

SRL

10 YEARS
1989.6 - 1999.5

轉換期を迎えた半導体商社

21世紀の成長戦略を探る

株式会社半導体総合研究所

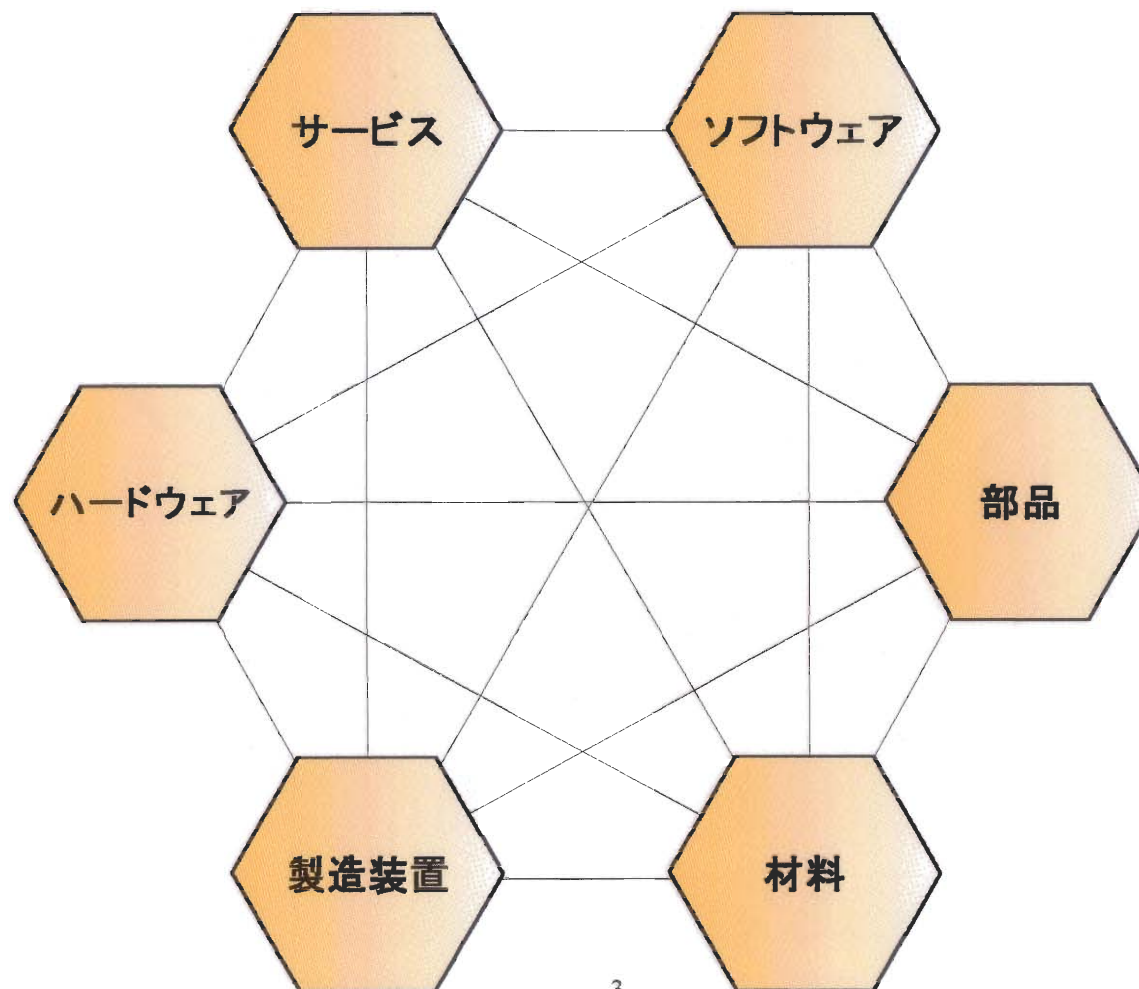
代表 大竹 修

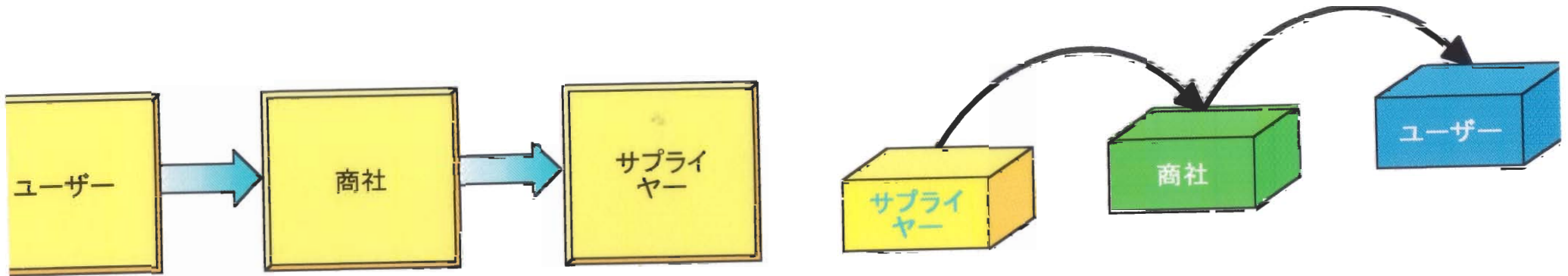
半導体総合研究所の紹介

- 情報サービス（定期刊行物、レポート、販売代行）
- コンサルティング（戦略策定支援、市場関連、技術関連等）
- システムソリューション（データベース、ASP）

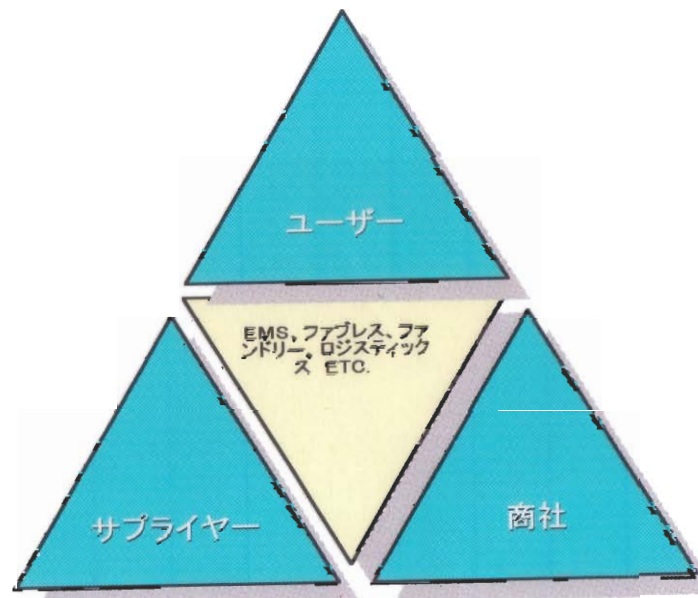
産業構造の変遷

ハードウェアからソフトウェア、サービス、リアル対バーチャル

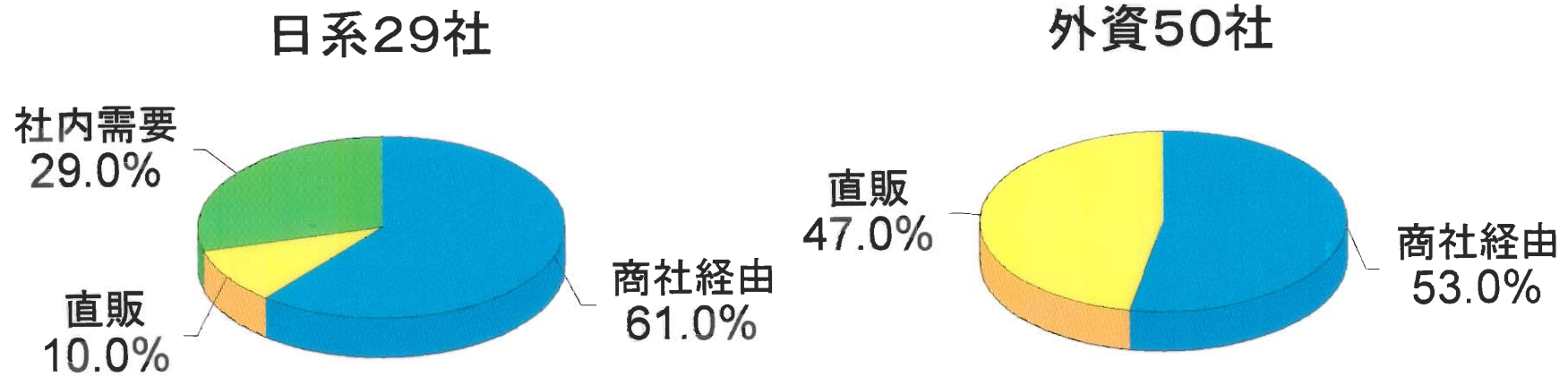




転換期を迎えた半導体商社 ???

