

令和8年度

経営発達支援計画 (伴走型小規模事業者支援推進事業)

実行支援のご案内

CONTENTS

- 株式会社エイチ・エーエルのご紹介・・・1
- 経済動向調査・
需要動向調査コンテンツのご案内・・・2
- 経営分析・事業計画策定に関する
コンテンツのご案内・・・6
- 新たな需要の開拓に寄与する
コンテンツのご案内・・・16
- 経営支援実行のための
専門家派遣コンテンツのご案内・・・24
- 経営指導員等の支援能力向上のご案内・・・27



株式会社エイチ・エーエルのご紹介

ご挨拶

弊社は、「人を元気に、企業を元気に、地域を元気に」という理念のもと、全国の商工団体の皆様と共に伴走型支援事業に取り組んでまいりました。創業以来、経営支援に主軸を置いて蓄積してきた知見を活かし、生成AI技術と経営支援を融合した経営支援システム「Keytas」を開発するなど、より質の高い支援サービスの提供に努めております。

地域の中小企業・小規模事業者を支える商工団体の皆様は、まさに“地域経済の伴走者”として欠かすことのできない役割を担っております。弊社は、皆様と共に伴走支援の実行や支援体制の構築に取り組むとともに、事業環境が大きく変化する今だからこそ求められる、「経営者としての成長」や「支援者自身の成長」に資するコンテンツをご提案いたします。

会社概要

会社名	株式会社エイチ・エーエル 【中小企業経営力強化支援法「経営革新等支援機関」20121016関東第1号】 【中小企業等経営強化法「情報処理支援機関(スマートSMEサポーター)」】
設立	平成14年12月24日
所在地	〈管理本部〉 東京都豊島区東池袋 1-18-1 20F WeWork Hareza 池袋 〈大宮事業所〉 埼玉県さいたま市大宮区桜木町 1-398-1 7F リージャス大宮西口駅前ビジネスセンター アドグレイス大宮
TEL/FAX	TEL:050-8883-1919/FAX:050-8883-1920
HP	https://www.hal-j.co.jp
資本金	1,000万円
代表取締役	田村 嘉康
社員	18名(他、外部提携コンサルタント 150名)
事業内容	クライアントに寄り添い、事業の成長をサポートする3つの事業として、 経営コンサルティング事業、教育・研修事業、経営支援システム事業を展開。

事業実績

経営コンサルティング事業

- ・中小企業コンサルティング
- ・中期経営計画(経営革新計画等)策定支援数:約1,100事業所
- ・中期経営計画策定後の実行支援:約200事業所
- ・補助金申請支援:約500事業所

教育・研修事業

- ・職員研修(経営指導員研修、補助員研修):約100回/年
- ・創業支援(創業塾、創業スクール、個別支援):約70回/年
- ・経営革新塾、将来ビジョン策定講座、後継者育成、個別相談:約70回/年
- ・販売販路開拓セミナー(写真、動画、HP、SNS、IT活用等):約300回/年

経営支援システム事業

- ・経営支援システム「Bizミル」:約170箇所
- ・経営支援システム「Keytas」:約180箇所

経済動向調査・需要動向調査コンテンツのご案内

【経済動向調査】 重点課題を把握した事業者支援の検討

経済動向調査を実施することで、市区町村単位での課題が可視化でき、地域における支援ニーズを正確に捉えることが可能となります。これにより、支援者は“重点化した伴走支援”を行いやすくなり、支援効果の高い取り組みへとつなげることができます。

地域の事業者の重要課題を把握することで、支援施策の検討や個別の課題に合わせた専門家派遣などの具体的な支援を実施することもでき、地域事業者への伴走支援にもお役立ていただけます。



【需要動向調査】 市場ニーズ把握/商品・サービスのブラッシュアップ

需要動向調査を実施することで、これまで十分な市場情報を持たないまま、経験や勘に依存した経営判断を行ってきた事業者に対し、消費者の購買動向や嗜好、適正な価格帯などの客観的な情報を提供することができます。

自社の商品・サービスが市場の中でどのように評価されているのかを把握することができ、販路開拓や新商品開発、既存商品の改善などに直結する実践的なデータを得ることができ、今後の販売戦略や事業展開を立案する基礎資料として活用いただけます。

目次

経済動向調査

経済動向調査ご支援メニュー・・・ P3

RESASレポート作成ご支援メニュー・・・ P4

需要動向調査

需要動向調査(店頭用・展示会用)・・・ P5

～地域経済と事業者の現状を把握～

経済動向アンケート調査

アンケート票の企画・設計から報告書の作成までをワンストップ支援

本調査サービスでは、業種別・規模別の現状把握に加え、事業者の経営課題やニーズを可視化し、伴走支援メニューの根拠として活用できる分析をご提供します。当社では、調査票の設計から集計・報告書作成まで一貫して支援し、個社支援・面的支援の重点化に役立つ“現場で使える情報”を整備します。地域の実態に基づく効果的な伴走支援の強化に、ぜひ本調査をご活用ください。

■オリジナルアンケートの作成支援

設問項目例

- 01 事業者の経営課題
 - 02 IT技術の利活用
 - 03 人材雇用・賃上げの状況
 - 04 外国人労働者の雇用状況
 - 05 事業承継問題
 - 06 事業継続力強化計画の策定
 - 07 国・県・市の支援策の利用状況等
- ※オリジナルで調査項目を策定します



■事業承継問題に特化した内容等、ご要望に応じてオリジナルで調査項目も実施できます

設問項目例

- 01 事業者の経営課題
- 02 株主構成
- 03 後継者の状況
- 04 承継のスケジュール
- 05 M&Aの検討有無
- 06 廃業について
- 07 借入金の状況・相続税対策
- 08 国・県・市の支援策の利用状況等

■調査の流れ

設問項目の打合せ【支援機関様・当社】



アンケートの実施【支援機関様】

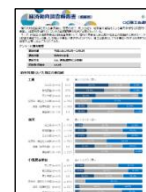
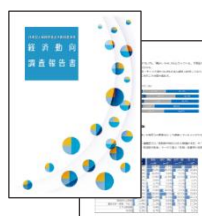


記入済アンケート用紙の入力【当社】



内容の分析・報告書作成【当社】

報告書(40P～) 概要版(4～6P)



■価格 ※内容の特性上、伴走型小規模事業者支援推進事業の予算でのご購入ができない場合がございます。
※以下料金はサンプルです。アンケート調査の規模により、個別にお見積りいたします。

項目	単位	金額(税込)	備考
調査票の企画・作成費用	1式	¥165,000	
WEBアンケートフォーム構築費	1式	¥44,000	WEBアンケートを併用の場合は発生
調査データ入力・集計作業費用(500件想定@165)	1式	¥82,500	紙アンケート集計数のみ対象
調査結果の分析・報告書作成費用	1式	¥385,000	データ納品／印刷は含まず
概要版の作成費用(A4用紙4ページ程度)	1式	¥110,000	データ納品／印刷は含まず
	合計	¥786,500	

～地域経済と事業者の現状を把握～ 経済動向アンケート調査

地域の“変化”と“兆し”をつかむRESASレポート

地域の経済状況をマクロの視点で分析し、支援の方向性を定めるために役立つのが「RESASレポート」です。国が提供するデータプラットフォーム「RESAS」から市区町村単位の人口推移、事業者数、産業構造、小売・製造の動向などを抽出し、分かりやすく一冊にまとめます。

セミナー資料や個別相談での活用はもちろん、ホームページでの公表資料としても利用でき、地域の現状を“見える化”するツールとしてご活用いただけます。



活用方法

- ・ホームページで公表
- ・管内の事業者配布
- ・地域の経済動向分析の基礎資料として活用
- ・事業計画策定時の資料として活用

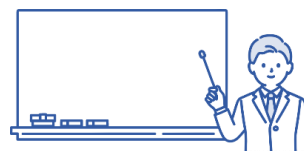
掲載内容(例)

- 人口
 - 01 年齢別人口推移
 - 02 人口ピラミッド
 - 03 滞在人口、流入・流出者数
- 産業構造
 - 04 事業者数(事業者単位)大分類
 - 05 事業者数の推移
 - 06 従業者数
 - 07 従業者数の推移
 - 08 地域内産業の構成割合
- 小売業・卸売業
 - 09 年間商品販売額の推移
 - 10 事業者数(小売業・卸売業)の推移
- 製造業
 - 11 製造品出荷額などの推移
 - 12 事業者数(主要製造業)の推移
- 地域経済循環
 - 13 地域経済循環図
 - 14 付加価値額の構造分析
- 観光
 - 15 居住都道府県別の延べ宿泊者数
 - 16 属性別の延べ宿泊者数(総数)の推移

**事業者の経営分析・事業計画策定・販売促進支援時などの
支援ツールとしてご活用ください!**



個別相談・専門家派遣時の検討資料として



セミナーの配布資料として

■価格 ※内容の特性上、伴走型小規模事業者支援推進事業の予算でのご購入ができない場合がございます。

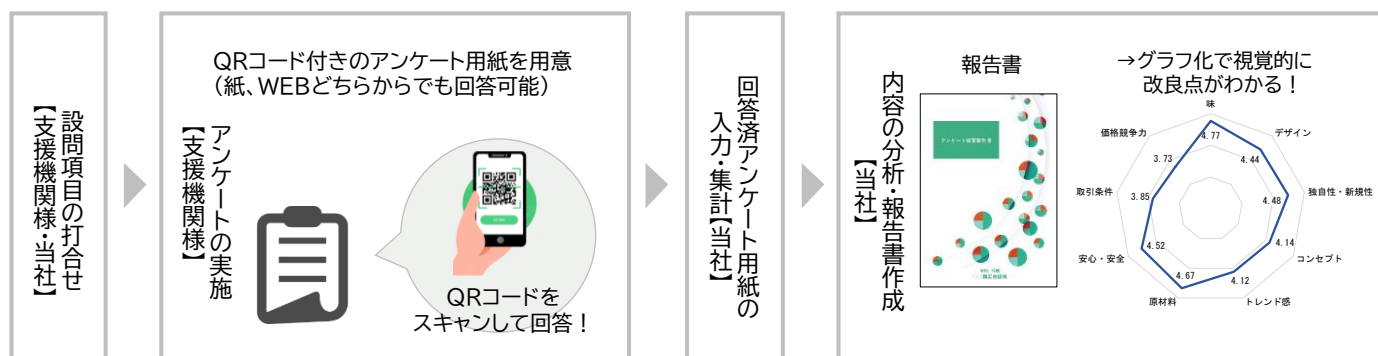
項目	単位	金額(税込)	備考
RESAS分析レポートデータ	1式	¥55,000	データ納品/印刷は含まず
※備考のとおり、印刷は別途費用となります。			

