



株式会社 UACJ

ESG 説明会（後半）

2023 年 12 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]	アナリスト説明会
[イベント名]	ESG 説明会（後半）
[決算期]	
[日程]	2023 年 12 月 7 日
[ページ数]	19
[時間]	11:10 – 11:51 (合計：41 分、質疑応答：41 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	102
[登壇者]	6 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） 取締役 常務執行役員 サステナビリティ推進本部長

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



板事業本部副本部長（製造部門）	田中 信二（以下、田中）
専務執行役員 ビジネスサポート本部長	山口 明則（以下、山口明則）
専務執行役員 マーケティング・技術本部長	
	平野 清一（以下、平野）
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（以下、山口敦）
	野村證券	松本 裕司
	UBS 証券	五老 晴信
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	白川 祐
	大和証券	尾崎 慎一郎

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読され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



質疑応答

上田 [M]：皆様からのご質問をお受けいたします。SMBC 日興証券株式会社の山口様、ご質問をよろしくお願いいたします。

製造工程での脱炭素

加工品の17拠点を「再エネ100%工場」へ

- ☀ 再エネ電力100%工場の一覧(計17拠点)
- ・株式会社UACJ押出加工名古屋(安城製作所)
- ・株式会社UACJ押出加工群馬
- ・株式会社UACJ押出加工滋賀
- ・株式会社UACJ鋳鍛(鋳鍛工場、鋳鍛第二工場)
- ・株式会社UACJ金属加工
(仙台工場、成田工場、恵那工場、滋賀工場、広島工場)
- ・株式会社ナルコ郡山
- ・株式会社UACJアルミセンター
(宇都宮カラーアルミ工場、滋賀工場、奈良工場)
- ・泉メタル株式会社
- ・鎌倉産業株式会社
- ・株式会社UACJ Marketing & Processing



☀ 100%再生可能エネルギー由来の電力(以下「再エネ電力」)を年間約220GWh購入(2023年4月から実施)

☀ UACJグループの国内主要17製造拠点をScope2のCO₂排出量がゼロとなる「再エネ電力100%工場」へ

☀ CO₂排出量を年間約10万トン削減※を実現
⇒UACJグループのScope2・CO₂排出量の約20%に相当
※一般家庭に換算した場合、約54,000世帯の年間排出量に相当

最終製品に近い製品の製造拠点から実施することで、顧客のScope3・CO₂排出量削減にも貢献できる

11

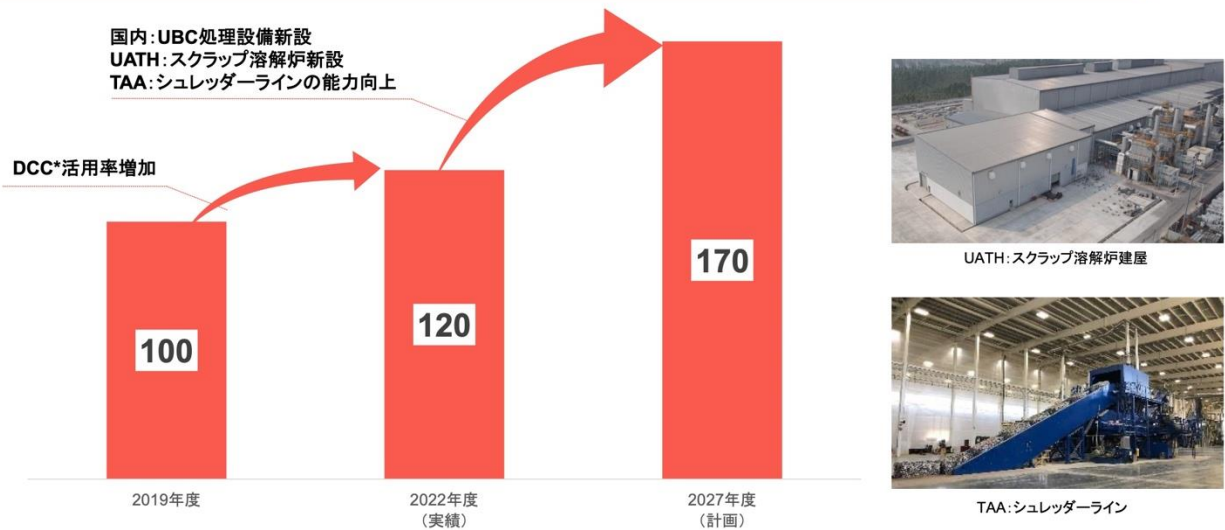
山口敦 [Q]：本日はどうもありがとうございました。SMBC 日興証券の山口でございます。

