

GSユアサの中長期戦略について



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)

2025年1月23日

会社概要

1. 会社概要	4
2. 事業領域	5
3. グローバル展開	6

Vision 2035 (長期ビジョン)

1. 2人の創業者	8
2. GSユアサの歩み	9
3. 当社を取り巻く事業環境	10
4. Vision 2035	11
- 事業の「革新と成長」	12
- 「革新と成長」のポイント	13
- 研究開発ロードマップ	14
- 事業の成長ストーリー	15
5. GYカーボンニュートラル2050	16

第六次中期経営計画 (2023~2025年度) の進捗

1. 第六次中期経営計画 方針と施策	18
2. 第六次中期の進捗	19
3. 経営目標	20
4. セグメント別業績	21
- 自動車電池 (国内)	22
- 自動車電池 (海外)	23
- 自動車電池	24
- 産業電池電源	26
- 車載用リチウムイオン電池	29
- 特殊電池およびその他	32
5. 株主還元	33
6. サステナビリティへの取り組み (マテリアリティ)	34

会社概要

1. 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 **京都市南区吉祥院西ノ庄猪之馬場町1番地**
- 資本金 **528億円**
- 連結売上高 **5,629億円**
(2024年3月期)
- 連結従業員数 **12,892名**
(2024年3月末)
- 上場市場 **東京証券取引所 プライム市場（証券コード：6674）**



代表取締役 取締役社長 阿部 貴志



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」

当社 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会社です。

本社は京都市南区、2024年3月期の連結売上高は過去最高の5,629億円でした。

上場市場は東証プライムで、日経平均の構成銘柄となっています。

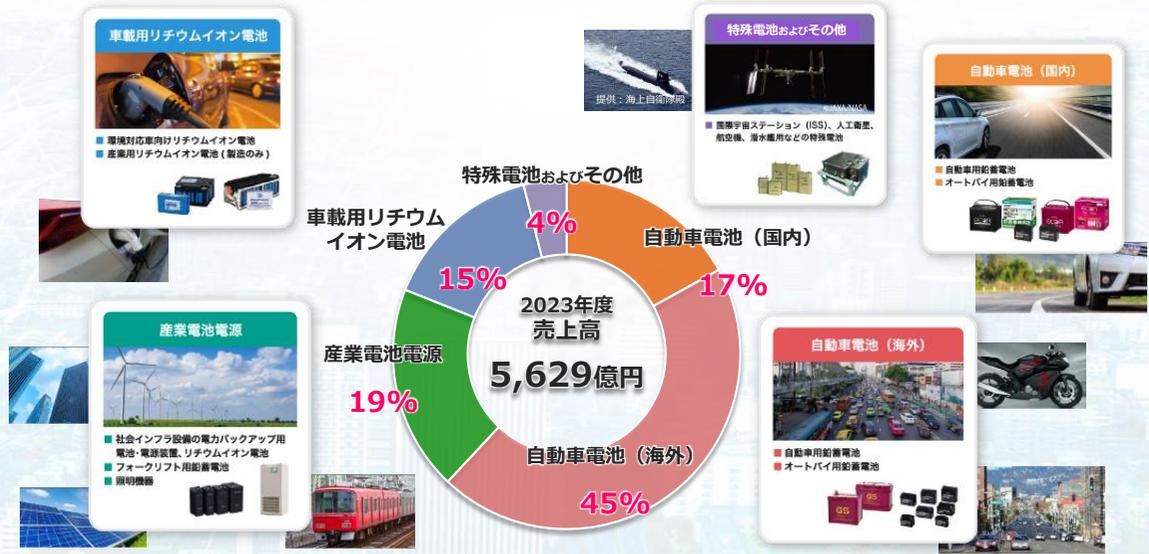
2024年6月に新しく社長に就任した阿部は、1989年にGSユアサの前身の日本電池に入社。

アメリカ拠点の社長などを歴任したのち、経営戦略室でパナソニックの鉛蓄電池事業の譲受を経験。

その後、譲り受けたパナソニックの鉛蓄電池事業会社の副社長に就任し、産業電池電源・自動車電池事業などの事業トップの経験を経て社長に就任しました。

2. 事業領域

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



5

© 2024 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

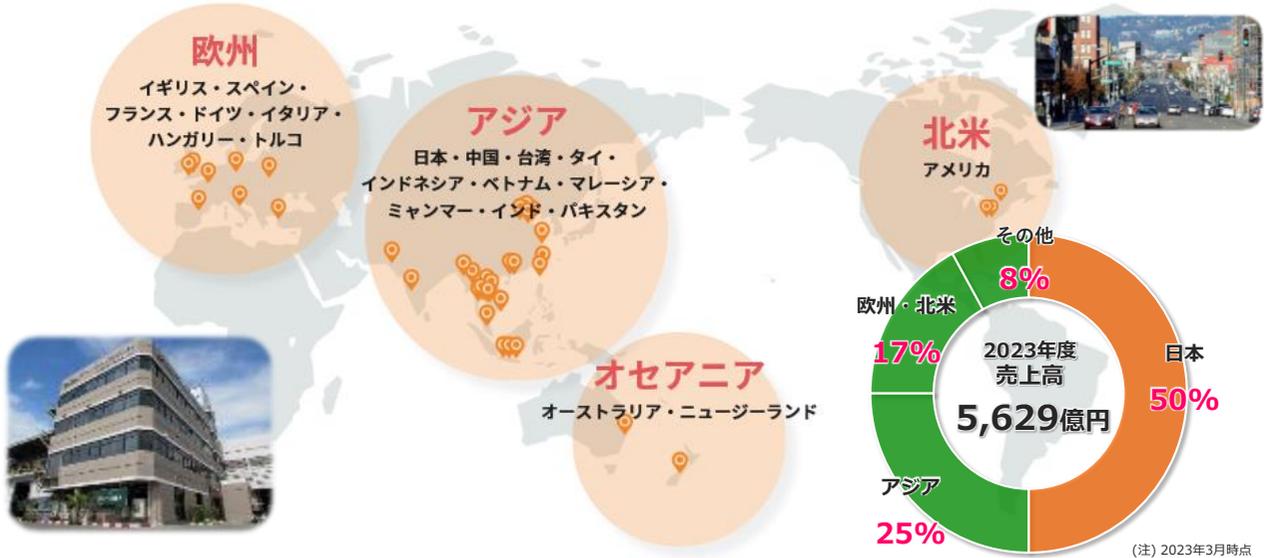
当社は、

- ・自動車用、オートバイエンジン始動用の鉛蓄電池を主に取り扱う「自動車電池（国内・海外）事業」
 - ・バックアップ用電池電源、太陽光や風力などの再生可能エネルギー用ESS（Energy Storage System）を主に国内向けに取り扱う産業電池電源セグメント
 - ・BEV、HEVなどの電動車用LiBを扱う車載用リチウムイオン電池セグメント
 - ・国際宇宙ステーションや人工衛星、潜水艦用のLiBを扱う特殊電池およびその他セグメント
- の5つのセグメントで構成されています。

この5つのセグメントであらゆる用途の電池を全方位で扱っています。

3. グローバル展開

東南アジアを中心に**19**カ国**37**拠点で事業を展開しています



1960年代からモータリゼーションの進化と共に、日本電池とユアサコーポレーション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てきました。

現在は、東南アジアを中心に19カ国37拠点で事業展開を行っています。

Vision 2035 (長期ビジョン)

1. 2人の創業者



日本電池(株)創業者
島津 源蔵



GS 日本電池

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**



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

Vision 2035の前段として当社の成り立ちについてご説明します。

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。

2. GSユアサの歩み



GS (日本電池)



高品質な製品開発により、社会に貢献する
発明家精神

日本電池の創業者
島津源蔵



三菱自動車「エクリアスクロスPHEV」

EVの新時代を切り拓く

2010年代
三菱向けに
PHEV用リチウムイオン電池を供給

日系自動車メーカーの電動化に貢献

2010年代
ホンダ向けに
HEV用リチウムイオン電池を供給



ホンダ「FIT HYBRID」

2020年代
トヨタ向けに
HEV用リチウムイオン電池を供給



トヨタ自動車「ハリアー」



2007年
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
HEV用電池の製造販売を行う
ブルーエナジーを設立