～市場ニーズを把握する～

需要動向アンケート調査

アンケート票の企画・設計から報告書の作成までをワンストップでご支援

昨今、物価高騰などもあり、常に変化する消費者ニーズを把握してお客様の声を反映することは、顧客満足度の向上、製品やサービスの改良、新商品のアイデア獲得にもつながり、持続的な成長を実現していくために重要な取り組みです。調査内容を分析した結果をもとに競合他社との差別化を図り、顧客に喜ばれる商品やサービスを生み出すことができます。



■価格 ※3社実施想定

項目	単位	金額(税込)	備考
調査表の企画・作成費用(@88,000/社(税込)) <small>(設問数1社あたり10項目まで、複数社の場合は@88,000(税込)×社数となります)</small>	3社	¥264,000	
WEBアンケートフォーム構築費 (@44,000/社(税込))	3社	¥132,000	WEBアンケートを併用した場合のみ発生
調査データ入力・集計作業費用 <small>(総数300件想定(社数は関係なし)、件数の変動による単価についてはご相談ください)</small>	@165/件	¥49,500	紙アンケート集計数のみ対象
調査結果の報告書作成費用 (@88,000/社(税込)) <small>(1社あたりの報告書作成費用となります。複数社調査の場合は単価88,000(税込)×社数となります)</small>	3社	¥264,000	データ納品／印刷費は含まず
事業者調査結果の全体分析費用	1式	¥165,000	
調査の全体概要版の作成費用(A4用紙4ページ程度)	1式	¥110,000	データ納品／印刷費は含まず
※調査社数によって金額が変動しますのでご相談ください	合計	¥984,500	

回答率アップ！QRアンケートカード調査 ～消費者ニーズの把握とリピーター獲得に繋がる～

手軽に回答できるQRコード付きカードを活用し、消費者ニーズの把握だけでなく、特典付きカードによるリピーター獲得にもつながります。アンケート設計から集計・報告書作成までワンストップでご支援し、事業者の販売戦略に直結する“現場の声”を分かりやすく可視化します。

「マリトッツォ」をご購入頂きましてありがとうございます。袋や包装について、簡単なアンケートにご協力頂けますと嬉しいです！

アンケート用QRコード

QRコードを
スキャンして回答！

■価格

単位	金額(税込)	備考
1社	¥132,000	※最低3社から承ります

調査事業者は、消費者に商品と一緒に名刺サイズのアンケート票をお渡し

※本サービスについては、WEB回答のみとなります。

経営分析・事業計画策定に関するコンテンツのご案内

原材料やエネルギー価格の高騰、人手不足、デジタル化への対応など、事業者を取り巻く経営環境はこれまで以上に大きく変化しています。現場からは「目の前の業務で精一杯」「相談したくても何を聞けばよいかわからない」といった声も多く、経営の見直しや新しい取り組みが後回しになりがちです。

当社では、こうした事業者の“リアルな悩み”に寄り添い、経営分析・資金繰り・販路開拓・人材育成など、すぐに取り組めるテーマを中心に、現場で役立つ実践的なコンテンツをご用意しております。外部環境が不安定な今だからこそ、事業者が自社の強みを再発見し、変化に対応する力を身につけ、地域全体の“経営力の底上げ”に貢献できるセミナーをご提案します。

目次

※各セミナーのカリキュラムについては、ご要望に応じて変更可能です。
お気軽にご相談ください。

経営分析/事業計画策定に関するセミナー

Pick up1 創業塾・・・ P7

Pick up2 創業フォローアップセミナー・・・ P8

定性分析基礎セミナー・・・ P9

財務分析基礎セミナー・・・ P9

資金繰り対策セミナー・・・ P10

マーケティング・ブランディング基礎セミナー・・・ P10

事業計画策定セミナー・・・ P11

経営革新・経営力向上計画を事例とした事業計画策定セミナー・・・ P11

『1年計画ノート』を使った事業計画セミナー・・・ P12

Keytasを活用した経営分析・事業計画策定シリーズセミナー・・・ P13

経営基盤強化に関するセミナー

原価管理と適正価格戦略による収益確保セミナー・・・ P14

企業を守る防災・減災対策セミナー・・・ P14

事業承継セミナー・・・ P15

次世代リーダー向け経営力強化セミナー・・・ P15

セミナー価格

項目	単位	価格(税込)	備考
講師謝金	1回	¥132,000	時間:2~3時間想定、リアル/オンライン同額です。 ※3時間を超える場合は別途ご相談ください。
交通費(講師訪問の場合)	-	往復分実費 (講師最寄駅~会場最寄駅)	宿泊が発生した場合は、別途実費をいただきます。

※配布資料はデータでお渡しいたします。当社にて印刷納品の場合は別途費用がかかります(¥660/部)。

創業支援に関するセミナー



Pick UP 1 創業塾

自ら創業計画を作成できる“未来の経営者”を育成する

「創業支援」は、第一に創業者の創出を目的とし、創業の概要から各起業形態・環境に合わせて、創業者の将来への想いを事業として形にするための計画策定支援から創業後の事業継続までも見据えたノウハウをお伝えします。

当社独自のテキストと、「ビジネスプランを作成するためのワークシート」を用い、創業に関する様々な項目を講義を通して考えていき、最終的には各項目を組合せることでビジネスプランが作成できるようになります。

▶ 創業塾 ※第二創業者・創業初心者も対象

当社が提供する創業塾の多くは、産業競争力強化法に基づく、地域特定創業支援事業の一環として実施しております。詳細なカリキュラムは商工団体様とお打ち合わせの上、支援内容を構築し、さらに、計画策定においては、専門性のある個別支援や創業者同士のワーク等を行い、常に計画がブラッシュアップされるご支援をします。

カリキュラム例 ※全5回／実施回数をご要望承ります。

第1回	創業の心構え ～経営者マインドを発揮し、夢に挑戦～
第2回	経営のやりがいを知ろう ～経営のやりがいを知ろう～ 事業計画の重要性 ～事業計画が全て決める～
第3回	マーケティングとは何か ～繁盛店はターゲットが明確～ 経営者が行う営業の進め方 ～お客様に対して自分の商品・サービスを売る戦略～
第4回	事業継続に必要な数字の知識 ～お金の知識をしっかりと～ ～損益分岐点の利益、資金繰りの重要性～
第5回	事業継続に必要な手続きや知識 ～個人か会社か？社会保険は？～ 人材の有効活用・雇用にかかる留意点

※カリキュラム内容をご要望に合わせてカスタマイズいたします。

※専用テキスト(全講座を通して1名につき1冊1,320円(税込))を別途ご購入ください。

創業塾テキストサンプル版 ダウンロード

ご検討材料の1つとして、サンプル版をご用意しました。
右記のQRコードよりダウンロードして、ご覧ください。



■価格

項目	単位	金額 (税込)	備考
謝金	5回	¥660,000	1回につき¥132,000 (税込) 時間：2～3時間想定、リアル/オンライン同額です。 ※3時間を超える場合は別途ご相談ください。
資料購入費 (1名につき全講座を通して1冊)	1冊	¥1,320	人数分をご請求
交通費 (講師訪問の場合)	-	往復分実費 (講師最寄駅～会場最寄駅)	宿泊が発生した場合は、別途実費にてご請求

創業支援に関するセミナー



Pick UP 2 創業フォローアップセミナー

▶ 創業フォローアップセミナー

創業フォローアップセミナーでは、事業を実施するうえで必須となる事項をブラッシュアップしていただくと共に、人口減少・少子高齢化が進む中で、事業者として地域を支えるという観点についてもお伝えします。

カリキュラム例

- | | |
|--|-----------------------------------|
| 1. 事業の見直し
～売上の分析～ | 3. 経営者として知っておくべき知識
～雇用／財務の検証～ |
| 2. 集客・宣伝 リピーターの作り方
～マーケティング／特徴の明確化～ | 4. 事業の目標設定
～目標を達成するための事業計画の策定～ |

※カリキュラム内容はご要望に合わせてカスタマイズいたします。

▶ どう売るかを言語化する創業者のためのブランド戦略セミナー

「ブランド」と聞くと大企業の話と捉えられがちですが、創業期こそ、限られたリソースで「選ばれる理由」を明確にするブランド戦略が最も重要です。事業計画書の仕上げとして、「WHY(創業の原点・存在理由)」から出発し、「HOW(ブランドコンセプト・タッチポイント)」までの視点をお伝えします。

カリキュラム例

- | | |
|--------------------------------|---------------------|
| 1. なぜ「売り方」が事業計画書で抜けるのか | 3. ブランドコンセプトの言語化ワーク |
| 2. WHY・WHAT・HOWで考える
ブランドの骨格 | 4. タッチポイント設計の重要性と実践 |
| | 5. 総括・次のアクション設計 |

※カリキュラム内容はご要望に合わせてカスタマイズいたします。

▶ 創業後に知っておきたい資金繰りの基本セミナー

資金繰りの基本セミナーでは、「お金の流れ」を正しく把握し、安心して事業を続けるための基礎を学び、売上の入金タイミングや支払いサイクル、在庫や原価の影響など、資金繰りに直結するポイントをお伝えします。

カリキュラム例

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| 1. 資金繰りとは？売上と利益の違い | 3. 自社でできる資金繰りチェックポイント |
| 2. お金の流れを可視化してみよう | 4. 金融機関との上手な付き合い方 |
| | 5. 自社の資金繰り課題を書き出そう |

※カリキュラム内容はご要望に合わせてカスタマイズいたします。

経営分析に関するセミナー

定性分析基礎セミナー ～経営分析から見えてくる自社の将来への取り組み～

定性分析基礎セミナーでは、“自社の良さ”を再発見し、これからの取り組みに活かすために売上や数字だけでは分からない、店舗の強み・お客様の声・地域とのつながり・外部環境の変化などを整理し、事業の方向性を見える化します。「うちの店は何が選ばれているのか?」「どこを改善すればもっと良くなるのか?」を一緒に考え、次の一步につながるヒントを得られるセミナーです。

