

2022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

2022年5月24日



目次

| | |
|------------------|-----|
| 1. 当社の概要 | P3 |
| 2. 2022年2月期決算概要 | P7 |
| 3. 2022年2月期トピックス | P11 |

1. 当社の概要

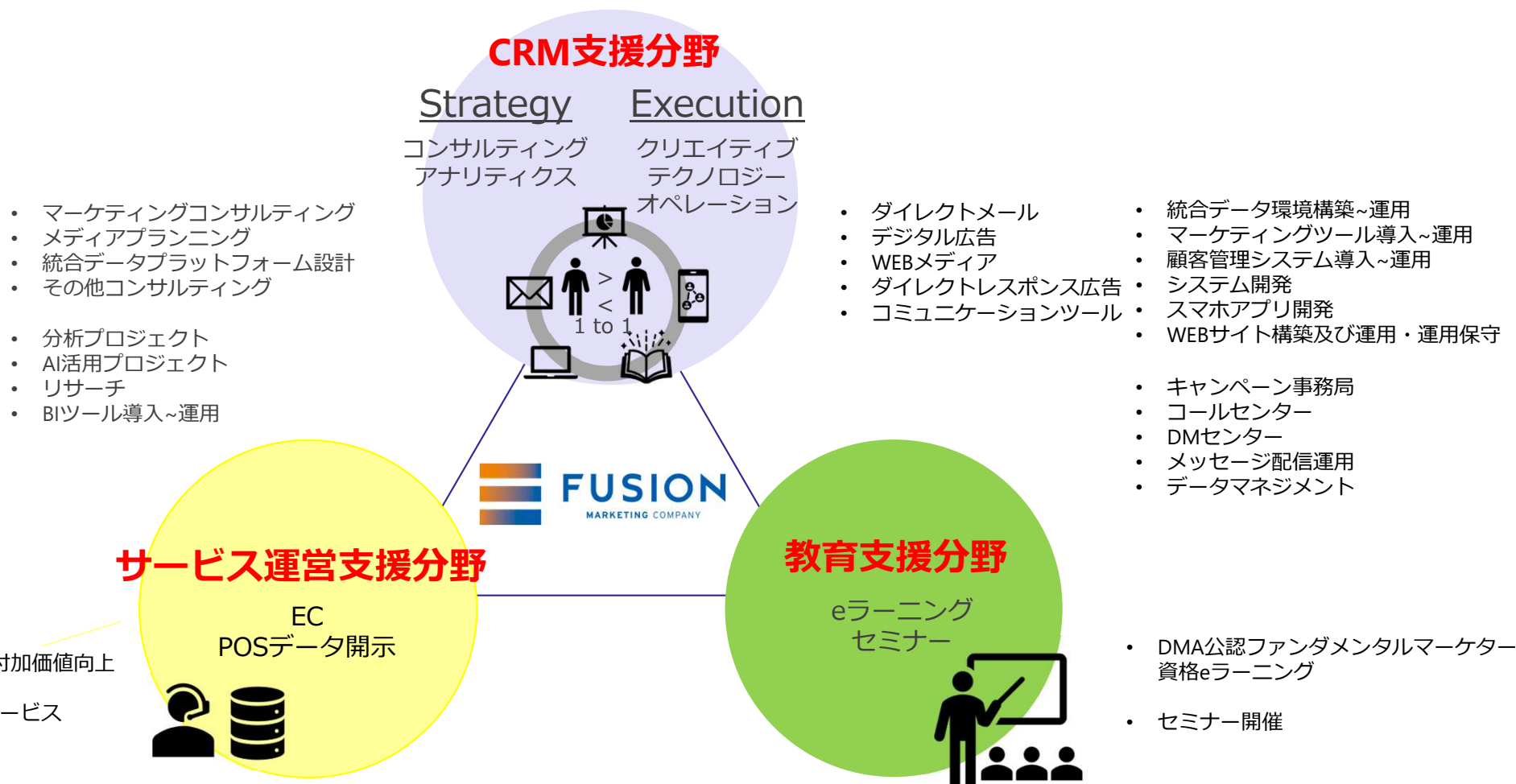
会社概要

| | |
|---------|---|
| 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 | 福岡市中央区天神1丁目4-1 |
| 従業員数 | 88名（役員、パート、派遣含む。2022年4月現在。） |
| 事業内容 | 総合マーケティング支援事業 |
| 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) |



