

# 第 19 回神奈川産学チャレンジプログラム

## 提示テーマ集

(2023 年 3 月 20 日)

一般社団法人神奈川経済同友会

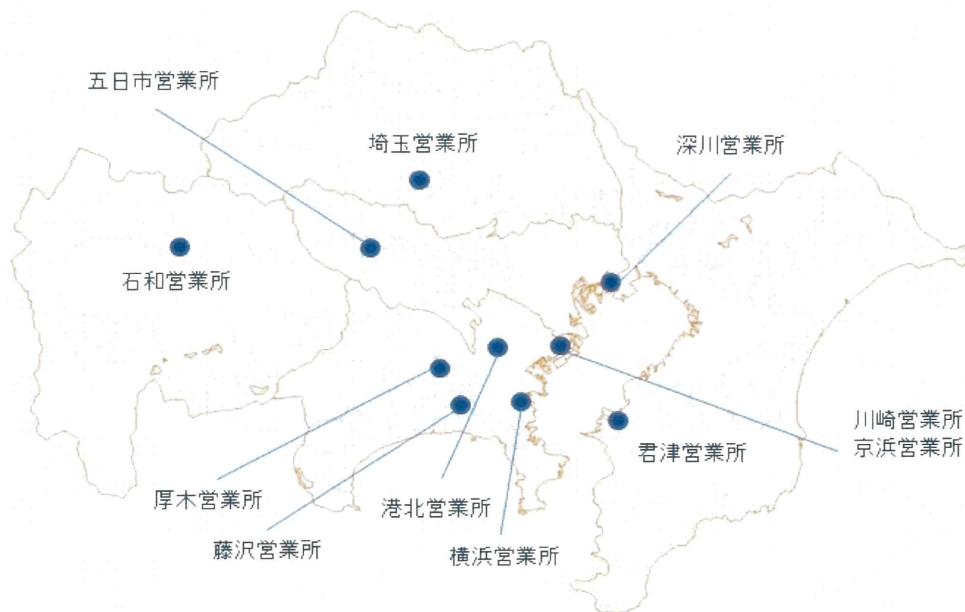
テーマ番号 (同友会にて記入)	T01	企業名	旭企業株式会社
◆テーマ名 車両と人員配置の適正化			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
<input checked="" type="radio"/> 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) <input checked="" type="radio"/> 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)    05 海外戦略・国際化 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等)    07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数                  4 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい <p>運送業界は、ドライバー不足が深刻な状況下で、2024年4月から労働時間規制の法改正が迫っています。荷主には適正運賃収受を強く求め、ドライバーの処遇改善を着実に進めていますが、2024年問題はドライバーの収入だけでなく、輸送力不足を招きかねない大きな問題と捉えています。当社としては、処遇の更なる改善だけでなく、各拠点における車両および人員の効率的な配置により、生産性の向上を追及していかねばなりません。</p> <p>一方で主力輸送品目の生コンは品質保持の観点から輸送時間、納入時刻にも制約があるため荷主や納入先のニーズも多くあります。エリアによる需要の変化やその他様々な要因を総合的に判断して、中長期的な視野で、車両と人員の配置を考えていく必要があるため、諸条件でのシミュレーションを行ってみたいと考えています。</p>			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 <p>建築資材の需要に対応する他、従業員の働き方や会社の業績 (生産性) にも着目した研究を行ってみたいと考えています。</p>			
◆審査の進め方			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・レポート審査およびプレゼンテーション審査</li> <li>・プレゼンテーション審査は各チーム15分</li> <li>・オリエンテーション、プレゼンテーションの日程は学生チームと相談の上決定</li> </ul>			
レポートの中間報告 <input checked="" type="radio"/> 有    ・    無			
◆感染症拡大時等における対応			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom    ・    Teams    ・    その他 (                                  )</li> </ul>			
◆その他			

## (企業紹介)

当社は1948年(昭和23年)10月7日に創立され、本年2023年10月7日に創立75年を迎えることとなります。昭和、平成、令和の3時代に亘り、神奈川県を主として事業活動をしています。

当社は主に建築資材を輸送しており、コンクリートミキサー車や粉粒体輸送車など特殊車両で社会的なインフラ整備の一端を担っています。

【旭企業株式会社拠点】



コンクリートミキサー車 (84台)



平ボディ車 (10台)



セメントジェットパック車 (37台)



微粉コークスジェットパック車 (22台)





## （企業紹介）

当社は、ALSOKグループの一員として、神奈川県内を中心に各種警備サービスを提供している会社です。

皆様に警備サービスを通して安心・安全を提供しているほか、様々な地域貢献活動に積極的に取り組み、地元神奈川県との共存共栄を図っています。

当社ホームページ

<http://www.kanagawa.alsok.co.jp/>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T03	企業名	イチコーエンジニアリング株式会社
◆テーマ名 ドローンの新たな活用方法			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等)			
02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等)			
03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等)			
04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)      05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等)      07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数      5      チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 近年、ドローン技術は目覚ましい発展を遂げ、様々な分野で活用されているかのように見える。しかし、実際に活用されている場面を見てみると、空撮(営利、個人含む)、農業、工業(点検や監視のアイテム)、競技などの分野では盛んに活用されているものの、その他の分野では活用されていない。そこで、現状のドローン、もしくは機能を付加することによる新たな活用場面をご提案いただく。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ①ドローン活用状況の現状調査と、ドローン使用に関する法整備の状況。 ②弊社の行っている事業内容をご理解いただいたうえで、新たなドローンの活用場面をご提案いただく。 ※ドローンそのものを新たに作成することは考えておりません。あくまでも、現在販売されているドローンを活用することを考えています。また「空飛ぶ車」のようなご提案の場合、弊社では実現できない為、避けてください。			
◆審査の進め方 提出いただくレポートの内容評価と、当社内にて実施する研究成果発表会におけるプレゼンテーションの内容を評価し採点いたします。			
レポートの中間報告      (有) ・ 無			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用      有 ・ (無) →「有」の場合のツール名      Zoom・Teams・その他 (      ) ・その他の対策 (説明会社やプレゼンは、マスク着用、アルコール消毒を行ったうえで、広い会議室を使用して換気を行い、少人数で実施いたします。)			
◆その他 弊社の事業内容(得意な分野や保有技術など)については、説明会の際に説明させていただきますが、ご要望があれば会社案内や、個別の説明を行います。活動開始後、質問には随時回答させていただきます。			



# イチコーエンジニアリング株式会社

ICHIKO Engineering Inc.

創業以来、培ってきた技術力でエレクトロニクス分野の発展に貢献しています。

FA産業機器・情報通信機器・各種電子機器の開発設計・製造から販売・サービスまでを一貫して手がけています。2019年9月には府中事業所を開業し、2020年10月には現在の社名に変更いたしました。新たな気持ちで創業100年に向けてチャレンジしていく会社です。

これからも、カスタム品の新規開発や従来品の改良など、常にお客さまの視点に立った商品とサービスを提供します。



2019年9月に開業した府中事業所



本社ビル

## 【事業内容】

1. 電子機器の開発設計、製造  
(特殊試験機・ITVシステム等高度技術を用いた多品種小ロット生産)
2. 電子機器・情報通信機器のサービス業務  
(ビジネス電話・MFP・業務用無線機等の工事・メンテナンス)
3. OA機器の販売  
(ビジネス電話・MFP・パソコン等オフィス用の情報通信機器の販売)

## 【未来を開く技術集団】

弊社は55年の技術の蓄積を基礎といたしまして、FA産業機器、自動制御機器・電子計測機器・データ伝送機器・OA機器・無線機器・セキュリティー機器等の設計・製造・販売・サービスに全力投球しております。また、社訓に掲げる「誠実」、「謙虚」、「機敏」、「努力」、「感謝」の5つを実践し、設計・製造におきましては、“短納期、高品質”、販売・サービスにおきましては、“真心のこもったアフターサービス”に努め、お客様の立場に立った企業活動を展開していきます。

## 【お客様のニーズに的確に応える提案力と技術力】

弊社で設計・製造している物は、皆さんが普段目にするもの無い、でも無いと困ってしまう。そんな縁の下を支える製品です。例えば電車で搭載される様々な電子機器の試験を行う自動試験器や、高速道路や河川を監視する監視カメラシステム、皆さんが良く目にする電光掲示板を裏で制御するコントローラなどなど。少量多品種の物作りでお客様の様々な要望に応えます。派手さはないですがしっかりと皆さんの生活の一部として活躍しています。また、そういった製品や様々な電子機器の修理や点検、工事といったサービス業務にも力を入れ、設計・製造、営業、サービスが連携をとって事業を展開しています。

イチコーエンジニアリング株式会社

〒225-0013横浜市青葉区荏田町1231-1

TEL : 045-911-2627 FAX : 045-911-3081

URL : <https://www.ichiko-e.co.jp/>





## (企業紹介)

- ・当社の事業がニュースになりました。

### News Release



2022年11月30日  
ウエルシア薬局株式会社

## ウエルシア薬局は埼玉県長瀬町と連携し地域住民の通いの場づくりを支援 ～第一類医薬品販売※が可能な移動販売車「うえたん号」始動～

ウエルシア薬局株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:松本忠久、以下当社)は、2022年11月30日(水)より地域住民の健康増進とコミュニケーション促進のため、埼玉県長瀬町との共同事業として移動販売車両の運行を開始します。



当社はウエルシアグループとして2021年11月に策定した「サステナビリティ基本方針」に則り、「だれひとり取り残さないまち」の実現、地域社会へ安心・安全を提供するインフラ機能を担うべく、2022年5月より静岡県島田市において移動販売車「うえたん号」を運行してまいりました。

埼玉県長瀬町では、高齢者が介護予防のため近隣住民との交流機会を増やす手段として、通いの場づくりを支援しております。今般、長瀬町は町内に生活必需品等の移動販売車を定期的に巡回させ、健康相談やキャッシュレス決済、高齢者等の見守りなどの付加価値を付けた移動販売をしようとする事業者を募集、当社が実施事業者として採択されました。

車両に搭載した大型モニターによる店舗の薬剤師や管理栄養士等とのオンライン健康相談、クレジット・キャッシュレス決済、Tポイント付与、公共料金等の収納代行サービスなどの付加価値を提供することで、長瀬町の目指す通いの場づくりに協力します。

移動販売車では食品・生活日用品に加え化粧品と医薬品(要事前注文)を取り扱っており、今回より第一類医薬品の販売※を実施いたします。

※事前にウエルシア長瀬店に注文いただいた商品を移動販売車で運びます。



## (企業紹介)

当社会社案内につきましては、下記の当社ホームページよりダウンロード下さい。  
(右クリックをし、「ハイパーリンクを開く」をクリック)

<https://www.smbcnikko.co.jp/company/index.html>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T06	企業名	江ノ島電鉄株式会社
◆テーマ名 公共交通を活用した高齢者の外出機会の創出、促進策の提案			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 <b>06</b> 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 5～10チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 国内総人口のうち、高齢者の占める割合は29.1%と過去最高となり、当社事業エリアにおいても高齢者の割合が高くなっています。他方、コロナ禍やDXの進展に伴い外出の機会が減少することで「フレイル」等の懸念も高まっています。今後の高齢者社会を見据え、公共交通を活用した高齢者の外出機会の創出、促進させる施策の提案をお願いします。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 現在の社会環境や地域性を研究・分析のうえ、民間企業（江ノ電）ならではの施策提案をお願いします。また、継続的な施策となるよう経済合理性にも配慮した提案を期待します。			
◆審査の進め方 レポートによる1次審査を行い、成績優秀チームに対してプレゼンテーションによる2次審査を行います。			
レポートの中間報告 有 ・ <b>無</b>			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ <b>その他</b> （WebexまたはTeams）			
◆その他 ・ 研究中の注意事項やレポートの評価については説明会でご案内します。 ・ アンケートの実施やデータの提供は可能な限り協力します。			

## (企業紹介)

湘南・鎌倉エリアを中心に以下の事業を行っている企業です。

### 🚆 鉄道事業

興されて110余年。これからもお客さまとともに。

江ノ島電鉄線は、湘南藤沢と古都鎌倉を結び、通勤・通学路線、観光路線の二面性を持つ10kmの鉄道路線です。2022年（令和4年）で開業より120周年の節目の年を迎えます。短い路線ながらトンネル、オーシャンビュー、江の島、併用軌道、鉄橋等、個性溢れる沿線風景で皆さまにご愛顧いただいています。



### 🚲 マイクロモビリティ事業

地域を結ぶ新たなモビリティ

マイクロモビリティ事業では、地域にお住まいのお客さま、また観光でこの湘南・横浜エリアにお越しになるお客さまに対して、目的地や観光地までの二次交通を充実するモビリティを提供します。

その一つの事業として、シェアサイクル事業を展開しています。



### 🏠 不動産賃貸事業

沿線地域の発展とともに歩む江ノ電の不動産賃貸事業

江ノ電の不動産事業は、沿線を中心に駅前の立地を活かし、江ノ電藤沢駅やODAKYU湘南GATEがある江ノ電第1ビルをはじめ、鎌倉ビル、長谷ビルなど、大規模なビルから中小規模ビルまで、地域や観光のお客様に密着したビル賃貸事業を展開しています。



### 🚌 自動車事業

ひとと街をつなぐ、横浜・湘南エリアの足

自動車事業では、一般路線バスを運行し、通勤・通学のお客さまはもとより、多くの観光客の方々にご利用いただいています。鎌倉、横浜、湘南の3営業所から、横浜・湘南エリアにお住まいの皆さまの身近な足として、そして横浜・湘南エリアへの足としてご愛顧いただいています。