田中様のプレゼンテーション資料の11ページ目、再生可能エネルギーは実際に導入が全部こうなっているのですかという質問です。導入がこれから進むのか、進んでいるのか、コンプライトしているのかに関してです。

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

使用済みアルミ缶(UBC)の活用量について



日本・UATH・TAAにおける2019年度UBC活用量実績を100としたときの各年度の推移

© UACJ Corporation. All rights reserved. *DCC UBCの破砕・選別・焙焼等を行い、塗料を飛ばしたものを、Delacquered Can Chip

19

UACJのリサイクル率(循環アルミの使用率)の定義と目標

UACJグループでは、アルミニウムの資源循環性を示す当社指標として「**UACJリサイクル率^{*1}**」を定義。

明確な目標値を掲げ、グループ丸となってサーキュラーエコノミーの実現に向けて取り組んでいく

*1 社内における資源循環の活動目標を示すものであり、個別製品毎の指標を表すものではありません

● 「UACJリサイクル率」算出の定義

$$\frac{\text{循環アルミ量}}{\text{溶解炉への装入量}} \times 100$$

“循環アルミ量”とは
・PIRスクラップ^{*2}
・PCRスクラップ^{*3}
・当社社内の全工程で発生するスクラップ
を合算した値

“溶解炉への装入量”とは
・アルミニウム新地金、添加金属
・PIRスクラップ
・PCRスクラップ
・当社社内の全工程で発生するスクラップ
を合算した値

● 「UACJリサイクル率^{*1*}」目標

2019年度実績値

65%

2030年度目標値

80%

*1 純アルミ(1000系、8000系)材を除く

*2 PIRスクラップ Post-Industrial Recycled スクラップ。製造業での素材の加工段階で発生するスクラップ

*3 PCRスクラップ Post-Consumer Recycled スクラップ。使用済製品に由来するスクラップ

*4 対象拠点は、【国内】UACJ(名古屋、福井、深谷)、UACJ押出加工名古屋(名古屋)、UACJ押出加工小山、【海外】UACJ(Thailand) Co., Ltd.

© UACJ Corporation. All rights reserved.

20

また、この資料の 19、20 ですが、海外の例えば UATH、あるいはアメリカの TAA も現在、最終のアップデートがあったら教えてください。

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

東洋製罐様との環境配慮型のアルミ缶開発 進捗

「環境負荷を低減した次世代の飲料缶蓋「EcoEnd™」を東洋製罐と共同開発」(2023年12月4日リリース)



リリース <https://www.uacj.co.jp/release/20231204.htm>

*1 東洋製罐調べ

*2 「EcoEnd」1個当たりのGHG削減量および東洋製罐における現行仕様のSOT（ステイオンタブ）缶向け蓋の2019年度製造実績を基に算定

(リリース内容抜粋)

東洋製罐株式会社様と共同で、製造工程で発生する温室効果ガス（以下「GHG」）を約4割削減した飲料缶用の蓋「EcoEnd」を開発

現行の飲料缶蓋と比較し、10億枚当たりのGHG排出量が約1.3万t^{*1}削減されます。

また、東洋製罐が国内で販売する現行の飲料缶蓋がすべて「EcoEnd」に置き換わった場合、GHG排出量が年間約14万t^{*2}削減される見込みです。

飲料缶用の蓋には材料の加工性や強度など一定の品質を確保するために多くの新地金を使用することが通例となっていました。このたび、UACJによる材料製造技術と東洋製罐による蓋成形技術を新たに組み合わせることで、新地金の使用量を減らした場合においても現行蓋と同等の品質性能をもたせることが可能となる次世代蓋の開発を実現しました。

