



Creating the Future of Energy

インベスターズガイド 2020



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)



1. 会社概要

■ 基本情報	4
■ 統合後の歩み	5
■ 直近事業別売上構成と主な製品	6
■ 直近地域別売上構成と拠点一覧	7
■ GSユアサの強み	8
■ 第五次中期経営計画	9

2. 事業概要

■ 自動車電池（国内）	11
■ 自動車電池（海外）	12
■ 産業電池電源	13
■ 車載用リチウムイオン電池	14
■ その他	15

3. ESGの取り組み

■ ESGの取り組み状況〈環境〉	17
■ ESGの取り組み状況〈社会〉	18
■ ESGの取り組み状況〈ガバナンス〉	19

1. 会社概要



基本情報



会社名	株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
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	330億円
売上高(2019年度)	3,956億円
従業員数(連結)	13,542名(2020年3月31日現在)
上場市場	東京証券取引所 市場第一部(証券コード: 6674)



代表取締役 取締役社長 村尾 修

1982年4月に日本電池(現GSユアサ)に入社。製造および生産技術部門における業務経験に加え、取締役として品質、技術、産業電池電源事業を担当。2015年6月に当社取締役社長就任後、CEOとして当社グループを統括しており、中期経営計画の策定を指揮し、計画の執行に向けてリーダーシップを発揮するなど当社グループの経営を牽引しています。

