



株式会社 UACJ

2023 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2022 年 8 月 4 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] 2023 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

[決算期] 2022 年度 第 1 四半期

[日程] 2022 年 8 月 4 日

[ページ数] 34

[時間] 16:00 – 16:53
(合計 : 53 分、登壇 : 24 分、質疑応答 : 29 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数] 79

[登壇者] 5 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)
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)

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



[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MUFJ 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 UACJ、2022 年度第 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

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。さまざまな要因により、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。

説明会開始にあたり、ご参加の皆様にお願いがございます。ハウリング等防止のため、指定があるまでは音声をミュートにしてご参加ください。

また、質疑応答のスムーズな進行のため、Zoom 上でのご自身の表示名を、御社名とお名前の組み合わせにご変更くださいますよう、ご協力をお願いいたします。

では、本日の当社出席者を紹介いたします。

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。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

上田：取締役副社長執行役員、川島輝夫です。

川島：川島です。本日はよろしく願いいたします。

上田：執行役員経営戦略本部長、隈元穰治です。

隈元：隈元でございます。よろしく願いいたします。

上田：執行役員財務本部長、飯田晴央です。

飯田：飯田です。本日はよろしく願いします。

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。

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



それでは、本日発表いたしました、2022 年度第 1 四半期業績につきまして、川島よりご説明いたします。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。

川島副社長、よろしく申し上げます。

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

1Q経常利益 **199億円**(YoY +84億円)、棚卸資産影響前経常利益 **102億円**(YoY+52億円)
22年度通期業績見通しについては、**経常利益 255億円、棚卸影響前経常利益 235億円**
を据え置く

- 1 ■ **2022年度 1Q 総括**
 - ✓ 北米缶材市場を中心としたグローバルで旺盛なアルミ需要を捉え、TAA*1、UATH*2は好調継続
 - ✓ 自動車関連については、一部市況影響を受けたが、**強みである強固な顧客基盤、多品種・用途への対応力を活かし**缶材に加えて、厚板、一般材を含む販売量増加及び、利益拡大に繋がった
- 2 ■ **2022年度 通期業績見通し**
 - ✓ 2Qは自動車関連が市況影響を受けるも、下期は回復を見込む
 - ✓ 2Q以降、エネルギーコスト上昇、北米金利上昇、アルミ地金価格下落影響を見込んでいるが、**エネルギー価格転嫁及び、当社の強みを活かすことで、通期業績見通しは据え置く**
- 3 ■ **構造改革の進捗**
 - ✓ コロナ影響による自動車材認定遅れ等により、進捗が遅れていた深谷製造所下工程の移管完了
 - ✓ **構造改革効果210億円に変更なし**

*1 TAA : Tri-Arrows Aluminum Inc.
*2 UATH : UACJ (Thailand) Co., Ltd.

1

© UACJ Corporation. All rights reserved.

川島：では、川島からこの第1四半期の決算状況につきまして、資料に基づきまして説明させていただきます。

まず第1四半期の状況につきまして、1ページにサマリーを書いております。

今期のファーストクォーターの経常利益につきましては、199億円で、前年同期と比べると84億円の増益、棚卸影響前経常利益でも102億円ということで、前年同期と比べると52億円の増益となりました。

年間損益につきましては、5月に公表しております、年間経常利益255億円、棚卸影響前経常利益が235億円、最終利益150億円という数字につきましては、変更しないという状況でございます。

細かい数字等につきましては、次ページ以降でご説明させていただきますけれども、ファーストクォーターの総括と、簡単に3点まとめております。

まず第1番といたしましては、このファーストクォーター、北米の缶材を中心として大変需要が強く、TAA、UATHが好調だったということ。

それから、自動車関連につきましては、一部市況の影響を受けましたけれども、強みである強固な顧客基盤、多品種、用途への対応力を生かし、缶材、厚板、一般材も販売が増えたということで、ファーストクォーターにつきましては、良い数字だったと思います。

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@scriptsasias.com



年間につきましては、2クォーター以降、自動車関連の影響を受けると見ておりますが、下期からはその混乱が収まってくるだろうと考えております。

他方で、エネルギー代の上昇、昨今の米国の大幅な金利上昇、それから他方で、アルミ地金価格が下がっているということ等々で、年間損益につきましては、見通しが動かないとしております。

構造改革につきましては、今年度が終了の目標でございますけれども、210億円という目標については変えないという状況でございます。

サポート

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



外部事業環境の変化への対応継続、収益へのインパクトの最小化を図る

外部環境の変化と対応	国内 	TAA(北米) 	UATH(タイ) 
アルミニウム地金価格の上昇	販売価格に転嫁		
エネルギー価格の高騰	販売価格への転嫁交渉は 決着しつつある	販売価格への転嫁を実施 (市場価格連動の 価格スキームを導入済)	既存の契約 販売価格への転嫁に 対する理解は浸透 条件等について交渉継続 新規契約 市場価格連動の 価格スキームを導入
添加金属価格の高騰	添加金属を多く含む製品について、市場価格に連動した価格スキームを合意済		
物流費の上昇	—		販売価格への転嫁を実施 (フォーミュラ制を導入済)

© UACJ Corporation. All rights reserved.

2

2 ページ目でございます。

エネルギー代、添加金属が大変上昇しているということで、この価格に対する対応を行っております。その進捗について、ここにまとめております。

まず、エネルギー代でございますけれども、国内のエネルギー代転嫁につきましては、営業が各お客様と話をさせていただいております。この交渉については、大体決着しつつあるという形でございます。

損益につきましては、下期以降、それがキャッチアップできるのではないかと考えております。

それから北米につきましては、従前から説明させていただいているように、既に導入済みです。

タイにつきましても、既存の契約については、お客様の理解を得て、条件を交渉しています。

他方で、新しい契約につきましては、既にこの価格連動のフォーミュラを入れた形で契約を結ぶとして進めておりますので、こちらにつきましても、基本的には転嫁できるという形になっております。

添加金属につきましても、おおむねお客様と合意できまして、これも順次、適用されていくという状況でございます。

それから、タイの物流費については、フォーミュラ制を導入済みという状況で、この昨今のいろいろな地金価格の上昇につきましては、自分達が抱えたところは済んでいるとご理解いただければと考えております。

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

経常利益 199億円(前年同期比 +84億円)

■ 数量：351千トン 前年同期比 +21千トン

- ・ UATH(タイ)、TAA(米国)の缶材が引き続き増加
- ・ 自動車材、箔地等は、半導体不足や世界的なサプライチェーンの混乱による部品不足が影響した自動車生産遅延の影響を受ける

■ 経常利益：前年同期比 大幅増

◎増益要因

- ・ 国内事業業績改善(構造改革効果含む)
- ・ UATH業績改善
- ・ TAA業績好調継続
- ・ 棚卸資産影響の好転

△減益要因

- ・ エネルギー価格の上昇
- ・ 添加金属価格の上昇

2022年度 業績予想・配当予想 変更なし

© UACJ Corporation. All rights reserved.

