

株式会社 UACJ

2022 年 3 月期第 1 四半期決算説明テレフォン・カンファレス

2021 年 8 月 5 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]	2022 年 3 月期第 1 四半期決算説明テレフォン・カンファレス		
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期		
[日程]	2021 年 8 月 5 日		
[ページ数]	37		
[時間]	15:30 - 16:26 (合計 : 56 分、登壇 : 24 分、質疑応答 : 32 分)		
[開催場所]	電話会議		
[会場面積]			
[出席人数]	89 人		
[登壇者]	6 名		
	代表取締役社長兼社長執行役員	石原	美幸 (以下、石原)
	取締役兼常務執行役員 財務本部長	川島	輝夫 (以下、川島)
	取締役兼執行役員 構造改革本部長	田中	信二 (以下、田中)
	経営戦略本部長	隈元	穰治 (以下、隈元)
	財務本部 経理部長	飯田	晴央 (以下、飯田)
	財務本部 財務部長兼 IR 部長	岡田	浩三 (以下、岡田)
[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
	大和証券	尾崎	慎一郎
	UBS 証券	五老	晴信

サポート

日本 03-4405-3160 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

*質疑応答の中で発言をし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	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasiasia.com



登壇

オペレーター：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。これより、株式会社 UACJ の 2021 年度第 1 四半期決算説明会電話会議を開催させていただきます。

このカンファレンスコールは、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われます。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。

それでは、よろしくお願いいたします。

岡田：本日は大変お忙しい中、カンファレンスコールにご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日の弊社出席者をご紹介します。代表取締役社長、石原美幸です。

石原：石原です。よろしくお願いいたします

岡田：取締役兼常務執行役員、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。

岡田：取締役兼執行役員、田中信二です。

田中：田中です。よろしくお願いいたします。

岡田：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。

岡田：経理部長、飯田晴央です。

飯田：飯田です。よろしくお願いいたします。

岡田：私は、本日司会を務めます、財務本部 IR 部長、岡田浩三でございます。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 2021 年度第 1 四半期業績、また通期業績見通しにつきまして、財務本部長の川島より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。

それでは、川島常務、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

目次

1. 2021年度 第1四半期業績

2. 2021年度 通期業績見通し

3. 構造改革の進捗

4. サステナビリティへの取り組み

5. ご参考データ

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1

川島：では、川島から本日発表させていただきましたファーストクォーターの実績、それから通期見通しを中心に説明させていただきます。お手元にパワーポイント資料をご用意いただければと思います。

開けて1ページ目に、今回の目次があります。

ファーストクォーター、年間、それから構造改革の進捗状況とサステナビリティへの取り組みという四つの項目の説明をさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



経常利益 116億円(前年同期 0.4億円)

■ 数量：前年同期比 増

- UATH*1(タイ)、TAA*2(米国)の缶材が引き続き増加
- 自動車を中心とした輸送用機械向けは需要回復により、増加

■ 経常利益：前年同期比 大幅増

◎増益要因

- 国内事業業績改善(コロナ影響回復含む)
- UATH業績改善
- TAA業績好調継続
- 棚卸評価関係の好転

△減益要因

- 特になし

まず、ファーストクォーターの実績でございます。右下にページ数がありますので、それをベースに言わせていただきます。

3ページを開けてください。3ページに、このファーストクォーターの概略、サマリーを書いておられます。詳細は、また後で説明させていただきます。

まず、ファーストクォーター、実績として経常利益 116 億円で、前年同期はほぼトントンだったところから、116 億円と多額の利益を計上できました。

数量につきましては、後で説明させていただきますが、海外を中心に増えているというところです。

経常利益の好転は、昨年ファーストクォーターは特に国内で新型コロナの影響を受けました。今期は国内事業の業績改善、アメリカが好調であること、UATHが立ち上がってきたことが主要因です。また、もう一つの要因が、地金価格が大変上がっているということで、棚卸関係差が大きく好転してきていることから大きく損益が好転致しました。

第1四半期 業績

(単位:億円)	2020年度 1Q (A)	2021年度 1Q (B)	増減 (B) - (A)
連結売上高	1,333	1,738	405
連結営業利益	△ 6	132	138
棚卸影響前 連結経常利益	10	51	40
棚卸影響額	△ 10	65	75
連結経常利益	0	116	115
連結当期純利益	△ 2	88	89
Adjusted EBITDA	87	145	58

© UACJ Corporation. All rights reserved. ※ 連結当期純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益
※ Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸評価関係

4

4 ページ目を開けてください。今期のファーストクォーターの実績です。

売上高、1,738 億円で、前年同期と比べると 405 億円、約 30%の増収です。営業利益が 132 億円で、前期と比べると 138 億円の増益。それから、棚卸影響前の経常利益が 51 億円と、こちらについては 40 億円の増益。

棚卸影響額は 65 億円、前期と比べると 75 億円ほど好転をしている状況です。結果として、連結の経常利益、ファーストクォーター実績、116 億円という形で、前年同期がほとんどプラマイゼロだったところから、大きく好転をしています。

それから、最終利益につきましては、前年同期赤字だったのですが、88 億円、Adjusted EBITDA が 145 億円という状況です。

売上高につきましては 405 億円増えております。これは短信にも書いておりますけども、2021 年度から、新収益認識の会計基準によって若干売上高が変わっております。

405 億円の内訳をみると、地金価格が上がったことによる影響が約 210 億円あるかとみております。それからやはり、販売数量が良かったこと、これが約 310 億円。それに対して新収益認識による会計基準によって、約 116 億円売上高が減っているとみております。合計すると 405 億円の増収というのがこのファーストクォーターの状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

セグメント別 売上高・営業利益

(単位:億円)	2020年度 1Q (A)		2021年度 1Q (B)		増減 (B) - (A)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
アルミ圧延品	1,120	10	1,596	149	476	139
加工品・関連事業	394	△ 2	340	2	△ 54	4
(調整額)	△ 180	△ 13	△ 199	△ 18	△ 19	△ 5
合計	1,333	△ 6	1,738	132	405	138

© UACJ Corporation. All rights reserved.

5

5 ページを開けてください。セグメントの状況です。

見ていただくように、アルミの圧延品の事業、これが売上高も増え、利益も増えています。加工品・関連事業のところでは54億円の減収となっております。他方、利益が増えているという状況です。

先ほども触れましたが、新収益認識の会計基準によって約116億円、売上高が昨年と比べると減っていると申しましたが、この加工品関連事業のところでは減っておりますので、それがなければ加工品関連事業も増収だったとご理解ください。

サポート

日本 03-4405-3160 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

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2020年度 1Q (A)	2021年度 1Q (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材	189	204	15
箔 地	12	15	3
I T 材	6	4	△ 2
自 動 車 材	22	38	17
厚 板	10	12	3
その他一般材	35	57	22
合 計	272 〔国内市場向け 107〕 〔海外市場向け 165〕	330 〔国内市場向け 128〕 〔海外市場向け 202〕	58 〔国内市場向け 21〕 〔海外市場向け 37〕

© UACJ Corporation. All rights reserved.

