

2024年2月期 第2四半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

2023年10月13日



目次

1. はじめに.....	P3
2. 当社の概要.....	P4
3. 2024年2月期第2四半期決算概要.....	P8
4. 2024年2月期第2四半期トピックス.....	P15

1. はじめに

FUSION

MARKETING COMPANY

当社ミッション

"マーケティングの力で、企業をもっと顧客の近くへ"

フュージョン株式会社は、1991年の創業当時から

「ダイレクトマーケティングの分野で最先端を切り開く」という想いを変えることなく、
たくさんの企業とその先にいる生活者との距離を縮めることを目的として事業を発展させてきました。

ダイレクトマーケティングは、近年認知度を上げ、企業と生活者が直接繋がるのが当たり前になりました。

そして、データを正しく取得し、活用することは企業経営において重要課題になっています。

私たちは、長い間「ダイレクトマーケティングエージェンシー」を掲げてきましたが、ダイレクトマーケティングはマーケティングそのものに変化したという考えから、「マーケティングカンパニー」として進化、挑戦する決断をしました。

当社が目指すのは、「対話があり、互いに思い合い、人間味がある社会を創る」ことです。

データ・テクノロジー・クリエイティブを融合（=フュージョン）し、意味のある顧客体験を生み出していきます。

先の見えない世界だからこそ、クライアント企業の良き相談相手として併走し、共に成長する、そんな会社であり続けたいと心から思っています。



2. 当社の概要

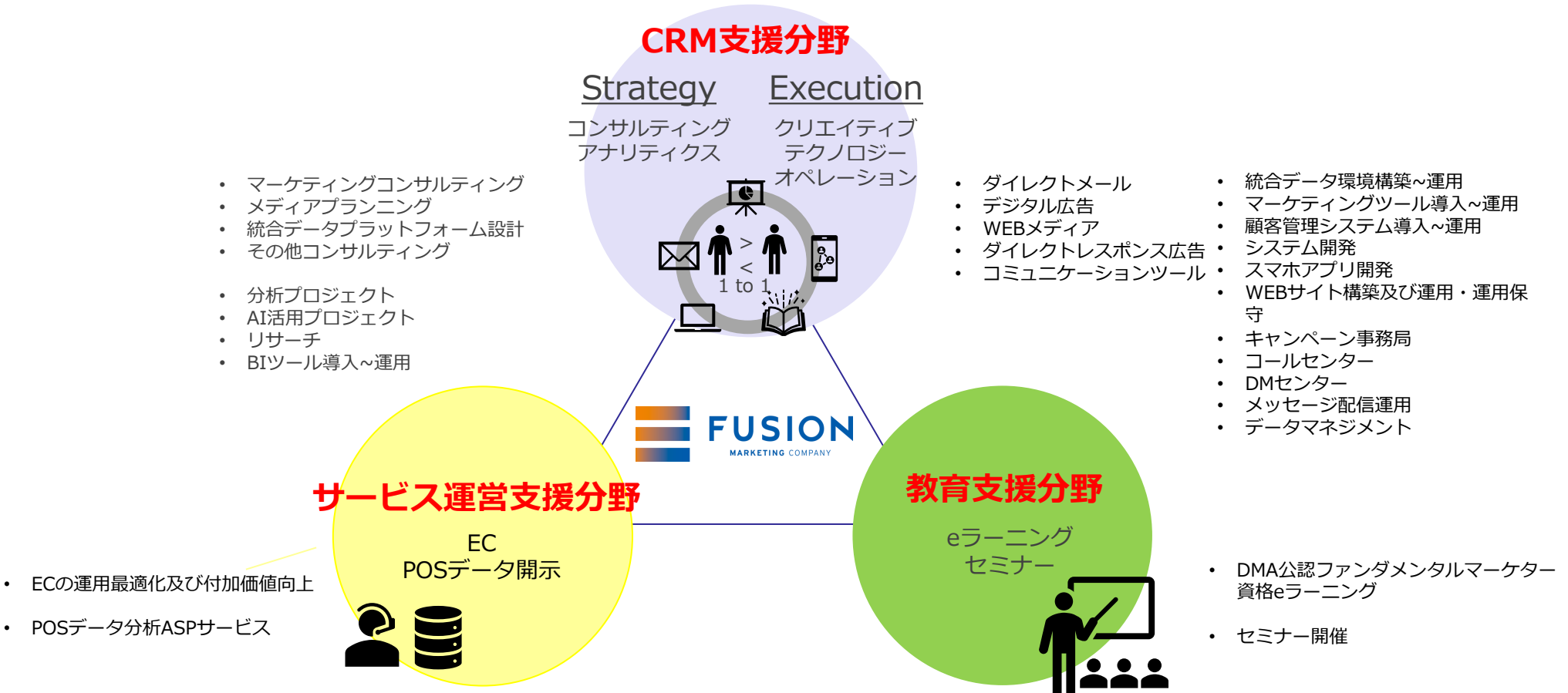
会社概要

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	213,128,612円（2023年9月現在）
発行済株式総数	1,440,600株（2023年9月現在）
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	福岡市中央区天神1丁目4-1
従業員数	89名（役員、パート、派遣含む。2023年9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	・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

「総合マーケティング支援事業」としての当社事業概要



クライアント企業例

- ・ クライアント企業は一般消費者又は法人を顧客とし、かつ対象顧客のリストを保有している企業。
- ・ 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。





3. 2024年2月期第2四半期決算概要

2024年2月期第2四半期業績サマリー

売上高は前期を上回ったものの、営業利益、経常利益及び当期純利益は前期を下回る結果に。

- ・売上高：主力のCRM支援分野でアナリティクス案件、新規DM案件が伸長。
- ・営業利益：外注費等の売上原価の増加、人件費の増加及びインボイス制度への対応のための基幹システム改修等の費用の増加により減少。
- ・経常利益、四半期純利益：営業利益と同じ傾向で減少。

