



株式会社 UACJ

2024 年度 IR デー（質疑応答）

2024 年 5 月 28 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] 2024 年度 IR デー（質疑応答）

[決算期]

[日程] 2024 年 5 月 28 日

[ページ数] 31

[時間] 10:55 – 11:56
(合計：61 分、質疑応答：61 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] 7 名

代表取締役 社長執行役員	田中 信二（以下、田中）
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	隈元 穰治（以下、隈元）

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



専務執行役員 板事業本部長 橋本 圭造 (以下、橋本)
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/UACJ (Thailand) Co., Ltd. 取締役社長
山田 哲也 (以下、山田)
UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc. President and CEO
デビッド・クーパー (以下、クーパー)

[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
	UBS 証券	五老 晴信
	大和証券	尾崎 慎一郎
	SBI 証券	柴田 竜之介
	SMBC 日興証券	伊波 朋紀

*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

司会 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

最初のご質問者は、SMBC 日興証券株式会社、山口様、よろしくお願いいたします。

山口 [Q]：SMBC 日興証券の山口でございます。日本語で失礼します。

前回の中期経営計画とか、その前の構造改革ってすごく分かりやすく、確か 2019 年 9 月の末日だったと思うんですけど、その日からもう株価が上がるような内容だったと思うんですね。分かりやすかったのはコストを改善するとか集約するとか、当時厳しかった海外事業の売上が伸びていくような、割と分かりやすく。

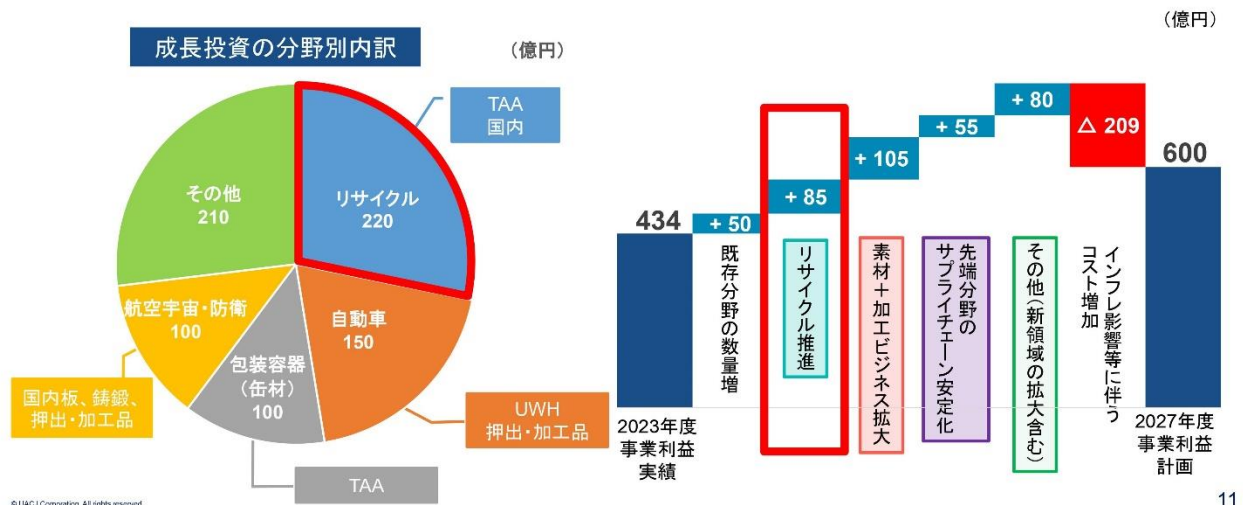
重点活動分野別の収益改善効果

成長戦略・付加価値戦略

事業の強靱化

基盤の強化

「素材+α」の付加価値で、収益最大化(収益率向上)を狙う



11

増減要因分析で、今、社長様のプレゼンテーション資料の 11 ページ目を見ているんですが、これを見ていると、例えばリサイクル推進でプラス 85 億円とか、素材+加工拡大で 105 億円とか、やはりピンとこないです。そうなってほしいんですけど。そうなってほしいというのは多分投資家の皆様もそう思っています。

でも、例えばリサイクルの推進という恐らくリサイクル原料はコストが上がってくると思うんですが、そのときに価格転嫁がちゃんとできるのかなとか。素材加工ビジネスとか、こういうところ

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

の話聞いていますと、ある程度需要が回復してくること、あるいは需要が伸びることを前提、御社も拡販を頑張りますけどというのがあって、ちょっとイメージが湧きづらかったので、この資料が出てきたときに、何となくあれれと思われたのかなというのが感想です。

もちろん今説明を聞いたので達成してほしいですけど、というのが漠とした投資家のリアクションではなかろうかと思われます。1点目です。

2点目は、TAA に関してです。心配事があります。すごく稼いできた会社だと思うんですけど、先ほどの資料では伸びてきたのはあるんですが。一つはマーケットの環境を聞いていて、例えばボールとかクラウンとか、ああいった説明会とか、あるいは財務諸表とかを見ていると、そんなに伸びていないし、設備投資はむしろ減ってきてしまっています。

一方で、そういった飲料缶メーカーの説明会の発言を聞いていると、やはり家飲みとかが少し減って、少しダイヤモンドのアウトルックが落ちてきているのではないかと。だから少し投資には慎重になりたいみたいな声も聞こえていて。

一方で、Steel Dynamics みたいな会社とか、あるいは Novelis とかが能力を上げてきてしまうという中で、本当に大丈夫なのかなという心配と。でも御社は、先ほどの話だとお客さんとは非常に強い関係であるから大丈夫だと思いますが、例えばプライシングとか、あとスクラップの獲得競争とかは大丈夫なのかなと思ってしまいまして、そこら辺の不安を払拭していただきたいと思ひまして質問しました。よろしくお願ひします。

田中 [A]：山口さん、ご質問ありがとうございます。今2点ご質問いただきました。まず、今回の中計の11ページにおけるような仕分けの内容についてという点と、もう1点はTAAにおけるアメリカのマーケット環境について、2点ご質問いただきました。

1点目は私からお答えし、2点目は、今日はヘンリーがここにおりますので、ヘンリーから回答させていただきますということで進めたいと思ひます。

まず1点目の、素材+ α の価値でということ、11ページのスライドでご質問をいただきました。今回はリサイクルという形でのご紹介、あるいは自動車分野、容器包装分野、実は切り口が、われわれが重点課題とする切り口で整理したという形での表現になっています。

実はこのリサイクルの中には、板事業にもよるもの、押出事業によるもの、加工品事業によるもの、全てのものがこの中に詰まっています。この効果の出し方は、一つは当然需要拡大によるものの効果の出し方。それから、それ以外にもこの中でもご説明しましたとおり、いわゆる環境に非常に優しい素材であるということ、お客様に認知していただくことによって、さらにプレミアムを

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@scriptsasias.com



つけるような形でいただくもの。細かくこの中には詳細分離はしておりませんが、そういったものを全部固めた上で、この切り口としてはリサイクルと大きな形で表現させていただいたということになっています。

それ以外の自動車であったり包装容器、それから航空宇宙分野についても、それぞれ板もあれば押出もある、いろんなものが混ざっていますけれども、それをこういった重要分野別での整理の仕方ということで表現させていただきました。

確かにどの部分で具体的に何がというのは一つ一つあると思いますので、この後も、引き続き分かりやすい形で皆さんにお示しできるように工夫したいと思います。

4. 参考資料

事業利益分析（2023年度実績 → 2027年度計画）



56

川島 [A]：私から付け加えます。13日に発表した資料の後ろ、参考の56ページのところに従来のような分解のウォーターフォールがあります。そこでTAA、UATHがどうか、また国内で販売が増えてくる、他方でコストが上がるという従来の形で、示しております。この両方を見比べながら、前の方は社長が言われた形の戦略での分析、後ろのほうは従来のウォーターフォール分析、この二つを見比べて、600億円まで持っていく道筋だのご理解いただければと思います。

