

インベスターズガイド 2021



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
■ 事業別売上構成と主な製品	6
■ 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

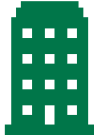
2. 事業概要

■ 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
■ 特殊電池およびその他	15
■ 研究開発トピックス	16

3. ESGの取り組み

■ ESGの取り組み状況〈環境〉	18
■ ESGの取り組み状況〈社会〉	19
■ ESGの取り組み状況〈ガバナンス〉	20
■ よくあるご質問	21

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(2021年度)	4,321億円
従業員数(連結)	13,571名(2022年3月31日現在)
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 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。

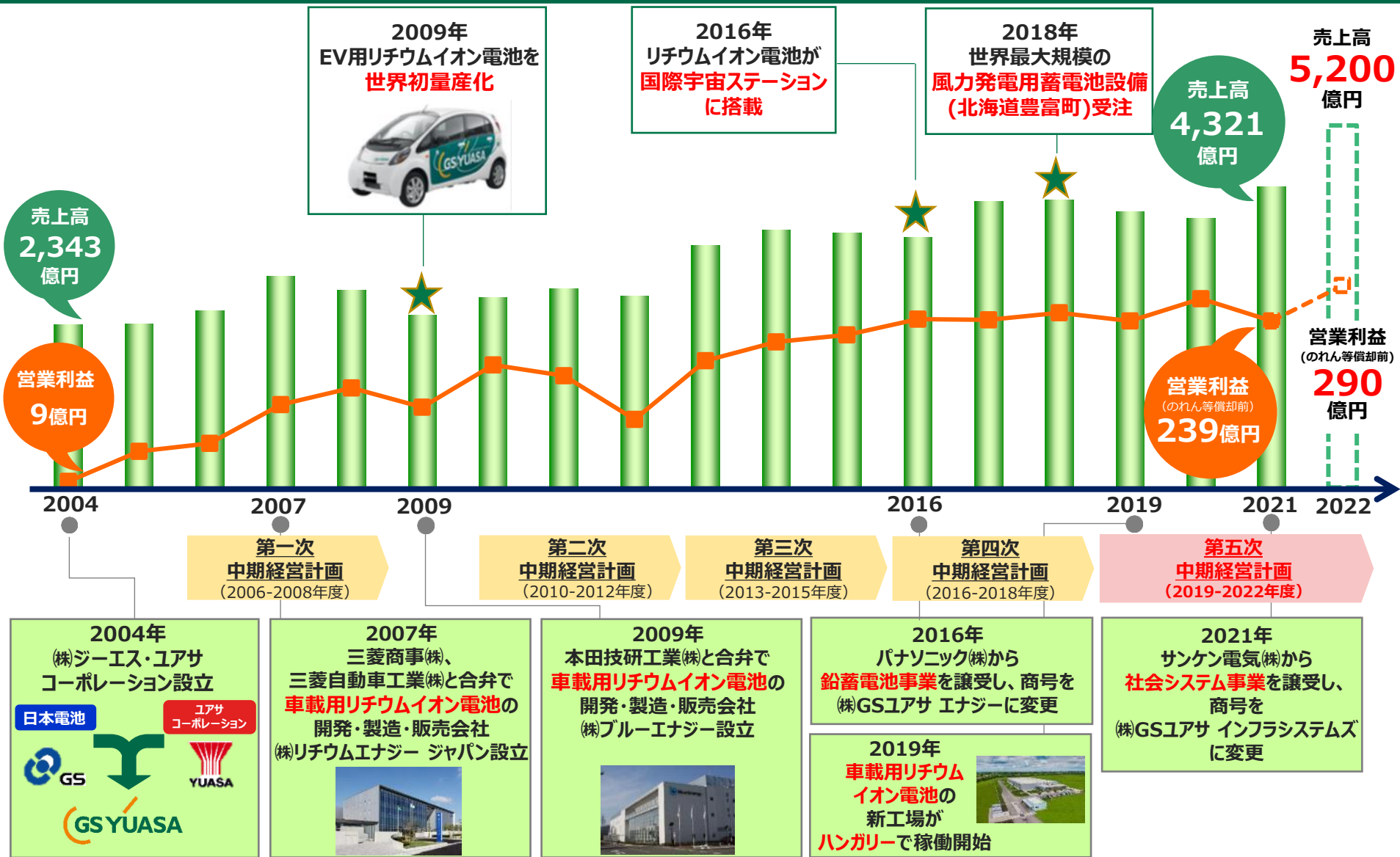


経営ビジョン

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。

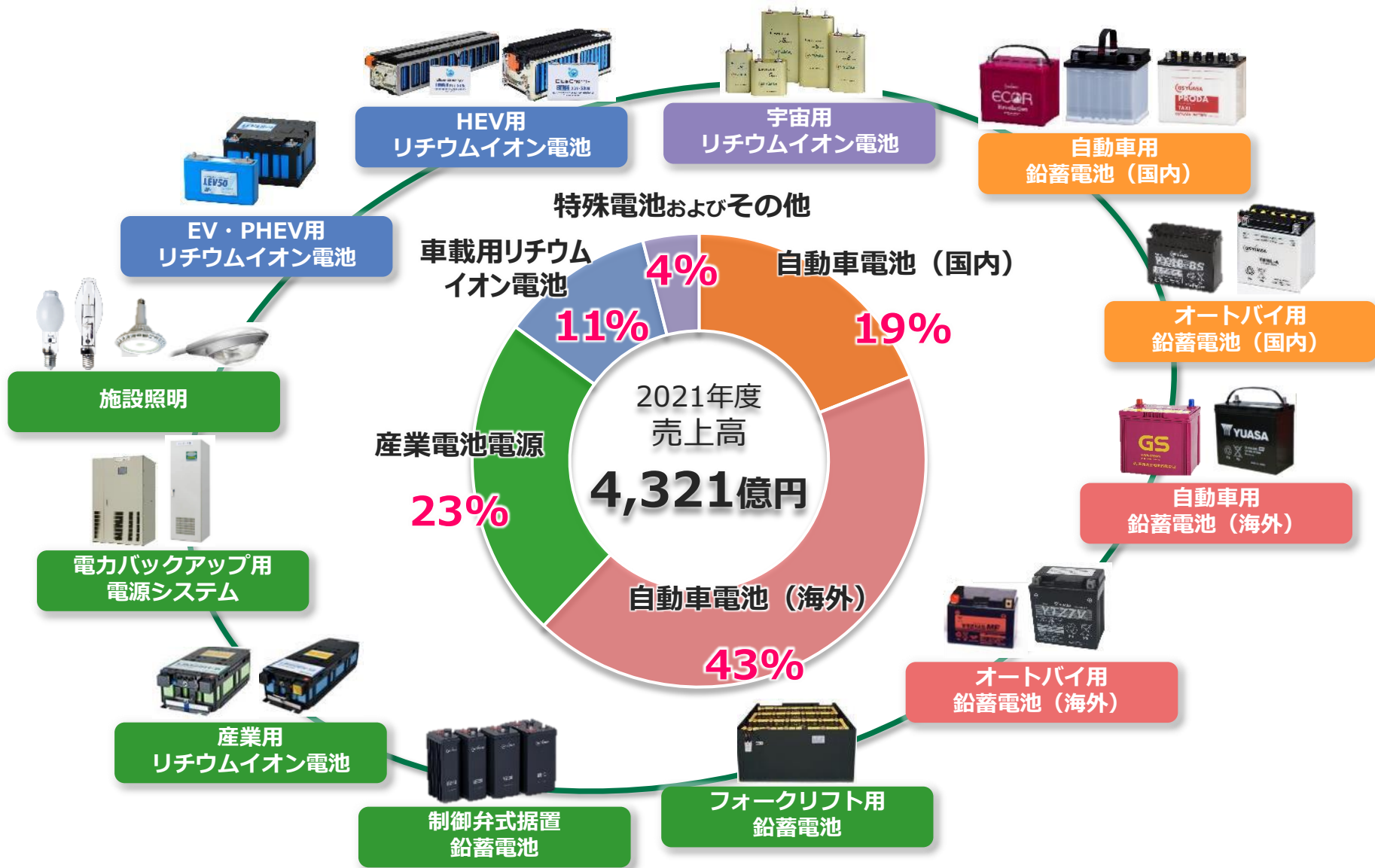


統合後の歩み



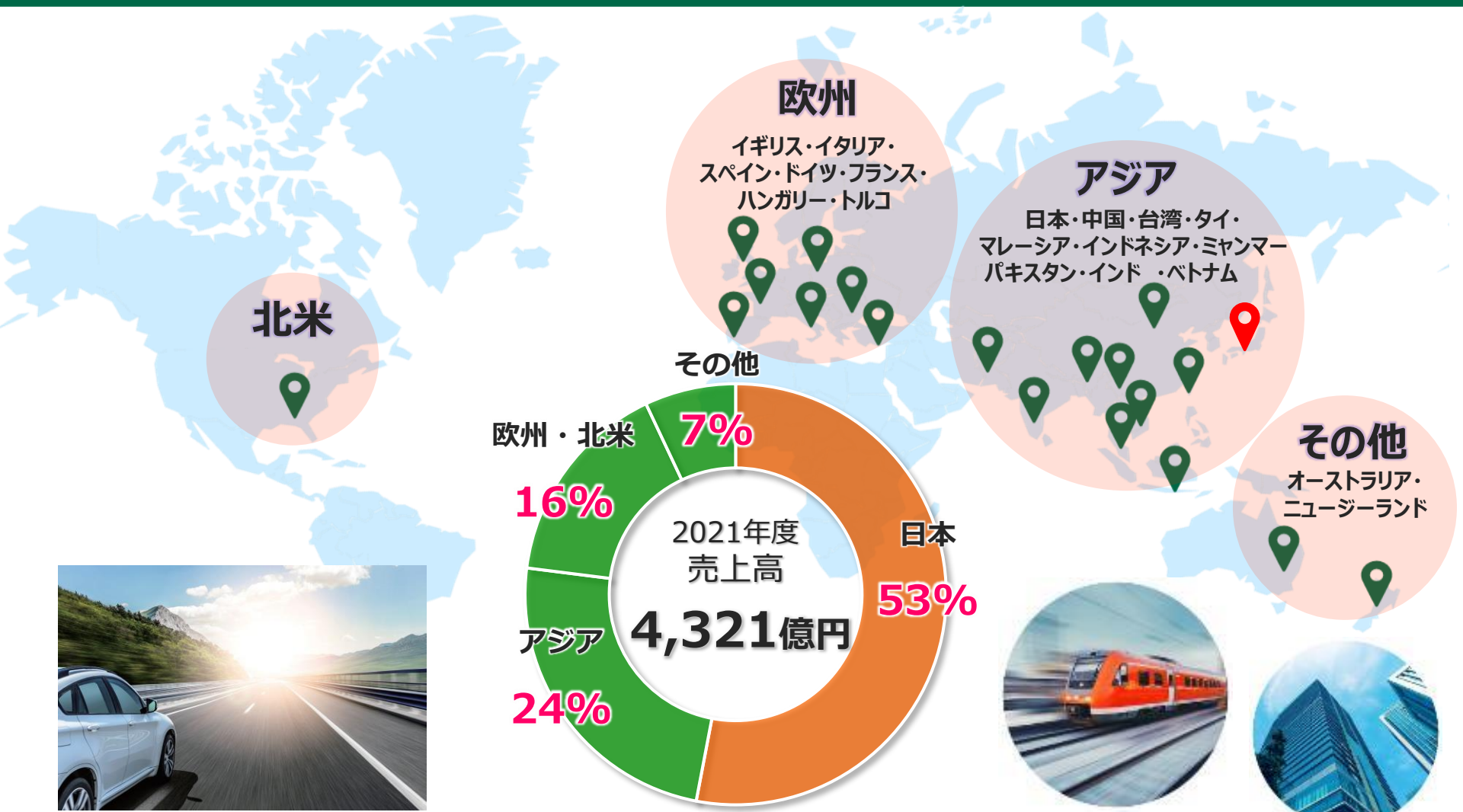


事業別売上構成と主な製品





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 **38**拠点で事業を展開しています。

(2021年11月時点)



1 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
