



株式会社 UACJ

2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 11 月 7 日

イベント概要

| | |
|----------|--|
| [企業名] | 株式会社 UACJ |
| [企業 ID] | 5741 |
| [イベント言語] | JPN |
| [イベント種類] | 決算説明会 |
| [イベント名] | 2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 |
| [決算期] | 2025 年度 半期 |
| [日程] | 2024 年 11 月 7 日 |
| [ページ数] | 31 |
| [時間] | 16:00 – 16:48 (合計：48 分、登壇：20 分、質疑応答：28 分) |
| [開催場所] | インターネット配信 |
| [会場面積] | |
| [出席人数] | 75 |
| [登壇者] | 5 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@scriptasia.com



執行役員 財務本部長 岡田 浩三（以下、岡田）
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
野村證券 松本 裕司
大和証券 尾崎 慎一郎
Millennium Capital Management Asia Limited 藤田 知未

*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：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、田中信二です。

田中：田中でございます。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、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、岡田浩三です。

岡田：岡田でございます。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 2024 年度第 2 四半期業績につきまして、社長執行役員の田中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。田中社長、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@scriptsasias.com



発表のポイント

➤ 2024年度上期の事業利益*は**300億円(前年同期比 +90億円)**

➤ 2024年度通期業績予想 455億円、配当予想 140円/株

1

■ 2024年度上期 事業利益 300億円(前年同期比 +90億円)

- ✓ 国内：缶材、厚板等の販売が順調に進捗し、収益を確保
- ✓ 海外：北米を中心とした、グローバルでの好調な缶材需要を捕捉し、増収増益

2

■ 2024年度通期業績予想 事業利益 455億円(前期比 +21億円)

- ✓ グローバルでの缶材需要は想定通り堅調に推移するものと見込む
- ✓ 業績予想は据え置き、今後の外部環境の影響を見極める
- ✓ 最終利益 205億円(前期比+66億円)、年間配当140円/株(前期比+50円/株)

© UACJ Corporation. All rights reserved.

* 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

1

田中：それでは、2024年度第2四半期決算についてご報告をさせていただきます。まず決算の説明に先立ちまして、全体のポイントをお伝えします。

2024年度上期は、事業利益で前年同期比プラス90億の300億円と、大幅な増益となりました。その下段にポイントが記載しております。国内におきましては、缶材、厚板等の販売が順調に進捗し、収益を確保することができました。

海外におきましては、第1四半期から引き続き北米を中心としたグローバルにおける缶材需要が非常に好調で、その機会を捉えて増収増益になりました。

2024年度通期の業績予想につきましては、連結での業績見通しの変更はございません。下期も引き続き、グローバルでの缶材需要、これは期初の想定通りこれからも堅調に推移していくものと見込んでおります。現時点では、見通しまたは年間の配当額の修正はせず、今後の外部環境の影響を見極めていきたいと考えております。

サポート

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



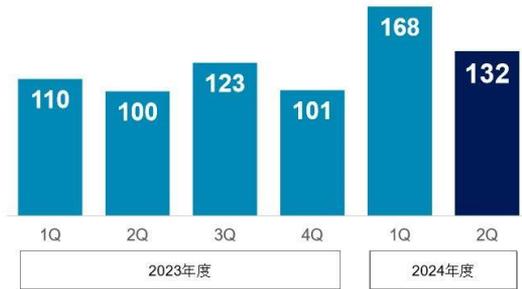
発表のポイント

2024年度上期の状況および通期見通し

- ✓ 上期実績: 期初想定を上回って着地
海外...グローバル全体での好調な販売
国内...品種構成の好転
(缶材: 需要期の販売増、厚板: 流通在庫の適正化による一時的な需要増)
- ✓ 下期以降: グローバル缶材需要は堅調に推移すると見込む
- ✓ 今後、下期にかけての為替相場、原材料価格動向を見極める

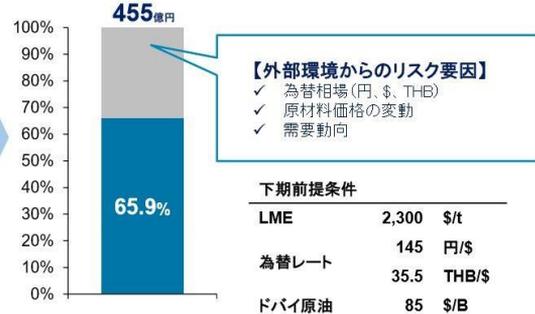
事業利益
455億円
の確実な達成を見込む

四半期事業利益推移(億円)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

2024年度 事業利益の進捗率



2

それでは次のページになりますが、既にお伝えしましたとおり、国内外で各品種の販売が順調に推移したということで、この上期は期初の想定を上回った形で着地いたしました。好調な進捗を背景として、年間の事業利益 455 億としておりますが、ここを達成できる確度は一段と上がったものと考えております。今後は為替の相場、原材料価格の動向、需要動向等の変動等を見極めていきたいと考えております。

目次

1. 2024年度 上期業績
2. 2024年度 業績予想
3. 企業価値の向上に向けた取り組み
4. ご参考

© UACJ Corporation. All rights reserved.

3

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



5

それでは本日は、2024 年度の上期実績に引き続き業績予想、そして企業価値の向上に向けた取り組みを、ご説明をさせていただきます。

1. 業績

上期 業績

| (単位:億円) | 2023年度 上期 (A) | 2024年度 上期 (B) | 増 減 (B) - (A) |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| 売上収益 | 4,349 | 4,871 | 522 |
| 事業利益 | 210 | 300 | 90 |
| 棚卸資産影響等 | △81 | 57 | 138 |
| 営業利益 | 129 | 357 | 228 |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 45 | 167 | 122 |
| 1株あたり当期利益 (円 / 株) | 94 | 346 | 252 |
| (参考) 事業利益をベースとした 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 102 | 121 | 19 |
| (参考) 事業利益をベースとした 1株あたり当期利益 (円 / 株) | 211 | 251 | 40 |
| Adjusted EBITDA ^{*1} | 390 | 487 | 97 |

© UACJ Corporation. All rights reserved. *1 Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸資産影響等

5

5 ページ目、上期業績になります。2024 年度上期実績は、対前年同期比 522 億円増の 4,871 億円、事業利益におきましては、90 億増の 300 億円、当期純利益につきましては、122 億増の 167 億となりました。また Adjusted EBITDA におきましても、97 億増の 487 億円となりました。

1. 業績

アルミ板 品種別売上数量

| | 2023年度 上期 (A) | 2024年度 上期 (B) | 増 減 (B) - (A) |
|-------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|
| 品 種 | | | |
| 缶 材 ^{*1} | 385 | 428 | 43 |
| 箔 地 | 22 | 21 | △ 1 |
| I T 材 | 3 | 5 | 2 |
| 自動車材 | 69 | 68 | △ 1 |
| 厚 板 | 16 | 21 | 5 |
| その他一般材 | 83 | 90 | 7 |
| 合 計 | 578 | 633 | 55 |
| | 国内市場向け 233 海外市場向け 345 | 国内市場向け 250 海外市場向け 383 | 国内市場向け 17 海外市場向け 38 |

