

## (ハ) 自らビジネスを創出できる人材の育成 ビジネス創出人材育成 参加者募集のご案内

**受講料無料**

事業の企画検討から提案書・補助金申請書等の策定（定量数値を含む）までを研修の中で実践  
企業の中核人材に不可欠となる「実践的なビジネス感覚」や「事業創出の経験値」を形成します

一般社団法人宮城県情報サービス産業協会（MISA）では、「地域高度 IT 技術者育成事業（宮城県委託）」を実施します。このうち「ビジネス創出人材育成研修」について参加者を募集します。

### <研修の特色>

- ・“いざやろう”と思ってもきっかけの少ない自社分析、事業企画、マーケティングを研修で実践
- ・顧客への提案書、商品サービスのカタログ、補助金申請書などの“使えるアウトプットを形成”



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  
ることが、本研修の最大の狙いです。

■対 象：地域企業の中核人材、管理職の方など（MISA 会員の有無・**業種は問わず**）

※各企業における“事業の担い手”を対象とし、事業の企画検討を実地で行います。

※本研修は“事業を生み出す経験値の育成”を主眼としていますので、テーマは IT に限りません。

※「**事業再構築補助金**」への申請などを想定した**非 IT 企業の方**（製造業、サービス業等）の参加も歓迎します。

■主 催：一般社団法人宮城県情報サービス産業協会（MISA）（宮城県委託事業）

■参加負担金：**なし（テキスト代などを含めて無料）**

**宮城県委託事業として負担金なし（無料）で開催します**

■受講場所：各企業内または自宅等（一部を除き Zoom によるオンライン形式で開催します）

※演習用 PC 及び回線などの遠隔受講に必要な環境や機材は各社で準備いただきます。

※「ビデオ画面 OFF」での参加はできません（バーチャル背景の利用は可）

※本研修は参加型研修でありディスカッション等が多く含まれるため、各社内会議室またはご自宅等の独立した参加  
場所からの参加を推奨します（共用オフィスからのヘッドセットによる参加は原則不可）

※参加者同士の交流を図る観点から 10 月以降の一部日程を集合研修での開催に変更する場合があります。

■募集人員：各コース 8 社程度（少人数制を基本とします）

※研修の目的をアウトプットの形成に置くため、研修の欠席と研修の成果は必ずしも直結しません。**本研修は各企業の  
“忙しい中核人材”の参加を想定し、各コース共に業務都合等による遅参・欠席については柔軟に対応します。**

■お申込み：別紙の申込書に必要事項を記入の上、MISA 事務局宛にお申込みください。

※各コースの開催計画日程は予定です。講師や各参加者の業務都合を踏まえ、変更させていただく場合があります。

### <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

〒980-0011 仙台市青葉区上杉 1 丁目 6-1 O 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)

(ハ) 自ら顧客やビジネスを創出できる人材の育成 【原則としてオンライン開催】

### 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

- ◆必要に応じて課外実習の個別フォローを行い、アウトプットの確実な形成を目指します。
- ◆新型コロナ感染拡大の状況に拠りますが、参加者の意向も踏まえながら10月以降の開催日程の一部を集合研修形式での開催に切り替える場合があります。その場合は MISA 事務局などの仙台市中心部を会場として実施いたします。

#### 【M-1】商品・サービス企画コース

【アウトプット】事業戦略企画案（スライド5枚程度）

計画日程（延べ4日間）	内容
8/25(水)、9/1(水)、 9/8(水)、9/15(水)、 9/29(水)、10/8(金) 14:30～17:30 ◆3h×6回＝3日間相当	<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、自社で実現可能かつ自社の方向性を踏まえた新しい商品・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、「事業再構築の検討</b></p> <p><b>【ゲスト講師(予定)】</b>経営系の専門家など(“大局的にビジネスを俯瞰できる方”)</p>
課外実習（1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）とそれを基にした展開計画案の種出し（シーズ創出）の支援/検討立案の支援</p>

#### 【M-2】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4日間）	内容
10/15(金)、10/22(金) 11/5(金)、11/12(金) 11/26(金)、12/3(金) 14:30～17:30 ◆3h×6回＝3日間相当	<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、実務家などを招聘</p>
課外実習（1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>

#### 【M-3】マーケティング実践コース

【アウトプット】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
12/10(金)、12/17(金) 1/14(金)、1/21(金) 14:30～17:30 ◆3h×4回＝2日間相当	<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・ベンダー等を招聘</p>
課外実習（1日間相当）	<p>各参加者の目的に応じた事業計画書等の策定支援（成果物の代筆を含む）補助金申請書への落とし込みなど</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。