

**2021年2月期  
決算補足説明資料**



フュージョン株式会社

証券コード：3977

2021年5月13日

# 目次

1. 当社の概要.....	P2
2. 2021年2月期決算概要.....	P7
3. 2021年2月期トピックス.....	P11
4. 今後に向けて.....	P22

# 1. 当社の概要

# - 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.

# 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	84名（役員、パート、派遣含む。2021年4月現在。）
事業内容	ダイレクトマーケティング事業
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>



# 事業概要

2021年2月期第1四半期累計期間より、ダイレクトマーケティング事業の単一セグメントを維持しながら、提供価値の提供先及び内容の明確化、戦略方針の明確化、売上及び利益構造の明確化を目的として、従来のマーケティングリサーチ、マーケティングシステム、ダイレクトプロモーションの3領域から、以下3つのサービス領域の再定義を行いました。

## マーケティング支援分野

### Strategy Execution

コンサルティング  
アナリティクス

クリエイティブ  
テクノロジー  
オペレーション

- ・ マーケティングコンサルティング
- ・ メディアプランニング
- ・ 統合データプラットフォーム設計
- ・ その他コンサルティング
- ・ 分析プロジェクト
- ・ AI活用プロジェクト
- ・ リサーチ
- ・ BIツール導入~運用

- ・ ダイレクトメール
- ・ デジタル広告
- ・ WEBメディア
- ・ ダイレクトレスポンス広告
- ・ コミュニケーションツール

- ・ 統合データ環境構築~運用
- ・ マーケティングツール導入~運用
- ・ 顧客管理システム導入~運用
- ・ システム開発
- ・ スマホアプリ開発
- ・ WEBサイト構築及び運用・運用保守



FUSION  
direct marketing agency

- ・ キャンペーン事務局
- ・ コールセンター
- ・ DMセンター
- ・ メッセージ配信運用
- ・ データマネジメント

## サービス運営支援分野

EC運用

POSデータ開示

- ・ ECの運用最適化及び付加価値向上
- ・ POSデータ分析ASPサービス



## 教育支援分野

eラーニング  
セミナー

- ・ DMA公認ファンダメンタルマーケター資格eラーニング
- ・ セミナー開催



参考：全米広告主協会(ANA)による「ダイレクトマーケティング」の定義

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。

# クライアント企業例

- クライアント企業は一般消費者または法人を顧客とし、かつ対象顧客のリストを保有している企業です。
- 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や、データ分析に基づいたプロモーション施策検討～実施を行いたい企業に向けて、ニーズに合わせたダイレクトマーケティングサービスを提供しています。



※当社との取引実績があり企業名の公表を許可頂いているクライアント企業のみを抜粋しています

## 2. 2021年2月期決算概要



# 2021年2月期の業績サマリー

売上高、営業利益及び経常利益の全てにおいて前年同期を下回る結果になりました。

- 売上高については、第1四半期は好調に推移するも、第2四半期以降は新型コロナウイルス感染拡大と事態の長期化に伴い、来店誘導のプロモーション案件と新規引き合いが減少。
- 営業利益については、エンジニア等の採用が計画通り進捗せず、外注費が想定以上となり原価を押し上げたことにより減少。

