



2021年12月15日

各位

会社名 チタン工業株式会社
代表取締役 井上保雄
社長執行役員
(コード番号 4098 東証第1部)
問合せ先 取締役 西田 敦
常務執行役員
(TEL 0836-31-4155)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、2021年11月12日にプライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を一部満たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっております。流通株式時価総額については基準を満たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関しては2025年度までに上場維持基準を満たすために各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	—	21,131 単位	41 億円	69.7%	0.5 億円	—
上場維持基準	—	20,000 単位	100 億円	35.0%	0.2 億円	—
計画書に 記載の項目	—	—	○	—	—	—

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容につきましては、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以上

2021年12月15日

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

チタン工業株式会社

1. 計画書策定の背景

当社は、本年5月に「第6次中期経営計画(2021～2023年度)」を策定しその概要を公表しました。同計画では、まず、新型コロナウイルス感染症の影響で悪化した収益を早期に回復させること、そして、10年先のありたい姿からバックキャストイングし、3年後に達成すべき通過点として有事に左右されない強い企業体質の構築に取り組み、企業価値及び株主価値の向上を目指しています。

また、同計画は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所(以下、「東証」といいます。)の市場再編で、プライム市場移行への課題対処も組み入れており、企業価値の向上のほか、プライム市場上場会社に求められる一段高いガバナンスを目指すこととしていました。

しかしながら、本年7月、東証より示された一次判定(7月9日付)では、「流通株式時価総額」がプライム市場の上場維持基準を充たしておりませんでした。

当社としては、基準を充たしていない場合でも、経過措置を適用してプライム市場への移行を考えております。そこで、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」(以下、「改善計画書」といいます。)を策定することといたしました。

2. 上場維持基準の適合状況

当社が東証より通知を受けた移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は図表1のとおりで、流通株式時価総額について基準を充たしておりません。

図表1 移行基準日時点における上場維持基準の適合状況

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	21,131 単位	41 億円	69.7 %	0.5 億円
プライム市場 上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35 %	0.2 億円
計画書に 記載の項目	—	○	—	—

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

3. プライム市場の選択

当社はプライム市場への移行を選択する方針です。

これまで東証1部上場会社として各ステークホルダーから得ている信頼を維持するには、プライム市場に移行する必要があると考えています。プライム市場上場会社としての信用力やブランド力、優秀な人材の採用実現、従業員のモチベーション維持、株式市場等を通じた資金調達の様性確保、株価の維持などに優位性を感じています。

また、今後、事業のグローバル展開をはかり、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するためにもプライム市場への移行が有益と考え、これを選択します。

4. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針

(1)基本方針

プライム市場の上場維持基準の適合状況は、流通株式時価総額のみ基準を充たしておりません。そこで、経過措置となる改善計画書の策定にあたっては、企業価値を向上させ、株主価値、時価総額の上昇につなげることに力点を置きます。

流通株式時価総額を増やすには、流通株式数に着目したアプローチもあります。もちろん、これに向けた取り組みも進めますが、当社では株価を上げることを第一に考え、これに全力を尽くします。

なお、当社では、本年5月に第6次中期経営計画を策定し概要を公表しております。同計画はプライム市場への移行を念頭に策定したものでありました。現在、計画を上回る勢いで進んでおりますが、公表以降、株価はハードルをクリアできる状況に至っておりません。

そこで、改善計画書は、第6次中期経営計画に掲げた経営目標及び基本方針に沿った上で、①計画の延長線にある企業価値向上の成長像を示すこと、また、②株主還元の拡充の姿勢を示し株主にとっての魅力度を高めること、③情報発信力を強化して当社を広く知ってもらうこと、これらによりプライム市場上場維持基準にかなう企業価値及び株主価値の向上を実現させます。

■ 基本方針

- 企業価値の向上
- 株主還元の拡充
- 情報発信力の強化

当社は、これまで技術力をもってグローバルのスペシャリティケミカル分野で独自の地位を築き、利益成長しながら持続可能な社会の実現に貢献してまいりました。これからも当社の独自性を発揮することで、当社グループ単独で企業価値を向上させつづけます。