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。

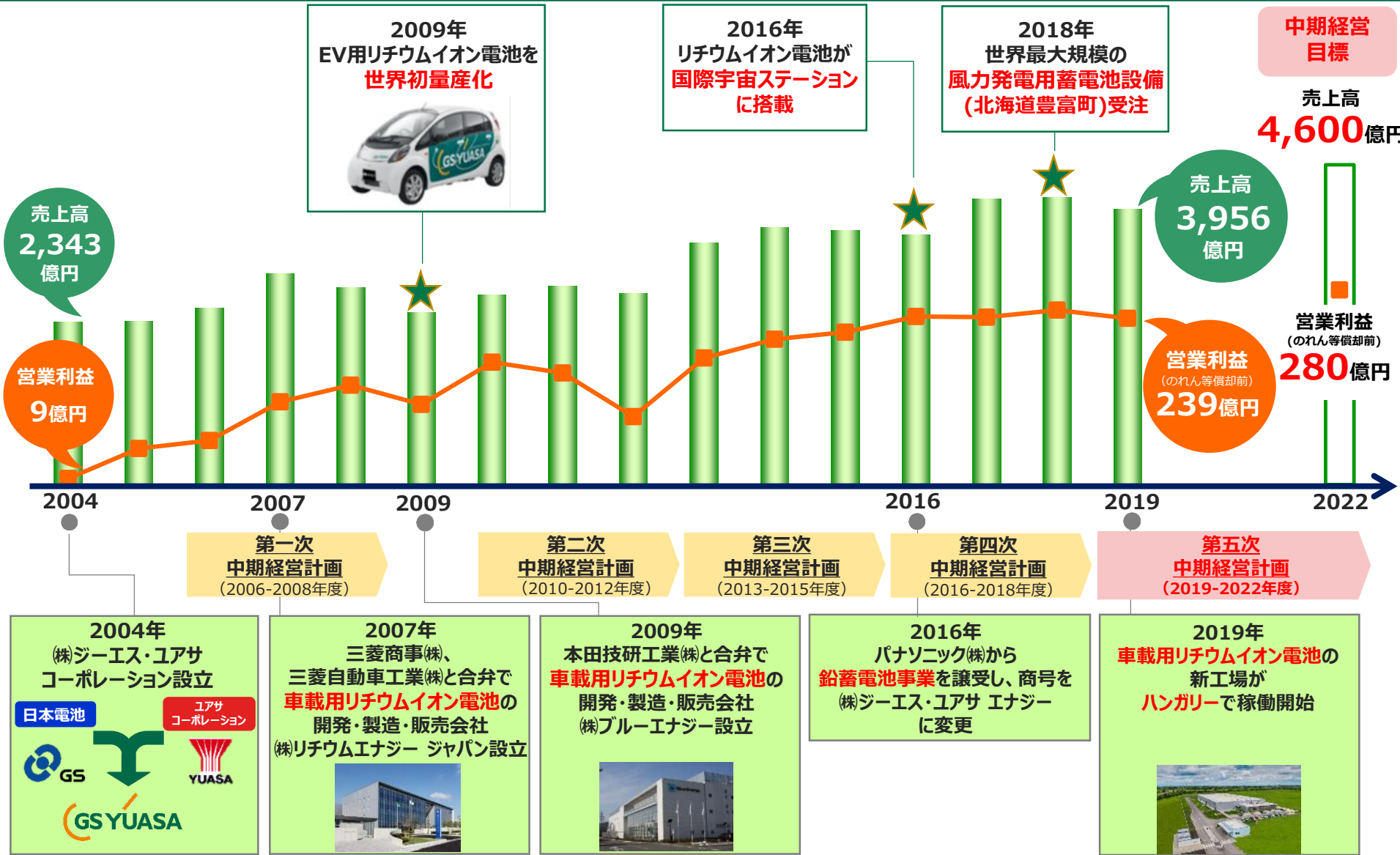


経営ビジョン

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。

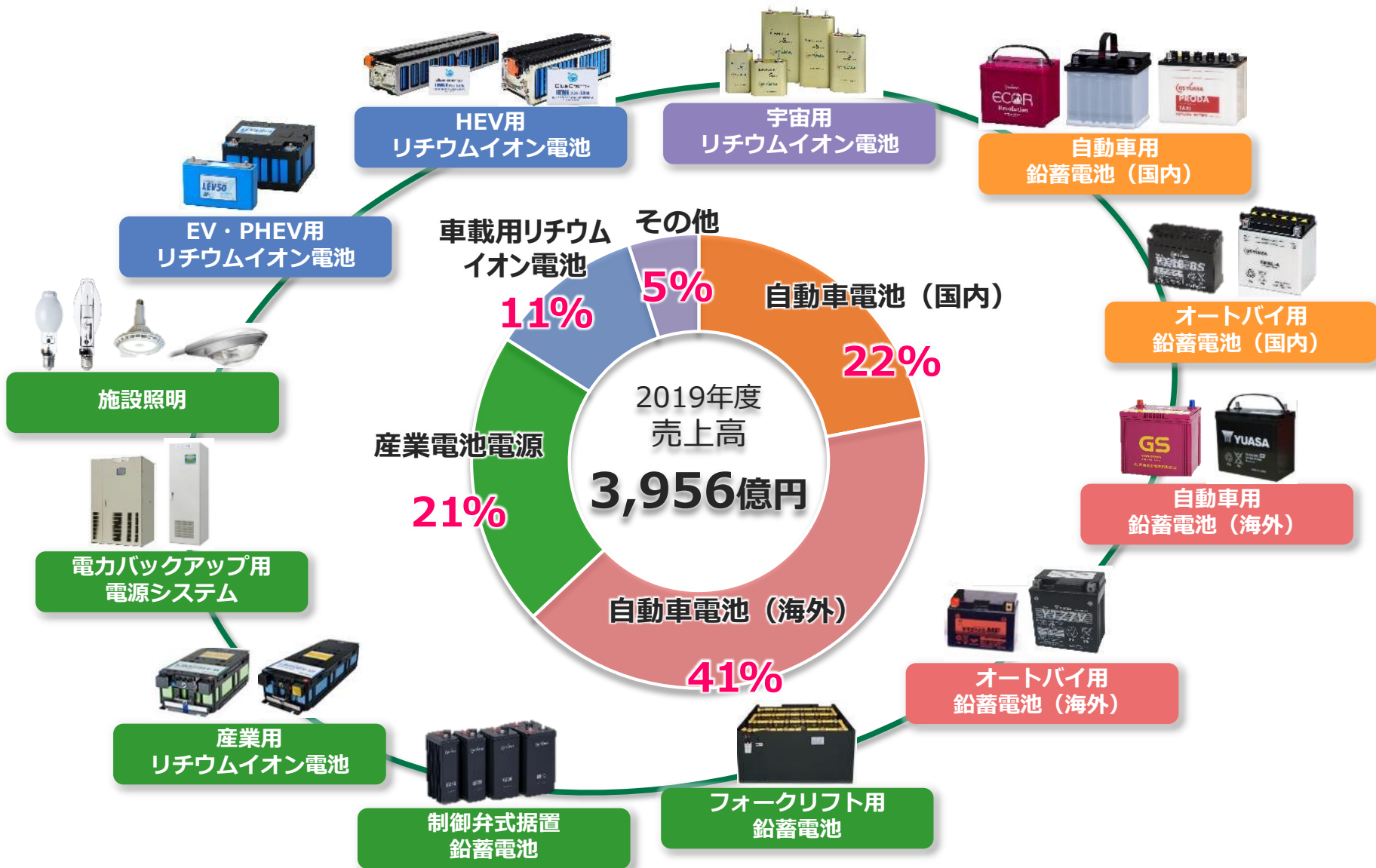


統合後の歩み



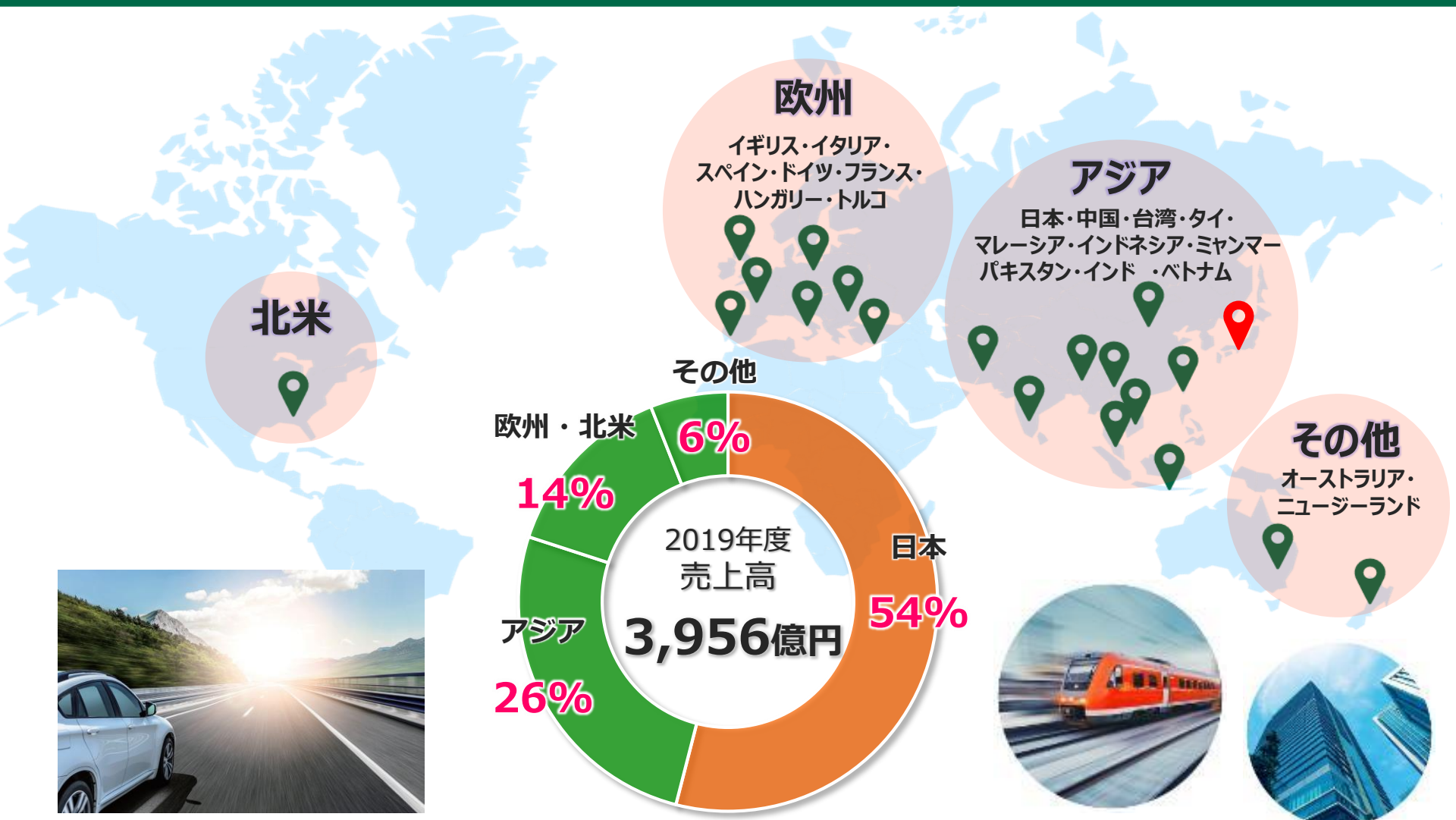


事業別売上構成と主な製品





地域別売上構成と拠点展開



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。



1 環境社会に貢献する事業

- ✓ ハイブリッド車(HEV)や電気自動車(EV)など環境対応車の普及に貢献
- ✓ 蓄電技術と電源システムで再生可能エネルギーの安定利用を支える
- ✓ バックアップ用電池・電源装置で電力供給の安定化に寄与



2 技術・開発力

- ✓ 深海から宇宙まで多岐にわたる用途で活躍する製品を開発
- ✓ アイドリングストップ(ISS)車用鉛蓄電池など高性能製品を提供
