

平成31年2月期  
第2四半期決算説明資料



フュージョン株式会社

証券コード：3977

2018年10月29日

# はじめに



## Our Vision

トップダイレクトマーケティングエージェンシー

フュージョンは、ダイレクトマーケティングという事業領域の中で、そこに関連するすべての情報やノウハウを貪欲に取り入れながら、クライアントの利益に繋がる戦略・戦術を提案していく。

その提案は基本的にレスポンスメディアとし、インターネットメディア、リアルメディアを問わない。

また、その提案はPDCAサイクルに適合するものとして軸足はぶらさない。

## Our Mission

企業と生活者との間の、直接的で継続的、良質なコミュニケーションを支援することで、企業と生活者との距離を縮め、双方が価値や喜びを共有できる社会の発展に貢献する。

企業は、自社のブランド・商品・サービス・メッセージを、ひとりひとりの生活者（消費者）へ、適切なタイミングで直接届ける。適切なアプローチを受けた生活者は、その企業に親近感を抱き、信頼を寄せ、ロイヤルティが高まっていく。

フュージョンの使命は、この連鎖の発生・継続を支援することにより、クライアントと消費者の物理的・心理的距離を近づけ、クライアントを成功に導くことである。

## Our Purpose

私たちは全ての企業・ブランドのために  
対話があり、互いに想い合い、人間味や体温を感じる社会を創る。

# Marketing becomes more human.<sup>2</sup>

# エグゼクティブ・サマリー

- 第2四半期の売上高は予算を下回るも営業利益や経常利益は達成
- 攻めの投資、札幌本社拡張移転により人材獲得が進む

# 目次

1. 平成31年2月期第2四半期決算概要
2. 平成31年2月期第2四半期のトピックス

# 1. 平成31年2月期第2四半期決算概要

## ●売上高は予算を下回るも営業利益、経常利益を達成

本社拡張移転後に販管費が増加したが、期初想定よりもそれらを抑えることで利益面を確保。

売上高 592,687千円  
前年同期比 3.6%増

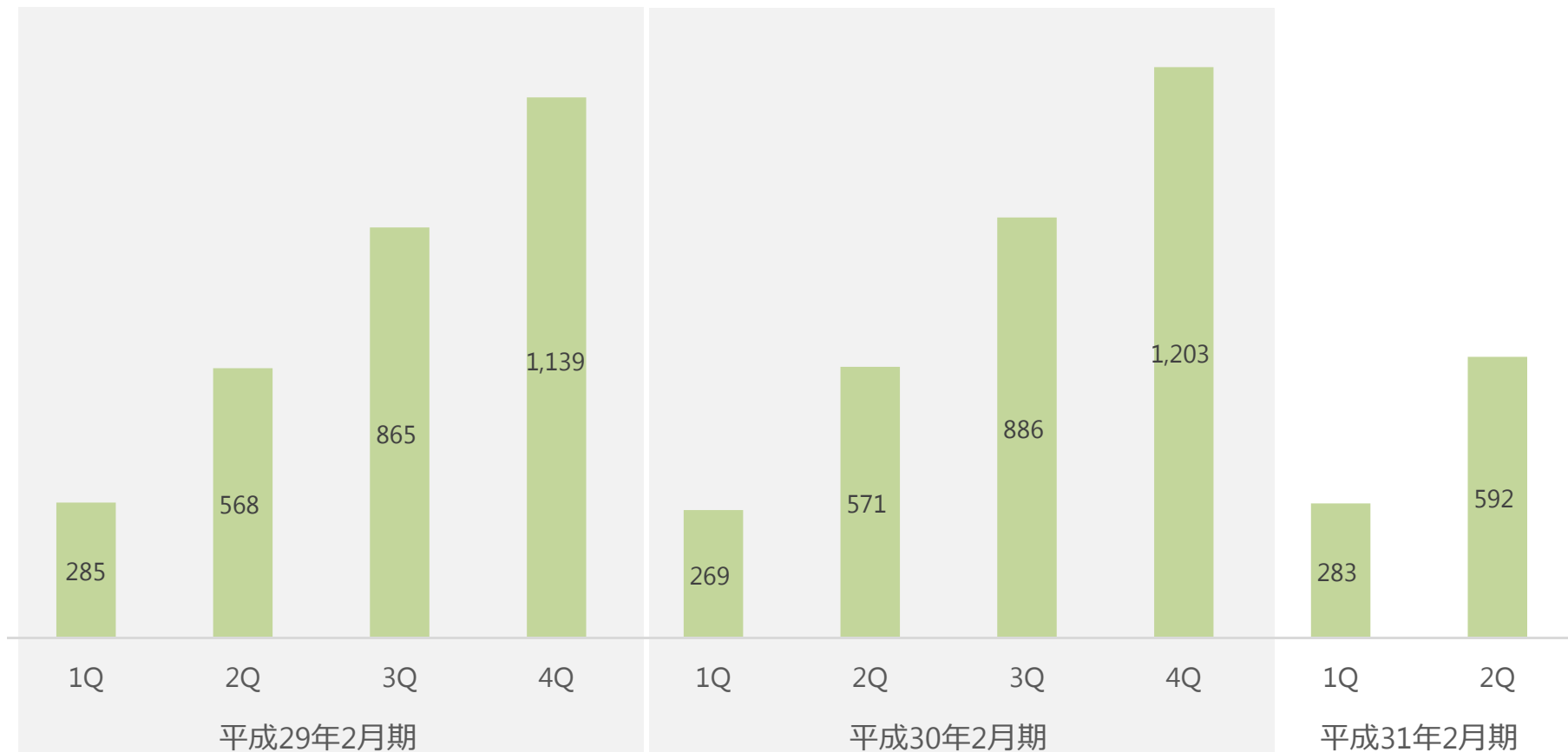
営業利益 8,167千円  
前年同期比 73.0%減

経常利益 7,763千円  
前年同期比 74.0%減

# 売上高の推移

- 平成31年2月期2Qは、業績予想を下回るも前年同期比3.6%増

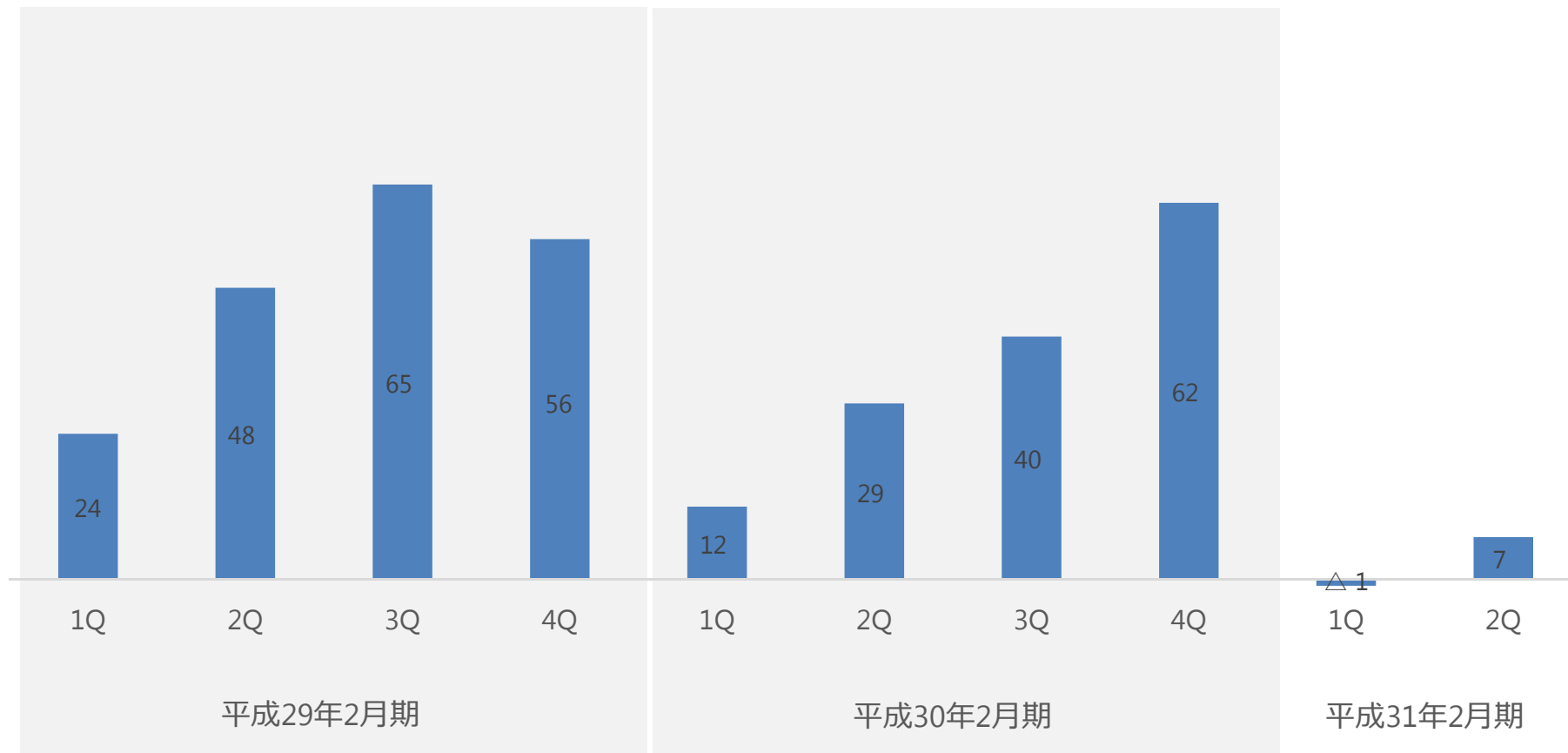
単位：百万円