当社の行動指針である「変革」、「信頼」、「迅速」を心がけ、企業と社会がともに繁栄する未来志向の経営を追求し、成長の持続と高い収益性で企業価値を高め、資本効率化を進めて株主に報い、未来に選ばれつづける企業になるための経営を行っていきます。

(2) 上場維持基準の適合に向けた取り組み

- 企業価値の向上
 - ・収益性の向上と成長戦略の実現
コスト削減による収益性の向上と、既存市場での深耕と周辺市場への開拓による成長戦略に、さらに資産の圧縮も進め、キャッシュフローの増大をはかる
 - ・リスク耐性の強化
技術力を生かした用途展開で新たな柱を育成し、収益源の偏りをなくすとともに、不採算分野の解消に取り組み、また、適度に資金を貯えて体質強化をはかる
 - ・環境・社会への貢献
10年先を見据え ESG 経営を推進し、SDGs の 17 目標が描く持続可能な社会に向けて貢献していく
 - ・ガバナンスの強化
取締役会の機能発揮、企業の中核人材の多様性の確保、サステナビリティを巡る課題への取り組みをはじめとするガバナンスの諸課題に対処していく
 - ・資本効率性を重視
収益性と資産回転率に着目し、特に収益性改善に取り組むことで ROE の向上をはかる

- 株主還元の拡充
具体的な配当方針の明記と利益拡大にあわせた増配を実現していく
適度な範囲での機動的な自己株式の取得を検討する

- 情報発信力の強化
当社を広く知ってもらうための取り組みを実施する

(3) 計画期間

第 6 次中期経営計画	2021 ~ 2023 年度
プライム市場上場維持基準適合のための目標到達	2025 年度

5. 経営目標

(1) 10 年先のありたい姿

技術力をもってグローバルのスペシャリティケミカル分野で独自の地位を築き、利益成長しながら持続可能な社会の実現に貢献し、未来に選ばれつづける企業グループでありたいと考えます。

ビジョン: 利益成長しながら持続可能な社会の実現に貢献し、未来に選ばれつづける企業

プライム市場上場のため、安定した流通株式時価総額を維持するには営業利益 20 億円は必要と考えています。そこで 10 年先のイメージとしてこの値を意識した計画を策定しております。

(2) 第6次中期経営計画に掲げた目標

3年間で成し遂げる定性目標と定量目標を以下のとおり定めております。

図表2 第6次中期経営計画に掲げた目標

➤ 3年間で成し遂げたいこと			
短期的には、売上の回復が遅れても利益が出るコスト構造に改革する 3年後には、有事に左右されない強い企業体質の構築を目指す			
➤ 3年後の数値目標(2023年度)			
収益性	売上高営業利益率	(ROS)	9%
資本効率性	自己資本当期純利益率	(ROE)	8%

(3) 適合に向けて取り組む計画と目標

プライム市場の上場維持基準の適合に向け、第6次中期経営計画の予定値とその延長線上の成長像である5年後の計画は以下のとおりです。特に目標とする指標は営業利益13億円です。

図表3 第6次中期経営計画予定値と適合に向けた成長像

	第6次中期経営計画				5年後 2025 年度
	2021年度		2022 年度	2023 年度	
	5/14 公表	11/12 修正			
売上高 (百万円)	7,820	7,940	9,000	9,600	10,300
営業利益 (百万円)	280	320	500	860	1,300
親会社株主に帰属 する当期純利益 (百万円)	110	150	280	530	850
売上高営業利益率 (ROS) (%)	4	4	6	9	12
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	2	2	5	8	10
1株当たり配当 (円)	10	10	20	30	配当性向 20%を目安

株主還元	配当	安定配当の視点と配当性向20%を目安に決定
		中期経営計画期間は収益増に伴って段階的に増配
	自己株式取得	適度な範囲で機動的な自己株式取得を検討

(4) 目標の検証

流通株式時価総額100億円がプライム市場の上場維持基準です。これに達するための株価は約4,800円です。10月末の当社の株価は1,788円で、3,012円のひらきがあります。

