

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)

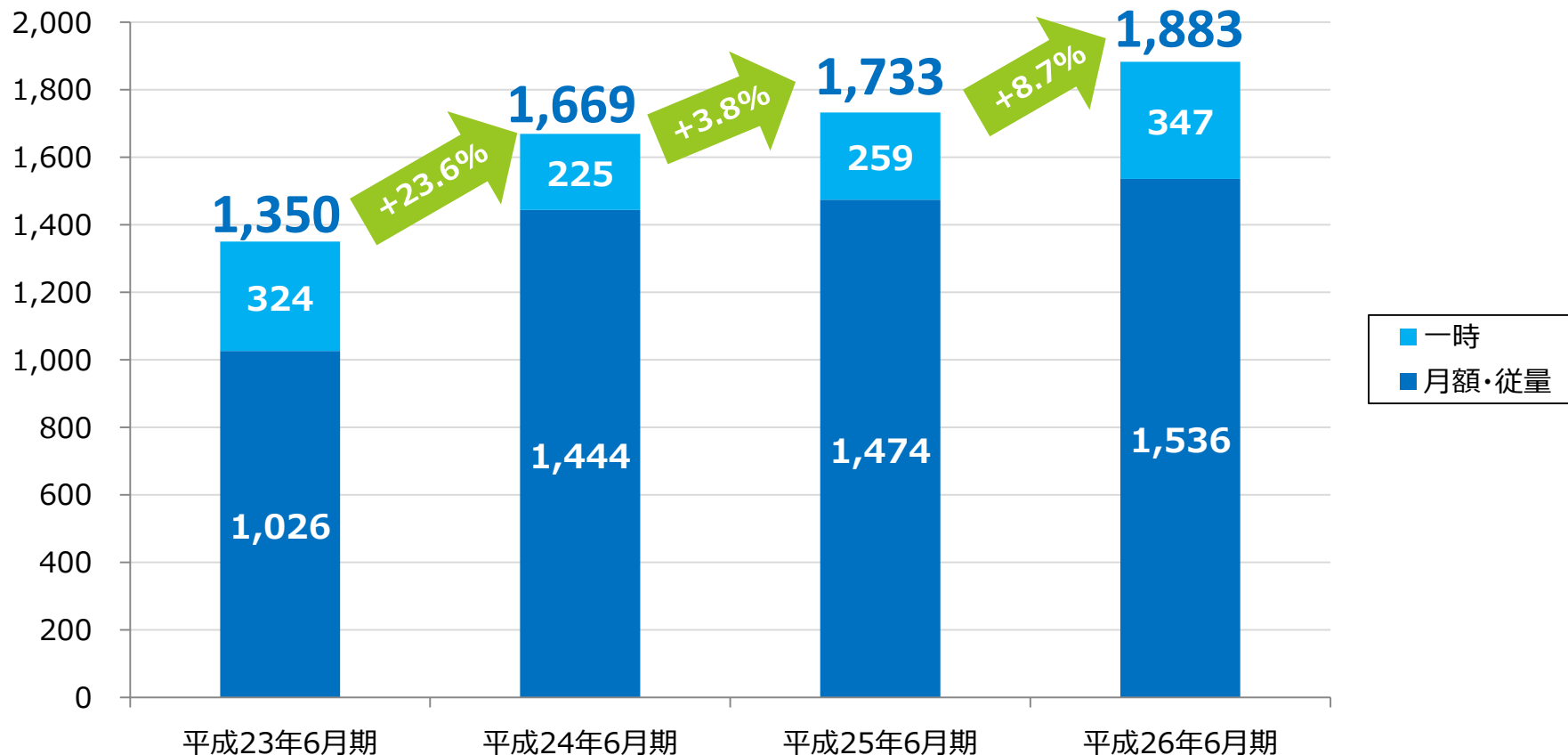
| | 平成25年6月期 | 平成26年6月期 | 前期比増減率 |
|--------|----------|----------|--------|
| 売上高 | 1,733 | 1,883 | 8.7% |
| 粗利益 | 1,041 | 1,118 | 7.3% |
| 粗利益率 | 60.1% | 59.4% | - |
| 営業利益 | 314 | 377 | 20.3% |
| 営業利益率 | 18.1% | 20.1% | - |
| 経常利益 | 328 | 381 | 16.3% |
| 経常利益率 | 18.9% | 20.3% | - |
| 当期純利益 | 192 |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



