

2020年2月期 決算補足説明資料

FUSION
direct marketing agency

フュージョン株式会社

証券コード：3977

2020年5月20日

はじめに



Our Vision

トップダイレクトマーケティングエージェンシー

フュージョンは、ダイレクトマーケティングという事業領域の中で、そこに関連するすべての情報やノウハウを貪欲に取り入れながら、クライアントの利益に繋がる戦略・戦術を提案していく。その提案は基本的にレスポンスメディアとし、インターネットメディア、リアルメディアを問わない。また、その提案はPDCAサイクルに適合するものとして軸足はぶらさない。

Our Mission

企業と生活者との間の、直接的で継続的、良質なコミュニケーションを支援することで、企業と生活者との距離を縮め、双方が価値や喜びを共有できる社会の発展に貢献する。

企業は、自社のブランド・商品・サービス・メッセージを、ひとりひとりの生活者（消費者）へ、適切なタイミングで直接届ける。適切なアプローチを受けた生活者は、その企業に親近感を抱き、信頼を寄せ、ロイヤルティが高まっていく。フュージョンの使命は、この連鎖の発生・継続を支援することにより、クライアントと消費者の物理的・心理的距離を近づけ、クライアントを成功に導くことである。

Our Purpose

私たちは全ての企業・ブランドのために
対話があり、互いに想い合い、人間味や体温を感じる社会を創る。

Marketing becomes more human.²

目次

事業内容 P.4

エグゼクティブ・サマリー P.6

2020年2月期通期 決算概要 P.7

2020年2月期通期 トピックス P.12

参考資料 P.20

当社は日本で数少ないダイレクトマーケティング専門エージェンシーです。

ダイレクトマーケティングとは

全米広告主協会(ANA)による定義は、
「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」

ターゲットを絞り込み、企業と顧客の間を縮める、
継続的な1対1のコミュニケーションを提供するものです。



事業内容

BtoC及びBtoB向けにダイレクトマーケティング支援を行う
総合マーケティングサービスプロバイダ事業

クライアント企業

- 一般消費者または法人を顧客とし、そのリストを保有する企業
- 顧（個）客とダイレクトにコミュニケーションを図りたい企業
- データ分析に基づいたプロモーションを実施したい企業

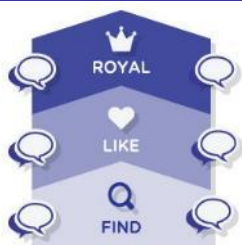
3つのサービスのご紹介

①マーケティング リサーチサービス

3つのサービスを融合した当社のダイレクトマーケティング事業の流れ

- ・ CRM ANALYZER
- ・ CRM Forecaster
- ・ CRMコンサル
- ・ AI活用分析/予測モデル
- ・ ビッグデータ分析
- ・ 各統計データ分析
- ・ WEBログ分析
- ・ SNSデータ分析
- ・ 商圏分析
- ・ アンケート分析
- ・ キャンペーン分析
- ・ DM効果分析

など



売上換算で約6兆円以上、
消費者2000万人以上の
ビッグデータの分析。

②マーケティング システムサービス

- ・ 顧客管理システム
- ・ マーケティング
オートメーション
- ・ プライベートDMP
- ・ メール配信
システム
- ・ POSデータ分析
システム
- ・ ECシステム

など



データレコード数
500億件超のマーケティング
システム構築やASP運営。

③ダイレクト プロモーション

- ・ ダイレクトメール
- ・ メールマガジン
- ・ WEBマーケティング
- ・ キャンペーン
シナリオ設計
- ・ カスタマー
ジャーニー設計
- ・ ポイントプログラム
設計

など



国際エコー賞2年連続受賞。
2020年全日本DM大賞でグランプリ
を獲得し13年連続の受賞。
結果を出すクリエイティブ。

エグゼクティブ・サマリー

- 新規先受注好調に加えて既存クライアントの大型ダイレクトメールやデータ分析案件が伸長
- 案件の高度化や複雑化が進む中で全般的に販管費を抑制し利益面も大幅改善
- 更なる成長のための投資の期として人材採用と育成、デジタルトランスフォーメーション対応の積極的な取り組みを実施

2020年2月期通期 決算概要

2020年2月期の業績サマリー

●売上高、営業利益及び経常利益の全てにおいて前年を大きく上回る

- ・売上高については、新規クライアント企業からの受注が好調で、且つ既存の大口クライアント企業からのデータ分析案件や大型ダイレクトメール案件が好調で伸長
- ・利益面については、案件の高度化や複雑化が進み原価が増加する中、全般的な販管費の抑制により大きく改善

