

亚太地区半导体行业展望

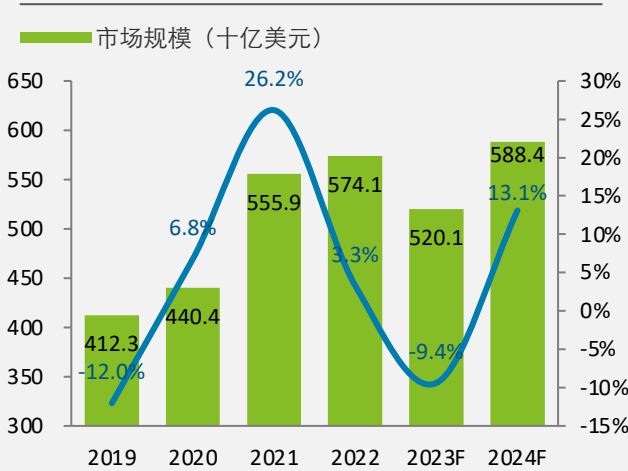
摘要

半导体企业发展情况

- 2023年全球半导体市场面临通胀加剧和市场需求疲软等挑战，整体市场呈现下滑趋势，但**2024年因下游需求复苏将会有所反弹**。
- **近八成半导体企业对未来增长依旧保持乐观态度**，认为亚太市场将在未来3-5年内加速增长，并且预计企业营收将实现10%以上的增长。
- **超过75%的半导体企业已开始数字化转型或已设定转型计划**，但运营模式转变、现有系统升级和人才缺乏等是企业数字化转型面临的主要挑战。
- 考虑到市场环境，**企业对潜在的并购持相对保守的态度**。并购的主要目的是获得所需的技术和服务，以及进入新市场；此外，企业会面临供应中断的情况。
- 未来半导体企业将**重点投入在研发、供应链稳定以及人才培养**等方面。
 - 地缘政治和成本是供应链稳定的主要挑战，**多数半导体企业对其供应链调整以分析和降低风险**，有50%的企业已经采取自动化/智能解决方案来提升供应链可见性。
 - 企业对供应链稳定性和人才能力感到担忧；**大数据、机器学习和云计算技术**被认为有助于管理这些风险
 - 企业选择专注于**员工职业路线规划并注重其技能的培养以留住人才**，来应对人才缺乏对于项目进度和成本增加的影响。

受通货膨胀和终端市场需求疲软影响，2023年全球半导体市场将下滑，但预计2024年将强势反弹

全球半导体市场



Sources: WSTS, Deloitte Analysis

2023年面临的挑战

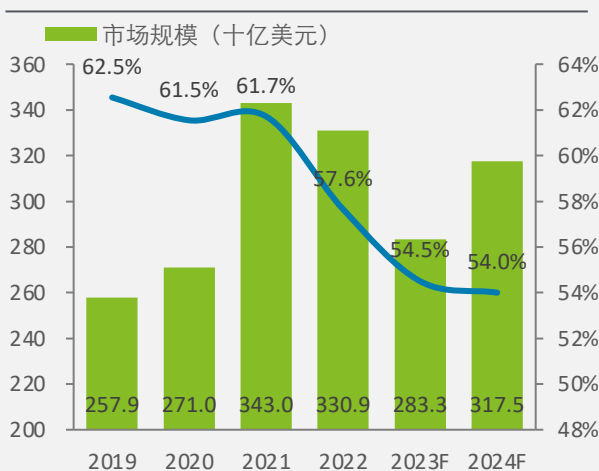
- 由于通胀加剧，终端市场需求疲软，尤其受消费者支出影响的终端市场，导致全球半导体市场萎缩。
- 尽管分立器件预计2023年保持个位数同比增长，但其他类别如光电子、传感器和执行器等预计出现负增长。

