

020年9月からTSMC  
に発注できなくなり、スマ  
新たに発表した「オ  
ナー50シリーズ」

オナーはアルコム製の  
採用せず、アンドロイド  
「Snapdragon」  
Sを継続利用する方針だ。

ルニア外へ出資した、シ  
ルク社はICチップ型のL

ラ、産業用ロボット、自動  
運、ADAS、AR/V

て、新しい産業環境での活  
用も模索していく。

品の供給、ツール精度の  
士を支援する。

# インタビュー

UTAC  
シニアバイスプレジデント  
日本法人責任者兼セールス・マーケ  
ティング・事業開発担当  
アシフ・チョードリー氏



シニアバイスプレジデント  
日本法人責任者兼セールス・マーケ  
ティング・事業開発担当  
アシフ・チョードリー氏

## 21年度は50%の事業成長を計画

### 連携体制を強化し逼迫に対応

型コロナウイルスによる  
市況の悪化が懸念された  
が、予想に反して半導体  
市場は大きく成長し、すべ  
ての分野の半導体製品が  
伸長した。リモート需要  
の増大により一例として  
PC市場は過去10年間で  
最高の成長を遂げ、Eコ  
マースなどの利用増加に  
伴ってサーバー、ストレ

ージ関連の半導体需要も  
伸長した。一方、自動車  
市場は上期に大きく落ち  
込み、夏以降に回復に向  
かった。20年末からは半  
導体不足が顕在化し、22  
年前半まで逼迫が続  
くだろうと推定してい  
る。当社の20年度の売上  
高は前年度比21.7%増  
の8億6400万ドル  
で、76%が組立、24%が  
テストだった。半導体市

場は約7%を大きく上回  
る成長を達成した。  
21年に入ってから市場  
は活況が続いており、  
1~3月の市場成長率は  
前四半期比で3.6%増  
となった。例年は落ち込  
む時期であり、非常に信  
じがたい現象だ。PCや  
5G、自動車などすべて  
の市場で拡大が続く見通

しで、通常の市場成長率  
は2桁が予想されている  
。当社の21年度の売上  
高は、前年度比50%増を  
計画している。  
——サプライチェーン  
全体の逼迫が問題になっ  
ています。  
アシフ 供給能力を上  
回る需要により、装置、

材料などの納期がますます  
長くなり、例えばテスト  
ターの納期は8カ月と通  
常の2倍に長期化し、リ  
ードフレームは納期遅延  
が発生している。部材価  
格の高騰では、例えば特  
定エポキシ樹脂の価格は  
倍になった。ほぼすべて  
の部材で銀やパラジウム  
など貴金属の価格上昇を

理由に値上げの話が出て  
おり、これは半導体の歴  
史でも数十年ぶりのこと  
だ。現状の強い需要が統  
けば、23年までは値下げ  
に転じることはないと思  
えられる。  
——このような状況下で、  
一部の顧客は長期のロー  
ディングを前提として、

特に生産キャパシティ  
を確保した。また一部  
の顧客と「テイク・オア  
・ペイ契約」締結してい  
る。一部の顧客は先に費  
用を支払って、キャパを  
確保している。生産キャ  
パが厳しい状況は、22年  
中ごろまで続く予想し  
ている。  
——逼迫状況への対応

努力している。また、オペ  
レーションを最適化して  
工場稼働の最大化を図っ  
ている。長期的には生産  
能力の拡張が挙げられ、  
タイ工場の増強も予定し  
ている。ただし、過剰投  
資を避けるため向こう5  
年間の需要予測に基づい  
て判断する。  
——日本の顧客はテイ  
ク・オア・ペイ契約に抵  
抗があるのでは。  
アシフ 一部の顧客と  
は契約を進めているが、

たれば確実に発注をして  
くれるという信頼感があ  
る。ただ今後生産キャパ  
を確保するための契約が  
重要となる。生産能力の  
割り当てには優先順位を  
付けざるを得ないが、日  
本の自動車業界を優先的  
に割り当てている。また、  
経営陣としても、日本の  
顧客に最大限に協力する  
方針である。  
——新パッケージなど  
研究開発の取り組みを。  
アシフ 注力テーマと  
しては、QFNやMIS  
などのアレイリードフレ  
ームパッケージ、イメー  
ジセンサー、SIP、W  
LCLPなどが挙げられ  
る。イメージセンサーで  
はコストを半減可能なテ  
クストリユーションの開  
発を、テスターメーカー  
と協力して行っている。  
また、OSATとしては  
初めてプラスチックダイシン

の約20%は車載半導体で  
あり、自動化は高品質化  
に重要だ。自動化専任チ  
ームを設けており、車載  
半導体の組立、テスト拠  
点であるタイとシンガポ  
ールではほぼ100%ハ  
ンズフリー化した。また  
車載半導体以外でも自動  
化を進めている。AIを  
利用した予防保全や、A  
RやVRのトレーニング  
への活用も行っている。  
——パッケージなど  
研究開発の取り組みを。  
アシフ 注力テーマと  
しては、QFNやMIS  
などのアレイリードフレ  
ームパッケージ、イメー  
ジセンサー、SIP、W  
LCLPなどが挙げられ  
る。イメージセンサーで  
はコストを半減可能なテ  
クストリユーションの開  
発を、テスターメーカー  
と協力して行っている。  
また、OSATとしては  
初めてプラスチックダイシン

は、  
アシフ 従来、当社は  
2社のスポンサーのもと  
IPOか株式売却かの  
2つを考えていた。20年  
8月に新たなオーナーに  
交代し、当面のIPO予  
定はなくなった。新オー  
ナーは投資に積極的で、  
さらなる事業成長を目指  
している。  
——聞き手・副編集長 中  
村剛

ている。同社シニア・バ  
イスプレジデントで、日  
本法人責任者兼セールス  
・マーケティング・事業  
開発担当のアシフ・チョ  
ードリー氏に  
話を聞いた。  
——20~21  
年にかけての  
市況と貴社の  
業績動向を。  
アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新

アシフ 20  
年は当初、新