

月刊『アイ・エム・プレス』の発行に当たって
お世話になっている皆さまへ

拝啓

立春を前に、春の陽射しが感じられる今日この頃ですが、皆さまいかがお過ごしでしょうか。

月刊『アイ・エム・プレス』の発行に当たっては、日ごろから並々ならぬお力添えをいただき、どうもありがとうございます。そうした中、たいへん心苦しいのですが、弊社では 2014 年 3 月 25 日発行の 4 月号をもって、月刊『アイ・エム・プレス』の発行を終了させていただくことにいたしました。年間定期購読をいただいている方々には、最後までお約束を果たすことができないことを、深くお詫び申し上げます。

月刊『アイ・エム・プレス』は、「企業とお客さまとのコミュニケーションのストレスを解消したい」という想いの下で、1995 年 11 月に創刊。「顧客データベースに基づく双方向性のあるマーケティング」であるダイレクトマーケティングは、(通信) 販売のみならず、セールス・サポートやプロモーション、ひいてはカスタマー・サービスの領域にも適用できるとの考えのもと、Interactive Marketing (双方向マーケティング) の頭文字を冠して命名しました。

創刊から 20 年目を迎えた今日、インタラクティブ・マーケティングの導入企業は業種・業態を問わずさまざまな企業へと広がり、その本質ともいえるカスタマー・エクスペリエンスの向上に向けて、オムニチャネル化やビッグデータ分析の重要性が声高に叫ばれています。まさに弊誌が創刊時に夢見ていた時代が到来しようとしているのです。こうした中、弊誌が創刊当初から担ってきた役割はひとつの区切りを迎えたと認識、今回の決断に至った次第です。

これまでの足かけ 20 年間に、取材や原稿執筆にご協力いただいたり、出版物をご購入いただいたり、広告をご出稿いただいたり、そのほかにもさまざまな形で弊誌を支えてくださった方々に、心から御礼を申し上げます。

今後は、この2月25日に3月号、3月25日に4月号（最終号）を発行することになります
が、残された2号におきましては、過去20年間で最高のカスタマー・エクスペリエンスをお
届けするべく、スタッフ一同、はりきっております。皆さまには、アンケートへのご協力や、
最終号での貴社商品・サービスのPRなどのお願いをさせていただくこともあるかと存じませ
うが、どうかこれまでと変わらぬお付き合いをお願いいたします。

なお、4月以降も（株）アイ・エム・プレスの法人は残して、クライアントからの受託業務
の一部を継続すると同時に、落ち着くまでは現在のオフィス（文京区本郷）を利用する意向で
す。

寒さが少し緩んできたとは言え、まだまだ予断は許されません。お風邪など召しませんよう、
くれぐれもご自愛くださいませ。

敬具

2014年1月

〒113-0033 東京都文京区本郷2-14-14 ユニテビル
株式会社アイ・エム・プレス 代表取締役
兼 月刊『アイ・エム・プレス』発行人

西村道子

【本件についてのお問い合わせ先】

電話：03-3815-8991（月～金、10:00～18:00）

eメール：service@im-press.jp