



株式会社 UACJ

2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2023 年 8 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]	2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期		
[日程]	2023 年 8 月 3 日		
[ページ数]	32		
[時間]	16:00 – 16:56 (合計：56 分、登壇：23 分、質疑応答：33 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	64		
[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)	

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



取締役 常務執行役員 サステナビリティ推進本部長

板事業本部副本部長（製造部門） 田中 信二（以下、田中）

取締役 執行役員 経営戦略本部長 隈元 穰治（以下、隈元）

執行役員 財務本部長 飯田 晴央（以下、飯田）

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

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

*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



登壇

上田：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。本日は大変お忙しい中、株式会社 UACJ2023 年度第 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日の当社出席者をご紹介します。代表取締役 社長執行役員、石原美幸です。

石原：石原でございます。よろしくお願いいたします。

上田：取締役 副社長執行役員、川島輝夫です。

川島：川島でございます。本日はよろしくお願いいたします。

上田：取締役 常務執行役員、田中信二です。

田中：田中です。よろしくお願いいたします。

上田：取締役 執行役員、経営戦略本部長、隈元穰治です。

隈元：隈元でございます。よろしくお願いいたします。

上田：執行役員 財務本部長、飯田晴央です。

飯田：飯田です。よろしくお願いいたします。

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

それでは、本日発表いたしました 2023 年度第 1 四半期業績につきまして、財務本部長の飯田より、ご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。飯田本部長、よろしくお願いいたします。

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



発表のポイント

23年度1Qは国内事業の収益改善や TAA*1、UWH*2の増益効果等により、
棚卸資産影響前営業利益は増益

売上収益 2,111億円(前年同期比 △451億円)、棚卸資産影響前営業利益 110億円(前年同期*3比 +21億円)

■ 2023年度1Q 総括

1

- ✓ 国内: 価格改定や市況連動スキーム導入により損益を確保も、一部の分野で需要停滞継続
生産混乱が解消に向かい、自動車ボディパネル材の販売量は増加
- ✓ 海外: UWHの損益好転に加え、TAAも缶材需要調整局面でも品種構成・製造コスト改善等により増益

■ 2023年度 通期業績見通しは期初予想から変更なし

2

- ✓ 自動車関連分野は、生産混乱の解消を受け、日本、UWH共に損益好転を見込む
- ✓ 北米・東南アジアで缶材需要が調整局面も、価格改定や品種構成最適化等により、損益好転を図る
- ✓ エネルギー、添加金属の高騰リスクについては、市況連動のスキームを通年で適用

*1 TAA : Tri-Arrows Aluminum Inc. *2 UWH : UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.
© UACJ Corporation. All rights reserved. *3 2022年度1QのIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

1

飯田：決算説明会資料に沿って、ご説明申し上げます。

最初1ページ目、発表のポイントでございます。2023年度1クォーター、国内事業とTAAとUWHで収益改善がございまして、棚卸資産影響前の営業利益は増益となっております。前年同期比でプラス21億円でございます。

1クォーターの総括でございますが、国内につきましては、エネルギーの市況連動スキームを導入したこともあり、損益を確保してございます。

需要でございますが、昨年の下期に引き続いて停滞がありますものの、自動車生産の回復に従い、自動車パネル材は販売量として増加してございます。

海外につきましては、自動車関連のUWHの損益は好転しておりますことと、TAAにつきましては缶材の需要が在庫調整局面でございますが、増益を確保しております。

通期業績見通しでございますが、期初、5月の予想発表から変更ございません。自動車関連分野は、引き続き順調に回復していくとみてございます。缶材需要の調整局面は、期初見込みより長引くとみてございますが、損益の維持は図っていけると考えております。

それからエネルギー、添加金属の高騰リスクについてでございますが、エネルギーの市況連動スキームは、通年で効果を上げるとみております。

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@scriptsasia.com



目次

1. 2023年度 第1四半期業績

2. 2023年度 業績見通し

3. 国際財務報告基準(IFRS)の任意適用

4. サステナビリティへの取り組み

5. ご参考データ

© UACJ Corporation. All rights reserved.

2

目次に載せてございます、3番に書いてありますとおり、今期からIFRSの適用をしてございます。

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



5

業績 サマリー

棚卸資産影響前営業利益 110億円(前年同期*1比 +21億円)

営業利益 82億円(前年同期比 △ 95億円)

■ 数量：280千トン 前年同期*2比 △ 73千トン

- ・ 缶材：北米を中心とした缶材の在庫余剰の影響を受け、UATH(タイ)*3、TAA(米国)で販売が減少
- ・ 自動車関連：生産混乱の解消を受け、回復基調

■ 棚卸影響前営業利益：前年同期比 +21億円

◎増益要因

- ・ 国内事業の損益好転
(エネルギー価格、添加金属等の高騰分価格転嫁等)
- ・ 品種構成、製造コスト改善等によりTAAが増益

△減益要因

- ・ 北米・東南アジア缶材需要の一時的な鈍化によるUATHの業績悪化

■ 中間配当を実施予定

- ・ 1株当たり配当金を中間期40円、期末45円の85円で予定
- ・ 連結配当性向は20~30%を目安とする

*1 2022年度1QのIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

© UACJ Corporation. All rights reserved.

*2 会計期間の変更に伴い、実績値を組み換えています

*3 UATH：UACJ (Thailand) Co., Ltd.

4

では、4 ページに移ります。

数量と棚卸資産影響前の営業利益については、別のページでご説明いたします。

今期から中間配当を実施予定でございます。

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

1. 2023年度 第1四半期業績
第1四半期 業績

(単位: 億円)

	2022年度 1Q*1 (A)	2023年度 1Q (B)	増 減 (B) - (A)
売上収益	2,562	2,111	△ 451
棚卸資産影響前 営業利益	89	110	21
棚卸資産影響	88	△ 28	△ 116
営業利益	177	82	△ 95
親会社の所有者に 帰属する当期利益	128	29	△ 99
Adjusted EBITDA*2	175	200	25

*1 2022年度1QのIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります
国際会計基準(IFRS)の適用にあわせ、UATHを含む一部グループ会社の会計期間を12月決算から3月決算に変更しております

© UACJ Corporation. All rights reserved.