- ✓ 1980年代からリチウムイオン電池の研究開発を進め、2009年に世界で初めてEV用リチウムイオン電池の量産に成功



2 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

3 豊富なネットワーク

- ✓ 日本全国100か所以上のサービス拠点を展開（産業電池電源事業）
- ✓ 日本全国4,000か所以上の取扱店で最適なバッテリーを提案（自動車電池事業）
- ✓ 東南アジア・中国を中心としたグローバルな拠点展開





第五次中期経営計画



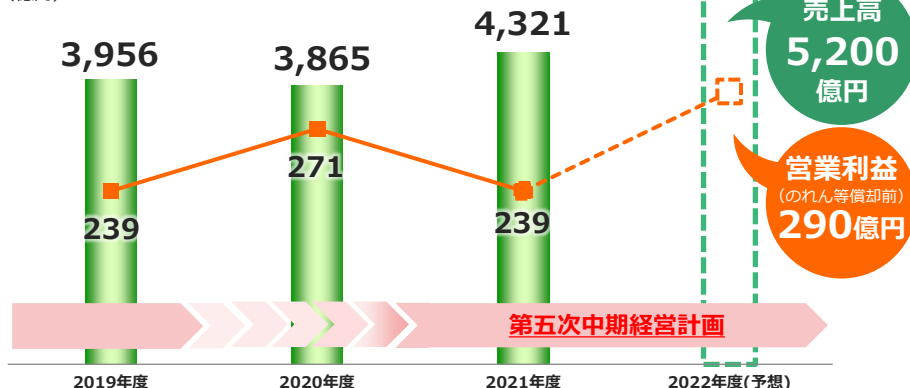
中期経営方針(2019年度～2022年度)

「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

(億円)



※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、新型コロナ禍の影響を受け、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

