

株式会社 UACJ

2022 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2022 年 2 月 3 日



イベント概要

[企業名]	株式会社 UACJ		
[企業 ID]	5741		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期		
[日程]	2022 年 2 月 3 日		
[ページ数]	36		
[時間]	15:15 - 16:11 (合計 : 56 分、登壇 : 22 分、質疑応答 : 34 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	112		
[登壇者]	6 名		
	代表取締役社長兼社長執行役員	石原	美幸 (以下、石原)
	取締役兼常務執行役員	川島	輝夫 (以下、川島)
	取締役兼執行役員	田中	信二 (以下、田中)
	経営戦略本部長	隈元	譲治 (以下、隈元)
	財務本部 経理部長	飯田	晴央 (以下、飯田)
	財務本部 財務部長兼 IR 部長	岡田	浩三 (以下、岡田)
[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	山口	敦
	UBS 証券	五老	晴信
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	白川	祐
	野村証券	松本	裕司
	大和証券	尾崎	慎一郎

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasiasia.com



登壇

岡田：それでは、本日の当社出席者をご紹介します。

代表取締役社長、石原美幸です。

石原：石原でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

岡田：取締役兼常務執行役員、川島輝夫です。

川島：川島です。本日はよろしくお願いいたします。

岡田：取締役兼執行役員、田中信二です。

田中：田中です。よろしくお願いいたします。

岡田：経営戦略本部長、隈元譲治です。

隈元：隈元です。よろしくお願いいたします。

岡田：経理部長、飯田晴夫です。

飯田：飯田です。よろしくお願いいたします。

岡田：私は本日司会を務めます、財務本部 IR 部長、岡田浩三でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、本日発表させていただきました 2021 年度第 3 四半期業績、また通期業績見通しにつきまして、川島より説明させていただきます。プレゼンテーション資料をご覧くださいながら、ご参加ください。

川島常務、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

経常利益 360億円(前年同期比 +366億円)

■ 数量：前年同期比 大幅増

- UATH*¹(タイ)、TAA *²(米国)の缶材が引き続き増加
- 自動車を中心とした輸送用機械向けは需要回復により、増加

■ 経常利益：前年同期比 大幅増

◎増益要因

- 国内事業業績改善(コロナ影響回復含む)
- UATH業績改善
- TAA業績好調継続
- 棚卸資産影響の好転

△減益要因

- エネルギー単価の上昇
- 物流費の高騰

*1 UACJ (Thailand) Co., Ltd.
© UACJ Corporation. All rights reserved. *2 Tri-Arrows Aluminum Holding Inc.

3

川島：では、川島のほうから3クォーター決算、それから年間、それからサステナビリティと、この3点について説明させていただきます。

まず3ページ目。3クォーターのサマリーを書いております。

この3クォーターまでの経常利益、これが360億円で、対前年同期比366億の増益となっております。

数量につきましては、前年同期と比べて、タイ、それからアメリカの缶材が大きく増えています。それから自動車を中心とした輸送機関係が増えているかたちで、大変良化しております。

損益につきましても、先ほども触れました通り大きく増益となっております。増益要因といたしましては、新型コロナの影響から大きく業績が国内で回復していること。それからUATH、大変生産が上がってきていること。それからTAA、棚卸の影響と。

他方で減益につきましては、これも昨年来続いておりますエネルギー代の上昇、それから物流費の高騰がマイナス要因です。

第3四半期 業績

(単位:億円)	2020年度 3Q累計 (A)	2021年度 3Q累計 (B)	増減 (B) - (A)
連結売上高	4,074	5,627	1,553
連結営業利益	31	428	397
棚卸資産影響前 連結経常利益	23	156	133
棚卸資産影響額	△ 29	204	233
連結経常利益	△ 6	360	366
連結当期純利益	△ 47	232	279
Adjusted EBITDA	310	450	140

※ 連結当期純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益
 ※ Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸資産影響

4

では、4 ページを開けてください。

3 クォーターの実績でございます。連結売上高が 5,627 億で、前期と比べて 1,553 億の増収。利益でございますけれども、営業利益 428 億で 397 億の増益。

連結の経常利益、360 億で、前期と比べると 366 億の増益。そのうち棚卸の影響が今期につきましては 204 億で、こちらが 233 億に上昇となっております。

最終利益につきましては 232 億で、前年同期赤字でございますので、279 億の大幅な増益となっております。

販売の売上につきましては 1,553 億増収となっております。このうちアルミの地金価格が上がっていること、それから為替レートが円安にきていることで、1,050 億ぐらいが増収の要因となっています。それに加えて販売数量の構成が変わっていることで、約 760 億の増収要因です。

他方で会計基準、収益の認識基準が今年度から変わっておりまして、その影響等で約 300 億減ること、合計で約 1,550 億の増収となっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

セグメント別 売上高・営業利益

(単位:億円)	2020年度 3Q累計 (A)		2021年度 3Q累計 (B)		増減 (B) - (A)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
アルミ圧延品	3,414	73	5,023	467	1,609	394
加工品・関連事業	1,221	△ 7	1,186	3	△ 35	10
(調整額)	△ 561	△ 35	△ 582	△ 41	△ 21	△ 6
合計	4,074	31	5,627	428	1,553	397

5 ページは、セグメントです。

こちらにつきましては、加工品・関連事業のところが減収増益になっているんですけれども、先ほどの会計基準のインパクトが、ほとんどこの加工品・関連事業に出ています。その関係で一見減収増益となっておりますけれども、実際には販売が増えているかたちで、増益になりました。

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2020年度 3Q累計 (A)	2021年度 3Q累計 (B)	増減 (B) - (A)
缶 材	525	609	84
箔 地	38	43	5
I T 材	19	11	△ 9
自動車材	83	105	21
厚 板	28	39	11
その他一般材	119	160	40
合計	813 (国内市場向け 324 海外市場向け 489)	966 (国内市場向け 355 海外市場向け 611)	153 (国内市場向け 31 海外市場向け 122)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

では6ページを見てください。

当社の事業の8割強である、アルミの板の販売の状況です。こちらは日本国内、それからタイ、アメリカ、3極の合計でございます。

販売数量が3クォーター、96万6,000トンで、前年同期と比べると15万3,000トン増えております。

その下に書いてありますけれども、海外向けがそのうち12万2,000トンですので、海外向けが大変増えています。

品種で見ると、この15万3,000トンのうち、約6割が缶材です。生産につきましては、タイ、それからアメリカで半分ずつ増えております。

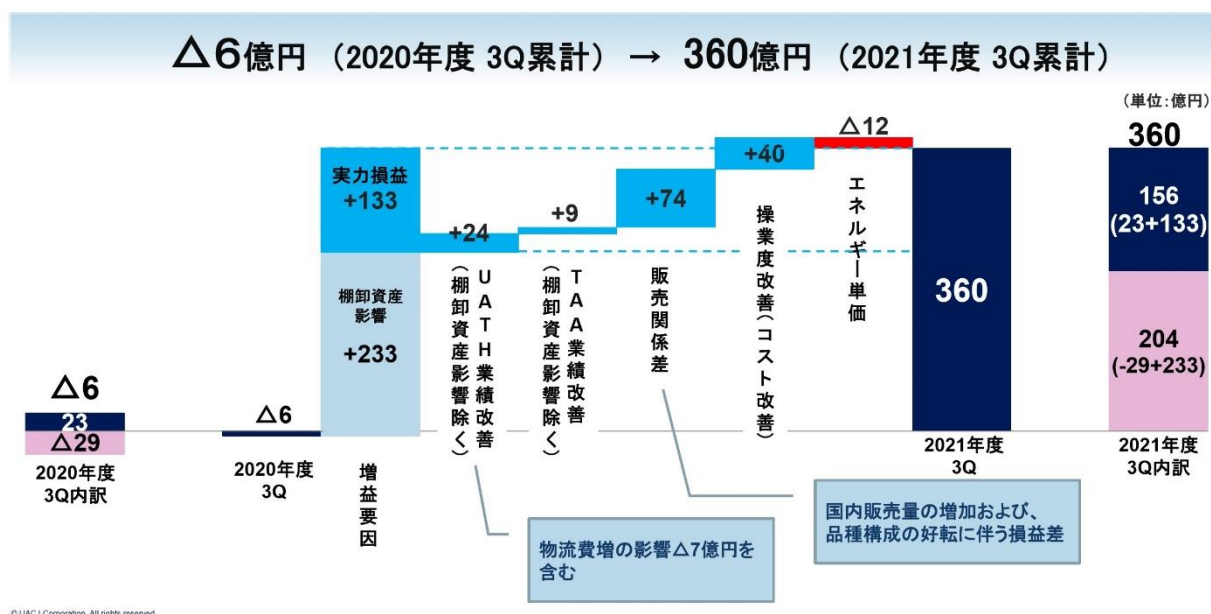
マーケットといたしましては、タイの販売が増えている部分は、大部分がアメリカ向けでございますので、やはりアメリカの缶材マーケットが大変活況というかたちで、アメリカのマーケットを中心に缶材が増えている状況です。

