

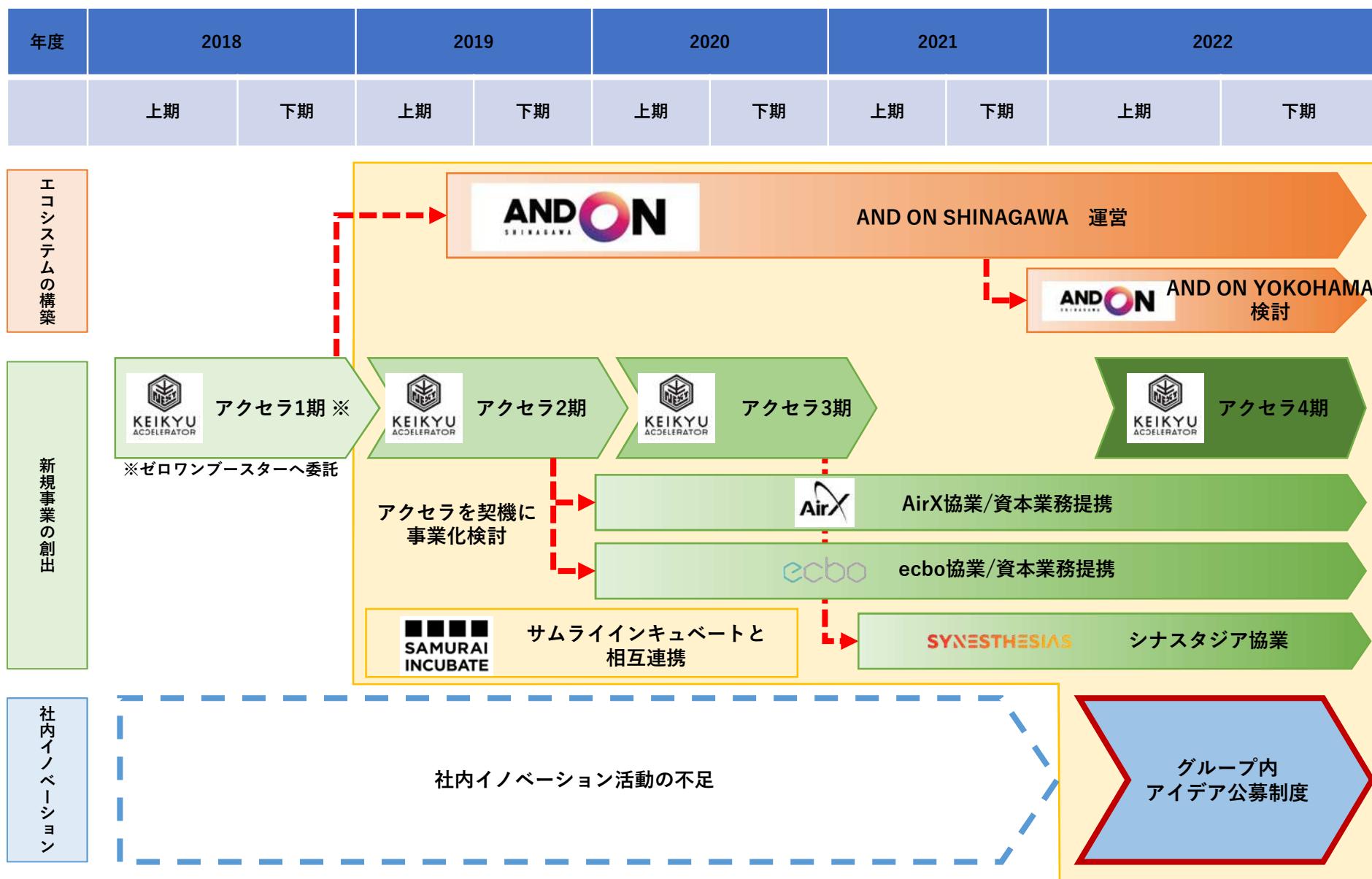


グループ内アイデア公募制度
「ICHIRYU（一粒）」説明会資料

ご説明の流れ

| | | |
|---------|----------------|--|
| 概要 | 開催背景 | ✓ 京急グループのイノベーション活動 ✓ KEIKYU ACCELERATOR PROGRAM |
| | 概要 | ✓ 目的、スケジュール、募集要項 ✓ プログラムの流れ |
| | 支援内容 応募メリット | ✓ 専門家による支援、調査費用補助によるブラッシュアップ ✓ 褒賞 |
| 応募関連 | 提出書類 | ✓ 事業概要書 ✓ ビジネスマodelキャンバス |
| | 応募前支援 | ✓ 事業アイデア創造レクチャー ✓ 個別相談会 |
| プログラム詳細 | 審査 | ✓ 1次審査（書類・面談審査）の選考基準・体制 ✓ 2次審査（プレゼン審査）の選考基準・体制 |
| | 仮説検証 | ✓ リサーチ（顧客・有識者インタビュー） ✓ モック（試作品）作成 |
| | 事業部審査後 | ✓ 事業化審査後の動き |
| | Q & A | ✓ 応募、褒賞、仮説検証 など |
| | 専用ページ | ✓ 応募先やプログラムの詳細のご案内 |

