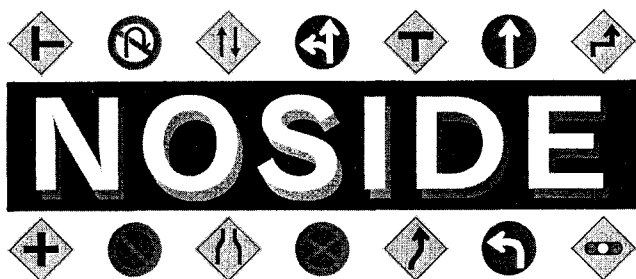




# 半導体シニア協会ニュースレター

発刊年月 1998年8月  
 発刊部数 1,500部  
 発刊 SSIS半導体シニア協会

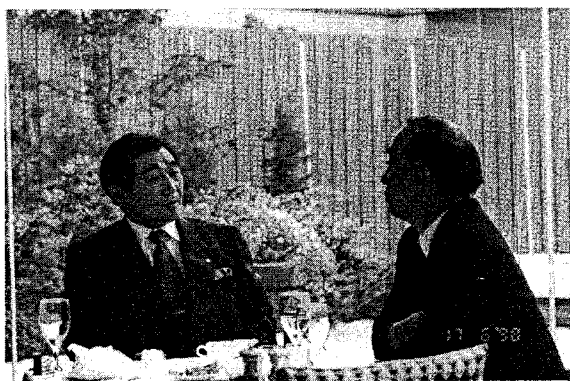
No.3



行司前白

## 長谷川 義栄 会員を迎えて

本誌"NO SIDE"の当番行司が回ってきた時に私の頭に閃いたのは、日本マイクロニクス社の長谷川社長との対談だった。日本にもシリコンバレー並のサクセスストーリーがあり、その成功の決め手になったことをSSISのベンチャー予備軍に語っていただくことが有意義だと感じたからである。私はなるべく言葉少なく質問し、社長のお考えを引き出すことに専念してみた。目的達成度の評価は読者にお任せするとして、社長の誠実で謙虚なお人柄は充分ご紹介できたものと自己満足している(担当行司 中山)。



対談は6月17日、川崎のホテルモリノで行われた。

中山(以下N) お早うございます。朝早くからお越しいただいて有難うございます。また昨年4月に株式公開されて1年経ちました。どうもおめでとうでございます。

長谷川(以下H) 有難うございます。

N) 株式の公開というのはあらゆる創業者の夢であり従業員の希望ですが、すべて順調でおられたのですね。

## 独立の契機 株式公開への道のり

一心に沁みた妻の一言

H) 1回仕切り直ししておりますから必ずしもそうではありません。と言うのも公開は1994年頃をターゲットとしていたのですが、当時景気が落ち込みまして、売上・利益ともに公開するラインに達しなかったのです。仕切り直したとたんに厳しい状況に追い込まれたと申しますか、それを目標にして色々な準備をしましたので... 厳しかったですよ。

N) でもそれらを乗り越えてこられた。良かったですね。

H) ええ。で、その際、会社の中の総入れ替えという手を打ちました。

N) 人事刷新ですね。

H) ええ、私も社長室に引っ込んでいられませんから、営業本部長役を担いました。それが4年前です。それ以降順調で、全部良い方向に働きましたね。お客様のニーズをよく知っている営業マン、社内に向かってこうしてもらいたいという営業マンが持っている意向を、持ったまま製造にというように動かせたということがポイントでしょう。私も自分の技術を活かすということで、表に出て黒板に絵を書いたり技術の説明を

## CONTENTS

・特別企画対談 "NO SIDE"	1 頁
・7月度研修会、大阪で開催	4 頁
・Opportunities	7 頁
・半導体業界活性化のために...	7 頁
・会員皆さまへのお知らせ	8 頁

