

オートモーティブ & インダストリアルシステムズ(AIS)社 IRミーティング 質疑録サマリ

[日 時] 2014 年 12 月 9 日(火) 14:30~15:30
[場 所] ベルサール汐留 1Fホール
[説明者] オートモーティブ & インダストリアルシステムズ(AIS)社 伊藤社長

■質問者1

Q: パナソニックの ECU 事業の業界での立ち位置は。現状、他社とどれくらいの差があって、3 年後ぐらいにはどの辺に位置づけていけるのか。

A: ECU サプライヤーには大きく2つあり、エレクトロニクスメーカーと自動車電装品メーカー。当社は、エンジンコントロールユニットという ECU を30年間作っており、その実績を買われて電動化、ハイブリッド化により ECU の売上が増えている。加えて、ADAS、安全の領域で ECU の数も増えており、エレクトロニクスメーカーの中ではシェアは高い。3 年でのキャッチアップは難しいが、新たなチャレンジに取り組んでいる。

Q: ギガファクトリーについて、テスラの新しい自動車(廉価版)には、電池のコストが 30%下がることで十分といえるのか。

A: EV の中で、電池の占めるコストウエイトが高いのは事実。この電池について 30%のコストダウンを図る、というのがテスラ社の大きな戦略の 1 つ。このコストダウンは、テスラ社のストラクチャの中から導かれたものと理解している。

Q: 半導体事業の構造改革について。また、半導体事業の黒字転換のタイミングはいつ頃か。

A: 2014 年度は大きな構造改革等により、まだ赤字は残るが相当大きな収益改善が見込まれる。将来的には、車載・産業用で化合物の技術を活かしたパワー分野や LED、画像処理、センサーなどへの転地を加速していく。転地には一定の時間がかかるが、できるだけ早いタイミングで黒字化を図りたい。

■質問者2

Q: 18 年度車載 2 兆円の計画の中で、EV 向け電池の売上計画は。

A: 環境領域で 13 年度売上 3,300 億円から 18 年度に 6,800 億円を見込んでおり、電池だけでは 13 年度は 2000 億円弱、18 年度は 4,500 億円前後。これにはテスラ社以外の EV も入っている。昨年来、多くの引き合いをいただいております、一部は計画として盛り込んでいます。

Q: 環境、快適、安全の各々の領域の市場規模は。特に、車載電池以外で、市場の伸びを上回る一番のドライバーは何か。

A: 市場規模のデータは手元にないが、快適領域は年率 103%~105%、環境領域と安全領域は年率約 115%~120%の伸びを予想している。

環境領域には EV 用、燃料電池車用の充電器が入っている。これは今、世界でNo.1 のシェア。日系カーメーカー様に加え、欧州カーメーカー様も含めて受注しており、電池以外では充電器が牽引していく。

安全領域では IDM*。いかに快適に安全に運転できるか。車の後方支援については、多くのカーメーカー様から受注をいただいている。さらに、次のステップとして、前方の高速の安全運転支援に入っていくとして

ている。これはアライアンスを組んでやっていく。そのベースになるのがソナーやカメラなどの強いセンサーデバイス、ECUも含めてシステム化していきたい。

※IDM: Integrated Dynamics-control Module

Q: テスラのギガファクトリーについて。工場進出を決めた時期に比べて 20%以上円安になっているが、仮に為替が 140 円になっても日本から輸出するよりも現地で生産する方が安いといえるのか。

A: 為替変動の影響には、プラス面とマイナス面の両方ある。設備は日本や中国から送ることで安くなる。一方、人件費は日本と比べて高くなるが、プラスマイナスのバランスをよく見ながら対応を考えていく。計画どおりテスラ社が 2019 年や 2020 年に生産を達成すると、日本とアメリカの生産ウエイトが、現在の 1:0 から 1:2 になる。この生産比率をどう変えていくかでいかようにも対応できる。そもそもギガファクトリーの最大のメリットは、材料からセル生産、モジュール生産による効率生産と、一気に大量生産することによる部材のバイニングパワーがつくことにある。

Q: 為替が 120 円を超えたら材料メーカーがついて来られないというリスクは感じているか。

A: 感じていない。材料メーカーにも経済合理性で検討いただいている。

■質問者3

Q: 18 年度 2 兆円に確信が持ててきたとのこと。連続的なものだけで 2 兆円が見えてきたということか。非連続な取り組みを合わせれば、もう少し上を目指せるということなのか。