田中 [M]：それでは2点目のアメリカのマーケット環境についてという点は、ヘンリーから説明してもらいます。

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

ゴードイナー [A]*：成長に対する自信ですけども、3%の伸びについて私は自信を持っています。これは既にこれまでの3~4年間で見てきた数字です。そして、これは横ばいまたは下落していた数十年間の後に起こっている話です。

それから、北米の製缶と飲料の業界では、Covidを背景に製缶のところで制約がありました。今おっしゃったコメントは、製缶の設備投資の話だと思うんですね。ペースの話をしてみると、製缶のペース、新しい供給のペース、それから需要の成長期待のペースを見るわけですが、その中で、製缶の投資が制約されていたんです。一方で、コロナ禍では今よりも高い成長率が見込まれていて、一番高いときは10%、あるいは4%から6%が見込まれていました。コロナによってオフプレミスの需要が増大していました。また、ハードセルツァーなどの新しいドリンクが急速に伸びています。これらは今、ノーマライズされてきました。

ですから私の数字が、私はむしろコンサバではないかと思っていますけれども、今年のシートの販売の伸びは、第1四半期から既に予想以上で推移しております。

山口 [Q]*：競合の参入や能力増強は、需給バランスだけでなく、スクラップコストにも影響を与えたいと思います。これについて今年の予想に織り込んでいないのでしょうか

ゴードイナー [A]*：2023年度は、スクラップには大きなメリット、追い風がありました。24年にもその効果は発現すると考えております。もちろん消費されるスクラップのボリュームにも関わってきますし、アメリカの取引プロセスにも関係していて、非常に複雑です。UST (US Transaction) が上がってきているのは、非常に追い風だと思っています。それが1点目です。

2つ目は、われわれが消費するスクラップのボリュームを増やせるということです。投資の一部は、これに関するものです。ですから、タイトなマーケットのため価格の面でマイナスがあったとしても、ボリュームで埋めることができると思います。

それから、新しいローリングミルの話ですが、われわれの業界ではシートはずっと不足が続いてきたんですね。一方、ファンダメンタルズを考えると、このマーケットでは、例えば車両向けのアルミニウムのボディやパーツのシートや押出製品ですが、これからの成長はどうか。例えばビバレッジのパッケージについても増えれば、シートはもっと必要ですよ。そうしたときに投資を考えると、合理的な投資だと思っています。マクロの改善の観点から言いますと、これはわれわれの事業にとってポジティブな環境が続いていると思います。

こういった投資について考えなければいけないのは、コストが上がっているということです。資本に対してレート・オブ・リターンを考えなければいけないと思うのは確かですけども、価格やエ

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

コノミクスの面で、正当化できるところで投資していかなきゃいけないっていうのはもちろん当たり前だと思っております。

こういったことを考えると、われわれのビジネスストラテジーに対して追い風が吹いていると逆に思っております。これで答えになっていますでしょうか。

山口 [M]*：ありがとうございました。

司会 [M]：山口様、ありがとうございました。

田中 [M]：ありがとうございます。あらためてもう 1 点、北米でのスクラップの調達の安定性という観点に少しコメントしていただけますか。

ゴードイナー [A]*：安定性ということですね。スクラップの調達ですが、この安定性は、価格の安定性、そして数量、そして量を増やす努力といった側面があると思います。マーケットでは、スクラップそのものについては安定しています。今言っているのは、幅広いリサイクル金属の利用、これが飲料缶であったり、自動車のスクラップであっても分別され、そして合金になっている、そして古い建築などにも使われていますが、全ては最も経済的に有利なスクラップのミックスを活用するという事です。

スクラップというのは代替できます。しかし価格的な特徴があるわけです。最も経済的に有利なところから調達します。明らかにスクラップの供給は拡大する必要があります。それは間違いありません。

大きなコンソーシアムがあります。業界全体のアライメントがあります。飲料メーカーや製缶会社などからの需要が出てきています。一つの要因だけではなく多くの要因によって目的が達成されますが、大きなポジティブのモメンタムがありますので、時間、エネルギーを使っています。われわれのプロセスにとって非常に重要だからです。

具体的に安定性の質問にお答えしますと、注文量によって結果につながるだろうと自信を持っています。われわれが販売しているブランドもリサイクルがいいと言っています。それは消費者が望んでいるからです。われわれとしてはスクラップを調達できなければならず、そしてスクラップ側もスクラップを見つけてこなければなりません。バリューチェーン全体でスクラップの回収率を向上させようとする動きがあり、そのパフォーマンスについてはアウトパフォームしたいと考えています。

司会 [M]：ありがとうございました。次のご質問者は、モルガン・スタンレーMUFJ 証券株式会社、白川様、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

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。質問を2点よろしく願いいたします。

1点目が、やはり社長様のプレゼンテーションにもあった11ページのところでの質問にはなりません。今回、成長投資の分野別の内訳が書かれているんですけども、もう少しだけブレークダウンいただきたいというところ、具体的に例えばリサイクル220、TAAと国内と分かれていますけれども、これがどういったものに投資をされるのかといったところを教えてください。

事業利益としては、今回434億円から600億円に、というご計画ですけれども、時間軸としては、例えば投資の効果は中計の最後のほうに出てくるのかなと思います。例えば来年、再来年度、どういったものがこの中計の中で増益効果として出てくるのかというところを教えてください。大きくは2点になりますが、これが1点になります。

2点目ですけれども、タイについて教えてください。今回、数量増を狙っているということは分かりました。私が聞きたいのが数量構成の変化があるかどうかといったところ、今回、自動車用熱交材とか、それからエアコンのフィン材とか、いろいろお話もありましたので、数量構成、それから缶材の中でもエンド材、ボディ材、どういうふうになっていくのかを教えてください。

第4次中期経営計画 基本方針

01
東南アジア唯一のミルとして
存在価値を拡大

02
板事業部生産能力の最大化

ASEANおよび他地域における確実な販売量確保で 起業計画32万t/年の継続

- 東南アジア・オセアニア・インドでの缶材シェア確保
- エアコンフィン材販売の最大化(生産能力の計画的な増強)
- 自熱交材のリサイクル合金切替推進、MONOBRAZE拡販によるシェア確保

Can to Can Loopによる環境貢献で、域内シェア拡大につなげる

- UBC/Class Scrapの域内回収率UP (スクラップ購入の安定化)

既存設備の最大活用による生産能力 36万t/年の実現

- 鑄造能力、冷延能力の最大化
- 缶材生産能力30万t/年
- エアコンフィン材のUACJ/UATH生産最適化

生産余力の活用によるUACJ国内生産支援

- フィン素条一貫生産化で国内純アルミ系薄物生産能力支援

© UACJ Corporation. All rights reserved.

