



株式会社 UACJ

サステナビリティ説明会（質疑応答）

2025 年 11 月 26 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]	アナリスト説明会		
[イベント名]	サステナビリティ説明会（質疑応答）		
[決算期]			
[日程]	2025 年 11 月 26 日		
[ページ数]	13		
[時間]	11:35 – 12:02 (合計：27 分、質疑応答：27 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	62 名		
[登壇者]	8 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



社外取締役	永田 亮子 (以下、永田)
社外取締役	赤羽 真紀子 (以下、赤羽)
執行役員 サステナビリティ推進本部長	成田 緑 (以下、成田)
執行役員 ビジネスサポート本部長	浦吉 幸男 (以下、浦吉)
財務本部 IR 部長	上田 薫 (以下、上田)

[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	山口 敦
	UBS 証券	五老 晴信
	野村證券	松本 裕司

*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

上田 [M]：お時間になりましたので、質疑応答を始めさせていただきます。

質疑応答には、こちらの2名も参加させていただきます。取締役専務執行役員、経営戦略本部長、隈元穰治です。

隈元 [M]：隈元でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

上田 [M]：取締役執行役員、財務本部長、岡田浩三です。

岡田 [M]：岡田でございます。よろしくお願いいたします。

上田 [M]：よろしくお願いいたします。

SMBC 日興証券株式会社、山口様。よろしくお願いいたします。

山口 [Q]：SMBC 日興証券の山口でございます。今日はどうもありがとうございます。大変充実した時間だったと思います。

前回の中計は割と引き算と足し算が明確で、構造改革をしてコストを削って、足りていない工場の稼働率を上げれば利益が出ます。それと、中計の中にはなかったけれども、価格を上げていくのがあって、利益を上積みしてくるかたちで、非常に分かりやすかった。

今回の中計を聞いたときに、リサイクルと成長を両建てでいくというところが、どうやってそれが実現するかというのが正直、分からなかった。けれども、この春、タイの工場に行って、サイドウェル炉などが実際に工程の中に入っているのを見て、その方向に本当に向かっているんだと、工程を見てまず実感し、今のリサイクルの話も聞きまして、だいぶ理解することができました。

ということで、情報発信が非常に大事で、まだ分からない人に対しては、どんどん工場に行ってみてもらうようにすればいいんじゃないでしょうか。これは提案です。

質問としては、リサイクルのところはおっしゃるとおりで、缶はいけるかなというところと、ただ合金がいろいろ違ったりするので、まとめてできない部分がありここからが大変だと思います。

今、リサイクルに関して回収面と技術面でどういったところが課題で、2030年でScope3のGHG削減目標30%まではいけそうなチャートではあるんですけども、どういうところを今、課題と認識されているかを教えていただきたいのが1問目です。

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

われわれから見て課題と思うのは、スクラップなどのコストが上がってきて、この半年ぐらい、タイとか日本の拠点の損益が、やや停滞しているように見える。これを、ものの価値を認めてもらって、価格を上げていくところに対して、この下半期の予算がそうなので、現時点では株価が堅調だと思うんです。ぜひその辺り、経済性も十分についていけという話ができるのか教えてください。

もう一つはガバナンス。株式市場でデビューされて10年強というところで、当初、複数の会社が入ってきて、複数のバックグラウンドを持った取締役の方がいて、それぞれの方が違うことをおっしゃっていたような気もしまして、大丈夫なのかなってはじめは思っていた。投資家がエッと言うぐらい投資をしたりとかして、財務規律みたいなところも非常に厳しかったところから、2019年ぐらいを境に大きく変わって、こうなってきたところで。

これは感想ですけれども、ありのままを今、出してくれたのかなというところで、よかったと思います。情報開示で、私が今、アナリスト協会の担当もやっているんですけれども、文句なしだったんじゃないかなと思います。

田中 [A] : まず、アナリスト協会の皆様から印象をいただきまして、ありがとうございました。

いくつかご質問いただきました。冒頭、質問ではないということではあったんですけれども、タイの工場をご覧いただいて、スクラップ溶解炉を見ていただきました。タイはスクラップ溶解炉を導入し、日本国内においては、福井で UBC の処理施設が来年の年明けに稼働いたします。それから、アメリカの TAA においても、UBC のシュレッターが導入されます。

