



## 株式会社 UACJ

2025 年度 IR-Day (質疑応答)

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 (質疑応答)
[決算期]	
[日程]	2025 年 5 月 27 日
[ページ数]	21
[時間]	11:15 – 12:07 (合計：52 分、質疑応答：52 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]	9 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

---

### 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



橋本 圭造（以下、橋本）

専務執行役員 兼 TAA CEO 兼 UNA CEO

ヘンリー・ゴードイナー（以下、ゴードイナー）

常務執行役員 UATH 取締役社長

山田 哲也（以下、山田）

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

Teerapun Pimtong（以下、Pimtong）

財務本部 IR 部 部長 上田 薫（以下、上田）

**[アナリスト名]\***

SMBC 日興証券 山口 敦

UBS 証券 五老 晴信

野村証券 松本 裕司

モルガン・スタンレーMUFG 証券

白川 祐

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

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：これより、質疑応答を開始いたします。

SMBC 日興証券株式会社、山口様。お願いいたします。

**山口 [Q]**：SMBC 日興証券の山口でございます。このような機会を与えていただきまして、どうもありがとうございます。すごく今日は勉強になったと思います。数点、教えてください。

古河電工さんが株式を売却された際に、自社株買いというかたちで受けていただきまして、マーケットのショックを緩和していただいたのは非常に感謝しています。先日あった古河電工さんの説明会では、なるべく売却を急ぎたいような旨で、その際には御社との話合いをもってという言葉がありました。この件に関して、投資家としては甚大な問題なので、御社がどういうお考えなのか聞かせていただきたいのが、1 問目でございます。

2 問目は、TAA でございます。先ほどちょっとメタルベネフィットは少し出ているのではないかなという話があったのですが、より詳しく教えていただきたいです。また、いよいよ 6 月にスチール・ダイナミクス新しいミルが動いてくると思いますが、結構アルミの立上げは時間がかかると思っているので、あまり今日明日での心配はしていないんですけども、でもやっぱり供給量が増えてくると、スクラップの調達も増えてくる中で、どうマーケット環境を見ればいいのかを教えてください。3%の CAGR のグロースがあれば、それぐらいの供給があっても消化できるのでしょうかという、シンプルな質問です。

そして航空宇宙です。例えば航空機への納入は非常に長い認証の期間を経て、やっと入れるようなイメージがあります。あるいは防衛とか宇宙もそうですが、既にシェアがあるエリアではそんなに問題ないのかなとは思っているものの、認証と実際の商売の時間差をどう考えればいいのか、教えていただければと思います。

以上 3 点、お願いします。

**田中 [M]**：田中です。ご質問ありがとうございました。3 点お受けしたのが、先般、電工さんが説明された弊社の株の件が 1 点目。2 点目が TAA のメタルベネフィットに関して、新しいミルが立ち上がるのと同時にマーケットが大きくなって、どうなっていくかという件。それから 3 点目が航空機への参入ですね。認証を得る期間と、それから商売に関してどうなっていくか。この 3 点かと思えます。

---

### 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

まず1点目の電工さんの自社株買いについては、岡田から少し説明させていただいて、2点目がヘンリーから。それから3点目は高橋からという順で、ご報告させていただきたいと思います。

**岡田 [A]**：古河電工さんのイグジットに対して、UACJの考えは、というところのご質問だと思います。先ほどのプレゼンテーションでもご説明しました通り、2月に弊社では約6%の自己株式取得を実施いたしました。今、足元の状況は次の自己株式取得で特に具体的な話というか、そういったところはございません。

UACJとして取り得る手段は限られてはいますけれども、日々どういった向き合い方ができるのかをしっかりと考えながら、そのときに応じたベストな対応を考えていきたい、取り組んでいきたいと考えています。私からは以上になります。

**田中 [A]**：少し補足説明をさせていただきますと、電工さんとは定期的に、きちんと会話は進めさせていただいております。先方の状況もありますので、この辺については引き続きしっかり会話を続けながら、適切なタイミングで適切に処置していきたいと考えています。