日本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

IoT・DX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

HEV用リチウムイオン電池、12Vリチウムイオン電池を推進

鉛蓄電池

需要はグローバルで安定的に推移

収益力強化・販売拡大

自動車・産業用途ともに大幅に増加

成長のための先行投資

リチウムイオン電池

CSR課題を事業戦略に取り込んだビジネスプロセスの確立

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



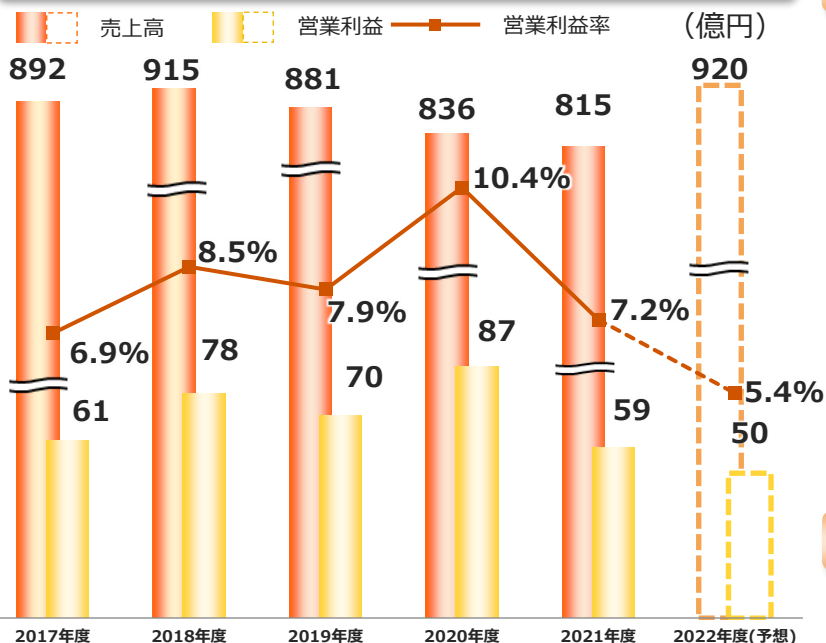
新車用・補修用ともに
国内シェア1位

19%

2021年度
売上構成比

鉛

売上高・営業利益・営業利益率



(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)GS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している。
- 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)GS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活かし、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



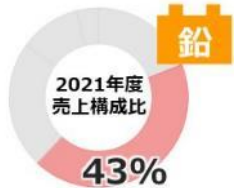
事業の概要

海外自動車・オートバイ用
鉛蓄電池の製造・販売

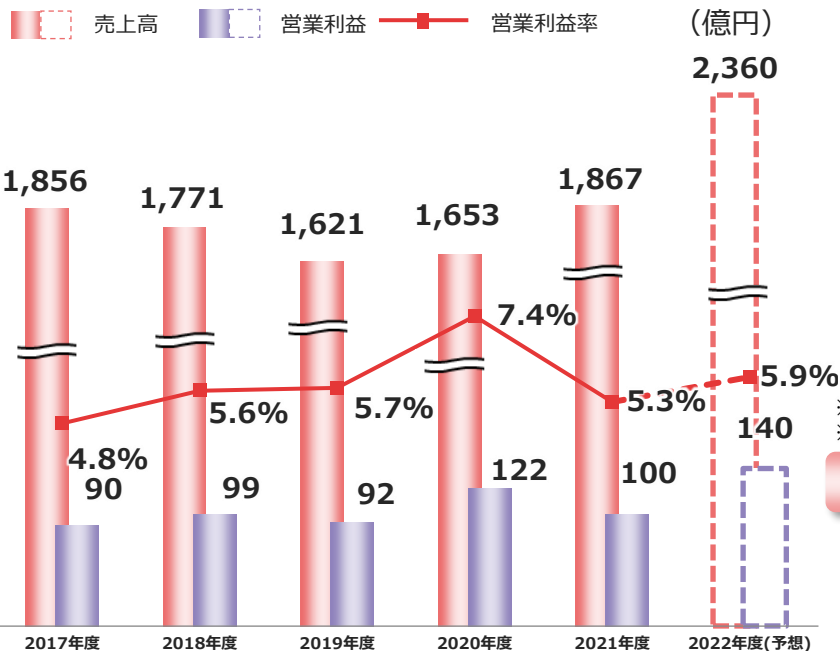
※一部産業用を含む



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用電池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	●	■	—	
欧州	新車用	●	●	■ (バックアップ用)	
	補修用	■	●	■ (バックアップ用)	
豪州	新車用	■	—	●	
	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

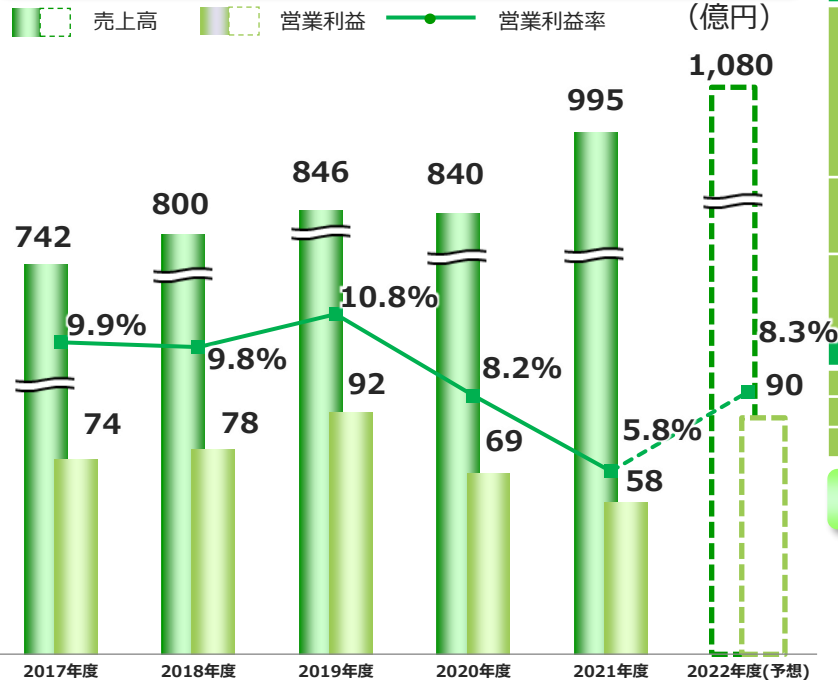


バックアップ用鉛蓄電池・
フォークリフト用鉛蓄電池

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5月にサンケン電気(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	事業所のピークカット／ピークシフト 太陽光／風力発電向けESS	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	●	—	

