

■セミナーテーマ一覧

2025.5.1現在

セミナー No.	分野	テーマ	内容	講師名 (よろずコーディネーター)	対象者
					(こんな方に)
1	SNS	SNSに疲れない運用 SNS活用のコツ、使い分け	<ul style="list-style-type: none"> ●Facebook Instagram, X(旧:Twitter), LINEの使い分け ●新規顧客獲得、販路拡大、どのSNSをどう使っているかわからない方にターゲット別SNS判別 ●SNS別の効率的な活用方法 	中野	事業主・販促部署向け
2	コミュニティ	低予算でもコミュニティ作りで町おこし事業 コワーキングスペース事業・コミュニティ育成事業に学ぶ	人を集める必要があるコミュニティビジネス・団体・事業をしたいが、どうやって人を集めるのか、まとめるのか悩んでいる方へ。グループのビジョン・ミッションを見せコミュニティを形成する方法を学びます	中野	イベント企画・販促部署向け
3	ブランディング	名刺・チラシ・会社紹介を作ろう ブランディングの重要性	スマートにかっこよく事業を見せる方法とは？ <ul style="list-style-type: none"> ●ブランディングの基本的な考え方、見せ方 ●ターゲットの見極め方 ●Canvaの使い方・TIPS 	中野	事業主・販促部署向け
4	SNS	リピーターやファン集め・困り込みの方法	SNSを活用して、事業内容の告知をしたい。ファンや横の繋がりを強くしたい。どうやって販促をしていくのか悩んでしまう…など、地元での販路拡大に限界を感じている事業者様へ。ファンやリピーターを囲い込んでいくためのノウハウをご紹介します	中野	事業主・販促部署向け
5	関係人口	インバウンド&中長期滞在など新しい観光需要&関係人口の受け入れ方が町を活性化するキッカケとなる	働き方・生き方の価値変容が進み、コロナ後、ワーケーション・多拠点居住などが謳われる昨今。ワーケーション企画、インバウンド、中長期滞在、デジタルノマドを広く受け入れるための「受け入れ方」から「体制の整え方」など、どう始めたらいいかわからない方へ。+アルファの価値付のポイントなどをお伝えします	中野	事業主・企画部署向け
6	IT活用・国際化	小さな工夫で大きな変化！外国人とのコミュニケーションを成功させるヒント	外国人材の雇用や地域での交流に携わる方々、インバウンド観光事業主、外国人雇用者の受け入れを考えている事業所が対象。言葉や文化の違いから生じるコミュニケーション課題を乗り越える。明日から実践できる具体的なヒントを提供。「やさしい日本語」活用術、異文化理解に基づいた円滑な関係構築に役立つ情報が得られる。	中野	事業主・企画部署向け
7	IT活用	「まますクール」子育て中の女性が輝く！デジタルスキル習得とキャリア形成	三種町・能代市で開催した「まますクール」は、子育て中の女性を対象に、デジタルスキル習得と多様な働き方を支援。Googleツールや生成AIの活用法、SNS運用といった実践的な内容で、情報整理や仕事に役立つスキルを学ぶ。参加者は、柔軟な働き方を模索しながら、自己成長とキャリア形成を目指す。地域の子育て世代が、仕事と家庭を両立し、自分らしく活躍できる未来を拓くことを目的とした。	中野	行政商工課担当者
8	IT活用	インバウンド観光客を受け入れるための初めの一步	ITを活用した翻訳の方法、インバウンド客を受け入れるための基礎知識など インバウンド受け入れの始めたの一步を難しく考えないための講座	中野	事業主・販促部署向け