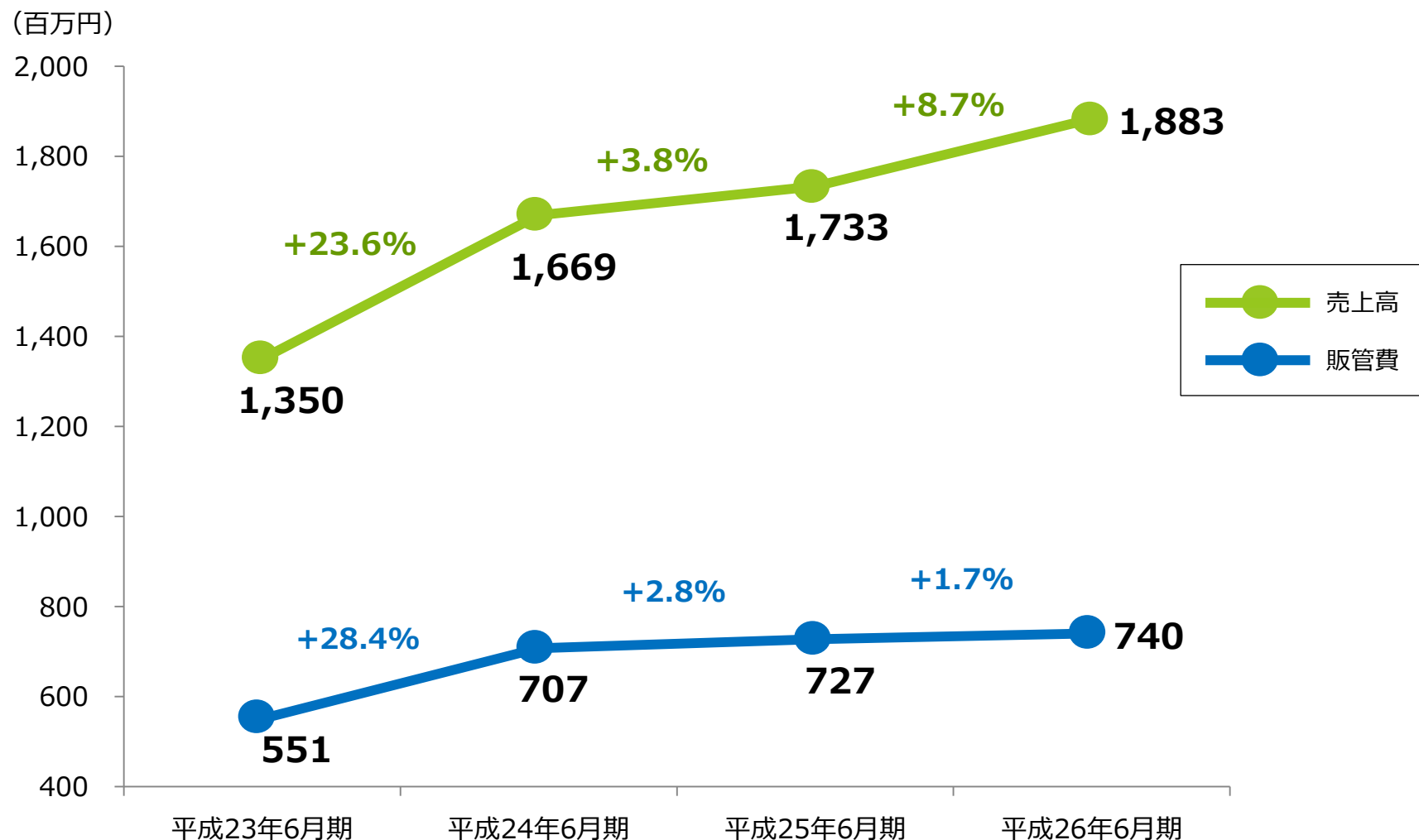
3. 決算概況：事業セグメント

(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%) |

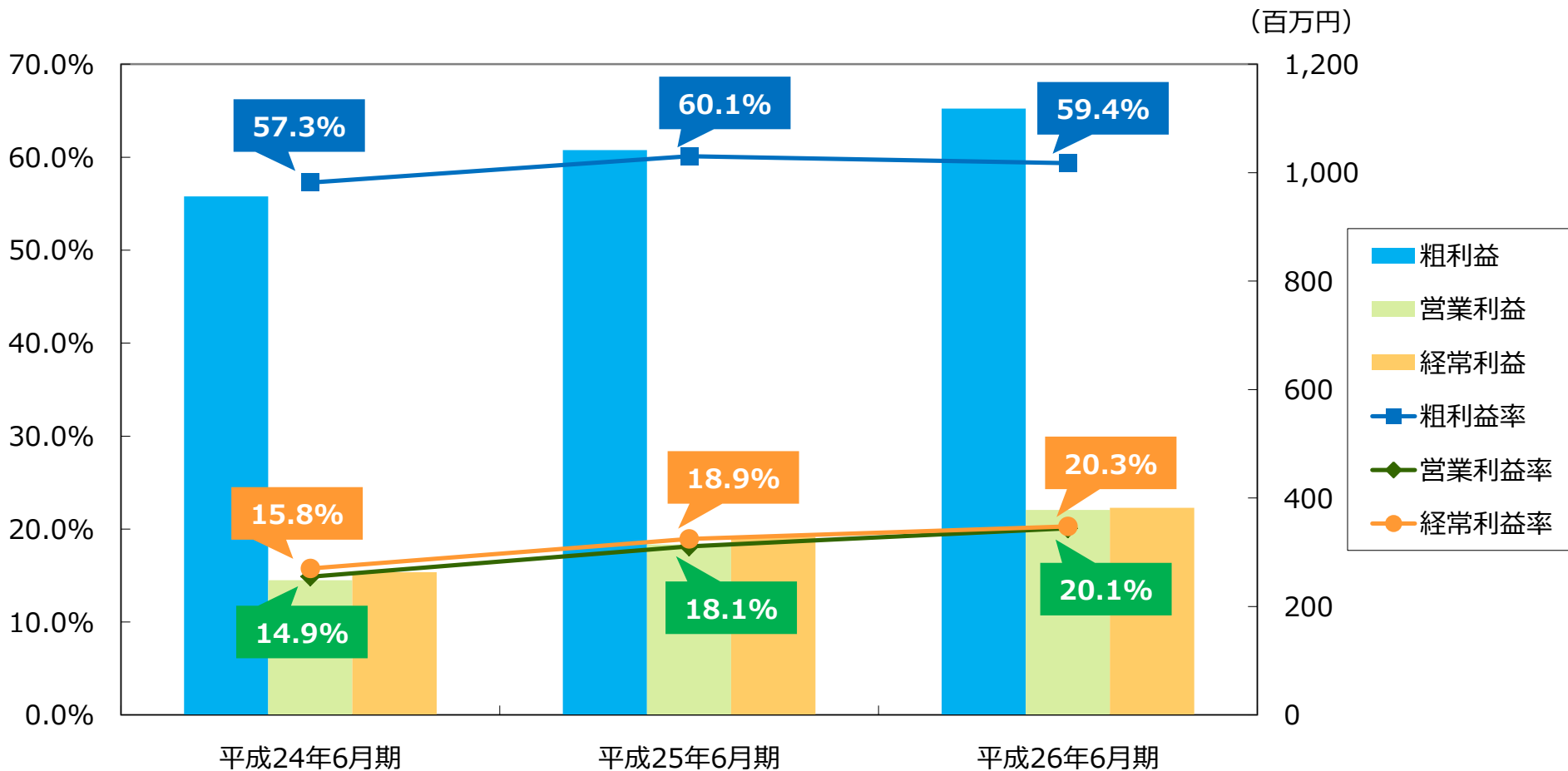
