

決算説明資料

(平成27年6月期)

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. 会社概要と当社の強み

2. 決算概況

3. 今後の見通し

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	120名（平成27年6月末時点 連結）
平均年齢	32歳（平成27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

主要サービス①

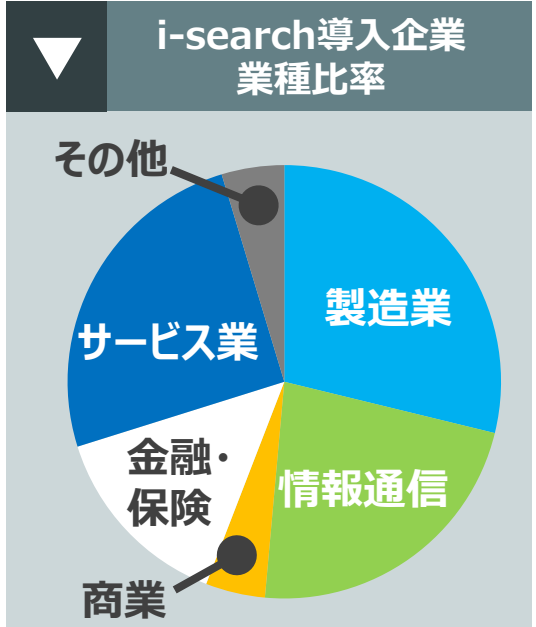
i-searchとは？

画像を表示することで見やすさをアップし、
ユーザーを的確に誘導できる検索エンジン

導入前



導入後



▲ 導入事例：東急百貨店様

導入事例PICKUP：様々なカスタマイズで付加価値向上

1 DBとのAPI連携で、
充実の絞り込み検索が実現

2 検索結果のクリップ機能で、
後から比較が可能

The screenshot displays the 'たびらば' (Tabiraba) website interface. At the top, there is a navigation bar with a search bar and a 'マイクリップ' (My Clips) button. Below the navigation bar, there is a main content area with a search bar and a 'マイクリップ' button. The interface is divided into two main sections: a left sidebar for filters and a main content area for search results.

Left Sidebar (Filters):

- 選択中のエリア (Selected Area): エリア選択されていません (Area not selected)
- ジャンル (Genre):
 - レストラン
 - ショップ
 - キャンペーン情報
 - ランキング
 - リラクゼーション
 - ホテル/宿泊施設
 - レジャー
 - チケット/エンターテインメ

Main Content Area (Search Results):

- ▼ おすすめの記事 (Recommended Articles)
- ▼ おすすめのお店 (Recommended Shops)

The search results section shows three items, each with a 'NEW' badge and a 'クリップ' (Clip) button:

- タイ (Thailand):** 大人のクルーズ「アブサラ・クルーズ」 by Banyan T... (Adult Cruise "Abhara Cruise" by Banyan T...)
- 中国 (China):** 北京ダックの専門店、「鴨王」(建国門店) | おすすめ情報... (Beijing Duck Specialty Store, "Duck King" (Jianguomen Branch) | Recommended Information...)
- ハワイ (Hawaii):** 【ロイヤル・ハワイアン・センタ...】 レッスン増設! お... (Royal Hawaiian Center... Lesson Increase! O...)

▲導入事例：JCB様 たびらば (旅LOVER)

主要サービス②

i-askとは？

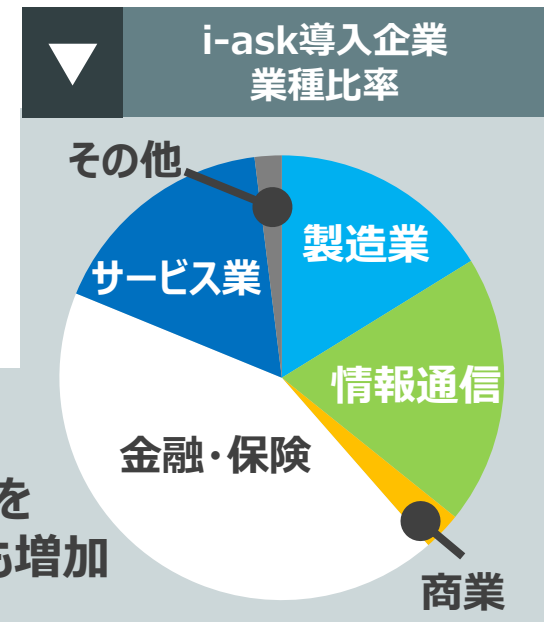
よくあるご質問をあらかじめ企業サイト内に登録しておくことで、
ユーザーの自己解決を可能にするシステム

