

今、はやりのAI活用セミナー

Web
セミナー

住宅・不動産業界必見

無駄な会議ゼロ 育成の手間ゼロ

AI店長

活|用|術

ナンバーワンビルダーが始めた
経営者・管理職の工数を大幅削減し、
受注を倍増する方法！



活用方法①

トップセールス・
店長のノウハウを
学習したAIが
商談を**完全自動評価**

活用方法②

案件入力・
会議資料作成で、
作成時間ゼロ

活用方法③

新人・業界未経験の
営業が、短期間で
一人前営業マンに

主催

人口減少時代に売上を伸ばすAI×CRM活用セミナー

お問い合わせNo. S143333



セミナー情報の詳細はコチラからご覧ください！

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



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 (右側検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

143333



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

商談後の顧客情報入力をゼロに！会話音声から重要項目を自動抽出

商談音声テキスト化し、商談情報（予算・決裁権・ニーズ・時期）やタスクのみを抽出して管理システムに自動転記

事例2

受注・失注要因をAIが徹底分析！「受注する提案」の自動資料作成

過去の膨大なデータから「もしあの時こう言っていれば…」という分岐をAIが計算。勝てる「黄金の商談シナリオ」を自動生成

事例3

成約率を高める自社独自の競合対策AI

競合の情報から未来の動きをAIが先読み。自社が100%有利になる「魔法のカウンター・トーク」を商談前に自動生成

事例4

営業担当の商談をAIが客観的に評価。営業力を強化・標準化

オンライン商談中の顧客の反応や表情をAIが分析。「退屈している」「ここは刺さりました」を営業担当の画面にリアルタイム通知

事例5

AIトップセールス/ AI店長が提案方法・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”を自動フィードバック実施

事例6

これまでの提案・契約データから「顧客ペルソナ」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）を詳細に言語化し、ターゲット選定精度が向上

事例7

商談直後の「お礼メール」を10秒で作成し即送信

ただのテキストメールはもう古い。商談内容を踏まえ、AIが生成した「熱意を語るメッセージ」を即座に送信

事例8

製品仕様や建築用語を回答してくれるAIを作成

マニアックな製品仕様も、顧客の質問が終わる前にAIが先回りして回答案を提示。新人が初日から完璧な専門家として対応

事例9

過去提案内容をルール化し、対応・提案品質を向上

暗黙知だった営業ノウハウをルール化し、今後の営業品質を仕組み化

事例10

自社の商談ログに基づいた営業マニュアル自動作成

マニュアルの作成・更新を自動化・一元化し、手間な資料作成業務を削減

事例11

社内の全データを丸呑み！無茶ぶりにも「図解付き」で即答する自動化AI

「あの人しか知らない」は過去の話。トップパフォーマーの思考をAIに学習させ、いつでも相談できる「社内AIメンター」として資産化

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ゼロに

誰が賛成・反対しているかの「感情パラメータ」も含めてAIが議事録化。「決まったこと」と「隠れた不満」を瞬時に見える化

事例13

会議の日程調整時間を削減

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、スムーズな対応による顧客満足度向上

事例15

他のデータベースとの連携で顧客・見込み客からの質問対応を自動化

テキストだけじゃない。「〇〇のやり方教えて」と聞けば、社内資料を組み合わせ、分かりやすいスライドや解説資料をすぐに自動生成

事例16

顧客の購買意欲を高める「魔法のワード」をAIがリアルタイムでカンペ表示

画面にはセリフだけでなく、提案資料や伝え方をリアルタイム表示

事例17

誰でもトップ営業と同品質の提案を可能にするAIが教える「必勝商談フロー」

トップ営業のノウハウを学習したAIが商談中にフォロー。「検討します」を逃さない最適な切り返しをリアルタイムアドバイス

事例18

「会議資料をすぐ出して」爆速AI資料生成

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集中

事例19

見積・受注確度の「ヨミ」の甘さをAIが指摘。忖度なしの営業力強化

商談の議事録から「受注可能性」を自動採点。主観を排除した公平な基準で、見落としていた課題に見える化

事例20

「こんな感じ」と伝えるだけで10秒で提案資料を生成

「〇〇な方向けの提案書、丁寧な伝え方で」と文字入力するだけで、構成、デザイン、説得力のあるグラフを瞬時に作成

人口減少時代に売上を伸ばすAI×CRM活用セミナー

本セミナーで学べるポイント

①2026年最新AI・DX時代に乗り遅れない住宅業界特化の超最新事例と手法がまるわかり！②エクセル管理からの脱却！CRMを活用したデータ一元化と営業活動の「標準化」③契約率を劇的に向上！最新AIを活用した「科学的営業モデル」の構築と3つのメリット

講座

セミナー内容

第1講座

2026年「属人化営業」からの脱却とAI・CRMを活用した次世代型データ経営の全貌

住宅市場の変化が加速する2026年、これまでの「個人の経験や勘」に依存した属人化営業は通用しなくなっています。本講座では、今なぜ住宅業界において「AI・DXの活用」が急務なのか、そのマクロ的な背景を解説します。

未だに多いエクセル管理から脱却し、CRM(顧客管理システム)を導入することで顧客データを一元化し、会社全体で営業活動を「標準化」するための戦略的アプローチと、データ経営への移行ロードマップの全貌をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 CRM推進室 ディレクター 白戸 俊祐



第2講座

【ゲスト特別講演】 エクセル管理からの脱却！株式会社シリウスが実践する「科学的営業モデル」の全記録

実際に自社の営業組織を変革し、圧倒的な成果を上げている株式会社シリウスの藤原専務にご登壇いただきます。過去の「担当者ごとの対応のバラツキ」や「入力作業の負担」といったリアルな課題を、いかにしてCRMとAIの力で乗り越えたのか。

実際の現場でAIを活用することで得られた【①商談の自動要約・入力による業務効率化】【②トーク解析とフィードバックによるスキル標準化】【③データに基づくネクストアクションの提示による提案精度向上】という3つの絶大なメリットと取り組み事例を大公開していただきます。

株式会社シリウス 専務取締役 藤原 淳 氏



第3講座

明日から始めるAI・CRM連携！営業スタッフのスキルを底上げし、業績を最大化させる「仕組み化」実践ステップ

第1講座の戦略、第2講座の成功事例を踏まえ、明日から自社でどのようにAIとCRMを導入・活用していくべきか、超・実践的なステップを解説します。「システムを入れたが現場が使ってくれない」というよくある失敗を防ぐための定着化ノウハウや、新卒や未経験者でも早期に戦力化するための「科学的営業モデル」の構築手法を大公開。

日々の事務作業をAIに任せ、顧客と向き合う時間を最大化することで、業績アップに直結させる具体的なアクションプランをご紹介します。

株式会社船井総合研究所 環境インフラグループ チーフコンサルタント 谷 光紀



開催日時

2026年 8月 10日(月)・12日(水)・17日(月)・18日(火)

13:30～16:00

<ログイン開始：開始時間30分前～>

会場

オンライン開催

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。

※ 各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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/143333>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索マークに「143333」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。