Electronic Device Industry News ーIT・半導体産業

ソニー 半導体事業
投資を2000億円増額
イメセン初の1兆円へ

ソニーグループ(株)(東京都港区港南1―7―1、☎03―6748―2111)は、2022年度のイメージング&センシング・ソリューション(I&SS=半導体)事業として、前年度比37%増の売上高1兆4700億円、同29%増の営業利益2000億円を計画している。このうちイメージセンサーは同35%増の1兆2750億円と初の1兆円超えを狙う。また、旺盛な需要に対応するため、21~23年度の設備投資額を約7000億円から約9000億円へ大幅に増額する。

今後発売されるハイエンドスマートフォン(スマホ)を中心に、イメージセンサーの大型化や高画質・高付加価値化が再び進む傾向が顕著になっており、モバイルセンサー市場の成長を見込む。ミッドレンジでも画質を追求する動きが出てきており、シェアをさらに拡大できる余地があると見込んでいる。

21年度は、顧客基盤の拡大・多様化と数量シェアの回復に一定の成果を上げたが、中国スマホ市場の停滞などで厳しい事業環境となった。一方で、デジカメや産業用にセンサーの需要が伸び、売上高は同6%増の1兆764億円(うちイメージセンサーは同9%増の9473億円)、営業利益は同7%増の1556億円となった。設備投資実績は同32%増の2558億円だった。

1~3月期の生産キャパシティーはモデルミックスの変化や一部設備のメンテナンスなどで月産12・2万枚に下がったものの、ウエハー投入は平均12・1万枚となり、フル稼働を継続した。

22年度も中国市場においては依然として在庫が重く、22年度後半に正常化するとみているが、融通が利く安全なモデル向けにセンサーの在庫を積み上げ、設備投資や設備稼働のタイミングを見極めていく。4~6月期の生産キャパシティーは月産13万枚、ウエハー投入は12・6万枚を予定している。

イメージセンサーの22年度シェアは微増を見込んでいるが、増収予想の背景として「(モバイル用の)単価が大幅に上がることが牽引役になる」と説明し、主要顧客で大判化が進むことを匂わせた。

22年度の設備投資額は3700億円(うちイメージセンサー向け3500億円)を計画する。詳細は説明しなかったが、TSMC熊本工場への投資額は別枠だと述べた。

ソニー I&SS事業の業績
(単位:億円)

年度		売上高			営業利益
			イメージセンサー	その他	
21	'21.4-6	2,181	1,872	309	305
	7-9	2,783	2,453	330	497
	10-12	3,248	2,918	330	647
	'22.1-3	2,553	2,230	323	107
	合計	10,764	9,473	1,291	1,556
22	合計(予)	14,700	12,750	1,950	2,000

東芝 D&S事業
車載半導体が回復
22年度は22%増益に

(株)東芝(東京都港区芝浦1―1―1、☎03―3457―4511)は、2021年度(22年3月期)通期の決算を発表した。パワー半導体や大容量HDDなどを扱うデバイス&ストレージソリューション(D&S)事業の売上高は前年度比21%増の8598億円、営業利益は同5倍強の657億円と大幅な増益となった。

心に需要回復が顕著となりパワー半導体などが伸長した。HDDは、コロナ禍でのフィリピン工場稼働停止の影響もなくなり、稼働率が回復し、大容量データセンター向けに販売が拡大した。売上高の内訳は、半導体(ディスクリート、システムLSI、ニューフレアテクノロジー)が同16%増の3640億円、HDDほか(HDD、部品材料、メ増の4958億円と、いずれも2桁の増収を達成した。営業利益の内訳は、半導体が490億円(前年度は137億円の黒字)、HDDほかが167億円(前年度は12億円の赤字)で、いずれも大幅に伸長ならびに改善した。また、為替の影響や構造改革の効果も寄与した。

