

第 18 回神奈川産学チャレンジプログラム

提示テーマ集

(2022 年3月 25 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	ALSOK神奈川株式会社
◆テーマ名 警備業界のイメージアップ大作戦			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） ① 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） ③ デジタル戦略（IT、AI等）・コミュニケーション戦略（SNS等） ④ ファシリティ戦略（オフィス、住宅等） ⑤ 海外戦略・国際化 ⑥ 地域活性化（まちづくり、観光、交通、インフラ等） ⑦ 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 労働集約型産業である警備業界のイメージアップを図り、魅力ある業界として認知していただくことで、警備会社を志望する人材を確保したい。 これにより、業界が直面している課題である人手不足を解消する一助としたい。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 従来の形に囚われず、時代と警備業の実態に即した斬新な提案に期待します。 警備業界、当社のイメージアップをどのように進めていくか、業界や会社の価値を高めるための施策や、広報戦略などをご提案ください。			
◆審査の進め方 レポートとプレゼンテーションにより審査を行います。			
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 ()			
◆その他			

（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)	T02	企業名	イチコーエンジニアリング株式会社
◆テーマ名 イチコーエンジニアリングとしてのSDGsへの取り組み			
◆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 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 昨今、持続可能な開発目標(SDGs)に対し、様々な企業や団体が取り組みを行っております。この世界的な取り組みに対して、弊社としても何か取り組まなくてはならないと感じてはおりますが、電子機器の設計・製造・サービスの下請負業という業種の中で、どのように取り組めばよいのか模索している状況です。弊社としての効果的な取り組み方法や内容を研究いただき、ご提案いただきたく考えております。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ①SDGsとはどのような活動なのか。他社の事例などを調査願います。 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、効果的な取り組みをご提案いただきます。			
◆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 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 有 ・ <input checked="" type="radio"/> 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 弊社に事業内容については、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設し、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事の無い、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。例えば電車に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)



ウエルシア薬局株式会社

WELCIA YAKKYOKU CO.,LTD.

ウエルシア薬局株式会社は「お客様の豊かな社会生活と健康な暮らしを提供します」を企業理念とし、専門総合店舗への実現に向けて4つのビジネスモデルを柱に取り組みを行っております。この4つはウエルシアモデルともよばれ、他社との差別化、そして強みでもあります。より地域の方たちの健康を支える企業となれるよう、生活のプラットフォームとして地域に貢献し続ける店舗・人づくりに挑戦してまいります。

↑ ウエルシアモデル WELCIA MODEL ↓



調剤併設

「日本一のかかりつけ薬局」を目指すウエルシアは、地域の身近な医療機関として調剤併設化を推進中。無菌調剤室の設置店舗も増やすことで、より高度な在宅医療にも対応。時代が求める形に店舗展開をしていきます。



カウンセリング

「治療」「未病」「予防」「健康維持増進」といった提案あふれる「専門総合店舗」の実現には専門家によるカウンセリングが必要不可欠です。OTC医薬品・化粧品のカウンセリングはもちろん、常にお客様・患者様へ寄り添い、日常の些細なご相談にも丁寧にお応えしていきます。



介護

多くの方がご自宅や住み慣れた地域でも安心して生活できるよう、在宅介護にも力を入れています。各店舗には認定テストに合格した従業員が「ライフリー・カウンセラー」として活動中。また、全店に「認知症サポーター」を2名以上配置できるよう人材開発にも力を入れています。



利便性

ウエルシアが目指すのは、生活インフラとしての役割を担う存在。困ったときにいつでも駆け込める生活インフラになるべく、営業時間の拡大(深夜営業)や、24時間営業を実施しています。その他、立地に応じた店舗形態・サービスの提供など、常にお客様・患者様目録での店舗運営に力を入れています。

(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>

(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

愛されて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。



🚌 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。



🚲 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。



🏯 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、植物の緑がとけあい、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。



🏠 不動産賃貸事業

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。

不動産賃貸事業



(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」に関して
お取り組みいただきます。

Otsuka

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造する～

この言葉には、

- 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

という思いが込められています。

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。

©2020 Otsuka Pharmaceutical



Otsuka

Nutraceutical Business

ニュートラ シューティカルズ 関連事業

消費者が気づいていないニーズ

医療関連事業で培われ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な根拠をもった独創的な製品を開発し、世界へ進出しています。また製品価値を粘り強く広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、体重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
健康・医薬品 + ニュートラシューティカルズ
= NUTRACEUTICALS

(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)	T08	企業名	かながわ信用金庫
◆テーマ名 かながわ信用金庫の店舗を活用した地域活性化施策について			
◆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)			
<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			
<input checked="" type="checkbox"/> 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			
<背景>			
<ul style="list-style-type: none"> 信用金庫は、営業エリアが限定された金融機関であり、地域とともに発展していくことを運命づけられた金融機関である。 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」を目標に、地域の期待・ニーズに応え続けることを企業目的としている。 			
<ねらい>			
<ul style="list-style-type: none"> 店舗を活用した地域活性化施策を展開することで、地域の発展に貢献する。 			
◆調査・研究のポイントと期待する内容			
<ポイント>			
<ul style="list-style-type: none"> 適切な地域課題や事業目的等が設定されているか。 設定した事業目的を達成する手段として、かながわ信用金庫の店舗を活かした施策内容になっているか。 			
<期待する内容>			
<ul style="list-style-type: none"> 金融機関の枠にとどまらず、かながわ信用金庫が新たな役割・機能を発揮することで、地域のポテンシャルを引き出せる施策を期待する。 			
◆審査の進め方			
① レポート審査 提示されたレポートを審査項目に沿って審査			
② プレゼン審査 オンラインにてプレゼン審査を実施し、審査項目に沿って審査。プレゼン時間は、15分程度 (プレゼン10分、質疑応答5分) を想定 (変更可能性有り)			
<備考>			
<ul style="list-style-type: none"> 審査ポイントは、書類審査、プレゼン審査で異なる。 			
レポートの中間報告		有 ・ 無 ・ <input checked="" type="checkbox"/> 未定	
◆感染症対策			
<ul style="list-style-type: none"> オンラインツールの使用 <input checked="" type="checkbox"/> 有 ・ 無 → 「有」の場合のツール名 <input checked="" type="checkbox"/> Zoom ・ Teams ・ その他 () その他の対策 () 			
◆その他			
中間報告を求めるか未定だが、適宜、連絡を取り合うことで、レポートのブラッシュアップを実施する予定			

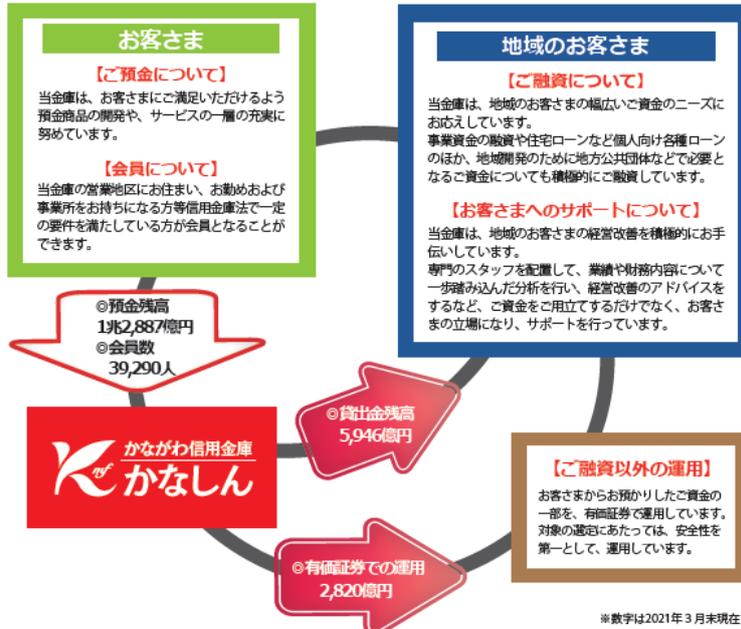
(企業紹介)

