

● ABSの新事業

豊富な業界経験と人脈が強み 営業・技術・経営を側面支援

日本の半導体業界を側面から支援

「製造・技術は一流、営業・マーケティングは二流、経営は三流と、日の丸半導体がシリコンバレーで擲擧され始めている。高い技術力を有する日本企業の復権を目標に、マーケティングとセールスを軸に側面から支援していきたい」。

こう語るのは、2003年4月に「アンカー・ビジネス・システムズ(株)」(ABS)を起業した永田隆一氏。同社は、顧客開拓・販売支援、営業・マーケティングのコーチング、経営・金融・アライアンスのコンサルティングをはじめ、インターネットを利用したe-Businessの開発を軸に事業展開している。また、理研計器の代理店としてホルムアルデヒド検知器の販売も開始しており、国土交通省住宅局・住宅産業研修財団への拡販で実績を伸ばしている。ABSの資本金は1200万円で、そのうち49%を出資した18人は第一線で活躍する業界関係者。永田氏は「心を同じくする多くの仲間が、起業という冒険を共有する喜び、また出資者のアイデアや、情熱を実現させる場でありたい」と言う。

永田氏は、82年から東京エレクトロンで10年、PVD装置・イオン注入装置のエンジニアとセールスマネージャーの職に従事、東芝との半導体製造技術の共同開発プロジェクトマネージャーとして活躍した経験を持つ。その後、ノベラス・システムズで9年、営業・マーケティングの責任者として、CVD・銅配線関連装置の拡販で実績を残す。2000年からアプライド・マテリアルズ・ジャパンで3年セールスプランニングディレクターとして製品戦略・顧客戦略・競業戦略などの構築、また、三菱商事・ダイヤモンドリースとのリース事業立ち上げプロジェクトに責任者として参画してきた経験を持つ。

改善結果の出るコンサル・コーチングが強み

「シリコンバレーに本社を置く企業で、欧州・台湾・韓国のビジネスマンとの経験を重ねる中で、日本企業の半導体メーカー、製造装置・検査装置メーカー、部品・材料メーカーなどの経営・開発

ABSの会社概要

設立：2003年4月
本社所在地：東京都新宿区
資本金：1200万円
代表取締役社長：永田隆一
従業員：3名
業務内容：経営・技術・製造・営業に関するコンサルティング、e-Businessの開発・販売など

戦略の甘さ、経営判断スピードの遅さ、マーケティング・営業のビジネスプランの甘さを痛感し、危機感を膨らませたと永田氏は述懐する。

発想・戦略・時間・利益・組織をシンプルに整理した上で計画を立て進捗をMetrics(ものさし)で確認する。これを材料にして、参加型のコンサル・コーチングスタイルを提供する考え。「あ

くまでクライアントに気づいてもらい、クライアントの立案したプランで進める。そのためには大きな忍耐力が一番重要となるが、意外と短期間で改善結果が現れる」と語る。

新規顧客開拓支援のポータルサイトを開始

「日本で頑張る企業の新規顧客開拓を強力支援する」ことを目標に、ABSでは2003年9月から開始予定のポータルサイト「神楽坂半導体市場」の開発を進めている。参加企業の強みを簡略にまとめ、半導体業界で購買決定に関わる約1000人のキーパーソンに対してABSが参加企業に代わって定期的に情報を届ける計画。参加企業は150社弱に絞りこむ予定で、参加費は10万円、月の管理費は1万円となっている。永田氏は「参加企業は、1か月1万円だけで優秀なマーケティングと顧客を知っているスーパーセールスを合計50人採用するに等しい効果が期待できる。ABSでは顧客支援業を生業としてビジネスを展開していく」としている。



代表取締役社長 永田隆一氏