電力の安定供給、
社会インフラの発展に貢献

1900年代
宇宙船用大容量蓄電池を製造

2004
経営統合

クリーンエネルギーの普及に貢献



2000年代
再生可能エネルギーの
蓄電システムを開発



脱炭素社会の実現に貢献

2020年代
風力発電向けの
世界最大規模の
蓄電池設備受注

次の
100年
に向けて



時代に先駆けて
新規事業を
開拓する
チャレンジ精神

湯浅蓄電池製造㈱創業者
湯浅 七左衛門



自動車産業の発展に貢献

1910年代
自動車用鉛蓄電池の製造開始

航空機の発展を支える



2000年代
米ボーイング787向け
リチウムイオン電池システムを受注

「深海」から「宇宙」まで 極限環境での安全を支える



2010年代
国際宇宙ステーションに
リチウムイオン電池を搭載



2010年代
日本初の潜水艦用
リチウムイオン電池を量産

YUASA (ユアサ コーポレーション)

今まで当社がどのような事業を歩んできたのかご説明いたします。
島津源蔵が1895年に日本で初めて鉛蓄電池を製造、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。

その後、両社はさまざまな用途で使用する革新的な製品を開発し、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。

「革新と成長」の企業理念のもと、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てきました。
2007年に三菱商事、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。

このようにガソリン車をはじめ電動車にも使用される自動車用、再生可能エネルギー用の蓄電システム、また国際宇宙ステーションや潜水艦でも使用されるさまざまなエネルギーデバイスで世界のお客様へ快適さと安心をお届けし続けてきました。

今回のVision2035は次の100年に向けて、事業基盤を転換していくという当社の意思を表明しています。

3. 当社を取り巻く事業環境

GS YUASAを取り巻く周辺環境

モビリティ

- ・ゼロエミッションに向けて電動化が加速
- ・自動運転のレベルが進展
- ・所有から利用への加速（シェアリングなど）

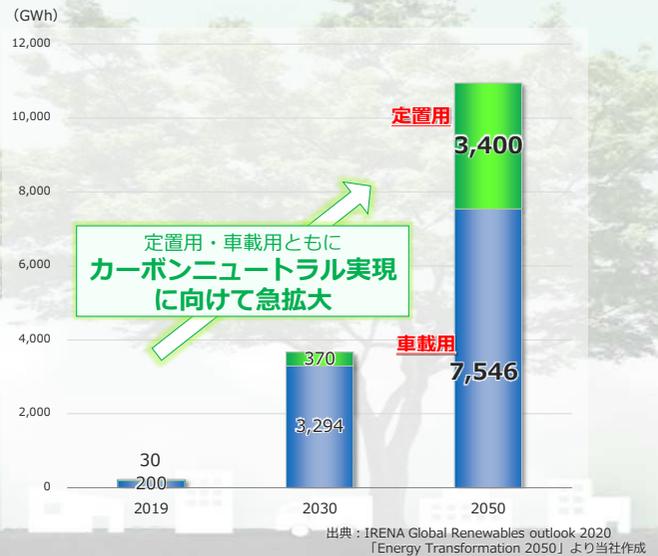
社会インフラ

- ・再生可能エネルギーの導入拡大に伴い、変動抑制や需給調整のための蓄電池の重要性も拡大。エネルギーマネジメントへの要求拡大
- ・電力、情報、通信インフラなどのバックアップの重要性が拡大

特殊電池

- ・宇宙利用の拡大
- ・海洋資源探索の拡大

グローバルでの蓄電池導入予想



10

© 2024 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

当社を取り巻く周辺環境としては、

- ・モビリティについては、
 - ゼロエミッションに向けてBEV・HEV・PHEVなど電動化が加速
 - 自動運転の実用に向けレベルが伸展
 - シェアリングなどにより、所有から利用へ変化していくと考えています。
- ・社会インフラについては、
 - 再生可能エネルギーの導入拡大に伴い、変動抑制や需給調整のための蓄電池の重要性も拡大するとともに、
 - 電力、情報、通信インフラなどのバックアップの重要性が拡大してくるものと思われます。
- ・特殊電池の分野は、
 - 宇宙利用や海洋資源探索の拡大がより一層進むと想定しています。

グローバルでの蓄電池の需要も2019年には230GWhだったものが、2050年には約10,000GWhとカーボンニュートラル実現に向けて急拡大すると想定しています。

このような市場環境の動向を踏まえ、今回Vision2035を策定しました。

2035年のGSユアサのありたい姿

GS YUASAは、4つの『Re』をキーワードにエネルギー技術の革新をすすめ、モビリティと社会インフラの成長による社会課題解決に貢献し、持続可能な社会と人びとの快適な生活環境を実現します。



長期ビジョン「Vision2035」についてご説明します。

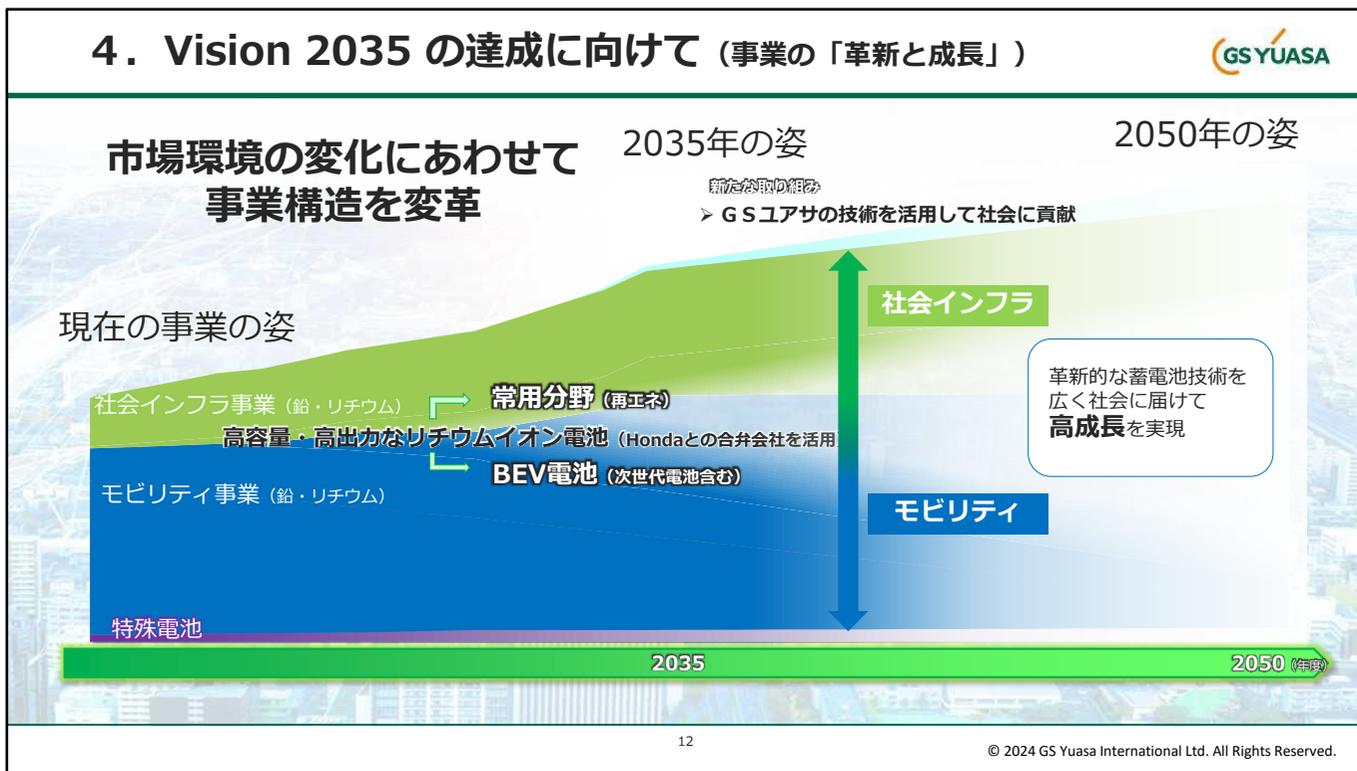
GS YUASAは、4つの「Re」をキーワードにエネルギー技術の革新をすすめ、モビリティと社会インフラの成長による社会課題解決に貢献し、持続可能な社会と人びとの快適な生活環境を実現します。

2035年のありたい姿を実現するためのキーワードである4つの「Re」ではじまる単語には、

- ・ 100年事業を実現した創業者精神を呼び起こす「Reborn」
- ・ カーボンニュートラル実現へ貢献する「Renewable」
- ・ 技術革新にこだわり、信頼できるエネルギー技術を届け続ける「Reliable」
- ・ SDGsへの取り組みを尊重し、社会に貢献する「Respect」

という想いが込められています。

4. Vision 2035 の達成に向けて（事業の「革新と成長」）



Vision2035の達成に向けたイメージです。

青色で示したモビリティ事業については現在、内燃機車を中心とした始動用鉛蓄電池が売上の大半を占めています。

こちらについてはBEV,HEVなどの自動車の電動化により徐々に減少していくものと考えています。

しかし電動車についてもシステム起動などで使用される鉛蓄電池、補機用といいますが、こちらが1台に1つ搭載されており、当社は鉛からリチウム化が進んでも12Vリチウムイオン電池を製造しており、グローバルでの自動車保有台数から考えても大きく減少するとは考えていません。