预计2024年市场将反弹

- 展望2024年，全球半导体市场将强劲增长，预计增长13.1%，原因是下游行业的需求复苏，生成式人工智能相关产品和功率分立器件的需求持续增长。此外，经济复苏的预期不断增强，对电子设备总体的需求将扩大。

亚太地区占全球半导体行业收入超50%

亚太地区半导体市场



Sources: WSTS, Deloitte Analysis

亚太地区在全球半导体行业占据领先地位

- 2022年，亚太地区占全球半导体产业收入的57.6%
- 全球前15家半导体公司中，有4家来自亚太地区

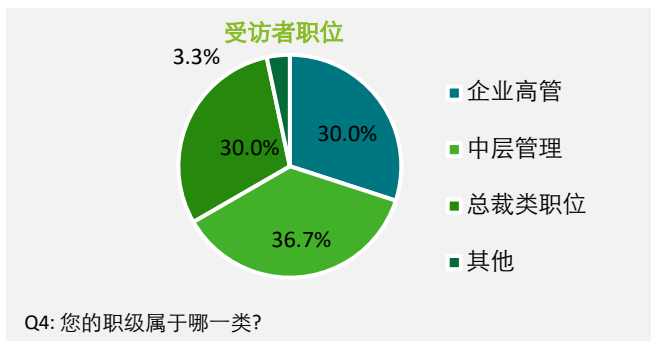
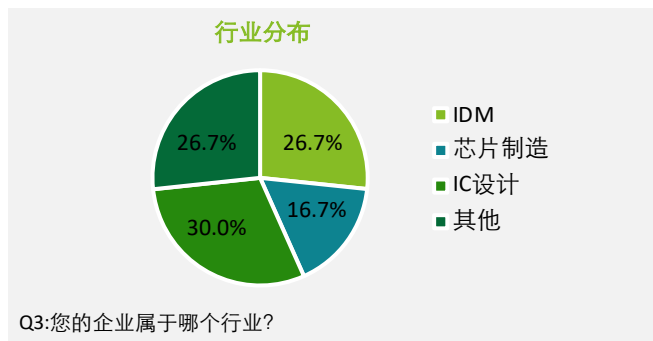
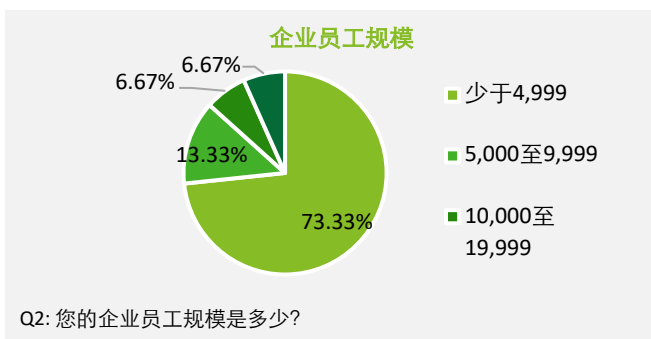
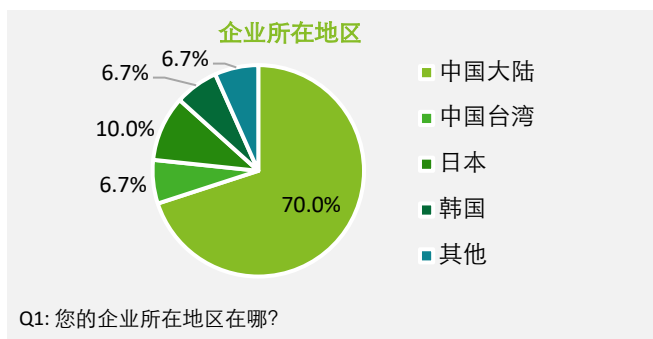
中国是全球最大的半导体设备需求市场