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きます。



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】横濱東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】地域の学校で行う「金融出前授業」の取り組みが評価され、全県協「信用金庫社会貢献賞」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



(企業紹介) 神奈川中央交通株式会社

当社の乗合バス事業では直近でこのような施策を展開しています。

Kanachu NEWS RELEASE
神奈川中央交通株式会社
〒254-0811 平塚市八幡町6-18
<https://www.kanachu.co.jp>
2022年1月12日

神奈中路線バスが平日朝を除き乗り放題！地域店舗利用で翌月は無料で乗り放題！
1月17日、神奈中MaaSチケットを限定販売開始！
～バスと地域が連携する、新たなまちの活性化モデル構築を目指します～

神奈川中央交通株式会社(本社:神奈川県平塚市、取締役社長:堀 康徳)は、まちの商業施設や飲食店などと連携した新たな商品、「バスもやりMaaS～神奈中がちょっと本気出してみたチケット～」(以下、本チケット)を、2022年1月17日(月)より小田急電鉄株式会社が運営するMaaSアプリ「EMot」にて枚数および販売期間限定で販売します。

本チケットは、平日朝通勤時間帯(～9時)を除き、1カ月間1万円(税込)で神奈中路線バス全区間が乗り放題となるものです。さらに、指定する対象施設全40カ所のうち4カ所をチケット利用月の25日までにご利用いただくことで、翌月は無料でオフピークの路線バスが乗り放題となるため、実質月額5,000円で路線バスの利用が可能となります。対象施設は「EMot」の「周辺」タブからご購入いただける地図に表示されるため、バスに乗りながら地図を開き、気になる施設が近ければ下車してお立ち寄りいただく、といった使い方も可能です。

神奈川中央交通では、地域と連携したお出かけ機会の創出により、地域経済やまちの活性化につながる施策を展開していくとともに、従来よりも「バスでの移動」を身近にライフスタイルに取り入れていただくことで、公共交通の利用促進を目指しています。

本チケットの詳細は下記のとおりです。

記

1. チケットの概要	
名称	バスもやりMaaS～神奈中がちょっと本気出してみたチケット～
発売日時	2月分 1月17日(月)10時 3月分 2月17日(木)10時 4月分 3月17日(木)10時
発売枚数	各月先着200枚限定 ※売り切れ次第、終了となります。
発売箇所	MaaSアプリ「EMot」 ※アプリに登録したクレジットカード決済となります。 ※駅前サービスセンターや営業所の窓口での販売はありません。
発売価格	10,000円(税込) ※小児用および障がい者割引での販売はありません。 ※チケットは払い戻し可能な場合も扱えずおよび再発行はできません。

「バスもやりMaaS～神奈中がちょっと本気出してみたチケット～」 2022.1～

神奈中バス 10000円で最大2か月乗り放題 「本気出してみたチケット」 限定発売

1/13(木) 17:42 配信

乗りもの
ニュース

店舗利用で2か月利用可能

神奈川中央交通は2022年1月12日(水)、路線バスが全線で乗り放題となる月額制デジタルチケット「バスもやりMaaS～神奈中がちょっと本気出してみたチケット～」を期間限定で販売すると発表しました。

【画像】神奈中の広大な路線網

販売期間は2022年2月から4月までの3か月間。土休日は終日、平日は朝9時以降でバスが乗り放題となります。購入はMaaSアプリ「EMot」から。毎月200枚限定販売です。

販売額は月10000円ですが、使用月の25日までに対象施設のうち4カ所を利用することで、無料で利用期間が次月まで延長されるため、実質月額5000円となります。

神奈中は今回の取り組みについて、「従来よりも「バスでの移動」をより身近にライフスタイルに取り入れていただくことで、公共交通の利用促進を目指しています」としています。

一日フリー乗車券 同伴1名無料 キャンペーン!!

使用例: 平塚駅 → 本厚木駅 → 宮ヶ瀬
を大人2人で乗車された場合、現金で4,840円(520円+690円)×2名×2(往復乗車)
一日フリー乗車券なら、1,050円!!

対象期間: 土曜・日曜・祝日 (2021.7.22から2022.3.31まで) および お盆 (8月12日から16日まで) ・年末年始 (12月25日から1月7日まで)

※一日フリー乗車券「小児券」はキャンペーンの適用外となります。

●一日フリー乗車券「大人券」は1名1,050円(税込)で発売中
●一日フリー乗車券は乗車開始日の夜間(普通バス・コミュニティバスを除く)が1日乗り放題となる原則で利用可能な乗車券です。
●お手持ちのPASMO・Suicaで当日分をバス乗車にて購入いただけます。(一部サービスセンターで読み取り専用カードが利用できません。)
●ご利用の際は「一日フリー」メニューを乗車開始前にお申し出ください。ICカードの場合はICカード読み取り専用カードが必要です。
●紙式乗車券の場合は乗車開始前にお申し出ください。

お問い合わせ: 神奈川中央交通 バス案内センター ☎0463-22-8833 (平日9時～17時25分)

一日フリー乗車券 同伴1名無料キャンペーン 2021.7～

金額式IC定期券は便利でおトク!!

例えば、220円区間の金額式IC定期券をお持ちの場合

1 金額式IC定期券の設定運賃以内ならどこでも乗り放題!!

金額式IC定期券をお持ちであれば0円!!
現金運賃 180円
IC運賃 178円

2 速くのお出かけも差額精算でおトク!!

IC運賃の差額分 294円 - 220円 = 74円がチャージ残高から自動精算されます!! (※)
定期券利用で差額74円!!
現金運賃 300円
IC運賃 294円

3 鉄道とバス定期券がまとめて1枚に!!

4 さらにおトクな6ヶ月定期券も発売中!!

お問い合わせ: 神奈川中央交通(株) バス案内センター(平日9:00～17:25) TEL.0463-22-8833
詳しくは 神奈川中央交通 定期券 Kanachu

金額式IC定期券の販売開始 2021.8～

2022年3月12日(土)より/ モバイルのPASMOで 神奈中の定期券が買える!!

