

DX・デジタル化時代に乗り遅れてしまった会社も

AI・データ活用ならまだ間に合う!

# AIデータ活用

Artificial Intelligence / data utilization

## 経営サミット2024

Management summit 2024

日時

2024年

3月12日(火) 10:30~17:00  
(受付:10:00~)

場所

株式会社船井総合研究所  
東京本社

### SPECIAL GUESTS

“超デジタル後進業界”にも関わらず、  
AI・データ活用で急成長を遂げた  
3人の敏腕経営者が登壇



吉岡興業株式会社  
代表取締役  
吉岡 洋明氏



有限会社そびや  
代表取締役社長  
小田島 春樹氏



株式会社ジャストヒューマンネットワーク  
代表取締役社長  
横山 知佳氏

### CONTENTS

ChatGPTだけは知っているけど……

知識0/エンジニア不在でもできる  
AI・データ活用術 12選

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



AI・データ活用経営サミット2024

お問い合わせNo. S108601

お申込みはコチラ



【船井総研セミナー事務局】 seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ  
No.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

# DX・デジタル化時代に乗り遅れてしまった経営者の皆様から寄せられるお悩み



AI・データ活用への課題意識はあるが  
行動できていない



ChatGPTは少し使ってみたが、  
経営に活かせるイメージがない



今旬のAIの技術革新にチャレンジしたいが、  
経営で取り入れるやり方がわからない



人を採用できないし  
できてもすぐ辞めるからAIに頼りたい



ベンダーやシステム会社の営業をよく受けるが、  
結局何がいいかどこが信用できるかわからない

2024年、経営者が取り組むべきAIデータ活用の“全て”はコレ！

# 今ならまだDX・デジタル化の波に乗れる！

経営者が取り組むべき

## AIデータ活用経営のロードマップ全貌！



“超デジタル後進業界”にも関わらず、  
AI・データ活用で急成長を遂げた

# 3人の敏腕経営者



吉岡興業株式会社

代表取締役  
吉岡 洋明 氏

Hiroaki Yoshioka

毎年1億円の新規開拓を実現する  
MA・SFA活用!

MAとSFAの見直しで業績向上に結び付けた我が社の事例!

兵庫県神戸市に本社をおく機械工具商社。同社の創業は昭和26年2月1日。同社の三代目社長である吉岡洋明氏は「営業DX」を積極的に導入。2020年から本格化したコロナ禍では、主力とする航空分野の大手顧客向け売上が7割減という大ピンチに見舞われたが、かねてから導入していた「営業DX」を駆使して工事・メンテナンスに特化した新規開拓売上でピンチを脱することができた。同社の「営業DX」による新規売上上の直近過去3年間の成果は、7000万円・1億4000万円・8000万円となっている。



有限会社 糸びや

代表取締役社長  
小田島 春樹 氏

Haruki Odajima

地方の老舗食堂がAI・データ活用で  
売上8.5倍、生産性3倍の経営!

AI新時代の新規事業のつくり方

1985年、北海道生まれ。大学卒業後、ソフトバンクグループ株式会社入社。2012年、妻の実家が営む「糸びや」に入社し、店長、専務を経て2012年に妻家業の食堂糸びやを継承し、代表取締役社長に就任。2018年、第二創業でデータ分析事業のEBILABを創業、啓蒙、教育活動を通じてサービス業へのデータ分析、テクノロジー活用の拡大を目指す。同社の代表取締役CEO。2018年～ Microsoft MVP (AI部門)連続受賞。2020年第3回日本サービス大賞「地方創生大臣賞」受賞。2019グレートカンパニーアワード2019「ユニークビジネスモデル賞」受賞など他多数受賞。



株式会社 ジャストヒューマンネットワーク

代表取締役社長  
横山 知佳 氏

Chika Yokoyama

オウンドメディアを立ち上げて  
年商13億→年商30億を実現!

