

FUSION

MARKETING COMPANY

フュージョン株式会社 会社紹介資料

Last Updated 2026.9

© FUSION Co., Ltd. All rights reserved.

マーケティング に、 体 温を。

マーケティング の力で、
企業をもっと顧客の近くへ 。



Contents

1. 会社概要
2. 事業
3. 組織
4. 働く環境
5. 募集要項

フュージョンはどんな会社？

マーケティングのプロとして、「CRM」を支援する会社です。

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支援に携わってきており、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。

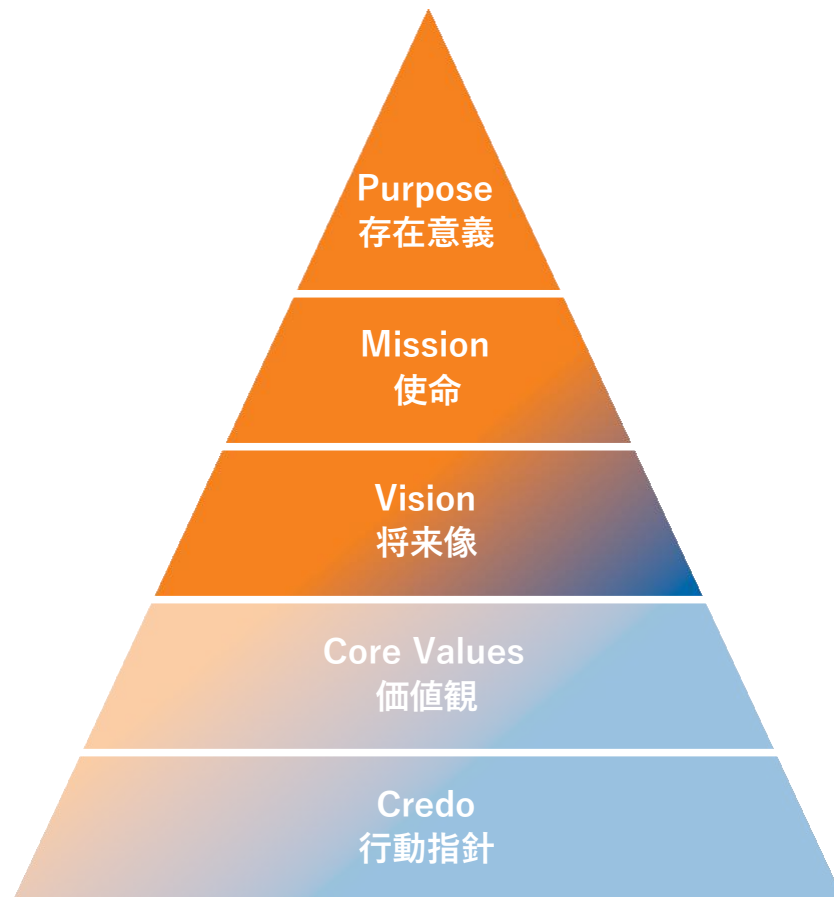
Culture

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。