※内部取引控除後の数量

6

ファーストクォーターの実績の状況です。6 ページを開けてください。販売の状況です。

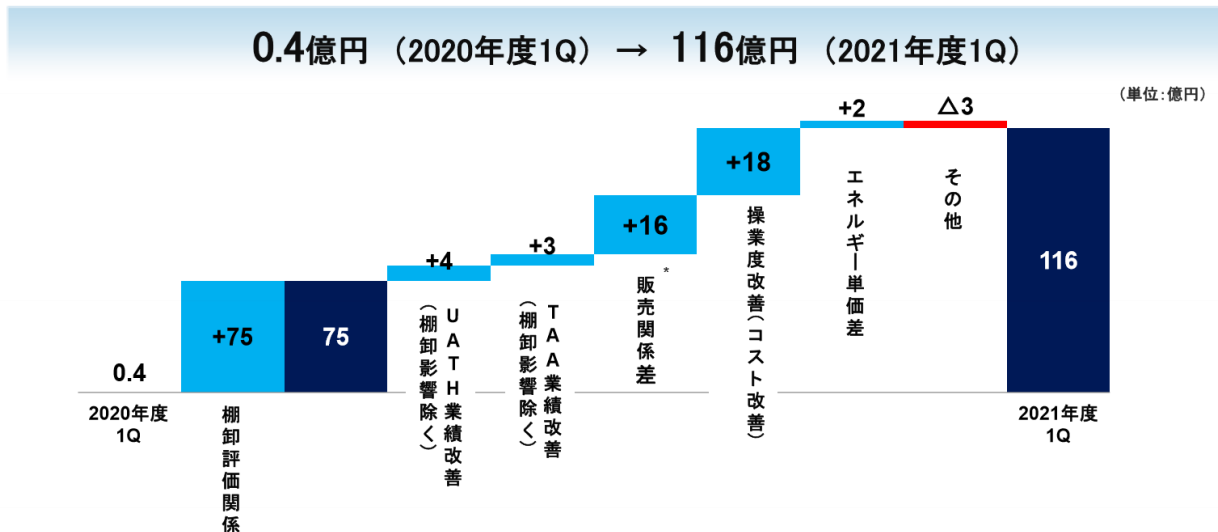
これはアルミの板材の売上数量です。日本、それからタイ、アメリカと、3 極の合計でございますが、ファーストクォーター販売量が 33 万トンということで、前年同期と比べると 5 万 8,000 トン、約 2 割超販売量が増えているという状況です。

内訳につきましては、缶材、これはアメリカ、それからタイが大幅に増えております。それから、自動車材、これはちょうど去年のファーストクォーターは新型コロナの影響で国内の自動車向けパネル材及び、熱交関係とかが減っていたと。それらの販売が回復したこともあり、1 万 7,000 トン程前年同期から自動車材が増えております。自動車材の販売増加もあり、全体で前年同期比 5 万 8,000 トン、販売数量が増えました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

連結経常損益分析 (2020年度1Q → 2021年度1Q)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

* 販売関係差：国内販売数量の増加および、品種構成の好転に伴う損益差

7

これを受けて、7ページ目に、損益のウォーターフォールによる分析をしております。

前年同期ファーストクォーターが4,000万円の若干のプラス、それが116億円となり、損益が好転をしております。

116億円のうち、一番左にあります棚卸関係差、これが先ほども触れましたけれど、昨年のファーストクォーターがマイナス10、今年がプラス65で、この差で考えると75億円好転。それ以外の事業のところで、41億円好転して116億円となっております。

大きいのが販売関係差、それから販売が増えることによる操業度改善、コスト改善です。これらで34億円の増益と大きく損益改善に貢献しております。それから、TAA、UATH、こちらの操業も上がっているということで、結果として116億円まで損益が好転をしたのが、このファーストクォーターの実績でございます。

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

連結貸借対照表

販売の回復、地金価格の上昇により棚卸資産などが増加

(単位:億円)

	21/3末	21/6末	21/3末比 増減額
現金及び預金	281	258	△ 23
受取手形及び売掛金	1,200	1,323	123
棚卸資産	1,317	1,565	248
その他流動資産	148	216	68
有形・無形固定資産	4,003	4,001	△ 2
投資その他の資産	381	401	20
資産合計	7,330	7,764	434
支払手形及び買掛金	1,011	1,002	△ 9
短期借入金	1,100	1,243	143
長期借入金	2,257	2,211	△ 46
その他	996	1,200	204
株主資本合計	1,775	1,855	80
その他包括利益・支配株主持分	190	252	62
負債及び純資産合計	7,330	7,764	434

© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

8 ページ目に、バランスシートの簡単な状況を書いております。

見ていただければ、資産合計が7,764億円で、434億円ほど前年同期と比べると増えております。大きいところが売掛債権、棚卸資産の増加です。背景にあるのが、地金価格上昇の影響と販売数量の増加です。

それから、有形固定資産はほとんどプラマイゼロですが、このファーストクォーターの設備投資が47億円でした。それに対して減価償却が69億円あります。差額の20億円強は為替換算です。海外の資産が、決算期末の為替で計算することによって、金額が膨らみました。この為替差が約20億円あるという形で、差し引き2億円のマイナスとなりました。

設備投資は47億円のうち、10億円強は戦略投資ですが、これはもう既に発表しております米国子会社のUWHに新しいプレス機等の導入費用で、これ以外は一般投資がメインとなります。

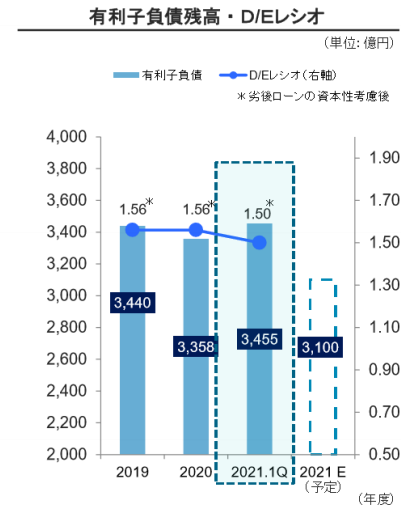
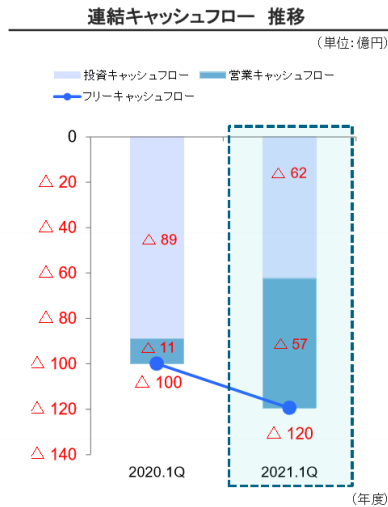
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

連結キャッシュフロー計算書

運転資金増加により有利子負債は増加するも、D/Eレシオは好転

2021年度1Q 連結キャッシュフロー	
(単位:億円)	
税引前利益	114.6
減価償却費(のれん含む)	85.0
債権債務増減他	△ 256.7
営業キャッシュフロー計	△ 57.1
設備投資 他	△ 62.4
フリーキャッシュフロー	△ 119.5
現預金増減(△は増加)	22.7
有利子負債の増加	96.8



© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

9 ページ、キャッシュフローです。

税引前利益、それから減価償却等で約 200 億円の利益を生んでいますが、一番大きいのが、この債権債務、これが 256 億円。結果として営業キャッシュフローがマイナス 57 億円。それから、設備投資の現金ベースが 62 億円、結果としてフリーキャッシュフローがマイナス 119 億円。預金を少し減らしておりますので、デットが 97 億円増えているという状況です。

損益は大変いいですけれども、先ほど申しましたように、今年度に入って地金が急騰しております。どうしても債権の決済差が出てきます。地金につきましては、割と現金ベースで取引します。売りは少しサイトを持つという形で、後追いになるものですから、地金価格のアップ、それから数量の増加で、どちらかという先には運転資金が悪化するので、これは年間を通じれば 2 クォーター以降でキャッチアップしていくと考えています。

