

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
2024年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

<概要>

- ◇開催日時：2024年5月10日（金）16:00～17:00
◇内容：2024年3月期 決算状況、2025年3月期 業績予想と取り組み
◇説明者：代表取締役 取締役社長 村尾 修
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：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】

2024年3月期の実績について、インフレ会計は直近の計画に対してどの程度影響しているか？営業外で戻ってくるので経常利益段階では関係がないと思うが、影響金額も含めてもう少し詳しく教えてください。インフレ会計の影響があったにもかかわらず、業績が想定より

非常に良かったように思うが、何が影響しているのかも教えてください。

【回答①】

インフレ会計の影響は営業利益へのインパクトで 26 億円程度。トルコの Inci GS Yuasa の IFRS 会計基準で強制適用が義務化されることになった。12 月の決算からの適用で、業績予想上は織り込んでいなかったが、本決算を迎えるにあたり現地の IFRS ベースに合わせるべきだと判断し、3 月期決算に織り込んだ。営業外で正味貨幣持高に戻ってくるので、当期純利益に影響はない。416 億円という営業利益の着地だったが、実際はもう少し業績が良かったと考えてもらいたい。

【質問②】

全体では業績が想定より良かったと思うが、車載用リチウムイオン電池事業では利益があまり出ていない。2025 年 3 月期の予想でも利益があまり伸びないのはなぜか。前期末にトヨタグループの認証不正があったが、その影響を受けていたとしても補償が発生していると考えられ、2025 年 3 月期には挽回生産があるのではと思う。またホンダ中心に北米向けの HEV が好調なことや、BEC の以前の営業利益率は約 10%あったということもあり、2025 年 3 月期の予想には力強さがない印象を受ける。その要因は？

【回答②】

BEC において在庫評価の見通しが少し甘く、評価見直しの会計を実施したため、約 20 億円の影響があった。2023 年度は原材料価格が下がり基調だったことが影響している。また年間 5,000 万セルへの生産能力拡大に伴う設備増強をしているが、歩留まりが一時的に悪化したタイミングがあり、その影響もあった。ただ 2024 年度は前期よりも確実に利益を伸ばしていけると考えている。

【質問③】

期末の税金の影響について教えてください。税金が少なく済んでいるように見えるが、何が要因なのか。

【回答③】

組織再編に伴い、繰延資産で税金が戻ってきた。2023 年度は中国の再編、LEJ の 100%子会社化・清算の二つを実施した。この 2 社は過去に相当損失を出してきた会社である。税務上と会計上の差ということで、2024 年 3 月期に再編が完了したことにより、特に LEJ の税効果の影響が 50 億円近くあった。中国の再編でも 10 億の税効果が見込めたため、大幅に税金が減少した。資料の通り、見た目の実効税率が大きく下がっている。

【質問④】

車載用リチウムイオン電池事業について、新年度の計画の前提を教えてください。売上高は前年比 6%増の予想となっているが、数量が 6%増加するのか、原材料とコストの前提が前年度と異なるのかについても教えてください。また利益面について、前期は新規メーカーからの補填金を計画に織り込んでいたと思うが、すでに前年度の実績に入っているのか、それとも期ずれしているのかについても併せて教えてください。

【回答④】

2024 年度は売上高 900 億円と予想しており、HEV の需要増加に伴う販売物量の増加を見込んでいる。新規メーカーへの納入開始も今期予定している。PHEV 用は採用車種の拡大による販売物量の増加を想定しているため、売上高が増加し、利益も物量増加に伴い増加する想定。BEC における新規メーカーの期ずれに伴う補填金は 2023 年度に入っており、2024 年度には計上していない。

【質問⑤】

車載用リチウムイオン電池事業の償却について、新年度は前年比でほぼ横ばいの 50 億円を想定しており、2023 年度実績が 49 億円ということで、この 2 年間で約 100 億円になると思う。第六次中期経営計画では 3 年間の減価償却が 250 億円の予想になっており、中計最終年度に約 140 億円の償却が発生するという認識で間違いはないか。

