

第六次中期経営計画アップデート説明会



2024年7月9日

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション

第六次中期経営計画 アップデート

1. 第六次中期経営計画 方針と施策	4
2. 第六次中計アップデートの理由	5
3. 経営目標 アップデート.....	6
4. セグメント別 アップデート	7
- 自動車電池（国内）	8
- 自動車電池（海外）	9
- 自動車電池	10
- 産業電池電源	11
- 車載用リチウムイオン電池	13
- 特殊電池およびその他	16

第六次中期経営計画 アップデート

1. 第六次中期経営計画 方針と施策

第六次中期経営計画 方針

Vision 2035 で描くありたい姿実現に向けた変革のための土台作りの期間と位置づけ、事業構造変革に向けた諸施策を実行します。

実行施策

① BEV用電池開発

施策

- ▶ Hondaとの合併会社を活用した高容量・高出力なリチウムイオン電池開発
- ▶ モビリティ・社会インフラビジネス拡大のためのBEV用電池生産/供給体制整備

② 既存事業の収益力強化

施策

- ▶ 徹底した付加価値創出と収益性改善
- ▶ 国内産業電池電源事業における圧倒的な優位性による利益の最大化
- ▶ 中国事業見直しを含む地域戦略の転換、主要拠点へのリソース集中と利益の最大化

③ DX/新規事業

施策

- ▶ 事業構造転換を可能にするDX推進
- ▶ 社会課題解決に貢献する新規事業創出

第六次中計の方針と施策については変更ございません。

第六次中計期間は、Vision 2035で描いております「弊社のありたい姿」の実現に向けた土台作りの期間としています。

3つの実行施策に変化はありません。

■ 1点目はBEV用電池開発です。

- ・ 2023年8月に設立しましたHonda・GS Yuasa EV Battery R&Dでの高容量・高出力なリチウムイオン電池の開発は、BEV用電池およびESS用電池の生産・供給に向けた準備で最も重要な過程と位置付けています。

■ 2点目は既存事業の収益力強化です。

- ・ 国内外での自動車・産業電池事業における鉛蓄電池事業の更なる収益力強化を推進します。
- ・ 自動車電池事業は、国内では生産体制の効率化・合理化とあわせ、供給体制の盤石化を図り、高い市場シェアを担保する体制を構築していきます。
- ・ 産業電池事業は高い市場シェアを背景に「ものづくり+ことづくり」を推進し、案件受注の機会を増加させ更なる収益基盤の強化を推進します。
- ・ 中国事業の見直しは予定通り進捗しており、海外拠点体制は選択と集中に基づいた経営資源の配分を行っていきます。

■ 3点目はDX/新規事業です。

- ・ 事業構造転換を可能にするDX推進、省人化・合理化とあわせ、仕事のプロセスを転換する仕組みを行ってまいります。
- ・ 社会課題解決に貢献する新規事業創出、 Bizチャレンジを全社で展開中です。

2. 第六次中計アップデートの理由

市場環境の変化

- 円安に伴う原材料価格、人手不足に伴う人件費などのコスト高騰
- EV化の潮流変化、欧米を中心としたHEVの見直し
- 国のカーボンニュートラル政策の拡大（ESS・BEVへの補助金など）
- リチウムイオン電池分野におけるサプライチェーンの再編や競合企業の巨大化

GSユアサの変化

- 自動車電池、産業電池電源を中心とした既存事業の稼ぐ力の強化
- 選択と集中による事業ポートフォリオの見直し（中国事業の譲渡など）
- BEV事業を中心とした成長分野の戦略実行（Honda・GS Yuasa EV Battery R&D設立、土地取得など）

第六次中計をアップデートする理由についてご説明します。

■ 一つ目は外部環境の変化です。

- ・ 想定以上の為替影響による鉛価格をはじめとした原材料価格の高騰、人材不足に伴う人件費や各種インフレに伴ったコストの高騰
 - ・ 欧州・北米・アセアンを中心としたEV化の潮流の変化と見通しの修正
 - ・ 各国のカーボンニュートラル政策の拡大
 - ・ リチウムイオン電池分野におけるサプライチェーン課題の顕在化や競合企業の巨大化・複雑化
- が挙げられます。

■ 二つ目は内部環境の変化です。

- ・ 自動車電池・産業電池電源事業を中心とした鉛蓄電池事業の稼ぐ力の更なる強化
 - ・ 中国事業の見直しなど選択と集中による事業ポートフォリオの見直し
 - ・ HEV用リチウムイオン電池事業の収益構造の見直しと生産体制強化
 - ・ BEV、ESS事業を中心とした成長分野の戦略実行と収益基盤の構築
- が挙げられます。