22年度のD&S事業は売上高が前年度比7%増の9

22%増の800億円を目指す。このうち半導体は売上高が同18%増の4300億円、営業利益は同27%増の620億円を計画する。半導体は堅調な需要が続く見通し。また、マスク描画装置も最新のマルチビームを含めて中国や北米の複数顧客に向けて販売が本格化する。HDDほかの売上高は同微減の4900億円、営業利益は同10%増の183億円を見込んでいる。大容量HDDやSiN基板などの販売が増加する見通しだが、メモリーの転売額が大きく減るため、売上高は微減となる見通し。

東芝 D&S事業の年度業績

インタビュー

(株)アスカインデックス 代表取締役社長
田中 礼右 氏

半導体の「即戦力」人材を育成
座学・実践のセンター開設へ

中古機器・中古装置販売で地歩を築き、顧客ニーズに応える「プラスアルファ」を提供するなかで、クリーンルームの設計・施工など事業の裾野を広げながら躍進を続ける(株)アスカインデックス(東京都千代田区鍛冶町1―4―7、☎03―3526―6011)。創業から28年を迎えた22年春、今度は熊本県水俣の地に「半導体実務研修センター」を開設した。6~8月に試運転を行い、本格的な研修生受け入れは9月以降から始まるようだ。代表取締役社長の田中礼右氏に、その目的、概要、展望などをお聞きした。

――新たなフィールドとなる「半導体実務研修センター」開設に至った背景は。

田中 足元の世界半導体市場における日本のシェアは1割に満たない状態にある。かつて日本が半導体で世界を席捲した時代を知る身としては、失われた20年間を歯がゆく感じていた。しかしここに来て、各国が半導体を国策として重視する流れが強まっており、日本でも台湾大手ファンドリーメーカーであるTSMCの熊本進出が決定するなど、国を挙げて半導体強化の機運にある。

今こそ日本も失われた20年間を取り戻し、再起を果たすチャンスだ。しかし、実は肝心の半導体人材が不足している課題に行き着いた。そこで、日本の半導体を担う「人材教育」に本格的に挑戦すべく、今回のセンター開設に至った。

――センターの概要を。

田中 「即戦力」人材を育成することが最終ゴールとなる。そのため、21年6月に半導体電子デバイス試作の受託・代行サービスを行うため立ち上げた当社の「水俣高度技術センター」(熊本県水俣市丸島町3―5―1)内に開設した。当センターは、半導体製造に必須の成膜事業や電極突起形成加工などを事業として営む半導体製造工場だ。そのため、当センターでの学びを通じ、実際の半導体製造装置、検査装置・設備を使用・操作しながら実務レベルの生きた知識、技術を習得することができる。実践に直結するこれだけの実機が揃う研修は他に類がなく、最大の特徴といえる。

――座学もありますか。

田中 もちろん座学も用意している。半導体産業に30年以上携わる当社の熟練スタッフや各分野の特別講師陣を招き、ニーズに応じた様々な研修コースを展開していく。基礎知識から高度技術まで学べるカリキュラムを提供する予定だ。センターの3階を座学専用スペースとし、講師1人に対し受講生は10人(最大16人)程度を想定している。ちなみに、1階にはバンプなどの前工程、2階には成膜装置や分析装置など多数の半導体製造装置・設備が揃っている。

――ところで実運用は22年秋ですか。

田中 施設など研修環境は5月に完成したが、まずは6~8月で社内および協賛・賛同をいただいた企業の選抜チームによるお試し期間を設け、不具合の洗い出しを行う。例えば、協賛企業のヤマト科学グループの社員約500人の受講などがすでに決まっている。これらを経て、9月から本格的な研修生の受け入れを開始する予定である。

――研修対象者は。

田中 まったくの初心者からステップアップを目指す経験者まで、日本の半導体業界で活躍したいと希望する人材はすべて対象とする。入り口の段階で各研修生のレベルを把握し、各自のレベルに合わせたカリキュラムメニューを提供する。研修期間は各レベルによって異なるが、最大1~3カ月程度を想定している。最後にテストを実施し、合格者には修了証を授与する予定だ。研修生は最終的に半導体設備士の国家資格取得まで至ってくれたら本望である。

