の当社の連結業績に連動する賞与(金銭報酬)として、事業年度終了後に一括して支給していま

す。ただし、取締役の業務執行の成果について、代表取締役社長による評価を業績連動報酬等に一部反映することを目的に、代表取締役社長が取締役会の委任に基づき、一定の範囲内で個人別の賞与の額を増減することができます。なお、業績連動報酬(賞与)は、過大とならないよう、あらかじめ取締役会で上限を定めています。

株式報酬は、株主総会において金銭報酬と別枠で承認を得た上限額の範囲内で、対象となる取締役(業務を執行しない取締役を除く)に、業績に連動しない譲渡制限付株式を毎年一定の時期に付与することとしています。なお、譲渡制限付株式の払込金額は、その発行または処分にかかわる取締役会決議の日の前営業日における東京証券取引所における当社普通株式の終値(同日に取引が成立していない場合は、それに先立つ直近取引日の終値)を基礎として、当該譲渡制限付株式を引き受ける対象となる取締役に特に有利な金額とならない範囲で取締役会において定めています。

報酬イメージ

基本報酬	業績連動報酬等	業績に応じて総額の0～45%の範囲で設定
------	---------	----------------------

取締役の報酬等の総額(2024年度)

役員区分	対象となる役員の員数	報酬等の種類別の総額			報酬等の総額
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役(監査等委員を除く) (うち社外取締役)	6名 (うち社外2名)	94百万円 (うち社外12百万円)	36百万円	－	130百万円 (うち社外12百万円)
監査等委員である取締役 (うち社外取締役)	4名 (うち社外3名)	36百万円 (うち社外16百万円)	－	－	36百万円 (うち社外16百万円)

1. 取締役の支給額には、使用人兼取締役の使用人分の支給額は含まれていません。
2. 取締役(監査等委員を除く)および監査等委員である取締役報酬につきましては、それぞれ2020年6月18日開催の第89期定時株主総会において決議をいただいています。
3. 業績連動報酬等に係る業績指標は、明瞭性および指標としての浸透度を考慮し、対象事業年度の連結経常利益としています。当該事業年度の連結経常利益は5,514百万円であり、業績連動報酬等の算定方法は上記のとおりです。

支配株主等との取引等を行う際における少数株主の保護の方策に関する指針

親会社グループとの重要な取引については、当社の独立性確保の観点から、その取引条件等、独立社外取締役全員で組織するグループ会社間利益相反監督委員会において確認を行っています。当委員会は年1回以上開催することとしており、委員会での確認結果については取締役会に報告しています。また、一定の重要な取引については、事前に取締役会において審議し承認を得ることとしています。

親会社グループとの重要な取引の例として、親会社であるJX金属株式会社との間における当社から同社への高純度チタンの販売、同社から当社への各種金属の溶解加工委託等の取引

があります。

また、同社との間では、技術開発、新規事業開発等の分野において、グループシナジーの創出を目指した各種コラボレーションに取り組んでいます。

同社との取引に際しては、都度協議・交渉を行った上で、他の取引先と比較して当社にとって不利益ではない条件で取引することとしており、重要な取引については、グループ会社間利益相反監督委員会における審議、検討や取締役会による承認を得ることで、少数株主の保護は図られていると考えています。

実効性の向上を目指して

実効性評価

当社の取締役会は、各取締役を対象としたアンケート等を行い、取締役会の実効性について分析・評価しました。分析の結果、取締役会の役割・責務、取締役会および関連

する機関の設計・構成、取締役会における審議の充実等の項目について、取締役会の実効性は概ね確保されていると評価しています。

アンケート調査	分析・評価	次年度の取り組み方針
アンケートは匿名性を確保した状態で行われており、評価項目毎に4段階で評価を行ったほか、各項目に自由記載欄を設けて行いました。	2024年度は、2025年2月に各取締役にアンケートを配布、自己評価を実施しました。分析・評価結果は「人事・報酬等諮問委員会」において検討した上で、取締役会の実効性について評価を実施しました。	アンケート結果により、次年度は以下のテーマに取り組みます。
調査項目 1. 取締役会の使命・役割・責務 2. 取締役会および関連する機関の設計・構成・運用 3. 取締役(会)の資質と知見の確保・充実 4. 取締役会における審議の充実 5. 株主との関係・対話 6. 株主以外のステークホルダーへの対応	2024年度評価結果 各取締役のアンケート結果を基に取締役会全体の実効性評価を実施したところ、現状、当社取締役会としては、少数株主の利益保護を担保する体制となっているほか、各取締役が活発で建設的な議論を通じ実効性向上に寄与していることを特に強みと認識しており、実効性は概ね確保されていると評価しています。	2025年度取り組みテーマ 1. 経営上重要と思われるリスク要因の継続的な情報提供 2. 審議充実のための情報共有体制の強化 これらの結果を踏まえ、今後は、経営上重要と思われるリスク要因について、取締役に対する普段からの継続的な情報提供を充実させること、資料の事前送付の早期化を図ること等を含め、取締役会のさらなる実効性の向上を目指して継続的な改善を行って参ります。

取締役のトレーニング

当社は、取締役がその役割と責務を理解し、これらを果たすため、以下の方針によりトレーニングを実施しています。

①社外取締役が新たに就任する場合、取締役会での審議の活性化を図るため、当社事業内容(事業計画・戦略、財務、組織等)および事業課題の説明(工場視察を含む)、経営陣幹部との対話など、当社事業内容を理解する機会を提供する。また、必要に応じて、これを継続的に更新する機会を設ける。

②新任取締役の就任に際し、その役割と法的責任を含む責務についての外部セミナー等への参加など研修を実施する。就任後も必要に応じて研修を継続する。

コンプライアンスの徹底

基本的な考え方

東邦チタニウムグループではコンプライアンス経営を徹底するため、31項目の行動基準を定めた「企業倫理規範」の遵守を全従業員に求めています。

行動基準(大項目)
1.社会での有用性
2.人権保護と労働環境
3.公正な事業活動
4.環境保護、社会との共生

 詳細はWebサイトの経営方針に記載しています。
<https://www.toho-titanium.co.jp/company/principels/>

コンプライアンス推進体制

当社グループのコンプライアンスに関する諸施策は執行役員、本部長、事業部長、主要関連会社社長などをメンバーとする「企業倫理推進委員会」(原則年2回開催)で決定しています。委員長は企業倫理推進責任者が務め、事務局はESG推進部が担当します。委員会では、倫理法令遵守に関する全社方針の策定、倫理法令遵守マネジメントシステムの見直しを行います。

社外取締役に対する支援

社外取締役が各議案について関連に議論できるよう、事前に資料を提供し、特に重要な議案については、発議部署が社外取締役に個別に説明を行っています。

2022年度から執行役員会やリスク管理委員会などの会議にオブザーバーとして参加できる体制を整えたほか、執行役員会の議事録を社外取締役にも共有する取り組みを開始しています。情報共有の質・量の向上とスピードアップを通じて、さらなる審議の充実化と、取締役会の実効性向上を図っています。

内部通報制度

コンプライアンス違反の未然・早期発見や自浄能力強化のため、内部通報制度を整備・運用しています。この制度は部門横断的な内部通報制度である「コンプライアンスホットライン」と「職制上のレポートラインにおける内部通報」で構成しています。コンプライアンスホットラインには社内・社外向けの窓口を設け、役員、従業員のみならず取引先も含めてコンプライアンス違反または懸念事案に関する通報・相談に対応しており、社長、監査等委員会へ速やかかつ同時に報告しているほか、企業倫理委員会、取締役会に定期報告しています。

推進活動

違法点検

従業員一人ひとりの遵法意識を高め、より効果的に遵法体制を構築するため、「違法点検」を実施しています。さらに、事業部門から独立したコンプライアンス所管部門において集約・整理し、改善が必要なものについては、所管部門に具体的な改善を働きかける活動を行っています。

環境・安全コンプライアンス点検

環境、安全に関する政省令や条例などの法規は、自社内でも点検を行っていますが、外部専門家による点検を組み合わせることでコンプライアンスの徹底を図っています。

コンプライアンス教育

社員一人ひとりのコンプライアンス意識の向上と関連法令に対する正しい理解を促すため、役員・管理職向けおよび全従業員向け(社員や嘱託、派遣社員などを含めた全従業員向け)にコンプライアンス教育を実施し、教育結果の評価・改善も実施しています。

 詳細はコーポレート・ガバナンスに関する報告書に記載しています。
<https://www.toho-titanium.co.jp/company/governance/>

