



平成 24 年 5 月 14 日

各 位

会 社 名 チタン工業株式会社
代表者名 取締役社長 松川 正典
(コード番号 4098 東証第 1 部)
問合せ先 常務取締役 重永 俊雄
管理本部長
(TEL 0836-31-4156)

新中期事業計画策定に関するお知らせ

当社は平成 24 年 5 月 14 日開催の取締役会において、持続的な成長に向けた収益基盤を確立するため、平成 24 年度から平成 26 年度までの新中期事業計画を策定いたしましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新中期事業計画策定の背景

当社は平成 21 年度に業績の早期回復と収益構造の改善を実現するため、3 カ年（平成 21 年度～平成 23 年度）の中期事業計画をスタートし、中期事業計画で掲げました基本戦略に基づき、基盤事業の体質強化、成長事業の事業規模拡大および新規事業の事業化に鋭意、取り組んでまいりました。

当社は中期事業計画の終了に伴い、中期事業計画の成果と反省および昨今の厳しい経営環境を踏まえて、平成 24 年度を初年度とする 3 カ年（平成 24 年度～平成 26 年度）の新中期事業計画を策定いたしました。

2. 中期事業計画（平成 21 年度～平成 23 年度）のレビュー

計画初年度の平成 21 年度は、リーマンショックによる急激な市場環境の悪化により、売上高、利益ともに計画未達となりました。

平成 22 年度は、市況の回復と新製品の採用決定などにより、売上高が計画を達成するとともに、利益は計画を大幅に上回りました。

計画最終年度の平成 23 年度は、新規事業の事業化などの成果がありましたものの、欧州の景気後退やタイの洪水被害による市場環境の悪化などにより、売上高は計画未達となりましたが、利益は収益構造の改善効果により、ほぼ計画通りとなりました。

(単位：百万円)

	平成 21 年度 (平成 22 年 3 月期)		平成 22 年度 (平成 23 年 3 月期)		平成 23 年度 (平成 24 年 3 月期)	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売 上 高	4,800	4,660	5,900	5,935	6,900	6,056
経 常 利 益	30	△ 305	160	390	520	507
当期純利益	30	△ 267	140	324	500	501

3. 新中期事業計画の概要

(1) 方針

持続的な成長に向けた収益基盤の確立

(2) 計画期間

平成24年4月1日～平成27年3月31日

(3) 基本戦略

- | | |
|-----------|--------------------------|
| ①基盤事業の再強化 | 基盤事業の収益安定化とコア・新規事業との連携強化 |
| ②高収益体質の実現 | コア事業の事業規模拡大とコスト競争力の強化 |
| ③新規事業の拡充 | 新規事業を成長事業へ育成 |

(4) 数値計画

(単位：百万円)

	実績	計画期間		
	平成23年度 (平成24年3月期)	平成24年度 (平成25年3月期)	平成25年度 (平成26年3月期)	平成26年度 (平成27年3月期)
売上高	6,056	6,400	6,800	7,600
経常利益	507	380	570	980
当期純利益	501	1,200	510	900

(5) 事業戦略

各事業の事業戦略を次のとおり策定いたしました。

酸化チタンおよび酸化鉄は基盤事業としての位置づけを維持しながら、安定的に収益を確保できる事業に再強化いたします。酸化チタンにつきましては、コア事業および新規事業の原料供給機能を強化するとともに生産の最適化を図ります。

また、酸化鉄につきましては、既存製品の用途展開、トナー向け新製品の拡販およびコスト削減を図ります。

超微粒子酸化チタンはコア事業に位置づけ、これまで経営資源を集中してきた効果を発揮し、顧客ニーズに対応した新製品・高付加価値品の増産・拡販に注力するとともに、生産能力の増強による事業規模拡大を図ります。

チタン酸リチウムは新規事業と位置づけ、量産体制を整えた効果を発揮し、増産・拡販に注力することで成長事業への育成を図ります。

これらの事業戦略に加え、高機能新素材の開発、生産方法の見直しや複数購買化によるコスト低減、人材育成による人的資源の強化、有利子負債の削減による財務体質の強化などにより、持続的な成長に向けた収益基盤の確立を目指します。

(注) この資料に記載されている予想数値は、経済状況、業界動向、為替レート、その他業績に与える要因について、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因によって予想数値とは異なる可能性があります。

以上