



## 株式会社 UACJ

2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 11 月 9 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 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 半期
[日程]	2023 年 11 月 9 日
[ページ数]	35
[時間]	15:30 – 16:30 (合計：60 分、登壇：26 分、質疑応答：34 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	67 名
[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 2 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。この説明会は、株式会社 UACJ のホームページに掲載されております説明資料を使って行います。お手元に資料をご用意されていない方がいらっしゃいましたら、お手数ですが、ホームページをご覧ください。

なお、この説明会では、将来予測を含む情報が提供されることがありますが、これらの情報は当社の現時点での予測に過ぎません。様々な要因により、実際に業績がこれら将来予測と大きく異なる場合がありますので、ご注意ください。

では、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 2 四半期業績につきまして、社長の石原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。石原社長、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@scriptasia.com



## 発表のポイント

1Qに続き、**2Qも事業利益\*1は計画を上回って着地**  
上期計画の進捗等を踏まえ、**通期の事業利益見通しを上方修正**

### ■ 上期総括 事業利益 210億円（前年同期 増益）

- 1
- ✓ 国内：エネルギー・添加金属高騰分を製品価格に反映するサーチャージ制価格体系導入効果に加え、事業環境が厳しい中でも利益を確保出来たこと（構造改革効果）により増益
  - ✓ 海外：TAA\*2の増益トレンド継続に加え、UWH\*3の損益も好転し、増益

### ■ 通期業績見通し 事業利益 380億円（上方修正）

- 2
- ✓ 事業環境が期初想定より厳しい中でも、上期の事業利益の進捗及び、追加施策を実施することで、**通期の事業利益を360億円から380億円に上方修正**
  - ✓ 事業利益の安定的な確保を見込み、**中間配当を45円とし、年間配当を90円に増額**

\*1 事業利益 持続的な事業活動の成果。営業利益から、棚卸資産影響、一時的・特殊な重要性のある損益を控除したもの  
\*2 TAA : Tri-Arrows Aluminum Inc. \*3 UWH : UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1

石原：はい。それでは、順を追ってお話をさせていただきます。ページ数についてはパワーポイントの右下の数字でお話をします。

まずは皆様に全体のポイントからお伝えをいたします。1クォーターに続いて2クォーターの事業利益についても社内の計画を上回り、着地することができております。上期計画の進捗、および下期の事業環境を見直した結果として、通期での事業利益の見通しを上方修正いたします。

1番目に上期の総括としては、事業利益210億円、前年同期で増益であります。2番目に、通期業績見通しは、事業利益380億円、上方に修正をいたします。

国内につきまして、上期の総括から始めますが、国内は昨年導入しましたエネルギー・添加金属高騰を製品価格に反映するサーチャージ制価格体系が功を奏しまして、また昨年まで取り組んできた構造改革の効果も含めて、事業環境は厳しい中でも、事業利益は増益となりました。海外におきましても、1クォーターに続き、TAA（Tri-Arrows Aluminum）が大きく利益に貢献したと同時に、UWH（UACJ Whitehall）の損益が好転してきており、海外事業も増益となっております。

23年度の通期の業績の見通しでございますが、事業環境は期初想定よりも厳しい中であっても上期にしっかりと事業利益を確保できたこと、加えて、今後追加の施策を実行していくことによって、通期の事業利益を期初の360億円から380億円に修正をいたします。

また、事業利益の安定的な確保が見通せたこともありまして、中間配当を5円増配の45円とし、それによって年間配当も90円に変更する予定であります。

## 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



**事業利益 210億円(前年同期差異 +78億円)**

営業利益 129億円(前年同期差異 △32億円)

**■ 数量：577千トン 前年同期<sup>\*1</sup>差異 △111千トン**

- ・ 缶材:北米における缶材の在庫余剰の影響が長期化し、UATH(タイ)<sup>\*2</sup>、TAA(米国)で販売が減少
- ・ 自動車関連:生産の回復に伴い、着実な販売が継続
- ・ 厚板:半導体製造装置向け厚板の市場在庫増加によって販売量が減少

**■ 事業利益：前年同期差異 +78億円****◎増益要因**

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

**△減益要因**

- ・ UATHの業績悪化  
(北米・東南アジア缶材需要の一時的な鈍化)

**■ 中間配当を増額**

- ・ 1株当たり配当金を中間期45円へ増額し、期末45円と合わせ90円とする変更を公表
- ・ 連結配当性向は20～30%を目安とする方針に変更なし

© UACJ Corporation. All rights reserved.

\*1 会計期間の変更に伴い、実績値を組み換えています

\*2 UATH : UACJ (Thailand) Co., Ltd..

4

それでは、順を追ってお話をします。まず4ページ目をご参照ください。23年度の上期の業績のサマリーでございます。

事業利益は、先ほど申しました210億円、対前年同月で78億円の増益となっております。数量については、アルミの販売量が前年に対して11万トンほど減り、57万7,000トンとなっております。北米において缶材の在庫余剰の影響がございますので、UATH、TAAとも販売量は減りました。

自動車関連材料である自動車材、箔地では、半導体の不足、あるいは世界的なサプライチェーンの混乱等を脱し、回復基調にございます。厚板は、需要が後ろ倒しになっておりますので、全体として数量が減りました。

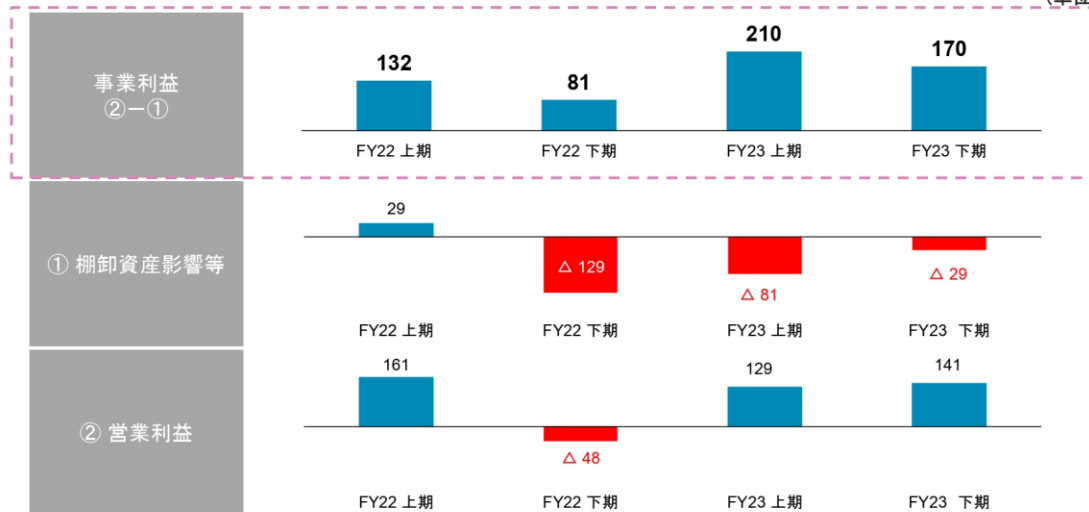
**サポート**

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@scriptsasiam.com

## 事業利益の定義

「事業利益」は当社の実力ベースの損益で、営業利益から棚卸資産影響等を引いた損益  
1Q実績において、「棚卸資産影響前営業利益」として示していたものと同義

(単位:億円)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

5

今回新しい表現として事業利益をご説明しておりますので、5 ページ目にで説明いたします。

事業利益とは、当社の実力を示す損益の指標であり、営業利益から棚卸資産影響などを引いた損益となります。従来、実力利益、棚卸資産影響前営業利益として皆様にご説明をしていたものと同じでございます。

大変長い言い回しでございましたので、今後は棚卸資産影響前営業利益を事業利益として簡潔にし、皆様にご説明をまいります。

## 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. 2023年度 上期業績

## 上期 業績

(単位: 億円)

	2022年度 上期 <sup>*1</sup> (A)	2023年度 上期 (B)	増 減 (B) - (A)
売上収益	5,011	<b>4,349</b>	△ 662
事業利益	132	<b>210</b>	78
棚卸資産影響	29	△ 81	△ 110
営業利益	161	<b>129</b>	△ 32
親会社の所有者に 帰属する当期利益	94	<b>45</b>	△ 49
事業利益をベースとした 1株あたり当期利益 (円 / 株)	158	<b>211</b>	53
Adjusted EBITDA <sup>*2</sup>	304	<b>391</b>	87

<sup>\*1</sup> 2022年度上期の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

<sup>\*2</sup> Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸資産影響等

© UACJ Corporation. All rights reserved.

