



株式会社 UACJ

2025 年度 IR-Day (プレゼンテーション)

2025 年 5 月 27 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]	投資家カンファレンス
[イベント名]	2025 年度 IR-Day (プレゼンテーション)
[決算期]	
[日程]	2025 年 5 月 27 日
[ページ数]	79
[時間]	09:30 – 11:05 (合計 : 95 分、登壇 : 95 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	116
[登壇者]	8 名 代表取締役 社長執行役員 田中 信二 (以下、田中) 副社長執行役員 板事業本部長 橋本 圭造 (以下、橋本) 専務執行役員 兼 TAA CEO 兼 UNA CEO

サポート

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



ヘンリー・ゴードイナー

(以下、ゴードイナー)

常務執行役員 航空宇宙・防衛材事業本部長

高橋 南 (以下、高橋)

執行役員 財務本部長

岡田 浩三 (以下、岡田)

UWH President

マイク・ワーグナー

(以下、ワーグナー)

UATH 執行役員 バンコク事務所副所長

ティーラプン・ピムトン

(以下、ピムトン)

財務本部 IR 部長

上田 薫 (以下、上田)

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

上田：これより、説明会を開始いたします。本日はお忙しい中、株式会社 UACJ、IR-Day にご参加いただき誠にありがとうございます。

私は、本日の司会を務めます、財務本部 IR 部長の上田薫でございます。よろしくお願いいたします。

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る実際の業績が、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。

それでは、本日のプログラムを始めさせていただきます。まず、第 4 次中計の達成に向けてと題して、代表取締役社長執行役員の中田信二よりご説明申し上げます。続けて、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けてという内容で、執行役員財務本部長の岡田浩三よりご説明いたします。

田中社長、よろしくお願いいたします。

田中：田中でございます。あらためまして、皆様、おはようございます。本日は大変お忙しい中、UACJ グループ、IR-Day にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

UACJ グループの IR 活動におきましては、投資家の皆様、アナリストの皆様より決算説明会等を通じて大変お世話になっています。この場を借りて、あらためてお礼申し上げたいと思います。今後も引き続き IR 活動を積極的に展開してまいりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

サポート

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



本日のプログラム

内容	登壇者	時間(予定)
第4次中計達成に向けて	田中 信二 (代表取締役 社長執行役員)	9:35~9:50
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて	岡田 浩三 (執行役員 財務本部長)	
事業連携の推進 / 板事業の4次中計進捗 板事業	橋本 圭造 (副社長執行役員)	9:50~10:05
UACJ (Thailand) Co., Ltd	Teerapun Pimtong (UATH執行役員 バンコク事務所副所長)	10:05~10:20
TRI-ARROWS ALUMINUM	Henry Gordinier (UACJ 専務執行役員 TAA CEO 兼 UNA CEO)	10:20~10:35
UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.	Mike Wegener (UWH President)	10:35~10:50
UACJグループのさらなる飛躍への挑戦 航空宇宙・防衛材事業本部のご紹介	高橋 南 (常務執行役員)	10:50~11:05
	休憩	11:05~11:15
	質疑応答	11:15~12:00

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1

それでは、本日のプログラムについてご説明します。本日の IR-Day では、第 4 次中期経営計画達成に向けてと題して、財務、5 事業連携の姿と、国内板事業、海外から UATH、TAA、UWH、そして最後に、昨年 2024 年 10 月から発足した航空宇宙・防衛材、この事業の説明をまいります。

本日は、アメリカ、タイよりそれぞれ事業の責任者が参加していますので、最後の Q&A では、皆さん積極的にご質問いただければと思います。よろしくお願いいたします。

サポート

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



UACJグループが目指す軽やかな世界

UACJグループ理念



行動指針「UACJウェイ」



© UACJ Corporation. All rights reserved.

企業理念(パーパス)

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(ビジョン)

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(バリュー)

行動指針「UACJウェイ」

相互の理解と尊重

- 地域社会との交流を大切に、貢献する。
- 人の多様性を認め、価値観を尊重する。
- オープンなコミュニケーションを実践し、チームと個人の成長を大切にする。
- 「イキイキとした職場づくり」を推進する。

誠実さと未来志向

- 5ゲン主義に基づき行動する。
- 現実に真摯に向き合い、物事の本質を捉えた「誠実なモノづくり」を通じて、ステークホルダー目線の期待に応える。
- 「未来志向」で時代を先取りし、地球環境を守る活動に積極的に取り組む。

好奇心と挑戦心

- 環境の変化に対して常に「好奇心」と「挑戦心」を持ち、社会が必要とする製品とサービスを提供する。
- 社会の将来に向けたオープンイノベーションに対して、創造力を持って取り組む。

3

それでは、私から全体感をご説明します。こちらは、2020年2月に再定義したグループ企業理念となっています。何度もお出ししていますが、あらためて確認させていただきます。

われわれの企業理念は、「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」となっています。すなわち、素材が持つ機能や特性を引き出す技術、技と術を競争力の原点として、持続的かつ文化的な豊かさを感じる社会の実現に貢献するという決意を示しています。

その下には、UACJウェイということで、われわれの行動指針を示しています。相互の理解と尊重、誠実さと未来志向、好奇心と挑戦心という三つの価値に沿って行動すると表現しています。UACJグループが永続的に社会や生活を支える企業であり続けるため、行動の指針となっています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

UACJグループのサステナビリティ ～軽やかな世界へ導く羅針盤～

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。

© UACJ Corporation. All rights reserved.



こちらは、企業理念で示す持続可能で豊かな社会の実現に向けたマテリアリティを示しています。持続可能で豊かな社会の実現に向けた重要課題（マテリアリティ）を示した羅針盤の上段では、環境面において、美しく豊かな地球がずっと続く未来へ、そして下の段で、ウェルビーイングにおいて、誰もが幸せを感じられる、健やかで調和のとれた社会へを表現しています。

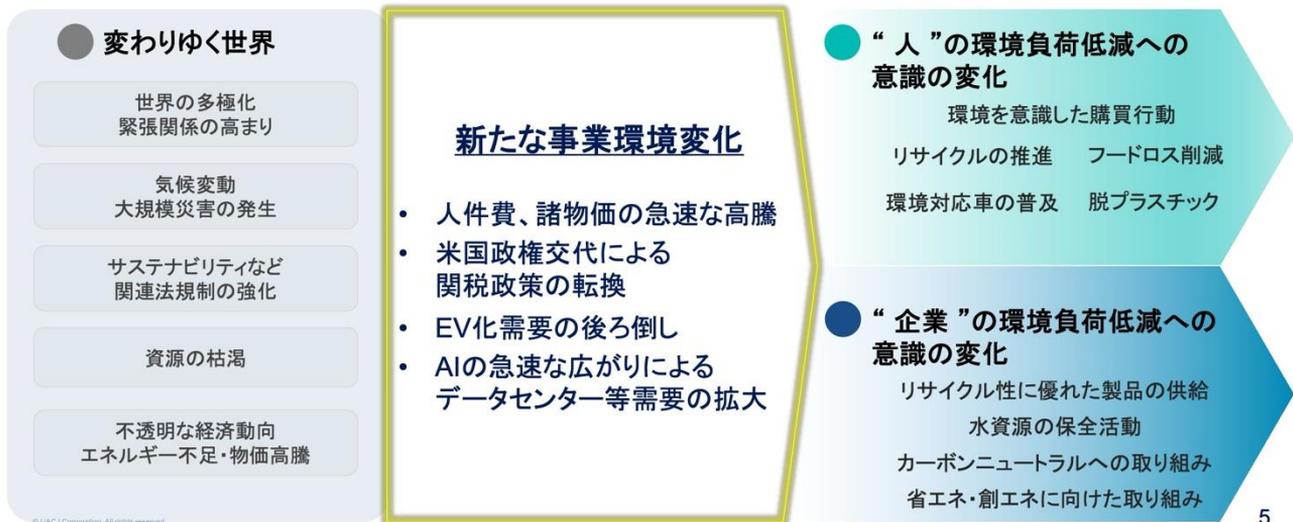
UACJグループの目指す方向性、すなわちUACJグループが目指す軽やかな世界へ向かうための指針であることを、この羅針盤の北と南、上と下に表しています。そして、それぞれの活動に取り組んでいます。

サポート

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

変わりゆく世界 : 人の変化、企業の変化

世界経済は先行き不透明感を増し、変動する事業環境に素早い判断が求められる



さて、昨年度、第4次中期経営計画を発表しましたが、その後、事業環境は大きく変化してきています。米国の政権交代による関税政策の転換に始まり、世界経済の先行きは不透明感を増し、変動する環境に対しては、われわれはより素早く、より早い判断が求められる状況になってきています。

環境負荷低減に向けた意識の高まりは継続していくものと考えていますが、そこに至るために、UACJグループがどのように事業をつないでいくか、これを強く求められるような1年だったと認識しています。

サポート

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

第4次中期経営期間における、現状での事業認識



2024年度
(実績)

国内： 缶材、厚板等の販売が順調に進捗し、収益を確保
海外： 北米を中心に、グローバルにおいて継続する好調な缶材需要を捕捉



2025年度
(計画)

- 拡大する市場を捕捉
 - 環境意識の高まり、また人口増・経済発展による世界的な缶材需要の拡大
 - 中長期的に成長が見込まれる自動車関連分野の拡大
- 原材料の価格の高騰を吸収する販売価格改定の交渉を継続
- 2027年度目標達成を見据えた戦略投資の仕込み
(米国関税政策はリスクとして認識するも、具体的な業績への影響は限定的と見込む)



2026~
2027年度
(予測)

- 缶材、航空宇宙・防衛材、半導体製造装置向け製品の需要捕捉
- 米国熱延増産やリサイクル設備等、戦略投資の収益貢献
- UACJリサイクル率： 2030年度目標80%を目指し、環境価値を創出

© UACJ Corporation. All rights reserved.

6

現在の事業環境の認識をお示しします。まず、2024年度については、国内外ともに、缶材をはじめとしたお客様の需要に対して、ここは確実にお応えすることができた1年だったと思います。

2025年度も缶材需要はさらに拡大をしてまいりますので、ここをしっかりと捉えていきたいと考えています。

また、中期的な成長を見据えた設備投資を実施してまいります。米国関税政策としては、リスクとして認識していますが、業績への直接的な影響は限定的と見ており、現在は未織り込みとしています。

25年度は、この中計の目標達成、そしてまたその先の事業拡大を見据えた戦略投資を実施する予定にしています。リサイクル関連の強化を進めていくと同時に、財務の健全性も守りながら、積極的な姿勢を続けていく予定です。

中計の後半にかけては、缶材、航空宇宙・防衛材といった拡大する分野に取り組んでいくとともに、アルミニウムの循環型社会の拡大、この付加価値素材としてのアルミニウムの拡販に努めていきたいと考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

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 進捗の概況

中期経営計画の方針・最終年度の数値目標は堅持

外部環境の変動へ一層の注意を払いつつ、事業戦略の実行を支える経営基盤を強化

第4次中計テーマ : 素材提供企業から「素材+α」の付加価値提供企業へ
～稼ぐ、繋ぐ、軽やかに～

① 成長戦略・付加価値戦略

価値創出拡大による収益の最大化と収益率の向上

② 事業の強靱化

筋肉質でしなやかな体質の強化

③ 基盤の強化

価値創出と安定した事業運営を支える基盤の強化



© UACJ Corporation. All rights reserved.

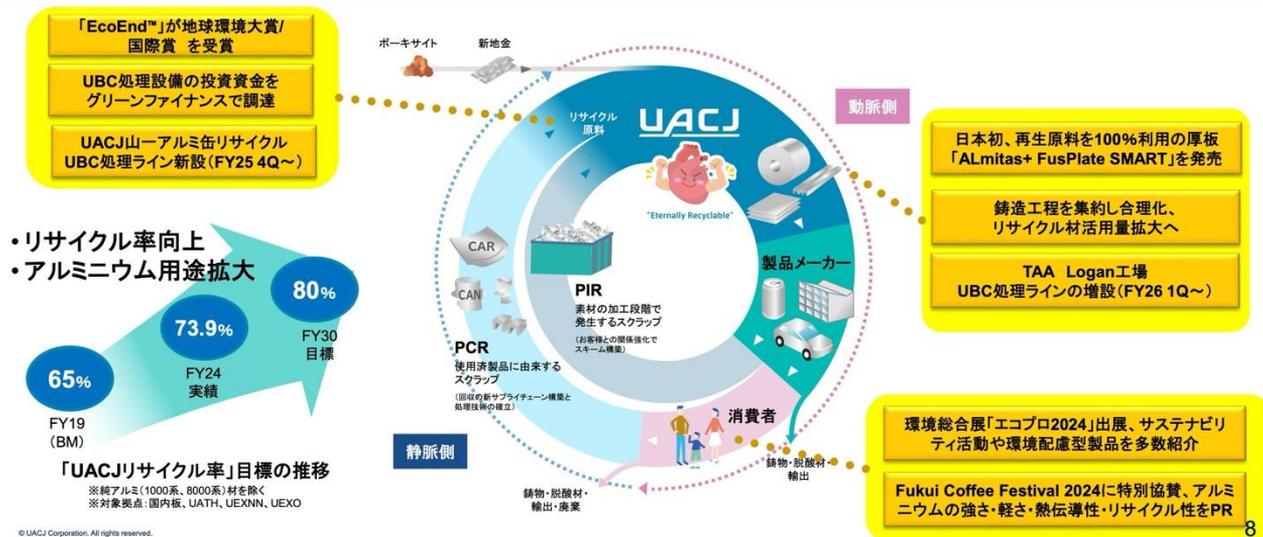
7

さまざまにわれわれの取り巻く事業環境が変わってきている中ですが、中期経営計画で掲げた最終年度目標の、事業利益 600 億円、EBITDA1,000 億円について変更はございません。

それぞれの事業が 2027 年度を見据えてどのような施策を行っていくか、この後の各事業からのプレゼンテーションでご説明します。

成長戦略・付加価値戦略の進捗 -リサイクルの推進

「アルミニウムの循環型社会」構築を牽引すべく、積極的な施策を実施



© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

こちらには、2024 年度に実施したリサイクル関連の項目ならびに今後の計画を示しています。左下にありますように、当社では、2030 年度に UACJ リサイクル率を 80%にするという目標値を掲げています。

この目標に対して、各拠点ではリサイクル原料を積極的に活用していく設備を整えてきています。2024 年度においては、この UACJ リサイクル率を 73.9%まで高めることができました。環境負荷低減の価値をお客様に提供すべく、この施策の実施に取り組んでまいります。

基盤の強化 –技術・ブランド等無形資産強化と“UACJの当たり前”

ALmitas+ (アルミタス)の展開

ALmitas+ 新製品

日本初*、再生原料を100%利用の厚板「ALmitas+ FusPlate SMART」を発売
—半導体分野などの環境負荷低減に貢献—



ALmitas+ FusPlate SMART製品画像



ALmitas+ FusPlate SMART製造の様子

- ✓ 新地金を利用せず、アルミスクラップなどの再生原料を100%利用
- ✓ 包装資材は環境にやさしい保護フィルムを使用

【採用を目指す製品分野】

半導体製造装置、液晶製造装置、電機製品、
医療機器、OA機器、光学機器、金型、加工工具等

© UACJ Corporation. All rights reserved. *再生原料を100%利用したアルミ厚板のカタログ品として、2025年4月当社調べ

“UACJとしての当たり前”の着実な実践

従業員の安心・安全

- 災害を発生させない職場環境への更新
- 製造所の段階的な自動化・無人化の推進
- U-KI活動による職場環境の改善

顧客志向とものづくり力の強化

- 顧客・マーケットを軸に、事業連携を強化
- ALmitas+ブランド認知度強化
- ものづくり学園の全社的な組織化
: 技能伝承の強化、
スタッフ系研修プログラムの強化

ガバナンス・コンプライアンス

- 社内外役員のバランスの維持
- 人権DDの継続実施

9

また、選んでいただける UACJ になるため、ブランド等の無形資産も強化しています。当社では、昨年 2024 年の 9 月にグループ内に存在するさまざまな製品ブランド、これを「ALmitas+」として、ファミリーブランドとして統合しました。

この 4 月 23 日、先月には「ALmitas+ FusPlate SMART」という厚板のリサイクル材を発表しました。

また、ちょうどこのスライドの右側に、持続的に UACJ が成長を続けていくためにということで、経営基盤の強化にも取り組んでいます。

特に、従業員の安全・安心確保のための施策の実施はもちろんのこと、将来にわたって UACJ の技術を伝承していく目的で、この 4 月からものづくり学園を組織化しました。

サポート

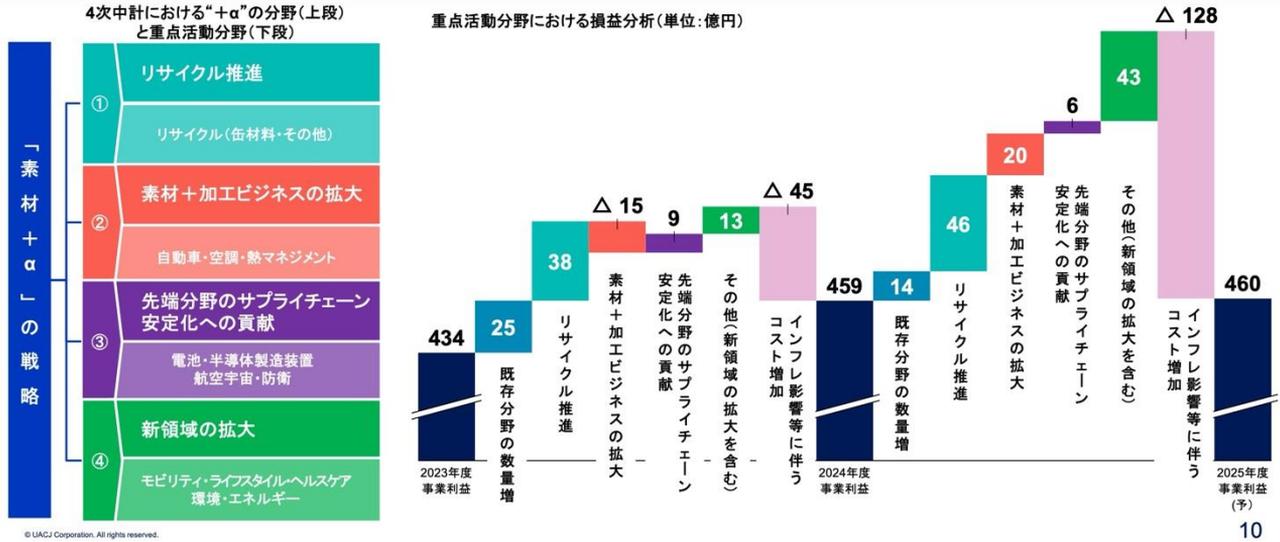
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



体系だったノウハウの蓄積、研修制度の強化を行い、既に訪れている労働人口の減少、この時代に対応してまいります。

成長戦略・付加価値戦略の進捗

第4次中計前半に生産能力を増強し、後半～第5次中計での収益確保を目指す



さて、第4次中期経営計画で掲げた重点方針、成長戦略、付加価値戦略についてのまとめとなります。2023年度から25年度に向けた事業利益を分析したものがこちらです。

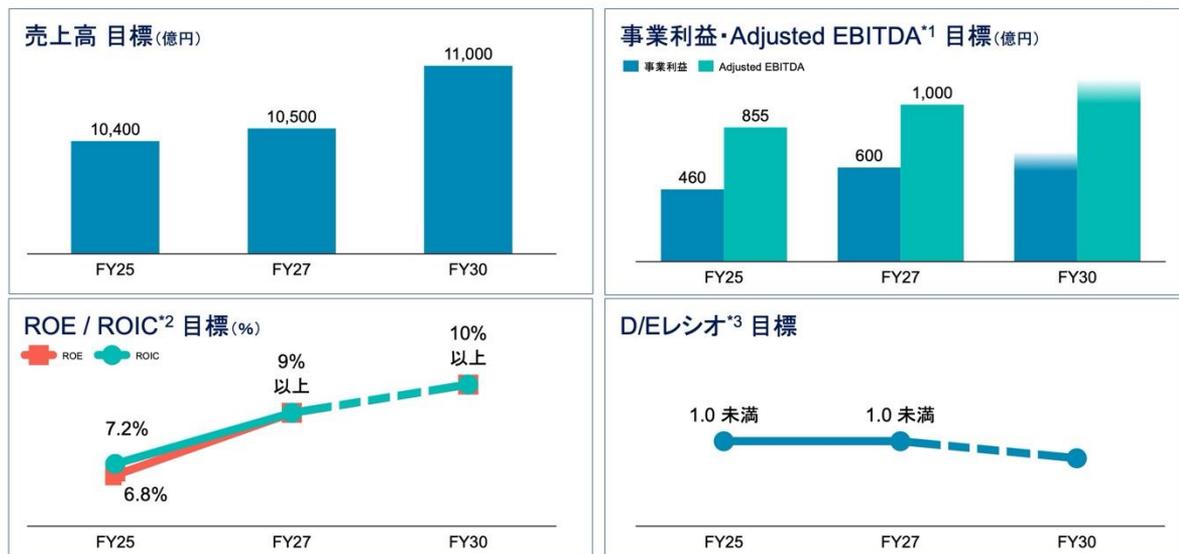
ご覧いただいたとおり、2024年度、自動車関連の需要が後ろ倒しとなった影響もあり、素材+加工エッジビジネスでは若干、一部遅れが生じていますが、その他の項目については、おおむね順調に収益を拡大することができています。

原材料、人件費の高騰など、インフレ影響に伴うコスト増加が当初予定したよりも前倒しで発現していますが、既に投資しているリサイクル設備の活用、リサイクル材の使いこなし等、こういったところをしっかりと活用しながら、この辺をカバーしていきたいと考えています。

サポート

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

財務目標



*1 Adjusted EBITDA : EBITDA 一掃卸資産影響等
*2 ROIC : 税引前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

【FY24実績条件】 LME: 2,526 \$/ton、為替: 143 円/\$
【FY25前提条件】 LME: 2,500 \$/ton、為替: 145 円/\$
【FY27前提条件】 LME: 2,200 \$/ton、為替: 140 円/\$

© UACJ Corporation. All rights reserved.

