

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可能です。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

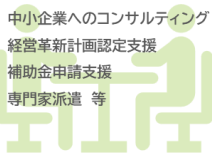
人を元気に。企業を元気に。地域を元気に。
日本の中小企業にイノベーションを。

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サポーター)」】
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	http://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つの事業を行う。

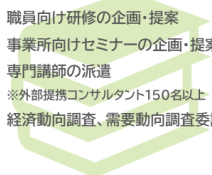
経営コンサルティング 事業

中小企業へのコンサルティング
経営革新計画認定支援
補助金申請支援
専門家派遣 等



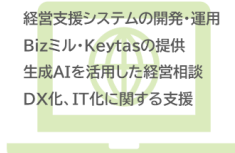
教育・研修 事業

職員向け研修の企画・提案
事業所向けセミナーの企画・提案
専門講師の派遣
※外部提携コンサルタント150名以上
経済動向調査、需要動向調査委託



情報ソリューション 事業

経営支援システムの開発・運用
Bizミル・Keytasの提供
生成AIを活用した経営相談
DX化、IT化に関する支援



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
企業情報を取込み、
分析ボタンをクリック！



※画面はイメージです



生成AIがフレームワークに基づいた分析を実施！

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 深掘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、知りたいことを深掘
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

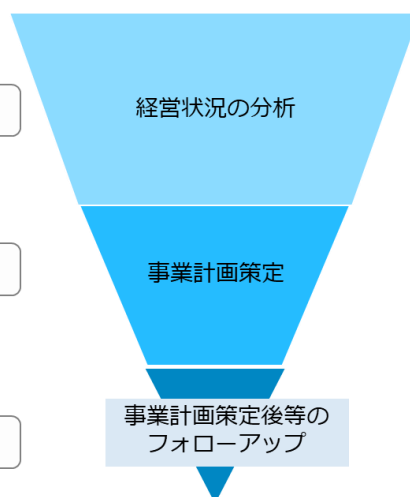


課題の深堀・アイデアの具現化

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

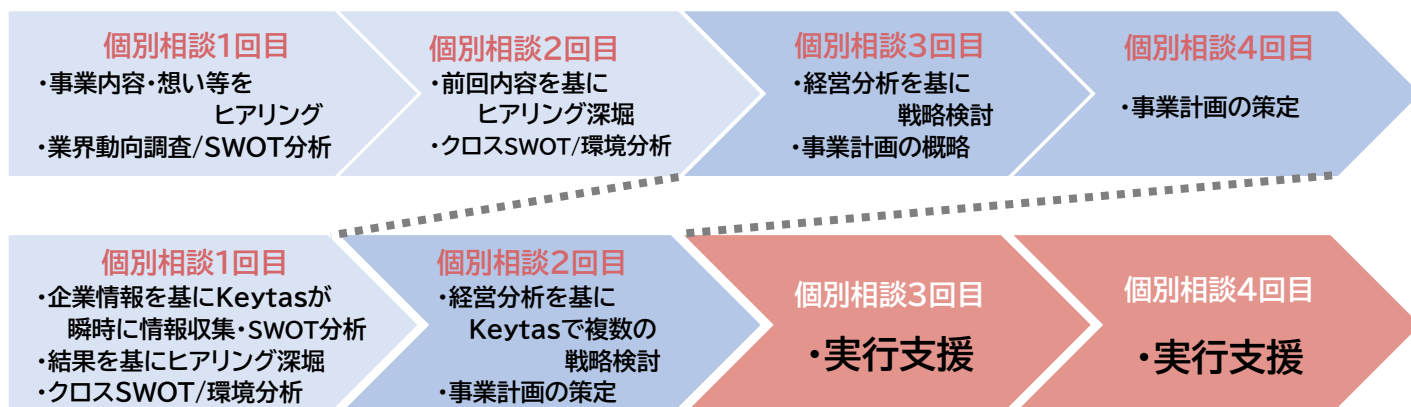


Keytas導入の効果（イメージ）

【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…



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き、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