- ✓ コールセンターのコスト削減！
- ✓ Web上で解決できることでCS向上！



▲導入事例：セブンCSカードサービス様

問合せの多い業種で導入が多いものの、最近ではサイト更新を効率化するCMSとしての導入も増加



i-catalogとは？

商品ページの作成、公開、更新を一元管理するシステム



POINT 1
デザイン自由自在

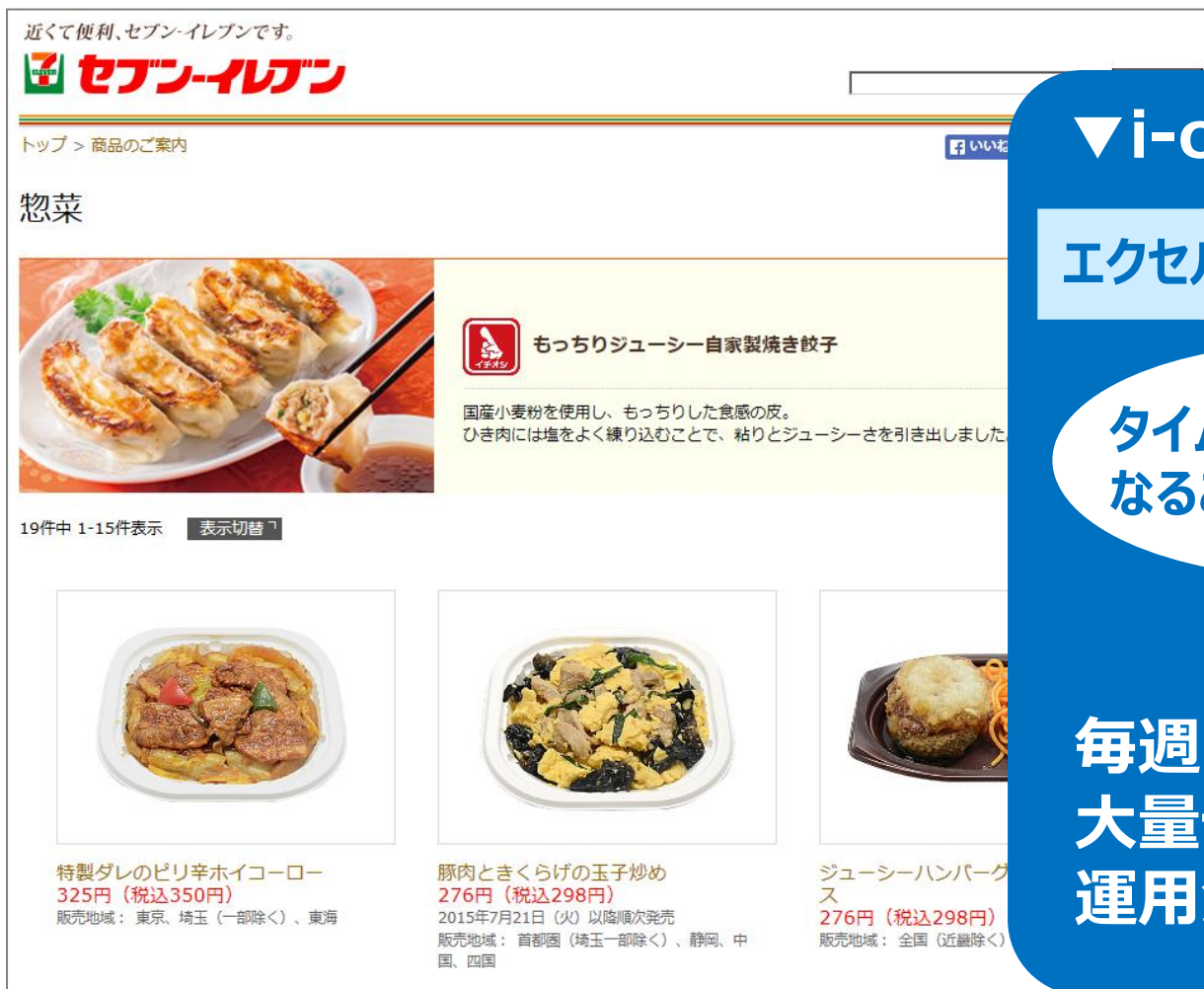
POINT 2
ページの作成が簡単

POINT 3
公開日時予約機能あり

POINT 4
スマートフォン対応

▲導入事例：キリン様

導入事例PICKUP：商品毎のVer.管理と、厳密な予約登録を実現



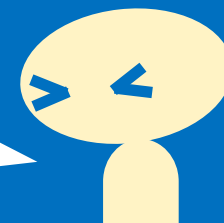
▼i-catalog導入前

エクセル

自動生成

静的ページ

タイムアウトエラーになることも…



毎週500商品を一括更新！
大量データの高速処理で
運用負荷軽減！

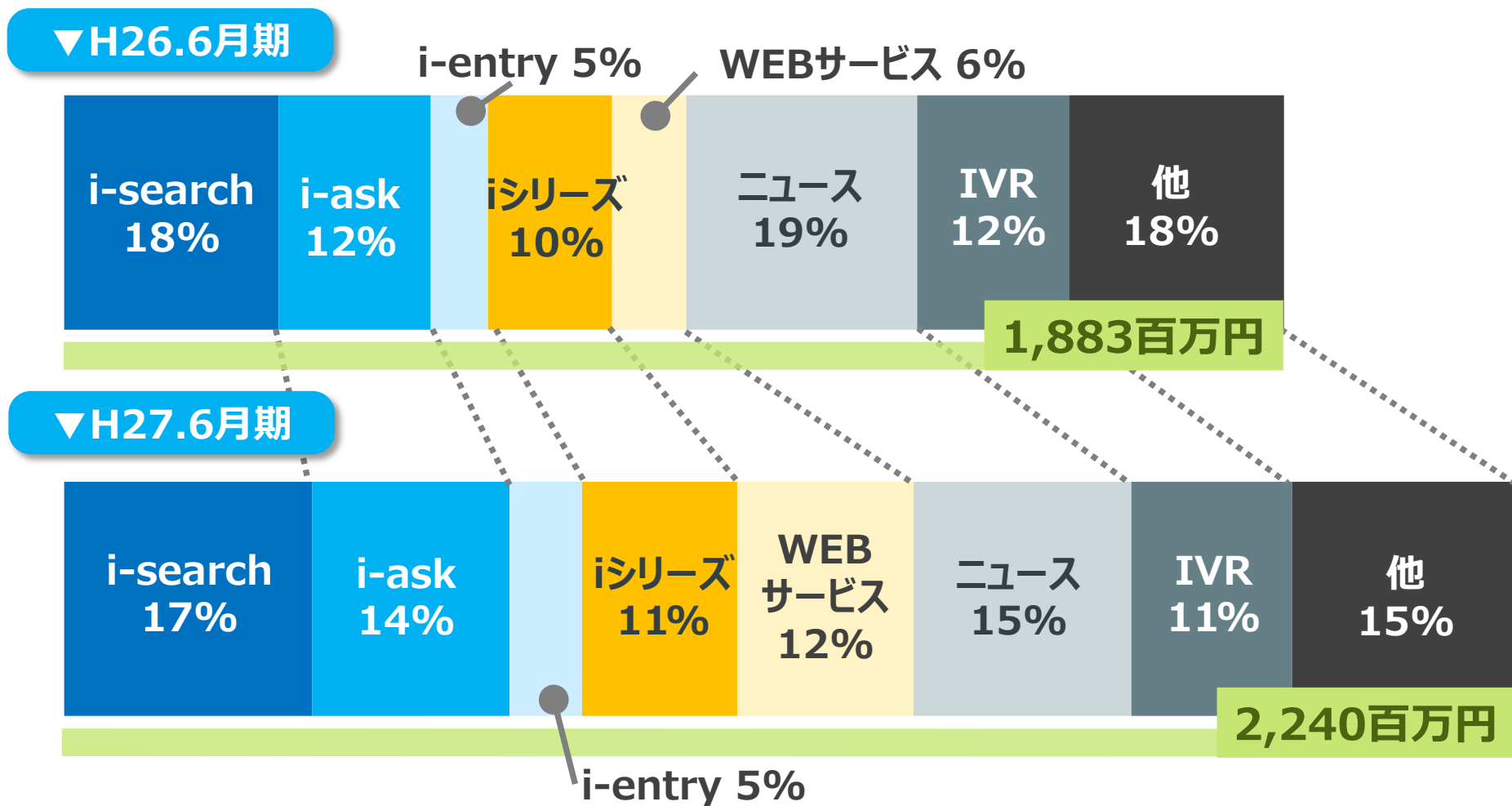
▲導入事例：セブン-イレブン・ジャパン様

サービスラインナップ^o

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

サービスポートフォリオ

- 特定のサービスに大きく依存しないサービス構成



競合他社との差別化戦略

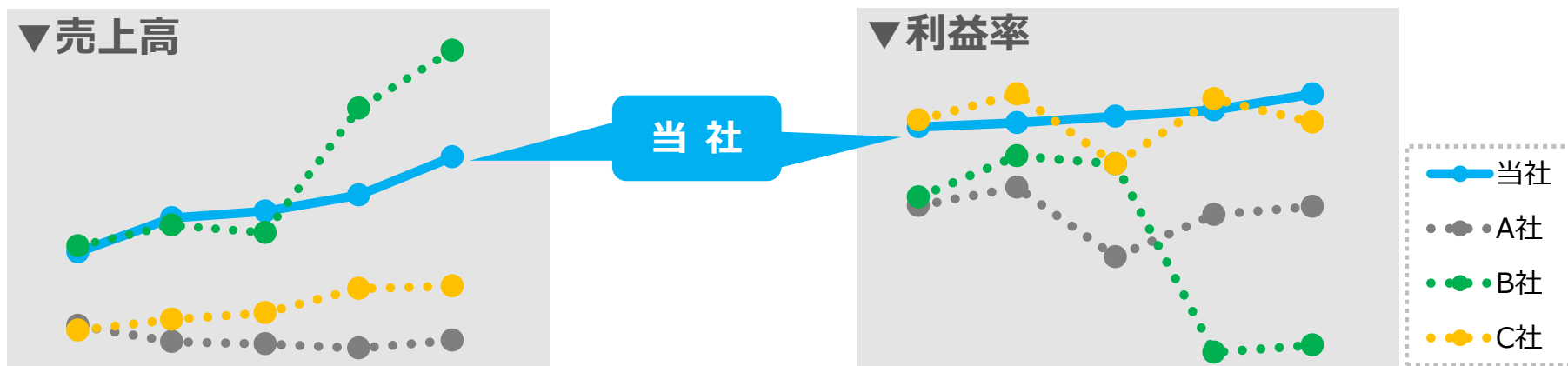
- サービス毎の競合は複数社あるが、多くは主に単体サービスの提供であり、価格競争の激化で徐々に単価が低くなる傾向にある

	当社	A社	B社	C社
サイト内検索	●	●		
F A Q	●		●	
C R M	●			●

差別化戦略

- 複数サービスを連携して提案（顧客単価 ↑、顧客利便性 ↑）
- ニーズに沿ったカスタマイズ実施（顧客単価 ↑、顧客満足度 ↑）

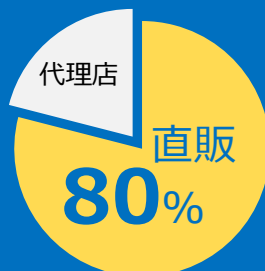
- その結果、競合他社と比べ当社は売上高・利益率ともに安定して上昇



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。



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

成長の軌跡

- コアサービスの導入 → カスタマイズやクロスセルで信頼度UP → 大型案件獲得という高収益化モデルを実現
- 顧客単価UPだけでなく、信頼と新技術のノウハウも蓄積

顧客単価UP+信頼度UP+技術力UP

⋮

- ✓ i-ask
- ✓ i-search
- ✓ IVR

⋮

- ✓ i-ask+IVR
- ✓ i-search+i-ask

- ✓ SMSを使った顧客管理
- ✓ 安全運転診断
- ✓ ショールーム来館予約

目次

1. 会社概要と当社の強み

2. 決算概況

3. 今後の見通し

決算ハイライト①

1. 第4Q業績

