

個人投資家のみなさまへ

(2023年3月期 個人投資家向け説明)



株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
(証券コード：6674)

2023年1月19日

会社概要	03
事業概要と成長戦略	10
株主還元と財務目標	28
SDGsへの貢献	31

会社概要

会社名	株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション ※純粋持株会社	
設立	2004年4月1日 ※日本電池（1917年設立）とユアサコーポレーション（1918年設立）が経営統合	
本社	京都市南区	 <p>日本電池 創業者 島津源蔵がアメリカから輸入した電気自動車「デトロイト号」</p>
資本金	330億円	
連結売上高 (2022年3月期)	4,321億円	
連結従業員数 (2022年3月末)	13,571名	
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード：6674)	

ジーエス・ユアサ コーポレーションは、日本電池とユアサコーポレーションが2004年に経営統合して設立した、純粋持株会社です。資本金は330億円、2022年3月期の連結売上高は4,321億円でした。連結従業員は2022年3月末時点で13,571名となっています。

こちらの自動車は、1917年（大正6年）に島津源蔵がアメリカから輸入した電気自動車で、「デトロイト号」と言います。自社製の鉛蓄電池を搭載し、源蔵が社長を辞任する1946年（昭和21年）まで約30年の間、専用社用車として使用されました。

当社の本社1階に展示されています。

企業理念

革新と成長

GS YUASAは、社員と企業の「革新と成長」を通じ、人と社会と地球環境に貢献します。

経営ビジョン

GS YUASAは、電池で培った先進のエネルギー技術で世界のお客様へ快適さと安心をお届けします。

《経営方針》

- 1.GS YUASAは、お客様を第一に考え、お客様から最初に選ばれる会社になります。
- 2.GS YUASAは、品質を重視し、環境と安全に配慮した製品とサービスを提供します。
- 3.GS YUASAは、法令を遵守し、透明性の高い公正な経営を実現します。

2人の創業者



科学の申し子と呼ばれ、さまざまな発明品を生み出し、日本の十大発明家のひとりとして選ばれた発明の人



日本電池(株)創業者
島津 源蔵



湯浅電池製造(株)創業者
湯浅 七左衛門



ユアサコーポレーション

優秀な頭脳と決断力で湯浅家に新風を吹き込み、事業拡大を果たし、企業の近代化を推し進めた事業の人

当社は企業理念として『革新と成長』を掲げています。

「GS YUASAは、社員と企業の「革新と成長」を通じ、人と社会と地球環境に貢献します。」

まさに世界的に話題となっている「地球環境」に貢献する企業を目指しています。

電池で培った先進のエネルギー技術で世界のお客様へ快適さと安心をお届けすることを経営ビジョンとして掲げており、GSユアサの前身である日本電池・ユアサコーポレーションの設立から100年余り、常に企業理念に基づき、事業に取り組んでいます。

次に、当社の成り立ちについてご説明いたします。

日本電池の創業者 島津源蔵は島津製作所から日本電池を設立。

その後、三菱ロジスネクスト、大日本塗料が日本電池から生まれました。

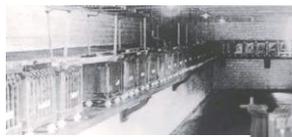
日本の十大発明家にも選ばれた発明の人です。

社名のGSは源蔵・島津のイニシャルからきています。

ユアサコーポレーションの創業者 湯浅七左衛門は江戸時代から続く炭屋、現在のユアサ商事の12代目当主として企業の近代化を推し進めた事業の人です。

それぞれ特徴の異なる2人の創業者が切磋琢磨し、当社の前身である日本電池、ユアサコーポレーションを成長させてきました。

社会に役立つ革新を積み重ねてきました



電力の安定供給に貢献

1900年代
予備電源用大容量蓄電池を製造



新しい移動手段を提供

1930年代
初の国産電気バスに
鉛蓄電池を提供

電気自動車 (EV) ブームの一翼を担う

1970年代
高性能長寿命鉛蓄電池を開発



一般家庭への ラジオの普及に貢献

1920年代
ラジオ用の蓄電池を供給



オートバイの 小型化に貢献

1950年代
オートバイ用小型軽量型蓄電池
を発売



携帯電話の進化を支える

1990年代
小型角形リチウムイオン電池を開発

GS (日本電池)

1895

島津源蔵、
日本で初めての
鉛蓄電池を製造

1917

日本電池(株)設立

1919

自動車用
鉛蓄電池の
製造開始

1920

島津源蔵、
「易反応性鉛粉
製造法」を発明

1966

初の海外拠点となる
Siam GS Battery Co., Ltd
(タイ) 設立

1993

角形リチウム
イオン電池を
開発

1895

1900

1920

1930

1960

1990

YUASA

(ユアサコーポレーション)

1915

湯浅七左衛門、
蓄電池の製造に
着手

1918

湯浅蓄電池
製造(株)設立

1920

自動車用
鉛蓄電池の
製造開始

1930

国産初の電気
バスに鉛蓄電池
を提供

1963

初の海外拠点となる
Yuasa Battery (Thailand)
Pub. Co., Ltd. 設立

1998

超薄型リチウム
イオンポリマー
二次電池を発売

当社の革新の歴史を紹介します。

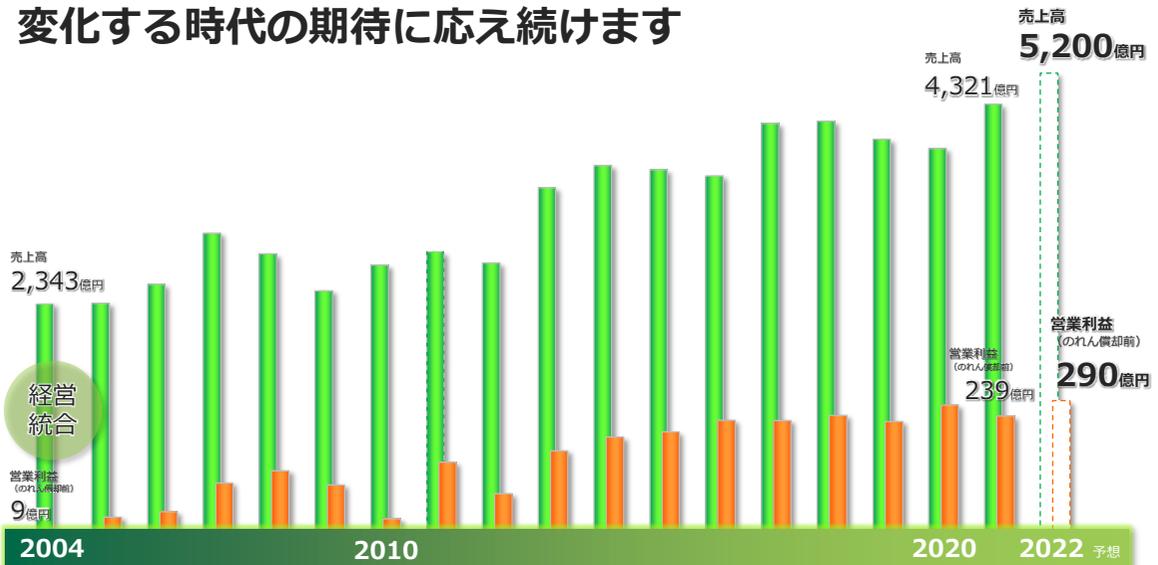
島津源蔵が1895年に日本で初めて鉛蓄電池を製造し、1917年に日本電池を設立、翌年1918年には湯浅七左衛門が湯浅蓄電池製造を設立しました。

さまざまな用途で使用する革新的な製品を互いに開発し、一般家庭へのラジオの普及やオートバイ、自動車といったモータリゼーションの流れに乗り、さまざまな価値を社会に提供してきました。

1960年代には日本の自動車メーカーの海外進出に伴い両社ともに海外に進出、

1990年代には携帯電話の普及とあわせてリチウムイオン電池を開発し、その進化を支えてきました。

変化する時代の期待に応え続けます



GSユアサ

2004 経営統合し、 (株)ジーエス・ユアサ コーポレーション 設立	2007 三菱商事(株)、 三菱自動車工業(株) と合併会社 (株)リチウムエナジー ジャパン設立	2009 本田技研工業(株) と合併会社 (株)ブルーエナジー 設立	2016 パナソニック(株) から鉛蓄電池事業 を譲受 (現(株)GSユアサ エナジー)	2021 サンケン電気(株) から社会システム事業 を譲受 (現(株)GSユアサ インフラシステムズ)	2022 トルコ拠点を 連結子会社化
--	---	---	--	---	---------------------------------



