

会員企業 トップメッセージ

DAFS

一般社団法人
日本半導体・エレクトロニクス商社協会

Distributors Association of Semiconductors & Components in Japan

第一回：アヴネット株式会社

代表取締役社長 茂木 康元 様

メンバーリレーション委員会では会員企業を皆様にもっとよく知って頂くため、各企業を訪問し、トップの方々のメッセージをご紹介します。

今回は、アヴネット株式会社代表取締役社長の茂木康元様のメッセージをお伝えします。



当社は Avnet, Inc (米国フェニックス本社) が 2005 年にメメックグループ社をグローバルで買収したことにより、その日本法人であったメメックジャパンをアヴネットジャパンとして社名変更し日本市場に進出。その後、2010 年にユニダックス社 (主に電子部品取扱)、2012 年にインターニックス社 (Maxim、Intersil 等の半導体取扱) を買収し、2015 年に各社を統合し社名をアヴネット株式会社に変更して現在にいたっております。

私の経歴を紹介しますと大学院卒業後、KPMG の国際税務部門で税理士として社会人生活をスタートしました。KPMG ではクライアントを外部からサポートする役目でありましたが、企業内部に入って仕事を行いたく、日本マイクロソフトの経理部門、日本エリクソンの経理部門を経て 2006 年に管理本部長として当社へ入社し、2008 年から旧 Xilinx(現 AMD)製品のマーケティング責任者として初めて半導体のマーケティング及び営業を経験しました。米国本社と

旧 Xilinx(現 AMD)は良好なパートナーシップを築いていましたが 日本法人とは別途関係を構築する必要があり、そのことに苦勞しました。その経験を経て 2015 年よりアヴネット株式会社の社長を務めています。

昨今のエレクトロニクス商社は半導体・電子部品以外に EMS 事業やソリューションビジネスを展開しておりますが、アヴネット株式会社は米国本社の方針のもと、半導体・電子部品の販売に特化しております。従い他商社と比較する場合、事業形態が違いため apple to apple の比較が難しく、また米国本社は地域別市場データをベースに方針を決定するため、日本特有の市場性を理解してもらうのにいささか苦勞しています。

また、先述しました旧 Xilinx(現 AMD)のように顧客においても米国本社との間でグローバルな契約関係にあっても、日本市場でのサポート体制を十分に行い顧客の信頼を得るのが重要であり、必ずしもグローバル契約が万全ではないことは KPMG 時代から身に染みて感じています。

現在アヴネット株式会社の販売先は産業機器や医療機器分野が中心であり、そのほか自動車、民生、通信関係となっています。

今後はコアとなる半導体を中心にしたユニット販売に注力していきたいと考えておりますが、あくまでも物販中心であり、回路設計等については、外部のデザインハウスとパートナーを組んで取り組んでいきます。

最近アヴネットグループでは Avnet China を中心に中国系・台湾系半導体の取扱を増やしており、グローバル企業の強みを活かして日本市場においても販売を開始しております。

DAFS については DAFS からの案内は私の方で確認して人事部門へ展開しており、新卒社員の研修にセミナーを活用したり、中堅社員交流会にも参加させたりしております。

個人的には半導体市場動向のセミナーは興味があり、EM 会においては、最先端の半導体工場見学を実施して欲しいところです。

以上