

平成26年6月期 決算説明会

株式会社フュージョンプार्टナー

<http://www.fusion-partner.jp/>

東証2部 4845

平成26年8月7日

目次

1. 会社概要

2. トピックス

3. 決算概況

4. 事業の状況

5. 今後の見通し

1. 会社概要

会社名	株式会社フュージョンパートナー
所在地	東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル4F
設立年月日	昭和62年2月20日
事業内容	SaaS/ASP事業 その他（M204サービス、その他サービス）
従業員	100名（平成26年6月末時点 連結）
平均年齢	33.5歳（平成26年6月末時点 連結）
資本金	1,133百万円
決算期	6月30日
株式	東京証券取引所 市場第二部（証券コード：4845）
グループ会社	デジアナコミュニケーションズ株式会社 データベース・コミュニケーションズ株式会社

2. 平成26年6月期トピックス

年	月	トピックス
平成26年	1月	1 : 100の株式分割を実施
平成26年	5月	流れの見えるCMSサービス「i-flow」の提供を開始
平成26年	5月	東証JASDAQから東証二部へ市場変更

目次

1. 会社概要

2. トピックス

3. 決算概況

4. 事業の状況

5. 今後の見通し

3. 決算概況：決算ハイライト

- SaaS/ASP事業が引き続き好調に推移し、4期連続増収、6期連続増益(※)を達成
- 売上高1,883百万円は、過去最高

(単位：百万円)

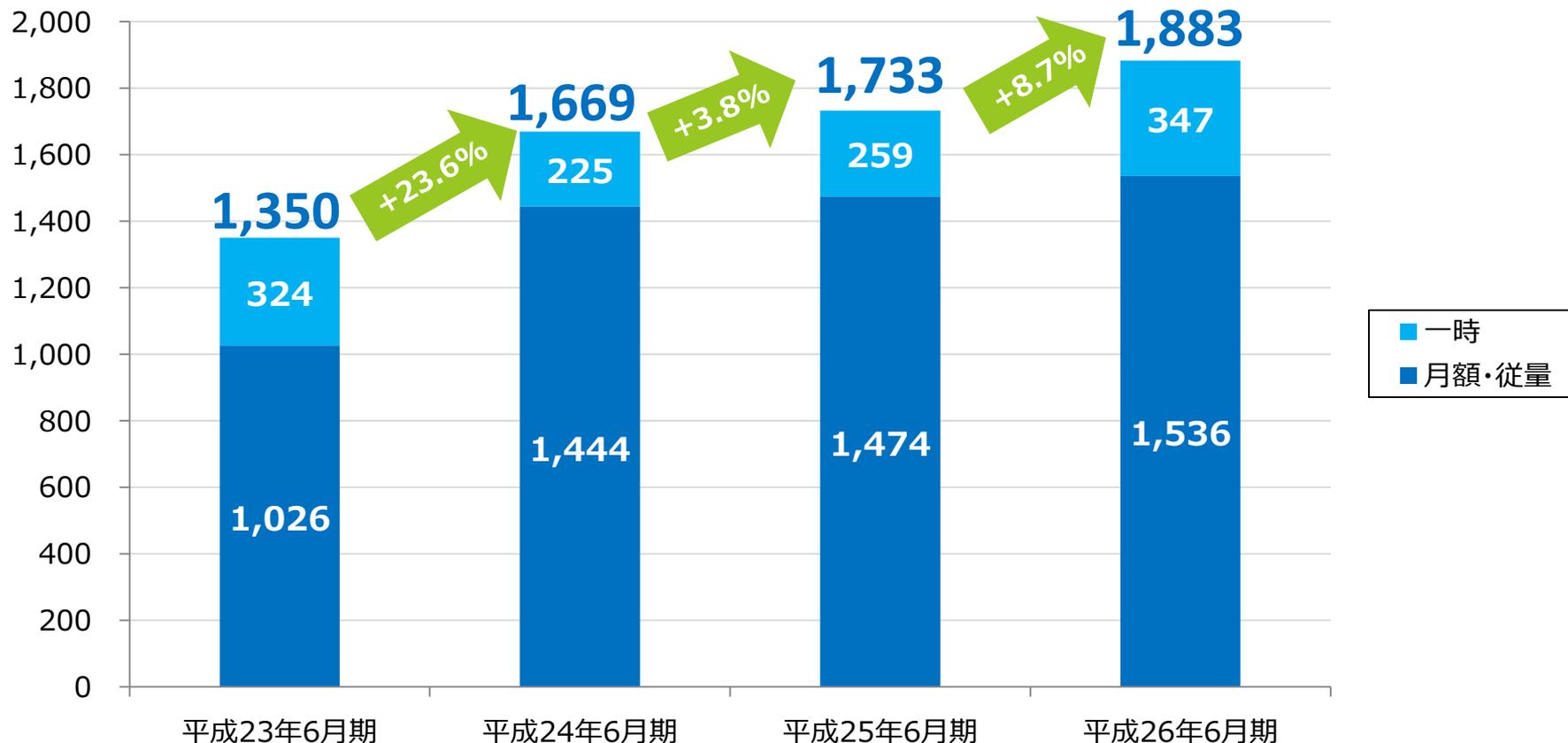
	平成25年6月期	平成26年6月期	前期比増減率
売上高	1,733	1,883	8.7%
粗利益	1,041	1,118	7.3%
粗利益率	60.1%	59.4%	-
営業利益	314	377	20.3%
営業利益率	18.1%	20.1%	-
経常利益	328	381	16.3%
経常利益率	18.9%	20.3%	-
当期純利益	192	221	15.5%
当期純利益率	11.1%	11.8%	-