事業概要

- ・ 2021年2月期第1四半期累計期間より、従前の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、3つの分野に属するサービスの再定義を進め、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実施。
- ・ 2022年3月より当社事業を「総合マーケティング支援事業」とし、併せてCIとVI変更も実施。



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）客とコミュニケーション強化を図りたい企業や、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月期決算概要

2022年2月期の業績サマリー

売上高、営業利益及び当期純利益の全てで前期を上回る結果になりました。

- 売上高：主力のCRM支援分野でコンサル案件、大型のデータ分析案件、大型DM案件が伸長。
- 営業利益：プロジェクト管理の精度を高めることで原価率の低減が進み、大幅に改善。
- 当期純利益：リモートワーク環境下の教育研修に関連する助成金の認定が貢献し、大幅に改善。

売上高 **1,402,554**千円
前年同期比 12.9%増

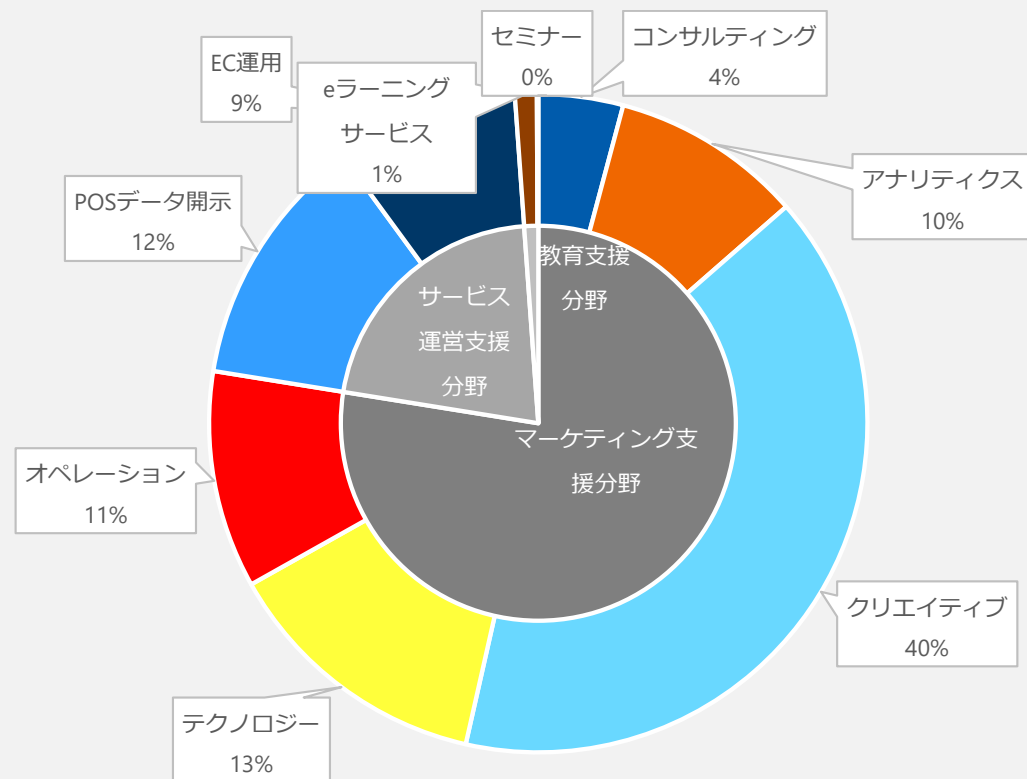
営業利益 **27,188**千円
前年同期比 2,830.8%増

当期純利益 **33,881**千円
前年同期比 1,126.2%増