それから自動車材。これが大変増えておりますけれども、昨年度につきましては、新型コロナの影響が上期あった。それが足元、若干半導体等の影響で自動車メーカーさんの生産がちょっと弱いところではございますけれども、前期と比べると2万1,000トン増えているということです。

それから厚板。こちらが大変好調で、1万1,000トン増えまして、合計で15万3,000トン増えたのが、この3クォーターまでの実績でございます。

1. 2021年度 第3四半期 業績

連結経常損益分析 (2020年度 3Q累計 → 2021年度 3Q累計)



7

7ページをご覧ください。前年同期との損益分析です。

先ほど申しましたように、前年同期と比べると366億好転しております。これがウォーターフォールの左側に書いてありますけれども、366億のうち233億が棚卸の影響です。残りの133億が実力

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

と。その133億のうち、UATHの業績が24億という状況です。この中には物流費の高騰のコストアップの7億が入り込んでいますけれども、それを飲み込んでも24億損益が好転している。

それからTAAで9億。それから大きいのが国内の販売。こちら大きく増えて、それによって操業度も上がるかたちで、販売関係、操業度が増えております。

他方でエネルギー代が上がることによって12億マイナス、結果として3クォーターにつきましては、360億の利益のかたちで終わっております。

1. 2021年度 第3四半期 業績

連結貸借対照表

販売の回復、地金価格の継続的な上昇により棚卸資産等が増加

	21/3末	21/12末	21/3末比 増減額	
現金及び預金	281	271	△ 10	
受取手形及び売掛金	1,200	1,387	187	アルミ地金等 価格上昇による増加
棚卸資産	1,317	1,867	550	
その他流動資産	148	279	131	
有形・無形固定資産	4,003	3,904	△ 99	設備投資額 (検収ベース) 154億円
投資その他の資産	381	384	3	
資産合計	7,330	8,092	762	
支払手形及び買掛金	1,011	1,165	154	
短期借入金	1,100	1,319	219	
長期借入金	2,257	2,062	△ 195	
その他	996	1,297	301	
株主資本合計	1,775	2,000	225	
その他包括利益・非支配株主持分	190	251	61	
負債及び純資産合計	7,330	8,092	762	

© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

8 ページを見ていただきます。バランスシートの概要でございます。

総資産、この12月末が8,092億で、762億増えております。大きいところはここに囲っておりますけれども、受取手形および売掛金、それから棚卸というかたちで、アルミ地金価格が上がって増えている。それから販売数量が増えているところです。

それから有形・無形固定資産の増減。99億減っておるんですけれども、設備投資につきましてはこの3クォーターまでで154億ございました。

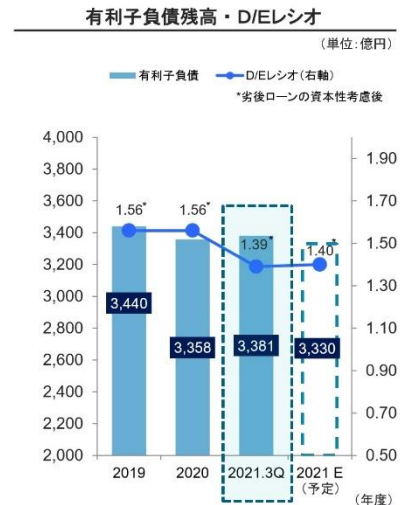
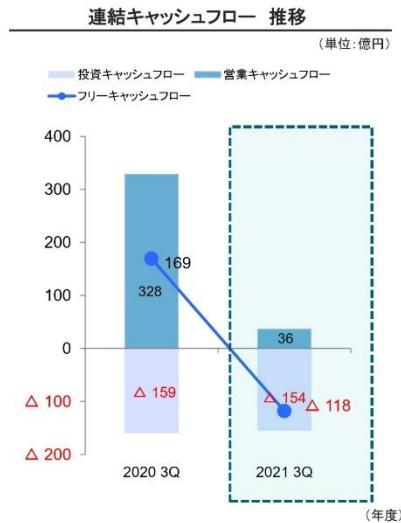
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結キャッシュフロー計算書

アルミ地金相場の上昇による運転資金が増加するも、有利子負債の圧縮を進める

2021年度3Q 連結キャッシュフロー(概算)	
(単位:億円)	
税引前利益	362
減価償却費(のれん含む)	255
アルミ地金価格等の上昇による 運転資金の増加他	△ 581
営業キャッシュフロー計	36
設備投資 他	△ 154
フリーキャッシュフロー	△ 118
その他財務CF	86
現預金増減(△は増加)	10
有利子負債の増加	△ 23
(うち外貨借入金為替換算差)	(△ 24)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

9 ページにキャッシュフローの状況を書いております。

有利子負債が若干、23 億円ほど増えているので、どのような状況をまとめております。

まずページ左側、税引前利益、それから減価償却の合計で、内部留保で約 620 億の資金をつくったんですけども、他方で地金価格が上がっていること、アルミ、それから最近実は添加金属が上がっているということで、運転資金が 580 億ほど使っているかたちで、結果として営業キャッシュフローは 36 億でプラスでございました。

それに設備投資、これが 154 億ございますので、フリーキャッシュフローが 118 億。

それにその他財務キャッシュフロー、それから現預金をプラスすることによって、23 億の有利子負債の増加となりました。

外貨建ての借入金。これが海外会社の借入で、これが円安にきているかたちで換算差の関係で 24 億に増えていますので、実質的にはほぼ前期並みの数字になった状況です。

それから一番右の棒グラフ、今年の 3 月末につきましては 3,330 億円ぐらいまで有利子負債を抑える計画でおります。

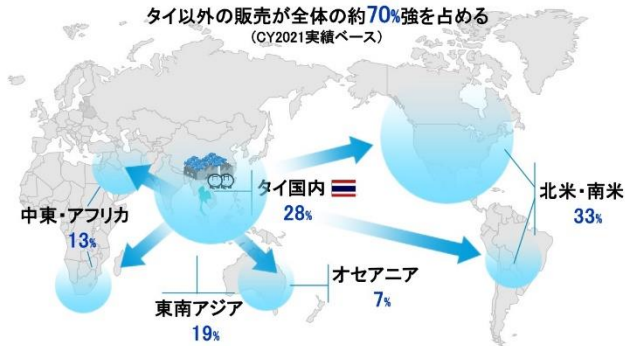
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

タイ(UATH)の状況 ~2021年度 3Q総括

旺盛な需要環境を取り込む生産・販売力の確立により、経常利益黒字化

販売展開エリアの販売比率(世界25カ国)



通期業績の収益下振れ要因

- エネルギー単価の高騰
 - 海運運賃を始めとした物流コストの高騰
 - 添加金属の高騰
- 物流コスト、添加金属の高騰リスクについては、顧客との契約スキームの見直しを実施中

© UACJ Corporation. All rights reserved.

