

=====

**株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション**  
**2026年3月期決算・第七次中期経営計画説明会**  
**質疑応答要旨**

=====

-----

<概要>

- ◇開催日時：2026年5月13日(水) 16:00~17:30
  - ◇内容：2026年3月期 決算状況、第七次中期経営計画説明会
  - ◇説明者：代表取締役 取締役社長 阿部 貴志  
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

・GY：株式会社 GS ユアサ

■その他

・BEV：バッテリーEV

・PHEV：プラグインハイブリッド車

・HEV：ハイブリッド車

・ESS：Energy Storage Systems

【質問①】

今年度の中東情勢に係る影響はどの程度か。来期以降に回収が可能なのか？

【回答①】

全社的な経費増が2桁億半ば近く発生する見込み。物流費、原材料費、特に入手が難しい原材料については急激な高騰がある。需給状況が急激に変化しているため、価格転嫁による回収のタイミングを見計らっている。中長期的には平準化していく。

【質問②】

ホンダとの提携についてはホンダの北米でのビジネスが収束するとのことだが、この影響は今年度どのように出てくるのか？

【回答②】

BEV の影響については、ホンダと各種協議をしているがまだ結論は出ていない。結論が出たら改めてご説明させていただく。足元の影響はないと理解いただきたい。

【質問③】

第七次中計は全般的に業績を伸ばす計画だと思うが、産業電池電源セグメントのトップラインと収益性の変化について詳細を伺いたい。

【回答③】

セグメント変更により、従来自動車電池（海外）セグメントにあった採算の低い産業電池事業が産業電池電源セグメントに移管したことが影響している。該当事業については収益改善や高収益製品の開発などに取り組みマイナス影響の解消を目指す。

【質問④】

北米向けデータセンター向け電池のマイナス影響は中計に大きく影響するのか？

【回答④】

データセンター向けの大型案件を受注するのが初めてであり、電池そのものの製品改良が必要となり苦戦している。案件は不採算ではないが、製品改良に関する費用がかかっている。大型案件をある程度受注しなければ、次の案件につながらないということもあり致し方ない部分もあるが、低収益案件が継続するわけではない。初期の納入にやや経費が掛かっている状況のため、今後改善に取り組む。

【質問⑤】

今期のガイダンスで産業電池電源が 660 億円ほど増加見込みということだが、北米データセンターの案件はどのくらい含まれ、ESS はどの程度増えるのか。また、北米データセンターの案件は採算が悪化するということだが赤字ではないのか？

【回答⑤】

北米データセンターの案件は赤字ではなく、受注金額として 40～50 億円程度を見込んでいる。

【質問⑥】

今後常用電池の方が非常用電池に比べ伸びる見込みなのか？

【回答⑥】

ESS 向けの売上総額は前年比 200～300 億円程度 + α 伸びる見込みである。

【質問⑦】

産業電池電源は 10%値上げを実施しているが、この影響が産業電池電源の利益計画にあまり影響していないように見える。中東情勢で原材料高騰があり、オフセットされてしまっているという認識で良いか？

【回答⑦】

ご認識の通りです。中東情勢以外でも労務費等の高騰などさまざまな要因でのコストアップもある。売価是正をしても利益が消えてしまう状況にある。

【質問⑧】

中計は保守的な印象。投資フェーズだと思うが、売上高・利益が横ばいの見込みが多い。鉛蓄電池が緩やかに伸びる見込みといているがそのように見えないため、各セグメントのオポチュニティを教えてください。

【回答⑧】

自動車電池(海外)のトルコ拠点は事業撤退することになったが、同社とは供給契約をし、引き続き供給を受ける見込み。自動車電池（海外）は上昇するコストを合理化で押さえながら展開する。今後どのようにシェアを維持・拡大していくかが課題。

六次中計では価格のベースアップにより一定の目標をクリアしてきた。しかしベースアップはいつの段階でもできるわけではない。次にかかるコストを抑える必要もある。七次中計においては収益の上げ方や売価転嫁の仕方が六次中計とは変わり、コストのオフセットをしながら拡大していく。

