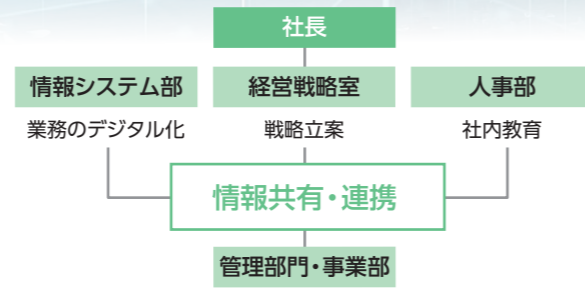


DX推進の取り組み

当社グループでは、2018年頃からAI/IoT導入を皮切りにDX推進に向けた取り組みを開始し、2021年度から人材育成を開始しています。2023年度からは、DX推進体制の構築、各部門と情報システム部に配置すべきデジタル人材とその役割の検討などを実施しています。また、DX人材育成制度の制定に向けても検討を進めています。

DX推進に向けた社内体制



DX推進の目的

生産性の向上

- あらゆる事業領域での競争力向上のため、DX基盤を構築し、操業効率化と労働生産性向上を実現します。

新たな価値の創出

- 当社グループの競争優位性をより一層強固なものにするため、デジタル技術を駆使し、新たな価値を見出すことにより、新しいビジネスの創出を図ります。

DX推進の取り組みに関するロードマップ

2022年度は社内DX人材育成を本格的に推進するため、GSユアサの全社員を対象にDXに関する教育コンテンツを配信し、受講してもらうことで、さらなるDXリテラシーレベルの底上げを図りました。また、2023年度から「DX育成道場」を開設し、各部門からの推薦者49名を対象に専門教育を実施しました。2024年度は、2023年度からの取り組みの継続に加え、新たにDX育成道場卒業生を対象とした社外AI相談窓口を設置し、社内データを使ったAI開発のアドバイザリーサービスを受けています。2025年度は2024年度の取り組みをブラッシュアップし、DX育成道場卒業生をより積極的に活用した取り組みを進めます。

DXの推進にあたり、立ち上げ期、移行期、成熟期の3つのフェーズに分けて取り組みを実施しています。2023年度からの立ち上げ期では、DX人材育成に主眼を置き、選抜メンバーによる「DX育成道場」での中級者育成と、全社員を対象とした初級者教育を進めました。2024年度、2025年度の移行期では、DX育成道場卒業生とともに各事業部のDX推進を支援しつつ、さらにDXの取り組みを推進できる体制を構築しています。2026年度以降の成熟期では、各事業部にDXリーダーを配置し、DX推進の主管を情報システム部、DX人材育成を人事部へと移管し、DXコミュニティの能力の維持・向上を図ります。

	～2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	各部門でAI活用を推進	本格的にDX推進の取り組みを開始	DX推進意識の定着	DX人材の育成と実装支援			
				立ち上げ期	移行期	成熟期	
社内教育		●役員が「DXリテラシー講座」を受講	●GSユアサ全社員が「DXリテラシー講座」を受講	●全社員にDXに関する教育コンテンツを配信 ●「DX育成道場」にて30～40名/年がDX推進スキルを習得			
その他の取り組み	●各部門でのAI活用推進	●DX施策立案ワークショップ'21を開催し、2案を選出 ●DX事例発表会を開催し、350名がオンライン聴講	●ワークショップ'21で選出された2案を予算化し、実装に向け活動 ●ワークショップ'22を開催し、1案を選出	●ワークショップ'22で選出した1案を予算化し、実装に向け活動	●DX育成道場卒業生を中心に各事業部のDX実装を推進		●各事業部にDX育成道場卒業生をDXリーダーとして配置
					●社外AI相談窓口の設置	●社外AI相談窓口にて、DX人材活用のノウハウを持つ企業からのサポートを追加	