(単位:千トン)

© UACJ Corporation. All rights reserved. *1 内部取引控除後の数量

6

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

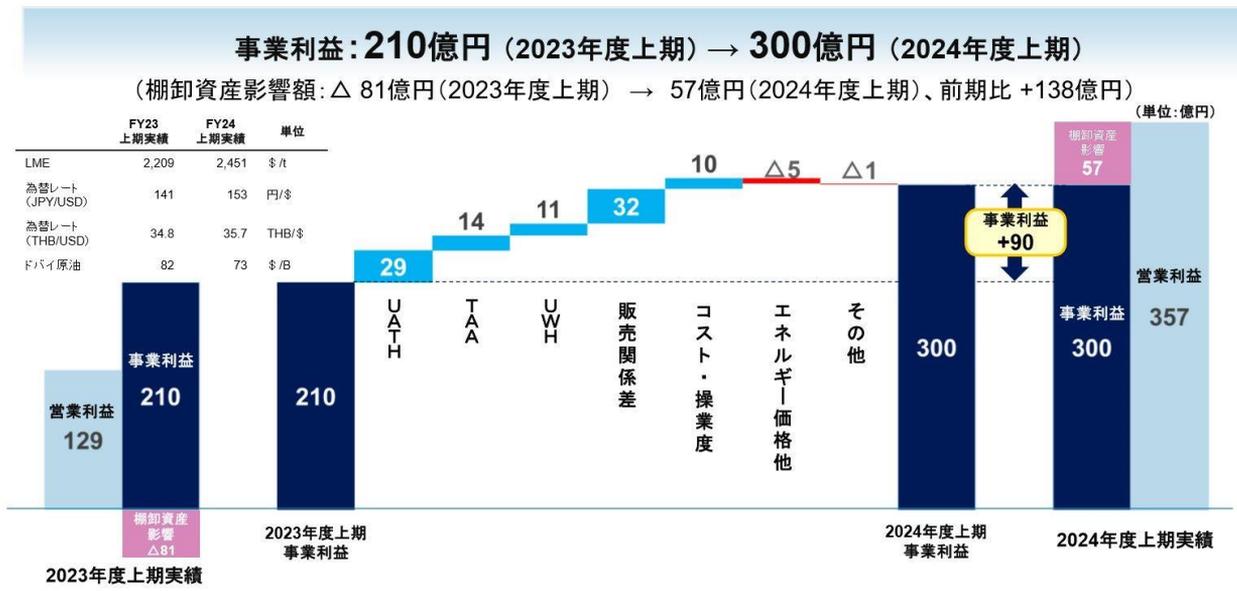


次に、メイン製品となるアルミ板の品種別売上数量についてご説明いたします。

2024年度上期におきましては、63万3,000トン、対前期比5万5,000トンの増加となりました。一番大きくは一番上段の缶材、缶材が4万3,000トン増の42万8,000トン、その他厚板で5,000トン、一般材で7,000トンの増となっております。その他一般材につきましては印刷板等が回復しつつあるということで、増加となっております。

1. 業績

事業利益分析 (2023年度上期 → 2024年度上期)



7

次に、事業利益の変化についてウォーターフォールの形でご説明をいたします。2023年度上期事業利益 210億に対して、2024年度上期は 300億円増となりました。

内訳におきましてはそのウォーターフォールに示すとおり、UATH でプラス 29億、TAA でプラス 14億、UWH11億、国内における販売関係差と 32億増、それからコスト・操業度でプラス 10億といった等々ございまして、前年同期比プラス 90億の事業利益となっております。とりわけ販売関係差、大きくプラスになっておりますが、数量構成差等が大きく寄与して、プラス 32億と大きくなってございます。

その他ピンク色のところで示しておりますけれども、棚卸資産の影響額におきましては、2023年度上期がマイナス 81億に対して、2024年度上期におきましてはプラス 57億ということで、前期比 138億増、営業利益といたしましては 357億円という実績でございます。

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



棚卸資産の増加により、運転資金が増加

連結財政状態計算書

| (単位: 億円) | 24/3末 (A) | 24/9末 (B) | 増減額 (B-A) |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| 現金及び現金同等 | 402 | 308 | △94 |
| 営業債権及びその他の債権 | 1,797 | 1,946 | 149 |
| 棚卸資産 | 1,879 | 2,157 | 278 |
| その他の流動資産 | 234 | 245 | 11 |
| 有形固定資産 | 3,852 | 3,817 | △34 |
| その他の非流動資産 | 981 | 962 | △18 |
| 資産合計 | 9,144 | 9,436 | 291 |
| 営業債務及びその他の債務 | 1,417 | 1,366 | △50 |
| 借入金 | 3,109 | 3,264 | 155 |
| その他 | 1,599 | 1,632 | 33 |
| 親会社の所有者に帰属する持分合計 | 2,770 | 2,922 | 151 |
| 非支配持分 | 250 | 252 | 2 |
| 負債及び資本合計 | 9,144 | 9,436 | 291 |

資金運用表

| | 使途 | 調達 | | |
|----------|---------|-----|--------|-----|
| 長期 資金 | 設備投資等 | 199 | 税引前利益 | 260 |
| | 法人税等支払 | 43 | 減価償却費 | 187 |
| | 長期資金余剰 | 205 | | |
| 短期 資金 | 運転資金増減他 | 484 | | |
| | | | 短期資金不足 | 484 |

長期資金 205 億円

短期資金 △484 億円

フリーキャッシュフロー △278 億円

引き続き、連結財政状態計算書についてご説明をいたします。

資産合計におきましては、291億増の9,436億円、その上段に内訳書いてございますが、特に棚卸資産278億増の2,157億、営業債権及びその他の債権では149億増の1,946億円となっております。

負債及び資本合計におきましては、内容としては借入金が155億増の3,264億円となっております。その右側に資金運用表を記載してございますが、長期資金で余剰205億円、短期資金で不足484億円ということで、キャッシュフローとしては278億円のマイナスとなっております。