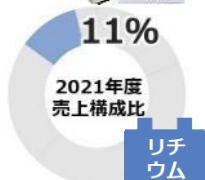
戦略

- IoT・DXを活用し、高付加価値製品やサービスの販売拡大
- 再生可能エネルギー分野でのリチウムイオン電池の販売拡大
- 地産地消型ビジネスの展開による海外事業の拡大

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

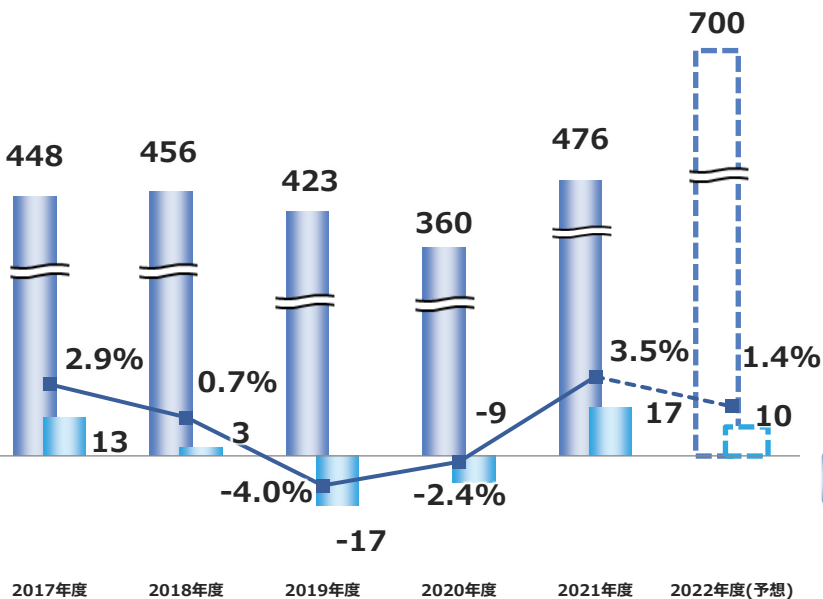


日系大手メーカーの
環境対応車に採用



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)

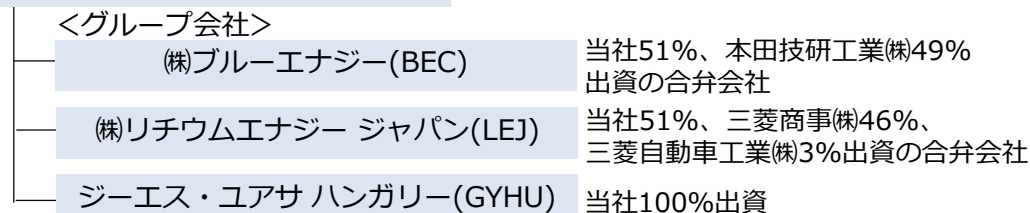


事業の特徴

- ▶ 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。
- ▶ 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。2023年度には生産能力が2019年度の2倍以上に拡大する見込み。

事業の体制／販売先

車載用リチウムイオン電池事業



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	始動用(12V)	欧州自動車メーカー

戦略

- ▶ HEV用、12V(始動用・補機用)を推進、産業用蓄電分野を拡大
- ▶ EV用市場への本格参入に向けて研究開発投資のリソースを拡大

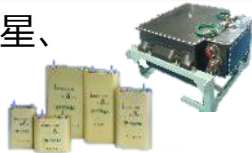


特殊電池およびその他の概況

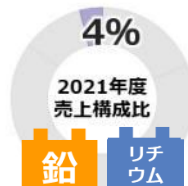


事業の概要

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



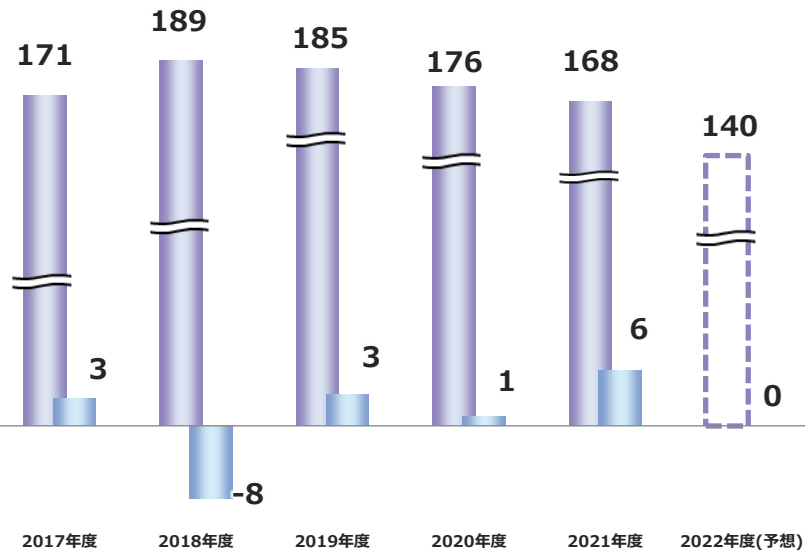
深海から宇宙まで
極限環境でも採用



売上高・営業利益

売上高 営業利益

(億円)