売上高は前年同期比 13.5%増、

人件費・人材採用費の上昇があったものの、営業利益は同 6.0%増。

特別損失（上場関連費用、人事制度変更費用、事務所移転費用）発生するも、純利益は同 46.5%増。

2. 通期業績

売上高は前期比 19.0%増、

営業利益は同 49.9%増、純利益は同 41.3%増を達成。

3. 総括

開発エンジニアを中心とした採用強化による労務費・人件費の増加

及びサーバ増強に伴う運用コストが増加するも、引き続き主力の

SaaS/ASPサービス案件数の増加と案件の大型化が成長に寄与。

通期において、売上高、利益共に過去最高。5期連続増収、7期連続増益(*)を達成。

(※：営業利益および経常利益)

決算ハイライト②

(単位：百万円)

主要項目	第4Q			通期		
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比 増減率	平成26年6月期	平成27年6月期	前期比 増減率
売上高	462	525	13.5%	1,883	2,240	19.0%
売上原価	213	233	9.4%	765	893	16.8%
売上総利益	249	291	17.0%	1,118	1,346	20.5%
販管費	182	220	21.0%	740	780	5.4%
営業利益	67	70	6.0%	377	566	49.9%
経常利益	67	79	18.8%	381	577	51.1%
純利益	29	43	46.5%	221	313	41.3%

事業の状況①

1. iシリーズが年間を通して好調に推移

■ i-search（サイト内検索）：

大手食品会社によるアプライアンス対応（1Q）をはじめ、新規顧客をコンスタントに獲得し、通期売上高は前期比 15.6%増

■ i-ask（FAQシステム）：

大手ネット銀行（3Q）、大手損害保険会社（4Q）をはじめ、大型案件獲得が相次ぎ、通期売上高は前期比 29.8%増

■ i-entry（総合アンケートCRMサービス）：

国内大手新聞社（1Q）、テレビ局、雑誌社（3Q）の大型案件獲得により、通期売上高は前期比 26.5%増

■ その他、iシリーズ全般において、 既存顧客からの追加カスタマイズ依頼も大幅に増加し、売上増に寄与

事業の状況②

2. その他WEBサービスは、顧客ニーズを取り込み過去最高を更新

■ 下記の大型新サービスの提供により、通期売上高は前期比 137.4%増

- 1). 損害保険会社へSMSを利用したメール管理システムを提供（1Q）
- 2). IoT（Internet of Things）に関する新サービスとして、
損害保険ジャパン日本興亜様が販売する自動車の安全運転支援サービス
「スマイリングロード」へビッグデータ処理・管理サービスを提供（3Q）
- 3). 損害保険会社へ海外旅行保険の販売システムを提供（3Q）
- 4). 大手生命保険会社へ社内用請求受付システムを提供（2Q・4Q）
- 5). 住宅設備機器メーカーへショールームの来館予約システムを提供（3Q・4Q）