# 経常利益の推移

- 平成31年2月期2Qは、業績予想を上回るも家賃等の販管費の増加により前年同期比74.0%減

単位：百万円





# 人件費及び経費の推移

- 札幌本社拡張移転により、平成31年2月期から家賃が増加
- 積極的な人材採用により人件費が増加

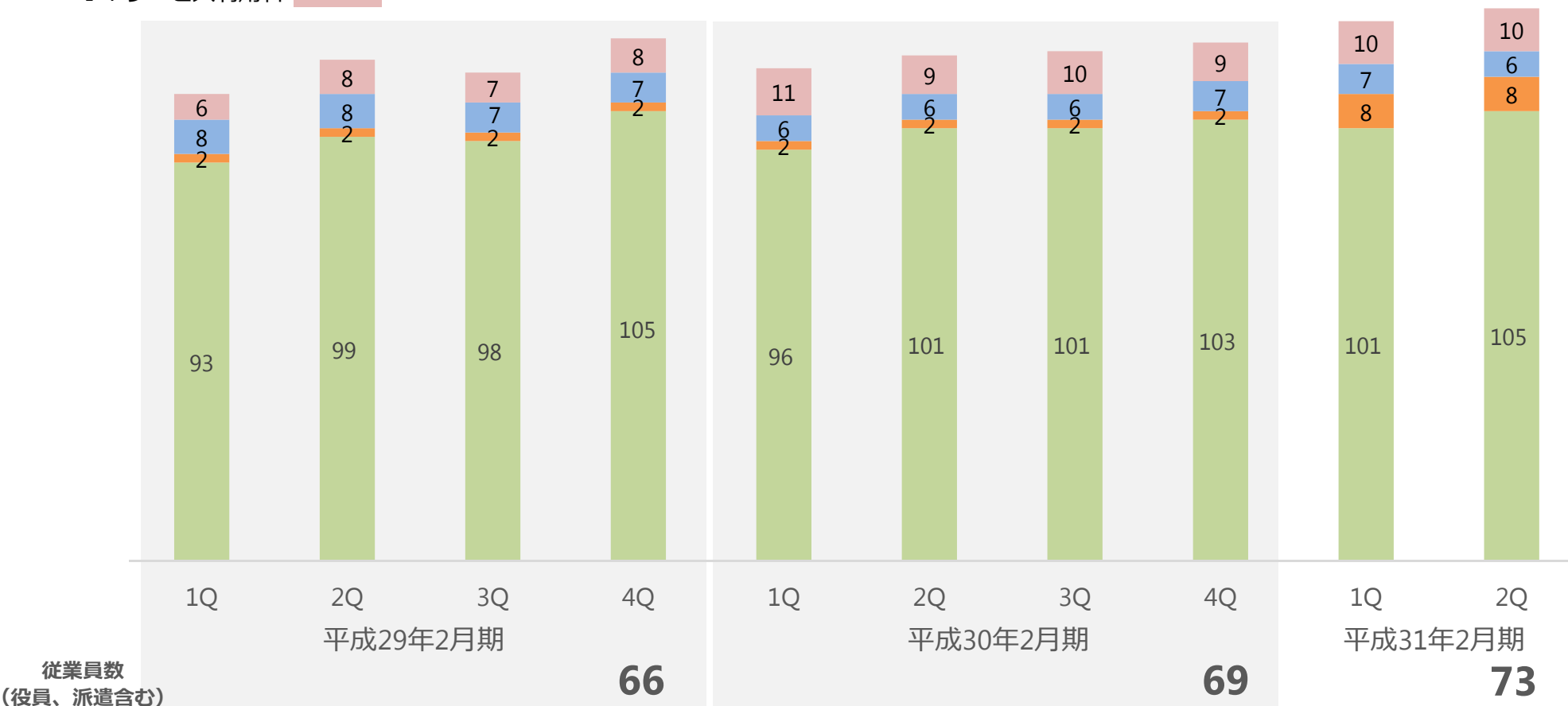
人件費関連

家賃関連

減価償却費

ITサービス利用料

単位：百万円



## 2. 平成31年2月期第2四半期トピックス

## マーケティング領域でのA I の活用を推進



### ● 「ほくよう調査レポート」に当社寄稿文掲載 (3月)

金融機関からの引き合いも増加しており、株式会社北洋銀行（本店：札幌市）が発行する

「ほくよう調査レポート」No.260（2018年3月号）に、当社アナリティクスチームが

「マーケティングはビッグデータ分析からAIを活用した予測モデルの時代へ」を寄稿。

AIやIoTに注目が集まる中、業種や規模を問わず予測モデルを活用したマーケティングの重要性を提言。

### ● マーケティング×A I サービスのポータルサイトを開設 (5月)

A I を活用したマーケティング施策の問い合わせが増加してきたことから、コーポレートサイト内に専用サイトを開設。