11

冒頭申し上げたとおり、中計最終年度の財務目標については変更ございません。これから実施していく投資計画は着実に実施し、2030年度の収益拡大、資産効率の改善を目指してまいります。

株主還元

年間配当金は、160円/株を計画

第4次中期経営計画期間 還元方針

安定的かつ継続的な配当を目指す

⇒第4次中期経営計画(24~27年度)期間中の配当性向は最終利益*の30%以上が目途

株主還元の実施および実施見通し

	2024年度	2025年度
最終利益	280億円	200億円
年間配当	150円/株	160円/株
配当性向	25.6%	36.2%
自己株式取得	(2025年2月) 300万株 / 151億円	

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 最終利益 : 親会社の所有者に帰属する当期利益

1株あたり配当金(円)/1株あたり当期利益(円)/配当性向(%)



● 配当性向 ■ 1株あたり配当金 ■ 1株あたり当期利益

12

配当については、安定的かつ継続的な配当を行っていく、この基本方針には変更ございません。今期は、年間配当金を10円増配した1株当たり160円を計画しています。

サポート

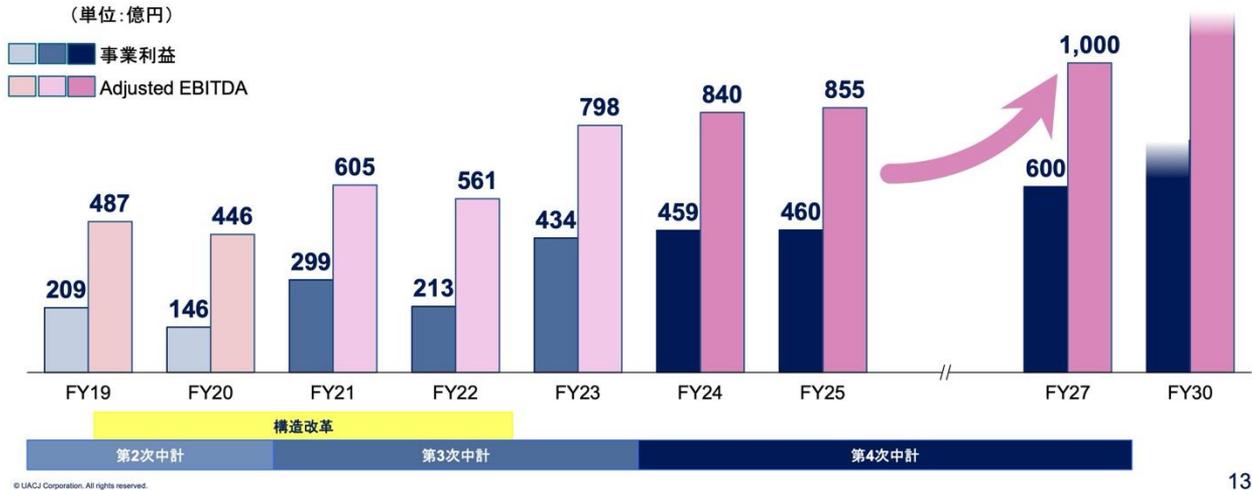
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



12

事業利益・Adjusted EBITDA 推移

第4次中期経営計画達成に向けて、順調に進捗。さらなる向上へ



13

2024年度は、中計初年度としては順調な滑り出しであったと考えています。2025年度以降、収益の拡大と規律ある投資計画を両立させ、中計またVISION 2030の達成を目指してまいります。

マテリアリティへの取り組み

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)

気候変動への対応

自然の保全と再生・創出
(ネイチャーポジティブ)

人権の尊重

多様性と機会均等の浸透

2024年度実績
(下段2024年度目標値)

UACJリサイクル率
73.9%
(73%)

Scope3排出量の削減率
20.1%
(13.6%)

※Category1, FY19比・原単位

評価指標: 取水量の削減率
算定中
(10%)

※FY20比・原単位

人権DD実施率
52%
(25%)

女性管理職比率
11.1%
(9.5%)

※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.html

2050年までの目標達成への歩み



最後に、マテリアリティへの取り組みについて記載しています。時間の関係もありますので詳細は省略させていただきますが、こちらの項目についてもおおむね予定どおり進捗することができました。

サポート

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

それでは、ここで財務本部の岡田に代わり、資本コストや株価を意識した経営の現状についてご報告したいと思いますので、よろしくお願いします。

岡田さん、よろしくお願いします。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

資本収益率の向上と資本コストの低減を継続し、早期にPBR1.0倍以上の実現へ



岡田：財務本部長の岡田でございます。私からは、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けてについてご説明させていただきます。

第4次中期経営計画の初年度である2024年度が終わりました。実績としては、当初計画どおり達成ができたのではないかと評価しています。

2025年度以降の継続した企業価値向上に向けて、2025年度の主な設備投資の計画含めてご説明します。

決算説明会でもご説明したように、企業価値向上、PBR1.0倍以上の実現に向けての進捗状況です。第4次中期経営計画の目標であるROE9%以上、株主資本コスト7%台の実現により、エクイティスプレッドのさらなる拡大を早期に実現させてまいります。

2024年度の実績評価としては、ROEは2023年度の5.3%から、2024年度は9.9%でした。事業利益については、2024年度は459億円、最終利益は280億円という実績でした。

また、2025年の2月には発行済株式総数の約6%に当たる300万株の自己株取得も実施しました。

サポート

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

一方、株主資本コストについては、2023年度の9%から2024年度は8%台に下がったと評価しています。10年国債の金利上昇を受け、リスクフリーレートは上昇しましたが、当社のβ値は1.62から1.25へと大きく低下しました。

β値の改善評価としては、損益管理の精度向上、信用力の向上、積極的なIR活動や情報開示による当社の理解の促進等による効果が評価として表れたと考えています。

2025年度以降のアクションについては、D/Eレシオ1.0倍未満を継続させながら、第4次中期経営計画の目標である事業利益600億円、Adjusted EBITDA1,000億円、ROIC9%以上を実現させ、事業利益ベースでのROE9%以上の早期実現に向けて、企業活動に取り組んでまいります。

資本コストの低減に向けては、さらなるβ値の改善ということで、継続的な事業成長、積極的な市場との対話や情報開示のさらなる強化、安定的かつ継続的な株主還元の実施など、しっかりと取り組んでまいります。

第4次中期経営計画の達成に向けて

企業価値向上に向けた“素材+α”戦略投資の実行

資金運用表 2024年度実績(億円)

	用途		調達	
長期 資金	設備投資等	369	税引前利益	430
	法人税等支払	68	減価償却費	381
	配当金支払	61		
	長期資金余剰	314		
短期 資金	棚卸資産の増加	552		
	債権債務増減他	39		
			短期資金不足	591

■2025年度取組み

【長期資金の更なる創出】

- ・需要を確実に取り込む販売量の拡大
- ・価格改定の実施

Adjusted EBITDA: 855億円(2025年度見通し)

【短期資金創出】

CCC改善活動の取組み強化による運転資金の抑制

2025年度の主な投資計画

■能力増強投資:

TAA: 熱間圧延設備

■リサイクル推進投資:

UACJ山一アルミ缶リサイクル: UBC*処理設備

TAA: UBC処理設備増設 * UBC: 使用済み飲料缶(Used Beverage Can)

■先端分野のサプライチェーン安定化への貢献投資:

航空宇宙・防衛材: 厚板焼入れ炉の増産投資決定

箔事業: LiB集電体用の生産能力拡充および競争力強化

■2027年度に向けて

- ・財務体質: D/Eレシオ1.0倍未満を堅持
- ・投資: “素材+α”戦略の実現に向けた積極的な実行
- ・株主還元: 安定的かつ継続的な配当(配当性向30%以上)



第4次中期経営計画目標を達成

© UACJ Corporation. All rights reserved.

17

第4次中期経営計画の達成に向けての企業価値向上に向けた、素材+α戦略投資の実行についてご説明します。

まずは、資金についての状況です。2024年度の資金運用表に記載のとおり、長期資金調達額としては811億円、長期資金の余剰額は314億円でした。短期資金については、地金価格の高騰、円安の影響等を受け、591億円の資金不足という状況でした。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

こうした結果を受け、長期資金のさらなる創出として、2025年度計画の販売量の拡大、価格改定の確実な実施等により、Adjusted EBITDA855億円を創出します。

短期資金については、CCC改善活動のさらなる取り組み強化を実施し、運転資金の抑制に注力してまいります。

続いて、2025年度の主な設備投資計画についてです。能力増強については、TAAでの熱間圧延機的能力増強投資が今年度稼働開始します。

リサイクル投資については、UACJ山一アルミの福井製造所におけるUBC処理設備投資、そしてTAAでのUBC処理設備の増設が下期に完成する予定です。

先端分野のサプライチェーン安定化については、2027年度の稼働に向けて、航空宇宙・防衛材の厚板焼入れ炉の増産設備の導入、そして箔事業では、リチウムイオンバッテリー集電体用の生産能力増強の投資も開始します。

最後に、2027年度の中期経営計画の達成に向けて、財務体質の改善としてD/Eレシオ1.0倍を維持しながら、素材+ α 戦略の実現に向けて積極的に投資するとともに、株主還元では安定的、継続的な配当をしっかりと実施し、継続的な企業価値の向上に向けた取り組みに邁進してまいります。

私からの説明は以上になります。

上田：田中さん、岡田さん、ありがとうございました。続いて、事業連携の推進および板事業の第4次中計進捗と題して、UACJの事業連携の考え方、そして板事業全体の中計進捗について副社長執行役員の橋本圭造よりご説明申し上げます。

橋本さん、お願いします。

サポート

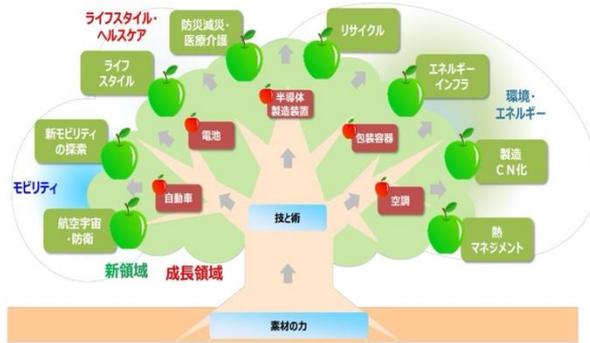
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

第4次中期経営計画達成のための事業連携強化

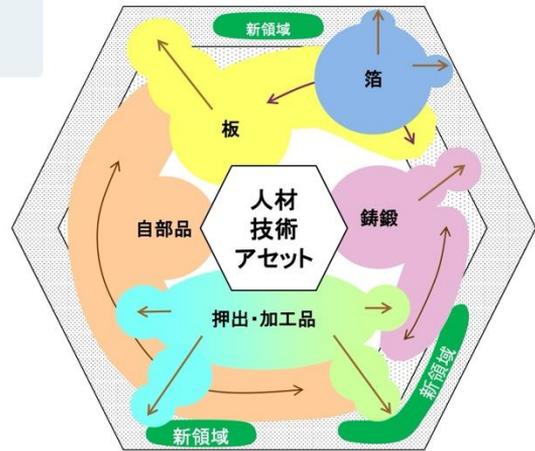
事業の垣根を超えた面でのアプローチで、お客様の幅広いニーズにお応えする

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

- ① 成長戦略・付加価値戦略 価値創出拡大による収益の最大化と収益率の向上
- ② 事業の強靱化 筋肉質でしなやかな体質の強化
- ③ 基盤の強化 価値創出と安定した事業運営を支える基盤の強化



🍎：既存領域の重点活動分野 🍏：新領域の重点活動分野
© UACJ Corporation. All rights reserved.



2

橋本：橋本でございます。今日はよろしくお願ひいたします。私から、今紹介がありましたように、事業連携の推進ならびに板事業の中期経営計画の進捗、特に変化する外部環境への対応、具体的にご説明していきたいと思ひます。

まず、事業連携の推進についてです。この第4次中期経営計画で、素材+αならびに新領域への開拓を重点課題としていて、左側のこの木の図にありますように、既存領域の成長領域を赤いリンゴとして、また新領域を緑のリンゴと、新しいビジネスということで、この両方を広げていくことに取り組んでいます。

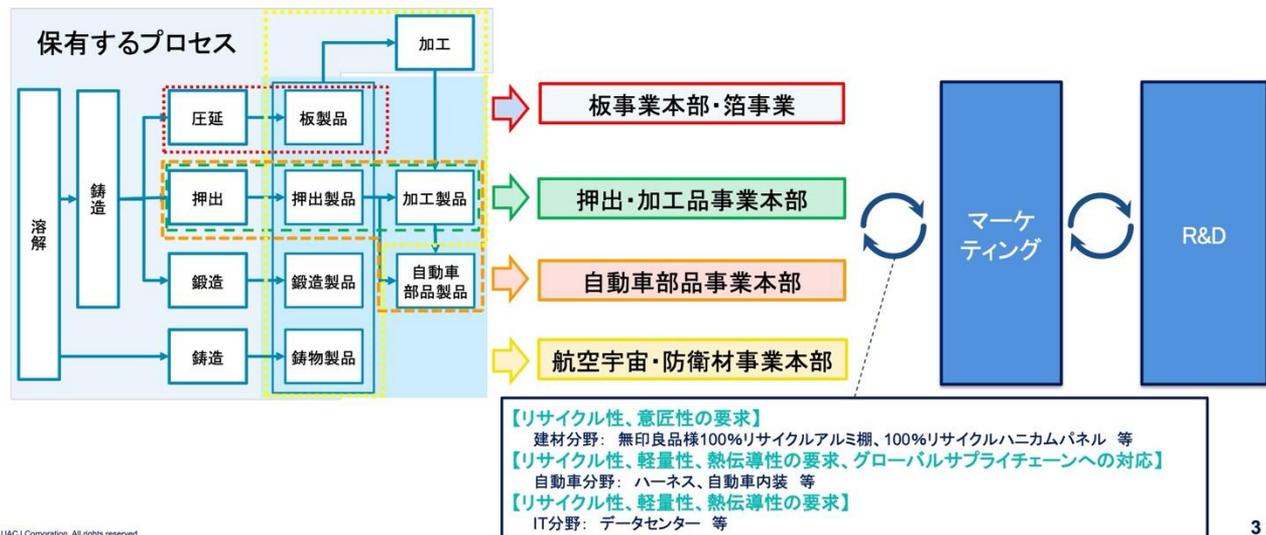
これをしていくために、右側にありますように、各事業が連携して枠を超え、人材、技術、アセットをフル活用する形で連携していくのが重要であると捉えています。

サポート

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

総合力発揮のための軸

グループが保有するあらゆる資本をマーケットニーズに合わせて、有機的に最大活用



その中で、昨年1月に押出・加工品、10月に航空宇宙・防衛材事業本部を設立し、4事業本部制となりました。さらに、このマーケティングと連携して、R&Dも入って、お客様と新しい需要について取り組んでいます。

この下に挙げたように、成果も出始めていて、リサイクル性や軽量性の価値を認めて頂けているというところです。それによって、特に建材、自動車、IT分野で新しい需要の開拓が始められています。

また、この連携という意味では、鋳造統括部を本社につくり、各工場あるいは事業をまたいだリサイクルの展開を進めています。

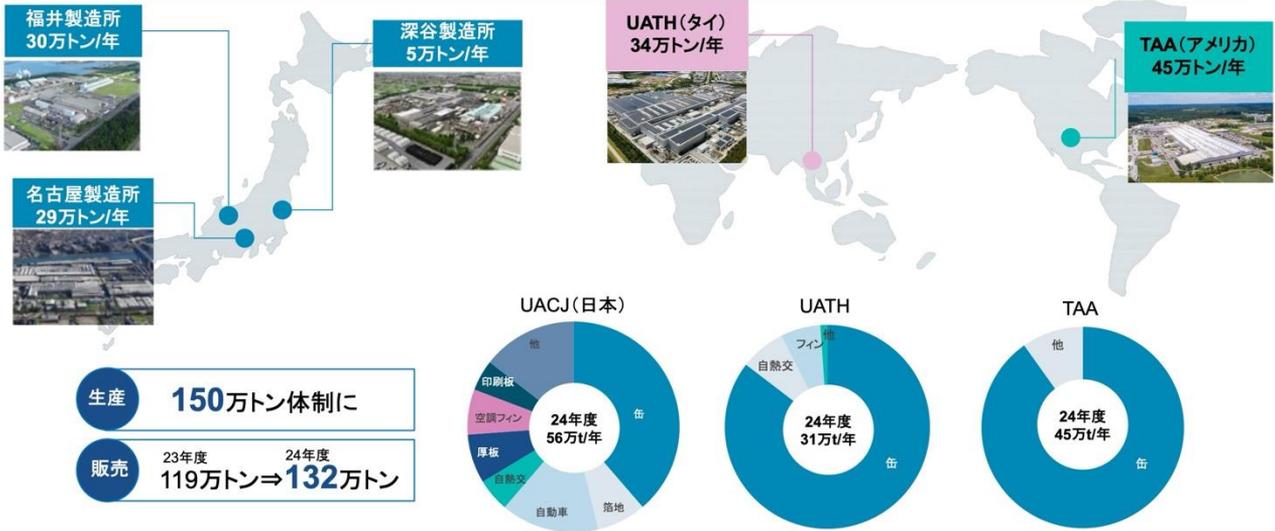
販売だけではなく製造も含めて連携し、連携を強化して新しい需要を伸ばしていきたいと考えています。徐々に、この新しい市場も増えていきますので、この連携の効果を創り出していきたいと考えています。

サポート

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

板事業の主な生産拠点

板事業は日本・タイ・米国を基軸とした三極体制で安定性と成長性を追求



5

板事業の現状についてご報告します。まず、板事業は、主要生産拠点として国内3拠点、それからアメリカ、タイにも拠点を設けて、生産能力は150万tを目指しています。

この23度は119万トンの販売を行い、2024年度は127万トン、そして2025年度は135万トン进行を計画しています。

世界No.1の総合アルミ板事業のイメージ



6

サポート

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



19

これは中計の発表で、2030年に向けたありたい姿としてお示ししましたが、この山を大きくしていきたいということです。

まず、われわれのフィールドであるアルミ需要は、これからも増えていくと見込んでいます。その中で、顧客基盤あるいはこの生産技術・ものづくり力、そしてアルミの特性をベースにし、この上にある山の中腹に、われわれの特徴である幅広い品種と地域をカバーする総合力、さらに他事業とのシナジーも含めたものが、特徴です。

ここに、この研究・開発力と環境負荷低減というキーワードをベースに、われわれのケイパビリティをグローバルに最大限広げていきたいと、現状世界では2番手グループにあるわけですが、ここを抜けて、この総合力でトップに持っていききたいと今進めています。

第4次中計の進捗

1. 量から質への転換

- 収益性、資産効率性の向上
 - 販売ポートフォリオの最適化
 - 販売エリアの選択と拡大
 - 新規開発の強化
- 重点分野の需要増減に柔軟対応できる生産体制

2. モノからコトへの転換

- 環境課題解決するソリューション提供
- CO₂削減、水平リサイクル推進
- ALmitas+ SMARTマスマバランス

3. 三極体制の進化

- 三極連携による顧客対応力強化
- 国内とUACJの二極互換性を拡大

- 24年度の成果
 - 販売ポートフォリオは最適化中
 - 欧州(ドイツ)に新会社設立し営業・技術サービス力を強化
- 厚板焼入れ材の設備導入(深谷)を決定設備導入効果の最大化を図る

© UACJ Corporation. All rights reserved.

