

平成 15 年 2 月 7 日

東京都港区高輪 3 丁目 19 番地 22 号
株式会社クレオ

東京都千代田区神田錦町 3 丁目 24 番地
株式会社カレン

クレオ、カレンと業務提携

パッケージソフトによる E メールマーケティング市場開拓へ

システムインテグレーション事業、会計・人事給与業務ソリューション事業、パソコンパッケージソフトの開発・販売事業を展開している株式会社クレオ(本社:東京都港区高輪 3-19-22 代表取締役社長:大谷武彦 以下クレオ)と、Eメールマーケティングのコンサルティング・制作・配信を手掛ける株式会社カレン(本社:東京都千代田区、代表取締役:山内善行、以下カレン)は、「Eメールマーケティング業務支援パッケージソフト」開発・販売について業務提携契約を締結した。

クレオは、主力商品『筆まめ』の住所録データと連携する「ビジネス E メール」分野のパソコンパッケージソフトをラインナップに加えることで、利用範囲を商用向けに拡大することを目論んでいる。

一方カレンは、現在その売上のほとんどが大手企業向け E メールマーケティング支援事業であるが、今後 SOHO・個人事業主・商店経営者向けの市場も急拡大すると見て、参入する。

比較的 low 予算からでも取り組むことが可能であり、また事後の効果検証も可能である E メールによるマーケティング活動(Eメールマーケティング・以下 EMM)は、大手企業だけでなく、中小・個人店舗にまでその普及が進んでいる。特に最近、小規模オンラインショップ経営者や商店経営者の間で「自らのハンドリングで見込み客・顧客に対して手軽に効果的なメールを送りたい」とのニーズが高まっている。

しかしこうした EMM の広範囲な普及は、競争激化による消費者一人当りのメール受信数増加から開封率・精読率の低下を引き起こし、またルールをわきまえない配信は効果的なプロモーションに結びつかないばかりでなく、法規制の対象となる「迷惑メール」と見なされ、見込み客・顧客の信用を一瞬にして失う危険性すら存在している。

カレンは EMM のコンサルティング・制作・配信を受託するアウトソーサーとして、大手クライアントを中心にその業容を拡大してきたが、同時に EMM リーディングカンパニーとしての責務として EMM の健全な普及のための出版・広報活動にも取り組んで来た。

メールマガジン運営者や企業の WEB マーケティング担当者を対象にしたメールマガジン『実践！Eメール・マーケティング』（1999年2月創刊）と、『Eメールマーケティングで売上を100倍に伸ばす方法』（日経BP社・2000年10月）『Eメールマーケティングで市場を即100倍に広げる本』（中経出版・2001年10月）の2冊の書籍は、大手企業の担当者だけでなく、中小企業のビジネスマンや個人事業主の方々からも多くの支持を得ている。

一方クレオは、累計575万本の出荷した「はがき・宛名印刷ソフト」のベストセラーソフト『筆まめ』を企画、開発、販売している。『筆まめ』は、「BCN Award」ハガキ毛筆ソフト部門販売台数第一位を2000年から4年連続受賞、日経BP社主催「130万読者が選ぶパソコン・ベスト・ソフト ホーム・ユーティリティー部門」第一位を6年連続受賞するなど、品質・顧客満足の面でも高い支持を獲得。『筆まめ』は、家庭内で利用されるパッケージソフトという枠を超え、オフィス利用での高い利便性も提供している。PDA・携帯電話・路線検索ソフト・電子地図ソフトとの連携など、ビジネスにおいてその威力を発揮する機能を多数有しているため、企業内における顧客管理に使われていることも多い。また、ブロードバンド環境を利用した新サービス『筆まめBBサービス』を開始おり『筆まめ』住所録の「活用範囲」拡大が、今後の事業展開における大きなテーマとなっている。

今回の提携は EMM のリーディングカンパニー・カレンの持つ EMM ノウハウと、クレオの技術開発力・ブランド力および『筆まめ』住所録の利便性をベースに、SOHO・個人事業主・商店経営者を中心とした小規模ニーズにおける EMM 活動を支援するパッケージソフトを開発し「スモールビジネス向け EMM 業務支援ソフト」という新しいジャンルの開拓を目指すものである。

本件に関する読者の方からのお問い合わせ先

クレオインフォメーションセンター（土日・祝日を除く 10:00～12:00、13:00～17:00）

Tel:045-475-1491 Fax:045-475-0974