

2022年2月期
第2四半期決算補足説明資料

FUSION
direct marketing agency

フュージョン株式会社

証券コード：3977

2021年10月29日

目次

1. 当社の概要.....	P2
2. 2022年2月期第2四半期期決算概要.....	P7
3. 2022年2月期第2四半期トピックス.....	P11
4. 今後に向けて.....	P21

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、互いに想い合い、人間味や体温を感じる社会を創る。

Marketing becomes more human.

会社概要

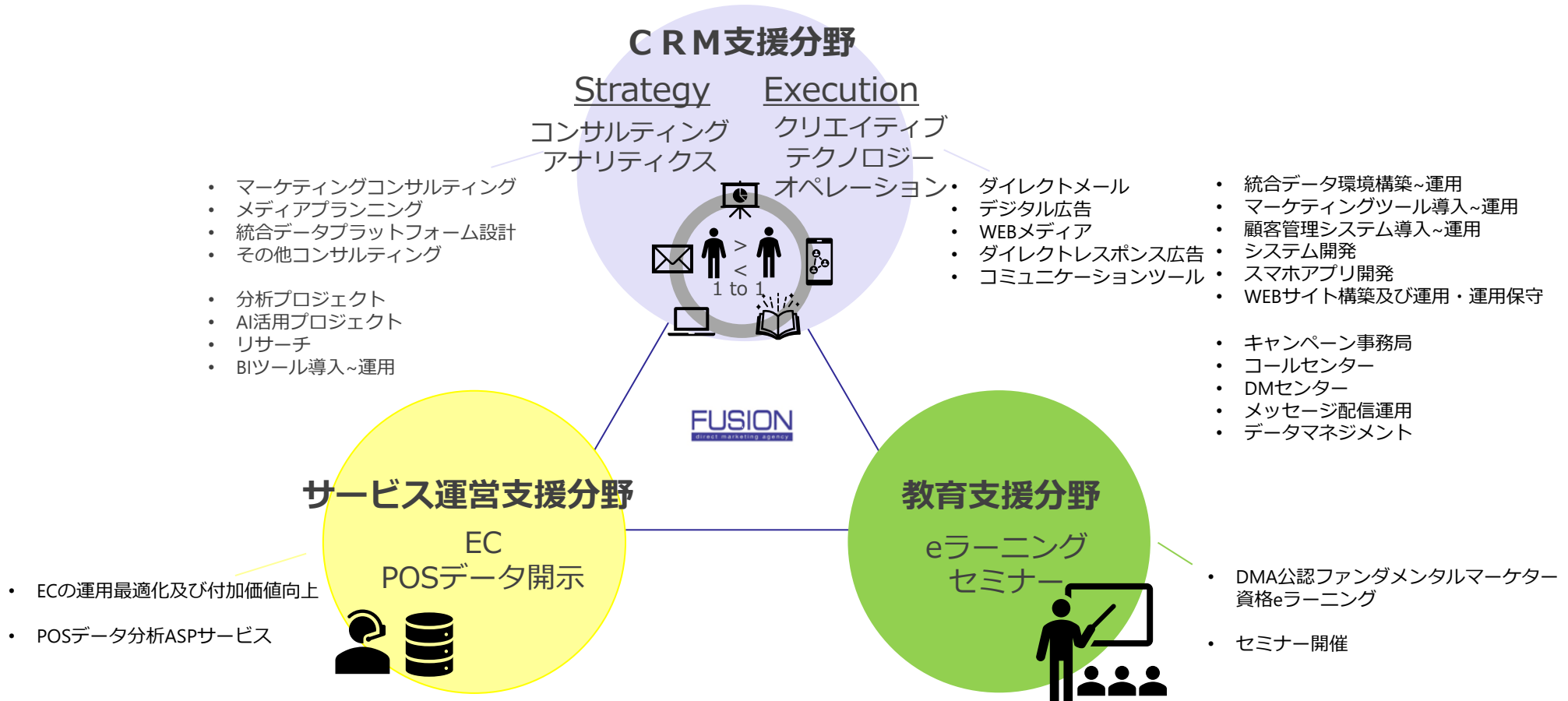
商号	フュージョン株式会社
設立	1991年12月（H3年12月）
資本金	212,928,000円
発行済株式総数	720,000株
上場市場	札幌証券取引所アンビシャス
代表者	代表取締役会長 花井 秀勝 代表取締役社長 佐々木 卓也
本社所在地	札幌市中央区北4条西4丁目1番地
東京オフィス	東京都千代田区麴町2丁目4番
福岡オフィス	福岡市博多区博多駅前4丁目13-16
従業員数	85名（役員、パート、派遣含む。2020年8月末現在。）
事業内容	ダイレクトマーケティング事業
第三者認証	<ul style="list-style-type: none">・ プライバシーマーク(JIS Q 15001:2006)・ ISMS(ISO/IEC 27001:2013およびJIS Q 27001:2014)