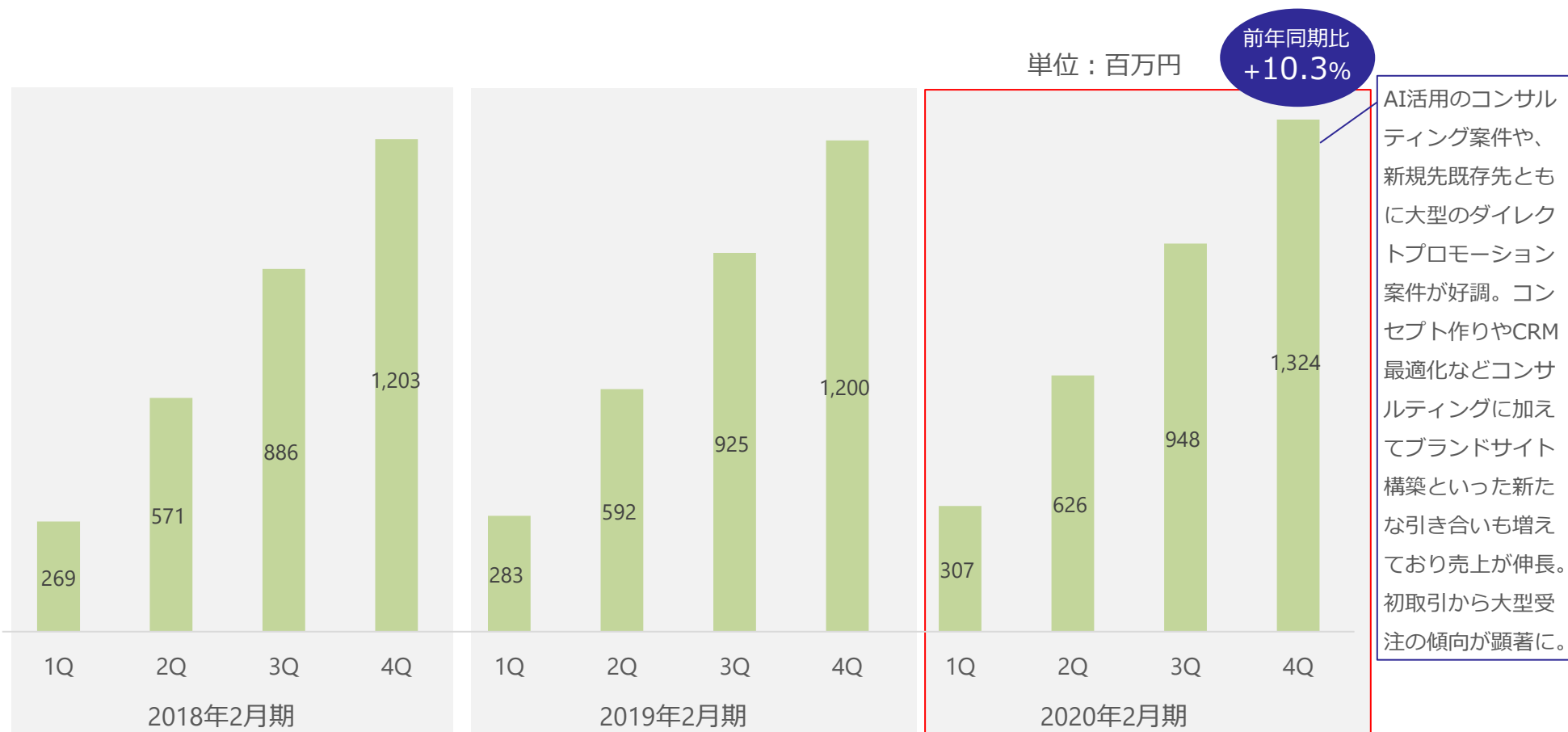
売上高 1,324,830千円
前年同期比 10.3%増

営業利益 34,002千円
前年同期比 1498.3%増

経常利益 32,918千円
前年同期比 2993.0%増

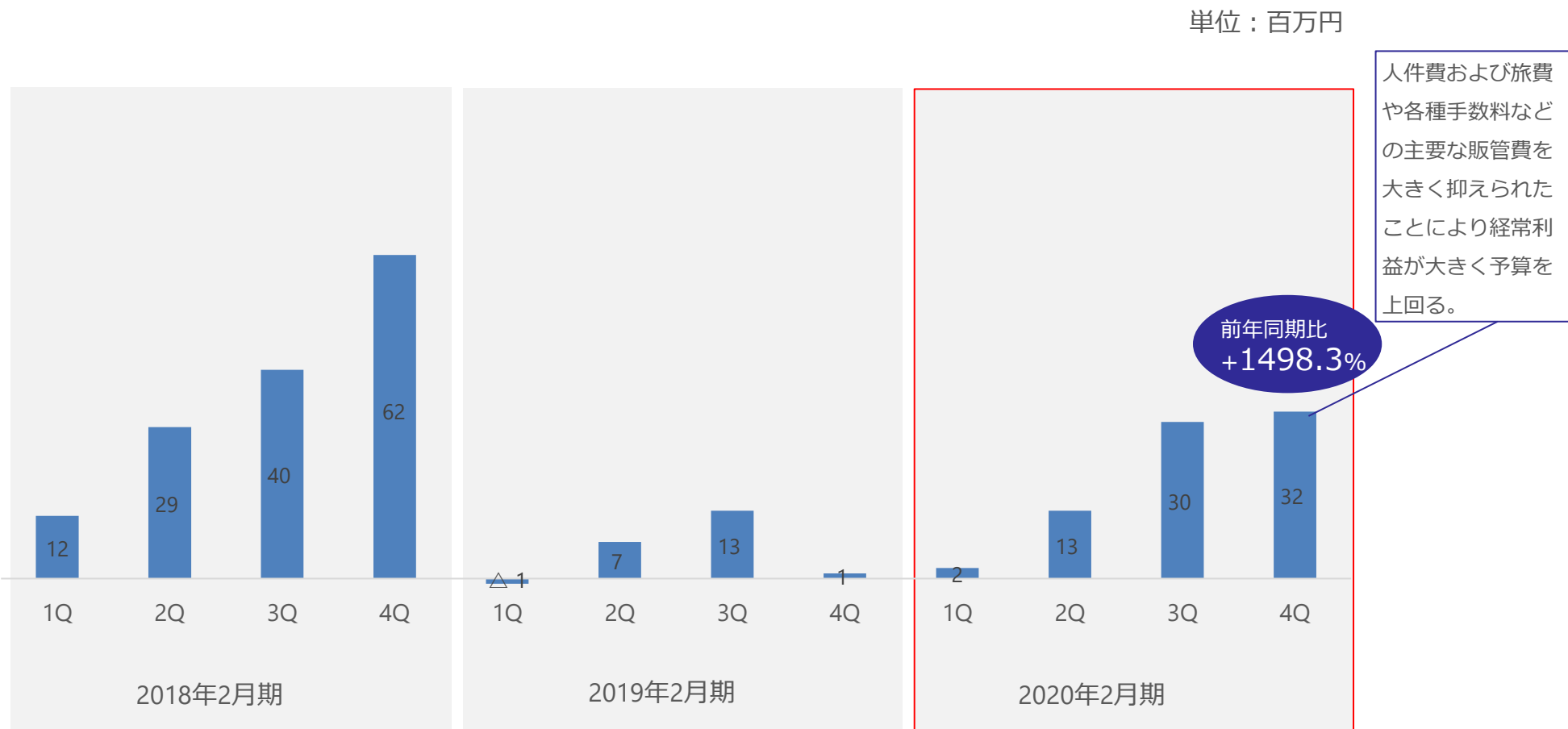
売上高の推移

- 2020年2月期は、業績予想比99.6%と若干下回るも、前年同期比10.3%増となる



経常利益の推移

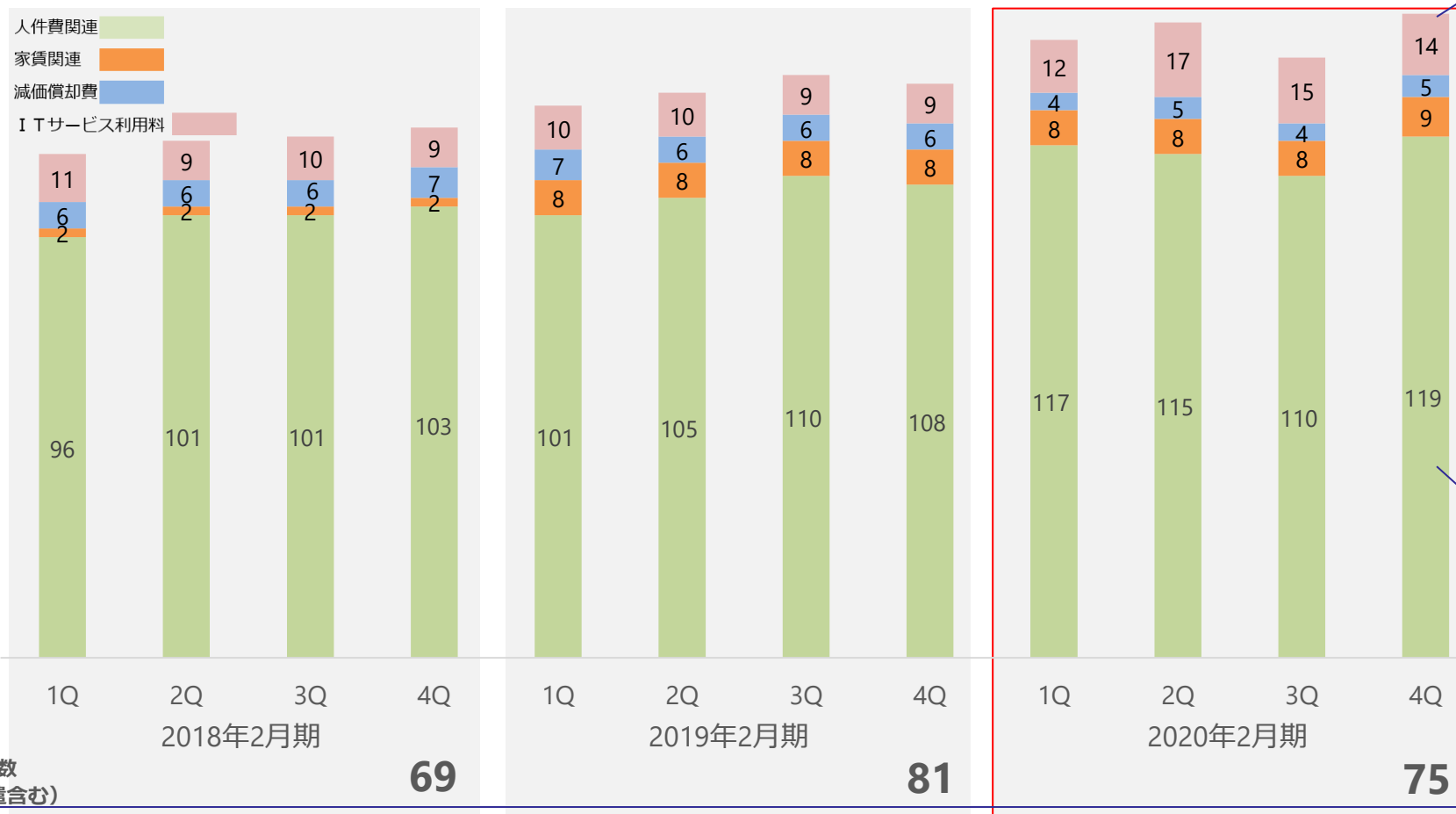
