

## 令和 8 年度

### 「宮城県新事業創造リカレント教育プラットフォーム（伊達のリカレント）」

#### 募集要項

##### 1. 趣旨・目的

「伊達のリカレント」は、宮城県全域を対象に、自治体・政府機関・教育機関・産業界・金融機関・報道機関と連携し、地域企業のニーズに即したリカレント教育を推進する、令和 7 年度に開始したプラットフォームです。リスクリングによる人材変革を起点として企業変革を促進し、その成果を地域産業の競争力強化へ波及させることで、東北・宮城における地域課題の解決（地方創生）に貢献することを目的としています。

本プログラムでは、短時間・分割型、実務課題型、伴走支援型の教育環境を構築し、県内中小企業の DX・業務変革・新事業創出を担う人材を育成します。また、令和 7 年度の実績を踏まえ、令和 8 年度からは受講料を徴収するとともに、地域企業・金融機関によるパートナー参画や協賛制度を組み合わせた複線的な収益モデルを構築し、自走可能な地域人材育成プラットフォームへの発展を図ります。

##### 2. プラットフォーム到達目標

- ・地域企業・自治体等が直面する地域課題および経営課題を抽出・構造化し、DX・新事業創出に向けた解決仮説を設計します。
- ・仮説検証から事業計画策定、成果発表まで一貫して支援する実践型プログラムを実施し、業務改善案、新事業企画、経営戦略、地域課題解決型ビジネス案等の成果創出と実装促進を図ります。
- ・産学金連携による伴走支援体制を構築するとともに、持続可能な収益モデルを確立し、自走化に向けた基盤形成を推進します。

##### 3. 講座概要

次の 4 講座を実施予定です。対象者は経営層・管理層に加え、若手/中堅層、地域企業を支えるエッセンシャルワーカーも含まれ、現場の実務課題の解決につながる実践的なプログラムを展開します。

| プログラム名              | 対象者                                                   | 講師                        | 目的                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 宮城・新事業創出チャレンジ（MREC） | 新規事業担当者、新規事業に興味のあるビジネスパーソン、経営層、学生・研究者、U/I/J ターン志望の社会人 | 東北大学<br>特任教授（客員）<br>高橋 蔵人 | 正解のないテーマに対し、自ら課題を発見し、顧客を捉え、仮説立案、小さく試し、検証結果から事業を修正していく。Lean Startup、MVP、バリューチェーン、ボトルネック、資金調達などを実践的に学び、生成 AI も活用しながら、新規事業やアイデアをゼロから事業化へ導く一連のプロセスを習得する。その実践フィールドの一つとして仙台市商店街の地域課題を位置づけ、他の企業課題や新規市場にも転用できる再現性のある「新規事業・ソリューション開発の型」としての基礎を習得する。 |

|                        |                                                      |                                                                    |                                                                                                                 |
|------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 経営マネジメント講座             | 経営者、次期幹部候補生の管理者                                      | 株式会社 NTT DX パートナー代表取締役<br>グロービス経営大学院客員准教授<br>東北大学 特任教授（客員）<br>長谷部豊 | 自社の経営戦略を再整理し、実行に移すことができる実践力を養成する。<br>- 経営戦略、経営マネジメントの理論や知識を習得し、経営デザインシートを活用して自社の経営戦略を体系化<br>- 策定した経営戦略の実践に向けた支援 |
| デジタル×ビジネス変革講座          | 管理職層、地域企業のエッセンシャルワーカー、業務改善・DX 推進を担うリーダー              | NTT DX パートナー<br>飯塚 順平<br>宮城大学 学長<br>佐々木 啓一                         | デジタルツールを活用して既存業務を改善し、定型業務稼働を削減する方法を習得する。                                                                        |
| 地域課題を解決するソーシャルビジネス創出講座 | 若手・中堅層、次期経営層、新規事業や社内外の協働を担う人材、独立してソーシャルビジネスを起業したい人など | 東北学院大学地域総合学部<br>長・教授 伊鹿倉 正司<br>INTILAQ 東北イノベーションセンター長 佐々木 大など      | 地域・社会課題への問題意識や初期的な事業アイデアを、講義、異業種対話、実践事例、フィールドワーク及び専門家の助言を通じて具体化し、社会性と経済性を両立した実行可能なビジネスプランへ発展させる。                |