開催背景_京急電鉄のイノベーション活動の推移



開催背景_京急グループのイノベーション

開催背景

京急グループでは、2018年度より
「モビリティを軸とした豊かなライフスタイルの創出」を新規事業ビジョンに
掲げ、**KEIKYU ACCELERATOR PROGRAM**を通して外部パートナーとの
オープンイノベーションを推進してきました。

AirXと資本業務提携



ecboに出資 および事業連携



シナスタジアと事業連携



開催背景 KEIKYU ACCELERATOR PROGRAM採択企業

- KEIKYU ACCELERATOR PROGRAMより計22社を採択
- 複数のスタートアップと実証実験を実施



第1期
2018年度



第2期
2019年度



第3期
2020年度



AND ONの目指す”イノベーション・エコシステム”

アイデア創出から、実行、スケールまで、様々なプレーヤーを巻き込み実現する



ICHIRYUの由来



たった一粒の糀（もみ）が万倍にも実り、稲穂となる「一粒万倍」から。
本プログラムで生まれた一粒のアイデアが、大きな実となって収穫されるように
単にアイデアだけを出して終わってしまうプログラムではなく、
事業化という収穫まで実現できるような想いを込めました。

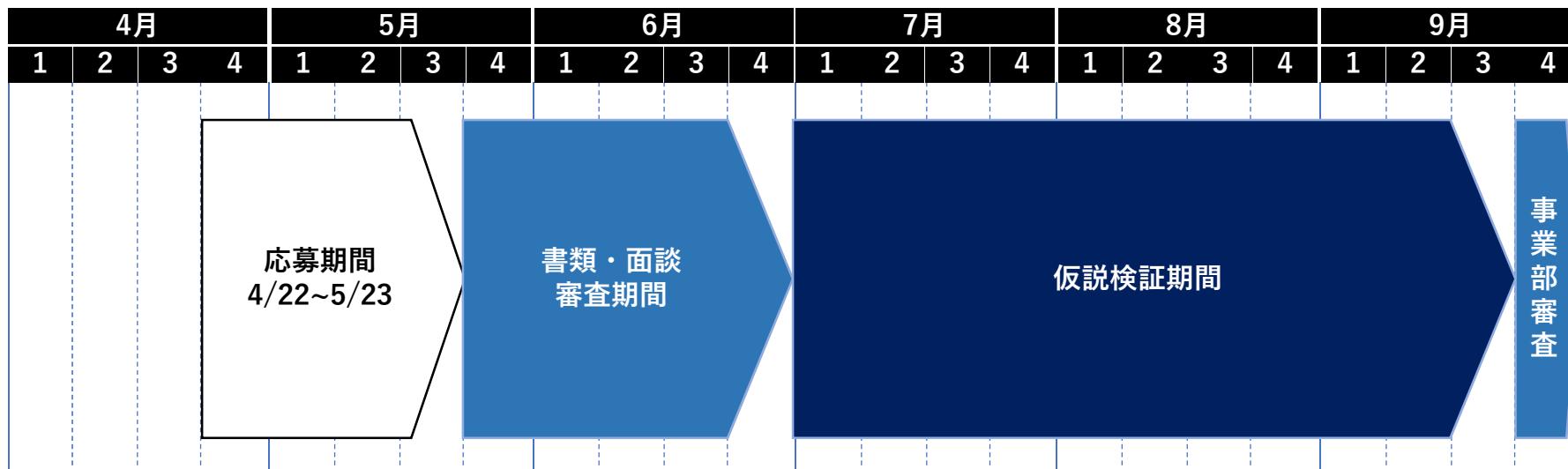
概要_開催目的/スケジュール

開催目的

- ・ 社員のクリエイティブな思考力を醸成
- ・ 社員のアイデアや想いの実現を推進
- ・ イノベーション文化の醸成

参加 メリット

- ・ 新規事業立ち上げの体験
- ・ 専門家メンタリング（書類・面談審査通過者のみ）



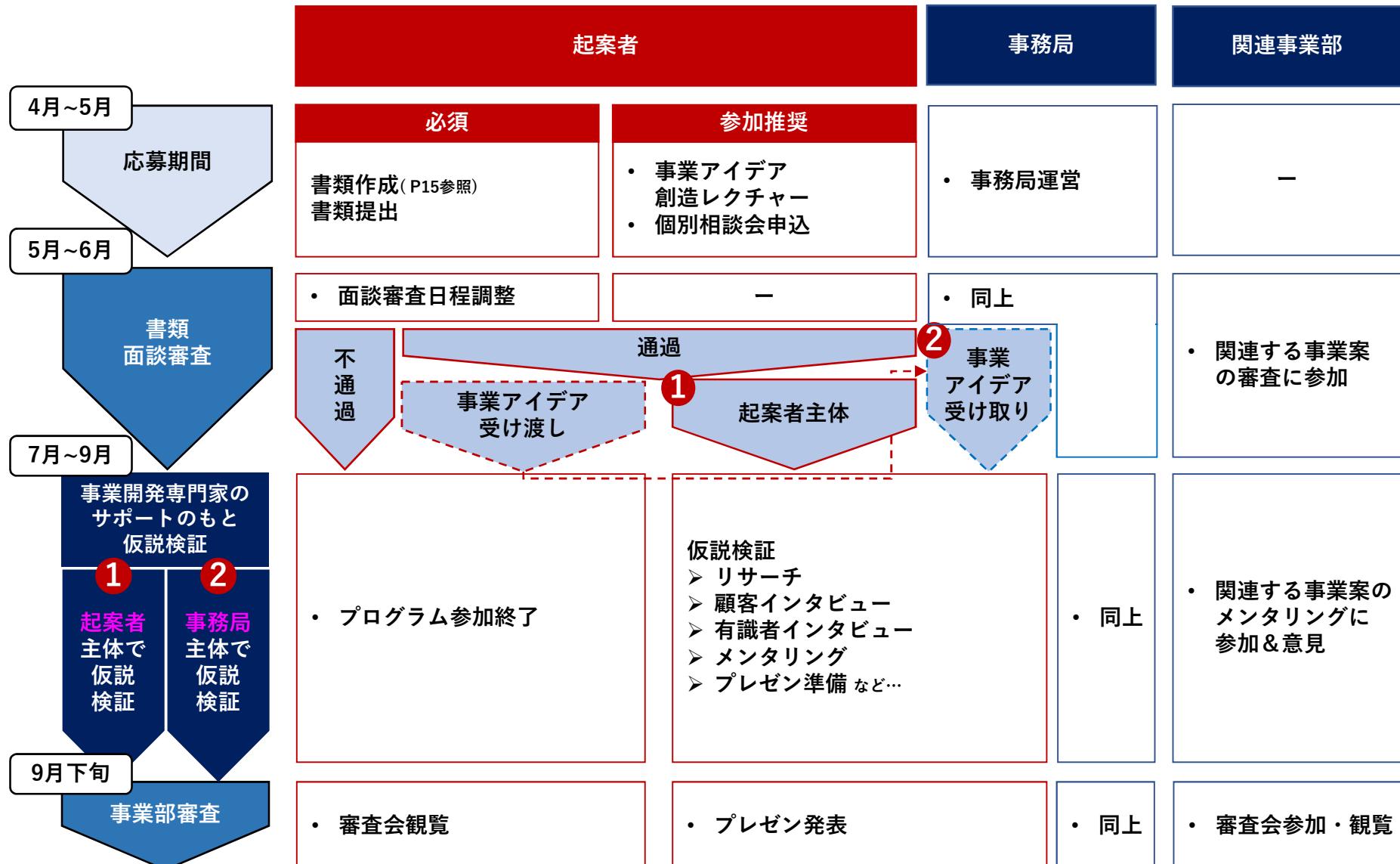
概要_募集要項



※本件に関連する活動は、自己啓発の一環となるため勤務時間外で記入応募いただきます

| | |
|------|--|
| 応募対象 | <ul style="list-style-type: none">京急グループ全社員チームでの応募可（1チーム3名まで） |
