

Readout

HORIBA Technical Reports

特集 半導体計測システム

September 1998 ■ No.17

不磨・即今の課題

前田正研
Masami MAEDA

(Pages 3-4)

株式会社 堀場製作所

Foreword
 卷頭言

不磨・即今の課題

Eternal Truth, Urgent Demand

予 測しづらい経済指標として為替、株価、半導体がある。とくに、半導体業界にはシリコンサイクルと呼ばれる4年に一度の大きな市場環境の変化がある。近年この波が小さくなったといわれているが、なくなったわけではない。取りわけ、今年(1998年)は厳しい環境下におかれている。

“産業の米”，“情報化の担い手”と言われる半導体デバイスのルーツは、1947年アメリカ、ベル研究所のウィリアム ショックレーらの点接触型トランジスタの発明にある。10年後の1958年には、同じくアメリカ、テキサスインスツルメンツ社のJ.S. キルビーによってICが発明され、いらい、LSI、VLSI、ULSIへと進化し、21世紀には基幹産業になると言われている。

半導体産業は市場の変化が大きい、技術革新が厳しい、グローバル化が急激、金がかかると言うのが通説であるが、いずれにしても、宝の山であることには間違いない。この業界に対して、我々ホリバグループは、どのようにチャレンジしていくべきなのだろうか。

その一つが謙虚さだ。

技術者にとって「技術者名利につきる」とはどういう意味であろうか？ 自分の手がけたモノを世の中にだし、社会に貢献できる製品を生み出すことであろう。当然、企業にも利益が還元されることになる。では、その様な技術者とはどのような人なのだろうか。

人には運、不運がある。しかし、私の見たところ、陽のあたらない部署には不思議と“潜在的”な力があるように思える。認められずにくすぶっている人が必ずいる。そういう人を発掘し方向性を与えれば、彼らは思う存分に力を発揮する。怠けずコツコツやっていたら必ず力が蓄えられる。ただし、どんなに潜在的に優秀な力を持っていても怠けていたらダメだ。失敗はどんな大きな失敗でも取り返しがつかないが、怠慢は救われない。

さらに、技術者はどんな事にも聞く耳を持っていなければダメだ。“こんなものが出来ないだろうか？”という素人の疑問に素直に耳を傾けなければならない。例えば、ソニーの大ヒット商品であるウォークマンは、ソニー創業者の一人である井深大氏が、「海外旅行に持参できる小型のステレオができないだろうか？」と言われたことから生まれたという話は有名な話だ。“できない”とか“作っても需要がない”と技術者がつっぱねたら、ウォークマンが世にできることはなかったろう。

以前 我が社でも、営業マンがお客様からの多種多様な要望を社に持ち帰ると、まず、「何台売れるの？」と聞かれた。自信を持たずに控え目に答えると、開発費用や粗利を計算し、そんなものは開発する意味がないと却下され、悔しい思いを何度かしたものだ。



前田正研

Masami MAEDA

株式会社エステック
 専務取締役
 株式会社堀場製作所
 取締役



自社の技術者が「こんなものがあつたらいいのになあー」と考えるようなものは、必ずどこかの企業が商品化している。お客様、取引先、異業種の方々から、何気なく「君の会社でこんなものは扱ってないの?」、「こういうものは作れないの?」、「こんな形にできないの?」などの問いかけは始終ある。実はこの中にビジネスの重要なポイントが隠されている。これこそが、今ユーザーが求めているものなのだ。

技術者は、先入観が強すぎると、部外者の疑問や要求に対し否定的になりがちだ。しかし彼が“ノー”といった時点で、チャンスの女神は逃げてしまっているのだ。素人の意見に対しても謙虚になることこそ、ビッグビジネスの近道であろう。これは、今後とも変わらない不磨の金言だろう。

もう一つが時間への挑戦である。

半導体産業は一時の勢いからスローダウンしているとは言うものの、300mmウエハーへの移行、銅配線の電解・無電解めっき技術(ECD)、平坦化技術(CMP)など次世代のプロセス技術の導入、さらには、ウエットプロセス関連の技術革新などを推進するために、半導体製造関連機器はますます重要になっている。従来、これらの機器に要求されるキーワードは“効率化”であった。高品質で安価な半導体をいかに効率よく供給できる機器か否かが最大の課題であった。

今や、これに“短時間化”が加わった。メガ・コンペティションの半導体業界にあって、研究開発から生産、販売、さらに利益の確保までのサイクルを如何に早くできるか否かが生死を決する即今の課題である。このため、計測機器は、オフラインからオンライン計測に、バッチからリアルタイム処理へと進んでいる。

我々ホリバグループは、この緊急課題に対し“超短納期(Ultra Quick Supplier)”を合い言葉に、グループの総合力を結集してお客様にお喜びいただける体制を整えている。

