

ついに来た！葬儀社の集客にAIが活用できる時代

葬儀社の集客に欠かせない
2026年最重要テーマ



株式会社船井総合研究所
ライフエンディンググループ
水島 芳将

葬儀社の AI集客

広仏グループ 代表
落 裕 一朗氏

AIは「集客」でこそ真価を発揮する！

AIを活用した
マーケティング事例

3選

1. AI活用で**昨対件数120%アップ**
AIを使った広告運用で反響、施行件数が増。

2. AIで顧客理解を深め、
競合との差別化を実現
顧客の行動データと会話録音データから、顧客心理をAIによって分析。個別対応への活用で失注率5%減、相談入会率20%増、追客受注率30%増。

3. 検索時の**AI表示対策**
検索時、AIに表示されなかった葬儀社がコンテンツライティングによりAIの引用表示に成功。ユーザー数30%減でもWeb反響数10%増。

主催



サステナブルな葬儀をもっと。

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AI&デジタルマーケティングセミナー

お問い合わせNo. S142858

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]右上検索マークからお問い合わせ[No.]を入力ください。)→

142858

葬祭業AI&デジタルマーケティングセミナー

第1講座

伸びている葬儀社の集客事例

成長している葬儀社の集客やマーケティングトレンドなど、成功事例をもとにお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ マネージャー 赤荻透

第2講座

月40件Webから受注する広仏メモリアルサービス株式会社のAI&デジタルマーケティング

AIを単なる業務改善にとどめず、「集客」に繋げるためには、適切な投資判断と戦略設計が重要です。どこにAI投資を行うべきかという判断軸を踏まえながら、実際に広仏メモリアルサービス株式会社が既存店舗のみで前年対比120%の件数増加を達成した事例をもとに、AIを活用した「集客数増加施策」について具体的に解説いたします。

ゲスト講師 広仏グループ 代表 落 裕一朗氏 株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ 水島 芳将

第3講座

AI&デジタルマーケティングで成果を出すための3つのポイント

AIやデジタルマーケティングで成果を出すためには、施策に取り組む前に「自社がなぜ選ばれているのか」を明確にすることが重要です。広仏メモリアルサービス株式会社の事例をもとに、AIを活用した顧客分析の方法と、その分析結果をどのように具体的な集客施策へ落とし込んでいくのか、そのプロセスを分かりやすく解説します。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ 水島芳将

第4講座

明日から取り組みたいこと

本日のまとめと明日から取り組みたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ライフエンディンググループ マネージャー 赤荻透

セミナー詳細

開催日時

東京会場

2026年 **7月29日(水)**
14:00~17:00

開催場所

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア 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

受付時間

開始時間
30分前~

大阪会場

2026年 **8月5日(水)**
14:00~17:00

開催場所

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA
大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階

受付時間

開始時間
30分前~

※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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。

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
(1名様)

一般価格 税抜37,500円(税込41,250円)/1名様 会員価格 税抜30,000円(税込33,000円)/1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

お申込みはこちらから



【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/142858>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索マークから「142858」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。

葬儀社が今、直面している3つの危機

家族葬会館の乱立

Web集客の激化

AIツールの普及

あなたの会社は対応できていますか？

家族葬専門会館が次々と出店し、
シェアを侵食。
価格競争に巻き込まれている

集客の仕組みが
ブラックボックス化し、
AI検索の対応も遅れている

AIツールを導入したが「業務効率化」止まり
集客・受注への直接的な
効果が出ていない。

やるべきことはわかっている。でも、どこに投資すればいいかわからない…

本セミナーでは集客に直結する**AI投資の「判断軸」**を実例とともに紹介！

AI活用を集客成果に直結させるための3つの投資領域

投資領域

1

AI顧客インサイト分析



顧客の意思決定プロセスをAIで分析し、「なぜ自社が選ばれているか」を科学的に解明。選ばれる葬儀社になるための具体的な施策まで落とし込むスキーム設計が必要。



投資領域

2

AI検索への対策



生成AI検索での引用表示を獲得し、Webユーザー数が30%減少する中でも反響を10%増加。AIファーストなホームページをテクニカルとコンテンツの両面で実現させる。



投資領域

3

AI×数値設計×高速PDCA

反響数・入会率・施行件数を一元管理し、感覚値を排除。データドリブンにAIを加えて精度の高い施策をスピーディに実施することで他社よりも常に一步前へ。



全国葬儀社のAI&デジタル集客

成功事例5選！

Case 1

AI&デジタル集客で昨対施行件数**120%アップ**・月40件Webから受注獲得

AIを活用した広告最適化とユーザー行動の可視化で、ターゲット層への精度向上とCV導線の改善を実現。昨対比で施行件数120%アップを達成。

Case 2

AI顧客分析で失注率5%減・相談入会率**20%増**・追客受注率**30%増**

顧客の行動データと会話録音データをAI分析し、個別対応に活用。失注率削減・入会率向上・追客受注率向上を同時に達成。

Case 3

AI引用表示でWebユーザー数30%減少の中でも**反響10%増加**

AIを活用したコンテンツライティングで生成AI検索の引用表示に成功。検索トラフィック減少下でも反響数を逆転増加させた。

Case 4

データ活用的高速PDCAにより、年間**600件**のWeb反響を獲得

反響数・会員獲得率・施行獲得率・件数を一元管理し、感覚的な改善判断をデータベースに切り替え。PDCAの回転速度を大幅に向上。

Case 5

6年間で**施行件数を4倍**に拡大した驚異の成長率

エリアドミナント戦略とデジタル集客の仕組み化を並行推進。年間施行約300件から6年で4倍規模への成長を実現。

本セミナーにご登壇いただくスペシャルゲストである
広仏グループ 代表 落 裕一郎 氏から
取り組み前と後で約10倍の反響を上げるまでに至った
具体的なステップをお話いただきます！

参加特典

参加特典としてセミナーでの知見を自社に取り込んでいただくために、貴社の「AI時代における強み・特性」を整理。今後、AIを武器にどの領域で独創性を発揮すべきか、成長の羅針盤となるフィードバックを希望者へ実施いたします。

※これは現状の否定をするものではありません。マーケティング施策が多角化する中で、貴社が「今、どの領域にリソースを集中すべきか」を共にクリアにするための『戦略をアップデートする場』としてご活用ください。

AIを使って集客力を高める具体的な方法を
葬儀社の事例をもとに当日お伝えします！

