

決算説明資料

(平成27年6月期 第2四半期)

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/>

目次

1. 決算概況

2. 上半期トピックスと事業状況

3. 下半期の取り組みと見通し

1.決算概況：決算ハイライト①

- 売上高は、第1四半期に続き第2四半期も前年同期比10%を超え好調。
- 受注案件増加に伴い、開発コスト（労務費、サーバ増強に伴う減価償却費）も増加。一方で、販管費の伸びを抑えたことにより、営業・経常・純利益は大幅に増益。
- 上半期の売上高、利益共に過去最高を達成。

1.決算概況：決算ハイライト②

(単位：百万円)

主要項目	第2Q			第2Q 累計		
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比
売上高	477	539	13.0%	922	1,083	17.4%
売上原価	190	223	17.3%	364	426	17.2%
売上総利益	286	315	10.2%	558	656	17.6%
販管費	190	191	0.3%	374	371	-0.7%
営業利益	95	124	29.9%	184	284	54.8%
経常利益	99	127	28.9%	188	288	53.3%
純利益	54	63	18.0%	112	160	42.2%

1.決算概況：上期業績予想と結果

(単位：百万円)

	平成27年6月期 第2Q累計見通し (H26.8.7開示)	平成27年6月期 第1Q実績	平成27年6月期 第2Q実績	平成27年6月期 第2Q累計実績	達成率
売上高	1,050	543	539	1,083	103.1%
営業利益	220	160	124	284	129.1%
営業利益率	21.0%	29.5%	23.1%	26.3%	-
経常利益	220	160	127	288	130.9%
経常利益率	21.0%	29.6%	23.7%	26.6%	-
当期純利益	125	96	63	160	128.0%
当期純利益率	11.9%	17.7%	11.9%	14.8%	-

1.決算概況：事業の状況と取り組み

- ▶ 複数サービス導入・大型カスタマイズ案件が増加
 - 大手食品会社によるi-search、i-catalogの同時導入（アプライアンス対応）、大手新聞社によるi-entryの導入が大きく寄与。（第1Q）
 - 大規模i-catalogの導入、大手金融機関による大型カスタマイズ案件が売上増を牽引。（第2Q）
- ▶ 主力のiシリーズ（i-search, i-ask, i-entry）、IVRが堅調に推移
 - 主力のi-search、i-ask、i-entryは、1Qの大型案件受注の影響により対1Qでは減少があったものの、引続き堅調に推移。（第2Q）
- ▶ 大型化、複雑化する案件への対応
 - エンジニア職の採用活動を積極的に進めると共に、外部リソース等の一時的な利用を社内開発と併用で進める。（第1～第2Q）

▼上記記載のサービス名称と概要

i-search	サイト内検索エンジン	i-ask	FAQシステム
i-entry	総合アンケートCRMサービス	i-catalog	商品サイト管理システム
IVR	電話による音声自動応答システム		