また、貸切バス事業者安全性評価認定制度3ツ星を取得した貸切バスも運行しています。



### 🎡 レジャー・サービス事業

One & Onlyの非日常空間を創出

古の伝説が残り、空と海の青、植物の緑とけあい、新旧の魅力が混在する島、江の島。

レジャー・サービス事業では江の島を中心に、満足度の高い非日常空間の創出と、都心から1時間というアクセスのよさを活かした積極的な誘客活動を展開しています。



テーマ番号 (同友会にて記入)	T07	企業名	大塚製薬株式会社首都圏第二支店
◆テーマ名 ポカリスエットアイススラリーの新たな需要創出			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
<input checked="" type="checkbox"/> 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) <input type="checkbox"/> 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) <input type="checkbox"/> 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) <input type="checkbox"/> 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等) <input type="checkbox"/> 05 海外戦略・国際化 <input type="checkbox"/> 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等) <input checked="" type="checkbox"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数		5チーム	
◆テーマ設定の背景、ねらい			
<p>大塚製薬は「世界の人々の健康に貢献する革新的な製品を創造する」という企業理念の下、製品を世の中へ送り出しています。ポカリスエット等の製品を通じて、人々の健康の維持・増進することを目的として事業を行っています。</p> <p>啓発に関しては、自治体やさまざまな組織団体と連携しながら健康情報の発信を進めてきました。</p> <p>気候変動による直接的な影響として熱中症が問題視される中、毎年、熱中症事故が発生している現状があります。大塚製薬では、ポカリスエット発売当初からさまざまなシーンにおける「水分補給の重要性」や「熱中症対策」の啓発活動を組織・団体と連携して行ってきました。年々、上昇している夏場の気温に対して、正しい熱中症対策の方法を知り、個人での対策が求められています。スポーツや暑熱環境での活動時におけるプレクーリングが推奨される中、弊社製品のポカリスエットアイススラリーにおける新たな需要創出を、学生の皆さんの柔軟なアイデアで検討してください。</p>			
◆調査・研究のポイントと期待する内容			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・神奈川県における熱中症の実態の把握</li> <li>・ポカリスエットアイススラリーの新たな需要創造 (どのような対象・シーンで)</li> <li>・「熱中症対策の方法」と「製品価値」を理解してもらい飲用につなげる為に、どのように伝えるのか啓発ツールの検討</li> <li>・大塚製薬の持つ情報を用いる事</li> </ul>			
◆審査の進め方			
書類審査およびプレゼンテーション審査 (評価は書類60%/プレゼン40%)			
レポートの中間報告		<input checked="" type="checkbox"/> 有 ・ 無	
◆感染症拡大時等における対応			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ <input checked="" type="checkbox"/>Teams ・ その他 ( )</li> </ul>			
◆その他			
<p>知的財産権等の取扱い</p> <p>入賞提案については、実施要綱 (6 (2)) 著作権の帰属の通りとします。入賞以外の提案についても、当社に帰属します。</p>			

(企業紹介)

本プログラムでは、「ニュートラシューティカルズ関連事業」についてお取り組みいただきます。

Otsuka Pharmaceuticals Nutraceuticals



### 企業理念

Otsuka-people creating new products for better health worldwide  
世界の人々の健康に貢献する革新的な製品を創成する

- 自らの手で独創的な製品を創る
- 健康に役立つ
- 世界の人々に貢献する

記念樹の根元の石碑に刻まれた  
Otsuka-people creating new products for better health worldwideは、当時の研究部門のモットーとして制定され、後日、大塚グループの企業理念となりました。

Otsuka Pharmaceuticals Nutraceuticals Nutraceutical Business

### ニュートラシューティカルズ関連事業

生活者が気づいていないニーズ

医療関連事業で培ったノウハウを活かし、日々の健康維持・増進のための科学的根拠をもった世界的な製品を開発し、世界へ提案しています。また製品価値を粘り強く伝え続けることで新しいカテゴリーを創り出しています。近年では、体調管理や女性の健康サポートなど新しい分野にも挑戦しています。

「世界で通用するものを創る」  
「科学的根拠に基づく付加価値創造」



Nutrition + Pharmaceuticals = NUTRACEUTICALS  
栄養 + 医薬品 = ニュートラシューティカルズ

Otsuka 大塚製薬

氷が飲める、身体の芯から冷やす

## ポカリスエット アイススラリー

特長

ポカリスエットの電解質バランス

特長

凍らせてスラリー状になる新組成

※アイススラリーとは、凍凍と解かいた中の混合物



特長

常温保存可能  
(賞味期限13ヶ月)

特長

100gの飲み切りタイプで一気にクールダウン

約4時間で冷凍できます。(家庭用冷蔵庫-15℃の場合)

深部体温に着目した新しい熱中症対策飲料として、暑い環境での活動をサポートします。

高温多湿の厳しい環境での活動

運動や作業前のプレクーリングに

激しい活動でカラダが暑くなった時

熱を逃がさない衣服の着用時や長時間の活動時

※「アイススラリー」は、凍らせたままの状態で保存して飲めます。製法・原料等については、運動や作業の前に必ずお読みください。熱中症対策の目安として掲載されています。

ポカリスエット アイススラリーの詳細情報はこちらから

<https://pocarisweat.jp/products/icesslurry/>



製品に関するお問い合わせ先: 大塚製薬お客様相談室 0120-010710

テーマ番号 (同友会にて記入)	T08	企業名	株式会社オカムラ
◆テーマ名 サステイナブルな時代における「人が生きる場」とは？ オカムラの現在・未来の具体的なアクションを考える			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） <input checked="" type="checkbox"/> 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） <input checked="" type="checkbox"/> 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等）      05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） <input checked="" type="checkbox"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数                      5チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 全ての人々が笑顔で生き活きと働き暮らす社会の実現に向けてオカムラが取り組んでいること（人が生きる場づくり）を広く共有し、企業価値向上を図りたい。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 知られていないことが多いオカムラの様々な取り組みについて、どのようにPRすると、未来のお客様である学生や世の中に響くのか、企業ブランディングしていく上でのアイデアを提案頂きたい。			
◆審査の進め方 <ul style="list-style-type: none"> <li>・レポート審査およびプレゼンテーション審査</li> <li>・プレゼンテーション審査は各チーム15分（発表10分 質疑応答5分を予定）</li> <li>・プレゼンテーション審査の日程は、事前に告知予定 （企業説明会で参加学生からヒアリングした内容を踏まえる予定）</li> </ul>			
レポートの中間報告    有      （希望者のみ      日時指定）			
◆感染症拡大時等における対応 <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインツールを使用する場合のツール名                 Z o o m    又は    T e a m s</li> </ul>			
◆その他 工場見学や企業説明会    では新型コロナウイルス感染症対策の為、リアルでの開催にあたっては、事前の抗原検査などでの陰性確認を依頼予定			



(企業紹介)・・・

## RECRUITMENT 2024

# 活キルヲ、 創レルカ。

オカムラは日常を変えていく。  
誰もが個性を発揮し、自分らしく生きられる  
そんな「人が活きる」社会を創るために。

ものづくりに強い情熱を注ぎ、  
空間づくりのさらなる可能性を信じ、  
変化を楽しみ、挑み続ける。

さあ、君は  
活キルヲ創レルカ。

エントリーはこちらから

採用サイト

マイナビ 2024

リクナビ 2024

人を思い、場を創る。  
**OKAMURA**

### チームワークと挑む力で、人が活きる社会を実現

#### オカムラのDNA・オカムラウェイ

協同と挑戦のDNAは、今もオカムラの中に。

オカムラは、航空機製造に携わっていた5人の技術者が資金を持ち寄り1945年に創業しました。当初は生活用品を製造していたものの、個々の技術を活かしたいという想いから、動く製品の開発へ情熱を傾け、自動車を開発しました。このものづくりへの情熱は脈々と受け継がれ、一人ひとりの個性を掛け合わせて常に新しいことに挑戦しています。

「人が活きる」社会を創るためオカムラウェイを策定。

オカムラで働く人の行動や意思決定のみちるべとなるよう、2021年7月にオカムラウェイを策定しました。オカムラウェイを通じて、個々や働く相手をはじめ全ての人が笑顔で活き活きと働き暮らせる社会の実現に貢献していきます。

### 活きるを創る社員たち

#### PEOPLE

**技術職 生産**

2018年入社  
工学部卒

**技術職 施工管理**

2018年入社  
経営システム工学部卒

**営業職 オフィス環境事業本部**

2018年入社  
経済学部卒

「ものづくり」に対するオカムラの強いこだわりを感じ、入社しました。私の担当は産業車両のトランスミッション・トルクコンバーターの設計です。部品の多くを社内での加工・製造している強みを活かすためにも、現場に足を運んで声を聞き、現物を確認しています。協業の成果として出荷する瞬間は、現場の苦労も知っている分、大きな達成感で満たされますね。

スーパーやホームセンターといった店舗を、施工業者と共に形にするのが私の仕事。現場の作業員や各種車両の段取りを考えたり、施工作業や仕入れの指示など業務内容は多岐にわたります。営業やデザイナーをはじめ様々な人が関わってきた工程の最後である、「空間を形にする」という役割を担っているからこそ、完成した店舗を見たときには本当に達成感を感じます。

より良い働く場を提供するオカムラなら、イキキと働くことができると思い、入社を決めました。法人のお客さまに対するオフィス什器の販売や環境提案を行っており、お客様の要望に寄り添った提案が満足いただけたりはやりがいを感じます。迷う時もありますが支店長からのアドバイスである「真面目にやれば間違いない」を思い出し日々の仕事に向かっています。

**仕事と報酬がもっと分かる**

「仕事図鑑」公開中!

空間製造をワンストップで担うオカムラ。仕事の流れと連動して、各職種を知ること、あなたのやりたいことが見つかる!

### 「空間に新しい価値を創る」を担う3つの事業

#### BUSINESS FIELDS - 事業紹介

民間オフィス、学校、公共施設、店舗、倉庫など、携われるフィールドの広がりがオカムラの特長のひとつ。人が活きる環境づくりを通して、人が笑顔で暮らせる社会の実現に貢献していきます。

**オフィス環境事業**

ワークスタイルの変化に応じた、働く人にとっての効率性・快適性を追求し、心地よさを感じる空間を提供しています。

**商環境事業**

来店されるお客様の購入意欲とお店の販売効率を高めるために、小売店の空間を総合ソリューションを提供しています。

**物流システム事業**

ロジスティクスの効率化などが求められる中、物流システムを根本から改善する提案を行い、経営メリットを生み出しています。

### 社員も活きる。「Work in Life」を叶える制度

#### 社内制度

Work in Lifeは、「仕事も、家族や友人、趣味、休み、健康、学びなどと同じように、自分の人生の中の一つとして捉えよう」という考え方で。

**Work 仕事**

在宅勤務制度、フレックスタイム制度、ビジネス・カジュアル実装など

**Family 家族**

介護支援制度、転居者出張付帯、女性の育休取得促進など

**はたらくカワード**

健康経営推進員制度  
Smart Work  
2023

**Learning 学び**

オカムラユニバーシティ、職能習得機、インストラクター制度、国内・海外研修など

**Vacation 休み**

特別休暇、習熟休暇、有給休暇など

**Health 健康**

健康診断、検診プログラム、社内にはいる健康相談・検診センターなど

**Life 人生**

社員寮、特別給付、結婚祝い、贈与金、個別研修サービスなど



## (企業紹介)



### VISION

#### 経営理念

地域の皆様から信頼され、支持され、  
地域とともに発展する銀行

「地域のお客様を支えながら、  
ともに発展する金融機関」を目指して、  
私たち神奈川銀行は地元に着目しながら、  
神奈川に住む方々との絆を大切にしています。

### TOPICS

#### かなぎんの取り組み

お客様はもちろん地域社会のために、  
様々な活動を行っている神奈川銀行。  
ここではその取り組みの一部をご紹介します。



#### 地域の面的再生への 積極的な参画

地域金融機関として地域団体との交流や産学連携を実施。外部  
専門家や取引先紹介サービスと協力しながら企業間のビジネス  
マッチングを推進するなど、地域社会の活性化と発展に取り組  
んでいます。

#### D X 戦略について

商品・サービスだけでなくAI審査やタブレットPCの導入など、  
業務プロセスもデジタル化。生産性を向上させることで、お客様  
と向き合う時間の創出と業務の効率化を進めています。



#### 中小企業への 経営支援

地元企業応援室や経営サポートグループを設置し、アフターコ  
ロナを見据えた支援体制の強化や業績改善に向けたファイナン  
スサポートを実施。また、顧客情報管理システムを活用するこ  
とで、これまで以上に中小企業に寄り添ったサポートを実現しま  
す。

#### S D G s の推進

かながわSDGsパートナーとして、持続可能な開発目標の普及  
を促進。地域の方々や各団体と連携し、これからも神奈川県が  
住みやすい地域であり続けるお手伝いをしています。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T10	企業名	かながわ信用金庫
◆テーマ名 地域資源を発掘・活用したかながわ信用金庫の地域活性化策 ～信用金庫を身近に感じて頂くための取り組み～			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 <input checked="" type="checkbox"/> 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） <input type="checkbox"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 5チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい ・信用金庫は、地域と地域のお客さまのための営業エリアが限定された金融機関です。 ・当金庫では、地元企業・産業の発展に貢献するため、以下のような様々な取り組みを行っています。 ①三浦半島地域活性化のための広域連携組織「三浦半島地域活性化協議会」の運営 ②新鮮な横須賀産の野菜を横須賀市内の店舗ロビー内で販売する「かなしん朝イチ」の開催 ③地域の飲食店や観光施設を紹介する「かなしんデジタル観光サイト」の開設 ・当金庫では、これからも地域活性化への貢献を通じて、お客さまに「信用金庫」をもっと身近な存在に感じて頂きたいと考えています。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ・当金庫の営業エリア（横須賀市、三浦市、横浜市、藤沢市、綾瀬市など）の身近な資源（農水産物、観光、産業など）を発掘し、それを活用した地域活性化策を考えてください。 ・その地域活性化策に対して、当金庫がどのように支援を行うのか、実現可能性も踏まえて作成してください。			
◆審査の進め方 レポート審査およびプレゼン審査 ※プレゼン審査は、新型コロナウイルスの感染状況を踏まえて、オンラインか対面形式で行うかを判断します。現状では、オンラインで行う予定です。			
レポートの中間報告 有 ・ <input checked="" type="checkbox"/> 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 <input checked="" type="checkbox"/> Z o o m ・ T e a m s ・ その他（ ）			
◆その他 中間報告の実施は行いませんが、適宜、学生チームと連絡を取り合うことで、レポートのブラッシュアップを行っていきます。			

