

2020年2月期
第2四半期決算説明会資料



フュージョン株式会社

証券コード：3977

2019年10月25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、互いに思い合い、人間味や体温を感じる社会を創る。

Marketing becomes more human.

目次

事業内容 P.4

エグゼクティブ・サマリー P.6

2020年2月期第2四半期 業績 P.7

2020年2月期第2四半期 トピックス P.12

市場・環境 P.17

参考資料 P.21

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

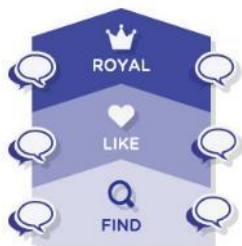
事業内容 3つのサービスのご紹介

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

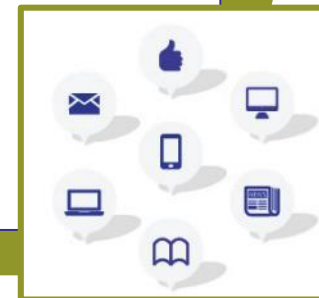


データレコード数
350億件超のマーケティング
システム構築やASP運営。

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12年連続受賞。
結果を出すクリエイティブ。

エグゼクティブ・サマリー

- 新規先受注好調に加え既存クライアントの大型のダイレクトプロモーションが寄与して売上が堅調に推移し予算を達成。
- 全般的な販管費見直しにより各段階利益も予算を達成。
- 当社の知名度やビジネスモデルが浸透し、大手クライアント企業や行政からデータ分析やAI関連ビジネスで評価が高まっている。

2020年2月期第2四半期 業績

●売上高、営業利益及び経常利益において予算を上回る

- ・売上高については、新規先引き合い増加に加え大型のダイレクトプロモーション案件の受注が貢献し、堅調推移で予算達成
- ・営業利益、経常利益についても、全般的な販管費抑制により予算達成となる

