

Annual Report

2025

ぐんまネクストジェネレーター

VENTURE FOR GUNMA 2026.3.24



群馬県

Title | 目次 |

ぐんまネクストジェネレーターとは ... **2p**

トライアル型プログラム実施事例 ... **5p**

ー「たった1人」の顧客の行動と感情を分析 株式会社アサヒ商会 ... **6p**

ーリクルーティングサイトの調査分析・提案 株式会社フレックス ... **9p**

ープラットフォーム型ビジネスの創出 群馬ヤクルト販売株式会社 ... **12p**

ー若者ファンを増やすコーポレートブランディング 株式会社根岸 ... **15p**

ーキャッチコピー・コーポレートロゴの作成 株式会社荻野商店 ... **18p**

Business Summer Training 夏季研修プログラム ... **21p**

専用サイト・問い合わせ先のご案内 ... **25p**

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。

01 採用型（事業責任者型就職プログラム/2年間）

02 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）

01 採用型

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



マッチング

社会を良くしたい
ゼブラ思考の若者

最短距離で成長

2年後の進路は…
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**

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

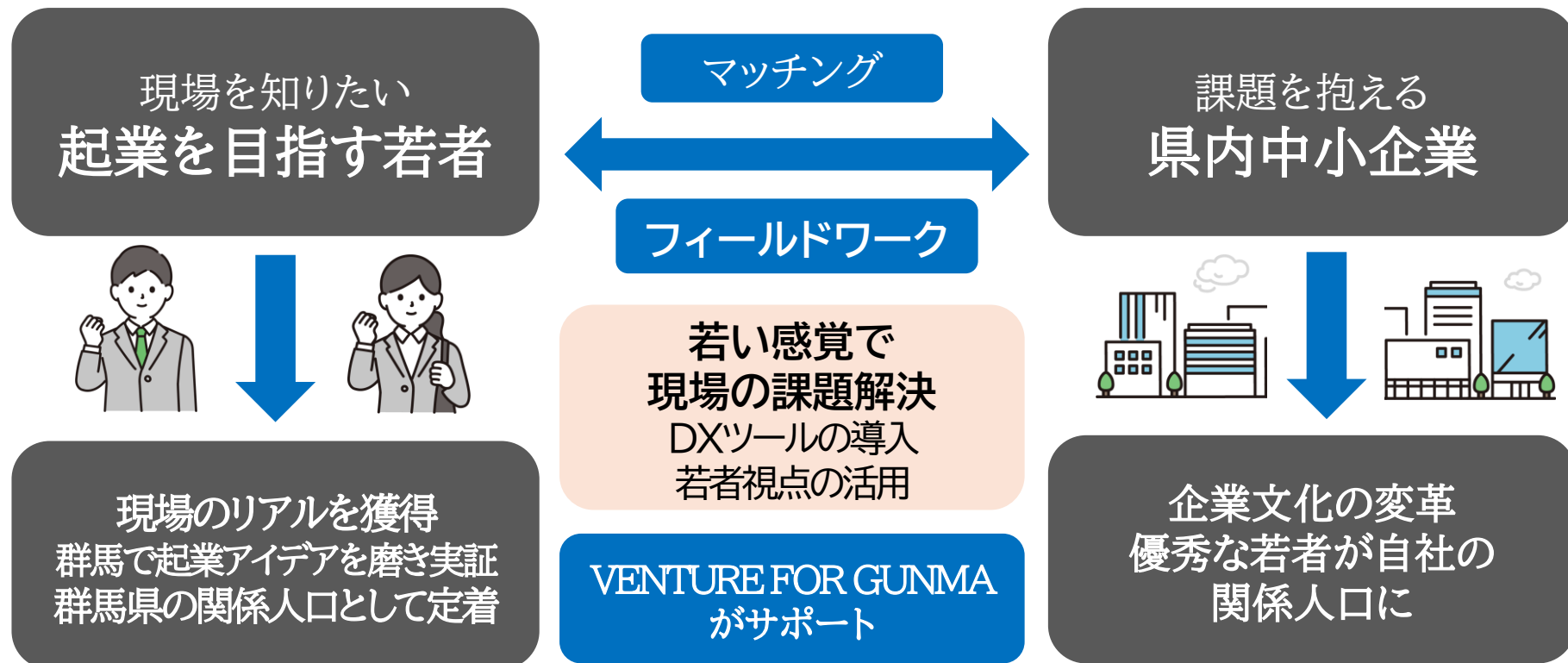
課題を抱える
県内中小企業

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