(※営業利益、経常利益)

3. 決算概況：売上高推移

当社収益構造は、「一時売上」+「月額固定・従量売上」であるため、「月額固定・従量売上」が毎月の安定した売上計上の基盤となる。これに加えて、当社の強みである「SaaS/ASPでありながら、顧客ニーズに合わせたカスタマイズ」が大型案件受注数の拡大につながり、増収率拡大の原動力となった。

(百万円)



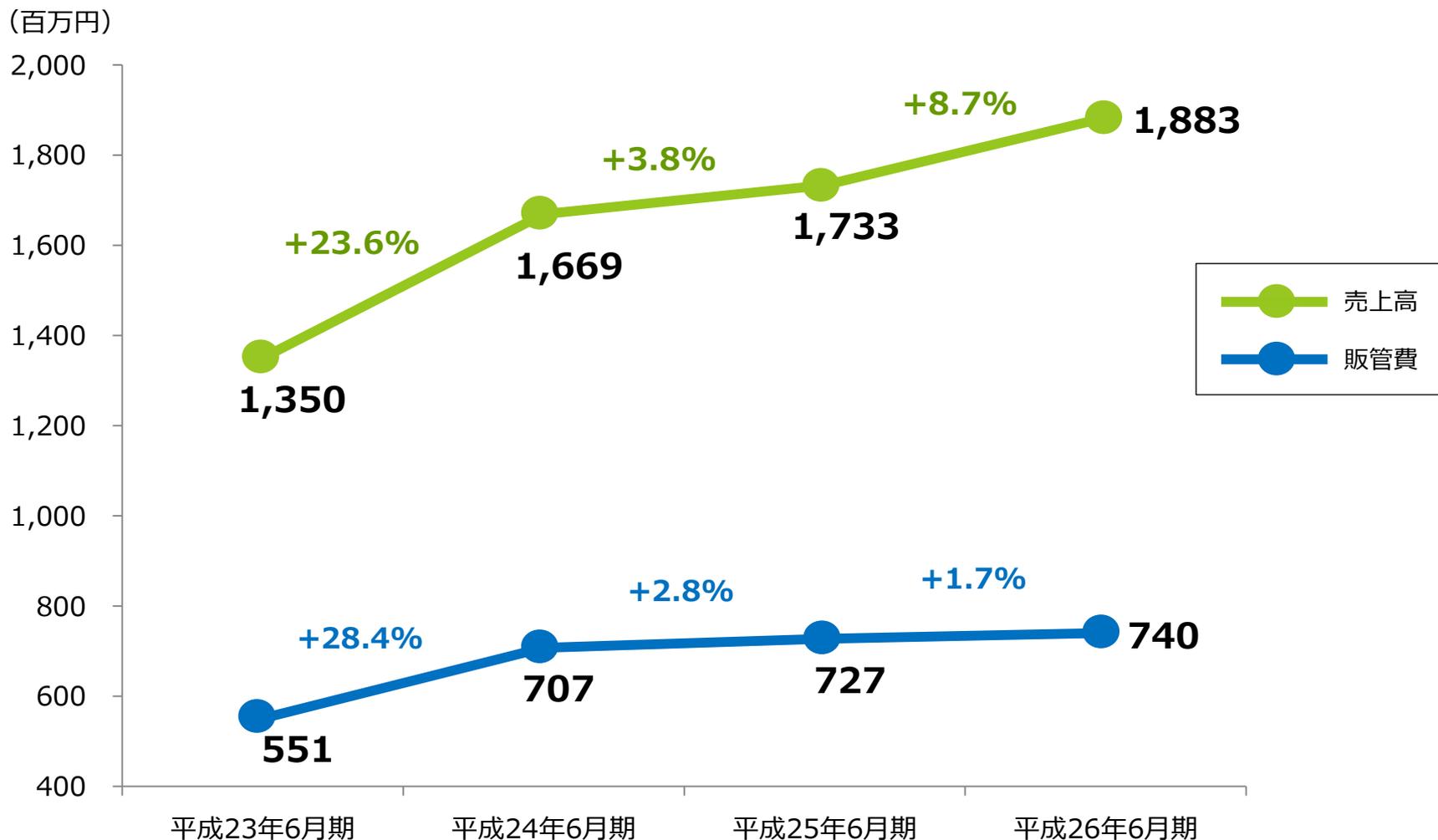
3. 決算概況：事業セグメント

(単位：百万円)