産業電池工場の投資について 2028 年度の SOP を前倒したい思いはあるが、建設にかかる時間やコストなど致し方ない課題もある。2028 年度七次中計最終年度に工場が完成し受注開始するため、受注残をどれだけ多く積み重ねられるかが最大のポイントとなる。防衛は自ら事業創出するわけではないが、急激な需要増加がある。しかし需要に対応するためには生産体制の増設が必要となる。

保守的に見えるかもしれないが、七次中計は八次中計で本格的に回収するための投資フェーズと理解いただきたい。

【質問⑨】

防衛は約 3 倍の生産数量という話があったが、六次中計の 198 億の 3 倍を目指すという理解で合っているか？

【回答⑨】

熱電池の生産量を 3 倍に引き上げるという意味です。

【質問⑩】

全事業で実績上振れたと思うが、それぞれの事業で一過性要因はあるのか。

【回答⑩】

2月の業績修正からほぼ全事業にさらにプラスとなっている状況。自動車（国内）は補修の売上がしっかり出たことと売価是正の影響。海外はIRAやアセアンの好調、仕入れのコスト低下など。産業電池電源は想定通り。リチウムイオン電池事業はHEV、PHEVの物量変化や抜本的な値上げ交渉により上振れた。

【質問⑪】

米国IRAについて、3Qで織り込んでいた部分と今回の発表のガイダンスのギャップは？

【回答⑪】3Qで計上したIRAの補助金は2024年度分。2023年度の申請もしていたが、先に2024年度の補助金が入り、4Qに2023年度分も入金された。本補助金に関しては、入金タイミングが不透明な状況。2025年度も未収計上するべきということで2年分上振れしている。米国IRAの補助金分でおおよそ年間10億円程度プラスとなる。2026年度については現時点のガイダンスには入れていない。米国の方針が変わりやすいことから、保守的なガイダンスを出している。

【回答⑫】

年間10億円が今年度も入る可能性が高いということか。

【回答⑫】

ご認識の通りです。

【質問⑬】

産業電池電源の来期と中計の部分、来期の売上の移管分の増収の内訳を教えてください。北米データセンター向けは鉛なのか、今後もこのような案件は増えるのか？

【回答⑬】

北米データセンターについて、納入40億円と申し上げたが複数年にわたって順次納入する案件。単発案件ではなく、1～2年をかけて納入していく。北米のデータセンターについては継続して製品を供給していく計画。鉛ではなく、データセンター向けのリチウムイオン電池を新たに開発しており、来年以降供給予定。

2026年度のセグメント組み換えの金額は売上300億円、利益ベース10億円程度の組み換えを海外から受けている。

七次中計の最終年度2300億と足元とのギャップについて、データセンター向けやESS向けが相当程度伸びていく見込み。フォークリフトや非常用電源の売上はそれほどの伸びが見込めない。伸びの内訳はESSが7割、データセンターが3割で今後成長が見込める。

【質問⑭】

産業用の 2026 年度の自然成長部分が 300 億程度という理解であっているか？

【回答⑭】

ご認識の通り。北米データセンターによる成長で 40 億円、ESS で 70～80 億円、残りは 10% 値上げ影響などによる。

【質問⑮】

売価転嫁の考え方が六次中計とフェーズが変わるといのはどういうことか。  
上昇するコストは転嫁するという認識だったが、それが難しい状況になっているということか？

【回答⑮】

売価転嫁はいわゆる不採算事業についてはベースアップするのが課題だった。かかるコストについては今後も売価転嫁する考え。売価のベースアップができていないところは今後も取り組むが、ベースアップ完了したがさらに変動する上昇コストについてはチャージする方針。

【質問⑯】

非常用分野の足元までの事業環境、今期の計画や新たな中計で非常用をどのように織り込んでいるのか教えてほしい。

【回答⑯】

非常用については、前年度から商況変化はない。原子力、データセンター向けの鉛は好調で継続する見込み。一方でコストアップに対する売価是正をどこまでカバーできるかが課題である。新中計においてもかかったコストは上げていく方針だが、非常用については今後取り換えや工事関係の需要に関しても力を入れて拡販を行う予定。販売システムの刷新を予定しており、受注活動の効率化が見込めるため、その部分を織り込んでいる。

