



株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション

GSユアサレポート2025

2025年3月期

Creating
the Future of Energy



株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション

本 社 〒601-8520 京都市南区吉祥院西ノ庄猪之馬場町1番地
TEL 075-312-1211

東 京 支 社 〒105-0011 東京都港区芝公園一丁目7番13号
TEL 03-5402-5800

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

お問い合わせ先 コーポレート室
Email web_contact@jp.gs-yuasa.com

Creating the Future of Energy

～エネルギーの未来を創り続ける～

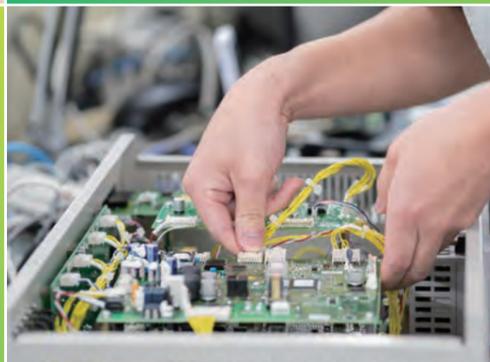
エネルギーのあり方・使われ方が、時代とともに変化していく世の中において、GSユアサは100年以上前から蓄電技術で社会に貢献してきました。「Creating the Future of Energy」は、当社が創業以来続けてきた“社会のためにエネルギーの新たなカタチを模索する姿勢”を継承し、これからも、変化する時代のニーズ・世の中の声に耳を傾けながら新しいエネルギーのあり方・蓄電技術の使い方を模索し、未来に新たな価値を創造し続けるという決意を宣言するものです。



企業理念

“ 革新と成長 ”

GS YUASAは、社員と企業の「革新と成長」を通じ、
人と社会と地球環境に貢献します。



At a Glance

こんなところにGSユアサ

GSユアサは、電池を通じて快適・安心・安全を提供するエネルギー・デバイス・カンパニーです。

当社の製品は、「モビリティ」と「社会インフラ」領域を中心に、世界中のあらゆる産業の中で人々の暮らしを支えています。



01 自動車

長年培ってきた技術力で、アイドリングストップ (ISS) 車や電動車の補機用など、自動車の技術革新に合わせた電池を開発し、自動車の進化を支えています。



02 オートバイ

振動耐久性やエンジンの始動性など、オートバイ特有の使用環境に対応した技術で、世界で高い信頼性を獲得しています。



03 電動車

電気自動車 (EV)・プラグインハイブリッド車 (PHEV)・ハイブリッド車 (HEV) 用リチウムイオン電池が、環境対応車の普及に貢献しています。



04 鉄道

鉄道の環境性能向上とエネルギーの有効活用・安定輸送の実現に、当社のバックアップ用電池・電源システムが貢献しています。



05 港湾設備

コンテナを搬送する港湾AGV (無人搬送車) やガントリークレーンの電動化に、当社の産業用リチウムイオン電池が貢献しています。



06 発電所

発電所の安定稼働に当社のバックアップ用電池・電源システムが貢献しています。



07 太陽光発電・風力発電

天候に左右される太陽光発電の有効活用や防災機能の強化、風力発電の出力変動緩和と系統の安定化に蓄電システムが貢献しています。



08 ビル

災害時の電力途絶を想定したバックアップ用電池・電源システムで、ビルの非常照明設備など、社会生活の安心安全に貢献しています。



09 データセンター

近年のデータセンターの需要増加に対し、当社のバックアップ電池が電力の安定供給に貢献しています。



10 宇宙 (ISS・人工衛星など)

過酷な環境下でも長期間使用でき、高容量・高性能な宇宙用リチウムイオン電池が、宇宙開発事業に貢献しています。



11 フォークリフト

工場内の運搬作業や物流の現場に欠かせないフォークリフトに、大容量かつ長寿命なバッテリーが採用されています。



12 航空機

最先端の航空機に当社の航空機用リチウムイオン電池が搭載され、環境性能と経済性の向上に貢献しています。



At a Glance

数字で見るGSユアサ

事業と主要製品

自動車電池事業 (国内)
国内シェア

● 自動車・オートバイ用鉛蓄電池
No.1

主要製品
● 自動車・オートバイ用鉛蓄電池



自動車電池事業 (海外)
グローバルシェア

● 自動車用鉛蓄電池 **No.2**
● オートバイ用鉛蓄電池 **No.1**

主要製品
● 自動車・オートバイ用鉛蓄電池



産業電池電源事業
国内シェア

● バックアップ用鉛蓄電池
● フォークリフト用鉛蓄電池
● 再生可能エネルギー用リチウムイオン電池 **No.1**

主要製品
● バックアップ用鉛蓄電池・電源装置
● フォークリフト用鉛蓄電池 ● ESS*
● 再生可能エネルギー用リチウムイオン電池



*電力貯蔵システム (Energy Storage System)

車載用リチウムイオン電池事業
累計搭載実績

HEV用リチウムイオン電池 約 **360** 万台
(2025年3月末時点)

主要製品
● HEV・PHEV・BEV用リチウムイオン電池



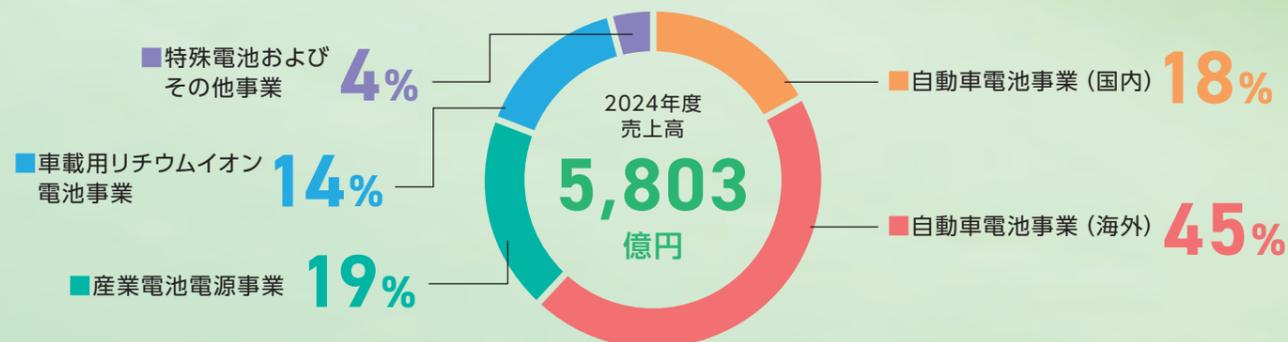
特殊電池およびその他事業
グローバルシェア

宇宙用リチウムイオン電池 **トップクラス**

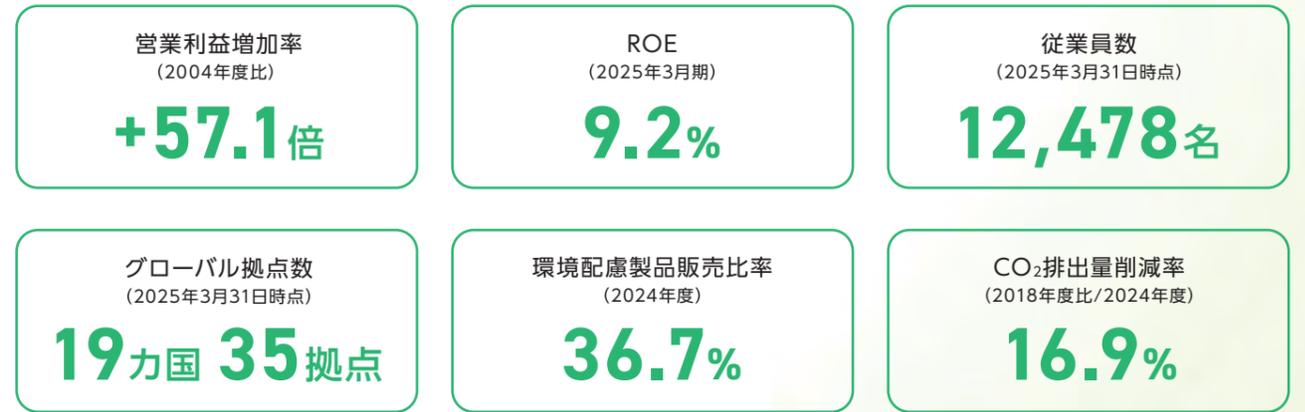
主要製品
● 潜水艦用・航空機用・防衛用・宇宙用リチウムイオン電池
● ロケット用鉛蓄電池・リチウムイオン電池
● その他特殊電池



事業別売上高構成比



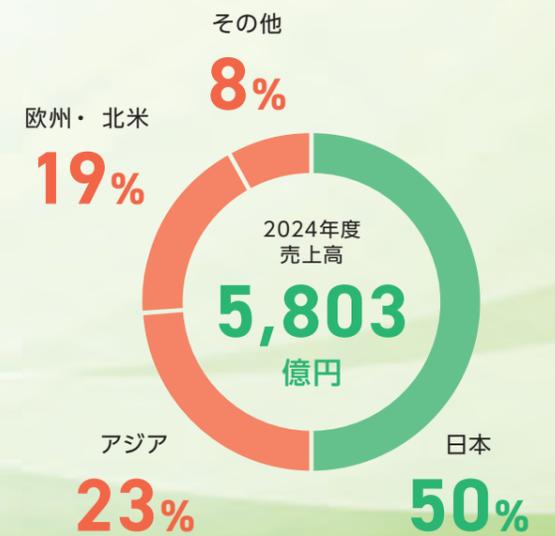
主な指標



国内主要拠点



地域別売上高構成比



海外主要拠点



編集方針

統合報告書「GSユアサレポート2025」は、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーのみなさまに当社グループの経営方針や事業戦略を知っていただくことを目的に発行しています。

編集にあたっては、グローバルで社会課題解決に向けた取り組みが活発化する中、当社グループが持つエネルギー技術を生かして「モビリティ」「社会インフラ」の分野を中心に事業に取り組むことで、持続可能な社会の実現に貢献し、当社グループ自身も持続可能な成長と企業価値向上を目指すための道筋をわかりやすく示しています。また、事業運営に不可欠なESGの取り組みと重要課題(マテリアリティ)についても報告しています。

なかでも「GSユアサレポート2025」では、以下に重点を置いて作成しています。



表紙のコンセプトについて

子供が空に電池の絵を描く様子はGSユアサが目指す未来を表しており、持続可能な社会の実現、エネルギー技術(使用用途)をイラストで表現しています。人々の暮らし、社会貢献が想起できるように、堅実で温かみのあるデザインに仕上げました。

ステークホルダーのみなさまから質問をいただくことが多いGSユアサ製品・技術の優位性を訴求するため、特集では産業電池電源事業における常用分野、自動車電池事業・産業電池電源事業・特殊電池事業においてGSユアサ製品が「選ばれ続ける理由」について掲載しているほか、各役員メッセージや事業別戦略のページでもGSユアサの強みについて言及しています。

Point

当社の「強み」として、成長を支える技術や製品の優位性を訴求する

情報開示体系

事業・財務関連情報	サステナビリティ・ESG 関連情報
<p>PDF Webサイト GSユアサレポート</p> <p>当社グループの統合報告ツールです。主として投資家のみなさま向けに、価値創造に向けた取り組みやビジネスモデル、中長期的な戦略を中心にまとめています。</p>	<p>Webサイト サステナビリティ</p> <p>サステナビリティに関する方針や取り組みを掲載しています。 ▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/</p> <p>PDF サステナビリティ関連レポート</p> <p>サステナビリティの取り組みをまとめています。 ▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/archive.php</p> <p>Webサイト ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン</p> <p>当社のダイバーシティに関する取り組みをまとめています。 ▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/diversity/</p>
<p>Webサイト 株主・投資家情報</p> <p>決算資料、業績ハイライトなどさまざまな情報をタイムリーに発信しています。 ▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir.html</p> <p>PDF インベスターズガイド</p> <p>当社の概要・実績、ESG情報などの基本情報を簡潔にわかりやすくまとめた資料です。 ▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/library/investorsguide.html</p> <p>PDF 株主のみなさまへ(決算のご報告)</p> <p>株主のみなさま向けに四半期ごとに発行し、業績情報や取り組み内容などを報告しています。 ▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/library/report.html</p>	

Webサイトのご案内



株主・投資家情報

決算資料、業績ハイライトなどさまざまな情報をタイムリーに発信しています。

▶ <https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir.html>



サステナビリティ

サステナビリティに関する方針や取り組みを掲載しています。

▶ <https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/>

「GSユアサレポート2025」の制作プロセス



「GSユアサレポート2025」閲覧ガイド

01 企業理念に込められたマネジメントの想いについて知りたい	01 Creating the Future of Energy 10 トップメッセージ 48 CFOメッセージ
02 財務戦略・資本コストの考え方について知りたい	48 CFOメッセージ 52 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
03 今後の成長事業の方向性や投資の考え方について知りたい	10 トップメッセージ 26 Vision 2035 36 [特集1]カーボンニュートラル実現に向けた常用分野の取り組み 48 CFOメッセージ 56 事業別戦略
04 既存事業の取り組みやGSユアサの強みについて知りたい	10 トップメッセージ 41 [特集2]既存事業の基盤強化の取り組み 56 事業別戦略
05 「モビリティ」「社会インフラ」の戦略・取り組みについて知りたい	26 Vision 2035 36 [特集1]カーボンニュートラル実現に向けた常用分野の取り組み 41 [特集2]既存事業の基盤強化の取り組み 56 事業別戦略
06 各事業の基礎情報について知りたい	02 At a Glance こんなところにGSユアサ 04 At a Glance 数字で見るGSユアサ 54 事業概要・市場環境 56 事業別戦略
07 カーボンニュートラル実現に向けた取り組み、TCFDの取り組みについて知りたい	76 環境 80 環境 — 気候変動への対応 (TCFD)
08 人的資本戦略について知りたい	10 トップメッセージ 84 社会
09 ガバナンス強化の取り組みについて知りたい	92 ガバナンス — 社外役員メッセージ 94 ガバナンス — コーポレート・ガバナンス

Contents

イントロダクション

- 01 — Creating the Future of Energy
- 02 — At a Glance こんなところにGSユアサ
- 04 — At a Glance 数字で見るGSユアサ
- 06 — 編集方針
- 08 — Contents



Section 01 GSユアサの「価値創造」～価値を生み出す着実な進化～

- 10 — トップメッセージ
- 16 — GSユアサのDNA
- 18 — GSユアサの歴史
- 20 — GSユアサの強み
- 22 — 価値創造プロセス
- 24 — マテリアリティ



Section 02 価値創造に向けた「全社戦略」

- 26 — Vision 2035
- 30 — 中期経営計画の変遷
- 32 — 第六次中期経営計画 (2023～2025年度)
 - 32 — 第六次中期経営計画 (2023～2025年度)
 - 34 — マテリアリティの進捗
- 36 — [特集1]カーボンニュートラル実現に向けた常用分野の取り組み
- 41 — [特集2]既存事業の基盤強化の取り組み
- 48 — 財務担当役員メッセージ
- 52 — 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について



Section 03 価値創造に向けた「事業・技術戦略」

- 54 — 事業概要・市場環境
- 56 — 事業別戦略
 - 56 — 自動車電池事業 (国内)
 - 58 — 自動車電池事業 (海外)
 - 60 — 産業電池電源事業
 - 62 — 車載用リチウムイオン電池事業
 - 64 — 特殊電池およびその他事業
- 66 — 研究開発・知的財産
- 70 — DX推進の取り組み
- 72 — 新規事業創出に向けた取り組み
 - 新規事業創出チャレンジプロジェクト [Bizチャレ]



Section 04 価値創造を支える「基盤」

- 74 — サステナビリティマネジメント
- 76 — 環境
 - 76 — 環境担当役員メッセージ
 - 77 — 環境への取り組み
 - 80 — 気候変動への対応 (TCFD)
- 84 — 社会
 - 84 — 人事担当役員メッセージ
 - 85 — 社会への取り組み
- 92 — ガバナンス
 - 92 — 社外役員メッセージ
 - 94 — コーポレート・ガバナンス
 - 106 — 役員一覧



Section 05 コーポレートデータ

- 108 — 主要財務データ一覧
- 110 — 主要非財務データ一覧
- 112 — 社外からの評価
- 114 — 会社情報
- 115 — 株式情報



報告対象期間

2024年度(2024年4月1日～2025年3月31日)の実績

発行年月

2025年8月

報告対象組織

GSユアサグループ(純粋持株会社である㈱ジーエス・ユアサコーポレーションおよび事業会社である㈱GSユアサ、ならびに連結対象会社)を対象範囲としています。対象範囲と異なるデータについては注釈をつけています。

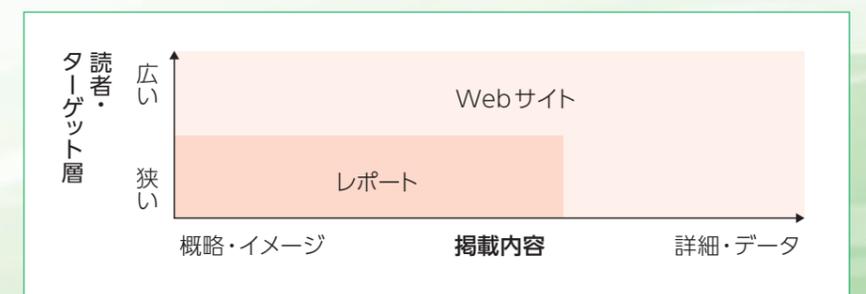
参考にしたガイドラインなど

- IFRS 財団「統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」
- GRI(Global Reporting Initiative)「GRI サステナビリティ・レポート・スタンダード」



重要性と網羅性について

本レポートでは特に重要性の高い情報を中心に絞り込み、読みやすく理解しやすいよう編集しています。Webサイトでは、社会からの要請に応えるためにさらに詳細な情報を開示しています。



トップメッセージ

「企業価値」の一点に焦点を当てながら、
「攻め」の姿勢を強めていきます。



株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
代表取締役 取締役社長

阿部貴志

就任から1年間で深まった想い

社長就任からの1年間、村尾前社長から受け継いだバトンを守りつつ、長期ビジョン[Vision 2035]ならびに第六次中期経営計画(2023年度～2025年度)で掲げた方針の着実な遂行に全力で取り組んできました。正直に申し上げますと、目の前の課題に対処し続けた1年間だったというのが偽らざる所感です。至極当然のことではありますが、経営者としての責務は「企業価値を持続的に高めていくことに尽きる」ということ、そしてすべての判断基準もその一点に収斂すべきということを改めて実感しております。

人は企業価値の高いところに集まります。技術やパートナー、ビジネスチャンスも同様でしょう。当社があらゆるステークホルダーから「選ばれる」ことで、初めて持続的な企業価値向上の好循環を描いていくことが可能になります。そうした企業価値の目に見える形でのステークホルダーからの評価が「株価」であると認識していますが、過去3カ年最高益を更新し続けているにもかかわらず、当社のPBRは1倍割れが続いています。PBRの構成要素であり、企業の将来への期待を示すPERが8倍台に低迷していることが示す通り、残念ながら当社の将来シナリオに対して市場から評価されていないことが、株価に顕著に表れています。将来への期待値が株価そのものである限り、この状況は真摯に受け止めるべきと考えています。

当社は現在進めている第六次中期経営計画で強化した経営基盤を土台として、2026年度からは第七次中期経営計画に踏み出していくこととなります。第七次中期経営計画期間では、BEV用電池事業の潮流の変化に柔軟に対応しながら第八次中期経営計画の準備を進めますが、企業理念に掲げる「革新と成長」を具現化するた

めの、説得力のある透明性の高い成長ストーリーを元にした「攻めの中期経営計画」をステークホルダーに示していく考えです。社内の意識付けの意味でも、「**第七次中期経営計画においては企業価値の向上が必須である**」と私は経営層に向けて常々発信しており、企業価値向上のための具体的な方向性や経営管理指標の改善などの議論も進めています。好業績を持続できる地力を蓄えるために、成長ストーリーを状況に合わせて絶え間なくアップデートし、着実に実行し続けることで、成果を株主還元につなげる好循環を描いていきたいと考えています。そのためにも、第六次中期経営計画を何としてもやり遂げていきます。

● P.52-53

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

長期ビジョン「Vision 2035」の方向性

グローバルにおける蓄電池需要の拡大が予測されている2050年までの超長期的な未来からバックキャストし、2035年までの企業価値向上のロードマップとして2023年度に策定したのが長期ビジョン「Vision 2035」です。当社は創業以来、鉛蓄電池を中核事業として長い歴史を歩んできました。これまで培ってきた歴史をもとに、既存事業では収益性を徹底的に高めていくとともに、蓄電池専門メーカーならではの極めて幅広い製品ラインアップという強みを活かし、拡大する需要を全方位的に取り込んでいく方針です。そこで安定的なキャッシュを生み出しながら、「モビリティ」と「社会インフラ」の成長領域にキャッシュを投じていくことで、高収益な事業ポートフォリオを構築して社会課題を解決していくという成長シナリオは今も変わりません。

一方で、「Vision 2035」発表後の足元の市場環境を

2035年のGSユアサのありたい姿

GS YUASAは、4つの「Re」をキーワードにエネルギー技術の革新をすすめ、モビリティと社会インフラの成長による社会課題解決に貢献し、持続可能な社会と人びとの快適な生活環境を実現します。



トップメッセージ

鑑みると、事業構造変革のペースについては見直しを検討する余地があると考えています。具体的には、鉛蓄電池の需要は少なくとも2040年あたりまでは堅調に推移していく見込みで、引き続き当社の業績基盤を底堅く支えることを想定しています。加えてBEV用電池については、当初の想定よりも需要拡大のペースが鈍化する可能性があり、その反面でHEV用・PHEV用の需要が継続すると見込んでいます。また特殊電池に関しては、防衛力の抜本的強化の方針に伴い、防衛関連ビジネスが拡大しており、今後も需要が堅調に推移していく予定です。このように、今後も引き続き各事業における状況を注視するとともに、**事業構造変革の見直しについては慎重に判断する必要がある**と認識しています。▶P.26-29 Vision 2035

4期連続の最高益更新に向けて

私は、以前から毎週約20kmのランニングを習慣化しています。重要な経営判断が求められる責任ある立場として、メンタルとフィジカルの健康を保つことは大切です。悪天候の日もできるだけ続けるようにしています。ランニングは、自分の能力や体調を常に客観視し、天候などの条件も考慮しながらペースを調整することが重要です。フルマラソンでも、歩みを続けていけば確実にゴールに辿り着くことができますが、慢心して歩みを怠れば、完走はおろか大きな怪我にも繋がりがかねません。当社も、**「Vision 2035」のゴールに着実に到達するために、常に自社の強みと弱みを客観視し、リスクや変化にも備えながら一歩一歩着実に前進していかなければならない**と考えています。

第六次中期経営計画2年目の2024年度の営業利益は、期初目標および上方修正後の目標も上回って着地し、



最高益を3期連続で更新しました。2021年度までは200億円台で推移してきたのれん等償却前営業利益を、2022年度に300億円台に、2023年度には400億円台、2024年度は500億円台に乗せ、まさに一歩一歩着実にステージを高めてきました。こうした前進の原動力となった従業員の努力に改めて感謝したいと思います。なかでも着実な需要の取り込みと地道な販売価格の是正によって、人件費の高騰や原材料価格等のコスト増をしっかりと吸収できたことに、既存事業の「稼ぐ力」の錬磨が一段と進んでいることを実感するとともに、決定した目標の達成に向けて全員が意思を統一して取り組む文化の浸透も再認識しました。一方、車載用リチウムイオン電池については、販売数量の減少とリチウム市況下落に伴う売価低下等の影響を受けて減収減益となり、今後の収益改善が課題として残りました。2025年度もブルーエナジー第2工場の生産能力拡大に伴う償却負担に加え、物量の変動が収益性に影響を与える見込みであり、売価契約の見直しを含めて収益性に関する課題解決に努めていく考えです。

第六次中期経営計画最終年度となる2025年度は、

課題改善の取り組みを進めるとともに、最高益の更新を目指し目標を着実に達成します。▶P.32-35 第六次中期経営計画

電動化の潮流変化への柔軟な対応

足元では米国による関税政策が世界経済を揺るがしており、生産拠点やサプライチェーンの見直しなど、世界中の企業が対応を求められています。当社のビジネスは、現地生産・現地販売が中心であるため、関税による影響は限定的であると考えています。一方、日本や東南アジアから米国への輸出品については一定の物量減リスクがあります。米国の関税政策および景気減速の影響を受けたアセアン各国の景気減速も、間接的な業績下振れリスクとして認識しており、2025年度の業績予想にも一定程度織り込んでいます。

「モビリティ」分野におけるバッテリー需要の潮流の変化も、経営環境の不透明性を高めています。地球温暖化は、政治経済の短期的な変化に関わらず対応が求められる課題であるため、BEV用リチウムイオン電池の需要は長期的な時間軸では確実に拡大していくと予想しています。一方で、各国の優遇措置の後押しを受けてBEV一辺倒であった数年前とは状況が一変し、現在では世界中でBEVの潮流が失速し、再びHEVやPHEVの需要が高まっています。HEV用を生産するブルーエナジーの生産能力は、当初計画通り増強を進めていますが、今後もしばらくはHEV用の需要拡大が継続すると見込んでおり、生産能力のさらなる増強も検討する余地があると考えています。加えて現時点ではBEV用リチウムイオン電池の研究開発と生産準備を進める方針に変更はありませんが、BEV用の需要の伸びは当初想定よりも緩やかに推移する可能性もあり、今後の需要動向は慎重に見極めていく必要があると考えています。

当社には、こうした不透明な環境下でも真価を発揮で

きる、いわゆる「マルチバッテリーソリューション」の強みがあります。ICE向けをはじめとして、電動車にも搭載されている鉛蓄電池に加え、HEV用、PHEV用、BEV用、12V補機用、ESS用リチウムイオン電池をラインアップに揃えています。現在建設中のBEV用リチウムイオン電池工場では、PHEV用、ESS用リチウムイオン電池を生産できるため、生産ラインの柔軟化も可能です。こうした強みを活かし、**電動化の潮流がどの方向に進んでも、顧客や市場の動きにフレキシブルに対応することが可能なため、事業の安定性を確保できる**と考えています。

▶P.26-29 Vision 2035

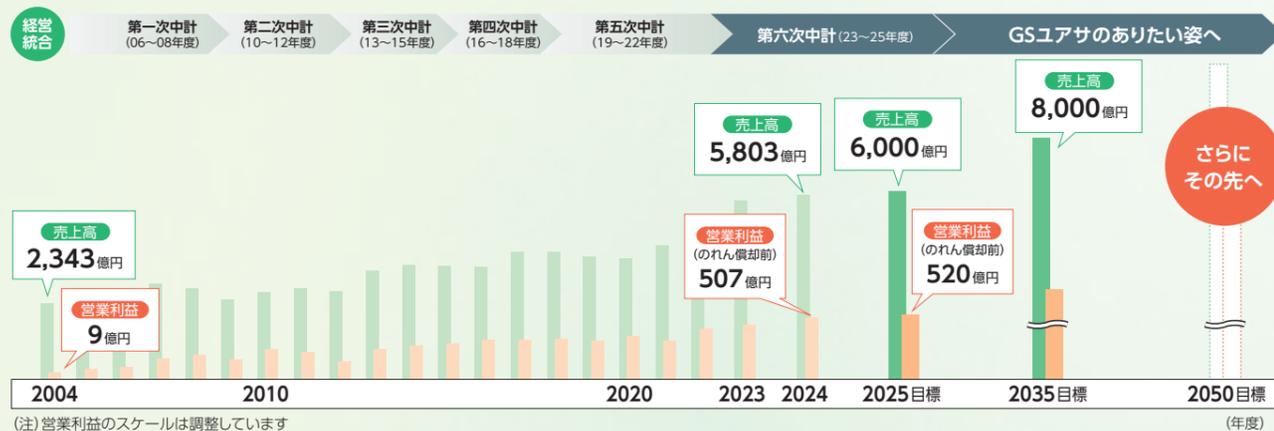
拡大するESS需要を取り込む強み

エネルギー資源に乏しい日本にとって、再生可能エネルギーの導入拡大は、エネルギー安全保障の観点から非常に重要な課題と認識されています。自然エネルギーは天候などに左右されますが、その不安定性を解決するキーデバイスがESSであり、いずれも需要が大きく拡大しています。

加えて近年のグローバルサプライチェーンの分断などを背景に、国産電池の需要が拡大しています。当社のESS用リチウムイオン電池も生産能力を超える引き合いをいただいております。生産能力を増強して需要に対応していますが、当面は需要への対応は逼迫した状況が続く見込みです。そのため、自社での電池生産を基本としながらも、さまざまな可能性を探りながら需要に対応していく方針です。

ESS用リチウムイオン電池は、中長期的にも安定的な需要拡大が見込まれ、2030年には年間4.5GWh～5GWhの需要が見込まれています。前述の通り、現在建設中のBEV用リチウムイオン電池の工場でも、ESS用リチウムイオン電池も生産する計画で、量産効果によるコスト競争力で差別化を図っていく考えです。

Vision 2035における事業成長のイメージ



第六次中期経営目標

第六次中期経営目標 (2025年度目標)	売上高	営業利益(のれん償却前)	ROE(自己資本比率)	ROIC(投下資本利益率)	総還元性向
	6,000億円	520億円	9.5%	13.0%	23.6%
差異	+823億円	+199億円	+3.0P	+1.6P	-4.3P
第五次中期経営実績	5,177億円	321億円	6.5%	11.4%	27.9%

(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)で算出しています。投下資本は期首と期末の平均値です。

トップメッセージ

また再生可能エネルギーを導入する事業者は、15年から20年の設備活用を前提に事業採算性を計算しています。そのため、ESSにおいても高い施工品質に加え、安定的な稼働を支える保守・サポートが不可欠です。当社グループは、長きにわたる非常用電池電源の事業で築き上げた、工事代行店や特約代理店を含む日本全国に広がるサービス網を構築しており、**24時間365日、どこでも駆けつけることができる体制は、ESS用においても強力な差別化要素になる**と考えています。こうしたサービス体制のさらなる強化に加え、電池の劣化状況や蓄電システムの運転状況等を常時確認できる「STARELINKサービス」をはじめ、先端技術の活用によって、差別化要素を一層強化していきます。

● P.36-40 [特集1]カーボンニュートラル実現に向けた常用分野の取り組み

絶え間ない既存事業の収益力強化

不透明な環境下でも成長分野への投資を継続していくためのキャッシュを安定的に捻出していくために、既存事業の収益力強化は手綱を緩めることなく進めていく考えです。既存事業の多くは、かつて当社が低収益だった時代に設備投資を抑制してきたこともあり、投資による生産性改善の伸びしろが大いに残されていると認識しています。付加価値向上による売上確保と投資を通じた生産性の向上の両面で、中期的にさらなる収益性の向上を目指す考えです。

自動車用鉛蓄電池は、2025年度も補修向けを中心に堅調な需要が見込まれます。**現状の需要動向やコスト、リサイクル面での利点を考慮すると、2035年時点でも自動車用鉛蓄電池の需要は現状の90%程度は維持されると予想しています。**オートバイ用鉛蓄電池の需要も同様にアセアンを中心に需要拡大が継続する見通しです。当社は、信頼の基盤となる品質は言うまでもなく、トップメーカーとしての強みを活かした付加価値の提供によって、需要を確実に取り込んでいく考えです。国内では、東日本、中日本、西日本のどの製造拠点でも同じ品質の製品を製造できる体制を構築し、災害等のいかなる事態が発生してもお客様の生産ラインを停止しないようにする「BCP対応」を積極的に進めています。また海外では、市場におけるさらなるポジションの強化に向けた投資も選択肢に入れていきます。

産業電池電源では、社会インフラのバックアップを中心とした非常用分野で収益力が向上しています。道路や鉄道などの社会インフラの更新需要の高まりに加え、売価

是正の取り組みも進んでいます。加えて近年はAI向けのデータセンターの建設ラッシュも続いており、バックアップ電源の引き合いが拡大しています。さまざまな選択肢の中から、強みである保守・サポート体制と生産体制の一層の強化を図りながら、需要の確実な取り込みを進めていく方針です。

車載用リチウムイオン電池では、売価契約の見直しを含めた取り組みを継続することに加え、HEV用・PHEV用の需要拡大と顧客ニーズに対して確実に応えられるよう、生産・販売体制の強化を進めていきます。

特殊電池に関しては、100%のシェアを有する製品や、極めて高いシェアを有する製品群が強みです。さらに防衛事業においては、需要の高まりに応じて収益も拡大していく見込みです。今後も研究開発における投資に見合う利益の確保を進めていく方針です。

● P.41-47 [特集2]既存事業の基盤強化の取り組み

経営戦略と連動した人的資本戦略の推進

「Vision 2035」の達成に向けた人的資本の強化にあたり、人材の採用、育成、適切な配置などの取り組みを、より一層経営戦略と連動させながら推進していく考えです。企業理念である「革新と成長」を実現していくために、一人ひとりの社員が自ら自律的に学び、挑戦する「自律型人材」を育成する環境の整備を進めています。従業員の挑戦を支援するため新ビジネスのアイデアを公募する「Bizチャレ」や、人材流動化を促進する社内公募制「Jobチャレ」も継続的に実施しています。2025年4月からは、事業戦略をより機動的に推進するべく、ジョブ型の要素を管理職人事制度に反映し、年齢や経験年数にとらわれずに重要な役割を任せる環境を整備しました。将来的には全社員にこの制度を導入していきます。これにより、年功序列制からも脱却し、社員自身がキャリアを主体的に選択できるような仕組みを継続的に高度化していく考えです。

社員のエンゲージメント向上も、企業価値を高めていく上で不可欠な取り組みであると認識しています。多様な価値観や働き方を許容する文化を醸成し、仕事に対する満足度を高めるとともに、従業員が当社グループの一員であることに誇りが持てるよう、確かな未来を描き、社内で共有していきたいと考えています。こうした取り組みを通じ、**成長意欲が高い自律型人材を育て、会社とともに成長する実感が持てるような会社にしていきたいと考えています。**

● P.84-91 社会



リスクへの備えについて

当社株のPBRが低い水準で推移しており、株価として割安であるため、TOBや買収などのリスクを内包していると認識しています。これは当社の今後の成長に対して疑念を持たれていることの証であると真摯に受け止め、先にお話した通り、当社の成長ストーリーをわかりやすい形で丁寧に説明していくとともに、これまで以上に資本効率や資本コスト、株価を意識した経営に努めていきたいと考えています。

また事業における原材料の調達リスクへの対応も、継続的に取り組んでいくべき課題です。鉛蓄電池は、リサイクル性の高さという特徴を活かし、再生鉛の比率向上で調達価格の変動リスク低減と省資源化を同時に実現していく方針です。リチウムイオン電池の原材料の多くは、埋蔵量、生産量ともに特定国に偏在しており、原材料の調達リスクが常に付きまといま。とりわけ中流の精錬工程においては、特定国に調達を依存している状況で

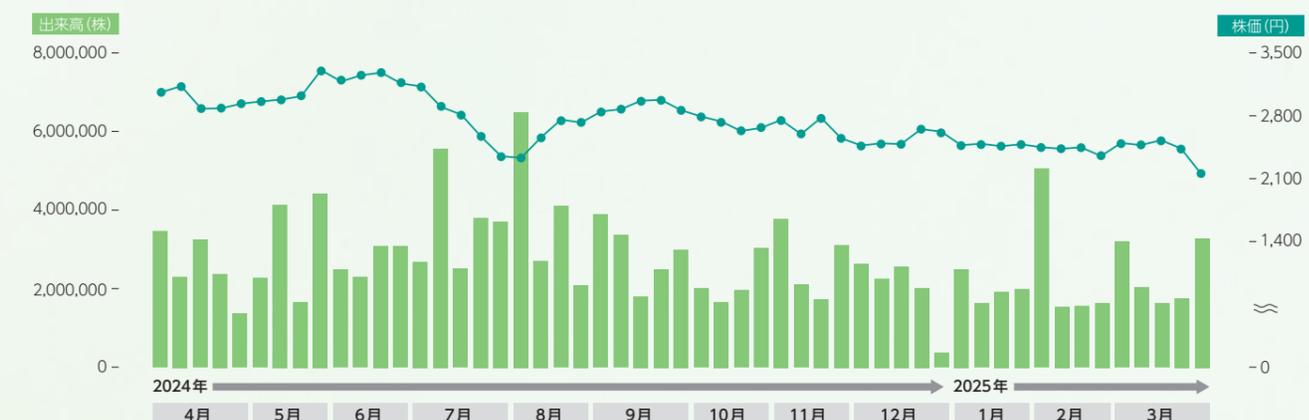
あり、国際政治情勢の変化によるリスクがしばしば顕在化しています。こうしたリスクを低減するために、材料メーカーや新車メーカーとの協働を通じた調達地多様化の検討を行っています。技術開発においても、レアメタル使用量の削減や代替原材料の開発を行い、材料調達リスクのレジリエンスの向上に取り組んでいく方針です。

「攻め」のステージに向けて

当社は、100年以上の歴史を持つ蓄電池の専門メーカーとして、長きにわたってお客様の要望に確実に応えるための地道な努力を積み重ねてきた結果、「堅実」な社風を培ってきました。裏返すとそれは「保守的」とも言え、この数年の業績目標からの上振れが続いていた状況に対しても、しばしば投資家のみなさまから指摘を受けてきました。保守的な業績目標を設定し、その目標の達成をよとする姿勢は、私はもとより、経営陣、当社全体で改めていかねばならないと考えており、社内のマインドのリセットが必要です。今回、市場環境の不透明性が高い2025年度においても最高益の更新を目標に掲げたことは、そうした考えの表れであるご理解いただければ幸いです。意思決定プロセスの迅速化についても、現場への権限委譲の取り組みをさらに進めていきます。2026年度からの第七次中期経営計画では本格的に「攻め」に転じ、より高い目標に挑戦する当社グループにご期待いただければ幸いです。

「企業価値の向上」の一点に焦点を当て、全社のマインドセットを次のステップに向けて「攻め」に統一しながら、企業理念に掲げる「革新と成長」を追求していく考えです。引き続きのご支援をお願い申し上げます。

株価・出来高の推移



GSユアサのDNA

企業理念

革新と成長

GS YUASAは、社員と企業の「革新と成長」を通じ、
人と社会と地球環境に貢献します。

GS

日本電池 (1917 - 2004)

高品質な製品開発により、
社会に貢献する発明家精神



日本電池(株) 創業者
島津 源蔵
(1869 - 1951)

「科学を有用に」

日本で初めて鉛蓄電池
(プランテ式鉛蓄電池極板)を製造。
日本の十大発明家にも選ばれた
創意の創業者。

GSユアサの
DNA

“世の中に革新的な製品を生み出し、社会に寄与したい”

創業の精神は、当社の前身である旧日本電池と

旧ユアサ コーポレーションの創業者である島津源蔵と湯浅七左衛門の想いから始まり、

今も社員一人ひとりに脈々と受け継がれています。

一貫して電池の領域で“革新と成長”を続け、
社会の発展に貢献

YUASA

ユアサ コーポレーション (1918 - 2004)

時代に先駆けて新規事業を
開拓する事業家精神



湯浅蓄電池製造(株) 創業者
湯浅 七左衛門
(1877 - 1943)

「事業は人である」

封建的な遺風を守り続けていた
湯浅七左衛門商店(現:ユアサ商事(株))を
経営改革。
商機を逃さず、迅速な決断と行動力で
新たな発展を生み出してきた創業者。



GSユアサの歴史

GSとYUASAの2社それぞれが積み上げてきた100年分の“革新と成長”によって、 安心・安全・快適な社会をエネルギーの力で支える

1900

1960

2000

2010

2020

日本電池(GS)の歴史



1895
島津源蔵が
日本で初めて
鉛蓄電池を
製造



1917
日本電池(株)を
設立



1931
潜水艦用鉛蓄電池
が事業の柱に



1993
角形リチウム
イオン電池を
開発



1919
自動車用鉛蓄電池の
製造開始



1966
初の海外拠点となる
Siam GS Battery Co., Ltd(タイ)設立

ユアサ コーポレーション(YUASA)の歴史



1913
湯浅七左衛門が
金属の電解科学に
関する研究を開始

1920
自動車用
鉛蓄電池の
製造開始



1954
オートバイ用
小型軽量型
鉛蓄電池の納入



1998
超薄型リチウム
イオンポリマー
二次電池を発売



1918
湯浅蓄電池
製造(株)を設立



1925
ラジオ用乾電池の
納入を開始



1963
初の海外拠点となるYuasa Battery
(Thailand) Pub. Co., Ltd設立

GSユアサの歴史



2004 経営統合
(株)ジーエス・ユアサ
コーポレーション設立



2014
タイにGS Yuasa Asia
Technical Center Ltd.を設立

2021
サンケン電気(株)から
社会システム事業を譲受

2021
世界最大規模の
風力発電用の
蓄電設備を納入



2007
三菱商事(株)、三菱自動車
工業(株)による
大型リチウムイオン電池の
合併会社
(株)リチウムエナジー
ジャパン設立



2016
パナソニック(株)から
鉛蓄電池事業を譲受
(現(株)GSユアサ エナジー)

2022
(株)ブルーエナジー
第2工場が
稼働開始



2009
本田技研工業(株)と
ハイブリッド車用
リチウムイオン電池の
合併会社
(株)ブルーエナジー設立



2016
国際宇宙
ステーションに
リチウムイオン
電池を搭載



2023
本田技研工業(株)と合併で
EV用を中心としたリチウムイオン
電池の研究開発を行う
(株)Honda・GS Yuasa EV
Battery R&Dを設立

主
な
ア
プ
リ
ケ
ー
シ
ョ
ン

潜水艦

ビル・社会インフラ

自動車・オートバイ

携帯電話などの情報通信機器

EV

宇宙・人工衛星

ESS

全方位で
蓄電池技術を
提供

主
な
社
会
貢
献



GSユアサの強み

積み上げてきた“革新と成長”によって確かな強みを築く



全方位で蓄電池技術を提供

100年の長い歴史の中で、GSユアサは一貫して電池一筋のモノづくりを行っています。DNAに刻まれた飽くなき情熱と強みによって、新しい電池の未来を切り拓いていきます。

Strengths 01

あらゆる領域で活躍する蓄電池技術

当社はこれまで「深海から宇宙まで」幅広い領域に電池を供給してきました。他社に先駆けてISS車用鉛蓄電池や欧州統一規格（EN）電池を開発・供給したほか、車載用リチウムイオン電池の先駆的メーカーとして多くの日系自動車メーカーの車種に採用されています。加えて社会インフラのバックアップ用電池・電源装置や、宇宙向けなどの特殊電池も供給しており、安心・安全な社会実現に貢献しています。

Strengths 02

生産・販売・保守ネットワーク

グローバル拠点網を構築し、地域ごとのニーズに合わせた提案を実施しています。産業電池電源事業では1,000人規模、日本全国100カ所以上の充実したサービス網を有しており、保守・点検までのサービスを24時間365日提供可能です。また当社は世界・国内で数少ない電池専門メーカーであり、今後も蓄電池・電源装置を供給し続けます。

Strengths 03

品質と安定供給で築き上げた信頼と顧客基盤

当社は統合前から、自動車メーカーや産業電池電源事業における顧客との協業によって技術革新を追求し、ニーズに応じた製品開発を進めてきました。この製品開発によって培ってきた品質と、当社の安定した供給力によって顧客との関係性を強固にし、電池専門メーカーとしての「信頼」と「顧客基盤」を築いています。

価値創造プロセス



マテリアリティ

当社グループは、サステナビリティ経営方針を達成するための行動指針（CSR方針）に係るリスク・機会を特定し、事業および社会への影響を評価してCSR方針に関連する重要なサステナビリティ課題（マテリアリティ）を明確にしています。また、事業基盤の強化や企業価値の向上などの観点から考慮した上で、マテリアリティに対応する事業計画（マテリアリティ対応計画）を策定し、計画の進捗状況を図る経営指標および目標を設定しています。

