



MBSP活用のススメ

Case # 4 グループ会社連携

三井物産ケミカル株式会社 直井雅彦さん 三井物産都市開発株式会社 松場 義尚さん

※社名・所属は2022年12月取材当時

01



■ 今回は、三井物産ケミカル株式会社(以下MBC)の直井雅彦さん、三井物産都市開発株式 ■ 会社(以下MTK)の松場義尚さんにMBSPについてお話を伺います。

ー 直井さん、松場さん、よろしくお願いします。 今回お話を伺うのは、MBCよりMBSPにご相談い ただいた案件ですが、MTKとMBSPで対応させて いただきました。

MBPSへの相談の経緯

ー 直井さん、MBSPは以前からご存じだったでの しょうか。また、今回の案件でMBCからMBSPにご 相談いただいた経緯と結果を教えてください。

直井)はい、私自身がMBSPを活用したのはこの案件が初めてでしたが、MBCの他社員がMBSPを利用しており、以前から知っていました。

MBCは溶剤や塗料、工業薬品など広範な化学製品を取り扱う化学品商社です。MBCの取引先の1社で、電子材料向け原料を製造しており、今後の成長が期待される化学品メーカーA社があります。MBCはA社製品の輸出商売を行っていますが、取扱商品の話に留まってしまいがちで、重要取引先である同社とのビジネスの幅をもっと広げていきたいと思っていました。そこで、三井物産グループの総合力をアピールし同社との事業拡大に繋げるべく、MBSPに相談しました。MBSP側では、A社の公開情報やMBCが提供した情報を基にA社が抱えていると思われる課題の仮説を

立て、A社との面談にも同席してくれました。A社のを経営陣に対して課題の仮説を説明すると共に、それに近い課題を取り組んだ過去のMBSP事例を説明してくれました。その結果、相手側より実は物流拠点に課題を抱えているという悩みを打ち明けられました。そこで、MTKとMBSPで物流と不動産の簡易アセスメントを実施して貰い、それをアウトプットとして先方に提示したところ、A社に感謝されました。

取引先を分析し課題に対し仮説を立てて提案。信頼される中長期的なビジネスパートナーに

ー A社との関係強化のためにMBSPを活用されたのですね。A社からは、三井物産グループのサービスの押し売りとは思われなかったのでしょうか?

直井)MBSPでは、相手のことを確り分析してそこから浮かんでくる課題に関して仮説を立てています。その上で、「無償で御社の壁打ち相手になります」というアプローチは、相手側の経営陣には「信頼しても良いかも。他社には普段相談しないことも少し相談してみるか。」と思って貰えることがあります。

ー なるほど。一方で、今回は、物流と不動産のアセスメントのため、MBCのビジネスには直接繋がらないのではないでしょうか?

三井物産ケミカル株式会社 直井雅彦さん 三井物産都市開発株式会社 松場 義尚さん





三井物産ケミカル株式会社 直井雅彦さん 三井物産都市開発株式会社 松場 義尚さん



直井)MBCは、MBSP活用によって短期間で自社ビジネスに繋げることは考えていません。取引先から信頼されるパートナーになることで、他社には言えない悩みを引き出し、そこから自社のビジネスに中長期的に結び付けていくのが狙いです。実際に、A社とはMBSPでの取り組みをきっかけに、経営陣や担当者から色々な相談を受けるようになり、信頼関係が醸成されてきたことを感じています。本案件ではそれだけでなく少額ながらもA社と新しい商売も始まり、中長期的だけでなく短期的な成果も出ました。

私自身も本案件をきっかけに、他取引先に対しても MBSPを活用した同様のアプローチを進めています。

ー MBSPを上手く活用いただいて、嬉しく思います。

次に、松場さんにもお話を伺わさせてください。本案件では、現行の物流拠点の継続活用の是非という物流面と、移設した場合の残った拠点の活用方法という不動産面の2面から、アセスメントを実施しました。不動産はMTKの松場さんにご支援いただき、物流はMBSPが対応しました。具体的に何を実施いただいたかを教えていただけますか?

松場)MTKは、国内不動産事業に特化した不動産デベロッパーです。本件ではMBSPより協力依頼を受けて、A社の物流拠点をMBSPメンバーと一緒に視察し、倉庫の状態や周辺の環境などをチェックし用途規制なども調べて、この倉庫をどのように活用するかを考えました。

複数の選択肢を提示した上で、事業性や本業との調和性などのいくつかの項目からメリット・デメリットを比較して、ご説明しました。

MBSPを通じた取引先の課題解決への貢献が数か月、数年の単位でビジネスに繋がってくる

ー 営利企業であるMTKが、すぐには利益に直接繋がらなさそうな本件をサポートされたのは、どのような背景がありますか?

松場)MBSPを通じて行うグループ会社やその取引 先の課題解決への貢献が、MTKのビジネスに数か月 から数年という単位で、繋がってくる可能性があるか らです。今回の案件を例にすると、A社が物流拠点を移 設すると判断した場合には移転後の土地の活用や売買 において、MTKのビジネスになる可能性があります。 そうでなくとも、今回A社よりアセスメントのアウトプットに対して一定の評価を得られたことで、今後A社から 遊休地の売却や工場立地に関してご相談をいただき、 別のビジネスに発展する可能性が十分あり得ます。 又、本件ではMTKが一部のソリューションを提供しま したが、逆に他案件ではMTKがMBSPや他のグルー プ会社に相談・支援を求めることもあります。Give & Takeの関係ができれば良いなと思っています。

ー ありがとうございます。ちなみにMBSP経由で 案件が紹介されるケースはどのくらいあるのでしょ うか?

松場義尚さん





三井物産ケミカル株式会社 直井雅彦さん 三井物産都市開発株式会社 松場 義尚さん

松場)現在、三井物産グループ関連でMTKにご相談いただく案件の内、MBSPからは、まだ1割未満の相談に留まっています。MTKとしてはこの比率をもっと増やしていきたいと考えています。

社会課題は複雑化 グループ総合力の発揮がより求められる

- MBSPとしても、三井物産グループの総合力を発揮するために、MTKのような専門家にMBSPを支援いただけていることは大変心強いです。それが、MTKのビジネス・収益にも繋がる可能性があるということで、グループ内で健全な協力関係が築けると良いなと思います。最後に、MBSPへの今後の期待を聞かせていただけますか?

直井)環境に対する世間の意識が高まる中で、化学品業界は環境対応が今後特に求められてくるテーマだと考えています。こういった環境対応を始め社会課題は複雑化しており、グループ総合力の発揮が求められる場面は今後さらに増えてくると実感しています。総合力発揮の1つの手段として、引き続きMBSPを積極的に活用していきたいです。

松場)認知度を一層向上していく必要があると思います。MTK内では私がMBSPを宣伝していても、MBSPを知っている社員やMBSPの活用を考えている社員はまだ限定的です。他のグループ会社でも同じような状況ではないかと推測しますので、MBSPの認知度を一層向上していく取り組みが必要だと思いますし、MTKも主体的に関わっていきたいと思います。

ー ありがとうございます。お2人からいただいたアドバイスを真摯に受け止め、MBSPのさらなる改善に役立たせていただきます。