

事業	事業項目	内 容	担当	月												収入予算	支出予算	備 考	
				4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3				
事業 創 出 ・ 市 場 開 拓		中期事業計画に掲げる「目指す姿」の実現に向けて、「会員企業が顧客や大学、自治体などとの連携を通して、新たな事業を共創するためのデジタルエコシステム構築を目指す」をミッションとして、引き続き内外の協力を得ながら事業に取り組む。	事業共創(委)																中期事業計画に掲げる目指す姿 ・企業側からの提案により、行政機関や大学から事業創出や市場開拓への協力を引き出している ・DX、スタートアップ、M&Aなどのナレッジやノウハウを得られる ・活動意欲があり機動力に富む協働プロジェクトをタイムリーに組織し、多くのビジネスチャンスを創出している ・異業種企業との連携により、ユニークな商品やビジネスモデルが生まれる ・広範な情報アンテナにより異業種ニーズを検知できる ・東経連や行政との連携による施策共有の機会を創出する
	I-2-2.2-(1)	新規事業構築ノウハウ・ナレッジの獲得(DX、アイデア創出、スタートアップ、M&A、資金調達方法など) MISA会員企業やその顧客が新たな事業を起こすようなチャレンジが進む状態になるよう、ノウハウやナレッジを獲得する 例) ・新規事業アイデア創出塾&アイデアソン実施 ・今さら聞けないDXとは?セミナー ・スタートアップセミナー ・M&A(合併・経営統合)セミナー ・資金調達セミナー	〃		○		○		○		○		○			500千円 (講師謝金 会場費)	[目指す姿への施策] ・新規事業にチャレンジしたいという会員企業やその顧客が増える ・元々新規事業にチャレンジしたいという会員企業やその顧客が必要なノウハウやナレッジを得られる ・特に若手の参加が望ましいため、若手の勧誘を促進する		
	I-2-2.2-(2)	事業テーマ別部会(プロジェクト的な時限組織)の発足・運営 県内への各種企業の進出に伴い情報サービス産業への波及効果の期待される分野について、関連団体などとの連携により新たなビジネス創出のシーズを探るべく部会を発足。各部会のリーダーを選出し、それぞれ運営を行ってもらう。 ・製造業向け事業部会 製造業との異業種交流を行うためにみやぎ工業会の活動に参加し、地域のIT化へ貢献する。 ・農業向け事業部会 農業生産法人との異業種交流を行うために、宮城県農業法人協会の活動に参加し地域のIT化へ貢献する。 ・ウェルビーイング分野向け事業部会 ウェルビーイングの研究会としてFWBC(仙台フィンランド健康福祉センター)との連携促進	〃														100千円 (講師謝金 会場費)	[目指す姿への施策] ・異業種企業との連携により、ユニークな商品やビジネスモデルが生まれる広範な情報アンテナにより異業種ニーズを検知できる ・広範な情報アンテナにより異業種ニーズを検知できる ・異業種の本質的な課題が得られ解決に向けた提案が行える	
	I-2-2.2-(3)	行政や大学・高専など地元の学校とのシーズ・ニーズ交換会の開催 産学官連携の強化を主眼に次のような施策を計画・実施する。 ・行政施策に関する説明会、およびパネルディスカッション実施(シンポジウム形式) 東北経済産業局、仙台市、宮城県より情報提供いただきつつ、皆で宮城・東北の未来を語り、お互いに求めるものは何なのかを確認し合う ・産学官連携で地方創生、地域課題を解決するスキーム作り 例) 仙台・東北DXエコシステムへの参画・連携 狙い: 地域課題の解決に向けたIT利活用の仕組み構築 例) 人材開発委員会と共同でインターンにてハッカソン計画し実施 ・政策提言委員会との連携 どんな政策を提言するかを例会にて議論	〃														100千円 (会場費 他)	[目指す姿への施策] ・行政との連携による施策共有の機会を創出する ・企業側からの提案により、行政機関や大学から事業創出や市場開拓への協力を引き出している	
I-2-2.2-(4)	他業界団体・協会等との連携・協力 今まで交流を図ってこなかった他業界団体・協会などと積極的に連携・協力の可能性を探るべく、まずはコミュニケーションを図る。ベストなケースのイメージとしては、各団体から業界構造についての説明と、少子高齢化など東北の地域課題に直結する業界課題についてお話しいただくような場を設けるなど。 例) ・仙台市産業振興事業団 ・仙台市市民文化事業団 ・仙台市スポーツ振興事業団 ・仙台観光国際協会 ・全日本不動産協会 宮城県本部 ・みやぎ産業振興機構 など	〃														100千円 (会場費 他)	[目指す姿への施策] ・活動意欲があり機動力に富む協働プロジェクトをタイムリーに組織し、多くのビジネスチャンスを創出している ・異業種企業との連携により、ユニークな商品やビジネスモデルが生まれる ・広範な情報アンテナにより異業種ニーズを検知できる ・リファーマルで各業界の課題解決に向けた相談がMISAIに届くような形を作る		

(注)1.事業項目欄の()内は事業計画書本文の項目Noを示す。