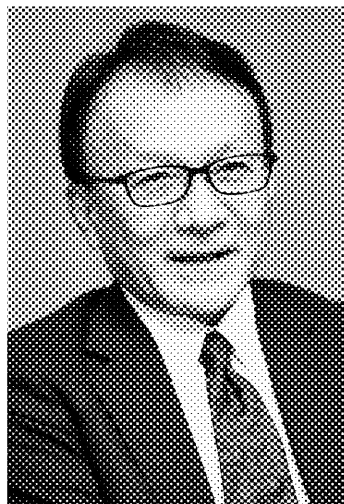


外部技術で付加価値向上



エイブリック社長 田中 誠司氏

ミネベアミツミグループのアナログ半導体メーカーであるエイブリックは、製品の付加価値向上に力を注ぐ。9月には医療機器向けICの事業拡大に向けて買収を発表した。外部の技術を積極的に取り込みながら、自社技術とのシナジー創出を目指す。エイブリックの田中誠司社長に経営環境や今後の戦略を聞いた。

「アナログ半導体の 全体の売上高のうち 市況をどうみますか。 約45%を占める民生分野では、スマートフォンや代理店などの在庫調整が比較的に苦戦したが、24年 早めに終わり、通常には(23年よりも)引き 戻ってきた。また、自 合いが増している。当 動車分野は顧客によ

医療機器IC 倍増見込む

て異なるが(顧客や代理店などの)在庫調整は進んでいる」

「スマホ市場の成長は鈍化していますが、対策はありますか。」

「当社ではスマホに搭載するリチウムイオン電池(LiB)保護ICを扱う。ただ、ス

マホの買い替え需要は停滞しており、市場は好調とはいえない。そこで、付加価値を高め

た製品を生産し、単価を上げる取り組みをしている。スマホでも高

価格帯機種は、充電速度を早くするといった

高機能化の傾向があり、こうした要求に合わせた製品を提供している。当社は低価格帯

機種よりも比較的、高価格帯機種の市場を主な対象としている」

「ICに一つの機能が載る(単機能だけ)のではなく、特定用途向け

標準IC(ASSP)をはじめとした複合的な機能を持つ製品を手

がけたい。このため、IP(知的財産)や技術を外部から取り

入れて製法開発の効率を上げたい。例えば、23年に買収した半導体

設計会社はその一例だ。買収した企業は、ロジック半導体の設計

に強みを持つ。当社の強みであるアナログ半

導体設計とロジック半導体設計を組み合わせ、複合的な機能を持つ

製品を開発したい」9月には、ソシオネクストからメディカ

ル関連事業を買収すると発表しました。

「全体の売上高のうち10%以上を医療機器用ICが占めており、

が持つ超音波診断装置向けの受信技術は持っていないかった。超音波診断装置は送信技術と受信技術があつてこそ成り立つ装置だ。(買収により)今までのビジネスの2倍のポテンシャル(潜在力)を見込んでいます」

事業買収で市場開拓加速

エイブリックはセイコーグループ傘下のセイコーインスツルから分社化し、20年にミネベアミツミグループに入った。田中社長は「今までできなかったことを実現するためにどうすればよいか」と問う。ソシオネクストの事業買収発表は回答の一つといえる。一段の市場開拓のため、相乗効果の早期創出が期待される。(阿部未沙子)

記者の目