## (企業紹介)

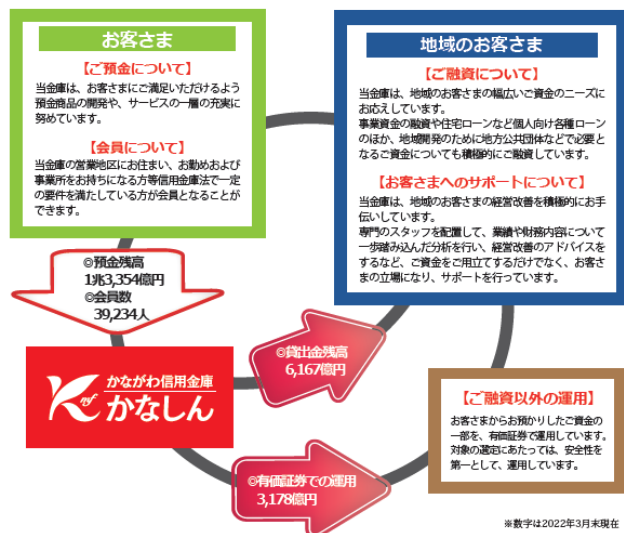
別添資料のほか、当金庫ホームページ、ディスクロージャー誌(ホームページ掲載)を参照

## かながわ信用金庫は

### 「強くてやさしい信用金庫」・「よろず相談承り信用金庫」をめざしています。

かながわ信用金庫は、地域と地域のお客さまのための信用金庫となるため、さまざまな活動を続けてきました。そしてこれからも、お客さまのための信用金庫であり続けるために、お客さまからの信頼にお応えできる「強くてやさしい信用金庫」「よろず相談承り信用金庫」となることをめざします。

#### ■ かながわ信用金庫の取り組み



#### ■ かながわ信用金庫の仕事

- 渉外業務**  
渉外業務は、定期預金などのご預金を毎月集金にお伺いしながら、お客さまのニーズを把握し、お客さまにあった金融サービスをご提案する仕事です。  
担当地域内のすべてのお客さまを担当するため、金融に関すること以外も含めて対応できるスキルが必要です。
- 融資業務**  
融資業務は、お客さまの財務面だけでなく、そのお客さまが持つ特性や業界の動向、企業の取り組み状況などの分析能力も必要とされます。  
日頃からお客さまのニーズや財務状況を把握し、お客さまにあった融資商品を提供させていただいています。
- 預金為替業務**  
窓口にお越しになるお客さまの目的は、預金の入出金だけでなく、振込や公共料金・税金等の支払など多岐にわたります。  
預金為替業務は、お見えになったお客さまとのコミュニケーションを通じて、お客さまのニーズに合った商品をご提案しています。

#### ■ 地域への貢献活動

平成6年に創設されたボランティアサークル「ふれあい」では、バザーへの協力や草刈り、海岸清掃などのボランティア活動を行っています。また、職員がお祭りで神輿を担いだり、浴衣を着てイベントをPRしたりと地域イベントの応援も積極的に行っています。



【地域イベントをゆかたで応援】  
横浜東中央地区で開催されるイベントのPRのため職員が浴衣で営業



【地域の学校への金融出前授業】  
地元の学校で行う「金融出前授業」の取り組みが評価され、全県版「信用金庫社員貢献賞」の会長賞を受賞



【地域の方と協力して海岸清掃】  
ボランティアサークル「ふれあい」が中心となり、地域の海岸清掃などのボランティア活動を実施



テーマ番号 (同友会にて記入)	T11	企業名	神奈川中央交通株式会社
◆テーマ名 神奈中グループ事業を活用した地域活性化施策の提案			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 8チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 神奈中グループの重要課題である「地域社会への貢献」を目的に、SDGsの目標「住み続けられるまちづくり」をコンセプトにして、神奈中グループの事業を活用した地域活性化施策のアイデアを募ります。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 地域活性化施策については、神奈中グループが地域社会に貢献していることに着目し、「地域活性化度」として各チームが独自に定義してください。また、その地域活性化度が向上する施策であることを求めます。 斬新なアイデアから実現可能なものまで幅広く提案していただき、学生目線で神奈中グループの将来像や更なる発展を見据えることのできる提案を期待します。			
◆審査の進め方 ・レポート審査およびプレゼンテーション審査 ・プレゼンテーション審査は実開催で、各チーム15分を予定 ・プレゼンテーション審査の日程は、学生チームと相談のうえ決定 ・応募全チームのレポートおよびプレゼンテーションを一次審査により総合的に審査した後、優秀チームは最終審査にて再度プレゼンテーションを実施して頂きます。			
レポートの中間報告 有 ・ (無)			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他 ( )			
◆その他 ・フィールドワークは、感染予防に十分な配慮を払って行って下さい。 ・当社社員にヒアリング等を実施する場合は、事前にお申し出ください。 ・説明会の詳細については、参加チーム決定後にメールにてご案内します。 (6月中旬の平日に実施予定)			

## (企業紹介) 神奈川中央交通株式会社

神奈中グループでは、さまざまな事業を通じてSDGsに掲げられる社会課題の解決に向けた取り組みを推進しています。



### 直近でのトピックス

#### ① 2022年3月14日に「UR都市機構」と包括連携協定を締結



当社とUR都市機構は、神奈中のバス路線沿線地域等においてUR賃貸住宅とその周辺地域の活性化を目的として、2022年3月14日に包括連携協定を締結しました。モビリティに関する当社のノウハウ、まちづくりに関するUR都市機構の知見を活かして協働し、神奈中のバス路線沿線団地等において「地域の活性化」と「持続可能なまちづくり」に取り組みます。

#### 浜見平団地(茅ヶ崎市)での フランチイベントに出展

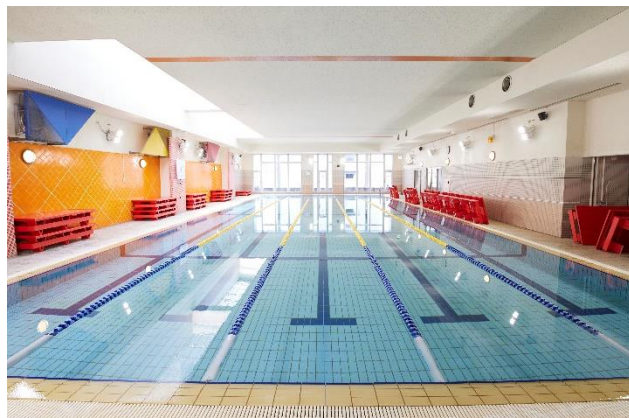


#### ② (株)アドベル(神奈中グループ企業)が小山マテリアルリサイクルセンターを開業



(株)アドベルは、2021年10月4日に静岡県駿東郡小山町に、ペットボトルリサイクル原料を製造する小山マテリアルリサイクルセンターを開業しました。これは、2021年1月1日から、バーゼル法(特定有害廃棄物等の輸出入等の規制に関する法律)の省令改正により、リサイクルに適さない廃プラスチックが輸出の規制対象とされ、国内における資源循環の課題解決に貢献することを目指したものです。

#### ③ 神奈中スイミング&神奈中スポーツコンボBB本厚木校オープン



(株)神奈中スポーツデザインは、2022年3月1日に「神奈中スイミング本厚木校」と4月1日に体操教室「神奈中スポーツコンボBody & Brain本厚木校」を新規オープンしました。

神奈中スイミング本厚木校では、ベビークラスや婦人クラス、ウォーキングクラス、小学生以下向けクラスを開講しており、目の前にバス停という好立地でお子様一人でも安心して通うことができます。

神奈中スポーツコンボBB本厚木校では、「学校体育に強くなろう」をモットーに、お子様一人ひとりに寄り添った丁寧な指導を行っています。

各施策の詳細や事業については当社HPからご参照ください。

<https://www.kanachu.co.jp/kanachu/csr/>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T12	企業名	川崎信用金庫
◆テーマ名 学生が就職したいと思う組織作りの提案			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
<input checked="" type="checkbox"/> 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)      05 海外戦略・国際化 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等)      07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数                      6チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 就職情報誌による最新の学生人気業界ランキングにおいて、金融業は下位に位置しています。また、信用金庫は、金融業の中でもメガバンクや地方銀行に比べて、学生の人気は高くありません。このような状況下で、今後、より優秀な学生を採用継続すべく、川崎信用金庫の企業イメージをさらに向上させることによって、学生が就職したいと思う組織作りを提案してください。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 川崎信用金庫は事業の繁栄や豊かな暮らしのお手伝いをする金融サービスの提供にとどまらず、文化的、社会的な貢献も視野に入れた地域社会の活性化に取り組んでいます。こうした当金庫の取組みを理解したうえで、メガバンクや地方銀行にはない信用金庫で働くメリットは何か？川崎信用金庫で働くことへのやりがいは何か？そのメリットや、やりがいを感じられる組織にするにはどうすればよいのか？学生目線の斬新かつ柔軟な発想で提案してください。  <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 学生目線の斬新かつ柔軟な発想</li> <li>➤ 実現可能性</li> <li>➤ 費用対効果</li> </ul>			
◆審査の進め方 レポート審査及びプレゼンテーション審査			
レポートの中間報告                      有 ・ <input checked="" type="checkbox"/> 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Z o o m   ・   T e a m s   ・ <input checked="" type="checkbox"/> その他 ( Webex )			
◆その他			



## (企業紹介)

### 地域とかわしん

当金庫は、地域の中小企業や個人のお客さまが会員となり、互いに地域の繁栄を図る「相互扶助」を目的とした非営利の協同組織金融機関です。

お客さまからお預かりした大切なご預金は、地域で資金を必要とするお客さまにご融資を行うことで、事業の繁栄や豊かな暮らしのお手伝いをしています。また、様々なニーズにお応えすべく、お客さまサポート業務の強化など各種金融サービスの充実にも努めています。

これからも、金融サービスの提供にとどまらず、文化的・社会的な地域貢献といった面も視野に入れ、地域社会の活性化に積極的に取り組んでまいります。



#### ◆ 当金庫ホームページ

<https://www.kawashin.co.jp/>

#### ◆ 当金庫創立100周年記念特設サイト

<https://kawashin100th.com/>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T13	企業名	川本工業株式会社
◆テーマ名 川本工業が取り組むべき環境負荷低減の提案			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） <input checked="" type="radio"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 5 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 世界的にSDGsへの取り組みが活発になっている現代に於いて環境に関わる主なSDGsの目標は ・ 11「住み続けられるまちづくりを」 ・ 12「つくる責任、つかう責任」 ・ 13「気候変動に具体的な対策を」等が挙げられるが、 川本工業が取り組むべき具体的な環境負荷低減を一緒に考えてもらう			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ①建設業（川本工業）が抱える課題の調査と活動内容を提案してもらいたい。 ②考えられる効果も調査してもらいたい。			
◆審査の進め方 レポート審査（50%）・プレゼンテーション審査（50%） チームワークも審査に加味する			
レポートの中間報告 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・ オンラインツールを使用する場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> Zoom ・ Teams ・ その他（ ）			
◆その他			

# 川本工業株式会社



空調設備工事・給排水衛生設備工事・電気設備工事・リニューアル工事

## みなとみらい周辺施工実績



横浜武道館



横浜ハンマーヘッド



横浜市新庁舎



横浜アイスアリーナ  
&スパリゾート  
ザ・カラ・ホテルリゾート横浜

わたしたちは地域のために  
出来ることは何か？  
考えながら業務を行っています

弊社は、病院・福祉施設、ホテル、教育施設、事務所、集合住宅などの空調・給排水・電気設備を、企画から設計、施工、メンテナンス、リニューアルに至るまでトータルに手がけています。創業から90年という長い歴史を持っており、人々の快適な暮らしの実現と地域の発展のために業務を行っています。本社のある横浜エリアには、私たちがこれまで手がけた施設が数多くあります。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T14	企業名	株式会社 崎陽軒
◆テーマ名 高齢化社会に向けて、崎陽軒が取り組むべき製品開発、販路整備とは			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） <input checked="" type="radio"/> 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） <input checked="" type="radio"/> 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） <input checked="" type="radio"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 5チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 高齢者人口の増加により、ビジネスにおいても高齢化社会に向けての対応が重要な生存戦略となっている。食品の製造販売を行う企業として取り組むべき課題は何か。また、成長を続けるには何が必要となるのかを考案して欲しい。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 高齢化社会に向けて、製品の開発、販路の整備において、どのような可能性があるのか。弊社では、お弁当で“素材にこだわった一回り小ぶりの製品”を発売したり、“少額での配達サービス”を積極的に行うなどの施策を取ってきた。今後さらに成長していくためには何が必要なのか。様々な切り口からの新しい具体的な調査、研究に期待している。			
◆審査の進め方 一次選考（書類審査）で5チームから3チームへ → 二次選考（プレゼン審査：15分） →入賞チームの選考（該当が無い場合もごさいます）			
レポートの中間報告 有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> Zoom ・ Teams ・ その他（ ）			
◆その他 6月中旬に企業説明会を予定。（対面もしくはオンラインにて、未定です。）			

## (企業紹介)

株式会社 崎陽軒

# 生まれ育った横浜の地で 「名物・名所の創造」に挑み続けます

1908年（明治41年）の創業以来、横浜のおいしさを創りつづける崎陽軒。

豚肉と干帆立貝柱の風味豊かな「シウマイ」、*“冷めてもおいしい”*へのこだわりが詰まった「シウマイ弁当」、日本人の味覚に合わせた「横濱月餅」や「中華まん」など、横浜の味を取り揃えております。

また、レストラン事業も横浜市内を中心に展開し、世界の文化を広く受け入れてきた横浜らしく、伝統的な各国料理を継承しながら「地産地消」にこだわった、オリジナリティー溢れる料理を提供しています。