6

6 ページ目に、上期の業績の数字をお示ししております。

売上高は減りましたが、事業利益は増えております。

事業利益率が確実に上がっている結果でございます。

事業利益の増加がございましたが、地金の価格の低下等によって、営業利益、当期利益は減少となりました。

しかしながら、事業利益をベースとした1株あたりの当期利益や、Adjusted EBITDA についてはしっかりと伸ばすことができ、これは当社の実力が堅持されたという証になっております。

## 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@scriptasia.com



7



1. 2023年度 上期業績

セグメント別 売上収益・営業利益

(単位:億円)

	2022年度 上期*		2023年度 上期		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	4,443	178	<b>3,743</b>	<b>166</b>	△ 700	△ 12
加工品・関連事業	1,024	12	<b>1,039</b>	<b>21</b>	16	9
(調整額)	△ 455	△ 29	△ 432	△ 58	23	△ 29
合計	5,011	161	<b>4,349</b>	<b>129</b>	△ 662	△ 32

© UACJ Corporation. All rights reserved. \* 2022年度上期の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

7

7 ページ目には、セグメント別の売上収益について述べておりますが、ここでは加工品関連事業のみコメントさせていただきます。

自動車関連分野の需要が回復し、また北米地域においては様々なプロジェクトが立ち上がっておりますので、売上収益については、対前年比で 1.5% 増の 1,039 億、営業利益については、前年同月比で 73.3% 増の 21 億円となっております。

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@scriptasia.com



1. 2023年度 上期業績

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2022年度 上期 <sup>*1</sup> (A)	2023年度 上期 (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材 <sup>*2</sup>	453	385	△ 68
箔 地	24	22	△ 2
I T 材	5	3	△ 2
自動車材	59	69	10
厚 板	29	16	△ 13
その他一般材	119	83	△ 36
合 計	<b>689</b> 国内市場向け 244 海外市場向け 445	<b>578</b> 国内市場向け 233 海外市場向け 345	<b>△111</b> 国内市場向け △ 11 海外市場向け △ 100

\*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

8

8 ページ目に、アルミ板の品種別の売上数量を表しております。ここにございますように、缶材、厚板、その他一般材について減少し、自動車材については増加をしている状況でございます。

缶材においては、北米では缶材事業、中長期的に増加傾向にありますが、直近ではインフレ影響等で、飲料消費そのものが鈍化しています。米国における缶材の生産で需給バランスも取れており、輸入需要が調整局面にございます。

国内においては、減少、あるいは物価高による消費マインドの後退によって需要は軟調でございますが、当社におきましては缶材シェアのアップが図られており、結果して前年並みの数量となっております。

自動車材は、先ほど申しましたように回復基調にございまして、生産台数が増え、私どもの材料をご採用いただける車種の拡大がございます。厚板は、足元、投資の延期あるいは在庫増など一時的に調整局面となっております。

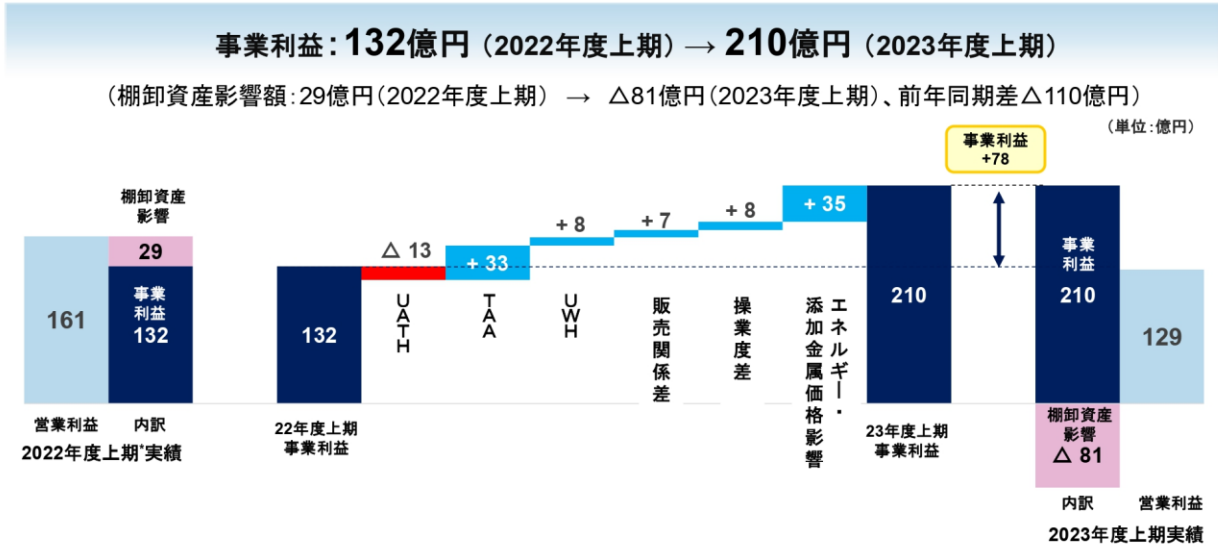
その他一般材については、大きく減少したように見えますけれども、これは主に TAA の外販スラブがその他一般材として入っておりますので、スラブを外販せずに缶材にしたという結果でございます。

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



事業利益分析 (2022年度上期 → 2023年度上期)



© UACJ Corporation. All rights reserved. \* 2022年度上期の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 ページ目には、事業利益について、22 年上期、23 年上期の比較をウォーターフォールでお示ししております。

UATH、TAA、UWH については後ほど詳細を述べさせていただきます。

ここでは、業界内で先駆けて、エネルギー・添加金属の価格高騰を売価格に反映させるスキーム、これを早期に確立したことから、従来なら製造コストになって収益を圧迫していた状況から脱することができました。ここにございますように、エネルギー・添加金属価格影響でプラス、またマージン増が含む販売関係差を伸ばすことができ、事業利益の増加に繋がりました。

地金価格等の影響で、棚卸の影響はマイナス 81 億出ておりますけれども、事業の利益確保によって 129 億円の営業利益に繋がっております。

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

## 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

(単位: 億円)	23/3末* (A)	23/9末 (B)	増減額 (B-A)
現金及び現金同等	234	326	92
営業債権及びその他の債権	1,590	1,661	71
棚卸資産	2,287	2,393	107
その他の流動資産	266	233	△ 33
有形固定資産	3,657	3,788	131
その他の非流動資産	924	982	58
資産合計	8,957	9,383	426
営業債務及びその他の債務	1,394	1,372	△ 21
借入金	3,404	3,604	200
その他	1,480	1,514	34
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,465	2,656	191
非支配持分	215	237	22
負債及び資本合計	8,957	9,383	426

資金運用表

	使途	調達		
長期 資金	設備投資等	192	税引前利益	101
	法人税等支払	6	減価償却費	180
	長期資金余剰	83		
短期 資金	運転資金増減他	29		
			短期資金不足	29

