



## 株式会社 UACJ

2024 年 3 月期 本決算説明会

2024 年 5 月 13 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]	2024 年 3 月期 本決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 5 月 13 日
[ページ数]	43
[時間]	15:30 – 16:30 (合計：60 分、登壇：27 分、質疑応答：33 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	7 名 取締役会長 石原 美幸 (以下、石原) 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)

---

### 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



取締役 常務執行役員	隈元 穰治 (以下、隈元)
執行役員 財務本部長	岡田 浩三 (以下、岡田)
執行役員 サステナビリティ推進本部長	成田 緑 (以下、成田)
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
大和証券	尾崎 慎一郎
UBS 証券	五老 晴信
SBI 証券	柴田 竜之介

\*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**：2023 年度決算説明会資料、第 4 次中期経営計画要約版を使って行います。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すぎません。様々な要因により、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。

では、本日の当社出席者をご紹介します。取締役会長、石原美幸です。

**石原**：石原です。よろしくお願いいたします。

**上田**：代表取締役、社長執行役員、田中信二です。

**田中**：田中です。よろしくお願いいたします。

**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**：岡田です。よろしくお願いいたします。

**上田**：執行役員、サステナビリティ推進本部長、成田緑です。

**成田**：成田です。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 2023 年度業績につきまして、石原より、また、2024 年度通期業績見通しにつきまして、川島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。

石原さん、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

### 2023年度の事業利益<sup>\*1</sup>は221億円の増益

2024年度は販売数量の増加と製造コスト削減施策の継続により、**増収増益を計画**

#### ■ 2023年度 事業利益 434億円(前期比 +221億円)

1

- ✓ 国内: エネルギー・添加金属高騰分のサーチャージ制価格体系導入効果が年間を通して寄与構造改革等による経営体質の改善効果で利益を確保し、事業環境が厳しい中でも増益を達成
- ✓ 海外: TAA<sup>\*2</sup> 市況影響でのマージン増とコスト減によって収益を拡大  
UWH<sup>\*3</sup> 受注数量の回復、コストダウン施策の徹底による増益

#### ■ 2024年度 通期業績見通し 事業利益 435億円

2

- ✓ 国内自動車生産に対する高操業の維持、半導体市況の段階的な回復の捕捉等、需要を確実にとらえた販売数量の増加を見込む。エネルギー・添加金属の市場価格の落ち着きを織り込む
- ✓ 最終利益の30%以上を配当性向の目途とし、年間配当は**10円/株増配の100円/株**を予定

<sup>\*1</sup> 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

<sup>\*2</sup> TAA : Tri-Arrows Aluminum Inc. <sup>\*3</sup> UWH : UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.

1

石原: それでは、1 ページ目からお話をします。

本日は決算の説明に先立ちまして、まず皆様に全体のポイントからお話をいたします。本年度は事業利益で、前期比でプラス 221 億円となる大幅な増益で終わらせることができました。これもひとえに皆様のご支援のおかげと感謝申し上げます。

23 年度総括ですが、国内は、2022 年度下期から導入したエネルギー・添加金属高騰を製品価格に反映する、サーチャージ制価格体系効果が、通年を通して寄与したことに加えて、2023 年 3 月まで取り組んできた構造改革による経営体質の改善効果によって、事業環境が厳しい中でも、事業利益は増益となっております。

また TAA においても、市況が大変厳しい状況がございましたが、マージン増とコストの削減によって収益を拡大し、同時に UWH においても、受注数量の回復ができましたので、損益が好転しております。

24 年度についての通期業績は、国内で事業環境が徐々に好転したことを見越して販売増を見込んで、事業利益を 435 億円と計画しました。また、最終利益の 30%以上を配当性向の目途として、24 年度の年間配当は 1 株あたり 100 円を予定しております。24 年度の計画につきましては、後ほど川島から詳しく報告を申し上げます。

## 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@scriptasia.com



## 事業利益 434億円(前期比 +221億円)

営業利益 314億円(前期比 +201億円)

### ■ 数量：1,195千トン 前期比 △ 98千トン

- ・ 缶材:グローバルでの缶材サプライチェーン全体の在庫量は正常化傾向にあるも、上期の販売量減少が響く
- ・ 自動車関連(パネル板材、熱交換器、電池箔、構造部材他):生産の回復に伴い、着実な販売が継続
- ・ 厚板:半導体製造装置向け厚板の在庫調整局面の影響が継続

### ■ 事業利益：434億円 前期比 +221億円

#### ◎増益要因

- ・ 国内事業の損益好転
  - ・ TAAの増益
  - ・ UWHの収益改善
- … (受注数量の回復、コストダウン施策の徹底)
- (価格改定効果、製造コスト改善施策によって利益率上昇)

4 ページ目において、事業利益と数量あるいは増益要因について示しております。

増益要因については、国内、TAA において、価格改定効果、製造コストの改善、これによって利益率が大幅に上昇したことが大きく寄与しました。

UWH は受注数量が回復したことに加えて、コストダウン効果が大きく出ております。

## 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. 2023年度 業績

2023年度 業績

(単位:億円)	2022年度 <sup>*1</sup> (A)	2023年度 (B)	増減 (B) - (A)
売上収益	9,557	<b>8,928</b>	△ 629
事業利益	213	<b>434</b>	221
棚卸資産影響等	△ 100	△ 120	△ 20
営業利益	113	<b>314</b>	201
親会社の所有者に帰属する当期利益	△ 13	<b>139</b>	152
1株あたり当期利益 (円 / 株)	△ 27	<b>287</b>	314
(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	57	<b>221</b>	164
(参考) 事業利益をベースとした 1株あたり当期利益 (円 / 株)	119	<b>458</b>	339
Adjusted EBITDA <sup>*2</sup>	561	<b>798</b>	237

\*1 国際会計基準 (IFRS) の適用にあわせ、UATHを含む一部グループ会社の会計期間を12月決算から3月決算に変更しております

\*2 Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸資産影響等

© UACJ Corporation. All rights reserved.

5

5 ページ目に数字でお示しをしております。

23 年の実績は、22 年度に比べて、事業利益で 221 億円の増加、当期利益で 152 億円の増加となりました。

1. 2023年度 業績

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)			
品 種	2022年度 <sup>*1</sup> (A)	2023年度 (B)	増減 (B) - (A)
缶 材 <sup>*2</sup>	834	<b>791</b>	△ 43
箔 地	46	<b>45</b>	△ 1
I T 材	9	<b>8</b>	△ 1
自動車材	125	<b>142</b>	17
厚 板	52	<b>34</b>	△ 18
その他一般材	228	<b>175</b>	△ 53
合 計	<b>1,293</b>	<b>1,195</b>	<b>△ 98</b>
	国内市場向け 475 海外市場向け 818	国内市場向け 475 海外市場向け 720	国内市場向け 0 海外市場向け △ 98

\*1 会計期間の変更に伴い、実績値を組み換えています

\*2 内部取引控除後の数量

© UACJ Corporation. All rights reserved.

6

6 ページ目に、数量の変化を示しておりますので、ご参照ください。

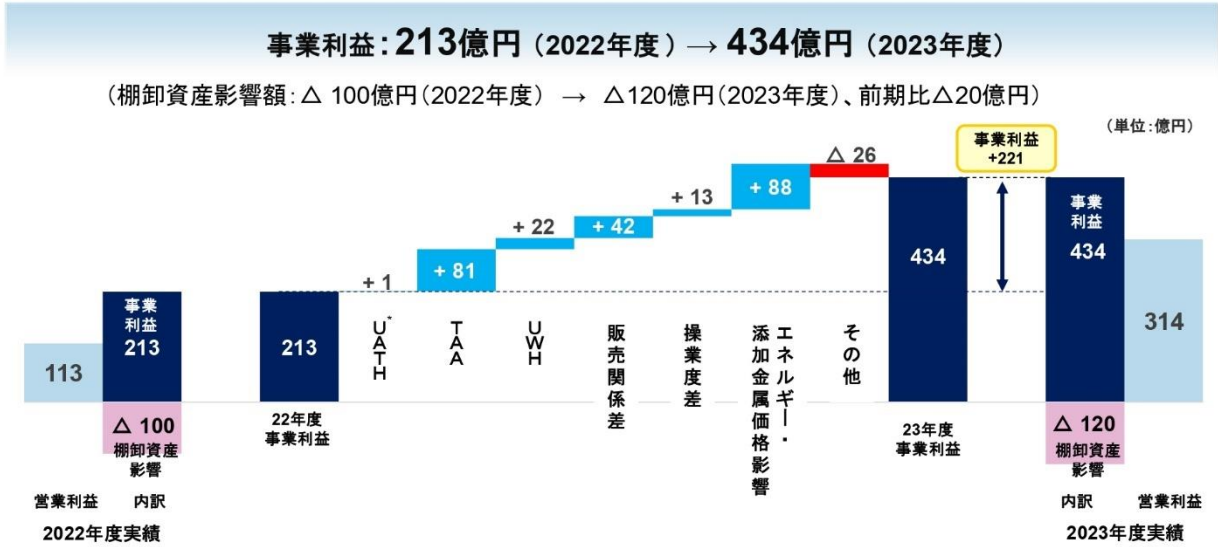
サポート

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



6

事業利益分析 (2022年度 → 2023年度)



© UACJ Corporation. All rights reserved. \* UATH : UACJ (Thailand) Co., Ltd.,

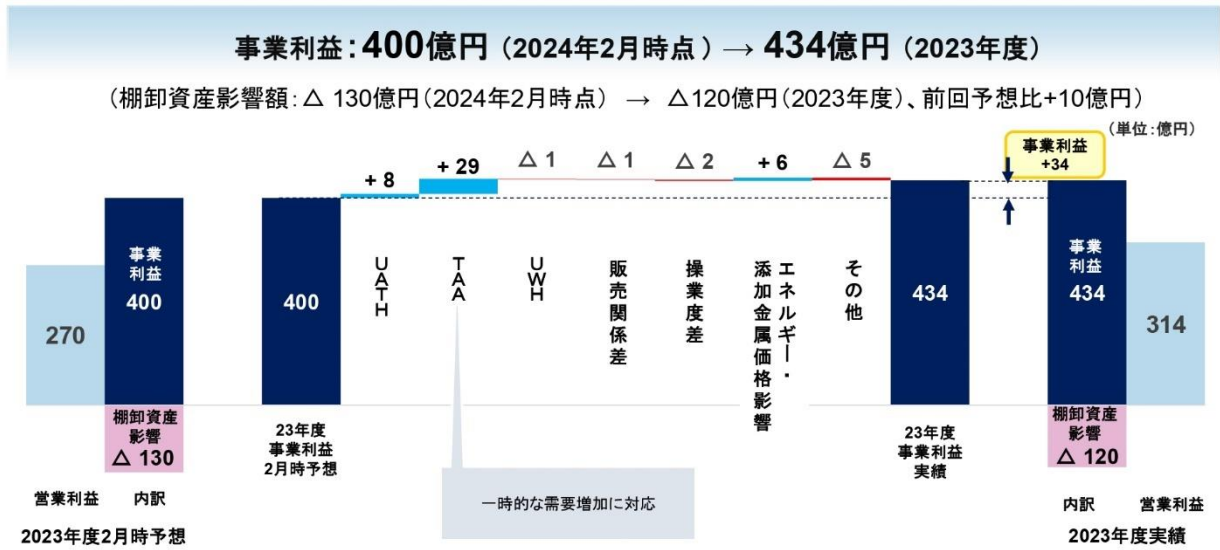
7 ページ目では、事業利益の分析として 22 年、23 年度の比較をウォーターフォールで示しております。特に TAA の増益が大きく影響し、中でも一時的な需給の変動がございまして、大変プラスに寄与しました。UWH の黒字化あるいは国内における販売、エネルギー・添加金属の価格影響等々が増益要因となっております。

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



事業利益分析 (2024年2月予想 → 2023年度実績)



© UACJ Corporation. All rights reserved.

