

=====

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2四半期決算説明会 質疑応答要旨

=====

-
- ◇開催日時：2020年11月18日(水) 15:00-16:00
◇内容：2021年3月期 第2四半期決算状況と産業電池電源事業の取り組み
◇説明者：代表取締役 取締役社長 村尾 修
 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】

海外の自動車電池について、タイでは少しシェアが落ちているように見えるが、今後のシェアはどのようにしていきたいと考えているか。

【回答①】

現在当社はアセアンでのシェアが高く、高シェアを維持するために生産能力の増強と地域のニーズに合った新製品の投入や、新技術の開発や市場調査・生産設備の開発を行うための、タイのアジアテクニカルセンターの増強を行っている。タイではシェアが若干落ちている傾向にあるが、利益を重視するという当社の方針によるものであり、今後も施策を打ち、シェアを維持していきたいと考えている。

【質問②】

一部の地域では価格競争が激しくなってシェアが下がるなどの状況もあったと思うが、タイでは利益重視でシェアが下がってきているのは競争の激化が要因か、主力製品が不採算だったのか、本来の適正水準にしたことが要因か。低価格品をギブアップしたのか。

【回答②】

選択と集中により高付加価値電池に注力しているため、シェアを落としているものの、利益面では非常に好調である。

【質問③】

再生可能エネルギーの市場が長期的に拡大するのはわかるが、現在日本では補助金の負担に関する法制度も不明確なため、市場が立ち上がっているようには感じていない。現段階でどのような引き合いがきているのか。

【回答③】

再生可能エネルギーに関して引き合いはかなり来ている。家庭用を中心とした小規模案件については FIT の終了以降、業界の課題があり想定よりも下回っている。現在北海道豊富町に 720Mwh の大規模風力発電用のリチウムイオン電池を据付しているが、近年は中規模案件(事業所ごとの自家消費)に関する引き合いが多い。今後は、国のサポート体制も必要だと考えているが、中規模案件(事業所や工場単位の自家消費)に注力していきたいと考えている。

【質問④】

メガソーラーというよりは製造業などでの自家消費に注力していくという方針か。

【回答④】

大・中・小規模と分けた場合中規模に注力して行きたいと考えており、その分野の引き合いが実際に増えている。

【質問⑤】

1Q から自動車用鉛電池の補修用の好調が続いているが、今後の持続性はどの程度か。

【回答⑤】

1Q、2Q は、新型コロナ禍でのマイカーの稼働増や宅配需要増による商用車の稼働増を背景に、補修用が計画よりも好調に推移している。新型コロナウイルスの状況次第ではあるものの、今後は 1Q、2Q 並みの数値まで伸ばすのは難しいが、一定の需要は続くと考えている。

【質問⑥】

LEJ の第二工場の活用について、現段階で考えられる活用方法は、BEC で使用することはあるのか。

【回答⑥】

BECは長田野事業所で第二工場を建設中の為、BECの中で生産能力増強計画を完結する予定。LEJは産業用リチウムイオン電池(ESS向け)、12Vリチウムイオン電池の生産に注力していく。また、京都地区のリチウムイオン電池の研究開発拠点をLEJの遊休スペースに集約し、研究開発の効率を上げていきたい。

【質問⑦】

BECの主な供給先はホンダ様と認識しているが、ホンダ様のGMとの協業についての影響は。

【回答⑦】

現段階では影響はないと考えている。ハイブリッド車用リチウムイオン電池の引き合いはホンダ様・トヨタ様以外からも多く来ており、ハイブリッド車用途の生産において、協業による影響はないと考えている。

【質問⑧】

BECについて、今期は売上が急増すると考えているが、トヨタ様向けを中心にこのまま計画通り順調に拡大していくか。また、立ち上げ当初のトラブルなどもなく、初年度から利益増加に寄与している理由は。

【回答⑧】

2020年度の売上はホンダ様向けも増加しており、トヨタ様向けも当初計画よりも上振れている。立ち上げも順調で、極めて順調に納入を開始しており、現在もこの状況を維持できている。

【質問⑨】

LEJについて、上期の厳しい売上が下期も続く見込みという印象を持っているが、この見方は正しいか。エクリプスクロスなどの新モデルへの採用も始まると、想定よりは回復が早いのではと考えている。