3. 経営目標 アップデート



第六次中期経営目標（2025年度 目標）

	2023 年度 実績	2024 年度 予想	第六次中計 2025 年度目標		増減 (B)-(A)
			2023.4当初目標 (A)	2024.7修正目標 (B)	
売上高	5,629 億円	5,900 億円	6,100 億円以上	6,000 億円以上	△100 億円
のれん等償却前営業利益 (営業利益率)	422 億円 7.5 %	445 億円 7.5 %	410 億円以上 6.7 %以上	460 億円以上 7.7 %以上	+50 億円 +1.0 P
[参考] のれん等償却前営業利益 (超インフレ会計適用前)	449 億円	471 億円	-	486 億円以上	-
ROE (自己資本利益率)	11.6 %	8 %	8 %以上	8 %以上	-
ROIC (投下資本利益率)	13.7 %	12.5 %	10 %以上	10 %以上	-
総還元性向	20.6 %	26.5 %	30 %以上	30 %以上	-
前提条件	国内鉛建値 (万円/t)	37.34 万円/t	37.2 万円/t	37.2 万円/t	+3.0 万円/t
	LME (US\$/t)	2,121 US\$/t	2,200 US\$/t	2,100 US\$/t	+100 US\$/t
	為替 (円/US\$)	145.31 円/US\$	145.0 円/US\$	140.0 円/US\$	+5.0 円/US\$

(注1) 上記指標はのれん等償却前利益（営業利益・当期純利益）に対するものです。

(注2) ROICは、のれん等償却前営業利益（税前）÷投下資本（固定資産（のれん等除く）+運転資本）で算出。投下資本は期首と期末の平均値です。

(注3) 参考の超インフレ会計適用額は23年度と同水準を24年度予想、25年度修正目標の営業利益に計上しています。

中計の見通し

- 自動車電池、産業電池電源を中心に大幅な売価是正が進み、堅調を維持
- 円安の影響もあり鉛価格は高止まりを想定

経営目標数値のアップデートについてご説明します。

2025年度 中期経営計画最終年度目標について、売上高は6,000億円以上（当初計画比△100億円）としました。この後セグメント別にご説明しますが、産業電池電源事業と車載用リチウムイオン電池事業で減収となります。また当初計画には中国2拠点の譲渡は含んでいなかったため、その調整もしています。

のれん等償却前営業利益は460億円以上（当初計画比+50億円）を見込んでいます。なお、2023年度実績より超インフレ会計を適用していますのでその影響額の約26億円を除けば486億円となります。

中計全体の見通しについてご説明します。

自動車電池・産業電池電源を中心に2023年度に売価是正に取り組み、成果が表れています。

両事業共に需要は底堅く今後も堅調に推移するものと予測しています。売価是正と受注機会・受注物量は微妙なバランス関係にあり、売価是正の効果が営業利益に直結しない部分もあるので、バランスを取りながら事業運営を継続して参ります。

HEV用リチウムイオン電池事業は、リチウム原材料の下落による売価低下、お客様起因による物量減少による一時的な調整局面の影響を受けますが、長期化はしないとみえています。

また円安が継続しており、電池および電源装置の主要原材料が高止まりしている中、収益への影響は依然としてリスク要因として存在しています。

4. セグメント別 アップデート

		2023 年度 実績		2024 年度 予想		第六次中計 2025 年度目標				増減 (B)-(A)		[参考] 2025 年度修正目標 (超インフレ会計適用前)	
						2023.4当初目標 (A)		2024.7修正目標 (B)					
		売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:P)	売上高	営業利益 (利益率:%)
自動車電池	国内	940	81 (8.6)	1,000	80 (8.0)	1,000	70 (7.0)	1,000	90 (9.0)	±0	+20 (+2.0)	1,000	90 (9.0)
	海外	2,529	151 (6.0)	2,590	165 (6.4)	2,400	170 (7.1)	2,600	170 (6.5)	+200	±0 (△0.6)	2,600	196 (7.5)
産業電池電源		1,097	132 (12.0)	1,200	130 (10.8)	1,400	110 (7.9)	1,200	130 (10.8)	△200	+20 (+2.9)	1,200	130 (10.8)
車載用リチウムイオン電池		848	26 (3.1)	900	40 (4.4)	1,100	60 (5.5)	1,000	50 (5.0)	△100	△10 (△0.5)	1,000	50 (5.0)
特殊電池およびその他		215	32 (14.9)	210	30 (14.3)	200	0 (-)	200	20 (10.0)	±0	+20 (+10.0)	200	20 (10.0)
合計		5,629	422 (7.5)	5,900	445 (7.5)	6,100	410 (6.7)	6,000	460 (7.7)	△100	+50 (+1.0)	6,000	486 (8.1)

