

事前ヒアリングシート

会社名		代表者名	
(ふりがな)			
〒			
住所			
電話番号		Fax番号	
E-mail			
設立年月		創業年月	
資本金	百万円	株主数	名
従事員数	名	常勤役員数	名
うち正社員	名	うちパート、アルバイト	名
1. 貴社の設立の目的は何でしたか？			
2. 貴社の社是、経営理念、モットーは何ですか？			
3. 現在の貴社の事業の中心となっている事業はなんですか？			
4. 将来貴社の事業の中心にしたい事業はなんですか？			
5. 貴社の強み(製品、商品、サービス、販売方法等で他社に負けないこと)を3点あげてください。			
6. 貴社にとって理想的な顧客は何ですか？ (例: BtoCであれば性別、年齢、職業、趣味、家族構成など出来るだけ詳細に)			
7. 貴社の将来の目標は何ですか？ (現在抱えている問題点を一切無視した究極の理想像を出来るだけ詳細に)			
8. 貴社で現在注力していることに○、今後の課題と思うことについて△を付してください。 (複数可)			
経営全般		経営戦略の策定	事業の「選択と集中」
		IT化への対応	事業承継・後継者問題
		その他(内容を記載)	
		()

売上・収益	営業力の強化	商品開発力
	販路拡大	採算分析
	市場の競争激化への対応	原価・経費の削減
	その他(内容を記載) ()	
人材・マネジメント	管理者層の育成	店舗マネジメントの向上
	必要な人材の採用	若手担当者の育成
	その他(内容を記載) ()	
財務	設備投資計画の策定	資金繰り計画の策定
	売掛金の回収期間短縮	固定費の削減
	在庫の削減	経理業務の合理化
	その他(内容を記載) ()	
その他(内容を記載)	()	()
	()	()

貴社の売上高を部門別に記載して下さい。

(例:卸売り部門 ××万円、小売り部門 ××万円、飲食部門 ××万円)

部門名	前々々期	前々期	前期	今期見込み
・				
・				
・				
・				

9. 貴社の売上げを「単価×数量」で表した場合、数量として最も適当な単位は何ですか？

(例:来客数、生産トン数、工事現場数、販売個数、得意先数など)

10. 上記の最近3期分の数量を部門別に記載して下さい。

(例:来客数であれば「飲食部門:前期 15,400人、前々期 18,300人…」)

部門名	前々々期	前々期	前期	今期見込み
・				
・				
・				
・				

11. 銀行借入金の元本返済額はいくらですか？

毎月 円

12. 銀行借入金以外に毎月定額を支払っている債務(ファイナンスリース等)はありますか？

はい ・ いいえ

13. 毎月の月次決算を翌月中に実施していますか？

はい ・ いいえ

14. 単年度経営計画(損益計画・資金繰り計画)を毎年作成し、かつ上記月次決算の実績値と都度照合し、当期利益の見通しや節税対策、資金ショート対策に役立っていますか？

はい ・ いいえ