設定した目標利益と株価に関し、2021年3月期の当社と上場している同業他社の決算データ及び9月30日の株価をもとに、EV/EBITDA倍率、PER、これら二つの視点で利益水準を導き出して検証した結果、5年後の営業利益目標13億円は、これを充たすことを確認しております。

6. 企業価値の向上への取り組み

(1) 事業領域

強みを生かして際立った特色を打ち出せば、グローバル市場で勝ち残り、単独で存在感を示すことは十分可能と考えます。蓄積された技術と経験で勝負できる領域を拡げていきます。

図表 4 当社の強みと事業領域

区分		内容	
当社の強み	技術力	6つのコア技術※を生かし顧客目線のきめ細かい迅速な対応力	
	商品構成	白い酸化チタンと黄、黒、赤の酸化鉄の2つの素材と機能製品のラインナップ	
	販売網	自社での販売、商社との連携で築いた国内及び海外ユーザーの販売網	
	生産力	酸化チタン機能製品と酸化鉄の余力ある供給力 小ロット多品種生産、また、微粒子酸化チタン製品の API 製造事業所を有し米国 FDA に認定	
	品質保証力	安全・安心・安定の製品実現のため、ISO9001 に則した QMS、REACH 等の各種法規制への対応、米国 FDA API 登録製品の cGMP 管理	
事業領域	市場用途	主戦場	トナー外添剤、化粧品原料、電池材料
		新たなターゲット	電子材料(MLCC、半導体)、導電材料、環境・エネルギー分野
	市場地域	主戦場	日本、東アジア、北米、欧州
		新たなターゲット	東南アジア、インド

※6つのコア技術
 粒子形状制御技術、微粒子化技術、複合化技術、表面処理技術、分散技術、不純物低減技術

(2) 事業戦略

既存市場での深耕戦略と周辺新市場への開拓戦略をとります。また、不採算セグメントである酸化鉄関連事業の収益改善を進めます。

酸化チタン機能製品の供給力を生かして、海外化粧品市場での拡大や、新たなターゲットへ新規材料の用途展開、海外展開、川下展開を推進します。

酸化鉄では、当社の強みを生かして化粧品向けに注力し、生産性の向上で3年以内に黒字転化を実現します。

これらにより、売上げを増やすとともに収益源の偏りをなくし、あわせて採算性の改善を進め、収益性の向上と事業の安定化、リスク耐性を強化します。

図表 5 事業戦略の方向性

区分	方向性
酸化チタン機能製品	強み(技術力、商品構成、販売網、生産力、品質保証力)を生かして既存市場での深耕戦略と周辺市場への開拓戦略をとる ※開拓戦略の展開先 用途(電子材料(MLCC、半導体)、導電材料、環境・エネルギー分野) 海外(東アジア、北米、欧州、東南アジア、インド) 川下(分散体等)
酸化鉄	重金属低減などの技術力を生かして化粧品向けに注力しつつ、生産性を向上し収益改善を進める

(3) 新規材料の販売戦略

既存市場と新しい分野での展開で新規材料の販売を実現し、第 6 次中期経営計画の 3 力年での売上げ増をはかり、将来の柱となるよう育成します。

3 年後の 2023 年度に新規材料関連の売上高 12 億円を目指します。

① 深耕戦略(既存市場)

既存の取引先に、豊富な製品ラインナップと技術力を生かして新規材料を提案、市場の成長の波に乗り、また、ニッチ分野の掘り起こしで深耕策をとります。

図表 6 深耕戦略(既存市場)

深耕先	アクション
トナー	複合機・プリンター部材に新規材料を提案
トナー・化粧品	厳しくなる化学品規制に対応した材料を既存市場に提案
化粧品	成長が期待される海外化粧品市場に注力
	近赤外線防御やブルーライトカットなど化粧品向けのニッチ分野に機能製品を提案
	重金属低減酸化鉄や新色のブラウン酸化鉄を化粧品向けに提案

② 開拓戦略(新市場)

用途展開、海外展開、川下展開でアプローチし、新市場を開拓していきます。

電子材料(半導体)と環境・エネルギー分野を両輪に成長戦略を加速させます。

図表 7 開拓戦略(新市場)