- ✓ 世界で初めてEV用リチウムイオン電池の量産に成功

3 ブランド力

- ✓ 国内・世界ともにトップクラスのシェアを誇るGSユアサブランド
- ✓ 100年以上の歴史の中で築いた顧客基盤





第五次中期経営計画

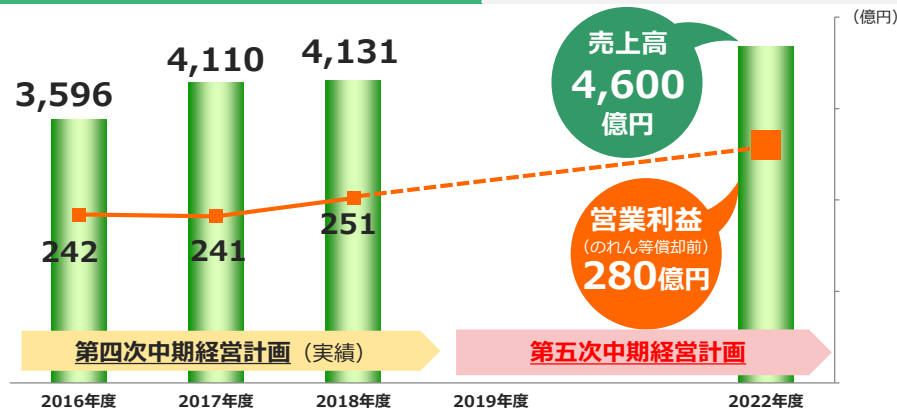


中期経営方針(2019年度～2022年度)

「モノ・コトづくり」をキーワードに、新しい価値創造を通じて鉛電池事業とリチウムイオン電池事業それぞれの持続的成長に繋がる戦略的な活動を行います。

中期経営目標(2022年度^{※1})

売上高	4,600 億円以上
営業利益 (のれん等償却前)	280 億円以上
ROE (自己資本利益率) ^{※2}	8 %以上
総還元性向 ^{※2}	30 %以上

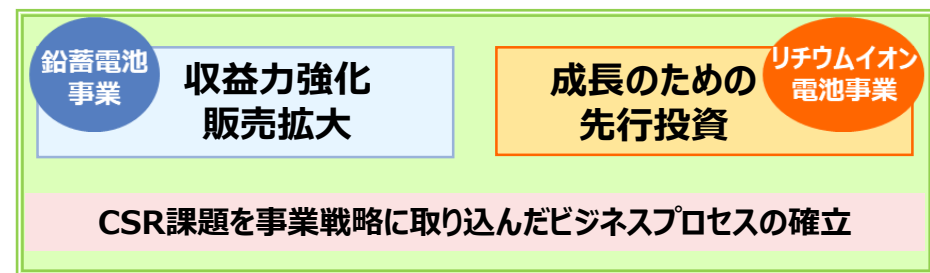


※1：第五次中期経営計画期間は2019年度から2021年度までとしていましたが、新型コロナウイルスの影響を受け、2020年度はいったん単年度計画として除外し、最終年度を2022年度（2023年3月期）とした4カ年計画に変更しております。