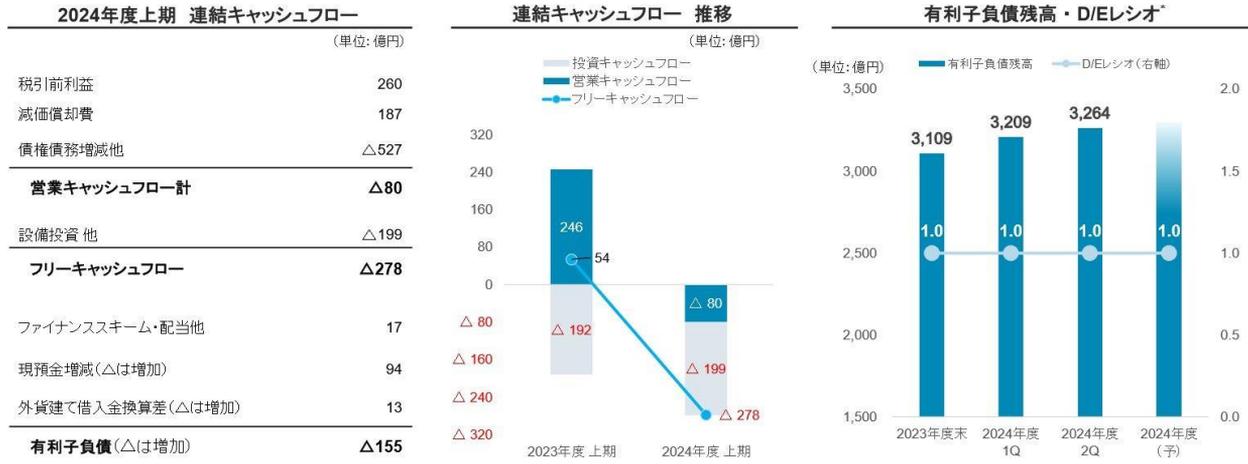
サポート

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

1. 業績

連結キャッシュ・フロー計算書

2024年度のD/Eレシオ目標水準 1.0倍を維持



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

次のページでは、連結キャッシュフローの計算書をお示しします。営業キャッシュフローにおきましては、80億円のマイナス、そこに設備投資他が入りまして、フリーキャッシュフローは278億円のマイナスとなっております。

その他、ファイナンススキーム・配当他、それから現預金の増減他を加えまして、有利子負債におきましては、155億の増となっております。

その右側に、グラフで有利子負債の残高およびD/Eレシオのグラフを記載してございます。有利子負債におきましては、2023年度末3,109億に対して、2024年度2クォーター末で3,264億となっております。一方D/Eレシオにおきましては、1.0を維持した形で推移してございます。

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@scriptasia.com



設備投資は減価償却の範囲内を堅持

| (単位:億円) | | 2024年度上期 実績 | 2024年度 見通し | 2024~27年度 計画 | 2021~23年度 実績 |
|---------|------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|
| 設備投資 | 一般投資 | 100 | 160 | 820 | 556 |
| | 戦略投資 | 47 | 205 | 780 | 247 |
| | 合計 | 147 | 365 | 1,600 | 803 |
| 減価償却費 | | 187 | 365 | 1,600 | 1,018 |

© UACJ Corporation. All rights reserved.

10

それでは次に、設備投資・減価償却費についてご説明をいたします。

2024年度上期の実績は、一般投資が100億、戦略投資47億の合計147億円となっております。2024年度通期見通しといたしましては、一般投資が160億、戦略投資205億の365億ということを変更してございません。これは、減価償却の範囲内を堅持した形ということになってございます。

この中で、戦略投資が年間見通しに対してやや低い進捗ですが、現在国内におきましては溶解リサイクル炉、あるいは海外における熱延の能力増強等々、こちらのほうは計画通り順調に進行しておりますので、この下期の予想通りということで見通しを立ててございます。

それでは引き続きまして、タイ、TAA、UWHの順で個別に進捗を説明してまいります。

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

1. 業績

タイ(UATH)の状況

グローバルでの缶材需要を取り込み、増収増益

総括

需要 : グローバルでの缶材の需要は回復し、2030年までは3-4%で需要が伸長する見通し

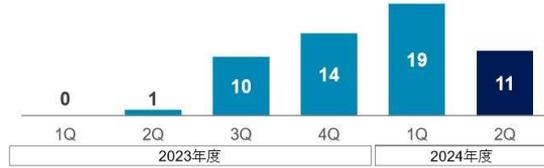
販売 : 【北米向け】
缶材需要回復に応じ、製品の出荷を継続
【ASEAN・その他地域】
・新規顧客の開拓を進め、販売展開エリアを拡大
・中国材との競争に対し、安定供給と高い品質を強みに契約交渉を実施

損益 : 販売数量の回復で収益を確保

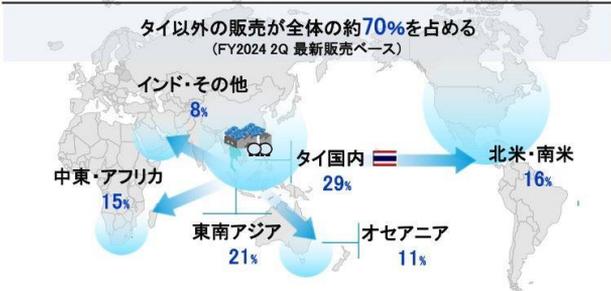
| | 23年度 上期 (4~9月) | 24年度 上期 (4~9月) | 前年同期比 |
|----------|-------------------|-------------------|-------|
| 販売量(千t)* | 126 | 149 | 23 |
| 売上収益 | 692 | 947 | 255 |
| 営業利益 | △13 | 59 | 72 |
| 事業利益 | 1 | 30 | 29 |

*TAAへの出荷分含む ※2023年度からの業績推移はP27をご参照ください。

事業利益推移(億円)



エリア別の販売比率(世界25カ国)



11

まずはじめにタイ、UATH の状況となります。タイにおきましては、グローバルでの缶材需要を取り込み、増収増益となっております。

総括のところに記載しておりますけれども、グローバルでの缶材の需要は回復し、2030年度までは3~4%で需要が伸長する見通しとなっております。販売における北米向けにおきましても、缶材需要回復に応じて製品の出荷量が増えてきているという状況でございます。ASEAN・その他地域につきましても、新規顧客の開拓に努め、販売エリアを拡大しているという状況が続いております。

損益におきましては、まず上期販売量は14万9,000トンということで、前期比2万3,000トン増となっております。事業利益におきましても、前年同期比29億増の合計30億円といった形で推移しております。

下期の見通しにつきましても、販売と生産は順調に推移するものということを考えておりますが、一方で為替相場が、パーツ高で進んでおりますので、しっかりと見極めていきたいと考えております。

サポート

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



1. 業績

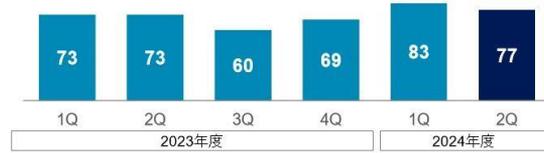
米国(TAA)の状況

缶材のサプライチェーン全体で需要が堅調に推移、販売数量拡大で増収増益

総括

- 需要 : ・ 長期的に北米の缶材需要の拡大傾向は変わらない
 ・ 足元の缶材需要はリストッキングから安定期へと移行している
- 生産 : ・ 高水準での生産が継続
 ・ 設備増強は順調に進捗
- 販売 : 前年同期比19千トン販売量が増加

事業利益推移(億円)



米国缶材需要の推移



(単位: 億円)

| | 23年度 上期 (4~9月) | 24年度 上期 (4~9月) | 前年同期比 |
|---------|-------------------|-------------------|-------|
| 販売量(千t) | 208 | 227 | 19 |
| 売上収益 | 1,219 | 1,434 | 215 |
| 営業利益 | 101 | 181 | 80 |
| 事業利益 | 146 | 160 | 14 |