【回答⑤】

第六次中期経営計画期間の 3 年間で、240 億円の減価償却を予定しており、2025 年度にある程度減価償却が発生すると想定していた。研究開発でも一定の減価償却設備投資を想定していたが、その部分が十分に落ちる影響もある。設備投資が若干遅れている面もあるので、詳細は確認して改めて回答させていただく。

【質問⑥】

車載用リチウムイオン電池事業について、2024 年度 HEV は 2 桁%くらいの市場成長が見込まれていると思うが、GSユアサの予想は市場よりも伸びが少ないと思う。予想は保守的に作っているのか。また、新規メーカーである 4 社目の納入は 2024 年度から始まるという認識だが、4 社目の売上はどのくらい予想に織り込んでいるか。

【回答⑥】

HEV 用 LiB の数量予測については、トヨタ・ホンダの採用車種の想定数量から見込みの数字を入れている。また、2023 年度に予定していた 4 社目の納入は 2024 年度下期ごろから始まる見込みで、2024 年度の予想に入れている。

【質問⑦】

PHEV 用 LiB の生産能力拡張については今期の見込みに含んでいる？

【回答⑦】

PHEV 用 LiB の生産能力を年間 600 万セルから 800 万セルに拡大しているが、一部生産能力を ESS 用 LiB に割り当てる予定で、下期から伸びてくると思う。計画には織り込んでいる。

【質問⑧】

インフレ会計の影響は 2023 年度のみで、2024 年度には影響がないのか、それとも 2024 年度以降も継続して影響するのか。2024 年度も 2023 年度と同規模の 30 億円弱くらいの影響があるということか。

【回答⑧】

インフレ会計の影響は一時的なものではなく、2024 年度以降も当面続くと認識している。トルコ経済におけるインフレ上昇率が収まらない限りは継続すると理解していただきたい。影響額についてはインフレ率次第ではあるが、同じくらいのインフレ率であれば同規模の営業利益インパクトになる。ただし当期利益へのインパクトはない。

【質問⑨】

「インフレの継続で今期の売価転嫁のインパクトは限定的と想定」とのことだが、「各事業で売価転嫁を推進」との記載もあるので、計画にどのように織り込んでいるのでしょうか。売価転嫁の推進結果次第で何か変化が生じるのでしょうか？

【回答⑨】

2023 年度は、売価転嫁の効果が産業電池電源事業を中心に非常に大きかった。2023 年度から比べると、市場に対して毎年売価転嫁をしていくのは難しいので、計画段階では前年度よりも影響が限定的だと想定している。2024 年度も営業活動において売価転嫁への取り組みは継続して進めたいが、2023 年度よりは影響額が少なくなると思う。

【質問⑩】

車載用リチウムイオン電池事業について、2023 年度は BEC の在庫評価の関係で 20 億円のコストが発生したとの話があったが、これは一過性のものか。また今年度の計画に際しては在庫評価の影響は一巡するのか。立ち上げ費用などで 20 億円のリバウンドはないということか？

【回答⑩】

在庫評価見直しは 2023 年度のものなので 2024 年度には持ち越さない。利益の予想に関しては、現在のところ車載用リチウムイオン電池事業全体で営業利益率 4.4～4.5% くらいになると思う。

【質問⑪】

車載用リチウムイオン電池事業の経費の内訳について、4Q は経費が想定以上に増えているように思う。在庫の評価損や歩留まりの悪化、BEC 第 2 工場本格稼働開始に伴う必要経費の増加が要因だと思うが、一過性の要素はどのくらいあるのか。BEC の営業利益率について、3Q は非常に高い利益率だったと思う。3Q と 4Q の違いはどのような面があるのか。3Q がポジティブすぎたというもあるのか。

また 2024 年度には、歩留まりの悪化というのはそこまで大きく影響が出ないという想定か、もしくは生産能力の増強が続いているので、歩留まりの悪化は継続的に影響が出てくるのか。