5

ファーストクォーターの状況でございますけれども、5ページ目を開けてください。全般の状況でございます。

販売数量につきましては、アルミの板、3極合計で35万1,000トンということで、前年と比べると2万1,000トンほど増えております。あとで内訳がございまして、缶材を中心に大きく増えているという状況でございます。

損益につきましても、前年同期と比べると大きく好転しております。国内の損益基盤が強化されました。構造改革の効果も大きくなり、損益が好転しています。

それから、UATH、TAAにつきましても、大変損益が好転しているという状況です。

他方で、減益の状況だと、先ほども触れましたけれども、エネルギー代、添加金属が、ファーストクォーターでは費用のほうが先行しているというところで、これがファーストクォーターだけ見ると、アゲンストという状況でございます。

サポート

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

第1四半期 業績

(単位:億円)

	2021年度 1Q (A)	2022年度 1Q (B)	増減 (B) - (A)
連結売上高	1,738	2,473	735
連結営業利益	132	183	51
棚卸資産影響前 連結経常利益	51	102	52
棚卸資産影響額	65	97	32
連結経常利益	116	199	84
連結当期純利益 ^{*1}	88	142	54
Adjusted EBITDA ^{*2}	145	181	36

*1 連結当期純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益

© UACJ Corporation. All rights reserved. *2 Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸評価関係

6

6 ページです。これが今期の実績でございます。

まず、連結の売上高が 2,473 億円ということで、前年同期比 735 億円の増収となっております。735 億円のうち、アルミ地金価格の上昇と、為替レートが円安に効いている等の市況影響が、560 億円ほどあります。残りが販売数量、それから構成が変わっていることによる増加でございます。

損益の状況でございますけれども、営業利益、ファーストクォーター183 億円ということで 51 億円の増益、棚卸資産影響前経常利益で見ますと 102 億円ということで、前年同期と比べると 52 億円、約 102%の増益となっております。

棚卸資産影響額は、このファーストクォーターだけ見ると 97 億円出ております。32 億円増えて、結果として、連結の経常利益が 199 億円ということで、84 億円、約 72%の増益という状況でございます。

最終利益、ファーストクォーターだけで 142 億円と、54 億円の増益、それから Adjusted EBITDA につきましては 181 億円、36 億円増えているというのが、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 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

セグメント別 売上高・営業利益

(単位:億円)

	2021年度 1Q (A)		2022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	1,596	149	2,232	205	636	56
加工品・関連事業	340	2	470	△ 2	130	△ 4
(調整額)	△ 199	△ 18	△ 230	△ 20	△ 31	△ 1
合計	1,738	132	2,473	183	735	51

© UACJ Corporation. All rights reserved.

7

次、7ページをご覧ください。セグメントの状況です。

見ていただくと、アルミ圧延事業でも、加工品・関連事業でも売上高は増えています。

他方で、損益ですね。加工品・関連事業がマイナス2億円で、前期と比べると4億円マイナスということであります。

これは、北米の部品の事業において、自動車の生産が混乱しているという影響を受けて、マイナスだったという状況でございます。

サポート

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

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2021年度 1Q (A)	2022年度 1Q (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材	204	228	24
箔 地	15	13	△ 2
I T 材	4	3	△ 1
自動車材	38	30	△ 8
厚 板	12	16	4
その他一般材	57	61	4
合 計	330 〔 国内市場向け 128 海外市場向け 202 〕	351 〔 国内市場向け 128 海外市場向け 223 〕	21 〔 国内市場向け 0 海外市場向け 21 〕

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

8

8 ページ目を開けてください。これが当社のメインであるアルミ板の販売状況です。

前年同期と比べると、今期のファーストクォーターが合計で 35 万 1,000 トンということで、2 万 1,000 トン、約 6%強、量が増えております。

その下に書いておりますけれども、ほとんどこれが海外で売れているという状況です。

品種別に見ると、やはり一番大きいのは、缶材です。これが 12%ほど増えて、2 万 4,000 トン増えております。22 万 8,000 トンというのが実績でございます。

この 2 万 4,000 トン増えているうちのマーケットとしては、ほとんどが北米です。販売としては TAA が約 1 万 6,000 トン、それから UATH が 6 万ほど増えているという形で、海外のほうが増えているという状況です。

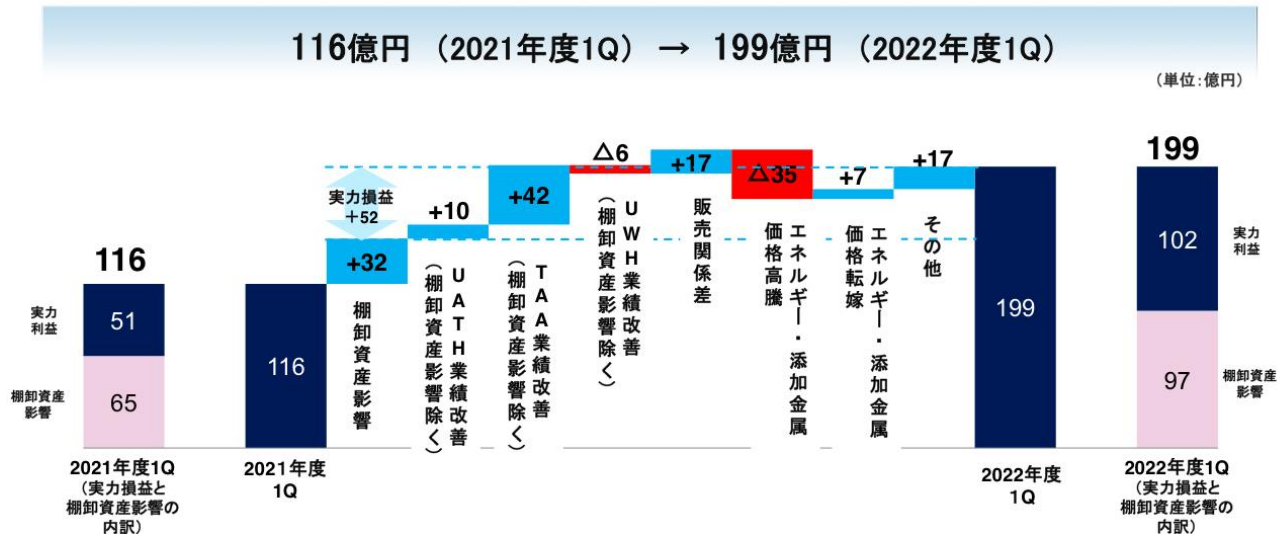
それから、自動車の生産が少し混乱していることの影響を受けて、箔地、自動車材が、前年同期と比べると落ちています。

他方で、半導体等の需要があるということで厚板が 4,000 トン増え、構成につきましては若干変わってきております。

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

連結経常損益分析 (2021年度1Q → 2022年度1Q)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

9 ページをご覧ください。これが、前年同期との損益の増減でございます。

昨年のファーストクォーターが116億円の利益でございます。これがこのファーストクォーターでは199億円ということで、前年同期と比べると83億円ほど増益でございます。

この83億円の増益要因を、ウォーターフォールで表しております。116億円の去年の数字のうち、65億円が棚卸の影響です。それから51億円が実力損益という状況でございます。

先ほども触れましたように、ファーストクォーターでは、棚卸資産影響がさらに32億円積み上がっております。

他方で、実力損益が52億円ございます。この52億円のうち、まず大きいのが、UATHの業績が10億円。それからTAA、これはファーストクォーター、足元は非常に地金価格が下がりましたが、業績への反映には若干遅効性があるものですから、ファーストクォーターとしては、地金価格がまだ大きく下がってなかったということ、それと需要が大変強いということ。

