

2022年3月期 決算説明会

2022年5月18日

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション



2022年3月期 決算状況	
1. 売上高・利益	4
2. セグメント別業績	6
・自動車電池（国内）	7
・自動車電池（海外）	9
・産業電池電源	11
・車載用リチウムイオン電池	13
・特殊電池およびその他	14
3. 貸借対照表	15
4. キャッシュ・フロー計算書	16
5. 設備投資・減価償却費・研究開発費	17
2023年3月期 業績予想と取り組み	
1. 売上高・利益予想	19
2. 第五次中期経営計画目標との比較	21
3. セグメント別業績予想	22
4. 研究開発トピックス	32
5. 設備投資・減価償却費・研究開発費	33
6. 財政状態	34
TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への取り組み	
1. ガバナンス、リスクマネジメント、社会状況	36
2. リスクと機会、事業戦略、指標と目標	37

2022年3月期 決算状況

1. 売上高・利益



(億円)

	2020 年度	2021 年度	増減	(前期比)	[参考] 2022.2予想値
売上高	3,865	4,321	+456	(+11.8%)	4,400
営業利益	248	227	△21	(△8.6%)	210
(営業利益率)	6.4%	5.2%	△1.2P		4.8%
のれん等償却前営業利益	271	239	△32		220
(のれん等償却前営業利益率)	7.0%	5.5%	△1.5P		5.0%
経常利益	273	247	△26	(△9.5%)	240
特別利益	17	24	+7		-
特別損失	41	78	+37		-
税前当期純利益	248	192	△56		-
法人税等	101	67	△34		-
非支配株主に帰属する当期純利益	33	41	+8		-
親会社株主に帰属する当期純利益	115	85	△30	(△26.1%)	80
(当期純利益率)	3.0%	2.0%	△1.0P		1.8%
のれん等償却前 親会社株主に帰属する当期純利益	135	95	△40		90
(のれん等償却前当期純利益率)	3.5%	2.2%	△1.3P		2.0%
国内鉛建値 (万円/t)	26.09	31.64	+5.55		33.0
L M E (US\$/t)	1,867	2,283	+416		2,300
為替 (円/US\$)	105.94	113.04	+7.10		110.0
年間配当金 (円/株)	50円	50円 (予定)	±0円		50円 (予定)
自己株式買入額	-	-	-		-
総還元性向	29.8%	42.4%	+12.6P		-

4

© 2022 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

売上高は4,321億円と前期に比べ、456億円の増収となりました。

主として車載用リチウムイオン電池の販売が増加したことや、海外の自動車電池事業における鉛電池の販売が増加したことに加え、為替の円安影響によるものであります。

なお、この売上高は過去最高になりました。

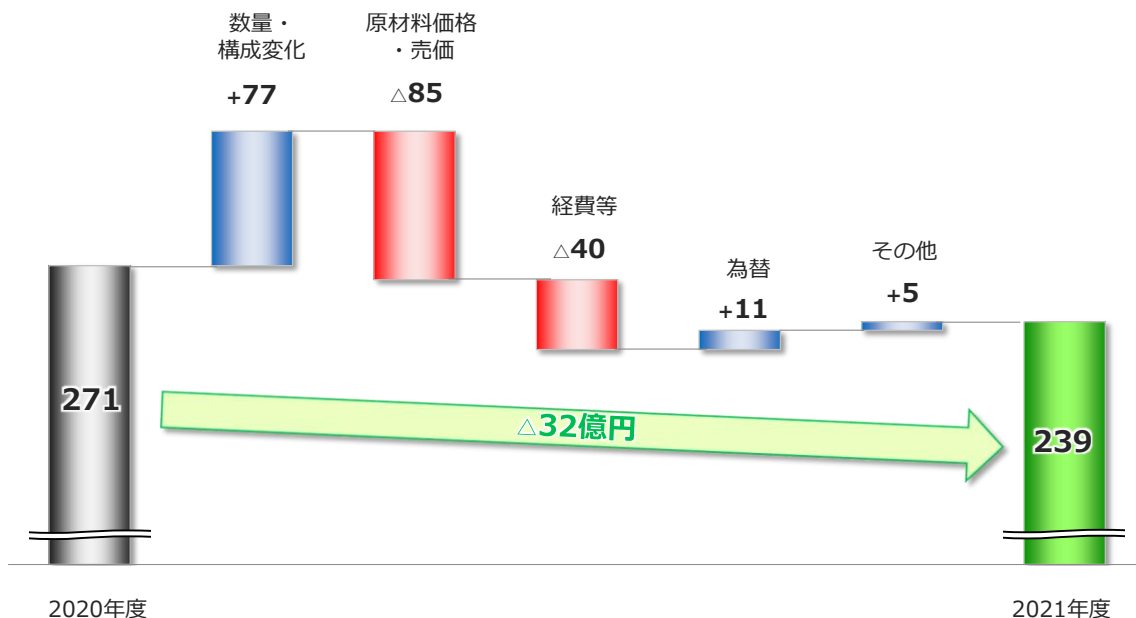
営業利益は原材料価格上昇の影響を受け、227億円と前期に比べ21億円の減少となりました。

当期純利益は中国の連結子会社における減損損失を計上したこともあり、85億円と前期に比べて、30億円減少しました。

1. 売上高・利益

営業利益増減要因（前年比較）

（億円）



(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益です。

原材料高騰を売価に反映できなかった部分が85億円、海外を中心に物流費・人件費の高騰分が40億円あり、これが前年に対してのマイナスインパクトでした。

2. セグメント別業績



(億円)

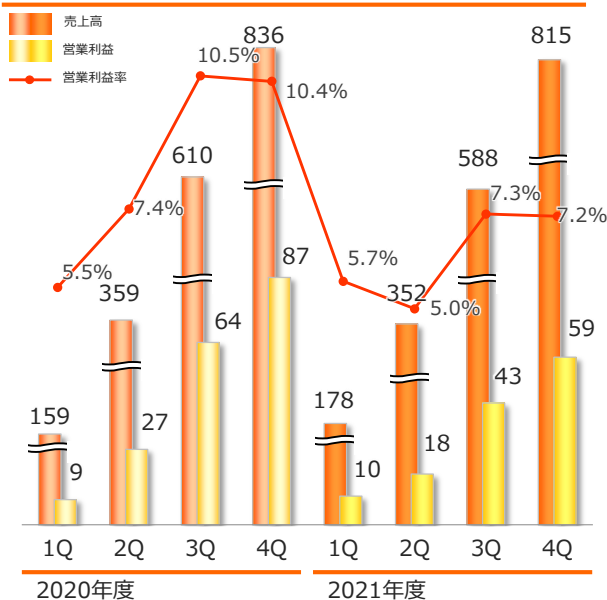
		2020 年度		2021 年度		増減		[参考] 2022.2予想値	
		売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:P)	売上高	営業利益 (利益率:%)
自動車 電池	国内	836	87 (10.4)	815	59 (7.2)	△21	△28 (△3.2)	830	55 (6.6)
	海外	1,653	122 (7.4)	1,867	100 (5.3)	+214	△22 (△2.1)	1,870	100 (5.3)
産業電池電源		840	69 (8.2)	995	58 (5.8)	+155	△11 (△2.4)	1,010	55 (5.4)
車載用 リチウムイオン電池		360	△9 (△2.4)	476	17 (3.5)	+116	+26 (+5.9)	510	15 (2.9)
特殊電池およびその他		176	1 (0.8)	168	6 (3.4)	△8	+5 (+2.6)	180	△5 (△2.8)
合計		3,865	271 (7.0)	4,321	239 (5.5)	+456	△32 (△1.5)	4,400	220 (5.0)

(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

2. セグメント別業績（自動車電池（国内））

自動車電池（国内）

売上高・営業利益・利益率



(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

減収減益

(億円)

2021年度 商況

- 新車向け販売数量は、半導体不足などによる新車メーカー減産が継続し減少
- 補修向け販売数量は、新車供給不足による継続使用車両の増加、中古車市場活況などの影響により、堅調に推移

増減益要因

数量・構成変化	+0
鉛価格・売価	△27
合理化・経費等	△1

本セグメントは減収減益でした。

ポイントとしては、半導体不足などによる新車メーカー減産が継続し、新車向け販売数量は減少しました。

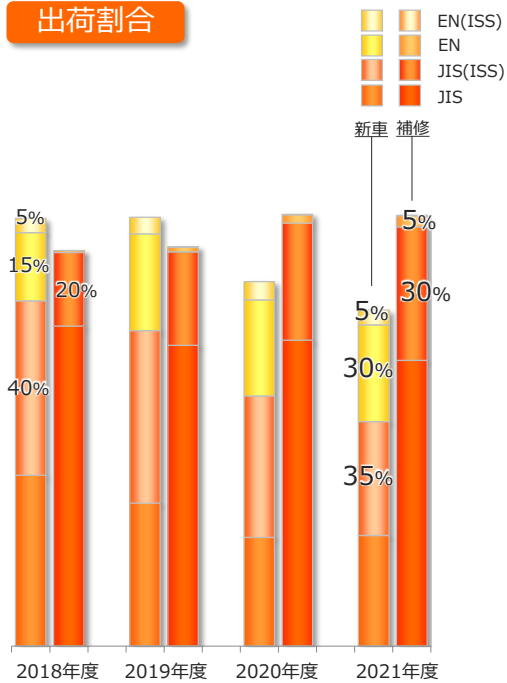
補修向け販売数量は、新車供給不足による継続使用車両の増加、中古車市場活況などの影響により、堅調に推移しました。

2. セグメント別業績（自動車電池（国内））

新車・補修向け出荷割合／シェア



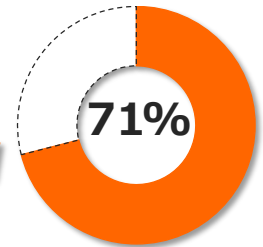
出荷割合



シェア（2021年度／グループ合計）

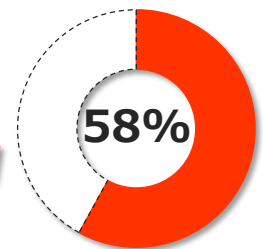
新車向け

71%
(2019年度)



補修向け

57%
(2019年度)



