

スタートアップ企業との事業共創プログラム

第4期「東急アクセラレートプログラム」を実施します！

-対象を上場企業や海外企業にも広げ、オープンイノベーションを加速させます-

東京急行電鉄株式会社

当社は、5月7日(木)から、スタートアップ企業との事業共創プログラム、第4期「東急アクセラレートプログラム」(以下、本プログラム)を実施します。

本プログラムは、東急グループが持つ交通、不動産、生活サービスなどに関連する既存ビジネスに対して、外部のテクノロジーやサービスを活用し、新たな付加価値の提供を目指すオープンイノベーションプログラムです。審査を通過した企業に対して、東急グループのさまざまな資産や顧客接点などを活用して、サービスの用途開発と社会実装支援を行います。サービスのプロトタイプが完成しているスタートアップ企業を対象に、事業共創を通じて生活利便性を高める新サービスの創出と、渋谷をグローバルイノベーション拠点にすることを目的に、2015年度から実施しています。これまで3年間で延べ350件の募集があり、21件のテストマーケティングのほか5件の業務提携および出資を実行しています。

これまで起業後おおよそ5年のアーリーステージの国内スタートアップ企業を対象にコンテスト形式をとっていましたが、今期は以下の通り変更し、より幅広く機動的にオープンイノベーションを推進します。

① 対象企業のステージ拡大

これまで対象としてきたアーリーステージの企業に加え、事業が軌道に乗り始めたミドルステージ、事業が多角化しているレイターステージのほか、上場企業で開発したサービスも対象とします。

② 募集期間の変更

年1回に定められていた応募期間を撤廃し、通年応募とします。

③ 応募領域の拡大

前期の10領域から16領域に拡充します。

※「スマートホーム・スマートライフ」「建設」については、海外企業からの応募も受け付けます。

5月7日(月)から本プログラムのホームページ上で募集を開始します。応募企業には原則、書類・プレゼンテーションでの審査を実施のうえ、東急グループの媒体や施設、顧客基盤、営業網などを利用した高効率なテストマーケティングを実施し、当社との業務提携や出資を検討します。

第4期「東急アクセラレートプログラム」の詳細は別紙のとおりです。



▲昨年度の授賞式の様子



▲昨年度の事前説明会の様子

以 上

【別紙】

第4期「東急アクセラレートプログラム」の詳細

1. 背景とねらい

日本社会は消費人口と労働人口が減少の一途を辿る中、テクノロジーの急速な進歩によってリアルタイムにさまざまな情報の収集・発信が可能になり、人々のライフスタイルは多様化しています。しかし、社会システムが複雑・高度化する一方で、法制度やインフラの整備は追いついていません。

東急グループは、鉄道、バス、百貨店、スーパー、ホテル、セキュリティ、フィットネス、介護・保育など、人的サービスに依存した労働集約型ビジネスの複合企業体であり、既存ビジネスの利益を圧迫する構造的危機をどう乗り越えるのかが経営課題で、オープンイノベーションにより外部のテクノロジーを活用しながら新たな付加価値の提供と労働生産性の向上を図る必要があります。

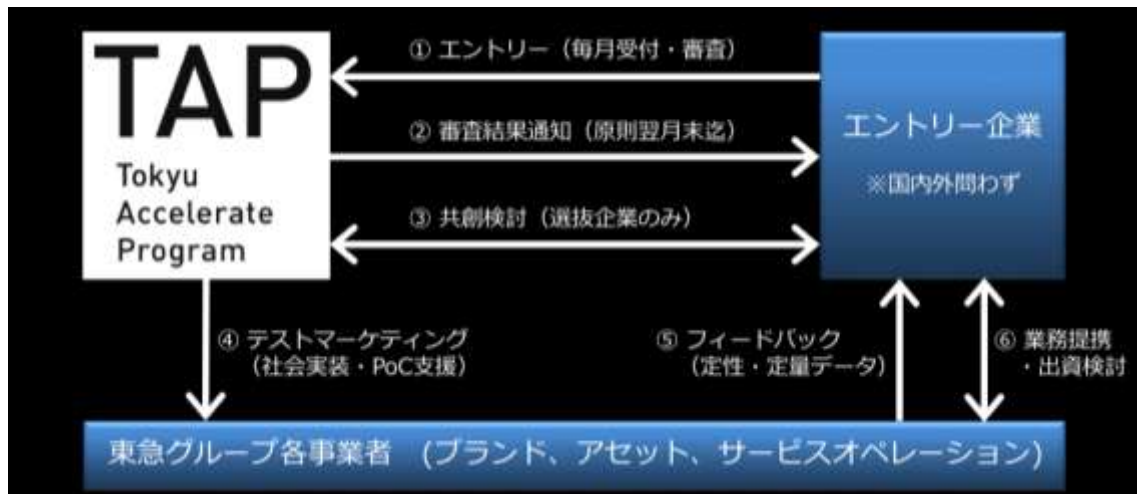
このような背景のもと、本プログラムはスタートアップ企業との事業共創により、都市空間の生活利便性を高める新たなサービス・仕組みの創出と、渋谷をグローバルなイノベーション拠点にすることによって日本の産業の新陳代謝を促進し、日本経済を再興させることを目的に2015年度から実施してきました。