- 2022年，中国大陆半导体设备销售额占全球半导体设备销售额26%，中国台湾占全球半导体设备销售额25%

充满挑战的亚太市场环境

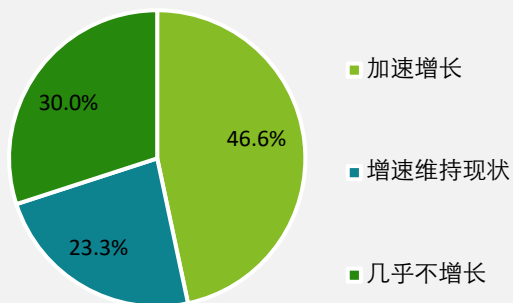
- 受地缘政治紧张局势加剧、疫情后复苏缓慢、通胀压力高、需求波动等因素，导致亚太地区半导体市场增长动力放缓
- 因此，自2021年以来，亚太地区在全球市场的份额一直在持续下降

德勤与GSA联合对亚洲半导体产业链相关企业展开了调研



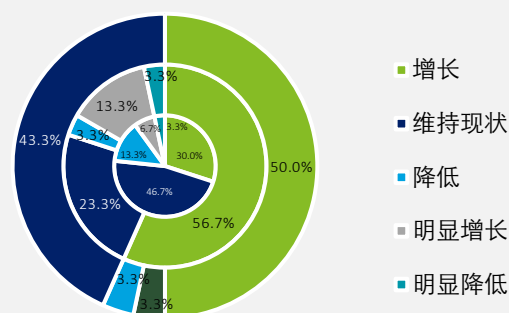
尽管市场面临诸多挑战，半导体企业对未来增长持乐观态度—近50%的受访者认为亚太市场将在未来3-5年内加速增长

