



株式会社 UACJ

2023 年度 IR デー（後半）

2023 年 6 月 7 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]	投資家カンファレンス
[イベント名]	2023 年度 IR デー（後半）
[決算期]	
[日程]	2023 年 6 月 7 日
[ページ数]	52
[時間]	10:30 – 12:00 (合計：90 分、登壇：39 分、質疑応答：51 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	9 名 代表取締役 社長執行役員 石原 美幸（以下、石原） 取締役 副社長執行役員 川島 輝夫（以下、川島）

サポート

日本 050-5212-7790 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



取締役 常務執行役員 サステナビリティ推進本部長

田中 信二 (以下、田中)

常務執行役員/Tri-Arrows Aluminum Inc. 社長兼 CEO

ヘンリー・ゴードイナー

(以下、ゴードイナー)

常務執行役員 板事業本部本部長

橋本 圭造 (以下、橋本)

執行役員 自動車部品事業部本部長

佐藤 文彦 (以下、佐藤)

UACJ (Thailand) Co., Ltd. 代表取締役社長

稲垣 公樹 (以下、稲垣)

UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc. 社長兼 CEO

デビッド・クーパー

(以下、クーパー)

財務本部 IR 部長

上田 薫 (以下、上田)

[アナリスト名]*

SMBC 日興証券

山口 敦

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

東海東京調査センター

柴田 竜之介

*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

050-5212-7790

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



登壇

上田：お時間になりましたので、後半のプログラムを開始させていただきます。

UACJ における自動車部品事業につきまして、執行役員、自動車部品事業本部本部長、佐藤文彦よりご説明させていただきます。佐藤さん、お願いします。



UACJグループの自動車部品事業

執行役員 自動車部品事業部 本部長
佐藤 文彦

2023年6月7日
株式会社UACJ

©UACJ Corporation. All rights reserved.



サポート

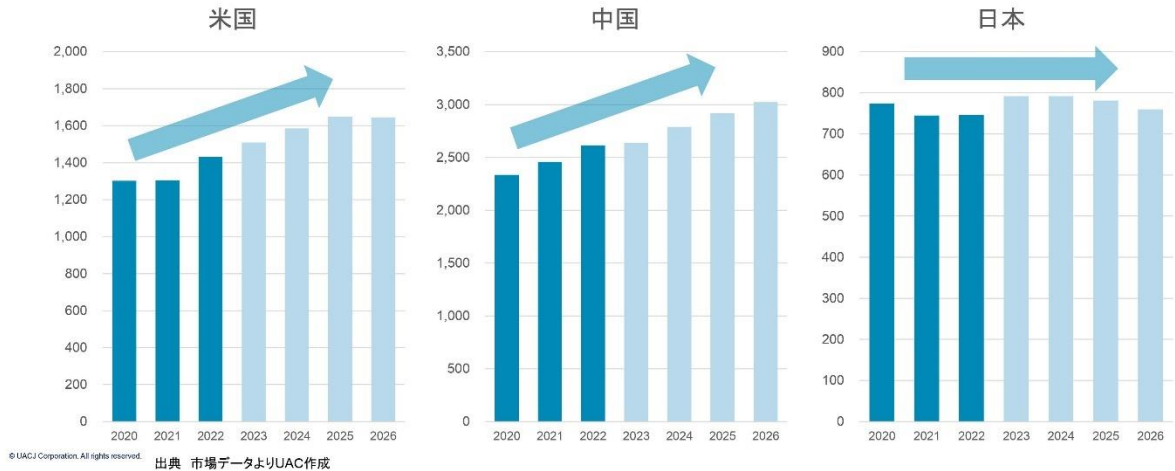
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



自動車の生産・需要は回復へ

世界的なサプライチェーンの混乱を脱し、市場は中長期的に回復の見通し

国別 生産台数予測推移(万台)



2

佐藤： それでは、UACJ グループの自動車部品事業に関しまして、佐藤よりご報告させていただきます。

最初に、市場の状況を確認したいと思います。

図にありますように、世界的なサプライチェーンの混乱が見られましたけれども、2022年の後半から回復の基調にございまして、この図のように右上がりの成長が見込まれております。2026年を見てみますと、2022年と比較しまして北米の市場では15%の生産量の増加、中国市場では25%の増加が見込まれております。

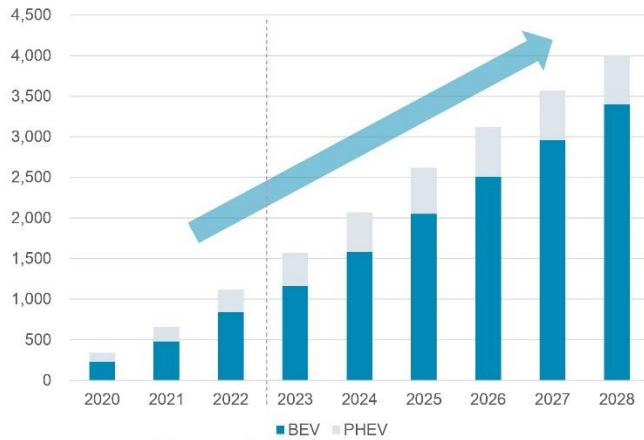
サポート

日本 050-5212-7790 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

環境負荷の低減をねらい、電気自動車の需要が増加

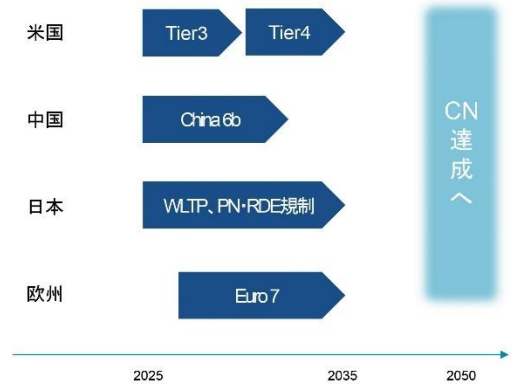
世界各国が2050年カーボンニュートラルをめざし、脱炭素の要請が高まるなか、電気自動車の需要が急拡大する

BEV*/PHEV**の生産予測推移(万台)



出典：UACJ調べ
 *BEV Battery Electric Vehicle 電動自動車
 **PHEV Plug in Hybrid Electric Vehicle プラグインハイブリッド自動車

各国の燃費規制スケジュール



3

環境負荷の低減をねらって、電気自動車の需要が増加するであろうと見込まれています。

この図を読み解きますと、例えば2026年を見てみますと、全世界で1億台の車が生産されると聞いておりますが、そのうちの30%が電気自動車に置き換わる、EV車に置き換わるとされております。

地域別に見ますと、北米では15%ほどがEV車に換わる、中国はもう少し進みまして30%ほどがEV車に換わりまして、EV車に換わることが大きな変化点として、チャンスとしても捉えられるという形になります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

アルミニウムが自動車部品に選ばれる理由

CO₂削減、低環境負荷を実現する車の電動化にアルミニウムが有効

アルミニウムが
貢献できること

- 車体の軽量化
- 環境負荷の低減

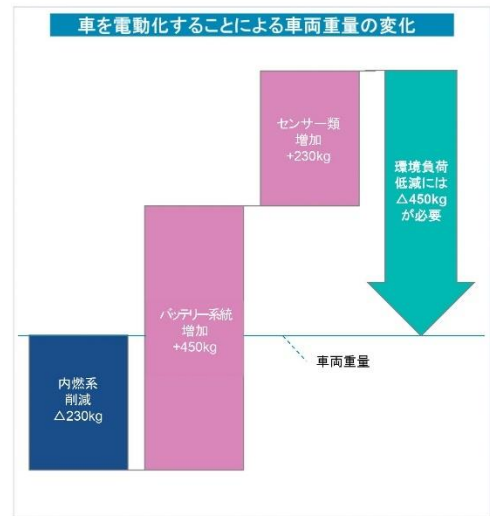
アルミニウムが
有利なこと

- 軽量で、衝撃吸収特性がある
(バンパー等)
- 比強度(単位重量当たりの強度)が大きく、「軽く」て「強い」素材
- わずかなエネルギーで同じ製品へ
何度でもリサイクルできる

アルミニウムを
活用する効果

- 車体の軽量化で、燃費向上・航続距離延伸
- 水平リサイクルの促進による環境負荷の低減

© UACJ Corporation. All rights reserved.



4

では、自動車部品にアルミニウムが使われる、そんなことが起こるだろうかという話でございます。

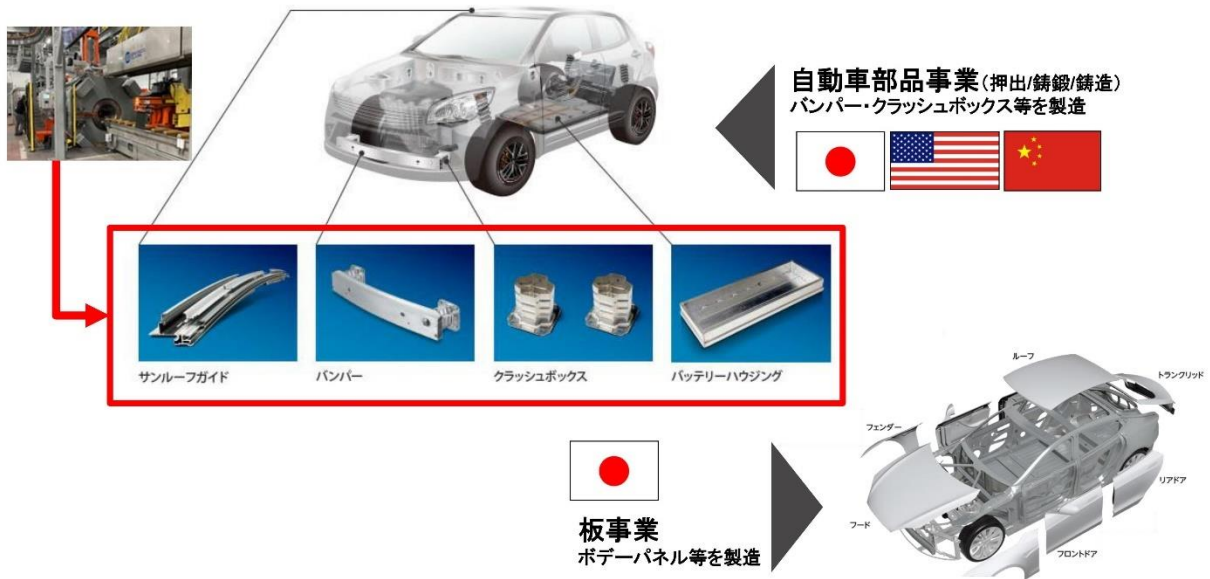
上にごございますように、EV化が進みますと、バッテリーは積みますし、センサーも多用されますので、当然のことながら図にありますように、重量が増加いたします。従いまして、軽い材料が欲しいという需要が高まりまして、アルミニウムが多用される状況にあります。

さらに、リサイクル性を考えますと、環境負荷に与える影響が少ないアルミニウムも好まれる環境がこれから控えてございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

自動車関連で当社グループが手掛ける事業範囲



© UACJ Corporation. All rights reserved.

6

では次に、自動車部品事業、何をやっているんだというお話をしたと思います。

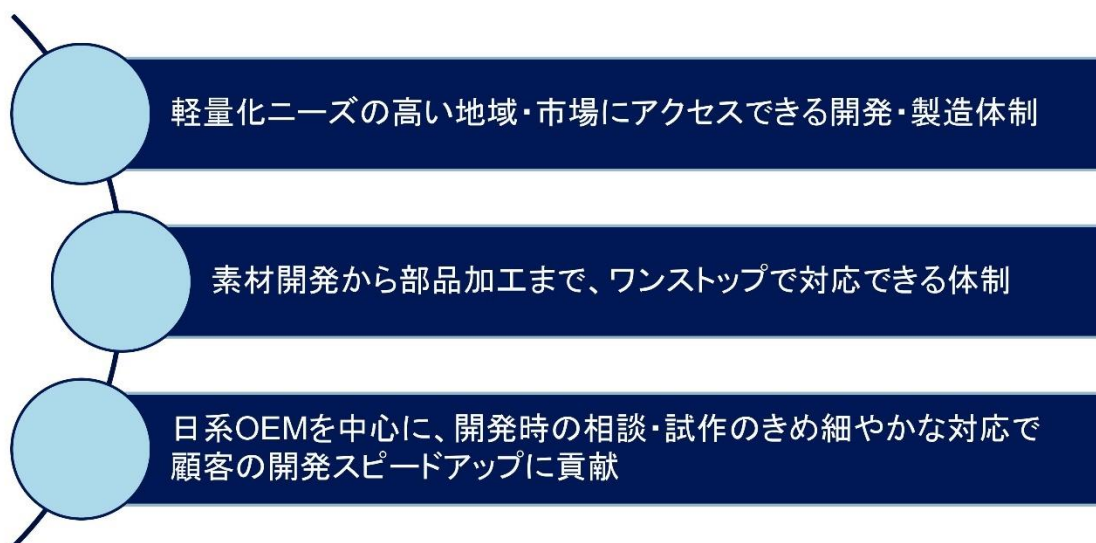
当社グループが手掛ける事業領域でございます。

右下に、板事業部が行っておりますボデーパネルの材料の提供がございますが、自動車部品というカテゴリにおきましては、押出の素材を主に扱ひまして、図にありますようにサンルーフガイドやバンパーの本体、それに付随するクラッシュボックスといった衝突エネルギー吸収系の部品をつくる。一部、中国ではバッテリーのケースをつくることも行ってございます。こういったものを事業領域として捉えて取り組んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