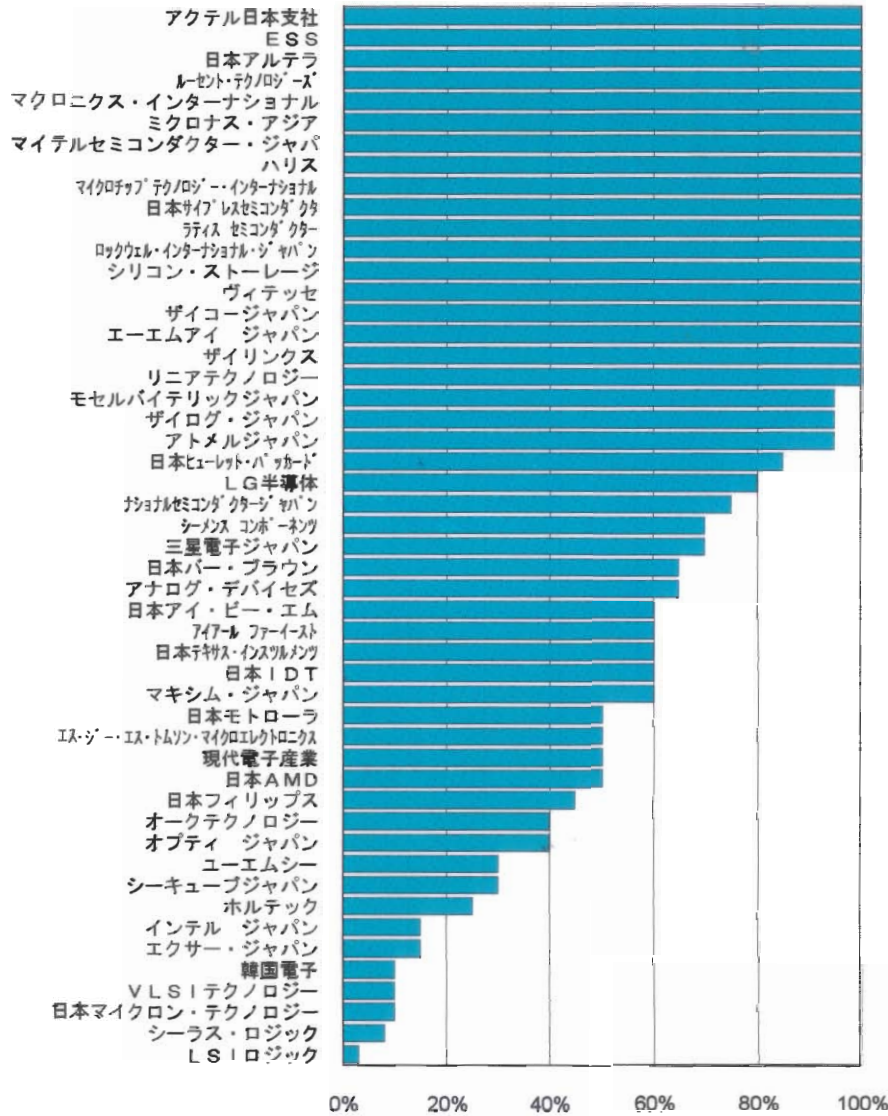


日本の半導体 販路別の区分

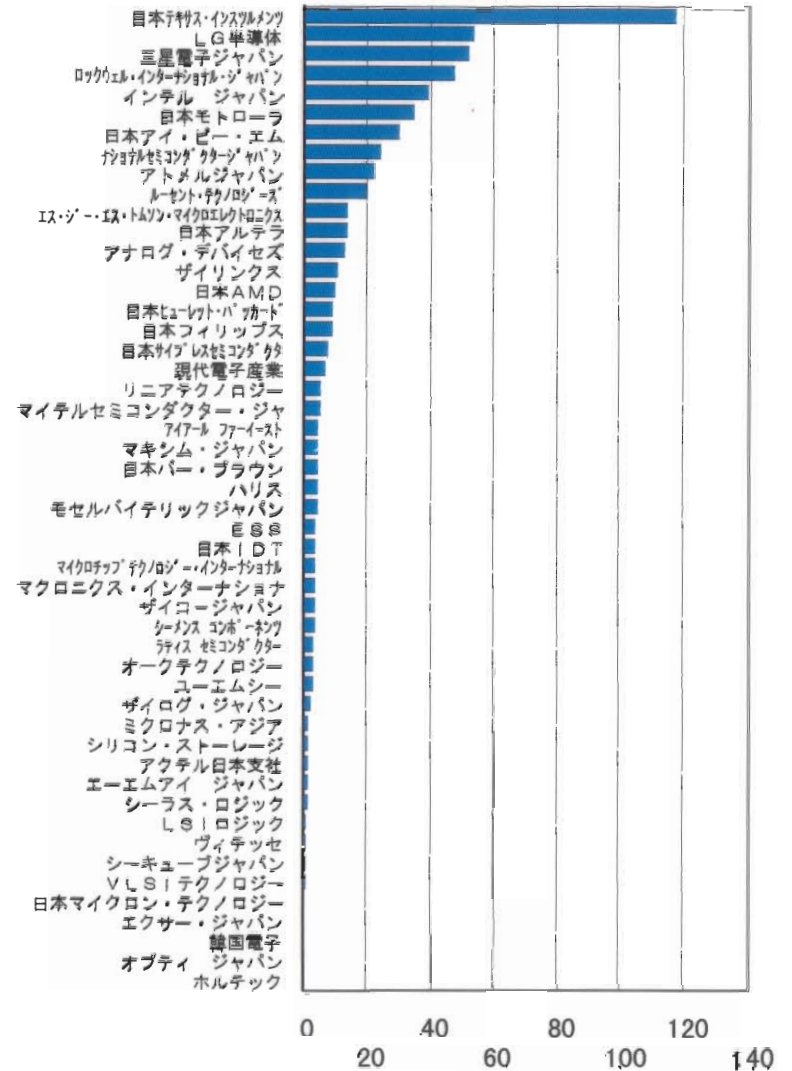


出所=SRL

外国系半導体会社の推定販売代理店比率
97年



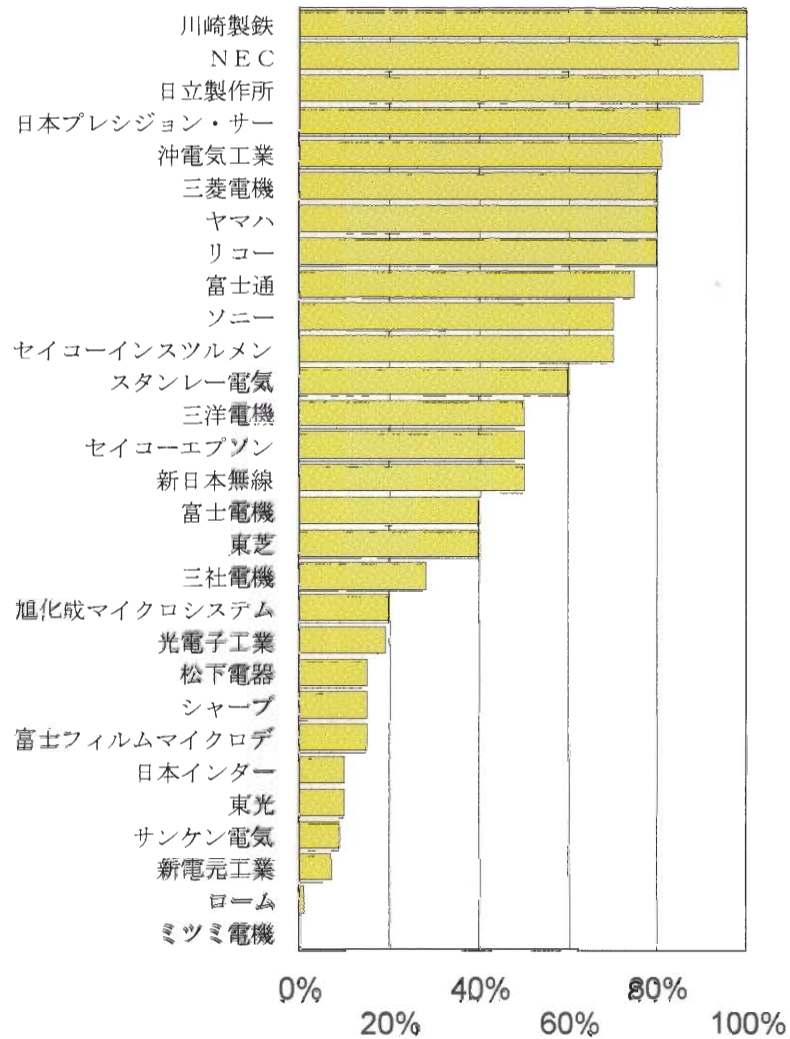
外国系50社代理店向け出荷金額
1997年
単位=10億円



「日本の半導体外資50社」 1997年

