

産業電池電源事業



注力市場での拡大戦略を加速していきます。

2020年4月以降、一部事業で新型コロナ禍の影響が出ているものの、引き続き防災関連や第5世代移動通信システム(5G)を背景に、通信インフラやデータセンターの需要が伸びています。

新たな成果もあります。寿命を超えた製品の取り換え提案ツールとして、IoTを活用したシステムを独自に開発しました。これは第五次中期経営計画で推進している「コトづくり」にあたります。また再生可能エネルギー分野では、家庭用蓄電装置市場への参入を本格的にスタートしました。

第五次中期経営計画を達成する鍵となるのは、加速化だと考えています。特に、再生可能エネルギー市場とアジア・欧米市場への拡大戦略の実行スピードを上げていくことが重要です。他事業部との連携はもちろん、社外とのアライアンスも視野に、成果の最大化を追求します。

2020年度は、北海道で大型風力発電用リチウムイオン電池の納入を開始します。当社の充実したサービス体制で他社との差別化を図り、電力貯蔵システム市場における当社グループの地位を高めていきます。一方、グローバル市場では、当社グループの既存の海外拠点を

中心として拡大ターゲットエリアを特定し、地産地消ビジネスを展開するためのインフラ整備を推進します。

先行きを見通しにくい状況にあっても、合理的なリスクテイクをもって拡大戦略を進め、早期の計画達成を目指します。

株式会社 GSユアサ
常務取締役
産業電池電源事業部長
沢田 勝

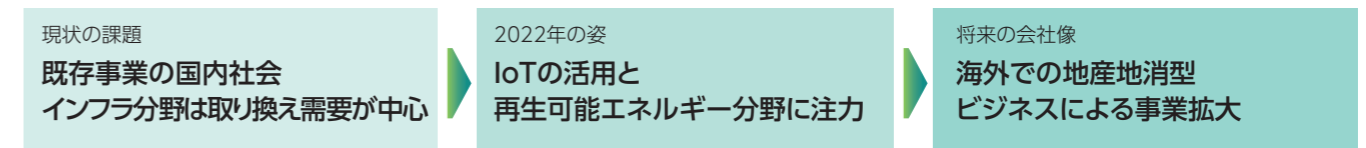


長期戦略(2030年頃の目指す姿)

長期ビジョン

- IoTを活用した高付加価値製品・サービスの販売拡大による収益力向上
- 再生可能エネルギーなどの環境・エネルギー分野でリチウムイオン電池の販売拡大
- 地産地消型ビジネスの展開による海外事業の拡大

課題認識と将来像



SWOT

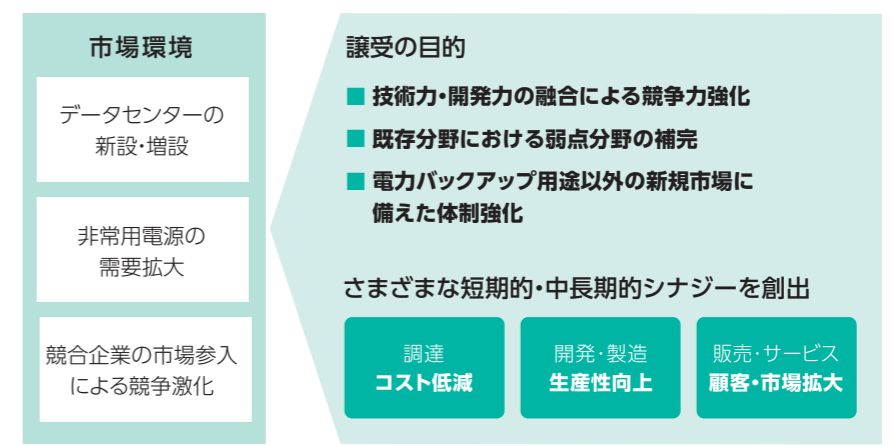
強み <ul style="list-style-type: none"> ■ 国内における高いシェアとブランド力 ■ 豊富なラインアップ ■ 充実した販売・サービス体制 	機会 <ul style="list-style-type: none"> ■ 再生可能エネルギーの拡大 ■ 環境・排ガス規制の強化 ■ 防災・BCP対策の進展 ■ AI・IoT技術の活用拡大
弱み <ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル展開 ■ 市場変化への対応力 	脅威 <ul style="list-style-type: none"> ■ 鉛蓄電池からLiBへの置換えの進展 ■ 異業種や中国・韓国メーカーの参入による市場競争の激化 ■ 原材料や物流費の高騰