■経営分析と事業計画の重要性

- ・進むべき方向性を決める
根拠に基づいた計画づくりの大切さ

■内部環境分析について

(SWOT・クロスSWOT分析など)

- ・自社の強み・弱みを客観的に整理する
- ・できていること／改善が必要なことを見える化する視点

■外部環境分析について(3C、PEST分析)

- ・ニーズ・競合・地域の変化から
チャンスと脅威を読み取る
- ・“外の動き”を自社の戦略にどう活かすか考える

■経営資源から見る特長と経営課題

- ・ヒト・モノ・カネ・情報の4資源で
自社の特長を棚卸し

■経営分析から今後の戦略を考える

- ・分析結果をもとにした自社が取るべき方向性

■事業計画への落とし込み

- ・戦略を行動に変える“アクションプラン”のつくり方

財務分析基礎セミナー ～簿記が分からなくても大丈夫！ポイントで掴む財務分析～

財務分析基礎セミナーでは、「決算書の見方」や「お金の流れ」を理解し、売上・利益・資金繰りなど、経営に欠かせない数字のポイントを押さえながら、自社の現状と課題をつかむ力を身につけます。難しい専門用語は使わず、実例やシンプルな図を使って解説するため、簿記が苦手な方でも安心して学べます。数字を見える化することで、今後の計画づくりや改善の方向性がわかり、「より強い経営」を目指す土台づくりをサポートするセミナーです。

■決算書の構造を知る

～貸借対照表と損益計算書の見方～

- ・数字が示す“会社の姿”のつかみ方

■損益計算書の構造と分析

- ・売上から利益が残るまでの流れ、
改善ポイントの見つけ方

■財務分析における5つの分類解説

- ・収益性、安全性、生産性、成長性、効率性の
経営状態をつかむ指標

■キャッシュフロー計算書が示すこと

- ・利益が出てもお金が残らない理由を
お金の流れから読み解く

■損益計算書と資金繰り表の違いを知る

- ・利益が出てもお金が足りなくなる理由
- ・資金繰り表で見る“資金が足りなくなる予兆”とは

経営分析に関するセミナー

自社の価値を資産に変える！ブランディング入門セミナー

ブランディング入門セミナーでは、「どうやったら目立つか？」「カッコよく見えるか？」という表面的、視覚的な話にとどまらず、企業の価値をどのように言語化し、戦略に落とし込むかを体系的に学びます。さまざまな業界の成功事例を通じて、実践的な考え方と仕組みづくりを理解し、自社のブランド価値を高め、持続的な競争優位を築くための第一歩となるセミナーです。

■ビジネスにおける「ブランド」とは何か

- ・ブランドの定義とブランドの重要性

■ブランディングの基礎理解

- ・ブランディングがもたらす効果

■成功事例から学ぶブランド構築

- ・ブランド構築ステップの概要

■自社ブランドを設計する視点

- ・本当に買って欲しいたった一人のお客さま
- ・ブランドの肝になる究極の7つの質問

事業計画に活かす！マーケティング戦略セミナー

マーケティング戦略セミナーでは、売上拡大に向けて、新規顧客の獲得だけでなく、既存のお客様に「また買いたい」と思っていただける仕組みづくりまでを体系的に学びます。自社の強みをあらためて整理・再確認し、競合との差別化ポイントを明確にしながら、成果につながるマーケティング戦略の立て方を学びます。「自社の強みをどう打ち出せばよいか分からない」「売上につながる戦略を具体的に描きたい」とお考えの方に最適な内容のセミナーです。

■マーケティング戦略の重要性

- ・時代にあった顧客行動の把握

■自社の強みとお客ニーズを知るには？

- ・強みを見つけるコツと情報収集

■商品・サービスの売れる傾向を知ろう！

- ・既存顧客の傾向把握

■競合他社を調査して差別化を図ろう！

- ・他者との差別化のポイントを探る

■マーケティング戦略の立案・実行方法

- ・戦略と戦術の違いと現状把握

■事例紹介

事業計画策定に関するセミナー

事業計画策定セミナー ～新たな需要開拓に向けての事業計画策定～

事業計画策定セミナーでは、「自社のこれから」を整理し、実現性のある計画にまとめ、自社の強みや市場の変化を踏まえながら、新しい取り組みや売上アップの道筋を明確にしていきます。「どこから手をつければいいかわからない」「考えはあるけど言語化できない」という方にも最適です。事業の方向性がクリアになり、次の行動が具体的に見えてくる内容のセミナーです。

■経営理念実現のために取り組むべき事業

- ・自社が本当にやりたいこと
- ・いまの強みを活かした事業の方向性を考える

■事業の確実性を検証する

～新規性、実現性、社会性、採算性～

- ・取り組みが実現できるかを客観的にチェックする
- ・ニーズ・地域・社会にとって
価値あるサービスの提供か見極める
- ・費用対効果と収益性、リスクの見通し

■数値計画を考える

～定量的な目標の意識づけが大切～

- ・数字目標を決めた行動計画の検討
- ・無理なく実現できる現実的なシミュレーション

■事業課題の解決策を考える

～課題解決策で計画が進む～

- ・取り組みのカベとなる課題の洗い出し
- ・課題→解決策→行動の順に落とし込む
実行しやすい事業計画策定

経営革新・経営力向上計画を事例とした事業計画策定セミナー

経営革新計画や経営力向上計画は、事業者が自社の強みを整理し、新しい取り組みを形にするための実践的な計画の作成が求められます。事業者が実効性の高い事業計画を作成できるように、市場分析、強み・課題整理、新たな取り組みの検討、数値計画の立て方まで、計画策定プロセスを体系的に学びます。経営革新計画や経営力向上計画づくりが初めてという方でも、自社の未来を描き、実現に近づけるためのヒントが得られる内容のセミナーです。

■経営革新計画・経営力向上計画の制度概要

- ・認定のメリット・活用できる支援策

■経営資源から見る特長と経営課題

- ・ヒト・モノ・カネ・情報の棚卸し
- ・事業の強み・弱みを客観的に整理する視点
- ・自社の課題をチャンスに変える計画づくり

■新サービス・新商品・業務効率化などの 構想と実現可能性の検証

- ・新しい取り組みのアイデアを考える
- ・実現性(できるか?続けられるか?)をチェック
- ・市場・競合・ニーズの視点から
取り組み内容を磨き上げる

■説得力ある収益モデルの作り方

- ・収益を生み出す仕組み(客数・単価・頻度)を
分解して考える

■計画書としてまとめる際の注意点

- ・読み手に伝わる文章構成・ポイントの押さえ方

事業計画策定に関するセミナー

『1年計画ノート』を使った事業計画セミナー

【第1回】事業発展のために毎年新しいことにチャレンジ

経営者の漠然としたアイデアを実行に向けて具体化させるには、計画書に落とし込むことが大切です。しかし、事業計画の作成はハードルが高いと感じる経営者も多くいらっしゃると思います。事業計画作成が初めての方でも簡単に取り組める「1年計画ノート」を使い、自社の業績拡大につながるアイデアの整理から実行計画まで無理なく作成できる内容のセミナーです。

■ 去年と同じことをしても発展はない

- ・現状維持はゆるやかな後退

■ 毎年新しいことにチャレンジしないと いずれ潰れる

- ・環境変化に合わせて事業を進化させる考え方

■ 新しいチャレンジは 小さく始めて大きく育てる

- ・失敗しても痛手にならない計画の立て方

■ 事業計画の必要性

- ・描くことで課題や強みが整理される効果

■ 本当にチャレンジすべき？

計画で試算する

- ・取り組む価値があるか数字で判断する

■ 計画にすることで

取り組み内容をブラッシュアップ

- ・描くことで抜け漏れや改善点が自然と見えてくる

■ 事業計画書を商工団体様や

従業員と共有して作成

- ・第三者の意見を取り入れることで

計画の質が高まる

【第2回】チャレンジ内容を考えよう(販促編)

■ 販売促進とは

- ・お客様に知ってもらい、
選んでもらうための仕組みづくり

■ 他社の販促成功事例

- ・小規模事業者でも取り入れられる実践的なアイデア

■ 販促計画を作ってみよう(ワーク)

- ・目的・ターゲット・手段を整理して、無理のない計画

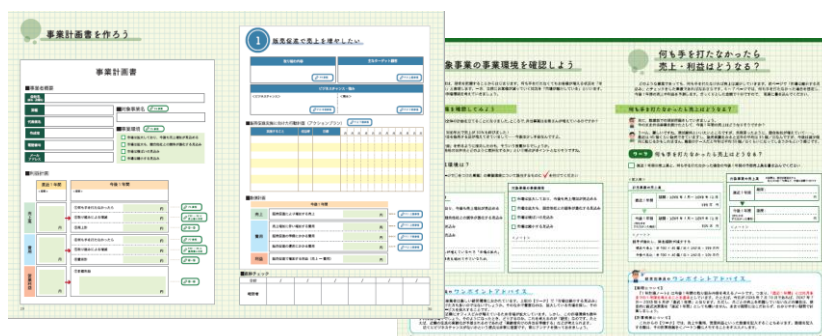
■ 小規模事業者持続化補助金とは

- ・補助金を活用して販促を強化するメリット

※全2回/1講座からでも承ります。

『1年計画ノート』とは

今後1年間の事業計画を作成できる冊子です。「販売促進」「営業活動」「新商品開発」「業務効率化」「経費削減」の5つより取り組みたいテーマを選び、ノートに記入していくと事業計画が完成します。