POINT 1 定期券発売窓口へ行かなくても購入できます

POINT 2 鉄道定期券の入ったモバイルのPASMOに神奈中定期券をまとめてもらえます

注意事項: 購入にはご本人名義のクレジットカードが必要です。※定期券は小学生・中学生・高校生相当の学年定期券のみの発行となります。(上記以外の電子定期券、小児定期券、割引定期券には対応していません)

購入方法等につきましては、PASMOホームページよりご確認ください
<https://www.pasmo.co.jp/mp/>

モバイルPASMO定期券の販売開始 2022.3～

各施策の詳細や当社事業については当社HPからご参照ください。

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

(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関与してまいります。

お客さま・会員の皆さま

会員数：105,082人

出資金

貸出金

お客さまサポート

地域貢献活動

預金積金



川崎信用金庫

地域の皆さまと共に歩む金融機関として、
地域社会の発展に貢献します。



◆ 当金庫ホームページ

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

◆ 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)	T11	企業名	川本工業株式会社
◆テーマ名 建設業界が取り組むべきデジタルトランスフォーメーションによる働き方改革の実現			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） ① 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 最大 5 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 現在、建設業界を取り巻く問題は「慢性的な労務難」など数多く挙げられている。その課題を解決するためデジタルトランスフォーメーション(DX)を活用し弊社が取り組むべき提案を望む。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ①建設業界の取り巻く課題の調査。 ②川本工業がデジタルトランスフォーメーション(DX)を活用し働き方改革の実現ができる提案をしてもらいたい。			
◆審査の進め方 レポート審査・プレゼンテーション審査 審査は「論理性」「実現性」「独創性」の3項目を10点満点で審査し入賞チームを決める			
レポートの中間報告 <input checked="" type="checkbox"/> ・ 無 レポート提出は必要ありませんが、状況報告会を行います。			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="checkbox"/> ・ 無 →「有」の場合のツール名 <u>Zoom</u> ・Teams・その他 () ・その他の対策 ()			
◆その他 6月：会社説明会(Zoom) 7～9月：調査・研究、 8月：中間報告会（Zoom）、 9月：希望チームのみ報告会(Zoom) 10月上旬：レポート提出、10月下旬：プレゼン審査			

(企業紹介)

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



横浜武道館



横浜ハンマーヘッド



横浜市新庁舎



横浜ベイコート倶楽部ホテル
&スパリゾート

ザ・カラ・ホテルリゾート横浜



建築設備のリニューアルを
トクにご提案します

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1930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)	T12	企業名	株式会社 崎陽軒
◆テーマ名 フードテックを活用した崎陽軒の取り組むべき課題と成長戦略			
◆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"/> ① 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"/> ② 事業戦略（商品戦略、店舗戦略、新規事業等） <input checked="" type="radio"/> ③ 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"/> ⑦ 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 フードテックとは、フードとテクノロジーの造語ですが、食品業界では注目のキーワードとなっています。背景としては、地球規模の環境意識の高まりがあります。世界では人口増加に伴う食糧不足、日本では食の安全やロスが社会問題になっています。食品の製造販売を行う会社として取り組むべき技術や課題は何か。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 フードテックとは何か。どのような可能性があるのか。弊社でも生産性を上げるために様々な工夫を行っていますが、今後、生き残って行くためには何が必要なのか。食の安全、食材の確保、労働力、味、健康、生産性、販売、流通、コスト、環境負荷、SDGs、IT等、色々な切り口があると思います。若い皆さんの柔軟で斬新な発想、成長に繋げる展開を期待しております。			
◆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ざいます）			
レポートの中間報告 有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無 →「有」の場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> Zoom・Teams・その他 () ・その他の対策（広い会議スペースで対面開催、検温、消毒）			
◆その他 6月中旬に企業説明会を予定。（対面での説明会を予定しておりますが、感染拡大が続く場合にはオンラインで行います）			

(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。



(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

社員インタビュー
INTERVIEW

<p>土木 施工管理 2006年入社 松本 豊</p>	<p>土木 施工管理 2018年入社 押尾 勇佑</p>	<p>鉄道 施工管理 2008年入社 加藤 将高</p>
<p>鉄道 施工管理 2008年入社 早名 達介</p>	<p>建築 施工管理 2007年入社 井上 雅啓</p>	<p>建築 施工管理 2016年入社 高橋 匠海</p>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T14	企業名	株式会社京急ストア
◆テーマ名 「創立90周年」オリジナルエコバッグの企画			
◆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 当社では京急ギョギョギョ市などの取り組みを中心とした環境活動を進めております。食を扱う企業として食の「安全・安心」を第一に、お客様に豊かな生活を提供するため、環境保全を目的とした「お客様と共に進める環境活動」「従業員の環境への意識向上」「お取引先・地域社会との連携による環境活動」3つの方針を念頭に置き営業しております。 そこで、2023年6月に創立90周年を迎えることもあり、環境への取り組みに力を入れる当社ならではのオリジナルエコバッグを企画させていただきます。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ・販売企画も含め考えてください ・お客様のニーズに合う提案をしてください。 ・最優秀のレポートは可能な限り実現化を予定しておりますので、費用や行程についても具体的に示してください。			
◆審査の進め方 レポート内容およびプレゼンテーションにて総合的に審査いたします。			
レポートの中間報告		有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無	
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無 → 「有」の場合のツール名 Zoom・Teams・その他 (Webex) ・その他の対策 ()			
◆その他			

(企業紹介)

当社は「スーパーマーケット事業」「エキナカ事業」「ドラッグ事業」

事業内容のご紹介

スーパーマーケット事業



京急ストア久里浜店

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。



もとまちユニオン元町店

MOTOMACHI Union

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おります。

エキナカ事業



セブンイレブン京急ST羽田空港第3ターミナル店

セブン・イレブン

従来の駅売店をより便利な拠点とするため、2009年11月の品川駅をはじめとして改札内・ホーム上・駅チカ等セブン・イレブンに転換を行いFC店舗としてこれまで47店舗を展開しております。公共料金の支払いや銀行ATMも利用できることから好評いただいています。現在は駅ナカにとどまらず、高架下など“駅ソト”への出店も進めています。



「おとどけいきゅう」飯洲店

おとどけいきゅう Sweets Calendar

京急グッズショップ「おとどけいきゅう」を京急線飯洲駅、横浜港大さん橋国際客船ターミナル内で展開。京急の電車やバスをモチーフにしたさまざまな京急オリジナルグッズを企画・販売しています。キャラクターや文具メーカーとのコラボレーショングッズは、鉄道ファンのみならず、幅広いお客様に人気を得ています。また、京急線エキナカを中心に「スイーツカレンダー」を6店舗展開。人気の定番スイーツから沿線の隠れた名店まで期間限定で紹介しています。

ドラッグ事業



マツモトキヨシ ウィング高輪店

マツモトキヨシ

ドラッグストア「マツモトキヨシ」を京急沿線で8店舗展開。医薬品・日用品・化粧品など地域、お客様のニーズにあった商品を取り揃えています。また、京急羽田空港第3ターミナル店・ウィング高輪店・京急鶴見店・金沢八景店・横浜市役所店においては、免税対象店舗となっています。

業務スーパー事業



業務スーパー上大岡店

業務スーパー DAISO

高品質・ロープライスな「業務スーパー」を京急沿線で4店舗展開。世界の国々から輸入した本場の食材や、美味しさと安全にこだわった国内工場で作るオリジナル商品など、日々の食卓を豊かにする商品を「毎日がお得」をコンセプトに「プロの品質とプロの価格」で業務用だけでなく、一般のお客様へも幅広くご提供しています。また、豊富な品揃えと高いフオリティの商品をワンコインで提供する「ダイソー」を京急沿線で1店舗展開しています。

テナント運営事業



ウィングキッチン金沢八景

Wing Kitchén

“地域に溶け込むコミュニティプレイス”をコンセプトに、普段づかいできる食品・飲食を中心に、ライフスタイルに密着したコミュニティ型商業施設ブランド「ウィングキッチン」を展開。また、スーパーマーケットの店内にも惣菜・スイーツやクリーニングなどの専門店を導入し、利便性を高めています。