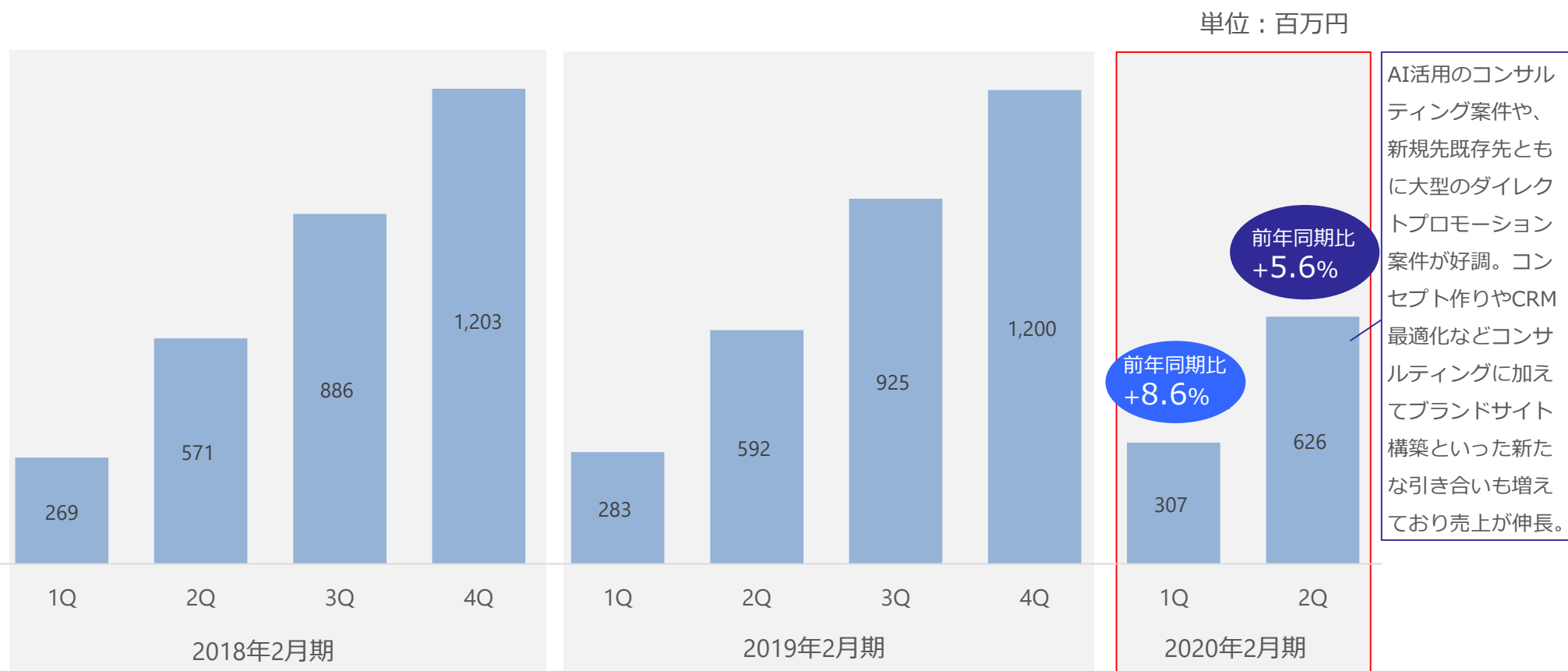
売上高 626,152千円
前年同期比 5.6%増

営業利益 13,367千円
前年同期比 63.7%増

経常利益 13,215千円
前年同期比 70.2%増

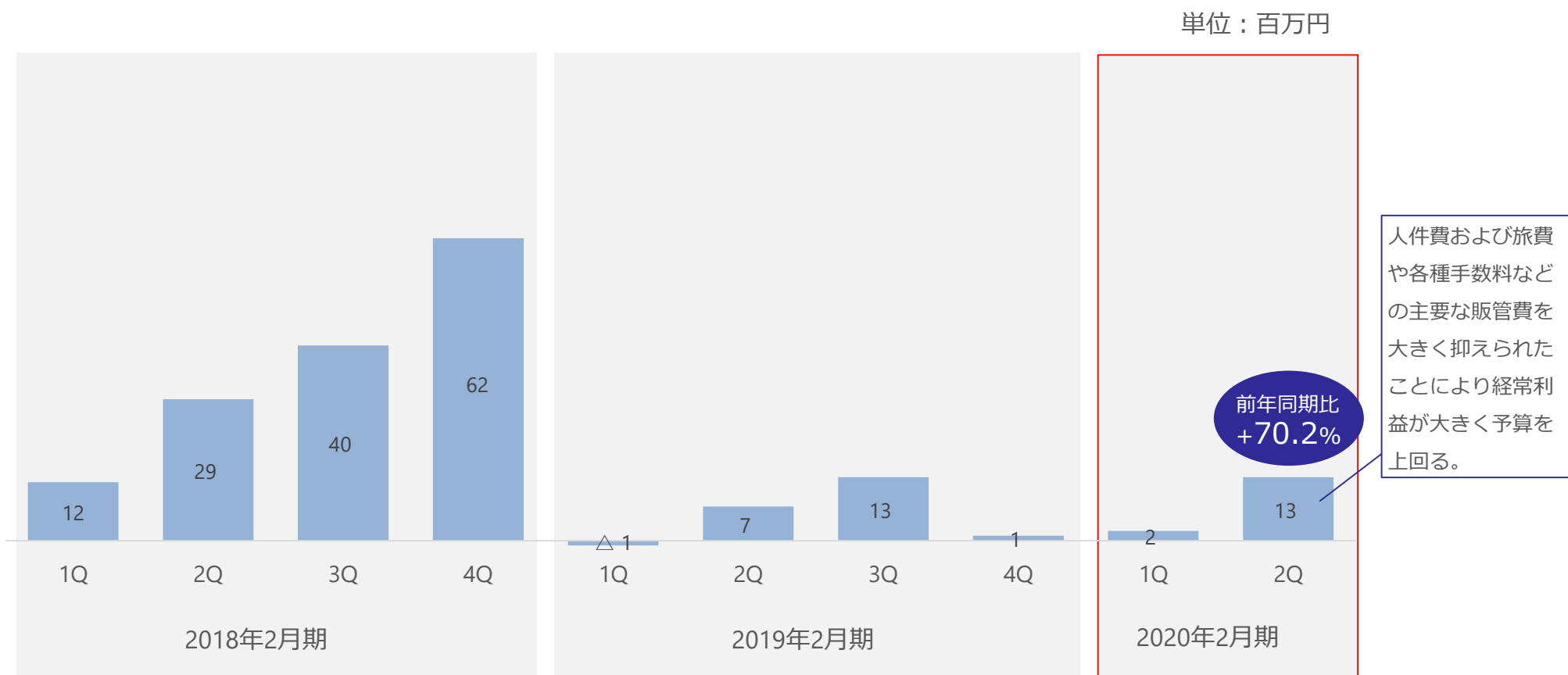
売上高の推移

●売上高は前年同期比で+5.6%と着実な成長を果たす



経常利益の推移

- 売上高が堅調で全般的な販管費抑制に努めた結果、経常利益が予算を大きく上回る

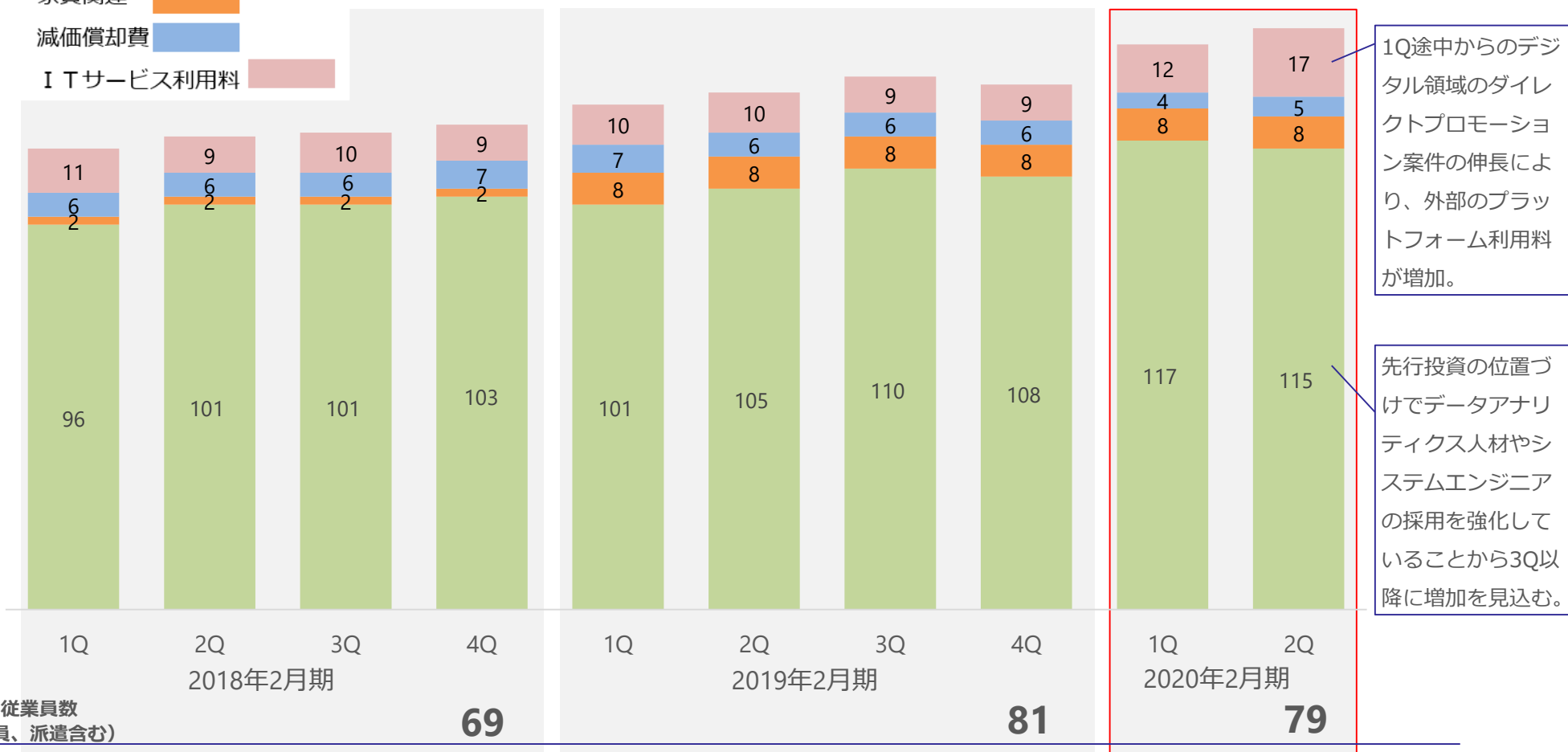


人件費及び経費の推移

- データアナリティクス人材やシステムエンジニアの争奪戦で採用が予定より遅れ結果的に損益に好影響となるが引き続き採用強化の方針



単位：百万円



1Q途中からのデジタル領域のダイレクトプロモーション案件の伸長により、外部のプラットフォーム利用料が増加。

先行投資の位置づけでデータアナリティクス人材やシステムエンジニアの採用を強化していることから3Q以降に増加を見込む。

2020年2月期第2四半期トピックス

トピックス (第33回全日本DM大賞で12年連続の受賞)

金賞、銅賞、など5作品で受賞 (2019年3月)



●東京電機大学様の遊び心あるDMで金賞を受賞

SF映画風、バブル時代風、週刊誌風、

