



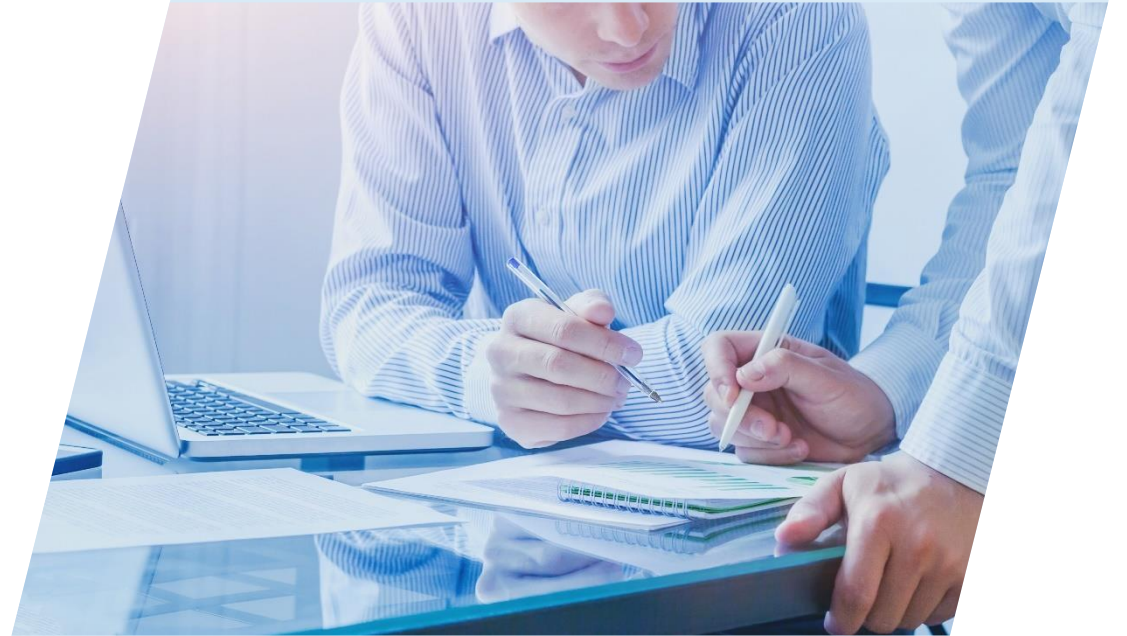
# 札証IR 個人投資家向け会社説明会

2024年11月21日  
フュージョン株式会社  
(札幌証券取引所アンビシャス市場)

証券コード: 3977

## 目次

- |   |                   |     |
|---|-------------------|-----|
| 1 | 会社概要              | P3  |
| 2 | 事業内容及び成長戦略・投資戦略   | P9  |
| 3 | 2025年2月期第2四半期決算概要 | P19 |
| 4 | 2025年2月期トピックス     | P25 |



01.

# 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(2024年8月現在)

発行済株式総数

1,440,600株(2024年8月現在)

上場市場

札幌証券取引所アンビシャス市場

代表者

代表取締役社長 佐々木 卓也

本社所在地

札幌市中央区北四条西四丁目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

福岡市中央区天神1丁目4-1

従業員数

94名

(役員、パート、派遣含む。2024年8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/IEC27001:2013及びJIS Q 27001:2014)





## Purpose

対話があり、互いに思い合い、  
人間味がある社会を創る。

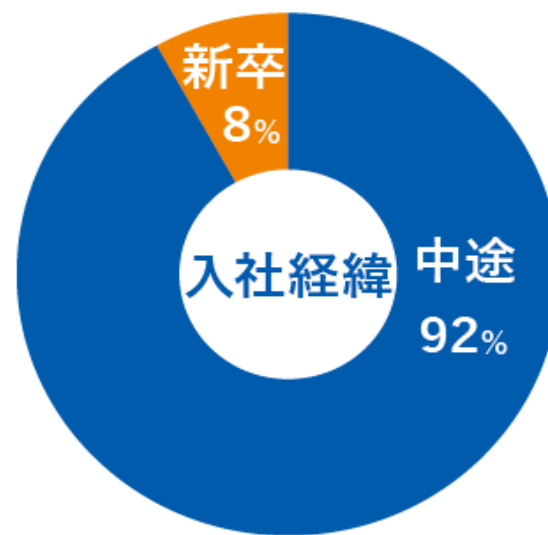
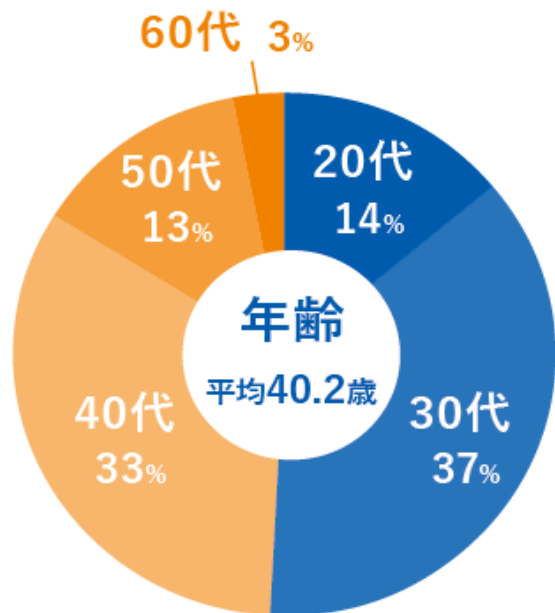
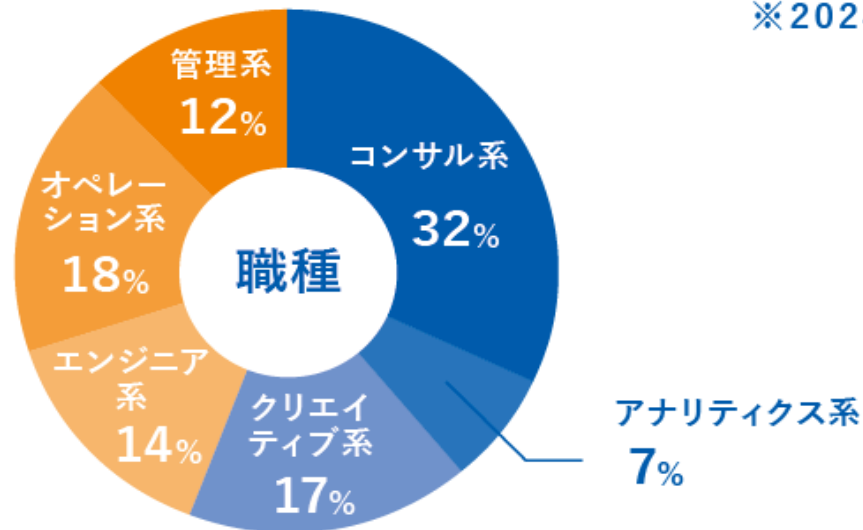
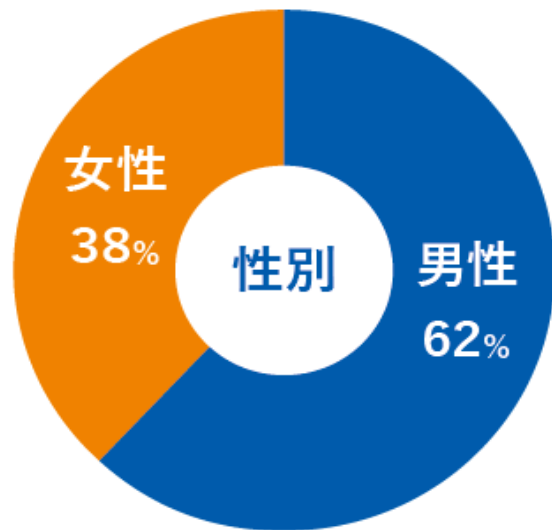
## Mission