グループ会社	担当事業	平成26年6月期 売上高・構成比
デジアナ コミュニケーションズ	•SaaS/ASP事業 •その他	1,814 (96.3%)
データベース・ コミュニケーションズ	•その他 (M204サービス)	69 (3.7%)
合計		1,883 (100%)

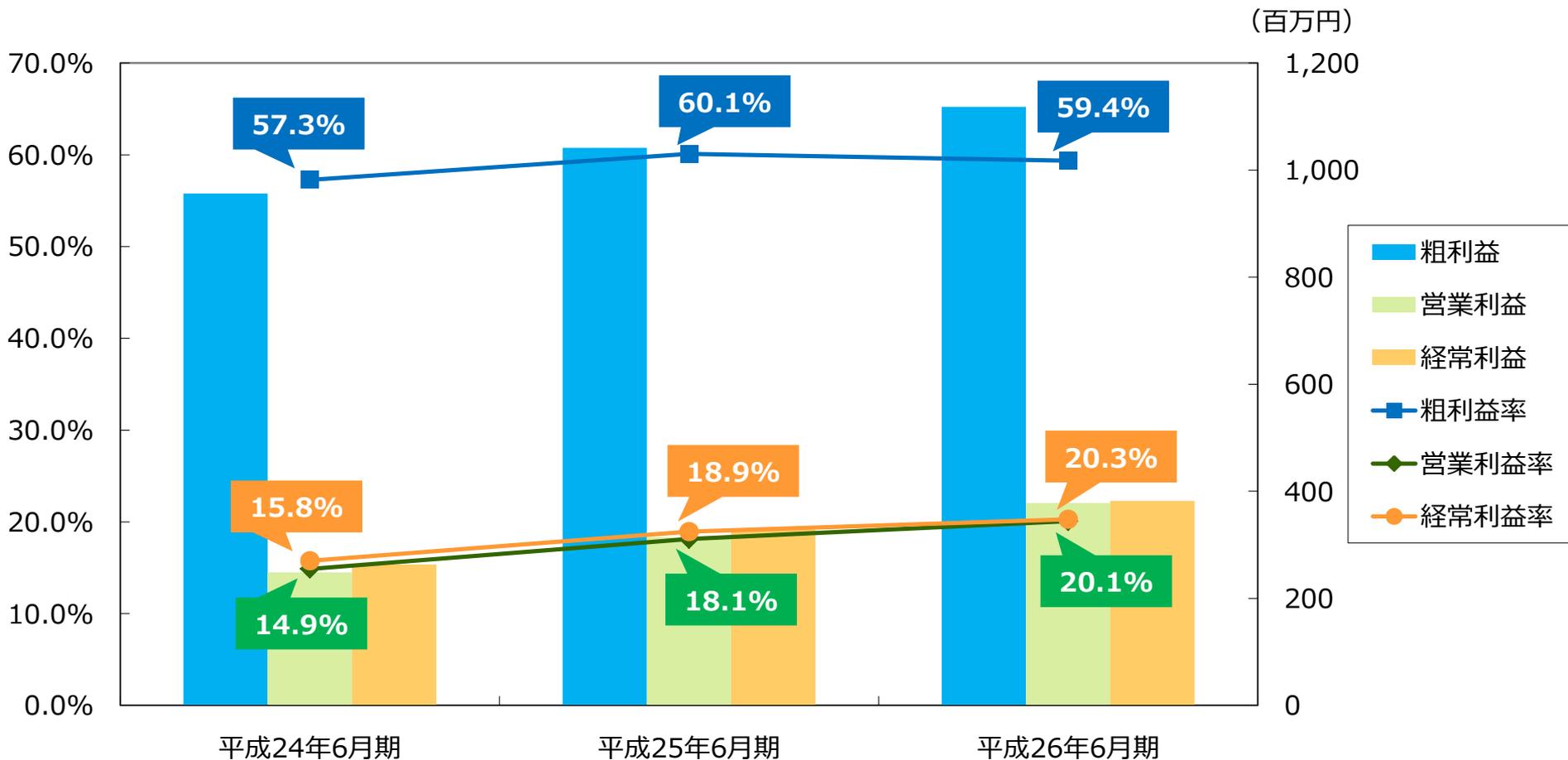
3. 決算概況：増益の背景

SaaS/ASP形式でのサービス提供であるため、売上の拡大は販管費の増加にダイレクトに連動しない。これにより、増益率が拡大。



3. 決算概況：利益・利益率推移

- 粗利益率はほぼ横ばい
- 営業利益率、経常利益率は直近3年間で着実に上昇



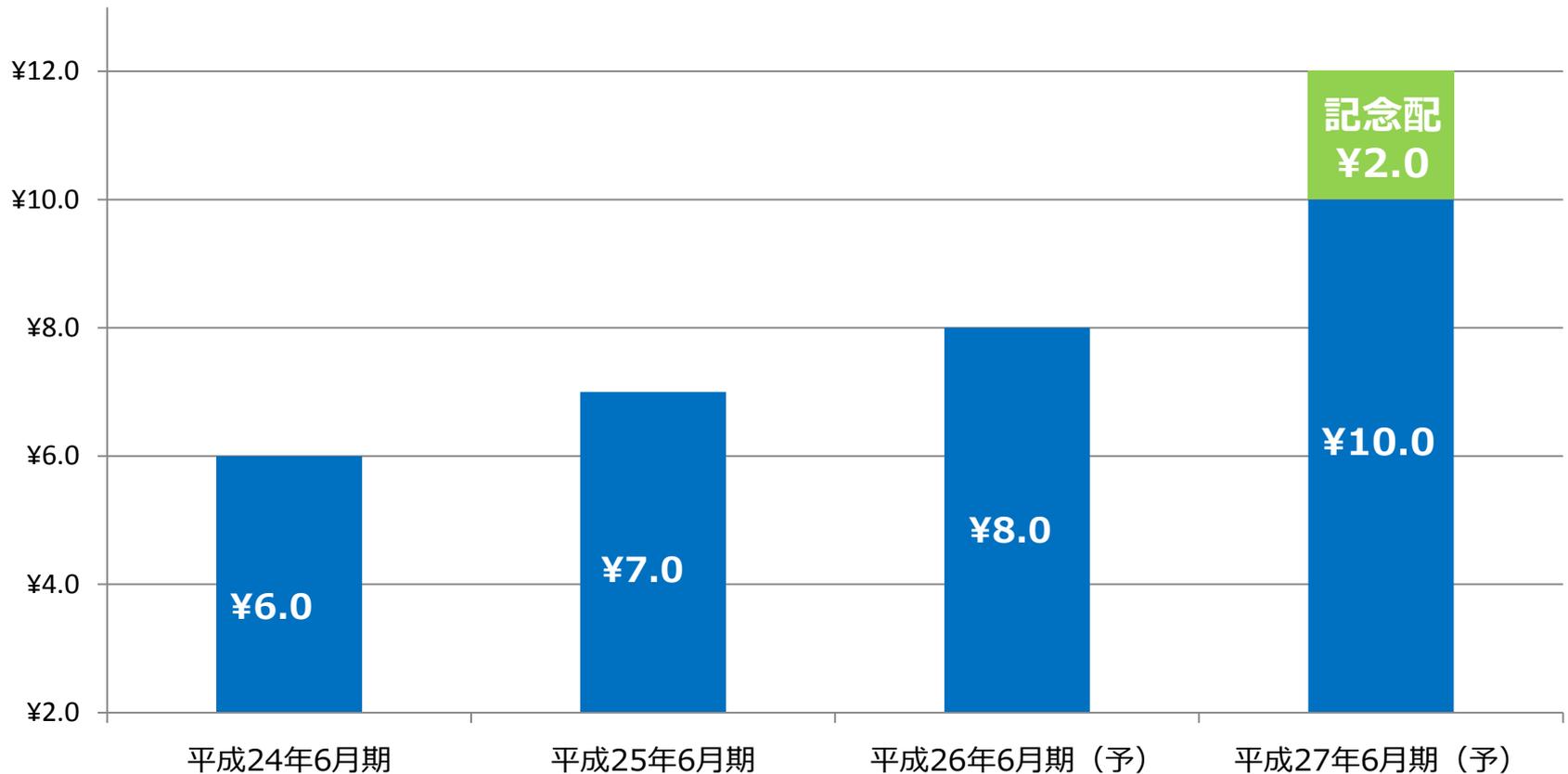
3. 決算概況：予算達成率

(単位：百万円)

	平成26年6月期 通期見通し (H25.8.7時点)	平成26年6月期 通期見通し修正 (H26.4.30時点)	平成26年6月期 通期実績	当初予算 (H25.8.7時点) 達成率
売上高	1,820	1,875	1,883	103.5%
営業利益	340	375	377	111.2%
経常利益	340	380	381	112.4%
純利益	210	220	221	105.7%

3. 決算概況：配当政策

- 平成21年6月期以降、6年連続増配
- 平成27年6月期は、記念配当も実施予定



(平成26年1月1日付で1：100の株式分割を実施しており、過去分についても遡及して修正しております)

3. 決算概況：設備投資の状況

案件の大型化に対応するインフラを整備すると共に、BCPのためのインフラ整備を進めている

(単位：千円)