遊び心あるDMで話題化電大が秘密結社を発足！ カギを握るのは…学長？！



広告主：東京電機大学様

●日本航空様のおもてなしを形にして銅賞を受賞

JALマイレージバンク会員向けDM。デジタルネイティブに刺さるアナログタッチな施策

JALのおもてなしを形に。誕生月別花フォトフレーム



広告主：日本航空様

トピックス (北海道大学の産学・地域協働推進機構に研究室を設置)

北海道大学の産学・地域協働推進機構に研究室を設置 (2019年4月)

● 産学・地域協働推進機構の先進ITプロトタイプ研究部門の施設内に研究室を設置

I o T、ビッグデータ、A I を活用するための研究部門において、共同研究テーマである

「I T シーズ技術を社会実装するためのプロトタイプ開発」で北海道大学の最新の研究開発環境を活用し、当社の持つビッグデータ分析ノウハウを更に高度化し、新たな価値を創出してまいります。



研究成果の社会還元を目指しています
産学・地域協働推進機構



北海道大学と産業界の連携体制



北海道大学

- 情報提供調整
- 企業ニーズ
- 産学メールマガジン
- HOPE (北海道中小企業連合会)
- 情報発信・企業ニーズ把握
- 参加
- 産学・地域協働推進機構
- ワンストップ窓口 (011-706-9561)
- 直接相談 (電話、ホームページ)
- 企業
- 支援機関
- 間接相談
- 案件持込
- 連携
- 協力依頼
- 道内外の大学・高専