UACJの自動車部品事業の強み



© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

UACJ が選ばれる理由は何だろうと考えてみたいと思います。

三つあると思うんですけども、一つは、軽量化、EV 化が進む地域でのアクセスが可能なところに生産拠点を持っておることが一つの強みであろうと思います。

二つ目、素材の開発から部品の加工まで一貫して行える、部品専門メーカーと違うこんなメリットも強みの一つであろうと考えております。

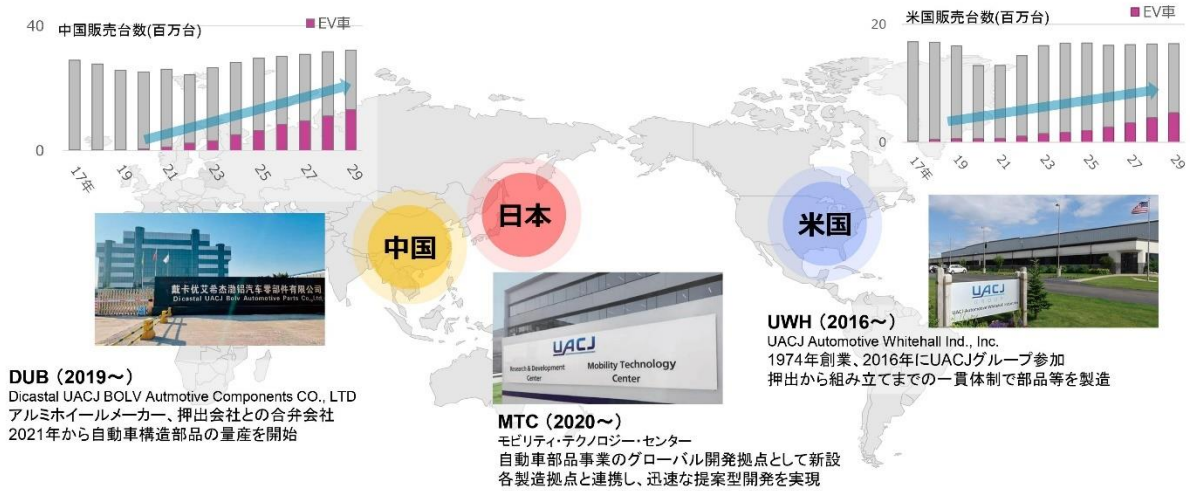
三つ目、お客様と共同開発ができるような研究設備機能も持っておりますので、そこでご協力しながら新しい開発を行うことも利点、強みとして挙げたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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

自動車部品事業本部 グローバルネットワーク

軽量化ニーズの高い地域・市場にアクセスできる開発・製造体制



© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

一つ目、グローバルに戦える。

図にありますように、中国にも工場を持っており、北米にも工場を持っています。日本にも工場を持っていますが、この3拠点。

そして日本には、その製造を支えるモビリティテクノロジーセンター、MTCと略しますけれども、こういった開発を支援する組織もございまして、これらを連動、協力させながら、各地域での製造販売を広げていく。こんな形を取っております。

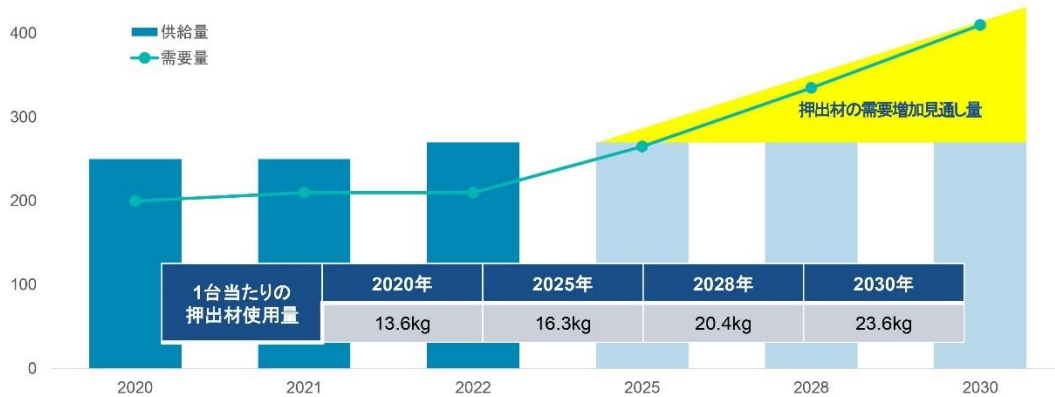
サポート

日本 050-5212-7790 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

アルミニウム押出材の需要は急拡大の見通し

自動車の軽量化ニーズに伴って押出材の採用量が増加し、北米は供給不足となることを見込まれる
すでにUWHでは複数の押出プレス機を追加で導入しており、需要の拡大を的確に捕捉することができる

アメリカのアルミニウム押出材の需要と供給見通し(キロト)



© UACJ Corporation. All rights reserved. 出典 UACJ調べ

10

アルミニウムが使われるのは分かったけれども、われわれが使う押出素材が本当に使われるんだろうかというお話をしたいと思います。

これは北米のデータでございますけれども、EV化が進みますと、押出素材の需要が非常に増加するのが言われておりまして、2030年には材料的にひっ迫するであろうという話もあります。

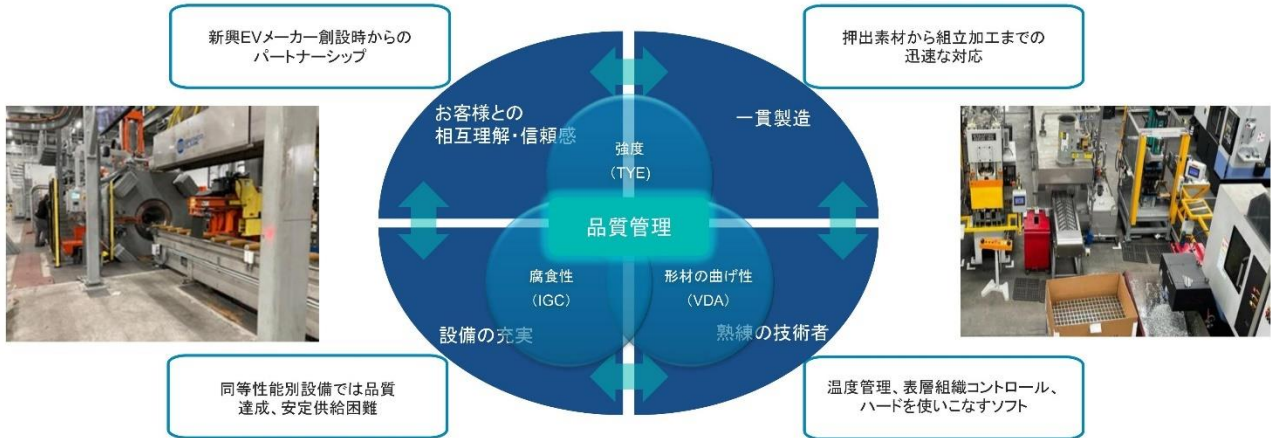
ということで、サプライヤーの一部は、新たに押出の素材を作る設備を導入する動きし始めましたけれども、私どもの北米の Whitehall は既にプレスを5台の投資を行っておりまして、お客様に材料を提供することが可能な状況にあります。お客様から需要を先取りする、捕捉しやすい、お話が持ってきてやすい、そんな環境の中で戦ってございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

素材開発から部品加工までワンストップ

UWHの独自プロセスで、お客様の多岐にわたるニーズを実現
設備・製造条件・ノウハウ等、これまで培ってきた「技」と「術」を結集して製造を可能にした



© UACJ Corporation. All rights reserved.

11

素材の開発から部品加工までワンストップでできる。ここに書いてあるとおりでございます。

左に押出素材をつくります。その場で、次に、右の写真でございますけれども、加工機をもって加工してしまってお客様に届ける、ワンストップ。こんなことが可能な工場でございます。

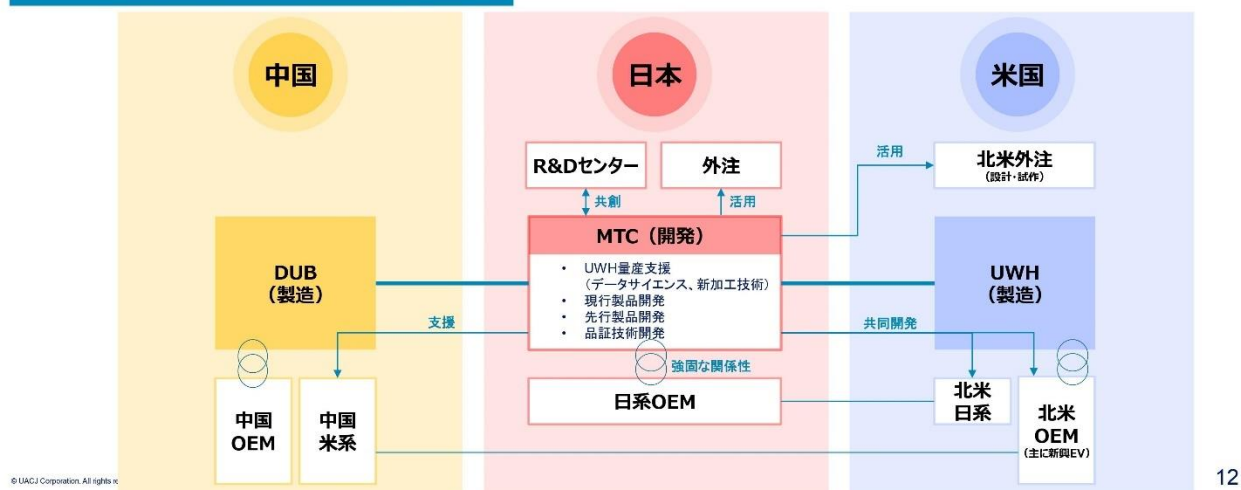
サポート

日本 050-5212-7790 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

UACJグループの開発・製造体制

日本、アメリカ、中国の3極体制を構築し、需要の大きなエリアに生産拠点を設ける
CASEを見据えた技術革新や電動化等、次世代技術に対応する開発体制を構築

UACJグループのグローバルな開発・製造体制



12

これを支える開発体制。

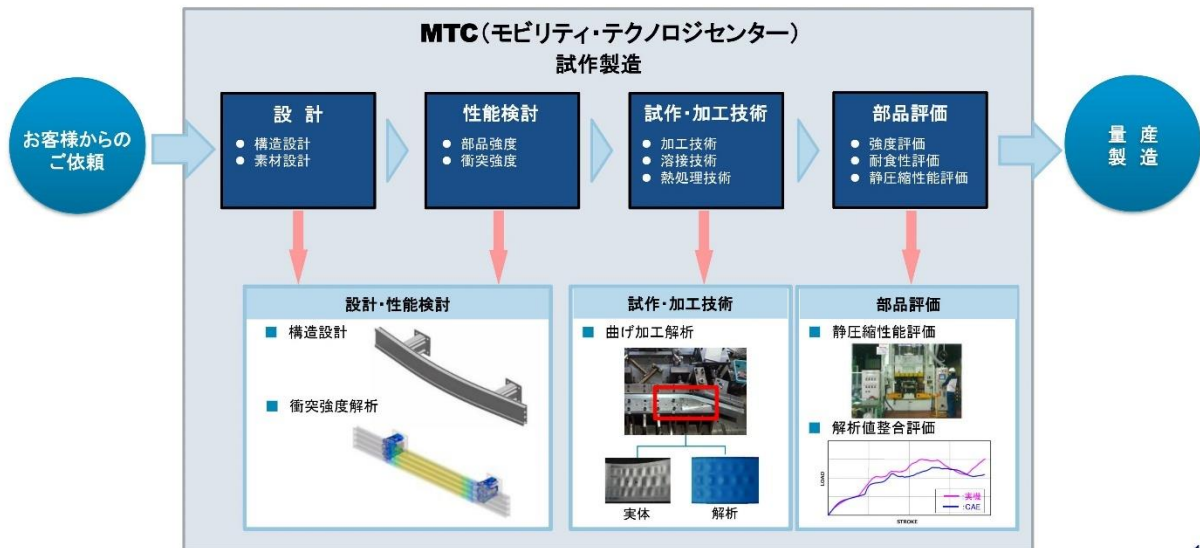
先ほど申し上げましたとおり、日本に MTC という開発機能を持った施設がございますので、これらがそれぞれの拠点をサポートしながら、お客様の開発した後に他地域に展開しながらサポートしていく体制も整えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

MTCの開発取組み

部品先行開発フェーズから積極的に参加し、開発・試作をサポートする体制を構築



13

開発の流れはどんなものか、皆さんご承知かもしれません。

お客様からお話をいただきますと、MTCで設計開発が行われます。そして部品単体の性能評価が行われます。そして試作をして、それからお客様に届けるための部品評価をする、

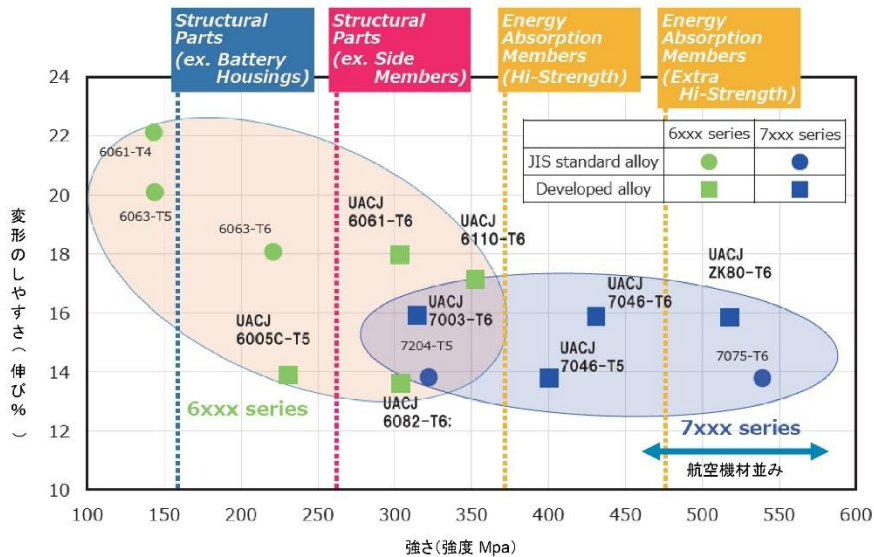
こんな一連の作業を何度も何度もループを重ねながら繰り返しまして、最終的な量産製品まで持ち込む機能を有する、こんな形で開発機能を整えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

培った「技」と「術」を最大限に活用した製品開発

お客様の多様なニーズに応える幅広い製品ラインナップを揃える



© UACJ Corporation. All rights reserved.