*2 Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸資産影響

5

5 ページが PL でございます。

2023 年度 1 クォーターから IFRS を適用し、比較年度である 2022 年度 1 クォーターも IFRS 適用としてございます。昨年に公表した数字からは変更してございます。具体的には、会計基準が変わったことと会計期間が変更になっている点、それから連結子会社の範囲も変更してございます。このような変更を経た後の増減比較です。

売上収益は 2,111 億円で、前年同期比 451 億円の減収でございます。このうち、アルミ市況の影響はマイナス 180 億円入ってございます。棚卸資産影響前の営業利益は 110 億円で、前年対比 21 億円の好転、増益でございます。

棚卸資産影響がマイナス 28 億円で、前年から 116 億円の悪化でございます。これは去年の 2022 年 1 クォーターまでは市況の高騰に対して原価の方がまだ低いという状況でございまして、プラスが出ていましたが、以降はマイナスの方に転じてございます。

併せて、営業利益は 82 億円、95 億円の減益でございます。当期利益は 29 億円で、対前年 99 億円の減益、棚卸資産影響が大きく入ってございます。Adjusted EBITDA に関しましては 200 億円ということで、対前年から 25 億円の好転となっております。

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

セグメント別 売上収益・営業利益

(単位:億円)

	2022年度 1Q* (A)		2023年度 1Q (B)		増減 (B) - (A)	
	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益
アルミ圧延品	2,317	193	1,823	98	△ 494	△ 95
加工品・関連事業	485	4	513	9	28	5
(調整額)	△ 241	△ 20	△ 224	△ 25	17	△ 5
合計	2,562	177	2,111	82	△ 451	△ 95

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 2022年度1QのIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

6

6 ページに移ります。セグメント別でございます。

一番上のアルミ圧延品の対前年営業利益は、マイナス 95 億円と大きく出ておりますが、これも棚卸資産影響でございます。加工品関連事業で対前年プラス 5 億円でございますが、ここに UWH の好転が入っております。

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

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2022年度 1Q*1 (A)	2023年度 1Q (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材*2	229	187	△ 42
箔 地	13	11	△ 2
I T 材	3	1	△ 2
自動車材	30	33	3
厚 板	16	7	△ 9
その他一般材	62	40	△ 22
合 計	353 国内市場向け 128 海外市場向け 225	280 国内市場向け 116 海外市場向け 164	△ 73 国内市場向け △ 12 海外市場向け △ 61

*1 会計期間の変更に伴い、実績値を組み換えています

© UACJ Corporation. All rights reserved.

*2 内部取引控除後の数量

7

7 ページ目、アルミ板販売量のご紹介でございます。

1 クォーターは 28 万トンで、前年から 7 万 3,000 トンの減でございます。特に海外市場向けが 6 万 1,000 トン減ということで、従来のご説明とちょっとトレンドが変わってございます。

大きいところは一番上の主力の缶材でございますが、対前年で 4 万 2,000 トン、米国市場および UATH が担当しております海外市場で減が大きくなってございます。

何行か飛ばしまして、自動車材のところは、先ほど申し上げましたように、パネル材でプラス 3 万トンということで回復基調でございます。

ただし、2 行目の箔地も自動車関連でございますが、電池向けのためプライチェーンが長いということもあり、まだ回復に至っておりません。自動車の生産回復に伴い、こちらも拡大すると期待してございます。

厚板でございますが、今年はまだ需要低迷が続くものとみてございます。

その他一般材はマイナス 22 万トンと大きく出てございますが、5 月に報告いたしましたとおり、TAA で手がけている半製品、当社ではスラブとか鋳塊としております、半製品が大きく減ってございまして、量的には目立ちますが、損益影響としては小さいものでございます。数量は以上でございます。

サポート

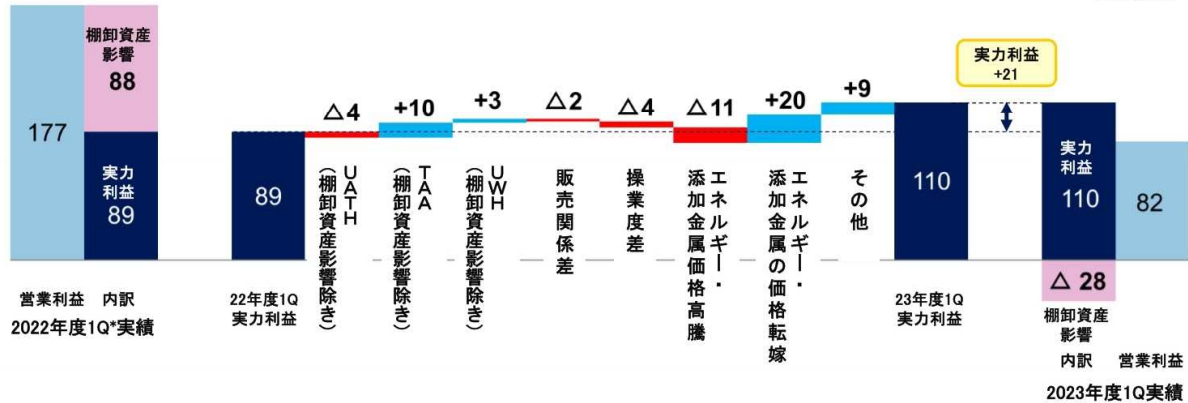
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

棚卸資産影響前連結営業利益分析 (2022年度1Q → 2023年度1Q)

棚卸資産影響前連結営業利益: 89億円 (2022年度1Q) → 110億円 (2023年度1Q)

(棚卸資産影響額: 88億円 (2022年度1Q) → $\Delta 28$ 億円 (2023年度1Q)、前年同期差 $\Delta 116$ 億円)

(単位: 億円)



* 2022年度1QのIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

8

8 ページ、損益について、ご説明申し上げます。

営業利益は、去年同期 89 億円が 110 億円ということで、21 億円の好転でございます。

お手元、紺色のところに焦点を当ててご説明申し上げます。UATH がマイナス 4 億円、数量が在庫調整局面ということで、悪化してございます。TAA も同じく在庫調整局面ではありますが、プラス 10 億円ということで、損益を確保してございます。一部、為替換算も入っております。UWH は、需要拡大で、プラス 3 億円。

販売関係差、操業度差は国内の内訳でございますが、需要がまだ低調であることからマイナスが出てございます。エネルギーと添加金属は、対前年から比べてまだ 11 億円のコストアップでございます。

その次、同じく価格転嫁でございますが、これがプラス 20 億円でございます。前年度下期の高騰分を、今年になってから転嫁させていただいているということで、プラスになってございます。前年度と大きく違うのは、このプラスマイナスのところございまして、前年度の当社コスト負担が先行してございました。今年に入りまして、それを転嫁させていただいておりますので、損益方向としてはプラス方向に変わっているというところでございます。

