

車載ビジネスだけでなく、産業機器、ヘルスケアビジネスへも注力

「2019年度の展望」～マキシム・ジャパン 新社長 林孝浩氏に聞く～

株式会社ネクスティ エレクトロニクス(以下、ネクスティ)は、東アジアでMaxim Integrated Products, Inc.(以下、マキシム)と代理店契約を締結した2007年以降、着実に成長し続けるアナログ半導体を東アジア地域だけでなく、その他の地域へも広げてきました。

2018年12月に新しく就任された林社長は、4年間マキシム米国本社で製品の開発立ち上げに携わり、その経験を活かし、今も日本市場におけるマキシムファンを増やし続けています。

世界規模で半導体市場が変化する中、2019年度の展望をネクスティ 細田取締役が林社長にインタビューしました。

米国本社製品事業部在職中に幅広いリレーションを構築

細田：社長就任おめでとうございます。
まずはマキシムでの経歴を教えてください。

林：マキシムに入社したのは2003年です。2010年から2014年まで米国本社製品事業部のビジネスマネージャーとして勤務しており、BMS(バッテリーマネジメントシステム)製品と、高耐圧同期整流DC/DC Himalayaシリーズの開発立ち上げを担当しておりました。特にBMS製品に関して、オートモーティブ関係の日系OEM/Tier1様と共同開発をゼロから実施でき、非常に良い経験になりました。製品事業部在職中に本社各部署のエグゼクティブから担当レベルまで、幅広い人脈を構築することができ、このつながりが今でも大きな財産となっております。日本帰国後は、西日本事務所長に着任し、オートモーティブ、産業機器、コンシューマーと弊社がターゲットとしております主要セグメント全てのお客様をサポートすることができました。



マキシム・ジャパン株式会社
代表取締役社長 林 孝浩

車載ビジネスの売上げが5年で約3倍に伸びる

細田：マキシム全社の業績見通しと、中長期戦略についてお聞かせください。

林：マキシム全社で特に車載ビジネスの売上の伸びが著しく、過去5年間で売上は約3倍に伸びました。弊社の会計年度2019年度の第一四半期(2018年7月-9月)におきましても15%対前年同期比で伸びております。

2019年はグローバル経済環境が不透明な状況となっておりますが、自動車の電子化の流れは止まることはなく、今後も自動車に搭載される電子部品点数は増加していくため弊社の車載ビジネスは今後も堅調に伸びていくとみています。

ADAS/自動運転分野でのNVIDIA社との協業

細田：世界市場におけるパートナーシップ戦略についてお聞かせください。

林：デジタル・アナログ分野での相互パートナーシップを構築し、お客様により良いサービスをご提供できるようにリファレンスデザインなどを揃えております。特に、自動車のADAS/自動運転分野におきましてはNVIDIA様との協業も行っています。



車載だけでなく産業機器、ヘルスケアビジネスにも注力

細田：日本市場におけるビジネスの状況はいかがでしょう？

林：全社の状況とリンクしておりますが、車載ビジネスの伸びが著しく2018年度は売上の約50%を占めるようになりました。車内の高速データ転送に使用されているGMSL（ギガビットマルチメディアシリアルリンク）や機能安全規格ASILをサポートするパワーマネジメント製品が好調です。

細田：日本市場で売上げを伸ばすための中長期の取り組みや注力分野、注力製品を教えてください。

林：車載ビジネスが堅調ですが、それ以外の産業機器ビジネス、ヘルスケアビジネスにも注力しています。前者はIndustry 4.0に代表されるスマートファクトリーの流れが加速しており、IO-Link製品や小型化に向けてHimalaya uSLICパワーモジュールの採用が広がってきております。後者はバイオセンサー製品が予防医療の分野へ採用が進んできており、今後の新しい成長分野になるとみています。

世の中で起きていることは全てアナログであり、デジタル処理が高度化していく中、未来のアプリケーションをサポートするためには高性能アナログは必須の半導体であると考えております。今後も堅牢、小型化、低消費に代表される弊社の特長ある製品でお客様のお役に立てるよう開発を進めて参ります。

細田：ネクスティとしても、マキシムの強い開発力に期待をしております。お話いただいたように、車載はもちろんのこと、産業機器・ヘルスケア製品への注力も必要であり、当社ではマキシムの脈波センサーを活用したヘルスケアソリューションの開発も行っています。また、当社はグローバル展開も得意としております。マキシム製品について、中国およびアジア全体で日系のお客様だけでなく、それ以外のお客様ともお取引しております。これは当社においてマキシムは非常に特別なサプライヤー様であることを意味しており、今後もグローバルで御社との連携を拡大し続けたいと考えております。



株式会社 ネクスティ エレクトロニクス
取締役 細田 伸一

ODM/EMS、ソフトウェア開発、品質などのネクスティが持つ機能にも期待

細田：林社長から見たネクスティの強みや魅力は？

林：まずはオートモーティブ分野で圧倒的な経験と実績があること。更なるエレクトロニクス化が進むオートモーティブ分野への浸透性に期待しています。また、従来の商社機能だけでなく、ODM/EMSの受託、ソフトウェア開発、自社品質センターなどお客様の開発初期段階から量産までサポートできる体制を整えられている事は強みだと考えています。現在ネクスティさんとは、特にオートモーティブ分野でパートナーとしてビジネスを展開させていただいていますが、ネクスティさんの新たな取り組みと、マキシム製品がシナジーを生み、産業機器や医療機器分野など全方位でパートナーとしてWin-Winの関係を構築できることを期待しております。

細田：最後に、ぜひ林社長の抱負をお願いします。

林：ネクスティさんとのパートナーシップをさらに強化して、全てのお客様にお役に立てるような体制を構築して参ります。

細田：林社長ありがとうございました。
これからもどうぞよろしくお願い致します。



次ページ以降では、マキシムとネクスティの取り組みについて詳細をご紹介します。

GMSL製品とネクスティのGMSLサポート体制紹介：P.5

脈波センサーを活用したヘルスケアソリューションの紹介：P.6

高耐圧同期整流DC/DC Himalayaシリーズの紹介：P.7