| 募集内容 | <ul style="list-style-type: none">新規事業の事業案 沿線地域に新しい体験を付加するもの など既存事業関連の事業案 既存事業領域をアップデートするもの など |
| 審査基準 | <ul style="list-style-type: none">独自性/将来性/成長性/実現性/※事業部シナジー ※既存事業関連アイデアのみ |
| 採択後 | <ul style="list-style-type: none">書類審査通過後は原則、事務局にて仮説検証を行いますが、上長を含め事務局と相談し、応募者は、以下いずれか選択できます。 ①自ら仮説検証を行う ②アイデアを事務局に引き渡して終了 ※13ページにて図式で説明なお、本制度は自己啓発活動の一環となりますので、<u>仮説検証においても勤務時間外で対応いただくこととなります。</u> |

概要_プログラムの流れ





新規事業の事業案

- ✓ 沿線地域に新しい体験を付加するもの など

既存事業関連の事業案

- ✓ 既存事業領域をアップデートするもの など

以下のテーマにあった事業案を積極的に募集いたします。以下のテーマ外の事業案も募集対象となります。

交通

生活

仕事

流通

観光

エンタメ

その他

支援内容・応募メリット



| タイミング | メリット | 内容 |
|------------------------|----------|--|
| 仮説検証期間 書類・面談審査通過後 | 専門家による支援 | <ul style="list-style-type: none">事業化に向けたレクチャーの実施週次メンタリングを実施 |
| | 調査費用補助 | <ul style="list-style-type: none">仮説検証期間に必要な費用 (リサーチ/インタビュー/プロトタイプ作成etc...) を援助 ※金額は都度相談 |
| 応募 書類・面談審査 事業部審査 | 褒賞 | <ul style="list-style-type: none">アイデア応募や各審査を通過したアイデアに対して、 褒賞を付与 ※付与基準あり |
| プログラム全体 | 事業化検討 | <ul style="list-style-type: none">起案者の事業案を、役員、関連事業部や事業開発の専門家が、 本格的に事業化するか検討 |

