

自ら顧客やビジネスを創出できる人材の育成 ～コロナ禍後の新しいビジネススタイルの創造～  
**ビジネスモデル&マーケティング企画コース（遠隔研修）** 開催ご案内

**本講座全体のフレームワーク(構成) ～自らビジネスや提案を考える体験を実地で行う～**

企画案形成 (8月～9月)	ビジネスモデル検討 (10～11月)	マーケティング実践 (12月)
自社分析と事業戦略の検討 【企画案形成】	事業の持続可能性の形成 【収益モデルとチャネル検討】	推進策と資金獲得手段形成 【提案・営業活動】
アイデアシート 自社の事業戦略企画案	事業計画書 ビジネスモデル	企画提案書・補助金申請書 商品・サービスカタログ

**【背景その1】 コロナ禍での企業社会を取り巻く環境変化**

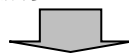
コロナ禍を経て社会状況が激変しており、今まで当たり前だったことが当たり前でなくなってきています。例えば“毎日通勤をすること”や“24時間営業”でさえ当たり前でなくなってきているともいえます。

IT企業に限らず企業社会全体として、今まで携わっていない事業に手を出す必要性が出てきているケースも増えております。

**【背景その2】 コロナ禍での受託業務を取り巻く環境変化**

地域 IT 企業に多い技術者派遣 (SES) は安定のイメージがありますが、もともと景気や発注元 (親会社) の都合に左右される側面が大きいという特性もあります。コロナ禍では発注元との契約の都合上、“在宅ワークができず感染拡大の中で通勤しなければならなかった”などの問題が具体的に露呈しました。

特に派遣業務に関しては、今後国の派遣法改正で給与保証を行わなければならない一方、コロナ禍による景気後退の影響で今後 BtoB の開発案件が減少していく可能性も高いといえます。



- コロナ禍は今までのビジネスモデルを再検討するきっかけになったともいえます。本研修では“言われたものを作るだけ”のビジネスからの転換を目指し、“自分で考える基礎素養”を身につけ、かつ深めていきます。
- 受託業務であっても今後は作るものに対する提案や利益の最大化、“安くして”といわれたときの他の顧客への汎用化の手法など、想像力/創造力、業務を理解する力がますます求められるといえます。

X“あの会社に頼んでも言われたことしかやってくれない(=発注者の負担が増える)”

↓ <本研修で“自分で考える力”を養う>

O“あ、そういうところに気がついてくれた”と顧客から言われ発注のレポートにつながる

本研修では**社会状況の激変を踏まえた企画提案やビジネスモデルの検討を研修の中で実践し、**アウトプットにまとめる体験をします。



- **企画提案やビジネスモデル形成などの創造性が求められる内容は一人で考えてもまとまらないのが普通**です。ディスカッションをすることで具体的な内容が醸成され、現実的な提案を形成していくきっかけになります。事業を自分たちで創り出す体験をすること(シーズの創出)が、本研修の最大の狙いです。
- 本研修では既存の受託開発における提案力の醸成を図りますが、受託型 IT 企業において“個別開発案件を汎用化していく”ノウハウにも触れます。受託型 IT 企業が新たな一歩を踏み出す上で、ノウハウが蓄積されているので一番実現可能性が高いやり方といえます。  
 (“汎用化の許諾を前提に受託開発のコストダウンに貢献する”などの具体的な営業戦略を含めて学びます。)

＜コロナ禍でのビジネス環境の劇的な変化＞

職種	コロナ禍での環境変化 →	求められる新しいビジネススタイル
営業	感染リスクを避けるため顧客から“訪問はしないでくれ”と言われる	ご挨拶営業・ご丁寧営業から“顧客に選ばれる営業”への転換（提案力や商品力がなければ選んでくれない）
開発	派遣元の正社員は在宅勤務なのに、セキュリティや契約の関係で派遣元から“出勤してくれ”と言われる	自社で統制できる提案やサービスを持ち、（元請けや親会社の都合などの）外部環境や社会情勢、景気に左右されない社員の労働環境を形成していく必要がある
経理・総務 （間接部門）	“契約書・請求書・銀行取引のためにどうしても出勤が必要” （“ハンコ”のために通勤を強いられる）	印鑑・契約書（紙至上主義）からの転換
求人・採用	感染リスクを避けるため直接の面談ができない／合同企業説明会は軒並み中止	オンライン面接への転換、見た目や雰囲気ではなく現実的なスキルが評価基準となる
人材育成	感染リスクを避けるためオンライン教育に転換（“会場費”をビジネスモデルとしていた貸し会場等は不要になる）	直接会わないコミュニケーションスキルが求められる（→オンライン教育のノウハウなど）



本研修は受託業務での提案を含め“自分で考える基礎素養”を身につけ、深めていきます。

■対象企業：地域 IT 企業、ものづくり系企業など(MISA 会員の有無は問わず)

■実施する研修

- ① イノベーション企画実践コース：8月～9月（3時間×全6回）
- ② ビジネスモデル形成コース：10月～11月（3時間×全6回）
- ③ マーケティング実践コース：12月（3時間×全4回）

