

## 古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2022年6月10日(金) 13:00-14:00

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 企画統括部長 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 財務本部長 福永 彰宏

Q：原材料や物流費をスライド制に変えていくとのことだが、進捗および考え方は？

A：自助努力でのコストダウンは行っているが、スライド制については、現在お客様と対話を行っている。上期中に合意し期初（4月）から遡及するかたちでの導入を見込んでいる。業界全体の動きにもなっており、理解が得られるであろうという感触を持っている。

Q：25年度に向けてはハーネスのアルミ化が進むとのことだが、その後の牽引役は？

A：電源系ハーネスは軽量化要請によるアルミ化が継続、通信系ハーネスは銅の極細線化が継続する。

Q：21年度は自動車減産や材料・物流費高騰など想定外の状況があったと思うが、25中計の最終年度（25年度）はこれらの影響を克服した前提の数値目標なのか？

A：価格転嫁はある程度織り込んでいるが、リスクもふまえた比較的コンサバな計画と考えている。

Q：25年度に向けてハーネスのシェア向上が図れると思うが、その先の戦略は？顧客層拡大、製品や供給戦略などについて教えてほしい。

A：アルミハーネスとα端子により、（ワイヤハーネス事業において）ゲームチェンジが出来たものと考えている。25年に向けて、12ページで説明した高圧ハーネスやコネクタを顧客採用に向けて開発中であり、これらを次のゲームチェンジのための製品にしていく。

Q：欧米系ハーネスメーカーは、収益を得るのが難しいという理由からか事業売却を行うなど、日系のハーネスメーカーとのスタンスに違いを感じる。この違いはどのような理由によるものと考えているか？また、古河がワイヤハーネスはまだ収益を得られる事業であると考え理由は？

A：欧米系メーカーのスタンスについてはよくわからないが、我々はハーネス事業において自動化や省人化を進めコスト吸収を図るなどしており、今後も収益は得られるものと考えている。

Q：レーダや高圧ハーネスの競争優位性について教えてほしい。

A：レーダは準ミリ波の特徴により、近傍の視認性、また天候に左右されない点に優位性がある。ミリ波で製品化している同業他社とは違うエリアで差別化をしていく。

高圧ハーネスは素材力の強みを活かして、他社との差別化を図っていく。メタル、樹脂ポリマーなどの素材、接合や組立加工技術含めて自社で完結できる点が顧客からも評価されており、小型化やコスト面での対応含め顧客への最適な提案が可能と考えている。

Q：ワイヤハーネスについては、ECU 統合、軽量化要望による使用量削減と、EV 化による回路数の増加の両面があると思うが、今後の需要をどうみているか？

A：ECU 統合に積極的な自動車メーカーによるハーネス使用量削減の動きはあるが、日系自動車メーカーはシステム単位での設計がメイン。そのため、当面はハーネスの需要が減少することは想定していない。今後の ECU 設計（におけるハーネス）については、2035 年ぐらいの時間軸では変わっていく可能性はあり、お客様と一緒に検討していく。

Q：25 年度の営業利益率 5%台に向けては売上増がドライバーになると思うが、固定費が増えるなか原価低減などにより、どうコストをコントロールしていくのか？

A：売上は増やしていくなか、人員は増やさない前提。現地従業員の育成や工場の自動化を進めることで原価低減を図っていく。

以上