なお、マテリアリティおよびマテリアリティ対応計画の内容については、当社グループのサステナビリティを推進する会議体（サステナビリティ推進委員会）が、ステークホルダーのニーズ・期待やサステナビリティ課題などを考慮して、定期的に見直し決定しています。また、CSR方針に係る重要なリスクについては、当社グループのリスク管理システムを活用して、適切にリスク対応を実施しています。

マテリアリティと中期経営計画

当社グループは、2004年の経営統合以降、着実に事業領域を拡大してきました。2023年には、2035年に目指す「ありたい姿」を示した長期ビジョン「Vision 2035」を策定し、その実現に向けた事業活動を推進しています。

このビジョンの第一ステップとして、2023年度から第六次中期経営計画を開始しました。第六次中期経営計画では、「ありたい姿」の実現に向けた変革の土台を築く期間と位置付け、外部環境の変化を踏まえた上で、事業構造の転換に向けた成長戦略および重点施策を策定するとともに、マテリアリティ対応計画を立案しています。

当社グループは、マテリアリティを長期ビジョンや中期経営計画に組み込んだビジネスプロセスを通じて、財務・非財務の両面から経営の質を高め、事業と社会の持続可能な成長の両立を目指しています。

● P.32-35 第六次中期経営計画

マテリアリティ特定プロセス



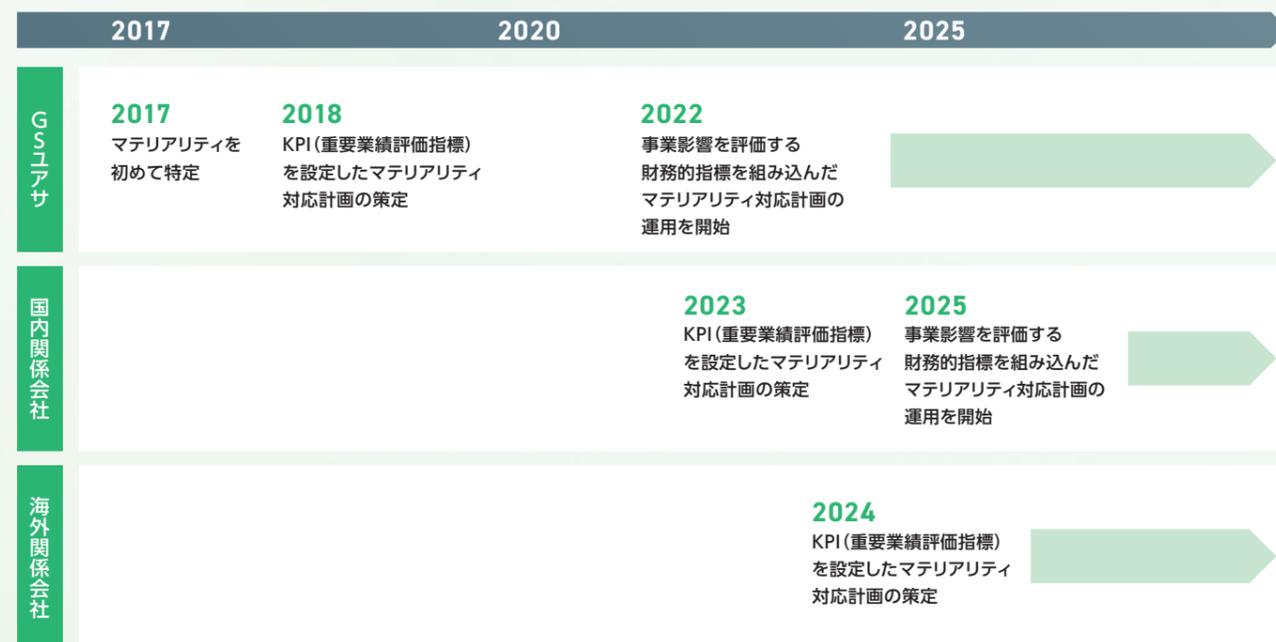
マテリアリティ対応計画の概要

		マテリアリティ	活動内容・目標 (2025年度)	参照ページ
<p>E 環境</p>	<p>Environment 地球環境の保全 ▶ P.76</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境保護の推進 ● 環境配慮製品の開発と普及 	● CO ₂ 排出量 15% 以上削減(2018年度比)	▶ P.78
			● 水使用量 15% 以上削減(2018年度比)	▶ P.79
			● 再生鉛使用率 70% 以上	▶ P.77
			● 環境配慮製品販売比率 45% 以上	▶ P.77
<p>S 社会</p>	<p>Social 人権尊重を基盤とした持続可能な社会の構築 ▶ P.84</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 人格の尊重 ● 多様性の尊重 ● 人材開発の推進 ● 労働環境・労働安全衛生の向上 ● 高品質な製品の提供 ● CSR調達の推進 	● 人権教育の推進と人権リスク管理の徹底	▶ P.85
			● ダイバーシティ&インクルージョンの推進	▶ P.87
			● 人材育成プログラムの推進	▶ P.86
			● ワークライフバランス	▶ P.89
			● 労働安全衛生リスクマネジメントの推進	▶ P.89
			● 健康経営の推進	▶ P.90
<p>G ガバナンス</p>	<p>Governance 公正、透明かつ健全な事業活動の推進 ▶ P.92</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● コンプライアンスの徹底 ● 知的財産の保護 ● 機密情報管理の徹底 	● 製品安全管理の強化、品質改善や品質コミュニケーション強化の推進	▶ P.90
			● 責任ある鉱物資源調達への対応とサプライチェーンにおけるCSRリスクの管理	▶ P.91
			● コンプライアンス教育の推進と法令情報の周知・徹底	▶ P.100
			● 特許侵害の回避徹底と模倣品の排除	▶ P.68
			● セキュリティ対策の推進、情報セキュリティ教育の推進	▶ P.104

マテリアリティ対応計画は、測定可能な目標や管理基準に基づいて運用・管理を行い、継続的な改善と効果的な維持管理に取り組んでいます。なお、本計画は、サステナビリティ課題やステークホルダーのニーズ・期待の変化に応じて、定期的に見直ししています。

● P.34-35 第六次中期経営計画—マテリアリティの進捗

マテリアリティ対応計画の変遷



Vision 2035

当社を取り巻く中長期の事業環境は、カーボンニュートラルの潮流など持続可能な社会の実現に向けた動きの活性化に伴い、電動車や再生可能エネルギー向けをはじめとした蓄電池の需要がさらに拡大していくと考えています。

このような事業環境の変化に対応し、社会課題の解決に貢献するため、当社は長期ビジョン「Vision 2035」を策定しています。Vision 2035では、次の100年に向けて「革新と成長」を実現するために、4つの「Re」をキーワードとして「2035年のGSユアサのありたい姿」を示しています。

2035年のGSユアサのありたい姿

GS YUASAは、4つの「Re」をキーワードにエネルギー技術の革新をすすめ、モビリティと社会インフラの成長による社会課題解決に貢献し、持続可能な社会と人びとの快適な生活環境を実現します。

Vision 2035

Reborn 100年事業を実現した創業者精神を呼び起こす

Renewable カーボンニュートラル実現へ貢献

Reliable 技術革新にこだわり、信頼できるエネルギーを届け続ける

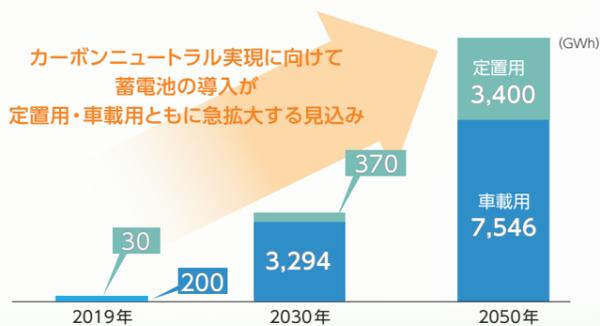
Respect SDGsへの取り組みを尊重し、社会に貢献

WebサイトでもVision 2035のポイントをご覧いただけます。▶<https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/management/plan.html>

GSユアサを取り巻く事業環境と提供価値

事業環境

2050年のグローバルでの蓄電池導入予想



出典: IRENA Global Renewables outlook 2020 [Energy Transformation 2050]より当社作成

※1 住宅、ビル、商業施設や工場など需要家側に設置するものや、電力系統に接続し、再生可能エネルギーの出力変動緩和を目的として設置される蓄電池のこと。

2050年のカーボンニュートラル実現に向けて市場が大きく変化中、グローバルでの定置用※1・車載用蓄電池の導入需要は、2019年の230GWhから2050年には約10,000GWhへと約43倍に急拡大すると想定しています。この市場拡大は、定置用・車載用蓄電池の製造ノウハウを持つ当社にとっては大きな機会であると認識しており、このように拡大する市場需要を着実に取り込むことに加え、既存技術のさらなる革新を進め、実装していくことも重要であると考えています。

GSユアサの提供価値

モビリティ



- ゼロエミッションに向けて電動化が加速
- 自動運転のレベルが進展
- 所有から利用への加速 (シェアリングなど)

〈GSユアサの提供価値〉
環境対応車普及に貢献



社会インフラ



- 再生可能エネルギーの導入拡大に伴い、変動抑制や需給調整のための蓄電池の重要性やエネルギーマネジメントへの要求拡大
- 電力、情報、通信インフラなどのバックアップの重要性が拡大

〈GSユアサの提供価値〉
再生可能エネルギーの拡大と
安心・安全な社会インフラの提供に貢献

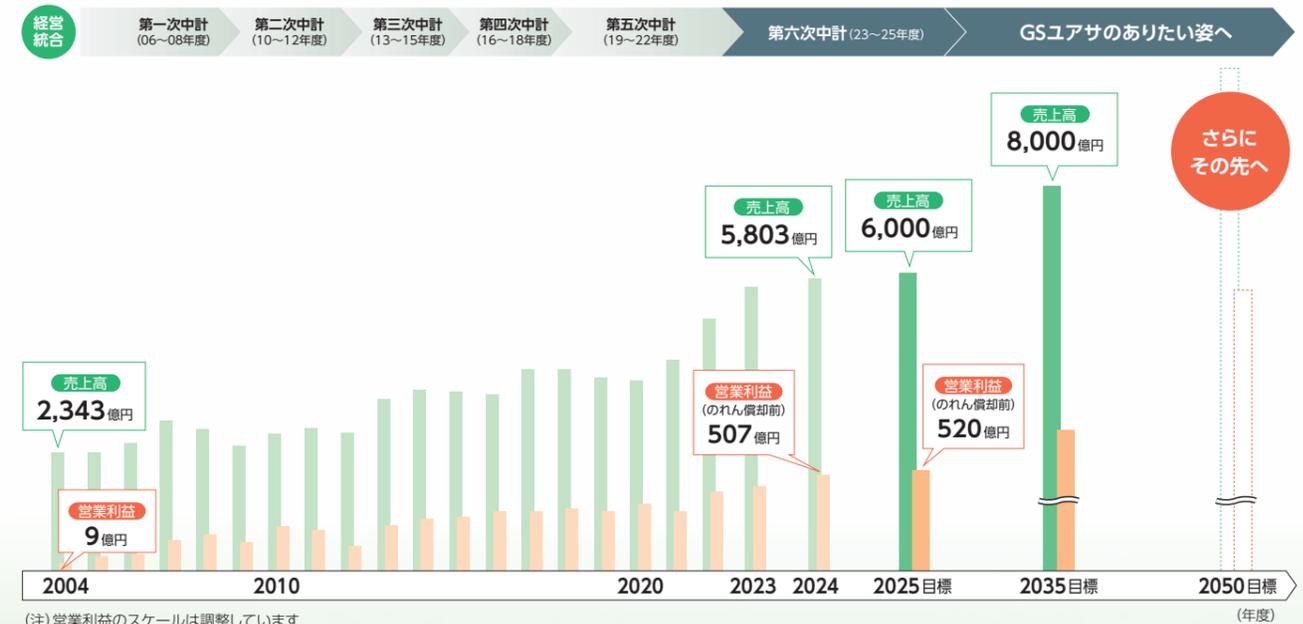


2050年までの方向性

当社はVision 2035の達成とカーボンニュートラル実現に向けて、事業構造を大きく変革する必要があると考え、「モビリティ」と「社会インフラ」の2分野に注力する方針を示しています。自動車用鉛蓄電池は長期的には漸減する想定ですが、地域軸・時間軸での戦略により収益性を高め、成長分野への投資資金を確保します。車載用リチウムイオン電池は、引き続きHEV用・PHEV用リチウムイオン電池の需要に着実に対応します。産業電池電源は、社会インフラを支える役割として継続して需要が見込めます。加えてBEV用・ESS用を中心とした「高容量・高出力なリチウムイオン電池」を成長分野とし、革新的な蓄電池技術を届けます。また2035年ごろからは、「新たな取り組み」として社会に貢献する新しいビジネスを育てます。

今後も着実に事業を拡大させることで、2035年度には売上高8,000億円を目指します。

事業成長のイメージ



(注) 営業利益のスケールは調整しています

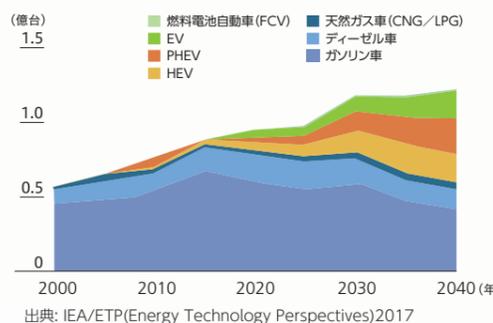
Vision 2035

モビリティ分野の戦略

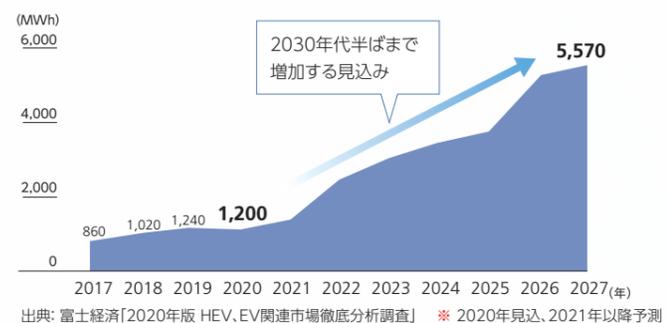
EV、PHEV、HEVには、自動車を走らせるための駆動用リチウムイオン電池が搭載されています。それ以外に、燃料車・内燃機車(ICE)・電動車を問わず、システムの起動やカーナビゲーションなどの電装品に電気を流すために必要な補機用12Vバッテリーが搭載されています。現在のガソリン車に搭載されている始動用12Vバッテリーとともに主流は鉛蓄電池であり、自動車の電動化が進んでも、2040年あたりまでは堅調な需要が継続する見込みです。

当社には、いわゆる「マルチバッテリーソリューション」の強みがあります。ICE向けをはじめとして、電動車にも搭載されている鉛蓄電池に加え、HEV用、PHEV用、BEV用、12V補機用、ESS用リチウムイオン電池をラインアップに揃えています。現在建設中のBEV用リチウムイオン電池工場では、PHEV用、ESS用リチウムイオン電池を生産できるため、生産ラインの柔軟化も可能です。こうした強みを活かし、電動化の潮流がどの方向に進んでも、顧客や市場の動きにフレキシブルに対応することが可能なため、事業の安定性を確保できると考えています。

自動車のグローバル市場予想



HEV用リチウムイオン電池の数量推移



車種別の蓄電池の使用状況



BEV用リチウムイオン電池事業のビジネスモデル

当社はBEV用リチウムイオン電池の量産に向けて、本田技研工業(株) (Honda) との合弁会社(株) Honda・GS Yuasa EV Battery R&D (HGYB) での研究開発を進めております。HGYBにおいて開発した安全性・耐久性・入出力をキー技術としたBEV用リチウムイオン電池の技術は、ブルーエナジー新工場で製造するBEV用リチウムイオン電池にIP (知的財産権) の形で活用されます。これにより、HGYBはBECからロイヤルティ収入を得る仕組みです。BECに加え、Hondaなどの生産工場におけるBEV用リチウムイオン電池の生産にも、HGYBのIPが供与されます。



自動車電池事業 説明会資料・説明会動画

2024年3月15日に、機関投資家・アナリスト向け「自動車用鉛蓄電池事業説明会」を開催しました。今後の国内外のマーケット動向や中長期戦略について、自動車電池事業部長(当時)の阿部貴志が説明いたしました。ぜひご参照ください。
▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/library/strategy_meeting.html

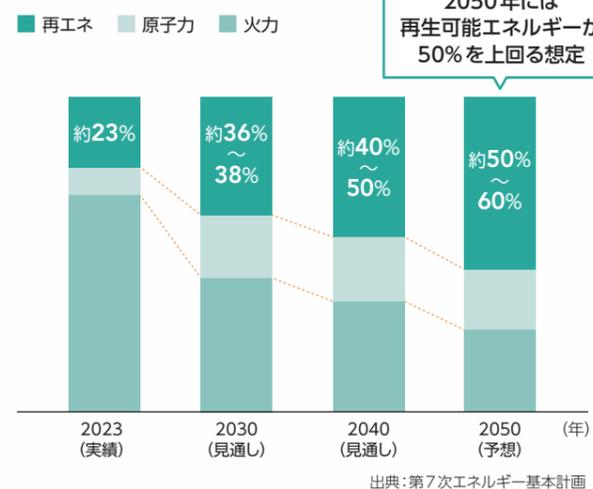
常用分野の戦略

● P.36-40 [特集1]カーボンニュートラル実現に向けた常用分野の取り組み

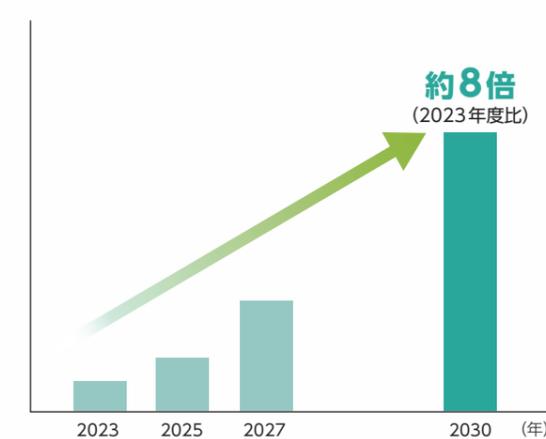
日本ではカーボンニュートラル関連の補助金が多数予定されているため、再生可能エネルギーの導入も拡大する見込みで、変動抑制や需給調整のためのESSの重要性が拡大しています。これに伴い、ESS向けを中心とする常用分野における引き合いは旺盛であるため、2024年度から生産能力を2023年度の1.3倍に拡大して対応しています。2027年以降はBEV用リチウムイオン電池の新工場の製造ラインを活用し、さらに生産能力を拡大する予定です。また常用分野は競争環境が激しいため、現在新型リチウムイオン電池の開発を進めており、市場投入をすることでさらに競争力を強化し、常用市場でのプレゼンスを高めていく考えです。これらの施策により、2030年度の常用分野の販売容量を2023年度の約8倍に拡大させる見込みです。



国内の電源構成の予想



当社グループの常用分野の販売容量目標



長期ビジョン「Vision 2035」Webサイト

Vision 2035のポイントをわかりやすく、コンパクトに説明しています。ぜひご参照ください。
▶ <https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/management/plan.html>

産業電池電源事業 説明会資料・説明会動画

2025年3月17日に、機関投資家・アナリスト向け「産業電池電源事業説明会」を開催しました。マーケット動向や中長期戦略について、産業電池電源事業部長(当時)の谷口隆が説明いたしました。ぜひご参照ください。
▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/library/strategy_meeting.html

中期経営計画の変遷

第三次中期経営計画 (2013～2015年度)



快適と安心を提供する
エネルギー・デバイス・
カンパニーへ

第四次中期経営計画 (2016～2018年度)



エネルギー・デバイス・
カンパニー「新生GSユアサ」を
目指し、長期的・持続的成長を
確固たるものとする

第五次中期経営計画 (2019～2022年度)



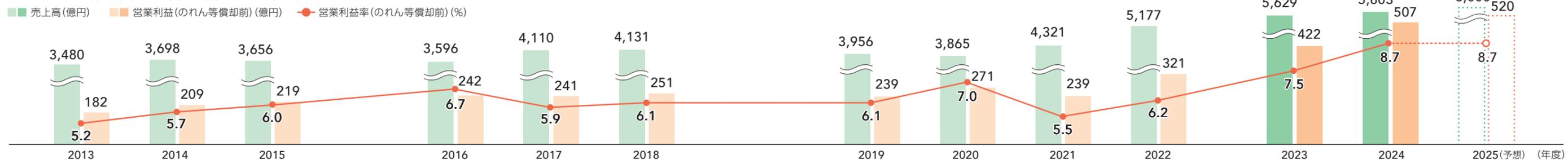
「モノ・コトづくり」をキーワードに
新しい価値創造を通じて、
鉛電池事業とリチウムイオン電池事業
それぞれの持続的成長に繋がる
戦略的な企業活動を推進

第六次中期経営計画 (2023～2025年度)



Vision 2035 で描きたい姿
実現に向けた変革のための
土台づくりの期間と位置付け、
事業構造変革に向けた
諸施策を執行

売上高／営業利益(のれん等償却前)／営業利益率の推移



戦略の柱

<p>リチウムイオン電池事業 新規事業(リチウムイオン電池・新エネルギー分野)の競争優位性構築による事業基盤の安定化</p>	<p>新規事業 リチウムイオン電池事業の黒字を確実なものとし、安定的成長軌道へ乗せる</p>	<p>鉛蓄電池事業 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る</p>	<p>BEV用電池開発 Hondaとの合弁会社を活用して、高容量・高出力なリチウムイオン電池開発を推進し、BEV用電池の生産・供給体制を整備する</p>
<p>海外事業 海外成長市場を基軸としたグローバル展開によるポジション・アップ</p>	<p>成長事業 海外事業のさらなる事業領域の拡大と収益性の向上を図る</p>	<p>リチウムイオン電池事業 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つ</p>	<p>既存事業の収益力強化 ●徹底した付加価値創出と収益性改善に努める ●国内産業電池電源事業における圧倒的な優位性により利益を最大化 ●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</p>
<p>自動車電池事業・産業電池電源事業 国内既存事業の技術力・コスト対応力を活かした収益力の向上</p>	<p>既存事業 自動車電池事業・産業電池電源事業のキャッシュ・フローを拡大・安定化させ、将来への成長投資を行う</p>	<p>CSR課題を事業戦略に取り込んだビジネスプロセスの確立 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</p>	<p>DX／新規事業 ●事業構造の転換を可能にするDXを推進する ●社会課題解決に貢献する新規事業の創出を目指す</p>

成果と課題／実行施策

<p>成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ●企業買収などにより海外での事業体制を強化 ●アイドリングストップ(ISS)車用電池の販売増により収益性を向上 	<p>成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ●産業用リチウムイオン電池の用途拡大 ●トルコの新工場が稼働開始し、欧州・中近東・北アフリカへの販売を強化 ●ミャンマーに新会社を設立し、メコン経済圏への販売を強化 ●パナソニック(株)の鉛蓄電池事業の譲受により収益を拡大し、日本国内の自動車電池事業の体制を盤石化 	<p>成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ●【自動車電池事業(国内・海外)】(株)GSユアサ エナジーとのシナジーの創出/トルコ拠点の連結子会社化 ●【産業電池電源事業】北海道風力発電用リチウムイオン電池の納入/サンケン電気(株)の社会システム事業の譲受/コトビジネスの開始 ●【車載用リチウムイオン電池事業】ブルーエナジー第2工場の稼働開始/トヨタ自動車向けHEV用電池の納入開始/Hondaとの協業に向けた基本合意の締結 	<p>主な実行施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 ●BEV事業を中心とした成長分野の戦略実行 ●ブルーエナジーにおける年間7,000万セル体制の実行 ●社会インフラ(常用分野)ビジネスの拡大
<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ●競争激化など市場環境の変化への臨機応変な対応 	<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ●厳しい競争環境下での投資に対する早期回収 ●未開拓地域の攻略 ●原材料などコスト上昇への対処 ●市場環境の変化に対応した産業電池電源事業の収益確保 	<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ●【自動車電池事業(国内・海外)】中国における競合他社との競争激化/原材料価格高騰などに伴う売価の見直し ●【産業電池電源事業】部材不足による納入遅延/常用ビジネスでの利益確保 ●【車載用リチウムイオン電池事業】EV市場の参入に向けた対応 	

第六次中期経営計画 (2023～2025年度)

当社は2023年4月に第六次中期経営計画を発表いたしました。初年度である2023年度の業績において、2025年度の当初営業利益目標を前倒しで達成したため、2024年7月に経営目標を見直いたしました。しかし、2024年度の業績においても自動車電池・産業電池電源事業を中心とした既存事業で想定よりも売価見直しが進んだことなどにより、修正後の2025年度営業利益目標を上回ったため、2025年5月に再度2025年度の経営目標を見直いたしました。

第六次中期経営計画の最終年度である2025年度は、売上高6,000億円、のれん等償却前営業利益520億円を目標とし、引き続き収益力の強化に取り組みます。

第六次中期経営目標

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標			
			2023.4当初目標	2024.7修正目標	2025.5修正予想	
売上高	5,629億円	5,803億円	6,100億円以上	6,000億円以上	6,000億円	
のれん等償却前営業利益 (のれん等償却前営業利益率)	422億円 7.5%	507億円 8.7%	410億円以上 6.7%以上	460億円以上 7.7%以上	520億円 8.7%	
ROE(自己資本利益率)	11.6%	9.2%	8.0%以上	8.0%以上	9.5%	
ROIC(投下資本利益率)	13.7%	14.8%	10.0%以上	10.0%以上	13.0%	
総還元性向	20.6%	24.3%	30.0%以上	30.0%以上	23.6%	
前提条件	国内鉛建値	37.34万円/t	37.64万円/t	34.2万円/t	37.2万円/t	36.9万円/t
	LME	2,121US\$/t	2,046US\$/t	2,000US\$/t	2,100US\$/t	2,100US\$/t
	為替	145.31円/US\$	152.57円/US\$	140.0円/US\$	145.0円/US\$	145.0円/US\$

(注) 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) 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)で算出しています。投下資本は期首と期末の平均値です。

セグメント別目標

		2023年度実績		2024年度実績		2025年度目標					
						2023.4当初目標		2024.7修正目標		2025.5修正予想	
		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%)
自動車電池	国内	940	81(8.6)	1,019	107(10.5)	1,000	70(7.0)	1,000	90(9.0)	1,000	110(11.0)
	海外	2,529	151(6.0)	2,601	187(7.2)	2,400	170(7.1)	2,600	170(6.5)	2,500	180(7.2)
産業電池電源		1,097	132(12.0)	1,131	179(15.8)	1,400	110(7.9)	1,200	130(10.8)	1,300	190(14.6)
車載用リチウムイオン電池		848	26(3.1)	828	14(1.7)	1,100	60(5.5)	1,000	50(5.0)	1,000	20(2.0)
特殊電池およびその他		215	32(14.9)	224	21(9.5)	200	0(-)	200	20(10.0)	200	20(10.0)
合計		5,629	422(7.5)	5,803	507(8.7)	6,100	410(6.7)	6,000	460(7.7)	6,000	520(8.7)

(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。

2025年度 目標修正の主な理由

- 自動車電池・産業電池電源: 売価見直しの影響を反映
- 自動車電池(海外): 東南アジアを中心とした主要拠点の好調を反映
- 産業電池電源: 非常用および常用分野での好調な需要環境を加味
- 車載用リチウムイオン電池: 新車メーカーへの納入車種の減少やリチウム市況の下落の影響を反映

財務方針・資本政策

2025年度 予想			第六次中期経営計画3カ年 累計		
営業キャッシュ・フロー 対有利子負債比率※1	総還元性向※2	自己資本比率	営業 キャッシュ・フロー	投資 キャッシュ・フロー	フリー キャッシュ・フロー
1.4年	23.6%	51.5%	1,400億円	△1,900億円	△500億円

※1 有利子負債(リース債務含む) / 営業キャッシュ・フロー ※2 のれん等償却前総還元性向です。

設備投資・減価償却費・研究開発費

	(億円)			2023～2025年度 累計(計画)	
	2023年度	2024年度	2025年度(予想)		
設備投資額	494	588	650	1,900	
自動車電池	国内	32	30	40	120
	海外	73	88	90	200
産業電池電源	20	57	70	160	
車載用リチウムイオン電池	150	130	150	1,050※3	
特殊電池およびその他	218	281	300	370	
減価償却費	228	247	260	650	
うち、車載用リチウムイオン電池	49	61	77	240	
研究開発費(持分法適用会社含む)	140	185	220	600	
自動車電池(国内・海外)	20	20	—	—	
産業電池電源	41	30	—	—	
車載用リチウムイオン電池	76	132	—	—	
特殊電池およびその他	3	4	—	—	

※3 BEV事業への投資額は、2023～2025年度累計(計画)では「車載用リチウムイオン電池」に含まれております。

施策

1 | BEV用電池開発

- Hondaとの合併会社を活用した大容量・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

- 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

- 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

各セグメントの戦略や取り組みについては、「事業別戦略」ページをご参照ください。

📍 P.56-59 自動車電池事業 📍 P.60-61 産業電池電源事業 📍 P.62-63 車載用リチウムイオン電池事業 📍 P.64-65 特殊電池およびその他事業

<p>2025年3月期 決算説明会 説明会資料・説明会動画 (第六次中期経営計画 アップデート説明会)</p> <p>▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/library/presentation.html</p>	<p>第六次中期経営計画 アップデート説明会 説明会資料・説明会動画</p> <p>▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/library/strategy_meeting.html</p>	<p>長期ビジョン・ 中期経営計画 Webサイト</p> <p>▶ https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/management/plan.html</p>
--	---	---

第六次中期経営計画 (2023～2025年度) ー マテリアリティの進捗

E 環境 S 社会 G ガバナンス 国内 海外 グローバル

マテリアリティ	活動概要	適用範囲	指標	想定される事業への影響	2024年度実績	2025年度目標	サステナビリティレポート関連リンク
G コンプライアンスの徹底 ▶ P.100	法令情報の周知とコンプライアンス研修の推進	国内	①コンプライアンス啓発情報の年間発行回数 ②重大なコンプライアンス違反件数	罰則金、損害賠償金、行政処分や取引停止などに伴う機会損失	①16回 ②0件	①16回 ②0件	
		海外	①コンプライアンス教育計画の達成率 ②重大なコンプライアンス違反リスク対応計画の達成率	カルテルや贈収賄などに伴う罰則金、行政処分や取引停止などに伴う機会損失	①100% ②100%	①100% ②100%	
	知的財産の保護 ▶ P.68	自社知的財産の活用促進 第三者知的財産権の侵害の回避 模倣品の排除	グ 事業拡大に寄与する特許取得計画の達成率 国内 第三者知的財産権侵害事業の発生件数 海 模倣品Web侵害業者に対するサイト閉鎖件数 グ 模倣品侵害者に対する民事訴訟件数	事業成長や新規事業創出の機会創出 第三者知的財産権の侵害に伴う損失 模倣品販売による将来の売上損失 民事訴訟勝訴に伴い得た損害賠償金による一時的利益	100% 0件 1,000件 -	100% 0件 1,000件 100件	
G 機密情報管理の徹底 ▶ P.104	セキュリティ対策の推進と不正アクセス監視の強化	グ	高セキュリティレベル検知時のサイバー攻撃対応率	機密情報漏洩に伴う損失	100%	100%	
		国内	大量データ出力時の情報流出確認対応率		100%	100%	
	海外	情報セキュリティ教育の推進	情報セキュリティ習熟度テストの合格率		96%	95%以上	
S 人格の尊重 ▶ P.85	人権教育の推進	国内	人権教育計画の達成率	・人権侵害発生による取引停止などに伴う機会損失 ・労働争議に伴う生産・販売機会の損失 ・生産性低下(離職、休職、ストライキ)に伴う人材損失 ・訴訟、損害賠償リスク	100%	100%	▶ 人権の尊重
		海外	ハラスメント教育計画の達成率(駐在員)		100%	100%	
	国内	ハラスメント事案対応率	100%		100%		
S 多様性の尊重 ▶ P.85	女性の活躍推進	国内	①女性管理職の割合 ②総合職に採用した新卒者の女性割合 ③女性労働者の割合 ④女性の上級管理職を育成する教育計画の達成率	・女性活躍関連認定や投資銘柄採用に伴う株主資本の増加 ・女性従業員の定着率向上による労働力確保	①4.6% ②27.0% ③15.6% ④100%	①6.0%以上 ②30.0%以上 ③17.0%以上 ④100%	▶ 多様な働き方の尊重
		海外	障がい者雇用率		障がい者雇用率	2.83%	
S 人材開発の推進 ▶ P.85	人材育成プログラムの推進	国内	①自律型人材を育成する教育計画の達成率 ②次世代経営者育成計画の達成率	・職能要件を満たす人材の確保 ・将来の経営ポストや重要役職を担う人材の確保	①100% ②100%	①100% ②100%	▶ 人的資本経営の推進 ▶ 中長期的な人材育成
S 労働環境・労働安全衛生の向上 ▶ P.89	従業員労働時間管理の徹底、長時間労働発生時の再発防止対応の推進	国内	①長時間労働発生時の再発防止対応率 ②労働時間に関する年間労使協議回数 ③有給休暇年間取得基準日数の運用達成率	・36協定違反に伴う損失 ・有給休暇未消化に伴う損失	①100% ②12回 ③99.4%	①100% ②12回 ③100%	▶ 労働安全衛生管理 / 健康経営
		海外	法定上限を超える時間外労働の発生件数		時間外労働削減目標の達成率: 67%	0件	
	国内	適切な雇用管理の徹底	労働基準監督署による臨時検査における是正勧告件数	是正勧告に伴う損失	0件	0件	

マテリアリティ	活動概要	適用範囲	指標	想定される事業への影響	2024年度実績	2025年度目標	サステナビリティレポート関連リンク
S 労働環境・労働安全衛生の向上 ▶ P.89	ワークライフバランスの推進	国内	フルタイム従業員の離職率	・離職に伴い追加的に発生する採用コストの増加	2.1%	2.3%未満	▶ 労働安全衛生管理 / 健康経営
	健康経営の推進	国内	高ストレス者の割合	・メンタル不調による休職者や退職者の発生に伴う損失	9%	10%以下	
	労働安全衛生リスクマネジメントの推進	海外	①重大な労働災害の発生件数 ②血中鉛濃度管理基準外の作業員数	・重大な労働災害発生に伴う損失	①0件 ②420名	①0件 ②0名	
		海外	休業災害件数		41件	28件以下	
S 高品質な製品の提供 ▶ P.90	品質改善や品質コミュニケーション強化の推進	海外	クレーム発生や工程内不良に対する目標の達成率	・品質不良発生に伴う損失	105%	100%	▶ 安全、安心な製品、サービスの提供
	製品安全管理の強化	海外	①重大な製品事故の発生件数 ②製品不安全事故の発生抑制目標の達成率 ③製品安全教育の計画達成率	・製品不安全事故発生に伴う損失	①0件 ②37% ③70%	①0件 ②100% ③100%	
		国内	サービス提供の強化		部門横断プロジェクト計画の達成率	・サービスの推進に伴う収益向上(製品メンテナンスを含むコストに関する収益が対象)	
	環境	水資源の有効利用の推進	海外	水使用量の削減率(2018年度比)	・水使用量削減対応遅れに伴う風評被害、ブランドイメージ低下に伴う販売機会損失	14.8%	
E 環境保護の推進 ▶ P.77	低炭素社会実現への貢献	海外	CO2排出量の削減率(2018年度比)	・カーボンニュートラル対応遅れに伴う風評被害、ブランドイメージ低下に伴う販売機会損失	16.9%	15.0%以上	▶ 水セキュリティ
	環境汚染の予防	海外	重大な環境事故の発生件数	・環境事故発生に伴う損失	0件	0件	▶ 循環型社会実現への貢献 / 化学物質の排出管理 / 生物多様性の保全
	市場に提供する製品の再生材料使用率の向上	海外	鉛蓄電池の鉛原材料に占める再生鉛量の比率	・循環型社会への貢献対応遅れに伴う風評被害、ブランドイメージ低下に伴う販売機会損失	72.4%	70.0%以上	
E 環境配慮製品の開発と普及 ▶ P.77	地球温暖化抑制に貢献する製品に搭載される当社製品の市場拡大	海外	全製品の売上高に占める環境配慮製品の販売比率	・カーボンニュートラル対応遅れに伴う風評被害、ブランドイメージ低下に伴う販売機会損失	36.7%	45.0%以上	▶ 環境に配慮した製品の開発・提供
	S CSR調達の推進 ▶ P.91	責任ある鉱物調達への対応	海外	責任ある鉱物調査の達成率	・サプライチェーンCSRリスク顕在化に伴う損失	100%	100%
サプライチェーンCSRリスクの管理		海外	サプライヤーCSR課題改善計画の達成率	100%		100%	
		国内	①CSR調達に関する社内教育計画の達成率 ②CSR調達に関するサプライヤー教育計画の達成率	①100% ②100%		①100% ②100%	

(注) 適用範囲は対象となるすべてのグループ会社を含まない場合があります。本計画は定期的に見直ししているため、前回開示した計画内容と異なる場合があります。

マテリアリティ対応計画の最新データはWebサイトをご確認ください。
 ▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/materiality_2025.pdf
 その他の非財務データや集計範囲等、詳細情報については「ESGデータ集」をご参照ください。
 ■環境データ集 ▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/Environmental_Data_2025.pdf
 ■社会データ集 ▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/Social_Data_2025.pdf
 ■ガバナンスデータ集 ▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/Governance_Data_2025.pdf

特集 1

カーボンニュートラル実現に向けた 常用分野の取り組み



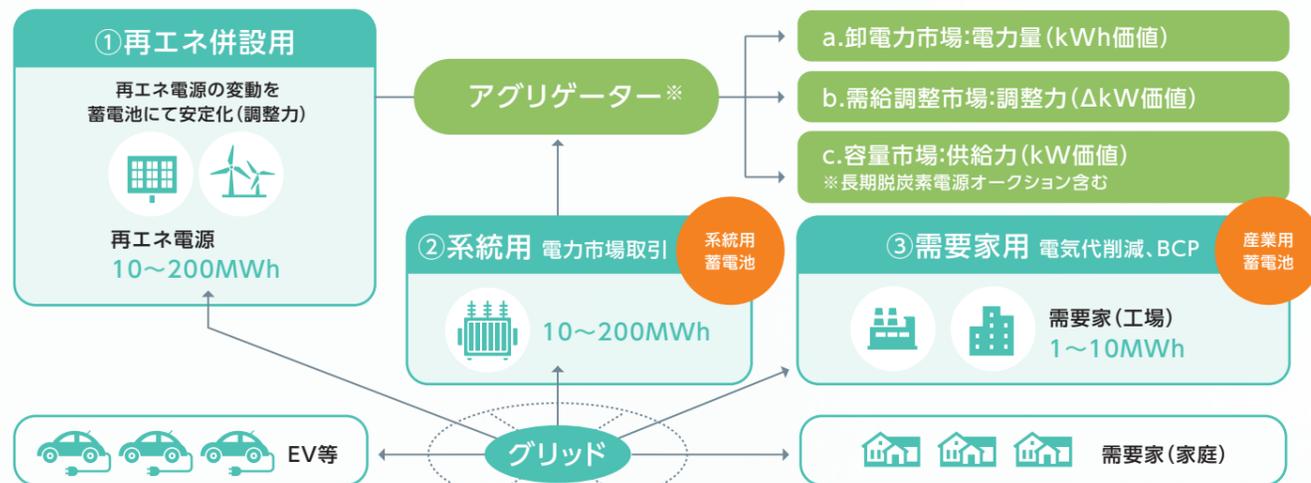
地球規模での環境課題解決に向け、カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みが加速しています。なかでも再生可能エネルギーの活用は、カーボンニュートラル実現に不可欠な要素であり、近年では、再生可能エネルギー導入拡大に伴う電力供給の安定化が非常に重視されています。こうした背景のもと、常用分野における需要は急速に高まっており、国からの補助金など政策的支援も追い風となっています。

当社としても、この流れを機会と捉え、産業電池電源事業の常用分野を成長ドライバーの一つと位置付けて積極的に事業を推進しています。本特集では、当社の常用分野の取り組みについてご紹介します。

常用分野とは

常用分野とは、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用途のことです。現在は、風力・太陽光発電といった再生可能エネルギーにおいて、当社の蓄電池製品がキーデバイスとして需給バランス調整の役割を担っています。さらに、送配電を担う変電所や、大規模工場、ビル、住宅、鉄道など、電力を使用する多様な施設や移動手段からの需要が拡大しており、当社の貢献分野も一層広がりを見せています。

常用分野における蓄電池の主な活用方法として、①再エネ併設用、②系統用、③需要家用の3つがあります。



(注) 経済産業省 蓄電池産業戦略検討官民協議会「蓄電池産業戦略」をもとに作成
※ 需要家の需要量を制御して電力の需要と供給を保つため、電力会社と需要家との間でバランスをコントロールする事業者のこと。

市場環境

需要拡大とお客様からの高い信頼を基盤に、当社への需要が拡大しており、生産能力を超える引き合いが年々増加傾向にあります。そのため、需要に応えるための供給能力の増強が課題です。さらなる製品やサービス力の向上を図るとともに、生産能力拡大にも取り組み、将来的には海外における生産拠点の構築や各地域における教育計画も含めた海外展開も検討しています。第七次中期経営計画期間には、より具体的な方向性を明らかにしていく方針です。

政府の再生可能エネルギー関連の予算(一部)

内容等	時期	支援額等
系統用蓄電池補助金	2026年まで	400億円/1.3GWh
	2027年まで	400億円/1.3GWh
東京都系統用蓄電池補助金	2030年まで	130億円/0.6GWh
再エネ電源併設型蓄電池支援	継続予定(期間未定)	160億円/0.5GWh

(注) 支援額は国庫債務負担を含む3年間の総額

GSユアサの強み

当社はお客様のさまざまなニーズに対して、QCDS(Q:クオリティ、C:コスト、D:デリバリー、S:サービス)すべての観点において、高水準でお応えしており、この対応力こそが当社の強みです。



製品性能に対する徹底したこだわり

- 安全性(高水準の製造品質の維持・向上および安全設計)
- 約20年の運用に耐える長寿命体制
- 高効率な充放電性能

ハイコストパフォーマンス

- お客様のニーズを汲み取り、低コストと品質の両立

厳格な工程管理とバックアップ体制

- タイムな工程計画も遂行し、不測の事態にも対応するバックアッププランを策定
- 不具合発生時も最短で解決策を明示し、常に生産し続けられる体制を構築

アフターサービスとお客様との信頼関係

- 遠隔監視システムにて安心感を提供
- ネットワークとフットワークで全国各地に拠点をもち、24時間365日駆けつけられるサービス体制

QCDS向上への取り組み

さらなるQCDSの向上に向けて、電池生産部門であるリチウムイオン電池事業部が主導で生産改善に取り組んでいます。

- 2024年度に生産ライン改造による生産能力増強を図り、セル組み立て能力が1ライン当たり30%向上
- リチウムイオン電池事業部・産業電池電源事業部の部門内での生産実績・納期に関するの緊密な情報共有をもとに、臨機応変な生産対応を継続
- 工程・歩留まり改善のための活動を部門横断で実施し、2024年度は極板製造工程の製造条件を変更し、品質向上を実現

常用分野における品質

当社の常用分野における高い顧客評価の背景には、不良品を限りなく0%に近づける品質管理体制があります。この強みは、極めて厳格な品質管理が求められる車載用リチウムイオン電池事業にて培ってきたノウハウが活かされています。

また、常用分野における製品開発において、求められている性能はBEV用と近いものの、細かな構成を入れ替えなければ求められるパフォーマンスを発揮できません。当社では、常用分野に適した電池のレシピを約10年以上研究し、顧客のニーズを満たす電池を販売できるようになりました。

