



ABS 顧客支援事業 概要

アンカー・ビジネス・システムズ株式会社
代表取締役社長 永田 隆一

2015年 2月1日

ABSの最大の特徴

販売・マーケティングを武器にしております。

お客様の製品やサービスの売上と利益を増加させるお手伝いをいたします。

お客様の新規のお客様を見つけて売上に結び付けます。

商流には入らずに、お客様の代理として活動します。

業績不振企業の現状

業績不振企業の現状分析

外部要因

- ① 売上の減少、販売価格の下落と、コスト上昇
- ② 強力な競合企業や競合技術の出現

業績不振企業の内部起因課題

- ① 経営幹部、営業部隊、開発部隊の情報不足
 - 市場・顧客についての情報
 - 競合他社や競合技術についての情報

- ② 経営幹部の戦略的能力
 - 事業戦略、開発戦略、マーケティング戦略

- ③ 上記二つの課題から、結果的に、
 - 成長の停滞
 - 社内のモチベーション低下

何故そのような課題に直面するのか？

A) 何故？

経営陣・マネージャー層の情報不足
実働部隊のモチベーションの低下
戦略的思考の不足

B) 解決方法は？

成功事例を積み重ねている、外部のプロを利用する

ABS提供 顧客支援業

1) 背景

- ① 経営陣・事業部責任者が、自分ひとりでは、効果的で、合理的な選択や決定が難しくなっている。
- ② 経営陣・事業部責任者が、自ら問題解決をしなければならぬ環境になり、より責任も重くなってきた。
- ③ 日本的『和』を重んじる組織では、合議制が、成長の足かせとなる場合がある。

ABS提供 顧客支援業

2) 利益・利便性

- ① 問題解決と成長に必要な、情報を迅速に入手できる。
- ② 訓練された、優秀な論理的思考のサンプルを入手できる。
- ③ 結果が芳しくない時は、外部の活用の効果が無かったと判断すればよい。

ABS提供 顧客支援業

3)ABSの特徴

①幅広い人的ネットワーク

②市場におけるトレンドの競争優位分析力と提案力

③スピード感

ABS提供 顧客支援業 PROOF

4)実績

①創業13期目。

②取引先:NTT、NTT-AT、東芝、ルネサス、NEC、ブリヂストン、三菱重工、三菱商事、東京エレクトロン、ASM、キャノン、KLA、TDK、フェニテックセミコンダクター、エアールオートテック、高田工業所、ノア、ミヨシ電子、熊本県、TIBCO、東京中小企業投資育成、機会振興協会、オリックスキャピタル、あずさ監査法人、KPMG、

③M&A、装置、部品、材料、ファンダリー、シュミレーション

ABS提供 顧客支援業 何を提供？

5) 問題を調査解決策を提案する & 解決策の実践を援助

- ① 開発戦略
- ② マーケティング戦略
- ③ 販売戦略
- ④ 『頭脳のアウトソース』

6) ABSは、クライアントに考える材料と時間を提供して、課題解決や目標達成を支援して、クライアントが、競合に競り勝ち、市場価値の向上を支援させていただきます。

何故ABSが受け入れられるか？

7)クライアント企業の成長のストーリーを現実化させる事に注力して、圧倒的な努力をするから。

- ①クライアントの市場における、強み・弱みを分析
- ②クライアントの競合企業の強み・弱みを分析
- ③クライアントの顧客が何故購入するか・しないかを分析
- ④勝つ計画を立てて、ABSがクライアントの代理として販売活動をし、売上を伸ばすから

アンカー・ビジネス・システムズ(株)

○事業分野

半導体・液晶製造 半導体・液晶製造装置
半導体検査装置 太陽電池 環境、材料 IT
ナノインプリント、MEMS

○事業内容:

マーケティング戦略・開発戦略・事業戦略・
販売戦略などの戦略立案および執行支援
半導体製造装置開発
E-BUSINESS 開発
ポータルサイト運営 『神楽坂半導体市場』

○企業以外の取引先

経済産業省・NEDO:技術委員、
奈良先端科学技術大学院大学:非常勤講師

ryuichi.nagata@anchor-business.jp

電話:042-306-0268



代表取締役社長 永田隆一