

株式会社 UACJ

2022 年 3 月期 本決算説明会

2022 年 5 月 12 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 本決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 12 日		
[ページ数]	37		
[時間]	16:00 - 17:03 (合計 : 63 分、登壇 : 34 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]	113		
[登壇者]	5 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)
[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	

*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@scriptsasiasia.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、石原美幸です。

石原：どうぞよろしくお願いいたします。

上田：取締役兼副社長執行役員、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：執行役員経営戦略本部長、隈元穰治です。

隈元：隈元です。よろしくお願いいたします。

上田：執行役員財務本部長、飯田晴央です。

飯田：飯田です。よろしくお願いいたします。

上田：私は、本日司会を務めさせていただきます、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2021年度通期業績、2022年度業績見通しにつきまして、石原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。石原社長よりよろしくお願いいたします。

サポート

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



発表のポイント

経常利益 **523億円**(YoY +463億円)、Adjusted EBITDA*1 **602億円**(YoY+154億円)
ともに**過去最高を更新**
世界経済が不透明な状況の中、22年度も**増収・棚卸影響前経常利益**で増益を見込む

- 1 ■ **2021年度 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、**過去最高益を達成**
 - ✓ 足元の原油価格の上昇によるエネルギーコストの増加、
添加金属価格の上昇による原材料コスト増加の影響を大きく受けるも、対応施策を展開
 - ✓ 2021年度の年間配当は、**前年度無配から復配し、過去最高85円/株を実施**
- 2 ■ **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、深谷製造所下工程は停止時期を延期
 - ✓ 最終年度に向けて、**構造改革効果210億円に目途がついた**
- 3 ■ **2022年度 計画**
 - ✓ **エネルギーコスト、添加金属価格等が高騰も、販売価格への転嫁と新価格体系への移行を主導**
 - ✓ 世界3極を活用した缶材販売の強化、**UWH^{※2}の黒字化、及び構造改革の完遂**を実行

*1 Adjusted EBITDA : EBITDA - 棚卸資産影響
*2 UWH : UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.

1

石原：はい。それでは、石原からご報告申し上げます。

まず初めに、1ページ目を開いていただきますと、本日の発表のポイントがございます。

経常利益およびAdjusted EBITDA、ともに過去最高を更新いたしております。今後も社会経済が不透明な状況の中で、2022年度におきましても増収あるいは棚卸影響前経常利益で増益を見込んでおります。

3つのポイントについてご説明申し上げます。

2021年度総括、4クォーター期間におきましてもコロナの再拡大あるいは半導体不足、添加金属価格高騰等、サプライチェーンが混乱する中、ウクライナ情勢等、世界情勢の変化もあり、エネルギー価格の高騰あるいは多くのリスクが発生いたしました。これに全社で変化に対応することにより、グローバルで旺盛なアルミ需要をしっかりと捉え、経常利益、あるいは稼ぐ力であるAdjusted EBITDAについても過去最高記録が達成できたものと思っております。原油価格の上昇に伴うエネルギー、あるいは添加金属価格高騰に対しましては、全グループでいち早く対応を実施いたしております。年間の配当につきましては、過去最高の1株当たり85円を実施いたします。

2点目の構造改革の進捗でございますが、コロナ影響によって国内の板生産集約に一部ずれが生じておりますが、22年度に持ち越し達成をいたします。21年度は構造改革の最終年度として、効果は210億円に目途がついております。

3点目の22年度の計画ですけれども、エネルギー・添加金属価格の高騰に対しては販売価格への転嫁、新価格体系への移行をアルミニウム業界のリーダーとして主導してまいります。構築しました世界3極での缶材販売についても強化、また自動車部品事業で中心となるUWHの黒字化、および構造改革の完遂を実行してまいります。22年の年間計画については、増収・棚卸影響前経常利益についても増益を目指してまいります。

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@scriptsasias.com



外部環境の変化と対応について

外部事業環境の変化に迅速に対応することにより、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	販売価格への転嫁を交渉中 (7月から市場価格連動の価格スキームへ切り替え)	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)	販売価格への転嫁を交渉中
添加金属価格の高騰	市場価格連動の価格スキームを導入		
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ページ目に、外部環境の変化についてどう対応していくかに触れております。

アルミニウムの地金価格の上昇は、国内、北米、タイともに、すでに販売価格へ転嫁される仕組みになっております。ただし、地金価格が大幅に変動した場合においては、棚卸影響あるいは地金価格が製品価格に転嫁されるまでのタイムラグによって、業績に影響は生じます。

次に、エネルギー価格の高騰についてです。日本においては7月から市場価格連動の価格スキームへの切り替えを発表し、お客様と交渉いたしております。北米TAAにおいては、既に市場価格連動の価格スキームを4月より導入を済ませております。タイUATHにおいては、市場価格連動の価格スキームを導入すべく、お客様と交渉を開始・継続いたしております。

添加金属価格の高騰については、日本、TAA、UATHともに市場価格変動の価格スキームを導入済みでございます。

海運コストの上昇については、特にタイUATHにおける影響が大きく出ておりましたが、販売価格に転嫁しつつ、フォーミュラ制を既に多くのお客様と契約済みとなっております。こういった対応をしつつ、21年、22年について、これからご説明を申し上げてまいります。

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@scriptsasias.com

経常利益 523億円(前年度比 +463億円)

■ 数量 : 1,293千トン 前年度比 +180千トン

- 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 : 前年度比 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
- 海運コストの上昇(UATH)

©UACJ Corporation. All rights reserved. *1 UATH : UACJ (Thailand) Co., Ltd. *2 TAA : Tri-Arrows Aluminum Holding Inc.

5

5ページ目に、21年度の通期業績についてまとめております。

21年の通期の業績サマリーでございますが、国内事業の業績改善、UATH、TAAの業績貢献に加えて、棚卸資産の影響もあって好転しました。経常利益についても、前年度プラス463億円の大増益となっております。数量においても、アルミと販売量が前年度比で大幅に増加をいたしました。主に、タイ、米国の缶材の増加が堅調であります。自動車材を中心とした輸送用機器向けに対しても、年度間での比較において回復をいたしております。増収要因は、ここに挙げましたとおりです。そして減益要因もここに挙げましたとおりでございます。後ほど具体的にお話を申し上げます。

1. 2021年度 通期業績

通期業績

(単位:億円)

	2020年度 通期 (A)	2021年度 通期 (B)	増 減 (B) - (A)
連結売上高	5,698	7,829	2,132
連結営業利益	111	595	484
棚卸資産影響前 連結経常利益	62	213	151
棚卸資産影響額	△ 2	310	312
連結経常利益	60	523	463
連結当期純利益*	△ 33	321	353
Adjusted EBITDA	447	602	154

©UMCJ 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

6

6ページ目が通期の業績でございます。

このページで最も強調したいことは、先ほどのアルミの価格高騰によって売上高が大幅に増加したこと、またその影響を除いた通期での経常利益においても、前年度に比して151億円の増加、213億円の利益を上げることができたことです。これによって連結での当期純利益は前年度比353億円増の321億円となっております。これが本日強調したい実績でございます。

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@scriptsasiasia.com



1. 2021年度 通期業績

セグメント別 売上高・営業利益

(単位:億円)

	2020年度 通期 (A)		2021年度 通期 (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	4,778	172	6,975	641	2,197	470
加工品・関連事業	1,651	△ 6	1,648	11	△ 3	17
(調整額)	△ 731	△ 54	△ 793	△ 57	△ 62	△ 2
合計	5,698	111	7,829	595	2,132	484

© UACJ Corporation. All rights reserved.