3. 決算概況：増益の背景

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



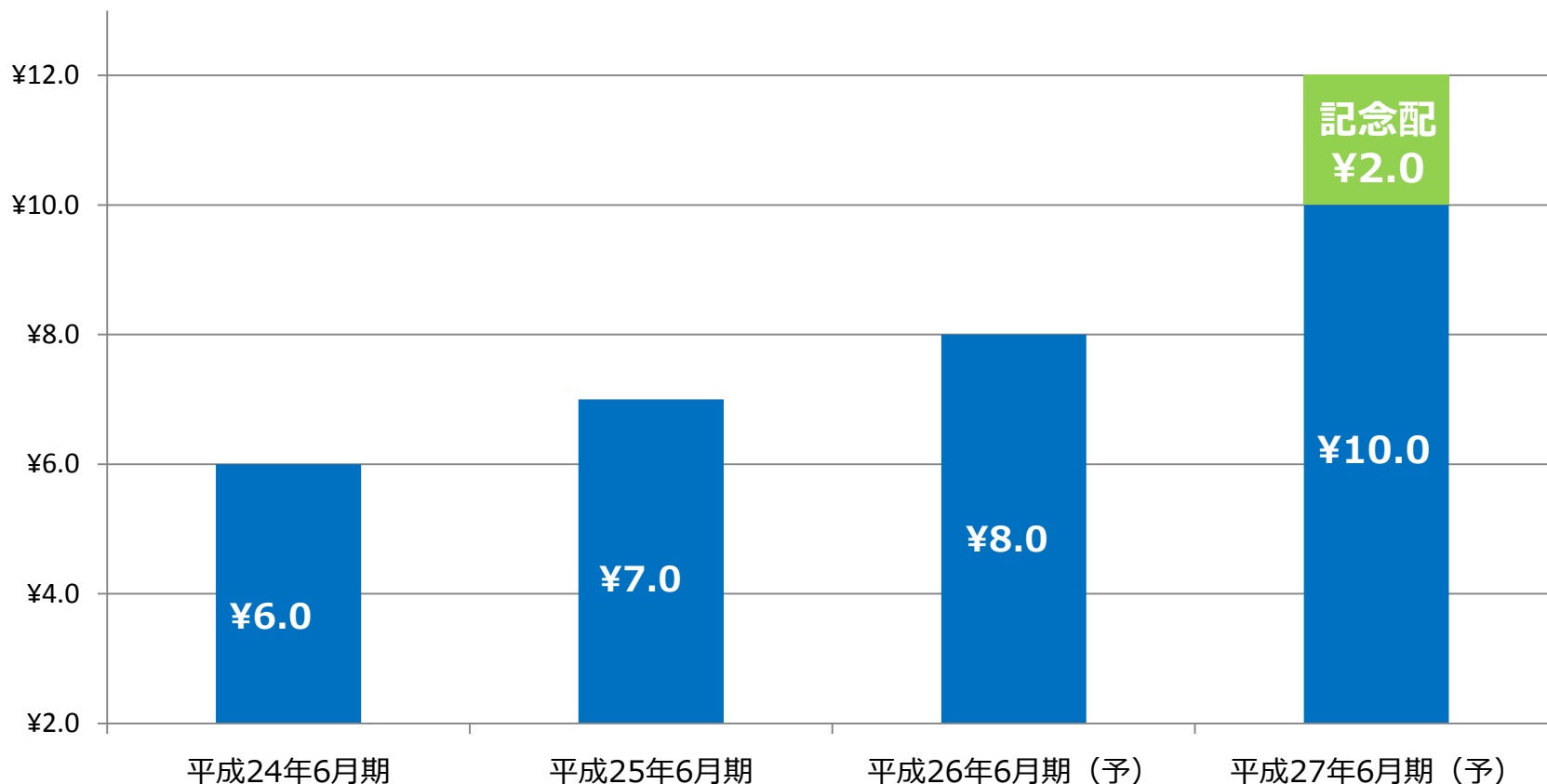
3. 決算概況：予算達成率