3Q 総括

需要 : 缶材、自動車熱交材、エアコンフィン材共に、引き続き、需要は堅調

生産量 : 約28千t / 月 (3Q累計:1~9月)

販売量 : 約29千t / 月 (3Q累計:1~9月)

損益	(億円)		
	20年度 3Q累計	21年度 3Q累計	前年同期比
売上高	468	957	489
営業利益	△ 30	61	91
経常利益	△ 37	18	55
棚卸資産影響前 経常利益	△ 29	△ 5	24

10

では 10 ページ以降、海外 3 拠点の現状の簡単なページをつくっております。

まず 10 ページでございます。これがタイの UATH の状況です。

UATH につきましては、イメージを左のほうに書いておりますけれども、生産の 3 割方がタイ国内で、それ以外はタイから輸出していると。特に大きいのが北米・南米、33%。缶材を中心に、北米のマーケットに大きく物を出している状況です。

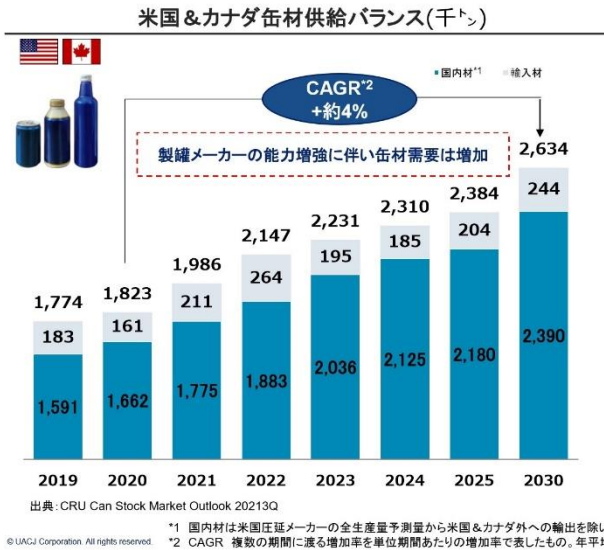
この下のほうにいくつかの要因を書いておりますけれども、やはりエネルギー代が上がっている。それから海運のコストが上がっている。それから最近でいうと添加金属が上がっている状況で、若干コストが上がった状態。こちらにつきましては物流コスト、それから添加金属の高騰リスクについて、お客様と契約の一部見直しというかたちで今、議論させていただいている状況でございます。

販売数量につきましては、大変 3 クォーター堅調で、実はここに書いておりませんが、4 クォーターも大変順調です。もともと 2021 年につきましては 1-12 月でございますけれども、32 万トンを目指しまして、これにつきましては達成できた状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

経常利益は旺盛な北米缶需要を取り込むことにより前年同期比大幅増



3Q 総括

- 缶材需要 : 旺盛な需要環境継続
- 販売量 : 約42千t/月(3Q累計:4月~12月)
- 生産能力 : 約450千t/年体制確立
- 増産対応 : ローガン工場の設備増強の検討開始

損益 (億円)

	20年度 3Q累計	21年度 3Q累計	前年同期比
売上高	995	1,712	717
営業利益	77	223	146
経常利益	60	205	145
棚卸資産影響前 経常利益	63	72	9

次は、TAA でございます。

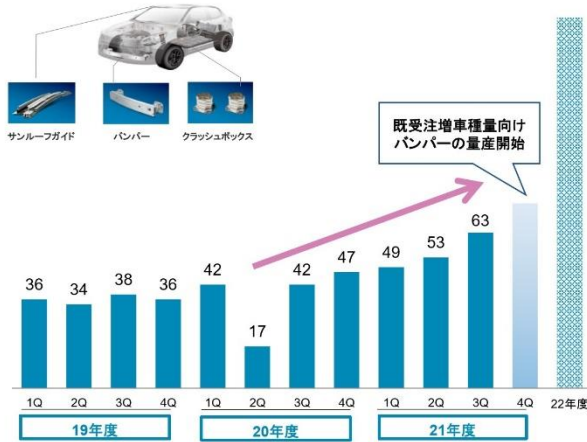
今回、左のほうにアメリカとカナダの缶材の需要の状況を書いております。こちらにつきましては2025年、それから2030年に向けて、毎年4%強の増加が見込まれる状況でございます。それに伴って、TAAの販売量も増えていきます。

それから、1月にリリースさせていただきましたローガンでの増強投資については、パートナーであるノベリス社と一緒に今、議論している状況でございます。

米国(UWH *1)の状況 ~2021年度 3Q総括

日米大手OEM向けアルミ構造材の量産開始により4Q黒字化へ

UWH 売上高推移(単位:億円)



3Q 総括

- 需要** : EV市場の拡大傾向は継続も、足元はコロナ影響及び、半導体不足の影響が顕在化
- 販売** : 新興EVメーカー向けを中心に増加も地金高騰、コロナ影響、半導体不足等の影響が発現
4Qより、既受注増車種向けバンパーの量産開始で巻き返し図る
- 生産体制** : アリゾナ州新工場は稼働準備が整う
顧客の新工場の稼働待ち

	20年度 3Q ² 累計	21年度 3Q ³ 累計	前年同期比
売上高	101	165	64
営業利益	△ 20	△ 17	3
経常利益	△ 22	△ 19	3

*1 UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.
*2 20年度3Q…2020年1月～9月
*3 21年度3Q…2021年4月～12月

それから12ページでございます。Whitehall、部品の事業です。

こちらにつきましては、大変EVの数量が増えていることで、足元大変良い引合いがきておるんですけども、他方で足元は半導体の不足、それからコロナの影響でお客様の工場含めて、Whitehallの工場もそうなんですけれども、濃厚接触者等の待機が出てきていることで操業が落ちています。その関係で3クォーターについては厳しい。

ただし4クォーターから、既に受注しているものがいよいよ量産化が始まり、4クォーター、もしくは来年度には投資の回収が始まる状況でございます。

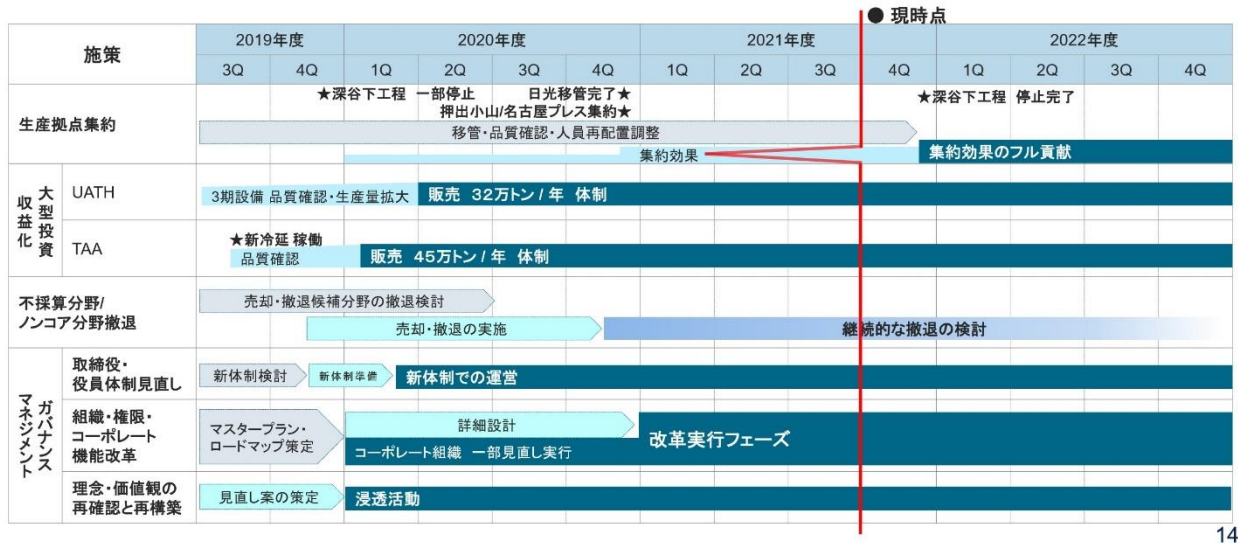
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2. 構造改革の進捗

構造改革の進捗

各施策はロードマップに沿って計画通りに進捗



© UACJ Corporation. All rights reserved.

14

次に構造改革の進捗状況でございます。14 ページ、15 ページを見ていただきたいと思います。

14 ページについては、進捗状況について述べております。

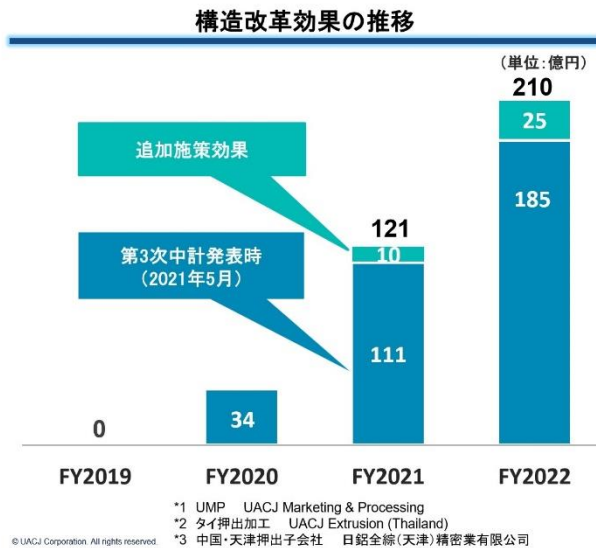
従来どおり、この集約のところが若干遅れ気味で書いていることについては後で触れますが、お客様の自動車メーカーさんの認定の遅れの影響を受けている状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