「業務スーパー事業」「テナント運営事業」を5本柱とする事業展開をしています。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T15	企業名	株式会社 京急百貨店
◆テーマ名 次世代の新たなファン獲得につながる催事場企画の提案			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可)			
<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 <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)			
◆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、2021年10月で開店25周年を迎えました。25周年を迎えるにあたり、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、昨年9月30日には【ユニクロ】をはじめ、本年4月1日には【ジーユー】のオープン予定など、大型専門店の導入も行っております。今後、皆様のような学生を含む若年層を中心としたお客さまも増えていくことが予想される中で、京急百貨店 (ウイングを含む) として催事場という約200坪のスペースを有効活用し、次世代のファンを取り込む企画の開催が新規顧客の獲得につながると考えます。駅直結という利便性や、1店舗かつ地域密着型百貨店という当社の強みを活かすなど、皆様が百貨店に足を運びたくなるような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の実現性があることが重要です。1次審査のレポート審査にて収益性について明記がないチームにつきましては、二次審査のプレゼン審査に進めない可能性がございますので必ずレポートに記載をお願いします。 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催事場催事として新規催事の企画立案も可、すでに開催している催事への付加も可とします。 ④ターゲットについては、学生の皆様を中心に10代から30代くらいまでの提案を考えてみてください。 ⑤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ご協力をお願いする場合がございます。			
◆審査の進め方			
1次審査…レポート審査 (10チーム中5チームを選抜いたします)			
2次審査…プレゼンテーション審査			
・中間報告 有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無 プレゼンテーション <input checked="" type="radio"/> 有 (20分) ・ 無			
◆感染症対策			
・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無 →「有」の場合のツール名 (<input checked="" type="radio"/> Zoom・Teams・その他 ()) ・その他の対策 ((パーティションによる飛沫感染対策, アルコール・次亜塩素酸水による設備消毒および検温の実施))			
◆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、「ウイング」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。

7階催事場につきましては、約200坪の広さを活用し、52週様々な催事を行っております。代表といたしましては、毎年人気の大北海道展をはじめ物産展を開催するほか、バレンタインやお中元などの歳時記イベント、紳士服や婦人服のバーゲンなども開催いたしております。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T16	企業名	京浜急行電鉄株式会社
◆テーマ名 京急初の1日フリーパスを活用した旅客誘致策の提案 (京急全線1日フリーパス, 京急線・京急バス1日フリーパス)			
◆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 新型コロナウイルス感染症の拡大により、鉄道およびレジャー・サービス事業のご利用が大幅に減少している中、2022年3月中旬から京急線初の1日フリーパスの発売を開始し、さらなる利用促進、旅客誘致に力を入れています。今回は都内および関東近県にお住まいの方に京急沿線の魅力を再発見していただくとともに、1日フリーパス (京急電鉄としては初めてのPASMO搭載型) のメリットを最大限に活用した旅客誘致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 ・実現可能性を考慮しつつ、自由な発想の提案 ・要旨は5W1Hを意識し、要旨のみでレポートの全容が分かる ・当社が発売する「京急全線1日フリーパス」または「京急線・京急バス1日フリーパス」を使用した提案 ・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 ・現状の課題や成功例、他エリアの状況を分析し、提案に反映 ・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			
◆審査の進め方 ・1次審査 (書類審査) … 2次審査に進めるチームを最大6チーム選出します。 ・2次審査 (プレゼンテーション) … 1チーム15分程度の合同プレゼンを行います。			
レポートの中間報告 有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無 → 「有」の場合のツール名 <u>Zoom・Teams</u> その他 () ・その他の対策 ()			
◆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)

あんしんを羽ばたく力に——京急グループ

KEIKYU GROUP
NEWS RELEASE



KEIKYU
京急グループ

2022年2月1日

京急 楽・宴ツアー<第4弾> 野菜収穫・いちご狩り・陶芸体験・海岸乗馬♪ “貸切列車で行く！COCOONファミリーバラエティーツアー” 見て、触れて、食べて、三浦の自然を大満喫！ 三浦COCOON

京急グループの株式会社京急アドエンタープライズ（本社：横浜市西区，社長：上野賢了，以下 京急アド）は、京急 楽・宴ツアー第4弾『貸切列車で行く！三浦COCOONファミリーバラエティーツアー』を2022年2月23日（水・祝）に実施いたします。

このツアーは、三浦半島での「すごしかた提案」に取り組む観光型MaaS「三浦COCOON」に参加するCOCOONファミリーと連携し、三浦を満喫できるバラエティに富んだ**4種類のアクティビティから1つ選んで三浦の魅力を再発見するツアー**となっております。三浦の新鮮な空気のリフレッシュしながら楽しめるアクティビティは、色鮮やかでみずみずしい**レディーサラダ&三浦大根の収穫体験**、今が旬の甘いいちごを存分に楽しめる**いちご狩り**、紐状に伸ばした粘土を積み上げて成型する陶芸初心者やお子さまも安心な**陶芸体験**、三浦海岸での爽快感と開放感を馬と一緒に味わう**乗馬体験**の4種類から三浦半島ならではの非日常をお楽しみいただけます。

また、昼食は、みさきまぐろきっぷの加盟店舗（三浦海岸エリア7店舗）からお客さまご自身で選び、自分好みのまぐろ料理をご堪能いただけます。

さらに、往復の貸切列車には、2021年12月に愛称が決まった、トイレ付きの新造車両『Le Ciel（ル・シエル）』を、募集定員60名に制限して運行することで、3密を気にすることなくご乗車いただき、お客さまからのリクエストに応じて、乗降駅を複数設定して、より便利に、より気軽に、三浦海岸エリアへのマイクロツーリズムをお楽しみいただけます。

詳細は別紙のとおりです。



収穫体験



陶芸体験



いちご狩り



乗馬体験

※写真はすべてイメージです

(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

本社 横浜市神奈川区磯野町 2-11-5 5Gビル
設立 1928年
資本金 531万円
売上高 2019年度グループ 249億円(うち本体 228億円)
従業員 1696名(パート含む)

1996年に政府によって外注委託が許可され、リネンサプライ市場が生まれ、柴橋商会は昔と同じような単独企業である。現在では、患者向けに寝具やタオル類に留まらず、患者のバジャマや病衣、おしぼり、医療スタッフの白衣やユニフォーム、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得る仕組み、仕上げ、包装などを一貫して行っているが、柴橋商会では、さらさらに上回る独自の衛生基準を設定し、毎月外部委託して細菌検査をおこなっている。

近年、成長しているのが、入院セッティング。これは入院毎に必要なタオル、バジャマ、肌着からシャンプー、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もなくなった。衛生的なため病院からも好評だ。入院セットの契約数は現在6万戸ほどあり、年々増えているため、専用工場を千葉県船橋市と埼玉県所沢市にそれぞれ作った。

「もともと20数年前に、千葉のある病院の理事長と事務長の相談を当社が受けて、いっしょに事業したもので、行政にも説明して認めてもらい、始まりでしたが、だんだん他でも広がってきました。少なくとも関東では、入院セットの専用工場を持つのは、当社くらいです。元祖かどうかはわかりませんが、ハイオクニア

だと自負しています」と、柴橋社長は少し誇らしげだ。

「自社工場で徹底した品質と衛生管理を実施」

リネンを通じて同社の事業は広がっており、病院の人手不足を補うため2004年にシバスタッフという人材派遣会社を設立した。看護助手、医療事務やベッドメイク、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、シバスタッフから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・介護施設向けの食卓の提供をおこなうため2002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。こちらは、1992年、磯子区



独創企業

柴橋 和弘
Kazuhiro Shibahashi
代表取締役 社長

株式会社 柴橋商会

文 吉村克己
撮影 一門開新布

「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・福祉施設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。入院患者用のバジャマや、医師用のオペ下着やシーツなどのリネン類を提供している。ウエットタオルには厚生労働省のガイドラインにない消毒剤を使用。