サービス分野・領域別売上高内訳

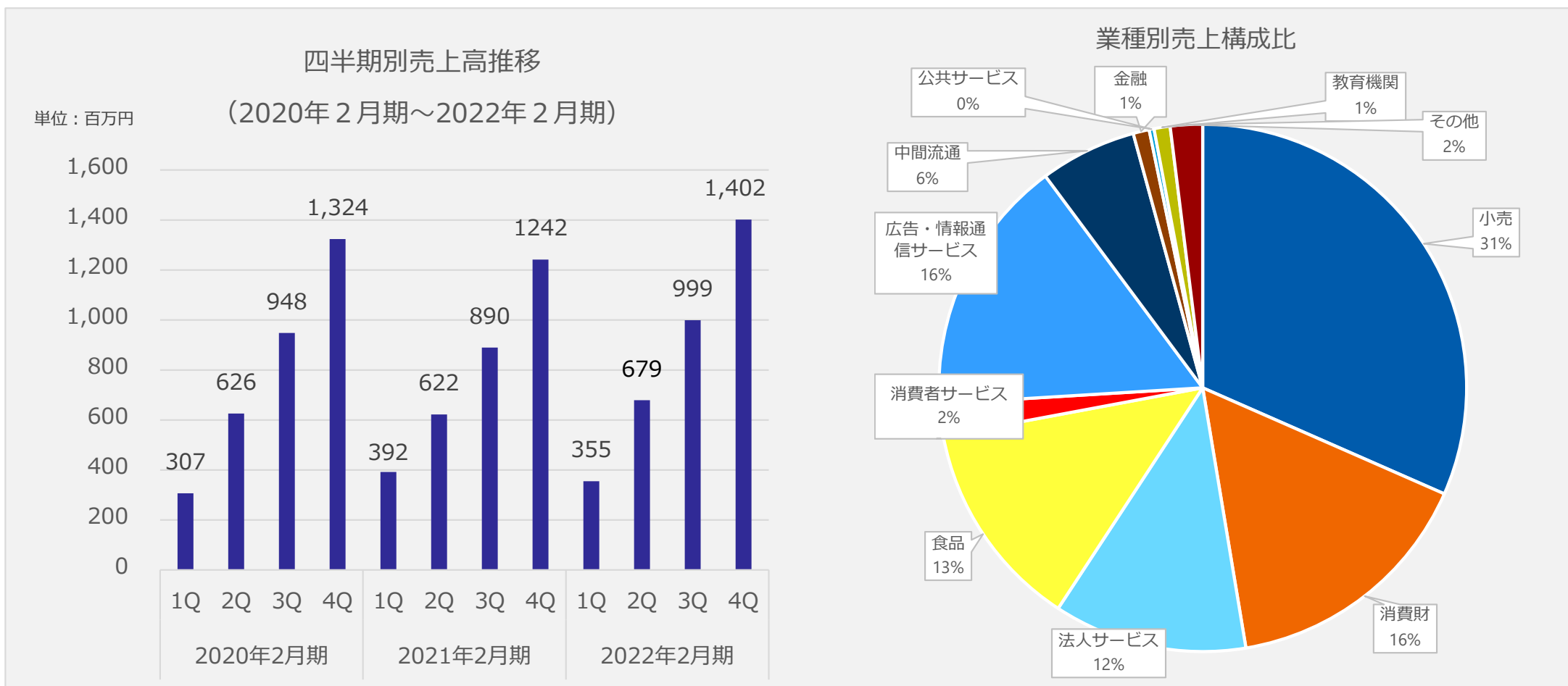
- 主力のCRM支援分野でのコンサルティング、アナリティクス、クリエイティブサービスの伸長が売上増加に寄与。

| サービス区分 | サービス領域 |
|------------|------------|
| 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 |



売上高の推移と業種別内訳

- 特に広告・情報通信サービス業に対するビジネスが大きく伸長し、前期比7%アップしており売上拡大に寄与。
- 相対的に主力の小売業のウェイトが低下しており、ターゲット業種への横展開という戦略どおりに進展。



3. 2022年2月期トピックス

2022年2月期トピックス一覧

1. 第36回全日本DM大賞で15年連続の受賞
2. 株式会社調和技研との資本業提携後の連携強化
3. SDGsへの取り組み
4. 設立30周年を迎えCIとVIを変更

第36回全日本DM大賞で15年連続の受賞

金賞など計8作品で受賞。多様な業種への対応が進み、15年連続の受賞。(2022年3月)



●株式会社DINOS CORPORATION様のDMで金賞と特別賞
超優良顧客のさらなるファン化に成功した香木「パラサント」を同封したDM。



●株式会社ネクスウェイ様/株式会社エッグ様で金賞と特別賞
自治体のふるさと納税担当者向けに「寄附金受領証明書 発送代行サービス」の内容と導入メリットを訴求したDM。



