

2025年10月21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)

## 支援実績の事例紹介ページについてのお知らせ

### ～顧客データの力で企業と顧客を近づける、FUSION の CX 改善×CRM 伴走支援～

当社は、「マーケティングの力で、企業をもっと顧客の近くへ」をミッションとし、「CRM 支援分野」「サービス運営支援分野」「教育支援分野」から成る総合マーケティング支援を事業としております。

また、「データ・テクノロジー・クリエイティブを融合し、意味のある顧客体験を生み出すマーケティングカンパニー」の実現をビジョンとしています。単なるツール導入や運用、提案のみのコンサルティングに留まらず、戦略立案～施策実行・効果検証まで伴走型でご支援しており、その支援実績を当社コーポレートサイトで公開しております。

今回の事例では、当社は、3つの化粧品ブランドを展開する株式会社エキップの顧客データを活用したマーケティング活動において、幅広く伴走支援を行っています。4半世紀以上にわたるお付き合いの中で、マーケティング施策の核となる「データドリブンマーケティング」の推進に取り組んできました。その歩みと当社との取り組みについて、株式会社エキップ DX 推進部長 鳥橋葉子様にお話を伺いました。



(左) 株式会社エキップ DX推進部長 鳥橋 葉子様

(右) フュージョン株式会社 アカウントプランナー 船橋 智

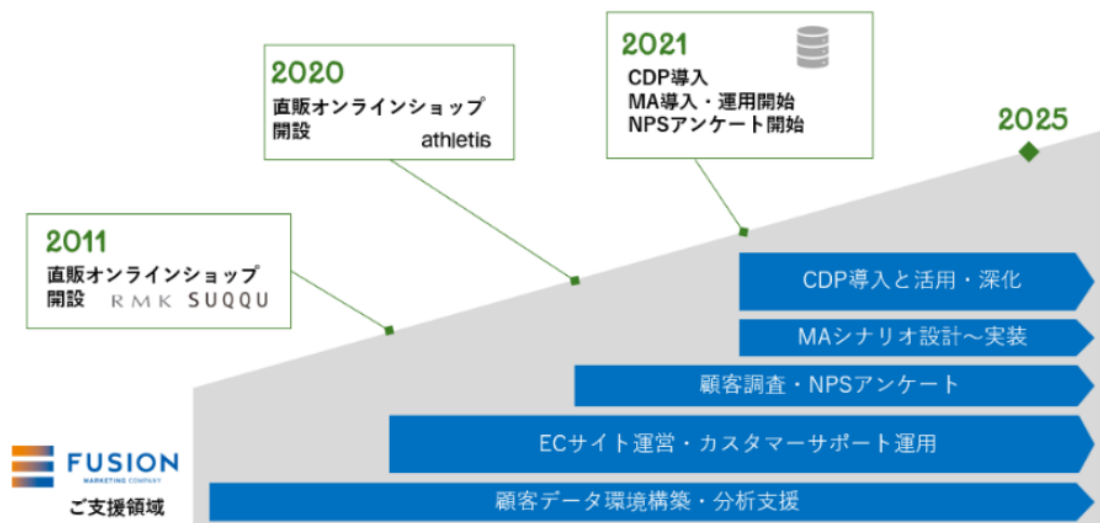
対談の詳細については、下記ページをご覧ください。

<https://www.fusion.co.jp/case/case027>

フュージョン株式会社では、株式会社エキップの顧客データ分析、EC サイト・カスタマーサポート運用、MA シナリオ運用を始め、CRM の核となる CDP 活用プロジェクトにも伴走させていただいています。

#### <フュージョンのご支援内容>

#### ■ 株式会社エキップとのお取組み（一部抜粋）



- ・ 自社直販ECサイト運用、カスタマーサポート運用
- ・ 顧客データ分析レポート作成
- ・ MA（Marketing Automation）ツールを活用したシナリオ設計支援～配信
- ・ NPSアドホックアンケートの設計～実施、CX改善のテーマのご提案

#### 【株式会社エキップの事業内容】

株式会社エキップ（e' quipe, LTD.）は、花王グループの化粧品メーカーで、RMK・SUQQU・athletiaなどのブランドを展開しています。高品質なスキンケア・メイク製品の製造・販売を行い、国内外の百貨店や専門店で展開しています。

#### 【株式会社エキップ公式サイト】

<https://www.eqp.co.jp/>

これまでの事例紹介については、下記ページをご覧ください。

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

当社の支援サービスに関する詳細な情報については、サービスページをご覧ください。

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

#### 《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 コーポレート部門 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