AI新時代の新規大手ポータルサイト依存から脱却し、社長主導のオウンドメディア立ち上げでV字回復した復活ストーリー事業のつくり方

福岡市出身、九州大学法学部卒。2015年に社長就任後、一度は撤退を検討するほど低迷していた人材派遣事業のV字再建に成功。その秘訣は、徹底したデータドリブン経営、最新マーケティング施策の導入。昨今では積極的な企業買収でグループ企業全体の業績を大きく伸ばすことに成功している注目の経営者。

AI・データ活用経営のロードマップを歩むために  
今、経営者が着手すべき

知識0/エンジニア不在でもできる  
AI・データ活用術

# 12選

## AIデータ活用 集客編

### 01 AIフル活用の WEB・SNS広告

全世代スマホ時代の今、  
AI活用で集客数を倍増!

### 02 自社WEBサイト上での AI・チャットボット搭載

24時間見込み客、  
求職者に自動接客するAI接客

### 03 AI・データを活用した ECビジネス

AI・データ活用で  
年商10億円目指せるECビジネス

## AIデータ活用 営業編

### 04 マーケティング オートメーション

デジタルを通じて、人を増やさずに  
継続的な顧客接点を創出

### 05 SFA(営業支援システム)の 構築と導入

CRMの力で  
商談数&受注率&単価UP

### 06 生成AI・ ChatGPT活用

安全に取り入れて、  
低予算で売上・利益UP

## AIデータ活用 採用編

### 07 SNS採用×求職者への チャットボット対応

優秀な若手社員を  
大量かつ低コストで採用

### 08 デジタル人材の 採用

超高求人倍率のデジタル人材を  
中小企業・地方でも採用

### 09 AIを使って 採用業務を激変

採用担当者を悩ませる求人記事を  
AIが完全代行

## AIデータ活用 バック オフィス編

### 10 RPA活用で 事務員の仕事を代行

事務部門の業務効率を  
新規採用せずに格段に向上

### 11 AIを活用した 製造現場でのコストダウン

AI活用で作業の標準化・コストダウン

### 12 クラウド活用による 会計DX

経営情報をタイムリーに把握し  
経営の効率化を実現

# AIデータ活用 集客編

Artificial Intelligence / data utilization

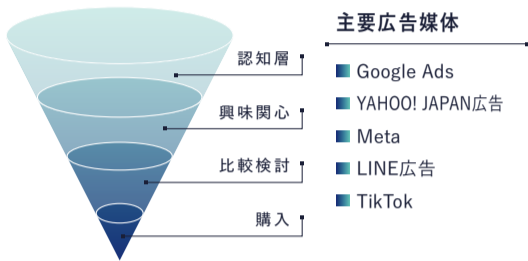
## 01 AIフル活用のWEB・SNS広告

こんな会社におすすめです

- WEBマーケティングが頭打ちになっている
- WEB・SNS広告の出稿が年間300万円を超える
- スマホで競合の広告をよく見かける
- Google広告以外のデジタル広告を検討している
- チラシやTELアポ営業に限界を感じている

広告の特性を活かして  
最適化・自動化・AI活用

ファネル別主要広告媒体アプローチ



検索広告+SNS広告で前年比200%超えの事例も!

昨年売上対比

205% UP



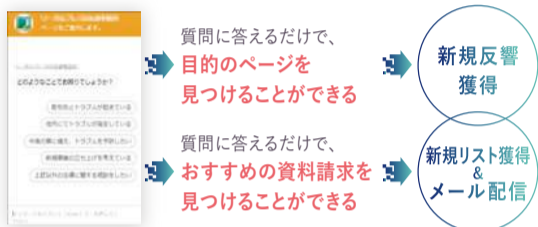
## 02 自社WEBサイト上でのAI・チャットボット搭載

自社WEBサイト上での

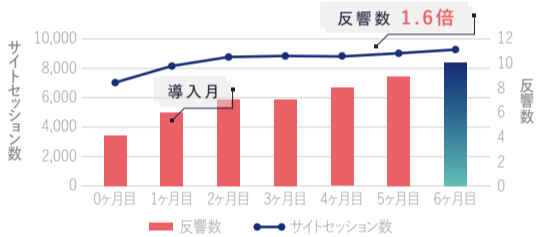
こんな会社におすすめです

- WEBサイト経由の反響数を増やしたいが、頭打ちになっている
- WEBサイトのページ数が大量にあり、経営者ですら目的のページにたどり着けない
- 従来のWEBマーケティングの施策に限界を感じている
- チャットボットを体験したことがあり、自社でも導入してみたかった

AI・チャットボットの仕組みと効果



豊富な実践事例! 反響数1.6倍の事例も!