- 24年度の成果
 - 環境配慮型製品は拡販中
 - 再生原料使用拡大に向け設備投資(福井、TAA、UATH)を実施中
- UATHは缶材の域内クローズドグループ構築中

- 24年度の成果
 - UACJ板とUATHの互換性を強化中
 - UATHでは箔地生産販売準備中
- TAA、UATHで生産能力増強中

7

ここでは、第4次中計の進捗として、まず中計初年度にできたことを記載しています。

一つは、この量から質への転換について、欧州で缶材のニーズが非常に旺盛ですので、そこへの対応と中東・アフリカも視野に入れて、営業・技術サービスを強化するためドイツに新会社を設立しました。

加えて、後ほどお話ししますが、深谷に厚板焼入れ材の増産のための設備導入が決定し、これも一つの大きな今年の成果と捉えています。

サポート

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

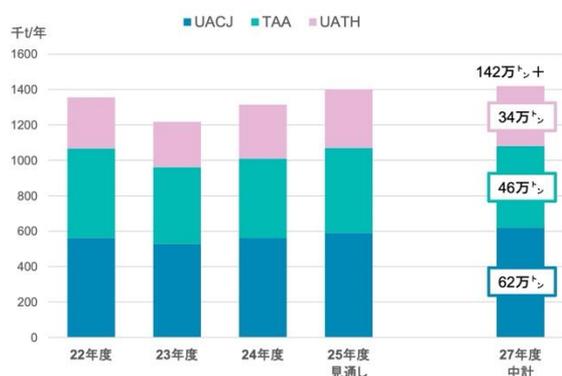
モノからコトへの転換については、先ほど話したように、環境配慮型の商品を拡販中です。これも、後ほど詳細をご説明します。

設備投資も含めて進められているところと、三極体制については、まずは各所の能力を強化していることと、この互換性を強化しているところが、まず初年度に進めているところです。

板事業の販売量と事業利益の推移

堅調な需要を背景に、板事業3極の販売量・事業利益を拡大

3極の販売量推移



2027年度 142万トン

3極の事業利益推移



2027年度 600億円(板事業全体)+

© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

左側に3極の販売量、右側に事業利益の推移を示しています。販売量については、ここにありますように、27年度の中計で142万トンプラスアルファを目指しています。この25年度には135万トンを計画していて、プラスアルファに向けて順調な滑り出しというところにあると思います。

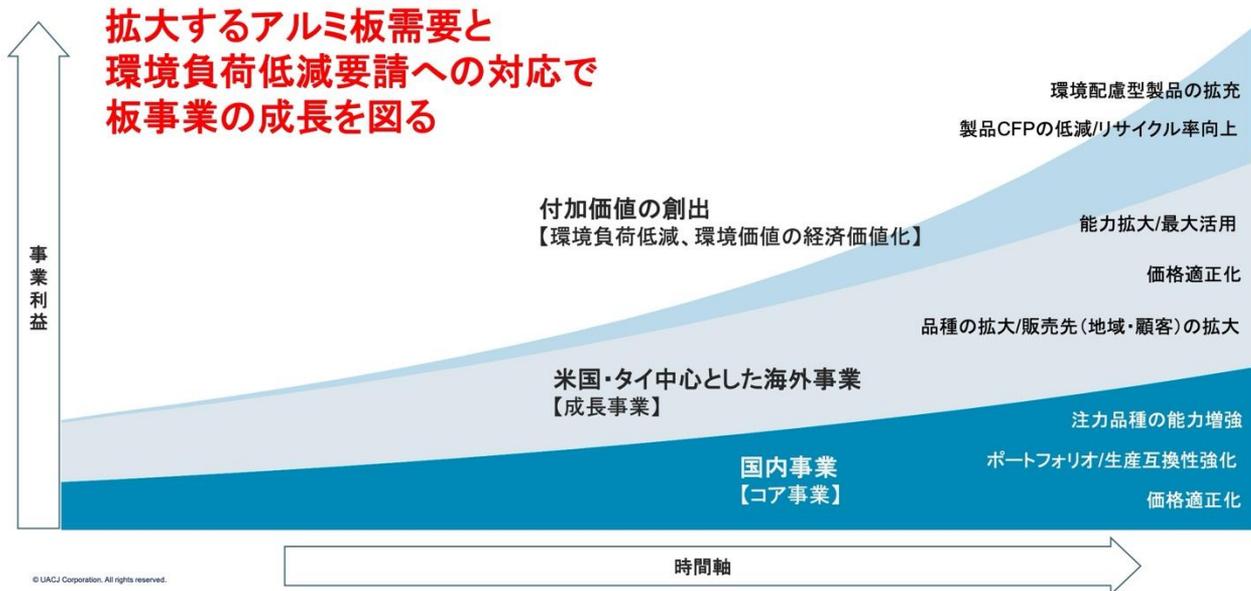
一方、事業利益については、25年度に少し下方になっています。メインの理由は、リサイクル材のコストが上がっているところです。

これについては、既に調達ソースの拡大、あるいは使用量の増大の面積を広げる部分と、価格等への反映の対策を打っており、状況は緩和しています。この27年度の中計のレベルを達成すべく進めているところです。

サポート

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

成長性



9

成長性について、縦軸に事業利益、横軸に時間軸で示しています。ベースになるこのコア事業の国内は、このような施策でこれも伸ばしていく。アメリカ、タイの海外事業も成長事業として当然伸ばす。

その上に、付加価値、これは国内、海外ともに環境負荷低減の経済価値化をベースに、さらにここに上乗せして成長戦略をとっていきたいと進めているという図を示しています。

拡大するアルミ板需要に対する取り組み

	UACJ	UATH	TAA
増産	<ul style="list-style-type: none"> ● 欧州向け缶材の拡販 ● 厚板焼入材の設備導入決定(2027年稼働) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産能力32万→36万体制の構築(2030年) ● 新たに箔地(電池)の生産販売を準備 	<ul style="list-style-type: none"> ● 熱間圧延と冷間圧延の設備改修し、生産能力を41→46万トンへ向上(~2026年)
環境負荷低減	<ul style="list-style-type: none"> ● スクラップ溶解用の新サイドウェル式溶解炉を稼働(2025年) ● 山一金属様と共同で設立したUBC加工処理の量産開始(2026年) 	<ul style="list-style-type: none"> ● スクラップ溶解用の新サイドウェル式溶解炉を稼働(2024年) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国二次合金メーカーと共同してドロス処理合弁を設立(2024年) ● UBC処理用シュレッダーライン増設(2026年)
販売施策	<ul style="list-style-type: none"> ● ポートフォリオ最適化 ● 価格適正化 ● 不採算品種の撲滅 ● 取引条件の改善 ● 欧州拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ● 価格適正化 ● ポートフォリオ最適化 ● 豪州・インド・中東・アフリカ拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売先の拡大 ● 長期契約による販売量確保

© UACJ Corporation. All rights reserved.

10

サポート

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

具体的な取り組みについて、増産それから環境負荷低減、販売施策と整理して各社でやっていることを並べています。

具体的には重複しますのでお話ししませんが、大きなところでいうと、先ほどの焼入れ材の設備導入や、タイ、アメリカでは能力を36万トン、46万トンに拡大します。

それから、環境負荷低減については設備導入が必要になります。リサイクル材を効率的に溶解スラブにしていくためのスクラップ溶解用のサイドウェルを日本とタイに、それから山一金属様との使用済みアルミ缶の加工処理のJVも26年からスタートします。

また、TAAについてはここに書いているドロス処理、それからシュレッダーライン、このシュレッダーラインもかなり大きなものが入っていて、26年から稼働していくところがメリットになってくると思います。

販売施策については、ここに書いてあるとおりです。

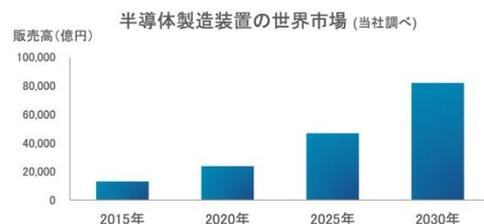
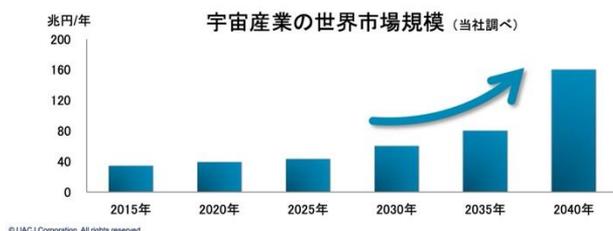
増産：厚板焼入れ材の設備導入

航空宇宙・防衛、半導体製造装置向け厚板焼入れ材生産能力を倍増

深谷製造所へ厚板焼入れ材製造設備を導入

- ✓ 日本最大規模・高効率な設備で、より高品質な製品分野へ
- ✓ 厚板専門工場としての総合力を向上
- ✓ 海外材からの切り替えを目指し、拡販へ

投資総額	約110億円
稼働開始	2027年度下期
生産能力	年間約10,000トン
需要分野	航空機材、宇宙関連材、 防衛装備品、半導体製造装置



11

厚板焼入れ材の設備導入についてです。総投資額110億円、稼働は27年下期、生産能力1万トン、現状の約倍増を計画しています。

需要分野は、航空機材、宇宙関係、防衛材、半導体製造装置関連です。この図にもあるように、これから需要が伸びていくところと、現状では能力的な制約がありますので、一定の対応しかできな

サポート

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

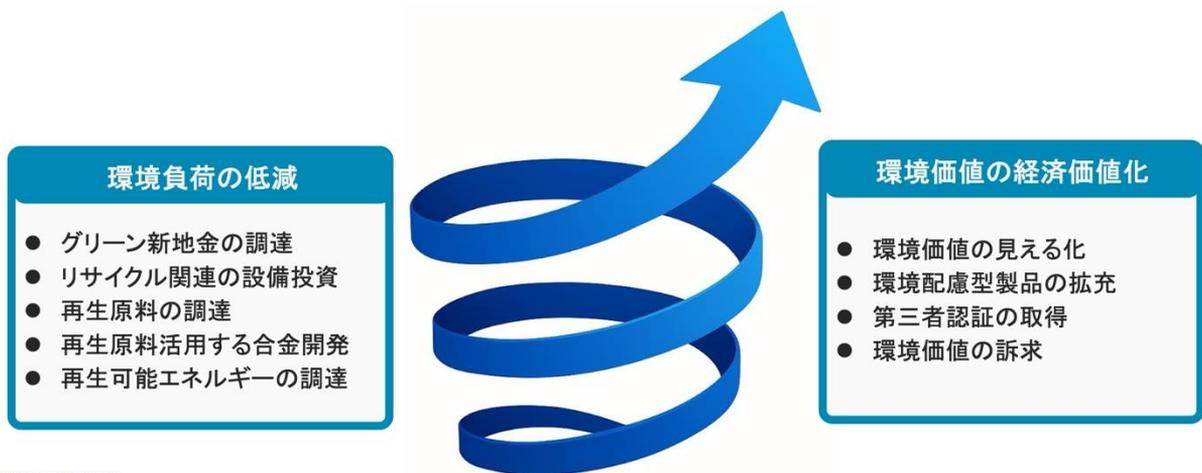
かったのですが、新規投資によって海外材が国内や東アジアに入っています。その部分をこの能力できちっと捕捉していくと計画しています。

この焼入れ材は、付加価値も高く、全体の収益の向上にも大きくつながるものと捉えています。

「環境負荷の低減」で生み出された「環境価値の経済価値化」

サステナブルな社会の実現に貢献する

顧客の環境負荷低減に貢献することで、環境負荷の低減と環境価値の経済価値化を推進



© UACJ Corporation. All rights reserved.

12

環境負荷の低減で生み出される価値を経済価値化することでサステナブルな社会の実現に貢献する、この循環を推進していきたいと考えています。左にある、この環境負荷の低減を目指してやっ
ていくことが重要です。それを、右側のように、価値化していくのが重要だと思っています。

環境価値を見える化して得られた経済価値を原資として活用し、再び環境負荷の低減と環境価値の
経済価値化の両立を図ります。

サポート

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

環境負荷低減した製品

リリース年月	分野	内容	
2022年	3月	-	Aluminium Stewardship Initiativeの認証を取得
	8月	缶	世界初の100%リサイクル缶を、サントリー・東洋製罐GHDと共同で製造
2023年	4月	自動車	グリーン原料を用いたアルミ板材「UACJ SMARTマスバランス」の提供を開始
	10月	建材	UACJの100%リサイクル材を使用したアルミ棚天板を「無印良品 新宿靖国通り」に納入
	12月	缶	飲料缶蓋「EcoEnd™」を東洋製罐と共同開発
2024年	3月	缶	住友不動産、東洋製罐と「アルミ缶水平リサイクル」のサプライチェーンを構築
	4月	建材	環境配慮型アルミ材「ALmitas+ SMART」が積水樹脂プラメタルのアートパネルに採用
2025年	4月	厚板	日本初、再生原料を100%利用の厚板「ALmitas+ FusPlate SMART」を発売

既に環境負荷低減した製品が採用されている分野に加え、
家電、IT機器(PC・スマートフォン)、化粧品ケース等でも採用に向け検討中

© UACJ Corporation. All rights reserved.

13

これはプレスリリースしたものをリストアップしています。22年から缶、自動車、建材分野、また先ほどありましたように、厚板も先日発表しています。

下に記載のように家電、IT、PC・スマートフォン、化粧品も含めたところで、将来の採用に向けて検討中のものもあり、案件としては増えています。

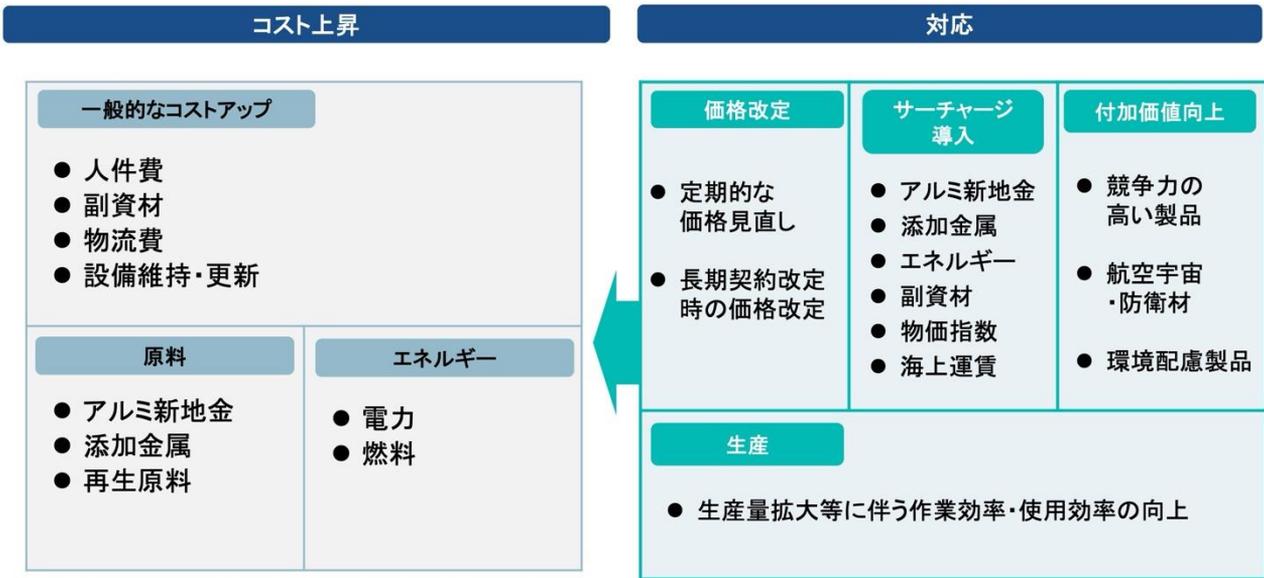
皆さんどこもCO₂の削減にアルミが大きく貢献することに価値を見出していただいております、それぞれ取り組んでいる状況です。

サポート

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



コスト上昇への対応



© UACJ Corporation. All rights reserved.

14

コスト上昇については、以前からお話ししているように、人件費も含めたここにあるコスト、また原料、エネルギーと色々なコストアップがある中で、見えるものは見える化してサーチャージしています。

その他では、定期的な価格の見直しをお願いしながらも、高機能品や環境配慮製品等の高付加価値品の拡販や生産量拡大にともなう効率向上でも対応していきます。

アルミ製品を取り巻く米国追加関税とその影響

関税	分野	販売量	補足
アルミ製品に対する追加関税25% (通商拡大法232条)	米国へ輸出する缶材	25年は維持 26年以降は減少	追加関税、適用除外制度の廃止を受け、26年よりタイから米国へ輸出している缶材の販売が減少する可能性あり
	米国へ輸出する自動車関連材	維持+α	米国内供給先の工場閉鎖を受け、日本およびタイから米国へ輸出している自動車関連材の販売が増加する
	日本の需要家が米国へ輸出するアルミ部品	維持	米国内に代替供給先がない製品が多いため、販売が短期間で減少する恐れは低い
自動車・自動車部品に対する追加関税25% (通商拡大法232条)	自動車関連メーカーに販売する自動車関連材	一部影響あり	日本等から米国への輸出台数の減少により、自動車関連材の販売が減少する可能性あり

© UACJ Corporation. All rights reserved.

15

サポート

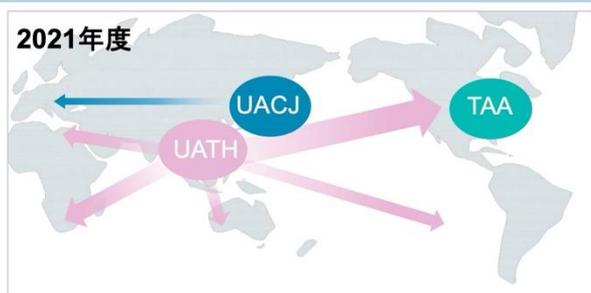
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

アメリカの追加関税についてです。まず、直接的に影響のあるアルミ製品に対する追加関税 25% については、一つは、現在タイからアメリカに出している缶材と自動車用熱交材と合わせて 5 万トン、日本とタイの生産の約 5% から 6% に相当する部分が相当しています。

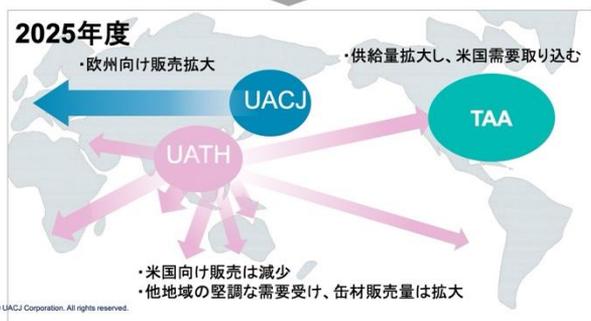
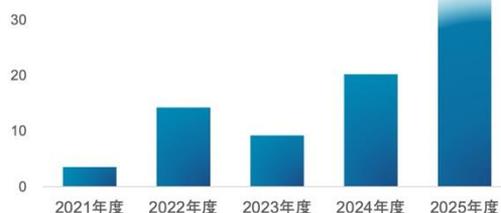
缶材については、アメリカ国内で材料が足りない、自動車材については作る場所が少ないというところでの供給になっています。缶材は、来年以降新しいミルもできますので、若干減るところもありますが、熱交材では逆にアメリカ国内でミルが閉鎖するという話もあって、総じて量的には大きな影響はないだろうと捉えています。

一方、自動車の追加関税については、日本からの輸出台数が少し影響を受ける可能性があります。その場合は、代替需要もありますので、今年度あるいは来年度決算に大きく影響するところはないと捉えています。

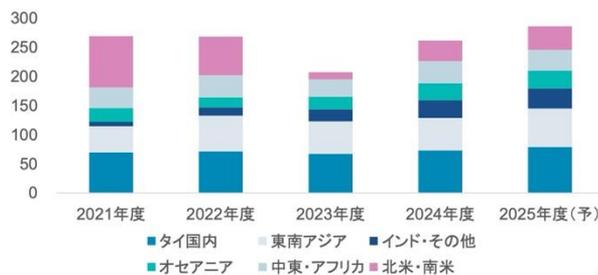
缶材販売地域の変化



UACJ缶材の欧州向け販売推移(千トン/年)



UATH缶材の販売地域(千トン/年)



16

われわれの主軸の缶材に関するグローバルな動きです。21年と25年を比較しています。

大きなところは、一つは、日本からヨーロッパ向けの販売拡大です。ヨーロッパでは瓶からの缶化、ペットボトルからの缶化がかなり進んできており、供給が足りない状況です。お客様からヨーロッパにも出してほしいということで販売を増やしてきています。右の図にありますように、かなり増えています。

タイについては、グラフで地域別に色分けしていますように、このピンクの部分が北米を示しています。これが21年からは徐々に減らしていきながら、インド、オセアニア、あるいは中東、アフ

サポート

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

リカを増やして展開しているところです。また、TAA については能力も上げて、アメリカの旺盛な需要を捕捉しているところです。

国内板の販売計画

販売数量 (国内)



2025年度の販売品種構成



分野	方針	販売量 (2025年度)
缶材	・リサイクル推進により付加価値を創出、缶需要喚起 ・堅調な欧州缶材需要取り込む	➡
箔地	・顧客との連携を強化、電池向け販売拡大	➡
自動車材	ボディパネル ・アルミ採用拡大目指す ・環境負荷低減などにより付加価値向上	➡
	熱交材 ・製品構成の見直し、リサイクル対応の強化	➡
厚板	・回復、拡大する半導体製造装置需要取り込む	➡
一般材料	空調用フィン材等 ・製品構成の見直し、日本・タイの拠点間連携強化	➡

17

最後に、国内板の販売計画についてです。左下にあるように、いろいろな品種に対応しており、日本は安定した販売数量を確保しています。一方で、缶材、特に輸出で、先ほど言いました欧州向けが増えていく想定です。

厚板は、若干回復が遅れていますが、恐らく今年度の後半か来年度からは増えてくると見込んでいます。また、メモリーディスクやフィン向け等、産業材も増えてくるものがあります。そういった中で、2027年度の販売計画62万トンに向けて増産する形で、かなり伸びているのが国内の状況です。

この後、Boy 執行役員からタイの状況、それからヘンリー社長から TAA の状況もご説明したいと思います。

私からは以上です。ありがとうございました。

上田：橋本さん、ありがとうございました。次は、IR-Day 2025、UACJ Thailand Co., Ltd と題して、UATH について、UATH 執行役員、バンコク事務所副所長、ティーラプン・ピムトンよりご説明申し上げます。本プログラムは、英語にてプレゼンテーションを行います。

それでは、プレゼンテーションを始めます。Boy さん、お願いします。

サポート

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

Introduction

Teerapun Pimtong / Boy

EMPLOYMENT EXPERIENCE

Apr, 2025 until present

As an Executive Officer and Vice Senior General Manager of Bangkok Office

Apr, 2015- Mar, 2025

Work in Domestic Sales & Marketing department

Nov, 2013- Mar, 2015

Work in QA & QC department and Quality Management Representative (QMR)



THAI SOCIETY EXPERIENCE

Apr, 2024 until present:

Honorary Chairman of Aluminium Industry club, The Federation of Thai Industries (FTI.)