#### 4. 講座構成

各講座は、1 回あたり 1.5～2 時間程度、全 7 回で構成予定です。開催時期は令和 8 年 10 月から令和 9 年 3 月頃迄、開催時間は平日 16 時以降を想定しています。ご多忙な方や遠方に住む方でも受講しやすいよう、各講座はオンライン（WEB）と対面を組み合わせて実施し、ワークショップやグループワーク等の実践型学習を重視しています。

##### （１） 宮城・新事業創出チャレンジ（MREC）

開催場所：Sendai AI Lab（SAL）（仙台市青葉区一番町 3 丁目 3-20 京阪仙台一番町ビル 2 階）

| 日程                  | テーマ                              | 主な内容                                                                                |
|---------------------|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 10/28<br>（水）<br>対面  | 新規事業開発基礎とマインドセット                 | ・新規事業開発の全体像とプロセスの理解<br>・スタートアップ起業経験者による新規事業開発事例紹介とマインドセット                           |
| 11/11<br>（水）<br>WEB | 課題発見と課題設定                        | ・課題発見と仮説ベースで課題設定の実践体験（仙台市中心部商店街の数年間の人流データなどを活用）                                     |
| 11/25<br>（水）<br>対面  | フィールドワーク（仙台市中心部商店街/個店）<br>※ゲスト講義 | ・地域の現状や課題を理解し、地域課題や事業機会について参加者同士で共有<br>・仮説ベースの課題設定を現地視察やゲストとの対話を通じて、検証と改善           |
| 12/08<br>（火）<br>WEB | ソリューションプロトタイプ作成と検証               | ・設定した課題に対して、ソリューションアイデアのプロトタイプ（MVP）作成と検証（アーリーアダプター（EA）のペルソナ設定、EA へのユーザーインタビュー、検証含む） |

|                    |                     |                                                                                                                                 |
|--------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1/13<br>(水)<br>対面  | 資金調達・成長戦略<br>※ゲスト講義 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規事業アイデアの実効性を高めるためのバリューチェーンの整理と事業計画</li> <li>・事業構想に応じたさまざまな資金調達の考え方の全体像を理解する</li> </ul> |
| 1/27<br>(水)<br>WEB | ピッチストーリー設計          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・課題・市場・解決策・成長戦略などを一貫したストーリーとして整理する</li> <li>・事業の収益性や資金計画を含めたピッチ資料を作成</li> </ul>          |
| 2/3<br>(火)<br>対面   | 成果報告会               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・講座で検討してきた事業構想や実証内容を発表し、講師や参加者からの講評を受ける</li> </ul>                                       |

## (2) 経営マネジメント講座

開催場所：スマートイノベーションラボ仙台（アーバンネット仙台中央ビル 4F）を予定

| 日程                  | テーマ                              | 主な内容                                                                                                                                   |
|---------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10/20<br>(火)<br>対面  | 経営戦略、<br>経営マネジメントの理解<br>(前半)     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営戦略の全体像、価値創造の考え方、経営戦略・事業戦略策定のプロセス、理論やフレームワーク、論理体系の理解</li> </ul>                               |
| 11/02<br>(月)<br>WEB | 経営戦略、<br>経営マネジメントの理解<br>(後半)     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・同上</li> </ul>                                                                                  |
| 11/17<br>(火)<br>対面  | 自社経営デザインシート<br>の議論               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社の経営戦略・事業戦略を言語化した経営デザインシート（戦略策定シート）の策定</li> <li>・グループディスカッションによる経営デザインシートのブラッシュアップ</li> </ul> |
| 12/01<br>(火)<br>WEB | 県内企業のケーススタディ                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県で活躍している企業の事例をもとにしたケースメソッドによる学習</li> <li>・当該企業の成功要因分析、意思決定のポイントなどの実践的な学習</li> </ul>          |
| 1/12<br>(火)<br>対面   | 県内企業経営者との<br>ディスカッション ※ゲ<br>スト講義 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県で活躍している企業経営者の実践体験に基づく講話</li> <li>・現地訪問（必要に応じて）による学びの体験、経営者とのディスカッション</li> </ul>             |
| 1/19<br>(火)<br>WEB  | 経営デザインシートの<br>実践計画策定             | <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営デザインシート、経営戦略（新規事業含む）のブラッシュアップ</li> <li>・実行計画の作成</li> </ul>                                   |
| 2/2<br>(火)<br>対面    | 成果発表会                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営デザインシート／実行計画の発表</li> </ul>                                                                   |