8 ページ目で、2月の予想との比較を示しておりますが、TAA の一時的な需要が3カ月続いたという効果が出ております。

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

## 期末に向けて棚卸資産削減を推進

連結貸借対照表

(単位: 億円)	23/3末 (A)	24/3末 (B)	増減額 (B-A)
現金及び現金同等	234	402	168
営業債権及びその他の債権	1,590	1,797	207
棚卸資産	2,287	1,879	△ 408
その他の流動資産	266	234	△ 32
有形固定資産	3,657	3,852	195
その他の非流動資産	924	980	57
資産合計	8,957	9,144	187
営業債務及びその他の債務	1,394	1,417	23
借入金	3,404	3,109	△ 295
その他	1,479	1,598	119
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,465	2,770	305
非支配持分	215	250	35
負債及び資本合計	8,957	9,144	187

資金運用表

	用途	調達
長期資金	設備投資等	税引前利益
	法人税等支払	減価償却費
短期資金	長期資金余剰	運転資金増減他
	短期資金余剰	

長期資金余剰 204億円  
短期資金余剰 383億円  
フリーキャッシュフロー 587億円

9 ページ目では、連結貸借対照表を示しておりますが、特に中でも、棚卸資産を期末に向けて、今408億円削減できたのが大きな取り組みの成果だと思っております。

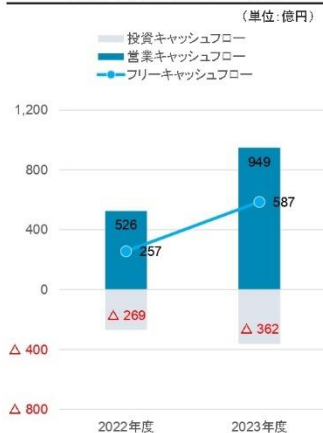
## 連結キャッシュフロー計算書

## 第3次中期経営計画でのD/Eレシオ目標(1.2倍)以上となる1.0倍を達成

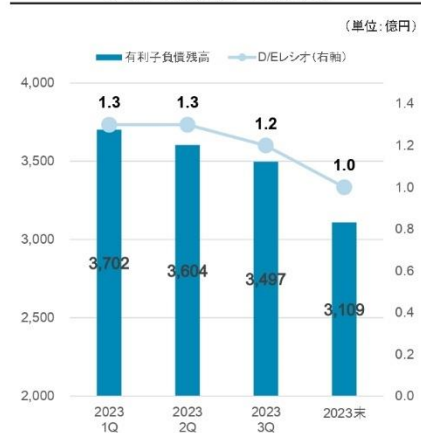
2023年度 連結キャッシュフロー

(単位: 億円)	
税引前利益	220
減価償却費	364
債権債務増減他	365
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>949</b>
設備投資 他	△ 362
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>587</b>
ファイナンススキーム・配当他	△ 30
現金増減(△は増加)	△ 168
外貨建て借入金換算差(△は増加)	△ 94
<b>有利子負債(△は増加)</b>	<b>295</b>

連結キャッシュフロー 推移



有利子負債残高・D/Eレシオ\*



10 ページ目、結果としての連結キャッシュフローにおいても、フリーキャッシュフローで587億円のプラス。D/Eレシオは、第3次中期経営計画で目標としておりました1.2倍を下回る1.0倍を達成いたしております。

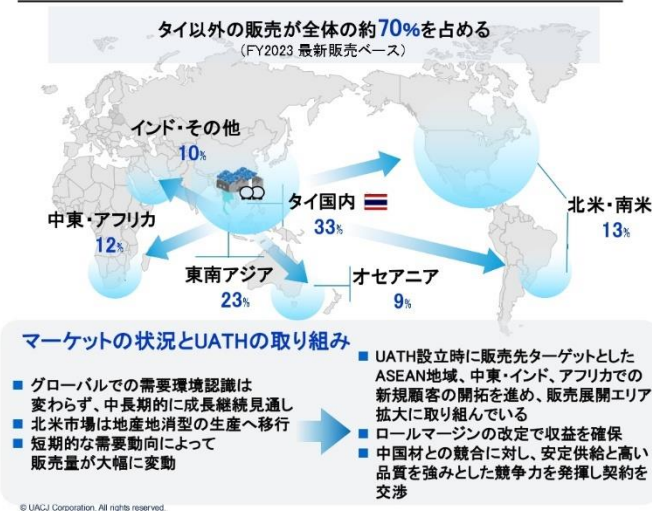
## サポート

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@scriptasia.com

## タイ(UATH)の状況 ~2023年度 総括

### コストダウン施策が奏功し、減収となるも増益

販売展開エリアの販売比率(世界25カ国)



#### 総括

**需要** : 在庫調整による需要の落ち込みは底を打ち、緩やかな回復に入る

**販売** : 缶材、自動車向け熱交換器材は堅調に推移  
エアコンフィン販売は低調に推移

損益 :

	22年度 (22/4~23/3月)	23年度 (23/4~24/3月)	前期比
販売量(千t)*	290	256	△ 34
売上収益	1,750	1,426	△ 324
営業利益	△ 19	5	24
事業利益	25	26	1

(単位:億円)

\*TAAへの出荷分含む

個別の状況を 11 ページ目以降からお示します。

タイの状況ですが、UATH を創業した当時、ターゲットは東南 ASEAN 地域、あるいは中東、インド、アフリカでした。こういった地域での販売活動は順調に進められておりまして、結果、事業利益についてもプラスになっております。

#### 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@scriptasia.com

飲料缶・缶材のサプライチェーン全体の在庫量は適正化。販売数量は回復基調へ

米国缶材需要の推移



© UACJ Corporation. All rights reserved.

総括

- 缶材需要 : 缶材の在庫量は適正化しており、回復傾向が続く
- 生産能力 : 約450千t/年
- 増産対応 : 北米生産拠点の設備増強は順調に進捗

損益 : (単位:億円)

	22年度	23年度	前期比
販売量(千t)*	505	433	△ 72
売上収益	2,865	2,536	△ 329
営業利益	80	200	120
事業利益	194	275	81

\*国内、UATHからの出荷分含む

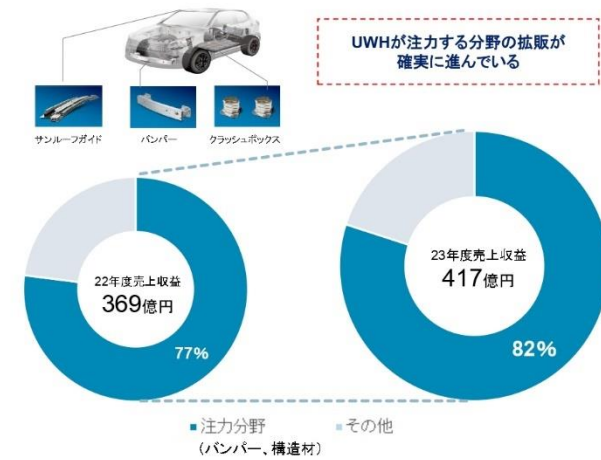
TAA においては、12 ページ目にお示ししますが、飲料缶・缶材のサプライチェーン全体の在庫量は適正化を示し始めました。一時的な需要の変動に対して、TAA はいち早く販売要求に対応できたということもございまして、24年の第4クォーターにつきましては、前年比で大幅な増加を果たすことができました。

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

北米における自動車生産の復調およびコストダウン施策により、事業利益が黒字化

品種構成の推移



© UACJ Corporation. All rights reserved.

総括

**市場環境** : 自動車の軽量化ニーズやEV化の進展によって、自動車部品へ採用されるアルミ製品が拡大する予測に変動はない

**販売** : 顧客からの発注数量は回復傾向にある  
 予定数量の未達分については顧客との交渉を進め、収益を確保している

損益 : (単位:億円)

	22年度	23年度	前期比
売上収益	369	417	48
営業利益	△ 17	11	28
事業利益	△ 18	4	22

13 ページ目です。

UWH においては、自動車業界そのものが、北米においても半導体不足等によって大変、生産が混乱しておりましたが、これが解消したことによって、売上高は大きく回復に向かっております。売上高の改善と同時に、コストダウン施策が収益向上に寄与し、あるいは数量の減じたお客様に対しましては、価格に関する交渉をして、収益率の向上に努めました。

以降、サステナビリティの取り組みについてもご紹介をさせていただきます。

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@scriptasia.com

## 2. サステナビリティへの取り組み

### 企業理念とサステナビリティ基本方針



### 100年後の軽やかな世界のために

私たちの毎日の暮らしを支える素材、アルミニウム。  
自由にカタチを変え、無限の可能性を持つ素材。  
同じものとして、何度でも生まれ変わることができる  
この特徴は、アルミニウムならではの。  
言わば「サステナブル(持続可能)な素材」です。

そんなアルミニウムの持つ力を  
技と術で引き出してきたUACJだからできること。

それは、美しく豊かな地球がずっと続く未来が実現できるよう、  
これまで受け継いできた叡智と情熱を胸に  
地球環境が抱えるさまざまな課題と向き合い  
環境に配慮した事業を営んでいくこと。

さらに、誰もが幸せを感じられる健やかで調和のとれた社会が実現するよう、  
あらゆる人々の多様性を尊重し地域社会との共生・共創を通して、  
ステークホルダーの皆さまとともに社員一人ひとりが、考え、行動すること。

アルミとあしたへ。  
未来の子どもたちに、美しい地球を。サステナブルな社会を。  
それがUACJの考える「軽やかな世界」です。

15

23年度に行った実績として、私から報告します。

15 ページ目に企業理念とサステナビリティの基本方針を示しております。

ここにありますように、羅針盤の北側、「美しく豊かな地球がずっと続く未来へ」、カーボンニュートラルネイチャーポジティブ、サーキュラーエコノミーの取り組みに尽力します。