またHEVについてはホンダを中心に日系メーカーのHEV需要が好調であり、その需要に対応していきます。

足元BEV拡大の潮流が停滞していますが、中長期的にはBEV化は進んでいくと考えており、高容量・高出力なリチウムイオン電池について、引き続きホンダと協働して研究開発を進め、その技術をBEV用・再エネ用に活用して、事業を拡大・成長させてまいります。

緑色で示した社会インフラ事業はバックアップ用電池電源やデータセンターの拡大や国土強靱化などで引き続き底堅い需要を見込んでおります。

加えて今後はカーボンニュートラルの重要性の高まりとともに再生可能エネルギー用リチウムイオン電池の需要が増加する見込みです。

モビリティ・社会インフラ事業で革新的な蓄電池技術を広く社会にお届けして高成長を実現していきます。

4. Vision 2035 の達成に向けて（「革新と成長」のポイント）



13

© 2024 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

モビリティ、社会インフラが事業の柱へ成長するための戦略をご説明いたします。

BECや旧LEJのHEV/PHEV/BEV用のリチウムイオン電池の知見、産業電池電源事業で培った技術と保守・サービスなどで安心、安全をお届けする「ネットワーク」「フットワーク」。

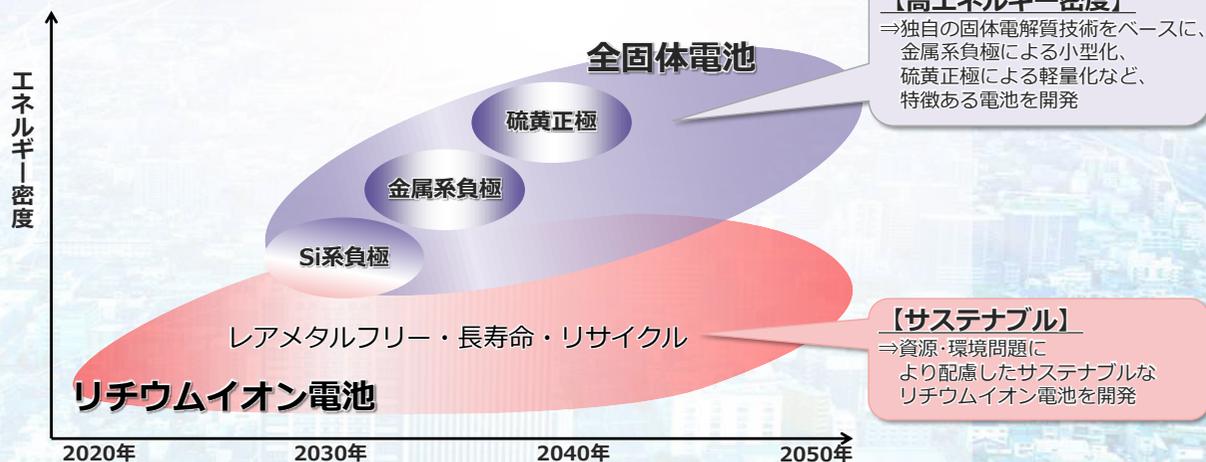
そして、Hondaとの協業で行っていく高容量・高出力なリチウムイオンバッテリーに関する研究開発。

それらの知見や技術力、R&Dの成果を活かして、モビリティ・社会インフラなどで社会課題の解決に貢献していきます。

モビリティ分野については、研究開発の成果を活かして、BEV用を中心としたリチウムイオン電池を供給し、モビリティの発展に寄与します。

社会インフラ分野については、BEV用で整備する供給能力を活用することで、拡大する常用市場におけるプレゼンスを拡大し、電力・通信など幅広い社会インフラに最適な電池を供給し、安全、安心な社会インフラを支えます。

次世代電池の研究開発・実用化により カーボンニュートラル実現に貢献します



14

© 2024 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

当社が考える研究開発のロードマップです。

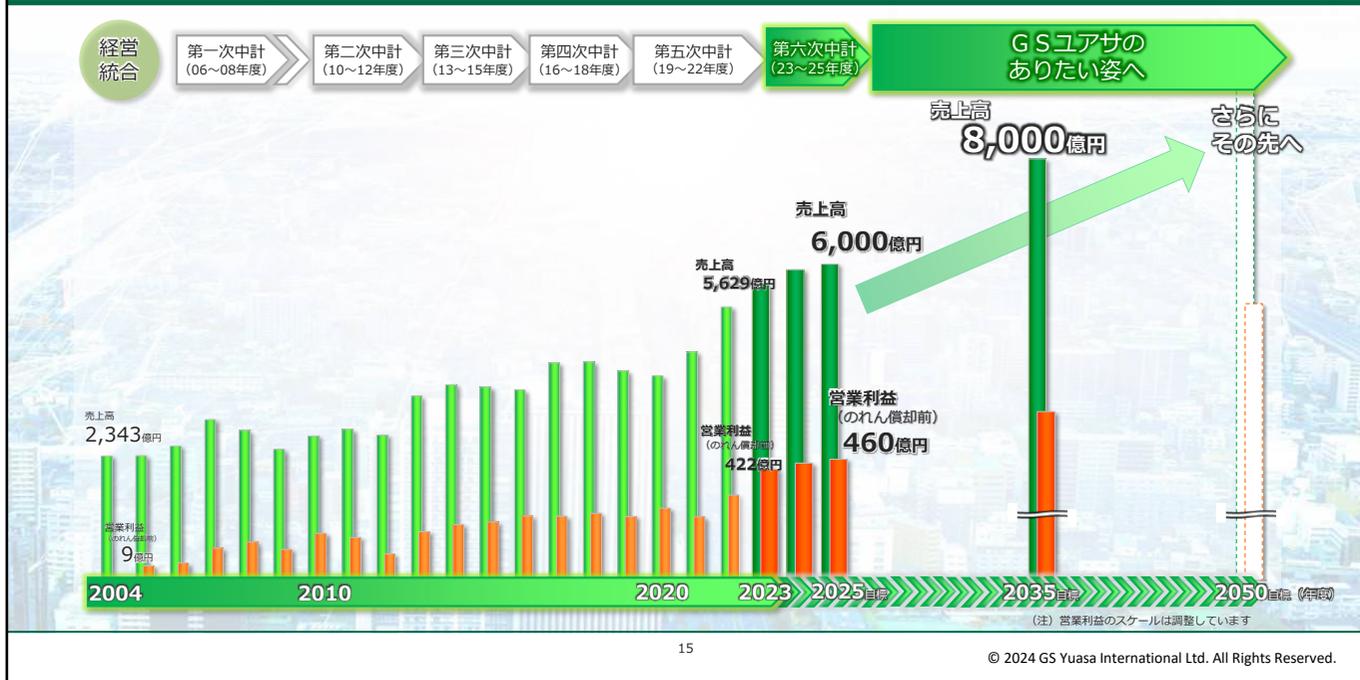
現行の液式リチウムイオン電池は今後、レアメタルフリー・長寿命化・リサイクルの確立によって、資源・環境問題に配慮したサステナブルな電池の開発を行っていきます。

全固体電池については、高エネルギー密度化を目指して、当社独自の固体電解質技術をベースに特徴ある電池を開発していきます。

負極材料の開発としては、現行の炭素材料からシリコン系負極の開発、その先には金属リチウムの開発により高エネルギー密度化を目指します。正極材料としては、高性能・資源の埋蔵量が豊富なこと、低コスト化を狙える材料として、硫黄の適用を考えています。

