

# 自動車セグメント 収益挽回に向けて

住友電気工業株式会社  
副社長 西田 光男  
2022年11月17日

# 自動車セグメント 業績推移

<全社に占める営業利益比率>

営業利益  
(億円)

1,000

500

0

15年度

16年度

17年度

18年度

19年度

20年度

21年度

22年度  
中間公表

887

986

968

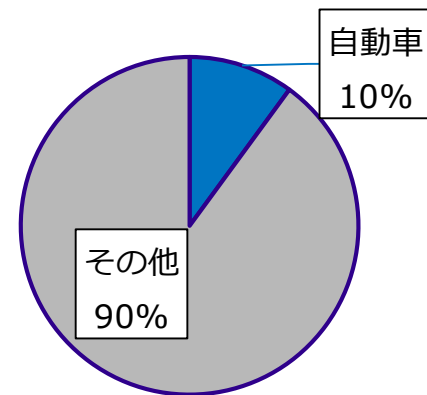
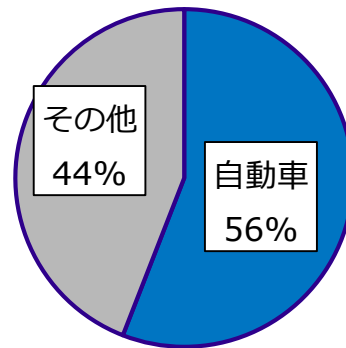
847

682

482

123

390



# 22年度下期 重点課題

1

Profit  
貢献

- 足元業績からの収益挽回  
海上運賃・資材価格高騰に対する顧客交渉、  
下期の顧客需要回復を確実に捕捉
- 資産効率の徹底  
棚卸資産圧縮、設備投資の厳選
- 既存事業の確実な収益確保

2

Reliability  
向上

- モノづくり力の更なる強化
- CASEに対応したOEMとのパートナー関係強化

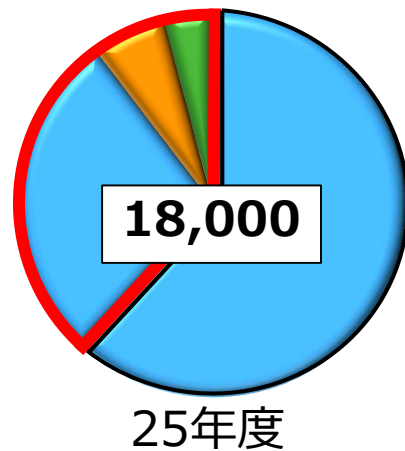
3

Originality  
発揮

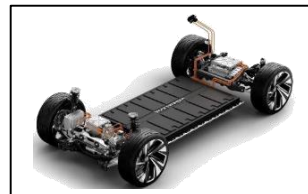
- 既存ハーネス事業のダントツ技術強化、深耕
- モノづくり革新
- 住友流の仕事のやり方深化(働き方改革、DX推進)

# 25年・30年 売上目標(ハーネス)

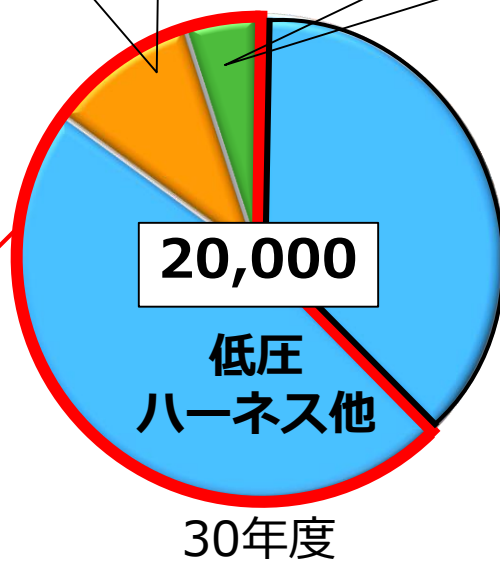
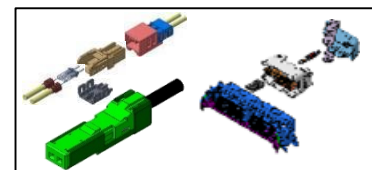
(億円/年)