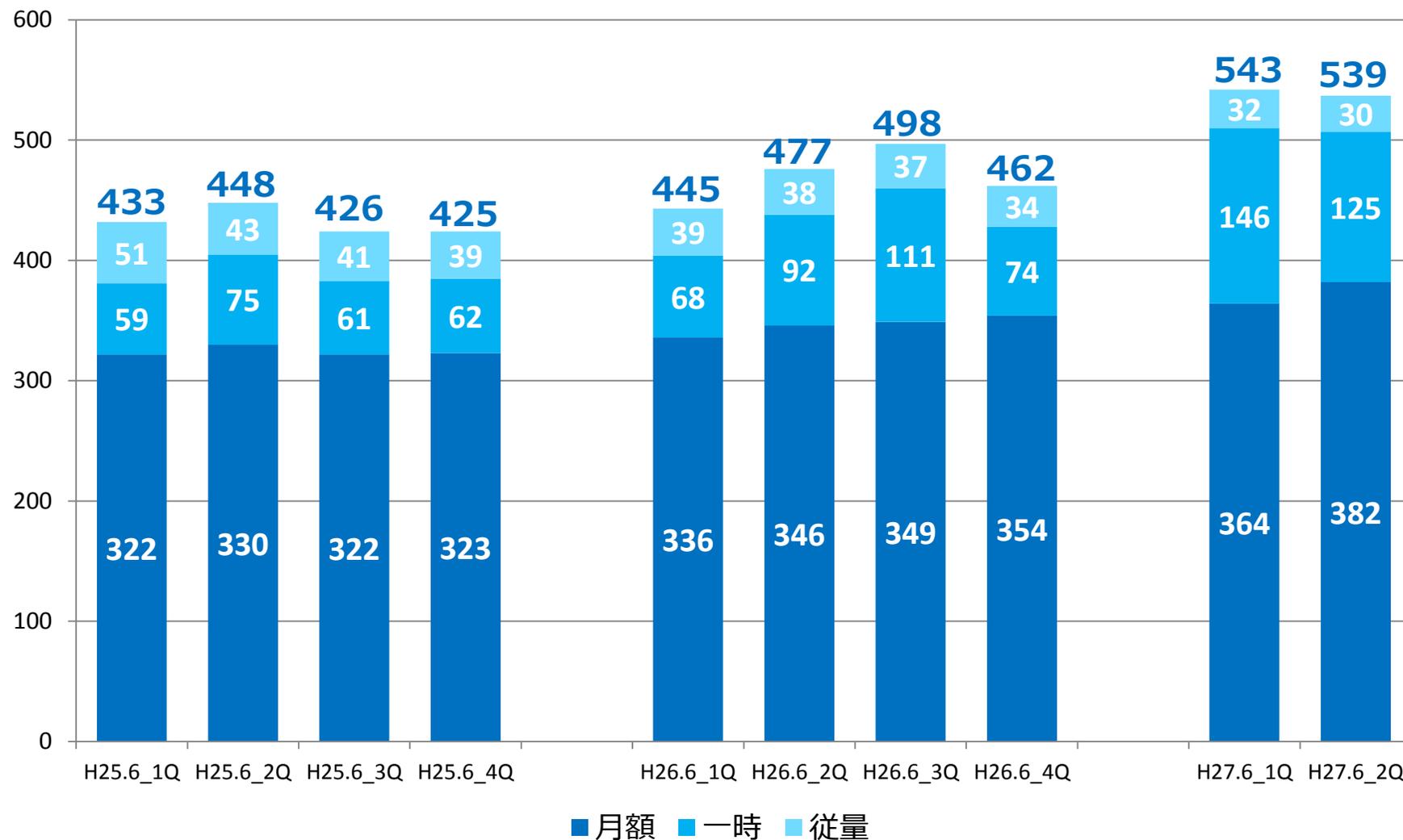
1.決算概況：主要サービス売上高構成

(単位：百万円)

主要サービス	第2Q			第2Q累計			
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比	構成比
i-search	81	89	10.3%	160	192	19.6%	17.7%
i-ask	49	67	36.8%	105	140	32.9%	13.0%
i-entry	22	22	0.8%	41	55	34.6%	5.1%
その他iシリーズ	61	70	13.6%	111	141	27.0%	13.0%
その他WEBサービス	24	48	97.2%	37	86	128.5%	7.9%
ニュース	89	83	-7.0%	179	169	-5.8%	15.6%
IVR	61	62	0.9%	120	125	3.6%	11.5%
その他計	86	95	10.0%	164	171	4.5%	15.8%
売上合計	477	539	13.0%	922	1,083	17.4%	100.0%

