

=====

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
2025年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

=====

<概要>

- ◇開催日時：2025年2月5日(水) 16:00~17:00
 - ◇内容：2025年3月期 第3四半期決算状況
 - ◇説明者：取締役 CFO 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・用語について

■会社名

- ・BEC：株式会社ブルーエナジー
- ・LEJ：旧 株式会社 リチウムエナジー ジャパン
- ・HGYB：株式会社 Honda・GS Yuasa EV Battery R&D

■その他

- ・BEV：バッテリーEV
- ・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
- ・LiB：リチウムイオン電池
- ・ESS：Energy Storage Systems
- ・非常用分野：データセンターや通信基地局向けなどにおいて、非常時のバックアップに使用される
- ・常用分野：再生可能エネルギーやエネルギーマネジメントなどにおいて常時の充放電に使用される

【質問①】

車載用リチウムイオン電池の3Qの利益が2Qからは回復してきているが、PHEV用の数量が依然として増えていない。PHEV用の数量が期待よりも少なかった背景は？また、増減要因の売価と原材料価格の差を見ると2Qよりも悪化しているように見えるが、HEV

用の原材料価格と売価のスプレッド状況は現在改善しているのか？

【回答①】

PHEV 用：客先の事情で数量が減っている。搭載モデルの売れ行きが想定よりも悪い。物量の増減に対して売価をスライドさせていく仕組みは導入しているが、今期はそれを下回る物量減となってしまった。今後客先と交渉していきたいと考えている。

HEV 用：原材料価格と売価のスプレッドの状況は 2Q とあまり変わっていない。BEC 第二工場は現在生産設備増強をしており、増設ラインが稼働を開始しているので償却負担などの費用が発生している。生産能力を増強しているのに対して物量が物足りない、というのは背景として考えられる。

【質問②】

HEV 用の原材料価格と売価のスプレッド影響に関して、3Q 単の増減要因で売価が△64 億円と上期から大きくマイナスになっているが、3Q に売価の改定があったのか。

【回答②】

売価の改定はしていない。当社は数車種に納めているため、それぞれ機種が異なっている。そのため構成の変化がスプレッドに大きく影響している。

【質問③】

車載用リチウムイオン電池の通期予想について、4Q 残を見ると売上、利益ともに 3Q から大きくジャンプアップすると思うが、その確からしさについて教えてください。HEV 用、PHEV 用ともに数量増加に加えて収益性は上がるのか？

【回答③】

物量減に伴うマイナスをカバーするのは、コスト上昇に伴う売価是正である。従前から売価是正の交渉は続けているが、4Q でどこまで刈り取れるかが着地のポイントになる。交渉事なので詳細は申し上げられないが、4Q で過去分を遡ってキャッチアップしたい。

【質問④】

4Q に利益を大きく押し上げる要因はある？ 4Q 単で見ると 10 億円強くらいの利益が実力なのか。

【回答④】

現段階では 4Q 単体で利益を約 20 億円稼がなければならないが、20 億円が実力値というわけではない。物量変化などのさまざまなコストの変化に対して交渉を進め、その交渉を

4Qにまとめる傾向がある。そのため一括して4Qの業績に寄与してくることに期待している。

【質問⑤】

産業電池電源について、過去の状況を見ると、常用分野の売上は3Qが多いと思っていたが、今回は常用がそこまで多くなく、非常用の売上が大きくなっていると思う。4Qが非常用の需要期だと思うが、3Qに非常用の需要の前倒しはあったのか？常用は3Qが少なかった分4Qに増加することで、4Qはミックスが悪化するのか？4Qは売上の伸びに対して利益は微増に見えるため、その背景を教えてください。

【回答⑤】

常用は、期ずれ（後ろ倒し）がかなりあると想定している。非常用については3Qまでの好調が4Qも続くと考えている。4Qの利益率としては若干保守的に予想しているが、非常用の期末の駆け込み需要がどの程度出てくるかまだ予測できていない。駆け込みが多かった場合はさらなる伸びが期待できると思う。

【質問⑥】

ホンダが単独でBEV工場の建設を予定しているとの情報について、GSユアサとしてはどの程度コミットしているのか？

【回答⑥】

当社は滋賀県にBEV用LiBの工場用地を取得しており、建設を始めている。そこで生産するバッテリーはホンダとの合併会社であるHGYBにて研究開発を進めている。ただ、ホンダ単独でのビジネスについて当社からは申し上げられない。もしホンダから打診があった場合、生産するBEV用LiBは基本的にHGYBの電池を使うと認識している。HGYBは生産会社からロイヤリティ収入を得るビジネスになっており、ホンダが単独で製造販売する場合でもHGYBへのロイヤリティ収入が見込めると想定している。

【質問⑦】

トランプ大統領の政策に関して、直接事業を実施していない地域でも影響があると思うが、GSユアサとして考えられる影響は？

【回答⑦】

当社の米国ビジネスはポジションが小さく、それほど大きなインパクトはない。影響があるとなれば当社が間接的に納入している鉛蓄電池やHEV用LiBについてだが、今のところ影響はない。また当社損益への為替のインパクトはニュートラルである。鉛蓄電池は地産地消なので、貿易における影響は軽微であるため、心配はいらない。

