

新しく何かを始めたい
葬儀業界必見

今年の
テーマ
にしたい!

5年間で店舗数は+1店舗のみ(4店舗→5店舗)
それでも5年間で売上120%増!

地域に根ざした葬儀社の 最新デジタル集客

葬祭業全国経営者フォーラム2026

埼玉県の博愛社による驚きの取り組み事例

YouTube
広告

1動画の最大再生回数50万回!
葬儀社のYouTube活用事例とは?

映画館
広告

映画館広告から事前相談へ!
地元の映画館への広告出稿のやり方

Google
map

Googlemap経由の問い合わせが月7件!
マップから相談を獲得する手法とは

LINEからの
入会

月20件の友だち登録!からのご依頼率
最大20%を実現するLINE公式登録の導線

分業

葬儀売上に対してアフター売上比率12%!
分業で満足度も高める顧客情報の活用手法

ゲスト講師

愛と感謝のお葬式
博愛社
株式会社博愛社
課長
長谷川 亮氏

埼玉県の博愛社における5年間の取り組みを中面で少しご紹介

主催

サステナブルな葬祭業をもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲2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35F

葬祭業全国経営者フォーラム2026

お問い合わせNo. S139166



当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークにお問い合わせ[No.]を入力ください。) → 139166

葬祭業全国経営者フォーラム2026

第1講座



葬儀社の業績アップ最新事例

2025年は多店舗出店やM&A、リネームなどで大手葬儀社がかなり動いた1年となりました。そういった葬儀業界の大きな動きや葬儀社の数値的なトレンド(売上、件数、単価、...)を解説しながら、地域一番店葬儀社は何を取り組んでいたのかを徹底解説します。

株式会社船井総合研究所 マネージャー 赤荻透

第2講座



埼玉県は博愛社のデジタル活用事例

5年間で売上1.5億円増。博愛社が行ったデジタルマーケティング戦略とは?分業でも情報共有のデジタル化で満足度を高めながら平均単価19万円アップ。最大再生回数45万回を記録したYouTube活用事例。その他映画館広告など、独自のデジタル活用で業績を伸ばす博愛社の秘密に迫る。

株式会社博愛社 課長 長谷川亮氏

第3講座



業績を伸ばす葬儀社のデジタル×AI活用事例

顧客管理の情報入力があった30分でA4用紙3枚分入力できる方法や、顧客情報をもとにAIで次なるアクションプランを仕組み化する方法、顧客管理システムのデータベースをAIで分析して活用する手法など、デジタルを活用した最新業績アップ事例をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 今野清佳

第4講座



2026年は自社で作る「パーティカルAI」を開発せよ

パーティカルAIとは特定の業界や業務領域に特化して開発された人工知能です。専門性の高い葬儀業界だからこそ、自社の顧客情報をもとに最強のデータベースを作ることによって差別化することができます。

株式会社船井総合研究所 マネージャー 赤荻透

開催日時
場所

東京会場 2026年3月30日(月)

10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前)

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40,000円(税込44,000円)/一名様 会員価格 税抜32,000円(税込35,200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がございます

お問合せ

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。

船井総研グループ 東京本社
サステナブルスクエア TOKYO
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

お申し込みはこちらから

※ゲスト講師と商圏が被る場合等の理由でお断りさせていただく場合がございます。あしからずご了承ください。



PCからお申し込み



スマホからお申し込み

葬祭業全国経営者フォーラム2026



QRコードを読み取ってお申し込みください。
もしくはPCでご検索ください。

「葬儀〇円～」という広告の消耗戦から抜け出す！価格競争から「選ばれる理由」を自動化へ 音声データなどの「デジタル顧客データ」を活用した 葬儀社の最新デジタル集客実践事例

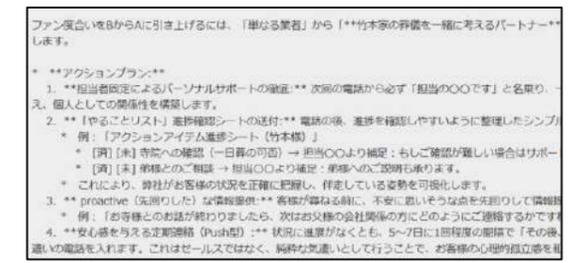
集客事例① YouTube動画や映画館広告から相談獲得！ さらにLINE登録から会員入会＞葬儀依頼に つなげるデジタルマーケティング