IS 663750 / ISO 27001

事業概要

前事業年度より、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、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っております。



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. 2022年2月期第2四半期決算概要

2022年2月期第2四半期累計期間の業績サマリー

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上回る結果になりました。

- 売上高については、新型コロナウイルス感染症の拡大と事態の長期化に伴い活発化したECサイトなど非対面の営業チャネルでの販売促進活動、及びB to B企業における非対面チャネルを通じた営業活動が活発であり、これらの需要が受注に繋がっております。また、昨年同時期はマーケティング活動を自粛していたクライアント企業が同じコロナ禍でありながらも攻めの姿勢に転じており、この需要を取り込み、受注に繋がっております。
- 営業利益については、プロジェクト工程管理の強化により、業務効率化及びコスト削減の効果が表れ、売上総利益率が大きく改善した結果、営業利益の増加に繋がりました。

■ 売上高 **679,405**千円
前年同期比 9.1%増

■ 営業利益 **8,056**千円
前年同期比 8.8%増

■ 経常利益 **19,705**千円
前年同期比 225.7%増

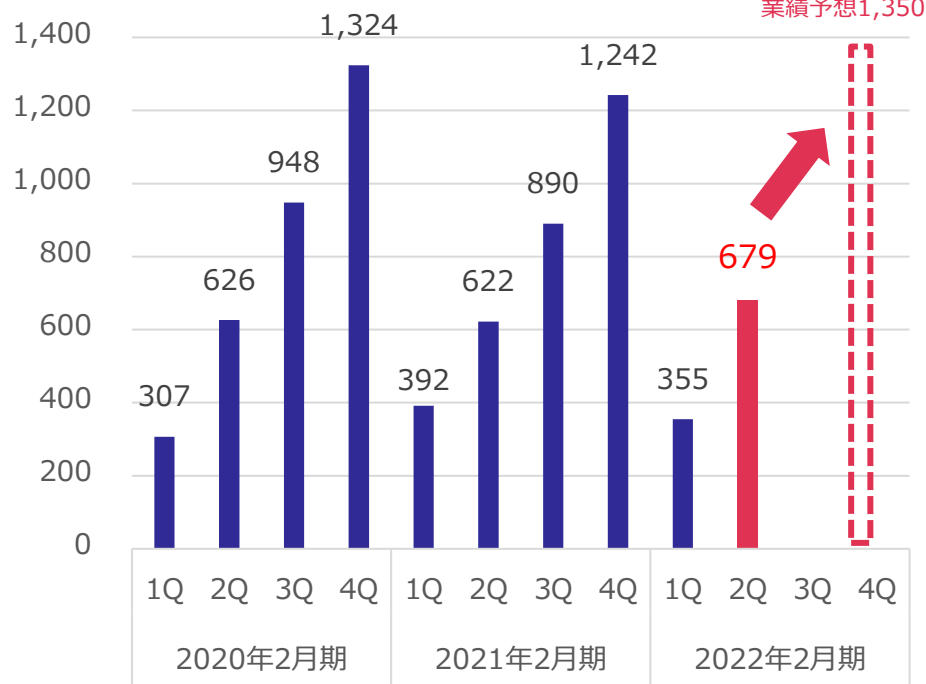
売上高の推移

- 2022年2月期第2四半期は、前年同期比9.1%増の679百万円となりました。
- 流通小売業界は全売上高の32%を占め、前年同期比で減少しておりますが、前述のとおりコロナ禍でありながらもマーケティング活動に攻めの姿勢が見られ、この需要を取り込み、受注に繋がっております。
- 一方で、デジタルシフトに伴うデータ活用によるマーケティング活動は依然として増加しており、引き続き需要の取り込みに向けた体制維持や、積極的な営業・提案活動を行っていく所存です。

四半期別売上高推移

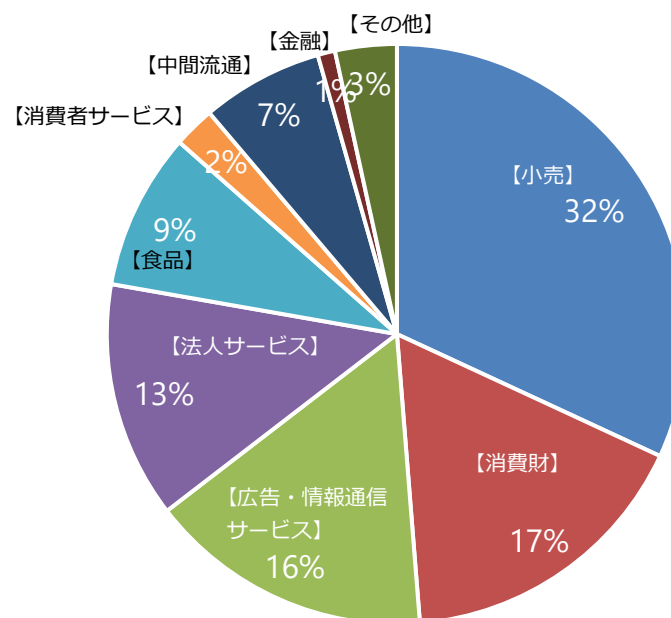
(2020年2月期～2022年2月期)

