

=====

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2四半期決算説明会 質疑応答要旨

=====

<概要>

- ◇開催日時：2024年11月6日(水) 16:00~17:00
 - ◇内容：2025年3月期 第2四半期決算状況
 - ◇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

- ・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

■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】

上期の当初計画に対して2Q累計の実績が上振れているが、社内計画に対してはどのくらい上振れたか。セグメントごとで社内計画に対しての実績の上振れ、下振れの状況について教えてください。

【回答①】

自動車電池国内：新車向けは減少したが補修向けでカバーしている。新車向けの値上げが期初の想定よりもある程度上積みできているため、上振れている。自動車電池海外：地域ごとに濃淡はある。アセアン⇒インドネシア、タイが好調だったため、上振れ。トルコ⇒トルコ国内向けが想定よりも厳しい状況で下振れ。欧州・豪州⇒引き続き好調。産業電池電源：期初計画が保守的だった。常用分野の案件の期ずれ、前倒しや非常用分野での原子力などの利益率のいい案件が多かったため、期初予想よりも上振れている。車載用リチウムイオン電池：1Qに説明した通り、在庫の評価減の影響に加え、原材料と売価のスプレッド影響の解消が想定よりも遅れたため、当初想定よりも大きく下振れている。2Qでは挽回しつつあり、2Q単で見るとセグメント全体は黒字化している。今後スプレッド影響についてはさらなる改善に努めていく。

【質問②】

自動車電池海外について、通期計画から逆算すると、下期は上期比で減益予想になっているが、何か一過性の要因を想定しているのか。例えば超インフレ会計の影響が増えるなどの可能性はあるか？トルコ国内は厳しい状況ということだが、トルコ国内の影響はどのくらい大きいのか？

【回答②】

タイ：政府のEV振興策の影響で新車向けの数量が大幅に減少しており、急ブレーキになっている。トルコ：インフレの影響・トルコリラの下げ止まりの影響で金利高になっているので、トルコ国内の販売店の資金繰りが厳しい。当社から販売店向けに納入している電池の数量が増えていない影響で、物量が少ない。そのため下期のトルコの状況は、相当注視する必要があると考えている。

【質問③】

トルコ拠点の売上の内訳としては、トルコ国内の販売店への納入が多いのか？

【回答③】

トルコ拠点の個別業績の開示は控えるが、基本的には地産地消が基本。トルコ拠点においては国内の販売がメインのため、数量が減少すると影響が大きい。

【質問④】

超インフレ会計の影響は下期の計画に織り込み済？

【回答④】

インフレ率次第で変動するが、2023 年度と同水準を織り込んでいる。

【質問⑤】

車載用リチウムイオン電池について、2Q は黒字化している。経費を抑制していると思うが、原材料と売価のスプレッド影響は 1Q 同様に出てきているように思う。スプレッド改善の影響は下期から出てくるのか、下期から改善すると確からしさを教えてほしい。

【回答⑤】

下期に向けて売価の改善を含めて取り組んでいる。スプレッドは 1Q よりは幅が小さくなってきており、改善が進んでいる。

【質問⑥】

車載用リチウムの下期について、前年比で利益が伸びる計画になっているが、上期比で数量、売価、経費で分けるとそれぞれのくらいのインパクトがありそうか？

【回答⑥】

HEV 用については、原材料と売価のスプレッド影響が非常に大きかったが、2Q から改善してきている。上期は PHEV 用で納入車種の物量減少が大きかったが、下期から新たな車種が増えるので PHEV 用の数量も増えてくるため、挽回する見込み。当初の利益予想 40 億円の目標に対しては、1Q でのビハインド幅が大きいので修正している。

【質問⑦】

原材料と売価のスプレッド影響は前年度下期に比べるとプラス方向なのか？

【回答⑦】

リチウム市況価格は落ち着いてきており、原価と売価の差が縮まってきているだけで、プラス方向ではない。主要メーカーとの対話を進めており、リチウム市況の変動による原材料と売価のスプレッド影響が少なくなるように交渉している。

【質問⑧】

来期の HEV の生産能力が年間 7,000 万セルに増えるにあたり、どのくらい売上が増えるのか？またどのくらい車種が増えるのかなどの見通しがあれば教えてください。

【回答⑧】

具体的な搭載車種などは開示できないためご容赦いただきたい。年間 7,000 万セル分を

フルで生産するのは難しいと考えているが、年間 7,000 万セルに近いレベルの物量を確保しており、現在生産に向けた設備を整えている。

【質問⑨】

産業電池電源について、常用分野で国産電池を優遇する方針があると思うが、具体的にどのように優遇されるのか。国産優遇に伴うG S コアサへの恩恵はどのようなものがあるか？また通期利益予想が弱いように見えるが、何がリスクと考えているか。

【回答⑨】

国産電池を優遇すると明確に示しているわけではないが、入札案件に一部変更があり、納入後のメンテナンスなどの体制を整える事業者、というのが優遇のメリットだと当社では考えており、評価いただいていると考えている。産業電池電源の通期利益予想の数値が保守的であることに関しては、常用分野での補助金の対象年度が単年から複数年になったことに伴い、需要者が今期の納入をいくつか見送っており、先延ばしで納入が来年、再来年になる案件があるのも一因だと考えている。非常用分野ではデータセンター需要が旺盛だが、採算性が悪く利益を圧迫している。データセンター向けでは売上は取れるものの、採算の面では厳しい。昨年はミニ UPS の供給が部材の関係で滞っていたが、今期は改善している。大手コンビニエンスストア向けの案件で、UPS の取り換え需要が入っており、売上として大きな数字ではあるが採算性が厳しいので、収益面を押し下げている。常用分野の納期のずれと非常用分野の低採算案件の集中により、売上に対して利益は弱く予想している。

