

2026年 8 月 7 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 札証アンビシャス
問 合 せ 先	専務取締役 安田 真
	(TEL. 011-271-8055)

【全日本 DM 大賞 金賞受賞】フュージョン、タイミーの BtoB 新規開拓支援事例を公開 ～ “段ボール風 DM” と架電連携で認知率 62.2% を達成した取り組みの裏側～

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」をミッションに掲げ、総合マーケティング支援事業を展開しております。企業のマーケティング課題に対し、戦略立案から施策実行、効果検証まで伴走型の支援を行っており、その支援実績の一部を当社コーポレートサイトにて公開しております。

今回ご紹介する事例は、株式会社タイミーが提供するスキマバイトサービス「タイミー」の法人向け新規顧客開拓を目的としたダイレクトメール(DM)企画・制作です。物流・卸業界企業との接点創出に向けて、段ボールをモチーフとした郵送 DM と架電施策を連携させた取り組みを、当社が支援したものです。

課題

- ・物流・卸事業者の倉庫などの現場は、繁忙期になると深刻な人手不足となり、タイミーのニーズが非常に高い領域だが、デジタル施策だけではこの領域の企業獲得に限界を感じていた。
- ・新規開拓のためにインサイドセールス部署が架電営業を行っても、受付でブロックされてしまい、決裁権者まで情報が届かないという課題を抱えていた。

成果

- ・これまで接点を持てなかった企業との商談を創出し、新規事業者との接点拡大に成功した。
- ・架電時には62.2%がDMを認知しておりスムーズな会話を実現。その後複数社の新規受注に繋がった。

本施策で制作した「段ボール風 DM」は、2026 年 3 月に発表された第 40 回全日本 DM 大賞(主催：日本郵便株式会社)において「金賞」を受賞しました。物流現場との親和性が高いクリエイティブによって認知率 62.2%を実現し、新規リード獲得につながった取り組みです。

今回の施策について、株式会社タイミーのご担当者様にお話を伺いました。また、当社担当者からも施策の企画背景や制作のポイントをお伝えします。

対談の詳細については、下記ページをご覧ください。

▼事例紹介ページはこちら

物流・卸業界企業との接点を生む“段ボール風”郵送 DM と架電連携で BtoB 新規リードを獲得

<https://www.fusion.co.jp/case/case029>



【株式会社タイミーについて】

株式会社タイミーは、「働きたい時間」と「働いてほしい時間」をマッチングするスキマバイトプラットフォーム「タイミー」を運営。

『はたらく』を通じて人生の可能性を広げるインフラをつくる』をミッションに、あらゆる産業とワーカーさんのマッチングに努め日本の労働課題の解決に貢献しています。

公式サイト：<https://corp.timee.co.jp/>

【全日本 DM 大賞について】

全日本 DM 大賞は、日本郵便株式会社が主催する DM 施策に関する国内有数のアワードです。戦略性やクリエイティブ、実施効果などに優れた作品を表彰し、DM マーケティングの発展に寄与しています。

公式サイト：<https://www.dm-award.jp/>

当社では、このほかにもさまざまな企業のマーケティング活動を支援しております。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