これは今、われわれが展開している日米タイ、3 極いずれもリサイクル設備の増強ということで、これは中期経営計画の中の柱でもあるものが着実に、ほぼ計画どおり進んでいるのが、まず足元の状況でございます。

はじめのご質問、飲料缶にどんな課題があるかというところだと思います。先ほどの対話会の中でもお話ししましたがけれども今、飲料缶の回収率は、昨年度の実績でいくと 99.7%まできています。一方、回収されたものの Can to Can、缶から缶に戻る比率は 75%です。まだここに 25%の乖離があり、逆にいうとここに上げられる余地があるということです。

2 点目が、スクラップ価格に関する件なのですが、スクラップ価格をご存じのとおりだと思いますけれども、エリアによって随分大きな差が表れています。

国内、タイにおいて、かなりスクラップ価格が上昇して、かなり調達コストがかかってきている。その一方、アメリカにおいては、スクラップ価格としては安定していますが、LME にプレミアム

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

を加えた価格とのスプレッドが大きくなってきております。エリアによってメリットが出てきているところ、かなり厳しくなっているところが出てきています。

ただし長い目で見ると、スクラップ価格は右肩上がりで上がってくる方向だろうと思います。この中でいかに回収し、うまくリサイクル率を高めていくかがポイントになってくると思います。そんなところを中心に、スクラップの処理能力もどんどん上げていっているところなので、そういったところを展開しながら、対応していきたいと考えています。

3点目が、ガバナンスに関するところ。会社が設立されて10年を過ぎたところとなっています。実はこの本社で働くメンバーを見ると、10年経って、旧住友の人間、旧古河の人間、それから新たに入ってきた人間、これはきれいに3分の1ぐらいずつになってきているんですね。

一緒になったタイミング、ターゲットはもちろん一緒ですけれども、仕事のやり方がちょっとずつ違うところで、少し違和感を感じた者もいたかもしれません。ただ、私、個人的にも、また、多くの方も違和感を感じずうまくなじんできたのかなと思います。さらにそこに先ほど言った、3分の1の外部から入ってきているメンバーが、ここに混ざっておりますので、また今、新たな新しいUACJの文化、雰囲気ができつつあるのかなと考えています。

社外の方から何か、その辺のところにコメントがあれば。

永田 [A] : 全くそういうふうに感じないで、ジョインしておりますので、10年経って、融合しているんだろうなと思います。言われないと全く分かりません。

田中 [M] : 赤羽さんは何かありますか。

赤羽 [A] : 本当に私もそうですね。言われてみないと分かりません。

上田 [M] : 野村証券株式会社、松本様。ご質問を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。今日のご説明ありがとうございました。

1点目は、永田さんからさっき、変化への対応が遅いみたいなお話があったのですが、外部から見ていると、どういうことなのかよく分からないので、もうちょっと差し支えない範囲で、具体的にどういうことを教えてください。

2点目は、今回の説明で、ピープルステートメントってすごく気になりました。社長が最初に、人材の重要性を、改めて強く認識したとおっしゃっていたので、これはどういう問題意識というか、どういうことがありこうなったのかを教えてください。

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

田中 [M]：1 点目は永田さんから。

永田 [A]：永田でございます。変化への対応が、遅いところがあるんじゃないかという、対談の中での私のコメントに対して、具体的にはどんなことですかというご質問だと承りました。

例えば今、グローバル市場の中で、一番大きく動いていると私が認識しているのは、自動車の EV のトレンドがかなり、見立てとしていけいけドンドンだったところが、非常にスローダウンしている現状があるかと思います。それに対して、われわれからの EV、自動車 OEM に対しての販売量が、なかなか思うようにいかない現状がございます。

うまくいかなかったら、ほかに何をやっていくのか、事業成長させていくためには何ができるのかという部分への切替えというか見通しが。先々の部分でお取引がありますので、いきなり足元で舵を切るのは、現実的には非常に難しいですけれども、トレンドとして厳しくなっているのが見えるのであれば、次は何をやるんだというところに対するオプションの出し方に、まだまだ改善の余地があるかもしれないねという意味でございます。

