

ぐんまネクストジェネレーター トライアル 2024 Summer Report

2024.10.31 群馬県

ぐんまネクストジェネレーター事業は若者の挑戦を
応援する群馬県のプログラムです。

次の2つのメニューを用意しています。

①採用型(事業責任者型就職プログラム/2年間)

②トライアル型(起業特化型インターンシッププログラム/2週間)

事業の仕組み① 「採用型(事業責任者型就職プログラム)」

新卒・第二新卒の若者が**期間限定**(2年間)で県内中小企業に**事業責任者**として入社し、課題解決に挑戦

社会を良くしたい
ゼブラ思考の若者

最短距離で成長

社長の右腕として継続勤務
起業
ハイキャリア人材として転職

マッチング

事業責任者型採用
事業責任者として経営に関与



VENTURE FOR GUNMA
がサポート

課題を抱える
県内中小企業

**新しい感覚で
バージョンアップ**

企業価値向上
企業文化変革
所有と経営分離

事業の仕組み② 「トライアル型(起業特化型インターンシッププログラム)」

群馬県産業の「現場」を、社会実装フィールドとした、
2週間滞在型のフィールドワーク

現場を知りたい
起業を目指す若者

フィールドワーク

現場のリアルを獲得
群馬で起業アイデアを磨き実証
群馬県の関係人口として定着

マッチング

若い感覚で現場の課題解決
DXツールの導入
若者視点の活用

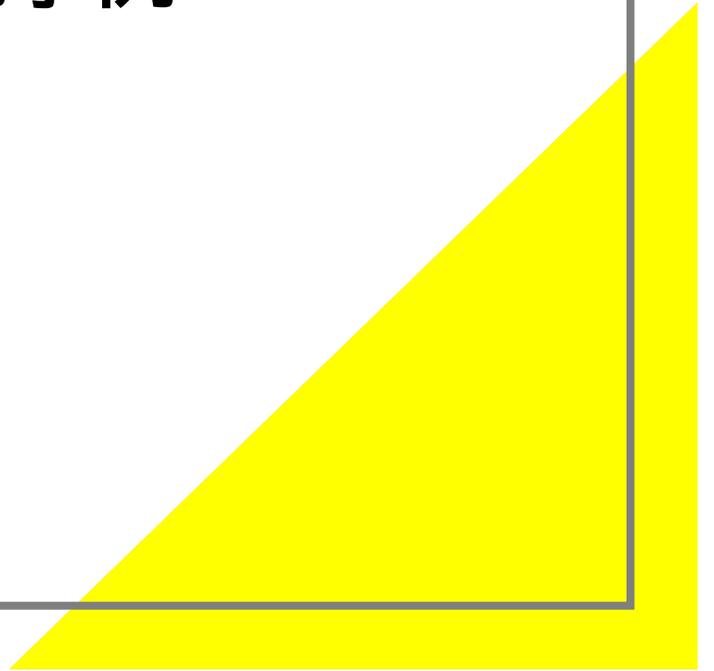


企業文化の変革
優秀な若者が自社の関係人口に

課題を抱える
県内中小企業

VENTURE FOR GUNMA
がサポート

2024年度のトライアル型 実施事例



SANKO

三幸機械株式会社

UTokyo

慶應義塾大学
Keio University
Tokyo, Japan

木村 直人氏

松島 幸平氏

Case 1

AGENDA

紙図面のデータ化作業の
自動化（3D-CADデータ化）

Motivation

AI・画像解析を用いて 製造業の課題を解決する！

Output

作業の一部の自動化に成功！
今回実現しなかった部分は、
今後も受入先企業に協力予定

参加後

企業「心強い人脈ができた」

学生「起業の道を進むことを決意」

起業した際の心強いパートナー・相談相手を見つけられた

+OPTION 中堅製造業3社の現場視察



三幸機械 株式会社

代表者: 代表取締役社長 石井 健介 氏
業種: 金属加工
所在地: 群馬県高崎市 社員数: 90名

1974年設立の機械加工業企業。
大型マシニングセンターや旋盤、研削盤などの設備を活用し、精密機械部品の製造を行う。特に、宇宙航空部品や電子顕微鏡部品などの高精度な金属加工に強み。



東京大学 農学部 3年 木村 直人 氏



慶應義塾大学 理工学部 4年 松島 幸平 氏

- ・プログラミングスクールで知り合った2人組
 - ・木村さんは、東京大学起業コミュニティDICEに所属、松尾豊教授に師事
 - ・今回の課題に係るCAD*を知らないままプログラムに飛び込む
- *CAD(コンピュータ支援設計): 設計や製図をコンピュータで行う技術。建築、機械、電子回路など多岐にわたる分野で使用

参加後..