(注) 自社調べ（輸入電池含まず）

新車・補修における当社シェアです。

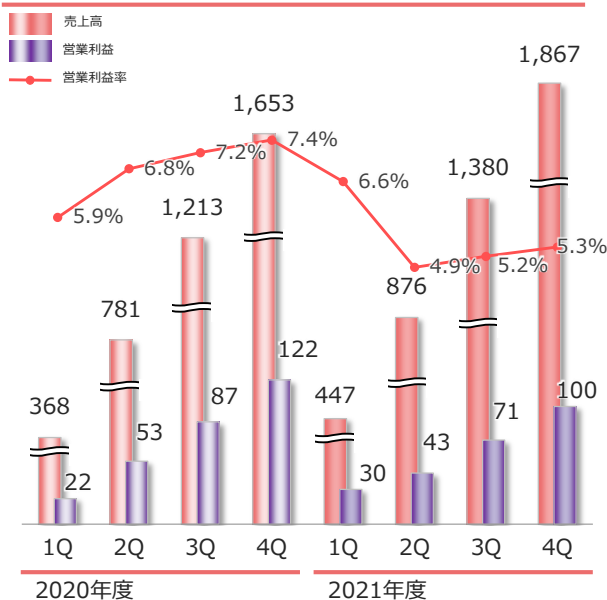
新車向けシェアはコロナ前の2019年度より変化はありません。

補修向けシェアは2019年度に比べて1ポイントアップしています。
これはJISタイプにおけるISS比率がアップしていることが要因です。

2. セグメント別業績（自動車電池（海外））

自動車電池（海外）

売上高・営業利益・利益率



増収減益

(億円)

2021年度 商況

- ▶ インドネシア、タイでの自動車・オートバイ用販売数量が増加、ベトナムでは上期の新型コロナ影響から下期は回復に転じ、前期並みに推移
- ▶ 欧州での補修向け販売数量、産業用販売数量が増加
- ▶ 中国での販売数量は新車向け、補修向け共に競争環境激化により減少
- ▶ 円安の影響、鉛価格上昇に伴う販売価格上昇の影響により売上高が増加

増減益要因

数量・構成変化	+21
鉛価格・売価	△28
合理化・経費等	△26
為替	+11

本セグメントは増収減益でした。

ポイントとしては、インドネシア、タイでの自動車・オートバイ用販売数量の増加、ベトナムについては上期の新型コロナ影響から下期は回復に転じ、前期並みに推移しました。

欧州での補修向け販売数量、産業用販売数量が増加しています。

中国での販売数量は新車向け、補修向けともに競争環境の激化により減少しました。

円安の影響、鉛価格上昇に伴う販売価格上昇の影響により売上高が増加しました。

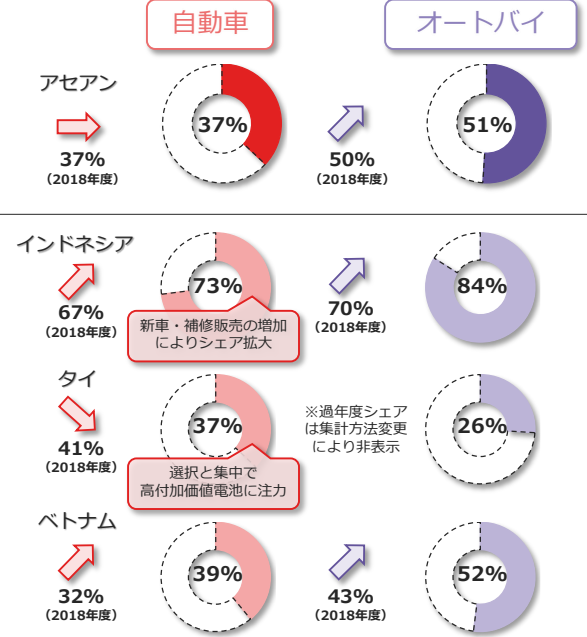
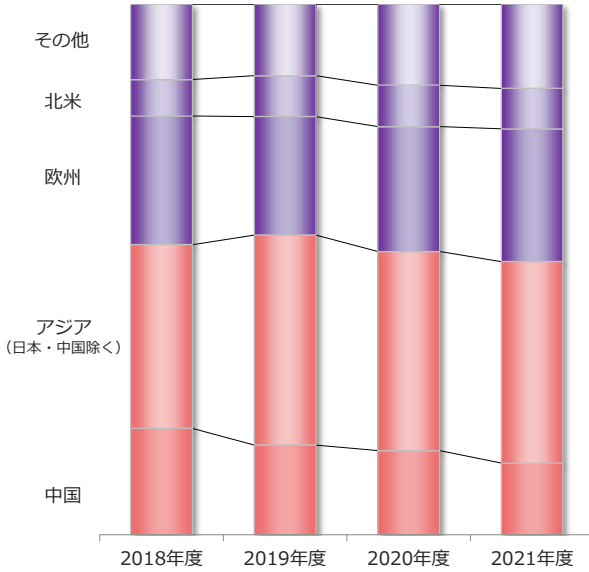
2. セグメント別業績（自動車電池（海外））

地域別売上高／シェア



地域別売上高（産業用含む）

地域別シェア（2021年度／グループ合計）



(注) 自社調べ

自動車電池（海外）のグローバルでの売上構成とアセアンにおける4W・2Wのシェアです。

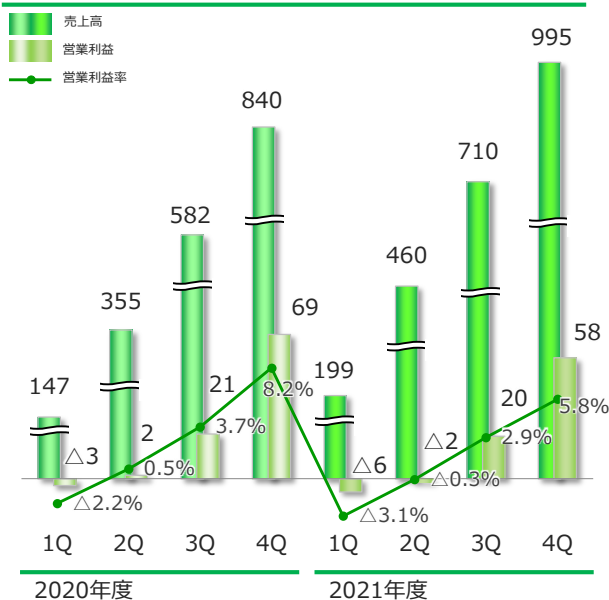
グローバルではアセアン・欧州での売上構成が伸びており、特にアセアンでは各国で高いシェアを維持しています。

アセアンでは、高付加価値製品の投入や最適生産体制の構築により、利益率の向上を図っています。

2. セグメント別業績 (産業電池電源)

産業電池電源

売上高・営業利益・利益率



増収減益

(億円)

2021年度 商況

- ▶ 北海道大規模風力発電向け系統連系用リチウムイオン電池は予定通り納入を完遂
- ▶ バックアップ用電池電源装置は電源装置部材不足の影響を受け減少
- ▶ フォークリフト用はエンジン式からバッテリー式への移行が進んだことにより販売数量が増加
- ▶ サンケン電気の社会システム事業を連結対象に追加

増減益要因

数量・構成変化	△4
鉛価格・売価	△7
合理化・経費等	△0

本セグメントは増収減益でした。

ポイントとしては、北海道大規模風力発電向け系統連系用リチウムイオン電池は予定通り納入を完遂しました。

バックアップ用の電池電源装置は電源装置部材不測の影響を受けて減少しました。

フォークリフト用はエンジン式からバッテリー式への移行が進んだことにより販売数量が増加しました。

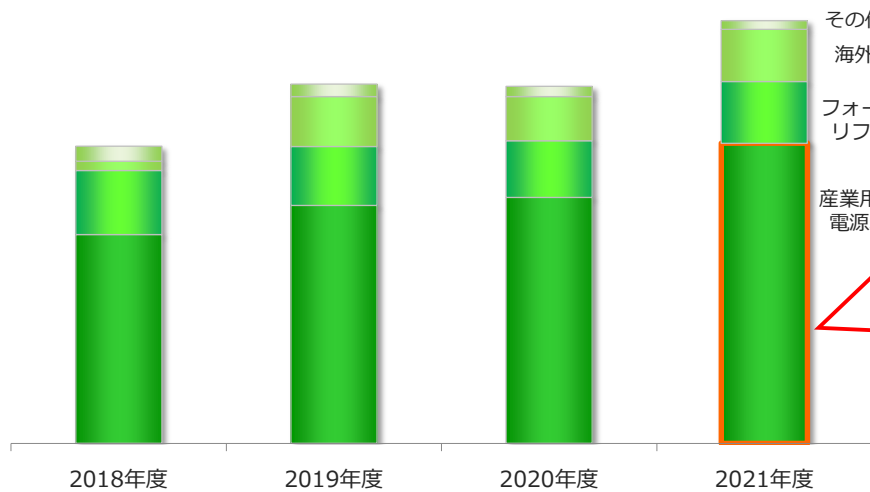
サンケン電気の社会システム事業を連結対象に追加しています。

2. セグメント別業績 (産業電池電源)

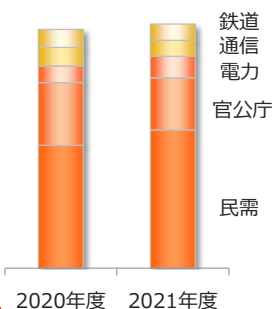
機種別・需要先別売上高



機種別売上高



需要先別売上高



2018年度

2019年度

2020年度

2021年度

- ・特機事業を譲渡
- ・自動車電池 (海外) に含まれていた一部事業を移管

自動車電池 (海外) に含まれていた子会社を移管

世界最大規模の蓄電設備を納入 (2020・21年度)



(イメージ)

サンケン電気㈱の社会システム事業を譲受 (現GSユアサ インフラシステムズ)

産業電池電源の機種別・需要先別売上高の状況です。

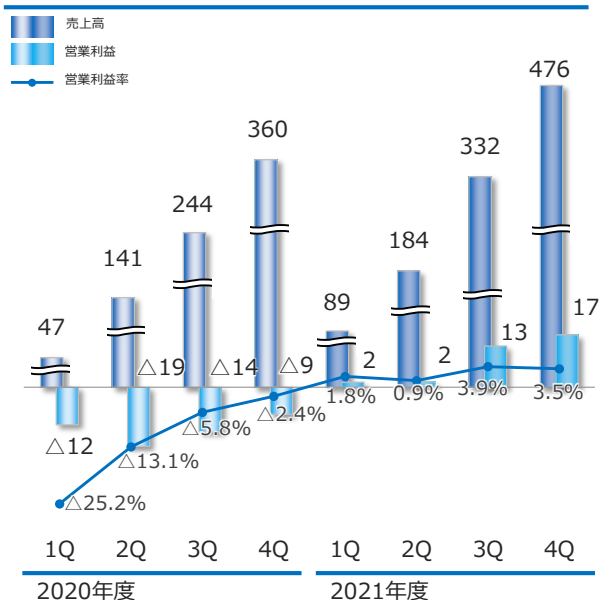
産業電池電源装置において、長納期部品での出荷影響があったが、ESS (Energy Storage System) を含む民需の伸びは大きかったです。

車載用リチウムイオン電池

増収増益

(億円)

売上高・営業利益・利益率



2021年度 商況

- ▶ [ブルーエナジー (BEC)]
ハイブリッド車用リチウムイオン電池は前期からのトヨタ自動車との取引開始、採用車種の拡大により増加
- ▶ [リチウムエナジー ジャパン (LEJ)]
プラグインハイブリッド車用リチウムイオン電池の搭載車種は販売が好調