マーケティングの力で、  
企業をもっと顧客の近くへ。

## Vision

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。

※2024年3月現在



## 成長を支援し、魅力的な人の集まりを創る

### 複数ツールで効率的な業務

Teams (チャット)、Sharepoint (ファイル共有)、Backlog (プロジェクト管理)、Copilot&ChatGPT (生成AI) などを活用しています。ツール導入は社員の声や社会の動向を踏まえて迅速かつ柔軟に判断しています。

### 豊富なナレッジ、情報がオープン

会社のルールや社内用語は社内Wiki、提案資料のテンプレート、中期経営計画や総会資料はポータルサイトにまとめて新入社員も含めて全社員が情報にアクセスしやすい環境を整えています。

### 充実した研修、成長支援

入社時研修、階層別研修、業務分野別・テーマ別学びを深めるための研修、WEB寺子屋など、中途社員も学生も入社後に知識・スキルを身に付け、成長しやすい環境です。人事制度にて活躍や成長のために必要な行動、行動のベースとなる知識・スキルが言語化されています。

### 資格取得奨励制度

会社が「本人にとってのスキル向上になり」「会社の事業運営にもつながる」と考える資格を指定し、受験・取得・保有などを支援する制度です。初回の受験料や、取得後の表彰金支給で社員の自己研鑽を応援しています。

### サークル活動支援金

3名以上の会員を集め、会社にサークル設立申請書を届け出て認可を得たサークルは、用具購入・施設利用費などに充てられる支援金を得て、自由に活動できる制度です。

### 副業

事前の申請にて、本業に支障が出ない限り、副業をすることが可能です。  
社外での活動を会社として積極的に応援しております。

## 認定制度等取得一覧

私たちはより良い職場の実現を目指し、認定資格等の取得を積極的に行っています。



### 健康経営優良法人(2024年3月)

「健康経営優良法人」とは、経済産業省と日本健康会議が2016年より新たに開始した優良な健康経営を実施している法人を認定する制度です。



### 地域未来牽引企業

### 地域未来牽引企業(2020年10月)

「地域未来牽引企業」は、地域経済への影響力が大きく、成長性が見込まれるとともに地域経済のバリューチェーンの要を担っており、地域経済牽引事業の中心的な担い手候補である企業を、経済産業省が選定するものです。



### 北海道働き方改革推進企業シルバー認定(2020年3月)

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北海道が認定し、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、もって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です。



### えるぼし3段階認定(2018年3月)

「くるみん」とは「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣の認定を受けた証です。



02.

## 事業内容及び成長戦略・投資戦略



## マーケティングのプロとして、「CRM」を支援する会社です。

CRMとは、「Customer Relationship Management」の略であり、日本語では「顧客関係管理」と訳されます。  
顧客情報を管理・分析し、顧客と良好な関係を構築・維持するためのマーケティング手法です。

### CRM支援

#### 顧客関係マネジメント



マーケティングの中でも「CRM領域」を得意としています。CRMはマーケティング分野における将来性や経済インパクトで注目を集めている分野です。2000年頃から約20年間、CRM支援に携わっており、既に多くの実績や成功事例があります。

### Professional

#### 専門家がチームで価値提供



高い専門性を持つ人材がおり、支援はプロジェクト型で進めます。そのため、市場調査・顧客データ分析等のデータに基づく戦略立案から、意味のあるCX（顧客体験）を提供するマーケティングキャンペーンの設計・運営まで、マーケティング課題の解決をワンストップで支援することができます。

### Culture

#### 組織風土・文化



チーム・年齢・役職に関係なく社員同士が気軽にコミュニケーションを取っています。全員に課題解決の取り組みや自身の意見が求められ、知識やスキル獲得に熱心な社員が多いです。カジュアルなコミュニケーションの場として、任意参加の懇親会開催やサークル活動等による交流機会もあります。

## マーケティングデータ量の急速な増加



「ビッグデータ」という言葉が流行になるなど、昨今データを用いたマーケティングは一般的になりました。また、2025年には世界のデータ量が175ゼタバイトに増加、データ量の3割がリアルタイムデータになるなどの予測がされています。

多くの企業は一貫性のある優れた顧客体験のためにデジタル化を推進し、消費者はリアルタイムで膨大なパーソナライズされた顧客体験を享受するようになりました。

その結果、受け取る情報量の多さに消費者は疲弊するようになってきました。

このような低品質な顧客体験は消費者の離反の原因になっており、今後は顧客体験の「質」が問われるようになってきています。

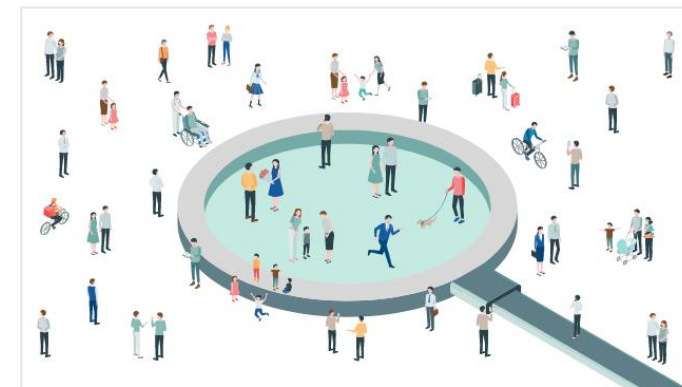
## 人口減少に伴う顧客数増加の困難さ、顧客の取り合い



日本人の人口は2030年には1億1638万人、2060年には8877万人になると予測されています(出所:総務省「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(2017)」)。

