



株式会社 UACJ

2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2025 年 8 月 6 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 UACJ		
[企業 ID]	5741		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2025 年 8 月 6 日		
[ページ数]	39		
[時間]	16:00– 17:09 (合計：69 分、登壇：26 分、質疑応答：43 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	103		
[登壇者]	5 名		
	代表取締役 社長執行役員	田中 信二 (以下、田中)	
	取締役 専務執行役員 経営戦略本部長	隈元 穰治 (以下、隈元)	
	取締役 執行役員 財務本部長	岡田 浩三 (以下、岡田)	

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



副社長執行役員 板事業本部長
財務本部 IR 部長

橋本 圭造（以下、橋本）
上田 薫（以下、上田）

[アナリスト名]*

SMBC 日興証券
UBS 証券
野村証券
モルガン・スタンレーMUFG 証券
大和証券
SBI 証券

山口 敦
五老 晴信
松本 裕司
白川 祐
尾崎 慎一郎
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



登壇

上田：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。本日は大変お忙しい中、株式会社 UACJ、2025 年度第 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

この説明会は、株式会社 UACJ のホームページに掲載されております説明資料を使って行います。お手元に資料をご用意されていない方がいらっしゃいましたら、お手数ですがホームページをご覧ください。

なお、この説明会では将来予測を含む情報が提供されることがありますが、これらの情報は当社の現時点での予測に過ぎません。様々な要因により実際に業績がこれら将来予測と大きく異なる場合がありますので、ご注意ください。

では、本日の当社出席者をご紹介します。代表取締役 社長執行役員、田中信二です。

田中：田中でございます。よろしくお願いいたします。

上田：取締役 専務執行役員 経営戦略本部長、隈元穰治です。

隈元：隈元でございます。よろしくお願いいたします。

上田：取締役 執行役員 財務本部長、岡田浩三です。

岡田：岡田でございます。よろしくお願いいたします。

上田：副社長執行役員 板事業本部長、橋本圭造です。

橋本：橋本でございます。よろしくお願いいたします。

上田：私は、本日司会を務めます、財務本部 IR 部長、上田薫でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、本日発表いたしました 2025 年度第 1 四半期業績につきまして、財務本部長の岡田よりご説明させていただきます。プレゼンテーション資料をご覧くださいながらご参加ください。

岡田さん、よろしくお願いします。

岡田：それでは岡田から、第 1 四半期決算の内容についてご説明させていただきます。右下のページ記載を読み上げながら進めさせていただきたいと思います。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@scriptsasia.com



2025年度第1四半期 決算概況

2025年度第1四半期 業績

	前年同期 実績	実績	前年同期比
販売数量(千t)	315	334	19
売上収益	2,476	2,620	144
事業利益 ^{*1}	168	79	△ 89
最終利益 ^{*2}	147	13	△ 134
Adjusted EBITDA ^{*3}	262	174	△ 88

2025年度 業績予想

2025/5/13公表 (変更なし)	進捗率
1,351	24.7%
10,400	25.2%
460	17.2%
200	6.5%
855	20.4%

発表のポイント

第1四半期業績	- グローバルでの缶材需要、特に北米での需要が好調に推移 - 在庫コストと地金調達の時期的ずれにより収益減(一過性要因) - 原材料価格の高止まり - 為替変動(ドル高)の影響等により、UATH^{*4}での事業利益が悪化
通期業績予想	- 通期業績予想: 変更なし 事業利益460億円、最終利益200億円 - 下期にかけ、日本国内向け製品の価格改定効果や米国増産投資効果が顕現 - 米国においては、第2四半期以降から原材料調達のコストメリットを見込む - 航空宇宙・防衛材事業は計画通りに立ち上げ中
TOPICS	- 格付A格を取得(格付情報センターおよび日本格付研究所による格付) - 株式分割を実施予定(2025年9月30日を基準日として、2025年10月1日に普通株式1株につき4分割)

^{*1} 事業利益: 持続的な事業活動の成果。営業利益から、棚卸資産影響、一時的・特殊な重要性のある損益を控除したもの ^{*3} Adjusted EBITDA: EBITDA - 棚卸資産影響等
^{*2} 最終利益: 親会社の所有者に帰属する当期利益 ^{*4} UATH: UACJ (Thailand) Co., Ltd.

1

1 ページ、2025 年度第 1 四半期の決算概況でございます。

上に記載させていただいてはいますが、販売数量については 33 万 4,000 トンで、対前年で 1 万 9,000 トンの増販という結果でございます。

売上収益につきましても、144 億の増収の 2,620 億という結果でございます。

事業利益につきましては、今回、販売数量は非常に伸びてはいるんですけれども、79 億というこ
とで対前年マイナス 89 億という結果でございます。この内容につきましては後ほどご説明させ
ていただきたいと思いますと考えております。

発表のポイントになります。

まず、1Q の総括です。グローバルでの缶材の需要は好調に推移しており、販売数量、売上収益と
もに前年に比べて上回る結果となりました。ただ、在庫コストおよび地金調達の時期的ずれという一
過性の収益による影響がこの 1Q で発現してしまったところが一つ大きな要因です。原材料価格で
高止まりの状態が続いていることと、UATH に関しましてはドル高の影響、ここが大きく
影響を及ぼしたことで、大きく前年に比べまして 89 億の事業利益マイナスになったという内容で
ございます。

通期業績予想につきましては、まず 5 月 13 日の公表からの変更はいたしません。事業利益 460
億、それから最終利益 200 億の計画でございます。

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

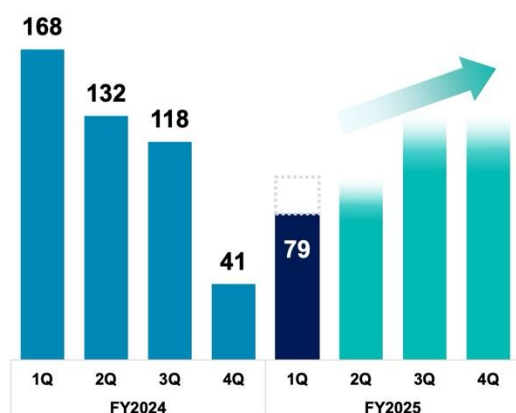


直近の TOPICS としましては、格付け A 格を 2 社の格付け会社から取得ができたということ。あと、本日、公表させていただきましたが、株式分割を実施するというので、後ほどご説明いたします。

2025年度 事業利益見通し

収益確保の施策により、事業利益460億円の計画に変更なし

■ 四半期事業利益推移(億円)



© UACJ Corporation. All rights reserved. *TAA: Tri-Arrows Aluminum Holding Inc.

■ 第1四半期想定への未達要因

- 在庫コストと地金調達の時期ずれにより収益減(一過性要因)
- 為替の変動のマイナス影響(ドル・パーツ)

■ 第2四半期以降の見通し

計画どおり実行

- 北米缶材需要の捕捉、国内厚板需要の下期回復
- 国内の価格改定による階段状の収益改善
- TAA*の増産投資効果の2Q以降の発現

未達分の回復策

- 米国における原材料調達のコストメリット拡大
- 国内価格改定等でさらなる収益改善
- 製造コスト、販管費削減のさらなる強化

2

続いて 2 ページ、2025 年度の通期事業利益の見通しです。

収益確保の施策によって事業利益 460 億円の計画は変更なしということであります。第 1 四半期の想定ですけれども、先ほど説明いたしました、在庫コストおよび地金調達の時期ずれによる一過性の収益減の影響が出ております。

あと、為替の変動によるマイナス影響はドルとパーツのパーツ高の影響が出てるということで、左側の棒グラフがございまして、1Q において 79 億という形になってますけれども、当初当社が計画した 1Q の事業利益に関しましては、先ほどの未達の要因の影響が出て 79 億で終わってというところがございます。

この第 2 四半期以降の見通しについてですけれども、まず元々当社が計画をした計画をしっかりと実行すると。ポイントとしては北米缶材需要、それから国内の厚板需要が下期回復してくるというところはしっかりと捕捉していきます。

あと、国内の価格改定による階段状の収益改善、および TAA の増産投資効果が 2Q 以降から発現してくるということで、需要の強い北米でしっかりと販売に捕捉していく計画としています。

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

1Qの未達分の回復策という形で記載させていただいてますけれども、米国における原材料調達のコストメリットの拡大、それから国内の価格改定等により更なる収益を改善していきます。あと、全ての製造拠点においては、製造コストの削減強化、そして販管費の削減などをさらに強化しており、460億はしっかりと実現できるということで変更はいたしておりません。

製造コストは対前年同期比で30億円悪化しており、棚卸資産の繰越単価差で10億円、1Q原材料調達コストアップで10億円悪化しているのがその要因です。棚卸資産繰越単価が2024年1Q期首に比べて2025年1Q期首が上昇しており、各Qで払い出される製造原価の繰越単価の影響が出ております。ただその影響は1Qで大きく出ますが、2Q以降はその影響額は減少していくと考えております。また1Q原材料調達コストアップの影響も現状では落ち着いてきており、その影響額は縮小すると考えております。ただ製造原価計算反映されるには少しだけタイミング差が発生いたします。

目次

- 1. 2025年度 第1四半期業績**
- 2. 2025年度 業績予想**
- 3. 企業価値の向上に向けた取り組み**
- 4. ご参考**

© UACJ Corporation. All rights reserved.