14

技と術でどんなことができているだろうという話になります。

私どもは母体が材料メーカーでございますから、材料の話をしたと思います。図にありますが、左から右に向かって加工のしやすいものが左側、強度が高いものが右側になってございます。

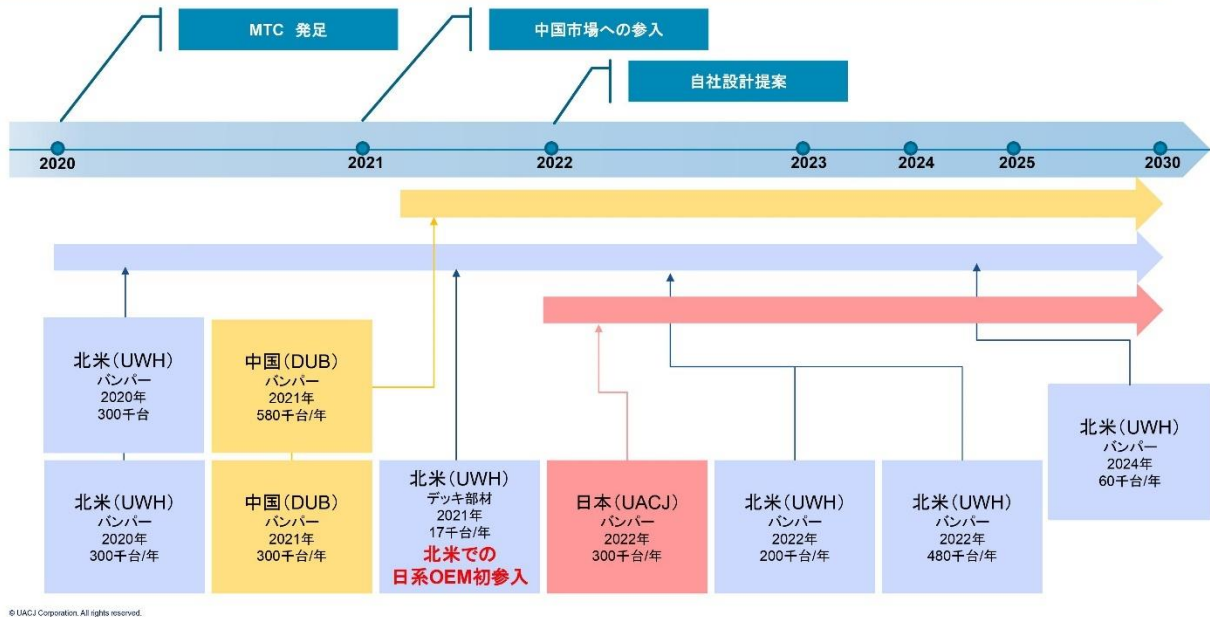
それぞれの材料の特性に応じまして、図にありますが各部品をつくるのが可能な、そんな材料を提供することができる会社でございます。

特にこの図を見て面白いなと思いますのは、よく見ますと、ピンク色の右のグループと青色に囲った左のグループがございます。このグループは非常に強度が高いので材料を薄くできる、そんな関係からお客様に好まれることがあるんですけども、一方でリサイクルを考えますと、材料の合金はできるだけそろえたほうが良いという需要も生まれておまして、ご覧になっていただきますと、中ほどに二つの材料の合金がオーバーラップするところがございます。どちらの材質においても材料を提供できる、こんな強みが材料メーカーとして私どもにあると考えてございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

お客様と共同開発してきた製品



16

次に、これまでお客様と一緒にやってつくってきた商品を並べてみました。

2020年から並べてみましたけれども、北米の Whitehall から大手の EV メーカーに向かってバンパーの供給を始めました。それから、時期をずらして 2021 年には、同じようなメーカーに中国市場で材料を供給、バンパーを供給することを始めております。

日本国内におきましても、2022 年の始めから全てアルミニウムで作られたバンパーを提供させていただいております。

2022 年の後半になりますと、Whitehall、再び北米ですけれども、複数のお客様にバンパーを提供し続けており、エネルギー吸収部材の製造、量産、販売、これが綿々と続いております。

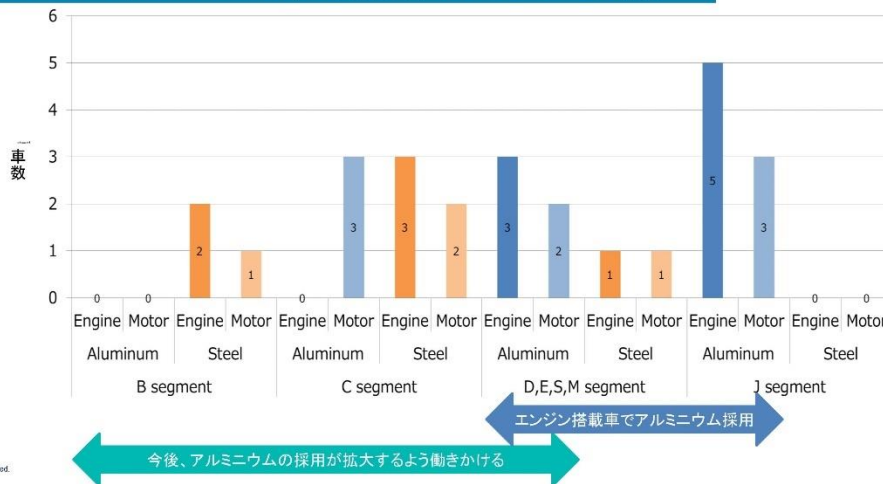
サポート

日本 050-5212-7790 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

バンパービームの材質の採用動向

Dセグメント以上はアルミニウムの採用事例が多く、Cセグメント以下ではエンジン搭載車への採用事例はない
 今後、電動化の進展とともにアルミニウムの採用事例が拡大するよう開発を進めていく

2019～2021年に Euro Car Body へ出展した車のバンパービームの材質



© UACJ Corporation. All rights reserved.

17

バンパービームでございますけれども、鉄製のバンパーがあるんじゃないかと、そんなお話も聞きます。

よく眺めてみたいと思ひましてご用意しました。青い棒グラフがアルミニウムです。オレンジの棒が鉄になります。

右端の領域、J segment と書いてございます。スポーツ車はアルミニウムが好まれます。真ん中にあります D、E segment、大型車、高級車です。こういったものもアルミニウムが好まれます。私どもも右端から左に向かって、お客様の適合する領域が広がったことに応じて材料を提供してまいりました。

真ん中、中ほどに C segment とあります。中型車でございます。中型車におきましても、鉄が主流ではございますけれども、よくご覧になっていただきますと、電動車、モーターと書いてございますが、そちらではアルミニウムの使用が少しずつ増えている、棒グラフが長くなっていることが確認できるかと思ひます。

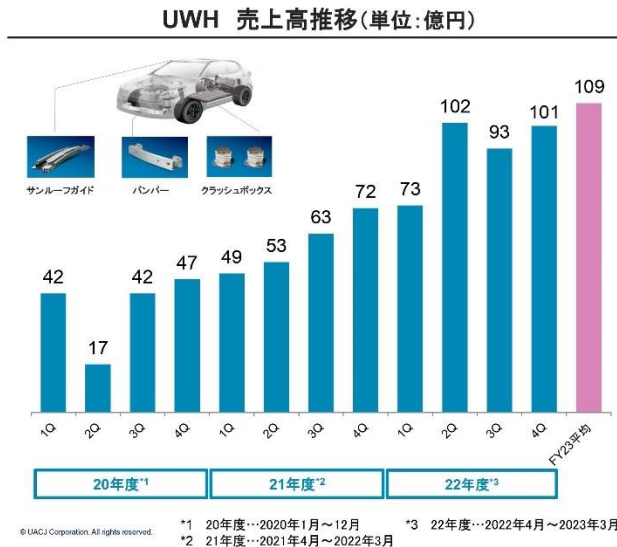
EV 化は重量増を嫌います。従ひまして、中型車におきましてもアルミニウム製バンパーが使用されるであろうという推測が成り立つわけござひまして、私どもが得意とする分野の市場に、まだまだ入り込む余地があると考えてござひます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

自動車部品事業 UWHの状況

2022年度は顧客の販売計画を元に新ライン導入も、自動車生産混乱影響で実需に期ズレが生じた



2022年度総括

- 市場環境** : ・足元は半導体不足等で自動車生産に混乱が生じている。
 ・中長期では米国政府のバイ・アメリカン法により、米国製のEV需要は増加が見込まれる
- 販売** : ・自動車生産混乱を受け実需の期ズレが生じ、顧客に対して販売変動分の保証を交渉中
 ・売上高増加は、アルミ地金価格の高騰影響
- 生産体制** : ・新ライン稼働開始も、販売影響で低稼働
 ・需要回復に備え、自動化・コスト削減など実施

損益 (単位:億円)

	21年度	22年度	23年度(計画)
売上高	237	369	435
営業利益	△ 15	△ 28	22
棚卸資産影響前 経常利益	△ 18	△ 44	6
経常利益	△ 18	△ 42	7

Whitehall、北米の事業状況を簡単にご説明します。後ほどデビッドよりご説明があると思いますが、簡単に触れたいと思います。

2022年は、新しいお客様に向けまして製造ラインを整えて生産を開始したわけですが、半導体をはじめとした部品が調達できないということで生産がストップしたり、また再開されたり、非常に苦しい時期をすごしました。その結果、売上高が思うように伸びず、想定していた収益を上げられずになかなか苦しい状態に陥りました。

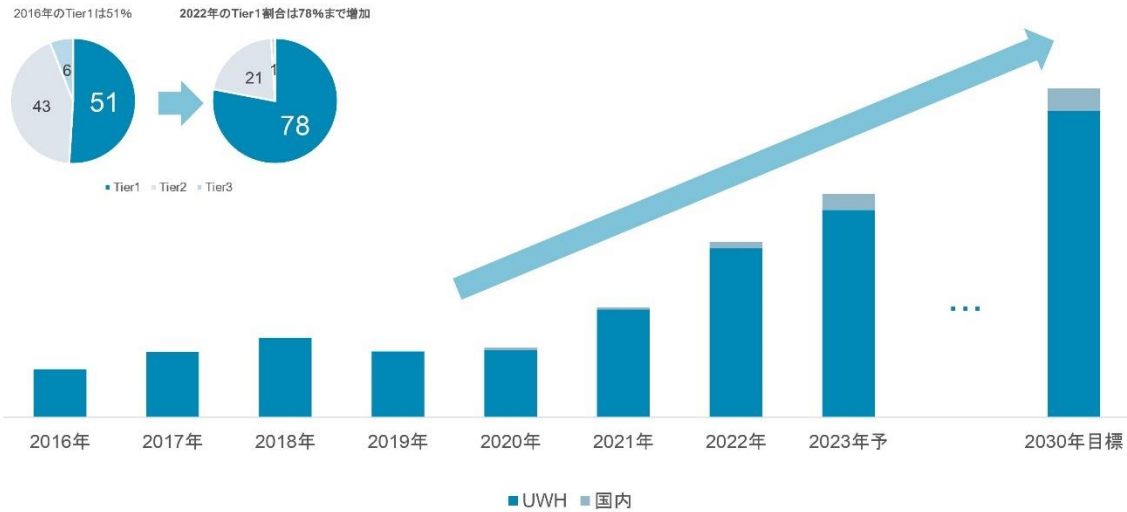
先ほど申し上げましたとおり、2023年は部品の供給のトラブルの問題も、サプライチェーンの問題も回復する見込みで、販売は予想どおり行くであろうという予測を立てております。販売が回復することによる収益の増加、インフレ等による価格高騰の売値転嫁の交渉も進めておきまして、それが実を結びつつある。それから内部におきましては、生産性の改善を進めておることを併せまして、23年度は予定どおりの損益を確保することに邁進したいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

自動車部品事業本部 売上高推移

半導体不足等による自動車生産混乱の影響から脱し、UWHの早期の収益化に注力する



© UACJ Corporation. All rights reserved.

19

最後でございますが、2023年は先ほど申しましたとおり、予算の損益を達成すべく売上高を上げていく、そして予算を達成する、利益を上げる、こういったことを最重点にして取り組んでいきたいと思っております。

そして2030年に向けまして、成長する市場によりまして利益の拡大に邁進していきたいと思っております。

以上でご報告を終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

上田：ありがとうございました。続きまして、北米における自動車部品事業につきまして、UACJ Automotive Whitehall Industries、CEO、デビッド・クーパーよりご説明申し上げます。



Aluminum lightens the world
アルミでかなえる、軽やかな世界

UACJ Automotive Whitehall Update

June 7, 2023

©UACJ Corporation. All rights reserved.

