

経営支援の  
DX化を実現する  
クラウドシステム



経営支援生成AIシステム  
**Keytas**  
のご紹介

ご紹介動画



パスコード  
6v^xm6tG



株式会社エイチ・エーエル  
Tel : 050-8883-1919

## ● 株式会社エイチ・エーエル 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、全国の商工団体様と共に伴走型支援事業に取り組んでまいりました。

専門家派遣やセミナー・研修の登壇を通して、多くの商工団体職員様より、多岐にわたる経営課題に対する適切な支援策を見極める難しさや、限られた職員数で一社一社に十分な時間を割くことが難しい現状であることなど、多くのお悩みをお聞かせ頂きました。

このようなお悩みを解決すべく、弊社は最先端の生成AI技術と経営支援を融合した革新的なシステム「Keytas」を開発いたしました。

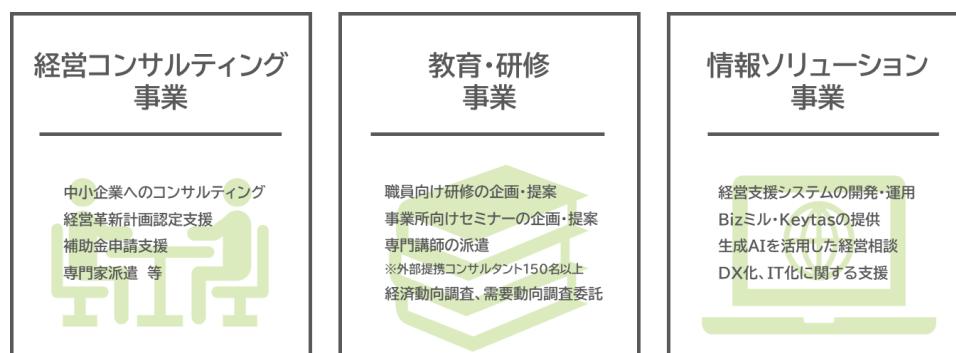
「Keytas」を活用することで、業務の効率化はもちろん、経営支援の質を飛躍的に向上させることができます。今後の伴走支援にお役立て出来ましたら幸甚です。ぜひご一読いただき、ご質問点等ございましたらお気軽にご連絡くださいませ。

## ● 企業理念

人を元気に。企業を元気に。地域を元気に。  
日本の中小企業にイノベーションを。

## ● 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ソポーター)】】
設立	平成14年12月24日
所在地	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
HP	<a href="http://www.hal-j.co.jp">http://www.hal-j.co.jp</a>
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つの事業を行う。



3つの事業の相乗効果から生まれる  
弊社ならではのコンサルティングサービスを提供



## 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

### 情報ソリューション事業

- ・支援管理システム「Bizミル」:約300箇所
- ・経営支援生成AIシステム「Keytas」:約100箇所

### 官公庁事業

- ・令和2年度～6年度 法定経営指導員制度評価業務
- ・令和3年度 法定経営指導員業務に関する実務講習業務
- ・令和3年度 経営指導員に関する法定講習教材及び試験問題作成業務
- ・令和4年度 中小企業ワンストップ総合支援事業  
(よろず支援拠点カルテシステム検討)
- ・令和5年度 令和5年度経済産業省デジタルプラットフォーム構築事業  
(よろず支援拠点カルテシステム構築)
- ・令和5、6年度 石川県経営支援プラットフォーム構築事業
- ・令和7、8年度 よろず支援拠点における支援実績管理システム(カルテシステム)に  
係る改修等業務

### その他

- ・支援機関様より委託を受け、経済動向調査、需要動向調査の結果集計、報告書を40件/年

# Keytas(キイタス)とは

Keytasは、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。職員様の支援能力の向上・平準化にもお役立ちいただけます。

## 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  
企業情報を読み込み、  
分析ボタンをクリック！ 



※画面はイメージです

# 経営支援生成AIシステム「Keytas(キイタス)」

## —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させ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  
機能で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。