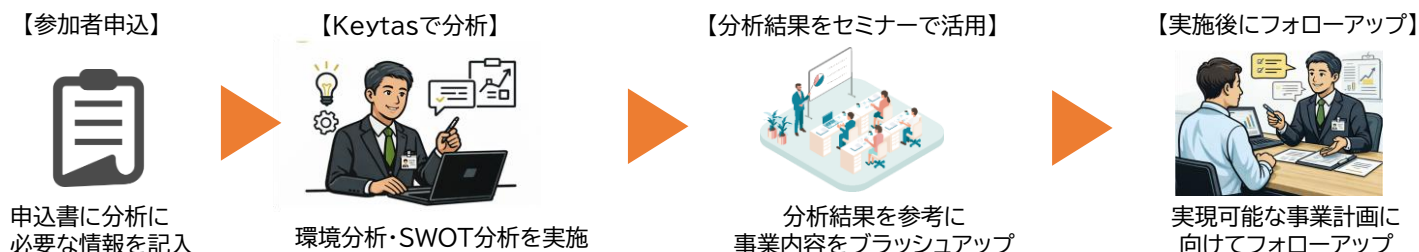
Keytasを活用して効率的に分析・施策立案をする

経営支援システム「Keytas」は、当社が開発した伴走支援のためのAI搭載クラウドシステムです。効率的な情報収集・分析、多角的な戦略検討が可能となり、支援の高度化・効率化が図れます。

※詳細については別紙参照。

Keytas未導入団体様はご相談ください。

活用イメージ



カリキュラム例

※全3回／1講座からでも承ります。

経営分析講座 ～経営分析から見えてくる自社の将来への取り組み～

第1回 経営分析

1. 経営分析と事業計画の重要性 ～計画は描けてもなかなか書けない～
2. 経営理念、経営目標の再確認と検討 ～計画策定は経営理念が大切～
3. 外部環境の変化による顧客ニーズを捉える ～自然災害・感染症への対応～
4. 将来を見据えた経営分析の仕方 ～自社の強み・機会と課題を明確に～

持続的発展を目指す財務分析講座 ～簿記が分からなくても大丈夫！ポイントで掴む財務分析～

第2回 財務

1. 決算書の構造を知る ～貸借対照表、損益計算書の見方～
2. 経営者に知っておいてほしい財務分析の基本
3. キャッシュフロー計算書の基礎知識 ～お金の流れはしっかりと～
4. 損益計算書と資金繰表の違いを知る

事業計画策定講座 ～新たな需要開拓に向けての事業計画策定～

第3回 事業計画

1. 経営理念実現のために取り組むべき事業を検討する
2. 事業の確実性を検証する ～新規性、実現性、社会性、採算性～
3. 数値計画を考える ～定量的な目標の意識づけが大切～
4. 事業課題の解決策を考える ～課題解決策で計画が進む～

※カリキュラム内容はご要望に合わせてカスタマイズいたします。

経営基盤強化に関するセミナー

原価管理と適正価格戦略による収益確保セミナー

原価管理と適正価格戦略による収益確保セミナーでは、原材料や仕入価格の上昇が続く中、自社の原価を正しく理解し、適正な価格戦略の基づいた自社の利益を守るための価格設定の考え方を学びます。また、価値訴求の行い方、商品価値を高める考え方などを学び、「なんとなく決めている価格」から脱却し、持続的に事業を続けるための実践的な知識と判断力が身につけられる内容のセミナーです。

■原料・仕入高騰と適正価格

- ・原価が上がり続けている背景
- ・値上げが進みにくい業界の特徴と課題

■価格設定のポイントと収益構造

- ・お客様に誠実に伝えるための説明の仕方
- ・価格据え置きリスクと早期対応の重要性

■高付加価値化とは

- ・価格に見合う価値の理由
- ・選ばれる理由を知る

■商品やサービスの価値を高めるには

- ・お客様が感じる価値のポイント
- ・見せ方・伝え方・サービス品質の改善

■価格転嫁の進め方と事例ほか

- ・成功事例から学ぶうまくいった理由

企業を守る防災・減災対策セミナー ～もしもの時に備える経営のポイント～

企業を守る防災・減災対策セミナーでは、災害や感染症、事故など万が一の時でも事業を続けられるように、自社の弱点やリスクを整理しながら、必要な「対策」・「備え」を形にしていきます。在庫・設備・人の動きなど自社の状況を整理し、「いつ・誰が・何をするか」を明確にすることで、初めての方でも無理なく計画書の作成に取り組める内容のセミナーです。

■防災減災の基本的な考え方

- ・災害・事故が起きたとき、
何を守るかの優先順位を考える
- ・事業を止めないために必要な最低限の準備

■「BCP」と「事業継続力強化計画」の違い

- ・小規模事業者が始めやすい事業継続力強化計画
- ・認定を受けるメリット

■小規模事業者の防災、減災対策

- ・在庫・設備・人の動きの把握
- ・最小限の被害で抑える方法
- ・地域の災害リスクを踏まえた対策の考え方

■事業継続力強化計画に関する事項

- ・優先すべき業務・商品・サービスの
明確化とリスクの洗い出し
- ・「いつ・誰が・何をするか」を整理した計画

経営基盤強化に関するセミナー

事業承継セミナー

事業承継セミナーでは、家族への引き継ぎ、従業員承継、外部への引き継ぎなど、さまざまな選択肢を知ること、「いつか」のためではなく、今からできる準備を学びます。後継者の育て方や経営の見える化、資金・手続きの基本ポイントまで、今日から取り組める実践的なステップを紹介し、事業者・後継者双方にとって、難しいイメージを取り払い、事業を“続ける力”を育てる内容のセミナーです。

■事業承継が早いほど良い理由

- ・早く始めるほど経営者・後継者の負担が少ない
- ・事業の価値を落とさない引継ぎ

■親族承継・従業員承継・

外部承継(M&A)の違い

～小規模事業者でよくある承継パターン～

- ・自社に合う承継方法を選ぶための判断ポイント
- ・実際に多い承継の流れと傾向

■承継に関わるお金と手続きの基本

- ・引き継ぎ時に必要となる費用や資金の考え方
- ・税務・登記・契約などの基本的な手続き

■スムーズな承継のための見える化ポイント

- ・ヒト・モノ・カネ・情報の整理
- ・引き継ぎ後にトラブルを未然に防ぐコツ

■後継者育成とコミュニケーション

- ・後継者の役割と期待を伝える対話

次世代リーダー向け経営力強化セミナー

次世代リーダー向け経営力強化セミナーでは、経営環境は絶え間なく変化する時代に次世代リーダーとして、現場を理解しながらも変化に応じて新しい打ち手を生み出せる力を養います。コスト増への対応、省力化、価格転嫁を進めるための考え方や、チームを動かす組織づくりのポイント、経営の基礎力を学び、若手リーダーや後継候補の方が現場で活かせるスキルを身につけられる内容のセミナーです。

■経営環境の理解と価格高騰への対応

- ・世界情勢・原価高騰・人手不足など
今起きている環境変化を知る
- ・コスト増を乗り切るための価格設定・
効率化の考え方

■事業承継者に求められる

心構えと意識改革

- ・必要な意識と役割の理解
- ・経営者視点で物事を捉えるための思考法

■次世代リーダーに求められる

実践的リーダーシップ

- ・現場をまとめるコミュニケーション術
- ・信頼されるリーダーになるための行動習慣
- ・チームの成果につながるリーダーシップ

■戦略的組織づくりとアクションプラン

- ・メンバーが動きやすい組織づくりの基本
- ・成果につながる行動プランの作成

新たな需要の開拓に寄与するコンテンツのご案内

原材料価格やエネルギーコストの高騰、物価上昇による消費行動の変化など、事業者を取り巻く経営環境は大きく変化しています。こうした状況乗り越えるためには、既存顧客への販売強化に加え、新たな需要の開拓が不可欠です。しかし、小規模事業者の多くは、人材や時間、ノウハウの不足により、ITツールやデジタル活用に関心はあるものの、具体的に何から着手すべきか分からず、実行に踏み出せておりません。

当社では、事業者自らが自社の強みや市場ニーズを整理・分析し、生成AIをはじめとしたITツールやデジタル活用による販路拡大や業務効率化を実際に体験しながら、実行可能な施策へと落とし込みができるコンテンツをご用意しております。持続的な売上向上と経営基盤の強化につなげる内容をご提案します。

目次

※各セミナーのカリキュラムについては、ご要望に応じて変更可能です。
お気軽にご相談ください。

販売促進/販路開拓に関するセミナー

- トレンドをキャッチする！ニーズの読み方セミナー … P17
- ITツールを活用した実践的なWEB戦略とマーケティング戦略セミナー … P17
- SNSの効果的な活用セミナー … P17
- ビジネスに活かす！生成AI活用セミナー … P17
- HP・SNSで使える！ 写真撮影実践セミナー … P18
- 魅力を最大発信！ ショート動画撮影実践セミナー … P18
- いろんなデザインを無料で作れるCanvaでチラシ作成セミナー … P18
- 売上アップにつながる Instagram実践セミナー … P19
- Googleビジネスプロフィール実践セミナー … P19
- 売上アップとリピート客を増やそう！ライン公式アカウントセミナー … P19
- 成功する秘訣は運用にあり！ホームページ活用セミナー … P20
- 集客アップ！売上アップ！ネットショップ実践セミナー … P20
- ハートに刺さる！ キャッチコピーの作り方セミナー … P20
- お客様の心をつかむ売り場づくりセミナー … P21
- 販路開拓を実現する商品PR秘訣セミナー … P21
- 展示会効果を2倍に！出展ノウハウ伝授セミナー … P21
- H.A.L.での総合ご支援イメージ… P22、P23

セミナー価格

項目	単位	価格(税込)	備考
講師謝金	1回	¥132,000	時間:2~3時間想定、リアル/オンライン同額です。 ※3時間を超える場合は別途ご相談ください。
交通費(講師訪問の場合)	-	往復分実費 (講師最寄駅~会場最寄駅)	宿泊が発生した場合は、別途実費をいただきます。

※配布資料はデータでお渡しいたします。当社にて印刷納品の場合は別途費用がかかります(¥660/部)。

新たな需要の開拓に寄与する事業

ビジネスの基本となる 売れる仕組みづくり

トレンドをキャッチする！ニーズの読み方セミナー

生成AIは、マーケティングの効率化と創造性を高める革新的な技術です。本セミナーでは、企業のマーケティング戦略に生成AIを活用し、売れる仕組み作りを実現する方法をお伝えします。

カリキュラム例

- ①消費動向やトレンド、消費者の求める商品やサービスに関するアンテナのはり方
- ②情報収集はどこからするか
- ③情報収集のポイント
- ④実際に調査してみよう！（ワークショップ）

