

広告代理店・WEB広告運用代理店が
教えてくれないデジタル集客の裏側

デジタルマーケティング トレンド2025

全ての経営者・マーケ責任者を
「集客」の悩みから解放するための1日

WEB・SNS広告×AI

広告パフォーマンス
最大化の最新トレンド!!

あなたの会社に
合った集客策が
ズバリわかる

リスティング広告 (Google広告・Yahoo!広告・Microsoft 広告)
SNS広告 (Instagram広告・Facebook広告・LINE広告)
動画広告 (YouTube広告・TikTok広告)
AI対応したHP・LP・クリエイティブ 徹底解剖!

株式会社 船井総合研究所
上席執行役員 杉浦 昇

主催



サステナブル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

デジタルマーケティングトレンド2025

お問い合わせNo. S133760

2025年
10月29日(水)
14:00~17:00

11月9日(日)
10:00~13:00

11月9日(日)
14:00~17:00

11月10日(月)
14:00~17:00

オンライン開催
PC・スマホがあればどこでも受講可能!
ログイン開始:各開始時刻30分前~
※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時を
お選びください。

一般価格 10,000円(税別) 11,000円(税込) /一名様
会員価格 8,000円(税別) 8,800円(税込) /一名様

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。) → 133760 🔍

2025年の集客トレンド!

今取り組むべき集客強者企業の課題とは

これだ!

最新AI環境についていけているか?

脱! 指名ワード
実集客重視の
キーワード設計

CPA高騰
(一人当たり集客コスト)
に負けない
広告戦略

AI環境を活かして
実集客と繋げる
計測環境

多拠点でも
成果が出せる
集客の仕組み
づくり



こんなお悩みありませんか?

✓ WEB広告・SNS広告の 費用対効果が年々悪くなっている

年々、競合環境と集客環境は変化していきます。
「取り組みが同じ=退化している」と言い換えても良いです。
費用対効果が悪くなったと感じた時こそ、
あなたの業界・ライフサイクルに沿った「集客」トレンドに乗りましょう。

✓ レポート上の成果は良く見えるが 実集客に繋がっていない

例えば、CVしているキーワードが
指名キーワード(屋号)が中心のケースは要注意です。
管理画面上のCV単価は良く見えても来院に繋がっていない
(既存顧客やオフライン施策から集まってい)可能性があります。
実集客に繋げるためのポイントをお伝えします。

✓ クリック単価・CV単価が 上がってきた

クリック単価、CV単価は競合環境の変化とともに上がっていきます。
CV単価が高騰している業種・エリアは、商品・キーワード・媒体いづれかを
勝てる市場に最適化する必要があります。

✓ 自社運用しているが担当者が 辞めてしまい成果が下がった

集客をブラックボックスにしないことは重要です。
経営陣・事業責任者・マーケ責任者が見るべき数値と施策が繋がっていれば
担当者が変わっても成果は継続します。

✓ AI時代に対応した ホームページ・LPはどう作るか?

実は、AIを上手に扱うには受け皿が重要です。
データをAIに読み込ませて、AIが働きやすいHP構成、LPについては
あまり世の中に情報が出回っていません。
AIが最大限に働くWEB戦略をお伝えいたします。

✓ 関係者が増えてきて言う事も違うし、 正直何が正しいかわからなくなってきた

業種・業態・立地・ライフサイクルによって優先順位は変わります。
悪意があって提案する代理店さんはないと思うのですが、
成果が出ないケースはポイントがずれているケースが多いです。
企業のステージに合わせた集客策の見極め方をお伝えします。

1 2025年デジタルマーケティングトレンド大解剖

こんな会社におすすめです

- **2025年に変化するトレンド**に振り回されず、安定して集客を伸ばしたい
- 外に出ない**中堅・大手・多拠点企業集客の裏側**を知りたい
- 激しく進化する集客環境、**時代に取り残されたくない**
- **10億円→100億円企業を目指した、集客の仕組み**を作りたい
- 集客は大切なはずなのに、よくわからなくなってきた

知れること

- 集まる企業には集まっている!**2025年集客最新トレンド**
- **多拠点・中堅・大手企業が実践**するWEBマーケティングの裏側
- 絶対にやってはいけない**WEB集客の落とし穴**
- **集客で成果を出し続けるポイント**は
シンプルにコレだけ!
- 広告代理店任せで**集客が伸びない企業の共通点**



