

半導体業界のライオンズ・シエアーを目指して

凜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



弊社は、起業して第四期 考え方や物事に囚われず、

に入りました。事業戦略と 仕事の準備は、厳しく本番
マーケティング戦略を中心 のように、また本番に臨む
とした戦略系コンサルティ 時は、楽しく練習の時のつ
ングを行っております。 もりで、というスタイルも
あつという間に、第三期 同じであります。

を終え、累積損失も消え去 るような時に、神楽坂
り、千万円単位の営業利益 で、本紙の編集長と一献傾
も出ております。 けていて、連載コラムをや
短い就業時間、少ない会 りましょうと依頼を受け
議、時間を割くのは、価値 て、『オー・ケー』と、
を共有できるクライアント 簡単に安請け合いをいたし
や楽しい仲間だけでありま ました。

す。そして、毎夜一献を楽 として、今回から、二十
しんでおります。なぜ、と 四回の連載をはじめさせて
たまに首を傾けることがあ いただくことになりました
ります。サラリーマン時代 た。

と今とでは、何が変わった きて、シリコンバレーで
のかについてであります。 は、圧倒的な市場占有率の

— 1 —

また、非の打ち所のない この効果的なアドバイス
企業戦略が、まったく結果 の持論を適用してみます
を出せなかったり、これと と、効果的な戦略とは市場
いった企業戦略がない企業 が行動を変えることと言
が、結果を出し続けたりし 換える事ができます。米国
ている現実も決して少なく では、顧客が企業戦略を選
ありません。ぶという表現を使います
では、価値ある戦略とは、 が、同じ趣旨でありましょ
いったい何なのでしょう う。

最近、米国の戦略家たち 最近、米国の戦略家たち
か。最近、仲間と良く話し は、『カナダのミンツバー
ます。価値あるアドバイス グが、戦略などより、クラ
なら、持論がございませ

マーケット(市場)が、 企業の戦略を選んでいる

ーといひます。邦訳します フティンク(工芸的な作戦)
と、獅子市場占有率です。 ることであると考えており
マーケット・シェアが、 ます。しかし、これが難し
トップの二社か、一位・二 いる事に注目し始めており
位の二社だけが、成長と利 ます。ミンツバーグは、『デ
益を享受できているという ータ収集や分析をやって出
現実を説明する際に用いる てきた戦略など、長続きは
言葉でございませ。しかし、 ないし、してもすぐに負
市場(ドメイン)の選択の 局、アドバイスしても、十 乱暴なことを言っていま
仕方で、一位になったり、 中八九相手からは、恨みを ずカテゴリーを定義してス
三位になったりする場合 っております。おもしろい。 タートするのが定石。カテ

は、くちびるを噛みしめて、 忍耐し『どんどん自由発
想しなさい、いいじゃない か、それから?』とサポー
トしてあげると面白いこと になるかもしれません。
シリコン・バレーのマー
ケッターや、戦略系コンサ
ルタントは、いわゆる『シ
ヤドー・ワーク』を良く楽
しみます。発想を自由に、
様々な、ほとんど妄想に近
い仮定を繋いで行くので
す。
一方、日本の典型的な企
業幹部の方々は、しかめっ
面をして『仮定の質問には
答えられない。日経による
とだな、...』この対比のお
かしさには、思わず笑みが
こぼれてしまいます。
敬愛する、TRIの菅野
弦社長に伺いましたなら
ば、『恋愛と一緒だな、恋
愛では、女が、男を選ぶ。
ビジネスでは、客が企業を
選ぶ。そして、選ばれたほ
うは、どちらも、選んだほ
うを幸せに、せにゃあいか
ん。』なるほど、御意。