ここでそれ以上の具体的な話はお話しできませんので、ここまでとさせていただければと思います。

2点目のところ、TAA、メタルベネフィットの関係。ヘンリーからご回答させていただければと思います。

**ゴードイナー [A]\***：二つ目のご質問にお答えしたいと思います。新しいサプライヤーが参入している、そして状況が良好なかたちで変わる中で、少なくとも昨年末に比べて好転している中で、メタルベネフィットをどのように見ているかというご質問だったと理解します。

好転したことには、いくつか理由があると思います。バイヤー側が、より状況が変わっている中で理解を深めていること。数年来続いていました状況が安定している、そしてスプレッドがワイド化している状況から変わったところに対しての、理解が深まった状況があったかと思います。

そして当社としても、調達戦略とその対応など、市場のひっ迫に応じてアプローチを変えてきました。短期的に供給を増やすアプローチと戦略をとったのです。

しかし同時に、在庫の積み増しは、サプライヤーに現金を回して、より多くの缶を市場に投入する圧力となり、スプレッドが若干拡大しました。

そういう中で当社としてとれる行動は何かというと、変動していく市場に対して、それを管理できる体制で行動していくということです。しかし、今の市況を考えると、大きく改善した状況にあり、年間のバランスについては見通しを維持しています。

---

## 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@scriptsasias.com

スチール・ダイナミクスの部分についてのご質問もいただいていたました。新しい競合が参入しているということでもあります。これは公表されている情報に基づいてということになりますけれども、コイルの量を増やし、来年に向けてキャパシティを75%増強していくことが言われてはいます。

ただそれを聞いても、特に心配はしておりません。たしかにスチール・ダイナミクスは、資本のある、そして実績のある会社であります。鉄鋼と、自動車で強い歴史を持っています。私としても自分の哲学として常に考えているのが、勝者は自分のことを見ているけれども、敗者はいつも競合のことばかりを見ているということです。

自分たち自身が正しいことをやっているかどうかが大変なのであって、新しい供給が増えてくる、それはそもそも市場が不足していた、市場が必要としている新しい供給なのである。そういう中でビジネスを伸ばしていくということだと思っていて、2030年に向けて新しいプロダクションは間違いなく必要だと思います。これは健全な、活気ある市場につながっていくものだと思います。

**田中 [M]**：それでは、3点目は高橋から。

**高橋 [A]**：高橋から回答します。航空機の認証の話ですが。宇宙と防衛関係に関しては国内で完結するため短いのですが、航空機の認証期間は5年とか10年とか、長いといわれていました。

従来は北米の航空機メーカーで認証された材料を、プライムメーカーが調達する仕組みだったのですが、5年、10年というスパンから、押出に関しては今年認証を取れると思っています。板に関しては27年の下期から量産ができるような順番で、それでもまだ長いんですけれども、それに向けて先ほどの設備投資が生きてくると。短くなるということで考えて、進めております。

**田中 [M]**：焼入れの設備投資とのタイミングとの関係は、どうなりますか。

**高橋 [A]**：ちょうどそこに合わせるように今、進めている状況です。そこに注文をもらい、アイテムを増やしていく格好にもっていきます。

**司会 [M]**：山口様、ご質問ありがとうございました。では、次のご質問は野村証券株式会社、松本様。よろしくお願いいたします。

**松本 [Q]**：野村証券の松本でございます。今日はありがとうございました。私も三つありまして、一つ目は橋本さんのご説明の中で、環境負荷を低減した製品リストがありまして、それは実際、こ

---

## 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



のプレミアムの価格とかは取れているのか。損益的にプラスになっているのかどうかというところを教えてください。

なかなか環境負荷を低減したものが高く売れるのは、結構大変だと思うんですけども、そういうのがもしあるのであれば、受け入れられている背景を教えてください。

二つ目は UATH についてなんですけれども、25 年度の数量は中期計画と近いところにいると思うのですが、事業利益はまだ距離があると思うんですね。中期計画の事業利益を達成するために、今のこの 25 年度ぐらいの数量で、どういうことでこの利益は押しあがるのかを教えてください。