01 会社概要



Purpose

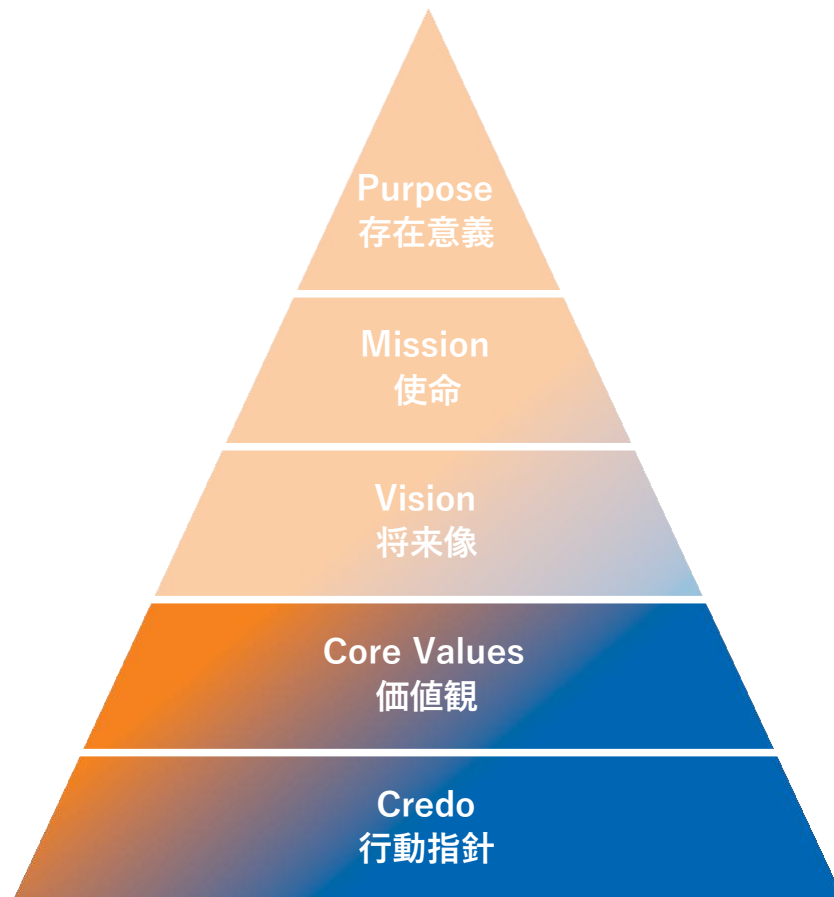
対話があり、互いに思い合い、
人間味がある社会を創る。

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。



Core Values

The Marketer

心に届ける。心を動かす。

Fellowship

共に、進む。

Breakthrough

100%の先に、発見がある。

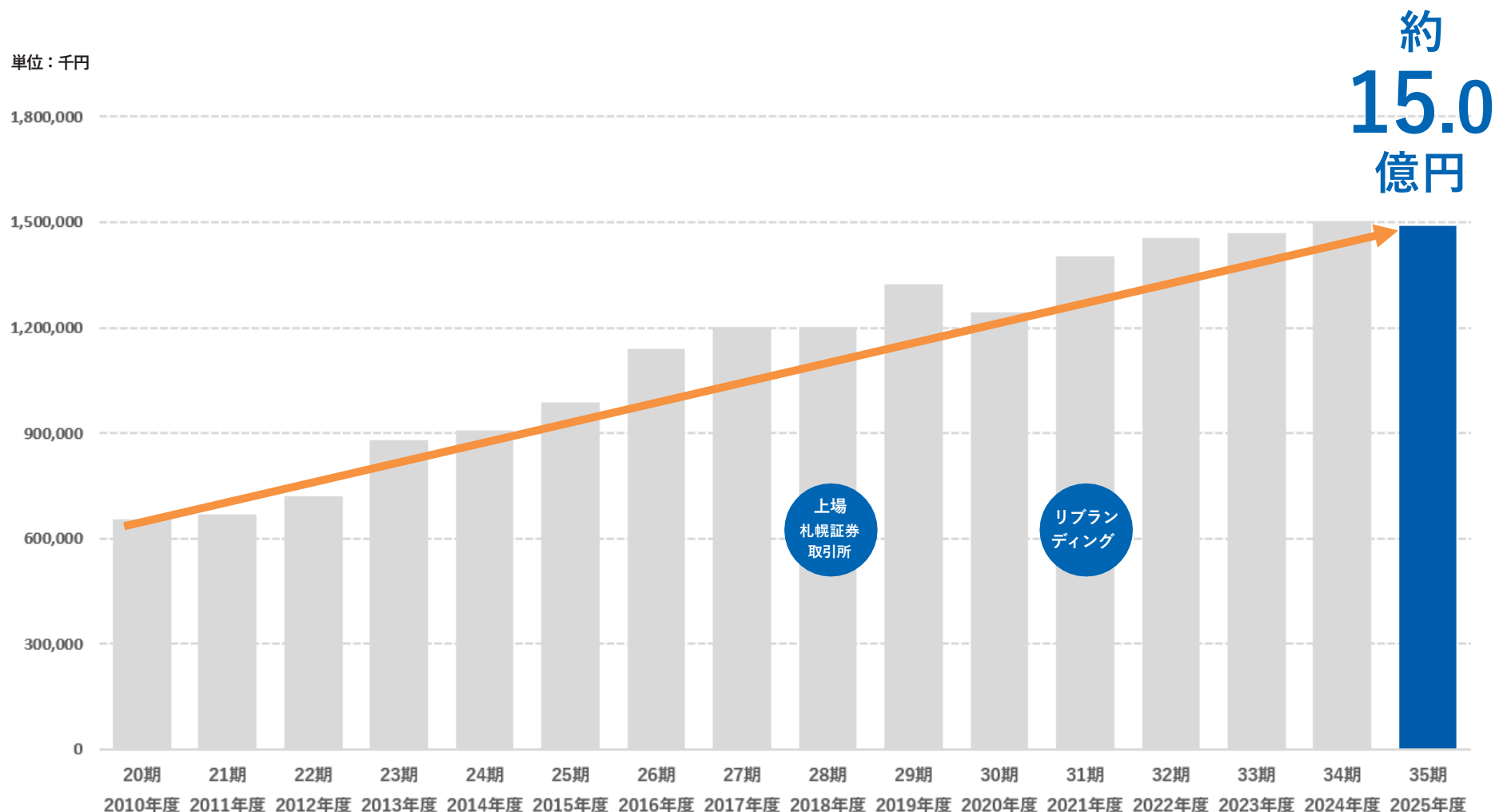
Credo

1. 心をこめて人の話を聞く人
2. いつも学び、考える人
3. 知識や経験を惜しみなく伝える人
4. 課題を整理し、解決策を絞り込む人
5. 先回りして行動する人
6. 約束を守り、最後までやり抜く人
7. 相手を思いやり、感謝を伝える人
8. 世の中の動きに敏感な人
9. 熱意をもって商売と数字の話をする人