7

セグメント別については、7ページ目にございます。

アルミ圧延については後ほど詳細に述べます。

加工品関連については、自動車部品事業関連あるいは空調機器関連の分野でコロナ禍からの好転もあり、増加傾向があった結果として利益率が上がったというふうになっております。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasiasia.com

1. 2021年度 通期業績

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2020年度 通期 (A)	2021年度 通期 (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材	693	816	123
箔 地	52	56	5
I T 材	25	14	△ 10
自動車材	123	138	15
厚 板	42	53	12
その他一般材	180	216	36
合 計	1,113 (国内市場向け 441 海外市場向け 673)	1,293 (国内市場向け 479 海外市場向け 815)	180 (国内市場向け 38 海外市場向け 142)

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

8

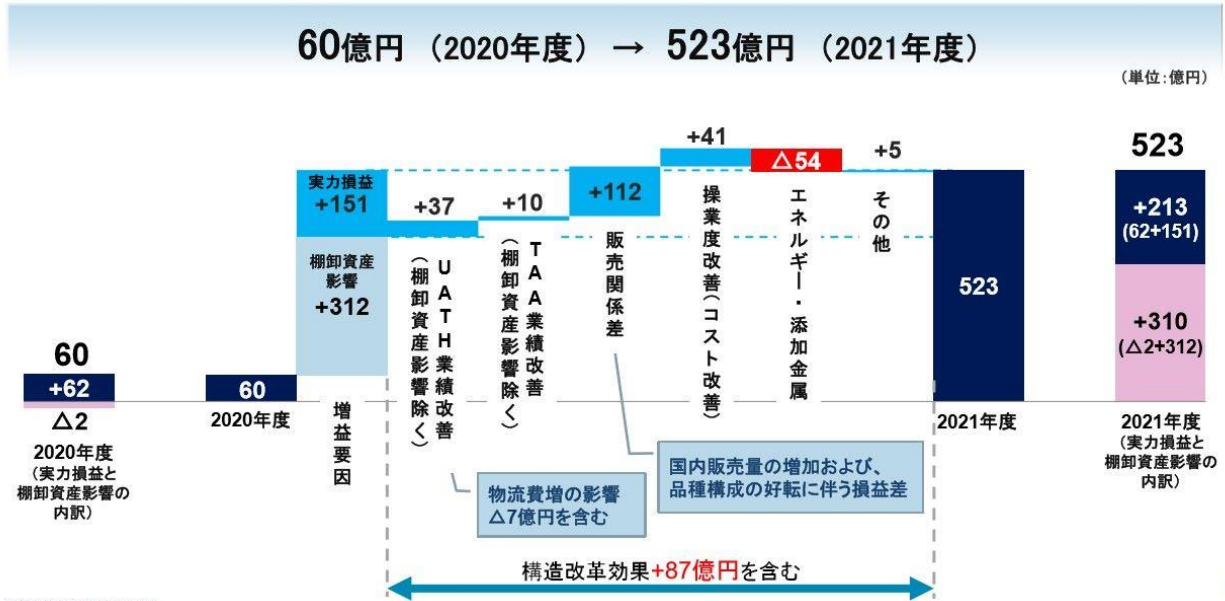
アルミ板の品種別の売上数量は、8ページ目にあります。

後ほど品種ごとの動向については述べてまいりますので詳しくは割愛いたしますが、その中でもぶれない事項について少しお話ししておきますと、箔地において車載・民生電池用途の拡大によって販売が大きく増えていること、その他一般材においてはフィン材、これはエアコン用の塗装フィン材でございますが、この増加に加えて、TAAにおける外販スラブの販売増も加わっております。

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

連結経常損益分析 (2020年度 → 2021年度)

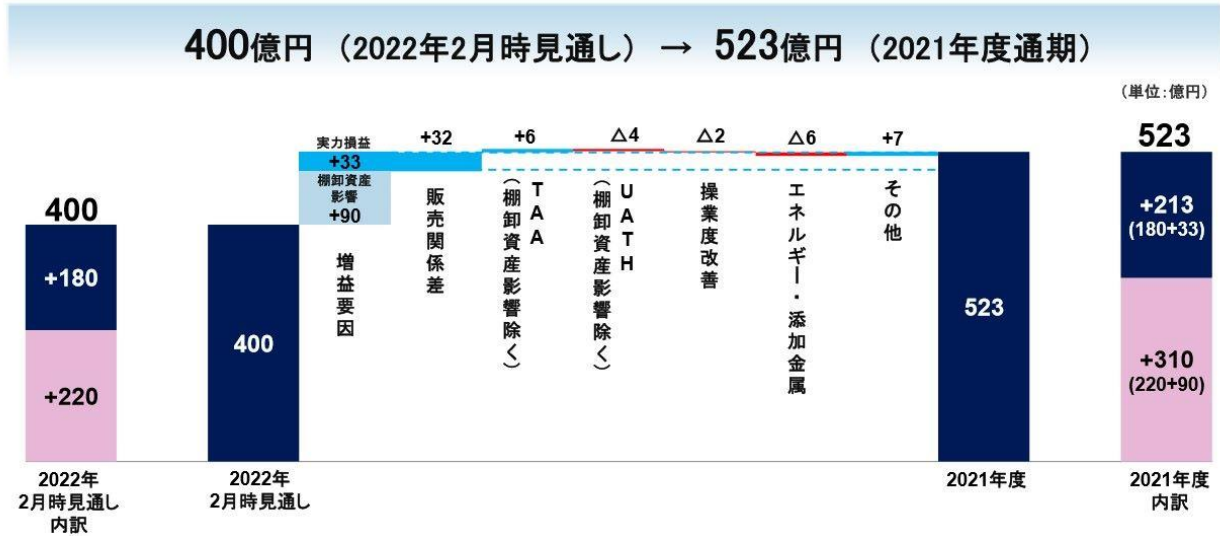


9ページ目に、連結経常損益の分析を20年度、21年度の対比で表しております。前年度から示しておりますように、実力損益である部分と外部要因である棚卸影響の部分に分けて表現をいたしております。

2020年度の60億円から2021年度の結果である523億円のウォーターフォールをお示しておりますが、棚卸資産影響は地金価格の上昇によって大幅に増加をしました。実力損益については151億円の増加を見ることができました。これは構造改革効果を含み、かつそれぞれの拠点における業績の改善が含まれております。国内の販売関係においても112億円の増益を見ることができました。これは販売量の増加ならびに品種構成の改善による収益率の向上が大きく寄与いたしております。販売量の増加による操業度改善 (コスト改善) もさらに進みました。

結果、9ページ目の表にありますように、2020年度62億円の实力損益にプラス151億円されて、2021年度実力損益213億円という結果を生み出しました。

連結経常損益分析 (2022年2月時見通し → 2021年度通期)



10ページ目には連結での経常損益分析、これは2022年の2月に発表したものとの対比になります。

2月においては実力部分を180億と見込みました。数々のリスクを織り込み、かために180億と見ましたが、リスクの顕現化を避けることもでき、製造努力によってさらなる利益を生むことができ、2月に修正する前の目標実力損益210億円を超えて実力ベースで213億円の实力利益を出すことができました。

個々の内訳につきましては、ウォーターフォールをご覧いただきたいと思ひます。

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が増加

(単位:億円)	21/3末 (A)	22/3末 (B)	増減額 (B-A)
現金及び預金	281	143	△ 138
受取手形及び売掛金	1,200	1,227	27
棚卸資産	1,317	2,324	1,007
その他流動資産	148	252	104
有形・無形固定資産	4,003	3,985	△ 18
投資その他の資産	381	356	△ 25
資産合計	7,330	8,287	957
支払手形及び買掛金	1,011	1,186	175
短期借入金	1,100	1,419	319
長期借入金	2,257	1,975	△ 282
その他	996	1,231	235
株主資本合計	1,775	2,090	315
その他包括利益・非支配株主持分	190	386	196
負債及び純資産合計	7,330	8,287	957

アルミ地金等
価格上昇による増加

© UACJ Corporation. All rights reserved.