船井総研上席執行役員が語る! 2025年集客トレンド大解剖

インフレ・物価高により、刻一刻と変化する環境にいかに対応すべきか、決断を迫られるケースが増えていらっしゃると思います。

環境が激変する今、集客できている企業の事例を元に2025年の集客トレンドを本セミナーで提言させていただきます。

インフレ時代の集客トレンドを掴んでいただき、新たな成長軌道を走り出すためにも、ご参加いただきたく思います。

上席執行役員 杉浦 昇



2 リスティング広告大解剖

Google広告・Yahoo!広告・Microsoft 広告

こんな会社におすすめです

- リスティング広告の**クリック単価が上がってきた**
- 競合が増えてきて**CPAが悪くなっている**
- CVワードが**指名ワード中心で実集客が少ない**
- **Yahoo!広告、Microsoft広告**をやったことがない
- **知らないうちに時代遅れ**になっていないか? 心配

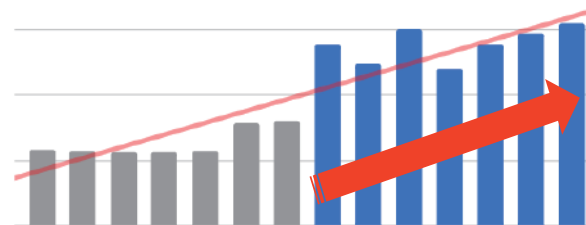
知れること

- まだまだ**伸びているリスティング広告!**知らないと損する革命的進化
- **Google・Yahoo!・Microsoft**広告の効果的な使い分け
- 昔は大手しか出せなかった!? **Yahoo!の一番目立つ場所に出す方法**
- まだ知られていない**第三のリスティング広告Microsoft**
- リスティング広告にAIは必須の時代! **広告をAI集客に進化**させる方法
- **競合増・クリック単価・CV単価**が上がっている業界の必須対策
- 自社運用? 代理店運用? **マーケティング部門が押さえるポイント**
- **指名ワードCVに頼らず**に実新規数を増やす方法

成熟業界の100店舗企業がGoogle広告変更で昨年対比140%UP!

たった1か月で昨年対比80%台から

昨年対比140%UP



Before

- ・指名ワード中心のCV
- ・昨年対比80%台の推移
- ・レポート上の指標

After

- ・集まるワード中心のCV
- ・代理店変更で140%UP
- ・実集客が伸びる指標

3 SNS広告最新トレンド

Facebook広告・Instagram広告・LINE広告

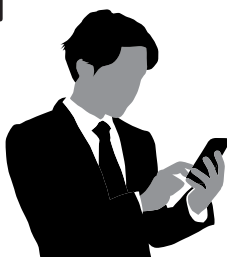
こんな会社におすすめです

- Instagramを毎日投稿しているが集客が増えない
- フォロワーは増えたが集客に繋がっていない
- 投稿、コメント回りをしているがフォロワーも集客も増えない
- SNSはバズらないと集まらないと思っている
- LINE広告に興味はあるが手をつけていない

知れること

- 集客に直結するSNS広告の最新トレンド
- AI×SNS広告×当たるクリエイティブの絶対法則
- バズらなくても集まる最新SNS活用
- 普段使いのLINE広告で集まる方程式
- ターゲット別に使う！

Instagram・Facebook・LINEの使い分け



事例続々！使わないと損する、集客に直結しているSNS広告

住宅業界「ピンポイントSNS広告で来場者数50件超」

自動車業界「圧倒的集客効果でイベント150組来場」

塾・スクール業界「Instagram広告で春戦線の問合せ数が22件→81件」

美容医療「新規予約数が200%UPしたSNS広告×クリエイティブ」

士業「クリック単価1/10！LINE広告3万円で2,500セッション獲得」

歯科業界「矯正と相性抜群！Instagram広告で新規数1.7倍」

整骨業界「SNS広告8万円でOPEN新規100名集客」

4 今、伸びている動画広告

YouTube広告・TikTok広告

こんな会社におすすめです

- YouTube広告はやってみたいが難しそう
- 動画制作体制がないためハードルが高いと思っている
- YouTube、TikTokはやっているが集客に繋がっていない
- 動画広告で閲覧数は増えたが集客が増えなかった
- まだ業界で普及していないから、先行者利益を得たい