### ● 流通業の需要予測や、メーカーのロボット制御向上等のA I 案件を受注 (順次)

A I を活用した流通業における需要予測や、ディープラーニングによるロボットの画像認識エラー率低減等、

資本業務提携先の㈱調和技研や、北海道大学川村研究室とのシナジーが着実に受注につながる。

# トピックス (働き方改革の牽引企業に)

## 働き方改革を牽引するマーケティング企業として躍進

### ● 女性活躍推進法に基づく「えるぼし」最高位認定取得 (3月)

女性の活躍推進に関する取り組みが特に優良な企業として、平成30年3月2日、厚生労働大臣より「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）」に基づく「えるぼし」認定の最高位である「3段階目」の認定を受ける。



### ● ピアボーナス制度をスタート (4月)

社員が相互に称賛し合い、「感謝」の気持ちがボーナスの一部になるピアボーナス制度を開始。具体的な案件のみならず見えにくい普段の仕事を評価する風土を醸成。チームワークの向上に大きく寄与。

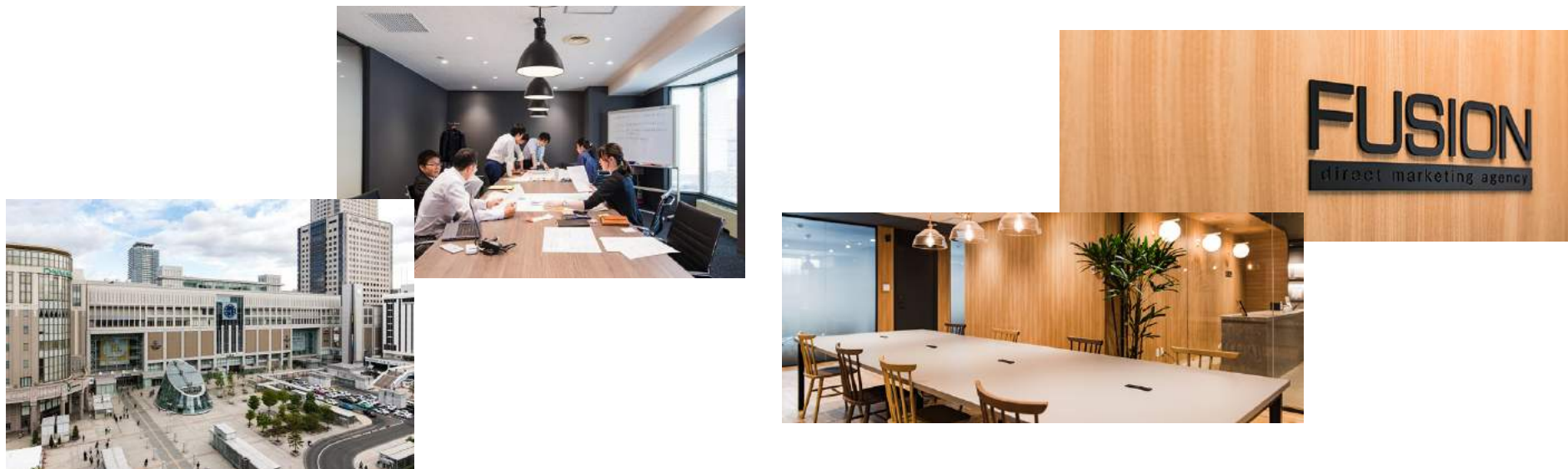
### ● 「札幌市ワーク・ライフ・バランスplus企業」の先進取組企業に認定 (7月)