増減益要因

- BECは販売数量の増加により増益
- LEJは販売数量の増加などにより増益

本セグメントは増収増益でした。

ポイントとしては、ブルーエナジーはハイブリッド車用リチウムイオン電池は前期からのトヨタ自動車との取引開始、採用車種の拡大により増加しました。

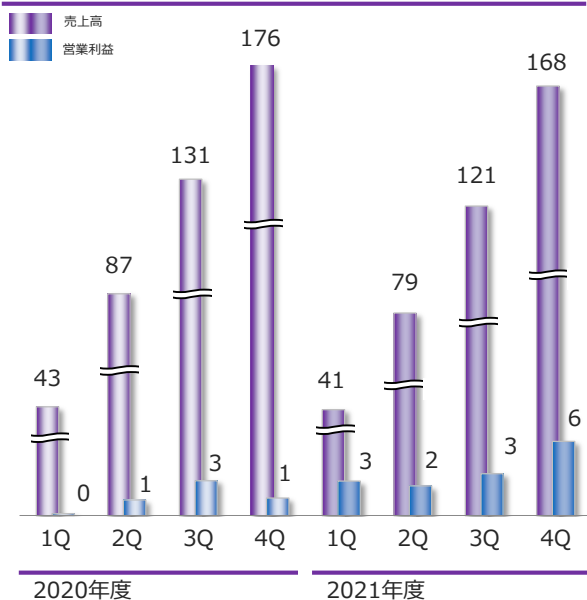
次にリチウムエナジー ジャパンですが、プラグインハイブリッド車用リチウムイオン電池の搭載車種は販売が好調に推移しました。

ブルーエナジー・リチウムエナジー ジャパンともに販売数量の増加により増益となりました。

2. セグメント別業績 (特殊電池およびその他)

特殊電池およびその他

売上高・営業利益



減収増益

(億円)

2021年度 商況

- 潜水艦用リチウムイオン電池の売上高は工事進行基準の関係で減少
- 航空機用リチウムイオン電池の販売は新設 (OEM) 向けの販売が低調だったものの、エアライン (補修) 向けが堅調に推移したことにより増加

増減益要因

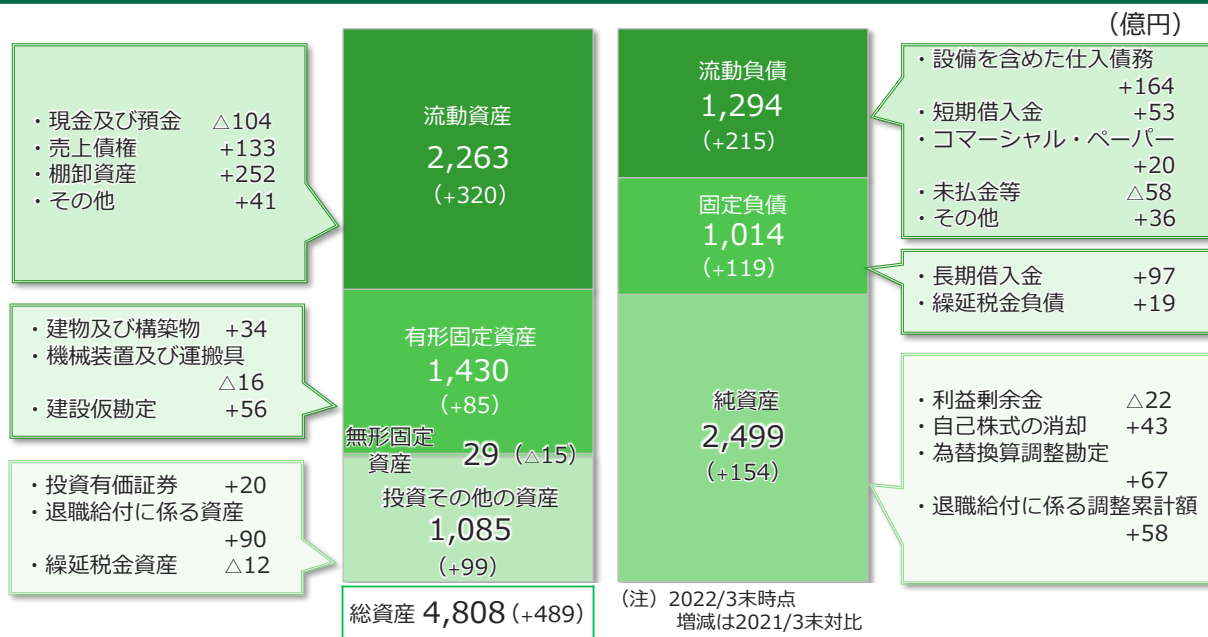
経費の減少により増益

特殊電池を製造販売しているジーエス・ユアサ テクノロジーを中心としたその他セグメントは減収増益となりました。

ポイントとしては、潜水艦用リチウムイオン電池の売上高は工事進行基準の関係で減少しました。

しかし航空機用リチウムイオン電池の販売は新設 (OEM) 向けの販売が低調でしたが、エアライン (補修) 向けが堅調に推移したことにより増加しました。

3. 貸借対照表



	2021/3末	2022/3末
自己資本比率	46.8%	44.8%
ROE (自己資本利益率)	7.2%	4.6%
借入金総額	654億円	825億円

ポイントは吹き出しの通りですが、運転資本は棚卸資産の増加により大幅に増加しました。

増加した運転資本は、主に借入金と自己資本で賄っています。

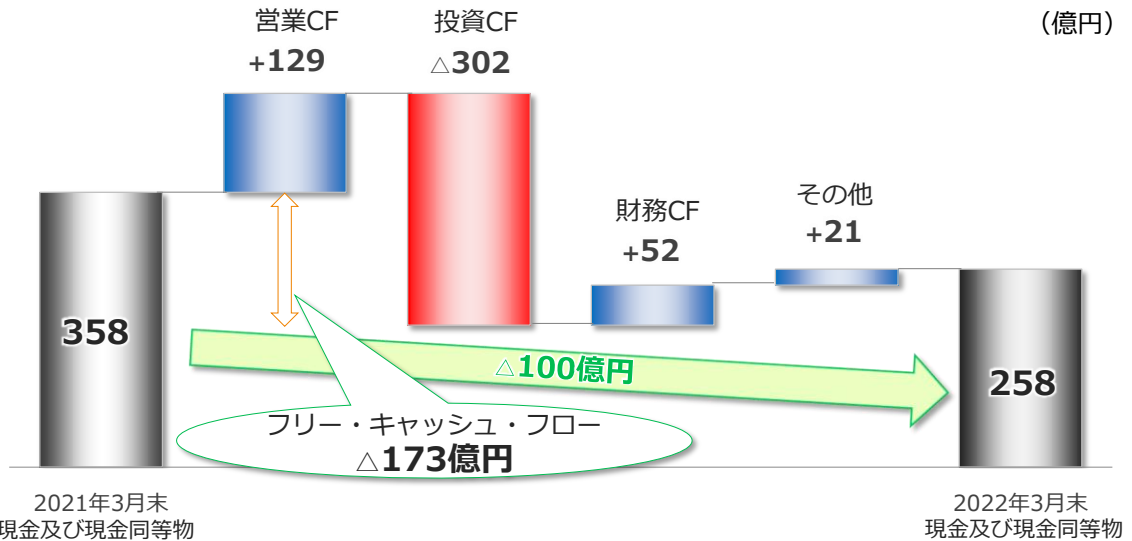
2023年3月期の課題としては、運転資本、特に棚卸資産の圧縮と考えています。

投資その他の資産の99億円の増加は、主として退職給付関係での増加になります。

内訳は退職給付信託株式の評価益の増加、拠出金の積み上がりです。

為替換算調整勘定は67億円のプラスですが、これは大幅な円安の影響です。

4. キャッシュ・フロー計算書



ポイント

- 税前利益192億円を確保したものの、棚卸資産や売上債権の増加により、営業CFは129億円にとどまった。
- BEC第2工場への投資などにより投資CFは△302億円となった。
- フリー・キャッシュ・フローは△173億円となったが、現金及び現金同等物の取り崩しおよび借入を実施し、株主還元などに充当した。

税前利益192億円を確保したものの、棚卸資産や売上債権の増加により、営業CFは129億円にとどまりました。半導体不足による新車メーカーの減産や産業電池電源での部品の長納期化の影響があり、棚卸資産が増加しました。

ブルーエナジー第2工場への投資などにより投資CFは302億円のマイナスとなりました。

フリーキャッシュフローは173億円のマイナスとなりましたが、現金及び現金同等物の取り崩しおよび借入を実施し、株主還元などに充当しました。

5. 設備投資・減価償却費・研究開発費



(億円)

		2020 年度	2021 年度	増減
設備投資額		232	299	+67
自動車電池	国内	25	38	+13
	海外	51	52	+1
産業電池電源		14	13	△1
車載用リチウムイオン電池		57	116	+59
特殊電池およびその他		85	79	△6
減価償却費		162	168	+6
うち、車載用リチウムイオン電池		34	31	△3
研究開発費		112	124	+12
(売上高研究開発費率)		2.9%	2.9%	△0.0P

ハイブリッド車用リチウムイオン電池を製造しているブルーエナジー第2工場の投資が前期比59億円と大きく増加しています。

2023年3月期 業績予想と取り組み

1. 売上高・利益予想



	2021年度 実績	2022年度 予想	(億円) 増減
売上高	4,321	5,200	+879
営業利益 (営業利益率)	227 5.2%	280 5.4%	+53 +0.2P
のれん等償却前営業利益 (のれん等償却前営業利益率)	239 5.5%	290 5.6%	+51 +0.1P
経常利益	247	280	+33
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	85 2.0%	120 2.3%	+35 +0.3P
のれん等償却前親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん等償却前当期純利益率)	95 2.2%	130 2.5%	+35 +0.3P
ROE (自己資本利益率)	4.6%	-	-
年間配当金	50円/株 (予定)	50円/株 (予想)	±0円/株
自己株式買入額 (次年度予定額)	-	-	-
総還元性向	42.4%	-	-
国内鉛建値 (万円/t)	31.64	34.1	+2.46
LME (US\$/t)	2,283	2,300	+17
為替 (円/US\$)	113.04	120.0	+6.96

(注) ROEおよび総還元性向は、のれん等償却前当期純利益に対するものです。

2022年度の連結業績は第五次中期経営計画最終年度として、当初の目標営業利益の達成を見込みます。

そのためにも生産販売体制の維持、適切な販売価格是正を行うことにより、収益改善を進めます。

重点施策として、トルコのInci GS Yuasa社を新たに連結子会社化し、欧州・中近東地域向け生産供給拠点として、自動車用鉛蓄電池の販売拡大を中心に更なる事業強化を目指します。

車載用リチウムイオン電池においては、ハイブリッド車用リチウムイオン電池の需要は堅調に増加しており、新工場を確実に立ち上げるとともに、今後の更なる需要増加に向けた適切な生産体制の検討を進めます。