このような研究開発の成果を実用化することにより、カーボンニュートラル実現に貢献してまいります。

4. Vision 2035 の達成に向けて（事業の成長ストーリー）



15

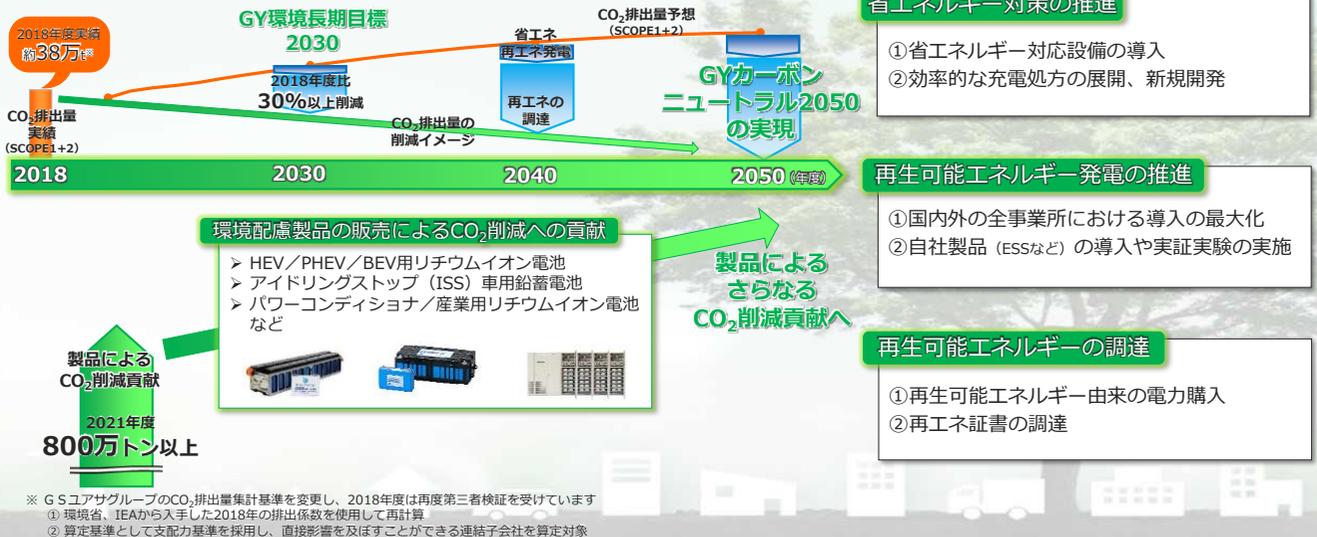
© 2024 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

売上高に関して、2004年は2,343億円でしたが、20年で5,629億円に成長しています。

また2025年には売上高6,000億円を目標としており、2035年には8,000億円、将来的には売上高1兆円の企業を目指しています。

5. GYカーボンニュートラル2050

カーボンニュートラルの実現と環境配慮製品によるCO₂削減で地球環境と社会に貢献していきます



GSユアサは2050年度にカーボンニュートラルを実現させることを宣言しました。

2021年度に発表したGY環境長期目標2030から、さらに省エネ・再エネ発電の推進、再エネの調達などの施策を講じることによりカーボンニュートラルを実現させます。

加えて、当社が供給する製品はCO₂削減に貢献します。

環境配慮製品の販売により、2021年度は約800万トン以上のCO₂削減効果がありました。

今後、カーボンニュートラル実現に向けて当社製品が果たすべき役割は大きいと考えています。

当社のカーボンニュートラル実現と環境配慮製品販売拡大によるCO₂削減により、地球環境と社会に貢献するとともに事業も成長していきます。

当社は「サステナビリティ経営方針」を定めており、事業活動を通じた社会課題の解決により、持続的な社会の実現と企業活動の向上を目指しています。

第六次中期経営計画（2023～2025年度）の進捗

1. 第六次中期経営計画 方針と施策

第六次中期経営計画 方針

Vision 2035 で描くありたい姿実現に向けた変革のための土台作りの期間と位置づけ、事業構造変革に向けた諸施策を実行します。

実行施策

① BEV用電池開発

施策

- ▶ Hondaとの合併会社を活用した高容量・高出力なリチウムイオン電池開発
- ▶ モビリティ・社会インフラビジネス拡大のためのBEV用電池生産／供給体制整備

② 既存事業の収益力強化

施策

- ▶ 徹底した付加価値創出と収益性改善
- ▶ 国内産業電池電源事業における圧倒的な優位性による利益の最大化
- ▶ 中国事業見直しを含む地域戦略の転換、主要拠点へのリソース集中と利益の最大化

③ DX／新規事業

施策

- ▶ 事業構造転換を可能にするDX推進
- ▶ 社会課題解決に貢献する新規事業創出

第六次中期経営計画の3カ年は、Vision 2035達成に向けた土台作りとして、大きく分けて3つの施策を講じています。

1つめはVision 2035でモビリティ・社会インフラを大きく成長させるための準備です。

- Hondaとの協業を活用した高容量・高出力なリチウムイオン電池開発
- モビリティ・社会インフラビジネス拡大のためのBEV用電池生産／供給体制整備

2つめは既存事業の収益力強化です。

- 徹底した付加価値創出と収益性改善
- 国内産業電池電源事業における圧倒的優位性による利益の最大化
- 中国事業見直しを含む地域戦略の転換、主要拠点へのリソース集中と利益の最大化

3つめは、DX／新規事業の強化です。

- 事業構造転換を可能にするDX推進
- 社会課題解決に貢献する新規事業創出

これらの施策を実行し、Vision 2035達成に向けた土台を固めていく3年として事業を行っております。

2. 第六次中計の進捗

	2023 年度 実績	第六次中計 2025 年度目標 (2023.4当初目標)
売上高	5,629 億円	6,100 億円以上
のれん等償却前営業利益 (営業利益率)	422 億円 7.5%	410 億円以上 6.7%以上

第六次中計の取り組み

- 自動車電池、産業電池電源を中心とした既存事業の稼ぐ力の強化
- 選択と集中による事業ポートフォリオの見直し（中国事業の譲渡など）
- BEV事業を中心とした成長分野の戦略実行（Honda・GS Yuasa EV Battery R&D設立、土地取得など）

第六次中期経営計画の進捗ですが、初年度において、自動車電池・産業電池電源事業を中心とした鉛蓄電池事業の稼ぐ力の強化や、不採算事業であった中国事業の見直しなど、選択と集中による事業ポートフォリオの見直しといった取り組みを進めたことにより、第六次中計の営業利益目標410億円を前倒しで達成しました。また2024年度の業績については445億円と予想しています。

そのため外部環境の変化を踏まえて経営目標の見直しを行いました。

3. 経営目標

第六次中期経営目標（2025年度 目標）

	2023 年度 実績	2024 年度 予想	第六次中計 2025 年度目標
			2024.7修正目標
売上高	5,629 億円	5,900 億円	6,000 億円以上
のれん等償却前営業利益 (営業利益率)	422 億円 7.5 %	445 億円 7.5 %	460 億円以上 7.7 %以上
ROE (自己資本利益率)	11.6 %	8 %	8 %以上
ROIC (投下資本利益率)	13.7 %	12.5 %	10 %以上
総還元性向	20.6 %	26.5 %	30 %以上
前提条件	国内鉛建値 (万円/t)	37.34 万円/t	40.5 万円/t
	LME (US\$/t)	2,121 US\$/t	2,200 US\$/t
	為替 (円/US\$)	145.31 円/US\$	155.0 円/US\$
			37.2 万円/t 2,100 US\$/t 145.0 円/US\$

(注1) 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。

(注2) ROICは、のれん等償却前営業利益（税前）÷投下資本（固定資産（のれん等除く）+運転資本）で算出。投下資本は期首と期末の平均値です。

中計の見直し

- 自動車電池、産業電池電源を中心に大幅な売価是正が進み、堅調を維持
- 円安の影響もあり鉛価格は高止まりを想定
- 円安に伴う原材料価格、人手不足に伴う人件費などのコスト高騰
- EV化の潮流変化、欧米を中心としたHEVの見直し

経営目標数値のアップデートについてご説明します。

2025年度 中期経営計画最終年度目標について、売上高は6,000億円以上（当初計画比△100億円）としました。のれん等償却前営業利益は460億円以上（当初計画比+50億円）を見込んでいます。

中計全体の見直しについてご説明します。

自動車電池・産業電池電源を中心に2023年度に売価是正に取り組み、成果が表れています。

両事業共に需要は底堅く今後も堅調に推移するものと予測しています。売価是正と受注機会・受注物量は微妙なバランス関係にあり、売価是正の効果が営業利益に直結しない部分もあるので、バランスを取りながら事業運営を継続して参ります。

HEV用リチウムイオン電池事業は、リチウム原材料の下落による売価低下、お客様起因による物量減少による一時的な調整局面の影響を受けますが、長期化はしないとみています。

また円安が継続しており、電池および電源装置の主要原材料が高止まりしている中、収益への影響は依然としてリスク要因として存在しています。

4. セグメント別業績

(億円)

		2023 年度 実績		2024 年度 予想		第六次中計 2025 年度目標				増減 (B)-(A)	
		売上高 営業利益 (利益率:%)		売上高 営業利益 (利益率:%)		2023.4当初目標 (A)		2024.7修正目標 (B)		売上高 営業利益 (利益率:P)	
						売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)		
自動車電池	国内	940	81 (8.6)	1,000	85 (8.5)	1,000	70 (7.0)	1,000	90 (9.0)	±0	+20 (+2.0)
	海外	2,529	151 (6.0)	2,590	175 (6.8)	2,400	170 (7.1)	2,600	170 (6.5)	+200	±0 (△0.6)
産業電池電源		1,097	132 (12.0)	1,200	135 (11.3)	1,400	110 (7.9)	1,200	130 (10.8)	△200	+20 (+2.9)
車載用リチウムイオン電池		848	26 (3.1)	900	20 (2.2)	1,100	60 (5.5)	1,000	50 (5.0)	△100	△10 (△0.5)
特殊電池およびその他		215	32 (14.9)	210	30 (14.3)	200	0 (-)	200	20 (10.0)	±0	+20 (+10.0)
合計		5,629	422 (7.5)	5,900	445 (7.5)	6,100	410 (6.7)	6,000	460 (7.7)	△100	+50 (+1.0)