それに加えて、価格の安価な地金が取れると、原料費の価格メリットということで、42億円と大変プラスになっております。

Whitehallにつきましては、ちょっと後でまた違うページで触れますけれども、大変強い需要がアメリカはあるんですけれども、お客様の、なかなか生産が後ろ倒しになっているという影響を受けて、前年同期と比べると6億円のマイナスとなりました。

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@scriptasia.com

販売でございます。これは主に国内です。こちらにつきましては、数量は大きく変わっていないんですけれども、構成、マージンで、ここはプラスになっております。

それから、エネルギー代、添加金属、これが前期と比べると赤字で 35 億円のマイナス。他方で、そのキャッチアップが 7 億円。

先ほども触れましたけれども、価格の転嫁にはお客様とは交渉を通じてご理解をいただいています。下期以降はフォーミュラ制になってきますので、ファーストクォーターだけ見ると、エネルギー代に対してキャッチアップが負けていると見えますが、タイミングと考えていただければと思います。

その他が 17 億円ありまして、結果として 199 億円というのが、このファーストクォーターの決算の状況でございます。

次のページの前に、口頭でございますけれども、先ほど申しましたように、年間の損益につきましては、ここに記載しておりませんが、5 月の発表から変えておりません。

年間で 9,400 億円の売上高、それから棚卸の影響前の経常利益が 235 億円、棚卸 20 億円で、255 億円、最終利益が 150 億円ということで、配当につきましても 85 円を据え置くという形で、今考えております。

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

連結貸借対照表

販売の回復、地金価格の継続的な上昇により棚卸資産等の増加傾向継続

(単位:億円)	22/3末 (A)	22/6末 (B)	増減額 (B-A)
現金及び預金	143	218	75
受取手形及び売掛金	1,227	1,393	166
棚卸資産	2,324	2,646	323
その他流動資産	252	416	164
有形・無形固定資産	3,985	4,131	146
投資その他の資産	356	378	21
資産合計	8,287	9,182	894
支払手形及び買掛金	1,186	1,239	54
短期借入金	1,419	1,911	492
長期借入金	1,975	1,876	△ 99
その他	1,231	1,357	125
株主資本合計	2,090	2,191	101
その他包括利益	190	376	186
非支配株主持分	196	232	36
負債及び純資産合計	8,287	9,182	894

アルミ地金等
価格上昇による増加

© UACJ Corporation. All rights reserved.

10

10 ページ、バランスシートの状況でございます。

総資産の6月末が、9,182億円ということで、前期と比べると894億円、この3カ月の間に増えております。

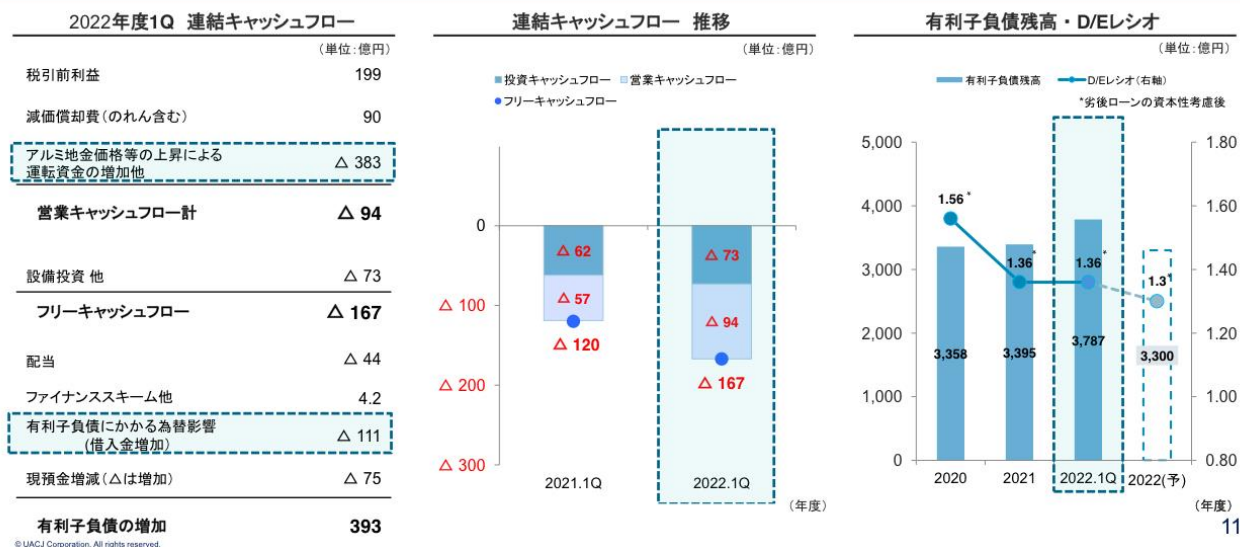
地金価格の上昇、それから円安の影響もありまして、ここで見ていただくように、受取手形及び売掛金、棚卸資産も増えているという状況でございます。

もう一つポイントは、株主資本、その他包括利益で、自己資本が300億円ほど、この3カ月の間に増えており、財務基盤の強化が図られているという状況でございます。

サポート

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

アルミ地金、添加金属等の価格上昇で運転資金が増加したことにより営業CFが減少



11 ページがキャッシュフローでございます。

このファーストクォーターのキャッシュフローの概要を書いております。利益、償却で資金を作りました。地金価格は足元で値下がり傾向ですけれども、ファーストクォーターの決済では若干時間がずれますので、これがマイナスに効いて、営業キャッシュフローが94億円のマイナス。

キャッシュベースの設備投資は、73億円ということで、フリーキャッシュフローがマイナス167億円という状況でございます。

それに配当、外貨建借入金の円換算が、第1四半期決算期末、6月末の為替になりますので、これが円安の影響を受け、表面的な形で借入金が増えつつあるというところで、有利子負債につきましては3月と比べると393億円増えております。

結果として、右の棒グラフを見ていただければ、点線で囲ってあります3,787億円というのが6月末までの借入金でございます。

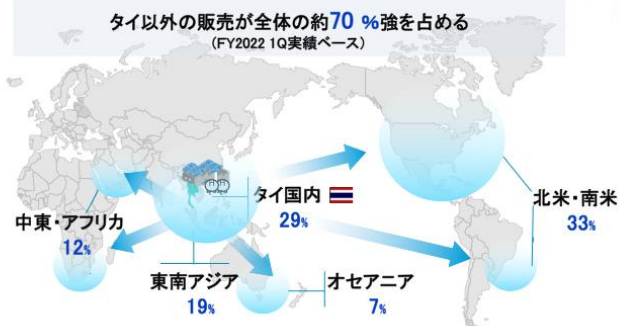
年間といたしましては、2クォーター以降、地金価格が下がっているということもありまして、3,300億円までもっていきけるだろうと今考えております。

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

グローバルでの旺盛な缶需要、エアコン需要の取り込みにより増収増益

販売展開エリアの販売比率(世界25カ国)



収益変動要因と改善への打ち手

- エネルギーコストの高騰
- 海運コストをはじめとした物流コストの高騰
- 添加金属価格の高騰
- 物流コスト、添加金属の高騰分は
おおよそお客様と合意
- エネルギーコスト高騰分は
転嫁交渉を継続

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1Q 総括

- 需要 : 世界的な半導体不足による自動車生産調整の影響あるも、缶材・フィン材の堅調な需要は継続
- 販売 : 好調な缶材に加え、エアコンフィン材の販売も好調で月間販売量過去最高を更新
- 生産量 : 26千t/月(2022年1~3月)
- 販売量 : 27千t/月(2022年1~3月)
- 損益 :

