

このような方にオススメ

- ☐ 人手不足が深刻で業務の効率化が急務
- ☐ ChatGPTをはじめとした生成AIを経営にいかしたい
- ☐ AI・デジタルを使いたいが何から始めて良いかわからない
- ☐ AI・デジタルを導入することが目的になっていて何を実現したいのかを見失っている
- ☐ AI・デジタルを使って業績を上げる方法が知りたい

冠婚葬祭業向け はじめてのAI&デジタル活用セミナー

第1講座	経営にAI&デジタルを取り入れることの重要性 冠婚葬祭業の経営者がやるべきAI・デジタル投資について 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作
第2講座	上場企業講演 冠婚葬祭業にとって生命線となるコミュニケーションをAI・デジタルを使ってどのように円滑化するのか。ゲストを招いてAI・デジタル活用の今と、これからについてお話いただきます。 ゲスト講師 株式会社シンカ 代表取締役社長 江尻 高宏氏
第3講座	冠婚葬祭業でAI&デジタルを活用するには CRM、MA、CTI、ChatGPTなど、横文字だらけのAI・デジタルツールの理解と、冠婚葬祭業の業界特性に合わせて、どのように活用すれば業績アップ、生産性向上につながるのか。事例を交えながらお伝えします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベントDXグループ デジタルマーケティングチーム リーダー 水島 芳将
第4講座	本日のまとめ・AI&デジタルの未来 ・本日のまとめ ・AI&デジタルが冠婚葬祭業の未来に与える影響とは？ 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作

セミナー詳細

2024年 **9月27日(金)**

開催日時

開催時間 **10:00~12:30** (受付開始:開始時間30分前~)

お申込み 期日

- ・銀行振込み……………開催日6日前まで
- ・クレジットカード…開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

開催場所 **船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)**

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

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。

受講料 (1名様)

一般価格 **税抜 15,000円(税込16,500円)** 会員価格 **税抜 12,000円 (税込13,200円) /1名様**

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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117112>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「117112」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局

E-mail **seminar271@funaisoken.co.jp** TEL **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

※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。

冠婚葬祭業向け

今話題の
Chat GPT など

生成AI& デジタル活用 セミナー



AI活用でできること

1. 感情分析AIで**営業効率と成約率がアップ**
2. 打ち合わせの引き継ぎの**時間が削減できる音声要約AI**
3. シフト調整、スケジュール調整を**自動化してエラー回避**
4. ネット広告、SEOにAIを活用して**作業量1/2で反響率が2倍**
5. アバター接客、AI音声対応で**窓口業務の省人化**
6. 写真レタッチ、映像制作、プランニング等、**AIでプロダクト強化**



AI&デジタルで
上場を果たした企業!

Special Guest
株式会社シンカ
代表取締役

江尻 高宏氏

主催

冠婚葬祭業向け はじめてのAI&デジタル活用セミナー

サステナ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

お問い合わせNo. **S117112**

当社ホームページからお申込みいただけます。

(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

117112



知識ゼロでも安心！

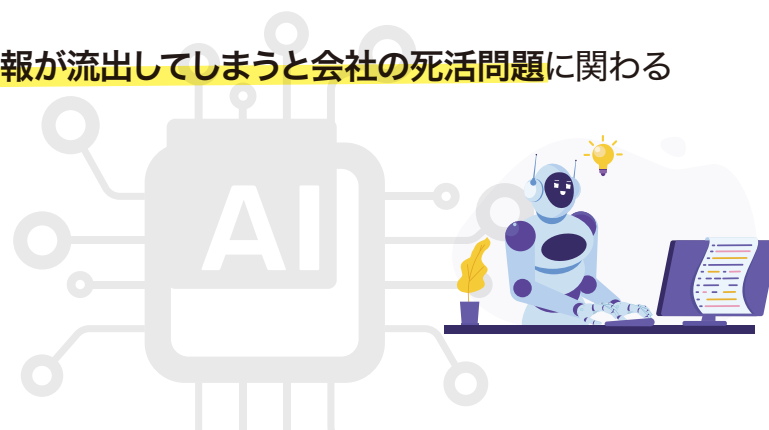
冠婚葬祭業をAIとデジタルで進化させる一日

AI&デジタルで解決できる業界課題とは

日々のニュースで目にしない日はない「AI」や「DX」というキーワード。多くの企業がデジタル化を進めている中で、冠婚葬祭業も例外ではありません。「私はアナログだから」と言い張って、**AIやデジタルが良く分からないでは済まされない時代**です。

