

『一心千里』

永田 隆一

走っていていれば、
見えてくる



第60回

一昨年の日本の夏は40年ぶりの暑さと騒がれました。昨年の夏を1000年で一番の酷暑とマスコミが取り上げました。2014年は、過去1000年で北半球は一番温度が高いと学者が発表しました。今年の夏は大型の台風直撃も受けました。局地的豪雨が高知、広島、山口に甚大な爪痕を残しました。

もよろしくない状況に追い込まれることが増える傾向が顕著になってきたように思えます。こころは、

国内のスマートフォンメーカーは300社、テレビメーカーは1000社を数えます。間違いな

しめくレッドオーシャンの市場です。それまでは液晶パネルをモジュールとして調達しておりましたが、利益を確保するため、オープンセル単体の購入に方針転換し始めたのであります。

テレビメーカーは、オープンセルを調達し、COG (Chip on Glass)、バックライト、ガラス切

次情報を入手できるネットワークを広げて、深掘りすれば良いのであります。内部の人材だけでは不十分です。外部のネットワークを最大限活用する戦術です。ただし、そこから策定する事業戦略は、企業が自ら考えなくてはなりません。

最近の自然環境の猛威と

市場環境の変化は別物

基本的に立ち返って「社会に還元してこそ企業」、また「人を俸せにした人が俸せになる」という、情緒的な方向性を背骨として努力をする。そして、結果は天に任せるくらいの気持ちでいたほうが、清々しく割り切っているものでありましょう。

く市場のルールが変わっています。マーケットダイナミズム(市場が自ら変わる)とするパワーを企業は見誤ってはなりません。結果として、ソニーのテレビ事業は10年連続で赤字を継続しております。

断といったモジュール工程を、パネルメーカーではなくテレビメーカーが自らい始めたのであります。そして、スマートフォンでも同じことが起きています。

この企業は有機ELパネルの研究開発も標榜しておりますが、液晶パネルに比べてコストが10倍。メリットは、空の下でも見やすいことと、黒いスクリーンが見える、の2つしかない業界では言われております。韓国の最大手パネルメーカーもすでに撤退をした製品です。有機ELテレビは、マーケットではロードマップからデリートされた技術候補であります。

こうしたマーケットの劇的な変化を自然災害のようにコメントされる方がおられますが、まったく正しくありません。「冗談とフンドシはまたにしてください」。市場トレンドを見誤った企業幹部の責任であります。

ただし、考えられる対策は外部も含めて集めること。そして、一粒一粒まできちりと手を打ち、状況を自らが把握しているという、当たり前の前提が重要な必要条件であります。

さて一転、ビジネスの話であります。現状維持を旨としていると、どう

現在、4Kテレビの製造は中国が70%以上の市場占有率であります。中

さて、10年から中国のテレビメーカーの調達方針が変化し始めました。背景は、1000社がひ

株式上場を果たしました。営業利益率10%の赤字、最終損益13%の赤字。マ

単です。マーケットの1

(毎月連載)