

# 「静的資産」を「動的価値」へ。

葬儀業界特化型 AI運用プラットフォーム

炎上リスクゼロの「Brand Guard」機能と、  
全自動会員獲得システムのご提案

# 業界が直面する「3つの壁」と、構造的な限界



## 会員獲得の限界

「待ち」の営業では新規会員が増えない。既存会員の高齢化が進む一方、喪主候補となる50代スマホ世代との接点が欠落。

※X (Twitter) 利用者層は50代へのリーチに強み



## 人材採用の限界

「きつい・暗い」という業界イメージによる慢性的な採用難。現場スタッフは激務 (Grind) で、SNS運用に割く時間は物理的に存在しない。

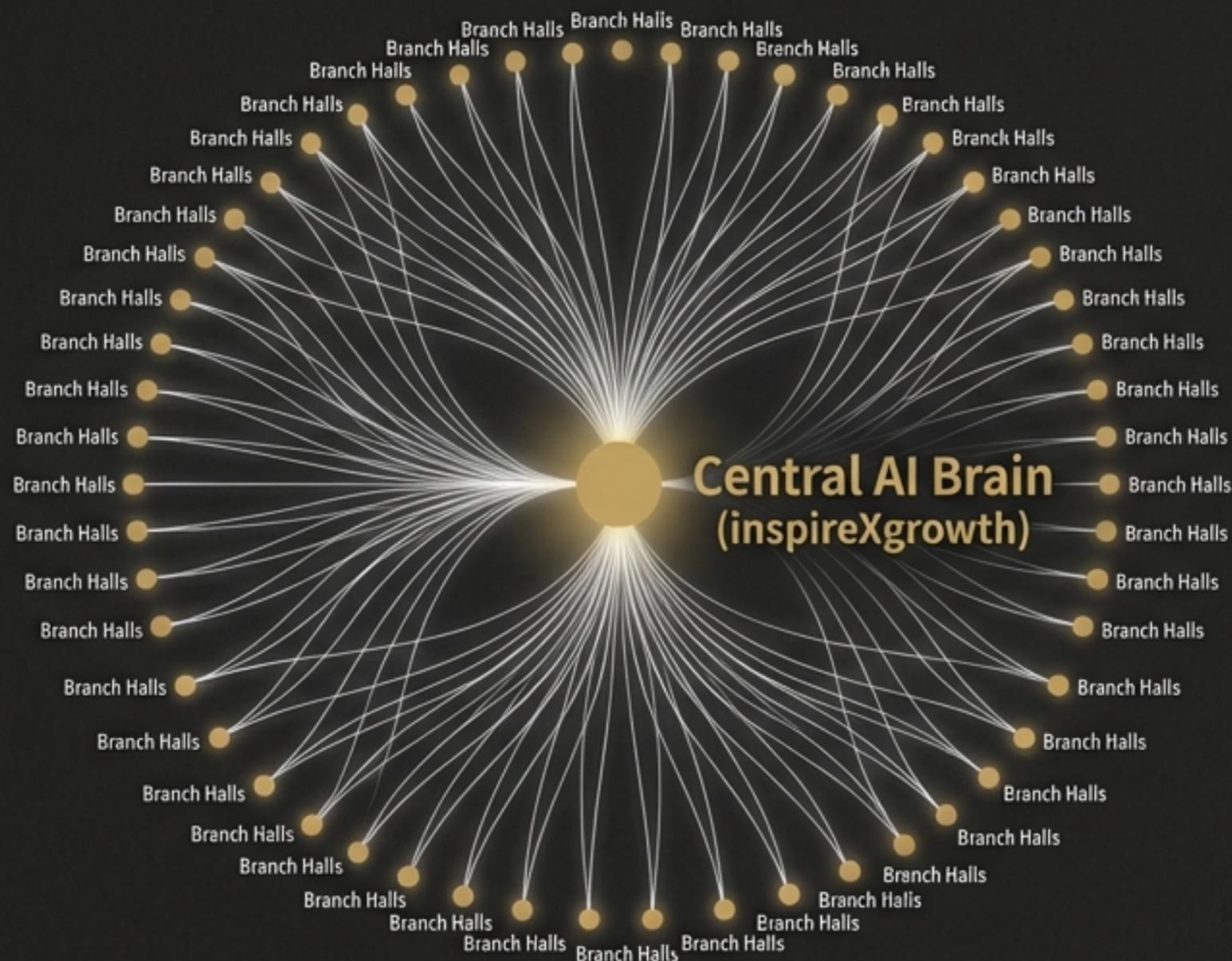


## リスク管理の壁

「不謹慎」とされることへの恐怖 (Dignity Trap)。炎上リスクを恐れるあまり、結局「定型文」しか発信できず、誰の心にも響かない。

# 解決策：御社の「Brand DNA」を継承した、AI広報部の組織化

単なる予約投稿ツールではありません。倫理規定とブランド人格を学習したAIエージェントを、全店舗へ一斉配備します。



