

半導体商社の「新基準」

コアスタッフ 戸澤社長の視点



②

オンライン商社を正しく知る

半導体・電子部品の調

達において、近年存在感を大きくしているのが、オンラインの商社だ。現在日本で一定以上認知されている会社は、日本への進出順に、RS Components (1995年)、Digikkey (2000年代前半)、Mouser Electronics (15年)の3社だ。RS Componentsが日本に進出して作成した大辞典のようなカタログは圧巻で、筆者は今でもよく覚えている。その後はインターネットへ戦いの場は移され、各社が強みを活かした戦略を展開し、現在は日本の顧客も必要に応じて各社にオーダーを入れるようになってい

る。コロナ禍でサプライチェーンの寸断を経験した日本の顧客は、初めてオンライン商社に触れた。一度オンラインを経験すると、その利便性を正しく理解し、後のリピートにつながった。

先述の3社は、いずれも世界有数の資金力を持つ企業グループである。Digikkeyは非上場だが年商数千億円規模の売上高であり、300万平方フィート超の巨大物流センターを保有している。Mouserも非上場企業で、年商数千億円規模。親会社はTTI, Inc. (Berkshire Hathaway傘下)であり、世界有数の電子部品ディスト

リピューターとして成長を続けている。RS Componentsは親会社RS Group picがロンドン取引所へ上場しており、年商約5700億円規模と大きい。3社のなかでも非上場米国企業であるDigikkeyとMouserの2社は、四半期業績に過度に左右されず、長期視点で在庫やシステムに投資が可能だ。実際、世界の電子部品ECのトップ企業のうち2社が非上場であることは、「電子部品ECビジネスは短期利益よりも、長期的な顧客信頼と継続投資が重要」であると示しているといえる。

今後オンライン商社は日本市場でどこまで伸びるのだろうか。そのヒントは、日本国内のオンライン商社の動向を見ることで見えてくる。ここ最近で大きな動きがあった。チップワンストップが米国系のArrow Electronicsの一部となった。現在、日本国内で独立系オンライン商社として活動する企業は限られており、コアスタッフが一社である。Mouserは日系のマクニカとも提携しており、「MACNICA Mouser」でオンライン販売の協業を行っている。現時点では、その他に大きな独立系プレイヤーは限定的である。

「なぜ日本にはオンライン半導体商社が少ないのか」という問いには、いくつか答えがあるかと思うが、第一に日本企業がオンラインの重要性に気が付いたころには、すでにグローバルで成長したDigikkey、Mouserのような大手商社が在庫を持つことを良しとしない文化があったこと。第三に小口販売のスキームを社内システム、物流センターで作り上げることが出来なかったこと。第四に日本のマーケットだけでは十分な売り上げを確保することが難しく、海外マーケットを最初から視野に入れなければいけなかったこと。すべて既存の大手商社にとつてみたら、常識を根本から覆すようなものだったといえよう。

今後は日本市場においてもオンライン商社が伸びてくるだろう。絶対的な資金力の外資系と、アナログ的な人によるサポートをあわせ持ったハイブリッドセールスの国内系。日本市場におけるオンライン商社の進化に注目していきたい。

今後オンライン商社は日本市場でどこまで伸びるのだろうか。そのヒントは、日本国内のオンライン商社の動向を見ることで見えてくる。ここ最近で大きな動きがあった。チップワンストップが米国系のArrow Electronicsの一部となった。現在、日本国内で独立系オンライン商社として活動する企業は限られており、コアスタッフが一社である。Mouserは日系のマクニカとも提携しており、「MACNICA Mouser」でオンライン販売の協業を行っている。現時点では、その他に大きな独立系プレイヤーは限定的である。

「なぜ日本にはオンライン半導体商社が少ないのか」という問いには、いくつか答えがあるかと思うが、第一に日本企業がオンラインの重要性に気が付いたころには、すでにグローバルで成長したDigikkey、Mouserのような大手商社が在庫を持つことを良しとしない文化があったこと。第三に小口販売のスキームを社内システム、物流センターで作り上げることが出来なかったこと。第四に日本のマーケットだけでは十分な売り上げを確保することが難しく、海外マーケットを最初から視野に入れなければいけなかったこと。すべて既存の大手商社にとつてみたら、常識を根本から覆すようなものだったといえよう。

今後は日本市場においてもオンライン商社が伸びてくるだろう。絶対的な資金力の外資系と、アナログ的な人によるサポートをあわせ持ったハイブリッドセールスの国内系。日本市場におけるオンライン商社の進化に注目していきたい。

(毎月連載)