9	マーケティング	売るために必要不可欠！ 勘や経験だけに頼らない科学的 マーケティングメソッド7選	売るために必要不可欠なマーケティングやブランディング。勘や経験にばかり頼っていると再現性が見込めないまま、予算だけが湯水のように使われていく状況にもなりかねません。では、うまくいっている企業はなぜ再現性高く業績を伸ばしているのでしょうか。それは、科学的マーケティングに基づいた考え方で動いているからです。事業を再現性高く成功へ導くための科学的マーケティングメソッド7選を解説します	杉田	事業主・販促・PR広報 部署向け
10	マーケティング	売れる！作戦会議 ～コア・コンピタンスの発掘& 構築～	「売れる」にも「売れない」にも理由があります。あなたの売商品・サービスには、他にはない魅力や価値がありますか？他にはない魅力や価値であるコア・コンピタンスについて解説しながら、ワークを通じてコア・コンピタンスの発掘&構築を目指しましょう。「売れる」または「売れない」理由を深掘りして「売れる」理由を見つける、作戦会議の時間です	杉田	事業主・販促・PR広報 部署向け
11	マーケティング	強みを磨き上げる！～バリュー プロポジション編～	自社の強みを磨き上げ、競合他社に負けないバリュープロポジションを構築。「強み」から「らしさ」を導き出し、お客さまに伝わるよう言語化するプログラムです。 ●バリュープロポジションの考え方 ●強みの洗い出し ●競合の洗い出し・ポジションの把握 ●ニーズの把握 ●「強み」と「らしさ」の把握 ●伝わる言葉・動かす言葉 ●「強み」と「らしさ」を言語化しましょう	杉田	事業主・販促・PR広報 部署向け
12	マーケティング	強みを磨き上げる！～アイデン ティティ開発編～	「強み」や「らしさ」を言語化し、さらにブラッシュアップ。伝わるブランディングを構築します ●ブランディングの考え方 ●消費行動プロセス・ターゲットの具体化 ●強みの洗い出し・バリューの把握 ●競合の洗い出し・ポジションの把握 ●コンセプト・パーソナリティ・ストーリー ●「強み」と「らしさ」の言語化 ●「ブランドプロミス」から「キャッチコピー」へ	杉田	事業主・販促・PR広報 部署向け
13	マーケティング	メディア露出で売上アップ！	お客さまが消費行動に移る最初の段階となる「認知」。あなたの商品・サービスは、お客さまにどのくらい「認知」していただけていますか？メディア露出によって「認知向上」を図り、事前に魅力&価値を伝わりやすくブラッシュアップ。メディア露出をきっかけとしてWebサイトやSNSへ誘導を図ることができるよう、購入への導線を整える考え方を学びます	杉田	事業主・販促・PR広報 部署向け
14	マーケティング	メディアが取り上げたくなる ニュースリリース	メディア露出の大きなきっかけづくりとなる「ニュースリリース」。メディア関係者が、ニュースリリースを見て、取材するかどうかを判断するまでの時間は約6秒といわれています。6秒で心を掴むニュースリリースのコツを伝授します	杉田	事業主・販促・PR広報 部署向け

15	マーケティング	8：2の法則でターゲットに届けるキャッチコピー	消費心理の違いを踏まえた「8：2の法則」を知っていますか？商品やサービスの魅力・価値・強みをしっかり届けるために、言葉のブラッシュアップの原理原則を押さえましょう。 ●消費行動への基本心理段階 ●男性脳と女性脳～消費心理の違い～ ●8：2の法則とは ●伝わる言葉 ●動かす言葉 ●言葉の強度 ●言葉の年齢	杉田	事業主・販促・PR広報部署向け
16	マーケティング	伝わるストーリーの紡ぎ方～文脈づくりでファンを獲得～	ブランドとして共感を呼ぶことができる「伝わるストーリーの紡ぎ方」。 よいものをつくれれば売れる時代は終わりました。競合に勝ち、お客さまからファンになってもらえるブランドづくりに必要不可欠な文脈とストーリーの紡ぎ方を学びます	杉田	事業主・販促・PR広報部署向け
17	ECサイト/ Webマーケティング	小規模事業者向けECサイトとWEBマーケティング	細分化時代のEC活用	秋元	事業主向け