長期資金余剰 83億円

短期資金不足 29億円

フリーキャッシュフロー 54億円

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: 棚卸資産等運転資金の増加

© 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

10

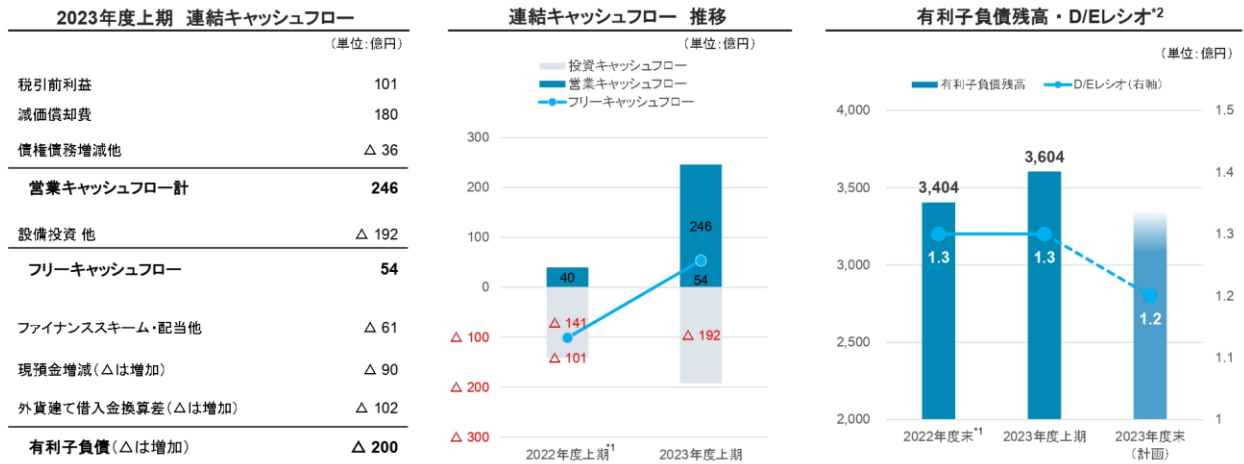
10 ページ目は、連結の貸借対照表でございますが、ここではフリーキャッシュフローが54億出たというところをご参照いただければと思います。

## 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

## 連結キャッシュフロー計算書

## 有利子負債残高が増加するも、2023年度末のD/Eレシオ目標1.2は堅持する



\*1 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

© UACJ Corporation. All rights reserved. \*2 D/Eレシオは劣後ローンの資本性を考慮

11

11 ページ目においては、連結のキャッシュフロー計算書を示しておりますけれども、先ほどのフリーキャッシュフローが54億。そして、地金価格高騰あるいは為替の影響で、一時的な運転資金の増加があり、有利子負債が増えましたが、期末でのD/Eレシオは予定通り達成してまいります。

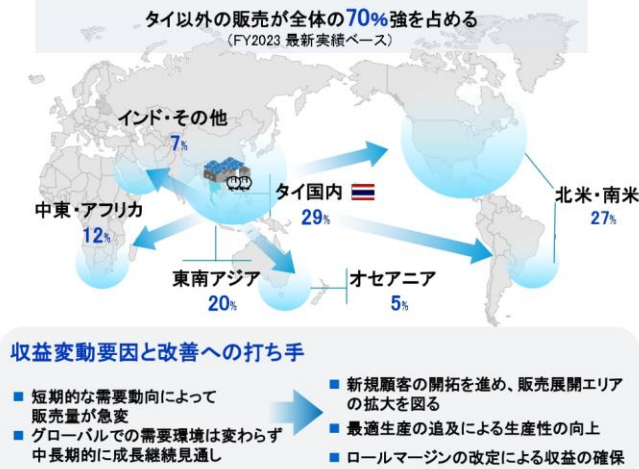
## サポート

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

## タイ(UATH)の状況 ~2023年度上期 総括

## 北米・東南アジア缶材需要の落ち込みの影響により、販売数量が減少

## 販売展開エリアの販売比率(世界25カ国)



## 上期総括

**需要** : 北米・東南アジアにおける缶材需要の回復時期が想定より遅れる

**販売** : 自動車向け熱交換器材、エアコンフィン材の販売は堅調に推移するも、缶材の販売が落ち込む

**生産量** : 20千t/月(2023年4~9月)

**販売量** : 21千t/月(2023年4~9月)

**損益** : (単位: 億円)

	22年度上期* (4~9月)	23年度上期 (4~9月)	前年度比
売上収益	1,001	692	△ 309
営業利益	△ 8	△ 14	△ 6
事業利益	14	1	△ 13

© 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

12

12 ページ目から、各拠点の状況について上期総括をいたします。

北米・東南アジアを中心としたタイの状況でございますけれども、グローバルでアルミ缶材需要については、足元で過度な成長期待による過剰発注の影響を受けて、需要が一時的に停滞をおります。しかしながら、24年度の上期にかけて徐々に回復していく見通しとなっております。

あるいは中国に関して、中国国内の景気停滞ですとか在庫調整もあって、余剰能力が東南アジアに向けられていることがございます。この辺りはしっかりと注目しながら活動を続けていきますし、当社の強みを生かして販売増に繋げてまいりたいと思います。

販売動向について、主にエネルギー価格の高騰分の転嫁については、新規契約や25年の契約更新が始まっておりますので、そこに盛り込んでまいります。

中長期的な成長が見込まれるグローバルのアルミ缶材需要に対して、新規のお客様を確保することによって、今現在は材料認定まで完了しておりますので、北米における缶材需要の落ち込みを、他地域におけるこういった新しいお客様への開拓によって捕捉してまいりたいと思います。

事業利益について、23年度上期の4月~9月を見てみますと、1億円のプラスになりましたが、残念ながら量も減っているという状況もあって、対前年ではマイナスとなっております。

## 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@scriptasia.com

## 米国(TAA)の状況 ～2023年度上期 総括

### 品種構成・製造コストの改善によって、販売数量の減少をカバー

米国缶材需要と国内供給能力の推移



出典：UACJ調査による

© UACJ Corporation. All rights reserved. <sup>\*1</sup> 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 <sup>\*2</sup> 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

#### 上期総括

- 缶材需要：缶材の需要鈍化は一時的であり、長期的には旺盛な需要環境が継続する見立てに変更はない
- 販売量：35千t/月(2023年4～9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年度上期 <sup>*2</sup>	23年度上期	前年度比
売上収益	1,556	1,219	△ 337
営業利益	71	101	30
事業利益	112	146	33

13

13 ページ目、北米 TAA の状況でございます。

左側でございますように、一般の缶材事業としては、3%ほど中長期で伸びていく予想に変化はございません。足元、1%ほど確実に缶材需要は伸びておりますし、北米の市場は3%の成長率に向かって伸びていくものというところに大きな変化はなさそうだと思っております。

今後、環境配慮型の容器としてのアルミの需要も見込まれ、TAAの2025年までの契約についてもほぼ完了し、その先の契約交渉が開始され、TAAの旺盛な供給能力によって、こういった需要を捕捉してまいりたいと思っております。

事業利益は、2023年度上期で146億円出ておりまして、対前年で33億円の増でございます。

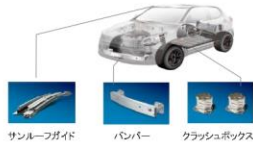
#### サポート

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

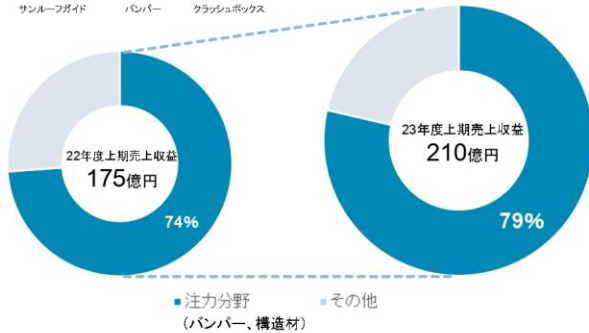
米国(UWH)の状況 ~2023年度期上期 総括

北米自動車生産台数の回復に伴って販売量が増加し、増収増益傾向が続いている

品種構成の推移



UWHが注力する分野の拡販が  
確実に進んでいる



© 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** : ・お客様の生産の回復を受け、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** : 計画通りの注文数確保により、収益は向上

**損益** :

	(単位:億円)		
	22年度上期*	23年度上期	前年度比
売上収益	175	210	35
営業利益	△ 11	3	14
事業利益	△ 12	△ 3	8

14 ページ目、北米 UWH の状況でございます。

北米の自動車材においては、回復基調がはっきりとしてきておりまして、お客様の計画通りの注文が Whitehall にあり、売上収益が増加をいたしております。

そういった需要の回復に備えることによって、生産性改善、あるいは設備の自動化、こういったことを地道に進め、コスト削減施策を行って、事業利益の獲得に向かってまいります。