- ・ ホームページから月20件のLINE登録獲得と、登録者の最大20%が葬儀に繋がるデジタルマーケティングとWeb集客の導線設計の解説
- ・ YouTube動画の最大再生回数50万回！さらに地元の映画館広告などから葬儀の事前相談を獲得する博愛社のマーケティング実践事例
- ・ 葬儀売上約9億円に対して、アフター売上がなんと約1億円！？
- ・ たった1年で粗利6千万円を実現した博愛社のアフターフォロー専任化
- ・ お客様満足度が20%アップ！分業化しても満足度が高まる、紹介やリピートを増やすためのデジタル顧客データの現場運用事例
- ・ その他、TVer広告やCM広告などの最新事例をご紹介します



集客事例② 音声や相談録音データをテキスト化。 それをAI分析することで個別対応最適化！ 個別ネクストアクションがすぐにわかる。

- ・ 電話相談、事前相談、受注を録音。その録音データを文字起こしして顧客情報に入力することで、顧客ごとの性格をAIで分析した事例
- ・ さらにその分析した顧客情報から、その顧客ごとに合わせた最適なアクションプランを自動で策定！
- ・ AIを使った100人100通りの相談後後追い実践事例
- ・ トークを文字起こしし、分析→採点。AIで効率的にフィードバックして管理職業務を行い、平均単価が19万円上がった事例



▲「相談および受注におけるご葬儀情報の入力」から船井総研が設定したAIでアクションプランを策定したものの。
※出力画面のkintoneは「サイボウズ」の登録商標です
※出力に使用したAIの「Smart AI」はM-SOLUTIONS株式会社の登録商標です

その他のデジタル顧客データを活用した集客事例

- ・ イベント入会者の施行発生が2年後になることがわかり、イベント入会者130件へ2年後に葬儀相談DMを送付、当月依頼3件獲得。
- ・ 接触回数5回で葬儀依頼率が10%増えることがわかり、会員の接触回数5回以上比率を10%増やしたところ会員施行件数が110%増
- ・ 事前相談未入会客への後追いDMで自社施行受注率が30%増加

詳細はセミナーでお伝えします！

葬儀社が2026年に行うべき最新デジタルトレンドはこれだ！

ホームページからの会員入会導線の再設計と依頼率の最大化

- よくある葬儀社の悩み
- ・ ホームページからの依頼が来ない、また会員入会もない
 - ・ 新しい入会の導線を作りたい
- 事例続々！効果的なHPの制度設計
- ・ 会員入会を増やすために会員制度を〇〇にしよう
 - ・ 年間100組以上ホームページから入会する葬儀社のたった1つの取り組み
 - ・ 問い合わせからの追いかけフロー3つのポイント



顧客管理システムを活用した満足度向上で紹介・リピート数強化

- よくある葬儀社の悩み
- ・ 分業化したもののクレームなどが少し出てきている
 - ・ 1施行1担当と同じ満足度を目指したい
- 分業化ならではの満足度向上事例
- ・ 受注音声文字起こしして情報共有し、オンタイムで提案資料を作成
 - ・ 引き継ぎ直後に「お悩みになられていた〇〇の件で」と話すことで、お客様の満足度がアップ



事前相談がたった5分で引継書に！音声データで顧客の引き継ぎ書作成

- よくある葬儀社の悩み
- ・ 引継書を全然書いてくれない
 - ・ 顧客情報を入力するのに残業が発生する
 - ・ 営業トークの改善が「やってる」で止まる
- 音声データで引き継ぎを自動化！
- ・ 60分の事前相談をたった5分で顧客情報に入力可能
 - ・ 受注トークの実践状況を音源から分析。実践状況を点数化してフィードバックした事例
 - ・ メモリアルコーナーの内容をAIを使い5秒で10提案



音声データを活用したAIによる顧客別マーケティングの仕組み化

- よくある葬儀社の悩み
- ・ なかなか業務フローが浸透しない
 - ・ ネクストアクションを自動的に割当てたい
 - ・ 個別対応を全員ができるよう仕組み化したい
- AIを使って個別対応強化の仕組み化へ
- ・ ヒアリングデータからお客様の性格を分析
 - ・ その結果に即したネクストアクションをAIで算出
 - ・ 相談音声データからお客様の自社決定確率を自動分析

