

一般社団法人宮城県情報サービス産業協会 (MISA)
地域高度 IT 技術者育成研修 (付加価値創造分野) 参加ご案内

半年間で事業創造から自社サービス形成、受託を含むソリューション企画提案までの一連のプロセスを実体験
 ~自社の事業の柱の形成(受託型事業を含む)と将来に向けた自立を目指す~

【本研修コースで形成を目指すアウトプット】

- ◎受託案件の獲得力・付加価値向上 ⇒ 訴求できる自社の会社案内・カタログ、ソリューション提案書など
 受託案件の知見を活かした **セミパッケージ/カスタマイズビジネスへの展開**
自社の強みを引き出し “なんでも”から“〇〇が強みで●●の価値を提供”へ変革
- 自社商品・サービス開発 ⇒ 顧客への提案書、補助金・競争的資金の企画提案書 など

- 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)
 ・ 自社商品・サービスの開発を目指す企業だけでなく、派遣(準委任)主体から受託(請負)主体へと事業の柱のシフトを図り、会社としての付加価値向上を目指す受託型企業等。
- 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(社内での交代参加可)
- 受講料:無料(宮城県委託事業のため) ■会場:仙台市中心部(参加者に別途案内)

＜本講座全体のフレームワーク＞

価値デザイン (7月)	コンセプト形成 (8~9月)	(産学)企画体験 (10~11月)	ビジネスモデル (11~12月)	マーケティング (1~2月)
AI をテーマとした 事業アイデア形成 【創発体験】	自社分析を基にした 事業戦略の形成 【自社分析】	大学と連携したソ リューション形成 【サービス検討】	事業の持続可能性 の形成 【収益モデル検討】	販売チャネルや資 金獲得手段の形成 【提案・営業活動】
AI 活用のアイデア シート	自社の事業戦略 企画案	事業概要図 技術開発企画	事業計画書 ビジネスモデル	企画提案書 補助金申請書

※各社の事業フェーズに応じて参加コースの選択ができます。事業の企画や自社分析だけを実践したい企業は前半のみ、
 具体的な事業テーマ(受託型サービスの付加価値向上を含む)を既に持っている企業は後半のみの参加でも構いません。
 ※後半のみ参加企業は、原則として既存の自社テーマ(自社商品または受託サービスの高度化)を題材に進めます。

コース単位での一部参加可、業務都合による一部欠席(歯抜け出席)や遅参可。

- ・ 会社単位での申込を原則とします。登録メンバーの交代参加可(各社内で引継をお願いします)。
- ・ 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。

＜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

① デザイン思考による価値デザイン 【アウトプット】AI活用の企画案(紙1~2枚) X複数可

計画日程	内容
7/5 (金)、11 (木) 17 (水)、25 (木) 時間: 各日 14:30~17:30 3時間 X 4回 (2日間相当)	デザイン思考的なアプローチによる AI/IoT 活用ビジネスの企画を実践します。AI 活用のロールモデル事例を基に方向性を見出しを行い、自社サービス/受託の両側面での AI/IoT 活用型ビジネスの検討を行います。 【キーワード】 デザイン思考の実践、AI/IoT の活用企画、アイデアシート 【ゲスト講師】 合同会社 HaikaraCity 代表社員 明松 真司 氏 他

② IT商品・サービス企画 【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	内容
8/2（金）、8/23（金）、 9/2（月）、9/9（月） 9/19（木）、9/27（金） 時間：各日 14:30～17:30 3時間×6回（3日間相当）	一般的な戦略策定手法を用いた事業戦略の形成を実践します。社会環境及び自社の内外部分析を行った上で、実現可能性や自社の方向性を踏まえた商品・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。 【キーワード】内外環境分析、自社環境を踏まえたアイデアシート(作成・修正)競合分析、ポジショニング分析 【ゲスト講師(予定)】 経営系の専門家・産業支援機関等

③ ICTビジネスシーズ企画体験（産学連携型実践研修）

【アウトプット】製品・サービス提供/技術開発企画書（大学側にて策定の実作業を支援）

計画日程	内容
10/3（木）、10/8（火） 10/24（木）、10/29（火） 11/14（木）、11/19（火） 時間：各日 14:30～17:30 3時間×6回（3日間相当）	◆相互共有 参加各企業の事業シーズについて産学で共有 ◆商品・サービス企画書作成及び相互評価 多忙な企業参加者に代わり、大学教員/学生にて製品・サービス企画書の落とし込みを実施（事業概要図/サービス提供概念図等） ◆企画案の評価 企画書について産学相互評価と仕上げを行う。 【キーワード】事業概要図、技術開発企画、大学・学生による代理策定 【ゲスト講師・課外支援】 各大学研究室等(参加各企業の事業テーマを勘案して選定) (参考)昨年度実績:東北福祉大(介護福祉)・東北工業大(データ処理、アプリ事業等)

④ 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	内容
11/25（月）、12/6（金）、 12/13（金）、12/20（金）、 1/10（金）、1/17（金） 時間：各日 14:30～17:30 3時間×6回（3日間相当） 他に課外支援あり	◆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。 【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） 【ゲスト講師】 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

⑤ 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	内容
1/24（金）、2/3（月）、 2/14（金）、2/21（金） 時間：各日 14:30～17:30 3時間×4回（2日間相当） 他に課外支援あり	◆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。 補助金を狙う場合は“ものづくり補助金”等を想定） 【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 【ゲスト講師】 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

<ファシリテーターによる課外支援>

- ・ 各アウトプットについて、地域企業の実情を踏まえた記載例やひな形を提供し、思考の助けとします。
- ・ 必要に応じ各アウトプット策定の側面支援を行います（企画内容への加筆・添削、リサーチ支援等）

【各日程は計画日程です。ゲスト講師や参加者都合により柔軟に変更する場合があります】