以上を主因といたしまして、実力利益は 21 億円好転してございます。

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

連結貸借対照表

販売数量減の影響により、棚卸資産が増加

連結貸借対照表				資金運用表				
(単位: 億円)	23/3末* (A)	23/6末 (B)	増減額 (B-A)	使途		調達		
現金及び現金同等	234	239	5	長期 資金	設備投資等	89	税引前利益	76
営業債権及びその他の債権	1,590	1,627	37		法人税等支払	9	減価償却費	90
棚卸資産	2,287	2,553	266		長期資金余剰	69		
その他の流動資産	266	303	37	短期 資金	運転資金増減他	180		
有形固定資産	3,657	3,757	100				短期資金不足	180
その他の非流動資産	924	948	24					
資産合計	8,957	9,427	470					
営業債務及びその他の債務	1,394	1,449	55		長期資金余剰	69億円		
借入金	3,404	3,702	298		短期資金不足	180億円		
その他	1,480	1,453	△ 27		収支合計	△ 111億円		
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,465	2,586	121					
非支配持分	215	237	22					
負債及び資本合計	8,957	9,427	470					

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 2023年3月末のIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

9

続いて9ページ、バランスシートのご説明に移ります。

IFRS に変わりました、多少勘定科目の名前が変わってございます。

資産合計といたしましては9,427億円、対前年から470億円の増加となっております。主因は為替換算でございまして、為替の影響が約320億円入ってございます。

隣の資金運用表で、キャッシュフローのご説明を申し上げます。長期資金でございしますが、調達は利益と償却で166億円のキャッシュを作り、左側の設備投資と法人税等を賄ってございます。まだ長期資金としては69億円の余剰、キャッシュオンでございまして。

ただし一方で、運転資金で180億円必要となっているということもございますが、これは左側のバランスシートのとおり、為替の影響も込みでございまして、特に棚卸資産266億円増えたことで、運転資金を要してございます。

その結果、下に書いてございますように、財務基盤強化の源泉となる長期資金は創出してございますが、運転資金が増加しているという状況でございまして。

この収支合計と為替の影響、また借入金が298億円増えているという状況でございまして。

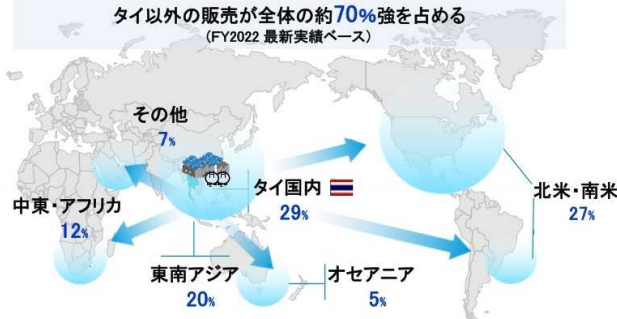
サポート

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

タイ(UATH)の状況 ~2023年度1Q 総括

北米・東南アジア缶材需要が一時的に落ちた影響を受け、販売数量が減少

販売展開エリアの販売比率(世界25カ国)



収益変動要因と改善への打ち手

- 需要の急変による販売量の変動
- グローバルで中長期的に成長継続
- 新規の顧客の材料認定を完了し、中長期的に成長する需要に対応していく
- 最適生産の追及による生産性の向上
- ロールマージンの改定による収益の確保

総括

需要 : 北米・東南アジア缶材需要の需要回復まで期間がかかるも、中長期的には引き続き成長を見込む

販売 : 自動車向け熱交換器材、エアコンフィン材の販売が好調も、缶材の販売が落ち込む

生産量 : 20千t/月(2023年4~6月)

販売量 : 20千t/月(2023年4~6月)

損益 : (単位: 億円)

	22年度 1Q* (4~6月)	23年度 1Q (4~6月)	前年度比
売上収益	525	340	△ 185
営業利益	6	△ 14	△ 20
棚卸資産影響前 営業利益	4	0	△ 4

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 2022年4~6月、2022年度のIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

UATH の状況でございます。右側の総括に書いてございますが、需要としては、北米と東南アジア缶材事業の需要回復まで、もう少しかかるとみてございますが、中長期的には引き続き成長を見込んでおります。

左下に、改善への打ち手と書いてございますが、基本的には拡大する需要に対して製造販売面で対応していくというのが、UATH の成長戦略でございます。

損益的には、生産量、販売量が2万トンということで、苦戦を強いられているということで、棚卸資産影響前の営業利益はゼロという状況でございます。

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@scriptsasias.com

米国(TAA)の状況 ~2023年度1Q 総括

在庫調整および市況の影響を受け販売数量は減となるも、品種構成・製造コストの改善等で収益確保

米国缶材需要と国内供給能力の推移



出典：UACJ調査による

*1 CAGR：複数の期間に渡る増加率を単位期間あたりの増加率で表したもので、年平均成長率
*2 2022年度のIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

総括

- 缶材需要：足元での在庫調整の影響が長引く見通しも、長期的には旺盛な需要環境が継続する
- 販売量：33千t/月(2023年4~6月)
※国内・UATH出荷分含む
- 生産能力：約450千t/年体制確立
- 増産対応：北米生産拠点の設備増強

損益 (単位:億円)

	22年度 1Q ^{*2}	23年度 1Q	前年度比
売上収益	829	570	△ 259
営業利益	96	66	△ 30
棚卸資産影響前 営業利益	63	73	10

12

12 ページ、TAA の状況でございます。

TAA も右側に総括が書いてございますとおり、足元で在庫調整の影響が長引く見通しです。しかしながら左の棒グラフのとおり、北米の缶材市場は長期的には CAGR で 3% の伸びを予測してございます。

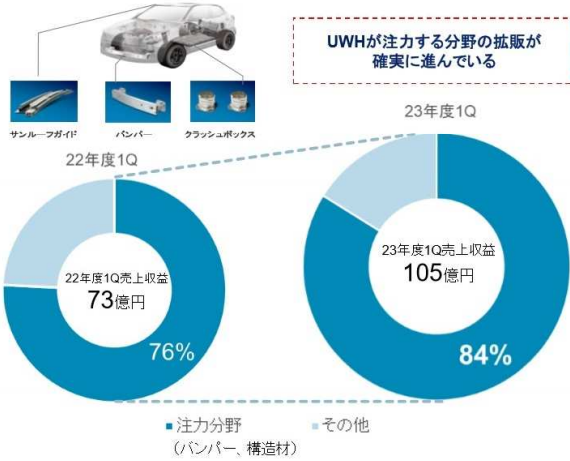
損益につきましては、棚卸資産影響前営業利益が 73 億円ということで、数量は低迷したものの、10 億円の改善を確保したということでございます。

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@scriptsasias.com

サプライチェーンの混乱は解消され、直近の顧客の生産台数が回復し増収増益

品種構成の推移



© UACJ Corporation. All rights reserved.

