

=====

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3四半期決算説明会 質疑応答要旨

=====

<概要>

- ◇開催日時：2023年2月7日(火) 16:30～17:30
 - ◇内容：2023年3月期 第3四半期業績の説明
 - ◇説明者：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】

車載用リチウムイオン電池事業の実績について、BECとLEJの売上構成比、営業利益の構成比、それぞれYoYでどのくらい伸びたかも可能であれば教えてください。また、BECでの搭載車種の拡大はあったのか。

【回答①】

BEC：前年比1.3倍くらいの物量増加。主にホンダ様向けの物量が増加したことによる。売上構成比、伸長率について、詳細は明示していない。

LEJ：三菱自動車様のPHEV販売台数が前年4.6万台⇒3万台に減少した。物量は

減少したが、売価でその分を取り戻しており、利益面ではそこまで大きなマイナスではない。また、北海道の大型風力発電向けリチウムイオン電池を LEJ で製造していたが、昨年度で納入が完了したことに伴い、操業度が悪化した。

【質問②】

産業電池電源事業について、市場動向に変化はあるか。市場成長率はどのくらいを想定しているか。市場規模に対して、GSユアサの伸びはどのくらいと見込んでいるか。常用分野、非常用分野に分けて教えてください。

【回答②】

非常用分野：今期は部材の長納期化の影響により、出荷できずに来期の出荷になってしまいうものもある。また、お客様側でも装置が納入されず、工事全体が遅れている案件もある。今年度の予想はまだ不透明だが、今期出荷できなかった分は来期に取り戻すことができる。市場成長率に対してどこを目指すかについては、昨年度サンケン電気様から社会システム事業を譲受した影響もあり、シナジーを創出しつつ、市場成長率以上の伸びを目指していきたい。

常用分野：再エネ向け ESS は活況。生産キャパをはるかに超える引き合いがあり、嬉しい悲鳴が出ているためしっかり対応していきたいと考えている。カーボンニュートラルに向けた市場に対してお客様に価値を提供していきたい。

【質問③】

在庫について、為替の影響を除いて棚卸資産が9月末～12月末にかけて減っていると思う。YoYで見ると在庫はまだ高い水準にあるとのことだが、再エネ向けなどの在庫が積みあがっている影響があるのか？

【回答③】

12月は当社の需要期なので、自動車用鉛蓄電池の在庫が増加している。産業電池電源事業でも、1月以降の需要期に向けた作りだめの在庫や、部品の長納期化に伴う影響で出荷が滞っているものもある。また、HEV用の受注増に伴う在庫もあるので、悪い在庫ばかりではない。

2Qと比較すると、在庫は約24億円減っている。前期から上期にかけて欧州でのサプライチェーンの混乱に伴い在庫が積みあがっていたが、その在庫を減らす施策を進めている影響もある。

【質問④】

通期予想を据え置いているが、4Qの見方について教えてください。3Qの実績は想定通り

だったとのことで、値上げの効果もあると思うが、セグメント別でどうだったかも含めて教えてください。

また通期予想-実績で引き算すると、4Q単体の営業利益が3Qより20億円弱減るようになっている。4Qは3Qと同水準であるというイメージだが、3Qが想定よりも良かったから通期予想を据え置いたのか。

【回答④】

3Qの計画比は公表していないが、全体としては計画通りというイメージ。差し引きすると4Q単体はかなり保守的に見えると思うが、セグメントごとに状況は異なる。自動車電池国内はLME・為替の影響による国内鉛建値を踏まえて保守的にみているところがある。自動車電池海外は連結子会社化したトルコの拠点の影響が寄与する一方、インフレに対する各国の金融政策の影響もあり、下振れリスクを踏まえている。産業電池電源は長納期品の影響やお客様側での工事全体の遅れの影響が大きく、厳しい状況。車載用リチウムイオン電池は新車納入のみなので、新車メーカーからの発注の見通しを踏まえると計画通りか、若干の下振れリスクもあると考えている。

【質問⑤】

自動車電池海外の営業利益増減要因で、3Q単体で数量が減少している理由は？ミックスが悪化しているのか。

【回答⑤】

中国がゼロコロナ政策の影響で12月までは非常に厳しかった（現在は回復しつつある）。また詳しい要因はわかっていないが、足元ではインドネシアで需要が落ちている。

【質問⑥】

車載用リチウムイオン電池について、ホンダ様の生産状況は3Q単体で見ると数量が厳しかったと思う。それでも堅調を維持できたのはなぜか。4Qにホンダ様の生産減の影響が遅れて出てくる可能性はあるか。

【回答⑥】

BECについて、計画比ではホンダ様、トヨタ様共に数量が減っている。また、原材料の高騰に対してホンダ様、トヨタ様共に交渉をしており、売価転嫁がしっかりできている。ホンダ様向けは前年比では数量が増えたが、計画比では減っている。

【質問⑦】

ホンダ様との合併に関するニュースリリースについて、EV用にはあまり投資せず、技術協業で

参入していきたいという話があったが、G Sユアサの立場としてはこれまで通りその意向で進めているのか？

【回答⑦】

基本スタンスとしては電動化の流れに対応し、EV用に舵を切っていくという姿勢。ホンダ様との協業については非常にありがたい話だと考えている。以前から社長の村尾がご説明している通り、当社独自ではなく新車メーカーと連携しながら進めていきたい。巨額の投資を単独ですることはないが、この数年で電動化への流れが進み、環境が大きく変わっているので、しっかり対応していきたいと考えている。

【質問⑧】

BEV用リチウムイオン電池について、HEV用、PHEV用にこれまで取り組んできた強みや技術を今後どういう風に活かせるのか。また、今後のリソース配分についての考え方は？

【回答⑧】

当社がリチウムイオン電池事業に参入した際は、世界初の量産型EVであるi-MiEV用の生産・販売から始まっているので、EV用に関する知見は持ち合わせている。それをベースにPHEV用を開発・展開してきた。HEV用は、これまでの知見を活かせるが、高入出力という異なる性能が要求される。ホンダ様からは、BECのこれまでの取り組みも含めて相当な信頼を得られている。

リソース配分については、投入のタイミング等が現段階では決まっていないので回答は控えさせていただく。HEV用・PHEV用の開発についてはある程度知見を持っているので、経験を積んだ人材をEV用の開発に転換する施策を行っている。今年度設立したBEV電池開発室の人員は、PHEV用などのリチウムイオン電池の開発で経験を積んだ人材で構成している。

【質問⑨】

特殊電池およびその他について、QoQでかなり利益が伸びている。経費の圧縮の影響もあると思うが、5月からBEV電池開発室ができた影響もあるのか。4Qもこのくらいの水準を継続するのか。

【回答⑨】

BEV電池開発室の費用は車載用リチウムイオン電池事業に含まれる。管理間接部門の経費、基礎研究の経費が入っているが、ある程度削減できた。

4Qについて、例年ではそこまで経費を使いきれないのではという見方もある。

以上