したりということまでしました。「社長がなぜ」という驚きの目で見ている人もいましたね。

N) まさにそうだと思います。社長が陣頭指揮で一丸で望んだわけですね。

H) そうです。

N) ところで創業は1970年ですね。ですから公開への最初の気運があったのは創業24年目の頃となりますね。

H) そうですね。

N) 最終的には27年目で果たしたと。順調と言うべきでしょうね。

H) 順調ではないですよ。途中にはオイルショックもありましたし。1976~7年頃は悪かったですね。

N) さて、最初から順風満帆であったということではないかも知れませんが、今やプローブカードでは日本でNo.1ですね。

H) だと思っています。

N) ということは世界でNo.1だということですね。それからプローバーや測定機器をなされたわけですが、何故測定機器とプローバーを扱われたのですか？

H) この業界に入ったのは、某社の下請けをやったのが橋懸かりでした。その前に測定機器を扱っていました。当時はアメリカの会社がキャロプレイションラボラトリというのを民間に委託管理させていたのです。そこのエンジニアをやっておりました。測定機の修理校正をしていました。今考えてみますとISOやっているのと全く同じですね。折しもベトナム戦争の最も激しい頃です、1965~6年頃ですね。

N) なるほど。それでまた何故独立を？

H) それはですね、在籍していた会社がおかしくなりまして、散り散りになりそうなので、仲間を集めたのです。

N) なるほど、それは当時の長谷川さんにはちょっと苦しかったかも知れないですが、それが逆に独立の契機になったのですね。

H) そうです。当時私ならこうするのにとこの不満がたまっていたのです。で、家で妻に愚痴っておりますと、「ならば自分でやってみなさい」と、「そのかわり子供が小学校にあがるまでに決着をつけなさいね」と言われました。

N) それは面白い話ですね。

H) ええ、それで始めたわけですね。

N) そうですか、で、その頃はまだ30才くらい？

H) ちょうど30でした。

N) 長谷川さん時々冗談でおっしゃるでしょう、ご自身はその時以来昇任も昇格もしていないって、その

時からずっと社長だったのですね。

H) そうそう（笑）。全くその通りですよ。

N) 以来29年、いろいろな紆余曲折があったと思いますが、今までの人生で何が一番嬉しかったですか？

H) やはり株式公開のときですね。

N) ああ。やはりそれは企業家の夢ですね。

H) これに勝るものはないですね。

N) それはそうでしょう、太閤秀吉が天下を取ったのと同じような気持ちですか？

H) いやいや、そんな恐れ多い話ではないですよ。株式を公開すれば我々の将来に託して資金が集まって来ますね。1株50円であったものが5000円になったりします。それはその価値があると認めてくれたということです。海外の投資家がある、専門のアナリストがある、そして評価します。その人たちが認めてくれたということを実感します。

## エレクトロニクスとは何か

### —基本は変わらない—

私はセミコンなどに参加する折には、海外の人々と自分との、知識と技術のレベル合わせと申しますか、そういうことだけを気にして参りました。かつて測定機を扱っていた頃に気付いたことがあります。今も鮮明に覚えています。エレクトロニクスとはどういうものなのだろうかということです。私がこの道でただ勉強して我武者らにやってきた当時、「エレクトロニクスは目に見えないから嫌だ」という人が多い中で気付きました。「横軸に時間軸を取って縦軸に変化分を取ることだ」と。「変化に時間軸」ということは、aならaが変化しているかどうか、目盛りがあるから分かるわけですね。それがエレクトロニクスであって、その応用技術が進んだのであって、エレクトロニクスそのものは何ら変化していないということに気がいたら何もね... まだ私にもできると。プローブについても、それができるプローブを作れば良いのだと思い至りました。マイコンだメモリだと言ってもエレクトロニクスにはかわりないのだからそこを通す電気の道を作ってやれば良いわけです。つなぎ方、要するにマッチングですね、フィットしないとダメなので、それに合う回路を作ってやろう、そのかわり密度は細かい。テーブルの上に顕微鏡一つあればそれが実現できるわけですから、これは最高の仕事だなど私は思います。知識によって、わが社の製品を使っていない方よりも使った方がベネフィットを差し上げられると...



