



2019年5月13日

各位

会社名 株式会社ジーエス・ユアサ コーポレーション
代表者 取締役社長 村尾 修
(コード番号 6674 東証第一部)
問合せ先 専務取締役 コーポレート室長 中川 敏幸
(TEL.075-312-1211)

第五次中期経営計画（2019～2021年度）のお知らせ

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション（以下、GSユアサ）は、このたび、第五次中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

ここ数年、世界経済は総じて拡大基調にあり、当社の業容も一定の伸長を見ました。しかし昨今、米国を中心とした保護主義の台頭、英国の「合意なき EU 離脱（ハードブレグジット）」が現実味を増し、さらには中国の経済成長減速を中心に成長を続けていた地域・国々の経済変調など、世界経済に悪影響を及ぼすリスクが顕在化しつつあります。このように先行きの不透明感が増し、国内外の経済環境の悪化が見込まれるため、当社としても 2019 年度の見通しは慎重な見方をせざるを得ないと判断いたしました。

しかしながら、当社主力の鉛蓄電池・電源事業はこの先 10 年以上にわたり安定的に推移するとみており、当事業の収益力強化・未開拓地域への進出など、既定の中期方針は堅持してまいります。

また、リチウムイオン電池の市場規模は引き続き大きく成長すると見込まれます。この事業では当社の強みを活かせる市場・用途を見極め、将来的な事業成長のために経営資源を配分、先行投資を行います。

当社はエネルギー・デバイス・カンパニーとして長期的・持続的発展を目指すため、第五次中期経営計画をその基盤として位置づけて真摯に取り組んでまいります。

I. 第四次中期経営計画（2016～2018年度）の総括

1. 経営目標

第四次中期経営計画（2018 年度）は未達となりました。その要因は、課題の一部未達や原材料費、物流費、エネルギー費等の諸経費のコスト上昇分を合理化で吸収できず、またコスト低減も不十分であったことによるものです。

	目標	2018 年度
売上高	4,800 億円	4,131 億円
営業利益率	8%以上	6.1%
ROE	10%以上	9.0%
総還元性向	30%以上	35.1%

※上記指標はのれん償却前利益（営業利益・当期純利益）に対するものです。

2. 重要課題の結果

① 新規事業（車載用リチウムイオン電池事業）

車載市場は変化のスピードが速く、また厳しい競争環境が継続し、投資に対する早期回収が厳しい事業環境下にありましたが、合理化等の諸施策を進めた結果、黒字化継続を実現しました。

② 成長事業（海外事業）

主要原材料の鉛価格の高騰や未開拓地域攻略が不十分であったこと等により計画を下回りましたが、既存拠点の収益向上、体質改善、M&Aにより事業拡大を実現しました。

③ 既存事業（国内自動車電池事業、国内産業電池電源事業）

国内自動車電池事業は主要原材料の鉛価格高騰の影響が出ましたが、高性能・高品質製品の拡販と Panasonic 鉛電池事業の譲受が貢献し、キャッシュフローの拡大、収益安定化につながりました。

国内産業電池電源事業では、市場環境変化に伴う収益性の低下に対し売価改定やコスト低減を進めましたが、計画未達となりました。

④ 財務政策

投下資本に対する効率性向上を進め、有利子負債残高は 669 億円となりました。

⑤ コーポレートガバナンス

2017 年 4 月に CSR 室を設置し、持続的企業価値の創造や企業社会責任の推進に向けた体制整備に努めました。また、2017 年 12 月には安全衛生統括部を設置し、各拠点の安全体制強化に努めました。

II. 長期的な事業環境の見通し（2030 年頃）

現在、自動車産業は「CASE」（Connected、Autonomous、Shared、Electric）という大きな変革期を迎えています。また社会の SDGs（持続可能な開発目標）への取り組みは加速され、地球環境へのエネルギーデバイスの役割は、より重要なものになっていると想定しています。