3

続きまして3ページ、本日の目次になってございます。この順番で、ご説明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@scriptsasia.com



1. 業績

第1四半期 業績

(単位: 億円)

	2024年度 1Q (A)	2025年度 1Q (B)	増 減 (B) - (A)
売上収益	2,476	2,620	144
事業利益	168	79	△ 89
棚卸資産影響等	51	6	△ 45
営業利益	219	85	△ 134
最終利益	147	13	△ 134
1株あたり当期利益 (円 / 株)	304	29	△ 275
Adjusted EBITDA	262	174	△ 88
前提条件			
LME (\$/t)	2,519	2,447	△ 72
為替レート (円 / \$)	156	145	△ 11
為替レート (THB / \$)	36.7	33.1	△ 3.6
ドバイ原油 (\$/bbl)	85	67	△ 18

© UACJ Corporation. All rights reserved.

5

第1四半期の業績についてご説明いたします。5 ページ、業績です。

先ほど少し触れさせていただきましたけども、売上収益 2,620 億ということで、対前年 144 億の増収という結果です。事業利益 79 億、対前年マイナス 89 億、最終利益につきましては 13 億ということで、対前年マイナス 134 億という結果でございます。

外部環境につきましては、その下の前提条件のところに実績数値を記載させ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@scriptsasia.com



1. 業績

アルミ板 品種別売上数量

(単位:千t)

品種	2024年度 1Q (A)	2025年度 1Q (B)	増減 (B)-(A)
缶材*	208	226	18
箔地	11	12	1
IT材	2	2	0
自動車材	35	33	△ 2
厚板	10	8	△ 2
その他一般材	48	52	4
合計	315	334	19
日本市場	130	122	△ 8
海外市場	185	212	27

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

6

続いて 6 ページ、アルミ板の品種別の売上数量になります。

33 万 4,000 トンということで、対前年プラス 1 万 9,000 トンという結果でございました。

主な要因は缶材の増減のところでプラス 1 万 8,000 トンで、グローバルを中心にこの缶材の需要は非常に強い状況がまだ続いているというところでございます。

箔地につきましては、1,000 トンプラス。

自動車関係はマイナス 2,000 トンとなっておりますけれども、UATH からの自動車熱交換器の材料が少し低調になったというところになります。

厚板につきましては、前年度 1Q は厚板の間屋さん、商社さんのところで在庫補充というような動きもございましたけれども、今年度はその在庫の調整という動きはなく、需要としては 8,000 トンということで、前年に比べましたら 2,000 トンのマイナスという結果でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

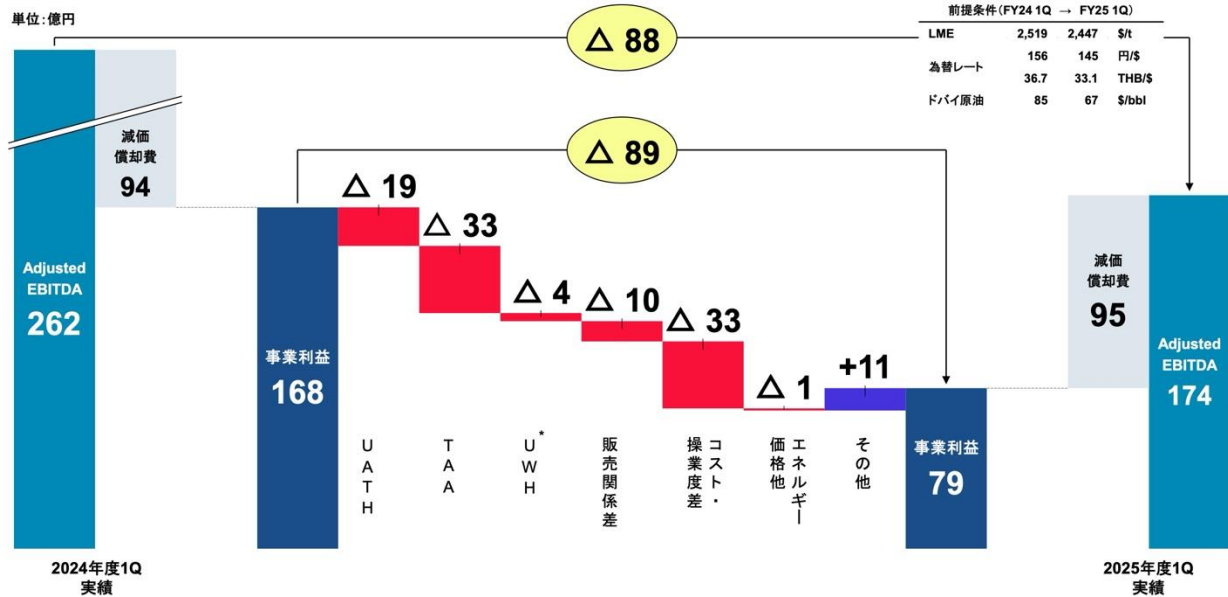
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



1. 業績

事業利益・Adjusted EBITDA 分析（2024年度1Q → 2025年度1Q）



© UACJ Corporation. All rights reserved. *UWH: UACJ Automotive Whitehall Industries, Inc.

7

続きまして 7 ページ、事業利益の分析になります。

168 億から 79 億の事業利益までのウォーターフォールになります。UATH でマイナス 19 億、TAA でマイナス 33 億、UWH でマイナス 4 億。この内容の詳細につきましては、後ほどの個社ごとのページでご説明させていただきます。

国内の販売関係差はマイナス 10 億になってございますけれども、この販売関係差の主な理由としては、需要自体はしっかりとあるんですけれども、昨年の 1Q に比べまして品種構成が少し悪化した影響が大きな要因となっております。

それから、コスト操業度差のマイナス 33 億につきましては、まず操業度差で在庫の調整の損益が約 10 億出たところがあります。コスト差につきましては、地金調達価格の価格差で 1Q の特有のところが約 10 億出たところになります。残りの約 10 億につきましては、間接費の他、あと販管費の悪化。前年に比べてコストとしては悪化している、増加してしまったという内容になってございます。

あと、その他のプラス 11 になりますが、主にここは昨年度との比較としてはグループの各個社個社の利益が少し下がってきたという影響でございます。

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

1. 業績

連結財政状態計算書

営業債権の増加により、運転資金が増加

連結財政状態計算書

(単位: 億円)	25/3末 (A)	25/6末 (B)	増減額 (B-A)
現金及び現金同等	263	231	△32
営業債権及びその他の債権	1,873	2,060	187
棚卸資産	2,441	2,466	24
その他の流動資産	218	280	62
有形固定資産	3,943	3,931	△12
その他の非流動資産	961	937	△24
資産合計	9,700	9,905	205
営業債務及びその他の債務	1,406	1,421	15
借入金	3,407	3,788	381
その他	1,691	1,576	△115
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,906	2,833	△73
非支配持分	290	287	△2
負債及び資本合計	9,700	9,905	205

資金運用表

	使途	調達
長期 資金	設備投資等	172
	法人税等支払	17
	配当金支払	36
		長期資金不足 94
短期 資金	棚卸資産の増加	50
	債権債務増減他	110
		短期資金不足 160

長期資金 △ 94 億円

短期資金 △ 160 億円

合計 △ 254 億円

© UACJ Corporation. All rights reserved.