人口の減少に伴い企業は顧客数を伸ばすことが難しくなっており、企業間で顧客の取り合いになることが予想されます。そのため、獲得した顧客を維持するためのCRMに軸足を置いたマーケティング活動が今まで以上に重要になります。

## CRMへの注目



CRMはマーケティング分野で注目を浴びており、例えば、日経クロストレンドの「今後伸びるビジネス」2023年下半期ランキングのマーケティングで第2位となる等、**将来性**や**経済インパクト**が予測されています。

CRMとは、「Customer Relationship Management」の略であり、日本語では「顧客関係管理」と訳されます。顧客情報を管理・分析し、顧客と良好な関係を構築・維持するためのマーケティング手法です。

CRM領域の戦略から実行までを伴走型マーケティング支援

## CRM支援

CRM戦略策定から購買データ分析、クリエイティブ、テクノロジー、マーケティングオペレーションまで、顧客マーケティングに関わるあらゆる業務をワンストップで支援。



クライアントのマーケティング課題解決支援

## サービス運営支援

POSデータ開示サービス、ECサイト運用など、マーケティング支援とともに、クライアント事業のサービス運営も支援。

POSデータ開示

EC

## 教育支援

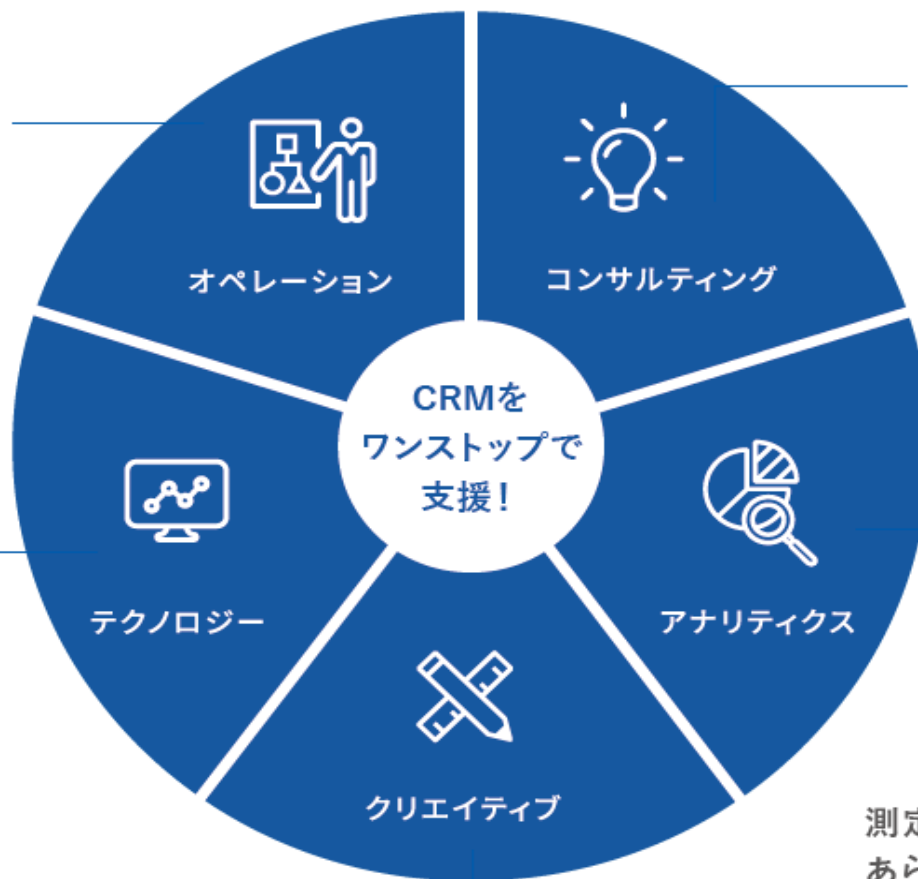
クライアントのマーケター育成支援として、eラーニング、セミナー等の学習機会を提供。

eラーニング

マーケティング人材育成支援

## CRMの戦略から戦術までを支援できる、5つの領域。

あらゆる顧客接点を  
組み合わせた  
マーケティングキャンペーンの  
運用を支援



データに基づく  
コンサルティングと  
意味のあるCX(顧客体験)を通じて  
マーケティング課題に伴走し  
解決を支援

四角形の領域切り取り(R)

顧客データ分析を始め  
複数の分野を組み合わせ  
内部・外部の環境を  
可視化・分析

データ利活用や  
CRMコンテンツ配信を  
最適に実行するための  
システム導入・運用まで  
包括的に支援

測定可能な  
あらゆる顧客接点を通して、  
意味のあるCX(顧客体験)を提供する  
クリエイティブを提案します。

		フュージョン株式会社	マーケティングコンサルティング会社	市場調査会社	データ分析会社	クリエイティブ制作会社	デジタルマーケティング会社	広告代理店	CRMソフトウェア提供会社
戦略	CRM戦略策定	○	◎	×	×	×	×	×	○
	市場調査と消費者洞察	○	○	◎	○	×	×	○	
	購買データ分析	○	×	○	◎	×	×	×	○
戦術	クリエイティブ制作	○	×	×	×	◎	×	◎	×
	デジタルマーケティング	○	×	×	×	×	◎	◎	×
	マルチチャンネルマーケティング	○	○	×	×	×	○	◎	×
	CRMソフトウェア提供	○	×	×	×	×	×	×	◎