※2：のれん等償却前当期純利益に対するものです。

中期経営計画のポイント

- 自動車電池事業では国内の環境対応車適用技術を応用しグローバルシェアを拡大
- 産業電池電源事業ではIoTの活用と再生可能エネルギー分野に注力
- 車載用リチウムイオン電池事業ではHEV用LiB、12V LiBを推進



事業と社会のサステナブルグロース
(持続可能な成長) を目指します

2. 事業概要



自動車電池（国内）の概況



事業の概要

国内自動車・
オートバイ用
鉛蓄電池の製造・販売

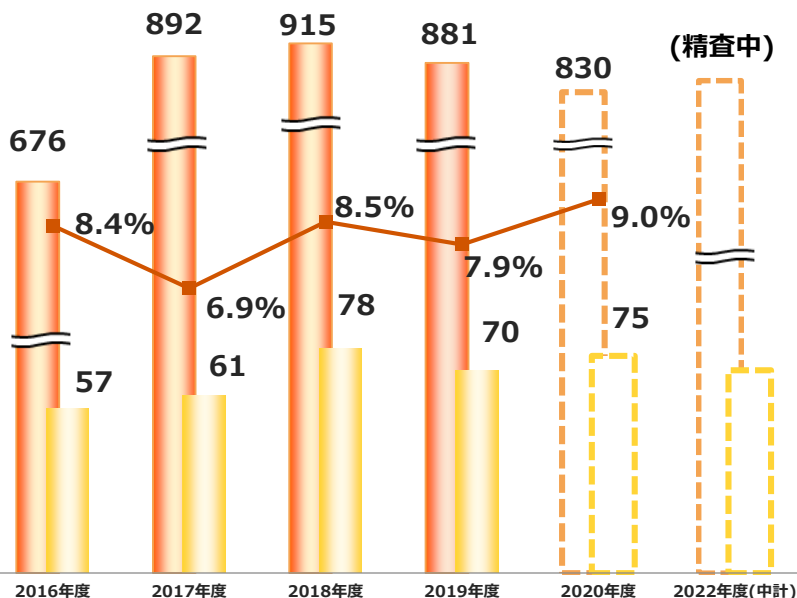


新車用・補修用ともに
国内シェア1位

22% **鉛**
2019年度
売上構成比

売上高・営業利益・営業利益率

売上高 営業利益 営業利益率 (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償却前営業利益率です。

事業の特徴

- 2016年10月にパナソニック(株)の鉛蓄電池事業を譲受。(現在の(株)ジーエス・ユアサ エナジー)
- 新車用と補修用があり、補修用の方が利益率が高い傾向にある。
- 補修用は10～12月が需要期で、夏:猛暑、冬:寒冬の時に需要が上がる。
- EN(欧州統一規格)電池の需要増加で新車用のシェアが拡大。
- アイドリングストップ(ISS)車用鉛蓄電池の補修用需要が増加。
- 鉛価格の変動が収益に影響。(新車用は一定期間後に販売価格に反映する仕組みあり)