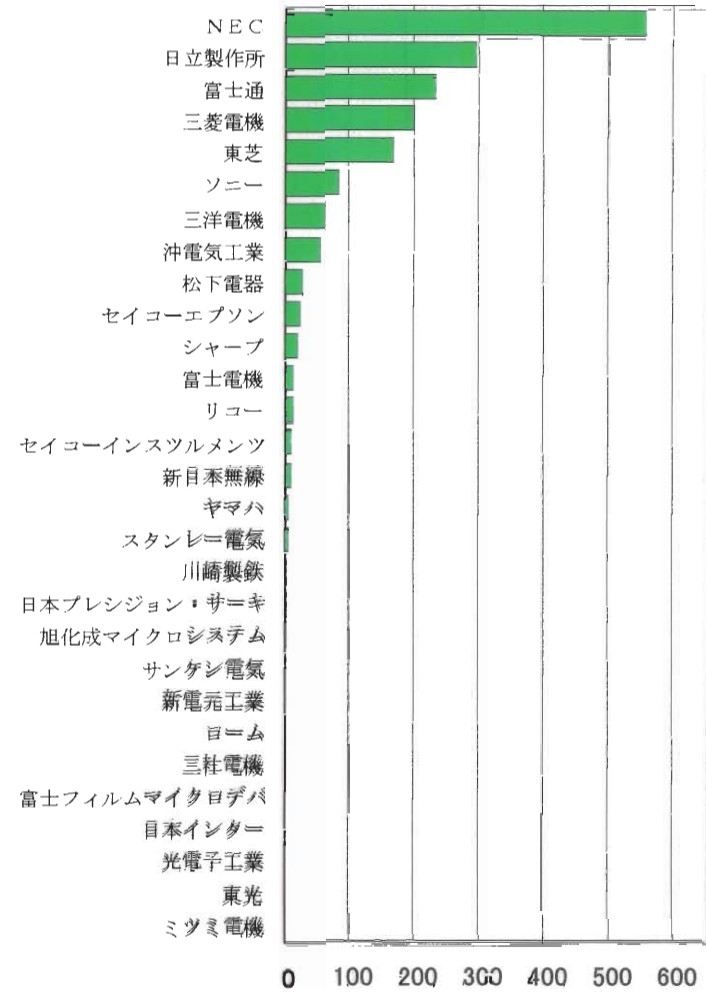
「日本の半導体外資50社」
8月1日、1998

日系半導体29社の推定代理店販売比率
98年度



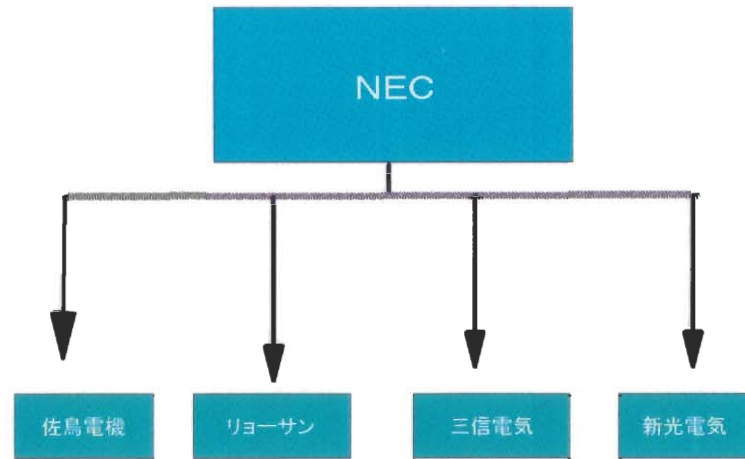
「日本の半導体、21世紀への挑戦」
SRL、1999

日系29社代理店向け出荷金額
98年度
単位=10億円



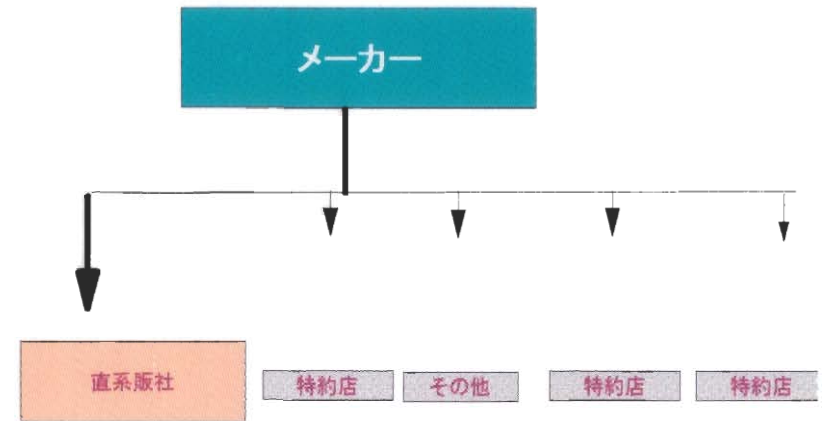