	平成24年6月期	平成25年6月期	平成26年6月期
総額	11,208	47,808	21,810
前年比	-	326.6%	-54.4%
サービス提供用インフラおよび 関連システムの増強	4,791	15,871	21,810
前年比	-	231.3%	37.4%
社屋設備増築等	4,050	30,049	0
前年比	-	642.0%	-

目次

1. 会社概要

2. トピックス

3. 決算概況

4. 事業の状況

5. 今後の見通し

4. 事業の状況：SaaS/ASPとは

SaaS

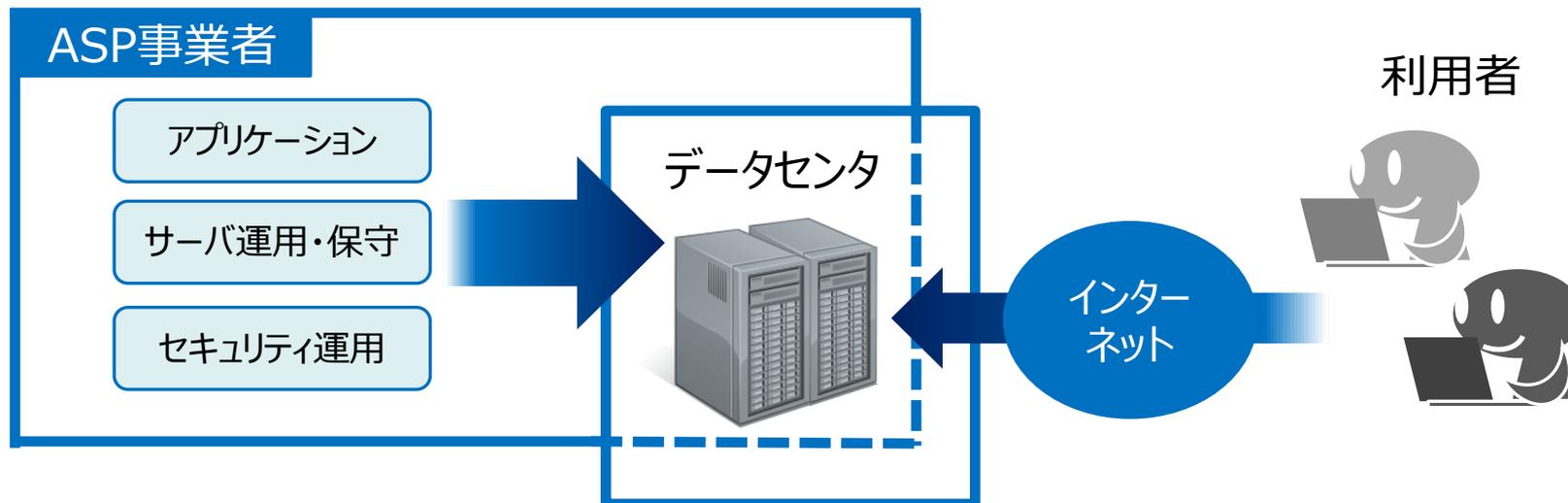
Software as a Service=サービスとしてのソフトウェア

ASP

Application Service Provider=アプリケーションサービス提供事業者

SaaS/ASPとは

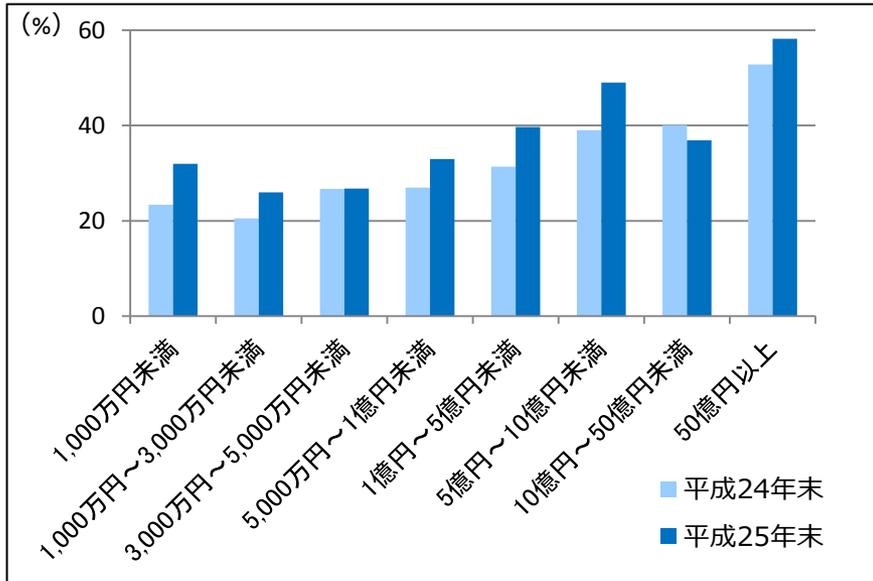
利用者が必要とするアプリケーションを、ネットワークを通じて提供するサービス。
あるいは、そうしたサービスを提供するビジネスモデルのこと。