- 連携・支援
- プロジェクト形成・推進
- 北海道経済産業局、北海道、札幌市、NEDO、JST、ノーステック財団、北海道立総合研究機構、産総研、R&BP ハーク大通サテライト (HINT)、北大 R&BP 推進協議会等
- 経営・事業資金
- 中小企業総合支援センター、さっぽろ産業振興財団、中小企業基盤整備機構、地方銀行・信用金庫、日本政策投資銀行、ベンチャーキャピタル等
- 【共同研究施設】 北大創成、コロポっかいどう、北大ビジネス・スプリング
- 【設備利用、試作等】 北大創成、道総研、産総研

北海道大学 産学・地域協働推進機構のウェブサイトより

トピックス (札幌圏地域データ活用推進機構：SARDの設立に参画)

「一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構」の設立に参画 (2019年7月)

●札幌市や北海道内地銀二行などと共に当社も設立時社員として参画

来るべきデータ駆動型社会の到来を見据え、データを協調利用することによって向上する価値を認識し、地域において自ら積極的にデータを利活用すること、すなわち「データの地産地消」の実現を目指す。当社は今回の参画により、ダイレクトマーケティングエージェンシーとして当社が有するビッグデータ分析・解決支援などに関するノウハウを、他の参画企業・団体が保有するデータに活用し、新たな価値の創出・地域におけるデータ利活用活性化を推進する。