- 2020年2月期は、業績予想を大きく上回り、ローコストオペレーションがなされたことにより前年同期比2,993.0%増となる



人件費及び経費の推移

- 専門性を有する人材の積極採用により2019年2月期から人件費が増加
- 札幌本社拡張移転により、2019年2月期から家賃が増加
- DX（デジタルトランスフォーメーション）案件等への対応により、2020年2月期からITサービス利用料が増加

単位：百万円



全社的なDX対応によるツールコストの増加や、1Q途中からのデジタル領域案件の伸長により、外部のプラットフォーム利用料が増加。

先行投資の位置づけでデータアナリティクス人材やシステムエンジニアの採用を強化しているが3Q以降、当該人材が計画通りに採用できず。

2020年2月期通期トピックス

トピックス (北海道大学の産学・地域協働推進機構に研究室を設置)

北海道大学の産学・地域協働推進機構に研究室を設置 (2019年4月)

● 産学・地域協働推進機構の先進ITプロトタイプ研究部門の施設内に研究室を設置

I o T、ビッグデータ、A I を活用するための研究部門において、共同研究テーマである「I T シーズ技術を社会実装するためのプロトタイプ開発」で北海道大学の最新の研究開発環境を活用し、当社の持つビッグデータ分析ノウハウを更に高度化し、新たな価値を創出してまいります。