### （３） デジタル×ビジネス変革講座

開催場所：NTT 東日本 仙台青葉通ビル（仙台市青葉区一番町２丁目 8-25）を予定

| 日程                  | テーマ                                       | 主な内容                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10/13<br>(火)<br>WEB | DX/AI 概論、生成 AI 基礎<br>プロンプトエンジニアリ<br>ング    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ DX に関する基礎知識、DX/AI 活用事例、実務における DX の進め方</li> <li>・ AI のエージェントとしての活用デモを実演（こんなことができるんだ、という気づき）</li> </ul>                                                                              |
| 10/19<br>(月)<br>対面  | ゲスト講義<br>(対面開催)                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 宮城大学 学長 佐々木啓一先生による特別講義</li> </ul>                                                                                                                                                  |
| 11/9<br>(月)<br>対面   | BPR ワークショップ<br>(個人＋グループワー<br>ク)           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ BPR の基礎知識</li> <li>・ (個人ワーク) 自業務を 1 つ取り上げ、業務プロセスの可視化・課題の洗い出し・要因特定。</li> <li>・ (グループワーク) 各個人の業務プロセス・課題・要因について AI 実装アイデアを交えながらディスカッション。</li> </ul>                                   |
| 11/30<br>(月)<br>対面  | AI 実装アイデアワークシ<br>ョップ①<br>(個人＋グループワー<br>ク) | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 講師より Claude を用いた AI によるアプリケーション開発の実演</li> <li>・ (個人ワーク) 各個人の業務プロセス・課題・要因について AI 実装アイデアをコンセプト化。</li> <li>・ (グループワーク) 各個人の自業務について、AI 実装アイデアのグループ内発表会（1 人 5 分程度）</li> </ul>           |
| 1/13<br>(水)<br>対面   | AI 実装アイデアワークシ<br>ョップ②<br>(グループワーク)        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ これまでの研修の振り返り</li> <li>・ (個人ワーク) DAY4 で取り上げた各個人 AI 実装アイデアについて、グループ案を 1 つ選定。</li> <li>・ (グループワーク) グループ案の具体的な実装計画案を策定。（導入フロー、ボトルネック、導入効果等）</li> <li>・ 1 グループ 15 分程度講師への相談会</li> </ul> |
| 1/20<br>(水)<br>対面   | 発表準備＋講師相談会<br>(グループワーク)                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1 グループ 15 分程度講師への相談会</li> <li>・ 講師側は、Claude によるアプリケーション実装の事例を提供しながら、アイデアのコンセプト化を補助</li> <li>・ 相談を受けたグループは、次の発表会に向けて発表資料を作成。</li> </ul>                                             |
| 2/3<br>(水)<br>対面    | AI 実装計画発表会<br>(グループ別の発表会)                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1 チーム 10 分程度（合計 60 分）で AI 実装計画の発表会＋フィードバック</li> </ul>                                                                                                                              |

### （４） 地域課題を解決するソーシャルビジネス創出講座

東北学院大学五橋キャンパス「未来の扉センター」で開催予定、フィールドワークは女川町で実施予定

| 日程          | テーマ                     | 主な内容                                                                                      |
|-------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11/4<br>(水) | ソーシャルビジネス概論<br>と事業テーマ設定 | <p>ソーシャルビジネスの基本構造を学び、事前課題を発表する。異業種の受講者との対話を通じて、自らが解決したい地域・社会課題と事業テーマ、今後検証すべき論点を明確にする。</p> |