支援内容・応募メリット1_専門家による支援



スタートアップ投資や大企業イノベーション支援を実施する外部会社と連携し、プログラムの各段階において、起案者のみなさまをサポートします

1month

1month

3month

応募期間

書類・面談審査

ニーズ・課題
仮説検証

事業部
審査

- ✓ 応募事前レクチャー
- ✓ 応募事前相談会

- ✓ 仮説検証レクチャー
- ✓ 週次メンタリング

支援内容

- 応募事前レクチャー：事業アイデア創造レクチャー（要予約）
- 応募事前相談会：希望者に対して30分程度の壁打ち（要予約）
- 仮説検証期間の施策：仮説検証に関するレクチャー/チームごとの週次メンタリング

支援内容・応募メリット2_調査費用補助

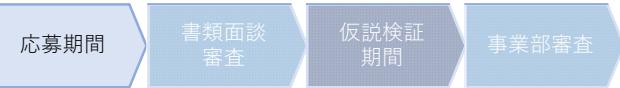


調査にかかる費用や試作品製作費用について、事務局にて負担いたします。（以下、使用例）
※費用が発生する前に、事務局と相談する必要があります。

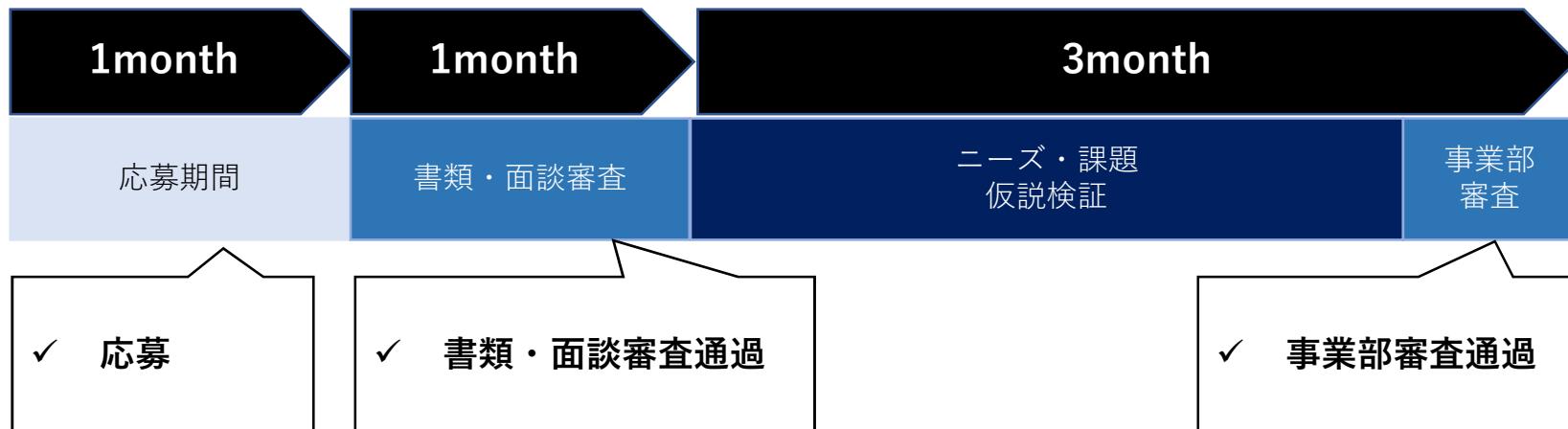
| 検証の種類 | 内容 | 金額 |
|----------------------|--|--|
| インタビュー/アンケートによるニーズ検証 | <ul style="list-style-type: none">■ アンケート委託費用：15万円■ 書籍購入代：0.5万円 | <ul style="list-style-type: none">■ 15.5万円 |
| * LP/試作品によるニーズ検証 | <ul style="list-style-type: none">■ アンケート委託費用：15万円■ インタビューツール使用3回：15万円 | <ul style="list-style-type: none">■ 30万円 |
| 会場を借りての実証実験 | <ul style="list-style-type: none">■ 試作品作成：20万円■ アンケート委託費用：30万円 | <ul style="list-style-type: none">■ 50万円 |
| | <ul style="list-style-type: none">■ 勉強会・交流会への参加：10万円■ 出張費：5万円■ 実証実験時のサポート委託費用：12万円■ その他実証実験にかかる費用：5万円 (レンタルルーム・謝礼・備品) | <ul style="list-style-type: none">■ 32万円 |

*LP：ランディングページの略。商品やサービスに特化したWebページなどを指す

支援内容・応募メリット3_褒賞



各審査を通過した事業案に対して、褒賞を付与します



褒賞内容

- 書類・面談審査通過：50,000円相当の商品券**
※一人による複数の応募は可能ですが、応募数によって褒賞は増加しません。
褒賞付与の判断は、広報・マーケティング室が判断します。
褒賞はチーム単位での付与とします。
- 事業部審査通過：300,000円相当の商品券**
- その他、通過しなかった良いアイデアについても褒賞を検討**

提出書類_必要書類



1

プロフィール

起案者情報

| | |
|----------------|--|
| 氏名 | |
| 所属（会社・部署） | |
| Eメール | |
| 電話番号 | |
| 本件推進に活ける経験やスキル | |

エントリーの背景・意気込み

(Large empty box for writing background and motivation.)