## 03 AI・データを活用したECビジネス

こんな会社におすすめです

- 自社EC参入後成長が伸び悩んでいる
- ECに参入をしたいが人的リソース的に一歩踏み出せない
- 既存事業から方向転換をデータ活用ECでさらなる成長をしたい

参考事例

事例①

アパレルEC企業が販売データを分析し1年で、資金繰り改善在庫繰り/売上高2.0倍成長アップ

事例②

医療法人がEC参入。AI・データ活用を行い超省人化で実質経営者1名で商品開発から販売を担う3か月で月商100万円突破

事例③

BtoB業界向けのODM会社が過去取引実績や経験値をデータ化&可視化! コロナで過去最低年商から3年で250%成長のV字回復を達成



# AIデータ活用 営業編

Artificial Intelligence / data utilization

## 04 マーケティングオートメーション

こんな会社におすすめです

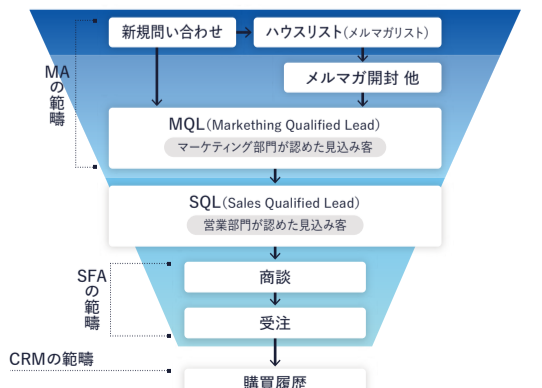
- 人を増やさずに業績を上げていきたい
- デジタルを活用して継続的に顧客との接点を持ちたい
- 確度が高い顧客に限定して効率的な営業活動をしたい
- MAを導入しているけど、使いこなせていない
- これからMAを導入予定だが、失敗はしたくない

月額わずか3万円

超ローコストで  
毎年1億円の新規受注を実現する  
MA(マーケティングオートメーション)活用

顧客回りのビジネスプロセス

MAは、誰がいつメールマガジンを開封して、自社のWEBサイトのどのページをどれだけ閲覧したか、といったことがわかるツール。営業担当者一人ひとりがMAの結果を把握することで、「なるほど、このお客はこんなことに興味があるのか」といった情報・ニーズがわかります。その結果、人を増やさずに、確度が高い見込み客に限定して、効率良くピンポイントな営業活動ができるようになります。



## 05 SFA(営業支援システム)の構築と導入

こんな会社におすすめです

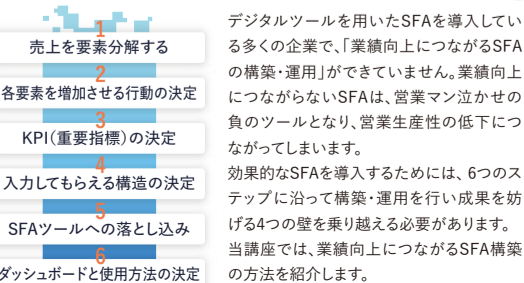
- 営業力を最大化し業績を向上したい企業
- 限られた営業リソースで業績を向上させる
- 営業全体の底上げ、スーパーstar型営業マンに頼らない仕組みの構築
- SFAを導入したが、うまく運用できなかった
- 営業マンがデータを入力しない
- 入力したデータが活用されない
- 事前準備なく、とりあえずツールを導入した

AI・チャットボットの仕組みと効果

成果を妨げる4つの壁を理解し、乗り越えよ!

