



企業の新たなビジネス挑戦を後押しする県事業「Next Base（ネクストベース）」が昨年11月～今年1月に前橋市古市町の多目的複合施設「JOMOスクエア」で行われ、県内に拠点がある12社28人

がワークショップや著名起業家の講義といった全6回のカリキュラムを通して新事業創出のノウハウを学んだ。最終回の成果発表会では社会課題解決につながる多彩な事業プランを披露。経験を生かし、次なる挑戦へ一歩を踏み出す。発表内容の一部を紹介する。

主な参加企業

LinkPlanner / 湯沢AI / Office刃-YAIBA- / Shin eBright / cobo. / クレセル / サイコー / システム・アルファ / LUMIRISE / L OCLE / NowNever. / 太陽誘電

異業種交流で新事業創出

人材支援切り口に

人材を切り口にした発表が目立った。cobo.はM&A（買収・合併）の支援サービスとして、買収先企業の人的資本を事前評価し、成功に導く事業を提案。ShineBrightは企業の人手不足解消に向けたサービスとして、現場のリーダー役となり生産性を高めるスキルを身に付けた社内ファシリテーターの育成プログラムを考案した。システム・アルファは就職活動中の学生向けサービスとして、属性が似た先輩社員とLINEで気軽にチャットができ、就職後のイメージをつかめるアプリを発表した。



既存事業を進化

既存事業を進化させたサービスを提案した企業も。不動産業のクレセルは高崎市倉賀野地区で線路沿いという環境を生かした「ガレージ×防音室」付き賃貸住宅を考案。地域の記憶を継承するとした。自動車シート製造の湯沢AIは通常なら廃棄されるシートの端材を高品質なポーチとして再生させた。



新領域に挑む

企業の新事業開発支援を手がけるLink Plannerは、ダイヤモンド電極を用いて生成した「オゾン水」の活用ビジネスを披露した。LUMIRISEは聴覚障害者とのコミュニケーションアプリの使い方をレクチャーする支援事業を紹介。LOCLEは地方企業の「良い商品はあるのに売り方が分からない」という課題に対し、SNSでの発信を中心にワンストップで支援する。広告、PR事業を手がけるNowNever.は新領域の中古車販売に挑むプランを説明した。ほかにも参加企業が自らの課題を見つけ解決する事業アイデアを発表した。

