

2021年3月期 第2四半期 決算説明会

2020年11月18日

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2四半期決算状況

1. 売上高・利益	4
2. セグメント別業績	6
・自動車電池（国内）	7
・自動車電池（海外）	9
・産業電池電源	11
・車載用リチウムイオン電池	12
・その他	15
3. 貸借対照表	16
4. キャッシュ・フロー計算書	17
5. 設備投資・減価償却費・研究開発費	18
6. 連結業績予想の修正	19
7. ESGの取り組み状況	21

産業電池電源事業の取り組み

1. 産業電池電源事業の概要	28
2. 売上高・営業利益・利益率の推移	29
3. 事業の成長機会	30
4. 戦略	31

2021年3月期 第2四半期決算状況

1. 売上高・利益



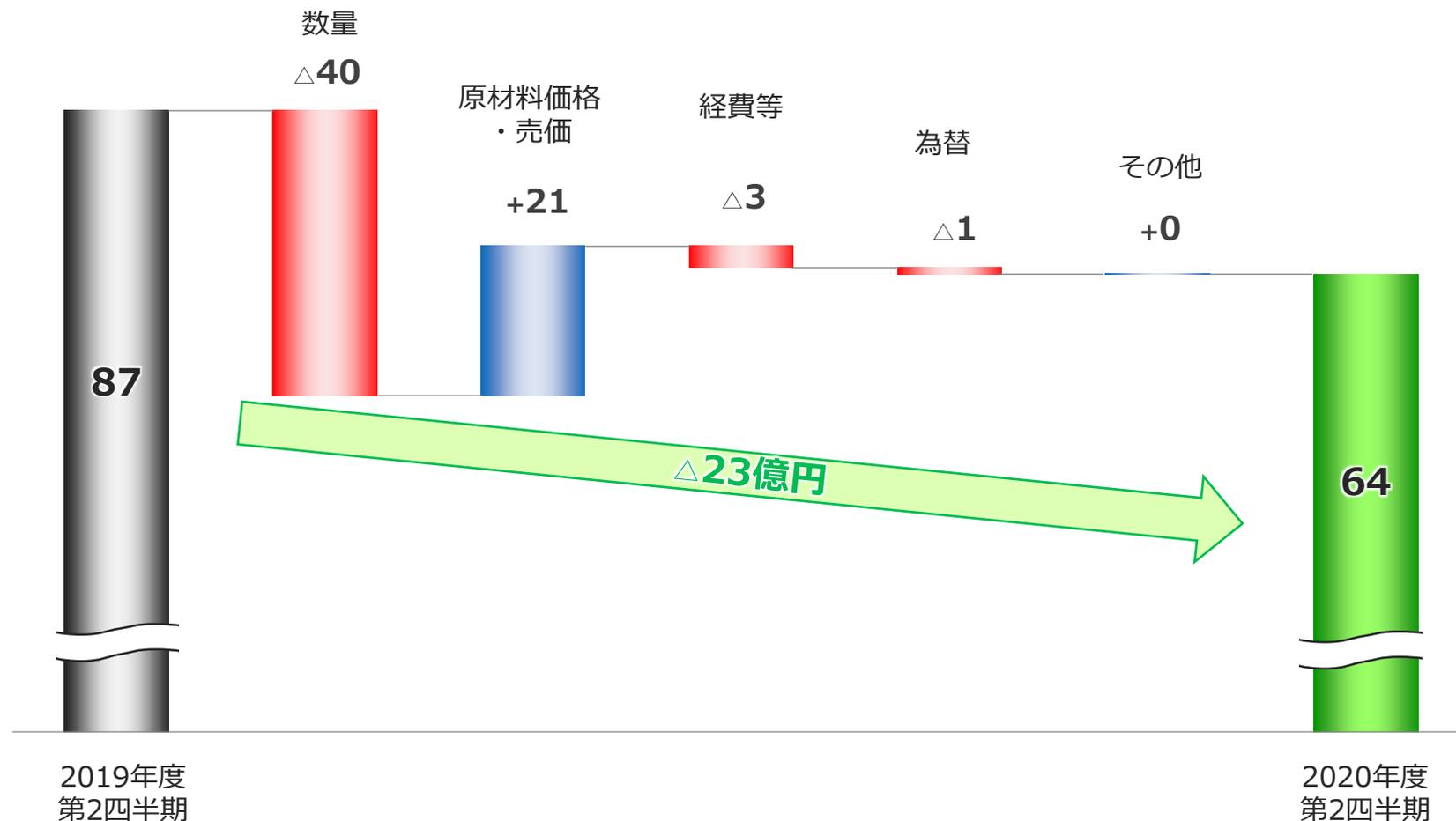
(億円)

	2019 年度 第2四半期	2020 年度 第2四半期	増減	(前期比)
売上高	1,904	1,723	△181	(△9.5%)
営業利益 (営業利益率)	75 4.0%	53 3.1%	△22 △0.9P	(△29.9%)
のれん等償却前営業利益 (のれん等償却前営業利益率)	87 4.6%	64 3.7%	△23 △0.9P	
経常利益	84	65	△19	(△22.8%)
特別利益	23	0	△23	
特別損失	18	31	+13	
税前四半期純利益	89	34	△55	
法人税等	28	33	+5	
非支配株主に帰属する四半期純利益	14	0	△14	
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	48 2.5%	1 0.1%	△47 △2.4P	(△97.5%)
のれん等償却前 親会社株主に帰属する四半期純利益 (のれん等償却前四半期純利益率)	59 3.1%	12 0.7%	△47 △2.4P	
国内鉛建値 (万円/t)	27.62	25.29	△2.33	
L M E (US\$/t)	1,958	1,773	△185	
為替 (円/US\$)	108.67	106.32	△2.35	

1. 売上高・利益

営業利益増減要因（前年比較）

（億円）



(注) 営業利益はのれん等償却前営業利益です。

2. セグメント別業績

(億円)

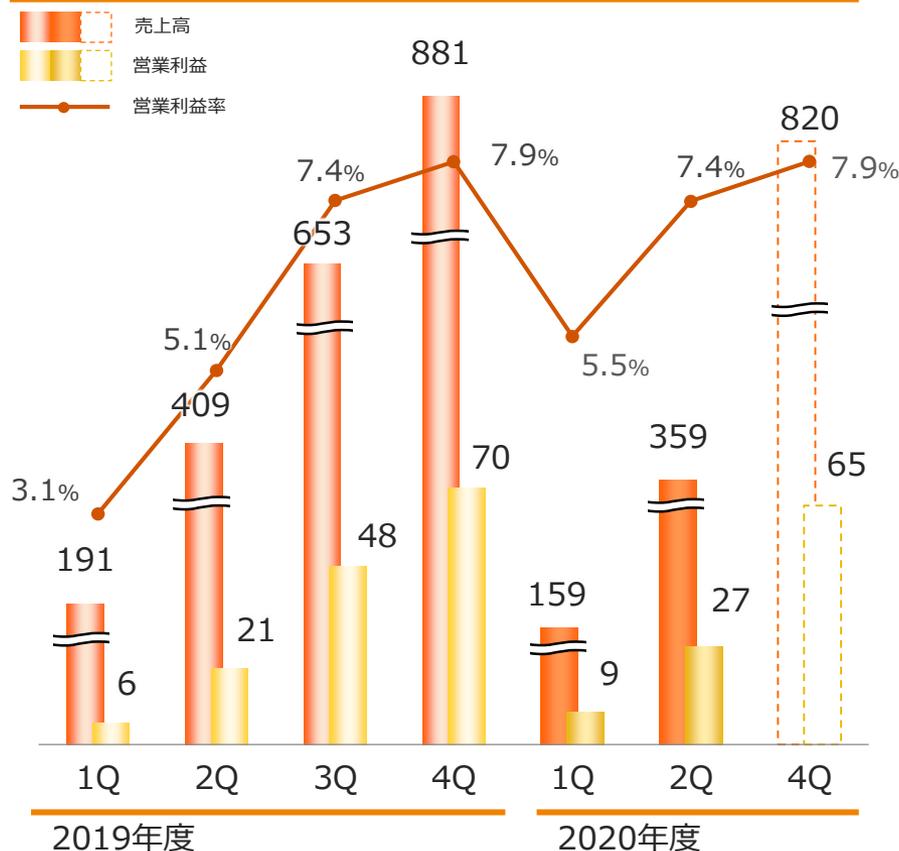
		2019 年度 第2四半期		2020 年度 第2四半期		増減	
		売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:%)	売上高	営業利益 (利益率:P)
自動車電池	国内	409	21 (5.1)	359	27 (7.4)	△50	+6 (+2.3)
	海外	817	49 (6.0)	781	53 (6.8)	△36	+4 (+0.8)
産業電池電源		376	23 (6.2)	355	2 (0.5)	△21	△21 (△5.7)
車載用リチウムイオン電池		214	△7 (△3.4)	141	△19 (△13.1)	△73	△12 (△9.7)
その他		88	1 (1.0)	87	1 (1.4)	△1	+0 (+0.4)
合計		1,904	87 (4.6)	1,723	64 (3.7)	△181	△23 (△0.9)

(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。

2. セグメント別業績（自動車電池（国内））

自動車電池（国内）

売上高・営業利益・利益率



(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。

減収増益

(億円)

2020年度 第2四半期商況

- ▶ 新型コロナウイルスの影響により、特に第1四半期の自動車生産台数が大幅に減少したため、新車向け販売数量が減少
- ▶ 公共交通機関を避けた自家用車の稼働増、宅配業者等の稼働増などにより、補修向け販売数量が増加