In Focus

サンケン電気株式会社の社会システム事業譲受に関する株式譲渡契約書を締結

2020年8月、主要事業会社であるGSユアサは、サンケン電気株式会社との間で同社の社会システム事業の譲受に関して株式譲渡契約書を締結しました。2021年4月1日に株式譲受を完了する予定です。

サンケン電気が営むパワーシステム事業のうち社会システム事業を吸収分割の方法により同社の子会社であるサンケン電設株式会社に承継させた後に、GSユアサがサンケン電設の全株式を譲り受けます。



産業電池電源事業

中期事業方針 (第五次中期経営計画)

事業方針

**社会と環境の安全と安心に貢献する
グローバル・エネルギー
ソリューション企業への礎を築く**

戦略および重要課題

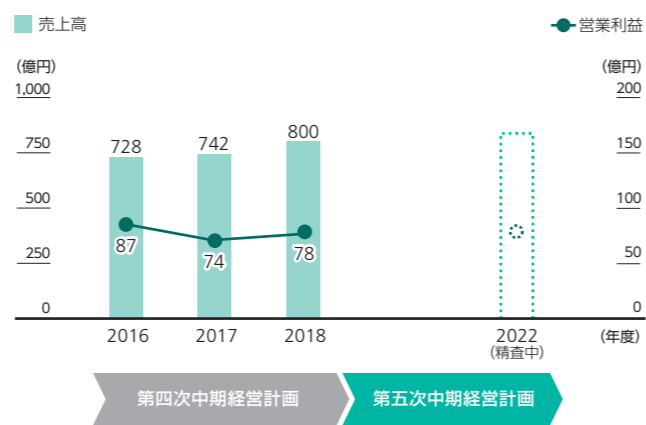
注力する既存分野での生き残りをかけた
高付加価値製品・サービスを投入する

環境・エネルギー分野における新規事業への
戦略的シフトにより市場におけるポジションを
確立する

国内市場で培った製品提案力、技術提案力、
サービス提案力を活かし、海外市場において
地域最適型ビジネスを開発・育成する

業績計画

第五次中期経営計画期間は2019年度から2021年度までとして
いましたが、新型コロナ禍の影響を受け2020年度は1年単年度
計画として除外し、最終年度を2022年度(2023年3月期)とした
4カ年計画に変更しました。なお、2022年度の事業別業績については
現在精査しています。



事業概況

2019年度(2020年3月期)業績

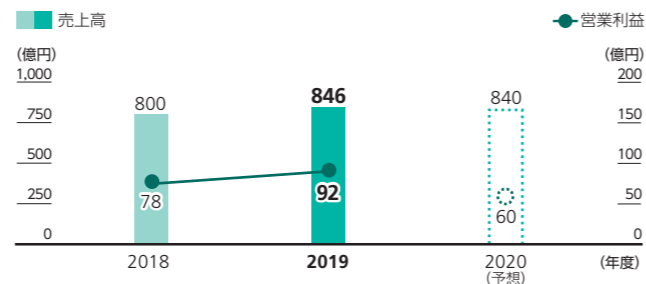
2019年度の産業電池電源事業の売上高は845億66百万円(前年度比45億23百万円増)、営業利益は91億57百万円(前年度比13億29百万円増)となりました。

主力である産業用電池・電源装置の販売(データ1)が、データセンターや電力向けなど社会インフラを中心に好調に推移しました。加えてIoTを活用した「コトづくり」サービス拡充として蓄電池監視装置「DATAWINDOW-S」を発売しました。産業用リチウムイオン電池の販売も増加しました。フォークリフト用鉛蓄電池の販売は、長期的には市場は伸びている(データ2)ものの、2019年度は台風などの影響を受け供給先の工場が操業停止したことなどから一時的に減少しました。

2020年度(2021年3月期)計画

2020年度の業績見通しは、売上高840億円(前年度比0.7%減)、営業利益60億円(前年度比34.5%減)としています。産業用リチウムイオン電池を中心に、非常用途以外の新たな需要取り込みと収益力向上に取り組みます。また、非常用途を中心にAI・IoTを活用した「コトづくり」の提案を積極化するとともに、シェアやプレゼンスの低い海外市場での拡大戦略と未開拓地域での基盤づくりを推進します。