8

また、マーケティングの資料の8ページにEcoEndの話が出ておりました。これは、ほぼ全量がこういうかたちになっていくのか。素朴な疑問として、そういうブランディングをされていけばまた別だとは思いますが、われわれ消費者はエコな缶かどうか判別がつきません。どちらかという、これはBtoBの話であって、相手に納得させる話だと思います。

今どういう感じで、販売価格が高くなるのですかという話も含めたところ、今どれくらいのパーセンテージになっているみたいな話を教えてください。

最後に、ALmitas+は特に新地金を減らしたものでブランディングして、マスバランスで売らるためにやるのではなくて、アルミの知名度を上げるためにやるという理解でいいのか。鉄鋼メーカーさんと、マスバランスで売らるものに名前を付けていこうとしているのですが、そこら辺の入り繰りを教えてください。

田中 [A]：11ページの資料を掲示していますが、ご質問のとおり、CO₂のScope2に相当するエネルギーについて、UACJグループ全体の20%の再生可能エネルギー化が完了しました。その結果、国内グループ会社における17拠点が再生可能エネルギー由来の電力を使う工場となりました。すべて完了しております。

19ページは、UBCの活用量を増やしていこうということで記載しています。資料の左上に書かせていただいたように、日本、タイ、北米でそれぞれ新しい処理設備、能力アップが進行中です。夕

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



イは 2024 年度、それから日本、北米においては 2026 年度以降、新設備が稼働開始しますので、それに対応するかたちで、2027 年度にはここに示すような図になるということです。

石原 [A]：具体的には、タイはスクラップ溶解炉を新設することと、北米は同じくスクラップ溶解炉前のシュレッターラインの増設です。

田中 [A]：リサイクル率は、田中のプレゼン資料 20 ページに示した式でリサイクル率を定義しております。それぞれの製造拠点において、それぞれのリサイクル率を算出して、目標値を設定しておりますが、全体でいかにうまくアルミを活用していくかの目標ですので、全体としての数量、リサイクル率とご理解いただければと思います。

石原 [A]：3 問目は、平野がご紹介したテーマの中で EcoEnd、これは先ほどご質問があったように、どういう価値を付けて売るのか。あるいは既になんらかの実績があるのかについてのご質問でした。

平野 [A]：EcoEnd につきましては、私からご回答します。

環境負荷の低減がとにかく価値であり、どのような展開活動かというご質問だったかと思います。これは実は製缶メーカーで缶をつくり、その後飲料メーカーに持ち込まれるわけです。したがって、飲料メーカーとどのようなステップで進めるかがポイントで、そこはすり合わせしながら進めている状況です。まだ今のところ、市場には出ておりません。市場に出すときには、それなりの環境価値があるものと認識しておりますので、PR してまいりたいとはっております。

石原 [A]：4 点目、ALmitas+ のインブランディング戦略について、マスバランスやほかのブランドとの関係性についてのご質問でした。

平野 [A]：まず、ALmitas+（アルミタス）はアルミの認知度を上げるのが第一だと考えております。加えて、当社はこれまでもいろいろなブランド、UACJ-SMART などやっており、UACJ-SMART の上位の概念として、ALmitas+（アルミタス）を使うことをベースに考えております。したがって、先ほどおっしゃられたマスバランスなど、この辺も取り込みながら進めていきたいと考えています。

石原 [A]：ALmitas+（アルミタス）そのものは、素材+α の領域に展開していく戦略ですので、先ほどご質問がございましたように、付加価値を価格に変えて、それをアルミブランドとして提供することによって、われわれの価値向上も図っていくということで、鉄鋼の取り組みと同様に、アルミにとってのこれからの新しい取り組みとご理解いただければと思います。

上田 [M]：続きまして、野村証券株式会社の松本様、ご質問をお願いいたします。

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



松本 [Q]：野村證券の松本でございます。よろしくお願いします。

1点目は、再エネの調達を増やすとコストが上がる感じがします。リサイクル率を上げるのにも投資があるということで、そういうものがちゃんと経済的な利益にもつながるのかについて、量が増えないとそんな感じにならない感じもしたので、その辺を教えてください。

