

無駄な時間を**80%**削減して

契約数**2**倍を実現する

AIエージェント 超効率的営業

自社独自情報を学習する

「AI社員」をフル活用できる
会社だけが勝ち残る時代へ

顧客管理
システムへの
商談情報自動入力

トップセールスの
ノウハウから商談
評価・アドバイス

アクションの
抜け漏れをAIが
自動リマインド

顧客別のニーズ
&効果的な
アプローチ分析



JAPAN AI株式会社
マネージャー
深澤 要 氏

主催

『AIエージェント×CRM』経営戦略セミナー



株式会社船井総合研究所 〒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

お問い合わせNo. S139418



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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 139418

このような皆様にオススメ

- 「住所録」で終わっている
せっかくCRM(顧客管理)を入れたのに、現場が入力せず、結局エクセル管理に戻っている。
- 「待ち」の営業に限界を感じている
チラシやWeb広告のコストが上がり、反響を待つだけのスタイルでは利益が出にくくなっている。
- 既存客(OB客)が他社に流れている
「完工したら終わり」になっており、リフォームや住み替えの相談が他社へ流れてしまっている。
- 人が採れない・育たない
営業マンを募集しても来ない。今のメンバーだけで効率よく稼ぐ「科学的な仕組み」を作りたい。
- 経営判断に自信が持てない
「今月、あと何棟契約できそうか」がすぐに見えず、勤に頼った経営から脱却したい。

本セミナーで学べるポイント

- 「完工で終わり」を「一生の利益」に変える
新規獲得コストは既存客維持の5倍かかります。CRMを導入して「記憶」ではなく「仕組み」でお客様と繋がり続けることで、新築からメンテナンス、リフォームまでを自社で完結させる「LTV(客生涯価値)最大化」の手法を学べます。
- 経営者の「手」を放し、「目」を離さない経営
社長がいつまでも現場の細かな指示に追われていると、会社は大きくなりません。バックオフィスに戦略機能(経営企画、DX)を持たせ、BIツールで現場の数字をリアルタイムに可視化することで、社長が現場に立ち入らなくても「確信」を持って判断できる体制を構築します。
- AIが「自社の勝ちパターン」を学習し、標準化する
CRMに入った商談データをAIが分析し、ルールに沿った「次の一手」を営業マンにアドバイスします。属人的な営業から脱却し、誰でも一定の成果が出せる「科学的組織営業」の作り方を公開します。
- 「入力が面倒」というDX最大の壁を突破する
CRMが失敗する最大の理由は「現場の入力負担」です。AIエージェントが商談記録を自動登録し、データの精度を極限まで高めることで、情報のデジタル管理を「AIを活用した攻めの経営」へと転換させます。

第1講座

なぜ今、住宅会社に「CRM経営」が必須なのか？

2026年、勝ち残る条件は「新規1:既存5」の法則にあります。顧客を「名簿」ではなく「ファン(資産)」に変え、一生お付き合いするための仕組みづくりと、社長が現場を離れても数字が回る「全社戦略としてのDX」を解説します。

株式会社船井総合研究所 コンシューマー支援本部 CRM推進室 ディレクター 白戸 俊祐



第2講座

入力の手間ゼロ! 自社のルールを覚えた「AI社員」の活用例

面倒なCRM入力はAIに任せましょう。貴社独自の「売り方のコツ」を学習したAIが、24時間365日顧客対応を行い、商談記録を自動でCRMに書き込む最新事例を公開します。

JAPAN AI株式会社 マーケティング部 PMFマーケティンググループ マネージャー 深澤 要 氏



第3講座

Zoho×AIで実現する「全社CRM構築」のやり方

新築、不動産、リフォーム.....バラバラだった情報を「Zoho」で一つにまとめます。各業種で最小限の人数で業績を上げている会社の成功パターンと、AIを連携させた「科学的営業」の導入ステップを提案します。

株式会社船井総合研究所 コンシューマー支援本部 CRM推進室 チーフコンサルタント 谷 光紀



第4講座

明日から着手すべき「DX決断」のポイント

業務の自動化によって得られる最大の資産は「正確な生きたデータ」です。社長の経験と勤に、CRMをベースにしたデータ活用を掛け合わせることで、機会損失をゼロにし、確実な業績アップを実現する「データドリブン経営」の第一歩を総括します。