02 トライアル型

群馬県産業の「現場」を、フィールドとした、
2週間滞在型のフィールドワーク



Trial Cases in 2025

トライアル型プログラム実施事例

Case1 株式会社アサヒ商会

「たった1人」(N=1)の顧客に注目して、
行動と感情を分析、
文具専門店Hi-NOTEの魅力の可視化と
ビジネスアイデアの提案

Agenda 企業からの課題

文具の魅力に気づいていない
「未発見顧客」セグメントへのアプローチ、
家具×文具で新しいライフスタイル空間を提供する
新規事業提案

→ Output 学生チームの提案

★株式会社アサヒ商会

戦後間もなく、文具の販売からスタート。オフィス家具、OA
機器、ITソリューションまでを手がける、働く環境の専門商社。
「空間」「道具」「制度」を通じて、働く人の創造力を引き出す。

代表者:代表取締役 廣瀬 一成氏 業 種:卸・小売業
所在地:群馬県高崎市(本社) 社員数:104名(2025.8現在)

東京大学文科三類 2年 大塚 奏 氏
立教大学経済学部 2年 山口 極光 氏

Member



Motivation

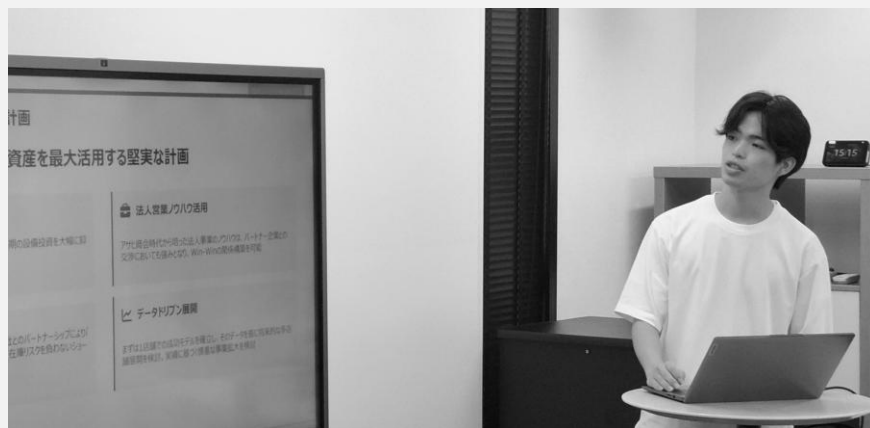
プログラム参加の動機

「企業の経営者と関わることができる、他にはないプログラムで面白そう。」

「実際のビジネスの現場で、「今」の自分の実力を確かめたい。」

経営者との交流イベント*で意気投合し、その日のうちに参加を決意

* ぐんまネクストジェネレーターでは、経営者との交流イベントを用意



After Program

プログラム参加後…

「限られた時間の中、分析による仮説立てにトライするが、数分ごとに仮説が変わる、新規事業を生み出す難しさを実感」

「現場からしか得られないリアルな経験を獲得」

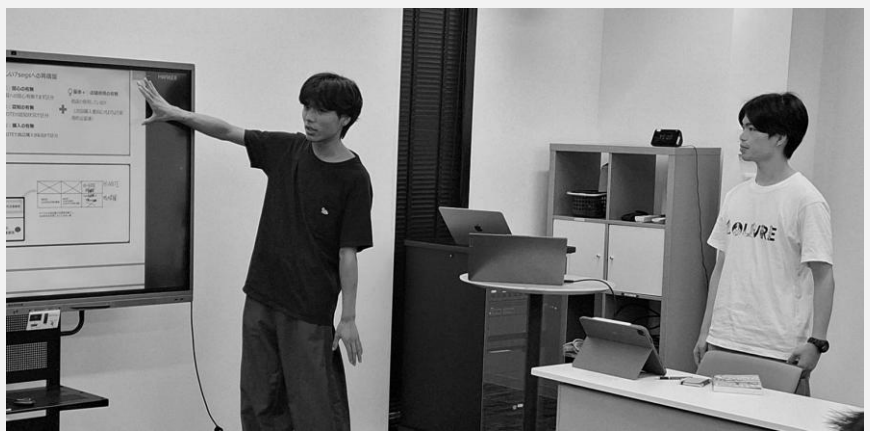
「スタートアップしたかのような気持ちを体感。起業家視点に近づけた。今後も起業を選択肢として持ち続けたい。」

