

## 中国企業への事業売却に踏み切った電機大手

### ～今後さらに増える公算も、下請企業に与える影響は未知数～

- 先ごろ、パナソニックが三洋電機の洗濯機や家庭用冷蔵庫事業などにつき、中国ハイアール社に売却するとの発表を行った。中国企業に対する事業の売却自体は珍しくなくなりつつあるが、大手製造業が一定規模の国内事業を売却する事例として、高い注目を集めている。
- 今回の目的は、パナソニック電工を含む統合で生まれた重複事業の解消との見方が一般的であるが、かねてから電機大手の間で加速している事業再構築の動きも関係しているとみられる。下表のように、液晶パネルでシャープが台湾の鴻海や奇美電子と連携したり、東芝とソニー、日立が統合したりと、大胆な動きが相次いでいる。
- 東日本大震災以降、電力不足や円高の進行によって製造業を取り巻く環境は一気に悪化し、企業は何らかの対応を迫られているが、特に電機業界は商品開発のサイクルをはじめとして市場の動きが非常に早いため、より素早い対応が求められている。
- その点、中国企業にとって日本の技術やブランドが価値を持つことを考えれば、欧米企業に売却するよりも話が早くまとまる可能性は高い。これまで中国企業への事業売却については、技術の流出リスクや売却価格の低さなどがネックになっていたとみられるが、特に震災後は、これらのリスクを受け入れざるを得ないほど、各社の事情は切迫しているといえよう。事業再構築を急ぐ企業にとっては、今後、中国企業への売却が有効な戦略となる可能性が高い。

(下請企業に与える影響は大きな懸念材料)

- 一方、三洋電機はいわゆる電機業界のヒエラルキーのトップに立つ企業であり、それが中国企業に変わることによる影響は未知数であるが、非常に大きなものになることは間違いない。特に懸念されるのは、下請企業との取引への影響であろう。
- 例えば、今の日中企業間に存在する課題をもとに考えると、下請企業の知的財産を巡る問題の深刻化が挙げられる。中小企業の知的財産権が軽視される傾向は以前から指摘されてきたが、中国企業との取引に変わることで、それがさらに深刻化する可能性は否定できない。
- 中国への事業売却は、売り手企業にとって不可欠であるとしても、地域経済に対する影響については、しっかりと見極める必要がある。今回の事例は、その大きな試金石となろう。

(電機関連企業をめぐる直近の事業再構築の動き)

企業名	交渉相手	形態	備考
ルネサスエレクトロニクス	村田製作所	売却	携帯電話向け半導体事業
東芝・ソニー・日立		統合	中小型液晶パネル事業
シャープ	鴻海精密工業(台湾)	合併	テレビ向け大型液晶パネル
日立	LG電子(韓国)	提携	水インフラ事業
日立	ウエスタン・デジタル(米国)	売却	ハードディスク駆動装置(HDD)事業
シャープ	奇美電子(台湾)	提携	テレビ向け大型液晶パネル
パナソニック	湖南科力遠新能源(中国)	売却	自動車用ニッケル水素電池事業
NEC	レノボグループ(中国)	合併	パソコン事業

(出所) 各社発表内容などをもとに、りそな総研作成

本件照会先: 大阪本社 荒木秀之  
 TEL:06(4705)3635 mail:hd-araki@rri.co.jp