

=====

**株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション**  
**2026年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答要旨**

=====

-----

<概要>

- ◇開催日時：2025年8月5日(火) 16:00~17:00
  - ◇内容：2026年3月期 第1四半期決算状況
  - ◇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】

今回産業電池電源事業が非常に好調であり、非常用分野・常用分野ともに好調とのことだったが、どちらがより利益を牽引したのか？ 常用分野で案件の期ずれなどもあったと思うが、1Qの好調な業績においては何か一過性の要因があったのか？

【回答①】

非常用分野では前年度から引き続き利益率の高い案件（官公庁向け、原子力向け）による好調が継続している。加えて物量増加の面では、大手コンビニ向けの大規模な受注によって操業度が大きく改善した。そのため販売、生産サイドの両方で利益改善に繋がった。

常用分野では補助金が 2026 年度まで継続する影響で、顧客が納入を急がなくなったこともあり、前年からの案件のずれの影響もあって売上が大きく伸長した。2025 年度は 1Q だけでなく通期で販売が増加し、2026 年度も継続する見通し。

損益に対するインパクトとしては、非常用分野のほうが利益率は高いので、相対的には常用分野よりも利益貢献が大きい。

今回、総じて一過性の要因はなかったと認識している。ESS などの常用分野の需要はまだまだ伸びていくので、今後も継続すると考えている。

【質問②】

車載用リチウムイオン電池事業における売価と原材料価格の関係について教えてください。今期は数量増加を見込んでいるなかで、売価と原材料価格の関係は逆風を見込んでいると認識していた。1Q の業績において、売価はプラスに寄与していると思う。下期以降はさらに物量拡大が見込まれる状況で、売価のプラスは打ち消されるのか。もしくは今回の売価のプラスは想定よりも売価交渉がうまくいっている影響なのか？

【回答②】

2023 年度には、評価損などの減益要因があった。これはリチウムの原材料価格が大きくアップダウンした影響が大きい。足元ではリチウムの原材料価格が低位安定しているので、売価と原材料価格の関係は落ち着いている。加えて今回は新車メーカーとの交渉による売価是正に一定取り組んだ成果が出ている。HEV 用は下期以降も物量増加を見込んでおり、売価是正の影響と合わせてプラスの影響が出てくる見通し。

当初計画には売価是正の影響を織り込んでいるが、現時点ではほぼ想定通り+αの影響だと認識している。またその他の原材料価格については、銅の価格が下落しており、利益面では若干プラスに働いている。

【質問③】

一部報道で発表された、滋賀県の BEV 用 LiB 工場のうち 1 工場の竣工延期について、工事の進捗についてなど何か情報があれば教えてください。

【回答③】

足元では、世界的に BEV の潮流は鈍化している。当社は BEV 用 LiB の工場として滋賀県に 2 つの工場を建設する予定だったが、昨今の潮流の低下に伴い、そのうち 1 つの工場の建設を延期し

ている。もう1つの工場は粛々と建設を進めており、2020年代後半の稼働開始に向けてしっかりと準備を進めていく。

【質問④】

アメリカの関税影響について、GSユアサの北米ビジネスにおける影響はどのくらい見込んでいるのか。また、通期予想には関税影響を織り込んでいる？

【回答④】

当社からの北米への直接輸出は極めて少なく、限定的なので業績に与える影響は軽微である。自動車の関税が15%に決まったが、新車メーカーの物量計画において、輸出の物量がどう変動するかによって当社への業績影響も変わってくる。一方で、新車向けは補修向けに比べて利益率が低いいため、業績的にも大きな影響はないと考えている。また関税影響は通期業績予想にも織り込んでいる。

【質問⑤】

産業電池電源において、通信・コンビニ向けで大きな受注があったとのことだが、この好調は今後も続くのか、もしくは一過性の案件なのか。

【回答⑤】

コンビニ向けはある意味一過性の案件とも言えるが、これはUPS中心で納入後数年ごとに取り換え需要が起るため、案件自体は継続すると考えている。通信はNTT向けの案件で、アナログ回線をデジタル回線に変えるにあたってのバックアップ用途であり、おそらく一時的なものになると思う。