売上高 **1,242,218**千円  
前年同期比 6.2%減

営業利益 **927**千円  
前年同期比 97.3%減

経常損失 **387**千円  
前年同期比 —

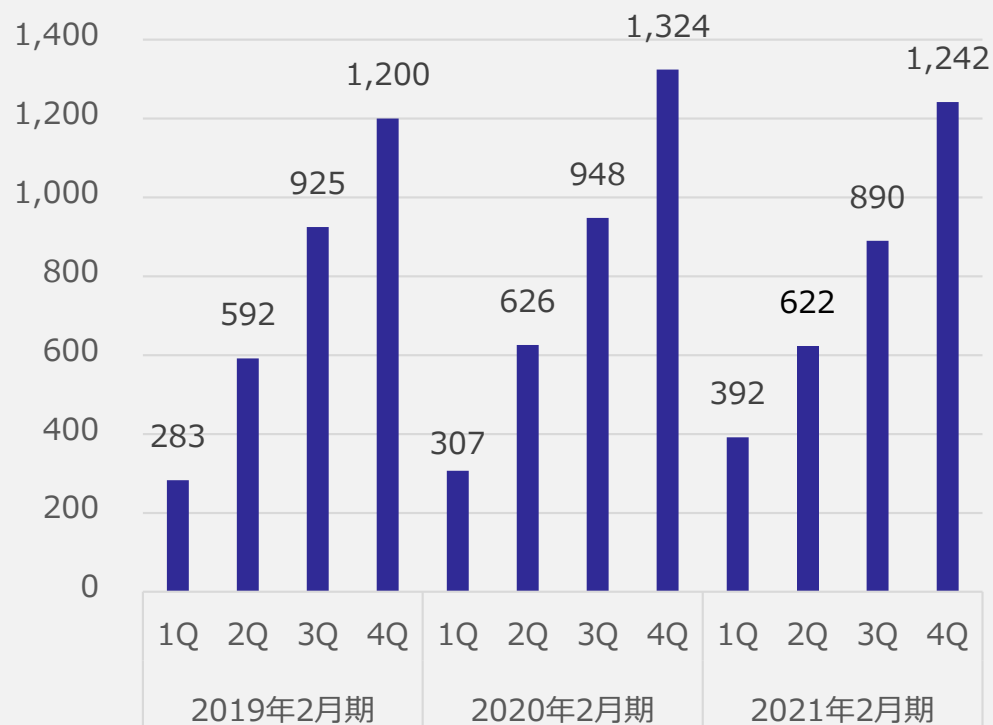
# 売上高の推移と業種別内訳

- 2021年2月期の売上高は前年同期比6.2%減の1,242百万円となりました。
- 得意とする小売業界が全売上高の36%を占め依然としてトップであるも、長期化するコロナ禍で消費財メーカー、法人サービス、金融など複数の業界からの引き合いにより構成比に変化が生じています。
- 特にBtoBサービスや個人向けECチャネルの販売促進高度化の引き合いが目立ち、引き続き需要の取り込みに向け積極的な提案活動を行っていく所存です。