主な利益修正の理由

- 自動車電池・産業電池電源は売価見直しの影響を反映
- 自動車電池（海外）はトルコの超インフレ会計の影響を加味
- 産業電池電源は常用分野で好調な需要環境を加味
- 特殊電池およびその他は管理部門経費の見直しを反映

(注1) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

(注2) 参考における自動車電池（海外）セグメントの超インフレ会計適用額は23年度と同水準を25年度修正目標の営業利益に計上。

<前提条件>	2023 年度 実績	2024 年度 予想	2025 年度 当初目標 (A)	2025 年度 修正目標 (B)	増減 (B)-(A)
国内総建値 (万円/ト)	37.34	37.2	34.2	37.2	+3.0
LME (US\$/ト)	2,121	2,200	2,000	2,100	+100
為替 (円/US\$)	145.31	145.00	140.00	145.00	+5.00

セグメント別にご説明します。

自動車電池（国内）は売上高 1,000億円（当初比±0億円）、営業利益 90億円（当初比+20億円）です。

新車向けを中心に売価は正の効果と補修市場での増販を反映しています。

自動車電池（海外）は売上高 2,600億円（当初比+200億円）、営業利益 170億円（当初比±0億円）です。

欧州・豪州・アセアン市場の販売物量増と売価是正が進んだ影響を反映しています。

営業利益が伸びていないように見えますが、超インフレ会計調整前では196億円と増益となっています。

産業電池電源は売上高 1,200億円（当初比△200億円）、営業利益 130億円（当初比+20億円）です。売上高の減少には、海外拠点のフォークリフト用電池の販売物量見直しおよび国内常用市場の受注案件数の見直しを反映しています。

一方で、国内非常用電池電源事業で売価是正が進んでおり、常用分野も採算性の改善により営業利益は増益となっています。

産業電池電源事業は自動車電池事業と異なり、個別受注品ビジネスであり、入札案件の数量や大型案件の有無により売上高の見込みが大きく変動するため、やや保守的な数字を設定せざるを得ない状況があります。

車載用リチウムは売上高 1,000億円（当初比△100億円）、営業利益 50億円（当初比△10億円）です。リチウム原材料価格の下落に伴い売価が減少しており売上高が減少する見込みです。

過去に取り決めた原材料の購入スキームが収益の押し下げ要因にもなっております。

また、新規受注した新車OEMの案件の期ズレなどの影響により物量が減少することも減収要因となっています。

特殊電池およびその他は売上高 200億円（当初比±0億円）、営業利益 20億円（当初比+20億円）です。

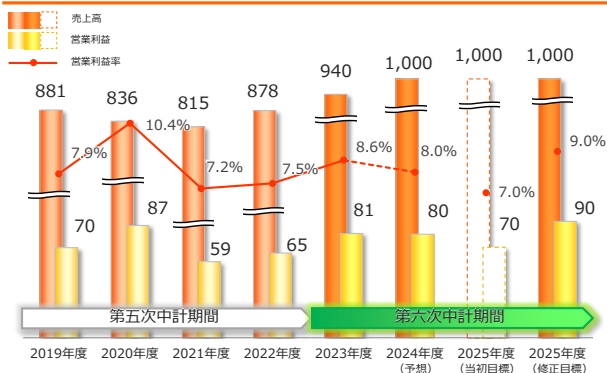
航空機向け及び官庁向け事業が堅調であることと適正利益水準の確保により増益の見込みです。

4. セグメント別 アップデート (自動車電池 (国内))

自動車電池 (国内)

売上高・営業利益・利益率

(億円)



第六次中計 修正要因

- ▶ 原材料などの高騰影響を反映した新車向け適正価格構築の効果
- ▶ 補修マーケティングの再構築による販売強化

(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

今後の取り組み

- ▶ **[生産]**
BCPに対応した最適生産・安定供給体制の整備
- ▶ **[販売]**
新車向け・補修向けともに更なる収益力の強化に向けた取り組みの継続

自動車電池 (国内) 事業です。

先程ご説明した通り、営業利益は当初目標比で20億円の増益の見込みです。

修正要因は以下の通りです。

- ・ 原材料価格高騰を超える新車向けの売価是正の効果 (赤字→白字→黒字化)
- ・ 補修ビジネスの拡販施策の展開による増販と販売拠点統廃合等による販管費の抑制を進めています。

