

## 古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2020年11月24日(火) 11:00-11:45

内容：自動車部品事業

説明者：執行役員常務 自動車部品事業部門長 阿部 茂信

陪席者：執行役員 自動車部品事業部門副事業部門長 山井 智之

取締役兼執行役員 財務・グローバルマネジメント本部長 福永 彰宏

Q：今後ワイヤハーネスの市場が縮小するという見方があるが、御社の見方は？

A：ハーネス市場がなくなるというより、徐々にハードウェアとしてのハーネスとソフトウェアの組み合わせ、という形に進化していくのではないかとみている。

Q：自動車部品事業は投資による償却費負担が先行しているようだが、今後は売上増・収益向上が見込めるのか？

A：自動車部品事業は、通常、受注から納入まで2年ぐらいかかるため、開発・設備投資が先行する。現状は受注増のなかで償却負担が増えているが、21年度から刈り取りを見込んでいる。

Q：ベトナム等への投資・能力増を行っているが、アルミ電線の素材自体の生産能力は十分な水準なのか？

A：ハーネスについては母材をインドネシアから供給し、ベトナムで伸線して電線を製造している。現在、ベトナムのアルミ電線製造工場増強を進めており、現状の投資範囲で当面の需要には対応が可能。さらなる需要増に対しても、設備の部分的増設で対応可能と考えている。インドネシアの母材の生産能力も当面の需要に対して十分な水準。

Q：ハーネスの売上規模が大きいと思うが、SRC、BSS、その他の部品関係の売上規模や今後の伸びについて教えてください。

A：SRCとBSSの売上構成は全体の約2割、その他の部品（レーダ、高圧部品等は全体の1割程度）を含めると3-4割の構成を占める。競合に対して構成材料/部品内製率の高さとグローバル複数拠点からの供給体制において優位性がある。BSSは今後本格的に伸びていくが、レーダ、高圧部品等は24~25年に市場が大きく変化するタイミングと見ており受注活動を推進中。その頃から売上構成が徐々に変化していくと見ている。先行する欧州競合に比較し顧客要望に対する柔軟な対応力、またグローバル複数拠点からの供給体制が強み。

Q：上期実績は大幅な需要減の影響を受けているが、特に大きなオペレーション上の課題は？

A：ハーネスについては特にフィリピン拠点から、日本などロックダウンの影響が少なかった他地域に供給を行っていたた

め3つの課題で対応に苦戦した。影響の大きかった順番で言うと、①代替生産スペース ②人員 ③設備。今後は、BCP 観点から、フィリピン拠点やベトナムの新拠点にも生産バックアップのためのスペース（戦略スペース）を確保していく。また、製造工程の自動化を進めているが、これまでの省人化だけでなく省スペース化という考え方を織り込んでいく必要がある。ハーネス以外の部品については、他拠点での代替生産で対応することができた。

Q：ハーネスのアルミ化率が上がっていきなか、御社へのポジティブな影響は？

A：自動車の安全装備の装着率が向上していきなか、ハーネスの電線数は増加傾向。車のスペース・重量に影響を与え、燃費や環境面、「走り」という車の商品性そのものなどにネガティブな影響を及ぼすことになる。自動車メーカーからの軽量化要望は強く、アルミハーネス採用増に繋がっている。

Q：ハーネスのアルミ化が進んだことにより、御社のビジネスモデルにどのような変化があるのか？市場における競合関係の変化等もふまえて教えてほしい。

A：ハーネス自体の市場シェアは決して高くないが、かつての銅ハーネスだけの時代と異なり、軽量化要望に対してアルミ電線と銅の極細線の両方を提案できるようになっている。我々から提案できる顧客の幅が広がっている。これまで納入実績のなかった顧客からも要請があるなど、単に数量やシェア向上を求めているということではないが、強みを出せる領域での存在感は着実に上がっていると強く感じている。

Q：SRCやBSSの御社の立ち位置は？競合との関係や市場シェアなど教えてほしい。

A：SRCのグローバルシェアは4割強。欧州市場にはあまり強くないが、それ以外の地域では存在感を持っている。全てのOEM顧客とお付き合いがある。BSSは現状全て日系顧客向けで、そのなかでのシェアは6割程度。トヨタのTNGA認定により既存顧客以外にも採用拡大が見込め、来年度は7割程度にシェアが向上する見通し。

Q：今期（Q1）もリコール費用が発生したが、今後についてどうみているか。

A：5年ほど前の設計に起因するもの。18年から過去の設計起因による不具合によりリコールが発生。現在は、RFD（Risk Free Design）活動という未然防止設計を進めている。また、問題が出たら振り返りを徹底的に行う問題解決分析など再発防止に注力している。私（事業部門長）が全体の責任者として設計～生産技術～品質保証まで確認しながら推進。その結果として、年々不具合比率が低下していることを実感している。Tier1メーカーとして品質への覚悟を持って、という強い気持ちで対応を行っている。

以上