by 学生チーム

「認識をひっくり返す新たな発見をもらった。」

「文具の客層を広げるきっかけになり得る提案で刺激になった。」

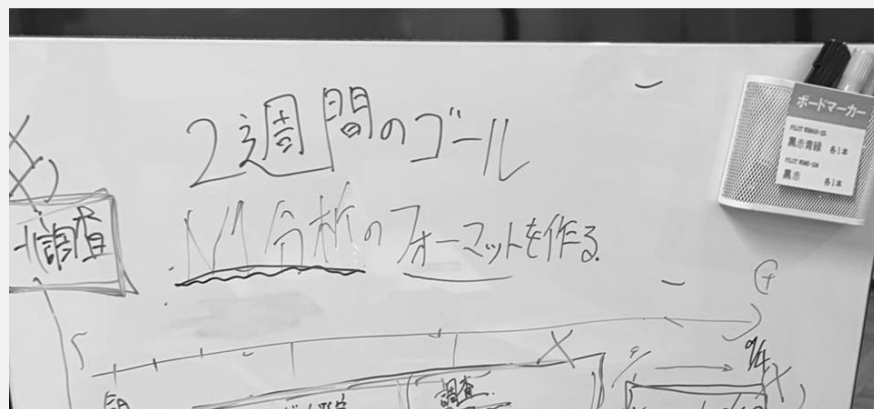
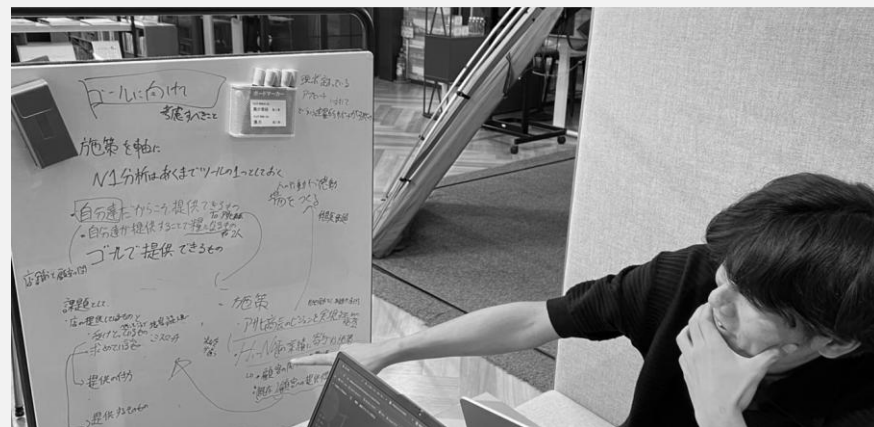
by 企業



Programme

2025/8/25-9/4 (計9日間)

- 8/25(月) 会社概要説明, マイルストーン設定, 調査方法・内容の検討, 調査場所アポイント
- 8/26(火) 従業員インタビュー, 店頭アンケート
- 8/27(水) 前橋店従業員・お客様インタビュー, 街頭インタビュー, 高崎市内インタビュー場所調査
- 8/28(木) 高崎駅前街頭インタビュー, 顧客セグメント設定
- 8/29(金) 伊勢崎店での従業員インタビュー, 店頭アンケート, 中間報告準備
- 9/1(月) 中間報告会・講評
- 9/2(火) 高崎店のお客様ヘロングインタビュー, 情報整理・最終発表準備
- 9/3(水) 最終発表準備
- 9/4(木) 最終発表会・講評



Support

受入企業からの支援

- ・ 滞在経費(交通費・宿泊費)を負担
- ・ 仮説の検証を行うフィールド(4店舗)の提供
- ・ 分析に必要なとなる社内データの共有
- ・ 従業員、お客様インタビューの実施(30名程度)
- ・ 社長・専務からの提案に対する講評、フィードバック



