

決算説明資料

(平成28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

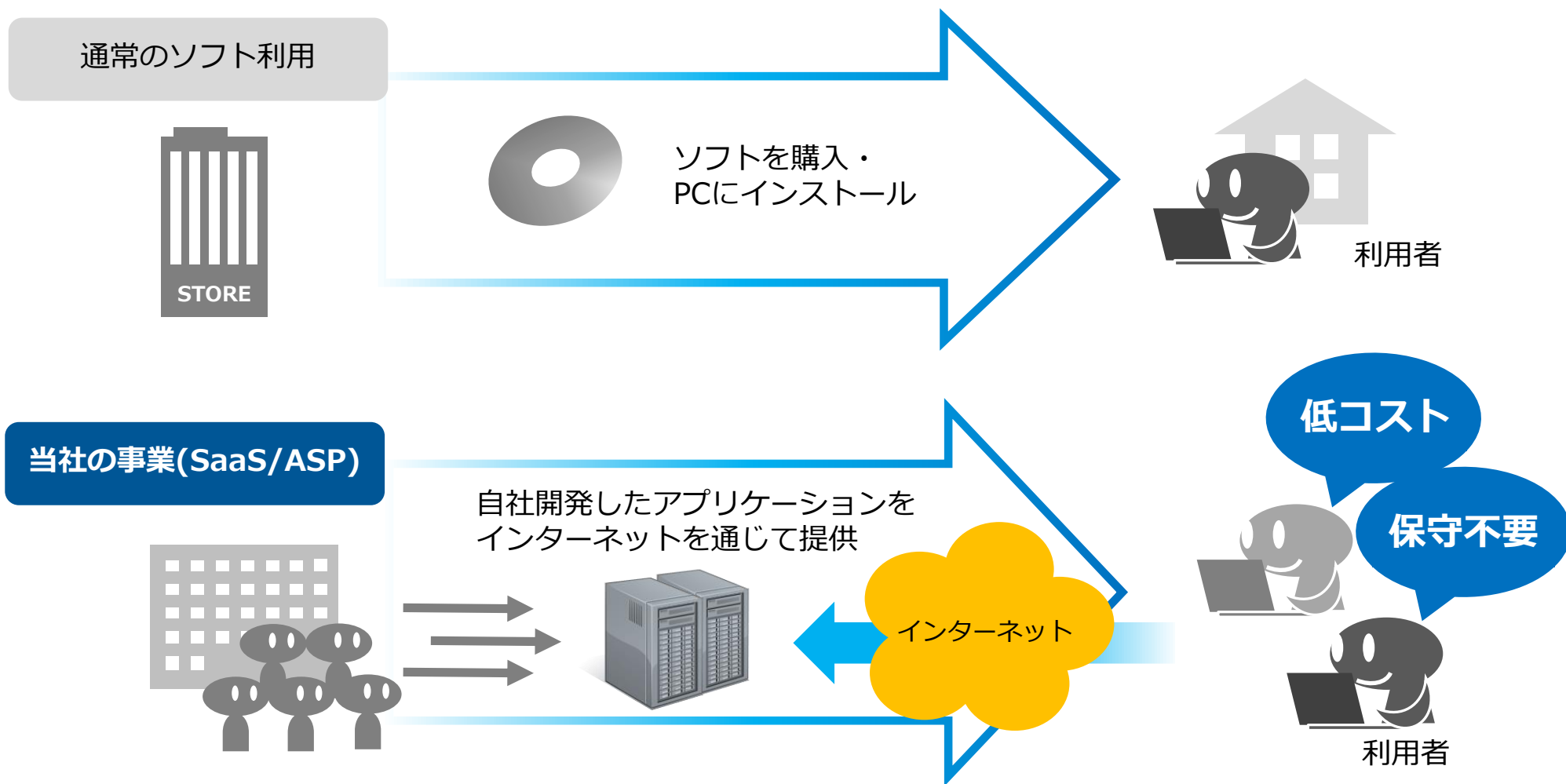
1. 会社概要
2. 当社の強み
3. 決算概況
4. 今後の見通し

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	東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー
設立年月日	1991年12月11日
事業内容	SaaS/ASP事業
従業員	158名（平成28年6月末時点 連結）
平均年齢	32.1歳（平成28年6月末時点 連結）
資本金	1,570百万円
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 株式会社パレル トライアックス株式会社