## 取引企業例



- 需要の拡大に対応するための体制増強を行い、筋肉質な事業運営体制を構築し、成長への基盤を整える。

## テーマ

## 実現に向けた主な施策

**コアビジネスの深化と探索**  
 「伴走型マーケティングパートナー」として、  
 クライアントの顧客LTV最大化を支援



「ストック案件」の拡大と「1社ACV」の向上  
 +  
 クライアントに寄り添った深い関係性の  
 構築による営業生産性の向上

### 重点顧客の獲得と育成

- ・CRM強化施策の実装と推進
- ・パートナーレベルアップ活動
- ・サービス提供の質と量の変革

### 利益率の向上

- ・市況に合わせた適切な価格改定
- ・ストック案件の獲得増加
- ・損益管理の高度化

### 新規分野の創出

- ・社内起案制度

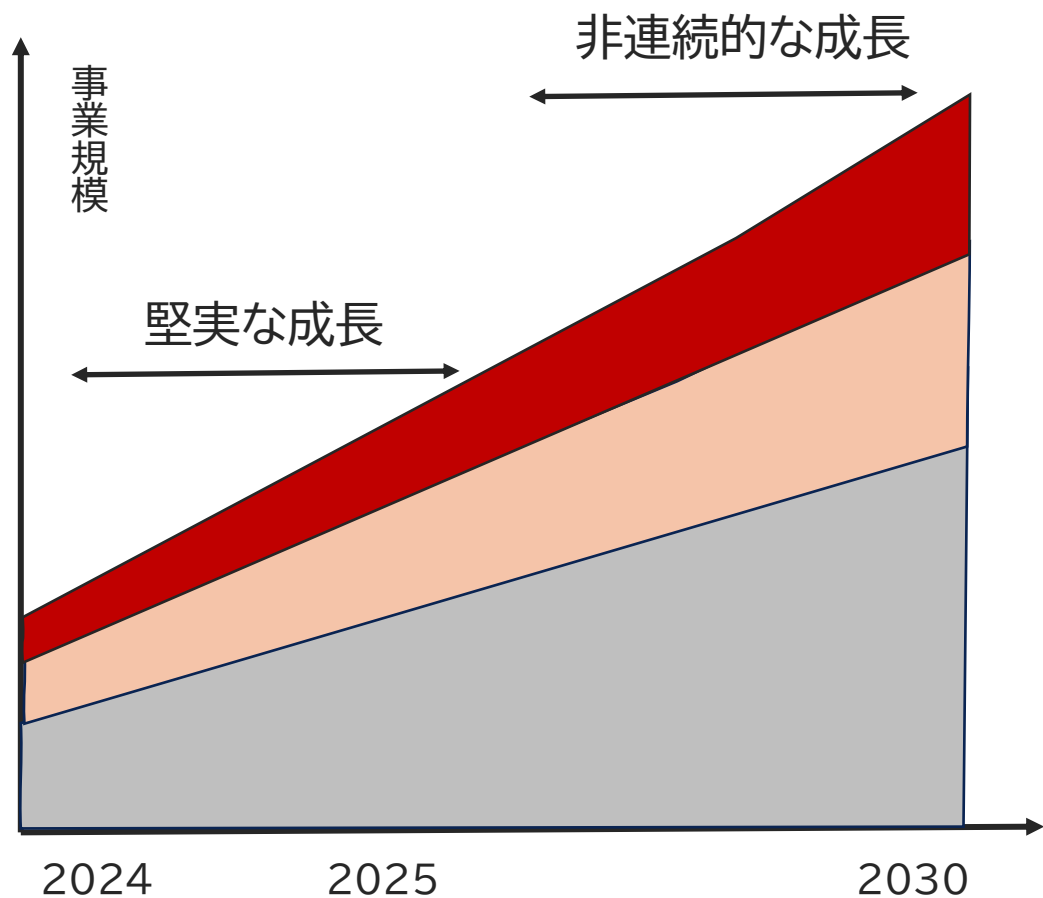
### アライアンスによる機能拡張

- ・提携企業の機能活用
- ・候補企業の探索

※ストック案件 … 契約によって継続的に収入を得られる取引案件

※ACV(Annual Client Value) … 当社クライアントとの年間取引金額

- 当面は顧客LTV最大化を支援する「伴走型マーケティングパートナー」としてコアビジネスの深化と探索を行い、堅実な成長を目指す。
- 変革を実行していくなかで、再成長へと舵を切り、株主価値の向上を目指す。