一番右の棒グラフを見ていただければ分かりますが、3 月末の有利子負債が 3,358 億円、それが 6 月末には 3,455 億円ですが、来年の 3 月末までに 3,100 億円に持っていけるだろうと今は考えております。

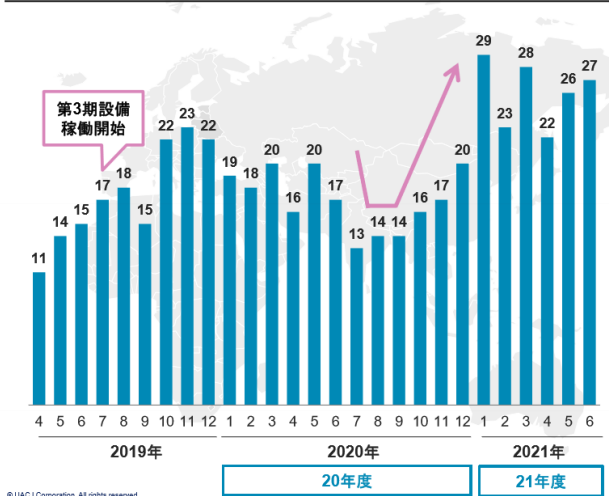
サポート

日本 03-4405-3160 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 ~2021年度 1Q総括

東南アジア、北米を中心とした旺盛な缶需要が追い風となり販売量増加、損益も好転

UATH 月次販売量(単位:千t)



1Q 総括

缶材需要 : コロナ影響から回復。生産能力以上の引き合いがくるなど、旺盛な需要環境が4~6月も継続

生産量 : 約25千t / 月(1Q:1~3月)

販売量 : 約27千t / 月(1Q:1~3月)

損益	(億円)		
	20年度 1Q(1-3月)	21年度 1Q	前期比
売上高	189	287	98
営業利益	△7	15	22
経常利益	7	5	△2
棚卸影響前 経常利益	△3	1	4

10

10 ページ目以降、海外の事業所の状況です。

まずタイです。タイの販売量をずっと棒グラフで追っておりますが、見ていただくように2021年の1月以降、約2万7,000から2万8,000トンと、大変高水準だったという状況です。

2月は稼働日数の関係、4月につきましては、船の関係で少し港に泊まっているという形で出荷の期ズレにより、減っておりますけども、需要は大変旺盛です。生産につきましては、ほぼフルで動いている状況です。

これを受けて、損益を見ていただければ、経常利益がファーストクォーターだけで5億円出ております。棚卸の影響を踏まえてみると1億円ですが、去年と比べると4億円ほど好転をしております。これは2クォーター以降も量が出てきますので、増益が期待できると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

米国(TAA)の状況 ~2021年度 1Q総括

消費者の嗜好変化を背景とした旺盛な北米缶需要を取り込み、増収増益を達成

TAA 月次販売量(単位:千t)



1Q 総括

缶材需要 : 消費者のサステナビリティへの関心の高まりが追い風となり、旺盛な需要環境が継続

販売量 : 約41千t / 月(1Q:4月~6月)

設備 : 約450千t / 年体制確立

損益	(億円)		
	20年度 1Q	21年度 1Q	前期比
売上高	289	509	220
営業利益	△2	66	68
経常利益	△7	60	67
棚卸影響前 経常利益	13	15	3

11

11 ページをご覧ください。TAA の状況です。

TAA につきましても状況については大変好調でございまして、4 月以降、4、5、6 月を見ていただくと、月当たり大体 4 万トンの販売を計上しているところです。

損益につきましては、地金価格の上昇がアメリカの場合タイムリーに効いてくるため、地金差が 45 億円プラスになり、60 億円出ています。棚卸影響前で見ると 15 億円という形で、去年と比べると若干増えている状況で、業況としては大変いい状況と言えます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

EVが進行している北米でアルミ自動車部品の受注量、新規引き合いが増加



© UACJ Corporation. All rights reserved.

* UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.

1Q 総括

- 需要 : EV市場の拡大に伴い新規引き合いが急増
- 設備 : ・ミシガン州の本社工場に押出機を1機追加
・アリゾナ州に新工場を設立(2021年7月稼働)

損益	(億円)		
	20年度 1Q(1-3月)	21年度 1Q(4-6月)	前期比
売上高	42	49	7
営業利益	△3	△3	△1
経常利益	△4	△4	△0

12

12 ページ、Whitehall の状況です。

こちらにつきましては、IR デーのときも説明をさせていただきましたけど、注文が入り、その立ち上げをしている状況です。本格的な立ち上げは 2022 年であり、予定どおりいっているところです。

損益につきましてはマイナスで、去年並みの状況となりました。これが 2 クォーター以降、損失が減って行って、今年度末ぐらいには単月で黒字が計上できるだろうと考えております。

以上がファーストクォーターの状況でした。

2021年度 通期業績見直し

(単位:億円)	2021年度 (5月時見直し) (A)	2021年度 (最新見直し) (B)	2020年度 (C)	増減 (B)－(A)	増減 (B)－(C)
連結売上高	6,600	7,000	5,698	400	1,302
連結営業利益	220	330	111	110	219
棚卸影響前 連結経常利益	99	134	62	35	72
棚卸影響額	61	116	△ 2	55	118
連結経常利益	160	250	60	90	190
連結当期純利益	80	120	△ 33	40	153
Adjusted EBITDA	508	549	447	41	102

© UACJ Corporation. All rights reserved.

14

14 ページをご覧ください。これが年間の状況です。

まだファーストクォーターの状況で4分の3残っていますが、ファーストクォーターの状況が大変いいことを受けて、年間の損益を見直しました。

新しい数字を書いております。

売上高につきましては7,000億円、5月の段階では6,600億円と見ておりましたので、400億円増収となります。前期と比べると1,300億円ほど増収となります。

それから、連結の営業利益が330億円、棚卸影響前が134億円の経常利益、経常利益を250億円、最終利益120億円と見込んでおります。

右から2番目の増減が5月のときの増差ですが、160億円の経常利益が250億円という形で90億円増えております。このうちの55億円が棚卸の影響、35億円が事業の好転と見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

アルミ板 品種別売上数量(最新見通し)

(単位:千トン)

品 種	2021年度 (5月時見通し) (A)	2021年度 (最新見通し) (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材	845	847	2
箔 地	59	58	△ 1
I T 材	19	18	△ 2
自 動 車 材	155	157	2
厚 板	49	51	2
その他一般材	201	211	10
合 計	1,328 (国内市場向け 505 海外市場向け 824)	1,342 (国内市場向け 504 海外市場向け 838)	13 (国内市場向け △1 海外市場向け 14)

© UACJ Corporation. All rights reserved.