これらの事業環境に伴い、自動車用途、産業用途等のリチウムイオン電池需要は、先進国を中軸に大幅な増加が見込まれます。また、G S ユアサの主たる事業である鉛蓄電池需要もグローバルで安定的に推移すると見込んでおり、持続可能な社会に対する当社の役割を果たす機会は、ますます増えると考えております。

これらの事業機会に対し、第五次中期経営計画期間は、鉛電池事業において主要地域の収益力強化と重要地域・拠点に対する販売拡大策展開を行います。また、リチウムイオン電池事業においては当社の強みを活かした施策を展開し収益力の維持を図るとともに、設備投資・開発費用を戦略的に先行投入し、第六次中期経営計画以降の更なる成長に備える予定です。

III. 第五次中期経営計画の概要

1. 中期経営方針

予測した長期事業環境を前提に設定した長期目標を実現するために、第五次中期経営計画の方針は次の通りといたします。

<長期に目指す姿>

～新たな価値を創造し続けるエネルギー・デバイス・カンパニーへ～

<経営方針>

「モノ・コトづくり」をキーワードに新しい価値創造を通じて、鉛電池事業とリチウムイオン電池事業それぞれの持続的成長に繋がる戦略的な企業活動を行います。

<CSR 方針>

G S ユアサでは企業理念である「革新と成長を通じ、人と社会と地球環境に貢献する」を実践することが事業の持続的な成長に結びつくものとしています。

第五次中期経営計画期間は、CSR 課題を事業戦略に取り込んだビジネスプロセスを確立し、財務・非財務の両面で経営の質を向上させ、事業と社会のサステナブルグロース（持続可能な成長）を目指します。

- ① 計画期間 2019 年 4 月～2022 年 3 月までの 3 ヶ年
- ② 中期経営目標

	目標
売上高	4,600 億円以上
営業利益	280 億円以上
ROE	8%以上
総還元性向	30%以上

※上記指標はのれん償却前利益（営業利益・当期純利益）に対するものです。

2. 重要戦略課題

第五次中期経営計画期間では 3 つの重要戦略課題に取り組みます。第一にビジネスプロセスにおいて特定した CSR の重要課題に対する取り組みを強化します。第二に鉛電池事業の収益強化と海外事業拡大を通じて、経営基盤の強化を図ります。そして第三の課題として、第六次中期経営計画以降にリチウムイオン電池事業の規模と収益を拡大させるための布石を打ちます。

3. 経営目標達成のための課題

① CSR

ESG (Environment, Social, Governance) の観点から重点的に次の課題に取り組みます。一つは、人と社会と地球環境に配慮した商品開発と拡販やモノづくりの体制の構築、加えて事業活動に伴う CO₂ 排出量と水使用量の削減に努め、気候変動と社会リスクの低減に取り組みます。次に人権尊重を最優先とし、サプライチェーンに携わる人々に対する継続的な啓発と活動を展開します。そしてガバナンスを徹底し、グローバルステークホルダーの要求に応える事業運営を実行します。

② 自動車電池事業

当事業の主要展開地域である日本・アジア等においては高品質・高付加価値な製品提供、生産性の向上を通じて更なる収益力強化に取り組むとともに、低シェア地域および未進出地域に対する販売拡大策を展開します。また地球環境配慮や“くるまの電動化”への対応として、12V リチウムイオン電池の市場開発・展開を推進します。

③ 産業電池電源事業

既存市場においては、AI や IoT を活用した“モノ・コトづくり”を通じて更なる収益力向上、海外展開強化を通じた事業拡大に取り組みます。また、鉛電池からの置き換え需要や環境・エネルギー分野の新規市場拡大を背景として、産業用途のリチウムイオン電池の開発・販売を一層推進します。

④ リチウムイオン電池事業

当社の強みを活かした独自の市場ポジショニングを行い、安定的成長と収益力強化策の展開に取り組みます。特に HEV 用途へのビジネス展開強化、12V リチウムイオン電池の開発・量産は事業成長のドライバーとして位置づけ、これを推進します。また EV/PHEV 用途で得られるノウハウを応用し、産業用途の拡大を図ります。

