

アンカー ビジネス シス
テムズ(株) 代表取締役社長

永田 隆一氏



全く新しいスキームで
の営業支援策を事業の中
心に据えたコンサルティ
ングファームが誕生し
た。アンカー ビジネス
システムズ(株)(東京都新
宿区神楽坂三十一一
七、〇〇三―五二七
七〇八)は、東京エレ
クトロン、ノベルス・シ
ステムズ、アプライド
マテリアルズの営業・マ
ーケティング部門で二
年の経験を持つ永田隆一
氏が設立したコンサルテ
ィング企業だ。二〇〇三
年四月一日に設立され
ばかりであるが、早くも
目標を上回る受注を獲得
しているという。

― 設立の経緯は。

世界に挑戦する気鋭 半導体ベンチャー2003

永田 日本の半導体に
関わる企業多くは、売
り上げの減少や利益確保
の難しさから、青息吐息
の状態にある。また良い
悪いは別として、日本は
米国のルールが適用され
たグローバル競争(ゲー
ム)の中で戦っているが、
その割には、そのルール
の基本を知らないでゲー
ムに参加している企業が
多い。

そこで、シリコンバレ
ー企業での経験や知識を
活かして、日本の企業を
強気に側面支援し、日本
経済の活性化に寄与出来
ると考え、起業に至った。

― 主な事業内容は
永田 経営コンサルテ
ィング、営業部隊のコ
ーチング、顧客開拓支援
の三つだ。

― 経営コンサルティ
ングの詳細は。
永田 営業部隊
のトレーニング、
ワールドクラスの
ビジネスプラン作
成、効果的なブレ
ゼンテーションの
方法などを伝授す

コンサルティングやトレーニン グで日本企業を強力に側面支援

ポータルサイト「神楽坂半導 体市場」を9月にオープン

永田 事業活動に関わ
る戦略を、分かりやすく
伝授していく。具体的に
は、予想される改善をコ
ミットした上で、ライフ
サイクルと予想生利利益
という分析手法を活用す
る。市場への参入・撤退
タイミング、顧客・製品
・技術開発戦略の立案を
し、具体的なアクション
プランまで落とし込む。

― 顧客紹介事業は。
永田 シンブルで現実
的、かつエキサイティン
クなものだ。最も重要な
ことは、顧客のニーズ、
半導体市場」を二〇〇三
年九月からスタートす
る。製造装置や材料、部
品をはじめ、アウトソー
シングや人材紹介などに
展開されるのですね。



永田 営業部隊
のトレーニング、
ワールドクラスの
ビジネスプラン作
成、効果的なブレ
ゼンテーションの
方法などを伝授す
る。すでに、検査装置メ
ーカー・電機部品メーカ
ー・医薬品開発業務受託
会社から受注している。
― 効果的なプレゼン
テーションとは。
永田 シンブルで現実
的、かつエキサイティン
クなものだ。最も重要な
ことは、顧客のニーズ、
半導体市場」を二〇〇三
年九月からスタートす
る。製造装置や材料、部
品をはじめ、アウトソー
シングや人材紹介などに
展開されるのですね。

― 様々な形で事業を
者)