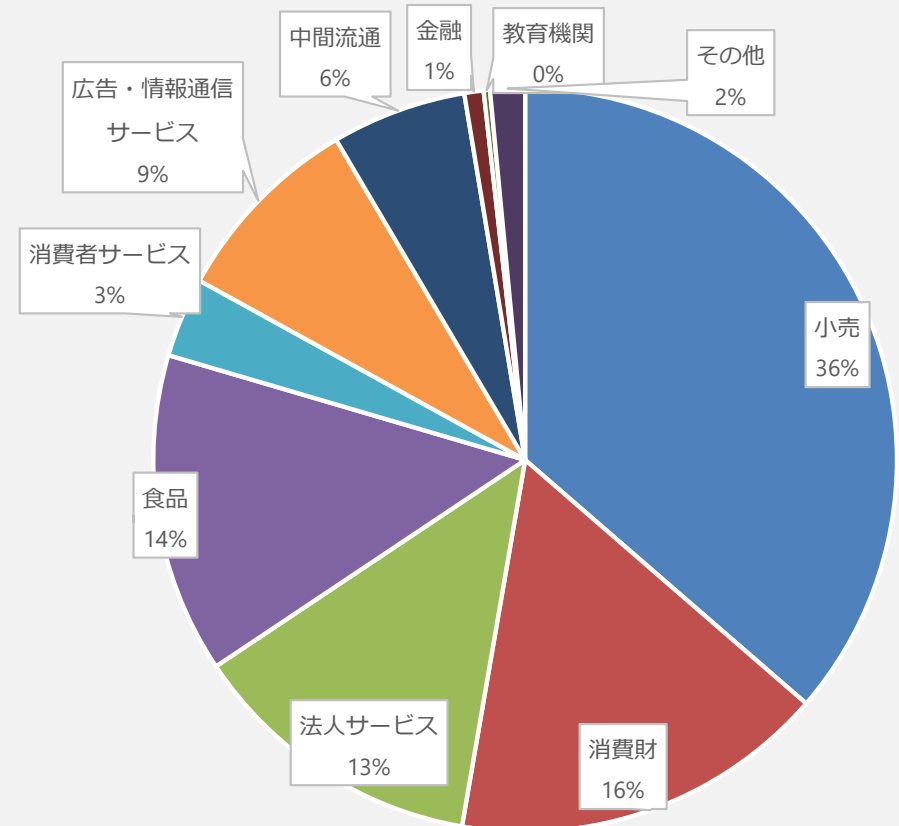
四半期別売上高推移

(2019年2月期～2021年2月期)

単位：百万円



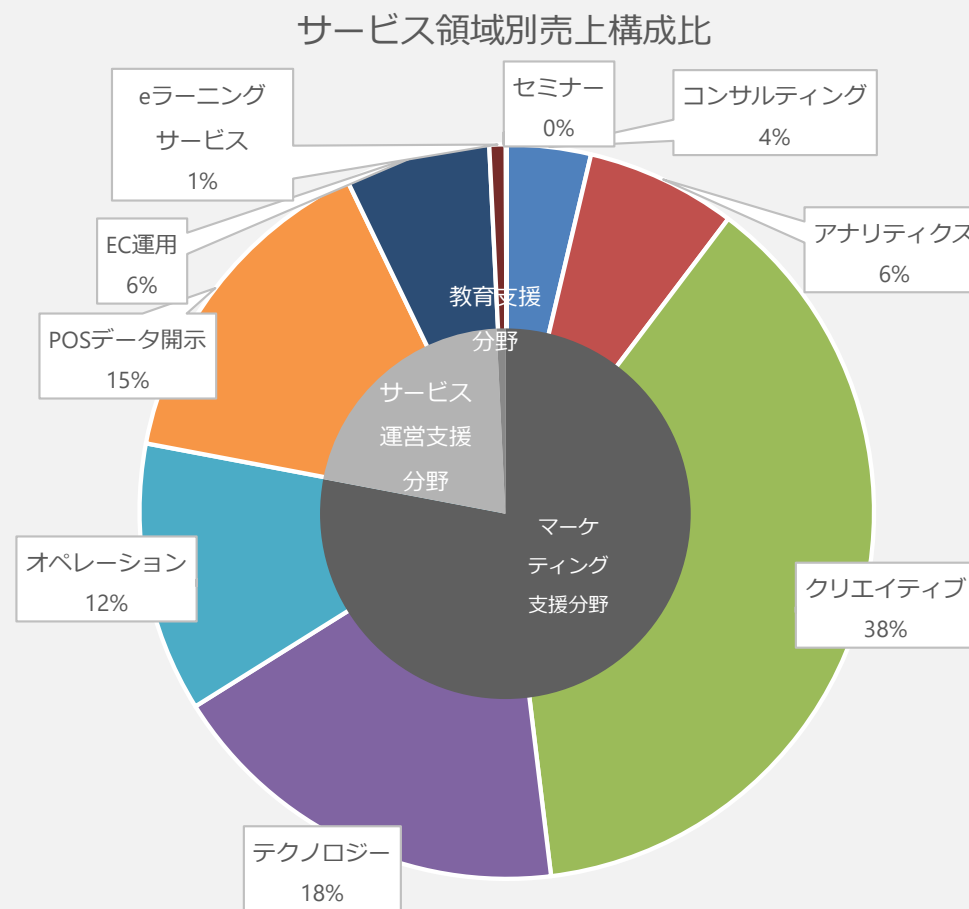
業種別売上構成比



# サービス分野・領域別売上高内訳

- マーケティング支援分野はテクノロジー領域でスマホアプリ開発案件やWEBサイトリニューアル案件等の大型案件受注も、コロナ禍で来店誘導型販促の抑制と新規獲得活動低迷により、前年同期比9.0%減となりました。
- サービス運営支援分野はEC運用領域での既存クライアント企業のEC売上好調の影響と、POSデータ開示領域でのサーバーリプレイス案件受注により、好調に推移し前年同期比7.0%増となりました。