今後も品質の改良を続けることに加え、コストパフォーマンスの改善に向けて継続的に新製品の開発を進めます。

Check 新製品の開発

お客様のニーズに応える品質を担保しながらも、安全性を確保した製品の開発に取り組み、高エネルギー密度の電池開発に成功しました。通常、同製品を作る際、高エネルギー密度と高い安全性を両立することは非常に困難です。一方、今回開発したリチウムイオン電池では、隣り合うセル同士が連爆を起こさない仕組みを構築することや、そもそも燃えない工夫を施したことで、この両立を実現することができました。この開発はお客様のご要望に応えるものとなり、当社にとっても技術的に大きな前進であると捉えています。

常用分野におけるアフターサービス

非常用分野は、非常時のバックアップが主な用途であることから、通常は稼働する機会がほとんどありません。一方で、常用分野の蓄電池は常時充放電を繰り返しながら電力調整を担うため、アフターサービスの重要性が非常に高くなります。当社では非常用電池の分野で培ってきたサービス力を基盤としつつ、新たな投資も行い、アフターサービスの強化を図ってきました。この高品質なアフターサービスも、他社との差別化要素の一つです。

ネットワーク:STARELINK®サービス

STARELINKサービスとは、当社独自の遠隔監視技術と予測・予兆技術を駆使した保守サービスです。長期間使用される発電設備に必須である安定稼働と最適制御を維持するため、AIやDXを用いた予防保全サービスを提供し、長期的な継続収益を確保しています。

サービスのイメージ



STARELINKサービスの詳細はWebサイトをご確認ください。
▶ <https://ps.gs-yuasa.com/products/service/starelink/>

※1 パワーコンディショナ ※2 エネルギー管理サービス

フットワーク

当社の強みは、100年以上の歴史から生み出した、全国各地14拠点、1,036人に及ぶ保守・メンテナンスサービス網で、当社独自の取り組みです。業界屈指のサポート体制で、24時間365日保守メンテナンス対応が可能で、お客様のBCP対応にも繋がるため、当社独自の付加価値だと認識しています。

フィールドサービス網

- 直営のサービス拠点
- 子会社のサービス拠点
- 子会社以外のサービス拠点



全国にサービス拠点を設けており、蓄電池設備の異常発生時にはSTARELINK®サービスセンターとの連携により迅速な対応が可能

VOICE

GSユアサ フィールドインギングス担当者のコメント



(株)GSユアサ フィールドインギングス
関西工事事務部 部長
平野 義春

GSユアサ フィールドインギングスは、産業用蓄電池および電源システムの総合エンジニアリングサービスを提供しています。当社は、資格認定した協力会社を含む1,036名の技術スタッフを全国に配置し、ライフラインや交通機関をはじめ、多様な施設の安定稼働を支えています。特に、台風や地震などの天災発生時には、スタッフがフットワークを活かして迅速に現地へ駆けつけ、仮設電源の設置や設備復旧などの緊急対応に尽力しています。こうした機動力を活かした対応が多くのお客様から「安心できる」と高く評価されており、今後も変わらぬサービスの提供を目指してまいります。

TOPIC

北海道北部風力送電(株) 北豊富変電所向けに世界最大級の蓄電池設備を納入

2020年7月から2021年11月まで、北海道の北豊富変電所に世界最大級の720MWh (BEV4.5万台分)、蓄電池盤3,840面 (設置面積サッカーコート2面分) のリチウムイオン電池設備の施工を完了しました。このプロジェクトでは、これまで培ってきた信頼性の高い技術力および長期間のサポート力が評価され、受注に至りました。この変電所は2023年4月から商業運転を開始しており、稼働後20年間にわたり当社が蓄電池のメンテナンスを行います。



顧客の声

北海道北部風力送電(株)のコメント



北海道北部風力送電(株)
代表取締役社長
住吉 亨

世界最大級の蓄電池設備の導入にあたり、GSユアサ様には当社の厳しい安全性・信頼性の要求に真摯にご対応いただきました。特に、リチウムイオン電池の安全性が注目される中、セルレベルからシステムレベルまで妥協のない設計を追求いただき、NITE※での最終試験が成功した際には、ご担当者様の涙にこれまでのご苦労がにじみ、当時の社員共々胸が熱くなりました。これにより、送電網の課題を抱える道北地域で大規模な風力発電の導入を可能にし、カーボンニュートラルの実現に貢献できたことは大きな成果です。

運用開始後も、遠隔監視は非常に緻密な設計がなされており、GSユアサ様の技術力と真摯な姿勢に深く感謝しております。

※独立行政法人製品評価技術基盤機構

主な受注・納入実績

北豊富変電所
(北海道天塩郡豊富町)

事業者	北海道北部風力送電(株)
稼働時期	2023年3月～
出力	240MW
容量	720MWh



田川蓄電所(福岡県田川郡香春町)

事業者	NTTアノードエナジー(株)・九州電力(株)・三菱商事(株)
稼働時期	2023年7月～
出力	1.4MW
容量	4.2MWh



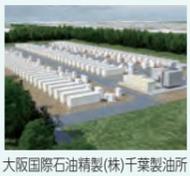
ENEOS(株) 室蘭事業所
(北海道室蘭市)

事業者	ENEOS(株)
稼働時期	2023年度
出力	50MW
容量	88MWh



大阪国際石油精製(株) 千葉製油所
(千葉県市原市)

事業者	ENEOS(株)
稼働時期	2025年度
出力	100MW
容量	202MWh



本田技研工業(株) 熊本製作所
(熊本県菊池郡大津町)

事業者	本田技研工業(株)
稼働時期	2024年4月～
出力	2.6MW
容量	20MWh



本田技研工業(株) 細江船外機工場
(静岡県浜松市)

事業者	本田技研工業(株)
稼働時期	2025年4月～
容量	2MWh



大阪ガス 新型パワーコンディショナ併設型蓄電池設備(大阪市此花区)

実証実験締結先	大阪ガス(株)
実証運用期間	2025年4月～2028年3月(予定)
機器	パワーコンディショナ:500kW リチウムイオン電池:840kWh
検証内容	複数の電力市場に対応したマルチユース運用の検証・蓄電池の特性に合わせた最適運用制御パターンおよび蓄電池設備の動作検証

役割分担	【大阪ガス】 ・蓄電池設備の運用に必要な設備の構築と敷地の提供 ・電力市場での取引を模擬した、蓄電池設備の運用管理 【GSユアサ】 ・蓄電池設備の提供および運転・保守管理(O&M)対応の実施 ・データに基づく機器の改造・改善の実施および検討
------	---

(株)ニジオ 角子原パワーストレージステーション
(大分県大分市)

事業者	(株)ニジオ
稼働時期	2026年度(予定)
出力	25MW
容量	50MWh



ユーラス白鳥バッテリーパーク
(福岡県田川市)

事業者	(株)ユーラスエナジーホールディングス
設置場所	福岡県田川市
運用開始時期	2024年1月～
容量	4.58MWh



弥藤吾(やとうご) 蓄電所
(埼玉県熊谷市)

事業者	坂東蓄電所1号合同会社
稼働時期	2025年2月～
出力	1.96MW
容量	7.46MWh



葎塚(いらづか) 蓄電所
(群馬県伊勢崎市)

事業者	坂東蓄電所1号合同会社
稼働時期	2025年6月～
出力	1.96MW
容量	7.46MWh



特集2 既存事業の基盤強化の取り組み



当社グループは、企業理念「革新と成長」のもと蓄電池をはじめとするビジネスに取り組み、社会に貢献してきました。なかでも100年以上の歴史を有する鉛蓄電池のビジネスにおいて、品質の追求および技術力の向上などの取り組みを通じて収益基盤の強化を図り、着実に成長を遂げています。加えて開発・製造から販売、アフターサービスに至るまで全社一体となった取り組みにより、お客様からの高い信頼を獲得しています。

本特集では、自動車電池事業、産業電池電源事業、特殊電池事業の収益力強化の施策や付加価値向上のための取り組みにフォーカスし、当社の強みをご紹介します。

自動車電池事業

当社の売上高の60%以上を占める自動車電池事業では、過去から日系新車メーカーとの関係性が強く、鉛蓄電池を納入してきました。また海外においても、新車メーカーとともに早期に海外に進出してきたことで構築した生産体制と販売ネットワークを活用し、市場要求に対応した高品質な鉛蓄電池を供給し、補修市場でも高いシェアを獲得しています。新車と補修の両方で高い市場シェアを獲得することで、安定した収益基盤を構築しています。

これまで新車メーカーからは、安定した品質と性能、安定供給が一貫して求められてきました。加えて、自動車・オートバイ市場の変化、電動化などが進んでおり、顧客ごとに異なる要求仕様に対応した製品の提供も求められています。私たちは顧客からのニーズに着実に応えるために、常に安心・安全を第一に考えて製品を開発・提供しており、この姿勢が顧客からの高い信頼性に繋がっていると考えています。

自動車電池事業における強み

- 1 品質・技術力
- 2 安定供給
- 3 M&Aによるシナジー創出
- 4 アフターサービス

1 品質・技術力

市場・顧客の要求に応える製品開発

当社はこれまでも、モビリティの進化に応じて、変化する顧客からの要求に対応すべく、製品開発に取り組んできました。新車メーカーの新規開発車両に対する新技術の開発や、補修市場のニーズを先取りした製品開発と市場投入を積極的に進めてきました。

1 | アイドリングストップ (ISS) 車への対応 ISS車用鉛蓄電池

ISS車はエンジン停止中の各デバイスへの電気負荷を補うことや、エンジン再始動を頻繁に行うため、鉛蓄電池から多くの電力を供給する必要があります。そのため従来の鉛蓄電池に比べて格段に劣化しやすくなります。さらに燃費向上のためには車両の発電機からの充電を抑え、ブレーキ制動時の回生エネルギーをより多く電池に充電する必要があります。従来の鉛蓄電池ではこれらのISS車特有の要求事項には対応できなかったため、2000年前後から専用バッテリーの開発を本格的に始め、アイドリングストップ車の性能を期待通り発揮できる高性能な電池を他社に先行して量産化したことで、新車メーカーから高い評価をいただきました。



2 | 電動車への対応 新規開発技術 ～減液抑制技術 (GRテック液栓)～

補修向けENJシリーズ (ENタイプ) に W. L. Gore & Associates (ゴア) 製触媒デバイスを組み込み、日本ゴアと新たに共同開発した、世界初の「GRテック液栓」を採用することで大幅な減液特性の向上を実現しました (液減りを90%抑制*)。

従来のエンジン車では、鉛蓄電池はボンネットへの搭載が一般的でしたが、電動車の補機用についてはトランクルームや座席下など外部からすぐには目視できない場所に搭載されるケースが多くなっています。そのため、液面の確認や液減り際の補水作業に従来よりも手間がかかります。そこで「GRテック液栓」の採用により液減りを抑制し、補水メンテナンスの頻度を大幅に下げること、ユーザーや整備事業者のみならずの手間を省くとともに、液面低下による爆発のリスク低減・安全性向上を図りました。



*当社従来品 375LN2-ISと ECO.R ENJ 375LN2-ISとの比較。
GSユアサ独自試験。実走行試験ではありません。
(注) GORE、ゴアおよび記載のデザイン (ロゴ) は W. L. Gore & Associates の商標です。

顧客評価

当社はこれまでも顧客のニーズに応じた製品開発を行ってきたことで、高い評価をいただいています。

直接評価

多くの新車メーカーから品質に関する高い評価を獲得

■ 新車メーカーからの表彰 / 受賞実績 (2024年度)



2 安定供給

当社は国内トップシェアをいただいていることに対する責任として、顧客への安定した供給を行うことが重要な責務と考えています。近年、台風や豪雨、地震といった自然災害の発生が増加しており、また、部材調達やサイバー攻撃なども含めて、事業運営におけるリスクが高まっていることから、安定した供給体制の構築を積極的に進めています。具体的には、サプライチェーンの多様化、緊急時の対応マニュアル整備、在庫管理の強化や、国内の東・中・西に分散した生産拠点を活かした「どこでも生産」の取り組みなどを推進しています。

■ どこでも生産プロジェクト

国内の群馬 (伊勢崎市)、静岡 (湖西市)、京都 (京都市・福知山市) の4つの生産拠点をベースにさらに安定した製品供給体制を整えるために、「どこでも生産」の取り組みを進めています。

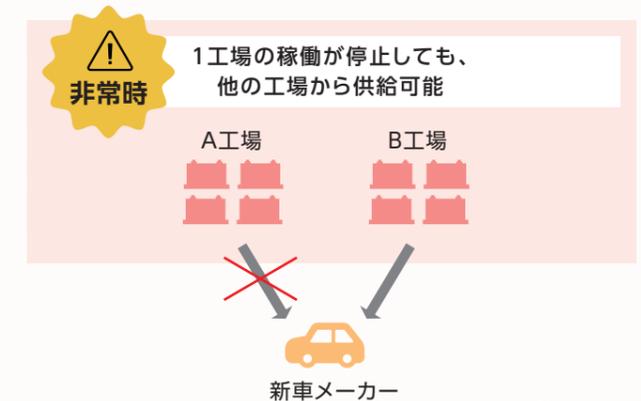
背景 BCP対応の重要性および
新車メーカー供給責任 / 期待値拡大

- 災害時のみならず、火災・設備トラブルや部材調達に関するリスク拡大
- 新車の圧倒的な高シェアに対する供給責任 / 顧客からの期待値拡大

目的 有事発生時における供給体制構築

新車メーカーに対する有事発生時の供給体制と課題を明確化し、顧客への影響の最小化を図る

自動車電池 (国内) では、4工場で製品を製造しています。現在は顧客に対して1つの工場しか顧客承認取得や生産をしていない製品があるため、1工場の稼働が停止すると特定の製品の供給がストップしてしまうリスクがあります。複数の工場から同じ製品を供給できる体制を構築することで、万が一の有事の際にも顧客への製品供給を継続することが可能になります。また新車メーカーからの承認を各工場取得しておくことで、新車メーカーの生産拠点に近い場所で製品を生産して最適な納期・コストで供給することができるというメリットもあります。



3 M&Aによるシナジー創出

当社はこれまで自動車電池事業の収益基盤を強固なものにするために、戦略的なM&Aや事業再編により、事業規模拡大と既存事業の効率化を進めてきました。今後も地域ごとの事業環境や課題を分析し、補完し合える企業との連携なども検討することで、さらなる企業価値向上を図ります。

直近の国内M&Aの事例として、2016年に当社はパナソニック(株)の国内鉛蓄電池事業を譲受し、(株)GSユアサ エナジー (GYE) を設立しました。GYEの強みである「量産品種の高い生産性」と(株)GSユアサの強みである「鉛蓄電池技術と幅広い品種の生産能力」を活かし、生産拠点の棲み分けによる最適生産体制の構築や生産の合理化推進、技術交流による開発スピードの向上、共同購買による交渉力・調達力の強化に励んできました。その結果、営業利益は2017年度以降大幅に向上しており、統合効果は確実に業績へ寄与しています。

■ (株)GSユアサ エナジーとのシナジー効果の創出

1 共同購買の実施

シナジー効果

- 物量の増加によるコスト削減
- 原材料価格の共有によるコスト削減

鉛蓄電池の原材料調達コスト削減
約2億円/年

2 蓄電池の相互供給

シナジー効果

- ラインアップ拡充
- 供給能力の融通による販売機会の最大化
- 投資の抑制

大型蓄電池(業務用車用)、EN電池
【約10万個/年】

GS YUASA ← GSユアサ エナジー

小型蓄電池、VRLA電池
【約40万個/年】

3 製造設備の導入支援・技術ノウハウの相互共有

シナジー効果

- 両社協働での製造工程の改善
- 開発・評価のスピードアップ

■ 直近の主なM&A・事業再編の事例

年	件名	目的
2023~2024年	中国連結子会社3社の持分譲渡/持分法適用会社化	中国事業戦略最適化のため
2022年	İnci GS Yuasa Akü Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi(トルコ)の連結子会社化	欧州・中近東・北アフリカへの輸出拠点として強化するため
2016年	パナソニック㈱の鉛蓄電池事業(日本)	国内事業における圧倒的な優位性の構築のため
2015年	İnci GS Yuasa Akü Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi(トルコ)の持分法適用会社化	欧州・中近東・北アフリカへの販売拡大のため
2013年	Siam GS Battery Co., Ltd.(タイ)の連結子会社化	アセアン域内における経営基盤強化のため

4 アフターサービス

当社では、製品を販売するだけでなく、アフターマーケットに特化した技術サービス部門が市場でのバッテリーの使用実態調査やクレーム対応、ビフォアサービスとして電池の使い方のアドバイスを行っています。アフターマーケットに対する技術サービスは他社にはない当社独自の強みとなっています。バッテリー不具合と思われる事象に対して、顧客のバッテリーの使い方の詳細の聞き取り、対話とフィードバックを行い、不具合事象の原因を特定して再発防止につなげることで、顧客満足度の向上に繋がっています。また顧客からのフィードバックの内容を新規技術開発や製品開発にも活用しています。



■ 今後も選ばれ続けるために

当社は国内のみならず、グローバルでも安定供給体制を構築しています。例えば、複数のアジアの拠点で生産する製品を欧州の販売拠点に最適なコスト・ラインアップの組み合わせで供給することで、市場での競争力向上に繋がっています。各拠点が自社の得意な領域の競争力のある製品を生産し、相互に供給することで、グローバルでのサプライチェーンを構築しています。加えて海外拠点全体のコントロールは日本のGSユアサが統括することで、全体最適を実現できています。今後も最適なサプライチェーンの構築によりグローバルで顧客のご要望にお応えしていきます。

産業電池電源事業

産業電池電源事業では、非常用・常用・フォークリフト分野で事業を展開しており、いずれの分野も、高性能、ハイコストパフォーマンスな製品が求められます。特に社会インフラのバックアップを中心とする非常用分野や、再生可能エネルギーの需給調整等で用いられる常用分野では、信頼性や安全性を差別化要素とし、顧客基盤の拡大を継続しています。地道な品質の強化とアフターサービスの増強を通じて付加価値を高め、収益力の強化を継続しています。

産業電池電源事業における強み



1 品質・技術力

当社製品は多くのお客様から高い評価をいただいています。用途ごとに顧客に寄り添い、要求スペックに100%応えられるよう、モノづくりに取り組んでいます。絶え間ない品質の追求による付加価値の向上を通じて、顧客との強固な信頼性の構築に加え、差別化による収益性の向上に繋がっています。

市場・顧客の要求に応える製品開発

非常用分野では高温下でも長寿命が発揮できる鉛蓄電池を開発中です。新技術の活用により、エアコンの使用頻度を減少させることができるため、CO₂排出量の削減につながります。また常用分野では、あらゆるリソースを集中させ、より高い付加価値を提供できる製品(リチウムイオン蓄電池、パワーコンディショナおよび周辺機器)とサービスの開発に取り組んでいます。



顧客評価

当社はこれまでも顧客のニーズに応じた製品開発を行ってきたことで、高い評価をいただいています。

顧客評価のポイント



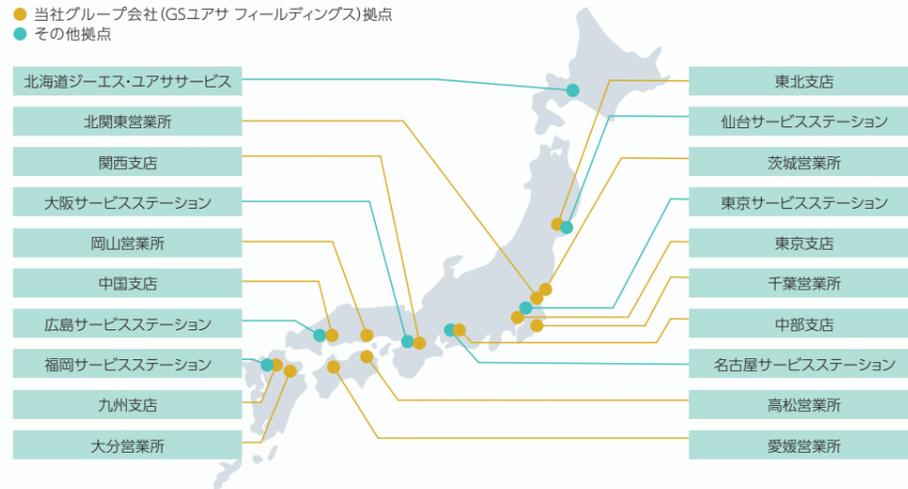
2 アフターサービス

製品の品質だけでなく、アフターサービスも差別化要素の一つです。全国に広がる保守サービス体制を基盤とするネットワーク、遠隔管理システムによって付加価値を高め、お客様の信頼を高めています。こうしたお客様との長期的な関係性構築を、収益性の安定化ならびにさらなるサービス提供機会の獲得に繋げています。

確かな安心・迅速なサポート体制を構築

全国14拠点、1,036人（協力会社含む）の蓄電池専門の保守会社によるサービス体制

定期点検、部品交換、予備品配備、駆けつけサービスを提供しています。

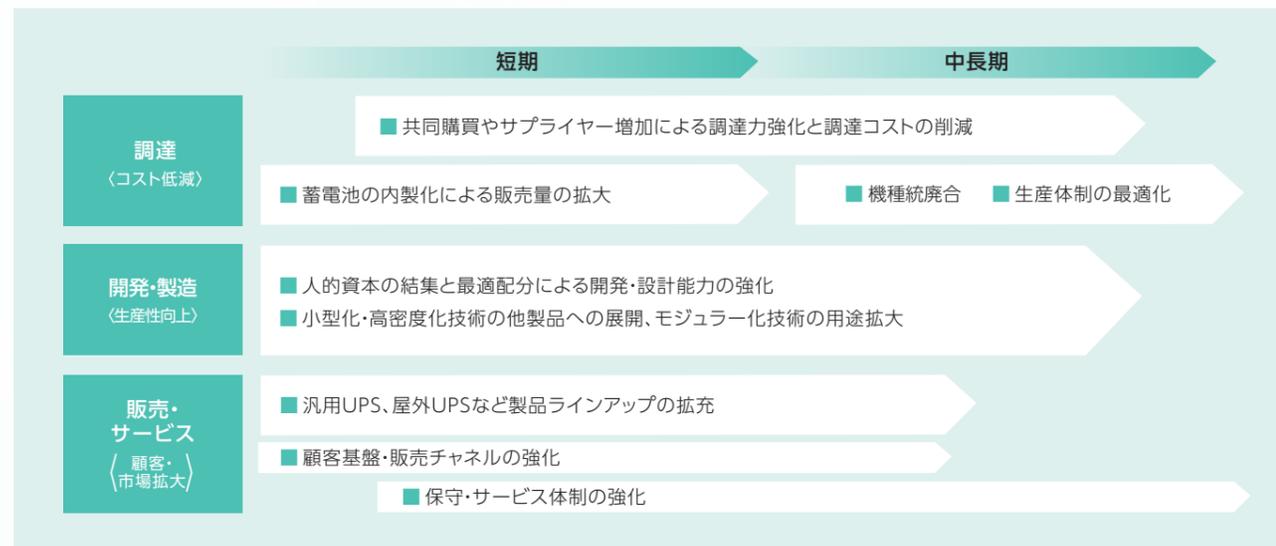


3 M&A

直近のM&Aの事例として、2021年にはサンケン電気株式会社の社会システム事業を譲り受けました。非常用分野では、技術力と開発力の強化を進めてきましたが、社会システム事業の譲受に伴い、無停電電源装置（UPS）や基地局向け電源装置の実績がさらに豊富となったことに加え、技術開発力のさらなる向上、販売網の相互補完などのシナジー創出にも繋がっています。

今後も事業領域を増やすためには他社とのアライアンスが必要であると認識しています。国内外での保守メンテナンスビジネスの強化に向けた人財リソースの確保を進めるとともに、電源装置分野において協業できる企業とのアライアンスを検討してまいります。常用分野においても、将来的な海外進出に向けたアライアンスを検討していきます。

旧サンケン電気の社会システム事業譲受によるシナジー効果



特殊電池事業

特殊電池事業では、潜水艦向けを含めた防衛用、宇宙用、航空機用など、年間100種類以上の電池を製造しています。どの分野でも極めて高い安全性が求められるほか、小型軽量化・高い出力性能・高いエネルギー密度が求められています。今後も要求性能は一層高まると予想されますが、これまで蓄積してきた技術で厳しい要求に応える当社の提案力と、タイムリーな製品化・供給力が、継続的なお客様からの信頼獲得に繋がると考えています。

特殊電池事業における強み



1 品質・技術力

お客様ごとに異なる品質や納期に応えるべく、厳格なスケジュール管理を徹底し、顧客満足度向上に努めています。特に品質に関するお客様からの評価は大変厳しく、QT (Qualification Test) にて設計の妥当性を評価され、合格しなければ製造過程に進めません。1つのミスも許されないため、常に責任感を感じながら、100%の性能が発揮できる製品を作る、ということを設計方針に掲げて開発を進めています。

市場評価

防衛省採用熱電池
シェア **90%**以上

製品化までのプロセス イメージ



また高まるお客様の要求水準に応えるべく、常に技術革新を進めています。お客様から多くの要求がある開発案件に対しては、既存の電池を応用することで品種を増やさずに対応し、開発費の抑制と納期の短縮を実現しています。今後も幅広いニーズに応じた柔軟な製品開発を可能にし、お客様満足度の向上に繋がっていきます。

2 合理的な価格設定

特殊電池事業では、製品によっては受注してから納品までに4～5年かかるものもあります。その間の人件費や材料代のコスト増のリスクがあるため、納期が長い案件に関してはサプライヤーと交渉し、お客様との契約前にできるだけその間に購入する原材料の価格を決定し、原材料の高騰を考慮した価格の設定を実現しています。

3 安定供給

防衛用を中心とした熱電池の増産に対応すべく、生産能力を拡大するために一部熱電池の組み立てをロボット化した設備の導入を進めています。また、原材料・部品の安定供給のため、サプライヤーとコミュニケーションを密にし、供給安定性を確保するとともにセカンドソースの開拓も積極的に進め、調達プロセスを適切にマネジメントしています。

財務担当役員メッセージ

第六次中期経営計画の完遂を目指すとともに、次期中期経営計画での「攻め」に向けた準備を進めていきます。



株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
取締役 最高財務責任者

松島 弘明

第六次中期経営計画の2年目を振り返って

長期ビジョン「Vision 2035」では、2035年に向けて「モビリティ」と「社会インフラ」を注力分野に定め、BEV用やESS用などの常用分野を中心とする、高容量・高出力なリチウムイオン電池を中核に据えた事業構造への変革を方針として掲げています。これにより、2050年にかけて拡大が予想される蓄電池需要を取り込みながら、持続的な企業価値向上の実現を目指しています。第六次中期経営計画(2023年度～2025年度)は、その土台づくりのステージと位置付けています。2024年度の連結売上高は、前年度比3.1%増の5,803億円となり、過去最高を更新しました。のれん等償却前営業利益は、前年度比20.2%増の507億円となり、過去最高を更新したことに加え、上方修正した最終年度の目標値460億円も超過して着地しました。当期純利益は、法人税等の増加やブルーエナジーにおける減損損失の計上などにより、前年度の326億円に対して311億円となり

ましたが、前年度の数値に含まれる税効果会計の影響を考慮すると、実質的には最高益の水準と認識しています。

セグメント別では、自動車電池、産業電池電源、ならびに特殊電池およびその他が揃って増収増益となった一方で、車載用リチウムイオン電池は減収減益となりました。主にPHEV用の販売数量の減少とそれに伴う操業度の低下影響、およびHEV用でのリチウム市況の下落に伴う売価低下の影響によるものです。

第六次中期経営計画の2年目を振り返ると、「稼ぐ力」の強化が着実に進展していると感じています。特に2024年度は、車載用リチウムイオン電池で苦戦を強いられる中でも、他の事業がそれを補う形で計画を達成しました。自動車電池や産業電池電源はもとより、特殊電池でも**当社の価格交渉力が高まったことで、「稼ぐ力」のギアがさらに一段上がり、ポートフォリオ全体の収益性が確実に高まっている**

ことを実感した1年でした。

● P.32-35 第六次中期経営計画

2025年度も過去最高となる 目標値を設定

計画最終年度となる2025年度は、先行きが極めて不透明な経営環境の中での舵取りが求められます。2025年度の売上高は6,000億円、営業利益は前年度比1.9%増益となる510億円、のれん等償却前営業利益は、同2.5%増益の520億円と、売上高、各段階利益ともに過去最高を更新する計画です。これは「稼ぐ力」が確実に定着してきた自信の表れであり、「稼ぐ力」の一層の強化を図るという当社の想いだとご理解いただければ幸いです。

足元では米国による関税政策の発効に関する動向が注視されており、米国の販売会社を通じた販売においては一部影響がありますが、全社での直接的な影響は限定的なものに留まると想定しています。間接的な影響として、当社の販売比率が高いアセアン各国における景気減速のリスクを一定程度織り込んでいます。

ポートフォリオとしては、自動車電池(海外)や車載用リチウムイオン電池に見込まれる一定のリスクを、産業電池電源などの好調な事業が下支えする構図となります。車載用リチウムイオン電池はHEV用、PHEV用の数量増を見込むものの、リチウム価格の下落に伴う売価への影響に加え、ブルーエナジー第2工場の償却負担の増加などによって低収益に留まる見通しです。一方で産業

電池電源は、当社の成長ドライバーとしての位置付けが高まっています。このように、**既存事業での収益性を高められたことで、リスクが見込まれる事業をカバーでき、結果的に過去最高の収益を確保する見通しです。**

事業ポートフォリオ全体では、自動車電池事業(国内)と産業電池電源事業が高いROICを維持し、そこで創出したキャッシュを成長分野に投資していくことになります。車載用リチウムイオン電池事業は、HEV用やPHEV用、12Vリチウムイオン電池の収益拡大に努めていきますが、先に触れたBEV用への大規模投資を実行していく過程では、ROICの低下を見込まざるを得ません。したがって、このような成長事業については、ROICだけではなく将来の成長性もあわせて評価していく考えです。自動車電池事業(海外)は、主要拠点へのリソース集中と利益の最大化を通じて資本効率の向上を図っていく方針です。特殊電池事業については収益改善が進んでおり、さらなる成長が期待できる見込みです。

ROICの浸透に向けては、役員向けの研修や、管理職や現場社員に対する勉強会を定期的に開催しています。また、逆ツリー展開によって現場の管理指標と明確にリンクさせ、各部門の社員一人ひとりが目の前の仕事に取り組むことでROICが向上するように、全社で取り組んでいるTQM活動に落とし込み、より実効性の高い仕組みづくりを進めているところです。

● P.32-35 第六次中期経営計画

● P.41-47 [特集2] 既存事業の基盤強化の取り組み

● P.52-53 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

● P.56-65 事業別戦略

第六次中期経営計画 最終年度(2025年度) 目標

	2024年度実績	2025年度予想
売上高	5,803億円	6,000億円
営業利益	500億円	510億円
のれん等償却前営業利益	507億円	520億円
経常利益	463億円	490億円
のれん等償却前親会社株主に帰属する当期純利益	304億円	330億円
親会社株主に帰属する当期純利益	311億円	340億円
EPS(1株当たり当期純利益)	303.25円	329.00円
年間配当金(円/株)	75円	80円
総還元性向	24.3%	23.6%
ROE(自己資本利益率)	9.2%	9.5%
ROIC(投下資本利益率)	14.8%	13.0%

財務担当役員メッセージ

投資と財務健全性、 株主還元のバランスを追求

当社は投資資金の確保にあたり、既存事業の収益性強化を通じて安定的にキャッシュを創出し、自己資本比率40%以上を目標に財務健全性を維持しながら、負債を含む最適な資金調達方法を選択していく方針を掲げています。総還元性向30%以上を目標とする株主還元とあわせて、投資と株主還元とのバランスが取れた最適資本構成を追求していくのが、資本政策の基本的な考え方です。

2023年12月には、BEV用リチウムイオン電池の開発・生産を見据え、約400億円の公募および第三者割当による増資を実施し、財務基盤の強化を実現しました。2024年度は、営業キャッシュ・フロー393億円を確保し、社債や借入金による資金調達も実施した上で、BEV用リチウムイオン電池の工場用地の取得に加え、HEV用リチウムイオン電池の増産に向けたブルーエナジー第2工場への追加投資など、588億円の設備投資を行いました。一方で、既存事業の稼働力が高まったことで営業キャッシュ・フローの改善が進んでおり、**今後さらに既存事業の収益性を高めるための投資も検討していきます**。2024年度末の有利子負債残高は1,000億円を超過しましたが、自己資本比率は50%と、財務健全性を維持しています。

2025年度も車載用リチウムイオン電池の生産投資などに650億円を投資する計画であり、これまで通り最

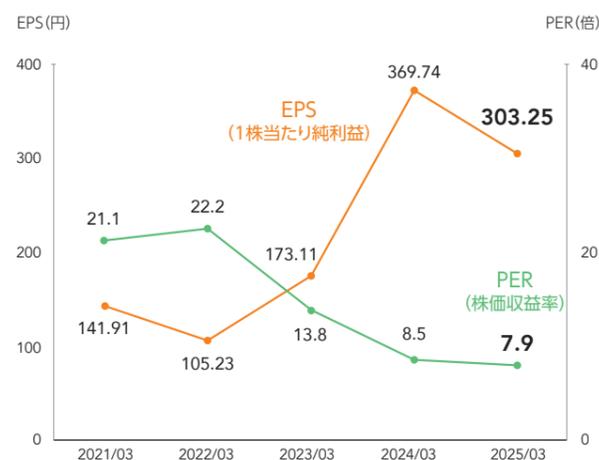


適な資金調達手段を選択していく考えです。政策保有株式など、直接的な利益を生まない金融資産は着実に売却を進め、全体のキャピタル・アロケーションにおいて最適なものに振り向けていきます。

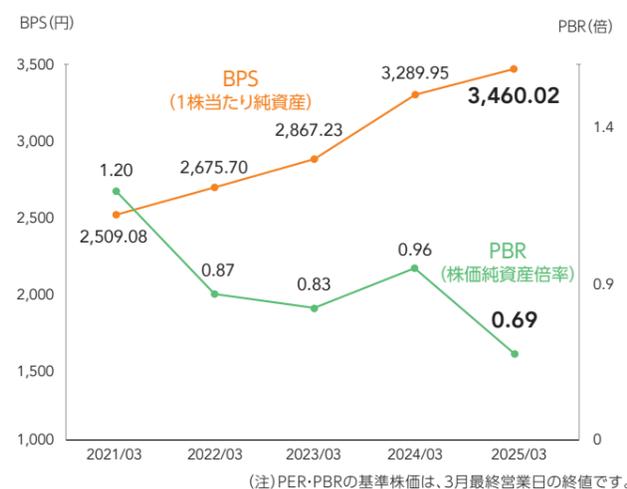
2024年度の1株当たり配当金は、前年度比で5円の増配となる75円とさせていただきます。総還元性向は24.3%となり、目標としていた30%には未達となっていますが、**今後も成長投資と株主還元とのバランスを取りながら配当を実施してまいります**。なお、2025年度の配当金は、2024年度比で5円増配となる80円を予想しています。

● P.26-29 Vision 2035
● P.32-35 第六次中期経営計画

EPS・PERの推移



BPS・PBRの推移



資本効率のさらなる向上に向けて

成長領域への投資と財務健全性、株主還元とのバランスを継続的に維持していくためには、資本コストを上回る資本収益性を高めていく必要があります。そのため、第六次中期経営計画では、「ROE8%以上」と「ROIC10%以上」を経営目標に設定しています。

2024年度のROEは、2023年12月の公募増資の実施という特殊要因があったこともあり、2023年度の11.6%から9.2%へと低下しました。目標である8%を上回ってはいますが、決してこれに満足することなく、既存事業のさらなる収益力の強化と、車載用リチウムイオン電池事業における収益性改善の取り組みにより、さらなる向上を目指していく考えです。

2024年度のROICは、「稼働力」の強化によって前年度比1.1%の改善となる14.8%となりました。今後は、BEV用リチウムイオン電池関連の大規模投資の影響もあり、全社では低下傾向を予想していますが、投資採算性の改善に努めていく考えです。事業領域が幅広い当社では、ROICによる事業ごとの特性を踏まえた投下資本リターンへのモニタリングを通じて資本効率の向上を図っています。分子に税引き後営業利益ではなく、のれん等償却前営業利益を採用することで、事業部が意識することが難しい税金の要素を除外しています。さらに、逆ツリー展開によって現場の管理指標とも明確にリンクさせ、全社で取り組んでいるTQM活動に落とし込んだ上で、全社KPIとも連動させています。社内におけるROIC浸透に向けた取り組みも鋭意進めていますが、事業部ごとのROICに関する認識度合いにはまだ濃淡がある状況です。また各事業における成長ステージや収益構造が異なるため、各事業をROICで一律に評価しては、将来の成長の芽を摘んでしまいかねません。したがって、現在策定を進めている第七次中期経営計画では、**ROICだけではなく成長性・将来性も加味し、各事業固有の「バリュードライバー」となる新たなKPIの設定も検討していく方針です**。

● P.52-53 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

企業価値の向上に向けて

阿部社長は常々、「企業価値＝株価を高めることが最大の目標である」と発言しています。私自身も、これまで企業価値向上の必要性を発信してきましたが、社内のさまざまな部門とこうした認識を共有することの難しさを

感じていました。しかし、社長が繰り返し発信してきたことで、経営層をはじめとして各事業部にも浸透し始めています。現在第七次中期経営計画の策定を進めていますが、各事業部からの意気込みもこれまでにないレベルで高まってきています。

当社株式のPBRは0.7倍前後に留まっています。投資家のみならずとも対話を深めていく中で、「BEV用を含むリチウムイオン電池事業ではグローバルに強大な競合が存在する中で、当社が勝ち抜いていく道筋が不明瞭である」ということが、最も多くいただく低評価の理由です。加えて将来に向けた投資を続けるBEV用リチウムイオン電池だけではなく、産業電池電源における常用分野などの成長ドライバーや収益性を大きく高めてきた特殊電池のポテンシャルを、十分にアピールできていなかったことも反省しています。当社のこれまでの「保守的」な業績予想に関しても常に指摘されてきたことであり、投資家のみならずとも対話を通じて経営層の意識が変革し、今回のポジティブな業績予想の開示に繋がっていると実感しています。まずは第六次中期経営計画の目標を達成し、このスタンスを継続していく考えです。

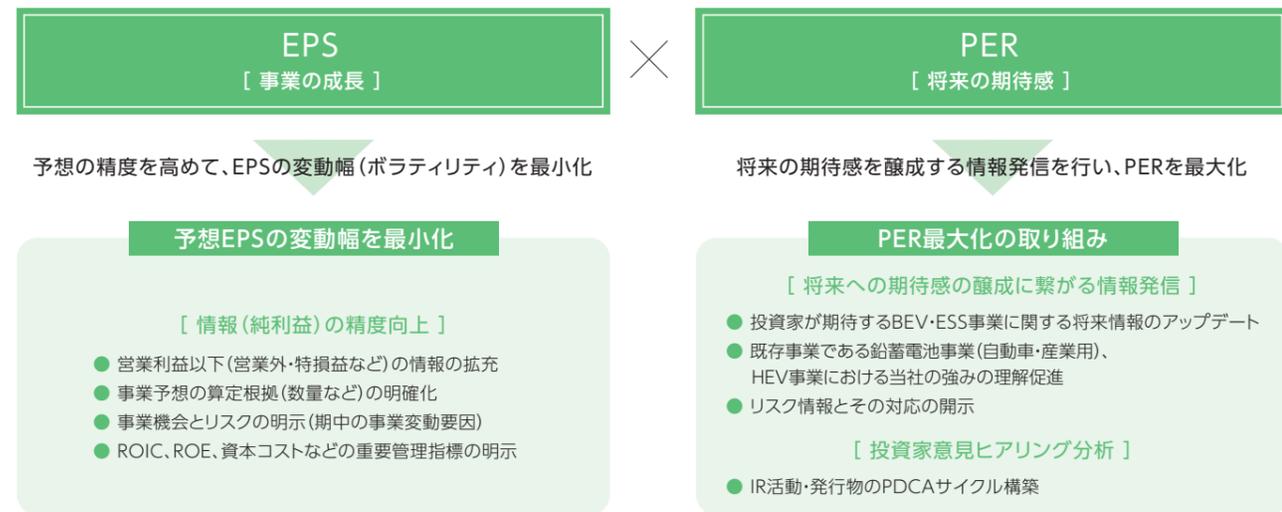
第七次中期経営計画では、「攻め」の姿勢を強めながら企業価値の向上を追求する明確なストーリーをお示ししたいと思います。私もCFOとして、会社の財務健全性を保ちつつ、企業価値を向上させて成長に繋げるために、全社の羅針盤であり、ステークホルダーとの結節役という役割を果たしてまいります。今後の当社の成長にぜひご期待ください。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社では資本コストの把握ならびに市場評価を踏まえた現状分析、計画の策定などについて取締役会において議論を重ね、さらなる企業価値向上を目指して資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて取り組んでおり、時価総額の拡大とPBR向上を図っております。

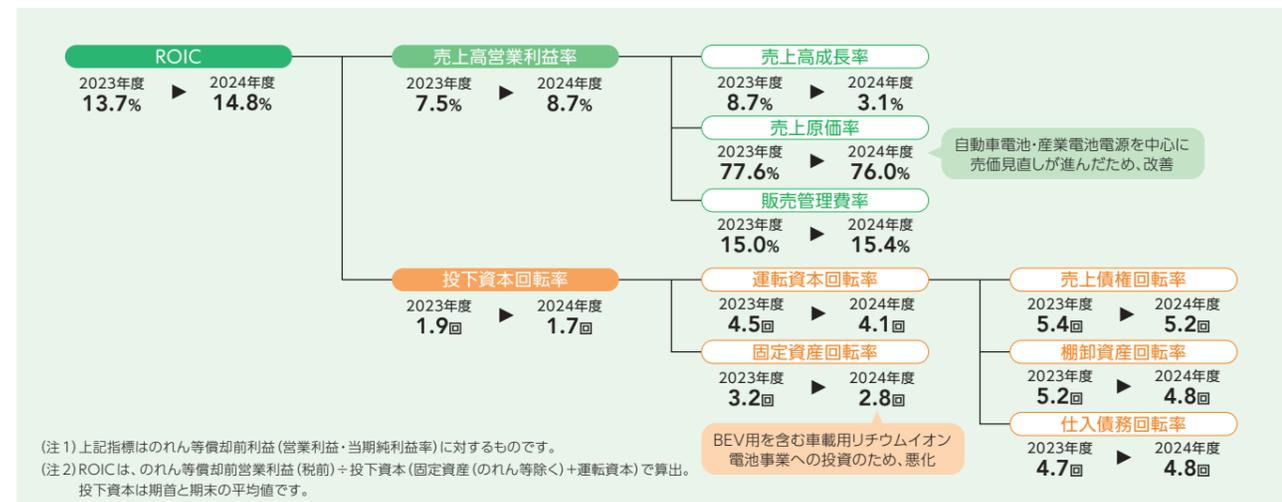
株価を構成する要素の一つであるEPSについては、カーボンニュートラル実現に向けたグローバルな蓄電池需要の拡大機会を最大限に生かすべく成長投資を進めるとともに、既存事業の収益力強化などにより事業の成長を図り、EPSを高めてROEを向上させるように努めています。加えて、中長期の目標達成に向けた取り組みや事業の成長性や将来性について、投資家と経営陣が積極的に対話を行うことで、時価総額の拡大とPBR向上を図っています。