ITツールを活用した実践的なWEB戦略とマーケティング戦略セミナー

スマホの普及やIT技術の進歩により、現代社会において、マーケティング戦略もITツールを取り入れたWEB戦略を考えていく必要があります。本セミナーでは、マーケティング戦略の基礎知識を学び、消費者の購買行動を考慮したWEB戦略立案までをワークを通してお伝えします。

カリキュラム例

- ①WEB戦略の基礎
- ②マーケティング戦略の基礎
- ③ターゲットの設定と促進施策の考え方
- ④顧客ニーズを捉えた計画作成のポイント
- ⑤ホームページ、SNSとの連動

スマホで簡単！ITツールを使った販促

SNSの効果的な活用セミナー

当たり前になりつつあるSNSの販促ですが、効果的に使うには、ターゲットユーザーの傾向に合わせ、SNSを使い分けて発信していくことがポイントです。生成AIも活用しながら売上につなげる方法を、実践を交えてお伝えします。

カリキュラム例

- ①SNSの種類と特徴
- ②顧客獲得につながるSNS活用のコツ
- ③HPや紙媒体と連動させよう
- ④生成AIを使ってSNSをもっと活用しよう

ビジネスに活かす！生成AI活用セミナー

ChatGPTに代表される生成AIの可能性を最大限に活用し、競争力を高めるための具体的なツールや戦略を、専門家による実践的なワークショップや事例を基に、わかりやすくお伝えします。

カリキュラム例

- ①生成AIとは、生成AIの概要
- ②生成AIの最新動向、業務に役立つツール
- ③利用上の注意点、効果的な活用のポイント
- ④事業所の業務への活用事例
- ⑤実際に使ってみよう！

新たな需要の開拓に寄与する事業

HP・SNSで使える！ 写真撮影実践セミナー

ホームページやSNSに載せる写真が何を伝えたいのかわからないボケた写真では残念。“映える”写真の撮り方にはちょっとしたコツがあるのです。お金をかけず誰でも上手に撮影できるポイントをお伝えします。

カリキュラム例

- ①売れる写真を撮るには
～パクリ・シンプル・確かめる～
- ②Instagram、ECサイトで映える写真
- ③100均グッズを使った撮影
- ④商品別の撮影をレクチャー(実習)

Before



After



魅力を最大発信！ ショート動画撮影実践セミナー

スマホを使った動画販促が増えていますが、苦手意識を持つ方も多いのではないのでしょうか。本セミナーでは、実際に動画を撮影・公開の方法を実践し、動画マーケティングの手法を体感を通してお伝えします。

カリキュラム例

- ①今動画をやるべき理由
- ②準備から撮影までの流れ
- ③実際に動画を撮影・公開しよう
- ④効果測定を経営に活かす
- ⑤売上につなげる“導線”を作る

いろんなデザインを無料で作れるCanvaでチラシ作成セミナー

Canvaはチラシ作成だけでなく、HP・ポスター・SNS画像などあらゆる制作が簡単にできます。本セミナーでは、チラシに重要なキャッチコピーの基礎知識とCanvaの基本操作やコツをわかりやすくお伝えします。

カリキュラム例

- ①売上につながるチラシのポイント
- ②第一次審査はキャッチコピー
- ③デザインツール「Canva」とは？
- ④Canvaの画像生成AI機能
- ⑤Canvaでチラシ作成(ワーク・デモ)

新たな需要の開拓に寄与する事業

売上アップにつながる Instagram実践セミナー

Instagramを活用して、お店や商品・サービスの魅力を効果的に発信する方法を、リールやストーリーなどの機能紹介に加え、投稿文の作り方やハッシュタグの活用方法をお伝えします。フォロワーに伝わる発信と購入につなげるためのポイントについてもわかりやすくお伝えします。

カリキュラム例

- ①Instagramとは
- ②ショップ、リール、ストーリー等の機能紹介
- ③購入までの仕掛けを考える
- ④文章作成のコツ
- ⑤ハッシュタグの活用方法

Googleビジネスプロフィール実践セミナー

Googleマップ検索で選ばれるお店になるための「Googleビジネスプロフィール」の活用方法を学び、店舗情報の登録方法からスマートフォンでできる情報発信やホームページ・ECサイトとの連携までをお伝えします。検索結果で見つけてもらうためのポイントや簡単にできるデータ確認方法もお伝えします。

カリキュラム例

- ①Googleマップ
～Googleビジネスプロフィールとは？～
- ②スマホでできる集客の方法と
HPやECサイトとの連動
- ③アカウント取得から公開まで
- ④地図対策のポイントと外国語対応
- ⑤超簡単！データ分析

売上アップとリピート客を増やそう！LINE公式アカウントセミナー

事業者用LINEである「LINE公式アカウント」を活用することで、リピーターを増やし売上アップを狙えます。LINE公式アカウントの基本を学び、顧客とのつながりを強める活用方法をお伝えします。友だち登録を増やす工夫や費用をかけずにできる情報発信のポイントもお伝えします。

カリキュラム例

- ①LINE公式アカウントとは
- ②顧客獲得につなげる！簡単LINE活用方法
- ③お金をかけずに実践できる活用のコツ
- ④実際にLINEビジネスアカウントを使ってみよう！

新たな需要の開拓に寄与する事業

ホームページ／ECサイト運営

成功する秘訣は運用にあり！ホームページ活用セミナー

ホームページは作るだけでは成果につながらず、その後の「運用」が重要です。本セミナーでは、集客や問い合わせにつなげるための更新のポイントや効果的な活用方法を、わかりやすくお伝えします。

カリキュラム例

- ①集客できるサイトとできないサイトの違い
- ②ホームページの戦略を考えよう
- ③見栄えの良いデザインにするには
- ④インパクトのある内容・魅せ方
- ⑤アクセス数増加とSEOの秘訣
- ⑥公開後にすべきこと

集客アップ！売上アップ！ネットショップ実践セミナー

ネットショップ開設後の運営に関し悩んでいる方へ。集客や売上を伸ばすためのコツ、効果的な方法について、ネットショップ運営の基礎知識と成功の秘訣をわかりやすくお伝えします。

カリキュラム例

- ①結果が出ていない通販サイトとは
- ②通販サイトの種類
- ③効果的な運用方法、SEOのコツ
- ④他の媒体との連携
- ⑤クレーム対応のコツとリピート向上策
- ⑥自社通販サイトと実店舗の連動

店舗集客・魅力アップ／展示会・商談会出席

ハートに刺さる！キャッチコピーの作り方セミナー

キャッチコピーは、チラシやポップだけではなくホームページやSNSにも活かせます。商品の注目度や魅力度を上げるキャッチコピーの作り方のポイントをお伝えします。

カリキュラム例

- ①販促の原則！
AIDMAの法則を活かした営業手法
- ②ターゲットのお客様を理解しよう
- ③魅せるキャッチコピーでアプローチ
- ④目を引くレイアウト・配色とは
- ⑤生成AIを活用して作るコツ

新たな需要の開拓に寄与する事業

お客様の心をつかむ売り場づくりセミナー

絶対売れると思った商品が「なぜか売れない・・・?」「もっと集客を上げたい!」そんなお悩みはありませんか? お店や商品の魅力をどう伝えるか?ワークを交えながらお伝えします。

カリキュラム例

- ①「魅せる」売り場づくりの考え方
- ②展示陳列の基礎を知ろう
- ③人の心理と色彩の関係
- ④POPづくりの基本知識
- ⑤売り場の事例紹介
- ⑥展示会商談会とは?(ご希望に応じて)

販路開拓を実現する商品PR秘訣セミナー

「うちの商品は良いのに、もっとお客様に知ってもらえないかな?」素晴らしい技術や想いがあっても、上手に伝えられないと、なかなかお客様の目に留まりません。お客様の心を掴んだ事例をもとに、普遍的な考え方、商品の魅力をお客様に伝えるコツをお伝えします。

カリキュラム例

- ①商品PR戦略(デジタル、アナログ)
- ②印象に残る商品の伝え方
- ③デジタルツールの活用
- ④効果測定の実践策

展示会効果を2倍に! 出展ノウハウ伝授セミナー

展示会や商談会への出展を成果につなげるためには、目標を明確にし、自社の強みや商品力が伝わるブースや販促資料作りが重要です。展示会で効果を最大化するためのディスプレイの基礎と事前準備・当日・展示会フォローに関わる商談会出展ノウハウをお伝えします。

カリキュラム例

- ①魅せ方で印象が変わる
- ②展示陳列の基本を知ろう
- ③色ってすごく重要!
- ④自社の強みをわかりやすく伝えよう!
～FCPシート作成のコツ～
- ⑤参考例ブースから学ぼう

販売促進・販路拡大に向けたご支援イメージ

シリーズセミナーのご提案例



複数のセミナーを組み合わせることでより効果的な伴走支援へと展開できます

売上アップのための店舗集客強化シリーズ

実施回	支援項目	支援内容と効果
第1回	販路開拓を実現する商品PR秘訣セミナー	自社商品の強み・ターゲット・訴求ポイントを整理し、デジタルとリアルで仕掛ける商品PRの方法を学ぶ
第2回	ハートに刺さるキャッチコピーの作り方セミナー	自社商品・サービスが伝わるキャッチコピーを作成・改善 SNS等の反応率向上と集客力を強化する
第3回	チラシ&POPの作成セミナー	成果の出るチラシ・POPの構成やデザインの基本を学ぶ 伝わる販促物を作れるようになり、来店率・購買率向上する
第4回	LINE公式アカウント活用セミナー	LINE公式アカウントの基本機能と効果的な活用方法を学び リピーター増加と来店頻度向上につなげる
第5回	お客様の心をつかむ！売場づくりセミナー	売れる売場の導線設計や陳列方法を学ぶ 客単価向上と売上増加を目指し、自店舗の売場改善点を知る

GOAL

自社の強みを明確化し、伝わる言葉・販促物・SNSを一貫して設計できる力を習得。新規顧客の獲得からリピーター化、売場改善までを自走できる販促体制を構築し、売上向上を実現する。