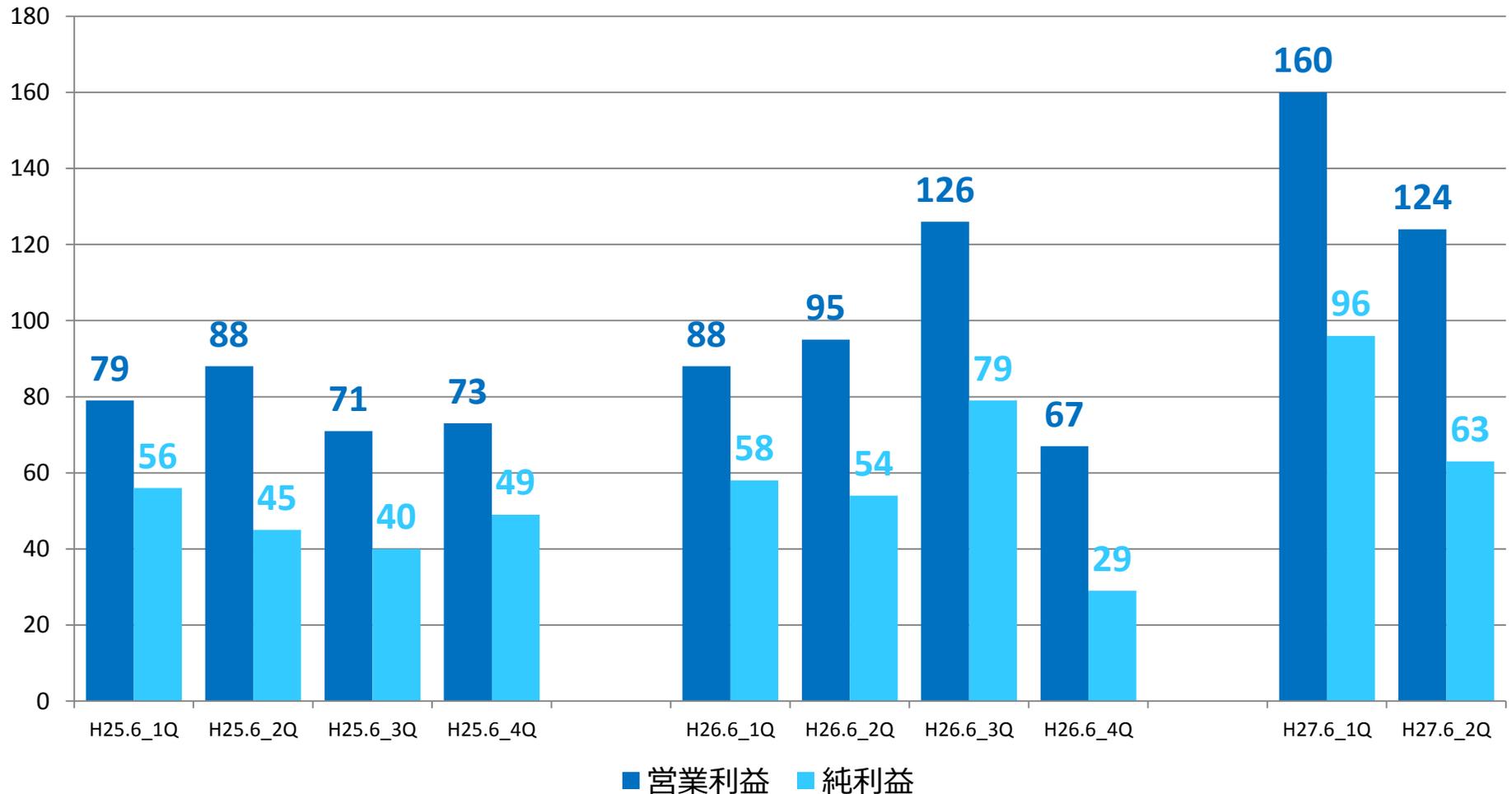
1.決算概況：売上高の推移（一時・月額・従量別）

(単位：百万円)



1.決算概況：営業利益・純利益の推移（四半期別）

(単位：百万円)



1.決算概況：費用構成

- 受注案件増加、エンジニアスタッフ増員に伴い、労務費増加。
- サービス運用サーバ等の増設に伴い、減価償却費増加。
- 上場市場変更関連費用、証券代行費用、フレッシュアイ広告関連費用等の削減により、支払手数料は減少。
- その他販管費のうち、人材採用費が増加（H27.6期第2Q計上額6.5百万円(前年同期比550%)）。

売上原価構成

(単位：百万円)

主要項目	第2Q			第2Q累計			
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比	構成比
労務費	78	105	34.0%	151	205	35.6%	48.1%
仕入等	65	65	-0.5%	121	120	-1.1%	28.2%
賃借料	29	30	4.1%	57	60	5.0%	14.1%
減価償却費	2	5	108.8%	4	8	92.5%	1.9%
その他	14	17	17.4%	28	31	10.1%	7.3%
売上原価合計	190	223	17.3%	364	426	17.2%	100%

販管費構成

(単位：百万円)

主要項目	第2Q			第2Q累計			
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比	構成比
人件費	126	127	0.6%	254	248	-2.1%	66.8%
支払手数料	17	15	-9.6%	35	30	-13.8%	8.1%
賃借料	8	7	-12.2%	16	15	-5.5%	4.0%
その他	37	40	7.1%	68	76	12.4%	20.5%
販管費計	190	191	0.3%	374	371	-0.7%	100%

1.決算概況：財務状況

- 第1四半期に続き、主にサービス運用のためのサーバ等の購入が増加し、有形固定資産増。
- 借入れは引き続き発生せず。

(単位：百万円)

