

事業説明資料

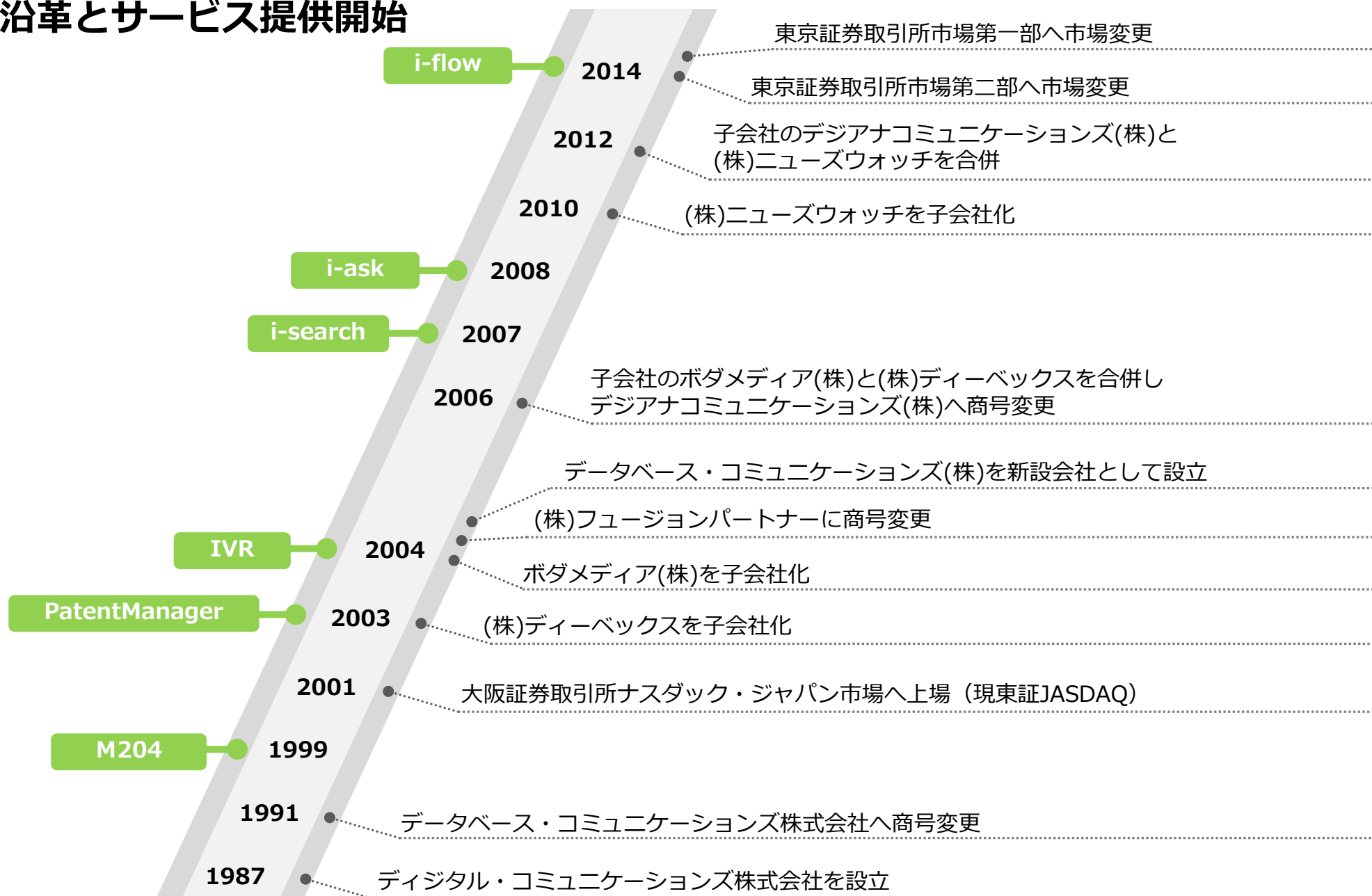
東証1部
4845

株式会社フュージョンパートナー
<http://www.fusion-partner.jp/>

当社の概要

| | |
|--------|---|
| 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 市場第一部（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 |