最後の山口さんのご説明で、人的資本を財務とつなげるというお話があって、これは非常に大事なと思う一方、なかなか難しいのではないかなという気がしています。少し短期的に見ると間違った解釈をしてしまうリスクもあるのかなと思うのですが、もう少しアプローチの仕方をご説明いただけますか。

田中 [A]：ご指摘のとおり、再エネ電力の導入あるいはリサイクル率を上げていく、これには一定のコストがかかります。ただし、これを実際に先行導入することによって、お客様がこういったものに使いたい、こういったかたちで導入したいというニーズからわれわれを選びやすくなる、そのようなことで、アルミの利用の場を広めていき、その先の大きな価値につながるものと認識しています。最初はコストをかけてでも先行しつつ、長期的な企業価値の向上に直結するものと考えています。

石原 [A]：いわゆる量と利益率という観点からすると、そういうお客様に近い、素材+ α の領域のお客様に対して貢献ができることから、われわれにとっては素材の量が増えるのではなくて、こうしたものの販売が増えることから、経済的価値も出てくると思います。また、先ほど田中が言いましたように、お客様が選びやすい事業拠点となれますので、そういったお客様にとってのメリットも当然出てくると考えています。

次は、山口さんのパートの資本が財務につながるということで、アプローチについて少し説明してほしいということでした。

山口明則 [A]：松本様のご指摘どおり、われわれも大変難しい課題だと捉えております。しかしながら、最後はもうけにつながらないようであれば、それはどこかで間違っていることになりますので、ここは少し苦労することも考えながら、いろいろ取り組んでいきたいと思っています。

また、今、エンゲージメントをいろいろやっている中で、「一生懸命やったのに結果につながっていない」という声もあります。そこは「あなたの努力はこういうところにちゃんとつながっているよ」と、「利益につながっているよ」という目に見えるかたちで表現できればいいかなと思っています。

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



さらにここは大学の先生の手も借りて、いろいろな方面からいろいろな考えを導入して、焦ることなく、無謀な結果つながらないようによく吟味しながら、進めていくということです。

川島 [A]：名前をここで言うのははばかれますが、すでにいくつかの会社様でこの人的資本の数値化をしている事例があります。おっしゃるように、因果関係は難しいかもしれませんが、相関関係はあるだろうということで、大きなデータを蓄積しながらやっています。

われわれもエンゲージメント調査等をやっていますので、そのデータを分析しながら、最終的にはUACJグループの企業価値を上げていくこと、必ずそこにつながると考えています。多少時間はかかるかもしれませんが、大きなデータを大学のほうでは持っておられますので、知見を借りながら今、進めている状況です。

上田 [M]：続きまして、UBS株式会社の五老様、ご質問をお願いいたします。

五老 [Q]：UBS証券の五老です。よろしくお願いいたします。

まず、UACJリサイクル率について質問させていただきたいです。2019年度の実績値65%を80%に上げる、これは各拠点、それぞれ取り組みの度合いにも濃淡が出てくるのかなと、例えば海外ですと、必ずしもリサイクルは簡単ではないような気もいたします。

例えば、日本、タイ、アメリカと分けたときの2019年実績と、2030年の目標値はどうなっているのか。あるいは、それを達成するための社会基盤といいますか、アメリカ市場でのリサイクル率をそもそもどう上げていくか、東南アジアではこういうことが可能なのか、この辺りを解説いただきたいです。

もう一つは、リサイクル地金の活用に関しては、技術的な課題もあるのかなと思います。先ほどEcoEndのお話はいただきましたが、越えるべきハードル、技術的なハードルは2030年までにクリアできるのか。あるいは、品種、向け先によってこれが対応できる向け先とそうでない向け先が、例えば、缶用、自動車用、エレクトロニクス用で違ったりするかもしれませんので、難しさの度合い、進捗への期待といいますか、この辺りを解説いただけたらというところです。

3点目に、Scope3の削減計画、製品のご紹介などもいただいたのですが、いずれもユーザーさんのニーズに基づいて、タイアップして展開する事例も出てきているかなと。クローズドループなどのお話も以前いただきましたが、これはある程度、特定のユーザーさんとの間のコミットであるとすると、逆にその技術を横展開しづらくなってしまいう気もします。この辺り、広くユーザーさんに開発した技術を適用して、御社自身の企業価値向上につなげるような仕組みに転じていけるのか。