出所=SRL

NECスタイル ジャンボ4発エンジン型

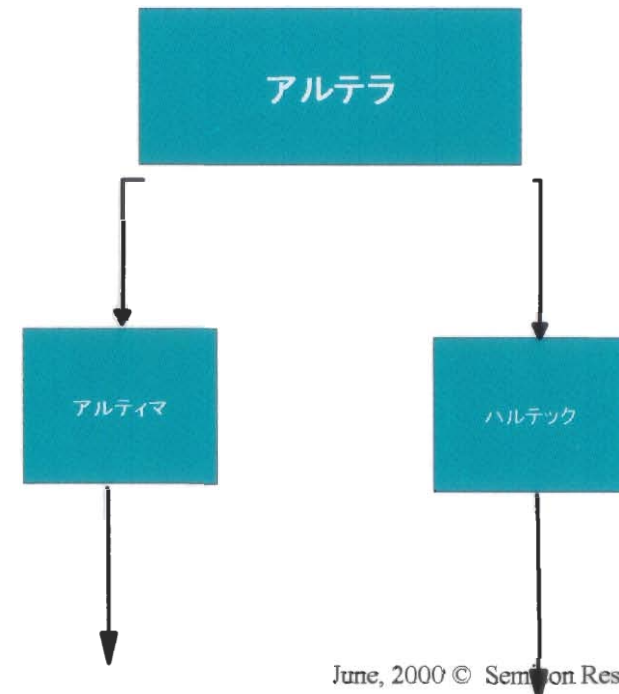
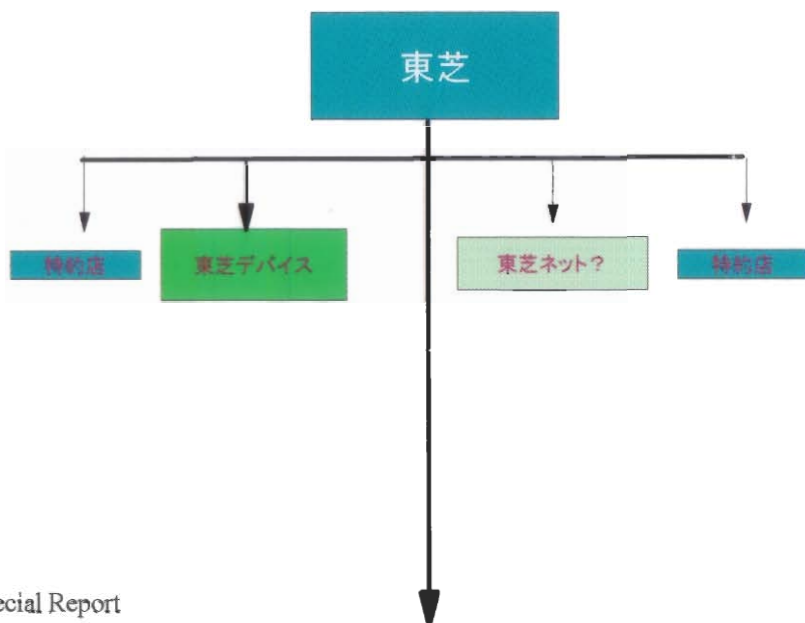


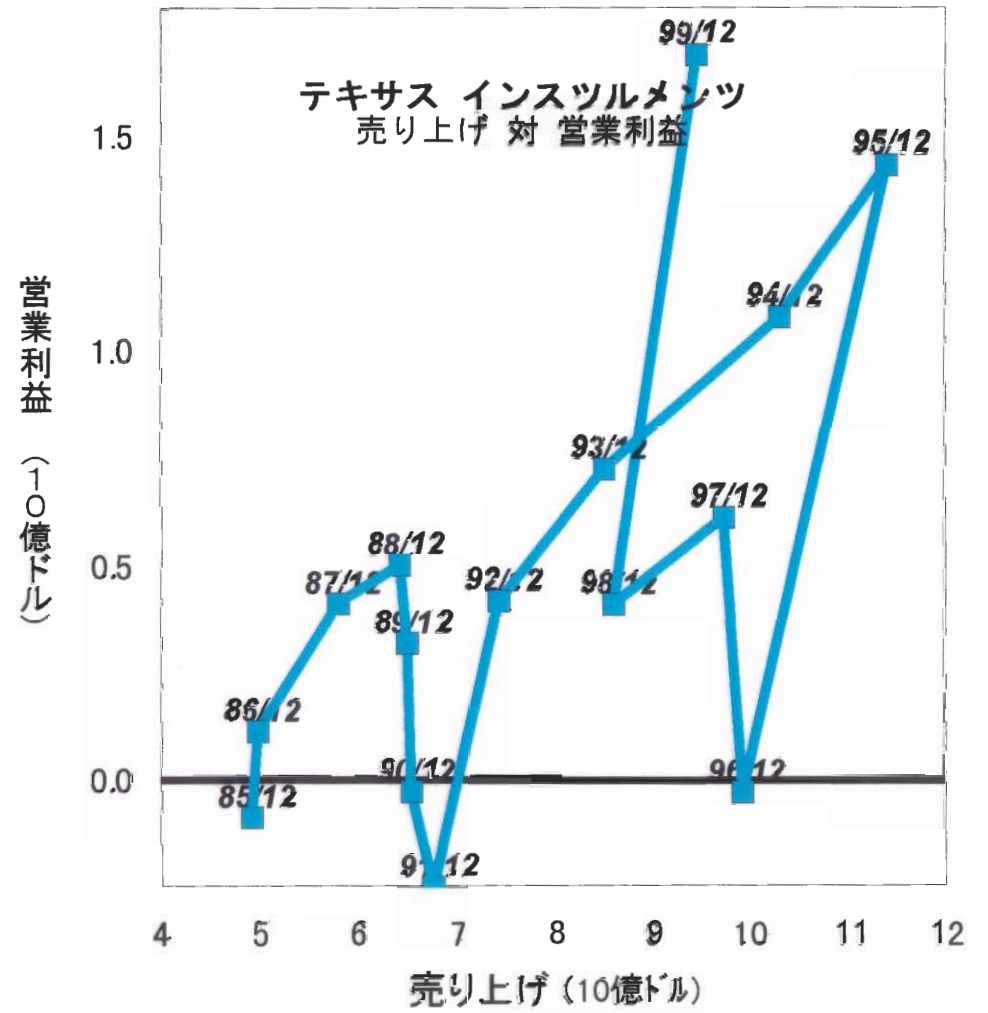
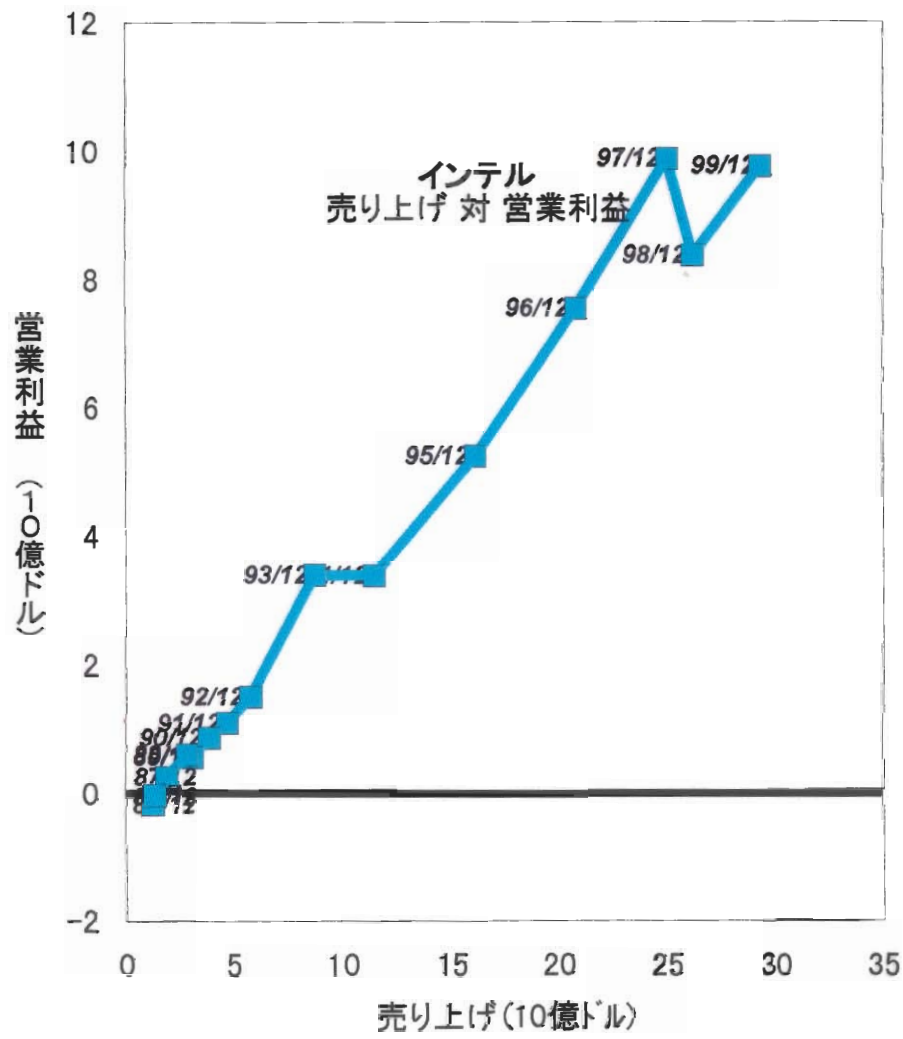
東芝スタイル 直販間接融合型