<事業内容>

- ① 行政データのオープン化、利活用支援事業
- ② オープンデータ活用企業へのデータ利活用マッチング支援事業
- ③ データ利活用を推進する人材（データサイエンティスト、マーケティング、コンサルティング）の育成支援事業
- ④ さっぽろ連携中枢都市圏※2のデータ利活用推進の「ハブ（中心・中核）」としての事業
- ⑤ 圏域住民の啓蒙活動やデータ利活用による地域課題の解決支援事業
- ⑥ 圏域のデータを活用した産業振興及び新たなサービス・ビジネスモデルなど価値創造の支援事業
- ⑦ その他当法人の目的を達成するために必要な事業



一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構のウェブサイトより



「データ駆動型社会」を見据えて
～データ活用による
マーケティングセミナー～
全4回開催

一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構（SARD）は、札幌圏における官民データの利活用により、データの地産地消を実現するため、2019年7月に設立されました。

今回は、データ利活用を推進する人材育成事業の一環として、データ活用によるマーケティングセミナーを企画いたします。
実際のデータを利用したデモンストラーションやワークショップを通して、異なる産業に取まらない実践的なマーケティング手法を体感できます。
またとないこの機会を、ぜひご活用ください。

2019年10月9日（水）、23日（水） 15:30～16:30
2019年11月13日（水）、20日（水） 15:30～17:00

会場 ジョブキタビル8階 space360
北海道札幌市札幌市中央区南1条西6丁目20-1

定員 SARD会員・一般申込 各20名様
（参加費（消費税別）
SARD会員：5,500円
一般申込：11,000円）

日程 2019年10月4日（金）

第1回 データドリブンマーケティングとは 10/9（水） 15:30～16:30（60分）

第2回 思い通りのマーケティングからの脱却 10/23（水） 15:30～16:30（60分）

第3回 ICT活用プラットフォームを活用したマーケティングの姿 11/13（水） 15:30～17:00（90分）

第4回 マーケティング施策のプランニング 11/20（水） 15:30～17:00（90分）

【主催】一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構（SARD）
SARDのウェブサイト: <https://www.sard.or.jp/sard/>
SARDのEメール: https://www.sard.or.jp/members/

【お申込み・お問合せ】フュージョン株式会社
SARDのEメール: sardmember@fusion.co.jp
SARDのウェブサイト: <https://www.fusion.co.jp/contact/>

当社によりマーケティングセミナーを初年度から実施中

トピックス (AI・IoT分野における経済産業省北海道経済産業局からの採択)

地域未来投資促進法に基づく「連携支援計画」(2019年5月)と「北海道AIビジネス創出プロジェクト」(2019年7月)に採択され進行中

●本年度経済産業省に採択された13件のうちの1つに選ばれる

行政や地域金融機関と連携し地域の牽引企業に対し当社が持つAI・IoTビジネス実装ノウハウを提供したり、AI人材の育成に関与することで、当社の知名度アップや収益機会の創出を進めていく。

地域経済牽引事業の支援体制

地域経済牽引事業

支援

北洋銀行

フュージョン株式会社

北海道銀行

さっぽろ産業振興財団

北海道立総合研究機構

連携

北海道内外の大学等
AI研究機関

AI・IoTによる北海道産業の生産性向上に向けた連携支援計画

フュージョン株式会社を中心とする5つの支援機関が連携して、北海道内のものづくり・食品製造・観光・IT等関連産業分野の事業者のビジネスや課題解決を支援していきます。

【支援機関】5機関

フュージョン株式会社／一般財団法人さっぽろ産業振興財団／地方独立行政法人北海道立総合研究機構
株式会社北洋銀行／株式会社北海道銀行

【支援の内容】

- ・支援対象業種間の情報交換・マッチング
- ・販路開拓支援(展示会等出展)
- ・人材育成支援(セミナー・勉強会等)
- ・AI・IoT導入技術・資金調達支援

