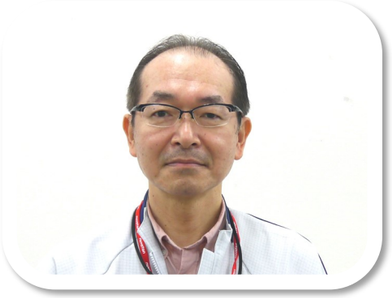
ヌヴォトン テクノロジージャパン労働組合
スローガン
新たな「結（ゆい）」「絆（きずな）」を築く
Azalea 号外
⇩ 最新組合情報をアップしてます！
ホームページ　http://www.ntju.jp/　〔ID〕ntju　〔パスワード〕ntju0901
【発行人】山本 明広
【編集人】経営政策部

ビジネスグループ長　対談　～2021～

12/1よりBG体制が発足。皆さんに各BG長の人となりを知っていただくため、対談を実施しました。
ぜひご一読いただき、職場でのコミュニケーションにご活用ください。

コンポーネントBG



プロフィール

氏名：松田　精郎（まつだ　よしお）
年齢：57歳
趣味：飲み会、旅行
経歴：九州松下電器、鹿児島松下電子、東京営業
鹿児島工場、オプト事業
MFC外注管理～現職

視野を広げるために様々な経験を積んで欲しい

私は九州松下電器に入社し、鹿児島配属の直後、3年間営業活動を勉強してくるように言われ、オプト商品営業として東京に駐在しました。3年のはずが、結局22年間営業を経験しました。事業の拠点が遠い鹿児島だったこともあり、なんでも前線で対処するという気概で業務に取り組みました。当時は22時まで仕事をしてそのあと飲みに行くのが日課で、超多忙でしたが、次の日も頑張ろうという気持ちになれたことを思い出します。本当に充実した22年間でした。2010年から鹿児島で生産管理、組立受託、事業責任者など色々経験させていただきました。事業再編に伴う拠点閉鎖で仲間が去っていくのは本当に辛かったですが、鹿児島勤務は自分の視野を広げ、視座を上げる良い機会だったと思います。2018年は鹿児島メンバーと一緒に転勤し、長岡京の皆さんが温かく迎え入れていただいたことに感謝しています。皆さんにも色々な職能経験を積んで欲しいと思っています。

メッセージ発信は大事！自らが情報発信の場を作っていく

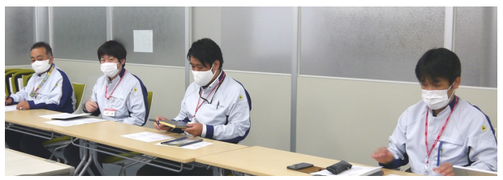
コミュニケーション・モチベーション・人脈は良い仕事をするために大切だと思います。私自身、メッセージの発信が出来ていないと感じ、自らそういう場面を作らないといけないと反省しています。困っている人がいたら会話をして最大限支援する、これも大事なコミュニケーションであり、信頼が生まれます。是非そうありたい。全員が共通の目標を持つこと、将来のありたい姿を共有するためには丁寧なコミュニケーションが不可欠。また、在宅勤務・リモートワークが新しい働き方として根付くよう工夫していきたいと思っています。

ストレス解消

若いころは人前で話すことが苦手でシャイということがコンプレックスでした。また、業務目標を達成するプレッシャーもありました。コンプレックスやストレスを解消する場が毎晩の飲み会でした。私は芋焼酎が大好きです。長岡京へ赴任してからも他部門との飲み会を通じて交流し良い仲間ができました。ただ、今は、COVID19の影響で難しいですが、早く終息し、飲み会を再開したいとウズウズしています。京都は、サクラや紅葉が綺麗で季節の節目は気持ちが良いので行動制限が解かれたらゆっくり散策したり、横浜から家族を呼んで美味しいものを食べに行ったりしてリフレッシュしたいと思っています。あと、今年1月に初孫が生まれたのですが、早く会って、直接顔を見るのを楽しみにしています。