構造改革施策の効果

コロナ影響により生産拠点の集約効果が一部遅延継続も、追加施策実施で補う



主な施策の取り組み進捗

- 生産拠点の集約化による固定費削減・稼働率向上
 - ・日光製造所閉鎖→自動車熱交材のUMP¹への集約 → 完了
 - ・深谷製造所下工程停止 → 名古屋・福井へ集約 → 予定通り停止
 - ・押出小山/名古屋 プレス集約と最適化 → 活動中
- 採算性の向上
 - ・注力・成長分野への対応 → 活動中(計画通り)
 - ・低採算分野の是正・撤退 → 活動中(大半は実施済)
 - ・価格適正化(追加施策) → 活動中(計画通り)
- 選択と集中
 - ・タイ押出加工² アユタヤ工場閉鎖 → 完了(2022年1月)
 - ・中国・押出子会社³ 出資持分一部譲渡手続き → 完了(2021年12月)
- 最適生産体制の構築
 - ・自動車材の生産性向上 → 計画通り
 - ・福井新CALP(自動車材仕上げライン)活用による製造所間の品種/工程分担の見直し、最適化 → 遅れて進捗
- 間接費用の削減
 - ・間接人員の削減等 → 計画通り
 - ・IT化投資等による業務プロセスの改善 → 活動中(計画通り)

15

構造改革の効果を 15 ページにまとめております。

目標としておりました 210 億については、前回の説明会でも触れましたけれども、取引価格の値上げ等によって足りなかった部分を積み上げて、210 億はカバーできると考えています。

この 3 クォーターに起こったことの中で、いくつかポイントを挙げます。

この選択と集中の欄を見てください。もともと昨年 1 月に、タイのアユタヤ工場を閉鎖すると発表いたしました。1 年かけて、こちらにつきましては予定どおり、1 月末で工場の清算が終わったということでございます。

それから中国の押出の工場、これも中国の他社さんと JV 化を進め、その分だけを先方さんに売却、これも 12 月末に完結しました。これによって、予定していた選択と集中の一部が実行されました。

それから生産体制の構築。先ほども触れましたけれども、福井の自動車向けの仕上げラインの用意はできているんですけれども、お客様のほうの認定が遅れています。ただ、こちらにつきましては、2022 年の下期には生産が予定どおりになるということでございますので、構造改革については 2022 年度末までに予定どおり、全部実行できると見通しをしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2021年度 通期業績見通し

(単位:億円)	2021年度 (5月時見通し) (A)	2021年度 (8月時見通し) (B)	2021年度 (11月時見通し) (C)	2021年度 (最新見通し) (D)	2020年度 (E)	増減 (D)-(A)	増減 (D)-(B)	増減 (D)-(C)	増減 (D)-(E)
連結売上高	6,600	7,000	7,500	7,500	5,698	900	500	0	1,802
連結営業利益	220	330	500	500	111	280	170	0	389
棚卸資産影響前 連結経常利益	99	134	210	180	62	81	46	△ 30	118
棚卸資産影響額	61	116	190	220	△ 2	159	104	30	222
連結経常利益	160	250	400	400	60	240	150	0	340
連結当期純利益	80	120	200	230	△ 33	150	110	30	263
Adjusted EBITDA	508	549	630	630	447	122	81	0	183

© UACJ Corporation. All rights reserved.

17

次に 17 ページ以降で、通期の見通しについてご説明させていただきます。

17 ページに年間の損益の見通しを書いております。

赤字でくくっておりますのが、現在の見通しです。売上高につきましては 7,500 億円、これは 11 月末の段階と変わっておりません。営業利益も 500 億円が変わらない。経常利益、下から三つ目、400 億円に変えていないんですけれども、内訳が変わりました。

棚卸の影響前の利益、210 億から 180 億に変えております。他方で棚卸の影響を同じ分だけ変えておりますので、経常利益については変わらないだろうと見ております。

それから最終利益については、200 億を 230 億に今回見直しております。EBITDA につきましては 630 億で考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

3. 2021年度 通期業績見通し

アルミ板 品種別売上数量(最新見通し)

(単位:千トン)

品 種	2021年度 (5月時見通し) (A)	2021年度 (8月時見通し) (B)	2021年度 (11月時見通し) (C)	2021年度 (最新見通し) (D)	2020年度 通期 (E)	増 減 (D)-(A)	増 減 (D)-(B)	増 減 (D)-(C)	増 減 (D)-(E)
缶 材	845	847	842	844	693	△ 1	△ 4	2	151
箔 地	59	58	59	57	52	△ 2	△ 1	△ 2	5
I T 材	19	18	17	14	25	△ 5	△ 3	△ 2	△ 11
自動車材	155	157	148	142	123	△ 13	△ 15	△ 6	19
厚 板	49	51	53	54	42	5	2	0	12
その他 一般材	201	211	212	219	180	18	8	8	40
合 計	1,328 国内市場向け 505 海外市場向け 824	1,342 国内市場向け 504 海外市場向け 838	1,330 国内市場向け 492 海外市場向け 838	1,329 国内市場向け 486 海外市場向け 843	1,113 国内市場向け 441 海外市場向け 673	1 国内 △19 海外 19	△ 13 国内 △18 海外 5	△ 1 国内 △6 海外 5	216 国内 45 海外 170

© UACJ Corporation. All rights reserved.

18

次のページでございます。18 ページ。

こちらについては品種別の販売量でございます。合計を見ていただくと11月の段階では133万トン、それが132万でございますので、若干数量の入り繰りはありますけれども、トータルとしては実際そう変わっていない状況です。

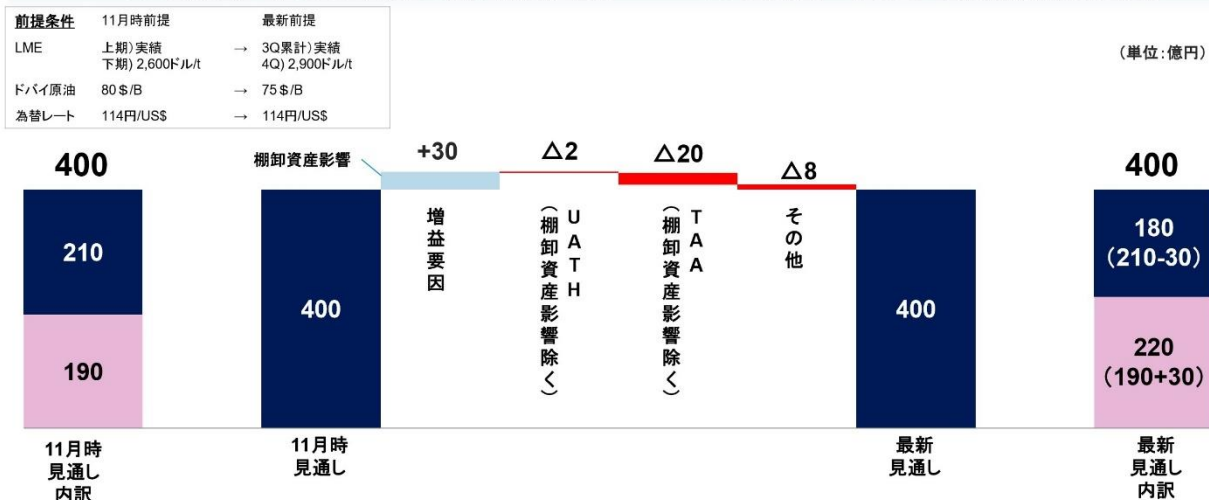
今回、400億という連結経常利益は変えていないんですけれども、これは先ほども触れましたとおり、ちょっと内容を変えております。棚卸の影響額が少し増えて、その代わりにそれ以外のところが減るかたちです。この内容は19ページに書いてあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

連結経常損益分析 (2021年度11月見通し → 2021年度最新見通し)

400億円 (2021年度11月時見通し) → 400億円 (2021年度最新見通し)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

19

まず前提として見ておりました、LME 価格、地金価格。これは11月の段階では2,600ドルで見ました。その後、足元3,000ドルを超えていると。12月では逆に2,500ドルまで1回落ちたんですけども、また足元は上がっているということで、4クォーターにつきましては2,900ドルベースで見直しました。その結果、棚卸の影響額が30億ぐらい膨らむだろうと見ております。

他方でTAAが、ちょっとマイナスになるだろうと見ております。この一番大きな原因は、実は11月にローガンの工場の一部設備トラブルがありました。その関係で生産ができない、減るだろうと見ておりました。