本プログラムはこれまでアーリーステージの国内スタートアップ企業のみを対象としていましたが、今期からは応募の対象を広げてミドル、レイター、上場後の企業で生まれた新たなサービスも事業共創検討の対象とするほか、「スマートホーム・スマートライフ」「建設」については、海外企業からの応募も受け付けます。また、これまで応募期間を設けたコンテスト形式を取っていましたが、今期より応募期間の制限を取り払って通年化し、より幅広く、機動的にオープンイノベーションを推進していきます。

「交通」、「不動産」、「リテール」、「エンターテインメント」などの事業領域を中心に、都市空間における利便性を高めるサービスを通年で募集することで、あらゆるイノベーションを追求し、取り組みの質・量・速度を更上げていきます。応募企業には、審査結果を通知後、個別に東急グループの媒体や施設、顧客基盤、営業網などを利用した高効率なテストマーケティングを行い、当社との業務提携なども検討します。



▲対象企業 ※複数社での応募も可能とします



▲事業共創スキーム

2. 審査の流れ

- ・本プログラムのホームページ上で募集を開始(2018年5月7日(月)から)
- ・応募企業には、書類審査を実施し、応募月の翌月までに審査結果を通知
- ・書類審査通過の場合、翌月に事務局に向けた事業共創のプレゼンテーションを行い、可否について審査
- ・その後、一定の条件のもと個別に東急グループの媒体や施設、顧客基盤、営業網などを利用した高効率なテストマーケティングの検討を行い、当社との業務提携および出資も検討



▲審査スケジュールと運営スキーム(エントリー年度と Demo Day 登壇年度は異なるケースもあります)

3. 募集事業領域(予定)

事業領域	概要
① 交通	鉄道・バス・ライドシェア・カーシェア・レンタカー・シェアサイクルなどの移動サービスおよび統合型交通プラットフォームシステム(MaaS)。
② 物流	さまざまな商品を効率よくお客さまに提供できるテクノロジー・サービス。倉庫・店舗の在庫過不足を最適化するサービス。また、従業員の作業を軽減させるサービスなど。
③ 不動産	オフィス、商業施設、住宅、高架下、空き家・空き地などの不動産価値を向上させるサービス。
④ 建設(海外可)	建築工事の生産性を向上させるサービス。建築物のライフサイクルコストを低減させるテクノロジーおよびサービス。インフラの調査・設計・建設・維持管理において生産性を向上させるテクノロジーおよびサービス。
⑤ 百貨店・スーパー・ショッピングセンター	小売業の生産性の向上および顧客に新たな消費体験(モノ・コト)を提供するサービス。
⑥ 広告・プロモーション	交通・屋外広告、デジタルサイネージなどの広告媒体の価値を向上させるサービス。生活者との新たなコミュニケーション手法やその他メディア・コンテンツになりえるサービス。
⑦ デジタルマーケティング	東急グループが保有するさまざまなデータを活用し、人々の消費動向・特性を分析して新たな価値を創出するマーケティングツール。
⑧ カード・ポイント・ペイメント	クレジットやカードなどの決済およびポイントシステムに連携可能な、新たな決済体験を創出するテクノロジーやサービス。
⑨ スマートホーム・スマートライフ(海外可)	家ナカの利便・快適・安心・ワクワクを提供するIoTプロダクトおよびそれらを活用した家ナカサービス。
⑩ ツーリズム	外国人および日本人観光客に、旅前・旅中・旅後すべてにおいて新たな旅行体験を提供するサービス。
⑪ ホテル・ホステル	驚きと感動を提供する宿泊体験およびサービス。
⑫ エンターテインメント	VR・AR・ホログラム・8Kなどを活用し、映画館・劇場など人々が集まる施設またはロケーションに限らず既存の枠組みを超えた心揺さぶる新たなサービス。
⑬ スポーツ	フィットネスジムの付加価値となるサービスやテクノロジーを活用した新たなスポーツコンテンツ。また、スポーツの新たな楽しみ方を提供する手法やサービス。
⑭ ヘルスケア	医療・介護・保育などの現場における労働生産性および付加価値を向上させるテクノロジーやサービス。
⑮ 教育・カルチャー	幼児から高齢者までを対象とした新たな教育サービス。
⑯ その他	前述のカテゴリーには当てはまらないサービスやテクノロジー。