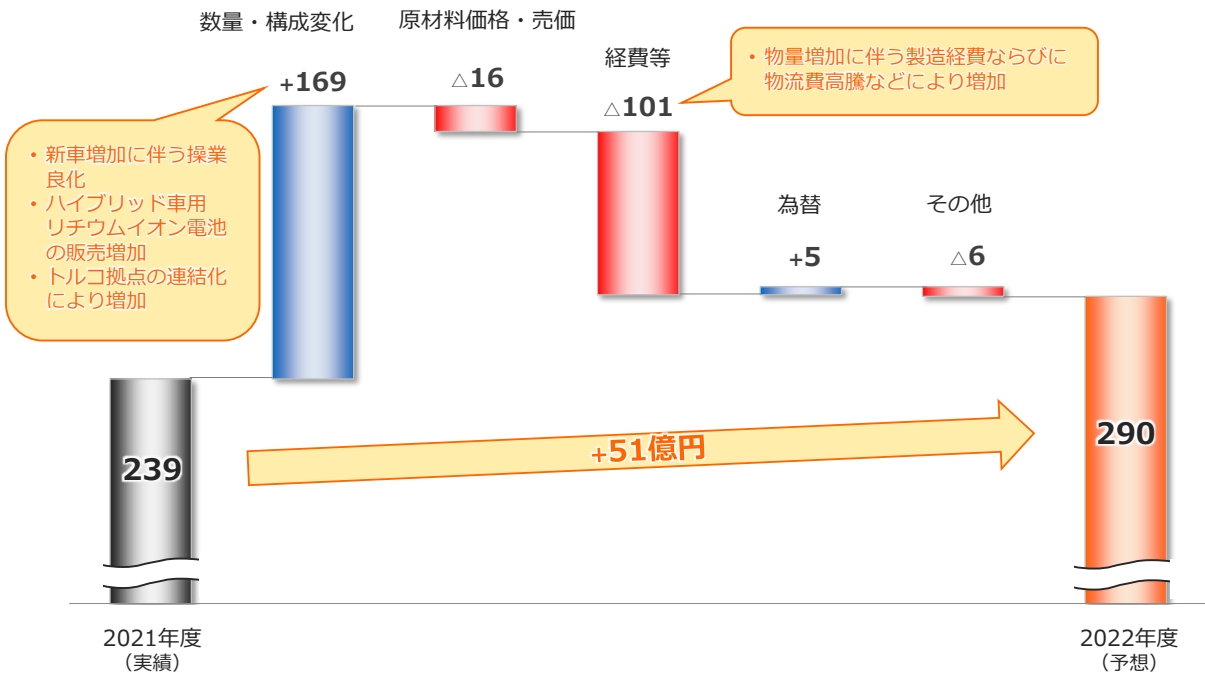
また2023年度から始まる第六次中期経営計画に向けて、バッテリーEV用リチウムイオン電池の開発加速に向けた体制構築を進めます。

売上高は5,200億円、営業利益は280億円、のれん等償却前営業利益は290億円と過去最高を見通します。
当期純利益は120億円と増益を予想します。

1. 売上高・利益予想

営業利益増減要因（実績・予想比較）

（億円）



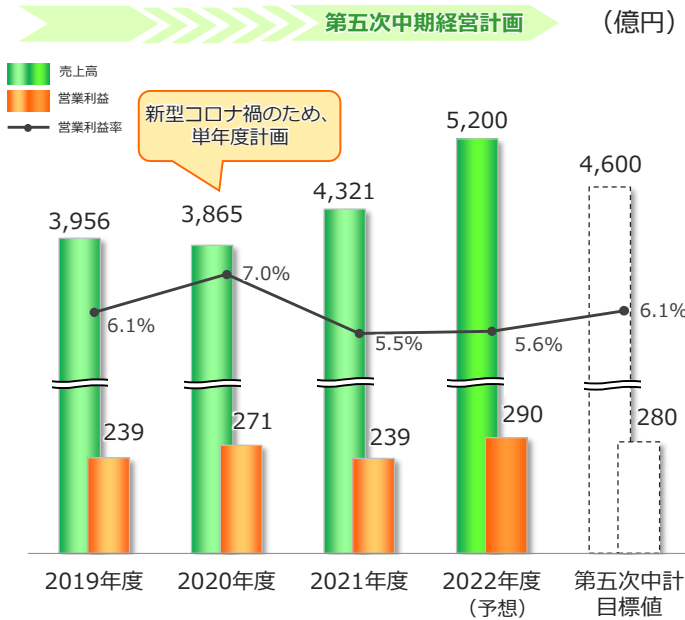
（注）営業利益はのれん等償却前営業利益です。

対前期プラス要因は、新車増加に伴う操業良化、ハイブリッド車用リチウムイオン電池の販売増加、トルコ拠点の連結化などがあります。

マイナス要因としては、物量増加に伴う経費ならびに物流費高騰がありますが、前期比51億円の増益の290億円の利益を見込んでいます。

2. 第五次中期経営計画目標との比較

売上高・営業利益・利益率



2022年度予想と第五次中計目標値との差異要因

- ブルーエナジー第2工場の立ち上げ (増収増益要因)
- 北海道向け大規模風力案件の納入完遂 (減収増益要因)
- サンケン電気の社会システム事業譲受 (増収増益要因)
- トルコ拠点の連結子会社化 (増収増益要因)

【市場環境の変化】

➢ 前提条件の変化

	第五次中計	2022年度予想
国内鉛建値	30万円/t	34.1万円/t
LME	2,100US\$/t	2,300US\$/t
為替	110円/US\$	120円/US\$

(注1) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん償却前営業利益率です。

(注2) 第五次中期経営計画は2019年度から2021年度までとしていましたが、新型コロナウイルス禍の影響を受け2020年度は一旦単年度計画として除外し、最終年度を2022年度(2023年3月期)に変更しました。

第五次中期経営計画目標との比較になります。

差異要因は、

- ・ブルーエナジー第2工場の立ち上げが増収増益要因
 - ・北海道向け大規模風力案件の納入完遂は減収増益要因
 - ・サンケン電気の社会システム事業の譲受は増収増益要因であり、今年度はシナジーが出てくる見込み
 - ・トルコ拠点の連結子会社化は増収増益要因
- です。

3. セグメント別業績予想



(億円)

		2021 年度 実績		2022 年度 予想		増減	
		売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:P)
自動車電池	国内	815	59 (7.2)	920	50 (5.4)	+105	△9 (△1.8)
	海外	1,867	100 (5.3)	2,360	140 (5.9)	+493	+40 (+0.6)
産業電池電源		995	58 (5.8)	1,080	90 (8.3)	+85	+32 (+2.5)
車載用リチウムイオン電池		476	17 (3.5)	700	10 (1.4)	+224	△7 (△2.1)
特殊電池およびその他		168	6 (3.4)	140	0 (-)	△28	△6 (-)
合計		4,321	239 (5.5)	5,200	290 (5.6)	+879	+51 (+0.1)

(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

3. セグメント別業績予想 (自動車電池 (国内))

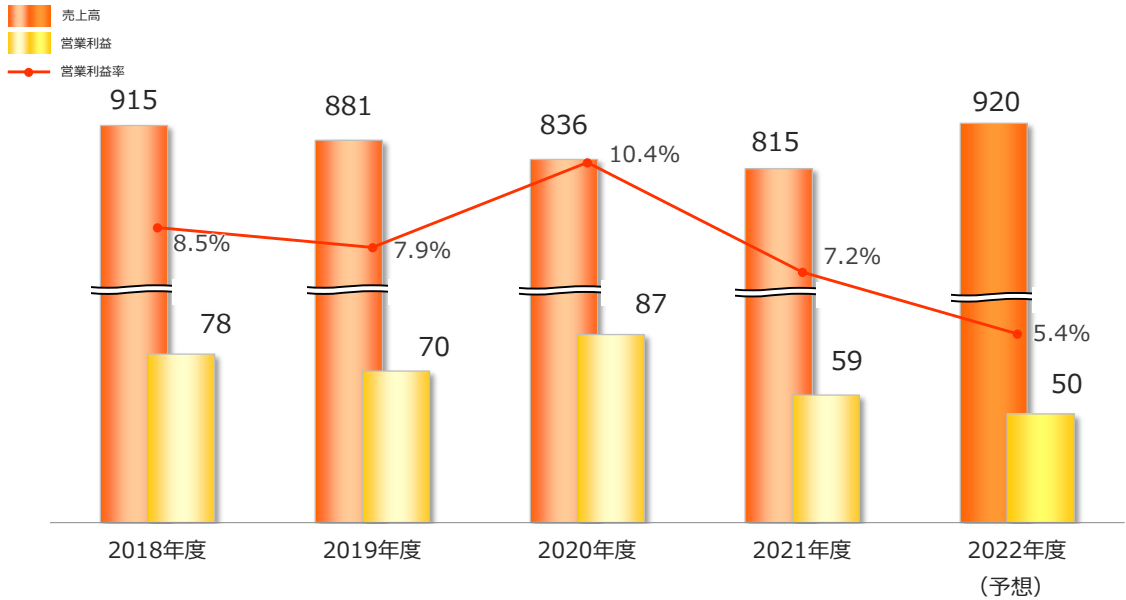


自動車電池 (国内)

増収減益

(億円)

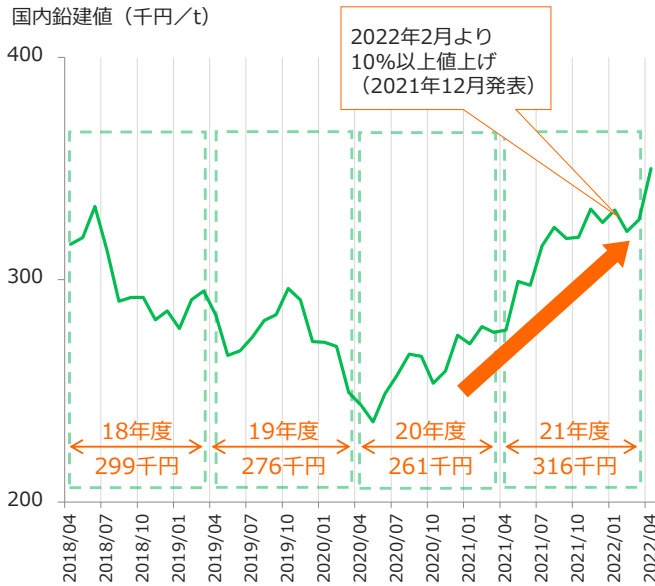
売上高・営業利益・利益率



(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

本セグメントは増収減益を見込んでいます。

3. セグメント別業績予想 (自動車電池 (国内))



鉛価格高騰への対応

□ 新車向けの対応

国内鉛建値に応じて販売価格を調節する契約 (鉛価格スライド制)