「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柴犬のキャラクター「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まず関わるのは、病院向けのリネンサプライでは看護士さん、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。女性達にわかりがられるように、真面目に誠実にご要望に添えていこうと、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。ドラッグも言うように能力があっても真面目でないと思われれば、人として伸びないです。僕も他人のことが言えるほど立派じゃないです」

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含み、大黒柱として売り上げの80%以上を占めている。病院向けでは県内で約50%のシェアを誇る。

かつては院長などと、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 Answer 2019年12月号



テーマ番号(同友会にて記入)	T18	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 4 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい ・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。 ・新型コロナウイルス感染拡大等により、社会環境は大きく変わりました。“人は移動するのが当たり前”という概念が崩れ、駅利用のお客さまは減り、働き方、ライフスタイル、消費動向と様々な変化を生んでいます。 ・そのような環境下で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、地域の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。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ・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。 ・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。 ➢ 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。 ➢ 論理性、具体性、斬新性(産チャレ共通項目)のあるもの。 ※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。			
◆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20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 ・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 ()			
◆その他 ・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。			

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 333億6,800万円(2020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

お客さま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))



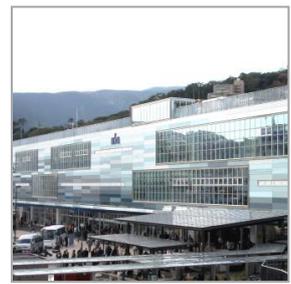
■ラスカ小田原

(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)	T19	企業名	相鉄ホールディングス株式会社
◆テーマ名 今後スーパーマーケットに求められるラストワンマイルの取り組み			
◆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) 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 6 チーム			
◆テーマ設定の背景、ねらい 生活様式が目まぐるしく変わる昨今において、スーパーマーケットに求められるサービスも刻一刻と変化している。そのような中、ラストワンマイル事業を展開していくことが、今後のお客様満足に直結すると考えられる。お客様が将来にわたって持続的に求める“買い物”という行動を満足してもらう為にはどうすればよいのかを、自由な発想で考えてもらいたい。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 現状のスーパーマーケットが行っているサービスを調査し、そのメリット・デメリットの点をさまざまな角度から研究してもらいたい。そして、将来的に求められるサービスを想像したうえで、新しいラストワンマイル事業を考えてほしい。 将来的な生活様式や世代ごとのニーズに鑑みて、スーパーマーケットの枠を超えての事業展開など、自由な発想が研究のポイントと考えるとともに、期待する内容となります。			
◆審査の進め方 ご提出いただいたレポートを基にチーム毎にプレゼンテーションを行っていただき、総合的に審査します。			
レポートの中間報告 有 ・ ②無			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 ②有 ・ 無 →「有」の場合のツール名 ②Zoom Teams ・ その他 () ・その他の対策 ()			
◆その他 参加される学生チームからのお問い合わせ、ご相談等につきましては、随時対応いたします。			

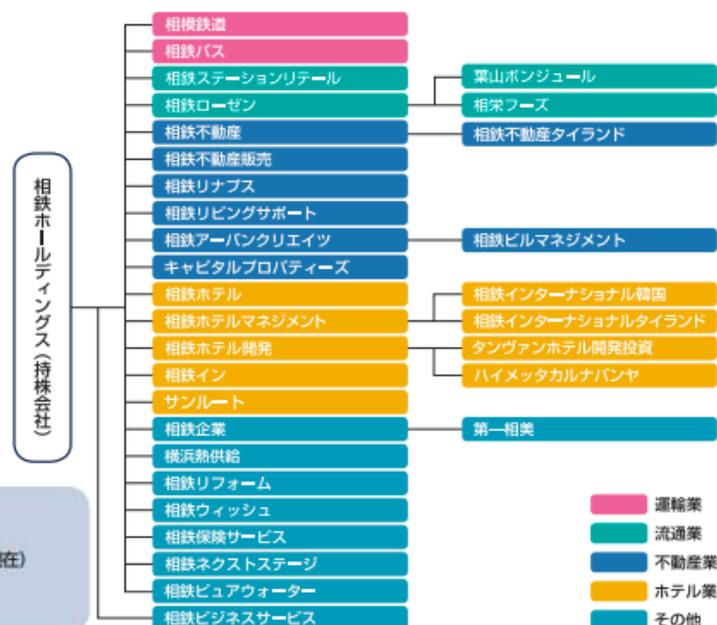
(企業紹介)

◆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33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

相鉄グループ体制図



●2020年度グループ営業収益 / 2,211億3千6百万円

●グループ従業員数 / 10,054人(臨時雇用含む・2021年3月31日現在)

●グループ会社数 / 33社(相鉄ホールディングス含む)

◆TOPICS

JR線・東急線との相互直通運転

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す。

相鉄・JR直通線は2019年11月30日に開業！ 相鉄・東急直通線は2023年3月開業予定。

大型バスの自動運転の取り組み

群馬大学と協同で、大型バスの自動運転実用化を目指した各種取り組みを行っています。

DX・ICTへの取り組み

デジタル技術を活用して、お客さまサービスの向上と業務の効率化を推進しています。

- ・鉄道業…アプリでの列車走行位置リアルタイム表示
 - ・流通業…セルフレジ、セミセルフレジ
 - ・不動産業…AIインフォメーション、商業施設内飲食店空席情報サービス
 - ・ホテル業…セルフチェックイン・チェックアウト端末
- 等

宿泊特化型ホテル事業を積極展開

国内外に宿泊特化型ホテルを展開しています(直営店で62店舗。計画中店舗を含む)。

再開発プロジェクト

沿線価値向上のための再開発プロジェクトに取り組んでいます。相鉄グループは、各事業主体の事務局を担当しています。

- ・横浜駅きた西口鶴屋地区第一種市街地再開発事業…2023年度事業完了予定
- ・泉ゆめが丘地区土地区画整理事業…2022年度事業完了予定

ブランドイメージや認知度の向上に向けた取り組み

「デザインブランドアッププロジェクト」「相鉄沿線名店プロジェクト」などの取り組みを通じ、ブランドイメージや認知度向上を図っています。

相鉄ホールディングスは、グループ各社と連携して、
これらの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/>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T20	企業名	一般社団法人2027年国際園芸博覧会協会
◆テーマ名 2027年国際園芸博覧会の開催機運醸成に資するコミュニケーション施策			
◆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） <input checked="" 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） 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 2027年3月に横浜・上瀬谷地域を会場として国際園芸博覧会が開催されます。当協会は、今後国の指定を受けて博覧会の開催団体となる予定で、現在開催に向けた準備を進めているところです。 博覧会の開催を成功裏に導くためには多くの人たちに来場、参加していただくことが欠かせません。しかしながら現在のところ国際園芸博覧会の知名度、認知度は非常に低く、開催に向けた機運醸成が喫緊の課題となっています。当協会では今後、報道機関を通じた広報活動や各種イベント開催をはじめとしたプロモーションを積極的に展開しますが、園芸に関心の低い層、特に若い世代の人たちへのアプローチについて模索しています。 そこで今回、博覧会の認知度向上につながるコミュニケーション施策の検討及び提案をお願いします。より多くの人たちに、博覧会に行ってみたい、ボランティアとして参加してみたい、こんな博覧会の実現を提案したい、といった関心を持ってもらえるようSNS等を活用した自立拡散型の施策を見出すことが理想です。 既存の広報メソッドに捉われない自由な発想に期待しています。 ※2027年国際園芸博覧会については以下の情報をご参照ください。 https://expo2027yokohama.or.jp/ （2027年国際園芸博覧会HP）			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 ・園芸に関心の低い人たちに訴求できる提案としてください。 ・一過性ではなく、継続可能な方策を提案してください。 ・当協会が安価で実施できる、または自律的に展開する方策の提案を期待します。 ・当協会が実施する広報施策と連携できる方策の提案を期待します。			
◆審査の進め方 ・1次審査（書類審査）：テーマ設定との整合性について審査します。 ・2次審査（プレゼン）：1チーム15分程度の合同プレゼンを行います。			
レポートの中間報告 <input checked="" type="radio"/> 有・無			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/> 有・無 →「有」の場合のツール名 Zoom・Teams			
◆その他 審査方法や審査項目の詳細は説明会においてご説明いたします。			