リスクマネジメントの推進

基本方針

東邦チタニウムグループは、事業を取り巻くさまざまなリスクに対して的確に管理・対応するため「リスク管理規程」を制定し、そのなかで以下のようにリスク管理基本方針を定めています。

1.	東邦チタニウムグループは、経営理念、行動基本方針に則り、事業を取り巻く様々なリスクに対する的確な管理・対応を通じ、将来にわたる当社事業の継続性と安定的発展を確保する。
2.	東邦チタニウムグループの全役員・従業員は、日常の業務遂行において潜在するリスクの状況を常に網羅的に把握するよう努めるとともに、重要なリスクを回避または低減するために最適な対応策を追求・実行する。
3.	安全な操業、製品・サービスの品質と安全性の確保及び地球環境の保全を最優先に、お客様、パートナーズ、地域社会、株主・投資家、役員・従業員等の各ステークホルダーにおける利益阻害要因の除去・軽減に誠実に努める。
4.	全てのステークホルダーから持続的な高い信頼を享受するため、リスクとその管理状況の情報開示・共有に努める。
5.	東邦チタニウムグループの全役員・従業員は、コンプライアンスの精神に則り、各種法令・規則、社内規範等を遵守し、それぞれが自律的に、何が倫理的に正しい行為かを考え、その価値判断に基づき行動する。

リスク管理推進体制と運用

当社グループでは、事業の継続性と安定的発展を確保する為、事業を取り巻くリスクにかかわる課題および対応策を総括的に協議、推進、進捗管理する組織として、従前から「リスク委員会」を設置しています。この体制のもと、具体的には、当社グループの経営理念、経営目標、経営戦略の達成を阻害する様々なリスクに対して、最適なコストで適切な処理を行うため、個別リスク事象ごとに対応策の策定、取り組み等を担う主管部門と推進責任者を定め、リスク管理のための活動を推進しています。

運用については、リスク管理基本方針に基づき、リスク管理を

推進するため、「リスク管理委員会」を原則年2回開催し、全社のリスク管理について全体方向の検討、リスク管理活動状況のチェックおよび評価を行っています。また、その活動状況を取締役会に報告しています。洗い出したリスクへの対応状況とリスク評価については、定期的に見直しを行っています。当社グループの事業等のリスクについては以下のとおりです。ただし、これらは当社グループに関するすべてのリスクを網羅したものではありません。またこれらのリスクは将来に関する事項も含まれています。

事業等のリスク

1	特定用途向けの需要が大きな割合を占めていることによる需要変動のリスク	金属チタン事業の主力製品の一つであるスポンジチタンは、航空機向け用途が需要の中心です。触媒事業の中核製品である「THC」触媒は、プラスチック製品であるポリプロピレンの需要に影響を受けます。また、化学品事業における超微粉ニッケルおよび高純度酸化チタンも、積層セラミックコンデンサなどの電子部品向けの用途が需要の大部分を占めています。このように当社グループの事業は、セグメント別では特定用途向けの需要が大きな割合を占め、当該用途先業界の好不調により販売量が大きく変動する傾向があります。 具体的には、航空機向けのスポンジチタンは、これまで、世界の経済情勢や航空旅客数の動向や、航空会社による航空機の更新やメンテナンス需要の動向等により、大きな幅で好不調を繰り返してきました。2020年度には新型コロナウイルス禍の影響による航空機産業の事業環境悪化を受け大幅な需要減となった一方、その後は徐々に回復基調にありました。近年では、2022年のウクライナ紛争を契機に、地政学的リスクから欧米顧客がロシアからのチタンの調達を見直したことにより、ロシアを除く当社を含む生産国に対する需要が急拡大しています。一方、従来比較的堅調であった触媒事業においては、昨今の中国経済の停滞影響を受け、当社顧客である中国、東アジアを中心としたポリプロピレンメーカーでの触媒需要が減少しています。同様の理由から、化学品事業では、主要顧客の電子部品メーカーの生産調整の影響を大きく受け超微粉ニッケル等の需要が減少しています。 このため、当社グループは、事業の多角化、製品の新たな用途開拓、競争力ある製品の提供により、その影響を最小限にすべく努めています。用途先業界の状況変化によっては、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。なお、当社グループの製品の価格は、需要の動向により大きく変動する傾向があります。顧客と交渉を重ね適切な価格設定を進めています。需要の動向によっては製品価格が大幅に下落し、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。
2	原料代および電力代の上昇に伴うリスク	金属チタンの製造コストは、原料代および電力代がその相当部分を占めております。原料鉱石については、鉱石を同じく原料とする他業種での景気動向や、原料産地の地政学的リスクに影響を受けます。また原油、LNG、石炭等の資源エネルギー価格の変動は、製造プロセスでの電力使用量が多いチタン事業では、電力代の増加につながります。 ウクライナ紛争の影響による足元の原料およびエネルギー価格の上昇は、地政学的リスクの実現の顕著な例と言えます。当社はこれまでこれらコスト上昇影響を緩和すべく、比較的安価な低品位鉱石の使用による原料の多様化や、省エネなどコスト削減に取り組んでまいりましたが、これらコスト低減努力を上回る原料価格や電力単価の上昇が継続した場合、あるいはコストアップ分の製品価格への転嫁等が十分できない場合には、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。 また化学品事業の主要原料であるニッケル地金は国際市況により取引価格が決定されます。当社顧客との間では、この国際市況価格を、一定期間の後、製品価格に反映する取引と、交渉により製品価格が決まる取引があります。したがって原料ニッケル価格の変動は、製品価格へ反映タイミングの期ズレや、交渉での転嫁が難しい場合には当社グループの期間損益や業績に大きな影響を与えることになります。当社では、国際市況価格が反映される取引に関しては、先物取引によるヘッジを利用してその影響を緩和する等対応策を実施していますが、国際市況価格が短期的にかつ急激に変動する場合には、当社の業績に大きな影響を及ぼす可能性があります。