知れること

- ショート動画全盛時代！集まる縦型動画の最新トレンド
- 顧客を惹きつける動画のABCD理論！集客に繋がるクリエイティブ
- 登録者数は少なくともOK！今すぐ集客できる動画活用法
- 簡単に効果が出せる！動画のポイントと簡単作成
- 集客に繋がる動画と集客に繋がらない動画の違い
- 全部見せます！YouTube・TikTok広告の集客成功事例



動画は認知だけじゃない！使い方次第で一気通貫した集客も可能



再生回数が伸びない…
フォロワーが増えない…
フォロワーは増えたが集まらない…
再生回数は増えたが問い合わせがない…

**実は、
認知から獲得まで使える！
目的別の動画運用方法**

5 今後のHPは対応必須！ AI対応したHP・LP・クリエイティブ

こんな会社におすすめです

- HPをしばらく変更しておらず反応が下がってきた
- 競合が増えてきてリニューアルしたいと思っている
- AI時代に反応が上がるHP・LPのポイントを知りたい
- 差別化したいが他社と同じような打ち出しになっている
- クリエイティブの事はよくわからないから丸投げしている

知れること

- 2025年の今、集まるサイトと集まらないサイトの違い
- 知らないで損する、AIに対応したHP戦略
- 今、伸びている「LP×AI広告」事例
- 古いサイトでは通用しない！？
失敗しないHPリニューアル
- 集客とブランディングを両立する
カスタマージャーニー



成熟業界の100店舗企業がGoogle広告変更で前年比140%UP！

AI対応の
ページ構成

予約システムの
有無で変わる対策

CRMとの
連携

狭属性LP

目的は
ブランディング？集客？

SEO対策は
大前提

6 2025年の今、あなたの会社が 集客を伸ばすポイント

こんな会社におすすめです

- 集客トレンドが変化しても、安定して集客を伸ばしたい
- 業種・経営ステージに最適な集客法を実践したい
- 少ない手間で、確実に成果を出すためのAI活用法を実践したい
- 船井総合研究所が推進した集客の裏側を知りたい
- 集客強者になるために、明日からすべきことを明確にしたい

知れること

- 業種別・経営ステージ別に押さえるポイント
- 媒体別の投資対効果をシンプルかつ効果的に押さえるコツ
- これだけ押さえればOK！マーケ担当・
広告代理店が成果を上げる連携ポイント
- AIを使った集客の効率化・データ分析の自動化
- 時代が変わっても成果を伸ばし続けるために
必要なたった一つのこと



成果を出すためのポイントはたったこれだけ！
明日から集客強者企業に

私は昨年まで4年間、船井総合研究所のマーケティング室という集客を担う部署責任者の一人でした。コンサルタントとしてクライアントのデジタル集客と最前線で向き合いながら、事業として船井総合研究所のマーケティングを牽引してきました。コンサルティング現場と、事業として集客を伸ばしてきたポイントをお伝えさせていただきます。

株式会社 船井総合研究所
マーケティングイノベーション支援部
ディレクター 松本 治



ズバリ! デジタルマーケティングトレンド2025

WEB広告・SNS広告のお悩みを解決!

- ✓ **WEB広告・SNS広告の費用対効果が年々悪くなっている**
- ✓ **AIを使った最新の集客手法ができていないかわからない**
- ✓ **多拠点になるにつれて集客コストが上がってきている**
- ✓ **業界全体が悪いから集客は上がらないという空気が社内にある**
- ✓ **集客手法が数年前と変わっておらず、集客数も年々下がっている**
- ✓ **広告費を数百～数千万円投資しているが、期待した集客効果が得られていない**
- ✓ **YouTube広告にチャレンジしたいがハードルが高い**
- ✓ **レポート上は良い報告が上がってくるが、実集客が増えていない**
- ✓ **リスティング広告・SNS広告・動画広告、自社の場合何が効果的か?**
- ✓ **WEB集客の全てを一日で理解したい、今集まる方法を実践したい**
- ✓ **売上10億円→30億円→100億円と伸びている企業の裏側を知りたい**

講座内容

第1講座 2025年 デジタルマーケティング トレンド大解剖 総論

- 集まる企業には集まっている!
2025年集客最新トレンド
- 多拠点・中堅・大手企業が実践する
WEBマーケティングの裏側
- 集客で成果を出し続けるポイントはシンプルに
コレだけ!