© UACJ Corporation. All rights reserved. ※2023年度からの業績推移はP27をご参照ください。

12

引き続きまして米国、TAA の状況になります。こちらは缶材のサプライチェーン全体で需要が堅調に推移する、販売数量は拡大して増収増益になっているという状況でございます。

総括のところですが、長期的には北米の缶材需要の拡大傾向は変わらないものと考えております。足元の缶材需要、これはリストッキングから安定期へと推移しているということで、この下期も量の拡大が予想されております。生産のところに記載しておりますけれども、設備増強につきましては計画通り進行中というところがございます。

その下、販売量および事業利益を記載しておりますけれども、2024 年度上期販売量におきましては、前年同期比 1 万 9,000 トン増の 22 万 7,000 トン、事業利益におきましては、14 億円増の 160 億円を予想してございます。北米の設備増強につきましては、熱延増強、物流関係等実施しております、こちらのほうは計画通り、下期についても数量はほぼ上期並みを予想しているというような状況でございます。

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@scriptasia.com



1. 業績

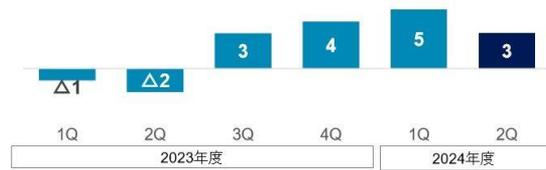
米国(UWH)の状況

日系OEMへの堅調な販売とコストダウン施策の徹底により、収益を確保

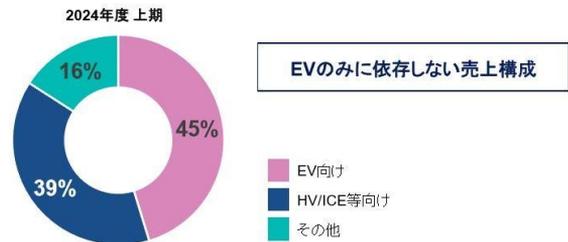
総括

- 事業** : ・ 環境規制等により、車体の軽量化ニーズは強まる
環境 : ・ EV市場は足元で一時的に需要が弱い、自動車市場全体の中長期的な成長には変化がないものと見通す
- 販売** : ・ 日系OEMへの安定的な販売が継続
 ・ 車体軽量化等の需要を取り込み、新規案件取得に向けて活動
- 損益** : ・ 顧客との交渉にて、昨年度末に続き収益を確保
 ・ 2023年度下期からのコストダウン施策の徹底を継続

事業利益推移(億円)



売上構成比



(単位: 億円)

| | 23年度 上期 (4~9月) | 24年度 上期 (4~9月) | 前年同期比 |
|------|-------------------|-------------------|-------|
| 売上収益 | 210 | 195 | Δ 15 |
| 営業利益 | 3 | 6 | 3 |
| 事業利益 | Δ 3 | 8 | 11 |

© UACJ Corporation. All rights reserved. ※2023年度からの業績推移はP27をご参照ください。

引き続きまして米国、UWH の状況をご説明いたします。こちらにおきましては、日系 OEM への堅調な販売とコストダウン施策の徹底で収益を確保した状況でございます。

事業環境につきましては、環境規制等で引き続き車両の軽量化のニーズは強まってアルミ化が進んでいるというような状況は同様でございますけれども、足元 EV 市場、一時的に需要が弱い状況になっておりますが、中長期で見れば、自動車市場全体は伸びていく、あるいは EV は今後も確実に伸びていくという形で見通しております。

販売のところでは日系 OEM、安定的な販売を継続しております。

今後、さらなる拡大を目指し、新規案件の獲得に向けての活動を継続しております。

その下に売上、事業利益が記載してございます。売上収益におきましては、15 億円減の 195 億となっておりますけれども、事業利益につきましては、11 億増の 8 億円ということになっております。特にコストダウン、製造改善、自動化、省人化等を実施いたしまして、収益を確保した状況でございます。

こちらにつきましては、今回米国大統領選挙の結果が終わったところでありまして、EV がこの後どのように展開されていくか、この辺のところをしっかりとウォッチしながら見ていきたい、見極めていきたいと考えております。

サポート

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

2. 業績予想

2024年度 通期業績見通し

8月公表時の通期業績見通しを据え置き、計画達成に向け順調に進捗

| (単位:億円) | 2023年度 実績(A) | 2024年度見通し (8月公表据え置き) (B) | 増減 (B) - (A) |
|--------------------------------------|-----------------|--------------------------------|-----------------|
| 売上収益 | 8,928 | 9,300 | 372 |
| 事業利益 | 434 | 455 | 21 |
| 棚卸資産影響等 | △ 120 | 10 | 130 |
| 営業利益 | 314 | 465 | 151 |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 139 | 205 | 66 |
| 1株あたり当期利益 (円/株) | 287 | 425 | 138 |
| (参考) 事業利益をベースとした 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 221 | 198 | △ 23 |
| (参考) 事業利益をベースとした 1株あたり当期利益 (円/株) | 458 | 411 | △ 47 |
| Adjusted EBITDA | 798 | 820 | 22 |
| 年間配当 | 90円/株 | 140円/株 | 50円/株 |

下期前提条件

| | | |
|-------|-------|--------|
| LME | 2,300 | \$/t |
| 為替レート | 145 | 円/\$ |
| | 35.5 | THB/\$ |
| ドバイ原油 | 85 | \$/B |

© UACJ Corporation. All rights reserved.

15

引き続き、24年度の業績予想になります。2024年度通期業績の見通しにつきましては、8月公表時の通期業績見通しを据え置き、計画達成に向けて順調に推移してございます。

2024年度の見通しといたしましては、売上収益は372億円増の9,300億円、事業利益といたしましては、21億円増の455億円、当期利益におきましては、66億円増の205億円と見通しております。Adjusted EBITDAにつきましても、22億円増の820億円、年間配当は50円増の140円ということで、据え置いてございます。

サポート

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



2. 業績予想

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

| 品 種 | 2023年度実績 (A) | 2024年度見通し (8月公表時据え置き) (B) | 増 減 (B)-(A) |
|--------|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|
| 缶 材* | 791 | 854 | 63 |
| 箔 地 | 45 | 45 | 0 |
| I T 材 | 8 | 10 | 2 |
| 自動車材 | 142 | 139 | △ 3 |
| 厚 板 | 34 | 38 | 4 |
| その他一般材 | 175 | 175 | 0 |
| 合 計 | 1,195 国内市場向け 475 海外市場向け 720 | 1,262 国内市場向け 485 海外市場向け 777 | 67 国内市場向け 10 海外市場向け 57 |

© UACJ Corporation. All rights reserved. *1 内部取引控除後の数量

16

次に、品種別の売上数量について記載してございます。

こちらは2024年度通期見通しとして、126万2,000トンということで拡大を見込んでおります。上期と同様な傾向でございますが、缶材で6万3,000トン増の85万4,000トン、その他自動車材はほぼ横ばいの13万9,000トン、一般材が17万5,000トンということで見込んでおります。全体といたしましては、6万7,000トンの増ということでありまして、