売上増加のための販売戦略シリーズ

実施回	支援項目	支援内容と効果
第1回	消費者ニーズを把握する！マーケティング戦略セミナー	市場環境の変化を踏まえ、顧客分析・ターゲット設定・競合比較の基本を学び、データと現場感覚から売れる市場を見つける
第2回	AIと創るブランド戦略設計セミナー	自社の強み整理・コンセプト設計・ブランドメッセージを構築し、価格競争に陥らないブランド力強化を実現する
第3回	価格戦略と利益最大化セミナー	「安さ」ではなく「価値」で選ばれる価格設計へ。原価構造の見直し、付加価値の創出、利益率改善考える
第4回	ITツールを活用した実践的なWEB戦略セミナー	SNS・EC・Web活用等を学び、オンラインとリアルを組み合わせた集客導線をイメージした戦略を立案する
第5回	販売計画セミナー	売上アップのための事業計画を作成

GOAL

市場分析・ブランド構築・価格最適化・WEB戦略を一貫して設計できる経営力を習得！戦略を“計画”で終わらせず実行・検証・改善まで自走し、収益力の高い経営体質へ転換する。



ITツールを活用した人気販促シリーズ

実施回	支援項目	支援内容と効果
第1回	AIツール×販促強化セミナー	販促強化に適したAIツールを学び、販促業務の効率化と集客力と売上アップにつなげる。
第2回	Canva活用セミナー	Canvaの基本操作からチラシデザインを制作する方法を学ぶ
第3回	写真撮影実践セミナー	商品の魅力を引き出す撮影技術と画像生成AIの活用による素材づくりを実践的に学ぶ
第4回	Instagram活用セミナー	継続的な来店・購買へと結びつけるためにInstagramの特性を理解し、効果的な情報発信方法(投稿設計・ハッシュタグ・リール活用等)を体系的に学ぶ

GOAL

AIを活用して販促戦略を立案し、魅力的なビジュアルと効果的なSNS発信で“選ばれるお店”へ進化。認知拡大から来店促進、ファン化まで自走できる仕組みを整え、継続的な売上向上を実現する！



展示会出展シリーズ

実施回	支援項目	支援内容と効果
第1回	展示会出展準備セミナー	展示会出展で成果を高くするための基礎知識をつける
第2回	個別相談会	出展企業個社毎に個別のアドバイスをを行い、出展効果を高める
第3回	現地支援	展示会イベント前日当日に直接準備とアドバイスをを行い、興味→交渉へと結びつける



GOAL

展示会にて百貨店との交渉成立。
次年度以降は事業者自身で
展示会出展を検討するなど自走化へ！

※展示会出展シリーズの「セミナー、個別相談会」を合わせた業務委託契約も可能です。

経営支援実行のための専門家派遣コンテンツのご案内

原材料やエネルギー価格の高騰、人手不足、デジタル化への対応など、事業者を取り巻く経営環境はこれまで以上に不安定になっています。

こうした中で、事業者が安心して相談できる“身近な支援窓口”として支援機関が実施する専門家派遣は、現場の困りごとに寄り添い、すぐに役立つ改善策を届けられる重要な伴走支援メニューです。専門家派遣では、経営・販路・財務・人材など幅広い分野の実務経験者が事業者の状況に合わせて具体的なアクションを分かりやすく提案し、計画づくりだけでなく、実行段階まで伴走することで、「やりたいことが形にならない」「どこから手をつければよいかわからない」といった悩みを解消し、地域事業者の成長を後押しし、着実な一歩を支えます。

目次

計画実行支援のための専門家派遣

専門家派遣コンテンツのご紹介・・・P25

経営支援システム「Keytas」を活用した専門家派遣コンテンツ・・・P26

専門家派遣価格

項目	単位	金額(税込)	備考
専門家謝金(1社1回につき最大2時間まで)	1社/1回	¥33,000~	

※交通費は別途実費をご請求いたします。

計画実行支援のための専門家派遣

計画づくりで終わらせない！つまずきやすい実行段階をバックアップ

事業計画を立てても、「日々の業務が忙しくて手がつかない」「どこから始めればいいのかわからない」という事業者の声は多くあります。

こうした“実行段階のつまずき”を支えるのが計画実行支援のための専門家派遣です。経営・販路開拓・商品改善・財務・省力化など、実務経験のある専門家が現場に入り、事業者の状況に合わせて具体的な進め方を一緒に整理します。「まず何をする？」「どう進めればムリがない？」といった疑問にも寄り添い、小さな改善から新しい挑戦まで、実行しやすいアクションに落とし込んでいきます。計画が“絵に描いた餅”にならないよう、事業者の伴走者として成果につなげる支援メニューをご提供します。

専門家派遣コンテンツのご紹介

事業者へのヒアリングを通して、計画の達成に向けた行動や計画の進捗管理、新たな強み・機会の創出につなげていただけます。

<ご支援メニュー>

【1】経営・戦略分野(事業の方向性を整える)

- 経営課題の整理・事業方針づくり支援
現状分析／強み整理／市場環境の読み取り／方向性の明確化
- 事業計画作成サポート
計画の骨格づくり、収益モデルの整理、実行可能なアクション生成
- 経営革新・経営力向上計画作成支援
申請フォーマットの整理、根拠づくり、事業の“新しさ”の言語化

【2】売上・販路開拓分野(売上アップに直結)

- 販路開拓・営業力強化アドバイス
ターゲット選定／商品・サービスの見直し／営業資料改善
- 店舗改善・集客支援(飲食・小売)
売場づくり／導線設計／POP改善／メニュー改善
- WEB・SNS活用支援
SNS運用アドバイス／ホームページ改善／
Googleビジネスプロフィール最適化

【3】商品・サービス開発分野

- 新商品開発・ブラッシュアップ
顧客価値の整理／価格設定／試作品の評価
- 需要動向調査の活用アドバイス
アンケート結果から改善ポイントを抽出し販路開拓に活かす

【4】財務分野(資金繰り・数字に強くなる)

- 財務体質の診断・改善
決算書の読み解き／利益改善ポイント／資金繰り改善
- 資金繰り対策・金融機関対応
資金繰り表の作成／金融機関目線の整理／融資準備サポート

【5】組織・人材分野(店舗運営を安定させる)

- 人材確保・育成・定着支援
評価制度の簡易化／マニュアル作成／業務整理
- 次世代リーダー育成の個別相談
若手幹部・後継者の役割整理、チームマネジメント

【6】省力化・業務改善・DX導入分野

- 業務の見える化・無駄削減サポート
作業工程整理／改善ポイント発見／生産性向上アドバイス
- 小規模でもできるDX活用入門
帳票デジタル化／クラウドツール導入／Bizミル・Keytas活用

【7】事業継続(BCP)・リスク管理分野

- 事業継続力強化計画作成支援
チェックリストに沿った現状整理、計画書の作成支援
- 災害・緊急時対応の見直し
在庫・設備・データ管理などの改善提案

<専門家派遣事例:写真撮影>

商品・サービスのPR支援としての写真撮影方法について、専門家派遣を実施。

専門家派遣を実施した事業者では、SNSで料理の写真をアップしたところ、一ヶ月の来店客数が従来よりも40名ほど増え、売上も月5万円上がる効果が表れました。



専門家による指導で撮り方やカメラ設定をフォロー



売り上げUPにつながる効果的な写真が撮れるようになりました

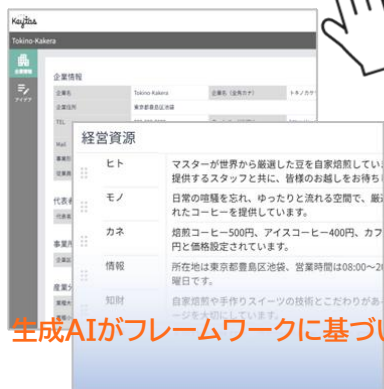
経営支援システム「Keytas」を活用した 専門家派遣コンテンツ

経営支援システム「Keytas」とは

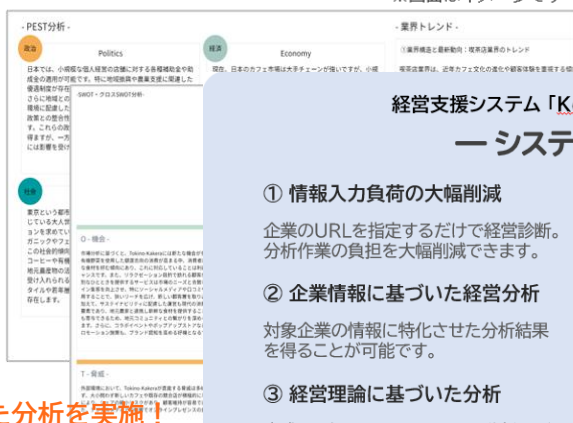
経営支援システム「Keytas」は、当社が開発した伴走支援のためのAI搭載クラウドシステムです。効率的な情報収集・分析、多角的な戦略検討が可能となり、支援の高度化・効率化が図れます。

生成AIが企業情報の取得から経営分析まで実施
分析に基づくアドバイスまでワンクリックで完了
企業の課題を素早く的確に見える化

ヒアリング内容やWEBからの企業情報を取り込み、分析ボタンをクリック！



生成AIがフレームワークに基づいた分析を実施！



※画面はイメージです

経営支援システム「Keytas(キータス)」 — システムの特徴 —

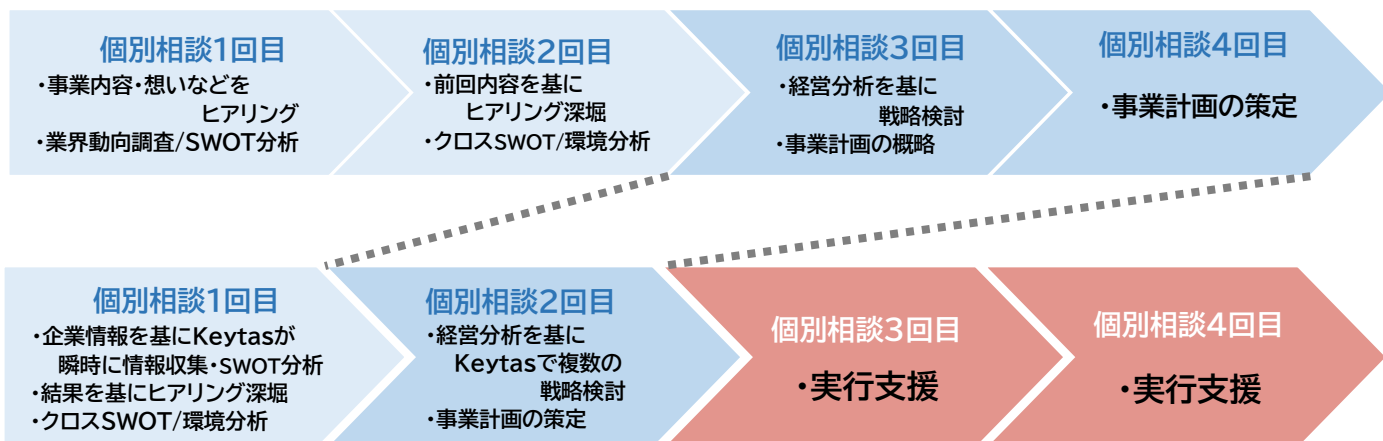
- ① 情報入力負荷の大幅削減
企業のURLを指定するだけで経営診断。分析作業の負担を大幅削減できます。
- ② 企業情報に基づいた経営分析
対象企業の情報に特化した分析結果を得ることが可能です。
- ③ 経営理論に基づいた分析
生成AIがSWOT、PEST、3C分析などの経営フレームワークを用いた分析を実施。課題の可視化、把握が可能です。
- ④ 深堀機能で自由質問に対応
より具体的な質問や新規事業に向けたアイデア出しなど、知りたいことを深堀機能が簡単に確認できます。
- ⑤ 安心のセキュリティ
分析データはサーバーから外に出ないため、他者の学習に使われません。安心して大切なお客様のデータを分析していただけます。