4

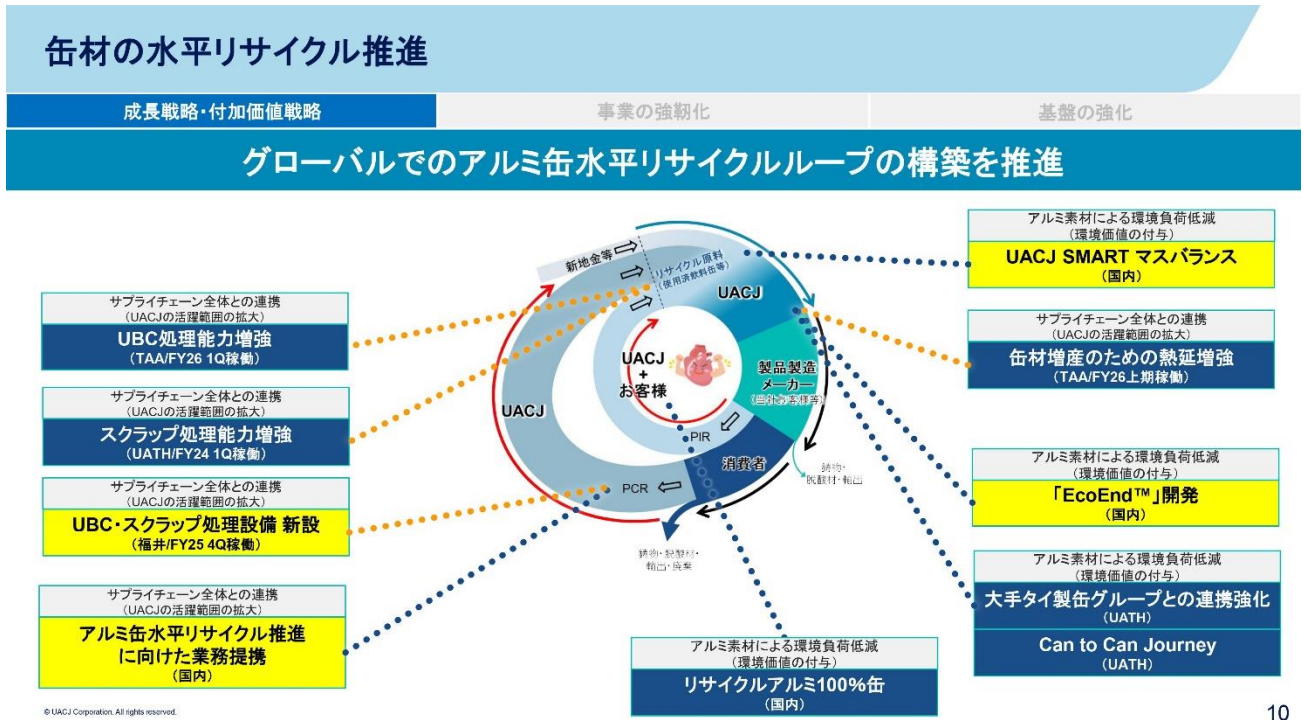
併せて説明会資料の中で、タイの説明会資料の中での4ページ目で、生産余力の活用というところが書かれていて、UACJの国内生産支援となっていたんですけど、これがちょっとよく分からなかったもので、ここをもう少しご説明、詳細お願いいたします。以上です。

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



田中 [A]：ご質問ありがとうございます。まず1点目の質問は、先ほど11ページのところにあります成長投資の220億円の内訳ということですが、具体的な1件1件にひも付けることはできません。



先ほど10ページのところでもご説明させていただきました。これは缶を中心としたリサイクルループを示しておりますけれども、例えばUBCの処理設備です。今進行中でありまして、福井製造所のUBC処理設備であったり、あるいはタイのほうも新たに処理設備を完了いたしました。こういったものも一部含まれております。それから、北米においてはさらにUBCをシュレディングするための設備投資、こういったものが主にこの220億円の内訳として含まれております。

この後のリサイクルにつける効果の出現する時間軸ということですが、やはり投資をしてから設備が立ち上がってくるまでの時間を要しますので、ここでお示しをさせていただいたのは、2027年度ということでお示しをさせていただきました。

ですから、最初の1~2年はまだまだ設備の立ち上げ等もありますので、わずかではありますけれども、3年目以降、4年目にかけて、少なくともここまでの収益が上がってくる。もっと言うと、その後はまたさらに拡大していきますので、ここでお示ししておりませんが、さらに大きな利益が得られると考えています。

それから、2点目のタイに関する件は山田さんから説明します。

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

山田 [A]：まず、一つ目の品種構成のお話かと思うんですけども。これは、大きくはそんなに変わらないと見ております。缶材を主体に自動車熱交材、それからエアコンのフィン材、この辺が大きな柱となって、これらの比率につきましても、そんなに大きな変化はない、全体的に成長を見込んでおりますが、構成の差はないと見込んでおります。

例えば缶材の中で何か変化があるのかというようなところですが、一つはご承知のように、中国ミルのいろんな台頭がありまして、われわれは大きく影響を受けているんですけども。例えばそういう中で、具体的に一例を出しますと、ベアエンド、塗装していないエンド材は比較的ほかからの流入が少なく、われわれが供給することに意味があるのではないかなと感じております。そういう全体的な流れの中で何が一番活躍できるのかというところをしっかりと探しながら、それにシフトしていくことを引き続き続けていきたいと考えております。

ゴードイナー [A]*：私から追加してよろしいでしょうか。タイの設備についてですけども、タイは本当に北米にとっても非常に不可欠な要素です。ですから、われわれはサプライチェーンの継続性を考えたときに、われわれのお客様の需要を調整する意味でもタイは大事でして、タイからの生産を活用しています。ですからタイと北米の関係は非常に強い、良好な関係を築けております。ですから中計を書いたときに、われわれはこの関係を維持したいということを考えております。

田中 [M]：橋本さんから、国内に関して補足してください。

橋本 [A]：私から補足します。品種構成については、先ほど山田が申し上げたとおりですが、基本的には生産ラインのところで自動車熱交材あるいはエアコンフィン材の生産能力は決まっていますので、そのバランスは大きく変わらないということです。

今ヘンリーからもありましたように、アメリカ向けは若干増えたり減ったりしていますが、あとは長期的には、先ほどありましたようにアメリカの新しいミルができてきます。まず26年、27年ぐらいからは徐々にUATHからの北米向け出荷は減るだろうということもあるので、やはり先ほど私がお説明したように、地場の地域、アジア、あるいはインド、豪州、こういったところを増やしていくということで取り組みを進めています。その地域的な違いが少し出てくるかなと、缶材の販売先の、これが変化としてはあると思います。

余力の国内支援の活用ということですが、大きく二つありまして、今私の説明にもあったのですが、需要変化がありますので、需要変化に柔軟に対応していける体制ということで、タイと日本の互換性を高めるということをやっています。

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



一番分かりやすいのは、日本からも輸出しているところを今度はタイからもできるようにすることです。これは缶材もありますし、自動車熱交材もありますし、エアコンフィン材もあるんですけども、それぞれで、その互換性によりどちらが最適なのか、状況によって対応できる体制を今取ろうとしているのが一番のところですよ。

加えて、さらには国内も需要がこれから増えるということが見込まれますので、そこをサポートする意味で、一部国内向けのサポートについても検討を進めるということをやっているというのが現状です。

川島 [A]：もともとが3極運営ということは、たまたま国としてはタイがあります、日本があります、アメリカがあるというのを、もう一つの観点で言うと、私どもは大きな1プラス4というミルを、日本に二つ、東南アジアに一つ、アメリカに一つ、これはもう全部並行です。だから、そのプロダクトミックスの中のどこでつくったらいいか。

たまたま名古屋でつくるのを福井でつくるのと、タイでつくるのとあまり変わらない形。それが、能力が上がって品質が上がってきているから互換性ができてくる。だから、それが自分たちがよりうまくできる形です。そうすると、 $1+1+1=3$ ではなくて、3.5とか4ぐらいの能力が出てくるということもできるのではないかなと。

やはり第3次中計を立ち上げるところ、第4次中計はできたところがそれをうまく使える形、だからこそプラスアルファが出てくるところに自分たちのチャンスを持っているのではないかと私は考えます。

白川 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：白川様、ありがとうございました。では続きまして、野村証券株式会社、松本様、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。質問は2点あります。

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



Key Accomplishments

"We are creating a more durable company that is prepared to compete and provide value over the next decade."