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)

将来ビジョン(経営目標)

ターゲット顧客

顧客から選ばれている理由

企業ブランド

マーケティング戦略

市場・業界動向

弱み

強み

ライバル(競合)

パートナー

心に残る、特別なひとときを提供するこ

日常の喧騒を忘れさせる特別な時間と体

す。 ゆったりとした時間を楽しみたい大人世

す。

経営資源

自家

いま

トキ

厳選

やす

有機

ます

一部

マス

他の

新鮮

ヒト

モノ

カネ

情報

知財

時間

顧客体験

マスターが世界から厳選した豆を自家焙

ろするスタッフと共に、皆様のお越しをお

待し、日常の喧騒を忘れ、ゆったりと流れる

コーヒーを提供しています。

焙煎コーヒー500円、アイスコーヒー4

00円(税別)で提供されています。

所在地は東京都豊島区池袋、営業時間

は08:00~20:00(木曜日は定休日)です。

自家焙煎や手作りスイーツの技術とこ

ろし、新鮮な豆の味覚にこだわり、心温まる

URLがなくても、情報が少なくても大丈夫！

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。手入力でも編集可能です。

※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採り出す作業は非常に手間がかかっていました。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...

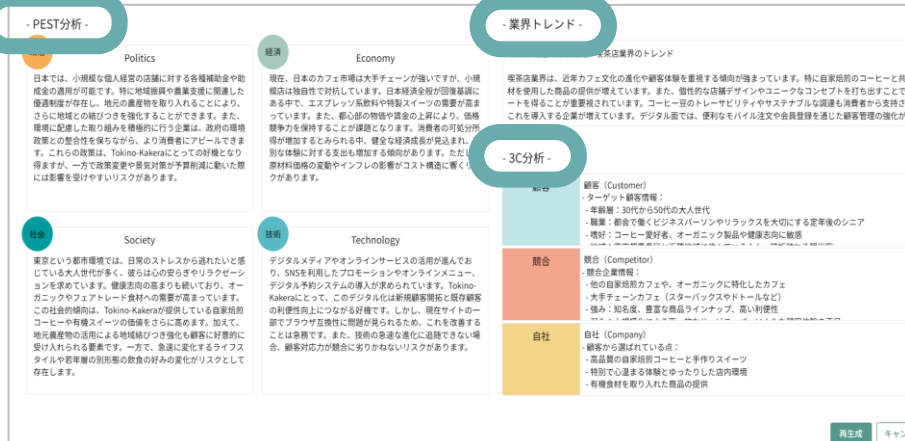
生成AIがフレームワークに基づき瞬時に分析、
多角的な視点で環境要因を可視化！

企業情報	
企業名	トキノカケラ
企業住所	東京都豊島区池袋
TEL	000-000-0000
Mail	代表者 (個人)
事業形態	個人
従業員数	従業員数
代表者	代表者 (金角カナ)
事業区分	小規模事業者
産業分類	M 製造業、飲食サービス業
業種大分類	767 喫茶店
業種小分類	業種細分類
事業内容	コーヒーの製造販売

PEST
分析

業界
トレンド

3C
分析



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.com/
Mail		創業年月	
事業形態	(個人)	個人	
従業員数		資本金(円)	
		取引先	
代表者情報			
代表者	田中	代表者(全角カナ)	
事業内容			
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	業種中分類	76 飲食
業種小分類	767 喫茶店	業種細分類	767 喫茶店
事業(その他)			
事業内容			
事業内容	コーヒーの製造		