- 第1の壁 導入の壁
- 第2の壁 構築の壁
- 第3の壁 運用の壁
- 第4の壁 成果の壁

CRM・SFA構築の6つのステップを理解し、スキップせずに進めよ!



デジタルツールを用いたSFAを導入している多くの企業で、「業績向上につながるSFAの構築・運用」ができていません。業績向上につながらないSFAは、営業マン泣かせの負のツールとなり、営業生産性の低下につながってしまいます。効果的なSFAを導入するためには、6つのステップに沿って構築・運用を行い成果を妨げる4つの壁を乗り越える必要があります。当講座では、業績向上につながるSFA構築の方法を紹介します。

## 06 生成AI・ChatGPT活用

こんな会社におすすめです

- 「ChatGPT」が気になっているが、経営への活かし方が分かっていない
- 「ChatGPT」を活用することで具体的にどういった変化が起こるのかイメージできていない
- 「ChatGPT」の活用事例を知りたい
- 「ChatGPT」を社員にも使わせていきたいが、なかなか浸透しないこととお悩みの方
- 「ChatGPT」などのAIを使って、経営を加速させていきたい
- 「ChatGPT」活用を皮切りに企業のデジタル化を進めたい

低予算&アナログ人材でもできる  
ChatGPTの徹底攻略

ChatGPT活用を皮切りに企業のデジタル化を進めたい

デジタル企業になるためのポイントを、船井総合研究所での実践事例を交えながらお伝えします。

活用事例からChatGPTを経営に活かす方法を知りたい

営業・マーケティングを中心に「どの業務に使えるのか」「どう使えばいいのか」、効果的に活用を伝授します。

営業する前の準備作業が多い… 顧客情報や市場調査	手探りでしかやってない… マーケティング戦略策定
過去にも似たようなのつくったな… 見積作成業務	もう書くことないよ… コラムの案出し
何を書けばいいんだ… 報告書の文章作成	マニュアル見たらわかるでしょ… 社内問い合わせの電話対応

# 07 SNS採用×求職者への チャットボット対応

こんな会社におすすめです

- 採用におけるSNSの活用方法が分からない
- "20代ウケ"する採用活動をしたいが出来ない
- 採用ホームページからの応募が落ち込んでいる
- 求人掲載サイトの利用だけでは応募が来ない

チャットボット導入は  
誰もやっていない今がチャンス

SNS経由で応募～採用までのポイント

SNSから情報収集する人が増えています



SNSで求人を見る



HPから応募

採用倍率  
17倍

SNS経由で年間 250名以上の応募者を獲得!

チャットボット導入は誰もやっていない今がチャンス

応募前に質問はありますか?



せっかくホームページに訪問した求職者をみすみす逃していませんか?  
チャットボットが、あなたの代わりに即レス・即返信してくれます。

# 08 デジタル人材の 採用

こんな会社におすすめです

- 社内のDXに関して詳しい人材がない
- デジタルツールを社員が使いこなせない
- DXに取り組みたいと思っているが実施できていない
- デジタル人材を採用したいが、やり方がわからない

2030年には45万人不足!?

DXを推進する超売り手市場の  
デジタル人材を地方中小企業でも  
採用できる方法を徹底公開

45万人  
不足



デジタル人材



応募獲得

中小企業で本当に必要なDX人材を即時獲得

講座内容

- 中小企業が理解しておくべき3つのDX構造
- DXに失敗しない為に押さえるべきデジタル人材に必要なスキル
- 即戦力となるデジタル人材の採用手法とポイント
- 理系新卒人材をデジタル人材に変える採用・育成手法
- DXを推進するデジタル人材に本当の求められている要素
- 全国でのデジタル人材採用を実現事例

# 09 AIを使って 採用業務を激変

こんな会社におすすめです

- どの媒体を試しても反響が来ない
- 条件を変えずにもっと応募者を増やしたい
- スカウトを送っても返信が無い
- 採用にかけている業務時間を削減したい

作成時間たったの1秒!  
なのに応募は2倍増!