May, 2021 until present:

Member of the Committee of Resource Management for Sustainability (3R) Foundation

Apr, 2020 until present:

Advisor of Thailand Institute of Packaging and Recycling Management for Sustainable Environment (TIPMSE)

Apr, 2020-Mar, 2024:

Chairman of Aluminium Industry club, The Federation of Thai Industries (FTI.)

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1

ピムトン*：こんにちは。ティーラプン・ピムトンと申します。ここに立つのは初めてとなります。まずは、自己紹介させてください。

UATH に入社したのは 11 年以上前となります。品質保証、品質管理、営業を担当してまいりました。そして、UATH の執行役員、バンコク事務所副所長になりましたのは先月のこととなります。

タイにおけるアルミニウムの協会に入っており、20 年から 24 年まで会長を務めています。そして、今はその名誉会長となっています。サステナビリティ関連の活動を行っている 3R 財団では、委員をしています。また、タイ包装リサイクル管理研究所においてはアドバイザーを務めさせていただいています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

Overview of UACJ (Thailand) Co., Ltd. (UATH)

A core plant in Southeast Asia with an annual capacity of 320,000 tons

Employees	Products	Territory	Customers
1,307	Can stock, automotive heat exchangers, air conditioner fin stock Other general materials	Can stock: 33 countries Automotive heat exch.: 12 countries Fin stock: 14 countries	More than 100 companies

- Southeast Asia's only advanced flat-rolled aluminum plant
- Good access to Asian markets where growing demand is expected
- A trusted supplier for Japanese and other can manufacturers



© UACJ Corporation. All rights reserved.



2

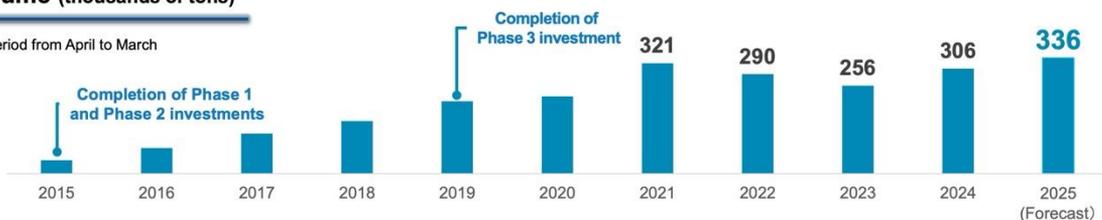
今日は、第4次中期経営計画における主な事業活動についてご紹介したいと思います。ご存じのように、UATHに関しては、東南アジアに32万トンの生産拠点を持っています。従業員数は1,307人です。缶材、熱交換機材、エアコンのフィン材などを、主に100社、世界33カ国に提供しています。

UATH's Investment and Sales Volume

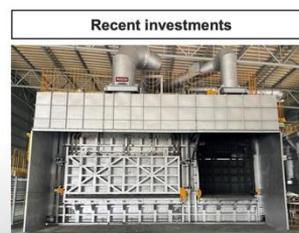
Seeking steady growth and expansion through capturing robust demand

Sales volume (thousands of tons)

Based on the period from April to March



Investment timeline		
Phase 1	Phase 2	Phase 3
CY2012~2014	CY2014~2015	CY2017~2019
Investment: ¥59.5 bn.		Investment: ¥39.0 bn.
Equipment: Casting, Hot rolling, Cold rolling, Surface treatment/coating	Equipment: Casting, Hot rolling, Cold rolling, Surface treatment/coating	Equipment: Casting, Hot rolling, Cold rolling, Surface treatment/coating



[Investment in Recycling Facilities]
No.4 Side-Well Furnace
operation start: April 2024

:The fourth line of the side-well melting furnace for processing scrap materials.
:Maximizing the utilization of scrap materials and promoting the conversion of environmental value into economic value by reducing environmental impact.

© UACJ Corporation. All rights reserved.

3

サポート

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



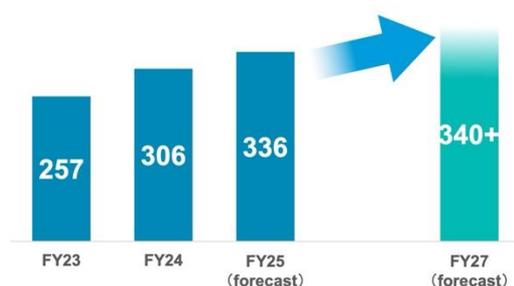
30

既に 2019 年までに第 3 期投資を完了していて、現在では、コロナ禍の影響から回復しています。昨年 4 月から順調に稼働しているサイドウェル式溶解炉の第 4 ラインにより、30 万 6 千トンを達成しました。この設備により、アルミニウムからのリサイクル材の供給量をさらに増やすことができます。様々な課題はあるものの、今年は 33 万 6 千トンを達成できると確信しています。

Sales Volume, Business Profit Plan

Capture India, Middle East, and Africa demand to enhance profitability during the 4th mid-term plan

Sales Volume (thousands of tons)



Business Profit (billions of yen)



Expansion of sales volume Improvement of the sales portfolio
 Implementation of thorough cost reduction measures
 Preparation for the production and sales of foil
 Enhancement of roll margin (due to the abolition of China VAT refunds)

© UACJ Corporation. All rights reserved.

5

第 4 次中期経営計画の進捗状況です。左側に販売数量を示しています。34 万トンが 2027 年度目標となっていて、これは変更していません。また、事業利益の 85 億円についても変更していません。

いずれにしても、いろいろな対策を打っていかなければなりません。具体的には、販売数量の拡大では需要のあるところ、例えばインドや中東、アフリカ、そして販売ポートフォリオの改善や、箔製品の製造と販売を検討しています。

また、コスト削減や圧延工程の歩留まり改善を進めていきます。中国の税還付が廃止となったことも、収益力を強化させる要因です。

サポート

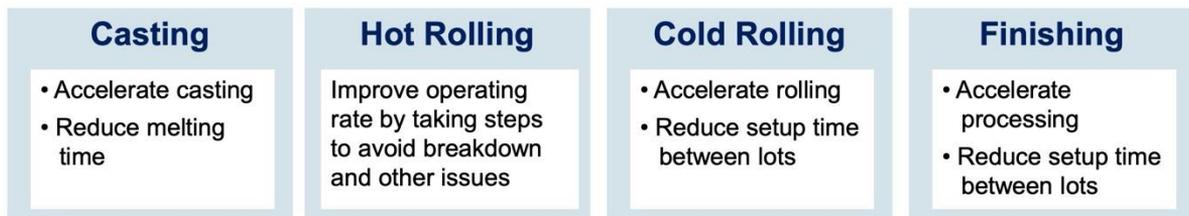
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Toward Higher Capacity, Targeting 340,000 Tons

- Increasing production capacity to meet robust demand, currently by reducing bottlenecks
 - The order of Bottleneck: Casting, Finishing, Cold rolling, Hot rolling
 - It is necessary to advance measures to increase production capacity at each stage of the process.



Increasing capacity throughout production



© UACJ Corporation. All rights reserved.

6

また、ここで成長戦略や生産能力の増強についてお話ししたいと思います。新規投資なしに2万トンを増やすかということです。

ボトルネックとしては4つあり、それが鋳造、熱延、冷延、仕上げとなります。その処理速度を上げていく必要があります。

鋳造については、溶解時間を短縮させる必要があります。熱延については、故障等に対する停止時間を低減させていきます。また、冷延、仕上げについてはロット間の段取りを短縮させていきます。

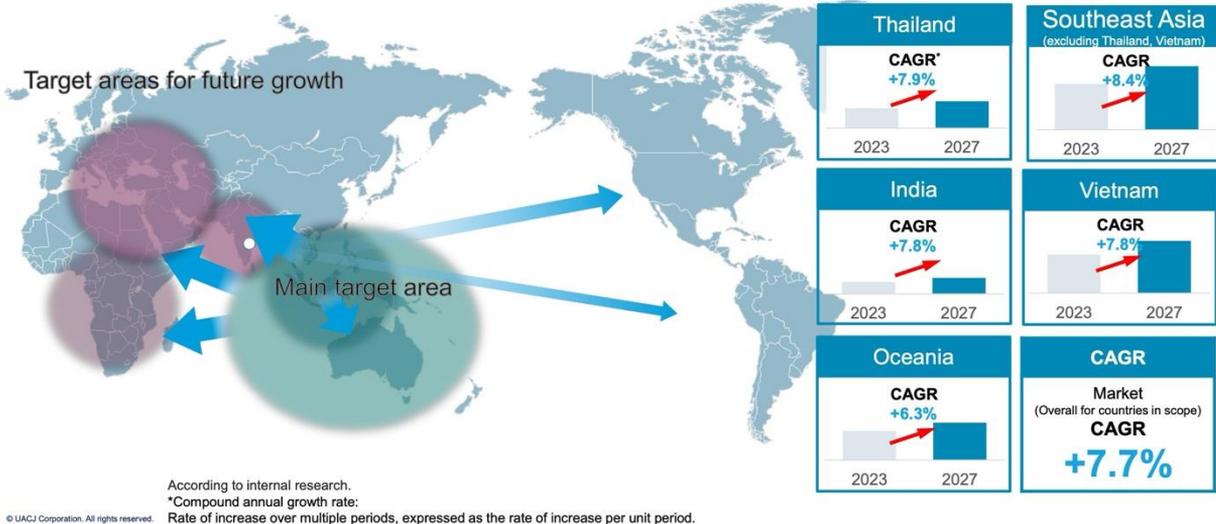
36万トンを達成するには、少額の投資で実現できると思います。目標を達成するために、例えば熱延に関してキャパシティを持っていますが、鋳造また冷延については大きな投資が必要となります。不可欠な状況があるということですので、さらに時間をかけて検討したいと思います。

サポート

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

Market Environment Recognition-Can Stock

- Global demand for can stocks has recovered and is expected to remain stable
- ASEAN and Indian markets are expanding rapidly due to economic growth
- Growing environmental awareness among consumers will also increase demand for recycling



7

缶材の需要について、右側に示しています。世界の缶需要の高まりを受け、回復し、継続的に成長しています。とりわけ、ASEAN、インド市場で成長しています。

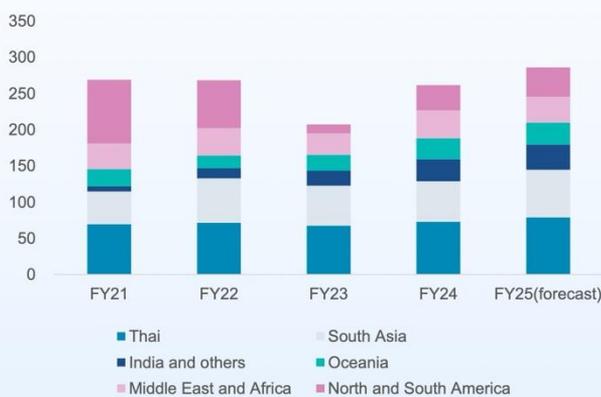
エコフレンドリーの流れが高まっており、我々のリサイクル活動がこのようなグリーンデマンドと足並みをそろえていると思います。また、EU や中東、またアフリカにもさらに拡大したいと考えています。

Sales strategy for can stocks

Maintaining the existing fundamental policy without alteration.

- Establishment of a sales structure for 340,000 tons per year
- Continuing existing contracts and developing new customers
- Enhancing compatibility between bases in the UACJ group to address future demand fluctuations and strengthening stable supply capabilities

Sales volume of can stocks by area (thousand tons)



- Expand business with global customers
- Improve product sales portfolio
- Continue negotiations for price optimization mainly based on the abolishment of China's value-added tax refund
- Reduce environmental impact
- Consider sales expansion to Europe

© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

サポート

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

缶材事業は、グローバル顧客との取引を拡大していきます。また、製品販売のポートフォリオを改善していきます。価格を適正化することで交渉を継続させていきます。そして、中国の税還付の廃止による価格交渉もあります。

タイ、EU の FTA が開始した際には、環境負荷低減の訴求を欧州でも進めていきたいと思っています。

Market Environment Recognition and sales strategy - HEX, A/C Fin

Automotive heat exchanger materials

Markets: Vehicle sales are sluggish in Thailand and elsewhere in Southeast Asia, with sales in North America also uncertain

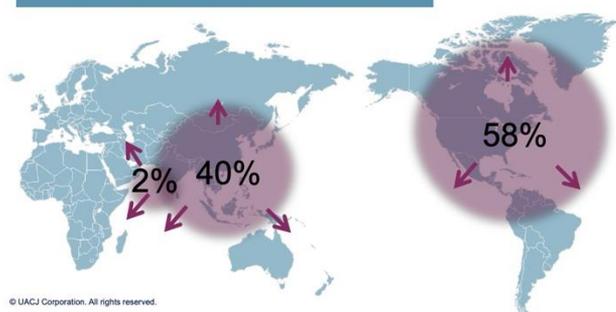
Sales strategy: Build closer ties with main customers; potential for expanded U.S. sales due to U.S. competitor plant closure

Air conditioner fins

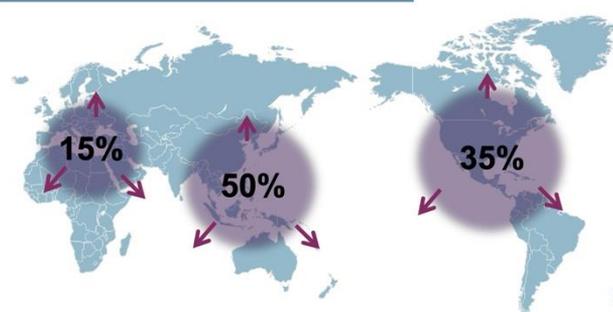
Markets: Increased demand from climate change and global population growth

Sales strategy: Leverage highly value-added products to expand sales in Southeast Asia, Europe and the U.S., and emerging markets such as India

HEX sales area (FY2024 results)



A/C Fin sales area (FY2024 results)



9

主にタイと北米において、自動車販売または東南アジア市場は低迷しています。しかし、競合が工場を閉鎖したという背景を基に、アメリカ、北米での販売を拡大していくことを考えています。

また、空調用のエアコンのフィン、需要は好調です。気候変動や世界的な人口の増加などが背景にあります。当社も東南アジア、EU、アメリカ、インドなどで販売を拡大していきます。

サポート

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

Toward a Sustainable Society

Spearheading recycling and circularity in Southeast Asia



11

続いて、リサイクルと環境への取り組みについてです。こちらは、タイではかなり注目のトピックとなっています。

既に政府機関やサプライチェーンと連携して、缶から缶のクローズドループの取り組みを進めています。ブランドオーナー、缶メーカー、収集事業者、リサイクル事業者、これは当社も含めてタイで4年以上活動を進めてきています。

そして、いかにMOUを通じて効率的に進めていくことができるか、またさまざまな分野でMOUも拡大していきたいと思っています。

サポート

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

Can to Can Journey - Signing of an MOU to promote the use of aluminum cans

MOU signed for Aluminum Can Promotion on Two Islands: Koh Tao and Koh Phangan
Promoting the use of aluminum cans through the following Initiatives;

1. Change in Beverage Containers
2. Development of an Extended Producer Responsibility (EPR) System
3. Reform of General Waste Management

Tao Island

- ◆ MOU: August 28, 23
- ◆ Signed parties: 9 (Customers, Pollution Control Authority, GIZ, CP All, local governments, NGOs, etc.)
- ◆ Outcome: **80% reduction in beer bottle use (compared to November 2023)**

Phangan Island

- ◆ MOU: December 24, 24
- ◆ Signed parties: 17 (Customers, Pollution Control Authority, GIZ, CP All, local governments, NGOs, etc.)
- ◆ Target: **100% reduction of beer bottle waste**

Change step can classify as below :

● Phase 1 <Appropriate transition from existing packaging>

- Beer: change from glass bottles to aluminum cans
- Carbonated Soft Drinks: change from PET to aluminum cans
- Juice: change from multilayer cartons to aluminum cans or PET

● Phase 2 <Redesign of beverage containers>

- Mineral/energy drinks: change from glass bottles to aluminum cans
- Coffee and tea: change from PET to aluminum cans
- Milk: change from multilayer cartons to aluminum cans or PET



MOU concluded to promote use of aluminum cans



Educational poster; promoting the benefits of aluminum cans.

Source: Resources Management for Sustainability (3R) Foundation

© UACJ Corporation. All rights reserved.