沿革とサービス提供開始



当社の企業理念

倫理的価値観を持つ

全ての企業活動において、社会的正義に照らして正しいかどうかを判断基準として行動します。

社会的責任を全うする

企業としての社会性を認識し、社員の幸せの実現を目指すと共に様々なステークホルダーの要請に応えながら、社会の維持・発展に貢献します。

永続的に繁栄する

10年後・50年後の日本の未来に貢献するため、長期的・堅実に成長することを目標とします。

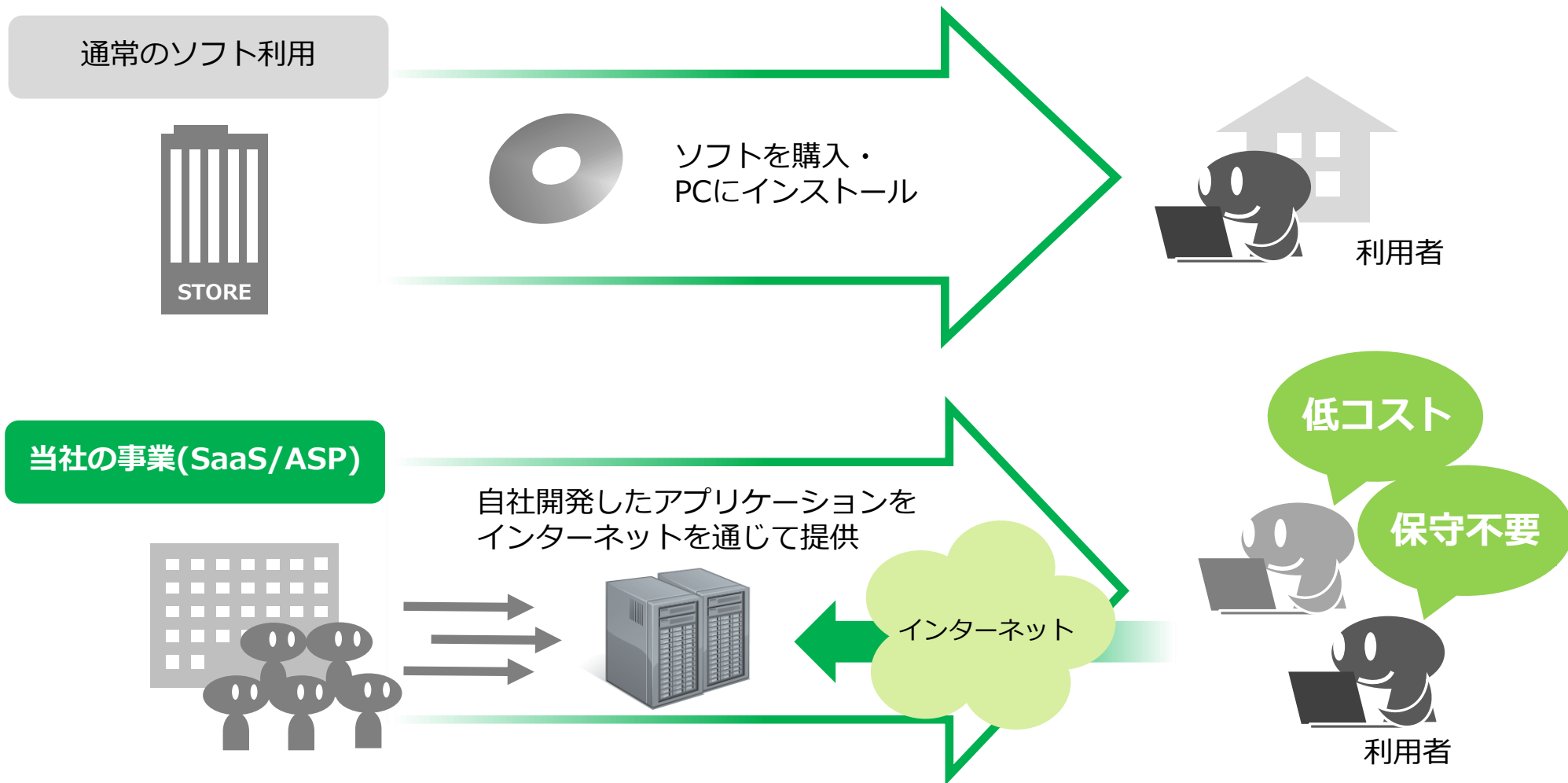
事業内容の「SaaS/ASP」とは? -①

クラウドコンピューティングの中の、アプリケーションの提供のことをいいます。



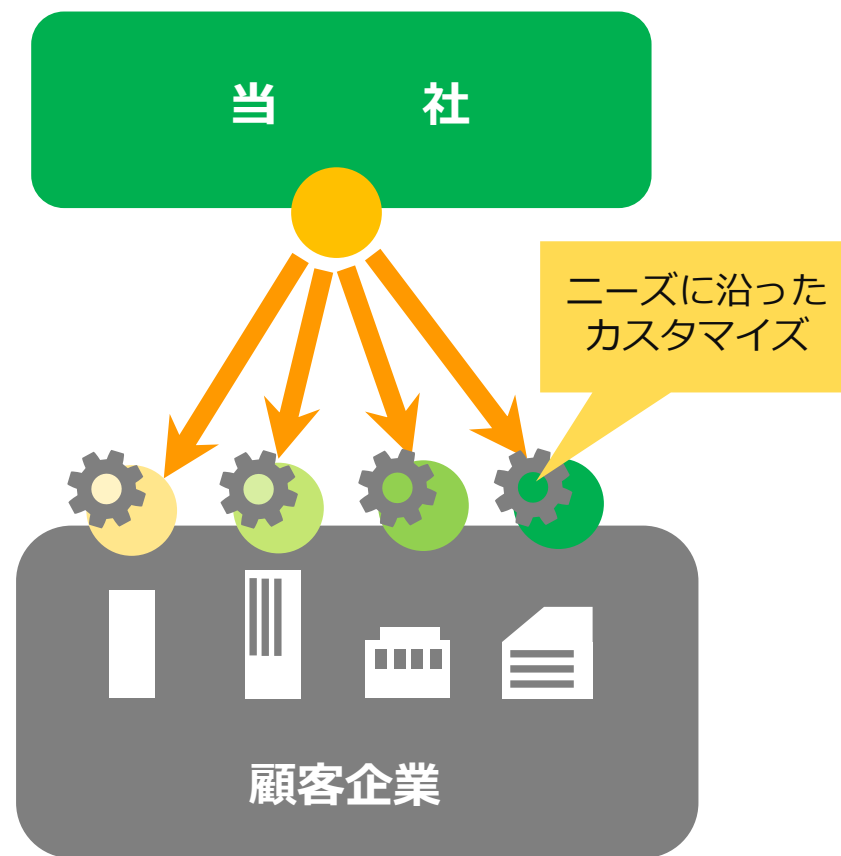
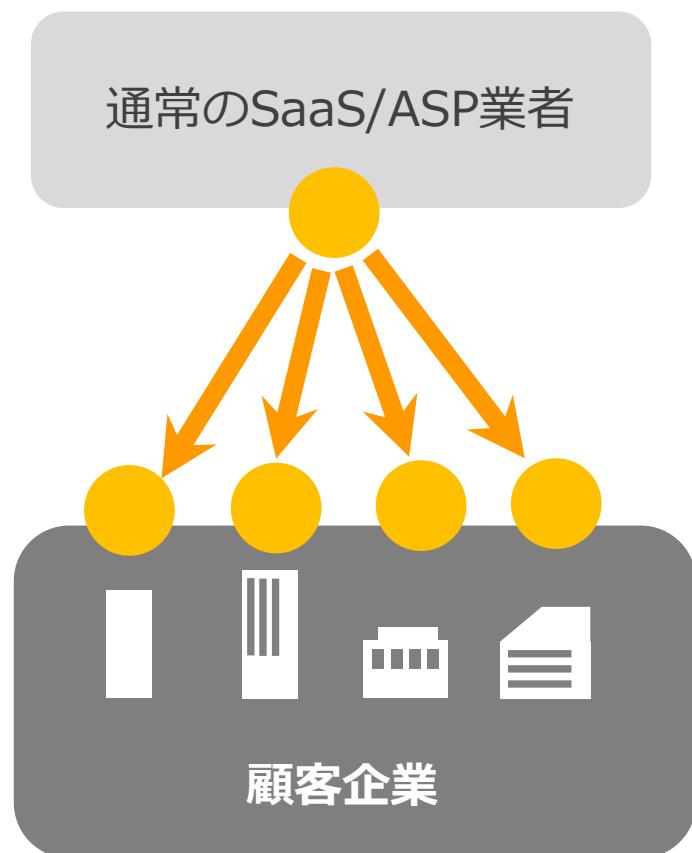
事業内容の「SaaS/ASP」とは？-②