DX育成道場とは？

各部門からの推薦者30～40名を選出し、「ビジネスデザイナー&アーキテクト」「エンジニア/プログラマ」「データサイエンティスト」の3クラスに分かれ、1年間、労働時間の平均10～20%の工数をかけて講座を受講するプログラムです。eラーニングの受講をはじめ、グループワークを通じて自社課題のアイデア化や社内発表も実施し、DX推進を支援できるスキルを身につけます。また、各部門からの推薦者の上司を対象にした「プロデューサー」クラスも開設しています。

TOPICS

グループにおけるDXの取り組み事例

～売上利益の実績値との乖離4%以下で予測できるAIの構築～

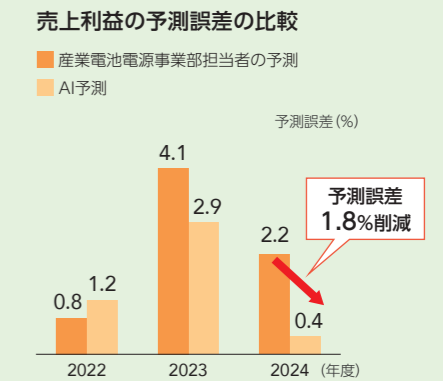
当社の産業電池電源事業部では、2023年度の売上利益の予測誤差が4.1%と大きく乖離してしまい、業績予測の精度に課題がありました。DX育成道場のメンバーが産業電池電源事業部の需要予測をテーマとして取り組み、そこで一定の成果を挙げたことがきっかけで、産業電池電源事業部から売上利益の予測にAIを利用したいという依頼があり、DX育成道場の卒業生がAIの構築に取り組みました。

■ 構築したAIの概要

産業電池電源事業部の過去の売上利益の月次決算データに対し、プログラミング言語のPythonを用いてSARIMA*と呼ばれる時系列モデルを構築しました。2024年11月末実績のデータを用いた当年度の予測誤差は0.4%となり、事業部の担当者による従来予測結果の2.2%と比較すると、1.8ポイントの誤差低減を実現することができました。

■ 今後の展望

今回構築したAIはシンプルな構造で設計し、汎用性があるため、他事業部へも横展開しやすいモデルになっています。今後は他事業部への展開も視野に入れ、適切な経営情報を開示するためのツールとして活用していきたいと考えています。



VOICE

DX育成道場卒業生 AI構築担当者の声



(株)GSユアサ 研究開発センター 高度解析推進部 第二グループ
小林 一成

私は本テーマ以外にも、試験結果解析や社内用RAGシステムの開発など、さまざまな分野でAI活用を積極的に進めています。以前は試験結果から最適な試作条件を導出する逆解析モデルの開発など、テーブルデータを中心に扱っていましたが、DX育成道場では初めて画像データや時系列データの解析にも挑戦しました。この貴重な経験があったからこそ、今回の時系列データを用いたAI構築がスムーズに進められたと感じています。今回の成果を通じてAIへの関心や親近感を社内に広め、研究開発にとどまらず社内全体にDXの効果を大きく波及させていきたいと考えています。

新規事業創出に向けた取り組み — 新規事業創出チャレンジプロジェクト「Bizチャレ」

新規事業創出に向けて

当社グループは、長期ビジョン「Vision 2035」のもと、中長期的な成長に向けた新たな事業創出活動を積極的に推進しています。2022年12月より、全社公募による新規事業創出プロジェクト「Bizチャレ」を開始し、今年で3年目を迎えました。本プロジェクトでは、「GSユアサの強みを活かした社会課題の解決につながる事業」をテーマに、社員から広くアイデアを募っています。これまでに200件を超えるアイデアが寄せられ、有望な提案をステージゲート方式で段階的にアイデアを厳選しながら、顧客課題の明確化と解決策の具現化を図り、事業化に向けて取り組んでおります。2025年度も厳選されたメンバーが活動を継続しており、有望な事業の創出に挑戦し続けています。