電動化  
(高電圧対応部品)



コネクティッド  
(高速通信部品)



Gas車向け  
売上

電動車向け  
売上

- ・ 30年に向けて市場全体で電動化率が高まることに追従し、**当社売上も電動車向けが拡大。**
- ・ 主力である既存ビジネス(低圧ハーネス他)の拡充に取り組むとともに、**CASE関連製品(電動化・コネクティッド)の拡販にも注力。**

# 収益挽回に向けて

以下 3 つの戦略で収益挽回に取り組む

**1**

**コア技術深化による  
既存ビジネスの拡充**

**2**

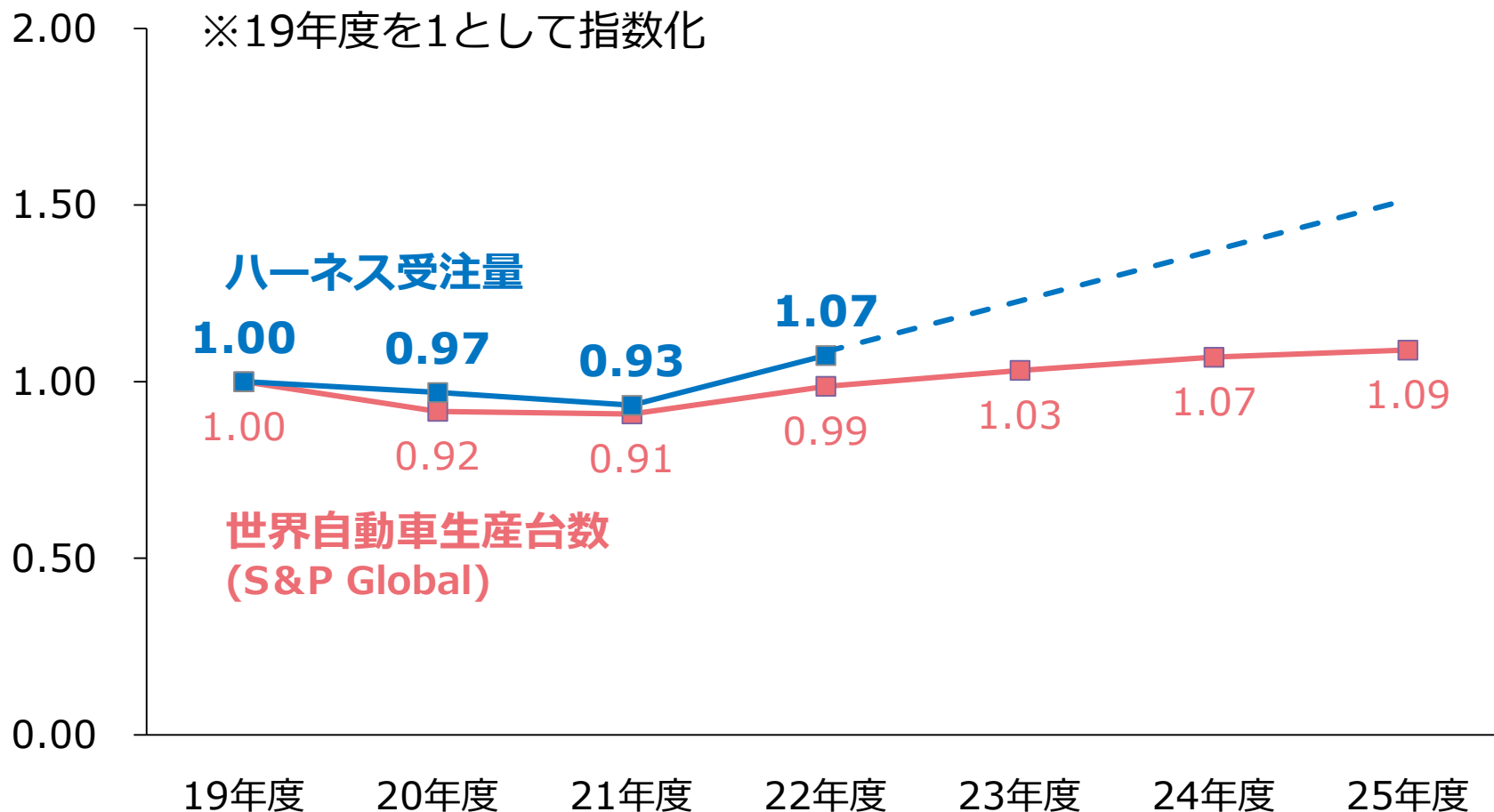