～メッセージ～
事業成長を加速するチャンス

コンポーネントBGは第1事業開発と第2事業開発が統合し、営業メンバーが仲間入りして発足した部門です。メンバーの話を聞くとマインドが似ており、「ディスクリート魂を見せるぞ！」という気合を感じます。顧客ニーズの変化や技術革新、次世代品への置き換え等により、同じ商材が売れ続ける事は少ない。事業が発展し続けるには、次の新しい商材を生み出すこと、また一方でやめることの重要性も感じています。良い商品だから売れるわけではなく、そこに顧客が快適に感じる環境を提供し、顧客の期待を超える提案をすることがコンポーネントBGのやり方だと思います。21年度はBGとして売上300億円の大台を目指してメンバーは日々頑張っています。新しい会社となり、組織が変わり、考え方・やり方も変わろうとしています。そのような中、全員で変化をチャンスに変えて半導体専業メーカーとして収益を伴った事業成長を実現していきましょう。



ビジュアルセンシングBG

プロフィール

氏名：松本　茂裕（まつもと　しげひろ）
年齢：55歳
趣味：家でゆっくり過ごす
経歴：マイコン設計開発、光ディスク設計開発
光ディスクカテゴリ、カーエレ事業戦略
事業開発～現職

苦労して得た成果！その経験で作られた土台

光ディスク開発センターができて守口にいた頃、3年間くらい、正月・GW・夏休みなく、毎日午前様状態が続く中で開発をやっていました。その成果が光ディスクが世界シェアNo.1を取り、ビークル品種として新井E棟・魚津E棟を支えてきたこと、これは労働時間が多いことではなく、目先にある課題から逃げなかった成果であり、今の会社生活の人格形成の土台となっています。またその時のメンバーが今は、いろんな部署で活躍していることもうれしいことではありますね。

マネジメント心得①：やりがいを生む目標設定

僕は当時インプリを担当していて、その次の工程がテストです。回路設計はお客さんに近く、明確なモチベーションがあるけど、後工程はお客さんから遠く、上流設計は必ず遅れてくる上、大型連休直前にあげてくるので、常に休めない。僕はその中で、チップサイズ何平米以下など、内部で勝手に目標を作っていました。必ず全体の目標より小さくしてやる。上流設計が日程を遅らせてきても、利益を上積みするのは僕らだぜ！とメンバーにいつも言っていました。何事にも自分化できる目標の設定が重要だと考えます。

マネジメント心得②：責任者が関所になる

工程間のやり取りを担当者間でやると、後工程は次々と無理難題を投げられる。メンバーには仕事に集中してほしいのに、追加で修正が入る度にまた休めなくなると気持ちが落ち込んでしまうので、その手前でちゃんと責任者が見る。二度と同じ失敗をしないために何をしてくれるのかを明確にしてくれないと、僕は変更を受け付けなかった。あと、メンバーがミスをした時には責任者が謝る。お前らはいい、僕が謝りに行く。もうこれだけです。これは上司部下だけでなく、先輩後輩でも同じことだと思います。これが組織であり集団でやることの強みだと思います。

プライベートはNetflix三昧のインドア派

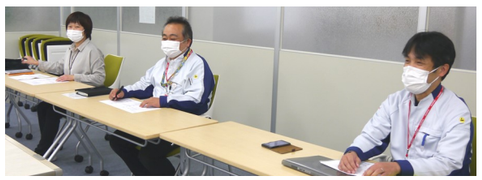
僕、引き籠りなんです(笑)。昔からアウトドアが嫌いでAmazonのFireStickTVを家のテレビの台数分買ったんですが、それぞれの部屋で見れるから、家族がそれぞれの部屋で楽しんで、夜までお互い顔合わせない日もあって、せめて晩御飯の時だけ会おうよ、ということになりました。だから逆に、コロナ禍で家族がより仲良くなった気はしますよね。話す機会が多くなった。

～メッセージ～
ノウハウは隠すよりオープンな時代に

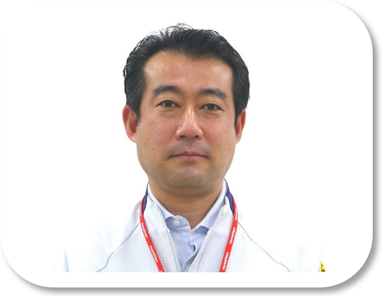
日本人は、ノウハウをオープンにせず、伝承は一子相伝、という傾向が強い。でも、このIoTが広がった世の中で、隠しておく価値よりも、例えばアンドロイドのOSみたいに、どちらかといえばオープンになってきていますよね。ノウハウなり知見なりを広めるためにどうしていくか考えないといけない。それらは手段であってどんな目的に使うのかということが重要。もう一つ職場で課題だと思っているのは、後継者がいないって言う責任者が多いこと。若い人が入ってこないからというだけではないはず。同僚でも年が近くてもノウハウを共有しないといけない。VSBGでは長く責任者が変わっていないという意見もあったので、新しい人を登用したり、若い人を責任者に任命したり、意識的に起こしていこうとしています。