2

事業案概要

タイトル

プロが選んだコーディネイトが届く
サブスクサービス

1. この事業の目的は、

- ・買い物に行く時間がない
- ・いつも同じようなコーデになってしまふ、自分に似合うコーデがわからない
- ・流行のものや新しいティスの服は買はずらい

という夢や思いを
という面にこど
or
で実現することです
で解決することです

2. 具体的には、

買い物に行く時間なく、いつも同じような服装になるOLさん向けに、
プロが各個人の骨格やパーソナルカラーを把握した上で、いつもとは違う、自分に似合うコーディネイト
を提案する

という事業です
というサービス
(商品)です

3. この事業が適用するサービス(商品)は、

買い物に行く時間がない、いつも同じような
服装になるOLさん

プロが提案するコーディネイトが
毎月自宅に届く

という理由で
お金を払います

4. 将来的な発展として

- ・各個人の趣味・趣向を診断・把握する衣食住の提案

といったビジネス
を開拓していく事が
出来ます。

5. この事業では社内の（※既存事業部に関連する事業アイデアのみ記入）

- ・流通事業（百貨店に入居しているアパレル店舗などとの連携を想定）
- ・販売員

を活用しながら
を利用すること
で、

6. この事業では既存事業に（※既存事業部に関連する事業アイデアのみ記入）

- ・新たな収益源
- ・百貨店への来客増加（ポップアップイベントを実施する際）

といった影響を
与えることが
出来ます

7. 近しいサービスとして

オフィスカジュアルなコーデを提案するEDIST.CLOSETに対して、我々はプロ
による骨格診断やパーソナルカラーに合わせたコーデを提案する

といったビジネス
で
差別化を図ります。

3

*ビジネスモデルキャンバス

プロが選んだコーディネイトが届くサブスクサービス

| パートナー | 主な活動 | 価値提案 | 顧客との関係 | 顧客セグメント |
|--|--|---|---|--|
| | | | リソース | チャネル |
| <ul style="list-style-type: none"> ・アパレルブランド ・クリーニング ・配送業者 | <ul style="list-style-type: none"> ・コーデノウハウ 蓄積 ・アパレルブランド連携 ・商品状態の確認 | <ul style="list-style-type: none"> ・各個人の骨格、 パーソナルカラーや趣向に あったコーデ 提案 ・自分でも想像 しなかった コーデ提案 ・衣服を所有し ない ・郵送で衣服を 交換し放題 | <ul style="list-style-type: none"> ・サブスク 初月半額 継続特典 | <ul style="list-style-type: none"> ・都心の企業に勤める 20代～30代の女性 ・買い物に行く 時間がない ・いつも同じよ うなコーデにな ってしまう ・流行のものや 新しいティス トの服は買い づらい |
| コスト構造 | | 収益モデル | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ・人件費 ・運送・保管料 ・クリーニング費用 ・広告費 | | <ul style="list-style-type: none"> ・サブスク費用 アパレルブランドからのマージン | | |

*ビジネスモデルキャンバス：事業案のビジネスモデルを検討するにあたって必要な要素と、その関係性や全体像を整理するツール

提出書類_記入例（プロフィール）



1 起案者情報

| | |
|--------------------|--|
| 氏名 | |
| 所属（会社・部署） | |
| Eメール | |
| 電話番号 | |
| 本件推進に活ける 経験やスキル | |

エントリーの背景・意気込み

チームメンバー情報 ※チームでの提案の場合記載してください（2人まで）

| | | |
|--------------------|--|--|
| 氏名 | | |
| 所属（会社・部署） | | |
| Eメール | | |
| 電話番号 | | |
| 本件推進に活ける 経験やスキル | | |

2

タイトル

みさきまぐろきっぷ

1. この事業の目的は、

当社線沿線で以前賑わいをみせていた三浦・三崎エリアを名産品であるまぐろをフックに、観光客による町の賑わいを創出させ、沿線活性化を図りたい

という夢や思いを
or
という困りごとを

電車やバスの乗車券、まぐろ料理店での食事券や施設利用券などをセット発売すること

で実現することです
or
で解決することです

2. 具体的には、

電車の往復乗車券とバスのフリー乗車券に、まぐろ料理が味わえる食事券とアクティビティ・お土産券をセットにして、三浦・三崎の町を一日おトクな金額で楽しめる企画乗車券を発売する

という事業です
or
というサービス(商品)です

3. この事業が適用するサービス(商品)は、

京急沿線にお住まいの方はもちろん、手軽に日帰り旅行したい沿線外にお住まいの方

が

まぐろ料理を楽しむだけではなく、当社グループ施設でのアクティビティや三浦・三崎ならではのお土産など、現地の魅力を手軽に味わえることで、おトクに1日楽しめたという満足感を得られる