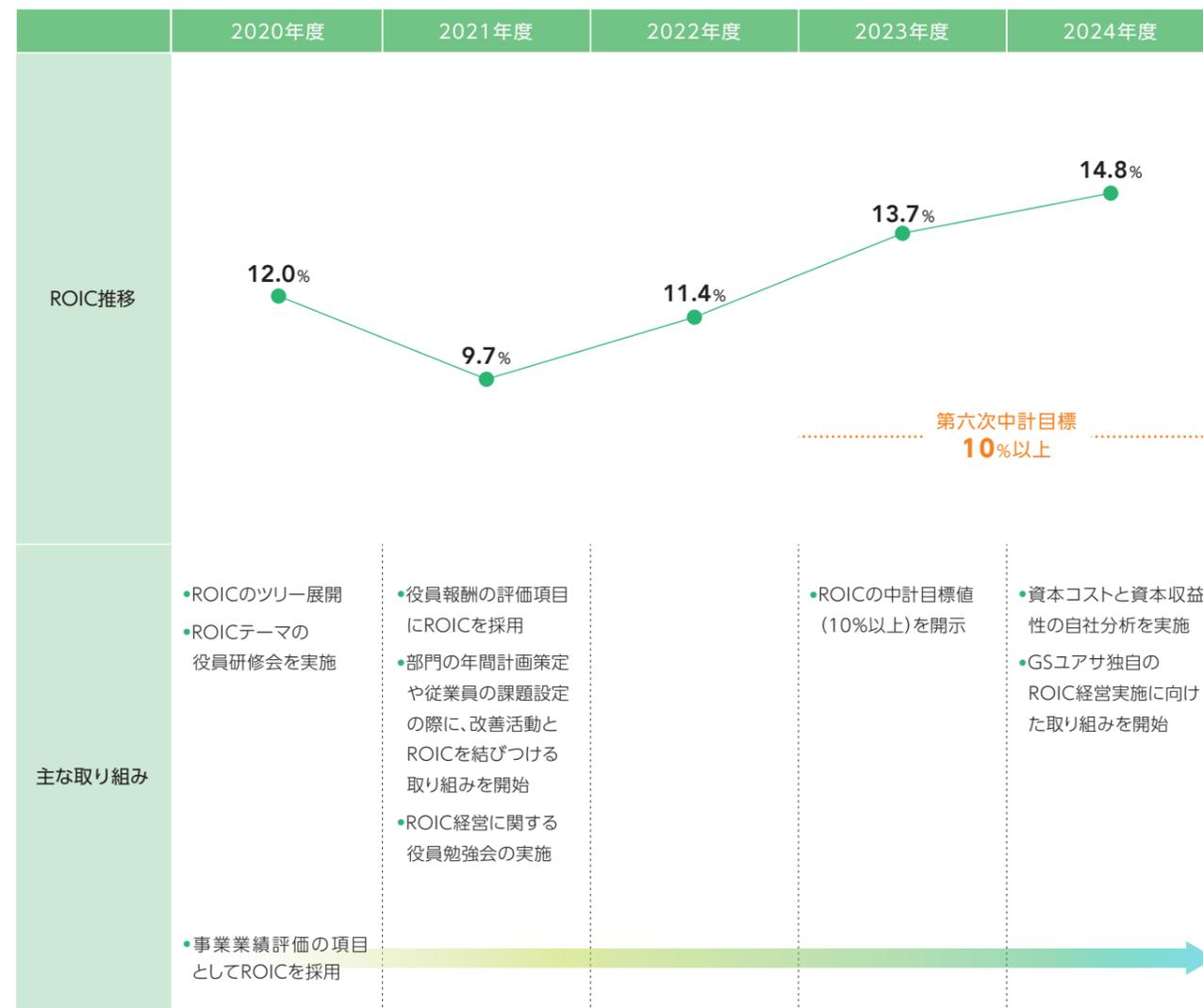
詳細は、コーポレート・ガバナンス報告書「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」をご覧ください。
▶ <https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/library/governancereport/main/04/teaserItems1/03/linkList/0/link/pdfFile.pdf>

ROICツリー

当社では、第六次中期経営計画においてROICを経営目標の一つに設定し、向上を目指しています。2024年度の投下資本回転率は横ばいとなりましたが、売上高営業利益率は、主として自動車電池と産業電池電源の販売数量の増加や販売価格是正の取り組みにより向上しました。この結果、全社のROIC数値は前年度の13.7%から14.8%へと上昇しました。車載用リチウムイオン電池事業では、成長分野への先行投資が大きく、年度によってバラつきがあるため、ROICは単年度の比較ではなく、中長期の推移で評価管理しています。



ROIC経営の社内浸透に向けた取り組み



ROIC向上に向けた取り組み

ROIC向上のドライバー	主な取り組み
営業利益の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業利益率の向上 ● 低収益事業の見直し：中国事業の再編 ● 販売価格の是正
資産回転率の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 固定資産回転率の向上 ● 不動産の売却 ● 政策保有株式の売却 ● 手元資金と有利子負債の圧縮 ● グループ内でのキャッシュ・マネジメント・システム(CMS)の実施

事業概要・市場環境

事業	主な用途	販売先	事業の特徴	市場環境と当社の対応	
自動車電池事業 (国内)	自動車 始動用 内燃機関車 (ICE) / アイドリングストップ (ISS) 車 補機用 ハイブリッド車 (HEV) / プラグインハイブリッド車 (PHEV) / 電気自動車 (EV)	新車向け 日系自動車メーカー 補修向け 代理店 (電装店など) / カー用品量販店 / カーディーラー / 石油元売会社など	<ul style="list-style-type: none"> ●補修向けの方が利益率が高い傾向だが、新車向けでも売価見直しを進めている ●ISS車用鉛蓄電池は利益率が高い ●鉛価格の変動が収益に影響する ※新車向け: 3~6カ月後に販売価格に反映する仕組みあり、補修向け: スライド制なし ●補修向けは冬季が必要期 ●新車向け・補修向けの数量割合はおおよそ 1:1 (年度により異なる) 	国内保有台数予測 <p>出典: (株)三菱総合研究所「自動車関連税制に関する収シミュレーション等調査」をもとに当社作成</p>	<p>日本国内の保有台数が販売数量に影響します。長期的には、人口減少に伴い、日本国内の保有台数、新車販売台数は徐々に減少する見込みです。そのため当社では、新車向け・補修向けともに適正販売価格の構築や高付加価値製品の販売強化によってさらに収益力を強化していく考えです。</p>
	オートバイ 始動用	新車向け 日系オートバイメーカー 補修向け 代理店など	<ul style="list-style-type: none"> ●鉛価格の変動が収益に影響する ●地産地消が基本で、為替の利益影響は軽微 ●産業用鉛蓄電池の業績も含まれる (欧州のバックアップ用が多くを占めている) ●自動車用・オートバイ用・産業用の売上高の割合はおおよそ 6:2:2 (年度により異なる) ●東南アジアは当社シェア・収益性が高い ●欧州・豪州は補修向けが多くを占める 	グローバルでの自動車の保有台数予測の推移 <p>出典: Wood mackenzie「No. of Road Vehicles (Car Parc)」(2023年10月10日時点)より当社作成</p>	<p>先進国では電動化が進みますが、それ以外の地域においては内燃機関車 (ICE) が残り、ICEの保有台数は大幅には減少しないと想定しています。したがって始動用や補機用の鉛蓄電池の需要は2035年でも大きくは減少しないと想定しています。また、当社の主戦場であるアセアン、豪州における鉛蓄電池需要は安定的に推移すると想定しています。そのため当社では、引き続き需要の見込めるアセアン・豪州・欧州にリソースを集中し、さらなる収益力の拡大を目指します。</p>
自動車電池事業 (海外)	自動車 始動用 ICE / ISS 車 補機用 HEV / PHEV / EV オートバイ 始動用	新車向け 日系自動車メーカーなど 補修向け 代理店など (国により異なる) 新車向け 日系オートバイメーカー 補修向け 代理店など	<ul style="list-style-type: none"> ●鉛蓄電池が中心 ●設計～製造～施工～保守・メンテナンスをワンストップで行うため、利益率が高い ●年度末に利益率の高い官公庁向けの案件が集中する ●データセンター向けは電池のみの納入のため、新設時の利益率は高くない ●リチウムイオン電池が中心 ●事業拡大が期待できる ●補修向けで継続的な収益を獲得できる 	国内データセンターの建設投資予測 <p>出典: IDC Japan「2025年4月7日 国内データセンター建設投資予測を発表」</p>	<p>社会インフラを支えるバックアップ用電池・電源装置の需要は今後も底堅く推移する見込みで、日本全国の販売代理店網を活用し、ニーズに応じた製品・サービスを提供します。加えてデータセンターの投資の増加に伴う需要増加にも、高品質な鉛蓄電池を提供して対応します。また、国内では再生可能エネルギー関連の補助金制度が多数あり、再生可能エネルギーの需要はさらに高まる想定ですが、天候や時間帯によって発電量が大きく変動することから、電力系統に悪影響を及ぼす可能性があります。その出力変動を緩和する役割を果たすキーデバイスとして蓄電池の需要が高まっており、当社ではESS向けの生産能力を拡大し、需要に対応しています。</p>
産業電池電源事業	非常時のバックアップ 非常用分野 電力貯蔵システム (ESS) 常用分野 フォークリフト 駆動用	非常時のバックアップ 鉄道 / 電力 / 官公庁 / 通信キャリア / 工場 / ビル / データセンターなど (代理店や電気工事会社、電機・通信機器メーカーなどを經由する場合もある) 電力貯蔵システム (ESS) 送配電事業者 / EPC*事業者 / 工場 / 事業所など フォークリフト フォークリフトメーカー / メーカー代理店など	<ul style="list-style-type: none"> ●製品寿命が長いこと、原則新車向けのみ ●研究開発費用がセグメントに含まれる ●ESS用リチウムイオン電池の製造も含まれる ●事業拡大が期待できる ●HEV用: 高入出力性能、BEV・PHEV用: 高エネルギー密度、高出力性能が求められる 	国内の電源構成の推移予想 <p>出典: 資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画の概要」をもとに当社作成</p>	<p>世界年間販売9,000万台を超える自動車への環境規制が、世界各国で強化されており、HEVやBEVなどの電動車の割合が大幅に増加する見込みです。日本でも、2035年までに国内の新車販売をすべて電動車にするという目標を掲げています。当社では、2030年代半ばまではHEVが自動車市場の主流と見込んでおり、生産能力を拡大して需要に対応しています。2030年以降は徐々にEV・BEVが増加すると予測しており、当社では2027年度からのBEV用の量産開始に向け、研究開発と工場建設を進めています。</p>
車載用リチウムイオン電池事業	自動車 駆動用 HEV / PHEV / バッテリー EV (BEV) 始動用・補機用 (12Vリチウム) HEV / PHEV / BEV / ICE	日系自動車メーカーなど	<ul style="list-style-type: none"> ●潜水艦用リチウムイオン電池は進行基準で計上しており安定した売上・利益を獲得できる ●全社費用がセグメントに含まれる 	グローバルパワートレイン予想 <p>出典: 各証券会社資料をもとに当社作成</p>	<p>当社は特殊電池事業において、宇宙・人工衛星用のリチウムイオン電池で高いシェアを持っています。世界の宇宙産業市場予測では、2017年以降の20年間で約3倍の市場規模が見込まれています。今後も最高水準の性能・品質を持つ製品を提供し、宇宙産業の発展に貢献します。また潜水艦向けを含めた防衛用途の分野では、防衛費の増加に伴う増産ニーズに確実に対応していきます。</p>
特殊電池およびその他事業	潜水艦 有人潜水調査船 航空機 ロケット 人工衛星 その他特殊用途	日本政府 / 電機機器メーカー / 航空機メーカー / エアライン / 特殊法人など	世界の宇宙産業市場規模と予測 <p>出典: Morgan Stanley「Space: Investing in the Final Frontier」をもとに当社作成</p>	防衛予算の状況 <p>出典: 防衛省・自衛隊「令和6年度防衛白書」[防衛力抜本的強化の進捗と予算・令和7年度予算案の概要]より当社作成</p>	<p>当社は特殊電池事業において、宇宙・人工衛星用のリチウムイオン電池で高いシェアを持っています。世界の宇宙産業市場予測では、2017年以降の20年間で約3倍の市場規模が見込まれています。今後も最高水準の性能・品質を持つ製品を提供し、宇宙産業の発展に貢献します。また潜水艦向けを含めた防衛用途の分野では、防衛費の増加に伴う増産ニーズに確実に対応していきます。</p>
バッテリーの用途	始動用 エンジンの始動に使用 補機用 電動車のシステムの起動や電装品のバックアップに使用 駆動用 モーターの駆動に使用	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 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	<p>* 設計 (Engineering)、調達 (Procurement)、建設 (Construction) を一括したプロジェクトとして工事を請負う契約方式。</p>		

事業別戦略 — 自動車電池事業(国内)

事業部長メッセージ

国内市場においては、今後、少子高齢化の進行による免許人口減少に伴い車両台数が減少傾向に転じ、中長期的には自動車用鉛蓄電池の需要も緩やかに減少すると予測されています。一方で電動化の潮流に関してはBEVの普及はやや遅れているものの、HEVの販売は堅調に推移していますが、これらの電動車においても鉛蓄電池が補機用として引き続き採用されています。このため、従来の始動用に加えて補機用の需要もあわせ、自動車用鉛蓄電池全体の需要は底堅く推移しています。

2024年度は部材価格の上昇という逆風もありましたが、新車向け・補修向けともに売価は正や生産効率化の進展、補修向けの物量増加が寄与し、過去最高の業績を達成しました。

今後も原材料価格の高騰、人件費や物流費の上昇などのリスクが想定されます。このようなリスクに対応するため、新車向けでは引き続き安定供給と適正売価の維持、補修向けでは販売促進策の強化や高付加価値商品の拡販を推進し、代理店・顧客との連携を深めてまいります。また、「どこでも生産」(複数拠点からの製品供給体制)プロジェクトをはじめ、国内生産拠点のBCP機能の強化にも取り組んでおり、お客様に安心いただける生産・供給体制を構築していきます。今後も持続可能な国内事業への進化に向けて、引き続き取り組んでまいります。



(株)GSユアサ 取締役
自動車電池事業部長

大前 孝夫

第六次中期経営計画における事業方針

事業環境の変化に対応した最適供給体制構築と収益率の向上

第六次中期経営計画における戦略および重要課題

生産

取り組み	進捗
<ul style="list-style-type: none"> 中長期生産体制ビジョンの策定 	<ul style="list-style-type: none"> 国内最適生産体制構築シナリオ策定・着手
<ul style="list-style-type: none"> BCPIに対応した最適生産・安定供給体制の整備 	<ul style="list-style-type: none"> 国内4生産拠点を活用したどこでも生産体制プロジェクト開始

販売

取り組み	進捗
新車向け <ul style="list-style-type: none"> 原材料価格などの適正な売価反映による収益率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 原価高騰に関する顧客との認識共有と売価反映を着実に実行
補修向け <ul style="list-style-type: none"> マーケティング戦略の再構築と高シェアの維持 IoT・DXによる効率化 	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値商品の商品力強化・拡販、Webを活用した情報提供や受注体制推進と販売体制効率化を推進

GSユアサの「価値創造」
～価値を生み出す着実な進化～

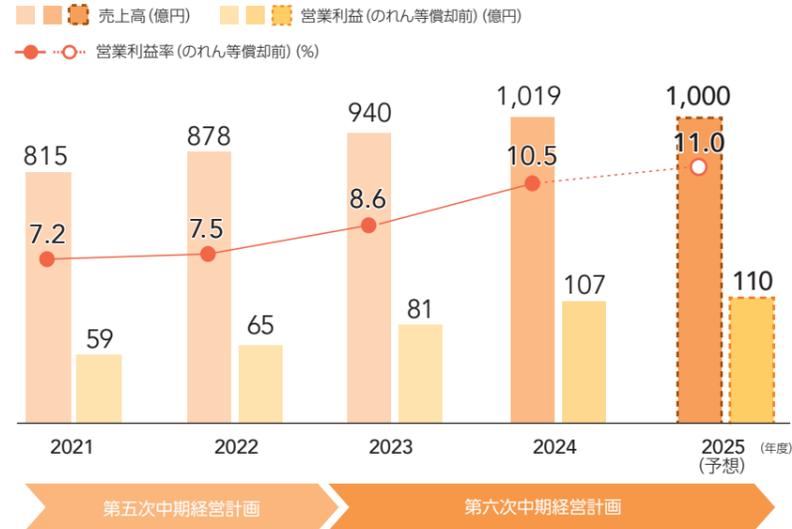
価値創造に向けた
「全社戦略」

価値創造に向けた
「事業・技術戦略」

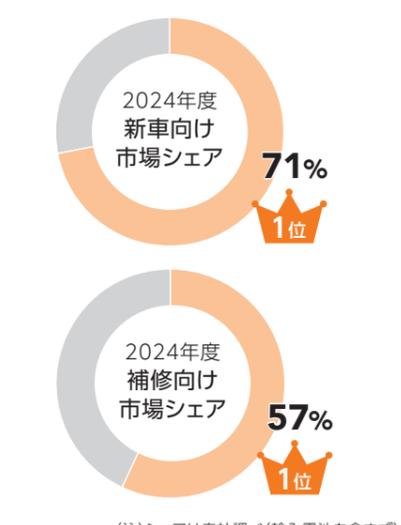
価値創造を支える
「基盤」

コーポレートデータ

業績推移



市場シェア



SWOT

<ul style="list-style-type: none"> 100年にわたって積み重ねてきた鉛蓄電池に関する高い技術力、品質、経験値 安定的な供給を実現する生産体制 代理店と培ってきた販売ノウハウ、強固な顧客基盤 国内シェア No.1 のブランド力 <p>強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> 人員高齢化、技術・技能の継承/若手人材の育成 安定供給体制維持コスト <p>弱み</p>
<ul style="list-style-type: none"> 電動車の補機電池としての需要増加 車両電動化の転換スピードの鈍化 <p>機会</p>	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な原材料、人件費、物流費の高騰 少子高齢化による自動車需要、車両の電動化による鉛蓄電池需要の減少 コモディティ化による価格競争の激化 環境や地政学リスク上昇によるサプライチェーンへの影響 鉛蓄電池業界再編の動き <p>脅威</p>

TOPICS

アイドリングストップ車向け「ECO.R Revolution」シリーズを2025年7月にモデルチェンジし、国内補修向け基幹商品である「ECO.R」4シリーズのリニューアルを完了



「ECO.R」シリーズは、2004年から、環境貢献をコンセプトに、業界に先駆けた再生樹脂の採用*や、充電制御車・電動車(ハイブリッド車等)・アイドリングストップ車などの環境対応車に最適な商品としてラインアップを拡大してきました。今回のリニューアルでは、最新技術の投入と統一デザインの採用で商品力とブランドイメージのさらなる向上を図りました。今後も時代によって移り変わる自動車用バッテリーへのご期待・ご要望に、高い技術力で応え、安心・安全なカーライフに貢献します。

*ENJ・EHJシリーズ除く

事業別戦略 — 自動車電池事業(海外)

事業部長メッセージ

2024年度の自動車電池事業(海外)においては、材料価格の上昇やインフレによる経費増の影響があったものの、アセアンを中心に各拠点で業績を大きく伸ばし、過去最高の利益を達成しました。

当社は、自動車用電池ではタイ、オートバイ用電池ではインドネシアを中核とし、ベトナムやオーストラリアの拠点でも、トップシェアの強みを最大限に活かし、地域ごとに競争力のある製品・サービスを提供しています。また、欧州は世界動向の最先端を行く地域であり、当社にとって重要な市場です。そのため当社グループの各拠点を活用した拡販を推進しています。さらに、トルコでは経済情勢を踏まえた経営強化に努めています。

一方で、中国メーカーの進出による価格競争の激化、中国の輸出規制に伴うアンチモンなど一部材料の価格高騰、米国の貿易政策や物流の不安定化など、マクロ環境の変化がリスク要因として挙げられますが、これらについても常に注視し、適切に対応してまいります。

今後も、各国での地域密着型ビジネスモデルの推進や現地パートナーとの協業、政策連携の強化に加え、当社グループの全体最適化を見据えたマクロ政策などにも積極的に取り組み、持続的な成長に挑戦してまいります。

第六次中期経営計画における事業方針

選択と集中による将来に向けた経営体制の変革と収益力の強化

第六次中期経営計画における戦略および重要課題

東南アジア

取り組み	進捗
■ アセアン拠点の強化による利益の最大化	■ 省人化・効率化投資により、約20%の利益増を達成

欧州

取り組み	進捗
■ トルコ拠点を活用した欧州および近隣地域への販売強化	■ 紛争地域への販売停止影響を受けたものの、欧州拠点での販売物量が20%弱増加

豪州

取り組み	進捗
■ 豪州唯一の電池生産会社としての生産基盤の強化と補修シェアの拡大	■ 「Made in Australia」の強みを生かしたシェア拡大、さらなる増産投資を推進

中国

取り組み	進捗
■ 事業の抜本的見直しを推進	■ 中国連結子会社(3拠点)の持分法化を完了

GSユアサの「価値創造」
～価値を生み出す着実な進化～

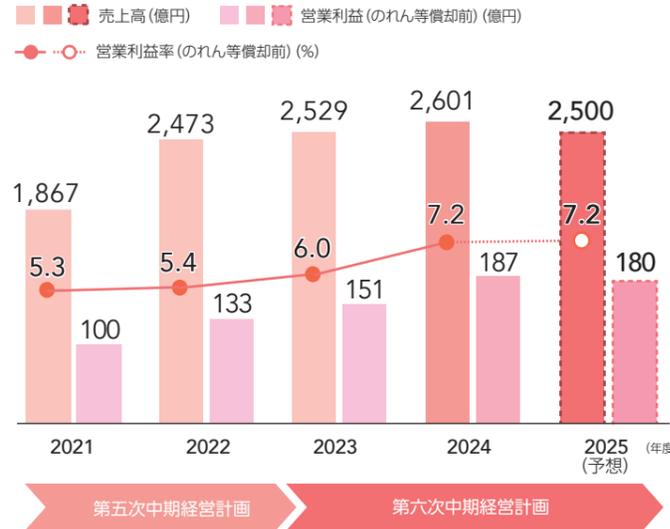
価値創造に向けた
「全社戦略」

価値創造に向けた
「事業・技術戦略」

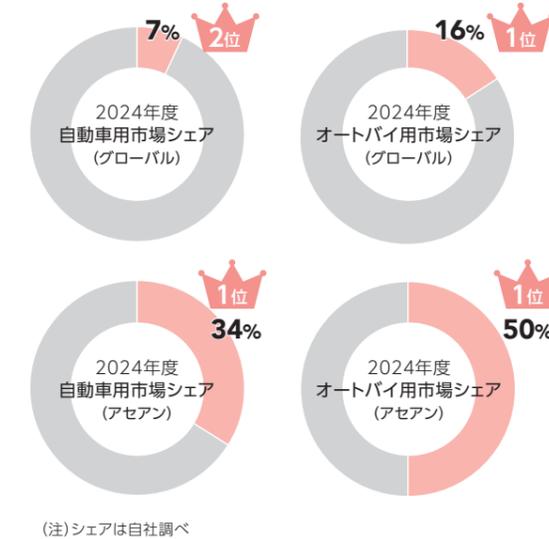
価値創造を支える
「基盤」

コーポレートデータ

業績推移



市場シェア



SWOT

<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域密着型の販売に即した事業展開と各国のパートナーとの強固な信頼関係 ■ 海外での鉛蓄電池の生産・拡販における豊富な事業知識と経験 ■ アセアン No.1 のシェアとブランド力 ■ 豪州では唯一の鉛蓄電池メーカーとしてのプレゼンス確立 <p>強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 無拠点エリアでの販売力 ■ 多拠点展開によるリソースの分散 <p>弱み</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ 車両の電動化の転換スピードの鈍化 ■ 新興国のモータリゼーション ■ 電動車両の補機用電池市場の拡大 ■ 鉛蓄電池業界の再編の動き <p>機会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ アセアンにおける車両電動化に伴う日系新車メーカーシェアの変化、中国競合の進出による価格軟化 ■ 欧州および北米の政策などによるサプライチェーンや事業戦略への影響 ■ 販売地域における地政学的リスクの高まり、経済情勢の悪化 <p>脅威</p>

地域別戦略

欧州地域

グローバルサプライチェーンとブランド力を生かし、イギリス・EU市場において高付加価値商品の販売を拡大



東南アジア

■ タイ
自動車用鉛蓄電池の中核拠点として、タイ国内でのさらなるシェア拡大と周辺国への拡販強化

生産能力(タイ)
約20%増強

■ インドネシア
オートバイ用電池の中核拠点として、インドネシア国内の圧倒的なシェア維持と輸出拡販によるグループ利益の拡大

■ ベトナム
オートバイ用電池市場でのさらなるシェア拡大と自動車用電池需要増に伴う販売拡大

事業別戦略 — 産業電池電源事業

事業部長メッセージ

私は産業電池電源事業を成長軌道に乗せ、必ず拡大させるべく活動しています。当事業の基盤である非常用分野では、新たな展開が始まっています。Chat GPTに代表される生成AI、レベル5が近未来に実現される完全自動運転、生活インフラの一つとなったスマートフォンなど、どれも情報の収集・蓄積・発信・処理のための通信基地局・データセンターなどがより一層必要となり、それらの設備には有事のための非常用電池電源が配備されます。当社は、国内での圧倒的技術、圧倒的販路、圧倒的シェアを誇る同分野で、新たな飛躍を期待しています。第二の事業の柱となる常用分野では、脱炭素社会実現に向けた取り組みが後押しし、グローバルで蓄電ビジネスが顕在化しています。本分野は単に事業の拡大にとどまらず、社会課題の解決にも資する取り組みでもあります。

このように産業電池電源市場が形を変え、多様化する中において、非常用、常用、フォークリフト用の3分野に共通する要素技術や新商品の開発を効率よく進め、スピード感をもって商品とサービスの充実を図っています。また、これから欠かせないのは、DE&Iやリスクリングによる変革人材の醸成、DX、AIによる業務の効率化、ルーティーン業務の可能な限りの自動化といった、経営基盤のさらなる強化です。付加価値の創造や伸ばすべき事業にリソースを配分できる体制を構築していくことで、事業成長に繋がると考えています。



(株)GSユアサ 常務執行役員
産業電池電源事業部長

中村 泰之

GSユアサの「価値創造」
～価値を生み出す着実な進化～

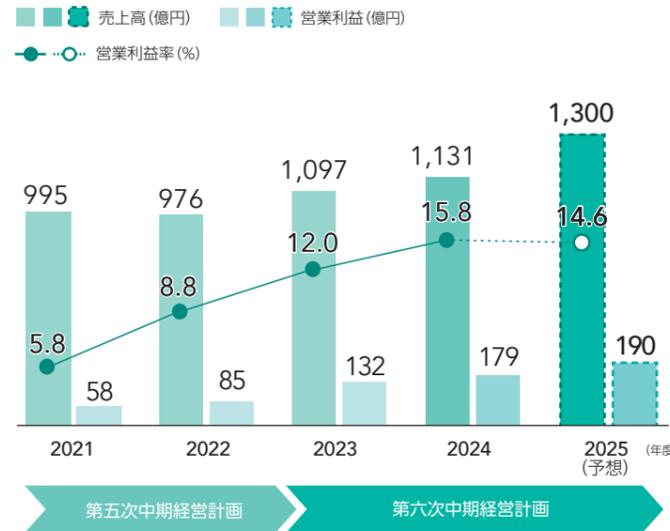
価値創造に向けた
「全社戦略」

価値創造に向けた
「事業・技術戦略」

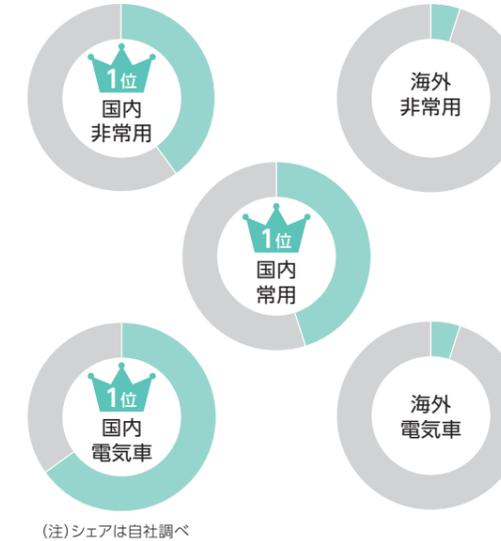
価値創造を支える
「基盤」

コーポレートデータ

業績推移



売上シェア (2024年度)



第六次中期経営計画における事業方針

次世代の成長を取り込む事業基盤の構築

第六次中期経営計画における戦略および重要課題

分野	取り組み	進捗
非常用分野 (国内)	<ul style="list-style-type: none"> 販売体制再構築による組織の最適化 鉛蓄電池の「環境循環型商品」へのイメージチェンジ 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客目線での組織の再編を実行 100%リサイクル、循環型社会への対応強化
非常用分野 (海外)	<ul style="list-style-type: none"> 海外生産拠点への先行技術投入 2ndブランド活用によるOEM調達推進 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂削減 (カーボンニュートラル) のための製品開発 地域別、用途別、顧客ニーズに合致する製品ラインアップ強化
常用分野 (国内)	<ul style="list-style-type: none"> 旺盛な需要に対応するための生産能力の確保 PCSを併設したESS新商品による販売拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 製販連携の最適な生産計画により対応 旺盛な引き合いに対し、増産体制を構築中
フォークリフト分野	<ul style="list-style-type: none"> フォークリフト用鉛蓄電池新工場の稼働による効率的な生産体制の構築 タイをハブとしてアセアンを中心としたグローバル進出 	<ul style="list-style-type: none"> 生産ラインを導入し、順次稼働を開始 未開拓地域への対応、新規顧客探索を推進

SWOT

<ul style="list-style-type: none"> 国内での高いプレゼンス 全国に広がるサービス網とコトづくりによる安心・安全の提供 設計から製造・施工、メンテナンスまでの一貫体制 (All in one) <p>強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> 海外における低いシェア 自社製リチウムイオン電池の安価対応 (中国製に勝る) グローバル対応のための生産能力 <p>弱み</p>
<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー市場の拡大に伴う環境配慮製品の需要拡大 BESS (Battery Energy Storage System) の市場成長 フォークリフト市場のバッテリー式への移行 <p>機会</p>	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー市場での海外競合の進出 フォークリフト市場でのリチウムイオン電池化の進展 中国のリチウムイオン電池メーカーの日本進出 <p>脅威</p>

TOPICS

生成AIの普及に伴う対応

生成AIの爆発的普及に伴い、米テクノロジー大手GAFAMはIDCの電力需要を賄うため電力調達拡大に動いている一方、電気代削減のためのピークカット、ピークシフトの検討を行っています。また、安全性、信頼性を担保するための停電時対策強化の動きもあります。これらの対策には蓄電設備設置が必須とされているため、当社ではこの需要拡大に対し、鉛蓄電池およびリチウムイオン電池の販売拡大を図っています。



事業別戦略 — 車載用リチウムイオン電池事業

事業部長メッセージ

当社グループは、世界初の量産EVに電池を供給したほか、HEV用リチウムイオン電池メーカーの中で先駆けて量産を開始し、15年以上、安定的に電池を提供し続けてきました。こうした先駆者としての実績や高品質の製品を安定的にお届けしてきたことで、日系自動車メーカーとの関係性を深化させてきました。グローバル規模で自動車の電動化が進んでおり、リチウムイオン電池の需要は不可逆的なトレンドになっています。2030年代後半までは、HEV用リチウムイオン電池の堅調な需要が予想され、2020年代後半から徐々にBEV用リチウムイオン電池へのシフトが進んでいくものと予想されます。足元の状況としては、世界情勢のさまざまな変化の影響を受け、BEV化のスピードに変化が見られるとともに、HEV・PHEV市場の拡大延長が見込まれつつあります。

第七次中期経営計画では、HEV用リチウムイオン電池の需要増を見込んでおり、2025年度にブルーエナジーの生産能力を年間7,000万セル強に拡大することで、顧客の要求仕様を満足し、需要に応じていく方針です。PHEV用リチウムイオン電池は、昨年新モデルを発売し、継続的に安定供給していきます。BEV用リチウムイオン電池は、本田技研工業(株)との合弁会社であるHonda・GS Yuasa EV Battery R&D (HGYB)を中心として、量産開始を目指して国際競争力が高い高性能な電池の開発を推進しています。まずは、技術・サプライチェーンの確立に向けて、国内での事業立ち上げを着実に進め、足場を固めていく考えです。



(株)GSユアサ 常務執行役員
リチウムイオン電池事業部長

青山 俊之

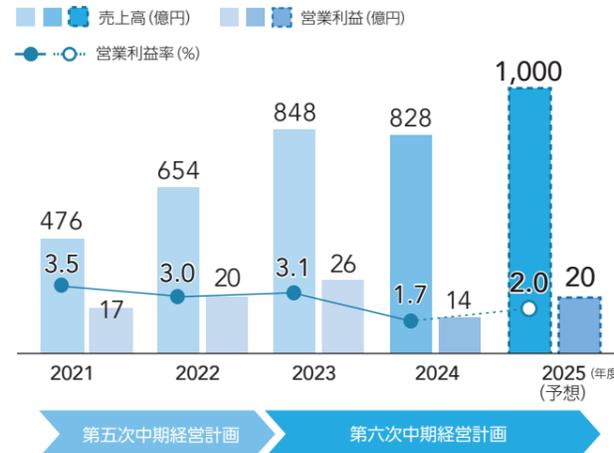
第六次中期経営計画における事業方針

カーボンニュートラルや政府目標を機会と捉え、
リチウムイオン電池事業の持続的な成長を達成する

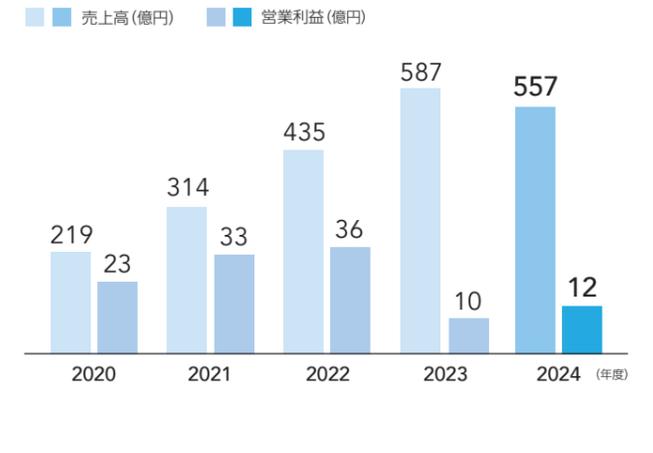
第六次中期経営計画における戦略および重要課題

HEV用	取り組み	進捗
	■ 歩留まり率、稼働率の向上	■ 歩留まり、稼働率の目標達成
	■ ブルーエナジー第2工場のさらなる増産体制の構築	■ 第2工場のフル生産体制となる2ラインの生産安定化の準備／モジュールラインの新設および既存ライン改造の安定立ち上げの準備中
PHEV用	取り組み	進捗
	■ 歩留まり率、稼働率の向上	■ 歩留まり、稼働率は目標未達であったが、セル組立設備のタクトタイムは目標達成
	■ PHEV用電池の生産体制の強化	■ 顧客要求数の大幅減により、ライン安定稼働に影響が出ているが、急増するESS向けの物量を調整しつつフル操業を実施中
BEV用	取り組み	進捗
	■ 開発体制の強化	■ HGYPへの増員を行い、競争力のある製品の開発を推進
	■ 事業参入への準備	■ BEV事業計画の成立性確保、および国内新車メーカーとの基本合意に向けて調整中／新工場の設備投資と量産立ち上げ手配中
12V (補機用)	取り組み	進捗
	■ 製品開発／生産準備	■ 次世代BEV向け補機用リチウムイオン電池のセル開発・量産設備の発注を推進中

業績推移



ブルーエナジーの業績推移



SWOT

<ul style="list-style-type: none"> ■ 日系自動車メーカーからの高い品質評価と信頼に基づいた盤石な顧客基盤 ■ 高出力／高容量系、長寿命系リチウムイオンセル電極・モジュール設計・量産技術を保有 ■ ブルーエナジー／旧リチウムエナジー ジャパンの実績 ■ HEVとPHEVにおける15年以上の市場での量産実績 <p>強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中韓メーカーと比べた事業規模 ■ 生産拠点の国内集中 ■ 人員計画・人材育成・採用における外部環境変化への対応力 ■ リチウムイオン電池事業としての規模・購買力 <p>弱み</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ 日系自動車メーカーのHEV、BEV用リチウムイオン電池の需要拡大 ■ ESSの普及や電気車用リチウムイオン電池への適用拡大 ■ 自動運転機能などの先進安全技術の普及、車両電装部品の電力消費増大、欧州ELV規制による鉛蓄電池撤廃の可能性の高まりに伴う12Vリチウムイオン電池の需要増 <p>機会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 原材料価格、インフラ、人件費の高騰、安定調達への懸念 ■ 欧米の法規制、各国関税などの地政学的リスクへの対応 ■ 海外勢のシェア独占による次世代製品の競争力劣後 ■ 2030年以降のHEVからBEVシフトによる販売数量が不透明 ■ 中国以外の各国でBEV市場成長が鈍化することに伴い、BEV用リチウムイオン電池の供給過剰による低価格化 <p>脅威</p>

主な搭載車種一覧

		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
HEV	ホンダ	FIT HYBRID	City Hatchback	STEP WGN HYBRID	CR-V	FREED	
	トヨタ	HARRIER HYBRID	RAV4 HYBRID				
PHEV	三菱自動車						
		ECLIPSE CROSS PHEV		MINICAB EV		OUTLANDER PHEV	

今後も販売車種を拡大

最新の搭載車種情報は、Webサイトをご確認ください。
<https://www.blue-energy.co.jp/jp/products/> <https://www.gs-yuasa.com/jp/products/vehicle/phev.php>

事業別戦略 — 特殊電池およびその他事業

ジーエス・ユアサ テクノロジー 社長メッセージ

当社は航空機用や潜水艦用で世界初のリチウムイオン電池の採用実績を持ち、特殊分野での高い知名度を誇ります。衛星に搭載されている電池の容量では、世界1位の実績を持っています。このアドバンテージを活かした新しい社会インフラへの採用を勝ち取っていくことができる技術開発力を強みとしています。

防衛用途では、我が国の防衛費の増加に伴い、多くの熱電池の開発や量産を受注し、増産計画を進めています。宇宙用途では、国内のH3ロケットに熱電池やリチウムイオン電池が採用され、商用化に向けた受注量の増加が見込まれます。さらに、米国のアルテミス(月面探査)計画にも参画し、国際宇宙ステーションのような居住環境に使用される電池の開発も行い、一部納入を完了しました。航空機用途では、OEMで納入したリチウムイオン電池の取り換えが順調に進捗し、利益の柱となっています。

第六次中期経営計画期間中は、潜水艦用リチウムイオン電池の需要が堅調に推移するほか、防衛用途の各種電池の受注が年々増加しており、なかでも熱電池は現行の数倍の物量に増える見通しであり、増産対応のための一部工程の自動化を進めています。航空機用リチウムイオン電池は、初回搭載した電池の取り換え需要が拡大する時期であり、物量の増加を見込んでいます。2025年度も前年度相当の業績を見込んでおり、第七次中期経営計画では第六次中期経営計画の実績を超える業績を達成することを期待しています。



(株)GSユアサ 執行役員
(株)ジーエス・ユアサ テクノロジー 代表取締役社長

並河 芳昭

第六次中期経営計画における事業方針

最高水準の性能と品質の電池で新しい社会インフラ構築に貢献する

第六次中期経営計画における戦略および重要課題

特殊電池事業

取り組み	進捗
■ 防衛産業の基盤強化取り組みに伴う収益性の改善	■ 防衛省の契約制度の変更やコスト上昇に伴う売価アップの交渉により、近年利益率が改善
■ 次世代潜水艦用リチウムイオン電池の開発	■ 防衛省指導のもと、次世代電池の開発は順調に進捗
■ 航空機用リチウムイオン電池の増加に向けた対応	■ 民間航空機だけでなく、防衛用途や電動化用途への取り組みも実施
■ 衛星用リチウムイオン電池の拡販	■ 米国の子会社と共同で小型衛星用セルの開発を進め、米国および国内の顧客に対して提案活動を実施

業績推移



ポジション

- 防衛用(潜水艦用)**
国内唯一の潜水艦用電池製造メーカー
- 宇宙用**
軌道に打ち上げた衛星に搭載された電池容量は世界トップ
- 航空機用**
世界初の民間旅客機用リチウムイオン電池を開発・供給

SWOT

<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内唯一の特殊電池メーカー ■ 新しい社会インフラへの採用を勝ち取っている高い技術力と信頼性 <p>強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 多品種少量生産であり、全自動化に不適合 ■ 設備老朽化 <p>弱み</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ 防衛生産基盤強化法の成立・施行 ■ 宇宙など新規市場の拡大 <p>機会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開発難易度アップによるコスト高 ■ 電池起因のインシデントの発生 ■ 社会的責任の増加 ■ 地政学リスクによるリチウムイオン電池部材の安定調達への懸念 <p>脅威</p>

主な搭載事例

©JAXA/NASA ISS (国際宇宙ステーション)	©JAXA H3ロケット	準天頂衛星「みちびき6号機」 出典:内閣府 みちびきウェブサイト	©JAXA X線分光撮像衛星XRISM
©JAXA 温室効果ガス・水循環観測技術衛星GOSAT-GW	Boeing 787	©JAMSTEC しんかい6500	(提供:海上自衛隊) そうりゅう型潜水艦

研究開発・知的財産

研究開発・知財担当役員メッセージ

私たちは、Vision 2035の研究開発ロードマップを指針に、長期的な視点から次世代電池の革新に向けた開発に取り組んでいます。全固体電池開発は、NEDOのグリーンイノベーション基金事業「次世代蓄電池開発プロジェクト」において、中間のステージゲートを無事通過し、その継続が正式に決定いたしました。現在、小型セルでの性能評価を進めるとともに、より大容量のセル試作を目指し、新設備導入に着手しています。硫黄正極電池では、目指す超軽量電池の実現に向け、残された課題を乗り越えるべく要素技術の開発を粘り強く継続しています。シリコン系負極電池においては、充放電に伴う性能劣化の防止のため、確かな解決策に向かい開発を進めています。さらに、電池に限らず、当社の得意分野である電気化学技術を応用した研究開発を通じ、二酸化炭素削減に貢献する技術開発にも取り組み始めました。

一方、Vision 2035の達成には、技術的な進化だけでなく、知的資本の強化を通じた企業価値の向上が不可欠であると認識しています。既存の事業領域はもちろんのこと、新たな分野を開拓していくためにも、研究開発で培った技術を単に知財として権利化するに留まらず、他社が必要とする形で知財化し、資産を構築していきます。研究開発で取り組む重要技術領域において、特許網の作り込みを確実に実施すること、およびその知財権を積極的に活用することで、目に見える形で事業貢献していくことを目指します。

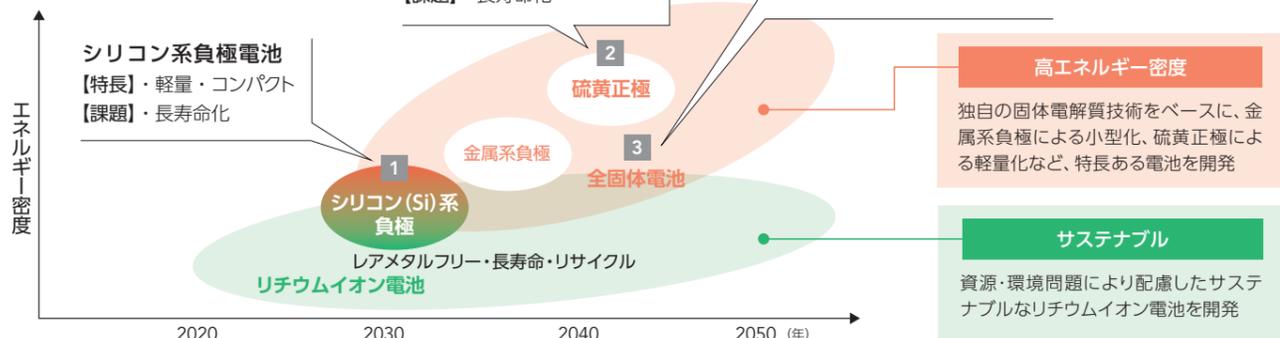


(株)GSユアサ 取締役
研究開発・知財・リチウムイオン電池開発担当
研究開発センター長

西山 浩一

研究開発

研究開発ロードマップ



次世代電池開発における主な取り組みと成果

1 シリコン系負極電池

高エネルギー密度と長寿命性能を両立する技術を開発し、従来のリチウムイオン電池を上回る400Wh/kgの高エネルギー密度を実証



2 硫黄正極電池

NEDOの航空機用先進システム実用化プロジェクトにおいて、「質量エネルギー密度500Wh/kg（現行のリチウムイオン電池の2倍以上）」の実証に成功



3 全固体電池

- 実用化のキーマテリアルである「硫化物固体電解質」を改良
- 高いイオン伝導度と優れた耐久性を兼ね備えた「窒素含有硫化物固体電解質」を開発
- NEDOの「グリーンイノベーション基金事業／次世代蓄電池・次世代モーターの開発」(採択テーマ名:「先進固体電池開発」)について大阪公立大学と共同研究を実施中