4. URL

<http://www.tokyu-ap.com/>

5. これまでの受賞企業および資本業務提携実績

(1) 受賞企業

<第1期(2015年度)>

東 急 賞 株式会社 ABEJA
渋 谷 賞 株式会社アクアビットスパイラルズ
二子玉川賞 サステイナブルエネルギー株式会社

<第2期(2016年度)>

東 急 賞 株式会社 Huber.
渋 谷 賞 株式会社ステイト・オブ・マインド
二子玉川賞 Nextremer 株式会社
NewWork 賞 株式会社 16lab、株式会社バカン

<第3期(2017年度)>

東 急 賞 WAmazing 株式会社
渋 谷 賞 エーテンラボ株式会社
二子玉川賞 My Dearest 株式会社
NewWork 賞 ecbo 株式会社、株式会社 ookami

(2) 資本業務提携

①リノベる株式会社

東急線沿線の住宅市場活性化を目的に、一棟リノベーション事業において、業務提携および出資に関する基本合意を締結しました。両社の強みを生かして「ドレッセ Reno 青葉台」「Turn Table」の竣工において事業共創を行ったほか、東急線沿線の住宅市場の活性化と、スマートハウスを活用した先進的な取り組みに挑戦しています。

<http://www.tokyu.co.jp/file/160330-1.pdf>

②株式会社 IROYA

EC サイト上での商品の受注から決済に至るまでの全般業務や、倉庫マネジメント、販売などの小売流通業に関する株式会社 IROYA のノウハウを、渋谷 109 の「IMADA MARKET」を含む東急電鉄のリテール事業、および東急百貨店に導入することで、柔軟な購入環境を顧客に提供し、リアル店舗と EC サイトの相互送客および顧客拡大の実現に取り組んでいます。

<http://www.tokyu.co.jp/file/160712-1.pdf>

③株式会社 Huber.

国際交流したい日本人と外国人観光客を繋ぐガイドマッチングサービス「Huber」を運営している株式会社 Huber. と、東急線沿線を中心とした相互の経営資源を活用したツアーの作成を行い、インバウンド事業全般で相互の事業機会創出に向けた取り組みを推進しています。

<http://www.tokyu.co.jp/file/170619-1.pdf>

④Tangerine 株式会社

IoT を活用したエリア媒体の開発と販売を目的として、株式会社東急エージェンシーによる資本業務提携を締結しました。BLE ビーコンプラットフォームを構築する Tangerine の技術を用いて、交通・屋外広告や街頭、商業施設などで動く生活者をリアルタイムで捉え、情報発信に活用する仕組み、仕掛けづくりに取り組んでいます。

<https://www.tokyu-agc.co.jp/news/2016/release20161013.pdf>

⑤株式会社 アクアビットスパイラルズ

スマートフォンを活用した情報提供ソリューションを目的に、株式会社東急エージェンシーによる業務資本提携を締結しました。NFC タグと QR コードを用いて、同社が提供するスマートプレートにより、商業施設や交通・屋外広告、さらには家庭内での情報発信に活用していきます。

<http://www.tokyu-agc.co.jp/news/2017/release20171214.pdf>

6. テストマーケティング一例



▲IMADA MARKET (IROYA)

渋谷 109 の地下にシステムを導入した
常設ストアを展開



▲Turn Table (リノベ)

渋谷区神泉のビルを棟リノベ



▲ガイドツアー (Huber.)

東急線沿線100のツアーを作り
訪日外国人を送客



▲渋谷文化プロジェクト

(アクアビットスパイラルズ)

壁面広告にスマートプレート設置



▲かざしてレシピ

(アクアビットスパイラルズ)

みんなの今日の料理レシピを提案



▲VR 体験

(My Dearest)

109 シネマズにて VR 視聴体験



▲オフピーク通勤推進(エーテンラボ)

チームを組んで早起きして電車に乗る
キャンペーン



▲下田・上田誘客(WAmazing)

SIM カードを受け取った観光客を
2つのエリアに誘致



▲落とし物早期発見(MAMORIO)

渋谷駅に落とし物検知スポットを設置