事業内容の「SaaS/ASP」とは？

大きな設備投資なしで、電話回線やインターネットを通じてアプリケーションを利用可能！

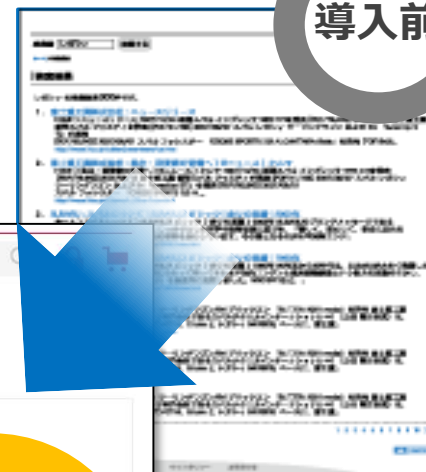


主要サービス紹介①

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



J!NS

ABOUT JINS | メガネ | サングラス | 機能性アイウェア | JINS MEME | 商品検索 | 店舗検索

TOP - サイト内検索結果

サイト内検索結果

SITE SEARCH RESULT

おすすめコンテンツ

JINS MEME
世界初、自分を見る
アイウェア。
JINS MEME

COLLABO COLLETION
コラボレーション
品はこちらからチ
ック！

ROOM EYEWEAR
ただいま、のちメガネ

Concept | Detail | Line up | Original Case | Interview

"ROOM"の検索結果は4件です。

ROOM EYE WEAR (Bicolor&Pattern Airframe) | メガネ (眼鏡・めがね) のJINS

「【ただいま、のちメガネ、ROOM EYE WEAR (Bicolor&Pattern Airframe)】「おうちにいる時も、かわいいままリラックスしたい。」そんな女の子たちの気持ちに寄り添った軽量メガネ。アイマスク型メガネケース付き。¥7,900(+税)

<http://www.jins-jp.com//st/airframe/bicolor-pattern/>

導入後

i-search導入企業 業種比率



▲導入事例：ジェイアイエヌ様

主要サービス紹介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



NTTドコモ様



ダイハツ工業様



サークルKサンクス様



三菱重工業様



明治様



ジャックス様



日本郵政グループ様



SBI証券様



BSフジ様



サンシャインシティ様



セメダイン様



主要サービス紹介②

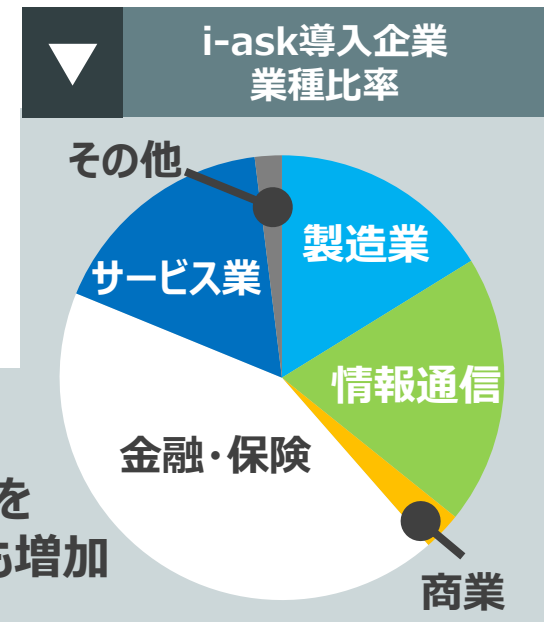
i-askとは？

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！



クラブ・オン/ミレニアムカード セゾン > お問い合わせ > よくあるご質問



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

▲導入事例：セブンCSカードサービス様

主要サービス紹介② (主な導入企業)