互いに切磋琢磨してきた日本電池とユアサコーポレーションは、蓄電池のさらなる発展を目指して2004年に経営統合しました。

統合後は既存事業である鉛蓄電池事業の収益力強化に加えて、新規事業のリチウムイオン電池事業にも注力し、業績は右肩上がりです。売上は2004年度の2倍以上に成長しています。

2007年には三菱商事、三菱自動車とEV・PHEV用電池の製造・販売を行うリチウムエナジー ジャパンを設立。
 2009年には本田技研工業とHEV用電池の製造・販売を行うブルーエナジーを設立。

2016年にはパナソニックから鉛蓄電池事業を譲受して事業基盤を強化。
 2021年には通信分野に強いサンケン電気の社会システム事業を譲受し、産業電池電源事業の強化を図っています。

2022年には欧州・中近東・北アフリカへの拡販のため、トルコ拠点を連結化し、さらなる生産能力の強化を図っています。

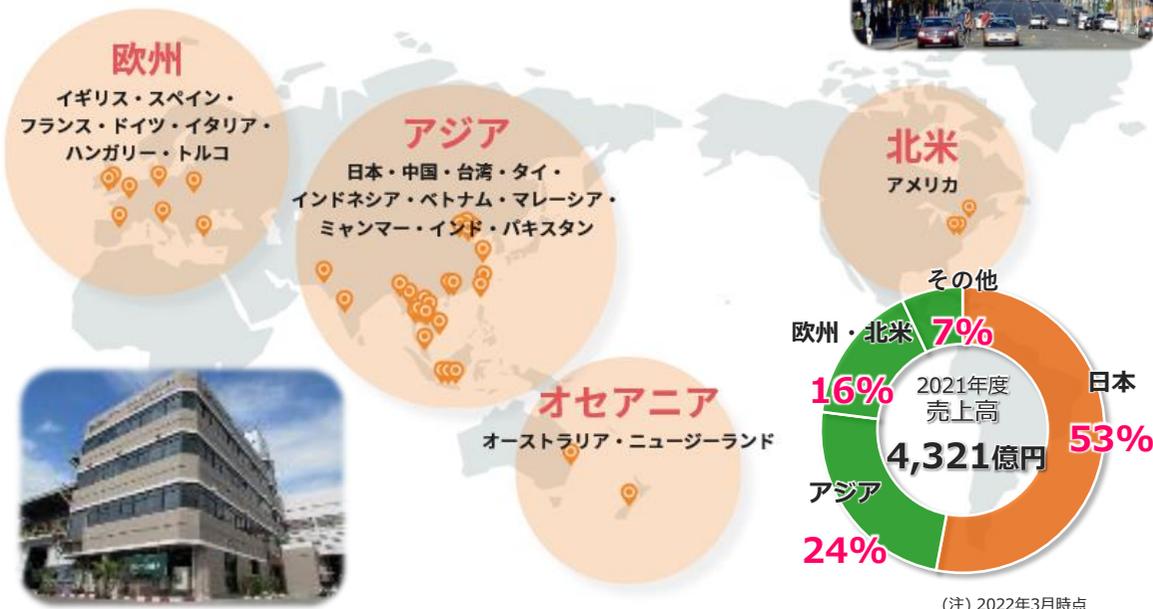
自動車をはじめ5つのセグメントで事業を展開しています



当社の製品は
 自動車用、オートバイ用電池以外にも
 社会インフラを支える電車やビル、通信基地などのバックアップ
 太陽光や風力などの再生可能エネルギー
 EV、HEVなどの電動車
 ISSや人工衛星、潜水艦に至るまで

深海から宇宙まで5つのセグメントで事業を展開しています。

東南アジア・中国を中心に 19カ国37拠点で事業を展開しています



1963年にユアサコーポレーションが、1966年に日本電池が初の海外拠点としてタイに製造拠点を設立。

経営統合前から、それぞれが日本の自動車メーカーの海外進出に合わせて海外展開を進め、日本車の海外での普及に大きく貢献してきました。

日本の自動車メーカーが優先的に進出してきた東南アジア・中国を中心としたアジアが売上高の24%を占めており、特にタイ・インドネシア・ベトナムで高いシェアを誇っています。

欧州・北米は16%、オーストラリアを中心としたその他が7%と売上の50%近くが海外です。

現在は、東南アジア・中国を中心に19カ国37拠点で事業展開を行っています。

事業概要と成長戦略

自動車電池（国内）

売上高・営業利益・利益率 (億円)

<2022年度予想>



(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。



事業特徴

- 2016年10月にパナソニック(株)の鉛蓄電池事業を譲受 (現GSユアサ エナジー)
- EN (欧州統一規格) 電池の新車搭載が増えたことで新車シェアが拡大
- ISS (アイドリングストップ) 車用鉛蓄電池の補修向け需要が増加

鉛蓄電池のシェア (2021年度)



(注) 自社調べ (輸入電池含まず)

自動車電池事業の国内では、自動車やオートバイを始動するための鉛蓄電池を製造・販売しており、新車向け、補修向けともに国内シェアは1位です。

2021年度は、補修向けは堅調に推移しましたが、新車メーカーによる減産や原材料価格の高騰の影響を受けました。

2022年度は補修向けは引き続き堅調に推移しているものの、新車メーカーの減産影響を受けており、業績予想は売上高は880億円、営業利益は50億円の増収減益予想となっています。

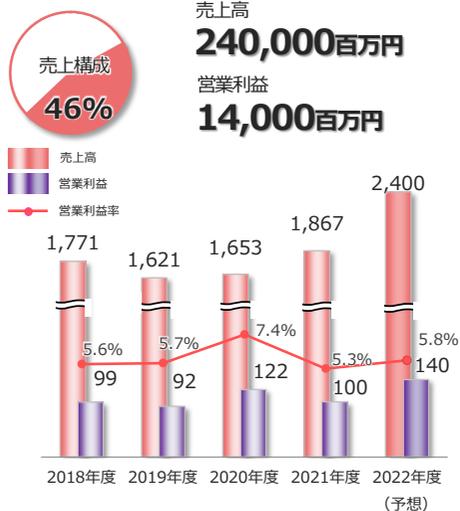
事業の特徴として、新車向けではEN電池が増加しています。ENとはEuropean Normの頭文字です。トヨタ自動車の世界統一規格 (TNGA) で依頼を受けEN電池を開発しました。欧州発祥のEN電池は、欧州の気候にあわせた仕様になっているため、それを日本の気候風土にあわせて構造設計の最適化を行いました。GSユアサでは、独自の安全・安心性能をプラスした「日本版ENバッテリー」を開発し、新車シェアの拡大に寄与しています。

また補修向けでは、回生エネルギーを取り入れる高付加価値なアイドリングストップ車用電池を2009年に日本メーカーとして初めて開発し、その交換需要が増加しています。

自動車電池（海外）

売上高・営業利益・利益率 (億円)

<2022年度予想>



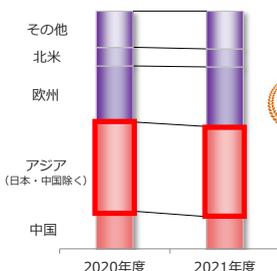
(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、
営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。



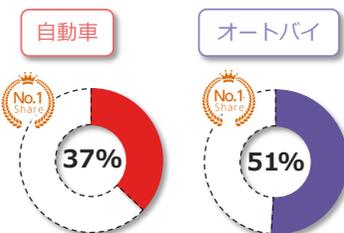
事業特徴

- アセアンのシェアが高い
- 自動車・オートバイ用とも補修向けが多い
- 鉛蓄電池は重量物のため地産地消が基本
- 2022年5月トルコ拠点を連結化

地域別売上高



アセアンでのシェア (2021年度)



(注) 自社調べ

自動車電池事業の海外では、海外における自動車用・オートバイ用鉛蓄電池の製造・販売を行っており、グローバルシェアは自動車用で2位、オートバイ用で1位です。アセアンに限れば自動車用・オートバイ用ともに1位です。