### 昔ながらのシウマイ

「横浜の名物をつくろう」との思いから生まれた、崎陽軒のシウマイ。1928年（昭和3年）の発売以来、変わらぬレシピで変わらぬおいしさをお届けします。

国産の豚肉と、オホーツク海産の干帆立貝柱が出逢って生まれた豊かな風味が特長の、冷めてもおいしい、一口サイズのシウマイです。



### シウマイ弁当

1954年（昭和29年）、*“横浜ならではの駅弁をつくりたい”*という思いから、シウマイの妹分として登場。

崎陽軒の*“冷めてもおいしい”*へのこだわりが詰まったこのお弁当は、発売以来多くの方に親しまれ、近年はその食べ方の流儀も話題になっています。



テーマ番号 (同友会にて記入)	T15	企業名	株式会社GRACE
◆テーマ名 UNI COFFEE ROASTERYアプリのMAUとUNIPayチャージ額を増やす取り組み			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略(SNS等） 04 ファシリティ戦略(カフェ、住宅等) 05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 3～5チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 私たちGRACEが運営する「UNI COFFEE ROASTERY」は、2020年4月にスタートし、現在、横浜を中心に10店舗を展開しています（2023年2月末時点）。競争の激しいカフェビジネスの中で、お客さまから選ばれ、継続的にご利用いただくために、スマホアプリの運用は重要な取り組みとなっています。今回は、アプリの魅力を増す新しい企画や、独自Payのチャージ額を増やす取り組みについての提案をお願いします。			
<p>&lt;現行のアプリ施策&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アプリを提示して会計をすると、毎回、友達や大切な人たちに贈れる無料ドリンクカード「Thank You Card」がもらえます。Thank You Cardは寄付したり、お気に入りの店舗に贈り、推し店舗やスタッフを応援することもできます</li> <li>・アプリを使ったプリペイド方式の決済サービス「UNI PAY」は、支払いをスムーズにし、さらにグランドメニュー内のドリンクを、無料でM→Lにサイズアップする特典が付きます</li> </ul>			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 自由な発想のもとで、①アプリのMAU（月間アクティブユーザー数）を増やすコンテンツの企画、②UNI PAYの利用促進とチャージ額を増やす施策について、具体的な提案を期待します。①と②の両方でも、いずれかの提案でも構いません。 以下のポイントが盛り込まれた提案には、評価の加点があります。			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・効果の見立て：本当に効果があるのか。どれくらい効果が見込めるか</li> <li>・実施までの道のり：実施までになにが必要で、コストや工数がいくらかかるか</li> </ul>			
◆審査の進め方 レポート審査およびプレゼンテーション審査 ※プレゼン時間 各チーム15分			
レポートの中間報告 (有) ・ 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他 (Google Meet)			
◆その他 ・提案された施策を、本気で実現する体制を整えています ・チームからの質問・相談は、随時対応します。データの提供も協力可能です			

## (企業紹介)

UNI COFFEE ROASTERY <https://unicoffeeroastery.jp/>



### UNI COFFEE ROASTERY

家族・友人・同僚・隣人・地域の人々・世界中の人々を元気にしたい。それが私たちの信条です。  
フレンドリーなコミュニケーション、美味しいフードやドリンク、過ごしやすい空間づくりを通じて  
体現していきます。横浜から世界中をリフレッシュする、そんなカフェブランドをめざしています。



Confidential ©2022 GRACE





<アプリ概要> <https://unicoffeeroastery.jp/app/>

### UNI COFFEE ROASTERY APP ご利用ガイド



アプリは入会費・年会費不要。  
アプリをご利用いただくと、ユニコーヒーを  
より便利でお得にお楽しみいただけます。  
ぜひご利用ください。

### ご利用ガイドリスト

 会員登録	▼
 UNI Pay	+
 Thank You Card	+
 UNI Rewards	+

### UNI Payとは

店頭でのお支払いをスマホでスムーズに。登録されているクレジットカードやLINE Payからのオンライン入金も行えるデジタルペイメントカードです。

### UNI Payのメリット

**01**



ギフトカードの  
サイズアップが無料！

**02**



QRコードを照らすだけ！  
お店で簡単にキャッシュレス  
決済できます。

**03**



UNI Payは  
UNI COFFEE ROASTERY  
全店で利用可能です！

運営企業：株式会社GRACE <https://gr1.jp/>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T16	企業名	株式会社京急アドエンタープライズ
◆テーマ名 京急沿線の定住・交流人口を増加させるための効果的なマーケティング施策の立案			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等)			
02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等)			
03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等)			
04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)    05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等)    07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数		8チーム	
◆テーマ設定の背景、ねらい アフターコロナと云われる昨今、「住む・働く・楽しむ」人の動き全てが、3年前と大きく変化しています。鉄道グループの広告代理店である当社は、京急沿線に集う人たちを増やすにはどうしたらよいかを、さまざまなマーケティング戦略を通して、常に考えています。遊びにくる場所、住む場所としての魅力をどう創り発信していくか、まちづくりの一環として、マーケティング施策を立案いただきたいと思います。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 京急沿線の定住課題は、三浦半島エリアなどの人口減少と高齢化、観光における課題は、横浜や三浦半島をはじめとする観光資源が豊富である分、ターゲット世代が若年からシニアまで広域になり、単に魅力を発信するのでは凡庸になりがちです。テーマを定住・観光どちらかに絞る、エリアを絞りこむなど、戦略や手法は問いません。エビデンスに基づいた企画構成 (把握・解析・仮説検証) が、プランストーリーに描けていて、なおユーモア、美的品質、再現性など、消費者が魅力を感じるご提案をお待ちしています。			
◆審査の進め方			
・レポート審査			
・プレゼンテーション審査 (各15分～20分)			
・プレゼンテーション審査日程は、エントリー数により2回にわけて実施想定			
レポートの中間報告		有 ・ 無	
◆感染症拡大時等における対応			
・オンラインツールを使用する場合のツール名			
Zoom ・ Teams ・ その他 ( )			
◆その他			



## ■ 京急アドエンタープライズとは

**京急線をはじめとする交通メディア媒体/マス・WEB・ソーシャルメディアなどあらゆる媒体取扱い**  
 京急線をはじめとする交通メディア・OOH・羽田空港などの空港メディア・WEBポータルサイト・海外媒体の買付けなど、戦略的な出稿計画から媒体選定まで対応します。



### 広告制作

ポスターやリーフレットなど宣伝ツール、販促ツール、テレビCM・ラジオCM・WEB・新聞紙面広告など、プランニングからデザイン・制作まで、効果的なメディア展開を想定したトータルソリューションが可能です。



### イベント・式典・プロモーション

イベントや企業タイアップ、周年事業、要人を招いた式典など、さまざまなミッションに、プランニングから演出・運営・外注ドットコムまでトータルに対応します。



### 地域振興・観光開発など行政連携・関連事業

京急線沿線自治体や地域、企業との連携を図り、品川、羽田、横浜みなとみらい21地区、三浦半島エリアにおける観光誘致、定住促進、デジタル推進事業など、地域振興、観光開発事業に幅広く参画しています。



### マーケティング・コンサルティング

認知・誘客・イメージ造成などの広告戦略を中心に、企業様や沿線自治体のパートナーとして新たな事業視点を提案しております。

- ・企業・事業プランニング
- ・地域活性化プロジェクト
- ・再開発地区コンセプト策定
- ・SDGs活動支援



### デジタルコンテンツ開発

各事業分野で広告のデジタル化が必然となる今、当社もさまざまな企業様のWEB構築やSNS・アプリのデザインや開発などに携わっています。利用者のセッションやPV解析による効果測定や戦略指標設定まで、幅広くサポートが可能です。



### 建設事業

オフィス工事、マンションギャラリー建設、駅構内関連工事に至るまで、有資格者を配い幅広い建設事業に対応しております。



### インフォメーション運営・指定管理業務

観光案内、流通施設、企業ミュージアムや行政ホール指定管理まで幅広く運営しております。

- ・京急リゾートインフォメーション（品川・羽田）
- ・横浜ポルティンフォメーション（横浜駅東口）
- ・京急ミュージアム/京急オーブンショップ/バス
- ・横浜市港南区民文化センター・ひまわりの郷



### 旅行事業・人材派遣事業

京急線の新型優等車両を活用し、観光イベントに特化した昇格型旅行の企画・催行、団体出張など一般旅行取扱い、また、さまざまなイベントやプロモーションにおけるスタッフ派遣に至るまで、他にないワンストップソリューションが可能です。他にも当社の強みです。



### ロケーションサービス

京急線各駅や車両を活用したロケ場所提供サービスを運営、さまざまな映像などに利用いただいております。また、企業施設をロケ場所としてセレクトすることで新たな資産活用を創出することも可能です。



### グループネットワーク

各企業との連携が可能です

- 交通事業：京急電鉄/京浜急行バス/京急交通
- 不動産事業：京急不動産
- 流通事業：京急百貨店/京急ストア
- レジャー・サービス事業：京急イー・アクセス/三崎観光/葉山マリーナ/京急開発
- その他の事業：京急サービス/京急ワイズ 他

テーマ番号 (同友会にて記入)	T17	企業名	京急建設株式会社
◆テーマ名 当社の知名度向上策について			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
<input checked="" type="radio"/> 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) <input type="radio"/> 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) <input type="radio"/> 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) <input type="radio"/> 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等) <input type="radio"/> 05 海外戦略・国際化 <input type="radio"/> 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等) <input type="radio"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数		3チーム	
◆テーマ設定の背景、ねらい 当社の社名からわかるように、「京急グループの企業」ではありますが、その知名度は親会社の京急電鉄と比べても低いのが現実です。 また、当社は京急電鉄をはじめとするグループ企業からの受注が多いものの、グループ外企業や官公庁からの受注はまだ少ない状況です。これは、知名度が低いことが要因の一つであると考えられます。 そこで、当社が知名度を向上させるための施策を提案してください。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 学生ならではの自由な発想力を発揮して、当社の知名度が向上する施策を提案してください。ただし、実現の可能性が高い施策とします。 当社の特徴や問題点を調査・整理したうえで、「京急建設株式会社」の知名度が向上するための提案を期待しております。			
◆審査の進め方 書類審査およびプレゼンテーション審査			
レポートの中間報告		有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無	
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> Zoom ・ Teams ・ その他 ( )			
◆その他			

## (企業紹介)

未来に向け信頼をかたちにした

京急建設株式会社 (<http://www.keikyu-const.jp/>)

未来に向け信頼をかたちにした  
京急建設株式会社

お知らせ

会社案内

事業概要・実績

CSRへの取り組み

採用情報

お問い合わせ

未来に向け  
信頼を  
かたちにした  
**京急建設**



京急建設 RECRUIT

ENTRY



**採用情報**  
RECRUIT SITE

京急建設 RECRUIT

ENTRY



### 社員インタビュー INTERVIEW



テーマ番号 (同友会にて記入)	T18	企業名	株式会社京急ストア
<b>◆テーマ名</b> もとまちユニオンのいずれかの店舗において若者に週3回以上来てもらうためのアイデア			
<b>◆テーマのジャンル</b> (番号に○を付けてください、複数選択可) <input type="radio"/> 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) <input checked="" type="radio"/> 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) <input checked="" type="radio"/> 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) <input type="radio"/> 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等) <input type="radio"/> 05 海外戦略・国際化 <input checked="" type="radio"/> 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等) <input checked="" type="radio"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
<b>◆受入可能チーム数</b> 8チーム			
<b>◆テーマ設定の背景、ねらい</b> モノ消費からコト消費へと消費スタイルが変化していき、当社におけるスーパーマーケットの根本的な在り方を考える必要があった。業界の常識にとられない学生の柔軟な発想で、10代・20代のファンを増やす方法を提案してください。			
<b>◆調査・研究のポイントと期待する内容</b> ・得たい体験価値はなにか ・実際に来てもらうためのアプローチの仕方			
<b>◆審査の進め方</b> ・レポート審査およびプレゼンテーション審査 ・プレゼンテーション審査は各チーム20分 (発表15分、質問5分) ・プレゼンテーション審査の日程は、会社より指定。			
レポートの中間報告                      有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無			
<b>◆感染症拡大時等における対応</b> ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Z o o m   ・  T e a m s   ・  その他 (    WebEX                                    )			
<b>◆その他</b>			

## （企業紹介）

### 【企業理念】

京急ストアは「食の安全・安心」をすべてに優先し、地域のお客様に、普段の暮らしの中で「期待され満足いただける店」づくりを通して、「繰り返しご来店いただける店」を目指します。

【事業内容】 スーパーマーケット事業、コンビニエンスストア事業、ドラッグストア事業、業務スーパー事業、テナント事業

### 【スーパーマーケット事業部】

#### ・京急ストア

京急沿線を中心に都心から三浦半島までのネットワークをもつスーパーマーケット「京急ストア」を36店舗展開。お客様に「安全・安心」なサービスを日々お届けします。地域に根差すスーパーマーケットとして、神奈川県と「連携と協力に関する包括協定」を締結し、自治体との連携や地産地消、産業活性化を推進し、地域社会と一体になり、明日の「食」を考えていきます。

#### ・もとまちユニオン

高質スーパーとしてお客様のニーズにお応えする「もとまちユニオン」を10店舗展開。「もとまちユニオン」は1958年、当初は外国人向けスーパーマーケットとして横浜元町に開業いたしました。横浜開港以来、早くから西欧文化に親しみ、常に新しいものを受け入れ、生み出してきた横浜・元町商人スピリットを受け継ぎ、国内・外を問わず高品質な食材を提案しつづけています。



テーマ番号 (同友会にて記入)	T19	企業名	株式会社 京急百貨店
◆テーマ名 京急百貨店と、商店街や商業施設、地域の学生などが一緒に創り上げる『上大岡といえど●●!』企画の提案			
◆テーマのジャンル(番号に○を付けてください、複数選択可)			
01 企業戦略・業界戦略(企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等)			
02 事業戦略(商品戦略、店舗戦略、新規事業等)			
03 デジタル戦略(IT、AI等)・コミュニケーション戦略(SNS等)			
04 ファシリティ戦略(オフィス、住宅等) 05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化(まちづくり、観光、交通、インフラ等) 07 地域貢献・CSR・SDGs(環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数 10 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 京急百貨店は、2022年10月で開店26周年を迎えました。地域のお客さまの利便性の向上と、新たなお客さまの来店機会の創出のため、【ユニクロ】【ジーユー】など大型専門店の導入も行い、豊かで快適なライフスタイル提案を行っております。また京急百貨店は、京急グループの唯一の百貨店として京急グループのESG経営の一端を担うべく、昨年は初めて、上大岡の商店街や商業施設と一体となり、上大岡ハロウィンタウンを初開催したり、例年、地域のイベント(港南区主催のこうなん子どもゆめわーどへの参加、大岡川クリーンアップへの参画、当社主催地元中学校のクリスマスコンサート)など、地域密着型百貨店として上大岡の活性化を目指しております。今回は、京急百貨店と地元商店街や商業施設、地域の学生(小・中・高・大学)、行政などが創り上げる『未来の上大岡』を代表する企画の提案をお願いします。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容			
①施策の内容は目的に資するとともに、収益性および集客性を考慮した上で、 <u>実現性があることが最重要です。</u>			
②当社の基本理念、経営姿勢に基づいた内容の提案を期待いたします。			
③地域との取り組みとして新規企画の立案も可、すでに開催している企画への付加も可とします。			
④書式については、神奈川経済同友会から各大学に配布されている「応募規定」に準じてください。 ※入賞チームの提案は、実現化に向けて本プログラム終了後もお協力をお願いする場合がございます。また、イベントを開催することとなった場合、地域の関係者に提案を共有する可能性もございます。			
◆審査の進め方			
1次審査…レポート審査			
2次審査…プレゼンテーション審査			
レポートの中間報告 有 ・ 無			
◆感染症拡大時等における対応			
・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他 ( )			
◆その他			