南側、「誰もが幸せを感じられる健やかで調和のとれた社会へ」、ウェルビーイングを目指して活動し、アルミとあしたへのUACJを展開してまいります。

### 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

## 2. サステナビリティへの取り組み

### 2023年度におけるサステナビリティ活動のトピックス

#### 将来的なUACJの価値を高めるための取り組み

##### 「アルミニウムの循環型社会」の牽引 (サーキュラーエコノミー)

- 住友不動産様、東洋製罐グループホールディングス様と協業し、循環型社会の実現に向け「アルミ缶水平リサイクル」のサプライチェーンを構築
- 環境負荷を低減した次世代の飲料缶蓋「EcoEnd™」を東洋製罐様と共同開発
- UATHIにおいて、リサイクル炉の稼働を開始
- TAAIにおいて、シュレッダー設備の導入を決定
- 福井製造所において、UBC加工設備の建屋起工式を実施

##### 気候変動への対応

- 太陽光発電設備の導入や水使用量削減が評価され、UATHがGSEE規格にて最高位のプラチナレベルの認証を獲得

##### ブランディング活動

- 世界初の100%リサイクル缶が「日本パッケージングコンテスト」で「経済産業省産業技術環境局長賞」を受賞
- 超々ジュラルミンなどの航空機用アルミニウム合金開発の技術資料2件が「未来技術遺産」に選定

##### 多様性と機会均等の浸透(DE&I)

- 「ダイバーシティ(DE&I)推進宣言」を公開
- 第3回パラリンアートコンテストへの支援を継続

#### 将来的にUACJの価値の持続力を高めるための取り組み

##### 自然の保全と再生・創出 (ネイチャーポジティブ)

- UATHが「アマタ最優秀廃棄物管理賞2023」において、最高位の「プラチナレベル」を5年連続で受賞

##### 人権の尊重

- 人権デュー・ディリジェンスの実施(名古屋製造所、鎌倉産業、UAAU\*)
- 「サステナブル調達ガイドライン」を改訂

##### 労働安全衛生

- 「健康経営アライアンス」へ参画
- 「健康経営銘柄2024」「健康経営優良法人2024(ホワイト500)」に初選定
- 「ハタラクエール2024」で最高位の「優良福利厚生法人(総合)」を初受賞

##### エンゲージメントの向上

- 「NIKKEI社歌コンテスト2024」において、UACJ社歌「つづけ」がチームワーク賞を受賞
- 「2023年度経団連推薦社内報審査」で、最高位となる「優秀賞」を受賞

##### 地域との共生・共創、次世代の育成

- スポーツチームへのスポンサード、協賛活動の積極展開
- 教育支援活動の継続実施

© UACJ Corporation. All rights reserved. \*UAAU :UACJ Australia Pty. Ltd.

16

16 ページ目ですが、23 年度にどんな活動したかをお示ししております。

詳細に見ていただきますと、外部の物差しですね、外部評価が大変高くなっております。こういった我々の活動が、内部での評価だけではなくて、外からの評価に繋がったことは大変嬉しく思います。

UACJ と言えば、アルミの会社、あるいは社会的な価値の高い会社ということが伝わるようになってまいりました。

## 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@scriptasia.com



## 2. サステナビリティへの取り組み

### 「アルミ缶水平リサイクル」におけるサプライチェーン強靱化の進展

住友不動産様、東洋製罐グループホールディングス様と協業し、  
循環型社会の実現に向けた「アルミ缶水平リサイクル」のサプライチェーンを構築

住友不動産様、東洋製罐グループホールディングス様とともに、使用済みのアルミ缶を原料に再生し、  
再びアルミ缶製造に活用する「水平リサイクル」のサプライチェーンを共同で構築し、2023年実施のテスト運用を経て  
2024年4月より、住友不動産様の保有する都内オフィスビルを起点として運用を開始



水平リサイクルの実現は、

- 全量を輸入に頼るアルミ新地金からリサイクル地金への代替を推進することで、  
国際情勢から受ける資源価格の影響を極力抑えられる
- 貴重な資源の国内循環や温室効果ガス排出量の削減に貢献できる

「資源の永久的な国内循環」をかなえ、環境負荷低減に大きく貢献

© UACJ Corporation. All rights reserved. 2024年3月28日付リリース <https://www.uacj.co.jp/release/20240328-2.htm>

17

17 ページ、18 ページ目で少し具体的な内容のご報告をしております。

一つは、アルミ缶水平リサイクル、サプライチェーンを強靱化させるということです。これは仲間  
作りによって、リサイクルをさらに促進するということ。

## 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@scriptasia.com



## 健康経営の推進 - 「健康経営銘柄」「健康経営優良法人2024(ホワイト500)」初認定

「従業員の安全・衛生・健康はすべてに優先する」考えのもと、より一層の従業員の健康づくりに取り組む



**健康経営銘柄 2024**  
Health and Productivity

### 2024年度の健康銘柄へ初選定 非鉄金属セクターで唯一の選出

#### 主な取り組み

- 生活習慣病リスクの低減にむけプログラム提供
- 喫煙率の低減にむけた卒煙の推進
- メンタルヘルス不調による長期欠勤、退職者の低減対策の実施
- 長時間労働者の低減を目指した人員計画や多様な働き方の制度化
- 人事諸制度改革による従業員エンゲージメントの向上
- 従業員の健康意識の向上のためのプログラム配信

#### 健康経営の取り組みで目指す姿

アブセンティーズム<sup>1</sup>とプレゼンティーズム<sup>2</sup>の低減とともに、従業員のエンゲージメントを高めることで従業員がいきいきと働き、活気にあふれ多様な人材が入社を希望する魅力ある会社となる

- \*1 アブセンティーズム  
：心身の病気により長欠や休職を継続している社員がいる状況
- \*2 プレゼンティーズム  
：出勤していても健康な状況でないために100%の余力を出し切れていない社員がいる状況



併せて18ページ目は、健康経営銘柄として、24年度に当社として初の選出をいただきましたと同時に、非鉄金属セクターでは唯一の選出となりました。こういった活動を展開することによって、社会に価値のある会社として、これからも努力してまいりたいと思います。

私からは以上です。

### サポート

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

川島：川島から 2024 年度の見通しについて説明させていただきます。

3. 2024年度 見通し

経営環境認識

グローバルの缶材市場 : コロナ以降の在庫調整が終了しつつあり、復調  
 自動車分野 : 日米ともに自動車生産状況は堅実に推移  
 国内の厚板・箔地等 : 年間を通じて徐々に回復

日本	缶材： 飲料用缶材需要は横ばいと見込む 「EcoEnd™」等、環境負荷低減をかなえる製品の開発・拡販を進め、アルミ化を推進する 自動車： お客様の生産状況は正常化し、当社における生産（パネル板材、熱交換器、電池箔、構造材等）も堅実に推移する見通し 厚板： 半導体工場建設の進捗に応じ、徐々に回復していく想定
北米	缶材： 中長期的に缶材需要が拡大する見通しに変更はない 在庫調整はほぼ終了し、マーケットは復調していく想定 自動車部品： 北米自動車市場は復調傾向 自動車部品のアルミニウム化トレンドには変更なし
アジア・その他	缶材： 東南アジアのお客様の在庫調整が解消し、缶材需要は緩やかに回復していく見通し インド、中東・アフリカの缶材需要へ今後成長を見込む

© UACJ Corporation. All rights reserved.

20

20 ページに、日本それからアメリカ、東南アジアの前提となるマーケット理由を書いております。

メインとなる缶材ですけれども、日本についてはほぼ横ばいだろうと。それから厚板、半導体関係、こちらについては、この年度の下期くらいから回復してくるだろうと考えています。

それから北米につきましても、先ほどちょっと触れましたけれども、在庫の調整がこの1年半ぐらいありましたが、やっと今年に入って終わってきたという形で、巡航速度になってきたと考えております。

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



## 2024年度 通期業績見通し

## 販売量の回復を主因に、増収増益を見込む

(単位:億円)	2023年度 (A)	2024年度 (B)	増減 (B) - (A)
売上収益	8,928	9,000	72
事業利益	434	435	1
棚卸資産影響等	△ 120	△ 20	100
営業利益	314	415	101
親会社の所有者に帰属する当期利益	139	155	16
1株あたり当期利益 (円 / 株)	287	321	34
(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	169	△ 52
(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	350	△ 108
Adjusted EBITDA	798	800	2
年間配当	90円/株	100円/株	10円/株

© UACJ Corporation. All rights reserved.

21

21 ページに、2024 年度の損益の見通しを書いています。

まず、この前提といたしまして、製箔事業につきましては、関係者間で継続協議中となっておりますので、2024 年につきましては、連結子会社として数字を入れております。

それから前提となる LME については 2,300 ドル、ドルと円の為替は 145 円で、この損益見通しを作っております。21 ページにありますけど、2024 年度につきましては売上高が 9,000 億円、それから事業利益は 435 億円、ほぼ前期並みと、それから最終利益、親会社の所有者に帰属する当期利益は 155 億円と、20 億ほど増益と見ております。

配当につきましては、先ほど触れましたけれども、今期と比べて 10 円の増配ということで 100 円を考えております。

## 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

3. 2024年度 見通し

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千トン)

品 種	2023年度 (A)	2024年度 (B)	増 減 (B) - (A)
缶 材*	791	836	45
箔 地	45	54	9
I T 材	8	10	2
自動車材	142	144	2
厚 板	34	41	7
その他一般材	175	182	7
合 計	1,195 国内市場向け 475 海外市場向け 720	1,267 国内市場向け 502 海外市場向け 765	72 国内市場向け 27 海外市場向け 45