サービス区分	サービス領域
マーケティング支援分野	コンサルティング
	アナリティクス
	クリエイティブ
	テクノロジー
	オペレーション
サービス運営支援分野	POSデータ開示
	EC運用
教育支援分野	eラーニングサービス
	セミナー



### 3. 2021年2月期トピックス

# 2021年2月期トピックス一覧

1. 株式会社調和技研への追加出資
2. 経済産業省より「地域未来牽引企業」に選定される
3. 第35回全日本DM大賞で14年連続の受賞
4. コロナ禍での取り組み
  - ① 自社サービスの新パッケージ化
    1. ロイヤルカスタマープログラム支援サービス
  - ② 他社との新サービス創出
    1. AWL株式会社製品提供コーディネート
    2. データサイエンティスト仮想常駐サービス
  - ③ 対外セミナー登壇・他社とのウェビナー共催
5. SDGsへの取り組み
6. CSR活動としての寄付

# 1. 株式会社調和技研への追加出資

## 北海道大学認定 A I ベンチャーに追加出資のうえ連携を強化（2020年5月）



### ● 第三者割当増資引き受けの背景と目的

同社は画像認識、音声認識、自然言語解析をはじめとする A I を用いた高度なソリューションの提供、A I を活用した社会に役立つ製品・サービスの開発や提供を行っています。ビッグデータ等の分析、システムの設計・構築、各種プロモーションに関する高度なコンサルティングを行う当社は、同社と組むことでこれまで以上にクライアント企業へのマーケティング支援の高度化を果たすことが可能となります。そのため同社が企図した総額 3 億円の第三者割当増資の一部に呼応して連携強化することが当社の成長に繋がると判断したものです。

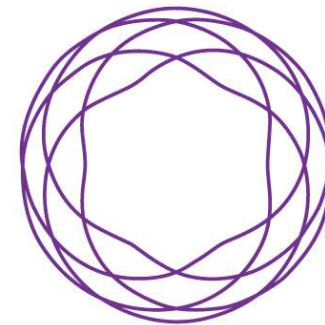
### ● 具体的な強化策

同社の持つ A I に関する高度な専門性は、学術研究を背景としているため、マーケティング高度化の観点でのクライアント企業との商談や実装の場面で、トランスレーションが必要となることが多く、そこに当社のコンサルティング力や提案力、マーケティングの知見を提供することで相互補完を行います。

## 2. 経済産業省より「地域未来牽引企業」に選定される

地域経済の担い手として地域未来牽引企業に選出（2020年10月）

「地域未来牽引企業」は、地域経済への影響力が大きく、成長性が見込まれるとともに地域経済のバリューチェーンの要を担っており、地域経済牽引事業の中心的な担い手候補である企業を、経済産業省が選定するものです。当社は、日本国内におけるダイレクトマーケティングの先駆者として、地域に貢献できるように常に考え、今後も取り組みを行ってまいります。



地域未来牽引企業

経済産業省「地域未来牽引企業」

[https://www.meti.go.jp/policy/sme\\_chiiki/chiiki\\_kenin\\_kigyuu/index.html](https://www.meti.go.jp/policy/sme_chiiki/chiiki_kenin_kigyuu/index.html)

### 3. 第35回全日本DM大賞で14年連続の受賞

グランプリを2年連続で獲得し、金賞など計7作品で受賞（2021年3月）



#### ●株式会社リクルートマーケティングパートナーズ様のDMでグランプリを獲得

「スタディサプリENGLISH法人サービス」資料請求獲得を目的としたプロモーション。単語帳を模した「ホンネの英単語」冊子DMや、桐箱に入れた「教育研修コストを削る」経節DMなどでレスポンス率の大幅改善を果たし、名誉あるグランプリを受賞いたしました。