単位：百万円



【参考】2022年2月期第2四半期

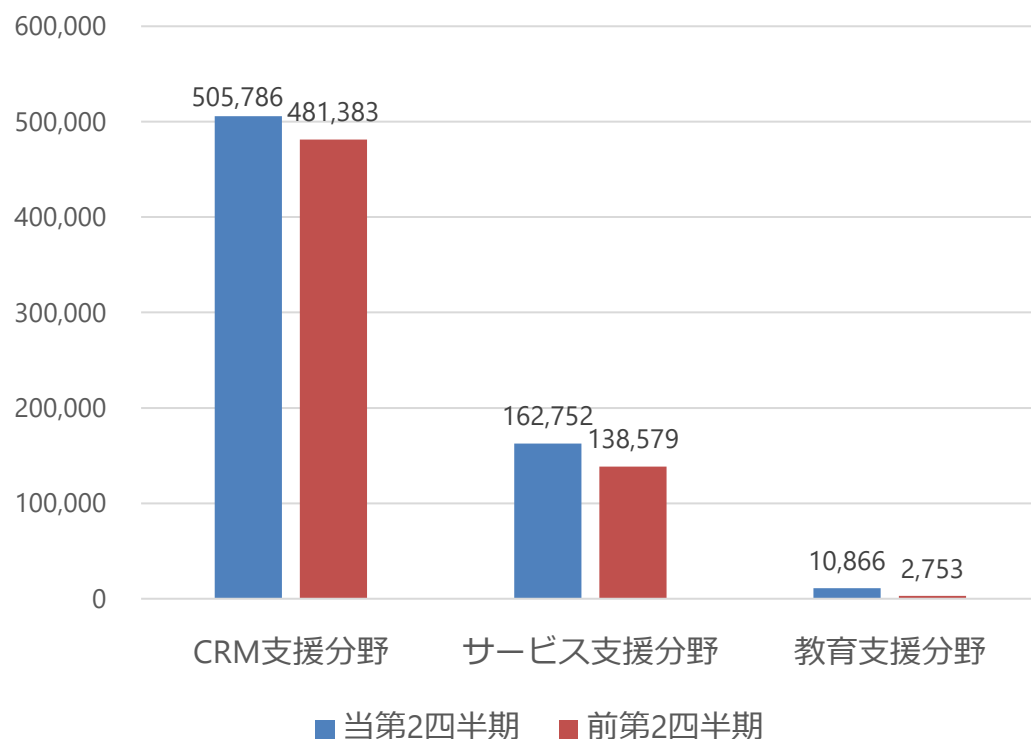
売上高のクライアント別業種割合



サービス分野別売上高内訳

- CRM支援分野においては、コロナ禍の変化ニーズに適應したコンサルティング案件の受注、既存クライアント企業から大型分析案件の受注、既存クライアント企業から大型DM案件等の受注があり、さらにビジネスのオンライン化加速におけるBtoBのDMのニーズへの適應により、堅調に推移しました。
- サービス運営支援分野においては、EC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安定した定期受注により好調に推移しました。

単位：千円 サービス分野別売上高内訳（前年同期比）



サービス区分	領域
CRM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
教育支援分野	eラーニングサービス
	セミナー

3. 2022年2月期第2四半期トピックス

1. 第35回全日本DM大賞で14年連続の受賞（再掲）
2. 株式会社調和技研との資本業務提携の強化
3. コロナ禍での取り組み
 - ① マーケティングコラムの掲載
 - ② 対外セミナー登壇・ウェビナー開催
 - ③ 「新型コロナワクチン接種特別有給休暇」制度の導入
 - ④ 「健康経営優良法人 2021（中小規模法人部門）」に認定
4. SDGsへの取り組み
5. CSR活動としての寄付

1. 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」鯉節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。