ただし、缶材につきましては大変タイトなものですから、お客様からほしいといわれていますので、4クォーターの販売を来年の1クォーター以降にずらすかたちで考えております。だからこの20億円悪化した内の多くの部分は来年の1クォーターにずれると考えていただければと。

実際には工場のトラブルにつきましては、現地で随分頑張ってもらっているので、足元ほとんど予定どおり物ができている状況でございますけれども、お客様に対しての販売は4月以降にずれるかたちで、それがちょっと4クォーターと1クォーター以降、少し入り繰っていると考えていただければと思います。

それからその他、8億のマイナスにつきましてはかなり添加金属が上がっておりまして、その関係の原価が跳ね返ってくるかたちで、数字につきましては400億は変わらないんですけども、内容が少し入り繰っている状況でございます。

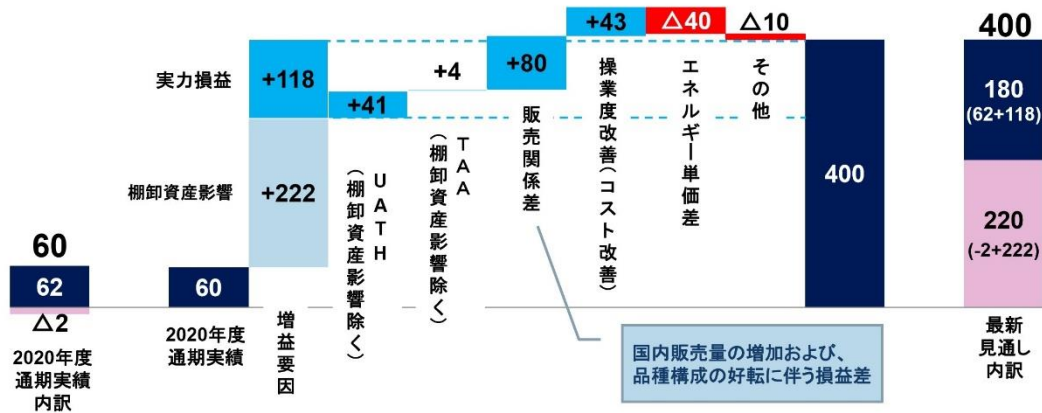
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結経常損益分析 (2020年度 →2021年度最新見通し)

60億円 (2020年度) → 400億円 (2021年度最新見通し)

(単位:億円)



それから 20 ページでございます。これが前年同期との動きでございます。

年間 60 億の利益が 400 億で、340 億ほどの増益になります。このうち、これも同じような状況でございますのであまり触れませんが、一つはエネルギー代がマイナスになっています。これを販売とか、それから操業度で補っています。前期と比べると棚卸で 222 億、それから実力で 118 億増益になっているということでございます。

設備投資・減価償却費

減価償却費の約7割が設備投資額の上限
気候変動対策等へ一定額を配分し、計画的に進める

(単位:億円)		2020年度 3Q累計	2020年度 通期	2021年度 3Q累計	2021年度 見通し
設備投資	一般投資	72	109	101	210
	戦略投資	54	72	53	88
	合計	125	181	154	298
減価償却費		250	334	255	349

© UACJ Corporation. All rights reserved.

21

21 ページにつきましては設備投資でございます。

3クォーターまでの実績で154億、年間では298億となっております。これだけ見ると4クォーターが大変多いんですけども、一部は2022年度以降にずれ込んでいくことになるだろうとは考えております。一応、予定としては298億で、年間見通しということです。

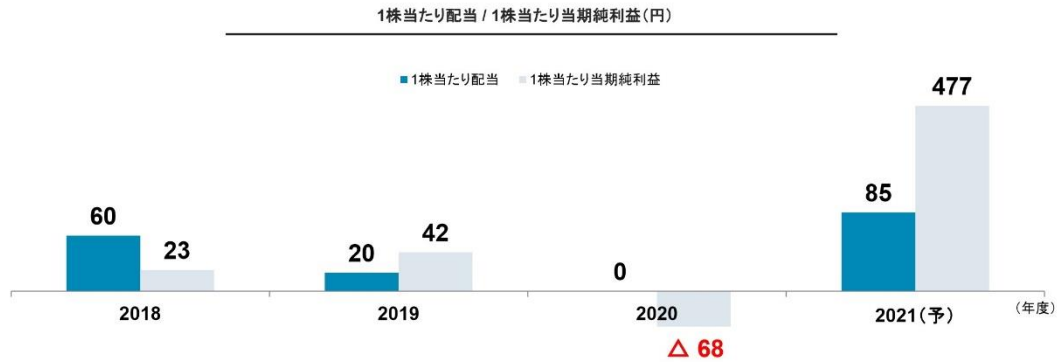
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

株主還元

1株当たり配当金は85円で据え置く

- 還元方針 : 長期的な総還元性向は30%以上を目標とする
- 配当 : 連結配当性向20~30%を目途に、安定的かつ継続的な配当を目指す
- 株式価値の向上 : 確実な利益・キャッシュフローの確保、資本市場との対話で価値向上を目指す



© UACJ Corporation. All rights reserved.

22

22 ページにつきましては配当でございます。

こちらにつきましては、もともと昨年の5月に年間配当、40円という配当を発表させていただきましたけれども、それをセカンドクォーターで85円に直しました。それを維持しようと考えております。

外部環境の変動と当社の対応

外部環境の変動に柔軟に対応し、損益影響を最低限にとどめるべく施策を実行

外部環境の変動	当社事業へのリスク	対応
半導体の不足 サプライチェーン混乱の影響	自動車材、自動車部品等、自動車向けビジネス 全般の販売量減による売上高減少	自動車関連を中心に国内外共に、お客様の生産調整の影響を受ける。お客様の生産状況を注視しながら、お客様の要望に迅速に対応していく
添加金属の調達リスク 添加金属の価格高騰リスク	マグネシウム、メタルシリコン等、 添加金属の調達及び、価格高騰による収益圧迫	添加金属の調達は目途が立つ 市場価格に連動した価格スキームの導入を検討 (主要なお客様とは合意済み)
物流費の高騰	コンテナ価格高騰による海上輸送コストの高騰	お客様と物流費を販売価格に転嫁出来る契約への変更交渉を継続 (主要なお客様とは合意済み)
新型コロナウイルスの感染拡大	当社および、お客様工場のロックダウンによる工場一時閉鎖や、稼働率の低下を起因とする販売量減と売上高の減少	BCPIにより感染影響を最小化させる
北米飲料缶需要の拡大	新規投資時期の後ずれによる販売機会の損失	ローガン工場のアルミ板材生産能力向上に向けた設備増強を検討中

それから 23 ページ。いくつかリスク、いろんな外部環境が動いていますので、ここにまとめておきます。

まず一つ、大きいのが半導体不足によるサプライチェーンの混乱で、自動車関係ですね。これは先ほども少し触れました、日本、それからアメリカ、両方とも影響を受けておりますけれども、こちらが減ってきているということで。需要自身は強いものですから、これは翌期以降にずれていくかたちだと思います。

それから添加金属。マグネシウム、そちらについては大変混乱しましたが、足元はまず物が無いことはありません。できるだけ前倒しで調達しようと思っておりますので、大体 6 カ月先ぐらいのものは確保しているかたちで、物は手に入っております。

ただし価格が随分上がってきております。こちらにつきましては、市場価格に連動した価格スキームでお客様にご負担をいただくことを今、考えております。主要なお客様とはほとんど合意しておりますので、それは 4 月以降の価格改定に影響してくるかと考えています。

それから物流費、こちらは大変高止まりでコストがかかっております。こちら先ほどの添加金属と同じようなかたちで、お客様にお願いして、こちらについても合意を進めています。

それから新型コロナの感染の拡大で、感染者もしくは濃厚接触者というかたちで、国内、海外でお客様、それから当社で影響を受けています。これは BCP により感染の影響を最小化することによって、大きな影響はないかたちで問題ありません。

それから北米の缶については、先ほど説明した通りです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

4. サステナビリティへの取り組み

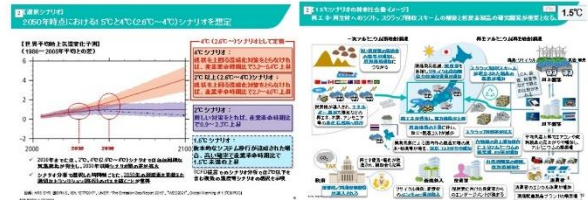
気候変動リスク・機会のシナリオ分析(TCFDシナリオ分析)

TCFDの提言に沿って、リスク重要度評価と4℃、1.5℃二つのシナリオ分析を実施

当社のTCFDに関連する活動

- 2021年7月 環境省の「令和3年度TCFDに沿った気候リスク・機会のシナリオ分析支援事業」へ採択される
- 2021年9月 **TCFD提言 賛同表明**
TCFDコンソーシアムへ参画
- 2021年10月 環境省の支援を受けて、
～2022年1月 気候変動シナリオ分析を実施

(シナリオ分析資料一部抜粋)



※ シナリオ分析結果のより詳細な内容は、環境省から公表される「TCFDを活用した経営戦略立案のススメ」へ掲載(予定)

ご参照: 当社HP【気候変動への対応(<https://www.uacj.co.jp/csr/environment/climate.htm>)】

再生可能エネルギー、リサイクル材活用へのシフトが本格化していくものと分析

スクラップ回収スキームの早期構築と、低炭素製品の研究開発のより一層の深化へ

© UACJ Corporation. All rights reserved.