インフラやプラットフォームの用意をしなくても、インターネットができる環境であればアプリケーションを利用できます。



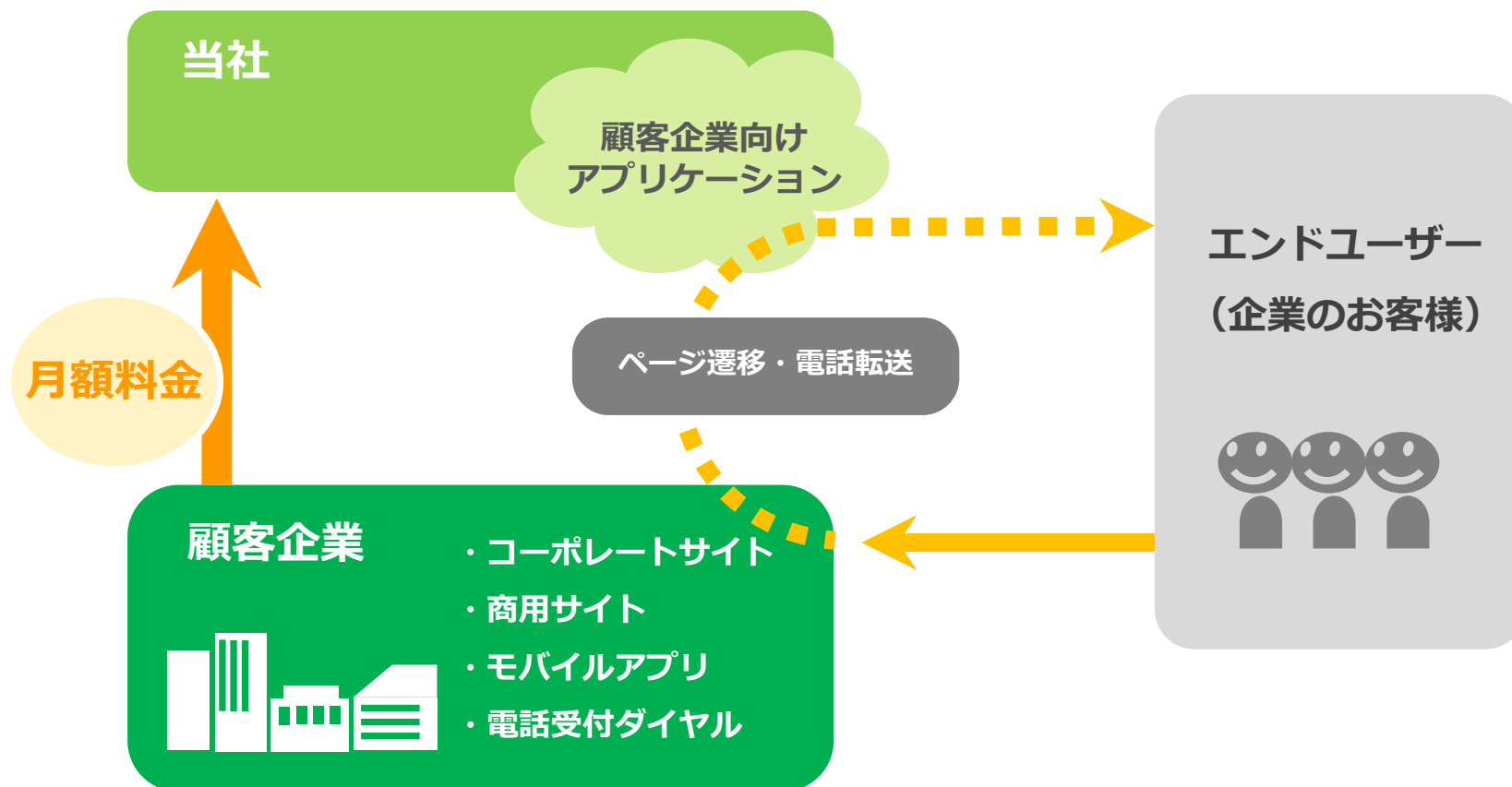
当社が提供するSaaS/ASPの特徴

一つのサービスを同じ形で提供するのではなく、企業ごとに異なるニーズを汲み取りカスタマイズを加えて提供しています。



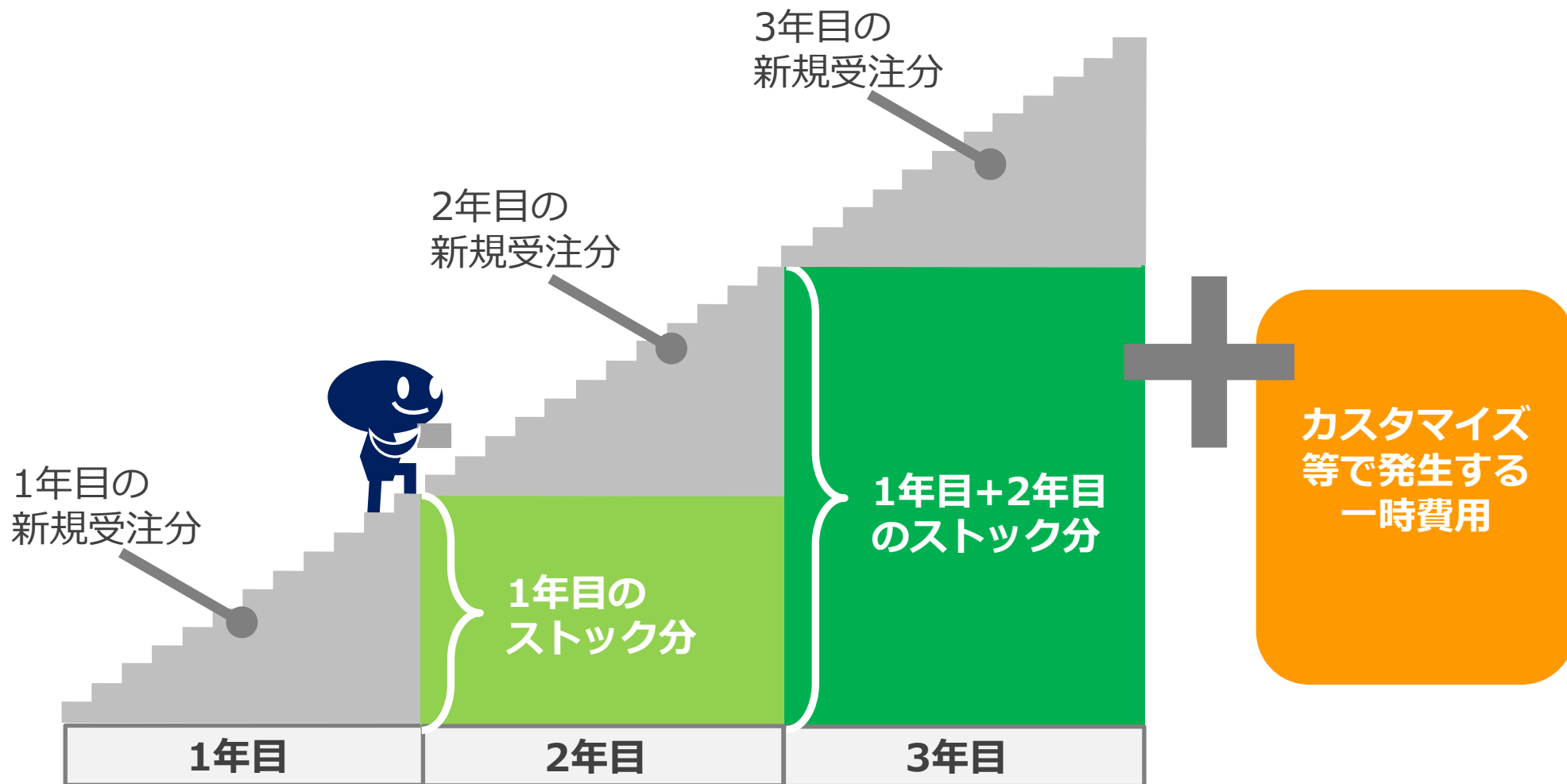
当社が提供するアプリケーションとは？

企業のコーポレートサイトやECサイト・モバイルアプリを、企業とユーザー双方の観点でより使いやすくする為のアプリケーションを提供しています。



ストック型の収益構造

月額利用料の積上げにより、安定的な収益を確保しています。



サービス紹介①

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です。
画像を表示することで見やすさをアップし、見たいページを確認できるのが特徴です。

