

=====

**株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション**  
**2021 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会 質疑応答要旨**

=====

- 
- ◇開催日時：2020 年 8 月 7 日(金) 14：00-15：00  
◇内 容：2021 年 3 月期 第 1 四半期業績と 2021 年 3 月期 業績予想の説明  
◇説明者：代表取締役 専務取締役 CFO 中川 敏幸
- 

<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】

今期の業績予想について、下期は売上高が減少見込みで、営業利益はさらに大きく減少する見込みになっている。鉛価格を慎重にみているのは理解できるが、その他に減少要因はあるか。

【回答①】

当初の年度計画では大幅増収、利益は前年並みとしていた。一つ目の理由としては、北海道の大規模風力発電案件でリチウムイオン電池の供給が本格的に開始し、売上が増加するものの、製品供給段階では赤字でその後 20 年間のメンテナンスで利益を確保するモデルであり、単年度では一時的に利益面で足を引っ張るため。二つ目の理由として、ホンダ様・トヨタ様向けの HEV 用リチウムイオン電池納入が増加することで、BEC の売上は大きく伸びる。一方利益では BEC のプラスがあるもののマイナス要素もあり、大きなものにはならないため。その前提に加えて新型コロナウイルス拡大による影響を加味したため、売上高減少に対して利益の減少が大きく見えている。北海道の大規模風力発電案件は計画通り進んでいる。

【質問②】

三菱自動車様の構造改革で、欧州への新車納入をストップする方針を発表されているが、LEJ への影響はどのようなものが考えられるか。

【回答②】

1Q 単体での状況を見ると、三菱自動車様向け PHEV 用リチウムイオン電池は 9 割減となっている。2Q 以降は徐々に回復していくとはいえ、当初の計画にははるかに届かない。三菱自動車様の構造改革計画に基づく考え方について、協議を進めないと現時点では何とも言えない状況。状況が分かり次第、決算説明会等でお知らせしたい。

【質問③】

サンケン電気の事業譲受について、当該事業における電池の内製化ができると思うが、売上への影響はどのくらいになるか。現状、サンケン電気は電池の何割くらいを G S ユアサから買っているか。過去の合併・買収の知見は今回にどのように影響しているか。

【回答③】

サンケン電気の事業における当社電池の供給割合は、全体の 10%弱程度であり、残りは他社からの供給と聞いている。いずれ変更可能だと考えているが、今後すべて当社からの供給となるとかなりの生産能力が必要になる点が課題である。サンケン電気の当該事業の前年売上は 125 億円程度だが、内部取引で相殺される部分は限定的だと考えている。2004 年の当社の経営統合は比較的早く融合できた事例である。4 年前のパナソニック様の鉛蓄電池事業譲受の事例も、融合が進んでおり、のれん償却を上回る営業利益を上げている。これらの経験を活かして、今回の事業譲受も早期に有益なものにしていけると確信している。

【質問④】

サンケン電気の事業譲受について、当該事業は赤字事業だと記憶している。電池の内製化で収益性が上がる期待はできるが、連結当初は収益にマイナスの影響があるのではないか。

【回答④】

赤字であったかどうかはコメントを控えるが、産業電池電源セグメントの営業利益率 10%前後に比べれば、状況は大きく違うと考えている。当社グループに入ってすぐに当社と同レベルの営業利益率になるのは難しいため、2～3 年かけてシナジー効果を出していき、早期に 7～8%程度の営業利益率にもっていきたいと考えている。

【質問⑤】

自動車電池の補修用は現状では国内外ともに活況だと思うが、下期から来年にかけて事態が正常化した時、反動で減少する可能性はあるか。

【回答⑤】

1Qの補修用は国内で前年比+15%と大きく伸びているが、市場環境を確認している中では、多少需要を先食いしている可能性はあると考えている。海外でも同様だと思うが、特にアジアでは補修需要はまだ沈んだままであり、気候が暑く電池の寿命が短い傾向にあることもあり、大きな反動減があるとは思っていない。

【質問⑥】

今回の業績予想について、1Qでは経費を抑制しているように見えるが、今後の費用面の考え方は。

【回答⑥】

今回の業績予想における経費については、経営側から経費削減など具体的な指示をして織り込んでいるわけではない。現状では当初通りの経費計画で進めているので、下期に向けて絞り込んでいくと考えている。

【質問⑦】

車載用リチウムイオン電池事業について、中期経営計画では元々後半に売上が増加する計画だったと思うが、トヨタ様への供給も始まり、BECの売上増加に対してはどのように影響するか。

【回答⑦】

現在は中期経営計画で挙げた売上増加傾向の出発点と認識頂きたい。トヨタ様向けの1車種目の供給がスタートしたばかりで、搭載車種は申し上げられないが、数量は確実に増加していく。現状、トヨタ様向けはBECの第一工場の1ラインを改造しての生産だが、第二工場が完成したら供給量はさらに増えていくことになるので、HEV用リチウムイオン電池の供給については期待できると考えている。

【質問⑧】

国内の自動車補修用の実需が出たとの事だが、その背景は。地方が伸びているのか。

【回答⑧】

新型コロナウイルス拡大の関係で新車が売れない状況になり、車を買わずに従来の車に乗り続け、バッテリーの交換需要が発生したため。またバスやトラックなどの大型車が、緊急事態宣言下でしばらく休止していた後、動かそうとした時にバッテリーが劣化していて急な交換需要が発生したという要因も考えられる。

【質問⑨】

車載用リチウムイオン電池事業の LEJ、BEC の業績予想の内訳は。

【回答⑨】

各社の売上高、営業利益は個別に開示していない。1Q では、LEJ は売上高が前年比 80%減、赤字が拡大。BEC は前年比 10%強の増収、営業利益は黒字が若干出ている。通期では LEJ は大幅な減収、赤字になると考えている。BEC は当初の期待通りではないが、相応の増収増益になると考えている。

【質問⑩】

設備投資の計画について、京都本社のリノベーション投資はその他項目にカウントされるか。リノベーション投資とは、コロナ後の世界を見据えての新たなオフィス建設を考えているか。

【回答⑩】

京都本社のリノベーション投資はその他セグメントに計上している。土地が約 7 万坪近くあり、戦前からの建物もあり、耐震性の観点からも計画的に強化・建て替えを進めていく必要があると考えている。3 年前から建て替えを始めているので、10 数年かけて順次実施していく予定。コロナ後の新オフィスまでは考えていないが、そういうことも踏まえてリノベーションを進めていきたい。

【質問⑪】

期初の時点では、上期中に新型コロナウイルスが終息するという前提で 3 割強の減益予想だったが、今回の予想では期末までの終息で 35%の減益なので、状況としては良くなっているのか。

【回答⑪】

期初の段階では不透明な面が多かったが、現在直近のお客様の状況を確認しながら、より現実に近い数字を出している。利益面は当初、少し厳しめに見ていたところもあった。

【質問⑫】

中期経営計画の目標はそのままになるか。

【回答⑫】

最終年度を2022年3月期から2023年3月期に1年遅れにはしているが、目標数値は据え置いている。

【質問⑬】

ウーバーイーツのバイクをよく見かけるが、国内二輪の補修用は3割減になっているのはなぜか。

【回答⑬】

二輪用は海外製の電池の流入も増えているため、それらのユーザーと当社製品がマッチしていないと考えられる。

以上