

=====

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
2022年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

=====

<概要>

- ◇開催日時：2022年5月18日(水) 15:00-16:00
 - ◇内容：2022年3月期 決算状況、2023年3月期 業績予想と取り組み、TCFD の取り組み
 - ◇説明者：代表取締役 取締役社長 村尾 修
代表取締役 取締役副社長 CFO 中川 敏幸
(株)GSユアサ取締役 理財部長 松島 弘明
-

<ご留意事項>

この「質疑応答要旨」は、決算説明会での発言内容全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

*文中における略称について

■会社名

- ・BEC：株式会社ブルーエナジー
- ・LEJ：株式会社 リチウムエナジー ジャパン

■その他

- ・EV：電気自動車
- ・PHEV：プラグインハイブリッド車
- ・HEV：ハイブリッド車
- ・BEV：バッテリーEV

【質問①】

EV用リチウムイオン電池について、開発リソースを増やしていくという話を聞いていたが、専門部署の立上げを含めて、2022年度の取り組みの進捗状況についてアップデートをお願いしたい。またEV用リチウムイオン電池の事業化については、近いうちに話を伺えそうか。

【回答①】

これまでは EV 用リチウムイオン電池の開発組織をリチウムイオン電池事業部外に設置していたが、EV 用市場への本格参入に向けた対応として、BEV 用の研究開発に特化した組織を今期から事業部内に設けた。現在 20 名程度の組織だが、徐々にリソースを増やしていく。

事業化についてまだ詳細はお伝えできないが、さまざまな会社とやり取りが始まっている。当社としては、電動化の流れの中で EV・PHEV・HEV とさまざまな選択肢があると考えているが、第六次中期経営計画に向けて BEV 用の研究開発リソースを増やしていくにあたり、まずは組織を再編した。

【質問②】

車載用リチウムイオン電池の既存事業について、今期は増収減益の計画になっているが、詳細を教えて欲しい。BEC 第二工場の立ち上げ費用の負担が顕在化するからなのか、もしくは資源価格高騰の影響を受けるからなのか。

【回答②】

既存事業としては、BEC・LEJ とともに前期同様、好調に推移する見込みである。BEC は順調に HEV 用リチウムイオン電池の受注が進んでいる。このセグメントの減益要因としては、BEV 用の開発組織を設置したことにより、開発費用がリチウムイオン電池事業部に計上されることが最も大きい。研究開発費の内訳は詳しくお伝えできないが、鉛蓄電池からリチウムイオン電池にリソースをシフトさせていく。

【質問③】

前期に膨らんだ棚卸資産の圧縮が今期の課題とのことだが、対応策を教えてください。

【回答③】

前期に棚卸資産が膨張した要因の 1 つは、半導体不足の影響で、新車メーカーに供給する始動用鉛蓄電池が製造しても出荷できなかったことである。今後はフレキシブルな生産体制を構築していきたいと考えている。現状でも 10%~20%程度の生産のずれに対しては対応できる柔軟性があるが、半導体不足がいつ解消されて新車メーカーの生産が回復するかが不透明なため、柔軟に対応できるような体制にしていく。

要因の 2 つ目は、産業電池電源事業において、部材の長納期化の影響で出荷できず、在庫として持ち越したこと。前期末から、サプライヤーを複数社に増やすなどの対応を進めている。

【質問④】

トルコ拠点の連結子会社化に伴う売上高・利益における為替や金利の影響については。

【回答④】

営業外収支で為替・金利の変動があると考えられる。為替は現状ベースと想定すれば、為替差損益は出ないと想定している。金利について、トルコは高金利なので一定の営業利益からの目減りはあると考えられる。

【質問⑤】

自動車電池事業の国内は増収減益計画になっているが、ミックスの悪化以外に近年利益率が低下している理由は。

【回答⑤】

新車向けの売価はスライド価格制のため、約 6 か月遅れでの反映となる。現状のように右肩上がりの価格上昇局面では、タイムラグにより 2021 年度～2022 年度上半期ごろまでは影響が残る見込み。