8

続きまして 8 ページ、財務諸表になります。

資産および負債の合計になりますけれども、資産 9,905 億円という結果でございます。年度末に比べて約 205 億円の増加という形になっております。増減のところに記載がありますが、営業債権及びその他の債権が 187 億の増加、また棚卸資産が 24 億増加というのが主な要因でございます。

右に資金調達運用を記載してございますけれども、長期資金としましては利益と減価償却で 132 億ございますが、使途として設備投資、それから法人税、配当を引きますと、長期資金としては 94 億不足だったというところ。あと、棚卸資産の増加と債権債務の増減で短期資金としては 160 億不足したことで、合計で 254 億円、資金が不足したという結果でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

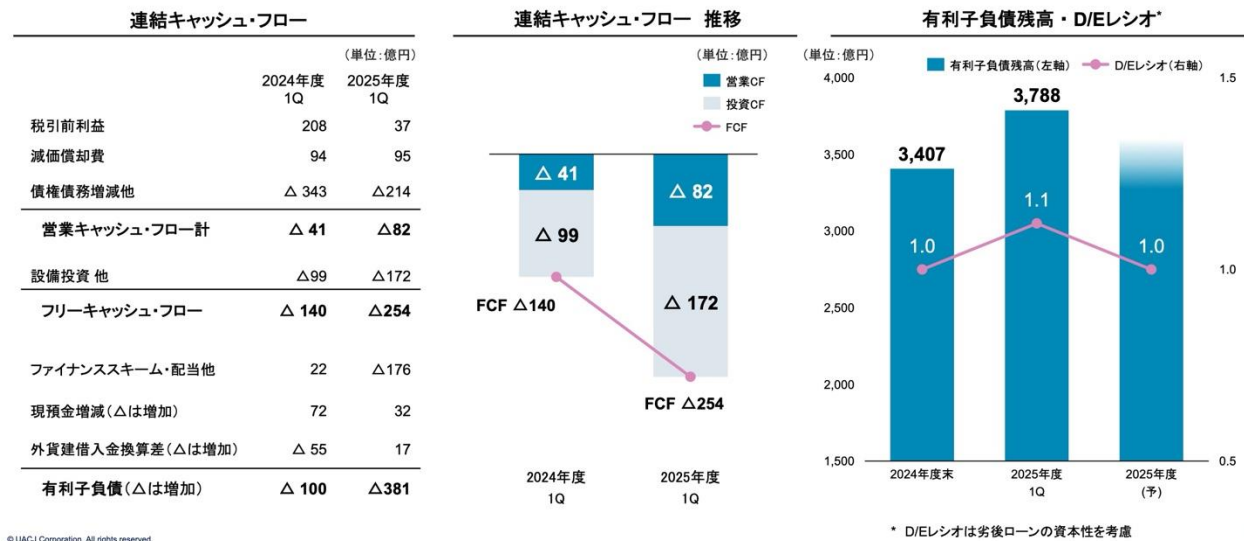
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



1. 業績

連結キャッシュ・フロー計算書

2025年度末D/Eレシオ 目標の1.0倍未満を据え置き



9

続きまして、9 ページのキャッシュ・フローになります。

先ほどフリーキャッシュが 254 億不足するということから、ファイナンススキーム、現預金の増減、あと外貨建ての借入金の為替換算による差の影響を踏まえまして、有利子負債としましては 381 億円増加したという結果でございます。

右側の棒グラフがありますけれども、真ん中、1Q の実績としましては、有利子負債 3,788 億ということで、D/E レシオは 1.1 倍という結果でございます。年度末に向けて目標の D/E レシオ 1.0 倍はしっかりと実現させていきます。

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

1. 業績

タイ(UATH)の状況

価格改定で損益改善を目指す

総括

- 需要 : グローバル缶材の需要は今後も伸長する見立てに変更なし
- 販売 : 【北米向け】
計画通りの出荷を継続
【ASEAN・その他地域】
・価格改定の実施(中国増値税還付の廃止影響)
・新規取引顧客の拡大推進
- 損益 : ・為替環境の変動あるも、価格改定で損益改善を目指す

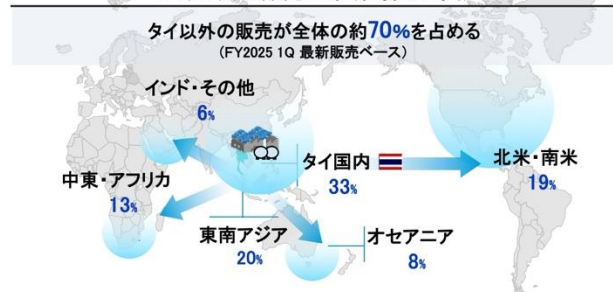
(単位: 億円)	24年度 1Q	25年度 1Q	前年同期比
販売数量(千t)*	72	74	2
売上収益	453	467	14
営業利益	52	△ 15	△ 67
事業利益	19	0	△ 19

*TAAへの出荷分含む
© UACJ Corporation. All rights reserved. ※2024年度からの業績推移はP32をご参照ください。

販売数量(千t)・事業利益(億円)推移



エリア別の販売比率(世界33カ国)



10

続きまして 10 ページ、主要なタイと TAA と UWH についての個社ごとの状況について、ご説明いたします。

販売数量、UATH は 7 万 4,000 トンで、対前年プラス 2,000 トンの販売増。売上収益につきましては 467 億で、対前年 14 億の増加。営業利益につきましてはマイナス 67 億で、事業利益につきましてもマイナス 19 億という結果でございました。

この対前年マイナス 19 億の理由といたしまして、ポイントとしましては、ドルからバーツ高の影響と、原材料調達コストの増加、この二つの要因で前年に比べて 20 億、約 19 億のマイナスの要因の主要となってございます。

記載のとおり、グローバル市場の需要は今後も伸長するという事で変化はございません。北米向けにつきましても計画どおりの出荷が続いてございます。

あと、ASEAN・その他の地域につきましては、中国の増値税還付の廃止の影響等々もございまして、確実に価格の改定の実施をしながら、さらに新規の顧客の拡大推進に努めている状況でございます。

今後、価格改定をさらにしっかりと進めながら、損益の改善を目指していきたいと考えてございます。

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

1. 業績

米国(TAA)の状況

旺盛な缶材需要の取り込みに向けた増産投資による販売数量増加

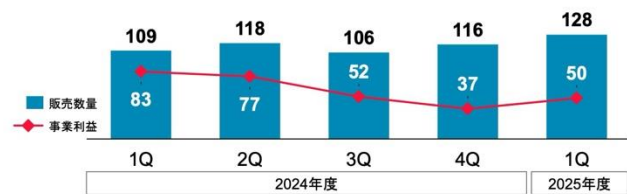
総括

- 需要 : ・ 米国缶材需要は2030年まで3%の成長を見込み、引き続き堅調
- 生産 : ・ 高水準での生産が継続
・ 設備増強投資は順調に進捗
・ 原材料調達のコストメリットが改善傾向
- 販売 : ・ 販売の好調が継続

(単位: 億円)	24年度 1Q	25年度 1Q	前年同期比
販売数量(千t)	109	128	19
売上収益	713	845	132
営業利益	107	66	△ 41
事業利益	83	50	△ 33

© UACJ Corporation. All rights reserved. ※2024年度からの業績推移はP32をご参照ください。

販売数量(千t)・事業利益(億円)推移



米国缶材需要の推移



11

続いて 11 ページ、北米 TAA の状況になります。

売上 12 万 8,000 トンということで、対前年プラス 1 万 9,000 トンの増販という結果です。売上収益 132 億円の増収。営業利益につきましては 41 億のマイナスで、事業利益につきましては 50 億ということで、対前年マイナス 33 億という結果でございます。

この 33 億の事業利益の内容についてご説明いたしますと、ロールマージンの悪化、ここについては昨年度と今年の違いというところで、塗料コスト、それから添加金属のサーチャージ、そういったものの約 10 億発現しているところが対前年同期比との差になります。あと、為替の円換算の影響と原材料調達コスト、ここが大きく足元、前年に比べて事業利益を圧縮しています。

昨年度、この原材料調達コストは 24 年の 1Q はまだ高騰する前のタイミングでしたけれども、今年度については昨年度に比較して原材料調達コストが高騰しているという影響、ここが 1Q では発現したというところでございます。

続いて、大きなところによりますと、為替の影響で約 6 億出たというところが、この 33 億の対前年マイナスの主の要因となっています。

マーケット環境については、まだまだ米国の缶材需要というのは 2030 年まで 3%で成長する見通しに変更はございません。あと、高水準の生産が継続しておりますし、設備増強、これが下期以降発現していきますし、生産の能力増強分をしっかりと販売に結びつけて、利益拡大に努めていきます。

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@scriptsasia.com

ただ、原材料の調達コストのメリットが2Q以降から徐々に出てきますので、通期、4Qまでしっかりとコストメリットが享受できます。あと、UBCの使用量の拡大といったところも取り込みながら、しっかりと利益の拡大に努めていきたいと考えております。