主な利益修正の理由

- 自動車電池・産業電池電源は売価見直しの影響を反映
- 産業電池電源は常用分野で好調な需要環境を加味
- 特殊電池およびその他は管理部門経費の見直しを反映

(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。

<前提条件>

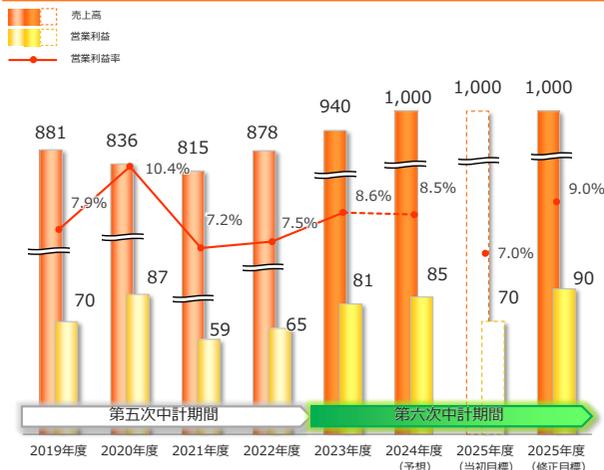
	2023 年度 実績	2024 年度 予想	2025 年度 当初目標 (A)	2025 年度 修正目標 (B)	増減 (B)-(A)
国内鉛建値 (万円/t)	37.34	40.5	34.2	37.2	+3.0
LME (US\$/t)	2,121	2,200	2,000	2,100	+100
為替 (円/US\$)	145.31	155.00	140.00	145.00	+5.00

セグメント別の業績はこちらです。
各セグメントの詳細は次のページ以降でご説明します。

4. セグメント別業績（自動車電池（国内））

自動車電池（国内）

売上高・営業利益・利益率 (億円)



(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。

今後の取り組み

- **[生産]**
BCPに対応した最適生産・安定供給体制の整備
- **[販売]**
新車向け・補修向けともに更なる収益力の強化に向けた取り組みの継続

SWOT分析

強み <ul style="list-style-type: none"> ・新車対応で培われた技術・品質 ・国内No.1シェアのブランド力 	弱み <ul style="list-style-type: none"> ・新車物量の変動による生産影響
機会 <ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値製品市場の拡大 	脅威 <ul style="list-style-type: none"> ・コモディティ化による価格競争 ・環境対応によるコストアップ

自動車電池（国内）事業です。
売上高1,000億円、営業利益90億円です。

営業利益を当初予想より20億円上方修正している理由ですが、

- ・原材料価格高騰を超える新車向けの売価是正の効果（赤字→白字→黒字化）が23年度から大きく効果が出ていることに加えて、
- ・補修ビジネスの拡販施策の展開による増販と販売拠点統廃合等による販管費の抑制を見込んでいます。

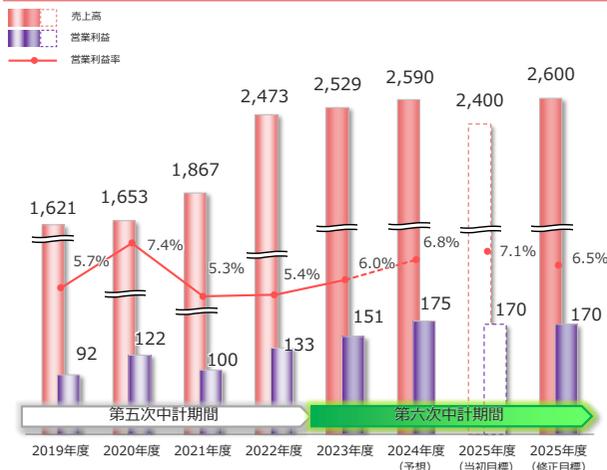
今後の取り組みです。
生産拠点として東日本、中日本、西日本の3拠点を有しており、BCPに対応した生産体制の充実を図ります。
また、どの拠点でも同型の電池を生産・供給できる体制を整備します。

適正売価、適正販売量、適正生産量のバランスをとり効率の良い製販体制を推進します。

4. セグメント別業績（自動車電池（海外））

自動車電池（海外）

売上高・営業利益・利益率 (億円)



(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。

今後の取り組み

- [戦略拠点（東南アジア・欧州・豪州）]
リソースの集中による経営基盤の強化と更なる収益性の向上
- [その他拠点]
中国拠点の持分法化に続く、選択と集中に基づいた戦略を推進

SWOT分析

強み	<ul style="list-style-type: none"> 高い技術と品質 アセアンNo.1シェア/ブランド力 	弱み	<ul style="list-style-type: none"> リソースの分散 無拠点エリアでの販売力
機会	<ul style="list-style-type: none"> 新興国のモータリゼーション 補機用市場の拡大 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 電動化による始動用の減少

自動車電池（海外）事業です。
売上高2,600億円、営業利益170億円です。

売上高を200億円上方修正している理由としては
・当社の主力拠点である欧州・豪州・アセアン市場の販売物量増と売価
是正が大きく進んだためです。
営業利益については一部拠点で会計基準の適用などがあり、据え置きと
なっています。

今後の取り組みです。
戦略拠点（タイ・インドネシア・ベトナム・欧州・豪州）については、
リソースの集中による収益基盤の強化とさらなる事業規模・領域の拡大
を図ります。

選択と集中に基づいた地域別戦略の推進（自動車用鉛蓄電池、産業用鉛
蓄電池事業の拡大）を図ります。

4. セグメント別業績 (自動車電池)