主要項目	平成26年6月末	構成比	平成26年12月末	構成比	前期末比
流動資産	1,486	76.0%	1,662	78.0%	11.8%
現金及び現金同等物	1,187	60.7%	1,300	61.0%	9.5%
受取手形及び売掛金	254	13.0%	307	14.4%	20.8%
固定資産	470	24.0%	470	22.0%	0%
有形固定資産	54	2.8%	84	3.9%	55.8%
無形固定資産	254	13.0%	235	11.0%	-7.7%
投資有価証券	98	5.0%	102	4.8%	3.3%
資産の部合計	1,956	100%	2,132	100%	9.0%
流動負債	236	12.1%	303	14.2%	28.1%
支払手形及び買掛金	33	1.7%	36	1.7%	8.2%
未払金	152	7.8%	170	8.0%	11.7%
未払法人税等	50	2.6%	96	4.5%	90.7%
固定負債	9	0.5%	11	0.5%	26.1%
負債の部計	246	12.6%	315	14.8%	28.0%
株主資本	1,688	86.3%	1,792	84.1%	6.2%
資本金	1,133	57.9%	1,133	53.1%	0%
資本剰余金	661	33.8%	661	31.0%	0%
利益剰余金	191	9.8%	296	13.9%	54.5%
自己株式	-297	-	-297	-	-
その他包括利益累計額	21	1.1%	24	1.1%	9.5%
純資産の部計	1,710	87.4%	1,816	85.2%	6.2%
負債純資産合計	1,956	100%	2,132	100%	9.0%

目次

1. 決算概況

2. 上半期トピックスと事業状況

3. 下半期の取り組みと見通し

2.上半期トピックスと事業状況

東証一部上場！

昨年12月1日、東証一部上場を果たし、新たな成長ステージに突入。



2.上半期トピックスと事業状況

i-search導入実績、順調に増加



岩崎通信機様



東海旅客鉄道様



東宝様

④名古屋市



名古屋市様

国際石油開発帝石株式会社



国際石油開発帝石様

株式会社CSKサービスウェア



CSKサービスウェア様



i-searchとは

サムネイル画像を表示し、見たいページが一目でわかるサイト内検索エンジン。

2.上半期トピックスと事業状況

書籍検索にi-searchを導入

The screenshot shows the website header for '講談社 BOOK倶楽部' (KODANSHA BOOK CLUB). A navigation bar includes links for '試し読み' (Preview), 'NEW 新刊書籍' (New Books), '発売予定表' (Release Schedule), '動画' (Video), '電子書籍' (E-books), '書籍シリーズ' (Book Series), and 'ドラマ・映画・アニメ化権' (Drama/Movie/Anime Adaptation Rights). A search bar is located on the right with a '検索' (Search) button and a 'サイト内検索' (Site Search) icon.

The main content area displays '製品検索結果' (Product Search Results) for 'ルパン三世' (Lupin the Third). A yellow callout box highlights a search interface with the following elements:

- 製品検索 (Product Search)
- 書籍シリーズ名や発売日、ISBNなど細かいこだわり条件で書籍やコミックを検索できます。(You can search for books or comics with detailed conditions such as book series name, release date, and ISBN.)
- キーワード (Keyword) input field
- 書籍シリーズ (Book Series) dropdown menu with '選択してください' (Please select)
- Filters: コミック, 書籍, 試し読みができる, 電子版あり, 発売日順に並べる
- 検索 (Search) button
- サイト内検索で全文検索 (Full-text search within the site)

Below the callout box, a text box explains: **発売日や書籍JANコードなど、お客様の商品データベースを使って検索結果を表示。** (Display search results using your product database, such as release dates and book JAN codes.)