最後に、サステナビリティの取り組みについて、2点報告させていただきます。

25 ページをご覧ください。TCFD への対応でございます。

昨年の9月に、弊社はTCFDの提言に賛同を表明し、かつTCFDコンソーシアムに参画しました。その後、環境省からTCFDシナリオ分析をサポートする募集がありまして、そこに応募しましたら選ばれて、この10月から1月までの間にTCFDのシナリオの分析をしました。

それができあがりしました。その概要につきましては、本日この決算発表と同じタイミングで弊社のホームページに記載させていただいています。4℃シナリオと1.5℃シナリオについて、機会とそれからリスクで分析をして、進めております。

今後、このTCFDについても、もっともっと考えていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

4. サステナビリティへの取り組み

タイ(UATH) クローズドループリサイクルへの取り組み

UBC購入、クローズドループリサイクル促進に関する覚書を締結



環境大臣会見(2020年11月)

2020年11月

「環境配慮した飲料容器のリサイクル促進に向け、政府/環境団体/民間器企業が連携すること」覚書締結

タイ天然資源環境省にて、上記覚書を取り交わす循環型社会の実現、環境に配慮した飲料用パッケージのリサイクル推進に向けて、各所の協力・連携を確立させる目的



覚書調印式(2021年12月)

2021年12月

「UBC購入、クローズドループ促進に関する覚書」締結

タイ飲料メーカーグループにて容器を回収し、スクラップ処理を施したのちUATHにて圧延、製缶メーカーへ納品する取り組みを開始することを謳う



アルミ缶のリサイクル循環の促進を通じ、ASEAN域内での環境負荷の低減をめざす

タイ製缶大手メーカーと協力し、タイ政府・業界関係者を巻き込んだ活動「Can to Can Journey」を展開中

© UACJ Corporation. All rights reserved.

26

最後にトピックスとして、26 ページでございます。

これも何回か触れておりますので、ご記憶にあると思うんですけども。UATH タイの中でクローズドループリサイクルというかたちで、タイの国内のUBC、缶のスクラップを水平リサイクルすることを進めております。

これについて、促進に関する覚書を締結いたしました。これをベースに今後、タイの中のクローズドループリサイクルの促進を進めていこうと考えています。

私からの説明については、以上でございます。

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

質疑応答

岡田 [M]：当社からのご説明は以上でございます。

これより、皆様からのご質問をお受けいたします。最初のご質問者をご紹介します。SMBC 日興証券株式会社、山口様。

山口 [Q]：いつもお世話になっております。いつものように、3 海外子会社の通期の売上高、営業利益、経常利益を教えていただけると嬉しいです。

あとセグメントの見通しが伸銅品、アルミ圧延品って今回出ていなかったように思うのですが、もしあれば教えてください。これが1 問目です。

話者 [M]：年間の海外子会社の通期の見通しにつきましては、飯田経理部長から回答させていただきます。

飯田 [A]：UATH、TAA、UWH につきまして、売上高、営業利益、経常利益の順に数字を申し上げます。

まず UATH、通期見通し売上高 1,400、営業利益 94、経常利益 51。TAA も同じように、売上高 2,257、営業利益 240、経常利益 215。UWH、売上高 240、営業利益マイナス 15、経常利益マイナス 18。以上でございます。

飯田 [A]：セグメント別の通年見通しにつきましては、28 ページをご参考ください。

山口 [Q]：分かりました。今の海外子会社の年間の見通しがずれているというか、売上が下がったり、利益がそれでも下がっていなかったりとか、いろいろでこぼこがある背景についてご解説ください。これが2 問目です。

川島 [A]：まずタイにつきましては、でこぼこというか、昨年と比べれば今年はフル操業になっていますので、売上高が大変上がってきている。それから生産に伴って利益が上がってきている。ただし先ほども触れましたように、海上輸送費、それから添加金属等のコストアップがありますので、その分だけは相殺されているということです。ただし絶対数値としては、7月の影響も随分とプラスで上がっていると。そこで利益が上がっている状況です。

それからアメリカ、TAA につきましては、やはり販売数量については大体上振れ、ほぼキャパシティがぱんぱんでございますので、そう大きくはずれていません。売上高が上がっているのは、地金価格が上がっている分だけ上がっております。損益につきましては、当初見たよりは、先ほど触れましたとおり、4 クォーターでトラブルがあったので、量が減りましたのでマイナスとなっています。

それから、いろんなコストアップのところについては、アメリカだと陸送ですね。トラック輸送のコストも上がっていたり、それからエネルギー代とか添加金属につきましては、アメリカの場合は1 年遅れになるので、決算期で見ると若干でこぼこがあるかもしれないですがけれども、基本的にはお客様のほうに物価の指数でもって転嫁できるかたちでございます。今期につきましては前期と比

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



べると地金価格が上がることによる、いろんな地金の安い原料が手に入ることもありますので、大きく利益が上がってきている状況です。

それから一番最後に Whitehall。こちらにつきましては、先ほども触れましたけれども、本格的な受注をされているものの量産が今年の3月ぐらいから始まりますので、そういう意味では昨年と比べて大きく変わっておりません。量も少し増えているので、売上高が増えてきていますし、それに伴って利益が随分伸びてきています。

他方で半導体の不足、それからコロナの関係で調子が良かったんですけども、ここにきてちょっとお客様のほうの操業が少しダウンしてきていることの影響を受けて、思ったよりも利益が上がっていない状況ですけども、こちらにつきましては、事業自身は大変強いので、来年度以降キャッチアップできると考えております。

山口 [Q]：すみません。私の質問の仕方が悪かったと思うのですが、私がもし間違えていなければ、前回いただいた中間期のときの各拠点別の利益で、売上高がTAAは下がり、これは多分さっきの出荷の影響だとは思いますが、利益はそのまま。

UATHも売上高が下がり、ただし利益は増える。多分、Whitehallは今のご解説でコストとか、半導体の影響とかだったと思うんですけども、TAAとUATHが前回見通しに対して売上、および利益がずれている背景は何でしょうかと聞きたかったんです。

川島 [A]：まずUATHにつきましては、利益が上がってくるのは棚卸の影響が大きいですね。この分だけ、やはり利益が前期と比べると大きく増えております。

それからTAAにつきましては大変需要は強いんですけども、さっき言ったように陸送の関係で少し販売ができなかったり、在庫が残ったりがありまして、その関係で少し減っているのがあると思います。

山口 [Q]：分かりました。最後の1問ですが、今回の決算を受けますと、例えばいわゆる実力経常利益を差引くと、第3クォーターは24億円で、第4クォーターが22億円しかなくて、下期を合算すると46億円で。先ほどのお話ですと20億円期ずれしているTAAのを戻しても66億円で、66億円で2倍しても130億とか140億で、今期の計画の178億に届かない感じで。このままでいくと結構な減益になると見えちゃうんですけども。先ほどから値上げとかいろいろなお話が出ておりますが、私たちはどう先行きを考えればいいですか。

それとTAAのメタルベネフィットみたいなものって、毎年は期待できない可能性もあると思うので、この辺りを含めてどう考えればいいのか教えていただければと思います。

これで質問はおしまいです。

川島 [A]：まず大変大雑把にいきますと、この4クォーターにつきましては添加金属の値上げ、それからエネルギー代の値上げなどのコストアップは全部当社のほうで負担をしています。