事業の体制／販売先

自動車電池事業（国内）

<グループ会社>

(株)ジーエス・ユアサバッテリー

補修用電池の販売

(株)ジーエス・ユアサエナジー

新車・補修用電池の製造・販売

用途	販売先
新車用	日系自動車メーカー
補修用	代理店(電装店など)・カー用品量販店・ カーディーラー・石油元売会社など

戦略

- 新車用のシェア拡大を生かし、補修用での収益力強化
- 高付加価値商品であるISS車用電池のウェイトを拡大



自動車電池（海外）の概況



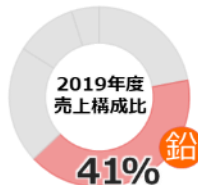
事業の概要

海外自動車・オートバイ用
鉛蓄電池の製造・販売

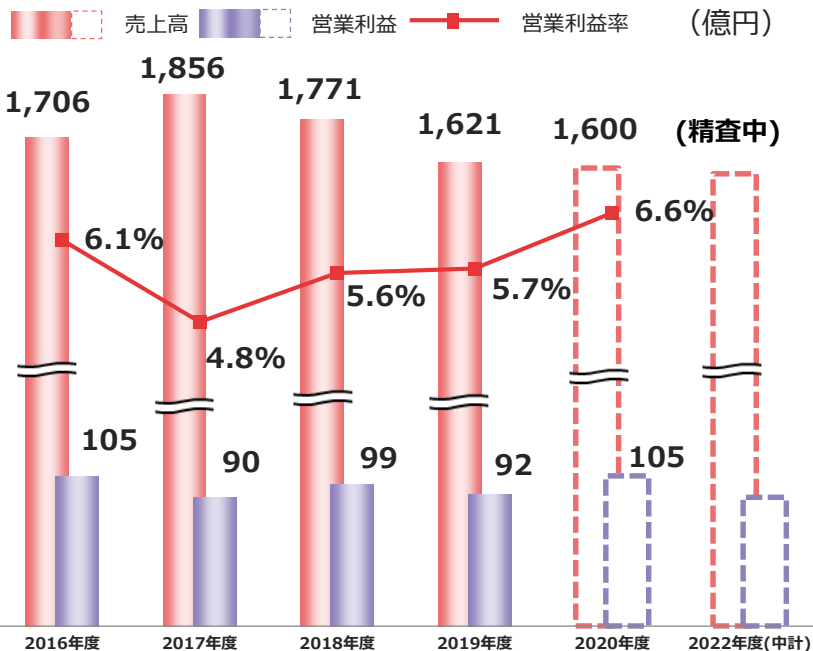
※一部産業用を含む



グローバルシェア
自動車用2位
オートバイ用1位



売上高・営業利益・営業利益率



事業の特徴

- ▶ 海外売上高の約60%はアジアで、特にASEANのシェアが高い。残りの約40%は欧州・北米・豪州など。
- ▶ 自動車用・オートバイ用共に補修用の比率が高い。(中国は新車比率が高い)
- ▶ 地産地消が基本のため、為替の利益影響は軽微。
- ▶ 産業用鉛蓄電池の販売実績(海外)も一部含まれている。(そのうち欧州のバックアップ電源が多くを占めている)

地域別主な取扱商品／販売先

国／地域	種別	自動車用	オートバイ用	産業用	販売先
ASEAN	新車用	■	■	■	新車用： 主に 日系自動車 メーカー
	補修用	■	■	■	
中国	新車用	■	■	■	補修用： 代理店など ※国により異なる
	補修用	■	■	■	
北米	新車用	●	■	—	補修用： 代理店など ※国により異なる
	補修用	●	■	—	
欧州	新車用	●	●	■	(バックアップ用)
	補修用	■	●	■	
豪州	新車用	■	—	●	(バックアップ用)
	補修用	■	●	●	

※ ■：製造・販売どちらも行っている国／地域、●：販売のみ行っている国／地域
 ※ 赤色：国／地域ごとの主力事業、青色：準主力事業、黒色：非主力事業

戦略

- ▶ 高シェア地域：新製品投入や最適生産体制の構築で利益率向上を図る
- ▶ 低シェア地域：ラインアップ拡充や販売体制の構築で販売を拡大
- ▶ 既存拠点を活用した未開拓地域への戦略的進出



産業電池電源の概況



事業の概要

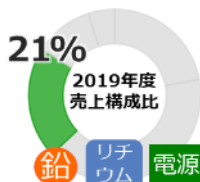
社会インフラ設備の
電力バックアップ用電池・電源装置、
フォークリフト用鉛蓄電池、
照明機器などの製造・販売



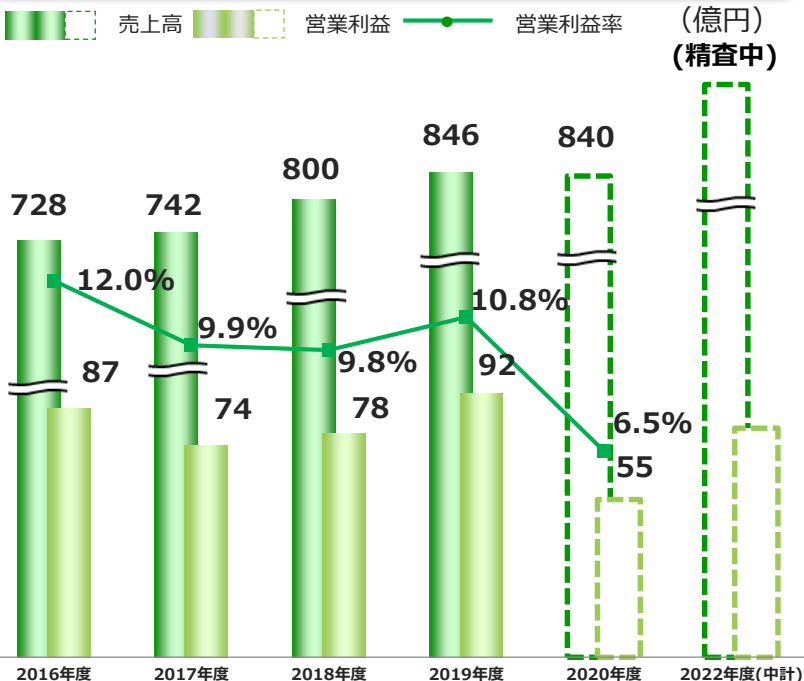
バックアップ用鉛蓄電池・
フォークリフト用鉛蓄電池



国内シェア1位



売上高・営業利益・営業利益率



事業の特徴

- 社会インフラ設備のバックアップ用鉛蓄電池で高いシェアがある。
- バックアップ用は受注生産で設計・製造から工事・メンテナンスまでワンストップで行うため、営業利益率が高い。
- 官公庁向けが多いため、売上高・利益は4Q(1~3月)に集中する傾向。
- フォークリフト用はエンジン式からバッテリー式への移行で増加傾向。
- 2021年4月(予定)にサンケン電気(株)の社会システム事業を譲受。

取扱商品／販売先

用途	種別	販売先	
バックアップ用	鉛蓄電池	鉄道、電力、官公庁、 通信キャリア、民需など	
	リチウムイオン電池		
	電源装置		
再生可能エネルギー用	太陽光／風力発電システム	リチウムイオン電池	※代理店や電気工事会社、電機・通信機器メーカーなどを經由する場合もある
フォークリフト用	バッテリー式フォークリフト、 電動車いすなど	鉛蓄電池	フォークリフトメーカー、メーカー代理店
国／地域	バックアップ用	フォークリフト用	
タイ	—	●	
中国	—	●	
北米	●	—	

戦略

- 既存分野でIoTを活用した高付加価値製品やサービスを投入
- 環境・エネルギー分野でリチウムイオン電池の販売拡大
- 海外市場での地域最適化ビジネスを開発・育成