□ 補修向けの対応

2022年2月1日出荷分より
自動車用鉛蓄電池

10%以上アップ

今期のポイントは、前期の原材料高騰をいかに早く売価に反映できるかになります。

新車向けについては、新車メーカーと鉛価格スライド制をとっているので問題ありません。

補修向けについても、2月1日出荷分より10%以上の値上げに取り組んでいるので、早い段階での価格への反映が営業利益の上積みにつながると考えています。

3. セグメント別業績予想 (自動車電池 (海外))

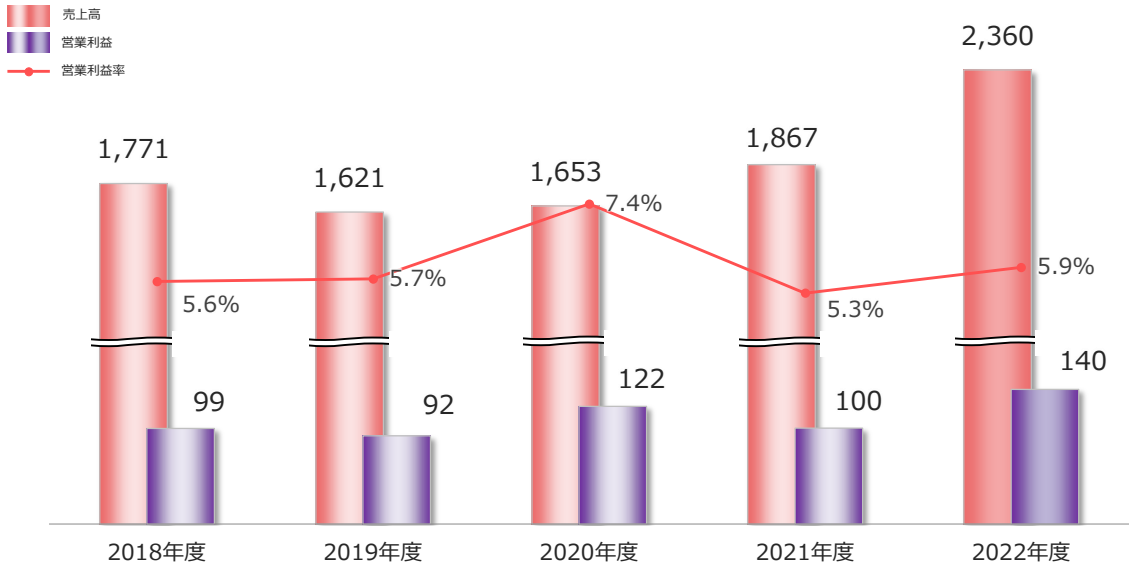


自動車電池 (海外)

増収増益

(億円)

売上高・営業利益・利益率



(注) 2019年度より、従来「自動車電池海外」に含まれていた一部の子会社等について、「産業電池電源」にセグメントを変更しております。2018年度は、変更後の業績を記載しております。

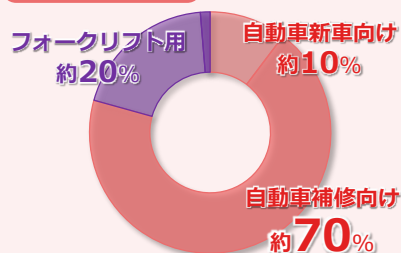
本セグメントは増収増益を見込んでいます。

トルコ拠点の連結子会社化

出資比率の変更

社名	Inci GS Yuasa Aku Sanayi ve Ticaret Anonim Sirketi		
設立	2015年10月		
所在地	トルコ共和国マニサ県		
事業内容	自動車用およびフォークリフト用鉛蓄電池の製造・販売		
出資者 出資比率	変更前	変更後	
	株式会社 GSユアサ Inci Holding A.S.	50% 50%	60% 40%

トルコ拠点の
売上構成比
(2021年1-12月)

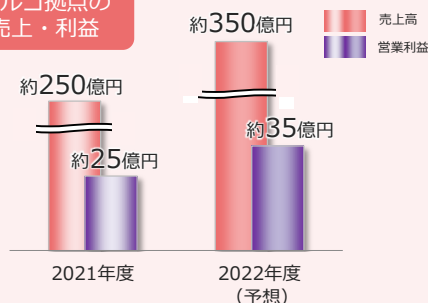


生産能力の強化と欧州市場での拡販

- 欧州・中近東エリアを中心とした重要拠点として供給体制の強化



トルコ拠点の
売上・利益



今期の重点施策ですが、トルコ拠点の連結子会社化が売上・利益に寄与しません。

自動車用・フォークリフト用電池の開発・製造・販売を行っており、今期GSユアサの出資比率を60%にする予定です。

これまでの技術支援・導入により、欧州・中近東エリア向けにGSユアサブランドでの拡販を本格開始します。

今期の売上は約350億円、営業利益約35億円と見込んでいます。

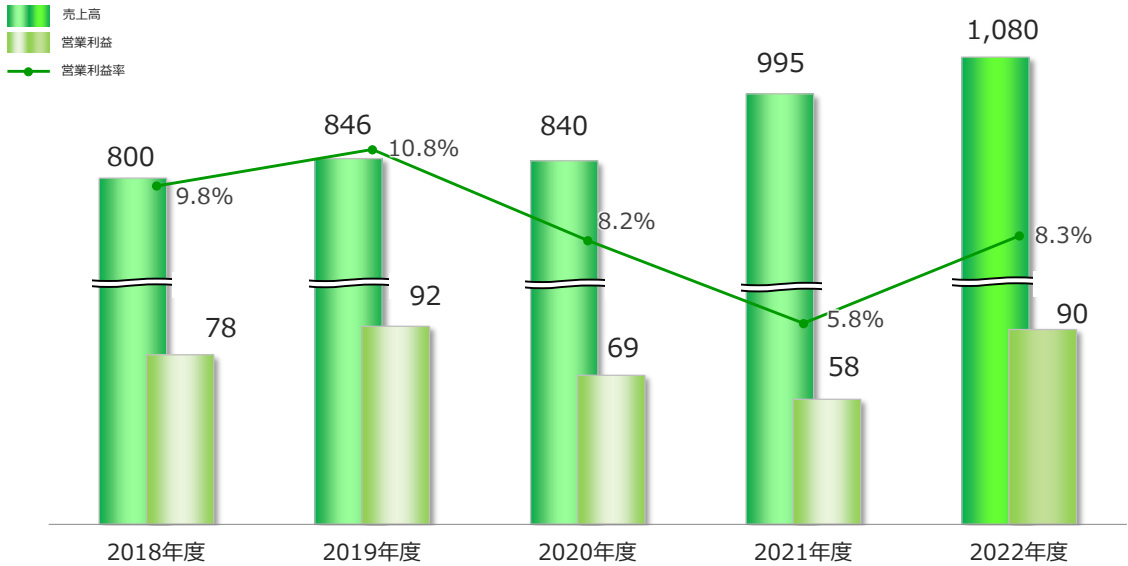
3. セグメント別業績予想 (産業電池電源)

産業電池電源

増収増益

(億円)

売上高・営業利益・利益率



(注) 2019年度より、従来「自動車電池海外」に含まれていた一部の子会社等について、「産業電池電源」にセグメントを変更しております。2018年度は、変更後の業績を記載しております。

本セグメントは増収増益を見込んでいます。

■ 常用分野の取り組み

- **コスト競争力を高めた新型LiB投入**
 - ▶ カーボンニュートラルに向けた再エネ需要の獲得強化
 - ・ 22年度販売目標：約**100MWh**
 - ▶ さらなるコスト競争力の強化に向けた製品の開発
 - ・ 新型電池とコンテナ一体型のESS※の開発
- **電力システムの調整力強化需要に対応**
 - ▶ 再エネのさらなる導入加速に向けた、補助金を活用したESSの受注拡大
- **DXを活用した保守メンテナンスビジネスの強化**
 - ▶ 価格競争が激化する常用市場において、サービスによる優位性の確保
 - ・ 全国**100カ所以上**のサービス拠点【サービス内容（一部）】
 - ・ 電源装置監視、総電圧監視（24時間）
 - ・ 監視レポート提出（過去データ蓄積）
 - ・ 長期保証

※ESS：電力貯蔵システム（Energy Storage System）

■ 非常用分野の取り組み

- **サンケン電気の社会システム事業とのシナジーの最大化へ**
 - ▶ 電池内製化
 - ▶ 通信用電源分野の強化
 - ▶ 販売機種種の統合など
- **非常用バックアップ電池電源装置の需要拡大**
 - ▶ BCP※需要
 - ▶ 国土強靱化需要
 - ▶ データセンター需要
- **原材料価格高騰に対応した適正な売価転嫁**

※BCP：事業継続計画（Business Continuity Plan）

これからの伸びが期待できる常用分野での取り組みです。

まず、コスト競争力を高めた産業用の新型リチウムイオン電池を投入します。カーボンニュートラルに向けた再エネ需要の獲得を強化します。

今年度の目標は約100MWhになります。

さらなるコスト競争力の強化に向けた製品として、新型電池とコンテナ一体型のESS（Energy Storage System）の開発を推進します。

次に電力システムの調整力強化需要に対応していきます。

再エネの更なる導入加速に向けた補助金を活用したESSの受注を拡大します。

三点目が、DXを活用した保守メンテナンスビジネスの強化です。

価格競争が激化する常用市場において、サービスによる優位性の確保を狙っています。

当社は全国に100カ所以上のサービス拠点を持っており、このことが海外メーカーと比較しての強みになると考えています。

非常用分野の取り組みとしては、前期譲り受けたサンケン電気の社会システム事業とのシナジー効果を最大化していきます。

電池の内製化、通信用電源分野の強化、販売機種種の統合などがあげられます。

非常用バックアップ電池電源装置の需要の拡大も考えています。

BCP需要、国土強靱化需要、データセンター需要があります。

この分野でも原材料価格高騰に対応した適正な売価転嫁を進めます。

3. セグメント別業績予想 (車載用リチウムイオン電池)



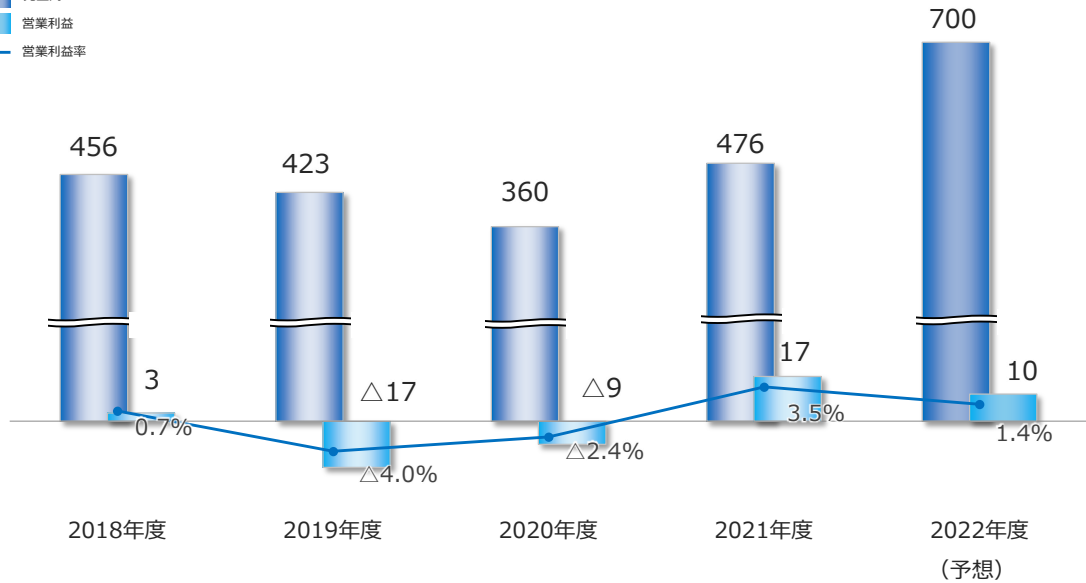
車載用リチウムイオン電池

増収減益

(億円)

売上高・営業利益・利益率

■ 売上高
■ 営業利益
● 営業利益率



29

© 2022 GS Yuasa International Ltd. All Rights Reserved.