- サービス業全般において**慢性的な人手不足が深刻化**しており、**業務の効率化が急務**
- プロダクトライフサイクルの成熟期に差し掛かっている今、**サービスの本質を高めるための施策が必要不可欠**
- 今や顧客接点のメインはオンライン媒体に変わりつつあり、**商品やサービスは良くても、集客が悪化している**
- セキュリティにも注意が必要。特に**個人情報流出してしまうと会社の死活問題**に関わる

まだまだ、挙げだしたらキリがありませんが、AIやデジタルを活用できれば、これらの課題を解決することができます。



生成AIの具体的な活用事例

とある葬儀社が開発されたナレーションAIシステムです。お葬式のナレーション原稿の初案作成には通常1.5時間～2時間かかりますが、半分の時間で済むという、劇的な工数の削減に繋がった事例です。また、ナレーションそのものの品質も以前よりも向上しているとのことでした。あらかじめ決められた項目をフォーム入力するだけで、オリジナルのナレーション原稿を生成するという優れたものです。各項目の入力は、お客様からヒアリングを行ったスタッフが入力しています。入力が完了すると、ボタン一つで数秒以内で文章が生成されます。

入力フォームとChatGPTが連携しており、入力内容を基にChatGPTが原稿を作成します。なお、入力フォームとChatGPTの連携にはプログラミング技術が必要ですが、プログラミングの実装およびエラーの解消もChatGPTを使用して行われたとのこと。



AIとデジタル活用に必要な知識とスキルとは？ 何から学べば良い？

闇雲に知識を身に付けても、効果的な活用には繋がりません。まずは**業界に合わせたデジタルとAIの知識を持つことが重要**です。例えば冠婚葬祭業界という同じサービス業でも、葬祭業とブライダル業ではデジタルの接点が生まれるタイミングが違うので、当然アプローチも異なります。また、AIとデジタルの活用場面は大きく二つにカテゴライズできます。**一つはマーケティング**への活用です。主に集客や商品づくりにおいて、お客様との接点や満足度に直結する場面です。**もう一つはバックオフィス業務での活用**です。業務効率化を行い、他の業務への集中を可能にするだけでなく、従業員の満足度を上げるような働き方を実現するための活用場面です。これらの**知識とスキルを網羅的に学べる**のが、本セミナーです。しかも本セミナーでは特別なゲストにご登壇いただきます。

AIデジタル活用の
ベースとなる知識

業界特性に
合わせた
基礎知識

この先に自社オリジナルの
活用方法がきっとある！

マーケティング
活用事例

バックオフィス
活用事例



株式会社シンカ
代表取締役
江尻 高宏氏

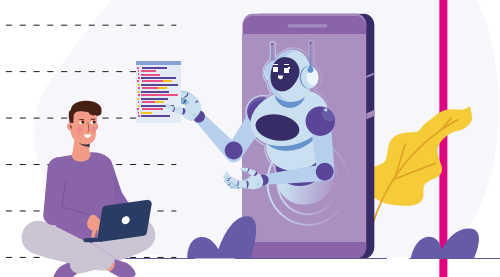


ゲストのここが凄い！

- 冠婚葬祭に欠かせない**コミュニケーションDXのクラウドサービスで上場！**
- 導入社数は**2,700社以上**、導入拠点数は**5,200拠点以上！**
- 会話の要約から**AIによる感情分析**まで、進化が止まらない！
- 元船井総合研究所で**中小企業のコンサルティングの実績、経験も豊富！**

その他のAI&デジタルの活用事例12選

- 感情分析AIで**営業効率と成約率がアップ**
- 打ち合わせの引き継ぎの**時間が削減できる音声要約AI**
- シフト調整、スケジュール調整を**自動化してエラー回避**
- ネット広告、SEOにAIを活用して**作業量1/2で反響率が2倍**
- アバター接客、AI音声対応で**窓口業務の省人化**
- 写真レタッチ、映像制作、プランニング等、**AIでプロダクト強化**
- 来館予約者への自動リマインドで**未来館率が25%低下**
- メールと電話からチャット対応に切り替えることで、**顧客満足度が向上し対応時間も削減**
- Web&デジタルマーケティング強化で**反響数月17件から31件に増加**
- 顧客情報の一元管理で**3回⇒1回の入力で手間を大幅削減**
- オンライン学習プラットフォームで**社員教育を強化**
- 社内イントラサイトで社内報を発信し、**理念浸透を促進**