3	輸出比率が高いことによる為替リスク	金属チタン事業のスポンジチタンや、触媒事業のTHCにおいては、輸出が販売量の大きな割合を占めており、当社グループ全体の売上高に占める輸出の割合は、当連結会計年度実績で60.6%でした。輸出の多くはUSDドル建のため、為替による影響を受けます。当社グループは、短期的な変動に関し為替予約取引によるヘッジを行うなど、為替リスクを低減すべく努めていますが、為替が大きく円高に振れた場合には、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。
4	自然災害等に関するリスク	当社グループは、製品のほとんどを自社で生産しており、自然災害による工場施設に対する被害により、製品の生産・販売に支障が生じる可能性があります。特に、茅ヶ崎工場は、東海地震の地震防災対策強化地域内に所在しており、設備の耐震強化、防災諸設備の整備、防災体制の強化、防災訓練の実施などの対策に努めているほか、生産設備の複数拠点化（BCP）の検討を進める等リスク低減を図っています。しかし自然災害の規模および内容によって、当社グループの業績や財務状況に悪影響が及ぶ可能性があります。また、原材料においても調達先の複数化や適正在庫の確保など各種対応に取り組んでいますが、自然災害の規模および内容により、当社グループの業績や財務状況に悪影響が及ぶ可能性があります。
5	環境・安全に関するリスク	当社グループは、製造現場を持つ企業として、安全確保と環境保全は事業運営上、最も重視しなければならない事項と認識しています。特に設備面での老朽化が進む茅ヶ崎工場では、設備インフラの中期的更新計画を進め、さらに全社的に推進している抜本的な安全対策投資とあわせ、安全操業の維持と環境保全に万全を期して取り組んでいますが、万が一、事故・災害等が発生した場合は、操業の停止・制約や環境コスト、あるいは対策コストの発生により、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。また、金属チタン事業は、現在、好調な需要を受け、スポンジ生産設備は高い稼働を続けており、予期せぬ操業の停止・制約が起こった場合には、計画している販売量の未達や長期契約を締結する顧客に対する供給責任の未達等により、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。
6	品質に関するリスク	素材メーカーである当社グループの社会的使命は、顧客に満足していただける製品・サービスを安定的に提供することにあります。そのため、当社グループは、ISO9001に基づく品質マネジメントシステムを整備するとともに、組織的に対応するための体制構築および維持・改善のためのインフラ投資を行うことで、品質管理に万全を期しております。しかしながら、万が一、品質不良や品質事故などが発生した場合には、是正処置にかかるコストの発生や、当社グループ製品に対する評価の低下により、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。
7	知的財産に関するリスク	当社グループは、特許権等の知的財産権について重要な経営資源の一つと捉え、法令に従い適切な取得保全手続きを行うと共に、知的財産権を含む第三者の権利を侵害することの無いよう細心の注意を払っています。しかしながら、当社グループの技術が十分に保護されず、又は当社グループが第三者の技術を侵害した場合には、収益機会の喪失・減少や損害賠償の支払いなど、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。当社グループでは、知的財産権管理の専門部署を設け、的確な対応に努めています。
8	情報漏洩に関するリスク	業務上の過失や不正アクセス等、何らかの原因により顧客情報や個人情報流出した場合には、損害賠償や信用の失墜等、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。当社グループでは、情報管理に係る規則を定め厳格な運用を行うと共に、必要なシステム対策を講じています。
9	親会社等との関係に関するリスク	当社は、JX金属(株)の子会社であります。当社とJX金属(株)の間には、①当社からJX金属(株)への高純度チタンの販売、②JX金属(株)から当社への各種金属の溶解加工委託、③JX金属(株)から当社への非常勤役員の派遣、④JX金属グループから当社への従業員の出向等の関係があります。 当社と親会社との関係については、当社の自主性・独立性を確保したうえで、両社の企業価値向上を目指し連携・協力しあうことを基本と考えております。取引の条件等は協議・交渉を行ったうえで決定しており、当連結会計年度の当社の親会社への売上高も当社売上高総額の3.01%であり、当社が受ける制約はありません。 しかしながら、親会社は当社の議決権の過半数を有しており、当社の株主総会における取締役の選解任等を通じて当社の経営判断に大きな影響を及ぼし得る立場にあるため、その議決権の行使は当社の少数株主の利益に反する可能性があります。なお、JX金属(株)による当社株式保有比率は、将来に亘って一定とは限りません。当該比率に大きな変動が生じた場合には、当社株式の流動性、株価形成に影響を及ぼす可能性があります。 (注) これまで当社の親会社であったENEOSホールディングス(株)は、当社の直接の親会社であるJX金属(株)の上場(2025年3月19日)に伴い、同社が保有するJX金属株式の一部売出しによって、当社の親会社に該当しないこととなりました。
10	海外事業に関するリスク	当社グループは、チタン事業の中長期的な競争力向上を目的として、サウジアラビアでのスポンジチタン生産合弁事業に参画しております。当社(35%出資)とサウジアラビアの石油化学メーカーであるタスニー社のグループ企業AMIC社(65%出資)が共同で設立したAdvanced Metal Industries Cluster and Toho Titanium Metal Co.,Ltd.(ATTM社)は、2019年度にサウジアラビアのヤムブーにおいて、スポンジチタンの生産を開始しましたが、新型コロナウイルス感染症の影響等により立ち上げが遅れ収益性が低下した結果、同社は固定資産に係る減損損失を計上し、2020年12月末時点において債務超過となりました。 当社の連結財務諸表においてATTM社は持分法で会計処理されており、2021年3月期連結会計年度において持分法適用上の同社への投資簿価をゼロまで減額し、持分法による投資損失を計上しました。同社の欠損を負担する責任が投資額の範囲に限られていることから、持分法による投資損失の計上リスクはありません。 営業関連では、当社のスポンジチタン販売が好調であり、かつAMIC社側での引取ニーズが小さいため、現在のATTM社のスポンジ生産品の大半は当社が引き取っており、当社の重要なスポンジ調達先となっています。ATTM社のスポンジチタン生産に技術的な問題や何らかの制約が生じた場合、当社の販売面で影響を及ぼす可能性があります。そのことで当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、契約上、将来、AMIC社サイドでのチタン下流事業が立ち上がり、スポンジ引取が発生し始めた場合、当社の必要とする引取量に制約が生じる可能性があります。 当社としては、対応可能な支援を継続することとし、引き続き同社を取り巻く事業環境や同社の業績動向を注視してまいります。なお、当連結会計年度におけるATTM社との取引等に関しては、「第5経理の状況1連結財務諸表等(1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記 関連当事者情報」に記載のとおりです。
11	法令等へ抵触するリスク	当社グループは、国内外において事業を展開しており、許認可・通商・環境・税制・独占禁止法等各国の様々な法令・規制の適用を受けています。将来における法令等の新設・変更等が行われた場合、事業活動の停止・制限や対策コストが生じる可能性があります。不審の情報収集を通じその予防・回避に努めています。中でも、脱炭素社会実現への取り組みは世界的に加速している状況にあり、炭素税等法規制が厳格化する可能性があります。これに対し当社グループは、生産工程におけるCO ₂ 排出低減技術や再生可能エネルギー施策の活用等により、カーボンニュートラルの実現を目指し、当該リスクの低減を図る考えです。また、当社グループは、行動基本方針に「コンプライアンスの最優先」を掲げると共に定期的な教育を行うなど法令等の遵守に努めていますが、万が一これらの法令等への違反が認められた場合、各規制当局からの処分、訴訟の提起や社会的信用の失墜等により、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。
12	投資に関するリスク	当社グループは、中期経営計画において「成長分野への重点投資による収益基盤の強化」を基本戦略として掲げるなど、継続的に様々な能力増強等のための設備投資等投資を行っています。投資にあたっては、かねより需要予測や当社グループの競争力などから採算性を慎重に判断し実施していますが、将来の正確な予測は困難であり、販売量の増加やコストダウン等の投資による効果が当初計画を下回って推移した場合、償却費負担の増加や該当資産に係る減損損失の計上などにより、当社グループの業績に悪影響が及ぶ可能性があります。
13	人材確保に関するリスク	当社グループの持続的な成長のためには、人材の確保は非常に重要な要素です。人材の確保が十分にできない場合には、生産・販売・サービス等のレベル低下により、当社グループの財政状態および経営成績等に影響をもたらす可能性があります。そのため、国籍や性別などにこだわらない多様な人材の採用活動を積極的に行うだけでなく、シニア社員には60歳以降も高いモチベーションで活躍してもらうために2023年4月より、定年年齢を60歳から65歳に延長しました。また、優秀な人材を確保するための魅力ある人事施策とし2024年度より、ポスティングシステム（社内公募制度）やキャリアチャレンジ（従業員が新たな職務への異動希望を会社に伝える仕組み）を導入しました。さらに、有能な人材確保のために取り組むだけでなく、設備の省力化・合理化等の設備投資を行うことで、労働生産性の向上を進めています。

社外取締役座談会

新たな事業展開に挑む経営者を支え、 事業、組織、人材の強化を後押しする

不透明な事業環境が続くなかで、健全で適切な経営判断を行う経営者を支え、事業、組織、人材を強化するためのガバナンスが今、求められています。監査等委員会設置会社である当社では現在、3名の監査等委員を含む5名の社外取締役を招聘しています。取締役の半数を占める社外取締役は、それぞれが多様な経験とスキルを持ち、当社のガバナンス機能や取締役会の質的向上に大きく貢献しています。ここでは5名の社外取締役に、当社のガバナンスや取締役会、さらには今後の事業や経営のあり方など、さまざまな話題について論じていただきました。



取締役(社外) 監査等委員

小林 昭夫

取締役(社外)

大藏 公治

取締役(社外)

井窪 保彦

取締役(社外) 監査等委員

原田 直巳

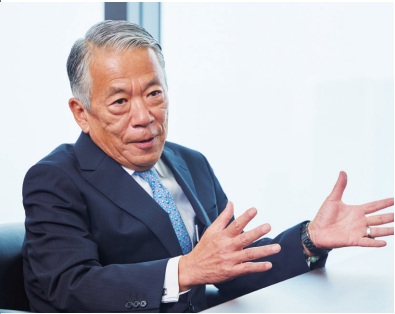
取締役(社外) 監査等委員

千崎 滋子

※千崎 滋子氏は2025年8月18日に逝去され、同日をもって監査等委員である取締役を退任しました。生前のご活躍に対して深く感謝するとともに、ご冥福をお祈りします。

ガバナンス、取締役会の実効性

井窪 企業にとってのガバナンスの役割は、経営者が不正を働かないように監視することに重点が置かれてきましたが、近年はむしろ、企業価値の向上を見据えて、経営者に果敢な意思決定や健全なリスクテイクを促すことが重視されるようになっていきます。取締役会の役割も同様です。近年は、グローバルで見たときの日本企業の低収益性や資本効率の低さなどもあり、企業価値向上に向けたリスクテイクを促す役割への期待が高まっているのが実情ですが、取締役会の役割が、いきなりそちらに傾くことも不適切です。本来、この2つは“or”ではなく“and”の関係であるべきです。その点、当社の取締役会はこの2つのバランスがうまくとれていて、どちらの面でも十分に機能しています。社外取締役の立場としては、まずはリスク管理の視点から指摘をしたうえで、適切なリスクを取ることを促すよう心掛けて発言をしています。