3 点目は航空宇宙についてなのですが、今回の焼入れの設備投資で、高橋さんがおっしゃった設備的な制約は、板についてはなくなるという理解でいいのかということと。あと 1 万トンの寄与が、多分次の中計とかになるとは思うのですが、利益でどれぐらいのかたまりでインパクトがありそうなのか。想像がつかないので教えてください。以上です。

**田中 [M]**：ご質問ありがとうございました。3 点ですね。1 点目が橋本の報告した環境負荷低減製品について、売値だとか、そういったところはどうなっているんだという確認と。UATH、2025 年のボリュームはボリュームなんだけれども、中計に対しての達成目標はどうかということ。それから 3 点目は航空宇宙・防衛材の設備的な制約の件ということで、3 点伺いました。

1 点目は橋本から、2 点目は山田から、それから 3 点目は高橋ということで、ご回答させていただきます。

**橋本 [A]**：では私から、環境プレミアムですね。お答えから言いますと、これは取れています。

やはり環境対応することはリサイクル材を増やしたり、あるいは水力地金を増やしたりすること。また設備投資が必要なんです。ですので、われわれは説明としては先ほどのサイクルのとおり、投資が必要になる部分、ここをまずご理解いただいています。

われわれプレミアムとして、これは実際に CO<sub>2</sub> を削減しています。実際にはトン数に、いわゆるカーボンプライスを一定に設定して、これを計算した上でプレミアムとしていただくと。最終的にはそこのご理解をいただきながら徐々にプレミアムを始めているところです。

これは今後、カーボンプライスが変わっていく中で規模も変わっていくと思いますので、その辺りもよくわれわれも分かった上で、ご理解いただきながら進めていくところで、可変的なものとも理解していますし、そういったところからスタートしているということです。以上です。

---

## 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

**田中 [M]**：2点目の UATH について、山田から詳しくお願いします。

**山田 [A]**：UACJ タイランドの山田でございます。ご指摘いただいた点、まさしくそのとおりでございます。ボリューム的にはほぼ生産キャパシティマックスに近いような状況ではございますが、なかなか利益につながっていない。

ここはやっぱり言いますと製造面、それから営業面の従来の取り組みもさることながら、今一番の課題は調達面です。原材料、特に UBC の調達について世界的に高騰しております。この部分をなんとか対策を打つというか、いろんな調達ソースを広げて、あちこちから調達しようという動きはとっておりますが、いかんせんその影響が大きくて。対中計という意味では、25 年度の事業利益は、なかなかそこまでいかないんじゃないかなというところで、現在の公表値となっております。

ただそれで甘んじるわけではございませんので、例えば営業面でいきますと、いったん契約を結んだお客様に対する再度の値上げ交渉ですとか、そういったところをしっかりと取り組んでいくことと、製造面は従来からやっておりますことをより強力にしてやっていかないといけないところで、なんとか事業利益を確保していく動きをしていきたいと思っております。

一方でもう 1 個懸念点をいいますと、やはり為替の話でございます。特にここ直近は非常に急激にパーツ高が進んでおります。ここはなかなか、われわれで為替をヘッジしながらやっております。そこが大きな懸念点となっております。以上でございます。

**田中 [A]**：今、山田から責任者としてちょっと弱気なことばかり発言がありましたけれども、フォローしておきますと、もう一方で実は中国のところですね。ご存じのとおり増値税の還付がなくなったことで、中国勢、中国から出荷していたお客様のほうに、かなりその分、値上げをするということで、タイのほうに随分と引合いが増えてきているということで聞いておりますので。

タイの場合は比較的長期の契約があるんですけども、一方で短期の契約もございます。そのタイミングでは値上げも含めて営業活動を行っております。安定してデリバリーしてくれる、安定した品質のものがほしいお客様もおられますので、そういったところでシェアを広げていくことも進めております。