取り巻く環境

- EVの伸び悩み・鈍化傾向が顕著で、HEV、PHEVが再注目
- 中韓メーカーを中心にESS向けセルの大型化が進む
- 全固体電池の実用化に向けた動きが加速
- 半固体電池、新種電池(NIB)の進化 など

当社の対応

- 既存事業・BEV向け開発支援を行うとともに、新種電池のケミカルおよび構造の開発を加速する
- 電池以外の新規事業の基盤となる要素技術の開発を推進する
- 次世代産業用電池に向けた先行開発、競合分析を強化する
- 技術者の最適配置と育成を強化し、人材確保の対策を進める

研究開発体制の変更

2025年4月1日、開発業務の効率化ならびに次世代電池の開発力強化のため、LIB技術開発センターを研究開発センターに統合しました。これまでは、「研究開発センター」と「LIB技術開発センター」の2部門で研究開発を行ってきました。社会課題解決に向けて蓄電池の重要性がますます高まることを見据え「LIB技術開発センター」を「研究開発センター」に統合し、既存の研究開発を加速させるとともに、中長期的な研究開発テーマに連続性を持たせ、効率的に進める体制を整えます。

また、新たにカーボンニュートラル技術開発に特化した部門を設置し、CO₂削減に貢献する分離回収技術や、資源再利用・環境保護に不可欠なリチウムイオン電池のリサイクル技術の開発を進めます。その研究開発を活用して、新規事業を創出し、新たな企業価値の創造に繋がります。

部門の統合により、人員の再配置によるコスト管理体制の強化や、知見の集約によるIT技術を用いた非研究開発業務の効率化を行い、研究開発業務全体の運営体制強化を図ります。

詳しい内容はこちら
▶ <https://newsroom.gs-yuasa.com/news-release/319>

変更前

研究開発センター	LIB技術開発センター
将来事業を見据えた次世代電池の開発 運営管理・市場調査 次世代リチウムイオン電池要素技術開発 ポストリチウムイオン電池要素技術開発 CAE等の分析・シミュレーション技術開発・受託分析 全固体電池開発	製品開発に繋がる技術とリチウムイオン電池開発 運営管理・市場調査・DX・新技術探査 次世代リチウムイオン電池材料・要素技術開発 ポストリチウムイオン電池開発 制御技術開発 受託試験・試作

統合

変更後

研究開発センター
中～長期的テーマの連続性確保と課題の明確化による研究開発の加速と新たな価値の創造 運営管理・市場調査・DX リチウムイオン電池 要素技術 ポストリチウムイオン電池 材料 次世代革新電池 電池開発 カーボンニュートラル技術開発・リサイクル 高度CAE・分析・計算化学 等

各セグメントにおける研究開発

2024年度研究開発トピックス

自動車電池 (国内)	<ul style="list-style-type: none"> • HEV、BEV補機用途電池の開発を促進 • 補修市場向けのEN電池シリーズにおいて、補水メンテナンスの軽減と耐久性向上を実現した電池を販売 	車載用リチウムイオン電池 <ul style="list-style-type: none"> • HEV用で新機種のセル・モジュールの生産ラインの立ち上げを実施 • PHEV用で従来電池よりも40%以上高いエネルギー密度を有する新型電池LEV65の量産を開始 • 12Vリチウムイオン電池で優れた低温出力特性に加え、寿命特性を改善したBEV用補機電池の開発を推進 • 全固体電池の開発において2024年にNEDOの中間審査にあたるステージゲート通過
自動車電池 (海外)	<ul style="list-style-type: none"> • トルコ拠点とVRLA (AGM) ※電池を開発 • タイを中心とした東南アジア諸国における、中国系メーカーBEVに適した補機用途電池の開発 • 補修向けEN電池での技術開発により、補水メンテナンスの軽減と耐久性向上を実現した電池を発売 • インドにおいて、アイドリングストップ車用に加えてハイブリッド車用の制御弁式鉛蓄電池を開発 	
産業電池電源	<ul style="list-style-type: none"> • 「小型化・高効率」をテーマに変換効率99%の電力変換器の回路技術、電力会社との共同研究による制御技術を開発 • タイ拠点およびトルコ拠点でフォークリフト用の市場ニーズに適した商品開発を推進 • PCS併設型蓄電システム「ラインバック メガグリッド」の開発が完了し、出荷開始 	特殊電池およびその他 <ul style="list-style-type: none"> • 航空機用先進システム実用化プロジェクトにおける軽量リチウム硫黄電池の研究開発について、質量エネルギー密度500Wh/kgの実証に成功 • 膜分野で新規膜製品の開発を促進

※制御弁式鉛蓄電池のこと。

研究開発・知的財産

知的財産

知的財産部では、Vision 2035達成に向けて、「モノとコトの両面から、現事業および新領域での成長を知財権で担保し、他社が必要とする知財権を取得し、資産化する」を方針に掲げ、知財活動に取り組んでいます。第六次中期経営計画の最終年度である2025年度は、権利の取得に関し、これまでに抽出した重要技術および新たに発生した重要技術について精緻な分析を行い、当該技術について他社参入の防止に繋がる特許網を作り込んでいます。また当社の権利を侵害している第三者に対して、必要に応じて特許権行使を行うことで、権益確保に努めています。

知的財産戦略

〈主な取り組み〉

1 事業判断に役立つ知財分析の情報をタイムリーに展開

これまでの、当社全体の特許スコアの概要について経営に報告し、マクロ分析を行ってきました。2024年度からは、さらに一歩踏み込んだ形で、開発部門と一緒に主な開発テーマについて自他社の特許を分析し、保有特許の棚卸しや、リスクの事前把握、注力領域の選定、有力特許活用について検討および実施を進めています。

2 BEV、リチウムイオン電池事業に寄与する重要テーマの特許網構築

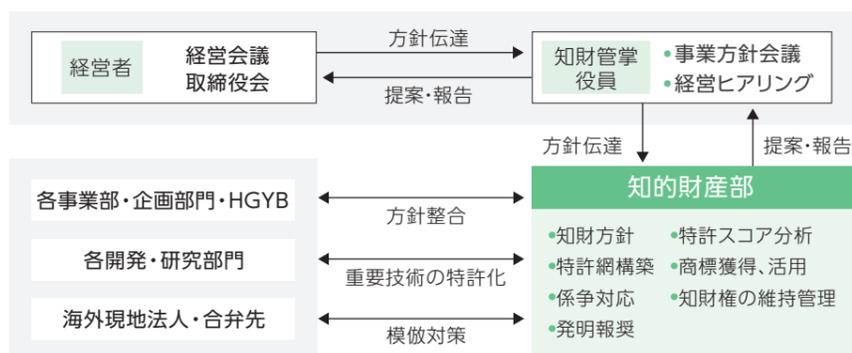
これまで磨いてきた権利化プロセス変革手法により、将来の事業に大きく影響を及ぼすような技術を「重要技術」と位置付けて特別対応を実施しています。通常の特許出願の活動と差別化し、自社技術の防衛的な出願のみならず、他社が回避困難となる特許を作り込み、強い特許網を作ります。

3 新規事業領域での特許権確保

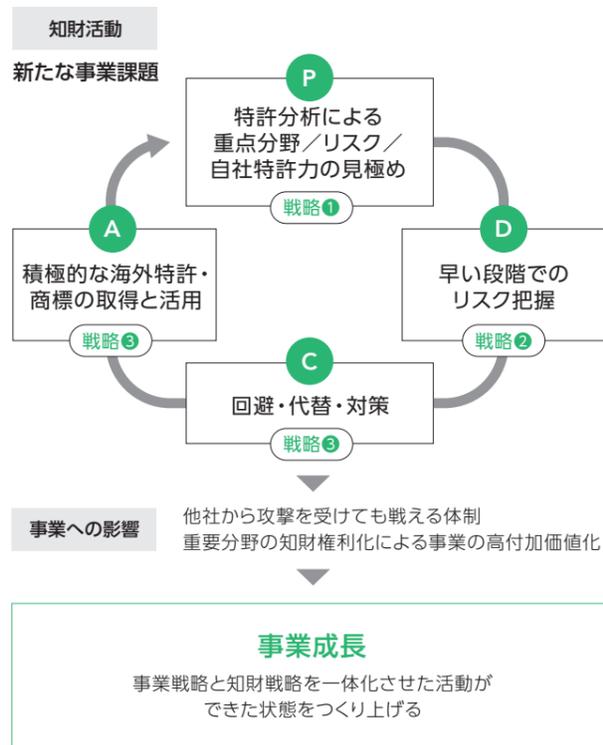
Vision 2035の達成に向けたソリューション&サービスの提供にあたり、「コト」の提供に関係する特許を早期段階で抽出する活動を行ってきました。コトづくりに関する特許は、当社の特許出願全体の20%を占めるようになり、将来的に他社との協業を見越しての必要となる特許資産を作り込んでいくことに繋がります。

知的財産体制図

知的財産部は本社管理部門に位置付けられており、当社グループ全体の特許や商標の出願登録、管理をはじめ、事業の付加価値を向上させるべく、知財に関するさまざまな施策を計画し、関係部門と連携しながら実現に向けて邁進しています。



当社グループの知的財産活動のイメージ

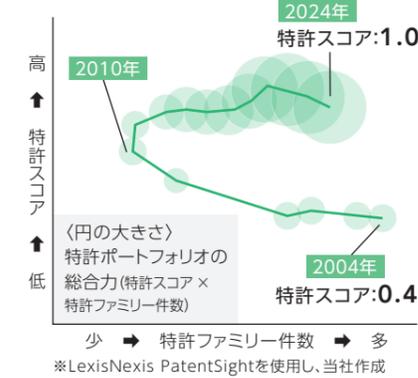


GSユアサの知財活動における強み

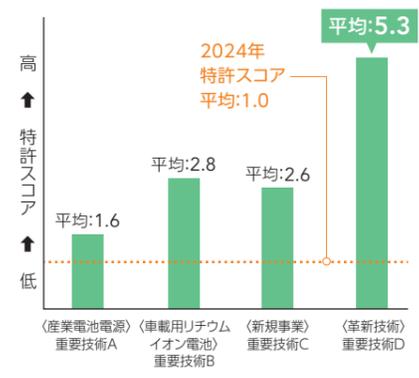
1 特許スコア

特許スコアはこれまでの知財創出活動の成果を示しており、2004年の経営統合時に比べて大きく成長しています。また重要技術における特許スコアについては、他技術よりもスコアが高い結果で推移しています。

当社グループの特許スコア推移 (2004～2024年)

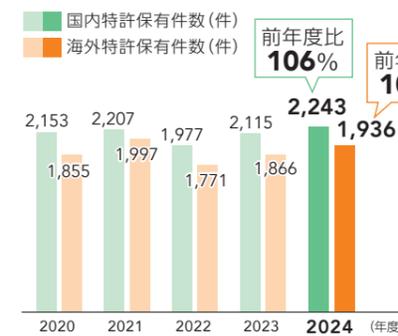


当社グループにおける各重要技術の特許スコア (2024年)



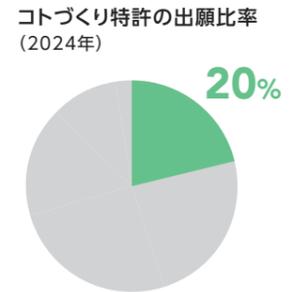
2 特許保有件数

特許件数は年々増加傾向にありますが、同時に棚卸しにより不要特許を権利放棄しているため、全体件数は微増となっています。



3 コトづくり特許の出願比率

コトづくり特許については、主に産業電池電源事業部からの新たな事業創出に向けたアイデアが出てきています。また、自動車電池事業部や関係会社などからも発明が出てきています。2024年度は、コトづくり特許の自社出願比率が20%となりました。



経営層とのコミュニケーション

期初に経営層との活動方針について検討する事業方針会議を行っているほか、年2回の経営ヒアリングにて、当該方針や新規課題、その他係争に関する状況の報告を行っています。その他、必要に応じて経営会議などにも参画しています。

経営ヒアリングでのテーマ(一部)

- 特許スコアに関する報告、競合会社の特許分析
- 中国・アセアン・香港での商標侵害対策
- 米国でのNPE(Non-Practicing Entity)対策

TOPICS

知的財産における取り組み事例 ～不正商号の取り消し～

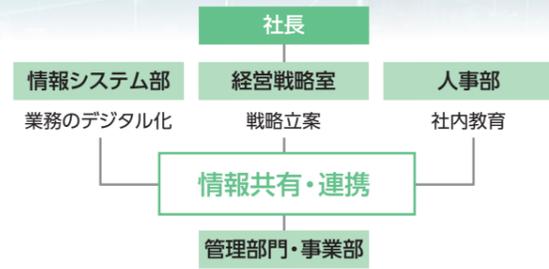
香港において、当社の関係会社であるかのような名称(日本湯浅集団(中国)有限公司)を名乗っていた業者に対し、商号の変更を求めての訴訟を提起し、不正商号を取り消すことに成功しました。



DX推進の取り組み

当社グループでは、2018年頃からAI/IoT導入を皮切りにDX推進に向けた取り組みを開始し、2021年度から人材育成を開始しています。2023年度からは、DX推進体制の構築、各部門と情報システム部に配置すべきデジタル人材とその役割の検討などを実施しています。また、DX人材育成制度の制定に向けても検討を進めています。

DX推進に向けた社内体制



DX推進の目的

生産性の向上

- あらゆる事業領域での競争力向上のため、DX基盤を構築し、操業効率化と労働生産性向上を実現します。

新たな価値の創出

- 当社グループの競争優位性をより一層強固なものにするため、デジタル技術を駆使し、新たな価値を見出すことにより、新しいビジネスの創出を図ります。

DX推進の取り組みに関するロードマップ

2022年度は社内DX人材育成を本格的に推進するため、GSユアサの全社員を対象にDXに関する教育コンテンツを配信し、受講してもらうことで、さらなるDXリテラシーレベルの底上げを図りました。また、2023年度から「DX育成道場」を開設し、各部門からの推薦者49名を対象に専門教育を実施しました。2024年度は、2023年度からの取り組みの継続に加え、新たにDX育成道場卒業生を対象とした社外AI相談窓口を設置し、社内データを使ったAI開発のアドバイザーサービスを受けています。2025年度は2024年度の取り組みをブラッシュアップし、DX育成道場卒業生をより積極的に活用した取り組みを進めます。

DXの推進にあたり、立ち上げ期、移行期、成熟期の3つのフェーズに分けて取り組みを実施しています。2023年度からの立ち上げ期では、DX人材育成に主眼を置き、選抜メンバーによる「DX育成道場」での中級者育成と、全社員を対象とした初級者教育を進めました。2024年度、2025年度の移行期では、DX育成道場卒業生とともに各事業部のDX推進を支援しつつ、さらにDXの取り組みを推進できる体制を構築しています。2026年度以降の成熟期では、各事業部にDXリーダーを配置し、DX推進の主管を情報システム部、DX人材育成を人事部へと移管し、DXコミュニティの能力の維持・向上を図ります。

	～2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
	各部門でAI活用を推進	本格的にDX推進の取り組みを開始	DX推進意識の定着	DX人材の育成と実装支援			
				立ち上げ期	移行期	成熟期	
社内教育		●役員が「DXリテラシー講座」を受講	●GSユアサ全社員が「DXリテラシー講座」を受講	●全社員にDXに関する教育コンテンツを配信 ●「DX育成道場」にて30～40名/年がDX推進スキルを習得			
その他の取り組み	●各部門でのAI活用推進	●DX施策立案ワークショップ'21を開催し、2案を選出 ●DX事例発表会を開催し、350名がオンライン聴講	●ワークショップ'21で選出された2案を予算化し、実装に向け活動 ●ワークショップ'22を開催し、1案を選出	●ワークショップ'22で選出した1案を予算化し、実装に向け活動	●DX育成道場卒業生を中心に各事業部のDX実装を推進		●各事業部にDX育成道場卒業生をDXリーダーとして配置
				●社外AI相談窓口の設置	●社外AI相談窓口にて、DX人材活用のノウハウを持つ企業からのサポートを追加		

DX育成道場とは？

各部門からの推薦者30～40名を選出し、「ビジネスデザイナー&アーキテクト」「エンジニア/プログラマ」「データサイエンティスト」の3クラスに分かれ、1年間、労働時間の平均10～20%の工数をかけて講座を受講するプログラムです。eラーニングの受講をはじめ、グループワークを通じて自社課題のアイデア化や社内発表も実施し、DX推進を支援できるスキルを身につけます。また、各部門からの推薦者の上司を対象にした「プロデューサー」クラスも開設しています。

TOPICS

グループにおけるDXの取り組み事例

～売上利益の実績値との乖離4%以下で予測できるAIの構築～

当社の産業電池電源事業部では、2023年度の売上利益の予測誤差が4.1%と大きく乖離してしまい、業績予測の精度に課題がありました。DX育成道場のメンバーが産業電池電源事業部の需要予測をテーマとして取り組み、そこで一定の成果を挙げたことがきっかけで、産業電池電源事業部から売上利益の予測にAIを利用したいという依頼があり、DX育成道場の卒業生がAIの構築に取り組みました。

■ 構築したAIの概要

産業電池電源事業部の過去の売上利益の月次決算データに対し、プログラミング言語のPythonを用いてSARIMA*と呼ばれる時系列モデルを構築しました。2024年11月末実績のデータを用いた当年度の予測誤差は0.4%となり、事業部の担当者による従来予測結果の2.2%と比較すると、1.8ポイントの誤差低減を実現することができました。

■ 今後の展望

今回構築したAIはシンプルな構造で設計し、汎用性があるため、他事業部へも横展開しやすいモデルになっています。今後は他事業部への展開も視野に入れ、適切な経営情報を開示するためのツールとして活用していきたいと考えています。

売上利益の予測誤差の比較



*季節性自己回帰和分移動平均モデルの略称で、周期性を持つ時系列データを分析し予測するための統計モデルのこと。

VOICE

DX育成道場卒業生 AI構築担当者の声



(株)GSユアサ 研究開発センター 高度解析推進部 第二グループ
小林 一成

私は本テーマ以外にも、試験結果解析や社内用RAGシステムの開発など、さまざまな分野でAI活用を積極的に進めています。以前は試験結果から最適な試作条件を導出する逆解析モデルの開発など、テーブルデータを中心に扱っていましたが、DX育成道場では初めて画像データや時系列データの解析にも挑戦しました。この貴重な経験があったからこそ、今回の時系列データを用いたAI構築がスムーズに進められたと感じています。今回の成果を通じてAIへの関心や親近感を社内に広め、研究開発にとどまらず社内全体にDXの効果を大きく波及させていきたいと考えています。

新規事業創出に向けた取り組み — 新規事業創出チャレンジプロジェクト「Bizチャレ」

新規事業創出に向けて

当社グループは、長期ビジョン「Vision 2035」のもと、中長期的な成長に向けた新たな事業創出活動を積極的に推進しています。2022年12月より、全社公募による新規事業創出プロジェクト「Bizチャレ」を開始し、今年で3年目を迎えました。本プロジェクトでは、「GSユアサの強みを活かした社会課題の解決につながる事業」をテーマに、社員から広くアイデアを募っています。これまでに200件を超えるアイデアが寄せられ、有望な提案をステージゲート方式で段階的にアイデアを厳選しながら、顧客課題の明確化と解決策の具現化を図り、事業化に向けて取り組んでおります。2025年度も厳選されたメンバーが活動を継続しており、有望な事業の創出に挑戦し続けています。

さらに、本活動に加え、既存事業の拡張や保有アセットを活用した派生領域における新規事業アイデアの創出にも積極的に取り組んでいます。幅広くアイデアを募集する「Bizチャレ」と、既存事業の拡張を目的とした「集中検討(タスクフォース式)」の2軸で新領域の事業創出を推進し、企業価値向上に努めています。



新規事業創出セミナーの様子

目指すべき新規事業のイメージ

新規事業には、ゼロから作り上げるものだけでなく、既存事業の顧客基盤・事業基盤や技術を活用した派生領域も含んでいます。また、デジタル技術を活用し、既存製品に付加価値をつけることで、コト売りに繋げることや、既存製品の組み合わせで新しい付加価値をつけることも新規事業の一つです。当社のグループ会社であるGSユアサ メンブレンでは、祖業である鉛蓄電池用セパレータの製造で培った技術を活用し、水処理用の膜を製造販売していますが、近年は環境問題への取り組みの一つとして、CO₂除去モジュールを開発中です。この他にも膜および膜のモジュール化技術を活用した新領域への挑戦を続けています。今後もGSユアサの強みを生かしながら社会課題を解決し、人と社会と地球環境に貢献していくことを目指しています。

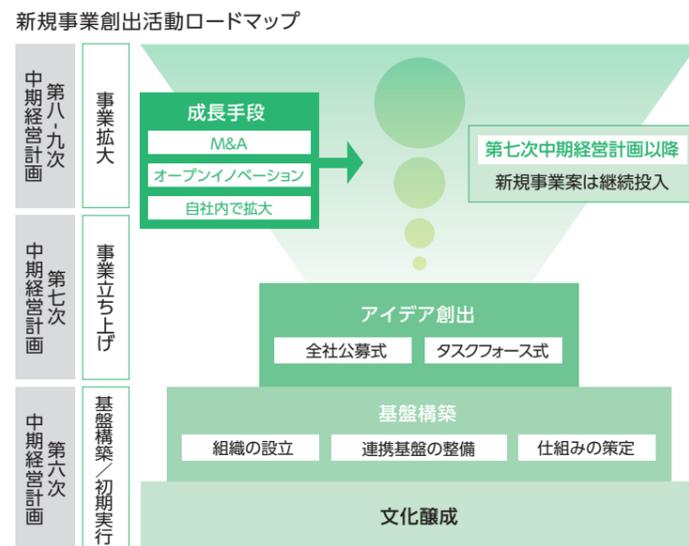


新規事業の事業化に向けたタイムスケジュール

新規事業の事業化に向け、活動の土台であるチャレンジ精神溢れる文化の醸成と新規事業の芽を育成する体制構築を第六次中期経営計画期間中に行います。

アイデア出しや新規事業開発のための研修カリキュラム、外部の新規事業開発実務者による講演などを通じて、基礎知識の普及と、チャレンジを促す積極的な雰囲気づくりを進めています。また、仕組みづくり、連携基盤など、体制の構築に取り組んでいきます。

第七次中期経営計画以降で本格的な新規事業の立ち上げ、事業の拡大を進め、新規事業開発の取り組みを加速させる計画です。スピード感をもって事業を成長させるため、オープンイノベーションやM&Aといった手法も視野に入れ幅広く検討していきます。



●: 新規事業 (大きさは売上イメージ)

TOPICS

Bizチャレ初の本格検証として、蓄電所ビジネスに参画

当社は、四国電力グループの四電エンジニアリング(株)と青木あすなる建設(株)が中心となって設立した北海道札幌蓄電合同会社に出資することを決定しました。本件は、第1回Bizチャレをきっかけに始動したプロジェクトで、当社グループの強みである国内の系統用蓄電池の販売において、一部の競合他社は蓄電池の販売だけでなく、事業者の視点に立った幅広いソリューション力を有していることに危機感を覚え、当社の事業領域拡大の必要性を感じたことが本提案に繋がりました。当社社員の「気付き」を発端に社内公募で支持を集めたアイデアが起点となっています。本件は既存事業の強みを生かして事業領域を拡大する重要な位置付けの挑戦であり、かつVision 2035達成にも資することから、Bizチャレから独立したプロジェクトとして取り組んでいます。

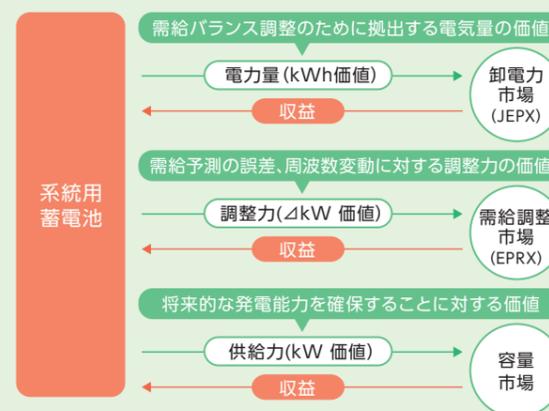
天候などにより不安定な再生可能エネルギーですが、蓄電池コンテナ(系統用蓄電池)を電力系統に接続し充放電することで電力、調整力、供給力の取引を行い、売電事業による収益確保を狙います。

これまでは蓄電池やパワーコンディショナの販売とO&M(オペレーション&メンテナンス)が産業電池電源事業部の事業領域でしたが、本件を通じて、蓄電所ビジネスへの領域拡大・本格参入すべきかの検討を進めます。また、2028年に蓄電事業やサービス事業への本格参入の判断を行えるよう、引き続き知見を蓄積していきます。

概要

建設現場	北海道札幌市
導入目的	系統用蓄電池 (卸電力市場、需給調整市場、容量市場のマルチユース)
運用時期	2027年4月～
蓄電池型式	LEPS-2-14
出力	約10MW
蓄電池容量	約30MWh (2.1MWh×15コンテナ) 約10,000世帯の1年間の電力消費量に相当 ※東京電力ホールディングス「平均モデルの電気料金を基に算出」

蓄電所の収益イメージ



本プロジェクトにおいて目指す姿



※1 BMS (バッテリー管理システム): 電池の使用状況を監視し、安全に電池が運用できるようコントロールする電子基板。
※2 パワーコンディショナ: 蓄電池で貯蔵する直流電力を交流電力に変換するための装置。

詳しい内容はこちら
▶ <https://newsroom.gs-yuasa.com/news-release/305>

VOICE

蓄電所プロジェクトメンバーの声



蓄電所プロジェクトメンバー

本プロジェクトは、当社の系統用蓄電池の販売における強みを活かしながら、Vision 2035にて掲げたソリューション&サービスへの事業領域拡大を目指すものです。これまでの蓄電池販売事業で培った技術力やアセットを最大限活かしながら、新たな蓄電所ビジネスの可能性を追求し、グループ全体の価値向上に貢献できるよう積極的に取り組んでまいります。変化の激しい現代において、次の100年も「革新と成長」を続けていくため、新規事業の挑戦を通じて、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

サステナビリティマネジメント

サステナビリティ委員会 委員長メッセージ

当社グループの主力製品である蓄電池の技術革新を通じて、モビリティ・社会インフラ分野における脱炭素社会に大きく貢献していくことをVision 2035のありたい姿で宣言しております。我々は事業活動を通じて、企業理念である「革新と成長」を実践し、財務と非財務の連携を進めていくことが、当社グループのサステナビリティ経営の根幹です。

サステナビリティ経営を一層強化すべく、2024年10月に「サステナビリティ委員会」をサステナビリティ推進委員会の上位委員会として新設しました。サステナビリティ委員会は、代表取締役を委員長とする経営会議メンバーで構成される委員会であり、ステアリングコミッティーとしての役割を果たし、経営層での議論を活発化させるとともに、取締役会との連携を強化することによりガバナンスを向上させてまいります。

サステナビリティ関連法令やESG課題、顧客ニーズなどが大きく変化する環境において、適切かつスピード感を持ってサステナビリティ課題へ対応することにより、当社の非財務価値ならびに企業価値を向上させ、ステークホルダーのみなさまのご期待に応えてまいります。



(株)ジーエス・ユアサ コーポレーション
代表取締役 取締役副社長
(株)GSユアサ 代表取締役 取締役副社長

澁谷 昌弘

サステナビリティ推進プロセス

当社グループは、不変的な価値観を示した企業理念を基盤としたサステナビリティ推進プロセスを運用することによって、企業価値とステークホルダー満足度を向上させることを目指しています。また、企業理念を実践するために、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指す方向性を示したサステナビリティ経営方針を策定し、ステークホルダーとの対話を重視し、サステナビリティ課題の解決への貢献や強固な事業基盤を保持する旨をコミットメントしています。

サステナビリティ経営方針
▶ <https://www.gs-yuasa.com/jp/company/philosophy.php>

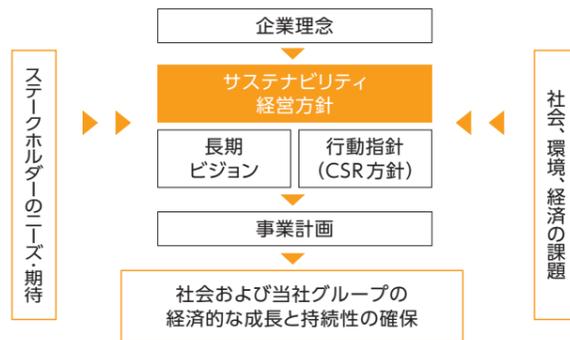
サステナビリティ経営の推進
▶ <https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/structure.php>

サステナビリティ推進体制

グループ全体でサステナビリティへの取り組みを中長期的かつ多角的に推進するため、取締役会の監督のもと、サステナビリティ推進委員会を中心とした体制を整備しています。また、2024年10月には、グループの中核事業子会社の経営会議メンバーで構成され、代表取締役を委員長とする「サステナビリティ委員会」を新設しました。これにより、最高経営層のリーダーシップのもと、サステナビリティ経営の推進体制をさらに強化しています。

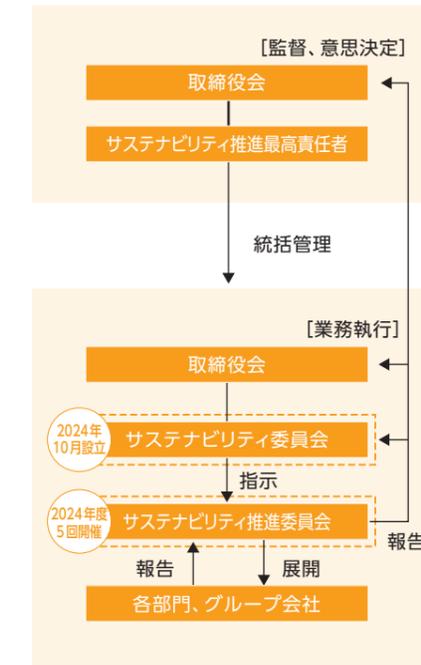
本体制では、当社取締役社長が「サステナビリティ推進最高責任者」としてグループ全体のサステナビリティ活動を統括するとともに、取締役会を中心としたコーポレート・ガバナンス体制がグループ全体のサステナビリティ経営の適切性を監督・管理しています。また、中核事業子会社には、サステナビリティ課題に関する協議、立案、推進を担う会議体としてサステナビリティ推進委員会を設置し、グループ全体でのサステナビリティ経営の推進に取り組んでいます。

サステナビリティ推進プロセスの概要



サステナビリティ推進委員会で協議された重要事項については、サステナビリティ委員会が審議を行い、効果的なサステナビリティ経営を実践するための指針をサステナビリティ推進委員会にフィードバックします。サステナビリティ推進委員会は、このフィードバックをもとに対処策や経営資源などを検討し、当社および中核事業子会社の取締役会での決議を経て、グループ全体に展開しています。なお、当社グループのサステナビリティ情報を社外に公表する際には、サステナビリティ推進委員会のレビューを経た後、取締役会が最終的なレビューと承認を行い、開示する情報の透明性と信頼性を確保しています。

サステナビリティ推進体制



各委員会の概要

サステナビリティ委員会

出席メンバー

- 委員長：代表取締役役員
- 委員：中核事業子会社の経営層および監査役

役割

サステナビリティ推進委員会からの報告を受け、経営上重要とされるサステナビリティ関連課題について検討を行い、必要に応じて同委員会に対応方針を指示する

サステナビリティ推進委員会

出席メンバー

- 委員長：サステナビリティ推進担当役員
- 委員：中核事業子会社の主要な部門および子会社のサステナビリティ推進責任者

役割

グループ全体におけるサステナビリティ課題への取り組みの推進
 ■ サステナビリティ課題に対応する具体的な施策の立案および実施
 ■ ステークホルダーや社会の要請を考慮したサステナビリティ情報開示の充実化 など

2024年度の主な議論テーマ

- 2025年度における重要なサステナビリティ課題に対応する具体的な施策の立案
- サステナビリティ課題に関連する顧客ニーズや外部評価への対応の実施
- 新たなサステナビリティ関連法令の遵守に向けた対応の実施など

TOPICS

サステナビリティの社内浸透に向けた取り組み ～サステナビリティ課題の理解促進を目的とした従業員研修～

1 サステナビリティ職場ミーティングの実施

従業員一人ひとりがサステナビリティに関する重要課題への理解を深めることを目的として、サステナビリティ課題をテーマとしたミーティング形式の研修プログラムを職場単位で実施しています。

サステナビリティ職場ミーティングのテーマ（2024年度）

- 企業倫理の実践を通じたSDGsへの貢献
- 環境教育（気候変動）
- 多様性の尊重
- 意図的な不正行為の防止
- 機密情報の取り扱い
- 下請法
- 個人情報の保護
- 安全保障貿易管理
- ハラスメント
- 労働時間管理
- 安全衛生
- モノづくりプロセスと製品安全

2 階層別研修へのサステナビリティ課題の導入

サステナビリティに関する知識と意識を高め、業務に活かすことができるよう、階層別研修にサステナビリティ課題に関する内容を組み込んでいます。

サステナビリティ課題に関する講義を取り入れた階層別研修一覧

- 新任部長／課長／係長・リーダー研修
- キャリアアップ研修（入社6年目）
- スキルアップ研修（入社3年目）
- パワーアップ研修（高卒4年目）
- 新入社員研修
- マネジメント研修（課長5年目）

環境

環境担当役員メッセージ

当社では2023年4月に「GYカーボンニュートラル2050」を発表し、3つの施策に基づいて取り組みを推進しています。なかでも自助努力により成果が出しやすく、コスト低減などの企業体質強化に寄与するCO₂排出量と水使用量の削減に注力しています。CO₂排出量削減では、ボイラー等の燃焼効率の改善やICP制度による省エネ設備の積極導入、水使用量削減では、電池の充電時の冷却水循環による水使用量削減などの取り組みを推進しています。

当社は現在、CSRD・SSBJへの対応準備や、外部評価のさらなる向上に向けた経営層での議論を進めています。加えて、CO₂排出量削減の加速を目的とした管理職やサプライヤーの意識向上のための研修の充実化、気候変動に関する戦略アップデートの検討、TNFDへの対応に向けた調査も行っています。さらに、Scope3の排出量削減目標設定に向けた対応として、国内外のデータ整備とサプライヤーへの働きかけも開始しました。

今後もカーボンニュートラル達成に向けた取り組みを一層加速させ、企業価値の向上に繋げるとともに、持続可能な社会の実現を目指していきます。

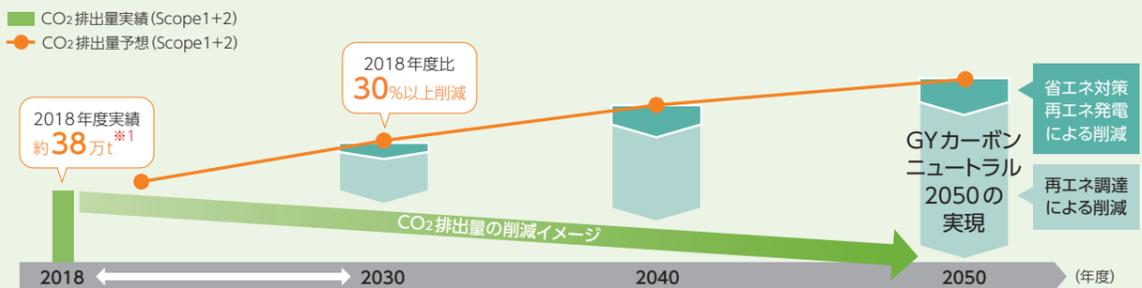
(株)ジーエス・ユアサ コーポレーション
代表取締役 取締役副社長
(株)GSユアサ 代表取締役 取締役副社長

澁谷 昌弘

GYカーボンニュートラル2050

GSユアサは2050年度にカーボンニュートラル実現を目指します

カーボンニュートラル達成に向けたロードマップ



^{*1} 第六次中期経営計画よりCO₂排出量算定基準を変更し、2018年度は第三者検証を受けています。
① 環境省、IEAから入手した2018年の排出係数を使用して再計算
② 算定基準として支配力基準を採用し、直接影響を及ぼすことができる連結子会社を算定対象

カーボンニュートラル達成に向けた取り組み

● P.78 低炭素社会実現への貢献

省エネルギー対策の推進

- 1 省エネルギー対応設備の導入
- 2 効率的な充電処方の展開、新規開発



^{*2} 電力貯蔵システム(Energy Storage System)

再生可能エネルギー発電の推進

- 1 国内外全事業所における導入の最大化
- 2 自社製品(ESS^{*2}など)の導入や実証実験の実施



再生可能エネルギーの調達

- 1 再生可能エネルギー由来の電力購入
- 2 再生エネルギー証書の調達



GSユアサの「価値創造」
～価値を生み出す着実な進化～

価値創造に向けた
「全社戦略」

価値創造に向けた
「事業・技術戦略」

価値創造を支える
「基盤」

コーポレートデータ

環境 — 環境への取り組み

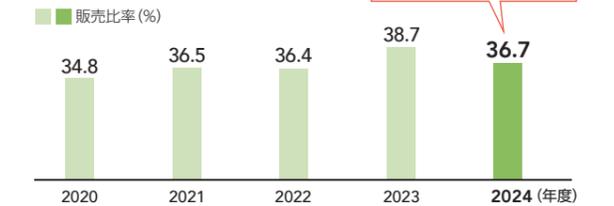
環境に配慮した製品の開発・提供

当社グループの製品は、そのライフサイクルの各段階(調達、製造、輸送、使用、廃棄)において、環境に対して一定の影響を与えています。そのため、ライフサイクル全体での環境負荷(資源の消費、温室効果ガスや廃棄物の排出など)の低減を目指し、原材料の選定、分解や分別の容易性、省エネルギー化、適切な表示などを考慮した設計を行うことで、製品パフォーマンスの向上に努めています。また、温室効果ガスの排出量削減に貢献する製品の開発と普及を積極的に進めることで、地球温暖化の抑制にも貢献していきます。

環境配慮製品の普及促進

地球温暖化の抑制に貢献する製品を環境配慮製品と定義し、当該製品の開発と普及を推進しています。中期経営計画に環境配慮製品に対する販売目標を組み込み、提供する製品を通じて、気候変動への対応を事業戦略の一環として取り組んでいます。

環境配慮製品の販売比率



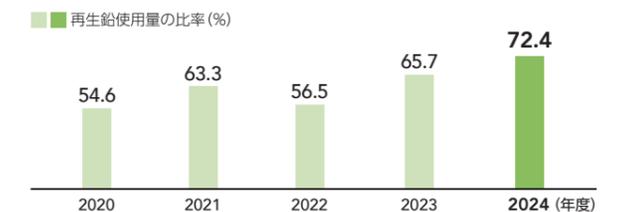
主な環境配慮製品

対象の事業	製品例
自動車電池	● アイドリングストップ(ISS)車用鉛蓄電池 エンジン停止中のガソリン消費をなくして燃費向上を図る
産業電池電源	● パワーコンディショナ ● リチウムイオン電池 再生可能エネルギーを有効活用する
車載用リチウムイオン電池	● HEV用リチウムイオン電池 ● BEV・PHEV用リチウムイオン電池 電動車に搭載され、温室効果ガス削減に大きく貢献

製品における再生材料の利用促進

主力製品である鉛蓄電池に使用する鉛の再生材料比率の向上に取り組んでいます。当社グループでは、拡大生産者責任に基づくリサイクルシステムの構築と運用を通じて、お客様などで使用済みとなった当社製品の再資源化を推進してきました。今後は、再生材料の利用促進についても強化していきます。

鉛蓄電池の鉛原材料に占める再生鉛使用量の比率



TOPICS

生物多様性の保全に関する取り組み

当社グループは、鉛などの原材料の調達から製品の生産・流通・廃棄の各段階で、生態系から多くの恩恵を受けている一方で、生態系に一定の負荷を与えていることを認識しています。そのため、生物多様性の保全は持続可能な事業運営のために必要な取り組みであると捉えています。こうした認識のもと、当社グループが自然に与える依存およびインパクトを把握し、適切に対応していくため、2024年度から事業活動と自然との関わりを体系的に分析する取り組みを開始しました。

今後は、この分析結果をもとに具体的な施策を検討するとともに、分析対象範囲をさらに拡大し、グループ全体で生物多様性保全への取り組みを継続的に強化していきます。

環境 — 環境への取り組み

低炭素社会実現への貢献

全社的なエネルギー管理の推進による温室効果ガス排出量の削減

当社グループは、脱炭素社会への移行に伴う社会的な変化に対応するために、事業活動に伴うエネルギー管理の仕組みを継続的に改善して、温室効果ガス排出量の削減を推進することが重要であると考えています。

そのため、2050年度をターゲットにしたカーボンニュートラル宣言および環境長期目標の達成に向けて、グループ全体のエネルギー管理を推進する専門組織のもと、各事業部門において省エネルギー活動の推進や自社工場への太陽光発電設備の導入など、具体的な行動計画の策定に取り組んでいます。また、自社の生産工程で使用する電力の脱炭素を促進するため、市場からの再生可能エネルギーの調達も継続的に進めています。

省エネ・再エネに係る主な活動(2024年度)

区分	項目	主な取り組み
省エネルギー活動の推進	設備更新基準の見直し	● 効果的な設備更新計画を策定(設備管理台帳の活用)
	生産工程の改善	● 蓄電池充電プロセスの改善 ● 充電設備の改良に向けた検討
	効率的な生産設備の利用	● 設備稼働状況に対する定期点検を徹底
自社工場への太陽光発電設備の導入	太陽光発電設備の導入計画の実施、検討	● 国内事業所および国内グループ会社における太陽光発電システムの導入を検討 
市場からの再生可能エネルギーの調達	再生可能エネルギー由来の電力の調達	● 京都事業所における再生可能エネルギー由来の電力の活用
	再生可能エネルギー証書の調達	● 海外拠点における再生可能エネルギー証書の調達

自社工場における再生可能エネルギーの利用状況(2024年度)

国	区分	電力量(MWh)	削減効果(t-CO ₂)
日本	自家発電	5,296	2,222
	外部調達	53,856	22,566
アメリカ	自家発電	278	98
イギリス	外部調達	1,510	294

国	区分	電力量(MWh)	削減効果(t-CO ₂)
タイ	自家発電	6,706	3,226
	外部調達	35,000	16,835
ベトナム	自家発電	154	78
	外部調達	30,000	15,240
インドネシア	自家発電	90	71