売上高 750,709千円
前年同期比 7.3%増

経常利益 16,423千円
前年同期比 61.7%減

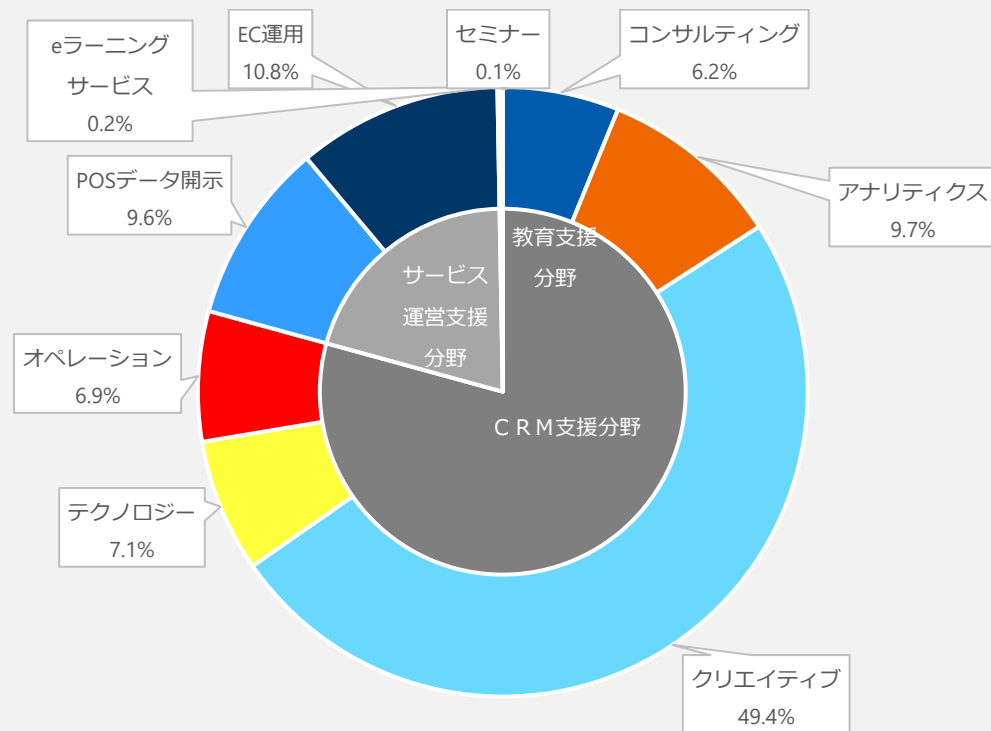
営業利益 16,570千円
前年同期比 59.9%減

当期純利益 17,869千円
前年同期比 51.7%減

サービス分野・領域別売上高内訳

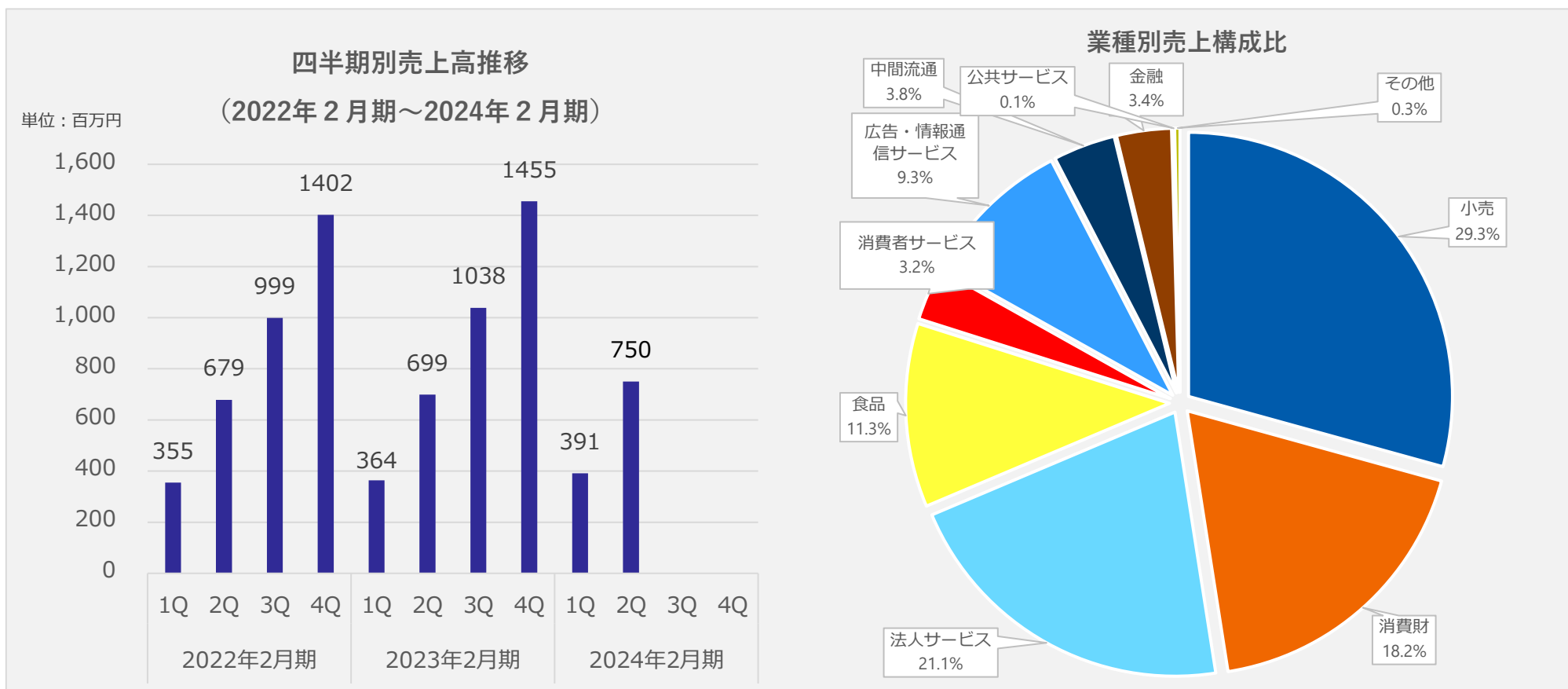
- 主力のCRM支援分野でのアナリティクス、クリエイティブサービスの伸長が売上増加に寄与。
- サービス運営支援分野では、EC運用の売上が堅調。

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

- 法人サービス業に対するビジネスが伸長し、売上増加に寄与。
- 主力の小売業のウエイトは横ばいで推移。



損益の状況

(単位：千円)

	2023年2月期2Q	2024年2月期2Q	増減額	増減率
売上高	699,775	750,709	50,934	7.3%
売上原価	390,147	448,328	58,181	14.9%
売上総利益	309,628	302,380	△7,248	△2.3%
販売費及び一般管理費	268,268	285,810	17,542	6.5%
営業利益	41,359	16,570	△24,789	△59.9%
営業外収益	1,879	82	△1,797	△95.6%
営業外費用	402	229	△173	△43.0%
経常利益	42,836	16,423	△26,413	△61.7%
特別利益	107	39	△68	△63.6%
特別損失	—	1,397	1,397	—
税引前当期純利益	42,943	15,064	△27,879	△64.9%
法人税等	5,951	△2,804	△8,755	△147.1%
当期純利益	36,991	17,869	△19,122	△51.7%