亚太地区半导体行业未来3-5年的预测



亚太地区需求的预测

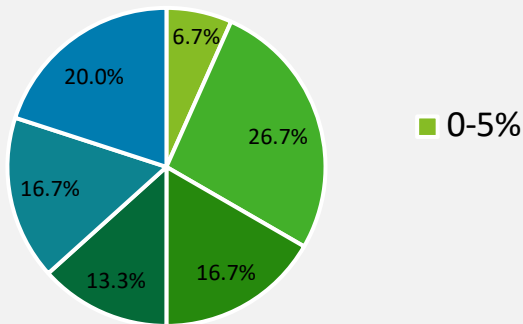
外圈：电子产品（智能手机除外）
中圈：汽车
内圈：智能手机



近50%的企业预计营收将实在10%以上的增长，产品研发是实现增长目标的关键举措

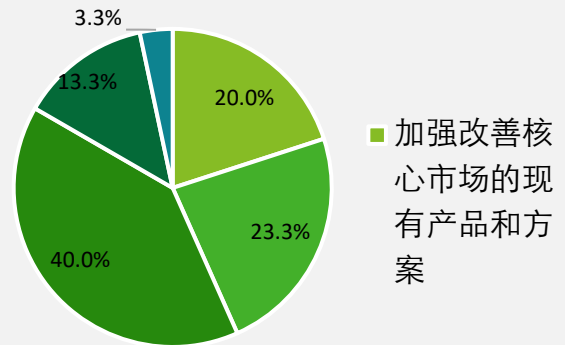
企业未来业务的预测

未来3-5年的平均年收入增长情况



Q7: 您如何预测您所在企业的未来业务（未来3-5年的平均营收增长率）？

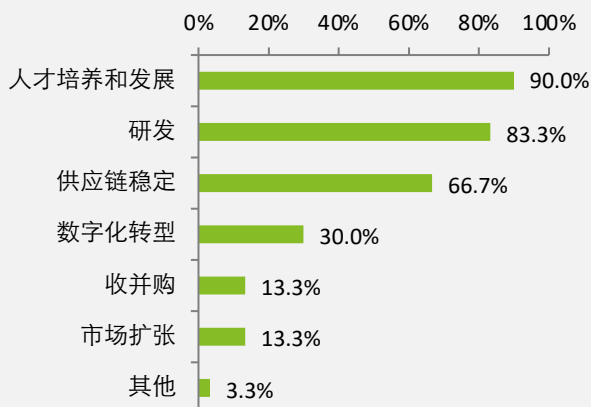
企业业务增长措施



Q8: 哪种措施最能描述您的企业未来发展业务？

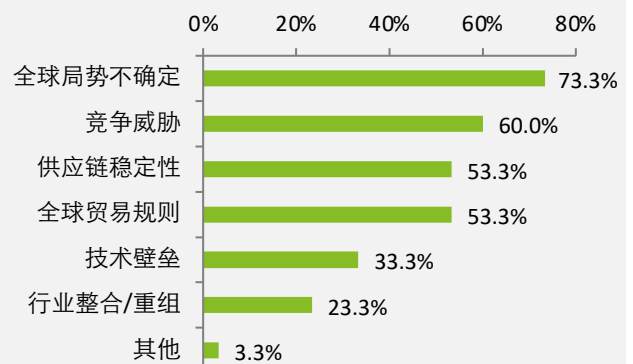
人才培养、研发以及供应链稳定是企业重点投入的方面；另外，企业仍担忧全球市场的不确定性和激烈竞争

企业主要投入的事项



Q9: 为了维持行业的成长和竞争力，您的企业的投入重点是什么？

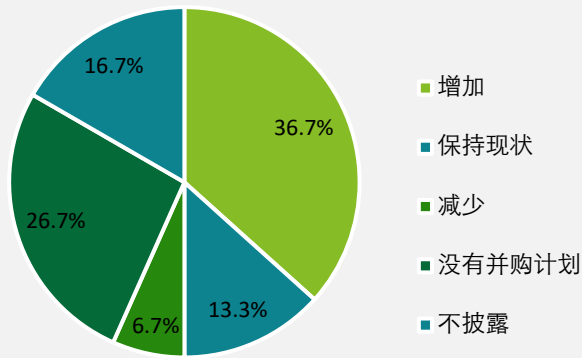
企业业务增长的主要挑战和风险



Q10: 您的企业业务增长面临哪些主要挑战和风险？

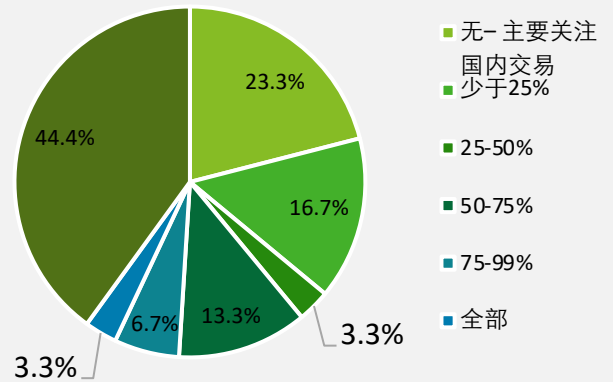
考虑到市场环境，企业对潜在的并购持相对保守的态度

企业未来3年会完成的平均交易数量的预测



Q11: 您预计您的企业完成的平均交易数量在未来3年内会增加还是减少?

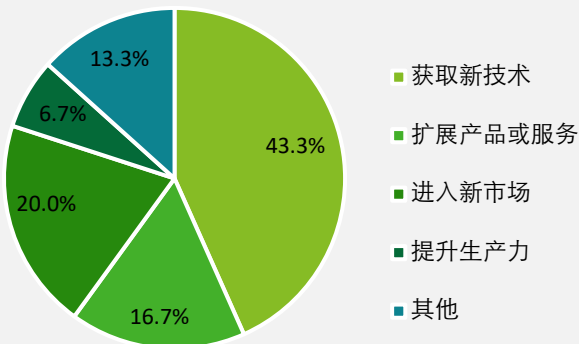
企业收并购交易的目标公司主要在国内外的比例



Q12: 在当前的经济环境下，您的企业收并购交易的目标公司中，主要在国外市场运营的比例有多大?

