

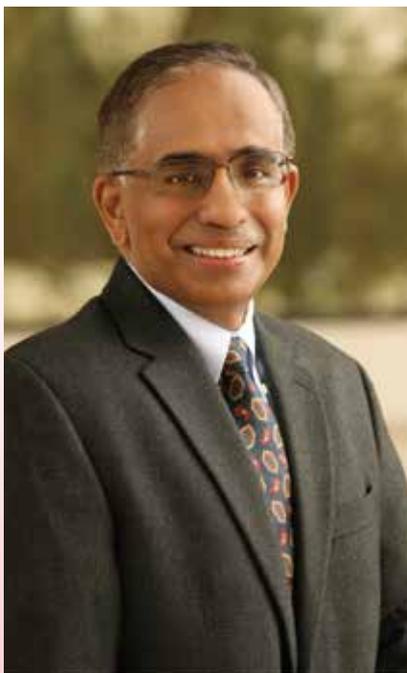
2023 年高峰展望

隨著各國逐漸開放疫情管控，但面臨俄、烏戰爭惡戰及美元升息、全球通膨急劇情況。再加上氣候變遷、網路安全和供應鏈問題球，各地企業皆積極推動數位轉型，以提升競爭力更是未來最大的挑戰。從電動車、第三代半導體、5G、AI 與邊緣運算到永續發展更是熱議話題。面對未知的 2023 年，不太明確的經濟形勢和正在發生變化的地區政策格局，業者又定制了哪些目標，有哪些期許？

編輯部整理

2023 年六大趨勢：5G 基礎設施、物聯網、資料中心、智慧移動、永續發展，ADAS

Microchip 總裁兼首席執行官 Ganesh Moorthy



照片人物：Microchip 總裁兼首席執行官
Ganesh Moorthy

2022 年，儘管供應鏈遭遇較大瓶頸，但 Microchip 繼續保持良好的業績表現。2022 年前三個季度營收比 2021 年同期增長了約 25%。按照今年第三季度的年化資料，Microchip 的年淨銷售額有望首次突破 80 億美元大關。我們之前再次預測了 2022 年第四季度的經營狀況，即 Microchip 的淨銷售額在第四季度將實現 3.0%—5.0% 的環比增長，同比將增長 22.7%。我們預計 2022 年第四季度將實現連續 9 個季度營收創新高，並且這一態勢有望延續到 2023 年，預計明年一季度仍能保持環比增長。

市場趨勢：5G 基礎設施、物聯網、資料中心、智慧移動、永續發展，ADAS

從內部指標來看，我們的業務繼續保持強勁。我們相信，透過持續專注從整體系統解決方案到重大市場趨勢（5G 基礎設施、物聯網、資料中心、智慧移動（e-Mobility）、永續發展，以及先進駕駛輔助系統 [ADAS]）的增長機會，Microchip 正在成長為半導體行業最多元化、最具防禦性、和高增長、高利潤、高現金流的企業之一。

我們還謹慎地增加了資本支出，以抓住行業增長機會，更好地服務客戶，擴大市場佔有率，提高毛利率，以及增加對自身命運的掌控力，特別是彌補我們的外包製造企業在專業能力方面的投資水準差距，因為這些專業能力是生產 Microchip 產品必須的。

晶片供應繼續面臨瓶頸

從客戶的資產負債表中可以看出，他們存在一些庫存，其中一些我們認為是戰略緩衝庫存，還有一些則是因為配件不齊，也就是通常說的一兩個關鍵零件短缺導致的庫存。雖然有零星請求要我們解決積壓訂單的問題，但這些請求只是過去幾個季度裡大量未完成積壓訂單（比如客戶希望我們在三季度向他們發貨但我們無法在三季度交付的積壓訂單）中的一小部分，因此對我們的業務沒有實質影響。與此同時，加急供貨和客戶升級的需求程度仍然很高，表明對很多客戶來說供需仍然失衡。為了最好地利用可用供應和降低客戶庫存，未來我們將繼續妥善地重新調配產品供應，優先將自己上報還有庫存的客戶的產品分配給庫存告急的客戶。此外，鑒於我們擁有標準積壓訂單 90 天不可取消和首選供應商 (PSP) 積壓訂單至少 12 個月不可取消的條款，我們認為在這樣的情況下，客戶不太會有囤貨行為。我們預計在 2022 年底至 2023 年的很長一段時間內，產品供應依然會繼續面臨瓶頸。

首選供應商計畫 (PSP) 解決供需失衡

PSP 是 Microchip 和客戶之間對彼此的雙向承諾。客戶承諾連續 12 個月不取消積壓訂單，作為回報，Microchip 將優先向他們供貨。這一計畫使 Microchip 能科學配置資源，將資金有序投入到原材料採購、產能增長和員工擴張。客戶和我們一樣重視這個計畫，因為在整個行業都面臨瓶頸的時候，這樣的計畫給了他們優先得到產品供應的機會。客戶對計畫的支援力度超出了我們的預期，許多客戶給了我們 18 - 24 個月的 PSP 積壓訂單。自 2021 年 3 月啟動以來，PSP 積壓訂單持續增長，在今年三季度占總積壓訂單的一半以上。

這一情況說明了供需失衡的嚴重程度，我們的未完成積壓訂單（即客戶希望在特定季度交付但我們無法交付的積壓訂單）再次攀升，在 9 月底（三季度末）達到了有史以來的最高水準。儘管產能顯著增加，但 Microchip 所有內部和外部工廠及其相關供應鏈仍然面臨供應瓶頸。

應對全球經濟放緩，密切監測各種指標實現業務軟著陸

我們注意到通貨膨脹和利率上升導致宏觀經濟狀況惡化，我們也在密切監測這些情況。考慮到強勁的內部業務指標和宏觀環境中的一些不確定性帶來的不同信號，我們對一系列可能的情況建立了模型，並密切監測各種指標，這些指標有助於我們在我們認為合適的時候採取審慎的行動。我們的目標是實現業務軟著陸，如果有一個更好的宏觀環境，

那麼通過如下組合，即 1) 強大的 PSP 積壓訂單計畫；2) 短期未完成的積壓訂單帶來的巨大需求緩衝；3) 補充歷史低位的內部庫存和管道庫存的需求；4) 高於行業平均水準的長期增長趨勢；5) 大大低於正常水準的資本需求；6) 可緩衝運營開支的靈活薪酬機制，我們的目標就能夠實現。

在其他一些半導體公司表現疲軟的同時，我們相信我們的業務表現出了更強的韌性。這是因為，第一，多年以來，之前提到的有機增長戰略為我們帶來了更多的訂單，拉動了營收增長。其次，占 Microchip 淨銷售額 86% 的工業、汽車、航空航太和國防、資料中心和通信基礎設施終端市場依然強勁。我們唯一面向的消費性市場是高度韌性的家用電器領域。第三，我們絕大多數產品都是建立在專業技術基礎上的，這種技術所需要的產能目前仍然遭受瓶頸限制，產能不太可能超過消費需求。

六大趨勢繼續推動行業持續增長

我們並不擔心 2023 年的短期趨勢，而是會繼續關注我上面說的六大趨勢 (5G 基礎設施、物聯網、資料中心、智慧移動、永續發展，ADAS)。這些大趨勢都是持續 5 到 10 年的市場增長趨勢，雖然在某一年中，它們可能不那麼強勁，但從長遠來看，這些趨勢將帶來高於平均水準的增長前景。