**CASE関連製品の拡販**

**3**

**グループ総合力の発揮**

# 1.コア技術深化による 既存ビジネスの拡充

# 自動車生産台数とハーネス受注量の推移



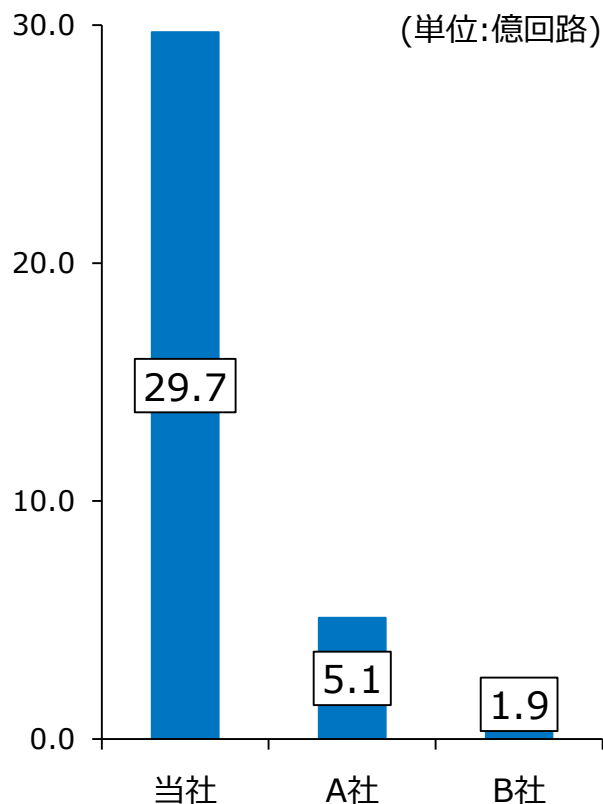
ハーネス受注量は市場の伸びを上回るペースで増加の見通し

# アルミハーネスの普及

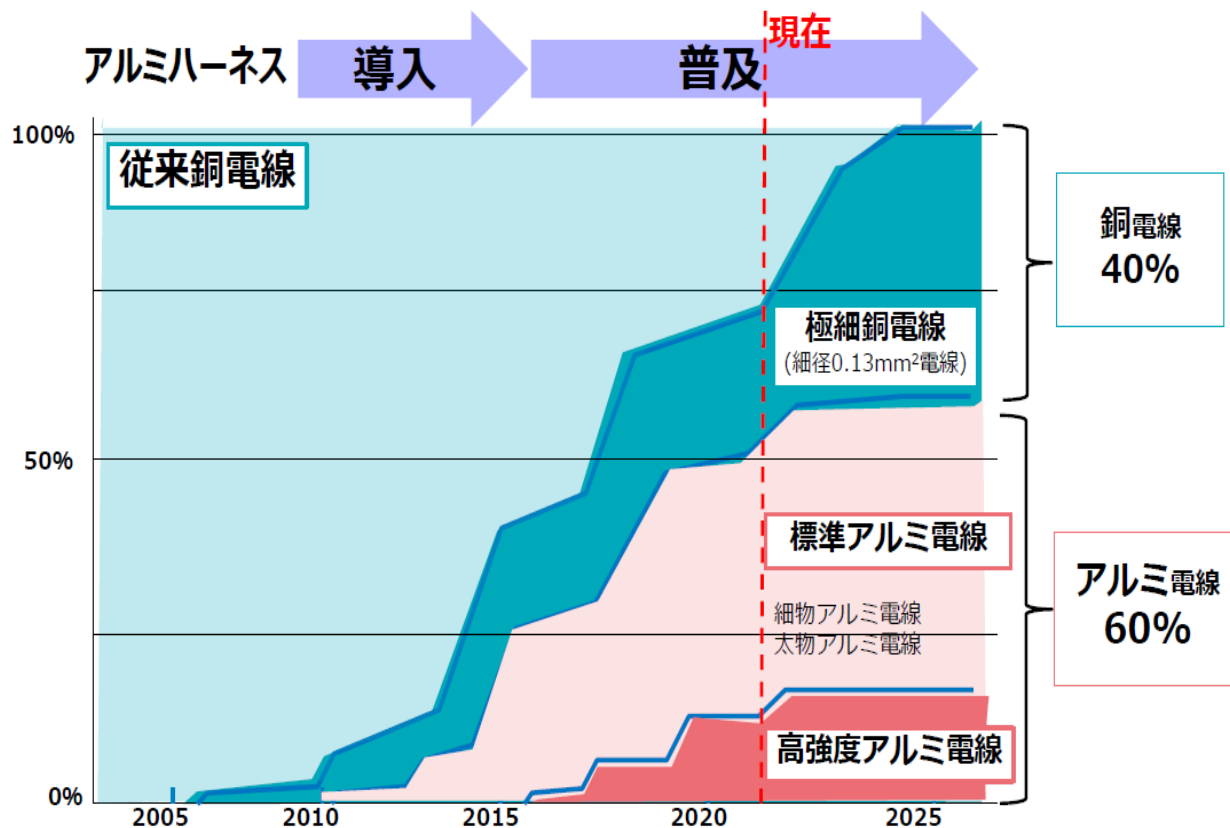
【普及の条件】 ①使用実績 ②安価 ③既存部品流用

## ■ アルミ累計搭載回路数

(2010-2021年累計値:当社試算値)