日本マイクロニクス社長  
長谷川 義栄 会員

N) 今おっしゃいましたが長谷川さんのところの機械を使うとお客さんによりメリットがありますよ、そこが長谷川さんの会社でモットーとされておられているところですね、最近の言葉ではCSと言いますか。

H) そうです。でも全部の機械で基準を上げられるわけではないですよ、今でもお客様は不満を持っておられるでしょ

う。しかしながら現状の技術レベルというのが厳としてありますし、我々は例えばデバイスの開発が進めばそれを追い掛けてつくるわけです。先立ってというのは難しいのです。

N) ところでそれでは、感激した話と逆にですね、辛かったこともあるかと思いますが、どんなことが一番印象に残っておられますか。

H) まだ若くて多感な頃、部下の成果を上が横取りすると若い人がやる気を失ったりするという話を聞いたことがあります。お客様がわが社に来て、これはだれの仕事かと聞かれた時一本当は考えて指示してつくらせたのは私でも一実施したのは私ではありません、実施した人を指して、彼ですと申しますと、その人物がいわゆる天狗になりまして、そういう人材を同業他社が引き抜いてしまうことがあります。そういう時には憤りを感じますね。

N) 以前長谷川さんのマネジメントはうまいという話を聞きました。長谷川さんは、体の中に染み込んでいる所作なのでしょう、工場へ行って「これはだれが作ったの」と尋ねると、「いやこれはあの青年がつくったのです」と、サッとと言われると。これはなかなか真似のできないことだと言っておられましたね、その方は。

H) そうですか。

N) でもそれはお釈迦様と一緒に、誉めると皆さん良く働く、その面で言えば長谷川さんの掌の上でうまく利用している、ともおっしゃっていましたね。

H) これまでに何人も引き抜かれましたがね。

N) でもそういうことで長谷川さんが間接的に業界をお育てになったということではありませんか。

H) それほどでは... そこまで考えておりませんが。

## 今後の展開

—日本に根を張り、測定を基本に、着実に—

N) ところで、年々歳々成長されておられます、プロバーなどは国内のみならず海外まで通用しておられますが、今後の海外展開などはいかがお考えですか。

H) 海外など私にとっては畏れ多いところですし、まず各国で習慣や法律が違う、大手でもそうしたところをつまづいて損害賠償問題になることがありますね。そういう面での難問を乗り越えてまで拡げようという気にはなりません。私は日本で展開します、非常に視野が小さいのです。でも代理店、ディストリビューターは要所要所に持っています。海外展開はそこを通していたします。自分と同じ考えと動きでたちまわれる人が5人くらい、そこまで行かなくてもそれを理解して動いてくれる人が5人位いれば話は別ですが。それはできそうにないですから、海外展開は自力のみでやる積もりは全くありません。かつて大きな産業が行いましたね。現地一貫生産ということで、関連企業まで出ていったことが。同じ頃プローブでも同様の風潮がありました。そこで出て行ったのが折しも円高最高の頃でした。それに対応するために現地で努力しますと、今度は何だこれのできるのかと。実際投資は大きなものですよ。海外ですからね。良いモノをつくるためにはレベルの高い人を雇いますよね、加えてそれが欧米なら生活水準も高いですからそれに合わせなければなりません。それで我々としては損して3~4年で逃げ帰ったという経験があります。

N) そうですか、そういうご苦勞もおありですか。ではまた次の話です。次の5年、10年といったスパンではどういう経営をなさりたいですか、もしくは御社をどういう会社に育ててゆきたいというお気持ちですか。

H) 測定技術とか測定したモノを消費者に渡すということは全くなくならないですね。と言うのは、検査しない半導体や検査しないレーダーで飛ばす飛行機あるいはそういう類のコンピュータなどに信をおきますか。それはNoですね。我々は「完璧に正しく働くもの」を使っているわけですね。特にここまで社会が発達しますと、測定がないというのはあり得ないのです。社会で安心して暮らせるというのは、測定が裏で支えているからなのです。況んやエレクトロニクスの世界では特にそうですね。ですから測定は全然なくなりません。また状況が変化すればそれに対応した部品・材料等、新たに測定しなければならぬモノが現れます。これを確実に測定して社会の要求に答えてゆくという