札幌市ワーク・ライフ・バランスplus企業の「ステップ3 先進取組企業」として認定を受ける。従来からのワーク・ライフ・バランスの認証制度に、女性活躍に関する要素が追加され2018年4月に創設された新たな企業認証制度。当社は法令を上回る「先進取り組み企業」として認定を取得。



# トピックス (札幌本社の拡張移転)

札幌駅徒歩1分の立地で最高の仕事環境を実現し採用力も強化 (5月)



## ●モチベーションや生産性の向上

業容拡大と人員増加に伴い、「働きたくなるオフィス」を目指して札幌駅前に拡張移転を実施。働き方改革を牽引するマーケティング企業としての誇りを感じてもらい、最新のワークスタイルを実現しモチベーションや生産性の向上を図る。

## ●人材採用における効果

特にエンジニアやデータアナリティクス人材について、移転後に採用力がアップし、優秀な人材のエントリーが増加。

# トピックス (全日本DM大賞で11年連続の受賞)

金賞をはじめとして銀賞、銅賞、日本郵便特別賞を計5作品で受賞！！（3月）



CCCマーケティング様の法人向けDM作成を支援



## ●全日本DM大賞とは・・・

日本郵便株式会社主催の、戦略性・クリエイティブ・実施効果などにおいて、優れたDMを表彰するアワードで、毎年数百もの作品が応募される。

## ●CCCマーケティング様の案件で金賞受賞!

発送から1ヶ月という短い期間にも関わらず、41社との商談に成功（継続中）。そのうち6社で受注が確定し、予想以上の成果を獲得（レスポンス率22.7%）。初動1ヶ月ながら、DMの経費に対しROIは500%に!

# トピックス (A I を活用した予測モデル構築サービス)

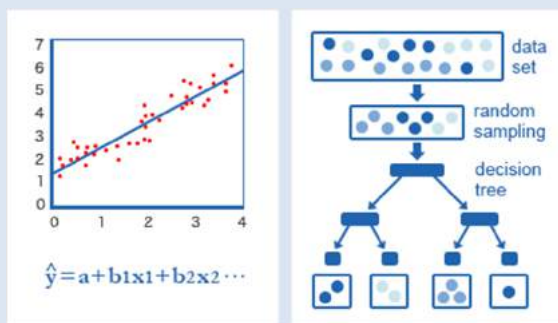
## 北海道大学や調和技研との研究が結実したCRM Forecasterサービス



CRM Forecaster サービスの概念図



予測モデル作成の概念図



### ● CRM Forecasterとは・・・

AI(人工知能)実現の一手法である機械学習を活用し、ビジネスや課題に合わせて、オーダーメイドのAI予測モデルを構築します。AIの利点を最大限に活かし、導き出された情報が適切か判断するには、データを扱う知識と経験が欠かせません。さらに、分析結果を具体的な施策に落とし込めなければ、AIを使う意味がありません。データ分析とダイレクトマーケティング双方の知識・経験を活かし、機械学習によるAI予測モデルの構築から施策立案・実行までをフルサポートします。

### ● 予測モデルとは・・・

過去のデータをもとに未来を予測するための方程式のこと。従来の単純集計と異なり、機械学習を用いることで、複雑で膨大なデータから、高精度でターゲットの行動を予測し優先順位付け(=スコアリング)をすることが可能です。さらに、どんなコミュニケーションが購買行動につながるか等、ターゲットへの影響度が高い要素を的確に見つけ出すことも可能となります。