【質問⑰】

中計について、ROE と ROIC の考え方を伺いたい。今回の中計は最終年度の ROE と ROIC が直近の実績から低下する計画だが、これはあくまで増産投資などによる一時的な収益性の低下という認識でよいか。それぞれの最終的な目標値はどの程度考えているのか。一般的には 10% 程度だが 9% の水準でよいか、さらなる高い数値を目指しているのか？

【回答⑰】

ROIC についてご指摘いただいた通り、七次中計期間は投資が相当程度膨らむため、収益性に関しては一定伸ばしていく前提だが、ROIC は低下せざるを得ない局面はあり得る。しかし八次中計以降、しっかり新規事業を立ち上げて収益性回復するフェーズでは ROIC では 10% 以上を目指し、ROE は資本サイドをどうするかという施策を明らかにできないがもちろん 10% を超えていく必要があると考えている。

【質問⑱】

今期計画はどういった前提を置いているのか。上振れ余地をどのように考えたらよいか。

【回答⑱】

中東情勢の影響は明確にどの程度入っているのかという見方ではないが、本来であればもう一段利益の積み上げをしたいという経営サイドの想いはあった。そのうえで中東情勢が一定程度響く見込み。数十億程度のコストアップ見込みがあり、そのうちどこまで売価是正できるかわからないというところで全体的に保守的な見込みになっている。オーガニックにコストアップする部分はあるため、その部分に関しては売価に反映していく。

【質問⑲】

従来の中計は初年度で達成だった。今回もかなり保守的な印象だが、考え方を変えたところはあるか。資金調達で挙げている 700 億円を上回るところの考え方についても伺いたい。

【回答⑲】

従来と変化はない。保守的に見えるという指摘については七次中計から八次中計は投資から回収の期間で、初年度の積み上げを検討はしたが生産体制の限りもあり、現実的に生産が可能な範囲内での数値にならざるを得ない状況。保守的な考えというより、現実を見た中でどれだけストレッチできるかという内容になっている。中東情勢に係るコストでどの程度削られるか、そのせめぎあいとなる。

資金調達について、また公募増資があるのかという懸念かと思うが現時点でそのような考えはない。間接または直接金融から調達を予定している。

【質問⑳】

ホンダの滋賀工場の今後はまだ協議中とのことだが、中計にはどのように織り込んでいるのか？ 搭載する車がなくなっているため、多くのサプライヤーで減損をかけている状況だが、なぜ GY はかけていないのか？

【回答㉑】

滋賀県守山市の BEV の工場は 2027 年度下期に竣工予定。そこから試作・量産予定。七次中計に反映できる影響が少しのため、事業が計画通りに行けば試作レベルは入る可能性があるが、今回の中計には織り込んでいない。滋賀工場で何を作りどのように活用するのかホンダと協議中のため、まだお話しすることができない状況。

【質問㉒】

新たに作る ESS の電池工場は地域が違うがなぜ同じく滋賀に作るのか、補助金の立て付けと中身についても伺いたい。

【回答㉒】

滋賀の守山で作る電池とはケミカルが異なる。ESS 向けの大型産業電池は自動車用と比べてはるかに容量が大きく、組み立てなどの工程も違う。そのため生産拠点を分け、ESS 向けに特化した電池を作るために工場を分けた。

【質問②】

新たに作る産業電池の競争力はいかがでしょうか。

【回答②】

単純なコスト比較となると、当然規模の大きい工場の方が圧倒的にコストを安く出せるが、当社が目指している ESS 事業は国産の電池を国内の補助金対象のお客様へ納品していくことになる。国産という優位点を活かして供給をしていくのが差別化のポイント。価格のみで競争するのではない。材料も中長期的に純国産を目指す。

以上