展開	アクション
用途	次世代向けで成長が期待される電子材料(半導体)分野に機能製品を展開
	環境保全の高まりを捉え、吸着剤、電池材料といった環境・エネルギー分野に展開
海外	これまで国内が主流であった機能製品を海外に展開
川下	技術力を生かし付加価値の高い川下(分散体等)への展開

(4) 設備投資

成長分野への戦略投資は 2020 年度に実行した超微粒子酸化チタン製造設備で一区切つき、第 6 次中期経営計画の 3 力年では、大規模設備投資は行わず、機能維持投資を主体とします。

そのような状況の下でも、新常態への対応も踏まえ、業務効率化のための IT 関連投資は一定額を確保します。

また、第 6 次中期経営計画終了後、予想される需要増への増産投資に機動的に対処します。

(5) 研究開発

高収益体質確立、強固な収益基盤構築、将来の柱となる事業の育成を進め、持続的成長を達成するため、顧客のニーズにあわせた顧客密着型開発、独自の技術を軸としたシーズ型開発を両立させ、強みである 6 つのコア技術を生かし、顧客要求や市場環境の変化に柔軟かつスピーディーに対応できる体制を構築します。

具体的には、各種規制に対応した製品の開発、ニーズに対応した製品の開発、基礎技術の拡充、特徴ある新製品の開発を目指します。

製品開発の段階から SDGs の 17 目標を意識し、大学等との共同研究を進めるなど開発の幅を広げます。また、ノンコア事務の負担を減らして本質部分への集中で開発スピードを向上させ、あわせて開発内容等に関するホームページの活用や学会での発表など情報発信力を高めます。

7. ESG 経営

(1) 環境・社会

10 年先を見据え、SDGs の 17 目標を意識し、社会の一員として ESG 経営を推進し、持続可能な社会の実現に貢献します。

SDGs 活動を開始し、まず理解、そして意識して自分の仕事と結び付けることから始めます。

(主な取り組み内容)

- ・すでに取り組んでいる ISO9001 と ISO14001 に SDGs の 17 目標を紐付け
- ・省エネルギー、廃棄物削減、海洋汚染の防止など環境負荷の低減を進め、同時にコストを削減
- ・購買活動でグリーン調達を開始
- ・設備投資の意思決定や研究開発の段階から地球環境を意識することを定着化
- ・第三者機関による環境格付等の取得
- ・事業活動を通じた環境社会への貢献を見える化してホームページなどで情報発信

(2) ガバナンス

株主、顧客、従業員及び地域社会をはじめとする様々なステークホルダーからの信頼を高めるとともに、透明かつ公正及び迅速かつ果敢な意思決定を促進し、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、コーポレートガバナンスの充実に取り組みます。

取締役会の機能発揮、企業の中核人材の多様性の確保、サステナビリティを巡る課題への取り組みをはじめとするガバナンスの諸課題に対処し、プライム市場上場会社に求められる一段高いガバナンスを目指します。

(主な取り組み内容)

- ・取締役会の機能発揮
当社の取締役会が備えるべきスキルを明確化し、スキル・マトリックスを作成しております。
- ・中核人材の多様性の確保
中核人材の多様性確保のため、人材育成方針を制定し、自ら考え積極的に行動する人材の育成と、多様な人材が能力を発揮できる社内環境の整備を推進しております。
- ・サステナビリティを巡る課題
サステナビリティを巡る課題について、サステナビリティ基本方針を制定し、以下の重要課題への取り組みを進めております。

【重要課題】

- 気候変動などの地球環境問題への配慮
- 取引先との公正・適正な取引
- 自然災害等への危機管理
- 従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇
- 人的資本への投資
- 知的財産への投資

(3) 働きがいと成長

企業価値の向上をサポートするには人と組織の力を強化することが重要と考えます。

健全な成長を続けるため、従業員がより積極的に行動して変革に挑戦できるよう、自分の仕事に誠心誠意取り組みれば必ずその努力が報われる会社を目指し、仕事の成果が業績向上に結びつく評価制度の改善などを検討します。

また、採用難への対応、幹部の育成、生産性の向上、高年齢者雇用、働き方改革、女性の活用などの課題を解決、当社グループの従業員であることに誇りを持って働ける環境をつくり、働くことに関する価値観の多様化への対応、ジェンダー平等では女性の登用(取締役、管理職)など、実績を積んでいきます。