増減益要因

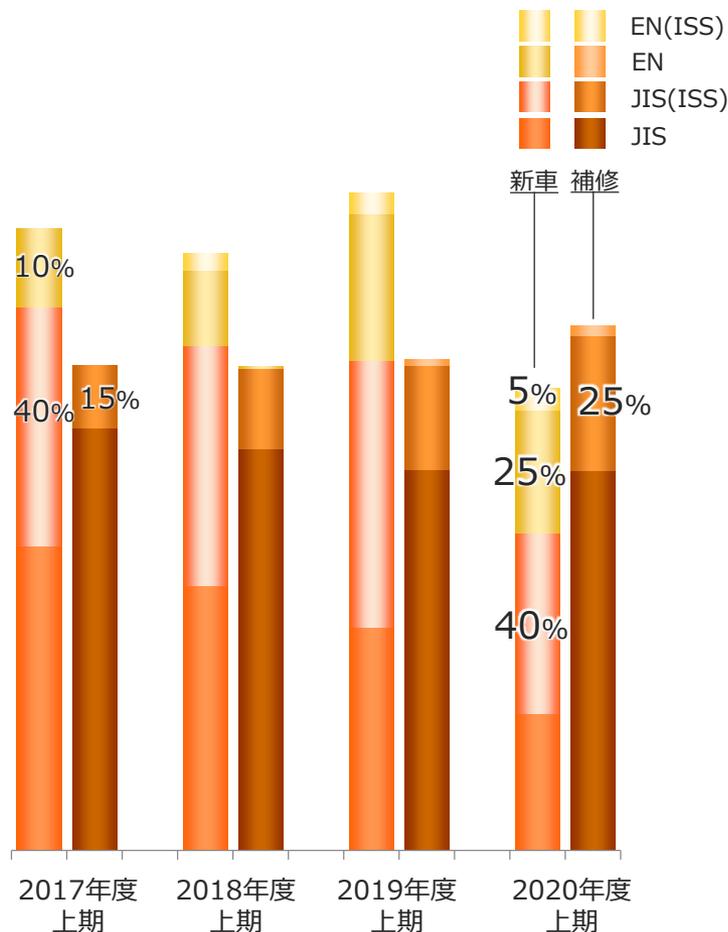
数量	△2
鉛価格・売価	+6
合理化・経費等	+2

2. セグメント別業績（自動車電池（国内））

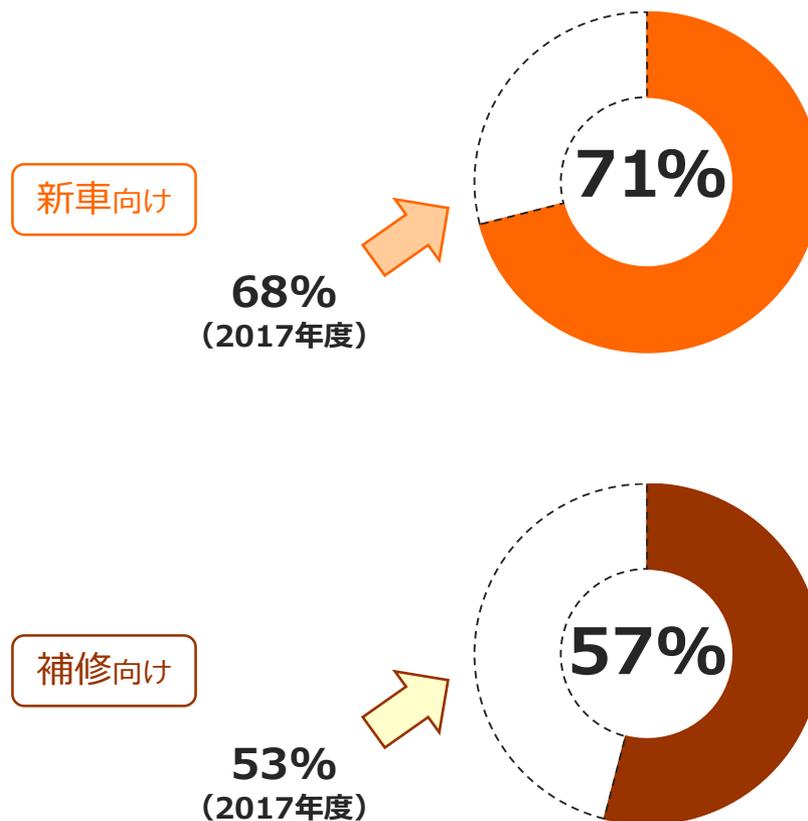
新車・補修向け出荷割合／シェア



出荷割合



シェア（2019年度／グループ合計）

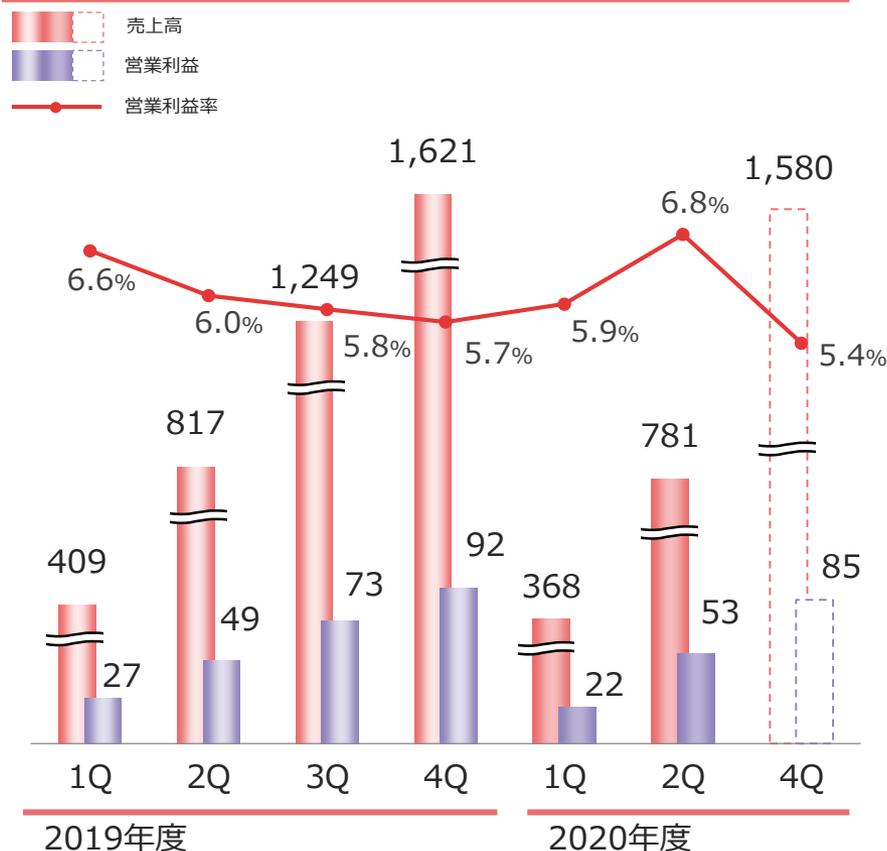


(注) 自社調べ（輸入電池含まず）

2. セグメント別業績（自動車電池（海外））

自動車電池（海外）

売上高・営業利益・利益率



減収増益

(億円)

2020年度 第2四半期商況

- 特に第1四半期においてインドネシアやタイなど東南アジアで新型コロナウイルスの影響を大きく受けており、自動車用、オートバイ用ともに販売数量が減少
- 中国、欧州、豪州では自動車用補修向けを中心に販売数量が増加
- 鉛価格下落に伴う販売価格低下の影響
- 円高による為替換算の影響