**橋本 [A]**：まさに今、その部分はフォローの風になっています。さらに中国は上海地金がすごく高いんですね。供給の制限もあるようで、増値税以降の関係で、その点は今、足元も新規の契約で価格の改定はしております。その点は今年も業績に反映してくる部分はあるかなと捉えています。

---

## 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@scriptasia.com



1 点目が IR-DAY2025 のプレゼン資料の 10 ページ目なんですけれども、今回の中計の 2025 の断面ですけれども、中計に沿ったカテゴライズをされたところでの増減益分析をされていると思います。

この中で素材+加工ビジネスに関しては自動車、ちょっと後ろ倒しとかいうお話があったり、あとはインフレ影響に伴うコスト増加が、これも前倒しで、もともと織り込んでいたけれども先に発現していたりとか、いろいろお話があったんですけれども。一方でリサイクル推進とか、今回の中計でも一つ目玉になっている増益要因の一つは、ここで見ると大きくプラスになっているように見えます。

ただこれって、いろんな数字がごっちゃになっているような気もするので、各項目をもう一度おさらいというか、ご解説をお願いしたいのが 1 点目になります。

それから 2 点目なんですけれども、再三の UBC のところで恐縮なんですけれども、日本、それからアメリカ、タイで何が起きているのかを、もう一度教えていただきたいくて。

先ほどアメリカにおいては、今、好転している理由として、市場の理解が進んだみたいなお話があったと思うんですけれども、よく分からなかったの。まずもってなんで上がっていたのか、またスチール・ダイナミクスも 6 月に稼働開始というところで、これもまだ集めてはいないと思うんですね。という中で、どうしてこんなにひっ迫していたのかというところ。それがなぜ今、ここで好転しているのかのご説明と。

あと日本では何が起きているか。韓国勢とか、いろいろ買っていることもあると思うんですけれども、あとタイも同じですね。どういうことが起きているのか、見通しについても教えてください。これは UBC についてです。これが 2 点目です。

あと、それから 3 点目が Whitehall に関してなんですけれども、昨年度はプレゼン資料でもお示しいただいたとおり、ヘッドカウントを削減したり、いろんなフィックスコストを削減することで利益が出てきているかと思います。

今期の利益の増加の主因としてはコストではなくて、今年度は販売数量の増加だと思うんですけれども、EV 環境があまり芳しくない中で、どうやって販売数量を伸ばしていくのかを教えてください。以上、3 点です。お願いします。

**田中 [A]**：ありがとうございます。3 点、ご質問いただきました。まず 1 点目は第 4 次中計の成長戦略、付加価値戦略の中のカテゴライズの中身についてということ、これは私からご説明させていただきます。それから 2 点目の UBC、日米タイで価格、どのような推移をしているか。全体感

---

## 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



橋本から話をして、米国で起こっている状況はヘンリーからご説明させていただければと思います。それから3点目、Whitehallの件に関してはワーグナーから、EVの状況を含めた状況を話してもらおうと思いますので、よろしくお願いします。

まず1点目の、資料10ページの付加価値戦略のウォーターフォールの中身ですね。ご説明させていただきます。ご質問のとおり、既存分野とリサイクルということで、ここがまず分かりづらいと思います。ここは実は非常に分け方が難しいところもあって、特に缶のところが大きくここに寄与してくるわけですね。この二つにかかってくる。

特にその中でも缶で従来注文をいただいているものが、ボリューム感がスケールアップしたのについては既存分野、それから今回、リサイクル率を高めていくことによって、お客様からそういうニーズがあって、そこに対応できたものという意味合いでは同じ缶材であってもリサイクルの推進というかたちで、ここに挙げさせていただいていること。

それから先ほど来、橋本からあった、缶以外のところでもリサイクル関連のお問合せがあって。それに対応して販売を伸ばしたところは、このカテゴリーの中に入っているのが状況です。