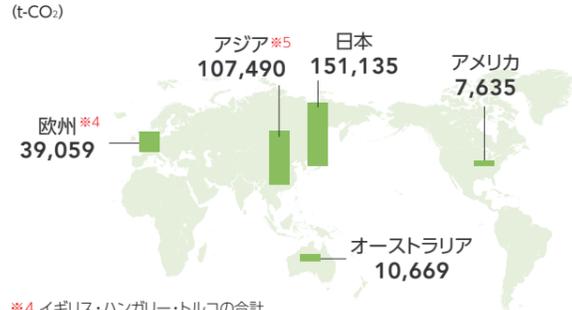
(注) 自社工場の電力使用における再生可能エネルギー利用率は19.6%です。

CO₂排出量・削減率※3の推移



※3 2018年度比。
(注) 2023年度の適用範囲の見直しに伴い、過去年度の数値も修正しています。

地域別のCO₂排出量(2024年度)



※4 イギリス・ハンガリー・トルコの合計
※5 中国・台湾・ベトナム・マレーシア・インドネシア・タイの合計

VOICE

カーボンニュートラル推進担当者の声



安全衛生環境統括部
カーボンニュートラル
推進グループリーダー
奥 陽平

私は(株)GSユアサと国内拠点のエネルギー管理を行う委員会の事務局業務や、生産・研究部門のエネルギー削減施策の立案などに携わっております。2024年度は、京都事業所における主要なエネルギー消費部門と協力してエネルギー削減に関する具体策を提案し、省エネ活動に取り組んだことで、年間約100t-CO₂の削減に繋がりました。

特に生産部門では生産性向上とCO₂削減の両立を求められる中、採算性の検証から省エネ施策の実行までをサポートすることで、実利とCO₂削減の両方に貢献できる点にやりがいを感じています。今後も私たちの活動によって、CO₂削減はコストと環境負荷の両方の低減に繋がるということを社員に実感してもらい、積極的に省エネ活動に取り組む社員を増やしたいと考えています。

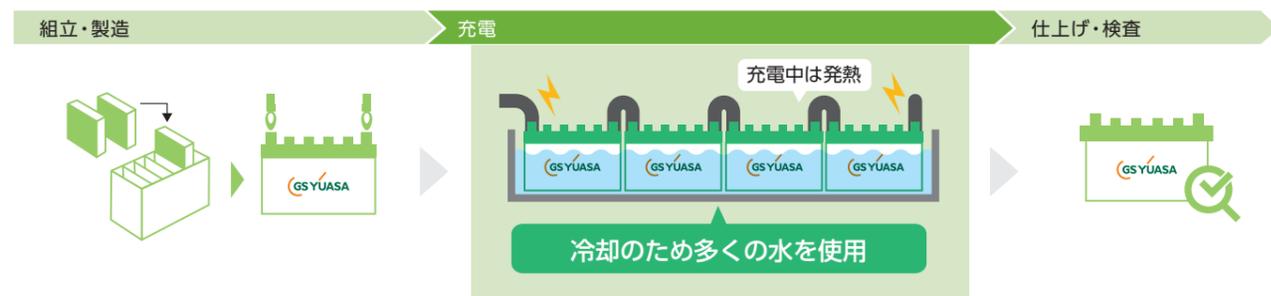
水セキュリティへの取り組み

当社グループでは、蓄電池材料である電解液の希釈や充電工程における蓄電池の冷却などの用途において、良質な淡水を多量に使用しています。水資源が事業活動を継続するために重要な天然資源であるため、品質を確保した淡水の確保や水使用量の削減などに取り組むことが重要であると考えています。また、鉛蓄電池の生産工程では、有害物質(鉛など)を含む水が排出されます。このような排水が事業所の周辺環境に悪影響を与えないように、適切に排水を処理する重要性を認識しています。

生産活動に伴う水使用量の削減

生産工場では、水の循環利用や節水などに取り組むことによって、水の有効利用を促進しています。鉛蓄電池工場では、充電工程で多量に使用する冷却水の循環利用や、雨水や工業用水ろ過装置の逆洗水などを適切に処理した水を再利用するなど、取水量を削減する活動を推進しています。また、特殊電池工場では、除湿機用室外機の水冷装置における散水用ノズルを噴霧式に切り替えることによって、必要な冷却性能を維持した上で、空調設備で使用する冷却水使用量の削減に取り組んでいます。

バッテリー製造工程における水使用のプロセス



水使用量・削減率※6の推移



※6 2018年度比。
(注) 2023年度の適用範囲の見直しに伴い、過去年度の数値も修正しています。

地域別の水使用量(2024年度)



※7 イギリス・ハンガリー・トルコの合計
※8 中国・台湾・ベトナム・マレーシア・インドネシア・タイの合計

環境 — 気候変動への対応 (TCFD)

当社グループは、気候関連課題が重要な経営課題の一つであると認識しており、気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言への賛同を2019年12月に表明し、TCFDフレームワークに基づく気候関連の情報開示に取り組んでいます。

2021年度からは、TCFDのフレームワークに沿って気候関連リスク・機会を検討するプロジェクトを開始しました。リスク・機会の分析には、主なシナリオとして、1.5℃シナリオおよび公表政策シナリオ (3℃シナリオに相当) を採用し、短期 (2025年度)、中期 (2030年度)、長期 (2040年度および2050年度) の時間軸を考慮した戦略を検討しました。

2023年度は、気候関連リスク・機会の一部に対する定量的な財務影響評価を開示しました。

ガバナンス

当社グループでは、中核事業会社である(株)GSユアサにおいて気候変動への対応を立案・実施しています。当社は取締役会において、GSユアサから定期的に進捗の報告を受け、必要に応じて指導するなど、グループ全体を統括しています。

環境関連の方針/目標や重要項目は、サステナビリティ推進委員会で立案/協議され、取締役社長が責任者を務める経営ヒアリング・経営会議へ報告されます。

気候関連問題に関わるガバナンス体制



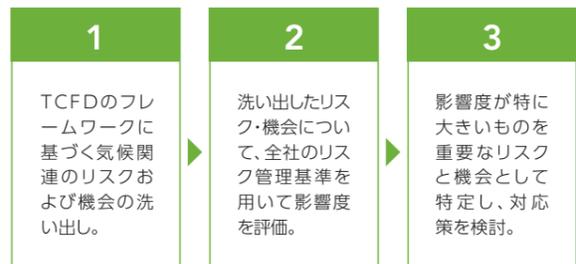
これまでの気候関連課題に関する報告・審議事項の一例 (2019～2024年度)

会議体	報告・審議事項
取締役会	<ul style="list-style-type: none"> 環境基本方針の策定 GY環境長期目標2030の設定 TCFDに基づく事業戦略の開示 再生可能エネルギーの調達方針 カーボンニュートラル目標の設定
経営会議・経営ヒアリング・サステナビリティ委員会・サステナビリティ推進委員会	<ul style="list-style-type: none"> TCFD 提言への賛同・TCFD コンソーシアムへの入会 CO₂ 排出量削減のための省エネ再エネプロジェクトの発足 省エネ再エネプロジェクトの進捗報告 インターナルカーボンプライシング (ICP) の導入 太陽光自家発電の導入 第六次中期経営計画環境目標の設定

リスクマネジメント

右記のプロセスで、リスクと機会の特定および、評価を実施しています。特定したリスクと機会およびその対応について、サステナビリティ推進委員会をはじめとしたガバナンス体制のもとで管理しています。

2021年度から各事業部門および管理部門によるプロジェクトチームを発足し、全社横断的にシナリオ分析および対応策の検討を実施しました。



戦略

前提条件・シナリオ

シナリオ分析※1に使用した主なシナリオ

気温上昇	使用した主なシナリオ	概要
1.5℃	IEA※2「2050年ネットゼロ排出シナリオ (NZE: Net Zero Emissions by 2050 Scenario)」	[2050年に世界全体でGHG排出量ネットゼロを実現する為には、世界(政策、技術、市場等)はどうなる必要があるか]を示したシナリオ(バックキャスト方式により想定)
	IPCC※3[RCP※42.6/SSP※51-2.6シナリオ]	RCP 2.6: IPCC第五次評価報告書で用いられる、将来の気温上昇を2℃未満に抑えることを想定したシナリオ SSP1-2.6: IPCC第六次評価報告書で用いられる、持続可能な発展のもとで将来の気温上昇を2℃未満に抑える気候政策を導入するシナリオ
3℃	IEA「公表政策シナリオ (STEPS: Stated Policies Scenario)」	各国政府がこれまでに実装したエネルギー・気候政策および策定中の個別施策に基づくシナリオ
	IPCC[RCP8.5/SSP5-8.5シナリオ]	RCP 8.5: IPCC第五次評価報告書で用いられる、温室効果ガス排出量が最大となるシナリオ SSP5-8.5: IPCC第六次評価報告書で用いられる、気候政策を導入しないシナリオ

※1 公的機関のシナリオを使用した分析であり、将来の社会状況と異なる可能性があります。 ※2 国際エネルギー機関 (International Energy Agency)
 ※3 国連気候変動に関する政府間パネル (Intergovernmental Panel on Climate Change) ※4 代表濃度経路 (Representative Concentration Pathways)
 ※5 共通社会経済経路 (Shared Socioeconomic Pathways)

時間軸の定義

	短期	中期	長期
終了年	2025年	2030年	2050年
採用理由	第五次 (2019～2022年度)、第六次 (2023～2025年度) 中期経営計画期間	GY環境長期目標2030およびSDGs達成期間	GYカーボンニュートラル2050目標達成期間

シナリオ分析による社会状況想定

		～2025 (短期)	～2030 (中期)	～2050 (長期)
	オペレーション	社会からの排出削減要請 炭素価格 -20% 75ドル/t-CO ₂	-40% 130ドル/t-CO ₂	-100% 250ドル/t-CO ₂
1.5℃シナリオ	自動車関連事業	自動車市場の変化	自動車の電動化の拡大 EV化に伴う自動車産業構造の変化	乗用車(グローバル) 台数(現在比) ●販売: 1.3倍 ●保有: 1.6倍 EV・PHEV・FCV※6の割合 ●販売: 64% ●保有: 20% 二輪・三輪車(グローバル) EVの割合 ●販売: 85% ●保有: 54% EV・PHEV・FCV※6の割合 ●販売: 100% ●保有: 86% EVの割合 ●販売: 100% ●保有: 100%
	産業電池電源関連事業	鉛蓄電池に対する代替技術の発展	鉛蓄電池に対する代替技術の発展	●輸送や電力関連用途でのバッテリー需要の拡大に応じ、リチウムイオン電池等の鉛蓄電池に対する代替技術の価格低下が進む
	サプライチェーンR&D	原材料 サーキュラーエコノミー※7の加速	●エネルギー貯蔵技術、再生可能エネルギー向けリチウムイオン電池の需要増大により、リチウム・ニッケル等の資源の需要が急増する ●持続可能な原材料の獲得競争が激化する	●循環型社会に適した商品ニーズが年々高まる
3℃シナリオ	オペレーション	風水災・高潮	●輸送、電力関連用途でのバッテリー需要の拡大に合わせ、安全性、エネルギー密度、コスト、充電速度、寿命といった側面で、より付加価値の高いバッテリー技術の開発・普及が進む	●日本等の地域で洪水頻度が現在の2倍以上 ●0.3m程度の海面上昇 ●日本周辺で猛烈な台風の頻度が増加
	産業電池電源関連事業	風水災・高潮	●災害対策ビジネスの拡大	

※6 EV: 電気自動車、PHEV: プラグインハイブリッド車、FCV: 燃料電池車 ※7 廃棄物を出さずに資源を循環させる経済の仕組み。特に欧州諸国における中長期的な経済成長政策と位置付け。

環境 — 気候変動への対応 (TCFD)

リスクと機会

1.5℃シナリオ	オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> ● 炭素税／再エネ導入 <p>リスク CO₂排出量削減のための省エネ／再エネ対応コスト増加</p> <p>リスク 炭素税導入に伴う自社排出分の炭素コスト増加</p> <p>リスク サプライチェーン上流の排出分の炭素コスト増加</p>	<p>1.5℃シナリオの場合には大幅なCO₂削減目標が要請され、カーボンニュートラル達成に向けた炭素税が導入される。</p> <p>一方で、省エネ設備導入や再エネ導入によるCO₂削減対策を実施することにより、一定の炭素税負担の軽減が可能となる。</p> <p>シナリオに基づき財務影響を推算した結果、炭素税導入により、中期～長期では30～40億円程度のコスト増加のリスクがある。省エネの徹底や計画的な再エネの導入を行うことで、20億円程度に抑制できる可能性がある。</p>
	自動車関連事業	<p>機会 乗用車の販売／保有台数の増加に伴うバッテリー需要拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 始動用／補機用バッテリー <p>機会 EV・PHEV向け補機用バッテリー需要の拡大</p> <p>機会 リスク 鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行</p> <p>リスク 内燃機関車向け始動用バッテリーの需要の縮小</p> <ul style="list-style-type: none"> ● HEV※8・PHEV・EV用バッテリー <p>機会 EV・PHEV向け需要の拡大</p> <p>機会 リスク HEV・PHEV向け需要の変動 (短期～中期は拡大、長期は縮小)</p>	<p>EV・PHEV等の市場拡大に伴い、内燃機関車向け始動用バッテリーの減少、補機用バッテリーの増加が想定される。また、一定数鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行が想定される。</p> <p>シナリオに基づく市場から、一定の条件を置き財務影響を推算した結果、始動用は大幅に減少するが、補機用バッテリー需要の大幅増加に伴い、中期～長期では売上が350～550億円程度増加する可能性がある。</p> <p>短期～中期的には、HEVやPHEVの販売が拡大するが、長期的にはEV販売台数の大幅上昇により、2050年には販売シェアがほぼ100%となり、バッテリー市場の変化が想定される。</p>
	産業電池電源関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ● バックアップ／フォークリフト用途向け鉛蓄電池 <p>機会 バッテリー需要の増加</p> <p>リスク 鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 再生可能エネルギー向け電力貯蔵システム(ESS) <p>機会 バッテリーおよび周辺システム／機器需要の増加</p>	<p>輸送や電力関連用途でのバッテリー需要の拡大が想定される一方で、技術革新により、リチウムイオン電池等の価格低下が進み、一定数鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置換の進行が想定される。</p> <p>太陽光・風力発電等の導入拡大に伴い、電力平準化向け等のバッテリーおよび周辺システム／機器需要の増加が想定される。</p> <p>シナリオに基づく市場から、一定の条件を置き財務影響を推算した結果、国内における再生可能エネルギー向け電力貯蔵システムの市場拡大により、中期～長期では売上が70～220億円程度増加する可能性がある。</p>
	サプライチェーンR&D	<ul style="list-style-type: none"> ● 原材料調達／サーキュラーエコノミー <p>機会 循環型社会においてリサイクル性の高い鉛の優位性向上</p> <p>リスク 金属資源の調達困難、価格上昇</p> <p>リスク 持続可能な原材料の調達困難、価格上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 技術革新 <p>機会 リスク 次世代電池(全固体電池等)技術開発先導による事業機会の拡大</p>	<p>短期～中期的に、資源価格高騰／入手困難といったリスクが想定される。一方で代替技術の開発により、長期的には需給ひっ迫が解消すると想定。また、環境・社会面で持続可能な原材料の競争激化が想定される。</p> <p>輸送、電力関連用途で、より付加価値の高いバッテリー技術(全固体電池、金属空気電池、硫黄電池等)の開発・普及が進むと想定される。自社が新たな技術開発を先導する場合は、事業機会となる。</p>
3℃シナリオ	オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> ● 自然災害／気温上昇 <p>リスク 風水害による施設損害、事業停止による利益損害の増加</p> <p>リスク サプライチェーンの被災による事業停止</p> <p>リスク 空調、冷却工程のコスト増加</p>	<p>風水害の増加により、自社工場では、施設、機械などのプロパティ損害、事業停止による利益損害、従業員の出勤困難などの影響が増加する恐れがある。また、サプライチェーンの途絶も想定される。</p> <p>自然災害シミュレーションを利用し、将来の気候変動影響を踏まえた洪水・高潮リスクを調査した結果、5カ所(国内2カ所、海外3カ所)の拠点／子会社においてリスクが高いと評価された。推定被災額が大きい京都事業所における100年災害では、中～長期で90～130億円程度の売上損失が発生する可能性がある。</p>
	産業電池電源関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 非常用電源 <p>機会 激甚災害対策のための非常用電源の需要拡大</p>	<p>気候変動による自然災害の激甚化の懸念から、非常用電源の需要が高まることが想定される。</p>

(注) リスク評価により、短期～長期における特に重大と評価された項目について記載しています。 ※8 ハイブリッド車

事業戦略の方向性

	現在	2050年	
1.5℃シナリオ	オペレーション	<p>2030年のCO₂排出量30%以上削減 省エネ対策／再エネ利用の施策を推進</p>	<p>カーボンニュートラルに向けた取り組みをさらに加速 さらなる省エネ対策／再エネ調達の施策を推進</p>
	自動車関連事業	<p>内燃機関車向け鉛蓄電池の利益確保 アセアン等、内燃機関車が残る地域を中心に差別化製品の投入・営業力強化・高付加価値製品の拡販</p> <p>電動車向け補機用電池の需要獲得 電動車でも使用される12V補機用鉛蓄電池 またはリチウムイオン電池需要を獲得(新車・補修向け)</p> <p>電動車向け冗長用電池の需要獲得 自動運転車のバックアップ用リチウムイオン電池需要を獲得</p> <p>HEV・PHEV用リチウムイオン電池の生産拡大 日系自動車メーカーを中心に拡大するが将来は減少</p> <p>EV用リチウムイオン電池市場への本格参入 厳しい環境下で使用され、高信頼性が求められるEV用リチウムイオン電池への参入に向けて開発リソースを投入</p>	
	産業電池電源関連事業	<p>車載用リチウムイオン電池のノウハウを産業用途へ適用 市場ニーズに応じて産業用途で鉛蓄電池・リチウムイオン電池双方をラインアップ</p> <p>再生可能エネルギー・エネルギーマネジメント分野に注力 ・運営・保守点検サービスの強化 ・価格競争力を高めた電池開発 ・顧客ニーズに合った製品・サービスの投入により再生可能エネルギー向け需要を獲得 ・事業所向けにピークカット・ピークシフトなどのエネルギーマネジメント需要の取り込み</p>	
	サプライチェーンR&D	<p>リサイクル率の高い鉛蓄電池の市場開拓 循環型社会のニーズに合った鉛蓄電池の製品化</p> <p>レアメタルフリー電池のR&Dおよび製品化 硫黄正極電池等のレアメタルフリー電池のR&Dの推進および製品化</p> <p>ポストリチウムイオン電池のR&Dおよび製品化 全固体電池のR&D推進・実用化／シリコン系負極電池、リチウム金属負極電池、硫黄正極電池のR&Dの推進および製品化</p>	
3℃シナリオ	オペレーション	<p>激甚化する災害への対策 ・将来気候も含むリスクを評価、必要に応じて対策を推進 ・サプライチェーンも含む事業継続計画(BCP)の推進</p>	
	産業電池電源関連事業	<p>バックアップ電源により激甚災害対策に貢献 マーケットの拡大状況を注視しニーズに対応</p>	

指標と目標

第六次中期経営計画(2023～2025年度)

 <p>CO₂排出量 (2018年度比) 15%以上削減</p>	 <p>水使用量 (2018年度比) 15%以上削減</p>
 <p>全製品の売上高に占める環境配慮製品の販売比率 45%以上</p>	 <p>鉛蓄電池の鉛原材料に占める再生鉛使用量比率 70%以上</p>

CO₂排出量削減目標 (Scope 1および2)

 <p>2030年 (2018年度比) 30%以上削減</p>	<p>2050年 カーボンニュートラル</p>
--	---

ICP (Internal Carbon Pricing)

 <p>15,000円 / t-CO₂ 省エネや再エネ施策の投資判断材料に活用</p>
--

社会

人事担当役員メッセージ

当社は、「組織が人を育てる」のではなく、「人が組織を成長させる」という考えのもと、変化を前向きに捉え、自ら成長し続ける「自律型人材」こそが当社の未来を担う人材であると考えています。しかしながら、自律型人材は偶然に揃うものではありません。そのため育成に向けて、一人ひとりが自らのキャリアを主体的に描き、挑戦できる環境づくりに注力しています。人的資本戦略は、企業理念に基づく経営戦略と連動するよう設計・運用しており、人材の確保や育成に加え、課題である適所適材の配置と人材流動性を高める取り組みを進めています。今後はVision 2035の実現に向け、人材ポートフォリオの充実化を図っていく方針です。

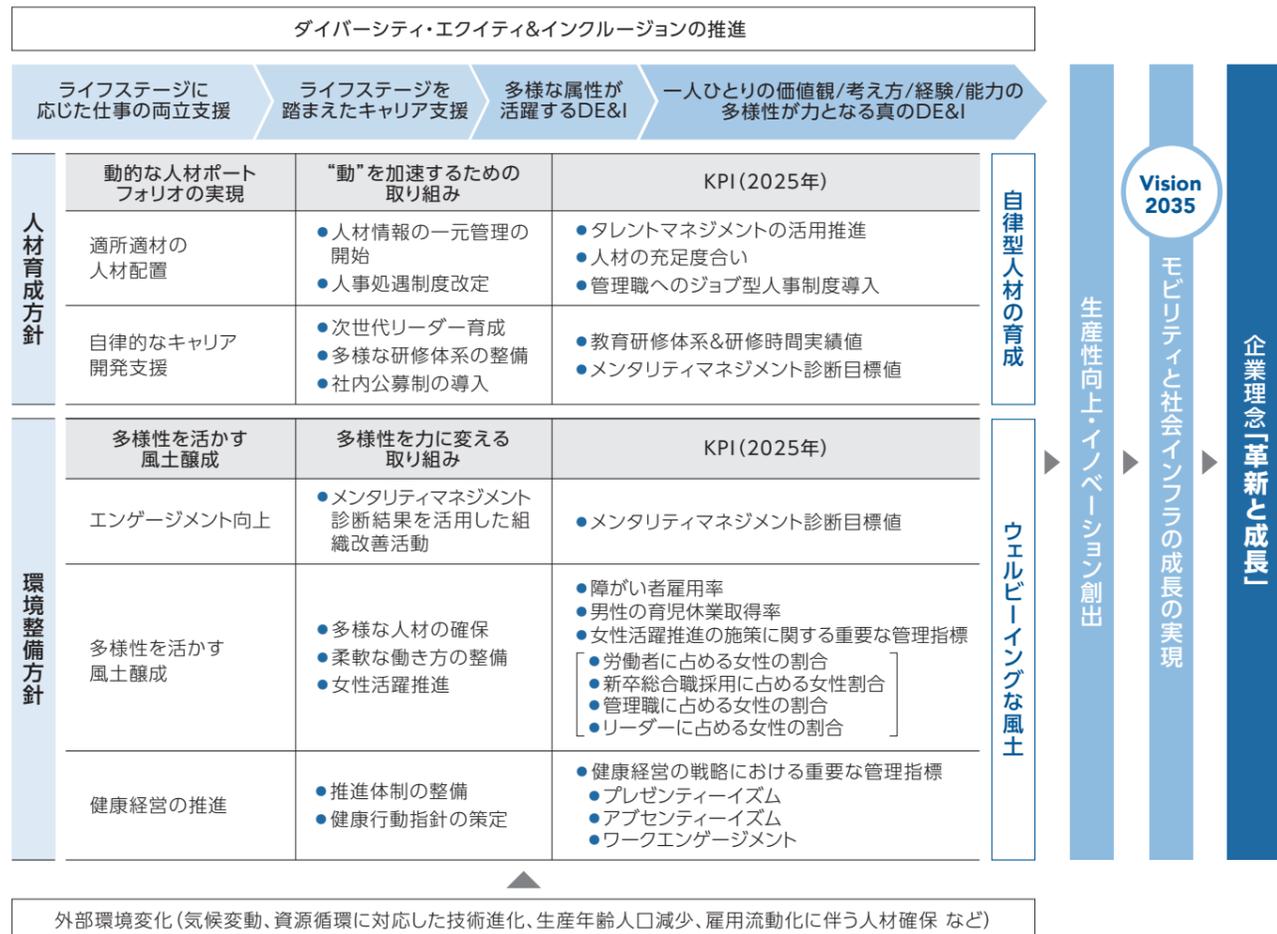
当社はこれまで「働きやすさ」を主眼に置き、柔軟な働き方の構築や仕事と育児・介護などの両立支援の取り組みに力を注いできました。今後は社員の「働きがい」の向上に力点を置き、従業員が自らの成長や達成感を実感できるような仕組み・文化の醸成に力を入れていきます。多様な人材が挑戦できる環境と、努力や成果が正当に報われる仕組みの整備を進め、人事部門が担う使命である「人が変われば、組織が変わる。組織が変われば、企業が進化する。」を実現していきます。



(株)GSユアサ 取締役
人事部長

樋口 健志

経営戦略と連動した人事戦略



社会 — 社会への取り組み

人権の尊重

当社グループは、人権尊重は事業活動の基本であり、意思決定や活動による人権侵害の発生を防止することが経営上の重要な要素と認識しています。また、当社やグループ企業だけでなく、国内外のサプライヤーなどの事業パートナーとの取引関係における人権課題も適切にマネジメントすることが重要であると考えています。

人権尊重に関する方針については、CSR方針をご参照ください。▶ <https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/policy.php>

人権リスクの特定と対応

人権課題に対するリスク評価を実施して、優先的に対処すべき人権課題を決定しています。人権課題への対応や人権リスク顕在化の状況把握が可能な人権リスク対応チェックリストを活用して、人権への影響度を評価しています。なお、優先的に対処すべき人権課題については、既存の事業プロセスに統合して人権リスク対策を講じています。

人権教育の推進

従業員が、さまざまな人権課題を認識し、人権に配慮した事業活動の重要性を理解するための啓発・教育活動を実施しています。2024年度には、人権尊重およびハラスメント防止をテーマとした職場教育を実施し、93職場において活発な意見交換が行われました。また、必要に応じて、人権マネジメントに関する講習会などに参加して、人権に係るリスクや負の影響を適切に特定・評価するための知識の向上を図っています。

人権尊重に係る
認識教育

- 人権尊重やハラスメントをテーマにした職場教育(ミーティング、ディスカッション)
- 人権尊重に対する意識啓発を目的に作成した冊子の配布および社内メールマガジンの配信
- 当社グループのCSR方針を解説したマニュアルの配布
- 海外拠点長を対象にした人権リスクに関する説明会の実施



CSRマニュアル

外国人労働者における人権リスクに対する管理

責任ある外国人労働者の雇用管理に関する国際的なガイドラインに基づき、外国人労働者の雇用に係る人権リスクを適切に管理するためのガイドラインを作成しました。本ガイドラインは、募集・採用から退職までの一連の雇用プロセスにおいて留意すべき人権リスクに対する管理指針を定めており、国内外のグループ会社に展開しています。また、外国人労働者を雇用しているグループ会社については、本ガイドラインへの適合状況を確認し、必要に応じて運用改善を図っています。また、サプライチェーンにおいては、外国人労働者特有の人権課題への対応を含む、責任ある企業行動に関する管理指針を定めた「CSR調達ガイドライン」の遵守をサプライヤーに求めています。また、サプライヤーにおけるCSR調達ガイドラインの適合状況を定期的に確認し、必要に応じて改善を要請しています。

人材開発の推進／多様性の尊重

当社グループは、現場が企業価値を生み出すエンジンであり、その主役は現場で働く従業員であると考えています。そのために、最善の人材育成の場である日常の活動現場では、自分で考え、主体的に行動し、成果を生み出す「自律型人材」の育成を推進しています。また、多様な人材がともに成長し、活躍できる風土を醸成するため、従業員の多様な個性を活かして組織力の強化を図るダイバーシティ・マネジメントを推進しています。

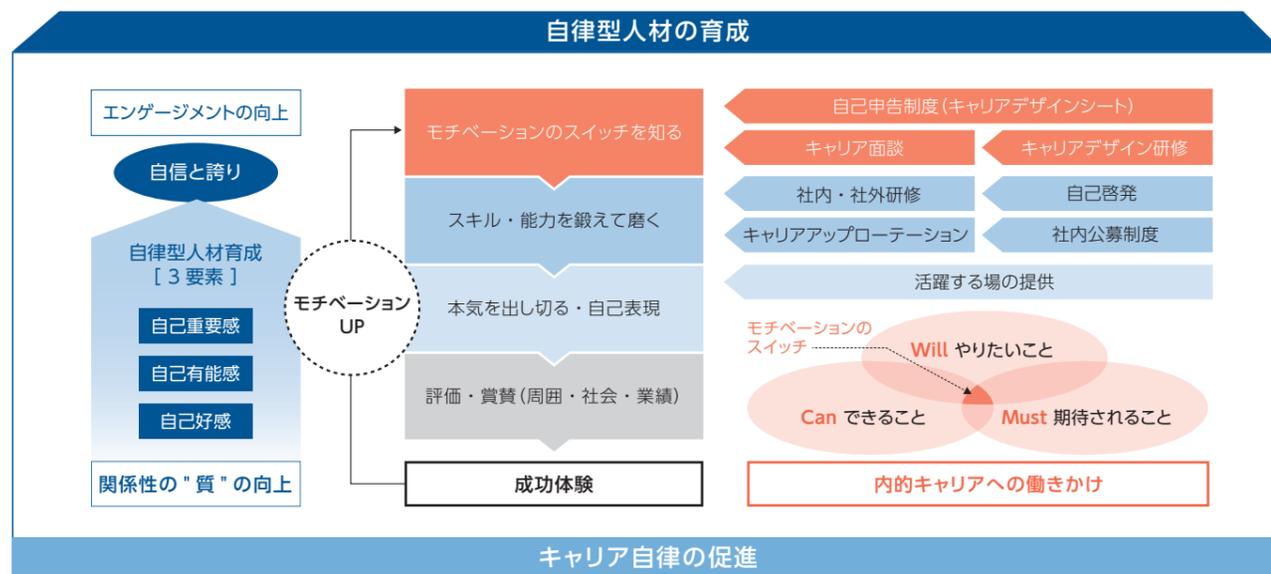
社会 — 社会への取り組み

自律型人材の育成

企業理念である「革新と成長」を体現する「自律型人材」を育成し、多様な人材が活躍できる仕組みを構築するためのフローを描き、施策を展開しています。また、自律型人材である成長意欲の高い人材に、さらに積極的に投資していきます。誰もが自己革新のための主体的に学べる機会を得られる教育体系を整備しており、年齢や経験年数に関係なく重要な役割・仕事に就き、仕事の成果に見合った評価ができる人事制度の導入を検討しています。これらの取り組みにより、社内の人材の流動性を高め、社員自身が選択し、成長していくことで、エンゲージメントを高め、新たな価値創造を加速させます。

また、持続的な当社グループの成長には、グローバルな視点でのリーダー育成が重要です。事業部間の人材の流動性だけでなく、次世代を担う人材への教育とタレントマネジメントを推進していきます。

自律型人材育成のイメージ

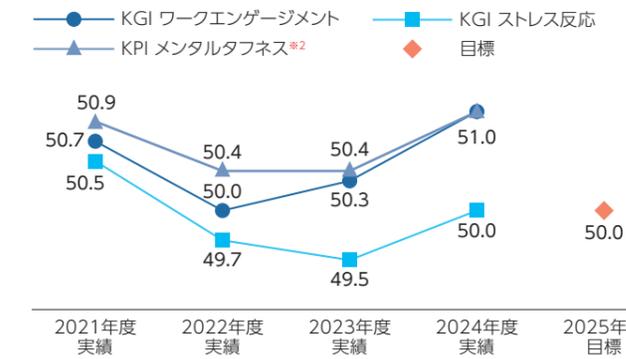


自律型人材育成のサイクルをまわし、エンゲージメントの高い状態を実現

2024年度のメンタリティ・マネジメント診断においては、人的資本経営の施策であるキャリア開発支援の強化等の取り組みや各事業部・部門での組織改善活動の成果もあり、「ワークエンゲージメント」「メンタルタフネス度」の2指標の数値が過去4年間の中で最も良好な結果となりました。事業部・部門別にみた場合、昨年と比較して大半の事業部・部門の指標数値は向上していますが、目標に届かない組織もあります。

診断結果は部門長にフィードバックを行い、ハラスメントに関する映像教材の展開、部門長との1on1面談の実施、部門の所属メンバーへの結果の周知など、各部門において主体的な組織改善活動に取り組み、人事部がその活動支援を行っています。

メンタリティ・マネジメント診断の重要な管理指標(偏差値)※1



※1 ㈱GSユアサにおける実績、他社への出向者を含み、他社からの出向者は除く
※2 ストレス反応・エンゲージメントの双方に相関する指標

ジョブ型人事処遇制度の導入

2025年4月より、管理職を対象に当社独自のジョブ型人事制度を導入しました。これまでの制度よりも、年齢や経験年数に関係なく、担う役割・責任に応じた処遇を行い、従来よりも難易度の高い役割・仕事への挑戦をしやすくすることで、抜擢人事・自律的なキャリア形成と経営戦略へのスピーディーな対応を実現します。

制度	変化点
等級制度	現在の役割・責任に応じた等級付けに変更
報酬制度	・職務(役割・責任)の大きさに応じた報酬体系に変更
評価制度	・成果に対する評価反映の拡大

処遇の軸を「人」から「仕事(役割)」に移行させ、各社員が担う役割・責任の大きさ(=ジョブ型要素)を反映したジョブ型人事処遇制度に改定

キャリア開発支援の取り組み

従業員一人ひとりが描くキャリアビジョンの実現と会社の新たな価値創造を両立させるための取り組みを実施しています。

取り組み	対象	内容
キャリアデザイン研修	全社員(階層別・年齢別)	キャリアの節目となるタイミングで、自身のキャリアについて考えるための研修。
キャリア面談サポート研修	管理職社員	上司が部下のキャリア面談を効果的に実施するためのスキルを習得する研修。
社内公募制度「Job チャレ」	全社員	他部門の募集に対し、自ら応募できる制度。2024年度までに78名が応募し、32名のマッチングが成立。



キャリア面談サポートハンドブック(社員用)

多様性を生かす風土醸成

多様な人材の積極的な採用と、それぞれの個性や能力を生かせる環境整備を持続的に行うため、2018年から「GYみらいプロジェクト」を発足しました。一人ひとりがいきいきとやりがいを持って働き続けられる職場づくりに取り組んでいます。

経営層の会議においてDE&Iに関するディスカッションを行い、取締役会で定期的に報告しているほか、取締役の重点課題にダイバーシティに関する項目を設定するなど、DE&Iの取り組みを経営目標に組み込み、推進しています。

VOICE

研修企画担当者の声



㈱GSユアサ 人事部 人材開発グループ 研修企画担当メンバー

人事部 人材開発グループでは、社員一人ひとりの成長が組織の成長に繋がると信じ、社員が自律型人材として活躍し、自ら描くキャリアビジョンの実現をサポートする研修を実施しています。当社では年間150件ほどの研修を実施しており、既存の研修内容の見直しを常に行い、トレンドであるDXやリスクリングなど、時代に即した内容が含まれているか、組織が求めるスキルを強化できているかなどを検討し、既存研修のブラッシュアップと新規研修の企画に取り組んでいます。

従業員エンゲージメントの向上

当社グループでは、従業員や組織の状態を定期的にモニタリングするために、エンゲージメントとメンタルヘルスを組み合わせたメンタリティ・マネジメント診断を年に1回実施しています。診断結果をもとに集団分析を行い、組織改善活動を展開して「いきいき組織」の形成を推進しています。また、個人のキャリア自律や信頼関係、心理的安全性などのさまざまな要素を網羅的に分析することで、人事施策の効果を検証・改善するために活用しています。

社会 — 社会への取り組み

DE&I推進のロードマップ

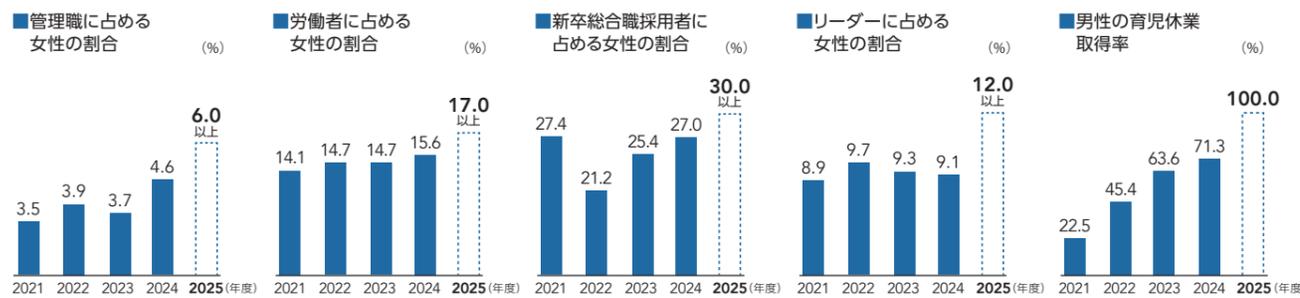


ライフステージに応じた仕事の両立支援	ライフステージを踏まえたキャリア支援	多様な属性が活躍するDE&I	一人ひとりの価値観/考え方/経験/能力の多様性が力となる真のDE&I
--------------------	--------------------	----------------	------------------------------------

- 労使協議の専門委員会設置
- トップメッセージ公表「3つの」
- 社内報 連載開始
- 新卒女性採用率 KPI公表
- メンタリティ・マネジメント診断導入
- 6月第3週目をプライド週間に設定
- 女性活躍推進に関するKPI公表
- [PRIDE IN KYOTO 2024]に協賛
- [GSユアサのダイバーシティ]
- ダイバーシティ相談窓口設置
- 特設サイト開設
- 男性育休取得率KPI 100%に設定

キャリア形成	・初の女性社員対象研修「女性Shine研修」開催	・「女性活躍推進にかかる行動計画」の策定と公表	・「女性みらい講演会」開催	・就業中のドレスコード導入による女性の事務着用義務廃止	・3年目階層別研修への「キャリア開発の考え方&フレームワーク」導入	・通学研修「リーダーシップ強化研修」への女性社員派遣	・女性取締役と女性管理職の意見交換会開催	・「女性リーダーキャリアアップ研修」導入	・「キャリア自律サポートプログラム」導入
	・京都企業による情報交換会「Team Spring」加入	・「女性みらいキャリアデザイン研修」[女性部下を持つ管理職マネジメント研修]導入	・講演会「健康管理セミナー～Women's Health Care～」開催	・講演会「女性も男性も働きやすい職場を考える(男性学)」開催	・労使アンケート「働く女性の活躍推進に関する意識調査」実施	・新任管理職対象「ダイバーシティマネジメント映像教育」導入	・「キャリアデザイン研修」導入	・キャリア面談制度導入	
仕事のライフイベントの両立		・両立支援ハンドブック「みらいBook」「ねがいBook」の作成、発行	・時間単位休暇導入	・妊娠中～育児復帰者の相談窓口設置	・「仕事と育児の両立情報交換会」スタート	・ワークライフシナジー休暇(5日連続休暇)の制定	・労使アンケート「仕事と介護の両立に関する意識調査」実施	・社内季刊誌への女性特有の健康課題に関する記事掲載スタート	・「復職支援制度の整備」
			・育児フレックス、短時間勤務小学校6年生までに延長	・育児、介護要件の在宅勤務、カムバック制度導入	・「全従業員への在宅勤務制度導入」	・「ベビーシッターの利用料金補助制度導入」		・リワーク制度	・リハビリ勤務制度
<p>年次有給休暇 取得促進施策</p> <p>(第1フェーズ) 年次取得10日義務化(一般社員) ※2014年～</p> <p>(第2フェーズ) 連続休暇取得奨励</p> <p>(第3フェーズ) 年次取得10日義務化(管理職)</p> <p>・育児施設・サービス利用補助、育児用品購入・レンタル費用補助(カフェテリアプランメニュー)</p>									

多様性尊重に関する実績とKPI (2025年度)



TOPICS

仕事と育児の両立情報交換会を開催

男女ともに仕事とライフイベントを両立できる職場づくりの一環として、2019年より「仕事と育児の両立情報交換会」を継続して実施しています。2024年度は2回開催し、1回目は男性の育休取得経験者とその上司の計4名がパネリストとして登壇し、育児休業取得時の上司や周囲とのコミュニケーションの工夫、育休中の過ごし方、復帰後の両立について意見交換を行いました。2回目は、育児休業を取得した男性社員・女性社員がパネリストとなり、仕事と育児を両立する上で大切にしていることや実際の体験・本音を語り合いました。今後も男女ともに、育児休業を「当たり前」に取得することができる意識と“雰囲気づくり”、仕事と育児などを“両立できる職場づくり”を目指します。

男性の育児休業
平均取得期間
(2024年度)

1.8 カ月

参加者の事後アンケートで
「大変良かった」と
回答した割合
(2024年度、2回合計)

97%

障がい者雇用の促進

当社は、グループ会社である(株)GSユアサ ソシエを特例子会社として、障がい者の雇用を積極的に行っています。2016年より、障がいの有無に関わらず全従業員を無期雇用の「正社員」とし、安心・安定した就業を担保する制度を導入しています。今後も障がい者の能力や特性に応じた雇用管理などの取り組みの継続によって、働きやすい職場環境の維持および向上に努めます。



労働者の男女の賃金の差異

労働者の男女の賃金の差異は、男性の賃金に対する女性の賃金の割合を示しています。当社の人事制度上、同一の資格等級・役職に該当する賃金に差はなく、男女間賃金格差の要因は各資格等級・各役職別の人員構成の差によるものです。当社は、今後も女性管理職比率の向上に向けた取り組みを進めてまいります。

労働者の男女の賃金の差異 対象期間:2024年4月～2025年3月

	全労働者	うち正規雇用労働者	うち有期労働者
GSユアサ	74.5%	72.9%	84.0%
(株)GSユアサ フィールディングス	74.1%	77.5%	74.0%

(注) GSユアサの賃金には、基本給、時間外労働に対する賃金および賞与等を含み、通勤手当、退職手当を除きます。
(株)GSユアサ フィールディングスの賃金には、基本給、時間外労働に対する賃金および賞与等、通勤手当を含み、退職手当を除きます。
正規雇用労働者には、他社への出向者を含み、他社からの出向者は除きます。
有期労働者には、契約社員、再雇用社員、嘱託社員を含み、派遣社員は除いております。

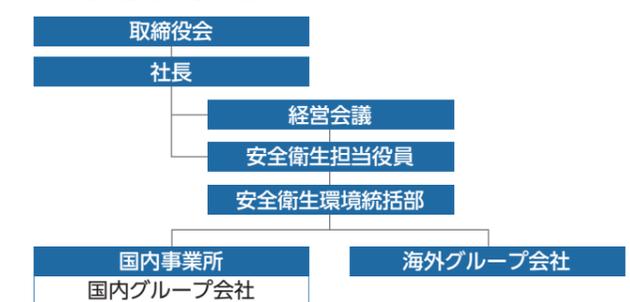
労働環境・労働安全衛生の向上

従業員が安心して働ける職場づくりを重要な課題と位置付け、労働環境および労働安全衛生の向上に積極的に取り組んでいます。職場における安全リスクを事前に把握し、適切な対策を実施することで、労働災害の未然防止を図っています。また、労働環境の改善に向けた継続的な取り組みを進め、健康的で快適な職場づくりに努めています。

労働安全衛生の推進

当社グループは、労働者の安全と健康を確保することが事業を行う上での最優先事項であると考えているため、全社一丸となって安全文化構築に向けた活動を推進するために安全衛生基本方針を制定しています。また、すべての従業員と関係者の安全と健康を確保するために、グループ全体の安全衛生を統括管理する組織が国内外の事業所やグループ会社の安全衛生管理の強化を図り、事業部門や事業会社に設置した安全衛生委員会を中心とした管理体制を構築して安全衛生基本方針に基づいた活動に取り組んでいます。

安全衛生組織体制の概要



安全衛生基本方針は当社Webサイトに掲載しています。
▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/working_env.php

労働災害リスクの低減

国内事業所および国内グループ会社では、リスクアセスメント手法を用いて安全総点検を行うことで潜在的な危険源を特定し、リスクの大きさに応じた低減措置を実施しています。また、安全衛生担当役員が主導する安全巡視活動においても同様の措置を講じています。加えて当社グループの安全衛生推進メンバーによる海外拠点への定期的な安全監査の実施など、海外グループ会社における労働災害リスクを軽減するための取り組みを推進しています。