外注費等の売上原価が増加

人件費及びインボイス制度対応に向けての基幹システム改修費等が増加

貸借対照表

(単位：千円)

	2023年 2月期末	2024年 2月期2Q末	増減額	増減率	主な増減要因
資産	641,618	562,761	△78,857	△12.3%	
流動資産	461,709	381,868	△79,841	△17.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 △56,307 ・売掛金 △15,247
固定資産	179,908	180,892	984	0.5%	
負債	315,572	218,587	△96,985	△30.7%	
流動負債	254,957	173,387	△81,570	△32.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・買掛金 △35,768 ・未払金 △30,868
固定負債	60,615	45,199	△15,416	△25.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金 △15,042
純資産	326,045	344,173	18,128	5.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 17,869
自己資本比率	50.1%	60.4%			

自己資本比率が
60%を超え大きく改善

キャッシュ・フローの状況

(単位：千円)

	2023年2月期 2Q	2024年2月期 2Q	2024年2月期2Qの主な内訳	
営業CF	38,560	△15,588	税引前四半期純利益	18,327
			減価償却費	9,712
			賞与引当金の増加	5,784
			売上債権の減少	15,247
			棚卸資産の減少	2,974
			仕入債務の減少	△35,768
			未払金の減少	△31,968
			法人税等の支払額	△7,492
投資CF	△13,281	△10,607	有形固定資産の取得	△6,051
			無形固定資産の取得	△5,618
			投資有価証券の売却	1,000
財務CF	△30,405	△30,111	長期借入金の返済	△30,084
現金及び現金同等物の増減額	△5,125	△56,307		
現金及び現金同等物の残高	258,971	199,455		

PC等取得

クラウドデータプラットフォーム開発



4. 2024年2月期第2四半期トピックス

2024年2月期第2四半期トピックス一覧

1. 当期に実施した株式分割について
2. TOPPAN株式会社とCRM施策支援サービスの提供開始
3. 株式会社WizWeとの共同サービス立ち上げへ
4. 株式会社調和技研との連携強化
5. 対外発信の強化
6. マーケター育成の取り組み
7. 第37回全日本DM大賞でグランプリ受賞！同アワード16年連続の受賞（再掲）

当期に実施した株式分割について

流動性の向上を目的として株式分割を実施

- 目的

1単元当たりの投資金額を引き下げることにより、より投資しやすい環境を整備して当社株式の流動性向上を図る。

- 基準日

2023年8月31日（木曜日）

- 分割比率

1 : 2（普通株式1株につき、2株の割合をもって分割）

- 効力発生日

2023年9月1日（金曜日）

TOPPAN株式会社とCRM施策支援サービスの提供開始

2023年3月より「CRM施策支援サービス」の提供を開始



● 概要と進捗

① CRM施策におけるデジタル/リアルの統合的展開を実現

当社はデータ分析に基づく複数チャネルを使用したトータルなCRM支援を行う企業です。

紙媒体においては全日本DM大賞で16年連続の受賞を果たすなど、デジタル施策と組み合わせた企画/クリエイティブで豊富なノウハウを有しており、TOPPANのデジタルマーケティング機能と連携することで、デジタル・リアルを問わず、全ての媒体を活用したCRM施策の統合的な企画運用を更に強化することが出来ます。

② TOPPAN札幌エンゲージメントセンターにおけるCRMのPDSサイクルを強化

Plan（企画設計）」「See（可視化・分析）」に強みを持つ当社と、「Do（業務実行）」に強みを持つ

TOPPAN「札幌エンゲージメントセンター」が連携することにより、CRM施策のPDSサイクルをシームレスに回す拠点化を進め、継続型で成果を上げるモデルのサービス提供体制を強化します。

③ 成果創出に向けて

協業体制におけるCRM総合支援サービスの具体的展開に向けて、両社の実案件ベースで適時連携を図っております。

また、実案件ベースでトライアル的な協業案件の獲得に動いております。

株式会社WizWeとの共同サービス立ち上げへ

CRM領域での顧客の定着化・習慣化にフォーカスした共同サービスの立ち上げへ



● 株式会社WizWe

同社は、「習慣化プラットフォームで、100億人をありたい姿へ」をビジョンに掲げ、「Smart Habit」「Smart Habit LTV」など、行動の習慣化を後押しするプラットフォームサービスを開発・運営するスタートアップ企業です。

