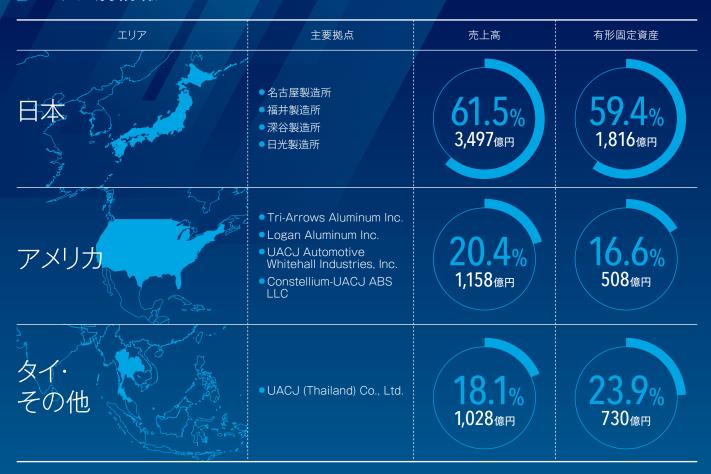
事業別情報

事業		売上高	営業利益	製品		
アルミ 圧延品 事業	板事業押出事業鋳毀事業	68.3% 4,513億円	85.8% 268億円	自動車用バネル材		
伸銅品事業	● 銅管事業	6.5 % 432億円	2.3% 7億円	エアコン用内面溝付銅管 各種熱交換器 A水・給湯配管 建築用配管		
加工品· 関連事業	● 加工品 事業	25.2% 1,667億円	12.0% 37億円	バンバーアセンブリー バラボラアンテナ バニカムパネル 大型アルミニウム製タンク		

/エリア別情報



供給体制

地域主要商品	日本	中国/韓国	東南アジア	インド	中東 ⁄ アフリカ	欧州	米国
缶材 福井	1= 11	福井	UATH	UATH	UATH		
	福井	UATH					TAA
自動車用 熱交換器材	名古屋	UDSH	UATH	UATH	UATH	UEHEM	UATH
		乳源					OATT
自動車用板材	名古屋	需要に応じて供給体制を検討				CUA	
自動車用 押出材/加工品	名古屋、安城、 小山、滋賀、 群馬	UEXTJ UEXTH	UEXIA UEXTH	UEXIA		UEXCZ	UWH

統合以降に生産・販売体制の強化などを実施した拠点

注: 関係会社の略称は以下の通り TAA: Tri-Arrows Aluminum Inc.、UEHEM: UACJ ELVAL HEAT EXCHANGER MATERIALS GmbH、UEXTJ: UACJ Extrusion (Tianjin) Corporation、UEXIA: PT. UACJ-Indal Aluminum、UEXTH: UACJ Extrusion (Thailand) Co., Ltd.,、UEXCZ: UACJ Extrusion Czech s.r.o.、UWH: UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.、UDSH: 优艾希杰东阳光(上海)铝材销售有限公司、乳源: 乳源束陽光優艾希杰精箔有限公司





概況および見通し

2016年度のアルミ圧延品の販売数量は全体で102.1万トン(前年度比5.1万トン増)となり、統合後初めて100万トンを突破しました。地域別では、国内と海外がほぼ拮抗しています。品種別では、主力となる缶材については引き続き需要が堅調で、UATHラヨン製造所の一貫生産の本格化もあって、前年度より増加しました。自動車用材については、アルミニウム化の進展により国内外で需要が伸長し、大幅増となりました。液晶・半導体製造装置の好調な需要を受けた厚板も増加しました。また、押出製品については、好調な需要を受けて出荷総量が3年ぶりに前年度を上回りました。

好調な売上にも関わらず、地金価格の下落や為替換算の影響などにより、売上高は4,513億円(前年度比2.1%減)となりました。一方で、営業利益は、販売数量の増加やコストダウン効果、棚卸評価関係による悪化影響が前年度より縮小したことなどにより、268億円(同47.7%増)となりました。

2017年度は、缶材や自動車用材を中心に販売数量の増加を 見込んでおり、UATHラヨン製造所の供給増加を受けて、初め て海外が国内を上回る見通しです。これを踏まえて、売上高 5.011億円、営業利益349億円と増収増益を見込んでいます。

アルミ圧延品の製品構成比と主な販売先

製品用途	2016年度売	上数量	<u> </u>	主な完成品メーカー	
	(単位:千トン)	(構成比)	主な販売先		
缶材	626	61%	製缶メーカー	飲料・食品メーカー	
箔地	47	5%	製箔メーカー	医薬品・食品・電池メーカー	
IT	20	2%	電子部品メーカー	IT機器メーカー	
自動車	104	10%	自動車·部品メーカー	自動車メーカー	
厚板	67	7%	金属商社 造船メーカー	液晶:半導体製造装置メーカー 造船メーカー	
その他一般材	158	15%			
合計	1,021	100%			
国内市場向け	518	51%			
海外市場向け	503	49%			