それから素材+加工ビジネスのところを中心に中心になるのは、自動車材の関係となりますけれども、この自動車材の関与と、それから熱マネジメントの関与は、ここで成長したものが区分されていると。

それから四つ目の先端分野のサプライチェーン安定化への貢献。これはまさに航空宇宙・防衛材事業本部、あるいは半導体製造装置といったものが、この中にカテゴライズされている。この伸びが少し小さいのは、やはり半導体関係が思ったほど実はこの年、伸びなかったのもこの要因の一因としてこの中に入っています。

それからその他は、これは大きなものはありませんけれども、新規事業ということで、いくつか小さいものが育ちつつありますので、そういったものはここに集約されているということで、この区分をしたものになっています。

特に既存分野とリサイクルのところはちょっとかぶるところもあって、区別が難しいところがありますが、重なっていることはありません。それぞれで分類してあります。そういったかたちで見いただければなと思います。これが1点目のご回答になります。

それから2点目が、UBCの日米タイにおける全体感のところですね。ここは橋本から。

**橋本 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず、価格が上がった理由は大きく二つあるんですね。一つはUBCの消費量が上がってきたところは、全体的にリサイクル率を上げていこうと、これは

---

## 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

全体の社会のニーズがありますので、いずれも缶材メーカーはそれをねらって、われわれも増やしています。この方向はずっと増えてきていますから、その大きなトレンドと。

そこに新ミルが、アメリカにおいては二つできる。韓国も UBC の加工設備を増強したんですね。われわれもしていますけれども。というところで、いくつか同時にそれが起きていますので、それがほぼ似たようなタイミングできているところがもう一つの理由と。

あともう一つ大きいのは、中国が再生塊として、それを地金にして国内に持っていくと。これは先ほど言いましたように、中国の地金がかなり上がっているところもありますので、そういうものを使ったほうがコストダウンになるのが同じ時期に起きていまして、それが大きな理由になっています。

それに対して、一つは調達が多様化ということで、今まである程度絞っていた調達先をもうちょっと横に広げるとか、少しくオリティが低いものでも問題なく使える状態にするという、この工夫のところと。

もう一つは買う手法のところ、先ほどヘンリーからもありましたけれども、上がったけれども単純にずっと買い続けるのではなくて、やはり様子も見ながら、買い方の工夫をしているところと。

先ほど言いました中国の上海地金がこれだけ上がると、逆にいうと再生塊を買うメリットがなくなるなどが同時に起きて今、落ち着いてきています。

ここはやはりそういう買い方なり、使う量を増やしていく中で落ち着いていくところを見きわめていく。そういう方向になると思います。

UBC は、結構世界的に動く傾向にあります。あるところが高くなると、また別のところから買う、そうするとそこがまた上がるという。結構ワンマーケットに近いところもあります。

アメリカの動きについては、ヘンリーからご説明させていただきます。

**ゴードイナー [A]\***：ご質問いただき、ありがとうございます。人生において何でもそうだと思いますけれども、簡単な説明は決してありません。

ただ分かりやすい説明としては、米国の取引価格に対する UBC の購入額が全体で約 10 ポイント改善されていることがあります。スプレッドが拡大した理由の一部は、米国の取引価格が高いということです。関税政策自体がミッドウェストプレミアムに織り込まれていて、新地金の輸入価格に組み込まれているということです。そのため、アメリカでの取引価格は高くなります。

---

## 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

そこから派生する状況として、裁定取引が起きている状況があります。

アメリカでのスクラップの価格が比較的高いため、アメリカ以外から流入するケースが増えているということです。これでより多くの供給がされるようになりました。

これは他社も同じような状況に直面していて、当社として一つのところだけでずっと調達を続けるのではなくて、戦略的なアプローチをとっていくことが重要だと考えています。

ポイントは四つあるということです。アメリカにおける取引価格が高いことによって、裁定取引につながる。それがアメリカ国内により多く入ってくる、供給増につながった。それを受けて、より材料の調達については分散化がされるようになっている、これがさらに供給が増えることにもつながっています。