増減益要因

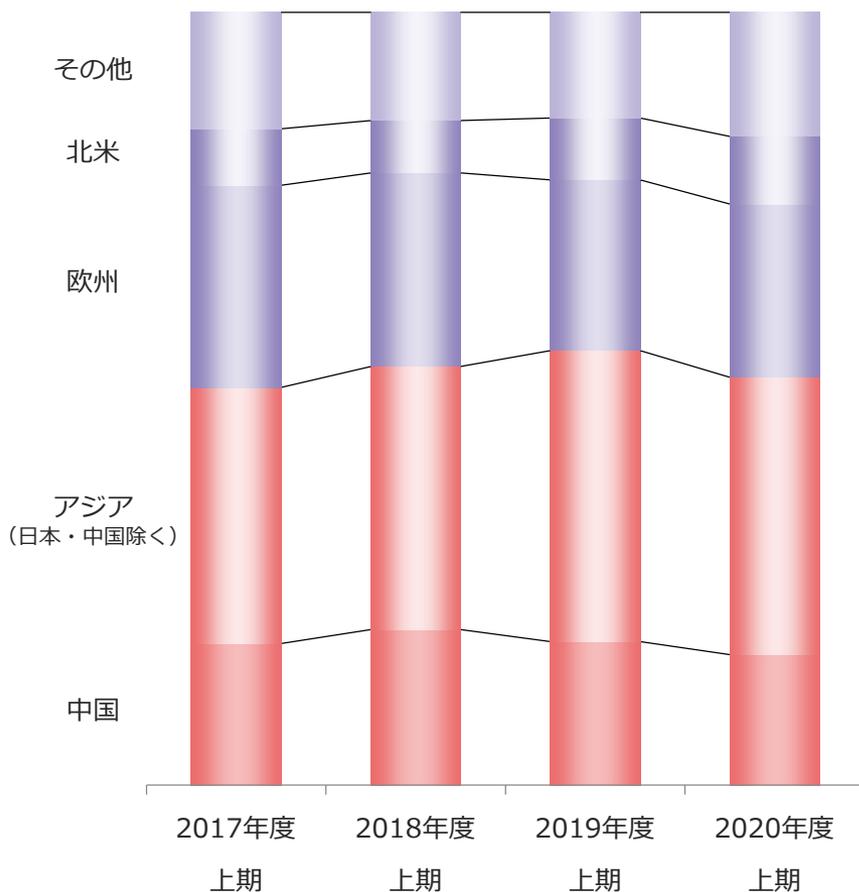
数量	△3
鉛価格・売価	+7
合理化・経費等	+1
為替	△1

2. セグメント別業績（自動車電池（海外））

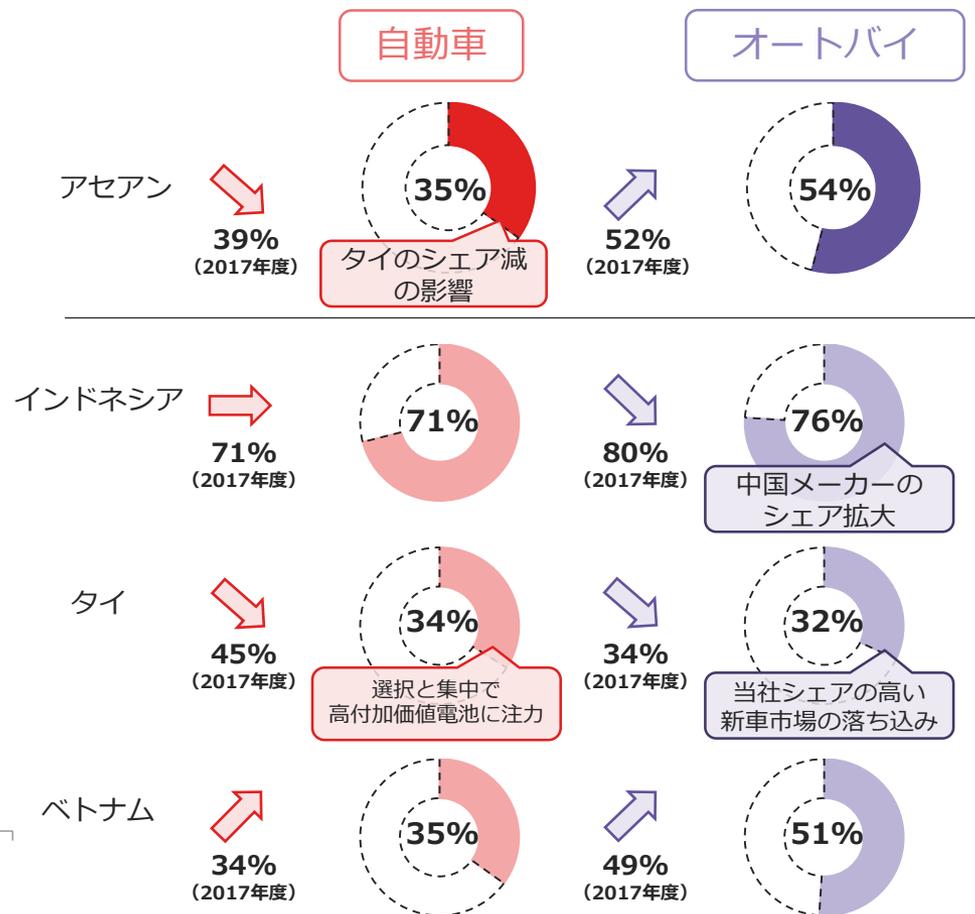
地域別売上高／シェア



地域別売上高（産業用含む）



地域別シェア（2019年度／グループ合計）

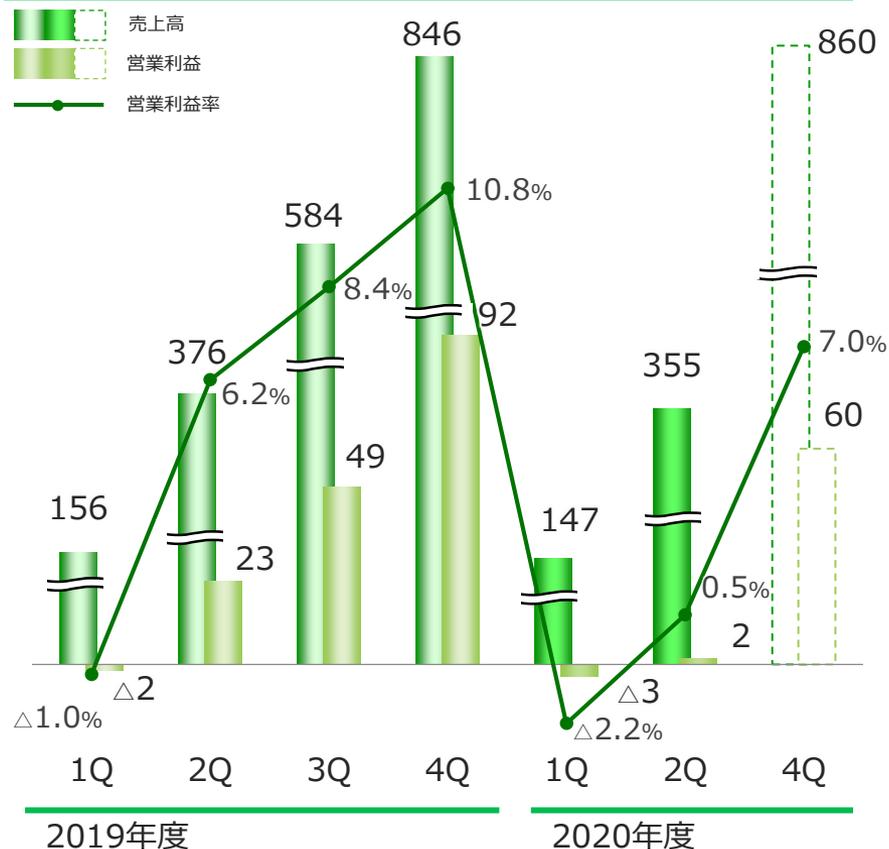


(注) 自社調べ

2. セグメント別業績 (産業電池電源)

産業電池電源

売上高・営業利益・利益率



減収減益

(億円)

2020年度 第2四半期商況

- 国内は大規模風力案件の納入開始による販売増加があったものの、通信事業者向け電源装置が一巡したことに加えて、新型コロナウイルスの影響によりフォークリフト用鉛蓄電池の販売数量が減少
- 海外はタイでフォークリフト用鉛蓄電池、北米でバックアップ用鉛蓄電池の販売数量が減少

増減益要因

数量	△28
鉛価格・売価	+5
合理化・経費等	+2

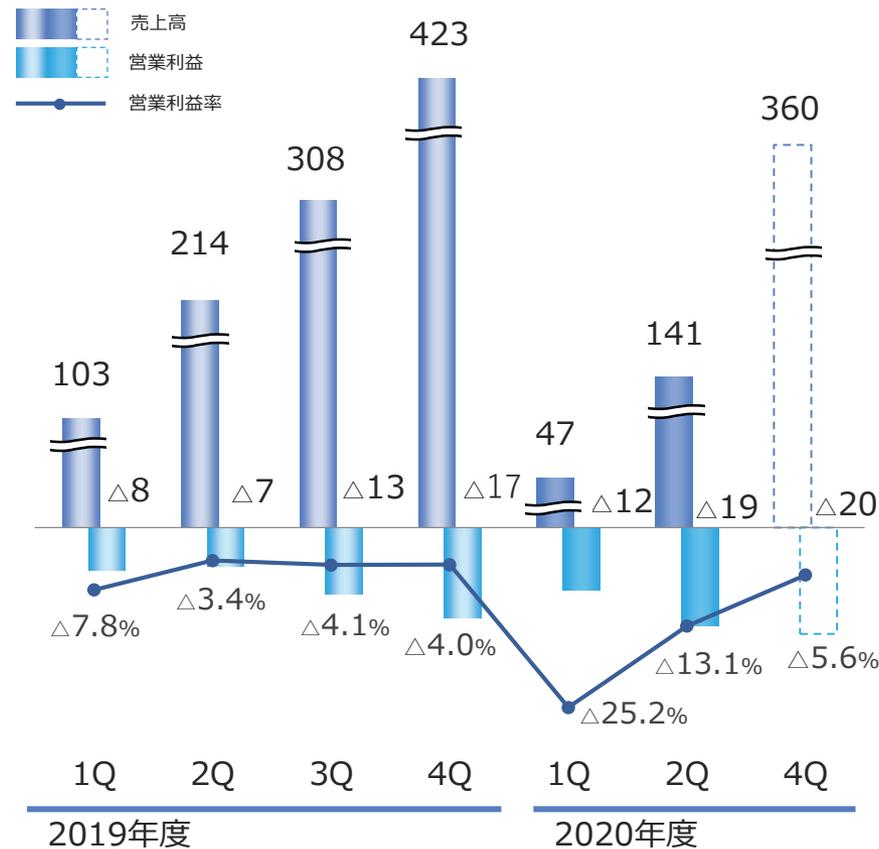
2. セグメント別業績 (車載用リチウムイオン電池)

車載用リチウムイオン電池

減収減益

(億円)