23 年度上期においては、前年比で 8 億円ほどの利益の好転がございました。

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





## 2023年度下期の見通しと、2024年度の展望

自動車関連分野は、お客様の生産回復に伴い、需要回復を見込む一方で、北米の缶材および国内の厚板等は、需要の本格的な回復時期を2024年度になると想定

日本	<p>缶材： 飲料用缶材需要は横ばいと見込むも、環境負荷低減ニーズ拡大によるアルミ化を推進</p> <p>自動車： お客様の生産状況はおおむね回復し、自動車関連は増加</p> <p>厚板： 半導体製造装置向けの製品需要の回復時期は2024年度上期と想定</p>
北米	<p>缶材： 中長期的に缶材需要が拡大する見通しに変更はない 短期的にはインフレ影響による販売減等により需要回復が期初想定より遅延</p> <p>自動車部品： 計画通りの注文数確保により、安定した収益の計上を見込む</p>
アジア	<p>缶材： 東南アジアのお客様の在庫調整と、北米缶材需要の調整局面が2024年度上期にかけて徐々に解消する見通し</p>

それでは16ページ目以降で、23年度の下期の見通しと、24年度の展望についてお話をさせていただきます。

自動車関連においては、お客様の生産回復が出てまいりましたので、しっかりと需要が回復してきます。一方で、北米の缶材、あるいは国内厚板の需要の本格的な回復時期を24年度上期になると想定をいたしております。

地域別に少し補足させていただきますと、日本の缶材は、飲料用の缶材需要、これは横ばいになるかと思えます。人口減はございますが、飲料缶のアルミ化は、環境負荷低減のニーズによって拡大してくるという流れでございますし、事実そうになってまいります。

自動車材については、お客様の生産状況はおおむね回復をしております。これからも自動車材関連は増加と見ております。厚板については、半導体製造装置向けの製品需要回復が来年の下期と予想をされております。したがって厚板素材においては、24年度上期に回復する予定でおります。

北米、中長期的には缶材需要は増加する見通しに変更はございません。自動車部品においては、計画通りの注文がお客様からいただけるようになり始めましたので、安定した収益の計画を見込めます。

さらに北米については、アルミ缶材についてはしっかりと需要が増加中ということは確認しておりますし、足元の販売減はございますが、需要の回復によって、下期においては想定より遅れると思えますが、24年度上期にしっかりと戻るといふことだと見通しております。

## 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

足元では、北米への輸出材の需要は調整局面にありますが、今後の飲料需要回復によって、24年度の回復を見込みます。自動車部材においては、UWHは新規顧客からのアルミ材の引き合いを大変多くいただいております。当社が誇る高力材、それを作れるメーカーとして、お客様からの認知度は大変上がっており、今後の対応を図ってまいります。

缶材については、国内外問わず、環境配慮型の飲料容器としてのアルミ缶の評価は上がってきておりますので、24年度上期にかけて徐々に回復が見込まれます。

---

## 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



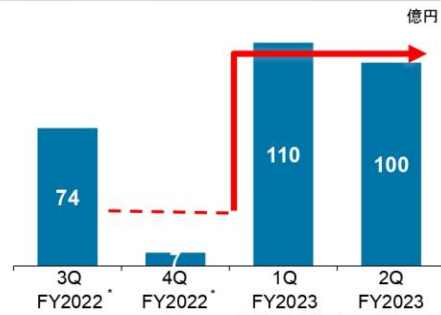
事業環境認識

2023年度通期業績見通しの前提

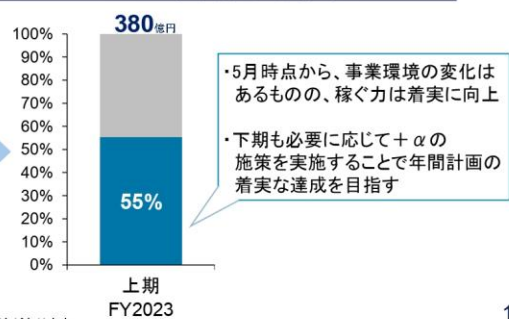
- FY2023上期： 事業環境が厳しい中でも、事業利益は、国内、海外事業共に対計画を上回る
- FY2023下期： 想定していた北米、東南アジア缶材および、国内厚板需要の本格回復はFY2024にずれ込むも利益水準は上期レベルを維持



四半期事業利益推移



FY2023 事業利益の進捗率



© 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 ページ目に、さらに事業環境を見越したうえでの事業利益についてお話をします。

当初、左下にありますように、22年度の事業利益から23年度の1クォーター、2クォーターと、格段に稼ぐ力は向上しました。結果として360億円を、380億円に上方修正をいたします。現在の進捗率は55%であります。

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

## 2023年度 通期業績見通し

## 収益改善施策の実行によって事業利益で増収、増配を図る

(単位:億円)	2023年度 (5月時見通し) (A)	2023年度 (最新見通し) (B)	2022年度* (実績) (C)	増減 (B) - (C)
売上収益	9,700	8,800	9,557	△ 757
事業利益	360	380	213	167
棚卸資産影響	△ 20	△ 110	△ 100	△ 10
営業利益	340	270	113	157
親会社の所有者に帰属する 当期利益	150	110	△ 13	123
事業利益をベースとした 1株あたり当期利益 (円/株)	340	364	119	245
Adjusted EBITDA	723	750	558	192
年間配当	85円/株	90円/株	85円/株	5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

18

18 ページ目には、通期の見通しを数字でお示ししております。

当社を取り巻く事業環境は大変不透明でございますので、各分野の需要に濃淡がございます。しかしながら、通期の業績見通しをこのように見直しました。ご参照いただければと思います。

## セグメント別 売上収益・営業利益(最新見通し)

(単位:億円)

	2023年度 (5月時見通し) (A)		2023年度 (最新見通し) (B)		2022年度* (実績) (C)		増減 (B) - (C)	
	売上収益	営業利益	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	8,700	348	7,810	301	8,372	150	△ 562	151
加工品・関連事業	1,940	55	1,810	34	2,071	25	△ 261	9
(調整額)	△ 940	△ 64	△ 820	△ 65	△ 886	△ 62	66	△ 3
合計	9,700	340	8,800	270	9,557	113	△ 757	157

© UACJ Corporation. All rights reserved. \* 2022年度上期の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

19

19 ページ目には、セグメント別の売上数量の見通しをお示ししております。

## 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

## 2. 2023年度 業績見通し

## アルミ板 品種別売上数量(最新見通し)

(単位:千トン)

品 種	2023年度 (5月時見通し) (A)	2023年度 (最新見通し) (B)	2022年度 <sup>*1</sup> (実績) (C)	増減 (B)－(C)
缶 材 <sup>*2</sup>	880	761	834	△ 73
箔 地	53	46	46	0
I T 材	11	9	9	0
自動車材	142	144	125	19
厚 板	47	34	52	△ 18
その他一般材	203	174	227	△ 53
合 計	<b>1,336</b> 国内市場向け 510 海外市場向け 826	<b>1,168</b> 国内市場向け 478 海外市場向け 690	<b>1,293</b> 国内市場向け 475 海外市場向け 818	<b>△ 125</b> 国内市場向け 3 海外市場向け △ 128

\*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

20

20 ページ目に、品種ごとの見通しを示してありまして、缶材においては、先ほどお話をさせていただいたように、輸入材の調整局面があって、UATH、TAA の生産・販売については若干の影響を受けております。