	21年度 1Q	22年度 1Q	前年同期比
売上高	287	449	162
営業利益	15	24	8
経常利益	5	24	19
棚卸資産影響前 経常利益	1	11	10

(単位:億円)

12

12 ページを開けてください。これ以降が、海外の3拠点の概要でございます。

まず、タイの状況でございます。決算期が12月決算でございますので、タイのUATHの決算状況は、1月から3月でございます。

販売数量が月当たり2万7,000トンで、年間で見ると、32~33万トンという状況で、予定通りの販売実績をあげております。

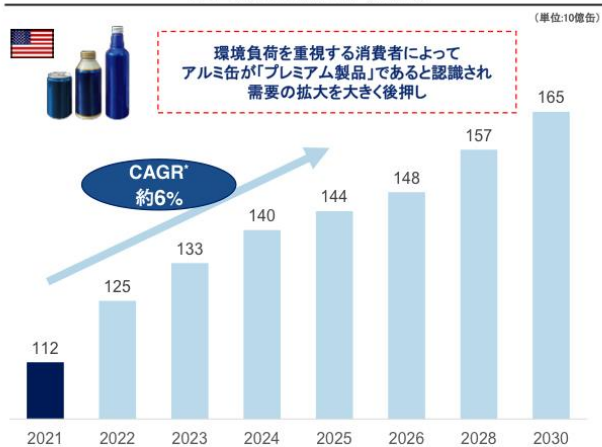
損益につきましても、棚卸の影響前でも11億円ということで、前年同期と比べると10億円の増益となっております。

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

北米缶需要は引き続き好調、グローバル3極体制を最大限活用し、増収増益

米国飲料缶販売予測推移



© UACJ Corporation. All rights reserved. *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の、年平均成長率

1Q 総括

- 缶材需要 : 旺盛な需要環境継続
- 販売量 : 46千t/月(2022年4~6月)
※国内・UATH出荷分含む
- 生産能力 : 約450千t/年体制確立
- 増産対応 : 北米生産拠点の設備増強を検討中

損益	(単位:億円)		
	21年度 1Q	22年度 1Q	前年同期比
売上高	509	829	320
営業利益	66	95	29
経常利益	60	90	30
棚卸資産影響前 経常利益	15	57	42

13

13 ページをご覧ください。TAA の状況です。

販売につきましては、TAA は決算期 3 月でございますので、これは 4 月-6 月に、月当たり 4 万 6,000 トンの販売量ということでございます。

損益につきましても、先ほども簡単に触れましたけれども、大変旺盛な需要動向となっております。

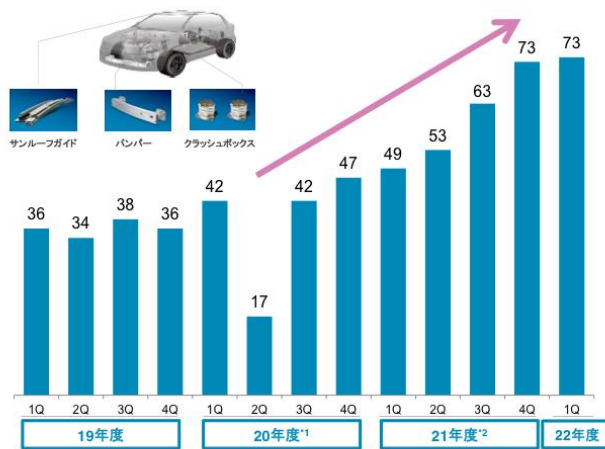
それから地金価格がまだキャッチアップしていないということもあって、割と有利な原材料が手に入っており、このファーストクォーターだけで 57 億円の棚卸資産影響前経常利益が出ているという形で、大幅に増加となっております。

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

自動車生産減、インフレの影響を受けたが、受注済の大型案件が2Q以降順次立ち上がる

UWH 売上高推移(単位:億円)



*1 20年度…2020年1月～12月
 *2 21年度…2021年4月～2022年3月

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1Q 総括

市場環境 : EV市場は拡大。需要は旺盛もサプライチェーンの混乱(半導体不足、中国ロックダウン等)でOEM供給が追いつかず、販売台数は20%減

販売 : 上記市場環境を受けるが、販売台数は横這いただし、LME高騰を受けて表面売上高は増加

生産体制 : 新押出機、アリゾナ工場、及び日系OEM向け新ラインは稼働準備が整う

損益	(単位:億円)		
	21年度1Q	22年度1Q	前年同期比
売上高	49	73	24
営業利益	△ 3	△ 10	△ 7
経常利益	△ 4	△ 12	△ 8
棚卸資産影響前 経常利益	△ 4	△ 10	△ 6

14

14 ページが、アメリカの Whitehall の状況でございます。

EV を含めてアメリカの自動車メーカーが大変強い需要の中で、生産ができていないという影響をもろに受けております。

売上高につきましては、24 億円増えておりますが、これはほとんど、地金価格が上がることによる単価アップでございますので、実態となる販売数量は前期と比べて、ほとんど変わっておりません。

本当は、すでに受注しているものが、4 月以降に量産が始まるという予定でございましたけれども、これが秋にずれているという状況です。

お客様の生産の状況もありますが、アメリカのインフレの影響で、人件費が上がっているということもありまして、結果として、ファーストクォーターだけで 10 億円のマイナスという状況でございます。

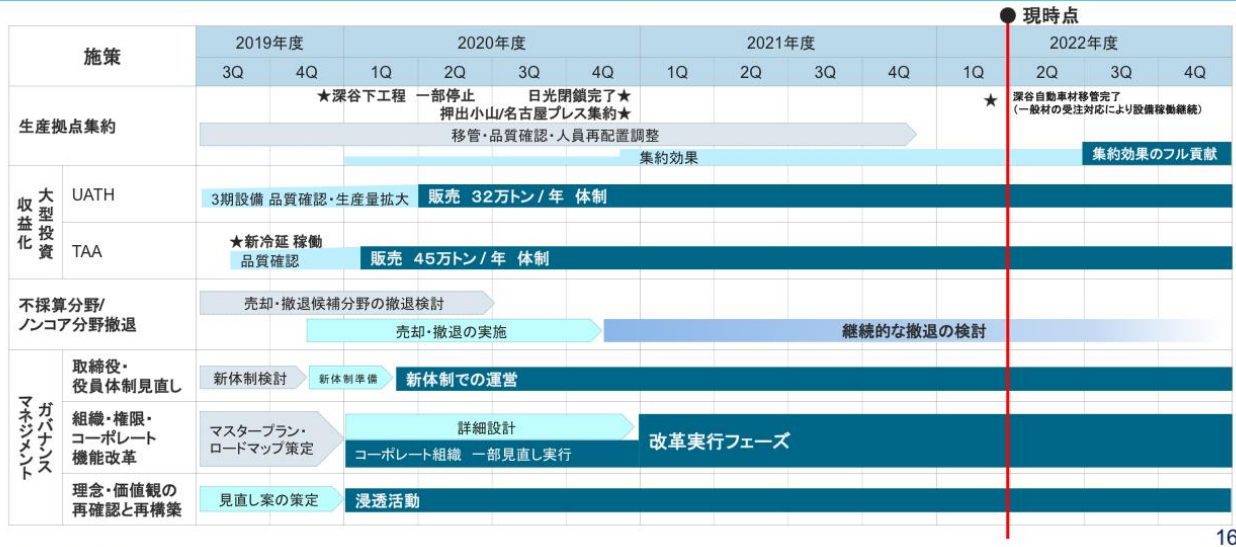
サポート

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

2. 構造改革の進捗

構造改革の進捗

コロナ禍でのお客様認定遅れ解消、生産拠点集約遅延がキャッチアップ



© UACJ Corporation. All rights reserved.