その4点目としては、橋本さんからも話がありましたように、市場に対するアプローチを戦略的にとらなければいけない。月ごとの動向を常に直線的に予測できるわけではありません。市場に入り、そこから出ることも戦略的に考えながらやっている。それがコスト削減にもつながっていると思います。

**田中 [M]**：3点目、Whitehall の販売状況に関して、ワーグナーから回答を。

**ワーグナー [A]\***：売上と利益率の向上に関するご質問にお答えしますと、2025年にはいくつかの新製品を発売する予定ですが、これは必ずしも新車の発売を意味するものではありません。既存車両で搭載される部品点数を増やして収益を改善させるとともに、利益率の向上に向けた継続的な改善の取り組みを進めたいと考えております。

**司会 [M]**：白川様、ご質問ありがとうございました。では続きまして、Zoom で挙手いただいております UBS 証券の五老様、お願いできますでしょうか。

**五老 [Q]**：UBS 証券の五老です。私は2点、よろしくお願いします。

説明資料の最初のプレゼンテーション 10 ページ目、先ほど白川さんも質問されていた、ファクターごとの増減益の分析の図です。これは非常によく分かりやすくまとめていると思っていますんですけれども、このピンク色の部分です。インフレ影響に伴うコスト増加というところ、ご説明の中でいろいろ前倒しで影響がきていると。おそらくタイムラグという要素も入っているのかなと思うんですけれども。

---

## 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



本来、御社の中期経営計画での成長戦略の成果が、このコスト増、インフレ影響で全部消えてしまっているような計画の立て付けに、今期なっているかなとも読み取れてしまうかなと思うんですけども。

そういう意味ではこの部分は本来、ロールマージンの改定などを踏まえた価格システムの、これまで御社が取り組んできた成果として、ある意味オートマティックに取り戻す部分もあるし、あるいは新しい努力で取り戻す部分もあるし、あるいは高付加価値品、UACJ SMART などのプレミアムも含めて、打ち返していかないといけない部分なのかなと思います。

それがあっての、成長戦略の積上げでの増益というシナリオに直結していくということなんだと思うんですけども。今年度は1月に国内ではロールマージンの改定、20%を打ち出されていると思いますし、ご説明の中で中国の増値税還付停止の影響から、アジアではマージン改定、チャンスも出てきていると理解しています。

この辺り、ピンク色のマイナスの部分をしっかり打ち返す取り組みがちゃんとできているのかと。国内、アジア、アメリカについて、それぞれ主要市場でどう見ているかを教えていただければと思います。今期のタイムラグ、取り返せる部分、あるいはこれから努力しないといけない部分、今年度以降の見通しなども触れていただけたらと思います。

あと2点目なんですけれども、国内事業のところでの数量回復の考え方です。板材です。缶材については伸びる計画、それから欧州に向けてビジネスが広がっているよというお話をいただいていますけれども。

今回中計の中では基本的に戻していく数量のところ、自動車なり厚板なりというところで、まだ需要は足踏みが続いてしまって、シナリオが必ずしもうまくいっていない部分もあると思うのですが、この辺り、品種構成も含めて中計の未達リスクにつながり得るのかどうか。あるいは欧州のところをどんどん伸ばしたり、ビジネス機会が拡大したりすれば十分カバーできるのか。

アメリカとタイについては、能力増強の成果をしっかり刈り取ることがテーマだと思うんですけども、国内はリカバリーが中心の話だと思うので、この辺をどう考えられているかを教えてください。以上、よろしくお願いします。

**田中 [M]**：ご質問ありがとうございました。2点、ご質問を承りました。1点目が先ほどの成長戦略、付加価値戦略のウォーターフォールの中のインフレ影響等に伴うコスト増加、この辺をいかにカバーしていくかという点。それからもう1点が、全体の日米タイを含めた数量回復。中計の中で未達となるようなリスクがあるのかどうかというご質問をいただきました。