1. 業績

米国(UWH)の状況

BEVの伸び悩みにより減収減益

総括

事業環境

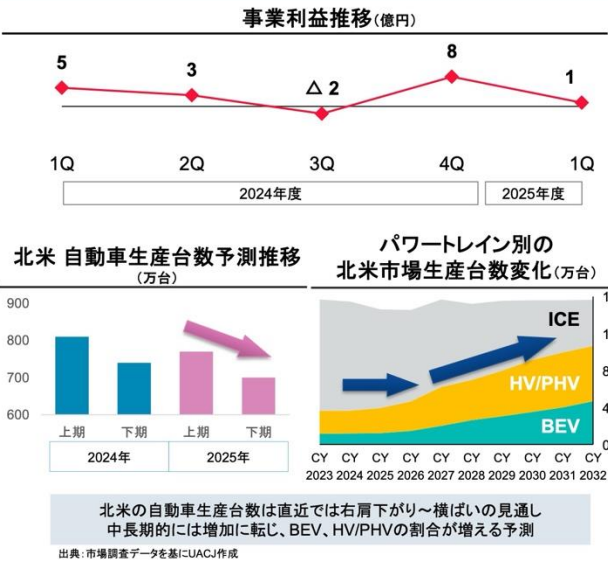
販売

損益

（単位：億円）

	24年度 1Q	25年度 1Q	前年同期比
売上収益	101	94	△ 7
営業利益	4	△ 0	△ 4
事業利益	5	1	△ 4

© UACJ Corporation. All rights reserved. ※2024年度からの業績推移はP32をご参照ください。



続いて12ページ、UWHの状況です。

ここはBEVの伸び悩みにより減収減益という状況で、非常に厳しい状況が起こっております。直近のEV市場というのが不透明な状況になっているというところ。あと、日系のOEMのHV、PHVなど、販売は継続して好調が続くところはあるんですけども、BEVを中心とした主要のお客様での生産台数が足元低調になっておりまして、ここが売上の減少に繋がってしまっています。

利益については、継続したコストダウンをしたことをしっかりと徹底しながら、この厳しい事業環境を乗り越えていきたいと考えております。

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

2025年度 事業環境認識

事業環境認識の変化

- ▶ グローバルでのアルミ缶材需要は堅調に推移
 - ▶ 航空宇宙・防衛材事業は計画通りに立ち上げ中
-
- ▶ 各拠点において調達する原材料価格の高止まり
 - ▶ 在庫コストと地金調達の時期ずれにより収益減(一過性要因)
 - ▶ 為替の変動による影響(パーツ高ドル安)
 - ▶ 北米自動車需要の減退

2025年度 事業利益計画460億円に変更なし

【日本】

- ✓ 国内価格改定等でさらなる収益改善
- ✓ 厚板需要の回復の捕捉
- ✓ 航空宇宙・防衛材事業は計画通り

【TAA】

- ✓ 第2四半期以降に原材料調達のコストメリットを見込む
- ✓ 下期にかけての米国増産投資は予定通り進行

【UATH】

- ✓ 米国競合工場閉鎖を受けた自動車関連材の販売開始
- ✓ 価格改定による収益改善

製造コスト、販管費削減のさらなる強化

米国追加関税とその影響

■ 鉄鋼・アルミ製品関税	50%
■ 自動車・自動車部品関税	15%
■ 相互関税	15%



**UACJグループへの直接の影響は期初想定より変更はないが
今後の状況を注視する**

* 期初想定は、P27をご参照ください。

© UACJ Corporation. All rights reserved. ※税率は日本におけるもの

14

続いて、2025年度の業績予想をご説明させていただきます。14ページ、冒頭のところで繰り返しのようになってございますので、ポイントだけご説明させていただきます。

左側の事業環境の認識、アルミ缶の需要は非常に堅調に推移していく。航空宇宙・防衛材事業に関しては、当社計画どおり、しっかりと立ち上げている状況でございます。

リスクでいきますと、各拠点における原材料コストの高止まりの影響はどうか、また、1Qで一過性の要因、為替の変動、特にパーツ高の影響、こういったところ。さらに、北米の自動車需要の減退というところが少し不安定なところでございますけれども、右側にあります事業利益460億円をしっかりと、日本においては国内価格の改定でしっかりと更なる収益の改善をしていく、また厚板需要の回復の捕捉をしてまいります。

TAAについては、原材料調達コストのメリットをしっかりと取り込んでいき、投資についてはもしっかりと進めていくことによって販売を増加させてまいります。

UATHにつきましては、米国競合他社の工場閉鎖を受けたタイから自動車熱交材を販売してまいりますので、しっかりとここも確実に実績として上げていきます。あと、価格改定もしっかりとさらに進めていくことで収益の改善に注力していきたいと考えてございます。

米国の追加関税で、5月に影響はどうかをご説明させていただきました。こちらは、現時点で鉄鋼・アルミ等々の関税が確定しているものの、当社グループ直接の影響は、期初から変更はありません。今後継続して注視していきたいと考えてございます。

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

2. 業績予想

2025年度 通期業績見通し

(単位: 億円)

	2024年度 実績 (A)	2025年度 見通し (5月13日公表) (B)	増 減 (B) - (A)
売上収益	9,998	10,400	412
事業利益	459	460	1
棚卸資産影響等	115	△ 10	△ 125
営業利益	574	450	△ 124
最終利益	280	200	△ 80
1株あたり当期利益 (円 / 株)*	585	442	△ 143
Adjusted EBITDA	840	885	15
LME (\$/t)	2,526	2,500	△ 26
前 提 条 件 為替レート (円 / \$)	153	145	△ 8
為替レート (THB / \$)	34.9	34.5	△ 0.4
ドバイ原油 (\$/bbl)	78	80	△ 2

© UACJ Corporation. All rights reserved. * 株式分割前の1株あたり当期利益

15

次の 15 ページ、ここは 5 月 13 日に発表した通期見通しをそのまま再掲させていただきますので、割愛させていただきます。

2. 業績予想

株主還元方針

中計期間中の還元方針に変更はない

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

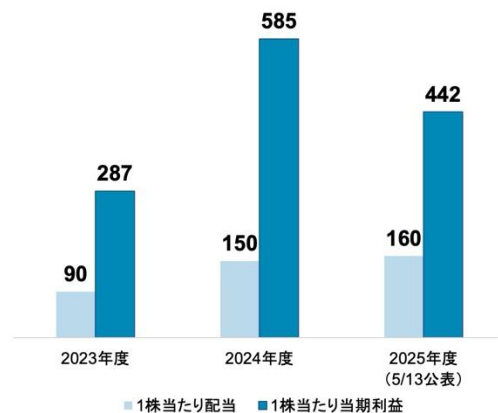
⇒ 第4次中期経営計画(24~27年度)期間中の
配当性向は最終利益の30%以上が目途

	2024年度	2025年度 (5月13日公表)
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. * 株式分割前の値を記載

1株あたり配当*1株あたり当期利益*

(単位: 円)



16

16 ページは配当性向になりますけれども、ここにつきましても変更はございません。

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



普通株式1株につき、4株へ分割することを決定

株式分割の目的

投資家層の拡大

- 投資単位当たりの金額の引き下げ
- 流動性の向上

⇒投資しやすい環境へ

スケジュール

基準日公告日	2025年9月12日(金)
基準日	2025年9月30日(火)
効力発生日	2025年10月1日(水)

発行済み株式数の変化

株式分割前	株式分割後
46,328,193株	185,312,772株

配当予想の修正

2025年5月13日公表の1株当たりの期末配当予想に実質的な変更はない

	5月13日 公表	今回予想* (株式分割前換算)
中間期	80	80
期末	80	20 (80)
合計	160	- (160)

* 2025年9月30日を基準日とする中間配当金は、分割前の株式数を基準に実施予定

17

続いて 17 ページ。本日 14 時にリリースさせていただきましたけれども、株式分割の内容を掲載させていただいてます。

基準日は 9 月の 30 日、効力発生日は 10 月 1 日ということで、株式を 4 分割するという内容をリリースさせていただきました。配当につきましては、実質的な配当の変更はございません。80 円の期末の配当については、4 分割で 80 円から 20 円となります。

発行済み株式数としては、4 分割することによって約 1 億 8,531 万株強となります。

3. 企業価値の向上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

2025年7月の格付A格取得により最適な資本構成に向けて前進
さらなるβ値の改善、IR活動の強化によりPBRの向上を目指す

株式価値最大化に向けて（第4次中計にて公表）

ROEの改善（目標9%以上）
● 事業利益目標：600億円 ● ROIC目標：9%以上 ● 価値創造プロセス ● 事業戦略 ● 成長シナリオ

エクイティ・スプレッド
早期に 1% 以上に

株式価値最大化
(PBR1.0倍以上)
PBR 0.9倍
6/30時点

資本コスト低減（目標7%台） 期待成長率の引き上げ
● 最適資本構成の実現 ⇒ 格付A格の確保 ● 配当性向30%以上 ● サステナブルな事業戦略の策定 ● 非財務分野での価値創出 ● 情報開示、エンゲージメント強化