研究成果の社会還元を目指しています

産学・地域協働推進機構



北海道大学と産業界の連携体制



【共同研究施設】北大創成、コロポっぽかいどう、北大ビジネス・スプリング
 【設備利用、試作等】北大創成、道総研、産総研

北海道大学 産学・地域協働推進機構のウェブサイトより

トピックス (札幌圏地域データ活用推進機構：SARDの設立に参画)

「一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構」の設立に参画 (2019年7月)

●札幌市や北海道内地銀二行などと共に当社も設立時社員として参画

来るべきデータ駆動型社会の到来を見据え、データを協調利用することによって向上する価値を認識し、地域において自ら積極的にデータを利活用すること、すなわち「データの地産地消」の実現を目指す。当社は今回の参画により、ダイレクトマーケティングエージェンシーとして当社が有するビッグデータ分析・解決支援などに関するノウハウを、他の参画企業・団体が保有するデータに活用し、新たな価値の創出・地域におけるデータ利活用活性化を推進する。

<事業内容>

- ① 行政データのオープン化、利活用支援事業
- ② オープンデータ活用企業へのデータ利活用マッチング支援事業
- ③ データ利活用を推進する人材（データサイエンティスト、マーケティング、コンサルティング）の育成支援事業
- ④ さっぽろ連携中枢都市圏※2のデータ利活用推進の「ハブ（中心・中核）」としての事業
- ⑤ 圏域住民の啓蒙活動やデータ利活用による地域課題の解決支援事業
- ⑥ 圏域のデータを活用した産業振興及び新たなサービス・ビジネスモデルなど価値創造の支援事業
- ⑦ その他当法人の目的を達成するために必要な事業



一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構のウェブサイトより



「データ駆動型社会」を見据えて
～データ活用によるマーケティングセミナー～
全4回開催

一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構（SARD）は、札幌圏における官公データの利活用により、データの地産地消を実現するため、2019年7月に設立されました。

今回は、データ利活用を推進する人材育成事業の一環として、データ活用によるマーケティングセミナーを企画いたします。
実際のデータを利用したデモンストラーションやワークショップを通して、異なる産業に取まらない実践的なマーケティング手法を体感できます。
またとないこの機会を、ぜひご活用ください。

| | | |
|----------------|--------|-------------|
| 2019年10月9日(水) | 23日(水) | 15:30～16:30 |
| 2019年11月13日(水) | 20日(水) | 15:30～17:00 |

会場：ジョブキタビル8階 space360
北海道札幌市札幌市中央区南1条西6丁目20-1

定員：SARD会員・一般申込 各20名様

※参加費（消費税別）
SARD会員：5,500円
一般申込：11,000円

| | |
|--|--|
| 第1回 データドリブンマーケティングとは 10/9(水) 15:30～16:30 (60分) | 第2回 思い通りのマーケティングからの脱却 10/23(水) 15:30～16:30 (60分) |
| 第3回 ICT活用プラットフォームを活用したマーケティングの姿 11/13(水) 15:30～17:00 (90分) | 第4回 マーケティング施策のプランニング 11/20(水) 15:30～17:00 (90分) |

【主催】一般社団法人札幌圏地域データ活用推進機構（SARD）
SARDのURL: <https://www.sard.or.jp/index/>
SARDのEメール: https://www.sard.or.jp/members/

【お申込み・お問合せ】フュージョン株式会社
SARD事務局: sardmember@fusion.co.jp
FUSION: <https://www.fusion.co.jp/contact/>

当社によりマーケティングセミナーを初年度から実施中

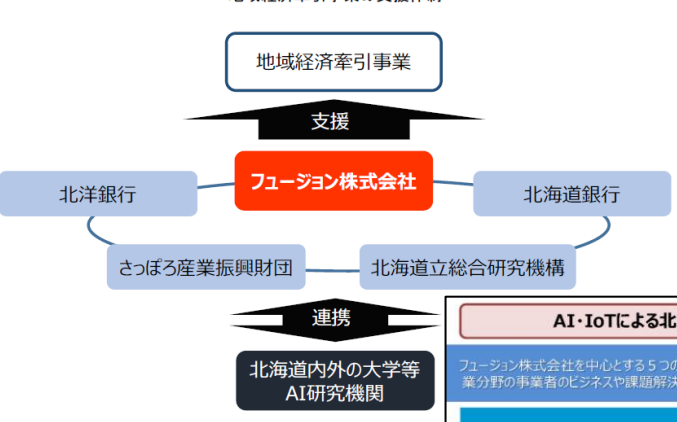
トピックス (AI・IoT分野における経済産業省北海道経済産業局からの採択)