伸銅品事業



概況および見通し

2016年度の伸銅品の売上高は、主要用途であるエアコンの 出荷台数が堅調に推移したものの、銅地金価格が前年度比で低 調に推移した影響により、432億円(前年度比7.9%減)となりま した。一方で、営業利益は、棚卸評価関係の改善やコストダウン 効果により7億円(同107.5%増)となりました。

2017年度は、引き続きエアコンの出荷台数の好調を受けて 販売数量の増加が見込まれることから、売上高485億円、営業 利益16億円と増収増益を見込んでいます。





概況および見通し

2016年度の加工品・関連事業の売上高は、現UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.(以下、UWH)を買収し、期中に連結対象としましたが、既存事業の需要減などにより、1,667億円(前年度比0.2%減)となりました。営業利益も、減収やUWH買収にと

もなうのれん償却により37億円(同0.1%減)となりました。

2017年度は、UWHが年間を通じて連結対象となることや、国内でもエアコン用アルミフィン材などが好調なことから、売上高1,818億円、営業利益49億円と増収増益を見込んでいます。

アメリカ

2016年度のハイライト

- ●軽量化を目的に自動車用パネル材の需要が増大
- ●缶材メーカーも自動車向けにシフトしつつあり、 缶材の供給懸念が浮上
- CUAが自動車用パネル材のサンプル出荷·販売を
- ●自動車用構造材の北米リーディングカンパニーを 買収し、UWHとして子会社化
- ▼TAAの鋳造、冷間圧延ラインへの1億7.500万ドル の投資を決定、年間生産能力を40万トンに引き上げ

UWH: UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.







缶材供給力も高めつつ、 自動車向けアルミニウムの需要増に積極的に対応

UACJは、2011年に現TAAを買収して米国市場に本格参入しました。TAAが運営 するローガン工場は、世界で最も生産効率の高い缶材工場として確かな地位を築いて きました。さらに、CUAが生産する自動車用パネルの母材供給も開始しました。

高まる自動車材需要に応えるべく、CUAでは2016年6月にサンプル出荷・販売を開 始。構造材においても、Whitehallのブランド名で知られる自動車用構造材・部品のリー ディングカンパニーを同4月に買収し、UWHとして子会社化。需要増大に応える体制づ くりを進めました。またTAAでは、CUAへの母材供給体制を整える一方、供給懸念もあ る缶材供給力を高めるため、同11月に追加投資を決定しました。今後、この3社を軸に ビジネス機会を積極的に取り込んでいきます。

積み重ねてきた体制整備とESG活動

2011

現TAAの買収により、北米市場に本格参入

2013

UACJ誕生により、TAAを連結子会社化

2014

自動車用パネル材の合弁会社CUAを設立

2015

TAAの鋳造能力を含むアルミニウム板圧延能力を増強

2016 -----

自動車用構造材事業会社を買収し、UWHとして子会社化 TAAの鋳造ライン、冷間圧延における設備投資を公表

缶・自動車材需要に応えうる体制へ



ESG Activity 1

多様な知見を活かしてシナジー効果を発揮

UACJは、北米においてTAAや合弁によるCUAの立ち上げ、 UWHの買収など、外部の力をグループ内に取り込むことで事業 を拡大してきました。これにより、従来のUACJにはなかった多様 なバックボーンを持つ人々が一緒に働くことで、さまざまなシナ ジー効果が生まれています。たとえば、TAAではCUAへの母材 提供によって、従来からの製缶ノウハウに自動車用部材のノウハ ウが加わりました。また、UWHの買収により、同社の製造ノウハウ が導入されるとともに、同社が蓄積した膨大なマーケティング データがグループ全体の研究開発に活かされています。こうした シナジー効果がUACJのグローバルな競争力をさらに高めると 考えています。

ESG Activity 2

鋳造ラインの増強により、リサイクル率も向上

世界有数の缶消費大国である米国では、リサイクルも盛んであり、1分間に12万7,000缶がリサイクルされるといわれています。TAAでも環境負荷低減に向けてリサイクルを積極的に行っており、ローガン工場では缶材の原材料の約80%がリサイクルアルミニウムです。また、同工場内で発生するスクラップ材を再資源化するだけでなく、外部からも受け入れています。こうした再

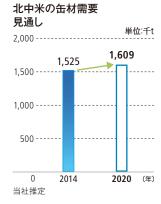
資源化を可能にしているのが、同工場が誇る鋳造炉です。2016年11月に発表した設備投資により、生産力を増強し、より一層のリサイクル率向上にも貢献していきます。



