

2026年6月12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 札幌アンビシャス
問 合 せ 先 専務取締役 安田 真
(TEL. 011-271-8055)

第40回全日本DM大賞グランプリ受賞実績掲載に伴うページ更新のお知らせ

当社はこのたび、コーポレートサイト内の受賞実績ページを更新いたしましたので、お知らせいたします。

【受賞実績ページ】

<https://www.fusion.co.jp/award>

今回の更新では、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る、全日本DM大賞(主催：日本郵便株式会社)にて、これまで受賞してきた各賞の内容をより分かりやすくご紹介するとともに、クリエイティブ実績の掲載内容を拡充しております。

また、2026年3月12日に発表された「第40回全日本DM大賞」金賞グランプリ受賞作品については、企画背景や成果を含めた詳細情報を新たに掲載し、当社の取り組みについて、より具体的にご理解いただける内容としております。

【グランプリ受賞作品ページ】

https://www.fusion.co.jp/award/awardsreceived_2026_product04

当社は、全日本DM大賞において、19年連続受賞を達成するとともに、グランプリを通算4回受賞いたしました。これは、長年にわたり培ってきたデータ分析力とクリエイティブ力を融合したマーケティングの取り組みが高く評価されたものと認識しております。

今後も当社は、データドリブンマーケティングとクリエイティブの一体的な提供により、顧客企業の事業成長に貢献するとともに、さらなる価値創出に努めてまいります。

引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

今回追加したグランプリ受賞作品の内容は以下の通りです。

本事例は、顧客データの分析に基づく戦略設計から成果創出までの一連の取り組みを示すものです。

【金賞 グランプリ】

試着できる原寸大のスニーカーのインパクトで購買者数前年比 142.9%を達成！
試着気分！スニーカー“体感”DM

広告主：アシックス商事株式会社

制作者：富士フィルムビジネスイノベーションジャパン株式会社、フュージョン株式会社



■目的：リニューアルした「PEDALA RIDEWALK2」の告知・買い替え促進、アップセル、休眠顧客の活性化

■対象：前モデル「PEDALA RIDEWALK」の購入者を中心に、スニーカーカテゴリの購入者と優良および離反顧客内の DM 反応層

■戦略性：

DM を起点としたカスタマージャーニーを設計し、DM による体験から店舗や EC への送客、さらには各チャネルでの購買までの導線を意識。

紙の DM では機能訴求に偏ってしまうところがあるが、靴の購入には着用イメージが重要となる。そこで、機能だけではない体験的要素を加えて、商品への興味・関心を高めることを目指した。対象の絞り込みには、CPM 分析を用いて、優良顧客や DM への反応が良さそうな顧客を抽出したほか、離反期間が 810 日までの顧客が DM への反応が高いという過去実績データも参考にした。

■クリエイティブ：

着用イメージを体感してもらうために、外面にほぼ原寸大のスニーカー画像を印刷。足入れ部分の点線に沿ってカットすることで自分の足首を入れて、疑似的に試着できるように設計した。スニーカー画像は、試着するときに最初に目に入る真上からのデザインで、外面はシンプルかつインパクトを、中面ではスタイリングイメージも見せながら、開発者による解説やリニューアルポイントも紹介し、価格への納得感を高めた。

■実施効果：

DM を店舗に持参しての来店も多くあり、設定した販売計画数を上回る販売数につながった。また、詳細なセグメント化を行ったこともあり、前年同時期に実施した別モデルでの DM 施策との比較で 142.9%の購買者数を記録。EC 購入率では通常の 2～5%台を上回る 8.1%となった。

【フュージョン株式会社が「全日本 DM 大賞」を連続受賞している理由】

当社は、顧客心理に寄り添った「CRM 戦略策定」に基づき、行動・成果に繋げる DM の制作を重要視しています。これにより、全日本 DM 大賞審査にて、クリエイティブだけではなく戦略性、実施効果でも高い評価を獲得し、19 年連続の DM 大賞受賞となりました。

1. 全体戦略

個別のプロモーション設計の前に、企業の DM 施策全体に関わる目標設定(仮説)を立案

2. 企画・制作

プロモーションごとの企画内容の整理と目標の設定

3. 効果検証

目標設定時点の仮説検証と次回施策のご提案

上記の3つのポイントを押さえ、顧客の行動を促すコミュニケーションを実現する DM 改善ソリューションについて、資料をご紹介します。ぜひお取り寄せくださいませ。

▼BtoB 企業様向けのダイレクトメールサービス

https://www.fusion.co.jp/library/dm_btobservice

▼顧客ロイヤルティを向上する DM フルサービス

https://www.fusion.co.jp/library/dm_fullservice

《DM 施策についてのお問い合わせ先》

以下のページよりご確認ください。

https://www.fusion.co.jp/contact/dm_fullservice

《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 コーポレート統括部 総務・広報チーム

【対応時間】9：00～18：00（土日祝休）

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

以 上