広告主：
花王株式会社様



広告主：
株式会社東京個別指導学院様



広告主：
株式会社リクルート様



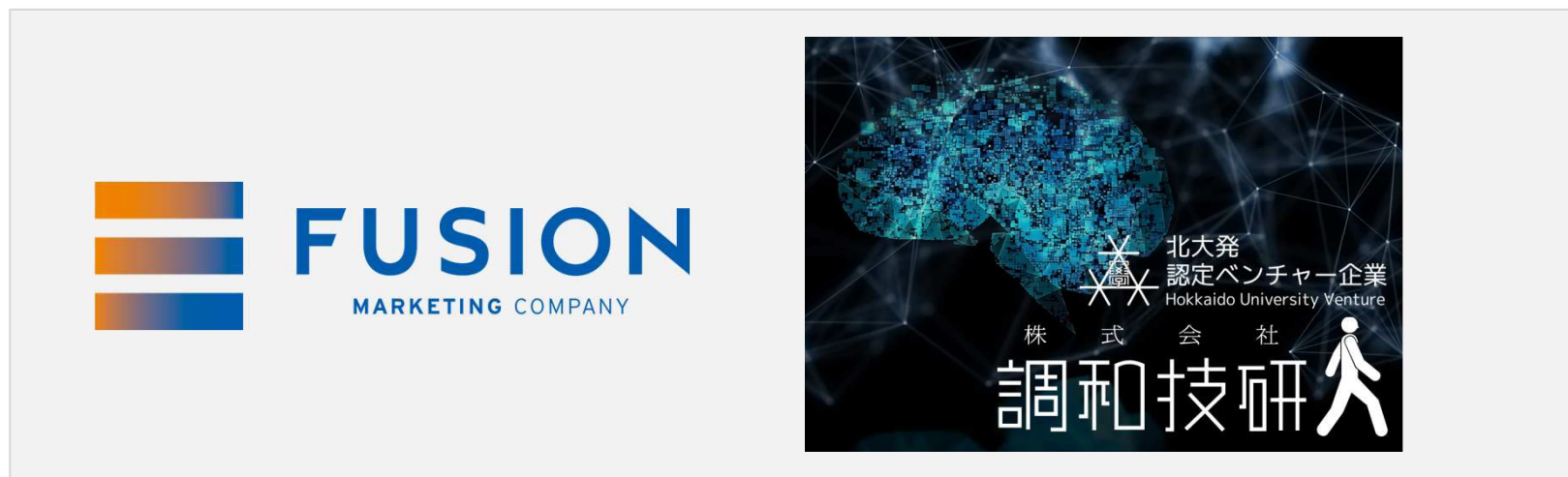
広告主：
株式会社リクルート様



広告主：
ピツニーボウズジャパン株式会社様

株式会社調和技研との資本業提携後の連携強化

北海道大学認定AIベンチャーとの連携を加速中



● 調和技研が2022年3月にシリーズB実施で3億円を調達し成長を加速

同社は2022年3月にトヨタ自動車との共同開発を発表し一層注目を集め、今般シリーズB実施で3億円の資金調達に成功し、着実にAIプロダクト化を進めています。同社は画像認識、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・サービスの開発や提供を行っています。

● 連携の進捗状況

同社の持つAIに関する高度な専門性を活用し、当社のコンサルティング力や提案力の強化を実施。当社の既存サービスに付加価値を追加する共同研究を継続中。さらに、同社のコーポレート部門サポート等も順調に進捗。



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社ピアボーンナス制度※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社ピアボーンナス制度とは、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

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

8

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

全てのマーケティングがダイレクトマーケティングとなっている状況への対応

● 2022年3月に経営理念を「マーケティングカンパニー」に変更

「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」を経営理念としておりましたが、市場の変化への対応を目的として30周年の節目である2022年3月より経営理念を「マーケティングカンパニー」に変更。

● コーポレートアイデンティティ（CI）とビジュアルアイデンティティ（VI）を刷新

新ロゴは体温の上昇をモチーフにした3本線のマークによって、Fの文字を表現しています。選択した2色にはそれぞれ意味があり、ブルーには「誠実さ、知性、謙虚さ、強い意志」を、オレンジには、「体温、安心感、開拓心、そして少しのユーモア」を込めました。これらの意味を込めた2色を融合（フュージョン）し、このロゴマークに人間味を持たせました。また、当社の意思をこめて「FUSION」の書体には力強いものを選択し、マーケティング業界の先駆者として前へ進んでいく様を、斜めにカットしたFの文字で表現しています。



新ロゴ

CIのご説明



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



FUSION
MARKETING COMPANY