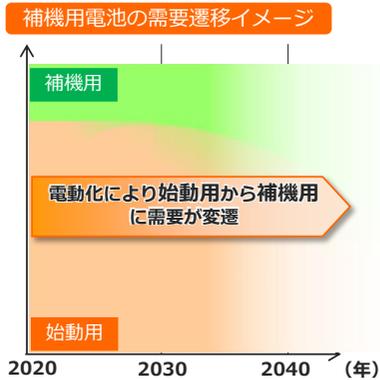
2021年度は円安の影響や鉛価格上昇に伴う販売価格上昇、アセアン・欧州を中心とした補修向けの好調がありました。が、原材料価格高騰の影響を受けて減益となりました。

2022年度はアセアンでの自動車・オートバイ用の好調やトルコの連結子会社化、円安による為替影響により売上高は過去最高の2,400億円、営業利益は140億円を予想しています。

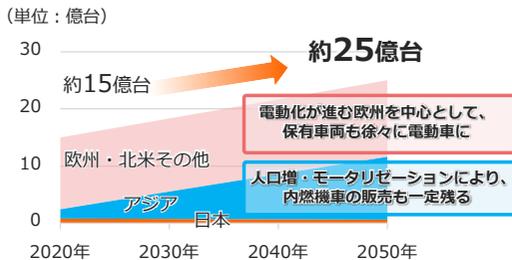
EVやHEVなどの電動車にも1台に1つ、鉛バッテリーは搭載されています

現在の車種別電池の用途

用途/車種	内燃機車	HEV	PHEV	EV
駆動用 (アシスト含む)		リチウム		
エンジン始動用	鉛			
補機用 (システム起動・12V電装)		鉛		



自動車保有台数 (グローバル)



補機用の増加への対応

- EVをはじめとした電動車でも必ず搭載される補機用が増加

電動化が進む地域を中心とした需要の獲得

始動用の減少への対応

- 地域差はあるものの電動化に伴い徐々に新車向け始動用が減少

アジアなど内燃機車が残る地域で需要を獲得

出典：日本エネルギー経済研究所「自動車部門を中心とした世界のエネルギーおよび運輸需要予測」から一部推定

内燃機関=ガソリン車については、今後もエンジン始動用として鉛蓄電池が使用されると考えています。

またHEV・PHEV・EVについては、駆動用としてはリチウムイオン電池、補機用（いわゆるシステム起動の12V電装）としては、鉛蓄電池が使われています。

自動車保有台数はアジアを中心に、2050年にかけて増加すると予想されており、鉛蓄電池の需要は残ると考えています。

そうした中で、今後EVをはじめとした電動車でも必ず搭載される補機用需要が増加してくるものと考えています。

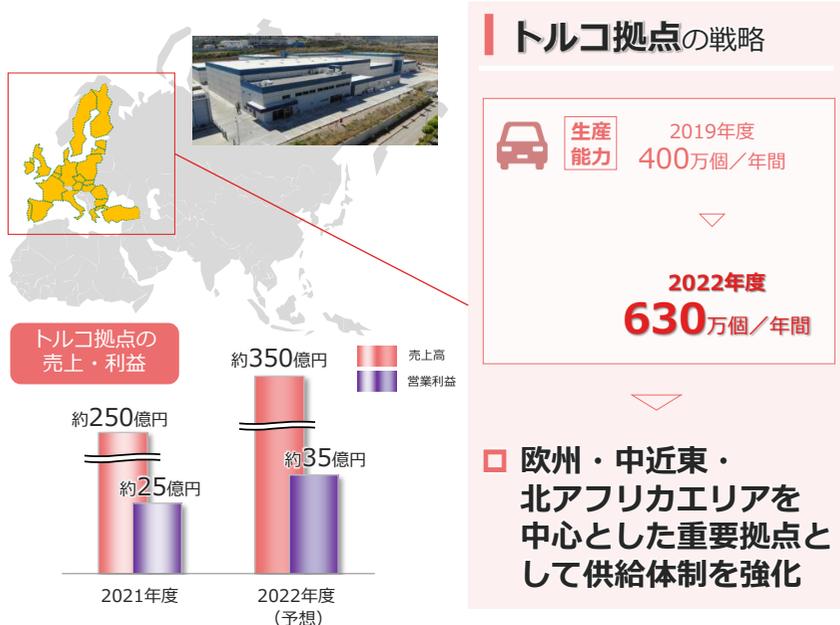
電動化が進む欧州・中国・日本などを中心に、補機用需要の獲得を目指していきます。

次に始動用の減少への対応です。

地域軸/時間軸である程度ばらつきがあると考えますが、電動化に伴い徐々に新車向け始動用が減少してくるものと考えています。

当社は、アセアンを中心として内燃機車が残る地域の始動用需要の獲得を確実に目指していきたいと考えています。

2022年4月トルコ拠点を連結化 生産能力を強化してさらなる拡販を目指します



2022年4月にトルコ拠点の連結化を行いました。

自動車用・フォークリフト用電池の開発・製造・販売を行っており、これまでの技術支援・導入により、年間生産能力を400万台から630万台に増強し、欧州・中近東・北アフリカ向けにGSユアサブランドでの拡販を本格開始します。

2022年度の売上高は、250億円から350億円に拡大する見込みです。

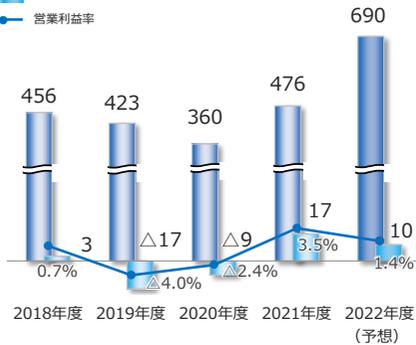
車載用リチウムイオン電池

売上高・営業利益・利益率 (億円)

<2022年度予想>



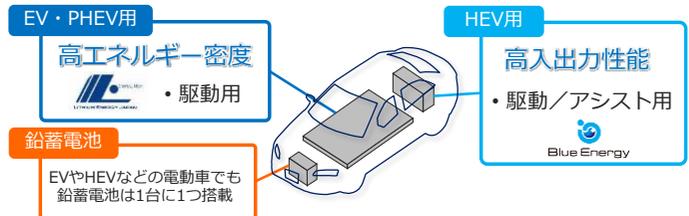
売上高
69,000百万円
営業利益
1,000百万円



事業特徴

- EV・PHEV用、HEV用リチウムイオン電池それぞれ合弁で事業を運営
 - ・リチウムエナジー ジャパン (EV・PHEV用)
三菱商事(株)・三菱自動車工業(株)と合弁
 - ・ブルーエナジー (HEV用)
本田技研工業(株)と合弁

□ 当社が製造・販売している車載用リチウムイオン電池



車載用リチウムイオン電池事業では、主として、EV・PHEV・HEV用リチウムイオン電池の製造・販売を行っています。本セグメントは主として2つの合弁会社により構成されています。

1つ目の会社は、EV・PHEV用リチウムイオン電池を製造・販売しているリチウムエナジー ジャパンです。2007年に三菱商事、三菱自動車との合弁で設立しました。2つ目の会社はHEV用リチウムイオン電池を製造・販売しているブルーエナジーです。2009年に本田技研工業と合弁で設立しました。

リチウムエナジー ジャパンで製造しているEV・PHEV用リチウムイオン電池は、外部充電により多くの電気を貯めることができ、長い距離を走るための「高エネルギー密度」が求められます。

ブルーエナジーで製造しているHEV用リチウムイオン電池は、減速時に回生エネルギーを充電し、加速時にリチウムイオン電池からエネルギーを取り出すため、高頻度の入出力に対応できる性能が求められます。

2021年度はPHEV用リチウムイオン電池の搭載車種の販売が好調なことに加え、HEV用リチウムイオン電池はトヨタ自動車・ホンダの採用車種の拡大もあり、大きく増収増益となりました。

2022年度はブルーエナジー第2工場稼働開始によるHEV用リチウムイオン電池の更なる販売拡大、PHEV用リチウムイオン電池搭載車種の販売増により売上高は過去最高の690億円、営業利益は10億円を予想しています。

