

ムラタの成長の軌跡とエレクトロニクス領域の拡大

携帯電話の高機能化や通信方式の高速・大容量化に対して、ムラタはグローバルに事業を展開し、伸びる市場に注力して製品開発と生産体制の拡充を進めることで、大きな成長を遂げてきました。2020年代に入り5Gの普及が進むなか、産業・社会は大きく変化してきていますが、2030年には6Gが登場し、「通信」の社会インフラ化はさらに進展していくことが予想され、「あらゆるものが通信でつながる」世界の実現が期待されます。このような技術革新を受けて、エレクトロニクス領域はますます拡大し、ムラタの事業機会も拡大していきます。

1990年代

2000年代

2010年代

2020年代

2030年代

2G

音声をデジタルに変換する方式の携帯電話が登場する。通話だけでなく、メールのやりとりが可能となる。

3G

携帯電話に内蔵されたカメラでの撮影や、高速データ通信による画像データのやりとりが可能となる。2000年代後半にはGPS機能も搭載される。

4G

スマートフォンの普及により、多機能化が進展する。アプリ・SNSが普及し、人々のコミュニケーションのあり方は大きく変化する。

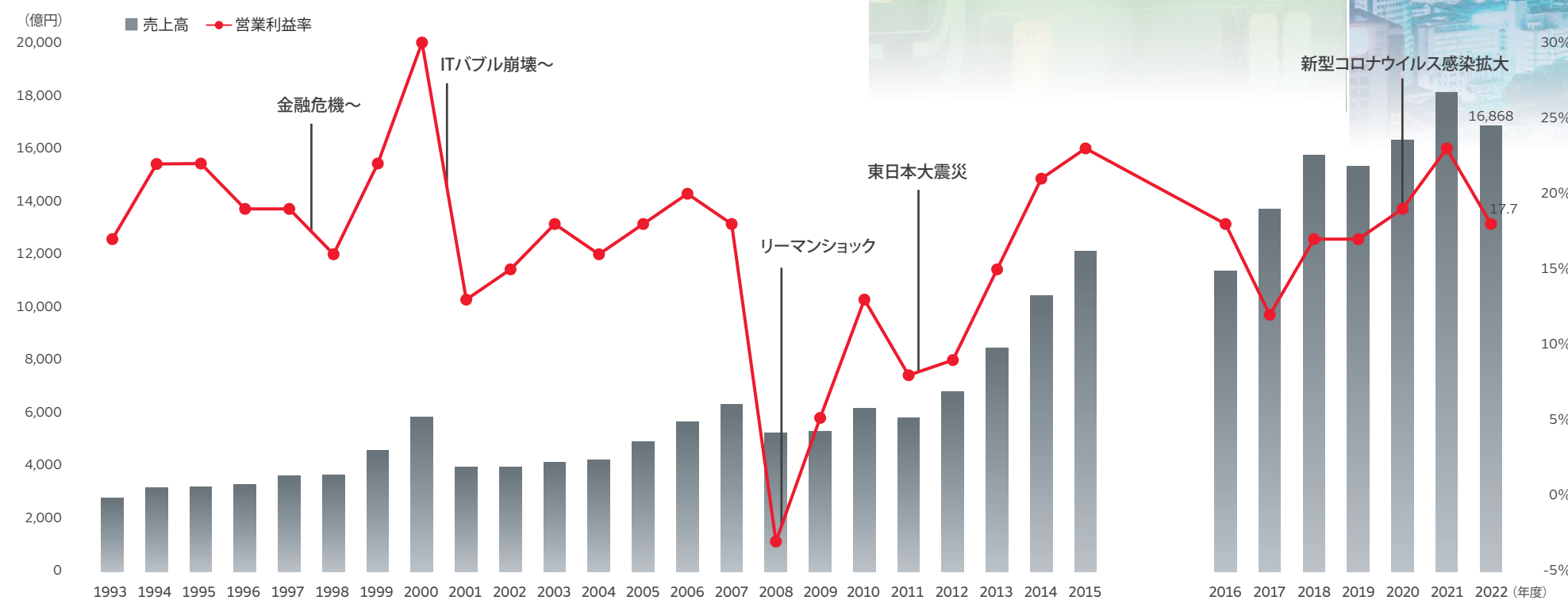
5G

IoT=あらゆる機器がインターネットにつながる。ローカル5Gの普及により、工場やオフィスのスマート化が進む。また、モビリティ領域ではxEVの台数増加に加え、自動運転技術が進化し、CASEの分野での技術革新によるビジネス機会の拡大が期待される。情報やモノの制御が可能となることで、「通信」の位置付けは、産業・社会基盤へと拡大していく。

6G

海・空・宇宙に通信カバレッジが拡大し、さらに多くの人やモノがつながる世界となる。デジタル化されたビッグデータを人工知能(AI)で処理し対応する、CPS(サイバーフィジカルシステム)の普及が期待される。「通信」は、人々の生活をより豊かにするとともに、社会課題の解決にも貢献していく。