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

22

前提となる数量につきましては、22 ページをご覧ください。

前期、終わった期が、119万5千トンに対して126万7千トンということで、約6%アップの7万トンのアップとなります。

見ていただくように、缶材以下ですね、全ての品種が前年と比べると少し増えてくるだろう、缶につきましては6%ぐらい増えてくるだろうと見ております。

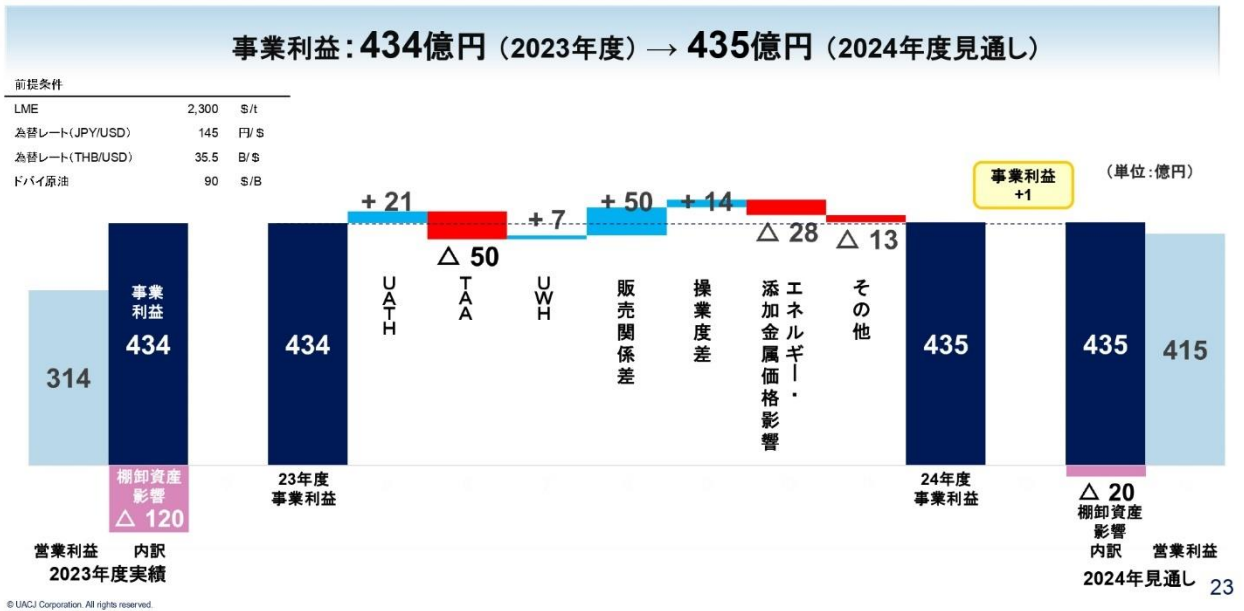
国内・海外を見ると国内・海外とも、前年と比べると増えてくると見ております。

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



事業利益分析 (2023年度実績 → 2024年度 見通し)



損益の分析を書いております。

23 ページです。2024 年度の事業利益は、前年とほぼ変わらないと見ております。

先ほど 8 ページで、2023 年度年間の 3Q 決算時点の見通しから実績への変化についてお示ししました。TAA が良かった要因として「一時的な需要増加に対応」と書きましたが、これは、4Q にお客様から一時的な形での注文をいただいたことによるものです。TAA の 29 億円の好転のうち、その約半分が一時的な要因でした。

2024 年度は、この一時的な要因がなくなりますので、その分が減少します。2024 年度の TAA のマイナス 50 億円のうち約 15 億円が一時的な要因で、残りは数量構成や、物価反映分が入ってきます。

それから、国内の販売関係によるプラスがあります。エネルギーのところにつきましては、サーチャージ制をしいて回収するのですけれども、その回収する金額が前期と比べて変動があります。

その結果、2024 年度の事業利益は前年比でほぼ横ばい、若干プラスで見ております。

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@scriptsasias.com

## 設備投資は減価償却の範囲内を堅持

(単位:億円)		2024年度 見通し	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2021~23年度 計
設備投資	一般投資	160	129	210	217	556
	戦略投資	205	79	54	114	247
	合計	365	207	264	331	803
減価償却費		365	306	348	364	1,018

© UACJ Corporation. All rights reserved.

24

24 ページ、設備投資です。

第4次中期経営計画については、これから社長の田中から話がありますけれども、第4次中期経営計画では、減価償却の範囲内という形で設備投資を考えております。この2024年度につきましては365億円で減価償却費並みとなります。ただし見ていただくように、戦略投資が200億円、このうちの大きいところは、既に発表しておりますけれども、アメリカにおけるTAAの熱間圧延機の工事、それから福井におけるUBC処理設備の工事となり、この関係が戦略投資の半分くらいという状況です。

## 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

## 株主還元

配当性向30%以上を目途に、年間配当金を10円/株増配し100円/株とする

### 還元方針

最終利益\*の30%以上を配当性向の目途とし、  
安定的かつ継続的な配当を目指す  
\* 最終利益：親会社の所有者に帰属する当期利益

第4次中期経営計画期間  
(FY2024~FY2027)

配当性向 30%以上

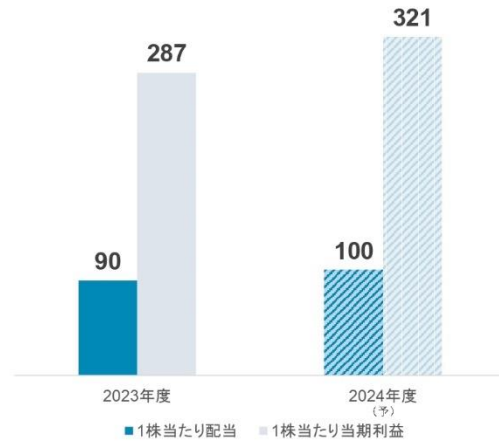
### 1株当たり配当 ...10円増配を計画

2023年度		2024年度	
中間	期末	中間	期末
45円	45円	50円	50円
90円		100円	

\* 前回公表時から変更なし

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1株当たり配当(円)/1株当たり当期純利益(円)



25

配当、還元につきましては、配当性向は最終利益に対して30%を目途と考えて、第4次中期経営計画期間中は運用しようと考えております。従いまして、2024年度の配当につきましては、2023年度に対して、1株当たり10円の増配で、中間配当50円、期末配当50円で、年間100円を考えております。

## 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

## 今後のスケジュール



5月28日(火) 9:00~12:00

登壇者

代表取締役 社長執行役員  
取締役 副社長執行役員  
取締役 常務執行役員  
専務執行役員  
常務執行役員 / TAA,CEO  
常務執行役員 / UATH社長  
UWH, CEO

田中信二  
川島輝夫  
隈元穰治  
橋本圭造  
Henry Gordinier  
山田哲也  
David Cooper



2024年11月下旬(予定)

© UACJ Corporation. All rights reserved.

26

それから最後のページ、26 ページに今後のスケジュールが書いてあります。これから社長の田中から第4次中期経営計画の概要を説明させていただきますけれども、詳細につきましては改めて28日午前9時から12時で、社長以下のメンバーが出席して、中期経営計画の詳細の説明会をさせていただきますと考えております。

私の説明は以上でございます。

**上田**：ありがとうございました。業績に関するご説明は以上となります。

引き続き、第4次中期経営計画につきまして、社長の田中よりご説明させていただきます。第4次中期経営計画要約版をご覧くださいながらご参加ください。

田中さん、よろしく申し上げます。

**田中**：はい、田中でございます。それでは第4次中期経営計画について、概要をご説明させていただきます。ここでの第4次中期経営計画は2024年度、本年度からスタートし、27年までの4年間の期間ということになります。

副題として、「稼ぐ、繋ぐ、軽やかに」とつけておりますが、この副題に込めた思いを、詳細またIR Dayの中でご説明させていただきたいと思っております。

### サポート

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



23



それでは中期経営計画の内容を1から4の順に従ってご説明してまいります。前中期経営計画の振り返り、VISINO 2030について、第4次中期経営計画、それから株主還元方針、このような流れでご説明をさせていただきます。

## 1. 前中期経営計画の振り返り

### 第3次中期経営計画の振り返り：主要財務目標・基本方針

構造改革の完遂に加え、海外事業の利益貢献もあり、財務&施策共に概ね目標達成

#### ■ 基本方針

##### 構造改革の完遂 (~2023.3)

- ・ 収益改善効果目標210億円の達成(BM:FY19)
- ・ 損益分岐点の引き下げ(FY19:100→FY22:90)
- ・ 生産拠点集約と最適生産体制構築の完遂
- ・ D/Eレシオ改善(FY19:1.7→FY22:1.3)
- ・ 取締役、執行役員の人数削減



##### 成長への基盤強化

- ・ 北米缶材、北米自動車分野への投資実行
- ・ 日・米・タイでリサイクル関連投資を決定
- ・ アルミニウムの循環型社会の形成に向け顧客との連携・協業強化
- ・ 重点活動分野の拡大・収益化



##### 軽やかな世界への貢献

- ・ サステナビリティ活動の基盤を確立
- ・ 環境領域についてテーマ別に全社横断のワーキンググループを組成し、取り組みを強化



© UACJ Corporation. All rights reserved.

#### ■ 主要財務目標

財務指標	2023年度計画 (第3次中計策定時)	2023年度実績
売上高	7,000 億円	8,928 億円
事業利益	327 億円	434 億円
事業利益率	4.7 %	4.9 %
ROE	7.5 %	5.3 %
ROIC <sup>*1</sup>	6.0 %	7.5 %
D/Eレシオ <sup>*2</sup>	1.2 倍以下	1.0 倍

※計画値...為替レート：110円/US\$、LME：2,050ドル/ト、原油(ドバイ)：60ドル/バレル

\*1 ROIC：税引前事業利益を基に算出

\*2 D/Eレシオ：劣後ローンの資本性考慮後

3

それでは初めに、第3次中期経営計画を簡単に振り返ります。

第3次中期経営計画は三つの大きな基本方針に基づいて進めてきておりました。

1点目は構造改革の完遂、2点目として成長への基盤強化、3点目としては軽やかな世界への貢献という、三つの基本方針です。それぞれ評価を記載していますが、構造改革におきましては、収益の改善効果目標、あるいは損益分岐点の引き下げ等々、計画+αで達成することができたということで‘◎’。成長の基盤強化につきましては、新領域の開拓という点ではさらに伸ばす余地があったかなと思いますが、ほぼほぼ予定通りの進捗ということで‘○’。軽やかな世界への貢献につきましては、リサイクルの推進はもちろんのこと、環境変化に伴うマテリアリティの再定義なども完了いたしまして、サステナビリティ活動の基盤ができたと考えています。

さらに右側の表には、第3次中計の最終年の目標値と実績を示しています。ROEにおきましては、棚卸資産の評価の関係で若干の未達ということになってはいますが、その他主要財務目標はほぼ達成することができました。

## 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

## 第3次中期経営計画の振り返り：ハイライト

様々な改革を断行した結果、国内&海外事業共に稼ぐ水準が一段上昇



© UACJ Corporation. All rights reserved.