## ● 商工団体職員様のお悩み解決します！

伴走支援を行っている皆様、こんなお悩みはないですか？



それ、全て  
**Keytas**  
がサポートします！

経営発達支援計画を実行するにあたり、Keytasは以下の場面でお役立ていただけるシステムです。

### 経営状況の分析



クロスSWOT分析・環境分析の生成

### 事業計画策定

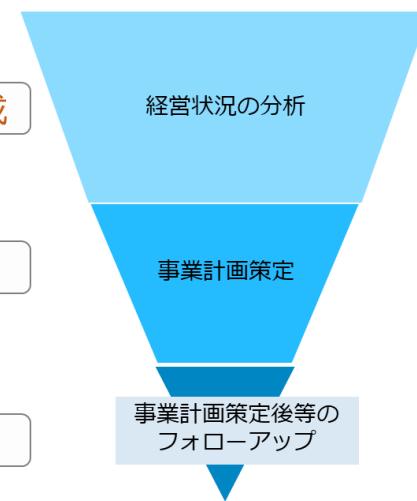


課題の深堀・アイディアの具現化

### 事業計画策定後等のフォローアップ



事業計画のブラッシュアップ



## ● Keytas導入の効果（イメージ）

### 【例】事業者との個別相談における効果

計画策定までの相談回数短縮、経営支援の高度化・効率化、多角的な検討、実行支援、支援の平準化

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…

#### 個別相談1回目

- ・事業内容・想い等をヒアリング
- ・業界動向調査/SWOT分析

#### 個別相談2回目

- ・前回内容を基にヒアリング深堀
- ・クロスSWOT/環境分析

#### 個別相談3回目

- ・経営分析を基に戦略検討
- ・事業計画の概略

#### 個別相談4回目

- ・事業計画の策定

#### 個別相談1回目

- ・企業情報を基にKeytasが瞬時に情報収集・SWOT分析
- ・結果を基にヒアリング深堀
- ・クロスSWOT/環境分析

#### 個別相談2回目

- ・経営分析を基にKeytasで複数の戦略検討
- ・事業計画の策定

#### 個別相談3回目

- ・実行支援

#### 個別相談4回目

- ・実行支援



Keytasを活用すれば、個別相談3回目から実行支援が可能！

## 活用事例①

# WEBからの情報抽出(企業へのヒアリング)

### Keytas導入の背景

企業訪問を行う際、事前に訪問先の企業について、ある程度把握しておかないと会話が続かず、結果として訪問が遠のくことが多々あったため、Keytasを導入しました。

### 利用シーン

訪問予定の企業情報をKeytasに入力し、企業の特徴やポイントを把握してから訪問しています。



### 導入後の成果

Keytasは、企業の経営資源(ヒト、モノ、カネ、情報、知財、時間)、ビジョン、ミッション、強み・弱み、新規性などを瞬時に生成します。そのため、訪問前にこれらの情報を確認するだけで、企業との会話やヒアリングの引き出しが大幅に増え、経営支援の高度化に繋がっています。

### 今後の展開・展望

今後は、Keytasが提供する結果を活用し、企業との会話やヒアリングをさらに充実させることで、真の事業戦略や経営課題を導き出し、伴走支援に役立てていきたいと考えています。



## WEB情報から企業の経営資源等を自動分析・生成

企業URL/WEBからの情報を  
コピー＆ペーストするだけで…

生成AIが自動で情報を  
分析/補完し生成！

⇒ [pwa7f.hp.peraichi.com/coffee\\_shop\\_site\\_1p\\_1](http://pwa7f.hp.peraichi.com/coffee_shop_site_1p_1)

### SHOP INFO

店舗案内

店舗名	Tokino-Kakera トキノカケラ
住所	東京都豊島区池袋
TEL	000-000-0000
営業時間	08:00:~20:00 (L.O 19:00)
定休日	木曜日
事業内容	コーヒーの製造販売

心に残る、特別なひとときを。

Copy

ミッション(経営理念)	心に残る、特別なひとときを提供すること
将来ビジョン(経営目標)	日常の喧騒を忘れさせる特別な時間と体験。
ターゲット顧客	ゆったりとした時間を楽しみたい大人世代。
顧客から選ばれている理由	経営資源
企業ブランド	ヒト
マーケティング戦略	モノ
市場・業界動向	カネ
弱み	情報
強み	知財
ライバル(競合)	時間
パートナー	顧客体験

URLがなくても、情報が少なくて大丈夫！  
生成AIが自動補完を行い、同様にSWOT分析や  
環境分析が生成できます。手入力で編集も可能です。



※画面はイメージです

## 活用事例②

# 企業の環境分析(補助金申請支援)

### Keytas導入の背景

企業の外部環境を調査する際、多くの資料から情報を探し出す作業は非常に手間がかかりました。また、競合他社やターゲット顧客に関する情報を経営者からヒアリングし、まとめるプロセスにも多大な時間を要していました。これらの課題を解決するために、Keytasの導入を決定しました。