Case2 株式会社フレックス

他社リクルーティングサイトの調査・分析、
自社リクルーティングサイトの企画提案

— Agenda 企業からの課題

プログラムを通じて実感した「フレックスで
働く人」の魅力を基軸に、学生のニーズを
盛り込んだリクルーティングサイトを提案

— Output 学生チームの提案



★株式会社フレックス

「Indeed」などの求人広告を活用し、企業の採用活動をサポートするリクルーティング総合サービスを提供。群馬・埼玉・栃木・茨城・新潟の地域企業の経営パートナーとして、組織の活性化、地域社会の発展に貢献する。

代表者:代表取締役 小金澤 文男氏 業 種:広告代理店・人材サービス
所在地:群馬県高崎市(本社) 社員数:148名(2025.6現在)



Member

高崎経済大学経済学部 1年

喜多 智未 氏、長田 智恵理 氏



Motivation

プログラム参加の動機

「大学1年の夏だからこそ、完璧を求めずに挑戦。実力の現在地を確かめたい。」

学内の講義を通じて本プログラムを知る。高校生時代に文化祭のオープニングムービーの企画・実行、部活の立て直しに成功した2人組で挑戦。

After Program

プログラム参加後…

「今までは、仕事内容で企業を判断していたが、社長や社員とのコミュニケーションを通じて、企業の経営理念や経営者の魅力と、共に働く社員の人柄の大切さに、気づかされた。」

「学校やアルバイトではわからない、経営者の物事の見方や感じ方を理解。」

by 学生チーム

「サイト作成の発注を依頼したいほどの提案。サイトの完成まで関わってほしい。」

「優秀な学生と出会い、新たな人脈が生まれた。」

by 企業



Programme

2025/9/2--9/12 (計8日間)

- 9/2(火) 会社概要説明, 社内見学, アイスブレイク
- 9/3(水) 他社リクルーティングサイト調査
- 9/4(木) 他社リクルーティングサイト調査, 中間報告準備
- 9/8(月) 中間報告準備
- 9/9(火) 中間報告会・講評, 自社リクルーティングサイト企画
- 9/10(水) 社員インタビュー, サイト案再構成
- 9/11(木) 学生アンケート, 最終発表準備
- 9/12(金) 最終発表会・講評

Support 受入企業からの支援

- ・ 滞在経費(交通費)を負担
- ・ 社内見学、説明
- ・ 社長及び社員との交流・インタビュー(10名)の実施
- ・ 社長からの提案に対する講評、フィードバック

Case3 群馬ヤクルト販売株式会社

プラットフォーム型ビジネスモデルの創出

— Agenda 企業からの課題

仕送り型ヤクルト宅配サービスの企画・提案

— Output 学生チームの提案

★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。小売店販売のほか、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(2024.2現在)

高崎経済大学地域政策学部 2年 成瀬 結菜 氏
高崎経済大学経済学部 2年 角田 眺汰 氏

Member



Motivation プログラム参加の動機

「企業と密にコミュニケーションをとり、価値創造・提供のスキルを獲得したい。」

ビジコン経験者とフリーランスの道を検討する2人組。お互いの強みである企画・提案力と表現力を活かして、企業課題の解決に挑戦。

After Program プログラム参加後…

「通常のインターンシップでは体験できない、経営陣と意見交換できる、貴重な機会。」

「経営陣が常に企業の価値やお客様、従業員のことを思考していることを理解。」

「課題解決を通じて、ビジネスの現場でのコミュニケーションの重要性を実感。」

by学生チーム

「新規事業について、商品を買う人(親)と飲む人(子)が異なるという新たな視点から、提案を投げかけてもらった。」

by 企業



Programme

2025/9/16-9/30 (計10日間)

- 9/16(火) 社長・担当者顔合わせ, 会社概要講義, 直販に関する講義・質疑応答
- 9/17(水) 給食ルートの直販同行, 直販部門ミーティング
- 9/18(木) ヤクルトスタッフの宅配同行, 宅配に関する講義・質疑応答
- 9/19(金) 郡部の宅配同行, 宅配部門ミーティング
- 9/22(月) ヤクルト主催の健康教室同行, ビジネスモデルアイデアの検討
- 9/24(水) ポールウォーキング見学, 未来価値創造部・DX推進部・広報部とのディスカッション
- 9/25(木) 中間報告会・講評
- 9/26(金) 最終発表準備
- 9/29(月) 最終発表準備
- 9/30(火) 最終発表会・講評, 昼食会