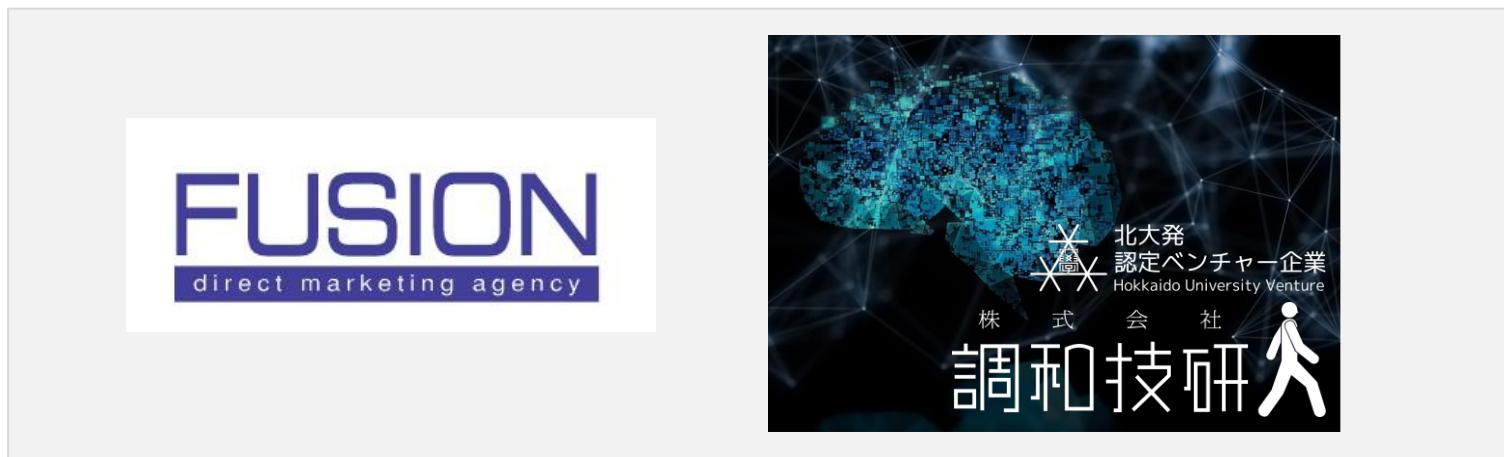
●多様な業種のクライアント企業で金賞などを受賞

スウィーツブランド、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>広告主： ケイシキシキ様</p>	<p>2021年 金賞</p> <p>広告主： 東京個別指導学院様</p>	<p>2021年 銀賞</p> <p>広告主： 東京電機大学様</p>	<p>2021年 銀賞</p> <p>広告主： 高島屋様</p>	<p>2021年 銅賞</p> <p>広告主： 関西テレビハッツ様</p>	<p>2021年 日本郵便特別賞 (サブプライズ部門)</p> <p>広告主： いなげや様</p>
---	---	---	--	---	---

2. 株式会社調和技研との資本業務提携の強化

北海道大学認定 A I ベンチャー社外取締役へ当社取締役が就任（2021年5月）



2021年5月27日開催の株式会社調和技研の臨時株主総会決議に基づき、下記のとおり当社役員1名が同社の社外取締役として就任いたしました。

氏名	当社での職位	当社での担当	調和技研での職位
安田 真	専務取締役	コーポレート部門担当	取締役（社外）

●背景と目的

株式会社調和技研は、北大発ベンチャー認定制度の公認企業として、画像認識、音声認識、自然言語解析をはじめとするAIを用いた高度なソリューションの提供、AIを活用した社会に役立つ製品・サービスの開発、教育機関・自治体と連携し、人材育成・提供及び社会貢献、観光誘致事業を行う国内有数のAI事業者です。

今般、同社が事業拡大に伴ってコーポレートガバナンス体制の一層の強化を図るため、社外取締役を増員することとなり、当社としてもこれまで以上に同社とのシナジー効果の創出に資するものと考え、呼応いたしました。

3-①. マーケティングコラムの掲載

