

=====

**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3四半期決算説明会 質疑応答要旨**

=====

- 
- ◇開催日時：2021年2月4日(木) 16:30-17:30  
◇内容：2021年3月期 第3四半期業績の説明  
◇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】

今回の3Qは四半期最高益だが、これを実力値として見ればよいか。寒波などの影響で実力値よりも良かったのか。来期以降はどのように予測したらよいか。

【回答①】

実力値を述べるのは難しいが、今年の3Qは好条件が多かった。1点目は、前3Qは消費税増税駆け込みの反動減があったが、今年はなかったこと。2点目は、去年は暖冬だったことに対して、今年は寒波により補修需要が増加したこと。したがって去年の数値は実力値マイナスα、今年の数値は実力値プラスαというイメージなので、昨年と今年の平均値が実力値と考えている。今後は、新車生産台数が増加して車の買い替えが進み、補修需要が縮小するタイミングがいつになるのか、また寒波がいつまで続くかということに影響する。

【質問②】

3Qまでの実績と4Qの計画を比べると4Qが保守的な数値に見えるが、半導体減産の影響を加味しているのか、それとも鉛価格を保守的に見ているのか。

【回答②】

半導体減産の影響もない訳ではないが、主原料である鉛価格の前提が足元より高いことが主な要因。鉛価格の前提は国内 280 千円、海外 LME2000 \$。足元、LME はほぼ前提通りだが、建値は 1 万円前後低く推移している状況。

【質問③】

車載用リチウムイオン電池セグメントの業績について、今後も四半期ベースでの利益はこの 3Q 並みの水準を期待してもよいか。来期以降も安定して利益が出るか？

【回答③】

BEC は 1Q 以降、大きな変化は起きていない。LEJ は 1Q に PHEV 用リチウムイオン電池の生産数量が前年比 9 割減だったが、足元では 3Q 累計で前年比 6 割減まで回復している。三菱自動車のエクリプスクロスが国内で比較的好評のため、4Q も 3Q に近い形で推移すると期待している。来期以降の状況について、新車メーカーと具体的な話はできていないが、当社としては LEJ の減損を含めて基盤をしっかりと固める方向で進めており、今後大きく崩れる状況にはないと考えている。

【質問④】

カーボンニュートラル関連での貢献が期待できる一方、コスト増加が見込まれるのではないかと。ライフサイクルアセスメントにおいて、電池製造時の CO2 排出量削減が必要となっており、カーボンニュートラルを目指す上で、通常の設定投資に加えて製造工程での CO2 削減に向けた投資が必要になると思うが、どのように考えているか。

【回答④】

ご指摘のとおり、電池の製造時にも CO2 は排出されるため、これをどう処理するかは喫緊の課題と認識している。具体的な内容はまだお答えできないが、社内で検討は進めており、5 月の本決算時には当社としての一定の考え方を示せるように社内調整を進めている。CO2 をどのように削減していくかは、真剣に検討中ということで本日はご了解いただきたい。

【質問⑤】

その場合、CO2 削減の対象となるのは LEJ から移管される産業用リチウムイオン電池の工場か。

【回答⑤】

リチウムイオン電池の工場でも CO2 は排出するが、鉛蓄電池の工場では昔ながらの設備を使っているケースが多く、省エネの観点からもまだまだ対応は不十分である。鉛蓄電池の工場では、金属を溶かすために電気・ガスを大量に使用しており、それらの削減についても検討が必要なので、今後の更新投資の中で取り組んでいくことが重要と考えている。

【質問⑥】

北海道の風力発電案件は納入当初は赤字が出ると聞いていたが、冬の間は作業ができたため、3Q での赤字額はそこまで大きくないと認識していた。想定よりも工事が進んで計画より赤字額が多くなったということか。

【回答⑥】

北海道豊富町の現場では、真冬は雪の影響で工事ができない。おそらく 11 月頃までの売上となっており、12 月以降は売上がたっていない状況。

【質問⑦】

鉛蓄電池の価格戦略について、新車用はスライドでの価格修正が発生すると思うが、足元の鉛価格下落により、補修用はどういった価格戦略になるか。値下げが必要なのか、現状を維持できるか。