4. 事業の状況：クラウドサービス市場について

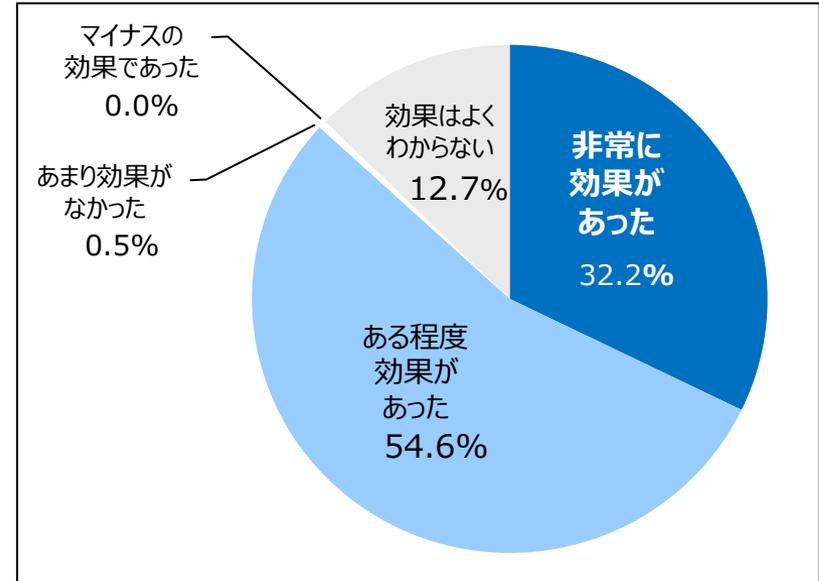
システムの採用・移行の際にクラウドを優先して検討するクラウドファーストを推進しているユーザ企業が増加しており、今後も更なる市場拡大が見込まれている。

◆ 資本金規模別クラウドサービスの利用状況



▲ (出典) 総務省「平成25年通信利用動向調査」

◆ アンケート：クラウドサービスの効果 (平成25年末)



▲ (出典) 総務省「平成25年通信利用動向調査」

◆ 市場規模の中期予測

	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	年平均成長率
クラウド市場規模	2,110億円	2,418億円	2,724億円	3,008億円	3,284億円	11.7%
SaaS/ASP市場	1,720億円	1,909億円	2,092億円	2,260億円	2,439億円	9.1%
PaaS・IaaS市場	390億円	509億円	631億円	747億円	844億円	21.5%