### 利用シーン

補助金申請支援時に、Keytasを活用して企業をとりまく環境を調査した上で相談に臨んでいます。

### 導入後の成果

Keytasは企業情報をもとに、業界トレンド、PEST分析、3C分析を瞬時に生成してくれます。その結果、これまで多くの時間を費やしていた調査プロセスを大幅に短縮することができました。また、ヒアリング内容をKeytasに反映させることで分析結果が柔軟に変更され、多様なパターンの分析が瞬時に可能となりました。

### 今後の展開・展望

今後は、補助金申請時の相談だけでなく、通常の相談業務においてもKeytasを支援の入口として活用し、多くの企業に対してもより幅広いサービスを提供していきたいと考えています。



## 環境分析の生成

登録した企業情報と  
ヒアリング内容を基に…

生成AIがフレームワークに基づき瞬時に分析、  
多角的な視点で環境要因を可視化！

企業情報	
企業名	トキカケラ
企業住所	東京都渋谷区恵比寿
TEL	000-000-0000
Mail	ホームページ(URL)
事業形態(個人・法人)	個人
従業員数	創業年月
代表者情報	田中 代表者(全角カナ)
事業所区分	小規模事業者
企業区分	事業内容
産業分類	M-宿泊業、飲食サービス業
業種大分類	業種中分類
業種小分類	767 喫茶店
業種(その他)	業種細分類
事業内容	コーヒーの製造販売

### PEST分析

#### - PEST分析 -

経済	業界トレンド		
日本では、小規模な個人経営の立場に対する各種補助金や助成金の制度が充実しています。特に地域振興金や創業支援金に附随した優遇制度が存在し、地区的な特徴を踏み込んでいます。また、地域の活性化や都市開発を目的とした政策が進められています。また、地域に配慮した取り組みを積極的に行なう企業は、政府の環境政策との整合性を保ちながら、より消費者にアピールできます。これらの政策は、Tokino-Kakeruにとっての好機となり得ます。一方で政策変更や景気対応が予測困難に動いた際には影響を受けやすいリスクがあります。	現在、日本のカフェ市場は大手チェーンが強いていますが、小規模店舗が自立で成長しています。特に地域振興金や創業支援金が充実していることで、また、アスレクソ系飲料や特製スイーツの需要が高まっています。また、都心部の物価や賃金の上昇により、価格競争力を確保することが課題となります。消費者の求める品質が増加する一方で、価格競争の変動やインフレの影響がコスト構造に響きやすくなります。	業界	業界のトレンド
社会	Society	Technology	技術
東京という都市環境では、日常のストレスから逃れたいと感じている大人世代が多く、彼らは休息の必要やリラクゼーションを求めています。健康志向の高まりも感じており、オーガニックやエコフレンドリーな食事が求められています。この社会的動向は、Tokino-Kakeruが提供している自家焙煎コーヒーなど有機スイーツの需要をさらに高めます。加えて、地元農産物の活用による地域絆を強化し、持続的に持続的に受け入れられる要素です。一方で、急速に変化するライフスタイルや嗜好の別れ形態の嗜好の好みの変化がリスクとして存在します。	デジタルメディアやオンラインマーケティングの活用が進んでおり、SNSを利用したプロモーションやオンラインマーケティング、デジタル販売システムの導入が求められています。Tokino-Kakeruにとって、このデジタル化は新規顧客開拓と既存顧客の利便性向上につながる好機です。しかし、現在サイトの一部でプラットフォーム性に問題が見られるため、これを改善することは務めです。また、技術の急速な進化に対応できていない場合、顧客対応力が競合に劣りかねないリスクがあります。	技術	技術
競合	競合 (Customer)	競合 (Competitor)	競合 (Customer)
自社	自社 (Customer)	自社 (Competitor)	自社 (Customer)

欲しかった情報が分析対象に！  
業界トレンドなど自分で調べると  
時間がかかる情報が数分で表示！  
これにより業務効率が期待されます。



※画面はイメージです

## 活用事例③

# SWOT、クロスSWOT分析(戦略策定の検討)

## Keytas導入の背景

企業の戦略を考える際に欠かせないSWOT分析ですが、従来では「補助金・融資」など目的を意識した分析結果になりがちで、企業全体を総点検し、戦略策定までを包括的に検討するには多くの時間を要し、十分な対応が難しい状況でした。そこで、Keytasを導入し、戦略策定を支援することにしました。