## 3 Execution Areas

### 【会員獲得】

事前相談会やイベント情報を、最適なタイミング（Trigger & Time）で自動告知。

### 【物販・供養】

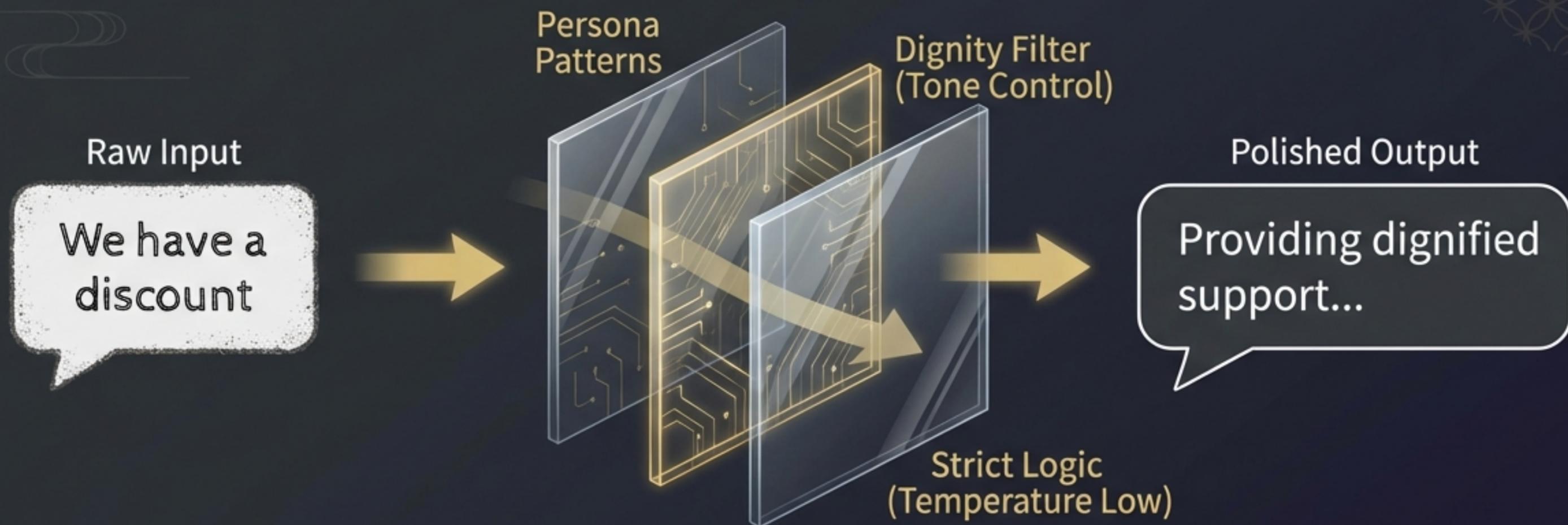
仏壇・墓石・供養品の魅力を、在庫DBと連携し「切り口」を変えて発信。

### 【採用広報】

働くスタッフの想いや日常を、「感謝」の文脈でストーリー化（Empathy Story）。

**Mission:** 「SNS運用の絶望（Grind）からの解放」。現場は「本来の業務（Craft）」へ回帰してください。

# 核心技术：品格を守り抜く「Brand Guard (Tone Control)」



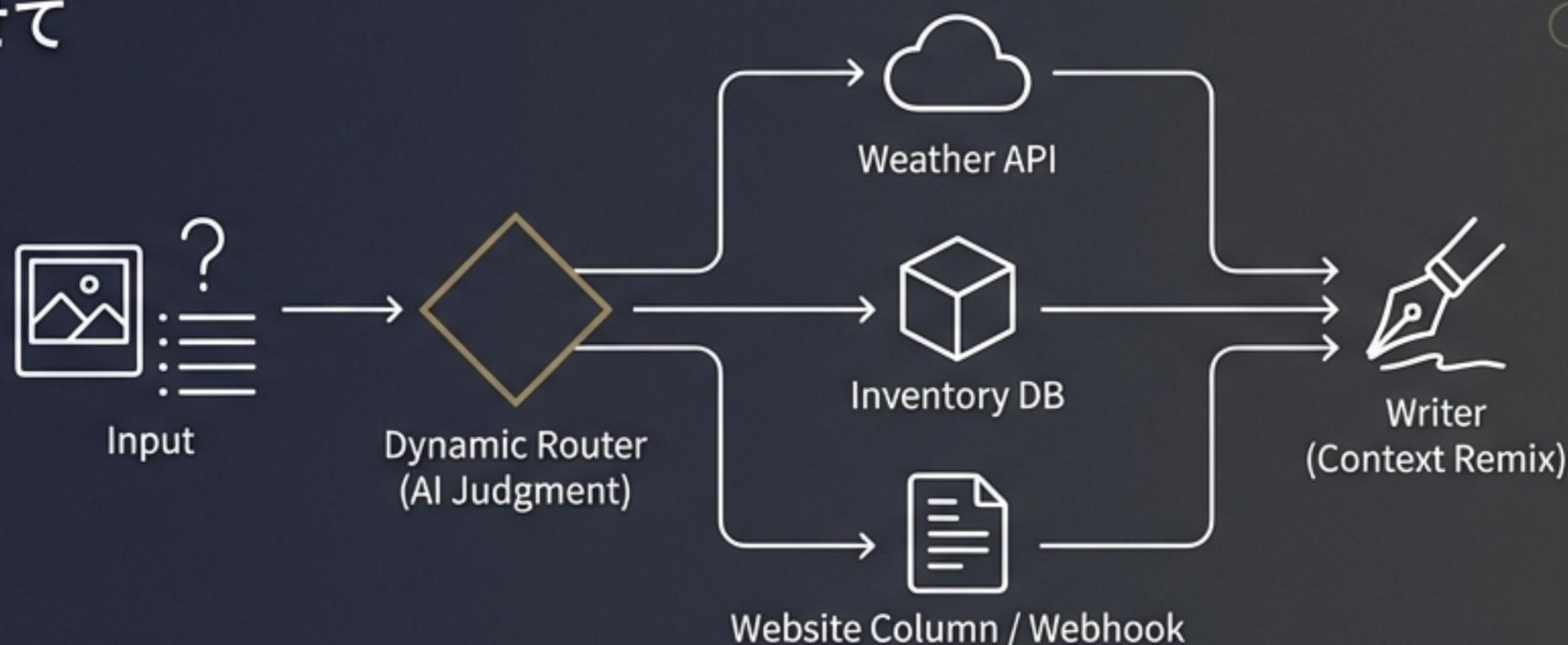
- **Tone Control:** 独自のデータベースにより、「親しみやすさ」と「不謹慎」の境界線をAIが厳守。
- **Strict Logic:** Temperature（創造性）パラメータを制御し、幻覚（ハルシネーション）を抑制。
- **Benefit:** 本部が設定した「Brand DNA」に基づき、全店舗で統一された品格ある発信を24時間体制で維持。



# 静的資産の活用：「Dynamic Router」による文脈の再構築

「全部入り」から「必要な分だけ」へ。AIがその場の文脈に合わせてデータを動的に取得。

The Agentic Loop: Dynamic Router



**Case A (雨の日)：**  
天気APIを参照し、雨天時の  
参列マナーを投稿。

**Case B (新商品)：**  
在庫DBからスペックを取得  
し、魅力を解説。

**Webhook連携：**  
眠っているWebサイトのコラム  
を、毎日の集客エンジンに変換。

# 採用革命：AIによる「共感 (Empathy)」の構造化

AIが「バズる構文」を動的に注入。「葬儀＝暗い」という誤解を解き、「感謝される仕事」としてのROI：高額な求人媒体費を削減し、Z世代の質の高い人材を引き寄せます。



Before: 暗い・怖い・不謹慎



After: 感謝・やりがい・プロ意識

“Engineered for Virality, Anchored in Dignity.”