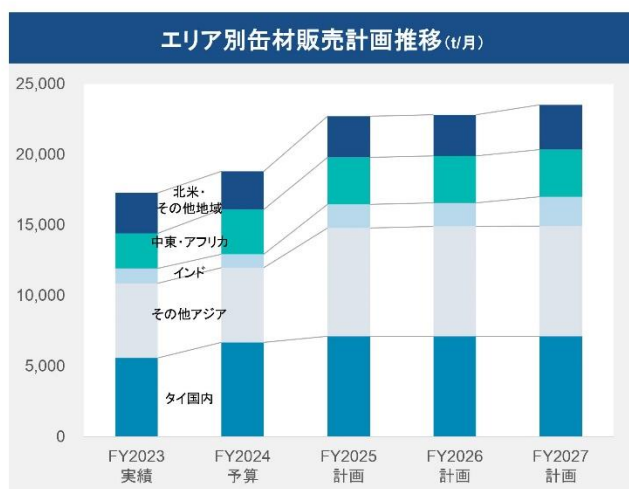
- Creating a **"Culture of Connectivity"** to drive economic outcomes that balance near-term opportunities with long-term objectives and promote next-generation Leadership Development.
- Tremendous efforts to advance **data systems, information platforms, and data lake analytics** for business outcomes and rapid decision making
- Developed **integrated work systems** across functional areas to streamline work.
- Continued **debt reduction** with appropriate liquidity to meet working capital needs.
- Strengthened **governance** framework.
- Demonstrating **exceptional cost controls**, managing to less than inflation.
- Executing sales agreements through 2028 with **preferred supplier status**.
- Managing Capital Investments **on-time and on-budget**
- Realizing gains through **asset optimization** and **continuous improvement** to expand efficiencies.



1点目はヘンリーさんに質問です。TAAの資料の6ページ目ですかね、ここに2028年までのセールスアグリーメントというお話が書かれていまして、これはどれぐらいのポーションでアグリーメントができていくのかということ。あと、いろんな会社の能力増があるので、何か不利な契約になったりしていないかということについて教えてください。これが1点目です。

缶材の成長戦略

日本拠点との二極互換性を強化し、安定数量の確保と新規顧客への拡販を進める



© UACJ Corporation. All rights reserved.

基本的な方針

- 34万トン年の販売体制確立
- 既存契約の継続と新規拡販の両輪
- 将来の需要変動を見据えてUACJの互換性を拡大し、安定的な供給力を強化

缶材の戦略

- UATH設立時にターゲットとしたエリア(ASEAN地域、インド、中東・アフリカ、その他地域)への拡販に注力
- 販売価格の改定による収益の安定化
- リサイクル推進を通じた環境貢献で高い付加価値を提供
- 安定供給と高い品質を強みに競争力を発揮し、契約交渉

8

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



それから2点目はUATHにつきまして、こちらの8ページですけれども、これを見ると、やはり25年に結構量が増える計画になっていまして、これはマーケットが戻るのか、何か自助努力で見えている数字なのか。アメリカが増えるという感じでもあまりないものですから、その辺の背景を教えてくださいませんか。以上です。

田中 [M]：ありがとうございます。1点目はヘンリーさんから、今のご質問に対して。

ゴードイナー [A]*：もちろんです。二つの質問の内容があったと思います。

まず、具体的に契約締結されているのがどのくらいなのか、そして契約戦略についてですが、2025年は完全にもう契約が済んでいます。2028年までは3分の1が確定しており、残りの66%、3分の2が交渉中です。これから四半期の期間中には確定すると思います。正直に言いますと非常に有利な立場にあると、考えています。

そして、不利なものがあるのか、新規のミルが出てくるからということですが、そんなことは決していないというのが答えです。

新規参入が市場にはありますが、しかしその実力は実証されなければなりません。

われわれへの価値提言は供給の信頼性です。顧客と話をしますと、供給の信頼性に関してわれわれのところに戻ってこられる方も多いということです。

そして、今後出てくるだろう追加のキャパでプロジェクトが少し遅れているということもあります。顧客やわれわれの見方としては不確実性があると、そういった供給がいつ市場に出てくるかわからないと、コミッション、ランプアップ、そして二つのミルがこのプロセスを経ている状況です。そういった状況の中で、事業の計画があり、そして信頼され、実証され、そして目の前にあるところにやはり注文は集まるわけです。

現状の契約は全く新しい契約、新しいミルの投入が関係して不利になっているということは全くありません。

田中 [M]：ありがとうございます。2点目のUATH2025年の数量アップに関する件、これは橋本さんから。

橋本 [A]：私からお答えいたします。この8ページを見ますと、23年、24年が低くて25年にぐっと上がっているようですが、本当はこの22年、21年を出していたら分かるんですが、実はちょっと高かったんですね。ここにある25年並みに近いところまでありました。

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@scriptsasias.com



ここはもうまさに、先ほどアメリカの話もありましたけれども、成長の若干の伸びが少し変わったところで在庫調整が、これはアメリカ、それからアジア地域、各地域で起きたということがありまして、もともとの数量よりも下方修正が行われて、在庫調整がこの23年の後半から24年にかけて、ほぼ1年ちょっとありました。それがまず一番大きいです。

加えて、25年、26年についてはアジア地域、インド辺りも含めて、新規のところが取れたり、数量増、シェアのアップというのもありますので、その部分をもう少し乗っていると、そんなイメージでご理解いただいていいと思います。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。では次はUBS証券株式会社、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。よろしく願いいたします。

今回の増益プランの中で、ご説明のところであまり今回はフォーカスされていないところかもしれないですけども、これまでの数年間の利益改善のドライバー、マージンの仕組みの改善だったのかなと思います。競争環境とか需給の環境が今回も話題に出ておりましたけれども市場が注目、期待しているところの一つが、このマージンの改善したところを維持できるか、あるいはさらに改善余地があるかということなのかなと思っています。

今回、言葉としては例えばコスト削減だったり、あるいは品種、利益率の高い分野の伸びというところも織り込んでいると思うんですけども、この辺り、外部要因にかかわらずある程度コミット可能な部分なのかなとも思っておりまして、このマージンの動向、4年間の置き方、改善の余力といったところについて解説いただけたらというのが1点目です。

それから2点目は、今回やはりリサイクルへのフォーカスが非常に特徴的だなと思います。従来は需要の伸びをにらみながら能力を増強して、備えて、伸びればそれを取り込んでいくというような外部要因との関連が強かったように思います。今回は投資がメインにリサイクル関連が多くなってきている。増産する数量とリサイクル地金の使用の数量と見合っているようにも外から見えるんですけども、全体では御社独自の定義ですけどもリサイクル率68%だったところを80%に中期的に上げていくというところの目線もあるかと思うんです。

今回のリサイクル原料使用による数量の確保、原料の確保、これと数量の伸びがどういうふうにマッチする考え方なのか。結果的にそれがコストアップになるのか、逆にマージンアップになるのかということも、マージンアップにつなげていかないといけないと思うんですけども。ここでは

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



UACJ SMART などのブランディング戦略も関わってくるかもしれませんが、この辺り、解説いただけただけだと思います。2点よろしくお願ひします。

田中 [M]：ご質問ありがとうございます。まず1点目の増益プランに関する考え方ですけれども、これは橋本さんから紹介してもらいます。

橋本 [A]：ご質問ありがとうございます。まさにポイントになるところだと思います。まずマージン、先ほども何度かご説明していますけれども、やはり価格の体系の見直しと申しますか、いわゆるコストが分かるものはサーチャージの形で展開していくと、このスタンスは変わっておりません。ご指摘のように、これからリサイクル材の価格が上がるとか、低炭素地金が上がるとか、そういった基本的な考え方は、やはり似たようなものを考えてお客様にご相談していくというのが基本的な考え方になります。