エリア解説

自動車向け需要の拡大と缶材の供給懸念、双方をにらみながら成長機会を獲得

米国のアルミニウム市場では、軽量化を目的に自動車用部材のアルミニウム化が拡大するなか、缶材のグローバルメーカーが自動車向けに生産をシフトしつつあります。一方で、同市場は世界最大の缶材消費地でもあり、今後も堅調な需要が見込まれるため、缶材の供給懸念が浮上しています。UACJは、両分野の需要動向を成長機会と捉え、積極的に対応していく考えです。TAAは缶材のリーディングサプライヤーとしての地位を確立する一方で、自動車用パネル材の母材供給拠点としての役割も果たしています。2016年11月に決定した設備投資により、缶材供給を担い続けるとともに、自動車向けの母材供給量の拡大を図っていきます。





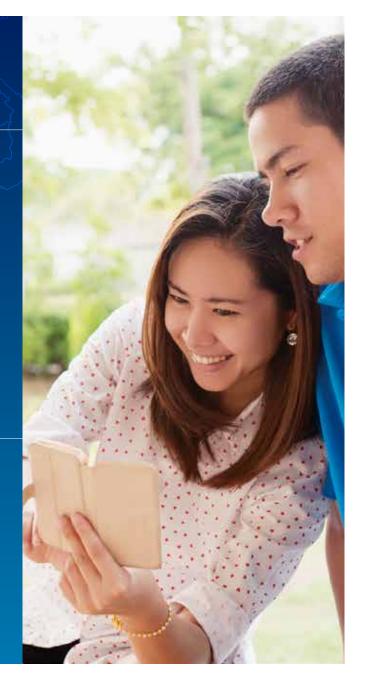
タイ・その他

2016年度のハイライト

- ●アジアから中東、豪州にかけて、人口増、経済発展 にともない缶材需要が増大
- ●アジア地域外からの引き合いも含め、 UATHの顧客数は50社以上に拡大
- ●UATHラヨン製造所での習熟度が上がり、 月産1万トンを達成
- UATHの年間販売数量が 3.2万トンから6.5万トンに増加
- UATHラヨン製造所の鋳造、冷間圧延、表面処理・ 塗装ラインへの約390億円の投資を決定、 年間生産能力を32万トンに引き上げ

UATH: UACJ (Thailand) Co., Ltd.







大規模な追加投資によって規模の拡大を図るとともに 生産効率改善により早期の黒字化へ

アジアの基幹工場として、2012年からUATHラヨン製造所を建設してきました。第1期、第2期の工事を完了させ、年間18万トンの生産能力を持つ、東南アジア唯一のアルミニウム一貫生産工場として缶材や熱交換器材、一般材を生産しています。そして人口増等を背景に、さらなる需要を見込めることから、2016年11月に第3期となる設備投資を決定。生産能力は年間32万トンと、アジア屈指の規模となります。

一貫生産のスタートから1年半が経過し、習熟度向上とともに生産効率も高まっています。現在の月間販売量は8~9千トンですが、2017年度下期には平均1.3万トンを見込んでいます。販売量の増加により利益率も改善しており、2017年度下期に営業損益、2018年度には経常損益での黒字化を目指します。

積み重ねてきた体制整備とESG活動

2012 -----

UATHラヨン製造所の建設を開始

2014

冷間圧延から表面処理・塗装までの下工程の 操業を開始

2015

鋳造から熱間圧延までを含めた一貫生産を開始

2016 -----

月産1万トンを達成

鋳造、冷間圧延工程などにおける設備投資を公表

アジア最大規模の32万トン生産体制へ

工程生産能力	鋳造	熱間圧延	冷間圧延	表面処理・ 塗装
第1期 6万t/年				
第2期 18 _{万t/年}	増強	増強		
第3期 32 万t/年	増強		増強	増強

ESG Activity 1

ラヨン製造所の操業により、雇用創出や産業発展に貢献

近年、タイでは製造業を中心とした産業発展への気運が高まっています。 UATHラヨン製造所は、同国が開発を進める東部経済回廊地域にあり、大規模な投資はもちろん、雇用の創出や



人材育成などを通じて現地産業の発展に貢献してきました。また、 近隣の村を訪問して環境影響の調査や地域貢献に取り組むなど、 地域社会とも良好な関係を築いています。そうしたなか、2017年 6月には山内会長とソムキット副首相との会談も実現しました。今 後もタイはもちろん、広くアジアの産業発展に貢献していきます。

ESG Activity 2

きめ細かな教育により 現地スタッフによる操業を実現

UATHが当面の目標とする年間生産量30万トンを実現するために、何より重要なのが現地スタッフの成長です。このため、UATHラヨン製造所の立ち上げに際しては、日本から熟練技術者が赴任し、開発・研究部門の全面的なバックアップのもと、現地スタッフの教育やOJTに注力しました。さらに日本語・タイ語・英語の3カ国語で「標準手順書」を作成し、作業手順はもちろん、その目的まで共有するなど、きめ細かな教育によって、現在、第1期ラインは現地スタッフのみで操業できるまでになっています。