⑤ 財務政策

投下資本に対する効率性向上を図り、必要資金は自己資金にて調達することを原則として以下を目指します。

債務償還年数 (2021 年度) 3 年未満

自己資本比率 45%以上維持

4. 設備投資

	設備投資累計額		設備投資累計額
自動車電池事業	240 億円	車載用リチウムイオン電池事業	480 億円
産業電池電源事業	80 億円	その他	150 億円
		合計	950 億円

5. 研究開発費用

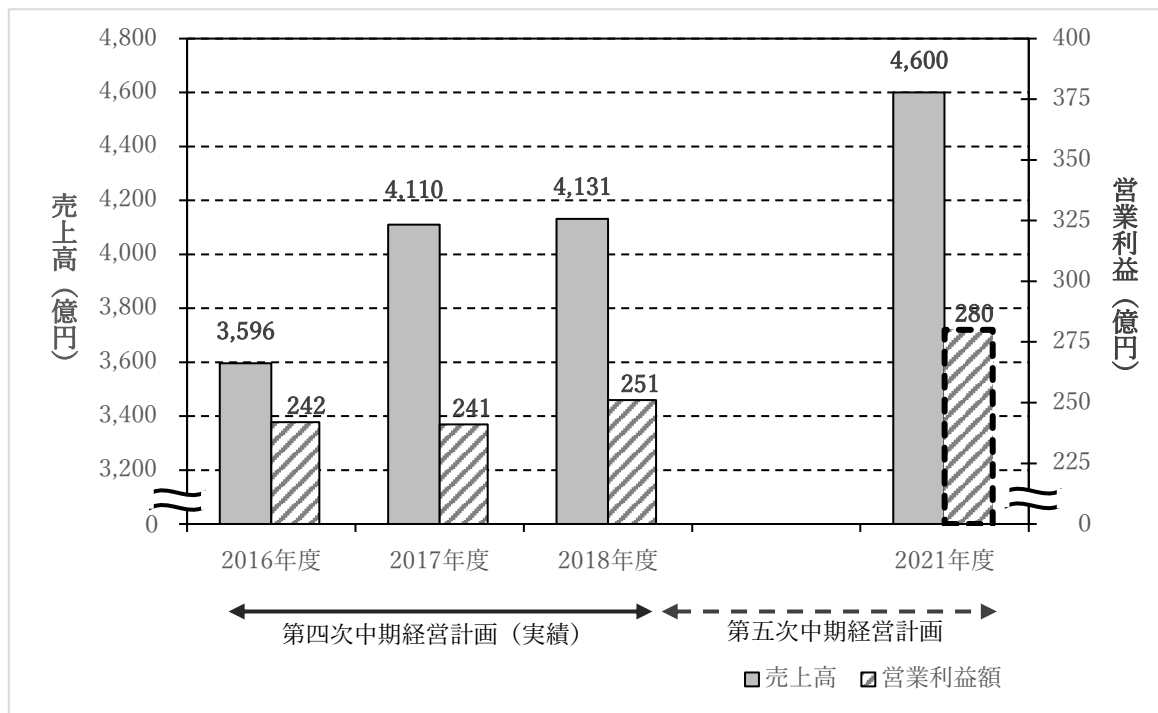
第六次中期経営計画以降のリチウムイオン電池事業の成長のため、当事業向け研究開発費用を戦略的に投入します。

研究開発費用累計額 350 億円

以上

<添付資料>

1. 業績と経営目標



2. 経営目標 (セグメント別)

(単位: 億円)

		自動車電池			産業電池 電源	車載用 リチウムイオン 電池	その他	合計
		国内	海外	小計				
2021 年度	売上高	850	2,000	2,850	1,000	550	200	4,600
	営業利益※	70	130	200	80	10	▲10	280

※営業利益はのれん償却前営業利益です。