## 利用シーン

企業全体の総点検から経営戦略の策定支援まで幅広く活用しています。

## 導入後の成果

KeytasはSWOT分析に加え、クロスSWOT分析も可能なため、企業が注力すべき分野や見直すべき分野について具体的なアドバイスを提供できます。分析結果が必ずしも正解ではありませんが、それをきっかけに企業との会話が深まりました。また、支援者が伝えづらい弱みや脅威も、Keytasが代わりに提案してくれるため、より豊かな議論を展開できるようになりました。

## 今後の展開・展望

Keytasを活用してSWOT分析やクロスSWOT分析を事前に準備することで、企業との議論を一步先に進めることができるようになりました。今後は、Keytasの分析結果にさらなる手を加え、より精度の高い分析を提供し、企業の戦略策定をより一層支援していきたいと考えています。



# SWOT・クロスSWOT分析の生成

## 登録した企業情報と ヒアリング内容を基に…

生成AIがフレームワークに基づきSWOT分析！  
さらにクロスSWOT分析まで生成！

企業情報			
企業名	Tokino-Kakera	企業名(全角カタカナ)	トキノカケラ
企業住所	東京都豊島区池袋		
TEL	000-000-0000	ホームページ(URL)	http://www.tokino-kakera.jp/shop_site_ip_1
Mail		創業年月	
事業形態 (個人/法人)	個人	資本金 (円)	
従業員数		取引先	
代表者情報			
代表者名	田中	代表者(全角カタカナ)	
事業用区分			
企業区分	小規模事業者		
産業分類			
業種大分類	M:宿泊業、飲食サービス業		
業種小分類	767 喫茶店		
業種(その他)			
事業内容			
事業内容	コーヒーの販売...		

クロスSWOTまで対応！  
生成AIからの分析により、想定以外の情報も挙げられ、企業の分析内容に深みが増します。



※画面はイメージです

## 活用事例④

## 課題・アイデアの深堀(個別の事業課題支援)

## Keytas導入の背景

環境分析やSWOT分析などの経営分析を行っても、企業の想いや課題は多岐にわたります。また、企業からは「新商品・サービス案の考え方」や「SNSで使えるキャッチコピー」などの質問を受けることがあります。スムーズに対応するためにKeytasを導入しました。

## 利用シーン

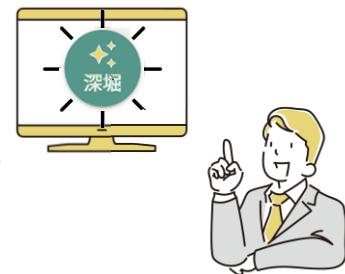
各企業からのちょっとした質問に対し、Keytasの「深堀」機能を活用しています。

## 導入後の成果

これまで、企業からの個別の質問に対しては、インターネット等で調査を行っていましたが、Keytasの「深堀」機能を活用することで、各企業に適した回答を迅速に提供できるようになり、業務効率が大幅に向上し、支援の付加価値向上にも貢献しています。

## 今後の展開・展望

Keytasの「深堀」機能を活用し、補助金申請書のひな型などを作成して企業に提供することを計画しています。これにより、企業が自社で計画書を作成していただき、自走化へ繋げていきたいと考えています。



## 課題の深堀・アイデアの具現化

## 登録した企業情報と 各分析結果を基に…

生成AIが対象企業に  
適した回答を迅速に提供！

### シニア層を取り込むために必要なことは

シニス層を取り込むためには、以下の具付箇が有効である。

店舗全体でリラックスできる雰囲気を作ります。

2. 商品ラインアップの強化：健康を意識するシニア層向けに有機食材やフェアトレード製品を使用したメニューを拡充します。例えば、カフェインレスのコーヒーや健康志向のスイーツを取り揃えます。

3. プロモーションの工夫：シニア割引や朝早く来店するお客様向けの特別サービスを提供します。また、地元のシニア向けイベントやワークショップを通じてコミュニティを形成します。

4. コミュニケーションの強化：シニア層との接点をやすやすめ、店頭や地域の新聞・チラシなど紙媒体での告知を積極的に行います。さらに、シニアにもわかりやすいシンプルなデザインのウェブサイト作りも重要な要素。