現地の若手スタッフの中には、UACJの日本の製造所で研修を受け、先進的なものづくりを学んだ者もおり、彼らが今後のUATHを、そしてタイの産業界を背負っていく存在となるはずです。

エリア解説

アジアから中東、豪州までの広域にわたって缶材の需要増が見込め、2020年に向けて1.4倍に拡大

アジアや中東、豪州などでは、経済発展や人口増を背景に、缶材や熱交換器材の需要が急激に拡大しています。当社の推計では、これら地域における缶材需要は、2014年の88万トンから、2020年には125万トンと、約1.4倍の拡大が見込まれています。

UATHは製造所がタイに位置することから、東南アジア周辺への供給拠点と認識されがちですが、営業エリアは中東や豪州などの広大なエリアにわたって、これらの地域に多数ある飲料缶メーカーや熱交換器メーカーのうち、取引先は50社以上に拡大しています。

UATHのカバーエリア



日本

2016年度のハイライト

- ●主力となる缶材の需要は引き続き堅調に推移
- 自動車向けや液晶·半導体製造装置向け厚板の 販売数量が増加
- ●押出類は出荷総量が3年ぶりに前年度比増
- 国内4製造所における品種移管がほぼ完了
- 最適生産体制の構築により110億円の統合効果







品種移管による最適生産体制の構築により 計画を上回る統合効果を実現

UACJは経営統合以来、国内4製造所において品種移管を進めてきました。統合前の2社がそれぞれの製造拠点で同種の製品を製造していたものを、各拠点がそれぞれの特徴を活かした製品づくりに集中することで、効率的な生産体制を確立し、2016年度中にほぼ完了しました。これにより、統合効果は2016年度までの累計で110億円となっております。

2016年度の国内総販売数量は、主力となる缶材が微減となったものの、自動車用材や液晶・半導体製造装置向けの厚板が増加したことで前年度を上回りました。

今後も自動車用材を中心に需要の増加が見込まれるため、こうした変化に対応できる生産体制づくりを進めていきます。

積み重ねてきた体制整備とESG活動

2013 -----

経営統合にともない、国内製造拠点での品種移管を開始

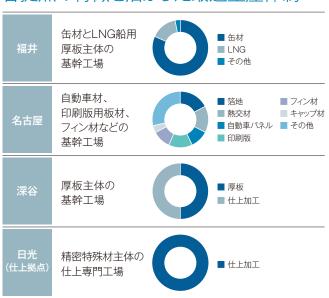
2015

研究開発部門を一元化

2016

国内製造拠点の品種移管がほぼ完了

各拠点の特徴を活かした最適生産体制へ



ESG Activity 1

多様性を活かす働きやすい制度を整備

日本では女性活躍推進法が2015年8月に成立し、女性の働き 方がますます注目されています。UACJでは、同法に基づく行動 計画に沿って「新卒採用の女性比率を事務系40%、技術系 10%以上」や「女性管理職数を2016年3月時点から倍増」な ど、具体的な数値目標を掲げて、女性の活躍の場を拡大していま す。また、育児休業制度やリターン再雇用制度、そして新たに導 入した在宅勤務制度など、性別や年齢などを問わず、従業員一 人ひとりが働きやすい制度を整備するとともに、利用率が高まる よう周知に努めています。

ESG Activity 2

「現場力」向上に、技能伝承を推進

UACJでは、今後10年の間に、国内製造所の立ち上げ当初を知るベテラン技能者の多くが定年を迎えます。長年培ってきたものづくりの技術やノウハウ、そして精神を次世代へと継承していくことは、メーカーとしての競争力を維持するうえで重要な課題だと捉え、技能伝承の場を積極的に設けています。たとえば、名古屋製造所では製板、押出、伸銅といった各部門のベテラン技能者を講師とした「塾」を開設。2016年からは、福井製造所でも「塾」を

開設しました。また、定年退職した従業員 を再雇用し、担当工程だけでなくライン全 体、さらにはお客様も見据えた高付加価 値なものづくりを若手に伝えています。



エリア解説

圧倒的な生産量シェアを活かして底堅い需要に対応

日本では人口減少による市場縮小が懸念されていますが、UACJにとって最大の市場である飲料缶分野では、低アルコール飲料用缶やボトル缶などを中心に、今後も需要増が続くと見られています。また、自動車分野では、海外に限らず国内でもアルミニウム化が進んでおり、パネル材をはじめとした需要が増加しています。こうした国内市場におけるUACJの最大の強みが、生産量で5割を超える高いシェア占有率です。今後も国内市場において圧倒的な競争力を発揮することで、成長分野をはじめとした需要を着実に獲得していきます。

