

=====

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説明会 質疑応答要旨

=====

<概要>

- ◇開催日時：2024年7月9日（火）16:00～17:00
 - ◇内容：第六次中期経営計画（2023～2025年度）のアップデートについて
 - ◇説明者：代表取締役 取締役社長 阿部 貴志
取締役 CFO 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・用語について

■会社名

- ・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
- ・HGYB：株式会社 Honda・GS Yuasa EV Battery R&D

■その他

- ・BEV：バッテリーEV
- ・EV：電気自動車
- ・PHEV：プラグインハイブリッド車
- ・HEV：ハイブリッド車
- ・LiB：リチウムイオン電池
- ・ESS：Energy Storage Systems
- ・非常用分野：データセンターや通信基地局向けなどにおいて、非常時のバックアップに使用される
- ・常用分野：再生可能エネルギーやエネルギーマネジメントなどにおいて常時の充放電に使用される

【質問①】

2025年度までの方向性として、今回の見直しで上げた部分、下げた分があると思う。
2024年度も、2025年度と同じような流れで想定しているということなのか。

【回答①】

そのご理解で問題ございません。

【質問②】

BEV 用 LiB の生産能力についてはG Sユアサグループの拠点、ホンダの拠点を含めてさまざまな数字があるので混乱している。BEC での BEV 用の生産能力は 2035 年に 20GWh/年とのことだが、2027 年度以降の生産能力のイメージをもう少し整理して説明してほしい。

またリチウム購入価格と売価とのスプレッドの影響についてはどのくらい続く想定なのか、2025 年度以降も相当程度続くのか。

【回答②】

当社グループの BEV 用の生産能力は、2035 年に 20GWh 超/年がミニマムの目標であると考えている。一度に拡大するのは無理なので、段階的に生産能力を増強していき、2035 年にはしっかり達成できるようにしたい。

リチウム購入価格とのスキームの影響については、材料メーカーと交渉中であり、2024～2025 年度ですべてスキームを見直し、第六次中計期間内で完了する。

【質問③】

今回設備投資や減価償却費の見直しへの言及がなかったが、当初目標で発表していた数値から変化はないのか。また、2025 年度以降はこれまでと比べて様々な環境変化があると思うが、今後の資金調達の可能性についてはどのように考えている？

【回答③】

設備投資と減価償却費については精査中。資金需要についてはさまざまな資金調達の方法を検討中。

【質問④】

産業電池電源の目標値について、案件次第なので保守的な数字を設定との話があった。2024 年度と横ばいの目標値になっているが、中長期では成長を期待できるセグメントだと思う。もう一段階成長できるフェーズはどのタイミングになりそうなのか、また 2025 年度予想を 2024 年度と横ばいであると予想した背景は？加えて ESS 向けの生産能力は現在の年間 130 万セルから、2027 年度以降はどのくらいに拡大する予定なのか。2027 年度までは売上の劇的な伸びは見込めないのか？

【回答④】

ESS 向けについては現段階で年間 130 万セルが最大生産能力。実際の顧客からの引き合いは 2.5 倍～3 倍近く来ている。電力事業者になるかどうかは顧客の判断で決定するが、補助金の関係もあって実際の納入が先になる場合もあり、事業部も非常に需要が読みづらい状況。ESS 向けは 2030 年に年間約 4.5GWh～5GWh の需要があるといわれており、当社としては少なくともその 4 割くらいの需要は取り込みたいと考えている。産業電池電源における成長領域は常用分野であり、非常用分野（国内）の市場は飽和状態なのでこれ以上は伸びないと予想している。ESS 向けは、2027 年度までは年間 130 万セルを上限とした対応にせざるを得ない。

【質問⑤】

車載用 LiB について、2024 年度から 2026 年度にかけて HEV 用 LiB の数量増加を想定していると思うが、顧客シェアに変化はあるのか、既存顧客の数量の伸びを想定しているのか。また競争環境に変化はあるのか。

【回答⑤】

基本的には既存顧客の車種・数量の増加を見込んでいる。新規顧客がゼロというわけではないが、ホンダ、トヨタ、三菱自動車をベースに生産数量・生産能力を増加させていくことになると思う。シェアに変化はないと考えている。

【質問⑥】

BEV 用 LiB の生産能力について、2030 年時点での顧客は基本的にホンダメインになるのか、もしくは他社への納入も含むのか。

【回答⑥】

ホンダだけではなく、他社を含めての生産能力です。

【質問⑦】

自動車電池（海外）について、2025 年度の目標は 2024 年度に比べてもう少し伸びると思っていたが、大きく伸びないのはどういう背景なのか。インドネシアで二輪向けの数量が伸びていくという話もあったので、売上高・利益ともに成長が期待できると思う。2024 年度と 2025 年度の予想差について詳しく教えてください。

【回答⑦】

中国拠点の持分法化影響を除いても、既存拠点の強化によって売上高の目標を 2,600 億まで引き上げたという認識。インドネシア・タイ・ベトナム・オーストラリア・欧州などの主要拠

点はすべて増収増益計画なので、計画通り事業を拡大している。

【質問⑧】

アセアンにおける二輪向けは競争が激化していて数量を落としていたこともあったと思うが、コスト競争力もついてきており、事業をさらに拡大できそうということなのか。事業環境の変化について教えてください。