その中で、マージンにつきましては。まず板事業については、やはり一定の採算をいただいているものと、まだ悪いものがあります。そういうものをまず足元で見直しながら、ここを改善していくというのがこの中計の前半になると思います。

環境負荷低減に向けた取り組み

アルミニウムの環境性能を最大限に活かし、環境負荷低減をグローバルで推進

ALmitas+ SMARTマスパランス

- ・グリーン原料(低炭素地金、リサイクル原料等)を用いた環境保証材「ALmitas+ SMARTマスパランス」を活用し、お客様の環境負荷低減の実現を推進中
- ・既に日産自動車様、積水樹脂プラメタル様が採用、他需要分野での採用も商談中

水平リサイクル推進

(缶材)

- ・東洋製罐様と共同開発した「EcoEnd™」*を開発
(缶蓋のリサイクル原料の使用量を拡大し、温室効果ガスを4割削減)
- ・山一金属様とUBC加工事業の合併会社を設立(福井製造所)し、溶解リサイクルシステムによるCan to Can推進
- ・UATHにてASEAN地域の水平リサイクル推進中(溶解炉新設、域内循環の推進)

缶材以外の分野でも、リサイクルに取り組んでいる

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 東洋製罐様と共同で開発した、リサイクルアルミ材の使用量を高めた飲料缶蓋

16

後半につきましては、恐らくカーボンフットプリントと申しますか、いわゆるカーボン排出量を抑えたものに対するニーズが高まって、そこにわれわれの付加価値がということになってくるので、そこは当然最後に私のところの説明では、ALmitas+ SMART マスパランス、これを拡大していくということで書いていますけれども。恐らくこういうものがニーズがどんどん出てきますので、

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



ここでわれわれはコストの部分と、われわれのマスバランスをすることによる付加価値、これをご相談しながら、ここでやはり付加価値を高めていくというような動きになってくると、そのように理解しております。

田中 [A]：ありがとうございました。2点目のリサイクルにフォーカスしたというところで、原料数量の確保であったりマージンアップのところをどのように考えているかということですが、これも今の1点目の質問と非常に似通ったところがありますけれども。

橋本 [A]：まさにかぶる話だと思います。今申し上げたマスバランスをしていく、カーボンフットプリントを下げっていくという意味では、リサイクル率を上げていかなければいけないので、これはきちっと材料をまず確保することと、その確保の中で価格が上がる部分については、先ほど申し上げたように、やはり転嫁をご相談していく。マスバランスをすることで評価される部分は付加価値を上げていく、同じような形で取り組んでいこうというのが基本的考え方になっています。

田中 [A]：ありがとうございました。併せて、今、五老さんから仕組みの改善ということで、第3次中計の中で大きな効果があったのではないかとということでご質問を受けました。

確かにフォーミュラを見直す等、中身を見直すことで非常に大きな改善効果を得られました。この後、われわれはどうするのか。今までやってきたフォーミュラの見直しにプラスアルファで見直しをできる項目と、それからそれ以外にもブランドということで先ほどお話ししましたけども、ブランドプレミアムを付けていくことによって、われわれのマージンをさらに上げていこうと考えています。

これまでの見直しの延長線上と、それからここからさらに生まれる次のところ、われわれがつくっていくブランドであったりいろんな価値、付加価値、これをいかに価格に転嫁していくかということが大きな利益につながっていくのではないかと考えています。ご質問に対する回答は以上となりますが、よろしいでしょうか。

五老 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：五老様、ありがとうございました。次に大和証券株式会社、尾崎様、ご質問をお願いいたします。

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。

1点目が、きょうは中計の説明会でもあるという認識なので、せっかくなので、先ほど川島さんがおっしゃった、中計の説明資料の56ページ目の利益の増減要因について教えていただ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@scriptsasias.com



販売関係差と操業度差がかなりの増益要因になっているということですが、これは基本的に数量効果、増産の効果がメインなのか、あるいは構成の改善とか、マージンの考え方とかに変化があるのか、この辺りを教えていただけないでしょうかというのが1点目です。

2点目が、先ほどリサイクル材を活用することで増益を目指すというのがきょうの説明会資料にもあったと思うんですけど、これは原料のメリットが出るインパクトと、あとは脱炭素アルミを価格転嫁していくというか、値上げのインパクトでどちらが大きいのかというか。御社の想定としてはどういう収益改善効果をこの中計で見られているのかというところを、もう少しブレークダウンして教えていただけないでしょうか。

田中 [M]：質問ありがとうございます。まず1点目の利益の増減の内容については、川島から回答します。

川島 [A]：川島からです。さっき言いました56ページというのは中計の資料です。これの内訳ですけれども、従来のウォーターフォールで見ると、販売と操業、これは国内関係を中心に説明しています。大変大きな販売関係ですが、大体半分ぐらいが数量、もう半分が投資によってリサイクルを増やすという形での増産効果があるだろうという形で見えています。従って、販売量が増えることによる操業度のプラスが出てくるのではないかという形です。

値上げを見ているかという、今の価格体系のベースで見えています。さっきの2番目の質問にもかぶってるところがあるんですけども、スクラップでつくるリサイクル材、これは自分たちにとって価値があるものだろうと。価値をいかに転嫁していくかという形で考えています。ここについては確かに原材料の価格はあるかもしれませんが。これは価格アップではなくてバリューアップだろうと考えて、そのところをどう捉えていくかだと思います。

ただし、具体的な行動はこれからでございますので、そのところで大きく利益が出るという形では見ておりません。だから現状のベースで量が増える、構成が変わる、数量の内容の構成も変わってきます。それと780億円の投資をしますけれども、もう既にやっているものもありますから、第4次中期経営計画の終わりに発現するものだけではなくて、既に2024年、25年が出てくるまでありますから、そういうことを見ながら自分たちとしてはこの数字まで持ってくるという考え方でおります。

細かく数字まではなかなかこの場では言えないですけども、考え方としては、国内マーケットという形の改善を見ているというのが今のところでございます。

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



田中 [A]：2点目のリサイクルに関する増益はどのように考えているかというご質問だったかと思えます。ご質問の中にもありましたけれども、原料メリットとか、そういったものをどの程度含んでいるのか、考えているのかということですが。現時点、われわれが見る増益の中には、原料メリットというのはほとんど考えておりません。当然スクラップ価格等はこの後どのような推移になっているかというのは分かりませんので、このところはほぼほぼ含んでいない。

ただ一方で、脱炭素あるいは低炭素化によるメリット、われわれでいうところのブランド化であったり、場合によっては数量の拡大、こういったものはどれだけわれわれが脱炭素していくか、リサイクル率を上げていくかで得られるかということが、効果として盛り込んであるのが今の状況であります。

どちらかというといま得られる増益は、今読める堅いところ、ここら辺まではまず行けるだろうと。ただし、そこから先のわれわれがイメージを膨らませて、あるいは新しいアイデアを出してつくっていく世界、このところについてはまだまだこの中に織り込めていないというのが状況です。この4次中計を通じて、その辺をいろいろ出していきたいとは考えています。

尾崎 [Q]：実際に脱炭素アルミで数量を増やしてくれるお客さんが今実際にいるとか、高く買ってくれるお客さんがいると、それを踏まえたこの増益要因の立て方をしているということですか。

田中 [A]：はい。実際に今は引き合いも多くいただいていますし、実際にそういうお客様ももうあります。既にスタートしています。お客様名はもちろん言えませんが、そういったお客様については、それに伴うプラスアルファ、プレミアムを付けた形で取引をさせていただいているというのが足元の状況です。

尾崎 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：尾崎様、ご質問ありがとうございました。続きまして、SBI証券株式会社、柴田様、ご質問をお願いいたします。