3. 特許管理システム^(※) 売上が大幅に増加

■ PatentManager（特許管理システム）：

大手自動車メーカー（1Q・2Q）、大手電気機器メーカー（4Q）をはじめ、
大型案件獲得が寄与し、通期売上高は前期比 57.6%増

（※：サービス別売上では「その他計」に含む）

第4Qサービス導入事例

新規顧客の開拓・既存顧客へのクロスセルで着実に導入実績増加

i-search				
i-ask				
その他	<p>大手チケット会社 : 抽選販売受付キャンペーン (IVR) 大手損害保険会社 : 社内向けFAQシステム など</p>			

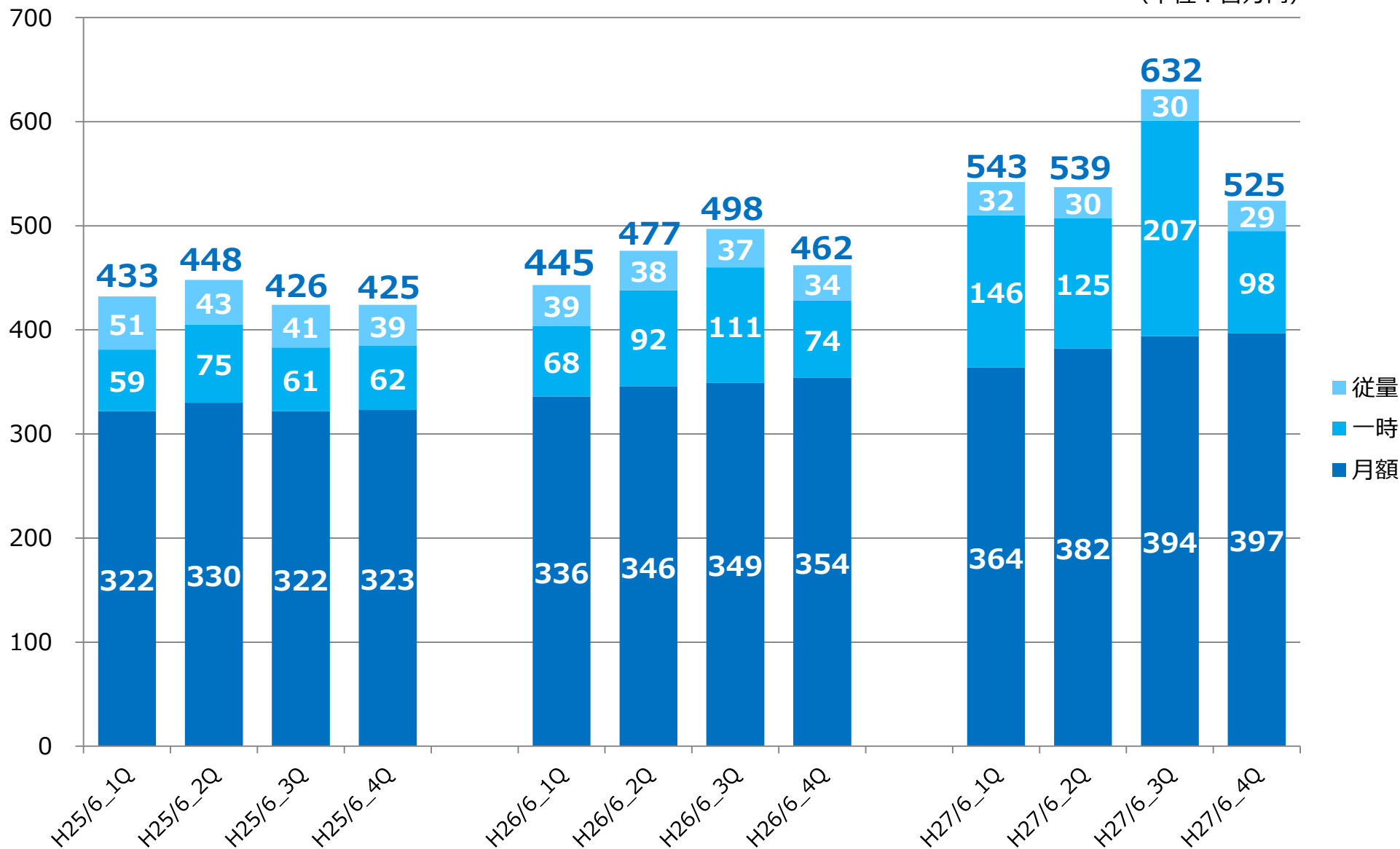
主要サービス売上高構成

(単位：百万円)

主要項目	第4Q			通期累計			
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比 増減率	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比 増減率	構成比
i-search	81	92	12.6%	331	382	15.6%	17.1%
i-ask	60	80	32.4%	234	304	29.8%	13.6%
i-entry	22	25	12.8%	88	111	26.5%	5.0%
その他iシリーズ	44	45	1.0%	191	240	25.3%	10.7%
その他WEBサービス	34	46	35.7%	114	271	137.4%	12.1%
ニュース	88	83	-5.7%	356	336	-5.7%	15.0%
IVR	53	58	9.9%	234	248	5.8%	11.1%
その他計	77	94	21.6%	331	344	4.0%	15.4%
売上合計	462	525	13.5%	1,883	2,240	19.0%	100.0%