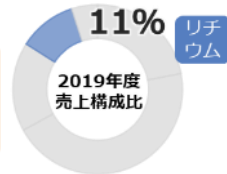
車載用リチウムイオン電池の概況

事業の概要

国内・海外の環境対応車向け
リチウムイオン電池の
製造・販売、産業用向け
リチウムイオン電池の製造



日系大手メーカーの
環境対応車に採用



事業の特徴

- ハイブリッド車(HEV)用と電気自動車(EV)・プラグインハイブリッド車(PHEV)用で求められる性能が異なる。(HEV用:高入出力性能、EV・PHEV用:高エネルギー密度)
- 環境意識が高く鉛規制が進む欧州では、始動用(12V)を供給開始。
- 製品寿命が長いため、基本的に補修用はなく、新車用のみ。
- EV用・PHEV用は大規模資本による競争環境が厳しい。
- HEV需要拡大に対応するため、ブルーエナジー第二工場を建設中。

事業の体制／販売先

車載用リチウムイオン電池事業

<グループ会社>

(株)ブルーエナジー(BEC) 当社51%、本田技研工業(株)49%
出資の合併会社

(株)リチウムエナジージャパン(LEJ) 当社51%、三菱商事(株)46%、
三菱自動車工業(株)3%出資の合併会社

ジーエス・ユアサ ハンガリー(GYHU) 当社100%出資

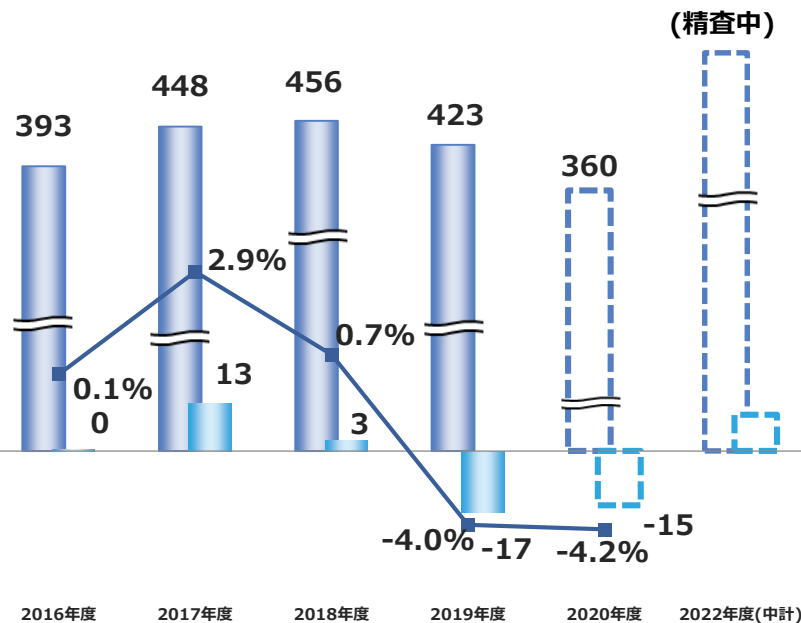
会社	用途	販売先
BEC	HEV用	本田技研工業(株)・トヨタ自動車(株)
LEJ	EV・PHEV用	三菱自動車工業(株)ほか
	産業用	内部売上(当社産業電池電源事業部、GYHU)
GYHU	始動用(12V)	欧州自動車メーカー

戦略

- 当社の技術力を生かし、HEV用、始動用(12V)、産業用に注力
- EV・PHEV用は既存顧客との連携を強化し継続的な取引を行う

売上高・営業利益・営業利益率

売上高 営業利益 営業利益率 (億円)





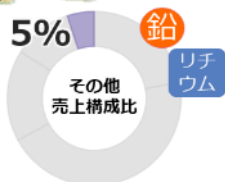
その他の概況

事業の概要

国際宇宙ステーション、人工衛星、
航空機、潜水艦用など
特殊用電池の製造・販売、
全社費用



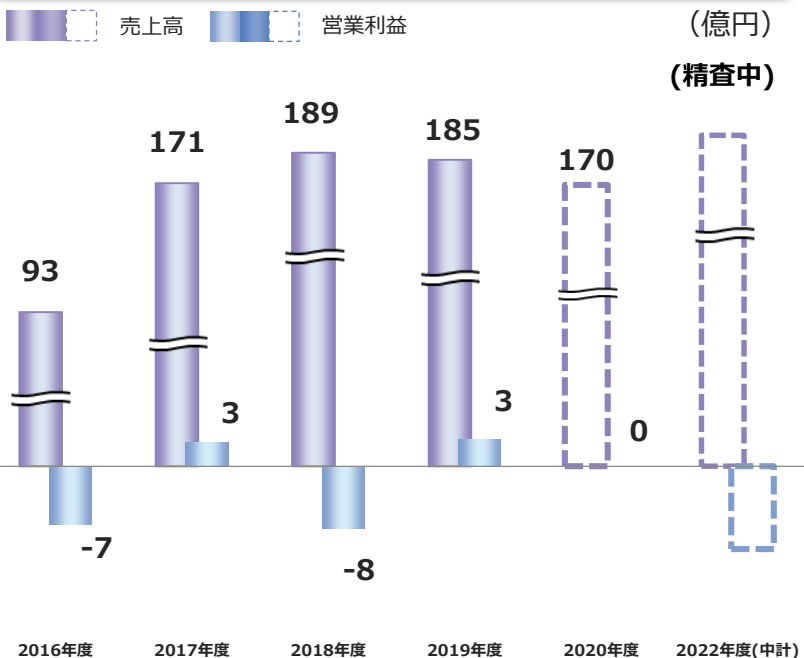
深海から宇宙まで
極限環境でも採用



事業の概要

- ▶ 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ため、高性能かつ高品質な商品が求められている。
- ▶ 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、熱電池、大容量リチウム1次電池、海水電池などを取り扱っている。
- ▶ 実績に全社費用(労務費、研究開発費、設備投資など)が含まれるため、セグメント損失が発生することがある。