(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

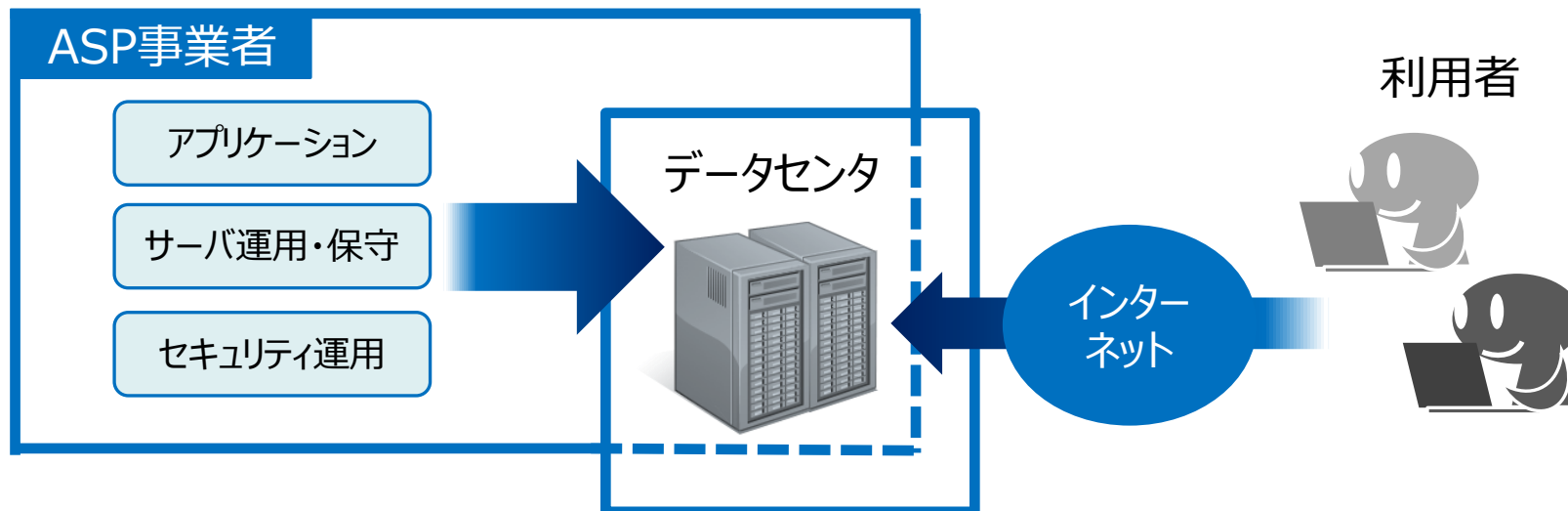
Software as a Service=サービスとしてのソフトウェア