Menicon
メニコン様



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



AEON Credit
イオンクレジットサービス様



TOTO
TOTO様



BIGLOBE
ビッグローブ様



ORIX
オリックス生命保険様



YKK AP
YKK AP様



セブン銀行
セブン銀行様



NISSIN GROUP
日清食品グループ様



楽天証券
楽天証券様



中部電力
中部電力様



mizkan
Mizkan Holdings様



au損保
au損害保険様



楽天生命
楽天生命保険様

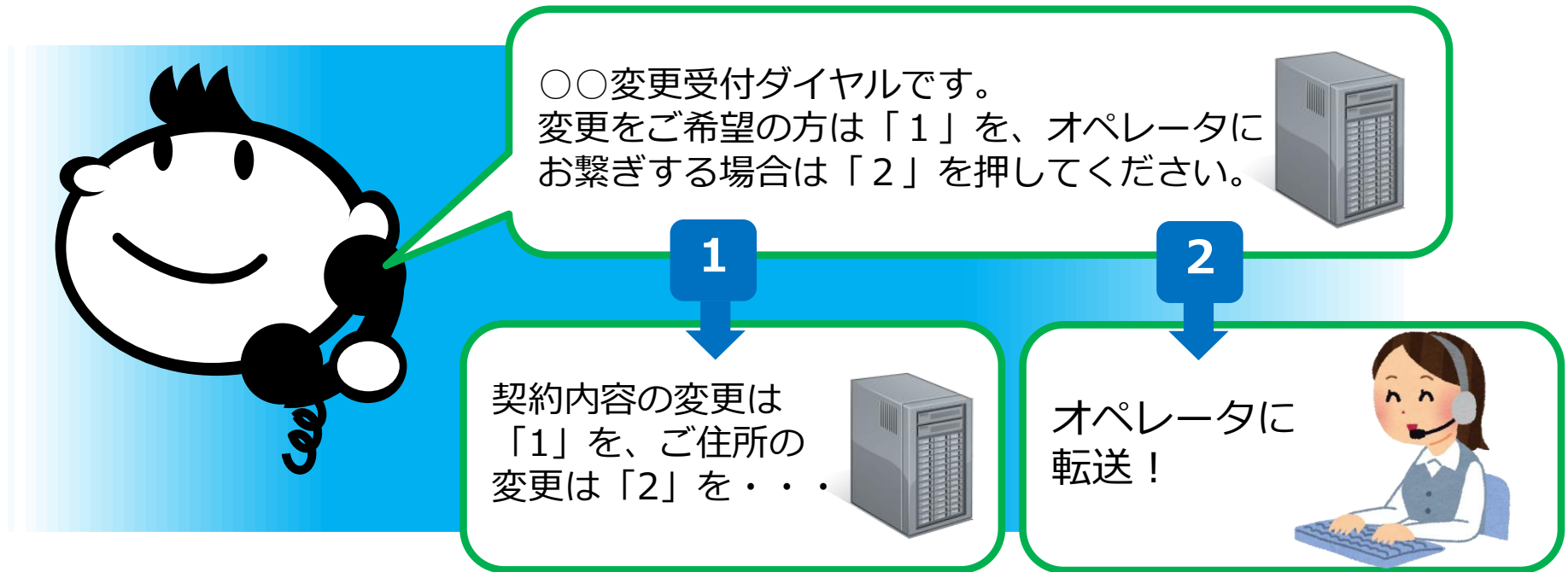


主要サービス紹介③

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

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等を行うことが可能



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

目次

1. 会社概要

2. 当社の強み

3. 決算概況

4. 今後の見通し

豊富な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
	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
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
	LaCoon	ウェブシステム構築プラットフォーム
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
WEBサービス	-	個別サービス
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

POINT

蓄積したノウハウにより、低コストでラインナップ増加！

顧客基点のサービス開発

当 社

1

直販営業で
ニーズをキャッチ

代理店

直販

2

ニーズを形にする
技術力



顧客のニーズ

当社サービス利用中の A社

画像入りの検索エンジンに
したいが、今期の予算がない...