社名	フュージョン株式会社	従業員数	90名（2026年3月31日現在）
設立	1991年12月27日	事業内容	総合マーケティング支援事業 （CRM支援分野、サービス運営支援分野、 教育支援分野）
上場市場	札幌証券取引所アンビシャス （証券コード：3977）	所在地	札幌本社 〒060-0004 北海道札幌市中央区 北4条西4丁目1番地 伊藤ビル4F （受付：伊藤・加藤ビル5F） 東京オフィス 〒102-0093 東京都千代田区平河町1丁目3- 13CIRCLES平河町9F 福岡オフィス 〒810-0001 福岡県福岡市中央区 天神1丁目4-1 西日本新聞会館16F （天神スカイホール内）
資本金	213,128,612円（2025年3月31日現在）		
取締役	花井 秀勝（取締役会長） 佐々木 卓也（代表取締役社長） 安田 真（専務取締役） 木村 達夫（常務取締役） 花井 優樹（取締役） 川村 秀憲（社外取締役）		

設立30年以上、いまでも成長し続けています。

1991年の創業時から一貫して企業のマーケティング活動を支援。31期からは「マーケティングカンパニー」へ。



02 事業

マーケティング課題解決の 戦略立案から施策の実行をワンストップで。 CRM支援専門の「マーケティングカンパニー」。

1991年に設立して以来、30年以上にわたってマーケティングを支援。

今では紹介や評判を聞いた企業からの問い合わせも多く、多種多様な業種のクライアントのマーケティング課題を、戦略から戦術まで、プロジェクトごとにさまざまな職種の社員のチームで対応。

深い顧客理解を通じて、クライアントの現場に深く関わり、施策の成果を確認しながら長く伴走支援を行います。下請け受注はゼロで、仕事を主体的にコントロールしやすいのも特徴です。