近い将来、ブルーエナジー単体で100億円の利益が見える状況になってきています。

世界各国でCO₂排出や燃費規制が強化され、環境対応車の普及が促進されています

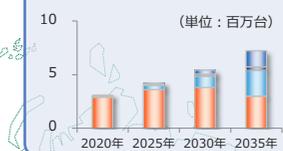
ICE HEV PHEV EV



イギリス

2030年までにガソリン車を2035年までにHEVを禁止

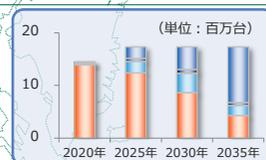
東南アジア



アメリカ



バイデン大統領が、2030年までに米国で販売される新車の半分をEVにする大統領令に署名



EU



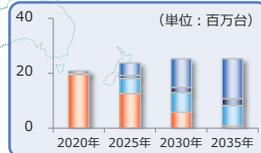
2035年にHEVを含むガソリン車などの新車販売を禁止する方針



中国



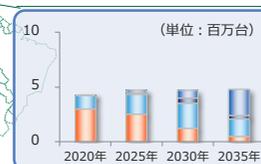
2035年までに新車販売を環境対応車率100% (HEV含む)



日本



2030年代半ばまでに新車の電動車率100% (HEV含む)



(注) 証券会社各社資料から当社推定

現在、世界各国においてカーボンニュートラルの加速が進んでいます。

自動車の分野ではCO₂排出や燃費規制が強化されています。

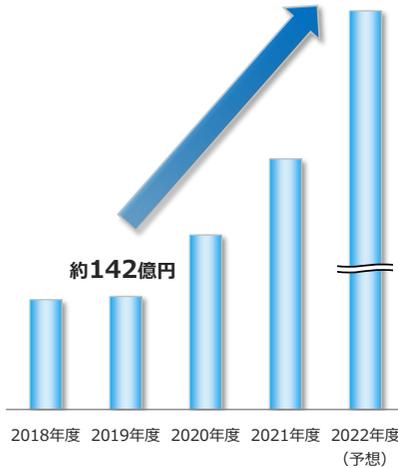
日本では2030年代半ばまでに新車販売を全てハイブリッド車を含む電動車にするという目標を掲げています。

アメリカや中国、イギリス、EU各国においても環境対応車へのシフトが進んでいます。

このようにEVをはじめ、プラグインハイブリッド車、ハイブリッド車、燃料電池車などの環境対応車の普及が急速に進んでいます。

2030年代半ばまでのHEVの拡大に対応 利益を獲得し、次の成長機会に対応します

□ ブルーエナジーの売上推移



HEV用LiBの増産対応

- 日系自動車メーカーを中心に30年代半ばまではHEV中心

生産能力を拡大して
需要に対応



生産
能力

2020年度
2,000万セル/年間

2022年度下期
5,000万セル/年間

2020年代後半
7,000万セル/年間

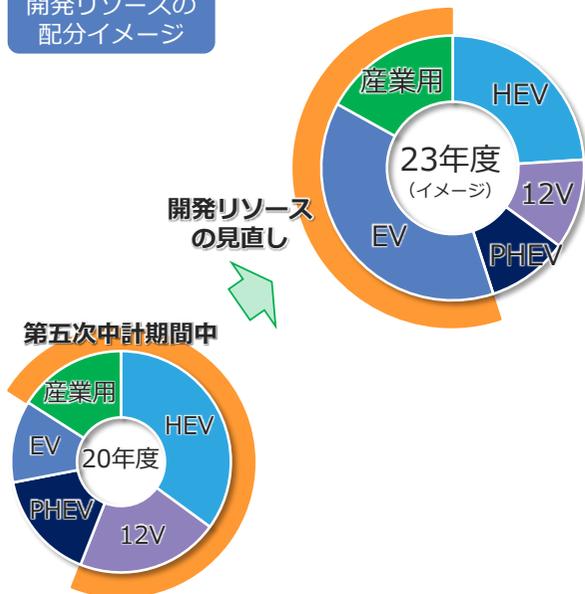
ハイブリッド用リチウムイオン電池を製造販売しているブルーエナジーの売上高は、2019年の約142億円から生産能力の増強にあわせて右肩上がりが増えていきます。

2021年度時点ですでに累計約1億セル/HEV160万台にリチウムイオン電池を供給しており、HEV用リチウムイオン電池ではNo.1のシェアです。

2022年4月のブルーエナジー第2工場の稼働開始により、年間生産能力を下期には5,000万セルまで引き上げて、好調な需要に対応し、2020年代後半にかけては7,000万セルまで年間生産能力を拡大していく予定です。

日系自動車メーカーと培った関係を活かし、EVの市場拡大に対応していきます

開発リソースの
配分イメージ



EV用LiBへの本格参入に向けて

- ・欧州を中心とした規制がグローバルに波及しEVが急拡大
- ・日本でも30年代半ば以降はEVシフト

本格参入に向けて事業部内に
BEV用LiBに特化した組織を設置し、自動車メーカーのニーズに対応

コスト競争力だけでなく、
技術・安全性も重視

液式LiBによるEVの普及
に貢献

当社における車載用リチウムイオン電池の戦略とEVへの開発リソースの投入のイメージです。

グラフで示している通り、2022年までの第五次中期経営計画期間中は、HEV・12V・産業用に注力しています。

しかし今後は、欧州を中心にICEおよびHEV規制がグローバルに波及することで、EVが急拡大するものと考えています。

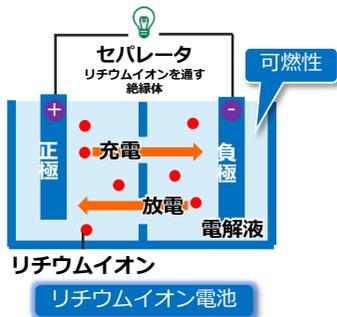
当社としても、第六次中計中期経営計画以降の本格参入に向けて開発リソースをEVに投入していきます。

2023年のイメージですが、今後はEV、ESS = 産業用に注力していきます。

工数の分配のイメージは、EVが一番リソースをかけるセグメントになってくると考えています。

日本メーカーが求める「安全」「寿命」「容量」を満たした品質の液式リチウムイオン電池をEVに供給していきます。

NEDOのグリーンイノベーション基金事業「EV用全固体電池」に日本企業で唯一採択され、開発を加速させます

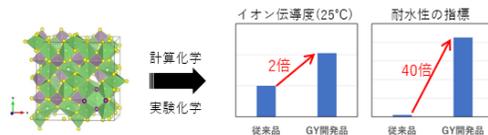


共同研究と独自の研究、両輪で開発を加速



開発項目

1. 高いイオン伝導度と優れた耐水性を兼ね備えた固体電解質の開発



2. コバルト含有量が少ない高容量正極開発
3. 長寿命かつ高容量を有する負極開発
4. 大量生産を可能にするセル設計・製造プロセス開発

全固体電池のメリット

- 安全性の向上
- 高速充電
- 小型・大容量化
- 長寿命・形状の自由化

当社はNEDOのグリーンイノベーション基金事業「EV用全固体電池」に日本企業で唯一採択されており、開発をさらに加速します。

現在のリチウムイオン電池は液式LiBとも呼ばれており、電池の中に電解液と呼ばれる液体を満たして、イオンが電気を運んでいます。全固体電池はこの電解液の代わりに固体電解質を用いた電池のことです。

全固体電池のメリットとしては、

- ・電解液から固体電解質に代わることによる安全性の向上
- ・セパレータなどが不要になり、密度を上げることができるため小型・大容量化が可能になる
- ・急速充電による充電時間の短縮
- ・固体であるため劣化が少なく長寿命、かつ形状の自由度が増すといったものがあげられます。

多くのメリットがある全固体電池の早期実用化に向けて、自動車メーカー・素材メーカー・電池メーカーがオールジャパンで共同研究しているリブテックへの参画に加えて、研究開発センター内に専任部門を設けて開発を加速します。

全固体電池の早期実用化をテーマに開発を進めており、エネルギー密度の目標は現在の2倍以上である700~800Wh/L以上を目指します。独自開発の高性能固体電解質や材料表面加工技術を活用して、多様な正極材・負極材の組み合わせでさらに高性能な電池性能を追求します。