売上高・営業利益・利益率



2020年度 第2四半期商況

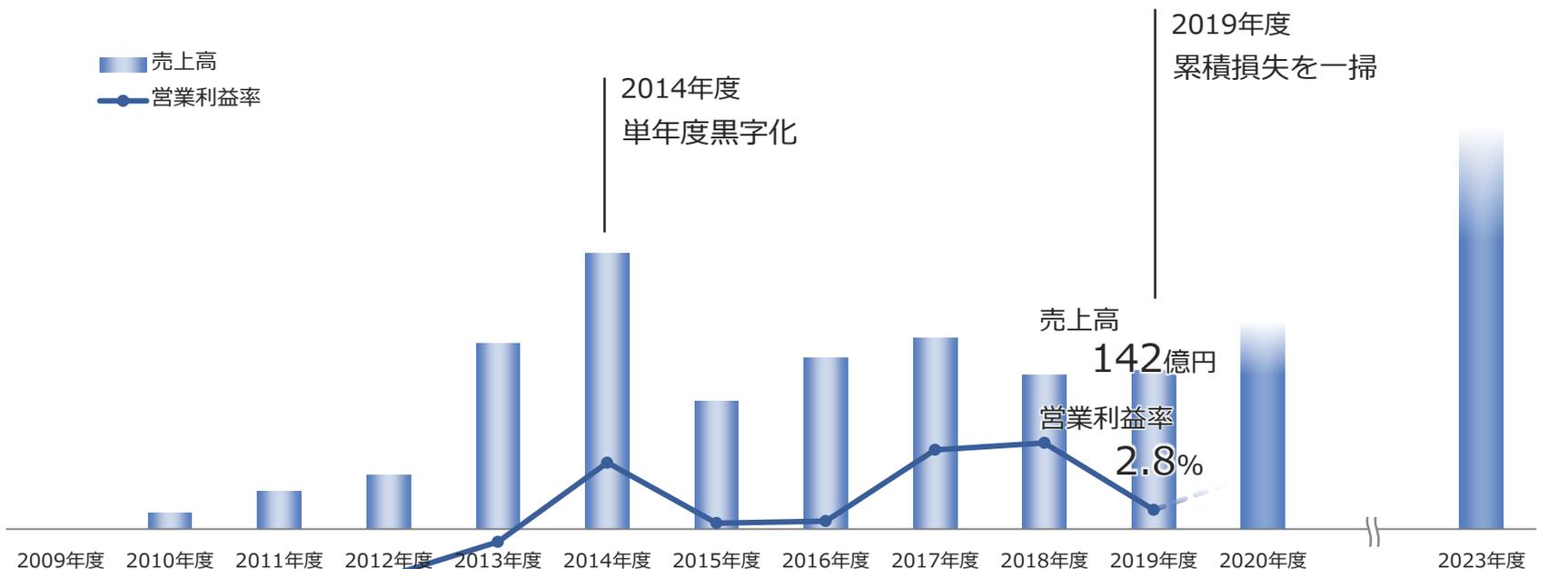
- ▶ [リチウムエナジー ジャパン]
新型コロナの影響で、主要顧客の自動車生産台数が大幅に減少し、プラグインハイブリッド車用リチウムイオン電池の販売が減少
- ▶ [ブルーエナジー]
ホンダ向けは前期末からの新車種向け供給により販売が増加、加えて今期からトヨタ自動車向けの供給を開始
- ▶ [ハンガリー]
新型コロナの影響で立ち上げが遅れていたが、11月より量産出荷を開始

増減益要因

BECは売上高増加の影響により増益となるも、LEJは販売数量減による操業度差損により減益

2. セグメント別業績 (車載用リチウムイオン電池)

ブルーエナジー (BEC)



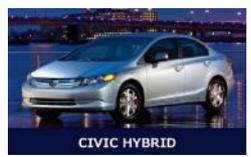
2019年度
累積損失を一掃

2014年度
単年度黒字化

売上高
142億円
営業利益率
2.8%

2009年度
BEC設立
 Blue Energy

2011年度
ホンダ向け納入開始



2013年度
FIT HYBRID, VEZEL HYBRID
に採用



生産能力 2019年度 2,000万セル → 2023年度 5,000万セル

2020年度
トヨタ向け納入開始



2023年度
第二工場が
本格稼働開始



2. セグメント別業績（車載用リチウムイオン電池）

リチウムエナジージャパン（LEJ）



LEJを取り巻く環境変化

自動車メーカーの戦略変更

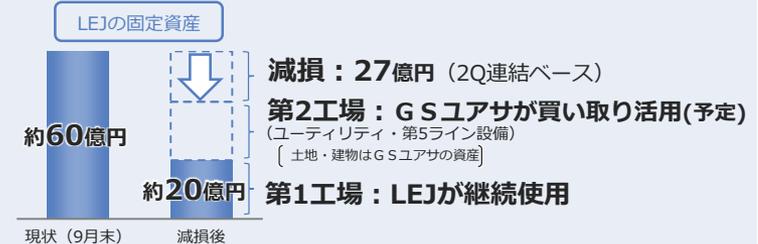
PHEVを取り巻く環境が大きく変化し、自動車メーカー各社の戦略に影響

競争の激化

日中韓の大規模資本による競争が激化

当社の対応案

固定資産の圧縮



利益体質改革の推進

ESS※拡販の取り組み強化

※ESS：電力貯蔵システム（Energy Storage System）の略称

当社のリチウムビジネス戦略

GSユアサのリチウムイオン電池戦略

- HEV、ESS、12V LiBへのリソース集中
- 2030年を見据えたLiB戦略の再構築

GSユアサがLEJ栗東第2工場を自社保有

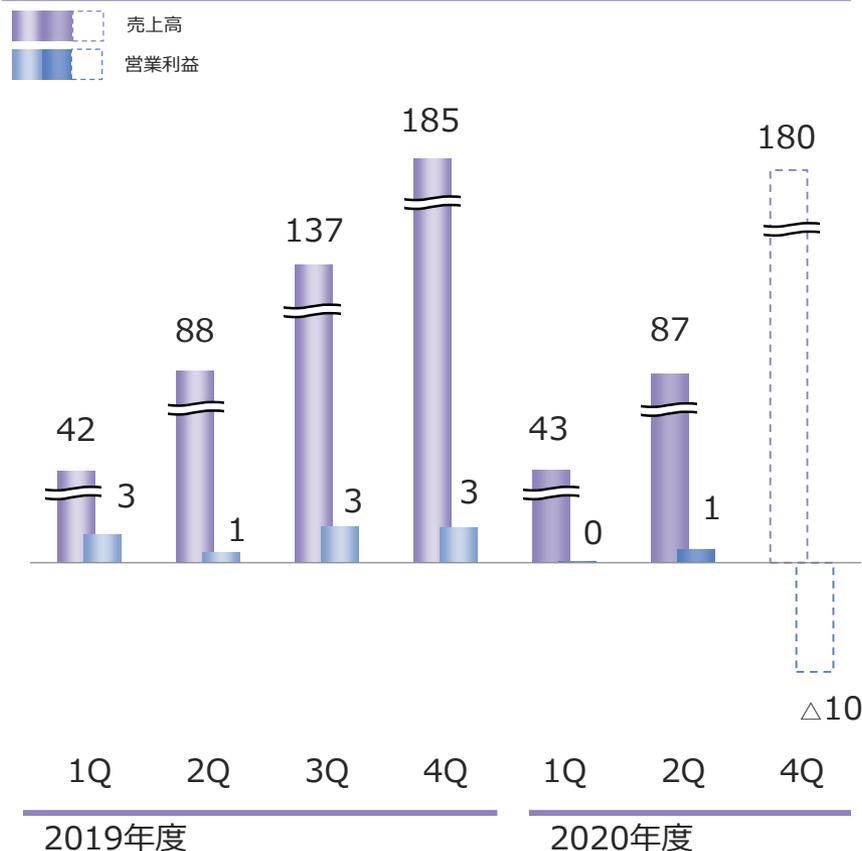
- 第5ライン：電力蓄電用、12V LiB向けに活用
- 第6ライン：欧州向け12V LiBセル生産で継続使用

残る遊休スペースについてはGSユアサ内で活用の検討を開始

2. セグメント別業績 (その他)

その他

売上高・営業利益



減収増益

(億円)