▲導入事例：講談社様 「BOOK倶楽部」「コミックプラス」

2.上半期トピックスと事業状況

i-ask、堅調にシェア拡大



シチズン時計様



サミー様



カルビー様



三井ダイレクト損害保険様



UCS様



三菱UFJニコス様

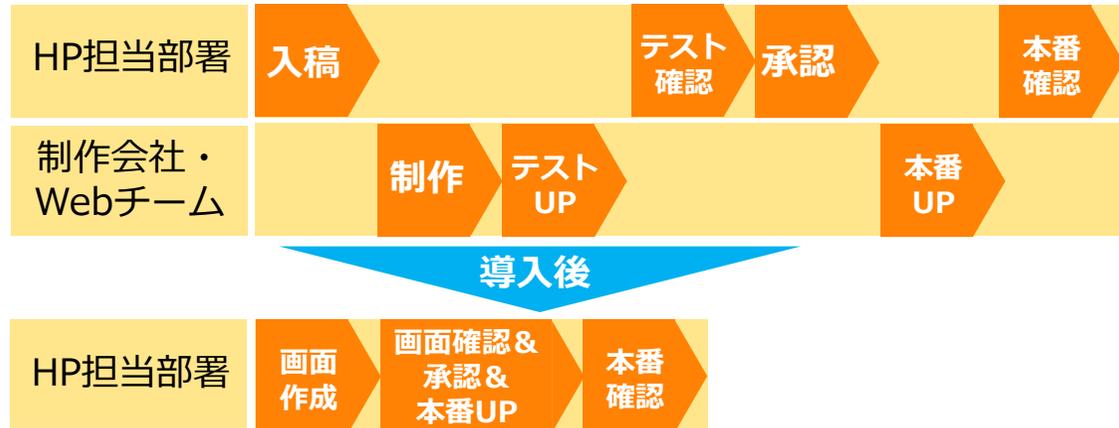


i-askとは

よくある質問と回答をあらかじめ登録し、サイト内で問題解決できるサービス。
社内の情報共有ツールとしても利用多数。

2. 上半期トピックスと事業状況

ニュースリリースページのCMSとして、i-ask導入



一つの部署で完結できるため、公開までの時間が短縮



CMSとは
 コンテンツマネジメントシステムの略で、Webサイトを管理・更新するシステムのこと。

▲導入事例：三菱UFJニコス様

2. 上半期トピックスと事業状況

iシリーズ、その他サービスも続々導入

顧客名	導入サービス	特徴
TOTO様	i-catalog	カタログサイトの管理を簡易化するサービス
D2C様	i-pediaplus	サイト内に用語解説コンテンツを表示する百科事典サービス
ジャックス様	i-entry	総合アンケート・メールマーケティングサービス
大手CATV会社様	i-flow	サイト公開を安全・スピーディに行うCMSサービス
大手損害保険会社様	WEBサービス	ワンタイムメールアドレスを発行して保険契約者とのやりとりを行うシステムを新規開発
大手生命保険会社様	IVR	控除証明再発行の受付に利用