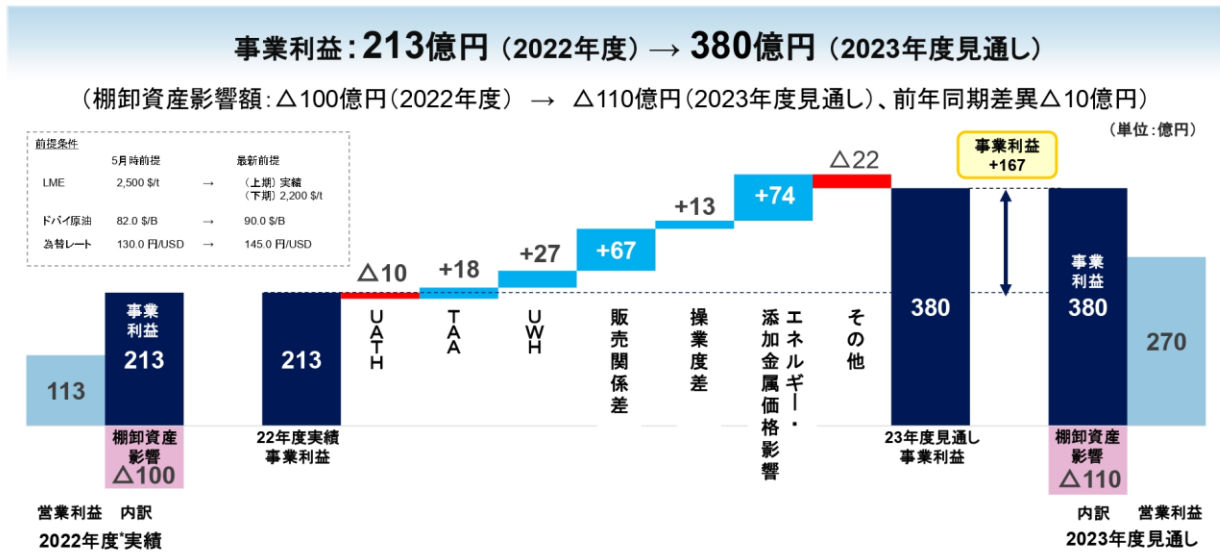
しかしながら、自動車材の復調が今後も続くということ、そして厚板については、23 年も状況は、一時的に調整局面にございますが、24 年度の上期には戻ってくると予想しております。その他一般材については、TAA の外販スラブの影響でございます。

## 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



事業利益分析 (2022年度 → 2023年度 最新見通し)



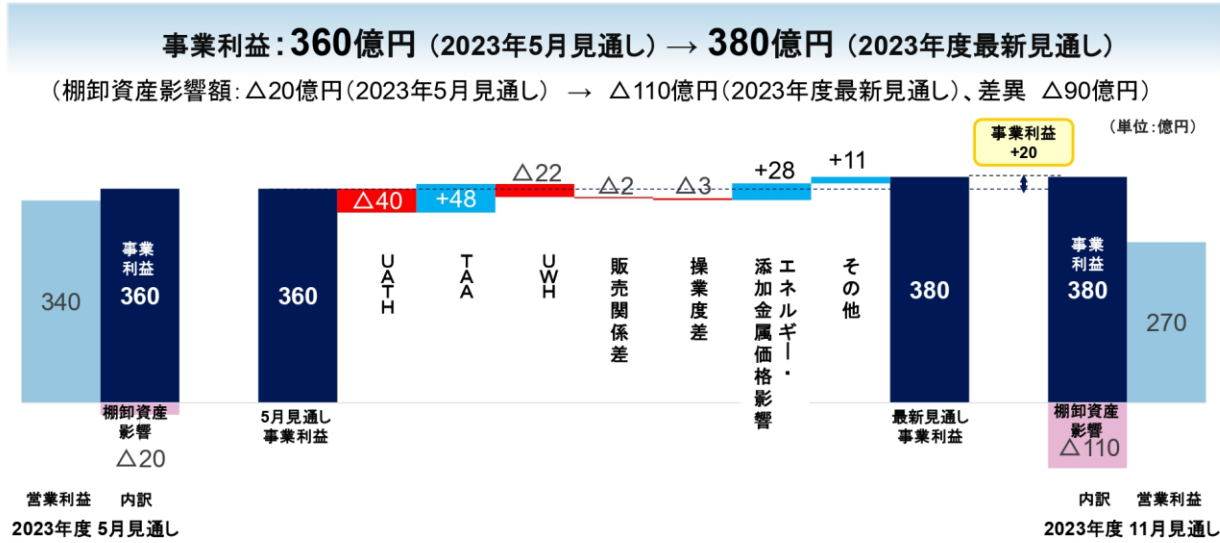
21 ページ目には、年度の事業別の利益のウォーターフォールを示しております。

22 年度が 213 億に対して、23 年は 380 億と見込んでおります。特に販売関係では、ロールマージンの改善分を見込み、あるいはエネルギー・添加金属価格影響については、下期においても確実に転嫁がされていくということをお示ししております。

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

事業利益分析 (2023年5月見通し → 2023年度 最新見通し)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

22 ページ目に、5月の見通しと現時点での見通しについて補足しております。

360と380の差でございますが、主にエネルギー価格差が出ておりますのと、先ほどのUATH、TAA、Whitehallにおける変動を見て、変更いたしております。

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

## 設備投資・減価償却費

設備投資額は減価償却の範囲内を堅持  
気候変動対策等へ一定額を配分し、計画的に進める

(単位:億円)		2022年度 上期	2022年度 通期	2023年度 上期	2023年度 見通し
設備投資	一般投資	73	210	84	230
	戦略投資	28	54	44	140
	合計	101	264	128	370
減価償却費		182	373	180	370

© UACJ Corporation. All rights reserved.

23

23 ページ目には、設備投資でございます。設備投資につきましては、減価償却の範囲内を堅持するというと同時に、特に深谷の厚板工場においては、厚板が来年度回復してまいりますので、それにしっかりと対応できるよう事前準備を進めることが、一般投資に入っております。

## サポート

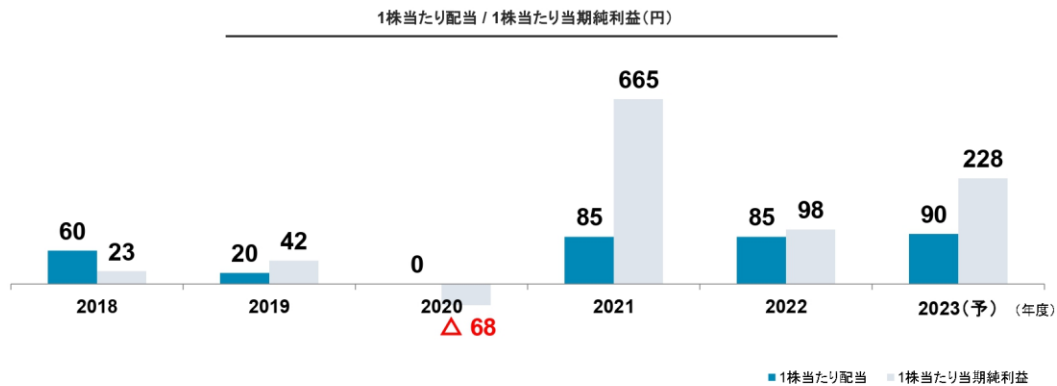
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 株主還元

## 事業利益の安定的な確保を見込み、年間配当を5円増額し90円とする

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



© UACJ Corporation. All rights reserved.

24

株主還元につきまして、先ほど述べましたように、増配をしております。株式価値向上のため、確実な利益、キャッシュフローの確保、これに併せ、引き続き資本市場と積極的な対話を継続してまいります。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@scriptasia.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3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

- ① 株主資本コストの引き下げ、② 期待成長率の向上、③ 株主・投資家との積極的なコミュニケーションに取り組む

⇒ 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～)で具体的な施策を織り込む予定

#### 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%	4.3%	10.0%
ROIC <sup>*1</sup>	2.8%	1.9%	2.2%	11.1%	3.0%	4.5%	10.0%
D/Eレシオ <sup>*2</sup>	1.7	1.6	1.6	1.4	1.3	1.2	—

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

© UACJ Corporation. All rights reserved.