データ分析に基づく、DMによるマーケティング施策も得意で、全日本DM大賞を19年連続で受賞中。

日本では数少ない、上場企業のCRM専門会社です。

取引企業例



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

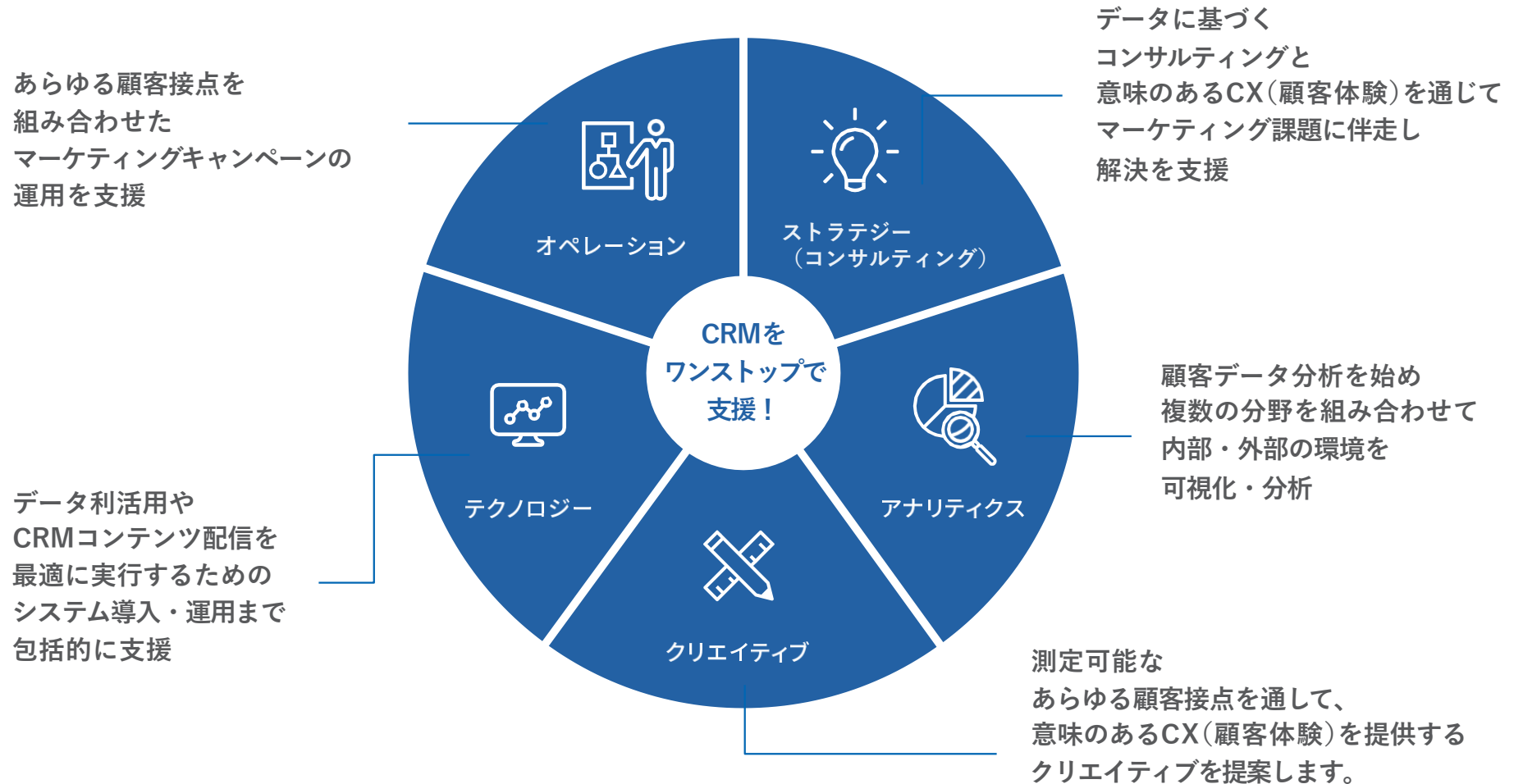
教育支援

マーケター育成支援として、セミナー開催、教育機関への出張講義等の学習機会を提供しております

セミナー運営等

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。



クライアントの課題に合わせ、
様々な職種のメンバーでチームを作り、プロジェクトを推進します。

クライアントA社

案件対応チーム



ストラテジー
(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

クライアントB社

案件対応チーム



ストラテジー
(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

クライアントC社

案件対応チーム



ストラテジー
(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

5つのステップで課題を解決に導き、継続的な支援をします。

1 課題ヒアリング

2 解決策のご提案

3 解決策の実行

4 効果測定

5 次アクション検討

1へ進む



ストラテジー
(コンサルティング)