11

11ページ目は、連結での貸借対照表を載せております。

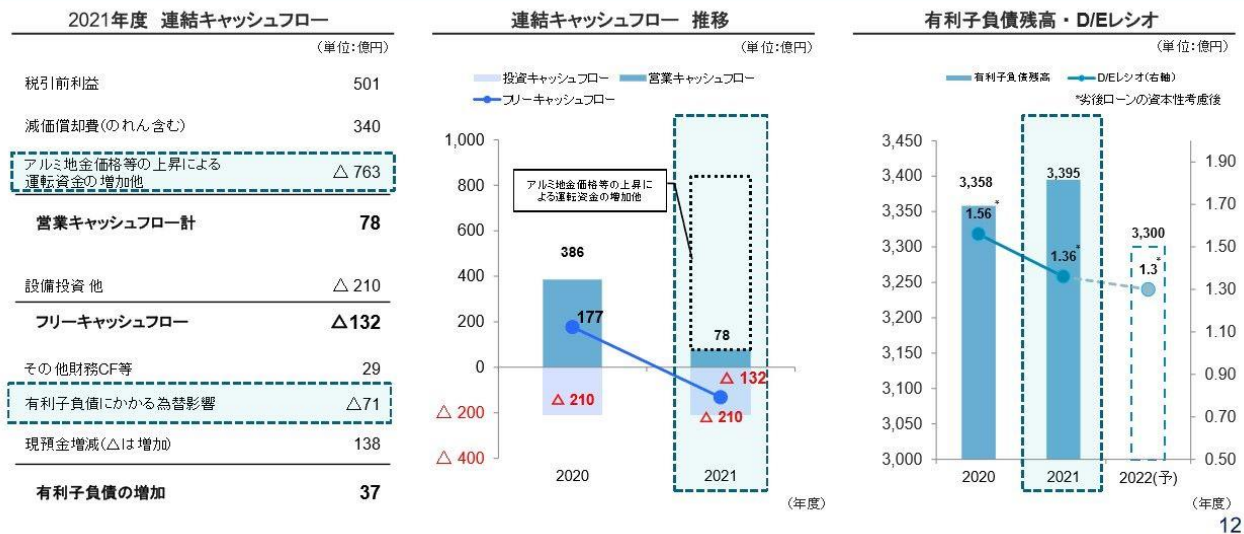
特徴となるところはアルミ地金等の高騰によってアルミ地金購入単価が上昇し、棚卸資産が増えた点です。

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@scriptsasias.com

連結キャッシュフロー計算書

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



12

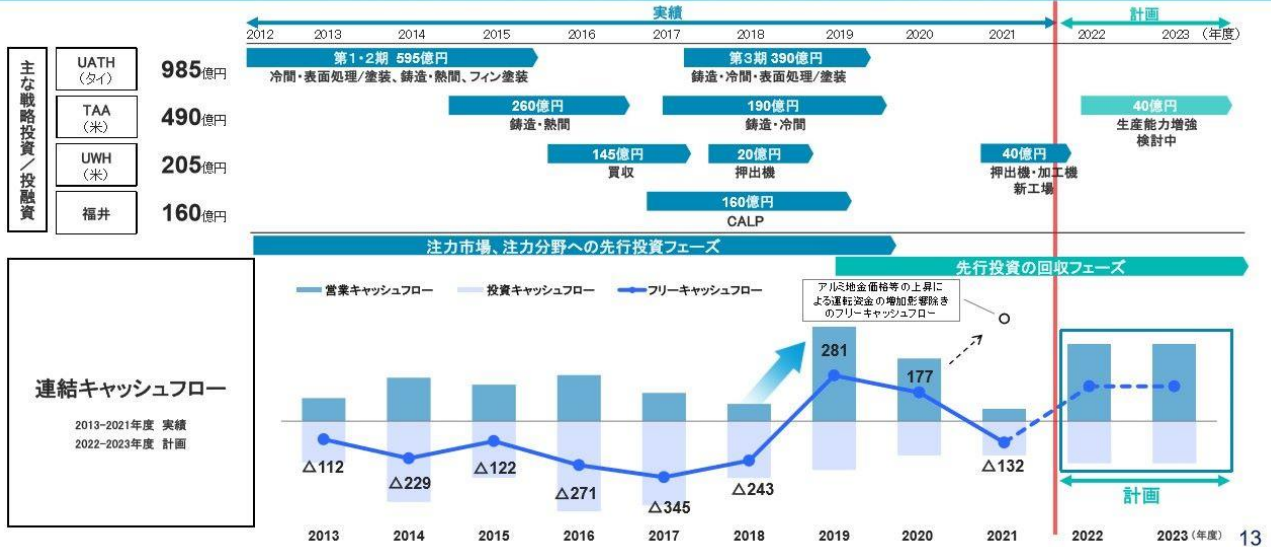
12ページ目は、連結キャッシュフロー計算書でございます。

ここにごきますようにアルミ地金の価格高騰によって運転資金が増加、これによってキャッシュフローについてはマイナスとなりましたが有利子負債残高で見ますと、アルミ地金相場の上昇による運転資金増により増加しております。D/Eレシオにつきましては、稼ぐ力の向上により、確実に低下させる実力がついています。

1. 2021年度 通期業績

連結キャッシュフロー推移

2019年度より先行投資の回収フェーズに入り投資CFが減少



連結キャッシュフローの推移については、13ページにございます。

2019年度からのキャッシュフロー黒字化の経営をしっかりと継承していく計画でしたが、残念ながら、2021年度においては地金高騰による運転資金の増加により、キャッシュフローは悪化をいたしました。但し、地金高騰リスクを除いたベースでのキャッシュフローは確実に19年、20年を上回る実力がついているという見方をいたしております。

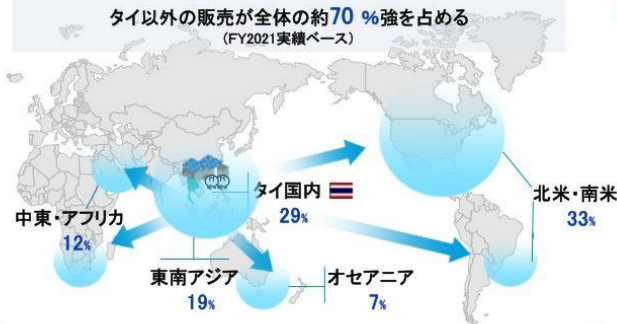
サポート

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

タイ(UATH)の状況 ~2021年度 総括

エネルギーコスト上昇も、旺盛な需要環境を取り込む生産・販売力の確立により、増収増益

販売展開エリアの販売比率(世界25カ国)



通期業績の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、添加金属価格の高騰はフォーミュラ制を導入
22年度以降の損益に反映
- 24年度以降の販売契約について顧客と交渉を開始

2021年度 総括

需要 : 缶材、自動車熱交材、エアコンフィン材共に、需要が好調であり需給ひっ迫が続く

販売 : 過去最高の販売量を達成

生産量 : 314千t/年(1~12月)

販売量 : 321千t/年(1~12月)

損益 : (単位:億円)

	20年度	21年度	前年度比
売上高	641	1,413	771
営業利益	△ 30	93	124
経常利益	△ 48	50	99
棚卸資産影響前 経常利益	△ 40	△ 3	37

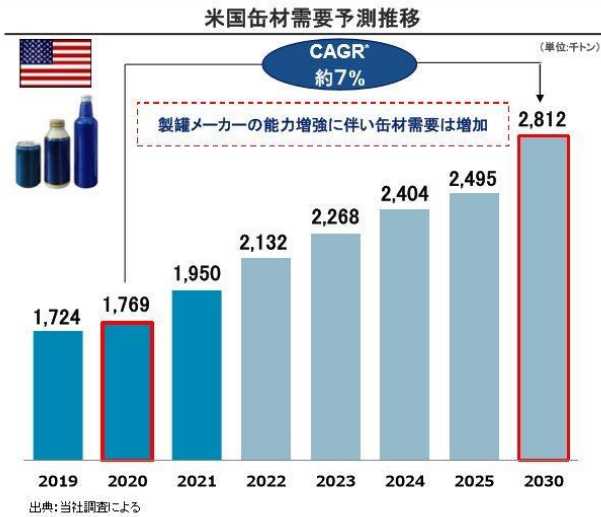
© UACJ Corporation. All rights reserved.