【質問⑩】

来期の車載用リチウムの採算性（利益への影響）について教えてください。来期売上が増えるにあたっては、生産能力の増強もあるので、初期費用をある程度見込んでいるのか。BEC は業績が好調の時には営業利益率が 10%程度まで上がっていたと思うが、今後の営業利益率の見通しは？新車メーカーの説明では PHEV 用と HEV 用の電池が統合されていくなどの話もあった。車載用リチウムの採算性改善の見通しと、来期、中長期の利益の成長性について教えてください。

【回答⑩】

車載用リチウムイオン電池は、中長期で見ると物量が増加していく見込みで、それに伴って利益も堅調に回復していく想定。単年度で見ると、スプレッド悪化影響などの特殊要因があったが、長期的には売上・利益ともに増えていく。リチウムイオン電池は量産ビジネスなので物量が重要であり、工場の操業度を上げていくことが収益の成長には不可欠であると考えている。PHEV 用では新型アウトランダー上市により下期から物量は伸びるのと、HEV 用もトヨタ・ホンダともに数量が伸びていく。HEV 用は年間 7,000 万セル体制に向けて物量を確保

することで、売上・利益ともに堅調に推移していく見込み。

初期費用に関しては、BECの第2工場の生産ライン増設を進めているため、減価償却費、初期費用は一定かかってくると想定しており、下振れ要因にはなりうる。一方2035年に向けては継続してHEV用の物量が増えていくと考えているので、1～2年の短期的な目線ではなく長期的な目線で期待いただきたい。

【質問⑪】

全固体電池の開発状況やビジネス化についてアップデートをお願いします。トヨタ・ホンダ・日産などはすでに開発を始めており、上市が近づいていると聞いている。GSユアサの全固体電池の開発において、他社と比べてのスペックやビジネス化における今後のポテンシャルについて教えてください。

【回答⑪】

全固体電池については、NEDOの補助金を活用して開発を進めている。量産については、投資も含めてまだまだ先だが、当社で開発している固体電解質は耐水性の面でも非常に有力な技術だと考えている。自動車メーカーも各社が量産化に向けた開発を進めているが、どのくらいの規模で実用化するかはまだわからない。量産化のための技術はまだハードルが高いと考えている。まずは特殊用途からの実用化に向けて引き続き開発を進めたい。

【質問⑫】

滋賀県に建設しているBEV用LiBの工場ではBEV用だけでなくESS用も製造するとのことだが、その意図を教えてください。BEV用として作った生産ラインをESS用の生産に転換するのは容易であると認識しているが、BEV用LiBの工場での生産能力のうち、何割をESS用で使用する想定なのか？

【回答⑫】

滋賀県のBEV用LiB工場で生産するのは高容量LiBで、ESS用LiBとBEV用LiBは親和性も高いため、当初からBEV用の工場でもESS用も生産する計画だった。具体的に生産能力の内訳は申し上げられないが、産業用は実需に応じての生産になり、計画生産というわけにはいかないため、今後協議していく。

【質問⑬】

定置用LiBの国産優遇策について、GSユアサ以外の競合メーカーも優遇の対象になるのか？Power Xのようなメーカーのように、セルは中国製LFPであっても優遇されるのか？

【回答⑬】

Power X は長期脱炭素オークションの対象なので競合であると認識している。経産省も補助金の対象と判断している。G S コアサとしては国産電池メーカーとしてのネットワーク・フットワークなどの強みを生かしていきたい。具体的には納入後のサポートサービスを売りにしてしっかり入札案件を受注していきたい。

【質問⑭】

リチウム市況下落による原材料と売価のスプレッド影響は解消されると認識している。リチウム価格の急落による損失が拡大したことで売価反映の仕組みを見直す予定と聞いているが、実現には 2025 年くらいまでかかるのか。見直しはすでに進んでいるなど、実現に向けた時間軸に変化があるかどうかを教えてください。

【回答⑭】

これまではリチウム価格が急落して売価が先行し、マイナス影響が出るという状況だったので、タイムラグをなくして損益影響を少なくするようにしている。2024 年度内に主なメーカーとは影響を最小化できるよう、契約形態の変更に向けて鋭意交渉を進めている。

【質問⑮】

トルコ拠点については、トルコで生産した電池を欧州へ輸出するビジネスが中心と聞いている。足元ではリラ安の影響で、輸出の際に売価が好条件になり、シェアアップにつながっていたと認識している。トルコ拠点をリスク視しているのは、販売先の変化など何か影響があったのか？

【回答⑮】

トルコ国内の販売の落ち込みが激しい。リラ安は輸出には有利に働くが、トルコは国内販売が多いので、販売数量が減少すると影響が大きく、リスクになると考えている。

【質問⑯】

自動車電池国内の下期の見方について、新車向けの数量減はあるものの、補修向けの数量増加で増収を想定していると思う。鉛価格は下落傾向なので、もう少し利益は上振れ余地があるのではないか。

【回答⑯】

鉛建値の状況はリスクであると考えている。為替影響はフラットと申し上げているが、影響はゼロではない。特に鉛価格が為替の影響を受ける。新車向け数量の回復が少し遅れる懸念もある。補修向けは前倒しで需要が来ている可能性があるので、反動を見込んで物量は

フラットで想定している。

以上