経営支援システム「Keytas」を活用した効果

Keytasを活用した専門家派遣は、訪問前の情報整理・課題抽出をAIが自動で行い、経営状況をわかりやすく整理した内容を基にしたヒアリングができるため、効率的に支援が進むサービスです。

支援のスピードが大幅に向上し、事業者にとっても「必要なところに、必要なアドバイスがすぐ届く」効率的な支援が受けられます。限られた時間と人員でも、効果的な伴走支援を実現できる“新しい専門家派遣のかたち”です。

例えば、通常だと個別相談4回目まで、計画策定の検討に費やすところを…



💡 Keytasを活用すれば、個別相談3回目から実行支援が可能！

経営指導員等の支援能力向上コンテンツのご案内

地域の中小企業・小規模事業者を支える支援機関の職員には、経営課題の整理、事業計画策定、販路開拓、資金繰りなど、多岐にわたる相談に対応する力が求められます。しかし、経営環境は急速に変化しており、従来の支援手法だけでは十分に応えられない場面が増えています。

最新の行政施策や経営知識、支援ツールの活用法、伴走支援の進め方などを体系的に学び、支援者としての判断力・提案力を養い、事業者の課題解決力の向上につながる研修をご提案します。

目次

※各研修のカリキュラムについては、ご要望に応じて変更可能です。
お気軽にご相談ください。

経営支援者向け研修

- Pick up1経営発達支援計画と伴走支援スキルアップ研修・・・ P28
- Pick up2経営支援システム「Keytas」を用いた傾聴と対話研修・・・ P28
- Pick up3経営者・管理者層のためのリーダーシップ研修・・・ P29
- Pick up4支援現場で生かすデジタルリテラシー向上研修・・・ P29
- RESAS×jSTAT MAPで学ぶ地域分析実践研修・・・ P30
- 経営相談に求められる基礎知識の習得研修・・・ P30
- 経営状況(財務)分析の基礎研修・・・ P31
- 経営革新計画・経営力向上計画を事例とした事業計画策定支援研修・・・ P31
- 企業ライフステージ別支援研修・・・ P32
- 創業者支援研修・・・ P32
- 事業承継支援研修・・・ P33
- 後継者育成支援研修・・・ P33

災害復興現場での経営支援「能登に学ぶ」事業継続力強化

- 「能登に学ぶ」災害に備えた事業計画づくり研修・・・ P34
- 事業継続力強化計画作成支援研修・・・ P34

研修価格

項目	単位	価格(税込)	備考
講師謝金	1回	¥132,000	時間:2~3時間想定、リアル/オンライン同額です。 ※3時間を超える場合は別途ご相談ください。
交通費(講師訪問の場合)	-	往復分実費 (講師最寄駅~会場最寄駅)	宿泊が発生した場合は、別途実費をいただきます。

※配布資料はデータでお渡しいたします。当社にて印刷納品の場合は別途費用がかかります(¥660/部)。

経営支援者向け研修

Pick UP 1

経営発達支援計画と伴走支援スキルアップ研修

小規模支援法の改正や経営発達支援計画のガイドライン変更により、計画の実効性や成果指標の明確化、地域経済への波及効果がこれまで以上に重視されるようになりました。

本研修では、経営発達支援計画を“作る”視点だけでなく、“実行し成果につなげる”視点を養い、小規模企業振興基本計画(第3期)との関係性を整理しながら重要業績評価指標(KPI)や最終目標の設定方法、伴走型小規模事業者支援推進事業の実践的な進め方を解説します。

■小規模企業振興基本計画(第3期)と経営発達支援計画の関係

- ・小規模企業振興基本計画(第Ⅲ期)の重点施策

■経営発達支援計画のポイント

- ・重要業績評価指標と最終目標の考え方

■伴走型小規模事業者支援推進事業の実行について

- ・商工団体に求められる役割と経営力再構築伴走支援とは

■中小企業白書・小規模企業白書の概要

- ・白書データから今の中小企業が抱える課題を読み取る

Pick UP 2

経営支援システム「Keytas」を用いた傾聴と対話研修

経営相談の現場では、経営者の言葉の奥にある“本当の課題”を引き出すために、傾聴力と対話力が欠かせません。

本研修では、経営支援システム「Keytas」の機能を活かし、相談内容の要点整理や質問案の生成など支援者自身の対話スキルを高める方法を学びます。経営者の想いを丁寧に受け止め、より質の高い伴走支援につなげていく実践的な手法を解説します。

■経営発達支援計画の共通理解

- ・経営発達支援計画の目的と
商工団体に求められる役割

■経営力再構築伴走支援モデルとは

- ・経営力再構築伴走支援モデルの
概念を基にした支援とは

■中小企業白書・小規模企業白書から 見える施策の変遷と概要

- ・白書データから今の中小企業が
抱える課題を読み取る
- ・支援現場で押さえるべき施策の着眼点

■Keytasの基本機能と支援現場での使い方

- ・要点整理・質問生成・分析支援など基本機能
- ・情報管理・入力の手続き
- ・傾聴と対話に活かしたKeytasの活用

経営支援者向け研修

Pick UP 3

経営者・管理者層のためのリーダーシップ研修

経営環境が急速に変化する中、組織の成果を左右する最大の要因は「人」であり、その中心に立つ経営者・管理者層のリーダーシップがこれまで以上に重要となっています。

本研修では、リーダーシップの本質をあらためて整理するとともに、組織内で果たすべき役割を明確化し、現場で即実践できる「コミュニケーション力」「ビジョニング力」「チームビルディング力」「決断力」の4つの実践力を体系的に学びます。さらに、人材育成を加速させる3つのステップを通じて、組織を自走させるマネジメントのあり方についても解説します。

■リーダーシップとは

- ・リーダーシップの定義

■組織内で求められるリーダーの役割

- ・方向性を示す、人を動かす、成果に繋げる

■現場で求められる4つの実践力

- ・コミュニケーション力、ビジョニング力、チームビルディング力、決断力

■育成の3ステップ

- ・任せる、振り返る、承認する

Pick UP 4

支援現場で活かすデジタルリテラシー向上研修

事業者支援の現場では、SNS・クラウドツール・オンライン情報の扱いなど、日々の相談対応に必要なデジタル知識が広がっています。

本研修では、支援者自身がデジタルを正しく理解し、経営指導や日々の業務にどう活かすかを学びます。最新の「デジタルスキル標準(DSS)」のポイントを押さえつつ、実際の支援事例を通じて、支援現場で活かす方法を解説します。

■デジタルリテラシーとは何か

- ・DXやデジタル化の基本概念
- ・デジタルスキル標準(DSS)の概要

■事業者が抱えるデジタル課題

- ・事業者が陥るデジタルへのつまずき
- ・事業者のデジタルレベルに
合わせた支援アプローチ

■支援者に求められるデジタル活用スキル

- ・業務の中で身に付けておきたいデジタルスキル
- ・相談対応・ヒアリングのポイント

■支援現場で活かす実践ワーク

- ・デジタル課題に対する提案プランを作る

経営支援者向け研修

RESAS×jSTAT MAPで学ぶ地域分析実践研修

地域経済の現状と今後の動向を検証するためには、客観的なデータの活用が欠かせません。本研修では、RESASとjSTAT MAPを用いて、地域の人口動態や産業構造を理解するとともに、商圈や顧客動向を立体的に把握する方法を学びます。操作方法だけでなく、データの読み解き方や支援現場での活用ポイントを体系的に整理し、地域課題の抽出から施策検討、さらには個社支援への応用まで、一連のプロセスをわかりやすく解説します。

■地域分析の基本理解

- ・地域分析が必要な理由
- ・RESASとjSTAT MAPの特徴と使い分け

■RESASで地域の全体像をつかむ

- ・主要データの見方・地域の“強み・課題”の抽出方法
- ・自地域の特徴を把握する手法

■jSTAT MAPで商圈・顧客像を把握

- ・基本操作と小売・飲食などへの実務的活用例
- ・対象地域の商圈と顧客特性を整理

■経営者へ分析データの伝え方

- ・数字や地図データを伴走支援へつなげる方法

RESAS(地域経済分析システム)とは

地域経済に関する様々なデータ(産業の強み、人の流れ、人口動態など)を、グラフで分かりやすくマクロの視点で「見える化(可視化)」するシステムです。

jSTAT MAPとは

国勢調査をはじめとした公的な統計データをもとに、地域の人口構成や世帯特性、商圈などを地図上で分かりやすくミクロの視点で「見える化」するシステムです。

経営相談に求められる基礎知識の習得研修

昨今の経営環境変化により、事業者からの相談内容は多岐にわたり、支援機関に求められる経営支援の範囲も広がっています。また、国や県・市から施行されている中小企業・小規模事業者を支援する多種多様な施策も把握しておく必要があります。