|              |                        |                                                                                                |
|--------------|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11/18<br>(水) | 社会課題を新しい価値に変える         | 社会起業家の実践から、社会が弱みや負担と捉えてきたものを新たな価値へ転換する発想を学ぶ。大学生（学生共創レビュアー）も交え、顧客価値、支払者、当事者への還元方法を自らのアイデアに応用する。 |
| 12/1<br>(火)  | 社会課題と生み出す変化を設計する       | 地域課題の表面的な現象と根本原因を整理し、当事者のニーズや関係主体を明らかにする。ビジョン、ミッション、ロジックモデル等を用いて、事業が生み出す社会的変化を設計する。            |
| 12/15<br>(火) | 顧客価値とビジネスモデルを設計する      | 受益者、利用者、顧客、支払者を区別し、誰にどのような価値を提供するかを明確にする。異業種の知見を取り入れ、収益、価格、販売経路、連携先を含むビジネスモデルを構築する。            |
| 1/17<br>(日)  | 現場で事業仮説を検証する（フィールドワーク） | ソーシャルビジネスの現場を訪問し、社会性と経済性を両立させる収益、人員、地域連携の実態を学ぶ。訪問前に設定した仮説を現場で検証し、自らの事業計画を修正する。                 |
| 2/3<br>(水)   | 事業を動かす収支・資金・体制を設計する    | 売上、費用、人員、資金、制度、連携体制を具体化し、金融機関等の専門家から実行可能性の検証を受ける。                                              |
| 2/17<br>(水)  | 最終ピッチ・事業化レビュー          | 完成した事業計画を外部専門家と学生共創レビュアーに発表し、社会性、事業性、実行可能性、伝達力を検証する。                                           |

## 5. 修了要件及びオープンバッジの発行

修了認定は、次の基準で行います。

- ① 6割以上の講座に出席した者（オンライン受講・録画補講をしている場合は欠席とはしない）
- ② 受講態度を含め講師から認定を得られた者
- ③ 課題に対して一定程度の取組成果をあげた者

修了生には、修得した知識・スキル・学習履歴をデジタル証明として示すことが可能となる、東北大学のオープンバッジを発行します。名刺・メール署名・SNS等で活用いただけます。

## 6. 応募資格

本プログラムの趣旨を理解し、宮城県内企業・団体等におけるDX、業務変革、新事業創出、地域課題解決等に関心を有する者。各講座の主な対象者は「3. 講座概要」のとおりです。

## 7. 定員・費用

| プログラム名                 | 定員  | 受講料（税込） |
|------------------------|-----|---------|
| 宮城・新事業創出チャレンジ（MREC）    | 15名 | 49,500円 |
| 経営マネジメント講座             | 15名 | 49,500円 |
| デジタル×ビジネス変革講座          | 30名 | 16,500円 |
| 地域課題を解決するソーシャルビジネス創出講座 | 30名 | 16,500円 |

※対面講座・フィールドワーク等への参加に伴う交通費・宿泊費等は受講者の自己負担となります。

## 8. パートナー制度

令和 8 年度より、本プラットフォームの趣旨に賛同し、継続的に連携いただける企業・金融機関等を対象とした「パートナー制度」を募集します。現場課題に根差した人材育成ニーズや経営課題を教育プログラムへ反映することで、実践的なリカレント教育を推進することを目的としています。パートナーには、各講座の無料受講優先枠の付与に加え、講座開始前の人材育成相談会の実施、講座期間中・修了後の講師陣との相談機会等を提供する予定です。なお、パートナー制度の詳細については、別紙をご参照ください。参画にご興味のある企業・団体等は、下記【問い合わせ先】まで連絡ください。

ウェブサイト: <https://date-recurrent.com/>

## 9. 応募方法

各講座へのお申し込みは、上記ウェブサイトの「講座申し込み」より、必要事項をご入力の上、お申し込みください。各講座とも定員に達し次第、申込受付を終了いたします。受講料は講座開始 3 日前までに指定の銀行口座に振込にてお支払いください（振込手数料はご負担をお願いいたします）。支払期限に間に合わない場合には、事前に下記【問い合わせ先】までご相談ください。

### 【問い合わせ先】

宮城県新事業創造リカレント教育プラットフォーム「伊達のリカレント」事務局

Email : [date-no-recurrent@grp.tohoku.ac.jp](mailto:date-no-recurrent@grp.tohoku.ac.jp)