広告主：株式会社リクルートマーケティングパートナーズ  
(現株式会社リクルート) 様



手にした人事部長に驚きと共感を生み、レスポンス率が大幅にアップした法人向け英語研修サービスのプロモーションDM

#### ●多様な業種のクライアント企業で金賞などを受賞

スイーツブランド、学習塾、大学、百貨店など業界を問わず効果のあるダイレクトマーケティング施策が評価されて以下の6つの賞も受賞いたしました。

<p>2021年 金賞</p>	<p>2021年 金賞</p>	<p>2021年 銀賞</p>	<p>2021年 銀賞</p>	<p>2021年 銅賞</p>	<p>2021年 日本郵便特別賞 (サブライズ部門)</p>
<p>広告主： ケイシイシイ様</p>	<p>広告主： 東京個別指導学院様</p>	<p>広告主： 東京電機大学様</p>	<p>広告主： 高島屋様</p>	<p>広告主： 関西テレビハッツ様</p>	<p>広告主： いなげや様</p>



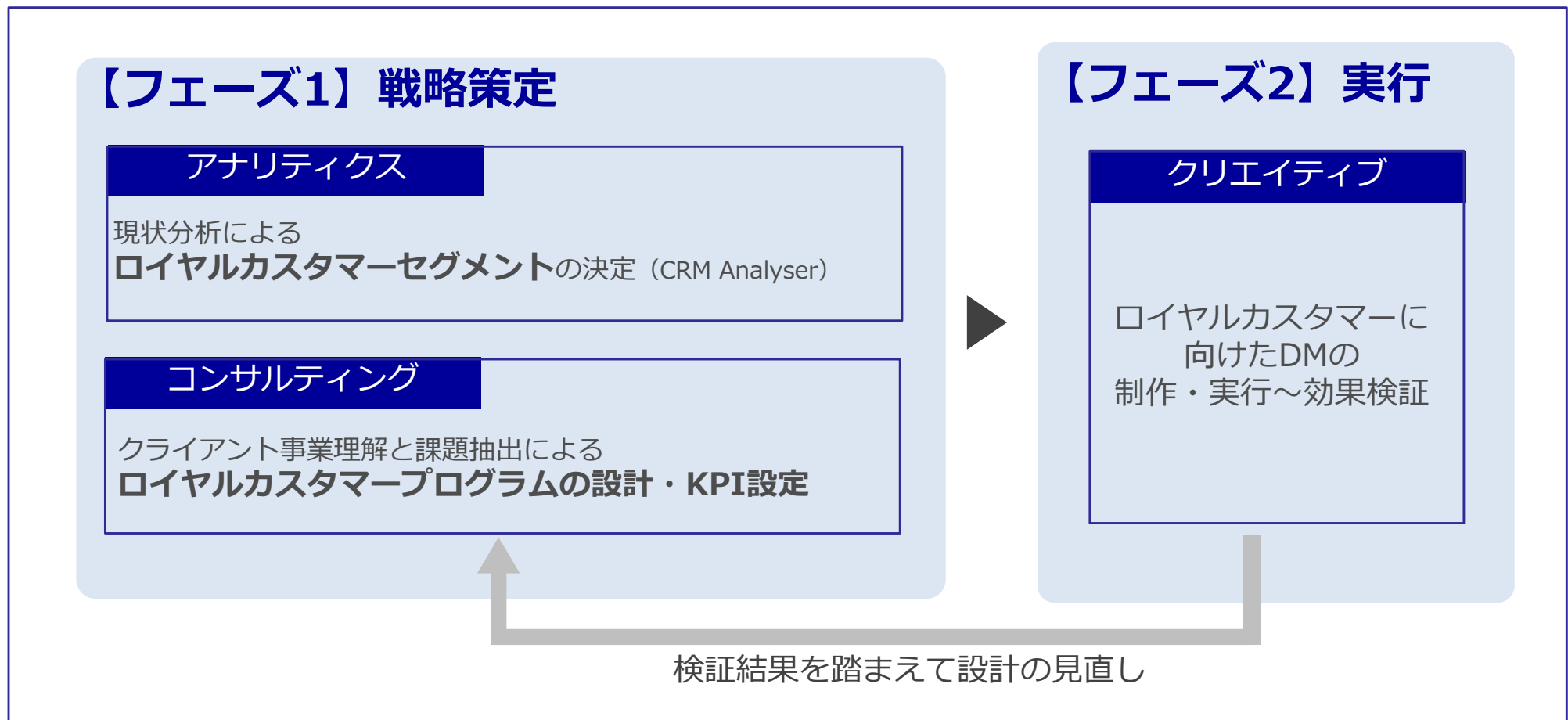
## 4-①-1. 自社サービスパッケージ化：ロイヤルカスタマープログラム支援サービス