株価・PBRの推移



19

続いて、企業価値の向上です。19 ページになります。

ここは 1Q での TOPICS 的なところで冒頭申し上げましたけれども、格付け機関 2 社から、この 7 月に両社から A 格をしっかりと取得できました。中計の中でも、A 格を取得するというところが目標になってございましたので、そこについてしっかりと実現させた結果でございます。

3. 企業価値の向上

格付投資情報センター・日本格付研究所の信用格付においてA格を取得

- ✓ 第4次中期経営計画の目標であった両格付機関からのA格取得を達成
- ✓ A格取得によりDebt調達柔軟性が向上、財務リスク低減により株主資本コストを改善

格付機関	格付対象	格付変更前	格付変更後	最新の格付情報取得日
格付投資情報センター R&I	発行体格付	BBB+	A-	2025年7月14日
	CP格付	a-2	a-1	
日本格付研究所 JCR	発行体格付	A-	A-	2025年7月10日
	CP格付	J-1	J-1	

引き続き強固な財務基盤を構築しつつ、企業価値向上に向けた取り組みを進める

株式会社格付投資情報センター(R&I): <https://www.r-i.co.jp/rating/index.html>

© UACJ Corporation. All rights reserved. 株式会社日本格付研究所(JCR): <https://www.jcr.co.jp/>

20

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



18

20 ページになります。これが先ほど言いましたけれども、A 格をしっかりと取得して、資金調達
の自由度、柔軟性が向上してきたと。あと、財務リスクの低減というところで、株主資本コストを
改善していきたいと考えてございます。

3. 企業価値の向上

川崎重工業様より『第12回ベストパフォーマンス賞』を受賞

航空エンジン分野での供給能力向上と品質対応で顧客課題を解決



受賞式での集合写真(川崎重工業航空エンジンディビジョン、古河産業の皆さまと)



2度目の「ベストパフォーマンス賞」の受賞

- ✓ 川崎重工業 航空宇宙システムカンパニー 航空エンジンディビジョン様より、「第12回ベストパフォーマンス賞」を受賞
(2022年の第9回での受賞に次ぐ2度目)
- ✓ 航空エンジン分野での生産活動に貢献したサプライヤーとして評価



安定供給を支える製販一体の取り組み

- ✓ 供給能力の向上
コロナ禍からの急激な需要回復に対して、供給能力を維持・向上
(製造プロセスの適正化、機械加工設備の増強、外注加工先の追加等)
- ✓ 情報共有と事業間の製販連携の強化
航空宇宙・防衛材事業本部の発足を機に、板、押出、鍛造製品および
加工品の販売について一本化を進め、情報共有と製販連携を強化

© UACJ Corporation. All rights reserved.

ご参照) 2025年7月31日 川崎重工業様から「第12回ベストパフォーマンス賞」を受賞: グローバル アルミニウム メジャーグループ 株式会社UACJ

21

次の 21 ページ、企業価値向上の取組みの一つであります。

川崎重工様から「第 12 回のベストパフォーマンス賞」を受賞しました。航空宇宙・防衛材事業は
2024 年 10 月に立ち上げ、情報共有体制、事業間の製販一体となった強化、その成果が事例として
あがってきたものと認識してございます。今後さらに、注力して取り組んでいきたいと考えており
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



3. 企業価値の向上

ファッションブランド「ECOALF*1」のシューズラックに「ALmitas+ SMART*2」が採用

軽くて組み立ても簡単になり、作業の負荷低減や運搬で生じるCO₂排出量削減に貢献
～新宿からスタートし、順次各拠点にて導入～



- ✓ 環境問題と向き合う姿勢を訴求するECOALFから、リサイクル材を用いたアルミ製シューズラックのご要望があり実現
- ✓ UACJグループで「ALmitas+ SMART」を用いたシューズラックを製造
- ✓ 「ALmitas+ SMART」を付した店舗什器としては初
- ✓ 今後、常設店舗やイベントなどに展開される予定

*1ECOALF:「地球環境を守るために服をつくる」という発想で、海のゴミから服を作るなどの取り組みを進める、スペイン発サステナブルファッションブランド
URL: <https://store.sanyo-shokai.co.jp/pages/ecoalf>

*2ALmitas+:「素材+α」の付加価値を体現する、UACJグループの取り扱うアルミ素材・製品のファミリー・ブランドで、ALmitas+ SMARTは、環境性や循環性のソリューションを提供するカテゴリー
URL: <https://almitas.uacj-group.com/>

ご参照) 2025年6月4日 環境配慮型アルミ材「ALmitas+ SMART」のシューズラックをサステナブルファッションブランド「ECOALF」に納入: グローバル アルミニウム メジャーグループ 株式会社UACJ

© UACJ Corporation. All rights reserved.

22

22 ページにつきましては、ご紹介です。

ファッションブランド「ECOALF」のシューズラックに「ALmitas+ SMART」が採用されました。
特にこの CO₂ 排出量削減に向けた貢献という一例として、ご紹介させていただいております。

3. 企業価値の向上

サステナビリティ オウンドメディア「ぐるっとサステナ」の開設

アルミニウムの循環型社会を目指し、サステナビリティに関する情報を発信する
従業員参加型サステナビリティ専門メディア「ぐるっとサステナ」を8月5日に当社HPにて公開

< メディアのコンセプト >

- ✓ 循環型社会の実現に向け、アルミニウムの優位性や UACJの存在意義を発信
- ✓ UACJで 働く一人ひとりが主体となり、UACJと繋がる 仲間と取り組むサステナビリティの活動を紹介

『ぐるっと』には、
多様に広がるサステナビリティの取り組みを『ぐるっと』見渡せるように、
アルミが『ぐるっと』めぐるように、
そして、取り組みの輪が『ぐるっと』広がるように、という想いがこめられています。



"GRUTTO SUSTAINA"
UACJ sustainable web magazine

「ぐるっとサステナ」へのアクセスは『 <https://grusos.uacj-group.com> 』

© UACJ Corporation. All rights reserved.

23

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



次の23ページにつきましては、サステナビリティオウンドメディア「ぐるっとサステナ」についてのご紹介です。アルミニウムの循環型社会の実現を目指してサステナビリティに関する情報を発信する、従業員参加型のサステナビリティ専門メディア。「ぐるっとサステナ」を、当社ホームページで8月5日に公開いたしました。

今後のIRイベント

サステナビリティ2025 説明会

2025年11月26日(水) 午前予定

開催方式

ハイブリッド形式(UACJ本社ビル/ZOOM)

登壇者

代表取締役 社長執行役員 田中 信二
執行役員 サステナビリティ推進本部長 成田 緑 他



2024年度登壇者

25

最後、25 ページになります。サステナビリティ説明会を11月26日午前に予定してございます。ぜひご参加いただけますようお願いいたします。

私からのご説明は、以上になります。

上田：当社からのご説明は以上でございます。

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

質疑応答

上田 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

それでは、最初のご質問者をご紹介します。SMBC 日興証券株式会社の山口様、ご質問をお願いいたします。

山口 [Q]：ご指名ありがとうございます。今日は説明会、どうもありがとうございます。SMBC 日興証券の山口でございます。

期初にというか、第 4Q の頃から投資家の方々から、かなりコストが上がっていて、第 4Q の利益の仕上がりが悪いんだけど、本当に大丈夫なのかという声を聞いていたんですが。期初のご説明では価格改定とか数量効果等々で返せるという話だったんですが。

今 7 ページ目の資料と 29 ページ目を見直してるんですが、まず単独決算で見ると、1Q だけでコストで 33 億の悪化があって、販売関係差でマイナス 10 ですが、期初で見てた販売関係差プラス 70 に対してコストマイナス 17 で、かなりのパリティがあると思うんですけど。

ただ、今回の決算のご説明を聞きますと、第 1Q にそういった一過性のブレーキ要因があったんだけど今後は大丈夫、みたいなご説明だったんです。でも実際には、コストのところとかあるいはその価格転嫁が遅れてるというようにも、アクションプランとしてのところが遅れているようにも見えます。元々、1Q はこうじゃなくて下期偏重型だったのかどうかも含めて、この立て付けというか、期初のところ、コストが上がってるということに対する対応というのに関してコメントいただきたいのと。

UATH、TAA に関して、もうちょっと詳しく為替の影響が実際にはどれくらいだったかとか、TAA のメタルベネフィットの話がこの先は良くなるのかも含めて、収益のトレンドについて教えていただけますか。

一過性の要因というのは合わせると 20 億でよかったんでしょうか。いろんな数字がちょっといろんな場面で出てきたので混乱しておりまして。在庫の期ずれとか、もうちょっと整理して教えてください。

岡田 [A]：コストのところですけども、価格の改定の活動を 1 月、2 月の頃からしっかりと対応させていただいてる中で、4 月からの 1Q についてはまだ出てきていないというところです。