本セグメントは増収減益を見込んでいます。

3. セグメント別業績予想 (車載用リチウムイオン電池)



HEV用LiBの取り組み

□ ブルーエナジー第2工場の稼働開始

- ▶ 4月から稼働開始により生産能力拡大
 - ・ 採用車種の拡大
 - ・ 顧客拡大に向けた営業活動の強化



EV・PHEV用LiBの取り組み

□ PHEV用LiBの供給と受注活動

- ▶ 既存顧客への安定供給とさらなる拡大
 - ・ PHEV用LiBの安定供給に向けた体制整備
 - ・ PHEV用LiBの受注活動のさらなる強化

□ 商用EV用LiBの供給と受注活動

- ▶ 商用EV用LiBの安定供給と原価低減
 - ・ 開発、量産準備と原価低減活動の一体的取り組み

□ BEV電池開発室の設置

- ▶ EV用LiBへの本格参入に向けた対応
 - ・ リチウムイオン電池事業部にBEV用LiBに特化した組織を設置

現在、販売が堅調はハイブリッド車用リチウムイオン電池の取り組みになります。

ブルーエナジー第2工場の稼働開始により、年間生産能力を今年度5,000万セルまで引き上げて、好調な需要に対応します。

EV・プラグインハイブリッド用リチウムイオン電池の取り組みになります。プラグインハイブリッド用リチウムイオン電池は、既存顧客への安定供給とさらなる拡大を目指します。

商用EV用リチウムイオン電池の安定供給と原価低減を進めます。

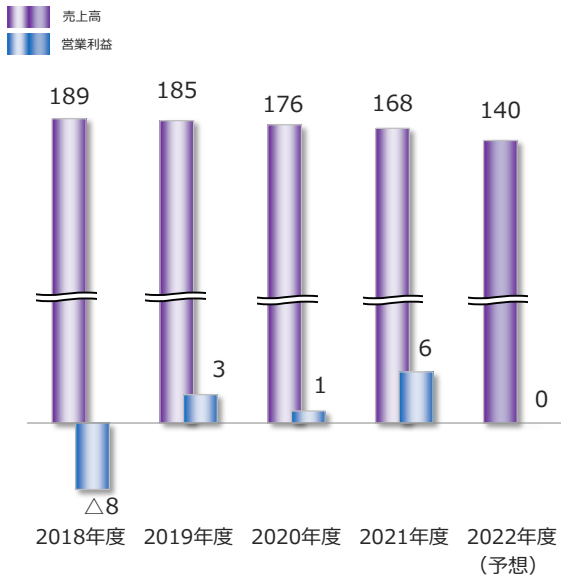
今期は、リチウムイオン電池事業部内にバッテリーEV用リチウムイオン電池に特化した組織を立ち上げ、開発を加速します。

特殊電池およびその他

減収減益

(億円)

売上高・営業利益



2022年度の取り組み

- 潜水艦用リチウムイオン電池の安定供給
- 衛星・海洋用リチウムイオン電池の受注増加
- 増産に向けた生産体制の構築
- 月面探査車用電池の開発
- 月周回有人拠点 (Gateway) 向けリチウムイオン電池の受注

本セグメントは減収減益の予想です。

主な取り組みとしては

- ・潜水艦用リチウムイオン電池の安定供給
- ・衛星・海洋用リチウムイオン電池の受注増加
- ・月面探査車用電池の開発
- ・月周回有人拠点 (Gateway) 向けリチウムイオン電池の受注になります。

NEDOのグリーンイノベーション基金事業

「次世代蓄電池の開発」プロジェクトに採択、開発を加速

□ 高性能蓄電池の研究開発

➤ 全固体電池の早期実用化

- ・ 目標：エネルギー密度を現在の2倍以上（700～800Wh/L以上）
⇒ 独自開発の高性能固体電解質や材料表面加工技術を活用し、
多様な正極材・負極材の組み合わせで性能を追求

➤ 当社の開発項目

1. 高いイオン伝導度と優れた耐水性を兼ね備えた固体電解質の開発
2. コバルト含有量が少ない高容量正極開発
3. 長寿命かつ高容量を有する負極開発
4. 大量生産を可能にするセル設計・製造プロセス開発

□ 全固体電池の技術開発を推進する専門組織の設置

➤ 全固体電池の早期実用化に向けて、専任部門を設けて開発を加速

NEDOのグリーンイノベーション基金事業「次世代蓄電池の開発」プロジェクトに当社は採択され、開発を加速します。

高性能蓄電池の研究開発になり、全固体電池の早期実用化ということで、目標はエネルギー密度を現在の2倍以上の700～800Wh/L以上を目指します。独自開発の高性能固体電解質や材料表面加工技術を活用して、多様な正極材・負極材の組み合わせで性能を追求します。

全固体電池の早期実用化に向けて、研究開発センター内に専任部門を設けて開発を加速します。

5. 設備投資・減価償却費・研究開発費



(億円)

	2021 年度 実績	2022 年度 予想	増減
設備投資額	299	320	+21
自動車電池			
国内	38	40	+2
海外	52	70	+18
産業電池電源	13	40	+27
車載用リチウムイオン電池	116	80	△36
特殊電池およびその他	79	90	+11
減価償却費	168	180	+12
うち、車載用リチウムイオン電池	31	40	+9
研究開発費	124	130	+6
(売上高研究開発費率)	2.9%	2.5%	△0.4P

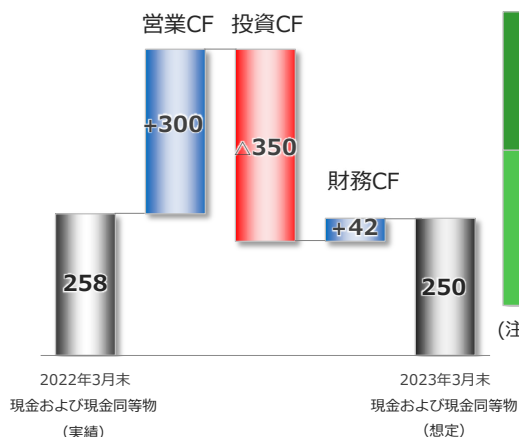
財務の健全性について

- ▶ トルコ拠点の連結子会社化、ブルーエナジー第2工場の設備投資により総資産が増加
⇒ 財務指標は悪化するものの、財務の健全性は維持

想定貸借対照表と想定キャッシュ・フロー計算書（2023年3月末）

想定キャッシュ・フロー計算書
(2022年度)

(億円)



想定貸借対照表
(2023年3月末)

(億円)

流動資産	2,400 (+137)	流動負債	1,500 (+206)
固定資産	2,700 (+155)	固定負債	1,050 (+36)
		純資産	2,550 (+50)

(注) 増減は2022/3末対比です。

財務指標	22/3末 (実績)	23/3末 (想定)	第五次中計 目標
キャッシュフロー対有利子負債比率	7.0年	3年未満	3年未満
自己資本比率	44.8%	42%以上	45%以上維持
ROE (自己資本利益率)	4.6%	6.0%	8%以上
ROIC (投下資本利益率)	9.7%	11.0%	-
有利子負債	825億円	900億円 未満	-

(注1) ROEはのれん等償却前当期純利益、ROICはのれん等償却前営業利益に対するものです。
(注2) 財務指標「有利子負債」は借入金総額

トルコ拠点の連結子会社化、ブルーエナジー第2工場の設備投資により、総資産は増加しますが、財務の健全性は維持します。

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への取り組み

ガバナンス、リスクマネジメント



想定時間軸と社会状況の変化

想定時間軸		
短期	中期	長期
2025年	2030年	2050年
社会状況の変化		
1.5°Cシナリオ		3°Cシナリオ
▶ バッテリー需要の拡大による価格低下 ▶ 自動車産業の構造変化、自動車の電動化の拡大 ▶ 再エネ需要の拡大、バックアップ需要の拡大 ▶ リチウム資源の需要拡大と獲得競争の激化		▶ 洪水、海面上昇などの自然災害の増加 ▶ 災害対策ビジネスの拡大

当社を取り巻く社会状況の変化として、1.5°Cシナリオにおいて、

- ・ バッテリー需要の拡大による価格低下
 - ・ 自動車産業の構造変化、自動車の電動化の拡大
 - ・ 再エネ需要の拡大、バックアップ需要の拡大
 - ・ リチウム資源の需要拡大と獲得競争の激化
- が考えられます。

リスクと機会、事業戦略

リスクと機会

	リスク	機会
1.5℃シナリオ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 始動用バッテリー需要の減少 ▶ HEV・PHEV用LiB需要の縮小（長期） ▶ 原材料の調達難と価格高騰 ▶ 省エネ／再エネ、炭素税などコスト増加 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 補機用バッテリー需要の拡大 ▶ HEV・PHEV用LiB需要の拡大（短～中期） ▶ EV用LiB需要の拡大 ▶ 再エネ向け蓄電システム（ESS）需要の拡大 ▶ 次世代電池による事業拡大
3℃シナリオ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 災害による事業停止などの損害 ▶ 空調、冷却コストの増加 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 災害対策のための非常用電源需要の拡大

事業戦略

1.5℃シナリオ	3℃シナリオ
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 次世代電池を含む電動車需要の獲得 ▶ カーボンニュートラルに向けたESS需要の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ バックアップ電源による激甚災害への貢献