【回答⑦】

新車用はスライドで鉛価格が反映されるが、補修用にそのような仕組みはない。競合との関係があるため一概にはお伝えできないが、当社としては基本的には価格維持で進めていきたい。補修用はアイドリングストップ(ISS)車などの製品を中心として、高付加価値戦略を展開している。加えてここ数年、トヨタ様を中心とした欧州統一規格(EN)電池化戦略に対応し、供給することで当社の補修用シェアが 2 ポイントアップしているが、このようなシェアを拡大していく戦略も利益率を引き上げるポイントであると考えている。

【質問⑧】

海外の補修市場での戦略についてはどうか。

【回答⑧】

海外は新興国を中心に低価格マーケットが存在するが、当社はこの市場で勝負することは想定していない。一定の価格を維持しながら従前のシェアを維持することを考えていきたい。現状は一定のすみ分けができていると考えている。

【質問⑨】

風力・定置用の大型リチウムイオン電池の市場は、電力需要を考えるとEV用電池のキャパでは足りないほどの非常に巨大な市場になると思うが、大量の生産設備の要求に対して御社単独で進めていくのか、アライアンスを組むなどして対応していくのか。昨年出荷された世界中のEV用電池を蓄電に回したとしても、日本の電力でいうと約1~2時間分しか蓄電できないと思うので、工場が足りないほど潜在的な需要はあると考えており、この市場には非常に関心があるが、どのように考えているか。

【回答⑨】

キャパが足りないくらいの需要と当社へのご用命があればありがたいが、当社としては基本的にはアライアンスは考えていない。低価格競争に巻き込まれるようなリスクは避け、当社の実力にかなった案件を選別しながら対応していきたい。また、売り切り商売ではなく、「コトづくり」として一定のサービス・保守といった継続したビジネスモデルを構築し、貢献していきたい。

【質問⑩】

技術開発について、NEDOなどを含め、新たな技術開発を進めていると思うが、当面は既存技術の延長で対応できるのか、技術革新のリスクはあるか。

【回答⑩】

ここは慎重な見極めが必要だと考えている。例えばリチウムイオン電池に大きな投資をしたとしても、全固体電池にシフトした際、生産設備をどこまで転用できるかはわからない。これまでも投資回収の期間など、一定の経済性を見極めながら慎重に投資してきた。当社の実力範囲内で賄えるレベルの投資に絞り込んでおり、今後もこのスタンスを変えるつもりはない。万一、技術革新の中で新しい設備投資を行ったとしても、その後の投資余力を持たない状況にはならないよう進めている。

【質問⑪】

車載用リチウムイオン電池セグメントは3Q単体で4億円の黒字が出ているが、BECでの営業利益率が2桁あるということか。BECの収益性とLEJがいつ黒字化できるかについてお伺いしたい。

【回答⑪】

BECの利益率は、これまでも基本的には2桁の利益率が確保できている状況。今回も10%以上の利益率を維持できていると理解していただきたい。

【質問⑫】

工場・事業所のピークカット・ピークシフト関連に注力するとの方針だと思うが、引き合いの状況は。まだあまりニーズがないのか。

【回答⑫】

引き合いは色々あるが、具体的に話が進んでいるわけではなく、限定的である。

【質問⑬】

5月の本決算時に、2022年度中期経営計画の目標値を見直す予定はあるか。

【回答⑬】

最終的な判断ではないが、当社としては、基本的に目標値は変更しないつもりで考えている。昨春に始まった新型コロナウイルス拡大の影響で、中期経営計画の2020年度を1年フリーズし、最終年度を1年ずらしているが、最終年度の目標値は変えない前提の下での判断である。第3次中期経営計画も第4次中期経営計画も未達だったので、まずは立てた計画をきっちりと進め、目標を達成することに注力していきたい。

以上