株式会社 出雲記念館

▶対 象 類 型　革新的サービス
▶事 業 類 型　一般型　試作開発＋設備投資
▶主たる目的　市場開拓

生涯顧客として関係性を深めるための顧客管理システムの導入









2
3
4
1

1／顧客への的確な情報提供が可能となり、七五三など生涯を通じた儀礼や記念日での利用増に結びついた。 2／一元化された顧客管理システム。同社にサーバーを設置し、神社やグループで情報を共有する。 3／新規に開発した「COCORO CARD」。顧客と同グループを婚礼後もつなぐツールとなり、データの管理にも活用される。 4／出雲大社福井分院を通じ、婚礼のご縁を生涯にわたって繋げることが強み。

記念日事業の根幹となる顧客管理システム。

出雲記念館は出雲大社福井分院に併設された結婚式場として設立。現在、IZUMO（出雲）グループ（出雲記念館、八雲迎賓館2カ所の式場と関連事業）で、総合的な婚礼サービスを提供している。神社では婚礼後も七五三など人生を通じた関わりが続くため、同グループでは儀礼や記念日にも利用してもらうための事業展開を進めている。

婚礼での顧客情報は従来、出雲大社や同グループ内でそれぞれに管理し、有効に活用されていなかった。そこで、婚礼からの期間が短く同グループとの距離感が近い直近3年の顧客データを整理し直し、グループ全体で集約した顧客管理システムを開発した。

一方、結婚するカップルが挙式までのスケジュール管理などに活用するツールとしてファイルノート形式の「幸せパスポート」を使用しているが、挙式後には使用されないケースが大半。婚礼後も同グループと顧客をつなぐツールとなり得るが、大きくて持ち運びにくいという欠点を解消するため、カード形式の「COCORO CARD」を新たに開発した。結婚一周年感謝祭などのイベントを、対象となる顧客を絞り込んで情報発信し、開催していくことで、記念日事業が周知されるようになり、導入1年で記念日の利用頻度は前年比300％と大幅に伸び、その後も順調に推移している。

注目すべき成果

狙った顧客に情報発信ができるように。

顧客に合った情報を、必要な内容、適切なタイミングで発信できるようになり、アフターフォローの仕組みが改善。記念日や儀礼についての周知が利用増に結びつき、独自の記念日事業の市場形成に結びついている。

注目すべき成果

婚礼のご縁が、末永い絆に。

安産祈願、初宮参り、七五三などの儀礼について顧客の認知度が高まった。こうした記念日やイベントで式場や神社に“帰ってくる”機会が増えて顧客との関係が強化され、節分や初詣など神社への参拝も増加している。

今後の展望

さらなる記念日ニーズへの受け入れ体制強化を。

記念日の祈祷や会食などの利用も増え、コンシェルジュ的な役割を果たすスタッフも育っているが、より高まるニーズに対応するために施設などのハード、スタッフなどのソフトの両面での充実が課題となっている。

ものづくり専門員から一言

「コア」資源を伸ばすビジネスモデル構築へ。

形がなく在庫がきかない「サービス」は模倣が容易で、経営の根幹を揺るがすことも。次代の経営基盤構築に神社併設という強みを生かして「真似のできない」コアのサービスを追究。ものづくり事業に取り組んだ結果、「記念日」という新たな市場を確立し、業績向上につなげている。

こんな会社です！

和の文化に根ざした「こころのふるさと」に。

当社は出雲記念館及び八雲迎賓館2つの結婚式場を有し、私たちの最初に設立された「出雲記念館」は神社に併設された式場です。神社を通して結婚後も記念日を通じ、人生の節目節目でカップルとご縁をつないでいけることが私たちの強みです。記念日には、儀式だけでなく衣装や写真、会食まで調えさせていただき、地域の人たちのこころの支えの場所として「夢と感動、安らぎと癒し」を体感いただける記念事業体を目指しています。日本古来の文化を大切に、お客様一人ひとりの物語に向き合い、寄り添いながら幸福な人生を見守っていく「こころのふるさと」であり続けるため、力を尽くしています。



代表取締役
伊藤 正美さん



担当の記念日コンシェルジュとの交流は挙式後も続き、記念日でのご縁に繋いでいく。



出雲大社福井分院に隣接している「出雲記念館」。

株式会社 出雲記念館

代表者／代表取締役 伊藤 正美
設立／平成元年（1989年）8月
資本金／1,000万円
従業員数／45名
事業内容／結婚式場の運営、関連事業
〒918-8026 福井市渕2-2001
☎0776-35-4170　FAX.0776-35-7880
URL http://www.izumotaisya.jp/
E-mail info@izumotaisya.jp