地域未来投資促進法に基づく「連携支援計画」(2019年5月)と「北海道AIビジネス創出プロジェクト」(2019年7月)に採択され進行中

●2019年度経済産業省に採択された13件のうちの1つに選ばれる

行政や地域金融機関と連携し地域の牽引企業に対し当社が持つAI・IoTビジネス実装ノウハウを提供したり、AI人材の育成に関与することで、当社の知名度アップや収益機会の創出を進めていく。

地域経済牽引事業の支援体制



AI・IoTによる北海道産業の生産性向上に向けた連携支援計画

フュージョン株式会社を中心とする5つの支援機関が連携して、北海道内のものづくり・食品製造・観光・IT等関連産業分野の事業者のビジネスや課題解決を支援していきます。

【支援機関】5機関
 フュージョン株式会社／一般財団法人さっぽろ産業振興財団／地方独立行政法人北海道立総合研究機構
 株式会社北洋銀行／株式会社北海道銀行

| 【支援の内容】 | 【支援の対象】 |
|--|--|
| ・支援対象業種間の情報交換・マッチング ・販路開拓支援(展示会等出展) ・人材育成支援(セミナー・勉強会等) ・AI・IoT導入技術・資金調達支援 | ・ものづくり関連分野 ・食品製造関連分野 ・観光関連分野 ・IT関連産業分野(AI・IoT技術等) |

(例) 人手不足・労働生産性向上に課題を抱える上記分野の製造事業者・観光関連事業者及びそれらの課題解決ソリューションを提供できるAI・IoT等関連事業者等

【想定する支援件数/目標】 支援件数としては、計画期間合計32件程度を目標、目標値に届かざるも支援を要する。

【相談窓口】
 フュージョン株式会社 電話番号：011-271-8055 メールアドレス：renkei.s@fusion.co.jp
 ~ご関心・ご興味をお持ちでしたらご相談ください。最高の支援機関でも対応いたします。~

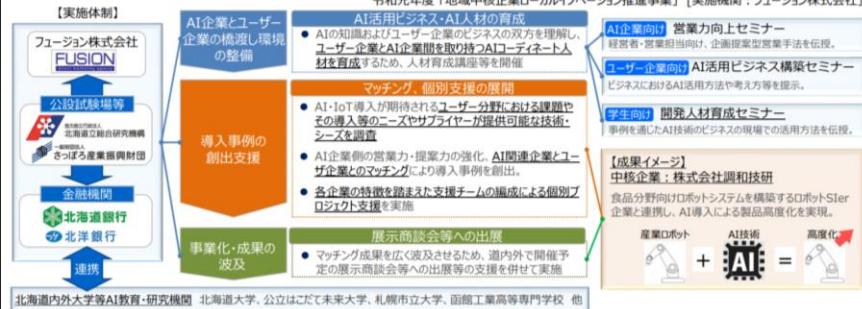
【連携支援計画の詳細】
https://www.meti.go.jp/policy/imo_chuiki/miraitoushi/renkeikaku/HP/02_fusion.pdf

2019年5月17日付 経済産業省北海道経済産業局 発表

【AI】北海道AIビジネス創出プロジェクト

- 北海道の地域産業の生産性向上に向けては、AI・IoT等の活用が方策の一つであるが、ユーザー企業側では自社が求めるAIシステムの仕様を明確にすることができない、AIベンチャー側ではユーザー企業側のビジネス内容や工程が分からず具体的な提案ができないという状況が発生しており、AI導入の阻害要因となっている。
- このため、AIの知識およびユーザー企業のビジネスの双方を理解し、ユーザー企業とAIベンチャーの間を取り持つAIコーディネーター人材を育成すると共に、AI企業側の営業力・提案力の強化、AI関連企業とユーザー企業とのマッチングを実施。更にAI活用によって課題解決の可能性が見込める地域企業をはじめとしたニーズ等調査、AI企業のマッチングへとつなげる。

