

シンガポールに本社を構えるソフト会社、グートは今春から「アラタスネット」という新しいビジネスを始める。提携するスマートフォン(スマホ)メーカーの端末に、あらかじめ広告が付いたニュース配信サイトのアプリケーションソフト(応用ソフト)を組み込むサービスだ。

ユーザーがアプリを立ち上げると、広告収入の一部がスマホメーカーに入る仕組みだ。これによりスマホメーカーの収益モデルは変わる。これまでは端末を売り、販売代金を手にして終わりだったが、コンスタントに広告収入が懐に転がり込んでくる。その仕組みに妙味があると思ったのか、既に中国や台湾のスマホメーカー約10社がグートと提携した。2016年内には5000万台を超える端末にアラタスネットが搭載される見込みだ。

世界の製造業ではハードの販売ではなく、その後のサービス提供で収益を上げることに重点を置く企業が増えている。米ゼネラル・エレクトリック(GE)は、自社で販売する航空機エンジンにセンサーを搭載し、飛行中もリアルタイムでエンジンの稼働データを収集。これにより、トラブルの発生箇所やメンテナンスが必要な箇所を予測することができる。ハードの販売よりも、メンテナンスなどのサービスで稼ぐビジネスモデルへと転換しているのだ。こうした潮流が、冒頭のグートのようにまさにスマホの世界でも起きている。なぜか。

市場をけん引してきた米アップルと韓国サムスン電子の2強に陰りが見え始めた。成長する新興国市場を果敢に攻める中国スマホメーカーも、乱売合戦の影響を受ける。実際、2014年に世界3位のスマホメーカーに躍り出た中国の小米の2015年の販売台数も、当初計画比3割減の7000万台強にとどまる。「スマホ単体ではもう稼げない。メーカーはそれ以外で収益を上

スマホ攻防
iPhoneの
頸木くびき
⑤

限界

[最終回]



Much Ado About
Smartphone

げる方法を考えなければならなくなっている」とグートの横地俊哉CEO(最高経営責任者)は言う。

アップル起点の大再編

スマホ市場が大きな踊り場を迎えるなか、国内では経営難に陥ったシャープの再建計画策定が大詰めを迎えている。そもそも同社が窮地に陥ったのはアップルが2012年に発売したiPhone(アイフォーン)5を減産したことが大きい。販路開拓を迫られたシャープは、中国スマホメーカーに活路を求めた。

幸い破竹の勢いで販売台数を増やしていた小米などとの契約に成功したが、それもつかの間。中小型液晶パネル大手のジャパンディスプレイ(JDI)や中国のパネルメーカーとの価格競争で販路を失った。さらにアップルがアイフォーン6シリーズの一部機種にシャープ製パネルを採用しないなどの対応をとり、2015年3月期は最終損益が2223億円の赤字。再編やむなしとなった。

取り沙汰されているJDIとの液晶事業の統合は、「要求は厳しいが、部品メーカーをもうけさせてくれる」(電子部品大手幹部)というアップルとの取引を確固たるものにするという面もある。「経済産業省は、シャープの液晶事業とJDIが一緒になれば、アップル向けの安定したシェアを獲得でき今後も成長可能だと考えている」(液晶業界関係者)。

しかし1年近くにわたって再編交渉が続いている間に、スマホの競争軸は大きく変わり、アップルもかつての勢いを失っている。おまけにアップルは2018年以降に発売す

るアイフォーンに有機EL(エレクトロ・ルミネッセンス)を採用する動きも見せている。アップルにすがって生き残ろうと模索する「日の丸液晶会社」の誕生は、いまや周回遅れの感が否めない。(了)

■