

半導体業界のライオンズ・シエアーを目指して

凛然として神楽坂からの挑戦

アンカー・ビジネス・システムズ(株) 代表取締役社長

永田 隆一



— 24 —

二〇〇六年の世界半導体市場は、三〇兆円です。かたや半導体装置市場は五兆円弱です。両業界共に、技術革新のサイクルが短いゆえ、売上高に対する試験研究費の占める割合は、他の産業界を圧倒しております。半導体メーカーで平均一三%、装置メーカーで五〜二〇%であります。

半導体ビジネスにおける価格交渉にはドラマがある

置も三億〜五〇〇〇万円と高額です。『価格は、競合が決める』という言葉がございます。

半導体メーカーは、装置メーカーから出来るだけ廉価に購入する努力をします。

装置メーカーは、リーズナブルな価格で、利益確保の努力をします。最新の露光装置は一台

て価格交渉です。『この三枚だけでこの価格を決めるというのですか?』『はい、すでに三台の実績もございます。仕様の変更もございません』あなた、最低の営業だ。出直して来い。『……』しかし、考えてみればこの担当の方は正しいと、考え直し明朝再訪問します。会議机の上には、図面・仕様書・マニュアル

価格交渉の厳しさには定評のある関西の半導体メーカーです。三台の購入がほぼ決まり最終価格の交渉中でした。事業部長から電話があります。『永田さん、おれがやくざだと言われているのは知っています。三本頼むよ。すぐ注文書を出すから』

『今回は、一台が開発ライン、二台が量産ライン。開発ラインの一台だけで値引きをして新規に共同開発プログラムを開始する。そして、量産装置の価格はセキユアする。一年以内に量産ラインで、三台のリピートオーダーをコミットする』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

午後、部下は顧客から電話をもらいます『午後机に戻ったら、あなたから速達とA社・B社の宅配便が机の上に置いてあった。感動した。ありがとう。今回は、御社に決める』

『あなたは最低だ』かつて、半導体メーカーは、総合電気メーカーとして分社化せずに事業展開していました。あるデバイスメーカーの購買の方が、家電部門から配転されて半導体部門を担当されました。初めての

『勘弁してよ、頼むから、A4で一、二枚にまとめてください』『笑』『三本たのむよ』

を準備しました。その厚み一五センチ。『昨日は、失礼いたしました。さあ、仕様の説明をはじめさせていただきます』実績があるのです。『はい、しかし、最初のページから説明するべきと反省いたしました。始めましょう』

部下が、頑張って新規顧客で競合から注文を取れそうな状況です。顧客から、必ず明日の午後三時まで、見積もりを届けてほしいと連絡が入ります。アシスタントに、三セットの同じ見積もりを作成してもらい、速達と二社の宅配便での配送を依頼しました。部下は、何もそこまでやらなくてもと笑っています。翌日

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』

『……』『GOだ。リカバリ・ショットも頼む』『必ず、明日までに』