## ■ ハーネス回路割合 推移 (日系OEM 新規立上り車種)

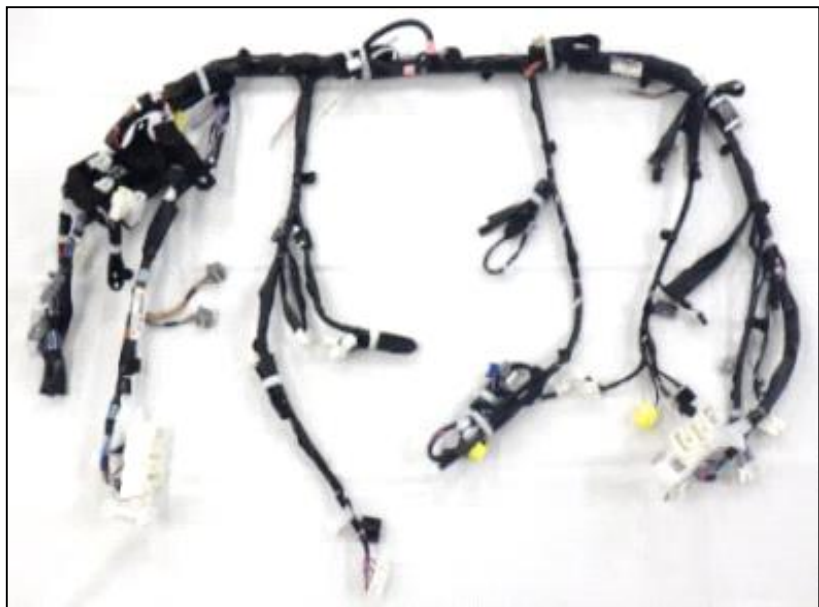


2030年に向け更に拡販、デファクトスタンダード確立



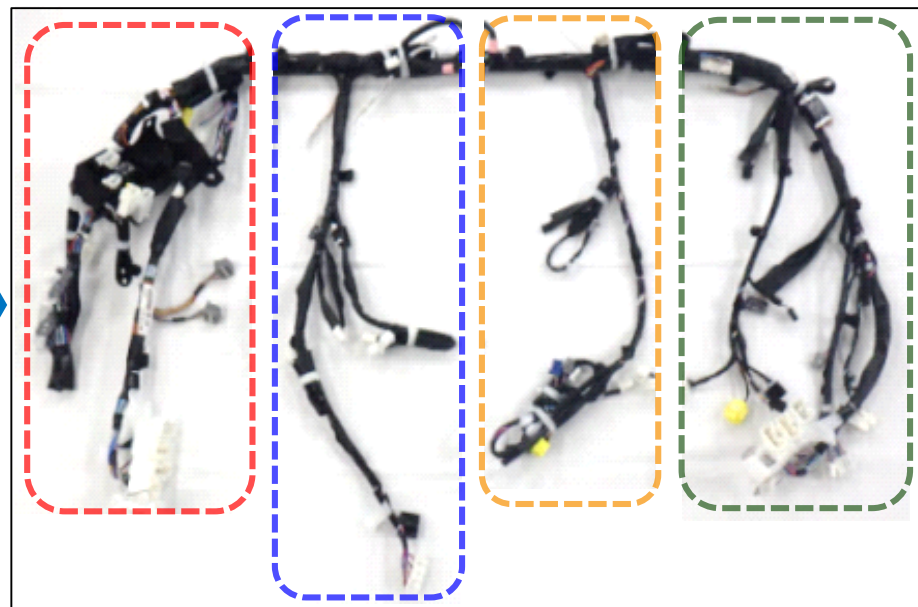
# モノづくり革新 -分割ハーネス-

既存一体型ハーネス



【250品番】

分割ハーネス(4~5分割)