15

15 ページを開けていただければと思います。最新の 2021 年度の見通しを前提とした販売の状況でございます。

アルミの板、これは 3 極の合計です。合計として 134 万 2,000 トン、5 月のときの見込みに対して 1 万 3,000 トンほど増えると見ております。

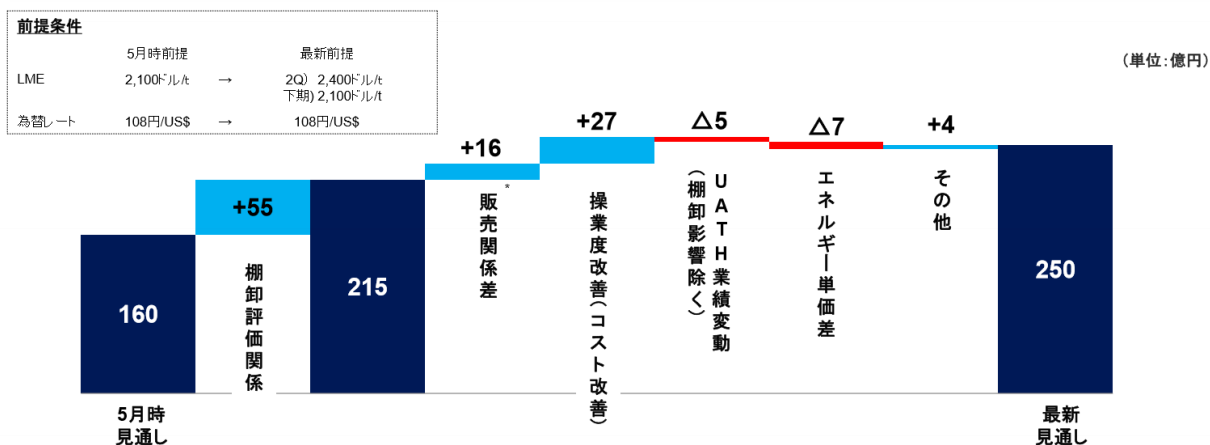
こちらにつきましては、大体上期までは状況が見えてきたところですが、10 月以降の下期につきましては、まだコロナリスクもあることから、見通すのが難しいです。従って、下期の販売計画につきましては期初に自分たちが見込んだベースに近い数字を織り込んでおります。コロナリスクの発現次第ですが、ファーストクォーターの販売状況を考慮すると、やや保守的な販売計画にしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結経常損益分析 (2021年度5月時見直し → 2021年度最新見直し)

160億円 (2021年度5月時見直し) → 250億円 (2021年度最新見直し)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

* 販売関係差：国内販売数量の増加および、品種構成の好転に伴う損益差

16

最新の損益の状況です。16 ページでございます。

先ほども説明をさせていただきましたけれども、160 億円が 250 億円という形で 90 億円ほど増収と、アップサイドに修正をしております。

まず一番左の上に前提を書いております。セカンドクォーターまでアルミの地金価格を 2,400 ドルベースで入れました。

3 クォーター以降、10 月以降については、地金価格は分からないので、当初の見通しの 2,100 ドルベースで入れております。ただ、ご存じのように、足元、今は 2,500 ドルの中辺りを推移しておりますので、この前提とは若干違います。ただ、変動リスクもあることたら、計画では 2,100 ドル前提で試算しております。

需要につきましては、先ほど申しましたように、セカンドクォーター以降は当初の予定ベースの販売計画を前提としております。1 クォーター、2 クォーターの状況から考えると、今、足元の状況はいいですが、下期は分からないという状況です。

この中で、今回 90 億円の上方修正をしましたが、このうち 55 億円が棚卸の影響、それから 35 億円が損益好転によるものです。

損益につきましては、やはり 1 クォーター、2 クォーターを中心に販売がいいということで、販売関係差、それに伴う操業・コスト改善という形で 43 億円の増益を織り込みました。

他方でエネルギー代、原油、LNG 等が、足元で上がっておりますので、そのマイナスの 7 億円を見ております。結果として、経常利益 250 億円を年間の損益として予想している状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

アルミ板 品種別売上数量(2020年度 対 2021年度最新見通し)

(単位:千トン)

品 種	2020年度 通期 (A)	2021年度 (最新見通し) (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材	693	847	154
箔 地	52	58	6
I T 材	25	18	△ 7
自 動 車 材	123	157	34
厚 板	42	51	10
その他一般材	180	211	32
合 計	1,113 国内市場向け 441 海外市場向け 673	1,342 国内市場向け 504 海外市場向け 838	228 国内市場向け 63 海外市場向け 165

© UACJ Corporation. All rights reserved.

17

17 ページにつきましては、2020 年度との差を示しております。

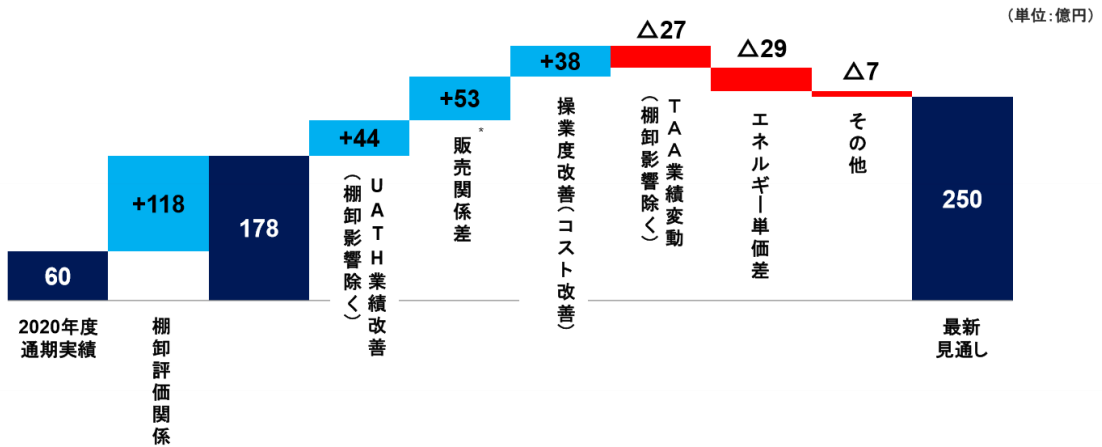
販売量につきましては、先ほど申しましたように、年間で 134 万 2,000 トン、これは前年と比べると 22 万 8,000 トンの増加となります。特に、缶が大幅に増える、自動車関係も需要が戻ってくる
ことが大きいです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

連結経常損益分析（2020年度 →2021年度最新見通し）

60億円（2020年度） → 250億円（2021年度最新見通し）



© UACJ Corporation. All rights reserved.

* 販売関係差：国内販売数量の増加および、品種構成の好転に伴う損益差

18

18 ページ、これが前年度の損益推移です。

60 億円の経常利益が 250 億円ということで、190 億円ほど利益が上振れると見ています。そのうちの棚卸の関係差が 118 億円、残りの 72 億円がそれ以外という形です。大きいのが、操業と販売関係差による 90 億円強のプラスです。

それから、UATH も昨年は 2 クォーター、3 クォーターで新型コロナの影響を大変受けましたけれども、それがなくなるということも含めて約 40 億円のプラスと見ています。

他方で、エネルギー代が 29 億円のマイナスを見ています。

それから、TAA につきましては、棚卸の評価益を 118 億円入れておりますが、それ以外で見ると、去年が大変良かったことから、今期は利益が平準化され、年間ではマイナス 27 億円を想定しております。これは 5 月の前期と同じベースの損益予想です。ファーストクォーターは、予定より若干好転していますが、TAA の年間については、棚卸影響以外は、減益という形で見えております。