企業

- ・AIやLLM(大規模言語モデル)などを使いこなす最先端の人材が、長年の課題(作業自動化)についてごく短期間でテスト段階まで到達
- ・現時点の技術的限界点(できる/できない)が見える化
- ・意欲ある彼らと、経営者たちや有識者との新しいネットワーク構築に協力したい

学生

- ・製造業のリアルな現場を知ることができる、他にはないプログラム
- ・現場知識を持っていることは起業に圧倒的に有利
- ・出会った魅力的な社長たちに心が動き、起業の道を進むことを決意

プログラム終了後、さらなる業界研究・企業訪問を継続中(起業済み)

Programme 2024/8/19-8/30

受入企業内での

- 活動・研究: 6日間
 - 発表・講評: 2日間(中間・最終)
 - 企業・施設訪問: 2日間(3企業、3施設)
- 計 10日間

- ・実施期間中は主に受入企業社内のスペースを借りて、研究・開発を行う。
- ・CADの使用方法について社員に確認しながら、課題に沿ったシステムの開発を行った。
- ・実施期間中には、チームが関心を持つ企業・施設への訪問を実施。
(事務局で、アポイント調整・移動支援)

受入企業からのオファー

- ・現場の技術・知識・意見を提供
- ・企業内外の人脈づくりの機会を提供
- ・滞在経費を負担

人も地球も健康に

Yakult

群馬ヤクルト販売株式会社

UTokyo

東京理科大学
TOKYO UNIVERSITY OF SCIENCE

森本 崇悟郎 氏

菊池 隼人 氏

Motivation

ビジネスの現場で企業の課題を発見し

自身のビジネスプランに生かしたい！

参加後

企業「すぐにでも取り組みたい、
説得力のある提案」

学生「課題ベースで考える、
マインドが変わった」

Case 2

AGENDA

新たなプラットフォーム型ビジネスの提案

→Output

現場同行で見つけたヒントを元に
新規事業やDX化の企画・提案

+OPTION 物流業2社を現場視察

人も地球も健康に

Yakult

群馬ヤクルト販売 株式会社

1971年設立、ヤクルト製品の販売を中心に事業を展開している。
小売店での販売のほか、宅配サービスを通じて地域の家庭や企業に健康を届け、会社のビジョン「共助社会の担い手になる」の実現のため、地域の方々と助け合いながら、健康で美しい生活をサポートすることを目指している。

代表者： 代表取締役会長 本田 博己氏
代表取締役社長 塩谷 輝行氏
業 種： 卸・小売業
所在地： 群馬県前橋市(本社) 社員数： 901名



東京大学 農学部 3年 森本 崇悟郎氏



東京理科大学 理学部 3年 菊池 隼人 氏

- ・長期インターンシップ先で、起業志望同士、意気投合した2人組
- ・広報・マーケティング、ビジネスプランの立案を自分たちの強みとみて、プログラムに挑戦

参加後..

企業

- ・当社のビジョンを短期間に理解。実現・実行のための打ち手を即時に提案。実現可能性が高く、来期には取組みたいと思わせる内容
- ・これまで手が回らなかったDX化について、現場の課題感を経営層につなぎ、スピード感のあるプランのオファーを受ける
- ・社内変革の加速化のパートナー候補として期待

学生

- ・上司・部下のような形とは違い、会社と高いレベルで関わりが持てるプログラム。通常のインターンシップでは代替不可能な体験
- ・与えられた課題をこなすのではなく、自分で0から1を生み出すことの苦しさ面白さを体感、必要な情報はハングリーに獲得していく重要性を理解

Programme 2024/9/2-9/12

受入企業での

インプット・訪問同行・研究:	7 日間
発表・講評:	1.5日間(中間・最終)
企業・施設訪問:	1.5日間(2企業、2施設)
計	10日間

- ・宅配サービスや直販同行を通じて、実際の現場を知り、業務会議等への参加からビジネスの動き方を掴む。
- ・同社の経営戦略、取扱う商品群、独自の多様な販売チャネル及び社会貢献活動等のインプットも受ける。
- ・プログラム最後には、チームが関心を持つ企業・施設への訪問を実施。(事務局でアポイント調整・移動支援)

受入企業からのオファー

- ・現場同行、会議同席の機会の提供
- ・インプット資料提供・講義、意見交換
- ・滞在経費を負担

ICE アイ・シー電子工業株式会社



蟻川 宙生 氏
海老原 白耀 氏

Motivation

現場に飛び込むことで起業のヒントを得たい

参加後

企業「挑戦する若者の姿で、
夢と希望が喚起された」

学生「ビジネス現場の熱気を知り、
自分の力がどう役立つかを理解」

AGENDA

新たな企画の提案
(福祉業界の研究と焙煎機の活用プランの立案)

→Output

福祉の世界の特徴を捉え、
焙煎機の活用プランを提案



アイ・シー電子工業 株式会社

代表者：代表取締役会長 神宮 隆之 氏
業種：精密電気・電子回路機器等製造
所在地：群馬県伊勢崎市 社員数：99名

1968年設立、主に精密電気・電子回路機器の開発、製造、販売を行う。製造、食品、アミューズメント、輸送など手がける分野は多岐にわたる。
独自開発の珈琲焙煎機「トルネードキング」など、オリジナリティあふれる製品を手掛ける。



高崎経済大学 経済学部 1年

蟻川 宙生 氏 海老原 白耀 氏

- ・起業サークルで知り合った1年生、2人組
- ・学生起業を目指す中、ビジネスの現場理解を深め、企業課題と向き合うため、プログラムに挑む

参加後..