柴田 [Q]：SBI証券の柴田です。大きく一つ、板の説明会資料のほうから教えてください。橋本様が解説された資料です。

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



世界No.1の総合アルミ板事業を目指す

環境負荷低減・社会課題解決を通じて付加価値を創出する**世界No.1の総合アルミ板事業へ**

幅広い品種 × 地域をカバーする「総合力」

他事業とのシナジーを創出する「総合力」

総合力 = 品種(用途) × 地域の幅広さ

第4次中計の重点分野

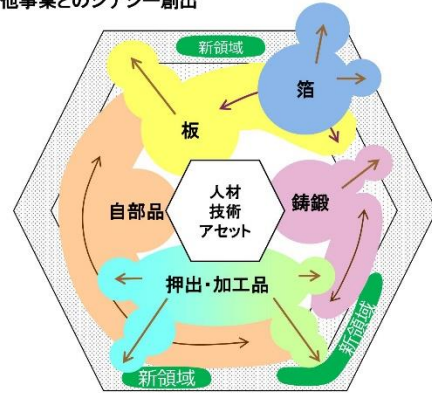
		地域軸						
		日本	中国	東南アジア インド	中東 アフリカ 豪州	欧州	北米	中南米
品種軸	缶	UACJ		UATH	UATH	UACJ	TAA	UATH
	自動車パネル	UACJ						
	自熱交	UACJ	UDSG	UATH		UEHEM	UATH	UATH
	電池箔	UACJ	UDSG				UACJ	
	フィン	UACJ		UATH		UATH UACJ	UATH	UATH
	機能材	UACJ	UACJ	UACJ			UACJ	
	厚板	UACJ	UACJ	UACJ		UACJ	UACJ	

UEHEM:UACJ ELVAL HEAT EXCHANGER MATERIALS GmbH

UDSG:俊艾希杰東陽光(上海)鋁材銷售有限公司

© UACJ Corporation. All rights reserved.

総合力 = 他事業とのシナジー創出



3

こちらの3ページ目の、今回の重点分野を桃色でマッピングしたところがございます。自動車パネルのところは今回は濃い桃色ではないということになっております。この見方ですけれども、もう御社においては自動車パネルのところは結構投資もしてしまって、今後は重点分野ではなくて巡航速度で行けばいいのだ、といった、そんな位置付けなのかどうかというところを教えてください。

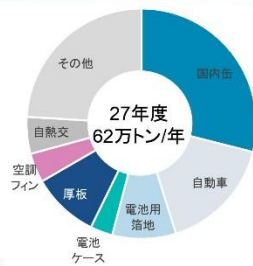
第4次中期経営計画 販売計画

販売数量 (国内)

(千トン)



2027年度の販売品種構成



© UACJ Corporation. All rights reserved.

分野	方針	販売量
缶材	・リサイクル推進により付加価値を創出、缶需要喚起	→
箔地	・顧客との連携を強化、電池箔向け販売拡大	↗
自動車材	ボディパネル ・販売先、販売アイテムの拡大により収益安定化 ・環境負荷低減などにより付加価値向上	→
	熱交材 ・製品構成の見直し、リサイクル対応の強化	→
厚板	・半導体需要の回復、新エネルギー運搬用途への拡販	↗
その他一般材	空調用フィン材等 ・製品構成の見直し、日本・タイの拠点間連携強化	→

12

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



19

加えまして、別のスライドの、例えば12ページ目とかだと、今度は電池用の箔地が結構濃い矢印になっている、伸びるようになっていまして、こちらの成長ストーリーとか収益性ですとか、もうちょっと箔地のほうも詳しく教えてください。以上です。

橋本 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、私の説明資料の3ページ目です。ここは色をつけるつけないで正直迷ったところがありました。ただ、ここは第4次中計の重点分野ということで書いていますので、このタイミングで特に注力したいと、注力すべきというところで色をつけたものです。基本的に自動車パネルは、先ほども説明の中にもありましたが徐々に増えています。これからも増えますし、新しい部品も出てきていますので、ここが重点分野であることは変わりないです。

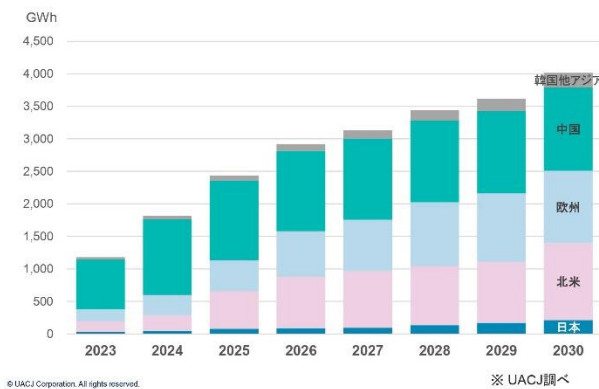
伸びていくんですけども、ある程度今まさに言っていた、巡航で伸びていく計画が中計の期間内でもう見えておりますので、そういう意味で、あえて色はつけていないという柴田様のご理解と同じでございます。それから電池については、ここは非常に今後の伸びが期待されます。

需要分野動向 【電池箔/電池ケース】

電池市場の拡大を捉え顧客の海外展開へ対応

電池市場

- 自動車の電動化に伴い電池市場は大きく拡大していく
- 高付加価値材料の要求が強い日本、欧米をターゲット市場とする



UACJ販売量

- 電池用箔地: 海外需要取り込みと収益性向上に注力
- 電池ケース: 国内電池メーカーの海外展開への対応に注力



14

資料14ページになりますが、まず電池市場、これは今後もバッテリータイプの自動車がどれだけ伸びるかというものにもある程度影響を受けますけれども、いずれにしても伸びる方向は変わりません。バッテリーについては、ハイブリッドについても使われていますので、そこでの伸びもありますので、右肩上がりは変わらないというところです。

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

その中で、特に電池、箔とケースがありますが、中に使われる箔は集電体用の箔と、あとはパウチタイプの外を囲むタイプのもの、この二つがあるんですが、やはりそれ相応に品質が高いです。ですから、どこの材料でもと使えるということではなく、われわれはどちらかという今まで強い分野として評価されてきましたので、ここはかなり伸びてくるのではないかと見ているところです。

それとケースの材料についても、これは日本のメーカーがやはり強いということで、ケースの加工メーカーが海外にも進出しています。そこ向けの輸出も始まっておりまして、この電池市場については箔と電池ケースとともに、この資料にもありますように、かなりこの中計期間中に伸びていくだろうということで需要を捕捉していこうと考えているところです。

柴田 [Q]：ありがとうございます。電池用の部材って、すぐライバルが結構入ってきたりして、収益性がなかなか刈り取れなくなるというリスクも多いような、たまにそんな声も聞こえるんですけども、そちらに対する手だてとかは大丈夫そうでしょうか。

橋本 [A]：今、われわれがやっている中では、他社さんとは差別化できたアイテムがありまして、そこは当面、引き続き評価されていると聞いておりますし、そういう意味ではこの分野も引き続き力を入れて、新しい開発を投入していくようなことも進めながら、差別化を維持していくということで考えているところです。