由な方への配慮として、段差のない店内やバリアフリー設備を整備することも検討します。

※画面はイメージです

質問は自由に入力可能

質問は自由に入力可能！  
課題や戦略、アイデアなどを思いのままに質問。  
繰返し、何度も回答を再生成できます！



## 活用事例⑤ 創業支援

## Keytas導入の背景

創業希望者にとっては、業界ニーズの把握、「想い」を実現するために行う分析はとても難しいです。「想い」を現実のものとして起業し、事業継続をしていくためには、夢の実現に向け現実的な戦略が必要です。創業者の夢を実現し、事業継続ができる支援を行うために、Keytasを導入しました。

## 利用シーン

創業予定者がSWOT分析や環境分析、深堀機能を使い、具体的にビジネスプランを描けるよう、Keytасを活用して情報提供やアイデア出し、考えた内容の纏めを行っています。

## 導入後の成果

Keytasは関連性のあるものを自動補完し表示するので、創業者のイメージを実現できるように打合せと生成を繰り返し、想いを大切にしつつも現実的なビジネスプランを作成できました。

少しの情報でもKeytasは多くの分析結果や情報提供、アイデアを出してくれる、「想い」を「カタチ」にし、創業に至る支援がでています。

## 今後の展開・展望

理想とするお店を想定してKeytasで分析したり、競合店との差別化についてKeytasの深堀機能を活用し、事業継続に向けて支援していく予定です。



## 『想い』からの生成

イメージしている事業内容や  
『想い』を入力すると…

## 生成AIが関連情報を 自動補完・結果を生成！

企業名	森の隠れ家カフェ	企業名（全角カナ）
TEL		ホームページ(URL)
Mail		創業年月
事業形態（法人/個人）		資本金（円）
従業員数（人）		取引先
<b>代表者情報</b>		
代表者		代表者（全角カナ）
<b>事業所区分</b>		
企業区分		
<b>事業分類</b>		
業種大分類	M.宿泊業、飲食サービス業	業種中分類
業種（その他）		業種細分類
<b>経営資源</b>		76 飲食店
コンセプト	自然の中でほっこり一息つく空間を作りたい	

- PEST 分析 -		- 業界トレンド -	
政治	Politics	経済	Economy
競争導き 見込みが あります。 でのみ コロナサ れたた ティケッ トです。	SWOT・クロスSWOT分析:		①業界構造と最新動向: 飲食サービス業は、デジタルトランسفر や注文管理の効率化を図るために、AIやIoT技術が活用されています。
社会	S - 強み -	W - 弱み -	
顧客の選 択性が 大きいと 思え ます。また ユニークで 生き方 つづいて います。	◎ 機会 -	◎ 強み × 機会 -	◎ 強み × 機会 -
	◎ リスク -	◎ 強み × リスク -	◎ 弱み × 機会 -
	◎ 強み × リスク -	◎ 弱み × リスク -	◎ 弱み × 機会 -
◎ 弱み -			
	◎ 強み × 弱み -		
	◎ 弱み × 弱み -		
	◎ 強み × 弱み × 機会 -		
	◎ 強み × 弱み × リスク -		
	◎ 弱み × 強み × 機会 -		
	◎ 弱み × 強み × リスク -		
	◎ 強み × 弱み × 機会 × リスク -		
	◎ 強み × 強み × 機会 × リスク -		

登録する企業情報が少なくてもOK！  
仮の店名、業種分類だけでも十分な  
結果を生成することができます！

※画面はイメージです

## 活用事例⑥

# 財務分析(数値から診た課題と戦略検討)

### Keytas導入の背景

当所(当会)では、財務分析システムがなく、分析指標は、手計算で行っていたため、相談を受けたその場で、財務分析に基づいた提案を行うことが難しい状況でした。また、若手職員は、決算書から利益率や回転期間等を算出できても、数値結果から課題の読み取りや改善点について提案することが難しい場合も少なくありませんでした。Keytasは、収益性・効率性・安全性・生産性についての分析結果は勿論のこと、項目ごとにわかりやすい言葉で分析指標の解説と経営支援のヒントを自動生成するため、分析指標算出の効率化だけでなく、若手職員の資質向上も視野に入れ導入しました。

### 利用シーン

事業者の現状や取組み、実行支援の結果を数値の視点で効果測定することで、事業者の勘やイメージだけで進めるのではなく、数値結果を考慮した現状の課題改善や戦略立案の機会として活用しています。

### 導入後の成果

Keytasは各年度の財務分析だけでなく、3カ年の経年分析も行うことができ、収益性/生産性の増減や安全性の変化についても解説されるため、事業推進も鑑みた提案ができるようになりました。