● 協業の目的

クライアント企業が抱える、顧客マーケティングに関わるあらゆる業務を伴走型で支援するマーケティングパートナーとしての当社の強みと、サービスや商品利用の定着化・習慣化にプラットフォームをもつ同社とは、互いの強みを補完し合うことで大きな相乗効果を期待できると考えております。

● 具体的な協業内容

①クライアント企業への共同提案 ②「Smart Habit LTV」導入企業に対するワークフロー設計 ③相互送客

株式会社調和技研との連携強化

北海道大学認定AIベンチャーとの連携を加速中



● 調和技研が自然言語 A I エンジンを開発するなど成長を加速

同社は2023年7月に自然言語 A I エンジン「ビジネスコミュニケーション解析 A I (Bizコム)」を開発、これを株式会社クレスコが活用して面談評価システム「ヨクシル」を開発するなど着実に A I 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 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。

● 連携の進捗状況

同社の持つ A I 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。カスタム A I や生成 A I のマーケティング分野への応用について検討を進め、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。

対外発信の強化

社員がライターとなってマーケティングコラムやnoteの執筆を強化中。ノウハウや社内の取組み、風土を積極的に発信することで、新規クライアント企業からの引き合い創出や、採用募集のシーンで大きく貢献。



フュージョンマーケティングコラム

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

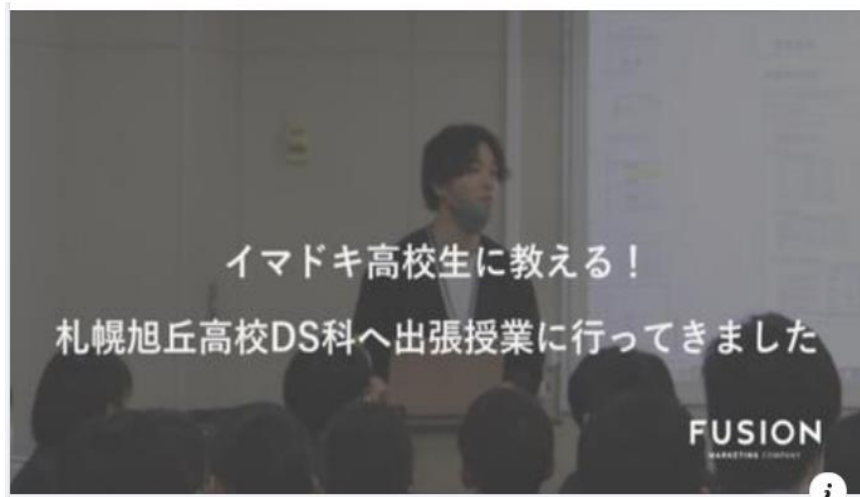


フュージョン公式note

https://note.com/fusion_ltd

マーケター育成の取り組み

マーケティング分野のリーディング企業として、未来のマーケター育成に努めており、教育機関からの講義や講演の要請に積極的に応えております。



市立札幌旭丘高校数理データサイエンス科の授業に当社社員が登壇

[イマドキ高校生に教える！札幌旭丘高校データサイエンス科へ出張授業に行ってきました | フュージョン株式会社【公式】 \(note.com\)](#)



学校法人経専学園とデジタル・トランスフォーメーション（DX）人材育成を目的とした産学連携協定を締結

[デジタル・トランスフォーメーション（DX）人材育成を目的とした、学校法人経専学園との産学連携協定について \(fusion.co.jp\)](#)

第37回全日本DM大賞でグランプリ受賞！同アワード16年連続の受賞

グランプリを受賞！多様な業種への対応が進み、16年連続の受賞。（2023年3月）



● free株式会社様のDMでグランプリ（金賞）

上場企業の経理部へクラウドERP『free』の認知と導入促進のために慰労の想いを込めてテンキーチョコを同梱し送付したDM。

● アシックスジャパン株式会社様/



富士フイルムビジネスイノベーションジャパン様で銀賞と特別賞
ECサイト会員未登録の店舗顧客に対して登録を促すDMを送付。

DMにパーソナライズ二次元コードを記載し、送付後の効果測定と行動分析を実施。

※全日本DM大賞（主催：日本郵便株式会社）は、DM施策に対する日本最大のアワード



広告主：
グーグル・クラウド・ジャパン合同会社様



広告主：
株式会社ポーラ様



広告主：
公益財団法人日本賃貸住宅管理協会様

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（コーポレート部門） TEL：011-271-8055



FUSION
MARKETING COMPANY