14

14ページ目以降から、タイ、米国、あるいは米国の自動車部品事業についての実績を総括いたしております。

タイについては、確実に32万トンベースの生産ができる状況になってまいりました。

グローバル3極体制を活かし、旺盛な北米缶需要を取り込み増収増益



© 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

2021年度 総括

- 缶材需要 : 旺盛な需要環境継続
- 販売量 : 約490千t / 年 (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)

	20年度	21年度	前年度比
売上高	1,420	2,372	952
営業利益	130	320	190
経常利益	108	295	187
棚卸資産影響前 経常利益	89	99	10

北米においては、15ページ目にございますように、販売量で国内とUATHからの出荷分も含んで49万トン/年の実績となりました。米国における販売需要は引き続き旺盛です。

なお、左のグラフにございますように、製罐メーカー各社の新工場あるいは新ライン稼働に比例して、缶材の需要も20年から30年にかけて年率7%で増える見込みです。今後の需要増に対しての生産対応については設備状況も含めながら、タイムリーに対応してまいります。

米国(UWH)の状況 ~2021年度 総括

既存顧客向け販売増、日系大手OEM向けアルミ構造材量産開始により4Q黒字化達成

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.

2021年度 総括

- 需要 : EV市場は拡大傾向も、コロナ影響によるサプライチェーンの混乱及び、半導体不足の影響継続
- 販売 : 新興EVメーカー向けを中心に販売増加も地金高騰、コロナ影響、半導体不足等の影響を受ける
4Qは既存EVメーカー向け販売増に加え、日系OEM向け22年モデルバンパーの量産開始により黒字化達成
- 生産体制 : アリゾナ州新工場は稼働準備が整う
顧客の新工場の稼働待ち

(単位:億円)

損益	20年度*1	21年度*2	前年度比
売上高	148	237	89
営業利益	△ 22	△ 15	7
経常利益	△ 25	△ 18	7

16

16ページ目は、米国における自動車部品事業の状況でございます。

ここで大変うれしい状況は、4クォーター単独で黒字化を達成しました。そして2022年度から大型のお客様の注文が増えてまいります。それに対応するために、2021年度の4クォーターに黒字化できたことは2022年の通年での黒字化に向けてスタートダッシュができたと感じます。

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発生により、生産拠点集約遅延も22年度中にキャッチアップ



© UACJ Corporation. All rights reserved.

18

これからは構造改革の進捗、そして2022年度年の通期業績、そしてサステナビリティと、UACJグループがこの先どのように活躍していくのかということを中心にお話を申し上げたいと思います。

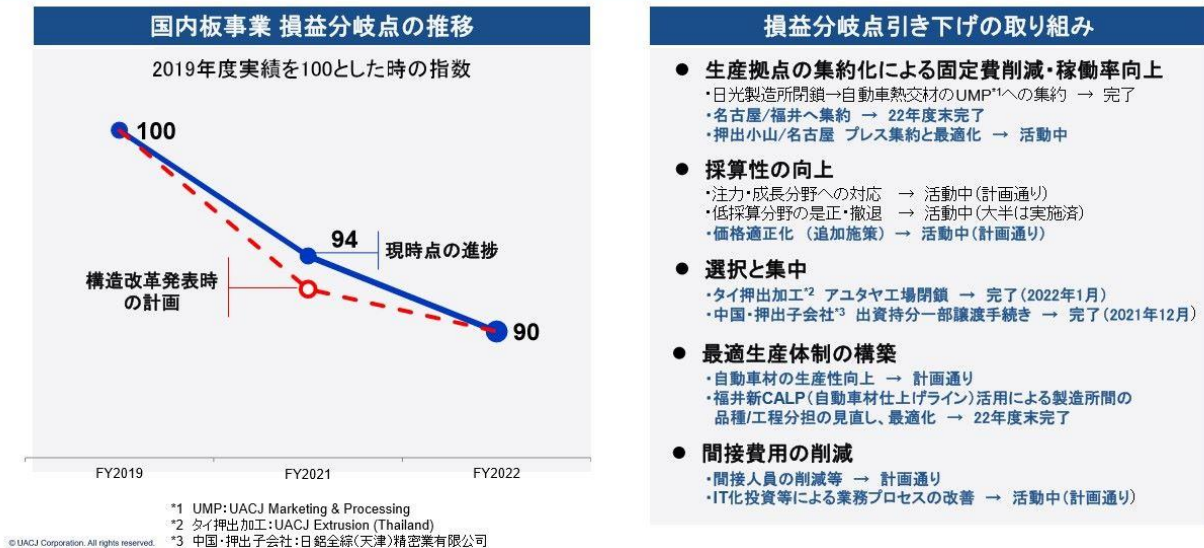
18ページ目は、構造改革の進捗のロードマップでございます。若干遅れはございますが、おおむね計画どおりでございます。

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

構造改革施策の効果

損益分岐点は今までの構造改革の取り組みにより、着実に下がってきている



19

19ページ目に、構造改革における国内板事業の作る力がどう向上していくか、損益分岐点の推移を纏めております。

2019年度を100とした時に2022年度に90へ持っていくというのが計画でございます。ただいま、ほぼオンラインで進行しております。

ここで申し上げておくのは、先ほどから申し上げておりますように生産拠点の集約、特に自動車材のボディパネルの生産の集約が鍵でございます。これは2022年度中には完了できる見込みが立ってまいりましたので、先ほどの18ページでもこれでしっかりと取り返していくということになります。

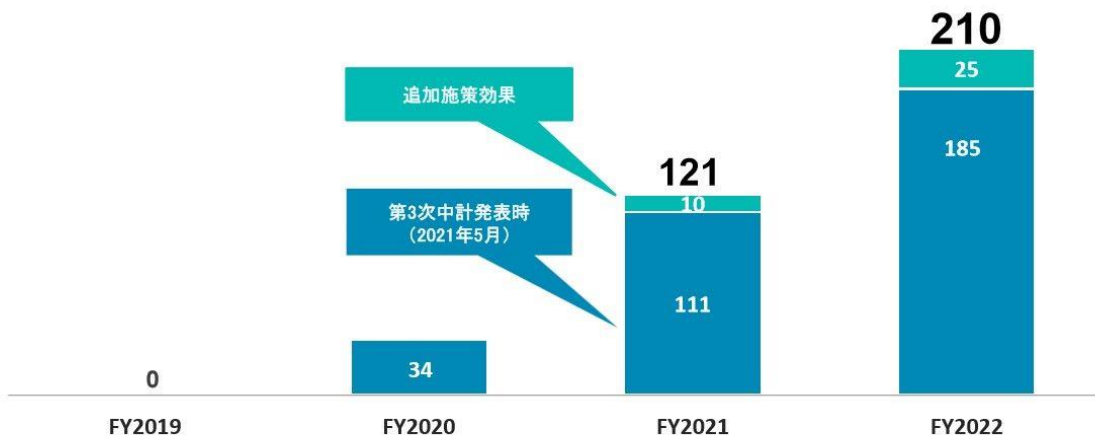
サポート

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

構造改革施策の推移

生産拠点の集約等の一部遅延発生も、追加施策実施で210億円は達成させる

(単位:億円)



©UMCJ Corporation. All rights reserved.

20

20ページ目が、構造改革の210億円の数字の進捗でございます。

2021年度までに、121億を追加策の実行とともに獲得してまいりました。

2. 構造改革の進捗

構造改革実施による収益改善効果

ロールマージン改定や製造コストダウン等の施策実施で、210億円達成は必ず実現させる

	構造改革発表時 (2019年9月)	第3次中計発表時 (2021年5月)	2021年度上期 決算発表時 (2021年11月)	最新見通し
国内：収益構造改革	+100億円	+67億円	+96億円	+101億円
生産拠点集約	+40億円	+34億円	+23億円	+21億円
最適生産体制・品種構成改善(自動車材・電池材増加)	+50億円	+25億円	+65億円	+70億円
間接費削減(間接人員削減等)	+10億円	+8億円	+8億円	+10億円
海外：大型投資収益化	+110億円	+118億円	+114億円	+109億円
UATH 第3期投資稼働開始で、販売量拡大とコスト削減	+70億円	+76億円	+76億円	+70億円
TAA 増産投資完了による販売量増加、価格改定実現	+20億円	+19億円	+19億円	+24億円
UWH 収益性重視の受注、押出機を生かし売上拡大	+20億円	+23億円	+19億円	+15億円
構造改革効果	+210億円	+185億円	+210億円	+210億円

©UMCJ Corporation. All rights reserved.