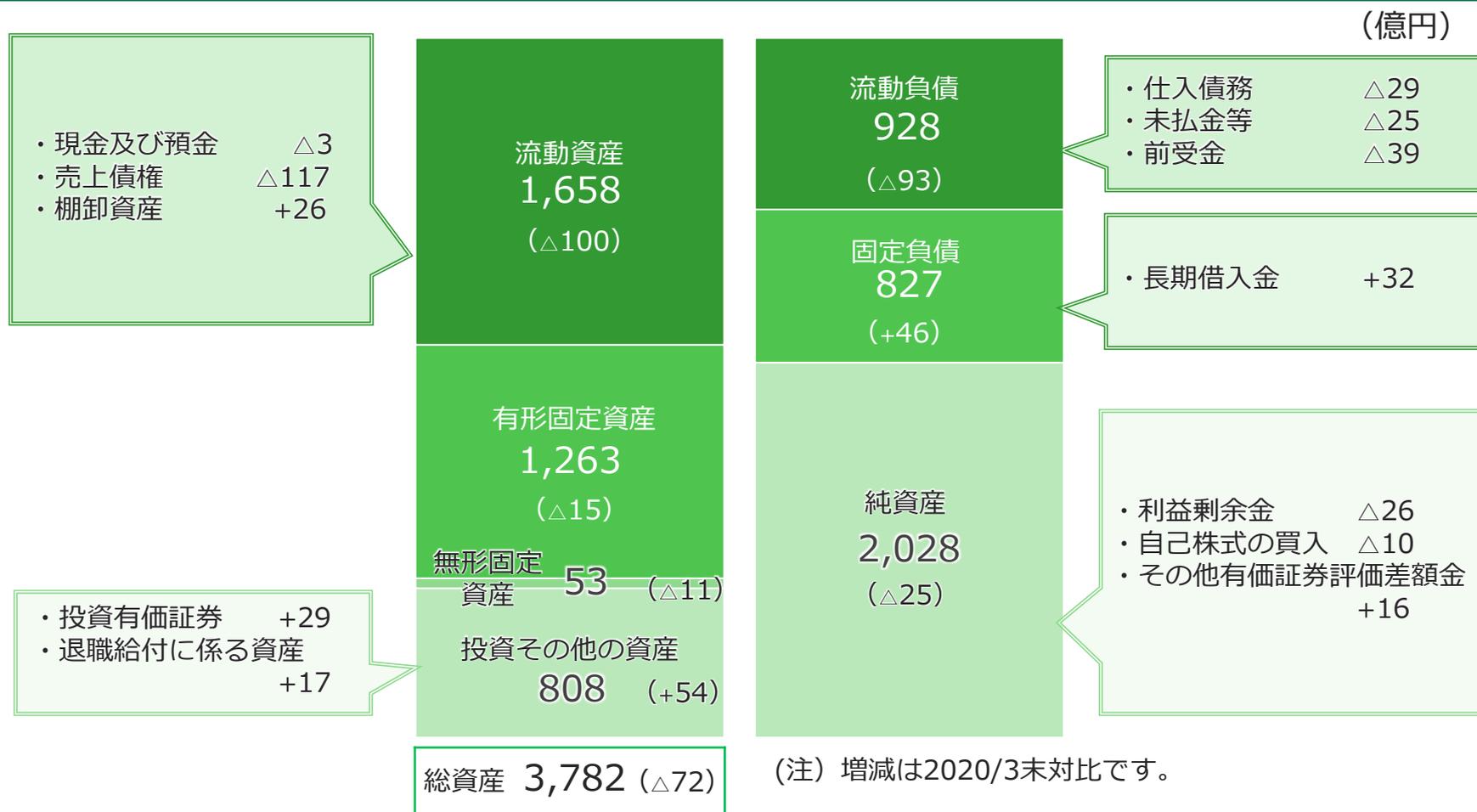
2020年度 第2四半期商況

- ▶ 潜水艦用リチウムイオン電池の生産は順調に推移
- ▶ 新型コロナウイルスの影響により、航空機用リチウムイオン電池の販売は減少

増減益要因

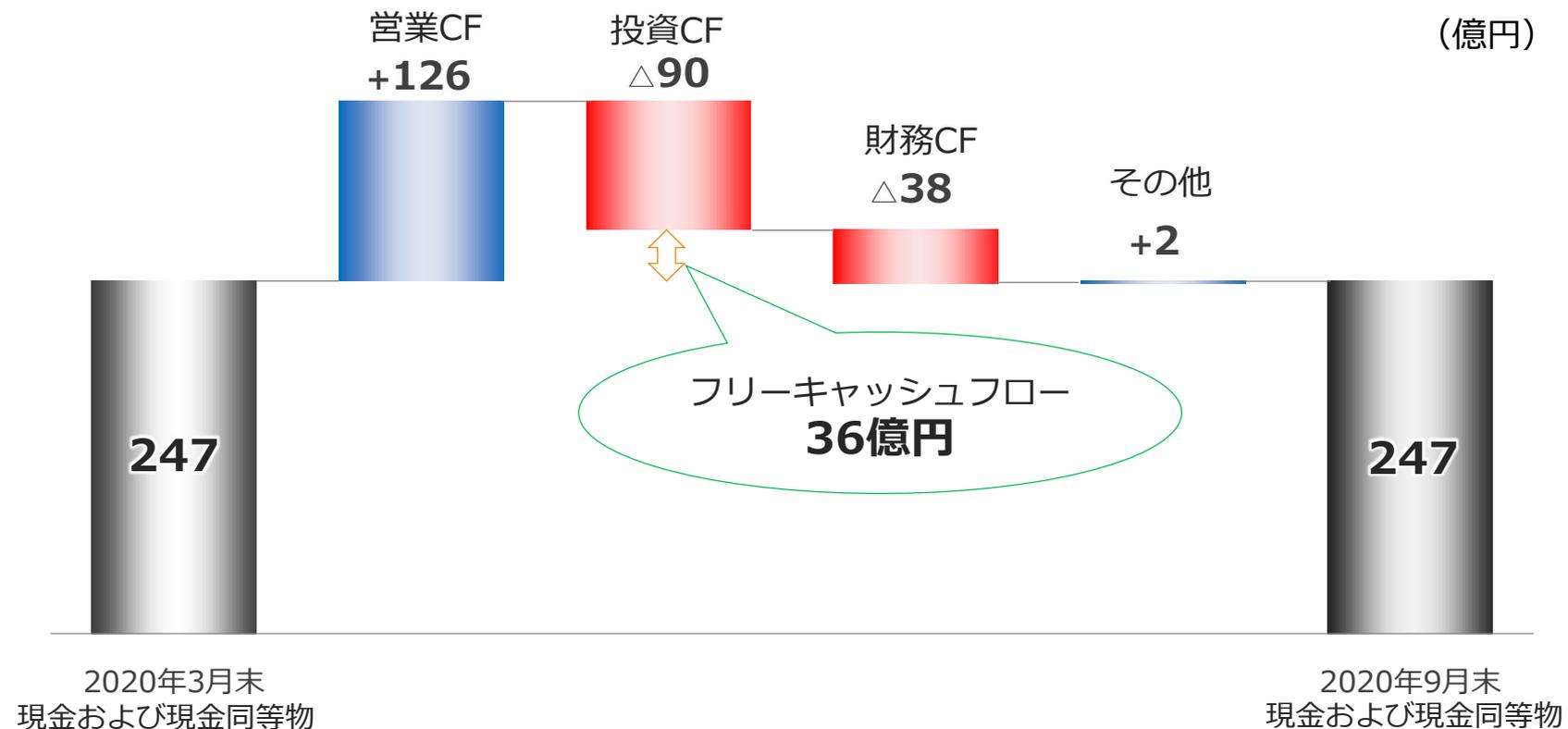
全社費用の削減

3. 貸借対照表



	2020/3末	2020/9末
自己資本比率	45.8%	46.3%
借入金総額	645億円	674億円

4. キャッシュ・フロー計算書



ポイント

- 法人税等の支払はあったものの、税前利益34億円や売上債権の減少、減価償却費により営業CFは126億円を確保できた。
- 有形固定資産取得に伴う支出があったもののフリーキャッシュフロー36億円を確保し、それを株主還元等に充当した。

5. 設備投資・減価償却費・研究開発費



(億円)

		2019 年度 第2四半期	2020 年度 第2四半期	増減
設備投資額		86	88	+2
自動車電池	国内	8	13	+5
	海外	32	24	△8
産業電池電源		6	5	△1
車載用リチウムイオン電池		28	10	△18
その他		13	36	+23
減価償却費		79	83	+4
うち、車載用リチウムイオン電池		15	19	+4
研究開発費		48	51	+3
(売上高研究開発費率)		2.5%	2.9%	+0.4P

6. 連結業績予想の修正

	2019年度 実績	2020年度 8月予想 (A)	2020年度 修正予想 (B)	(億円) 増減 ((B)-(A))
売上高	3,956	3,700	3,800	+100
営業利益 (営業利益率)	217 5.5%	140 3.8%	160 4.2%	+20 +0.4P
のれん等償却前営業利益 (のれん等償却前営業利益率)	239 6.1%	160 4.3%	180 4.7%	+20 +0.4P
経常利益	231	150	170	+20
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	137 3.5%	60 1.6%	70 1.8%	+10 +0.2P
のれん等償却前 親会社株主に帰属する当期純利益 (のれん等償却前当期純利益率)	159 4.0%	80 2.2%	90 2.4%	+10 +0.2P
前提条件	国内鉛建値 (万円/t)	27.56	上期25.0/下期27.0	27.0 ±0
	LME (US\$/t)	1,950	上期1,750/下期1,800	1,900 +100
	為替 (円/US\$)	108.96	105.0	105.0 ±0

修正の理由

- 売上高は、主として国内外において自動車用補修販売が好調に推移していることに加えて、自動車の新車販売台数等の戻りなど新型コロナ禍からの回復を見込み100億円の上方修正。
- 営業利益は、海外における販売復調に加えて、国内における自動車用補修向け電池の販売が堅調に推移したことを踏まえ20億円の上方修正。

6. 連結業績予想の修正

(億円)

		2019 年度 実績		2020 年度 8月予想 (A)		2020 年度 修正予想 (B)		増減 ((B)-(A))	
		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
自動車 電池	国内	881	70 (7.9)	820	60 (7.3)	820	65 (7.9)	-	+5
	海外	1,621	92 (5.7)	1,530	70 (4.6)	1,580	85 (5.4)	+50	+15
産業電池電源		846	92 (10.8)	840	60 (7.1)	860	60 (7.0)	+20	-
車載用リチウム イオン電池		423	△17 (△4.0)	330	△20 (△6.1)	360	△20 (△5.6)	+30	-
その他		185	3 (1.7)	180	△10 (△5.6)	180	△10 (△5.6)	-	-
合計		3,956	239 (6.1)	3,700	160 (4.3)	3,800	180 (4.7)	+100	+20

(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。

7. ESGの取り組み状況（環境）

気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）

TCFDへの取り組み

地球の平均気温上昇の目標を達成して低炭素社会が実現したと想定する2℃シナリオと、同目標を達成できず地球温暖化が進行したと想定する4℃シナリオをベースに、リスク・機会の分析を進めています。



■ 気候関連のリスク・機会の候補として検討しているもの

区分	内容		
機会	製品・サービス	販売	<ul style="list-style-type: none"> 再エネの普及で、電力供給安定化用に大型蓄電池の需要増 市場ニーズに適合した蓄電システムの開発と製品展開によって売上拡大
	製品・サービス	販売	(2℃未満および2℃シナリオ) <ul style="list-style-type: none"> 中期的にはガソリン車が拡大 長期的にはHEVやEVが普及 市場ニーズに適合した製品を最適なタイミングで上市することでシェア拡大
移行リスク	規制	調達	(2℃シナリオ) <ul style="list-style-type: none"> 各国CO₂削減目標達成のために炭素税が増額 化石燃料由来のエネルギー調達コスト増
	市場	販売	(2℃未満および2℃シナリオ) <ul style="list-style-type: none"> 欧州でガソリン車規制 長期的にはガソリン車市場が大幅縮小
物理リスク	短期的リスク	直接操業 調達	<ul style="list-style-type: none"> 異常気象に伴う水害により、操業停止・サプライチェーンの分断が懸念
	長期的リスク	直接操業	(4℃シナリオ) <ul style="list-style-type: none"> 渇水リスクが一部の海外グループ会社では懸念