4

その次のページに、第3次中期経営計画のハイライトということで書いています。

構造改革の完遂、値決めの構造改革、海外事業の収益貢献拡大等々によりまして、2018年から始まりました第2次中期経営計画では、約200億円弱であった事業利益を、第3次中期経営計画の最終年には400億円を超えるレベルにまで到達したという状況です。

### 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

## 長期経営ビジョン “UACJ VISION 2030” で目指す姿

アルミニウムを究めて、サステナブルな社会の実現に貢献する



6 ページのところでは、さかのぼりまして VISION 2030 を示しています。VISION 2030 におきましては 4 つの貢献を謳っています。今回の第 4 次中期経営計画では、そのバックキャストという形で計画を推進していきます。

### 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@scriptsasias.com

## UACJ VISION 2030 財務目標

	2030年度 目標	(参考) 公表時目標(2021/5)	
売上高	11,000 億円以上 <small>(地金価格・為替前提見直し)</small>	8,000億円以上	
売上高事業利益率	6 %以上	6%以上 <small>(売上高営業利益率)</small>	
ROIC <small>(税引前事業利益を基に算出)</small>	10 %以上	10%以上 <small>(税引前営業利益を基に算出)</small>	
ROE	10 %以上	10%以上	
(前提)			
	LME (\$/ton)	2,200	2,100
	為替 (円/\$)	140	104

次のページをご参照ください。

こちらが VISION 2030 の中で出した財務目標となります。右側が公表当時の数字となっています。当時から前提となる地金価格あるいは為替が一部変わっておりますので、売上高については8,000 億が1兆1,000 億となっていますが、その他の目標である売上高事業利益率、ROIC、ROE につきましては、VISION 2030 の目標通りということで進めてまいります。

## 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

## UACJ VISION 2030 主な非財務目標



アルミニウムの循環型社会の牽引  
(サーキュラーエコノミー)

2030年度  
目標  
UACJリサイクル率  
**80%**



気候変動への対応

CO<sub>2</sub>排出量の削減率 **30%**  
※Scope1,2,FY19比・原単位  
Scope3排出量の削減率 **30%**  
※Category1, FY19比・原単位



自然の保全と再生・創出  
(ネイチャーポジティブ)

取水量の削減率 **25%以上**  
※FY20比・原単位



人権の尊重

人権DD実施率  
**100%**



多様性と機会均等の浸透  
(DE&I)

女性管理職比率  
**15%**



労働安全衛生

重篤災害発生件数  
**ゼロ継続**



製品の品質と責任

重大品質事故件数  
**ゼロ**

※その他の指標、また詳細はHPをご覧ください [https://www.uacj.co.jp/ir/policy/long\\_term\\_vision.htm](https://www.uacj.co.jp/ir/policy/long_term_vision.htm)

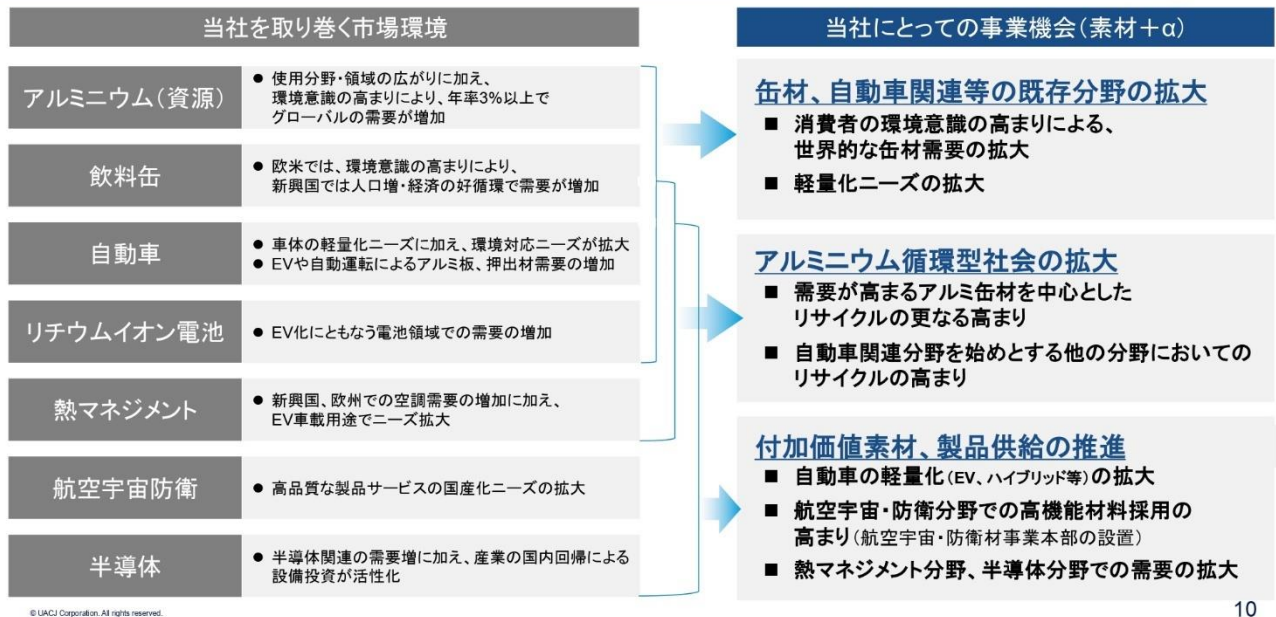
8 ページになりますが、その他非財務目標につきましては、こちらに示す通りとなります。

環境におけるマテリアリティ、あるいは人・社会に関するマテリアリティ、それぞれを定義し、目標値を設定しています。

### 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@scriptsasias.com

## 当社を取り巻く市場環境と事業機会



それでは早速ですが、第4次中期経営計画の概要に入ります。

10ページになりますが、当社を取り巻く市場環境と事業機会ということでまとめています。左側が当社を取り巻く市場環境、それを受けて右側に当社にとっての事業機会、「素材+α」ということでまとめています。世の中が目まぐるしく変化する中、当社にとってどのような事業機会があるのかということでまとめております。

まず、我々にとっての事業機会の拡大は、一番上にありますように、缶材、自動車材等の既存分野の拡大です。缶材におきましては、消費者の脱プラスチック等、環境意識が非常に高まっているということもあって、需要はまだまだ世界的に伸びています。自動車分野におきましては、EVや自動運転をキーワードに需要の増加が見込まれ、軽量化ニーズもさらに強まっているというのが足元の状況です。

次にアルミニウムの循環社会、ここは環境への配慮が非常に重要になってまいりますがアルミニウムの循環型社会の拡大は、これから更に、必要性が高まってくるだろうと考えています。また同時に、リサイクルの推進においては、資源の使用量の削減というものに繋がっていくということを考えております。

そして最後に、付加価値製品の供給です。航空宇宙・防衛分野の高機能である材料の採用であったり、熱マネジメント分野、半導体分野においても、アルミニウムの需要が高まると考えております。これらの需要に対応することが、今後の当社の事業機会であると考えます。

### 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

## 第4次中期経営計画 重点方針

### 素材提供企業から「素材+α」の付加価値提供企業へ

<b>1</b>	<b>成長戦略・付加価値戦略</b>	<p><b>価値創出拡大による収益の最大化と収益率の向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① リサイクル推進</li> <li>② 素材+加工ビジネスの拡大</li> <li>③ 先端分野のサプライチェーン安定化への貢献</li> <li>④ 新領域の拡大</li> </ul>	
<b>2</b>	<b>事業の強靱化</b>	<p><b>筋肉質でしなやかな体質の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 環境変化への対応力強化</li> <li>② 資産効率化</li> <li>③ 自動化・無人化(安全性・生産性向上)</li> </ul>	
<b>3</b>	<b>基盤の強化</b>	<p><b>価値創出と安定した事業運営を支える基盤の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 多様な人材の獲得・育成とエンゲージメント向上</li> <li>② 技術・ブランド等の無形資産の獲得・強化・活用</li> <li>③ デジタルを活用した競争力・組織力の強化</li> <li>④ 事業間・部門間連携やサプライチェーン・バリューチェーンとの連携・協業の更なる推進による提案力の強化</li> </ul>	

**UACJとしての当たり前の実践と深化**

**UACJウェイに基づく行動**  
安全衛生・品質・コンプライアンス・ガバナンス

次のページには、このような環境変化を捉えながら、第4次中期経営計画では、素材提供企業から「素材+α」の付加価値を提供する企業への変革を目指すということを重点方針としており、それを示しています。

こちらに示します三つの重点方針ですが、1点目は、成長戦略・付加価値戦略によるものです。価値創出拡大による収益の最大化と収益率の向上ということを挙げておりますが、具体的には①リサイクル推進から始まって④新領域の拡大となります。こちらについては後ほど少々深掘りしてご説明いたします。

2点目が、事業の強靱化、筋肉質でしなやかな体質の強化です。これは、構造改革で培った経営スピードの向上であったり、それによる環境変化への柔軟な対応、あるいは第3次中計で進めたROICを意識した資産効率化などを引き続き図っていきます。

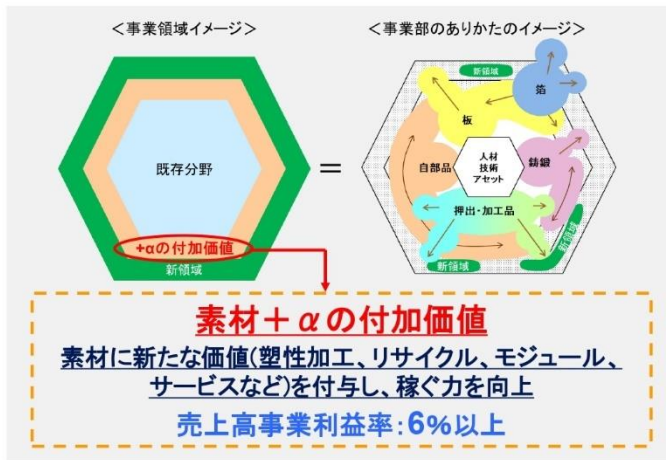
それから3点目が、基盤の強化です。当社が付加価値を創出し安定して事業運営をしていくためには、強固な事業基盤が必要であるということで、3つ目に挙げています。内容的には、人的資本であったり、ブランド等を初めとする無形資産の価値向上に努めていきたいと考えます。

#### 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

事業機会へのアプローチ UACJが目指す「素材+α」の付加価値提供

＜UACJ流の素材+αのビジネスモデル＞  
5事業連携による付加価値ビジネスを創出し、事業領域、価値を拡大



第4次中期経営計画における“+α”分野

4次中計における“+α”分野		重点活動分野
「素材+α」の戦略	① リサイクル推進	リサイクル (缶材料、その他)
	② 素材+加工ビジネスの拡大	自動車 空調 熱マネジメント
	③ 先端分野のサプライチェーン安定化への貢献	電池 半導体製造装置 航空宇宙・防衛
	④ 新領域の拡大	モビリティ ライフスタイル・ヘルスケア 環境・エネルギー

続きまして、具体的にこちらに示しました「素材+α」のところになります。

左側は VISION 2030 における事業イメージを示したものです。UACJ の強みを生かした + α の提供価値を示しておりますが、今回の第 4 次中計におきましては、右側に示しますように、この VISION 2030 を達成すべく + α として、四つの分野を定義づけています。

リサイクルの推進におきましては、飲料缶を代表とした各種製品の拡大。2 番目の素材プラス加工ビジネスにつきましては、これまででも取り組んできておりますが、自動車分野、さらに空調熱マネジメント分野。それから 3 つ目の先端分野のサプライチェーン安定化の貢献では、とりわけ国内での安定供給が必要とされる高機能・付加価値製品として、電池、半導体製造装置、航空宇宙・防衛分野などをターゲットにしています。

それから新領域の拡大につきましては、VISION 2030 で選定したモビリティ、ライフスタイル・ヘルスケア、環境・エネルギーで更なる強化を図っていきたいと考えています。