本研修では、中小、小規模企業白書データの理解から最新施策の把握、事業計画策定支援の基本、そして事業者の想いを引き出す質問力まで、経営相談の現場で活かせる基礎知識を解説します。

■中小、小規模企業白書からみる企業情報

- ・最新データから業種ごとの傾向・課題・強みを読み取る

■国などから発表されている施策と最新施策情報

- ・国・県・市が行う支援策の全体像を整理する

■経営支援の場面で活用できる施策について

- ・創業・設備投資・販促など、場面別の使い分け

■事業者への伴走支援に求められること

- ・伴走支援の基盤となる相談しやすい関係・環境づくりのコツ

■経営分析(SWOT分析、3C分析、財務分析、事業計画策定の基礎)

- ・現状を整理する基本フレームワーク

■経営支援に必要な質問力

- ・経営者の想いや本音を引き出す質問・気づきを促すための聞き方

経営支援者向け研修

経営状況(財務)分析の基礎研修

経営支援を行ううえで、決算書を読み解き、分析するスキルは欠かせません。適切な財務分析を行うことで、客観的に事業者を見ることができ、事業者自身も気づいていない経営課題の見える化し、事前に対策を講じることも可能となります。

本研修では、決算書の構造を理解し、財務分析の基本となる5つの分類(収益性、安全性、生産性、成長性、効率性)を中心に解説します。

■決算書の構造を知る

～貸借対照表と損益計算書の見方～

- ・貸借対照表、損益計算書の基本的な見方

■損益計算書の構造と分析

- ・売上・経費・利益のつながりの把握

■財務分析における5つの分類解説

- ・「どれだけしっかり利益を出せているか」など

■キャッシュフロー計算書が示すこと

- ・利益は出ているのに資金が不足する理由

■損益計算書と資金繰り表の違いを知る

- ・利益とお金の動きの違い、
資金繰りを管理に活かす方法

経営革新計画・経営力向上計画を事例とした事業計画策定支援研修

経営相談の現場では、事業者の“想い”を整理し、将来の方向性を描き、事業を継続・発展させていく将来の姿を一緒に描く力が求められます。

本研修では、中小企業等経営強化法の概要や経営革新計画・経営力向上計画の種類を解説し、経営理念やビジョンの確認、内部・外部環境の分析、自社の方向性の検討まで、事業計画策定に必要な基礎を解説します。

■中小企業等経営強化法について

- ・法律の目的と認定支援機関の役割
- ・経営革新・経営力向上など各制度との関係性

■経営革新計画と経営力向上計画について

- ・それぞれの特徴・メリット・対象となる取り組みとは

■事業計画を策定することの意義やメリット

- ・将来の方向性や事業の軸をつくる重要性

■経営理念・ビジョン・目標の確認

- ・理念・ビジョンが事業計画の基盤となる

■事業計画につながる“道筋”をつくる

- ・自社の強み・弱み(内部)と市場・
競合の動き(外部)を整理する
- ・分析結果をもとに何に取り組むべきかを導き出す

経営支援者向け研修

企業ライフステージ別支援研修

「創業期」「成長期」「安定期」「承継期」など、様々な経営ライフステージに応じて抱える課題は変化していきます。売上、資金繰り、販路開拓など、経営者の悩みが尽きることはなく、その悩みを解消するために、多種多様な経営支援に関する知識・ノウハウが必要となります。

本研修では、日ごろ多くの中小企業支援を行っている専門家が、経営ライフステージごとに必要とされる経営支援のポイントを解説します。

■ 創業期

- ・ 創業者の想いを形に変えるビジョン整理
- ・ 事業コンセプト作成資金計画と
販路開拓の初期設計と創業支援ポイント

■ 成長期

- ・ 経営分析と経営戦略の策定方法、
数値に基づく経営判断マーケティング
- ・ 組織戦略中期計画の構築ポイント

■ 安定期

- ・ 企業価値の最大化と持続的成長、
既存事業の最適化リスク管理と人材育成

■ 承継期

- ・ 経営資源別に事業承継知識を
身につける人・モノ・資金・知的資産の承継
- ・ 後継者育成と組織浸透事業承継
計画の基本ステップ

創業者支援研修

創業者の不安や疑問に寄り添い、事業の立ち上げを後押しするためには、支援者自身が創業プロセスの流れや指導の勘所をしっかりと押さえておくことが欠かせません。

本研修では、事業コンセプトの整理方法、マーケットの考え方、数値計画の基本など、創業支援に必要な基礎を体系的に学びます。また、創業者との対話を通じて、アイデアを具体的な計画に整理するヒアリング方法も解説します。

■ 中小企業白書から見る創業、廃業の関係

- ・ 公的支援機関にとって創業支援が
必要な理由と役割

■ 融資に必要なビジネスプランの策定方法

- ・ 事業コンセプトのブラッシュアップ
- ・ 販売計画のいろは

■ 創業者が直面する主な課題

(販路・資金・人材)

- ・ 事業継続に必要な経営資源を考える
- ・ 事業発展で必須となるマーケティング

■ 創業時に活用できる資金調達手段

(融資・補助金)

- ・ 創業者が使える各補助金などの解説

■ 5W2Hを明確にするヒアリング技術

(夢から計画へ)

経営支援者向け研修

事業承継支援研修

地域の事業を次世代につなぐためには、早期相談の促進と、経営者の想いに寄り添った丁寧な対話が欠かせません。

本研修では、事業承継の基本的な流れ、後継者不在の背景、支援者として押さえておくべき確認ポイントを整理し、相談現場で活用できる実践的な支援スキルを学びます。承継計画の策定方法や支援のポイントを学ぶだけでなく、演習を通じて現場で活用できるノウハウも解説します。

■中小企業白書から見る

事業承継が抱える課題

- ・開業・廃業率と事業承継のタイミングを知る

■公的支援機関職員に求められる役割

- ・企業の状況だけでなく経営者の人柄を知ること重要

■承継の種類

(親族承継、従業員承継、M&Aなど)

- ・後継者不足による多様な事業承継の形を知る

■経営者との対話・課題抽出のポイント

- ・事業を引き継ぐためには現経営者の自己開示から

■承継計画の策定支援

- ・事業承継計画は現経営者と後継者の共同作業

後継者育成支援研修

円滑な事業承継には、単に後継者を決めるだけでなく、次世代経営者が自社の強みを理解し、経営判断ができるようになるまでの「育成プロセス」が欠かせません。

本研修では、後継者に求められる視点や能力、育成の進め方、支援者が押さえるべき対話ポイントを整理し、日々の相談業務に活かせる実践的な支援方法を学びます。育成ステップや計画策定のポイントを理解し、演習を通じて現場で活用できる具体的な指導スキルを養います。

■後継者育成の重要性と課題

- ・中小企業白書から見る後継者に求められるスキル
- ・失敗する後継者の像

■支援機関職員に求められる役割

- ・先代の想いを後継者に伝える仲人役

■育成のステップ

(意識改革、スキル習得、実務経験)

- ・後継者の決意が次の時代を創造する

■経営者と後継者の対話支援

- ・会話の議題づくりを提供することが大切

■計画策定支援から実行

- ・次世代のリーダーに将来像から行動を促す伴走支援

災害復興現場での経営支援 「能登に学ぶ」事業継続力強化

「能登に学ぶ」災害に備えた事業計画づくり研修

能登半島地震の支援現場では、事業者が直面する課題は「資金や設備」だけでなく、“創業の想い”や“地域とのつながり”が揺らぐ心理的なダメージであることが見えてきました。

本研修では、能登での支援の学びを踏まえ、災害に備えた事業継続力強化計画の策定と自社の存在意義・地域との関係性を見つめなおすプロセスを体験します。「地域にとって事業者が果たす価値」を再確認し、復興・成長に向けた計画づくりを解説します。

■能登の支援現場から見えた

経営者の心理と事業復興の実態

- ・逆境の中でそれでも前に進む経営者の決意

■創業の想い・地域とのつながりの再確認

- ・逆境の時こそ、創業時の想いを巡らせる
経営者の志とは

■災害に強い企業になるためのポイント

- ・平時から準備しておくことが重要な防災・減災対策

■事業継続力強化計画策定の支援方法

- ・企業の経営資源を思い浮かべ
策定する過程の重要性

■地域への価値提供を軸とした アクションプランづくり

- ・地域企業の存在・その地域であるための証

■地域支援機関として

実践すべき防災減災対策



「能登に学ぶ」は石川県庁様のご了承をいただき、「能登・金沢事業者支援センター」でご利用いただいている支援管理システム(Bizミル)からの情報や、事業者の皆様の声をもとに構築しております。支援機関の皆様におかれましても、地域事業者のために“能登から学べること”は多いのではないかと存じます。本研修を通じて、今必要とされる支援の在り方について、一緒に考えるきっかけになれば幸いです。

石川県庁様ならびに各地から応援に来られている支援機関の皆様、日頃より多くのご協力をいただき、心より感謝申し上げます。

事業者を支える危機対応・事業継続支援研修

自然災害や感染症、サイバー攻撃、サプライチェーンの混乱など、事業環境の不確実性が高まる中、事業者が“もしもの時”に備えるための計画づくりはますます重要になっています。

本研修では、中小企業・小規模事業者が事業を継続するために必要なBCPに関する基本的な考え方を学ぶとともに、事業継続力強化支援計画の認定申請の考え方について、事象と脆弱性を使った考え方を元に災害・被害想定と対策・取り組みの記入方法について解説します。

■BCPの基本的な考え方

- ・事業が止まらないようにするための優先順位
- ・被害を最小限にするための事前準備

■「BCP」と「事業継続力強化計画」の違い

- ・小規模事業者向けの制度設計
- ・認定を受けることで得られるメリット

■小規模事業者の防災、減災対策

- ・日常からできる備蓄・設備点検・従業員対応の基本
- ・自社の立地・業種に応じた現実的な対策
- ・地域の災害リスクを知る

■事業継続力強化支援計画に関する事項

- ・事象(災害など)×脆弱性(弱点)で
本当に必要な対策を整理する

Sharpen
more

株式会社エイチ・イーエル
お問い合わせ先:営業企画事業部
〒170-0013
東京都豊島区東池袋1-18-1
20階 WeWork Hareza 池袋
TEL:050-8883-1919
FAX:050-8883-1920