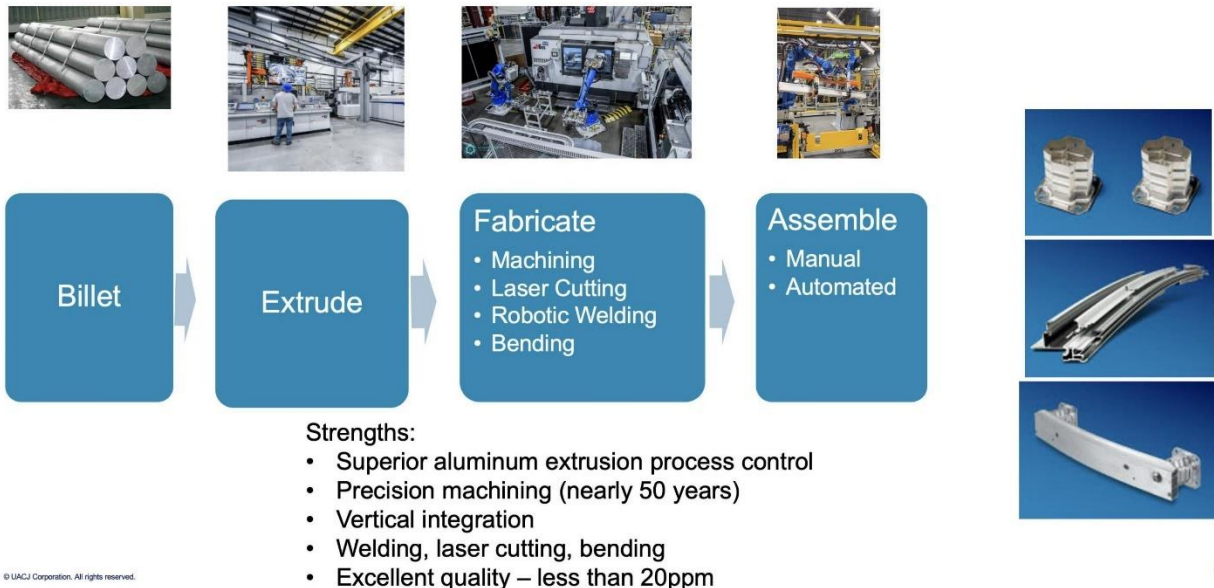


サポート

日本 050-5212-7790 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



Vertically Integrated Process Flow



11

クーパー*：皆さん、おはようございます。今日はお話させていただき、ありがとうございます。デビッド・クーパーと申します。UACJ Automotive Whitehall Industries、UWH の社長をしております。

私たちは自動車部品を製造する垂直統合されたサプライヤーです。ビレットを仕入れ、それを押し出して適切な形に成形し、組み立てをして、最終製品にするプロセスとなっています。

私たちはアルミの押出プロセスコントロールに長けています。これは私たちのアドバンテージとなっており、一貫した材料の特性などを保つのに役立っています。

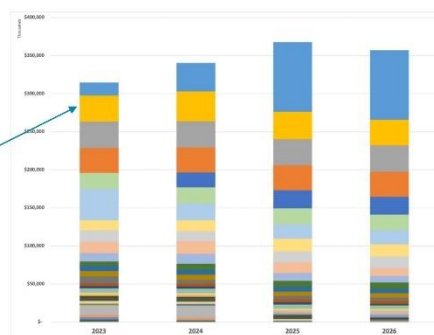
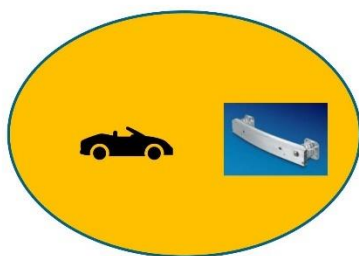
機械加工は 50 年ほど行っておりまして、さまざまな製造、レーザーカッティング、溶接、ロボット溶接、曲げ加工、さまざまなことを行っています。市場におきましては高い評価を得ています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

Automotive Parts Business Model

- 100% Automotive
- Automotive parts business consists of many single source contracts:
 - Awarded 2-4 years prior to SOP
 - Contracts awarded for life of program – typically 6 years
 - Capital/Tooling must be in place and verified 6-12 months prior to SOP
 - Sales volume dependent upon vehicle sales
- Vertically integrated – billet through finished part
- Engineer to engineer business development prior to award
- Low SG&A costs



© UACJ Corporation. All rights reserved.

2

ここからはビジネスモデルの説明をいたします。

先ほども言いましたように、100%自動車部品の事業を行っています。

車両のプログラムでは、生産開始の2年から4年前に契約を獲得します。そして契約に関しては、プログラムの期間を通した契約であり、単一の調達元となります。6年ほどのプログラムが平均的です。そして、設備、ツーリングは生産開始6か月から12か月前に設置、検証しなければいけません。そして、作業の売上に応じた私たちの売上額が上がっていくことになります。

私たちは垂直統合された会社でありまして、契約を得るまではエンジニア対エンジニアの事業開発を行っています。

低い販管費で事業を運営しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

UACJ Automotive Whitehall Locations



私たちはお客様の近くに拠点を置いています。二つの工場がミシガン州ラディントンにあります。私はラディントンにいます。

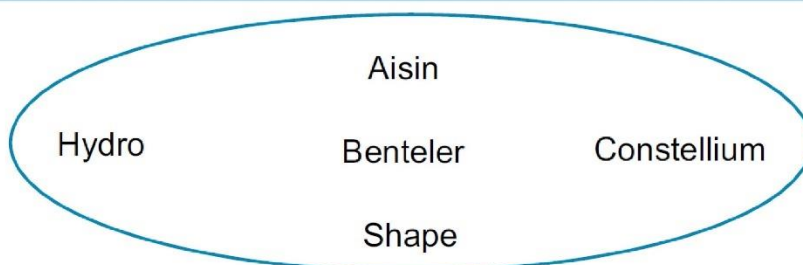
さらにケンタッキー州パドゥーカ、メキシコの中央部にも工場があります。

アリゾナ州フラッグスタッフでは、電気自動車メーカーのお客様に向けた戦略的な拠点として工場を建てました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

Competition – Vertically Integrated Automotive Structural Part Suppliers



I Believe that UACJ Whitehall is the most capable overall relative to our competition:

- Leader in structural extrusion capability and process control
- Tight tolerance machining for almost 50 years
- Relatively small, but very responsive and flexible
- Excellent in quality – less than 20ppm, zero ppm for many large customers
- Competitive cost structure

© UACJ Corporation. All rights reserved.

4

これは私たちの競合を示しています、Hydro、Shape、Benteler、Aisin、Constellium が和達士たちの競合先です。

この市場における私たちの強みは、バランスの取れた全体の能力を持っている点です。競合は一部に特化して強みを持つことが多いです。

押出、構造物に関しましては高い能力を持っています。厳しい精度、高い品質の機械加工を 50 年にわたって行っており、高いコスト競争力も維持しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

North American Market Conditions

- Margins for auto suppliers have been negatively affected by inflation and pressure to increase wages.
- Chip and component shortages have eased
- Automotive production is expected to increase to 17 million during 2026
- The aluminum extrusion content in the NA automotive market is expected to grow rapidly, driven by EV

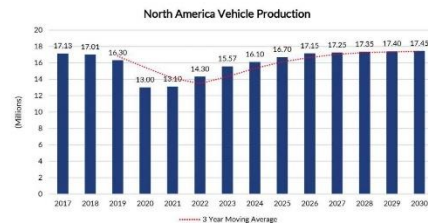


© UACJ Corporation. All rights reserved.

North American Vehicle Production 2017-2030

UACJ
UACJ AUTOMOTIVE WHEEL INDUSTRIES INC.

Announced vehicle production forecasted to normalize to approximately 17 million units through 2030—three year moving average in 2023 approximately 14 million units



plante moran

Audit, Tax, Consulting,
Health Management

Confidential

93

5

私たちが他の自動車部品サプライヤーと同じように、コロナ禍においてサプライチェーンの混乱、人材不足等の影響を受けてきました。

これらの状況は緩和しつつありますので、北米の自動車業界としては、今後数年で1,700万台に戻っていくことが予想されています。

左下のグラフをご覧ください。私たちはマーケット調査を行いました。

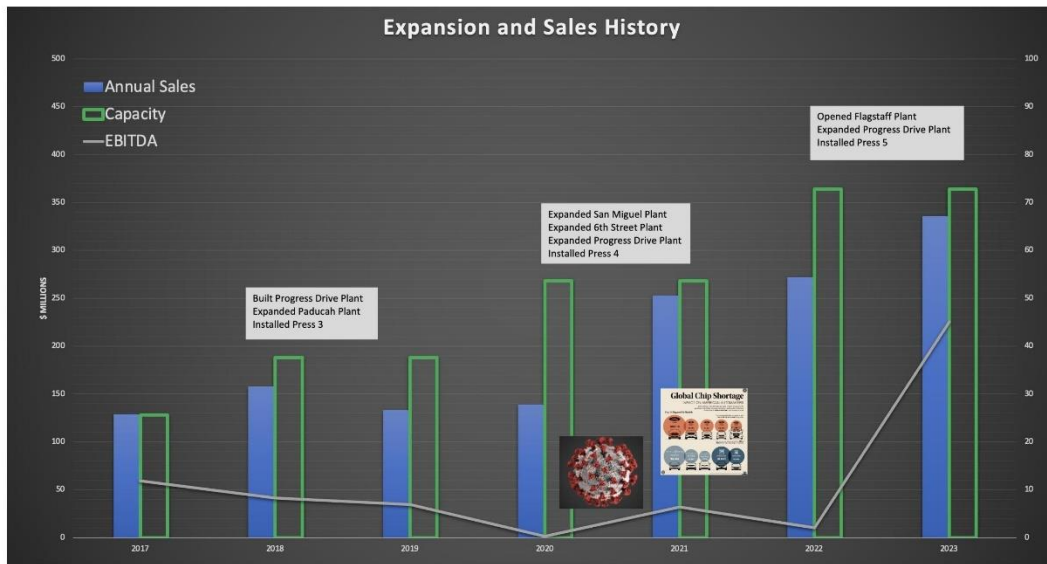
自動車用の押出成形部品の市場は70億ドルほどに拡大していくわけですが、このようにこのマーケットの10%を捉えることができれば、私たちの売上は2倍になっていきます。これはとてもわくわくする展開であると思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

Capacity vs Sales Chart 2017 – 2023



© UACJ Corporation. All rights reserved.

6

UACJ グループとなったときに、5 億ドルまで売上拡大を計画しました。そして、今年は 15%ほど売上が上がっています。

グリーンの部分ですけれども、これは過去 7 年設備投資をしてきたものを示しています。フラッグスタッフ工場を立ち上げ、プレス機の新規導入等さまざまな設備を入れ、短期間で多くの施策を実施しました。これは素晴らしいチームがいたからこそ成し遂げられたものです。

投資によって固定費が上がっていきますので、売上をさらに増加させていかなければいけません。しかし、コロナ禍によってなかなか数量を増やすことができませんでした。これは私たちだけではなく、競合も同じようにマイナスの影響を受けました。人材も不足しており、インフレも進んでいます。

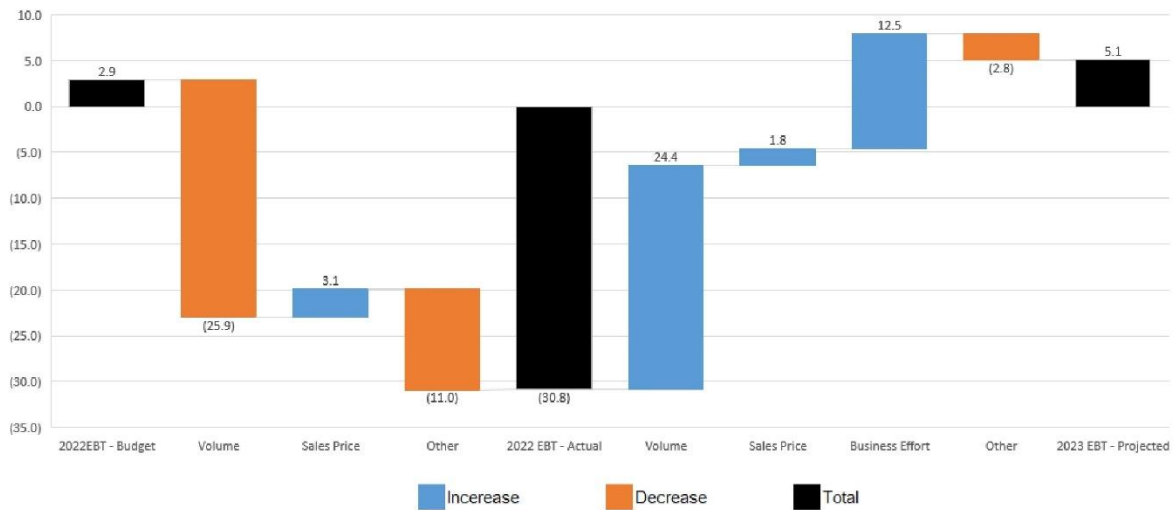
売上数量が下がったことにより、私たちはポテンシャルを全て発揮することができていない状況にあります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2022 to 2023 Waterfall



© UACJ Corporation. All rights reserved.