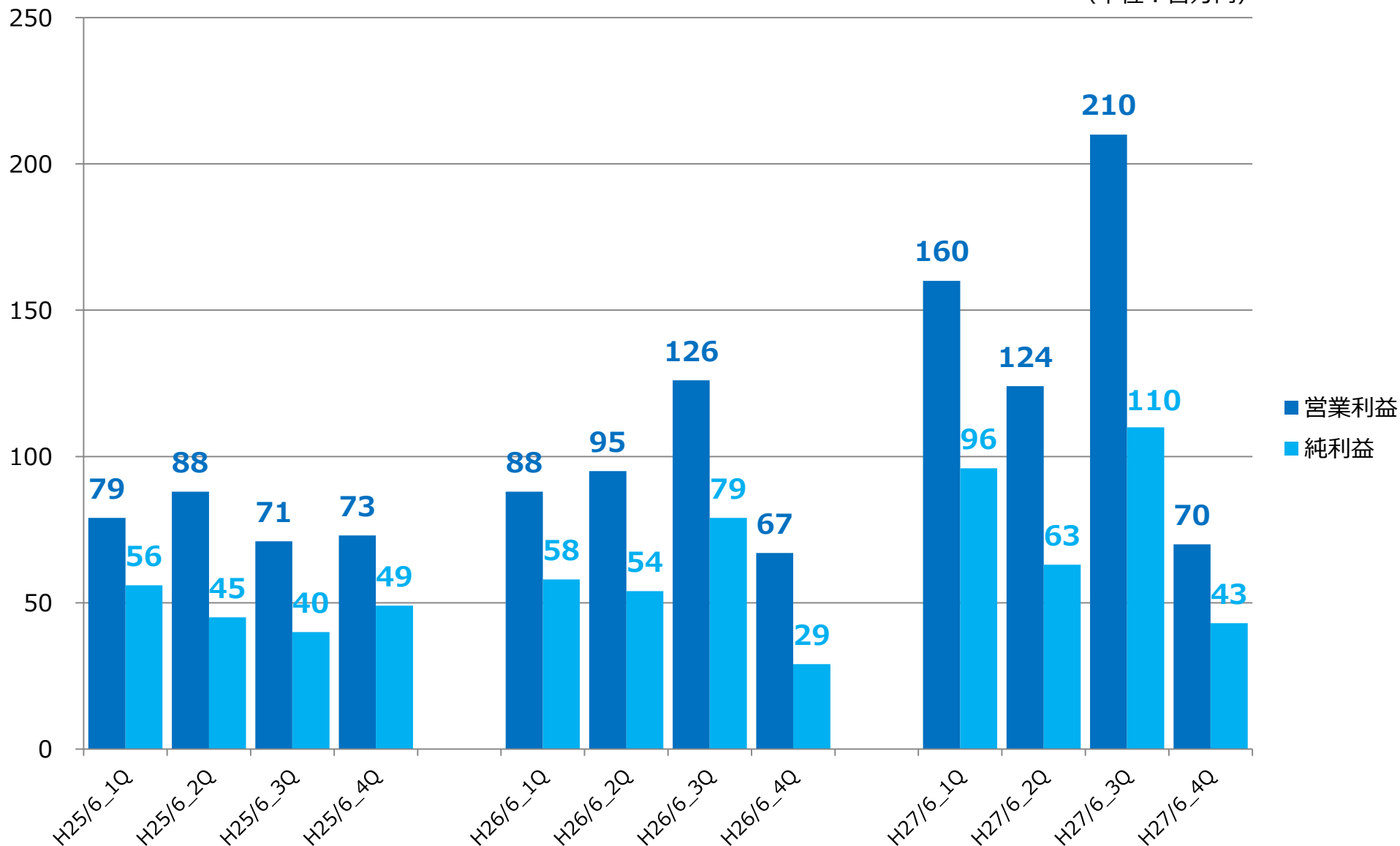
売上高の推移（一時・月額・従量別）

（単位：百万円）



営業利益・純利益の推移（四半期別）

(単位：百万円)



費用構成

- 事業規模拡大に伴う人員補強を4月に実施したこと等により、労務費、人件費増加（特に、受注案件増加・大型化に伴いエンジニアスタッフを増員）。
- サービス運用サーバ等の増設に伴い、減価償却費増加。

売上原価構成

(単位：百万円)

主要項目	第4Q			通期累計		
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比 増減率	平成26年6月期	平成27年6月期	前期比 増減率
労務費	105	115	10.0%	342	425	24.4%
仕入等（※）	59	64	8.1%	234	259	10.9%
賃借料	30	30	-1.1%	119	121	2.2%
減価償却費	4	7	89.2%	11	23	101.0%
その他	13	15	11.1%	57	62	8.1%
売上原価計	213	233	9.4%	765	893	16.7%

(※ニュース記事使用料、一部大型案件開発の外部委託費等)

販管費構成

(単位：百万円)

主要項目	第4Q			通期累計		
	平成26年6月期	平成27年6月期	前年同期比 増減率	平成26年6月期	平成27年6月期	前期比 増減率
人件費	125	153	22.7%	505	530	4.9%
支払手数料	10	10	-2.8%	59	54	-8.7%
賃借料	8	9	9.0%	33	33	-0.3%
その他	38	47	25.0%	141	161	14.6%
販管費計	182	220	21.0%	740	780	5.4%

財務状況

- 平成27年2月、クエスト社との業務・資本提携による株式取得により、投資有価証券増。
- 平成27年6月、エイジア社の株式取得による関連会社株式発生。

(単位：百万円)

主要項目	平成26年6月末	構成比	平成27年6月末	構成比	前期末比 増減率
流動資産	1,486	76.0%	1,822	52.4%	22.6%
現金及び現金同等物	1,087	55.6%	1,430	41.2%	31.6%
受取手形及び売掛金	254	13.0%	293	8.4%	15.4%
固定資産	470	24.0%	1,652	47.6%	251.5%
有形固定資産	54	2.8%	59	1.7%	9.3%
無形固定資産	254	13.0%	219	6.3%	-13.8%
投資その他の資産	161	8.2%	1,373	39.5%	752.8%
関連会社株式	-	-	805	23.2%	-
投資有価証券	98	5.0%	395	11.4%	303.1%
資産の部合計	1,956	100.0%	3,474	100%	77.6%
流動負債	236	12.1%	1,513	43.6%	541.1%
支払手形及び買掛金	33	1.7%	38	1.1%	15.2%
短期借入金	-	-	350	10.1%	-
未払金	24	1.2%	723	20.8%	2912.5%
未払法人税等	50	2.6%	46	1.3%	-8.0%
固定負債	9	0.5%	31	0.9%	244.4%
負債の部計	246	12.6%	1,545	44.5%	528.0%
株主資本	1,688	86.3%	1,862	53.6%	10.3%
資本金	1,133	57.9%	1,133	32.6%	0.0%
資本剰余金	661	33.8%	661	19.0%	0.0%
利益剰余金	191	9.8%	365	10.5%	91.1%
自己株式	-297	-	-297	-	0.0%
その他包括利益累計額	21	1.1%	67	1.9%	219.0%
純資産の部計	1,710	87.4%	1,929	55.5%	12.8%
負債純資産合計	1,956	100.0%	3,474	100%	77.6%