SSIS運営委員会幹事  
中山 蕃 会員

ことが、原点としてあります。測定を通して周辺の機械も発展してゆくから、測定の集積としてのモノならば手がけてゆきたいと思います。わが社のカタログ、機械は多種多様にあるように思えますが、これらはみな測定をサポートするものなのです。

N) なるほど、基本的な経営理念は測定技術にありますね。それが発展した先に色々の機械があると。そういうものは手がけてゆくということですね。

H) そうです。そういうことです。

N) それでは最後になりますが、よく運・不運と言いますが、運と努力というのを比較してご覧になって、長谷川さんは運を信じますか。それとも努力ですか。

H) 確かに運の良い人生を送っていると思います。また運は確かにあると思いますが、別の道を歩いたらどうでしょうか、そこにはやはり別の運があると思います。決して悪い運ばかりではないでしょう。常にどの道を通っても善し悪しはあります。運というのは、今考えればプラス志向と言うことになるのでしょうか。運は必要ですけれどもディシジョンは自分ですから、それを支えるのは何かということー私は社員にも言っているのですがーその中に原理原則をどう見出してゆくかが、回ってきた運を確実にキャッチアップする一つ的手段だと思えます。

N) 全くそのとおりですよ。運は誰にでもある、それを運として認識して利用するかしないかが分かれ目なのでしょうね。誰にでも均等に運があるけれども、それをパチッと捕まえる、ディシジョンするという。

H) 私が講演を依頼された折に好んでする話はチャンスは誰にでもあるということなのです。

N) なるほど。それを活かすかどうかはあなた次第ということですね。

H) そうです、そういうことを話します。

N) なるほど、そうですか。さて、今日は朝早くから有難うございました。昨年の株式公開から今年、また来年その次と、一層のご発展をお祈り申し上げます。

H) 有難うございます。



## 7月度研修会 大阪で開催 講師は三菱電機 小林武次郎 氏

7月22日SSIS大阪において三菱電機株式会社顧問の小林武次郎氏の「最近の日本半導体業界を見て感ずること」と題しての講演を研修会として行った。当日は梅雨のさなかとはいえ30度をこえる暑さにもかかわらず約40名の方が参加され、老いて(失礼)益々盛んな小林さんの論理と日本経済を何とかせねばという熱情に酔った2時間であった。終了後恒例の懇親会を持ち小林氏も最後まで残っていただき、氏を師と仰ぐ多くの方との旧交を温めておられた。以下は講演の要旨である。

### 長引く不況

私は長い間半導体業界に関係してきたがまず今回の不況をどうみるか独断と偏見もまじえて考えてみたい。

1. 現在グローバルスタンダードという言葉がよく使われているが1980年代の日米問題化につき米国の学者の本を再読してみると米国が日本経済に参入するための的確な分析がなされていることに驚く。例えば日本の政治家は駄目だが官僚がしっかりしていること、財閥系金融会社が産業を援助していることなどで日本の半導体産業の基盤がしっかりしていること、米国が勝つためにはこの強固な経済システムをこわすしかないと言っている。グローバルスタンダードという言葉で米国の国益優先の政策を展開しているのである。
2. 現在の日本経済をみるとバブルの崩壊以来、金融破綻、ビッグバンや大蔵官僚の不祥事により結果的には強固だった日本システムが崩壊した。一方アジア諸国が急成長してきたが韓国、タイ、インドネシアなどで経済が頓挫しており西欧資本主義の攻撃にさらされている。
3. こんな中で日本の経営者は自己の経営哲学を忘れて

しまった。80年代にもはやされた年功序列、終身雇用で代表される日本型経営は揺らいでいる。リストラクターと呼ばれる安易な首切りによって中高年層が切り捨てられている。米国などの契約社会ならそれも仕方ないだろう。しかし日本ではこうしたリストラは失われるものが多すぎる。自分の会社であるという忠誠心の裏返し現象が内部告発という悲しい現象を生んでいる。日本のしっかりしたモノづくりの精神が失われてしまったのは情けない。