結果、通期業績予想を 250 億円に上方修正いたしました。

損益につきましては以上でございます。

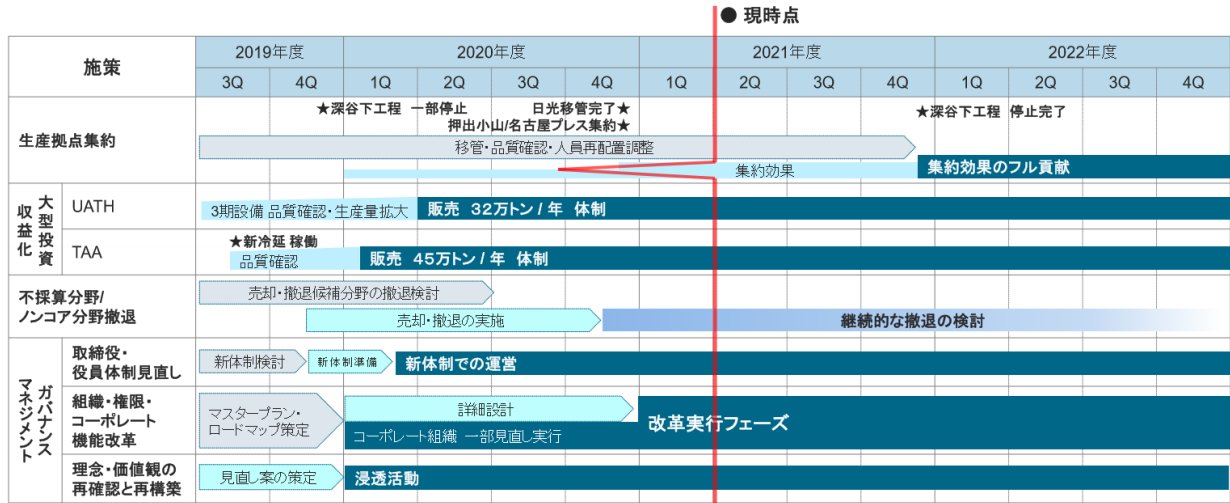
サポート

日本 03-4405-3160 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

3. 構造改革の進捗

構造改革の進捗

各施策はロードマップに沿ってほぼ計画通りに進捗



© UACJ Corporation. All rights reserved.

20

続きまして、構造改革の進捗でございます。

20 ページをご覧ください。

こちらにつきましては、毎回出している、進捗状況のチャートです。構造改革は5月の2020年度本決算のときと状況は大きく変わっておりません。ほぼ予定どおり進捗しております。

1点、集約効果の貢献が若干遅れている形で、一部のお客様の認定に若干遅れが発生しておりますが、2022年、もしくは2023年にはキャッチアップしていただろうと考えております。よって、自分たちがやろうと思っている構造改革については予定どおりいっていると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

国内収益構造改革と、選択と集中

国内収益構造改革及び、選択と集中による事業再編は実行フェーズから成果出しフェーズに

国内収益構造改革の進捗

生産拠点の集約

- 深谷製造所下工程停止
- 日光製造所閉鎖
- 押出小山/名古屋プレス集約と適正化

最適生産体制・品種構成改善

- コロナ禍でも需要が増加する商材の重点販売
- 価格是正交渉の継続
- 国内4製造所の生産モニタリング強化

間接費削減

- 間接部門の業務効率化に向け、BPR^{*1}を実施
- コーポレート機能の集約/スリム化に向けた最適体制を検討
- 経費コントロールを強化し、経費総額を抑制

選択と集中による事業再編

国内事業

- 伸銅事業の売却
- 日光製造所 閉鎖
- 金属加工深谷工場 閉鎖
- 金属加工大阪工場 閉鎖
- 物流子会社株式譲渡 等

海外事業

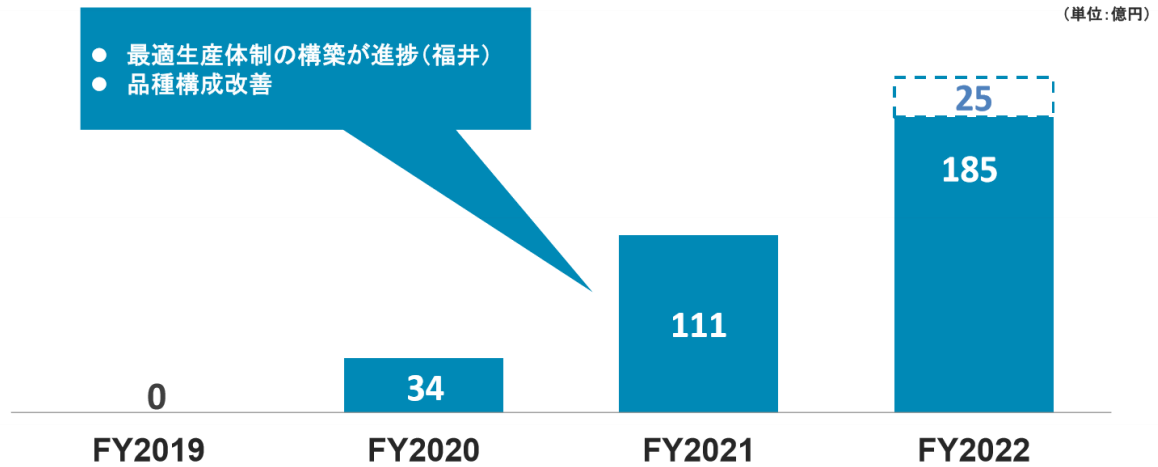
- インドネシア押出会社 譲渡手続き 完了
- タイPF熱交^{*2}事業 譲渡決定
- タイ押出加工 アユタヤ工場閉鎖
- 中国・天津押出子会社 株式一部譲渡決定 等

21 ページにつきましては、国内と海外事業の選択と集中の進捗状況です。

右下、海外事業の枠の中で、中国・天津押出子会社の株式一部譲渡がこのファーストクォーター中に方針が決まりました。株式の一部譲渡実施は下期でございますが、先方企業と合意が取れたという形で書いております。

構造改革効果の推移

2021年度1Q構造改革効果は国内品種構成の改善等が寄与し、計画通り進捗



© UACJ Corporation. All rights reserved.

22

構造改革の数字でございますが、これも5月の発表の中計のときと変えておりません。

終わった期が34億円、それから2021年については77億円積み上げて111億円、最終的には185億円という形でございます。

追加施策実施効果による25億円につきましては、施策を検討中であり、210億円の構造改革効果、企業を筋肉質化するという方針にはこだわっていきます。

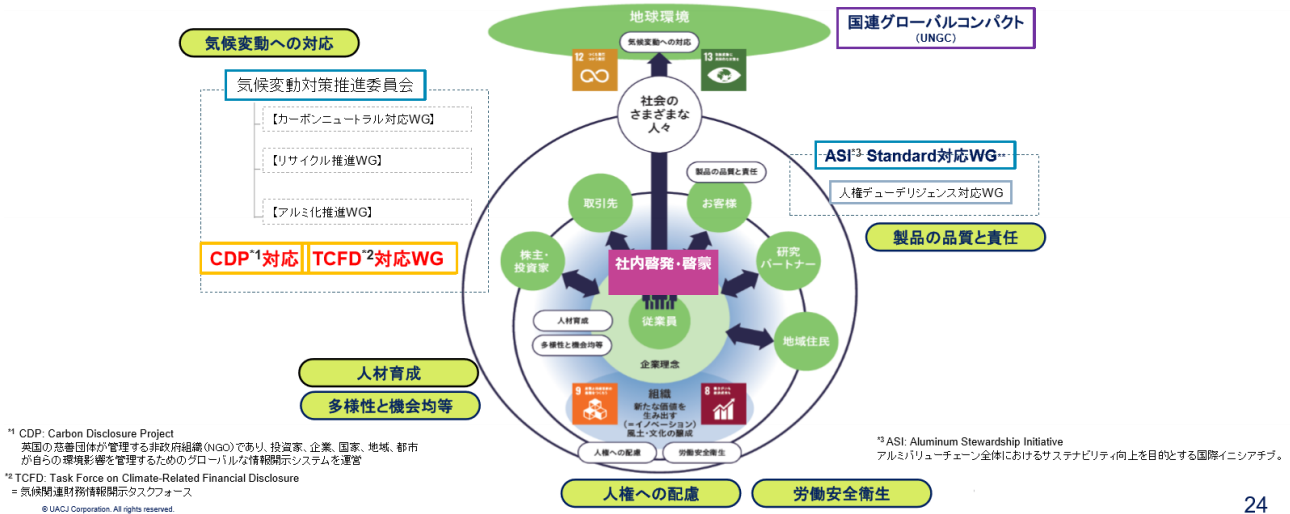
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