## (企業紹介)

株式会社京急百貨店は、京浜急行電鉄株式会社の子会社として1990年に設立され、1996年10月1日、上大岡再開発地区に出店し創業開店いたしました。当社の母体である京浜急行電鉄は、創立120年以上の歴史を持ち、京浜地区を中心に、鉄道をはじめとした交通、流通、不動産、レジャー・サービスなど「都市生活創造企業グループ」として事業を展開しております。京急百貨店は、2019年に京急ショッピングセンターと合併し、現在、百貨店事業として、「京急百貨店」を上大岡に1店舗、SC事業として、「ウィング」を高輪・新橋・上大岡・久里浜に4店舗展開しております。地域文化の発展へ貢献する京急グループの百貨店事業およびショッピングセンター事業として、流通部門の中心的な役割を担っております。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T20	企業名	京浜急行電鉄株式会社
◆テーマ名 【京急プレミアムポイント】会員数および取扱高の拡大施策について			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等)			
② 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等)			
03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等)			
04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)      05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等)      07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数		8 チーム	
◆テーマ設定の背景、ねらい 京急プレミアムポイントは、京急グループの流通店舗を中心とした施設利用でポイントが貯まるポイントシステムです。サービスの開始から約30年が経過しますが、近年は少子高齢化、他社カードの台頭などによって会員数や取扱高が伸び悩んでいます。このため、今後の拡大施策について提案してください。 京急グループの施設が京急沿線である特徴などを踏まえて企画してください。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・実現可能性を考慮しつつ、自由な発想の提案</li> <li>・要旨は5W1Hを意識し、要旨のみでレポートの全容が分かる</li> <li>・少子高齢化、他社カードの台頭などによって会員数や取扱高が伸び悩んでいるため、今後の拡大施策についての提案</li> <li>・京急グループが展開する事業と連携を図ることができる提案</li> <li>・現状の課題や成功例、他社の類似施策の状況を分析し、提案に反映</li> <li>・ターゲット層を明確にし、収支やプロモーション方法も含めた内容</li> </ul>			
◆審査の進め方			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・1次審査…書類審査 (2次審査に進めるチームを最大5チーム選出します。)</li> <li>・2次審査…プレゼンテーション</li> </ul>			
レポートの中間報告		有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無	
◆感染症拡大時等における対応			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他 ( )</li> </ul>			
◆その他 審査方法や審査項目の詳細は説明会にてお伝えします。			



## (企業紹介)

**京急グループについて**



ビジネス拠点として国内屈指の立地を誇る品川、世界からも評価の高い空港を抱える羽田、豊かな自然を堪能できる三浦半島など、多彩な顔を持つ沿線を日々走る京急。日本全国、そして世界とつながるこれらのエリアを舞台に、交通、不動産、レジャー・サービス、流通、その他の5つの事業をグループ一丸となって展開することで、京急線を利用する人びとの生活と安心を支えています。

### 会社概要

社名／京浜急行電鉄株式会社 [Keikyu Corporation]  
創立／1898(明治31)年2月25日(前身: 大師電気鉄道株式会社)  
設立／1948(昭和23)年6月1日  
本社／〒220-8625 神奈川県横浜市西区高島1丁目2番8号  
資本金／437億円  
代表者／取締役社長 川俣 幸宏(かわまた ゆきひろ)  
従業員／2,982人  
主な事業内容／交通事業、不動産事業、レジャー・サービス事業、  
流通事業、その他の事業

<https://www.keikyu.co.jp/>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T21	企業名	株式会社柴橋商会
◆テーマ名 社長からの指令！年商1000億円への道のを考えよ！			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 3チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい  ある日の会議で、 「自分の目の黒いうちに年商1,000億円を達成したい！」と 社長が宣言・・・？  目標達成までの壮大なロードマップを描かなくてはならなくなると想定し、 既存概念の枠にとらわれない、斬新な道のを学生の皆さんと考えるべく、 今回のテーマ設定としました。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容  医療福祉を支えるプロフェッショナル集団を目指す柴橋グループの強みと弱みを 分析いただき、年商1,000億を達成するための施策を検討してください。 到達するまでの年数は任意とし、そこに至るまでの計画性・実行性や独創性、 当グループの現在の事業内容との関連性を評価材料とします。			
◆審査の進め方 発表までに担当者と数回の進捗確認ののち、レポート提出と役員向けの プレゼンテーションを行っていただきます。			
レポートの中間報告 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Z o o m ・ T e a m s ・ その他（ ）			
◆その他			

## (企業紹介)

当社は、1928（昭和3）年11月に創業、2021年に93周年を数える歴史ある企業で、医療・福祉施設向けリネンサプライ事業を中心に、高齢者向け福祉用具レンタル事業、寝具リース事業などを提供しています。

リネンサプライ事業では、病院寝具の分野において神奈川県で約50%のシェアを誇り、日々およそ6万ベッドの病床にご利用いただいています。

寝具・タオル・病衣などの病院リネンや、ベッド・車いすなどの福祉用具を通じて、入院患者さまや介護が必要な方の「縁の下の力もち」となって、決して目立ちませんが、たくさんの方の支えとなっています。

### 企業データ

社名 株式会社柴橋和弘  
 設立 1928年  
 資本金 9317万円  
 売上高 2018年度グループ245億円（うち本株228億円）  
 従業員 1696名（パート含む）

1962年に政府によって外注委託が許可されるとリネンサプライ市場が生まれた。柴橋商会は許可と同時に始まる企業である。

現在では、患者向けに寝具やタオル類だけでなく、患者のバスタブや病衣、おしぼり、医療スタッフの白衣やエプロン、カーテンなども取り扱っている。これらを提供して使用後に回収し、自社工場で消毒効果を有する洗濯、仕上げ、包装などをおこなって再び供給する。その衛生基準は、一般洗濯を100平方センチメートル当たり1000個以下、1年一回以上の細菌検査も義務づけられているが、柴橋商会では、さらさらと回る独自の衛生基準を設定し、毎月外部に委託して細菌検査をこなしている。

近年、成長しているのが「入院セッ

ト」だ。これは入院時に必要なタオル、バスタブ、眼罩からシャワー、歯ブラシ、スプーン、スリッパにいたるまで入院に必要な用品一式を提供するサービスで、家族の負担も減り、院外からの持ち込みがなくなることで衛生的なため好まれる。

入院セッの契約数は現在1万件ほどあり、年々増えているため、専用工場を千葉県船橋市に増設し、順次開業していく。

「もともと効率的に、千葉のある病院の理事長や事務長の相談を当社が受けていっしょに考えたいものですね。行政にも説明して認めてもらい、始まりましたが、だんだん他でも広がってきました。少なくとも関東では入院セッの専用工場を持つのは柴橋商会だけです。元祖かどうかはわかりませんが、パイニア

だと自負しています」と柴橋社長は少し誇らしげに。

**自社工場を徹底した品質と衛生管理を実施**

リネンを通じての入院事業は広がっており、病院の人手不足を補うため2014年にシバスタフという人材派遣会社を設立して、看護助手、医療事務やバスタブメーカー、洗濯、清掃など病院スタッフをサポートする人材を派遣。現在、シバスタフから300人、柴橋商会からの出向として700人派遣しており、併せて1000人が病院に常駐して働いている。

医療・福祉・介護施設向けの食事の提供をおこなうため2012年にシバフードサービスも設立。有料老人ホームや病院向けの食事を作っている。

柴橋商会の扱うリネンはほとんどが病院向けの施設向けだが、一部だけホテル向けのリネンも手がけている。こちらは、1992年、磯子区



独創企業

**柴橋和弘**  
 Katsuhiko Shibahashi  
 代表取締役 社長

株式会社 **柴橋商会**

「清潔であること」に徹底的にこだわり  
 医療・介護の現場を支え続ける

医療機関向けのレンタル商品は、業界基準を超える厳しい衛生管理を実施。入院患者用のシバスタフや、医師用のバスタブスタッフなどのリネン類を消毒している。ウエットタオルには厚生労働省のガイドラインに従った使い捨て期間を設ける。

「シバちゃんのように真面目と誠実がモットー」  
 柴橋商会は2018年、創業90周年を迎えた。それを記念してかわいらしいキャラクター「シバちゃん」を作った。アイデアの生みの親、柴橋和弘社長（53歳）は、微笑みながらこう語る。

「当社が事業を通じて手関わりの、病院向けのリネンサプライでは看護師さん、福祉用具事業ではケアマネジャーさん。いずれも女性が多いです。女性達にかわられるように、真面目に誠実に必要に応じていこうと、改めて従業員に訴える意味もあってシバちゃんを作りました。ドラッカーも言うように能力があっても真面目でないと見破られるし、人として解けないのです。僕も他人のことが言えるほど立派じゃないですけど」

同社は、神奈川県・東京都を中心に医療・福祉・介護など約2000施設、6万ベッド向けに、寝具やタオル、衣類などリネン類を供給するリネンサプライ事業を営み、大抵柱として売り上げの80%以上を占めている。病院向けには院内で約50%のシェアを誇る。

かつては入院となると、患者が自ら布団を持参していたものだが、

株式会社浜銀総合研究所 Best Partner 2019年12月号



テーマ番号 (同友会にて記入)	T22	企業名	湘南ステーションビル株式会社
◆テーマ名 「環境変化に対応した豊かな暮らしを創造する新しいビジネスの提案」			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可）			
01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等）			
02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等）			
03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等）			
04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 チーム			
4チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・湘南ステーションビルはJR東日本グループの一員として、茅ヶ崎・平塚・小田原・熱海にある駅ビル「ラスカ」を運営しています。</li> <li>・新型コロナウイルス感染拡大等により、ライフスタイルや消費行動等大きく変わりました。そして、さらには新たなステージを迎えようとしています。</li> <li>・変化の激しい社会環境を踏まえ、従来のショッピングセンター運営にとどまるのではなく、お客さまの毎日の暮らしがより便利に、より豊かになるよう、お客さまの潜在ニーズや期待に応える新しいビジネスの提案をお願いいたします。</li> </ul>			
◆調査・研究のポイントと期待する内容			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社が展開する湘南エリアは、都心へのアクセスも1時間程度でありながら、海はもちろん、自然の恵み豊かなエリアです。「住みたい街」「子育てしやすい街」としての若者やニューファミリー層が居住する一方、地域に長年お住まいの高齢者の方々も暮らしています。</li> <li>・そのような地域のお客さまの毎日の暮らしがより豊かなる、これまでにない新しいビジネスのアイデアを期待しています。</li> <li>・ショッピングセンター（駅ビル）運営のビジネスモデルを理解した上で、 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 当社をとりまく環境、現状を分析したうえで実現性の高いもの。</li> <li>➢ 論理性、具体性、斬新性（産チャレ共通項目）、効果の有効性があるもの。</li> </ul> </li> </ul> <p>※学生の皆さまの視点を活かし、湘南ステーションビルに求められる役割、取り組みについて、斬新かつ現実的な提案をお願いいたします。</p>			
◆審査の進め方			
審査方法：レポート・プレゼンテーション（発表15分以内＋質疑応答5分）			
レポートの中間報告 有 ・ (無)			
◆感染症対策			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインツールの使用 (有) ・ 無</li> <li>→「有」の場合のツール名 (Zoom) ・ Teams ・ その他 ( )</li> <li>・その他の対策 ( )</li> </ul>			
◆その他			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・フィールドワーク実施や必要データ等の提供依頼は、都度、ご相談ください。可能な範囲で対応させていただきます。</li> </ul>			

## 企 業 紹 介

### 湘南ステーションビル株式会社

- 所在地 〒254-0034 神奈川県平塚市宝町1番1号  
TEL 0463(22)0236 FAX 0463(22)0242  
URL <https://www.lusca.co.jp>
- 設立 1971年12月9日(2005年4月1日合併)
- ショップ売上高 364億3,600万円(2021年度実績)
- 業種 ショッピングセンターの管理・運営(不動産賃貸業)

### 経営理念・行動指針

#### 経営理念

豊かな暮らしと  
新たな価値を  
創造します。



#### 行動指針

Localism

##### 地域主義

事業活動を通して地域の発展に貢献します

Usefulness

##### 顧客起点

お客様の心豊かな暮らしをサポートします

Sustainability

##### 社会的責任

法令遵守や環境保全に努め信頼を獲得します

Challenge

##### チャレンジ精神

人材を育成し新たな価値の創造に挑戦します

Associate

##### 共存共栄

お取引先や地元と協力をして共に発展します

LUSCA

### ラスカ各店

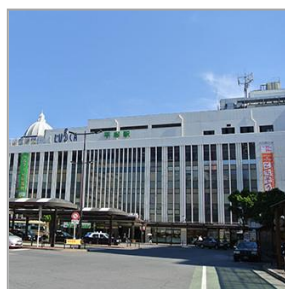
#### ■ラスカ茅ヶ崎

(地下1階 地上7階 塔屋1階)



#### ■ラスカ平塚

(地下1階 地上6階(一部7階))



#### ■ラスカ小田原

(規模：地上5階)



#### ■ラスカ熱海

(規模：地上3階)



LUSCA

テーマ番号 (同友会にて記入)	T23	企業名	相鉄ホールディングス株式会社
◆テーマ名 お客様、地域、行政等と相互連携することによるショッピングセンターの新たな可能性			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等)			
02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等)			
03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等)			
04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)      05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等)      07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数                  6 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 人口減少・高齢化社会・SDGs・多様性社会など、今後の社会環境の要素を考慮したうえで、相鉄ショッピングセンター (ジョイナス・Jテラス・ライフ・バーズ・星天qlay) が、お客様、行政、地域社会等と相互連携をすることで、新たに生み出すことのできるショッピングセンターの価値・役割について自分ならではの視点で考えてください。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 相鉄ショッピングセンターを取り巻く環境を調査してください。そして、お客様や地域社会が求めるものを想像して頂き、ショッピングセンターとしてお客様や地域社会のために出来ることやショッピングセンターの新しい価値・役割を創造するためには、「誰(何)と」「どのような」相互連携施策を実施するかを研究頂きたいです。お客様視点、自分ならではの自由な発想を期待しています。			
◆審査の進め方 レポートの内容とプレゼンテーションにて総合的に審査します。プレゼンは全チームに行っていただきます。発表時間25分間 (プレゼン15分+質疑10分想定。変更となる可能性があります)			
レポートの中間報告 <input checked="" type="checkbox"/> 有      ・      無                  ※レポート提出ではなく状況報告程度を想定			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom      ・      Teams      ・      その他 (                  )			
◆その他 ・審査項目、審査基準等の詳細は説明会にてご説明いたします。 ・説明会は2023年6月中旬に実施予定です。			