――展望・抱負を。

田中 研修生には水俣市現地で宿泊し、安心して研修に集中できる「住」「食」環境を提供すべく、水俣市と協力して準備を進めている。利害損得ではなく、日本の半導体産業の未来を支える「即戦力」人材を当センターから多数送り出し、日本の半導体産業が再び世界で躍進する日を楽しみにしている。

(聞き手・高澤里美記者)

前線で戦う女性たちの「今」を聞く ⑲

(株)ジェイテクトサーモシステム 商品開発部商品開発グループ 電子・半導体チーム 主任
柳沼 綾美 氏

パワー半導体
「自分の

(株)ジェイテクトサーモシステム(奈良県天理市嘉幡町229)は、「熱処理技術」のエキスパートとして長い歴史を刻んできた。創業は1958年であり、光洋精工のリンドバーグ事業部として設立された。70年8月には半導体製造装置部門が独立し、光洋リンドバーグセミコンという会社が設立され、翌年にその名前に社名変更した。そして20年に至って、光洋サーモシステムと名乗ってきた会社名をジェイテクトサーモシステムに変更したのである。今回は同社にあって商品開発部の電子・半導体チームに勤務する柳沼綾美さんに少しお話を伺ってみた。

――ティア1大手のジェイテクトの子会社として新たなスタートを切りましたね。

柳沼 ジェイテクトグループの1社であることは、かねてよりはっきりと標榜しておりました。ただ、社名が変更されたことで、新たなる旅立ちという気持ちは全社員のあいだにみなぎっています。当社は工業加熱装置で実績を上げ、自動車や飛行機などに応用して地歩を築きました。しかし最近では、半導体や電子部品などに大きくシフトしています。

――さて、お生まれは。

柳沼 名古屋で生まれました。育ったところは奈良、広島などです。父がシャープに勤務していた関係で、住所が次々と変わったのです。シャープ福山は、半導体工場として今もその名を刻んでおりますが、父の働く姿が私にもかなり影響していると思います。

――ジェイテクトサーモシステムに志望した動機は。

柳沼 大阪の四天王寺

●サンケン電気 22年度計画
デバイスは9%増収
自動車向け好調持続

サンケン電気(株)(埼玉県新座市北野3―6―3、☎048―472―1111)が発表した2022年度(23年3月期)通期の業績見通しのうち、デバイス事業の売上高は前年度比9%増の1850億円を計画する。主力の自動車向けでり、戦略分野であるパワーモジュールを中心に積極的な設備投資を行っていく。

デバイス事業の市場別売上高見通しは、自動車が同11%増、白物家電が同6%増、産機・民生が同13%増。自動車向けはOEMの減産影響などを注視しているも受注残も考慮すると、22年度上期の売上高は21年度上期・下期の実績を上回る見通しだという。

一方、白物家電向けはインバーター化へのシフトは続くものの、足元では上海地域を中心とするロックダウン影響を受けており、中国エアコン大手の生産・販売計画は一時的に停滞しているという。各社の挽回計画を注視し、タイムリーな供給によるシェア確保を目指していく考え。

海外子会社のアレグロマイクロシステムズを除くサンケン本体ではパワーモジュール分野への傾注を強める。高信頼・高密度・高放熱を武器に製品ラインアップの拡充を進め、自動車・産機、ならびに白物家電市場でのシェア拡大を目指す。

注力するEVトラクションモーター用は、21年12月から大連サンケンでの出荷

●トーメンデバイス 21年度
業績は過去最高
サーバー用好調

(株)トーメンデバイス(東[illegible]都中央区晴海1―8―[illegible]、☎03―3536―9[illegible]50)の2021年度(22年3月期)業績は、売上高が前年度比53%増の428億円、営業利益は同[illegible]倍の106億円と大幅な増収増益を達成し、過去最高を更新した。サーバー・ストレージ向けのメモリーなどが好調だった。

商品別では、主力のメモリー製品の売上高が同70%