i-searchを開発・提供

i-search利用中の B社

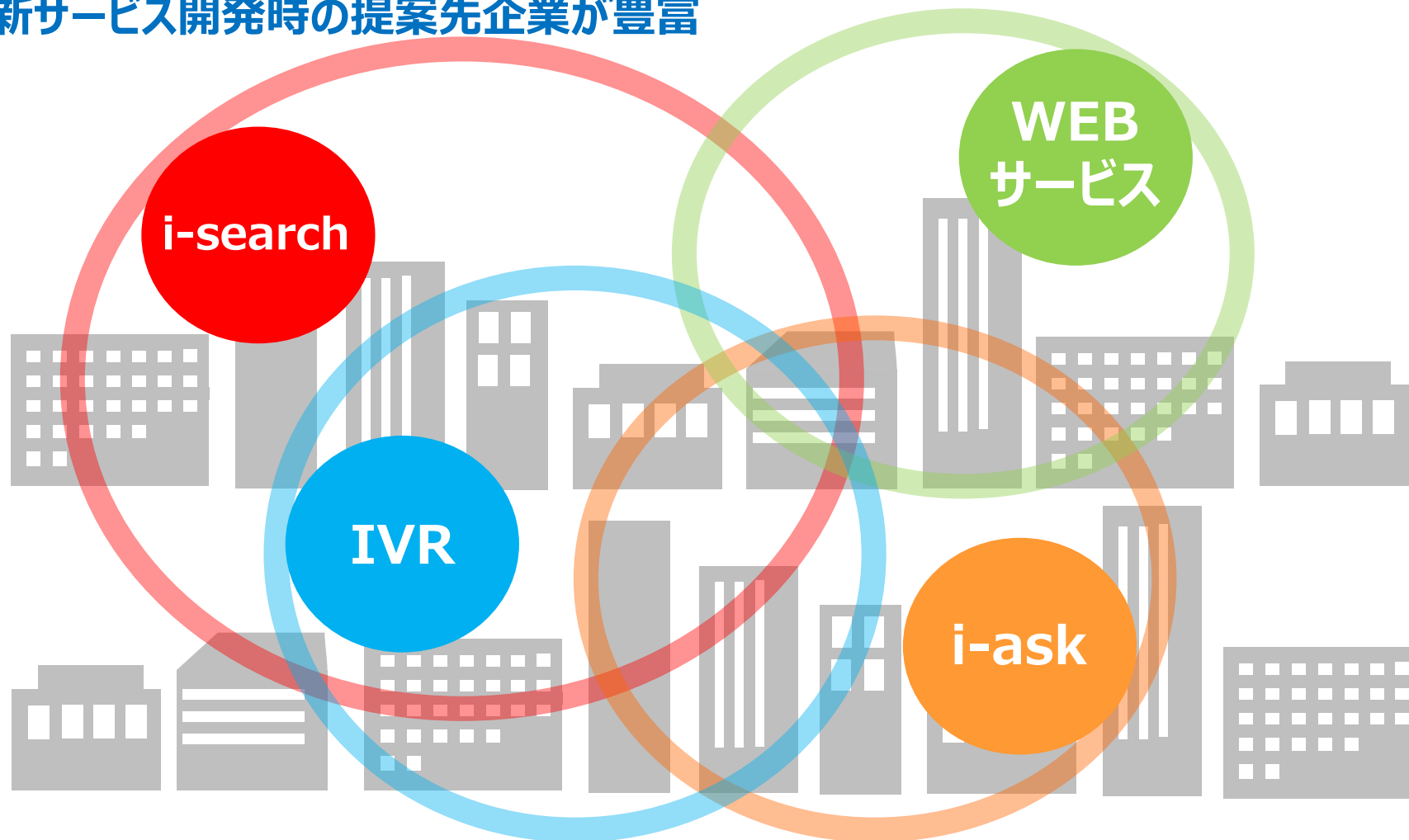
使用中のFAQシステムの
使い勝手が悪い...



