

既存の枠にとらわれない新規事業を生み出す

～MOL Incubation Bridgeの取り組み～

MOL Incubation Bridge (MIB)は、商船三井グループ社員が自らの能力を存分に発揮し、主体的にチャレンジできる場を提供するとともに、変化する事業環境の中で、既存の枠にとらわれない事業やサービスのアイデアの受け皿となることを目的とし、2019年9月より導入された新規事業提案制度です。本特集では、初年度に応募し、実際に事業開始にまで漕ぎつけた2名を紹介します。



Case 1

他業種との連携によって、
海運業に新たな価値を“PLUS”する

阪本 拓也
株式会社MOL PLUS 代表

新規事業提案制度について社内告知がなされた際、応募することを即決しました。これまで商船三井で働く中で、他業界と比較すると全く新しい分野の開拓力やイノベーションを起こす力が弱いように感じていたからです。だからこそ、今回の新制度導入によって真剣に変革を進めるのだという商船三井の決意を感じ、自らが成功例を生み出すことで社内の機運を高めたと考えたのです。

幸い私の提案は採用され、9カ月の準備期間を経て2021年4月に「MOL PLUS」を立ち上げることができました。同社は、国内外のアーリー／ミドルステージを中心としたスタートアップ企業を対象に投資を行うコーポレートベンチャーキャピタル(CVC)事業を展開します。スタートアップ企業が持つ斬新なアイデアやテクノロジーと当社グループの知見やネットワークを組み合わせることで、海運と社会に新しい価値を“PLUS”する企業でありたいとの思いから、この言葉を企業の名称とミッションの双方に掲げました。

私は長い伝統を持つ海運業が大好きな人間です。しかし、情報技術の発展や社会の変化によって、海運業も、商船三井グループ自身も、新しい時代に即した形へと変革すべき時を迎えています。このような進化を牽引していく存在となることが「MOL PLUS」の使命だと考えています。これまで海運業に携わってきた経験の中で、他分野とのシナジー創出のポテンシャルはまだまだあるのではないかと感じていました。5年後、10年後に予想される世界の姿から逆算して考えると、従来投資に至っていなかった分野でも海運業の知見を活かすことのできる領域は多岐にわたって存在していると思うのです。実際にスタートアップの起業家の皆様とお会いする中でも、海運・港湾・物流といった事業領域は市場規模が大きい一方、特定の企業にノウハウが集中していることから、新規ビジネス

創出が難しい分野であるという話を耳にします。商船三井という130年超にわたって海・船・港・貨物に関する知見を蓄積してきた企業がスタートアップ企業との提携を模索していることに、化学反応を期待する声は非常に大きいです。

投資先の選定にあたっては、3つの軸を定めています。第一に、中長期視点で商船三井グループの新しいコア事業へと成長するポテンシャルを秘めていること。第二に、互いの強みを補完し合えるパートナーとなれること。最後に、海運業と社会に新たな価値を“PLUS”するという私たちの理念を実現する道筋が描ける事業であるということです。こうした基準にマッチする企業へ投資していくことで、投資先の成長とともに実現しつつ、コア事業創出への貢献や事業シナジーの創造といった「戦略的リターン」、投資先からのEXIT時に獲得が見込まれる「財務的リターン」、投資先スタートアップとの人材交流や知見の共有、組織モデルの逆輸入といった「副次リターン」を得ることを狙っていきます。

「MOL PLUS」はMIBの第1期の活動から生まれた事業の一つです。MIB導入に込められた変革への熱意に応え、今後の良きモデルケースとして機能するために、必ず成果を上げるとの強い思いを胸に運営にまい進していきます。



「MOL PLUS」Webサイト
<https://en.molplus.net/>

Case 2

アフリカにおける農業の機械化支援を通じて
飢餓や貧困問題を解決するとともに、
輸送需要を自ら創出する

大山 幹雄
KiliMOL株式会社 代表



私が2021年5月に立ち上げた「KiliMOL」(スワヒリ語で農業を意味する「Kilimo」+「MOL」より命名)では、越境eコマースサイトを活用して現地までの一貫輸送も含めたアフリカ向け中古農機販売を手掛けています。アフリカは経済成長と人口増加が続いている地域であることから、大きな成長ポテンシャルを秘めるマーケットとして以前から注目していました。そんな中、あるきっかけで、アフリカの一部地域は1人当たりGDPが南アジアとそれほど変わらないにもかかわらず農業の機械化では大きく遅れていると知ったことが、事業の着想に繋がりました。また、eコマースサイトの活用は、以前に参加した社内研修において、参加者各々の所属部門の10年後のありたい姿を構想し議論する機会があった際に挙がっていたアイデアです。アフリカの将来を考えると、人口の増加とともに食料安全保障がさらに重要な課題となっていくと予想されます。そのような状況を踏まえると、農業の機械化進展に向けた事業を展開することは、アフリカ地域全体の農業生産性向上、ひいては飢餓や貧困の問題の解決にも繋がることから、社会的意義も大きいと考えています。

一般的に、運輸業者は自ら需要を創造することはできません。その意味では、受け身の産業とも言えます。本事業に取り組むこと



ケニアでのデモンストレーションの様子

は、運輸業に属する商船三井にとって、自ら輸送需要を創出するという点で非常に革新的な試みと言えます。また、有望な潜在市場でありながら、これまでコネクションがあまりなかったアフリカへの進出の足掛かりを作る意味もあります。現地に入り込んでいくことで各国の情勢を深く理解するとともに、事業パートナーや顧客基盤を開拓できるという観点で、商船三井グループ全体の資産となりえるのではないかと考えています。

「KiliMOL」で取り扱う中小型農機は、これまでアフリカでほとんど使用されていませんでした。いわば新たにマーケットを創り出している状態ですので、様々な課題はありますが、うまく需要が喚起できれば大きなビジネスへと発展する可能性を秘めています。まずは、農業が盛んで小規模農家が多く、経済成長が著しい東アフリカのケニアをターゲットとしています。事業の本格稼働前にヒアリングやデモンストレーションを実施しましたが、現地メディアでも取り上げていただくなど好意的な反響を多く得られました。ケニアで成功できれば、アフリカ全土へ事業を広げられる可能性がありますので、今後も積極的にデモンストレーションを実施し、顧客基盤の開拓に努めます。

MIBへの応募は、私にとって絶好の成長機会となっています。以前、経営企画部門で全社の働き方改革を担当し、スタートアップ企業などとの接点を持つ中で、若くして個の看板を背負って活躍している方が数多くいることに大きな刺激を受けていました。今回MIB制度を利用して自ら事業を立ち上げる経験ができているのは貴重な財産になります。応募から選考の過程では、商船三井が新規事業開発を本気で後押ししていることを強く感じる事ができました。まだ私の事業は始まったばかりですが、一定の経験を得ることができたら、自分自身の経験やノウハウを商船三井グループ全体へ還元していきたいと考えています。MIBをきっかけとして、これまで以上に新たな挑戦に踏み出す人材が増えることを期待しています。



「KiliMOL」Webサイト
https://kilimol.net/pages/about_kilimol