田中 [M]：それでは 2 点目、ピープルステートメントを出すにあたって、何かきっかけがあったのかというご質問だったかと思います。

これは浦吉さん。

浦吉 [A]：では、私からご説明させていただきます。

まずピープルステートメントを宣言するきっかけといたしましては、世の中でもよくいわれているような少子化とか人材難という中で、今さらではございますけれども、人材は企業価値向上を目指す上で重要な資本であることを改めて認識しました。われわれ幹部も含めて、従業員に宣言するために、人に対する考えやいろんな取り組みがあった中ものを、一つにまとめて、整理しました。

要は、人に対するの取り組みを強化する意味で、ピープルステートメントを発信させてもらったということでございます。

田中 [A]：田中です。もう少し補足します。

これはわれわれが総合職と呼んでいますが、主に大卒の人であるスタッフ系のメンバーも、製造会社で働く希望者が随分と少なくなっている。応募者が少なくなっているのが一つ。

それから、われわれが技能職と呼んでおります、製造現場におきましても、夜勤の問題、あるいは土日で働くことの問題といった課題があり、働く人のニーズというか、希望が、非常に多岐にわたっているのが足元の状況と認識しています。

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

それらの人々の希望をバチッと全部、合わせるわけにはいかないですが、そのニーズをきちんと捉えておかないと、この会社にいるとこういう不具合があってというか、その本人にとって問題があって、ほかに転職したいということになりかねない背景もあります。

働く人が、われわれの一番大事なものですよということもふまえて、できるだけ細かいニーズを聞きつつ、できるだけ個々に合うような仕組みづくりをしていくことが必要だということがきっかけになって、こういったことが進み出したところであります。

個々には、これまでもやってきたんですけど、まとまって体系立ててやるようにするきっかけになっているということです。

上田 [M]：UBS 証券株式会社、五老様。よろしくお願いいたします。

五老 [Q]：UBS 証券の五老でございます。よろしくお願いいたします。

本日の機会、非常に有意義な機会になったなと思います。やはり御社が取り組んでこられたところで、他社との大きな違いは、資本コストの目標値を設定して、その低減を宣言して取り組んでこられ、実績としても示されてきたことだと思います。

このサステナビリティの取り組みも、先ほどいろんな取り組みが財務的に、どのように成果につながるかの検証も進めるというお話もありましたけれども、まさに資本コストも、結果として株主価値に直結するファクターだと思います。これがプラスに寄与しているんだというところの検証結果を、ぜひ私たちが共有いただきたと思ったのが、感想であります。

質問ですけれども、最初の山口さんのご質問、やりとりにも関係するところなのですが、やはりサステナビリティへの取り組みが株主価値につながるには、理想と現実といえますか、計画と実績といえますか、ギャップがある。それは、時間軸の置き方にもあるのかなと思います。

長期ではこうだという方向感は分かりますが、まずはコストアップが先行し、すぐに結果が出てこない部分があるとする、この部分をうまくどう補うか。1の矢に次ぐ2の矢いいますか、サポートするような余裕しろもあっていいのかなと思う。例えばクローズドループの取り組みも、その一例になるかなと感じているのですが。

その辺り、ユーザー業界や世の中の流れもうねりがある中で、進み過ぎたり戻ってしまったりという揺れがある中で、御社の進む方向を俯瞰して、しっかり結果を示し続けるための工夫のところでの、プラスアルファが中計の中でどう見せていけるか、この辺りのお話をお伺いできたらということころです。

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@scriptsasia.com

特に永田取締役は、飲料事業の知見もお持ちなので、こういったところもふまえ、ボトラーさんなんかがどういう動きがあり得るのかなど、お話を伺えたら幸いです。

2 点目が、先ほど CBAM の影響算出や、GX-ETS についてもお説明いただきました。直近に迫る中で、なかなか金属業界で、ここについて積極的なコメントをする企業さんは、まだ少ないなと感じています。

サステナビリティを前面に出す御社が、カーボンプレジットを買う側になっては、示しがつかないなと感じております。GX-ETS での戦略、クレジットを売る側の立ち位置に、ポジションを占められるのか、今の分析と解説をお願いできれば。あるいは戦略をお伺いできたらと思います。

田中 [M]：永田さんから、今の飲料関係、食品関係にまつるところを少し。

永田 [A]：飲料関係は、昨年のサステナビリティ説明会のときには、EcoEnd の話を PR させていただいたかなと思います。

今回の、先ほど田中さんから、Can to Can にリサイクルできるのが 70%、というところもあって、これから技術開発の中で新しい、リサイクルしやすい缶をつくっていくところを、お客様と一緒にやっていくところが、非常に可能性は広がるだろうなと思っています。