A: 連続的な取り組みで既に 2 兆円近くが見えてきている。良い大型件名を受注できており、あと 1 年くらいかけて、非連続を除いて 2 兆円を確約できるようにしていきたい。フィコサ社との提携など非連続な取り組みを加味すると 2 兆円を超えることになるだろう。

Q: 収益性についても、営業利益率 5% の目標について、確信が高まったという理解でよいか。

A: 当然 5% 以上を目指しているし、車載事業は全社を牽引する事業でもあるので、もっと高い収益性を実現したいと思っている。

Q: 車載事業の設備投資と R&D 投資について。過去に 2013 年度から 2015 年度の累計で設備投資 1,200 億円、R&D 3,000 億円という数字を出されたが、その進捗と、現時点で 2015 年度を見据えた数字に変化はないか。

A: 具体的な数字は申し上げられないが、車載事業の R&D は相当案件受注が進んでいるため、R&D 投資の売上に対するウエイトが 2014 年度、2015 年度と相当に高まっているのは事実。設備投資も、2015 年度からギガファクトリーで順次、段階的な投資が上乗せされる。

■質問者4

Q: 環境、快適、安全の 3 領域各々で、どこの地域が伸びるのか。また、利益率で見た場合、3 領域のどこが、最も利益率が上がるポテンシャルがあるのか。

A: 快適領域では、17 年、18 年の売上に繋がるものは既に受注している。具体的には、欧州のカーメーカー様に純正の HUD の受注が決まった。また、日系カーメーカー様に電子ミラーの受注が決まっているが、これも欧州への展開を図る。市場では欧米、カーメーカー別には欧米日が伸びるということになる。安全の領域については、ステップを踏んでやろうとしている。ADAS の領域は、まずは日系カーメーカー様

の日本向けで貢献、次のステップとして、欧米カーメーカー様にチャレンジしていきたいと考えている。18年度の売上への反映という意味では日系カーメーカー様の日本市場向けで考えている。

電池については、ギガファクトリーがあるので、アメリカが中心になるかもしれない。充電器については、複数の欧州カーメーカー様に納入が決まっているので、主に欧州カーメーカー様のグローバルでの販売に繋がってきたい。

利益率については、電池のセル販売、モジュール販売、HUD などカテゴリー別、お客様別に利益率は一定ではないので、回答しにくい。ただし、十分な収益性を持った上での成長であることは明確に申し上げておきたい。全社の収益を牽引する事業という位置づけと認識している。

Q: 快適領域について。コックピットでは、HUD や電子ミラーをモジュールで提供するケースが多いのか、コックピット全体のシステムとして提供するケースが多いのか。

A: コックピットシステムでは、ドライバーの視線をできるだけ動かさないところが一等地になる。そういう意味でルームミラーのポジションは非常に重要。フィコサ社との資本業務提携により、この場所を獲得した。フィコサ社に対してモジュールを提供し、完成品にすることで、カーメーカー様に貢献していく。

HUD については、純正でカーメーカー様にモジュールもしくはシステムで提供していくことになる。ナビやヘッドユニットは既にやっており、現在のシェアは No1。

コックピットは場所取りが非常に重要と考えており、パナソニックグループの全ての技術を結集させ、映像・画像処理を含めて貢献していきたい。

2018 年、20 年には、場所取りで非常に高いシェアを取れると確信している。

■質問者5

Q: R&D 投資について。14 年度、15 年度は少し高めになるとのことだが、先行投資として費用がかかるタイミングは来期までなのか、16 年度までかかるのか。

A: 11～12 年度は、震災とタイの洪水があり、BCP の観点で足元を固めることを優先した。14～15 年の案件については、あまり積極的に受注に参画しなかった。ここ 2 年では、17～19 年のプロジェクトを全て受注しにしている。その分の開発費が、14 年度から 16 年度の上期くらいまではかかる見通し。こうした先行投資は行っていくが、回収という観点でみると、17 年から収益に貢献してくる。合わせて、開発の仕方も変えていく。

Q: 安全分野、ADAS について。単品での売上を伸ばしていくのか、もしくは、モジュール、システム化により伸ばしていくのか。

A: ADAS については、欧米市場にはデバイス中心で、日本市場にはモジュール・システム中心で貢献していきたい。

以 上