7

次のチャートにおきましては、2023年に向けてどういったことが起きていくのかをお示ししています。

3つのプログラムが遅延しています。これは電気自動車のプロジェクト、そして日本のお客様のプログラムなどで、25%ほどの影響があります。貢献利益が2,600万ドルほど下がっています。

そして、値上げによって300万ドルほどの影響があります。金利影響も来年にかけて生じる見込みです。

ブルーの部分で示す2,400万ドルのところは販売数量の回復です。この数量が2023年度の回復の一番大きな要因です。

まだ不確定の要素もありますが、EBITDAは500万ドルほどを確保する見通しです。

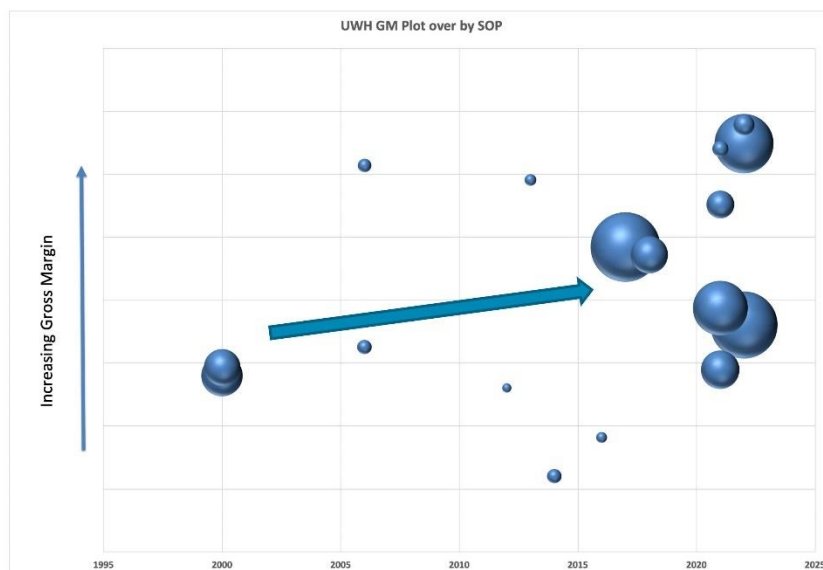
製品のプログラムの遅延は、できるだけ早期に取り戻したいと考えています。短期的に遅延が起きている部分では、売上機会を取り返すための取り組みを行っていきたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



Gross Margin by Program over Time



© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

これは、それぞれのプログラムのサイズおよび粗利を示しています。Y軸で粗利を示しています。間接費なども含めたものを示しており、全体として粗利が改善するようにビジネスが動いていることが分かります。右側に進むにつれて粗利が改善する傾向です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

Short Term Focus

6 years of expansion are complete complete :

- We have grown in excess of 15% CAGR during some difficult times
- We have transformed from tier 2/3 to primarily tier 1 Structural
- Recent launches of major structural automotive programs have been very successful
- We are now a leader in automotive structural extrusion capability
- We have maintained an excellent quality record of less than 20ppm
- We now have name recognition, and are sought by major OEM' s for new business

- We are now pausing expansion. During this pause, we are focused on:
 - Improving profitability
 - Reducing debt
 - Kaizen on newly launched programs
 - Preparing for the next step up and selecting new program targets

© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

6年間かけました能力の増強は完了しております。

非常に困難な時期ではありましたがわれわれは年率15%で成長し、構造体におきましてTier2または3から、主にTier1に移行しております。さらに非常に低い不良率で抑え、高い品質を維持しております。

われわれは構造、押出材におけるリーダーとなることに成功しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

Short term focus



Continuous Improvement



Automation



Restructuring

KAIZEN IMPROVEMENTS
AFTER BEFORE

Created 689 sq ft of footprint, combined cell into 1-piece flow, shorter lead time, 1 less operator required per shift

Inserted Assembly stations for 1 piece flow & line balance into wasted space

Kaizen Activity Savings:

- Line balance saved 1 operator x 3 shifts
- 689 sq ft of floor space
- Double-handling removed
- Transport between cells eliminated
- WIP Supermarket locations eliminated by 1-pc flow
- Plex computer station saved – can repurpose \$1k in computer hardware

Kaizen Events



Price Negotiations with Customers



Growing Business in Mexico



Price Negotiations with Suppliers

© UACJ Corporation. All rights reserved.

10

能力増強が完了いたしましたので、こちらで示す注力分野で活動しております。

われわれのチームは自動化、構造改革、固定費の削減に努め、継続的にカイゼン活動を行っております。

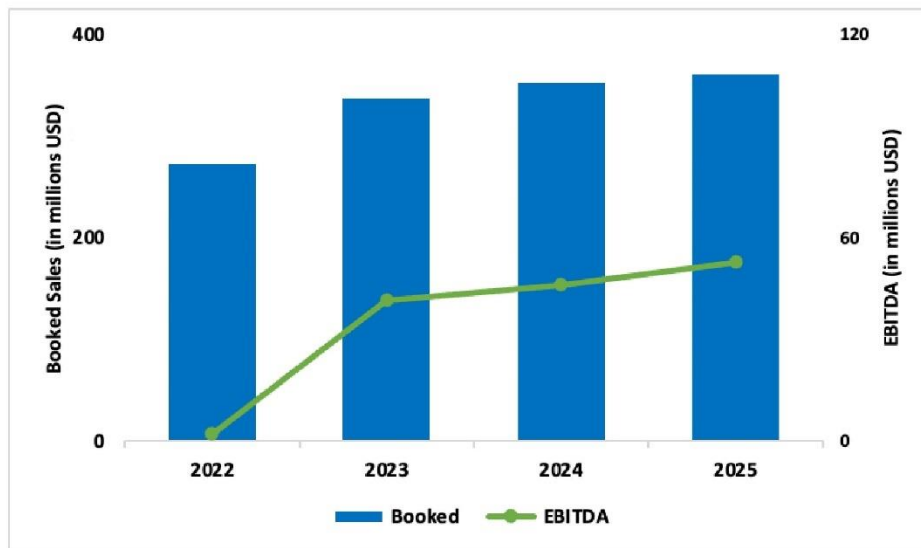
お客様とは値上げを交渉して、またできるだけ低いコストになるよう努めています。

またメキシコでの事業も伸長しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

Sales Forecast 2023–2027 & EBITDA Chart 2022–2025



© UACJ Corporation. All rights reserved.

11

これから3年間、これはIHSの見通しに基づいてありますが、売上、EBITDAの見通しであります。

EBTプラントが2023年のこちらによりまして、EBITDAが改善しております。目標を達成しようと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



Aluminum Extrusion Addressable Market Methodology



1. Identify Key Components

- Identify key aluminum extruded components
- Assign key extruded components to product profile
- Estimate mass and quantity per vehicle by component

2. Product Value per Vehicle (VPV)

- Identify material pricing and estimate % of component price related to material
- Calculate component pricing based on mass and material %
- Validate component mass and pricing with similar current UWH components
- Estimate aluminum usage % of identified parts by powertrain type (ICE, HEV, PHEV, BEV)
- Calculate total VPV by powertrain type (ICE, HEV, PHEV, BEV)

3. Identify 2025+ vehicle launches & production volume

- Identify upcoming vehicle launches (2025+) and associate production volume
- Forecast new launch production volume by powertrain type (ICE, HEV, PHEV, BEV)

4. Addressable Aluminum Extrusion Market

- Forecast addressable aluminum extrusion market (VPV x new launch production volume) by powertrain type and OEM group



そして、ここでいくつか、われわれが行いました未来の市場に関する研究をご紹介しますと思います。

アルミ押出材でアプローチすることができる市場はどのようなところにあるのか、どのようなコンポーネントがあるのか、実際の従来型の車、そしてEVの間で、どのアルミ押出材がキーとなるのか、材料価格はどうなるのか、そしてアプローチ可能なアルミ押出材市場はどのような予測かを研究いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

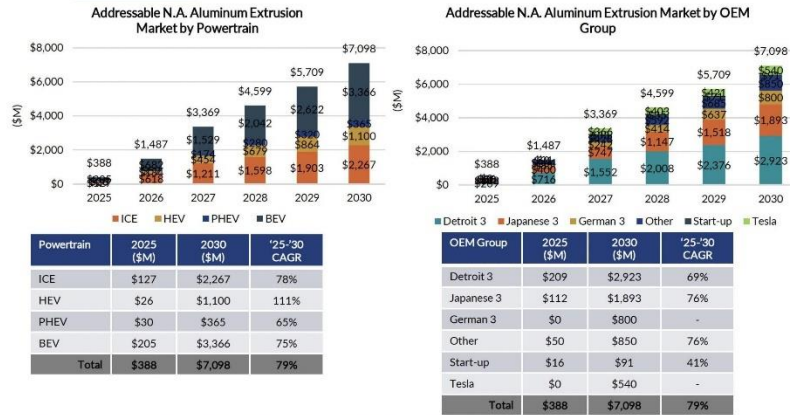


Aluminum Extrusion Addressable Market
New Launch (2025+) Production Volume and Market Size



4. Addressable Aluminum Extrusion Market

Forecast addressable aluminum extrusion market (VPV x new launch production volume) by powertrain type and OEM group



© UACJ Corporation. All rights reserved.



Confidential

48

16

これからの数年間における新車の導入であります、このように5%ほどがEVとの分析です。主要なOEMグループ別にまとめられています。このマーケットの金額であります、こちらは70億ドルを2030年には超えるであろうと考えられます。

このプログラムについてお客様と協力し、成長が考えられます分野に対応していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



Environment and Sustainability

- Contributing to the EV Market with recyclable aluminum since 2012
- EV Market now more than 50% of our business
- Pursuing ASI Certification
- Co-developing structural alloys using 75% post consumer aluminum
- Developing emission reduction goals
- Continuous effort to reduce scrap and waste – this is our largest contribution to emission reduction – a win-win



© UACJ Corporation. All rights reserved.

17

EV マーケットに対し、われわれは 2012 年以降で最も大きい貢献をリサイクル可能なアルミで行ってまいります。

EV マーケットは今現在、ビジネスの 50%以上を占めております。

ASI の認証も取得し、そして合金構造材 75%使用済みのアルミを開発しました。

また廃棄物、スクラップに排出量の削減目標を策定し、削減に努めております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

Our People Make Us What We Are



© UACJ Corporation. All rights reserved.

18

1,400名と先ほど申しました社員ですが、彼らでございます。われわれが何たる会社かは彼らがつくり上げてくれています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

Excellent Potential for Profitable Growth

UACJ Whitehall is in an excellent competitive position

A highly capable team

A leader in structural extrusion

Excellent quality and customer relationships

Recognized by OEM's – traditional and EV

UACJ Whitehall will be participating in an exploding market for automotive structural aluminum components.

© UACJ Corporation. All rights reserved.

19

われわれは能力のあるチームを持ち、押出構造材のリーダーであります。

品質も優れており、そしてお客様との関係も良好である。OEM によりまず認知もされ、そして従来型の自動車、また EV 双方で認められております。

われわれは、非常に優れた競争優位性を持った状況にあります。

以上です。どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



上田：ありがとうございました。では続きまして、財務戦略について、取締役、副社長執行役員、川島輝夫よりご説明申し上げます。よろしくお願いいたします。



Aluminum lightens the world
アルミでかなえる、軽やかな世界

UACJ財務状況概要 ～財務基盤強化・資本効率向上～

取締役 副社長執行役員
川島 輝夫

2023年6月7日
株式会社UACJ

©UACJ Corporation. All rights reserved.



川島：川島と申します。きょうはIRデーに参加していただきまして、大変ありがとうございます。私から、財務それから経理分野について話をさせていただこうと思っております。

ポイントとしては、財務基盤の強化をすること、それから昨今言われている資本効率に対してどういう取り組みをするかということ、それらに対する自分たちの課題について話をさせていただこうと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



当社の財務面からの課題・目標 ～第3次中期経営計画とその先へ～

(第3次中期経営計画)

財務基盤強化の実現

- ・確実なCash創出の実現と資源配分
- ・自己資本の積み上げ（企業価値向上の基盤強化）
- ・第3次中期経営計画3年間のCF創出

事業管理の強化

- ・資本効率を事業管理・企業運営の管理指標として浸透させ、資本効率を向上させる
- ・当社経営指標：ROE、ROIC、D/Eレシオ

株主還元

- ・企業価値の創造
- ・連結配当性向、総株主還元
- ・資本コストの引下げ

(その先へ)

資本コストを上回る収益性の恒常的な創出
企業価値の向上、PBR1倍以上への取り組み

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1

まず1ページのところでまとめております、第3次中期経営計画。今年が最終年度にあたります。財務としては三つ、財務基盤と事業管理と株主還元をベースに計画を作り、実行しているところです。できているところ、できていないところありますが、進捗状況は順調と考えております。

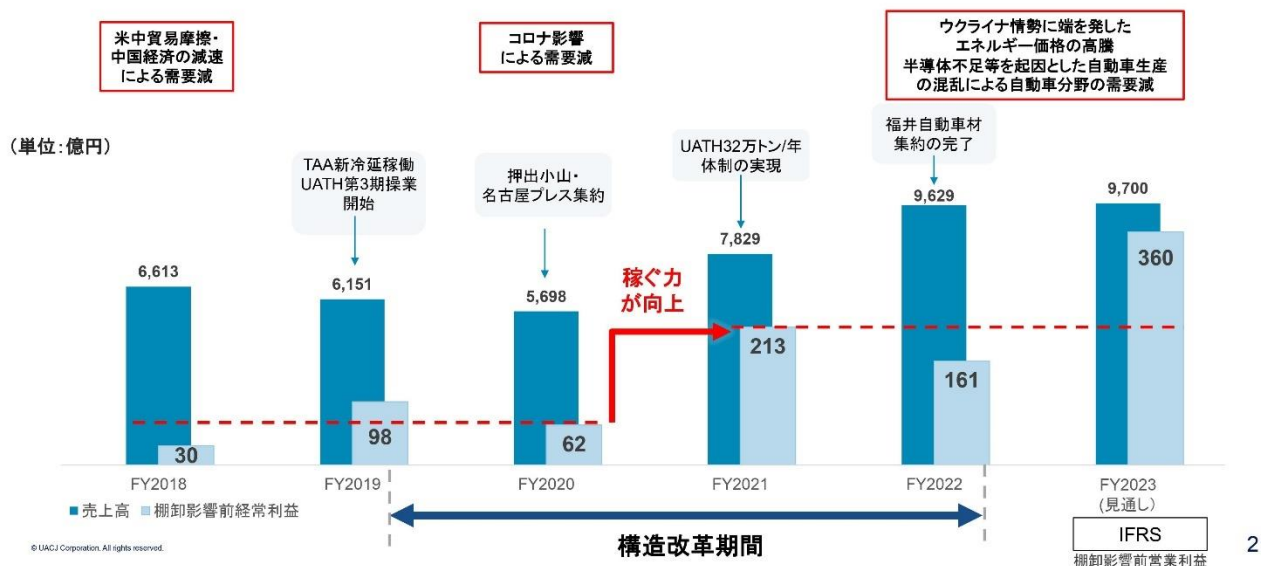
その先へということで、第4次中期経営計画をこれから議論するところです。

財務経理分野は資本コストの観点から、どのような形で収益を上げていくか、また企業価値の向上について、特に昨今注目されているPBR1.0倍に向けての取り組みについてが大きな内容になるだろうと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