4. 明治以来の日本の産業の良さが失われて従業員を大切にするという意識が無くなっている。経営者も経営責任を全うしないで自信喪失に陥っているというのが現在の日本不況の原因である。

## 半導体事業も不振

1. 1996年後半からD-RAM価格が低下し半導体各社の業績は急激に悪化した。経営者は80年代は自らの力を信じていたが次第に自信をなくし特に最近はどうしてよいか右往左往している。
2. 日本経済を長期的に考えてみると1963年以降いくつかの山谷を経験してきた。その中で半導体産業は1988年以前では非常に大きな変化であっても影響は小さかった。もちろん半導体の経済規模は10倍にもなっているが今回の不況でも日本経済全体の落ち込みに比べれば半導体の不況の度合いは軽微であり2000年には需給が逆転するという予測もある。
3. こうした中で現在各社共D-RAM撤退論やシステム・オンチップ救世主論を検討していると言われている。特にD-RAMが悪者の元凶となっている。しかし私からみればD-RAMに責任はないわけで経営者に問題があるわけである。D-RAMの歴史によればリセッションは需要の変化によって価格が変動するという要素が大きかったのに対し、現在のリセッションは供給圧力の要素が大きい。
4. 1995年頃韓国がD-RAM投資を行ったとき日本ジャーナリズムは日本の半導体各社がなぜ投資しないのかと批判した。これに応じた訳でもないが景気が上向いていたので日本各社は一斉に投資した。そして結果的に過剰投資となってしまった。これが価格急落の素地でありその後マイクロが4メガを小さなチップで低価格供給したことによりD-RAM価格が現実に急落した。
5. 同じような現象は1985年頃にも見られる。64K・256Kの時代に日本各社が一斉に投資して日米摩擦

を引き起こした。日本が世界のバランスを崩した。損益的には1メガの時代になって回復したがこのあいだ調整せざるをえなかったのは米国の会社だった。インテルがD-RAM生産をやめたのに象徴されるようにモトローラ、TIなどの各社は方向転換を余儀なくされたのである。果たして今回、日本各社にはD-RAMを簡単に撤退して良いのか、またはできるかを議論する必要がある。

## 日本はD-RAMをやめられるか

1. 統計から分かるように日本のD-RAM出荷量は世界の中で大きな地位を占めている。もし日本が生産をやめたら他の国が結果的に引き継ぐとしても大きな混乱が起こる。日本の供給責任は重大である。
2. またシステム・オン・チップが救世主のように言われているがはたしてそうであろうか。雑誌「BREAK THROUGH」98年7月号（リアライズ社）に「混載は本命か」という特集が組まれているがまことにタイミングの良い企画だと思う。
3. 1997年半導体産業研究所がシステムLSIの設計技術を強化せねばならぬと主張しているように「混載」は言うは易し行うは難しである。  
インテルがロジックLSIで成功したのは彼らの製品がデファクトスタンダードだからである。日本人の風潮として技術の標準化がへたである。例えばテレビのICをとってみても工場側から一つの会社に対してメーカー各社から数種類のICを提供する。また差別化と称してユーザー側は同じようなものでも少しずつ仕様を変える。ユーザーの生産計画でも年初の予約が突然変更され材料手当、工場仕掛に不良在庫がでるという無駄をしてきた。
4. 現在日本の量産工場は月産2~3万枚の少品種多量生産に向いている。それを代替するといわれるシステム・オン・チップは多種で変量生産である。装置工場のレイアウトなど考え方を根本的に変える必要があるが一朝一夕にはできないことである。
5. D-RAMの設計とMPUの設計はそれぞれの最適化が行われている。MPUは多層配線を、D-RAMのトランジスタの効率であげる技術とは違うものである。混載によりどちらかの特徴をおさえバランスせねばならない。これを個別に各社が開発していたのでは時間と金がかかりすぎる。米ではグループ開発で標準IPを業界の標準に採用しようとの動きがある。
6. 混載は2010年までには商品化されてくるだろう。微