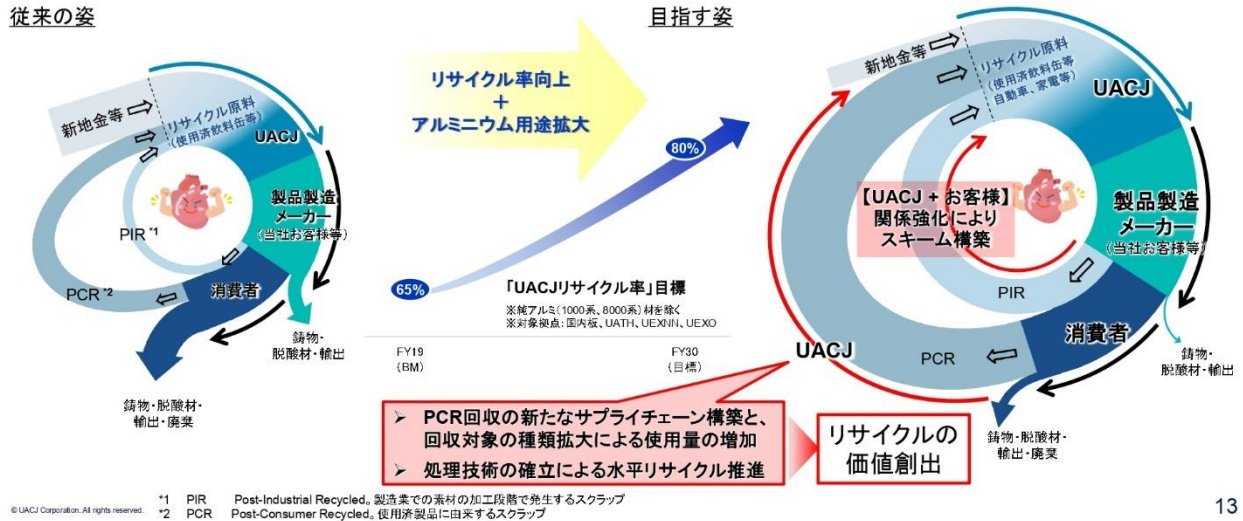
サポート

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



リサイクル推進 : 今後の挑戦と目指す姿

「アルミニウムの循環型社会」構築を牽引し、ビジネスモデルの変革を図る



次のページは、アルミニウムのリサイクルループを示した絵になります。

左側が従来の姿、右側が目指す姿ということで、ぱっと見ていただいた通り、左側と右側で違いは、まず新地金の投入が左側では多いのに対して、右側では減っているということがあります。それから、ループの大きさが全体的に大きくなっているという違いもあります。

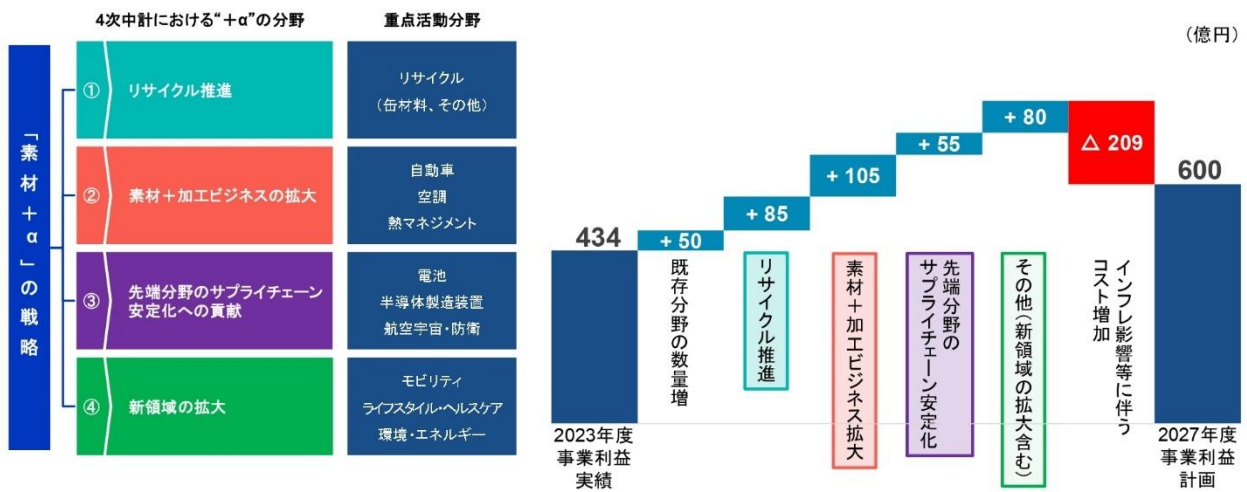
特に我々が持っている鑄造の技術、あるいは設備、それから合金の開発力、お客様との関係性等々を活用しながら、サーキュラーエコノミーのこのループの循環の幹を太くしていくというのが大きな狙いです。我々がこの心臓役になって、川上あるいは川下へ事業を拡大し、収益の基盤の拡大に繋げていくという計画であります。

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

## 重点活動分野別の収益改善効果

「素材+α」の付加価値で、収益最大化(収益率向上)を狙う



© UACJ Corporation. All rights reserved.

次のページ、具体的にどの分野がどの程度の利益を生むかというところの絵を示しています。

こちらが事業利益の創出のイメージを示したものになります。

2027年度の事業利益目標、600億円としておりますけれども、その内訳は上記のようになります。既存分野の数量増で50億円、リサイクルの推進で85億円、素材+加工ビジネスで105億円、先端分野のサプライチェーンの安定化で55億円、一方、インフレ等のコスト増加を見込みまして、最終年には、事業利益として600億円を狙っていきたくと考えております。

### サポート

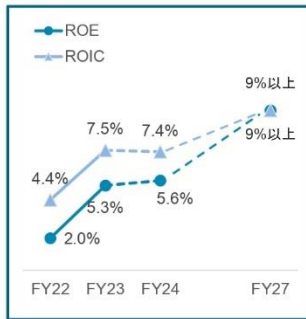
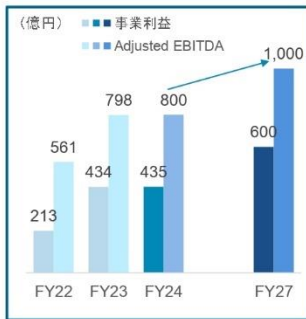
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

3. 第4次中期経営計画 概要

第4次中期経営計画 財務目標

27年度で 事業利益600億円、ROE 9%、ROIC 9%以上を達成し、エクイティスプレッドを創出

売上高 <b>10,500</b> 億円	事業利益 <b>600</b> 億円	Adjusted EBITDA <sup>*1</sup> <b>1,000</b> 億円	ROE <b>9%以上</b>	ROIC <sup>*2</sup> <b>9%以上</b>	D/Eレシオ <sup>*3</sup> <b>1.0</b> 倍未満
-------------------------	-----------------------	--	--------------------	-----------------------------------	--



\*1 Adjusted EBITDA：EBITDA - 棚卸資産影響等  
\*2 ROIC：事業利益を基に算出  
\*3 D/Eレシオは劣後ローンの資本性を考慮

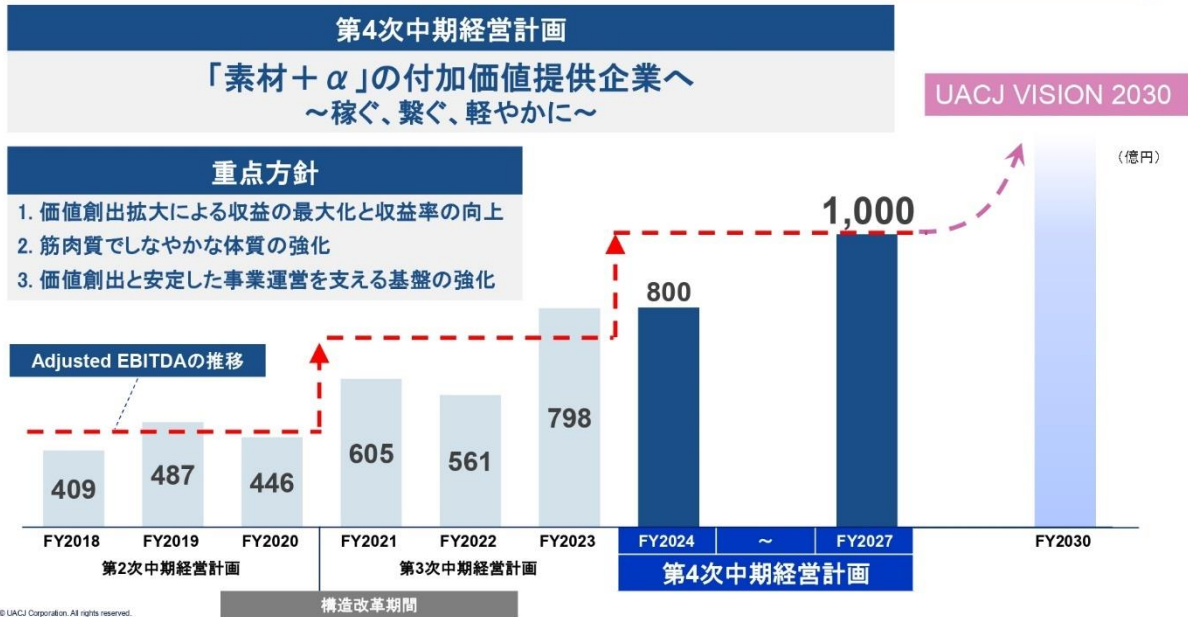
【FY27前提条件】 LME: 2,200 \$/ton, 為替: 140 円/\$

© UACJ Corporation. All rights reserved.

次のページに最終的な 2027 年度の財務目標をまとめています。売上高が 1 兆 500 億円、事業利益 600 億円、Adjusted EBITDA 1,000 億円、ROE、ROIC については 9%以上、D/E レシオは 1.0 未満を目指します。

3. 第4次中期経営計画 概要

第4次中期経営計画の位置づけ



© UACJ Corporation. All rights reserved.

次のページ、VISION 2030 に向けては、さらにここで勝ち得た利益をさらに一段上げていくこと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@scriptasia.com



#### 4. 株主還元方針

### 還元方針と株式価値の向上

配当性向30%以上を目途に、安定的かつ継続的な配当及び株主価値の向上に取り組む

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

\* 最終利益 : 親会社の所有者に帰属する当期利益

配当性向

第3次中期経営計画期間  
(FY2021~FY2023)  
方針: 20%~30%  
(3カ年平均実績 24.8%)



第4次中期経営計画期間  
(FY2024~FY2027)  
30%以上

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



株主総利回り(TSR)の向上

© UACJ Corporation. All rights reserved.