経営環境認識



こちらのスライドで申し上げたいのは、2021年以降タイの工場、それからアメリカの工場が立ち上がってきたことで、事業環境や自分たちの状況が大きく変わってきたということです。

2018年度の調整後のEBITDAにつきましては約420億円という状況でした。それがこの2021年度、2022年度については600億円。それから2023年度はEBITDAが700億円を超えるところまで持っていけるだろうと見通しております。

この大きな財源を使って何をしていくのか、何が足りないのかを判断することが大きな課題と思っています。

この資料につきましては、一番右をIFRSで示しておりますので、左のJGAAPと若干基準が違います。IFRSに移行したこと自体も、自分たちは大きな変革をすることを考えています。

ちょうどこの2019年10月から構造改革を始めました。同じタイミングで、財務経理でもいろいろな課題へ取り組みを進めてきました。財務分野での具体的な内容としてはキャッシュフローをいかに改善していくのか、財務体制をどう持っていくのかが挙げられます。経理分野におきましては工場の原価計算をどうするか、IFRSへの移行。海外事業が大きくなってきているということで、IFRSに移行を考えました。

それからもう一つ大きいのはタックスマネジメントです。

サポート

日本 050-5212-7790 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

当社の取引は海外割合が大きいです。国をまたぐ取引に対するタックスリスクに対する軽減、対応を進めてきました。国ごとに税制が違いますから、それをできるだけ取り込んで、最終利益を確保しようと、財務会計領域についていろいろな改革をしてきました。

そういう中で、培った財源を使って、いまだ課題である財務基盤をどのように強化していくのか、また資本効率をどう捉えるかだと思っております。

サポート

日本	050-5212-7790	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+2022年度 CF・財務状況

2021年+2022年度 連結キャッシュフロー

(単位: 億円)

	FY2021+FY2022
税引前利益	573
減価償却費(のれん含む)	713
債権債務増減他	△ 682
営業キャッシュフロー計	604
設備投資 他	△ 480
フリーキャッシュフロー	124
ファイナンススキーム・配当他	△ 9
現預金増減(△は増加)	57
外貨建て借入金換算差(△は増加)	△ 182
有利子負債の増加	9

© UACJ Corporation. All rights reserved.

2021年+2022年度 資金運用表

(単位: 億円)

	用途	調達
長期	設備投資	479
	法人税等支払	162
短期	長期余剰金	644
	運転資金増減他	519
	短期余剰金	519

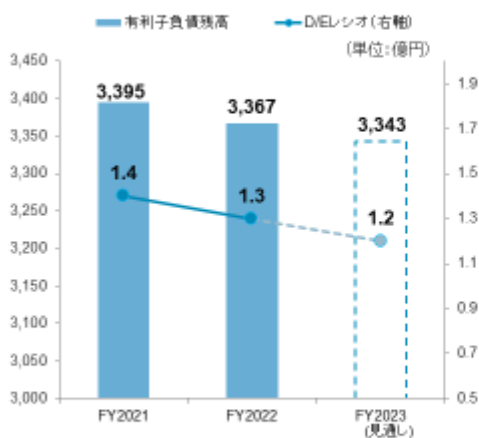
長期資金余剰	644億円
短期資金不足	519億円
FCF	125億円

長期資金: 財務基盤の強化の源泉となる長期資金の創出
短期資金: アルミ地金価格等高騰による運転資金の増加

3

2021年度+2022年度CF・財務状況

有利子負債残高・D/Eレシオ

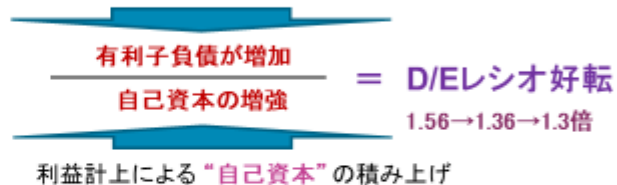


2023年度末D/Eレシオ 1.2倍へ

当面の目標D/Eレシオ 1倍へ

【D/Eレシオ】

- ・長期資金: 財務基盤、企業価値向上の財源を創出
- ・短期資金: 運転資金の大幅な増加



財務基盤の強化の源泉

【有利子負債】

- ・財務基盤を作る“長期資金”の創出
- ・財務基盤の強化と成長戦略の実施の両立できる財務基盤
- ・資金効率の更なる向上(CCC短縮)

【自己資本】

- ・自己資本の積み上げ = 事業運営基盤の強化

4

3 ページ、4 ページのところについては見慣れている数字でございますのでさらっと触れます。

大きなポイントとしては財務体質と、先ほど田中からもありましたけれども、運転資金の大幅な増加です。デットについてはこの2年間でほとんど減っていない状況でした。

見ていただくように、利益と償却による資金は1,300億円を創出しました。それに対して設備投資は500億円でした。

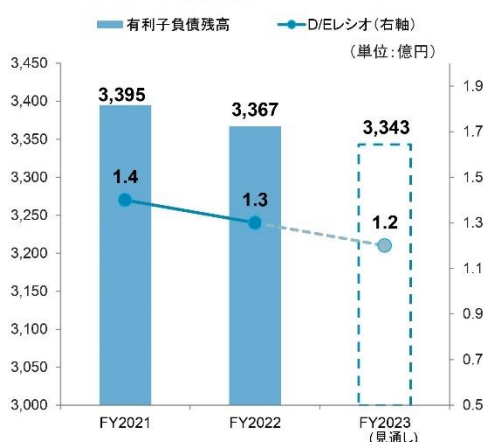
サポート

日本 050-5212-7790 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

運転資金が上がってしまったのは仕方がないと思いながらも、これをそのまま放置するわけにはいかないと、これについては社内でキャッシュコンバージョンサイクルを支点にした活動を今は始めて、今後は下げていくことに努めていきます。

2021年度+2022年度CF・財務状況

有利子負債残高・D/Eレシオ



2023年度末D/Eレシオ 1.2倍へ
当面の目標D/Eレシオ 1倍へ

©UACJ Corporation. All rights reserved.

【D/Eレシオ】

- ・長期資金：財務基盤、企業価値向上の財源を創出
- ・短期資金：運転資金の大幅な増加

$$\frac{\text{有利子負債が増加}}{\text{自己資本の増強}} = \text{D/Eレシオ好転}$$

1.56→1.36→1.3倍

利益計上による“自己資本”の積み上げ

財務基盤の強化の源泉

【有利子負債】

- ・財務基盤を作る“長期資金”の創出
- ・財務基盤の強化と成長戦略の実施の両立できる財務基盤
- ・資金効率の更なる向上(CCC短縮)

【自己資本】

- ・自己資本の積み上げ = 事業運営基盤の強化

4

サポート

日本 050-5212-7790 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

ただ、これまでの当社は、D/E レシオで 1.7、1.8 ありました。しかし 2022 年度末では、1.3 を切
って 1.2 の中頃に来ています。今年度の目標は 1.2 以下です。さらに 1~2 年かけて、1 倍の近
辺、できれば 1 倍を切るところまで持っていきたいと考えています。

ここに対して、これまでは安定的な企業運営をするための財務基盤を強くするかが中心でした。こ
れからは、創出した資金を、本日説明した成長分野、収益改善、どこに使っていくかだと考えてい
ます。配分と財務の健全化を両立し、さらに強くしていく。ただし、使いたい資金がいっぱいあり
ます。どこに配分していくかをこれから考えなければいけません。

いろいろな分野に事業機会があると思っています。それを取り込んでくるところが一番大きいで
す。これは財務体質を良くしながら、さらに収益を上げていくことが重要です。

ROE で言うと、分母と分子をどのように配分していくか。分母を減らすだけが目的ではないと思
っています。筋肉質化だと思っています。併せて収益を上げていく。それによって ROE を上げる
ことだと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

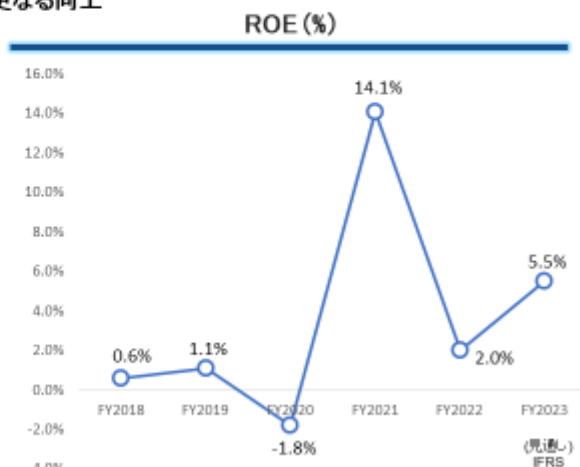
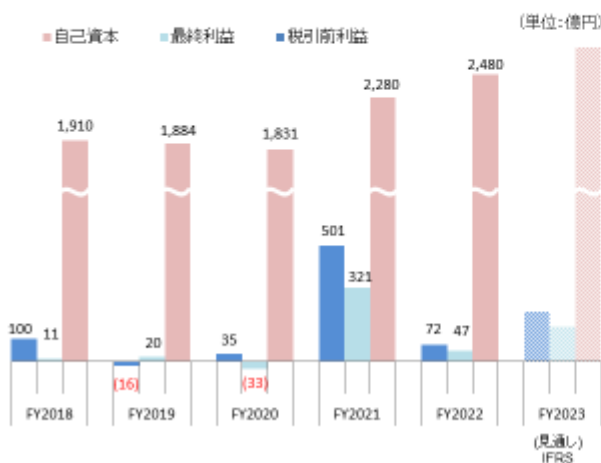


当社経営指標: ROEの推移・株主資本収益性

ROE 推移 (%)

目標とする水準(資本コストを超える)を安定的に達成できるレベルには達していない

→ ROEが安定的に目標水準を達成できる収益性の更なる向上



6

当社経営指標: ROIC 資本効率

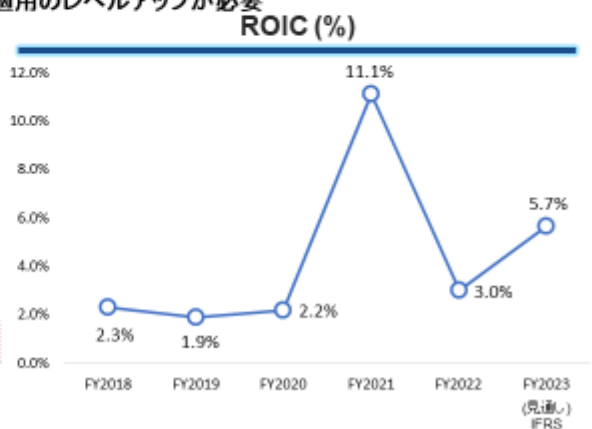
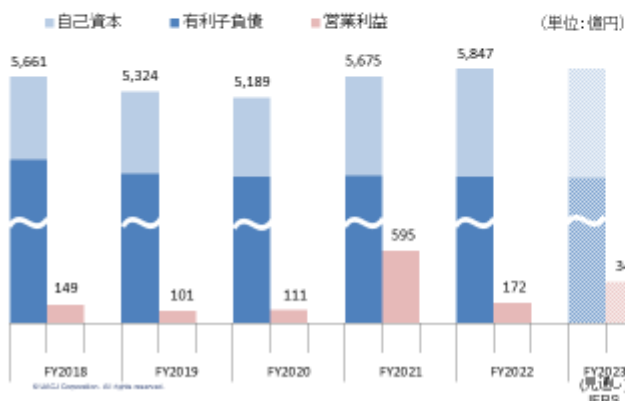
ROIC 推移 (%)

ROIC: 使用資本に対する収益性は当社の経営管理指標の1つ

・社内での運用:各事業別の使用資本(資産)を基準に社内ハードルレートを設定、目標管理

✓ 社内目標資本効率水準 $WACC + \alpha$

✓ 事業管理指標としての浸透、資源配分判断への適用のレベルアップが必要



7

それをするために、資料として6ページ、7ページ以降、この当社のROEとか、それからROICを示しております。まだまだ資本の合格点に行ける数字の手前だと思っています。

ただ、社内で、この資本効率を意識していただく形で、社内のハードルレート、社内の目線をROICに向けてきました。投下資本をどういう形で配分していくか、どういう投下資本が要るか。それが、もう一つは求められている基準がどこにあるかということを示して、意識してこの3年間やってきました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

まだまだ導入部分ですので十分ではありません。次の中期経営計画では導入したハードルレー
トを、ベースに求められている数字をいかに上げていくか、いかに守っていくか、いかに達成して
いくか、もしくはオーバーしていくかの議論ではないかと考えています。

そのためには、投下資本の出ている 700 億円という EBITDA、これをどこに配分していくかが
課題です。成長の分野がいっぱいあります。北米の缶材事業、自動車部品部品、国内のいろいろな
分野がたくさんあります。その配分をどこに持っていくかの議論をこの 1 年間に行い、結果とし
て、分母を減らすのではなくて、分子を上げることによって、自分たちが収益性を上げていって、
数字を守っていくと、もしくは達成していくことがポイントになると考えています。

さらにもう一つやらなきゃいけないのが、サステナビリティに関する取り組みです。自分たちのや
り方を具現化し、外部に対して公表し、それを理解・評価いただく必要があります。それは、IR-
Day や ESG 説明会等、皆様と接する機会を活用してやっていきたいと考えております。

