

AI導入の相談で、何を聞くべきか。

支援会社との初回打ち合わせで確かめる質問集

この資料で分かること

- 初回の打ち合わせで聞くべき質問
- 答え方から相手の実力を測る見方
- こちらが用意しておくべき情報
- 見積もりを依頼する前に決めておくこと
- 相談だけで終わらせないための持ち帰り方

オブティソース株式会社 / 2026年版

AI導入の相談は、**こちらの準備で得られるものが変わります**。何をしたいか決まっていない段階でも構いませんが、現状の業務と困っていることを具体的に話せるかどうかで、提案の精度は大きく変わります。この資料は、**初回の打ち合わせで使える質問**をまとめたものです。

見るべきは提案内容より**質問の仕方**

良い支援会社は、こちらが話す前に自社サービスの説明を始めません。現状の業務、誰が困っているか、今どうやっているかを聞いてきます。その質問が具体的なほど、似た業務を扱った経験があるということです。逆に、最初から製品名と価格の話をする相手は、当てはめようとしています。

相談前に用意する3つ

対象にしたい業務の手順（箇条書きで可）、その作業にかかっている時間、今困っていること具体例。この3つがあると、初回で具体的な提案まで進みます。きれいな資料にする必要はありません。手書きのメモで十分です。

01

現状を聞くか

業務の流れ、関わる人数、今の所要時間。ここを聞かずに提案が出てくるなら要注意です。

02

やらない提案をするか

その業務ならAIは不要です、と言えるか。何でもできますは危険信号です。

03

運用の話をするか

導入後に誰が面倒を見るか、使われなかったらどうするか。ここまで話せる相手を選びます。

聞き方と、答えの見方

聞くこと	良い答えの例	気をつける答え
似た事例はありますか	業種は違うが同じ工程を扱った、と具体的に話す	実績多数、とだけ言う
うちの場合、何から始めますか	1業務に絞った案を出す	全社的な基盤から、と言う
失敗する場合は何が原因ですか	現場が使わない、と即答する	失敗はありません、と言う
運用は誰がやりますか	自社でできる形に渡す、と言う	全部お任せください、と言う
やめなくなったらどうなりますか	データの取り出し方で説明する	その話は後で、と流す

初回打ち合わせで使う8つの質問

- | | |
|---|--|
| ✓ 最初の1業務は何を勧めますか
全社ではなく1つを挙げられるかを見ます。 | ✓ 使われなかったらどうしますか
現場が使わない前提の備えがあるかを見ます。 |
| ✓ 効果は何で測りますか
測り方を持っている会社は、成果に責任を持てます。 | ✓ 社内に何を残せますか
ノウハウが自社に残る形かどうかです。 |
| ✓ 誰が作りますか
提案者と作業者が別なら、担当者の経験を聞きます。 | ✓ 追加費用が出るのはどんなときですか
曖昧なら、後で必ず揉めます。 |
| ✓ どのくらいで最初の形が出ますか
数ヶ月かかるなら、範囲が広すぎる可能性があります。 | ✓ やめる場合の手順は
データとコードの扱いを最初に確認します。 |

現状を先に話す

こちらの業務を具体的に話すほど、提案は具体的にになります。

1業務に絞って聞く

全社の話にすると、どの会社も抽象的な答えしか返せません。

やらない理由を聞く

できない・不要と言える相手のほうが信用できます。

持ち帰る形を決める

次までに何をするかを、その場で1つ決めます。

相談は、**こちらが現状を具体的に話せるほど実りがあります**。業務の手順・かかっている時間・困っている例の3つを持って行ってください。当社の相談は無料で、**やらないほうがよい場合はその理由をお伝えします**。

相談は無料です

現状を伺ったうえで、やらない方がよい場合はその理由をお伝えします。／ optisource.co.jp