7. ESGの取り組み状況 (社会)

ダイバーシティ

ダイバーシティの取り組み

■ 女性の活躍推進

「プラチナくるみん※」
企業として認定



※子育てサポートについて高い水準の取り組みを行う企業として、厚生労働大臣から特例認定を受けることができる制度

女性活躍推進行動計画

(2019年4月1日～2022年3月31日)



■ 障がい者雇用率

2.53%

(2020年4月1日時点)

※法定雇用率は2.2%

■ 外国人雇用

技術・専門知識を有する外国人を、国籍を問わず採用できる活動を推進しています。

■ 働き方改革

メリハリのある働き方を目指す取り組みの事例

- ・ 週1回のノー残業デーの設定
- ・ 年間最低10日間の年次有給休暇取得の義務化
- ・ 所定休日の2日連続労働の禁止
- ・ 深夜帯時間外労働の禁止 (午後10時～翌午前5時)
- ・ 基準時間超過労働者のモニタリング、上司に対する長時間労働抑制対策実施勧告制度の運用

年次有給休暇取得率



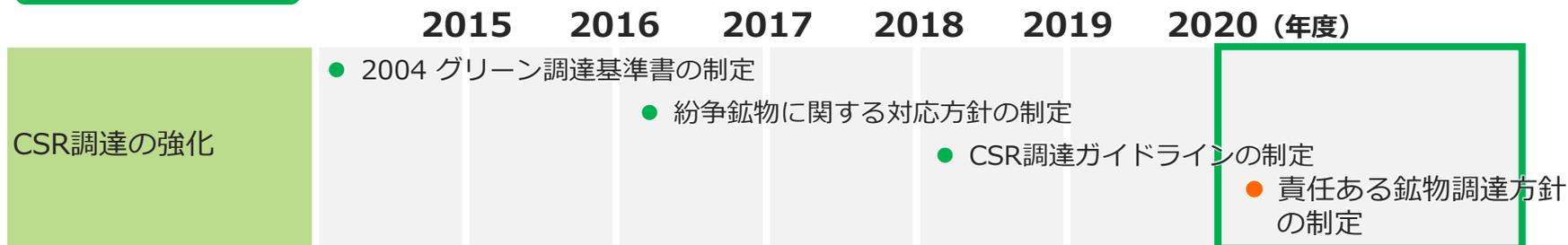
※対象者：一般社員 (休職者・海外駐在員除く)

※期間：9月～8月

7. ESGの取り組み状況（社会）

CSR調達

CSR調達の強化



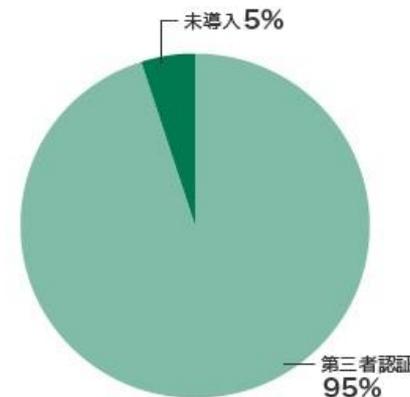
■ 紛争鉱物※調査の実施率



100%

※紛争地域で採掘され、武装勢力の資金源になっている鉱物

■ サプライヤー様における環境マネジメントシステムの導入状況（2019年度、取引金額ベース）



■ サプライヤーCSR課題改善計画の達成率



100%

7. ESGの取り組み状況 (ガバナンス)

コーポレート・ガバナンス強化

コーポレート・ガバナンス強化の歩み

		2015	2016	2017	2018	2019	2020 (年度)	
内部統制の強化		<ul style="list-style-type: none"> ● 2004～ 監査室設置 ● 2005～ ホットライン通報窓口設置 ● 2009～ コンプライアンスアンケート開始 (年1回) 						<ul style="list-style-type: none"> ● 会計監査人の異動
経営判断の客観性向上		<ul style="list-style-type: none"> ● 2016 社外取締役1名選任 ● 2017 社外取締役を2名に増員 ● 2018 取締役会の実効性評価を開始 (年1回) 						<ul style="list-style-type: none"> ● 社外取締役を3名に増員 ● 役員研修会の実施
取締役会の多様性向上								<ul style="list-style-type: none"> ● 女性取締役の登用
経営責任の明確化 (取締役指名・報酬)		<ul style="list-style-type: none"> ● 2013～ 取締役任期を1年に短縮 ● 2018 業績連動型株式報酬の導入 ● 2019 指名・報酬委員会の設置 						
取締役会	社内	(2014) 11名	11名	11名	5名	5名	5名	4名
	社外	0名	1名	1名	2名	2名	2名	3名
	社外比率	0%	8%	8%	29%	29%	29%	43%

コーポレート・ガバナンス強化

役員研修会の実施

«2020年度 研修テーマ»

- 投下資本利益率 (ROIC) について
- 競争法について



次世代経営者育成のため、(株)GSユアサの役員も含めた研修会を実施

取締役の選任に関する考え方

グループ全体の事業に関する知識・経験・能力などを有する人材、客観的な立場で長期的かつ幅広い視点から発言・行動できる人材をバランス良く選定しています。

取締役・監査役の
スキルセット分布
(2020年度)

専門性・経験	当該スキルの保有者 (● = 1名)									
会社経営	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
財務会計	●	●	●	●	●					
法律	●									
IT	●	●	●							
国際	●	●	●	●						
営業	●	●	●	●						
生産	●	●	●	●						
技術	●	●								

産業電池電源事業の取り組み

1. 産業電池電源事業の概要



《主なグループ企業：国内》

- ジーエス・ユアサ フィールディングス
産業用蓄電池・電源システムの総合
エンジニアリングサービスを提供

(2021年4月譲受予定)

- サンケン電設 (仮)

《主なグループ企業：海外》

- 杰士電池有限公司 (中国)
主にフォークリフト用鉛蓄電池を製造・販売
- GS Yuasa Siam Industry Ltd. (タイ)
主にフォークリフト用鉛蓄電池を製造・販売
- GS Yuasa Energy Solutions, Inc. (アメリカ)
主に産業用電源システム・電池を販売

■ 事業内容

携帯電話基地局、ビル、上下水道、発電所やデータセンターなど社会インフラ設備の電力バックアップ用電池・電源装置、産業用LiBやフォークリフト用鉛蓄電池のほか、照明機器などの製造・販売

■ 製品別需要先一覧



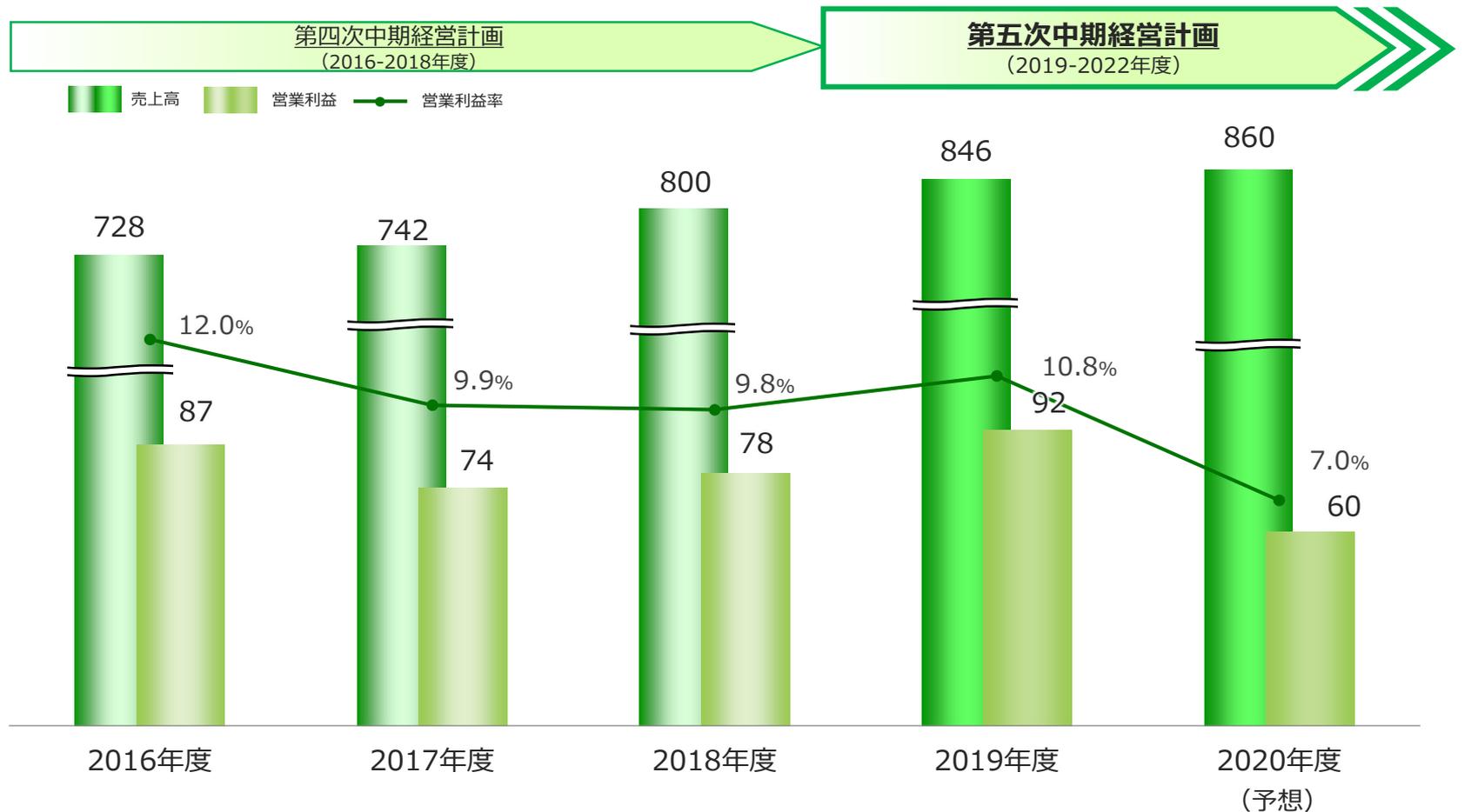
		産業用鉛蓄電池	産業用LiB	フォークリフト用鉛蓄電池	電動車用鉛蓄電池	電源装置	太陽光発電用パワーコンディショナ
産業用電池・電源システム	民需	◎	◎			◎	◎
	通信	◎	○			◎	○
	官公庁	◎	○			◎	◎
	電力	◎	○			◎	○
	鉄道	◎	◎			◎	◎
フォークリフト		○	◎				
電動車 (AGVなど)		◎		◎			