産業電池電源

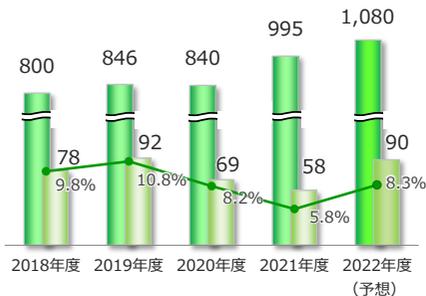
売上高・営業利益・利益率 (億円)

<2022年度予想>



売上高
108,000百万円

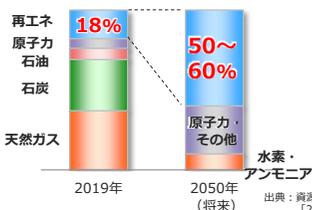
営業利益
9,000百万円



事業特徴

- 社会インフラのバックアップ用鉛蓄電池分野でシェアが高い
- 電源システムは受注生産で設計⇒施工・保守までワンストップで請け負うため、高利益率
- 2021年5月サンケン電気(株)の社会システム事業を譲受 (現GSユアサインプラスシステムズ)

再生可能エネルギーの割合



2050年カーボンニュートラル宣言

グリーン成長戦略

- ・ 洋上風力
- ・ 自動車・蓄電池などエネルギー、輸送・製造、家庭・オフィス分野で14分野を設定

出典：資源エネルギー庁「2050年カーボンニュートラルの実現に向けた検討」

産業電池電源事業では、停電時に社会インフラをバックアップする産業用電池・電源システムや、再生可能エネルギーをはじめとした産業用リチウムイオン電池、バッテリー式フォークリフト用の鉛蓄電池の製造・販売を行っています。

携帯電話の基地局や発電所・データセンターなど、社会インフラのバックアップ用鉛蓄電池を販売しており、当社は高いシェアを誇っています。

電源システムは、受注から設計・製造、工事・メンテナンスまでワンストップで行う体制があり、10%以上の高い利益率を誇ります。

2021年度は北海道の風力発電用蓄電池設備による売上、サンケン電気の社会システム事業の譲受があったものの、部材不足による工事の遅延、原材料価格の高騰等により、増収減益となりました。

2022年度は前年あった北海道の風力発電用蓄電池設備による売上高がなくなったものの、フォークリフト用の好調や部材不足の解消による工事の増加などにより、売上高は過去最高の1,080億円、営業利益は90億円を予想しています。

この分野で大きく伸びると想定されているのが再生可能エネルギー分野です。

日本では、政府が「2050年カーボンニュートラル宣言」を行い、脱炭素社会の実現に向けて、洋上風力や自動車・蓄電池などをはじめとした14分野でグリーン成長戦略が制定されました。

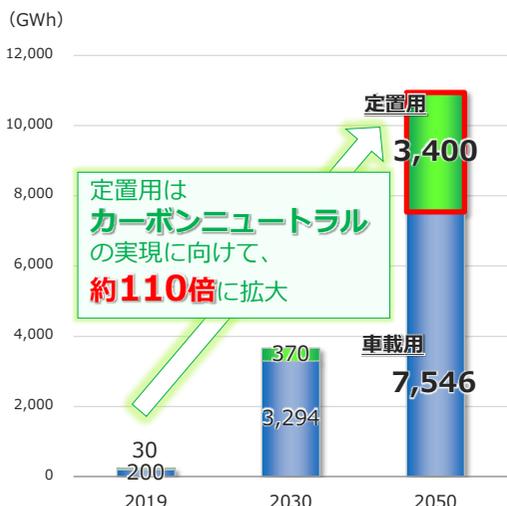
その戦略の1つとして、再生可能エネルギーの割合を2050年に50~60%に引き上げる計画です。

太陽光や風力など自然エネルギーの出力変動を緩和するために当社のリチウムイオン電池が重要な役割を果たしています。

限りある化石燃料に代わり再生可能エネルギーの利用拡大が求められています。

カーボンニュートラルの実現に向けて、蓄電池需要は高まっています

グローバルでの蓄電池導入予想



出典：IRENA Global Renewables outlook 2020
「Energy Transformation 2050」より当社作成

日本の蓄電池メーカーのプレゼンス拡大を狙う「蓄電池産業戦略」

1st Target : 液式LiBの製造基盤の確立

「国内製造能力目標」

遅くとも2030年までに：**150GWh/年**

2nd Target : グローバルプレゼンスの確保

「グローバル製造能力目標」

2030年に：**600GWh/年**
グローバルシェア：**20%**

3rd Target : 次世代電池市場の獲得

「研究開発能力目標」

2030年頃：**全固体電池の本格実用化、
技術開発をリードし続ける**

出典：経済産業省「蓄電池産業戦略」より当社作成

世界の蓄電池市場は自動車などのモビリティの電動化の拡大に伴い、需要が急速に拡大するとともに、再生可能エネルギーの主力電源化に向け、定置用蓄電池の需要も拡大します。

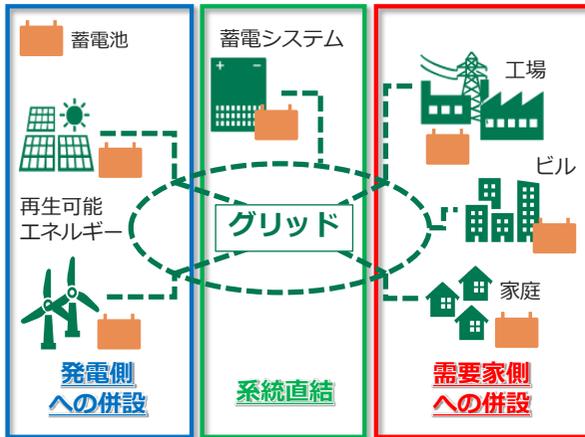
定置用蓄電池のグローバルでの需要は2019年で30GWhですが、図にあるように2050年には2019年比で110倍と見込まれ、再生可能エネルギーの主力電源化のために、蓄電池は電力の需給調整に不可欠なデバイスになります。

こうした中、我が国の蓄電池産業戦略において、2030年までに車載用・定置用を含めた蓄電池の国内製造目標を150GWh/年とし、グローバル市場では購買力の確保、国際的ルール形成での影響力確保の観点から、我が国企業全体でグローバル市場で600GWh/年の製造能力確保を数値目標にしています。

さらに次世代電池の開発で世界をリードし、全固体電池の本格実用化で、我が国が蓄電池技術のリーダーとしての地位を確保することを目標としています。

蓄電池の重要性の高まりにより、 当社のリチウムイオン電池の納入も増えています

蓄電池のグリッド（電力網）への接続



再エネの導入拡大に伴い、
グリッドに接続し、電力システムの調整力強化
に不可欠な蓄電池の重要性がより高まる

リチウムイオン電池の当社納入事例

**釧路町トリトウシ原野
太陽光発電所（北海道釧路郡）**

- 事業者：(株)大林クリーンエナジー
- 出力：10MW
- 容量：6,750kWh

太陽光発電の出力変動緩和に貢献



発電所全景

秋ヶ丘浄水場（北海道稚内市）

- 事業者：北海道稚内市
- 容量：2MWh

**自己託送制度※における
系統電力の需給安定を実現**



風力発電
蓄電システムコンテナ外観

**世界最大規模の蓄電池設備
（北海道豊富町）への納入**

- 事業者：北海道北部風力送電（株）
- 出力：240MW
- 容量：720MWh

風力発電の出力変動緩和に貢献



出典：北海道北部風力送電（株）
(<https://www.hokubusouden.com/progress/869/#contents>)

※自家発電設備を持つ企業や自治体などの団体が、発電した電力を同団体の別拠点に、一般送配電事業者の系統網を使用して供給するもの

再生可能エネルギーの主力電源化に向けて、電力網安定化のためには需給調整に活用する蓄電池の設置が欠かせません。

その状況は左図です。

蓄電池の電力網への接続は、主に3つのカテゴリーに分けられます。発電側への併設、電力システムへの直結、需要家側への併設です。

これらに蓄電池を設置することにより、電力網の安定化を図るとともに、蓄電池に充電された電力を電力システムを介して、再エネ事業者や送配電事業者に電力調整力として活用したり、VPP（仮想発電所）の分散電源として活用するなど、多様な用途で使用されます。

右側は、当社がこれまでに納入した定置用蓄電池設備です。釧路町に設置した蓄電池は太陽光発電の出力変動緩和調整用として、稚内市に設置した蓄電池は需要家側での自己託送制度における系統電力の需給安定化用として納入しています。