(企業紹介)

名称	一般社団法人2027年国際園芸博覧会協会 (英語名) Japan Association for the International Horticultural Expo 2027, Yokohama
目的 (定款 第3条)	国際博覧会条約に基づく神奈川県横浜市における2027年国際園芸博覧会(以下「博覧会」という。)の準備及び開催運営等を行い、博覧会を成功させることをもって、国際連合の掲げる持続可能な開発目標の達成に貢献するとともに、国際的な園芸文化の普及、花と緑があふれ農が身近にある豊かな暮らしの実現、多様な主体の参画等により幸福感が深まる社会の創造に寄与することを目的とする。
設立趣意	設立趣意(2021年11月15日) (PDF)
設立日	2021年11月15日
会長(代表理事)	一般社団法人日本経済団体連合会 会長 十倉 雅和
役員(理事・監事)	役員名簿(2021年11月15日時点) (PDF)
協力会員	協力会員名簿(2021年11月15日時点) (PDF)
組織図	組織図(2021年11月時点) (PDF)
事務所住所	〒231-0005 神奈川県横浜市中区本町4丁目43番地 A-PLACE馬車道4階
代表電話	045-307-2027

—— 事業方針 ——

テーマ

幸せを創る明日の風景

Scenery of The Future for Happiness

幸せを感じる花、幸せを導く緑、幸せを運ぶ農(みのり)、それを支えるコミュニティと水と大地

花や緑との関わりを通じ、自然と共生した持続可能で幸福感が深まる社会の創造

SDGs 目標年の3年前に開催される国際園芸博覧会として、
持続可能な社会の形成に向けた取組の成果を確認し、世界と共有することで、より確実なものとする機会に

概要

開催期間	2027年3月～9月(6か月間)
開催場所	旧上瀬谷通信施設
クラス	A1(最高クラス)
参加者数	1500万人(ICT活用や地域連携などの多数な参加形態を含む) (有料来場者数1000万人以上)
博覧会区域	約100ha
開催組織	一般社団法人2027年国際園芸博覧会協会

テーマ番号 (同友会にて記入)	T21	企業名	株式会社富士防
◆テーマ名 SDGsへの取り組みを軸とした、企業戦略（ブランディング）			
◆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 背景：近年、世界中で問題になっている環境問題。私たち建築業界はそういった問題と、しっかり向き合わなければいけない時代になっている。当社は環境問題に寄り添った修繕工事はもちろんのこと、SDGsの取り組みに力を入れている。 ねらい：各企業・各業界がSDGsの取り組みを使った企業戦略・ブランディング活動をしているが、学生の柔軟な思考で、新しい活用方法があるのではないかと。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 新しい活用方法だけに注目するのではなく、当社の企業理念・実際に取り組んでいる活動への一貫性やストーリーなども組み込んだ提案を期待する。 また、新しいSDGsの取り組みなどの提案なども。			
◆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 <input checked="" type="checkbox"/> 有 ・ 無			
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="checkbox"/> 有 ・ 無 → 「有」の場合のツール名 <input checked="" type="checkbox"/> Zoom ・ <input checked="" type="checkbox"/> Teams ・ その他 () ・その他の対策 ()			
◆その他			

(企業紹介)



Answer of FujiBow



職業訓練校風景



自社職人の育成

■ 神奈川なでしこブランドへ認定

「なでしこ環境パトロール」と「なでしこ現場コンシェルジュ」が
神奈川なでしこブランド に認定されました。

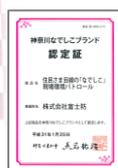
神奈川なでしこブランドとは・・・

女性が開発に貢献した商品（モノ・サービス）を募集し、
「神奈川なでしこブランド」として審査・認定する事業です。

女性の活躍の具体的な効果を示し、多くの企業が自ら経営戦略として
女性の登用、活躍促進に取り組むことを目指します。



なでしこ現場環境パトロール



なでしこ現場コンシェルジュ



参照：なでしこブランドHP

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/z4r/nadeshiko/index.html>

関連会社

日本ハウズイング株式会社

株式会社レインボウ動画公開中！



富士防とは

大規模修繕工事の専門会社として、東京・神奈川・埼玉・千葉を中心
にマンションやビルなど、さまざまな規模の建物で修繕工事を手
掛けてきました。

設立：1989年1月21日

創業：34年 資本金：1億円

従業員数：170名 売上高：85億円

URL：<https://www.fujibow.co.jp/>



富士防の三大要素

・防水工事業業ならではの

『大規模修繕工事専門会社』

富士防は防水工事業業として始まり、技術者集団として下地（躯体）
の補修技術と防水工事の技術を磨いてまいりました。

その経験を活かし、施工部隊を発展させる形で「技術本部」として
存続させ、現在は「施工部署を抱えるマンション改修専門業者」として
建物調査からアフターサービスに至るまでトータルに事業展開をして
おります。

・自社職人による充実の『技術体制』

神奈川県初の認定企業『職業訓練校の開校』

富士防クオリティを維持する為に、職人の育成に力を注いでいま
す。その一つとして職業訓練校を開校しました。独自のカリキュ
ラムを通じて最新の技術や知恵を習得し、技能レベルを向上させ
て防水工事など各種工事に高いレベルの工事品質を提供できる
ことが強みとしています。

・居住者目線にたった環境作り

ワンランク上のおもてなし『なでしこ』

2019年に認定された「なでしこ現場環境パトロール」は、日中
多くの女性（主婦等）が生活しているマンション修繕工事現場に
て、富士防全社員の3割を占める女性社員が居住者目線でパト
ロールを実施し、改善点を是正する。

2020年には、「なでしこ現場コンシェルジュ」が認定。普段、
男性ばかりの現場環境に富士防の女性コンシェルジュを導入する
ことにより、お客様のニーズに事細やかな気遣いで対応する事
が可能となる。

信頼ある関連会社

富士防はホールディングス制を率いている中の大規模修繕工
事を中心とした会社です。兄弟会社の職人集団 **株式会社レイン
ボウ**は、上場企業である**日本ハウズイング株式会社**の関連会社と
して、防水工事他各種工事を専門にマンションを修繕します。

