

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

**高千穂交易のビジョン：半導体の躍進と
日本のデジタルの地平を切り拓く**



高千穂交易株式会社 当社代表取締役社長 兼 社長執行役員 井出 尊信

半導体の復活、デジタル化への道のり、製品中心からサービス中心のビジネスへの革新的なシフトを掘り下げる。日本の中心で、現代的で、適応力があり、グローバルにつながる企業への挑戦、戦略、ビジョンを探る。

THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

現在、日本の産業界は大きな岐路に立たされている。この 3 年間、COVID-19 や米中デカップリング問題により、サプライチェーンは大きな混乱に見舞われた。その結果、多くの企業グループが信頼性を求めてサプライヤーの多様化を模索している。信頼性と高度な技術で知られる日本企業は興味深い立場にあり、円安の影響もあって、多くのオブザーバーがこれはまたとないチャンスだと主張している。あなたはこの意見に賛成ですか？また、現在のマクロ経済環境における日本企業の利点は何ですか？

輸出面では円安のメリットがあるが、国内ではインフレが進み、購買力が低下している。しかし、日本企業の製造業には、明るい兆しもある。株価を見ると、年間約 20%の上昇があり、これはアメリカやヨーロッパと比べても大きい。この躍進を支えているのは、日本で普及しつつある半導体産業だ。日本は 2030 年までに国内チップ売上を 3 倍の 15 兆円にする計画で、官民の投資を集めている。こうした投資が日本経済を正しい方向へと押し上げるだろう。

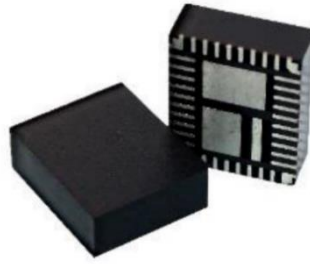
金融引き締め政策による在庫の増加と需要の減少の結果、半導体業界はここ数カ月で大幅な低迷を経験した。それにもかかわらず、すべての大手企業は 2023 年下半期に回復すると予想している。在庫の減少、中国の消費主導の回復、利上げの一時停止、および新しい用途のためのマイクロチップの需要の急増が楽観的な理由を与えている。こうした発展は、半導体に関連する貴社のビジネスにどのような影響を及ぼしますか？半導体に関して、御社のビジネスにはどのような課題や機会があると予想されますか？

半導体の需要が増加するのは事実だが、それは分野によって異なる。半導体製造装置、AI、データセンターなどの分野に投資が行われており、これらの分野では半導体の需要が増加するだろう。

当社は、アナログ半導体とパワー半導体の分野を手掛けており、2023 年度の半導体セグメントの年間業績は、半導体不足時に積みあげた受注残が豊富にあるため、前年度より増収を見込んでいる。

THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

一方で、2024 年度の新規受注については、円安の影響で国内向けの価格が高騰しているため、非常に不透明な状況だ。当社はこの状況に対し、新たな代理店契約や日本メーカーの電子部品を中国など海外に販売することで対応していきたい。



アナログ半導体

アナログ半導体やパワー半導体を扱っているとのことですが、貴社は電子部品、機械器具、AI など、さまざまな業界にも対応している。現在、最も力を入れている業界は？また、新たに製品やサービスを導入したいアプリケーションや分野はありますか？

私たちが力を入れているのはサービス事業です。その中でもクラウドサービスやサブスクリプションビジネスに力を入れている。また、既存のサービスにさまざまな要素を組み合わせることで新しいソリューションを生み出し、付加価値の高いビジネスを展開している。

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）のパンデミック中、多くの実店舗は苦戦した。しかし、その結果、オンライン売上は 30% 増加し、日本は世界で 4 番目に大きな電子商取引市場になった。電子商取引の増加はあなたのビジネスにどのような影響を与えましたか？

当社は実店舗向けにセキュリティ機器を提供しているため、COVID-19 のパンデミック時マイナスの影響を受けたが、現在は訪日外国人向けの売上も回復してきて業績も好調に推移してきている。COVID-19 はマイナスの影響だけではなく、EC 事業の拡大のようなデジタル化の加速という良い面もあった。その後押しもあって私たちの会社は従来のハードウェアの製品販売から、エンドユーザーにより近いサービスを

THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

提供する事業に軸足を移した。多くはクラウドベースで、サブスクリプションビジネスとなっている。私たちの会社は、テレワーク需要に対応したリモートアクセス製品や、ネットワークの稼働状況の監視などの業務をクラウド上で代行できる MSP (Managed Service Provider) サービスを提供している。また、「TK エコシステム」を開発している。これらのサービスは顧客の課題解決に寄り添ったサービスだ。

TK エコシステムについて詳しく教えてください。また、販売時期を教えてください。

「TK エコシステム」は、スマートオフィスを実現するためのクラウドサービスで、今年中にリリース予定。このサービスを通じて、社員の位置情報や会議室の利用状況、オフィス内の混雑度、ネットワーク接続状況、従業員の入退情報などがダッシュボード上で可視化できる。

例えば、社員は会議室の利用状況をリアルタイムで確認できるため、予約やスケジュール調整をスムーズに行うことが可能。ネットワークの接続状況も監視できるため、障害発生時の原因特定が容易になり、迅速に復旧できる。また、入退情報を可視化し、従業員の労働時間を正しく管理することで、健康経営にも寄与する。その他にも様々な情報がダッシュボードで確認できるため、効率的な働き方を実現し、従業員のウェルビーイングを向上させることができる。

日本はビジネスでも日常生活でもデジタル技術の導入が遅いことで有名。この傾向を逆転させるために、菅前首相の政権は、IoT やクラウドベースのソリューションの導入を促進するために、民間産業にインセンティブを与えるデジタル庁を導入した。日本産業でのデジタル技術導入がこれほど遅れているのはなぜだと思いますか？

私が思うに、日本では、目標設定が曖昧なことで、デジタル技術の導入が遅れている。新しいツールを入れることで、どのような状態を実現するかというビジョンが必要だ。日本はこのような状況によって、人手不足も問題となっている。当社では、クラウドベースの製品を活用し、ネットワークの稼働状況の監視などの

THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

業務をクラウド上で代行できる MSP サービスを提供している。当社はこのような技術サービスでお客様の課題を解決していきたい。

あなたのビジネスモデルにおいてパートナーシップはどのような役割を果たしていますか？ 現在、中国や米国などの海外市場でパートナーシップを探していますか？

当社にとってのパートナーシップは、海外のお客様や仕入先に対して、現地でのコミュニケーションを密にするための方法の1つだ。そのため、私たちは常に新しいパートナーシップを探している。地域は米国や、中国、香港、台湾、インド、東南アジアを想定している。直近では、2023年に、中国で、半導体分野のパートナーシップ契約を結んだという実績もある。

4年後にまたこのインタビューするとしたら、その時までにはどのような目標や夢を達成したいと思っていますか？

当社は商社であるが、モノを売ることによってではなく、サービスを売ることによってお客様に喜んでもらえる会社に進化したい。当社は現在、ビジネスモデルの変革を進め、サービス事業に力を入れている。4年後には、この事業の営業利益の構成比は全体の50%超を目指す。当社は、有益なサービスを発掘し、日本仕様にカスタマイズし、お客様に展開することが得意だ。この強みを発揮することで、目標を達成したい。