目次

1.決算概況

2.上半期トピックスと事業状況

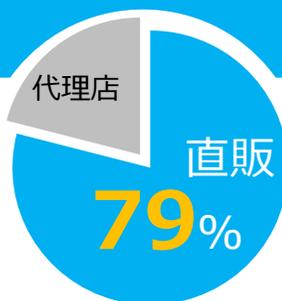
3.下半期の取り組みと見通し

3. 下半期の取り組み

強みのブラッシュアップ

営業

こだわりの直販！
ニーズを直接把握し
ビジネスチャンスを拡大



ニーズをカタチにする
ビジネスモデル

開発



ニーズを元にカスタマイズと
新サービスの開発！
ノウハウを汎用化し、成長
し続けるサービスを提供

東証一部上場で
信用力UP！



新規開拓

15~20名
の人員増強



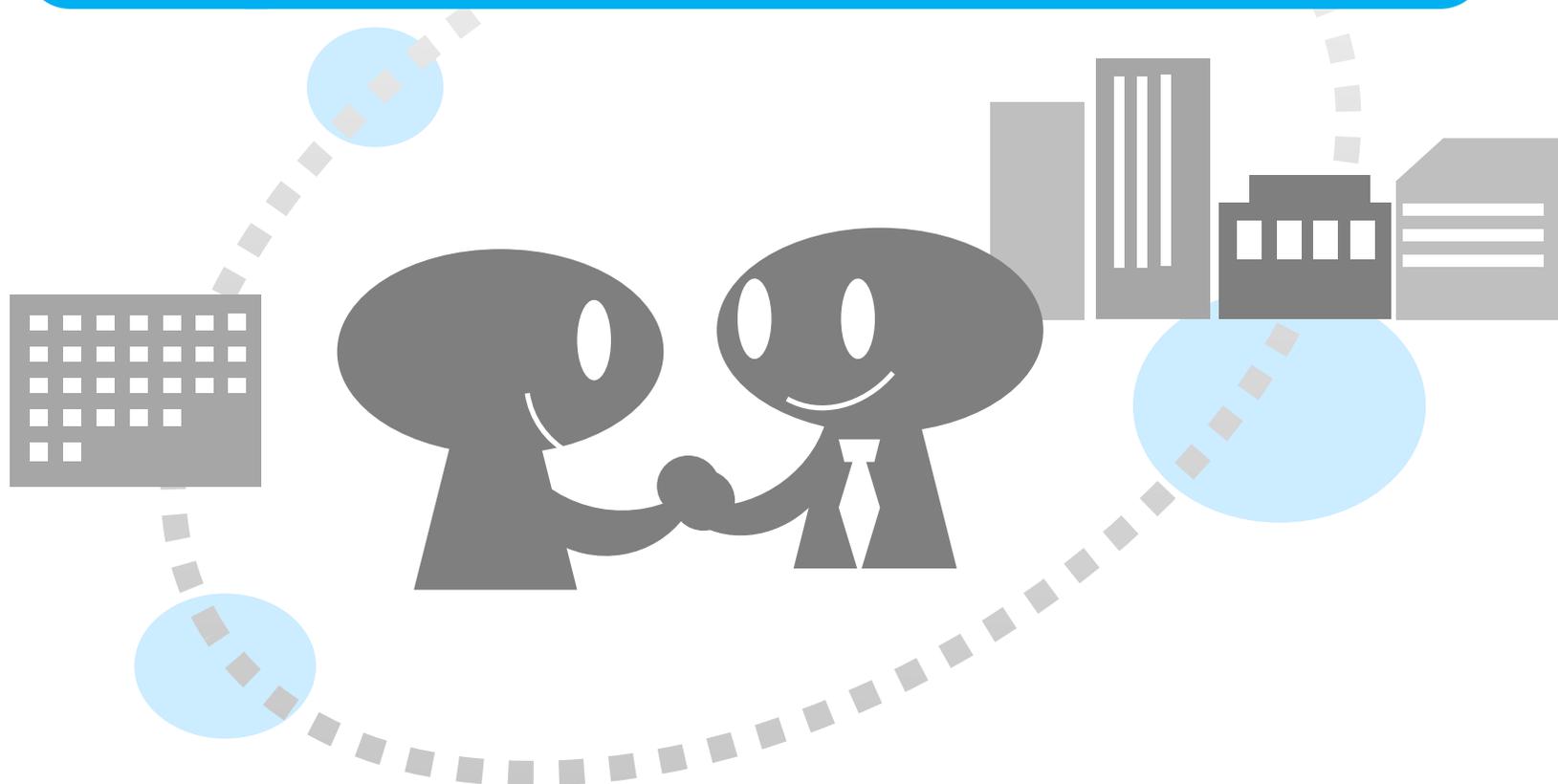
+

早期戦力化に向け
研修を強化

3. 下半期の取り組み

M&A実施に向け活動継続

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す。



3. 下半期の取り組み

採用活動を積極化

(単位：名)

種別	平成25年6月期 6月末		平成26年6月期 6月末		平成27年6月期 6月末(予)	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
営業	26	28.0%	26	26.0%	32	26.7%
技術	35	37.6%	38	38.0%	46	38.3%
運用	19	20.4%	23	23.0%	28	23.3%
管理	13	14.0%	13	13.0%	14	11.7%
合計	93	100%	100	100%	120	100%

注1：連結子会社従業員を含み、正社員および契約社員を対象とする。

注2：「営業」は、セールスエンジニア（平成25年6月末：5名、平成26年6月末：7名、平成27年6月末(予)：7名）を含む。

3. 予算進捗状況

- 本日（平成27年2月5日）、通期見通しを上方修正。
- 上期の堅調な売上・利益水準を、下期も維持していく。

（単位：百万円）

	平成27年6月期 第2Q実績（累計）	平成27年6月期 通期見通し (H26.8.7開示)	平成27年6月期 通期見通し修正 (H27.2.5開示)	通期見通し修正の 増減率	第2Q迄の進捗率 (対H27.2.5 修正開示)
売上高	1,083	2,100	2,220	5.7%	48.8%
営業利益	284	440	530	20.5%	53.7%
営業利益率	26.3%	21.0%	23.9%	-	-
経常利益	288	440	540	22.7%	53.4%
経常利益率	26.6%	21.0%	24.3%	-	-
当期純利益	160	250	300	20.0%	53.5%
当期純利益率	14.8%	11.9%	13.5%	-	-



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。