* 2022年度のIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

総括

- 市場環境 : ・生産の混乱の解消を受け、北米自動車市場は復調傾向にある
・北米市場のEV化は継続し、自動車部品に採用されるアルミニウム製品は拡大する予測
- 販売 : ・顧客の生産台数の回復により、売上収益が増加

損益 : (単位:億円)

	22年度1Q*	23年度1Q	前年度比
売上収益	73	105	32
営業利益	△ 8	1	9
棚卸資産影響前営業利益	△ 4	△ 1	3

13 ページ、UWH の状況でございます。

こちらは左側の円グラフをご覧ください。

ご覧のとおり、売上が拡大していることと、注力分野のバンパー、構造材の比率も増えているという状況でございます。

右側の表でございます。損益的にはIFRS 営業利益でプラス1億円。棚卸資産の影響が多少ございまして、それを外すとマイナス1億円ということで、もう少しでトントンというところまで改善してきている状況でございます。

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@scriptsasias.com

事業環境認識

自動車関連分野は、生産混乱の解消を受け需要が回復。
一方で、北米、東南アジアの缶材および、国内の厚板等は、期初想定から需要回復が遅れる見通し

日本	缶材： コロナ禍において増加した家飲み需要が鈍化するも底堅い需要は継続 自動車： お客様の生産混乱解消を受け、期初想定通り、自動車パネル材を中心に需要が回復 厚板： 半導体需要の回復時期が想定より遅れる影響を受ける
北米	缶材： 在庫調整、インフレ影響による販売減からの需要回復が期初想定より遅延 自動車部品： お客様の生産混乱解消を受け、需要は回復基調
アジア	缶材： 東南アジアのお客様の在庫調整に加え、北米缶材需要回復遅れの影響を受ける

続きまして、2023年度通期の業績見通しに移ります。

事業環境の認識につきましては、まずは自動車関連が回復してきているということがあります。

一方、缶材の需要については、少し需要回復は遅れるということを見込んでいます。

いずれにしましても、上期までは去年の低調が続くという予測をしております。

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@scriptsasias.com

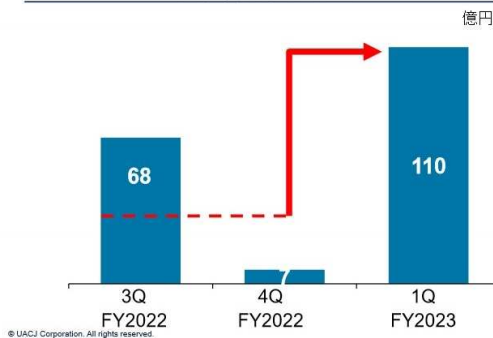
事業環境認識

2023年度通期業績見通しの前提

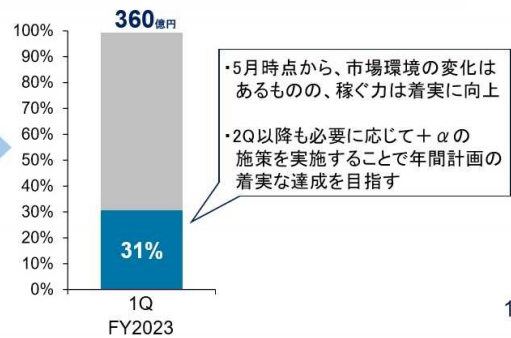
- FY2023上期: FY2022下期から続く国内アルミ圧延品全般及び、海外缶材の調整が継続すると想定
- FY2023下期: 北米、東南アジア缶材の需要が徐々に回復、国内も自動車関連中心に需要が回復すると想定



棚卸影響前営業利益



FY2023 棚卸影響前営業利益の進捗率



実力利益は
FY2022 下期
より向上

そのような需要環境見通しを持ってございますので、現在の見通し 360 億円では、下期型の利益型になろうと考えてございます。

2022 年度 3 クォーター、4 クォーター、223 年度 1 クォーターと、需要の低迷は残念ながら続いてございますが、左下のグラフの通り、利益は確実に上がってございます。通年の 360 億円に対しては、進捗率が 31%になっているという状況でございます。

以上のような状況で、当社としては今 1 クォーターの損益には手応えを感じてございますが、通期につきましてはまだ 3 カ月しか経っていない段階であります。先の事業環境の見通しもございますので、通期見通しは変更なしとさせていただきます。

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@scriptsasias.com

通期業績見通しに変更なし

(単位:億円)	2023年度 見通し	2022年度 実績	差異
売上収益	9,700	9,557	143
営業利益	340	107	233
棚卸資産影響前 営業利益	360	197	163
棚卸資産影響	△ 20	△ 90	70
親会社の所有者に帰属する 当期利益	150	△ 13	163
Adjusted EBITDA	723	532	191
年間配当	85円/株	85円/株	—

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 2022年度のIFRS実績値は概算値であり、今後の四半期レビューの結果により変更する可能性があります

17

数字は 17 ページをご覧ください。

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

4. サステナビリティへの取り組み



© UACJ Company. All rights reserved.

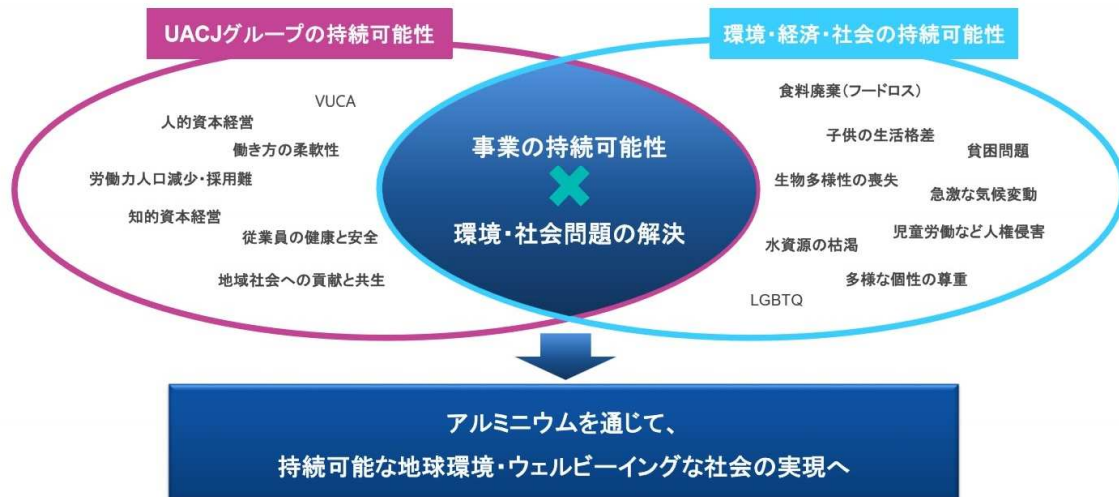
次はサステナビリティへの取り組みのご説明です。22 ページ、23 ページ、24 ページは、従来ご紹介しているところと変わりございませんので、割愛いたします。

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



変化の大きな時代、UACJの価値を創出し続けるためにマテリアリティの見直しを討議中



© UACJ Corporation. All rights reserved.