# トピックス (クライアント企業の海外進出マーケティング支援)

## 国内有数の化粧品通販企業、JIMOS社の台湾進出をマーケティング面で支援 (8月)

### ●台湾でのマーケティング活動全般の支援

商品育成や展開手法等、マーケティング全般をトータルにアドバイス。

### ●台湾有力流通グループとの商談コーディネート

台湾域内のドラッグストア (COSMED) 250店舗でマキアレイベルブランドの販売がスタート。

### ●諸契約に関するアドバイス

これまでの海外進出サポートで蓄積したノウハウを活かして実施。

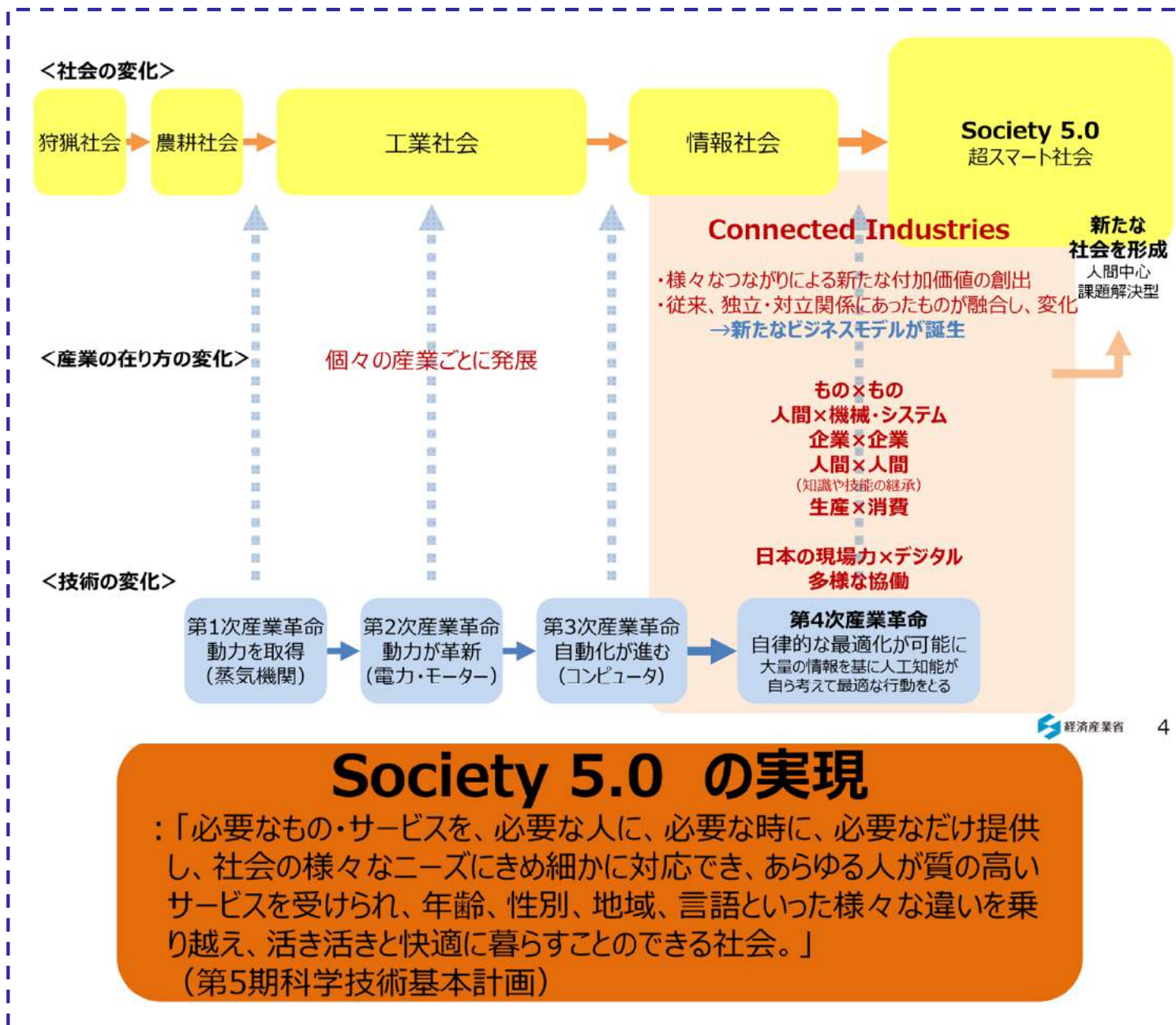
#### 【株式会社JIMOS 概要】

本社	福岡市、東京都新宿区
設立	1998年9月14日
資本金	3億5,000万円
事業内容	通販事業 (化粧品・健康食品・日用雑貨他) 卸売事業 通販支援事業
URL	<a href="https://www.jimos.co.jp/">https://www.jimos.co.jp/</a>