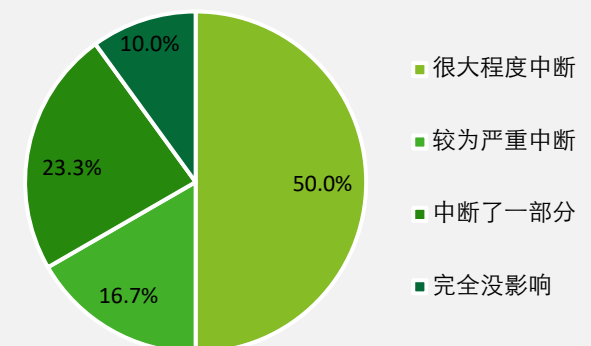
并购的主要目的是获得所需的技术和服务，以及进入新市场；此外，企业会面临供应中断的情况

并购交易的主要原因和目的



Q13: 并购交易的主要原因和目的是什么?

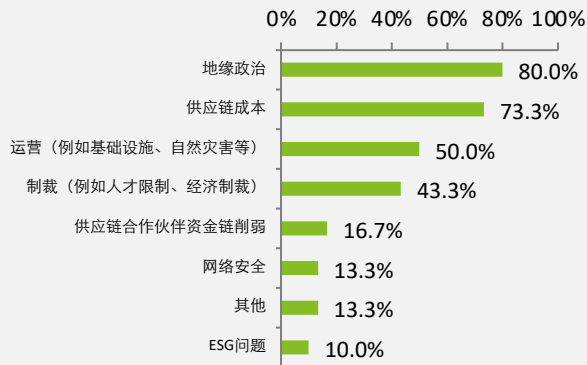
企业当前供应链的中断程度



Q14: 您的企业目前是否遇到供应链中断?