8. 株主還元の拡充と財務戦略

(1) 財務戦略

収益性の向上と売上高の増大、総資産の圧縮により資本効率を高めてキャッシュフローの増加をはかるとともに、リスク分散を進めて企業価値及び株主価値の向上を目指します。

獲得した資金は、将来の投資と不確実な事象へのリスク耐性確保のため、適度に貯えて財務体質を強化しつつ、増えた借入金の返済にあて、株主への還元も適切に対応します。

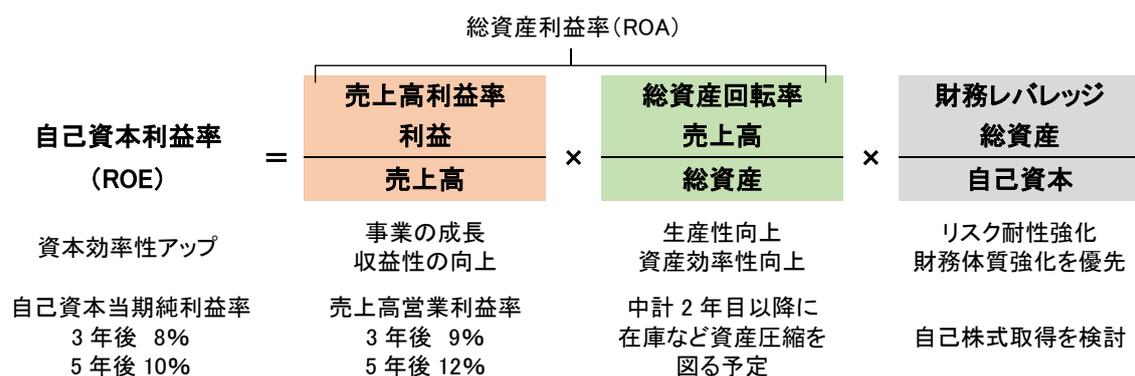
超微粒子酸化チタン製造設備のための資金 36 億円を借入金で調達しました。このため有利子負債が増えて D/E レシオが 1 倍を超えており、第 6 次中期経営計画の 3 力年で 1 倍以下に戻して健全化に努めます。

(2) 資本効率化へのアプローチ

資本効率性を示す指標である自己資本利益率 (ROE) は、売上高利益率、総資産回転率、財務レバレッジに分解できます。収益性を向上すること、効率よく資産を回すこと、負債を活用し適切な自己資本にすることで ROE を上げられます。

この中で、当社が採るアプローチは、収益性と資産回転率の部分で、特に収益性の改善を重視しています。なお、財務レバレッジについては、自己株式の取得を検討するものの、膨らんだ有利子負債の削減を進めるなど 3 力年内はリスク耐性を重視して信用度を高めることを進めます。

図表 8 ROE 展開図



(3) 株主還元の拡充

獲得した資金は、将来の投資とリスク耐性確保のため適度に貯え、借入金の返済にもあてて財務体質の強化に配慮しつつ、株主に適切に還元します。

配当方針は、安定配当を旨として、配当性向 20%を目安に考えます。なお、3 力年は収益増に伴って段階的に増配していきます。

また、中間配当については、3 年後の年間配当見込みを 30 円/株としています。再開できる状況にないと考えます。これを超える年間配当が可能となった時点で再開を検討します。

自己株式の取得については、今後、適度な範囲で機動的に実行できるよう検討します。

9. 情報発信力の強化

ホームページ等の活用で当社の姿をアピールし、様々なステークホルダーに周知をはかり浸透させます。当社を広く知ってもらい株価に反映されるよう努めます。

具体的には、第 2 四半期及び通期の決算説明資料を公表します。また、CSR、SDGs、法規制対応など非財務情報の公表を充実させます。さらに、グローバル化を踏まえ、株主総会招集通知や決算情報等の英文開示への対応も進めます。

(注) 本資料に記載されている予想値等の将来に関する記述は、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、今後様々な要因によって予想値と異なる場合があります。

以上