

=====

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
2027 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：2026 年 8 月 5 日 (水) 16:00～17:00
 - ◇内 容：2027 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

- ・GY：株式会社 GS ユアサ
- ・BEC：株式会社ブルーエナジー

■その他

- ・BEV：バッテリーEV
- ・HEV：ハイブリッド車
- ・LiB：リチウムイオン電池
- ・AIDC：AI データセンター
- ・IRA：米国 IRA 補助金

【質問①】

東南アジアのマーケットについて、GY から見てどのような状況か詳細を教えてください。

【回答①】

タイの経済状況はそれほど良くないという見立てだが、補修用鉛蓄電池の売れ行きは非常に好調。自動車の保有期間が伸びているため、取り換え需要が堅調。
ミャンマーは政情もあり流動的なところもあるが、利益面で相当な貢献ができたと考えている。

【質問②】

国別で見ると最も売上に貢献したのはミャンマーになるのか。

【回答②】

そうです。インドネシアは前年並みだが、タイ、ベトナム、ミャンマーは非常に好調。

【質問③】

産業電池電源について 2 Q で利益に大きく貢献する案件があるかなど今後の見通しを教えてください。

【回答③】

非常用国内については、お客様からどれだけ引き合いをいただいているかが重要。受注残は例年と比べて遜色ない状況。足元の受注状況をみると 2 Q 以降は売り上げが一定程度積みあがる見込み。

【質問④】

車載用リチウムイオン電池の部材調達リスクは銅という理解でよいのか？ 原材料価格の上昇について自動で売価転嫁できる仕組みの有無についても教えてください。また今期中に調達リスクが顕在化することを防ぐのは難しいということか？

【回答④】

銅は過去最高レベルで高騰。調達リスクではなく高騰リスクを見込んでいる。スライド制にはなっているため、長いスパンでは追い付いてくる見込み。一部の希少金属で部材高騰リスクがあり、それはスライド制になっていないため今後顧客と協議予定。また一部の部材が手に入りにくくなる可能性があるため 1 Q で生産調整に入っているという事実はある。調達と価格高騰リスクがあるが、スライド制が導入できていない部分については今後導入を顧客と協議していくという考えである。調達リスクは一朝一夕に解決する状況ではない。

【質問⑤】

期初には中東リスクを 50 億程度見込んでいたと思うが、計画を上方修正した背景を教えてください。

【回答⑤】

さまざまな原材料価格高騰に対するスライドは実施している。2 Q 以降に影響が出てくる可能性がある部材高騰リスクとして、鉛蓄電池においてはスズが急騰。新車メーカー向けは遅かれ早かれスライド制としたいがまだ交渉段階。補修用鉛蓄電池は値上げを発表したがこの部材高騰で相殺される可能性もある状況。1 Q の好調を受けて修正を行っているが、主なポイントは海外の為替・LME の状況が大きな修正のポイントである。

【質問⑥】

スズの高騰影響もすでに始めているということか？

【回答⑥】

その通り。1 Q より 2 Q 以降に大きく影響が出る見込み。

【質問⑦】

ミャンマーがかなり好調な理由として代理店の政策を見直したということだが、具体的に教えてほしい。ほかの拠点へ横展開できるものか？

【回答⑦】

代理店 1 社のみと契約している状況から複数代理店契約となったことで売価が維持され、販売物量が増えた点が大きな要因。製品はタイで生産し、ミャンマーで充電して販売するというプロセス。ミャンマーは外貨規制の影響が今後出てくる可能性があるため、ミャンマーについては 1 Q 非常に好調だが、2 Q 以降も同じように好調ではない可能性がある。