という理由で
お金を払います



2

4. 将来的な発展として

同様のチケットを横須賀地区や逗子・葉山地区など多地域展開する

といったビジネスを
展開していく事が
出来ます。

5. この事業では社内の（※既存事業部に関連する事業アイデアのみ記入）

電車やバス、グループ施設

を活用しながら
or
を利用することで、

6. この事業では既存事業に（※既存事業部に関連する事業アイデアのみ記入）

增收増益につなげられる

といった影響を
与えることが
出来ます

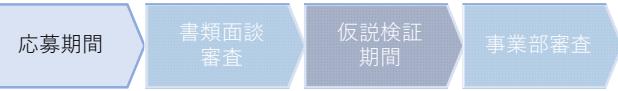
7. 近しいサービスとして

東急電鉄では「横濱中華街 旅グルメきっぷ」という東急線とみなとみらい線の一日乗車券と中華街での食事券をセットにしたきっぷを発売しているが、対象となる飲食店が12店舗と選択肢が少ないこと、当該きっぷだけで現地の魅力を1日気軽に楽しむことができないため、飲食店舗数を30店舗以上、施設利用・お土産店舗数を20店舗以上にして、店舗を選ぶワクワク感と、企画乗車券1つで気軽に現地の魅力を味わっていただくことで、お客様の満足感を高める

といったビジネスで
差別化を図ります。

3

| タイトル | | | | |
|--|---|---|--|--|
| 協業相手 | 活動内容 | 提供価値 | 顧客との関係 | 顧客属性 |
| <p>重要になるパートナーは誰か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先 ・ 仕入れ先 ・ 業務委託先 ・ 設備提供者 ・ 資源提供者など | <p>主要となる活動は何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 主な事業内容1 ・ 主な事業内容2など | <p>顧客に何を提供するか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客が喜ぶ商品 ・ 顧客をサポートするサービスなど | <p>顧客との関係性は何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 繼続性 ・ 対面・間接など | <p>顧客は誰になるのか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 男性 ・ 女性 ・ 職業 ・ ニーズ ・ 働き盛りの30代 ・ 週末は友達と出かける20代女性など |
| | <p>資源・資産</p> <p>主要となるリソース（資源）は何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 人（従業員） ・ 物（設備） ・ 金（資金） ・ 情報など | | <p>集客媒体</p> <p>価値をどのように提供するか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 広告 ・ Webページ ・ アプリなど | |
| | <p>経費</p> <p>どのようなコストが発生するか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 人件費/広告宣伝費/外注費/設備費用/固定費など | | <p>収益</p> <p>提供した価値の見返りは何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サービスの購入による収益/顧客の月額費用など | |



応募方法は**2パターン**を用意
どちらか、都合の良い方法で応募ください

- 必要書類**
- ✓ プロフィール 1枚
 - ✓ 事業概要 1枚
 - ✓ ビジネスマodelキャンバス 1枚
 - ✓ 補足資料（任意）（例：想定収支表など）

応募期間

✓ 4月22日（金）～ 5月23日（月）（必着）

パターン1

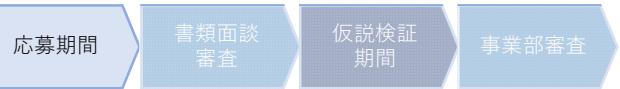
オンラインでの提出

- 必要書類は専用ページからダウンロード
- 提出資料名を準備、アップロード
提出書類のファイル名を以下形式に揃えたうえ、一つのフォルダ（Zipファイル）にまとめて、専用ページに提出（アップロード）してください
 - 1. 「プロフィール_(事業アイデア名)_(氏名)」
 - 2. 「事業概要_(事業アイデア名)_(氏名)」
 - 3. 「ビジネスモデルキャンバス_(事業アイデア名)_(氏名)」
 - 4. 「補足資料_(事業アイデア名)_(氏名)」（任意）

パターン2

紙での提出

- 必要書類は専用ページからダウンロード & 印刷
- 提出書類一式を
広報・マーケティング室に提出
- 提出先
手渡し：京急グループ本社 8階
羽根・字引まで
郵送：〒220-8625
横浜市西区高島1-2-8
京浜急行電鉄(株)
広報・マーケティング室 羽根 行



対象

- ✓ チャレンジはしたいが、これといったアイデアがない方
- ✓ アイデアはあるが魅力的かどうか不安である方

アジェンダ
予定
(計2時間)

- 広報・マーケティング室より ----- 5分
- 会社紹介・自己紹介 ----- 5分
- イノベーションの原理原則 ----- 10分
- アイデア着想の事例紹介 ----- 15分
- アイデアの種抽出ワークショップ ----- 25分
- アイデアの言語化ワークショップ ----- 40分
- 有志による発表＆まとめ ----- 20分

日程

- 日程：5月9日（月）18:00~20:00
- Zoom開催
- 申込先：<https://forms.gle/RdwvnCrv1Kuba8nS8>



申込時 記入項目

1. 事業案タイトル
2. その事業案は誰を喜ばせますか/誰の問題を解決しますか
3. 事業案の内容
4. 氏名
5. メールアドレス
6. 所属
7. 電話番号
8. 自由記述(任意)

