TOPICS | 2

新事業開発への挑戦

強みを起点に領域を拡げ、挑戦を日常へ。
「起業家・事業家」を育む成長基盤を築いていきます。

ー 未来をひらく成長基盤へ

事業環境が変化する中、現在の強みを活かしながら、中長期視野で事業・顧客・技術領域を拡大し、新たな事業の柱を継続的に創出する必要が高まっています。こうした成長に向け、「起業家・事業家の育成」を究極の目的として、2024年4月に「事業開発本部」を設置しました。数名からスタートした組織ですが、事業企画・技術企画・研究開発機能を集約し、さらに実際の事業を推進できるプロフィットセンター(PC)機能も取り込むことで、調査・企画から研究開発、営業、事業推進・拡大までを一貫して担える体制を構築しています。

ー 新事業創出に必要だった“共通言語”

実際に新事業企画を進めると、アイデア自体は出てくるものの、マネタイズまでのストーリー化が難しい／評価基準がそろわない／アイデア段階にもかかわらず詳細な事業計画を求めてしまう、といった問題が見えてきました。そのため、アイデアを事業として具現化するための進め方や評価の観点を共通化する必要がありました。

ー まずは仕組みづくりから

そこで、アイデアを整理しながら段階的に企画を育て、適切な粒度で審査・意思決定できるよう、事業創出プロセスのフレームワーク「CI-フレーム(Creation and Innovation Framework)」を2026年1月に構築し、運用を開始しました。

CI-フレームは、思いつき(ステージ0)を起点に、ステージ1～5までのステージとゲート審査で構成しています。初期段階では「想定顧客(Who)」「提供価値(What)」「ビジネスモデル(How)」など検討に必要な要点を共通フォーマットで可視化し、ゲートごとに求めるアウトプットの粒度をそろえることで、議論の前提を整えます。審査は審査会で合議の上決定し、投資規模が大きい案件は必要に応じて経営会議へ付議します。

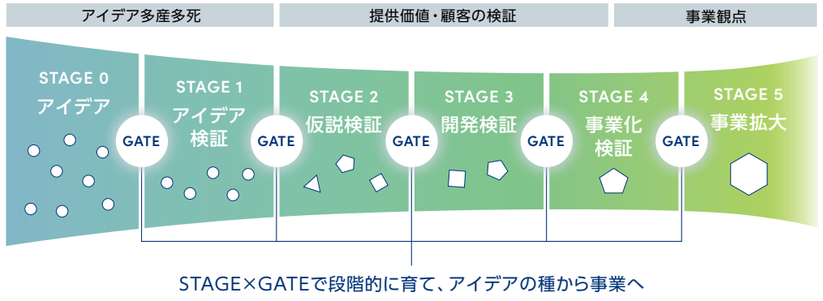
運用開始後は、提案者にとって「何を書けば良いか」が明確になり、審査側も「このゲートで何を見るべきか」がそろったことで、提案・審査ともに質が向上しました。

ー Open Challengeを日常に

現在は事業開発本部を中心に新規事業開発を進めていますが、挑戦が継続的に生まれるためには、全社での取り組みが重要です。今後はグループ全体でのアイデア募集等を行い、挑戦の入口を広げ、起業家・事業家を育成します。

その基盤として、新・理念体系におけるバリューズの“Open Challenge, Quick Response”“Ownership Belongs to Everyone”を共通の行動指針に、誰もが課題を起点に仮説を立て、学び、形にする文化の醸成を目指します。