i-askを開発・提供

強固な顧客基盤

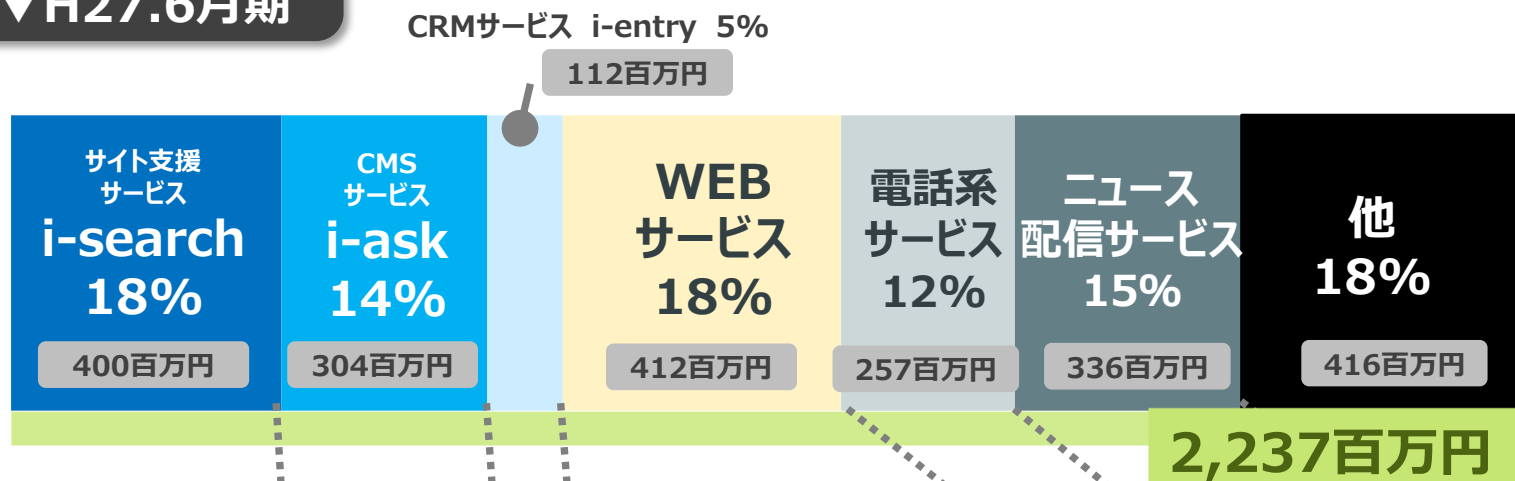
上場企業（子会社含む）400社以上、1,000社を超える取引実績があり、
新サービス開発時の提案先企業が豊富



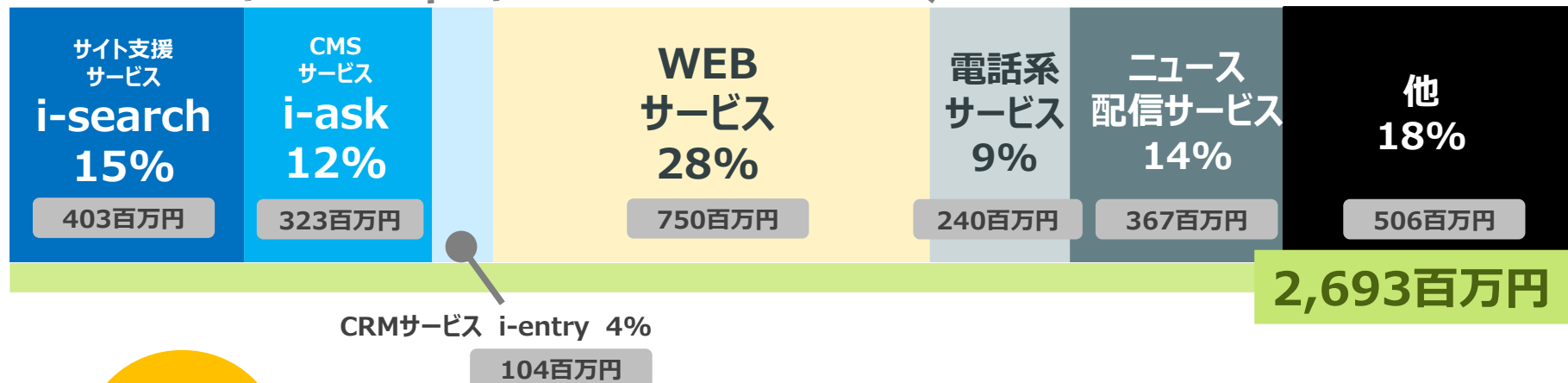
各サービスの売上構成

※国際会計基準 (IFRS)