※◎が主力の需要先、○が供給がある需要先

2. 売上高・営業利益・利益率の推移

売上高・営業利益・利益率

(億円)



(注) 新型コロナ禍の影響により2020年度は単年度計画としています。

3. 事業の成長機会

非常用分野

国土強靱化

インフラ維持のための
電源確保

- ・ 下水道施設 (約200箇所)
- ・ 道路施設 (約1,600箇所)
- ・ 気象・地震等観測施設 (約1,100箇所)
- ・ 水文観測所 (約1,100箇所)
- ・ 河川監視カメラ (約500箇所)

出典：国土交通省「防災・減災、国土強靱化のための3か年緊急対策」

データセンター

国内データセンター
の投資予想



出典：IDC Japan「2019年6月18日 国内データセンター建設投資予測を発表」
「2020年7月7日 国内データセンター建設投資予測を発表」より (一部推定)

5G

5G基地局の整備数
(2023年度末)

開設計画を
2割以上前倒し



出典：総務省「ICTインフラ地域展開マスタープラン プログレスレポート」

常用分野

再生可能エネルギー

再生可能エネルギーの割合



出典：環境エネルギー政策研究所
「2019年(暦年)の国内の自然エネルギー電力の割合(速報)」
資源エネルギー庁「2030年エネルギーミックス実現へ向けた対応について」

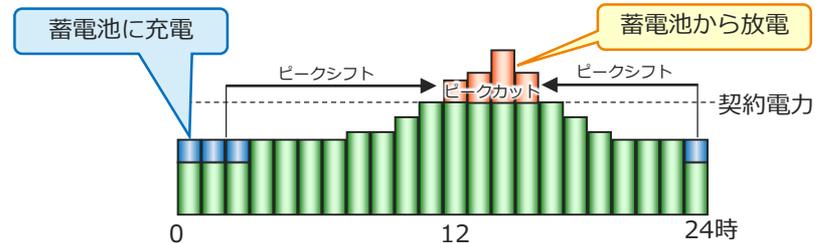
ピークシフト/ピークカット

ピークシフト

ピークカット

工場などで電力を使う時間帯を
電力需要ピーク時からずらすこと

工場などのピーク時のそもそもの
電力使用を抑えるもの



事業を取り巻く環境

□ 国土強靱化／データセンター／5G

災害の激甚・頻発化による国土強靱化、IoTの進展や働き方改革、コンテンツの多様化によるデータセンター・5Gなど社会インフラのバックアップ装置として産業用電池・電源装置の需要が高まっている。

当社の強み

□ 豊富な製品ラインアップ

個別受注タイプから汎用タイプまで顧客ニーズに合わせた提案が可能

□ 高いシェアとブランド力

産業用電池の国内シェア No.1

□ お客様に安全安心をお届けするサービス体制

日本全国のサービス拠点でお客様に安全安心に製品をお使いいただけるサービスを提供



戦略

□ 「コトづくり」による新しいビジネスの提案

売り切りモデルの販売戦略を変更し、蓄電池の劣化診断や常時監視を行う新しいビジネスモデルを提案

□ サンケン電気(株)の社会システム事業の譲受

国土強靱化やデータセンター・5Gに強いサンケン電気(株)の社会システム事業を譲受し、既存事業を強化

サンケン電気(株)の社会システム事業の譲受

市場環境

データセンター
の新設・増設

非常用電源の
需要拡大

競合企業の
市場参入による
競争激化

譲受の目的

- 技術力・開発力の融合による競争力強化
- 通信分野を中心とした販売チャネルの強化
- 新規市場に備えた体制強化

さまざまな短期的・中長期的シナジーを創出

売上高
(2019年度・単純合算)

SanKen 125億円
社会システム事業

GSYUASA 846億円
産業電池電源事業

+

シナジー効果

GSYUASA × SanKen

調達 (コスト低減)

- 短期
- ・ 蓄電池の内製化
 - ・ 蓄電池販売量の拡大
- 中長期
- ・ 共同購買やサプライヤ増加による調達力強化とコスト削減
 - ・ 機種統廃合、生産体制の最適化

開発・製造 (生産性向上)

- 短期
- ・ 技術交流会など
- 中長期
- ・ 小型化、高密度化技術の他製品への展開
 - ・ モジュール化技術の用途拡大
 - ・ 開発・設計能力の強化

販売・サービス (顧客・市場拡大)

- 短期
- ・ 製品ラインアップの拡充
 - ・ 顧客基盤・販売チャネルの強化
- 中長期
- ・ 保守・サービス体制の強化
 - ・ 蓄電池取替需要の内製化

事業を取り巻く環境

□ 再生可能エネルギー

- ・ 温室効果ガスの削減やエネルギー自給率向上が期待でき、昼夜問わず発電可能で海や山に囲まれる日本では風力発電が期待される。
- ・ 経産相が「太陽光や風力などの再生可能エネルギーを「他の電源に比べ上位の主力電源にしていく」と表明」

※出典：2020年10月14日付 日本経済新聞朝刊

当社の強み

□ 充実した販売、サービス体制

長期安定稼働のため、製品売り切りではなく、長期メンテナンス対応が可能

□ 世界最大規模案件の受注実績

北海道豊富町に納入する720Mwhの大容量電池の生産と施工実績

□ 車載用リチウムイオン電池で確立した量産技術

リチウムエナジージャパンの生産設備を活用することで大規模案件にも対応可能



戦略

□ 電力会社、重電メーカーとの協業とO&M※でのサービス強化

既存事業で培った電力会社、重電メーカーとの協業を強化。O&Mのサービスを強化し、差別化を図る

※O&M：オペレーション&メンテナンスの略で、運営・保守点検のこと

□ コスト競争力の強化

世界最大規模の案件へ納入したりチウムイオン電池をベースに、さらにコストダウン、容量及び安全性を向上させた新機種を開発中

事業を取り巻く環境

□ ピークシフト/ピークカット

脱炭素化に向け再生可能エネルギーの導入拡大が進み、自家消費や非常時の事業継続計画 (BCP) のために蓄電池を設置するケースや、ピークシフト・ピークカットなどエネルギーマネジメントのために蓄電池を設置するケースが増加している。

当社の強み

□ ワンパッケージで国産品を提供

蓄電池に限らずパワーコンディショナまで自社国内生産のため、豊富な製品ラインアップの中から安心して選定が可能

□ 安心のサポート体制

全国100か所以上のサービス拠点から、迅速にビフォア・アフターの対応で安全・安心の提供が可能



戦略

□ 顧客ニーズに合った製品投入

蓄電池・パワーコンディショナのラインアップを拡充し、変化が激しい再生可能エネルギー市場でのお客様の多様なニーズに対応

□ 遠隔監視サービスを展開予定

広域なサービス体制に加え、24時間遠隔監視システムを構築し、PPA※など新しい所有形態にもマッチしたサービスを展開予定

※PPA : Power Purchase Agreementの略で無償設置・第三者所有モデルのこと

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。



Creating the Future of Energy

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 ・ 柿島 辰年 ・ 田中 祥太

Tel : 075-312-1214

<https://www.gs-yuasa.com/jp>

参考資料

CSR活動に対する社外からの評価

CSR評価

	MSCI (米)※1 ESG格付け	東洋経済新報社※2 CSR評価				EcoVadis社 (仏)※3 CSR評価
		人材活用	環境	企業統治	社会性	
2020年	A	AA	AAA	AA	AA	60点 (ランク: シルバー)
2019年	A	AA	AA	AA	AA	57点 (ランク: シルバー)
2018年	AA	AA	AA	AA	AA	50点 (ランク: シルバー)
2017年	AA	AA	AA	AA	AA	50点 (ランク: シルバー)
2016年	A	C	C	B	C	37点 (ランク: ブロンズ)

※1 MSCI (米) ESG格付けはジャパンESGセレクトリーダーズ指数によるものであり、「AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC」の7段階評価

※2 東洋経済新報社CSR評価は「AAA、AA、A、B、C」の5段階評価

※3 EcoVadis社 (仏) CSR評価は100点満点、調査対象企業平均は44点 (2020年9月時点)

CSRへの取り組みに対する評価、認定、表彰



➤ 経済産業省の「健康経営優良法人2020」に認定



➤ 厚生労働省の「子育てサポート企業」として「プラチナくるみんマーク」認定を取得



➤ DBJ健康格付の最高ランク「従業員の健康配慮への取り組みが特に優れている」を取得

IR活動に対する社外からの評価

➤ 「第22回 日経アニュアルリポートアワード」で優秀賞を初受賞



当社は「第22回 日経アニュアルリポートアワード」において、初めて「優秀賞」を受賞しました。

「GSユアサレポート2019」は、「将来志向の価値創造が明確である」「財務と非財務の情報のバランスも良く、統合報告としての完成度が高い」などの評価をいただきました。

➤ 「Gomez IRサイトランキング」で優秀企業：銅賞を受賞

ゴメス・コンサルティング（株）が、IRサイトの使いやすさや情報の充実度を評価する「IRサイトランキング」において、当社サイトが『優秀企業：銅賞』に選ばれました。（2019年12月）