自動車電池事業の戦略



欧州地域

□ トルコ拠点

高付加価値製品を中心とした商品ミックスを形成し、トルコリラ安を背景に、欧州を中心とした周辺地域への輸出拠点として販売拡大



日本

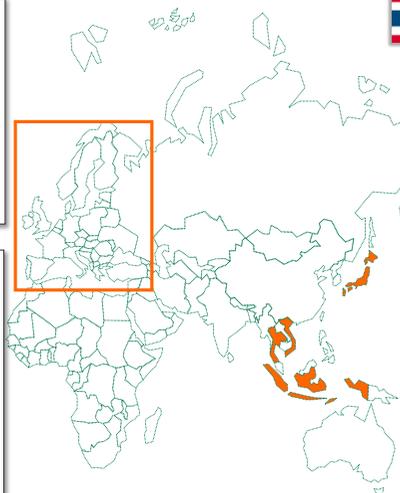
□ 新車向けビジネスの改善

新車向け適正価格構築による収益性の向上

□ BCPに対応した

最適生産・安定供給体制の整備

国内生産拠点の整備による相互補完体制の構築を進める



東南アジア

□ タイ拠点

自動車用電池の中核拠点として、ブランド・商品力を生かして高付加価値製品を拡販

タイ 生産物量 2023年度 500万個/年間 ▶ 600万個/年間 体制に向けた整備

□ インドネシア拠点

二輪用電池の中核拠点として、補修・輸出向け電池の拡販強化による利益率改善を進める

□ ベトナム拠点

省人化設備導入による生産性向上と営業体制の見直しによる販売拡大

自動車電池事業の戦略についてです。

日本では、新車向けビジネスの継続改善と最適生産・安定供給体制の整備を進めます。

欧州（トルコ）は、トルコリラ安を背景に欧州を中心とした周辺地域への輸出拠点として販売拡大を進めます。

東南アジアは省人化、生産合理化への取り組みを推進します。
タイは自動車の中核拠点としてカンボジア・ラオスなどのメコン経済圏でも高付加価値製品を拡販していきます。

インドネシアにおいては、二輪電池生産の中核拠点としてインドネシア国内販売および欧米への輸出拡大を見込んでいます。

ベトナムは二輪電池65%のシェアを有しており、このシェアをさらに拡大させていきます。

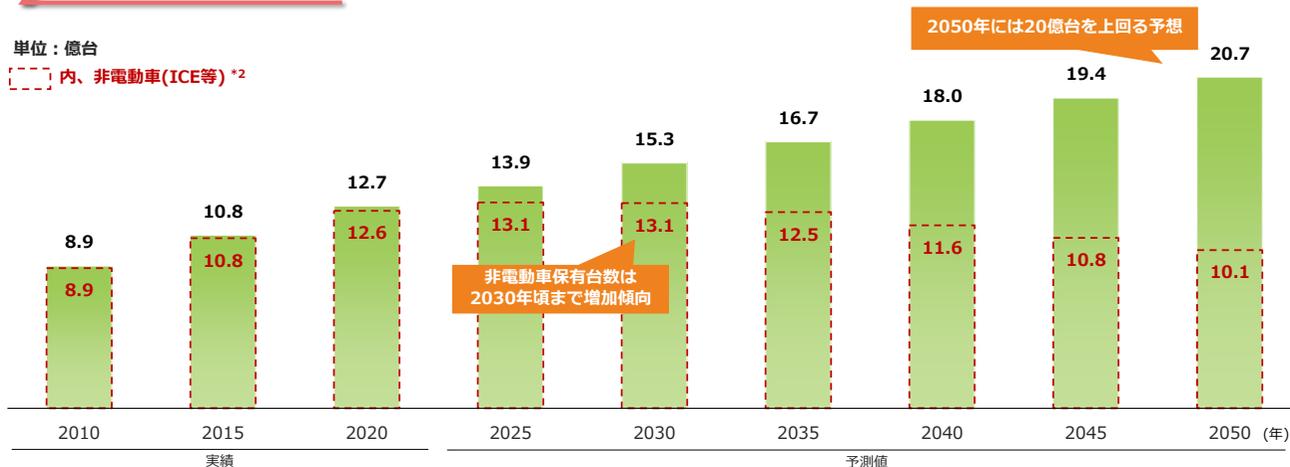
4. セグメント別業績 (自動車電池)

自動車電池事業の戦略

優位なポジショニングをもつ鉛蓄電池事業は今後も補修用を中心に安定したCFを創出する見込み

単位：億台

内、非電動車(ICE等)*2



【鉛蓄電池需要】 ICE補修用+電動車の補機用

(注) グラフにおける電動車はHEV、PHEV、BEV含む

出所: Wood mackenzie「No. of Road Vehicles (Car Parc)」(2023年10月10日時点)より当社作成

自動車用鉛蓄電池の中長期の展望です。

こちらのシートでは、グローバルでの自動車保有台数を示しています。

中国などで電動車の販売が大きく拡大していますが、グローバルでの保有台数では2030年ごろまでは内燃機車が拡大していきます。その後徐々に減少していくものの、2050年にかけても保有台数の約半数の10億台程度は内燃機車として残る想定です。

当社が競争上優位なポジショニングにある鉛蓄電池事業は、内燃機車の補修用と電動車の補機用として、2030年・2050年でも一定安定して需要は残ると想定しており、継続的に安定したキャッシュフローを創出し、当社の事業基盤を中長期で支え続ける見込みです。

4. セグメント別業績 (産業電池電源)

産業電池電源

売上高・営業利益・利益率 (億円)



(注) 2023年度より、従来「産業電池電源」に含まれていた一部の連結子会社について、「特殊電池およびその他」に変更しております。2022年度は、変更後のセグメントにより記載しております。

今後の取り組み

- **[非常用 (国内)]**
原材料価格やインフレ影響の売価反映による収益性の向上
- **[常用 (国内)]**
旺盛な需要に対応するための生産能力の確保とPCS併設型ESSによる販売拡大
- **[フォークリフト用 (グローバル)]**
京都事業所のフォークリフト用新工場の稼働による効率的な生産体制の確立

SWOT分析

強み・国内で高いプレゼンス	弱み・海外は低シェア
機会・再エネ市場の拡大	脅威・再エネ市場での海外競合の進出

産業電池電源事業です。
売上高1,200億円、営業利益130億円です。

売上高を200億円下方修正した主な理由としては、
・海外事業の進捗遅れ、
・常用分野の補助金要件の変更による案件の後ズレです。

営業利益を20億円上方修正した理由ですが、
・非常用分野における売価是正の効果が大きく業績に貢献していることに加えて、
・カーボンニュートラル需要と経済安全保障、エネルギー安全保障をベースとした常用電源システムの需要増加と常用電源システム分野のさらなる収益性向上を見込んでいます。

今後の取り組みです。
非常用 (国内) は継続して売価是正、収益力の向上を進めます。

常用 (国内) は旺盛な需要に対応するための生産能力の確保 (年間100→130万セル) とPCS併設型ESSによる販売拡大を推進します。
2030年には4~4.5GWhレベルの系統用蓄電池の需要が見込まれると予測しており、今後重要な成長領域になります。

フォークリフト用は新工場 (京都西大路) の稼働による生産性の向上と償却負担への対応を進めます。
またASEAN市場のLIB化への対応と欧州市場の販路拡大施策の展開を推進します。

4. セグメント別業績 (産業電池電源)

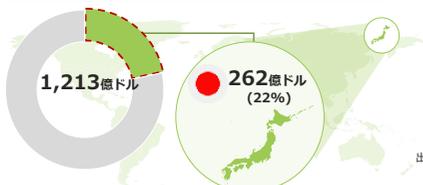
非常用分野の戦略

国土強靱化政策およびIoTの普及によるデータセンター市場規模増加により非常用電池電源需要は更に拡大

社会インフラを支える非常用電池電源領域 (イメージ)



2019年以降に発生した自然災害被害額



国土強靱化に向けて
非常用電池電源は
更なる需要拡大
を見込む

出典：内閣府「令和2年版防災白書」より当社作成

国内データセンターサービス市場規模



出典：IDC Japan「国内データセンターサービス市場予測、2023年~2027年」より当社作成

非常用分野の戦略です。

弊社の非常用電池電源事業においては、自然災害の増加による国土強靱化推進に伴う社会インフラ領域における需要拡大やAIの普及などで急拡大している国内データセンター市場における需要拡大が見込まれております。

4. セグメント別業績 (産業電池電源)

常用分野の戦略

弥藤吾蓄電所イメージ
(埼玉県熊谷市)



- 事業主：
坂東蓄電所1号合同会社
- 稼働：2025年2月
- 容量：7.46MWh

2024年度も
常用分野は
引き続き好調

角子原パワーストレージステーション完成イメージ
(大分県大分市)



- 事業主：
株式会社ニジオ
- 稼働：2026年度(予定)
- 容量：50MWh

作成：千代田化工建設株式会社
(Google Map および国土地理院の地図データを使用)

□ 常用向けリチウムイオン電池の生産拡大

旧LEJ (現GSユアサ) の生産能力を2023年度に増強
27年度に稼働するBEV生産能力も需要旺盛な**常用分野**に活用

常用分野 (販売物量の拡大)

2023年度 約100万セル ▶ 2024年度 約**130万セル**納入 (目標) ▶ 2027年度～
BEV生産能力を活用しさらに拡大

再エネ向けリチウムイオン電池の開発と拡大

第一世代
(LEPS-1)

第二世代
(LEPS-2)

第三世代 (27年度～)

世界最大規模の蓄電池設備への納入を皮切りに
拡大する需要に対応し、生産能力も増強

Hondaとの研究開発の
成果を活用

拡大する
カーボンニュートラル
需要に対応

ENEOSより国内最大規模の
電力系統用蓄電池設備を受注



世界最大規模の蓄電池設備
(北海道豊富町) への納入

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



ENEOS室蘭事業所
(建設段階)



大阪国際石油精製 千葉製油所
(完成イメージ)

常用分野の戦略です。

常用市場には3つのカテゴリーがあります。

- ①系統用 (ENEOSなど)、②再エネ併設用 (北海道北部風力送電など)、③需要家用 (ホンダ熊本など) の3市場に向けて全方位で受注活動を展開します。

常用向けリチウムイオン電池の開発では、電池の性能とコスト競争力を磨き採算性を改善していきます。

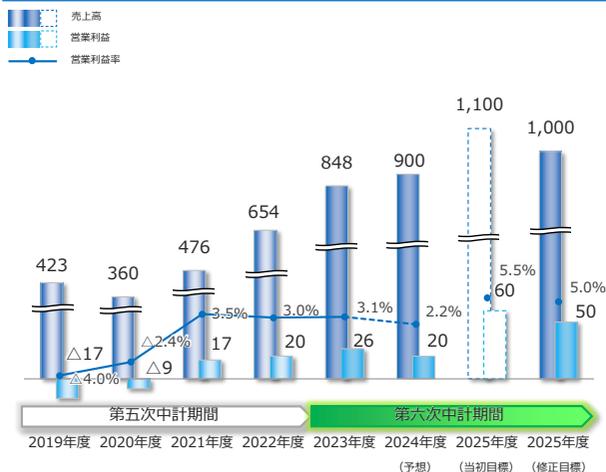
また経産省が策定するエネルギー基本計画では2040年度までに再生可能エネルギーの比率を現在の2割から4～5割程度に引き上げる方針を掲げています。2030年には年間2GWh～4GWhの需要が見込まれており、当社として半分のシェアを狙います。再生可能エネルギー増加に伴う電力の変動緩和に必要なESSの需要は増加する見込みであり、今後も産業電池電源分野においては継続した需要が見込まれます。