4品番

4品番

4品番

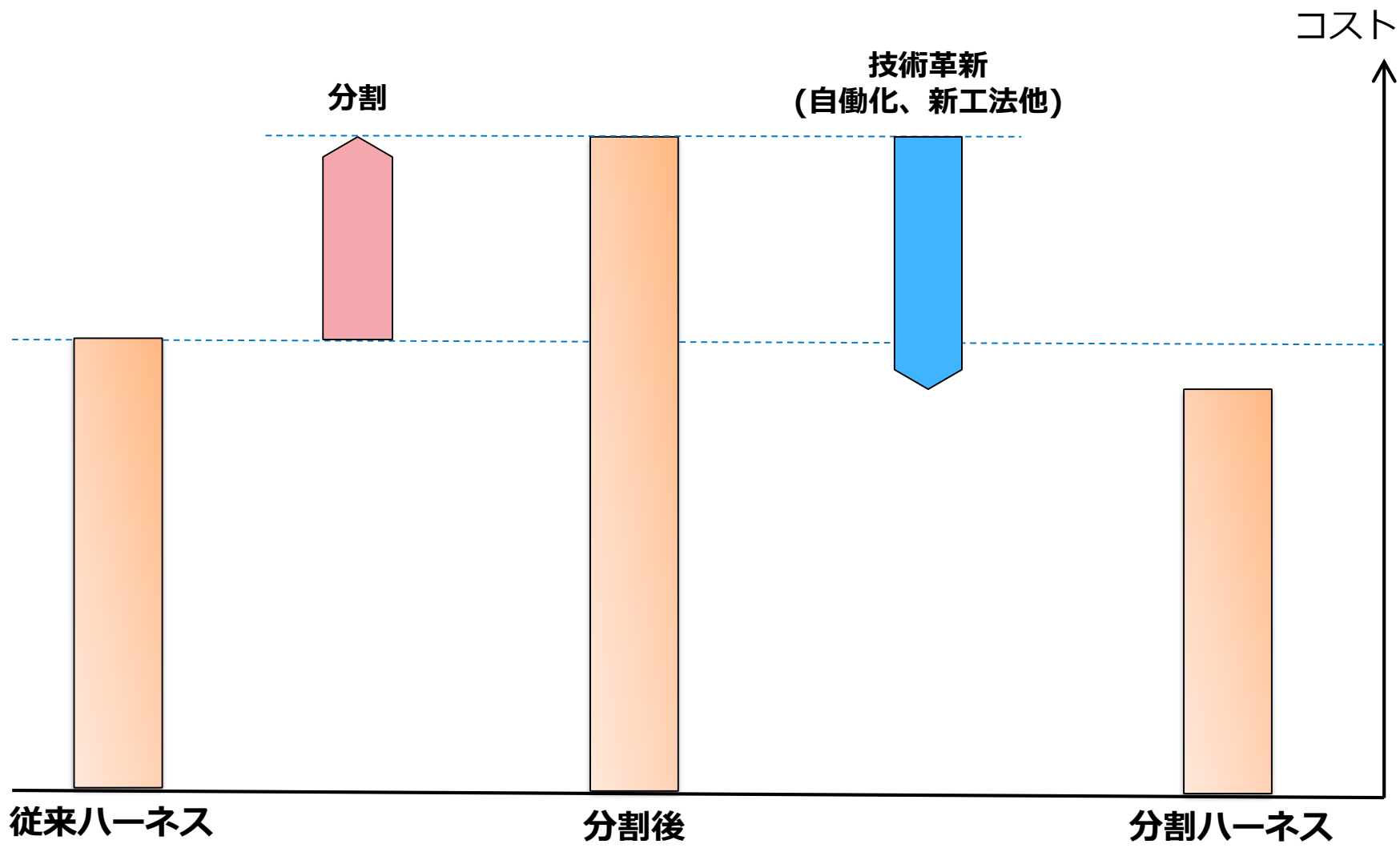
4品番

【16品番 → 256品種】

<分割ハーネスのメリット>

- ① 自動化しやすいシンプル形態
- ② 少ない品番で多品種対応可能
- ③ 一極集中生産回避で **リスク対応**、**地産地消**

# 従来ハーネスと分割ハーネスのコスト比較



**分割でコスト増も、技術革新でトータルコスト減**

## 2.CASE関連製品の拡販

# CASE関連製品の拡販 -電動化-

強み技術：インフラ/通信/エネマネ、配索搭載、熱マネ、低高周波ノイズ、振動・揺動

## 充電/インフラ



## 電池周辺部品

赤字：量産済



## モータ・インバータ接続部 (e-Axle)



## 高圧ハーネス/コネクタ



インフラ～車内の電動システム全体を俯瞰し開発を推進  
30年 新製品売上目標 2,000億円

# CASE関連製品の拡販 -情報・コネクティッド-

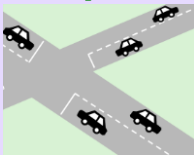
強み技術：インフラ連携、ノイズ、車載搭載技術

<目指す社会>

事故ゼロ



渋滞ゼロ



自由な移動



分散ルート案内

クラウド/インフラ/サービス

赤字：量産済

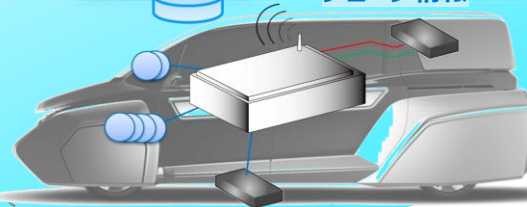


5G信号機  
インフラセンサ  
交差点エッジ



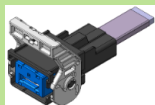
CLOUD

プローブ情報

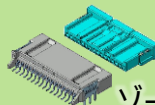
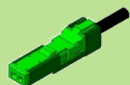


