

日立の HGST 売却に思う

2011年3月10日

西村 二郎

3月7日、日立製作所はHGSTを競争相手のWDに実質43億ドルで売却すると発表した。

2007年末、当時の古川一夫社長が米国の投資ファンド・シルバークレイクと売却交渉に入ったときはHGSTは日立のお荷物であった。

今回、HGSTの経営を立直した該社の中西宏明前社長が、日立製作所本体の社長として売却を決断したことは驚きである。

2003年、日立はHDDの将来性を評価し、IBMのHDD事業部門を買収したはずである。

HDDと競合する外部メモリーにはNAND型フラッシュメモリーを使ったSSDがある。

たしかにSSDを搭載するi-Padに代表される多機能携帯端末が、HDDを搭載しているノートPC市場を侵食する可能性がでてきた。ハイエンドドライブの市場でもSSDのパフォーマンスのよさが評価されて着実に伸びている。

しかし、大容量記録装置は依然としてHDDの独断場である。そして情報量が指数関数的に伸びている現在、大局的にみればHDDは決して斜陽製品ではない。そして業界の整理統合もかなり進んだ中で事業の立直しに成功し、残存者利益を狙うべきポジションについたばかりの日立の決断なのである。やはりHDDビジネスはリスクと捉えられたのであろうか？

HDD業界の特性をよく知った中西社長の決断は、日本のHDD業界一とくに部品業界の経営者に大きな問題を提起したに違いない。

御承知のように、HDDとその部品(とくにヘッドとディスク)は未だに相互依存性が強い。そのため、絶えずHDDメーカーの内製の脅威に曝されている。本来、サスペンションも相互依存性が強い部品であるが部品メーカーが優位な地歩を築き上げているので、この心

配は小さい。

今回の売却は内製メーカー同士のことなので、表面的には、部品メーカーには関係がないように思われるかもしれない。

この影響として考えなければならないのは、まず第一に、ヘッドとディスクの内製部門を持たないHDDメーカー（東芝、Samsung）の地盤沈下の懸念である。そして、日本の企業にとってのグローバル化の難しさも脳裏を掠める。ドライなビジネス感覚は日本人の心情に合わないという側面もあろう。

独立系のヘッドとディスクメーカーのマネジメントは改めて相互依存性の強いHDD業界で生き抜くための方策を考えなければならない。内製部門を持たないHDDメーカーとの関係をどうするかという経営上の問題が第一点。次に記録密度の向上に喘いでいる現状における技術優位性の確立が上げられる。新聞で見る限り、TDKの存在感はあるが、ディスクメーカーは蔭が薄いように思われてならない。内製部門を有するHDDメーカーは、非常時以外、技術が先行している独立系メーカーを切ることはない。

DRAM等の半導体メモリーはパターンを微細化することで記録密度を上げてきた。現在、極紫外線リソグラフィーを使う時期にきているが1台100億円とか言われる装置コストが問題だ。次の世代はさらに大変だろう。

HDDは連続媒体を使用しているので、パターンニングではなくある意味ではポジショニング律速であったと言える（そのような意識を持つ必要すらなかった!）。そして、いよいよ、BPMなるパターンニングを必要とする世界に入ろうとして、入れずにいる。さて次の一手をどうするか問われている。

(2011年3月10日)

(戻る) <http://www.nishimura-reports.jp>