大藏 井窪さんの仰る通りで、企業のガバナンスが果たすべき役割は、時代に応じて変わるものだと思います。社外取締役としての助言のしかたも、未来を見据えた投資案件や社内案件など、案件ごとにことなるため、なかなか一言では表しづらいところがあります。

いずれにせよ、それが会社の発展につながるかどうかを問いつつ、ガバナンスの強化に資するアドバイスを個別案件ごとに丁寧に行うことが大切です。執行部門の方々に対しては、まずは事業や案件のゴールを定めたくうえで工程表を描き、自分たちが今どこにいるのか、事業環境やリスクの変化を踏まえて工程表を見直しているかをチェックしています。

千崎 当社の取締役会は、自由闊達に意見が述べられる場になっていると評価しています。井窪さんの発言にあったリスクテイクはとても重要な概念で、取締役会で審議される案件では、どこにリスクがあるのか、そのリスクを取ってまで進める価値のある案件なのかといった点について、議論を深める必要があります。こうした判断基準を提示し、助言をすることが、社外取締役としての役割の1つであると考えます。取締役会の議長は山尾社長が務めています、私たち社外取締役の意見に対し、虚心坦懐に耳を傾けてくれています。幅広く意見を聞きながら冷静に考えたうえで取り込もうとす

る姿勢がうかがえる点は、素晴らしいと感じています。

大藏 山尾社長は確かに軸足が定まっている方で、屋台骨を揺るがさない範囲で、できる限りのチャレンジをして、新しい収益の柱を打ち立てたいという考えを持っています。私たち社外取締役の意見をよく聞き、柔軟な考察を加えたうえで判断をされる方だと思います。

原田 確かに最近では、取締役会で経営戦略に関する議案が付議されることが多く、議論の質を高めるうえで、山尾社長によるファシリテーションがとても重要な役割を果たしています。社長自身が社外取締役の意見を聞いたがっ



ているところがあるので、私たちとしても、いろいろな意見を述べやすい状況にあります。それが取締役会の活性化につながっているように思います。事業に関しては、現場の個々の動きにまで意見をする立場にはありませんが、現場で立案した戦略や計画が、深い議論を経ているかどうか、会社全体の方向性とベクトルが一致しているか、収益性や資本効率の面での妥当性などの観点でチェックし、違和感があれば問いただすようにしています。

小林 取締役会は多様な専門性を有するメンバーで構成されており、非常に活発な意見が交わされています。また、当社の事業特性を踏まえると、グローバルでの地政学リスクは見逃すことができません。不確実性が高まる事業環境のなかで、さまざまな方向から予見的に考え、議論を尽くすことが当社の取締役会では極めて重要だと思います。また、山尾社長の経営姿勢については皆さんが指摘されたとおりで、軸がブレないことは非常に重要です。やはり、当社の存在意義や強みといった観点をお座なりにして短期志向に陥ることのないよう、ブレない経営がなされるように監督することが、社外取締役としての1つの役割だと思います。

ガバナンス、取締役会の強化に向けた課題

井窪 不透明な事業環境のなか、言ってみれば、霧が立ち込めて先が見渡せない状況のなかで経営判断を迫られるのが経営者です。こうしたなかで、闇雲に過大なリスクを取るこ

は避けなければいけません、勇気をふりしぼって行動に移して見ることは重要です。ゴルフに例えれば、失敗を過度に恐れてティーショットができないようでは、成長に向けた第一歩を踏み出すことすらできません。そのような状況で経営判断をする経営者としての勇気は尊重すべきだと思います。それとともに、社外取締役としての私たちの役割は、当社が過度のリスクを負わないようにすることにもあるので、その点については、常に考えながら発言するよう心掛けています。



小林 取締役会の課題として以前から指摘されていた、資料の事前配布や事前説明については、だいぶ改善が図られているように思います。ガバナンスの観点で丁寧に説明する必要がある点として、いわゆる親子上場の問題があります。当社の親会社である

JX金属(株)が2025年3月に東証プライム市場に上場しました。これにより、少数株主の利益確保にかかる説明責任が高まったためです。まず親会社との取引に関しては、総じて当社の企業価値向上に寄与するものであると認識しています。今後発生する取引に関しても、社外取締役を中心とした「グループ会社間利益相反監督委員会」が設置され、取引の妥当性についてチェックする仕組みが整っています。今後も、株主を含めたすべてのステークホルダーを意識し、監督機能を果たすことにより、社外取締役としての役割を遂行していきたいと考えます。

原田 次期中期経営計画（次期中計）について議論をする機会が今後増えてくると思いますが、経営計画に関する議論の活性化に向けては、工夫を凝らす余地があるように思います。過去においては、経営計画として最終版に近い段階のものが、ようやく取締役会に付議されるといったこともありました。もう少し生煮えの状態、社内での議論が固まっていない状態の案件を持ち込んでいただければ、本質的な議論もしやすくなるのではないかと思います。もちろん、この点の改善は事務局の方々も意識されています。取締役会では、恒常的な報告案件に割く時間よりも、企業価値の向上や成長戦略に関わる議論について、より多くの時間を費やすべきだと思います。

大藏 先ほどの議論にあった、リスクと機会のバランスに関して、私自身は、そのバランスが最適になるような助言に努めています。具体的には、「リスクがあるのでやるべきでない」と

いうとらえ方ではなく、「こういうリスクがあるので、それを念頭に置いて判断すべき」という助言です。事業を立ち上げる際のシナリオは「ベースケース」「ベストケース」「ワーストケース」を想定するのが通常です。執行部門の方々は、どうしても取締役会ではベストケースを示したいという意識が働きがちですが、取締役会で判断すべきはベースケースです。ベースケースで判断をすれば、ワーストケースのリスクもそこで知ることができるからです。社外取締役としては、執行部門の方々が気づいていないような情報を多く提示することで、合理的な判断ができるように促すべきです。

次世代に向けた組織力の強化、
人材の育成

井窪 組織に横ぐしを刺していくような施策がもっと必要ではないかと思います。当社には金属チタン、化学品、触媒という3つの中核事業がありますが、新規事業の取り組みも含め、相互の連携が見えにくいところがあります。もちろん、責任をもってそれぞれの事業を追求していくことが基本なのですが、当社の組織全体をしっかりと見渡したうえで、どの事業に対して重点的に経営資本を投入するかという判断を、すべての組織管理者が合意のうえで行えるような組織となる必要があります。新たな事業の芽が伸びはじめ、各事業の課題も見えはじめているなかで、そろそろ組織の見直しが必要なのかもしれません。

大藏 製造業にありがちな話なのですが、事業部門間の壁が厚すぎる場合には、なかなか横ぐしを通すことが難しく、事業部門のヘッドを異動させるような人事をおこなうことで、組織として総崩れになることが起こり得ます。もちろん、経営側はすべての事業を俯瞰して判断をすべきなのですが、事業現場に力がある会社では、事業部門のトップの人事に絡んで、リスクが顕在化してしまうような事態に陥りがちです。その意味では、人事は慎重に行うべきで、時間をかけて人材を育成したうえでローテーションをかけていくことが大切です。

千崎 確かにその意味では、当社はこれまで、事業部門のヘッドの異動を含めて、各事業をまたぐような、大きな人事ローテーションがあまりなかったように思います。今後はWEBTi®の事業化など、あらたな事業展開も視野に入るなかで、エンジニアを含め、横ぐしを刺して考えられるような人材をどのように育て、そのうえで人事ローテーションをどう実

現させていくのかについて、もっと真剣に向き合わなければいけないでしょう。

大藏 今後の人材育成に向けた新しいアイデアは、過去の経験則の延長では生まれにくいかもしれません。柔軟な思考を持つ若手の社員やエンジニアを組織横断的に巻き込む形で、検討会のような会議体を設けることや、社内コンペティションを実施することもよいでしょう。我々のような社外取締役でも「なるほど」と思えるような、すべての社員が納得するような答えを是非見つけてほしいと思います。井窪さんのゴルフの例えで言えば、人事面でもやはり勇気をふりしぼり、目指すホールを見定めてティーショットを打つことが大事です。ただし、コースでティーショットを打つ前に、まずは練習場に行って打つ練習から始めましょうということです。