さらに、本活動に加え、既存事業の拡張や保有アセットを活用した派生領域における新規事業アイデアの創出にも積極的に取り組んでいます。幅広くアイデアを募集する「Bizチャレ」と、既存事業の拡張を目的とした「集中検討（タスクフォース式）」の2軸で新領域の事業創出を推進し、企業価値向上に努めています。



新規事業創出セミナーの様子

目指すべき新規事業のイメージ

新規事業には、ゼロから作り上げるものだけでなく、既存事業の顧客基盤・事業基盤や技術を活用した派生領域も含んでいます。また、デジタル技術を活用し、既存製品に付加価値をつけることで、コト売りに繋げることや、既存製品の組み合わせで新しい付加価値をつけることも新規事業の一つです。当社のグループ会社であるGSユアサ メンブレンでは、祖業である鉛蓄電池用セパレータの製造で培った技術を活用し、水処理用の膜を製造販売していますが、近年は環境問題への取り組みの一つとして、CO₂除去モジュールを開発中です。この他にも膜および膜のモジュール化技術を活用した新領域への挑戦を続けています。今後もGSユアサの強みを生かしながら社会課題を解決し、人と社会と地球環境に貢献していくことを目指しています。



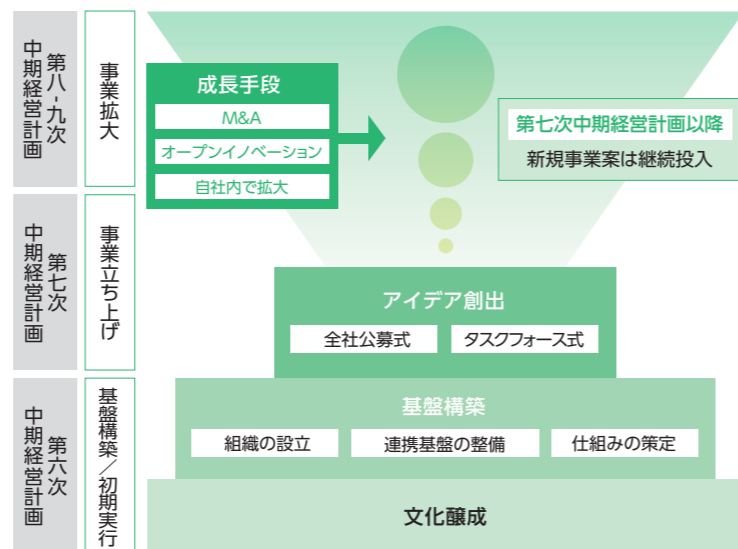
新規事業の事業化に向けたタイムスケジュール

新規事業の事業化に向け、活動の土台であるチャレンジ精神溢れる文化の醸成と新規事業の芽を育成する体制構築を第六次中期経営計画期間中に行います。

アイデア出しや新規事業開発のための研修カリキュラム、外部の新規事業開発実務者による講演などを通じて、基礎知識の普及と、チャレンジを促す積極的な雰囲気づくりを進めています。また、仕組みづくり、連携基盤など、体制の構築に取り組んでいきます。

第七次中期経営計画以降で本格的な新規事業の立ち上げ、事業の拡大を進め、新規事業開発の取り組みを加速させる計画です。スピード感をもって事業を成長させるため、オープンイノベーションやM&Aといった手法も視野に入れ幅広く検討していきます。

新規事業創出活動ロードマップ



●: 新規事業 (大きさは売上イメージ)

TOPICS

Bizチャレ初の本格検証として、蓄電所ビジネスに参画

当社は、四国電力グループの四電エンジニアリング(株)と青木あすなる建設(株)が中心となって設立した北海道札幌蓄電合同会社に出資することを決定しました。本件は、第1回Bizチャレをきっかけに始動したプロジェクトで、当社グループの強みである国内の系統用蓄電池の販売において、一部の競合他社は蓄電池の販売だけでなく、事業者の視点に立った幅広いソリューション力を有していることに危機感を覚え、当社の事業領域拡大の必要性を感じたことが本提案に繋がりました。当社社員の「気付き」を発端に社内公募で支持を集めたアイデアが起点となっています。本件は既存事業の強みを生かして事業領域を拡大する重要な位置付けの挑戦であり、かつVision 2035達成にも資することから、Bizチャレから独立したプロジェクトとして取り組んでいます。

