

産業電池電源事業

株式会社 GSユアサ 常務取締役
産業電池電源事業部長
谷口 隆



第五次中期経営計画の振り返り

コトづくりビジネスにより お客様に安心と安全を届ける

第五次中期経営計画の最終年度にあたる2022年度は、「お客様に安心・安全を届け、社会から信頼を得る事業体に進化する」との基本方針を掲げました。成果の一つとして、蓄電池の遠隔監視サービスを活用した「STARELINK サービス^{*}」を常用分野のお客様に向けて開始しました。このサービスは、監視と解析・診断機能を備えたクラウドシステムにより電力貯蔵システム(ESS)の運転状況や劣化状態などの情報を収集・解析するサービスで、既に受注が進んでおり、当社が今後も注力していくコトづくりビジネスの先駆けとなりました。

販売面では、原材料・燃料価格の高騰を受けて、適正な売価反映に取り組みました。生産面では、主に非常用分野においてサプライチェーンの混乱や部品の長納期化により、納入が2023年度以降に延びた案件も多く、操業度が低下し売上が当初計画より減少しました。一方で、常用分野や海外市場では、部材不足にも適宜対応することができ、為替の円安影響もあって影響は軽微でした。開発面では、ESSの新商品開発を推進するとともに、LIB技術開発センターと共同で、さらに競争力を高めたりチウムイオン電池の開発に取り組んでいます。社会インフラのバックアップに欠かせない鉛蓄電池では、耐高温・長寿命化の技術や製造エネルギーの削減に向けた取り組みを進めました。

Vision 2035・第六次中期経営計画の達成に向けて

持続可能な社会インフラ実現に貢献し 高収益を確保

日本政府が発表したグリーン成長戦略では、2050年カーボンニュートラル実現に向けて、電源構成が大きく変わり、再生可能エネルギーが50～60%を占めると想定されています。そのような状況の中、当社はVision 2035で、「持続可能な社会インフラ実現に貢献して高収益を確保する」という方針を示しました。

第六次中期経営計画では、底堅い需要が見込まれる非常用分野ではシェアを堅持しつつ、常用分野と海外市場の旺盛な需要に対して、ESSの新たな製品の開発や海外におけるフォークリフト用鉛蓄電池のコストダウンなどの成長に必要なシナリオを策定し、計画達成に向けて取り組んでいます。

常用分野 「モノ+コトづくり」の両面から成長

2021年度に納入を完遂した北海道の世界最大規模の風力発電用蓄電池設備をはじめとして、常用分野での受注実績が増加しています。成長ドライバーである常用分野は、今が好機と捉え「モノ+コトづくり」の両面から成長を図っていく方針です。なかでもESSの販売拡大に向けて、技術部門と営業部門を一体化したエネルギーシステム販売本部を新設しました。技術者が同行訪問することで、機動力と専門性を

を強みとした提案活動を展開したいと考えています。

現在、国内では補助金の対象案件を中心に営業活動を行っていますが、補助金制度廃止後に備えて、自家消費を伴う需要家向けに経済合理性のある製品開発を引き続き進めます。

海外市場に対しては、まずは国内で競争力を磨き、当社ならではのキーファクターフォーサクセスを見出した上で展開を進めていく考えです。

非常用分野 付加価値を高めてシェアを維持・拡大

自動車用と比べて、鉛蓄電池からリチウムイオン電池への移行スピードが緩やかな非常用分野では、堅調な需要を獲得しつつ、いかに収益性を高めるかが鍵となります。2023年度は付加価値向上に向け、既に常用分野で提供を開始している「STARELINK サービス^{*}」を非常用分野のお客様にも提供していきます。現場の声を聞きながら利便性を高め、海外メーカーを含めた競合他社との差別化を図ります。さらに、製品競争力強化に向け、2021年度にサンケン電気(株)から社会システム事業を譲受して設立した(株)GSユアサインフラシステムズ(GYIS)については、シナジー効果の最大化に向けて吸収合併しました。GSユアサと旧GYISの強みを融合し、長年培ったバッテリー制御技術と高効率パワーエレクトロニクス技術を生かし、高品質な製品開発を加速していきます。