テーマ番号 (同友会にて記入)	T22	企業名	株式会社マイナビ
◆テーマ名 新入社員として（入社して）受けてみたい“とんでもない”新人研修を考える			
◆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="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 type="radio"/> 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 新社会人目前の中、日々大学での学習や、それ以外の時間でアルバイト等を通して社会との接点は少なからずある生活を過ごされていると思います。故に一般的な新人研修内容についてはイメージがなんとなくつくかもしれませんし、その新人研修を受けてそれがどう役に立つかもイメージが沸くものかと思われます。しかし、実際の社会人として長年渡り歩いて行くには、もっとこういった内容を最初からやってもらいたい。何故ならこういう力を付けて行くことが社会を渡り歩いて行けるのでは？といったことを感じ、想像し、妄想してもらいたい。その研修内容（具体的なコンテンツ・頻度・目的・長年に渡って身に付けられる能力等）を考えてもらうこととします。常識にとらわれる必要はなく、実直に思った内容で構いません。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容			
<ul style="list-style-type: none"> ・手段・ツール等は問わない。※“法律的にNG“はNG ・目的（目標）の設定、長年に渡ってというポイント ・新人研修とは題しているがそこまで新人ということに対してのこだわりは必要としていませんが、新鮮な狙いという意味合いであくまでも新人研修と位置付けています。 ・会社の規模、業界の縛りは無しとしますが、妄想が過ぎない様に注意してください。 			
◆審査の進め方 レポート審査およびプレゼンテーション審査（評価はレポート45%、プレゼン55%） ※参加チーム多数の場合は1次をレポート審査とし、プレゼンチームは5～7チームに絞る			
レポートの中間報告		有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無	
◆感染症対策			
<ul style="list-style-type: none"> ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/>有 ・ <input type="radio"/>無 →「有」の場合のツール名 Zoom・<input checked="" type="radio"/>Teams・その他（ ） ・その他の対策（プレゼン審査は自社の広めの会場を使用しディスタンスを確保）・学生向け説明会はオンライン、プレゼン発表は神奈川支社にて実施予定（状況に応じて変更の可能性有り） 			
◆その他 ※高校で「資産形成」授業が開始する等今までとは違った観点での社会人教育が必要とも考えられる。			

(企業紹介)

ユーザーのくらしに寄り添うため「わたしのナビ、マイナビ」をコンセプトに、人材情報から・生活情報まで、幅広い領域で総合情報サービスを提供。

暮らしに、人生に、寄り添う存在を目指して。

進学、就職、転職、結婚。
人生は、思いがけない選択と出会いにあふれています。

充実した情報と分かりやすいナビゲーションで、
「わたし」の人生をサポートしたい。
マイナビは、そう考えます。

一人ひとりの暮らしへ、
当たり前前に寄り添える、当たり前前の存在を目指して。

わたしのナビ、マイナビ



マイナビの事業について

私たちマイナビは、
「人材」「生活情報」の2つの領域で
ビジネスを展開しています。
人生のさまざまなシーンに寄り添う
総合情報サービス企業として、
常に変化と進化を続けています。



人材ビジネス
領域



生活情報
ビジネス領域

学生生活

高校生向け進学情報サイトや、10代女子向けサイト、大学生活を支えるお役立ちサイトなど、様々な角度から充実した学生生活を応援する情報サービスを展開しています。






JOHARAJUKU

結婚・暮らし(情報メディア)

総合ニュース、社会人女性向け情報、子育て情報、ネットショッピング情報、結婚準備情報、農業に関する情報など、日々の生活を充実させる多彩な情報サービスを展開しています。









働く(アルバイト・派遣)

全国のアルバイト求人情報も豊富に掲載する情報サイトを展開。勤務地・職種・給与待遇などの条件から、求職者が希望にあった仕事をすばやく検索することができます。ユーザーと求人情報のマッチングを追求した複数のアプリや、アパレルや製造求人に特化したサイトも運営しています。



調査・データ

新卒採用・中途採用・アルバイト採用を行う担当者を対象にした情報メディアや、10代を対象にしたプロモーションをお考えの方を対象にした情報メディアなどを展開しています。これまで蓄積した知見に加え、客観的な調査結果を提供し、企業の採用活動を支援します。









働く(正社員)

正社員採用分野において、企業と求職者のマッチングを支援するサービスを展開しています。就職活動・転職活動に関する幅広い求人情報を扱う求人サイトに加え、「医療系」「グローバル」「アスリート」などの分野を専門で扱う人材サービスも行っています。





























企業向け

従業員エンゲージメントを高める新しい社宅サービスや、採用担当者向け研修プログラム、健康経営の実践を支援するサービスなど、多様な形で組織に関する課題解決のためのサポートを行っています。





その他

独立・開業に関する情報サービスや、フリーランス・副業人材と企業のマッチングサービスなど、雇用関係を持たない形での企業と求職者のマッチングサービスも展開しています。その他、様々な領域で多様なサービスを提供しています。







44

(企業紹介)

包む想い 届ける想い

mabuchi



私たちの仕事が
世界へ羽ばたく

**TOTAL
COORDINATION
OF LOGISTICS**

梱包のプロだからできる
物流のトータルコーディネート

(企業紹介)

社は「熱と努力」。

昨年創立90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、浜田工場地帯の鉄鋼、化学メーカーの運搬を担った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。

■ 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



●堺倉庫営業所



●厚島タンクターミナル



●マルゼン オブ アメリカ

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える物流サービス「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。



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



保管



検査・管理・梱包etc.



工場移転・製造ライン移転etc.



ソリューション提案



物流管理



輸配送・輸出入



増通加工

【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、異業・協力会社とのデータ共有等を推進しています。

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。

48

(企業紹介)

当社ウェブサイトの会社案内をご参照下さい。

[d4d4ed866174e1a47b8b6c7c2679458b.pdf \(mys.co.jp\)](#)

テーマ番号 (同友会にて記入)	T26	企業名	明治安田生命保険相互会社
◆テーマ名 アフターコロナにおいて、お客さまにとって役に立つサービスとは？			
◆テーマのジャンル（番号に○を付けてください、複数選択可） 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 新型コロナウイルスの感染拡大により世の中の働き方や考え方が大きく変化。保険会社は従来から、対面による営業活動、サービス提供を行ってまいりましたが、現在、非対面によるサービス提供についても取り組んでいます。今後、アフターコロナにおいて、お客さまにとって役に立つサービスとはどんなサービスなのか、自由なアイデアをご提案いただきたいと思いますと考えています。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 自由な発想で考えていただき、独自性のある実現可能なアイデア、提案を期待しています。			
◆審査の進め方 全チームにレポート提出およびプレゼンテーションを行っていただきます。レポートとプレゼン内容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 ()			
◆その他			

(企業紹介)

明治安田生命HP

お客さま専用サイト「MYほけんページ」

<https://www.meijiyasuda.co.jp/contractor/index.html>

テーマ番号 (同友会にて記入)	T27	企業名	株式会社山田債権回収管理総合事務所
◆テーマ名 サービス機能を使った事業承継またはM&A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="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 <input checked="" type="radio"/> 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 中小企業が抱える課題として、コロナ禍による財務内容の悪化や、経営者の高齢化が挙げられ、地域経済活性化のためにはこれらの課題を克服していくことが不可欠です。こうした課題解決に結びつくものとして事業承継やM&Aなどの方法があり、中小企業庁による「2021年度版中小企業白書・小規模企業白書」でも事業承継を通じた企業の成長・発展とM&Aによる経営資源の有効活用がポイントの一つとして掲げられています。しかし、そのために当社のようなサービス (債権管理回収業) が活用できることは、あまり知られていません。そこで、事業承継やM&Aを必要とする企業に、サービス (業界、個社) の活用を推進しその機能を関係者にアピールするための戦略、およびそれを実践するためのアプローチ・ツールについてご提案を頂きたいと思います。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 学生の皆さんにはサービス業界に馴染みがないと思いますので、まずWEB会議システムを使って当社から、サービス業務の基本的な仕組みの紹介と、サービス機能を使って事業承継やM&Aに成功した事例の紹介をさせていただきます。それを受けて、サービス機能を使って事業承継またはM&Aに取り組むことが望まれる企業 (その必要性に気づいていない企業経営者も多いと思われる) をどのように発掘するか、対象企業への効果的効率的なアプローチのルート、ツール等についてご検討下さい。評価においては相手への訴求度、独創性を重視しますが、実現可能性についての検討も内容に含めてください。			
◆審査の進め方 審査方法 書類審査+プレゼン審査に参加いただき、合計点 (書類70点、プレゼンテーション30点) にて審査します。			
レポートの中間報告	有 ・ <input checked="" type="radio"/> 無		
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無 → 「有」の場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> Zoom・Teams・その他 ・その他の対策 ()			
◆その他 プレゼン審査は、現時点では来社頂いてのプレゼンを予定していますが、コロナによる緊急事態宣言発出時は、オンラインプレゼンに変更することがあります。			