先ほど申しましたように、お客様にそれを負担していただくかたちで今、契約を結んでおりまして、これが来年の4月以降に効きますので、そういう意味ではこの4クォーターはその分だけ、もしくは3クォーター、下期は負担だけ大きかったので、その分だけ厳しいんです。この分は来期以降キャッチアップしていくと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから4クォーターだけ見ると、年度末なのでいろいろなファイナンスの関係の一時的な費用も出てきていますから、必ずしも4クォーターの金額かける4とはならないと思っていますので。そうやって見ていただければいいかなと思っています。

全般的な需要につきましては、アメリカの缶材については相変わらず大変タイトで、強い状況でございますのでこれは変わらないです。ただ契約が複数年契約なので、今、話をしているのは2024年とか2025年以降の値上げになってきますので、すぐこのタイトなところが2022年で値上げをするわけじゃないので、そこら辺は少しずれてくるのかなと思っています。

それからタイにつきましても同じです。今期32万トンを売りました。ただしいくつかコストアップのところがありまして、こちらにつきましても先ほど触れましたように、お客様に一部負担していただくというかたちで話をして、それは合意をいただいています。新しい年度からはその分だけ減ってくると考えていただければいいと思いますので、必ずしも今期、さっきの山口さんの数字のベースにはならないだろうと。

ただし添加金属とかエネルギー代はまだ上がっておりますので、その分の自助努力もあるでしょうし、それから生産の構成を変えるとか、そういうことが出てきます。

それとあともう一つは、自分たちが進めている構造改革の効果。これも年々上がってきていますので、これも来年出てくるんじゃないかなと考えています。以上です。

山口 [M] : どうもありがとうございました。失礼いたします。

岡田 [M] : ご質問ありがとうございました。次のご質問の方は、モルガン・スタンレー証券株式会社、白川様です。

白川 [Q] : モルガン・スタンレー証券の白川です。本日はどうもありがとうございます。私からも質問2点、よろしく願いいたします。

今の山口さんの最後の質問にもかかわるところなんですけれども、今期のコストアップ分、要は添加金属のコスト上昇、それからエネルギー代のコスト上昇といろいろあると思うんですけれども、そういった分が今期どれくらいあるのか。来年度4月から裏返ってくるということで、どれくらい裏返ってくるのが期待できるのかを、まず教えてください。これが1点目になります。

それから2点目なんですけれども、タイ、UATHに関してなんですけれども、今回UATHが実力ベースで2億円、11月見通しからは見通しを下げられていると思うんですけれども、そうすると実力ベースで多分、損益ゼロのように今期見られているかと思います。

差っ引きで見ると、4Qがそうすると実力経常利益で5億円ほどの利益が出るような計画になっていると思うんですけれども、1、2、3、4Qと見ていると1Qで大体少し出たぐらい、その後は少し赤字が続いたところで、4Qで今回少し大きな黒字に転化するようなご計画だと思っています。

29ページのところで見ても、数量が例えば12月なんかは3万4,000トンといったところで、今まで見たことのないレベルの数量が出ているところが、少しポジティブに効いてきているのかと思います。来年度を考えたときに、ここもコストアップのところ少し転嫁できるよというお話があっ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



たと思うんですけれども、数量面で考えたときに、どれぐらいのところをわれわれは期待できるのかを、コメントをいただければと思います。

あと 4Q、この黒字化する背景も教えてください。お願いします。

川島 [A]：川島です。まず最初のご質問については、まだ年間締まったわけじゃないので、ご質問の趣旨は分かるんですけれども、今の段階でどれだけかはまだ分析できておりません。だからどのぐらいかといわれると、この場で金額のお答えをすることはなかなか難しいです。

ただコストアップの要因としましてはエネルギー代、それから物流費、それから下期になって添加金属のアップが大きく効いてきていると。この部分をお客様に一部負担をお願いしたいということで動いているのでそれはキャッチアップできると。その金額はといわれると、年間決算に向けて、それから 2022 年度の予算を今ちょうどつくりかけているところなので、来年の数字もなかなか分からないので、来年の数字に大変ご興味があるのはよく分かるのですが、この場で細かいことをいうのはなかなか難しい状況です。

それから UATH については、まず 4 クォーター。これはさっきご指摘いただいたように、大変販売量が大きいです。それを背景に利益が上がってきていると考えてください。来期につきましては今期 32 万トンをつくっておりますけれども、マーケット環境は全く変わっておりません。したがってこの 32 万トン、プラスアルファというかたちで生産販売をねらっていくことを考えています。

これに加えてエネルギー代、それから物流費、それから添加金属。こちらにつきましても今期終わった期については全部 UATH で負担をしておりますけれども、これをお客様に負担をお願いするかたちで、価格のスキームをお客様と相談して合意いただいていると。そちらがキャッチアップしていくと思います。こちらにつきましても申し訳ございません、5 月の決算発表のときにはお答えできるようにしておきますので、今日の段階では概略とご理解してください。

白川 [Q]：ありがとうございます。1 点目のところで補足なんですけれども、もし数字があれば、1-3Q 累計の実績でそういったコストアップ分はどれぐらいあったかがありましたら教えてください。

川島 [A]：すみません、私、今手元に持っておりませんので、何か今日の時間でもしも分かりましたらお答えします。分からなかったら、また後で担当からご連絡させていただきます。

白川 [M]：ありがとうございます。以上です。

岡田 [M]：ご質問ありがとうございました。次のご質問者の方は、UBS 証券株式会社、五老様です。

五老 [Q]：UBS 証券の五老です。よろしく願いいたします。では 2 点お願いします。

1 点目は検討開始されたという、ローガンの増強投資についてです。ざくっとした印象しかないので、どういう時間軸で、どういう規模感で、どれぐらいのインパクトがあるお話になりそうなのかというところ。概略、今の時点でお話しできる範囲で結構ですので、お話をいただけたらということが 1 点目です。

あと 2 点目は今の白川さんの質問にも関係してきます。今回、全地域でとっていいかもしれないんですけれども、ロールマージンの改定、それからそれとはまた別途ということかもしれませんが、コストアップの価格転嫁を進めているかたちです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



過去もロールマージンの改定、やはり結構時間もかかってきましたし、どれくらい実現してきたかというところが分析上、見にくい状況が過去もあったと思います。今回はいろいろ需給のタイト感とか、あるいはコストのアップも今までと違うマグニチュードで効いてくるところで、これまでの通常の価格交渉とは違う、やっぱりどれだけ徹底できるか。不退転ということだと思うのですが、どれだけ実際浸透し得るのかについて、どうもまだマーケットは確信を持っていないのかなという気がするんですけども。

今までと価格交渉、今回がこう違うんだと、例えば浸透度として何割ぐらいを目指してとか、あるいはどういうお客様には既に実施済みであるとか、この辺りをもう少し詳しく解説いただけたらと思います。

以上、よろしく申し上げます。

川島 [A]：まずローガンの投資につきましては今、ノベリスさんと一緒に議論をしています。この段階で具体的な数字まではいえません。まだ決まっておられませんので。

ただ概略として合意してから工事をしますので、ファースト[音声不明瞭]出てくるのにやっぱり4年、5年はかかるだろうと考えています。

アメリカの事業で見ると、缶材の増加に対してほかの会社さんも能力を増強しています。その関係で大体、2026年ぐらいで多分物が足りなくなってくるだろうと、そこにちょうど合致するようなスキームで進めております。

この春ぐらいまでには合意して、具体的に進めるかたちで今、話を進めているところです。それ以後のお話までは、まだ何も決まっておられませんので、ここではお話しできません。決まり次第で、また話をさせていただこうかなと思っています。

それから価格につきましては、確かに言われたんですけども、まず大きく違うのが昨年上げたのは、これは国内ですけども、全品種に対してお願いをしています。その目的はコストアップではなくて、環境等に対してこれからサステナブルに自分たちが対応できるためには、この部分を負担していただくかたちでお願いをしました。そのロールマージンのアップはあったんです。

それに今度は加えて、これは価格のロールマージンのアップではなくて、価格のコストが上がってきている。エネルギーとか、これを一部負担していただくかたちで、それを別途話をさせていただいております。

やっぱり大きいのは国内、海外とも大変タイトです。物が無い状況です。こういう中でこれから供給の安全性というか確実性、そういうところに対する当社の信用度も高まってきておりますので、そういうことを背景に随分とご理解をいただいているとご理解ください。