また、GSユアサブランド・パナソニックブランドを合わせると、新車向けの方が補修向けより約 10%シェアが高くなっており、他社と比較しても補修向けより新車向けのシェアが高い傾向にある。近年自動車メーカーからは、当社の鉛蓄電池技術に対する信頼度が高まっており、新車向けのシェアアップにつながっていると考えている。新車向けの利益率は補修向けより低いため、利益率が下がっている状況だが、いずれ補修向けのシェアアップにも繋がるので、利益率については長い目で期待いただきたい。

【質問⑥】

- ① HEV 用リチウムイオン電池について、生産能力の拡大に向けた今後の進め方は。
- ② EV 用リチウムイオン電池の引き合いはあるとのことだが、新車メーカーからはGSユアサの電池が採用されたという話を聞かないため、具体的な内容を教えてほしい。また、商用 EV 向けリチウムイオン電池についても解説いただきたい。

【回答⑥】

- ① 現在、BEC 第一工場では 4 ラインの生産ラインで、2,000 万～2,500 万セル/年 の生産能力。加えて第二工場ではすでに 1 ラインが 4 月から立ち上がっており、追加で 2 ライン目が 10 月ごろに立ち上がる予定で、第一工場・第二工場合わせて 5,000 万セル/年 の生産能力になる見込み。また、現在 2027 年～2030 年ごろまでの引き合いがあり、7,000 万セル/年 の生産能力になると考えている。現在は 5,000 万セル/年 の段階までの投資が終わっている状況なので、今後の投資についてはこれから考え

ていく予定。現在も多くのメーカーから引き合いをいただいている。

- ② 現在、国内新車メーカー向けに EV・商用 EV 用リチウムイオン電池の納入・商談を進めており、確実に受注していきたい。BEV 用は電池の需要増加に伴い、複数の新車メーカーと開発に向けた具体的な話を始めている状況。

【質問⑦】

サンケン電気(株)から譲受した社会システム事業について、シナジーも含めた 2023 年 3 月期の売上高・利益の伸び率を教えてください。

【回答⑦】

シナジーとしては、まずは今期から①電池の内製化(他社から購入していた電池を G S ユアサ製に変更していく)、を進めていく。次に② G S ユアサ インフラシステムズが強みを持っている通信分野における製品開発、③販売機種統合による生産効率化、の効果が見込めると考えている。

G S ユアサ インフラシステムズ(旧サンケン電気(株)の社会システム事業)は、売上高 100 億円強、利益はあまり発生しない状況だった。2021 年 5 月に連結化し、2021 年度は 5 月以降の 11 か月分で売上高 100 億円以上、営業利益は数億円であった。今期は 12 か月分の売上高、営業利益が計上されるので、10~20%程度の増収、2 桁の営業利益を期待している。

【質問⑧】

EV 用リチウムイオン電池について、市場で勝ち残っていくために G S ユアサとしてどのような特長を押し出していくのか。

【回答⑧】

当社の強みは、世界で初めての量産 EV にリチウムイオン電池が搭載されたノウハウを持っている点。開発・基礎研究はそれ以降も長年続けており、今後も BEV 用に向けて新しいコンセプトを進めていく。具体的なことはお伝えできないが、経験値を活かして様々な新車メーカーと共同で開発を進めていきたい。

【質問⑨】

昨年窒素含有硫化物固体電解質について発表があったが、全固体電池の特許の進捗状況を教えてください。

【回答⑨】

全固体電池については、LIBTEC に参画することによるオールジャパンでの研究開発に取り組むとともに、当社独自の研究開発を進めており、2020 年代後半の特殊用途からの実用化を目指している。NEDO のグリーンイノベーション事業にも採択されており、開発費の約 3 分の 1 の補助金が出るので、リソースを集中させて開発を加速させていく。特許についても確実に対応している。

以上