2. 業績予想

株主還元

年間配当金140円/株に変更はなく、還元方針を堅守

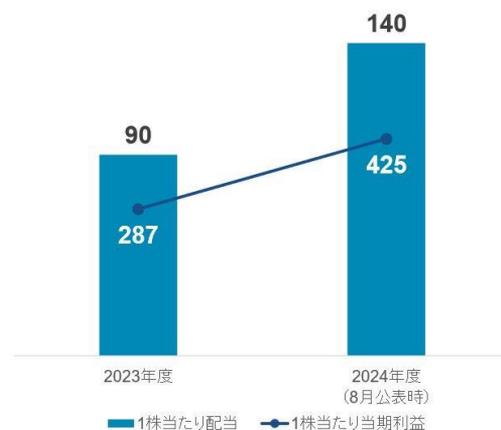
第4次中期経営計画期間 還元方針

安定的かつ継続的な配当を目指す
配当性向 最終利益*30%以上

| | 2023年度 | | 2024年度 (8月公表据え置き) | |
|------|--------|-----|----------------------|-----|
| 最終利益 | 139億円 | | 205億円 | |
| 年間配当 | 90円 | | 140円 | |
| 配当性向 | 31.3% | | 32.9% | |
| 内訳 | 中間 | 期末 | 中間 | 期末 |
| | 45円 | 45円 | 70円 | 70円 |

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 最終利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

1株当たり配当(円)/1株当たり当期純利益(円)



17

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



次に、株主還元でございます。年間配当、これは発表させていただいておりますとおり、1株年間140円に変更はなく、還元方針を守っていくということでございます。最終利益205億円に對しまして年間配当は140円、配当性向は32.9%ということになります。

3. 企業価値向上に向けた取り組み

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

株式価値最大化に向けて (第4次中計にて公表)

ROEの改善 (目標9%以上)

- 事業利益目標：600億円
- ROIC目標：9%以上
- 価値創造プロセス見直し
- 事業戦略の策定
- 成長シナリオの構築

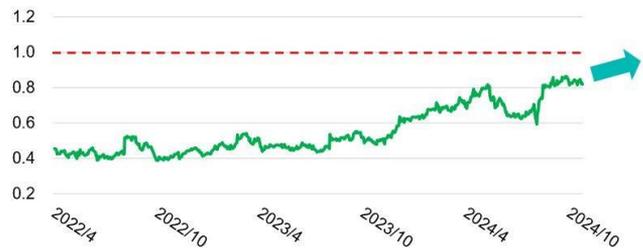
**資本コスト低減 (目標7%台)
期待成長率の引き上げ**

- 最適資本構成の実現
- 配当性向30%以上
- サステナブルな事業戦略の策定
- 非財務分野での価値創出
- 情報開示、エンゲージメント強化

エクイティ・スプレッド
早期に
1% 以上に

株式価値最大化
(PBR1.0倍以上)

PBRの推移



© UACJ Corporation. All rights reserved.

19

次に、企業価値に向けた取り組みということで記載してございます。資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、株式価値最大化のための考えをまとめてございます。

こちらにつきましては、今回中計の中でも考え方をご説明しておりますので、詳細の説明は省略させていただきますが、ROEの改善、あるいは資本コストの低減等々、こういったことを実施いたしまして、エクイティ・スプレッドを早期に1%以上、PBRにおきましても1.0倍以上を早期に図っていきたいと考えております。

右下のグラフでPBRの推移を示しておりますけれども、2022年の4月はPBR0.4倍の前半というところではございましたが、足元10月におきましては、0.8倍台まで引き上がってきたというところではございます。

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

3. 企業価値向上に向けた取り組み

循環型社会の実現に向けた研究開発 - 国家プロジェクトへの参画

【 1. 高度資源循環システム(アップグレードリサイクル)構築事業 】

- 産学官の協業による2021年より実施中のNEDO助成事業へ参画
- 不純物元素の低減技術、微量不純物を無害化する高度加工技術の開発を、UACJリードで目指す
- 世界初の量産化を目指す「縦型高速双ロール铸造実験機」をR&Dセンター施設内に9月に設置完了

【目指す未来】

- ✓ 展伸材スクラップを活用した、年間20万トン規模の製造能力拡張
- ✓ アルミスクラップ資源が水平リサイクルで**国内循環可能**となり、地球環境へ大きく貢献
- ✓ アルミニウムのサプライチェーン上で2050年を目標に**1,800万トン規模のCO₂排出量を削減**



縦型高速双ロール铸造実験機 (R&Dセンター：名古屋)

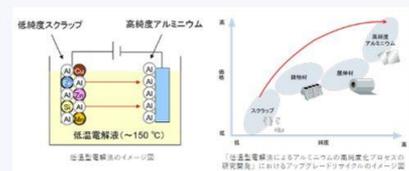
<https://www.uacj.co.jp/release/20240911.htm>

【 2. 低温型電解法によるアルミニウムの高純度化プロセスの研究開発(NEDO先導研究)が採択 】

- これまで廃棄されていた低純度アルミスクラップを、新地金相当の純度以上(99.9%)のアルミニウムへリサイクル可能とする技術(ハイアップグレードリサイクル)を、社会実装するための量産性の検証を産学官で実施(～26年度(最長))

【目指す未来】

- ✓ 廃棄されているアルミニウム資源の再利用(アルミ資源の国内循環)
- ✓ 現行の新地金製造方法に比較して、**大幅なCO₂排出量の削減**



<https://www.uacj.co.jp/release/20240823.htm>

© UACJ Corporation. All rights reserved.

20

引き続きまして、循環型社会の実現に向けた取り組みということで記載させていただきます。これは既にプレス発表等でもさせていただいておりますが、循環型社会の構築に向けて、アップグレードリサイクル、あるいはハイアップグレードリサイクルとの開発に取り組んでおります。

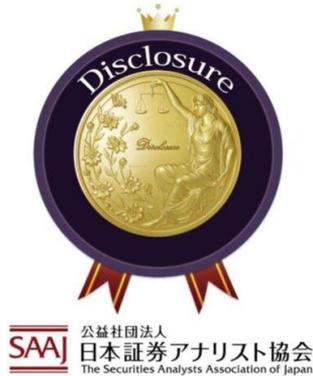
これらはいずれも NEDO の助成事業や、先導研究が主体ですけれども、こういった研究開発を通じて、アルミニウムの資源の国内循環の拡大、CO₂ 排出量の大幅な削減を図っていきたいと考えております。

こちらの具体的な内容につきましては、11月27日にサステナビリティ説明会を予定しておりますので、その中でも詳細の説明をさせていただきたいと考えております。

サポート

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

ディスクロージャー
2024年度 優良企業



「ディスクロージャー優良企業(2024年度)」
鉄鋼・非鉄金属部門で初の1位獲得

当社は、

- 経営陣のIR姿勢
- フェア・ディスクロージャー

の項目において高い評価をいただき、
ディスクロージャー優良企業（2024年度）において
鉄鋼・非鉄金属部門で初めての1位を獲得しました。

今後も、**ステークホルダーの皆さまとの対話の機会や
情報開示の質や量の充実と向上に積極的に取り組み、
中長期の経営戦略、事業活動へのご理解を深めていただき、
企業価値の向上に努めてまいります。**

© UACJ Corporation. All rights reserved.

