

古河電気工業(株) 事業 IR 説明会 質疑応答録 (要旨)

日時：2024年6月5日(水) 13:30-14:15

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 内田 輝義

陪席者：執行役員 副事業部門長 西村 啓一

技術統括部長(古河AS(株)専務取締役) 山井 智之

執行役員 財務本部長 青島 弘治

Q：リスク対応について、どのようなBCP対策を取っているか？また、その対策を実施することによるコストアップとのバランスについてどのように考えているか？

A：BCP対策については、コロナ禍の際の生産拠点ロックダウンのような事態も想定し、製造ラインが複数あるワイヤハーネスの8割を2拠点で生産可能な体制にすべく取り組んでいる。それ以外の1拠点製造品についても非常時にすぐライン移設し製造開始できるような準備をしている(最低限必要な設備とスペースの確保)。BCP対策に関わるコスト増は顧客と交渉の上、応分の負担をお願いしている。

Q：2拠点生産体制を進めるにあたり、部品の共通化は進むか？

A：部品の共通化よりも、ワイヤハーネスの型番を減らしていくことにより複数拠点での製造を容易に行えるように進めている。なお、機能部品については、以前から2拠点で(同じ部品で同じものを)製造している。

Q：25年度にむけて収益見通しは横ばいだがその背景は？伸びる余地はどこにあるか？

A：売上については25年度までは受注確定したものをベースに数字を積み上げているためここからの大きな変化はなく、それに対してどれだけ利益を増やしていけるかということになる。利益増の要因は生産性向上とコストダウン。生産性向上についてはカーメカの生産台数安定が重要で、足元は安定した状況、24・25年度も期待できる。また、生産変動への対応力を高めるべく、多能工化やリーダー育成、拠点間で生産融通できる体制づくりにも取り組んでいる。

Q：25年度にむけて売上増の見込みはどの程度あるか？

A：25年度目標は今後銅価・為替を見直した上で精査する必要があるが、24年度よりも緩やかに上がるのではという感触。一方で急激な上昇はないだろう。

Q：製品補償に関する問題意識と対応は？

A：品質問題の発生を抑える上で重要な点は、リスク検知力の向上。製品設計や製造プロセスのレビューにおい

て、顧客仕様を満たしているか否かはもちろんだが、更に、製品を市場に出した際にどのようなリスクがあるかといった観点でのデザインレビューを行っている。この取組みは自動車部品事業だけでなく、グループ全体で行っている。

Q： アルミワイヤハーネスの比率が高まることにより利益率も上がるのか？

A： 銅ハーネスよりもアルミハーネスのほうが利益率が高いということではない。ただし、顧客にとっては、アルミハーネスにすることで、電線部分については材料価格差によるコストダウン効果がある一方で、逆に端子部分ではコストアップする。つまり、ハーネスによって、トータルコストがダウンする場合とアップする場合があるが、当社はここに独自の端子である α 端子を導入することで端子部分のコストアップを他社に比べて抑えることができるため、トータルコストがダウンする範囲が広い。この点が評価され、当社のアルミハーネスの受注が増えたことにより利益増に寄与している。

Q： ワイヤハーネスの自動化について、PHASE 1 でどのぐらいのコスト改善を期待できるか？また、他社（住友電工）の出している分割ハーネスのような考えはあるか？

A： ワイヤハーネスの自動化の主な目的は「地産地消」。これまで人手で作ってきたものを自動化することにより製造拠点の制約がなくなり地産地消が可能になる。そのためには、現状の東南アジアでのコストに対して、自動化した日本でのコストが同等レベルであることが目標。

また自動化を進める上でのポイントは、人手でしか対応できないワイヤハーネスの形状の複雑さを解消することであり、分割ハーネスも自動化に向けたワイヤハーネスの形状の複雑さを解消するための手段であると認識している。ただし、複雑さの解消方法についてはそれぞれメリット・デメリットあり、それらを踏まえて各社各様の取組みがある。

Q： 今後 ROIC をどのように上げていくのか？ 投下資本のコントロールや製品ミックス改善などの取組みについて教えてほしい。

A： 資本効率を上げることで ROIC の向上を図る。複数拠点での生産は、一般的に棚卸資産圧縮の観点では不利となるため、複数の生産ラインが必要な拠点（ベトナム・フィリピン）に絞って行っている一方で、シンプルな生産ラインで作れるものは 1 拠点製造として、不測の事態の際のライン移設対応を準備するなどの工夫を行っている。24・25 年度の売上増の期待は限定的な中で、生産性向上や生産量変動への対応強化の取組みを行うことで利益を上げていく。顧客に対する価格改善の交渉は進んでおり、原材料価格や物流費の上昇分などはある程度認めていただけるようになってきたが、今後も引き続き交渉は続けていく。なお、今後の交渉分については予想には織り込んでいない。

Q： EV 化もあり、今後ワイヤハーネスは軽量化・省線化のトレンドと思うが、当社製品について車 1 台当たりの利益は上がる方向にあるのか？

A： SRC・BSS・レーダー等の機能部品については未搭載の車もまだ多く、今後当社製品の搭載数が増えていくことにより、車 1 台当たりの利益も増えていくことが期待される。

Q : P21、製品毎の売上成長（特に伸びの大きい高圧製品）に関し、定量的/具体的な情報があれば教えてほしい。

A : SRC は車のモデルチェンジに伴い増加の機会があり、搭載率の低いブラジル・インドへの拡大を図る。BSS は搭載車種増加の方向で軽自動車や車以外の産業機器への搭載も増えてくる想定。高圧製品はエンジン/モーター周りにニーズがあり、既に受注済のものもあることを踏まえて 40%成長を見込んでいる。

以上