

2025年4月22日
南海電気鉄道株式会社

＼社外からの応募アイデア 事業採択が決定！／ 事業創出支援プログラム「beyond the Border」の最終審査で2事業案を採択

- SNS での医療人材マッチング事業「MEDICH(メディッチ)」
- 創作精進ファストフード事業「yuppa(ユツパ)」

南海電気鉄道株式会社(社長:岡嶋信行)では、「未来探索」として、公共交通事業、まちづくり・不動産事業と異なる新たな事業の芽の探索・育成に注力しています。2022年11月から社内初の取り組みとして、新規事業のアイデアを社外から募る**事業創出支援プログラム「beyond the Border」**に取り組んできました。

このたび、第2期(2023年8月)で応募があった事業案(計70件)の中から、「**SNS での医療人材マッチング事業『MEDICH(メディッチ)』**」と「**創作精進ファストフード事業『yuppa(ユツパ)』**」の2事業案の採択を決定しました。

2事業案の推進者は、2025年3月1日付で当社に入社し、今後、出向起業(新たに設立した会社へ出向し、代表取締役役に就任)で事業推進を加速していく予定です。当該事業については、詳細が決まり次第、改めてお知らせいたします。

1. 採択した2事業案の概要

(1) **SNS での医療人材マッチング事業「MEDICH(メディッチ)」** <推進者:事業戦略部 右高稜大(みぎたか りょうた)>

①「MEDICH」について

「MEDICH」は、病院の求人情報や職場環境、従業員の雰囲気等が分かるオリジナル動画を制作し、「MEDICH」の専用 SNS(現在は、TikTok と Instagram)に掲載することで、病院と求職者をマッチングさせる採用サービスです。



求職者は病院での働き方等を事前かつ可視的に知ることができるため、転職活動の過程における病院と求職者のアンマッチを防ぎます。現在は関東エリアの病院を中心に対応しており、今後エリア及び求人職種の拡大等を進めていきます。

※「MEDICH」のサービス詳細等については、<https://www.medich.jp/>をご覧ください。

②推進者の想い

私は薬学部出身で、最初のキャリアは MR(Medical Representative: 医薬情報担当者)でした。様々な医療機関に訪問する際も、課題の多い業界であると感じ、個人的に貢献できないかと思考錯誤していました。その後、事業・方向展開をしながら、現事業案にたどり着き、現在口コミで15施設程度の医療機関と取引をさせていただいています。

「医療機関の抱える採用課題」、「医療従事者の抱える自分に合う施設が見つからない課題」この2つを解決できる事業だと確信しており、今後少しでも多くの医療従事者を笑顔にできるよう事業推進していきます。

(2) 創作精進ファストフード事業「yuppa(ユツパ)」

<推進者:事業戦略部 渡邊尋思(わたなべ じんし)>

①「yuppa」について

創作精進ファストフード「yuppa」は、『忙しいときでも健康的かつ楽しみながら食べられる、京生湯葉を使ったワンハンド型のファストフード』という新たなプロダクトです。

食事を摂る時間が限られていることや、栄養の偏りによる肥満率の増加等が現代課題とも言われているなかで、気軽に・美味しく・楽しい・健康的な食事を「yuppa」を通じて提供していきます。今後は、プロダクトの改良・拡充を進めながら、まずは国内での店舗展開を実施いたします。

※「yuppa」の詳細等については、Instagram アカウント「[@yuppa_official](#)」をご覧ください。



②推進者の想い

私は「世界に伸びる食文化を創る」ということをパーソナルパーパス(個人の目的・存在意義)として仕事をしており、創作精進懐石料理を営む家系に生まれた自身のルーツからヒントを得て、「yuppa」というブランドを創りました。

このスタート地点に立つまで、沢山の方にサポートして頂いたことを本当に感謝しています。

私たちは「yuppa」が世界中の人々にとって身近で楽しい食文化となり、食べることを楽しみながら、健康で居続けられる世の中を創ります。

2. 事業創出支援プログラム「beyond the Border」について

2022年に社内初の試みとして開始した社外人財向けプログラム「beyond the Border」は、【Border=常識や組織(社内外)の垣根】を【Beyond=超えていく】という想いを込めており、イノベーション創出を志す熱い想いを持った社外の方々からアイデアを募り、当社とともに新たな事業の創出を目指すプログラムです。

最終審査を通過し、事業採択となった場合は、原則当社と雇用契約を締結し、「法人化(会社を設立)し、代表として推進」または「既存事業部門やグループ会社等へ移管し、責任者として推進」にて、提案者自らが事業推進における責任者として活躍していただきます。

社外の方を雇用(社員化)したうえで事業を進めていくという本プログラムのかたちは、第13回日本 HR チャレンジ大賞において『最終的に事業と人財の両方の確保を狙え、新卒採用や中途採用とは異なる新たな採用手段にもなる優れた取り組みである』との評価をいただき、「採用部門優秀賞」を受賞しました。

※第13回日本 HR チャレンジ大賞授賞企業については、<https://www.hrpro.co.jp/award/challenge/2024> をご覧ください。

※「beyond the Border」の詳細は、<https://beyond-the-border-nankai.com/> をご覧ください(次期開催は未定です)。



3. 第2期募集開始から事業採択に至る過程

①2023年8月に第2期募集を行い、書類・面接選考を通過した方々で同年11月にプログラムをスタート。

②プログラムは3つのステージ(トータルで約1年間)から成り、ステージ1「サービスのコンセプト設計」、ステージ2「サービスモデル構築・ビジネスモデル検証」で設けられている基準等を満たした事業案が、ステージ3「ユニットエコノミクス検証」に進出。

③ステージ3に残った事業案で、2024年12月下旬に事業審査会(demoday)を開催。社外有識者の方に審査員としてご参加いただき、事業の収益性や競合優位性、市場性、成長性等の観点で審査を実施。

④ 審査の結果、2事業案の「事業採択」を決定。



以上