21

それから、資本市場との対話ということで記載させていただきました。日本証券アナリスト協会様より、ディスクロージャー優良企業、鉄鋼・非鉄部門で初めて1位をいただきました。

これもひとえに、本日までご出席の皆様をはじめとするアナリストの皆様、機関投資家の皆様のおかげと感謝申し上げます。これからも、ステークホルダーの皆様との対話を大切にしながら、開示の量と質、この向上に取り組んでいきたいというふうに考えております。引き続きどうぞ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

今後のスケジュール

サステナビリティ説明会@Zoom

2024年11月27日(水) 10:00~12:00

| | | |
|-----|--------------------|-------|
| 登壇者 | 代表取締役 社長執行役員 | 田中 信二 |
| | 取締役 副社長執行役員 | 川島 輝夫 |
| | 執行役員 サステナビリティ推進本部長 | 成田 緑 |
| | --- | |
| | 独立社外取締役 | 池田 隆洋 |
| | 独立社外取締役 | 永田 亮子 |

リサイクルに関する事業説明会@Zoom

※登壇者は今後のスケジュールにより変更の可能性あります

2024年12月10日(火) 13:00~14:20

| | | |
|-----|-------------------------|-------|
| 登壇者 | 名古屋製造所長 | 今西 由幸 |
| | サステナビリティ推進本部 気候変動対策推進部長 | 後藤 郁雄 |
| | 板事業本部 鑄造統括部長 | 久本 利一 |
| | 板事業本部 鑄造統括部 リサイクル推進技術室長 | 松居 悠 |

© UACJ Corporation. All rights reserved.

22

最後になりましたが、今後のイベントをご紹介します。サステナビリティ説明会、11月27日にZoomでの開催を予定しております。本年は、当社の取締役会の第三者評価機関の方をファシリテーターにお迎えして、社外取締役による当社のガバナンスに関する取り組みについて座談会を実施したいと考えております。

また12月10日には、サステナビリティ、リサイクルに関する取り組みについて理解を深めていただくということを目的に、名古屋製造所において取り組みを紹介したいというふうに考えております。今後もまたご案内を申し上げますので、皆様のご参加をご検討いただきますよう、よろしくお願いいたします。

ちょっと今日は急ぎましたが、当社からのご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

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@scriptasia.com



質疑応答

上田 [M]：これより皆様からのご質問をお受けいたします。

それでは、最初のご質問者をご紹介します。SMBC 日興証券株式会社の山口様、ご質問をお願いいたします。

山口 [Q]：今日はどうも説明会ありがとうございます。質問は2問です。

第1クォーターから第2クォーターにかけて、国内、TAA、UATH、UWHの業績の推移の変化に関して、どうしてそういうふうになっているかのご解説をいただきたいと思います。

2問目はシンプルです。差し引きますと、下半期の業績がとて悪くなりそうですが、こんなに悪くなってしまうのですか。悪くなるなら、悪くなる理由について教えていただきたいです。多分ですが、全てのパラメーターを変えていच्छらないので、単純に変えていないというだけだったらそれで良いのですが、実際には何が起こるかの示唆をください。以上です。

田中 [A]：はい。それではまずは川島のほうから、1クォーターから2クォーター、上期から下期という理解でよろしかったですか。

山口 [Q]：1クォーターから2クォーターの実績の動きと、例えば減益になっていますが、これらの動きと、それと上から下って差し引くと大きく減益になってしまうのですが、単純に下期を2倍にしますと来年の利益はとんでもなく恐ろしい数字になりますが、これはいかに、ということでございます。

川島 [A]：はい。私、川島から概略で、まず1クォーターから2クォーターについてですね。国内ですけれども、1クォーターの方が缶の需要が出るとか、2クォーターは夏休みが入って元々の操業日数が減るので、例年でも2クォーターの方が、損益が少し下振れする傾向にありました。

それから海外の損益については、外貨ベースはそれほど大きく変わりません。円の換算が1クォーターは156円、2クォーターは140円台としておりますので、その影響で2クォーターの方が、少し数字が悪く見えているというところです。事業環境については、1クォーターから2クォーターでブレーキがかかっているというところではございません。

年間見通しのところでございますけれども、確かに引き算すると、下期で155億しか事業利益が出ないという状況ですけれども、さっき山口さんも言われたように、いろんな指標を状況が分からない

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



ので横ばいにしております。例えば LME については、今足元 2,600 ドル程度で推移しているのですが 8 月は 2,300 ドルで見えています。それからドルの為替レートについては、今足元 155 円ぐらいで動いているところ、前提は 145 円としています。これが大変大きいです。

それから他方で、販売の状況については 8 月の状況と比べて大きく変わっておりません。一つだけ変化があるのは、材料価格です。一部で少し値上がってきています。ただ LME の価格も上がってきているので、ここら辺がどういうふうに動くかというのが分かりにくかったものですから、とりあえず数字としては、言われているように 8 月の状況を据え置いて、見通しをそのまま作っているというところがございます。

山口 [Q]：150 円とか、あるいはアルミの市況が高めで推移したら、もうちょっと上ということなのですか、おっしゃりたいことは。

川島 [A]：はい。上かどうか、数字が変わるということです。

山口 [M]：そうですね、言えないですよ。分かりました。他のアナリストに任せます。

田中 [A]：田中です。併せてちょっと補足しておきます。今、川島が説明したとおりですけども、特に国内におきましては 1 クォーターから 2 クォーターの変化のところ、缶が大きく変わっています。新商品への採用が 1 クォーターにあって、ここで多く商品が出て、というところが、1 クォーターで大きく寄与したというところになります。

それから下期におきましても、まさに昨日、大統領選挙が終わったばかりですけども、為替、あるいは各種指標がどのように変わっていくかというのを、よくよくこの 3 クォーターから 4 クォーターにかけて、見極めていきたいと考えております。以上です。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。では、次のご質問者です。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 [M]：野村証券の松本でございます。今回ディスクロージャー委員会の 1 位獲得おめでとうございます。

話者 [M]：ありがとうございます。

松本 [Q]：1 点目は北米の TAA のビジネスにつきまして、ご同業の会社さんでアルミくずの価格が上がっていて、メタルベネフィットが縮小しているようなことをコメントされておりました。御社におかれましては、あまりそういう感じはしませんが、どのように見ていらっしゃるのか。来年新し