12

Can to Can Journey、これは缶から缶のクローズドループ連携の一つとなります。包装容器を変更する、そして拡大生産者責任制度（EPR）を進め、パイロット先を選定しています。

タオ島とパンガン島はどちらもタイ南部に位置しています。こちらは、ご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが。タオ島との MOU は 2023 年 8 月に締結しています。良い成果が出てきています。

MOU の署名から 3 カ月という段階でビール瓶の使用が削減できています。ここに来る前に 3R 財団からも調査結果が出たという報告がありました。今年の第 1 四半期と昨年第 1 四半期を比較して、ガラスビール瓶の使用が 99%も削減できたということです。非常にいいニュースだと思います。

続いて、パンガン島の MOU です。17 団体が既に署名しています。昨年 12 月のことです。ビール、ガラス缶をアルミ缶に 100%置き換えるという、これはタオ島と同じ目標となっています。

限られた地域での小さな活動かもしれませんが、コミュニティにとっても、そして UATH にとってもいい成果を生むと思います。

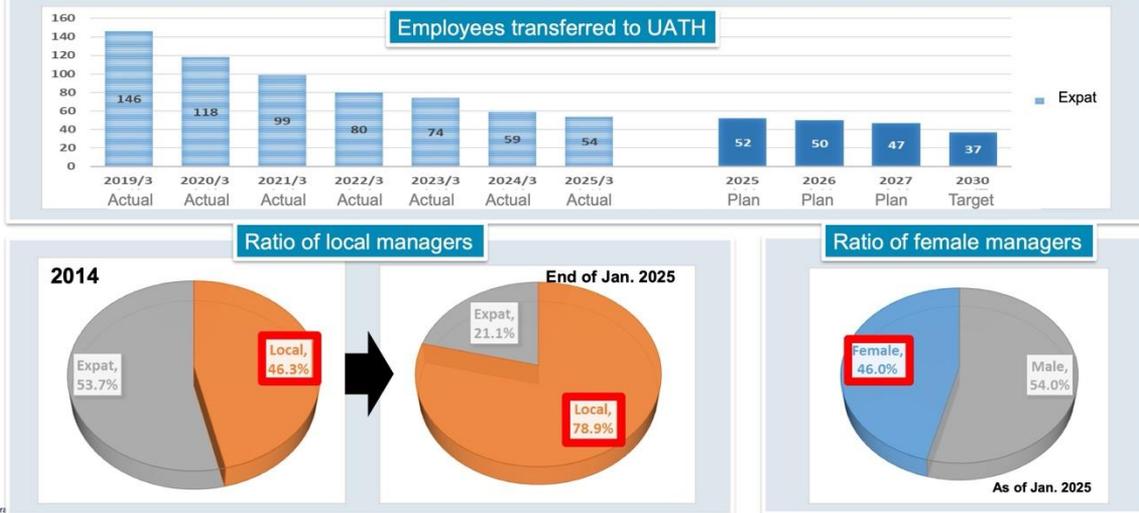
政府機関、ブランドオーナー、その他のステークホルダーとのより緊密な連携を進め、最終的な目標に向けて活動を進めていきます。

サポート

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

Toward Localized Operation

- ◆ Employees transferred to UATH: 54 as of Mar. 2025. We plan to have 47 by 2027 and 37 by 2030 (including in the Bangkok office).
- ◆ Ratio of local managers: 46.3% in 2014 → 78.9% in 2025
- ◆ Female managers: 46.0% (as of Jan. 2025)



14

また、マネジメントの現地化について触れたいと思います。ご覧のように、出向者は現在 54 名となっています。目標としては、2030 年に 37 人にするを掲げています。

現在、管理職のローカル比率は、2014 年比でほぼ倍となっています。そして、女性管理職比率は 46%となっています。UACJ の VISION 2030 における、少なくとも 15%という目標と整合しているといえます。

UACJ (Thailand) & Suranaree University of Technology Collaboration

Support next-generation development and secure excellent talent



MOU signing ceremony at SUT on March 17, 2025
From right to left: SUT President Sakhob, Vice President Dr. Anan, UATH President Yamada, and Executive Officer Pimtong



Students presenting their work at the UATH Sustainability Awards

- Promote UATH in the SUT School of Engineering through alumni and recruit interns.
- Provide the UACJ Sustainability awards (Aluminum works competition by students)



Expand activities to other universities to secure excellent human resources

15

サポート

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

Suranaree 工科大学（SUT）との提携があります。優秀な人材を確保するためです。また、当社をより知ってもらう、認知度を上げていくことも目指しています。

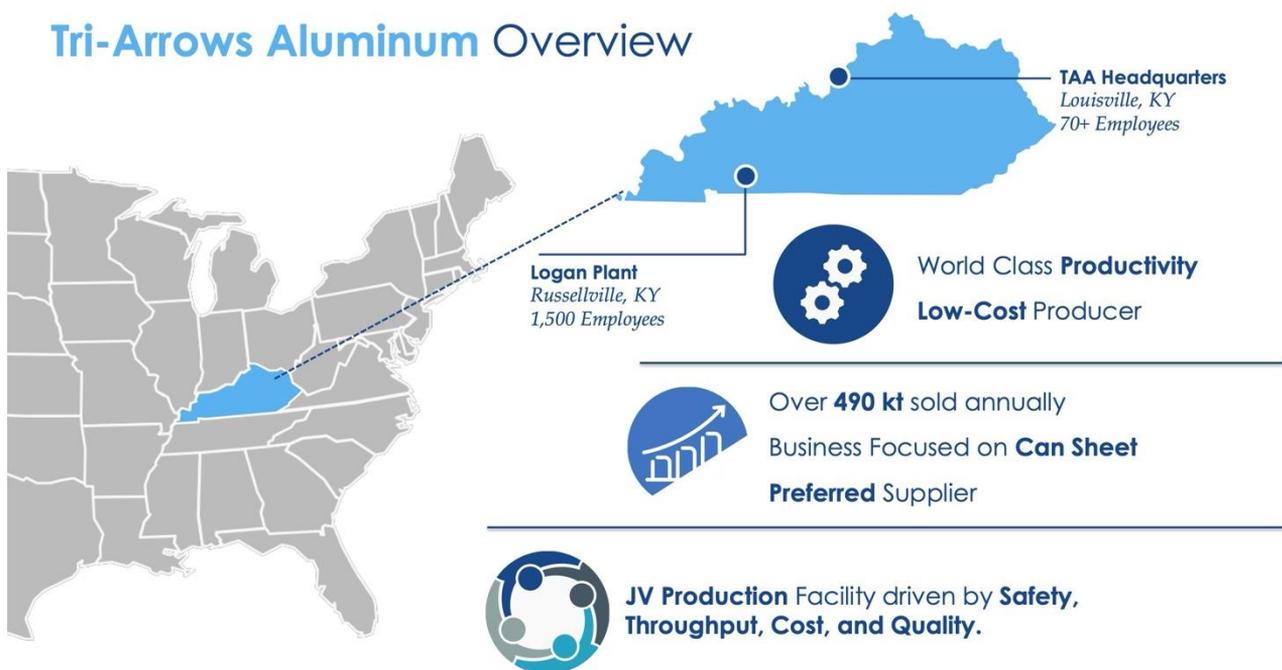
今年3月には覚書を調印しました。SUTの卒業生である当社の社員が、UATHをPRする、そしてアルミに関する知識を学生たちに伝達していくことを行っています。

また、別の活動としては、UACJ Sustainability awardsを主催していて、大学の学生にも参加を促しています。他の大学へも活動を展開する予定です。優秀な人材を確保することを目指していきます。

私からは以上です。ありがとうございました。

上田：Boyさん、ありがとうございました。続きまして、TRI-ARROWS ALUMINUM Investor Relations Dayと題して、TRI-ARROWS ALUMINUM、CEO、ヘンリー・ゴードイナーよりご説明申し上げます。

それでは、プレゼンテーションを始めます。ヘンリーさん、お願いします。



3

ゴードイナー*：おはようございます。皆さん、お越しいただいてありがとうございます。また注目していただいております。

サポート

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

ヘンリー・ゴードイナーと申します。TRI-ARROWS ALUMINUM の CEO、また、UNA の CEO を務めています。

TRI-ARROWS の本部部門はケンタッキーのルイビルにあり、だいたい従業員は 70 名です。製造所はケンタッキーのラッセルビルにあります。大体 1,500 名がこちらに所属しています。

製造所は大体 80 エーカーで、かなり大きな製造拠点です。ここは、競合でもある Novelis 社との合併会社となっています。安全性や品質、効率性およびコストに注力した、優れた工場です。

年間 49 万トン以上を販売しており、缶材を中心とした事業です。われわれは、マーケットにおける優先サプライヤーとなっています。

TAA Mission and Strategy

"We are relentlessly focused on building a more durable culture with a deep-seated conviction in the execution of work and the connectivity between our functional areas."

Our Mission

Create value and opportunities for growth through partnerships that are **forward-thinking** and dependable.

Our Strategy

Be the supplier of choice to the can sheet market while strengthening our economic base and **expanding our capabilities and infrastructure.**



4

次次に、文化、風土について申し上げたいと思います。まさにこれがわれわれの方向性を定めているものです。今後数十年続く、堅牢で永続的な文化をつくりたいと思っています。

私たちは2つのことに焦点を当てています。一方は優れた戦術的な実行、もう一方は持続性です。持続性とは、われわれが経済的価値の向上という使命を導くために、組織を超えて連携していることです。

皆さんにご理解いただけるよう、この点を強調しました。私たちは組織全体で意思決定を行っています。財務的に最も利益となる点を検討しながら、将来を見据えています。また、われわれが今日

サポート

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



する判断は、3年、5年たっても有効な決断であります。われわれの戦略としては、缶材において優先サプライヤーになっていくと同時に、インフラ強化を行っていきこうと努めるものです。

こちらは、ikigaiという図になっています。私たちの経営理念が、まさに ikigai になっているわけです。パーパス、原則です。私たちの仕事をどのようにやるのかを示しています。

使命や概念など、どうやったらそれをうまく私たちの業務に翻訳することができるのか、私たちの経営システムによってそれらを実現しています。

必要なファンクションをつくり、IT、情報システムをつくり、それによってどのように会社をマネージするか、どのように仕事をするかが決まってくるわけです。

Big Picture: The Business is Prepared to Compete and Grow in an Ever-Changing Market Place

“We are further strengthening our advantaged cost position while delivering strong cash flows and returns.”

- FY25 production increases as we ramp Hot Mill investments.
- TAA strategy maintains full utilization of all available rolling time. Capacity is sold out through 2027 with customer contracts; negotiations through 2030 are ongoing.
- Balance sheet and cash flows are very healthy.
- Tariff exposure is minimal, does not create barriers to achieving this year's budget. We source domestically, produce domestically, and sell domestically.
- Recycled content and Scope 1 & 2 emissions lead the market.



全体像をお話ししたいと思います。私たちの事業は、競争しながらしっかり成長していく準備ができています。市場は常に変化していますが、準備万端です。私たちは、既にコスト面での優位性を持っており、今後も業績という意味でしっかり強い結果を出すことができます。

まず、生産量を増やしていきます。これはとても重要です。

二つ目は、販売です。1983年以來、全ての数量を売ることができています。2027年までの供給能力は既に完売状況にあります。契約についても、28年、29年、2030年を今交渉中です。

サポート

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



バランスシートも堅牢、キャッシュフローも健全です。バランスシート(EBITDA に対する負債)は 1 未満です。

関税がリスクになっている部分はとても少ないです。私たちはあくまでアメリカ国内で調達し、販売しているので、関税の対象にあまりならないわけです。むしろ、関税が課されることで私たちの業績には有利に働きます。

そして、最後に注目したいのがリサイクルです。当社は業界をリードしており、スコープ 1 および 2 の排出量も同様です。

Key Accomplishments

“We have built a ‘Culture of Connectivity’ to drive economic outcomes that balance near-term opportunities with long-term objectives.”

- Exceptional cost controls while expanding capacity
- Further broadening our customer base.
- Continued debt reduction.
- Capital Investment  *Prior CapEx returns have exceeded their justifications. Current projects are on-time and on-budget.*
- Enhancing technology platform and data systems.
- Identified more opportunities for growth.



われわれの主な成果です。

私たちは、大変優れたコスト管理を実現しています。これは成果の一つです。インフレよりもコスト効率を向上し、インフレに勝っているということです。

そして、販売ポートフォリオを広げられています。アメリカの大きな缶材メーカー全てに提供でき、さらには計画どおりに継続した債務削減ができています。

資本投資も大変効率的かつ予定通りに進み、予算内で実行できています。今までのプロジェクトも生産量の増加につながっていて、全て資本効率性という意味で、正当なものでした。

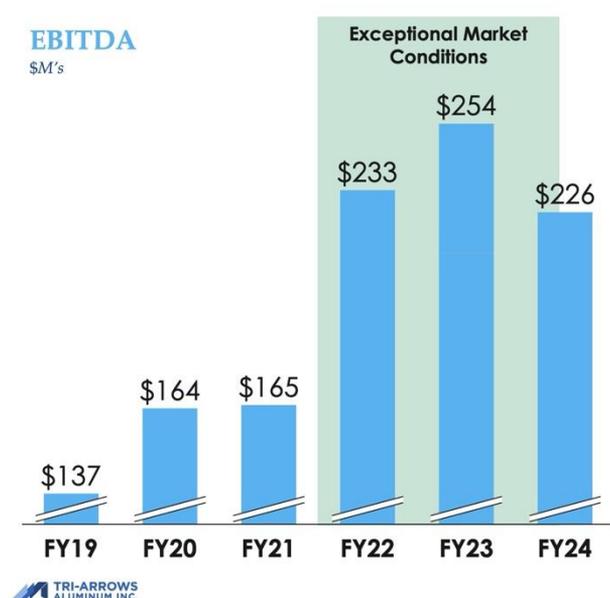
サポート

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



テクノロジープラットフォーム、データシステムについて、あまり通常は話さないのですが、ビジネスを拡大するというのであれば、その根本となるシステムが強くなければいけません。ERPシステム、また補完システムであるデータ解析システムなどのインフラがそもそも根本にあり、成果を上げることができています。

FY24 Exceeds MTP Commitment



- Production exceeded budget with strong Hot Mill performance and project execution.
- Favorable manufacturing costs
- Conversion revenues favorable with unplanned rolling slab sales.
- Challenging scrap market in the 2nd half of the year, though countermeasures were effective.
- Optimized material mix to reduce primary aluminum and high-cost hardener (Mg) usage.

7

それでは、2024年度はどんな年だったのでしょうか。

ご存じかもしれませんが、中計のコミットメントを大きく上回るペースでの実績となりました。チャートで分かると思います。アメリカのEBITDAで226ミリオンドルでした。

ご存じだと思いますが、われわれは調達価額の交渉面でも有利な立場です。

第4次中計の立案当初に比較しても、私たちの事業は大きく成長できています。今年の中盤まで新地金とスクラップのスプレッドがちょっとタイトになり、より厳しい状況にありましたが、外部のマーケットの状況を有利に進めることができました。後で調達、投入材料についてお話ししたいと思います。

サポート

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

一方で、製造量については、計画は上回り、コスト面は有利に進みました。少し追加で生産することができ、例えば圧延のスラブ販売なども計画外で行い、売上高に貢献することができたということです。

それに加え、新地金の購買量を減らし、マグネシウムのような高コスト添加金属の購買量も減らすことができました。市場環境の変化にもかかわらず、全体としては素晴らしい一年でした。そして、このような結果を達成できたことを大変誇りに思います。

Market Expecting Demand Growth of 3% Through the End of the Decade

US Can Sheet Demand B Lbs.



- Can sheet demand continues to grow with at an **anticipated 2-3% rate**.
- The market is currently in deficit (~350M lbs), which is being filled by imports for the near term.
- Larger can makers and brand owners continue to make strategic investments to **strengthen supply chain**.
- TAA remains the **supplier of choice** due to reliability and depth of relationships.



9

需要について話しましょう。ここ 10 年を見通してみますと、2030 年までで大体 3%の年平均成長率を期待できていると思っています。

これは業界の全体的な数字です。2023 年から 2024 年にかけての缶材については 7%ぐらい成長しています。2022 年から 2023 年にかけて 4.7%から 4.2%に減っているのは在庫調整があったからです。

350 ミリオンポンドはまだまだ輸入されています。これは、つまりアメリカ国内での缶材生産がまだ国内需要に応えるに不十分だということです。3%缶材の需要は成長すると思われる背景です。製缶メーカーが必要としているからです。

サポート

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

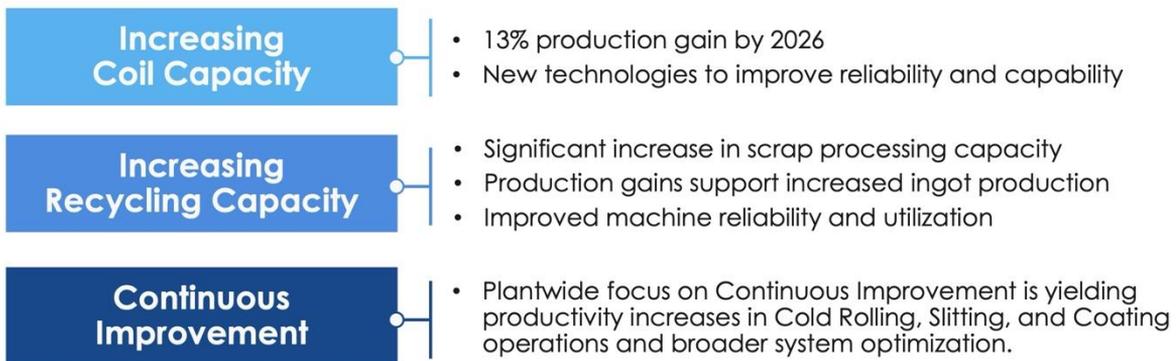


ですので、サプライチェーンの中ではいろいろと投資が加速しており、今回も5年ぐらいは順調に成長すると予想しています。われわれとしては、カスタマーに選ばれる優先サプライヤーとなっています。

Manufacturing Focus: Strengthen our Low-Cost Position through Debottlenecking and Continuous Improvement

Hot Mill production is **fully loaded** over the 4th Mid-Term Plan

We are investing **\$120M** in Growth Capital in FY24-FY26



そして、製造はとても重要なところです。

原材料費の変動は、われわれにとって重要な要素です。

われわれは、調達部門も持っているので、どうやって投入材料のコストを減らしていくかも考えることができます。

また、2026年までに生産量を13%成長させるため、120ミリオンドルの資本を投入し、コイル生産能力の増強を進めています。

リサイクル処理能力もこれから増やしていきます。これは、一定のプロジェクトで行っているスクラップによって処理できるようにすることによってリサイクル能力を増やしていく。

そして、信頼性、稼働率を向上していくことです。そして、改善、取り組みをずっと続けていくことです。リサイクルできるようにする、インゴットの生産量の増加をサポートしていくことです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

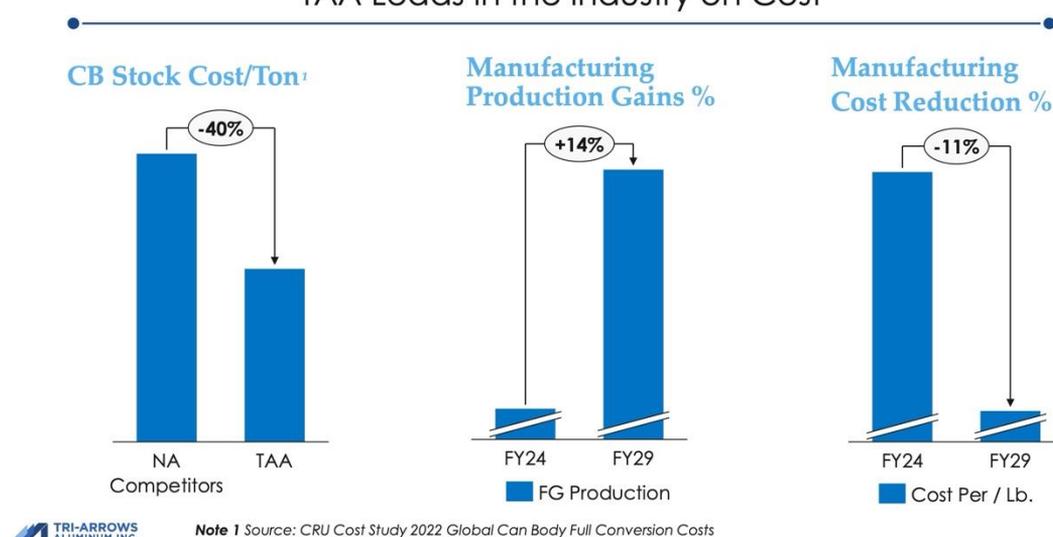
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

熱間圧延にしても、冷間圧延にしても、スリッティング、コーティング工程においてもしっかり準備し、数量の増加に備えます。ボトルネックはあるでしょうけれども、しかしながらそれを継続して改善してまいります。

Production Growth Delivers Benefits, Maintains Our Position as the Low-Cost Producer in North America

TAA Leads in the Industry on Cost



11

生産量の増加についての説明です。生産がわれわれのコアであり、生産量の増加によって利益が増えていきます。

われわれのローガン工場は、北米でもコスト優位に努めており、在庫保有によるコストを40%削減するなど、低コスト生産者としての地位を確立しています。

2024年度および2029年度で比較していきますと、14%製造業部門の生産増加を予想しています。

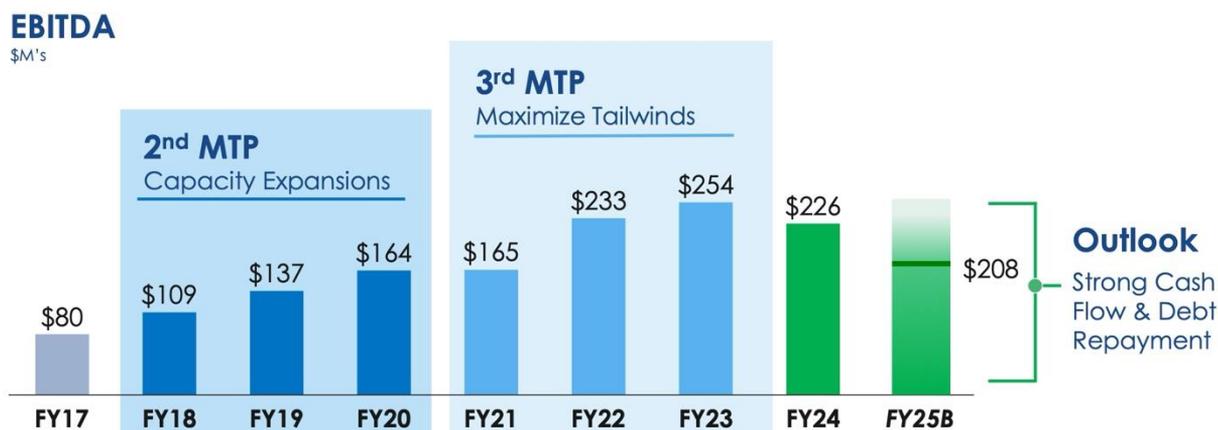
そして、製造コストの削減としては、全体として1トン当たり11%減となります。つまり、競争する準備が私たちの対象マーケットでできていることになります。

サポート

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

Looking Forward: Laser Focused on Value Creation and Positioning the Business for the Future.

“Tactical Excellence is what separates us and makes our business durable.”



TRI-ARROWS
ALUMINUM INC.

