

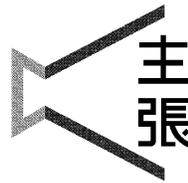
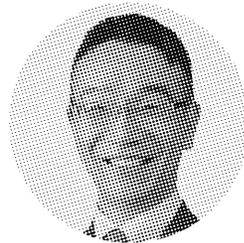
常に価値最大化

新事業開発統括部は1月、技術トレンドやマーケットの方向性などを調査し、荏原の強みをどのようにかかすかなどを提案することがメインだったマーケティング統括部から改称した。役割も発展し、新組織は新事業を創り出していく役割を担う。

現在当社が展開している建築・産業、エネルギー、インフラ、環境、精密・電子の5事業に加え、6番目、7番目の事業創出を目指している。インフラ関連の事業を展開する企業には非常に大きな役割と責任がある。特に当社はインフラに加え、エネルギー・半導体など人の生活や企業

## 産業クラスターで市場創造

荏原執行役新事業開発統括部長 須田 和憲



活動において必要不可欠な領域を扱うため、常に価値の最大化を考えて実践していくことが使命だ。

新事業開発に必要なイ

# 新興・大手・商社協業が必要

ノベーションは世間的には技術革新だと言われるが、「市場創造」だと考えている。我々は新たな市場創造において、常にチャレンジを続け、顧客が真に必要な製品・サービスを必要な時に提供しなければいけない。そのためには、複数企業が協業した産業クラスターの形成が重要になる。

とがった技術やアイデアを持つスタートアップと、我々のように量産スキルや品質保証など長年のノウハウにより安定した技術と実績、信頼を持つ企業、そしてその両者

をつなげてビジネスに発展させるコーディネーター的な役割として商社などが協業することで、よりスピーディーに開発・製品化を進めることができる。

### 不可欠な存在に

新事業開発に関し、今まで蓄積したコアコンピタンスとアセットを活用し、確実に特許や顧客を押さえることができるほか、ノウハウとして経験が残る自社開発もあり、協業のみに固執する必要はない。より顧客や自社にとつてメリットがある方法を選択し、状況に合

わせて臨機応変に進めることが必要だ。

環境変化の激しい昨今、今後は今までの以上に、複数企業が協業した「産業クラスター」の形成が重要になってくるだろう。

以前に比べたら他社と協業することに対する障壁は少なくなってきた。高い技術を有し、大企業の協業に抵抗のないスタートアップが設立されている。

グループ外企業とも協業することが当然となった現状をうまく活用し、世の中に不可欠な存在であり続けたい。

すだ・かずのり 89年(平元)早大理卒、東芝入社。16年日本電産(現ニデック)入社。20年荏原入社、22年マーケティング統括部長、25年執行役、26年新事業開発統括部長。香川県出身、59歳。