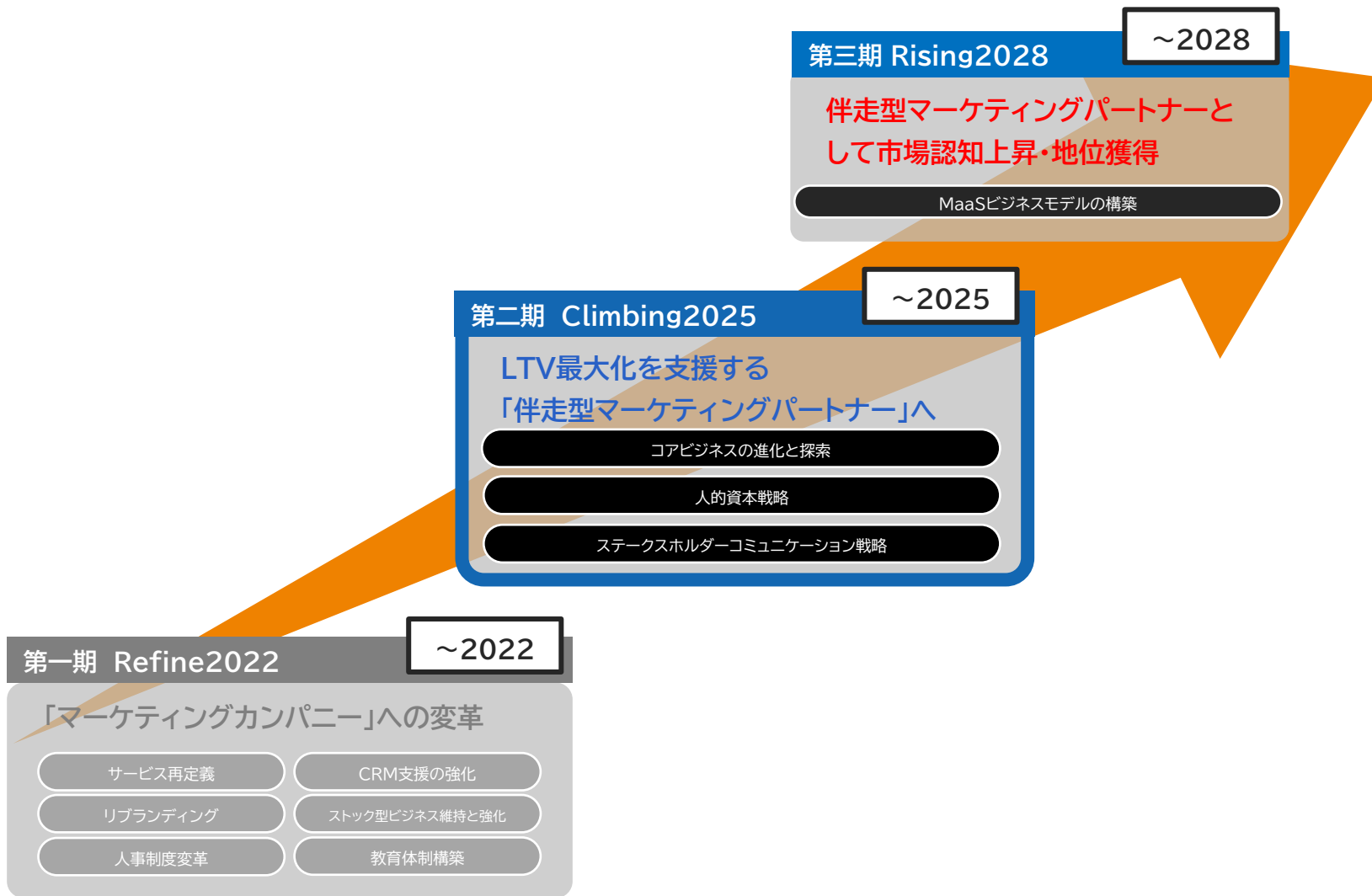
**3** M&Aやアライアンスを通じた  
シナジーの創出

**2** ストック案件増加とともに  
定常的なサービス提供

**1** 「伴走型マーケティングパートナー」  
ビジネスの確立と認知度上昇、地位獲得



- 日本初の併走型マーケティング支援(MaaS)サービスを提供する企業を目指します。



**FUSION Marketing-as-a-Service -MaaS-** 2030ビジョン

すべての企業が併走型マーケティング支援(MaaS)サービスを必要とする社会で、第一想起される企業を目指します。

【MaaSとは】  
事業運営のマーケティングはより成熟し、従来型エージェントへのアウトソースやBPOのようなアウトソーシングとは違う新しい形のマーケティングパートナーが求められています。

フュージョンが提唱するMarketing-as-a-Serviceは、CRM戦略の策定から実行まで、ダイレクトマーケティングのあらゆる側面を提供するために構築された、マーケティングのアウトソーシングソリューションです。

## 提供価値・企業価値の拡張のための 重点投資項目

### 提供価値の拡張

#### ワークスタイル変革DX関連投資

##### 重点方針

- ① 基幹のネットワーク投資により場所に縛られないワークスタイルを強化
- ② ノートPC化推進とセキュリティ強化の両立

##### 目的

どこでも誰とでも、快適に且つセキュアに付加価値生産が出来るようにする。

#### 人的資本関連投資

##### 重点方針

- ① 採用予算増加
- ② プロフェッショナル育成を志向する新人事制度の構築
- ③ 教育研修予算の増加

##### 目的

各領域毎の専門性の強化を図り、個々の成長を業績に繋げるために適切に評価され報われる仕組みを確立する。

#### M&A/資本業務提携関連投資

##### 重点方針

- ① 投資を目的化せずシナジーありきで実行
- ② 予算消化率や面談件数等KPI管理
- ③ 業務提携で毎期1社締結を目標とする

##### 目的

自社に無い機能や人材と連携または取り込むことで、即時に提供価値の拡張を実現する。

#### コアビジネス探索投資

##### 重点方針

意思あるR&D投資のために予算を配し、新技術の取込みによって付加価値を高める

##### 目的

コアサービスのケイパビリティをアップすることで収益を下支えしている既存経営基盤をより強固にする。

03.

# 2025年2月期第2四半期 決算概要



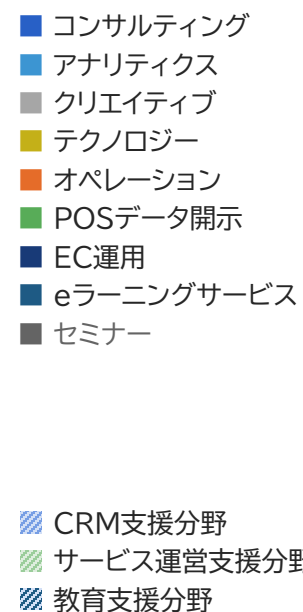
## ■ 売上高は前期比で若干の減少。営業利益、経常利益及び中間純利益は前期比で減少。

- 売上高: 主力のCRM支援分野においてアナリティクス領域で既存クライアントからの月額契約案件の受注数が増加したものの、クリエイティブ領域とテクノロジー領域で受注済大型案件の売上計上時期ずれが発生したことにより、当中間期までに売上計上に至らなかったことが影響。
- 営業利益: 採用活動の強化に伴い採用費などの関連費用が増加したことにより減少。
- 経常利益・中間純利益: 営業利益と同じ傾向で減少。



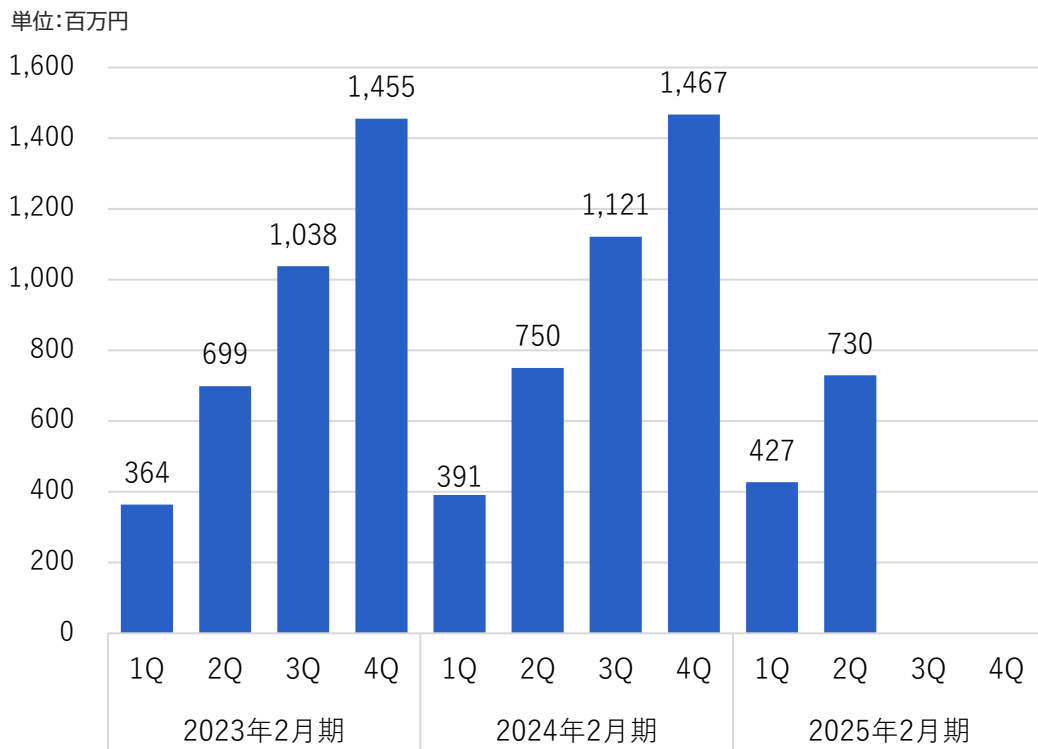
- 主力のCRM支援分野でのアナリティクスサービスが伸長。
- サービス運営支援分野では、EC運用の売上が堅調。