12

今後の焦点ですが、私たちにとってどういう意味を持つのでしょうか。FY25の計画と比べて話したいと思います。

2025年度については、208ミリオンとなっています。そして、2022年度から2023年度についてはメタルベネフィットによる追い風がありました。今は逆風になっていますが、208ミリオンが今年のターゲットであって、さらに中計の目標についていえば、例えばスクラップマーケットが数十年来最悪の状況であっても達成できると思っています。

つまり、環境は変わっている、その中で私たちは今年利益をさらに増やしていきたいと思っています。計画を策定したときからスプレッドがかなり広がっている、つまり輸入コストは下がっている、よって今年としてはかなり予算の数値を大きく上回って終えたいと思っています。

生産量は前年よりは頭打ちになっているかもしれない、それは今期における前提によるものです。そして、その後の会計年度については、昨年達成したような数字を達成し、そして超えていくことになります。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

Sustainability: Demonstrating Year Over Year Improvement

- **Scope 1 and 2 emissions are industry-leading.**

Plant efficiencies, low carbon electrical power mix, and significant scrap processing capacity.

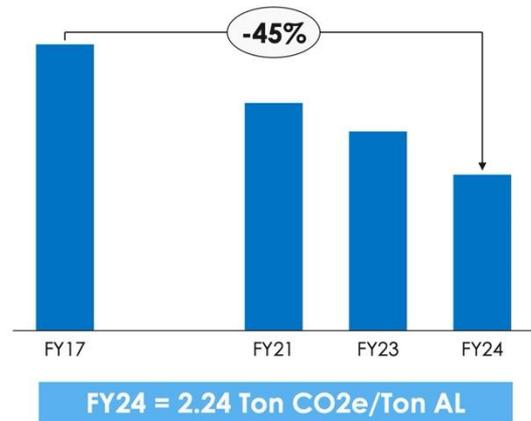
- **Projects that make sense financially**

Both CI work and new investments are yielding lower carbon intensity per ton, higher product recycled content and cost efficiency

- **High product recycled content**

Aggressive scrap input consumption thanks to large scaled casting center from post consumer scrap to ingot, resulting in a reduced carbon profile.

Scope 1, 2, & 3 Carbon Intensity per Ton



13

サステナビリティです。対前年で改善を続けています。毎年大きく改善しています。このチャートから分かりますように、2017年と今を比べますと、アルミニウム1トンあたりの炭素排出量は45%削減されました。Scope1、2、3におけるCO₂排出量の削減は2.24トンCO₂e/Tonという数字になっていますが、これは業界トップです。これは、高い効率性によるものです。生産量の増加により、平均的な排出量は増えているわけですが、化石原料由来ではない電力を使いながら解決しているわけです。

財務面も強化しながら、サステナビリティを達成するための活動を行っています。UBC だけではないスクラップを使う等、リサイクルコンテンツを増やしながらかostを減らすプロジェクトを行っています。リサイクル含有量としてもわれわれは業界トップクラスです。

われわれの今の設備投資のプロジェクトが意味することは、として私たちのミルで使用できるスクラップを拡大する、つまりは供給源が増えるということです。そこで原材料の調達が柔軟になる、私たちのリサイクルコンテンツにおける持続可能性のターゲットも達成しやすくなるということです。

サポート

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

Summary/Outlook

**“Our Organizational Focus is on Readiness to Scale,
Through Asset Optimization, Infrastructure, and People Development.”**

- Tri-Arrows has an advantaged competitive position due to a *Culture of Connectivity* between functional areas that is laser focused on value creation.
- North America demand is healthy and growing.
- Our low cost position is widening further.
- Customers are rewarding us, grounded in the reliability of supply. TAA remains a preferred supplier, supplying coil to all major North American can makers and brands.
- We continue to demonstrate excellence in capital project execution.
- We are investing broadly for the future today, while actively evaluating a range of opportunities for growth tomorrow.



14

まとめたいと思います。もういろいろ聞いてらっしゃると思いますが、強く訴えたいところは以下のとおりです。

私たちの会社としては、拡張の準備がもうできているところ、ここに重点を置いているわけです。資産を最適化する、インフラを強化する、人材育成を行っていくということです。これはビジネスの拡大に向け、準備をしっかり備えていくということです。

競争優位を獲得しており、今後も競争力を活用していきます。そして、それは持続性の文化、また価値創造の文化に注力して進めてまいります。色々な組織で連携していきます。

北米の需要は健全であり、成長を続けています。このマーケットに自信を持っているし、私としてこの成長に自信があります。私たちのポジションはさらに強くなっています。

今日の学びとしては、単にコストが低いということではなく、競争優位性がさらに強くなっているということです。

私たちは、多国籍の大きなブランド2社と契約しています。そしてグローバルで見ても優先サプライヤーになっています。

資本、設備投資でも優れた成果を発揮してまいります。そして、ビジネスの成長を続けてまいります。

昨年の業績に大変満足しており、ポジティブな今後の見通しが得られると申し上げます。

サポート

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



ありがとうございました。

上田：ヘンリーさん、ありがとうございました。続きまして、IR-Day 2025 UACJ Whitehall Industries, Inc.と題して、UWH の事業について、UWH President のマイク・ワグナーよりご説明申し上げます。こちら英語でのプレゼンテーションです。

それでは、プレゼンテーションを始めます。ワグナーさん、お願いします。

Introduction – Mike Wegener, UWH President

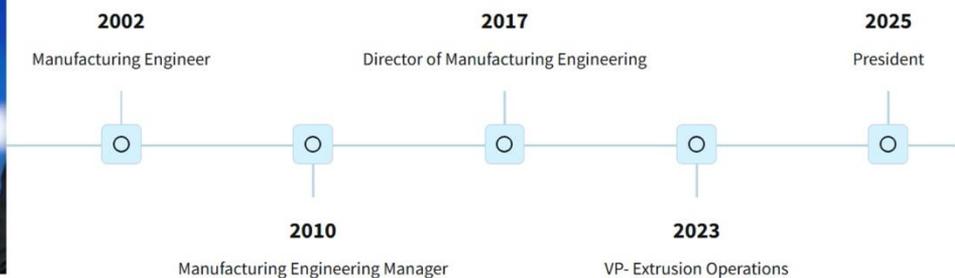
I have been a committed member of UACJ Automotive Whitehall Industries since 2002, serving in various capacities in engineering and engineering management within the extrusion and manufacturing sector.

Throughout my tenure, my team and I have played a crucial role in advancing precision extrusion capabilities and creating high quality automotive structural extrusions. I have successfully managed major plant expansions and was responsible for the installation of several extrusion press lines.

Following 15 years in engineering management, I was elevated to Vice President of Extrusion Operations in 2023 and was promoted to President in January 2025.



© UACJ Corporation. All rights reserved.



1

ワグナー*：皆様、こんにちは。初めて IR-Day でプレゼンテーションさせていただきますので、自己紹介から始めたいと思います。マイク・ワグナーと申します。UWH の President をしています。

UACJ Automotive Whitehall Industries に入ったのは、2002 年のこととなります。さまざまな任務に就いてまいりました。エンジニアリング、エンジニアリング管理、これを押出、製造セクターにおいて携わってまいりました。私が勤務してきた中で、チームとともに重要な役割を担ってまいりました。精密な押出技術の強みを高めてきています。

そして、自動車用アルミニウム、構造材の生産をしてきました。工場の拡大や、あるいはいくつかの押出製造機などの拡大にも関わってまいりました。

サポート

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



そして15年、エンジニアリングマネジメントに関わった後で、押出オペレーションの Vice President となりましたのが2023年、そして今年1月に President となっています。

Mike Wegener - President



For 23 years, I have been deeply involved with Whitehall Industries. I have faith in the commitment of the individuals within this organization.



I prioritize operations with a strong emphasis on Safety, Quality, Delivery, and Cost.



My management approach is hands on, results-oriented, and I am dedicated to achieving our objectives.



© UACJ Corporation. All rights reserved.

2

23年の間、Whitehall Industries に深く関わってまいりました。弊社社員のコミットメントを信頼しています。

また、オペレーションにおいては、安全、品質、デリバリー、そしてコストを何よりも重視しています。

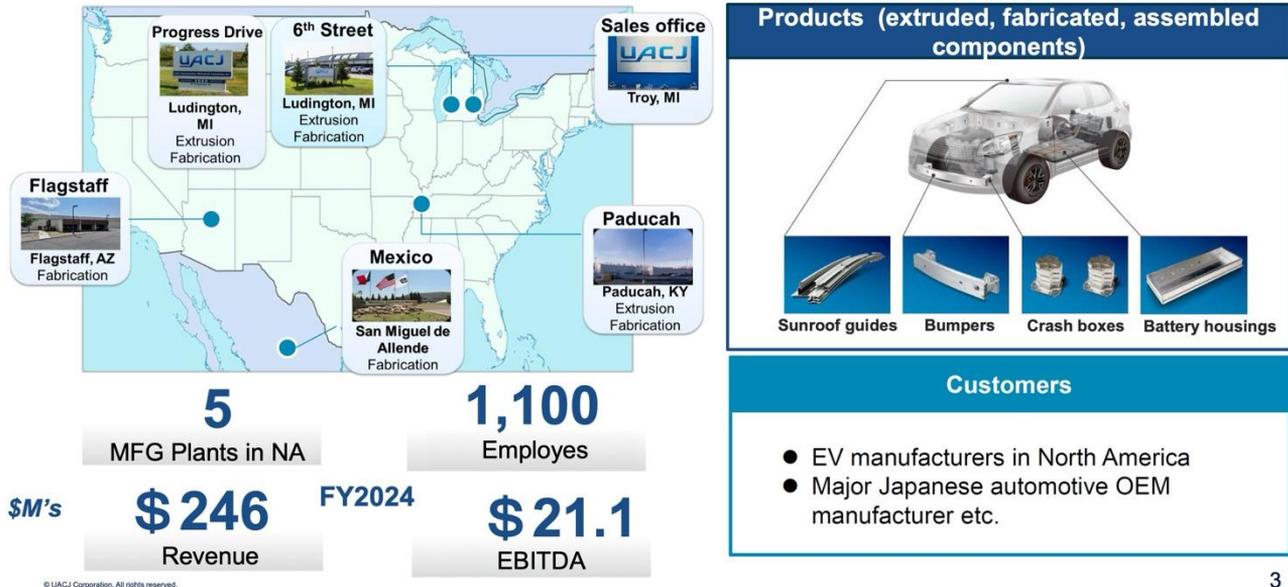
また、マネジメントアプローチとしては、実践的で結果重視であり、目標達成に全力を尽くします。

サポート

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



UACJ Automotive Whitehall Industries (UWH)



3

UWH の紹介です。製造拠点は五つあります。そのうちの二つが、ミシガン州ラディントンにあります。一つが、ケンタッキーのパデューカ、アリゾナのフラッグスタッフ、そしてメキシコのサン・ミゲル・デ・アジェンデにあります。全ての施設において 1,100 人の従業員がいます。

また、売上で 246 ミリオンドル、EBITDA については 21.1 ミリオンドルとなっています。サンルーフガイド、バンパー、クラッシュボックス、バッテリーハウジングなどを生産しています。

サポート

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

Customer Quality Performance

UWH has grown from a small tier 2-3 supplier to a reputable tier 1 supplier recognized for high quality structural automotive components. Quality is a way of life for all employees at UWH.



UWH was the only supplier in North America to win the Excellence in Quality, Delivery, and Value award out of 600 suppliers.

© UACJ Corporation. All rights reserved.



Supplier Quality Excellence Award for 13 consecutive years

4

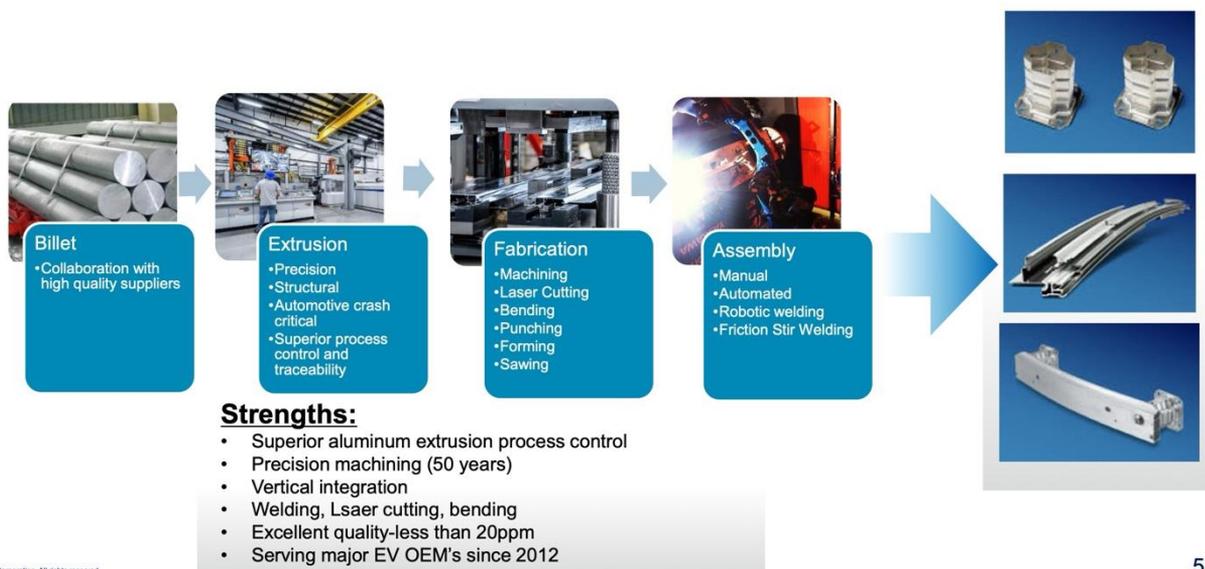
それでは、品質についても少しお話しします。UWHは小さなTier2、3のサプライヤーから、評判のいいTier1サプライヤーへと成長してまいりました。自動車用の押出構造物の生産でよく知られています。品質が何よりも重要と考えています。

そして、今年は複数のクオリティアワードを受賞しました。左側の写真についてですが、UWHは、2024年度ホンダ・ノースアメリカ・サプライヤー・アワードにて、Quality/Delivery賞、Value賞を受賞しました。2つの賞を受賞したのは、サプライヤー全600社の中で唯一となります。

サポート

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

Strengths of UWH. Vertically Integrated Process Flow



5

UWH の強みは垂直統合された体制です。まずは、ビレットを購入します。そして、押出加工、機械加工および製品の組立を行います。また、優れたアルミ押出工程管理を行い、自動車用クラッシュボックスの押出加工を行います。

また、加工に関しては精密な機械加工を 50 年以上行ってきています。また、レーザー切断、曲げ加工、パンチング、自動化の組み立て、そして溶接を行っています。優れた品質を維持しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

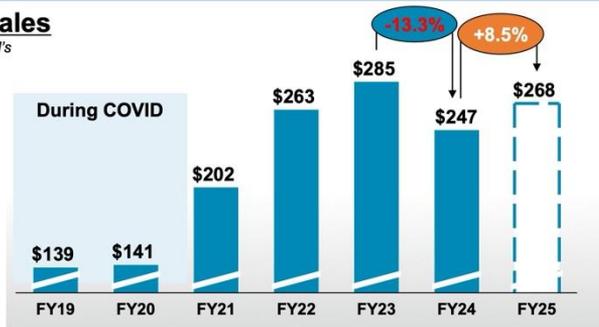
0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

FY24 Review FY25 Outlook

Sales

\$M's

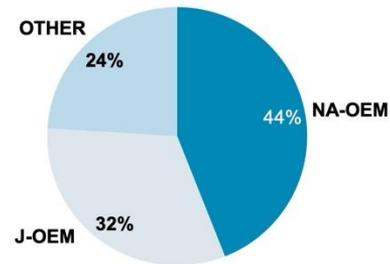


EBITDA

\$M's



FY24 Customer Portfolio



FY24 Summary

- Safety, Quality, Delivery, and Cost focused
- Safety – Workman's Comp reduction
- Organizational effort to reduce scrap
- Headcount reduction
- Continuous Improvement projects - automation

FY25 Outlook

- New Launches
- Continuous Improvement projects
- Packaging & freight reduction goals

6

続いて、弊社の2024年の業績、そして25年の見通しについてです。2020年度まではコロナ禍の影響がありました。それ以降、売上を増加させてきています。

一番増えたのが23年度となります。その後13.3%の減となっていますが、EBITDAは2.6ミリオンドルから21.1ミリオンドルとかなり増えていることが分かるかと思います。25年に関しては、売上もEBITDAも増えることを見込んでいます。

安全、品質、デリバリーコストに注力した取り組みをしてきています。また、組織として歩留まりの改善を行ってきています。人員削減もしました。継続的な改善を続けてきています。

25年度に関しては、いくつかの新しい製品の採用のローンチを予定しています。継続的な改善プロジェクト、そしてコスト削減努力を続けます。

サポート

日本

050-5212-7790

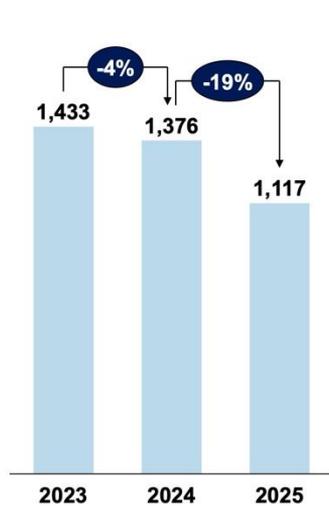
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

FY24-FY25 Response to Lower Sales

Headcount Reduction



© UACJ Corporation. All rights reserved.

Cost Reduction



Visualization and Management of KPIs



- Safety, Quality
- Cost: GM report, scrap, labor eff, CI, inventory, OEE

7

人材についてです。2024 年度冒頭、1,300 人強おりました。そこから 1,100 人ほどの従業員へと 19%ほど削減しています。

他にもコスト削減努力を行っています。歩留まりの改善、これはかなり注力しました。また、直接人件費の削減、そして購買価格の削減などにも注力してきました。

また、KPI を可視化して管理してきました。Power BI システムを使っています。安全性、報告、品質、クロスマージン、スクラップ、労働効率化、在庫、OEE などとなります。こういった数値を毎日用いて管理しています。

サポート

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



Sustainability

MATERIAL BALANCE 2022

OUTPUT		
PRODUCTS		
AL	20663	Tons
ATMOSPHERE		
CO2 (scope 1)	7950.33	t -CO2
CO2 (scope 2)	9546.39	t -CO2
TOTAL	17496.72	t -CO2
CO2 emission per ton shipped	0.85	t -CO2

MATERIAL BALANCE 2023

OUTPUT		
PRODUCTS		
AL	26592	Tons
ATMOSPHERE		
CO2 (scope 1)	8477.59	t -CO2
CO2 (scope 2)	11169.55	t -CO2
TOTAL	19647.14	t -CO2
CO2 emission per ton shipped	0.74	t -CO2

MATERIAL BALANCE 2024

OUTPUT		
PRODUCTS		
AL	24748	Tons
ATMOSPHERE		
CO2 (scope 1)	6484.15	t -CO2
CO2 (scope 2)	9449.99	t -CO2
TOTAL	15934.14	t -CO2
CO2 emission per ton shipped	0.64	t -CO2

Reduction of CO2 emissions	
2022 to 2023	12%
2023 to 2024	12%
Total	24%

CO2 Reduction Plans

- Implemented a Guide to Good Environmental Practices
- Created a Waste Management Plan
- CO2 reduction plan monthly meeting
- Specific activities were established in all UWH facilities for:
 - I. Reduction CO2 emissions Scope 1, 2 and 3.
 - II. Promotion of water management.
 - III. Promotion of energy saving.
 - IV. Reduction of industrial waste (trash and recycled materials).
 - V. Reduction of hazardous waste.
 - VI. Contribution to strongest environment.

ASI – Aluminum Stewardship Initiative

- San Miguel facility received certification in February 2025
- Audits will be scheduled for the Ludington and Paducah facilities by the end of 2025



© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

サステナビリティについても少し触れたいと思います。23年から24年にかけて、UWHでは、Scope1、Scope2の排出を12%削減しています。

また、Guide to Good Environmental Practicesを導入しました。また、廃棄物管理計画も作成しました。二酸化炭素排出削減のための月次計画は工場間で立案しています。

また、ASIの認証を得ました。Aluminum Stewardship Initiativeです。メキシコのサン・ミゲル・デ・アジェンデ工場で認証を受けました。さらにラディントンとパドューカの工場で2025年末までに監査を受ける予定です。

サポート

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



UWH Growth – 2025

UWH TAILWINDS

- Many new EV vehicles to launch in the coming years.
- We are actively talking with multiple OEMs about future products
- Demonstrated high quality and delivery as a Tier 1 supplier – received multiple quality awards.
- More aluminum demand as lightweighting becomes more important with fuel efficiency targets.

Economic TAILWINDS

- Strong push for US produced products due to tariffs
- Overseas competitors at a disadvantage
- Customers looking to re-source product to the US to avoid tariffs



HEADWINDS

- EV consumer adoption not as sharp of curve
- OEM's adjusting vehicle planning. Pausing and rethinking strategic portfolio plans
- Current US administration not as inclined to offer incentives for clean manufacturing/vehicles
- What does this do for available EV rebates?