18

最後に株主還元の方針になりますが、先ほども話がありました通り、第4次中計の中では、これまで20%から30%としておりましたものを、30%以上としています。

以上、駆け足でありましたけれども、詳細につきましては5月28日のIR Dayの中で詳細を、各事業部門におきましては、それぞれ事業部門のトップからご説明をさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

私からは以上でございます。

**上田**：ありがとうございました。当社からのご説明は以上です。なお、第4次中期経営計画につきましては、本日、要約版にてご説明をさせていただきました。ホームページには、要約版ではない第4次中期経営計画という資料を掲載しております。

5月28日のIR Dayには、その資料をベースとした内容でご説明をさせていただきますので、ぜひそちらにもご参加ください。

#### 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



## 質疑応答

---

**上田 [M]**：では、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、ミュートを解除し、よろしければビデオをオンにしてご質問をお願いいたします。

**山口 [Q]**：はい、どうも今日はありがとうございます。SMBC の山口です。お世話になっております。いつものように、新年度の各拠点別の売上利益教えてもらって、それぞれがどういう状況でどのように考えているか。特に TAA のところがさっきわかりづらかったので。あと国内の拠点も含めて、市場環境と数字をどういうふうに見ているかについてご解説をいただきたいです。それが 1 点目です。

2 点目は北米の市場環境についてのご解説で、EV メーカーがちょっと販売不振みたいになっているようです。UWH も含めて、自動車のマーケットと、大丈夫なのかどうかについてご解説ください。

3 点目、半導体の厚板はまだ見ぬ回復を想定しているのか、市場の話なんかでだいぶ進んでいるというか、戻ってきているという、手応えがあるのかをご解説ください。

以上です。よろしくお願いいたします。

**田中 [M]**：はい、以上 3 点のご質問をいただきました。まず 1 点目が、新年度の事業ごとにおける売上利益の関係というご質問だったかと思います。その点については、岡田からまず数字のほうを説明した上で、環境等についてもその後、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



4. ご参考

海外主要子会社 業績推移

(単位: 億円)

UATH								TAA								UWH							
	2022年度(IFRS-2022年4月~2023年3月)							2023年度							2024年度 計画								
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期									
売上収益	526	475	1,001	467	282	749	1,750	340	352	692	366	367	734	1,426	1,522								
営業利益	6	△ 14	△ 8	6	△ 17	△ 11	△ 19	△ 14	0	△ 13	15	4	18	5	47								
(棚卸資産影響)	2	△ 24	△ 22	△ 11	△ 11	△ 22	△ 44	△ 14	△ 1	△ 15	4	△ 11	△ 6	△ 21	0								
事業利益	4	10	14	17	△ 6	11	25	0	1	1	10	14	25	26	47								
売上収益	829	727	1,556	683	626	1,309	2,865	570	648	1,219	595	722	1,317	2,536	2,467								
営業利益	96	△ 25	71	△ 39	47	8	80	66	34	101	36	63	99	200	225								
(棚卸資産影響)	33	△ 74	△ 41	△ 77	3	△ 73	△ 114	△ 7	△ 38	△ 45	△ 24	△ 6	△ 30	△ 75	0								
事業利益	63	50	112	38	44	82	194	73	73	146	60	69	129	275	225								
売上収益	73	101	175	93	101	194	369	105	104	210	100	107	207	417	407								
営業利益	△ 8	△ 4	△ 11	△ 2	△ 3	△ 5	△ 17	1	2	3	4	4	8	11	10								
(棚卸資産影響)	△ 4	4	0	2	△ 0	1	1	2	4	6	1	0	1	7	0								
事業利益	△ 4	△ 7	△ 12	△ 4	△ 2	△ 6	△ 18	△ 1	△ 2	△ 3	3	4	7	4	10								

© UACJ Corporation. All rights reserved.

30

岡田 [A]：岡田からご説明いたします。パワーポイントのご説明資料の 30 ページに、今回から海外主要子会社、業績推移ということで UATH、UWH、TAA をご参照いただければと思います。

川島 [A]：川島から概略を。TAA ですけれども、終わった期が大変良い数字で終わりました。特にちょっと先ほど触れましたけれども、1 月、2 月、3 月で、市場環境の影響で予定していなかった注文が来て対応したため、さらによく出てしまいました。前期とかと比べると、スクラップ価格が若干上がってきているとか、それから量が増えてはいるんですけれども、物価反映分の数字が若干変わるということで、去年と比べると、先ほどの年間損益の見通しのところで、50 億円ほどマイナスになると見ております。

この 50 億円うち、この一時的な状況の部分がなくなる影響が 15 億円ありますので、また実質的には 35 億円ぐらい悪化するのかなという形で見ています。

ただマーケット自身は、北米の在庫調整が終わって、1 月以降、ずいぶんと順調になってきています。そういう意味では、量的には大体、予定通りにできるんじゃないかなと見ておるといのが状況です。

それから、もう 1 点言われた UWH ですけれども、確かに言われているように、EV がちょっと踊り場に来ているという状況で、こちらの影響は若干あるんじゃないかなと。ただ、UWH の販売というのは EV 向けだけではなくて、半分ぐらいは実はハイブリッドとかいう形で、UWH = EV ではございません。もちろん影響はありますけれども、その部分を吸収しながら、予定している数字

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



をどう出すかということ、これがまだ1年間ありますので、自分たちが目標とする数字を出していると考えております。

**田中 [A]**：以上、1点目と2点目についてお答えさせていただきました。3点目が、半導体製造装置の今後についてということでご質問いただきました。半導体製造装置のマーケットについては、まだまだ本格的な回復というところまで至ってはおりませんが、4Qから少しずつじわじわと回復しつつあります。まだまだ確定的なことは言えない状況ではありますけれども、この下期あたりから、一段上を狙っていけるような市場になってくるんじゃないかなというように今の段階では考えております。

**石原 [A]**：石原ですけど、実際の厚板の需要は、サプライチェーンが長いということがあるので、素材の在庫が既に始まりました。ということで、1Qの早い段階から数量のほうが見えてきているので、多分下期に向けた回復は確度が高いんじゃないかなと見ています。これはあくまでもサプライチェーン全体のお話ですので、参考までということだと思います。

**山口 [Q]**：TAAのこのところというのは、物価高を調整して1年後に清算するものの、物価はまだ上がり続けていたと思うんですけど、その年間の差が減ることなんですけど、ちょっとわかりづらかったのと、できればタイも教えてください。

**川島 [A]**：言われたように、TAAにつきましては、その物価の上昇分が全て転嫁できる。ただし1年後です。言われているように、2024年も物価は上がってきているものの、上がり方が落ち着いてきているので、この回収の金額が変わってきているということで構いません。

それから、UATH、こちらにつきましても、実は大きいのがアメリカです。先ほど申しましたように、アメリカの缶がずいぶん戻ってきました。従って、実は、また一昨年と同じように、タイからですね、アメリカ向けの缶が出てくる可能性も考えております。

それ以外の東南アジアについては、確かに中国勢が出てきて厳しい部分はあるんですけども、長期の契約もしくは安定的な供給ということの評価していただきますので、そこその量が取れる。それにプラス、アメリカが出てきて、UATHについても先ほど見ていただくように、今期と比べると、利益が増額できんじゃないかなと見ております。

**山口 [M]**：はい、わかりました。どうも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。

次のご質問が、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。

---

## サポート

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



**白川 [Q]**：モルガン・スタンレー証券の白川です。本日はありがとうございました。質問2点、よろしく願いいたします。

1点目が、22ページのところでの品種別の売上数量動向なんですけれども、ここで缶材が増えていくよと。アメリカが在庫調整が終わったという話だったんですけれども、この4万5,000トンの缶材の増加、これを国内、アメリカ、タイに分けると、どんなイメージを持っているのかというところを教えてください。これが1点目になります。

2点目なんですけど、23ページの事業利益分析のところのエネルギー・添加金属価格影響、28億円の減益要因に今年はなっているというところなんですけれども、ここはちょっとネットで数字が入っていると思うので、グロスの数字として、例えばそのエネルギー・転換金属の価格影響でこれだけコストが悪化して、その分今年に関してはこれだけ転嫁しているよと、そのような数字があったら教えてください。以上2点です。よろしく願いいたします。

**田中 [M]**：はい、1点目の缶材における4万5,000トンの内訳、これの詳細は川島のからお答えします。

**川島 [A]**：マーケットというと、ほとんどがアメリカです。先ほど申しましたように、アメリカが好調で、また一部、タイから持ってくることも考えております。従って、4万5,000トンのうち2,000~3,000トンぐらいが日本で、あとほとんどがマーケットとしては、アメリカと考えてください。そのうちの一部をUATHタイから出すというふうに今、考えております。

それから2点目のご質問の内訳なんですけれども、エネルギー価格の変化が、ご存知のように穏やかになってきているので、2023年に比べて回収する金額が変わってきているということです。2023年に対してのこの金額につきましては、対前年で表示するとマイナス。要するに回収する金額が変わってきているとご理解ください。

**白川 [Q]**：1点目のところなんですけれども、かなりアメリカの回復というのが自信があるような感じでお話しされていたんですけれども、タイの統計とか見ていると、そこまでまだアメリカ向けは戻ってきてはいないかなとは思いますが、もう実際にその受注とか引き合いとかは、この1-3月と比べると戻ってきているというそういう理解でよろしいでしょうか。

**川島 [A]**：実績はこれからです。ずいぶんお客様から話が来ています。ただし実績が出てくる決算期で言うと4月以降ですね。この1Q、2Q、3Qと出てくるので、現状の統計にははまだ現れてません。1Q以降に現れてくるということになります。

**白川 [M]**：はい、わかりました。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@scriptasia.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は、野村証券株式会社、松本様。

**松本 [Q]**：野村証券の松本でございます。よろしくお願いいたします。1点目はTAAについて、この1月から3月のこの一時的なというのは、どうして一時的とご覧になっているのか、ちょっと教えてください。もう少し背景を教えてください。

2点目は、もしどこかに数字が書いてあるかもしれませんが、TAAとUATHの24年度の数量見通しがあれば教えてください。

3点目は、新年度の予想で、営業利益の水準のわりには、純利益がそこまで伸びていない感じがしまして、この部分、何か要因がもしあれば教えてください。以上です。

**田中 [M]**：まず1点目のTAAの1-3月の一時的という表現でしたけれども、その背景について隈元から。

**隈元 [A]**：先ほど川島から、数字で言うと15億円ぐらいのインパクトだと思います。ファンダメンタルとして在庫調整が終わって、製缶メーカー様での在庫調整、それから飲料メーカー様での在庫調整が終わって、お客様によってはちょっと予定よりも早く持ってこられないかみたいなそういう打診があったときに、TAAでは、ちょっと在庫を厚めに持っていたというところがあって、1-3月にかなりお引き取りをいただいたというような、ワンタイムの事情があったというところなんです。それが一時的とご説明をしたところでございます。

**田中 [M]**：それでは2点目のTAAとUATHの24年度の数量については。

**川島 [A]**：TAAが年間で43万5,000トン、それからUATHが28万トン、これがベースで入っています。

**田中 [M]**：よろしいですかね、今の2点目。

**松本 [M]**：はい、大丈夫です。

**田中 [M]**：3点目は、24年度のところの純利益のところですね。

**川島 [A]**：川島からお答えします。確かに営業利益に対して、純利益のほうは少ないんですけども、要因がいくつかあります。

---

## 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



一つがまず金利です。営業利益から見た金利ですね、これがちょっと米国のほうが金利が上がっているということもあって、結果として、ちょっと金利が上がるだろうと見ております。これが1点。