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

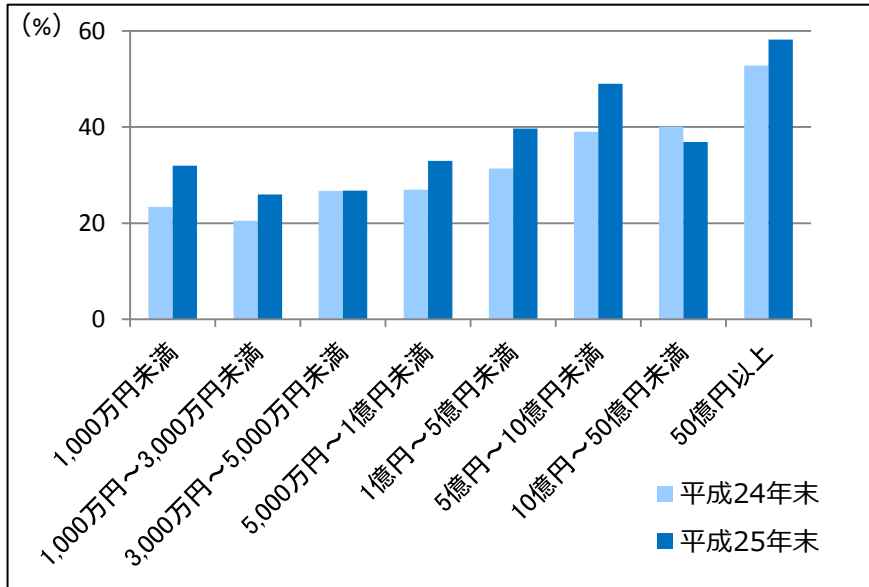
利用者が必要とするアプリケーションを、ネットワークを通じて提供するサービス。
あるいは、そうしたサービスを提供するビジネスモデルのこと。