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



どういうスタンスでお客様のニーズと向き合うかと、クローズドなのかオープンなのか、この辺りをもう少し解説いただけたらと思います。

田中 [A]：それぞれの拠点で 65% から 80% を目指すこと、ご質問のとおり、品種や用途、あるいは各製造所によって実はつくっているものも違い、これは用途ごとにもリサイクル率はかなり違います。

したがって、われわれとしては対象となる拠点全体で見て、その中でうまくスクラップを活用していく、お互いに、各拠点間の移動も含めて 65% を 80% に持っていかうとしています。各拠点に目標値は設定してあります。ここでは開示しておりませんが、拠点ごとの目標値において、それをターゲットとして進めています。

海外の動きとしては、リサイクル率を上げていくことは大きな課題になっています。

東南アジアでは、前にもご紹介したかもしれませんが、タイでは Can to Can Journey と称して、タイ政府も巻き込んだリサイクルの仕組みをつくり上げようと動き出しています。隣国のベトナムにおいても、政府をも巻き込んでリサイクル率を高めていこうというかたちが生まれつつあります。実際に活動も開始しています。そういったかたちで、リサイクル率を上げていくことを進めています。

北米においては、なかなか難しいところもあるのですが、消費者の意識が PET からアルミ缶へ移行しつつあります。アメリカのアルミニウム協会も含めて、リサイクル性も非常に優れている、環境に優しいのだと PR しながら、ここを高めていく、また北米 TAA の社長もアメリカのアルミニウム協会の会長になりましたので、そこも前面に立って、今、引っ張っているところです。

五老 [Q]：そういう意味では、国内以外の拠点についても、長期視点ではこういったリサイクル率の目標を測定する取り組みは可能ということでしょうか。

田中 [A]：そうですね。この後、考えていきたいと思います。

石原 [A]：北米にはパートナーもいますので、公表の仕方も含めて協議しながらとなります。

田中 [A]：ちなみに、19 ページにおける UBC の総量については、日本、UATH、TAA の 3 拠点全て総合した数字になっています。

石原 [A]：徐々に、当社としても、海外も含めてデジタル化していくことに取り組んでまいります。

2 点目、リサイクル地金の活用で技術的な課題があるのか、あるいは多様な向け先とのリサイクルの進展にあたってどうかというご質問でした。

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@scriptsasias.com

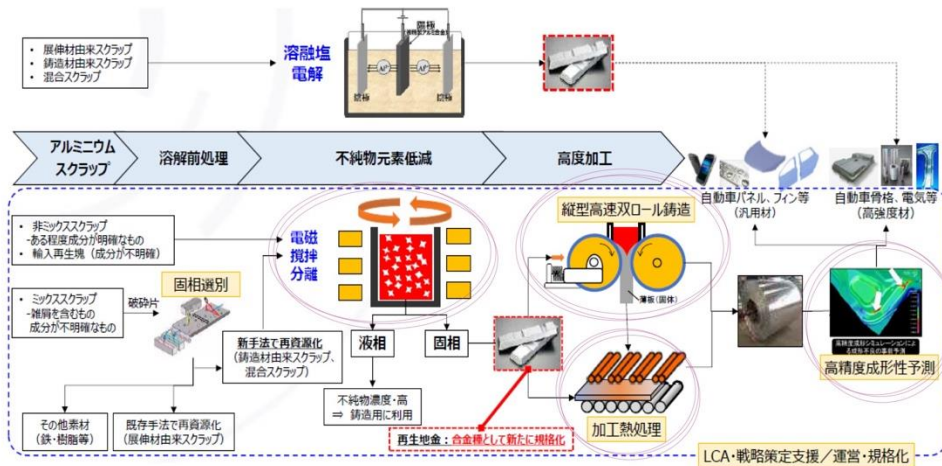
平野 [A]：最初のご質問の、技術課題については3点挙げさせていただきます。まず1点目は、今お使いいただいているお客様と相談して、少しでもリサイクル材を使えるような合金成分、あるいは合金等を積極的に進めております。そうすることによって、田中がご紹介した、リサイクル率を上げていく、これは確実に進む、目に見えて進む取り組みになっていくと思います。