トピックス

1. 人事制度の改定

平成27年4月より賞与制度を導入。会社業績および個人の貢献度をより大きく報酬に反映させることで、全体の士気向上および個人のモチベーションアップを図る。

2. オフィス移転

企業規模拡大に伴い、平成27年11月より恵比寿プライムスクエアへ本社を移転予定。

3. IFRS導入

国内外の投資家へのIR活動推進を目的として、国際会計基準（IFRS）を平成28年6月期より導入予定。

4. 株式会社エイジアの株式取得

平成27年6月、議決権割合で30.4%取得。
平成28年6月期より持分法適用関連会社となる。

目次

1. 会社概要と当社の強み

2. 決算概況

3. 今後の見通し

今期の目標と施策

1. 現在の強みをさらに強化し、「ニーズをカタチに」路線を拡大
2. 成長の柱となる新たなサービス展開の準備
3. 企業規模拡大に備えた盤石な経営基盤を構築

セールス

セールスエンジニア

開発・運用

品質管理・
顧客サポート

経営管理

運用設備の段階的な増強

プロセス改善によるクオリティの更なる向上

グループ人材採用強化

研修制度の拡充

国際会計基準導入

リスク管理体制の強化

セールス活動における部門間の連携強化

エキスパート人材の補強

顧客満足度の向上（サービス活用事例のユーザー間共有、導入後のフォローアップ体制強化等）

各部門における若手スタッフの業務スキル強化

新サービス展開の準備

人員計画

- 新卒・中途の採用活動、早期戦力化を推進し、今期末には140名体制へ

(単位：名)

種別	H25.6月期 6月末		H26.6月期 6月末		H27.6月期 6月末		H28.6月期 6月末 (予定)	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
営業	26	28%	26	26%	30	25%	35	25%
技術	35	38%	38	38%	49	41%	60	43%
運用	19	20%	23	23%	27	22%	30	21%
管理	13	14%	13	13%	14	12%	15	11%
合計	93	100%	100	100%	120	100%	140	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27年6月末：7名）を含む。)

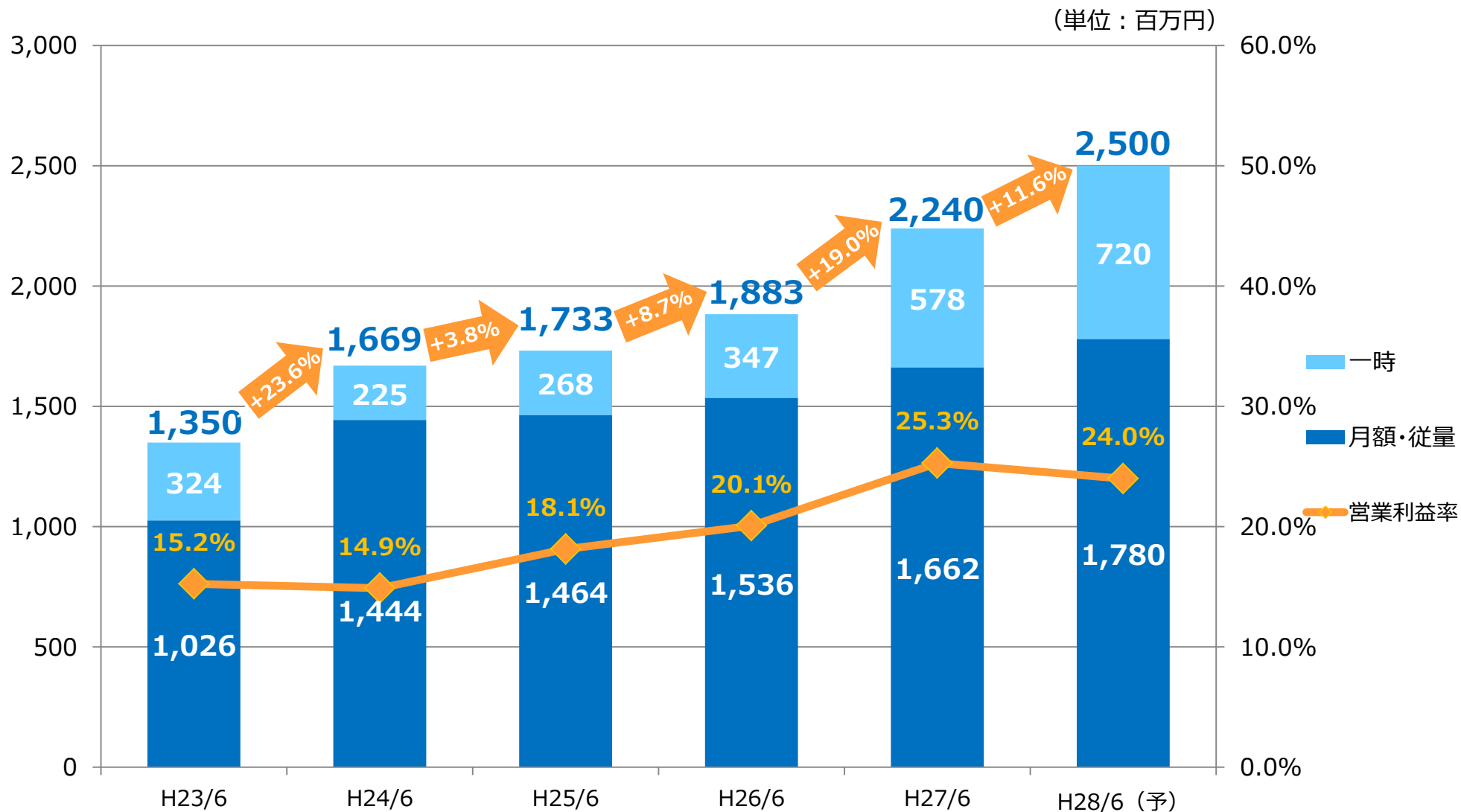
業績予想

- 平成28年6月期の業績予想は、国際会計基準（IFRS）に基づき作成

(単位：百万円)