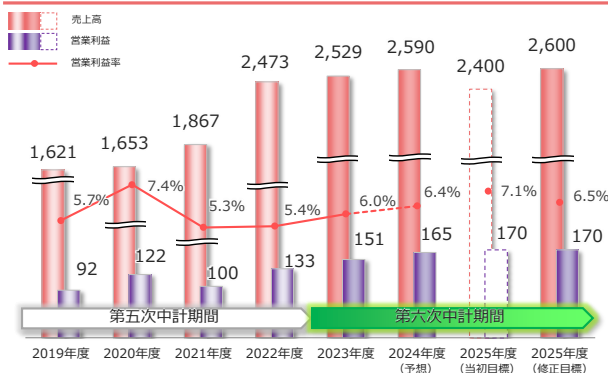
今後の取り組みは以下の通りです。

- ・ 弊社は東日本、中日本、西日本で生産拠点を有しており、BCPに対応した生産体制の充実を図ります。
また、どの拠点でも同型の電池を生産・供給できる体制を整備します。
- ・ 適正売価、適正販売量、適正生産量のバランスをとり効率の良い製販体制を推進します。

4. セグメント別 アップデート (自動車電池 (海外))

自動車電池 (海外)

売上高・営業利益・利益率 (億円)



第六次中計 修正要因

- ▶ 欧州・豪州を中心とした売価見直しの効果
- ▶ 23年度以降はトルコの超インフレ会計の影響有り

(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益、営業利益率はのれん等償却前営業利益率です。

今後の取り組み

- ▶ **[戦略拠点 (東南アジア・欧州・豪州)]**
リソースの集中による経営基盤の強化と更なる収益性の向上
- ▶ **[その他拠点]**
中国拠点の持分法化に続く、選択と集中に基づいた戦略を推進

自動車電池 (海外) 事業です。

売上高は当初目標比で+200億円、営業利益はインフレ会計調整前では196億円と当初目標比で増益です。

修正要因は、

- ・ 欧州・豪州・アセアン市場の販売物量増と売価是正が進んだこと
- ・ 2023年度実績ではトルコの超インフレ会計の影響で営業利益が26億円程度目減りしており、2024年度予想・2025年度修正目標でも同額を見込み計上していることです。

今後の取り組みは以下の通りです。

- ・ 戦略拠点 (タイ・インドネシア・ベトナム・欧州・豪州) については、リソースの集中による収益基盤の強化とさらなる事業規模・領域の拡大を図ります。
- ・ 選択と集中に基づいた地域別戦略の推進 (自動車用鉛蓄電池、産業用鉛蓄電池事業の拡大) を図ります。

4. セグメント別 アップデート (自動車電池)

自動車電池事業の戦略



欧州地域

□ トルコ拠点

高付加価値製品を中心とした商品ミックスを形成し、トルコリラ安を背景に、欧州を中心とした周辺地域への輸出拠点として販売拡大



日本

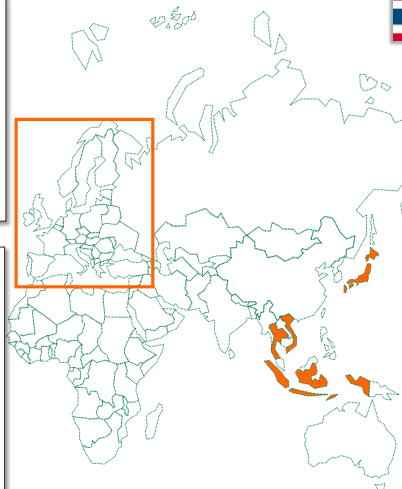
□ 新車向けビジネスの改善

新車向け適正価格構築による収益性の向上

□ BCPに対応した

最適生産・安定供給体制の整備

国内生産拠点の整備による相互補完体制の構築を進める



東南アジア

□ タイ拠点

自動車用電池の中核拠点として、ブランド・商品力を生かして高付加価値製品を拡販

タイ 生産物量 2023年度 500万個/年間 ▶ 600万個/年間 体制に向けた整備

□ インドネシア拠点

二輪用電池の中核拠点として、補修・輸出向け電池の拡販強化による利益率改善を進める

□ ベトナム拠点

省人化設備導入による生産性向上と営業体制の見直しによる販売拡大

自動車電池事業の戦略についてです。

■ 日本は、

- ・新車向けビジネスの継続改善（適正利益の確保）を図ります。
- ・最適生産・安定供給体制の整備（+GSユアサ エナジー）（BCPを前提とした生産体制の構築）を進めます。

