



1、ファブレスの興隆と日本の半導体産業

ロジックデバイスビジネスでは「ファブレス&ファンドリー」モデルが伸長している。2012年半導体売上のベスト20にはQualcomm、Broadcom、Nvidiaのファブレス3社がランクインしている。ファブレスは世界に150社以上、日本には数社が存在するが、外国のファブレスに比べ日本のファブレスベンチャーは成長が遅く、日本製ロジックデバイスのシェア低下の一大要因と考えることができる。「ファブレス&ファンドリー」モデルは更に伸長していくと考えられ、日本のファブレス半導体ベンチャーが成功するための提言ができれば日本半導体産業発展の一助となるものと思われる。

2、ファブレスの成功要因

ファブレスとして成功している会社は、単に「ファブを持たない半導体企業」ではない。ファブレスのトップ企業であるQualcommは、携帯電話における高品質無線通信技術(CDMA)を開発し、そのチップ(ASSP: Application Specific Standard Product)はほぼ独占に近いマーケットシェアを保持している。他社の例からも、ファブレスとして成功するためには、Global Standardになり得る商品企画力を持つこと、独自のコア技術を有すること、自社のブランドを持つことが必要である。いわゆるデザインハウスとは全く異なる存在である。

3、日本におけるファブレスモデル

IDMがファブを廃止してファブレスとなっても(固定費を削減しても)、ファブレスとしての成功が保証されることはない。ファブレスとして成功するための商品企画力と上流設計技術の獲得には、従来の半導体とそのユーザーの二人三脚が必須である。そのような人材は日本にも存在するが、多くは大手企業に属し、また会社間・部門間で分かれていて流動性が極めて低い。どのようにすればこの二人三脚を実現できるであろうか？

4、日本のファブレスが狙うべきマーケットは？

現在の半導体産業を推進しているアプリケーションは、スマートフォンとタブレットPCが圧倒的で、他のマーケットとは大差がある。この分野では日本企業は大きく遅れていて、この分野で逆転を図るか、または現在はニッチであるが将

来伸びる分野にかけるか、選択を迫られる。日本のファブレスが狙う分野は何であろうか？

5、起業マインドとベンチャーキャピタル

日本では半導体のようなリスクな分野ではベンチャーが育ちにくい風土がある。まず業界にベンチャースピリット(起業マインド)を持った人材が少ない。日本でもゲーム、IT、ソフトの業界では若い人が起業する例も多いが、半導体でベンチャーを起しているのは40~50代の人が多い。若い世代では安定を求める気持ちが強いようだ。失敗した場合の個人負担の重さのリスクが高いこともネックになっている。また顧客となる日本企業が「実績主義」のため、ベンチャー企業にとって参入ハードルが高いとの事情もある。

また日本のベンチャーキャピタル(VC)は、米国に比べ、投資金額・回収期間・経営寄与の点でサポートが弱いようだ。米国ではベンチャーの技術力、将来性などを見極める力を持つVCが多数存在し、「10のプロジェクトの中から1つが成功すれば良い」という考え方で経営されているが、日本のVCは投資に対する安全性と担保力を中心に考え、思い切った投資がなされにくいようだ。

6、今後の議論と会員へのお願い

日本でファブレスベンチャーが育つためには、若い人が魅力を感じるような成功モデルを明示することが必要と思われる。今後、海外ファブレスの成功要因分析、日本のファブレスの現状分析、日米ベンチャーキャピタル及び起業リスクの比較、等につき調査を進める。また会員及び有識者のご意見も頂いたうえで、日本でファブレスが成功するための提言につなげていく予定である。会員各位から積極的なご意見を頂くことを期待する。

本テーマに関するご意見を、

論説委員会 ronsetsu@ssis.or.jp までお寄せください

論説委員：井入正博(委員長)、

市山壽雄、釜原紘一、川端章夫、

溝上祐夫(アドバイザー)、和田俊男(アドバイザー)