4. セグメント別業績 (車載用リチウムイオン電池)

車載用リチウムイオン電池

売上高・営業利益・利益率

(億円)



今後の取り組み

- **[HEV]**
 - ・ 原材料高騰やインフレなど状況に応じた売価見直し
 - ・ 生産能力に合わせた設備の安定稼働と歩留り改善
- **[PHEV/ESS]**
 - 生産能力拡大による需要対応
- **[BEV]**
 - 2027年度工場稼働開始に向けた準備

SWOT分析

強み <ul style="list-style-type: none"> ・ 日系自動車メーカーとの関係 ・ BEC/LEJの高い稼働 	弱み <ul style="list-style-type: none"> ・ 中韓メーカーと比べた規模 ・ 生産拠点の国内集中
機会 <ul style="list-style-type: none"> ・ 日系自動車メーカーのHEV拡大 ・ BEV電池の需要拡大 	脅威 <ul style="list-style-type: none"> ・ 原材料の安定調達への懸念 ・ 法規制 ・ 海外勢のシェア独占

29

© 2024 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

車載用リチウムイオン電池事業です。
売上高1,000億円、営業利益50億円です。

売上高100億円、営業利益10億円下方修正した理由ですが、

- ・ リチウム原材料価格の下落に伴い新車メーカーへの販売価格が下がっており減収の見込みです。
- ・ また、新規受注した新車OEMの案件の期ズレなどの影響により物量が減少することも減収減益要因になっています。

今後の取り組みです。

HEVについては、BEV需要鈍化を追い風としたHEV需要拡大に対応するべく、年間生産能力5,000万セル→7,000万セルへの能増を進めます。

PHEV/ESSについては、旧LEJの年間生産能力を600万セル→800万セルに拡大し、PHEVおよびESS向け顧客からの需要増に対応します。

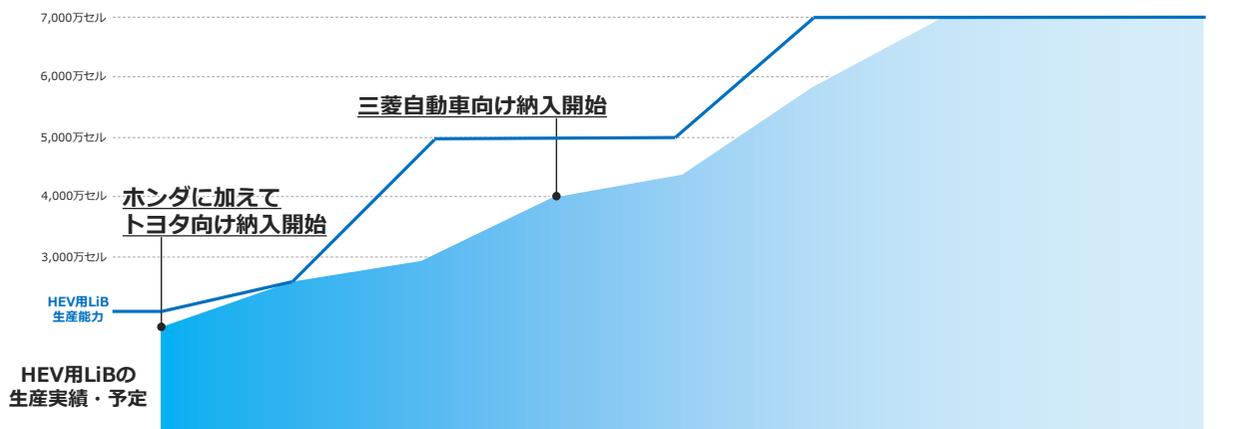
BEV用電池については2027年工場稼働開始に向けた準備を進めています。

4. セグメント別業績 (車載用リチウムイオン電池)

HEVの戦略

生産能力の拡大に見合う既存取引先からの引き合い

生産数量 (年)



	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度～
生産能力 (年)	2,000万セル	⇒	5,000万セル	⇒	⇒	7,000万セル	⇒	⇒	⇒

HEV用リチウムイオン電池の生産能力の拡大に伴う対応です。

2020年度から、ホンダに加えてトヨタへの納入を開始しました。
2022年度には5,000万セルの生産体制を構築しています。
2025年度には7,000万セルに生産能力を拡大し、生産能力の拡大に見合う既存顧客からの引き合いに対応いたします。

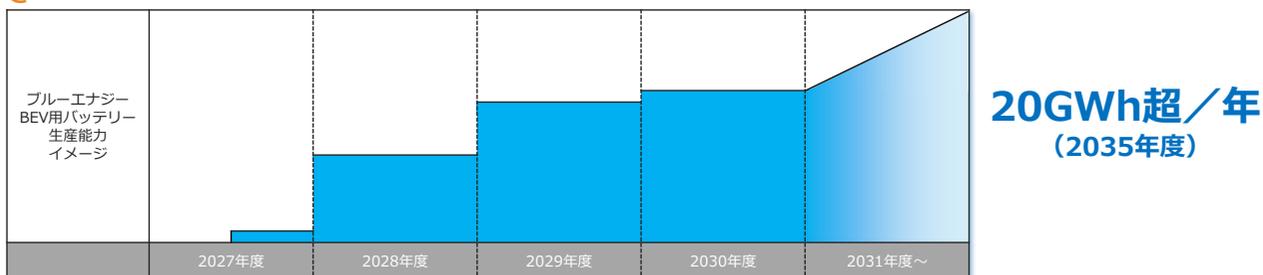
ブルーエナジーでは24年3月末時点でハイブリッド車約300万台分の電池を納入しています。

4. セグメント別業績 (車載用リチウムイオン電池)

BEVの戦略



GSYUASA グループの生産能力イメージ



BEVの戦略です。

Honda・GS Yuasa EV Battery R&D (HGYB) のスキームです。ホンダと50対50の持分法適用会社である「HGYB」をベースにBEV用リチウムイオン電池開発を進めています。HGYBで研究開発した電池技術や生産技術をIPとして「BEC」「ホンダ(カナダ工場ほか)」などに供与し、ロイヤリティを対価としてHGYBに支払うというスキームで進めています。

GSユアサグループの生産能力の拡大イメージですが、2027年度下期から本格的に稼働開始しますが量産開始直後の生産量は限定的です。従いまして2027年度~2028年度は償却先行のため、BEV用事業の採算は非常に厳しいものになりますが、生産物量拡大に伴い、採算性は改善する見込みです。2030年度以降も生産能力を増強し、2035年度には20GWh超/年の生産能力を整備します。

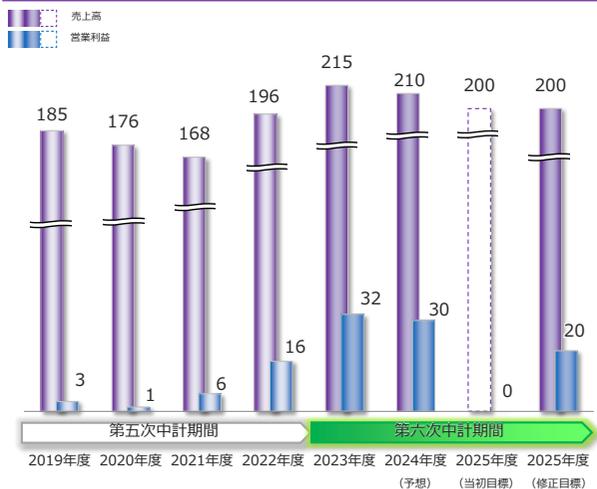
4. セグメント別業績 (特殊電池およびその他)

特殊電池およびその他

売上高・営業利益

(億円)

今後の取り組み



- [潜水艦用リチウムイオン電池]
適正な利益確保と電池の交換需要に向けた準備
- [その他特殊電池]
防衛力向上に向けた増産対応

SWOT分析

強み <ul style="list-style-type: none"> 国内唯一の特殊電池メーカー 高い技術力と信頼性 	弱み <ul style="list-style-type: none"> デジタル化の遅れ 設備老朽化
機会 <ul style="list-style-type: none"> 防衛装備移転三原則の策定 宇宙など新規市場の拡大 	脅威 <ul style="list-style-type: none"> 開発難易度アップによるコスト高 社会的責任の増加

