

平成29年3月6日

各 位

会 社 名 フュージョン株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 佐々木 卓也
コード番号：3977 札証アンビシヤス
問 合 せ 先 専務取締役管理部長 安田 真
(TEL. 011-551-8055)

「全日本 DM 大賞」受賞に関するお知らせ

フュージョン株式会社(本社：北海道札幌市、代表取締役社長：佐々木卓也、以下 当社)は、平成29年3月3日に贈賞式が行われた第31回全日本DM大賞において、銀賞、銅賞、日本郵便特別賞の3賞を受賞、そのほか2作品で入選いたしました。

これにより、当社の全日本DM大賞受賞は10年連続となりました。

今回の受賞作品及びこれまでの受賞歴については、以下のページをご覧ください。

<https://www.fusion.co.jp/results/awardsreceived.html>

全日本DM大賞(主催：日本郵便株式会社)は、ダイレクトメール(DM)施策に対する日本最大のアワードであり、以下の3軸で評価されます。

- ・戦略性 : 目的設定は妥当か、目的達成のためのターゲット・手段の選択は適切か
- ・クリエイティブ : 制作物のクオリティはどうか
- ・実施効果 : どのような成果が得られたか

今回の受賞においても、施策の戦略性や、DMのクリエイティブ、実際の実施効果を総合的に評価され受賞に至ったものであります。

当社は、今後もDMをはじめとする顧客コミュニケーション施策を通して企業と消費者の距離を縮め、クライアント企業のビジネスの成功に貢献できるよう努力してまいります。

今回の主な受賞作品の内容は以下の通りです。

【銀賞】

受験生の心をつかみ、過去10年で最大の志願者数を獲得！

SNSで話題を呼んだ「桜咲くクリスマスDM」

■広告主： 学習院大学(学校法人 学習院)

■制作者： 当社/motto

■DM概要

ブランドイメージの向上と志願者増を目的に実施されたDMです。

受験生をターゲットとし、「厳しい冬＝受験勉強を乗り越れば、春＝合格が待っている」というポジティブなメッセージを込めたクリスマスカードを送付しました。

受け取った受験生がSNSへ驚きや喜びの声を続々とアップするなど大きな反響を呼び、広告主である学習院大学は過去10年で最多の出願者を獲得しました。



【銅賞】

5か月連続レスポンス90%超え！ 買い回り促進に貢献したバースデーDM

■広告主： イオンモール株式会社

■制作者： 当社

■DM概要

イオンモールの旗艦店である幕張新都心店の売上向上を目的として実施されたDMです。小さいお子様を持つ顧客にターゲットを絞り、その誕生日に合わせてDMを送付。「お子様に送る誕生日プレゼント」をテーマに、ショッピングモールで利用できる特典を付け、来店とモール内の買い回り促進、優良顧客の離反防止を狙いました。

その結果、DMを受け取った顧客の92.7%が実際に来店し、平均3店舗以上での買い回りに至りました。適切なターゲティングと特典の相乗効果が大きな成果を生んだ事例です。



5か月連続レスポンス90%超え！ 買い回り促進に貢献したバースデー DM
(広告主：イオンモール株式会社)

【日本郵便特別賞 地域クリエイティブ部門】

まいどおおきに！テレビショッピングの上位顧客の心に響いた
おもろい箱型DMで前回の4倍のレスポンス！

■広告主： 株式会社関西テレビハズ

■制作者： 当社

■DM概要

関西テレビハズはテレビショッピング番組の制作や通信販売事業を行っています。

今回受賞したのは、上位顧客の維持及びロイヤリティ向上を目的として実施されたDMです。

「お客様」に面白がっていただき特別感を感じてもらうため、通常の封筒ではなく立体的な箱型DMを採用。中のレターでは、関西弁で呼びかけ、社長・社員のイラストをふんだんに使用して、親しみやすさを演出しました。

そのようにクリエイティブでは感情的な面を重視した一方、発送タイミングをテレビショッピングの特別番組放送に合わせてクロスメディア効果を狙い、特典も2パターン用意してA/Bテストを実施するなど施策全体は理論的に構築しました。

その結果、関西テレビハズ過去最高となる38.1%のレスポンス率を達成し、客単価の向上にも貢献しました。



《本リリースについてのお問い合わせ先》

フュージョン株式会社 管理部

TEL： 011-551-8055 【対応時間】9：00～18：00（土日祝休）

URL： <https://www.fusion.co.jp/contact/pc.html>

以 上