見えるサイト内検索エンジン
i-search

導入前

導入後

東急百貨店 TOKYU

サイト内検索結果

チョコレート

すべて 店舗・企業情報 ネットショッピング

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】夏の定番手袋フェア

「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！世界でも多角評価！1商品名で並べる！

<https://shop.tokyu-dept.com/>

「ゴディバ」トリュフ

【トリアディショナル】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カ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 ブラジリエンス】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 ビアガーデン
- 3位 商品券
- 4位 水巻
- 5位 うなぎ
- 6位 鳩居堂
- 7位 傘
- 8位 カタログギフト

▲導入事例：東急百貨店様

サービス紹介① (主な導入企業)



マツダ様



ファミリーマート様



IHI様



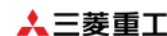
キリン様



ダイハツ工業様



サークルKサンクス様



三菱重工工業様



明治様



日本郵政グループ様



NTTドコモ様



ジャックス様



みずほフィナンシャルグループ様



サービス紹介②



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です。

メリット

その場でユーザーの疑問を解決！サポートセンターのコスト削減！

CLUB ON Millennium

よくあるご質問

クラブ・オン/ミレニアムカード

クラブ・オン/ミレニアムカード セゾン

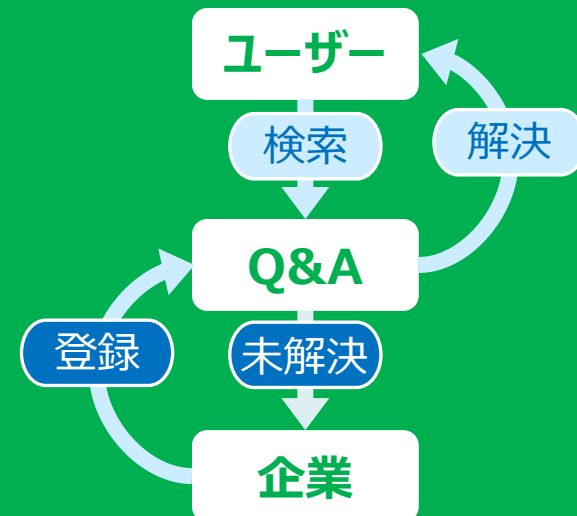
キーワードで検索

よく検索されるキーワード リボ払い キャッシング NETアンサー

カテゴリから探す

- お申し込みについて(11件)
- お支払いについて(13件)
- 永久不滅ポイントについて(12件)
- 永久不滅ポイント交換について
- ご利用について
- クラブ・オン/ミレニアムカード
- NETアンサーについて(39件)
- ETCカードについて(7件)

実行・評価のサイクルで精度UP



▲導入事例：セブンCSカードサービス様

サービス紹介② (主な導入企業)



FUJIFILM

富士フイルム様



損保ジャパン日本興亜
損保ジャパン日本興亜様



AsahiKASEI

旭化成ファーマ様



イオンクレジットサービス様



BIGLOBE

ビッグロブ様



オリックス生命保険様



YKK AP

YKK AP様



セブン銀行様



楽天証券

楽天証券様



ORBIS

オルビス様



TOTO

TOTO様



NISSIN GROUP

日清食品グループ様



サービス紹介③

商品ページの作成、公開、更新を一元管理するシステムです。

商品サイト管理システム
i-catalog

KIRIN  つくって飲んで、おいしさつながる
はらぺこキッチン



▲導入事例：キリン様

POINT 1

デザイン自由自在

POINT 2

ページの作成が簡単

POINT 3

公開日時予約機能あり

POINT 4

スマートフォン対応

▼主な導入企業

- ・イオンクレジットサービス様
- ・明治様
- ・講談社様

サービス紹介④

SaaS型IVR

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です。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ことができます。