指標と目標

GY環境長期目標2030

2030年度CO₂排出量

30%以上削減（2018年度比）

【トピックス】 京都本社工場の電力を**100%再エネ電力化**

ICP（Internal Carbon Pricing）

価格：**8,600円/t-CO₂**

省エネや再エネ施策の投資判断材料に活用

当社の事業戦略として1.5℃シナリオでは、

- ・ 次世代電池を含む電動車需要の獲得
- ・ カーボンニュートラルに向けたESS需要の獲得になります。

主要な目標として、GY環境長期目標2030を掲げ、2018年度比で2030年度30%以上のCO₂削減を目標としています。

現在京都本社工場の電力を100%再エネ由来の電力に切り替えています。

今年度よりInternal Carbon Pricing 8,600円/t-CO₂を設定し、省エネや再エネ施策の投資判断材料に活用しています。

当社は脱炭素化のパートナーとして、新たなビジネスを創出していきます。各産業の課題や悩みを捉えて、脱炭素化を支援するソリューションを提供していきます。

環境循環型企業を目指して、社会に貢献していきます。

本資料は、当社グループの業績等についての一般的な情報提供を目的とするものです。本書に含まれる予測、予想、計画その他の将来情報は、当社において利用可能な情報に基づく現時点における当社の認識又は判断に基づくものであり、実際の結果はこれらの情報と大きく異なることがあります。また、当社は、本資料に記載された情報に変更又は更新があった場合にも、その内容を提供又は開示する義務を負うものではありません。



連絡先

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
コーポレート室（広報） 青木 裕 ・ 西島 務 ・ 田中 祥太
Tel : 075-312-1214
<https://www.gs-yuasa.com/jp>

參考資料

参考資料：TCFD（社会状況の変化）



1.5℃シナリオ		シナリオにおける社会状況		
		～2025（短期）	～2030（中期）	～2050（長期）
オペレーション	社会からの排出削減要請	-20%	-40%	-100%
	炭素価格	75ドル/t-CO ₂	130ドル/t-CO ₂	250ドル/t-CO ₂
自動車関連事業	自動車市場の変化	<ul style="list-style-type: none"> 自動車の電動化の拡大 EV化に伴う自動車産業構造の変化 	<乗用車>(グローバル) ・EV・PHEV・FCVシェア 販売：60%、保有：20% ・販売/保有台数(現在比) 販売：1.3倍、保有：1.6倍 <二輪・三輪車>(グローバル) ・EVシェア 販売：85%、保有：54%	<乗用車> ・EV・PHEV・FCVシェア 販売：100%、保有：86% ・販売/保有台数 保有：現在比2.1倍 <二輪・三輪車> ・EVシェア 販売・保有：100%、
	鉛蓄電池に対する代替技術の発展	・輸送や電力関連用途でのバッテリー需要の拡大に応じ、リチウムイオン電池等の鉛蓄電池に対する代替技術の価格低下が進む		
産業電池電源関連事業	エネルギー関連市場の変化	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光・風力発電の急速な拡大に伴い、電力向けバッテリー需要が拡大する 再生エネルギー用バッテリーのバックアップ用途への転用が進む 		
	鉛蓄電池に対する代替技術の発展	・輸送や電力関連用途でのバッテリー需要の拡大に応じ、リチウムイオン電池等の鉛蓄電池に対する代替技術の価格低下が進む		
サプライチェーンR&D	原材料	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー貯蔵技術、再生可能エネルギー向けLi電池の需要増大により、リチウム・ニッケル等の金属資源の需要が急増する 持続可能な原材料の獲得競争が激化する 		
	サーキュラーエコノミー※の加速	・循環型社会に適した商品ニーズが年々高まる		
	リチウムイオン電池に対する代替技術の登場・普及	<ul style="list-style-type: none"> 輸送、電力関連用途でのバッテリー需要の拡大に合わせ、安全性、エネルギー密度、コスト、充電速度、寿命といった側面で、より付加価値の高いバッテリー技術の開発・普及が進む 		
3℃シナリオ		～2025（短期）	～2030（中期）	～2050（長期）
オペレーション	風水災・高潮			<ul style="list-style-type: none"> 日本等の地域で洪水頻度が現在の2倍以上 0.3m程度の海面上昇 日本周辺で猛烈な台風の頻度が増加
産業電池電源関連事業	風水災・高潮	・災害対策ビジネスの拡大		

※サーキュラーエコノミー：廃棄物を出さずに資源を循環させる経済の仕組み。特に欧州諸国における中長期的な経済成長政策と位置づけ。

参考資料：TCFD（リスクと機会）

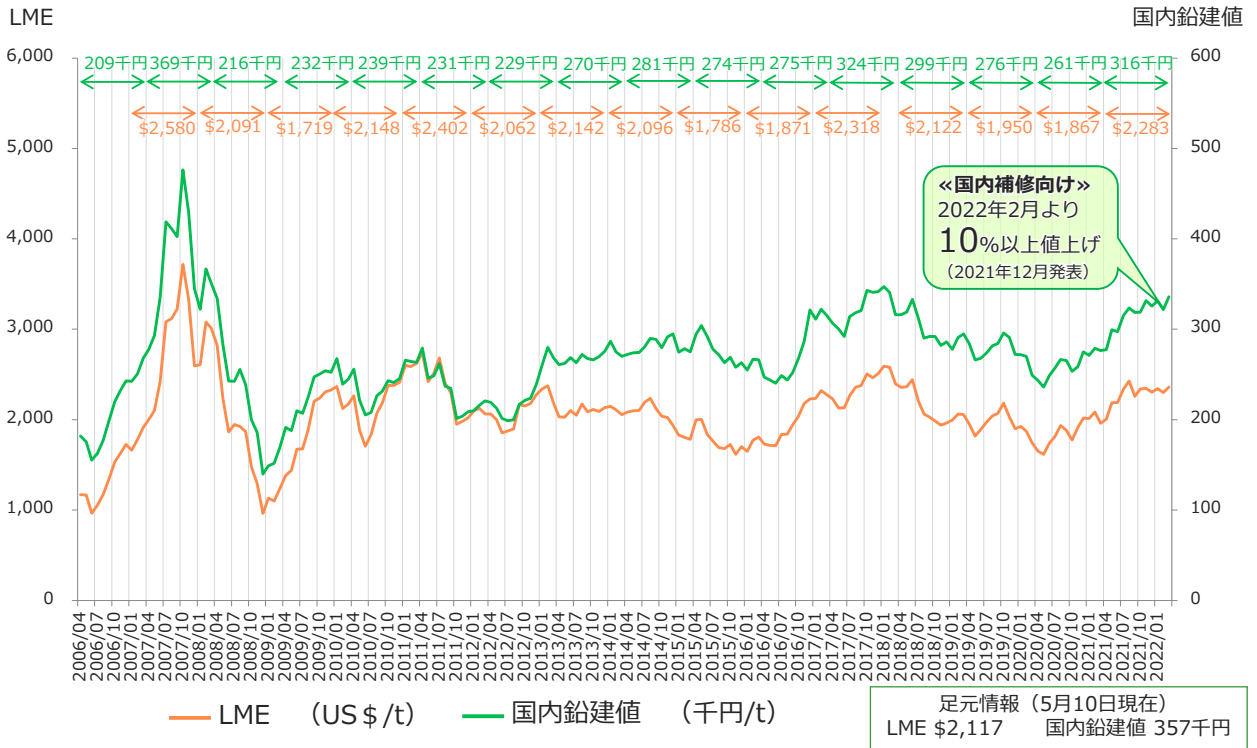


1.5℃シナリオ	事業リスク・機会※	説明
オペレーション	<p><炭素税/再エネ導入></p> <ul style="list-style-type: none"> 【リスク】 CO₂排出量削減のための省エネ/再エネ対応コスト増加 【リスク】 炭素税導入に伴う自社排出分の炭素コスト増加 【リスク】 サプライチェーン上流の排出分の炭素コスト増加 	<p>1.5℃シナリオの場合には大幅なCO₂削減目標が要請され及び、カーボンニュートラル達成に向けた炭素税が導入される。達成に向けた省エネ設備導入や再エネ導入によるCO₂削減対応の為、コスト増加が見込まれる。</p>
自動車関連事業	<p>【機会】 乗用車の販売/保有台数の増加に伴うバッテリー需要拡大</p> <p><始動用/補機用バッテリー></p> <ul style="list-style-type: none"> 【機会】 EV・PHEV向け補機用バッテリー需要の拡大 【機会】 【リスク】 鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行 【リスク】 内燃機関車向け始動用バッテリーの需要の縮小 <p><HEV・PHEV・EV用バッテリー></p> <ul style="list-style-type: none"> 【機会】 EV・PHEV向け需要の拡大 【機会】 【リスク】 HEV・PHEV向け需要の変動（短～中期は拡大、長期は縮小） 	<p><始動用/補機用バッテリー></p> <p>EV・PHEV等の市場拡大に伴い、内燃機関車向け始動用バッテリーの減少、補機用バッテリーの増加が想定される。また、一定数鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行が想定される。</p> <p><HEV・PHEV・EV用バッテリー></p> <p>短期～中期的には、HEVやPHEVが拡大するが、長期的にはEV販売台数の大幅上昇により、2050年には販売シェアがほぼ100%となり、バッテリー市場の変化が想定される。</p>
産業電池電源関連事業	<p><バックアップ/フォークリフト用途向け鉛蓄電池></p> <ul style="list-style-type: none"> 【機会】 バッテリー需要の増加 【リスク】 鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行 <p><再生可能エネルギー向け電力貯蔵システム(ESS)></p> <ul style="list-style-type: none"> 【機会】 バッテリー及び周辺システム/機器需要の増加 	<p><バックアップ/フォークリフト用途向け鉛蓄電池></p> <p>輸送や電力関連用途でのバッテリー需要の拡大が想定される一方で、技術革新により、リチウムイオン電池等の価格低下が進み、一定数鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行が想定される。</p> <p><再生可能エネルギー向け電力貯蔵システム(ESS)></p> <p>太陽光・風力発電等の導入拡大に伴い、電力平準化向け等のバッテリー及び周辺システム/機器需要の増加が想定される。</p>
サプライチェーンR&D	<p><原材料調達/サーキュラーエコノミー></p> <ul style="list-style-type: none"> 【機会】 循環型社会においてリサイクル性の高い鉛の優位性向上 【リスク】 金属資源の調達困難、価格上昇 【リスク】 持続可能な原材料の調達困難、価格上昇 <p><技術革新></p> <ul style="list-style-type: none"> 【機会】 【リスク】 次世代電池(全固体等)技術開発先導による事業機会の拡大 	<p><原材料調達/サーキュラーエコノミー></p> <p>短～中期的に、資源価格高騰/入手困難といったリスクが想定される。一方で代替技術の開発により、長期的には需給ひっ迫が解消すると想定。また、環境・社会面で持続可能な原材料の競争激化が想定される。</p> <p><技術革新></p> <p>輸送、電力関連用途でのより付加価値の高いバッテリー技術(全固体電池、金属空気電池、硫黄電池等)の開発・普及が進むと想定される。自社が新たな技術開発を先導する場合は、事業機会となる。</p>
3℃シナリオ	事業リスク・機会	説明
オペレーション	<p><自然災害/気温上昇></p> <ul style="list-style-type: none"> 【リスク】 風水災による施設損害、事業停止による利益損害の増加 【リスク】 サプライチェーンの被災による事業停止 【リスク】 空調、冷却工程のコスト増加 	<p>風水害の増加により、自社工場では、施設、機械などのプロパティ損害、事業停止による利益損害、従業員の出社困難などの影響が増加する恐れがある。また、サプライチェーンの途絶も想定される。</p>
産業電池電源関連事業	<p><災害用電源></p> <ul style="list-style-type: none"> 【機会】 激甚災害対策のための非常用電源の需要拡大 	<p>気候変動による自然災害の激甚化の懸念から、非常用電源の需要が高まることが想定される。</p>