企業

- ・当初の予定では、座学中心のプログラムの予定だったが、最終的には自社製品である焙煎機を福祉施設等で活用するためのプランを考える機会に進化
- ・若者と新分野を探求するひと夏をかけたプロジェクトで、新規事業についての新鮮な一視点を投げかけてもらえた

学生

- ・事業を組立てている最中の現場に飛び込んだことで、ビジネスの現場感や意思決定のダイナミズムを理解
- ・学生起業のための行動目標を明確化、他では体験できない起業家意識の成長
- ・今回の研究から福祉業界というビジネスの端緒も獲得

Programme 2024/8/20-9/20

受入企業での

- 営業同行： 2日間
- 社内会議同席： 1日間
- 関係施設訪問： 3日間（3施設・機関）
- 発表・講評： 3日間（中間・最終）

計 9日間

- ・営業同行やワークショップの参加によって、同社製品やワークフローについてインプット
- ・福祉業界について調査・研究し、仮説を設定して、関係施設の訪問を実施
- ・中間発表で、経営者やメンター・大学教員からの講評を受け、プランのブラッシュアップ

受入企業からのオファー

- ・営業同行、会議同席の機会の提供
- ・インプット資料提供・説明、意見交換
- ・交通費を負担



株式会社荻野商店



慶應ビジネス・スクール

田口 卓氏

松本優子氏

山本興陽氏

Case 4

Motivation

ビジネススクールでの学びは、“現場”の役に立つのか？

参加後

企業「社員でもない、コンサルタントでもない
独自の視点での真摯な分析・提案」

学生「今まで知らなかった
経営者の視点・感覚」

AGENDA

成長のボトルネックを分析調査

→Output

高度なフレームワークによる分析
経営者・従業員への改善提案



株式会社 荻野商店

代表者: 代表取締役 荻野 匡司 氏
 業種: こんにゃく粉製造
 所在地: 群馬県甘楽郡下仁田町
 社員数: 19名

1916年創業、こんにゃく粉製造メーカー。
 こんにゃくの原料となる「こんにゃく芋」は群馬県が全国の生産量の90%以上を占める。同社はこんにゃく芋の製粉を担い、高品質・多様なこんにゃく粉を生産し、顧客ニーズに応えている。
 (食品安全マネジメントシステム「FSSC22000」を取得)



慶應ビジネス・スクール(KBS) 修士2年
 田口 卓 氏 松本 優子 氏 山本 興陽 氏

- ・ビジネススクールの同ゼミ生の3人
- ・ビジネススクールの卒業を控え、これまで学んできた知識・スキルが会社・組織に役立つのか実証するため、プログラムに挑む

参加後..

企業

- ・社内に異分子を連れてくることでイノベーションが生まれるきっかけを期待
- ・首都圏の学生に、地方市場の可能性を理解してもらうことができるのも魅力
- ・第三者の視点での自社の分析・評価が、社員からの自社に対する意識・評価を変える

学生

- ・毎回、次の訪問までの間、あちこちからアイデアを集め、考えて経営者にぶつけることを繰り返し、ブラッシュアップしたのは貴重な経験。
- ・これまで従業員の視点しかもっていなかったという気づき。このプログラムを通じて経営者の視点を体得することができ、考えの幅が広がった。

Programme 2024/8/22-9/30

受入企業での

インタビュー・意見交換: 7日間

同期生とのフィールドワーク: 1日間

発表・講評: 2日間(中間・最終)

計 10日間

- ・経営者から業界構造・課題分析状況についてのインプットを実施
- ・社員インタビューを実施し、改めて課題分析
- ・期間中にはビジネススクールの同期生(視察希望者)とのフィールドワークを実施し、意見交換
- ・社員への中間発表、経営者との壁うちを繰り返しながら、最終発表を実施

受入企業からのオファー

- ・活動場所の提供
- ・インプット資料提供・説明、意見交換
- ・視察希望者の受入れ
- ・滞在経費を負担

専用サイトにて 「挑戦したくなる」情報を掲載しています



群馬県は、若者の挑戦をお待ちしています！
お気軽にご連絡ください

群馬県産業政策課 担当:熊川クマガワ・新井アライ・小宅オヤケ
TEL:027-898-3945 MAIL:sangyo@pref.gunma.lg.jp