売上高・営業利益



事業の体制／販売先

その他事業

<グループ会社>

(株)ジーエス・ユアサ テクノロジー 宇宙用電池など特殊電池の製造・販売

戦略

- ▶ 潜水艦用リチウムイオン電池の安定供給と品質向上
- ▶ 航空機・衛星用リチウムイオン電池の信頼性・耐久性向上

3. ESGの取り組み



ESGの取り組み状況 <環境>



環境配慮製品の開発と普及

環境保護の推進

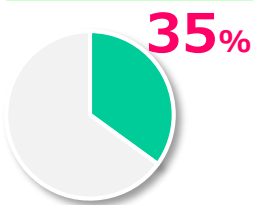
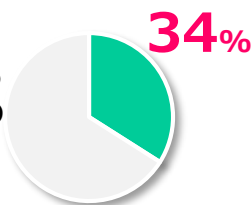
2019年度実績

2021年度目標

2019年度実績

2021年度目標

全製品の
売上高に占める
環境配慮製品の
比率



CO₂ CO₂排出量

2018年度比
2%削減

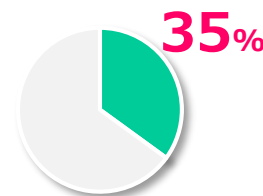
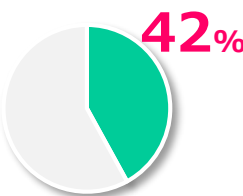
2018年度比
6%削減

水使用量

2018年度比
2%削減

2018年度比
8%削減

鉛蓄電池の
鉛原材料に占める
再生鉛量の比率



※当社グループにおける環境配慮製品とは、「ISS車用バッテリー」や「蓄電システム」「車載用リチウムイオン電池」など地球温暖化の抑制に貢献する製品です



<当社における
環境配慮製品の一例>

気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の取り組み



TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

地球の平均気温上昇の目標を達成して低炭素社会が実現したと想定する2℃シナリオと、同目標を達成できず地球温暖化が進行したと想定する4℃シナリオをベースに、リスク・機会の分析を進めています。

区分			気候関連のリスク・機械の候補として検討している内容
機会	製品・サービス	販売	<ul style="list-style-type: none"> 再生エネの普及で、電力供給安定化用に大型蓄電池の需要増 市場ニーズに適合した蓄電システムの開発と製品展開によって売上拡大
	製品・サービス	販売	<p>(2℃未満および2℃シナリオ)</p> <ul style="list-style-type: none"> 中期的にはガソリン車が拡大 長期的にはHEVやEVが普及 市場ニーズに適合した製品を最適なタイミングで上市することでシェア拡大
移行リスク	規制	調達	<p>(2℃シナリオ)</p> <ul style="list-style-type: none"> 各国CO₂削減目標達成のために炭素税が増額 化石燃料由来のエネルギー調達コスト増
	市場	販売	<p>(2℃未満および2℃シナリオ)</p> <ul style="list-style-type: none"> 欧州でガソリン車規制 長期的にはガソリン車市場が大幅縮小
物理リスク	短期的リスク	直接操業/調達	<ul style="list-style-type: none"> 異常気象に伴う水害により、操業停止・サプライチェーンの分断が懸念
	長期的リスク	直接操業	<p>(4℃シナリオ)</p> <ul style="list-style-type: none"> 渇水リスクが一部の海外グループ会社では懸念






ESGの取り組み状況 <社会>



ダイバーシティの取り組み

■女性の活躍推進

女性活躍推進行動計画（2019年4月1日～2022年3月31日）

<p>目標1 採用者に占める女性の割合 新卒総合職の30%以上</p> 	<p>目標2 男性の育児参加を促進するため、育児支援制度の理解を図る</p> 	<p>目標3 半日有給休暇の取得上限回数を増やす</p> 
---	---	---

3年間の「くるみん」認定を経て、2020年6月に「プラチなくるみん」企業に認定されました




【プラチなくるみんとは？】
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例認定を受けることができる制度。

■障がい者雇用

当社は、障がい者雇用を推進するために、2007年に特例子会社※の認定を取得した会社を含め、障がいを持つ従業員に働く場を広く提供しています。

※特例子会社：子会社が障がい者雇用に特別の配慮をしていると厚生労働大臣から認定を受けた場合に障がい者雇用率の算定において親会社の一つの事業所とみなすことができる障害者雇用促進法による制度

障がい者雇用率(2020年4月1日時点)