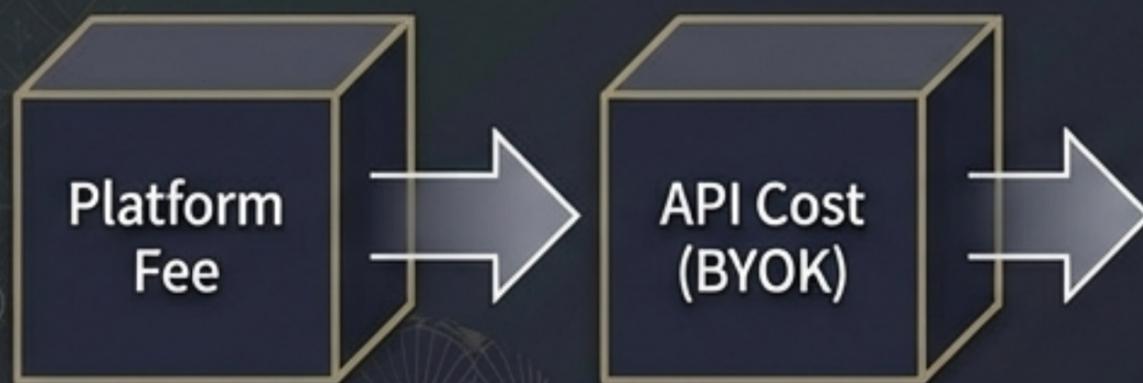
# エンタープライズ基盤：BYOKモデルとコスト制御

## BYOK (Bring Your Own Key)

プラットフォーム利用料とAPIコストを分離。  
透明性の高いコスト構造。

📈 **Small Scale:** X Basic Plan (\$200/月) で  
約50店舗まで対応

📈 **Large Scale:** 全店舗展開時もAPIコストは  
人件費の数十分の一



## Safety Mechanism



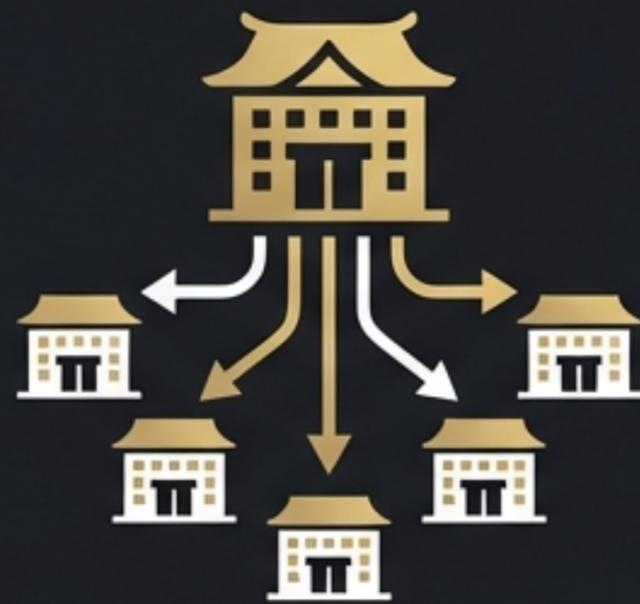
**Circuit Breaker:** API予算の超過を物理的に遮断する安全装置を実装。予期せぬ請求 (Bill Shock) を未然に防ぎます。