▲ (出典) (株)ミック経済研究所「クラウドサービス市場の現状と展望2013」

4. 事業の状況： SaaS/ASPの位置付け

ソフトウェア市場におけるSaaS/ASPの成長要因と課題

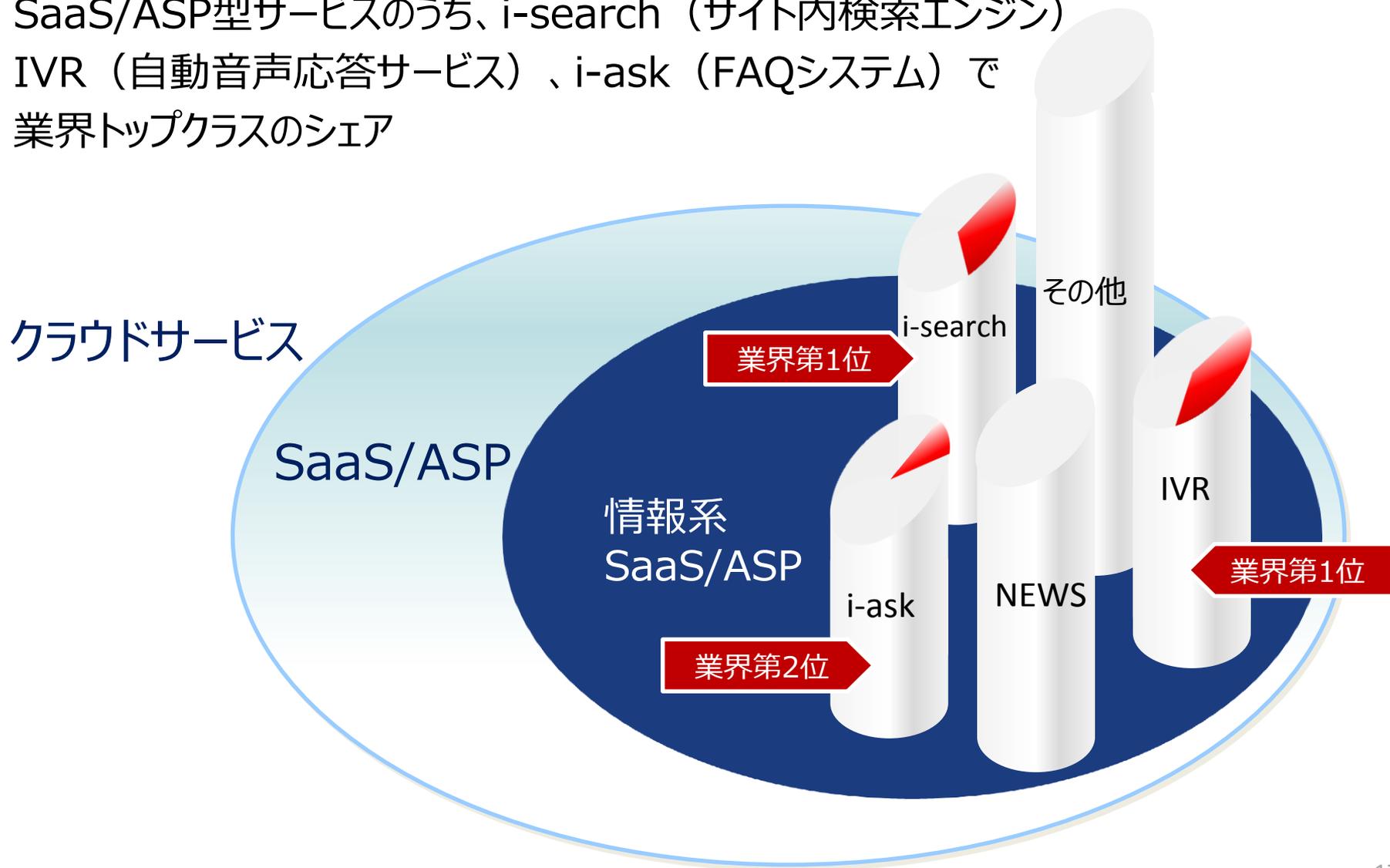
- ・安価で利便性が高いことが成長の原動力。
- ・課題となるカスタマイズ対応、セキュリティをクリアすれば、さらに市場は拡大へ。

◆SaaS/ASPとオンプレミス（顧客企業によるシステムの調達・運用）との比較

	オンプレミス	SaaS/ASP	当社SaaS/ASP
コスト	× 数百万円レベルでハード・ソフトウェアへ先行投資。バックアップ、リカバリ費用も必要	○ 数万円～数十万円レベル（初期費＋運用費）	○ 数万円～数十万円レベル（初期費＋運用費）
運用・保守	× 自社人員・コスト負担	○ プロバイダーへ委託	○ 当社管理
導入スピード	× 数か月～数年	○ 数日～数か月	○ 数日～数か月
カスタマイズ	○ 比較的自由にできる	▲ 一般的には低い	○ 豊富なカスタマイズ実績あり
セキュリティ	○ 利用者の施設内に存在するためリスクは低い	▲ プロバイダーによっては不安あり	○ ISMS（ISO27001）認証、個人情報に専門に取扱う部署もあり、万全の体制

4. 事業の状況：業界における当社のポジショニング

SaaS/ASP型サービスのうち、i-search（サイト内検索エンジン）
IVR（自動音声応答サービス）、i-ask（FAQシステム）で
業界トップクラスのシェア



4. 事業の状況：サービス詳細

サイト支援やCRM、CMS等様々なサービスを提供しており、顧客の要望通りに組み合わせ・カスタマイズが可能。

分類	商品名	概要
サイト支援サービス	i-search	サイト内検索エンジン
	i-linkcheck	リンク切れ検知システム
	i-print	サイトプリントシステム
CRMサービス	i-entry	総合アンケートCRMサービス
	dbecs	高性能webメーカー
CMSサービス	i-ask	FAQシステム
	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-learning	e-ラーニングサービス
	i-flow	進捗管理・承認システム
コンテンツ支援	i-linkplus	関連リンク表示サービス
	i-pediaplus	オンライン百科事典提供サービス
電話系サービス	SaaS型IVR	24時間365日の自動音声応答サービス
ニュース配信サービス	法人ニュース	重要なビジネス情報のチェック
知財管理ソリューション	PatentManager6	最新の特許管理システム
サイト運営ビジネス	FreshEye	検索ポータルサイト
データベース管理	M204	超大型データベース管理システム

