インタビュー

三井住友ファイナンス＆リース㈱
電子デバイス設備部長
貴船 和之 氏

21年度は計画上回る収益確保

多様なニーズに合わせた提案力

1990年代前半から、約30年にわたって半導体中古製造装置売買事業ならびに設備リース事業を展開する三井住友ファイナンス＆リース㈱（SMFL、東京都千代田区丸の内1－3－2、☎03－5219－6400）。中古製造装置の売買を手がけるには、装置に対する目利き力に加え、半導体製造の現場（生産工場）、そして今後のプロセスの動向を見極める判断力が必要となる。また、オペレーティングリースでは、スマートフォン（スマホ）などのエレクトロニクス機器市場の動きに連動し、主にテスト工程や後工程装置に対する技術ニーズを見極め、ユーザーへの迅速で細やかなサポートが求められる。中古装置売買から設備リースまでを一貫して手がけるSMFLでは、単なる装置の売買／リースだけではなく、長年の事業展開で培ってきた経験・ノウハウがある。その総合力は幅広い顧客から高い評価・信頼を得ており、デバイスメーカーの経営層などからアドバイスを求められるケースも多い。電子デバイス設備部長の貴船和之氏に、事業の概況や今後の展望などについて話を伺った。

――中古製造装置売買事業におけるビジネスの概況（引き合い）について。

貴船　まず、2020年度を振り返ると、上期は新型コロナの感染拡大を受け、様々な事業活動が制限を受けたことから厳しい状況となった。下期からは旺盛な半導体製造設備の投資に加え、コロナ禍ではあるものの営業活動なども順次動き出し、前年度並みの利益を確保した。

その旺盛な引き合いは21年度に入っても継続している。最終的なエンドマーケットとしては、中国が過半数を占め、口径別の内訳は、300㎜が6割、200㎜以下が4割程度といったところ。最近は、化合物向けへの転用を前提としたニーズも含め150㎜の引き合いも非常に多くいただくようになっている。

また、この上期は2000台規模の150㎜装置の仕入れを手がけた。ある程度は中小口径の取り扱いがあるが、200㎜などの仕入れ（出物）は、ここ数年ほぼ枯渇しており、300㎜が中心となっていく状況に変わりはない。

――21年度の業績見通しについて。

貴船　21年度上期はすでに計画を上回る利益で推移した。足元の引き合いも堅調で、通期でも前年度実績を大きく超える見込みだ。なお、半導体市場は引き続き活況で、デバイスメーカーの投資計画も旺盛なことから、中期経営計画（3カ年）の最終年度となる22年度は、当初計画の利益をしっかりと確保していきたい。

――世界的な物流の遅延・コスト増など課題は多いと思いますが。

貴船　コロナ禍発生以来、物流に混乱が生じており、現在も終息はしていない。米中間のルートが最も逼迫していると理解しているが、正常化までには時間がかかるので、当社の主力市場であるアジア地域も影響は免れない。引き続き取引先や物流業者と協力して対応していく。

――製造装置の仕入れ状況はいかがですか。

貴船　従来どおり、韓国などのメモリーメーカーをはじめ、台湾や日本などで、在庫の確保はおおむね計画どおりに進んでいる。しかし、仕入れ価格は高止まりの局面にあり、収益を確保するためにはこれまで以上に様々な工夫・対策が必要となる。お客様によっては、ターンキーや立ち上げまでを込みで購入を希望されるケースもあるので、国内外のパートナーと連携しながら、柔軟に対応できる体制を整えている。

――設備リース事業の概況について。

貴船　半導体市場の好調を受け、キャッシュで装置を購入されるケースも増えてきているが、陳腐化に備えた設備の出口戦略やオフ・バランス化など財務戦略としてリースを検討されるお客様も依然として多い。コロナ禍を受けて製造の国内回帰を進めるお客様も増えつつある。

当社は、設備のリースから中古製造装置の売買までを一貫して手がける対応力・技術力、長年の知見・ノウハウならびに専門知識に裏打ちされた総合力がある。そのため、単にファイナンスサービスや中古設備を提供するだけでなく、お客様から、経営レベルのビジネス戦略などもご相談いただくケースもある。今後もお客様の課題解決を最優先に考え、多様なニーズやケースに応えていきたい。

（聞き手・清水聡記者）