

半導体漫遊記

88

湯之上隆

2014年7月17、18日の1泊2日の日程

で、琵琶湖のほとりにあるリゾートホテル・ラフォーレにて、一般社団法人エレクトロニクス実装学会が主催する関西ワークショップ2014が開催された。

は、リゾートホテルに泊まりがけで行うことを利用して、ナイトセッションの講演後、参

実装材料メーカーの情報収集

製品売れ行き観測を

私は、17日のナイトセッションで、「どうしたら産業競争力は向上するのか?」というタイトルで講演し、18日のモーニングセッションでは、「TSV対EUV対多重露光」について基調講演を行った。

本ワークショップで

加者たちと時間無制限の議論の場がもたれ、夜が更けるまで熱い討論が続けられた。

と、ウエハからチップを切り出してパッケージングし、プリント基板にはんだ付けする実装などの後工程に分け

上記の仕様が意味するところを、もっとよく理解できていたら、準備に十分な時間を取ることができたら、もっと良い材料を、実装関係者は、タ

部品である。その製品が売れなくなったら、そこに使われる半導体も売れなくなる。このようなビジネスの死活問題ともいえるべき情報を、実装関係者は、タ

「前工程のことがよくわかる」ということには、

「前工程のことがよくわかる」ということには、

仕事をやる上で、どんな悩みを持っているかがよく分かった。本稿でその悩みを紹介し、私なりの解決策を提示したい。

半導体の製造は、シリコンウエハ上に集積回路を形成する前工程に用意する場合も多

「言語」がよく分からない、前工程側が時間を充分とってくれない、などの理由で、悩

さらに深刻なことがあ

「前工程のことがよくわかる」ということには、

「前工程のことがよくわかる」ということには、

「前工程のことがよくわかる」ということには、

「前工程のことがよくわかる」ということには、

「前工程のことがよくわかる」ということには、

「前工程のことがよくわかる」ということには、



琵琶湖ラフォーレで行われたエレクトロニクス実装学会の関西ワークショップ2014

おり、前工程の技術者を安価に簡単に雇用するチャンスである。次に、自社の実装技術が使われたエレクトロニクス製品の売れ行き情報については、製品、地域、価格などを設定して、自ら定点観測するべきである。企業としては、このような観測(マーケティング)を専門に行う部署を設けるべきである。ほとんどの日本企業の最大の弱点が、マーケティングである。エレクトロニクスの世界においては、情報を制するものがビジネスを