【質問⑧】

修正後の通期営業利益計画は 470 億円だが、達成すると営業利益の第六次中計目標値 460 億円を上回ると思う。例えば今期は車載用リチウムの苦戦などがあったと思うが、業績の評価について教えてください。またセグメント別に来期のアップサイドとダウンサイドの要素を教えてください。

【回答⑧】

第六次中計の目標をアップデートしたにもかかわらず、今回の通期予想が目標を上振れてしまっている。保守的な会社だと思われると自覚しており、申し訳ないと思っている。営業利益 470 億円の通期予想については、期初の想定からすると、特に既存事業はできすぎであると思う。一方でビジネスの実態としては、自動車国内は補修向けの拡販施策に加え、新車向けの売価是正がかなり進んでいるのが大きい。新車向けは利益率が低く、赤字の時もあったため、今後まだまだ改善が期待できる。そのため利益ベースでは自動車国内にはアップサイドを期待したい。自動車海外は今後も市況が変わってくると見られ、特に今後トルコの状況がどう動いていくかが最大の懸念。中国は昨年度事業譲渡した。トルコは欧州や中東、東欧への最重要生産拠点の 1 つなので、てこ入れをすることで全体的なアップサイドを実現したいと考えている。産業電池電源は、非常用が好調だが、特需的案件である高速道路向けや原子力向けの好調がどこまで続くか次第で業績が上下する。一方データセンター向けや原子力向けは今後も需要が続くと思う。常用は今期想定よりも納入が減った分、来期以降に納入がずれる見込みで、非常用ほど利益率は高くないが、売上・利益ともに伸びが期待できる。車載用リチウムイオン電池は、PHEV 用の物量回復、HEV 用のホンダ・トヨタ・三菱自動車の物量がどれだけ増えるか次第である。HEV 用は増産体制に見合う物量が確保できるかに加え、売価と原材料のスプレッド影響の改善度合いがポイントだと考えている。

【質問⑨】

産業電池電源の非常用や自動車国内で値上げが増益要因に上がっているが、売価転嫁がうまくできている要因と、来期以降値上げの持続性はあるのか？

【回答⑨】

過去では考えられないことだが、社会的な要請もあり、新車メーカーなど価格に厳しい会社にも、ロジカルにコストアップの状況を説明すれば値上げを受け入れてくれる土壤ができてきた。そのため市況やインフレに伴う売価是正は継続できると考えている。産業電池電源は 2023 年度の価格是正効果が今期も出ている。アップしたコスト分に対してはきっちり売価に転嫁すべきと考えているので、期待してほしい。

【質問⑩】

リチウム価格について、2022 年末から下落していると思うが、G S ユアサとしてさらにリチウム価格が上昇するシナリオは想定しているか？

【回答⑩】

リチウム相場については足元では下げ止まっており、その状況がしばらく続くのではと考えている。BEV の需要が鈍化している状況を踏まえると、需要と供給の関係からみても一般的にはリチウム価格は上昇局面にはならないとは想定している。ただ、需給だけでは相場の動きは計り知れない。価格の変動に対していかにヘッジができるかが重要なので、売価交渉を進めている。

【質問⑪】

ホンダと日産との経営統合計画が実現した場合のG S ユアサにとってのメリット・デメリットは？

【回答⑪】

プラス影響はあっても、マイナス影響にはならないと思う。LiB に関しては、これまで日産とは取引がほぼない。日産が今後アメリカなどで HEV 市場に参入していくことがあれば、当社にとっても増販のチャンスがある。鉛蓄電池においても日産との取引は多くはないので、増販が期待できる。

【質問⑫】

PHEV 用の販売が良くない状況とのことだが、ホンダと日産の経営統合計画に対して三菱自動車が加わるとG S ユアサにもメリットがあるのか？

【回答⑫】

三菱自動車の PHEV はかなり技術力が高いと考えている。三菱自動車からも、PHEV 用はG S ユアサのバッテリーが良い、と高く評価してもらっている。

【質問⑬】

常用について、政府の補助金の期間が伸びている。来年度、補助金の上乗せもあり得るのか？

【回答⑬】

国の補助金に対して、事業者からはその何倍かの需要があるというのは事実である。補助金がある意味足りないともいえる。補助金も 2 種類あり、長期脱炭素電源オークション方

式は価格勝負なので厳しい。一方、「再生可能エネルギー導入拡大・系統用蓄電池等電力貯蔵システム導入支援事業費補助金」に関しては、確実に受注が取れそうな状況。今年度の補助金が400億円なので、来年度はそれに近いかそれ以上のレベルで出るのではと想定している。

【質問⑭】

3Qは非常用が好調で利益率が20%になっている。来年度常用が増えてくると、ミックスが悪化して利益率が下がるという可能性はある？来期、売上は伸びるが利益率10%くらいに下がる、などの可能性は？

【回答⑭】

利益率ダウンが必ずしもリスクというわけではない。非常用は絶対額の利益を稼ぐことができる。そこに新規のビジネスとして常用をプラスオンしていく形。非常用の利益率ほどではないが、常用でも売上・利益を伸ばしていける。常用はまだまだ利益率を上げていきたい。物売りだけでなく保守メンテナンスでも稼いで利益率を高めたい。

以上