株式会社船井総合研究所 コンシューマー支援本部 CRM推進室 ディレクター 白戸 俊祐



開催日時

2026年 **4月10日(金)** 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

東京会場 東京ミッドタウン八重洲
〒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
[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))]

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。

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 一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様
●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メンバース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/139418>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「139418」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp 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。

本セミナー限定公開 2026年最新

今後必須の『AIエージェント×CRM』営業革命事例

20選

事例1

商談後のSFA/CRM入力を削減!会話内容から重要項目だけを自動抽出

商談音声テキスト化し、BANT情報(予算・決裁権・ニーズ・時期)やネクストアクションだけを抽出してSFA/CRMに自動転記。

事例2

受注・失注要因をAIが徹底分析!「勝てる営業パターン」の考察

過去の膨大な商談データから、成約に繋がった受注理由や失注パターンを分析し、組織全体の営業力を底上げ。

事例3

成約率を高める自社独自の競合対策AI

競合情報、差別化ポイントを学習し競合対策トークを自動作成!

事例4

営業担当の商談をAIが客観的に評価。セールスイネーブルメントに貢献

商談内容のGood&Badポイント/ネクストアクションの提示。

事例5

AI部長・AIトップセールスが阻害要因の排除・次回アクションをアドバイス

案件内容を入れると、“部長・トップセールスならどう判断するか”を事前に提示

事例6

顧客解像度が劇的アップ!購買データから「ペルソナ」を自動生成

既存顧客の属性や行動データを分析し、典型的な顧客像(ペルソナ)を詳細に言語化。ターゲット選定の精度を向上。

事例7

商談直後の「お礼メール」を30秒で作成

商談のメモを入れるだけで、会話の内容を踏まえた心のこもったお礼メールを個別生成

事例8

製品仕様や建築用語を回答してくれるAIを作成

製品仕様や建築用語が膨大で、若手は質問を繰り返し、ベテラン依存からの脱却

事例9

過去トラブルの瞬時検索(技術伝承)

暗黙知だったノウハウが、将来の予知保全モデルの学習データとしても活用

事例10

標準作業手順書の「重複・矛盾管理」と「最新版の検索」

標準書の管理が一元化され、無駄な制作・更新が削減

事例11

属人化&ブラックボックスをなくす膨大な自社ノウハウ資料を資産化

資料アップするだけでナレッジを資産化

事例12

1時間の定例会議を5分で要約、議事録作成の工数をほぼゼロに

会議の音声を実タイムで文字起こしし、重要事項とToDoだけを即座に要約

事例13

会議の日程調整の時間削減

会議参加者の優先順位を設定して会議調整。参加人数に応じた適切な会議室も確保

事例14

WebにAIを設置して、対応時間50%削減

夜間の質問にも自動で対応し、80%が自己解決

事例15

データレイクとの連携でFAQ対応を自動化

自動化による対応時間削減で生産性が向上!

事例16

リアルタイム文字起こしAIでオペレーターを支援!

オペレーター育成効率化で離職率を改善

事例17

誰でもトップ営業の口調になれる、AIが導く必勝カウンター

トップ営業のノウハウを学習させたAIが商談中に補助!「検討します」を逃さない最適な切り返しをリアルタイムで指南。

事例18

「あと1分で資料出して」に応える。爆速AIスライド生成

提案書作成時間を極限まで短縮。構成からデザインまでAIが瞬時に仕上げ、顧客とのコミュニケーションに時間を集中!

事例19

「ヨミ」の甘さをAIが指摘。忖度なしの受注確度判定

商談の議事録から受注リスクを自動スコアリング。主観を排除した公平な基準で、見落としていた課題を浮き彫りに。

事例20

「物件探し」は、もう営業の仕事じゃない。土地・物件提案の完全自動化

住宅・不動産営業で最も時間がかかる「土地・物件提案」をAIが代行。未公開物件を含むデータから、最適なプランをその場で即答。