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 2 受電対応のコスト削減！

▼主な導入企業

- ・アスクル様
- ・リクルートホールディングス様
- ・チューリッヒ・インシュアランス・カンパニー様
- ・東京海上日動フィナンシャル生命保険様

当社のサービスラインナップ

| 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メーラー |
| 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 |
| 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 |

当社の強み

こだわりの直販営業

企業ごとのニーズを直接把握し問題解決していくことで、ビジネスチャンスを広げています。

代理店

直販

79%

柔軟対応の開発



できないことはない！がウリの開発部隊は、企業ごとに異なるニーズを反映させたサービスを提供しています。

安心の実績

上場企業（子会社含む）400社以上、1,000社を超える取引実績があります。
業界トップクラスのシェアを誇るサービスも多数あり、顧客からの信頼を得ています。

サイト内検索

業界第1位

IVR

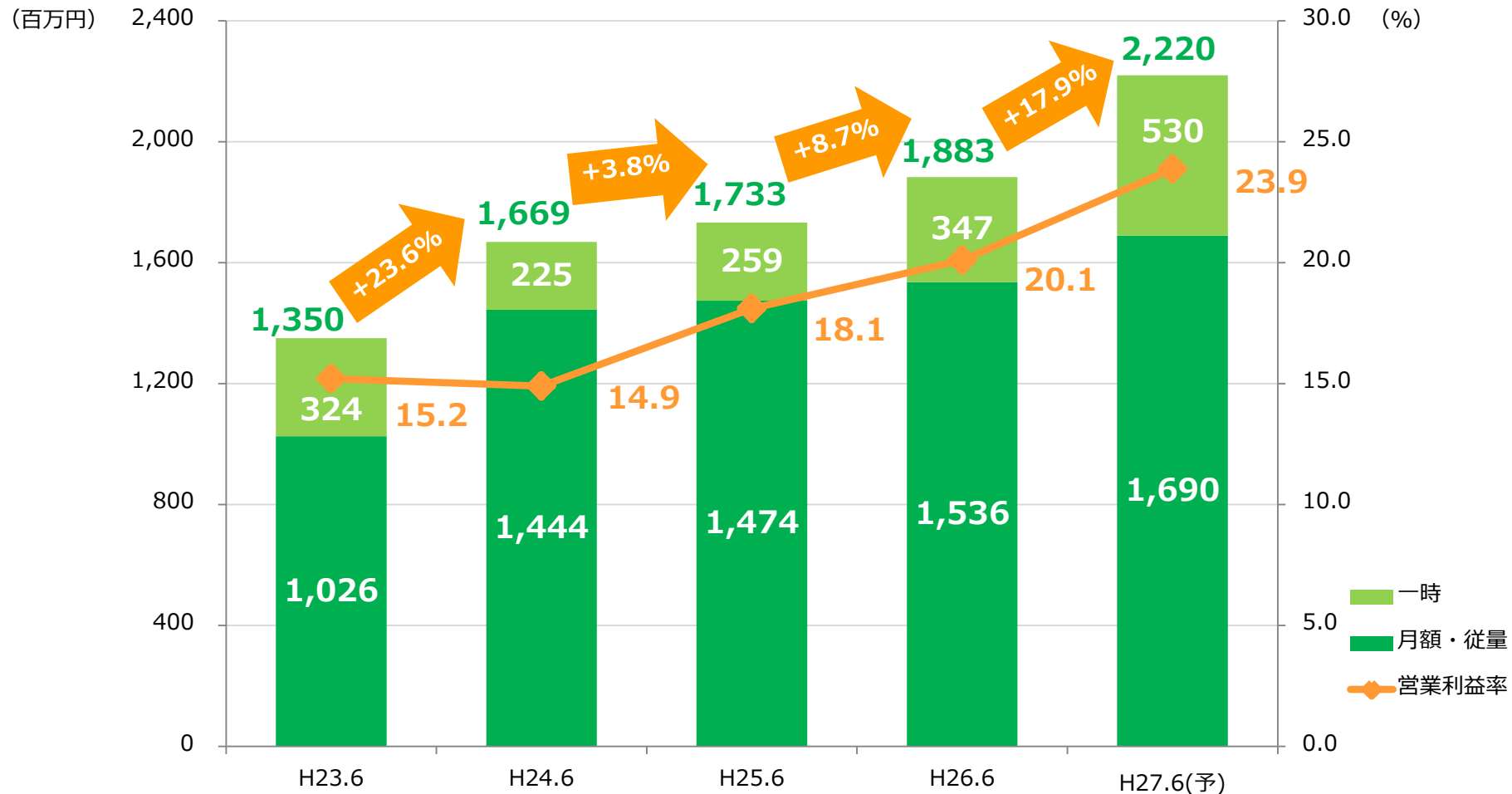
業界第1位

FAQシステム

業界第2位

売上高推移と今期予想

毎月の安定した「月額料金」を売上の基盤として、顧客ニーズに合わせたカスタマイズによる大型案件の受注数増加が、増収につながっています。



今後の成長戦略

1

商品力の強化



顧客のニーズから新サービスを創り、サービスラインナップを充実させます。また、同業他社でNOと言われたカスタマイズでも積極的に取り組み、単価UPに繋がります。

2

M&Aによる事業規模拡大

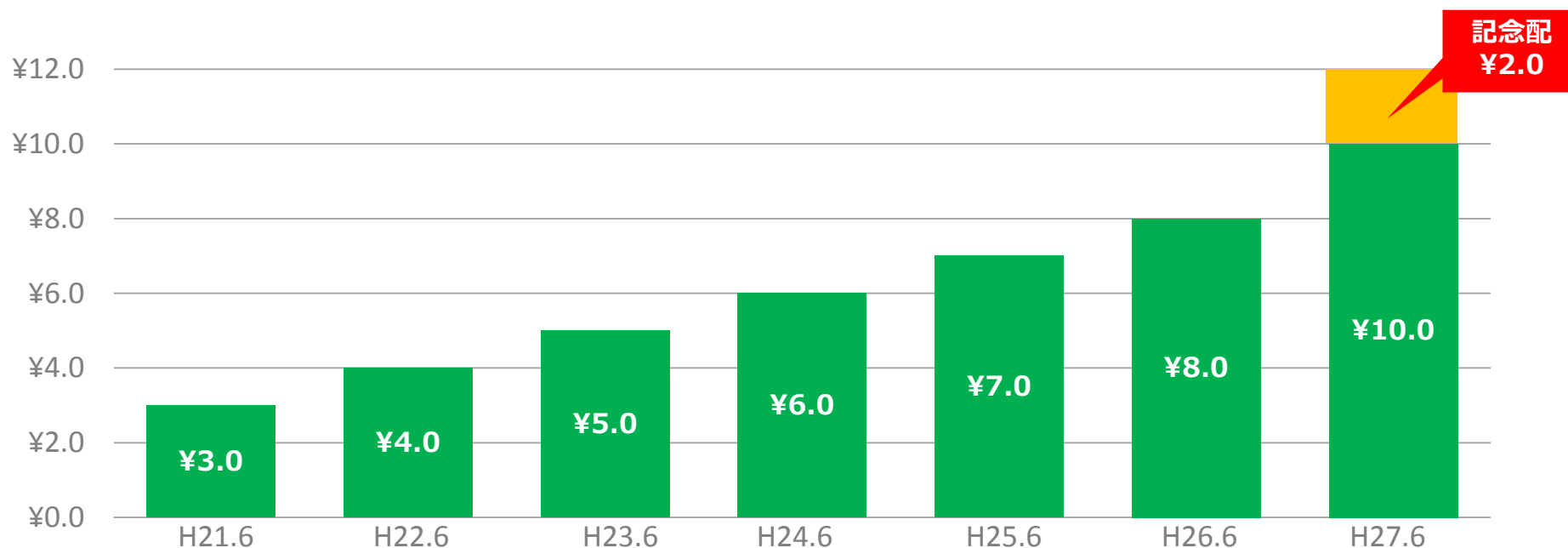


当社事業を強化・補完することが可能な企業を買収することで、事業規模の拡大を目指します。

配当について

毎期増配中！

当社は、6年連続増配を続けています。
今後も、株主の皆様への適切な利益還元を重要な経営課題のひとつとして
位置づけ、業績に応じた利益還元に努めていきます。



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



**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。