■ 欧州（トルコ）は、

- ・トルコリラ安を背景とした欧州を中心とした周辺地域への輸出拠点として販売拡大を進めます。（自動車電池、フォークリフト用電池）

■ 東南アジアは省人化、生産合理化への取り組みを推進します。

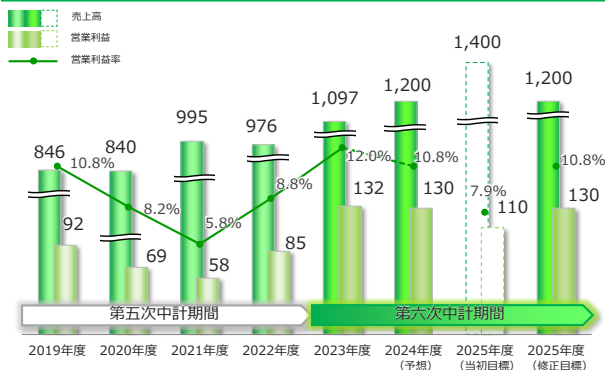
- ・タイは現在の年間500万個生産体制から、もう一步踏み出して年間600万個体制を視野に入れています。
自動車の中核拠点としてカンボジア・ラオスなどのメコン経済圏でも高付加価値製品を拡販していきます。特に自動車用鉛蓄電池については補修向けビジネスの強化を推進していきます。
- ・インドネシアにおいては、2023年度は大統領選などで市場の動きが停滞しましたが、今年度は市場活性化の動きが見られ、二輪電池生産の中核拠点としてインドネシア国内販売および欧米への輸出拡大を見込んでいます。
- ・ベトナムは生産工程の省人化によるコスト削減、二輪電池の生産性向上、二輪電池市場トップシェアの維持に向けた販路体制の強化を進めます。
ベトナムは二輪電池65%のシェアを有しており、このシェアをさらに拡大させていきます。

4. セグメント別 アップデート (産業電池電源)

産業電池電源

売上高・営業利益・利益率

(億円)



第六次中計 修正要因

- ▶ 非常用分野における売価転嫁の効果
- ▶ カーボンニュートラル需要と補助金による常用分野の収益性向上

(注) 2023年度より、従来「産業電池電源」に含まれていた一部の連結子会社について、「特殊電池およびその他」に変更しております。2022年度は、変更後のセグメントにより記載しております。

今後の取り組み

- ▶ **[非常用 (国内)]**
原材料価格やインフレ影響の売価反映による収益性の向上
- ▶ **[常用 (国内)]**
旺盛な需要に対応するための生産能力の確保とPCS併設型ESSによる販売拡大
- ▶ **[フォークリフト用 (グローバル)]**
京都事業所のフォークリフト用新工場の稼働による効率的な生産体制の確立

産業電池電源事業です。

売上高 1,200億円で当初目標比△200億円ですが、営業利益は130億円で当初目標比+20億円となっています。

修正要因は、

- ・ 非常用分野における売価是正の効果
 - ・ カーボンニュートラル需要と経済安全保障、エネルギー安全保障をベースとした常用電源システムの需要増加と常用電源システム分野の収益性向上
- です。

今後の取り組みは以下の通りです。

- ・ 非常用 (国内) は継続して売価是正、収益力の向上を進めます。
- ・ 常用 (国内) は旺盛な需要に対応するための生産能力の確保 (年間100→130万セル) とPCS併設型ESSによる販売拡大を推進します。
- ・ フォークリフト用新工場 (京都西大路) の稼働による生産性の向上と償却負担への対応を進めます。
またアセアン市場のLIB化への対応と欧州市場の販路拡大施策の展開を推進します。

4. セグメント別 アップデート (産業電池電源)

常用分野の戦略

弥藤吾蓄電所イメージ
(埼玉県熊谷市)



- 事業主：
坂東蓄電所1号合同会社
- 稼働：2025年2月
- 容量：7.46MWh

2024年度も
常用分野は
引き続き好調

角子原パワーストレージステーション完成イメージ
(大分県大分市)



- 事業主：
株式会社ニジオ
- 稼働：2026年度(予定)
- 容量：50MWh

作成：千代田化工建設株式会社
(Google Map および国土地理院の地図データを使用)

□ 常用向けリチウムイオン電池の生産拡大

旧LEJ (現GSユアサ) の生産能力を2023年度に増強
27年度に稼働するBEV生産能力も需要旺盛な**常用分野**に活用

常用分野 (販売物量の拡大)