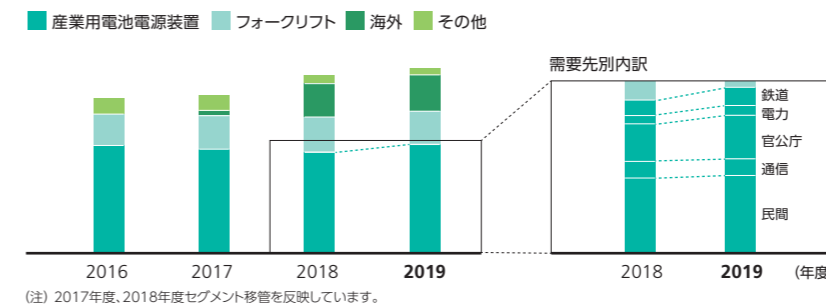
業績の推移



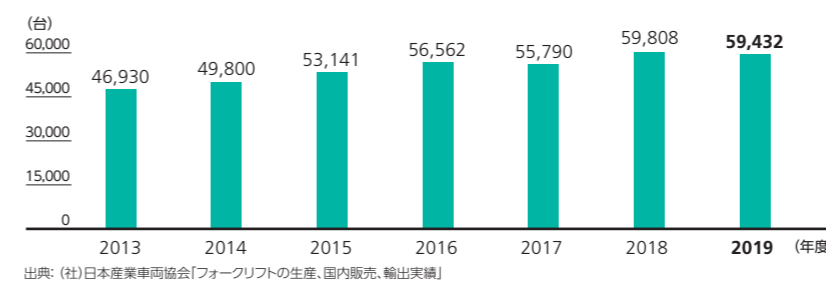
(注) 2019年度に自動車電池事業(海外)の一部連結子会社を産業電池電源事業へ変更しました。それに伴い、2018年度の数値を変更後のセグメント区分に組み替えて記載しています。

データ

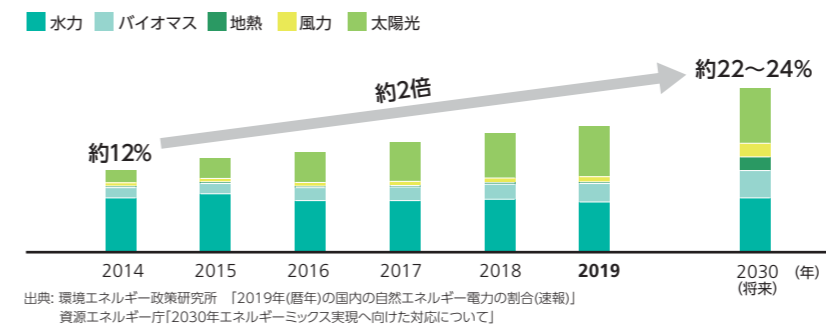
1 機種別の売上高



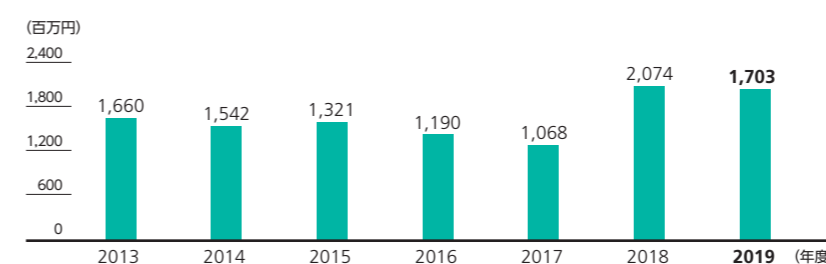
2 日本におけるバッテリー式フォークリフトの生産台数



3 日本の年間発電量に占める再生可能エネルギーの割合



4 設備投資額



2019年度は利益率の高い産業用電池電源装置が好調に推移しました。需要先別では民需、官公庁、電力などの分野が伸びています。データセンター向けの鉛蓄電池や発電所向けの電源システムの販売が増加傾向にあります。また、国土強靱化計画に対応する官公庁向けの電池電源装置も増加しています。

ガソリンや軽油を燃料とするエンジン式フォークリフトに比べて、電気によるモーターで駆動するバッテリー式フォークリフトはCO₂の排出を削減することができます。バッテリー式フォークリフトの生産台数は年々増加傾向にあります。

日本ではCO₂の排出抑制、エネルギー自給率の向上の観点から太陽光や風力といった再生可能エネルギーの活用が求められています。政府は2030年の国内電源構成のうち、再生可能エネルギーが占める割合を22~24%としており、導入が促進されています。

2019年度の設備投資額は1,703百万円でした。これは、既存拠点における更新投資です。また、第五次中期経営計画で取り組んでいるAI・IoTの活用に関する設備投資も行っています。