# 市場・環境 (2030年日本の新産業構造ビジョン)



政府ビジョンの  
 Society 5.0が  
 当社の企業理念や  
 事業ドメインと  
 合致。

経済産業省 「新産業構造ビジョン」  
 産業構造審議会 新産業構造部会事務局  
 平成29年5月30日発表資料より抜粋



## 參考資料

# 会社概要

商号	フュージョン株式会社
設立	1991年12月（H3年12月）
資本金	212,928,000円
発行済株式総数	720,000株
上場市場	札幌証券取引所アンビシャス
代表者	代表取締役会長 花井 秀勝 代表取締役社長 佐々木 卓也
本社所在地	<ul style="list-style-type: none"><li>札幌市中央区北4条西4丁目1番地</li><li>札幌市中央区南15条西9丁目2番30号 (山鼻オフィス)</li></ul>
東京オフィス	東京都千代田区麴町2丁目4番
福岡オフィス	福岡市博多区博多駅前4丁目13-16
従業員数	73名（役員、パート、派遣含む。2018年8月末現在。）
第三者認証	<ul style="list-style-type: none"><li>プライバシーマーク(JIS Q 15001:2006)</li><li>ISMS(ISO/IEC 27001:2013およびJIS Q 27001:2014)</li></ul>

## 事業内容

ダイレクトマーケティング事業

## 経営理念

戦略と戦術の両方をサポートし、企業と生活者との距離を縮める「トップダイレクトマーケティングエージェンシー」の実現。

## Our purpose

私たちは全ての企業・ブランドのために対話があり、互いに思い合い、人間味や体温を感じる社会を創る。

Marketing becomes more human.

# 事業内容

当社は日本で数少ないダイレクトマーケティング専門エージェンシーです。

## ダイレクトマーケティングとは

米国DMA(Data & Marketing Association)による定義は、  
「一つまたは複数の広告メディアを使って、測定可能な反応あるいは取引をどんな場所でも達成できる双方向のマーケティング手法」

ターゲットを絞り込み、企業と顧客の間を縮める、  
継続的な1対1のコミュニケーションを提供するものです。



## 事業内容

BtoC及びBtoB向けにダイレクトマーケティング支援を行う  
総合マーケティングサービスプロバイダ事業

## クライアント企業

- 一般消費者または法人を顧客とし、そのリストを保有する企業
- 顧（個）客とダイレクトにコミュニケーションを図りたい企業
- データ分析に基づいたプロモーションを実施したい企業

# 3つのサービスのご紹介

## ①マーケティング リサーチサービス

### 3つのサービスを融合した当社のダイレクトマーケティング事業の流れ

- ・ CRM ANALYZER
- ・ CRM Forecaster
- ・ CRMコンサル
- ・ AI活用分析/予測モデル
- ・ ビッグデータ分析
- ・ 各統計データ分析
- ・ WEBログ分析
- ・ SNSデータ分析
- ・ 商圏分析
- ・ アンケート分析
- ・ キャンペーン分析
- ・ DM効果分析

など



売上換算で約6兆円以上、  
消費者2000万人以上の  
ビッグデータの分析。

## ②マーケティング システムサービス

- ・ 顧客管理システム
- ・ マーケティング  
オートメーション
- ・ プライベートDMP
- ・ メール配信  
システム
- ・ POSデータ分析  
システム
- ・ ECシステム

など



データレコード数  
350億件超のマーケティング  
システム構築やASP運営。

## ③ダイレクト プロモーション

- ・ ダイレクトメール
- ・ メールマガジン
- ・ WEBマーケティング
- ・ キャンペーン  
シナリオ設計
- ・ カスタマー  
ジャーニー設計
- ・ ポイントプログラム  
設計

など



国際エコー賞2年連続受賞。  
全日本DM大賞11年連続受賞。  
結果を出すクリエイティブ。

# 本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。

かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開された情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性について、当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

【本資料に関するお問い合わせ先】

フュージョン株式会社（管理部） TEL : 011-271-8055