マテリアリティの見直しでございます。

当社は2021年に6つのマテリアリティを特定して、現在取り組み中でございます。

しかしながら環境問題、社会問題の変化が先鋭的でありますので、マテリアリティの見直しを討議中でございます。具体的な内容につきましては、別の機会に改めて、ご説明申し上げたい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

4. サステナビリティへの取り組み

第1四半期 具体化した事項

UACJ SMART マスバランス ご提供開始	DXソリューションの拡大
 <ul style="list-style-type: none">環境配慮型のアルミ製品ブランド「UACJ SMART」に新ラインアップ「UACJ SMARTマスバランス」を加え、提供を開始環境対応の選択肢が増え、保証に基づいた環境負荷低減の実現が可能に (2023年4月公表)	 <p>水の架け橋ネットワークシステムの採用 静岡銀行が本ネットワークシステムを採用。大規模災害発生時に飲料水供給を通じて「共助」の機会を提供する (2023年4月公表)</p>  <p>止水板「水用心」TM実証実験 デジタル系のスタートアップ2社 (CalTa(株)、RainTech(株))との実証実験を開始し、災害に強い街づくりへの貢献を目指す (2023年6月公表)</p>
産学連携による技術の広がりへの追求	健康経営のさらなる推進
 <p>東京大学 「先制的LCA^{*1}社会連携研究門」参画 産学の強力な連携で、技術と社会の相互作用や人材育成などの課題に取り組み、有用なLCA手法の開発と社会実装を目指す (2023年4月公表)</p>  <p>東京大学と社会連携講座を開設 東京大学大学院工学系研究科とともに、次世代軽量合金の創製講座を開設。主に自動車ボディシート用や航空宇宙機器用等の熱処理型アルミ合金において、高強度・高性能化を目指す (2023年4月公表)</p>	 <p>「健康経営優良法人(大規模法人部門)」認定 社員の健康の維持・増進に積極的に取り組む企業として、2022年に続き、2023年も認定を取得。当社グループの継続的な発展は、社員の健康の保持・増進抜きには実現できないものとして、活動を展開していく</p>  <p>「健康経営[®]アライアンス」^{*2}に参画 本アライアンスのビジョン「社員の健康をつづいた日本企業の活性化と健保の持続可能性の実現」に賛同し、当社グループの健康経営のさらなるレベルアップを目指して参画 (2023年6月参画、7月公表)</p>

^{*1} Life Cycle Assessment、ライフサイクルアセスメント。製品やサービスについて、その原料調達から製造・輸送・販売・使用・廃棄・再利用に至るライフサイクル全体の環境・社会・経済への影響を定量評価すること
^{*2} 「健康経営[®]」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標

26 ページ、サステナビリティへの取り組みで、この第1四半期に具体化した事項をご紹介します。

全て公表済みの内容ではありますが、ここでまとめてご紹介させていただいております。一つは、UACJ SMART マスバランス。右側はDXソリューションの拡大、それから産学連携、健康経営の推進ということで、4つご紹介させていただきます。

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@scriptsasiam.com

企業価値向上の実現に向けた、資本効率を指標とする経営

2023年度の目標を確実に達成し、VISION2030への道筋をつくる

第三次中期経営計画の財務指標として ROE、ROIC、D/Eレシオを設定

- ⇒ ・2023年度は、第3次中期経営計画最終年度として、確実に財務指標を達成するべく利益を着実に積み上げる施策を実行する。
・資本市場との対話を引き続き積極的に実施し、資本市場のニーズを経営に反映する。

長期経営ビジョン UACJ VISION 2030 の財務指標として ROE、ROICを設定

- ⇒ 2030年の目標を確実に達成するべく、第4次中期経営計画(2024年～)において具体的な施策を検討中

財務指標 KPI

	第3次中計期間						FY2030(目標)
	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023(予)	
ROE	0.6%	1.1%	-1.8%	15.6%	2.0%	4.6%	10.0%
ROIC ^{*1}	2.8%	1.9%	2.2%	11.1%	3.0%	5.5%	10.0%
D/Eレシオ ^{*2}	1.7	1.6	1.6	1.4	1.3	1.2	—

^{*1} ROIC：税引前営業利益を基に算出 ^{*2} D/Eレシオ：劣後ローンの資本性考慮後

© UACJ Corporation. All rights reserved.

27

最後に、当社の資本効率経営の取り組みについて、27 ページでご説明いたします。

当社といたしましては、2020 年から資本効率を経営指標として掲げて、取り入れてございます。第3次中計につきまして、下に示したような実績と予定を組んでございます。かつ、2023 年度は中計の最終年度として、この利益を確実に上げるべく、取り組んでございます。また併せまして、資本市場との対話を積極的に実施し、資本市場のニーズを経営に反映したいと考えております。

長期経営ビジョン UACJ VISION 2030 においては、ROE と ROIC の目標値を 10%以上として掲げております。足元から 2030 年の目標を達成するべく、今現在、第4次中期経営計画の討議、議論をしており、具体的な施策を検討中でございます。

資本効率経営を強化して、引き続き、企業価値向上に取り組んでいく所存でございます。

私からのご説明は以上でございます。

上田：プレゼンテーション資料のご説明は以上となります。

ここで、社長の石原より、一言お伝えさせていただきたく、お時間を頂戴いたします。石原社長どうぞ。

石原：石原でございます。資料の 16 ページ目に掲載しておりますように、事業環境の認識ということで、2023 年度通期の見通しの前提について、振り返りをいたしております。

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



2023 年度の見通しについては、上期は 2022 年度下期の延長上であろうと考えました。そして 2023 年度の下期から、自動車生産の向上等が手助けとなって、業績が上向いてくるとみておりました。

1 クォーターにつきましては、構造改革の効果が確実に顕在化していると考えております。こういうことも受けまして、5 月時点からの当初を取り巻く事業環境は変化していることが言えるかと思えます。引き続き、2 クォーター以降につきましても、確実に業績を向上させるべく、プラスアルファの施策に必要な応じて取り組み、利益の最大化に取り組んでまいりたいと思っております。

併せて、変化する地球環境への改善、そういった意識が確実に向上しているという状況の中で、われわれもしっかりとした手応えを感じておりますのが、アルミニウムの可能性の拡大でございます。それを通じて、アルミニウムを生業としている当社の企業価値向上を、しっかりと進めてまいりたいと思っております。