---

## 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



まず1点目のインフレ影響に伴うコスト増加のところ、はじめに岡田から少しコメントをしてもらって、私からも追加でまたコメントさせていただければと。

**岡田 [A]**：岡田からご説明いたします。

今いまのところにつきましては、当然ロールマージンの改定の効果とかも一部は織り込んでおりますけれども、このウォーターフォール上で表しますと、どうしても価格の高騰分はこのピンクのところにかけているところもございます。

海外については先ほどのお話もありましたけれども、数量は拡大するんだけれども、リサイクル原料の高騰のところはどうなるのか。ここは今後、要フォローしていくのが今いまの立ち位置になっております。

あとインフレにつきましては人件費等々を販売価格の改定等でしっかりと担保していきます。また、海外については中国材の引合いに対するしっかりとした値上げで、新規受注の面積を広げていくところで、マイナス分をカバーしていく中で、460億円の事業利益に対しては、リスクを織り込んでいるという考え方でございます。

**田中 [A]**：田中です。併せて補足説明させていただきます。中計の中では2027年度において、このピンクのところは209という数字だったと思うんですね。多分、これのちょうど倍ぐらいになるような数字。その中にはまさに今言っているインフレのいろんなものを含めて実は前倒し、早めに出てきたということになっています。

ご指摘のとおり販売価格の改定だとか、それからプレミアムをとるかたちでそこをカバーできないのか。もちろんそれは考えています。実はその一部は既にこの左の中の既存領域であったり、いろんなところに実はまぶされた状況の中に少し含まれているのが実際です。

それとこの中に今後やっていくもの、これはまだ外数にありますけれども、それもこの後追加されていくかたちになりますので、中計で立てた2027年の200億円近い数字、これを必ず下回るような格好でほかの施策を打ちながら取り組んでまいります。

橋本がさっき説明したように環境プレミアム、環境負荷低減のための商品、商材は、かなりお客様の引合いがあって、それなりのプレミアムをお客様からいただけることもありますので、そういったところをきっちり取りながら、そこら辺のところを積み上げていきたいと考えています。

実際にはUBCの価格等、タイムラグというか前倒しで少し顕在化しているところはありますけれども、その辺のリサイクル等についても、リサイクルの使用量を多くしていく等のいろんな手は既

---

## 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

に打ちつつありますので、この辺のところでそういったものはカバーできるんじゃないかなとも考えています。

まず、1点目のご質問に対しては以上となります。

**五老 [Q]**：ロールマージンの改定は、1月にいわれた以降、一部だけ効果を織り込んでいるというご説明でしたけれども、従来と違って、ロールマージンの改定はうまく進まない前提になっているのでしょうか。それともしっかり浸透について、コミットできる部分はあるのでしょうか。

**田中 [M]**：橋本から、今の足元の状況も含めてお願いします。

**橋本 [A]**：やはりコストは全体的に上がっていますので、1月から交渉をしております。今、3カ月、4カ月経ちまして、これは日本全体がそうだと思いますけれども、コストアップに対しては理解がまずあります。それをきちんと対応していかないと人手不足もありますし、モノが供給できないところのリスクも当然あるわけですから、そこはこのサプライチェーンの中で理解を得られているのが、全体的な状況です。

1月に公表した価格改定は、今年度に入れている数字としては比較的控えめなものを入れていきます。その中で今申し上げたように理解が得られていますので、そこは今のご質問に対してはプラスの部分でリカバリーができていますと認識しています。

したがって先ほどのウォーターフォールももう少し、このピンク色の部分のリカバリーが全体として上がっていくと今、現状は捉えていますし、そういう状況にあるというところだと思います。

**五老 [M]**：ありがとうございます。

**田中 [M]**：それでは2点目、板全般の数量回復ですね。中計の中で日米タイ含めて、中計の数字が達成できるのか。あるいは未達のリスクはないのかというご質問でした。

ここは全体として、こちらも。

**橋本 [M]**：今、ご質問は国内ですよ。

**五老 [Q]**：はい。主に国内です。

---

## サポート

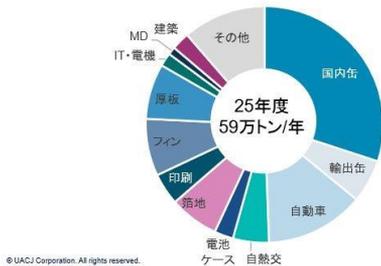
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 国内板の販売計画

販売数量 (国内)



2025年度の販売品種構成



© UACJ Corporation. All rights reserved.

