

【関係各位】

2018年5月23日

株式会社カレン

## 経営理念の改定について

株式会社カレン（東京都港区、代表取締役 藤崎健一）は、5月16日付で経営理念を改定しましたので、お知らせいたします。

当社は、創業以来23年にわたり、「BEST MESSAGING COMPANY」を経営理念に掲げてきました。デジタルCRM（カスタマーリレーションマネジメント）企業として、顧客との関係性を構築・強化することを目的に、マーケティングツールの導入とともに、お客様と伴走するメッセージング運用にこだわってきました。メッセージング運用では、「誰に」「何を」「いつ」「どのような手段で」というメッセージングにこだわった結果、現在、毎月数千以上のシナリオパターンが動いています。多くのお客様と伴走させていただくなかで、合理的な営業・販売活動の基礎となるものが、「顧客台帳」であり、活用次第で同活動は大きく変わることを体現しました。

ここ20年以上の技術進歩により、マーケティングツールは大きな進化を遂げ、今後ますます進化し続けることが予想されます。一方、マーケティングツールを使いこなし、かつ顧客マネジメントをすることができるICT人材は不足しており、時間の経過とともにより深刻な社会課題となっています。

そこで当社は、ICT人材不足の課題解決をすべく、顧客との関係性構築を強化する「顧客台帳」の運用にフォーカスし、経営理念を変更することといたしました。

[ 経営理念 ]

## 「顧客台帳」活用を、全ての企業に！

当社は、最先端のICTをリーズナブルに活用して、  
お客様の「顧客台帳」構築と有効活用のご支援をいたします。

“これまで当社が大手消費財メーカーや金融機関の「顧客台帳」運用で培ってきた「お客様と伴走」する ICT のノウハウを、BtoB 企業、中堅中小企業にも有効活用していただきたい ”

“ ICT 人材やシステムにお悩みの企業でも「顧客台帳」を情報資産化し、営業・販売を力強く後押しできる存在になりたい ”

それが「顧客台帳運用 No.1 カンパニー」を目指すカレンの経営信念です。

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社カレン <http://www.current.co.jp/>

経営管理部：黒岩

TEL：03-6681-8480 FAX：03-6681-8588

E-mail：ir@current.co.jp