

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営ビジョン

チタン事業を主軸とする成長戦略を補強し、事業ポートフォリオの変革を通じた安定成長基盤の構築

生産能力増強完成
2027年度末

② 中長期の経営戦略

1. スポンジチタン生産能力増強

本社・尼崎工場における既存インフラを活かし、中長期的な需給逼迫に対応するため生産能力を増強。2027年度末完成を目指し計画通り推進中

3. 販売価格の適正化

チタン事業の収益性確保のため、顧客理解を得ながら販売価格・販売構成の適正化を推進。生産諸元改善と操業条件最適化によるコスト削減を徹底実施

2. 事業ポートフォリオ変革

従来商品に四塩化チタン（MLCC市場対応）を加えて一括管理する高機能事業部を新設。高純度チタン・合金TILOP・SiO負極材で半導体・積層造形市場に参入

4. スマートファクトリー化推進

AI・IoT技術を駆使した工程自動化・生産効率向上を実施。DX（デジタルトランスフォーメーション）を通じた将来の生産改革に継続投資

③ 対処すべき課題

① 事業環境の不確実性対応

- ・ボーイング社品質問題・ストライキによるスポンジチタン需要減少への対応
- ・中国経済減速による一般産業用途需要の減少傾向への対応
- ・米国追加関税・各国報復関税による経営環境の変動への対応

② コスト構造の改質

- ・資機材価格・人件費の年々上昇への対応
- ・チタン鉱石等原材料の安定調達とトータルコスト最適化の追求
- ・革新的技術開発による環境負荷低減への貢献

③ 新規事業の事業化加速

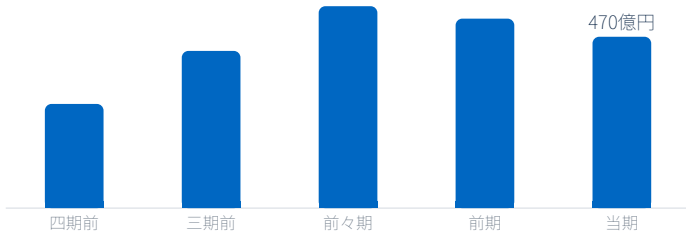
- ・リチウムイオン電池用SiO負極材の商業生産開始と拡販推進
- ・球状チタン合金粉末（合金TILOP）専用工場の戦力化と市場参入
- ・オープンイノベーション活用による当社コア技術の新規事業化検討

面接で使えるポイント

- ・航空機需要の中長期的な成長とグローバルサプライチェーン再編により…
- ・高純度チタン・合金TILOP・SiO負極材により半導体・積層造形市場に上市し、先端素材開発による市場プレゼンス拡大を推進
- ・AI・IoT技術を活用したスマートファクトリー化と2027年度末完成予定のスポンジチタン生産能力増強による持続的成長基盤…

証券コード 5726

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
55点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 49.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
716万円

非鉄金属内 19位/32社

平均年齢
43.9歳

非鉄金属内 11位/32社

平均勤続
16.0年

非鉄金属内 17位/32社

女性管理職
1.7%

非鉄金属内 25位/28社

男性育休
76.9%

非鉄金属内 14位/22社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

参考: (株)大阪チタニウムテクノロジーズ【5726】：決算情報