採用に「課題」を感じるすべての  
経営者が知るべき、どんな会社でも  
即実践できるAI採用術を解説

- 求人原稿を作って
- スカウト文を作って
- SNSを手伝って



24時間365日  
たった1秒で  
すべて解決!

ポイントは「指示の仕方」だけ!!

1日でマスターできる! 成功事例7連発!

- 求人作成時間が60分⇒15分に削減
- スカウトメールの反響率が3.3倍増
- ペルソナ別の求人を作成し、応募率が2.3倍へ向上
- Chat GPTで作成した記事がSEO1ページ目に掲載
- 1か月分のSNS投稿内容を作成し、1件/月の応募獲得
- 社内共有用の議事録作成の時間が30分⇒3分へ削減
- 応募者の面接内容をFBIしてもらってキャリアサポートに活用



# 10 RPA活用で 事務員の仕事を 代行

こんな会社におすすめです

- 業務そのものの自動化に向けてチャレンジしたい
- RPAの導入手順・対象業務のポイントを知りたい
- Excel管理が多く非効率な事務業務を自動化したい

当社で実践したRPA利活用のための仕組みとは

当社が実践してきた押さえておくべきRPAを活用するための仕組み化のポイントについてお伝えします。



RPAの効果を最大化するためのポイント

RPAの効果を最大化するためには、RPAそのもの以上に、既存の業務プロセスを改善することが伴います。RPAの領域だけでなく、業務プロセスに視野を広げ、RPAの効果を発揮するために必要なポイントについて本講座で解説します。

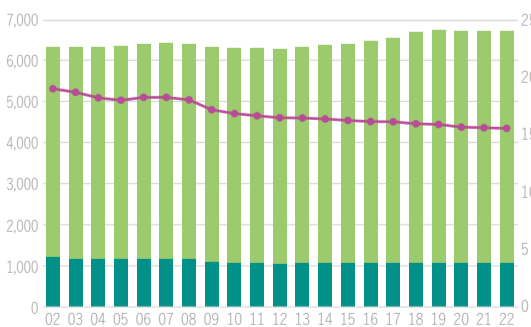


# 11 AIを活用した 製造現場での コストダウン

こんな会社におすすめです

- ベテランしかできない属人作業をなくしたい
- 作業の「ムダ」「ムリ」「ムラ」をなくしたい
- 作業効率化させてコストダウンをしたい

製造業の就業者の推移



※2011年は東日本大震災の影響により、補完推計値を用いた。分類不能の産業は非製造業に含む。資料:総務省「労働力調査」(2023年3月)

製造業は人材不足にも関わらずベテラン作業・職人作業と呼ばれる「属人的作業の宝庫」となっています。今後も人材不足が加速し限られたリソース中で、事業を維持・拡大していくには作業の標準化やAI活用により業務の効率化を図って行かなければなりません。講座では製造業におけるAI活用について具体的なターゲットや進め方、取り組み事例について解説します。

# 12 クラウド活用による 会計DX

こんな会社におすすめです

- 月次試算表の作成に1か月ほどかかっている
- 紙の書類が多く、経理がアナログで非効率
- デジタルツールを使いこなせていない
- 経理担当者の属人性を解消したい
- 50億円、100億円等、次のステップが目指せる  
経理体制と財務戦略に関心がある

70人の会社が経理1人で試算表を  
作成している会計DX事例を大公開

自動で明細読込

自動で損益レポート作成

自動で入金・支払管理レポート作成

会計DXで試算表作成が  
30日 → 5日に!

3つの自動化で経理工数を大幅削減

- しない経理クラウド化のポイント
- クラウド会計のメリットデメリット
- 効率化を実現する最適な業務フロー事例
- 業種別の会計DX事例
- 会計データの経営判断への活用方法