課題ヒアリング～解決策実行後の効果測定や
次アクション検討までを継続的にご支援します



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

クライアントの課題に応じて
適切な課題解決実行策をご提供します

やりがいある 業務

- 日本全国の多種多様なクライアントの案件に携われる
- 経営層やマーケティング担当者と直接対話できる
- 提案した施策の効果が測定でき、仕事の成果を実感できる

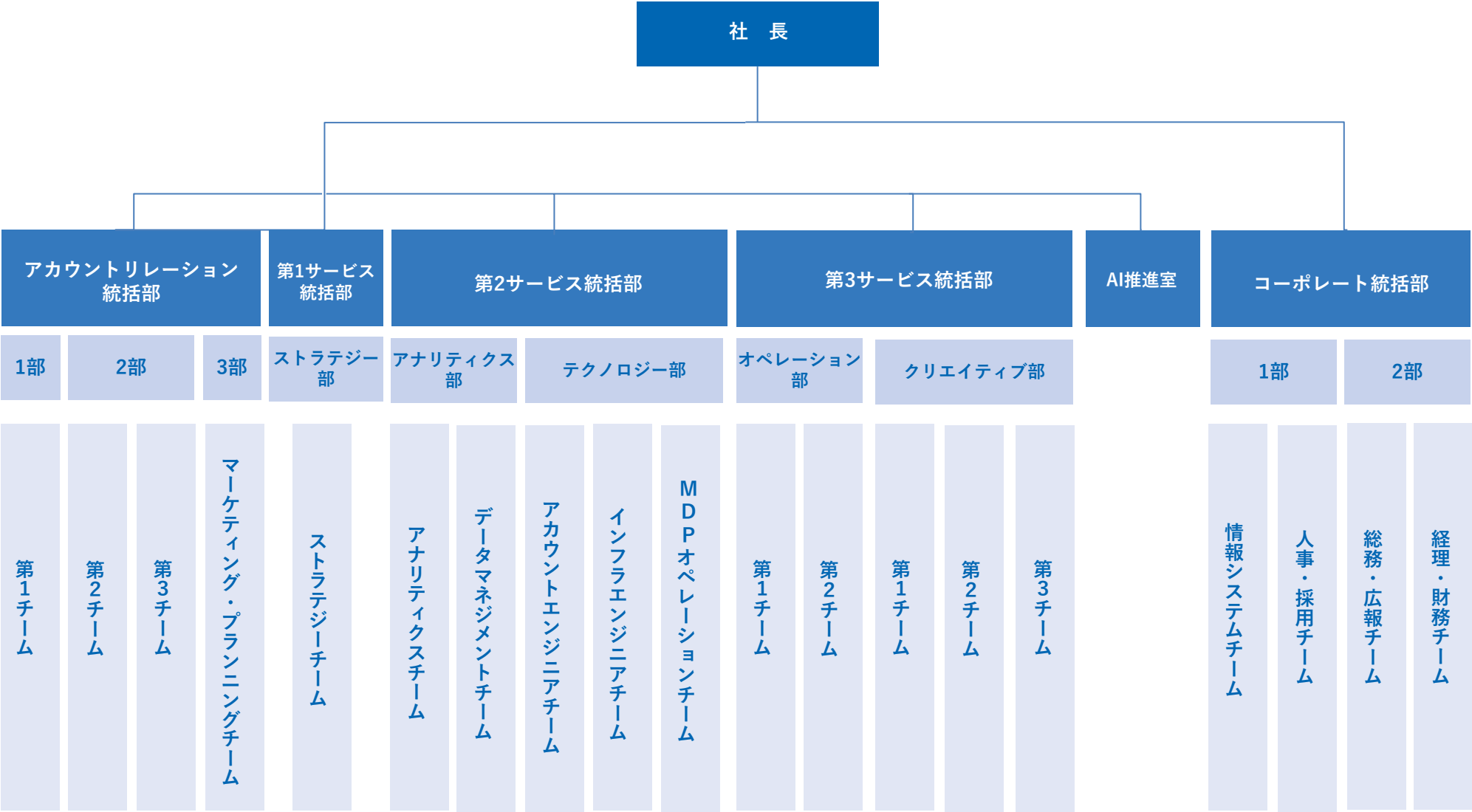
多くて深い 学びの機会

- 30年以上培ってきたCRM支援の事例に触れられる
- 全社員が社内講師になり互いに学び合う／教え合う
- 職種にかかわらず多くのプロジェクトマネジメントの機会がある

つながりと 成長

- 多様な経歴・専門性を持つ社員との関わりで、新しい視点を得られる
- 成長意欲の高いメンバーと切磋琢磨できる
- フラットな組織で経営陣の意思決定が早い

03 組織



MaaSの提供

企業のマーケティング活動
が止まらず、継続的に動
き続ける状態をつくる
(Marketing as a Serviceの提供)