当日はその他の事例も盛りだくさん！

葬儀社

仏壇店

墓石店

エンディングビジネス業界向け

いまメルマガ登録をすると…

葬儀社経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!!

全国**100社**
以上の葬儀社の
生の成功事例
や**業界動向**を
集約

人気の小冊子一覧

経営戦略

- 葬祭業時流予測レポート2024
- 年商3億円未満の地方葬儀社向け
即時業績アップの定石まとめレポート

Web・デジタル

- 地域密着の葬儀社が取り組むべき
地縁型Webマーケティング
- 葬儀社における顧客管理システムの選び方
- はじめての葬儀社の失敗しないデジタル化の進め方(1)
- 葬儀社向けデジタル活用による生産性向上

マーケティング

- 会員入会率アップのための事前相談の仕組化と事前相談
力診断
- 生産性向上のための坪当たりの売上を上げる方法とオペ
レーションの効率化の方法
- 入会率が飛躍的に上がる事前相談の極意
- 年間1,000万円の粗利が増えたアフターツールの作り方

インタビュー

- 1日1組限定の家族葬会館で 売上2億円・年間215件を達
成した葬儀社が取り組んだことは？
- 『地域最後発』の葬儀社が シェアN01を実現した取り
組みとは！？

上記のような資料の到着アップ通知に加え、全国**100社以上**の葬儀社の
“生”の**成功事例**や**最新の業界情報**をメルマガにて配信しております！

全**300ページ**以上の
小冊子がダウンロードできる！
メルマガ登録はこちら！



さらに！

メルマガ登録をすると…

月2回

最新事例コラムを 無料でお届け！！

人気のコラムタイトル一覧

葬儀社は単価アップするためにオプション商品の付加価値を売ろう

パートさんでも事前相談が出来るようになる”標準化”とは？

たった2店舗の家族葬式場の出店で施行件数が336件から819件に増えた出店成功事例

搬送から出棺までを短期間化しないと失注が増える！？

葬儀社がホームページへの集客アップのために取り組むべきWebマーケティング論

樹木葬の立ち上げはするなら今。立ち上げは一気に進める

上記のようなお悩みを解決できる葬儀業界
“成功事例コラム”を無料メールマガジンで配信！

こんな
メールが
届きます！

船井総合研究所のお付き合い先である**全国約100社以上**の企業の**“生”の成功事例**や**最新の業界情報**をメールにて配信しております！

「ほかの会社はこんな時、どんなことをやっているの？」
「こんなやり方があったんだ！」

など、メルマガを登録することで様々な可能性が生まれ経営の“ヒント”が得られます。
ぜひ一度ご登録してみてください！

自社と担当者の単価を把握出来ていますか？
【単価対策の前に必ずやっておく2つのこと】
【執筆者：小川 正也】

様々な葬儀社様を訪問させて頂く中で、単価が下がっていることを悩まれている方が多くおられます。

しかし、詳しく話を聞いていくと、単価をあげる以前に二つの課題が見えてきます。

一つは**会社の中で単価を計測するときに単価のどこの部分を切り取って計測するのか曖昧になっている**場合です。

もう一つは、**単価の会社の目標と個人の目標**

スケジュールを確認するだけで仏事系商品の受注率が大きく変わる？！
【執筆者：宇谷 和香美】

皆様こんにちは。船井総研の宇谷です。

今回も「アフターコール」をテーマに、**仏事系商品の受注率を高めるポイント**をお伝えさせていただきます。

ズバリ、仏事系商品の受注率を高めるためには、初回コールでいかに信頼感を得させるか、そして49日法要のスケジュールをそれ以降のコールに繋げていくことが大切です。

1分で
登録
完了！

成功事例や業界動向など、
情報満載な**コラムが無料**で配信される！
メルマガ登録はこちら！