**Rate Limits:** X社の規定に合わせてAIが投稿ペースを自動調整。



# 展開モデル：貴社のビジネスモデルに合わせた導入形態

## Model A: 直営ホール一括管理 (Direct Model)



対象: 互助会本部・直営店

メリット: 本部から「今月のキャンペーン」を全店一斉配信。50店舗の広報を1人の担当で管理可能。

## Model B: 加盟店バンドル・再販 (Resale/OEM Model)

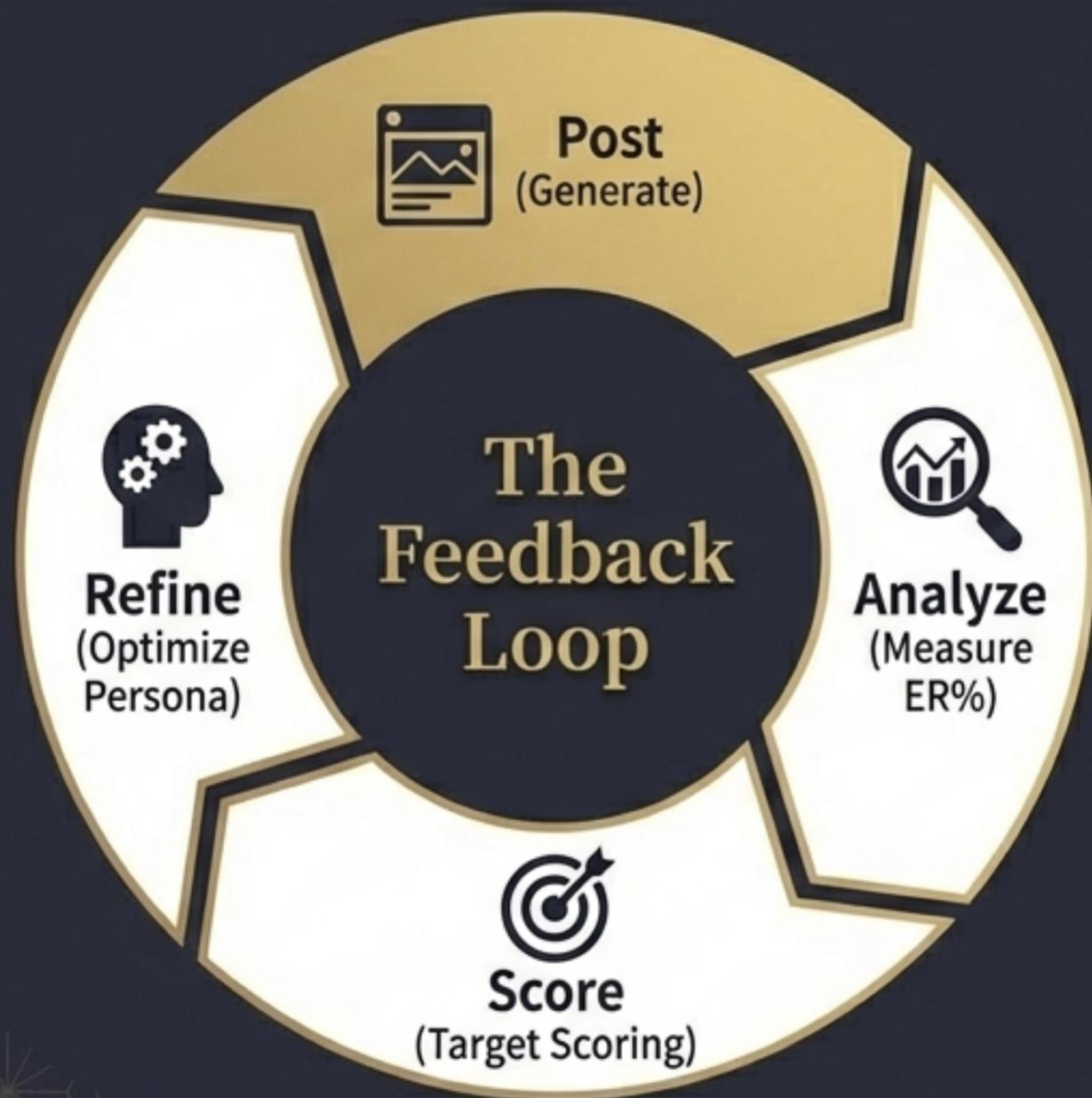


対象: 葬儀専門商社 → 加盟葬儀社

提案: 生花・返礼品・棺に加え、「集客支援」を商材としてセット販売。

LTV向上: 加盟店の集客成功＝商流全体の売上アップ。ライセンス収入による新たなストック収益。

# 成長する知能：フィードバックループとROI可視化



**Target Analysis:** AIが絡み先アカウントの反応率（ER）を分析し、優先度を自動スコアリング。

**Autonomous Optimization:** 「この曜日のこの時間は反応が良い」を学習し、次回の投稿生成に反映。



# フルサポート体制：IT部門不要の「Magic Setup」

Day 1

## Magic Setup

URLひとつで貴社の「Brand DNA」とペルソナを即座に生成。

Day 7

## 現場導入

マニュアル作成からスタッフ向け説明会まで代行。

Day 30

## 運用パートナー

月次レポート提出と、専任担当によるペルソナ・チューニング。

私たちはツール屋ではなく、バックヤードを支える運用パートナーです。

# 提携のご提案：リスクゼロの実証実験から

## Action Items:

- Option 1: エリア独占ライセンス契約の検討
- Option 2: 貴社ブランドでのOEM提供

**Next Step:** まずは直営5店舗での「PoC（実証実験）」をご提案します。初期設定はすべて弊社が行います。

「雑務」をAIに任せ、人間は「悲しみに寄り添うこと (Craft)」に集中してください。