

経営支援を行うすべての方へ

事業者向け

セミナーコンテンツのご案内

課題解決に向けた伴走支援に役立つ実践型セミナー

詳細についてはお気軽にお問い合わせください。

御見積書もご要望に応じて作成いたします。

株式会社エイチ・エーエル 営業企画事業部

TEL: 050-8883-1919 FAX: 050-8883-1920

e-mail:hal-eigyou@hal-j.co.jp



伴走支援の力を、次のステージへ

地域の中小企業・小規模事業者を支える支援機関の職員様は、まさに“地域経済の伴走者”として重要な役割を担っております。私たち株式会社エイチ・エールは、これまで全国の支援機関の皆さんと共に、経営支援サービスの実行支援や伴走型支援体制の構築に取り組んでまいりました。昨今の事業環境が大きく変化する中で事業者自身に求められているのは、「経営者としての成長(経営者リテラシーの向上)」です。

ご案内するセミナーコンテンツは、経営者としての基礎知識、経営課題の整理、売上アップのヒント、新しい取り組みの方向性など事業の未来を描くきっかけづくりを目的としています。

地域の経営力を底上げする！ 変化の時代に寄り添う実践型セミナーのご提案

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。

弊社では、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

定性分析基礎セミナー…P2

財務分析基礎セミナー…P2

資金繰り対策セミナー…P3

マーケティング・ブランディング基礎セミナー…P3

事業計画策定セミナー…P4

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…P4

『1年計画ノート』を使った事業計画セミナー…P5

経営環境変化対策に関するセミナー

高コスト時代を生き抜くために！価格転嫁対策セミナー…P6

事業継続力強化計画作成セミナー…P6

事業承継セミナー…P7

次世代リーダー向け経営力強化セミナー…P7

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、これから取り組みに活かすために売上や数字だけでは分からぬ、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?」と一緒に考え、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分析等)

- ・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資源で自社の特徴を棚おろし

■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こみ

- ・戦略を行動に変える“アクションプラン”的作り方

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”的つかみ方

■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

資金繰り対策セミナー

資金繰り対策セミナーでは、「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解説します。自社の資金繰りを改善するヒントを見つけ、「気づいたらお金が足りない」「先の支払いが不安」という悩みを解消し、健全な経営につなげる実践的な内容のセミナーです。

■資金繰りとは？売上と利益の違い

- ・黒字なのにお金が足りない」の理由を理解する

■お金の流れを可視化してみよう

- ・入金・支払い・在庫の動きの整理
- ・資金がどこで増え、どこで減るのか

■自社でできる資金繰りチェックポイント

- ・資金トラブル予防の習慣
- ・無理なく続けられる資金繰り改善のヒント

■金融機関との上手な付き合い方

- ・良い関係をつくるためのポイント
- ・資金繰りが苦しくなる前に相談すべき
ベストなタイミング

■自社の資金繰り課題を書き出そう

- ・原因の見える化と明日から
取り組める改善ステップ

マーケティング・ブランディング基礎セミナー

マーケティング・ブランディング基礎セミナーでは、「自社や商品が選ばれる理由」を明確にし、売上につながる発信や見せ方を学び、お客様のニーズを捉える方法や競合との違いの出し方、ブランドづくりの基本ポイントを解説します。SNS・チラシ・店頭づくりなど、日々の販促にすぐ活かせる実践的なヒントも紹介し、“強みを伝えるのが苦手”、“どこから始めればいいかわからない”という方にも最適な内容のセミナーです。

■マーケティングとブランディングの違い

- ・買ってもらう仕組みと選ばれ続ける理由の違い

■誰に/何を/どのように、届けるか？

売れる仕組みを作る

- ・ターゲットを絞る意味と
自然に売れる流れづくり

■お客様のニーズの捉え方

(ターゲット・ペルソナ設定)

- ・どんな人に・どんな場面で使われたいか
- ・お客様の声からニーズを読み取る

■ブランディングの基本

- ・らしさを言語化したものがブランドの芯(軸)
- ・すぐに始められるブランディングのいろは

■他店と比べて選ばれる

ポイントを見る化

- ・商品・サービスの魅力の整理

■販促やPRの方向性を考える

- ・SNS・チラシ・店頭などチャンネルごとの役割

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～
- ・取り組みの力点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べます。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

しないといすれ潰れる

- ・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

取組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

■販促計画を作つてみよう(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

『1年計画ノート』とは

※全2回／1講座からでも承ります。

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。



経営環境変化対策に関するセミナー

高コスト時代を生き抜くために！価格転嫁対策セミナー

価格転嫁対策セミナーでは、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、適正な価格転嫁につなげる力」を養い、原価の基本構造や見直しのポイントをわかりやすく解説し、自社の利益を守るために価格設定の考え方を学びます。「なんとなく決めている価格」から脱却し、高コスト時代でも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付けられる内容のセミナーです。

■原料・仕入高騰と価格転嫁の現状

- ・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

■価格転嫁のポイントと時期

- ・お客様に誠実に伝えるための説明の仕方
- ・価格据え置きの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

事業継続力強化計画作成セミナー

事業継続力強化計画作成セミナーでは、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、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。

■BCP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

経営環境変化対策に関するセミナー

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で、「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も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付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

Sharpen more

人を元気に、
企業を元気に、
地域を元気に。

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:hal-eigyou@hal-j.co.jp