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

元々ここは予定をしてございまして、1Q、2Q、3Q、4Q という形で、どんどんと価格改定の効果が発現していく当初から計画してございます。

田中 [A] : 田中です。もう少し補足しますと、まず年間の計画のところになりますけれども、2 ページ目にはイメージでしか書いておりませんが、1Q、2Q は低め、それから 3Q、4Q の後半は高めの収益が上がるということで、特に国内の事情等々も、あるいは米国の原材料等々の話もあって、下期偏重という形にしております。そういった観点から、若干 1Q については計画達成していないというところありますけれども、この後、少し前倒しも含めながら挽回していきたいと考えています。

それから、2 点目の UATH、TAA でもう少し詳しくということがありましたね。岡田さん、ちょっとゆっくり、その辺をもう一度お話ししてください。

岡田 [A] : UATH の 7 ページのウォーターフォールのところでは 19 億、前年に比べてマイナスしたというところなんですけれども。ここについてはドルパーツ、パーツ高の影響が約 10 億強出てしまったというところになります。

あと、原材料調達コストは UBC の価格等は、ここについてはまだ継続してずっと影響が出ているというところで、対前年 1Q は UBC のコストはまだ低位で安定していたところとの比較になりますので、その影響がまた 10 億ほど出たというのがこの 19 億の差になります。

TAA につきましては、この 33 億とございますけれども、大きな影響としましてはやはり原材料の調達コストが前年に比べて約 20 億ほどマイナスになっているというところです。あと、数量構成、販売数量はいいんですけれども、ロールマージンというかサーチャージですね。塗料のコストとか添加金属等々のサーチャージの前年と比較して、その価格差が約 10 億影響が出たというところになります。昨年度の円安から円高に動いたところの換算の影響が出てるというのが、この合計の 33 億になります。岡田からは以上になります。

山口 [Q] : メタルベネフィットが今後拡大していくという話を今したように、聞こえたんですけど、そこも色を付けほしかったんですが、もしよければそこだけご解説ください。

田中 [A] : TAA が来年 3 月に向けてどういう推移をしていくと見ているかという、そういうイメージでよろしいでしょうか。

山口 [Q] : はい、そうです TAA のところです。お願いします。

橋本 [A] : 橋本からご説明いたします。ご存じのとおり、アルミの関税がアメリカで 50% というのが 6 月の初めにアナウンスされて、そこからもう施行されてるんですけども。そこから状況は変わ

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

ってまして、いわゆる地金の価格がプレミアムが大幅に上がってます。今、1,500 ドルとか 1,660 ドルです。

一方で、地金、スクラップのほうのコスト、こちらは関税かかりませんので上がってないということで、この差が大きく 6 月の下旬あたりから出始めるというところ。したがって、4-6 月では、その関税による効果というのはまだほとんど出てないんです。これが出始めるのが 7 月以降を見込んでいます。

ただ一方で、ある程度在庫を持ってるところもありますので、効果が出るのはこの下期にかけて大きく幅が広がっていくと見てるところです。その部分はかなりのプラスが出るということで今回見込んでおり、国内あるいはタイでマイナスになってる部分は、ここでカバーするというところも含めて今回、年間の見立てを変えないというのがご説明の根拠になるところではあります。

山口 [Q]：なるほど。トータルとしてはいけるんじゃないかというのは、特にアメリカのところに期待があるということでもいいんですね。

橋本 [A]：そういうことになります。

山口 [M]：了解いたしました。ありがとうございます。これで引っ込みます。

上田 [M]：それでは、次のご質問者をご紹介します。モルガン・スタンレー MUFG 証券株式会社の白川様、ご質問をお願いいたします。

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

1 点目が、ちょっと今のメタルベネフィットとも関係するんですけれども。説明の中で、四半期契約なのでこの 4-6 月はもう決まっていたというようなコメントがあったと思うんです。UBC 価格の契約、その調達価格というのは、これは四半期でいいのですかというのと。

それから、メタルベネフィットの拡大で、本当に足元の我々が外部というかブルームバークとかで確認ができるようなメタルベネフィットって過去ないぐらい上がっているんですけれども。これでいくと、元々アメリカ TAA はメタルベネフィットの縮小で 60 億円ほどの減益を見ていたと、予想の中で織り込んでだと思うんです。それがどれくらいプラスになってくるのかイメージ感でもいいので教えてください。

それから 2 点目、タイ。ちょっと利益は厳しいなと見ているんです。数量はそれなりに出ているんですけれども、在庫除きでブレイクイーブンというところ。一方で、先ほど YoY の説明がありま

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

したけれども、QoQ で見たときは少し改善してるのかなと、少しだけそういうふうに見えます。なので、UBC の調達価格の高騰分というのが、YoY では先ほどマイナスになっていましたけど QoQ で見たときにどうなってるかというのを教えて欲しいというのと。

併せて、アメリカの競合の工場閉鎖を受けて、自動車関連の関連材の販売というのが書かれていたので、これはどういったものなのかというのを教えてください。以上です。お願いします。

橋本 [A] : 先ほどの説明のちょっと補足になりますけれども、クォーターで決めてるということはないんです。今のこの 1Q でコストメリットが出てないというのは、先ほど言いましたように、6 月から関税が 50%になっていますので、いわゆる地金の販売価格のところはプレミアムが乗っかる場所です。その効果については 7 月以降に出てくるというのを申し上げたかったんです。

じゃあ、7 月から大幅なメリットが出始めるのかについては、一定の在庫を持っていますので、そのメリット幅がこの 1Q については比較的小さく、大きく出始めるのは在庫がなくなった、これから新規に変わっていくところの部分ということで、下期に大きく出てくるというところで申し上げたところです。

田中 [A] : メリットのところについては今、足元の説明のとおりですけど、2Q から徐々に効果が発現していくということですね。

橋本 [A] : タイについてはご指摘のとおりなんですけど、まず、これは前回もご説明していますけれども、中国の増値税の還付がなくなったとか、あるいは中国の地金も今は非常に高くなっているところがありまして、我々の競合との価格差がかなり縮まってきているんです。

それを受けた形もあるんですけども、値上げを実行しています。この効果が徐々に、これは契約を変えてるものから出てきますので、段階的に出てくるというのが、タイのこれからプラス側が増えていくはずだということの根拠の一番大きな部分になります。

UBC につきましては、価格高騰のピークは去年の年末から年明けだったんですけども、そこから徐々に落ち着いてはきています。それと、我々は調達ソースを広げるということでコストダウンを進めておりまして、その部分も改善の方向でこれから出てくると考えています。

3 点目は、アメリカで自動車熱交材を作っているメーカーがあったんですけど、そこが今回の関税の動きも受けて、スラブの輸入がコストに合わなくなったということで、撤退しました。

したがって、タイから出している自動車熱交材の増産要請をお客様から受けておりまして、これが増えてきています。これは既に増えてきており、このプラスの部分も今年期待していきたいと、この大きく 3 点で改善を今狙っているという方向のお話をさせていただきたいと思います。

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

白川 [Q]：わかりました。最後のところは、アメリカに輸出するわけではなくて、お客さんが違う所にいて、そこに、どこかわからないですけども、輸出すると。

橋本 [A]：それはアメリカなんです。アメリカ国内の競合メーカーが自動車熱交材をやめたので、UATH から輸出しています。その数量がかなり増えていくと、こういうアメリカ向けの話です。

白川 [Q]：これは関税 50%を払っても十分ペイするのでしょうか。

橋本 [A]：アメリカ国内でお客様が調達できないので、やむなく 50%の関税を払いながら買わざるを得ない、ということで増量要請を受けてると。

白川 [A]：それはお客様が負担するということですか。

橋本 [A]：そういうことです。

橋本 [A]：お客様が負担するということで、我々は北米に輸出しているということです。

白川 [Q]：それは元々の計画の中には入っていなかった話ですか。

橋本 [A]：その撤退の情報はありませんでしたので、入っていなかったです。

白川 [Q]：これは 2Q 以降、例えば計画に対してどれくらい定量的に増益効果になってくるか、もしヒントがあればお願いします。

橋本 [A]：ちょっと金額はなかなかこの場では、申し上げられません。

白川 [M]：わかりました。すみません。ありがとうございます。

上田 [M]：それでは、次のご質問者の方をご紹介いたします。野村證券株式会社の松本様、ご質問をお願いいたします。

松本 [Q]：野村證券の松本でございます。今日はどうもありがとうございます。

1 点目は、2 ページの岡田さんのご説明の、第 1 四半期想定未達要因というのは、一過性が在庫が 10 億で、地金調達の時期ずれ、よくわかんなかったんですが。結局、この一過性はいくらあって、為替の影響はいくらあるのかって、ちょっと教えていただきたいのと。