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、大容量鉛蓄電池、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。

事業の体制／販売先

特殊電池およびその他事業

<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



全固体電池の開発状況

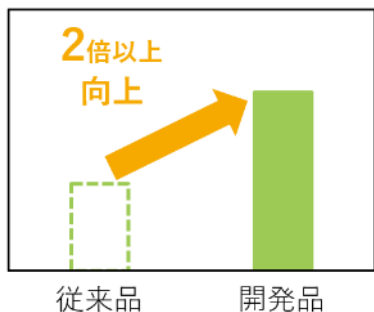
計算化学を適用した当社独自の研究において
新規の硫化物系固体電解質を開発

電池の性能向上や生産コスト低減が期待でき、
全固体電池の実用化に大きく前進

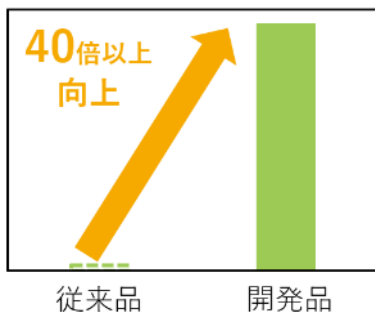
【実用化に向けた主な技術的課題】

- ① 固体電解質のイオン伝導度の向上
 - ② 硫化物系固体電解質の耐水性の向上
 - ③ 固体電解質と活物質との界面抵抗の低減
 - ④ 固体電解質の耐電位性の向上
- 今回の開発で大きく改善**

<イオン伝導度(25°C)>



<耐水性の指標>



今後は20年代に
特殊用途からの全固体電池実用化を目指す

NEDO航空機プロジェクトの進捗

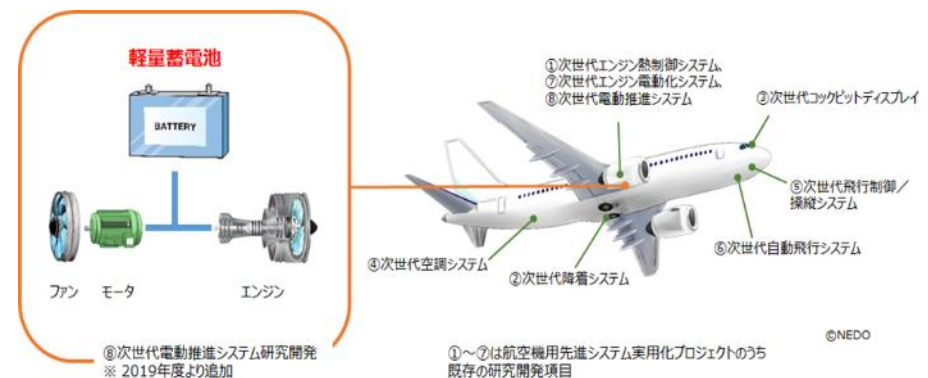
NEDOの航空機用先進システム実用化プロジェクト※の研究開発項目⑧

「次世代電動推進システム研究開発」
「軽量蓄電池」に関する研究開発で
中間目標の一つである
**「400Wh/kg級-
リチウム硫黄電池の実証」**に成功



リチウム硫黄電池外観写真
(電池容量: 8 Ah)

※国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)による、安全性が高く軽量・低コストの航空機用先進システムを開発し、次世代航空機に提案可能なレベルにまで成熟させることを目的としたプロジェクトで、8つの研究開発項目で構成されています。



