



2016年5月10日

各位

会社名 株式会社ジーエス・ユアサ コーポレーション
 代表者 取締役社長 村尾 修
 (コード番号 6674 東証第一部)
 問合せ先 常務取締役 コーポレート室長 中川 敏幸
 (TEL075-312-1211)

第四次中期経営計画（2016～2018年度）のお知らせ

株式会社 ジーエス・ユアサ コーポレーション（以下、GSユアサ）は、このたび、第四次中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

経営統合後12年を経過し、基幹事業である自動車電池事業、産業電池電源事業の収益基盤の強化、成長事業である海外事業の事業規模・収益の拡大に取り組んでまいりました。一方、新規事業として育成しておりますリチウムイオン電池事業は、想定以上に電気自動車の普及が遅れ、厳しい状況を強いられております。

第四次中期経営計画では、GSユアサが長年培ってきた電池・電源技術を活用し、みなさまの快適・安心な未来の社会へ向け貢献してまいります。経営方針である 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べく取り組みます。

I. 第三次中期経営計画（2013～2015年度）の総括

第三次中期経営計画は初年度こそ目標を達成いたしましたが、2年目以降は未達となりました。

	2015年度 目標	2015年度 実績
売上高	4,500億円	3,656億円
営業利益率	8% (360億円)	6.0% (219億円)
当期利益率	5% (230億円)	2.9% (104億円)
ROE(自己資本利益率)	15% 以上	5.7%
キャッシュフロー対有利子負債比率(年)	2.0 以下	2.5

各重要戦略課題の結果は次の通りです。

(1) 新規事業の競争優位性構築による事業基盤の安定化

電気自動車市場の立上がりが想定以上に遅れたため、苦戦を強いられました。

BOSCH との合弁事業につきましては現在予定通り進捗しています。

(2) 海外成長市場を基軸としたグローバル展開

トルコ企業買収により (Inci GS Yuasa Aku Sanayi ve Ticaret A.S.の設立) 欧州・アフリカ等の未開拓地域への進出の足掛かりとしました。また、持分法会社 (Siam GS Battery) の連結子会社化による事業規模の拡大を図りました。

(3) 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

自動車用電池はアイドリングストップ (ISS) 車の急速な普及に伴い、高付加価値商品である ISS 車用電池の販売増加により収益性が向上しました。

産業用電池電源は震災復興需要などがありましたが、総じて需要減退による影響を受け、減益となりました。

(4) 財務施策

2016年3月末有利子負債残高は736億円となり、2015年度株主配当金は10円/株を予定しております。

(5) コーポレート・ガバナンスの強化

2015年12月に採択しましたコーポレート・ガバナンス・コードをご参照ください。

(東証ホームページ、当社ホームページに掲載しています。)

II. 第四次中期経営計画の概要

1. 中期経営方針

『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。』

- 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
- 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
- 既存事業 (自動車電池・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

(1) 計画期間 2016年4月から2019年3月までの3年間

(2) 中期経営目標

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

(注1) 上記指標はのれん償却前利益 (営業利益・当期利益) に対するものです。

(注2) 上記数値は各国競争法当局の承認を前提として Panasonic 事業譲受の影響を加味しております。

2. 中期重要戦略課題

基本戦略：既存事業および成長事業の経営基盤・収益力強化により、
新規事業の安定化、拡大を図り、鉛事業に次ぐ企業基盤第2の柱に育成する。

- ・GS YUASA 品質基本方針に基づく第四次品質向上3ヶ年計画の必達
- ・市場・顧客を見据えた事業体制への再編

3. 中期経営目標達成のための事業課題

(1) 新規事業（リチウムイオン電池事業）

- ・ 車載用市場（電気自動車、プラグインハイブリッド車、ハイブリッド車等）の地位確立
- ・ エンジン始動用 12V、定置用等の市場開拓に向けた製品開発
- ・ 海外企業との提携による事業拡大（欧州、中国等）

(2) 成長事業（海外事業）

- ・ Panasonic 事業譲受による拠点活用（中国・タイ）
- ・ 未開拓地域へのビジネス展開（アジア、アフリカ、中東、中南米等）
- ・ 既存各拠点の収益向上、体質強化
- ・ M&A を活用した事業規模の拡大

(3) 既存事業

①国内自動車電池事業

- ・ 高性能・高品質・低コストの実現
（Panasonic 事業譲受も含めた最適生産体制の構築）
- ・ 次世代電池の受注獲得、高付加価値電池のシェア拡大

②国内産業電池電源事業

- ・ 既存事業での生販技の競争力強化策の推進による収益確保の盤石化
- ・ 国内外の産業用リチウム電池市場新規ビジネスへの展開
（電力・通信用、鉄道・建機用、住宅用等）

(4) 財務施策

- ・ 経営指標としての ROE（目標：10%以上）重視、投下資本に対する効率性向上の推進、および有利子負債の削減
- ・ のれん償却前総還元性向 30%以上の達成（株主への安定配当の実現および資本効率の改善）