柴田 [M]：ありがとうございます。よく分かりました。

司会 [M]：柴田様、ご質問ありがとうございました。次のご質問は、SMBC 日興証券株式会社、伊波様、お願いいたします。

伊波 [Q]：本日はありがとうございました。伊波と申します。質問は2点あります。よろしく願いします。

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



リサイクルの推進における今後の挑戦と、目指す姿

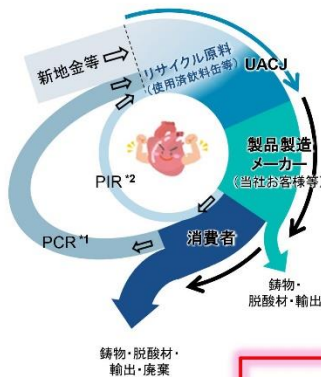
成長戦略・付加価値戦略

事業の強靱化

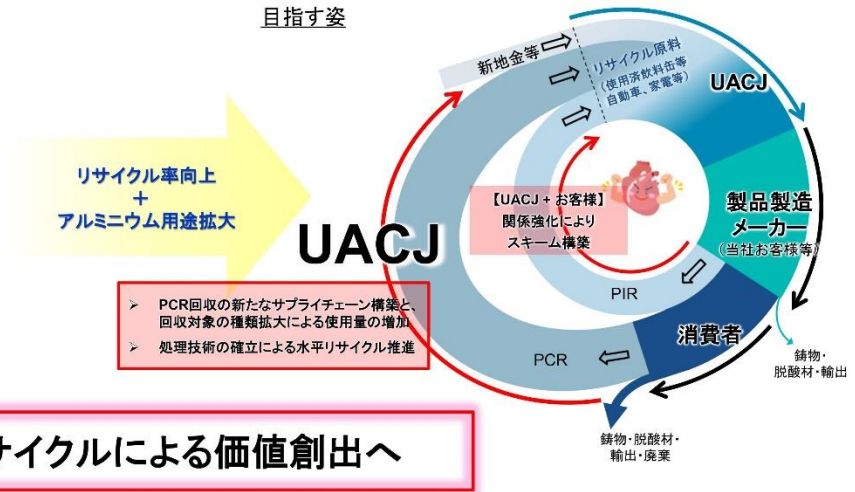
基盤の強化

「アルミニウムの循環型社会」構築を牽引し、ビジネスモデルの変革を図る

従来の姿



目指す姿



© UACJ Corporation. All rights reserved. *1 PCR Post-Consumer Recycled。使用済製品に由来するスクラップ *2 PIR Post-Industrial Recycled。製造業での素材の加工段階で発生するスクラップ

まず一つ目です。田中社長の資料の9ページになるんですけども、このリサイクル率を上げていくというような心臓の図のところ、輸出のところですけども、こういったところも減らしていったりリサイクル率を上げていくというような図になっていると思うんです。一方で、例えば日本国内から欧米に輸出を少し増やしていくというような方針ですとか、少し輸出を増やすというような話もあったと思うんですけども。当然輸出を増やすとリサイクルのところがちっと難しくなるという面もあると思うんですけども、そこの考え方について教えていただきたいというのが1点目になります。

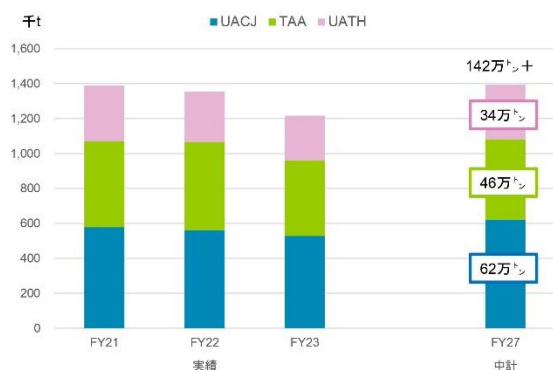
サポート

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@scriptsasias.com

板事業3極合計の販売量と事業利益の推移

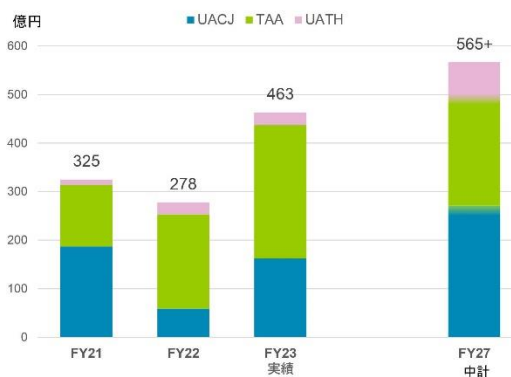
堅調な需要を背景に、板事業3極の販売量・事業利益を拡大

3極の販売量推移



2027年度 142万トン

3極の事業利益推移



2027年度 600億円(板事業全体)+

© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

2点目です。橋本様の資料の9ページです。右側の図で、UACJ単体の利益が結構大きく、前年度の実績から27年度の中計の目標に対しては、UACJ単体の日本国内の部分が結構大きく伸びる想定だと思うんですけども、ここは基本的には、箔地厚板の部分の伸びということでこういった形にしているのか。もしくは缶材や自動車材とかも含めて、総合的に上がっていった数字を目標にされているのかということについて、もう少し詳しく教えていただけないでしょうか。以上2点です。よろしくお願いします。

田中 [A]：ご質問ありがとうございます。まず1点目のリサイクル率アップについてのご質問ですが、リサイクルの基本的な考え方は地産地消です。つくったところのエリア内でリサイクルして回していくというのが基本的な考えになっています。そういった考え方の中で輸出材を伸ばしていったらどうなるのかということで、輸出としては当然海外のほうに出ていってしまいますので、海外に出ていったものについては、海外の先でできるだけスクラップを今度回していくようなことで考えています。

当然国内で消費したものについては国内で回す。タイでつくって回転しているものはアジア圏内ですね、こちらは圏内で回す。北米は北米の中で回す。基本的な考え方は地産地消、エリア内でのリサイクルが前提ということで考えています。輸出されたものについては、輸出先でのエリア内での、さらに次に引き続く循環という形で考えています。

それから2点目は橋本さんのところでです。

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



橋本 [A]：1点目の最後、輸出が増えてどうなのかというご質問があったと思いますけれども、これは特に板が多いですが、UATH ができてから、日本からの輸出がもうほとんど、タイのほうに移管してなくなっているんですね。ですから、今現状は相当少ない状態になっているんですが、やはり強い需要のところには一定のボリュームは出していこうと考えています。というところで、ヨーロッパ向け等を少し始めているんですけども、そこを少し若干増やすということで、全体の中ではかなり小さな部分であるのは変わらないので、その点はそのようにご理解いただければと思います。

2点目のご質問については、これは12ページになります。この中計期間中に各事業分野の伸び率は、その後のページにいくつか出ているんですが、大まかにまとめたところと言いますと、ここにありますように、ご指摘があったように、電池箔を中心とした箔地のところと厚板、それ以外については、この上からボディーパネル、先ほどありました自動車関係も伸びます。

それから空調フィンの関係も伸びますということで、それ以外もかなりあるんですが若干伸びるものと横ばいのものということで、中身それぞれあるんですけども、これが具体的なイメージになります。

伊波 [M]：ありがとうございます。

田中 [M]：すみません、田中です。伊波さんのご質問された1点目の輸出というのは、リサイクルループの、このはみ出してくるところの輸出のことをご質問されましたか。

伊波 [M]：そうです。輸出の太さが細くなっているのです。

田中 [M]：そうですね。この下のほうの輸出ということですね。

伊波 [M]：そうです。

田中 [A]：すみません、私、質問という意味ではちょっと誤解していたんですけども、これはまさにこの絵のとおりで、スクラップとして海外に輸出されるものを出ていかないようにすると、国内で必ず完結させるよと、そういう意味であります。私が回答したのが、缶として輸出されるものがどうかという観点でお答えしたので、少しご質問と答えがずれたかもしれません。

伊波 [Q]：ちなみにですけども、輸出を減らしてくというときには、少し値段を高くしてでも買い取っていくという、そういった方針とかはあるんですか。特にそこは考えていらっしゃるんですか。

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



田中 [A]：今の段階では、価格というよりも、基本的には国内のものは国内の中で回していくという前提に立って進めるということです。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。Zoomでご参加の五老様、ご質問いただければと思います。