※他に必要に応じて課外実習／課外支援あり。研修カリキュラムは別紙の通り。

■対象参加者：会社の将来を担うことが期待される若手・中堅社員から役員・管理職層まで対応

■募集人員：最大8社程度

※社内での交代参加／開催都度の必要に応じた複数参加可、業務都合による欠席（歯抜け出席）・遅参可。

・ ※昨年度以前の参加者の再参加も可能です。

■受講料：無料（宮城県委託事業のため）

■会 場：遠隔研修（オンライン）で開催。参加に必要な PC や回線、受講環境は各社で準備いただきます。

※ディスカッション主体の参加型研修のため「各社内会議室または自宅等の独立した参加場所を確保できること」を参加条件とさせていただきます（共用オフィス等からのヘッドセットを用いた参加は原則不可）。

※同様の趣旨で「ビデオ画面 ON での参加」も参加条件とさせていただきます（バーチャル背景の利用は可）。

※ご自宅等からの参加の場合でも企業内参加と同等の取り扱いをします。

※途中で集合研修を交える可能性があります。その場合は仙台市中心部で開催し遠隔参加も可とします。

■お申込：別紙の申込用紙にてお申し込みください（募集期間：6/17（水）～各コース開催の2週間前まで）

＜お申込み・お問合せ先＞ 一般社団法人 宮城県情報サービス産業協会（MISA） 事務局  
 仙台市青葉区上杉1丁目6-10 EARTH BLUE 仙台勾当台ビル 5F  
 TEL:022-217-3023 E-mail: [misa@misa.or.jp](mailto:misa@misa.or.jp)

<研修カリキュラム> ※全ての日程において業務都合による欠席(歯抜け出席)・遅参可

① イノベーション企画実践コース 【アウトプット】自社分析/事業企画案(提案等)

計画日程(延べ6日間)	内容
8/3(月)、8/21(金)、 8/28(金)、9/4(金)、 9/11(金)、9/25(金) 14:30~17:30	<p>コロナ禍後の社会環境の変化とそれを取り巻く自社の内外部分析を行った上で、<b>自社で実現可能かつ持続可能な開発目標(SDGs)を踏まえた</b>新しい商品・サービス(受託サービスを含む)展開の方向性を明確化します。</p> <p><b>【キーワード】内外環境分析、実現可能性を踏まえた企画案(アイデアシート)競合分析、ポジショニング分析</b></p> <p><b>【ゲスト講師(予定)】</b>経営系の専門家・産業支援機関など (“大局的にビジネスを俯瞰できる方”を予定)</p>
課外実習支援(3日間相当)	<p>各社個別の状況の把握(研修内で公開できない内容を含む)とそれに基づいた展開計画案の<b>種出し(シーズ創出)の支援</b>/検討立案の支援</p> <p style="text-align: right;">ここがポイント!</p>

ビジネスモデル形成コース 【アウトプット】事業計画書・収支計画書(アクションプラン)

計画日程(延べ6日間)	内容
10/2(金)、10/9(金) 10/16(金)、10/23(金) 11/6(金)、11/13(金) 14:30~17:30	<p>◆商品・サービス、または受託案件の増加をテーマとし、ビジネスモデルやマーケティング戦略の企画検討及びリサーチを実施。</p> <p><b>【キーワード】事業計画書(BMキャンパス/ピクト図、ポンチ絵 etc)収支計画書(自動計算フォーマットを配布)</b></p> <p><b>【ゲスト講師】</b> 参加各企業の事業テーマを勘案し、ユーザー企業や実務家などを招聘</p>
課外実習支援(3日間相当)	<p>自社で実現していく上で必要な各種リサーチ支援を実施します。</p> <p>(“人的リソース紹介やエンドユーザー等のパートナー発掘支援”を含む)</p>

② マーケティング実践コース 【アウトプット】顧客向け提案書、補助金・競争的資金の企画提案書等

計画日程(延べ3日間)	内容
11/27(金)、12/4(金)、 12/11(金)、12/18(金) 14:30~17:30	<p>◆具体的な提案活動を展開する上で必要となる企画提案書の作成を実施。(各社の個別事情を勘案し、企画提案書のフォーマットを個別に決定)</p> <p><b>【キーワード】ソリューション提案、補助金・競争的資金の企画提案書 自社カタログ、営業の進め方、チャネル形成</b></p> <p><b>【ゲスト講師】</b> 参加各企業の事業テーマを勘案し、販社・ベンダー等の実務者を招聘</p>
課外実習支援(1日間相当)	<p>目的に応じた事業計画書の策定支援(成果物の代筆を含む)</p> <p>補助金獲得に向けた検討など</p> <p style="text-align: right;">ここがポイント!</p>

各日程は計画日程です。ゲスト講師や各受講者の都合により開催日程を柔軟に変更する場合があります。

- ・ 会社単位での申込を原則とします。申込時点では主たる参加予定者で申込いただきますが、研修運営では各社の参加拠点をサテライトとして見立てた運営を行います。研修開催の際は主たる参加予定者以外の各社内で関係する方にも必要に応じてスポット参加いただくことができます。
- ・ 各社個別の機密事項がある場合の取扱いについては別途個別に相談しながら進めます。
- ・ Zoom と Slack を併用した研修運営を行います。当日の接続情報や必要なファイルのやり取り、研修に関する連絡などはすべて Slack 上で行います。申込の方に別途詳細をご案内します。