二つ目は、リサイクル材をどう集めて、どう使いこなすかということで、これが今お話ししたように、どういうリサイクル材を使って合金にするかにもつながってまいります。

国家プロジェクトへの参画と当社の技術開発

循環型社会における環境負荷の低減を目指す

「アルミニウム素材高度資源循環システム構築事業」への参画



出典 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(「アルミニウム素材高度資源循環システム構築事業」(中間評価)(2023年6月22日)より引用)

10

三つ目は、私のプレゼンテーション資料の10ページのように、不純物などがかなり入っていても、それを少なくする技術など、いろいろな合金が混じっていても適用できる、こういったところまでいくと、さらに材料を使いこなせます。この3点を、今、考えています。

もう1点のご質問で、クローズドかオープンかという技術の展開についてのお話だったかと思えます。まず、スタートはクローズドで進めることが多いです。しかし、品種ごとに、例えば、缶材あるいは自動車材、あるいはエアコン関係の熱交換器など、こういうのはあるところはクローズドでやることもあります。結局はオープンにして進めるのが基本的だと考えています。

石原 [A]：先ほどのリサイクル地金、多様な向け先に対してどう展開するかは、合金の数が大変多いので、用途に限らず、合金の数をリサイクル性の高い材質に変えることにも当社を含めて取り組んでおります。お客様がこういった合金のご採用を推進されることによって、世界的にリサイクル可能になっていくことがあると思います。先ほどのEcoEndも一つの取り組みですが、これは既に

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



世界的な取り組みにつながっていくと確信しておりますので、その一助になるのかなと思いました。

平野が三つ目も答えましたが、拡大が可能かに対しては、クローズドがオープンになっていくこと、ある自動車メーカーさんで開発したものは、同じような取り組みがほかの自動車メーカーさんに対しても展開できていきます。ですので、皆さん、全体の量としてクローズドと考えますと限られてしまうので、量を増やして、そして同じ合金を使ってなどという方向性は一致されていますので、オープンにやっていると、われわれもその方向でお客様と交渉させていただいています。

上田 [M]：ご質問、ありがとうございます。モルガン・スタンレーMUFG 証券株式会社の白川様、お願いいたします。

白川 [Q]：こんにちは、モルガン・スタンレー証券の白川です。ありがとうございます。質問を3点お願いいたします。

1点目が、再エネ電力、もしくは再エネの燃料導入に関しての質問になります。まず、この再エネに関しては、御社は基本的には製品価格にフォーミュラ化して、自動的に転嫁できると思うのですが、再エネに関してはどうなっているのかを確認させてください。

あわせて、先ほど、はじめはコスト先行になると、ただある程度の、まず収益化できる時間軸のお示しがないと、外部からはなかなか心配になってしまうので、実際に今、御社がどういった時間軸で、こういったエコ、グリーンな商品の引合いが増えてきて、それが収益化できると考えているか教えてください。

2点目に、今回の説明資料の中で、無印良品さんとの100%リサイクル材のアルミ棚がご紹介されていたと思います。無印といたらペットボトルを全てアルミ缶に変えたり、結構御社との親和性が高いと思うのですが、一緒にビジネスをやろうという仕組みが今、何かできているのか。それとも、たまたまペットボトルからアルミ缶とか、そういう話があったり、今回アルミ棚の話があったり、たまたまのことなのか。無印とのビジネスの関係性が何かありましたら教えてください。

最後の3点目は、人材に関しての質問になります。世界3極体制で事業を御社は行っておりますので、グローバルでの人材登用はもちろん大事になってくると思いますし、国内でもグローバル志向の人材の獲得、それから育成も必要になってくると思います。今後、さらなる成長に向けて、そういった人材は足りているのか。もしくは、育成に向けて何か課題や取り組まれていることがありましたらご紹介ください。

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



田中 [A]：まず、再エネ導入についてのコストアップは、価格フォーミュラの中には含まれておりません。

この後、この先どうなっていくかという時間軸については、明確にいつまでにどうするとは、なかなか言うことが難しい状況になります。お客様の要求や世の中のニーズの変化に合わせて、個々にお客様とご相談させていただきながら、その都度、さらなる再エネ導入が必要なのか、その辺も判断しながら決めていくことになろうかと思えます。