新型コロナウイルスの影響で、顧客の消費スタイルが変わった現況を踏まえ、優良顧客とのコミュニケーションサポートに向けたロイヤルカスタマープログラム支援サービスをリリースしました。

【再掲】

**FUSION**  
direct marketing agency

### ロイヤルカスタマープログラム支援サービス



小売業向けDX推進に向けた施策として、北海道大学発認定ベンチャーAWL株式会社の3密回避AIカメラソリューション製品「AWL BOX」と「AWL Lite」の提供コーディネートを開始しました。

## AWLのソリューション概要

既存の防犯カメラを活用し、  
クラウド映像管理と多様なAI機能を実現する  
**多機能・低価格な**  
AIカメラソリューションです。

1日130円～で始められる  
「コロナウィルス感染対策機能」を強化中！

※中小企業は補助金の活用も可

「VMS+エッジAI」のオールイン  
ワンソリューション  
AWL BOX



サイネージに  
インストールして使える

AWL Lite

により、

リモート映像管理・不明ロス削減・マーケティング・接客支援・業務効率化etc  
を実現します！

## 4-②-2. 他社との新サービス創出：データサイエンティスト仮想常駐サービス【再掲】

アフターコロナを見据えたデータサイエンティスト仮想常駐サービスに関し、株式会社データフォーシーズと協業を開始しました。  
全国で不足するデータサイエンティストへのニーズを満たしながらDXを推進します。

### データサイエンティスト仮想常駐サービス概要

仮想常駐サービスはこれまでの常駐サービスの現状・課題も踏まえて  
アフターコロナ時代に必要なサービスです。



①クライアント先とはWebミーティングによる常時接続を行い、  
データサイエンティストは基本的に自社/自宅から支援を行います。



②仮想常駐現場とは専用モニタ等を設置することでシームレスな  
コミュニケーション環境を実現します。



③リモート体制で分析を行うための情報基盤（クラウド環境）の  
構築支援から対応が可能です。



④仮想常駐メンバーは必ずしも固定アサインではなく、テーマや  
プロジェクト内容に応じて柔軟なアサイン/調整も可能です。

### 仮想常駐サービス運用イメージ

仮想常駐メンバーは、あたかも同じ場所にいるように  
密なコミュニケーションが可能です。



（弊社ニュースリリース）

「アフターコロナを見据えたデータサイエンティスト仮想常駐サービスでの協業開始のお知らせ～リモートによるデータ分析からマーケティング施策実行までを一気通貫で支援～」

<https://www.fusion.co.jp/news/2020/08/18/ir/>

## 4-③. 対外セミナー登壇・他社とのウェビナー共催

- 例年開催されているDM関連セミナーへ当社社員が登壇しましたが、会場での集客が難しい状況でも、オンラインで例年並みの人数の方々にご視聴頂きました。
- また、今期初めての取り組みとして、他社との相互送客を目的とした共催セミナーを複数開催しました。

主催	セミナー名	開催日
一般社団法人日本ダイレクトメール協会	DM成功セミナー2020	2020/9/11
富士ゼロックス株式会社	全日本DM大賞2020からみるダイレクトマーケティング最新トレンド	2020/7/29
一般社団法人日本ダイレクトメール協会	第6回DMマーケティングプロフェッショナル研修会	2020/7/16