今後の見通しは大変不確実なものがございますが、今後、年間を通じて利益の見通しを確実に実行すると同時に、それを上回るような努力を積み重ねてまいりたいと考えております。

引き続きのご支援を、よろしくお願い申し上げます。私からは以上です。

上田：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@scriptsasias.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。それでは、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、お願いいたします。

山口 [Q]：どうも、今日のご説明ありがとうございました。3問あります。まず感じたことは、これだけ数量が減っていて、この利益というか利益水準を保ったというところで、すごく、思っていたよりずっと頑張っているなと思いました。

以前の御社ですと、8 ページ目の、例えばウォーターフォールチャートで見ると、販売関係差とか操業度差で大きくマイナスが出て、利益が沈んでいたと思うんですが、TAA とかを含めて、とてもしっかりしているなと思いました。この辺りは、先ほど構造改革の効果等々お話がありましたけれども、これだけ数量が減っているだけで利益が出ている、価格の転嫁もありますし、構造改革もありましたが、もう一度ちょっと整理して、教えていただけませんか。それが1問目です。

先ほどの16 ページ目を見ると、第1クォーターで110億円出たということは、4倍すると440億円で、軽く、やすやすと通期の計画を超えてしまうんですが、この上の四角の中に上期の利益より下期の利益のほうが出るということは、この第1クォーターから第2クォーターにかけて利益が大きく一旦落ちてしまい、再び浮上するという絵なんですか。

その辺りの入り繰り、例えばメタルベネフィットが1クォーターにあったとか、わかりませんが、何か一過性の利益があったのか、それとも例えば、燃料とかが下がってきているので、燃料調整の値下げが一時的に入るような減益が、ある区間だけ入るのかも含めて、その入り繰りに関して、教えていただきたいのが2問目でございます。

3問目は、会計の変化のところに教えていただけますか。一つはGAAPで見たときの1クォーターのYear on yearの比較よりもIFRSのほうが大きいのは、損益計算書の中のその他収益の変動のところだと思うんですが、この入り繰りのご解説と、あと決算期間を変えた影響は、どういう処理をされたのでしょうか。例えば15カ月間載せたとか、あるいはある区間だけをバランスシートに載せたとか、どういう処理をされたのでしょうか。

税引前利益で見ると金利が上がっているのが、棚卸影響を除くと横ばい圏だったと思うんですが、ここら辺の評価を教えてください。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



飯田 [A]：3 問いただきましたので、順番にご回答申し上げます。数量減に関わらず健闘しているなどというご評価でございまして、ありがとうございます。

まず一つ、TAA についてご説明申し上げますと、8 ページにご説明のとおり、エネルギー価格の高騰と転嫁、8 ページに示したのが国内の状況でございます。

同様のことが TAA でも起こっておりまして、TAA は物価指数を翌年に反映するという商売形態でございますので、去年はやはりエネルギー等々の物価のコスト負担がありました。今年はそれがプラスに転じているということで、やはりそれが損益に大きく効いているということがございます。

それと、数量が大きく減ってございますが、先ほど申しましたように、例えばスラブであるとか、比較的採算性の乏しいものが大きく減ってございまして、採算性の良いものが割と残っているというような、品質構成の好転も入っております。

それから 1 クォーター1 クォーターで比べると、コストの発生が少し少ないということ。2 クォーターの説明とちょっとかぶりますが、先ほど申しあげましたように、TAA と日本で若干在庫が溜まっておりまして、その関係で原価の払い出しが少し少ないという要因がございます。

それと、為替換算の影響でございまして、それで TAA は数量が大きく減っているにも関わらず、増益になっているということでございます。

それから国内の減りが少し少ないというご指摘をいただきましたが、まさにそのとおりで、価格改定、エネルギーサーチャージとは別に、お客様とそれぞれお願いをして価格転嫁に努めているという要因が、このマイナス 2 の中にプラスで入り込んでいるという状況でございまして、その辺は損益の嵩上げに貢献しているという状況でございます。

石原 [A]：石原ですが、少し加えさせていただきますと、特に缶材における品種構成も変わってきたのと、あと国内は特に客先の構成によって、利益率の高いお客様との量的な増減があったということが言えるかと思えますのと、あと低収益品の改善も大きく進んでおります。こういったところが、量は減ったけれども利益率が上がりました。

併せて、ご指摘のように、操業度差が比較的量が減った割に少くすんだのは、燃料コストの低減が図られてきたということが大きく出ておりますのと、生産性の高い品種にシフトしているというところが、1 クォーターについては功を奏したと言えるかと思えます。

飯田 [A]：続きまして、上期を 4 倍すると、2 クォーターは少し減るんじゃないかということで、すみません、そのとおりでございます。2 クォーターについては、8 月を中心に稼働日数の関係で損益的には厳しい、毎年のお話ですが、そういった局面になります。

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



1 クォーターと 2 クォーターでは、損益バランス的にやはり 2 クォーターのほうが苦戦するとみてございます。

川島 [A]：3 点目、まず IFRS の変更によって、会計基準は全部 3 月決算になりました。15 カ月では入れておりません。12 月決算の会社は、2023 年 1 月から 3 月はバランスシートで調整をしておりますので、全て 12 カ月、去年の 2022 年の数字も、4 月から 3 月の数字に置き直した数字になっていますので、期間が 12 月以上入っているということはありません。かつ、期間は全部合わせております。これが一つ。

それから、税引前のところで、まさに言われているように、営業利益は良くなったんですけども、言われているように棚卸の影響、それからやはり金融費用が上がっています。ドル金利が随分上がっておりますので、その関係で見ていただくように、金融費用がかさんでいるということで、ご指摘のような数字になっております。

それから、その他のところについては、今まで営業外に入っておりました持分法利益等が営業利益に入っています。他方で、日本の会計基準でありました特別損益、このところも営業利益に入っておりまして、それがプラスマイナスで効いて、途中修正が行われていると、ご理解いただければいいと思います。以上です。

上田 [M]：ご質問ありがとうございます。では、次のご質問者の方は、UBS 証券株式会社、五老様、よろしくお願いいたします。

五老 [Q]：UBS 証券の五老です。ありがとうございます。よろしくお願いいたします。2 点確認の質問です。

まず 1 点目は、今のお話しでもありましたマージンのところが改善してきた中で、数量が落ち込んだ影響をだいぶオフセットできていると。それが去年は一部後半にしか効いてなかったことが、フルイヤーで効いてくるということのご説明でした。

これによって、今後さらに下期に向けて期待できるというご説明だったと思うんですけども、一方で取り組んでらっしゃる製品の高度化と言いますか、新ラインの貢献、これまでも何度か質問させていただいていますけれども、自動車用パネルラインのフルアップを期待されていたというシナリオのところは、数量面では今後、きちっと期待どおり刈り取れるという形になるのか、平均マージンとしてプラスになるような話として期待していいのかという確認。