16

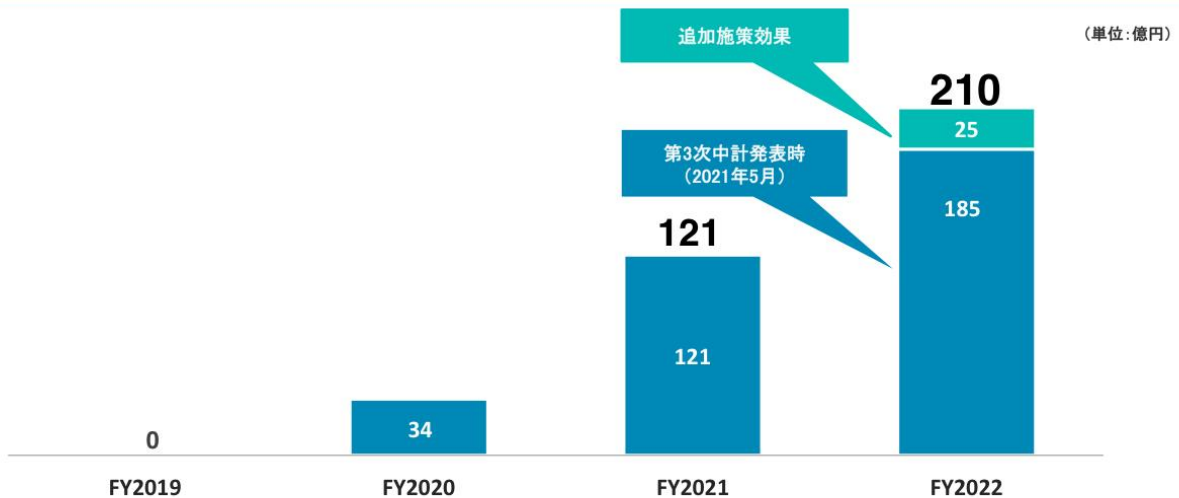
次に、構造改革の状況でございます。構造改革は、今期が最終年度でございます。

16 ページ、17 ページ、予定通り進んでおりまして、年間で 210 億円、当初考えていた目標の数字は達成できるだろうと考えています。

2. 構造改革の進捗

構造改革施策の推移

生産拠点の集約をキャッチアップ、追加施策実施で210億円に目途



© UACJ Corporation. All rights reserved.

17

17 ページを見ていただければ、今期につきましても、中計のときには 185 億円と発表しておりますけれども、そのあと、追加で 25 億円増えて、210 億円は達成できる見込みと今考えております。

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



企業理念とサステナビリティ基本方針

UACJグループ理念

素材の力を引き出す技術で、持続可能で豊かな社会の実現に貢献する。



企業理念

素材の力を引き出す技術で、持続可能で豊かな社会の実現に貢献する。

目指す姿

アルミニウムを究めて環境負荷を減らし、軽やかな世界へ。

価値観

- ▶ 相互の理解と尊重
- ▶ 誠実さと未来志向
- ▶ 好奇心と挑戦心

サステナビリティ基本方針

「100年後の軽やかな社会のために」

© UACJ Corporation. All rights reserved.

19

最後に、サステナビリティへの取り組み、何点か動きがありますので、いくつか説明させていただきます。

まず19ページでございます。これが、当社が今掲げております企業理念、目指す姿、それから価値観ということです。

企業理念、「素材の力を引き出す技術で、持続可能で豊かな社会の実現に貢献する。」ということを目標に、サステナビリティとしては、「100年後の軽やかな社会のために」ということで、企業活動を行っております。

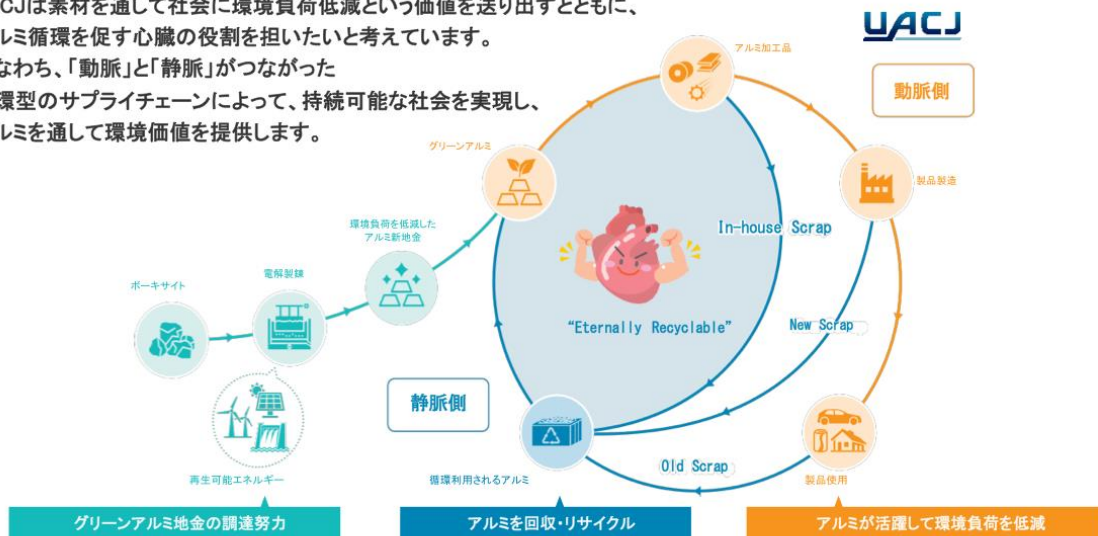
サポート

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

アルミで作る循環の輪 — クローズド・リサイクルループの心臓へ

UACJは素材を通して社会に環境負荷低減という価値を送り出すとともに、アルミ循環を促す心臓の役割を担いたいと考えています。

すなわち、「動脈」と「静脈」が繋がった循環型のサプライチェーンによって、持続可能な社会を実現し、アルミを通して環境価値を提供します。



© UACJ Corporation. All rights reserved.

20

そういう中で、20 ページをご覧ください。

この図も何度か見ておられると思いますけれども、やはり大きなところは、リサイクルですね。

「クローズド・リサイクルループの心臓へ」という形で、当社のこの技術、それからお客様との共創関係を築きながら、この持続可能な社会の実現に、アルミを通して価値観を提供し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

新規領域 - 「防災・減災」への貢献に対する挑戦

社内ベンチャー制度「UACJ Innovators」から新規領域のタネが誕生、運用に向け実証実験を開始



広域災害による飲料水不足対策として、自治体・企業間で備蓄情報をデータベース化して共有し、万が一の災害時にはアルミニウム缶備蓄水を供給しあえるネットワークを提供する事業。

「防災・減災」「地球環境課題」への貢献を目指す。

<https://mizuno-kakehashi.com/>

アルミボトル缶備蓄水の販売

「アルミニウムの長所」である
ガスバリア性を活用した長期保管

PETボトルからの置き換えによる
環境問題 解決への貢献

防災「自助」「共助」への貢献



共有クラウドシステム運用

「困った時は助け合う」
飲料水不足の不安解消

自治体と民間との連携

法人企業・市区町村向け

© UACJ Corporation. All rights reserved.