21

21ページ目には、構造改革実施によって収益力がどう向上するかを数字で表しております。

構造改革の目標値である210億円は達成する目途が立っております。国内、海外で少し数字の入り繰りが需要の変動等々によってございますが、確実に遂行してまいります。

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@scriptsasiasia.com



経営環境認識

全社

ウクライナ情勢や国内外でのコロナ再拡大リスク等があるものの、消費者の環境意識向上にともなってグローバルで缶材、自動車材を中心としたアルミニウム素材の需要は増加

日本

缶材： コロナ影響により清涼飲料は伸び悩むも、アルコール飲料は堅調。トータルではほぼ前年並み
自動車： 半導体不足による自動車減産の影響はあるものの、アルミ採用車種の増加により、需要は増加
厚板： 半導体製造装置向け需要が引き続き堅調

北米

缶材： 新製品におけるアルミ缶採用率の向上に伴い、需要は増加
自動車部品： コロナ影響、半導体不足の影響を受けるも、EV化需要の高まりにより、需要は増加

アジア

缶材： タイ国内を含む、東南アジアでも旺盛なアルミ缶、缶材需要が追い風となり、需要は増加

22ページ目以降は、2022年度の通期の業績見込みであります。ここからがまさにUACJにとっての21年度、あるいは構造改革完遂後の姿になってまいります。

22年度の経営環境認識を23ページ目にまとめております。

ウクライナ情勢や国内外のコロナ再拡大リスクがあるものの、消費者の環境意識向上に伴って、グローバルで缶材、自動車材を中心としたアルミ素材の需要は確実に増加をいたします。

日本においても、缶材、自動車材、厚板と堅調に推移をいたします。その中でも自動車分野はアルミ採用車種の増加が見込まれており、全体としては需要の増加が起ころうでしょうし、厚板においては半導体製造装置向けの需要が引き続き堅調に起これるとともに、水素、アンモニア等の輸送関連の素材開発への寄与が期待されます。

北米における缶材の需要においては、脱プラスチック対応の関わりにより、新製品によるアルミ缶の採用率が大変高まっています。自動車部品事業においても、コロナ影響、半導体影響はございますが、EV需要の高まり、これによって軽量化素材としてのアルミの需要は確実に増加をいたします。

アジア地域における缶材ですが、タイ国内を含んで、東南アジアにおける旺盛なアルミ缶、あるいは缶化率は確実に増加をしており、特にアルミ缶のリサイクル環境はUATHを取り巻くアルミ需要を後押ししてくれています。UATHによる地産地消による東南アジア地域におけるリーダーとして活躍できる素地ができてまいりました。

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

2022年度 通期業績

(単位: 億円)

	2021年度 通期 (A)	2022年度 通期 (B)	増減 (B) - (A)
連結売上高	7,829	9,400	1,571
連結営業利益	595	310	△ 285
棚卸資産影響前 連結経常利益	213	235	22
棚卸資産影響額	310	20	△ 290
連結経常利益	523	255	△ 268
連結当期純利益	321	150	△ 171
Adjusted EBITDA	602	628	26
年間配当	85円/株	85円/株	0

© UACJ Corporation. All rights reserved.

24

2022年度の通期の数字は、24ページ目をご覧ください。

実力損益である棚卸資産影響前連結経常利益は2021年度比でも22億円の増益を見込み、稼ぐ力は確実に継続できています。そしてAdjusted EBITDAについても、対前年度で増加をし、企業価値の向上にもつながりつつあります。この中にはUWHの増益を大きく見込んでおります。

大型受注案件の生産販売、これらが2022年度から確実に立ち上がってまいります。その体制が整いつつあるということを申し上げておきます。

サポート

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

3. 2022年度 通期業績見通し

セグメント別 売上高・営業利益

(単位:億円)

	2021年度 通期 (A)		2022年度 通期 (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	6,975	641	8,320	338	1,345	△ 303
加工品・関連事業	1,648	11	2,040	22	392	11
(調整額)	△ 793	△ 57	△ 960	△ 50	△ 167	7
合計	7,829	595	9,400	310	1,571	△ 285

©UMCJ Corporation. All rights reserved.

25

セグメント別の売上高を25ページに示しています。

先ほど申し上げました加工品関連事業のところで営業利益が前年比で増加しています。これは自動車部品事業のこれからの貢献を表しています。

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@scriptsasiasia.com

3. 2022年度 通期業績見通し

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2021年度 通期 (A)	2022年度 通期 (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材	816	891	75
箔 地	56	58	2
I T 材	14	18	4
自動車材	138	157	19
厚 板	53	60	7
その他一般材	216	234	18
合 計	1,293 (国内市場向け 479 海外市場向け 815)	1,419 (国内市場向け 541 海外市場向け 878)	126 (国内市場向け 63 海外市場向け 63)

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

26

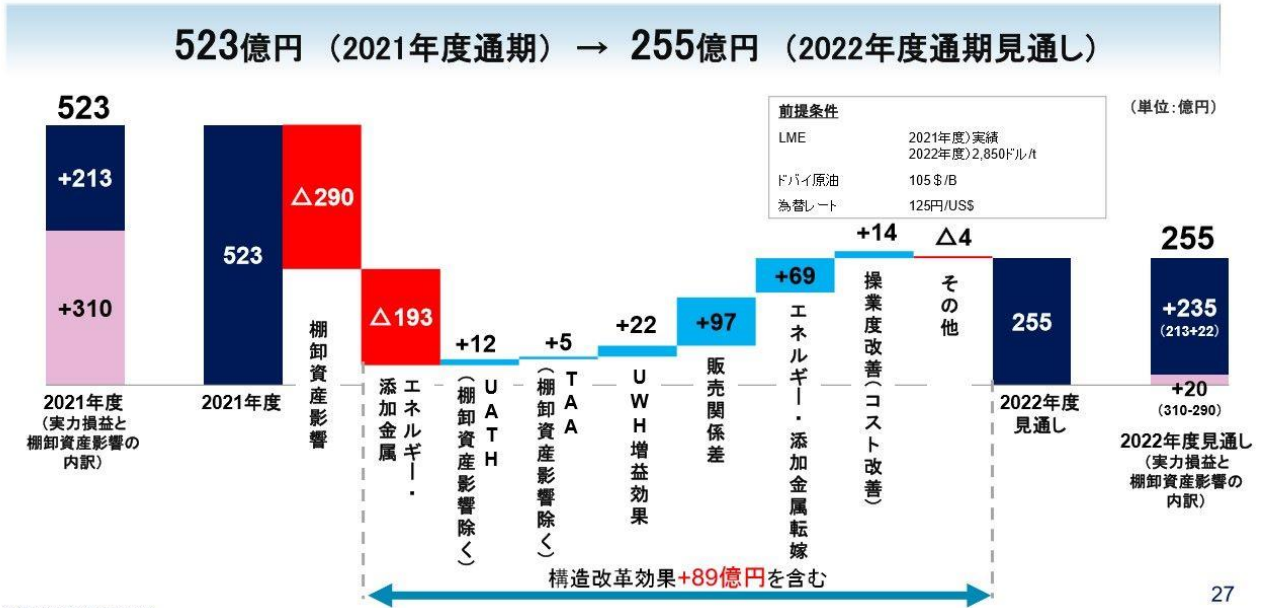
26ページ目には、アルミ板の品種別の売上数量を見ております。

ここでは、ほぼ国内市場向け、海外市場向けともに、2021年、2022年は変動が大きく起こらないと見ています。逆に、日本国内における市場の比率が若干高まっていく。これは国内における自動車材、あるいは厚板関連の需要が高まってくるということでもあります。

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@scriptsasiasia.com

連結経常損益分析 (2021年度通期 → 2022年度通期見通し)



27ページ目に、2021年度と2022年度のウォーターフォールを示しています。

ここにございますように、2021年度の実力ベースでの経常利益213億円に対し、22億円プラスした235億円を2022年度の実力ベースとして見込んでおります。この中には構造改革効果の89億円を含んでおります。

ここで特筆すべきは、2021年度の523億円から棚卸資産影響、そしてさらにエネルギーコスト・添加金属価格の高騰の影響が出てまいります。それを受けて、それぞれの拠点における業績改善、あるいは販売数量増の改善を達成してまいります。併せてエネルギー・添加金属の価格高騰分の販売価格への転嫁がございます。

これはまさにアルミニウムの業界にとって、お客様へご相談申し上げながら、素材価格の設定に対する構造改革だという意気込みで、当社がリーダーシップを取って実現していきたい部分であります。

このウォーターフォールにありますプラス69億円は確実に見込める分だけを入れておきまして、その他にこれから交渉する部分が多くございます。従って、2023年度においてはこのエネルギーコスト・添加金属分の販売価格への転嫁も確実にできる状況にすることによって、2023年度の増益要因となります。

そういった素地は現在のサーチャージ制の導入、あるいはフォーミュラ制の導入によって、お客様と交渉が確実にできつつあるエネルギー転嫁、あるいは添加金属の転嫁が進む、まさに先ほど申しました価格の構造改革であろうと思っております。

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

設備投資・減価償却費

設備投資額は減価償却費の計上額が上限
気候変動対策等へ一定額を配分し、計画的に進める

(単位:億円)		2021年度 通期	2022年度 見通し
設備投資	一般投資	128	259
	戦略投資	79	64
	合計	207	323
減価償却費		340	347

©UMCJ Corporation. All rights reserved.