同じく、高マージンビジネスという形になるかどうかということですが、UACJ SMART マスバランスと、新しい取り組みも解説いただいていると思います。どちらかということ、数量を追う形か

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



らマージンを追う形での、マルチプルに働き掛けるような、低 PBR を是正するような動きを期待しているということですが、この辺りの今期期待値についても、第 1 四半期の進捗を踏まえて、まだ実現はこれからという部分も含めて、解説いただけたらというのが 1 点目です。

2 点目は、確認ですが、キャッシュフローのご説明で、今期第 1 四半期についても、引き続き運転資金の負担が大きく、フリーキャッシュフローマイナスでのスタートとなりました。財務基盤、規律、ここの目標クリアというのも信頼度を高める上では重要なポイントかと思うんですが、棚卸資産の流動化など、いろんな取り組みもあり得ると思うんですが、今の時点での財務見通しについて、確認させてください。よろしくお願いします。以上です。

田中 [A]：田中からお答えします。ご質問のありました、自動車材の新ラインにつきましては、ほぼ計画どおりに今推移してございます。1 クォーターにおいては、残念ながら数量が計画に達しないということもあって、逆に言うと、数量は満足しないけれどもその生産性が維持できるかということに着目して、能力を高めるということを進めてまいりました。

そういった形においては、無事計画どおりの生産能力に到達してきたということと、併せて、ここに来て、ようやくほぼ計画に近い数量が、お客様からいただけてきているというところに達しましたので、このまま予定どおり、計画どおりの数量が出していける、数値が出していけるんじゃないかと考えております。

それから、その他、新たな分野へということでもありますけれども、パワーポイントの 26 ページにいくつかご紹介させていただいております。既に何度かご紹介させていただいておりますけれども、UACJ SMART の中に、マスバランス等も含めてということで、今進めておりますが、これはまだまだ計画の中には十分織り込んでおりませんが、非常に多くのお客様から引き合いをいただいております。

実際に何社かにおいては、実際にマスバランスを適用して、実際に商売を始めたというところがありますが、まだまだこれから十分伸びていく分野じゃないかなと考え、またわれわれからも PR し、進めているという状況でございます。

石原 [A]：石原ですけれど、先ほどおっしゃった高マージン化という課題につきましては、まだまだ始めたばかりの取り組みでもございますので、なかなかその価値化、金額化は、どうこれからどう高めていくかということですが、まず使っていただけるというところに着目して、取り組んでおりますので、今後、高マージンになるような商品として認知されるように、努力していきたいとは思っております。

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



川島 [A]：キャッシュフローにつきましては、財務について川島から答えます。

まず言われているように、Debtにつきましては増えております。これは棚卸が増えた影響です。当初の見通しよりも販売が減ったことによって、すでに手当てしていた地金と差が出てしまい、このファーストクォーターは増えております。ただし、年間に向けてその調整をしていこうと思っています。

財務の体質を表す D/E レシオにつきましては、今年度末に 1.2 倍ということを目標は持っておりますけれども、それは確実に実現できるだろうと今考えております。

それから、もう一つ、EBITDA が従来までは 500 億円、600 億円だったのが、当社 700 億円を超える EBITDA まで持ってこられるだろうという形になっておりますので、やはり事業規模が大きくなってきてキャッシュを生み出す力は、この数年前と比べると大きく変わってきているだろうと考えております。これを使って企業価値を上げるところに資金を充当し、かつ、財務についても強くしていくということで、対応していきたいと考えております。以上です。

五老 [M]：大変よくわかりました。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。次のご質問は、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MUFG 証券の白川と申します。本日はありがとうございます。2 点よろしくをお願いいたします。

まず 1 点目、全体感の質問になるんですけども、お話がありましたけれども、1Q の進捗率としては全体で多分計画以上のものが出ていると認識いたしました。それを少し地域別に分けてほしいんですけども、タイ、それから TAA と UWH、そして国内に分けて、それぞれ計画に対しての進捗が今どうなっているのかを教えてください。これが 1 点目になります。

2 点目は、国内事業の特に厚板、半導体製造装置向けの質問です。他社さんの決算を拝聴していると、この下期ではなくて、今年度いっぱい厳しい環境が続くという話が出ています。御社でも期初は下期から需要回復するとみていたと思いますが、今の見方がどうなっているのかを教えてください。以上 2 点です。よろしくをお願いいたします。

飯田 [A]：では進捗率につきまして、ご説明申し上げます。国内につきましては、先ほどのマージンの改善等もございまして、当初想定よりも好調な状態でございます。

米国につきましても、TAA が中心でございまして、期初当初想定を上回る進捗率でございまして。

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



一方苦戦しておりますのは UATH でございまして、年間の達成は今計画してございますが、進捗率としては若干遅れ気味という状況でございます。以上でございます。

石原 [A]：厚板の半導体製造装置関係ですけれども、石原からお話しをさせていただきます。

もともと下期から戻ってくるだろうというのが業界一般の読み方でした。サプライチェーンの長い業界ですので、まだまだ在庫の影響が残っております。従って、われわれ素材産業に届くのは、どうも来年からだろうというような見方が一般的になりつつあります。

ただし、国内外通じて半導体を製造拠点の建設あるいは計画が出てきておりますので、2024 年以降は確実に、私達の素材側にも注文がくるような状況になってくるだろうと、そういった一般的な見方が裏付けされているとみております。それまでは確実にシェアを上げたり、当社の厚板の特徴をしっかりと生かして、量の確保に努めていきたいと思っております。

白川 [Q]：わかりました。1 点目のところで 1 点だけフォローアップですけれども、タイの状況に関して、例えば北米製缶メーカー等のアーニングスコールを聞きますと、タイというか東南アジア全体での在庫調整がまだ続いているというお話があると思うんですけれども、今需要環境とか、それから在庫の水準とか、チャンネル在庫ですね。どういう認識を持っているのか、もう少し詳しく教えてください。

飯田 [A]：東南アジアにつきましては、やはり上期については在庫調整、需要の低迷というよりは在庫調整が継続するとみてございますが、下期から順次立ち上がってくるとみております。

白川 [M]：わかりました。どうも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、次のご質問は、野村証券株式会社、松本様、お願いいたします。

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。

1 点目は、アメリカのマーケットの状況ですけれども、需要回復が遅れているのはこういった要因があって、いつぐらいからいろんな調整みたいなものが終わって浮上してくるとご覧になっているのか、教えてください。

2 点目は、UATH はいろんなコストを長期契約の価格改定のときに転嫁していくようなお話があったと思うんですけれども、少し需要がちょっと弱そうなので、そういったところでリスクをどう考えているのかを教えてください。以上です。

