



荏原マーケティング統括部長

南部 勇雄 氏

アライアンス戦略

イノベーションを起こす

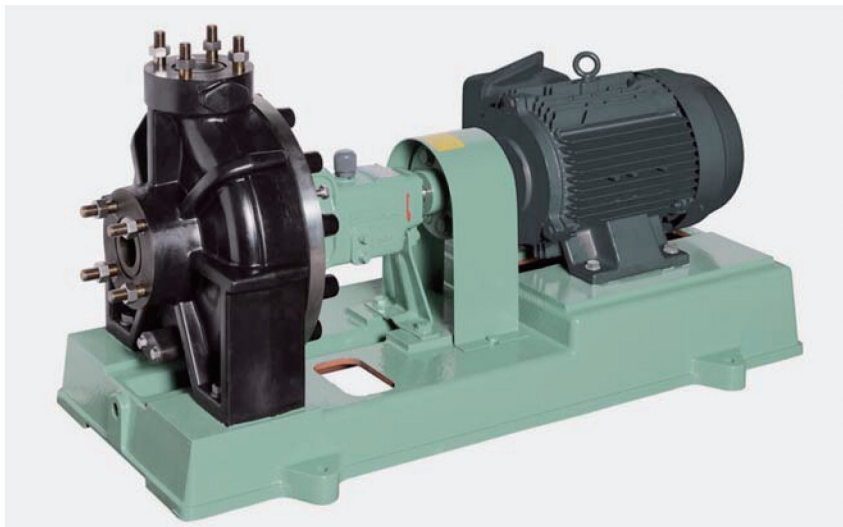
新事業創出 10年ぶり推進

荏原は約10年ぶりに新事業の創出を本格化している。コア技術である流体技術や冷熱工学、半導体製造装置の精密・電子事業などを軸に新事業の確立を目指す。自社で新事業を生み出すほか、ベンチャー企業への投資など他社とのアライアンスを通じた方法も取り入れていく。南部勇雄マーケティング統括部長に取り組みを聞いた。

(石宮由紀子)

—新事業に注力する 時は経営環境が悪化した理由を教えてください。 ていたため、本業の立
「2009年に燃料 て直しが喫緊の課題だ
電池事業を撤退し、こ った。その取り組みが
こ10年間は新事業に注 軌道に乗ってきたと考
力していなかった。当 えて、本業の強化とど

流体技術・冷熱工学 柱に



もに新事業創出と成長 ベンチャー。新たなこる
投資にかじを切った。 とで世の中に貢献した
そもそも荏原は大学発 いというDNAもあ

創出を目指しますか。
「今のところ具体的
な目標は設定していな
いが、得意とする流体
技術や冷熱工学を生か
した事業に集中する。
当社は効率よくシステ
ムを動かす技術を精密
・電子事業で培ってき
た。これらコア技術を
生かして環境に役立て
る事業に取り組む」
—ベンチャー投資を
活発化しています。
「最近ではリアルテ
ックホールディングス
(東京都墨田区) が運
営するファンドに計5
億円で使われる流体
技術などを生かして新
事業創出を目指す

スタートアップに投資

「スタートアップへの投資は、新事業の創出を促進する重要な手段です。特に流体技術や冷熱工学といったコア技術を生かしたスタートアップへの投資は、荏原にとって大きな価値があります。」

チャレンジを渴望

チェック
ポイント

これまで荏原は経営環境の悪化から本業の立て直しを優先していたため、長く新事業の開発から遠ざかっていた。また、100年企業ゆえのおっとりした雰囲気が根幹にあるという声もある。その一方で、新たな事業へのチャレンジを渴望する社員も少なからずいることが、新事業のコンペティションなどを通じて分かったことは収穫だった。自社単独だけでなく、他社とのアライアンスを通じて新たな価値の創出に力を入れていく。

億円を投資した。同社
は東南アジアのデー
プイシュー(根深い課
題)の解決を目標にす
るベンチャーを投資対
象にしている。リージ
ヨナルフィッシュ(京
都市左京区)などは
当社のポンプとIoT
(モノのインターネット)
ト)を活用したスマー
ト陸上養殖に取り組
んでいる。またプラスチ
ックからたんばく質素
材に移行すると考え、
スパイバー(山形県鶴
岡市)にも出資した。
有望なスタートアップ
と組み、生産設備を提
話している」
「今後の課題は、
「スタートアップへ
の投資や協業を進めて
いるが、新事業を模索
する中での一つのステ
ップだと考えている。
また、新事業の開発と
いう言葉の響きや、リ
サーチで体を動かすこ
とだけで自己満足に陥
りがちになる。それを
回避するため、取引先
にどのようなソリュー
ションを提供するか、
具体的な目標と時間軸
を意識しながら進めて
いく」と社内チームに