Economic HEADWINDS

- Economic uncertainty/Consumer confidence/stock market
- OEM's financials taking a hit due to tariffs
- Is this temporary or long term?

© UACJ Corporation. All rights reserved.

10

続いて、今後についてです。当社の事業にかかわらず、追い風があれば向かい風もある状況です。北米における追い風は、EV は当初予想されていたほど急速に展開していません。OEM、自動車メーカーは戦略的な見直しを行おうとしています。

そして、アメリカの現在の政権は、クリーン製造に関してインセンティブを提供することを見直そうとしています。これは、EV のリベートについてどういう影響があるのか、それは経済的な逆風になり得ます。経済的な不確実性もあります。消費者の信頼に関しても揺らいでいるといえると思います。

一方で、UWH にとっての追い風もあります。新しい EV 製品がこの後数年で立ち上がってくる予定です。複数の OEM とかなり積極的に話をしています。

また、Tier1 サプライヤーとして質の高いデリバリーを実現してきており、複数の受賞をしています。より車体を軽量化することが重要となってきましたので、アルミの需要は高まっていくと思います。

アメリカでは経済的な追い風もあるでしょう。アメリカで製造された製品の需要が高まってきます。関税の影響です。そして、関税を回避するためにアメリカ国内での調達ニーズが高まっています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

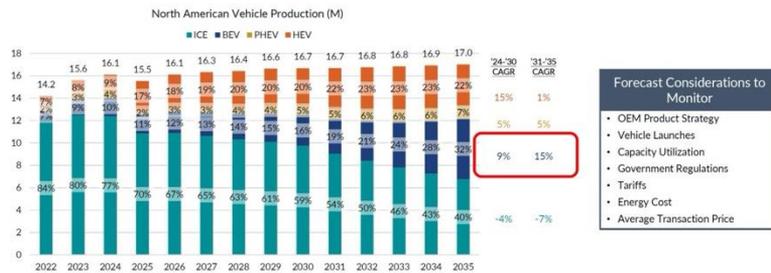
メールアドレス support@scriptasia.com

Business Environment

"North American automobile sales will remain around 15 million units. While ICE (internal combustion engine) vehicles are declining, EVs are on the rise. By the 2030s, the market is expected to be roughly equally divided among ICE, hybrid, and electric vehicles."

Electrified Vehicle Production North America

Based on current regulations and technology, investment, market trends, BEVs are expected to reach ~32% share by 2030. The landscape surrounding the North American automotive industry continues to change, influenced by regulations, trade & tariffs, and energy costs – promoting increased focus on manufacturing flexibility throughout the industry.



将来の事業環境についてです。北米における自動車販売は、1,500万台ぐらいといえます。内燃機関に関しては減少していますが、EVは増えています。2030年までに市場は内燃機関、ハイブリッド、そしてEVにほぼ均等にされると予想されています。

サポート

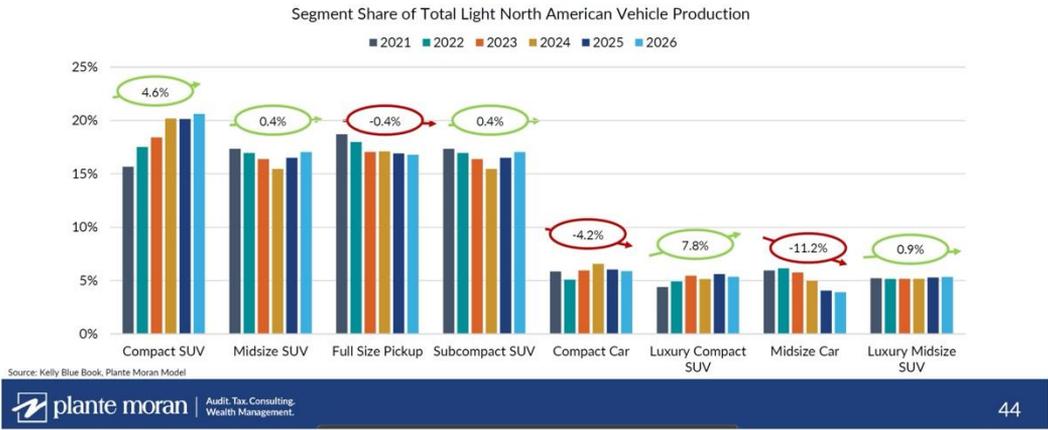
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Segment Shift to Compact SUV's



Segment Shift to Compact SUVs

The U.S. Consumer purchases has been shifting to compact & sub-compact SUV, both base and luxury models. Pickup trucks, midsize SUV which are higher profit vehicles for OEMs have declined in share over the last 4 years.



セグメントのシフトが北米で見られています。アメリカ人は、中型車、フルサイズトラックを何年にもわたって好んで買ってきました。しかし、これがコンパクト SUV へとシフトしてきています。私たちが将来に向けて準備している製品の多くも、これに合致しています。

UWH Vision

UWH is addressing the growing demand for lightweight solutions driven by BEV adoption, lightweighting, and environmental initiatives in North America.



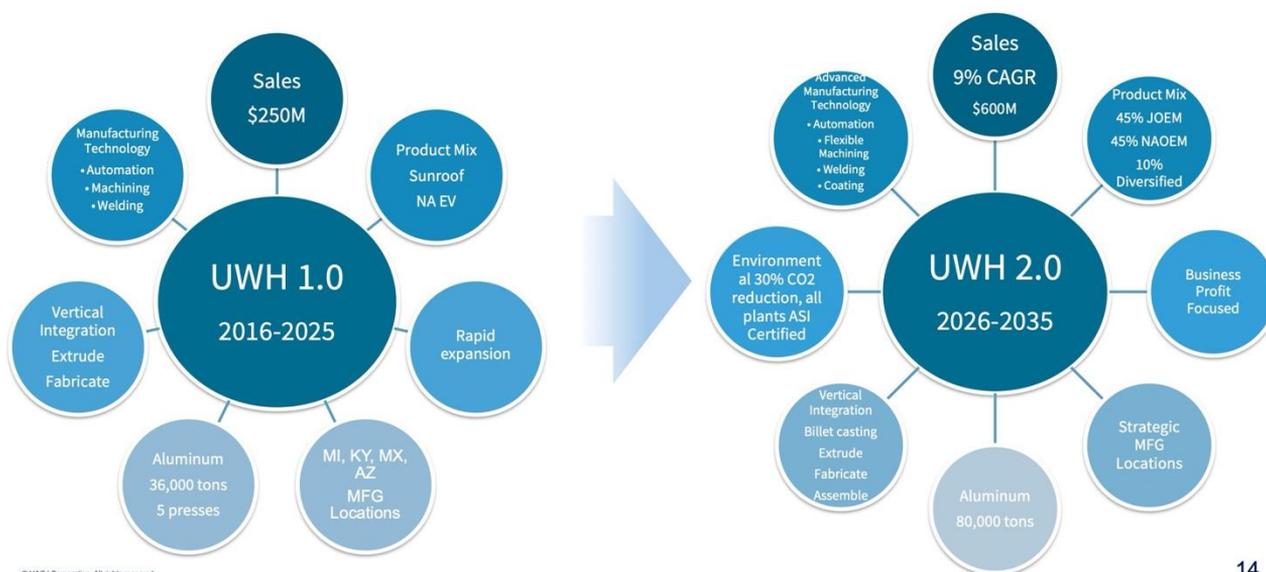
サポート

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



ビジョンについてお話しします。北米におけるバッテリーEVの普及、軽量化、環境対策の推進によって、軽量化に対する需要が高まっていると見ています。これに対応していきます。過去10年を振り返ってみますと、UWHとして何をやってきたのか、これを振り返って、それをベースとして、この後の10年間を見据えたいと思います。

UWH Vision and Strategy



14

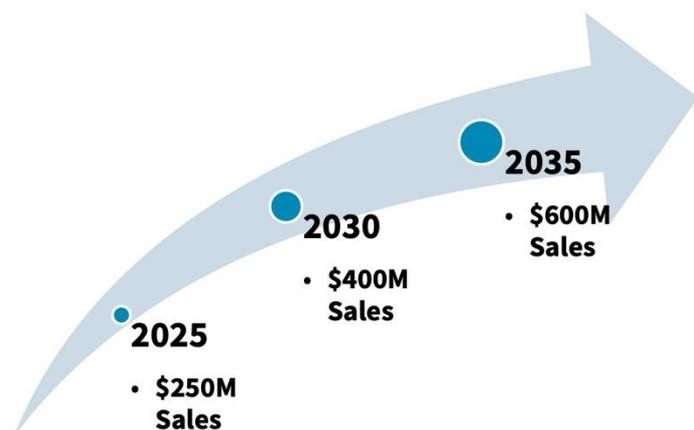
UWHはこの10年間で売上250ミリオンドルの事業規模となり、サンルーフトラックの製品群、そして北米のEV構造品などに下支えされていました。また、急激な設備投資も行っていました。

今後を見据えたときに、大きな成長機会が北米の自動車市場においてあると思います。売上は600ミリオンドルに達することを目指しています。

サポート

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

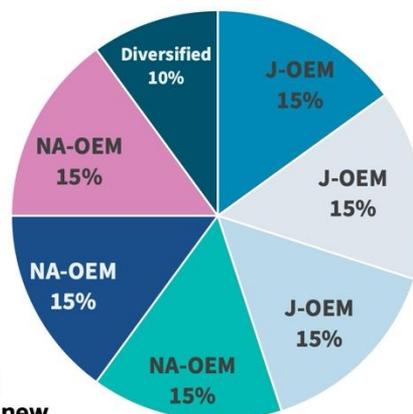
UWH 2.0 vision



Aiming for profitable growth, we will diversify our portfolio and reduce order volatility by securing new orders—primarily from new customers in the growing EV sector. UWH sees a path to achieve USD 600 million in the NA market.

© UACJ Corporation. All rights reserved.

Targeted Customer Mix %



15

製品ポートフォリオに関しても分散化し、事業利益に注力します。そして、垂直統合の重要性は高まっていくでしょう。ビレットの鋳造も含めてです。そして、環境に配慮していきます。

収益性のある成長を実現するために、製品ポートフォリオを分散化させます。そして、成長しているEVセクターのお客様を中心に、新規受注を獲得していきます。

顧客のバランスを分散させ、複数の日系OEM、そして複数の北米OEMで構成していきたいと思っています。

サポート

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

Teamwork and our people are what make UWH strong



© UACJ Corporation. All rights reserved.

16

チームワークがUWHを強くしています。

UACJ Automotive Whitehall Takeaways

- 1 UWH has a fantastic, stable team of bright, dedicated people.
- 2 Top line growth has paused due to delays in the adoption of EV's in North America.
- 3 This pause has allowed us to redirect our efforts to cost reduction, improved productivity and quality.
- 4 Our quality, agility, and processing capability are well known by EV OEMs and are now being recognized by traditional automotive OEM's.
- 5 Automotive structural extrusion demand is expected to grow significantly in the future. We are well positioned to take advantage of this market in the future

© UACJ Corporation. All rights reserved.

17

主なポイントです。UWHには素晴らしい、優秀で熱心な人たちがそろっています。

サポート

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

北米での EV 導入の遅れによって売上高の成長は停滞しています。しかし、それによって、コスト削減、生産効率の向上、そして品質向上に注力することができました。

品質、俊敏性、そして加工能力は多くの EV メーカーによく知られています。また、伝統的な自動車の OEM メーカーにも認知されるようになってきています。

自動車向けの押出構造材の需要は、今後大幅に増加すると予想されています。当社は、この市場を有利に活用する優位な立場にあると思っています。

私からは以上です。ありがとうございました。

上田：ありがとうございました。続いて、UACJ グループのさらなる飛躍への挑戦、航空宇宙・防衛材事業本部のご紹介と題して、航空宇宙・防衛材事業について常務執行役員、航空宇宙・防衛材事業本部長の高橋南よりご説明申し上げます。

高橋さん、よろしくお願ひします。

本日のアジェンダ

01. 航空宇宙・防衛材事業本部の発足および背景
02. 事業紹介：取扱分野
03. 航空宇宙・防衛材の強みと課題
04. 事業の将来像 『素材+α』

© UACJ Corporation. All rights reserved.

1

高橋：航空宇宙・防衛材事業部の高橋と申します。よろしくお願ひします。

私からは、UACJ グループのさらなる飛躍への挑戦と題して、昨年 10 月 1 日に発足した航空宇宙・防衛材事業本部のご紹介をさせていただきます。

サポート

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

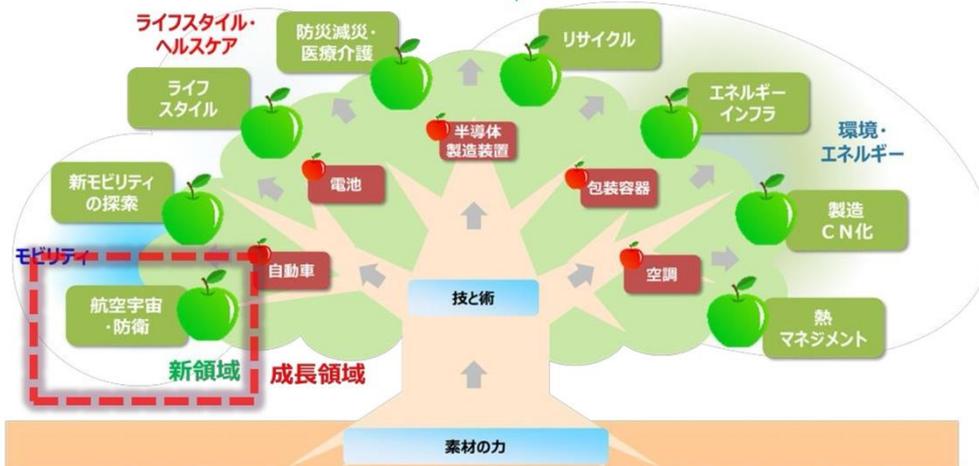


アジェンダにのっとり、この四つの流れに沿ってご説明申し上げます。

航空宇宙・防衛材事業本部の発足および背景

UACJ VISION 2030

航空宇宙・防衛材への取り組み → 新領域分野への拡販活動

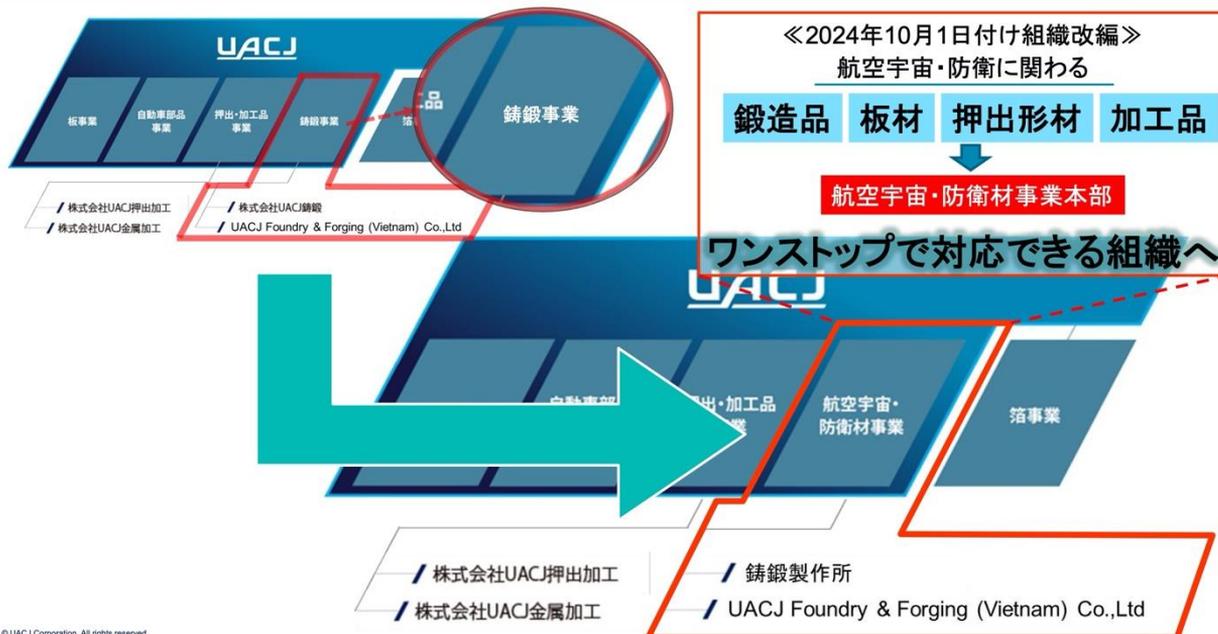


© UACJ Corporation. All rights reserved.

3

先ほども橋本からご説明があったとおり、UACJ VISION 2030の青いリンゴ、新領域、成長分野の一番左側の部分に航空宇宙・防衛と書いてあり、この分野についての事業化を決めたところです。

航空宇宙・防衛材事業本部の発足および背景



© UACJ Corporation. All rights reserved.

4

サポート

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



左上の事業は、箔を入れて5事業で、われわれは事業活動していました。航空宇宙・防衛材は、もともと板と押出と鍛造品の三つの事業でバラバラに営業活動し、生産活動していたのが実態でした。

23年、24年で、押出・加工品と鋳鍛事業が子会社から本体の事業本部にまず繰り上がり、かつ24年10月1日に鋳鍛事業を母体とする発展的組織改編で、航空宇宙・防衛材事業本部と名乗りました。鍛造品だけをやるのではなくて、板、押出・加工品、鋳鍛、鍛造品の4品目をワンストップでわれわれがやれる事業組織にしました。

事業本部新設の狙い

航空宇宙・
防衛材

- 確実な成長が見込まれる分野
- 顧客(国内プライム)からの要望
⇒ 納期・品質問題の解消が急務

顧客目線の
事業組織を設立



設立後のご評価

- 明確な【用途と目的】の意思表示に対する感謝
- ワンストップで全アルミ用途へ対応する利便性への評価

© UACJ Corporation. All rights reserved.

5

われわれのターゲットになるお客様は、国内の大手プライムメーカーです。宇宙・防衛に関しては、従来は、後ほど申し上げますように、需要としては今まで横ばいで低位安定という状況でした。

国内プライムメーカーは従来、過去から米国材のアルミメーカーの板、押出、鍛造品を輸入し、日本で機体パーツをつかって北米の航空機メーカーに販売する仕組みでした。そこにわれわれは、先ほど申し上げたように、限られたアイテムだけで販売してきたところです。

コロナの時期には米国のアルミメーカーが、米国のプライムメーカーに優先的に供給したために、日本の国内プライムメーカーは調達に非常に苦労されたそうです。

それまでも、UACJ でやってくれという声は聞いていたのですが、コロナ期を軸に、われわれにさらに強い切望として、航空機材もやってくれという声はかなり増した時期でした。

サポート

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

これも含めて、われわれが航空宇宙・防衛という3分野に対して本格的に取り組むということ、また、航空宇宙・防衛材という、お客様と同じ事業の名前を名乗る、直接、まさしく目的と意思表示できる事業本部の名前にしました。

10月から始めて、今8カ月目ですが、各プライムメーカーからは、よくぞいってくれたと、頼りにしているぞと、かなり感謝されているのが今の実感ではございます。

中段に書いてありますように、航空分野、宇宙分野、防衛分野に関しては、記載のようなものでアルミが使われています。

事業紹介： 取扱分野

航空分野



宇宙分野



防衛分野



© UACJ Corporation. All rights reserved. ※すべての画像はイメージとして使用しています。UACJグループの素材を使用したことを保証するものではありません。

7

ここからは、3分野について、需要がどうなっていて、われわれのポジションがどうなっているかをご説明します。航空、宇宙、防衛の3分野です。

サポート

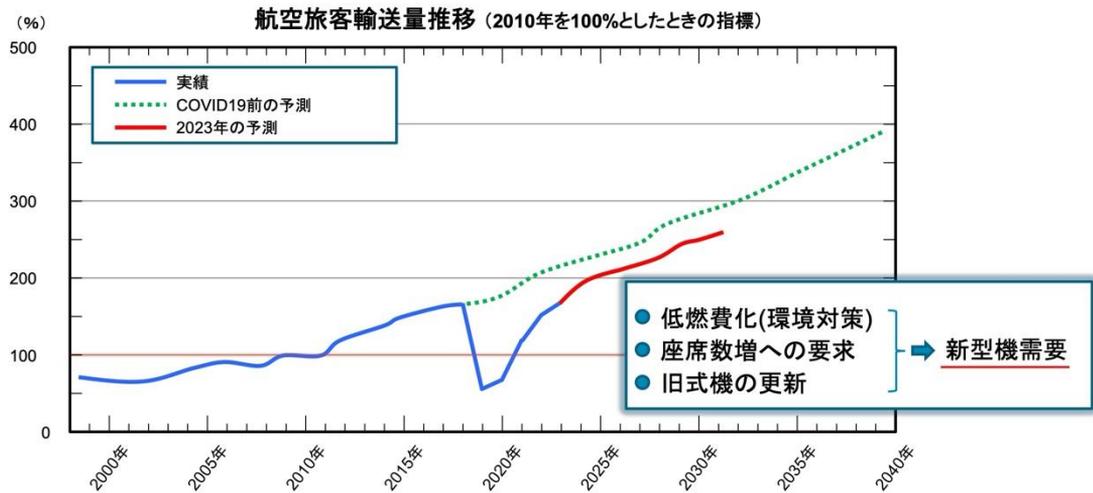
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

航空分野の需要

世界の航空旅客需要の予測



航空分野の市場は成長を続ける



© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

これは、航空機の分野で、旅客数を表しています。コロナがなければ点線のところまでいって、世界の旅客数は増えることになっていました。ただ、コロナの2019年辺りから4年間に関しては、行き来が減っています。

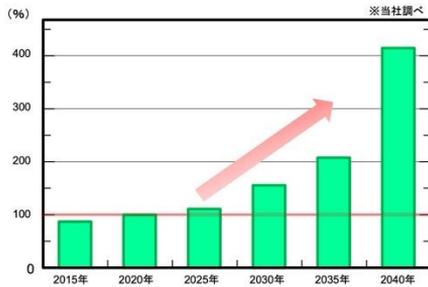
欧米の二大航空機メーカーは、旅客数が増える見通しに対して機体数を増やさねばならないこと、また環境対応で低燃費化、大型の機体をもっとコンパクトにして、1機当たりの乗員数を増やせる、そういう飛行機をつくっていかねばならないと、この更新需要がかなりたくさんあるところではあります。

サポート

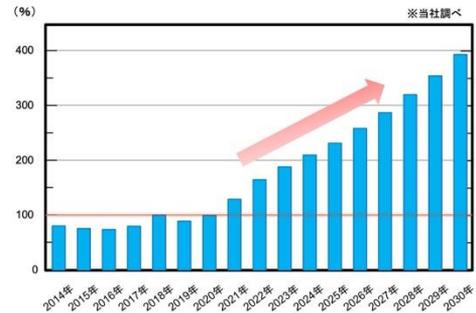
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

宇宙分野の需要

宇宙産業の世界市場規模
(2020年を100%とする)



ロケット打ち上げ数
(2020年を100%とする)



宇宙分野の市場は成長を続ける

- 個人の位置計測: 自動運転・運動計測
- 地球環境測定: 温暖化対策・農業用途
- 衛星軌道からの通信: データ通信・軍事用途

→ 人工衛星 → ロケット
需要が増加している。

© UACJ Corporation. All rights reserved.

