

アンカー・ビジネス・システムズ 同社が描く勝つための戦略が今明らかに

清水聡/調査部

営業支援・顧客開拓支援、営業・マーケティングのコーチング、経営コンサルティング、インターネット活用による、e-Businessの開発を事業展開の柱として全く新しい形で顧客支援業を行う、コンサルティングファーム「アンカー・ビジネス・システムズ」が設立された。同社の価値は、取引先に享受された夢と感動と利益という結果でのみ評価される企業理念。代表取締役の永田隆一氏に事業内容、日本の半導体産業が勝つための戦略を伺った。

03年4月、半導体関連業界から、まったく新しいスキームで顧客支援業を事業目的の中心にすえたコンサルティングファーム、「アンカー・ビジネス・システムズ(株)」が設立された。

本稿では、代表取締役社長の永田隆一氏に伺った、設立の経緯、企業理念、事業内容、そして同社の描く、日本の半導体業界の勝つための戦略にスポットをあてる。

半導体業界で21年の経験

最初に、永田隆一氏の経歴に少し触れておく。同氏は、国内半導体製造装置のトップメーカーである東京エレクトロンに82年に入社、米国ボストンに本拠地を置くバリアン社の半導体製造装置のエンジニアを5年、セールスを5年担当する。合弁会社(TEL-Varian社)の設立、ミニボード/若手取締役会委員等に参画。また、国内最大手半導体メーカーT社との半導体製造プロセス技術・生産性向上を目的とした共同開発に、2年間プロジェクトマネージャーとして参画する。

92年に日本ノベラスシステムズに入社。日本法人社員数約20人の創業に参画し、営業部長・マーケティング部長としてビジネス戦略構築、計画執行の責任者として、米国本社と直接交渉を9年間重ね、日本法人の経営に参画する。現在ノベラス社の売上ランクは、世界6位となっている。

00年には、アプライド・マテリアルズ・ジャパンに入社。Global Director of Sales Planningとして、半導体メーカー・半導体装置メーカーにおけるビジネスモデル・製品戦略・顧客戦略・財務戦略・競合戦略等に注力する。そして、最前線での米国型ビジネスに徹すればこそ見えてくる、日本型ビジネスの強さと課題に気づき、日本企



図1 代表取締役 永田隆一氏

業も有効なビジネス戦略も持てば、飛躍的な改善結果をもたらせるという同氏の確信が、新しいビジネス形態のコンサルティングファームを起業させるきっかけとなったようだ。03年4月1日に、業界の最前線で活躍する18名の同志から出資者としての応援を得て、アンカービジネスシステムズを創業し、代表取締役に就任、現在に至る。

日本の半導体は飛躍的成長の機会に直面

永田氏は言う、「現在、世界の半導体市場は約17兆円であり。日本企業は3.5兆円の半導体を購入し(市場、20%)。また、日本企業は4.8兆円(28%)の半導体を生産している。現在の、日本の半導体産業厳しい状況にある。しかし、事実だけを冷静に見れば、3年後、日本市場は25~30%に飛躍的に伸びる可能性が非常に高い。デジタルコンシューマー、ロボット、車載関連など、日本がアンカー・テクノロジー(核となる最終製品)でのリーダーシップを取る可能性が高いゆえである。」

だが、日本の半導体メーカーは、総じて生産規模を縮

小し、その分他国への依存率を増加させ続けている。日本の半導体生産占有率の低下は否めない。06年のデジタルコンシューマーの世界に入り込んだ際に日本の半導体市場は急増したが、半導体生産を他国に握られ、結果的にエレクトロニクス業界・半導体関連業界ともに、利益と成長を享受する千載一遇の機会を逃しかねないと危惧する。

また、我々は、日本という国の強みにもっと目を向け、自信を持つべきであるとも指摘する。半導体関連産業で日本ほど技術インフラの整った国はないし、生産現場においてはバランスのとれた優秀な社員を大量に集めた国もなく、さらに日本ほど製造現場での生産性の高い国もない。一方、営業・マーケティング・マネージメント面での戦略性・効率性・迅速性において大きな課題を指摘する。

06年の各企業がそれぞれの企業の着地地点を明瞭に描くこと、そして、正しい目標に向かって有効な戦略を採用し行動を取れば、必ずや、06年に多くの企業が復権することになると。ただし、間違った目標あるいは、有効性の低い戦略のもとにベストを尽くしたとしても、結果的には地球規模での競争世界からの「退場」を余儀なくされてしまうだろう。

事業展開

同社の事業展開は、大きく四つに分かれている。①営業支援・顧客開拓支援、②営業・マーケティングのコーチング、③経営コンサルティング、④インターネット活用による、e-Businessの開発。事業展開分野は、1. 半導体関連業界、2. 医薬品・医療機器およびCRO（臨床受託）業界、3. 環境関連業界としている。

経営コンサルティングでは、経営幹部に対して、まずファイナンスから入る。3年後にリスクプレミアムのコンセプト適用や減損会計適用等で劇的に変化する金融環境を理解してもらい、事業戦略構築を市場・競合・利益・時間というオーソドックスなクライテリアで分析を行う。最終的には、製品・サービスのライフサイクルサイエンスを用い、参入・撤退タイミングを押えた上での開発戦略・営業戦略・顧客戦略・競合戦略・リスクヘッジ戦略を提案する。またその提案は、時系列で数字による達成具合が確認できる形での提案になる。



図2 神楽坂半導体市場（03年9月開始予定）

神楽坂半導体市場

e-Businessの開発では、03年9月からネット上でポータルサイト「神楽坂半導体市場」をスタートさせる。これは垣根をこえた半導体業界の総合カタログと言えるもので、参加費は年間22万円という廉価であり、顧客開拓を効率の良い手法で側面支援し、結果に結びつけるという特徴があるという。

おわりに

アンカー・ビジネス・システムズは企業理念の中で同社の価値は、取引先に享受された夢と感動と利益という結果でのみ評価されると明確にコミットしている。「顧客支援業」という一枚看板をかかげた同氏の明晰な言葉から汲み取れるのは、プロとしての鍛え抜かれた戦略思考でクライアントの夢を現実のものとして提供するという強い信念と覚悟であり、またその信念が事業を牽引していく源となっているようだ。□