【支援の対象】

- ものづくり関連分野
- 食品製造関連分野
- 観光関連分野
- IT関連産業分野(AI・IoT技術等)

(例)人手不足・労働生産性向上に課題を抱える上記分野の製造事業者・観光関連事業者及びそれらの課題解決ソリューションを提供できるAI・IoT等関連事業者等

【想定する支援件数/目標】 支援件数としては、計画期間合計32件程度を目標、目標値に届かず更なる支援を要する。

【相談窓口】

フュージョン株式会社 電話番号: 011-271-8055 メールアドレス: renkei.s@fusion.co.jp
~ご関心・ご興味をお持ちでしたらご相談ください。最高の支援機関でも対応いたします。~

【連携支援計画の詳細】

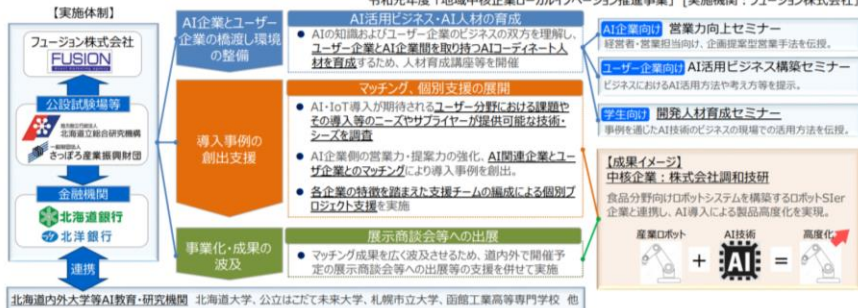
https://www.meti.go.jp/policy/imo_chiki/miraitoushi/renkeikaku/HP/02_fusion.pdf

2019年5月17日付 経済産業省北海道経済産業局 発表

【AI】北海道AIビジネス創出プロジェクト

- 北海道の地域産業の生産性向上に向けては、AI・IoT等の活用が方策の一つであるが、ユーザー企業側では自らが求めるAIシステムの仕様を明確にすることができない、AIベンチャー側ではユーザー企業側のビジネス内容や工程が分からず具体的な提案ができないという状況が発生しており、AI導入の阻害要因となっている。
- このため、AIの知識およびユーザー企業のビジネスの双方を理解し、ユーザー企業とAIベンチャーの間を取り持つAIコーディネーター人材を育成すると共に、AI企業側の営業力・提案力の強化、AI関連企業とユーザー企業とのマッチングを実施。更にAI活用によって課題解決の可能性が見込める地域企業をはじめとしたニーズ等調査、AI企業のマッチングへとつなげる。

