==========

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 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

==========

＜概要＞

◇開催日時：2026 年 11 月 6 日 (金) 16:00～17:00

◇内 容　：2027 年 3 月期 第 2 四半期決算状況、社会インフラにおける蓄電池ビジネスについて

◇説明者　：代表取締役 CEO 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すべてをそのまま書き起こしたものではなく、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

・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

・BESS：Battery Energy Storage System

・UPS：Uninterruptible Power Supply

・BBU：Battery Backup Unit

・IRA：米国 IRA 補助金

・ESS：Energy Storage System

【質問①】

第 1 四半期時点で説明のあった電池材料の入手困難リスクや原材料価格高騰リスクについて、現時点で見方に変化はありますか。

【回答①】

材料の入手状況について、当初懸念していた中東に絡む材料調達の問題は足元で大きな懸念はありません。一方、リチウムイオン電池の一部部材については入手困難になる可能性が見えてきているため、前倒しで調達し在庫を積み増しています。この 1～2 年のスパンでは大きな懸念はないと考えています。原材料高騰については、自動車メーカー向けを含め売価転嫁が一定程度可能となっており、材料スライドが機能しています。

【質問②】
修正後の下期計画について、ダウンサイドリスクは限定的と考えてよいでしょうか。

【回答②】
市場環境や相場状況による変動リスクはあります。為替や鉛価格などの前提条件を踏まえて業績予想を策定していますが、環境変化が生じた場合には企業努力により対応していく考えです。

【質問③】
データセンター向けバックアップ BESS とはどのようなものであり、御社の技術的優位性を活かせる領域なのでしょうか。

【回答③】
バックアップ BESS は現在のデータセンターには存在しない次世代型の仕組みです。導入される場合、UPS や BBU に代わる大型蓄電池になると考えています。グリッド向け BESS とは異なりますが、当社にとっての新たな事業機会と捉えています。重電メーカーと連携しながら、必要となる電池仕様やシステム構成について検討を進めています。

【質問④】
バックアップ BESS の実用化時期は 2030 年以降を想定していますか。

【回答④】
もっと早い段階で実現する可能性があります。GPU 性能向上や冷却技術の進化など、データセンター関連技術は非常に速いスピードで進化しており、その変化を踏まえて検討しています。

【質問⑤】
下期業績の上振れ・下振れリスクについて教えてください。

【回答⑤】
国内では補修用鉛蓄電池向けの値上げが下期から反映されるため、一定の上振れ余地があると考えています。海外については前年の北米 IRA 補助金の反動がありますが、増益です。産業電池は値上げを進めている一方、開発費前倒しなどもあり、大きな上振れは見込みにくい状況です。

【質問⑥】
中期経営計画のアップデート時期と、本田技研工業(株)との電池事業の進捗を教えてください。

【回答⑥】
現在の業績見通しが 2028 年度中計目標を上回っているため、中計は更新します。本田技研工業(株)様との協議状況なども踏まえ、来年度早々を目途に検討しています。守山市の BEV 工場は 2026 年度内竣工予定ですが、量産開始時期などについて現時点で公表できる内容はありません。

【質問⑦】
産業用電池電源の開発費前倒しの内容と今後の見通しについて教えてください。

【回答⑦】
ESS 向け開発費は 2028 年 10 月の工場竣工に向けたものであり、今後 1 年半から 2 年程度は継続して発生します。早期に開発を進めることで工場の垂直立ち上げにつながると考えています。AI データセンター向けについては顧客ニーズ変化に応じて追加開発費が発生する可能性があります。

【質問⑧】
AI データセンター向け開発投資はどのタイミングで回収するのでしょうか。

【回答⑧】
現在は既存製品を供給しながら新たな電池を開発しています。新製品へ切り替わり販売が本格化した段階から回収が始まる想定です。現時点で約 150 億円規模の案件が見えており、UL 認証などを経て供給していく予定です。

【質問⑨】
ESS 事業の競争優位性は何ですか。

【回答⑨】
価格面では海外製品の方が有利ですが、当社は国産材料による一貫生産とサプライチェーンの安定性を強みとしています。価格面では、材料からすべて国産化することでコスト増加することは目に見えています。低コストで製品を販売する他社を当社は競合と考えてはいません。競合との立ち位置というのは、価格で勝負していないため、価格だけで見ると当社製品は高いということになります。国の重要インフラを支えるという観点から評価いただける顧客向けに、補助金制度なども活用しながら提案していきます。

【質問⑩】
海外製電池を利用し、モジュール化やシステム提供のみを行うビジネスの可能性はありますか。

【回答⑩】
可能性は低いと考えています。ESS で最も重要なのは電池であり、地政学リスクや供給途絶リスクを考えると、海外依存は避けるべきだと考えています。

【質問⑪】
茨城に立ち上げ予定の ESS 向け蓄電池の新工場の拡張余地と市場規模について教えてください。

【回答⑪】
AI データセンターや再エネ拡大に伴って電力需要が増加すれば、系統用蓄電池需要も 5GWh を超えて拡大する可能性があります。最終的な規模は読みにくいものの、現在想定する 5GWh を上回る市場になると見ています。

【質問⑫】
AI データセンター向け保守体制をどのように構築しますか。

【回答⑫】
AI データセンターは高度な入退室管理があるため、従来のインフラ設備とは異なる保守体制が必要です。日本国内では既存サービス網を活用できますが、海外ではグローバル保守体制構築が課題であり、協業する重電メーカーと検討を進めています。

【質問⑬】
北米および国内のデータセンター向け蓄電池需要の状況を教えてください。

【回答⑬】
北米では協業する重電メーカー経由で約 150 億円規模の案件が見えており、一部はすでに納入しています。重電メーカーと受注状況や案件情報を共有しながら需要予測を行っています。国内では従来型データセンター向け鉛電池需要は設備更新もあり活況ですが、AI データセンター分野では海外メーカーとの競争も激しく、今後の課題と認識しています。

以上