また、風力発電の出力変動を緩和し、系統電力の需給安定に貢献する世界最大規模（720MWh）の蓄電池設備を北海道豊富町に納入しています。

ネットワーク×フットワーク で再エネ市場でGSユアサの強みを活かします

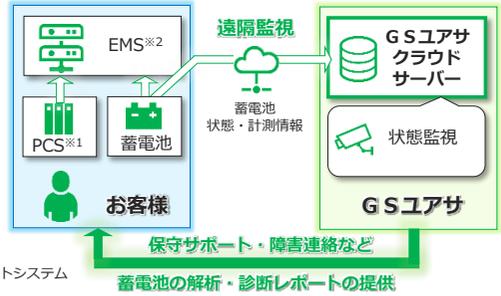
ネットワーク～DXを活用した保守・運用サービス～

ネットワーク
DXを活用した
保守・運用サービス



▶ 長期間使用される発電設備に必須である安定稼働と最適制御を維持するため、AIやDXを用いた予防保全サービスを提供

STARELINKサービスイメージ



※1 パワーコンディショナ
※2 エネルギーマネジメントシステム

フットワーク ～24時間365日対応可能なサポートサービス～

フットワーク
24時間365日対応可能な
サポートサービス



▶ 日本国内100カ所以上のサービス拠点網を活用、業界最大級のサポート体制で24時間365日安心安全なサービスを提供し、BCP対応にも貢献

豊富なサービス人材
: 約**1,000**人

※GSユアサ認定の蓄電池
専門知識を有した者



GSユアサの再エネ市場への取り組みは、ハードの開発だけでなく、AI・予測技術・IT・クラウドを活用した、独自の予防保全サービス「STARELINKサービス」の提供も進めています。

15～20年という長期間使用される蓄電池設備に必須である安定稼働と最適制御を維持するために、予防保全サービスでさらに安心して蓄電池を運用していただける技術を提供します。

また24時間365日対応可能なサービス体制で、全国100カ所以上、1,000名規模の蓄電池専門知識を有する人材を整え、お客様をサポートする体制も当社の強みです。

現場での保守メンテナンスサービスはネットワークだけでは対応できない事態に備えたサポート体制であり、お客様の信頼と安心に応えます。

ITを活用したネットワークと24時間365日現場に駆け付けるフットワークで、再エネ市場においても重要インフラ設備を支えていきたいと考えています。

災害の激甚化から、社会インフラを守る 電力バックアップの重要性が高まっています



出典：内閣府「過去5年の激甚災害の指定状況一覧」より

再エネに加えて、社会インフラの強化が強く求められています。

昨今、日本でも地震・台風などの自然災害が頻発、激甚化しています。過去5年で見てみると大規模災害である国の激甚災害の適用が24件にも上りました。

昨年も土砂災害や大雨による水害などの被害がありました。

政府は国土強靱化を進めており、このような災害に対応するため、電力網や通信網などの社会インフラを守るバックアップシステムの重要性が高まっています。

社会インフラをバックアップする電池電源の重要性の高まりに事業で貢献していきます



非常用分野の取り組み

非常用バックアップ電池電源装置の需要拡大

- BCP※需要
- 国土強靱化需要
- データセンター需要

※BCP：事業継続計画（Business Continuity Plan）

サンケン電気の社会システム事業とのシナジーの最大化へ

- 電池内製化
- 通信用電源分野の強化
- 販売機種種の統合など

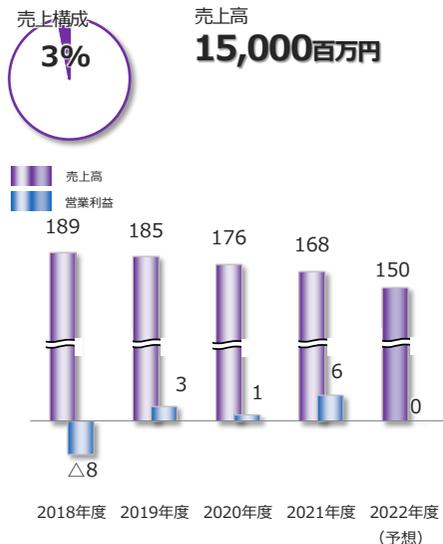
激甚災害をはじめとした災害が増加しており、国土強靱化予算も増額されています。またデータセンター需要は、企業のDX・IoTの取り組みの加速やクラウドサービスの拡大などで、2025年には2021年比で1.6倍に拡大する見込みです。

昨年サンケン電気の社会システム事業を譲り受けて、通信分野も強化しています。電力や通信、鉄道などの社会インフラをバックアップする非常用の産業電池電源も当社の成長の原動力になっています。

特殊電池およびその他

売上高・営業利益 (億円)

<2022年度予想>



事業特徴

- 宇宙や航空・深海など特殊環境のフィールドで使用される、高性能かつ高品質な蓄電池を供給
電池の種類は多岐にわたり、大容量鉛電池、大型リチウムイオン電池などを取り扱っている

「深海」から「宇宙」までの極限環境

過酷な条件下でも電力を供給し続ける蓄電池を提供し、技術力のさらなる向上を図る

最後に特殊電池およびその他事業についてご説明します。
2022年度の売上高は150億円を予想しています。

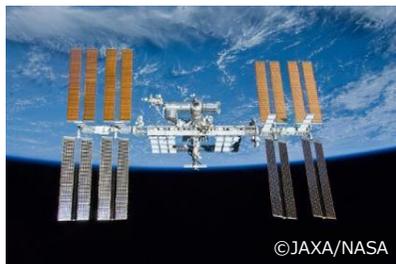
宇宙や航空・深海など特殊環境で使用されるため、高性能高品質の製品が求められています。

極限環境で使用されることも多く、安定的に電力を供給し続ける必要があるため、更なる技術力の向上を図っていきます。

また扱っている製品も鉛蓄電池、リチウムイオン電池に限らず多岐にわたっています。

なお、このセグメントには管理部門の費用や研究開発費、設備投資の費用なども含まれています。

深海から宇宙まで高い信頼性が求められる極限環境でGSユアサのリチウムイオン電池が選ばれています



©JAXA/NASA

国際宇宙ステーション用リチウムイオン電池に採用



©JAXA

温室効果ガス観測技術衛星2号「いぶき2号」



米国ボーイング社「787型機」



提供：海上自衛隊殿

海上自衛隊向け潜水艦搭載リチウムイオン電池を製造（画像はそりゅう型潜水艦）

絶対にトラブルが許されないシーンにおいて、高品質なGSユアサの電池が使われています。

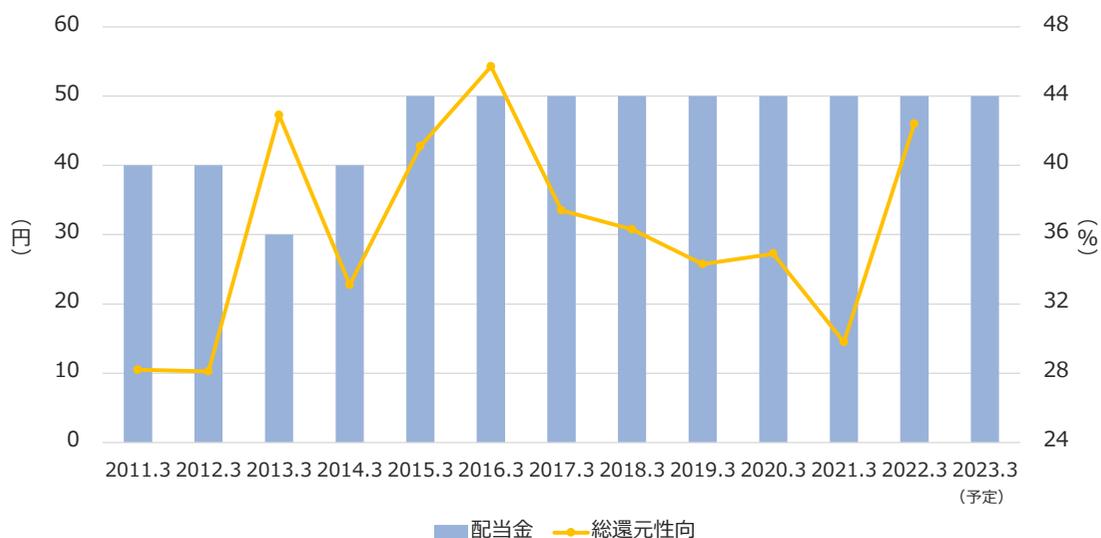
・宇宙に関しては、種子島から打ち上げられているH2Aロケットやコウノトリ、図にあるようにZOZOTOWN創業者である前澤さんが滞在したことでも話題になった国際宇宙ステーションや温室効果ガス観測衛星「いぶき」をはじめ、GPS衛星「みちびき」や気象衛星「ひまわり」にも採用されています。ロケット／衛星の電池では世界1位のシェアです。