NTCJは確実に良い方向へ向かっている！

これまではパナソニックに守られているという甘えがあった。対内貢献していればそれが正義だと。会社が変わり、半導体専業の1メーカーとしての自立に今向かっています。すでに9月から半年でかなり責任者の意識は変わってきた。今は従業員全員が変わっていっている最中です。誰一人として、変わらなくていい人はいない、全員が何かしら、意識の持ち方、働き方、変わっていかないといけない、それが必ずいい方向につながります。これからは良い方向に変わっていく。間違いなく成功するので、皆でがんばりましょう。



バッテリー・アナログソリューションＢＧ



プロフィール

氏名：伊藤　啓司（いとう　けいじ）
年齢：47歳
趣味：ゴルフ、釣り
経歴：レーザ開発、パワーオプトデバイス企画、
PSCSZ、産業用レーザ/車載LED/
LEDパネル開発～現職

変化は成長のチャンス

私は入社後最初の10年はレーザの設計開発を担当しました。次の10年は企画部門、海外駐在、事業開発の責任者を担当し、変化の大きな10年でした。新しい10年が始まる今年、バッテリー・アナログソリューションBG長として新たな役割を担うことになりました。過去を振り返ると、複数の職能経験や海外駐在の機会を得たことが、今の私の仕事観につながっていると思います。蘇州赴任当時は、日本からの生産移管が活発だった時期で、毎年新しい製造ラインが増える状況でした。2年程すると徐々に移管も落ち着き、今度は現地の若い技術者と一緒に自分たちで新しい商品を開発して提案する業務に取り組みました。地場の顧客を訪問したり、地場のサプライヤを調査したりと試行錯誤の毎日で、難しくもあり興味ある仕事でした。事業採用に至った案件は今も印象に残っています。

お客様からの学び

レーザの設計開発を担当していた時のことです。私の役割は、自ら設計した商品を顧客に提案したり、技術サポートすることでした。当初は技術者目線での提案に偏りがちで、顧客からみたメリットを十分にお伝えできず苦戦しました。出張先に向かう新幹線の中でも、いろいろ作戦を練っていたことを思い出します。私にとって幸運だったのは、好意にしていただいた顧客に支えていただいたことです。難しい課題を与えられると同時に多くのチャンスを得ました。当時の経験は貴重な財産です。

短時間でも会話が必要

在宅勤務やTeams会議はうまく回り始めたという印象を持っています。ツールを使いこなして発信する機会をよく目にします。一方で、BG体制になってまだ直接会って会話できていない方も多くいます。BG内の部門集会とか勉強会のような形で多くの方と意見を交わす場を作る試みを始めています。継続的に取り組みたいです。

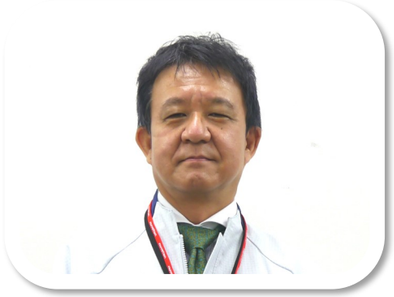
趣味以外の時間を大切に

休日のうち一日は、新しい知識を得るための勉強に使っています。残り一日は完全オフとまではいきませんが屋外で過ごすことが多いです。スポーツはなんでもします。ゴルフ、ランニングなど身体を動かすことが好きです。子供が年頃なので積極的に会話したいと思い、休日に料理を作って感想を聞いたり、買い物に誘って車の中で話したり、自分の趣味以外にも時間を使っています。そういう時間を作ることが趣味のひとつにもなっているかもしれません。私は自分自身を人見知りだと思っていましたが、中国に赴任した経験は私を変えたようです。文化も習慣も違う環境で色々なことに飛び込む習慣が知らず知らず身についたようです。帰国後、周囲から人が変わったみたいなことを言われたときは少し嬉しい気持ちでした。今また新しい環境での挑戦が始まったので、仕事もプライベートも充実しています。