千崎 人材の流動化が加速している時代で、一度、社外に飛び出して、さまざまな経験を積んだうえで再び戻ってくるよう



なケースも、一般的には増えています。若い頃からさまざまな経験を積まないと、横ぐしを刺せるような人材はなかなか育ちません。社会の風潮として、こうした人材育成が可能となるような時代が訪れており、こうしたことも追い風となるでしょう。

次期中期経営計画を見据えた事業課題、
経営課題

大藏 当社の未来について論じるうえの論点は3つあると思います。1つ目は社内体制のあり方、2つ目は現有事業のあり方、そして3つ目は今後の事業形態のあり方です。社内体制は、事業の専門性が高まっていくなかで、チェックや統制を担う部門が必要です。現有事業では、目指すべきゴールがはっきりしていない事業をどうするかをはっきりさせることが重要です。そのうえで、未来を見据えた事業の組み換えや事業ポートフォリオの見直しが必要です。見直しのためには、限られた経営資本を効率的に配分することも重要で、既存事業の延長線上でその答えを見つけるのではなく、会社が有するあらゆる技術を踏まえ、生きる道がどこにあるかという議論をスタートさせるべきです。

原田 次期中計についての議論が本格的に始まるものと思います。経営計画というと、外部の視点では、どうしても数値目標ばかりが目される傾向があり、その進捗や定量的な目標達成度だけで評価が偏ってしまうことも起こりがちです。定量目標の達成に向けて取り組むことはもちろん大前提ですが、しっかりストーリーを描くことも重要です。今後の業界構造の変化や競合関係を見し、どのような市場を取りに行くのか、その上でどのようなポジションを狙うのか、それにに向けてどのようなアプローチをするのかを明確にすべきです。

千崎 当社は今、新しい事業分野への進出に挑戦する局面にあり、事業の今後の展開を考えると、確かに事業ポートフォリオの見直しは非常に重要になっています。今はまさに、当社が何を指すのか、そのためにどのような事業を展開すべきかについて、さまざまな意見を持ち寄って議論を深めることが大切なのだと思います。

小林 資本コストや株価を意識した経営の観点では、打つべき手はまだまだあります。現在、当社ではDXを駆使した業務の見える化や生産管理の効率化などに取り組んでいます。これを進めることが中長期的な企業価値の向上に寄与するものと考えています。その一方で、生み出した利益を、株主やステークホルダーに対して適切に配分しつつ、将来の成長投資のために必要な資金を確保することも重要です。資本効率に十分配慮しながら、戦略投資のための資金確保と還元のバランスをしっかりとチェックしたいと思います。

井窪 当社は素材メーカーとして、原材料の調達先と製品の販売先の双方に配慮しながら、他社にはない独自の技術を製品に反映させ、独自の生産技術を開発することによって、当社ならではの付加価値を発揮し続ける必要があります。もちろん一朝一夕で築けるものではありませんが、当社が生き残るうえで、それを持つことが必要だという強い意識を全社員が持つことが大事です。技術力で勝ち続けられる企業グループとなることを、社外取締役として後押ししたいと考えています。



役員一覧 2025年6月19日現在

取締役



代表取締役社長
社長執行役員

山尾 康二

1981年 4月 日本鉱業株式会社入社
2012年10月 JX日鉱日石金属株式会社 金属事業本部総括室 室長
パンパシフィック・カップー株式会社
執行役員(総務部・経営企画部担当)
2013年 4月 JX日鉱日石金属株式会社 執行役員
2013年 6月 同社執行役員
経営企画部担当、金属事業本部総括室 室長
2014年 6月 同社執行役員
経理財務部担当、経理財務部長
2017年 4月 JX金属株式会社(社名変更) 常務執行役員
電材加工事業本部副本部長
2018年 4月 同社取締役・常務執行役員
2019年 4月 経理財務部・環境安全部・物流部・監査部管掌
パンパシフィック・カップー株式会社
代表取締役(2020年3月退任)
2020年 4月 JX金属株式会社取締役・常務執行役員社長補佐(特命事項)・
環境安全部管掌(2021年3月退任)
2021年 6月 当社代表取締役社長 社長執行役員(現在に至る)



取締役
常務執行役員
技術戦略本部長
新素材事業部審議役

堀川 松秀

1990年 4月 当社入社
2013年 6月 プロセス開発部部長
2015年 4月 技術開発本部開発部長
2019年 4月 技術開発センター開発部長
2020年 4月 技術本部技術開発センター副所長
2021年 4月 当社執行役員
技術本部技術開発センター所長
技術本部総括室審議役
2023年 4月 当社常務執行役員(現在に至る)
技術戦略本部副本部長
技術戦略本部技術開発センター所長
新素材事業部審議役(現在に至る)
2024年 4月 技術戦略本部長(現在に至る)
2025年 6月 当社取締役(現在に至る)



取締役
常務執行役員
ESG推進部・経営企画部・
総務人事部・調達部・物流部管掌

井ノ川 朗

1989年 4月 日本鉱業株式会社(現 JX金属株式会社)入社
2013年10月 パンパシフィック・カップー株式会社 チリ事務所法務部長
2017年 4月 当社へ出向
当社経営企画部長
2018年 3月 当社へ移籍
2019年 4月 経営管理本部総務人事部長
2021年 4月 執行役員
2022年 4月 経営管理本部副本部長
経営管理本部総務人事部長総務担当部長
2022年 6月 当社取締役
2023年 4月 当社取締役 常務執行役員(現在に至る)
2023年 6月 経営管理本部長
2024年 1月 ESG推進部・経営企画部・総務人事部・調達部管掌(現在に至る)
2025年 4月 物流部管掌(現在に至る)



取締役(非常勤)

飯田 一彦

1988年 4月 日本鉱業株式会社入社
2008年 4月 日鉱金属株式会社 白銀工場製造部マキナス担当部長
2009年 7月 同社から Nikko Metals Philippines, Inc.へ出向
同社Plant Manager
2014年 4月 JX Nippon Mining & Metals Philippines, Inc.(社名変更)
(現 JX Metals Philippines, Inc.) President
2016年 4月 JX金属株式会社 日立事業所副所長
2019年 4月 同社執行役員
タンタル・ニオブ事業部副事業部長
2020年 4月 タンタル・ニオブ事業部長
技術本部審議役(現在に至る)
2022年 4月 同社常務執行役員(現在に至る)
2023年 6月 当社取締役(現在に至る)
JX金属株式会社 経営企画部審議役(現在に至る)
2025年 4月 同社先端材料事業本部長(現在に至る)
先端材料事業本部タンタル・ニオブ事業部長(現在に至る)



取締役(社外)

井窪 保彦

1977年 4月 弁護士登録(第一東京弁護士会)(現在に至る)
1991年 1月 阿部・井窪・片山法律事務所 シニアパートナー(現在に至る)
1994年 4月 最高裁判所 司法研修所教官
2007年 4月 第一東京弁護士会 副会長
2009年 4月 関東弁護士会連合会 副理事長
2014年 4月 日本弁護士連合会 常務理事
2015年 6月 当社社外取締役(現在に至る)



取締役(社外)

大藏 公治

1976年 4月 三井物産株式会社入社
2001年 5月 米国三井物産 上級副社長
2003年 9月 三井物産株式会社 ベースメタル部長
2005年 4月 同社非鉄原料事業部長
2008年 5月 日本アマゾンアルミニウム株式会社 代表取締役社長
2015年 4月 株式会社エムデイアール 取締役会長
2016年 4月 三洋テクノソリューションズ鳥取株式会社
(現 株式会社LIMNO) 取締役
2017年 7月 オーニッツ代表(現在に至る)
2019年 6月 当社社外取締役(現在に至る)

取締役 監査等委員



取締役 監査等委員

足立 倫明

1986年 4月 日本石油株式会社入社
2001年 4月 博士号(工学)取得
2015年 4月 JX日鉱日石エネルギー株式会社日立事業所長
2018年10月 当社入社
2019年 4月 触媒事業本部触媒開発部製品開発担当部長
2019年 6月 触媒事業本部触媒開発部長
2020年 4月 触媒事業部副事業部長
2021年 7月 経営管理本部ESG推進部長
2023年 4月 当社執行役員
経営管理本部副本部長
2025年 6月 当社取締役監査等委員(現在に至る)