9

これは宇宙分野の需要です。日本で打ち上げるロケット数は、なかなか打ち上げ本数自体が少ない状態がずっと続いておりました。

ですが、直近に関しては、AIの急速な拡大や、さまざまな情報通信技術についていくために、人工衛星をもっと日本から打ち上げねばならない、イコール、ロケット数をたくさん打ち上げねばならないという状況です。

防衛分野の需要

日本の防衛関連費

➡ 社会情勢の変化に伴い、防衛関連費は増加



(注) 1 新たな政府専用機導入に伴う経費は、平成27年度から令和4年度に計上している。
2 防災・減災、国土強靱化のための3か年緊急対策に係る経費は、令和元年度および令和2年度に計上している。

出典: 令和6年度防衛白書

© UACJ Corporation. All rights reserved.

10

サポート

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



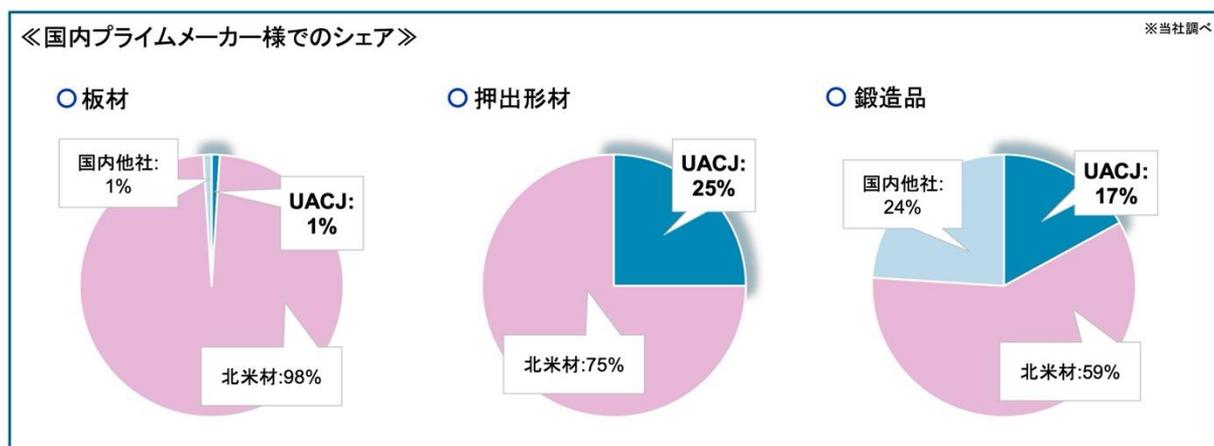
防衛分野に関しても、2022年ぐらいからその動きがあり、23年から2027年までの5カ年で43兆円という国家防衛予算になり、従来の23年から25年に比べ1.5倍に増えています。

当社における航空分野の状況

航空機用アルミ製品



全品種のシェアアップを狙う



● 北米材からUACJ材への切替え

© UACJ Corporation. All rights reserved.

11

ここからが、われわれの国内プライムメーカーの占めるシェアです。ブルーの部分がUACJのシェアで、左から板、押出材、鍛造品という並びになっています。

特に、板に関しては設備制約がありシェアが少なく、設備制約があり、ピンク色がほぼ北米のアルミメーカーの材料です。

先ほど申し上げた、国内プライムメーカーの日本のアルミメーカーから調達したいという思いは強く、各社からは喜ばれ、かつ当社の動きをバックアップしたいという声をいただいています。

サポート

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

当社における航空分野の状況

- 北米航空機メーカー向けの各種アルミ製品のシェアアップ

国内大手プライムメーカーの協力を得ながら
担当パーツへの採用品種増を進行開始

- 欧州航空機メーカー等向けの各種アルミ製品への新規参入

様々な方向からアプローチ活動中

© UACJ Corporation. All rights reserved.

12

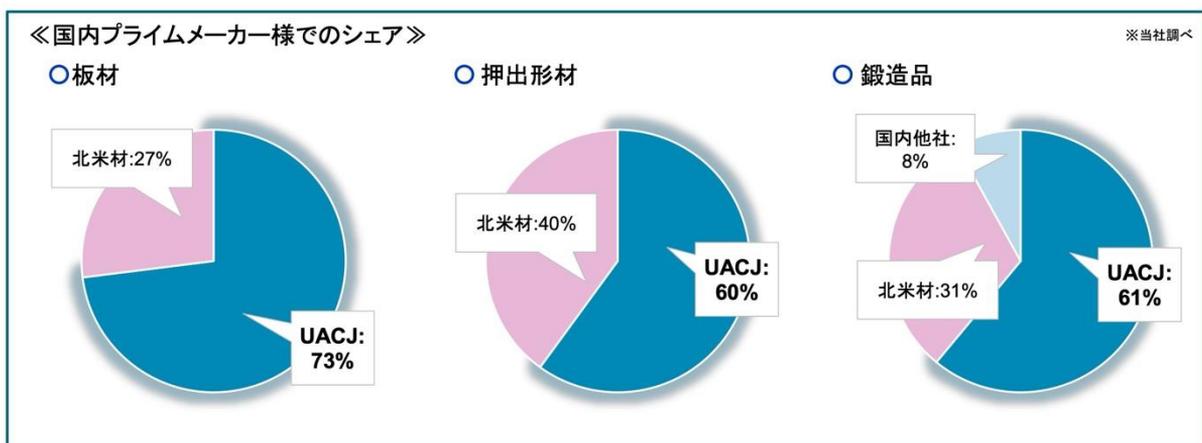
これを基に、北米の航空機メーカーへの参入のために、国内プライムメーカーの支援をいただきながら認証を受け、アイテムをどんどん増やしていった、シェアを伸ばしていくところです。

北米の航空機メーカーだけではなくて、もちろん欧州の航空機メーカーへの参入にも並行して取り組んでいきたいと思っています。

当社における宇宙分野の状況

ロケット用アルミ製品

需要拡大に伴う売上増を図る



- 国内製ロケット向けに構造部材等を納入

© UACJ Corporation. All rights reserved.

13

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

これはロケットに関して、国内の基幹ロケット、H3、ここにおいては、日本製なのでUACJのシェアは高いですが、まだ北米に頼っている部分があります。

この部分は年間の打ち上げ本数が増えるということで、全体の需要が上っていきますので、その需要増大に対する対応を図っていきます。かつ、北米のピンク色の部分をもっと取り込んでいきます。

当社における宇宙分野の状況

ロケット → 構造体の大半はアルミで構成されている



国産基幹ロケットの60~70%がUACJ材

- 燃料タンク部品
- 機体構造部材
- 機体外板
- など



- 需要拡大に伴う生産への対応
- 国内基幹ロケットの純国産化への対応
- 国内スタートアップ企業ロケットへの参入
- 海外ロケット市場への参入

14

われわれとしては、ロケットにおいては日本で最も大きなアルミの塊をつくれること、大きな鍛造品、大きな押出材をつくれるという強みを持っています。

この辺りで、一体ものの大型の部品をつくれることがわれわれの持つ強みであり、その生産対応や、基幹ロケットの国産化、プラス最近では民間のロケットのスタートアップ会社が150社ほどいるといわれていますが、それも片っ端からアルミに関係あるところ、ないところ関係なく回って、今いろいろと拡販活動しているところです。

さらに、日本だけではなくて、海外のロケット市場への参入も今後進めてまいりたいと思っています。

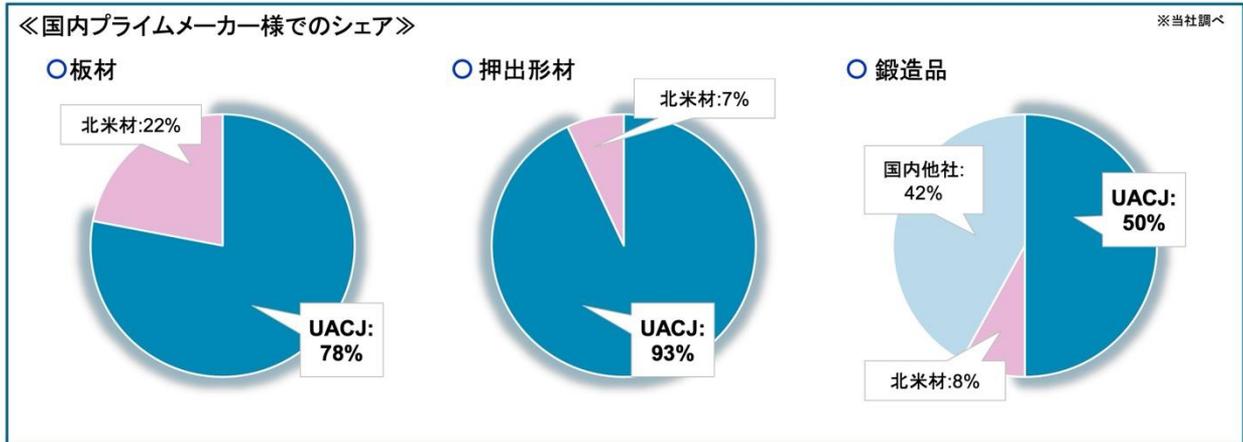
サポート

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

当社における防衛分野の状況

防衛装備品アルミ製品

需要拡大に沿って生産体制拡充を図る



● 様々な防衛装備品向けにアルミ製品を納入

© UACJ Corporation. All rights reserved.

15

防衛関係に関しては、先ほど申し上げたように、防衛国家予算が増えたところに対して、これらの全体的な増産に向けた対応を日本のアルミメーカーとして対応していきたいと考えています。

当社における防衛分野の状況

防衛装備品アルミ製品

鍛造品・厚板を中心に、
アルミ製品の大型・一体化でコスト削減・高性能化に寄与



生産能力・製造範囲を広げ、防衛装備品の増産・高機能化に対応

© UACJ Corporation. All rights reserved.

16

防衛部品に関しても、宇宙と同じ、ロケットと同じですが、大型の板、押出、鍛造が出来るということで、地の利とコスト、高性能化、品質対応、納期でわれわれの強みを発揮していきたいと考えています。

サポート

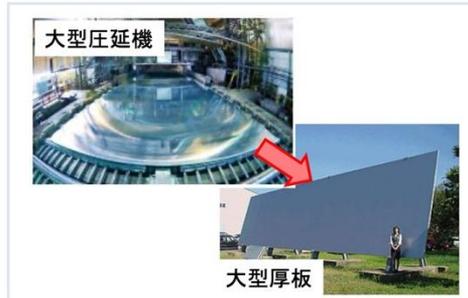
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

航空宇宙・防衛材の強みと課題

《強み》

- 各種アルミ合金の開発・製造
- **国内最大級**の大型生産設備を使用した大型素材の製造

等



《課題》

- 航空宇宙・防衛材(板・押出型材)用の熱処理設備の能力の増強
- **海外材に対抗**すべく、更なる大型鍛造品の製造能力増強

等

© UACJ Corporation. All rights reserved.

18

続いて、強みと課題です。今申し上げたように、日本の中では大型の塊をつくれて、大型の鍛造品等をつくれるのですが、課題に書いてありますとおり、欧米の設備はさらに大型のものであるということと、あとは欧米系のアルミメーカーが持っている熱処理設備と比較して当社は設備面で制約があります。

橋本の説明にもあったように、われわれは焼入れ材とっていますが、この熱処理設備への投資を決めたところでは、その設備制約を埋めるべく、粛々と認証を取り、アイテム数を増やしていくところがわれわれの使命です。

また、鍛造品に関しても、まだまだ大型化できない部分があり、われわれがつかれない部分はアメリカから今輸入されていますので、その需要を取り込める鍛造品の大型の設備の検討もしているところです。

サポート

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

『課題』に対するアプローチ

板材

航空宇宙・防衛材(板材)用の熱処理設備能力増強

➡ 厚板焼入れ材製造設備への投資を行い、生産能力を増強

鋳鍛品

大型鍛造品の製造能力増強

● 『機械加工』『検査』『組立』の設備を導入中
対応できる形状を部品形状まで拡大

➡ 設備投資を行い、2025年度下期から稼働

● 製造可能範囲を広げるための生産設備導入を検討中

© UACJ Corporation. All rights reserved.

19

設備投資に関して三つほど申し上げます。板に関しては、今申し上げたような焼入れ設備の投資を決定したというところで、それを埋めるべく、しっかりと米国材からの切り替えを図っていきたい。

鍛造品に関しては、工事は既に昨年度下期から始まっております。今は建屋をつくり、設備導入をしていますが、この下期から稼働を開始する予定です。機械加工、検査、組み立ての設備増強によって生産能力をアップします。

さらに、大型化の鍛造設備の導入を検討しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

事業の将来像 売上金額

確実に伸びる分野であり、大きな市場へ本格的に参入していく



既存の事業内容 + 新しい取組み ➡ 『素材+α』

© UACJ Corporation. All rights reserved.

21

最後に、事業の将来性と、素材+αというところで少し申し上げます。

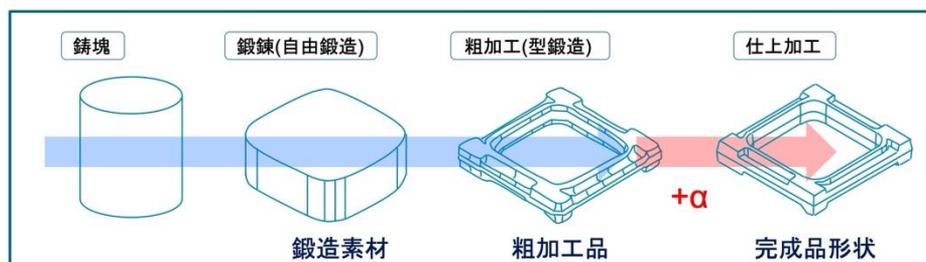
今までの航空、宇宙、防衛、3分野において、われわれは当初バラバラの組織でおののやっていたところから、前のめりで積極的に取り組むことによって、24年を100としますと、2030年には2.3倍の売上まで持っていく計画にしています。2040年には、3倍強まで持っていく見込みです。

『素材+α』 - 多彩な加工技術の発揮

完成品形状までの様々な形態での納入

鍛造品を中心に、これまでの航空宇宙・防衛関連製品の製造で培った機械加工技術

➡ 素材だけでなく、部品形状での納入も可能



© UACJ Corporation. All rights reserved.

22

サポート

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

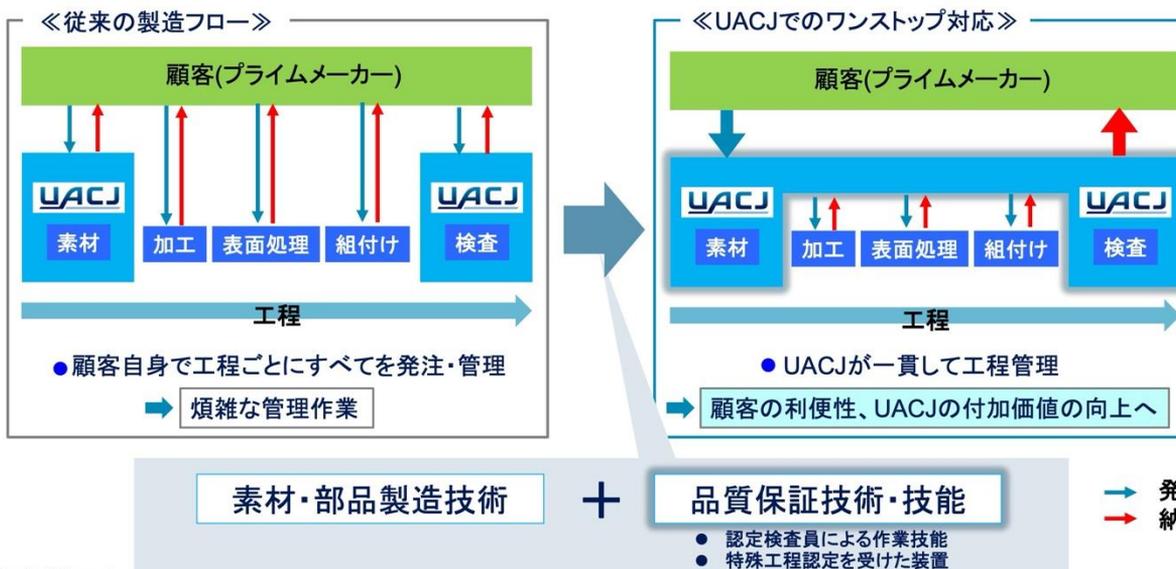
ここからは、二つほど例として、われわれの航空宇宙・防衛に関しての売り方で新しいモデルを考えました。

今までは、どちらかという素材、途中加工品、鍛造加工品で、最終加工品はどちらかというお客様のところ、Tier1 メーカーがやっていたのですが、完成品までの加工をやって、付加価値を上げていって、素材+αというところを完全に部品製作までやってしまうところに今取り組んでいます。

『素材+α』 - 検査ビジネスへの拡大

検査ビジネス： 素材から品質検査まで受注

UACJでの製品一貫製造



© UACJ Corporation. All rights reserved.

23

もう一つは、「検査ビジネス」とわれわれは名付けたところへ拡大を計画します。左側の図のように、もともとわれわれは素材と最終検査を請け負っていました。

緑色にあるプライムメーカーが、全てわれわれから材料を買って、他の Tier1 メーカー自身で受発注管理を全てやって、検査工程の一部をわれわれに発注いただくところがありました。

右が検査ビジネスのモデルです。全て素材から検査までを一貫して請け負い、途中の Tier1 メーカーに発注する仕事もわれわれが管理します。プライムメーカーからすると、一貫して簡単に、素材を頼んで最終製品をもらえるということで、大きなメリットであると考えています。

この辺りは、われわれが特別な品質保証の技能者を擁し、なおかつ特別な認証された品質検査設備があるところが大きな強みです。

サポート

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

まとめ

- 「航空・宇宙・防衛」に注力すべく、新しい事業本部を設立
- 成長する市場のニーズに応えるべく、設備増強を進める
- 多様な受注体制を構築し、顧客の要望に対応

航空宇宙・防衛材事業本部にご期待ください

© UACJ Corporation. All rights reserved.

24

この新しい事業本部を設立し、われわれにとって新たな領域の航空宇宙・防衛というニーズに応えるべく取り組み、最後に申し上げたような新しい販売モデル、生産モデルを使い、航空宇宙・防衛材事業本部をしっかりと確立していきたいと思えます。ぜひご期待ください。

ご清聴ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

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