# タイムスケジュール

はじめに	10:30   10:45	<b>AI・データ活用で経営をアップデートする重要性</b> 株式会社船井総合研究所 オファリング統括本部 取締役 専務執行役員 出口 恭平			
第1講座	10:45   11:15	<b>業績を大きく伸ばす社長のためのAI・データ経営の進め方</b> ~ 成熟業界の会社・普通の会社がAI・データ活用で業績を伸ばす方法 ~ 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 副本部長 片山 和也 マーケティングオートメーション及びセールスツェック導入の専門家。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また、日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜ儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む!営業マネージャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「ぐるっと!生産管理」(すばる舎リンクエージ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。			
小休憩 10分					
第2講座	11:25   12:15	<b>地方の老舗食堂がAI・データ活用で売上8.5倍、生産性3倍の経営!</b> ~ AI新時代の新規事業のつくり方 ~ 有限会社糸びや 代表取締役社長 小田島 春樹氏 1985年、北海道生まれ。大学卒業後、ソフトバンクグループ株式会社入社。2012年、妻の実家が営む「糸びや」に入社し、店長、専務を経て2012年に妻家業の食堂糸びやを継承し、代表取締役社長に就任。2018年、第二創業でデータ分析事業のEBILABを創業、啓蒙、教育活動を通じてサービス業へのデータ分析、テクノロジー活用の拡大を目指す。同社の代表取締役CEO。2018年~ Microsoft MVP (AI部門)連続受賞。2020年第3回日本サービス大賞「地方創生大臣賞」受賞。2019グレートカンパニールワード2019「ユニークビジネスモデル賞」受賞など他多数受賞。 ■ 糸びや/EBILABについて 糸びやは明治創業。西洋料理から大衆食堂、小売業、データ分析、教育事業時代の変化と共に事業形態を変えながら営み続けている老舗企業。 EBILABは自社開発の店舗版Googleアナリティクス「TOUCH POINT BI」にてAIによる来客予測、画像解析を活用した人流データ分析、ビッグデータ解析など自社の再建に活用したノウハウを全国展開。			
昼休憩 40分					
第3講座	12:55   13:35	<b>毎年1億円の新規開拓を実現するMA・SFA活用!</b> ~ MAとSFAの見直しで業績向上に結び付けた我が社の事例! ~ 吉岡興業株式会社 代表取締役 吉岡 洋明氏 兵庫県神戸市に本社をおく機械工具商社。同社の創業は昭和26年2月1日。同社の三代目社長である吉岡洋明氏は「営業DX」を積極的に導入。2020年から本格化したコロナ禍では、主力とする航空分野の大手顧客向け売上が7割減という大ピンチに見舞われたが、かねてから導入していた「営業DX」を駆使して工事・メンテに特化した新規開拓売上でピンチを脱することができた。同社の「営業DX」による新規売上の直近過去3年間の成果は、7000万円・1億4000万円・8000万円となっている。			
第4講座	13:35   14:15	<b>オウンドメディアを立ち上げて年商13億→年商30億を実現!</b> ~ 大手ポータルサイト依存から脱却し、社長主導のオウンドメディア立ち上げでV字回復した復活ストーリー ~ 株式会社ジャストヒューマンネットワーク 代表取締役社長 横山 知佳氏 福岡市出身、九州大学法学部卒。2015年に社長就任後、一度は撤退を検討するほど低迷していた人材派遣事業のV字再建に成功。その秘訣は、徹底したデータドリブン経営、最新マーケティング施策の導入。昨今では積極的な企業買収でグループ企業全体の業績を大きく伸ばすことに成功している注目の経営者。			
休憩・会場移動 15分 ※以降の講座は選択式となっております。ご興味のあるレーンで講座を選択してください。 お申込み時、ご興味のある講座を選択してお申込みください。各開催時間毎に1つ、お好きな講座をお選びいただけます。					
第5講座 1	14:30   15:10	<b>AI データ活用 集客編</b> <b>全世代スマホ時代のWEB・SNS広告とAI活用</b> 1社当たり月間10万円~1,000万円クラスまで!幅広く広告運用代理業務をする船井総合研究所の事例より、どの業種でも使える集客数を倍増させる方法! 株式会社船井総合研究所 事業開発本部 アドテック・Webグループ マネージャー 沖山 佑樹	<b>AI データ活用 営業編</b> <b>超ローコストで毎年1億円の新規受注を実現するMA(マーケティングオートメーション)活用</b> 月額わずか3万円!MA活用で人を増やさずに継続的な顧客接点を創出!見込み度が高い顧客を特定して、ピンポイントな営業活動で新規開拓する方法! 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 リーダー 奥内 拓海	<b>AI データ活用 採用編</b> <b>お金を使わず優秀人材を大量採用するSNS&amp;チャットボット(chatbot)活用術</b> 求人広告や採用HPだと手遅れ!?令和のSNS採用とチャットボット(chatbot)活用によって、優秀な若手社員を大量かつ低コストで採用! 株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 大庭 菜々実	<b>AI データ活用 バックオフィス編</b> <b>製造現場におけるAIを活用した、コストダウンの進め方</b> 製造現場の属人作業からの脱却!AI活用で作業の標準化・コストダウンのポイントを解説。 株式会社船井総合研究所 AI・ロボット・ERP支援室 リーダー 飯塚 佳史