それからもう一つ大きいのが為替です。外貨建の債権債務の為替ですね。これが決算期末で洗い替えをするんですけれども、2023年度は為替差益でした。2024年度につきましては、先ほど申しましたように、前提を145円で見えております。終わった期が150円ぐらいで終わっていますので、その関係で、実は為替差損が出るだろう。だから2023年度は為替差益、2024年度は為替損ですので、比べると、そこが逆転しますから、その分が大きいです。

あと若干、税効果会計の調整がありまして、その結果として、営業利益が100億円の増益ですけれども、最終利益につきましては20億円の増益という形になります。

**松本 [M]**：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。

では、次のご質問者は大和証券株式会社、尾崎様。

**尾崎 [Q]**：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。1点目が、UATHの今期の業績の見通しですけれども、結構増益になる背景をもう一度ちょっとご整理をいただけないでしょうか。確かにちょっと数量は増えるご計画だと思うんですけれども、それ以外にも、スプレッドの影響とか価格転嫁とか、何か要因があれば教えてくださいというのが1点目です。

2点目がUWHですね。30ページ目の資料を見ながらなんですけど、売上は今年度はあまり伸びないんでしょうかというところと、あと増益幅はちょっと物足りない印象もあるんですけど、UWHの今期の業績のご前提ですね、こちら教えていただけないでしょうか。以上2点です。

**田中 [M]**：1点目が、UATHの今期の見通しという点かと思います。川島から。

**川島 [A]**：数字につきましては、先ほど申しましたけれども、30ページに書いてありましてですね。いくつかポイントがあって、まず数量が増えること。これによってプラス。それから契約がちょうど終わって、見直しのタイミングが来て、ロールマージンが取れるものや、エネルギー等のサーチャージ的な形でお願いできるものがこの2024年度から一部始まるということです。

こんなことを含めて、まだまだ28万トンでは、目標としている33万トンと比べれば低いんですけれども、しかしその構成とか、それから価格体系の変化によって、さらに利益を積み上げるだろうというふうにはまず、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



UWH の損益ですけれども、まだまだ十分ではないと思っています。自分たちが投資している金額に対して、お客様のほうから注文をもうちょっと取れるのではないかなと考えておりますけれども、終わった期の利益も年間で4億は出ているんですけれども、上期は赤字で、下期が黒字でした。まだ不十分ですけれども、やっと利益が出る基調になってきており、これがさらに進むだろうと見ています。

ただ最初にご質問があったEVが、とは言いながらもちょっと最近頭打ちになってきていると言われておりますので、その部分を自分達で、コストとか、それから別の注文を取りながら利益を出していこうと考えています。キャパシティはありますし、それからアメリカ全体のマーケットは、やはりアルミの部材が足りないという状況が続いておりますので、そこら辺で拡販しながら利益を確保していくという形になろうかなと考えております。

**尾崎 [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。

では次のご質問者は、UBS 証券株式会社、五老様です。

**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。私は資料では中計要約版の14ページのところでご質問させていただければと思います。ちょっとIR Dayもあるということですが、ちょっとまだ間もあるので、すみません。今日、理解したいところで、ちょっとお話を伺いさせていただきます。

434億円から600億円のウォーターフォールになっていて、初年度としては、そういう意味では、この意欲的な計画に対して、そろりとしたスタートということで横ばいということになるわけですが、既に初年度からある程度数量が既存分野で戻ってくる場所も見ていらっしゃるかなと思います。今回、分野ごとに利益を伸ばしていくところで、初年度、あるいは次の年度、どういうマイルストーンをイメージされているかと。この中でちょっと初年度横ばいというところの背景も含めて解説いただけたらというのは、1点目です。

2点目は、こちら、一番右側にコスト増、マイナス209億円という置き方をされているんですが、これまでの中計の中で、コスト増部分は価格転嫁を進める中で、マージンとしてしっかり確保という取り組みをされていたかと思うので、この見せ方ですと、そのコスト増を売上数量で打ち返しに行くように見えてしまいかねないとちょっと感じてまして。実際、そのマージンのところへの取り組みは変わらないのかなと思いますので、その背景を教えてくださいということと。

---

## 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@scriptasia.com

その延長線上ということですが、特にこの中でリサイクルの推進による増益というところが非常に個人的には注目しているんですけども、これはすなわち何を意味しているのかということ。リサイクル材料のウエートが上がることでマージン拡大ということでイコールと考えていいのかと、あるいはどう取り組むのかということについて解説してください。よろしくお願いします。

**田中 [A]**：ありがとうございます。まず1点目が、2027年度600億円の向けてというところの年度ごとのマイルストーンの設定等についてというご質問だったかと思います。

2024年度の見込みを示させていただきましたが、どちらかというと2024年度はほぼ横ばいな形では推移し、25年26年度に向けて、それぞれ素材+加工ビジネス、あるいは先端分野のサプライチェーンの安定化、この辺のところは後半にかけて大きく利益を上げてくる計画となっています。従って、見え方としては24年度はまだ横ばいということではございますが、25年度、26年度、27年度にかけて、伸びてくるだろうと考えています。

それから2点目のマージンのところ、インフレ等に伴うコスト増加等の織り込みについてですが、こちらは、マージンの収益構造につきましては、従来と考え方変わっておりません。基本的には上がったものについては織り込んでいくという形です。ただ一方、一部織り込みが不可能なものも予測できてくるだろうと。為替等も含めて、こんなところも含めた形での200億円という形で示しています。

それから3点目が、リサイクルによってどうやって利益を上げていくんだと。ビジネスモデルのことのご指摘かと思います。こちらについては、単純なスクラップ材を使い込むということだけでは当然、収益を上げることができませんので、ここはリサイクル率を高めることによって、そのプレミアムをそこに乗せていくという形で利益の増加を考えています。その点につきましては、この中計の中で一部具体化を進めていきたいと考えております。

**石原 [A]**：石原ですけど、前半と後半の考え方は、24年度、25年度は、この表にある既存分野の数量増が主体です。26年度、27年度は、リサイクル以降のいわゆる設備投資を伴った対応が必要になってまいりますので、実際の収益が出てくる26年度以降というイメージとなります。

**五老 [Q]**：ありがとうございます。そうしますと、このグラフの見方としては、コスト増の部分を左側の青い部分のプラス、ここは値上げ効果、それから数量増効果をミックスして、それぞれの項目が内包していて、トータルでその成長部分が真水として残りますというような、そういう見せ方ということによろしいですかね。

---

## サポート

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



**田中 [A]**：はい、結構です。左側に書いています+ $\alpha$ の分野で、切り分けた形で表現しておりますので、いろいろなものが入り混ざってそれぞれに入っております。

**五老 [M]**：ありがとうございます。今後、増減益分析をこの形でモニターできればいいと感じつつ、はい、ありがとうございます。よろしく申し上げます。失礼します。

**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。株式会社 SBI 証券、柴田様、よろしくお願いいたします。

**柴田 [Q]**：お世話になっています。決算説明会資料から二つ教えてください。

一つ目が、23 ページ目の事業利益の今期の増減分析のチャートです。販売関係差プラス 50 億円で、結構しっかり上積みの要素として入っていると思うんですけども、これの大まかな中身といえますか、イメージ感を教えてください。例えば、前のページの 22 ページ目だと箔地もしっかり伸びる一方で、自動車は横ばい。ただ厚板はしっかりみたいなの、そんな感じになっておりますので、この販売関係差がどんな感じで 50 まで積み上がってくるのかというところ、もし何かブレークダウンがあれば教えていただけないでしょうか。これが一つ目です。

あと同じくこの 23 ページ目のこの TAA なんですけども、マイナス 50 億円とはいえども、今期しっかり利益が出るというような見立てだと解釈しました。足元の北米の UBC の価格とか見ていると、ちょっと強くなってきているんじゃないかなと思っておりまして、その影響などを今期どんな感じで織り込んでいらっしゃるのか。ちょっと考え方のヒントがあれば教えていただけないでしょうか。以上二つです。お願いします。

**田中 [M]**：1 点目が、23 ページの販売関係差 50 億円の内訳ということですね。

**川島 [A]**：川島からお答えします。まず前提となる販売数量、これは全体ですけども 22 ページに表しています。さっきご質問があったように、全体に増えているんですけども、缶につきましては、北米のマーケットの利益はこの 50 億円に入りません。それ以外のところで、箔地以下、国内の販売数量が増えてきます。他にも押出・加工品分野とか、いくつかありますので、全般的に底を打って膨らんでくるだろうという形で、国内の販売関係差プラス 50 という形で見ております。

**田中 [M]**：よろしいでしょうか、1 点目のご質問に関しては。

**柴田 [Q]**：かしこまりました。ロールマージンとかは今期は入っていないってことですね、国内だと。

---

## 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@scriptasia.com



**川島 [A]**：一部、お客様と合意をしているもので、既にそれが4月から発効するものだとか、それから去年、期中でかかったものが今期フルに寄与するというのも入っております。

**柴田 [M]**：よくわかりました。1問目は大丈夫です。ありがとうございます。

**田中 [M]**：2点目はTAAのUBCに対する考え方をどのようにして織り込んでいるかという点ですね、こちらについては隈元から。

**隈元 [A]**：やはり新しいミル、同業の新しいミルが26年、27年ぐらいから稼働し始める、あるいは新規参入のアルミの工場が、やはり同じぐらいのタイミングで立ち上がってくるということから、3年、5年のレンジで見たときに、UBCのマーケットはだんだんタイトになってくるんだろうと見ています。

具体的に、2024年をどう見ているか。数字はなかなかお伝えしにくいところがあるんですけども、そういうだんだんじわじわ上がっていくということは考慮しつつも、あまりマーケットが過熱していくというふうにも、今のところはまだ思っておりません。

**柴田 [M]**：かしこまりました。大変よくわかりました。以上です。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。

そろそろ予定のお時間になりましたので、本日の説明会が終了させていただきます。

恐れ入りますが、本日の説明会につきまして、アンケートにご協力をお願い申し上げます。画面表示のQRコードもしくはチャット欄のURLよりご回答いただけます。また、今後の問い合わせにつきましては、IRまでお願いいたします。

以上をもちまして、株式会社UACJ、2023年度決算および第4次中期経営計画説明会を終了いたします。

なお、先ほどもご案内いたしました通り、第4次中期経営計画につきましては、5月28日のIRで2点、各部門のトップより直接ご説明させていただきますので、ぜひご参加いただきますよう、よろしく願いいたします。

本日はご参加いただきありがとうございました。今後も株主を初めとするステークホルダーの皆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。

---

## 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



[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@scriptsasias.com



## 免責事項

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

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

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