1993年に株式会社 船井総合研究所に入社。入社後、小売業部門に属していたが、1996年より、住宅・不動産部門に配属になり、リフォーム、新築、不動産の業績アップのコンサルティングに携わっている。そして、住宅・不動産業界に影響を与える数々のビジネスモデルをつくり、部門を牽引して、2014年に部門を統括する部長に昇格する。更に部門を弊社の最大の主力部門に成長させている。現在は上席執行役員として活躍中。

株式会社 船井総合研究所
上席執行役員

杉浦 昇



第2講座 リスティング広告大解剖 (Google広告・Yahoo!広告・ Microsoft 広告)

- まだまだ伸びているリスティング広告!
知らないと損する革命的進化
- リスティング広告にAIは必須の時代!
WEB広告をAI集客に進化させる方法
- 競合増・クリック単価・CV単価が上がっている
業界の必須対策

出身は福島県二本松市の専業農家。市場規模が1/10になった状態で、経営を立て直す両親を見て育つ。デジタルマーケティングを用いた即時業績アップ・新ビジネスモデルの創出に強い。WEB広告・DX分野のコンサルティングを最前線で実践するとともに、2018年からは船井総合研究所全体の「WEBマーケティング責任者」、2024年からはアドテク・WEB事業を牽引するディレクターとしても活躍中。

株式会社 船井総合研究所
マーケティングイノベーション支援部
ディレクター

松本 治



第3講座 SNS広告最新トレンド (Instagram広告・ Facebook広告・LINE広告)

- 集客に直結するSNS広告の最新トレンド
- AI×SNS広告×当たるクリエイティブの絶対法則
- ターゲット別! Instagram・Facebook・
LINEの使い分け

2013年に船井総合研究所に中途入社。「スモールでも」「ローカルでも」をモットーにテクノロジーを使って、デジタルマーケティングに関する支援をしている。中堅・中小企業とプラットフォームとの架け橋として、ご支援先の商品やサービスを理解し、最適なプラットフォーム活用(ネット広告やデジタルツールなど)を推進している。

株式会社 船井総合研究所
マーケティングイノベーション支援部
マネージングディレクター

沖山 佑樹



第4講座 今、伸びている動画広告 (YouTube広告・TikTok広告)

- ショート動画全盛時代! 集まる縦型動画の最新トレンド
- 登録者数は少なくてもOK! 今すぐ集客できる動画活用法
- 全部見せます! YouTube・TikTok広告の集客成功事例

株式会社 船井総合研究所
マーケティングイノベーション支援部
マネージングディレクター

沖山 佑樹

第5講座 今後のHPは必須対応! AI対応した HP・LP・クリエイティブ

- 2025年の今、集まるサイトと集まらないサイトの違い
- 知らないで損する、AIに対応したHP戦略
- 集客とブランディングを両立するカスタマージャーニー

株式会社 船井総合研究所
マーケティングイノベーション支援部
ディレクター

松本 治

第6講座 2025年の今、あなたの会社が 集客を伸ばすポイント

- 業種別・経営ステージ別に押さえるポイント
- AIを使った集客の効率化・データ分析の自動化
- 時代が変わっても成果を伸ばし続けるために必要な
たった一つのこと

株式会社 船井総合研究所
マーケティングイノベーション支援部
ディレクター

松本 治

開催日程・場所

オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2025年
10月29日(水) 11月9日(日) 11月9日(日) 11月10日(月)
14:00~17:00 10:00~13:00 14:00~17:00 14:00~17:00

ログイン開始:各開始時刻30分前~
※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 税込11,000円(税抜10,000円) / 一名様

会員価格 税込8,800円(税抜8,000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。

申込期限

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

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

お申込みはWEBから

右のQRコードを読み取り
いただきますとお申込み
フォームに繋がります

※お申込みに際してのよくある質問は

船井総研FAQ と 検索 してください。



※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。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。