細化により0.15ミクロン以下になると混載化するメリットが出てくる。今から混載のための創造的設計技術をみがくこと、設計コストをおさえること、又早急に標準化の作業を始める必要がある。

7. 日本がD-RAMを中心に牽引してきた半導体産業技術は相当なものがある。材料、リソグラフィ、各装置の開発についても米国は極端に言えばロードマップをつくるだけだが、実際の技術は日本のものであることが多い。特に生産技術については世界の牽引車となっている。日本がD-RAMをやめたら今までの技術蓄積はどうなるのか。今後の混載技術開発にも今までの技術が生かされる。コストダウンの技術、基礎データ付きの装置開発の技術のためにデバイスメーカーの歴史的に蓄積されている包括的技術は不可欠である。

## 日本の半導体産業の将来について

### 1. 長所、短所を明確に把握しよう

私ははじめに述べた米国の学者の本に感銘をうけた。日米の経済構造を的確に分析し両国の長所、短所を明確に把握して行動せよと述べている。今後、日本の半導体産業の建て直しのためにまず、自己の長所、短所をつかんで根本的に経営哲学を再構築する必要がある。グローバルスタンダードが駄目だといっているのではない。日本の強み、弱みを知り自分のスタンダードを確立することがまず第一である。

### 2. 競争と協調についてより深く考えよう

業界の競争と協調という観点からはSELETEなどのプロジェクトは非常に有益である。70年代では各社ともここまでオープンではなかった。MITIの超Lプロジェクトで各社の工場をみせあうことにもかなり抵抗があった。

SELETEに派遣されている各社のエンジニアの融合は非常に重要である。

エンジニアの数の少ない中で日本全体としてディファクトスタンダードを造る素地となってほしい。システム・オン・チップの開発にはこうした協調が必要である。協調があつてこそそれ以降各社のコストダウン、納期品質の生産管理の競争が意味を持つてくる。こうした競争と協調は装置材料メーカーにも必要であろう。

### 3. 日本の基礎産業分野をより広く受け入れよう

日本は半導体の固有技術のみならず、全産業分野で非常に高い技術水準を維持している。日鉄がウエハ分野に参入すると聞いて日本鉄鋼業のシュミレーション

技術、結晶技術が導入されることは非常に喜ばしいと思ったがそれ以外にも化学、非鉄金属プラスチックなど技術として日本は大きなインフラを有している。その他、産業機械、工作機械、建築等の分野の優秀なエンジニアの応援を受けて半導体工場を変えていけると考えている。半導体のコストダウンはまだまだでき



三菱電機顧問  
小林 武次郎氏

る。半導体装置技術は未だ成熟していない。装置価格も1桁安くする必要がある。投資額が10分の1になればD-RAMに対する考えも変わってくる。今まで半導体産業は性能さえ良ければ価格は二の次という風潮が強かった。NASAですらコスト意識に目覚めた時代である。性能第一の考えからコスト第一の意識にかえていく必要がある。このため伝統的な成熟産業も含めて周辺の技術分野の力を生かす必要がある。

### 4. 少なくとも3年でできれば10年先の目標を立てよう

先ほども述べたように景気の好不調であまりにも楽観、悲観の幅が大きすぎる。短期ばかりにとらわれず少なくとも3年でできればもっと長期的な見方の目標を立てていく必要がある。

### 5. 半導体製造に係わってきた先輩のノウハウを無駄にするな

私もSSISの設立に参画した1人であるがSSISの役割は以下のようなものである。

大企業に偏りがちな人的資源の再配分

新事業、ベンチャー企業への人的協力

過去35年間に蓄積されたノウハウの活用

業界を縦に見たノウハウ移転(大学,材料,装置,半導体)

受難の団塊世代の再就職機会の創出

高齢者の生き甲斐創出への協力

現在個人会員の名簿をみると技能をもった人が少ないという欠点がある。本来経営管理の人ではなく現役経験をもった人の参加がもっと必要である。半導体業界に人材は不足している。SSISにより人材の移動を行って日本全体としてノウハウの伝承ができるシステムを作る必要がある。ぜひともSSISに参加いただいで日本半導体産業を発展させていただきたいというのが私の願いである。