3. ESGの取り組み



ESGの取り組み状況 <環境>



環境中期目標

※対象範囲：国内7事業所、海外20事業会社

CO₂ CO₂排出量

2022年度目標
2018年度比
6.0%以上削減

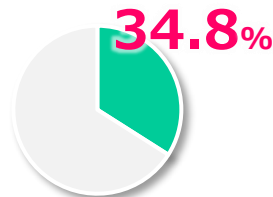
2020年度実績
2018年度比
5.9%削減

2018年度比
8.0%以上削減

2018年度比
9.1%削減

水使用量

全製品の売上高に
占める環境配慮
製品の販売比率



<当社における環境配慮製品の一例>



ISS車用バッテリー
エンジン停止中の
ガソリン消費をなくして
燃費向上を図る

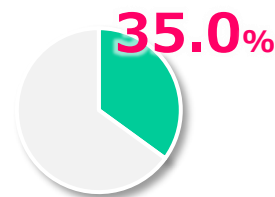


蓄電システム
再生可能エネルギーを
有効活用するシステム



車載用リチウムイオン電池
電動車に搭載され、
温室効果ガス削減に
大きく貢献

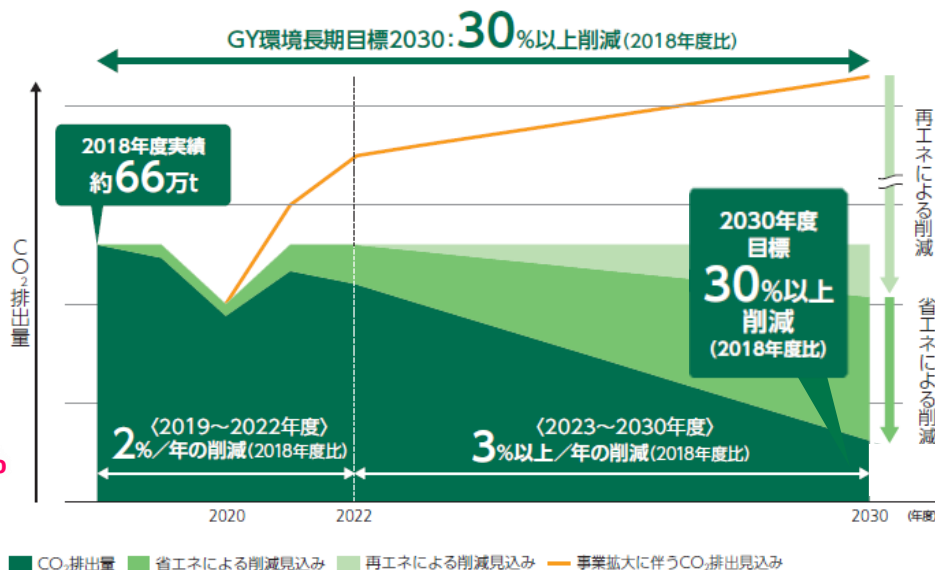
鉛蓄電池の
鉛原材料に占める
再生鉛量の比率



環境長期目標 < G Y 環境長期目標2030 >

目標	2030年度のCO ₂ 排出量を 30% 以上削減
基準年度	2018年度
期間	2019~2030年度
削減率	2019~2022年度： 6%
	2023~2030年度： 24% 以上

<CO₂排出量削減に向けたロードマップ>



※ 2020年度は新型コロナ禍の影響で排出量が低下



ESGの取り組み状況 <社会>



ダイバーシティの取り組み

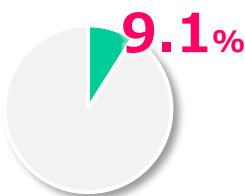
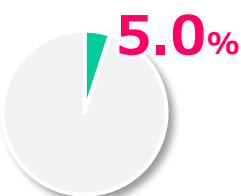
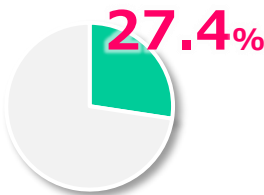
■ 女性の活躍推進

女性活躍推進行動計画（2019年4月1日～2022年3月31日）

目標1 採用者に占める女性の割合 新卒総合職の 30%以上	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	目標3 半日有給休暇の取得上限回数を増やす
---	---	---------------------------------

2024年度目標

2020年度実績



総合職に採用した新卒者の女性割合

男性の育児休業取得率

3年間の「くるみん」認定を経て、
2020年6月に「プラチナくるみん」企業に認定



【プラチナくるみんとは？】
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。

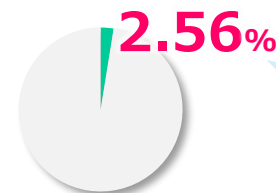
■ 障がい者雇用

2020年度実績



障がい者雇用率※

※2021年4月1日時点



法定雇用率(2.3%)
を上回る雇用率

GSユアサの特例子会社*であるGSユアサ ソシエは、障がい者の雇用を積極的に行っており、障がいを持つ方に働く場を広く提供しています。



社内メール業務



コピー業務



クリーニング業務



スキャニング業務

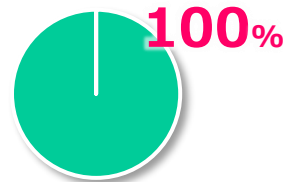
*特例子会社：子会社が障がい者雇用に特別の配慮をしていると厚生労働大臣から認定を受けた場合、障がい者雇用率の算定において親会社の一つの事業所とみなすことができる制度