令和元年度「地域中核企業ローカライゼーション推進事業」【実施機関：フュージョン株式会社】



上記セミナー、マッチング等の開催日程等については、現在、調整中。決定次第、別途公表予定。7

2019年7月23日付 経済産業省北海道経済産業局 発表資料より

トピックス (第34回全日本DM大賞で13年連続の受賞)

念願のグランプリを獲得し、金賞など計5作品で受賞 (2020年3月)



●東京個別指導学院様のDMでグランプリ獲得

受験生のいる家庭を支援し、入塾の満足度を高め、確度の高い紹介を促進。親子の会話で絆を深める「受験生の母子手帳DM」。日々変化を続けるダイレクトマーケティングの世界において、常に最新のノウハウを貪欲に取り入れてクライアント企業の支援を継続することにより、国内外のマーケティングアワードで当社のノウハウや実績が客観的に評価されています。



広告主：東京個別指導学院様

●多様な業種のクライアント企業で金賞などを受賞



2020年 金賞
広告主：千趣会 ベルメゾン様



2020年 金賞
広告主：いなげや様



2020年 銀賞
広告主：東京電機大学様



2020年 銅賞
広告主：ベアエッセンシャル様

トピックス (働き方改革の継続的推進)

「北海道働き方改革推進企業シルバー認定」および 「北海道あったかファミリー応援企業」に認定 (2020年3月)

● 優秀な人材を雇用し競争力の源泉とするために働き方改革を継続

従業員一人ひとりの働きやすさに配慮した社内環境づくりを推進し、優秀な人材が長く安心して活躍出来るように取得。

【北海道働き方改革推進企業について】

働き方改革に積極的に取り組む企業を、その取組の段階に応じて道が認定し、取組を広く紹介することで、道内企業の働き方改革の取組を促進し、道内企業の持続的発展や労働者の福祉の増進に資すること目的とした制度。ゴールド認定、シルバー認定、ブロンズ認定、ホワイト認定の4段階で評価され、当社が取得した「シルバー認定」は上位2段階目となります。

【北海道あったかファミリー応援企業について】

道による育児や介護などの家庭と仕事の両立できる制度など男女が共に働きやすい職場環境づくりに取り組んでいる企業の登録制度。当該企業が社会的に評価される仕組みをつくることにより、企業の自主的な取組みの促進を図り、労働者の福祉の増進に資することを目的としています。



トピックス (A I スタートアップの調和技研への追加出資)

第三者割当増資に呼応して追加出資を実施 (2020年4月)

●更なる協業とシナジー創出を目指して

2017年10月、北海道大学公認のベンチャー企業で、国内有数のA I 開発スタートアップ企業として注目を集める株式会社調和技研と資本業務提携を実施。提携以来順調に協業を重ねてきた同社の企図した今般の総額3億円の資金調達に対し、更なる協業とシナジー創出を目指して追加出資を実施。

A I 活用について一段と社会的要請が高まる中、これまで以上に連携体制を強化することがマーケティング企業としての当社の成長に繋がると判断したもの。調和技研における増資手続き完了後の当社の議決権比率は15.3%となります。

【株式会社調和技研 概要】

本 社 札幌市北区北21条西12丁目2 北大ビジネススプリング305
設 立 2009年11月4日
事業内容 A I 導入コンサルティング、A I 研究開発・実装・運用、
A I エンジンの提供支援 他
URL <http://www.chowagiken.co.jp/>



これからついて

当社は2021年末に30周年を迎えます。

これまでは「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」をビジョンに掲げ事業運営してきましたが、

「マーケティングカンパニー」へとビジョンの再定義を行う予定です

全てのマーケティングがテクノロジーやデータを活用しダイレクトに繋がる社会になりつつあるからです。札幌からグローバルなマーケティング企業を目指します。

ビジネス・テクノロジー・クリエイティブの力を活用し
企業と顧客の間の距離を縮める。

How

WHAT

WHY

Our purpose

私たちは全ての企業・ブランドのために
対話があり、互いに思い合い、
人間味や体温を感じる社会を作る。

Marketing becomes more human.

參考資料

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 | 福岡市博多区博多駅前4丁目13-16 |
| 従業員数 | 75名（役員、パート、派遣含む。2020年2月末現在。） |
| 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) |

事業内容

ダイレクトマーケティング事業

経営理念

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。

Our purpose

私たちは全ての企業・ブランドのために対話があり、互いに思い合い、人間味や体温を感じる社会を創る。

Marketing becomes more human.

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