あと、在庫のコストとか地金調達の時期ずれって、在庫評価の中に入っているものとは何が違うのかと。LME の価格が 5 月とか 4 月に動いたという、このぐらいの変動ってしょっちゅうあることだと思うんで。この辺が今回特別に一過性というふうにするのはどういうことなのかと思って、その辺の説明をお願いします。

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@scriptsasia.com

2 点目は、これはちょっと決算とは関係ないんですけど、株主総会の社長、会長の選任の賛成率が 70%を切っていて、これは結構なかなかあんまりそういう会社はないんじゃないかなと思ってはおるんですけども。この辺、経営としてはどういう問題意識をお持ちかというのを教えてください。以上です。

岡田 [A]： ご質問のとおりでして、棚卸資産繰越単価差と原材料調達コスト差は毎月発生をいたします。その差が 1 Q 対比でみた場合大きく発生をしたとのこと。原材料調達コストの上昇が製造原価で出て来るには時間差があります。昨年度は年度後半にかけて原材料価格は上昇しましたので、2024 年度後半の製造原価アップと今期の繰越単価に影響し、結果 1 Q 決算にマイナス影響となりました。足元の原材料調達コストは落ち着いてきており、前期後半と比較して下がっております。2 Q 以降は対前期と比較して更に悪化することはないと考えております。

あと、為替の影響を記載してますけど、ここはまだ 3 カ月分の利益の影響なので、数億の影響ということでご認識いただければと思います。岡田からは以上になります。

田中 [A]： それでは、2 点目の選任議案の賛成率の件、70%を切っているということに対して、田中から少しご回答申し上げます。

こちらは、やはり株主様の中で選任の基準の中に PBR であったり、あるいは社外役員の数ということを経済基準の中に入れていているという株主様の方もおられまして、そういったところが今回残念ながら 70%を切るようなところになってしまったのかなと考えています。

この点につきましては、やはり PBR というのは一つ大きな目安になりますので、今 PBR1 倍を切った状態が続いておりますけれども、できるだけ早期に株価を回復して、1 倍を上回るように進めていきたいと考えております。以上となります。

松本 [M]： はい、わかりました。ありがとうございます。

上田 [M]： では、次のご質問者の方をご紹介します。大和証券株式会社の尾崎様、ご質問をお願いいたします。

尾崎 [Q]： 大和証券の尾崎でございます。よろしくお願いします。

第 1 四半期の進捗が、元々の御社のご計画がどれくらいだったのかというのを確認させていただけないでしょうか。年間 460 億ですので、4 で割ると 115 です。実際は 1Q はどれくらいで見られてたのかというところ。出てきた数字は 79 億で、一過性が仮に 20 あるとすれば 99 だと思うんですけども、それをどのように評価されているのかというのを教えてください。

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



あと、さっきの在庫のコストの影響は棚卸資産評価差とどう違うのか、いまいわからなかったんですけども、もう一度ご解説をお願いしますでしょうか。

2 点目が、1Q の利益の進捗が悪い割には、アメリカの原材料メリットがこれから出てくるところが少し支えにはなっているようには聞こえるんですけども。例えば、銅の地金とかについては関税から対象外になったということで地金価格が急落したりもしてるんですけども、アルミについて同じようなことが起こるようなリスクというのは考えなくてもいいでしょうか。以上 2 点です。

岡田 [A] : 1Q の 79 億という数字に対してというか、社内の 460 億を計画した時の見方なんですけれども、ご質問のとおり約 100 億強ですね、というのが 1Q の損益の計画でございました。なので、この一過性で出た分が引かれたものが、そのまま計画に対してマイナスをしたというところが大きな考え方になります。

あと、棚卸のところと在庫の影響というのはどう違うのかというところなんですけれども、確かに非常にわかりにくいことだと思います。在庫のコストというのはどちらかというと間接費等々の影響をそのまま次のタームに持ち越して生産をされた分と在庫がなだれ込んだところの材料の販売というところの中身の違いというか、作った月の販売と、持ち越されたところは販管費等々が製造の原価のほうにあたってしまうという影響で、どうしても会計上出てしまうという考え方になります。

棚卸につきましては、総平均法で持ってる地金の平均と次の払い出されたところの地金の差だけを棚卸の影響として計上しているという違いになります。ちょっとわかりにくくて申し訳ございませんが、そういった考え方のもとになります。岡田からは以上になります。

尾崎 [Q] : 地金の影響だけなのか、間接費も含めて計算するのかという、そういう違いってことですかね。

岡田 [A] : はい、簡単に言うと、そういうことになります。

尾崎 [Q] : 材料費と間接費という、その違いを、今回は間接費の影響も大きかったんで、そこを在庫コストとして 10 億円、説明に加えてますということですか。

岡田 [A] : はい、そうなります。

尾崎 [M] : わかりました。

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

隈元 [A]：アルミ関税の先行きのところですけど、これもなかなか見通しにくいところがあります。これはもうご案内のとおり、どこの国に対して、特定の国に対してかけてるのではなくて、全ての国にかけてるんです。

一つ厄介だなと見ておりますのは、アメリカの地金約 450 万トン新塊を輸入というか使っておりますけれども、7 割ぐらいがカナダから来ているんです。これは報道されてますけれども、カナダとアメリカの関税交渉すらされてないというような中で、どうなっちゃうんだろうというようなところはございます。

したがって、非常に近視眼的な見方になりますけれども、米国も振り上げた拳に対してそう簡単には下ろすということでもないでしょうし、カナダ側もそうだとこのところがありますので、このカナダから入ってくる地金に対して 50%関税をかけるというようなところは当面続くのかなという感じがします。

他方で、じゃあ何でこういう 50%もの高率な関税をかけるかという、米国での製造業復活といえますか、その中にアルミ製錬事業の復活を願ってと、あるいはそれをサポートする意味でということが入ってるわけです。これも皆様ご存じのとおり、アルミの製錬をするためには非常に膨大な電力といえますか、エネルギーが必要です。アルミの一つの課題は電力でございまして、アルミの精錬をやりましょうかという事業者がなかなか出てこないというのが現状でございます。輸入はずっと続いていくだろう、どんなタッチダウンとか着地をするのかはちょっと予断を許さないというのが現状でございます。以上です。あとは橋本さん。

橋本 [A]：その背景が一つ大きいのと、あとはやはりちょっと認識してるのは、アルミと鉄の関税は、今回は完全に免除がなくなったというのが大きな動きです。従来からセクション 232 というのが長く続いているんです。そういう意味では、銅の位置づけとは若干違います。ずっと関税がかかりながらもセクション 232 の対象免除ということで、実際はそれがかなりの抜け穴になってるといような見方もされて、今回一切なくなったわけですけども、そういう歴史から見ると、関税がかかる今の状況が続くんだろうなと考えています。以上です。

尾崎 [M]：わかりました。ありがとうございました。

上田 [M]：それでは、次のご質問者をご紹介します。UBS 証券株式会社、五老様、ご質問をお願いいたします。

五老 [Q]：UBS 証券の五老です。よろしくお願いいたします。私も 2 点お願いします。

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@scriptsasia.com

1 点目は、改めてのところ、収益の見方なんですけれども、本来ロールマージンビジネスの御社は数量の変動にこのロールマージンをかけてと、ロールマージンがある程度安定的であればしっかり安定的な利益をたたき出せるということで。今回みたいに数量が増えている局面では本来、増益を期待するというのが私たちの考え方なのかなと思うんですけれども。そのロールマージンの仕組みとして、これまでは地金のところだけだった。それがエネルギーコストやその他の副資材のコスト、いろんなものを含んで価格交渉ができるようになったので、マージンへの信頼度が高まったというのが、御社の資本コストが下がってきた、あるいは ROE を上げてきた根本にあるのかなと思うんですけれども。

今回、在庫評価、それから僕らがよく親しんでる鉄鋼でのキャリーオーバーというような考え方に近いのかなと思うんですけれども。こういったコストの上昇、事前からわかっていて、1 月から例えばロールマージン改定 20%、国内でも取り組まれていますし、中国の増値税還付のメリットがなくなっただけの彼らの値上げの動きも事前からあった動きなのかなと思います。

この辺を含めて、しっかりマージンをタイムラグなく確保する取り組みができていかないと、今回のような、四半期で切ってしまうのもちょっと急すぎる部分がありますけれども、収益構造そのものが揺らいでるんじゃないかというような懸念に繋がりがねない数字の出方になっちゃうので。このあたり、取組み、どういうふうに関今後、今回の 1 月から取り組んでるロールマージンの改定の刈り取りの部分について、逆にタイムラグなくしっかり今後取り組めるのかという部分も解説いただきたいというところと。