4. 事業の状況：クラウドサービス市場について

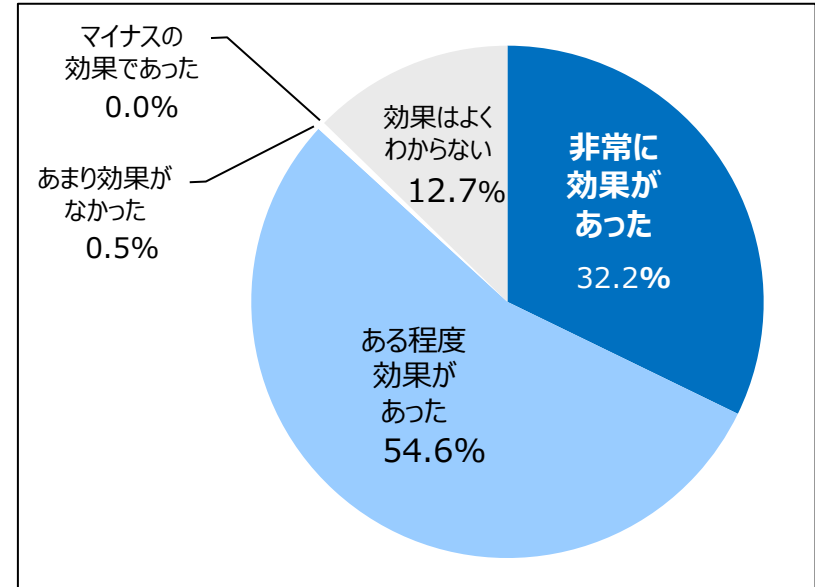
システムの採用・移行の際にクラウドを優先して検討するクラウドファーストを推進しているユーザ企業が増加しており、今後も更なる市場拡大が見込まれている。