強み

弱み

機会

脅威

SWOT・クロスSWOT分析			
<p>0. 機会</p> <p>今後市場に望むと、Tokino-Kakeraには新たな機会が多数存在しています。新規市場を開拓し、既存市場の競争を激化させる中で、消費者はより高品質な商品やサービスを求め、これに対応することは利益を伸ばす大きなチャンスです。また、デジタル化の進展により、オンラインでの販売や、特定のニーズをターゲットにしたサービス提供の機会が生まれています。オンライン販売を強化し、特にソーシャルメディアやECサイトを積極的に活用することで、競合に比べて、新しい顧客層を開拓し、売上を伸ばすことが期待できます。また、地元産品と連携し、新鮮な素材を提供することは、地域活性化にも寄与できるため、地元産品の活用を促進するチャンスでもあります。さらに、コラボイベントやポップアップストアなどを進め、新たなプロモーション機会も、ブランド認知を高める好機となると考えられます。</p>		<p>S-強み</p> <p>Tokino-Kakeraの強みは、主としてマスターが提供した高品質な商品と、手厚いサポートにあります。この強みを活かして、顧客に対して他の競合に比べて優位性を保ち、継続的な売上向上を図ります。また、スタッフによる丁寧なサービスと、接客の丁寧さを活かして、顧客の満足度を高め、口コミの獲得を図ります。さらに、地域密着型に営業しているという強みも、競合に比べて優位性を保つための重要な要素となります。</p>	
<p>T-脅威</p> <p>外部環境において、Tokino-Kakeraが直面する脅威は多岐にわたります。まず、大規模なチェーン店や大手企業との競争が激化している点です。また、デジタル化の進展により、新規参入のハードルが低くなり、競争が激化しています。さらに、原材料価格の急騰や、労働力不足などの課題も、事業の持続性を脅かす可能性があります。また、地域経済の不振や、人口減少による需要の減少も、長期的な成長を阻む要因となる可能性があります。</p>		<p>W-弱み</p> <p>一方で、Tokino-Kakeraの弱みは主にデジタル化での遅れと、経営の透明性の低さにあります。ウェブサイトの更新が滞り、オンラインでの販売や、顧客とのコミュニケーションが不十分です。また、経営の透明性が低く、顧客からの問い合わせや、クレームの対応が不十分です。さらに、経営の透明性が低く、顧客からの問い合わせや、クレームの対応が不十分です。</p>	
<p>SXO-強み×機会</p> <p>強みと機会を組み合わせると、高品質な商品と、丁寧な接客を活かして、オンラインでの販売や、顧客とのコミュニケーションを強化し、売上を伸ばすことが期待できます。また、地元産品と連携し、新鮮な素材を提供することは、地域活性化にも寄与できるため、地元産品の活用を促進するチャンスでもあります。さらに、コラボイベントやポップアップストアなどを進め、新たなプロモーション機会も、ブランド認知を高める好機となると考えられます。</p>		<p>WXO-弱み×機会</p> <p>弱みと機会を組み合わせると、デジタル化での遅れと、経営の透明性の低さを克服し、オンラインでの販売や、顧客とのコミュニケーションを強化し、売上を伸ばすことが期待できます。また、経営の透明性が低く、顧客からの問い合わせや、クレームの対応が不十分です。さらに、経営の透明性が低く、顧客からの問い合わせや、クレームの対応が不十分です。</p>	
<p>SXT-強み×脅威</p> <p>強みと脅威を組み合わせると、高品質な商品と、丁寧な接客を活かして、競争を激化している中で、優位性を保ち、継続的な売上向上を図ります。また、スタッフによる丁寧なサービスと、接客の丁寧さを活かして、顧客の満足度を高め、口コミの獲得を図ります。さらに、地域密着型に営業しているという強みも、競合に比べて優位性を保つための重要な要素となります。</p>		<p>WXT-弱み×脅威</p> <p>弱みと脅威を組み合わせると、デジタル化での遅れと、経営の透明性の低さを克服し、競争を激化している中で、優位性を保ち、継続的な売上向上を図ります。また、スタッフによる丁寧なサービスと、接客の丁寧さを活かして、顧客の満足度を高め、口コミの獲得を図ります。さらに、地域密着型に営業しているという強みも、競合に比べて優位性を保つための重要な要素となります。</p>	