▼H27.6月期



▼H28.6月期



POINT

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

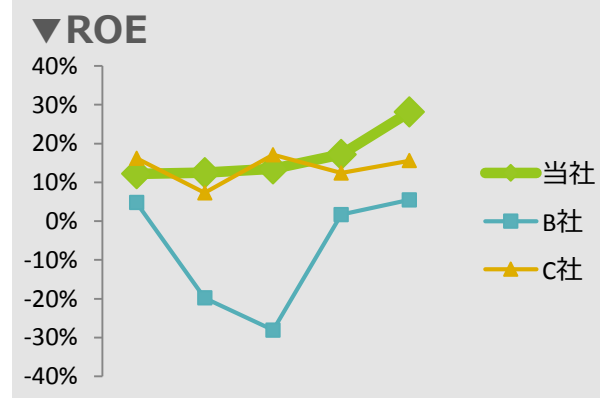
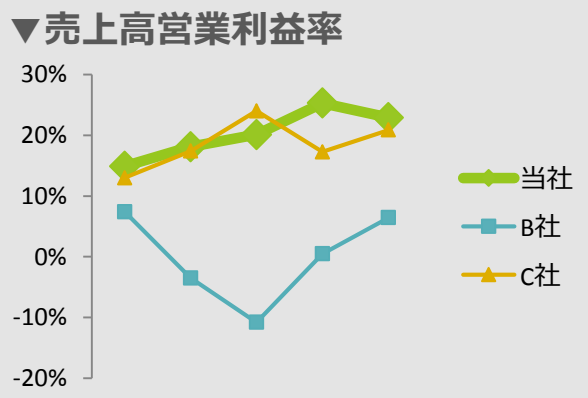
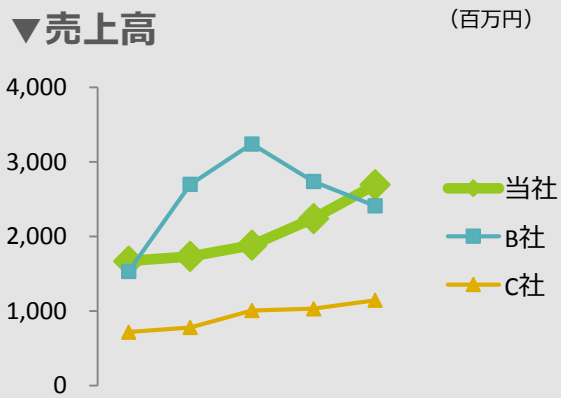
- サービス毎の競合は複数社あるが、多くは主に単体サービスの提供であり、価格競争の激化で徐々に単価が低くなる傾向にある

	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↑）
- 個々のお客様のニーズを聞きながら開発を進め、完成したサービスを横展開していく形式であるため、開発コストを抑えることができる

- 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



注1：A社は非上場会社であるため、公開情報なし
 注2：当社の直近年度（平成28年6月期）は国際会計基準(IFRS)に基づき計算

目次

1. 会社概要
2. 当社の強み
- 3. 決算概況**
4. 今後の見通し

決算ハイライト

- 売上収益は、『スマイリングロード』の継続開発および『ポータブルスマイリングロード』の獲得や、平成27年11月に買収したトライアックス社の連結などにより、前期比20.4%増加
- 当期利益は、利益率の高いSaaS/ASPサービスの順調な伸びに加えて、持分法適用会社であったエイジア社株式の売却利益が寄与し、前期比129.6%増加
- 売上収益・利益共に、過去最高を更新

(単位：百万円)