隈元 [A]：隈元でございます。

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



北米、米国の需要回復が遅れている、いつ頃回復する見通しかというご質問と理解しました。遅れておりますが、もともと昨年ないしは一昨年、この CAGR を例えば 8%とか 10%で伸びるだろうとみていて、お客様自身が非常に大量に缶材を多くお買いになったという部分と、それから製缶メーカー様が自分のところの生産が間に合わないものですから、空缶を輸入されたというようなことがあったかと思えます。

これに拍車をかけましたのは、コロナによる国際的な、特に海上輸送の混乱がございまして、これに輪をかけたというようなことがございました。

これらを一つ一つ今解消しているということで、当初昨年度末、今年 3 月ぐらいには、ここら辺のものが第 1 四半期で調整できるだろうと思っていましたが、今の見通しではもう 7~9 月期ぐらいまでかかるのではないかとこのようなところでございます。10 月以降、下期になりますけれども、部分的に注文が戻ってきているというような情報も入ってきておりますので、この上半期いっぱい調整局面が続くのではないかとみております。下期に入りまして、徐々に回復してくるなという見通しをしております。

飯田 [A]：タイの価格転嫁の見通しでございますが、まず添加金属につきましては既に合意をされておまして、実行済みでございます。エネルギーにつきましては、今おっしゃっていただきましたとおり、新しい契約からそれを織り込むということで、これもできてございます。

注意点としては、中国の景気動向によって、市況価格のかく乱要因になりうるかどうかというところには注視が必要とみておりますが、為替差益については、これは経営事でございますので、そのとおり進めております。以上でございます。

松本 [Q]：足元は弱くて、これから何か交渉するところについて、リスクとかあんまりないという理解でいいですか。

川島 [A]：川島です。足元はありますけれども、契約の更新が聞くとところによると 2025 年とかですね。で、ベースの需要自身は弱くないんです。ちょっと在庫調整が入って、缶の量は増えてきますから、そういう形で考えていると、恒常的に考えていると、多分足りない状況だと思っておりますので、そこら辺についてはちゃんとお客様にアタックをして、価格転嫁の契約を結ぶという形で進んでいると聞いております。

松本 [M]：わかりました。ありがとうございました。以上です。

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

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@scriptasia.com



尾崎 [Q]：大和証券の尾崎でございます。よろしくお願いいたします。

1 点目が、資料で言うと 16 ページ目のところで、第 4 四半期からこの第 1 四半期にかけて利益が急増しているんですけども、この背景を教えてください。それと併せまして、確かに棚卸資産が 6 月末増えているので、在庫を積み増したことによる利益の押し上げ影響がどれくらいあったのかということも、併せてご解説をいただけないでしょうか。

2 点目が、先ほどの上振れの、拠点別だとアメリカとか国内が好調だというコメントだったと思うんですけども、そもそもこういった要因で進捗が上振れているのか。多分数量はそんなに強くないと思うんですけど、スプレッドとかコストとか、こういった要因で上振れているかというのを教えていただけないでしょうか。以上 2 点です。

飯田 [A]：4 クォーターから 1 クォーターの急激な上振れということでございますが、繰り返しになります。まずは去年下期のエネルギー価格の高騰がございまして、それを当社が一方的に負担していたという状況。マイナスの状況が、その裏返しで 1 クォーターから始まっていますので、損益としてはマイナスとプラスで急激な改善につながっているというのが、一番大きい要因ではございます。

それ以外には、この価格改定に努めてございますので、その効果も今期から出ているといったような内容も含まれてございます。

川島 [A]：川島ですけれど、基本的にはできるだけ管理工程、地金で持っておりますので、加工費の積み上げにファーストクォーターで必要以上によく出ているというわけではなくて、膨らんだところについては、地金代が増えておりますので、加工費の積み上げというようなことが、裏返しが出てくるというのは、ないとは言いませんけれども、その影響が大きいというわけではないとご理解ください。

飯田 [A]：進捗の上振れでございますが、やはり構造改革の効果が想定以上、想定以上というのものとありますが、計画に十分織り込めてなかった分が顕現化しているということがまず挙げられると思います。

あとは、社内的な対予算で申し上げますと、エネルギー価格の高騰をもう少し覚悟していたところがあるんですけど、その部分は今のところはまだ収まっているというところが、好転要因となってございます。以上でございます。

隈元 [A]：米国の国内と若干似たところがあるんですけども、まずコストパススルーの仕組みと言いますか、コスト転嫁の仕組みで言いますと、コスト負担先行でいきまして、回収は若干時間差

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



で遅れてくるというところがございます。従って、このファーストクォーターについて言うと、回収のほうが多かったというところは底上げの理由になっていると思います。

それからもう一つは、先ほど川島、飯田の説明にもありました、やはり為替が円安に振れているというところで、これ転嫁で今表示しておりますけれども、そこの為替の円安による嵩上げ分というところかなと思います。

もう一つ構造的なところで申しますと、メタルベネフィットという形でご説明をしておりますけれども、LMEが比較的安く、低位安定しておりますけれども、一方でスクラップのほうも低位安定していると言いますか、ディスカウントが低位安定しておりますので、ここが安定的に取れていると言いはちょっとどうかと思いますけれども、非常にそこが安定しているというようなところも、ボラティリティが比較的安定しているというようなところも、収益の安定性と言いますか、どちらかと言うとプラスサイドに効いているかなと見ております。

尾崎 [Q]：ありがとうございます。第1四半期の利益の成長に続いてくれるといいなと思うんですけど。ちょっと気になるのが、さっきの話で言うと、価格転嫁がかなり進んできている中で、例えば電気料金とか少しコストがピークアウトしているので、スプレッドとしてはちょっと1Qできすぎているとか、何かそういう割り引くような要因というのは、特にはないですか。もう1Qの利益がちゃんと実力値を示すと理解して大丈夫でしょうか。

飯田 [A]：エネルギーの転嫁につきましては、正直申し上げると、別に当社は得するとか損するという話ではなくて、本来はフラットな話になります。ただ、去年の高騰分が今年のプラスに効いてございますので、1クォーターというよりは上期に関しては、プラスが間違いなく出るとみております。

尾崎 [Q]：上がったところの回収が今年度上期に進むので、今年度上期が実力ベースになって追いついてくる、そんなイメージということですか。

飯田 [A]：去年のマイナスを取り返している状態だということでございます。

尾崎 [M]：わかりました。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。

それでは、質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、株式会社UACJ2023年度第1四半期決算説明会を終了いたします。

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



本日はご参加いただき、ありがとうございました。今後も株主を始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。

話者 [M]：ありがとうございました。

[了]

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 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

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