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、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

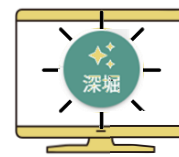
各企業からのちょっとした質問に対し、Keytasの「深堀」機能を活用しています。

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！

企業情報	企業名 (全国カ)	代表者
企業住所	東京都千代田区	
TEL	03-XXXX-XXXX	
Mail		
事業内容	カフェ・喫茶店	
代表者		
事業所		
企業区		
産業		
業種		
業小		
業細		
事業所		

Q シニア層を取り込むために必要なことは？

A シニア層を取り込むためには、以下の具体策が有効です。

- 店舗全体でリラックスできる雰囲気を作ります。
- 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。
- 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、地域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。
- コミュニケーションの強化：シニア層との接点を増やすため、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です。
- サービス対応の向上：シニアの方が安心して訪れるよう、スタッフはフレンドリーで丁寧なサービスを徹底します。また、体の不自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。

これらの施策は、シニア層にとって魅力的な店舗環境を作り出し、Tokino-Kakeraのブランドへの信頼感を高めるうえで大きな役割を果たします。

※画面はイメージです

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。
繰返し何度でも回答を再生成できます！



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、Keytas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ので、「想い」を「カタチ」にし、創業に至る支援ができています。

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！

企業情報	
企業名	森の隠れ家カフェ
企業名 (全角カナ)	
TEL	
Mail	
事業形態 (法人/個人)	
従業員数 (人)	
代表者情報	
代表者	
代表者 (全角カナ)	
事業所区分	
企業区分	
営業分類	
業種大分類	M.宿泊業、飲食サービス業
業種中分類	76 飲食店
業種小分類	
業種 (その他)	
経営資源	
コンセプト	自然の中でほっと一息つく空間を作りたい

PEST分析		業界トレンド	
政治	経済	①業界構造と最新動向：飲食サービス業は、デジタルトランスフォーメーション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	環境		
SWOT・クロスSWOT分析	S-強み	W-弱み	
森の隠れ家カフェの強みは「自然の中でほっと一息つく空間」を提供するコンセプトにあります。都市生活の喧騒から離れた、落ち着いた自然環境の中でリラックスできる空間として、地元客に特に人気を博しています。また、週末のランチサービスと異なり、平日のランチサービスも提供可能で、地元の飲食店と差別化を図っています。また、地元客のニーズに合わせたメニューを提供している点も、強みとして挙げられます。	SXO-強み×機会	WXO-弱み×機会	
森の隠れ家カフェは、自然の中でほっと一息つく空間を提供するコンセプトを軸に、地元客のニーズに合わせたメニューを提供しています。また、週末のランチサービスと異なり、平日のランチサービスも提供可能で、地元の飲食店と差別化を図っています。また、地元客のニーズに合わせたメニューを提供している点も、強みとして挙げられます。	SXT-強み×脅威	WXT-弱み×脅威	

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

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、事業推移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ています。

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、双方向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 x 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
総合力	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%
収益性	売上高経常利益率	1.7%

-決算書数値からの将来分析-	
収益性	<p>計算結果・解説</p> <p>計算結果・解説</p> <p>【売上高売上総利益率】 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。</p>
	<p>【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) が大きく、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上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必要です。</p>
	<p>【売上高経常利益率】 計算式: $580 \text{ (千円)} \div 34800 \text{ (千円)} \times 100 \text{ (%)}$ 結果: 1.7% 解説: 経常利益率は1.7%とやや低いですが、営業外収益 (主に受取利息や補助金等) があって営業利益より若干上昇しています。しかし本業の収益力が十分でないため、安定的な企業体質とはいえません。</p>
	<p>【アドバイスと注意点】 - 売上高売上総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ので、自社の強み (付加価値・立地・サービス力) を活かして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。</p>

※画面はイメージです

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！



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・エーエル

〒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