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



い工場が他社で稼働したりしますので、その辺のアルミくずの状況についてちょっと教えてください。

2点目は、アルミ箔の件ですけれども、今後どういう考え方で、経営資源を投入していくかというところを教えてください。以上です。

川島 [A]：アメリカにおけるスクラップはやはり同じ状況です。スクラップ価格は徐々に上がってきています。その金額が損益に多少なりとも影響が出てきています。ただ需要自身は大変強いですし、それから新しい取引の一部値上げでスクラップの価格上昇をできるだけ吸収して、損益を改善させていくという動きを一生懸命やっております。

田中 [A]：併せてTAAにつきましては、価格は上昇するものの、一方でスクラップの使用量を増やすということを進めてきてございます。今回投資の中でも、UBCの使用量を増やすための投資も行っておりまして、この辺のところは、価格上昇とボリュームの拡大でキャンセルしていくことを考えております。

2点目の箔については、隈元の方から。

隈元 [A]：どのように今後経営していくのかというご質問ですけれども、リチウムイオン電池を中心として、当社はその中の電極材というのを得意にしているわけです。ここに経営資源を投入していくというのは、4次中計の中でも申し上げています。今まではどちらかというと、箔地より板に近い領域をフォーカスしていましたが、これからは箔地から最終的な箔の製品まで、一貫して取り組んでいくという意味です。ケアする範囲を若干広くするということなんです。この成長領域をフォーカスする、という大きな流れについては、大きく変更はないと考えております。

田中 [A]：こちらのリチウムイオン電池箔をはじめとする電池分野ですね。こちら、われわれの中計の中でも重点活動分野としております。成長戦略あるいは付加価値戦略の重要テーマということでもありますので、引き続きこちらの方はしっかりと、箔地の供給を含めて取り組んでいきたいと考えております。以上でございます。

松本 [M]：分かりました。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。それでは、次のご質問者をご紹介します。モルガン・スタンレーMUFU証券株式会社、白川様、ご質問をお願いいたします。

白川 [Q]：モルガン・スタンレー証券の白川です。本日はありがとうございました。質問2点よろしくをお願いいたします。1点目が、今期の業績についてです。半導体製造装置向けの厚板、こちら統計や業界紙等を見ていると、統計としては堅調な出荷数量ですし、それから業界誌等では、下期

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



待たずして少し需要の回復が出てきたのではないかと、そういったところもあります。今この2Qのところ、需要の発現がしっかり出てきたというところの確認と、この下期の見通しとしては今どうなのかというところ、ここを教えてください。これが1点目になります。

それから2点目ですけれども、少し決算とは違うのですが、今回の資料でいくと、19ページのところの企業価値向上に向けた取り組みというところに関わる話ですが、株価もかなり上がってきて、今回は好決算で、また今期上振れ期待が持てるというところにきつくなってくるとは思います。そうなったとしても、古河電工の売りというところがあって、株価が上がっても、それが重くなってきてしまうというのが、株式市場で懸念していることだと思えます。

そうなった際に、今回のキャッシュフローはあまり出ていないですけれども、通期で見れば、多分ワーキングキャピタルのところも縮小されてくる。そういうところがあると思うので、キャッシュフローはしっかりと、この利益水準であれば出てくると思うので、例えば古河電工さんから直接御社の株を買うとか、そういった選択肢というところは、ちょっと1Qの話でもあったとは思いますが、今御社の中で議論があるかどうか含めて、お考えをお伺いできればと思います。以上2点です。よろしくお願いいたします。

田中 [A]：それでは1点目の厚板に関してですが、半導体領域等々、1クォーターから2クォーターにかけて、回復の傾向が明確に見られてきております。ただ、この下期の見通しにつきましては、現時点では上期から、2クォーターからほぼ横ばい、若干少し上にいくかなという程度での見込みとなっております。この下期のどこからのタイミングか、もしくは来期にかけて、ここは確実に回復していくだろうというふうに見込んでおります。

それから2点目の、こちらの改善に向けた取り組みについては川島の方から。

川島 [A]：はい、川島です。まず古河電工さんの持たれている当社の株ですけど、まずは一義的には、当たり前ですけどこれは古河電工さんが考えることで、なかなか当社が能動的に動けないというところがあります。古河電工さんの株が減ることは、トータルで見たときに当社は流通株が少増えるということで、自分たちにとっては良いことではないのかなと捉えています。そういう中で、実施方法としてどんなことがあるかということで考えれば、いろんな方策を検討、勉強しております。勉強する中で、何ができるかということは常に考える。ただあくまでも主体的には古河電工さんですので、古河電工さんと定期的な形で会話をさせていただけるなら、ご意向を聞かせていただくということで、進めていくというふう考えております。

サポート

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



白川 [Q]：はい、分かりました。あの1点目、ちょっとフォローアップですけれども、着実にそこが回復してきているというのは、その1Q時点の会社計画よりもそこは進捗というか感触はいいという理解でよろしいでしょうか。

田中 [A]：そうですね、計画に対してはまだ少し下回った形にはなっています。ただし1クォーターから2クォーターにかけて、お客様での会話ですとか受注の状況を見ると、回復しつつあるなどというふうな理解をしております。

白川 [M]：はい、分かりました。ありがとうございます。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。では次のご質問者です。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。よろしく申し上げます。タイの拠点の販売先という観点ですけれども、本来的にはアメリカに持っていくというよりは、タイの拠点、独立して東南アジアとかそれ以外の方にも拡販をしていくというのが理想だと思っています。現状タイの拠点が自立をしていくというか、その販売構成の観点で、今現時点でどのような評価をされているか。統計とか見ると、販売先開拓できているようにも見えるのですが、そのあたりの御社の評価を教えてくださいませんか。

あと2点目が、販売関係差ですね。32億この上期で出ていると思うのですが、その内訳を教えてください。以上です。

田中 [A]：はい。まず1点目のタイのエリア別の販売比較ということで、図でもお示しさせていただきましたが、今着実にタイの中での拡販も進んでいるような状況でございます。ただしエリア単位でいきますと、タイや東南アジアのエリア、ここはかなり競争が激しいエリアでもあります。ここで利益を上げていくのか、あるいはそれ以外のところ、北米、中東、アフリカなどの利益水準がかなり高いエリアで上げていくのか、の選択になってきます。その都度、販売価格等の状況も睨みながら、作戦をそれぞれ変えていくというふうに考えております。

2点目の販売関係差は、岡田の方から説明できますか。

岡田 [A]：それでは、販売関係差32億の主な内訳ですけれども、UACJ板の方で25億出てございます。主に数量構成、それからロールマージン差が対前年に比べてプラスになっているというところ。あと7億ほどですけれども、ここは押出、それから製箔、そういったグループ会社の利益がプラスアルファで少しずつ出ているというのが、主な内訳になります。以上です。

尾崎 [M]：はい、ありがとうございました。

サポート

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



上田 [M]：ご質問ありがとうございました。それでは、次のご質問者をご紹介します。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。よろしくお願いいたします。二つですけれども、いずれも業績の考え方のところですか。今の尾崎さんのご質問でも販売関係差の内訳答えていただきましたが、過去これまで、特にマージンの改善の時の取り組みは、地域ごとに表などを用意していただいて、こういうふうに進捗していたよというような細かいご説明をいただいていた、私たちが分かりやすく安心感がありました。今回このあたり、一旦マージンが改善した後、また今コストアップ、為替変動大きくなっている中で、きちっとタイムラグなく、取り漏れなく取れるのでしょうかというところが気になります。