28

28ページ目は、設備投資でございます。

収益の向上あるいは気候変動対策に対する取り組みなどの攻めの施策を確実に実行し、併せて財務対策等の強化等、ガバナンス強化についても並行して実施していく。その姿勢を継続してまいります。

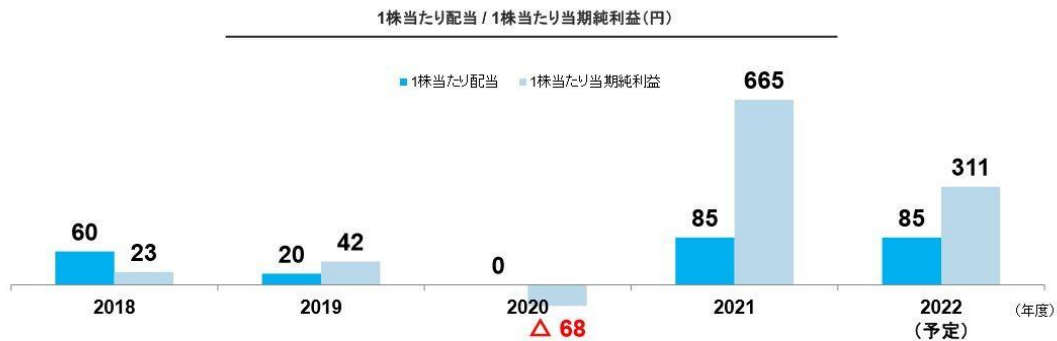
サポート

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

株主還元

棚卸影響額が大幅減額も、安定継続配当を重視し、1株当たり配当金は85円に据え置く

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



© UACJ Corporation. All rights reserved.

29

29ページ目には、株主還元について表しております。

棚卸資産影響が大幅に剥落する予定ではありますが、実力ベースでの利益は確実に継続できると見ており、安定継続配当を重視し、1株当たりの配当金は85円に据え置く予定でございます。配当数字については、2020年度以降、経常利益を250億から300億と仮定した場合に、この85円は連結配当性向で22%から27%の中に入ります。我々の配当方針と整合が取れております。

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@scriptsasiasia.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.

31

次に、サステナビリティへの取り組みでございます。

当社グループの存在価値を原点として、再定義いたしました。この理念は、私を先頭にした経営幹部が社員とともに理念対話会を開き、そして浸透させる活動を行っております。浸透具合はコロナ禍においても強力に進んでいると感じております。

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@scriptsasiasia.com

4. サステナビリティへの取り組み

2021年度トピックス

2021年4月	E	気候変動対策推進委員会 発足
4月	E/S/G	国連グローバル・コンパクトへ署名、承認を受ける
5月	E/S/G	マテリアリティの公表、CO2排出削減目標の設定
8月	E	トヨタ自動車 新型「ランドクルーザー」に当社アルミボデーパネル材採用 クローズドループ・リサイクルで環境負荷低減に貢献
8月	E	UATH ラヨン製造所に太陽光屋根置き発電システムを導入
9月	E/S	リサイクル材を活用したSDGs/パッチ・キーホルダーを制作
9月	E	TCFD提言へ賛同表明、TCFDコンソーシアムへ参画
9月	S	健康経営宣言策定
10月	S	「パートナーシップ構築宣言」に賛同
11月	E	山一金属株式会社とUBC*加工処理の協業に向けた基本合意書締結
11月	S	「アルミでつくる明るい世界を描くパラリンアートコンテスト」を開催
2022年2月	E	UATHがアルミ缶クローズドループ・リサイクル促進に関する覚書締結
2月	E	TCFDのシナリオ分析結果を公表
2月	E/S	防災用止水板「水用心」の販売本格開始
3月	E/S	福井県及び坂井市と企業の森づくりに関する協定を締結
3月	E/S/G	ASI (Aluminium Stewardship Initiative) の認証を取得
3月	S	「UACJグループ人権基本方針」を策定

© UACJ Corporation. All rights reserved.

*UBC 使用済み飲料缶、Used Beverage Can



「アルミが作るわくわくする未来」田岡まじめ氏
:「アルミでつくる明るい世界」がテーマのアートコンテスト グランプリ作品
(一般社団法人 障がい者自立推進機構 主催)



UACJグループの各拠点からリサイクル材を回収して制作したSDGs/パッチ・キーホルダー。
UACJ精錬、UACJ金属加工、UACJ Foundry & Forging (Vietnam)、UACJグリーンネットが協働で企画・設計・制作・配送に携わる。

32

そういった活動の中で具体的なものを少しご紹介しますと、32ページ目には、2021年度に行ったトピックスをまとめております。

この中で右上に少し絵がありますけれども、これは障がい者の自立支援の取り組みによってグランプリに選ばれた作品であります。アルミの使用を増やしていく、そのためにこういった文化活動を積極的に行っております。こういう活動を通し確実にアルミのファンは広がっているという手応えを感じております。

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

4. サステナビリティへの取り組み

TCFD提言への賛同と気候変動リスク・機会のシナリオ分析

分析したシナリオに基づいて、今後の環境戦略の立案を進める

2021年9月

TCFD提言 賛同表明 TCFDコンソーシアムへ参画

2021年10月～2022年1月

環境省の支援を受けて、気候変動シナリオ分析を実施



1.5°Cシナリオでは、再生可能エネルギー、リサイクル材活用へのシフトが本格化していくものと分析

アルミニウム製品におけるサーキュラーエコノミーの心臓となるべく

- スクラップ回収スキームの早期構築
- リサイクル技術のさらなる深化を推進する

1.5°Cシナリオの将来社会イメージ *

© UACJ Corporation. All rights reserved. *出典：環境省「TCFDを活用した経営戦略立案のススメ」(2021年度版) http://www.env.go.jp/earth/datsutansokeiei_mat01_20220418.pdf

34ページ目に、サステナビリティ活動の進捗状況の中の1つとして、環境省のTCFDシナリオ分析支援事業により、当社がアルミ産業の代表例として選ばれたことを紹介しております。このシナリオ分析の結果を基に、今後、弊社グループにおけるサステナビリティ活動を計画し、推進してまいります。TCFDシナリオの業績を通じて当社の取り組むべき戦略を明らかにし、アルミニウムの製品におけるサーキュラーエコノミーの心臓部となるべく、取り組みを加速してまいります。

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@scriptsasias.com



4. サステナビリティへの取り組み

タイ(UATH) クローズドループリサイクルへの取り組み

ASEAN域内での環境負荷低減をめざし、リサイクル率の向上に主導的に取り組む

ASEAN域内でのクローズドループリサイクルプロセス



Can to Can Journey に関するこれまでの動き



タイ王国環境大臣会見(2020年11月)

覚書「環境配慮した飲料容器のリサイクル促進に向け、政府/環境団体/民間器企業が連携すること」締結



覚書調印式(2021年12月)

「UBC購入、クローズドループ促進に関する覚書」締結

アルミ缶のリサイクル循環の促進を通じ、ASEAN域内での環境負荷の低減をめざす

タイ製缶大手メーカーと協力し、タイ政府・業界関係者を巻き込んだ活動「Can to Can Journey」を展開

© UACJ Corporation. All rights reserved.