【回答⑨】

LEJの当初年間計画に対しては1Q、2Qは大きく数字が落ちているが、2Qの途中からは多少上向きにできているように思う。しかし、当初年間計画に対しては依然売上が厳しい。エクリプスクロスは、三菱自動車様の方針により欧州向けがストップしており、欧州向け以外で動いている状況。

【質問⑩】

経済産業省の梶山大臣の発言を受けて、GSユアサのような蓄電池メーカーが力を持つと考えている。北海道の大型風力発電案件のような大規模案件も、導入初年度から利益貢献するような戦略も取れると思うが、ピークシフト・ピークカットなどの中小型案件のほうが利益を稼げると考えたのか。ピークシフト・ピークカットのような案件は現在どの程度営んでおり、競合メーカーはどのような企業があるか。

【回答⑩】

再生可能エネルギーをベース電力として一定の比率まで上げるという梶山大臣の発言については非常にありがたいと思っている。北海道の大型風力発電案件については、「モノ売り」だけでなく、保守・メンテナンスといった「コトづくり」で稼ぐビジネスだと考えている。非車載用の電池に対しての国のサポートによって、初年度から利益を稼げる戦略にできるかどうかが変わってくる。当社が注力していく中規模案件については引き合いが多く来ており、当社は蓄電池だけでなく、パワーコンディショナもワンパッケージで供給できるため強みだと考えている。他社の状況については、現段階では詳しい情報をもっていない。

【質問⑪】

産業用の戦略にある「重電メーカーとの協業」とは。

【回答⑪】

社名はお伝え出来ないが、大手重電メーカー。当社が貢献できるのは電池・パワーコンディショナ関係の協業で、具体的なマネジメントなどは重電メーカー様が担当すると考えている。

【質問⑫】

工場・事業所のピークシフト・ピークカットに注力との事だが、大規模案件の競合は、LG や CATL のほかに、国内であれば東芝の SCiB だと思っている。大規模案件のほうが、国内の競合が少なく高利益では。

【回答⑫】

国として、国内電池メーカーをどの程度優遇するかによって変わってくる。非車載用の電池に係るのは限られたメーカーの為、国内電池メーカーを優遇する方針になれば当社にとっては有利であるが、補助金を含めて国のサポート体制が定まっていないので、期待感はあるが、詳細にはお答えできない。

【質問⑬】

LEJの減損27億6,000万円について、来期以降のP/Lにどのような影響があるか。

【回答⑬】

今回の減損は基本的に設備の減損である。リチウムイオン電池関係の設備は7年償却だが、27億6,000万円のうち数年間分が年間の償却負担の変化として反映される。詳細な償却の変化については回答を控えさせて頂く。

【質問⑭】

三菱自動車様の欧州事業縮小に伴う影響は。

【回答⑭】

具体的には申し上げられないが、三菱自動車様の欧州事業縮小がLEJのPHEV用電池の減産に影響しており、新型コロナウイルスの影響もあり、当初計画より大きく減少していた。そのためLEJをボトムでも稼げる筋肉質な体質にして、再スタートを図りたいとの目的で減損を行った。今回体質を変えることにより、今後は引き合いに対応できるような状況にしていきたい。

【質問⑮】

国内での自動車電池のシェアが上がっているが、今後の方向性は。

【回答⑮】

新車向けはグループ合計で71%と非常に高いシェアになっており、これ以上シェアを上げるのは難しいが、補修向けは現在57%なので、一定の伸びしろはあると考えている。また、新車向けのEN電池は2017年の10%から30%、補修向けのISS用電池は2017年の15%から25%に割合が増えている。EN電池・ISS用電池は当社の得意分野のため、今後も新車向け・補修向けともに割合が増えれば当社のポジションは優位になると考えている。

【質問⑯】

産業用電池の中規模案件(工場・事業所向けなど)は、リチウムイオン電池が中心なのか。競合メーカーでは個性的な鉛電池を生産している企業もあるが、そのような方針はないか。

【回答⑯】

リチウムイオン電池がメインではあるが、案件によっては鉛電池という場合もある。長寿命型の鉛電池を開発しているチームが当社にもあり、対応している。

【質問⑱】

新しいリチウムイオン電池について、開発中と伺っているが、詳細は。

【回答⑱】

北海道の風力発電案件で使用している電池の量産技術をベースに、より価格競争力のある電池を開発している。

以上