18	SNS	Editsアプリでカンタン！インスタ動画作成！	インスタグラムは動画の配信が大事、純正アプリ「Edits」でサービスをPRしましょう。	秋元	経営者、担当者向け
19	IT	ホームページ改善セミナー：チェックすべき5つのこと	ホームページを作ってみたもののあまり効果を感じない、そんな方にチェックすべき5つのことを学びます。	秋元	経営者、担当者向け
20	AI	AIの業務活用、ChatGPTの基本	AIに興味はあるが業務でどんなことができるのか、AI初心者のための基本がわかります。	秋元	経営者、担当者向け
21	AI	NotebookLMで実現！AIで社内情報共有、業務効率アップセミナー	社内情報をNotebookLMで共有し、業務効率化の方法を学びます。	秋元	経営者、担当者向け
22	IT	誰でも簡単！Canvaで作るプロ級チラシ	Canvaを使って誰でも無料でプロ級のチラシを作成できるようになります。	秋元	経営者、担当者向け
23	デザイン	SNS用の画像作成法	SNS発信用の写真撮影のコツなど	富澤	事業主・広報担当者向け
24	デザイン	Web用のデザイン	古いWebサイトのデザインを見直してみよう	富澤	事業主・広報担当者向け
25	デザイン	AIを使って広告・画像を作る	無料のデザインツールを使ってAIで画像を生成し広告の見栄えをアップします。	富澤	事業主・広報担当者向け
26	デザイン	LINEを使って売上アップ	LINEビジネスアカウントの機能で顧客とつながるための施策を学びます。	富澤	事業主・広報担当者向け
27	デザイン	紙媒体からのWeb転用	広告チラシの素材を使用して簡単なWebサイト制作無料デザインツールで簡単なページ作成。	富澤	事業主・広報担当者向け
28	マーケティング	顧客ニーズのとらえ	自社の強み・弱みの魅力を訴求し、販売促進に活用しましょう。販売計画や広報戦略についてもコツをお伝えします。	大森	経営者・担当者向け
29	観光	OTA活用し売上拡大へ～データ分析による商品造成～	集客を自社サイトによる予約や集客だけでなく、OTAの発信力を活用した予約受付やデータ分析による攻めの集客ポイントを学びます	大森	経営者・担当者向け
30	観光	人材を活かすセルフキャリアドックの活用について	企業がその人材育成ビジョン・方針に基づき、体系的・定期的に従業員の支援を実施し、従業員の主体的なキャリア形成を促進・支援する総合的な「取組み」や「仕組み」について解説します	大森	経営者・担当者向け
31	観光	キャリアの悩みや離職リスクを「個人任せ」にしない企業の支援体制	「キャリアの悩み」や「離職リスク」は個人の問題ではなく組織として社員のキャリア形成を制度・支援体制として仕組み化することで、人材の定着・活躍を促します。	大森	経営者・担当者向け

32	人材育成	基本ステップ！各体験型コンテンツをデジタル販路～飲食業・小売業・宿泊業～	来店目的を創出し新規顧客へのアプローチのひとつとしてデジタル販路で販売。その仕組みや事例紹介。立ち上げから販売開始まで基本ステップ	大森	経営者・担当者向け
33	人材育成	人を生かす、育てるコミュニケーション	・組織の成功循環モデル ・新入社員が求めているもの ・ティーチングとコーチング ・受容軌道修正	渡部	人事・育成・指導担当者向け
34	人材育成	求人・面接・採用のコツ	・求人票の書き方～求職者はここを見ている ・面接～面接対応者の心得、判断材料 ・採用～採用前のインターンシップ、リファラル採用、メンター制度	渡部	人事・採用部署向け
35	人材育成	ハラスメント研修	・パワハラ6類型を理解する（2022年より研修と配慮が義務化） ・ハラスメントの起きやすい職場 ・被害に遭った人、加害者と思われる人への対応策	渡部	全従業員向け