35

その1つが35ページ目にございます、タイ、東南アジアにおけるクローズドループリサイクルへの取り組みです。タイにUATHができたことにより、東南アジア地域におけるクローズドループリサイクル、主にアルミ缶についてのリサイクルは日本と同様、一気に進む機運が高まっております。

東南アジア地域における環境負荷低減に、サーキュラーエコノミーの心臓部となる当社が、最大限の貢献をしております。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

ASI認証取得

福井製造所およびUATHの持続可能な事業運営が認められ、日系アルミ圧延メーカーで初となるASI認証を取得

【ASIとは】

- アルミニウム業界における国際的イニシアチブ
- アルミニウム業界におけるサステナビリティに対するパフォーマンス、生産・加工・流通過程のトレーサビリティに関するグローバルな基準作成、審査や認証を実施



ASI認証取得

ASI認定取得を目指す

福井製造所



UATH



UWH



UEXCZ*



国際的に認められた
ESG対応企業として

- 顧客の信頼確保
- ビジネス機会の獲得
を目指す

©UACJ Corporation. All rights reserved. * UEXCZ : UACJ Extrusion Czech s.r.o.(チェコ)

36

36ページ目には、グローバルで、全世界でアルミニウムのファンを作る、アルミニウムの市場を一層拡大していく取り組みを紹介しております。

このスライドでは、ASIの認証状況を示しております。ASIの認証を獲得することにより、顧客の信頼を確保し、ビジネス機会の獲得につなげてまいります。

今後の予定

IR-Day

2022年6月9日(木) 9:00~12:00

形式 オンライン開催

登壇者	代表取締役社長	石原 美幸
	取締役副社長	川島 輝夫
	専務執行役員	田口 正高
	常務執行役員/CEO,TAA	Henry Gordiner
	CEO, UWH	David Cooper

ESG説明会

2022年11月下旬予定

©UMCJ Corporation. All rights reserved.

37

37 ページ目には、これからのことを書いております。

2022年6月9日、オンライン開催にて IR-Day を開催いたします。前年に引き続き、中期経営計画の進捗について主要部門責任者から説明を申し上げます。米国 TAA のヘンリー・ゴードイナー、米国 UWH のデービッド・クーパーも参加いたします。彼らにより事業の成長性についてご説明を申し上げます。改めてご案内を申し上げますので、ぜひご参加をいただきますよう、お願いを申し上げます。

2022年11月下旬においては、ESGの説明会を予定しております。

以上が、本日の私からのご説明でございます。ご清聴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@scriptasia.com

質疑応答

上田 [M]：当社からのご説明は以上でございます。これより皆様からのご質問をお受けいたします。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]：こんにちは。SMBC日興証券の山口です。いつもお世話になっております。

まず数字の、いつも聞いている今年度の予想ベースで、TAA、UATH、UWHに関して、売上高、営業利益、経常利益、できれば棚卸資産影響も含めてご解説いただけますでしょうか。

飯田 [A]：UATHから申し上げます。売上高1,780億円、営業利益41億円、経常利益9億円、棚卸影響は0で見てございます。続きましてTAA、売上高3,057億円、営業利益95億円、経常利益58億円、棚卸資産影響マイナス46億円で見えております。続きましてUWH、売上高399億円、営業利益7億円、経常利益3億円、以上でございます。

山口 [Q]：ありがとうございます。

マーケットの環境についてそれぞれの地域、例えばアジアとアメリカですけれども、直近の動向を教えてくださいたいです。最後に、アルミの市況がちょっと不穏な動きというか、やや値下がりの方向にきていますが、アルミの市況と直接の影響はないとはいえ、TAAの場合、スクラップとの兼ね合いでメタルベネフィットが取れたり取れなかったりするのですが、もしずっと下げ続けたりすると、棚卸影響以外でTAAの決算に何らかのマイナスの影響が起こるリスクというのはあるでしょうか。例えば、去年はアジアだと物流のコストも重かったとかいろいろあったと思うので、単純に需要面だけではなくて、収益に与える影響も含めてご解説いただけると助かります。

石原 [A]：まず日本ですけれども、国内においてはそれぞれのコロナ影響もありますけれども、缶材、自動車材、厚板で堅調に推移しつつ、それから缶材においては、先ほどのビール需要というのが大変好調であるということもございますので、引き続き昨年並で堅調に推移していくのだろうと思われれます。自動車、厚板も、あとは価格面で上昇している部分をどう転嫁できていくかということが課題になろうかと思えます。大手のお客様とは既にお話をさせていただいておりますので、こういったエネルギーあるいは添加金属等の上昇分を転嫁できていけば、確実に収益につながっていく状況にあります。

北米においては、これは先ほどおっしゃいましたようなメタルベネフィットの部分もございますけれども、市場としては堅調であるということがございます。あるいは中国からの西部地域への缶材の輸入とか輸出というのは懸念されますけれども、現在、中国における内需の少し軟調化ということもあって懸念はされますが、北米における更なる缶材需要の増加分、成長分は確実にUATHあるいはTAAの増産に寄与できるぐらいの需要になってきますので、これも問題ないと思えます。あと自動車関連における需要においては、新しいEVメーカーの立ち上がりが見えてきていますのと、日系のOEMさんもEV以外の車での軽量化需要も出てきましたので、これを確実に対応していくということから収益は出てくると思っています。

東南アジア地域は、今はどちらかと言うと30%ほどのタイ国内の需要ということでUATHは取り込んでおりますけれども、これが東南アジア地域における缶材需要の増加が見込まれてくれば、北米や、その他地域への輸出は減るでしょうけど、当面は旺盛な北米の需要に対応しながら、東南アジア地

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

域への展開も同時に実施して参ります。そしてコロナ影響も東南アジア地域においてまだ不透明な部分は残っておりますけれども、これも大きな減産要因にはならないだろうと見ています。以上です。

山口 [Q]：わかりました。メタルベネフィットに関していかがですか。メタルデメリットにならないですか。

川島 [A]：川島です。影響を受けることはあると思いますが、必ずしも損益悪化の要因にはならないと考えております。

山口 [Q]：わかりました。どうもありがとうございます。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。

次のご質問は、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]：モルガン・スタンレー証券の白川です。資料でいうと27ページ目を見ての質問になります。今回エネルギー・添加金属のところでは193億円の減益要因となっていて、そのうち自信があるものだけというご説明がございましたが、69億円価格転嫁で打ち返しているというお見通しになっていると思いますが、まずこの193億円をエネルギーと添加金属に分けたらどれくらいになるのかというのと、あとこの打ち返している69億円分、これもエネルギーと添加金属に分けたらどれくらいになるかを教えてください。

石原 [A]：石原ですけれども、エネルギー・添加金属はマイナスあるいはプラスも細かく分けることはご容赦ください。

白川 [Q]：わかりました。そうしましたら、残り120億程度はまだ努力代というか交渉を重ねているところもあると思いますが、そこに向けての御社の今の価格転嫁に対するフォーミュラ制の導入とか、サーチャージ制の導入に対する手応えとかといったところは、どうなっているかというのを教えてください。

石原 [A]：石原です。手応えについては、確実に素材の価格に対するエネルギー、あるいは添加金属の影響というのをどの分野の方々にもご理解をいただいていると思っています。現時点で、大手のお客様あるいは問屋・流通の方々とお話しをしている感触から言いますと、先ほど申しましたようにご理解は得られていると思っております。

その中で、この193億円と69億円という数字だけの差を申し上げますと、これは現在お客様への価格転嫁交渉が始まった段階だと認識しています。

エネルギーあるいは添加金属は、直近の課題でございます。急速に損益に大きな影響が出てくる事案になってまいりましたので、新しくフォーミュラですとかサーチャージの考え方を国内にも導入いたします。これをご理解いただく、あるいは交渉して次の契約に結びつけていくにあたって、2022年度の後半から損益にプラスの効果が出てくるであろうと見込んでおります。半分ぐらいの達成率ということではなくて、上期は価格の契約に反映できない部分は出てくるけれども、下期はしっかりと販売価格に展開できていくという見方をしておりますので、先ほど申しましたように、個別のお客様との交渉の感覚は大変良いものを持っております。