海外市場に向けては、国内で実績を積んだ耐高温・長寿命化技術を展開するとともに、廉価品を求めお客様に対してはセカンドブランドを拡販していきます。

フォークリフト分野 電動化需要を確実に取り込む

フォークリフト分野では、電動化の潮流を踏まえ、鉛蓄電池とリチウムイオン電池双方をラインアップし、お客様の裾野を広げていきます。リチウムイオン電池需要に応える開発・トライアル納入を進めることで数量拡大を目指しています。海外においてタイ拠点の生産能力を高め、アセアンを中心に販売に注力し、欧州への販路拡大にも繋げていきます。

戦略を推進する人材を育成し、 Vision 2035の実現に向けた布石を打つ

Vision 2035の実現に向け、戦略を推進する人材を育てることも大きな課題です。人的資本を強化しつつ、エンゲージメントを高めていくために、私は従業員とのコミュニケーションを大切にしています。私が常々言うのは、「お客様の声を聞き、お客様にとって何が喜びになるのかを共に考え、共に成長することが大切である」ということです。お客様や国内外の関係会社と対話し、共通の目標に向けて各々の力を発揮することができれば、事業部全体の人的資本の強化、ひいては企業価値の向上にも繋がります。

第六次中期経営計画は、将来の大きな成長に向けた土台づくりです。Vision 2035の実現に向けて、社会インフラ分野の事業拡大のための布石を着実に打っていきます。

^{*} 当社独自の遠隔監視技術と予測・予兆技術を駆使した保守サービスのこと。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しています。

第六次中期経営計画のポイント

非常用分野

- 国内**
 - 遠隔監視と解析・診断機能を提供する「STARELINK サービス^{*}」の拡大
- 海外**
 - 製品ラインアップ拡充による競争力強化

常用分野

- 国内**
 - GSユアサが販売するリチウムイオン電池の売上大幅拡大
 - ▶ 販売容量：2022年度比で3倍以上
- 海外**
 - 国内市場での成功事例の展開

フォークリフト用

- 国内**
 - 売価の見直しを推進
- 海外**
 - タイ生産拠点の能力を高め、アセアン・欧州での販売を拡大

産業電池電源事業

第六次中期経営計画

事業方針

次世代の成長を取り込む事業基盤の構築

戦略および重要課題

非常用分野 (国内)

- 遠隔監視サービスの拡大
- 圧倒的な優位性により利益を最大化

常用分野 (国内)

- 第二の事業の柱への布石

非常用分野 (海外)

- 製品ラインアップ拡充による競争力強化

第五次中期経営計画の振り返り

非常用分野 (国内) では、無停電電源装置 (UPS) や基地局向け電源装置の実績が豊富なサンケン電気 (株) の社会システム事業を譲受し、シナジーの最大化を進めました。

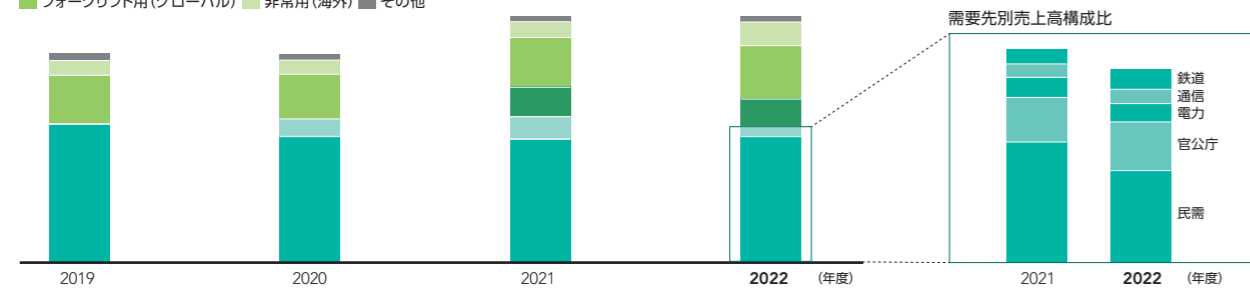
常用分野 (国内) では、北海道の風力発電向けリチウムイオン蓄電池設備を納入しました。今後、20年間の蓄電池設備の保守・メンテナンスを担当します。