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運用
教育支援分野	eラーニングサービス
	セミナー

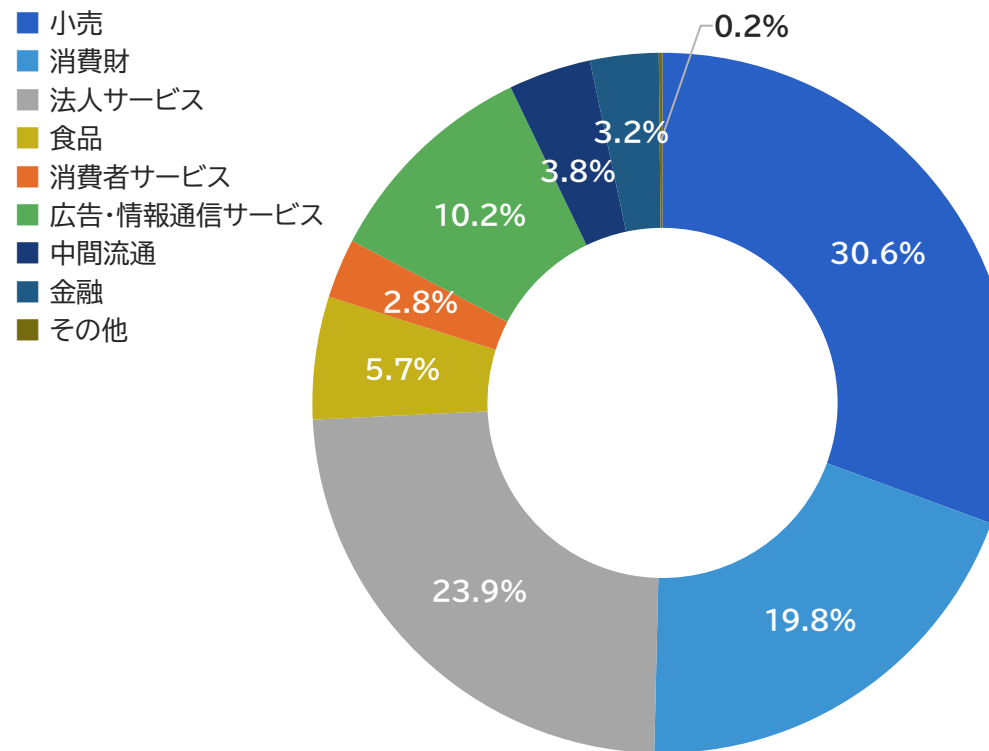


- 法人サービス業に対するビジネスが伸長し、売上増加に寄与。
- 主力の小売業のウエイトは横ばいで推移。

## 四半期別売上高推移 (2023年2月期～2025年2月期)



## 業種別売上構成比



(単位:千円)

	2024年2月期2Q	2025年2月期2Q	増減額	増減率
売上高	750,709	730,203	△20,505	△2.7%
売上原価	448,328	424,271	△24,057	△5.4%
売上総利益	302,380	305,931	3,551	1.2%
販売費及び一般管理費	285,810	298,605	12,795	4.5%
営業利益	16,570	7,326	△9,243	△55.8%
営業外収益	82	4,173	4,090	4,946.6%
営業外費用	229	6,870	6,641	2,892.8%
経常利益	16,423	4,629	△11,794	△71.8%
特別利益	39	—	△39	—
特別損失	1,397	245	△1,151	△82.4%
税引前当期純利益	15,064	4,383	△10,681	△70.9%
法人税等	△2,804	459	3,264	—
当期純利益	17,869	3,924	△13,945	△78.0%

採用活動の強化に伴い採用費等の関連費用が増加

(単位:千円)

	2024年2月期末	2025年2月期2Q末	増減額	増減率
資産	595,703	547,382	△48,320	△8.1%
流動資産	412,818	351,345	△61,473	△14.9%
固定資産	182,885	196,037	13,152	7.2%
負債	217,060	164,815	△52,245	△24.1%
流動負債	189,110	146,658	△42,452	△22.4%
固定負債	27,949	18,156	△9,792	△35.0%
純資産	378,643	382,567	3,924	1.0%
自己資本比率	62.9%	69.2%		

自己資本比率は  
69.2%と前期末  
から6.3%上昇



04.