26

26 ページ目には、企業価値向上に向けた資本効率の取り組みについて述べさせていただいております。

財務指標はすでにお示ししながら今後の状況を予測しておりますけれども、2030 年度年の目標を確実に達成すべく、24 年度からの第 4 次中期経営計画において具体的な施策を織り込んでまいります。

今後も資本コストをしっかりと意識して、資本効率経営を強化すると同時に、UACJ の強みを生かしながら、アルミニウム素材の活用領域の拡大によって、アルミニウム素材の循環型サプライチェーン、すなわちサーキュラーエコノミーの構築を通じて、企業価値向上に取り組んでまいります。

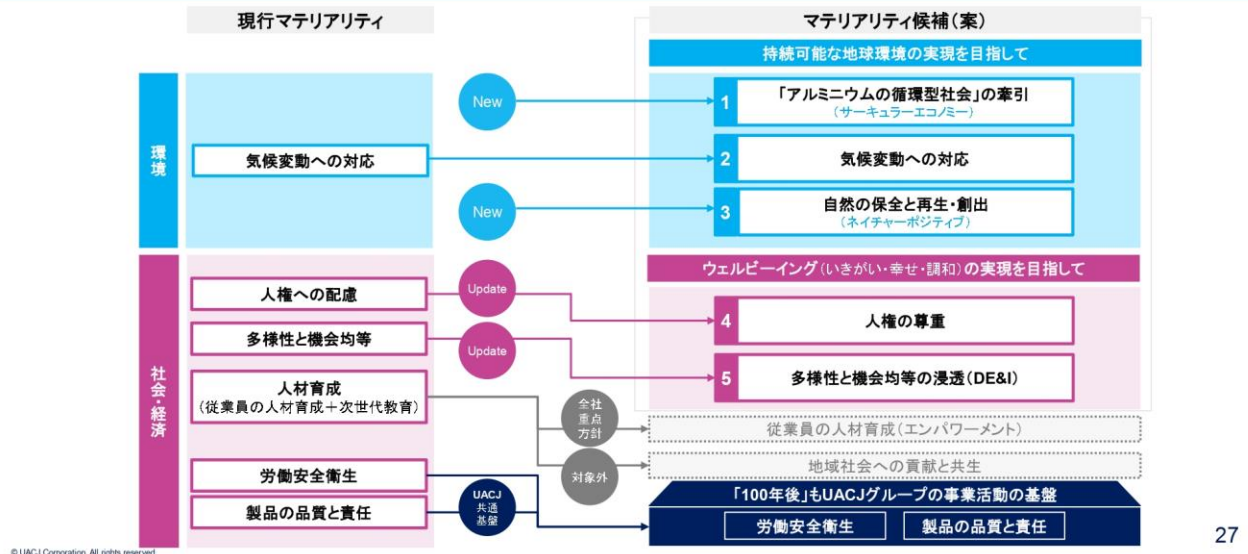
#### サポート

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



## マテリアリティの見直しに向けて

### マテリアリティを見直し、中長期での企業価値向上を目指す



27

こういったことを受け、27 ページ目に、マテリアリティの見直しについてご説明をいたしております。

すでに当社では、資本コストを意識した経営に取り組むことと同時に、2030 年のありたい姿の実現にむけ、ESG の観点からマテリアリティを特定しております。当社だからこそできる改善の取り組みを重ねてまいりました。

一方、社会経済、環境課題に対する外部要請の変化は大きいものでございます。当社がありたい姿に向けて何に取り組んでいくべきかも、様々に変化をしてくれております。したがって当社では、マテリアリティの見直しを進めております。

ここにございますように、まず目的を明確にしました。

持続可能な地球環境の実現を目指すこと、そしてウェルビーイングで生きがい、幸せ、調和の実現を目指してまいります。地球というすみか、そしてそこに住む自分たちという観点から、目的を二つにまとめ、その実現のための施策を五つに絞っております。お示ししているのは案の状態でございます。モノづくりの当社として当たり前に行っていることは、従来通りの改善活動で PDCA を回していくという取り組みをいたします。

#### 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

## ESG説明会開催 / 統合報告書発行のお知らせ

### ESG説明会 開催のお知らせ

「軽やかな未来のために、アルミができること」と題し、下記概要の通りESG説明会を開催いたします。ぜひご参加賜りますようお願い申し上げます。

開催日時 2023年12月7日(木) 10:00~12:00

開催形式 オンライン開催(予定)

登壇者	代表取締役社長	石原 美幸
	取締役 常務執行役員	田中 信二
	専務執行役員	山口 明則
	専務執行役員	平野 清一

© UACJ Corporation. All rights reserved.

### UACJ Report 2023 発行のお知らせ

経営統合から10年経ての企業としての進化と、「UACJ VISION2030」の実現に向けた成長ストーリーを示すとともに、「軽やかな世界へ」の実現に向けたビジネスドメイン拡大の取り組みや、「ものづくりは人づくり」の考え方に基づいた取り組みを説明したものです。ご高覧くださいようお願い申し上げます。

(HP) <https://www.uacj.co.jp/ir/library/factbook.htm>



28

こういった ESG に関する説明会のご案内を、28 ページ目にいたしております。

12月7日木曜日に説明会を開催予定であります。先ほどお示しした、見直しするマテリアリティの詳細を含め、当社の ESG に関する取り組みをアップデートさせていただきます。改めてご案内を申し上げますので、ぜひご参加くださいますよう、よろしく願いいたします。

また、9月末に新しい統合報告書を公開いたしました。統合10周年を迎え、当社の進化とこれからの成長ストーリーについてお示しをいたしております。ホームページに記載をしておりますので、ぜひご覧をいただければと存じます。

私からのご説明は以上でございます。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

## 質疑応答

---

**上田 [M]**：当社からのご説明は以上でございます。これより皆様からのご質問をお受けいたします。SMBC 日興証券株式会社、山口様、お願いいたします。

**山口 [Q]**：いつもお世話になっております、SMBC 日興証券の山口です。

いつもの質問で恐縮ですが、主要子会社群で、年間の売上利益等々、今回事業利益で出しているの、それで出していれば嬉しいと思うのが1点目です。

あと2点目ですけれども、ちょっと数量の落ち方が尋常じゃない中で、逆に利益を上積みしているポイントですね。増減要因分析に、数量で落ちている部分というのがあんまり見えないんですけど、これは何かと相殺し合っているかと思うんですが、どうしてこう利益が出てくるのかについてご解説いただきたいのが2点目。

3点目ですけれども、クォーター、半期の動きですが、実力利益では横ばいで来ていたんですが、事前の資料だと、ちょっと第2四半期落とすような感じだったと思いますが、これが意外とクリンチしているのと、下期がちょっと減益になるような見方になっていますが、これはどうしてなのかです。

最後は、このTAAを中心に、スライド制のところはそうなんですけれども、価格が上がってきましたという中で、一方でエネルギーや資材は下がって利幅が一瞬広がっていて、でも、今、資材価格が下がってたりすると、来年その分価格を下げなきゃいけないみたいなことがありますか。今期出ている利益が一時的ということはないですよ、という確認の質問です。以上です。お願いします。

**飯田 [A]**：では、飯田からご回答します。まずUATHの2023年度の年間見通し、売上収益1,465、営業利益はマイナス1、事業利益14億円で見ています。TAAでございますが、売上収益2,272、営業利益127、事業利益212億円です。最後、UWHでございます。売上収益418、営業利益15、事業利益9億円。以上です。

**山口 [M]**：ありがとうございます。

**石原 [A]**：その次の量の減に対して利益が仕掛けているというところで、その理由というんですかね。結果に対してということでした。

---

### 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



この件については、私ども、先ほどの説明にもありましたように、もともと、利益率についてこだわるとい話をさせていただいておりました。そんな中で、販売価格の中に占める利益ですけれども、北米においては、これは品種構成が大きく影響をして、利益が増えているということでもあります。

国内においても、製造コストがしっかり下がっていることに加えて、全体を事業利益率で見たときに、23年度は4.3%ぐらいの利益率になって、大変この利益率が増えているということが、最も国内外を問わず言えることだろうと思っております。

素材にプラスアルファの価値を加えていくということで様々な取り組みをいたしておりますので、従来の素材だけではない価値に、しっかりと利益率も表れているということだと思えます。

それから、3番目の2クォーターは少し調子悪いかもかもしれないと話をさせていただいて、さらに夏休みで、製造販売ともに期待ができないということをお伝えしていました。どの時点でエネルギーあるいは添加金属の価格の転嫁が見込まれるかということはあると思いますが、下期に見ていたものが上期に反映され、好転してきているというのがございます。