共催企業	セミナー名	開催日
株式会社EVERRISE	フィジカルとデジタルから捉える消費者行動～一人ひとりの顧客の「今」をつかみ、関係を最大化するために必要なアクションとは～	2020/8/6
株式会社データフォーシーズ	自社にデータサイエンティストが常駐！？「仮想常駐」という新しい分析プロジェクトの進め方	2020/9/4
株式会社ブレイド	「フィジカルとデジタルの融合（フィジカル）が生み出すこれからの顧客体験～変化する顧客行動に対応する小売業界の最新事例～」	2020/12/2



# 5. SDGsへの取り組み【再掲】

持続可能な開発目標（SDGs）実現に向けた取り組みとして、導入済みのUnipos社ピアボナナス制度※での追加機能を活用し、下記2団体への寄付活動を行っています。

- ・ 認定NPO法人ノーベル
- ・ 認定NPO法人 特定非営利活動法人ACE

※Unipos社ピアボナナス制度とは、社内で感謝の言葉を添えた少額インセンティブを送り合うことができる制度。

5 ジェンダー平等を  
実現しよう

認定NPO法人ノーベル

Confidential

1「認定NPO法人ノーベル」

<https://nponobel.jp/>



**活動概要**

認定NPO法人ノーベルは、働く親御さんの仕事と子育ての両立をサポートするための病児保育事業や一時保育事業を展開している団体です。  
子どもを産んでもアツに両立できる社会づくりを目指し、「子育て」や「働く親御さん」を取り巻く社会課題の解決・価値観を変えるための情報発信や活動をおこなっています。いただいたご寄付は、経済的な困難を抱える「ひとりおかんっ子家庭」、障害をお持ちのお子さんなどお預かりに専門性が必要となる「スペシャルニーズっ子家庭」を対象とした病児保育サポート等に使用させていただきます。

※当団体への寄付金種別 特定公益増進法人等に対する寄付金

(弊社ニュースリリース)  
「ピアボナナス制度を活用した「SDGs」への取り組み開始について」  
<https://www.fusion.co.jp/news/2020/06/15/>

8 働きがいも  
経済成長も

世界の子どもの  
児童労働から守るNGO ACE [エース]

Confidential

1「認定NPO 特定非営利活動法人ACE」

<http://acejapan.org/>



**活動概要**

ACE(エース)は、「子ども、若者が自らの意志で人生や社会を築くことができる世界をつくるために、子ども、若者の権利を奪う社会課題を解決すること」をパーパス(団体の存在意義)に掲げ活動している日本生まれのNGO。  
なかでも、途上国で特に問題になっている「児童労働」をなくすことを理念に様々な活動を展開しており、インドのコットン生産地、ガーナのカカオ生産地で、子どもの教育や貧困家庭の自立支援を行うほか、企業との協働、消費者への啓発活動、国際社会や政府への政策提言を行っています。日本での児童労働に関する調査も進めています。  
日本発の国際的NGOの代表的団体のひとつで、表彰も多数。

※当団体への寄付金種別 特定公益増進法人等に対する寄付金。／ 寄付に関する当団体の指針に反すると判断された場合、ご寄付のお申込みをお断りする可能性もございます。お申し込み時に確認させていただくことをご了承いただけますと幸いです

## 6. CSR活動としての寄付【再掲】

CSR活動として、以下2点の取り組みを行っています。

- ① 北海道コカ・コーラボトリング様との「ピンクリボン活動」推進向け寄付
- ② DM発送件数・メール発送件数に応じた寄付



当社札幌オフィスに常設されている自動販売機の売上の一部を、公益財団法人北海道対がん協会に寄付している。寄付金は、北海道において乳がんから女性を守るための活動に充てられます。

年度でDM発送件数・メール発送件数を集計し、その集計された件数に、検討のうえ決定した割合を乗じて算出された金額を寄付しています。

【昨年度1年間の集計結果による、本年度の寄付実績】

寄付先：国境なき医師団（新型コロナウイルス感染症危機対応募金）

寄付額：54,835円

寄付日：2020年6月15日



## 4. 今後に向けて

# 今後について

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。**

## 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.**



# 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