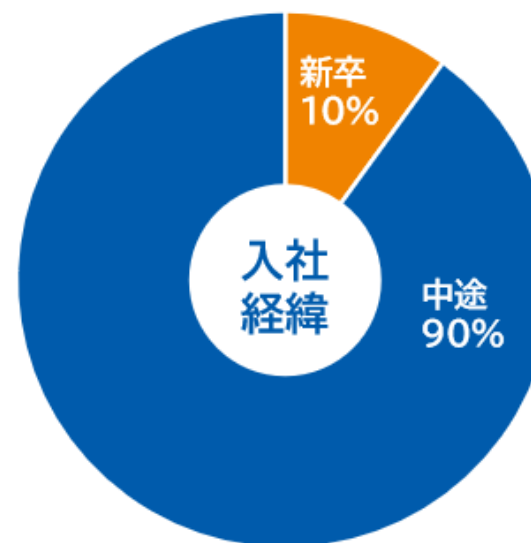
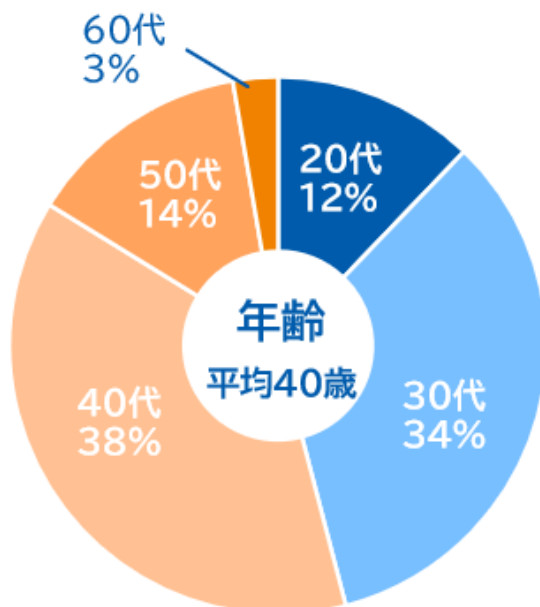
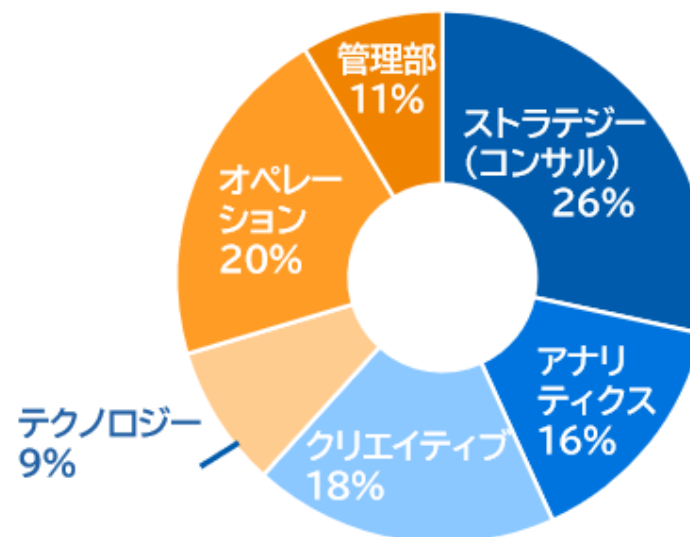
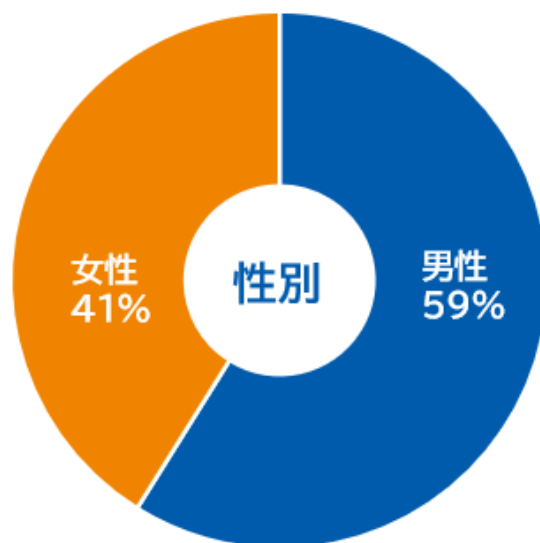
更なる専門性 の向上

担当業務における課題解決と
クライアントへの提供価値向上にむけて
一人ひとりが自身の専門性を高める

成長に伴う 体制強化

組織の成長に合わせて、
社内体制・組織の
仕組みを強化していく

※2026年3月現在



2011年から
新卒採用の
募集スタート。今
後、増えていく予
定です！

04 働く環境

役職を問わず、意見交換が活発です。オフィスがワンフロアなので、違うチームのメンバーと気軽に話しかけます。

新卒2年目
ソリューション
第2グループ



業務に関するトレンドや世の動きについて社内SNS等で話し合う場面をよく目にします。

中途5年目
アカウントグループ



社内で公開されている情報が多く、他チームの提案書を参考にしたり議事録等から今後の会社の動きについても知ることができます。

中途8年目
コーポレートグループ



気軽なコミュニケーションや自由な意見交換が多い組織です

月の平均残業時間



18時間

年間休日



125日

有給休暇取得日数



平均 **10.3**日

ハイブリッドワーク制度



出社 **3**日以上/週

フレックスタイム制



出社時刻

7~11時

社内サークル



7サークル

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・スキルを身に着け、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。