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)	T28	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) 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 チーム 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114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はなく、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 ()			
◆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/>
- 事例紹介ページ https://www.yokosoh.co.jp/works_index/
- Facebookページ <https://www.facebook.com/yokosoh.etsernity>
- SDGs紹介ページ <https://www.yokosoh.co.jp/company/csr/>

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



<p>事業活動</p> <p>大規模修繕工事 リフォーム・リノベーション工事 安心して住生活が営める建物とまちづくり</p> <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>	<p>人材育成</p> <p>若年層人材の積極的採用 育成と長期的な雇用維持 安心して働くことのできる就業環境の整備</p> <p>1 貧困をなくそう</p> <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p> <p>8 働きがいも経済成長も</p>
<p>地球環境</p> <p>修繕やリフォーム、リノベーションの推進 自然環境に悪影響を与える過剰な開発の抑制</p> <p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p> <p>12 つくる責任 つかう責任</p> <p>13 気候変動に具体的な対策を</p>	<p>地域社会・教育</p> <p>各自治体・地域コミュニティの活性化 キッズ教育や産学連携プログラムへの積極参加</p> <p>4 質の高い教育をみんなに</p> <p>17 パートナリプで目標を達成しよう</p>



テーマ番号 (同友会にて記入)	T29	企業名	株式会社横浜岡田屋
◆テーマ名 みなとみらい新港ふ頭で営業している「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 2019年に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2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。個人情報にあたらぬ範囲の顧客データを提供しますので、館内や街頭でのアンケート等の不特定多数との直接接触は避けて、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・ <input checked="" type="radio"/> 無	
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 <input checked="" type="radio"/> 有・ <input type="radio"/> 無(感染症拡大の状況により判断します) →「有」の場合のツール名 <input checked="" type="radio"/> 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。但し、館内での、来館者への直接のアンケート調査などはお控え下さい。			

(企業紹介)



KAWASAKI
MORE'S

MORE'S
YOKOHAMA

MORE'S CITY
横須賀中央駅前

SAGAMIYO
MORE'S

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 263億9,602万円 (2021年5月)
店舗 川崎MORE'S / 横浜MORE'S / 横須賀MORE'S CITY/
相模大野MORE'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/>



テーマ番号 (同友会にて記入)	T30	企業名	株式会社 横浜銀行
◆テーマ名 人生100年時代を見据えた横浜銀行の新商品、新サービスの企画・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)			
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 世界的にみても長寿大国である日本は、人生100年時代が到来したことにより人々のライフサイクルが変化しております。銀行を取り巻く環境も大きく変化するなか、今後、新しい商品、新しいサービスの提供が欠かせません。人生100年時代を見据えた新商品、新サービスを学生の目線で考えてほしいです。			
◆調査・研究のポイントと期待する内容 人生100年時代に向け、地域金融機関である横浜銀行がどのような商品やサービスを新たに提供するべきか、斬新な発想・アイデア等、幅広い提案を期待しています。			
◆審査の進め方 レポートの提出およびプレゼンテーション。			
レポートの中間報告 有 ・ ③			
◆感染症対策 ・ オンラインツールの使用 ④ ・ 無 → 「有」の場合のツール名 ⑤ ・ Teams ・ その他 () ・ その他の対策 ()			
◆その他			

(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

人口減少や少子高齢化による働き手不足。驚異的なスピードで進むデジタル化。サステナビリティへの対応。社会構造が大きく変化し、地域金融機関のあり方そのものが問われている時代の到来をわたしたちは変革と成長の機会ととらえています。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)	T31	企業名	株式会社横浜ステーションビル
◆テーマ名 売場を活性化するPOP UP店舗の提案			
◆テーマのジャンル (番号に○を付けてください、複数選択可) 02 事業戦略 (商品戦略、店舗戦略、新規事業等)			
◆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ってきた駅ビルが岐路に立っています。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ました。駅ビルの来館者数は地元密着型の館は堅調にご利用いただいておりますが、ターミナル立地型や観光立地型の館は、減少傾向にあります。一方、これまで駅ビルに無かった観光物産展やPOP UP店舗は、新しい顧客を創造するだけでなく、売場の活性化にもつながっています。駅ビルの新しい誘客の仕掛けとして、売場を活性化するPOP UP店舗の提案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、定積的に分析していただき、駅ビルにおけるPOP UP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POP UP店舗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	
◆感染症対策 ・オンラインツールの使用 無 →「有」の場合のツール名 Zoom・Teams・その他 () ・その他の対策 (説明会は、少人数での開催を予定)			
◆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。

■企業理念

人と街に笑顔と潤いをお届けするため
SPECIALなひとときを提供し
地域とともに未来へ向けて成長します

■ビジョン

I 街の交流拠点

街の起点として、新しい価値やコミュニティの創造を目指します。

II 日常の中の「SPECIALなひととき」の追求

新しい発見、ほっとできる空間、ちょっとした贅沢・・・

人それぞれの日常の中の「特別」を味わっていただけるCIALを目指します。

III 地域とともに未来へ

常に地域に寄り添い、ニーズを追求し、未来へ成長する企業を目指します。



シアル横浜

横浜駅西口「JR横浜タワー」
地下1階～地下3階



シアル鶴見

鶴見駅東口

(企業紹介)

事業持株会社・不動産事業
株式会社
YSGホールディングス
事業持株会社としてグループ各社の経営を統括するとともにグループの財務基盤のポートフォリオを構築しています。また、国内外の多様な不動産を所有し、事業を展開しています。

YS Solution
ソフトウェアサービス事業
株式会社
YSLソリューション
1991年、ソフトウェア事業を扱う組織として設立しました。システム受託開発をはじめソフトウェア製品の開発・販売を行っています。横浜本社を中心に東京、大阪、仙台、福岡そして中国杭州を開発拠点として運営しています。

YS nursing
施設介護・在宅介護事業
株式会社
YSナーシング
2005年、グループの事業多角化の一環として介護事業に参入しました。自社所有地を活用し神奈川県下に2棟の有料老人ホームを建設。現在は介護施設の運営と在宅介護事業を展開しています。

YS partner
外国人材就業支援・教育事業
株式会社
YSパートナー
2018年、外国人材の就業支援事業として、田フローラミ社より事業を引き継いで発足した組織です。東南アジア諸国を起点に日本語と専門スキルの教育を行い、日本での就業をサポートします。

YSG HOLDINGS
Yokohama Solution Group

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、笑顔の関係を広げていきます。

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。