(5) コーポレートガバナンス

- ・ コンプライアンスの徹底
- ・ モニタリング強化と迅速な意思決定

4. 設備投資計画（2016～2018 年度）

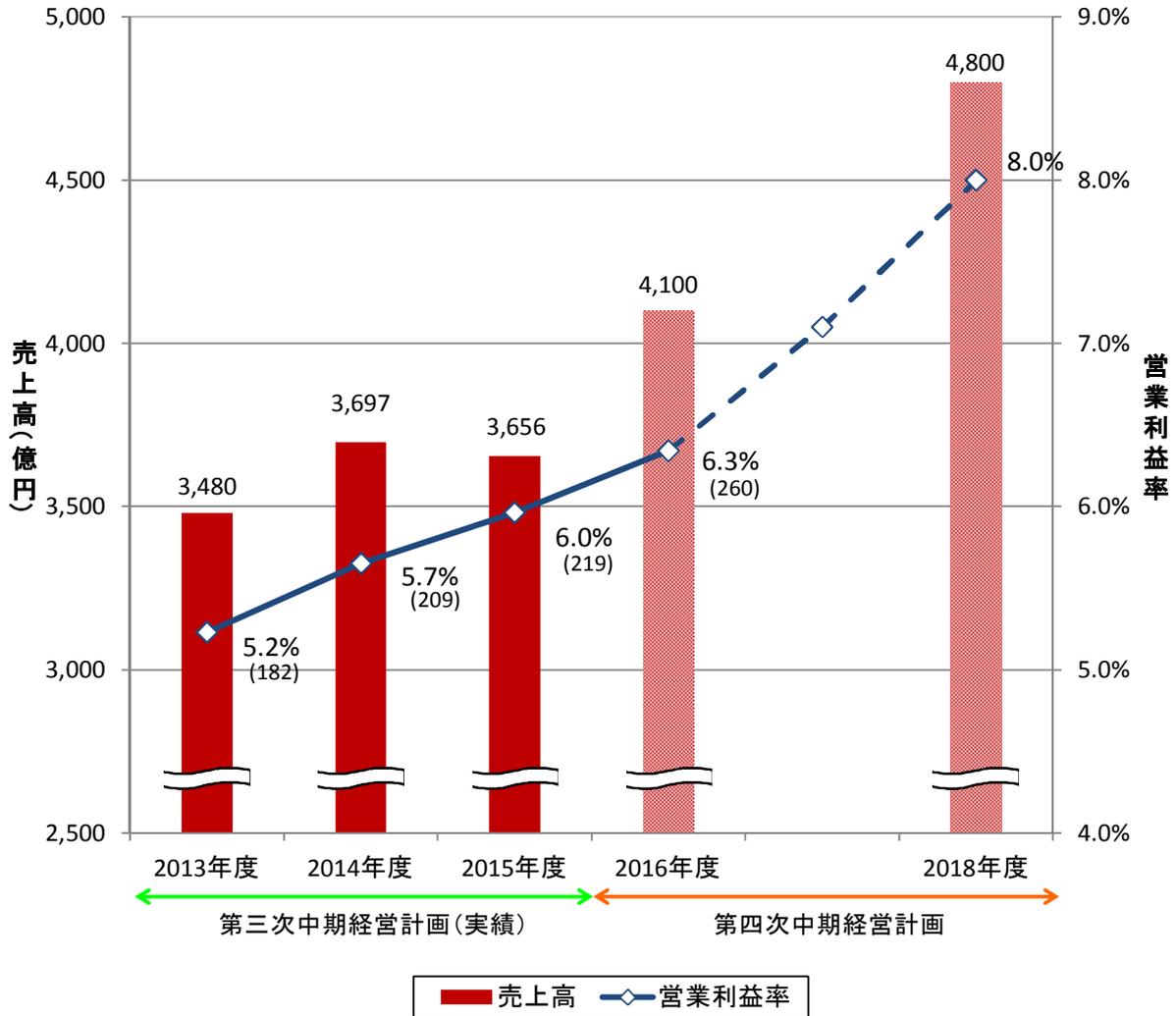
事業拡大・収益性向上を通して獲得した営業 CF の範囲内で、将来に向けた投資を行う

	投資累計額
国内自動車電池事業	80億円
国内産業電池電源事業	60億円
海外事業	360億円
車載用リチウムイオン電池事業	110億円
その他の	290億円
合計	900億円

以上

<添付資料>

1. 業績と経営目標



2. 経営目標 (セグメント別)

(単位:億円)

		自動車電池	産業電池電源	海外	車載用 リチウムイオン電池	その他	連結
2016年度	売上高	750	790	2,040	430	90	4,100
	営業利益	58	90	112	5	△5	260
	営業利益率	7.7%	11.4%	5.5%	1.2%	△5.6%	6.3%
2018年度	売上高	860	900	2,300	560	180	4,800
	営業利益率	10%	13%	7%	5%	-	8%以上

(注1) 2016年度営業利益および2018年度営業利益率は、それぞれのれん償却前営業利益および営業利益率です。

(注2) 上記数値は各国競争法当局の承認を前提として Panasonic 事業譲受の影響を加味しております。