最後に株主還元です。2022 年度は財務体制を考慮して、配当の還元性向については 2 割から 3 割
にしました。

そういう中で考えたときに、マーケットに対してどのような還元をしているか。PBR で言えば
ROE の部分の投下資本とそれから収益、それから PER であるフランチャイズバリューと、マーケ
ットに対する自分たちのお礼というかたちで還元をしていく。これによって、自分たちがさらに企
業価値を上げていく、企業価値を理解していただく、企業価値を認めていただくことが財務経営の
分野としては必要だろうと考えています。

以上のように、自分たちの問題点と課題を認識し、これからも対応していきたいと考えておりま
す。以上でございます。ありがとうございました。

上田：ありがとうございました。当社からのご説明は以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



質疑応答

上田 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

SMBC 日興証券株式会社、山口様、よろしくお願ひいたします。

山口 [Q]*：SMBC 日興証券の山口です。よろしくお願ひします。それでは TAA そして UWH に伺ひしたいと思ひます。

このチャート、株式市場という意味ではなかなか難しい部分があります。2026 年、2027 年と供給過剰の状況もあるということでもあります。例えば鉄鋼の会社を見ていて、非鉄金属のマーケットも見ておりますが、親会社である UACJ が UWH 等において新しい能力を増強してきたかと思ひ増しますが、需給についてこれからどうお考えでしょうか。

また、グリーンフィールドでの投資に確実性があるということですが、在庫の調整をどのようにお考えですか。アメリカの会社がマーケットからかなり買取をしていると聞いています。今、需給の状況で不安定なところがあると思ひますが、これは Tri-Arrows の方、TAA の方にお答えいただければと思ひます。

ゴードイナー [A]*：ありがとうございます。

現状につきまして、確かにメタルを買いすぎてストックを減らそうとしているところがあります。マーケットはまだありますので、非常に強い成長が去年はございました。

今年も新たな出荷はありますが、それは横ばいになると思ひます。しかし、それはストックを減らすためという要因であり、まだマーケットとしては健全な状態です。お客様が今一時的に、在庫の余剰がありますので、調整をしています。サプライチェーンが余剰分を調整している状態だと思ひます。

今年は、われわれのビジネスは、いろいろな課題を乗り越えようとしている状況であります。短期的在庫の削減がある中、売上を伸ばし、コストコントロールすること。2024 年度ぐらいには、こういった在庫がより正常化してくると思ひられます。

ご質問の二つ目、需給のギャップについてです。大きな不確実性としましては、いつ頃このプロジェクトが実際マーケットに能力を提供し始めるのか、そしてマーケットがどれぐらい在庫の削減を

サポート

日本 050-5212-7790 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



進めることができるのか、そうすることで、ネットで新たなシートの消費を始めることができるのかです。これはまだ不確実であります。

私自身としましてはこういった米国の市場のタイムラインを考えますと、まだ課題は続くかもしれません。あらゆるシナリオに備えていきたいと思っております。

マーケットで少し不安定性が続くかもしれないことは可能性が高く、需給が必ずしも同じタイミングで動かない中で、これから数年先、不安定性、そしてまた上下動にうまく対応できるかだと思います。

コストコントロールをしていく、最もコストの低いプロバイダであることが重要だと思います。新規参入者はより効率性を持って、そして生産効率を持って入ってくると思われま

す。われわれはコストという意味で最も有利なポジションにあると考えております。その部分をきちんと管理し、お客様との関係をより良好に保ち、そして成功に導いていきたい。われわれが持っております資産、工場設備はワールドクラスのものでありますため、例えばスクラップの利用によって効率性をより高めていくことで成功していきたいと考えています。

私は、非常に楽観的な認識です。新しい能力が出てきても参入があっても、それでも他社と比べても、われわれはアドバンテージのある位置にいると思っております。自信を持っております。

市場が伸びていますが、最終的には需給は安定していくものです。今この短期的な在庫削減による課題を乗り越えること、そしてビジネスパフォーマンスできちんと対策をとること、自信を持ってそれらができると思っております。

そして、コミットメントを維持して自信を保ち、そして計画どおりにそれを実行していく。時間がたつごとにビジネスは成功裏にマーケットがこれから成長していく中で、新規参入があってもわれわれは伸びていけるようにしていきたいと思っております。以上です。

山口 [Q] : UWH のプレゼンテーション 10 ページ目ですが、自動車部品の押出品の需要増加見通し量が黄色になっているのは刺激的なチャートに私たちは映るんですが。

これは、例えばオーダーベースでもう始まっている話なのか、それとも御社の見積もりとか、マーケットのリサーチカンパニーが言っている話なのか、これを教えてください。アルミニウム押出材の需要が急拡大の見通し、急拡大という言葉に証券市場は弱いんですが、教えてください。

佐藤 [A] : 佐藤でございます。ご回答したいと思います。

これは、ベースは押出材の需要のマーケットレポートから持ってきております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



こういったマーケット情報に、お客様からのヒアリング情報を加味しました。私どももお客様からもう少しどんどん拡大してくれとか、そんなお話も聞いております。特に 2030 年は皆さんおっしゃいます。ですから、これは刺激的と言いますか、皆が認めている事実でございます。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。それでは次の方、モルガン・スタンレーMUFG 証券株式会社、白川様、お願いいたします。

白川 [Q]：モルガン・スタンレー証券の白川です。本日はありがとうございました。質問、三つよろしく申し上げます。

まず一つ目がタイについてです。今回の説明の中で、今後アメリカが供給過剰になっていく、状況が変わったというところで。これまではタイからアメリカへの輸出がタイの数量増を牽引してきたと思うんですけれども、それがなくなる。ただ、東南アジアでは引き続き需要が旺盛で、そこを捕捉していくお話だったと思います。

これまでの歴史を振り返ってみると、東南アジアって必ずしも利益率がいいわけではなくて、中国からの安価材が出てきたり、競争激化が一つボトルネックになっていたと思うんです。今、そういった事業環境をどのようにとらまえているのかを教えてください。

それから 2 点目が、せっかくなので Whitehall について、質問を日本語でしたいと思います。今回の説明資料の 11 ページのところで、中長期的な 23 から 27 年にかけての EBITDA、それからブックされているこの売上が示されていると思います。

これを見ると、ブックされているところはセキュアなので売上は増えていく、EBITDA も回復していくところが示されていると思うんですけれども、過去のトラック&レコードを見ると、必ずしもうまくいっていなかったと思います。それはコロナの影響とか、それからお客様の立ち上がりの状況とか、いろいろなことがあって達成できなかったところがあるんですけど。

今回出されてきた計画に対しての蓋然性というか、自信というか、そういったところ。それから、また外部環境が変わったときにどのようにこれをミティゲートしていくかを教えてください。

3 点目、長くなって申し訳ないんですけれども。UACJ SMART に関して教えてほしいと思っています。アルミに関して、クローズドリサイクルできる、それが環境の負荷が低減されることに価値があるところはすごく理解しているんです。

それに対して、どうやってその価値をお客さんから受け取られるかというところ。価格を上げたり、それを出すことによって高付加価値化して、それで利益率を高めていくということ。それによってまた、川島さんが言われていた ROE とか、R が上がっていくことにつながると思うんですけ

サポート

日本 050-5212-7790 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



れども、そういった話にしっかりなっていくのかに関してご解説いただければと思います。よろしくお願いいたします。

稲垣 [A]：ご質問のとおり、やはり環境的には厳しくなっていると思います。それは、やはり中国経済が停滞しているということがあって、中国メーカーは東南アジアを志向していると思います。私たちはその中で戦っていかなければいけない、まさにそういうタイミングになっているのかなと思っております。

先ほどからお話があったように、北米が新しいミルが出てきたり供給過剰になる可能性があることもあって、私たちは地場、あるいは中近東、あるいはオセアニアを中心とした戦場に変えていかなければいけないなと思っています。

まず一つは、コストに対しては、私たちの中での自助努力を高めていかなければいけない。32万トンで生産をスタートしましたが、現在は今期34万トンまで上げられるということで、かなり生産効率も改善することができていると思っています。それがコストに反映してきておりますので、まずは一つ、そういう生産効率を上げて対応することと考えています。

石原 [M]：2点目ですけれども、Whitehall、UWHについて、コロナ影響、あるいは客先の影響等々で現状があるけれども、今後の回復見通しについて、どういう蓋然性あるいは自信になるのかというご質問と、あと環境変化がまた起こったときに、どうこれらに対応していくんだということであります。デビッド・クーパーがまず答えて、佐藤さんがフォローします。

クーパー [A]*：ありがとうございます。ご心配いただいているということ、非常によく分かります。それは22年、23年のときとはかなり違う状況ではありますが、しかし確かに今の売上、数量に影響があります。また、固定費などの改善努力も行っております。

ただ、2ページになりますでしょうか、ご覧いただきますと、車両の生産によってどうしてもわれわれの売上が影響を受けるというところもあります。基本的に三つの主要なプログラムがありまして、22年度におけます問題に影響を受けて計画から遅れました。

しかし、この二つはもう完全にフルボリュームに戻っておりますし、三つ目も2023年に戻ると考えております。2023年度に関しましては、90%の確度がある、自信があると思っております。残り10%はリスクとして何が起こるか分からないということです。

しかし対策といたしましては、きちんとそれに対して対応できると、われわれのチームは自信を持っております。10年、20年、お客様の交渉にも当たり、そしてまた短期的なビジネスの意味でも立て直しをする。

サポート

日本 050-5212-7790 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



そしてまた新しいプログラムを導入しております。オートメーションであったり、またメキシコにおける努力であったり、コスト削減であったり、そしてまた値上げをする、こういったことをしてまいります。そして品質を決して犠牲にすることなく将来に進めていきたいと思っております。

石原 [Q]：佐藤さん、環境変化に対して、今、価格あるいは需要の変動が起こったときに、今年との違いを、どうお客さんと交渉し、少し変えてきているか、そんなところを補足してください。

佐藤 [A]：では、佐藤がご回答させていただきます。

2022年、21年を見ても、コロナもありましたし、自動車生産のための部材がない等、これほど自動車の生産体制は脆弱かと思うほどの混乱も見られました。当社としてもそれを甘んじて受けたところもありました。

いろいろまたばらつくだろうというお話がありますので、先ほどコストダウンと言いましたけれども、損益にこだわりますので、失ったものは他で取り返す。足らなかつたら改善を積み上げる。

これがインフレーションのせいで価格が高騰しているならば、これは一部負担いただくといったお話で、お客様にも話しますし、私どもの中でもさらにコストを下げていく努力を続けます。随時失ったものは補填していく形を続けて、何としてでも、掲げた利益を守る、こういった取り組みです。お客様と私ども、そして従業員の皆さんも強い意志を持って取り組んでいる。これをもってできるだろうと、そうやって信じてやっております。

石原 [M]：それでは三つ目ですが、UACJ SMART。これについて話をした田中さんがまず答え、それがお客さんから価格転嫁というか、誰から費用がもらえるんだということは橋本さん、順番でお願いします。

田中 [A]：田中でございます。ご質問ありがとうございます。

ご説明させていただいたとおり、UACJ SMARTは環境負荷対応のブランドの一つとして立ち上げています。スマートという言葉自身は、リサイクル材を使っていくということではありますが、きょうご説明させていただいた中に、スマートブランドの一つとして、SMART マスバランス、いわゆる低炭素の地金を使うことで、最終製品の排出、CO₂も減らすということでお客様にご提供するものもラインナップの一つに加えています。

ちょっと前にも車にU-ALightという製品を出しています。

価格設定はどうするんだということに関しては、これまでのわれわれ素材売りと同じものとは考えていません。これまではキロ当たりいくらなのか、何枚当たりいくらという考え方でありました

サポート

日本 050-5212-7790 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



が、当然キロ当たりいくらというベースはありますが、今後は、環境付加価値をきちっと与えた上でお客様に納得してお買い上げいただき、それ相応のプレミアムをつけた価格で販売していきたいと考えています。

ただし、当然これはお客様があることですから、そこはお客様との会話をした上で、こういった付加価値を付けたのでこれぐらいにしたいということも交渉しながら進めていきたいと考えています。

SMART マスバランスについては、もう既にとあるお客様には実際に販売しており、そこにはある一定程度のプレミアムを認めていただいた上で販売を進めているような状況になっております。私からは以上です。

橋本 [A]：お客様とのお話の状況を補足しておきますと、田中が言いましたように、まずスタートしております。そこは大きく分けて地金の部分、地金を再生可能の電力を使った地金、ここは実際にコストもかかっていますので、そのコストがかかっている部分と。あとは、われわれリサイクル材を集めて、それを使って同等の品質を出すことは、そこに技術的なハードルがありますから、この二つの意味合いで、それぞれでこの価格については理解をいただいて、まずスタートしています。ここはある程度のコスト転嫁、付加価値の部分も含めていただいている。

上田 [M]：ご質問ありがとうございます。それでは次の方、野村証券株式会社、松本様、よろしく願いいたします。

松本 [Q]：野村証券の松本でございます。よろしく申し上げます。質問は三つありまして、二つはTAAのヘンリー社長にお伺いしたいと思います。

まず、去年のプレゼンテーション資料の需要と供給の表のところには、Manna CapitalとBallの能力増の数字が入っていて、今年資料にはそれが入っていないくて、これをどのように需給的に見ているのか、このプロジェクトについての進捗とか、その辺をどのように受け止めて需給を見ているのか教えてください。

二つ目が同じくTAAですけれども、アルミのスクラップの調達について、将来的に調達の競争激化というリスクはないのかについて教えてください。

3点目は、橋本さんの最後のところでご説明であった、例えば東洋製罐さんとの取り組みとか、そういうことによって、ここにさらに市場が拡大するようなことを狙っているのかなと思うんです。

サポート

日本 050-5212-7790 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



現実的に、そういうことによって、例えば PET からアルミみたいな、そういう可能性ってどれぐらい期待していいのか。あるいは、シェアが上がるとか、この取り組みによる数量面でのプラス効果をどのように将来的に見ているか教えてください。以上です。