単発エンジン型 日立、富士通



双発俊敏機動型 アルテラ





半導体メーカーの視点

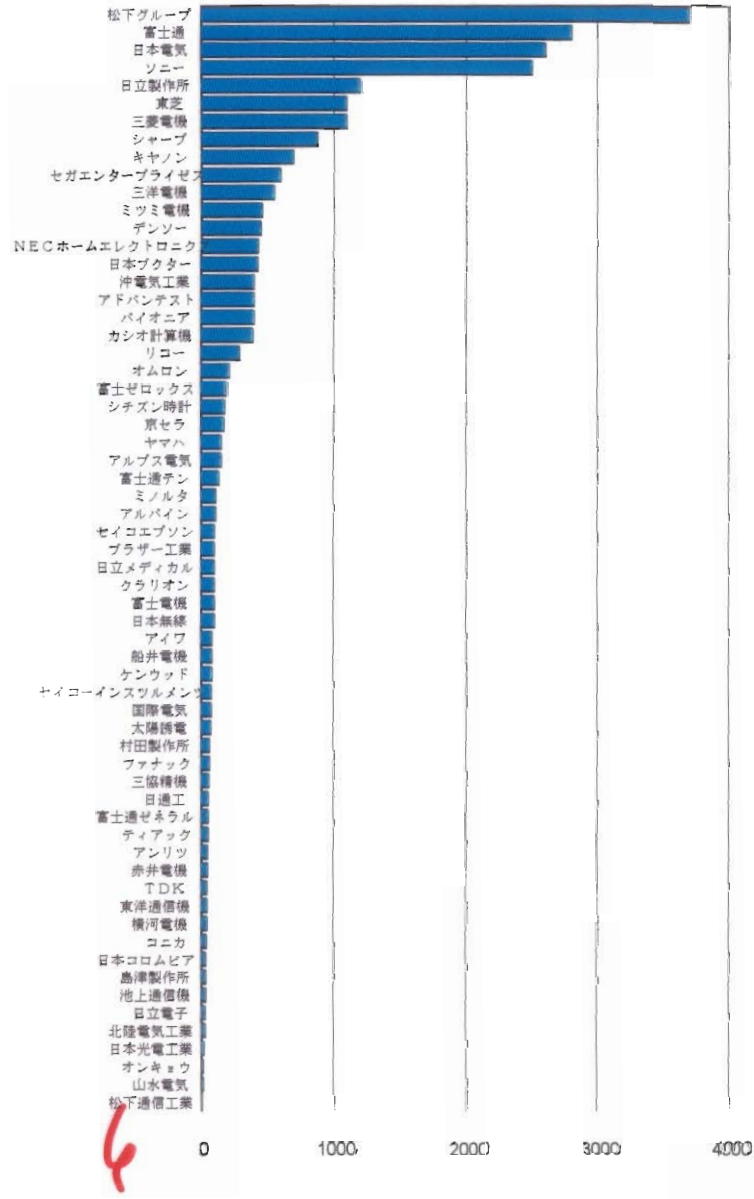
□ システム、ソフトウェアを取り込む MPU、DSP、SOC
インテル TI ?

□ R & D、投資回収のリスク削減 戦略提携、前払い保証
STマイクロ 戦略的顧客 ソ= ← 転

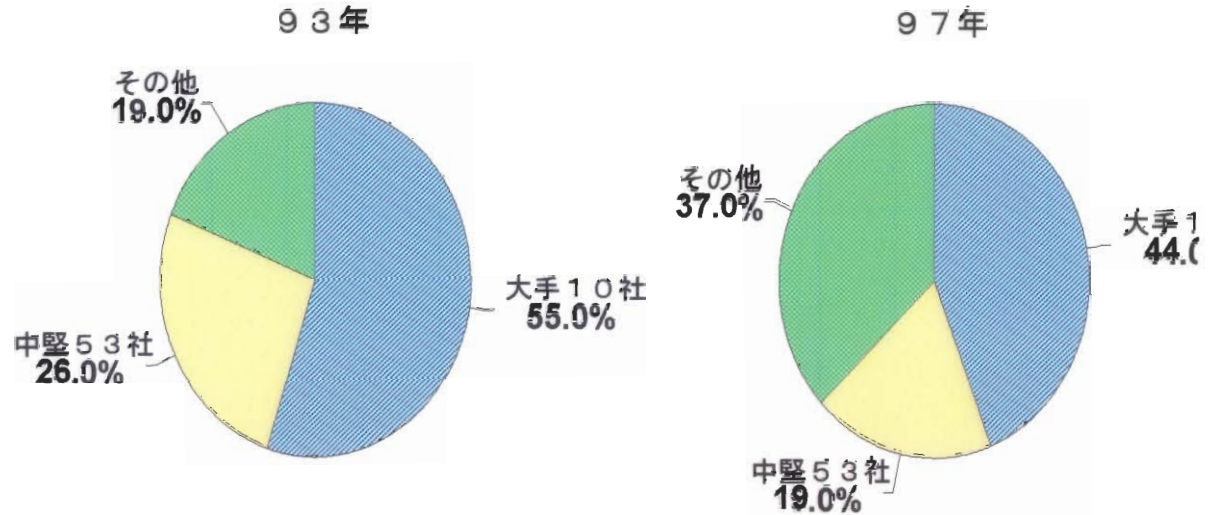
□ 競争は激化、外部資源を活用 製造、販売、設計
FCI 100% 代理店 ファルク
 PLD/FPGA

□ ITを活用、調達、生産、在庫、納期管理の効率向上
転 「在庫」「物流」→一社 インテル 2002年100% 代理店相違
 「代理店」「市場調査」等と同様 2003年100% 代理店相違