2023年度 約100万セル ▶ 2024年度 約**130万セル**納入 (目標) ▶ 2027年度~
BEV生産能力を活用しさらに拡大

再エネ向けリチウムイオン電池の開発と拡大

第一世代
(LEPS-1)

第二世代
(LEPS-2)

第三世代 (27年度~)

世界最大規模の蓄電池設備への納入を皮切りに
拡大する需要に対応し、生産能力も増強

Hondaとの研究開発の
成果を活用

拡大する
カーボンニュートラル
需要に対応



世界最大規模の蓄電池設備
(北海道豊富町) への納入

ENEOSより国内最大規模の
電力系統用蓄電池設備を受注



出典：北海道北部電力送電(株)
(<https://www.hokubusouden.com/progress/869/#contents>)

ENEOS室蘭事業所
(建設段階)

大阪国際石油精製 千葉製油所
(完成イメージ)

常用分野の戦略です。

常用向けリチウムイオン電池の生産拡大について、2023年度：年間100万セルの供給体制でしたが、2024年度：年間130万セルに増量します。2027年度からは現在取り組んでいるBEV用電池新工場を活用し、需要に対応します。

常用市場は3つのカテゴリーがあります。

①系統用 (ENEOSなど)、②再エネ併設用 (ユーラスなど)、

③需要家用 (ホンダ熊本など) の3市場に向けて全方位で受注活動を展開します。

2030年には4.5GWh~5GWhレベルの系統用蓄電池の需要が

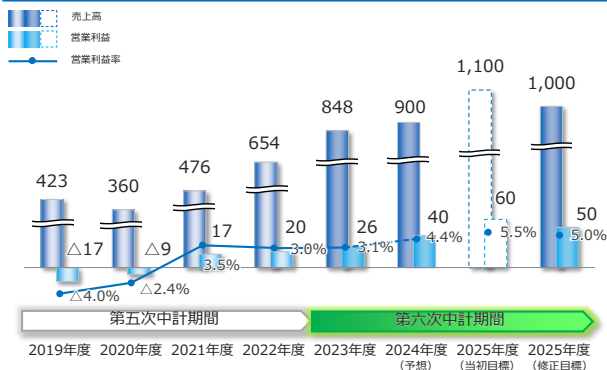
見込まれると予測しており、常用分野の国内は産業電池事業における重要な成長領域になります。

また常用向けリチウムイオン電池の開発では、電池の性能とコスト競争力を磨き採算性を改善していきます。

4. セグメント別 アップデート (車載用リチウムイオン電池)

車載用リチウムイオン電池

売上高・営業利益・利益率 (億円)



第六次中計 修正要因

- ▶ 原材料価格が大幅に下落したことによる売価低下
- ▶ 新規メーカー期ズレなどによる物量減に伴う影響

今後の取り組み

- ▶ **[HEV]**
 - ・ 原材料高騰やインフレなど状況に応じた売価見直し
 - ・ 生産能力に合わせた設備の安定稼働と歩留り改善
- ▶ **[PHEV/ESS]**
 - ・ 生産能力拡大による需要対応
- ▶ **[BEV]**
 - ・ 2027年度工場稼働開始に向けた準備

車載用リチウムイオン電池事業です。

売上高 1,000億円で当初目標比△100億円、営業利益は50億円で当初目標比△10億円です。

修正要因は以下の通りです。

- ・ リチウム原材料価格の下落に伴い売価が下落しており減収の見込みです。
- ・ また、新規受注した新車OEMの案件の期ズレなどの影響により物量が減少することも減収減益要因になっています。
- ・ 過去に取り決めた原材料の購入スキームも収益の押し下げ要因にもなっており、若干苦戦する見通しです。

したがって車載用リチウムイオン電池は一時的に調整局面に入りますが、既存顧客からの引き合いに合わせて生産能力の増強を図り、既存事業として収益基盤の強化のためアクセルを踏みます。

