

=====

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
2022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：2021年11月15日(月) 15:00-16:00
 - ◇内容：2022年3月期 第2四半期決算状況、
車載用鉛蓄電池／リチウムイオン電池の展望、次世代電池の研究開発
 - ◇説明者：代表取締役 取締役社長 村尾 修
代表取締役 取締役副社長 CFO 中川 敏幸
(株)GSユアサ 取締役 理財部長 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

- ・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

【質問①】

産業電池電源セグメントにおいて、再生可能エネルギーの領域での将来的な話や市場の見通しなど、半年間でのアップデートがあれば教えてください。

【回答①】

大規模蓄電（電力会社との系統連携など）の市場、中規模蓄電（事業所向けのピークカット、ピークシフトなど）、小規模蓄電（家庭用）の3つを分野ごとに検討している。先ほど言及した北海道の大型風力発電用リチウムイオン電池は「大規模蓄電（出力変動抑制）」の分類だが、最近では中規模蓄電を中心に引き合いが増えており、少しずつ実績が出てきている。今後も中規模・大規模の案件を中心に実績を増やしていきたい。

【質問②】

全固体電池について、LGPS などの硬い固体電解質を使用するのが主流と聞いており、負極材との間に割れ目ができるなどの課題があると聞いていたが、今回の新しい硫化物系固体電解質のブレークスルーはどのようなものか。

【回答②】

研究成果発表を控えているため、現段階では詳細は申し上げられない。固体電解質には酸化物系、硫化物系があるが、当社は硫化物系を開発している。全固体電池の実用化においては4つの課題があるが、その中でもイオン電導度、耐水性における成果が出てきており、2020年代後半に特殊用途からの実用化を目指している。

【質問③】

上期の計画比において、数量が見込みと大きく乖離があったようだが、具体的に実績と異なっていたのはどのあたりか。

【回答③】

業績予想と比較して営業利益が変動した最大要因は数量変化である。とりわけ自動車電池（国内・海外）セグメントで差異が大きい。国内では、コロナ禍で大きく落ち込んでいた昨年の減産から回復し、新車向けの数量が増加すると計画でスタートしたが、半導体不足などがあったことで、対前年では伸びているが、対計画では伸び悩んでいる。補修向けはほぼ計画に近い数字で推移している。海外では先進国の補修市場を中心に期待通り推移しているが、特にアセアン地域においては、国によって状況は異なるが、一部の国ではロックダウンの影響を大きく受けたため、新車向けの減産や補修市場が振るわない状況があった。

一方下期から来期に向けて、新車向けは半導体不足や物流の混乱が回復し次第、取り戻していく見込みである。補修向けは数年に1度取り換えの需要があるため、1～2年のスパンで考えるとそれほど大きな影響が続くものとは考えていない。

【質問④】

鉛価格が高騰しているが、来期に向けて吸収可能なレベルの上昇なのか。

【回答④】

新車向けは価格スライドに伴う売価転嫁のシステムになっている。海外は鉛価格の変動に対して機動的な売価転嫁が可能である。しかし国内の補修向けは市場・競合との関係での売価転嫁の判断となり、その分を取り戻しきれないため今後の検討課題になる可能性がある。足元の鉛価格の状況も不透明なため、今後も見極めながら対応していきたい。

【質問⑤】

リチウムイオン電池の今後の戦略について、今後数年間でさらに電池の競争が激しくなると
思うが、特に LEJ の引き合い状況はどうか。また、北海道の大型風力発電用リチウムイオン
電池の納入が終わった後、1～3 年後に LEJ をどのように活用していくのか。また、リチウムイ
オン電池の原材料価格も高騰していると思うが、懸念点ではないのか。

【回答⑤】

LEJ では、PHEV 用の需要が新型コロナ禍の影響による落ち込みから回復しており、
PHEV 用は一定の見込みが立っている状況。ESS 向けについては北海道の大型風力発
電向けの納入がピークになっているが、引き合いが増え、納入事例も出てきている。LEJ の
4 ラインは稼働率が 75～80%という状況で、具体的な案件は申し上げられないが展望が
開けてきている。

原材料価格の高騰については、コバルトなどのレアメタルを減らす方向で開発を進めている。
リチウムイオン電池は長寿命で、補修向けの需要がほとんどないため、原材料価格のスライ
ドについては納入メーカーと調整をしている。

【質問⑥】

リチウムイオン電池のコストに関して、コバルトレスなど、レアメタルを使用しないレベルを超える
ような動きもある。そのためボリュームディスカウントや技術によるコスト削減には限界があるの
ではないか、という話もあるが、どのように考えているか。

【回答⑥】

リチウムイオン電池は原価における原材料の構成比が高く、レアメタルの使用を減らす、なく
していく方向は変わらない。原材料が高騰すると価格への影響が大きい。また、原材料の採
取エリアが限られており、非常に難しい問題であると考えている。

