

## 「POWER MTG AI™ <for Consultant>」質問リスト

### 1. 現在の関心事：経営者が現在、最も高い関心を持っていることや、現在抱えている課題や悩み

- いま、経営上、最も気になっていることは何ですか？
- いま、会社として一番大きな課題は何ですか？

### 2. 財務・資金繰り

- 資金繰りで現在、課題や不安に感じている点がありますか？
- 現在、売上規模と利益額を可能な範囲で教えてください。
- 現時点での借入金総額と、その返済計画は？
- 売掛金と在庫の回収・回転状況はどうですか？

### 3. 顧客・マーケティング

- 現在の主要な集客方法はどのようなものですか？
- 顧客のターゲット層は、どのようなターゲットですか？
- 主な販売チャネル（集客方法）はなんですか？ オフライン & オンライン
- 最も効果があった集客方法はどのようなものですか？
- 大口の取引先はありますか？
- リピート購買のあるビジネスですか？リピート率はどのくらいですか？

### 4. 人材・組織体制

- 年間でどのくらいの採用をしますか？
- 社員の定着率はどのくらいだと思われますか？（なぜ？）
- 社員の離職理由にはどのようなものがありますか？
- 御社が求める人材像とは、どのようなものですか？
- 社員の研修制度など、社員教育はどのようにしていますか？
- 御社で機能した制度、機能しなかった制度にはどのようなものがありますか？

### 5. リスク管理・法務

- 事業における主要なリスクには、どのようなものがあるとお考えですか？
- 法令遵守に関しては、どのような取り組みをしていますか？

### 6. 競合・市場調査と製品・サービスの開発・改善

- 主力商品・サービスはどのようなものですか？
- 競合他社と比べた自社の強み・差別化ポイントはなんですか？

- 主力商品・サービスは、いつまで続くビジネスとお考えですか？
- 顧客からのフィードバックに対応していますか？どのような声がありますか？
- 新商品や新サービスの開発計画はありますか？

#### 7. 将来の成長戦略

- 5年後の目標は何ですか？
- 将来に向けて、どんな分野に投資したいと考えていますか？
- そのほか、5年後に向けて考えていることを教えてください