➤ 日興アイ・アール「2019年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」で総合表彰 優良サイトを受賞

日興アイ・アール「2019年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」において、「総合表彰 優良サイト」を受賞しました。（2019年12月）

GSユアサが選定されているESGインデックス

➤ MSCI ジャパンESG セレクト・リーダーズ指数

モルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル(MSCI)社が開発したインデックスで、ESG評価が高い銘柄を各業種から選定しています。日本の年金積立金の管理や運用を行う年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が運用しているESG投資で採用したインデックスの一つとなっています。当社は、A評価の格付けを取得して本インデックスに選定されています(7段階評価：AAA、AA、A、BBB、BB、B、C)。(2020年3月時点)

2020 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

➤ FTSE4Good Index Series

当社は、ロンドン証券取引所の子会社であるFTSE Russell社によって開発された世界の代表的なESG投資インデックスの構成銘柄に選定されています。「FTSE 4Good Index Series」は、ESGにおけるマネジメントやパフォーマンスに対して、グローバル基準を満たす企業を構成銘柄とした株価指数シリーズです。(2020年6月時点)



FTSE4Good

➤ FTSE Blossom Japan Index

当社は、ロンドン証券取引所の子会社であるFTSE Russell社が優れたESGへの取り組みを実践している日本企業で構成された株価指数である「FTSE Blossom Japan Index」に選定されています。日本の年金積立金の管理や運用を行う年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が運用しているESG投資で採用したインデックスの一つとなっています。(2020年6月時点)

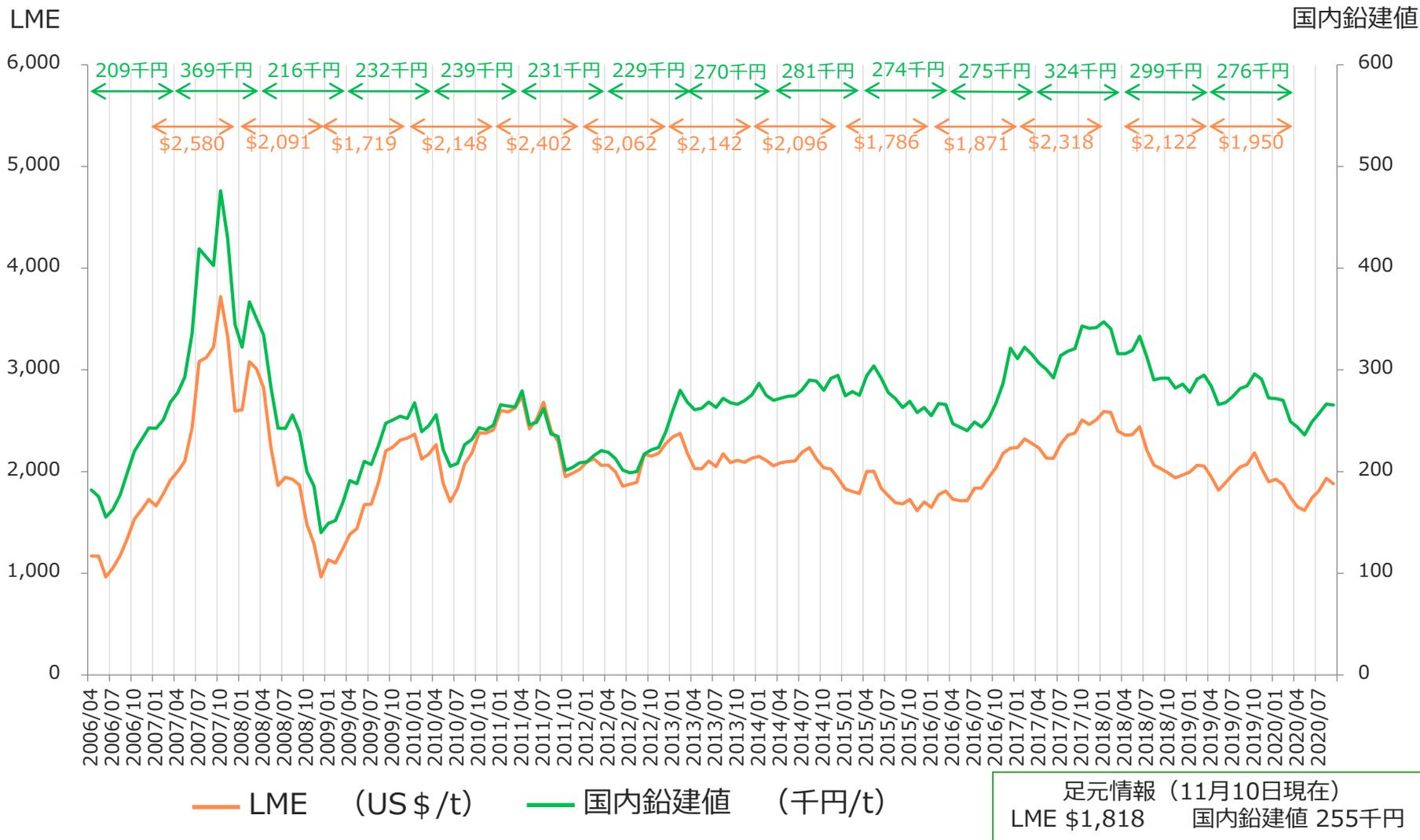


FTSE Blossom
Japan

※1 株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーションのMSCI指数への組み入れ、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名の使用は、MSCIまたはその関係者による株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーションの後援、推薦またはプロモーションではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名前およびロゴはMSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

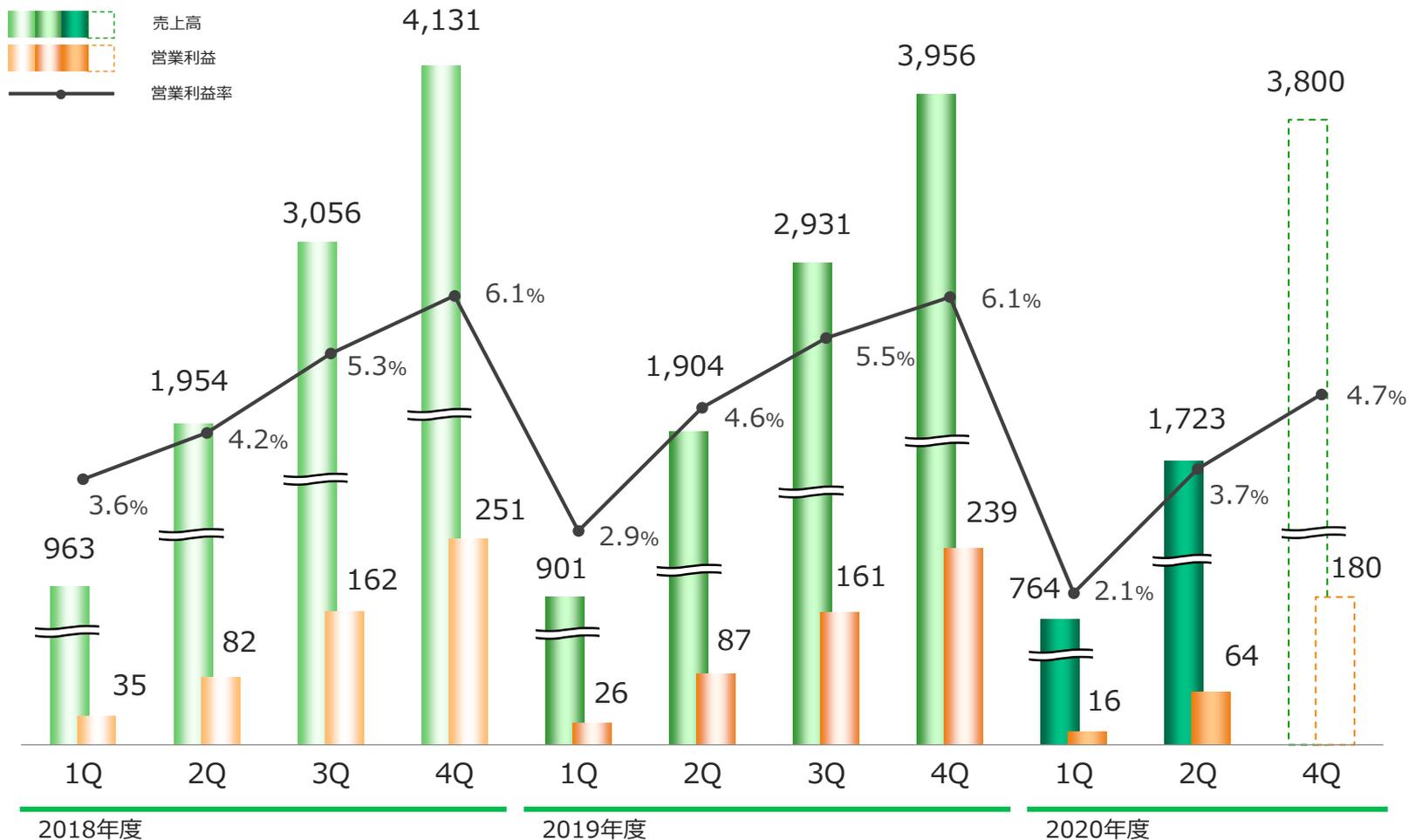
※2 FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標)はここに株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーションが第三者調査の結果、FTSE4Good Index Series並びにFTSE Blossom Japan Indexの組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE4Good Index Series並びにFTSE Blossom Japan IndexはグローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、環境、社会、ガバナンス (ESG) について優れた対応を行っている企業並びに日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたものです。FTSE4Good Index Series並びにFTSE Blossom Japan Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の 作成・評価に広く利用されます。

原材料価格の推移



売上高・営業利益・利益率推移

(億円)



(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。