

2019年10月 (No.364)

主な内容とページ

半導体販売、大手関連商社への集約と中小の攻防	1
低い半導体販売の収益	2
海外売上は減、利益も低水準	3
丸文は TI 代理店を来年9月末で終了	5
変化する半導体の市場開発、販売方法	6
中小商社の攻防	7
拡大する大手のシェア	9
ようやくめざめる電機産業(SRL だより).....	11

半導体販売、大手関連商社への集約と中小の攻防

半導体販売の収益性は悪化がみられ、関連商社では大手への集約が進行、中小は生き残りに動き始めた。

1. 半導体産業での企業買収・統合(M&A)の進展、中国に代表されるアジア市場の拡大などから半導体販売では利幅の低下、大手関連商社への集約が進展している。
2. 半導体メーカーは一層の合理化、収益性の向上をめざして販路の見直しに動いており、関連商社の収益悪化が避けられない状況。商社にも多大な衝撃をもたらしつつある。
3. 半導体の市場開拓、販売方法などが伝統的なやり方からネット活用の増大、物流決済、デザイン活動などの進化、分担が見直され、現在は過渡的な様相を呈している。

ようやくめざめる電機産業

輸送機械と電機機械はわが国製造業の基幹業種だったが、電機は、世界金融危機以降は失速、低迷をかこってきた。かつての勢い、輝きは失せて、当事者のみならず世界的にも、どうした日本といぶかしがる声が少なからず聞かれた。しかし、状況は、変わりつつある。

日立は大胆な事業再構築を進め、業績は回復、世界のライバルを見据えて、さらに改善に励む。一時は難儀だったソニーの業績の回復は目覚ましく、勢いが戻りつつある。つまり大手のうち2社が泥沼、停滞から脱出、これは他社にも大いに刺激を与える。電機産業は、よくも悪くも横並び体質、ようやくめざめる時期が来そうだ。

半導体分野はどうか。これは産業あるいは技術の基盤であり、産業の盛衰と一体である。しかし目的達成のため「作る」「買う」「売る」の最適化が必要だろう。次世代通信(5G)、人工知能(AI)その他、材料は豊富で、いかに要望に応じて果実を得るか、負け戦(いくさ)ではなく勝ち戦が、市場を拡大させ豊さをもたらす。

(大竹 修)

本誌の内容一覧、索引は、SRL(半導体総合研究所)ホームページをご利用ください。

<http://www.semiconresearch.co.jp/>

この資料の複写、複製その他電子的な方法等によるいかなる形での複写利用をお断りします。この資料は公開されている文書および、社会的に信用ある企業、団体等の責任者によって公開された情報をSRL(半導体総合研究所)の解釈と分析で表現したものです。

2019年 著作権所有 SRL(半導体総合研究所)

SRL Monthly Report

2019年10月(毎月1回発行)第30巻10号(通巻364号)

発行元:株式会社SRL

〒188-0014 東京都西東京市芝久保町3-1-35

TEL 042-439-5317 FAX 042-439-5023

編集・発行人/大竹 修

SRL Monthly Report

October 2019, No.364

Semicon Research Ltd.

3-1-35 Shibakubo-Cho, Nishitokyo-City, Tokyo 188-0014

Japan Mail: info@semiconresearch.co.jp

Publisher/Editor Osamu Ohtake

© (株)SRL 2019

購読料金1年分(12号)98,000円(税別)