・飛行機に関しては、航空機として初めてリチウムイオン電池がボーイング「787」で採用され、現在も納入を続けています。

・さらに潜水艦用リチウムイオン電池です。2017年に滋賀県に専用工場を設立して2018年から納入を開始しており、現在も順次納入しています。

株主還元と財務目標

当社は株主様に対する還元を経営における最重要課題と認識し、第五次中期経営計画でも総還元性向（配当と自己株式による還元割合）30%以上を目標として設定しています。



当社は株主のみなさまに対する還元を経営の最重要課題としています。第五次中期経営計画では、のれん償却前の利益ベースで総還元性向30%以上を目標として還元の方針を設定しています。

2021年度は、年間50円の配当を実施し、総還元性向は42.4%となりました。

2022年度についても実施済みの中間配当15円に加えて、期末配当35円の年間50円の配当とする予定です。

- 経営指標としてROE（目標：8%以上）重視、投下資本に対する効率性向上の推進
- のれん等償却前総還元性向30%以上の達成
（株主様への安定配当の実現および資本効率の改善）

	2022年度 目標 (2022.4~2023.3)
ROE（自己資本利益率）	8 %以上
キャッシュフロー対 有利子負債比率 ^{※1}	3 年未満
総還元性向	30 %以上
自己資本比率 ^{※2}	45 %以上維持

※1 有利子負債（リース債務含む）/営業キャッシュ・フロー

(注) 上記指標はのれん等償却前利益（営業利益・当期純利益）に対するものです。

財務指標としてROE8%以上を目標として掲げています。
あわせて投資資本の効率性向上として、社内でROICの推進をすすめています。

昨年度の自己資本比率は棚卸資産の増加などもあり44.8%と目標である45%を割っていますが、
目標達成に向けて引き続き棚卸資産の適正化などを進めています。

SDGsへの貢献



製品を通じて持続可能な地球環境への貢献に取り組んでいます

環境配慮製品の販売比率

実績
(2021年度)
36.5%

目標値
(2022年度)
35%以上

環境配慮製品（一例）



「ISS車用バッテリー」



「車載用リチウムイオン電池」



「蓄電システム」

当社は製品を通じて持続可能な地球環境への貢献に取り組んでいます。

当社の環境配慮製品にはアイドリングストップ車用電池や車載用リチウムイオン電池、再生可能エネルギーの普及拡大に必要な蓄電システムなどがございます。

2021年度の環境配慮製品の販売比率は36.5%で、2022年度の目標である35%を超えることができました。

2022年度の販売比率35%という目標を継続して達成できるように、更なる環境配慮製品の販売強化を進めていきます。



事業活動による環境負荷の低減に向けて さまざまな取り組みを行っています

空調設備の エネルギー使用量削減

工場建屋の屋根を遮熱塗装して室温の温度上昇を抑制することで、空調設備のエネルギー使用量を削減する取り組みを行っています



施工前



施工後

太陽光発電の導入

国内外の事業所に太陽光発電を導入。事業活動によるCO₂排出量の削減に貢献しています



ベトナム拠点



ブルーエナジー第2工場

事業活動による環境負荷の低減に向けてさまざまな取り組みを進めています。昨年「GY環境長期目標2030」を制定し、2030年度のCO₂排出量を2018年度比で30%削減する目標を掲げています。

当社の本社がある京都事業所では、工場建屋の屋根を遮熱塗装して室温の温度上昇を抑制することで、空調設備のエネルギー使用量を削減する取り組みを行っています。2019年度に遮熱塗装を実施した建屋では、約170MWhの電力使用量を削減し、建屋で使用していた電力の約10%に相当する節電効果を得ることができました。

また、国内外の拠点での太陽光発電の導入も進めています。ベトナム拠点では2020年に産業用蓄電池を組み込んだ太陽光発電システムを設置し、稼働させています。この太陽光発電システムは蓄電池からの電力供給により夜間消費電力の一部をカバーすることで、CO₂削減にも貢献します。

2022年4月から稼働を開始したブルーエナジー第2工場の屋上には250kWの太陽光発電システムを設置しています。発電した電力は全て工場を含む長田野事業所内で使われます。これによりCO₂排出量を年間162t削減できる見込みです。省エネ対策の推進、再エネの自家消費、再エネの調達の3つの施策で、GY環境長期目標2030の達成を目指していきます。



一人ひとりの個性や能力を活かし、やりがいを持って働き続けられる職場づくりとして、女性活躍推進に注力しています

女性活躍推進 (2024年度目標)

ダイバーシティ&インクルージョンの取り組みを経営目標に組み込み推進しています

採用者に占める女性の割合 新卒総合職の 30%	労働者に占める女性の割合 15%
管理職に占める女性の割合 4%	リーダーに占める女性の割合 10%

男性の育休取得率 **40%**

「プラチナくるみん」
企業として認定



子育てサポートについて高い水準の取り組みを行う企業として、厚生労働大臣から特別認定を受けることができる制度

令和3年度「なでしこ銘柄」
に初選定



中長期の企業価値向上を重視する投資家に、女性活躍推進に優れた上場企業を魅力ある銘柄として紹介することを通じて、企業への投資を促進し、各社の取り組みを加速していくことを目的として経済産業省と東京証券取引所が共同で選定するもの

当社は多様な人材が活躍でき、一人ひとりがやりがいをもって働き続けられる企業を目指しています。今後少子高齢化が進み、生産労働人口の減少が考えられる中、さまざまな人材の活躍が必要となってきます。男性職場としてのイメージがある製造業として、とくに女性活躍推進に注力しており、経営目標に組み込み推進しています。

2024年度には、

- ・新卒総合職の30%
- ・労働者のうち15%
- ・管理職のうち4%
- ・リーダー（係長クラス）で10%

を女性とする目標を掲げており、

男性の育休取得率も40%と高い目標を掲げています。

こういった取り組みが認められ、2020年には厚生労働省から「プラチナくるみん」に認定され、2022年には経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する「なでしこ銘柄」として初選定されました。



より強い現場をつくるダイバーシティ・マネジメントで企業価値を高めます

キャリア形成

役員・管理職候補人材を早期発見できる仕組みの構築に取り組んでいます

主な取り組み

- ▶ 次世代経営者育成研修の実施
- ▶ 外部リーダーシップ研修への派遣
- ▶ 女性従業員と上司のキャリアアップをテーマとした研修
- ▶ 女性管理職のキャリア採用の検討
- ▶ 昇進・登用におけるライフイベントの考慮と専門性に応じた役割付与
- ▶ 女性社外取締役と管理職との交流会



女性社外取締役との交流会

障がい者雇用率

2.68%

(2022年4月1日時点)

法定雇用率 2.3%を上回る障がい者雇用を実施しています

外国人雇用

技術・専門知識を有する外国人を、国籍を問わず採用できる活動を推進しています



京都本社に設置しているイスラム教徒向けの足洗い場



「3つのL」で一人ひとりが自分の色で輝き続けられる職場を目指します

またそれ以外の取り組みも積極的に推進しています。企業の成長を担う、次世代の役員や管理職候補者を早期に発見できるサクセッションプランの構築に取り組んでいます。

次世代経営者育成研修の実施や外部リーダーシップ研修への派遣。女性社外取締役と管理職との交流会などを通じて、個々人のキャリア形成を図っています。

障がい者雇用率も2.68%と、法定の2.3%を上回る水準です。

「Link・Life・Lead」の頭文字である3つのLを推進し、より働きやすい企業を目指していきます。



コーポレート・ガバナンス強化による公正、透明、迅速なグループ全体のガバナンスの推進

取締役会

□ 社外取締役の増員 (2名→3名)



