

## 古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2021年6月11日(金) 13:00-13:45

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：自動車部品事業部門 企画管理部長 相沢 一弘

古河 AS(株) 専務取締役 山井 智之

取締役兼執行役員常務 財務・グローバルマネジメント本部長 福永 彰宏

Q：25年度に向けて期待できそうなお話をいただいたが、その過程である22～24年の成長・受注確度について教えていただきたい。

A：今年受注する案件の量産対応は、23年後半から24年度以降となる。お示している数値のうち、既に7～8割は受注が確定しており、残りも交渉中。1割程度はチャレンジ分があるが、ほぼ堅い見通しだと考えている。

Q：SRCやBSSの市場トレンドについて。なぜ拡大が見込めるのか？

A：SRCはインドやASEAN、ブラジル等での装着率向上に加え、さまざまな機能（車線逸脱警報、ヒートステアリング、データ通信等）の付加による回路数の増加に伴う価格アップにより、拡大を見込んでいる。

BSSはまだ日本の全自動車メーカーで採用という状況ではなく、特に軽自動車の装着率は低い。今後、装着率向上（現在の35%から25年には5割強、30年には7割を見込む）を見込んでおり、30年で2,000万台を予想している。24～25年に量産開始予定の搭載車のうち、既に7～8割の受注が決まっている。

電動車にはニッケル水素やリチウムイオン電池など、高圧のバッテリーを搭載している。始動時にはこれらのバッテリーに対し12Vの電源供給が必要であり、これを鉛蓄電池で行っている。電動車において正常にバッテリーを起動させるため、停止時に鉛蓄電池の状態を把握することが重要になっている。また、走行時には、高圧バッテリーからヘッドランプや鉛蓄電池に配電を行うが、鉛蓄電池の電圧や充電状態をモニタリングすることで、適切な電力供給や寿命向上に寄与する高圧バッテリーの制御を行うことができる。

Q：自動車の電動化進展による、今後のハーネスの需要をどう見ているか？

A：エンジンからモータ、電池への転換により、エンジン回りのハーネス需要は減少。一方で、モータと電池をつなぐ高圧ハーネスが必要になる。なお、電動化が進んでも、大部分を占めている制御系の低圧（現状12Vクラス）ハーネスの需要には変化はなく、高圧ハーネス分が増加していくことになる。

Q：α端子による受注への効果は？

A：アルミハーネス+α端子は、軽量化メリットとコスト面をふまえ、銅ハーネス使用時と同等水準になる部位への採用が進んでいる。今後、この要望はさらに強まってくる（採用が増えてくる）と想定している。

Q：ハーネスはシェアを追わないとのことだが、今後もアルミ化に伴い販売数量は増えていくのか？また、端子も含めた製品ミックス改善＝収益性改善が見込めるのか？

A：アルミ化においても他社との競合はあるなか、α端子の高い防食性能の強みを活かした受注の維持・拡大を図っていく。ハーネスはフィリピン、ベトナムでの増産対応を行っているが、現状の受注見通し分で既に予定している生産能力は埋まっている。今後の受注増を見据えながら、必要な対応を検討していく。アルミ電線自体の価格は銅電線より安い、α端子を含めた防食性能の付加価値によりハーネス全体ではアルミと銅はほぼ同等の価格水準を見込める。利益については、アルミと銅ハーネスでは大きな差異はない。

防食対応自体は、車メーカーとしてコストとスペースが許せば対応が可能だが、ポイントはコストと必要スペースを最小にしつつ最大の防食性能を確保すること。結果的に他社は使用できる場所と回路に大きな制約があり、ここにα端子の強みがある。

Q：昨年コロナ影響もあり、海外拠点が苦戦したが現在の状況は？

A：昨年はフィリピンのロックダウンなどお客様にもご迷惑をおかけした。その後、BCM 対応としてサプライチェーンの多重化のための手を打っている。全てのリスク管理は日本中心に対応しており、現在は大きな問題はない。

Q：電動車需要の拡大に対し、事業のウェイトはどうなっていくのか？ 受注維持は可能か？

A：車の軽量化が燃費改善に繋がるため、電動車に対しても高圧部品等含め（アルミによる）ハーネス対応を進めていく。一方で、EV/FCV は（当面は）台数ボリュームが限られるため、お客様毎の仕様ではなく共通した設計により勝負していく必要があると考えている。電動化により低圧ハーネス自体も減少することはないので、我々の事業への大きな（ネガティブ）インパクトはないと考えている。

Q：グローバルサプライチェーン（S C）強化により、今後固定費が重くなることはないのか？コスト増とS C強化のバランスをどう考えているのか？

A：拠点増加に伴う先行投資は必要となるが、費用対効果を見据え早期の投資回収を見極めながら投資を行っていく。受注動向をみながら対応を進めていく。基本的に拠点数を増やすことは考えていない。自動化等も含めた保有製造能力の最大限の発揮により、中期的な投資とリターンバランスを考えていく。

Q：ローコストカントリーへの展開と事業リスクはトレードオフの関係だと思うが、自社の知見のある地域での展開を考えているのか？

A：過去は人件費の安い地域を優先してハーネスの生産拠点展開を行ってきたが、数年前から方針を変更した。現在は、しっかりと我々の拠点があるところをベースに、その周辺での能力増強を行うことを基本としている。

以上