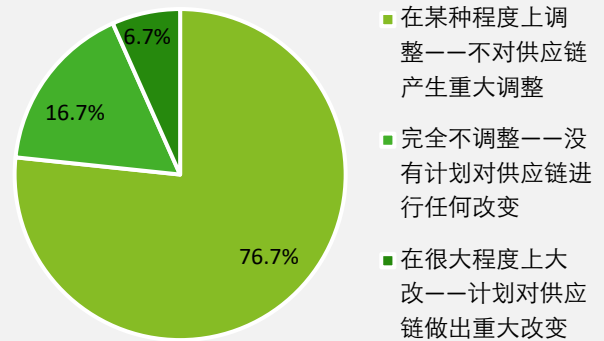
地缘政治和成本是供应链面临的主要挑战，大多数企业将谨慎地对其供应链采取略微调整

供应链中断的主要原因



Q15: 您观察到的主要供应链中断原因有哪些？

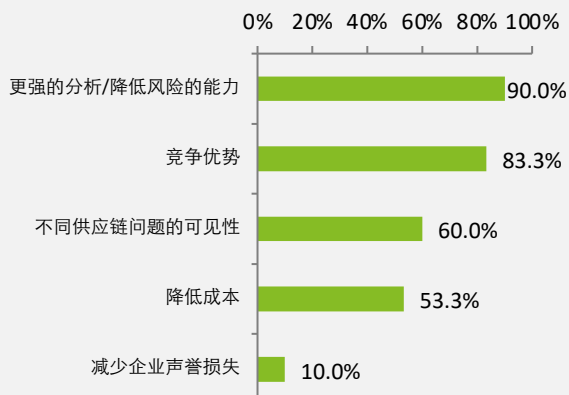
企业计划重新调整供应链的范围



Q16: 您的企业计划在多大程度上重新调整供应链？

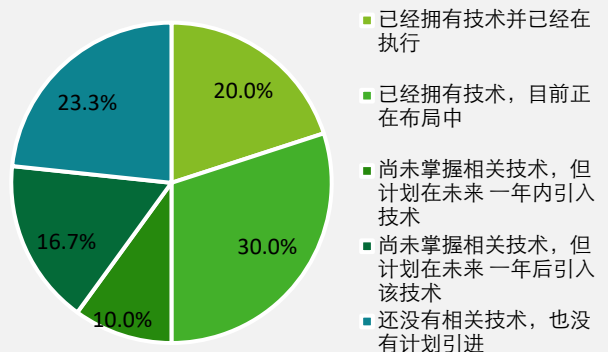
企业投资供应链解决方案主要是为了分析和降低风险；50% 的公司已采取相关举措

企业投资供应链解决方案以降低风险的收益



Q17: 您认为您的企业投资供应链解决方案以降低风险的最大好处是什么？

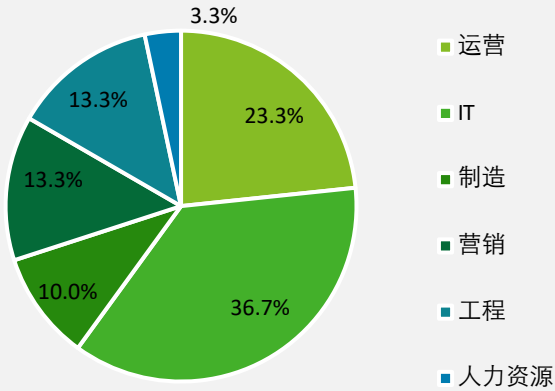
企业利用自动化/智能解决方案获得供应链可见性的进程



Q18: 您的企业是否计划利用自动化/智能解决方案来提升供应链可见性？

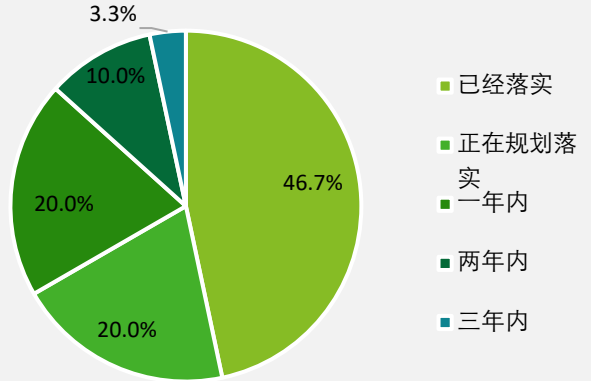
IT 和运营是数字化转型的关键部门，超过75%的企业已开始数字化转型或已有计划

企业预计引领数字化转型的部门



Q19: 您企业中的哪些部门有望引领数字化转型?

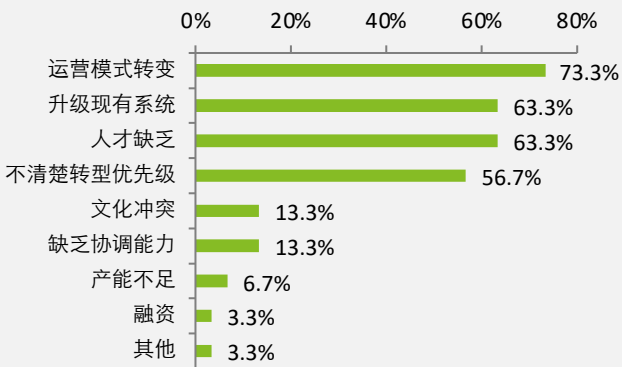
企业计划落实数字化转型的日期



Q20: 您计划何时进行数字化转型?

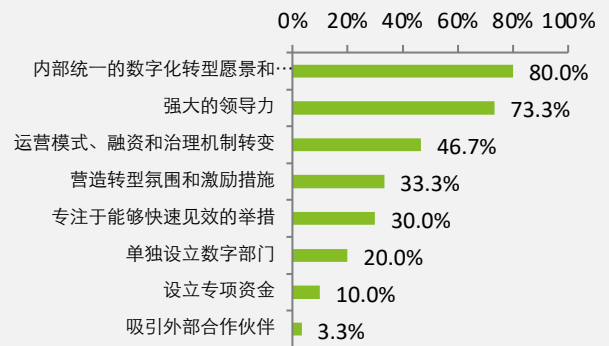
企业面临运营模式、升级现有系统和人才缺乏等挑战，而企业内一致的数字化愿景和自上而下的管理层引导是转型成功的重要因素

数字化转型面临的主要挑战



Q21: 您的企业在数字化转型中面临哪些主要挑战?