## (企業紹介)

### ◆相鉄グループについて

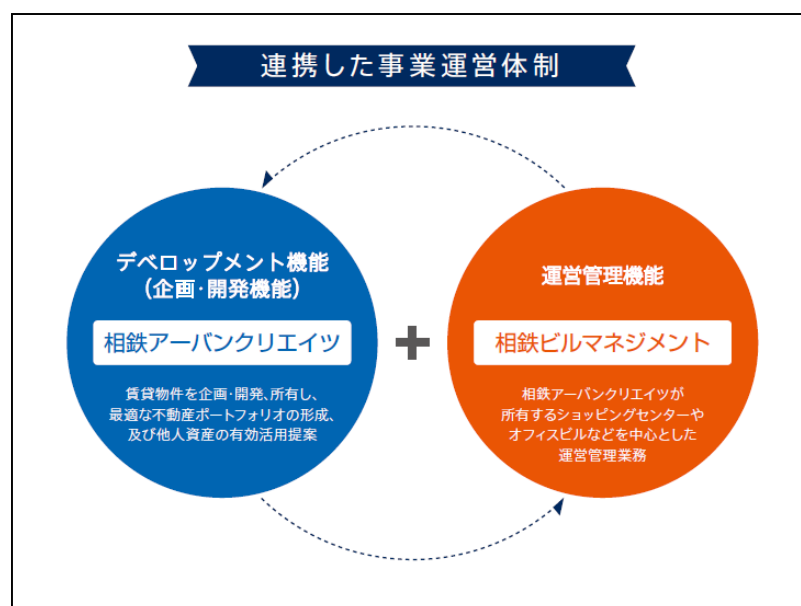
相鉄グループは、相鉄ホールディングスを  
持株会社とする35社\*で構成する企業集団  
で、運輸業、流通業、不動産業、ホテル業、  
その他の分野で事業活動を展開しています。  
生活に密着したサービス・お客さまのニーズ  
を捉えた裾野の広いサービスを提供し、地域  
社会の発展に貢献しています。

※営業休止中の会社を除く

- 2021年度グループ営業収益 / 2,166億8千4百万円
- グループ従業員数 / 10,155人 (2022年3月31日現在・臨時雇用含む\*)
- グループ会社数 / 35社 (相鉄ホールディングス含む)



### ◆相鉄グループの不動産賃貸事業



デベロップメント機能（企画・開発機能）を(株)相鉄アーバンクリエイティブが、運営管理機能を(株)相鉄ビルマネジメントが担い、連携した事業運営体制で魅力的な街の創造を目指しています。

<相鉄ショッピングセンター>

- ・ジョイナス
- ・ジョイナステラス二俣川
- ・相鉄ライフ（各所）
- ・港南台バース
- ・星天qlay

### ◆相鉄グループのTOPICS

#### JR線・東急線との相互直通運転

相鉄・東急直通線は2023年3月18日に開業しました！（相鉄・JR直通線は2019年11月30日に開業）  
相鉄線沿線と東京都心部が直結し、所要時間が大幅に短縮されました。

#### 魅力ある沿線の創造

沿線価値向上のため魅力ある沿線の創造に取り組んでいます。

- ・星川・天王町間の高架下開発…2023年2月に「**星天qlay**」を開業！街の広がりとのつながりにより、にぎわいと交流を創出する街づくりを進めます。
- ・泉ゆめが丘地区土地区画整理事業…2024年度事業完了予定
- ・横浜駅きた西口鶴屋地区第一種市街地再開発事業…2025年度事業完了予定



相鉄ホールディングスは、グループ各社と連携して事業の推進に取り組んでいます！

相鉄グループウェブサイトの事業案内もご覧ください。 <https://www.sotetsu.co.jp/about/services/>





# (企業紹介)

## 第一生命のこれまで



## 創業者の想い～最良の道をいこう～



### 最大たるより、最良たれ

【第一生命の創業者 矢野恒太の言葉】

創業者は、規模のみを追い求めるのではなく、お客さまにとっての「最良」こそが、生命保険事業の最大の価値であると考えました。

### 最良たるは、最強なり

「最良」を追求することは決して簡単なことではない。絶え間ない努力の積み重ねによって、変革を続けることによってできること。「最良」を目指すことは、いずれ「最強」へとつながっていく。

お客さまにとって「最良」の道を進んで行くことが、「最強」の保険グループへとつながる道という心の持ちようで、**私たちは変革へ挑戦していきたい**と考えています。

## 第一生命グループの理念体系

**Mission**  
私たちの存在意義

**一生涯のパートナー**  
By your side, for life

**Vision**  
私たちの目指す姿

**Protect and Improve the well-being of all**  
(すべての人々の幸せを守り、高める。)

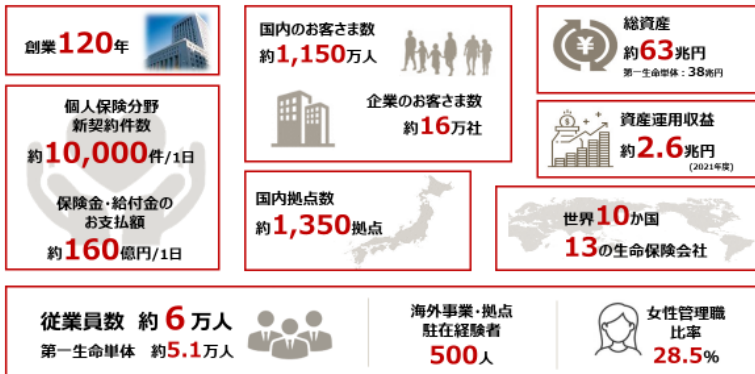
**Values**  
私たちの大切にしている価値観

グループ企業行動原則 (DSR憲章)  
Dai-ichi's Social Responsibility Charter (DSR Charter)

**Brand Message**  
理念体系を支える私たちの想い

**いちばん、人を考える**  
People First

## 数字で見る第一生命グループ



テーマ番号 (同友会にて記入)	T25	企業名	フィード・ワン株式会社
◆テーマ名 「当社の認知度の向上」			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） <input checked="" type="radio"/> 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） <input type="radio"/> 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） <input checked="" type="radio"/> 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） <input type="radio"/> 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） <input checked="" type="radio"/> 05 海外戦略・国際化 <input type="radio"/> 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） <input checked="" type="radio"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 3チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい <p>弊社は、主に国内の畜・水産企業が家畜や養殖魚の飼育・飼養の際に使用する配合飼料を製造するメーカーです。配合飼料は我々が日常食する畜水産物の生産には不可欠な資材なのですが、生産者や業界関係者のかた以外の知名度が非常に低い状態です。このような中で、弊社の採用活動において日々課題と感じているのが、「我々の会社は知名度が低くB toC企業（直接消費者にサービスを提供する企業のこと。様々な媒体で魅力的なコマーシャルを展開し知名度・認知度が高い企業が多い）の惹きつけには敵わない」ということです。これは会社の事業規模には関係ないと考えています。</p> <p>過去、弊社も知名度アップを目的にラジオ等広告媒体を利用したコマーシャルを検討したことがあります。費用が高額であることや採用に繋げたい優秀な学生に直接遡及する具体的な方法を編み出すことが出来なかったため断念したことがあります。</p> <p>現在、就職活動を始めてから初めて弊社のことを知る学生がほとんどですが、今後社員の多様性を高めて従来にない新しい発想で事業展開を加速するために、畜水産学部系の学生に加えて、工学や機械、電気やデータサイエンス、法律や経営、社会福祉等様々な学部で専門性を身に付けた方にも幅広く入社いただきたいと考えています。</p> <p>今回、弊社の事業活動を幅広く知っていただき、B toCに流れてしまいがちな様々な学部・学科の優秀な学生の確保に繋げる方法をご提案頂きたいと思えます。</p> <p>また、世間での認知度を向上させることで社員のモチベーションを向上させ、投資家の注目を得て株価の向上にも寄与できる方法をご提案頂きたいと思えます。</p>			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 <input checked="" type="checkbox"/> ①実現可能性 <input checked="" type="checkbox"/> ②斬新性 <input checked="" type="checkbox"/> ③具体性 <input checked="" type="checkbox"/> ④即効性			
◆審査の進め方 <input checked="" type="checkbox"/> ①提出いただいた中間レポート及び最終報告書、期末のプレゼンテーションを弊社取締役管理本部長を審査委員長とする複数の審査委員（人事部長・副部長・課長・採用担当者+α）の合議による審査により決定する。			
レポートの中間報告 <input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無			
◆感染症拡大時等における対応 <input checked="" type="checkbox"/> ・オンラインツールを使用する場合のツール名：Z o o m又はT e a m s			
◆その他 恐らく全てのB toB企業の認知度向上に役立つ大きな課題ですが、きっとやりがいのある大きな課題でもあると思えます。多くの皆様からの応募をお待ちしています。			



テーマ番号 (同友会にて記入)	T26	企業名	株式会社 富士防
◆テーマ名 富士防の魅力を発信し認知度の向上・採用活動の強化に繋がるマーケティング戦略を提案してください			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
<input checked="" type="radio"/> 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) <input type="radio"/> 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) <input checked="" type="radio"/> 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) <input type="radio"/> 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等) <input type="radio"/> 05 海外戦略・国際化 <input type="radio"/> 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等) <input checked="" type="radio"/> 07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数                      2チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい  <p>学生含め、若年層からの建設業のイメージは「建物を建てる」「建物を解体する」です。弊社は、建設業の中でも「建物を直す」マンションの大規模修繕工事をメインに行っています。</p> <p>建設業や改修工事という“近くにあるけど、イメージし難い遠く感じる”業界・職種を、デジタル媒体等を新たに取り入れ、若年層をはじめとした幅広い年齢層に身近に感じてもらえるような、今までにないマーケティング戦略の施策を考える必要があります。弊社の強みを再認識し、様々な視点から魅力を見つけることを目的としています。</p>			
◆調査・研究のポイントと期待する内容  <p>若年層が建設業を身近に感じ、より入社したい！と思う会社や業界となる施策に期待します。</p> <p>弊社が着手していないデジタル媒体等の活用や、実際に活用できる"モノ"の実現に期待します。また、現在稼働している現場や拠点への積極的な見学や体験を通じて"生の声"を反映した提案も期待します。</p>			
◆審査の進め方 全チームに「レポート提出」「プレゼンテーション」を行っていただき、総合的に審査いたします。			
レポートの中間報告 <input checked="" type="radio"/> 有    ・    無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> Zoom    ・    Teams    ・    その他 (                      )			
◆その他			

# (企業紹介) たてものを育む

## 株式会社富士防

### 会社概要

従業員数: 181名 (男性:135名 女性:46名)

設立: 1989(平成元)年1月(創業35年)

平均年齢: 36歳

拠点: 本社(横須賀)/東京支店/横浜支店

埼玉営業所/千葉営業所/長野営業所

### 事業内容

・マンション大規模修繕工事 施工会社

URL : <https://www.fujibow.co.jp/>



↓大規模修繕工事とは?

建物の寿命を延ばすための工事を大規模修繕工事といいます。

時間の経過とともに劣化してしまったマンションの傷んだ部分を直して、

マンションの品質や価値を守り・向上することを目的としています!



つまり⇒ **直す建設業**です



#こんなこともやっています

### 会社取組み

#### ・職業訓練校の設立

#職業訓練校 #2021年7月認定 #SDGs #職人

#手に職がつく #技術力向上 #防水工事 #専門知識

#### ・日経社歌コンテストに出場

#社歌コンテスト #準優勝 #社歌作りました!

#チーム22 #地元ラジオに出演! #横須賀愛 #ワンチーム

#### ・雇用関係

#アスリート採用 #富士防所属水泳・陸上選手!? #阪本祐也

#なでしこブランド受賞 #工事現場で働く女性 #女性も活躍

#なでしこ現場コンシェルジュ #なでしこ現場環境パトロール

#### ・地域との連携

#横須賀市 #かながわSDGsパートナー #防災協定



▲職業訓練校  
#神奈川県初の認定企業



▲日経社歌コンテスト  
#準優勝



▲なでしこコンシェルジュ  
#親しみやすいスカーフ



▲アスリート社員  
#世界選手権出場



◀応援歌YouTube

**ほかにもたくさんあります!**



## (企業紹介)

株式会社マイナビは、「一人ひとりの可能性と向き合い、未来が見える世界をつくる。」をパーパスに掲げ、人々の人生に寄り添い、サポートする多様な事業を展開しています。人材ビジネスや生活情報メディアを通して、ユーザーの可能性を広げ、新しい未来が見えるようなサービスを提供いたします。



一人ひとりの可能性と向き合い、  
未来が見える世界をつくる。

人は、いつだって、可能性だらけだ。

だからこそ、マイナビは、すべての人と向き合い、  
一人ひとりの可能性を、広げようと思う。

決められた選択肢を用意するのではなく、  
今までの生き方にとらわれない  
これからの生き方をサポートしつづける。

時代は常に動きつづけている。  
そして、人も動きつづけている。

あらゆる人生の点と点をつなげ、  
ひとつの線をつくってゆこう。

先が見えない未来を  
見えるものに変えてゆくために。

わたしのナビ、マイナビ



マイナビ



テーマ番号 (同友会にて記入)	T28	企業名	株式会社マブチ
◆テーマ名 BtoB事業を営む株式会社マブチの採用戦略（新卒・第二新卒・中途）の企画・立案			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可）			
01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等）			
02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等）			
03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等）			
04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 2チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい どの企業においても人材不足は喫緊の課題であり、マブチもその例外ではありません。学生目線で課題を解決する採用戦略の企画・立案を期待します。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 当社の人的資源不足解消や過去に例のない採用活動（SNSを使った活動など）など、当社単独では思いつかないようなアイデアを期待しています。 BtoB企業は業績内容が安定しているにも関わらず知名度が低く、就職説明会でも人が集まりません。そういった現状を打破できるアイデアに期待します。			
◆審査の進め方 レポート及びプレゼンテーションの内容を審査対象とします。審査配分はレポート50%、プレゼンテーション50%とします。プレゼンテーションの詳細は別途連絡します。			
レポートの中間報告 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ <input type="radio"/> 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・ オンラインツールを使用する場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> Zoom ・ Teams ・ その他（ ）			
◆その他 当社と学生チームの連絡にはチャットツールのSlackを使用します。			



