

こんなお悩みございませんか？

最近、葬儀社様からこんな声が多く寄せられています。お心当たりはございませんか？

「今のシステムが使えるなくなるかも…」



- ☐ 軽減税率の計算がとても面倒
- ☐ 開発元のシステム会社が倒産してしまった
- ☐ パソコンを買い替えたいが、今のシステムがそのまま使えるか不安
- ☐ 自社システムはアップデートのたびに高額なお金がかかる

「アフターフォロー営業をする時間が取れない…」



- ☐ 施行の準備や移動で仕事の時間のほとんどを費やしてしまう
- ☐ 葬儀後のお客様へのアプローチがなおざりになっている
- ☐ 新しい葬儀社や互助会に顧客が流出している
- ☐ 今はやっているが、今後どうなるか心配

「紙の情報がどんどんたまっていく…」



- ☐ 顧客情報はファイリングしているが、見返すことはほとんどない
- ☐ 過去の施行情報ファイルが多すぎて、必要なときに見つからない
- ☐ 天災などでの紛失が不安
- ☐ お客様から「手書き、手計算は心配」と言われることがある

大栄(株)がご紹介する、葬儀サポートシステム「SSS(トリプルエス)」。

「葬儀業務」だけでなく、葬儀社様が抱える様々な「経営課題」の解決にも有効なツールです。



葬儀サポートシステム「SSS (トリプルエス)」

安心のクラウドサービス

●移動時間の削減

ネット環境さえあれば、訪問先で見積書作成や発注業務などを完了できます。

●サーバートラブルからの解放

高額なシステムアップデートや自社でのメンテナンスは不要。

常に最新バージョンのサービスをご利用いただけます。

障害発生時にはインターネット経由で迅速に復旧作業を行います。

●万全のバックアップ

大切なデータはクラウド上でしっかり管理。

普段使用しているパソコンが故障しても、

ネット接続できればすぐに仕事に復帰可能。

データ消失などのリスクが軽減されます。



業務の効率化・経営基盤の強化

●転記作業の削減

見積書→発注書→請求書、の作成で発生する「転記作業」。システム導入によりこれらの時間を大幅に削減、事務的ミスを提言できます。

●スタッフ間の情報共有

同じ画面を見て業務を行うことで、連携ミスを防ぎます。

新人教育においても、内容の確認が離れていてもできるため、先輩の同行訪問時間などを削減できます。

●大栄(株)の収益分析ノウハウを還元

施行ごとの損益を解析・分析する機能を

搭載。経営判断やマーケティングに必要な情報を把握できます。

項目	金額	比率	備考
葬儀費用	100,000	100%	
霊柩車代	20,000	20%	
葬儀場代	30,000	30%	
香典返し	10,000	10%	
お通夜費	15,000	15%	
お葬式費	25,000	25%	
合計	100,000	100%	
収入	120,000	120%	
粗利益	20,000	20%	
人件費	10,000	10%	
家賃	5,000	5%	
水道光熱費	3,000	3%	
雑費	2,000	2%	
合計	20,000	20%	
最終利益	10,000	10%	

顧客満足度の向上

●「ご納得いただける葬儀」の提供

葬儀プランや商品を事前に登録することで、スピーディーに見積書を発行。
打合せ時も、画像を見ながら、リアルタイムで金額を確認できる分かりやすさは、
お客様にとっての安心感となり、納得のいく葬儀の提供につながります。

●顧客へのアフターサービス

営業活動で見落とされがちなアフターフォロー。保存した顧客データを活用して
お盆や法要のアプローチを効果的に行えます。
お客様との継続的な関係づくりを強化します。

●事前相談データの活用

事前相談の内容はそのまま葬儀に転用可能。
スムーズな打合せを行うことができます。



わかりやすい料金体系

●初期費用が安価

「SSS(トリプルエス)」は必要な機能をまとめたパッケージシステムです。
また、前述のとおりクラウドシステムのため、サーバー購入費が不要となり、初期
導入費用が大幅に抑えられます。

