



イビデンの パラダイムシフトについて

イビデン株式会社 代表取締役会長 岩田 義文

愛知電機さんには、私が30年程前に電力部を担当していた時に、当社の発電所、変電所で使用する変圧器では大変お世話になりました。しかし、山田社長が愛知電機の新社長になられ、当社にご挨拶に来られた頃は、殆んど他社へ発注していました。私が不躰にも、「私共が使うような変圧器の営業はもう止められたのですか？」と申し上げると、モーター部門ご出身の社長はびっくりされ、その後、積極営業に変えられました。また、プリント配線板最後発の当社が、先輩の愛工機器製作所さんのご指導を受けた御縁もあり、今回の巻頭言の執筆の依頼に繋がったものと思います。

さて、「イビデンの大変身は何故出来たのですか？」と多くの方から質問を受けます。これには幾つか要因があります。

- ① 先ず、最後発でありながらも、お客様と同期化して回路図から配線図設計を起こすCADを、逸早く導入したことです。
- ② 海外進出は早くから考えて欧米へ駐在員を派遣しましたが、具体的な目標を持たない海外駐在は、全て失敗でした。本格的に米国に進出できたのは、半導体・電子産業に興味を持ち英語も出来る二人をシリコンバレーに派遣してからでした。
- ③ 最初は時計用CMOS基板から徐々にお付き合いを拡げ、通信機メーカーの半導体トップとのお付き合いの中でモバイルフォン用基板の受注が出来たことです。
- ④ もう1つはCPU用パッケージ基板を電気特性、コストの強みを訴求しながら湿度に対する信頼性をクリアし、パソコン向けのCPU用パッケージ基板の地位を築いた事です。

-
- ⑤ 世界No.1の半導体メーカーとのお付き合いの中で、開発から量産まで100のステップを納期通り達成するコミットメントシステムを教えられた事です。当社のマネージメントの弱さを大きく是正してくれました。

こんな中で、今一番心配し、声を大きくして訴えていることは、“右肩上がりが続くと今後も続くはず”、“お客様のロードマップの下請で過去も成功、今後も成功する” というマインドを打破することです。スマートフォンの登場で世の中は大きく変わったという事です。

当社は過去、石油化学の発展の中で乗り遅れ、苦境に陥り、人員整理も経験しました。ここ十数年は半導体を中心にした世の中の電子化の波に乗って成長してきましたが、今後は、この方程式は通用しません。

過去のパラダイムシフトにも人がいた。今起きているパラダイムシフトを乗り切るのも人だと思う。今後も人を大切にしたい経営を続けて行きたい。