当社ホームページに約1週間の頻度でマーケティングコラムを掲載しております。CRM、BtoBマーケティング、効果のあるDMなどマーケティング活動に役立つ話題を取り上げております。[コラム一覧 | フュージョン株式会社 \(fusion.co.jp\)](https://fusion.co.jp)

コラム名	掲載日
CRMにおける顧客とのコミュニケーション設計に必要な要素とは	2021/3/5
【全日本DM大賞事例付】コミュニケーションメディアとしてのDMに必要な戦略	2021/3/15
【無料共済セミナーログ】ブランドと顧客をつなぎファンを増やす、顧客コミュニケーション戦略とは	2021/3/29
CRM戦略の見直しに使える3つのヒント	2021/4/5
【無料セミナーレポート】効果が高まるDM活用法～第1回BtoB新規獲得編	2021/4/12
効果的なDMに必要な4つの要素とは？	2021/4/19
【無料セミナーレポート】効果が高まるDM活用法～第2回BtoC継続顧客化編	2021/5/10
BtoBカスタマージャーニーマップの特徴と作成のコツ	2021/5/31
【無料セミナーレポート】効果が高まるDM活用法～第3回BtoC優良顧客化編	2021/6/7
マーケティングにおけるデータ分析とは？アプローチの考え方と分析手順	2021/6/21
マーケティングファネルを使ってBtoB施策の改善を	2021/6/28
改善ポイントを明確に！DMのリバースエンジニアリング	2021/7/5
【テンプレート付】アイデア発想フレームワーク「マンダラート」の活用法	2021/7/12
一目置かれる、データに基づく分析資料とは？	2021/7/19
【無料セミナーレポート】BtoBマーケティングのコンバージョンに紙DMが効果的なワケ	2021/7/26
ロイヤルカスタマーが重視される3つの理由と維持の方法	2021/8/2
【セミナーレポート】コロナ対応が進むアメリカに学ぶ、マーケティングトレンド	2021/8/10
BtoBマーケティングのリード獲得・育成施策に必要な2つのアクション	2021/8/16
【事例付】CRM戦略の改善に必要な3つの軸と具体ステップ	2021/8/30