【質問⑦】

鉛価格を含めた原材料上昇に対して、利益へのインパクトはどのくらいか。（上期、通期）

【回答⑦】

上期は前期比で 37～38 億円の原材料価格の上昇によるマイナス影響があった。年間の
鉛使用量は国内・海外で約 40 万 t（ただし下期のほうが使用量が多い）なので、仮に
鉛建値が 1 万円、LME で 100 ドル上昇したとすると、年間で 40 億円相当の影響があ
る。ただし、原価計算上では残留率（在庫分など）などがあるため、価格インパクトとしては
そのうちの約 70%程度の影響を受ける計算になる。これが原材料価格の上昇分である。

これに対してさらに、売価変化により影響度合いが縮小される。

新車向けは、価格スライド制により過去 3 ヶ月/6 ヶ月の鉛価格をベースに新車メーカーと価格を決める契約となっており、上期には前期の安い鉛建値をベースにして売価が設定されていたため厳しい状況だったが、下期に入ると上期の高い鉛建値がベースとなるため、ギャップ幅は縮小されていくと考えられる。

【質問⑧】

LEJ の PHEV 用での将来の状況はどのようなものか。失ったモデルを埋める案件があるということか。

【回答⑧】

PHEV の販売数量が回復しており、詳細は申し上げられないが、PHEV 用としてある程度の数量の確保が見込めている。これから数年間は LEJ の 4 ラインでの稼働率が下がることはないと考えている。

【質問⑨】

EV 普及の準備に対する設備投資はどのように考えるべきか。（設備投資の時期、投資額）

【回答⑨】

従来から単独で工場を建設して電池を販売するビジネスではないので、今後も新車メーカーと手を握ったうえで、確実な設備投資をしていくというスタンスは変わらない。日本では 1GWh の工場建設に約 100 億円かかる。EV を取り巻く環境は今後も変化していくと考えているが、当社は新車メーカーと話をしっかり進めたうえで投資を進めていきたい。また、当社には過去から EV 用を開発・製造してきたプラットフォームがあり、現在もエネルギー密度の高い電池を開発している。具体的な投資の規模などは現段階ではお伝えできないが、今後時期がくれば投資していきたい。

【質問⑩】

2023 年度の研究開発リソースのイメージで、EV 用の研究開発を全体の 40%程度まで増やしていくとのことだが、GS ユアサ独自の研究開発になるのか、もしくは新車メーカーとの協働でのアプリケーションの開発が主になるのか。多くの顧客から引き合いが来た場合、この研究開発リソースの割合が増えたり、研究開発費の総額が増えたりすると考えていいか。

【回答⑩】

基礎研究は以前から行っているが、実際に電池をつくる段階では、ある程度の確度がないと投資は行わないため、EV用も顧客と連携して開発を進めていく。2023年の研究開発リソースのイメージは現在の複数の引き合いを含めてのものだが、リソース自体が拡大し、現在の研究開発人員（380～400名程度）が増える可能性はある。

【質問⑪】

業績予想修正後の営業利益 210 億円に対する増減益要因（期初予想との差異）を教えてください。

【回答⑪】

期初の業績予想に比べて、30 億円の下方修正。詳細は申し上げられないが、主として自動車電池（国内・海外）、産業電池電源、の鉛を主原料とする 3 つのセグメントにおいて下方修正している。当社の想定において下期の鉛価格を見直している（期初：鉛建値 28 万円、LME2,000 ドル⇒下期：鉛建値 31 万円、LME2,200 ドル）。鉛価格が足元でも上昇しているが、来年 3 月にかけてはもう少し落ち着いていくと考えて計画を立てている。

【質問⑫】

期初の段階では経費が減益要因になるとの予想だったのに対し、経費をかなり削減できているようだが、通期でも抑え気味となるか。

【回答⑫】

昨年は新型コロナ禍で広告宣伝費、交際費、出張費などの経費が縮小していたのに対し、今年は通常ベースに戻るとの見立てで当初計画を立てていたが、リモートワークの普及などにより、従前ほどは戻らない見通し。下期の業績予想の修正においても、経費の削減は考慮している。

【質問⑬】

産業電池電源セグメントでは、国内で値上げの発表があるなど、売上が好調のようだが、なぜ営業利益が下方修正なのか。

【回答⑬】

産業電池電源セグメントの増収要因として2点挙げられる。①大型風力発電用リチウムイオン電池の納入がピークになった点。納入時は赤字になり、納入後20年間の保守メンテナンスで利益を得るスキームなので、納入がピークになると売上は増加するが利益面ではマイナスになる。②今年の5月にサンケン電気(株)の社会システム事業を譲受したことにより、上期だけで約50億円弱の売上影響があるが、上期はこのビジネスの需要期でないこともあり、利益がほとんど出ていないが、下期には少し利益が出る予定。また、今後2～3年かけてシナジー効果を出すことでさらに利益貢献が見込めるが、現段階ではそこまでの利益貢献はしていない。以上2点から売上の増加に対して利益がそこまで増えない見込みを立てている。加えて鉛価格の高騰により、今期は少し利益率が下がる見込み。

以上