【質問⑧】

産業電池電源セグメントで 2 Q に期ずれした部分はどの程度か？

【回答⑧】

特に非常用（国内）について、計画上は個々の案件をまとめて大きな単位で盛り込んでおり、どの程度期ずれしたかをこの場で申し上げることはできない。

【質問⑨】

北米向け AIDC の案件は 1 Q にどの程度売り上げが出ているのか？

【回答⑨】

1 Q では約十数億円の売上を計上。AIDC についてはまだ参入したばかりで、利益面での貢献はさほどない。今後生産性の改善などを進めたい意向。

【質問⑩】

北米向け AIDC については、2 Q 以降も売り上げが期待できるのか？

【回答⑩】

現時点で同じように十数億円が毎四半期計上されるという見込みが立っているわけではない。2 ～ 3 年くらいのスパンで一定程度順当に販売できるかと思うので、ご期待いただきたい。

【質問⑪】

1 Q ですでに LiB は生産調整を実施したということだがどれくらいの割合？

【回答⑪】

詳細は申し上げられないが、イメージは 10%程度の生産減。

【質問⑫】

顧客の車両生産への影響はないか？

【回答⑫】

影響なし。当初から一定の在庫を作りだめするという計画があったが、原材料の節約のためにその計画を調整しているという状況。

【質問⑬】

トヨタ様の決算発表が昨日あったが、長い目線で見ても HEV は販売増加していくのか？

【回答⑬】

7,000 万セルが BEC の上限。現状は 5,000～6,000 万セル。工場の拡張をしない限りは、7,000 万セルが限界の状況。ホンダ様向けの物量も相当程度増えていく見込みのため、今後トヨタ様の需要については調整が必要。

【質問⑭】

AIDC 向けの電池はコストがかかるという話を本決算でお聞きしたかと思うが、コストは解消されつつあるのか？

【回答⑭】

アメリカの UL 認証を取得するにあたり、ある程度追加コストがかかるということが判明している。お客様と協議しながらコスト削減できないか、生産性向上も含めて検討する。黒字ではある。

【質問⑮】

今回上方修正した中で、IRA の補助金は下期に入っているのか。

【回答⑮】

IRA の補助金は下期に入っている。上方修正は上期の比重が大きく、特に海外。下期はもう一段伸ばしたいが、1Q での特殊要因などもあったので様々なリスク要因を勘案して検討する。足元は上期の修正が中心である。

【質問⑯】

業績予想修正の要因は鉛蓄電池海外のミャンマーが好調ということだが、今後の海外戦略について聞きたい。

【回答⑯】

既存の拠点はタイ、ベトナム、インドネシアだが、それ以外のメコン流域にはまだまだ拡大の余地があると考えている。マレーシアの販売は一定ある状況だが、もう一段市場に打って出る戦略も立てている状況。

【質問⑰】

トヨタ向け数量が大きく伸びたということだが、足元の BEV や HEV の需要をどのように見ているか教えてほしい。全体として数量や販売は減っていると思うが、どう分析しているのか？

【回答⑰】

ここ数年でマーケットの状況が大きく変わっている。第六次中計では BEV をしっかり販売していくという流れがあったが、BEV 市場が大きく鈍化した。それに対して日本の新車メーカー各社は今後 HEV 主流で取り組むという意向もある。その需要に対して我々はしっかりキャッチアップして対応していく所存。

【質問⑱】

1 Q の営業利益 116 億円は社内の見立てに対してどれくらい上振れたのか？

【回答⑱】

1 Q の営業利益 116 億円については期初の想定を上回った。為替の上振れやトルコ譲渡のマイナス影響が入ってくる想定で計画していたが、交渉がうまく進み 1 Q にトルコの損益を反映する必要がなくなったという点も大きい。トルコの譲渡に伴う連結除外の会計処理で少しプラスもあった。

【質問⑲】

連結全体で計画に対して 1 Q に上振れた分の金額を聞くことは可能か。

【回答⑲】

10 億円から 20 億円程度と考えている。

【質問⑳】

通常 2 Q は 1 Q より多く利益が出る見込みだと思うが、下がるのは保守的な考えなのか、リスクを見込んでいるのか？

【回答㉑】

1 点目に原材料価格高騰を見込んでいる。2 点目に 1 Q に想定外のプラスが計上されたということも考慮している。ミャンマーにおける外貨規制の影響も見込んでいるが、そのあたりがクリアになれば、上振れの余地もあると考える。

以上