4. サステナビリティへの取り組み

サステナビリティへの取り組み

UACJグループのサステナビリティ関連施策の全体像を明確化



最後に、サステナビリティへの取り組みという形で、24 ページ、25 ページで書かせていただいております。

5 月の中期経営計画、それから 6 月 8 日の IR デーのときにも説明させていただきましたけれども、ESG、SDGs の対応を含む非財務の取り組みという形で、私どもも 2030 年に向けて「VISION 2030」をベースに、今進めているところです。

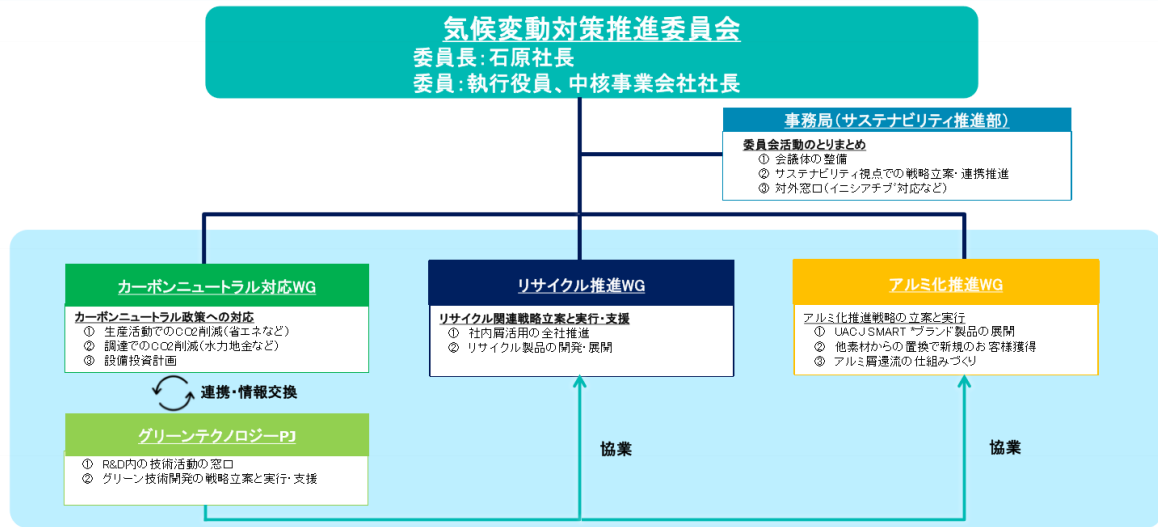
24 ページが、その進め方に対する、自分たちの考えている、大きな考え方を具現化した図でございます。これも中期経営計画のときに公表している図でございますので、特に変更はありませんが、2030 年に向け、弊社としてサステナビリティ関連については、全社を挙げて取り組んでいる状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

サステナビリティへの取り組み

気候変動対策推進委員会を設立し、定めた重点方針、重点課題に沿って活動を開始



© UACJ Corporation. All rights reserved. * UACJ SMART: 環境配慮型のアルミニウム製品ブランド。原料、成分調整、製造プロセスの特別管理を行うことで、従来よりも環境負荷低減効果の高いアルミニウム製品

25 ページを見てください。

こちらにつきましては、特に気候変動に対して、気候変動対策推進委員会をこの春に立ち上げて、活動を明確化しております。

カーボンニュートラル対応ワーキンググループ、リサイクル推進ワーキンググループ、そしてアルミ化推進ワーキンググループという形でワーキンググループを立ち上げながら、他方で R&D の中にグリーンテクノロジープロジェクトを立ち上げ、気候変動への対応を進めております。

このような形で組織をつくり、進めていることの紹介をさせていただきました。

私の説明につきましては、以上でございます。

岡田：当社からのご説明は以上でございます。

質疑応答

岡田：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

オペレーター：最初のご質問は、SMBC 日興証券、山口様です。それでは、山口様、お願いします。

山口：いつもお世話になっております。SMBC の山口です。よろしく申し上げます。

問1は、いつも聞いている質問になりますが、年間の今回の新しい予想の中で、TAA、UATH、Whitehallで、売上、営業利益、経常利益、できましたら、それぞれ在庫影響はどれぐらいあるか教えていただければと思います。お願いします。

川島：では川島から、まずUATHですけども、年間の売上高1,327億円、それから営業利益が49億円、経常利益18億円が最新の見通しでございます。それから、TAAでございますけれども、売上高2,157億円、営業利益118億円、経常利益96億円が足元の数字です。

それから、Whitehallにつきましては、売上高237億円、営業利益が6億円のマイナス、それから経常利益が9億円のマイナスでございます。棚卸の影響額はUATHが年間15億円、TAAは30億円で見ております。以上です。

山口：分かりました。この第1クォーターの出来の評価は、社内の予算があったかどうかは別として、いわゆる棚卸前のベースで過達ペースだったのかどうかという手応えと、今回出た数字を踏まえて、今教えていただいたそれぞれのユニットも含めて、新しい予想については、先ほど下期を保守的に見ているみたいな話もありましたが、それは順調ペースなのではないかということをお教えください。数字の立て付けについて教えてください。

川島：では、川島から、まずファーストクォーターの状況ですけども、確かに棚卸の影響は大変大きく出ています。もともと前提が2,100ドルベースぐらいで見えていましたから、それがずっと2,400ドルぐらいで推移しておりますので、これはプラスでした。

ただし、それと併せて事業自体ですね、板の事業もいいですが、押出の事業、箔の事業、全般的に大変需要が好調です。もともと新型コロナの影響もあって計画がコンサバティブだったかもしれませんが。開けてみたら、大変旺盛な需要が国内、それから海外もあって、毎月のように自分たちが立てた内部の予算に対してはプラスに効いているというのが状況です。これが多分7、8、9月も、今の注文の入り具合からすると出てくるのではないかと考えています。

ただし、下期はちょっと状況が分からないです。新型コロナの拡大が国内外で随分膨らんできています。需要自身は強いのでしょうか、怖いのは、例えば海外の工場で感染が拡大してきて、一部オペレーターが感染する、もしくはロックダウンまではならないのでしょうか、操業に影響が出てしまう可能性もあると考えています。

需要自身は、今のところ悪くありませんが、やはり工場の操業のところですね、これによって少し生産が落ちてしまうかもしれないところは分からないので、そこら辺が懸念事項かなと考えております。以上です。

サポート

日本 03-4405-3160 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

山口：なるほど。まさにそこですけど、タイは1日2万人と感染者がすごいですけど。二つ考え方があってと思いますが、一つはChip shortageも含めて、自動車向け、熱交がそれなりにあると思いますが、需要の落ちのリスクをわれわれは考えなくていいのか？

あと、やはり皆さんが出歩かないと飲料缶とかを飲まないかもしれなのでアジアでのディマンド自体も落ちること。また、工場で感染が出ることが心配ごとですけど。特にアルミの工場ですから、組み立て加工をやっている工場のように人がびっしり入っているようなところではないと思うので、心配どころとしては今言った1と2のところだと思いますが、今、何かそういう影響とかは出ていないですか。

川島：川島からお答えします。

まず、需要については、今、影響は出ておりません。確かに需要の減退は怖いなと思いつつも、ずっと大変強い注文、需要状況は東南アジア、それから米国もずっと強い状況が続いている状況です。怖いのは、感染拡大によって操業に影響が出ること、こちらが逆に怖いのかなと、今、自分たちでは考えております。