3-②. 対外セミナー登壇・ウェビナー開催

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、当社主催のウェビナーを複数開催しました。

主催	セミナー名・ウェビナー名	開催日
フュージョン株式会社	【参加無料】第35回全日本DM大賞グランプリ受賞記念特別セミナー「効果が高まるDM活用法～BtoB新規獲得編～」	2021/3/1、4/21、5/19
一般社団法人日本ダイレクトメール協会	DM成功事例セミナー2021（オンライン）	2021/5/28～6/18
フュージョン株式会社	【無料ウェビナー】BtoBマーケティングのコンバージョンに紙DMが効果的なワケ	2021/6/30
フュージョン株式会社	【無料ウェビナー】コロナ対応が進むアメリカに学ぶ、マーケティングトレンド	2021/7/14
一般社団法人日本ダイレクトメール協会	第7回DMマーケティングプロフェッショナル研修会（オンライン）	2021/7/15～7/28



3-③. 「新型コロナワクチン接種特別有給休暇制度」の導入

新型コロナウイルス感染拡大防止策の一環として、「新型コロナワクチン接種特別有給休暇」制度を新設し、2021年5月17日より導入いたしました。

ワクチン接種時は就業免除、特別有給休暇実施とし、ワクチン接種を希望する従業員が、混雑する時間帯を避けるなど、時間を柔軟に確保できるようにいたします。

また、従業員が地域を通じて集団免疫獲得の一員となることを目指し、全従業員に対しワクチンの接種を啓発するとともに、医療従事者の負担が軽減され、新型コロナウイルスの感染拡大が早期に収束することを願っております。

【対象者】

正社員、契約社員、パート社員

【対象期間】

2021年5月17日～2022年2月28日（予定）

※政府が定める新型コロナワクチン接種実施期間に準ずる。

【実施内容】

<ワクチン接種当日>

- ・就業時間中にワクチンを接種する場合、その時間は就業免除とする。
- ・基本的に事前申請により特別有給休暇を1日取得可能とする。
(接種後の体調悪化により事後申請の場合も可能とする。)

<ワクチン接種翌日以降>

- ・副反応が発生した場合、原則として特別有給休暇を1日取得可能とする。
- ※2回目以降も同様の扱いとする。

3-④. 健康経営優良法人 2021（中小規模法人部門）に認定

2021年3月4日付で、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する

「健康経営優良法人 2021（中小規模法人部門）」の認定を受けました。

健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。今後も従業員の健康増進への取り組みや生産性向上・組織の活性化に努め、会社の持続的発展を実現してまいります。



4. SDGsへの取り組み

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社ピアボーナス制度※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社ピアボーナス制度とは、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。



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。
子どもを産んでもフツー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



1「認定NPO 特定非営利活動法人ACE」



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 카카오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戻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。

(弊社ニュースリリース)
「ピアボー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/>

5. CSR活動としての寄付

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：日本財団（新型コロナウイルス緊急支援募金）

寄付額：55,047円

寄付日：2021年6月15日



4. 今後に向けて

4. 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活動において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の中で、札幌からグローバルなマーケティング企業を目指して参ります。

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