- ・社外取締役3分の1超による取締役会のガバナンス強化

□ 初の女性社外取締役の選任 (2020年)



- ・多様性の確保

役員研修会



≪2021年度 研修テーマ≫

- サステナブル経営について
- TCFDについて
- 経営分析について

≪2022年度 研修テーマ≫

- パーパス経営について
- サステナブル経営の実践について

次世代経営者育成

監査体制の強化

内部監査部門からの報告体制を強化

- ・ 監査室が内部監査室に関する事項を取締役会へ直接報告する回数を増やし、内部監査部門との連携を強化

昨今の企業不正の多発により、コーポレート・ガバナンス強化は株主のみならず共通の思いであると認識しています。

2020年に社外取締役を増員し、3分の1以上を社外取締役とすることで取締役会のガバナンス強化を図りました。また、初の女性社外取締役選任により多様性を確保しました。

さらに、役員研修会による次世代経営者育成、監査体制の強化など、コーポレート・ガバナンス強化による公正、透明、迅速なグループ全体のガバナンスの推進を図っています。



ガバナンスの強化



社会からの信頼を得るために、高い倫理観を持った行動によって適正な利益を得ることを重要視しています

CSR職場ミーティング

コンプライアンス意識を従業員一人ひとりに浸透させる目的に2012年度から10年連続で開催しています

テーマ例

- 企業理念
- CSR方針と行動規範
- ダイバーシティ
- 意図的な不正行為の防止
- 機密情報の取り扱い
- 下請法
- 個人情報の保護
- 安全保障貿易管理

企業倫理ホットライン

法令および社則の違反などを発見した場合、匿名で通報可能な「企業倫理ホットライン」を社内外に設置

知的財産の保護

事業成長に結びつくかを考慮して、PDCAを活用した知財管理を推進しています

- ① 戦略型業務への変革
- ② 事業部密着型の知財創出
クリアランス活動
- ③ 外国競合の排除

経営層とのコミュニケーション

経営層と知財戦略方針を期初に検討し、経営ヒアリングで達成状況や、新たな課題などを報告しています

検討テーマ例

- 全固体電池に関する自他社の特許情報
- GSユアサ インフラシステムズとの特許におけるシナジー効果

当社は企業理念である「革新と成長」を通じて人と社会と地球環境への貢献を実践するためには、全従業員が、法令・倫理・社則の遵守を重視した行動をとることが重要であると認識し、資料にもあるように各種取り組みにも力を入れています。

本資料は、当社グループの業績等についての一般的な情報提供を目的とするものです。本書に含まれる予測、予想、計画その他の将来情報は、当社において利用可能な情報に基づく現時点における当社の認識又は判断に基づくものであり、実際の結果はこれらの情報と大きく異なることがあります。また、当社は、本資料に記載された情報に変更又は更新があった場合にも、その内容を提供又は開示する義務を負うものではありません。



連絡先

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
コーポレート室（広報）
Tel : 075-312-1214
<https://www.gs-yuasa.com/jp>

株主・投資家情報サイトの「IRメール配信登録」から登録できます。決算や説明会、ニュースリリースなど当社のIRに関する有益な情報を発信しています。

The screenshot shows the Investor Relations website with the following elements:

- Header: ホーム, 株主・投資家情報; 株主・投資家情報; Investor Relations
- Section: IRトピックス
- Navigation: 決算短信 (2022年3月期 第2四半期), 決算説明会資料 (2022年3月期 第2四半期), 決算説明音声・動画 (2022年3月期 第2四半期)
- Current Stock Price: 現在の株価 2,333円 (-1.19%)
- IR News: IRニュース (2021.11.30 株主のみなさまへ(第18期) 第2四半期 決算のご報告)を掲載, 2021.11.30 「インベスターズガイド2021」を更新, 2021.11.29 コーポレート・ガバナンス報告書を更新)
- Access Ranking: アクセスランキング (1 決算説明会資料, 2 決算短信, 3 ファクトブック)
- Utility: IRカレンダー, IR情報一式ダウンロード
- Registration: IRメール配信登録 (highlighted in a red box)

こちらから
ご登録できます。

【参考】 株価推移



足元情報 (1月13日現在)
終値 : 2,134円 (△26、△1.20%)
始値 : 2,162円 高値 : 2,166円 安値 : 2,129円 前日終値 : 2,160円 出来高 : 278,400

【参考】2022年度業績予想



	2021年度 実績	2022年度 予想		(億円) 増減	
		当初	下期	当初	下期
売上高	4,321	5,200		+879	
営業利益 (営業利益率)	227 5.2%	280 5.4%		+53 +0.2P	
のれん等償却前営業利益 (のれん等償却前営業利益率)	239 5.5%	290 5.6%		+51 +0.1P	
経常利益	247	280		+33	
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	85 2.0%	120 2.3%		+35 +0.3P	
のれん等償却前親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん等償却前当期純利益率)	95 2.2%	130 2.5%		+35 +0.3P	
ROE (自己資本利益率)	4.6%	-		-	
年間配当金	50円/株 (予定)	50円/株 (予想)		±0円/株	
自己株式買入額 (次年度予定額)	-	-		-	
総還元性向	42.4%	-		-	
		当初	下期	当初	下期
国内鉛建値 (万円/t)	31.64	34.1	34.0	+2.46	+2.36
LME (US\$/t)	2,283	2,300	1,950	+17	△333
為替 (円/US\$)	113.04	120.0	142.5	+6.96	+29.46

(注) ROEおよび総還元性向は、のれん等償却前当期純利益に対するものです。

【参考】2022年度 第2四半期業績



(億円)

	2021年度 第2四半期 (累計)	2022年度 第2四半期 (累計)	増減	(前期比)
売上高	1,951	過去最高 2,352	+401	(+20.6%)
営業利益 (営業利益率)	52 2.7%	過去最高 82 3.5%	+30 +0.8P	(+57.3%)
のれん等償却前営業利益 (のれん等償却前営業利益率)	64 3.3%	過去最高 88 3.7%	+24 +0.4P	
経常利益	66	60	△6	(△8.4%)
特別利益	15	15	△0	
特別損失	17	3	△14	
税前四半期純利益	64	72	+8	
法人税等	21	32	+11	
非支配株主に帰属する四半期純利益	22	23	+1	
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	22 1.1%	17 0.7%	△5 △0.4P	(△22.4%)
のれん等償却前 親会社株主に帰属する四半期純利益 (のれん等償却前四半期純利益率)	32 1.6%	22 0.9%	△10 △0.7P	
国内鉛建値 (万円/t)	30.52	34.17	+3.65	
L M E (US\$/t)	2,234	2,090	△144	
為替 (円/US\$)	110.10	135.30	+25.20	

【参考】 2022年度業績予想 (セグメント別)



(億円)

		2021 年度 実績		2022 年度 予想		増減	
		売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:P)
自動車電池	国内	815	59 (7.2)	880	50 (5.7)	+65	△9 (△1.5)
	海外	1,867	100 (5.3)	2,400	140 (5.8)	+533	+40 (+0.5)
産業電池電源		995	58 (5.8)	1,080	90 (8.3)	+85	+32 (+2.5)
車載用リチウムイオン電池		476	17 (3.5)	690	10 (1.4)	+214	△7 (△2.1)
特殊電池およびその他		168	6 (3.4)	150	0 (-)	△18	△6 (-)
合計		4,321	239 (5.5)	5,200	290 (5.6)	+879	+51 (+0.1)

(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

【参考】2022年度 第2四半期業績 (セグメント別)

(億円)

		2021 年度 第2四半期 (累計)		2022 年度 第2四半期 (累計)		増減	
		売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:P)
自動車電池	国内	352	18 (5.0)	377	18 (4.7)	+25	△0 (△0.3)
	海外	876	43 (4.9)	1,218	61 (5.0)	+342	+18 (+0.1)
産業電池電源		460	△2 (△0.3)	404	8 (1.9)	△56	+10 (+2.2)
車載用リチウムイオン電池		184	2 (0.9)	273	2 (0.7)	+89	+0 (△0.2)
特殊電池およびその他		79	2 (2.9)	80	△0 (△0.5)	+1	△2 (△3.4)
合計		1,951	64 (3.3)	2,352	88 (3.7)	+401	+24 (+0.4)

(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。