2.53% ※法定雇用率は2.2%

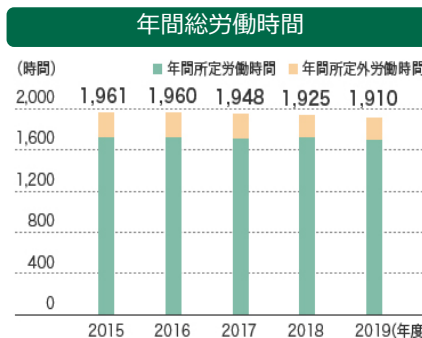
■外国人雇用

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。

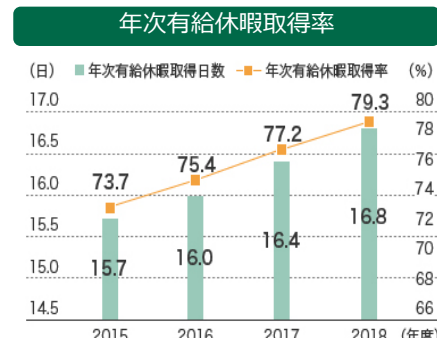
働き方改革

メリハリのある働き方を目指す取り組みの事例

- ・週1回のノー残業デーの設定
- ・年間最低10日間の年次有給休暇取得の義務化
- ・所定休日の2日連続労働の禁止
- ・深夜帯時間外労働の禁止（午後10時～翌午前5時）
- ・基準時間超過労働者のモニタリング、上司に対する長時間労働抑制対策実施勧告制度の運用



※対象者：一般社員（休職者・海外駐在員除く）
 ※年間所定労働時間：所定労働時間－休暇取得時間－遅刻および早退などの不在時間
 ※期間：1月～12月

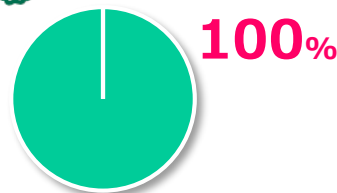


※対象者：一般社員（休職者・海外駐在員除く）
 ※期間：9月～8月

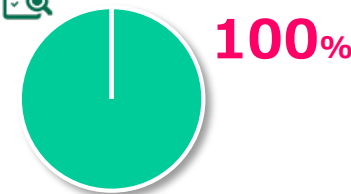
CSR調達



サプライヤーCSR課題改善計画の達成率



紛争鉱物※調査の実施率



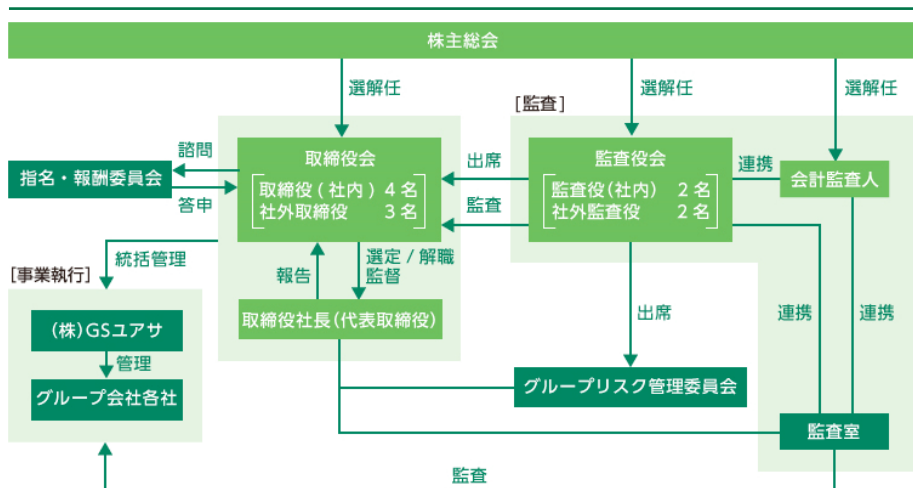
※紛争地域で採掘され、武装勢力の資金源になっている鉱物



ESGの取り組み状況 <ガバナンス>



ガバナンス体制(2020年度)



当社グループは、持続的な成長や中長期的な企業価値向上を図るため、変化する経営環境に迅速かつ効率的に対応できる組織、体制を整備するとともに、コンプライアンス経営の徹底、強化を図り、経営の健全性、透明性の向上に真摯に取り組むことをコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方としています。

2020年度の取り組み

- 継続監査年数が長期にわたっていたため **会計監査人を異動**
- 取締役の3分の1以上を **独立社外取締役** とすることでモニタリングを強化
- 次世代経営者育成に向けた **役員研修会** の実施
- **女性の社外取締役** を登用して多様性を向上

コーポレート・ガバナンス強化への歩み

	2015	2016	2017	2018	2019	2020年度		
内部統制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 2004～ 監査室設置 ● 2005～ ホットライン通報窓口設置 ● 2009～ 社長による従業員コンプライアンスアンケート開始 (年1回) 					<ul style="list-style-type: none"> ● 会計監査人の異動 		
経営判断の客観性向上		<ul style="list-style-type: none"> ● 社外取締役1名選任 	<ul style="list-style-type: none"> ● 社外取締役を2名に増員 ● 取締役会の実効性評価を開始 (年1回) 			<ul style="list-style-type: none"> ● 社外取締役を3名に増員 ● 役員研修会の実施 		
取締役会の多様性向上						<ul style="list-style-type: none"> ● 女性取締役の登用 		
経営責任の明確化 (取締役指名・報酬)	<ul style="list-style-type: none"> ● 2013～ 取締役任期を1年に短縮 		<ul style="list-style-type: none"> ● 業績連動型株式報酬の導入 		<ul style="list-style-type: none"> ● 指名・報酬委員会の設置 			
取締役会	社内	(2014) 11名	11名	11名	5名	5名	5名	4名
	社外	0名	1名	1名	2名	2名	2名	3名
	社外比率	0%	8%	8%	29%	29%	29%	43%

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。



お問い合わせ先

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・IR）
Tel : 075-312-1211（代表）
E-mail : web_contact@jp.gs-yuasa.com