## ~Opportunities~

このコーナーでは協会に寄せられた求人・求職を掲載します。ご自身のキャリアを活かして新しい地平を拓いて見ませんか？！

たとえば、No.98008の案件は、35歳以上、週30時間以内の勤務、有職者でもOKです。

こうした詳細情報は事務局に備えていますので、ご関心のある向きはぜひ事務局までお問い合わせ下さい。

No.98001 A社アナログ回路設計のエキスパート求む  
(関東、在宅勤務可)

No.98002 B社、新規ビジネス立ち上げのための実装技術者を求む(海外)

No.98003 C社、後工程工場立ち上げのため、練達の士を求む(海外)

No.98004 鋳物業界のD社、半導体産業にマーケット拡大を希望。ついては諸方面に指導を受けられる起業家精神あふれる人材を求む(関東)

No.98005 E大学、研究サポートのための人材求む(関東)

No.98006 部品メーカーF社、プロセスに明るい人材求む(事業部長クラス~中堅、関西)

No.98007 当協会、ヴォランティアで活躍していただける方求む(関東、関西)

No.98008 大学、半導体・IC関連の研究支援職員求む(中部)

No.98009 設備販売企業、LSIプロセスの指導行える方募集(関東)

No.98010 個別半導体の製造・生産管理技術者 職を求む(関東)

No.98011 半導体関連の技術図書出版・セミナー企画会社、ブレン求む(関東)

### 会員現況 (8月20日現在)

個人143名、賛助44団体

### SSIS会員募集中!

SSISでは会員を募集中です。会員各位には身近の半導体シニアをご紹介下さい。協会は求人・求職サポートや研修会等、活動内容の充実を図っています。本誌をお知り合いの方にお配り下さい。事務局までご一報いただければ資料お送りします。

### 半導体業界活性化のためにあなたの経験と知識を活かしてみませんか!!

半導体シニア協会では協会設立の主旨でもあります半導体産業に長年携わり、多くの経験と知識を培われた皆さまが半導体産業の永続的な発展に寄与する方法の一つとして皆さまの貴重な経験と知識を再び活用して頂くために会員の皆様へ半導体産業界から寄せられる求人・求職を本紙の「Opportunities」に掲載し紹介しております。

一方、他に協会設立の主旨を実現する方法として半導体シニア協会の多士済々の皆様が貢献される分野は広くあると思います。例えば、

- 資料作成(カタログ、取扱説明書、翻訳、文章作成)
- 教育(技術者、技能者、セールスマン等への教育)
- 設計・製品開発支援(設計や製品開発の手伝い又はアウトソーシング)
- 製造ラインの設備、装置の保全、補修
- 後工程技術(組立、検査、パッケージ等の技術支援やアウトソーシング)
- 品質・信頼性の評価や不良解析
- コンサルティング(開発、製造、生産管理、工場管理、OEM、ファウンドリー等)
- 調査(技術、製品、マーケット等)

などが考えられます。この他にも皆さまには沢山のアイデアがあると思います。半導体シニア協会にはさまざまな経歴と経験・知識を持った人々が沢山おられますので同じ志を持った人々や協力者を見つけることができるでしょう。興味のある方々が集って何ができるか、皆さまで考える機会をもちませんか。半導体シニア協会は皆さまのアイデアの実現にお手伝いしたいと思っております。ぜひ下記までご連絡下さい。

—記—

〒113-0033 東京都文京区本郷4-1-4 コスモス本郷ビル8階  
半導体シニア協会

電話：03-3815-8939 FAX：03-3815-8529

### ◆◆◆◆ 次号予告 ◆◆◆◆

投稿も募る!