社会 — 社会への取り組み

健康経営

当社グループは、企業理念である「革新と成長」の実現に向けて、すべての従業員が心身ともに健康で業務に取り組み、最大限のパフォーマンスを発揮できる職場環境を整備することが重要と考えています。そのため、当社社長が策定した「健康経営方針」および従業員の具体的な行動指針を示した「健康行動指針」に基づき、従業員およびその家族の健康の維持・増進に向けた取り組みを全社的に推進しています。

健康づくりのための具体的な取り組みとして、働き方改革や女性活躍推進などの施策と連携しながら、従業員への健康診断やストレスチェックのデータを分析して、従業員の健康課題を特定しています。特定した課題については健康づくりに向けた対策を講じ、対策の効果を検証した上で課題改善計画を策定しています。

健康経営に関する取り組みについては、有価証券報告書P.25-28もあわせてご確認ください。

▶ <https://data.swcms.net/file/gs-yuasa-ir/dam/jcr:1db3a46b-18d0-446c-9445-f1d3a7361c01/5100W35B.pdf>

TOPICS

経済産業省「健康経営優良法人2025」に認定

当社およびグループ会社3社は、経済産業省「健康経営優良法人認定制度」において、「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」の認定を受けました。当社の健康経営優良法人への認定は今回で8回目となります。

このたびの受賞には、定期健康診断・がん検診の再受診および婦人科検診の受診時間を勤務時間扱いとする制度の導入や、医療職による重症化予防プログラムへの参加勧奨やオンライン禁煙外来の推進、全社統一禁煙タイムの実施などの取り組みが高く評価されました。



詳しい内容はこちら

▶ <https://newsroom.gs-yuasa.com/news-release/301>

高品質な製品の提供

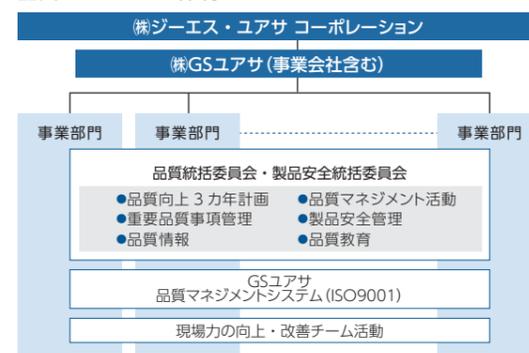
当社グループは、常にお客様に信頼されるメーカーであり続けるために、お客様視点での「ものづくり」の追求と製品・サービスの質向上に努めることが重要であると考えています。また、当社グループの製品は、電気エネルギーを蓄積、制御、変換するため、製品安全が重要な課題であると認識しています。

品質マネジメントシステムの運用

品質基本方針に基づき、グループ全体でお客様に提供する製品・サービスの質向上を目指した活動を推進しています。そのために、ISO9001をベースにした「GSユアサ品質マネジメントシステム」を定め、事業部門を横断した品質マネジメント体制を経営トップ主導で推進しています。製品・サービスの品質は、品質担当役員を委員長とした「品質統括委員会」で毎月審議し、継続的改善を図っています。

また、全従業員への品質教育や全社改善チーム活動を通じて、従業員の品質への意識と品質管理の知識・力量を高め、製品・サービスの質向上に繋げています。

品質マネジメント体制



品質基本方針は当社Webサイトをご確認ください。

▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/quality_index.php

TOPICS

経営トップによる工場巡視の取り組み

経営幹部が国内の工場や支社などを中心に現場を巡視する「トップ巡視活動」を計画的に実施しています。トップ巡視活動とは、経営幹部がトップマネジメントの一環として、現場のありのままの姿を把握し、現場で働く従業員と対話を行う取り組みです。仕事の「質」を切り口にして、安全、品質、環境などのテーマに対して、実際の活動状況や課題などを経営幹部と共有し、意思疎通を図っています。現場担当者や若手管理職が現場の課題や活動状況を報告することによって、経営幹部との意見交換の場となっています。



トップ巡視の様子

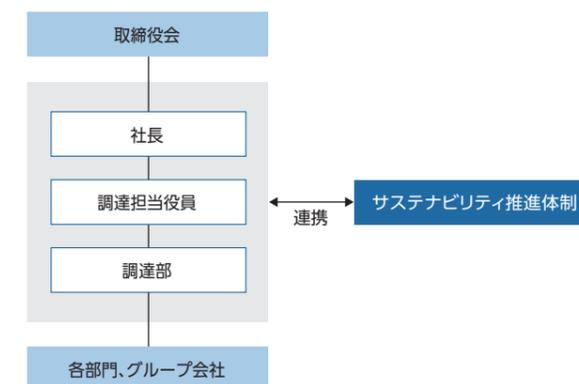
CSR調達の推進

当社グループは、強制労働、児童労働、環境破壊などが国際的な社会課題として認識されている状況の中で資材調達を行うにあたり、従来の品質、性能、価格、納期などの納入条件のみならず、CSR要素（人権、労働環境、地球環境など）を最優先に調達活動を推進することが必須要件だと考えています。そのために、自社だけでCSRに取り組むのではなく、サプライヤーと協力して社会課題に対応するCSR調達を推進しています。

CSR調達の運用

サプライヤーとのパートナーシップを基盤に、持続可能な社会への貢献を通じて、相互の業績向上や事業継続性に影響を及ぼすリスクを低減することを目的に、サプライヤーにCSR課題への取り組みを求める「CSR調達ガイドライン」を発行しています。また、グローバルなサプライチェーンにおいてガイドラインの徹底を図り、サプライチェーン上のCSR課題（労働者の人権など）に対する意識向上をサプライヤーに促しています。さらに、新規取引においては、ガイドラインに合意するサプライヤーを選定し、環境保全、法令遵守、人権尊重、公正な取引、反社会勢力の排除といった社会的基準の遵守事項を含む取引契約を締結しています。

CSR調達推進体制



CSR調達に関するサプライヤー調査

持続可能なサプライチェーンを実現するために、主要サプライヤーのCSR調達ガイドライン要請事項への適合性を定期的に調査しています。サプライヤーと協働でサプライチェーン上のCSR課題の改善に取り組むことで、事業基盤の強化を図っています。

サプライヤーCSR調査に基づく課題改善活動完了率(2024年度)



責任ある鉱物調達

当社グループは、当社製品などに使用される鉱物の採掘、輸送、取引において発生する可能性のある社会問題（武力紛争、人権侵害など）に対応することが、グローバルな鉱物サプライチェーンにおいて重要であると考えています。責任ある鉱物調達の推進にあたっては、サプライチェーン全体で責任ある鉱物調達を確保するための国際的なフレームワークである「OECD紛争地域および高リスク地域からの鉱物の責任あるサプライチェーンのためのデュー・ディリジェンス・ガイダンス」に基づいて、責任ある鉱物調達の基本的な考え方を示した方針を制定しています。

責任ある鉱物調達方針は当社Webサイトをご確認ください。

▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/rmpp_200407.pdf

ガバナンス — 社外役員メッセージ



社外取締役

日戸 興史

社外取締役

野々垣 好子

社外取締役

山口 貢

成長シナリオの着実な実行と企業価値の最大化に期待します

社外取締役 野々垣 好子

第六次中期経営計画は、これまでの課題を克服し、第七次中期経営計画に繋げるための架け橋の期間として位置付けて取り組んできました。2024年度は、2023年度から2年連続で過去最高益を達成し、一丸となり確かな執行力を示した経営陣を高く評価しています。第七次中期経営計画においては、世界的にBEVの普及スピードがやや鈍化する中で、変化を的確に捉え、リスクと機会を見極めた「利益のある成長シナリオ」を描き着実に実行することが求められます。BEV用電池の開発と、HEV用・PHEV用リチウムイオン電池事業の事業力の強化は重要な事項ですが、当社にとっては大型投資ということもあり、慎重かつ丁寧に進める案件であることに相違はなく、これまで申し上げてきたように引き続き進捗を注視しながら適宜提言を行っていく考えです。高容量、高出力のリチウムイオン電池は、市場拡大が期待されるESS市場に積極展開されていきますし、既存事業である自動車電池や産業電池電源事業、「深海から宇宙まで」という特殊用途の事業のさらなる成長、地域の特性に応じた海外戦略も、利益成長に繋がるものと期待しています。将来のビジネスの種である技術開発は決して緩めることなく、これまで市場変化に着実に対応してきた経験を活かし、

適切な方向に導いてもらいたいと考えています。

また、これまで課題であった事業経営のスピードアップにも取り組んでおり、新経営体制のもとでの意思決定の迅速化が進んできたと感じています。半期ごとに行われる社外取締役から社長への提言報告会では、資本コストや株価を意識した経営に関する、株主視点での率直な意見交換が活発化しています。社外取締役が現場を直接視察したり、担当役員と定期的に意見交換をしたりする中で、「外部から客観的に見る」と「現場の事情を知ること」の間にポジティブな化学反応が起こることで、社外取締役の提言の質が高まっています。GSユアサの経営陣は、社外取締役の意見を傾聴し、提言を受けて経営を変革しようとする姿勢が非常に強く、その点は強みであると評価しています。

加えて、将来の成長を担保する人材の獲得・育成を中心とした人的資本への取り組みも重要な課題であり、経営陣と議論を重ねています。女性管理職の増加という成果も出てきており、今後は中核人材として経営の意思決定に参画できる人材の育成も必要だと考えています。私も、人的資本への取り組みも含め、企業価値の最大化に貢献できるように、引き続き後押ししてまいります。

企業価値の向上に向けて、説得力あるストーリーの構築に貢献します

社外取締役 日戸 興史

2024年度の業績は前年度に続き過去最高益を更新し、特に既存事業の取り組みによる収益性の大幅な向上を高く評価しています。社外取締役に就任してから1年が経ち

ましたが、自動車産業をはじめとする経営環境が大きく変化している中で、当社の環境変化への対応スピードは着実に向上していると実感しています。取締役会では、グルー

プ/各事業の重点施策が課題解決に必要十分かどうか、重点施策の投資収益性と回収可能性が十分かどうかの観点など、緊張感のある議論がなされています。執行サイドが社外取締役の意見を真摯に受け止め、経営判断され、施策の実行に落とし込まれています。しかしながら、今後は一層の経営環境の変化が予想されるため、意思決定のさらなる迅速化をはじめとした、ガバナンスの強化が引き続き必要だと考えています。特に将来の成長の柱である車載用リチウムイオン電池事業については、大きな事業環境変化を慎重に見定めながらも、スピード感をもって自己変革を遂げていく必要があると感じています。

第六次中期経営計画の最終年度である2025年度は、業績目標達成に向けて全力で取り組むと共に、同時に策定を進めている第七次中期経営計画において、更なる「企業価値向上」を目指すため「収益性」×「成長性」の明確な

プランを示し、丁寧な説明とコミュニケーションを通じて市場からの評価を獲得する必要があると考えています。このプランは、各事業が事業価値の最大化に向けて取り組み、高収益事業の集合体になるビジョンを示す説得力あるストーリーが必要です。そのためには、まずは各事業で、「目指す姿/ポジショニング/収益構造(資本コストを意識したROI水準を含め)」を示す事が大事であり、取締役会で議論を深めていきたいと考えています。

今後もGSユアサが企業理念の「革新と成長」を実践し、持続的に企業価値を高めていけるよう、社外取締役として知見を活かしながら貢献していく所存です。

組織改革の経験を活かして、企業価値向上に貢献します

社外取締役 山口 貢

2025年6月に社外取締役に就任した山口でございます。私は、2018年4月から6年間、(株)神戸製鋼所の社長を務めました。同社では、2017年に発覚した「品質不適切行為」によって失われた信頼回復に向けた品質ガバナンスの再構築をはじめ、コーポレート・ガバナンス全般、風土改革などの抜本的な組織改革に力を注ぎました。特に、私が同社で繰り返し発信してきたメッセージは、「仕事はコミュニケーションの積み重ねである」ということです。双方向のコミュニケーションによって経営層と従業員の距離を縮め、フラクな会話を可能とする環境づくりに努めてきました。これらの取り組みにより、同社は「信頼回復」から「信頼向上」のステージへの移行を果たし、現在は「喜ばれる品質」の提供に向けた議論が始まっています。

GSユアサは、独自性が強く個性的な企業が多い京都の企業の中でも、日本の電池業界の先駆者的な存在である

と認識しており、100年以上にわたり第一人者の地位を守り続けている素晴らしい企業だと感じています。創業以来脈々と受け継がれてきた「進取の気性」のDNAをベースに「もっと良いものを、もっと新しいものを」追求する「革新と成長」の精神と、メーカーとして、安定生産、安定品質を通じて社会に貢献していくという強い使命感、この2つのバランスが取れた企業文化を醸成してきたことが、長い歴史を歩んできた強みに繋がっていると考えています。このような歴史の中で蓄積してきた鉛蓄電池を中心とした事業基盤、マーケティング力、技術力、そして人材は、今後伸長が期待される蓄電池市場において、大きなアドバンテージになると期待しています。

GSユアサがこれらの強みを最大限に発揮し、さらなる成長拡大と収益性の強化を図れるよう、私のこれまでの経験をもとに後押ししていく所存です。

社外役員への情報共有

社外役員への情報共有を積極的に行っています。取締役会での議論の質を高めるための事前説明に加え、代表取締役や事業部門・管理部門との定期連絡会などを開催しています。その他海外拠点からの年次報告会、社内データベースや各会議体の議事録の共有など、社外役員とのコミュニケーションを推進するために、さまざまな情報共有の機会を設けています。

2024年度 社外役員の主な参加イベント

内容	実施回数
社外取締役、社外監査役、代表取締役の定期連絡会	16回/年
事業部門・管理部門との定期連絡会	10回/年
社外取締役と監査役の定期連絡会	4回/年
社長と監査役との定期連絡会	4回/年
社外取締役から社長への報告会	2回/年
海外関係会社業績報告会	1回/年

ガバナンス — コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

持続的な成長や中長期的な企業価値向上を図るため、変化する経営環境に迅速かつ効率的に対応できる組織、体制を整備するとともに、コンプライアンス経営の徹底、強化を図り、経営の健全性、透明性の向上に真摯に取り組むことをコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方としています。

このような考え方に基づき、純粋持株会社である当社は、グループ事業全体の経営戦略の策定と事業統括およびグループ事業の執行に対する監督の役割を担います。一方、中核事業子会社である(株)GSユアサは、当社グループにおける事業執行の中心としての役割を担い、業務執行機能を集約、強化し、事業執行における機動性の向上を図っています。

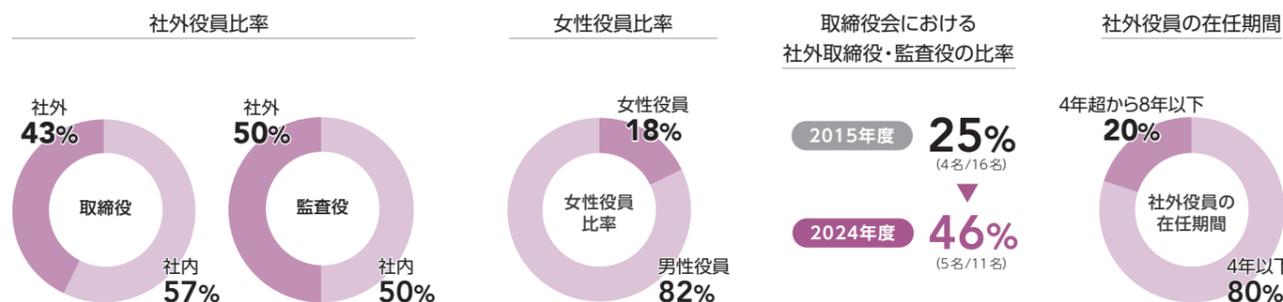
このように、当社と(株)GSユアサで機能を分担することにより、経営体制の充実や強化を図るとともに、経営の透明性や効率性を向上させるためのガバナンス体制を整えています。

コーポレート・ガバナンス強化に向けた変遷

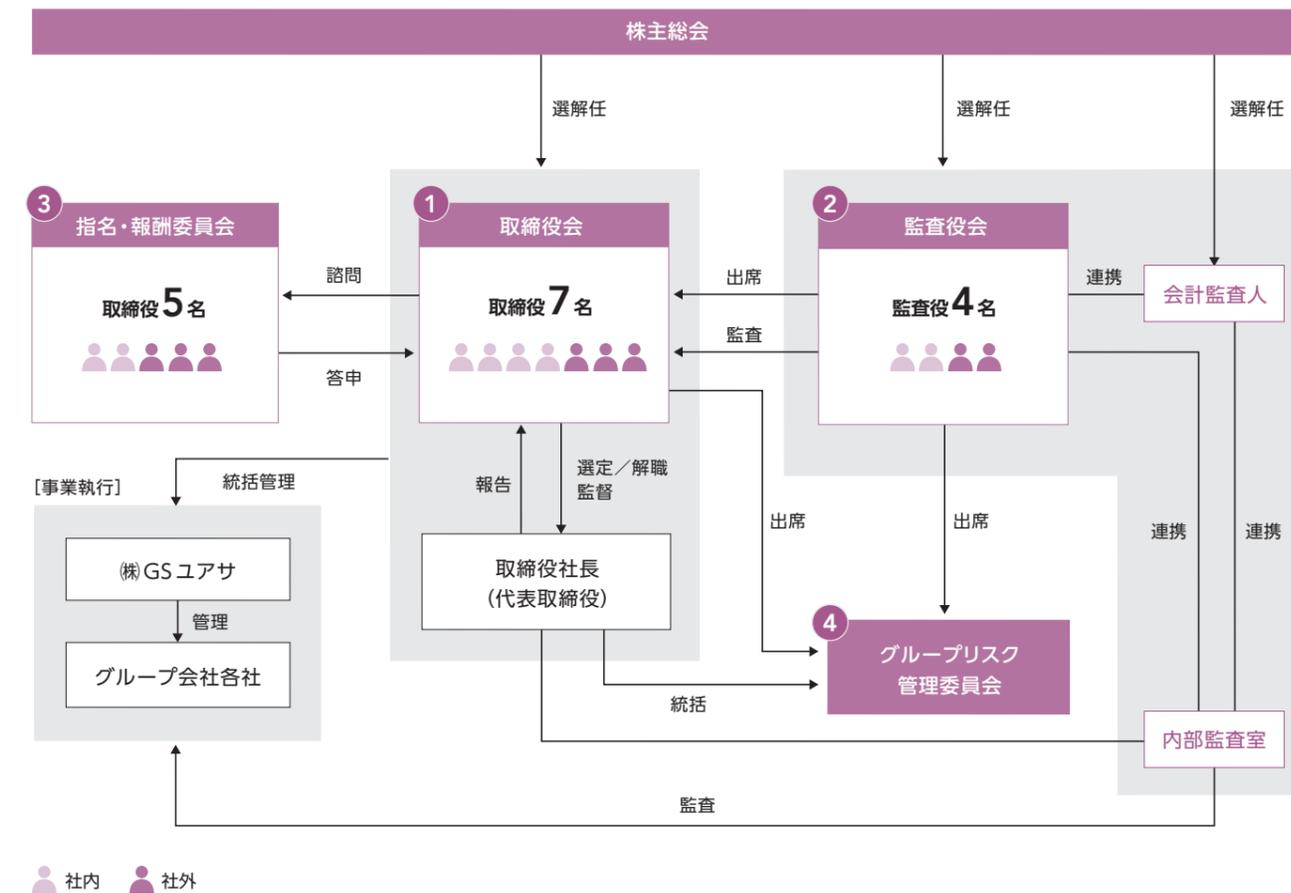
当社は、統合以降、実質的なコーポレート・ガバナンス強化に継続的に取り組んでいます。特に2018年からは、指名・報酬委員会の設置、社外取締役の増員、スキル・マトリックスの策定など、大きく進化しています。

	2010	2020	(年)
経営責任の明確化		2013 ● 取締役任期を1年に短縮 2017～2019 ● 業績連動型株式報酬制度の導入 ● 指名・報酬委員会の設置	
経営判断の多様性・客観性向上		2015～2017 ● 社外取締役を初めて選任(1名) ● 取締役会の実効性評価を開始(年1回) ● 社外取締役を2名に増員	2020 ● 社外取締役を3名に増員 ● 女性取締役を登用 2021 ● スキル・マトリックスの策定 2025 ● 女性監査役を登用
内部統制の強化	2005 ● ホットライン通報窓口設置 2009 ● 社長による従業員コンプライアンスアンケート開始(年1回)	2020 ● 継続監査年数が長期にわたっていたため、新たな会計監査人を選定 2022 ● 監査室による取締役会への内部監査に関する事項について直接報告する回数が増加	2024 ● サステナビリティ経営に関する意思決定への助言などを行うための「サステナビリティ委員会」を設置

コーポレート・ガバナンスの構成



コーポレート・ガバナンスの体制 (2025年6月時点)



1 取締役会 2024年度 17回開催

経営戦略や中長期経営計画など、当社グループの中長期戦略の決定を行うとともに、重要案件の審議および進捗の確認や当社グループのリスク管理の運用状況を報告する体制を構築することで、当社グループの経営全般について監督を行っています。原則として、月1回^{※1}開催しています。
^{※1} 必要に応じて臨時に開催あるいは書面による決議もしくは報告を行う。

2 監査役会 2024年度 14回開催

取締役会その他重要な会議で事業概況やリスク管理状況などの報告を受けて意見および提言を行うとともに、取締役および使用人などからの職務の執行状況聴取、重要な決裁書および決議書類などの閲覧、財産の状況の調査などにより適正な監査を実施し、経営に対するモニタリング機能を果たしています。原則として、月1回開催しています。

3 指名・報酬委員会 2024年度 8回開催

取締役の指名および報酬などに係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するための諮問機関です。取締役候補者の選任案、代表取締役の選定案および後継者計画(育成計画を含む)などについて協議し、取締役会に答申します。指名・報酬委員会は、取締役の報酬決定の方針や取締役の個人別報酬などについて協議し、取締役会に答申します。

4 グループリスク管理委員会 2024年度 2回開催

当社のグループ経営に関するリスクの管理、対策の推進と必要な情報の共有化を図っています。取締役社長が委員長を務め、取締役・監査役、主要な子会社の取締役社長、事業部長および部門長などが出席しています。原則として、年2回開催しています。

ガバナンス — コーポレート・ガバナンス

取締役会構成およびスキル・マトリックス

氏名	地位および担当	当社が期待する知見・経験								指名・報酬委員会	2024年度取締役会出席回数	2024年度監査役会出席回数
		企業事業経営	財務会計	法務リスクマネジメント	ITデジタル	グローバル	製造開発	マーケティング営業	ESG			
村尾 修	取締役会長	●		●			●		●		17/17回	—
阿部 貴志	取締役社長 最高経営責任者(CEO)	●				●		●	■		13/13回	—
澁谷 昌弘	取締役副社長	●	●			●		●	■		17/17回	—
松島 弘明	取締役 最高財務責任者(CFO)	●	●		●			●			17/17回	—
野々垣 好子	取締役 社外 独立	●				●		●	■		17/17回	—
日戸 興史	取締役 社外 独立	●	●		●	●			■		13/13回	—
山口 貢	取締役 社外 独立	●				●		●	■		—	—
中川 正也	監査役(常勤)	●				●					17/17回	14/14回
真田 芳行	監査役(常勤)	●	●					●			13/13回	10/10回
辻内 章	監査役 社外 独立		●	●				●			17/17回	14/14回
深山 美弥	監査役 社外 独立		●	●				●			—	—

(注) 1. 各氏に当社が特に期待する項目を最大4つまで記載しております。上記一覧表は、各氏の有するすべての知見や経験を表すものではありません。
 2. 取締役社長 阿部 貴志氏および取締役 日戸 興史氏は、2024年6月27日開催の定時株主総会において選任されており、就任後の取締役会の開催回数は13回であり、すべてに出席しております。
 3. 監査役 真田芳行氏は、2024年6月27日開催の定時株主総会において選任されており、就任後の取締役会の開催回数は13回、監査役会の開催回数は10回であり、すべてに出席しております。

取締役・監査役の選定に関する考え方

純粋持株会社の取締役会としてその責務を実効的に果たすために、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。あわせて、ジェンダーや国際性の面も含む多様な意見を反映できる構成となるようにしています。なお、取締役候補者の選定にあたっては、指名・報酬委員会へ諮問し、その答申を踏まえ、取締役会で決定しています。

個々の社外役員の選定理由や活動状況は、当社株主・投資家情報サイトの「コーポレート・ガバナンス」をご確認ください。
 ▶ <https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/management/esg/governance/governance.html>

取締役会における状況

2024年度に開催した取締役会での主な審議テーマ・付議報告は以下の通りです。当期は海外における事業戦略やBEV事業の戦略について多くの議論・報告を実施しています。

2024年度の主な議論状況

株主総会に関する事項	●株主総会の招集および議案の決定 ●事業報告および計算書類などの承認 ●取締役候補者の決定	経営全般に関する事項	●中期経営計画、当社グループの事業戦略に関する事項 ●資本コスト、資金調達に関する事項 ●重要な事業活動に関する事項
役員に関する事項	●代表取締役および役付取締役の選定 ●取締役の報酬および賞与 ●取締役の他の法人役員の兼任	その他	●指名・報酬委員会委員の選定 ●取締役会実効性評価の実施、報告 ●IR活動に関する報告 ●政策保有株式の検証

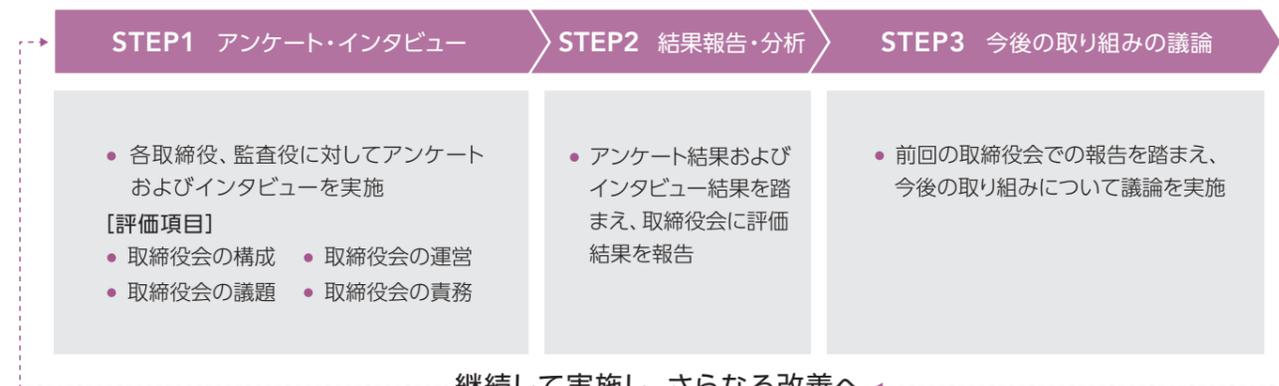
2024年度の開催状況

開催回数	17回* ※書面決議を除く	平均議題数	8.71議題/回	1回あたり平均開催時間	2.60時間 (最長4.33時間)
------	------------------	-------	----------	-------------	----------------------

取締役会の実効性評価

当社では、取締役会のあるべき姿、果たすべき役割などと現状が一致しているかを確認し、改善事項を洗い出し、取締役会のさらなる運営改善を目指していくことを目的として、毎年1回、社外取締役および取締役社長を主宰者とした取締役会の実効性評価を実施しています。実効性評価により明らかになった課題については、改善策を検討し、実行するとともに、翌年の実効性評価において効果検証を行っております。

分析・評価プロセス



2024年度 実効性評価結果(評価対象:2024年1月～12月)

評価された点	取締役会で決議された案件のうち、特に重要な案件について定期的に執行状況を報告するようフォローアップ体制が整えられていること、および取締役会の議論の質を向上させるために実施した主要会議体の審議スケジュールの見直しなどの諸施策については取り組みの効果が表れていると評価されました。
--------	--

課題	実効性評価において以下の課題が指摘されました。 取締役会では課題改善に向けた取り組みを通じて、取締役会のさらなる実効性向上を図ることを全員で認識共有しています。
----	---

課題	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会資料の提供時期の早期化 社外役員への事前説明の時間の確保 戦略的な議論の実施に向けた時間の確保 取締役会における審議のさらなる深化
----	--

当社の対応	資料の早期提供に向けてのさらなる改善、実効的な議論を行うための準備として社外役員への事前説明の充実化、および取締役会への報告事項の見直しを行い、中長期課題を議論する時間のさらなる確保を決定しました。
-------	---

ガバナンス — コーポレート・ガバナンス

監査役会における状況

2024年度の主な議論状況

監査に関する事項	<ul style="list-style-type: none"> ● 監査方針・監査計画の策定 ● 業務運営の適法性・企業集団としての企業行動規範の遵守状況 ● 内部統制システムの整備・運用状況 	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営判断の原則に基づく意思決定プロセスの状況 ● 会計監査の相当性、会計監査人の評価・報酬の同意 ● 監査報告書の作成
----------	--	---

指名・報酬委員会における状況

2024年度の指名・報酬委員会においては、新CEOの選定に向けて議論を重ね、選任に至ったほか、主に下記のテーマについて審議を行いました。

2024年度の主な議論状況

指名に関する事項	<ul style="list-style-type: none"> ● 次期取締役会体制および執行役員体制の方向性について ● 次期社長 CEO の選定・選任について ● 社外役員候補者の選定・選任について ● 役員異動について 	報酬に関する事項	<ul style="list-style-type: none"> ● 当事業年度の固定報酬額および短期業績連動報酬額 ● 中長期業績連動型株式報酬の結果 ● 短期業績連動報酬制度および株式報酬制度の見直し ● 役員の報酬等の額およびその算定方法の決定
----------	---	----------	---

役員研修会の実施

当社の社外役員を含む取締役・監査役および中核事業会社である㈱GSユアサの全役員が、期待される役割・責務を適切に果たすために有益なテーマをピックアップして、外部環境の理解の深化および課題意識の共有化を目的とした役員研修会を2020年度より継続して実施しています。



役員研修会の様子

実施年度	役員研修会テーマ
2025年度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自動車の電動化およびESS市場の動向 ■ 企業価値とは何か～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～
2024年度	<ul style="list-style-type: none"> ■ 情報セキュリティに関する経営層の役割と責任 ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
2023年度	カーボンニュートラル、蓄電池ビジネスをめぐる動向
2022年度	パーパス経営およびサステナブル経営の実践

役員報酬

基本方針

役員報酬は、継続的な企業価値の向上および企業競争力の強化のため、優秀な人材の確保、維持および業績向上へのモチベーションを高めることを考慮した水準および体系としています。

報酬決定のプロセスおよび報酬の構成

取締役の報酬などの具体的な支給額は、株主総会に承認された報酬限度額の範囲内において、指名・報酬委員会の答申を踏まえ、取締役社長に委任することを取締役会で決定しており、取締役社長が具体的内容について委任を受けた上で各取締役の基本報酬の額および賞与の額を決定しております。

また、報酬体系へのESG指標の評価連動についても現在検討を進めています。

指名・報酬委員会からの答申



取締役社長が基本報酬の額および賞与の額を決定

【取締役】 固定の基本報酬ならびに短期インセンティブとしての業績連動の年次賞与および中長期インセンティブとしての業績連動の株式報酬により構成しています。基本報酬は、各取締役の役位等に応じた基準額とし、当社と同程度の事業規模の上場企業水準等を勘案して決定しております。業績連動報酬は、年次賞与（短期業績連動報酬）と株式報酬（中長期業績連動報酬）で構成しております。株式報酬は、業績連動型株式報酬制度を導入しており、取締役の退任時にポイント数に応じた株式が交付されます。

【監査役】 2005年6月29日開催の第1期定時株主総会において決議された報酬額の範囲内で、監査役にて協議して決定しています。なお、その役割と独立性の観点から固定報酬である基本報酬のみとしています。

ジーエス・ユアサ コーポレーションの役員報酬の構成



取締役の役員報酬に関する評価項目

基本報酬	<ul style="list-style-type: none"> ● 各取締役の役位等に応じた基準額 ● 当社と同程度の事業規模の上場企業水準 など
短期業績連動報酬	<ul style="list-style-type: none"> ● 単年度の連結業績（売上高、親会社株主に帰属する当期純利益、親会社株主に帰属する当期純利益率、ROIC）の前年度からの改善度および目標達成度 ● 個人別課題の達成度 など
中長期業績連動報酬	<ul style="list-style-type: none"> ● 業績目標の達成度に応じて0%から100%の範囲で変動する業績連動ポイント ● 連結売上高／のれん等償却前営業利益率／事業活動の効率性を評価するROIC（投下資本利益率）

総額と役員数について

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員の員数(人)
		基本報酬	業績連動報酬		左記のうち、 非金銭報酬等	
			賞与	株式報酬		
取締役(社外取締役を除く)	284	191	55	37	37	5 (選任1名含む)
監査役(社外監査役を除く)	51	51	—	—	—	3 (選任1名含む)
社外役員	44	44	—	—	—	6 (現任取締役3名 +現任監査役2名 +退任取締役1名)

(注)当社および当社子会社が役員に支払った報酬等の合計額を上記の報酬等の支払額として記載しています。

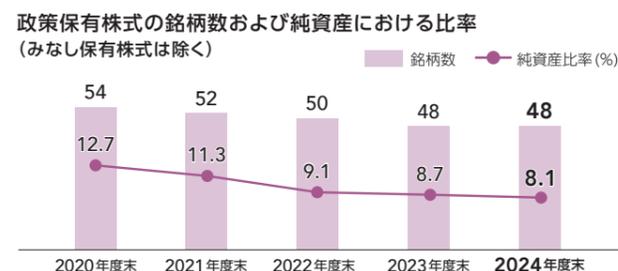
ガバナンス — コーポレート・ガバナンス

政策保有株式

当社グループは、投資先との中長期的な関係維持、取引拡大、シナジーが期待できる純投資以外の株式を保有することは、事業活動の円滑な推進、取引拡大により当社の持続的な成長に資するとともに、地域社会との良好な関係を維持、醸成することにより地域経済の発展に寄与するものと考えております。そのため保有意義に加え、経済合理性を含めた総合的な保有の合理性が確認できる株式は原則保有する方針であり、毎年当社の取締役会において、特定投資株式の個別銘柄ごとに次の観点を中心に検証を行い、保有の合理性を確認しています。これらの方針に基づき、検証の結果、保有の合理性がないと判断した株式については、適宜縮減を図ります。

政策保有株式に係る議決権行使については、中長期的な企業価値向上の観点から、投資先企業の議案の合理性を総合的に判断の上、議決権を行使しています。

定性 情報	<ul style="list-style-type: none"> 取引関係の有無 取引関係以外の保有意義 将来的な取引・アライアンスの可能性 株式処分した場合のリスク
定量 情報	<ul style="list-style-type: none"> 直近の取引高、利益額 年間受取配当金額、株式評価損益



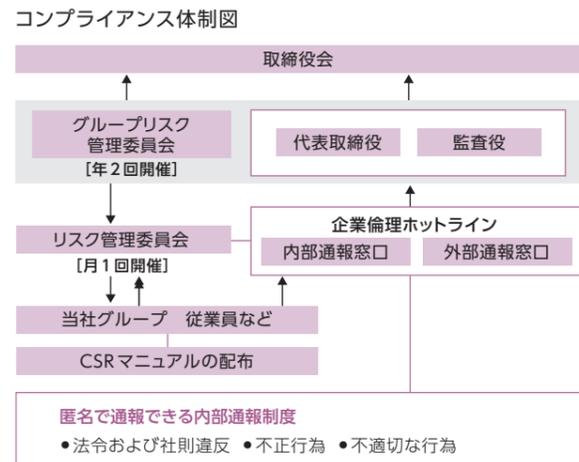
海外のガバナンス強化に関する取り組み

海外グループ会社に対して、経営管理面で当社のコントロールを徹底し、事業展開に問題が生じないようにするため、当社グループ会社との連携を強化しています。具体的には、海外拠点との報告会や、重要拠点への現地視察などを通じてタイムリーな状況把握に取り組んでいます。

コンプライアンス

基本的な考え方と推進体制

当社は、企業理念である「革新と成長」を通じて人と社会と地球環境への貢献を実践するにあたり、全従業員が、法令、社則および倫理の遵守を重視した行動をとることが重要であると認識しています。当社社長による「コンプライアンス宣言」においては、コンプライアンス先進企業となるべく、法令違反や倫理に反した行為によって成果を求めることはしないと宣言し、「ルールや仕組みの整備」と「コンプライアンス実現に向けた強い意志」が必要不可欠と述べています。その指針のもと、多角的なコンプライアンス推進活動を従業員の全階層で展開し、コンプライアンス意識の向上を実効性あるものとするため、従業員各自に受け身ではなく、それぞれがなすべきことを自律的に考えさせています。

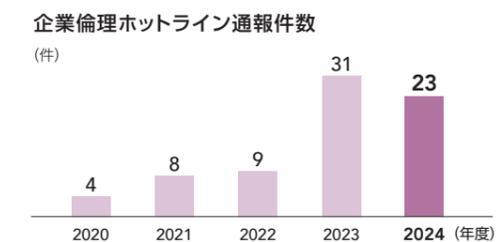


コンプライアンス意識の浸透

当社グループでは、グループの一員として遵守すべきルールを明確にしたCSRマニュアルを全従業員に配布し、コンプライアンス意識の社内浸透を図っています。本マニュアルは、CSR方針を解説したものであり、各従業員が業務を行う際にどのような行動をすべきかの基準を明確にしています。また本マニュアルには、コンプライアンスリスクを容易に発見する仕組みである内部通報制度の活用方法や危機事象発生時の緊急連絡体制を掲載することによって、コンプライアンス違反事案への早期対応の実現を図っています。

企業倫理ホットライン

「企業倫理ホットライン規程」を制定しており、当社グループならびに取引先の従業員などが、当社グループの従業員などによる法令および社則違反のほか、不正または不適切な行為やその恐れがある事項を発見した場合、電話、メール、封書などで通報できる内部通報制度「企業倫理ホットライン」を社内外に設置し、匿名での通報も行えるものとしています。また、通報者自身を特定させる情報の管理の徹底や通報したことによる不利益な取り扱いがないよう通報者保護の徹底を図るようにしています。当社および国内グループ会社の従業員などに、企業倫理ホットライン制度の周知を図るため、すべての事業所および国内グループ会社の要所にポスターを掲示しています。



企業倫理ホットライン窓口
社内告知ポスター

リスクマネジメント

基本的な考え方

企業が持続的に成長していくために、リスク管理は欠かすことができないものです。リスクの顕在化により危機事象が発生し、当社グループや社会に重大な影響を与えないためのリスクマネジメントとして、当社グループは次の2つが重要と考えています。

- 1: リスク回避 (リスクを予見・把握し、適切な事前措置を施すことによって、リスクの顕在化(危機事象の発生)を未然に防止すること)
- 2: リスク軽減 (危機事象が発生した際の、損失などの影響を最小限に抑えるための有効な措置を講じておくこと)

このような考え方を基本とし、当社グループは「リスク管理規則」を制定し、従業員などの責務やリスク管理推進体制を定めています。

グループリスク管理委員会

グループ全体のリスク管理の推進とリスク情報の共有化を図るために、半年に1度、社長を委員長とし、各部門のリスク管理委員長などを構成員としたグループリスク管理委員会を開催しています。同委員会では、リスク管理推進施策の決定を行うとともに、各部門のリスク管理委員長によってリスク管理状況が報告され、各部門において適正なリスク管理が行われているかを点検し、それぞれのリスク管理などについて、積極的な意見交換と情報共有を行っています。

リスク管理活動

「リスク管理規則」に則り、各部門で「リスク管理シート」を運用し、リスク管理活動を推進しています。

危機事象が発生した場合には、当該事象の早期解決および業務の正常化を図るとともに、根本原因を究明し真の原因に対する再発防止策の実施や水平展開を行い、その状況を「リスク管理シート」に記入し毎月確認することで管理を強化しています。

部署ごとに作成した「リスク管理シート」を部門ごとに集約し、その部門を管掌する取締役および監査役が出席するリスク管理委員会において、リスク対応状況を確認・評価し

ます。そして、委員会における議論の内容を必要に応じ各部署・従業員へフィードバックし、リスク管理の実効性を高めています。

リスク管理活動概要

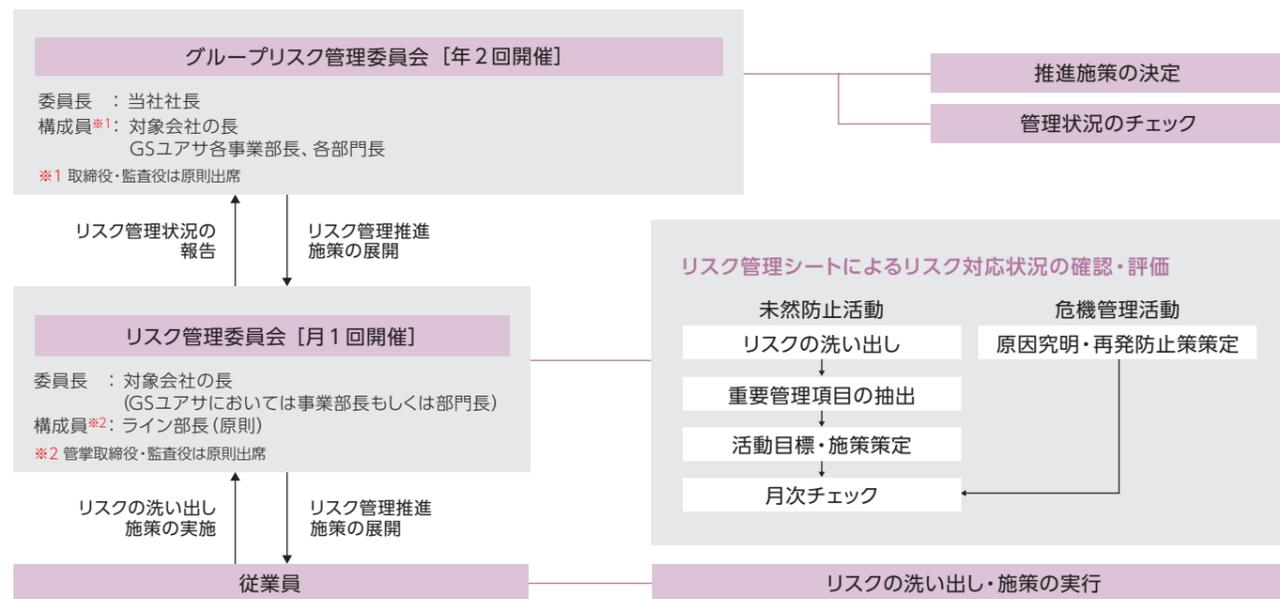
- | | |
|-------|-------------------------------------|
| Step1 | 各部署・従業員によるリスクの洗い出し |
| Step2 | リスク管理活動にて重点的に管理すべきリスクを抽出し未然防止策を決定する |
| Step3 | 各施策の実施状況を部署ごとに毎月確認する |

ガバナンス — コーポレート・ガバナンス

危機発生時の体制

リスクが顕在化する事態に備えて、経営危機事象を迅速に把握する緊急連絡網などの体制を整備しています。重大な危機事象が発生した場合には、会社損失の最小化を図るために、当社社長を委員長とし、グループリスク管理委員会の中から選定した委員を構成員とする危機管理対策本部を設置して、迅速かつ十分な注意をもって適切な対応を実施します。