～メッセージ～
変わることを恐れずに

新会社になって半年が経過しました。私は会社が変わっていく雰囲気や意思を強く感じながら仕事をしています。この変化のスピードを全員で共有できるよう、職場で積極的に発信していきたいと思います。半導体業界の活況が連日報道されている通り、NTCJでも明るい話題が増えています。自信を以て顧客の期待にお応えする姿を全員で目指しましょう。

ＩｏＴセキュリティＢＧ



プロフィール

氏名：下茂　智博（しも　ともひろ）
年齢：56歳
趣味：ゴルフ、テニス、ドライブ
経歴：光ディスク設計開発
光ディスクカテゴリ、事業開発
PIDSCA～現職

グローバルNo.1になるその重要性

私は入社して約20年、光ディスク分野の開発を担当しました。オーディオ事業部と共同でポータブルCDのLSIを開発した時、当時セット市場トップの「ソニーを追い越せ」という明確な目標を持って取り組んでいました。しかしながら目玉の新機能でチャレンジ設計した音飛び防止機能が1stESは全く音が鳴らないといった大トラブルで始まりESを複数回修正してようやく量産化にこぎつけました。しかしながら、困難を乗り越え、商品化したところ、ソニーを追い抜いてグローバルNo.1になったんですね。以降LSIの問い合わせが殺到し、沢山のお客様に使っていただくことにより、断トツのグローバルNo1販売を実現しました。その時、No.1の重要性を実感しました。以降DVD/BDと光ディスクのLSIで「グローバルNo.1になる」そのモチベーションを持ちながら頑張り続けて来ました。本当に良い経験をさせていただいたと感じています。皆さんには是非、明確な目標、使命感を持って仕事に取り組んでいただきたいと思います。

臆せず話せばいい

台湾本社の皆さんと円滑にコミュニケーションを取るため、海外帰任後で今更なんですが、休日はWebで英語の勉強をしています。英語を苦手と思っている方へのアドバイスですが、私の海外での経験では、上手に英語を話せなくても、文法は二の次、それでも十分コミュニケーションは取れます。外国の人から、たどたどしい日本語で道を聞かれても大体理解できますよね？今後、英語での会議が当たり前になっていくでしょうし、少々カッコ悪いなと思っても臆せず、積極的にコミュニケーションを取ってみてください。

仕事とオフを明確に

シンガポールでは、仕事とオフというのが非常にクリアなんですね。1日1日の仕事にけじめをつけ、オフを明確に持ってストレスを溜めないことが重要であると肌で感じました。また、向こうでは、運動のためにゴルフを始めたのですが、これが私の体力維持とストレス解消、心のリフレッシュになっていました。週末、コースを回っているうちにすっかりゴルフにハマってしまい、今ではメインの趣味になっています。これからも週に1回の練習と、月に1回はコースでのラウンドを楽しみたいと思っています。

～メッセージ～
目指す姿(ゴール)とアプローチ

目指す姿(ゴール)は、世の中の環境が変化しても簡単には変えない確固としたものであるべきですが、このゴールを実現する手段・アプローチは無限にあると思うんですよね。手段・アプローチは型にはまった正解はない、一人ひとり違っていてよい、また環境変化にあわせて都度変えていったらいいもの『その時々の状況に応じて個々が創意工夫をして自身の長所を活かした手段・アプローチで目指す姿(ゴール) に向かい成果を出す』このような考え方をみなさんと共有したいと思っています。うまくいかないときでも、解決する方法は必ず見つかると強い信念を持って取り組んでほしいと思います。

売ってなんぼ

この言葉はノルマ達成のため手段をいとわず何をして売ってもよいという意味ではなく、最終的に我々の商品をお届けする結果が伴わなければ、我々の存在意義がないということを言いたいのです。いくら世界一秀でた技術で商品開発しても量産に結びつかない、適正な価格で売れない、これではだめなんですね。世の中に認めてもらって買っていただき、お役立ち料をいただく、これが「売ってなんぼ」です。この考えを皆さんに発信したいと思います。

新たな「結（ゆい）」「絆（きずな）」を築く

対談は終始和やかな雰囲気で行われました。最後に各副委員長から、本企画への協力のお礼とともに、NTCJの事業の成長発展と、従業員一人ひとりがいきいき、ワクワクと働き続けることができる風通しの良い職場環境づくりを行いたい旨、お伝えしました。今後も経営委員会、労使協議会、職場運営委員会、等、様々な活動を通じてボトムアップの取り組みを行って参ります。

NTJU NUVOTON TECHNOLOGY JAPAN WORKERS UNION