五老 [M]：すみません、UBSの五老です。もしどなたもいらっしゃらなかったら一つと思ひまして。追加でよろしく願いいたします。

司会 [M]：お願いいたします。

五老 [Q]：中計の中で、配当性向の引き上げというのも大きなトピックだったと思います。初年度は為替差損など営業外の項目もあって、当期利益水準はあまり出ていないので、結果としては増配の幅は小さく見えるんですけども。去年打ち出した方針で、在庫評価などに影響されない事業利益をベースにやっていかれるということでしたので、今回、中計の最終年度300億円の当期利益を前提に考えますと、特に在庫評価などのぶれ要因がなかったケースで30%を適用したときのDPSのレベル感。こういった形でコミットしていいのかと、この辺りを解説いただけたらと思います。どのレベルを目指そうとされているか。よろしく願いします。

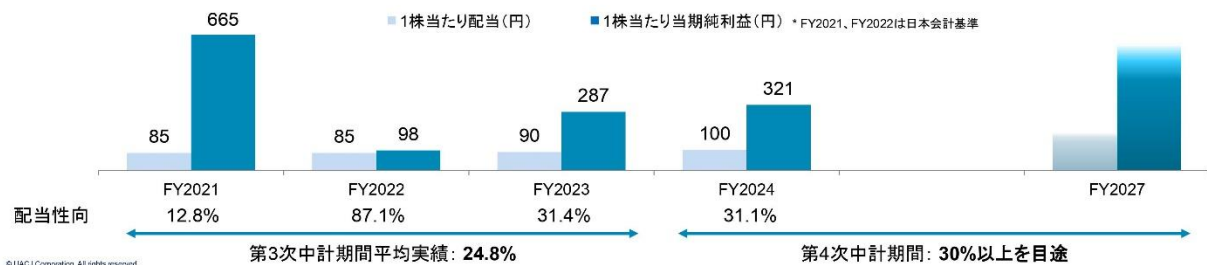
田中 [M]：配当性向にましては、川島からご回答します。

3-2. 株主還元方針

配当性向30%以上を目途に、安定的かつ継続的な配当を実施

還元方針：最終利益*の30%以上を配当性向の目途とし、安定的かつ継続的な配当を目指す

* 最終利益：親会社の所有者に帰属する当期利益



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] : 川島です。300 億円の最終利益に対しては、配当原資については、30%以上は割り振るつもりであります。従ってそこから割り出せるのが1株当たりの配当だと考えています。なかなか棚卸の影響額というのがどう出るかが分からないと考えています。ベースとしては棚卸の影響も考慮しながら、でも最終的なベースと考えれば、やはり最終利益に出てくるこの会計損益、この連結損益に対しての配当と考えています。それをやはり皆さんに還元させていただくと。

地金価格は、この2年ぐらい2,200ドルぐらいをずっと横ばいしていて、やっと底を打って2,400~2,500ドルまで上がってきているということで考えていくと、大きく乱高下をする状況ではないとは考えています。そうすると、ある程度の最終利益が出ていて、それに対して自分たちは安定的に配当していくという形、これが自分たちのできる使命だと思っていますし、確実に、先ほど申したように事業利益が出てくると考えています。

3-3. 株式価値の向上

株式価値の向上により、TSRの増加とPBR1倍以上の実現を目指す

株式価値の向上 : 確実な利益・キャッシュフローの確保、資本市場との継続的な対話を実施して株式価値向上の実現を目指す



株主総利回り(TSR)の向上

TSR実績 (5年間: FY2019~2023)

222%



© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

従って、必ず最終利益の確保ができる、それに対してやはり30%、それ以上の形でできればTSRという形で株価をどう考えるか。PBRとか、それがエクイティスプレッドとか、いろいろな観点で先ほど私は説明をさせていただきましたけれども、そこを持って行って、総合的な形でもっともっと企業価値をマーケットに評価していただくということをやっていくべきだろうと考えております。

五老 [M] : ありがとうございます。

サポート

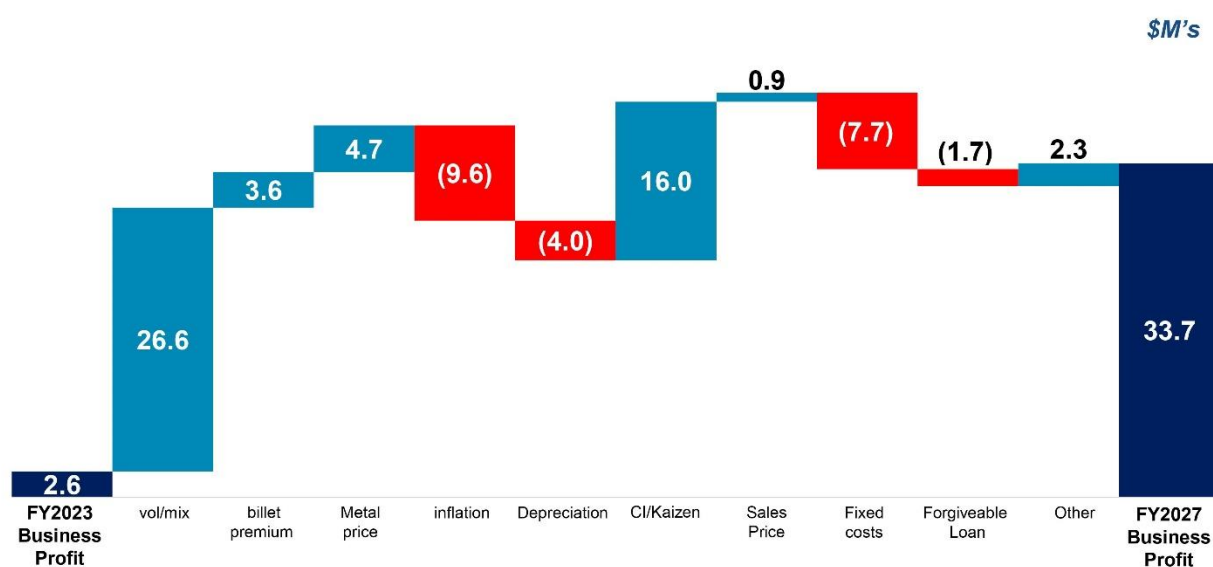
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [M]：ご質問ありがとうございました。多くのご質問を頂戴しておりますが、予定の時間が迫ってまいりました。最後のご質問とさせていただきます。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]：すみません、時間ですが1問よろしくをお願いいたします。せっかくなのでホワイトホールについてご質問させていただきます。

Analysis of Business Profit (FY2023 Results → FY2027 Forecast)



14

説明資料のところでの14ページになるんですけども、今回、数量ミックスの改善で26.6ミリオンドル、ここが大きな増益効果になっていると思うんですけども、この蓋然性です。これまでやはり数量があまり計画するほど伸びてこなかったところがあるので、ここから伸びてくることの蓋然性を教えてほしいというところと。

あと、今回この14ページで、セールスプライスがあまり大きな増益効果になっていないと思います。ここも一つ新しい契約の中でマージンを確保していくというところが、ここから増益効果になってくると思っていたんですけども、ここに関してもご解説をお願いいたします。以上です。

田中 [M]：ありがとうございます。ホワイトホールについては、デビッドから回答させていただきます。

クーパー [A]*：ありがとうございます。増益への貢献の大半は販売数量の拡大を計画しています。UWHは、過去数年間で工場の新設や製造ラインの追加等、多くの生産キャパを追加してきま

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

した。すでに増産のための設備は整っていますので、新しい中期計画での固定費の追加はわずかで済みます。追加投資を抑えつつ、売り上げを伸ばすことが可能であるということです。

マージンも確保できます。販売数量の増加によって工場の稼働率が上がり、効率的な生産を行うことができるほか、より利益率の高い製品に注力し、プロダクトミックスの改善も進んでいます。

司会 [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添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。

[了]

脚注

1. 音声が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
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、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