成果と課題

- | | |
|----|--|
| 成果 | <ul style="list-style-type: none"> ● 北海道の風力発電向けリチウムイオン蓄電池設備の納入 ● サンケン電気の社会システム事業の譲受 ● STARELINK サービスなどコトビジネスの開始 |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> ● 部材不足による納入遅延 ● 常用ビジネスでの利益確保 |

機種別の売上高構成比

- 非常用 (国内・バックアップ)
- 常用 (国内・ESS など)
- 非常用 (旧GSユアサ インフラシステムズ)
- フォークリフト用 (グローバル)
- 非常用 (海外)
- その他



TOPIC

本田技研工業 (株) 熊本製作所向けに国内最大級の需要家用リチウムイオン蓄電池設備を受注

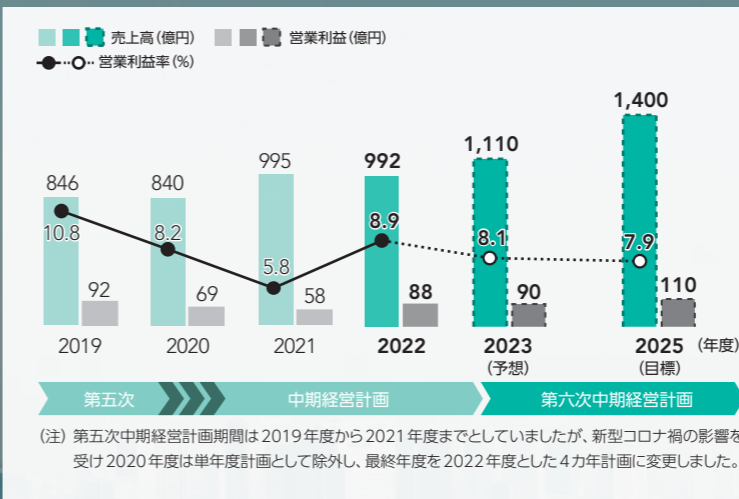
今回受注したリチウムイオン蓄電池設備は、国内需要家向けの自家消費用としては国内最大規模*の容量 20MWh で、太陽光発電設備と連系運用します。余剰電力をリチウムイオン電池に充電し、必要な時に供給することで、天候などによって変動する太陽光発電による電力を有効活用する役割を担います。なお、本設備は、GSユアサが新たに開発した産業用リチウムイオン電池 [LEPS-2-14] を搭載しています。

* 2023年3月1日現在 当社調べ



リチウムイオン蓄電池の設置イメージ

売上高・営業利益・利益率



SWOT

強み ● 国内での高いプレゼンス	機会 ● 再生可能エネルギー市場の拡大
弱み ● 海外では低シェア	脅威 ● 再生可能エネルギー市場での海外競合の進出 ● フォークリフト市場でのリチウムイオン電池化の進展

第六次中期経営計画期間の見通し

第六次中期経営計画期間中は、再生可能エネルギー市場の拡大に伴い常用分野 (国内) が大きく拡大する見込みです。課題である利益確保については保守・メンテナンスビジネスの拡大により中長期的に向上させていきます。非常用分野 (国内・海外)、フォークリフト用分野 (グローバル) は安定的な需要を見込んでいます。

常用分野 (国内)

- 再エネ市場の拡大
- 保守メンテナンスビジネスの拡大

非常用分野 (国内・海外)

フォークリフト用 (グローバル)

- 国内シェア維持・拡大
- 海外ビジネス拡大

<関連データ>