【回答⑧】

アセアンにおける二輪向けの販売は、アセアン向けと欧州向けの2種類がある。特に欧州向けはベトナム・インドネシアでの生産品を欧州に輸出するビジネスで、力を入れている。二輪向けは生産の省人化とコストダウンをしっかりとっていくことで、アセアン向け欧州向けともに数量を拡大していきたいと考えている。

【質問⑨】

車載用 LiB の原材料の購入スキームで収益が押し下げられるというのはどのような仕組みなのか。また、なぜ 2025 年で影響が終わり、2026 年度は影響が出ないのか。契約上は 2025 年度も収益性が低くなると思うが、2026 年度以降は改善していくと予想してよいのか。利益率の目標 5%に対してどの程度のアップサイドが見込めそうか。

【回答⑨】

基本的には長期で一定数量のリチウムを購入しており、価格と物量と期間の関係による影響。このスキームの是正には昨年から取り組んでおり、長期化しないと考えている。BEV 用 LiB 事業を進めるにあたって使用材料も変化するため、材料ごとのスキームを見直している。現在のスキームは 2024 年度～25 年度にすべて見直す予定。今後、利益率 5%超を確実に目指していきたい。

【質問⑩】

産業電池電源について、ESS 向けの第三世代の電池はこれまでと何が変わるのか。出力や必要セル数が変わり、コスト競争力が高まって収益性も上がるという認識でよいのか。2027 年度以降に BEV 用 LiB の工場（BEC）で生産するのが第三世代なのか。LEJ との棲み分けなどはあるのか。

【回答⑩】

第一世代はなくなっており、現在供給しているのが第二世代。第三世代は BEC で生産すし、このセルを使って ESS に搭載する。そのため、第二世代の電池は 2027 年度には第三世代に完全に置き換わる。一部取り換え需要として第二世代が残ることもある。ESS 向け

の電池は大規模であり、設置面積当たりの容量で能力を凶るので、第三世代の電池を使用することで小さな設置面積で済むので期待している。

【質問⑪】

今回の中計見直しの目標値は率直に弱いという印象。2025年度の営業利益460億円について、2024年度に対して15億円しか伸びない計画を組んだ想いについて教えてください。また、460億円以上に伸びるポテンシャル、上振れの要素はあるのか？産業電池電源は需要が読みづらいという話や、ESS向けの生産能力がいっぱいという話もあったが…正直なところがありました。

【回答⑪】

営業利益460億円の目標についてはもう少しという思いもあった。産業電池電源が案件の関係で想定以上に厳しく見ざるを得なかった。自動車電池（海外）がインフレ会計調整の影響もあって横ばいに見えている。車載用LiBもHEV用LiBの分野で若干数量等の調整が入るため、目標値から強さを感じないのは当然だと思う。460億円という目標値をミニマムとして、上振れさせたいとは考えている。自動車電池（国内）と産業電池電源は需要の関係で大幅増が見込めない。

【質問⑫】

特殊電池およびその他が若干見通しを下げている理由は？

【回答⑫】

調整レベルであり、市場に変化があったわけではない。

【質問⑬】

この先の第七次中計を考えたときに、BEV用新工場の減価償却費が発生することもあり、車載用LiBが第七次中計以降も伸びないのではというニュアンスがあったので、詳細を教えてください。HGYBと生産会社のロイヤリティのやり取りについて、GSユアサ本体に対するインパクトはどのくらいあるのか。GSユアサは電池のノウハウを持っていると思うが、ホンダもある程度IPを持っている可能性がある。第七次中計以降の減価償却費増加による利益引き下げの可能性や、ロイヤリティ収入はどのくらい期待できるのかなどの考え方を教えてください。

【回答⑬】

第七次中計以降も、既存事業でどれだけ上積みできるかが重要。BEV用LiBの工場稼働当初は稼働率が低く、初期の減価償却費が営業利益に影響してくるため、どれだけ既存

事業（自動車電池・産業電池電源・HEV用LiB）で跳ね返せるかが重要。減価償却費の影響度を限りなく小さくするために、既存事業でどのように対応するかを現在事業部門と精査している。

ロイヤリティ収入はかなり期待できる。

【質問⑭】

2027年度からBEV用とESS用を同じ工場で生産すると認識している。ESS用は産業電池電源セグメントに計上すると思うが、旧LEJとBEC両方で生産するのか。2027年度以降ESS向けの伸びはどのように業績に影響してくるのか？

【回答⑭】

ESS用LiBは生産会社から購入する形になるので、約半分の影響になる。ESS用はシステムとして産業電池電源セグメントで販売するので100%売上高・利益がGSユアサ本体に影響する。

【質問⑮】

HGYBに入るロイヤリティ収入について、BEV1台あたりやkWh当たりのロイヤリティ収入はどのくらいの金額を想定しているのか。難しければ、開発と生産でどの程度の利益分配比率になるのか、イメージがあれば教えてください。

【回答⑮】

ロイヤリティ収入の詳細についてはホンダ様との契約における重要事項なので開示できない。