21

そういう中で、トピックス的にいくつか、このファーストクォーターであります。21 ページを見てください。

中期経営計画の中では、新しい領域への進出ということも掲げておまして、それとサステナビリティという形で、一つ、社内のベンチャー制度の中で、新規領域のネタが出てきました。

これが、見ていただけるように、水の架け橋でございます。目的は、ここに書いておりますけれども、広域災害における飲料水不足に対して、アルミニウム缶の水を提供することによって、災害に対して貢献をさせていただきたい。

かつ、アルミニウムの特性をもって、長期間、水が保存できるという特性を入れながら、サステナビリティ、それから自分たちの事業に寄与するという形で、今、この水の架け橋というのを始めております。

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

低環境負荷への挑戦

アルミ環境ブックレット

アルミニウムの素材としての現状と、リサイクルで生み出すことのできる低環境負荷の価値、可能性の認知浸透のために制作

持続可能な素材としてのアルミの**社会における活用方法**、**リサイクルの方法**や**環境負荷**について解説する



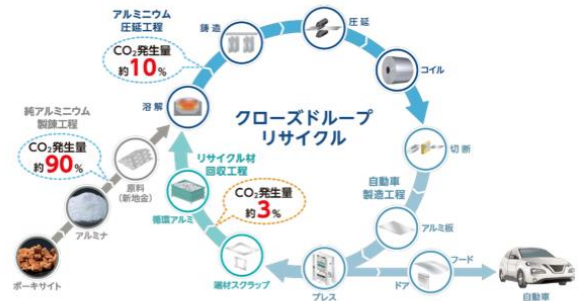
© UACJ Corporation. All rights reserved.

U-ALight SMART

U-ALight SMART

Scope3におけるCO₂排出量削減による環境負荷低減への貢献

各種アルミ合金端材を使用することで、新地金量を削減し従来のアルミ材比較で素材製造時のCO₂排出量を削減した新ブランド



22

それから 22 ページを見ていただくと、二つあります。

まず左側に、アルミ環境ブックレットということで、アルミニウム素材の現状と、リサイクルで生み出す付加価値ですね。皆さんによく理解していただくという形でブックレットを作りました。

試験的に配っております、少し見直しを重ねながら、今後、皆さんにアルミニウムというものを、今まで以上にご理解をいただくということで、このブックレットの作成をしております。

その右に、U-ALight SMART です。これは昨年、SMART という商品を発表させていただきました、その中の自動車向けとして U-ALight SMART を展開しているということで、こちらに記載させていただきました。

説明につきましては以上でございます。

上田：当社からのご説明は以上でございます。

サポート

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

質疑応答

上田 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

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

山口 [Q]：いつもお世話になっております。

ちょっと決算を見て驚いたのが、TAA の数字が棚卸調整後の利益でも 57 億円ぐらいになるというふうに見えるんですけど、これってちょっと歴史的にさかのぼってみても、こんな数字なかったんですが、これが出た背景というのは、メタルベネフィットみたいなのが非常に強く出て、これはある意味、ちょっと一過性みたいなところがあって、2 クォーター以降は普通の水準というか、収斂していったのか。それとも何か、ベース価格が上がって構造的にリフトしているのかについて、ご解説いただきたいのが 1 点目でございます。

2 点目です。先ほどの話ですと、自動車等々のということで、少し 2 クォーター以降、重くなるようなお話をしていたんですけど、一方で、下期は自動車が戻るという前提なのかとかも不明ですけど、そこら辺。あと、いわゆるエネルギー価格の上昇分に対する転嫁というプラスのお話も出てくるんですけど。ちょっとわれわれはコンフューズしているので、その辺りを整理して、結果的に通期の計画を変えなかったんですけど、ここについてご解説いただけますでしょうか。

以上、2 点でございます。よろしく申し上げます。

川島 [A]：では、私、川島から回答させていただきます。

まず、TAA の状況につきましては、確かにファーストクォーターだけで見ても、大変良い数字が出ております。やはり、一番大きいのは缶の需要が大変強いということが大きいです。それから生産性も上がっていると。

それに加えて言われたように、メタルベネフィットというか、地金価格が下がっているということ。

ファーストクォーターの段階では、ちょっと価格の少し、後追いがありますので、実際の 4 月、5 月以降、地金価格は下がってきているんですけども、決算上はまだ、ファーストクォーターでも下がっておりません。従って、そのメリットが大変出てきたということ。

この三つぐらいが、やはり大きな、ベースとして上がってきていると思っています。

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

2 クォーター以降どうかと言われると、需要は何も変わっておりませんので、そこは大変強いです。

他方で、地金価格がご存じのように、3,000 ドルが 2,800 ドルになって、今、2,400 ドルを切るか切らないかという状況になっておりますので、ファーストクォーターほどの強さはないだろう、道筋は出てこないだろう。

ただ、ご理解いただきたいのは、需要動向は何も変わっておりませんので、大体ビジネスが強いと、まずご理解をください。

もう 1 点、年間見通しの取り込みのことを言われたんですけども、確かに見ていただくと、ファーストクォーターと年間で若干いびつがあります、良いところと悪いところはいくつかありまして、自動車のビジネスは、秋以降戻るといって考えておりますので、アルミの板、それから先ほどの Whitehall もですね。下期以降戻ると見ております。これはプラスであります。

ただし、国内で見ると、缶材が逆に下期になると若干減ってくると思います。車、自動車材が増えてくるという形で、プラスマイナスは若干変わっていくと思っています。

それから、エネルギー代なんかも、少し転嫁が効いております。大体、エネルギー代の転嫁が数カ月遅れてくるので、足元下がっているものの反映は 4 クォーター以降とかになります。下期はまだエネルギー代が少し高いと考えております。ただし、キャッチアップできる部分がありますので、それはプラスに効いてくる見込みです。

あと大きいのが、地金価格が下がってきていることが挙げられます。例えばオーストラリアのアルミ製錬事業において、オーストラリアは決算期が 12 月決算でございますので、これが下期も損益のところで大きくマイナスになってくると思います。

あと、米国の金利が大きく上昇してきています。これは、ファーストクォーターには影響を与えておりません。これが 2 クォーター以降で金利が上がってくるといって、プラスの要因と、それからマイナスの要因を見ると、5 月の決算で見た見通しについて、その数字を変えるという状況ではないだろうと、今判断しております。

山口 [Q]：イメージ的には、1 クォーター、2 クォーターはちょっと落ちて、3、4 で少し持ち直すようなイメージなんですか。

川島 [A]：はい、そうでございます。

石原 [A]：石原でございます。

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

少しお話しをさせていただきますと、発表のポイントにも書かせていただきましたけれども、ポイントは、2022年2クォーターは、この自動車関連で影響を受けるけれども、下期については、自動車、そしてその他のお客様も含めて、事業としては環境が回復すると見ております。

二つ目が、2クォーター以降と少し表現を変えております。事業環境は大変お客様の需要も良くなるという情報を得ながら、われわれとしては考えております。

しかし一方で、取り巻く、先ほど川島が言いましたような、エネルギーとか金利とか、アルミ地金とか、あるいは国際情勢ということも含めると、マイナス面も大変懸念されますので、そういう意味で、2クォーター終わって一旦落ちて、3クォーター、4クォーターと事業は回復するであろうと。