	平成27年6月期 (実績)	平成28年6月期 (予想)
	日本基準	IFRS
売上高	2,240	2,500
営業利益	566	600
売上高営業利益率	25.3%	24.0%
当期利益	313	420
売上高当期利益率	14.0%	16.8%
ROE(自己資本利益率)	17.2%	

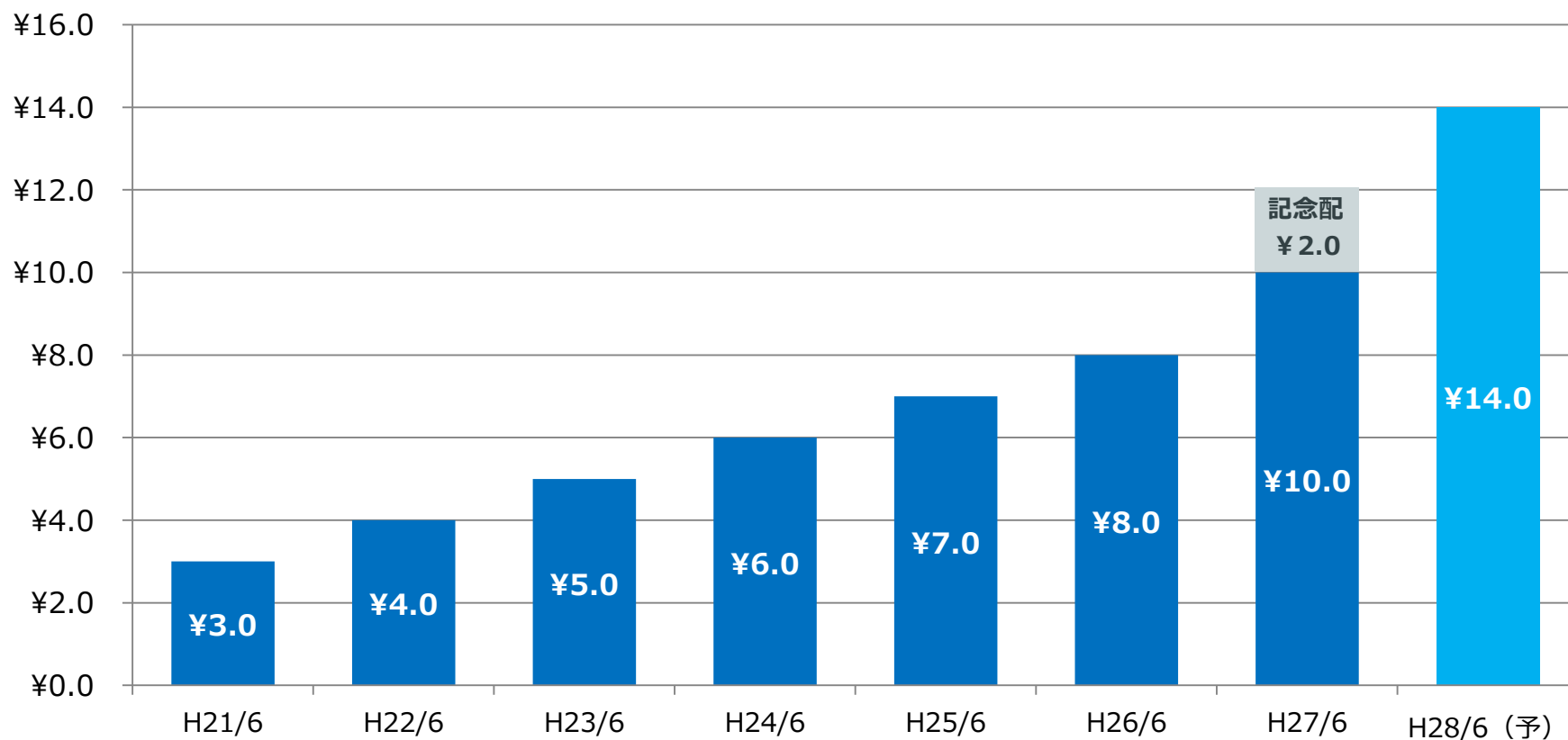
業績推移



株主還元策

7期連続増配！

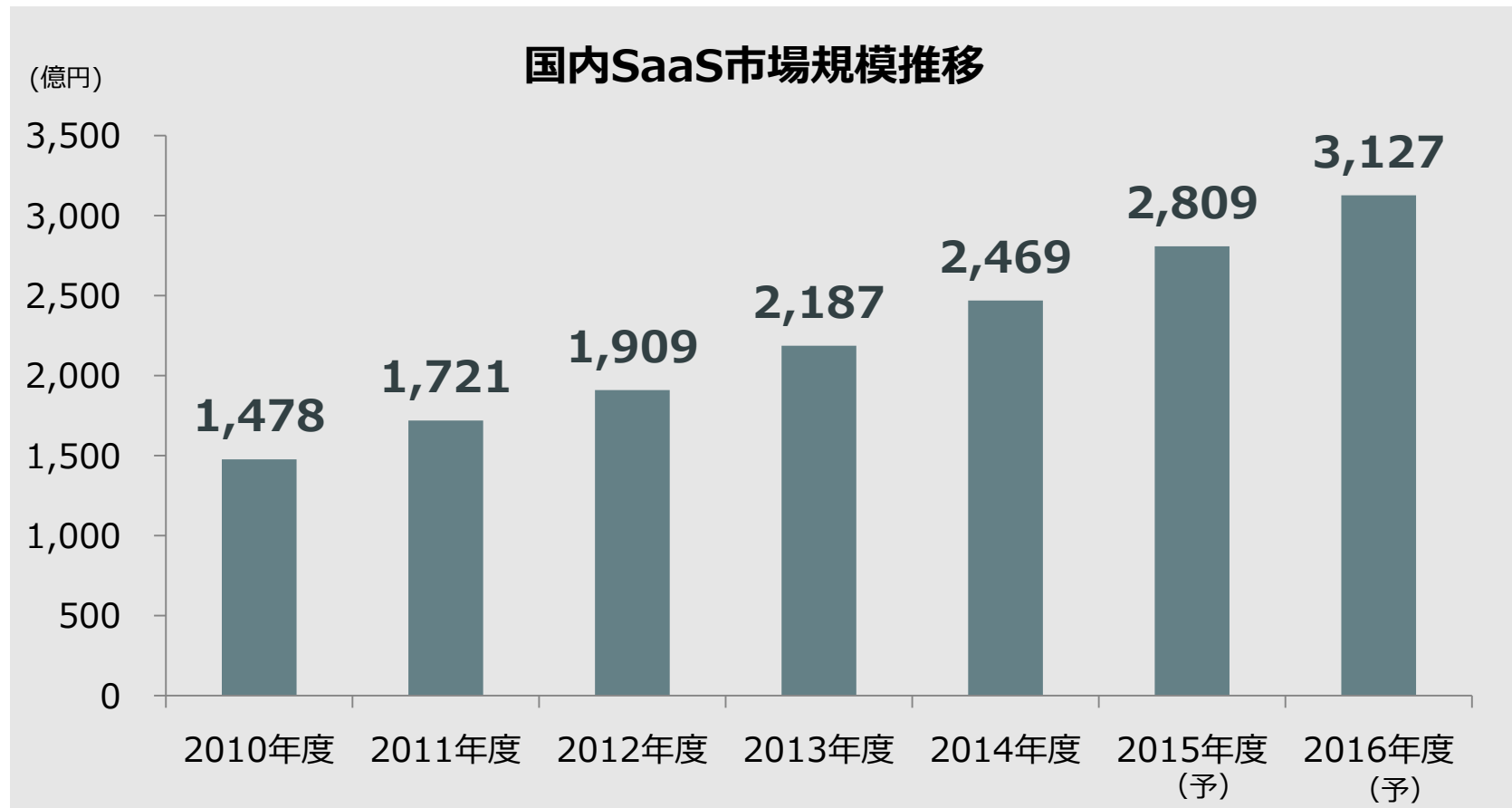
今後も株主の皆様への適切な利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけ、業績に応じた利益還元に努めていきます。