時間軸でいったら、いついつまでに何パーセントどうするのだというのは、確かにコストをかければ当然できることになるのですが、一方で、それは価格アップにもつながりますし、お客様のニーズにそれが合致するか、その辺は個別のお客様との相談となると思えます。したがって、現時点でいつ頃までに何をどうするか、この場所ではなかなかお答えできないのが足元の状況かと思えます。

石原 [A]：再エネを使うことでの上昇分は、量あるいは収益力で回復すると同時に、私たちの取り組みとしては、Scope1、2は使う量を減らすところも並行して行うべき課題ですので、省エネを促進しつつ、再エネを両立させるところが当社にとってのやるべきことだろうと思えます。あとは、中長期の第4次中計も含めて、今後の収益化への展開は考えて述べたいと思えます。

二つ目ですが、無印良品様とは大変いい関係をわれわれはとらせていただけるようになりました。この辺の経緯について、特にリサイクル率の高い商品を、当社にお引合いをいただいているところで、どんなつながりがあったか、今後の展開も含めて平野から。

平野 [A]：石原からもご説明がありましたように、よい関係になりました。従来、もちろんお付き合いはありましたが、強いお付き合いがあったわけではございません。

今回のきっかけは、当社のホームページに問合せがあり、そこへ新設のマーケティング部のメンバーが対応して、当社の中でも板、あるいはそれを切断し、かつ加工する部門、その横軸をマーケティング部がつないで、数カ月程度でものにしたアイテムになります。このように、ホームページを活用していくのが非常に重要だとあらためて感じて、そこはマーケティング部の活動として、今後強化していこうと思っております。

加えて、このよい関係を継続していけるよう、様々な交流をさせていただければと考えております。

石原 [A]：マネジメント同士でもしっかり関係性を築け、「アルミのことならUACJ」とご認識いただけたと自負しています。さまざまな労働環境における負荷もアルミ化によって軽減される

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



ろがあります。あるいは、リサイクル率の高い、環境負荷の低い素材を活用しているところはどんどん PR していきたい会社様も多いと思いますので、よい関係を拡大できるようになったと感じております。

それから、三つ目です。人材についてのグローバルでの人材登用、採用と育成、ここのところが足りているのかも含めてどうでしょうかというご質問でした。山口さん。

山口明則 [A]：一言でいうと、もっといっぱいやらなくてはいけない状態になっているのですが、今、取り組みつつあることについてご紹介します。国内の人材がグローバルに対応できるかについては、われわれはトレーニー制度を持っており、トレーニングに出す、あるいはトレーニーでなくても、その事業の中で育成を目的として海外派遣する、こんなことはやっております。

二つ目に、タイが一大拠点になっており、その人材をどう育てていくかは非常に重要だと思っております。従来からやっていて、コロナで一時期中断しておったのですが、昨年度からタイの将来の幹部候補を日本に呼び、日本で半年研修することを再開しました。これは今後も続けていきたいと考えております。

三つ目に、国内で後継者育成計画を動かしておりますが、海外の拠点でも同様にこの計画を展開していて、例えば、UATH であれば、UATH の中でどういう人材がいて、どのように育てようとしているか、こんなものに踏み込んで、一緒に考えていく活動をしております。

最後に、平素としては、われわれは人材だけでなく、いろいろな課題を、役員合宿というかたちでいろいろ検討するのですが、今年はアメリカの TAA の社長を呼んでおり、社長からいろいろなプレゼンテーションをしてもらいました。当然、われわれに対して進んでいるとか、考え方も違うところはありましたので、人材育成などについても非常に有益な意見交換ができたなと思っております。

こういった経営層の交流も含めて、どのようにグローバルな人材を活用していかなくてはならないか、さらに議論を深めて対応していきたいとは考えております。

石原 [A]：少し加えますと、先ほどの、北米 TAA のヘンリー・ゴードイナーが研修に参加して、彼が報告してくれたのは、私たちが今人材について、DE&I ということで、今日はデ・ア・イという話しましたが、彼の従業員に対する経営の思想というか、そういうデ・ア・イに相当するものは、「生きがい」だと言っていました。