いかがでしょうか。

山口 [Q]：はい、わかりました。もし自動車が戻らないと厳しくなっちゃいますか。

石原 [A]：多分、大丈夫です。

影響は出始めましたけれど、自動車以外にも、1クォーターの実績が表しておりますように、缶材を中心としたり、あるいは厚板とか、エアコン部品の一般材とか、当社が持っている多種多様な用途のお客様に対する提供能力、そしてお客様の中でも基盤の強いお客様が、われわれの材料をご購入いただいているという立場もございますので、自動車が戻らなくても、しっかり利益を獲得していくことができると信じています。

山口 [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

次のご質問は、UBS 証券株式会社、五老様です。

五老 [Q]：UBS 証券株式会社の五老です。いつもお世話になっております。よろしく願いいたします。

今回、価格転嫁の進捗について、また詳しく解説いただいているというところですが、若干わかりづらくなりそうなのは、足元、価格がピークアウトの傾向も出てきているという中で、取りっぱぐれなく、全て綺麗に転嫁できるものなのかというところですが、今回、先ほどのご説明では、第1四半期ではまだ取り返し分、ウォーターフォールチャートでは7億円という数字だったかと思えます。

第2四半期以降はそこが表れてくるというところで、ちょっと気が早いですが、来年度を考えたときに、この残り部分が面積ベースで、きっちりプラス要因として出てくることを期待しているの

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



か、ピークアウトするコストの中で、きっちり転嫁しきれたものが、真水で来年以降も残る形の価格のシステムになっていくのかについて、解説いただけたらというのが1点目です。

あと、今需要のところについて、ご説明いただいているかなと思うんですけれども、若干厚板のところにも触れられておりましたけれども、かつては厚板の変動が大きな収益のぶれ要因になった時期もあったかと思います。足元、半導体製造装置関連の需要が堅調な部分もあるかと思うんですけれども、この辺の需要の見通し、それから収益性の期待値といったところ。

プロダクトミックスの改善という意味でも貢献しうるのかと、全体として取り組んでいる高付加価値化の動きのところ、厚板も含めてですけれども、進捗があったら教えていただけたらというのが、2点目です。よろしくお願いします。

石原 [A]：石原です。私からお答えします。

先ほど、1点目は、価格転嫁についてのご質問でございまして、現在、ピークアウトしそうなエネルギー、添加金属というものがあって、これはサーチャージですとか、あるいは値上げということで、ロールマージンの改定ということを進める中で、これは取りっぱぐれはないのかというようなご質問がございました。

これは、いろいろとお客様によって、価格転嫁の仕組みは、臨機応変に対応させていただいております。例えば、エネルギーですと、サーチャージとお申し入れをしますけれども、具体的にはやっぱり、値上げのロールマージンの転嫁でお願いしますという事例もあります。お客様に対しては、臨機応変に対応しているということがございます。

従って、全て取り返せるかということは、やっぱりなかなか難しいと思いますけれども、お客様によっては、しっかりと価格改定ということで応じていただけるということがございますので、これは真水で残っていくと思います。

一方で、サーチャージということで、お話しした中には、既に、例えば10月からの転嫁を契約で妥結しましても、これを4月、あるいは7月にさかのぼって開始させていただくということで、1件1件のお客様との交渉が妥結しつつあります。最大限の転嫁が期待されると考えております。

二つ目の、厚板についてのご質問でございますけれども、従来、やっぱりLNGを中心としたボラティリティの高い事業分野でございました。

これは、日本における造船業の力不足もあったように思っておりますけれども、海外勢に負けていったということもありますので、大変ボラティリティの高い素材ですけれども、現在、われわれが大きく取り組んでおりますのは、半導体製造装置の案件が多くございます。ここは確実に、年率でも

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%、5%というふうには増加ができておりますので、これに対して、高い収益性で取り組むことができていると思います。

今後ですけれども、今、エネルギーの化石燃料からの転換ということもあって、従来の LNG 船の技術を使って、水素とか、あるいはアンモニアといった、さらに低温脆性を要求されるような素材としてのアルミが脚光を浴びて、実証船にも既に使われるなど、今後の見込みが大変高くなっております。そういった、高付加価値の用途がどんどん増えていくというのが、当社の厚板でございますので、大変魅力ある市場かと思っております。

以上です。

五老 [M]：よくわかりました。ありがとうございます。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。

次のご質問は、モルガン・スタンレーMUFG 証券株式会社、白川様、よろしくお願ひいたします。

白川 [Q]：モルガン・スタンレーMUFG 証券株式会社の白川です。本日は、ご説明ありがとうございました。私からも質問 2 点です。大きくは、会社計画に対してどうですかという質問になります。

1 問目がタイについてです。今回、1Q も在庫評価除きの経常利益で 11 億円で、TAA と同じく最高益を更新したというところになったと思うんですけれども、こちらもこれは実力と見ていいのか、それとも少しここは出来すぎているのか、この次の期に向けて、どのようなところが増益、もしくは減益要因になってくるのかを教えてください。

こちらも、冒頭で申し上げた通り、会社計画で、もともと今期は棚卸影響前損益で 12 億円の増益計画になっていたところが、もう既に 10 億円になっているので、これは真水でプラス要因が残っていくのかどうかを、ご解説お願いします。これが 1 点目です。

2 点目、こちらも、期初の会社計画に対して、どうなのかというところで、国内事業も、かなり 1Q に関しては良かったかなと思っています。ちょっと先ほど、2Q 以降の需要動向に関してのご説明もありましたけれども、そういうところをもう一度。

ちょっと繰り返しになるかも知れませんが、含めて、この好調さが続くのかどうか、どのぐらい今上振れているのかというところを、もし定量的なヒントもありましたら、お願ひいたします。

以上、2 点です。

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



川島 [A]：では、川島からご説明させていただきます。

まず、UATH の状況でございますけれども、ベースとして大変需要が強いです。販売が年間で考えると、やっぱり 33 万トンのベースがありますし、新しいお客様の注文も、これは来年、再来年以降の注文でございますけれども、出来上がってきていますので、大変強いです。損益が、販売状況が良いということは、生産状況も改善されてコストも下がってきております。

それに加えて、為替ですね。一つが、US ドルとタイバーツの為替、これがバーツ安に効いています。やっと戻ってきたかなと。今まで、この 2-3 年、大変バーツが高すぎたという状況でございますので、これがやっと正常化してきたかなと。それによって、良くなったというか、悪かったものが戻ってきたと考えてください。

それからもう一つが、これを今度、円に直しても、為替ですね。この円安もあって、円貨表示にすると、当初よりもよくなってきているという状況に見えますけれども、その部分が大きいです。だから、事業自身は相変わらず大変強いです。生産も大変うまくいっています。

それに加えて、ちゃんと自分達が考えたところに戻ってきていると考えていただければ、これは一過性というか、為替はちょっとなかなかわかりませんが、今の状況でいくと、この数字がやっと自分達の目標の数字になってきていると、ご理解いただければいいかなと考えております。

それから、国内につきましても、確かに一部、自動車関係が少し、後追いになっているという状況はありますけれども、先ほど石原社長からもありましたけれども、缶材、箔とか、熱交とか、いろいろな事業ですね。

これは大変強い顧客基盤を持っておりますし、全般的に見ると大変需要は強いです。そういう意味では、事業環境については、一部の車関係は弱いかもしれませんが、複合的に持っている大変強い基盤だと。