実際の数字は来年、2022年度の決算から影響が出てくるだろうと考えております。

五老 [M]：分かりました。ありがとうございました。

石原 [A]：石原ですけども、よろしいでしょうか。補足をさせていただくと、今回のロールマージンの改定は、従来の製造面でのコストアップではなくて、環境変動への対応ですとか、そういったところでわれわれはリサイクルを中心にして、研究開発に取り組もうとしています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そのところでの人件費ですとか、あるいは研究開発に投資する費用、これをロールマージンの改定ということでお願いをしていこうとしているんですね。

おおよそ、この部分については全ての分野のお客様が、ご自身もこういう目的を持って、お客様はロールマージンとおっしゃらないかもしれませんが、価格改定に取り組んでおられますので、ここは確実に目標の数字が出てくる。来期で25とか30といった数字の目標を立てておりますけれども、ここは必ず達成できると思っております。

併せて今の製造面でのコスト増分は、別建てとして価格改定をお願いしている。そういう従来との違いがあるんですね。そういった背景があるかと考えています。以上です。

五老 [M]：ありがとうございました。

川島 [A]：さっきのローガンの関係ですけれども、1件忘れていました。投資を今検討していますけれども、それによって財務規律がまた大きく悪化することにはならないと思っています。

自分たちの財務規律は規律として、守りながらやっていく範囲かなと考えておりますので、それもご理解ください。

五老 [M]：分かりました。ありがとうございます。

岡田 [M]：ご質問ありがとうございました。次のご質問は野村証券株式会社、松本様です。

松本 [Q]：野村証券の松本です。よろしくお願ひします。

1点目は自動車の関連する製品についてなのですが、自動車の減産は7-9月期辺りから発生していたかと思うんですけれども、御社の出荷に与える影響がどうかたちで四半期ごとに出てきているのかを、もしUWHとかで分野別に少し教えていただければと思います。大体いつぐらいからノーマルに戻るのかを教えてください。

2点目はTAAのトラブルについて、どういうものが発生したのかと、これに対する原因分析と対応策はどう考えているのかを教えてください。以上です。

川島 [A]：川島です。自動車の減産は逆にいつ頃直るかは、私も教えてもらいたいぐらいですけれども、やっぱり需要は強いんですが、半導体が不足している。それから新型コロナの関係でお客様も、国内、当然アメリカも操業が非常に落ちてきているということで、毎回毎回、4クォーターに戻るとか、来年戻るといふかたちでいわれているんですけれども、それが先延ばしになってきている状況です。

特にアメリカは大変需要は強いんですけれども、やはりコロナの感染が膨らんで来ています。とはいいながら、既にうちが受注しております大きなバンパー材、これがいよいよ量産化が始まるということで既に受注ももらっておりまして、随分と出荷も始まって来ていますので、こちらは来年度に向けて確実に取れるだろうと考えています。

国内につきましても遅れてはおりますけれども、先ほど触れました2022年の下期ぐらいは認定が取れるとありますので、来年度の中頃までにはキャッチアップしていければなとは考えております。

それからTAAのトラブルについては、どの機械とはなかなかいえないんですけれどもトラブルがあつて。それでご存じのように、アメリカは今缶材が大変タイトです。その関係でお客様に迷惑をか

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



けちゃいけないので、4 クォータースキップねといわせていただいて、お客様のほうは分かったと、だから1クォーター以降持ってきてくれ、その代わり中で入り繰りさせると。在庫を減らしたり、他社から買うかたちでした。

足元、先ほども触れましたように、実際には機械の故障のキャッチアップがうまくいまして、在庫は今、自分たちでつくれるかたちになっていますので、4月以降、お客様にそれを販売することは確実にできると報告は聞いております。したがって、それほど深刻な工場のトラブルではないとご理解ください。

松本 [M]：分かりました、ありがとうございました。以上です。

岡田 [M]：ご質問ありがとうございました。次のご質問者は、大和証券株式会社、尾崎様です。

尾崎 [Q]：大和証券の尾崎でございます。

1 点目、棚卸資産評価を除いた実力経常が、上期のご実績が132億で下期が48億に、かなり悪くなるのが少し気になります。下期にTAAの減産影響で20億やられるとして、残りのこの64億円ぐらいの上期対比での減益要因は、何が背景なのかを教えてくださいませんか。

2 点目、TAAの実力の経常利益の推移を見ますと、今年度第1四半期が15億で、セカンドクォーターが42億出ていて、3Qが15億で4Qの見通し21億円ぐらいなのかなと試算をしています。

このセカンドクォーターの40億強は、さすがにでき過ぎだったのかどうかを確認させていただきたいのと、あとは下期の利益が少し弱いなという印象があるのですが、これは20億円の減産要因は、どの四半期に入ってきているのか。この点を改めて確認させてください。

あと最後3点目が、TAAやタイを除いた国内のアルミ圧延事業も、下半期に入ってからかなり損益が悪くなっている印象があるので、この背景を確認させてください。

以上、お願いいたします。

川島 [A]：川島です。全般的にいえるんですけども、先ほど申しましたように添加金属のアップとか、エネルギー代がこの下期にかけて、期ずれがありますので国内だとエネルギーは大体半年遅れになりますので、その影響が下期出てくるんですね。

だから、下期が上期と比べると厳しくなってくるんです。需要が弱いわけじゃなくて、添加金属、エネルギー代、そちらの負担が大きくなってきます。こちらにつきましては先ほど申しましたように、それを2022年度以降、お客様にお願いをするかたちで動いている状況です。

それから併せて4クォーターのところでございますけれども、確かにTAAにつきましては4クォーターの販売のマイナスに入ってきています。それから先ほど言われたように、TAAの2クォーター大変良いですねと、確かにそうなんです。いろいろな要因があって、販売量もありますし、それから大変安い原料品が手に入ってきてというタイミングなんかもありますので、基調は何も変わっていないんですけども、市況とかタイミングで変わってきていると考えていただければと思います。

国内につきましても同じです。ちょっと弱いですが、大変需要は強いです。引合いが強くて、できるだけ物をつくらうと思っています。ただ、いろいろとエネルギー代が上がってきている等々で、足元下期のほうは少し厳しく見えているのは、添加金属、それからエネルギー代、そういうの

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



が下期になって負担がかかっている。だからそれを直して、来年度の上期に向けて是正していこうと今、動いているとご理解ください。

尾崎 [Q] : TAA は 20 億の減産影響が第 4 四半期に入っているとすると、この影響がなかりせば 40 億円ぐらい、実力で 4Q の利益は出る計算になり、これはこれでかなり強いなという印象があるのですが、ここはどう理解すればよろしいですか。

川島 [A] : 20 億が全部その影響ではございませんので、20 足す 20 ではございませんけれども。考え方とすると、もともと地金価格を大変高止まりで考えていました。それによって大変、自分たちに競争力のある原料品が手に入ると見ていました。ただご存じのように、先ほどちょっと説明しましたけれども、地金価格が突然下がったんですね。それによって競争力がないわけじゃなくて、その競争力が例えば 100 だったのが 70 に下がってしまったと。

足元、また地金価格は上がってきておりますので、その競争力が 100 には戻っていないけれども、90 ぐらいにまた戻るかたちで、それが 4 クォーターに出てきているとご理解ください。

尾崎 [M] : 分かりました。ありがとうございます。

石原 [A] : 石原が少し補足をさせていただきます。先ほどの松本様のご質問にもつながるんですけども、上期と下期の違いで特に自動車材の分野が、押出、板ともに大きく影響してきていると思います。

上期においては、コロナ影響から 2020 年に対して好調に回復し始めて、お客様として影響は出てくるけれども、上期中はフルロットルでつくっていくということでしたので、われわれは Tier1、Tier2 の皆さんを含めて、供給をしてきました。

ここ足元、下期に入ってから上期ほどの好調さというか、これができていないんですね。したがって先ほどのアルミの品種別の売上数量のところにもありますけれども、自動車ですとかあるいは IT ですとか、こういった関連のところはどうしても影響を受けていることがあると思います。

その点、来年度の上期に向けて、こういった自動車材の立ち上がりがもう一度出てくると思っておりますので、21 年の上期並みの販売と利益が立ってくるんじゃないかと考えています。

以上です。

尾崎 [M] : よく分かりました。ありがとうございます。

岡田 [M] : ご質問ありがとうございました。

それではご質問がございませんようですので、質疑応答を終了させていただきたいと思います。

以上をもちまして、株式会社 UACJ、2021 年度第 3 四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はありがとうございました。今後とも引き続き、弊社をご支援、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

本日はお忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございました。

[了]

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com