日本の半導体ユーザー推定消費額
97年
単位=億円

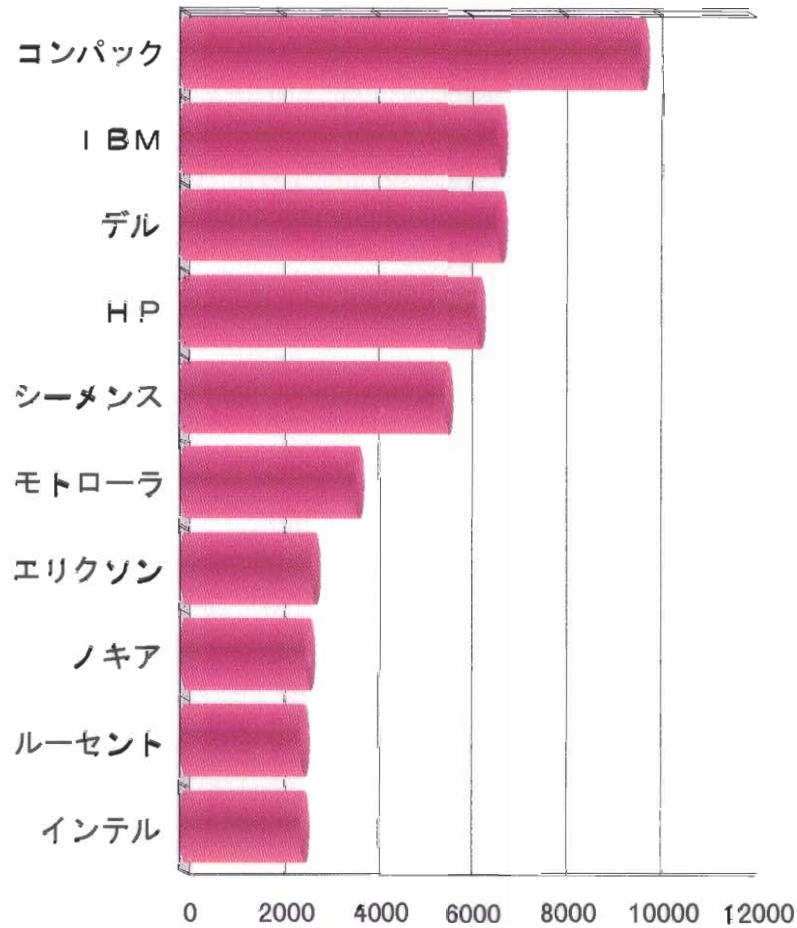


日系半導体ユーザーの企業規模別推移



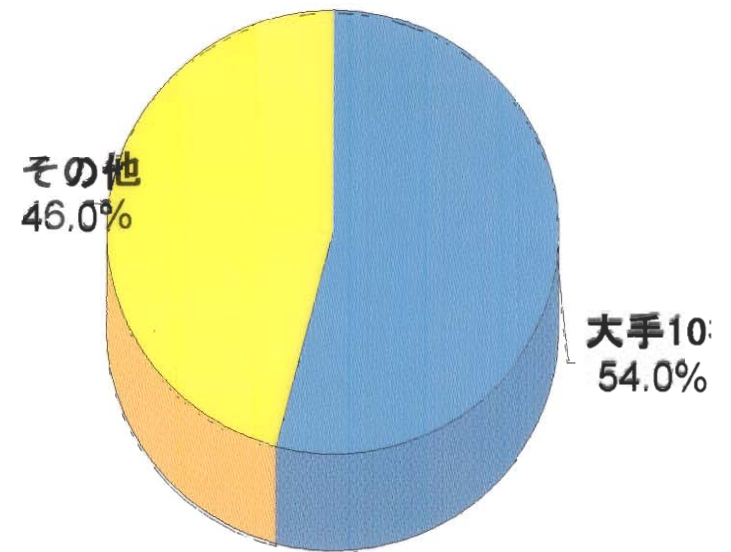
出所 = S F

「欧米大手半導体ユーザーの推定半導体消費額」
 1999年
 単位＝億円(\$1.00=¥114)



出所＝EN 2000年2月7日付け、原典はデータクエスト

欧米市場全体での大手10ユ



出所＝EN

企業間電子商取引の主な動き

日立グループ

4月からグループで重複する部品などの共同調達。
年460億円のコスト削減ねらう。

松下グループ

01年3月をめどにグループ主要11社年間2兆2,000億円の資材調達をインターネットを中心とした取引に切り替える。

東芝

2000年度に200億円投資してシステム構築。
2001年度に1兆6,000億円調達

三菱電機

2001年度に1兆6,000億円を調達。取引先も現在の6,000社から4,000社に絞り込み。

ソニー

2000年度に1兆3,000億円規模を調達。取引先とネットで情報を共有、在庫削減目指す。

NECグループ

2000年度に3兆円を調達。

日本アイ・ビー・エム

2000年度に5,000億円を調達。

キヤノン

2000年度から取引先1,300社と開始、年1兆1,000億円を調達。

出所-日本経済新聞など

ソレクトロンの概要

設立：1977年 本社：米カリフォルニア州
ミルピタス 社長：コーイチ・ニシムラ氏（永年IBMで技術・管理部門を務めた）

売上および純利益（8月末締め）
単位=100万ドル

	売上高	純利益
1999/8	8,391.4	293.9
1998/8	5,288.3	198.8
1997/8	3,694.4	158.1

主要顧客
(カッコ内は99年での全体売上に占める比率)

シスコ・システムズ(12%)
ヒューレット・パカード(11%)
サンマイクロシステムズ
ノウテルネットワーク

事業内容

- 製品設計
- 新製品投入マネージメント
- 資材調達およびマネージメント
- 試作
- 部品配置、実装、プリント基板組み立て
- システム組み立て・検査・機能テスト
- 物流
- 修理
- 保証サービス

特色

★米クアルコムなどから大量の携帯電話の生産を受託し、フィンランドのノキアなどに次ぐ「世界4位」の携帯生産会社。
★シスコシステムズは、量産工場を持たず生産はEMSを活用。
★優秀な品質管理に贈られるマルコム・ボルドリッチ賞を二度受賞した唯一の企業。

キョウデンの概要

設立：1983年 本社：長野県上伊那郡、
社長：橋本修氏（ロボット設計、電化製品販売などを経て現職）

連結売上および純利益（3月末締め）
単位=100万円

	売上高	経常利益
2000/3	55,000	3,000
1999/3	21,599	1,757
1998/3	19,893	2,332

主要顧客
(カッコ内は99年での全体売上に占める比率)

ソーテック(…%)
ソニー
NEC
三洋電機

事業内容

- プリント配線基板
- モデリング
- ODM(Own Design Manufacture)
- 試作
- 部品調達、IC開発、配置、実装、プリント基板組み立て
- システム組み立て・検査・機能テスト
- 合成樹脂成形、加工
- 金型製造販売
- その他

特徴

★技術革新に合わせた「時間短縮」と「コスト削減」。
★基板や金型の設計・開発という上流工程から、部品調達、製品組立ての最終工程まで一貫して行う。
★日本と同じ品質で海外でも製造できることをコアコンピタンスにしている。

半導体ユーザーの視点

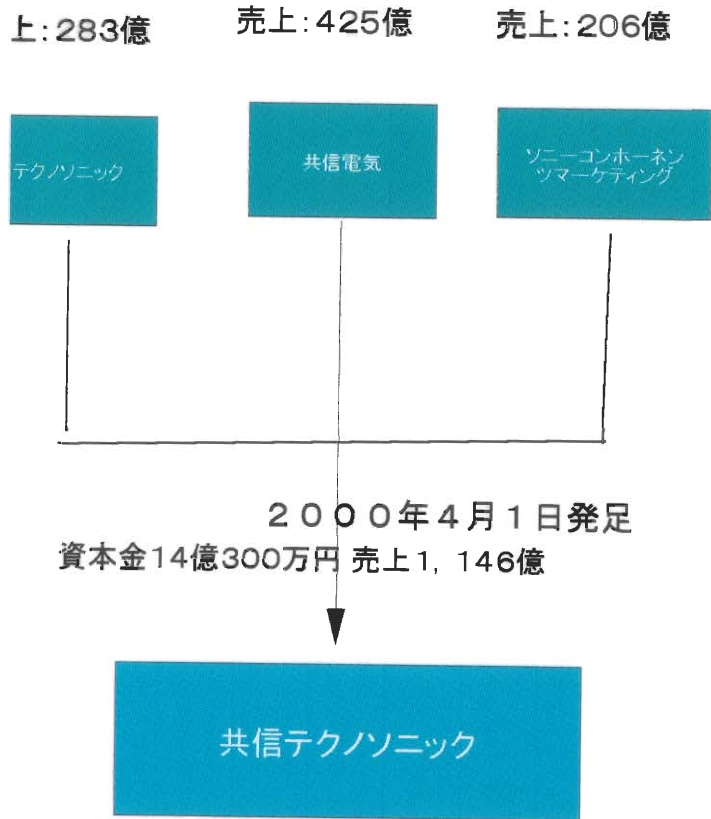
- ハードウェアか、ソフトウェア、サービスか ゲーム、IT、ネット
- ハードウェアの競争激化 SCM, EMS、ODM他
「フィルツヨツ」
- 生産拠点の国際的分散化、調達、配送の複雑化 一括委託
- ハードでいかに利益を出すか？