あと、今回のご説明の中に数量が増えてる効果のプラス側の話が何もなかったんですけれども、単純に固定費が薄まる部分という計算上の部分もあるかもしれませんが、その限界利益獲得の部分、今後 2Q、3Q、4Q にかけて、しっかりプラスで真水として残る形で説明に出てくるのか、ここらあたりをしっかりお話ししたい。すみません、1 点目、やや幅が広いんですけれども。

2 点目は、財務格付けが良くなったというところでお話があったんですけれども、一方で第 1 四半期だけ切り取ると、キャッシュインのところちょっと細ってる部分もあって、フリーキャッシュフローは大きなマイナスに前年比でもなってると思いますが、一時的に D/E レシオはまた上がった形になってます。

四半期のぶれなので、ここはあまり重要ではないかもしれませんが、通期のターゲットにおいてこの財務規律、キャッシュ管理のところ、本来は材料価格など円高もあって縮んでるはず、キャッシュフローは本来改善させたいところですが、このあたりどう見たらいいか解説してください。以上 2 点よろしくお願いします。

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



岡田 [A]：ロールマージンのところはしっかりと確保するというのがこれまでの値上げの構造改革というところもあって、今までサーチャージでそういった市場の変動分をしっかりと製品の売値に反映させていくというところの大きな動きについてはしっかりと実現できたと考えております。

ただ、ご指摘いただいたタイムラグというところにつきましては、過去の実績、場合によっては1年間の実績を次の年の売値にロールマージンプラスサーチャージという形でオンさせるというところで、ここについてはどうしてもサーチャージというところは時期ずれというのが発生してしまうものと考えております。

そういった中で、何とか計画どおりの利益を確保、獲得させるというところで、製造面の動きだとか、そういったところの努力とで、しっかりと計画した利益が出せるような形で社内の中ではしっかりと製造業として取り組んでいるというのが実態でございます。今後についても、ここはしっかりとマーケットがあってのお話ではございますので、いろいろ検討をしていきたいと考えております。

あと、数量の増加をしてるにもかかわらず、というところであるんですけれども、実際、品種構成の影響、あと為替による影響、そういったところで販売数量が増えてるけども思ったようなマージンが発生していないというのは、もうまさに今回については為替の影響が下面に押し下げたというところが大きな影響と考えてます。

日本についてはロールマージンの影響というのは為替の影響を受けないので、大きな影響はないんですけれども、ここは少し品種構成が影響したりというところで、大きなプラス面でご説明できなかった一つの要因になっているところでございます。

すみません、あと、A格のところで取得をしたんだけれどもフリーキャッシュフローはマイナスということで、財務体質のところ、D/Eレシオ、確かに1Qのところは6月末で区切るとD/Eレシオについては1.1倍ということで、0.1ポイント悪化してるんですけれども。

ここについては元々、社内の予算、資金計画でも、1Qについては少し在庫をためながら、国内の商売も含めて在庫をしながら運転していくという流れの、クォーターごとの動きがございます。それに対しましては計画どおり、キャッシュの運転資金については想定以上に長期の運転資金は生まれなかったというのは事実ではありますけれども、まだしっかりと財務体質を管理しながらこの3月に向けては、しっかりと1倍未満が実現できるものと考えております。岡田からはご説明、以上になります。

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@scriptsasia.com



五老 [Q]：数量効果のところは今後、真水でしっかり見える形、第2、第3、第4四半期に向けてなっていくということなのか。今、円高はまだ終わったわけではないということだと思いますけれども、数量効果をどう見たらいいか、この先の部分について解説いただけますでしょうか。

橋本 [A]：はい。ロールマージンの改定は、これはもう今お話あったとおりで、まずはコストが人件費含めて上がってる。それから、今後、我々にとって大きいリサイクル材のコストアップというのがあります。この二つの背景の中で、お客様と折衝を続けているところでして、実際に改定をいただいています。エリアで言いますと、これは日本とタイですね。両方ともそこは進んできます。

その中で、リサイクルコストが上がってきていましたので、価格改定の効果が形としてなかなか見えてなかったという部分がありますけども。ちょっとリサイクル材も落ち着いてきたとか、アメリカについては大きくギャップが出てきたということで、これは見えてくると思います。

為替については、これはタイのパーツ高の部分ですけれども、これ以上のパーツ高はタイの中央銀行も懸念を示してて、これ以上のパーツ高というのは恐らく介入も含めてないだろうという見方が一般的です。そんな中で、この為替についてもこれ以上の悪化はないというところで、先ほど言いましたロールマージンの改定の部分が今後、効果が出てくるということになると考えておりますので、その点は2Q、下期に向けて、先ほど説明している中身の背景になってるというところになります。

五老 [M]：はい、ありがとうございます。

上田 [M]：それでは、次のご質問者をご紹介します。

SBI証券の柴田様、ご質問をお願いいたします。

柴田 [Q]：お世話になってます。SBI証券の柴田です。では手短に二つ、よろしくお願いいたしますします。

第1Qの厚板の出荷が会社計画比でもちょっと弱いようでございますので、今後の見方を含めて少しフォローアップいただけないでしょうか。こちらが一つ目です。

二つ目が、メタルベネフィット、北米の改善期待なんですけれども、いろいろご解説をお伺いした印象としては、第3Q以降に期初の想定に対するアップサイドとしてメタルベネフィットの改善効果が相当乗ってくるような印象を受けたんですが、それを見た上でなぜ今回、会社計画を据え置かれてるのかというところについて、もう少し教えていただけないでしょうか。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

橋本 [A]：厚板については、我々は計画を立てたときから、今年度の前半はまだ難しいかなと、後半から徐々に増えるだろうと見ておまして、現状はやはり上期は恐らく横ばい、下期のどこかの段階で増えるだろう。来年にかけてはかなり生産を増やすという方向でお客様も見られてますので、この下期のどこかの段階でと見ております。そういう意味では、当初の計画とさほど変わらないという見方をしているところでございます。

田中 [A]：それでは、2点目の通期の見通しを変更してないのはなぜかというご質問でした。田中から。

確かに今ご質問いただいたとおり、後半にかけて原材料調達のコストメリットはかなり上振れてくるだろうというふうに一方で考えてます。一方、為替がどういうふうに振れてくるのかちょっとわからないということもありますので、我々としてはのリスク要因等も加味した上で、それからアップサイドに振れるものを加味した上で、トータルとして年間を通じて、現時点では見通しを変えないということで据え置きをさせていただいているというのが足元の状況でございます。

柴田 [Q]：今後、第2Qの実績とかが見える中で、よりメタルベネフィットの効果が見える化されれば、会社計画を見直される余地もあるという、素直な解釈で大丈夫でしょうか。

田中 [A]：そうですね、まず2Qが終わってみたいとその辺は何とも言えませんので、しっかりと2Qの状況を見極めていきたいと考えてます。

柴田 [Q]：かしこまりました。では、今後のアップサイドとして、ちょっと期待しておきます。ありがとうございます。

上田 [M]：ご質問ありがとうございました。では、これにて質疑応答を終了させていただきたいと思います。なお、ここで社長の田中より一言伝えさせていただきたく、お時間を頂戴いたします。田中さん、お願いします。

田中 [M]：本日はお忙しい中、弊社第1四半期決算説明会、ご参加いただきまして、ありがとうございました。説明の中にもありましたとおり、この1Q終わって一過性の要因等もあって、1Qの計画には若干未達ということもありましたが、年間を通じて需要というのはかなり高い状態で維持してきそうだという見通しでもあります。しっかりこの辺の需要を捉えていきたいと考えております。

また、価格改定等については国内もそうですし、海外の長期のところの契約についてはこれからも交渉を続けます。新しいお客様との契約も今進みつつありますので、そういったところを織り込んで、しっかりマージンを確保していきたいと考えてます。

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

一方、関税についていうと、こちらは中長期でどんなふうな変動があるかというのはなかなか予測がつきませんので、しっかりと注視していく必要があらうかと思います。足元も既に原材料の調達価格のところでは、しっかりとメリットが出つつありますので、この辺のところをしっかりと取り込んでいきたいと考えています。

全体感としては、いろんなところでちょっと入り繰りは生じてきているものの、プラスの分をしっかりと取り込みながら、2025年度のこの計画、これをきっちり達成していきたいと考えております。次回、上期の決算のときの状況を報告させていただきますので、引き続きよろしくお願い致します。

私からは以上になります。長時間にわたり、今日は本当にどうもありがとうございました。

上田 [M]：以上をもちまして、株式会社 UACJ、2025 年度第 1 四半期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき、ありがとうございました。

今後も株主を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申し上げます。

田中 [M]：どうもありがとうございました。

上田 [M]：本日はお忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございました。

[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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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をしてはなりません。

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