



あなたの会社、リバウンド力あります～??

ひろよしくんのみみ
2021年5月号 No.381
<http://www.myts.co.jp>



～コロナに打ち勝つ方法はこれだ!!～

皆さん、先月のマスターズは見ましたか??日本人がマスターズに参加して85年、アジア人として初めて優勝という快挙を松山英樹君が成し遂げてくれました!!(感動!!感激!!涙!!)最終日は夜中の4時からテレビにくぎ付け。バックナインに入ってから、ハラハラドキドキの連続。女子のゴルフは世界で通用しても、男子は体力面で無理と言われて来た通説を覆してくれました。本当に感激です!!

さて、今月号はソニーから切り離された、ソニーのPC事業のVAIOについて書いてみたいと思います。

2014年5月

日本産業パートナーズが95%出資する、VAIO株式会社として再スタート!!
(ソニー5%出資、資本金10億円、従業員240名)

最盛期、年間500万台以上の出荷、売上高4,182億円、従業員1,100名が関わっていたPC事業部ですが、レノボやマッキントッシュ、東芝などの競合がひしめくレッドオーション。更にソニーが強みとしていた個人向けVAIOは徐々にスマホに置き換わりはじめていた事もあり、ソニー本体から切り離されました。

切り離された時の社長のメッセージはこちら。

大きな舞台から、小さな舞台に変わった事で、ピュアで野心的なチャレンジャーになれる!!あらゆるものから自由になった今こそ思い切った決断が出来る!!

と事業分離をポジティブに捉えています。しかし、実際のマーケットは厳しく…。

2015年5月期

売上高は73億円までダウン!!20億円の赤字を計上!!

最悪のスタートになったVAIO株式会社ですが、その5年後。

2020年5月期

売上高は257億円、経常利益26億円、営業利益率10%まで回復!!

回復要因は何か?一つが「法人向けPC市場の開拓」、もう一つは「新規事業」です。

1. 法人向けPC市場の開拓

企業が使いやすいPC製品を開発し、企業が買ってくれやすい販売体制を構築する。

仕事の生産性を高めるPCとは何か?枯れた技術をあえて残す!!(PCは日進月歩で進化するが、会議室に設置されたケーブルは変わらない!!)
⇒PCにあらゆる端子を残す!!

東芝で法人向けPC営業をしていた、宮本氏を2016年7月にヘッドハンティング!!テレワークと補助金制度の影響もあり、今や法人向け売上比率は80%近くまでアップ!!

2. 新規事業

【新規事業第一弾】

本社がある長野県安曇野市では、「AIBO」などのロボットを製造していた。その技術を生かしてトヨタ自動車、富士ソフト、バンダイナムコのロボットの開発を受託していた。

ドローンは、中国のDJIが世界シェアの7割を占めていますが、日本ではまだ産業基盤が確立していない事に着目し、ドローン事業の立ち上げを決定!!しかし、ドローン本体の製造ではなく、VAIOが持つコンピューティングや通信、製造の技術をプラットフォームとして提供!!

【新規事業第二弾】

コロナにより、リモートワークが定着しつつありますが、①不正アクセスによる情報漏洩、②VPNが重くて繋がらない、③コストアップになるなどの問題も発生。これらを解決する「ソコワク」(「あなたがいれば、そこはワークプレイス」の意。強固な個人認証制度でセキュリティーを保ち、仮想閉域通信により接続の問題を解決)システムを開発!!

あなたの会社、リバウンド力あります～??