下期、少し数字が落ちますねというお話がございました。これはTAAにおける品種構成、上期がよかったものですから、反動で下期、品種構成あるいは単価のところ若干影響を受けてまいります。こういったところが少しマイナス要因になっております。

あとは地金のコストの購入量の抑制だとかいうところで、前回も見ていましたけれども、若干の見通しに変更になっていると。併せて、じゃあ、エネルギー価格が今後下がっていく中で、利益はどうだということですが、基本的に上下限分の価格の変動を売価に転換するというスキームでございまして、基本的に安くなった時点においても、大きく利益に影響を与えるものではないとお考えください。

**山口 [Q]**：要は、一時的に期ずれで利益が出ているということじゃない、ということでもいいんですよ。認識として。

**石原 [A]**：もちろんです。

**山口[M]**：どうもありがとうございました。

**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、白川様です。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@scriptasia.com



**白川 [Q]**：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、簡単に3点よろしく願いいたします。

まず1点目が、先ほど社長様がお話されていたTAAの構成の良化ですけれども、これが上期どういうことがあったのかと、あと下期、なんでそれが悪くなってしまうのか。もしよければ来期以降、そういった構成の良化は期待できるのかも教えてください。

2点目がUATH、タイですけれども、ちょっとタイのところが下方修正されていて、統計なんか見ても、数量は出ていないな、ちょっと厳しいかなとは思っていたんですが、このロールマージンの改定部分の反映されたものがまた今後出てくるかなと思うんですが、その分の利益の押し上げ要因というのはどうなのかというところを教えてください。これが2点目です。

最後3点目、配当の考え方ですけれども、今回、純利益計画は下方修正されて、一方で事業利益計画は上方修正。そんな中で配当が増配なので、配当性向がかなり上がっていると思います。39%まで上昇していると思います。

もともと御社は事業、長期的には配当総還元性向30%以上を目標とすると、24ページも書かれていますけれども、今のこの御社の立場では、もう30%以上を狙えるんだと。安定して出せるんだということでこういうふう今回になったのか。また、これ、39%なので、30%と比べるとちょっと高いような気もするので、どうやってこの配当に決めたのか、どんな議論があったのか、教えていただければと思います。

以上3点です。お願いします。

**石原 [A]**：はい、ありがとうございます。TAAの構成良化については、これは基本的にお客様からの構成が良化したということに尽きます。もともとそんなに品種も多いわけではございませんので、利益率の高いお客様への販売ができたということでございます。

**田中 [A]**：次は田中からご報告させていただきます。

UATHの価格につきましては、年間で契約するお客様が多くなっております。そういった観点から、すでに24年の契約はほぼ終わっておりますけれども、新たに24年度分に契約したお客様については、エネルギー価格であったり、添加合金であったり、そういったところのサーチャージの見直しをお願いしています。したがって、24年度の段階ではまだまだお客さんによっては従来価格もあり、あるいは今回みたいなサーチャージを織りこめたお客様もあり、ちょっと混合した状態になります。

---

## 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



ただし、またそれ以降の長期契約になってくるお客様に関しては、新たに契約の際にそういったサーチャージを織り込んだ形での価格を反映していくことになろうかと思えます。以上でございます。

**石原 [A]**：その次の還元性向 20%から 30%という中で、今回の増加についてどんな議論があったかということでございます。

もともと私ども、安定した配当ということでお話をさせていただいておりますけれども、確実に事業利益が出てきている状態になってまいりました。これは構造改革含めて、事業体質の向上が出てまいりましたので、株主の皆さんにも適切に配当していくことが必要ではないだろうかという議論がありました。

現在 85 円ということで、中間を 40 円、それから末を 45 円という形にさせていただいておりますが、しっかりとここは 45、45 円という高い数値にすることによって、当社の実力をしっかりと上げていこうという議論もございましたので、ここは増配をすることにいたしました。

**白川 [Q]**：はい。すみません、ちょっとフォローアップですが、そうすると TAA のところに関しては、上下で見るとここもかなり段差が 50 億円ほどあるんですが、この下期というほうが実力利益なのか。そこら辺はいかがでしょうか。

**石原 [A]**：そうですね。少し先ほども申しましたように、TAA は上期に少し利益が出てきていますので、この上下での平均が実力だというふうに思っていただけだと思います。

**白川 [Q]**：わかりました。

あと UATH、タイですけれども、そうすると、今はまだサーチャージができていないところもあったり、できているところもあってミックスなので、長い目で見ると、来期は利益率が改善していく方向だということで理解してよろしいでしょうか。

**田中 [A]**：そうですね。新規のお客様についてはそれを申し入れて、そういった形での契約をお願いしていくことになるかと思えます。

**白川 [Q]**：わかりました。

あとすみません、ちょっとフォローアップが多すぎて申し訳ないんですけども、最後の配当に関しても、ちょっと 39%になった背景というのがいまいまいちよくわからなかったところがありますので、もし何かその 39%にある思いとかがあれば教えてください。よろしく願いいたします。

**川島 [A]**：川島から少しお答え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@scriptasia.com





まず、たしかに言われているように、今年度 39%ですけれども、3 年間、この第 4 次中期経営計画期間中を合計してみると、27%ぐらいです。

それからもう一つは、さっき社長が言いましたように、事業利益に対する EPS ということを考えました。それに対して考えると、だいたい 4 割なんですね。ということで考えれば、やはり事業利益ベースの EPS という形で考えようと。なぜかという、棚卸の営業損益はプラマイで効いてくるんですね。だから、たまたま利益が出るとか、そうじゃなくて、それは結果的には収斂されていくだろうと考えれば、やはり事業利益という数字のところを見ながら改善を考えていくという議論もありました。そういう中で、結果として今年は 39%となったというのが背景でございます。

**白川 [M]**：はい、わかりました。クリアになりました。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。

次のご質問は、野村証券株式会社、松本様です。ご質問をお願いいたします。

**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。

質問は 1 点だけです。22 ページのこのチャートを見ていまして、こここのところで UATH が 40 億下方修正になっていて、TAA が 48 億上方。あと UWH ですね。それから、あとエネルギー・添加金属の価格影響がプラス 28 億になっていて、この四つについて要因をちょっと教えてください。以上です。

**石原 [A]**：この四つですね。UATH については、基本的に販売数量が見通しより減りますので、その分が大きく影響してきます。それから TAA については、ここは販売の増が基本的に見込みよりございました。そんなところが大きなものですが、あとは、為替換算影響とか償却の影響がございました。

それから UWH は、これは販売数量が見込み時点よりも減っているというのがございます。もっと増えるだろうと言っていたんですけども、最終の計画値まで行かなかったということです。

それからエネルギー・添加金属については、エネルギーと添加金属の価格好転に伴って、見込みよりも利益が出たような、数字が上がったような形になるわけです。以上です。

**松本 [M]**：TAA は、販売増と、あと為替と償却の影響ということですか。

**石原 [M]**：そうですね。はい。

---

## 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

**松本 [Q]**：数量は低迷していたイメージがあったんですけど、これでも計画よりは上に行っているような感じなんですかね。

**石原 [A]**：そうですね。数量そのものではなくて、先ほどの販売面での収益好転ですとか、あるいは TAA における在庫の削減とか、そういったことが影響してきているということでございます。

**松本 [Q]**：あと、エネルギーと添加金属は、価格好転というのは、エネルギー価格が、普通期初に見ていてもみんな下がっている人が多いんですけど、そういうことですか。

**石原 [A]**：そういうことです。基本的にもともと下がりましたので、なかなかこの決め方のところで、微妙なところもあるんですけども、幅を持って決めておりますので、その幅に対して好転側に、プラス側に効いたということですね。

**松本 [Q]**：それが、最初の山口さんの質問に関連するんですけど、来年そこが削られるとかっていうのはあんまり心配しなくて大丈夫なんですかね。

**石原 [A]**：そこは大きく影響しません。

**松本 [M]**：わかりました。すみません、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、UBS 証券株式会社、五老様、お願いいたします。

**五老 [Q]**：UBS 証券の五老です。お世話になっております。よろしく申し上げます。

1 点目は、今回の数量の見方の再確認というところですか。北米では販売構成、品種構成の改善ということで、利益率の高い顧客中心に数量が確保できたというお話だったかと思うんですが、在庫調整への進展というのは、しっかりマーケットで進んでいるのかという確認です。マージンは改善できたというところと、数量の環境が不調だったと。不調であるというのが足元の状況だと思うわけですが、来期の業績を考えると、マージンを維持しながら数量が伸びるというファクターを入れられるかというのを確認したいという視点です。

