FUSION MARKETING COMPANY **News Release**

2026年11月６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）

顧客ロイヤルティに関するホワイトペーパーシリーズ第２弾公開のお知らせ

―全５部構成の「顧客ロイヤルティ大全」を順次展開―

当社は、顧客ロイヤルティに関する知見を体系化したホワイトペーパーシリーズ「顧客ロイヤルティ大全」の第２部「心理ロイヤルティの測定と可視化 ―『なぜ選び続けるのか』を、施策に使える形で捉える」を公開いたしました。

本シリーズは、当社が CRM 支援・マーケティング実務を通じて蓄積してきた知見をもとに構成された、全５部からなる体系的なコンテンツです。顧客ロイヤルティを「企業と顧客の関係性」という視点から再定義し、概念整理から実務活用までを段階的に解説するとともに、当社の専門性および提供価値への理解促進を目的として発信しています。

近年、顧客獲得コストの上昇や市場競争の激化により、既存顧客との関係性の質が企業の成長と収益性に直結する重要なテーマとなっています。

こうした環境変化を背景に、顧客ロイヤルティを多面的に捉え直し、企業における戦略設計や施策実装への活用を支援します。



第２部では、「心理ロイヤルティ」に焦点を当て、顧客がなぜ自社を選び続けたいと思うのかを測定・可視化する方法を解説します。「なぜ選び続けるのか」を施策に活かせる形で捉えるための考え方を紹介しています。

本資料の詳細およびダウンロードは、以下よりご覧いただけます。
https://www.fusion.co.jp/library/customer-loyalty-encyclopedia-2

各部のテーマはこちらです。第３部以降は順次公開予定です。
第１部：顧客ロイヤルティとは何か
第２部：心理ロイヤルティの可視化
第３部：経済ロイヤルティの可視化と心理との接続
第４部：顧客ロイヤルティに基づく戦略設計と施策モデル
第５部：顧客体験とコミュニケーション施策
※本シリーズの構成および各部のテーマは、今後変更となる可能性があります。

公開済みの「顧客ロイヤルティ大全」をはじめ、お役立ち資料を下記よりダウンロードいただけます。
https://www.fusion.co.jp/library/?hsCtaAttrib=158540904216

当社は本シリーズの公開を通じ、顧客理解の高度化および CRM 戦略の進化に貢献するとともに、企業の持続的な成長を支援してまいります。

≪顧客ロイヤルティ可視化サービスについて≫
当社では、経済・行動・心理の３つの観点から顧客ロイヤルティを可視化し、CRM 施策への落とし込みを支援しています。詳細は以下をご参照ください。
関連サービス：ロイヤルティの「なぜ」がわかる！顧客ロイヤルティ可視化サービス
URL：https://www.fusion.co.jp/service/customer-loyalty

≪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