



実践編：特定用途（ASSP）

1.バイヤーの心得、実践交渉術

【実践編：特定用途（ASSP）】

実践編第2弾として、ASSPに触れたいと思います。

全ての調達デバイスが汎用品で、複数社が作っているようなものを採用するときの管理はとても簡単です。

価格とキャパと品質ぐらいを意識して入札させればいだけ（もちろん、事前に評価は必要ですが）。

しかし、現実にはそうはいきません。

汎用品の組合せでまず考えられる問題は、単純に部品点数が増えるということ。

部品点数が増えれば

- 基板スペースが必要
- 消費電力が上がる
- 不良率が上がる
- 管理点数が増える

こんなことがすぐ見えてきます。

そして何よりも「目的のパフォーマンスが発揮できない可能性がある」ということが考えられます。

細かな精度を求められるようなスペックの商品を設計をするためには、どうしてもそれに特化したデバイスを採用せざるを得ません。

また、パフォーマンスとは、何も電氣的な特性だけではありません。

大きさ、重さ、消費電力なども含めて魅力的な商品を開発するためには、様々なパラメータが重要になってきます。

上記に上げたデメリットを克服するためにも、ASSPはどうしても必要になってきます。

ここで言うASSPとは、CPUやメモリ、そして汎用品に括られない機能を有しているもの全てを指すことにします。

特定用途限定の電源用ICやUSBコントローラ、画像処理など、広く様々なところに使われています。

これらのデバイスを採用する上で、私が一番意識していたことは

「市場実績」

でした。

特に規格モノの場合は最重要視していました。

HDMIやUSBなどを利用するものは、採用するセット内でクローズするわけではなく、不特定多数の機器に接続されます。

そのとき、正しくインターフェイスができないと、あとで問題になってしまいます。

特にUSB関連製品は、海のものとも山のものともわからないものが市場に溢れています。

本来、USBの規格では電流は500mAしか引っ張れないことになっているのですが、怪しい製品は平気で1A近く引っ張ろうとするようなものもあります。

これを許してしまうと、自分達の商品が壊れてしまったり、接続されている他の製品に悪影響を与えてしまう恐れもあります。

よって、仮に電源を供給する立場の商品であれば500mAでリミッタがきちんとかかるもの、供給を受ける立場であれば500mA以上引っ張らない（引っ張れない）製品を作る必要があるわけです。

また、いくらお互いが規格に準拠していると言っても、相手側の使用環境によってはスペック通りの性能が出ないこともあります。

使用環境温度が高い/低い、電源が安定/不安定、デジチェーン化されている、、、

仮に5V±10%でのスペックの商品、使用環境により4.89V接続できない、なんてことも起こりえます。厳密に言えば、これはスペックを外れているわけですから、接続できないのは仕方ないかも知れませんが、それは商品としてはちょっと？です。

スペックは守る、でもある程度の変動には対応する、そんなものが求められます。

そんなとき、やはり安心できるのは「市場実績」なのです。

市場実績の高いものは、それなりの信頼性が確立されていることが多いです。

あとから使う立場であれば、当然ながら既に市場に出ているものを使って評価するため、先に市場に出ているものほど、様々な検証がきちんとされていることがほとんどだと思います。

しかし、、、、

そんな製品は比較的高値安定であることも事実としてあります。

先に出ているものは高い、あとから出てきたものは安い、これも市場原理です。

先に出す製品は、情報が少ない中でそれなりの先行投資、お金も時間もかけて開発していますので、それはある意味仕方ないことでしょう。

あとから出てきたものは、それを真似ればいだけ、ということも多いです。

安心感を取るのか？価格を取るのか？

これは実現したいセットの性質にもよります。

「お得意の併記検討すればいいんじゃない？」

それも確かにそうですが、ASSPの場合、ピンコンパチで使えるものがあまりないのです。よって、最初に使うことを決めたら、そこと心中する覚悟が必要なことも多いです。

もちろん、単に「心中すると決めたからあとはお任せ」ではいけません。サポート体制、供給体制、QA体制、様々なチェックは必要です。その上で、その時点でわかる範囲で情報を集め、決断する必要があります。

私の場合は

- 市場実績の高いもの
- 一番安い物
- その中間

最低でもこれら3つのサプライヤーから情報を集め、判断できる資料を準備していました。その結果は、少なくとも「市場実績は高けど値段も高いもの」はほとんど採用しなかった記憶があります。このようにしてまず1社目を決める、あとはお得意のピンコンパチの併記検討を進める、というパターンでした。

ただ、このやり方は需要が大きかったからこそできた手法です。年間数1000台しか作らないような商品にこのやり方を持ち込むのは難しいと思います。その場合は、何を重要視するのかで採用するデバイスを決めるしかないでしょう。

- ちょっとインチキ臭いけど激安のもの
- 市場実績から間違いはないけど高いもの
- その中間、少なくとも会社としては安心できる

そんな観点から選んでいくべきかと思います。ここで大事なことは「独断で決めない」こと。全ての判断基準を明確化（できれば数値化）して、自分は情報提供に徹する。そして決めるのは協議制。これがあとで文句を言わせないための鉄則です。

▼ 過去配信分は以下のサイトからダウンロード可能です（一部無料） ▼

「利益を生み出す半導体調達戦略」

URL : <http://p.booklog.jp/users/hinoeuma66/>

サイト名 : パブー

URL : <http://p.booklog.jp/>

Q&A、後書き

2.Q&A コーナー

有料メルマガは既に廃刊していますが、過去の有料/無料配信分は、上記のサイト「パプー」にアップしています。

ご質問がある場合にはTwitterやメールでお問合せ下さい。

差し障りのない範囲で、回答できるものは回答します。

ただし、100%回答を保証するものではありません。

3.編集後記

もう有料配信はずっとやめる前提で書いています。

「これならお金を取れる！」

と自信を持てるコンテンツが書けた際には、有料配信する可能性もありますが今のところ、、、(^);

今後は、過去配信した有料メルマガを購入していただくための宣伝的な使い方になっていくかと思っています。

ありがたいことに少しずつですが、過去配信分のダウンロード販売が広がってきましたので、それなりの効果はあると思います。