(注) 2023年度より、従来「産業電池電源」に含まれていた一部の連結子会社について、「特殊電池およびその他」に変更しております。2022年度は、変更後のセグメントにより記載しております。

特殊電池およびその他事業です。
売上高200億円、営業利益20億円です。

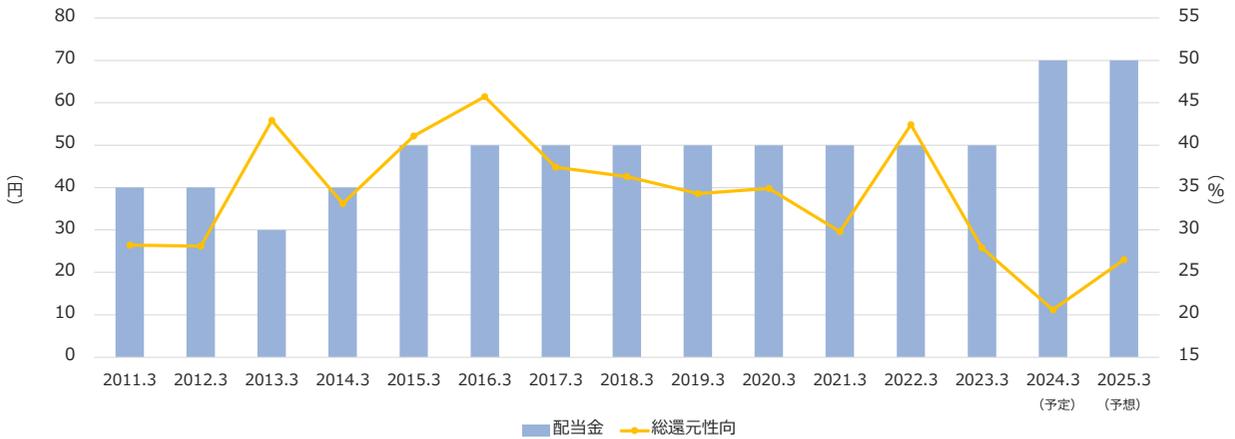
営業利益を20億円上方修正した理由ですが、

- ・官庁向け（防衛用途）事業の供給契約内容の見直しによる売価是正の効果が大きく貢献していること、および
- ・航空機向け、特殊電池事業の収益改善による効果を反映しています。

今後の取り組みです。
官庁向け事業（防衛用途）の適正利益確保と物量拡大に向けた生産対応の準備
その他特殊電池においては、国内外の需要増に向けた増産対応を行っていきます。

5. 株主還元

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、第六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、2023年度は20円増配の年間70円の配当を実施いたしました。2024年度も年間70円の配当を予想しています。



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。第六次中期経営計画の中で、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。

2023年度は、当初50円から20円増配の年間70円の配当となりました。また2024年度についても、同額の年間70円の配当を実施いたしました。

6. サステナビリティへの取り組み（マテリアリティ）

マテリアリティ	主な活動内容・目標
E <ul style="list-style-type: none"> Environment – エネルギー・デバイス・カンパニーとして持続可能な地球環境への貢献 環境配慮製品の開発と普及 環境保護の推進 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量 15%以上削減（2018年度比） 水使用量 15%以上削減（2018年度比） 再生鉛使用率 70%以上 環境配慮製品売上比率 45%以上
S <ul style="list-style-type: none"> Social – 人権の尊重と社会への貢献 人格の尊重 多様性の尊重 人材開発の推進 労働環境・労働安全衛生の向上 高品質な製品の提供 CSR調達の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 人権教育の推進と人権リスク管理の徹底 ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ワークライフバランスと健康経営の推進 人材育成プログラムの推進 労働安全衛生リスクマネジメントの推進 製品安全管理の強化、品質改善や品質コミュニケーション強化の推進 責任ある鉱物資源調達への対応とサプライチェーンにおけるCSRリスクの管理
G <ul style="list-style-type: none"> Governance – 公正、透明、迅速なグループ全体のガバナンスの推進 CSR・コンプライアンスの徹底 知的財産の保護 機密情報管理の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス教育の推進と法令情報の周知・徹底 特許侵害の回避徹底と模倣品の排除 セキュリティ対策の推進、情報セキュリティ教育の推進

最後にサステナビリティへの取り組みです。

環境・社会・ガバナンス、それぞれでマテリアリティを定め、活動内容と目標を設定しています。

人的資本の重要性が高まる中、ダイバーシティ&インクルージョンの推進やワークライフバランス推進と健康経営の推進などを掲げています。ESG目標の達成により、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

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） 青木 裕・西島 務・田中 祥太・神田 文
Tel : 075-312-1214
<https://www.gs-yuasa.com/jp>

今回の第六次中計はVision2035達成に向けた土台作りの期間と捉えています。みなさまの期待にしっかりと応えてモビリティ・社会インフラ事業を中心に取り組んでまいります。

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。

株主・投資家情報
Investor Relations

2025年3月期
第3四半期決算

<資料掲載スケジュール>
・決算短信：2/5(水)15:00
・決算説明会資料：2/5(水)15:00
・決算説明会動画：2/10(月)15:00

現在の株価 2,486.0円 -21.5(-0.86%)

IRメール配信登録

こちらから
ご登録できます。

【参考】株価推移



足元情報 (1月14日時点)
終値 : 2,507.5円 (+8、+0.32%)
始値 : 2,480円 高値 : 2,510.5円 安値 : 2,472.5円 前日終値 : 2,499.5円 出来高 : 347,400

【参考】2024年度業績予想



	2023年度 実績	2024年度 予想	増減	(前期比)	(億円)	
					【参考】上期実績 (4-9月)	
					2023年度 上期実績	2024年度 上期実績
売上高	5,629	5,900	+271	(+4.8%)	2,568	2,645
営業利益 (利益率)	416 7.4%	440 7.5%	+24 +0.1P	(+5.8%)	127 4.9%	157 5.9%
のれん等償却前営業利益 (利益率)	422 7.5%	445 7.5%	+23 +0.0P		129 5.0%	161 6.1%
経常利益	440 7.8%	440 7.5%	+0 △0.3P	(+0.0%)	120 4.7%	145 5.5%
親会社株主 当期純利益 (利益率)	321 5.7%	260 4.4%	△61 △1.3P	(△18.9%)	60 2.3%	94 3.6%
のれん等償却前親会社株主 当期純利益 (利益率)	326 5.8%	265 4.5%	△61 △1.3P		62 2.4%	97 3.7%
EPS (1株当たり当期純利益)	369.74 円	259.21 円	△110.53 円		74.06 円	93.81 円
年間配当金 (円/株)	70 円 (通期)	70 円 (予定)	±0 円		15 円 (中間)	20 円 (中間)
総還元性向	20.6 %	26.5 %	+5.9 P		-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	11.6 %	8.0 %	△3.6 P		-	-
ROIC (投下資本利益率)	13.7 %	12.5 %	△1.2 P		-	-
国内鉛建値 (万円/t)	37.34 万円/t	40.5 万円/t	+3.16 万円/t		36.84 万円/t	38.59 万円/t
LME (US\$/t)	2,121 US\$/t	2,200 US\$/t	+79 US\$/t		2,144 US\$/t	2,104 US\$/t
為替 (円/US\$)	145.31 円/US\$	155.00 円/US\$	+9.69 円/US\$		142.61 円/US\$	152.45 円/US\$

(注1) 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。

(注2) ROICは、のれん等償却前営業利益+投下資本（固定資産（のれん等除く）+運転資本）で算出。投下資本は期首と期末の平均値。

【参考】2024年度業績予想 (セグメント別)



(億円)

		2023年度実績		2024年度予想		増減		[参考] 上期実績 (4-9月)			
		2023年度上期実績		2024年度上期実績				2023年度上期実績		2024年度上期実績	
		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)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)
自動車電池	国内	940	81 (8.6)	1,000	85 (8.5)	+60	+4 (△0.1)	411	22 (5.3)	436	34 (7.7)
	海外	2,529	151 (6.0)	2,590	175 (6.8)	+61	+24 (+0.8)	1,254	76 (6.1)	1,275	94 (7.4)
産業電池電源		1,097	132 (12.0)	1,200	135 (11.3)	+103	+3 (△0.7)	395	14 (3.5)	462	39 (8.5)
車載用 リチウムイオン電池		848	26 (3.1)	900	20 (2.2)	+52	△6 (△0.9)	406	7 (1.8)	363	△18 (△4.8)
特殊電池およびその他		215	32 (14.9)	210	30 (14.3)	△5	△2 (△0.6)	102	11 (10.3)	109	12 (10.7)
合計		5,629	422 (7.5)	5,900	445 (7.5)	+271	+23 (+0.0)	2,568	129 (5.0)	2,645	161 (6.1)

(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。