

=====

**株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション**  
**2023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：2022年8月3日(水) 16：30-17：30
  - ◇内容：2023年3月期 第1四半期業績の説明
  - ◇説明者：(株) ジーエス・ユアサ コーポレーション 取締役 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

- ・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
- ・BEV：バッテリーEV

【質問①】

自動車電池海外セグメントにおいて、アセアンの地域別の状況（市場・GSユアサそれぞれ）を教えてください。

【回答①】

アセアン地域ではほぼすべての国で増収となった。新型コロナの影響度合いで増収の程度は異なるが、タイ・インドネシア・ベトナムは四輪・二輪ともに昨年度に引き続き販売数量が好調だった。原材料価格の高騰に対しても値上げが比較的浸透し、損益の状況も堅調である。

【質問②】

車載用リチウムイオン電池セグメントについて、増収を牽引したのは主に BEC なのか？また、BEC と LEJ の売上高構成比を教えてください。

【回答②】

増収を牽引しているのはほぼ BEC。売上高構成比は BEC : LEJ = 7 : 3 くらい（外販ベース）。

【質問③】

棚卸資産が 234 億円増えているが、内訳を教えてください。特にサプライチェーン混乱の影響はどのくらいあったか。1Q はあまり回復しなかったということか？

【回答③】

棚卸資産増加の内訳は、

- ・トルコ拠点の連結化影響：90 億円弱⇒欧州向けの出荷が滞っており、在庫が増加している分を含む。

- ・為替換算影響：約 30 億円

- ・欧州での在庫増加影響：20～30 億円

適正在庫に戻す取り組みを進めているので、年度末には適切な回転数に戻せると考えている。

国内では、新車メーカーの減産影響により自動車国内セグメント・車載用リチウムイオン電池セグメント（主に BEC）にて出荷待ち状態が発生し、在庫が増加したが、この影響は多少想定以上の部分があった。

【質問④】

欧州での在庫増加は現地の景気悪化によるものか？

【回答④】

前期のサプライチェーン混乱の影響が足元で残っている。その影響で、売り逃しによる在庫増加の影響もある。欧州では、自動車用鉛蓄電池の現地生産はしておらず、他拠点からの輸入と販売とのタイムラグもあるため、ブレーキが間に合わず在庫が高止まりしている状況。

【質問⑤】

通期の利益予想（営業利益 280 億円、経常利益 280 億円）について、今回は据置となっているが、中身は変化しつつあると思う。当初計画に対して利益面でのプラス要因とマ

イナス要因を教えてください。

【回答⑤】

マイナス要因：国内では原材料価格高騰が続いている（主に為替の円安影響）

プラス要因：海外では為替換算における円安効果、アセアン地域の堅調

新車メーカーの生産は下期には挽回できると考えている。

為替差損は今後変化すると思うので、通期の予想は据え置いている。

【質問⑥】

EV 用リチウムイオン電池市場への参入について、アップデートはあるか？

【回答⑥】

現時点では、2022 年 5 月の BEV 電池開発室設置以降の大きなアップデートはないが NEDO のグリーンイノベーション基金事業への採択や、次世代電池の研究開発も進んでおり、手ごたえを感じている。

【質問⑦】

車載用リチウムイオン電池事業について、進捗は社内想定に対してどうだったか。また原材料価格がプラスに出ている理由を教えてください。

【回答⑦】

進捗については、新車メーカーの減産影響があり、期初の想定よりは若干マイナスだった。

大部分の原材料価格の変動は新車メーカーとの契約で価格転嫁できる仕組みになっているためプラス影響だった。

【質問⑧】

BEC の営業利益率は 2 桁程度あったか？

【回答⑧】

10%をやや切る程度。

【質問⑨】

在庫の状況について、完成品の在庫が 100 億円以上増加していることに対して、今後生産調整が出てくるリスクは？

【回答⑨】

在庫については生産調整を含めて適切にマネジメントしていくので、不用意に在庫を持つことはしない。グループ内取引で発生している在庫は連結上の未実現利益のためマイナスインパクトが出ているが、適正化によって今後はプラス要因になり得る。一方で、生産調整が発生した場合は操業度の面でマイナス影響があるため、両方でオフセットになる。

【質問⑩】

自動車電池国内の補修向けの価格転嫁は進んでいるとのことだが、どの程度なのか。1Qからすでに値上げ効果は出ているのか。

【回答⑩】

1Qからすでに効果は出ており、おおむね90%以上のお客様からは了承されている。ただしGSユアサブランドのみで、パナソニックブランドは当社で状況を把握していないので含んでいない。

【質問⑪】

経費について、自動車電池（海外）セグメントの合理化・経費の△13億円の内訳、計画に対しての進捗は？  
車載用リチウムイオン電池セグメントでは、経費のマイナスを増産効果が上回っていると思うが、計画通りだったのか。また、今後の見通しは？

【回答⑪】

自動車電池（海外）：前年対比では、経費関係で△5億円。その他、未実現利益でマイナスインパクトが出ている。計画対比では若干減っているが、未実現利益は想定外だった。それ以外はほぼ想定通りだった。

車載用リチウムイオン電池：BECの生産増加に伴う経費増加により、前年対比で増加。計画対比では、新車メーカーの減産により経費は良化している。下期は新車メーカーの生産がどのくらい回復するか次第だが、期待は大きい。2Qの業績は想定より下がる可能性があるが、経費の削減やそのほかの部門で挽回したいと考えており、利益水準は一定のレベルを維持できると考えている。

【質問⑫】

経常利益のマイナス影響の訴訟の中身、今後の対応は？

【回答⑫】

訴訟の詳細については回答を控えさせていただく。来週には上訴の手続きを取る予定で、パナソニック(株)とタッグを組んで対応していく。通常では3か月～半年以内には判決が出るが、第一審の判決が中国の事情で大幅に遅れてしまったので、第二審も想定通り判決が出るかどうかはわからない。

【質問⑬】

各セグメントの数量・構成変化のイメージについて教えてください。

【回答⑬】

自動車電池（国内）：新車向けは新車メーカーの減産影響により減少したものの、補修向けでISSなどの付加価値の高い電池が増えた。

自動車電池（海外）：四輪、二輪ともに補修向けが好調で、なかでも高付加価値製品は増加傾向。

産業電池電源：北海道の風力発電向けの納入がなくなり、利益率が向上している。また、高付加価値製品の販売が増えている。

車載用リチウムイオン電池：HEV用が大きく増加した。PHEV用は昨年と比べて若干減となったが、損益面でダメージは受けていない。

【質問⑭】

北海道の風力発電向けの納入が無くなったことで、第1四半期の業績にどの程度影響があったのか？

【回答⑭】

売上高の減少額は約30億円。利益面は5億円程度改善している。納入時は赤字だが、2023年度より20年間保守メンテナンスビジネスによる利益を得ることができる。

以上