



# ABS 顧客支援事業

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

2018年 5月

## ABSの特徴

---

販売・マーケティングに、科学的手法を活用します。

お客様 製品の売上増加と利益増加  
の、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新規注文を取ります。

商流には入らずに、お客様の代理として活動します。

# 業績不振企業の課題

---

## 外部要因

- ① お客様： 売上減少、販売価格下落、コスト上昇
- ② 競業： 強力な競合企業や競合技術の出現

## 内部要因

- ① 情報不足  
市場・顧客情報、競合他社や競合技術情報
- ② 戦略能力  
事業戦略、開発戦略、マーケティング戦略

# ABS提供 顧客支援業

---

## 1) 背景

- ① 事業部責任者が、自分ひとりでは、効果的で、迅速な判断が難しくなって来た。
- ② 事業部責任者の業務範囲が拡大し、時間的制約が出てきた。
- ③ デジタイゼーションにより、情報の量が増大し、お客様の意思決定がスピードアップして来た。
- ④ 新規事業立ち上げ時に、潤沢なリソースを投入出来ない。



# ABS提供 顧客支援業

---

## 2) 利益・利便性

外部リソースの活用が、迅速で効果的な場合がある

- 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 外部が有する、顧客ネットワークを活用できる。

## 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市場における企業情報、技術情報をアップデートしている
- ③参入企業候補のスクリーニングを迅速に行う
- ④参入企業のパワーベース(購入決定に関わる人)を知る
- ⑤参入に必要な課題をリストアップして、販売戦略を立案

# ABS提供 顧客支援業 PROOF

---

## 4)実績

①創業16期目。 無借金経営

②実績 :NTT- EL、NTT- AT、東芝、東芝マテリアル、ルネサス、NEC、ブリヂストン、三菱重工、三菱商事、三菱電機、パナソニック、村田製作所、デンソー、ローム、TDK、アルプス電気、太陽誘電、キャノン、KLA、エアールウォーター、東京エレクトロン、ASM、住友精密、ダイキン、堀場製作所、熊本県、TIBCO、SEMI、東京中小企業投資育成、機会振興協会、特許庁、オリックスキャピタル、あずさ監査法人、KPMG

# アンカー・ビジネス・システムズ(株)

## ○事業分野

半導体・電子デバイス・液晶製造 製造装置  
検査装置、LiB、ナノインプリント、  
MEMS、パッケージ、シュミレーション

## ○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

## ○その他

経済産業省・NEDO: 技術委員 7年  
奈良先端科学技術大学院大学 講師 7年  
半導体産業新聞 コラム執筆 14年



代表取締役社長 永田隆一