(企業紹介)

# 株式会社マブチ

梱包のプロだからこそできる 物流のトータルコーディネート

小さな部品から巨大な工作機器まであらゆる製品を梱包し、安全にスムーズに海外にお届けします。  
30を超える拠点を全国に持ち、海外にも拠点をもち幅広い地域で対応することが可能です。  
蓄積したノウハウを展開駆使して、お客様のご期待にお応えいたします。



**mabuchi**  
TOTAL COORDINATION OF LOGISTICS

本社  
〒231-0021  
横浜市中区日本大通17番地 JPR横浜日本大通ビル3階  
TEL:045-210-0055(代)  
URL:<https://www.k-mabuchi.co.jp/>

- 第17回産学チャレンジプログラムで学生が考案してくれたロゴをHPにて使用しています。



テーマ番号 (同友会にて記入)	T29	企業名	丸全昭和運輸株式会社
◆テーマ名 就活生に刺さる！企業インスタグラム運用方法の提案			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 5 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい SNSを活用して就職活動に取り組む学生が増加していることを受けて、当社では企業インスタグラムを運用しています。しかし認知度・フォロワー数・投稿記事閲覧数は思うように伸びていません。インスタグラムをきっかけに当社について知ってもらい、採用につなげるために、学生の方々の目線でインスタグラムの有効な運用方法を考えていただきたいと思えます。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ①アカウントを発見してもらおう（アクセス数増加）ための提案 ②就活生が目を引く記事の提案 (就活生がインスタグラムで得たい情報は何かを明確にしてください)			
◆審査の進め方 書類審査およびプレゼンテーション審査			
レポートの中間報告 有 ・ 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他 ( )			
◆その他			

## (企業紹介)

社は「熱と努力」。

今年創立92周年を迎えた、横浜発のグローバル総合物流企業です。

90周年を機に、「物流は、愛だ。」を当社の新たなキーワードとしています。

### 横浜発・90年の歴史を持つ総合物流企業

1931年8月17日、京浜工場地帯の鉄鋼、化学メーカーの運輸を担当することが丸全昭和運輸の始まりです。丸全の“O”は、永遠に続く企業であって欲しいという願い。“全”は、「一度踏み出した道、何があってもこの道を守ろう」という創業者の固い決意が込められています。それから90年、多くのお客様の物流を担い、現在、東証一部上場の総合物流企業として、国内外に事業所を展開しています。横浜の地で誕生した丸全昭和運輸の物流事業への想いは、日本全国、そしてグローバルに広がっています。



● 堺倉庫営業所



● 豊島タンクターミナル



● マルゼン オブ アメリカ

### ■ 国内ネットワーク ■



- 北海道
- 東北
- 関東
- 東海
- 近畿
- 四国
- 中国
- 九州

### ■ 海外ネットワーク ■



- 東アジア
- 東南アジア
- ヨーロッパ
- 北米
- 南米

### 全社員の想いが込められた、独自のIT物流システム「MLP」

運ぶ物流から経営に貢献する物流へ。1990年代後半、輸送するハードだけでなく、ITを駆使し、物流全体をシステム化して企業経営を支援する物流サービス「3PL」が日本で話題になり始めました。丸全昭和運輸は業界に先駆けて3PLを研究し、いち早く独自の物流ITシステムを確立。社内公募により、丸全の頭文字をつけたMLP (MARUZEN LOGISTICS PARTNER) と名付けられました。現在、全社員の想いが込められたMLPサービスは、多くの企業の経営に物流面で貢献しています。



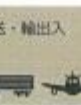
物流をアウトソーシング・お客様は本業に専念

EDI (電子データシステム)、Webシステム

Maruzen 3PL  
MLPシステム

3PL情報システム

国内物流システム  
輸配送システム  
輸出入システム



【国内・海外の各物流業務でお客様をトータルにサポート】

### 次の時代の丸全昭和運輸に向けて、物流に変革を起こし続ける

#### DXの推進

DX戦略プロジェクトを立ち上げ、デジタル技術により、業務とビジネスモデルを変革。次期基幹システムを中核に、情報提供サービスの強化、デジタル化推進による業務改善、親主・協力会社とのデータ共有等を推進していきます。

#### SDGs

世界的に重要なテーマであるCO2削減において、循環型の経済システムに対応する物流や、新エネルギー等に関連した新しいサービスの創造に取り組んでいます。

#### ESG(環境)

顧客との共同配送など環境に優しい物流を推進。2020年度には、CO2排出量を削減したこと等が評価され、一般社団法人日本物流団体連合会による「第21回物流環境大賞」において、「物流環境特別賞」を受賞しました。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T30	企業名	明治安田生命保険相互会社
◆テーマ名 若年層の生命保険離れを解消するため、小・中・高校生へどのような金融・保険教育を継続的に実施すれば良いか、そのアイデアを立案して下さい			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可) 01 <input checked="" type="checkbox"/> 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、 <input checked="" type="checkbox"/> 業界課題解決等) 02 <input type="checkbox"/> 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) 03 <input type="checkbox"/> デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) 04 <input type="checkbox"/> ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)    05 <input type="checkbox"/> 海外戦略・国際化 06 <input checked="" type="checkbox"/> 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、 <input checked="" type="checkbox"/> インフラ等)    07 <input type="checkbox"/> 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数		5 チーム	
◆テーマ設定の背景、ねらい 生命保険加入率はとくに若年層で低い傾向が顕著になっている。理由として、「保険の必要性を感じない」、「保険料を支払う余裕がない」等が挙げられている。一方で今後も平均寿命の延伸が見込まれており、老後生活への備えや病気への備えは引き続き重要である。また成年年齢の引き下げにより、学校教育を取り巻く社会環境が大きな変化を迎えている。よって小・中・高校生時代の金融・保険教育で意識を高め、人生の中で役に立つ最低限の金融保険知識を持てるような学習のきっかけ作りが必要。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ・若年層の保険に対する大規模な意識調査 ・若年層の保険に対する意識調査結果を踏まえた理想の商品像 ・若年層への金融・保険教育の継続的・効果的な推進方法			
◆審査の進め方 ・レポート審査およびプレゼンテーション審査にて総合的に審査します。 ・プレゼンテーション審査は各チーム10～15分程度			
レポートの中間報告		有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無	
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ <input checked="" type="radio"/> Teams ・ その他 ( )			
◆その他			

(企業紹介)

# 明治安田生命保険相互会社



公式  
ホームページ

Philosophy

## 明治安田フィロソフィー

**経営理念 (Mission)**  
当社の存在意義や使命

**企業ビジョン (Vision)**  
経営理念に基づき、会社として長期的にあげます

**明治安田バリュー (Value)**  
経営理念と企業ビジョンの実現に向けて、役職員一人ひとりが大切にすべき価値観

当社は、「明治安田フィロソフィー」として、「経営理念」「企業ビジョン」「明治安田バリュー」を以下のとおり定めています。

**確かな安心を、いつまでも**  
- Peace of mind, forever -

私たちは創業以来、相互扶助の精神のもと、生命保険事業のパイオニアとして、お客さまそして地域社会を支えてきました。いつの時代も変わることのない「人の想い」が込められている生命保険。託された一人ひとりの想いに応え、お客さまが健康で安心して暮らせるよう、生涯にわたって支え続けることが、私たちの使命です。「確かな安心を、いつまでも」

私たちは、この言葉を胸に、これからもお客さまを大切にすることに徹し、いつまでも変わらない安心をお届けするとともに、一人ひとりの健康づくりを応援していきます。

**信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社**

お客さまとの絆	お客さまに寄り添い、アフターフォローで感謝を追求する
地域社会との絆	社会から必要とされる価値を創造し、地域の発展に貢献する
働く仲間との絆	挑戦意欲や多様性を尊重し、働きがいのある職場を実現する

【お客さま志向・倫理観】	一、私たちは、お客さまを大切にし、高い倫理観のもと行動します。
【挑戦・創造】	一、私たちは、果敢に挑戦し、新しい価値を創造します。
【協働・成長】	一、私たちは、働く仲間と互いに助け合い、共に成長します。

※2022年3月期末

数字で見る  
明治安田生命

お客さま数	保有契約件数	団体保険保有契約高	従業員数
1,214万人	1,249万件	116兆円	47,415人
個人営業: 717万人 <sup>*1</sup> 法人営業: 497万人 <sup>*2</sup> ※2022年3月末時点	※2022年3月末時点	※2022年3月末時点 国内シェアNo.1	(うち「MYリンクコーディネーター」 36,393人) ※2022年3月末時点

国内営業拠点数	海外保険事業	総資産	成長性・収益性・健全性
支社等 105カ所 営業部・営業所等 1,043カ所 法人部 20カ所 ※2022年4月1日時点	海外拠点数 5カ国7社 海外保険事業等の 基礎利益相当額: 359億円 ※2022年4月1日時点	44兆1,607億円 ※2022年3月末時点	【成長性】 グループ保険料 2兆8,098億円 【収益性】 グループ基礎利益 6,171億円 【健全性】 連結ソルベンシー・ マージン比率 1,135% ※2022年3月末時点

明治安田生命  
取組み

<p>みんなの健康 プロジェクト</p>	<p>地元の元気 プロジェクト</p>	<p>アフターフォロー の明治安田生命</p>
<p>充実の商品ラインアップ</p>	<p>業界トップシェアの 団体保険事業</p>	<p>超低金利環境をふまえた 資産運用の高度化</p>
<p>DX戦略の推進</p>	<p>ガバナンスの高度化</p>	<p>海外保険事業の 積極的な推進</p>
<p>DX戦略の推進</p>	<p>企業風土・ ブランド創造運動</p>	<p>サステナブルな 社会づくりへの貢献</p>



## 企 業 紹 介

### 株式会社山田債権回収管理総合事務所（山田サービサー総合事務所）

サービサー（債権管理回収会社）とは、法務大臣の許可を得て、金融機関等から委託を受けまたは譲り受けて特定金銭債権の管理回収を行う民間の債権管理回収専門会社です。

当社は、司法書士法人並びに土地家屋調査士法人を親会社とし、山田グループ9社の一員として、不動産コンサルタント会社等を連結子会社とする独立系のサービサーで、サービサー業界で唯一の株式公開会社です。

近年では、2016年に経営革新等認定支援機関を受け、事業再生に関するコンサルティング機能を充実させて参りました。また、2019年には中小企業向け事業承継ファンドに出資するなど地域の再生や活性化に尽力しております。



当社HP : <https://www.yamada-servicer.co.jp/index.html>

#### 山田グループの使命

社会・経済環境の変化とともにお客様のニーズも多様化・複雑化しています。山田グループは、不動産・債権に関する様々な業務についてトータルにサポートする「YAMADA ONE STOP SERVICE」のもと、一丸となってお客様が抱える課題の解決に取り組んでいます。

すべてはお客様のために一。それが私たちの使命です。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T32	企業名	株式会社ヨコソー
◆テーマ名 『建物を建てない建設業』だからこそできる、持続可能な社会の実現に貢献する、 新たなビジネスプランの創出			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等） 02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） 03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） 04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化 06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数		6チーム	
◆テーマ設定の背景、ねらい ヨコソーのコアビジネスである『大規模修繕工事』は、人々が生活をする住まいに関わるビジネスですが、現代社会における衣食住の中で、住居は当たり前存在している為、その重要性を認識する機会は少ないと考えています。その一方で、安全性が保たれていない場合には日常生活に大きな影響を及ぼします。当社はそういった、当たり前の日常を『守る』ことをビジネスとしていますが、当たり前だからこそ、皆さんの目に触れる機会が乏しいのも事実です。 今回のテーマは、そんな当社のビジネスを『SDGs』と連動させ、より多くの方に認知をしていただくと共に、より身近に感じていただくことを目的とし、ビジネスを更に拡大していく可能性を探求し、お客様の日常生活をより安全に、より豊かなものしていく為の新たな提案を期待しています。 また、新たなコア事業を担うビジネスプランを提案いただき、創業115年目を迎えた当社を更に成長さ、様々なステークホルダーからより信頼、支持を受ける企業として発展させていきたいと考えております。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 各チームに研究対象となるプロジェクト（現場）見学を通じて、当社のコアビジネスである大規模修繕工事に対する理解を深め、当社ビジネスの拡大や、シナジーを生むことができるアイデアを、ビジネスプランを提案していただきます。 専門性の高いビジネスだからこそ、新たなビジネスにチャレンジすることに対するハードルは高いと考えるのが一般的ですが、当社ではこれらをビジネスチャンスと捉え、プラスに変えていけるビジネスプランを求めています。『SDGs』の理念を実現するだけでなく、ビジネスと『SDGs』をいかにして連携をさせていくのか、特に、当社が重点目標として掲げる「9.産業と技術革新の基盤をつくろう」、「11.住み続けられるまちづくりを」、「12.つくる責任、つかう責任」のいずれかの目標を基に、顧客や取引先など、様々なステークホルダー・社内連携など多角的な視点から、また学生らしい斬新なアイデアの提案を期待しています。			
◆審査の進め方 全チームに①レポート提出②20分間のプレゼンテーションを行っていただき、①②を総合的に審査いたします。			
レポートの中間報告		有 ・ 無	
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他（ ）			



◆その他

(企業紹介)

株式会社ヨコソーは、『マンションの大規模修繕工事』をコア事業とする創業114年目の企業です。一都三県 7拠点にて事業を行っています。

当社HP <https://www.yokosoh.co.jp/>

施工実績 <https://www.yokosoh.co.jp/houjin/works>

SDGs紹介への取り組み <https://www.yokosoh.co.jp/company/sdgs>

最新情報 <https://www.yokosoh.co.jp/company/news>

Facebook [https://www.facebook.com/yokosoh.eternity/?locale=ja\\_JP](https://www.facebook.com/yokosoh.eternity/?locale=ja_JP)