36	価格転嫁	利益を確保するための価格交渉術	1.説得力のある交渉資料づくり 2.親事業者が守るべきルール 3.自社の競争力、差別化	渡部	下請け事業者様必見
37	売上拡大	小規模事業者限定はじめての補助金活用	事業計画の策定・見直しのヒント 環境分析～補助金活用による売上拡大	鎌田	経営者向け
38	経営改善	会社が知っておきたい令和7年度の補助金・助成金	業務効率化に向けた令和7年の中小企業庁および厚生労働省の施策と活用方法についてお伝えします	鎌田	経営者向け
39	経営改善	価格交渉の具体的な進め方	・原価高騰の根拠算出方法 ・価格転嫁検討ツールの使い方	鎌田	経営者向け
40	人材活用	働きやすい職場づくりと人材活用	・ストレスチェック義務化に向けての準備 ・職場づくりに活用できる施策を紹介	鎌田	経営者向け
41	経営改善	日々の経営に役立つ資金繰り表を作ろう	資金繰り表から見える自社の経営状況を把握し、これから先の経営状況を予測することで、先手の経営戦略が見えてきます。日々の経営に役立つ資金繰り表の作り方を学びます	佐藤	経営者向け
42	経営改善	日々の経営に役立つ年間事業計画計数を作ろう	月次事業計画計数の予実管理から見える自社の経営状況を把握し、これから先の経営状況を予測することで、先手の経営戦略が見えてきます。日々の経営に役立つ年間事業計画計数の作り方を学びます	佐藤	経営者向け
43	経営改善	日々の経営に役立つ月次損益推移表を作ってみよう	月次損益推移表から見える自社の経営状況を把握し、これから先の経営状況を予測することで、先手の経営戦略が見えてきます。日々の経営に役立つ月次損益推移表の作り方を学びます	佐藤	経営者向け
44	売上拡大	販路開拓と販売は異なることを学ぼう	販路開拓の方法を知るために、まず販路がどのようなものかを正しく理解することが必要です。販路の意味を知り販路開拓とは何かを学びましょう	佐藤	経営者・担当者向け
45	経営改善	製造業向け収益改善のための限界利益活用術	製造業における収益改善に重要な、固定分解による限界利益と非財務情報の両面から取り組む経営改善手法について解説します	佐々木	経営者・担当部署向け
46	人材活用	外国人材活用の法的規制と準備すべきこと	人材不足時代における「外国人材活用」は、重要なテーマです。技能実習制度廃止に伴い、準備事項が変更され、企業が受ける影響に変化が生じています。違反事例を参考に、事業運営の健全化の取り組みや外国人材をコアと考えていく場合の留意点について解説します	佐々木	経営者向け

47	法務	著作権の多様性を考える	デジタル化が進歩・進化する中、誰もが他人の権利に触れる時代となっています。「どこに」「何に」気を付けるべきか。著作権の基本について学び、時代に沿ったトラブル回避のための対策を考えます	佐々木	人事・労務部署向け
48	経営改善	製造業向け価格転嫁のコツ	原料、エネルギー、労務費の原価高騰を価格転嫁する方策を実践し、収益改善、賃金アップに取組め体質に改善する	佐々木	経営者向け
49	経営改善	事例から学ぶ経営の見える化による課題発見	経営状況を数値で見える化し、本当に着手すべき課題の発見を事例を下に学習します	佐々木	経営者向け
50	経営改善	自社の強みを活かす！成長戦略策定のポイント	自社の強み、活かしていますか？成長戦略策定に活かせる、強みの活用や再発見の方法、強みをビジネスにどう活用するかなどについてポイントを解説します	土田	経営者向け
51	経営改善	事業承継コトはじめ～歴史に学ぶ編～	事業承継、後回しにしていますか？「愚者は経験に学び、賢者は歴史に学ぶ」の観点から、歴史上の承継、失敗例、現在の事業承継データを知ることで、事業承継への第一歩を踏み出すヒントをご紹介します	土田	経営者向け