部署横断のメンバーで活動！

従業員同士の親睦を深め、プライベートの時間を充実させることによりワークライフバランスの向上を図ることを目的としています。

サークルを
一部紹介！

北海道ドライビング部

日帰りでドライブしながら、道内各地の美味しいランチを楽しみます。

東京まち歩きサークル

地方出身の東京オフィス所属者で観光地やグルメを巡り、東京への理解と愛着を深めます。

健康麻雀サークル

「健康」「健全」に麻雀を楽しみます。

BBQサークル

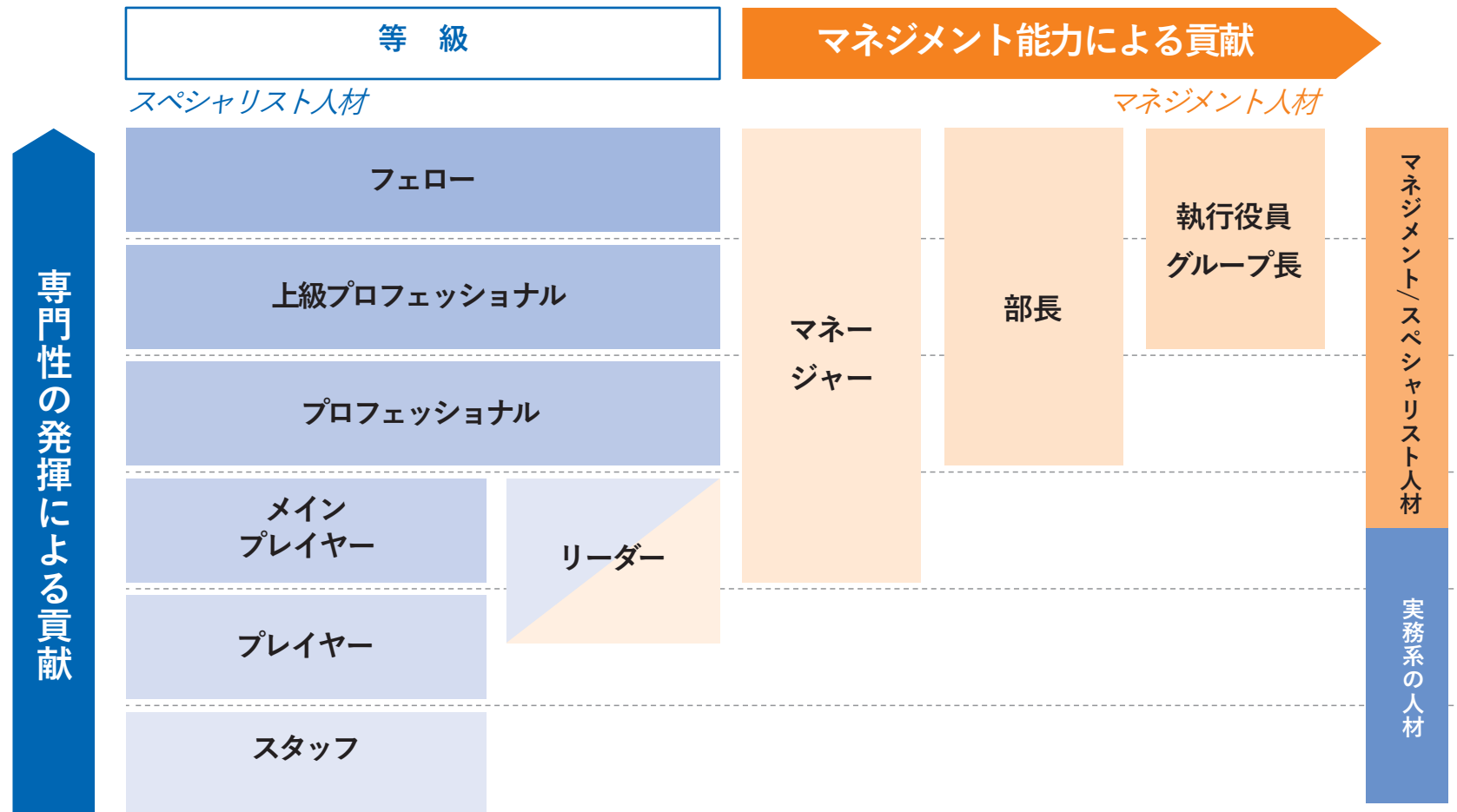
開放的な屋外BBQ（バーベキュー）を通して親睦を深めます。

ボードゲームサークル

お昼休みにボードゲームを楽しみます。



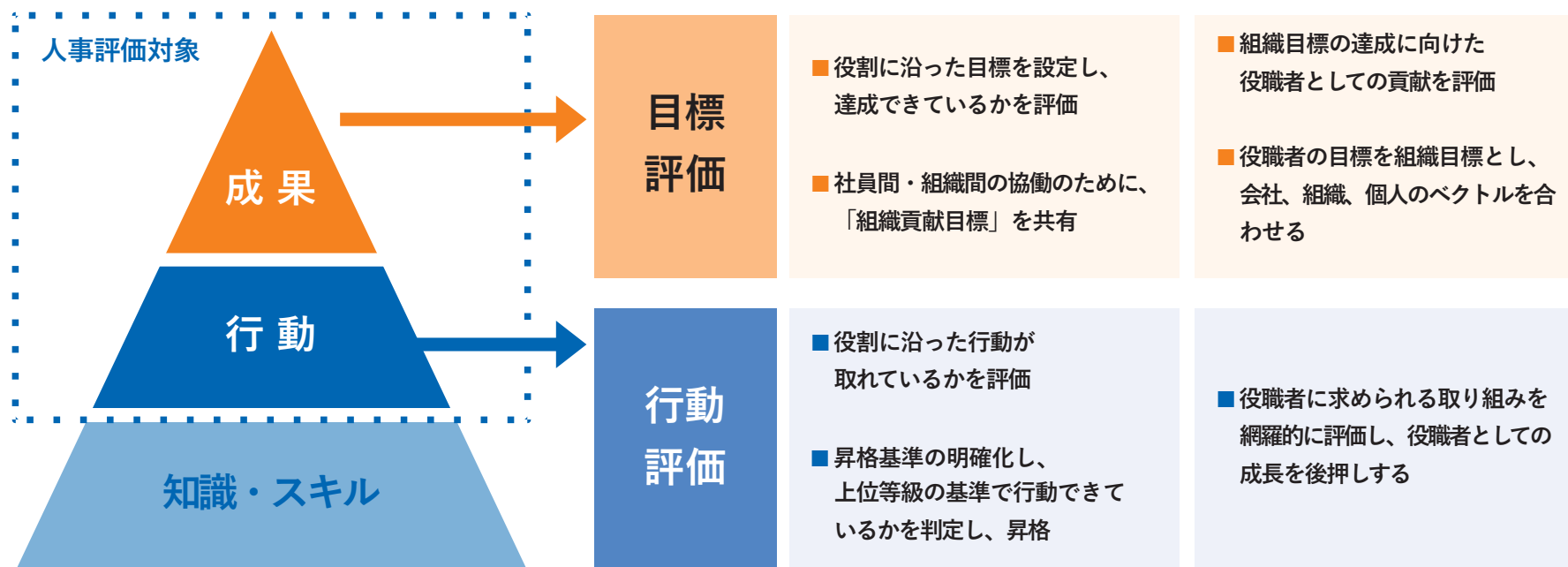
マネジメント層にも専門性が求められるビジネスのため、
一定水準の専門性を前提とした役職任用の仕組みとしています。



一般社員と役職者で異なる評価要素となり、評価項目は目標と行動の2つです。
知識・スキルは求められる行動や成果を出すためのベースとして位置付けています。

社員に期待する要素

役職ごとの評価要素



05 募集要項

雇用形態	正社員 試用期間：6カ月（期間中の待遇・条件に変更はありません）
給与	経験・能力・前職給与などを考慮し決定
勤務地	■ 本社オフィス 北海道札幌市中央区北4条西4丁目1番地 伊藤ビル4階 ◆ 本社オフィスは、おしゃれなコワーキングスペース、遊び心のある打合せスペースなど、働きやすさが満載です。 ※クライアントとの打合せのため、年数回程度の道外出張あり ※ハイブリッドワーク制度（週3日以上出社）あり
勤務時間	フレックスタイム制 コアタイム／11：00～16：00 フレキシブルタイム／7：00～11：00、16：00～20：00 1日の標準労働時間：8時間