Support

受入企業からの支援

- ・ 滞在経費(交通費・食事代)を負担
- ・ 宅配・直販の現場同行(市場・顧客調査)
- ・ 経営陣・社員とのディスカッションの機会提供
- ・ 経営陣・社員(12名)からの提案に対する講評、フィードバック

Case4 株式会社根岸



若者ファンを獲得する

コーポレートブランディング

— Agenda

企業からの課題

会社の中に入り込んだことで発見した、

若者目線の株式会社根岸の魅力の再提起と
若者の関心を引き付ける

リブランディングアイデアの提案

— Output 学生チームの提案



★株式会社根岸

明治42年創業。建設資材を中心に、鋼材、建築資材、土木資材、エクステリア等の販売、足場の架払レンタルなど、幅広い業務を展開。「あなたの町で必要とされる店」を目指して100年。顧客第一主義をモットーに地域で頑張る人のいちばんそばにいる企業として建設業を支えることを目指している。

代表取締役 根岸 淳氏 業種:建設業(卸・小売業)

所在地:群馬県高崎市(本社) 社員数:46名



高崎商科大学商学部 2年

鈴木 美咲 氏、坂本 芽唯 氏、塩原 麗璃愛 氏

Member



Motivation プログラム参加の動機

「関係性の深い仲間と、学生時代に最も力を注げる挑戦をしたい」

トライアル型プログラム体験イベントにて、(株)根岸の課題解決体験を通じて企業と交流。その日のうちに仲間と参加を決意。

* ぐんまネクストジェネレーターでは、トライアル型プログラム体験イベントを用意



After Program プログラム参加後…

「経営者や社員の方とのコミュニケーションを通じて、人との繋がりを大切にしていることを実感。」

「トライアル型プログラムを通じて、企業を理解し、提案した経験が、自信につながった。」

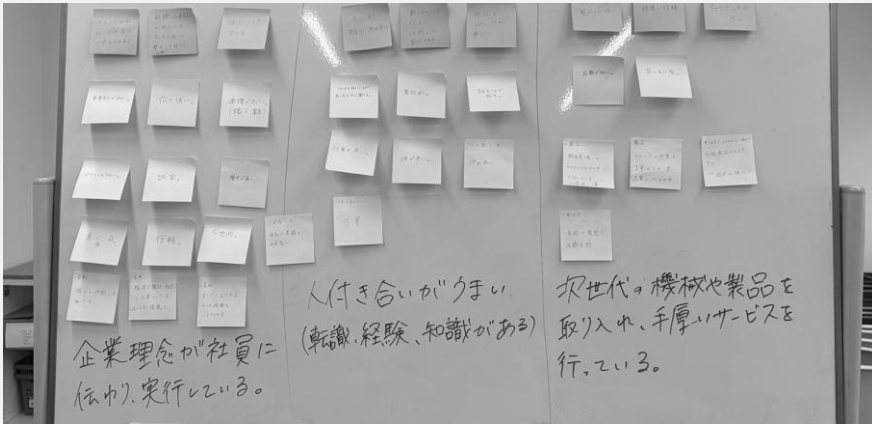
by学生チーム

「若者が働きたいと思うきっかけは、年代を問わず普遍的なものであるという、ハツとする気づきを与えてもらった。」

「SNSにおける広告宣伝業務の提案内容を実際に学生チームに発注したい。」

by 企業





Programme

2026/2/3-2/18 (計10日間)

- 2/3(火) 導入研修「(株)根岸について」、プロシヨップ実務体験、高崎商科大学前田教授による仮説立ての講義
- 2/4(水) プロシヨップ実務体験、内職作業
- 2/5(木) 社員同行(資材営業同行、防草シート貼り作業見学、サイディングの説明、各現場の外壁観察、足場の現地調査)
- 2/6(金) 社員同行(資材営業・配達、建設物の外壁視察、プレカット調査)、ロゴ作成
- 2/9(月) 社員同行(住宅柵・ポール取替調査、サイディング・コーキング現場視察、現地調査した足場の確認)
- 2/10(火) 中間発表・講評、社長・専務とのディスカッション
採用コンサル担当とのディスカッション
- 2/12(木) 最終発表準備
- 2/13(金) 最終発表準備
- 2/17(火) 最終発表準備、練習
- 2/18(水) 最終発表会・講評(高崎商科大学・参加者約40名)

