

製品品質の高さと顧客第一主義のサポート力を武器に世界へ飛躍する

顧客のニーズに合う高品質な組み込みボードを、低コストで提供する「アドバネット」。確かな技術力とともに、「顧客第一主義」に裏打ちされた徹底したサポートが大きな武器だ。北米や英国、そして中国や韓国をはじめとする海外展開も推し進め、急成長を続ける。



株式会社アドバネット
代表取締役社長
田中 一義 氏

アドバネットは、EMS(Electronics Manufacturing Service)に開発・設計(development / design)を加えた「EdMS」を掲げ、設計開発から試作、部品調達、量産、試験検査までを一貫した、フルサービスの組み込みボードメーカー。製品の分析のために最先端の解析センターを立ち上げてしまうほど品質へのこだわりが強く、それゆえに多くの顧客から厚い信頼を受けている。6月末に出展した組込みシステム開発技術展(ESEC)でも、多くの商談を通じて田中一義社長は「当社の製品を待っている顧客が数多くいる」ということに意を強くしたという。

今回は新製品として2シリーズ4製品を出展した。VME Busボードシリーズとして超低電圧版Celeron VMEボードの「Advme8017」を、コンパクトPCIボードシリーズとして低電圧版Pentium M搭載の「Adpci8108」、絶縁型64ch D/Aボード「Adpci2613A」、そして16ch A/Dボード「Adpci2707A」だ。展示会ではカタログだけでなく製品実物の展示があったので、「今すぐに注文書を出したい」という話も出るほどの手応えを感じたという。

“クレームファースト”を徹底

ただ、どんなに品質にこだわってはいても、製造メーカーであるからにはトラブルは0にはできない。いざクレームが発生した場合にアドバネットが他社と違うところは、とにかく迅速に対応する顧客第一主義が徹底されて

いる点だ。特に、社長が自ら事態を把握するために顧客の元へ飛んで行くというのがすごいところ。「お客様の感じている不満がどのようなものを自ら探りに行き、どのようにすればいち早く満足に変えられるかを考える(田中社長)」という。

もともと組み込みボードの分野は様々な規格が定まっているため、他社に比べて飛び抜けて高性能の製品を作るのは難しい。そうすると製品の品質面(壊れにくさ)やコスト面(安さ)のほかに、こうしたサービス面が大きなポイントになる。クレームの原因を徹底的に調査する解析センターの設置も、顧客第一主義の現れと言える。

やはり強みは「サポート力」

アドバネットは今年、北米市場にも進出した。シリコンバレーのベンチャー企業RADIC Technologies社とパートナーシップを結び、北米におけるアドバネット製品の販売とOEMビジネスのマーケティング、そして技術サポートを進める。夏までに英文マニュアルなどの整備も進み引き合いが増えてきたところで、米国マーケットの手応えも十分に感じているという。現在、米国市場に最先端のハイエンドCPUボード複合品の投入を考えている。「いっちょ暴れてやろうかと思っています」と田中社長はやる気十分に笑う。「当社の海外での強みは、なんと言ってもサポート力です。ソフトを含めてパートナーさんやリセラーさんを

教育したい。わざわざ日本にコンタクトをとらなくても済むように、そこまで協力したい(同氏)。ここでも顧客第一主義がしっかりと生きている。

今後の方向性について田中社長は、「これまでずっとフォーカスしてきたのはME(Medical Electronics)分野とテレコム分野です。特に、中国や韓国の携帯電話キャリアとジョイントして事業を進めます。携帯電話の基地局や中継局向けの事業は我々としては新しい分野になります」と言う。

アドバネットは今年7月に設立25周年を迎えたが、決して守りに入らずアグレッシブに進んでいく。ただし、それほどの気負いはない。ものづくりの基本である「質の高い製品とサービスを提供すれば必ず受け入れられる」という信念があるからだろう。実直な田中社長の人柄がそのままアドバネットの製品やサービスに生きている。

お問い合わせ先

株式会社アドバネット

<http://www.advanet.co.jp>

・本社 営業部

〒700-0951 岡山市田中 616-4
(TEL)086-245-2861 (FAX)086-245-2860

・東京支社 営業部

〒101-0046 東京都千代田区神田多町2-2
ハヤカワNo.3ビル3階
(TEL)03-5294-1731 (FAX)03-5294-1734
Email sales@advanet.co.jp