休日	休日年間休日：125日 週休二日制（土・日） ※年2回の土曜出勤日があります 祝日休み、年末年始休暇、GW休暇、夏季休暇、慶弔休暇、有給休暇、バースデー休暇、ドナー休暇産前・産後休暇（※取得実績あり）、育児休暇（※取得実績あり）
待遇・福利厚生	各種社会保険完備、交通費実費支給（上限6万円／月） 服装自由（オフィスカジュアル）、ハイブリッドワーク制度（週3日以上出社）、教育研修制度（社内外セミナーあり） さっぽろ圏奨学金返還支援事業認定企業、資格取得奨励金制度、ピアボーナス制度、サークル活動
支援金制度	慶弔金制度、確定拠出年金（401K）、副業相談可

求める 人材像

- ・当社のパーパス・ビジョン・ミッションへ共感できる方
- ・コアバリューへ共感できる方

－The Marketer 心に届ける。心を動かす。

業界やクライアント企業を深く理解し、具体と抽象の往復、改善の繰り返しを愚直にできる

－Fellowship 共に、進む。

社内外の様々な人や組織と協力しながらクライアント企業のマーケティング課題解決に取り組める

－Breakthrough 100%の先に、発見がある。

新しいことの考案、スキル・知識習得などへのチャレンジ意欲がある業

界やクライアント企業を深く理解するための勉強を楽しめる

- ・学歴不問

選考 プロセス

※応募者の状況等に応じ、
プロセスや内容が変更になる
場合がございます。

書類選考

履歴書や職務経歴書等をもとに、書類受取から2～3日後に選考を実施

1～2週間後

① 一次面接 応募職種の担当者、マネージャーとの面接

これまでの仕事の経験・取り組み方やキャリアプラン等について伺います。フュージョンへのご質問にもお答えします。

1～2週間後

② 二次面接・適性検査 応募職種の部長職との面接

より踏み込んだお話を伺います。

1～2週間後

③ 最終面接 経営層との面接

働き方や会社のカルチャー等のお話をしながら、入社後のずれがなくなるようお話しします。

④ オファー面談

就業条件などを確認・最終的な意思を双方で確認