白川 [Q]：わかりました。そうすると、今回新しい新年度のご計画の中で、上期、下期といったと

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



ころの内訳はないですが、今のご説明ですと、ちょっと上期よりか下期偏重に利益が出てくるというようなイメージを持っておけばいいのでしょうか。

石原 [A] : そうですね。下期、そして2023年度により好転していくような方向性だと思っております。

白川 [Q] : わかりました。最後、ちょっと今のところでまたフォローアップというか付け加えの質問ですけれども、そういったフォーミュラ制、それからサーチャージ制を導入するにあたって、もちろんアルミ圧延を扱っている競合他社もいるわけですけれども、彼らがそれらを導入せずに、例えば御社が売っている価格を下回るような価格でシェアを取ってくるようなリスク、そういったところは考えなくてよろしいのでしょうか。

石原 [A] : そのリスクはいつもあると思っております。UACJグループは当業界におけるリーダーという自負を持っておりますので、全てのコンペティターを含めた業界全体の動きになるかどうかは別にしまして、1つの流れを作っていきたいと考えております。できると思っております。

白川 [Q] : 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、野村証券株式会社、松本様、お願いいたします。

松本 [Q] : 野村証券の松本でございます。1点目は、増減益分析の販売関係差についてですが、2022年3月期、終わった期が少し上振れていまして、この要因と、あと今年度プラスで見ているかと思うのですが、その要因をもうちょっと教えてください。

2点目は、2ページの、例えばエネルギーのサーチャージとか添加金属のサーチャージというのは、どれくらいのお客さんに合意ができているのか、あるいはどのくらいのお客さんと合意ができる見通しで計画が作られているのかを教えてください。添加金属の方はもうできているのかもしれないけれども。

3点目は、去年の後半、少し自動車の減産で、自動車系の少し数量がちょっと停滞したようなことがあったかと思うのですが、足元の中国のロックダウンとか、こういう影響はこの計画にはどんな形で織り込まれているのか教えてください。以上です。

石原 [A] : 石原ですけれども、販売関係差のところでございますけれども、これは大変大きなものになっております。2021年度においては全ての事業で販売関係が伸びています。板のみならず、押出、加工品、あるいは流通、製箔、鋳鍛ともにプラスになってきておまして、大変大きな数字を達成することができました。これはそれぞれの事業のアルミの需要に対するタイムリーな対応と収益軸にシフトできている要因かと考えます。

2つ目のフォーミュラ、サーチャージの制度について、どういったお客様に対して合意ができている、あるいはその割合がどれくらいかというご質問ですけれども、ほぼ全てのお客様にお話をしております。先ほど申しましたように、大手のお客様、あるいはその一般の間屋流通のお客様にも全て対象としてお話をしております。そんな中でこれから個別に交渉をしてみたいです。受託の方向性というかご理解の方向性は先ほど申しましたように悪くない状況だと思います。そして実施時期については、先ほどのお話と同じように2022年度の下期から制度を導入致します。

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



あとロックダウン影響をどう見ているか。自動車材分野は、特に中国において影響が大きいものだから、DUB（戴卡優艾希杰鋁汽車零部件有限公司）関係についてはリスクを織り込んだ計画になっております。以上でございます。

松本 [Q]：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、UBS証券株式会社、五老様、お願いいたします。

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

私、2点なんですけれども、まず1点目は、ポスト構造改革というところでの考え方をお聞きしたいです。損益分岐点を、こちら今回もグラフを示していただいて、おおむね計画線で削減・低下を進めているというお話をお伺いできたんですけれども、この2022年度で終えて構造改革後の姿という、先ほどお話もありましたが、例えば緊急対策的なコストの絞り込みがあった分が、より戻しが今後あり得るとか、あるいは投資のレベル感、今年も償却以内に抑えるという形かと思えますけれども、今後の設備投資の検討なども行われていくということかと思えます。また、フリーキャッシュは今年プラス側に来ておりますけれども、今後のキャッシュコントロールと財務とのバランスとかを考えると、ポスト構造改革でスリム化された状態を維持していく、あるいはさらに進めていく、あるいはリバウンドがあり得る、いろんなシナリオをこちらも注目しているんですけれども、どんな方向感を考えていらっしゃるか教えてくださいというのが1点目です。

あと2点は、今回、数量を回復で見えらっしゃると。それから海外拠点でも増販、こちらも鍵になってくるのかなと思います。中でも特に集約効果、福井のCALPの立ち上がり、集約の部分であったり、例えば厚板なんか年々、一昨年から傾向的に増加と、半導体関連の好調なども背景にあるのかもしれないですが、この辺りの品種構成の改善だったり、数量の効果、販売関係差の中に含まれて若干わかりづらいところもあるのですが、ここは今後も次年度に向けてさらにプラスアルファということで期待できる要素があるのかどうか確認させてください。以上です。

石原 [A]：ありがとうございます。

まずちょっと順番がバラバラになってしまうんですけど、今後どういった分野で、特に国内の集約効果に対応できる品種構成になるのかとか、あるいは厚板の需要はどうかというお話がございました。先ほど23ページ目で少しお示ししましたが、国内については、数量の回復は今まだできていない分野でできていくと見ています。そんな中で、特に自動車のボディパネルについては我々がまだ集約できていない部分でございますけれども、もうほぼ我々がターゲットとしているお客様全てに集約の認定をいただいております。これが2022年度中に達成できますので、自動車における自動車パネル材の集約に伴う構造改革の完遂という部分についてはできてまいります。

そうすると、やっぱり開発投資におけるバランスが厚板にシフトしてまいります。厚板の分野は半導体製造装置分野だけではなくて、やっぱり将来に向かう水素ですとか、アンモニアですとかのそういった輸送の分野におけるアルミ厚板材の供給も見えてまいりましたので、こういった新たな分野での需要創出により、厚板の増加は見込まれます。

その次に、ポスト構造改革でスリム化された状態がリバウンドするのか、あるいはさらにスリム化されていくのかという難しいご質問をいただきましたが、ここは現在、先ほども申しましたように、

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



2022年度以降も成長分野、成長市場には積極的に参画してまいりたいと思っています。ただし、並行してバランスを効かせて財務体質の強化も行ってまいりますので、そのレベル感をしっかりと保ちながら、少なくともフリーキャッシュフローのプラスを維持する経営をしてまいりたいと考えています。

その結果として、ポスト構造改革の時期は、次期中計にも関わってくると思いますけれども、2030年に我々が目指すべき姿を描いておりますので、ここに対応するためには次期中期経営計画における具体的な施策が重要になってまいりと思っています。そこに向かって、確実にいろんな検討を今進めているところであります。以上です。

五老 [Q]：ありがとうございます。大変よくわかりました。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。そろそろ予定のお時間が迫ってまいりましたので、恐れ入りますが、次の方を最後のお一人とさせていただきます。

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。26ページ目の今期の販売数量のご前提ですけれども、缶材と自動車と、あとはその他一般材で結構増加を見込まれていますが、こちらの背景をどのように見られているというのを教えてください。以上、1点です。

石原 [A]：缶材については増加の傾向を見ております。これは北米を中心にして引き続き旺盛な缶材市場への対応ということで、TAAならびにUATHからの販売を見込んでおります。国内についても、ビール市場は大変堅調であります。新しい種類のビールなんかも出ておりますし、RTD等のアルコール飲料も堅調でありますので、この部分は前年並みを見ておりますが、国内外問わず、環境配慮製品ということもあって、リサイクル性を評価されてアルミ缶の比率が高まっておりますので、缶材はグローバルで増加していくと見ております。

自動車材は軽量化ニーズが高い状況です。従って、アルミ採用車種は既にさまざまな種類の契約の中で増加が見込まれておりますので、それに対応するために、先ほど福井への移管というのもございましたけれども、こういったことが完遂することによって自動車材の需要も増えると考えております。以上です。

尾崎 [Q]：はい、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。予定のお時間がまいりましたので、本日の説明会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。

石原 [M]：ありがとうございました。

上田 [M]：今後とも引き続き弊社をご支援、ご鞭撻のほど、よろしく願い申し上げます。本日は、お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

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. 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、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 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