【質問⑥】

産業電池電源における官公庁・原子力・データセンター向けの案件は今後も続くのか。

【回答⑥】

原子力は稼働の有無にかかわらず、バックアップが必要なので案件が継続する見通し。データセンター向けは需要の拡大もあり、継続して需要が見込める。

【質問⑦】

1Qの業績は非常に順調であり、上期の利益予想に対しての進捗も50%程度と非常に良かったと思う。具体的にどのセグメントが良かったのか？また社内計画に対しても上振れて着地したのか。

【回答⑦】

自動車電池（国内）：労務費などのさまざまな経費の増加に対してしっかり売価転嫁ができたこと

で、利益を確保できた。

産業電池電源：1Qとしては過去最高の業績だった。非常用分野の案件増加に加え、常用分野の案件がプラスされた影響が大きい。

車載用リチウムイオン電池：1Qはブレイクイーブンまで業績が改善した。

上記3点が過去最高益の後押しになったと認識している。社内計画に対しての進捗に関しても、概ね計画+αで進行している状況。

【質問⑧】

2Q以降の業績の考え方について教えてください。産業電池電源でコンビニや通信向けの大きな案件があったとのことだが、従来の季節性通りに1Qよりも2Q、2Qよりも3Qと段階的に売上が増えていくイメージなのか？またコンビニ向け案件の具体的な貢献度合いについても教えてください。

【回答⑧】

コンビニ向けは1Qに大型案件の受注があった。1Qだけではなく、今年度年間を通じて納入するので、2Q以降も継続して納入があり、今年度の計画にも織り込んでいる。産業電池電源は受注案件が多いので保守的な計画になりがちだが、現時点で営業部門が受注に向けて動いている案件がしっかり実ること、今後業績寄与してくることに期待している。

【質問⑨】

常用分野は例年1Qの売上が少なく、下期にかけて増加してくると認識していたが、今期の状況はどうだったか。

【回答⑨】

昨年度からの納入時期のずれもあったため、1Qなので常用分野の売上が少なかった、ということはなく、2Q以降も継続的に販売は伸びていくと考えている。

【質問⑩】

車載用リチウムイオン電池事業について、HEV用はホンダ向けの数量が増えていると思う。PHEV用も数量が増えているが、新車メーカーの出荷停止の影響などもあったと認識しており、2Q以降はPHEV用の数量が回復してくると考えているのか。車載用リチウムイオン電池事業全体の2Q以降の見通しについてもあわせて教えてください。

【回答⑩】

HEV用はホンダ向けの数量増加の影響が大きく、下期には他社向けの新たな車種への納入を予定しており、さらに数量が増えてくると考えている。PHEV用は客先の販売が低調である影響で、数量が想定よりも伸びていない。2Q以降も不透明だが、想定よりも数量が減った場合は売価交渉

を進めることになると思う。

【質問⑩】

産業電池電源における非常用分野について、原子力向けはGSユアサがほぼ独占していると認識している。コンビニ向けの案件はUPSとのことだが、今後リチウムイオン電池化の可能性はあるのか。また、官公庁向けの案件が好調である要因は？今後もしばらく非常用分野の好調は続きそうなのか。

【回答⑩】

コンビニ向けの案件は、鉛蓄電池を搭載したUPSを納入している。リチウムイオン電池化は客先のニーズに応じて対応していく方針だが、現時点では安定している鉛蓄電池が客先から求められているため、鉛蓄電池を納入している。官公庁向けについては、激甚災害が多くなっている昨今、新たな災害向けの需要が発生している。加えて日本のインフラが交換時期を迎えている状況であるという側面もあり、官公庁向けが堅調である要因の1つだと考えている。

【質問⑪】

常用分野については、再エネ向け・系統用の受注がメインで、脱炭素オークションに関する受注はあまり良くない状況なのか？

【回答⑪】

足元ではそのような状況だが、脱炭素オークションについても、単に価格面で負けているから諦めているわけではなく、社内でどう受注していくか検討しているので期待していただきたい。

【質問⑫】

車載用リチウムイオン電池事業について、売価是正で数億円の効果が出ている。以前売価設定の仕組みを原材料価格に連動しないように変えていくという話があったが、交渉のめどが立っているのか。

【回答⑫】

現時点では売価と原価における完全な時期の連動はできていない。新車メーカーのルールに則って仕組みを決めているので、なかなか当社だけの仕組みを変えるという交渉は難しい。売価の抜本的な是正の取り組みは併せて行っており、足元ではその影響によるプラスが出てきている。