取締役(社外) 監査等委員

千崎 滋子

1980年 4月 オリエント・リース株式会社(現 オリックス株式会社)入社
1986年 2月 アンダーソン・毛利・ラビノウィッツ法律事務所
(現 アンダーソン・毛利・友常法律事務所)入所
1990年10月 監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)入所
1994年 3月 公認会計士登録
1997年 8月 千崎滋子公認会計士事務所代表
2009年 8月 日本公認会計士協会 業務部主任研究員
2010年 8月 同協会自主規制・業務本部
2013年 8月 千崎滋子公認会計士事務所代表(復職)
2019年 6月 当社社外監査役
2020年 6月 当社社外取締役監査等委員
2022年 6月 株式会社湖池屋 社外取締役監査等委員

※千崎 滋子氏は2025年8月18日に逝去され、同日をもって監査等委員である取締役を退任しました。
生前のご活躍に対して深く感謝するとともに、ご冥福をお祈りします。



取締役(社外) 監査等委員

原田 直巳

1981年 4月 株式会社日本興業銀行(現 株式会社みずほ銀行)入行
1989年10月 ロンドン興銀 ダイレクター
2004年10月 ルクセンブルグみずほ信託銀行 最高経営責任者(CEO&MD)
2006年 4月 Euroclear plc ノン・エグゼクティブ・ダイレクター
(非業務執行取締役)
2008年 8月 資産管理サービス信託銀行株式会社 受託資産管理部長
2011年 6月 株式会社ゆりかもめ 常務取締役(2021年6月退任)
2021年 6月 当社社外取締役監査等委員(現在に至る)



取締役(社外) 監査等委員

小林 昭夫

1987年 9月 青山監査法人入所
1991年10月 公認会計士登録(現在に至る)
1993年12月 Price Waterhouse Singapore事務所出向
1999年 7月 青山監査法人 社員
2006年 9月 あらた監査法人(現 PwC Japan有限責任監査法人)代表社員
2024年 7月 当社社外取締役監査等委員(現在に至る)
2025年 5月 イオンフィナンシャルサービス株式会社 社外監査役(現在に至る)

執行役員

社長執行役員	山尾 康二	常務執行役員	三戸 武士	井ノ川 朗	執行役員	鈴木 純一	平田 章
副社長執行役員	百野 修		堀川 松秀	中嶋 健		生澤 正克	平井 豊
						山口 健一	松下 悦啓

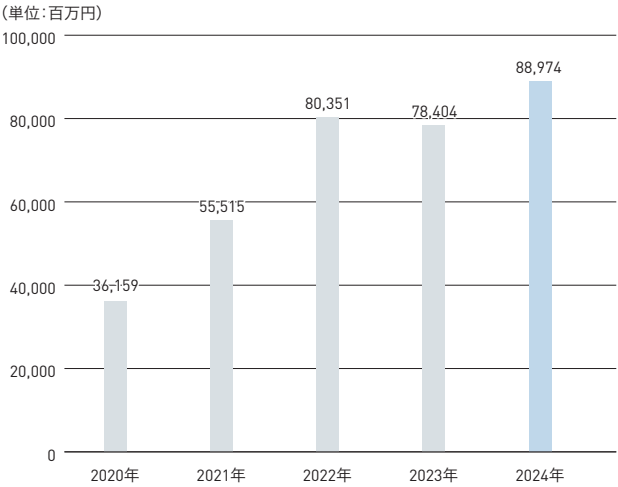
スキルマトリックス

	企業経営・ 経営戦略	マーケティング 営業	製造・技術・ 研究開発	サステナビリティ リスクマネジメント	内部統制 ガバナンス	人事・労務・ 人材開発	法務 コンプライアンス	財務会計 税務	IT・デジタル	グローバル 経験
山尾 康二	○			○	○			○		○
堀川 松秀			○	○					○	
井ノ川 朗	○			○	○	○	○			○
飯田 一彦	○		○						○	○
井窪 保彦				○	○		○			
大藏 公治	○	○		○						○
足立 倫明			○	○			○			○
千崎 滋子				○	○			○	○	○
原田 直巳	○	○		○	○			○	○	○
小林 昭夫				○	○			○		

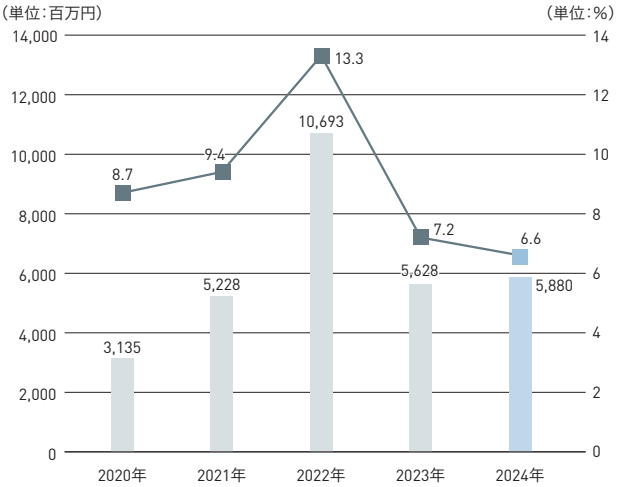
主要連結財務サマリー（11年）

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
経営成績等（百万円）											
売上高	33,702	43,424	31,212	37,256	43,648	45,509	36,159	55,515	80,351	78,404	88,974
売上原価	31,666	34,762	22,548	27,807	32,628	35,338	27,364	41,755	59,027	63,088	72,921
販売費および一般管理費	4,674	4,771	4,937	5,518	5,746	6,102	5,660	8,531	10,629	9,687	10,172
営業利益	△ 2,638	3,891	3,726	3,930	5,274	4,068	3,135	5,228	10,693	5,628	5,880
経常利益	△ 2,595	3,541	3,874	3,493	5,269	3,716	△ 417	5,177	10,532	6,273	5,514
当期純利益又は当期純損失（△）	△ 2,633	4,233	3,367	3,394	6,499	2,366	△ 3,156	3,699	7,505	4,954	3,726
EBITDA（営業利益＋償却費）	4,004	10,009	9,275	9,000	10,251	9,333	8,639	11,283	17,500	13,025	13,433
研究開発費	1,254	1,266	1,402	1,567	1,527	1,683	1,729	1,976	2,265	2,540	2,335
設備投資額	981	851	1,069	4,062	4,190	4,644	8,441	10,584	6,496	8,157	12,388
減価償却費	6,642	6,118	5,549	5,070	4,977	5,265	5,504	6,055	6,807	7,397	7,553
財政状態（百万円）											
純資産額（期末）	32,207	36,192	39,156	42,037	47,730	48,262	44,459	47,166	53,281	56,547	58,330
総資産額（期末）	88,497	83,033	83,439	83,945	87,645	87,118	91,149	98,095	111,429	126,002	124,780
有利子負債（期末）	51,113	41,499	38,139	35,872	32,798	31,676	39,367	40,428	44,596	56,127	53,042
キャッシュ・フロー（百万円）											
営業活動によるキャッシュフロー	7,307	12,945	5,889	6,394	8,316	7,953	1,402	9,790	5,294	△ 3,135	19,283
投資活動によるキャッシュフロー	△ 1,100	△ 3,954	△ 1,443	△ 4,048	△ 4,114	△ 4,482	△ 8,390	△ 10,433	△ 6,765	△ 8,010	△ 11,631
財務活動によるキャッシュフロー	△ 6,406	△ 10,088	△ 4,018	△ 2,785	△ 3,787	△ 2,405	6,835	206	2,732	9,613	△ 4,935
現金・現金同等物の期末残高	2,368	1,226	1,620	1,184	1,600	2,641	2,534	2,128	3,416	1,880	4,599
1株当たり情報（円）											
1株当たり純資産額	450.9	506.8	548.4	588.9	668.8	676.2	622.8	660.8	746.7	794.5	819.6
1株当たり当期純利益又は当期純損失（△）	△ 37.0	59.5	47.3	47.7	91.3	33.2	△ 44.4	51.9	105.4	69.6	52.4
1株当たりの配当額	-	5.0	7.0	10.0	12.0	12.0	12.0	15.0	30.0	24.0	18.0
財務指標											
売上原価率（％）	94.0	80.1	72.2	74.6	74.8	77.7	75.7	75.2	73.5	80.5	82.0
販売費および一般管理費率（％）	13.9	11.0	15.8	14.8	13.2	13.4	15.7	24.8	13.2	12.4	11.4
自己資本比率（％）	36.3	43.4	46.8	49.9	54.3	55.2	48.6	47.9	47.7	44.9	46.7
ROA（総資産営業利益率）（％）	△ 2.9	4.5	4.5	4.7	6.1	4.7	3.5	5.5	10.2	4.7	4.7
ROA（総資産経常利益率）（％）	△ 2.8	4.1	4.7	4.2	6.1	4.3	△ 0.5	5.5	10.1	5.3	4.4
ROE（自己資本純利益率）（％）	△ 7.9	12.4	9.0	8.4	14.5	4.9	△ 6.8	8.1	15.0	9.0	6.5
D / Eレシオ（倍）	1.6	1.2	1.0	0.9	0.7	0.7	0.9	0.9	0.8	0.99	0.91
配当性向（％）	-	8.4	14.8	21.0	13.2	36.2	-	28.9	28.5	34.5	34.4
売上高営業利益率（％）	△ 7.8	9.0	11.9	10.5	12.1	8.9	8.7	9.4	13.3	7.2	6.6
売上高経常利益率（％）	△ 7.7	8.2	12.4	9.4	12.1	8.2	△ 1.2	9.3	13.1	8.0	6.2