令和元年度「地域中核企業ローカライゼーション推進事業」【実施機関：フュージョン株式会社】



上記セミナー、マッチング等の開催日程等については、現在、調整中。決定次第、別途公表予定。 7

2019年7月23日付 経済産業省北海道経済産業局 発表資料より

市場・環境

Society 5.0による人間中心の社会

年齢・性別に関係なく皆に恩恵



快適

日々の暮らしが
ラクラク・楽しく



必要なモノやサービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ提供



サイバー空間とフィジカル空間
を高度に融合

活力



煩わしい作業から解放され、時間を有効活用

経済発展と社会的課題の解決を両立

質の高い生活

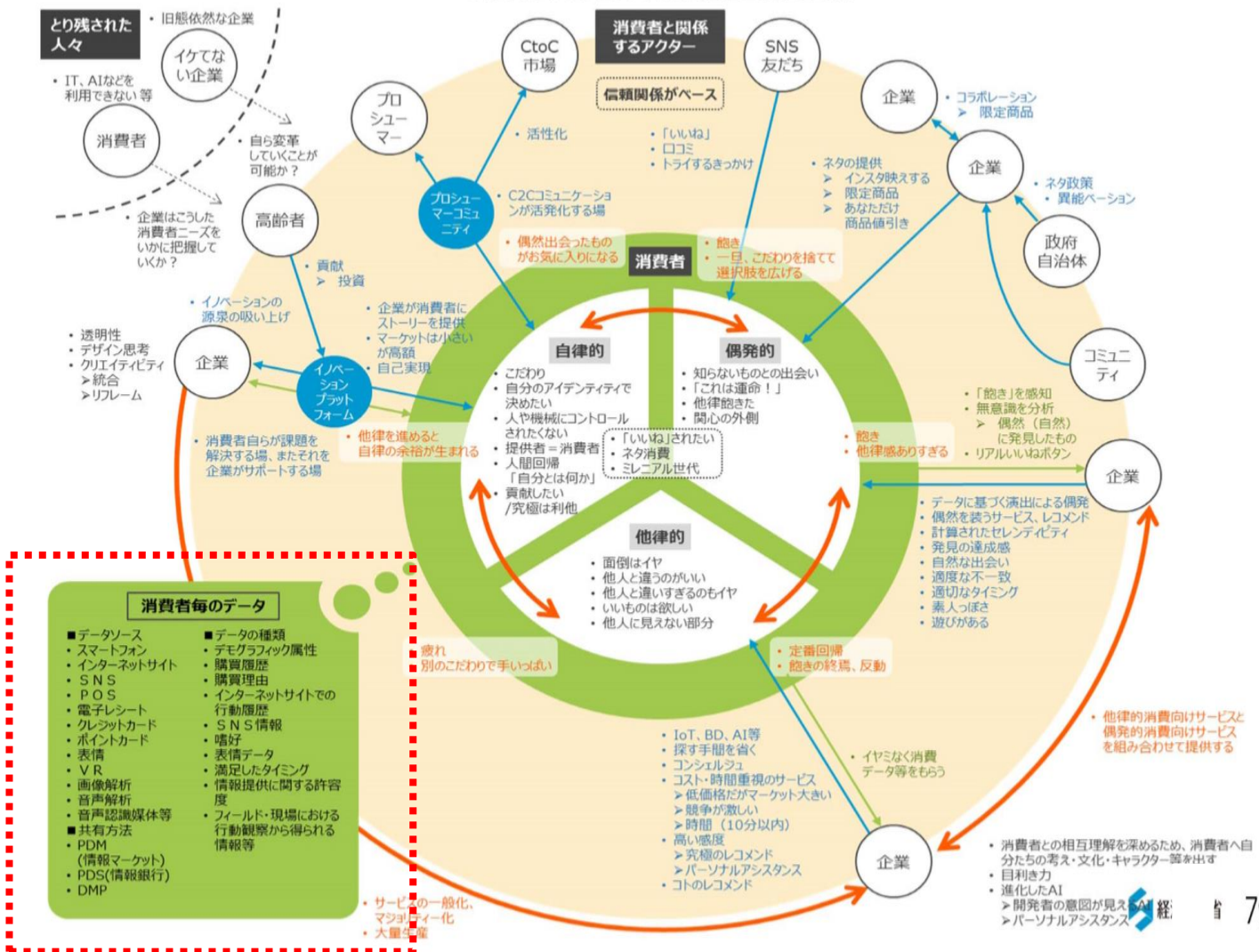


より便利で安全・安心な生活

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。

市場・環境 (消費者・企業・政府の関係性)

消費インテリジェンス/消費者と企業の関係



政府が考える
消費者と企業の
向き合い方が
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

これからについて

当社は2021年末に30周年を迎えます。

これまでは「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」をビジョンに掲げ事業運営してきましたが、

「マーケティングカンパニー」へとビジョンの再定義を行う予定です

全てのマーケティングがテクノロジーやデータを活用しダイレクトに繋がる社会になりつつあるからです。札幌からグローバルなマーケティング企業を目指します。

ビジネス・テクノロジー・クリエイティブの力を活用し
企業と顧客の間の距離を縮める。

How

WHAT

WHY

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作る。

Marketing becomes more human.

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	札幌市中央区北4条西4丁目1番地
東京オフィス	東京都千代田区麹町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	79名（役員、パート、派遣含む。2019年8月末現在。）
第三者認証	・プライバシーマーク(JIS Q 15001:2006) ・ISMS(ISO/IEC 27001:2013およびJIS Q 27001:2014)

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.

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