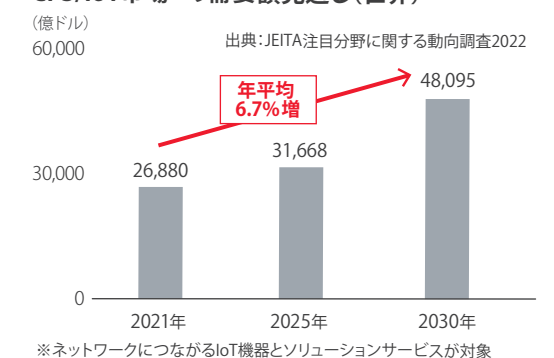
ムラタの業績推移



新たな技術・キーワード

- 生成AI
- デジタル・ツイン
- メタバース
- ホログラム
- 自動充電
- コミュニケーションロボット
- 生体情報を使ったヘルスケア
- 完全自動運転車
- 空飛ぶ車 (eVTOL)

CPS/IoT市場*の需要額見通し(世界)



基盤事業領域における市場拡大

通信の未来

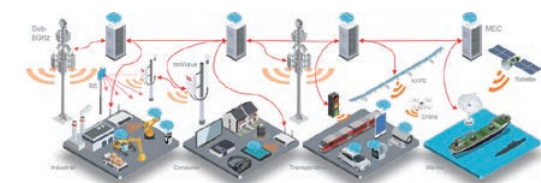
ネットワーク面

市場トレンド

- 超高速通信や大規模演算を支える大容量光通信の登場
- 通信到達距離に制限があることから、高効率の中継機や基地局が増加
- デバイスや機器などのハードウェアにおいて、処理能力や通信能力の高速通信への対応が進む

事業機会

- ネットワーク接続機能を支える高性能、高信頼性の要求の高まり
- 接続端末の増加や処理能力向上による部品需要の増加



デバイス面

市場トレンド

- ウェアラブル化、インプラント化が進む
- あらゆる情報を取得しデジタル化する
- モジュールとセンサの進化
- 携帯性、装着性を高める、小型化・省電力化・信頼性向上が必要

事業機会

- 小型で高性能なコンポーネントやモジュールの需要増加
- 低消費電力、高効率化への技術的要求の高まり
- 付加価値が、ハードウェア+ソフト+ソリューションに移行



エッジデバイス



仮想空間
クラウド
AI

周辺機器に機能が分散

モビリティの未来

In-Car領域

市場トレンド

- xEVIに加えて、自動運転技術が進化
- データ量の増加・制御の複雑化によりECUの重要性増す

電子部品の需要増加



Out-Car領域

市場トレンド

- 通信技術を紹介して乗り物が社会とつながることで、MaaS (Mobility as a Service) のように乗り物を起点としたサービスが拡大
- 新たな移動手段として、ロボタクシーや超小型モビリティ、空飛ぶ車 (eVTOL)も登場

CASEの分野での技術革新によりモビリティビジネス拡大

ムラタの取り組み

- 通信領域の知見を活かし、ソフト+ソリューション提供も含めた新しい価値の提供
- Out-Car領域での事業機会探索

Message 市場拡大の中での「売る力」の強化

ムラタは、これまでに培ってきた顧客・パートナー資本を構成する強固な販売ネットワークを通じ、お客様のビジネスニーズに応じて、グローバル、あるいは地域、国単位でのサポートを行うことができます。また、事業部門との情報共有や先を読んだ事業開発、販売代理店様とのネットワークにより、「営業機能」はムラタの強みのひとつとなっています。

一方、新型コロナウイルス感染拡大前後の世の中の大きな変化により、お客様、特に技術者へのアクセスは過去に比べて難易度が増しています。そのような中で、お客様との信頼関係を構築していくためには、従来の「売る力」を向上させるための取り組みを再考する必要があります。米国において注力しているのは、デジタルを通じたお客様への提供価値の創造です。例えば、技術情報サイトの拡充やビデオコンテンツの配信、お客様と世界中でリアルタイムに情報の共有が可能なコミュニティフォーラムを立ち上げています。これらの取り組みは、既存代理店様やウェブ

代理店様のネットワークとシームレスに連携しながら進めます。

また、お客様への提供価値の向上により、マーケット、アプリケーション、製品、顧客ニーズや顧客情報などのビッグデータが生成されます。これらを当社の顧客管理システムとリンクさせ活用していくことで、効率的な営業活動に役立てることができます。

このデジタルを通じたお客様への価値提供は、ムラタの組織資本や人的資本の強化にもつながっています。ムラタは今後もこのような取り組みを継続することで、エレクトロニクス業界での「売る力」を高めていきます。



執行役員 兼 Murata Electronics North America, Inc. President and CEO
David Kirk