



函館電子株式会社

代表取締役 林 洋一 氏

設立:1982年(昭和57年)2月 資本金:3,000万円 従業員数:105名
 所在地:〒041-0813 北海道函館市亀田本町67番30号
 TEL:0138-41-0100 FAX:0138-43-1320
 URL:http://www.hakoden.co.jp/
 事業内容:電子部品及び電子機器の製造



函館電子は日立の協力企業として事業を開始。徐々に半導体製造の技術やノウハウを身につけていった。その後、日立の仕事から撤退し、独自の事業を開始。身につけた技術力を活かし、積極的な販路開拓を開始した。

現在は携帯電話関連など電子部品や電子機器の製造も行い、多岐に渡る事業を展開している。また、自社独自技術の開発にも取り組み、今後はその開発に注力していく。

■「仕事をください」と熱心に伝え受注を獲得し起業

函館電子の社長である林氏は、もともと函館出身である。東京の大学に進学、その後、石油の販売会社に入社した。勤めて2年ほど経った頃、実家の事情で、東京と函館を行ったり来たりしていた。そういった中で、林氏は、故郷函館への思いを募らせて、石油の販売会社を退職、函館に帰ることとした。

当時、世界中で作られる船の半数以上が日本で作られており、函館でも造船が盛んであった。函館に帰った林氏は、とあるきっかけから函館の造船会社の担当部長と知り合い、親交を深めた。当時から独立精神を持っていた林氏は、その資材部長に「独立して会社を立ち上げたいので、仕事をください」と熱心に伝え、函館電子の前身であるクライマー製作所を立ち上げた。この会社では船の運行に必要な船内の諸設備などの工事を手がけた。しかし、設立後、5年間ほど

で造船業界全体が不況に陥る。その後、顧客の造船会社からの発注も全くなってしまう。

造船関連の仕事で身につけた技術力を基に、林氏は建設会社から仕事を獲得すべく、営業活動を行い、大手建設会社からの仕事を受注した。その大手建設会社から日立セミコンダクターの担当部長を紹介して頂き、1982年、同社からの受注をきっかけに、林氏は函館電子を立ち上げた。

「自分は、一貫して人との関係を大事にしている。人との付き合いの中では、自分を飾り立てるようなことはしないで、地で行くしかない。また、人と会うことが楽しいと思っている。そういうことから、日立セミコンダクターとの交流が続き仕事を頂けることになったのかもしれない」。

■日立製作所の協力会社として事業開始

「函館電子は、日立の協力企業として事業を開

始した。他の企業の仕事が受注できないかわりに、日立の技術やノウハウを全て教えて頂いた」。

函館電子は半導体関連の事業を開始。まず行ったのは外観検査であった。その後、確実な仕事を行うことで、日立からの信頼を獲得。次々と他の半導体製造工程を任せられるようになった。

外観検査、エージング作業(半導体の信頼性検査)、また組立などの半導体製造の各工程に取り組むにあたっては、同社の技術者が日立に実習に行ったり、また日立の技術者が同社に常駐した。こういった日立の全面的な協力の下、同社は技術力を高めていった。

しかし、日立から半導体製造の全工程を任せられるようになった、設立後10年経った頃、日本の半導体業界が不況に陥る。これは外資企業が、安くて高品質の半導体を製造するようになったからであった。この不況に伴って同社からの仕事も徐々に減少、最終的には「独り立ちしてください」と言われた。98年には、同社の仕事から完全に撤退することとなった。林氏は、98年の完全撤退までに、新規顧客の開拓を行っていた。



■半導体の不況により積極的に新規顧客の開拓

「日本の半導体が駄目になり、日立から独立してくれと言われた時から、函館電子は走り出した。とにかく人に会い、営業活動を行った」。

林氏は、日立との仕事の中で培っていった技術力、また同社との実績を武器に足繁く「人に会う」という営業活動を行った。

こういった営業活動の一貫として、林氏は函館エヌ・デー・ケーの新工場開設セレモニーに参加。その場で同社の社長と話す機会を得て、「仕事をさせてください」とお願いした。95年から同社との仕事が始まり、現在は主力顧客である。また、01年からは、京セラから携帯電話関連の仕事も受注することができた。この受注に関しては、日立の仕事がなくなる以前から、約10年もの間足繁く営業活動を行い獲得したものである。

新規顧客の開拓に成功したのは、長年の間、日立との仕事をしてきたからである。「日立は、お客様が『仕事を任せるとも良い』と思って頂けるような会社に、函館電子を育ててくれた。日立から頂いたこの技術力という財産がなければ、今の函館電子は存在しない」。

また、日立と仕事をする中では「プロセスを重視する」という姿勢も身についた。「結果が間違っている、プロセスが文書に残っていれば、間違った部分まで戻ることができる。クレームや不良品が出てしまった場合にも顧客に原因を説明することができ、信頼を得ることにつながる」。

■「仕事は楽しくなければならぬ」

林氏の持論は「仕事は楽しくなければならぬ」。函館電子設立当初、同社では半導体の外観検査を行っていた。この検査は半導体の外観を目で見て検査をするというもの。林氏は、日立に対して「目視で確認・検査するだけではなく、他の工程も任せてください」とお願いした。その結果、函館電子は、他の半導体製造の工程も任せられるようになっていった。このように、林氏は、楽しく仕事をするため、新たな分野へ挑戦している。

また、林氏は函館電子の社是を「良き社会人の集団を目指せ」としている。「函館電子を立ち上げる頃、企業犯罪が色々あって、そんな事したらこの会社は潰れるし駄目だと思った。社長が指示を出しても、自分の判断でやるかやらないかを決めなさいと言っている。そういう会社が個人の資質を高める。『自分の判断で、良いと思う事をやりなさい』。これが私の唯一の方針である」。

■新技術の開発で今後の発展を目指す

現在、函館電子では、新技術の開発に注力している。これは、ウエハー(10チップの製造に使われる半導体でできた薄い基板)パンプ(半導体チップの素子面に形成された突起電極)の接合方法を改善する技術である。これまでの問題点は、パンプ加工を行ったIC基板を積層する高密度実装(小型化・高機能化ニーズ)が出来ない点にある。

函館電子が開発している新技術では、これら問題点が解決する。基板側に工夫を凝らして積層させることができ、また安価な装置仕様で位置精度の高い実装を可能にする技術である。林氏はこの研究を更に進め、技術を深めたい考えである。

林氏の新しいことに積極的に取り組む姿勢が函館電子を成長させてきた。また、どんな苦難を迎えても、決して諦めず新規顧客の獲得に力を注いでいる。