事業創出プロセスのフレームワーク「CI-フレーム(Creation and Innovation Framework)」



CI-フレームの
企画・構築を担当



事業開発本部
事業企画・推進部
中野 槙也

新規事業開発への取り組み

データセンター(DC)の3つのC

Cooling　Community　Co-creation



液冷2相ソリューションの
企画・推進を担当

事業開発本部 技術開発センター
技術企画部
並木 洸樹

ー DCにおける大きな課題

近年、DCは企業活動に加え社会インフラ機能を支える基盤となってきており、DCの立地は多様化し、都市近郊を含むさまざまな環境条件のもとでも計画されるようになっています。DCが直面する主要課題は、①増大する熱を処理しつつ冷却に要するエネルギーを抑えること、②立地条件によっては騒音等の周辺環境への配慮が必要となることです。サーバーの消費電力は最終的に大部分が熱へと変わるため、その熱をいかに取り除くかがより重要です。従来はサーバーから室内に放出された熱を「空調」で処理してきましたが、発熱量の増加に伴い、発熱源近傍で液体により熱を回収する方式も登場しています。冷却は単なる熱対策ではなく、稼働率や信頼性に直結する重要な要素です。こうした変化を踏まえ、当社は従来の施工中心の立ち位置から、液冷時代の付加価値領域へと踏み込んでいきます。

ー 当社の付加価値領域の変革

当社はこれまで空調システムの施工を中心に価値提供してきましたが、成長のためには上流の設計・仕様段階から関与し、施工にとどまらない付加価値を提供することが重要です。液冷時代において、サーバー本体の製造や電力の供給は当社事業から距離が遠い一方、冷却システム領域は上流から関与することが可能です。当社のアセットを活かし、すでに液冷1相式(顕熱)の設計・施工標準化を進めるとともに、将来の主流化を見据え、当社が注力する2相式(潜熱)を重点領域としてエンジニアリング評価・実証検討を加速しています。2相式は熱の高密度化への対応に加え、省エネにも寄与します。

本取り組みのポイント

施工領域から上流領域へ
空調施工から液冷ソリューションへ事業領域を拡張

成長市場への投資
冷却システムの設計・標準化を新たな競争力に

強みを活かした差別化
単体設備ではなくDC全体最適を提供

共創による体制を構築
パートナー企業との連携により新たな収益機会を創出

ー 差別化要素:DC冷却の全体最適を支える品質

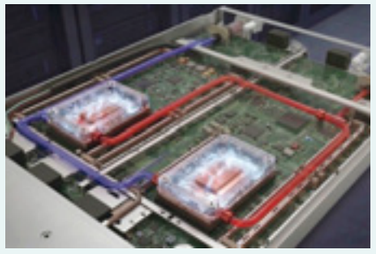
Cooling

液冷の主戦場は、CDU(Coolant Distribution Unit)からサーバーラックまでの2次側にあります。当社はCDUやコールドプレート等の機器仕様を深く理解した上で、2次側の系統構成、制御の整合、監視項目と責任分界を設計し、EPCとして成立させます(アーキテクチャ品質)。加えて、材料の選定、洗浄・乾燥、気密・漏えい管理、充填(チャージ)とコミッショニング、監視と計画保全までの立上げ・運用品質を標準化し、再現性ある立上げと安定稼働を支えます(実装品質)。さらに当社の持つ1次側(施設側)冷却技術とも整合させ、DC全体の冷却システムの最適化を図れることが当社の差別化です。これらにより、DCの冷却課題に対して高効率と高信頼を両立するソリューションを提供します。

ー 共創で実現するDCの課題解決

Community　Co-creation

DCの社会実装では単独企業だけでは最適解を実装・提供しきることが難しくなっています。そのため当社は、CDUやコールドプレート等のパートナーと連携し、機器から組み込みまでを含む提供体制を構築します。現在は当社が中心となり、パートナー製品を用いた冷却システム全体の検証(熱性能・信頼性)を開始し、リファレンスデザインの作成も進めています。また当社グループは消音設備の設計・製作機能を有しており、屋上機器等の騒音対策も計画段階から織り込むことが可能です。騒音等の周辺環境にも配慮した提案により、設備の安定稼働と地域共生を同時に実現します。



液冷2相式システムの中核機器の一つであるコールドプレート
(イメージ)