●必要な機能を必要な期間でご提供

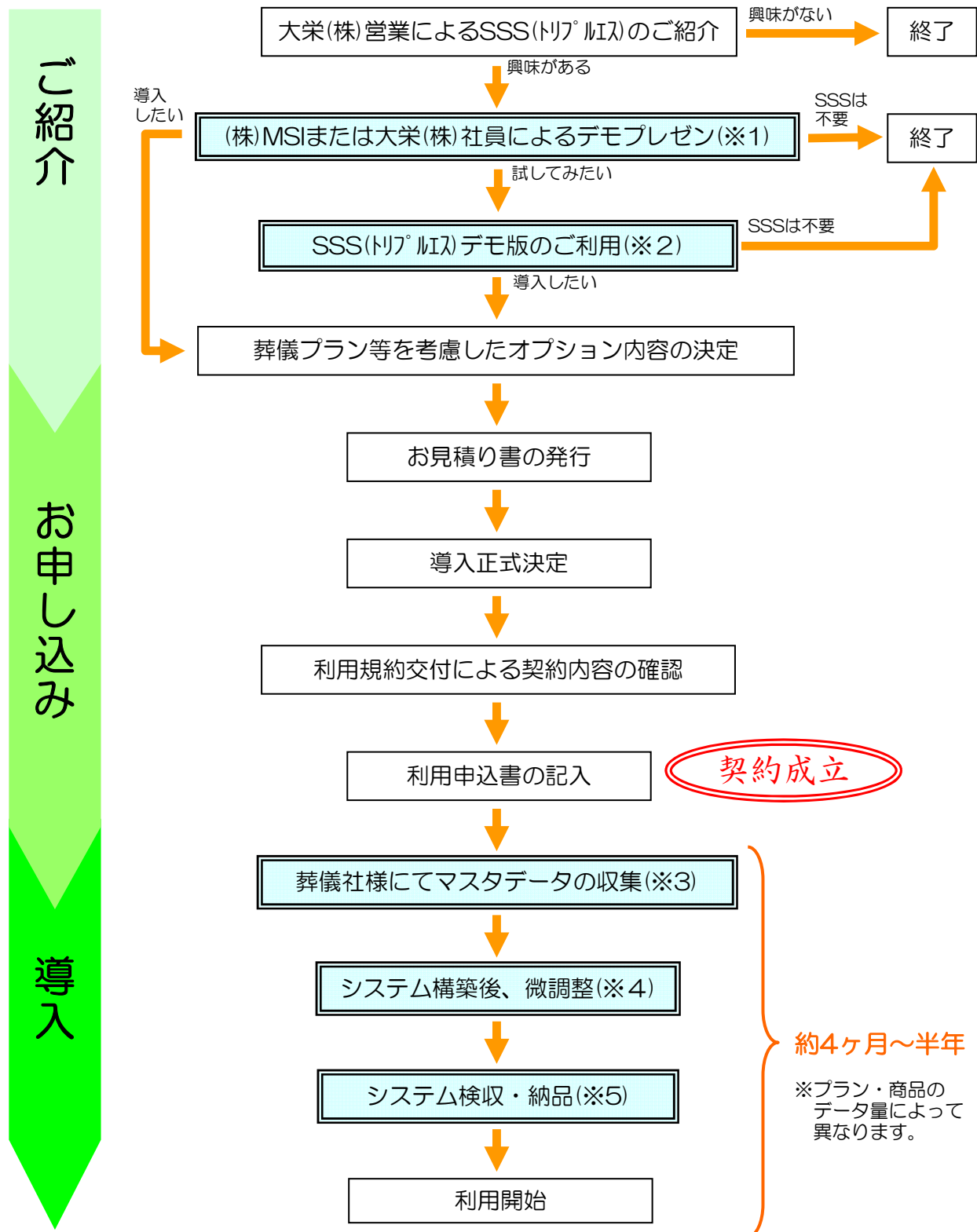
導入後の料金は月額での設定となります。オプション機能は必要なものだけを
選択してご利用いただけます。

●アカウント料は初回のみ

アカウント使用料は登録時しか頂きません。
他社では「人数分を毎月」のケースが多く
月々の負担が大きくなる場合があります。



「SSS(トリプルエス)」導入までの流れ



(株)MSI(エムエスアイ)・・・財務・会計システムおよび経営情報サービスを開発・販売するミロク情報サービスを親会社に持つ会社。大栄(株)と(株)MSIの共同開発によりSSS(トリプルエス)が完成しました。

※1 デモプレゼンに関して

パンフレットなどをご覧いただき、より詳しい説明のご要望があれば、大栄(株)の担当社員、またはシステム共同開発者の(株)MSI(エムエスアイ)の社員によるデモプレゼンを行います。

実際のシステムのデモ画面を見ながら、機能を分かりやすくご説明いたします。

責任者の方だけでなく、現場の方にも参加して頂けると、葬儀の打合せで必要な機能の確認や現在ご使用中の発注書や請求書との比較についても、スムーズにやり取りができます。

(※大人数の場合、プロジェクターやモニター等をご用意頂けるとありがたいです。)

※2 デモ版のご利用に関して

実際のシステムの使い心地、機能を体験して頂けるよう、デモ版(無料)をご用意致しました。

※デモ版のご利用には「秘密保持契約」の締結が必要となります。

※デモ版のプラン・商品は全社共通の仮データです。個社別の設定ではありません。

※3 マスタデータの収集に関して

導入が決定したら、現在ご使用中の商品、プランの内容、帳票、仕入先情報、ホール情報などのマスタデータを葬儀社様に収集していただきます(※専用のフォーマットをお渡しします)。

※4 構築後の微調整に関して

マスタデータを元に構築したシステムを葬儀社様にご確認いただき、商品の並びや、表示の方法など実際の運用に合わせた微調整を行います。主にメール、電話にて、(株)MSIのシステムエンジニア、または(株)MSIの営業とのやり取りを行っていただきます。

※5 システムの納品に関して

納品の際には、システムが正常に作動するか等の検証(検収)が(株)MSIによって行われます。検収の完了後、(株)MSIが持参する検収書に押印をお願い致します。

補助金・助成金の活用

システム導入に際し、補助金や助成金が活用できることがあります。
補助金や助成金ごとに公募の日程、必要な条件は異なります。お気軽にお問い合わせください。

<過去に活用した補助金事例>

- ・IT導入補助金
- ・小規模事業者持続化補助金