高速通信ハーネス

多極+高速通信モジュール



大電流&高速通信コネクタ  
高速通信ハーネス

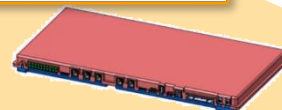


ゾーンECU用  
小型コネクタ

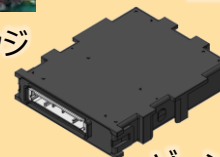
エレクトロニクス製品



車載エッジ



拡張ユニット



ゾーンECU

快適な社会を実現するために、サービスから個別部品まで一貫した開発を推進  
30年 新製品売上目標 1,000億円

# 3.グループ総合力の発揮



# グループ総合力の発揮

## エネルギー



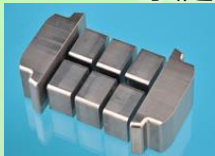
家庭用蓄電池



巻線

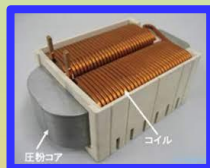


充電コネクタ



磁性部品

## 融合領域



リアクトル



バスバーモジュール



高圧ハーネス/コネクタ



低圧ハーネス/コネクタ



車載ECU

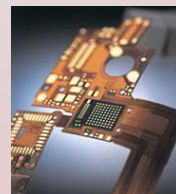


車載ゲートウェイ



路車協調実証

## コミュニケーション



FPC



10G端末



高速通信



光通信



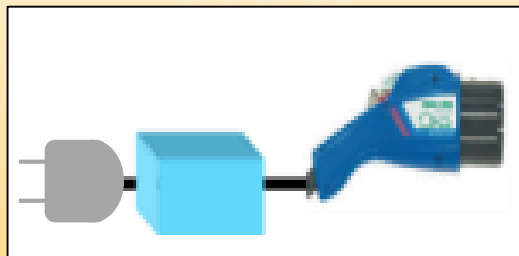
交通管制

## モビリティ

# 融合領域への新たな取り組み

## エネルギー

### エネルギーマネジメントシステム



充放電器