石原 [M]：まず TAA について 2 問、1 問目が今年のヘンリーのプレゼンテーションの中で、需要と供給のバランスを示す中で Manna Capital があったんだけど、今年はない。それについてどう受け止めているか、どう解釈しているか。

ゴードイナー [A]*：今いただいたこの質問、新規参入に関してですけれども、市場を見たときにこれらのプロジェクトは私たちにとってメリットがあるのかどうかを見ています。

現在、二つのプロジェクトが進行しておりまして、需給の全体のバランスを考えたときに市場がどうなっているのかをまず見る必要があります。もうひとつ、三つ目の計画もあります。まだ新しい情報は市場では入ってきていませんけれども、私たちはそのキャパシティに関して織り込むのを今一度停止したような形です。

今ここで動きがあるのかというところにフォーカスをし、それをベースにして私たちの見通しを立てています。

競争激化という二つ目の質問、これがどうなっていくかという点ですけれども。確かに市場には強い競合がたくさんいます。そういった意味で、私たちのコスト構造に突出したアドバンテージがあるというところまでは言えません。もちろん市場は今後バランス化していくと思います。

常に競争は激化していきます。需要が増えるのかが一番大きな課題になるわけです。短期的には供給と需要のどちらが多いのかですけれども、コスト構造でいうと、私たちもメリットがあるところがあるので、そういったところでは短期的には私たちにメリットがあると考えています。

競争の激化に対し、私たちは自らを顧みるべきです。自分たちができることを全てやっているかどうか、お客様と最適な関係を築けているか、契約の条件は最適になっており低コストになっているかどうか、そういったことにフォーカスをしていく必要があると思っております。今私たちはそのいずれに関しましてもうまくやれていると思っておりますし、今後も成功すると考えています。

石原 [M]：質問の一つはアルミスクラップ。調達競争激化についてのご質問でしたので、それについての回答をお願いします。

ゴードイナー [A]*：アルミのスクラップに関しまして、UBC を使ったり、スクラップを使うことに付加価値があることが認識されてきています。これはサステナビリティにも関連する点だからで

サポート

日本 050-5212-7790 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



す。サプライチェーン全体といたしまして、カーボンフットプリントが低くなることが注視されていますので、その点が重要になっています。

アメリカアルミ協会におきましては、製缶メーカー、ブランドとの協働、また競合とも協力をしながら、業界がリサイクル率を上げるために何ができるかを検討しています。私たちは価値のあるコモディティ、すなわち UBC を廃棄してはいけません。現在アメリカでは、私たちが製造しているものの半分が廃棄されています。このリサイクル率を今、高くしようとしているところです。

リサイクル率を高めるインセンティブも導入されようとしています。まだリサイクル率は低く、廃棄されてしまうものが多いのが現状です。業界としてブランド、製缶メーカー、そして圧延のプレーヤー全てが手を取り合って、アルミの供給を上げていかなければいけません。そこに大きな機会があると思っています。

グローバル基準にならないまでも、現在よりも5割ほど上げて、さらに埋め立てているものを半分にすることができれば、より良い状況をつくっていくことができます。そして、このスクラップに関しまして需要が供給を上回るような状況をつくり出していくことができると思っています。

私たちの供給、競合からの供給、お客様の需要、そういった中でスクラップの供給を高めていくことが重要であり、価値を生み出すと考えています。さまざまなコーディネーションが行われているところです。見通しは明るいと思っています。

消費者の行動対応にも依存しますし、どのような法制度が州ごとに、または連邦レベルで施行されていくかによっても状況は変わってくると思います。これはステップごとに起きていくことですので、時間はかかることです。

石原 [Q]：橋本さん、協業が市場の拡大、アルミ缶の市場の拡大につながると見ているということであるけれども、今のアルミ缶の率がどれぐらいを目標に拡大を想定しているのか、あとは私的見解でいいですから述べてください。

橋本 [A]：ご質問ありがとうございます。非常に重要なポイントだと思っています。ご存じだと思いますが、アルミ缶はボディーとふたの材質が違います。従って、使用されて戻ってきて、つぶして、加工して、スクラップ活用するわけですけど、一定の限界がリサイクル率にはあるわけです。

それを飛躍的に改善していこうというのが、最初の環境配慮型のアルミ缶です。材質を少し近づけて、より活用できるという画期的な開発を今やろうとしているわけですがけれども、既に飲料メーカーさんからは非常に評価を得ていまして、ぜひ早く進めてほしいとの声をいただいています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



昨年、ご存じかどうか、サントリー様と東京製罐グループホールディングス様とともに 100%リサイクル缶をといるのを製造しましたが、ああいったものが評価されているように、ビールの域においても、飲料缶の域においても、そういうものを使いたいというマーケットになっている。そこに貢献する形になるものですから、既にそういった話は飲料メーカーからの評価を得ています。

恐らくこれはまず日本、それから海外も同じ課題があるわけですが、このアルミ化推進においては非常にそれを加速できる、フォローになる、いわゆる下流でのリサイクル率の改善という意味で取り組みになっています。従って、これがアルミ化をフォロー、推進していくようになると、全体の需要は増える方向へのムーブメントかなと思っているのが一つです。

石原 [A]：石原ですが、少し付け加えます。こういった取り組みをすることによって、アルミ缶というのが地球環境に優しい素材だということを、若い世代にどんどん PR していくことが大事だと思います。

さまざまな取り組みをしているということから、例えば清涼飲料の世界だと、日本においては 10%がアルミです。ビールだと 7 割がアルミだという状況がある中で、若い世代が嗜好する清涼飲料の領域においてアルミ化率を上げていくのは、一つのわれわれのターゲットだと思っておりますので、それをアメリカ並みにしていきたいというのが一つの目標感ではあります。

若い人にどんどん、選ぶときに環境負荷の低い、価格は少し差はあるにしても、少し高いけどアルミの価値を環境負荷に置き換えたときには高くないようなご評価をいただいた上で選んでいただける、そういう市場ができてくるのではないかと考えておりますので、そういった取り組みを欠かさずというか、どんどん進めていきたいと考えています。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。では、次の方、大和証券株式会社、尾崎様、ご質問をよろしくお願いいたします。

尾崎 [Q]：大和証券の尾崎でございます。本日はありがとうございます。既存の拠点の利益成長は可能かという観点で、TAA とタイについて、一つずつ教えていただきたいです。

TAA については、前年の資料と比べると需要の見通しが下方修正されている気がするんですけども、これはどういった見方の変化があるのかを教えてください。

併せまして、きょうのご説明の印象ですと、北米の缶材の需給が緩和してしまう、悪化してしまうリスクが高まっている、そういう御社の認識の変化があるのかどうかを確認させていただきたいの

サポート

日本 050-5212-7790 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、2026年ぐらいから長期契約が切り替わるタイミングを迎えると思いますが、このタイミングでの値上げは難しいのか、この点を確認させてください。

2点目がタイについてで、現状黒字化はしたとは言え、1,000億円程度投資をしたものに対する現状の利益水準が満足のいくレベルなのかどうかということと、あとは、こちらも2023か2024年ぐらいで長期契約が切り替わるタイミングだと思うんですけども、中国材との競争とか、アメリカの需要がどうなるかというこの不確実性の中で、値上げを勝ち取れるのかどうか、ここを確認させてください。

石原 [M]：まず北米 TAA ですけれど、前年から少し下方修正されているように見えるけれども、その背景、理由は何かというが一つ。二つ目は、北米缶材の見通しの中で、26年から新しい契約が結ばれていくけれども、そこからの値上げは可能なのかということが2点でした。まずヘンリーさん、お願いします。

ゴードイナー [A]*：分かりました。まず、22年度の見通し、そのときにおきましては、今まで史上最高の利益ということで、今、23年になりまして、ボリュームが変わったということがあります。

先ほど申しました在庫を減らそうとしていることは TAA の観点からは押し下げ材料になる。マーケットにおいて少し弱含みになるということと、またスクラップの供給の見通しによって、今年の見通しを立てたこととなります。次に、26年以降、世の中はどうかにも関わってくると思います。

二つ目のご質問ですが、より競合も入ってくる、そしてまた供給も出てくる、新たな製造設備も出てくるということで、高付加価値をアプローチしていかなくてはいけない。われわれとしては、まずトータルビジネスの価値を上げることができるということは考えています。どこからバリューが来るかでありますけれども、われわれはまずボトルネックを減らす努力を行っております。それが一つ。

そして、またいくつかのプロジェクトがありまして、これによってビジネスの価値をより高めようとしております。コストベースのものもありますし、またリターンの観点から、またボリュームによるものなど、いろいろあります。

マーケットの中でわれわれの利益を高めてくれるいろいろなファクターがあります。そして26年、またそれ以降、実際にそのときにプラスに効くプログラムものもさまざまございます、というお答えができます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



石原 [M]：UATH、タイ、一つ目は黒字化したものの、これで満足できるレベルなのかというご質問に対しては稲垣さん。2点目の2026年からの契約、値上げも含めた契約の状況はどういうことかということは橋本さん。

稲垣 [A]：それでは、一つ目のご質問にお答えさせていただきたいと思います。厳しい質問だと思いますけれども、確かにまだまだ私たちとしての利益率としては満足できるレベルではないと思っていますし、さらに利益率を高めるために取り組まなければいけないとは思っています。

缶材を中心とした工場になっておりますけれども、缶材は堅調な伸びが予測されておりますので、しっかりと販売状況をつかんで、それを生産につなげ、販売量につなげていって利益に結び付けていかなければいけないのではないかと思います。フィン材についても好調な状況が続くということもありますし、まだまだそういう有望な品種もあるということもあります。

一つ言えることは、コストダウンに取り組んでいく、また先ほどからお話があったように、リサイクル率を高めることでの差別化を図っていく、そういう切り口で利益を高める、販売量につなげるということだと思っております。以上でございます。

橋本 [A]：26年については、まずタイ国内の取引先様、今3割ぐらいあるんですけども、それと近場のところの東南アジアが2割、中国からわざわざ運んでくるよりも、韓国が運んでくるよりも、ロケーション的にわれわれが非常に優位な場所です。

この地域については、先ほどもご回答いたしましたけれども、われわれのポジションが非常に高いものになっていまして、非常に高いシェアになっています。近くからリサイクル材も含めた回転も含めて取り組んでいますので、その評価も含めて地場から仕入れる形のポジションが成立しております。

従って、ここは順調にコストが上がった分等々の値上げを受け入れていただきながら、これは上がっていくと捉えています。

石原 [A]：私から少し補足をしますと、30万トン/年級の工場の黒字化は、およそわれわれの経験からは10年以上を要するんです。

今回、UATHの状況においては、2ページ目に示すように32万トンに7年目で到達をしています。このタイミングでようやく黒字化ができていますので、従来のわれわれの経験値からする30万トン級の拠点の黒字化からは、額は別にして、タイミングとしてはよくできたなと私自身は思いますし、稲垣以下の功績は大変大きいものがあると思っております。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



尾崎 [Q]：ありがとうございます。タイの長期契約の切り替わり、さっきは2026年とおっしゃった気がしたんですけど、24年ぐらいからですか。

橋本 [A]：これはお客様によってまちまちです。24年のところもあれば25年のところもある。どちらかというとなら24年、25年が多いです。

尾崎 [M]：分かりました。ありがとうございます。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。では、東海東京調査センター、柴田様、よろしくお願いいたします。

柴田 [Q]：田中様の資料の構造改革 その先へというところですけども。5ページ目の板の損益分岐点の引き下げグラフとか、あと8ページ目の収益改善効果の210億円の内訳とかを見ますと、例えば8ページ目の生産拠点集約のところを見ますと、当初計画が40億円で実績が14億円だったということで。これと損益分岐点のグラフとかを重ねますと、今後も国内の拠点においては損益分岐点を引き下げる余地みたいなものが見込まれるのかどうか。

構造改革で会社が良くなってきたので、追加的にそういった見通しも期待できる余地があるのか、お話しできる範囲で構いませんので教えていただけないでしょうか。以上です。

石原 [M]：生産拠点集約等々、国内の収益構造改革で112億円の効果が出ている、そんな中で少しばらつきが中身にあるので、こういったばらつきを修正することによって、5ページ目のさらなる損益分岐点の下降が望めるのかというご質問でした。

田中 [A]：ご質問ありがとうございます。端的にお答えします。

まず、構造改革の国内収益改革の中で、大きく生産拠点の集約、それから最適生産体制のところでは計画とちょっとずれが生じているところがございます。これは中身が実は大きく変わったわけではなくて、これを足していただくと大体ほぼ一緒になるんですが、例えば生産性の向上だとかそういった観点では、どちらにも入ってくるような要素になっています。

計画を立てた段階では、例えば最適生産体制の中に入れてあったものが、これは区分を変えたほうがいいかなということで一部変えたものもございます。そういった観点でいくと、トータルとして計画したものは、おおむねどれかができてどれかができなかったというよりも、この合計の中でほぼ目標どおり行ったということになります。

さらなる損益分岐点の低減ができるかという観点でいうと、まだまだ余地は残っていると思います。取りあえず今回は構造改革の中で計画した計画の中身は一応達成したものの、まだまだ今回

サポート

日本 050-5212-7790 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



CALP の導入、自動車材の新しい生産設備の導入等が終わったところでありますので、この辺のところの生産性向上であったり、歩留まり向上等はまだまだ詰めていく余地があると思っておりますので、さらなる向上を目指して頑張っていきたいと考えております。以上でございます。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。

以上のご質問にて最後とさせていただきます。今後のお問い合わせにつきましては、IR 部までお願いいたします。

これで、株式会社 UACJ、IR デーを終了いたします。今後も株主をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待に沿えるよう邁進してまいりますので、引き続き弊社をご支援、ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。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]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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
3. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
4. *は企業の同時通訳の書き起こしを示す

サポート

日本 050-5212-7790 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

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 050-5212-7790 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