【質問⑬】

ホンダとのBEV用LiBの研究開発について、ホンダのBEV戦略の見直しはGSユアサの事業にどのくらい影響すると考えているか。

【回答⑭】

BEV 用 LiB の研究開発は 2023 年からホンダと開始しており、順調に進んでいる。基本的に BEV 戦略の変更による開発への大きな影響はないと考えている。BEV の潮流が低下したことで BEV 用 LiB の納入が後ろ倒しになるというのは、時間的な猶予の意味でもプラスでもあると考えている。

【質問⑮】

中国では現地電池メーカーの存在感が増しているが、G S ユアサとしての戦い方のスタンスは？

【回答⑮】

中国、韓国では大規模な LiB メーカーが多く、開発スピードも速く、コストが低い。現在当社はホンダと共同で BEV 用 LiB の開発を行っているが、ホンダ車への搭載に適したバッテリーをしっかりと国内で開発することで、中韓メーカーと戦えるようにしていきたい。

【質問⑯】

BEV 用 LiB の工場について、2 つの工場のうち 1 つの工場が着工延期とのことだが、以前発表済の生産能力のイメージ図によると、2028 年度には約 10GWh の生産能力が計画されていると認識していた。1 工場の竣工延期とホンダの BEV 戦略変更に対して、BEV 用 LiB 工場の生産能力の見通しはどのように変更する予定なのか？先ほど、BEV の潮流の後ろ倒しで時間が稼げた、という発言もあったが、工場の稼働開始時期が後ろ倒しになる可能性はあるのか。

【回答⑯】

BEV 用 LiB の生産能力は新車メーカーの販売計画によるので、当社からは現時点で詳細はお伝えできない。当社の方向性としては、マーケットの状況に従って投資し、生産を始めるというスタンスなので、マーケットがシュリンクしている中でも投資を継続していくという考えではない。

【質問⑰】

滋賀県守山市の BEV 用 LiB の 2 つ目の工場の建設延期の件について、当初計画から 3 年くらい遅らせるという話があった。新工場では ESS 向けも生産する予定だったと思うが、建設延期の影響は ESS 向けの生産にどのような影響を与えるのか？常用分野の旺盛な需要に対して生産能力が足りない場合は他の工場で生産したり、電池のみを他のメーカーから調達したり、などの可能性はあるのか？もしくは次期中計の発表で、前倒しで生産能力が広がってくるような発表が出てくる可能性もあるか。

【回答⑰】

BEV 用 LiB の工場では ESS 用 LiB を生産する計画だった。今回の工場建設延期による ESS

用の生産への影響はそれほど大きくない。今建設中の BEV 用 LiB 工場で ESS 用を生産することも検討しており、場合によっては別の場所で生産する可能性もある。次期中計を楽しみにしていただきたい。

【質問⑱】

アンチモンについての話は今回初めて出てきたので、教えてください。アンチモン価格の高騰による 2Q 以降の業績への影響は？ 足元でもアンチモン価格が上がっているようだが、今後さらに影響は拡大しそうか？ また、自動車電池では価格転嫁の交渉を進めているとのことだが、産業電池電源でも価格交渉の予定があるのか。

【回答⑱】

アンチモンは中国が輸出規制をしているため、価格が高騰している。アンチモン価格に対しては、新車メーカーとの売価反映の仕組みがなかった。足元では新車メーカーとの交渉をしており、今後価格転嫁ができるようになると考えている。過去の高騰分は取り返すのが難しいが、長い目で見るとヘッジができてくると思う。産業電池電源においては主にフォークリフト用でアンチモン価格高騰の影響が出ており、こちらも新車メーカーとの交渉を進める。

【質問⑲】

特殊電池およびその他における防衛関係の売上について、単価下落の影響で 1Q は売上が下がっているが、数量の状況はどうだったか。防衛関係の需要は伸びると認識していたが、2Q 以降の見通しはどのように考えている？

【回答⑲】

防衛関係は伸びていく分野であり第七次中計以降も期待できる。1Q では前年比でマイナスになっているものの、今期、来期で大きなマイナス要因はないと認識している。若干生産タイミングのずれや客先都合によるずれが出てくる可能性はあるが、大きな影響はないと考えている。

以上