### MaaS車 拡張プラットフォーム



拡張ユニット

## 融合領域

家庭用蓄電池

巻線

磁性部品

充電コネクタ

リアクトル

FPC

10G端末

バスバー  
モジュール

高速通信

車載ゲートウェイ

路車協調実証

光通信

交通管制

車載ECU

高圧ハーネス/コネクタ

低圧ハーネス/コネクタ

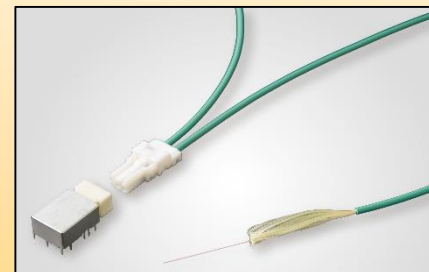
## コミュニケーション

### 次世代ネットワークECU



高速通信ユニット

### 光通信システム

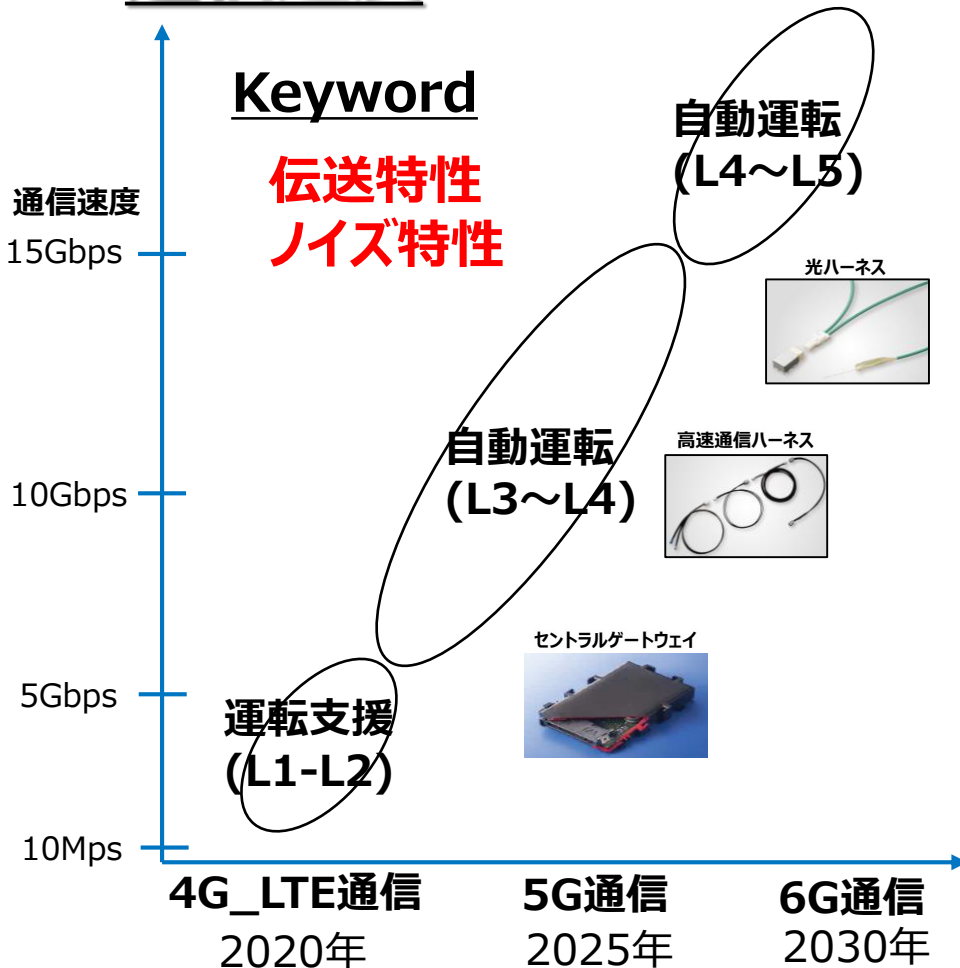


光ハーネス

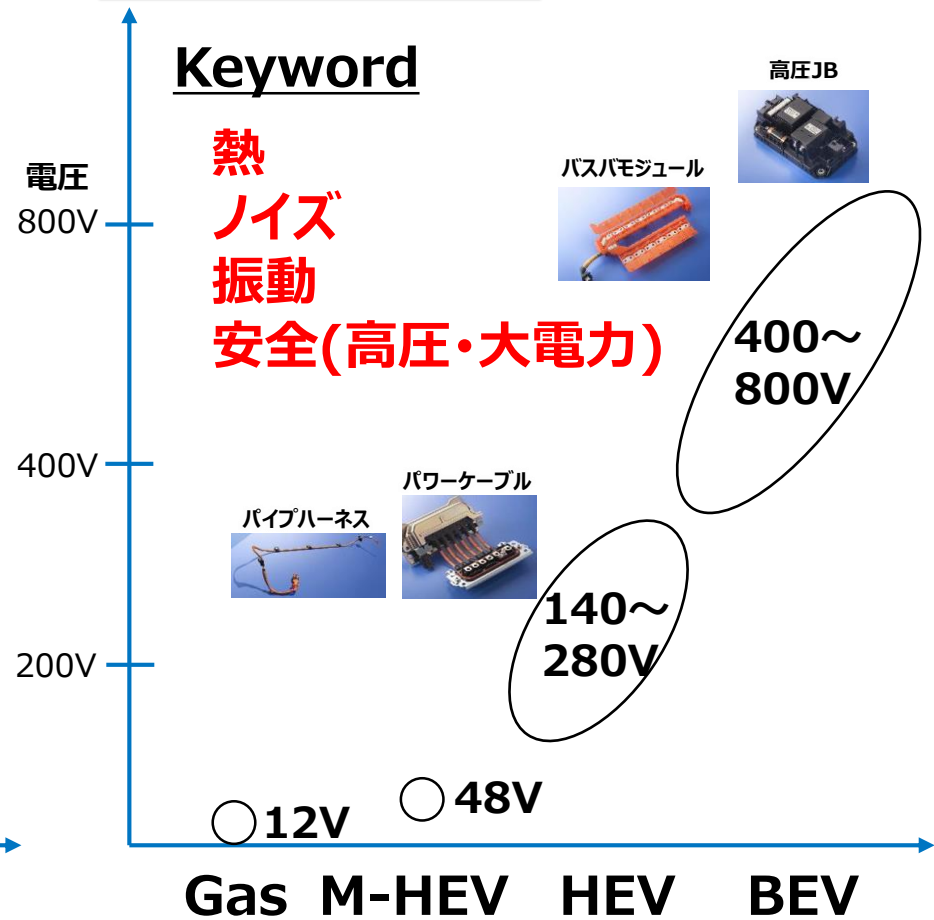


# CASE関連ビジネスの拡大

## 通信速度



## 電動車の電圧



通信速度が速くなるほど、電圧が高くなるほど住友電工の強みを発揮


# 2030年 ありたい姿

[メッセージライン]

モビリティの「つなげる」パートナーとして  
「つながる」ビジネスの拡大を目指す

[取組みのキーワード・キーセンテンス]

- **既存ビジネスでの確実な収益確保**
  - ・ アルミハーネス
  - ・ モノづくり革新(新設計思想、新工法)
- **電動化・コネクティッド領域でのビジネス拡大**
  - ・ グループ総合力の発揮
- **OEMとのパートナー関係強化**



つなげる、つながる。



**Connect with Innovation**

<https://sumitomelectric.com/jp/>