今後の取り組みは以下の通りです。

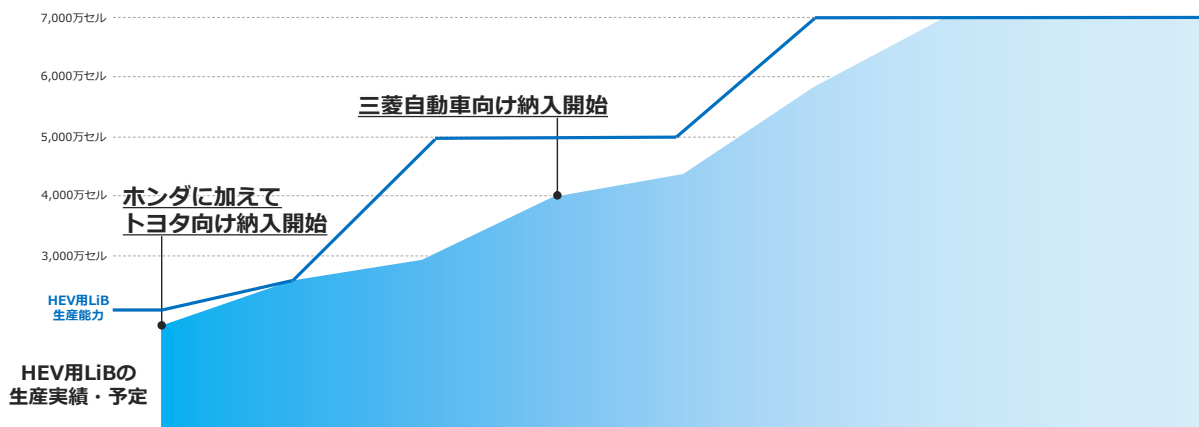
- ・ HEVについては、原材料高騰やインフレなど状況に応じた売価変動設定の見直し (現在は一部スライド制) 設備更新と歩留まりのさらなる改善を推進します。生産能力と既存引合い先とのバランスを取りながら、年間生産能力 5,000万セル→7,000万セルへの能増を進めます。
- ・ PHEV/ESSについては、旧LEJの年間生産能力を600万セル→800万セルに拡大し、PHEVおよびESS向け顧客からの需要増に対応します。
- ・ BEV用電池については2027年工場稼働開始に向けた準備を進めています。

4. セグメント別 アップデート (車載用リチウムイオン電池)

HEVの戦略

生産能力の拡大に見合う既存取引先からの引き合い

生産数量 (年)



	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度~
生産能力 (年)	2,000万セル	⇒	5,000万セル	⇒	⇒	7,000万セル	⇒	⇒	⇒

HEV用リチウムイオン電池の生産能力の拡大に伴う対応です。

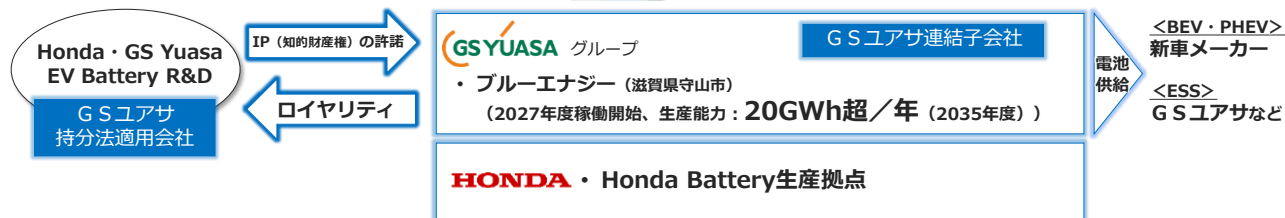
2020年度から、ホンダに加えてトヨタへの納入を開始しました。

2022年度には5,000万セルの生産体制を構築しています。

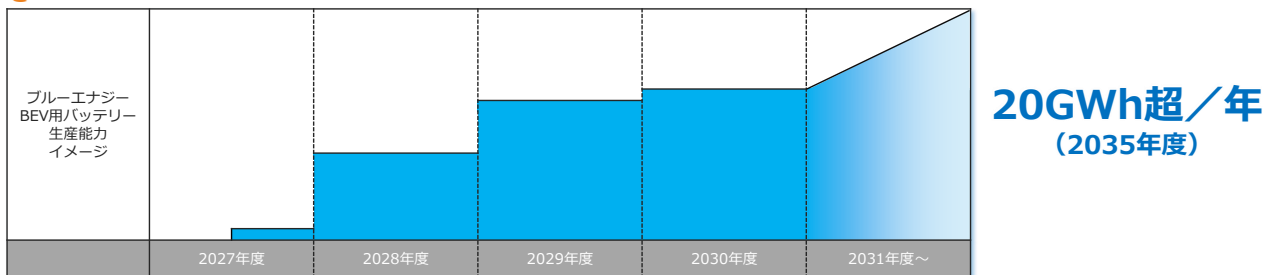
2025年度には7,000万セルに生産能力を拡大し、生産能力の拡大に見合う既存顧客からの引き合いに対応していきます。

4. セグメント別 アップデート (車載用リチウムイオン電池)