【回答⑪】

経費の内訳についての説明は、ご容赦いただきたい。

歩留まりについては 2023 年度下期の後半からかなり回復してきているので、2024 年度は良い方向に向かうと考えている。BEC の年間 5,000 万セルの生産能力のうち、2023 年度は年間 4,000 万セルくらいの生産量であった。もう少し受注が上がってくれば歩留まりも改善してくると思う。

【質問⑫】

鉛蓄電池について 2025 年 3 月期はアセアン、特にインドネシアにおける回復を想定されていると思うが、どのタイミングで回復すると想定しているか。足元では、インドネシアの経済はなかなか回復していない状況だと思うので、G S ユアサとしての回復の見込み度合いを教えてください。アセアンが回復してくるとミックスも改善して利益も出てくると思うので、営業利益予想で前年度比 +14 億円というのは保守的な予想に見える。アセアン回復の前提・タイミングと利益の見方について教えてください。

【回答⑫】

インドネシア市場について、2023 年度は市況が厳しかったが、2024 年度は下期ごろから徐々に回復に向かうと考えている。

【質問⑬】

社長交代の意図・背景について教えてください。中計の見直しも想定しているのでしょうか、考え方について教えてください。

【回答⑬】

昨年春に Vision 2035 を発表して、2035 年・2050 年に向けて注力する分野やあるべき姿をお示しした。2023 年度は中国や LEJ の再編などの出来事もあったため、今回のタイミングでの交代となった。前任者と同じ 9 年務めたこともあって、このタイミングで退任を決めたが、きっかけとしては昨年 Vision 2035 を発表できたことが一番大きい。第六次中計については、色々な変化があり、1 年目で最終年度の目標を超えてしまったため、しっかりと時間をかけ、見極めて中計目標を見直してからお示ししたい。7 月ごろに説明会を開催する予定。

【質問⑭】

自動車電池国内について、鉛価格の高騰が続いていると思う。今回発表の前提は去年並みとなっているが、値上げや鉛価格の売価転嫁の考え方について、新車向けと補修向けでそれぞれ教えてください。鉛建値は前提よりも高い水準で推移しているが、この水準が続いた場合でも想定水準よりは低いので値上げはしないという考えなのか。

【回答⑭】

新車向けはスライド制を採用しているので、自動的に鉛価格に対して売価を転嫁していく仕組みになっている。補修向けは、鉛価格が一定基準を超えたら値上げを発表する。過去の鉛価格の推移を P.25 の右下に記載しているが、補修向けにおいては値上げのタイミングが重要である。また現時点では、足元の鉛価格が想定からそこまで離れているわけではない。これからさらに高くなった場合は補修向けでも値上げする必要があると考えている。

【質問⑮】

産業電池電源事業について、2024 年度は増収減益予想になっている。再エネ関連も需要が強く、フォークリフトも今後需要が増えると思うが、その中でも減益を見込んでいる理由は？

【回答⑮】

引き合いは非常に旺盛である。2023 年度はかなり売価転嫁が進んだが、この分野では 2024 年度も引き続き売価転嫁ができるとは想定しておらず、影響は限定的になると思うので、数量は増えるが利益は前年並みで想定している。一方営業活動において値上げの努力はしていきたいと考えている。

【質問⑩】

これまでを振り返って何が達成できて、何が課題で、次期社長にどうバトンを渡していきたいか、村尾社長の想いを教えて下さい。

【回答⑩】

G Sユアサは従来から既存事業である自動車電池と産業電池電源で稼いで車載用リチウムイオン電池に振り向けていく方向性で事業を行ってきた。少しずつ車載用リチウムイオン電池の割合も多くなってきてその方向性が実現できつつある。ただ、稼ぐ力は上がってきているが、やはり海外の鉛蓄電池メーカーと比べるとまだまだ稼げるのではないかと考えている。一方リチウムイオン電池に関しては、BEVが踊り場と言われている中、今後もBEVの潮流は変わらないと考えている。グローバルで見ると地域軸時間軸ともに方向性は違うので、当社がマルチで取り組んできたHEV・PHEVなどのこれまでの取り組みが生きてくると思う。

以上