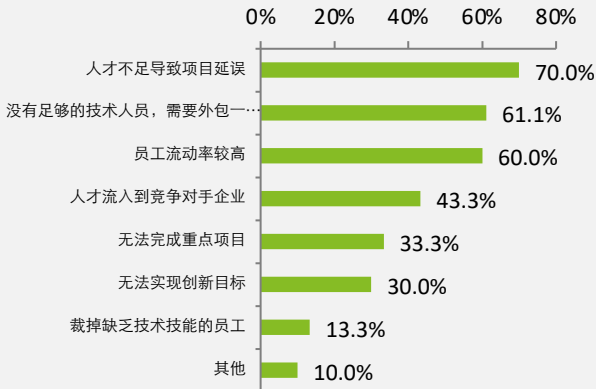
影响数字化转型成功的关键因素



Q22: 您认为影响数字化转型成功的关键因素有哪些?

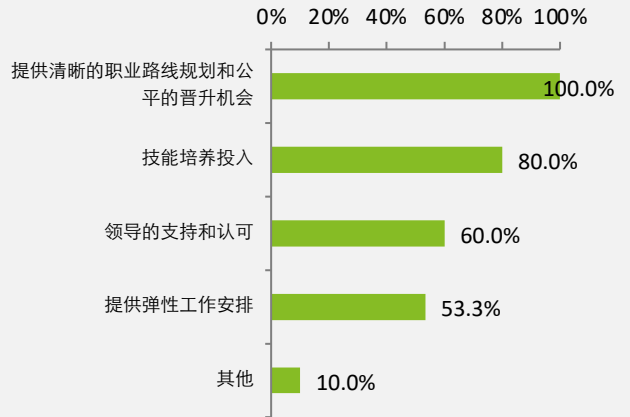
人才缺乏影响企业项目进度，并增加成本；为留住人才，企业专注于员工职业路线规划并注重其技能的培养

人才管理面临的主要挑战



Q23: 您的企业面临哪些关键的人才管理挑战?

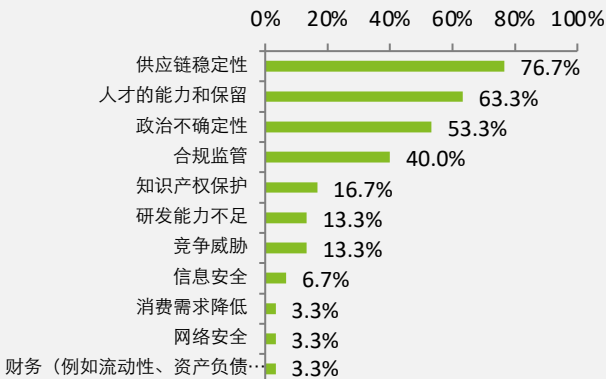
核心人才保留和培育



Q24: 您的企业如何保留和培养核心人才?

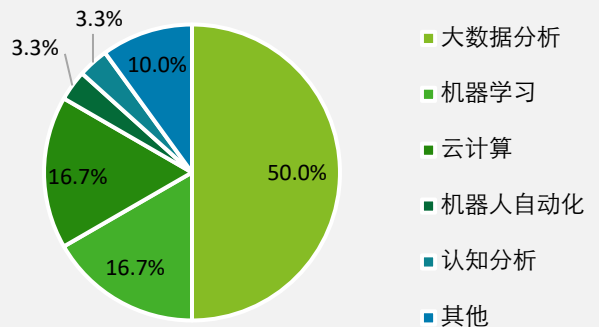
企业对供应链稳定性和人才能力感到担忧；大数据、机器学习和云计算技术被认为有助于管理这些风险

影响半导体行业和企业业务的主要风险



Q25: 您认为影响半导体行业和您企业的主要风险有哪些?