転換期を迎えた半導体商社

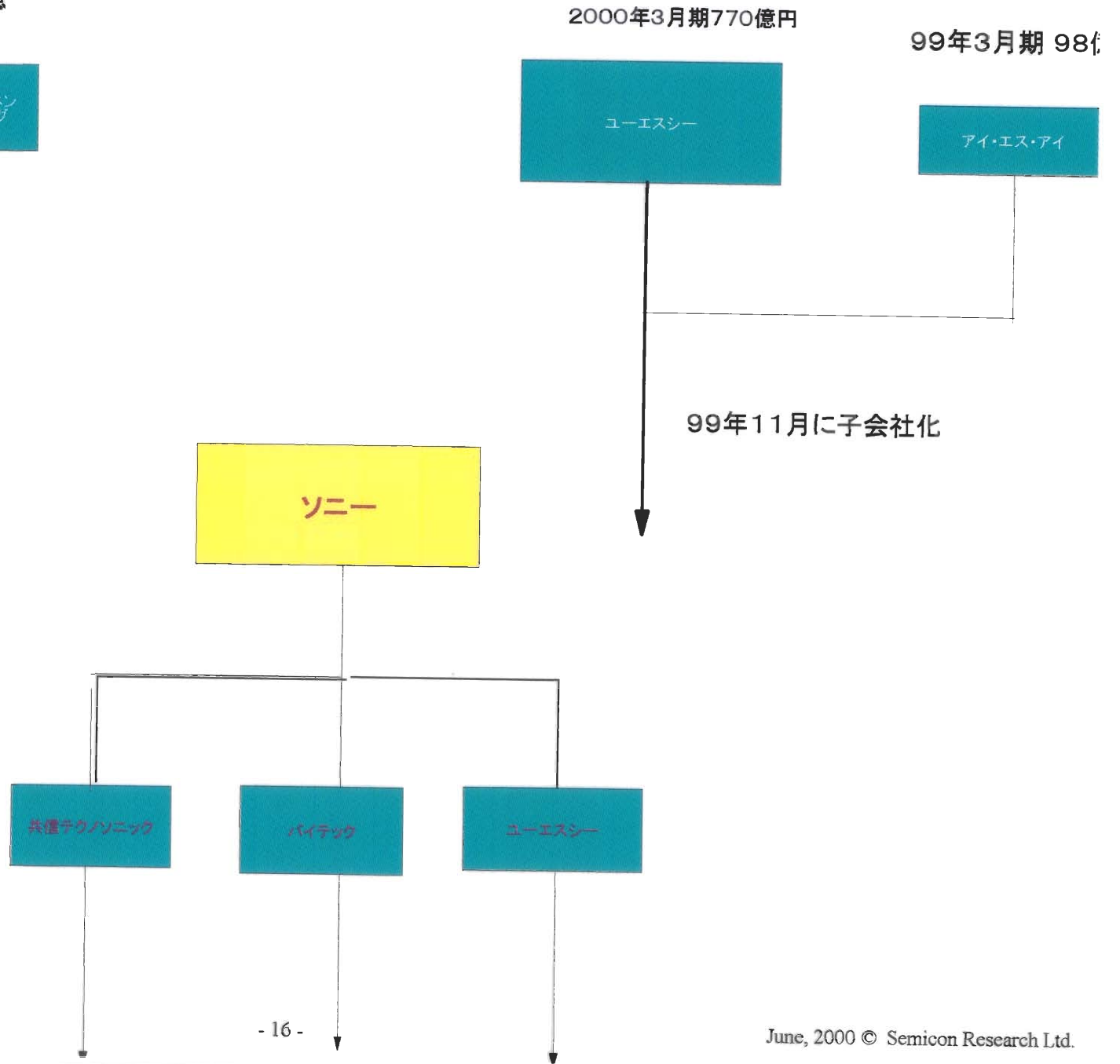
- 半導体メーカー 生き残りと構造変化の波 顧客直結 外部活用
- ユーザー 既存事業（ハード）での利益確保と新たな収入源の確保
- 半導体商社 仕入れ、得意先の変化に対応