下期についてはまだ見直していないという話ではあったのですが、上期のところもう少し、コスト増、それから価格転嫁の進捗など地域ごとに、ある程度定性的でも構わないですけれども、もう少しご説明いただけたらと。マージンのところが、きちり改善できているのかという部分について、もう少し地域差も含めて丁寧に説明いただけるとありがたいと、これが1点目です。

2点目ですが、これも通期では見直していないということですが、資料の後半に、アメリカやタイでの出荷、前年比でだいぶ水準として上回ってきている7~9月だったというのが出てきていると思いますが、このあたり、先ほど需要も伸びているのでというお話にとどまりましたが、操業の方向感も含めて、季節要因も含めて、4~6、7~9、そして10~12、そして1~3月に向けた動きというところ、その数量効果の取り込み、このあたりまだ見直していないところに対して、ということになるのですが、事実ベースでご説明いただけたら、何が起きているというのをもう少し解説いただけたらと。数量の見通しについてということですね。よろしくお願いいたします。

川島 [A]：川島の方からまず説明させていただきます。まず国内のマージンについては、お客様の方をお願いをして大体終わっておりますので、それが今適用されています。マージンの状況については参考のページの一番後ろに書いてあるので、一応今まで導入済みという形では説明させていただいています。今までは途中だったので前の方に入れていましたけれども、とりあえず終わったので後ろに。ただし、また状況が変わってくれば、それをまた見直さなければいけないというふうに考えております。

こういう中で、例えばタイについては、ちょうど契約の見直し時期にもあたり、29億好転をしています。その中にロールマージンのプラスは幾ばくか入っています。その辺が実現されているとご理解ください。

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



それからアメリカです。マージンの改善に加え、今ちょうど 2026 年以降の見直しをして契約をしています。そこではさらなる値上げをお願いしています。他社様の工場ができる等ありますが、他方で需給がタイトな状況も出てくるでしょう。大統領も変わって、より国内の需給が発展するという背景に、さらに値上げをお願いしてロールマージンのところについてアップを考えています。今後さらに価格体系をどうするかという課題認識は持っておりますので、この価格のベースでマージンがもう一番良いという状況じゃなくて、やはり自分たちが良いものを作って、そのクオリティを、そのバリューを認めていただくという行動をしようと考えております。

海外の状況につきましては、元々8月に見た時と需要動向については変わっておりません。アメリカの缶は相変わらず良いです。先ほどご質問があった、UATH の販売先でアメリカとありましたが、アメリカの需要が強くて大変利益が取れるので、良い状況です。従って、タイの方の操業も大変良くて、当初の見通しは 26 万トンだったものを今 30 万トンまで来ているということはそれだけ需要が良いと。

国内については、もう少し下期、需要が立ち上がってくるかは5月で考えておりました。ただし、8月の段階でどうも思ったよりも強くなく、減らしはしませんけれども、実態に合わせました。その状況と今のところ変わらず、なぞっています。需要動向の全般としては良い見通しを自分たちがしているなというふうには考えている状況です。

五老 [M] : よく分かりました。ありがとうございます。

田中 [A] : 併せて、缶材の需要は引き続き強いということではありますけど、川島の説明の中で、缶材以外の自動車、あるいは厚板等ですね。ここはまだちょっと弱含みではありますけど、時間が経つにつれて回復傾向が強まってきておりますので、下期のどこかからのタイミングで、かなり予算に近いところ、予算というのは当初立てた計画に近いところまで、ぐっと上がっていくだろうというふうに考えております。

五老 [M] : 分かりました。ありがとうございます。

上田 [M] : ご質問ありがとうございました。

続きまして、ミレニアム・キャピタル・マネジメントの藤田様、お願いいたします。

藤田 [Q] : ミレニアム・キャピタルの藤田でございます。ちょっと山口さんの最初の方の質問がちょっと最後、多分聞きたいだろうなというところを最後ひと押し、お伺いしたかったので、その部分だけなのですが。

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



下期の前提は普通に見たら上期までの進捗踏まえると、下期に利益が半分になるような気はしないです。一応御社のご計画は変えられていないというところですけど、その諸前提を見ても、原油、ドバイのところも下回っていますし、アルミは上回っていますし、普通に考えれば一応計画に対する上振れ要因の方が多いのかなと思うのですけれど。

ちょっと気になったのがシーズンリティみたいところで、例えば先ほど 2Q の時に日本の夏休みの話とかございましたけれど、何かそういった要因で下期はちょっと稼働が下がるとか、何かコストが期末にかけて何かいろんな費用がかかってくるとか。何かそういうちょっと上下の段差のところ、もし今何か保守的ではないかもしれませんが、そういう要因あるのであれば、最後補足いただけますでしょうか。

川島 [A]：川島の方から、まず操業の観点で、やはりものを作る会社ですから日数が絡んでくるのですね。そうするとやっぱり 1 クォーターが一番良くて 2 クォーターは落ちる、それから下期は年末年始があるとか、2 月が少し短いとか、そういう微妙なところがありますので、その差は必ず出てきます。ただし、それは元々の前提と変わっておりませんので、需要動向とかから考えると、大きく変わらないだろうと思っています。

やっぱり大きいのが、前提をどう置くかというところはあると思っています。なかなか、為替も 150 円だったり 140 円だったり、今 155 円だったりと分からなかったもので、とりあえず今 145 円で計算しています。それから LME 価格も 2,600 ドルの足元ですけども 2,300 で置いています。上振れというより、自分たちは 455 億円の達成については必ずできるだろうと、確度は高まるだろうという今認識でおるという状況でございます。

藤田 [Q]：なるほど。なので、いろんな条件を踏まえても、保守的な前提を入れていても、あと上下の稼働日数の差とか踏まえても、455 はいけるかなというところを、その辺を意味しての据え置きという理解でよろしいわけですかね。

川島 [A]：そうです。455 億円の確度は高くなっているという表現をさせていただきましたけれども、その認識しております。

藤田 [Q]：なるほど。一応最後 1 点だけですが、還元のところに関しては、例えば仮に今後、少々かもしれませんが上振れみたいのところになってくると、その辺は配当性向 30% に応じたところは還元していくという理解で良いのか、この辺はいかがでしょうか。

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



川島 [A]：考えております。考えないといけないと思っております。ただ、それを単年度で考えるのか、2年間、3年間で考えるのかで、こまめに金額を変えるのが良いのかも含めて、数字の出具合によって考えないといけないというポイントだろう、というふうには考えております。

藤田 [M]：分かりました。ありがとうございます。

田中 [A]：業績の推移を見極めながら、しっかりと検討していきたいと思えます。

藤田 [M]：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。予定の時間がまいりましたので、本日の説明会はここで終了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。

以上をもちまして、株式会社 UACJ、2024 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、よろしくお願ひ申し上げます。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@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