52	経営改善	社員満足に繋がる人事評価制度のポイント	人手不足が今後も加速する中、社員満足度は企業の成長、存続に向けた大きな課題です。社員満足度に繋がる人事評価のポイントについてお伝えします	土田	経営者向け
53	経営改善	事業（経営）承継計画作成のポイント	事業のバトンを渡す相手が決まったら、早速計画を立てる必要があります。事業（経営）承継10か年カレンダーを作成するポイントについて解説します。※後継者が決まっている企業向け	土田	経営者・後継者向け
54	経営改善	廃業？M&A？後継者がいないをどうする？！	後継者がいない企業の事業をどうしたらよいか？経営者や社員のためにも、取引先や社会、その他ステークホルダーのためにも最善の方法が探せるような内容でお伝えします	土田	経営者向け
55	DX	社内のDX。どこから始める？	バックオフィス部門（総務、経理）のDX化について、どこから・どのように・どうやって？なかなか着手が出来ないDXを解りやすく解説します。	青木	経営者 総務部門
56	IT	ムダとムリのない最適なIT活用	導入したけど効果が出ているのか？値段の割に役に立っているのか？IT投資が年々増加する中で、ムダとムリの無いITシステムの選定と、システムの利活用について解説します。	青木	経営者 総務部門
57	IT	社内の貴重な情報資産を最大限活かしたい。積極的な利活用と可視化について。	長年蓄積された社内の情報資産やノウハウは活用が出来て初めて価値があります。属人化から社内標準化と可視化するためのIT利活用の手法をご紹介します。	青木	経営者
58	IT	全てが自動化にできる？自動化の技術と種類と選別と。	自動化なんて無理です、もしくは高額なシステムが必要。などと言われてきましたが、最新のDXツールを組み合わせることで完全自動化が実現するケースもあります。業務効率化とコスト圧縮の観点から解説します。	青木	経営者 総務部門
59	人材育成	仕訳・貸借対照表・損益計算書の基本	・単式簿記と複式簿記の違い ・貸借対照表と損益計算書の関係 ・勘定科目の位置と意味の理解	櫻田	新任経理担当者向け
60	財務会計	決算書の読み方	・決算書とは ・貸借対照表（借方・貸方） ・損益計算書（営業損益→最終損益） ・自社の決算数字の把握 ・過去の数値分析で未来の数値を予想する ・金融機関がチェックするポイント	櫻田	経営者・担当者向け

61	財務会計	財務指標による経営分析	<ul style="list-style-type: none"> ・経営分析とは ・収益性分析のポイント ・安全性分析のポイント ・成長性分析のポイント ・生産性分析のポイント 	櫻田	経営者・担当者向け
62	経営管理	非常事態でも事業経営を継続するためのBCP	<ul style="list-style-type: none"> ・BCPの現状と概要 ・BCPの必要性と意義 ・BCPの策定 ・BCPの運用・評価・見直し 	櫻田	経営者・担当者向け
63	経営基盤強化	BCP（事業継続強化計画）を策定して不測の事態に備えよう！ ～ 初級編 ～	<ul style="list-style-type: none"> ・BCPって何？ ・現状の事業継続力を診断しよう！ ・BCPの基本方針と体制を理解する！ 	鶴田	経営者・管理者向け
64	経営基盤強化	BCP（事業継続強化計画）を策定して不測の事態に備えよう！ ～ 実践編 ～	<ul style="list-style-type: none"> ・自社事業を改めて理解する ・BCP策定のための準備・検証の実施 ・BCPの策定と運用方針の決定 ・最重要！BCPのテストと維持・更新 	鶴田	経営者・管理者向け