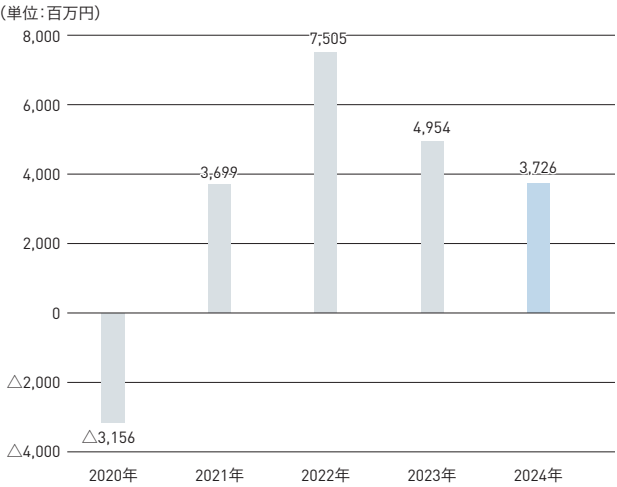
売上高



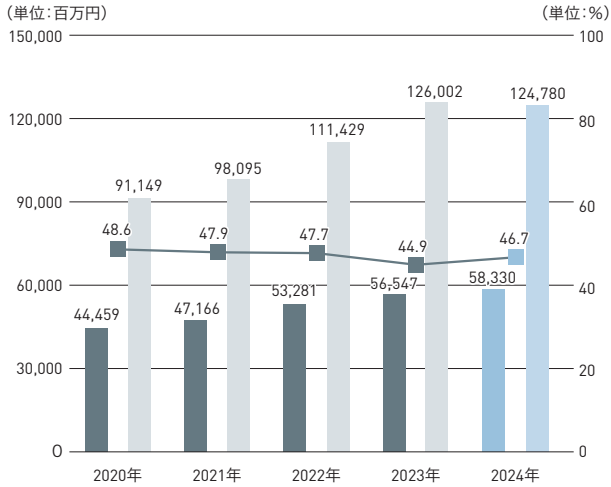
営業利益／売上高営業利益率



当期純利益又は当期純損失(△)



純資産／総資産／自己資本比率



主要連結非財務サマリー

<環境安全>

水の排出量			2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
排水量	総量	千㎡	1,304	1,429	1,550	1,658	1,515
	排水量（海域への排出を除く）	千㎡	940	1,081	1,151	1,237	1,123
	内訳	河川	千㎡	434	544	625	587
		下水	千㎡	435	470	453	576
		その他	千㎡	71	67	73	74
	海域	千㎡	364	348	399	421	392
水域への排出量	BOD	t	0.65	0.85	0.47	0.88	0.59
	COD	t	1.39	2.00	2.36	2.31	2.12
	窒素	t	1.11	0.58	0.78	0.71	0.59
	リン	t	0.07	0.04	0.06	0.05	0.04

大気への排出量			2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
SOx 排出量			t	0.0721	0.0728	0.0503	0.0565
NOx 排出量			t	1.8969	2.4151	1.9953	2.4583

廃棄物の排出量			2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
排出量	非有害	t	21,334	24,652	27,585	25,959	23,433
	有害	t	439	372	705	922	1,582
	計	t	21,772	25,025	28,290	26,881	25,015

※有害:特定管理産業廃棄物
※非有害:特定管理産業廃棄物以外

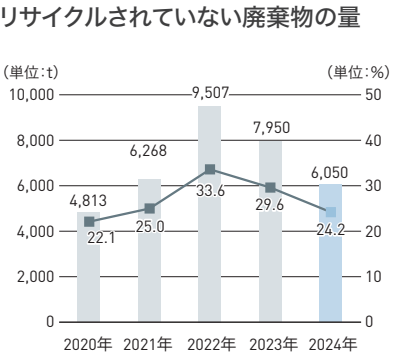
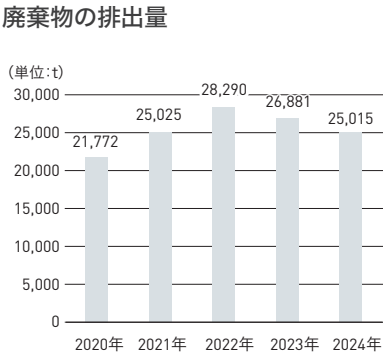
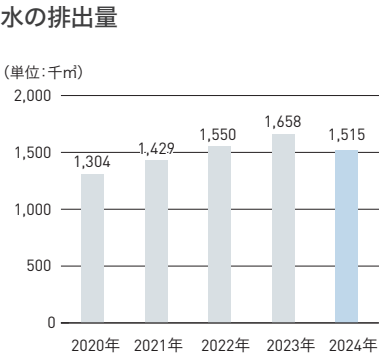
リサイクルされていない廃棄物の量			2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
総廃棄物量			t	21,772	25,025	28,290	26,881
廃棄物最終処分量			t	4,813	6,268	9,507	7,950
廃棄物最終処分率			%	22.1	25.0	33.6	29.6

エネルギー消費			2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
総エネルギー消費量			PJ	3.7	4.3	4.8	4.3

※集計対象範囲:東邦チタニウム株式会社および国内の子会社2社

CO ₂ 排出量			2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
スコープ 1			千 t-CO ₂	29	32	26	26
スコープ 2			千 t-CO ₂	153	182	182	176
スコープ 3			千 t-CO ₂	-	298	367	351
スコープ 1・2・3 の合計			千 t-CO ₂	182	512	575	553

※1 集計対象範囲:東邦チタニウム株式会社および国内の子会社2社
※2 Scope1は、クレジット（Jクレジットまたはボランタリークレジット）により相殺した値



<人事>

障がい者雇用率（連結）		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
障害者雇用率		%	1.9	1.9	2.3	2.5
法定雇用率		%			2.3	2.5

全従業員に占める女性比率（連結）		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
女性比率		%	6.8	7.2	7.2	8.0

正社員の離職率（連結）		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
離職率		%	2.5	3.0	3.7	2.7

期末従業員数（連結）		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
全体		人	956	981	1,127	1,260

新卒・キャリア採用に占める女性比率（連結）		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
全体数		人	13	11	18	28
女性比率		%	23.1	18.2	22.2	17.9

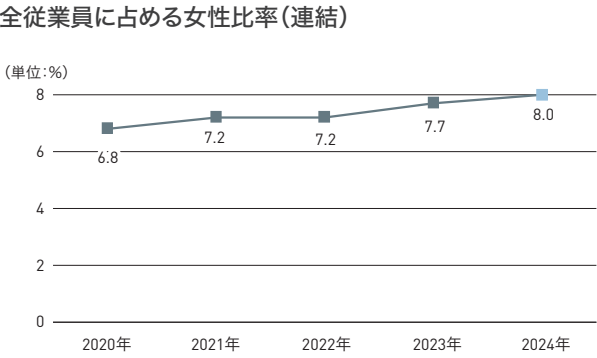
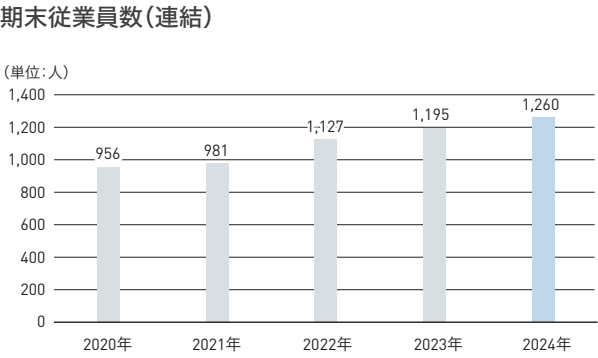
育児休暇制度男性取得率（連結）		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
※男性		%	---	---	13.3	31.1
利用数		人	---	---	4	14
全体数		人	---	---	30	45
延べ日数		日	---	---	217	255
平均 / 人		日	---	---	54.3	18.2