リスク管理の体制と機能



リスク情報

〈顕在化の可能性〉 ○：翌期においても常にある ○：翌期においても相応にある △：相応に認識しておく必要がある

リスク	当社への影響	顕在化の可能性	対応策
原材料の市況変動	鉛相場が変動した場合もただちに製品価格に反映できないことによる業績への影響	○	・コストダウンを目指した生産体制の全体最適化 ・最適な供給体制の構築
価格競争の激化	国内の同業他社や低コストで製品を供給する海外の会社などの競争環境の激化により事業の収益性が低下した場合の、固定資産の減損リスクなどの業績への影響	○	・コスト削減、営業力強化
為替レートおよび金利の変動	・日本、アジア、北米、欧州などでの各地域における売上、費用、資産を含む現地通貨建ての項目を円換算する際、換算時の為替レートにより円換算後の価値が影響を受ける可能性 ・生産を行う地域の通貨価値の上昇による製造と調達のコストの押し上げに伴い、中長期的な通貨変動により、計画された調達、製造、流通および販売活動を確実に実行できない場合の業績への影響 ・金利上昇により資金調達コストが増加する可能性	○	・通貨ヘッジ取引を実施 ・債務償還年数を3年以内にとどめ、成長と財務規律の両立を図る
国際的活動および海外進出に関するリスク	1) 予期しない法律または規制の変更 2) 移転価格税制などの国際税務リスク 3) 人材の採用と確保の難しさ 4) 未整備の技術インフラが、製造などの当社グループの活動に影響を及ぼす、または当社グループの製品に対する顧客の支持を低下させる可能性 5) テロ、戦争、その他の要因による社会的混乱	○	・グループ内のコミュニケーションを強化し、世界各地のニーズに沿った製品やサービスをタイムリーに供給できる仕組みの構築
M&A	事業環境の著しい変化などにより、買収事業が当初の計画通りに推移せず、投資資金の回収ができない場合やのれんに減損損失が発生した場合の業績への影響	△	・業績モニタリングを毎月実施

リスク	当社への影響	顕在化の可能性	対応策
市場環境	トルコ共和国におけるインフレの継続などにより、トルコ・リラ安が進行した場合、多額の為替差損が発生し、経営成績などに重要な影響を及ぼす可能性	○	・本部と各拠点間の情報共有強化
サプライチェーン	各国・各地域におけるサプライチェーンが混乱し、部材の調達や、販売が滞ることによる業績への影響	○	・本部と各拠点間のコミュニケーション強化 ・生産体制の全体最適化 ・最適な供給体制の構築
情報セキュリティ	情報機器の不適切な取り扱いによる情報漏えいや、外部からのサイバー攻撃による情報流出、改ざんがあった場合、事業活動の停止に繋がる恐れ	○	・エンドポイントのマルウェア感染の防止と、万が一に備え、迅速に検知、対応できる情報セキュリティ体制の構築 ・通信の常時監視や不正接続検知システムによる不正アクセス防止 ・従業員に対する社内規則の遵守を促す啓発活動、教育を実施 ・海外グループ会社については、国内の基準をもとにセキュリティ対策状況を調査、指導
製品の品質	当社グループの製品あるいはサービスに欠陥が発生した場合、その欠陥に起因した損害に対して賠償責任を負う可能性があり、その欠陥に対して多大な対策費用が発生する可能性	○	・ISO9001をベースにした「GSユアサ品質マネジメントシステム」を定め、事業部門を横断した品質マネジメント体制を経営トップ主導で推進
BEV用電池開発および生産	現時点で2027年度に量産が開始される保証はなく、BEV市場全体の動向および市場内での競合状況にも左右され、財政状態および経営成績などに影響を及ぼす可能性	○	・Honda・GS Yuasa EV Battery R&DにおいてHEV、PHEVおよびEV用リチウムイオン電池で培った知見を活用し、競争力のあるBEV用リチウムイオン電池の開発を推進 ・当社グループおよび本田技研工業株式会社の共同出資ならびに政府による補助金の活用により、BEV用電池の生産工場の早期の生産ラインの稼働と生産能力の拡大を目指す
コンプライアンス	事業活動に関連した法令などへの違反や訴訟などが発生した場合には、業績および財政状態に影響を及ぼす可能性	○	・企業理念および遵守すべきルールを明確にしたマニュアル(CSRマニュアル)を全従業員に配布してコンプライアンス意識の社内浸透を図る ・匿名での通報が可能な内部通報制度(企業倫理ホットライン)の整備
人権	予期せぬ事態により人権問題が発生した場合、業績および財政状態に影響を及ぼす可能性	○	・CSR方針に人権尊重の基本的な考え方を示し、従業員に周知 ・[ビジネスと人権に関する指導原則]に基づいた人権デューデリジエンスを活用した人権リスクマネジメントを推進
気候変動	環境規制への適応が極めて困難な事象や不測の事態が発生する場合に、想定以上の環境対応に関するコストの増加や風水害などによる施設損害、事業活動の制限などによる業績への影響	完全に予測することは困難である	・蓄電池技術を用いた再生可能エネルギー普及によるCO ₂ 排出量の削減 ・TCFDの提言に沿った情報開示の推進
災害・事故	地震・風水害・大雪などの自然災害や当社グループの事業所において火災・爆発・損壊などの事故が発生した場合の不測の事態発生リスク	○	・地震・水災・大雪対応マニュアルの構築 ・「防火管理」「防災管理」の充実化

BCPの取り組み

近年自然災害や工場火災、サプライチェーンの混乱などが発生しており、リスクへの対応が企業の社会的責任の面からも不可欠となっています。そのため当社グループでは、BCP対応を促進するため、2021年度から安全衛生環境統括部を中心に他部門のメンバーを含めてBCPプロジェクトを開始し、2023年度にはBCP推進体制を構築しました(BCPマニュアルの整備、事業インパクト分析、従業員などの安否確認システムの構築)。

2024年4月には「事業継続方針」を制定したほか、より実効性のある活動に繋げるために四半期ごとのBCP推進会議(グループ全体参加)をスタートさせ、同6月には災害発生時の行動要領として情報をまとめた「サバイバルカード」を全従業員に配布し、BCPの社内浸透を図っています。さらに11月には南海トラフ級の地震を想定した事業部対策本部演習、2025年2月には役員を対象としたグループ対策本部演習を初めて実施しました。

2025年度は、2024年度の活動に加え、全従業員対象の教育動画の配信や役員対象の連絡訓練なども計画しており、グループ全体でのBCP推進体制の実効性向上を図ります。

事業継続方針はこちら

▶ https://www.gs-yuasa.com/jp/company/pdf/business_continuity_policy.pdf

BCPの取り組みに関しては、当社株主・投資家情報サイトの「コーポレート・ガバナンス」内「BCPの取り組み」もあわせてご確認ください。

▶ <https://ir.gs-yuasa.com/jp/ir/management/esg/governance/governance.html>

ガバナンス — コーポレート・ガバナンス

BCPプロジェクトの活動ロードマップ (イメージ)



※3 (株)GSユアサ、(株)ジーエス・ユアサ テクノロジー、(株)ブルーエナジー

※4 (株)GSユアサ エナジー、(株)GSユアサ ケミカル、(株)GSユアサ茨城、(株)GSユアサいわき、(株)GSユアサ モールディングス、(株)GSユアサ安曇野

TOPICS

南海トラフ級地震を想定したBCP対策本部演習の実施

当社では、2025年2月に役員を対象としたBCPグループ対策本部演習を初めて実施しました。本演習では、事業部門対策本部の動きを把握し、グループ共通の重要課題を検討した上で、方針決定を迅速に実施しました。今後も各事業部が連携を深め、いつ発災しても動ける体制づくりに努め、より実効性のあるBCPを構築していきます。



BCP対策本部演習の様子

情報セキュリティ

情報セキュリティへの取り組みを重要視し、情報システム部門としても情報セキュリティ認証(ISO27001)を取得するとともに、セキュリティ管轄部署を新たに設置してグループ全体のセキュリティ強化に取り組んでいます。パソコンなどのエンドポイントのマルウェア感染などを防止するとともに、万が一感染や侵入を許してしまった場合に備えて、迅速に検知、対応できるツールを導入し、対策を強化しています。また、外部セキュリティサービスによる通信の常時監視や不正接続検知システムの導入などを通して、社内ネットワークへの不正アクセスを防止し、被害を未然に防ぐことができるよう取り組んでいます。

グループ全体では「情報セキュリティ管理規程」を定めているほか、従業員に対しては「情報システム利用管理手順」を遵守するよう啓発活動を推進しています。機密情報流出を防止するための社外持ち出しパソコンのデータ暗号化や、情報セキュリティハンドブックの配布、eラーニング、情報セキュリティに関するメールマガジンの配信などを実施しています。また、サプライチェーン全体でのセキュリティ強化にも取り組んでおり、国内外グループ会社や国内仕入先に対しては当社のセキュリティ基準をもとに対策状況を調査し、脆弱な部分に対しての対処指導を実施しています。

情報セキュリティに関する社内での取り組み (2024年度)

	内容	実施回数		内容	実施回数
教育・研修	eラーニング	1回	啓発活動	情報セキュリティコラムメールの配信	4回
	標的型攻撃メール訓練	2回		メールマガジンでの啓発情報の発信	12回

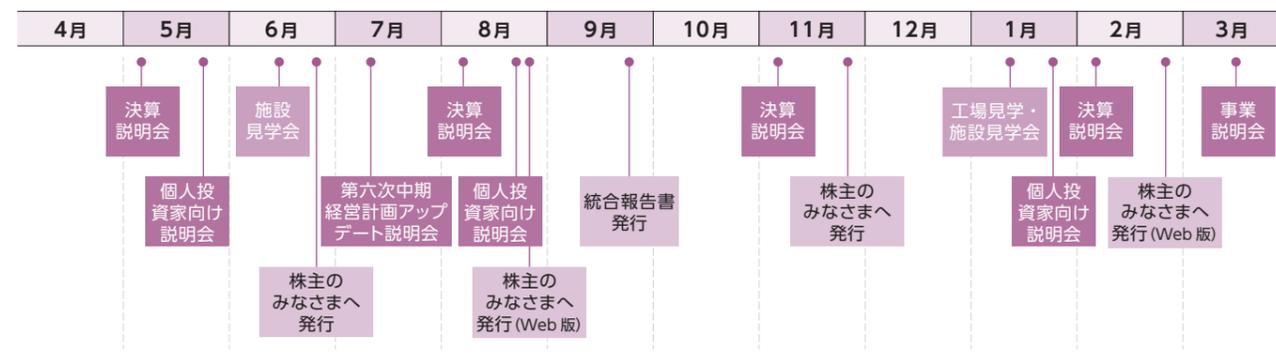
ステークホルダーとのコミュニケーション

当社は、株主・投資家をはじめとするステークホルダーのみなさまと、さまざまな機会を通じてコミュニケーションを図っています。

IR活動としては、機関投資家・アナリスト向けの四半期ごとの決算説明会に加え、証券会社主催のカンファレンスへの参加や、個別面談、個人投資家向けの説明会などを定期的の実施しています。加えて事業理解を深めていただくための勉強会や事業説明会、工場見学などのイベントも積極的に開催しています。また、株主・投資家情報サイトを活用し、積極的かつタイムリーに情報を発信しています。IR活動を通じて得られた意見は適宜経営陣にフィードバックするとともに、半期ごとに取締役会で報告、四半期ごとに経営ヒアリングで報告し、経営や事業活動に反映するよう努めています。

社内向けの情報発信として、半期ごとに決算説明会動画の配信を行っているほか、社内報における決算報告の掲載、広報ポータルサイトでのIRコラムの定期配信、社内研修を活用したIR情報の発信などさまざまな取り組みを実施しています。

IR活動の主な実績 (2024年度)



活動内容	2024年度実績
個別取材	国内 247件 海外 71件 合計 318件
海外ロードショー	5件 (Web開催)
カンファレンス	5回
スモールミーティング	3回
工場見学・施設見学会	3回
事業説明会	1回
個人投資家向け説明会	3回



機関投資家・アナリスト向け工場見学の様子



決算説明会動画

主な対話テーマと関心事項 (2024年度)

自動車電池 (国内)	●新車向けの値上げ効果の継続性	特殊電池	●防衛関連の需要 ●潜水艦向けの値上げ効果
自動車電池 (海外)	●アセアンの状況 ●トルコの事業リスク ●超インフレ会計の影響 (実績・見通し)	全社	●通期業績予想からの上振れの可能性
産業電池電源	●非常用分野の好調の継続性 ●来期の常用分野の見通し ●データセンター向けの状況	ESG	●鉛規制への対応 ●エンゲージメント調査における課題と対応 ●政策保有株式の削減 ●役員報酬
車載用リチウムイオン電池	●HEV用の生産能力増強の見通し ●PHEV用の数量回復の見通し		

ガバナンス ー 役員一覧 (2025年6月27日現在)

指 指名・報酬委員会 **監** 監査役会

取締役



村尾 修

取締役会長

1982年 4月 日本電池(株)(現株GSユアサ)入社
2010年 4月 株GSユアサ産業電池電源事業部
産業電池生産本部長
2011年 6月 同社理事
2012年 6月 当社取締役
株GSユアサ取締役
株ジーエス・ユアサ テクノロジー取締役
2015年 6月 当社取締役社長
最高経営責任者(CEO)
株GSユアサ取締役社長
2024年 6月 当社取締役会長(現任)
株GSユアサ取締役会長(現任)

在任年数	1年
所有株式数	194百株



阿部 貴志

代表取締役
取締役社長

1989年 4月 日本電池(株)(現株GSユアサ)入社
2003年 3月 GS Battery U.S.A. Inc. 社長
2016年 6月 株GSユアサ執行役員
2016年10月 株GSユアサ エナジー取締役副社長
2018年 4月 株GSユアサ産業電池電源事業部
副事業部長
2022年 4月 同社取締役
2023年 4月 同社自動車電池事業部事業部長
2024年 6月 当社取締役社長(現任)
最高経営責任者(CEO)(現任)
株GSユアサ取締役社長(現任)

在任年数	1年
所有株式数	52百株



澁谷 昌弘

代表取締役
取締役副社長

1984年 4月 湯浅電池(株)(現株GSユアサ)入社
2006年 1月 当社財務統括部担当部長
2007年 4月 株ジーエス・ユアサ アカウンティングサービス
(現株GSユアサ)取締役
2010年 4月 湯浅(天津)実業有限公司 董事総経理
2012年 4月 当社コーポレート室担当部長
当社内部統制室担当部長
2014年 6月 株GSユアサ理事
株ジーエス・ユアサ バッテリー監査役
同社執行役員
株ジーエス・ユアサ バッテリー取締役社長
2019年 6月 株GSユアサ上席理事
2020年 4月 同社取締役
同社自動車電池事業部事業部長
2021年 4月 同社常務取締役
2021年 6月 当社常務取締役
2022年 6月 当社専務取締役
株GSユアサ専務取締役
当社取締役副社長(現任)
株GSユアサ取締役副社長(現任)

在任年数	2年
所有株式数	67百株



松島 弘明

取締役 CFO

1989年 4月 湯浅電池(株)(現株GSユアサ)入社
2015年 4月 当社コーポレート室担当部長
2016年 6月 株GSユアサ理財部長(現任)
株ジーエス・ユアサ アカウンティングサービス
(現株GSユアサ)取締役
株ジーエス・ユアサ フィールディングス
(現株GSユアサ フィールディングス)
監査役
2017年 6月 株GSユアサ理事
2018年 6月 株ジーエス・ユアサ アカウンティングサービス
(現株GSユアサ)取締役社長
当社コーポレート室長(現任)
株GSユアサ取締役(現任)
2021年 4月 当社取締役(現任)
2022年 6月 当社最高財務責任者(CFO)(現任)

在任年数	3年
所有株式数	74百株



野々垣 好子

社外取締役

1980年 4月 ソニー(株)(現ソニーグループ株)入社
1992年 9月 ソニーポランド代表取締役社長
1994年 7月 ソニー(株)(現ソニーグループ株)
記録メディア&エナジー事業本部
販社統括部長
1999年 4月 同社パーソナルITネットワーク事業本部
企画マーケティング統括部長
2006年 4月 同社ビジネス&プロフェッショナル
事業本部事業企画統括部長
2009年 4月 同社ビジネス&プロフェッショナル
事業本部企画マーケティング部門専門長
2013年 4月 同社人事本部グローバルダイバーシティ
ダイレクター
株ジョリーバスタ社外取締役
株ニフコ社外取締役(現任)
2020年 6月 当社取締役(現任)
2021年 6月 サトーホールディングス(株)(現株サトー)
社外取締役(現任)

在任年数	5年
所有株式数	12百株



日戸 興史

社外取締役

1983年 4月 立石電機(株)(現オムロン株)入社
2011年 3月 同社グローバルリソースマネジメント
本部長
2011年 6月 同社執行役員
2013年 3月 同社グローバルSCM&IT革新本部長
2013年 4月 同社執行役員常務
2014年 3月 同社グローバル戦略本部長
2014年 4月 同社執行役員専務
2014年 6月 同社取締役、執行役員専務
2017年 4月 同社取締役、執行役員専務、
最高財務責任者(CFO)
2023年 6月 株ワコールホールディングス
社外取締役(現任)
2024年 6月 株T&Dホールディングス社外取締役
(監査等委員)(現任)
当社取締役(現任)

在任年数	1年
所有株式数	4百株



山口 貢

社外取締役

1981年 4月 株神戸製鋼所入社
2006年 4月 同社機械エンジニアリングカンパニー
企画管理部長
2010年 4月 同社理事、機械事業部門企画管理部長
2011年 4月 同社執行役員、経営企画部長
2013年 4月 同社常務執行役員
2014年 4月 同社常務執行役員、
機械事業部門圧縮機事業部副事業部長、
機械事業部門企画管理部長
2015年 4月 同社専務執行役員、
機械事業部門産業機械事業部長
2016年 6月 同社取締役専務執行役員、機械事業部門長
2017年 4月 同社取締役副社長執行役員、
機械事業部門長
2018年 4月 同社取締役社長
2024年 6月 同社特任顧問(現任)
2025年 6月 当社取締役(現任)

在任年数	新任
所有株式数	—

監査役



中川 正也

監査役(常勤)

1987年 4月 日本電池(株)(現株GSユアサ)入社
2008年 7月 GS Battery Vietnam Co., Ltd. 取締役社長
2015年 4月 株GSユアサ国際事業部企画本部本部長
同社グローバル技術統括本部技術戦略室
担当部長
2015年 8月 同社国際事業部企画本部長
同社国際事業部企画本部戦略企画部長
2016年 6月 同社理事
同社国際事業部事業開発本部
品質管理担当部長
2017年 4月 同社自動車電池事業部企画本部長
同社自動車電池事業部企画本部
戦略企画部長
2018年 4月 同社グローバル技術統括センター
技術戦略室担当部長
2019年 6月 同社取締役
同社自動車電池事業部副事業部長
2023年 6月 当社常勤監査役(現任)
株GSユアサ常勤監査役(現任)
株リチウムエナジー ジャパン監査役
株ブルーエナジー監査役(現任)
株ジーエス・ユアサ フィールディングス
(現株GSユアサ フィールディングス)
監査役(現任)
株Honda・GS Yuasa EV Battery R&D
監査役(現任)

在任年数	2年
所有株式数	94百株



真田 芳行

監査役(常勤)

1985年 4月 日本電池(株)(現株GSユアサ)入社
2004年 6月 株ジーエス・ユアサ アカウンティングサービス
(現株GSユアサ)取締役
2005年10月 株ジーエス・ユアサ ビジネスサポート
(現株GSユアサ)取締役
2006年 6月 当社財務統括部担当部長
2008年10月 当社内部統制室担当部長
2010年 4月 当社コーポレート室担当部長
2011年 3月 株リチウムエナジー ジャパン取締役
2012年 4月 株GSユアサ自動車電池事業部企画部長
同社グローバル技術統括本部技術戦略室
担当部長
2014年 7月 当社コーポレート室担当部長
株GSユアサ経営戦略室担当部長
2016年 6月 同社理事
2020年 4月 同社秘書室長
2024年 6月 当社常勤監査役(現任)
株GSユアサ常勤監査役(現任)
株ジーエス・ユアサ テクノロジー
監査役(現任)
株ジーエス・ユアサ バッテリー
監査役(現任)
株GSユアサ エナジー監査役(現任)

在任年数	1年
所有株式数	49百株



辻内 章

社外監査役(非常勤)

1978年 2月 等松・青木監査法人
(現有限責任監査法人 トーマツ)入所
1982年 3月 公認会計士登録
1998年 6月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人
トーマツ)パートナー
2019年 6月 株エステック社外取締役 監査等委員
2019年 7月 社内公認会計士事務所開設 所長(現任)
2020年 1月 株学情社外取締役(現任)
2020年 6月 積水樹脂(株)社外監査役(現任)
2021年 6月 当社監査役(現任)
2022年 6月 日本公認会計士協会近畿会監事

在任年数	4年
所有株式数	6百株



深山 美弥

社外監査役(非常勤)

2002年10月 検事官(東京地方検察庁検事)
2013年 7月 株産業革新機構コンプライアンス室長
2016年 7月 弁護士登録(第一東京弁護士会)
シティユーフ法律事務所入所
2018年 4月 第一東京弁護士会常議員
2019年 1月 シティユーフ法律事務所
パートナー弁護士(現任)
2020年 4月 関東弁護士連合会男女共同参画委員会
副委員長
2021年 6月 東鉄工業(株)社外取締役(現任)
2022年 3月 ルネサスエレクトロニクス(株)社外監査役
2025年 6月 JCRファーム(株)社外監査役(現任)
当社監査役(現任)

在任年数	新任
所有株式数	—

GSユアサの「価値創造」
～価値を生み出す着実な進化～価値創造に向けた
「全社戦略」価値創造に向けた
「事業・技術戦略」価値創造を支える
「基盤」

コーポレートデータ

三
目
次
に
戻
る

主要財務データ一覧

(百万円)	2014年度 (2015年3月期)	2015年度 (2016年3月期)	2016年度 (2017年3月期)	2017年度 (2018年3月期)	2018年度 (2019年3月期)	2019年度 (2020年3月期)	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)	2022年度 (2023年3月期)	2023年度 (2024年3月期)	2024年度 (2025年3月期)
経営成績											
売上高	¥ 369,760	¥ 365,610	¥ 359,605	¥ 410,951	¥ 413,089	¥ 395,553	¥ 386,511	¥ 432,133	¥ 517,735	¥ 562,897	¥ 580,340
自動車電池(国内)	51,747	50,986	67,598	89,240	91,460	88,059	83,639	81,494	87,802	94,047	101,922
自動車電池(海外)	183,759	191,402	170,613	185,574	177,052	162,138	165,296	186,743	247,329	252,863	260,076
産業電池電源	79,822	74,804	72,765	74,237	80,042	84,566	84,037	99,465	97,611	109,668	113,134
車載用リチウムイオン電池	45,181	38,312	39,305	44,784	45,585	42,264	35,950	47,637	65,355	84,787	82,791
特殊電池およびその他	9,248	10,104	9,323	17,113	18,947	18,525	17,587	16,791	19,636	21,531	22,415
営業利益	20,914	21,909	23,106	21,920	22,654	21,676	24,810	22,664	31,500	41,595	50,028
のれん等償却前営業利益	-	-	24,185	24,076	25,066	23,935	27,069	23,853	32,074	42,229	50,748
自動車電池(国内)	2,397	3,291	5,676	6,143	7,766	6,976	8,669	5,878	6,547	8,071	10,669
自動車電池(海外)	10,786	11,358	10,460	8,960	9,926	9,187	12,225	9,965	13,345	15,119	18,703
産業電池電源	8,657	8,061	8,701	7,364	7,827	9,157	6,890	5,775	8,549	13,182	17,855
車載用リチウムイオン電池	△ 2,626	△ 565	45	1,320	300	△ 1,708	△ 852	1,654	1,986	2,649	1,383
特殊電池およびその他	1,698	△ 235	△ 699	287	△ 754	322	136	579	1,646	3,207	2,136
経常利益	22,357	21,416	22,545	21,387	24,728	23,109	27,279	24,684	24,213	43,981	46,345
親会社株主に帰属する当期純利益	10,043	9,030	12,229	11,449	13,524	13,674	11,455	8,468	13,925	32,064	30,416
のれん等償却前親会社株主に帰属する当期純利益	-	-	13,699	13,894	15,974	15,925	13,538	9,498	14,435	32,634	31,050
投資関連											
設備投資額	11,008	12,955	19,909	15,223	21,461	18,220	23,159	28,575	32,800	49,355	58,763
自動車電池(国内)	783	1,490	1,909	2,355	3,649	2,151	2,500	3,796	2,764	3,198	3,005
自動車電池(海外)	3,994	2,531	3,718	6,301	6,669	5,488	5,064	5,279	10,952	7,336	8,849
産業電池電源	1,541	1,321	1,190	1,068	2,074	1,703	1,428	1,347	4,238	2,046	5,738
車載用リチウムイオン電池	1,877	2,704	1,742	1,325	5,195	5,030	5,639	10,972	7,166	14,967	13,040
特殊電池およびその他	2,812	4,909	11,351	4,174	3,874	3,849	8,256	7,180	7,677	21,805	28,130
減価償却費	16,260	16,004	16,314	18,119	17,820	17,659	18,031	18,207	20,954	22,799	24,660
自動車電池(国内)	768	815	1,340	1,860	1,774	3,167	3,137	2,862	2,646	2,813	2,936
自動車電池(海外)	5,013	5,336	4,204	4,174	4,016	4,414	4,467	4,908	6,725	7,455	8,380
産業電池電源	1,071	1,125	1,224	1,267	1,602	1,654	1,688	1,624	1,680	1,943	1,862
車載用リチウムイオン電池	6,011	5,298	5,554	5,212	4,387	3,258	3,525	3,280	4,103	4,886	6,149
特殊電池およびその他	3,394	3,428	3,989	5,603	6,040	5,164	5,212	5,531	5,798	5,700	5,331
研究開発費	6,725	6,996	9,533	11,170	9,868	9,517	11,201	12,383	12,622	14,002	18,499
自動車電池(国内)	685	703	1,230	2,615	2,160	2,434	1,914	1,786	1,860	1,993	1,984
自動車電池(海外)	643	625	498	2,615	2,160	2,434	1,914	1,786	1,860	1,993	1,984
産業電池電源	2,258	2,257	2,288	2,055	2,353	2,325	2,101	2,584	2,594	4,089	2,988
車載用リチウムイオン電池	3,006	3,221	5,200	6,086	5,022	4,370	6,901	7,727	7,738	7,595	13,168
特殊電池およびその他	131	190	316	412	332	386	284	285	428	324	357
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,729	30,215	34,846	21,934	31,493	33,119	35,817	12,879	28,330	63,180	39,296
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 14,519	△ 17,311	△ 32,912	△ 20,810	△ 17,570	△ 20,690	△ 19,327	△ 30,204	△ 26,567	△ 46,192	△ 58,824
フリー・キャッシュ・フロー	5,210	12,904	1,934	1,124	13,923	12,429	16,490	△ 17,325	1,763	16,988	△ 19,528
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,798	△ 9,685	△ 3,715	△ 6,702	△ 11,706	△ 10,245	△ 7,018	5,203	8,826	3,480	14,235
財政状態											
総資産	¥ 359,522	¥ 346,523	¥ 370,508	¥ 389,216	¥ 384,243	¥ 385,416	¥ 431,913	¥ 480,763	¥ 540,906	¥ 656,663	¥ 693,738
現金及び現金同等物	25,708	27,788	24,673	19,776	23,408	24,748	35,807	25,845	36,027	60,307	56,681
純資産	182,187	177,790	188,155	205,638	207,708	205,318	234,570	249,938	270,890	373,880	390,987
借入金総額	82,166	73,608	74,257	75,153	66,940	64,548	65,420	82,478	103,675	76,159	105,655
自己資本	161,386	153,723	161,722	175,775	178,320	176,336	202,245	215,233	230,677	329,991	347,046
従業員数(名)	14,506	14,415	14,710	14,585	14,217	13,542	13,305	13,571	14,317	12,892	12,478
1株当たり情報											
1株当たり当期純利益(円)	¥ 121.66	¥ 109.39	¥ 148.14	¥ 138.90	¥ 164.74	¥ 168.23	¥ 141.91	¥ 105.23	¥ 173.11	¥ 369.74	¥ 303.25
1株当たり純資産(円)	1,954.89	1,862.16	1,959.14	2,138.45	2,179.03	2,173.37	2,509.08	2,675.70	2,867.23	3,289.95	3,460.02
1株当たり年間配当金(円)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	70	75
財務指標											
売上高営業利益率(%)	5.7	6.0	6.7	5.9	6.1	6.1	7.0	5.5	6.2	7.5	8.7
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	6.7	5.7	8.7	8.2	9.0	9.0	7.2	4.6	6.5	11.6	9.2
投下資本営業利益率(ROIC)(%)	9.3	9.8	11.1	10.9	11.3	10.9	12.0	9.7	11.4	13.7	14.8
自己資本比率(%)	44.9	44.4	43.6	45.2	46.4	45.8	46.8	44.8	42.6	50.3	50.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	4.3	2.5	2.2	3.5	2.2	2.2	2.0	7.0	4.0	1.4	3.0
自己株式買入額(次年度買入額)(億円)	-	-	10.0	9.2	13.8	15.0	-	-	-	-	-
総還元性向(%)	41.1	45.7	37.4	36.3	34.3	34.9	29.8	42.4	27.9	20.6	24.3
海外売上高比率(%)	52.4	55.5	51.1	49.9	49.4	46.2	46.9	47.4	52.7	50.0	49.8

(注) 1 売上高営業利益率、ROEおよび総還元性向は、2016年度以降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。

2 2018年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を実施したため、株式併合前の1株当たりの指標は、当該株式併合が行われたと仮定して算定しています。

3 自動車電池事業(海外)には従来より取り扱う海外産業用電池の取引高の一部を含んでいましたが、2018年度より、産業電池電源事業に変更しています。

2017年度の売上高および営業利益は、変更後の報告セグメントにより記載しています。

4 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。

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

6 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。

7 2024年度の車載用リチウムイオン電池の研究開発費は、セグメント全体の研究開発費にHonda・GS Yuasa EV Battery R&Dの研究開発費を含めた金額です。

主要非財務データ一覧

下記非財務データは「ESGデータ集」から抜粋して掲載しています。
 その他の非財務データや集計範囲等、詳細情報については「ESGデータ集」をご参照ください。
 ■環境データ集 ▶https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/Environmental_Data_2025.pdf
 ■社会データ集 ▶https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/Social_Data_2025.pdf
 ■ガバナンスデータ集 ▶https://www.gs-yuasa.com/jp/csr/pdf/Governance_Data_2025.pdf

環境関連

CO₂排出量／CO₂排出量削減率



水使用量／水使用量削減率



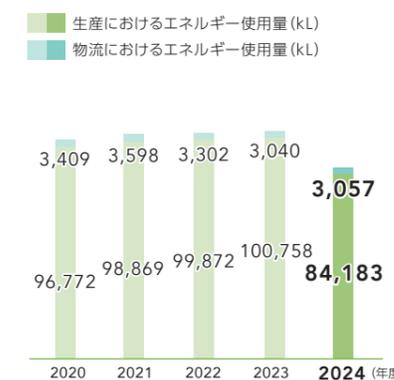
環境配慮製品の販売比率



鉛蓄電池の鉛原材料に占める再生鉛使用量比率



エネルギー使用量 (原油換算)



再資源化量 (廃棄物)

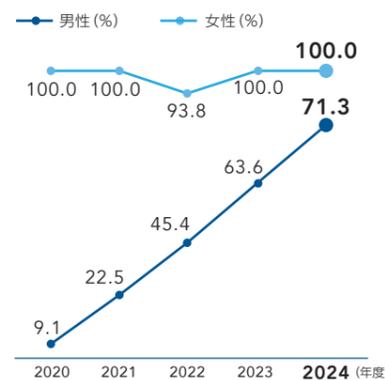


社会関連

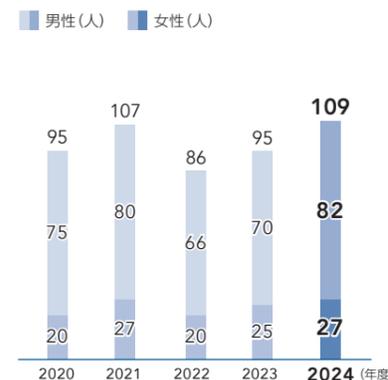
女性管理職比率



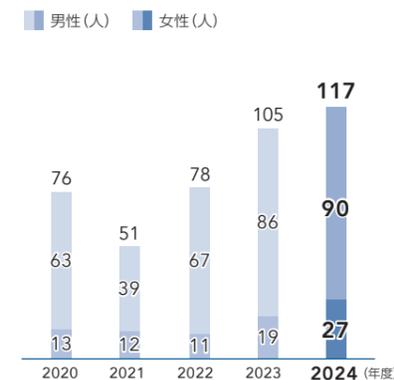
育児休業取得率



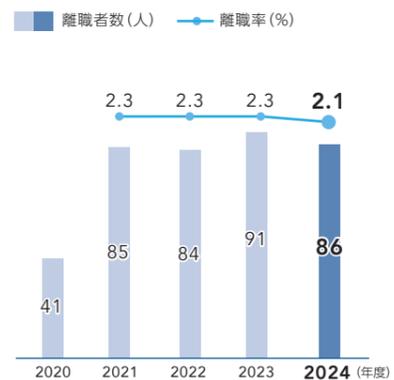
新卒採用新規雇用者数



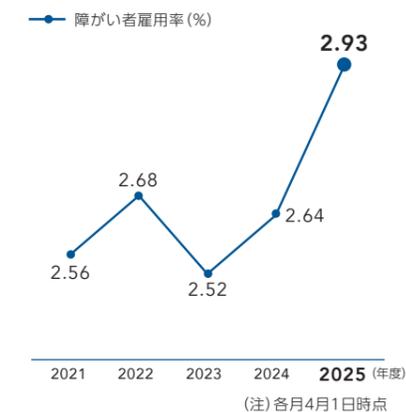
キャリア採用新規雇用者数



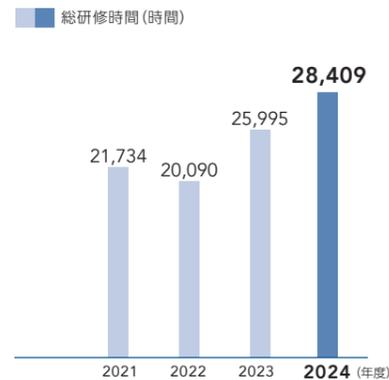
離職者数／離職率



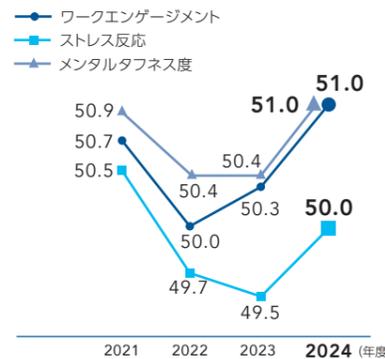
障がい者雇用率



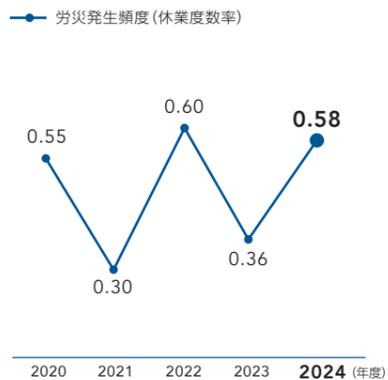
人材育成に関する研修時間



メンタリティ・マネジメント診断における偏差値



労災発生頻度 (休業度数率*)

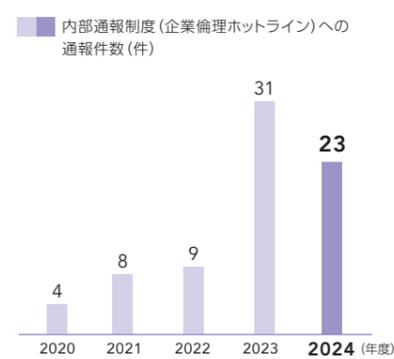


ガバナンス関連

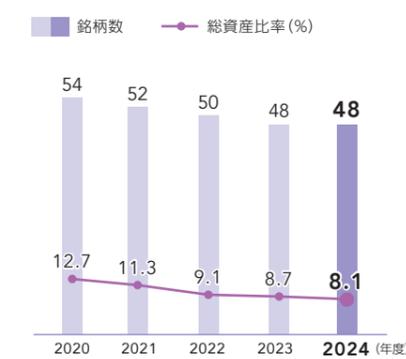
国内・海外特許保有件数



内部通報制度 (企業倫理ホットライン) への通報件数



政策保有株式の銘柄数および純資産における比率 (みなし保有株式は除く)



社外からの評価

ESGインデックスへの組み入れ

- FTSE 4Good Index Series
- FTSE Blossom Japan Index※1
- FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数

MSCI日本株ESG セレクト・リーダーズ指数※2

2025 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

Morningstar日本株式
ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数(除くREIT)

※1 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、FTSE Blossom Japan Index、およびFTSE Blossom Japan Sector Relative Index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ならびにFTSE Blossom Japan Index Series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なら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、FTSE Blossom Japan Index、およびFTSE Blossom Japan Sector Relative 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。

※2 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。

主要インデックスへの組み入れ

- TOPIX
- 野村企業価値分配
- 野村RAFI
- 日経平均株価
- iSTOXX® MUTB Japan 積極投資企業200
- Russell / Nomura Prime

IR関連

(株)ブロードバンドセキュリティ
Gomez IRサイトランキング 2024
優秀企業・銀賞 5年連続受賞
(2025年1月)

日興リサーチセンター(株)
2024年度 Integrated Report Award
「ベストプラクティス賞」2年連続受賞

大和インベスター・リレーションズ(株)
2024年インターネットIR表彰
優秀賞 初受賞
(2024年12月)

日興アイ・アール(株)
2024年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング
総合部門
「最優秀サイト」4年連続受賞
(2024年12月)

CSR・サステナビリティ関連

東洋経済新報社 CSR企業ランキング (5段階評価:AAA、AA、A、B、C)
(2025年8月時点)

人材活用	環境	企業統治	社会性
AA	AAA	AA	AA

Sustainalytics社
Sustainalytics ESG Risk Ratings
Low Risk
(2023年7月時点)

CDP
Bランク (気候変動プログラム)
(8段階評価:A、A-、B、B-、C、C-、D、D-)
(2025年8月時点)

くるみんマーク(厚生労働省)
プラチナくるみん
「子育てサポートについて
高い水準の取り組みを行っている」
(2020年6月)

(株)ブロードバンドセキュリティ
Gomez ESGサイト
ランキング 2024
優秀企業
(2024年8月)

健康経営優良法人2025(大規模法人部門)
当社およびグループ会社3社認定
(2025年3月)

製品関連

文部科学省主催「令和3年度科学技術分野の文部科学大臣表彰」
科学技術賞(開発部門)
「宇宙用リチウムイオン電池およびその運用技術の開発」

トヨタ自動車(株)
「技術開発賞」※4(2021年)
ハイブリッド車用リチウムイオン電池「EHW4S」

国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構(JAXA)
「宇宙航空分野における安全・ミッション保証功労賞」※3

本田技研工業(株)
優良感謝賞「原価部門」「デリバリー部門」※5(2023年)
優良感謝賞「サステナビリティ部門」※5(2024年)

令和6年度新エネ大賞
「新エネルギー財団会長賞」※6
「国内工場向けで最大規模のリチウムイオン蓄電システムと太陽光発電システムの導入」

ダイハツ工業(株)「品質優秀賞」(2025年)

※3 (株)ジーエス・ユアサ テクノロジーが受賞
※4 (株)GSユアサと(株)ブルーエナジーが共同受賞
※5 (株)ブルーエナジーが受賞
※6 東京ガスエンジニアリングソリューションズ(株)、本田技研工業(株)と共同受賞

会社情報

(2025年3月31日時点)

会社情報

社名 株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション
 本社 〒601-8520 京都市南区吉祥院西ノ庄猪之馬場町1番地
 東京支社 〒105-0011 東京都港区芝公園一丁目7番13号
 設立 2004年4月1日
 資本金 528億円
 従業員数 グループ連結 12,478名

国内連結子会社 20社
 海外連結子会社 27社

グループ会社一覧

- 日本**
 GSユアサ
 ジーエス・ユアサ バッテリー
 GSユアサ エナジー
 ジーエス・ユアサ テクノロジー
 ブルーエナジー
 Honda・GS Yuasa EV Battery R&D
 GSユアサ フィールディングス
 北海道ジーエス・ユアサ サービス
 GSユアサ イノベーション
 GSユアサ ライティングサービス
 GSユアサ ソシエ
 GSユアサ ケミカル
 GSユアサ茨城
 GSユアサ環境科学研究所
 GSユアサ メンブレン
 GSユアサいわき
 GSユアサ モールディングス
 GSユアサ安曇野
 GSユアサ エンジニアリング
- 台湾**
 台湾杰士電池工業股份有限公司
 台湾湯淺電池股份有限公司
- タイ**
 GS Yuasa Asia Technical Center Ltd.
 Siam GS Battery Co., Ltd.
 Siam GS Sales Co., Ltd.
 Yuasa Battery (Thailand) Pub. Co., Ltd.
 GS Yuasa Siam Industry Ltd.
 GS Yuasa Siam Sales Ltd.
- ベトナム**
 GS Battery Vietnam Co., Ltd.
- マレーシア**
 GS Yuasa Battery Malaysia Sdn. Bhd.
 Yuasa Power Systems (Malaysia) Sdn. Bhd.
- 中国**
 天津杰士電池有限公司
 湯淺蓄電池(順徳)有限公司
 広東湯淺蓄電池有限公司
- インドネシア**
 PT. Yuasa Battery Indonesia
 PT. Trimitra Baterai Prakasa
 PT. GS Battery
 PT. Yuasa Industrial Battery Indonesia
- ミャンマー**
 Siam GS Battery Myanmar Limited
- インド**
 Tata AutoComp GY Batteries Private Limited
- オーストラリア**
 Century Yuasa Batteries Pty. Limited



GS Yuasa Asia Technical Center Ltd. (タイ)



Siam GS Battery Co., Ltd. (タイ)



PT. GS Battery (インドネシア)



GS Battery Vietnam Co., Ltd. (ベトナム)



Inci GS Yuasa Akü Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi (トルコ)

GSユアサの「価値創造」
 ~価値を生み出す着実な進化~

価値創造に向けた
 「全社戦略」

価値創造に向けた
 「事業・技術戦略」

価値創造を支える
 「基盤」

コーポレートデータ

株式情報

(2025年3月31日時点)

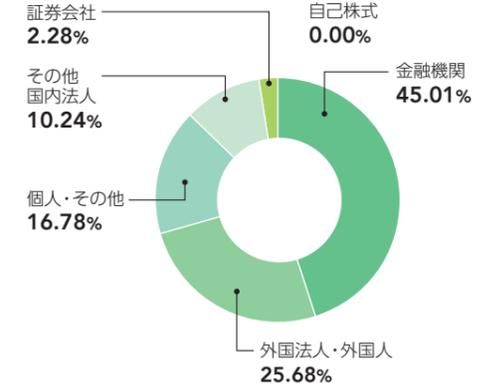
株式情報

証券コード 6674
 上場証券取引所 東京証券取引所 プライム市場
 発行済株式総数 100,446,442株
 株主数 41,532名(単元未満株主含む)
 格付情報

	格付	格付の見通し
長期発行体格付	A	安定的
債券格付	A	-
国内CP格付	J-1	-

(2025年8月現在)

所有者別株式構成の状況



大株主一覧

株主名	所有株式数 (株)	出資比率* (%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	17,068,800	16.99
(株)日本カストディ銀行(信託口)	8,343,900	8.31
本田技研工業(株)	4,915,750	4.89
明治安田生命保険(相)	2,800,000	2.79
トヨタ自動車(株)	2,236,080	2.23
(株)三菱UFJ銀行	1,865,467	1.86
日本生命保険(相)	1,789,133	1.78
(株)京都銀行	1,548,069	1.54
三井住友信託銀行(株)	1,470,800	1.46
(株)三井住友銀行	1,421,703	1.42

*出資比率は、発行済株式数から自己株式数を減じた株式数(100,444,954株)を基準に算出しています。

株価・出来高の推移