Support 受入企業からの支援

- ・ 滞在経費(交通費)+課題解決の対価を負担
- ・ 社員の現場同行(土木事業部・ファサード事業部・セーフティステップ事業部)
- ・ 社長及び社員との交流の機会提供
- ・ 他社・学生聴講者も招いた大規模な最終発表会場の設定
- ・ 社長及び社員・他社経営者・学生からの講評・フィードバック

Case5 株式会社荻野商店

株式会社荻野商店を伝える キャッチコピー・コーポレートロゴの作成

— Agenda 企業からの課題

企業を深く理解したうえで現状を分析し、
荻野商店の「特徴」と「思想」を掘り下げ、
「おっ」と思わせるコピー・ロゴを提案

— Output 学生チームの提案

★株式会社荻野商店

1916年創業、こんにやく粉製造メーカー。
こんにやくの原料となる「こんにやく芋」は群馬県が全国の生産量の90%以上を占める。同社はこんにやく芋の製粉を担い、高品質・多様なこんにやく粉を生産し、顧客ニーズに込えている。(食品安全マネジメントシステム「FSSC22000」を取得)
代表取締役 荻野 匡司 氏 業種:こんにやく粉製造
所在地:群馬県甘楽郡下仁田町(本社) 社員数:23名

東京大学教養学部 2年・1年
井上 健伍 氏、水野 漣 氏

Member



Motivation プログラム参加の動機

「大学の授業で学んだ“企画力”が、
企業の現場でも役に立つのか試したい。」

当事業のイベントに参加した友人からの紹介により、「人のこころの動かし方」を学ぶ授業に参加していた仲間と挑戦を決意。

After Program プログラム参加後…

「授業と違い導いてくれる存在がない、現場でのプレッシャーを一身に受けるのは、このプログラムならではの。考えていても前に進んでいる実感が持てないつらさを体感できたことが良い経験。」

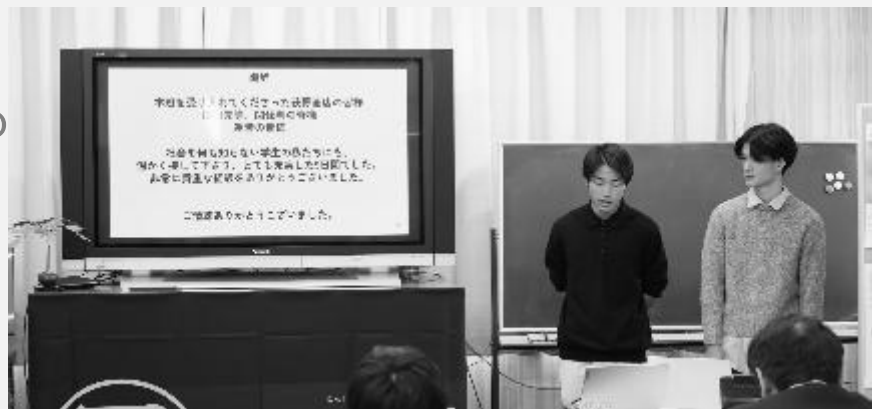
「学生生活で接点のない人たち(中小企業の経営者・社員等)とたくさん意見交換できたことが、一番の収穫。視野が広がった。」

by 学生チーム

「当社への理解をすごく深めてもらったことがわかる。展示会等でそのまま活用したいほど、コピーやロゴの完成度が高い。」

「外からの視点で、強み・弱みを認識できるプロセスが企業にとってプラスになった。」

by 企業



Programme

2026/2/24-3/6 (計9日間)

- 2/24(火) テーマ・課題の詳細内容の確認,
資料を読み込み事業内容や会社理念のインプット,
専務へ追加の業務内容を提案, 計画策定
- 2/25(水) 会社全体会議に参加, 工場現場作業を体験,
ヒアリング(営業販売部門)
- 2/26(木) 工場見学, コピー作成に向けて改めてインプット,
社員向けアンケートの作成
- 2/27(金) 方針作成にあたってこれまでのまとめ,
こんにやく作り体験・ヒアリング(品質管理課),
ヒアリング(管理支援課・食品加工業者)
- 3/2(月) 中間発表準備, 中間発表, コピー制作
- 3/3(火) コピー制作
- 3/4(水) コピー制作, 取引先の商社ヒアリング
- 3/5(木) コピー制作, 発表用資料作成
- 3/6(金) 最終発表準備, 最終発表会



