平成29年関西電子業界新年賀詞交歓会

関西支部では、1月13日（金）に大阪・中之島の「リーガロイヤルNCB」にて、（一社）KEC関西電子工業振興センター、近畿地区家電流通協議会、全国電機商業組合連合会近畿地区協議会との共催により、平成29年関西電子業界新年賀詞交歓会を開催しました。

野村支部長挨拶

開会にあたり、主催4団体を代表し、当支部・野村勝明支部長（シャープ（株）代表取締役副社長）より挨拶を行いました。「昨年は、米国大統領選や英国のEU離脱決定等、大きな動きが相次ぎ、本年も、トランプ大統領就任後の米国、重要選挙の続くEU等、不透明な状況が続きます。産業界では、自動車のIT化、フィンテック、AI等、新たな技術・サービスが注目を集め、今後、CPS／IoTやIndustry 4.0による構造変化が考えられます。JEITAはCPS／IoTの社会実装に向けた活動に取り組んでおり、「CPS／IoT Exibition」と位置づけた昨年のCEATECではオープニングレセプションに安倍総理をお迎えしました。支部も、部品メーカートップによる海外ミッションや技術セミナーを中心に、CPS／IoTがもたらす変化に注目する活動を展開し、「JEITA関西講座」や「ものづくり教室」等、人材育成の活動も一層の充実を図りました。2017年もさらに本部並びに地域各機関と連携し、業界と地域のお役に立つ活動に取り組んで参ります。引き続き皆様のご指導・ご支援をお願い申し上げます。」

池森近畿経済産業局長ご祝辞

ご来賓を代表し、近畿経済産業局の池森啓雄 局長よりご祝辞をいただきました。「昨年は、インバウンドによる活況、文化庁の京都移転、北陸新幹線の延伸ルート決定、さらには、2025年万博への大阪立候補に関する議論等、関西に様々な芽の出た年でした。政府では、本年、良好な所得環境を背景に、働き方改革を進めて生産性の向上を図り、本格的なデフレ脱却に取り組んで行きます。産業界の皆様にも賃上げや適正な下請け取引の推進等で、ご協力を賜れば幸いです。万博招致は、パリとの争いになると思われますが、相手に関わらず、地元が一丸となることが何より大切です。当局としても全力で取り組んで参りますので、皆様のご支援をよろしくお願い申し上げます。」

続いて、KEC関西電子工業振興センター・宮部義幸 会長（パナソニック（株）代表取締役専務）の発声により乾杯し、新年の挨拶と和やかな歓談が交わされました。参加者は約200名でした。

関西支部電子部品4委員会合同委員会・新春特別講演会

関西支部の部品運営委員会及び部品3専門委員会（新分野・異業種研究、一般部品、変成器）は、1月23日（月）に大阪・堂島の「中央電気倶楽部」にて合同委員会ならびに新春特別講演会を開催しました。

村田部品運営委員長年頭挨拶

合同委員会では、部品運営委員会の村田恒夫 委員長（（株）村田製作所 代表取締役社長）より「年頭挨拶」としてご講演いただきました。「世界の主要電子機器市場ではスマートフォンのみ拡大が続いています。今後、4G・5G機、価格帯ではローエンド製品がさらに伸びるでしょう。当社では、無線通信市場を基盤としつつ、自動車、エネルギー、ヘルスケア・メディカルに注力、将来的にはIoTの拡大に期待しています。無線通信は、高速化、多機能化、利便性の向上に向け、部品点数が増加して行きます。自動車は、電動化、コネクテッドカー、ADAS（先進安全）の3点を切り口に受動部品、センサ、通信モジュールを伸ばします。エネルギーでは、家庭・小規模事業所向けのエネルギーマネジメントシステムを構築、データセンター向けに高効率インバーターや、HVDC（高圧直流給電）対応DC - DCコンバーターを供給します。ヘルスケア・メディカルでは、インプラント医療機器向けにMLCCやBluetooth Low Energyを展開、M&Aを活用してビジネスを拡大します。IoTについては、センサと無線通信を融合し、BEMS、HEMS、スマートアグリ等、多方面の取り組みを進めています。」

パナソニック（株）片山栄一役員ご講演

続いて、パナソニック（株）役員の片山栄一氏より「超競争時代に突入する電機業界とM&A ～パナソニックの成長戦略とM&A ～」と題する講演が行なわれました。「①現在、リクルートに注目しています。小売店にiPadを無償で配布、膨大なデータを吸い上げています。他業界への目配りは常に必要です。②世界の時価総額上位は、ITをはじめ圧倒的に自由競争業種です。Googleは最初の出資を得るまでに350の投資家・企業を訪問しました。資金調達に対する緊張感を学ぶべきです。③株式市場は透明度の高い専業メーカーがトレンドで、事業フォーカスのあり方を考える必要があります。④ボッシュは多額のR&D投資により、自動車メーカーの重要パートナーになりました。ジーメンスはM&Aでコア4事業に集中し、規模を保ちつつ営業利益と時価総額を回復しました。“拡大しつつフォーカスする”戦略が課題となります。⑤電機業界のM&Aが活発化、アジア勢のプレゼンスも高まっています。インドのTCSは、若手人材の大量採用で人件費を抑え、低位層のサービスでシェアを得ています。人にビジネスを合わせる発想は日本企業にはありません。⑥アナリストからパナソニックに入り、また本社から事業部に移り、多様な視点を知りました。金融と事業会社の間で、もっと人材の交流があってよいのではないか、と感じています。」

いずれの講演も示唆と刺激に富み、大変有意義でした。