在风险管理中使用或计划使用的新兴技术



Q26: 您的企业是否在风险管理中使用或计划使用以下任何新兴技术?

联系人

德勤联系人

Yuki Shuto

德勤亚太
科技、传媒和电信行业主管合伙人
科技行业主管合伙人
电子邮件: yshuto@tohatsu.co.jp

程中

德勤中国
科技、传媒和电信行业主管合伙人
电信、传媒及娱乐行业主管合伙人
电子邮件: zhongcheng@deloitte.com.cn

谢似君

德勤中国
科技行业主管合伙人
电子邮件: trxie@deloitte.com.cn

陈颂

德勤中国
半导体行业主管合伙人
电子邮件: leoschen@deloitte.com.cn

钟昀泰

德勤中国
科技、传媒和电信行业研究总监
电子邮件: rochung@deloitte.com.cn

周立彦

德勤中国
科技、传媒和电信行业高级经理
电子邮件: liyzhou@deloitte.com.cn

李艳

德勤中国
科技、传媒和电信行业助理经理
电子邮件: lavli@deloitte.com.cn

全球半导体联盟联系人

Jessica Mueller

全球半导体联盟
调研副总
电子邮件: jmueller@gsaglobal.org

Kole Giles

全球半导体联盟
运营副总
电子邮件: kgiles@gsaglobal.org

姬力云

全球半导体联盟亚太区
首席运营官
电子邮件: pchi@gsaglobal.org

王怡惠

全球半导体联盟亚太区
公共关系及市场营销总监
电子邮件: cwang@gsaglobal.org

李杨

全球半导体联盟亚太区
战略及中国关系高级总监
电子邮件: lli@gsaglobal.org

莊婉潔

全球半导体联盟亚太区
会籍经理
电子邮件: echuang@gsaglobal.org

陈思媛

全球半导体联盟亚太区
中国区市场营销经理
电子邮件: gchen@gsaglobal.org

因我不同
成就不凡

始于1845

关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国31个城市，现有超过2万名专业人才，向客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务与商务咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于1845年，其中文名称“德勤”于1978年起用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤全球专业网络的成员机构遍布150多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为人才激活迎接未来的能力，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续的世界开拓前行。

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为承担责任，而对相互的行为不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅www.deloitte.com/cn/about了解更多信息。

德勤亚太有限公司（一家担保责任有限公司，是境外设立有限责任公司的其中一种形式，成员以其所担保的金额为限对公司承担责任）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过100个城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、班加罗尔、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、孟买、新德里、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。

© 2024。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

关于GSA

GSA (Global Semiconductor Alliance; 全球半导体联盟) 国际产业领袖汇聚，旨在建立一个永续发展的半导体生态圈，并持续扩大生态圈范畴，包括半导体、软件、解决方案、系统和服务。身为半导体和技术产业的领导组织，我们提供了一个高效运营的策略性平台。在这里全球高管、业界同仁、合作伙伴和客户进行交流、持续创新，以加速产业增长并最大化投资和智慧资本的回报。GSA足迹遍布全球，代表六大洲中的300多家公司成员，其中包括120家上市公司。作为一个独特且中立的平台，我们的会员涵盖了包括从最令人振奋的新兴公司到半导体行业的中坚力量和技术领袖们，代表半导体产业75%份额，其市值超过5,750亿。

欢迎大家关注GSA的社交媒体平台：

[LinkedIn](#), [Facebook](#), [Instagram](#), [Twitter](#), [YouTube](#) 和 [WeChat](#).

有关更多信息，请参阅GSA官方网站www.gsaglobal.org