(注1：平成26年1月1日付で1：100の株式分割を実施し、過去についても遡及して修正)

(注2：平成27年6月期配当額は、記念配当2円/株を含む)

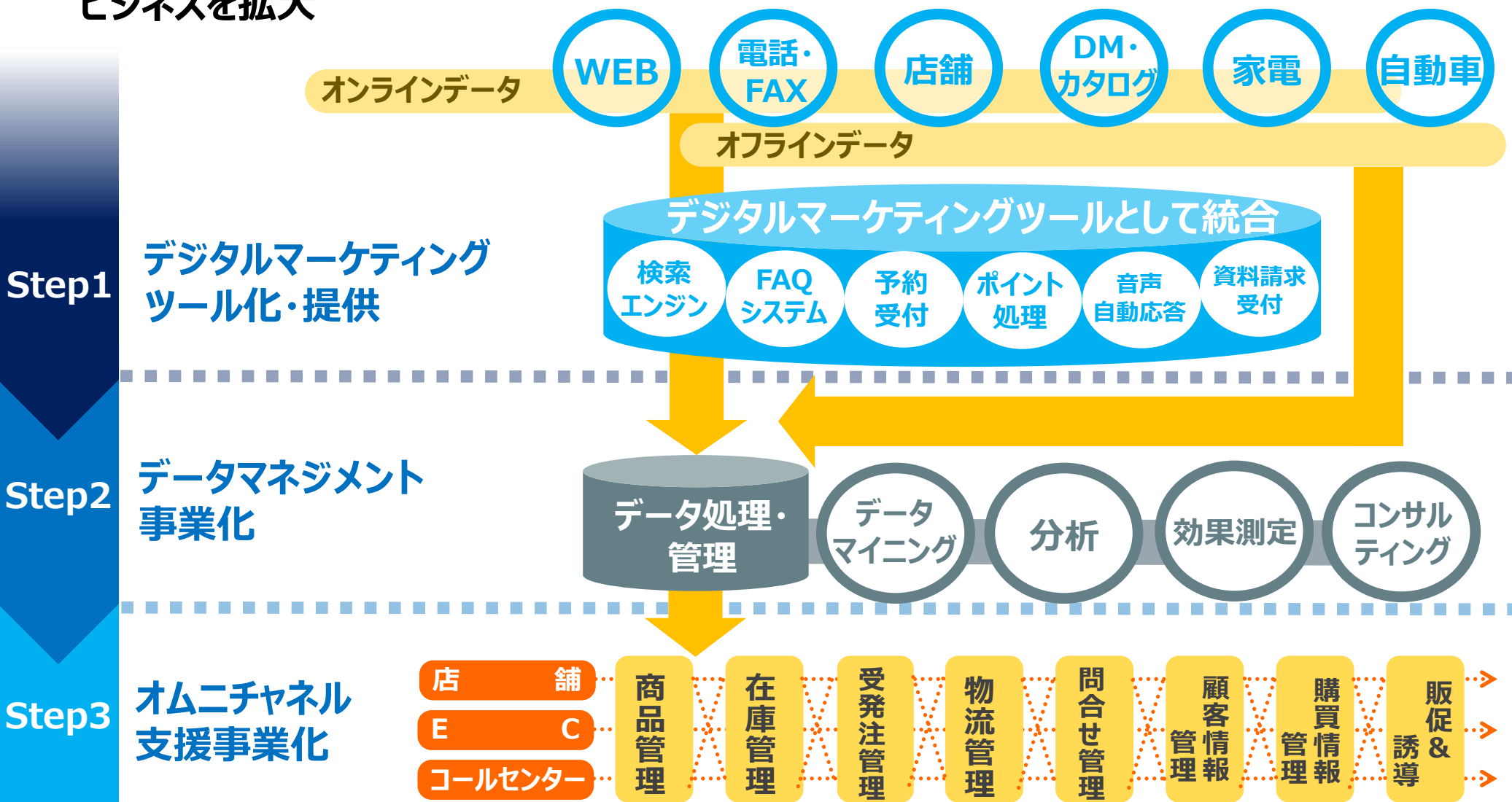
国内では、システム・サービス導入時の「クラウドファースト」が急速に浸透。
SaaS市場全体は拡大を続けている。



(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」、「クラウドサービス市場の現状と展望2015」))

今後のサービス展開

これまでの実績（サービス展開、フルスクラッチ案件）をベースに、デジタルマーケティングビジネスを拡大



今後の方向性

M&Aや事業提携を積極活用しながら
既存のSaaS/ASP事業の拡大と、新たな事業領域の開拓





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。