Support

受入企業からの支援

- ・滞在経費(交通費・宿泊費)+課題解決の対価を負担
- ・社内および取引先へのヒアリング機会の提供や、アンケートへの協力
- ・経営者及び社員との交流の機会提供
- ・経営者及び社員からの講評・フィードバック

Business Summer Training 2025

夏季研修プログラム



Business Summer Training 2025

● 開催概要

ぐんまネクストジェネレーターへの挑戦を予定している/関心を持つ若者を対象にした
実力養成研修

開催日:2025年8月11日(月)~13日(水)、前橋市内で開催

参加者:12名 (高崎経済大学、共愛学園前橋国際大学、高崎商科大学、群馬大学、前橋工科大学、立教大学 等)

● プログラム

〈1日目〉 ビジネスマインド ~企業で信頼され、周囲を動かし結果を出すマインド~

経営者セッション ~ (株)梁瀬産業社 阿部 弘幸氏 × (株)Sunset films 井埜 涼太氏~
グループワーク&経営者との座談会
懇親会


〈2日目〉 ビジネススキル・事業経済性 ~事業の本質をとらえる思考法~

ロジカルシンキング・ロジカルライティング

~より早く解に到達し、相手にわかりやすく伝えるための方法~
振返り&アウトプットタイム

〈3日目〉 財務モデリング ~財務3表を連動させた財務モデル作成に挑戦~

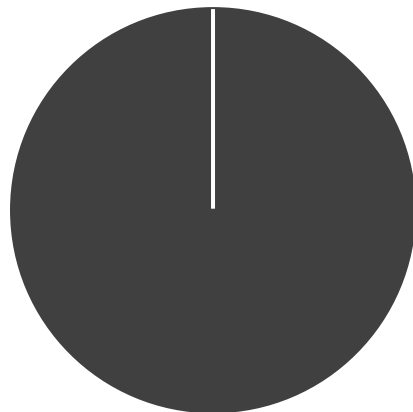
3日間の振返り&トライアル型目標設定
目標の発表



社会の
実戦で生きる
研修内容

参加学生の 研修満足度 100%

※参加者12名中11名回答



● 参加者の声

「経営者の生い立ちから今までの、リアルな経験談を聞くことができた。成功者の体験が聞けて良かった！」

「グループワーク型で、1人だけでガリ勉するわけじゃなく、心理的負担も少なく参加しやすかった。」

「経営者やスタッフ、同じ志を持つ参加者と気軽に話をすることができた。」

「現役の経営者から話を聞いて、今までよりもビジネスとの距離が縮まった！」

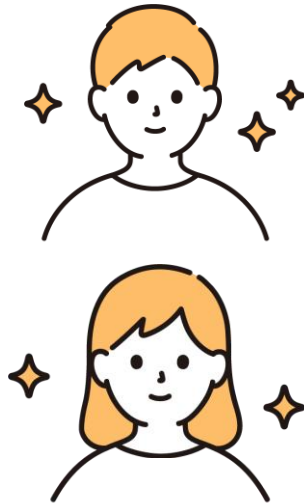
● 経営者の声

「堅苦しくない雰囲気良かった。」

「若い人たちと新たなビジネスを創ってみたいと思った！」



ぐんまネクストジェネレーター専用サイトにて、 「挑戦したくなる」情報を掲載中！



- ぐんまネクストジェネレーターについて、もっと詳しく知りたい！
- 採用型って、どんな仕事を任せてもらえる？
- トライアル型でどんな課題に挑戦できる？
- 参加できるイベントはある？



お気軽にお問い合わせください！

主催：群馬県 

ぐんまネクストジェネレーター事業事務局
(群馬銀行コンサルティング営業本部内)

☎ 027-254-9810 (平日9:00~17:00)

✉ gb-vfg@gunmabank.co.jp



 群馬銀行



 ぐんま地域共創パートナーズ
Gunma Regional Advanced Solution Partners