

市場縮小する墓石業界において、クロスセルを目指したマーケティング強化に着手。マーケティング施策に活かすための顧客データの効果的な管理を目指し、デジタルツールを試行。

株式会社丸加石材工業				<a href="https://maruka-stone.jp/">https://maruka-stone.jp/</a>	
本社所在地	松江市東出雲町出雲郷557-2	資本金	1,000万円	事業概要	墓石小売り、霊園開発
代表者名	加納孝通	従業員数	13名		
設立年	1966年	業種	墓石小売業		

## 背景

- 墓石業界の市場が縮小する中で、お墓のリフォームや墓じまいなどの商材やサービスの提案によって収益を伸ばしていきたい。
- そのためには、蓄積した顧客データの活用が不可欠であり、マーケティング施策に活かしていきたいと考えている。
- デジタル化に取り組みたいという意向はあったものの、自社だけでは取り組むのが難しく、伴走支援を希望していた。

支援者 | 株式会社えすみ

## 計画の骨子

### 現状整理

- ▶ 顧客に関する情報を現在どのように管理しているのかを整理した結果、Excelや会計システムなどに散在しており、マーケティングに活用していくのが困難な状態であることを認識した。

### 課題解決策の試行

- ▶ 購入していたものの活用できていなかった墓石業界向けソフト『十八番（クリア社）』で統合的に顧客管理をしていくことを目指すとともに、見込み顧客の情報収集等には『Google フォーム（Google社）』を併用することとし、試行を実施した。
- ▶ 顧客管理基盤としては有用であることを確認したものの、データ分析等には転記作業も残ってしまうなどの課題も残り、他の解決手段の検討も継続的に行うこととした。