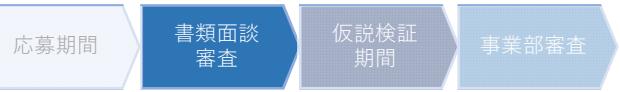
日程

- 日程：5月9日（月）～5月23日（月）
 - Zoom開催
- ※ 3営業日前に申込み締切。
5月23日（月）の相談会を希望の場合、
5月18日（水）までに予約をお済ませください。
- 申込先：<https://forms.gle/S1Bd1BMUyxwGJQJX7>

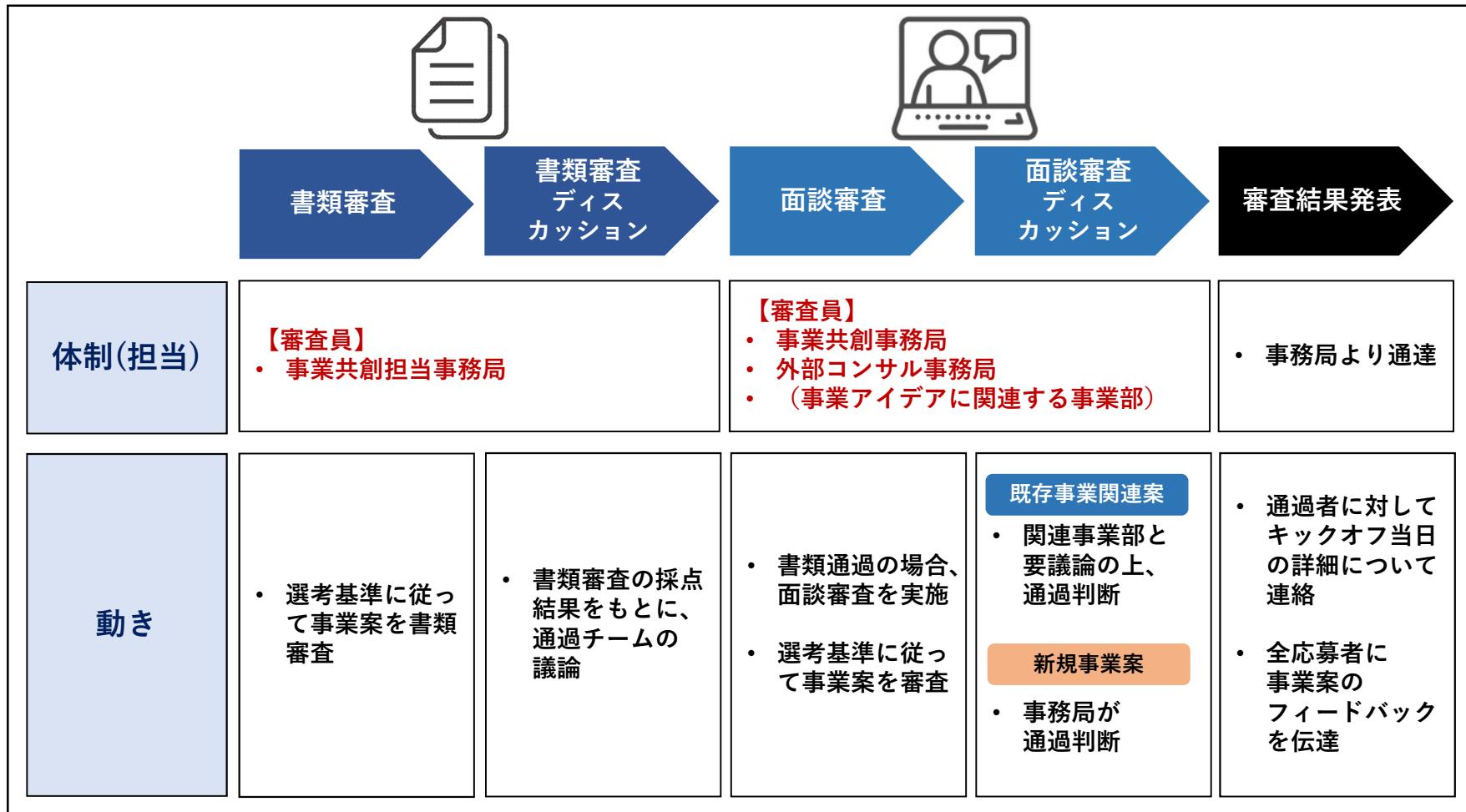
以下の項目を基本に、書類審査・面談審査および事業部審査を実施

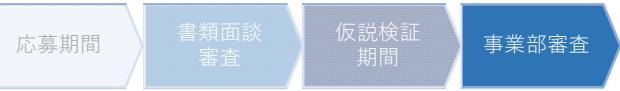
| 審査項目 | 項目説明 |
|-------------------|---|
| ① 解像度 ※事業部審査のみ | 取り組み意義や顧客や課題、解決策に対する <ul style="list-style-type: none"> ・現状認識の解像度が高いか ・活かせる経験や取り組みを既にしているか |
| ② 独自性 | 課題もしくは解決策のいずれかにおいて <ul style="list-style-type: none"> ・独自の着眼点でアイデアを描けているか |
| ③ 将来性 | 中長期で <ul style="list-style-type: none"> ・国内外問わず一定の市場規模となり得る課題トレンドに沿っているか |
| ④ 成長性 | 短期で <ul style="list-style-type: none"> ・マーケットの成長性が高いか ・早期に収益化・拡大を実現しうるか |
| ⑤ 実現性 | 仕組み・技術・法的に <ul style="list-style-type: none"> ・実現性が高いか？ |
| ⑥ 事業部シナジー | 事業アイデアに関して、 <ul style="list-style-type: none"> ・事業部として実施可能な事業か ・事業部としてやりたい事業か |