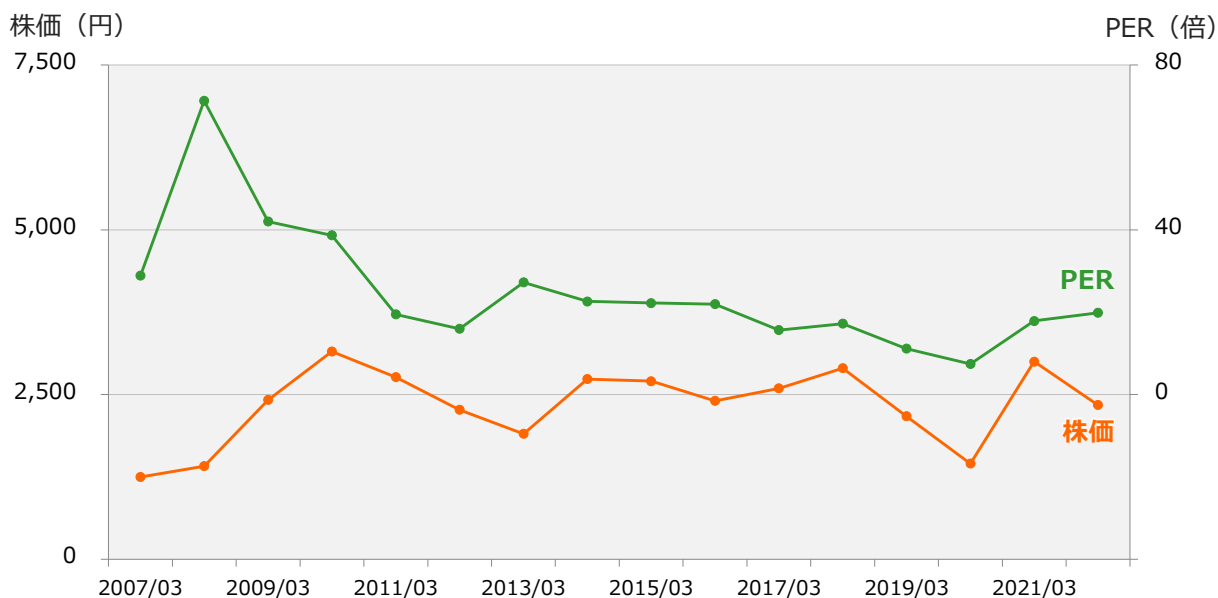
※リスク評価により、短期～長期における特に重大と評価された項目について記載しています。

1.5℃シナリオ		対応戦略	
オペレーション	2030年のCO ₂ 排出量30%以上削減 省エネ対策/再エネ利用の施策を推進	カーボンニュートラルに向けた取り組みをさらに加速 更なる省エネ対策/再エネ調達の施策を推進	
自動車 関連事業	内燃機関車向け鉛蓄電池の利益確保 ASEAN等、内燃機関車が残る地域を中心に差別化製品の投入・営業力強化高付加価値製品の拡販		
	電動車向け補機用電池の需要獲得 電動車でも使用される12V補機用鉛蓄電池又はリチウムイオン電池需要を獲得(新車・補修向け)		
	電動車向け冗長用電池の需要獲得 自動運転車バックアップ用のリチウムイオン電池需要を獲得		
	HEV・PHEV用リチウムイオン電池の生産拡大 日系自動車メーカーを中心に拡大するが将来は減少		
産業電池電源 関連事業	EV用リチウムイオン電池市場への本格参入 厳しい環境下で使用される高信頼性が求められるEV用リチウムイオン電池への参入に向けて開発リソースを投入		
	車載用リチウムイオン電池のノウハウを産業用途へ適用 市場ニーズに応じて産業用途で鉛蓄電池・リチウムイオン電池双方をラインナップ		
サプライ チェーン R&D	再生可能エネルギー・エネルギーマネジメント分野に注力 運営・保守点検サービスの強化/価格競争力を高めた電池開発/顧客ニーズに合った製品・サービスの投入により再生可能エネルギー向け需要を獲得 事業所向けにピークカット・ピークシフトなどのエネルギーマネジメント需要の取り込み		
	リサイクル率の高い鉛蓄電池の市場開拓 循環型社会のニーズに合った鉛蓄電池の製品化	レアメタルフリー電池のR&D及び製品化 硫黄正極電池等のレアメタルフリー電池のR&Dの推進及び製品化	
	ポストリチウムイオン電池のR&D及び製品化 全固体電池のR&D推進・実用化/Si系負極電池、Li金属負極電池、硫黄正極電池のR&Dの推進及び製品化		
3℃シナリオ		対応戦略	
オペレーション	激甚化する災害への対策 将来気候も含むリスクを評価、必要に応じて対策を推進/サプライチェーンも含むBCPの推進		
産業電池電源 関連事業	バックアップ電源により激甚災害対策に貢献 マーケットの拡大状況を注視しニーズに対応していく		
現在		2050年	

原材料価格の推移



株価、株価収益率（PER）の推移



(注1) 株価は、3月最終営業日の終値です。

(注2) PERは、のれん等償却前当期純利益に対するものです。

(注3) 当社は、単元株式数を1,000株から100株に変更するにあたり、当社普通株式5株を1株にする株式併合を実施（効力発生日は2018年10月1日）しており、株価・PERは株式併合を考慮しております。

	年度	2017	2018	2019	2020	2021
営業利益率	(%)	5.9	6.1	6.1	7.0	5.5
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	8.2	9.0	9.0	7.2	4.6
投下資本収益率 (ROIC)	(%)	10.9	11.3	10.9	12.0	9.7
1株当たり当期純利益 (EPS)	(円)	168.55	194.58	195.92	167.72	118.02
1株当たり配当額	(円)	50	50	50	50	50 (予定)
自己株式買入額	(億円)	9	14	15	0	0
総還元性向	(%)	36.3	34.3	34.9	29.8	42.4

	年度	2017	2018	2019	2020	2021
借入金総額	(億円)	751	669	645	654	825
D/Eレシオ	(倍)	0.50	0.42	0.42	0.41	0.50
自己資本比率	(%)	45.2	46.4	45.8	46.8	44.8
キャッシュフロー対有利子負債比率	(年)	3.5	2.2	2.2	2.2	7.0

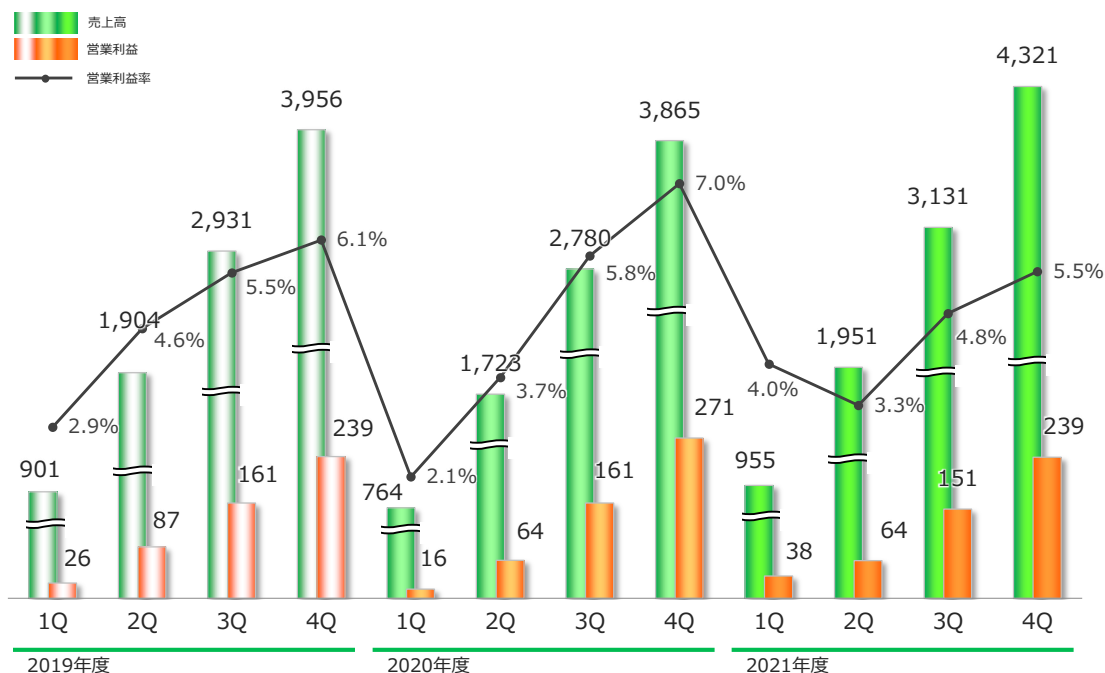
(注1) 2016年度以降の上記指標は、のれん等償却前利益（営業利益、当期利益）に対するものです。

(注2) ROICは、のれん等償却前営業利益÷投下資本（固定資産（のれん等除く）+ 運転資本）で算出。
投下資本は期首と期末の平均値。

(注3) 当社は、単元株式数を1,000株から100株に変更するにあたり、当社普通株式5株を1株にする株式併合を実施（効力発生日は2018年10月1日）しており、1株当たり当期純利益・配当額は株式併合を考慮しております。

売上高・営業利益・利益率推移

(億円)



(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

サステナビリティ活動に対する社外からの評価

サステナビリティ評価

	MSCI (米) ※1 ESG格付け (2022年5月時点)	東洋経済新報社 ※2 CSR評価 (2021年11月時点)				CDP (英) 評価 ※3 (2021年12月時点)
		人材活用	環境	企業統治	社会性	
2022年	A	-	-	-	-	-
2021年	A	AA	AAA	AA	AA	A-
2020年	A	AAA	AAA	AA	AA	B
2019年	A	AA	AAA	AA	AA	B
2018年	AA	AA	AA	AA	AA	B

※1 MSCI (米) ESG格付けはジャパンESGセレクトリーダーズ指数によるものであり、「AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC」の7段階評価

※2 東洋経済新報社CSR評価は「AAA、AA、A、B、C」の5段階評価

※3 CDPは「A、A-、B、B-、C、C-、D、D-」の8段階評価

サステナビリティへの取り組みに対する評価、認定、表彰



経済産業省の「健康経営優良法人2022」に認定



DBJ健康格付の最高ランク「従業員の健康配慮への取り組みが特に優れている」を取得



厚生労働省の「子育てサポート企業」として「プラチナくるみんマーク」認定を取得



経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する「なでしこ銘柄」に選定