◆ 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

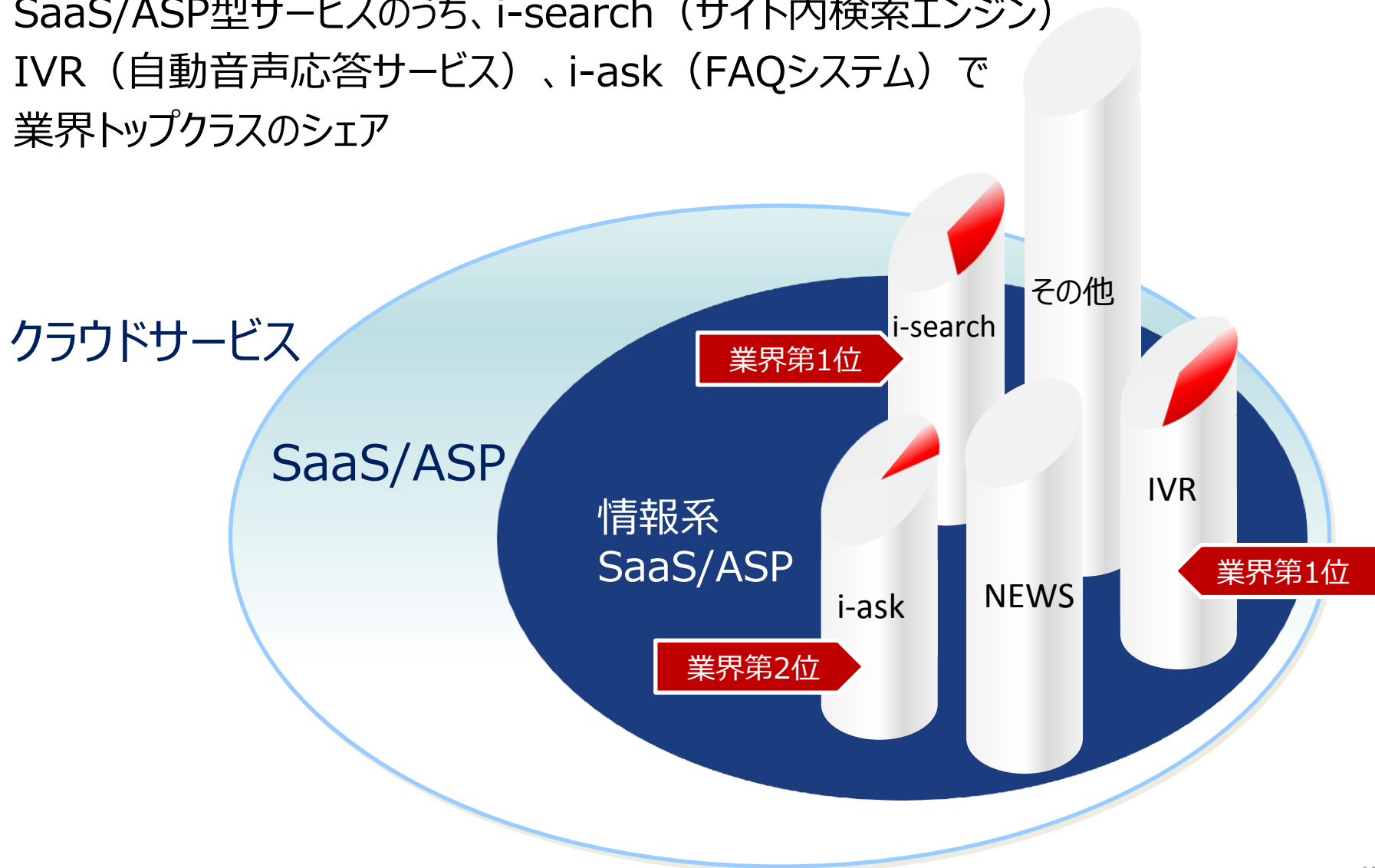
- ・安価で利便性が高いことが成長の原動力。
- ・課題となるカスタマイズ対応、セキュリティをクリアすれば、さらに市場は拡大へ。

◆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、個人情報を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（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/srDispProductList/ProductLink/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

編集前

編集後

ソースを比較する 閉じる

FUJIFILM 富士フィルム Value from Innovation My FUJIFILM

ホーム 個人のお客さま ビジネスのお客さま サポート情報 研究開発・技術

デジタルカメラ FUJIFILM X-T1

研究者の声 ~開発ストーリー~ Vol.8

進化した磁気テープ

バリウムフェライト磁性体で高容量化を実現

R&D統括本部 記録メディア研究所 小柳 真仁 データストレージ用磁気テープの開発を担当

プリントサービス Year Album (イヤーアルバム) "PHOTO IS" 想いをつなぐ。30

魔法のアルバム Year Album 全国29都市で開催 "PHOTO IS" 想いをつなぐ。30,000人の



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。