そこに加えて、日本ではここ数年間、事業構造改革で、損益分岐点を下げるということで、大変収益も出るようになってきていると考えています。これは、今後も取れていくだろうと考えておりますので、一過性というか、やっと厳しい状況を乗り越えながら、儲けられる体質になってきたんだろうと、自分では考えております。

白川 [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。

次のご質問は、野村証券株式会社、松本様です。

松本 [Q]：野村証券株式会社の松本でございます。

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



1点目は、国内だと思うんですけど、エネルギーの転嫁につきまして、以前は、7月ぐらいからみたいなお話だったと思うんですけども、さっきの川島さんのご説明だと、下期からみたいな雰囲気もあったので、その辺が、どういう進捗で、どれぐらいのお客さんと合意できそうなのかを、ちょっと教えてください。

2点目は、これも川島さんのご説明であった、TAAの地金が下がっているけれど、決算上は売値は下がっていないみたいな雰囲気のご説明があったんですけども、これはどういうことなのかという、これは割といつも、こうこういう感じなのか、今回特別なのかというところを教えてください。

以上です。

川島 [M]：では、エネルギーのところは社長からお答えさせていただきます。

石原 [A]：1点目のエネルギー価格の転嫁については、石原からお話をさせていただきたいと思います。

国内における価格転嫁につきましては、先ほどもお話ししましたように、サーチャージを基本にして、新たな価格体系の、価格構造の見直しと言っていると思うんですけども、北米のような仕組みにもっていかうということで取り組んでおります。

そんな中で、お客様によっては、サーチャージというよりも、やっぱりロールマージンの一定的な値上げということで交渉してほしいというお客様もございますので、これはお客様ごとに丁寧に対応しているところでございます。

従って、現在、当初の予定で、年間のエネルギー価格の高騰分を、どの段階で転嫁していくのかということをお申し上げしているかと思うんですけど。基本はこの下期以降で、交渉の期間もございまして、下期以降で取り込んでいくということが基本でございましてけれども。

お客様によっては、全体の転嫁幅もございましてけれども、さかのぼって転嫁を許容いただけるお客様もございまして、大変積極的に、こういったエネルギーの価格転嫁については、皆さんに協力をいただいているという状況にございます。

こういった割合でというようなお話もございましたけれども、大半のお客様が、こういった取り組みにご理解いただいているという状況でございます。

以上です。

川島 [A]：あと、川島から。

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



さっきの TAA のところ、若干、実際の損益に影響するのは遅れます。なぜかと言うと、取引価格、それから、もう一つは、有価計算ですね。棚卸をもちますので、その中で総平均、うちの場合は総平均価格を使っていますから、棚卸の関係で、損益に影響するのは少し遅れると考えてください。

従って、5月中旬以降、原油価格は下がってきておりますけれども、ファーストクォーター決算のところについては、ここがまだ効いてないと、それが2クォーター以降に効いてくるだろうと見ていると考えていただければいいと思います。

よろしいでしょうか。

松本 [M]：よくわかりました。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。

次のご質問は、大和証券株式会社、尾崎様、よろしく申し上げます。

尾崎 [Q]：大和証券株式会社の尾崎でございます。よろしくお願いいたします。2点あります。

1点目が Whitehall のところです。こちら、需要が強い一方で、ロックダウンの影響でお客様の生産が弱かったことで、1Qの利益が出ていないという理解をしているんですけども、こちらのセカンドクォーター以降は、基本的には生産も戻って、利益も出せるようになるのかどうか、この辺りの手応えを教えてください。これが1点目でございます。

2点目が、全社ベースで見て、在庫影響除きの、この第1四半期の経常利益が102億円ということで、おそらく、過去最高ではないかなと思うんですが、こちらは実力ベースで、どう評価するかというのを教えてください。

今、拳がったお話ですと、TAAのメタルベネフィットが少し一過性のプラスなのかなとか、あとは、タイの為替の影響は一過性なのか。あるいは元の水準に戻ったと捉えるのか、あとは、Whitehallとか、もうちょっと利益が出るかもしれないとか。こういった、一過性みたいなものを除いた、実力ベースとしてはどういうふうな、この1Qの利益を見ればいいのか、この点を教えてください。

以上です。

川島 [A]：では、川島からお答えさせていただきます。

まず、Whitehall でございますけれども、2クォーターというか、9月、10月ぐらいからお客様の生産が戻ってくるという話を聞いておりますので、まだ2クォーターは厳しいのかなと見ております。

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



3クォーターぐらいからだ、当初の予定では期待が出てくるだろうという形でございますので、見方としては、下期、3クォーター以降、Whitehallも3月決算の会社でございますので、12月以降に戻ってくるだろうという見方をしております。

それからもう一つは、この102億円の利益をどういうふうにするか。なかなか難しいご質問だと思います。

まずベースとしては、一過性かどうか、いろいろなことがありますけれども、まずご理解いただきたいのは、2018年、2019年、特に2020年ですね。新型コロナウイルスの問題が出てきて、その頃は、まだタイの工場が完全に立ち上がりきっていないときです。

それから、日本でも設備投資も立ち上がってないということで、固定費が先行したとご理解ください。

それが、今の段階で見ると、年間で140万トン作れる道具が手に入った。そこに需要が来ているということでございますので、一つ、事業構造の段階が変わったと考えてください。それにプラス、為替の影響があるとか、それからエネルギーのマイナスがあるとかですね。

このエネルギーマイナスに対して、自分達は、先ほど石原から何回も説明させていただきましたけれども、ご理解いただきながら負担をしていただくという努力をします。

それにプラス、その道具を手に入れたことで、アルミの缶とか車という形で、大変大きな需要が来ていると考えておりますので、102億円という金額について、具体的な数字への分析はなかなかしにくいんですけれども、ベースとして、この2018年、2019年の状況とは変わってきたと、ご理解いただければいいなと思っております。

石原 [A]：石原から、Whitehall、UWHについて、少し補足させていただきます。

大きく二つあります。一つは、米系の大手EV、OEMでございますけれども、この拠点については、9月から生産が始まり、10月からは本格的に稼働が始まるというふうに需要が出てきておりますので、期待がされます。

それから一方で、日系大手のOEMの案件ですけれども、こちらは基本的に現在旧モデルの部品消化ということもございますので、新モデルへの切り替えが少し遅れておりますが、お客様としては主力の車種に、当社の製品をお使いいただけるということになっておりますので、全体としての生産量は変えないとおっしゃっております。

従って、足元、少し立ち上げが遅れているけれども、年度内では生産台数は変えないということをおっしゃっておりますので、3クォーターから急激に立ち上がるということが、お客様からの需要

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

見込みからも出ておりますし、最近のお客様が出した施策から見ても、この確度が上がってきていると見ております。

しかしながら、第2クォーターは、まだまだ当社にとっても、既に体制を整えておりますので、厳しい局面がございます。

従って、それまでの間、コスト削減等に努力して、固定費の削減に努めるということをやりながら、3クォーターからの急激な立ち上げに備える、対応するというところで、Whitehallは考えております。

以上です。

尾崎 [M]：よくわかりました。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、質疑応答を終了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、2022年度第1四半期決算説明会を終了いたします。

本日は誠にありがとうございました。

話者 [M]：ありがとうございました。

上田 [M]：今後の株主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。接続をお切りください。

[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@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をしてはなりません。

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

