

## 「実績ある自動車チップ向けIPコアなら、われわれだ」と米IPextreme

2006/10/23 20:04

社内向けに開発したIP (intellectual property) コアを外販する。これを支援するサービス企業が米IPextremeである。同社は自社のビジネス・モデルを「IPコアのVAR (value added reseller)」という(Tech-On!関連記事)。半導体メーカーが自社向けに開発したIPコアを社外の設計者が利用できるように仕立てあげ、それを広く販売する。

同社が日本への進出を図った際には、技術的にも、ビジネス的にも、法的にも、「IPコアのVARが成り立つのか」という声が上がっていた。しかし同社と組みたいという欧米の半導体メーカーは増えているようで、同社が最初に狙った自動車のチップ向けIPコアで然るべき製品を取り揃えるまでになった。

「チップの中に取り込まれ、実際に製造されているという意味で、われわれのIPコアはシリコン・プルーフである。自動車分野で、これだけ実績のあるIPコアをとりそろえているのはわれわれだけだ」(President & CEOのWarren Savage氏)。確かに同社が示したリストには、米Freescale Semiconductor, Inc.や独Infineon Technologies AG, オランダNXP Semiconductors社といった自動車向けチップの大手が並ぶ。さらに、設計用(インプリメンテーション用)だけではなく、検証用IPも含まれている。

例えばFlexRay向けのインプリメンテーション用IPはFreescale製、検証用IPはNXP製を、CAN向けのインプリメンテーション用IPはInfineon製、検証用IPはイタリアYOGITECH SPA製をそれぞれ用意している。また、ソフトウェアのデバッグ向けにはFreescaleが開発した「Nexus5001」準拠のインタフェースIPコアを、ハードウェアのデバッグ向けには、Infineonが開発したロジック・アナライザ・コア「MCDS (Multi-Core) Debug Solution)」を用意した。

自動車向けの次は民生機器向けIPコアを充実させたいと、Savage氏は言う。この分野では日本の企業が強いが、「パートナーの日本企業名を公表できる段階にはまだ来ていない」(同氏)。エンジニアは同社のビジネス・モデルに賛同しているが、法務関連部署などが難色を示しているようだ。「日本の企業はIPコアを社内に抱え込む傾向が欧米に比べ強いように感じる。しかし、仲間作りのためには、IPコアを公開していくことが重要だと考える。われわれがそのお手伝いをする」(同氏)。



左はWarren Savage氏 右はTrent Poltronetti氏 (Vice President of Marketing)。日経マイクロデバイスが撮影。



IPextremeが用意する自動車用LSI向けIPの例 IPextremeのデータ。

小島 郁太郎=日経マイクロデバイス

この記事のURL: <http://techon.nikkeibp.co.jp/article/NEWS/20061023/122588/>

Copyright © 1995-2006 Nikkei Business Publications, Inc. All rights reserved.

このページに掲載されている記事・写真・図表などの無断転載を禁じます。著作権は日経BP社、またはその情報提供者に帰属します。