審査_1次審査(書類審査・面談審査)の選考基準・選考体制



書類審査と面談審査を経て、プログラムの採択決定を行います





3か月間の仮説検証期間後、
プレゼン審査にて、引き続き事業化を目指す取組を実施するか判断



事業部審査 (プレゼン審査)

事業部審査 ディスカッション

審査結果発表

体制(担当)

- 京急電鉄役員
- 各グループ会社役員
- 事業部部長
- 外部審査員
- 事務局

※審査体制は変更になる場合があります

概要

- 選考基準に従って事業案を審査

既存事業関連案

- 関連事業部と要議論の上、通過判断

新規事業案

- 広報・マーケティング室長が通過判断

- 事務局

- 合否の連絡
- 全応募者に事業案のフィードバックを伝達

仮説検証期間の動き



事業案のニーズや課題が存在するのかについて、約3か月間仮説検証を行います

| マイルストーン | 7月 | | | | 8月 | | | | 9月 | | | |
|------------------|---------------------|--------------|------------|----|---------------|---------------|----|----|---------------------|-----------------|----|----|
| | 1w | 2w | 3w | 4w | 1w | 2w | 3w | 4w | 1w | 2w | 3w | 4w |
| キックオフ レクチャー | | | | | 中間発表 | | | | プレゼン フィード バック | | | |
| 事業方向性の検討 | 競合他社リサーチ 有識者リサーチ | 有識者インタビュー | | | 事業方向アップデート | 顧客インタビュー | | | ビジネスモデル具体化 | ビジネスモデル 精緻化 | | |
| ソリューション（解決策）の検討 | | | | | プロトタイプ（試作品）構築 | リサーチ/プロトタイプ作成 | | | プロトタイプ修正 | プロトタイプ作成 | | |
| 課題・ターゲットの特定 | 顧客リサーチ | 顧客 インタビュー | 課題顧客 特定 | | | | | | プレゼン準備 | プレゼン フィードバック | | |
| 適宜、メンタリング | | | | | | | | | | | | |
| 関連 事業部 意見会 | | | | | | | | | | | | |

Q & A

| | | |
|------|-------------|---|
| 応募 | 募集内容 | <ul style="list-style-type: none">新規事業の事業案 沿線地域に新しい体験を付加するもの など既存事業関連の事業案 既存事業領域をアップデートするもの など (NG例)社内でドリンク提供する際、プラスチックストローではなく紙ストローの提供に変えるなど、<u>利益改善に繋がらない業務改善</u> |
| | 複数の応募 | <ul style="list-style-type: none">同一人物による、複数の事業案応募は可能とします。 |
| | チームでの応募 | <ul style="list-style-type: none">1チーム 3名まで応募可能とします。 ※褒賞はチーム単位となります。 |
| | 書類提出 | <ul style="list-style-type: none">紙での応募を希望の方で、PC環境やコピー機がない場合、 広報・マーケティング室に資料請求ください。発送いたします。 |
| | 取り組み時間 | <ul style="list-style-type: none">本プロジェクトは、自己啓発の一環となるため勤務時間外で対応いただきます。 |
| 褒賞付与 | 付与タイミング | <ul style="list-style-type: none">書類・面談審査通過：50,000円相当の商品券事業部審査通過：300,000円相当の商品券その他、優秀なアイデアにも褒賞付与予定。 |
| | 応募においての付与基準 | <ul style="list-style-type: none">応募書類に不足がないこと応募書類の中身に空欄や不足がないこと応募数に応じて褒賞は増加しません <p>※最終判断は事務局とします</p> |

Q & A

| | | |
|----------|---------|--|
| 仮説 検証 | 異動 | <ul style="list-style-type: none">原則、本制度は人事異動を伴うことなく、グループ内からのアイデアの発掘を主たる目的とします。 |
| | 調査費用 | <ul style="list-style-type: none">調査にかかる費用や試作品製作費用について、事務局にて負担いたします。 ※費用が発生する前に、事務局と相談する必要があります。 |
| その他 | プログラム進捗 | <ul style="list-style-type: none">特設サイトを設けて、京急グループ全社員がプログラムの進捗を確認できます。 https://www.keikyu.co.jp/ichiryu/ |
| | 審査会の観覧 | <ul style="list-style-type: none">事業部審査は、全グループ社員が観覧可能です。 ※オンラインまたはオフライン観覧どちらでも観覧できるよう調整中です。 |

| | |
|--------|---|
| 問い合わせ先 | その他質問がある方は以下のメールアドレスより、ご連絡ください。 E-mail: ichiryu_h5z@keikyu-group.jp |
|--------|---|

KEIKYU
京急グループ