記事が盛り沢山のため、今号も「東西オフィスー及びその周辺」探訪記を掲載できませんでした。次号こそ掲載したいと思います。

"ENCORE"に投稿しませんか? 俳句、趣味、時論何でもOK。編集室(事務局)までお寄せ下さい。

## 会員皆さまへのお知らせ 会員サロンOPEN!

### 「会員の活動拠点としてご利用下さい」(事務局談)

SSISは東京と大阪に拠点を構えている。いずれももちろん会員に開放されていて、会員はサロンとして使用することができる。ただしそれぞれに開放時間などが異なるのでご注意ください。

### 【SSIS会員サロン概要】

#### ・所在

東京：文京区本郷4-1-4 コスモス本郷ビル8階  
電話03-3815-8939

大阪：大阪市中央区北浜2-12-1 つねなりビル6階  
電話06-222-4416

#### ・開放時間

東京：月～金曜日 10:00～16:00  
大阪：毎週水曜日 13:00～17:00

#### ・設備

談話サロン、ライブラリ、資料閲覧机、視聴覚機器、パソコン等。いずれも喫煙不可。両所とも会員サロンではあるが会員の個人事務所ではないので、いわゆる電話番号はできない。もちろん緊急の場合は別だが。

また協会では設備の充実に努めており、特にライブラリ資料の収集に注力している。会員の皆さんの不要の蔵書、例えば「年鑑が揃っているが場所をとられるのでどうにかしたい、しかし資料性が高いので廃棄するのが勿体ない」というたぐいのものがあればご寄贈願いたい。

さらに、会員サロンにふさわしい、絵画・写真等の皆さんの「作品」もご貸与願えれば有難い。

## SSIS パソコン講座 講師・受講者とも募集中

協会では現在、会員向け「パソコン講座」(於：東京事務局 毎週水曜日ー予定ー)を企画している。これは毎月の研修会とは別途に、東京のサロンを定例会場として、同志を募りパソコンを学習してゆこうというものである。事務局ではメンバーが集まれば9月中にも開講したいと考えている。この集まりは講師も受講者も会員の中から募ることなので、レベルも、定員も、修了期間も厳密には定めていない(ただし当初仮定としてはレベルは初級、定員は5名程度ーコンピュータの台数に限りがあるのでーと見込んでいる)。例えばご夫婦と一緒に受講する(上達を競う?)のものも良いかも知

れない。他のパソコン教室などと違って、そのあたりは集まったメンバーにより調整できるのがこうした集まりのメリットであろう。

このパソコン教室は、「会員サロンを活用してこのような同好会的な活動もできます」という協会から皆さんへのご提案という側面もある。せっかくあるサロン、会員の皆さんがシニアライフを充実したものとするためにご利用いただければというのが協会の願いである。

「しかじかの集まりをサロンで定期的にかきたいのだが」というお問い合わせ大歓迎。事務局までご一報下されたい。

## 9月度研修会のご案内 22日(火) 大阪で

9月度の研修会は、22日(火)に大阪のサロンで行われる。タイトルは、「1998 SEMICON Westレポート」。講師は前工程に加藤俊夫氏(厚木エレクトロニクスリサーチ代表)、後工程に河崎達夫氏(システム L S I 技術学院院長)をお迎えする。

本会は8月に東京で開催した研修会と同一内容だが、関西の方、または8月を逃した方にはぜひともお聞きいただきたい集いである。

参加費は毎回通り会員3000円。ご案内はすでにお手許に届いているかと思うが、ご希望があればお送りする(事務局まで)。

それでは講演要旨を、一部ご紹介しよう。

【前工程】スループットを上げ、フットプリントを小さくするといった小改良だけでは生き残れない。新しいデバイスの製作を可能にする新技術が求められている。どんなSomething Newがあったか? という観点でのお話。

【後工程】パッケージング、テスト技術、製造装置についての諸点を報告。また、「SEMICON West」(セミコンショー)のあり方についても考える。

## SSIS News Letter "ENCORE" No.3

発行日：1998年8月20日

発行者：SSIS 半導体シニア協会

会長 川西 剛

編集委員 川崎 芳孝

〒113-0033 東京都文京区本郷4-1-4

コスモス本郷ビル8階

TEL:03-3815-8939

FAX:03-3815-8529