## 2025年2月期トピックス



## ■ 株式会社あるやうむ

同社は、「地域間格差を解消する」をビジョンに掲げ、主に「地方創生NFT（※1）発行事業」、「NFTシステム開発コンサルティング事業」、「地域おこし協力隊DAO（※2）事業」を通して最新のテクノロジーを全国へ平等に提供するスタートアップ企業です。

## ■ 資本参加の目的

- J-Startup HOKKAIDO認定の注目スタートアップへの応援と純投資の位置づけで関係性を強化する
- 今後Web3（※3）やNFTを軸とした同社の「地方創生NFT発行事業」、「NFTシステム開発コンサルティング事業」、「地域おこし協力隊DAO事業」に関連する業務に対して、当社のマーケティング分析やプロモーションのサービス提供を見込むため



※1 NFT…「唯一無二のデジタルデータ」、もしくは「デジタルデータに唯一性を持たせることを可能にする技術」

※2 DAO…ブロックチェーンを活用した新しい組織形態。従来の中央集権型組織とは異なり、参加者同士が協力し合いながら組織運営を行う

※3 Web3…セマンティックウェブ、人工知能、分散型技術（例えばブロックチェーンやデータプライバシー技術）などの進歩を統合する次世代のインターネットの形

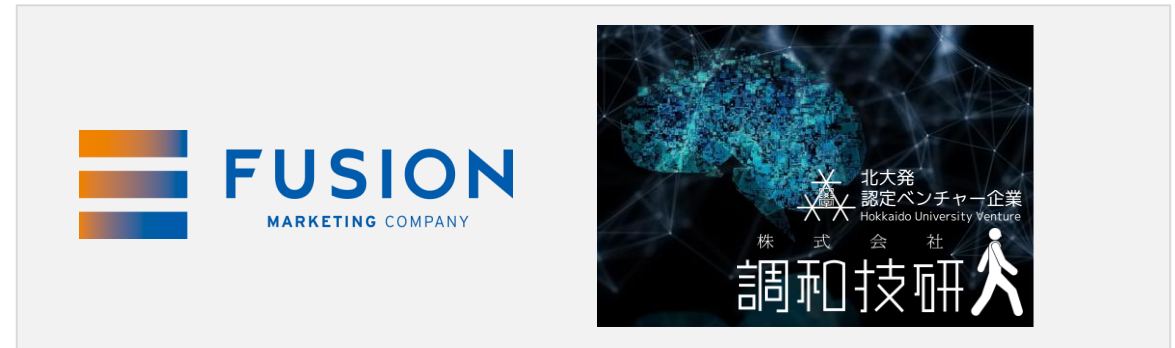
## ■ 株式会社調和技研との協業

投資先でIPO準備中のAI企業、調和技研との協業を加速。  
2024年中に同社がヘルプデスク業務を支援する生成AIチャットサービス『AIWEO for ヘルプデスク』を発売するにあたりファーストユーザーとしてスムーズな顧客体験の追求を後押し。

マーケティング現場への投入を通じCX向上と人手不足という、社会課題解決の同時実現を目指す。

## ■ AIWEO for ヘルプデスクの特徴


- 生成AIとRAGによる自動応答
- 未解決時の有人引継ぎとFAQ登録
- QAデータの分析と改善提案



お問い合わせ対応やナレッジマネジメントで  
**こんな課題はありませんか？**

相談される側の悩み	相談される側の悩み
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 情報量が多く、キーワード検索では欲しい情報にたどり着けないので分かる人を探して聞かなければならない。</li><li>✓ 一般的なルールベースのチャットボットだと欲しい回答が得られないので直接聞くしかない。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 同じ質問が何度も寄せられてしまい、他の業務に、手が回らなくなっている。</li><li>✓ チャットボットツールも試したが、メンテナンスなど運用コストが見合わなかった。</li></ul>

このような課題をスマートに解決！



- 金賞を受賞！DM単体の成果に加え、デジタル施策との補完・相乗効果にも高い評価を得て、17年連続の受賞（2024年3月）



- アシックスジャパン株式会社様/  
富士フィルムビジネスイノベーションジャパン様で金賞と特別賞  
ブランド40周年を記念して、顧客への感謝の気持ちとブランドに込めた「想い」を伝え、顧客とのさらなるエンゲージメント強化を目指した。アシックスウォーキングの開発に至った想いと40年の歩み、これからのための想いを盛り込んだ。

※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:株式会社ポーラ様



広告主:株式会社スプリックス様



広告主:三井住友カード株式会社様

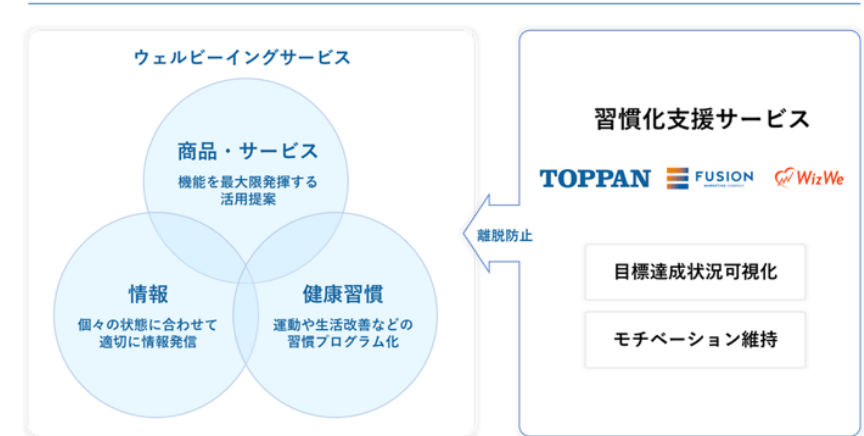
## ■ 背景と狙い

ウェルビーイングとは身体的・精神的・社会的に健康であり、幸福度・満足度が高い状態を指し、コロナ禍を経て、人びとは「自分らしくいきいきと生きること」を重視する傾向にあります。

このため企業が提供する商品やサービスは、単純な機能や価格の競争ではなく、一人一人のウェルビーイングに貢献できるかという視点で価値を捉えなおすことが必要です。

企業の生活者向けウェルビーイング事業を支援し、生活者のウェルビーイングな状態を高めるために3社の知見と強みを活かした習慣化支援サービスを提供していきます。

生活者のありたい姿とLTV向上を実現



## ■ 習慣化支援サービスの概要

- 顧客中心の体験を重視した習慣化支援サービスの提供
- データ分析による顧客の行動と健康状態の因果関係導出



## ■ 背景と目的

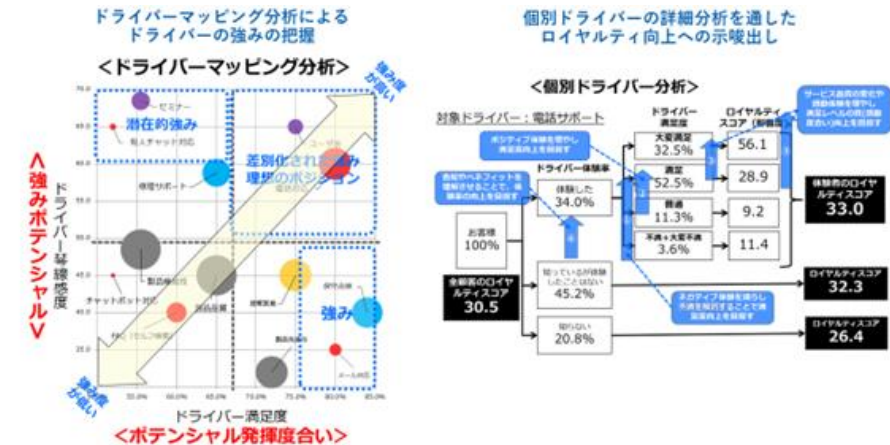
顧客ロイヤルティの向上は、LTVを最大化し長期的な収益の安定を実現するために不可欠です。顧客の心理ロイヤルティを顧客満足度調査などにより定量的に把握することが多い一方で、何がどの程度ロイヤルティに影響を及ぼしているのかは把握しづらい側面がありました。