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS  
世界を変えるための17の目標



テーマ番号 (同友会にて記入)	T33	企業名	株式会社横浜岡田屋
◆テーマ名 「横浜ハンマーヘッド」の集客力を向上する「10の方法」を多角的に考えて、その具体的内容を提案して下さい。			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可) 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)      05 海外戦略・国際化 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、イベント等)      07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数 5 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 2019年にみなとみらい地区の新港ふ頭で開業した「横浜ハンマーヘッド」は、全国でも珍しい、「商業施設」「ホテル」「CIQ (税関・出入国管理・検疫所)」の複合施設です。 おかげさまで、横浜ハンマーヘッドは開業3周年を迎え、近隣の皆様の認知度も向上して参りましたが、実際にお越し頂けるお客様を増やそうと、アイデアを練っています。みなとみらい地区では、ホテルやアリーナ、新たな交通手段などが次々と開業しています。この地区の環境変化も活用し、様々な角度から10個の集客プランを、具体的に且つ効果も示して提案して下さい。 お客様が足を運んで来なくなる「仕掛け」や「アイデア」を散りばめた、リアル店舗ならではの、新たな「発見」や「体験」を提供できるような、これからのみなとみらい地区にふさわしい提案をおまちしています。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 対象エリアは、ハンマーヘッド建物内の商業施設部分、催事スペース (建物内CIQスペースを活用) 及び、その周辺地域とします。現在のIT等の技術に加え、今後、具体化が見込まれる新たな技術の導入も含めたアイデアも取り入れて構いません。ハンマーヘッドに関しては、個人情報にあたらぬ範囲の顧客データを提供します。フィールドワークにあたっては、感染症拡大につながる行動をとらないように、工夫して研究を進めて下さい。			
◆審査の進め方 審査方法 書類 (レポート) 及びプレゼンテーションを総合的に審査致します。 (参加する全チームにプレゼンテーションを実施して頂きます)			
レポートの中間報告 有 ・ (無)			
◆感染症対策 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他 ( ) ・その他の対策 (説明会・プレゼンテーションは、上記オンラインツールによる開催を予定しておりますが、感染症拡大の状況により、十分な感染症対策を取ったうえで、指定会場でのリアル開催に変更する場合がございます)			
◆その他 館内の見学はご自由に実施して下さい。			

## (企業紹介)



KAWASAKI  
**MORE'S**

**MORE'S**  
YOKOHAMA

**MORE'S CITY**  
横須賀中央駅前

**JOYMORE'S**  
SAGAMIJO

**b MORE'S**

会社名 株式会社 横浜岡田屋  
本社 横浜市西区南幸一丁目3番1  
本部 横浜市西区みなとみらい2-3-5クイーンズタワーC棟11階  
創業 明治23年11月23日  
設立 昭和42年6月16日  
資本金 1億円  
年商 266億9,923万円 (2022年5月)  
店舗 川崎MORE'S / 横浜MORE'S / 横須賀MORE'S CITY/  
相模大野JOYMORE'S / b MORE'S 他

ホームページはこちらから  
🔍 横浜岡田屋  
<https://www.okadaya.com/>





## (企業紹介)

# 横浜銀行について

## 地域社会に必要とされる金融機関であり続けるために

現在、当行を取り巻く外部環境は、人口減少や少子高齢化、驚異的なスピードで進むデジタル化、金融規制緩和、サステナビリティへの対応等、大きな変化の時代を迎えています。

お客さまが本当に望んでいるものは何かを主体的に考え、オーダーメイド型のサービスを提供することが求められている中で、当行は「地域に根ざし、ともに歩む存在として選ばれるソリューション・カンパニー」への転換を推し進めています。

横浜銀行ならではの情報ネットワークを最大限に活用して一人ひとりのお客さまとリレーションシップを築き、最もふさわしい金融サービスを創出し、提供する。その使命を果たしながら変革をおこない、成長を遂げて、地域社会に必要とされる金融機関であり続けたいと考えています。



テーマ番号 (同友会にて記入)	T35	企業名	株式会社横浜ステーションビル
◆テーマ名 シアルプラット東神奈川の魅力をアップさせるショップ展開や取り組みの提案			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可）			
01 企業戦略・業界戦略（企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等）			
○02 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等）			
03 デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等）			
04 ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） 05 海外戦略・国際化			
06 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） 07 地域貢献・CSR・SDGs（環境、福祉等）			
◆受入可能チーム数 3チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 駅利用者や地域のお客様の消費の受け皿となり、地域の生活に密着した駅ビルである「シアルプラット東神奈川」をご利用のお客様は、堅調に推移しています。他方、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、テレワーク、ステイホームなど、お客様の暮らしは大きく変化してきています。このような状況を踏まえて、シアルプラット東神奈川の魅力をより一層アップさせるショップ展開や取り組みをしていただきます。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 お客様の暮らしの変化が消費行動、購買手段にどのような変化をもたらしているか、定量的、定性的に分析していただき、駅ビルにおける店舗の意義・位置づけ、展開方法、店舗の目標、既存ショップへの波及を考慮した連携策などを検討していただき、売場を活性化する店舗の提案や、施策の提案を期待します。			
◆審査の進め方 書類審査およびプレゼンテーション審査（評価は書類50%、プレゼン50%） プレゼンテーション 15分			
レポートの中間報告		無	
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 ○Zoom・Teams・その他（ ）			
◆その他			

## (企業紹介)

### ■会社概要

横浜を中心とした神奈川県内で、「シアル横浜」「シアル鶴見」「シアル桜木町」「シアル鎌倉」など、11施設を展開しています。

施設名のシアル(CIAL)の語源は、SPECIAL(特別な)です。人々の日常に寄り添い、「特別な」を追求し、上質な商品やサービスの提供はもちろん、新たなライフスタイルや食文化の提案など、「特別なひとときを過ごしていただく」ことを念頭に、CIALらしい商業施設を開発、運営しています。

### シアルプラット東神奈川 (JR東神奈川駅直結)



日々の暮らしに潤いと充実感をもたらすことを目指して誕生。食料品や高級スーパーマーケット、ファーストフード、カフェの他、クリニックモールも展開。駅利用者や地域の暮らしをサポート。プール付きスポーツクラブも導入し、健康意識の高い方のニーズにも対応。日常プラスアルファの美味しさや楽しみも提案しています。

店舗構成	
6階	フィットネスクラブ
5階	
4階	フィットネスクラブ、クリニックモール
3階	飲食、携帯電話、雑貨
2階	食物販(ベーカリー、生鮮、惣菜)、カフェ、ATM
1階	調剤薬局

テーマ番号 (同友会にて記入)	T36	企業名	リコージャパン株式会社 神奈川支社
◆テーマ名 リアル&デジタルオフィスで「”はたらく”に遊び」を！			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可) 01 企業戦略・業界戦略 (企業経営全般、ブランディング、業界課題解決等) 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等) 03 デジタル戦略 (IT、AI等) ・コミュニケーション戦略 (SNS等) 04 ファシリティ戦略 (オフィス、住宅等)      05 海外戦略・国際化 06 地域活性化 (まちづくり、観光、交通、インフラ等)      07 地域貢献・CSR・SDGs (環境、福祉等)			
◆受入可能チーム数                  3チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい ・リコージャパン神奈川支社のオフィスをリニューアルいたします。 皆様の提案が実際に我々のオフィスとなり形に残ることとなります。 提案いただいたオフィスを社員だけに留まらず、我々のお客様へもオフィス改善事例としてご紹介し、我々の事業拡大に繋げていきます。 学生の皆様からの斬新で且つ他にない提案をお待ちしております。 皆様ならどんなオフィスで働きたいですか？			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ・今までにない斬新な提案 ・自分自身が働きたいと思える「オフィス(働く場所)」の提案 ※オフィス＝「場所」 に、囚われない「仮想空間」での働き方も併用して活用したい ・働くことが人生の喜びとなる「働き方」の提案			
◆審査の進め方 ・レポート審査およびプレゼンテーション審査 ・プレゼンテーション審査は各チーム15分 ・プレゼンテーション審査の日程は、学生チームと相談のうえ決定			
レポートの中間報告                                  (有) ・ 無			
◆感染症拡大時等における対応 ・オンラインツールを使用する場合のツール名 Zoom ・ Teams ・ その他 (                                  )			
◆その他 ・			



# (企業紹介)



## ごあいさつ

全てのお客様に経営パートナーとして選ばれ、共に成長し喜び、新たな社会を創り上げるために



リーコージャパン株式会社 神奈川支社  
代表取締役社長 成仁井 健二

企業にとってCSとES両面が、共に一であることが重要ですが、どちらかに偏見が得られない場合、何らかの形で支障を来してしまいます。

仕事と生活を両立するワークライフバランスの一端としてESが果たれることにより、社員はやる気を生み、創造し、行動に変化していきます。

これこそ、リーコージャパンを支える 要です。

会社が展開する事業やCSR活動の土壌は社員、社員一人ひとりが「土壌」と感じられる風土を育てていきたいと思います。

私達は「お客様ファースト」を心がけ、CS向上のために様々な取り組みを行っています。「リコーを選んでよかった」とお客様に感じていただけるよう、社員一人ひとりがお客様の「こと」を考え、全社員でお客様に向き合い、その方を結果とし、お客様の課題解決に貢献してまいります。

お客様の成長と社会への貢献を、リーコージャパンと共に、ぜひ、リーコージャパンにご依頼ください。

## ■ 神奈川支社について

■リーコージャパン 神奈川支社：従業員660名 営業54% 保守30% 支援・内勤16%



## ■ 次世代への環境保全継承活動

目指色が強かった

【2007年】  
大手企業担当部門として  
お客様との環境活動として  
参加者60名でスタート

【2010年】  
神奈川支社全体としての  
活動へ発展  
次世代（子供たち）の育成

子供たちに  
水を守る活動を心に  
植付させる

【上期】  
08年～17年  
社芸海浜公園付近海岸清掃活動  
（13年上期は新型コロナウイルスの影響により中止）

【下期】  
07年 泉の森、自然観察・環境教育活動  
08年 中津川河川敷環境保全活動  
09年 やのき水源林環境保全活動  
10年 丸木の森 環境教育活動  
11年 七沢資源ふれあいセンター 環境教育活動  
12年 海老名 泉立三川公園 環境教育活動  
13年 泉の森 環境教育活動  
14年 鶴見川 環境教育活動  
15年 海老名 泉立三川公園 環境教育活動

19年 上期 社芸海浜公園付近清掃活動

## ■ 各自治体・大学との連携協定について

静岡県 御殿場市  
【DX推進に関する連携協定】を締結  
1. デジタル技術を活用し、上市民サービスの向上に努めること。  
2. デジタル技術を活用し、行政事務の効率化に努めること。  
3. デジタル人材の育成に関すること。  
4. DX推進がデジタルインフラの確立及び基盤に関すること。  
5. その他お互いの発展に努めること。

神奈川県 海老名市(教育委員会)  
【学校教育と地域の貢献に係る教育連携に関する協定を締結  
相互の人的・物的資源を有効に活用し、協力を図る。】  
1. 学校と教育（オンライン学習支援）の連携に関すること。  
2. ICTを活用した学習の促進に関すること。  
3. その他お互いの発展に努めること。

関東学院大学 法学部  
【地方創生に係る包括的連携協定】協定を締結  
【ゴールとして】2026年10月19日創生の次期開校を期し、協定を締結  
1. 地域が抱える課題及び人口動態に関する事項  
2. 地域における創業、新事業創出及び事業承継に関する事項  
3. 地域の安全・安心のまちづくりに関する事項  
4. その他お互いの発展に努めること。

## ■ 地方創生イベントのお手伝い

屋内型プロジェクションマッピングによる観光客の増大  
費用対効果は、優れたプロジェクションマッピングと観光客増大

小田原城は、天守閣への入場者が減少傾向にあり課題を抱えていました。そこで資料館内の観光客を増やし、入場者数を100%増やすことを目的としたプロジェクションマッピングを実施しました。結果、観光客は前年同月比で25,000人増えました。（2014年7-9月期）

＜参考試算＞  
入場料\$100 × 入場者数25,000人  
= 1,275万円の売上増

購入時に着るソーイング機用プロジェクター

## ■ LiveOffice [ViCreA]

ViCreA(ヴィクレア)は、私達のワークスタイル変革へのチャレンジをご体感頂く空間です。社内実践事例のご紹介を通して、お客様の価値創造へのお役立ちをさせて頂きます。

生産性向上	業務プロセス改革	コミュニケーション	ワークスタイル変革
一人ひとりの生産性を高める格納型オフィス	フルブラウザ活用で業務効率の電子化	ユニバーサルレイアウトで離れた場所での会議	テレワークフレックススタイルの活用
社員がいきいきと誇りを持って働く環境づくり	ワークフローの電子化による業務効率化	コミュニケーションが生まれる環境づくり	時代に合わせた柔軟な働き方

## ■ ViCreAみなとみらいの紹介

長い歴史を持つ組織横断型カイゼンチーム

- おもてなしの取り組みから始まった5Sの取り組み（CS活性化PG）
- 10年以上も続くプロジェクトチームのメンバーからオフィスの5S-おもてなし活動のノウハウや推進する上での苦労話など、ディスカッション形式でご紹介しております

お客様が体感できるLiveOffice

- オフィスに色々な種類のリモートBOXを導入
- 受付にて格アプなど、リコーが開発したアプリを設置
- 実際にお客様にご体感いただいております

働きかいて感じたいから・・・  
社員視点のオフィス構築

- フリーアドレス/ペーパーレス推進
- 営業区/サービス区それぞれに休憩スペースの設置
- ニーズに合った働き方を可能としたオフィス構築

## ■ CS活性化PGの取組

★ 年間80社が参考にした神奈川CSブランド

組織・職種を超えた様々なメンバーの主体的な活動

カイゼン活動	社員への浸透活動	経験談紹介活動
おもてなし5S	全員が自分のお客様としてお迎えする	10年間の失敗や苦勞

お客様の声からPDCA



## (企業紹介)



いつの日も、人とともに。

風をよみ、舵をとり、未来を拓く。

**YSG HOLDINGS** 1901年の横浜から、200年先の世界へ。

### 7つの行動指針

私たちは、豊かな生活と人生のために、「こころ」と「からだ」の健康を大切にします。

私たちは、一人ひとりの夢を大事にし、挑戦を応援します。

私たちは、社会の変化を捉え、人々に役立つ新しい価値を創造します。

私たちは、出会いを大切にし、笑顔の関係を広がっていきます。

私たちは、歴史と伝統に感謝し、安心して暮らせる地域と持続可能な社会を築きます。

私たちは、多様性を認め合い、個性と人権を尊重します。

私たちは、コンプライアンスを徹底し、良心に従って誠実に行動します。