なので、われわれは素材メーカーですので、エンドのお客様と一緒にやるのが一番手っ取り早いところはあるんですが、そこに対して、どういう提案を持っていけるかがポイントだと思う。

違っていたら、ぜひサポートいただきたいんですけども、でき上がったオプションを提示するのではなくて、もっともっと早いタイミングからいろんなことを、メーカーさんと一緒にやっていくとか。多分、そこそこやっているとは理解しているんですけども、もっとお互いの R&D を、アライアンスまでいくかどうかは別ですけども、自前で考えるだけではなく、より広く手に手を取って、アウトプットを出していける仕組みができると、より良いのかなとは思っています。

先ほど赤羽さんから、コンペティターというだけではなくて、業界全体としてという取り組みも、アルミの可能性を広げる意味では必要かも、というコメントもあったかと思うのですが、飲料もまさしくそういうところがあって、EcoEnd に関しては、飲料業界全体で採用といった動きもあるようには聞いており、そういった取り組みが広がっていくことが、2 の矢、3 の矢に広がっていく確率を上げることに繋がればいいかなと思っています。

田中 [A]：併せて、最初に冒頭で言われた、コスト先行になっていくんじゃないかという観点についてコメントします。

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



確かに第4次中計の中の成長戦略、開発戦略の一丁目一番地はリサイクルです。リサイクルをやれば、すぐもうかるということで組んだわけではありません。4年間かけて、あるいは2027年以降も含めて、リサイクル率を高めることで、きちんとここは単に素材じゃなくて、素材にプレミアムを付けていくんだという考え方でスタートしています。

したがって、急にお客様考え方がみんなバサッと変わって、これはプレミアムを付けて買いますとはいかないと思います。ただし今、確実に、そのお客様の数が増えていっているのも間違いありません。

一方、われわれが最初にリサイクル率を上げるところで手をつけているのが、第4次中期経営計画の中の投資計画の中で、3極全体にリサイクル設備を入れていくことです。

これが一番、皆さんの目の前にあって分かりやすいですし、お客様がエンドユーザーにつながっている、カスタマーにつながっているところで、お客様も求めているところがあると思うので、この辺のところを中心に、先行してスタートしていく。

追って今、順繰り、仕組みづくりをしているところで、これが少し後になって追いついてくる。これもすぐにできるわけじゃないですけども、これは粘り強くやっていくということだと思います。

だから確かに冒頭、いきなりスタートした段階から、何かプレミアムをしっかりと取りながらやっていくわけではないですけども、ここは着実に進みつつあるかなと考えています。

2点目のCBAMについての取り組み、成田さんから。

成田 [A] : CBAMとかGX-ETSにつきまして、おっしゃるとおりで、リーディングカンパニーたる当社が枠を買うことは、できるだけ避けたいと考えております。

こちらのほう、今まで連綿と培ってきました、いわゆる省エネも効いておりますので、そういった非常に細かいところを積み上げていくのが、まず一つ。

二つ目としましては、エネルギーをどのように最適な購入をしていくのか。こちらは、例えば排出権取引制度がどのような条件になるかによって、どのように割合を変えていくのかは、まだこれから、社内で調整をしていく必要があるかなと考えております。

三つ目としましては、われわれがアルミをつくっている工程もいろいろな種類がございます。その中で、例えば先ほど説明のときにも少し触れさせていただきました、縦型双ロール鋳造設備につい

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@scriptsasias.com

ては、通常のものより限界エネルギー好悪率が高く、省エネでつくることができますので、こういった新しいつくり方についても、検討をしていきたいと考えております。

さらに、生産量を増やしていくことによって、お客様とのやりとりも進めていければ、われわれの業界全体の排出枠がある程度、取れるのではないかと考えております。なるべく買わずに済むように、財務とも相談しながら、進めていきたいと考えております。

田中 [A]：今、話がありました排出権取引制度は、まだ今、仕組みづくりが本当にスタートしたところで、ようやくわれわれも、アルミニウム業界として意見が少しずつまとまりつつありますので、それに向けてしっかりと対応していきたいなと考えています。

上田 [M]：お時間になりましたので、これで株式会社 UACJ、サステナビリティ説明会を終了させていただきますと思います。

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申し上げます。

本日はお忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございました。

[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@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