休憩・移動 15分					
第5講座 2	15:25   16:05	<b>WEB集客を倍増させるAI・チャットボット活用</b> 24時間見込み客に自動WEB接客するAIチャットボット接客!自社サイト情報をAIが読み込んで自動WEB接客をする仕組みとは!? 株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 植木 諒	<b>失敗しないSFA(営業支援システム)の構築と導入・推進方法</b> 営業・商談管理は目的ではない!商談数&受注率&単価UPで飛躍的な業績向上を実現するSFA構築と導入・推進のポイント! 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 シニアコンサルタント 金指 怜佑	<b>中小企業・地方でも採用できる!デジタル人材の採用手法</b> 超高求人倍率のIT市場!AI・データ活用時代に欠かせないデジタル人材を中小企業・地方でも採用できるノウハウ公開。 株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 マネージャー 手塚 颯	<b>事務部門の業務効率を新規採用せずに格段に上げる方法</b> 事務員を新たに採用しなくても良い!RPA(Robotic Process Automation)を導入して事務部門の業務効率を格段に上げる方法。 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 マネージャー 吉本 直史
休憩・移動 15分					
第5講座 3	16:20   17:00	<b>年商10億円目指せるECビジネスの進め方</b> 異業種からも既存業種のチャネル開拓でも始められるEC新規事業!これから伸びる市場の見つけ方と年商10億円を実現するまでのロードマップ解説。 株式会社船井総合研究所 事業開発本部 マネージャー 日坂 大起	<b>AI・ChatGPTを自社導入し、低予算で売上・利益を伸ばす方法</b> AI・ChatGPTってまず何から始めればいいのかの...!?生成AI、ChatGPTをセキュリティ面でも安全に取り入れて、低予算で売上・利益に繋げる方法。 株式会社船井総合研究所 DX支援本部 マネージャー 中根 敬司	<b>採用担当者の業務を"1秒"で終わらせるAI採用のすすめ</b> 1秒で作った求人記事で応募数が2倍に!AIを使って採用業務を激変させた成功事例を公開。 株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 荻原 元輝	<b>クラウド活用による会計DXの進め方</b> 3年で年商+22億、営業利益+1.8億円企業も実践した経理革命!経営情報をタイムリーに把握し経営の効率化を実現するバックオフィスの構築手法公開。 株式会社船井総合研究所 ファイナンス支援部 マネージャー 谷 翔太

お問い合わせNo. S108601

# AI データ活用

Artificial Intelligence / data utilization

## 経営サミット2024

Management Summit 2024

### 開催概要

2024年 **3月12日(火)** お申込み期限 3月8日(金)  
**10:30~17:00**  
(受付:10:00~)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

#### 受講料

一般価格(お一人様あたり)

税抜 10,000円

会員価格(お一人様あたり)

税抜 8,000円

**11,000円** (税込)

**8,800円** (税込)

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

#### お申し込み方法

##### PCからのお申し込み

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108601>

##### QRコードからのお申し込み

下記QRコードからお申込みください。



#### お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

**E-MAIL** [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

**TEL** 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込みに関してのよくあるご質問は

船井総研 FAQ



と検索しご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo. お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。