先ほど、地域ごとの戻るタイミングのお話は入れていただいたんですが、今回、特に TAA につきましては、上工程とかの企業なども含めて、どういうふうに関後数量が変わっていくかというところを確認させていただきたいということと、併せて、いつもちょっと話題になっていた地金損益ですね。

---

## 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



スクラップの回収率を上げるような取り組みがアメリカマーケットでされているとお話はおうかがいしていますけれども、そんな中で、原料の需給がむしろ緩和方向に向かって、製品がタイトであればマージンはむしろ維持拡大方向という見方もできると思うんですが、この辺りのマーケットのトレンドについて解説してくださいというのが1点目であります。

あと2点目、これはちょっと先走った質問ですけれども、中計に沿って構造改革、取り組んでこられて、その成果、しっかり取り込んできたというのがここまでの流れだったと思いますが、来年度から、今後に向けて新しいそういったところをまとめていく中で、更なる構造変革ですとかコストへの取り組みですとか、どういうところに変化余地があるのかと。成長の種といいますか、変化のポテンシャルをどこあたりに注目されているかを解説いただけたらというのが2点目です。

よろしく申し上げます。

**石原 [A]**：まず1点目、北米の利益率のお話と、在庫調整の進展ということでお話があったのと、あとスクラップの回収についてのご質問ございました。

北米の利益率の高いお客様への供給が進む中、今後についても、これは昨年とどう今後増えていくかを評価してみますと、北米におけるアルミ缶、can stock の実績がございました。22年、23年との比較がございまして、あるいは23年の今後の予測が出ていますが、ここでいくと、ほぼ8月以降、前年を上回るようなcan stock の販売量が出始めてきているということ。併せて、昨年8月、9月より後半増えていった状況から、昨年を上回る販売実績が今後とも引き続き続いていくことが見込まれますので、24年もこの傾向は続くであろうと思います。

それから在庫調整の進展は、今申しましたように、もともと年率3%で缶材需要が伸びると見込める中で、足元1%程度の伸びということでございました。しかしながら、今申し上げたように、前年を上回るcan stock の出荷量が出てきていますので、確実に缶材の在庫は減っていくと見ておりまして、24年の上期中にはその増加傾向が今後は見込まれるということをお話をしました。

それから地金については、回収率は着実に上がっていると聞いております。製品価格と、地金とスクラップ価格の差については、足元少し好転というか、下がる方向に来ておりますので、TAAの損益にも少なからず影響を与えております。

それから三つ目、構造改革への取り組みが成果を出した中で、今後の成長の種、変化については、田中から。

**田中 [A]**：それでは田中から、ご指名を受けましたので。

---

## 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



パワーポイントの 27 ページをご覧くださいますと、実は今、マテリアリティの見直しをこの来年度にかけて行おうとしています。このマテリアリティ自身は、石原からも説明がありましたが、現行のマテリアリティを設定してから、実は 3 年が経って、今われわれを取り巻く環境は、非常に大きな環境変化が起こりつつあります。

その大きな環境変化を捉えた上で、この右側に、今、候補、まだあくまでも案の段階ではありますけれども、サーキュラーエコノミー、アルミニウムの循環社会であったり、あるいは自然の保護と再生、ネイチャーポジティブとあります。まさにこの辺をキーワードに、新たな素材に付加価値をつけていくということ。付加価値をつけることによって、さらにそれにプレミアムをつけてわれわれがに返るということ。

こういったことを、今ここの場で具体的に、こういったアイテムがありますよということはお示しませんが、こういった新たなマテリアリティの見直しを中心に、そこに新たな付加価値をつけて次の稼ぐ力に持っていこうというようなことで、今考えておるところであります。

この後、追って、この候補が確定次第、これに見合った格好の KPI も設定していく予定でありますので、その中で新たな施策をいくつか考えていきたいなと考えています。

**石原 [A]**：併せて、もともと三つの領域、モビリティ、そしてライフスタイル・ヘルスケア、環境・エネルギーという領域の中を、今、細分化しております、八つの製品群にターゲットを絞らして、その中で今後伸びていくであろう事業領域を、今、見出しつつあります。そこでいくら稼いでいくかを、中計の中でお示しできればと思っておりますので、そこにご期待くださいというところですかね。

**五老 [M]**：大変よくわかりました。ありがとうございます。

**石原 [A]**：先ほどの松本さんのご質問の回答に対して、追加です。エネルギー価格あるいは添加金属のところ、エネルギーの価格が安くなることによって、そこでコストメリットも出ておりますので、その分を含めた影響ということでお考えください。以上です。

**上田 [M]**：では、次のご質問は、大和証券株式会社、尾崎様です。ご質問をお願いします。

**尾崎 [Q]**：大和証券の尾崎でございます。2 点お願いいたします。

まず 1 点目が、UATH に関して、2024 年の価格の交渉のお話がありました。これはサーチャージの導入という表現をされていますが、これ、収益性の改善に繋がる値上げとはまた違うんでしょうか。この点をちょっと確認を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@scriptasia.com



2点目が、UWHの下方修正について、ちょっと数量が思ったよりも出なかったということですが、自動車の生産自体はそんなに悪くはないようにも思えるんですが、ここ、ちょっと見込みと違ったのはどういった背景があるのかについて教えてください。以上2点です。

**石原 [A]**：ありがとうございます。UATHの24年の価格交渉ですが、基本的にサーチャージ導入と値上げとどう違うかというご質問もございましたけど、これはなかなかお客様によって変わってきます。

サーチャージというのは、エネルギー価格を高騰した分を転嫁するという。お客様と。サーチャージという変動性を取るんじゃなくて、価格そのもの、いわゆるロールマージンに加えて、従来の値上げと同じようなスキームで交渉する二つがありますね。これは、どちらを選択するかだと思います。

サーチャージは基本的に変動しますが、値上げは、いったん値上げをしたら、それが変わらないということだと思いますので、今回、エネルギーに関してはサーチャージを基本にして交渉させていただいていると。併せて、例えば副資材の値上がりだったり、あるいは電力の固定費の値上がりだったりというところは、値上げとして、固定分のサーチャージは、恒久的な価格のアップという形で交渉をしていくという違いがございます。

それから、Whitehallの下方修正について、見込みとどう違ったかということでもございましたが、なかなか具体的に申し上げづらいんですけども、お客様によって、やっぱり回復基調が違います。もちろんお客様によってどの地域で売れているかという状況も違います。したがって、私どもが受注している車種がどういった動きをするかというのは、なかなか読めないんですね。

お客様は、総量でお示しいただきますが、具体的には、北米で売れなかったけれども中国地域で売れたとか、そういったことになりますと、われわれ、北米で仕事をしておりますので、車種の販売が見込みより下がったというようなことが起こります。そういった個別の事情だとお考えください。

これは、逆に好転する側でもございますので、100プラマイ20%ということで、お客様の生産に応えるような体制をとるといのがこの業界の常識でございますので、そんなところで変動はするぞということです。

**尾崎 [Q]**：ありがとうございます。そうすると、タイは、エネルギーについてはサーチャージ制を導入するという変化があって、ただ、それ以外の副資材とかも、多少のロールマージンへの転嫁があるので、一定のマージンの改善は来年見込めるだろうと。そういう整理でよろしいですかね。

---

## 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



石原 [A]：そうですね。そういうふうを考えております。

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。

その他の方からのご質問はございませんでしょうか。

それでは、ご質問がございませんので、質疑応答を終了させていただきます。また、今後のお問い合わせにつきましては、IRまでお願いいたします。

以上をもちまして、株式会社 UACJ2023 年度第 2 四半期決算説明会を終了いたします。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。

石原[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

---

#### 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、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@scriptsasias.com