65	補助金 助成金	2025年版 補助金・助成金の概要	<ul style="list-style-type: none"> ・補助金と助成金は違う！？ ・カタログ型で取り組みやすくなった最近の補助金事情 ・2025年版 補助金、助成金メニューのご紹介 	鶴田	経営者・管理者向け
66	経営全般	SWOT分析って何？ ～会社の現状を改めて考える～	<ul style="list-style-type: none"> ・SWOT分析って何？ ・会社の「強み」と「弱み」をもう一度振り返る ・「機会×強み」「弱みの克服」分析結果を通じて視えるもの 	鶴田	経営者・管理者向け
67	経営改善	SDGs経営のススメ	「SDGs」というコトバが広く知れ渡る世の中になりました。SDGsの考え方を日々の事業活動に取り込み、事業の継続・発展を実現させるための取り組みをご紹介します。	野中	経営者・管理者
68	経営改善	省エネルギー診断のススメ	認知度が決して高いとは言えない「省エネルギー診断」を活用することのさまざまなメリットをご紹介します。	野中	経営者・管理者
69	経営改善	内部統制・内部監査コトハジメ	中・小規模の事業者様にとっては「なじみが浅く」、「敷居が高い」と考えられる内部統制・内部監査の導入方法等をご紹介します。	野中	経営者・管理者
70	事業承継	事業承継ヒトハジメ	株式評価などの資産評価が重視されがちな事業承継ですが、事業承継成否の大前提となるヒトに焦点をあてた取り組みをご紹介します。	野中	経営者
71	経営改善	会計を知ろう～決算書の読み方（初級編）	「決算書を読む技術」は、経営者にとっての基礎体力のようなものです。経験や勘だけでなく、数値に裏付けをもとに意思決定をするためにも、決算書の読み方を復習してみませんか。決算書を読むためのポイントを解説していきます。	藤嶋	経営者・担当者
72	経営改善	原価計算のイロハ	販売する製品や提供するサービスに適正な価格を設定し、十分な利益を確保するためには原価計算が欠かせません。しかし、原価計算のやり方は非常に複雑で、正確な原価を算出するのが難しく感じることも多いでしょう。原価計算の目的を理解し、できることから始めてみませんか。	藤嶋	経営者・担当者
73	経営改善	小規模事業者の人手不足ガイド	中小・小規模事業者における人手不足は経営上の不安要素として年々大きくなっています。大企業との賃金格差や知名度の低さ等のハンディがある小規模事業者が人手不足問題への対応の考え方を解説していきます。	藤嶋	小規模事業者・経営者

74	経営改善	地域資源を活用した商品開発	それぞれの地域独自の魅力を持つ「地域資源」を中小・小規模者が活用することは、地域経済の成長をもたらす好循環の鍵の一つとなります。 地域資源を活用した商品づくりの流れを開設していきます。	藤嶋	小規模事業者・経営者
75	経営改善	六次産業化と農商工連携の解説	六次産業化や農商工連携は、農林漁業者だけでなく、地域社会全体、そして消費者にとっても多くのメリットをもたらす重要な取り組みです。地域での連携を通じて、持続可能な農林漁業と活力ある地域社会の実現が期待される、この活動について解説していきます。	藤嶋	事業主・経営者
76	創業	秋田県内における創業支援施策について	・秋田県の創業支援施策 ・市町村の創業支援施策 ・創業支援補助金	渡邊	創業者向け
77	創業	創業融資の受け方・活用方法	・金融機関対応のポイント ・創業計画書の作成方法 ・各融資制度の内容と選択方法	渡邊	創業者向け
78	経営改善	新規融資申し込みのポイント	・前向き資金?後向き資金?(資金用途) ・返済計画の策定	渡邊	経営者向け
79	経営改善	既存融資条件変更のポイント	・経営改善して返済可能? ・保証機関の制度要件・保証条件	渡邊	経営者向け