CSR調達



サプライヤーCSR課題
改善計画の達成率

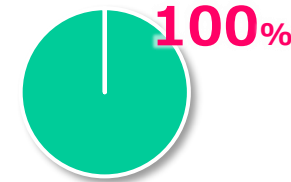
2020年度実績



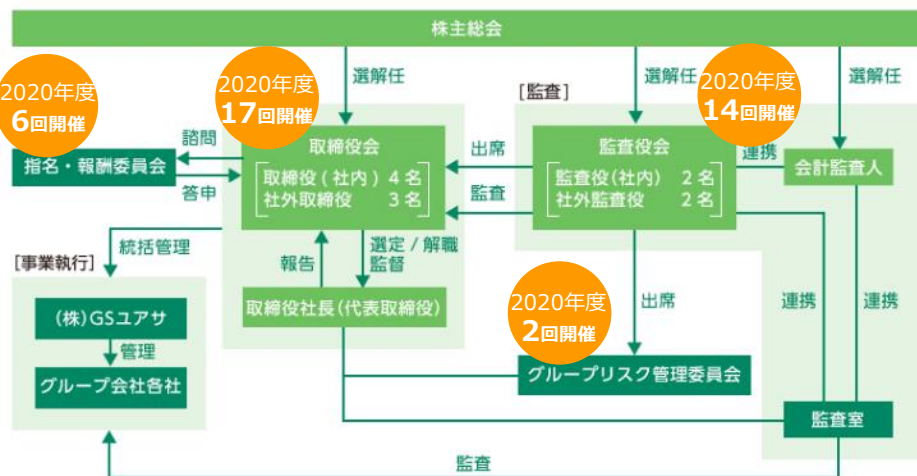
紛争鉱物※調査の実施率

※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

2020年度実績



コーポレート・ガバナンス体制(2021年度)



<取締役・監査役のスキルマトリックス(2020年度)>

氏名	地位および担当	当社が期待する知見・経験							
		会社経営	財務会計	法律/コンプライアンス	IT	国際	営業	生産	技術
村尾 修	取締役社長 最高経営責任者(CEO)	●		●				●	●
中川 敏幸	取締役副社長 最高財務責任者(CFO)	●	●	●	●				
澁谷 昌弘	常務取締役	●	●			●		●	
福岡 和宏	取締役	●	●	●	●	●			
大谷 郁夫	取締役 [社外] [独立]	●	●						
松永 隆善	取締役 [社外] [独立]	●			●	●		●	●
野々垣 好子	取締役 [社外] [独立]	●			●	●		●	
村上 真之	監査役(常勤)	●	●	●				●	
古川 明男	監査役(常勤)	●				●		●	
藤井 司	監査役 [社外] [独立]		●	●					
辻内 章	監査役 [社外] [独立]		●	●					

コーポレート・ガバナンス強化への取り組み

- 次世代経営者育成に向けた **役員研修会**の実施
 <2020年度 研修テーマ>
 ・ ROIC経営について
 ・ 競争法について
 - 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(**2名⇒3名**に増員)
 - **女性の社外取締役**を登用して多様性を向上
- 役員報酬



- 取締役の報酬：固定の基本報酬ならびに短期インセンティブとしての業績連動の年次賞与、中長期インセンティブとしての業績連動の株式報酬により構成
- 監査役の報酬：その役割と独立性の観点から固定報酬である基本報酬のみで構成

<当社の役員報酬の構成>





よくあるご質問

株主・投資家のみなさまからよくいただく質問をまとめました。



Q1. 【自動車電池国内・海外】新車用・補修用の物量比率を教えてください。

A1. 年度により異なりますが、国内は新車用：補修用がおおよそ1：1です。海外は地域ごとに異なるため開示しておりません。

Q2. 【自動車電池国内・海外】今後、電動化が進むと鉛蓄電池はなくなるのですか。

A2. 現在、EVやHEV等の電動車にも1台に1つ鉛蓄電池が必ず搭載されています。用途は駐車中のカーナビのメモリーバックアップや、ドアの開閉などに微電流を流したり、システムを起動するなどの補機用です。リチウムイオン電池は非常に高い電圧のシステムで、常に待機させると危ないため、システム起動用としては今後も鉛蓄電池が使用されると考えています。

Q3. 【自動車電池海外】地域別の売上構成比を教えてください。

A3. アセアンが約4割、中国が約2割、欧州が約2割、北米が約1割、残りがその他の地域です。(年度により異なります)

Q4. 【産業電池電源】用途別の構成比を教えてください。

A4. 通信基地局や社会インフラ設備のバックアップ用が約6割、フォークリフト用が約2割、海外が約2割、照明が数%です。(年度により異なります)

Q5. 【車載用リチウムイオン電池】今後のEV化に向けた対応を教えてください。

A5. 2022年度を最終年度とする第五次中期経営計画の期間は、HEV用リチウムイオン電池にリソースを注力しております。欧州では2035年までにガソリン車の新車販売禁止、日本でも2035年までに新車販売をすべてHEV含めた電動車にする方針を掲げております。2030年代のEV用電池分野におけるグローバルでの需要拡大に対して、当社も研究開発や投資などのリソースを投入し、本格参入に向けて準備を進めます。

Q6. 【車載用リチウムイオン電池】LEJ、BECの売上高、営業利益は。

A6. LEJ：売上高219億円／営業利益4億円、BEC：売上高219億円／営業利益23億円(2020年度実績)です。

Q7. 【その他】株主還元の方針を教えてください。

A7. 当社グループは、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、自己株式の買い入れを含む総還元性向30%以上を目標として設定しています。

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。



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