※育児休業制度を利用した男性社員／配偶者が出産した男性社員

<ガバナンス>

取締役数		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
全体数		人	12	10	10	9
女性		人	1	1	1	1
社外取締役		人	5	5	4	4

取締役会開催回数		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
取締役会（臨時含む）		回	14	12	12	12



企業情報 2025年3月31日現在

株式情報

株式基本情報

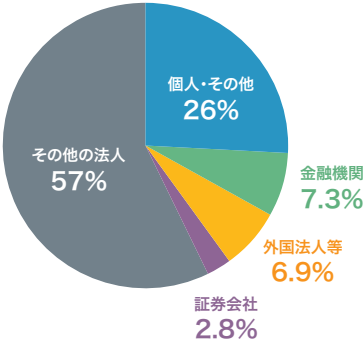
単元株式数	100株
発行可能株式総数	160,000,000株
発行済株式数	71,270,910株
株主数	26,196名
決算期	3月31日
定時株主総会	6月
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人

大株主

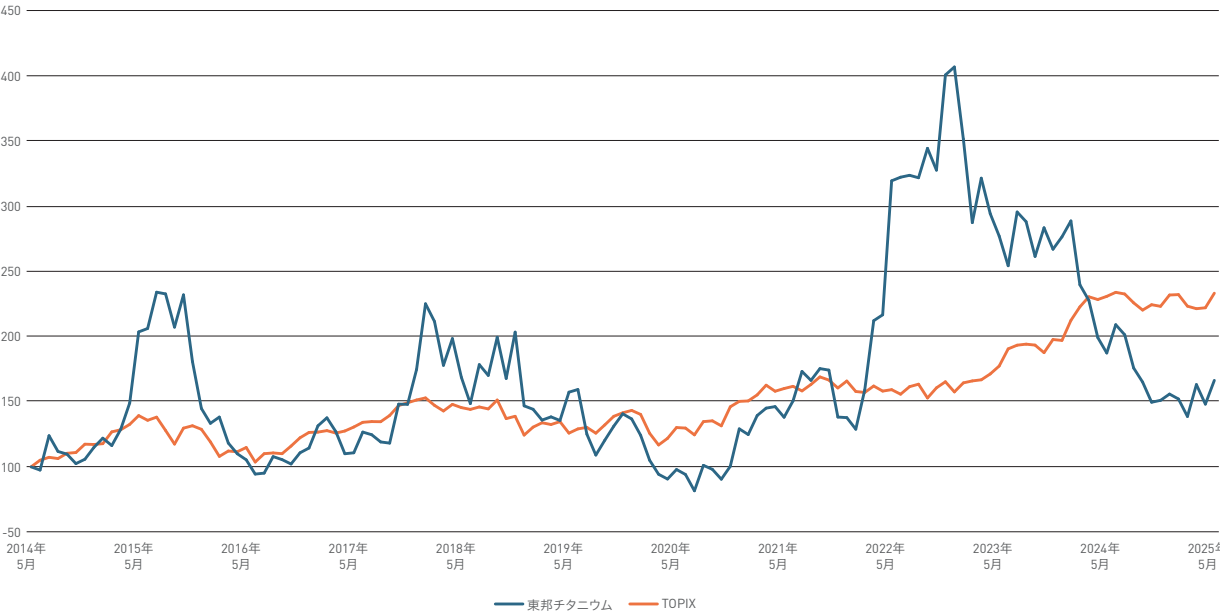
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
J X 金属株式会社	35,859	50.38
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,287	6.02
日本製鉄株式会社	3,500	4.92
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RENT MEL AUSTRALIAN TREATY LENDING CLIENTS ACCOUNT	639	0.90
BOFAS INC SEGREGATION ACCOUNT	614	0.86
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	598	0.84
野村證券株式会社	569	0.80
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	331	0.47
JPモルガン証券株式会社	312	0.44
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	286	0.40

(注)持株比率は、自己株式(98,836株)を控除して計算しております。

株主構成



株価パフォーマンス

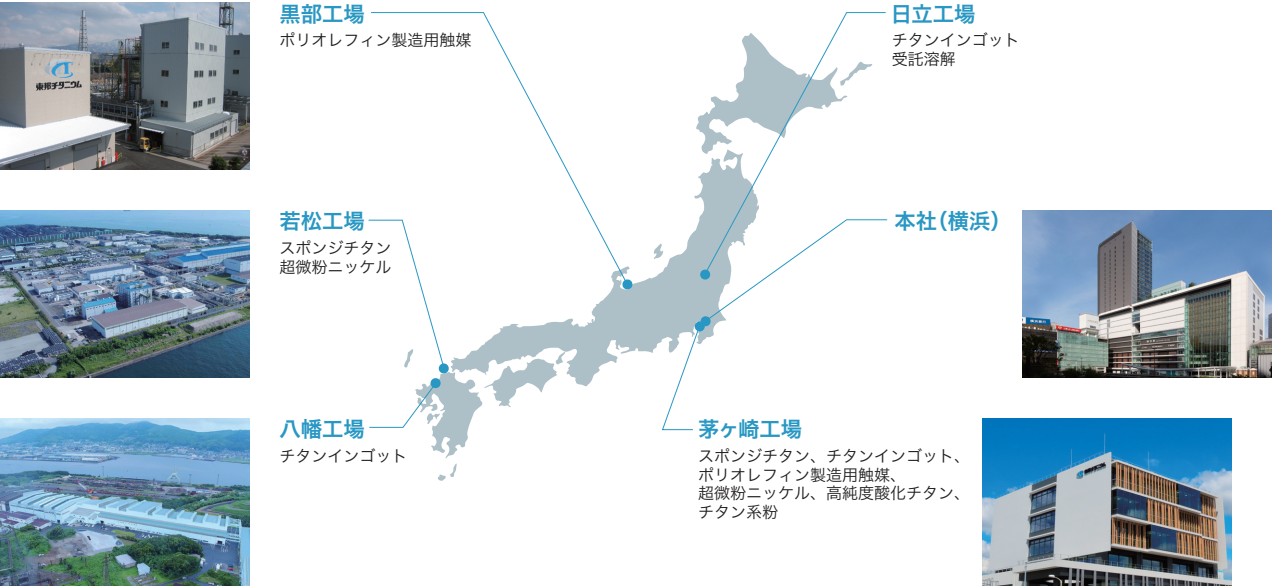


会社概要

会社名	東邦チタニウム株式会社 TOHO TITANIUM CO., LTD.
設立	1953(昭和28)年8月20日
本社所在地	〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸一丁目1番1号 JR横浜タワー22階 TEL:045-394-5522(代表)
代表取締役社長	山尾 康二

資本金	119億63百万円(連結 2025年3月31日)
売上高	889億74百万円(連結 2025年3月31日)
従業員数	1,260名(連結 2025年3月31日)
上場証券取引名	東京証券取引所 プライム市場
主な事業内容	金属チタンの製造・販売、 プロピレン重合用触媒の製造・販売 電子部品材料の製造・販売

拠点



グループ会社

東邦マテリアル株式会社	〒509-5122 岐阜県土岐市土岐津町土岐口692-1 主な事業内容 チタン酸カリウムおよび その他のチタン酸化合物の製造・販売 (※2025年7月時点で生産終了)
株式会社 TOHO WORLD	〒803-0814 福岡県北九州市小倉北区大手町11-2 主な事業内容 技術・技能領域のソリューション、技術・技能者派遣、製造受託、設備保全 受託、技術・技能伝承 URL https://towor.co.jp/
トーホーテック株式会社	〒253-0041 神奈川県茅ヶ崎市茅ヶ崎3-3-5 主な事業内容 チタン製溶接加工品、機械加工品、鍛造品、不溶性電極、 各種チタン材料、ジルコニウムスポンジの販売 URL https://www.tohotec.co.jp/

Toho Titanium America Co., Ltd.(米国)	主な事業内容 金属チタンおよびポリオレフィン製造用触媒等の販売、市場調査
Advanced Metal Industries Cluster and Toho Titanium Metal Company Limited	事務所所在地 ヤンブー (サウジアラビア王国) 主な事業内容 スポンジチタンの製造・販売