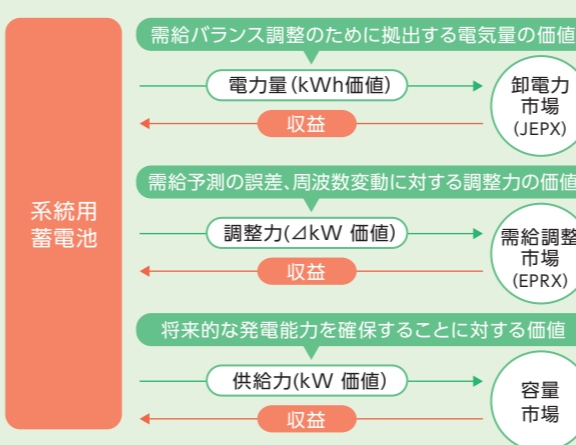
天候などにより不安定な再生可能エネルギーですが、蓄電池コンテナ(系統用蓄電池)を電力系統に接続し充放電することで電力、調整力、供給力の取引を行い、売電事業による収益確保を狙います。

これまでは蓄電池やパワーコンディショナの販売とO&M(オペレーション&メンテナンス)が産業電池電源事業部の事業領域でしたが、本件を通じて、蓄電所ビジネスへの領域拡大・本格参入すべきかの検討を進めます。また、2028年に蓄電事業やサービス事業への本格参入の判断を行えるよう、引き続き知見を蓄積していきます。

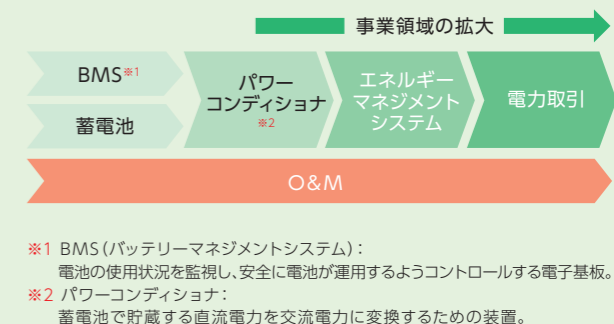
概要

建設現場	北海道札幌市
導入目的	系統用蓄電池 (卸電力市場、需給調整市場、容量市場のマルチユース)
運用時期	2027年4月～
蓄電池型式	LEPS-2-14
出力	約10MW
蓄電池容量	約30MWh (2.1MWh×15コンテナ) 約10,000世帯の1年間の電力消費量に相当 ※東京電力ホールディングス「平均モデルの電気料金を基に算出」

蓄電所の収益イメージ



本プロジェクトにおいて目指す姿



※1 BMS (バッテリー管理システム): 電池の使用状況を監視し、安全に電池が運用できるようコントロールする電子基板。
※2 パワーコンディショナ: 蓄電池で貯蔵する直流電力を交流電力に変換するための装置。

詳しい内容はこちら
▶ <https://newsroom.gs-yuasa.com/news-release/305>

VOICE

蓄電所プロジェクトメンバーの声



蓄電所プロジェクトメンバー

本プロジェクトは、当社の系統用蓄電池の販売における強みを活かしながら、Vision 2035にて掲げたソリューション&サービスへの事業領域拡大を目指すものです。これまでの蓄電池販売事業で培った技術力やアセットを最大限活かしながら、新たな蓄電所ビジネスの可能性を追求し、グループ全体の価値向上に貢献できるよう積極的に取り組んでまいります。変化の激しい現代において、次の100年も「革新と成長」を続けていくため、新規事業の挑戦を通じて、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。