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	➡
一般の材他	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

橋本 [A]：そうしますと、私のプレゼンの17ページが国内の数量について触れていまして、そこをもう一度見ていただくとありがたいのですが。

国内はこの左側にあるように、缶の輸出と国内、自動車、自熱交、広範囲にビジネスをさせていただいているます、この缶材の輸出のところは先ほど言いましたように欧州向けが相当増えていますので、ここはバランスのできる部分をやっていくかたちで取り組んでいきます。

それ以外の純国内のマーケットについては、これはどれもあまり減るものはないんですね。例えば自動車、関税の影響で若干影響はあると思いますが、それを除いたら非常にステディで、新しいものについてはアルミの適用は増えています。

自熱交も中国材に対するいろんなリスクも含めて、中国の価格競争の中からわれわれは抜け出せていますので、逆に増加の話もあります。電池ケースは増える方向です。箔地も電池箔が多いので、民生も含めてこれも増える方向。印刷板もおかげさまでマイナスはなくて、どちらかという増加の方向。

そしてエアコンフィン先ほど言いましたように、世界的にエアコンの需要は伸びる方向です。厚板は半導体関係で伸びます。それとITもそうですし、MDはデータセンター、これは必ずAIの関係で増えます。この建築その他というところは産業材等々でありますけれども、言いましたようにこの主立ったところはマイナスの方向はあまりなくて、じわじわと増える方向にあるところで。

### 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

先ほど言いましたように自動車等で大きな関税関係の、仮にマイナスがあれば、この缶材の輸出のところでそのキャパを活用していくと捉えていますので、今ご指摘の国内の数量が落ちてくるリスクは、現状相当小さいと思っています。

**五老 [M]**：よく分かりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：五老様、ご質問ありがとうございました。では SBI 証券株式会社、柴田様。ご質問をお願いいたします。

**柴田 [Q]**：SBI 証券の柴田です。よろしくお願いいたします。

御社、リサイクル比率の目標を掲げられておまして、この数字が上がってくると非財務価値の向上というアピールも理解できるんですけども、実際リサイクル比率が上がることによって、例えばコスト削減とかいった効果も、外から勝手に感じ取ってもいいのかを教えてください。

**田中 [A]**：ありがとうございます。リサイクル比率の上昇、コスト削減には決してなりません。リサイクル材を収集すること、それを使いこなす技術を上げることによって、リサイクル比率を高め、環境価値を提供していくことを考えています。

そのためにお客様からも CO<sub>2</sub> 低減に適した素材がほしいと言われると、われわれはそれに対応するためにリサイクル材、いわゆるスクラップ等を集めながら、それをいかにうまく使ってこのリサイクル率を達成していくかに尽力します。

そういった意味合いで、必ずしもリサイクル率が高ければこの製品が安くなるということではありません。ただし、CO<sub>2</sub> の低減は環境負荷低減につながりますので、お客様もそういったところを求められて、リサイクル材の比率の高い材料を供給してくれといわれているところが多いかと思えます。

**柴田 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：柴田様、ご質問ありがとうございました。以上のご質問にて、最後とさせていただきます。今後のお問合せにつきましては、IR 部までお願いいたします。

これで株式会社 UACJ、IR-DAY を終了いたします。今後も株主をはじ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、よろしくお願いいたします。

**田中 [M]**：どうもありがとうございました。

---

## 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



[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
3. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
4. \*は企業の同時通訳の書き起こしを示す

---

### 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

## 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