## 令和 8 年度

## 「宮城県新事業創造リカレント教育プラットフォーム（伊達のリカレント）」

## パートナー制度のご案内

## 1. 目的

本プラットフォームでは、地域企業・金融機関等と大学との継続的な協働関係を構築し、現場課題に根差した人材育成ニーズを教育プログラムへ反映するとともに、大学の知見を企業の実務課題へ還元する仕組みとして、パートナー制度を設置します。本制度を通じて、地域企業の成長と人材の高度化を同時に実現する「共創型人材育成モデル」の形成を目指します。

パートナー企業・団体には、年間料金に応じて各種パートナーメリットをご提供します。なお、内容については、企業・団体の事情や要望等を踏まえ、個別に調整・検討する場合があります。各パートナーには募集枠があり、定員に達し次第、申込受付を終了しますので、ご了承ください。本制度への参画にご興味のある企業・団体等は、下記【問い合わせ先】までご連絡ください。

## 2. パートナーの種類・内容・料金

| パートナー名        | パートナーメリット                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 年間料金<br>(税込) |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| ゴールド<br>パートナー | <p>▶各講座における優先・無料受講枠の提供</p> <p>4 講座それぞれについて、最大 2 名までの優先・無料受講枠をご利用いただけます。</p> <p>▶講座開始前の人材育成相談会の実施</p> <p>事務局にて、派遣受講者への期待、講座への要望、具体的な企業課題等についてヒアリングを行います。ヒアリング内容は講座開始前に担当講師へ共有し、内容を踏まえた講座運営・支援につなげます。</p> <p>▶講座期間中・講座修了後における講師陣との 1on1 相談機会の提供（年 2 回）</p> <p>講座内容に関する質問や、修了後の実践・導入に関する相談が、講師陣との 1 on 1 形式でできます。受講生 1 人あたり合計 2 回利用可能です。</p> <p>▶派遣後の講師陣からのフィードバックご提供（レポート様式）</p> <p>▶パートナー企業の課題に対する大学研究者、専門家からのアドバイス</p> | 550,000 円    |
| シルバー<br>パートナー | <p>▶優先・無料受講枠のご提供</p> <p>4 講座それぞれに最大 1 名の優先・無料受講枠をご利用いただけます。</p> <p>▶講座期間中の講師陣との 1on1 での相談機会のご提供（1 回）</p> <p>講座内容に関する質問等について、受講生 1 人あたり合計 1 回、ご用意いたします。</p>                                                                                                                                                                                                                                                             | 330,000 円    |

### 3. パートナー制度への加入・利用条件

#### (1) 加入対象

本プラットフォームの趣旨に賛同し、地域における人材育成やリスクリングの推進に継続的にご協力いただける企業・団体等を対象とします。

#### (2) 加入期間

パートナー制度への加入は年度単位とし、当該年度末をもって終了します。翌年度への自動更新は行いません。翌年度も継続して加入を希望する場合は、改めて所定の手続きを行うものとします。

#### (3) 途中での退会・返金

加入期間中の途中退会は、原則としてできません。また、加入後にパートナー企業・団体側の都合により、パートナーメリットの全部または一部を利用しなかった場合を含め、納付済みの年間料金は返金いたしません。

#### (4) パートナーメリットの利用

パートナーメリットは、原則として加入期間中にご利用いただくものとし、未利用分を翌年度へ繰り越すことはできません。

#### (5) 申込み・年間料金のお支払い

パートナー制度への加入を希望する企業・団体等は、事務局が指定するオンラインフォームに必要事項を入力の上、お申し込みください。

申込み後、事務局より発行する「振込依頼書」に記載された期日までに、年間料金を銀行振込によりお支払いいただきます。振込手数料等が発生する場合は、パートナー企業・団体の負担とします。

#### (6) その他

パートナー制度の内容について、事業運営上必要がある場合には、事務局とパートナー企業・団体との協議の上、内容を調整する場合があります。

#### 【問い合わせ先】

宮城県新事業創造リカレント教育プラットフォーム「伊達のリカレント」事務局

Email : [date-no-recurrent@grp.tohoku.ac.jp](mailto:date-no-recurrent@grp.tohoku.ac.jp)