山口：分かりました。

石原：自動車関連でいくと、国内の顧客で半導体の影響が出始めていますけれども、幸いに当社の顧客基盤は大変強く、半導体の在庫調整影響はほとんど出てきていないということがあります。自動車全体の需要が落ちていく可能性はありますが、当社に与える影響は軽微だろうと見ています。

それから、缶材については、もちろん東南アジア地域の感染拡大を受けて、影響は考えられますが、幸いに今は北米への缶材の輸出、それから北米に空缶を輸出している中東、南米、南アフリカ、中米等々への供給が続いていますので、東南アジアでの需要が減退しても、影響はトータルでは少ないだろうと考えています。上期では随分リスクとして見ていましたが、幸いに上期の発現はなさそうということで、今回の見直しに至っています。以上です。

山口：大変よく分かりました。ありがとうございました。

オペレーター：次のご質問は、モルガン・スタンレーMUFG 証券、白川様です。それでは、白川様、お願いします。

白川：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す。質問を3点お願いします。

まず1点目が、タイのところですけども、今回お見通しをリバイズされた中で、タイのところ、棚卸影響を除く合計の下方修正をしていると思いますが、説明会の中でもシップメントのところ、船が止まっているだとか、そういったような話があったように聞こえたんですが、ここの下方修正の要因を教えてください。これが1点目になります。

2点目ですけども、説明会資料の7ページを見ての質問になります。こちらを見ていると、国内、かなり改善してきたかなと見えます。販売関係差、それから操業度の改善で34億円程度改善してきていますので、かなり大きい改善が見られると思います。

国内の改善のブレークダウンをしてほしいのですが、上の6ページのところで数量のところがありますが、数量は伸びていて、ただ、一方でIT材とか、要はマージンが高いようなものはちょっと

サポート

日本 03-4405-3160 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



落ちているといったところがありますので、数量効果、それから製品ミックス、構成がどうなっているかといったところ。

併せて、国内の構造改革がこの1Qにおいて、18億円のコスト改善の中でどれぐらいあったのか。あと、2Q以降、どれほど見込んでいるのかといったところを教えてください。これが2点目になります。

3点目ですけれども、アメリカ、TAAの見通しについてです。今年度に関しては、昨年度、ミッドウエスト・プレミアムとUBCの値差が大きくてマージンが拡大していました。それが今年度は剥落していくというようなお見通しだったと思いますけれども、1Qはどうだったのかというのと、ここから2Q、3Q、4Qにかけてそれが本当に剥落していくリスクがあるのかどうか、今いまのお考えを教えてください。以上です。お願いします。

川島：まずタイの状況についてでございます。販売関係は確かにいいですけども、言われたように、フレートコストの関係で、これがタイトになっています。フレートコストが上昇しております。それによって利益が少しタイトになってくるのかなと見ております。一方で、生産は順調で、注文も増えております。

それから、2番目のご質問についてですが、まず販売の状況ですけども、先ほど申したように、板もいいですが、国内の押出材、箔の注文が全般的にいいです。実際、自分たちがもともと見込んでいた予想よりも上振れているということで、板だけではなくて箔、押出も良くなってきたということが一番大きいのかと思います。

それから、構造改革のところについては、田中さん。

田中：田中から報告させていただきます。

資料の22ページに構造改革効果の推移ということでお示しさせていただいております。2021年度につきましては、通年で111億円を予定しております。このうちの約5割、50%が国内の構造改革に当たります。今、1クォーターが終わった段階ですけども、おおむねほぼ予定どおり、若干プラスアルファで進捗しておりますので、国内の構造改革としては2021年の計画どおり達成できるだろうと考えております。

石原：石原です。

1クォーターは国内を中心に好転しましたので、構造改革要因は必ずここに出てきていると思っていますけど、まだ1クォーター時点ですので、正確な数値公表はできません。今後、精査をした後にこの辺りは評価をしていく所存ですが、予定を上回って効果として出ていることは明らかです。以上です。

川島：それから、3点目のTAAの状況です。特にメタルベネフィットですね。

先ほどご指摘があったように2021年度の計画では2020年度、随分取れたメタルベネフィットが通常どおりぐらいに戻ると想定しております。

足元はどうかというと、比率としては随分と2020年度と比べると縮まってきています。正常ぐらいに戻ってきている状況です。ただし、地金価格、それからミッドウエスト・プレミアムの合計の金額は、絶対値が上がってしまっているものですから、このベネフィットの金額自身は、実は自分たちの想定ほどは減っていないです。

サポート

日本 03-4405-3160 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

ただ、今は前提をサードクォーター以降、10月以降は2,100で見えておりますので、2,100をベースに、今の比率で持ってくると、メタルベネフィットはどんと減ってしまうだろうという見方をしているとご理解ください。

白川：3点目で確認ですけれども、このメタルベネフィットのところは、今回お示ししていただいている在庫評価のところに入っているという理解でよろしいでしょうか。

川島：メタルベネフィットはコストに入っていますので、棚卸評価損益ではありません。

白川：分かりました。ありがとうございます。

オペレーター：次のご質問は、野村証券、松本様です。それでは、松本様、お願いします。

松本：野村証券の松本でございます。よろしく申し上げます。

先ほどの白川さんの質問の付け加えみたいな感じですけど、操業度の改善効果は、どういうところで出ているのかというところをもう一回教えてください。

それも押出とか箔で出ているのかどうなのかというところを教えてください。第1クォーターと、できれば通期の見通しを引き上げているところの辺りで教えてください。

2点目は、15ページで数量の見通しを引き上げていますが、この海外市場向けが、どういうものが増えているのかを教えてください。

3点目は、経常利益は90億円引き上げていまして、純利益はもうちょっと上方にいてもいいのかなという感じがしますが、少し経常利益と純利益の間の見通しの見方の変更のところを教えてください。以上です。

川島：では、まず川島から説明をさせていただきます。

操業のところにつきましては、板だけではなくて、押出、箔、先ほど申しましたように、全ての事業の進捗が期初想定していた状況より大変いいです。販売が増えるということは、イコール、工場の操業も上がりますから、その操業度によって損益も、コストも下がっていきます。

そういう意味では、板、押出、泊、それから鋳鍛、加工品ですね、全ての事業の操業度が上がってきていると考えていただければいいなと思っております。

2点目は、海外市場向けです。海外市場向けというか、海外の販売ですが、どこが増えているかというと、一部増えているのが実はTAAの中の一般材とかスラブ材、これがちょっと増えています。

石原：缶材と一般材（スラブ）も含めた需要が増えております。

川島：3点目は、ファーストクォーターで税金計算のところと前期の税効果会計のところの修正を入れております。従って、ファーストクォーターのところは税金資産が、見ていただくと法人税等のところがちょっと率が低いです。年間で見ると、次クォーター以降はそれがなくなってきますので、年間で見ると今ぐらいの数字かなと。

あと、TAAも少数株主持分のところが増えてきます。特に何か構造改革等々で大きな損が出るというわけではございません。税金関係の見方、計算がファーストクォーターと年間で、ちょっといびつに見えるとうご理解いただければと思います。以上です。

サポート

日本 03-4405-3160 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：よく分かりました。ありがとうございました。

オペレーター：次のご質問は、大和証券、尾崎様です。それでは、尾崎様、お願いします。

尾崎：大和証券の尾崎でございます。よろしくお願いいたします。

11 ページ目のこの TAA の今年度 1Q の経常利益の水準ですけど、前四半期比で少し悪くなっていて、前年同期比でもスクラップのメリットを考えると、もうちょっと良くなるかなとも思っていたのですが、ちょっと弱い印象もあります。何か特殊な要因とか季節性とかあるのでしょうか。この点を確認させてくださいというのが 1 点目でございます。