今回当社は、こうした課題を解決するためISラボ代表である渡部弘毅氏と業務提携契約を締結し、当社が提供するCRM支援サービスの課題設定フェーズに渡部氏の持つ心理ロイヤルティ可視化のフレームを組み込んだ『顧客ロイヤルティ可視化サービス』を共同開発しました。



## ■ サービスの特長

『顧客ロイヤルティ可視化サービス』では何がどのように心理ロイヤルティに影響を与えるかを構成する要素である『ロイヤルティドライバー』を洗い出し、ロイヤルティドライバーごとに顧客満足度の詳細調査を行います。これにより、CRMにおける課題設定やあるべき姿の検討が心理ロイヤルティの面から可能になります。



## ■ 株主優待制度の概要

対象となる株主様には、株式会社クラダシのギフトカード「Kuradashi Gift」1,000円分を贈呈いたします。

株式会社クラダシは、フードロス削減を目指し、まだ食べられるにもかかわらず捨てられてしまう可能性のある食品などをお得な価格で販売、さらに売上の一部を環境保護・災害支援などに取り組む様々な社会貢献団体への寄付やクラダシ基金として活用し、SDGs17の目標を横断して支援しています。

今回の株主優待制度の導入にあたり、SDGsへの貢献という観点から同社の企業理念、事業内容に賛同し、当社株主の皆様への株主還元にあふさわしいと考え、今般採用するに至りました。

なお、同社のギフトカード「Kuradashi Gift」を株主優待とするのは、当社が初の試みとなります。



- 当社は、パーパス・ビジョン・コアバリューから成る企業理念に基づく事業活動を通じ、社会の持続可能な発展に貢献することが、私たちに期待されているサステナビリティ(持続可能性への取り組み)と考えております。そのような中、自社での教育・育成のみならず、広く優秀な人材の輩出に資する取り組みは、当社における社会的使命の一つであると考えております。

- 2024年度東海大学での講演

当社常務取締役木村達夫が東海大学理系教育センター開講科目(社会情報実践)の講師として登壇

講義内容は、「AIの社会実装」に関する学習を目的として、実務者にしか分からない最新のマーケティング及びAIの知見や未来予想について

- 市立札幌旭丘高等学校数理データサイエンス科授業登壇

当社社員がデータサイエンス/データサイエンティストとしてのキャリア理解とワークショップを通しデータ分析を身近に感じてもらうことを目的として授業に登壇

- 「ソーシャルボンド」日本学生支援債券へ投資

自社での教育・育成のみならず、広く優秀な人材の輩出に資する取り組みは、当社における社会的使命の一つであると考え投資





これをきっかけとして、今後は奨学金返還支援(代理返還)制度といった踏み込んだ施策の導入も含め、更なる人的資本経営強化を検討

## SDGs 4. 質の高い教育をみんなに

### SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS





社名	提携目的・背景	事業シナジー
 TOPPAN株式会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>TOPPANの全国にある豊富な販路の獲得</li> <li>デジタルマーケティングセンターのサービス連携による当社ソリューション拡張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■影響領域: CRM支援分野</li> <li>・TOPPANの販路からの引き合い獲得 特にデジタルマーケティングセンター提供サービスの中で特に「SFMC運用」「BI構築」業務を獲得</li> <li>■影響領域: CRM支援分野・サービス運営分野</li> <li>・当社業務の一部を切り出し、北海道支社にあるエンゲージメントセンターの人員を活用した運用業務委託</li> </ul>
 株式会社調和技研 北海道大学認定ベンチャー	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI先端技術を持ち、企業の事業課題をAIの側面から解決するソリューションを獲得する</li> <li>マーケティング分野とAI活用は親和性が高いため</li> <li>AI技術者の採用は自社は困難であるため</li> <li>社外取締役の北海道大学川村教授創業の企業でもあり、北海道大学認定ベンチャーとの繋がりを獲得する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■影響領域: CRM支援分野</li> <li>・マーケティング業務におけるAI活用サービスの開発と販売</li> <li>■影響領域: サービス運営分野・教育関連分野</li> <li>・調和技研が提案するAI活用ソリューションの提供</li> <li>・AI活用知識の教育支援</li> </ul>
 株式会社WizWe ジャパン・ヘルスケアビジネスコンテスト2023(経済産業省主催)「優秀賞」受賞ベンチャー	<ul style="list-style-type: none"> <li>WizWEにノウハウ蓄積されたLTV向上のオンボーディングサービスは、当社のCRM支援サービスの目的に合致するため。</li> <li>人間とテクノロジー両方の力を活用したサービスは当社の企業と顧客の距離を縮める理念と合致するため</li> <li>現在勢いのあるベンチャー企業の資金調達に関わり、自社の資本投資提携ノウハウを獲得する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■影響領域: CRM支援分野</li> <li>・WizWeが提供する習慣化ソリューション「SmartHabit」を当社ソリューションとして販売</li> <li>・OEMで自社独自のサービス名称を変更し、自社サービスとして販売</li> </ul>
 株式会社あるやうむ J-Startup HOKKAIDO認定ベンチャー	<ul style="list-style-type: none"> <li>J-Startup HOKKAIDO認定の注目スタートアップへの応援と純投資の位置づけで関係性を強化する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■影響領域: CRM支援分野</li> <li>・今後Web3やNFTを軸とした同社の「ふるさと納税関連事業」や「地域おこし事業」に関連する業務に対して、周辺機能としてのマーケティング分析やプロモーション業務の強化が必須となる見込み</li> </ul>

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

マーケティングに体温を。

**FUSION**  
MARKETING COMPANY

私たちは伴走型のマーケティングパートナーです。