4. 事業の状況：サービス紹介

企業サイト内に検索窓を設置し、ユーザーを的確に誘導できるようにするシステム。マーケティングデータの取得にも有用！

導入前

導入後

POINT 1

画像表示機能で見やすさUP

POINT 2

関連コンテンツ表示機能

POINT 3

ドメイン横断検索も可能

POINT 4

ゆらぎ、サジェスト等でCS向上

東急百貨店 TOKYUU

サイト内検索結果

チョコレート

おすすめコンテンツ

【ネットショッピング】送料無料！サマーギフト

【ネットショッピング】夏の贈答 手ぶらフェア

「チョコレート」の検索結果は298件です。

メリーチョコレート

2013年「LE GUIDE DES」を獲得！世界でも多角評品）1商品名で並べる！

https://shop.tokyu-dept

「ゴディバ」トリュフ

【トラディショナル】甘美なミルクチョコレートムースをダークチョコレートで包み、細かなココアパウダーでコーティング。【アメール】クリーミーなダークチョコレートガナッシュをダークチョコレートで包み、繊細な72%ダークチョコレートフレークで飾りました。【ブラリネ ブラジリエヌ】ヘーゼルナッツ...

https://shop.tokyu-dept.co.jp/ec/srDispProductListProductLink/doProductLink/1/0000/FD1-godiva130804/00000/00000/srDispProductList/1

キーワードランキング

- 1位 浴衣
- 2位 ピアガーデン
- 3位 商品券
- 4位 水着
- 5位 うなぎ
- 6位 鳩屋敷
- 7位 傘
- 8位 カタログギフト

▲導入事例：東急百貨店様

4. 事業の状況：サービス紹介

よくあるご質問をあらかじめ企業サイト内に登録しておくことで、ユーザーが検索し問題解決できるようにするシステム。

メリット ユーザビリティの向上、サポート対応のコストを削減、マーケティング活用等



▲導入事例：セブンCSカードサービス様

POINT 1

オリジナルデザインに柔軟に対応

POINT 2

高度な検索と多彩なカスタマイズ

POINT 3

作成～公開まで一元管理

POINT 4

統計分析機能搭載

POINT 5

承認機能でスムーズな管理が実現

4. 事業の状況：サービス紹介

商品ページの作成、公開、更新を一元管理するCMSサービス。

特徴

HTMLの知識がなくても商品ページの作成が可能。
多くの商品の中から条件に合う商品を抽出・並び替え・比較ができる。



▲導入事例：キリン様

POINT 1

テンプレートでデザイン・質の向上

POINT 2

検索機能による利便性アップ

POINT 3

自動更新機能で作業負荷軽減

POINT 4

スマートフォン、モバイルにも対応

POINT 5

統計・分析機能搭載

4. 事業の状況：サービス紹介

IVRとは、企業の電話窓口で音声による自動応答を行うシステムのこと。ユーザーのダイヤル操作に合わせて、音声の再生やコールの振分を行う。



〇〇変更受付ダイヤルです。
変更をご希望の方は「1」を、オペレータに
お繋ぎする場合は「2」を押してください。



1

契約内容の変更は
「1」を、ご住所の
変更は「2」を……



2

オペレータに
転送！



POINT 1

24時間365日の対応が可能

POINT 3

大量の受電でもビジーにならない

POINT 2

受電対応のコスト削減！

POINT 4

他Webシステムとの連携技術あり

4. 事業の状況：サービス紹介

プロジェクトベースの進捗管理で、状態が一目でわかるCMSサービス。

POINT 1 プレビューで確認しながら公開できる

POINT 2 複数階層の承認フローの設定が可能

POINT 3 マニュアルレスの簡単操作

▼導入事例：富士フィルム様



目次

1. 会社概要

2. トピックス

3. 決算概況

4. 事業の状況

5. 今後の見通し

5. 今期見通し

- 月額固定売上による安定した収益モデルを維持すると共に、顧客単価アップ、大型案件獲得によって増収を継続
- サーバ増強等の設備投資、人材採用を進め、サービスの自社開発、自社運用による内製化を継続することによって増益を維持

(単位：百万円)

	平成26年6月期	平成27年6月期（予）	前期比 増減率
売上高	1,883	2,100	11.5%
営業利益	377	440	16.4%
営業利益率	20.1%	21.0%	-
経常利益	381	440	15.2%
経常利益率	20.3%	21.0%	-
当期純利益	221	250	12.6%
当期純利益率	11.8%	11.9%	-

5. 今期の重点施策

1. 利益率の高いSaaS/ASP型サービスのさらなる拡大

- ✓ 既存サービスの機能拡充・改良
導入実績が伸びているサービスを中心に機能の拡充・改良を進め、圧倒的なシェアを獲得する
- ✓ サービスラインナップの充実
顧客のニーズから新サービスを創る

2. M&Aの実施

- ✓ M&Aによる事業規模拡大
当社グループ事業とシナジー効果の高い企業の買収により事業規模の拡大を目指す



フュージョンパートナーは、テクノロジーとサービスの融合を核とした 高付加価値のトータルサービスを提供します。

- 本資料には将来の予測に関する記述が含まれていますが、それらの記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化等により、実際の業績とは異なる可能性がありますことを御承知おき下さい。
- 本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。