BEVの戦略



GSYUASA グループの生産能力イメージ



BEVの戦略です。

Honda・GS Yuasa EV Battery R&D (HGYB) のスキームです。ホンダと50対50の持分法適用会社である「HGYB」をベースに事業を進めます。HGYBで研究開発した電池技術や生産技術をIPとして「BEC」「ホンダ」などに供与し、ロイヤリティを対価としてHGYBに支払うというスキームで進めています。

GSユアサグループの生産能力の拡大イメージですが、2027年度下期から本格的に稼働開始しますが量産開始直後の生産量は限定的です。従いまして2027年度～2028年度序盤に掛けて償却先行のため、BEV用事業の採算は非常に厳しいものになりますが、2028年度後半から生産物量拡大に伴い、採算性は改善する見込みです。2028年度・2029年度には大きく生産能力が伸びる計画になっております。2030年度以降も生産能力を増強し、2035年度には20GWh超/年の生産能力を整備します。

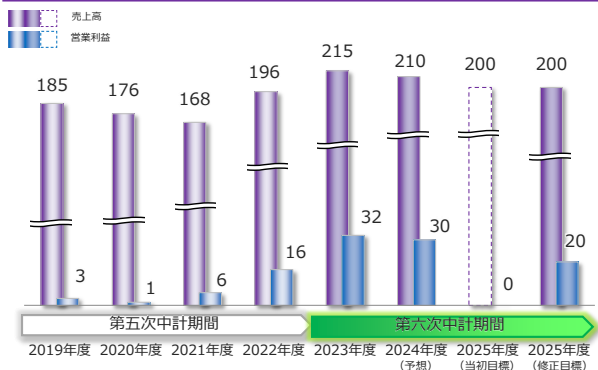
4. セグメント別 アップデート (特殊電池およびその他)

特殊電池およびその他

売上高・営業利益

(億円)

今後の取り組み



- [潜水艦用リチウムイオン電池]
適正な利益確保と電池の交換需要に向けた準備
- [その他特殊電池]
防衛力向上に向けた増産対応

第六次中計 修正要因

- 潜水艦用リチウムイオン電池の売価転嫁の効果
- 管理部門経費の見直し

(注) 2023年度より、従来「産業電池電源」に含まれていた一部の連結子会社について、「特殊電池およびその他」に変更しております。2022年度は、変更後のセグメントにより記載しております。

特殊電池およびその他事業です。

売上高 200億円で当初比±0億円、営業利益 20億円で当初比+20億円です。

修正要因は、

- ・官庁向け（防衛用途）事業の供給契約内容の見直しによる売価是正の効果
 - ・航空機向け、特殊電池事業の収益改善による効果の反映
- です。

今後の取り組みは、

- ・官庁向け事業（防衛用途）の適正利益確保と物量拡大に向けた生産対応の準備
- ・その他特殊電池においては、国内外の需要増に向けた増産対応を行っていきます。

本資料は、当社グループの業績等についての一般的な情報提供を目的とするものです。
本書に含まれる予測、予想、計画その他の将来情報は、当社において利用可能な情報に基づく現時点における当社の認識又は判断に基づくものであり、実際の結果はこれらの情報と大きく異なることがあります。また、当社は、本資料に記載された情報に変更又は更新があった場合にも、その内容を提供又は開示する義務を負うものではありません。

**連絡先**

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
コーポレート室（広報） 青木 裕・西島 務・田中 祥太・神田 文
Tel : 075-312-1214
<https://www.gs-yuasa.com/jp>

参考資料

IAS 第29号「超インフレ経済下における財務報告」の概要

➤超インフレ経済下とは、3年累計インフレ率が、100%に近づいているか超えている状態

1.日本円換算時に、資産・負債項目 (BS項目) および収益・費用項目 (PL項目) を **決算日レートで換算** しなければならない

	従来	IAS 第29号
資産・負債項目 (BS項目)	決算日レート	決算日レート
収益・費用項目 (PL項目)	期中平均レート	

2.物価指数 (CPI) の変動を財務諸表に反映する必要がある

■貸借対照表への影響

- ・棚卸資産、有形・無形固定資産などの**非貨幣性項目は取得日・取引日から、資本金は出資時点から、**それぞれ期末時点までの物価変動に応じて修正再表示
- ・利益剰余金は期末時点までの累積的な影響を反映

■損益計算書への影響

- ・すべての科目を、取引時点から期末時点までの物価変動に応じて修正再表示

➡ インフレ影響による差分を営業外損益「**正味貨幣持高による損益**」に計上

原材料価格の推移