半導体の急速な進歩、世界規模の競争の激化、IT活用の進展

1,000億円商社の誕生

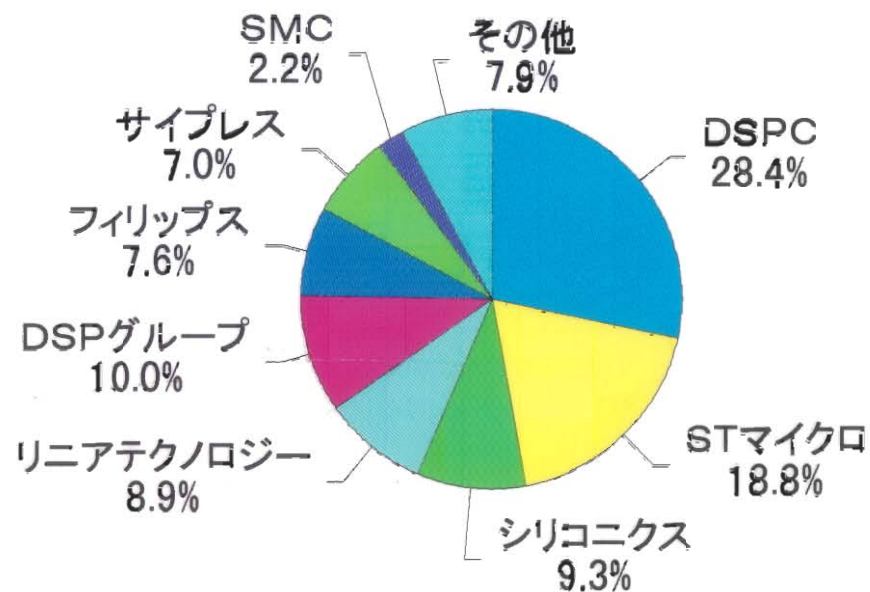


1,000億円を射程に

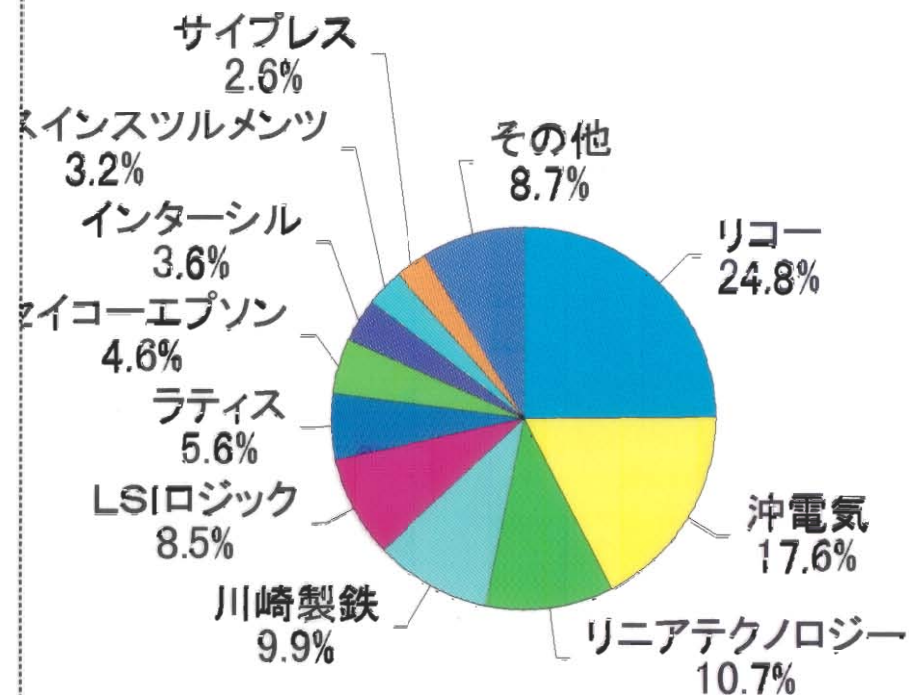


商社の役割 多数の仕入先を持つ

トーマンエレクトロニクス
99年度半導体主要メーカー別構成比
単独で82.5%が半導体

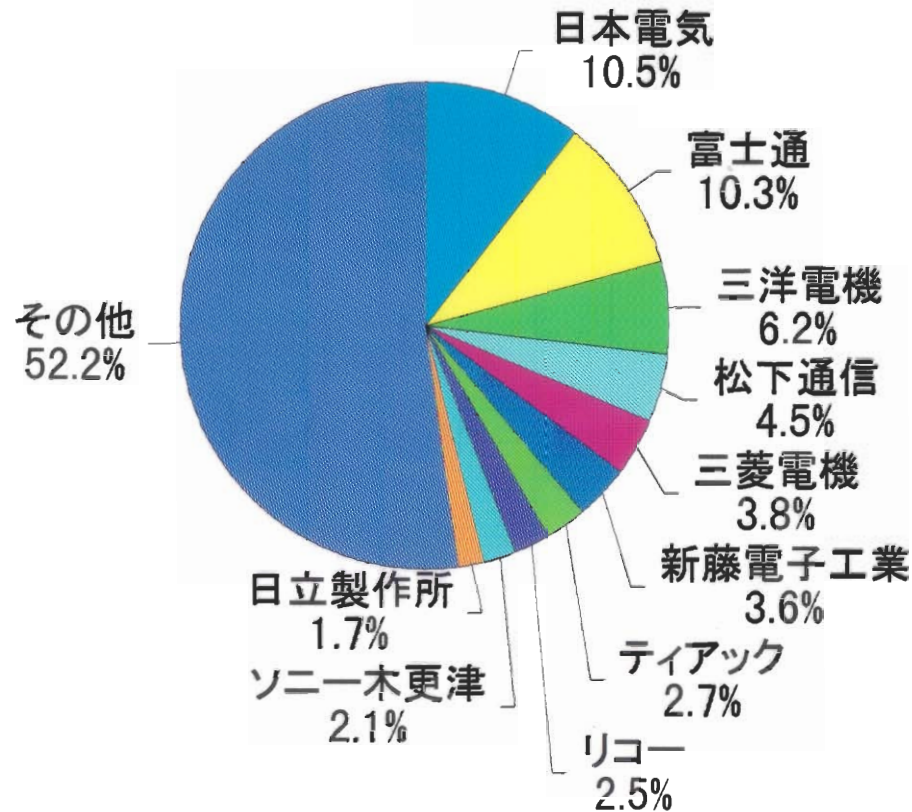


マクニカ
99年度IC主要メーカー別構成比
単独で82.2%がIC

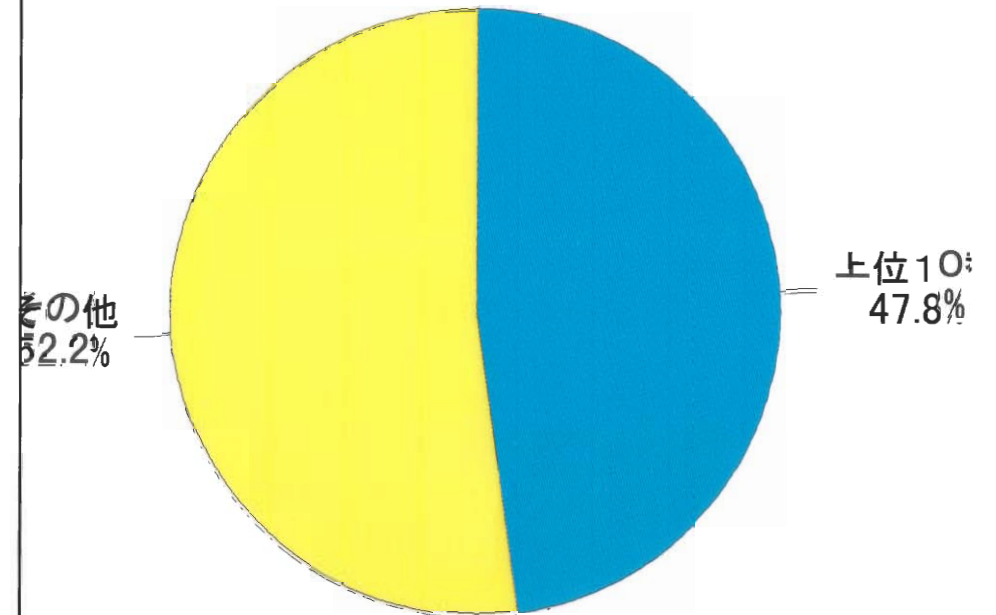


商社の役割 多数の顧客に販売する

マクニカの得意先別売上構成
99年度単独

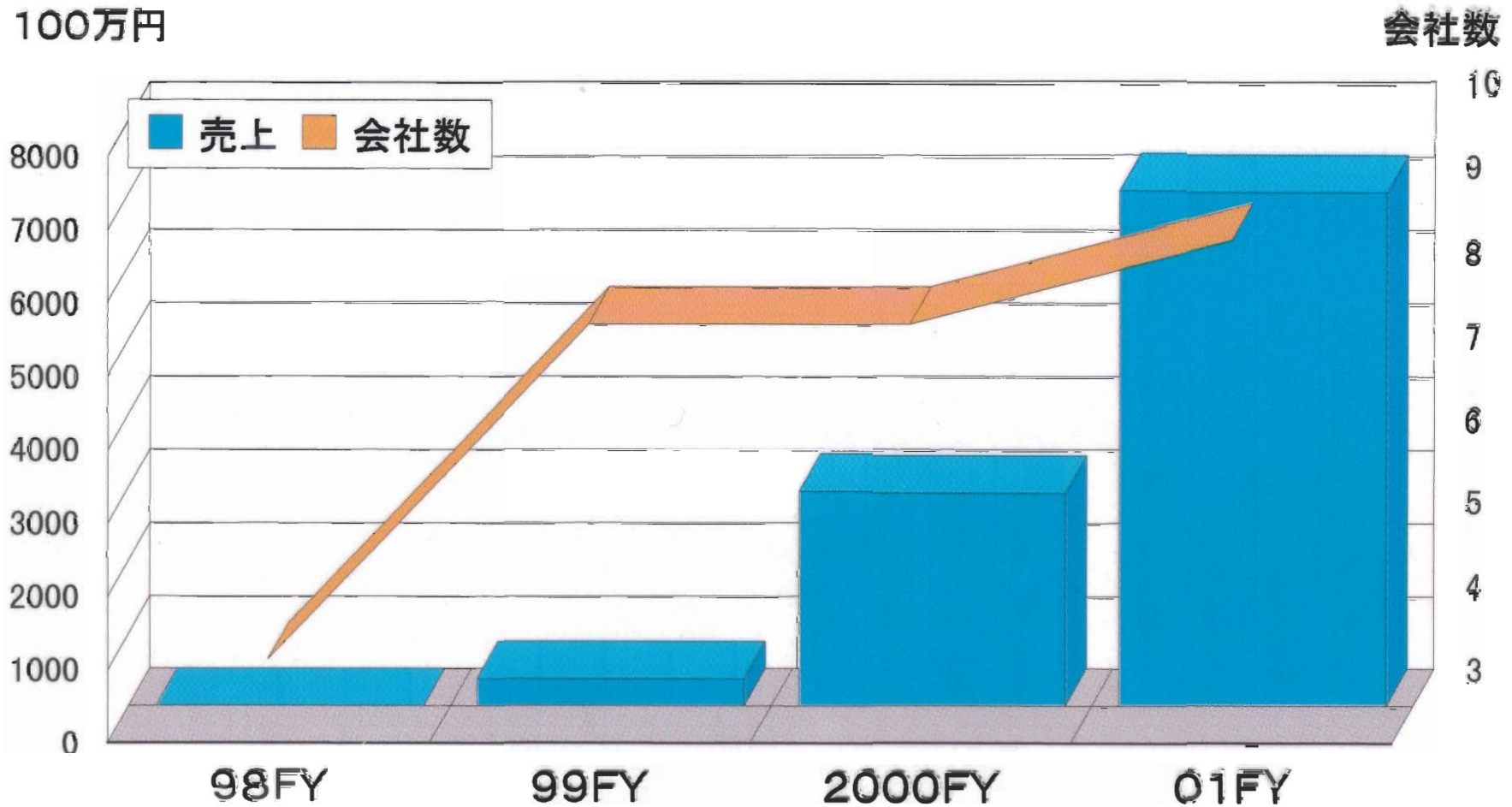


上位10社の比率
99年度単独



商社の役割 次の成長の芽を育てる

トーマンエレクトロニクスの新規ライン
予測売上と会社数



21世紀の成長戦略

過去と現状	今後
★商社間での業績格差	☆仕入れ／大口依存から独立性を高める
★90年代後半の低迷期でも成長確保の商社に注目	☆販売から技術サービス、生産、調達代行、ネットワーク機能の活用と強化
★半導体販売関連の株式公開会社 30社以上	☆分業化の波に乗る
★M&Aや提携 30件以上	☆臨機応変、柔軟な対応 販売力、コスト力の発揮
★メーカーの直販指向（システムLSI、ネット直販など）は高まる	☆IT革命で、商社の役割、競争力が見直される
★その一方で販売委託（新興会社、中小メーカー等）も増加	☆ITを活用して役割、競争力を向上