彼は「生きがいプロジェクト」と呼んで、従業員を育成する、そしてチームとして経営していくときに、その生きがいをテーマにして事業を進めているのだと発表してくれました。こういった経営

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



層の中にグローバル人材が加わっていくことによって、少し違った視点での議論ができたかなと思っております。

こういったことが、タイの拠点も含めて出てくるのが今後期待されます。また、北米の UWH 社長のデイビッド・クーパーも大変意欲的です。また、押出チェコ (UACJ Extrusion Czech s.r.o.) のコチさんもそういう意欲的な人材ですので、そういったことをどんどん増やしながら取り組んでいきたいと考えます。

上田 [M]：多くのご質問を頂戴しておりますが、予定のお時間が迫ってまいりましたので、次のご質問を最後とさせていただきたいと思っております。大和証券株式会社の尾崎様、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。

田中様の資料の 20 ページ目のリサイクル率は、注釈 4 を見ますと、タイも含まれているように書かれているので、あらためて定義を確認させていただきたいです。

また、このリサイクル率が将来上がっていくと、例えば、アメリカの拠点などで安値原料のメリットなども享受できていると思うのですが、コストアップをそういった安値原料のメリットでカバーできるのかを含めた、収益性に対して与える影響をどう見るべきかを教えてください。

2 点目が、タイの拠点に設備投資して、リサイクル率を上げていくということですが、スクラップの回収システムとしてはそこまで確立できていない印象もあります。スクラップの集荷という面では課題はないのか、この点を確認させてください。

田中 [A]：コメント 4 にある記載が正しいです。ここに記載のあるとおり、UATH も含んだものです。

タイのスクラップ回収システムについてです。ラヨン製造所は大規模な製造所で、その製造ボリュームはタイ国内の需要以上であり、東南アジアエリアや、北米、オーストラリアエリアなど、いろいろなところに輸出されています。

そういう観点でいくと、タイ国内だけではスクラップが集まり切りません。東南アジアエリア一体でもって UBC を確保する、そのようなかたちで今、動いています。エリア全体で見れば、目標に対する UBC のボリュームは確保できるだろうと考えています。

一方、この先のコストに与える影響は、なかなか読み切れません。

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



スクラップ価格は地金並みに当然上がってくるだろうと言われる方もおりますし、いやいや、そうはいってもまだ当分はこの今の状態のままで維持すると言われる方もおりますので、なかなかこの先のスクラップ価格の推移は想像が付きません。

ですが、当然、動き出せば、ある一定の方向のトレンドが出てくると思いますし、その辺は、われわれはしっかりウォッチしておりますので、動き出したところで、どのように対応していくのかもしっかりと考えていきたいと思っております。

石原 [A]：タイに UATH ができたことによって、この回収の仕組みというか、循環するようになったのですね。今までは、東南アジアから、UBC の素材は東南アジアの外に出ていたのですね。ところが、溶解と鑄造の工場がタイにできたからこそ、タイの中で材料が集まれば、それを再生して、また製品に戻す、缶材として戻すことができるというループができたものですから、これからはそれが活用されていきます。タイを皮切りに、ベトナムにおいても国家を挙げてできることが可能になってきました。

それから、先ほどスクラップは安いという感覚でお話しされましたが、決してそうではないと考えています。スクラップとして存在しているときは安いかもしれませんが、しかし、平野が資料 10 ページ目でご紹介していますように、そのままでは新地金に相当するような使い方ができないのです。つまり、スクラップは溶かしたり、選別したり、そんなところにコストがかかるのです。山一金属様と協業しようとしているのは前処理の工程にあたります。

したがって、新地金と対比して、そういう処理コストをかけたスクラップがどう活用できるか、そのコストを下げっていくところに技術的な価値が出てくると思っておりますので、決して同じものではないとご理解していただくとありがたいと思います。

上田 [M]：ご質問、ありがとうございます。以上のご質問にて、最後とさせていただきます。今後のお問合せにつきましては、IR 部までお願いいたします。これで、ESG 説明会を終了いたします。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、よろしくお願い申し上げます。本日は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

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



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 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



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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@scriptsasiasia.com

