

LifeCore Data Platformによる人生エンディング支援業務のデータ利活用計画

事業者名：有限会社 拓商（沖縄県那覇市／葬祭業）

総事業費 11,584,500円（税込み）

1. 事業内容

(1)概要

① 事業目的

紙・Access・kintone・電話/FAX・担当者管理に分散する業務データを**統合型データプラットフォーム「LifeCore」**に集約し、経験や記憶に頼った経営からデータで支える経営へ転換することを目的とする。相談・葬儀・アフター情報を蓄積し、必要な時に必要な支援を届ける仕組みを構築することで、**業務の効率化・省力化・見える化**を実現し「優しい世の中をつくる」経営ミッションをDXの力で具現化する。

② 事業概要

終活～葬儀施行～アフター～経営判断までを一気通貫で管理する**葬儀・終活データ利活用基盤「LifeCore Data Platform」**を構築する。Portal(終活・相談)、Manager(顧客・案件・見積管理)、Operations(葬儀施行・手配管理)、Partner(アフター・専門家連携管理)、Insight(KPI・経営ダッシュボード)の5機能領域で構成し、既存Access・kintoneとは段階的に連携・統合していく。**相談経路登録・見積紐づけ・手配発注チェックリスト化・アフター提案履歴・KPI可視化までを一元化**する。

③ 連携ITベンダー:IT通信株式会社

(2)見込まれる効果

【業務効率化】**見積・相談入力時間 1～2h/件→50%削減** / **年間入力作業 約1,000h→約500h** / **手配・発注可視化率 電話FAX中心→100%可視化** / **KPI集計 月次手作業→即時確認** / **案件引継ぎ 100%共有**

【事業成長】事前相談 317→450件 / 葬儀 667→760件 / 平均単価 53.8→57万円 / 相続送客率 29.5→45% / 公式LINE 136→400名

【アフター拡大】海洋散骨 9件240万→36件960万円 / 改葬・墓じまい 5→20件/仏壇 6→15件

(3)本事業終了後のビジネス展開や今後のDXに向けた取組

【1年目：運用定着】終活・顧客・案件データを登録。主要KPIを月次確認。入力ルール徹底。
【2年目：データ活用】相談経路・単価・手配を分析。アフター提案を強化。相続送客率40%達成。
【3年目：経営定着】KPIを随時確認できる経営文化を根付かす。入力時間50%削減。
海洋散骨36件・相続送客率45%達成。
拓商5ルール（週1定例/宿題/完成イメージ共有/議事録/掲示）で改善サイクルを継続。
既存Access・kintoneとの段階的連携・統合も推進する。

2. 事業効果イメージ

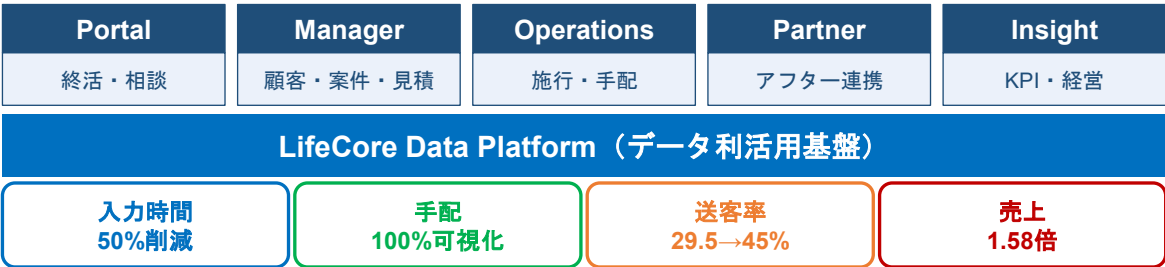
As-Is（現状）



LifeCore Data Platform 導入

「データが、人に寄り添う」
経営基盤を構築

To-Be（目指す姿）



終活・事前相談から葬儀施行、アフターそして経営判断までを一気通貫で管理するデータ利活用基盤で経営ミッションを具現化する

3. 将来像

単発の葬儀施行を中心とする葬儀社から、終活相談・事前相談、葬儀・法事・供養、相続・死後事務委任、墓じまい・海洋散骨・仏壇販売、遠方家族への情報共有まで、**人生エンディング支援を一気通貫でデータでつなぐトータルサポート企業**へと発展する。
「データが、人に寄り添う」を実現し、担当者に依存しない共有体制のもと、蓄積履歴を活用し、より早く・より正確に・より優しい支援を提供。
「優しい世の中をつくる」経営ミッションを事業活動を通じて実現する。