2 点目が、半導体向けの厚板需要の回復の状況が、今どうなっているかというのを教えてください。

最後、3 点目ですけれども、22 ページ目のこの構造改革効果の上積みです。前期比でいうと今期は 77 億円ぐらいになると思いますが、構造改革効果が 18 ページ目の利益の増減でいうと、どの辺りにちりばめられているのかを、ちょっと初歩的な質問ですけれども、教えていただけないでしょうか。以上、三つお願いいたします。

川島：では、私、川島から、TAA の関係ですね。特にこれといった状況ではございませんが、細かくは見ておりませんが、メタルベネフィットがちょうど去年のファーストクォーターで地金価格が随分下がったこともあって、取れていました。それが減ってきているところがあるかと思っています。

特に別にコストが上がっているとか、操業が変わっているとか、そういう状況ではございませんので、そこら辺で数億円、数字が変わっているとご理解いただければと思います。

石原：石原です。

半導体を含めた厚板の需要動向ですけども、もともと弊社は厚板というと液晶装置、半導体製造装置の両分野で強かったわけです。

液晶関係は、なかなか伸びないという状況の中、半導体は世界的な半導体不足ということもあるので、装置そのものの需要も増えつつあります。従って、われわれは素材をつくっておりますので、随分早めにその効果は出つつあります。

足元、17 年並みの需要水準まで厚板は戻りつつあります。ただし、今後、中長期で製造装置メーカーそのものの能力もありますので、どこの時点まで回復するか、それ以上伸びることは現時点ではなさそうですので、大きな需要の増加はないと。

17 年度ぐらいまでの状況に回復するのが今の見込みです。大変旺盛なご注文はいただいているということではあります。

田中：田中です。

2021 年度におきましては、合計、先ほどありましたとおり、77 億円を見込んでおります。それで、18 ページのところになりますけれども、その 77 億円は国内外両方含めた効果ということを見込んでおりますので、見ていただきますと、UATH の改善、販売関係差、操業改善、この中にそれぞれ織り込まれているということになります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

具体的にそれぞれ分離して、それぞれいくらかとことかというのは、この中ではお示しできないですけれども、77億円の内訳はこの中に入り込んできています。

尾崎：よく分かりました。ありがとうございました。

オペレーター：次のご質問は、UBS証券、五老様です。それでは、五老様、お願いします。

五老：UBS証券、五老です。2点、よろしくお願いします。

1点目はキャッシュフローの考え方です。今回、中計の中でもキャッシュフローマネジメント強化をうたっていると思うんですが、今回、地金価格上昇もあって、運転資金が増加して、第1四半期としてはフリーキャッシュフローがマイナスというところに入っているかと思えます。D/Eレシオは低下ということですが、

今回、この状況はしばらく続きそうかなというイメージもあるのですが、その中で期末の有利子負債の3,100億円をクリアしていくという中では、棚卸資産圧縮のような追加的な工夫というか、取り組みも必要なのかなという気もするんですが、この辺りのキャッシュマネジメントについて、財務規律を守るための工夫がありましたら教えてくださいというのが1点目です。

2点目は、決算ではないのですが、きょう、同じく発表されていたのでご質問したいのですが、トヨタ、ランドクルーザーに新たに採用されましたという、このリリースの中で、クロズド・ループ・リサイクルということを取り上げていると思います。これがCO2の削減にプロセスと寄与をするというお話なので、今後、この1車種というよりは、もっと全体的に広がっていくことで御社のCO2削減取り組みに寄与する形まで仕上げられるような話なのか。

そして、これが環境関連のところもそうですが、経済効果としてどういう影響があるかということについても解説いただけるといいかなと思います。よろしくお願いします。

川島：では、まず川島から、キャッシュフローのところについて、確かに言われたように、私も説明しましたがけれども、ここに急激に地金価格が上がることによって、運転資金がかかっている。地金を買うときに、サイトが大変短いです。それに対して販売は工場の回転率、それから販売のサイトがあります。回収まで時間がかかるので、運転資金はファーストクォーターでは増えていきますけれども、その分だけ売上高も上がってきておりますし、利益も随分上がってきていますから、2クォーター以降は収束していただろうと考えています。

その中で、設備投資につきましても減価償却が、例えばファーストクォーターで見ると69億円あった。それに対して現金ベースで見ても60億円ちょっと。年間で見ても設備投資を減価償却の7割ぐらいに抑えますので、投資キャッシュフローのプラスで出てきます。

棚卸はできるだけ圧縮したいと思っておりますので、そんな努力をやっていながら、この3月末の有利子負債につきましては、3,100億円をまず目標に動いていこうと。

私から財務規律の観点からキャッシュフロー、もしくは目指していきたい財務状況について月次社内会議で説明しております。そこを一つの目標値という形で事業運営しており、3月末の3,100億円については達成できるだろうと考えております。

石原：石原です。

サポート

日本 03-4405-3160 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



先ほどランクルの採用ということでお話があった中で、クローズド・ループ・リサイクルによるCO2 排出抑制の貢献はということかというご質問がございました。既に他の日系メーカーにもアルミの採用についてクローズド・ループ・リサイクルの話をしております。

これは、軽量化そのものがCO2 排出抑制につながります。特に、燃費向上を中心とした効果が期待されることからシフトが進むと考えられています。

それに併せて、アルミのリサイクル性ということから、素材として戻すことによって、新地金の生産、加工時に発生するCO2 と比較すると3%の排出で済むという利点があります。お客様にも、ちゃんと啓発することが大事で、弊社のようなアルミメーカーに素材を戻していただくことによって、あるいは市場から当社に戻ってくることによって、非常に環境面でのメリットがございます。

そういったリサイクルシステムをつくるのが、いわゆるサーキュラーエコノミーという観点から、貢献できていくということを考えてながら事業をやっていきたくて考えております。これは自動車材だけではなく、既に大きなクローズド・ループ・リサイクルの構築ができていく飲料缶も対象です。飲料缶の国内での回収率は90数パーセントという数字ですので、これを100%に向けた取り組みと、あるいは他の品種に拡大することで、クローズド・ループ・リサイクルの仕組み構築を他の分野にもどんどん広げていきたいと考えております。

先ほど、25ページでお示ししていますように、リサイクルの推進、あるいはアルミ化の推進の取り組みによって進めていくことを考えております。以上です。

五老：ありがとうございます。今、数字として3%というご説明が出てきた数字は、何に対して3%ですか。

石原：新地金に代わってリサイクル材を原料としたときに、そのときに製造する、新地金をつくるのに電力を含めたCO2 排出が100%とすると、それに比較してリサイクル材の使用によって排出されるCO2 の量が3%で済むという、これはアルミ業界も含めた公式な見解になっています。

五老：ありがとうございます。こちらは福井の新ラインを生かす中での契約なのかなと思うのですが、他の車種にも全般的に広げていけるような取り組みという理解をしておいてよろしいでしょうか。

石原：そうですね。地道な活動になりますけれども、徐々にということでもあります。

五老：分かりました。ありがとうございます。

岡田：ご質問ありがとうございました。

それでは、質疑応答を終了させていただきたいと思います。今後のお問い合わせにつきましては、IRまでよろしく願いいたします。

本日は、誠にありがとうございました。今後とも、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。

話者：どうもありがとうございました。

オペレーター：以上をもちまして、株式会社UACJ、2021年度第1四半期決算説明会電話会議を終了させていただきます。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。

サポート

日本 03-4405-3160 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



[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

サポート

日本	03-4405-3160	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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 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