現状を数値で示すことで、事業者に納得頂くとともに、Keytasの具体的なアドバイスを基に、今後の事業展開について何をすべきかを更に話し合い、今後の方向性を検討した伴走支援ができます。

### 今後の展開・展望

Keytasで事業者の定性分析を「SWOT・環境分析」、定量分析を「財務分析」で行い、双方から多角的な視点と関連情報を基に、事業者の「やりたいこと」を最短最善策で実現できる様支援したいと考えます。



## 『決算書』から数値×将来を生成

決算書を反映させると…

生成AIが財務分析の解説と、  
今後に向けたアドバイスを自動生成！

基本情報	売上高	34,800千円
	売上総利益	21,300千円
営業利益	330千円	
経常利益	580千円	
当期純利益	174千円	
従業員数	5人	
総資産経常利益率(ROA)	1.7%	
総資産営業利益率	1.0%	
自己資本当期純利益率(ROE)	1.2%	
売上高経常利益率	1.7%	

-決算書数値からの将来分析-

計算結果・解説

【売上高営業利益率】  
計算式:  $21300 \text{ (千円)} \div 34800 \text{ (千円)} \times 100 \text{ \%}$   
結果: 61.2%  
解説: 売上高に対する売上総利益率は61.2%と高い水準です。これは売上高に対して売上原価が比較的抑えられており、サービスの付加価値が高いことや、原材料・仕入コストに対する管理がしっかりとされている可能性を示唆します。一般的な飲食店の平均より高い利益率といえるため、価格設定や原価管理が適切に機能していると思われます。

【売上高営業利益率】  
計算式:  $330 \text{ (千円)} \div 34800 \text{ (千円)} \times 100 \text{ \%}$   
結果: 0.9%  
解説: 営業利益率は0.9%と非常に低い数値です。売上総利益が十分あるにも関わらず、販売費及び一般管理費(20970千円)がかさみ、営業利益が圧迫されています。人件費や家賃、広告費などの販管費が嵩止まりしている可能性があります。コスト構造や費用対効果の見直しが急務です。

収益性

【アドバイス】  
- 売上高営業利益率は優秀ですが、販管費の負担で営業利益率がほぼゼロ。販管費の明細を徹底的に分析し、固定費や人件費の適正化、外注・広告・水道光熱費等の無駄削減、効率化を進めてください。  
- 飲食業界全体の原材料高騰や人材コスト上昇の影響も大きいため、自社の強み(付加価値・立地・サービス力)を活かしつつメニュー単価見直しやサービス提供方法の工夫による収益構造の再構築を検討しましょう。

3カ年の決算書を経年分析できます！  
収益性/安全性の増減や安全性の変化の  
分析と今後についてアドバイス！

※画面はイメージです



## 職員様向け 基礎研修のご案内

生成AIが導き出した結果に流されずに「活用」するために、経営支援における生成AIの注意点、並びに経営分析・事業計画策定の基礎知識をお伝え致します。

### ① 経営分析の基礎研修

- ・生成AIの特性を知る
- ・環境分析(PEST分析)について
- ・SWOTの各要素の抽出のポイント
- ・クロスSWOTから方向性と課題を考える
- ・事業計画策定に向けた「Keytas」の活用と考え方

### ② 財務分析の基礎研修

- ・決算書の構造を知る
- ・「Keytas」を使って財務分析の基本を知る
- ・ローカルベンチマークにおける財務分析
- ・損益計算書と資金繰り表の違いを知る
- ・財務を改善させるために行うこと

### ③ 各種支援策と「Keytas」

- ・「Keytas」の概要、「Keytas」でできること
- ・「Keytas」を活用した事業計画策定
- ・各種支援策を「Keytas」を使って作成する際のポイント  
　経営力向上計画  
　先端設備等導入計画  
　小規模事業者持続化補助金

### ④ 「Keytas」を使った対話と傾聴

- ・伴走支援に必要となる対話と傾聴
- ・事業者の本質的課題を探る
- ・「Keytas」を使ったヒアリング・深堀
- ・事業者の潜在的課題を「Keytas」で引き出す
- ・事業継続・発展につなげる戦略を考える



## 導入実績・価格・お問合せ先

### Keytas導入実績

2024年7月にリリース開始以降、全国の経営支援機関 約200団体 に導入

### お問合せ先

詳細につきましては、お気軽にお問合せください。

株式会社エイチ・エール

〒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

E-mail : keytas@hal-j.co.jp