	第4Q			通期累計		
	平成27年6月期 日本基準→IFRS組替	平成28年6月期	対前年同期 増減率	平成27年6月期 日本基準→IFRS組替	平成28年6月期	対前期 増減率
売上収益	521	631	21.1%	2,237	2,693	20.4%
営業利益	62	67	9.0%	541	616	14.0%
税引前利益	71	610	759.3%	553	1,196	116.2%
当期利益	51	429	732.8%	361	830	129.6%

※ 平成28年6月期より、国際会計基準（IFRS）を適用。平成27年6月期の業績は、日本基準からIFRSへ組替をしております

事業の状況

1. 主要SaaS/ASPサービスの新規顧客、順調に増加

◆ i-search



板橋区様



滋賀銀行様



日本郵政グループ様



SBI証券様



BSフジ様

◆ i-ask



© PacketVideo Japan.

パケットビデオ・ジャパン様



中部電力様



楽天生命保険様



au損害保険様



九州通信ネットワーク様

2. WEBサービスの売上収益が大幅増加

平成28年1月、損害保険ジャパン日本興亜の個人向けスマートフォンアプリ『ポータブルスマイリングロード』向けにビッグデータの処理・管理サービスの提供。その他、家賃保証会社に提供した契約書作成管理システム等をはじめとする大型案件を相次ぎ獲得し、売上収益は前期比82.0%増

導入事例PICKUP①：エレコム様

エレコム公式サイトに、『i-search』を導入

The screenshot shows the ELECOM website's search results page for 'USB'. The page features a navigation bar with categories like '製品情報', 'ダウンロード', and 'ショップ'. A search bar at the top right contains the text '検索?'. Below the navigation bar, there are several search filters: '製品検索', '製品Q&A 検索', 'ニュースリリース検索', '廃番製品検索', and 'サイト内検索 by Google'. The search results are displayed in a grid format, with a 'リスト表示' (List View) and '画像表示' (Image View) toggle. A '絞込み' (Filter) section on the right allows users to filter by category and color. The main content area shows search results for 'USB', including a product listing for 'Bluetooth(R) USBアダプター(Class2)'. Annotations with red circles and numbers 1 through 5 highlight key features: 1. Search bar, 2. Search filters, 3. Filter section, 4. View toggle, and 5. Mobile device showing the search results.

POINT 1

エレコム様の商品データベースをもとに
商品検索を可能に

5万点以上のアイテムが検索可能

POINT 2

各検索結果をタブで表示

POINT 3

カラーパレットによる絞り込みが可能

POINT 4

検索結果を「リスト表示」「画像表示」
に切替え表示

POINT 5

レスポンス対応



導入事例PICKUP②：九州通信ネットワーク様

光インターネットサービス『BBIQ』公式サイトに、『i-search』、『i-ask』を導入

サイト内検索サービス (i-search) ▶



POINT 1

サイト内検索結果画面に「よくあるご質問」の検索結果が同時に表示される

ユーザがより早く目的のページにたどり着ける

POINT 2

ユーザから予想される質問と回答を掲載することにより、自己解決の向上

POINT 3

スマートフォン対応

PCサイトとスマートフォンサイトの「よくあるご質問」コンテンツの一元管理が可能



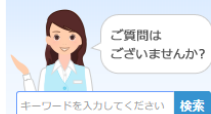
管理業務の効率化を実現！ 19

よくあるご質問

会員サポートページ > よくあるご質問 > カテゴリーから探す > BBIQ光電話 > 料金/請求

キーワードでFAQを探す

料金の支払い方法



よく検索されているキーワード
解約 マカフィー 料金 スマホ SIM マカフィー MNP VOLTE パソコン 方法

カテゴリーから探す

- 【Topic】 Windows10
- BBIQ光インターネット
- BBIQ光電話
 - 基本サービス
 - 光電話工事
 - 料金/請求/支払い
 - 各種手続き/照会
 - 接続・設定
 - トラブル解決
- BBIQ光テレビ
- メールサービス
- セキュリティ対策サービス
- 接続・設定・トラブル解決
- スマートフォン (MVNO)
- BBIQモバイルサービス
- お得・割引サービス
- その他サービス

以下のお支払い方法からお選びください

- 銀行(口座振替)
 - 全都市銀行、全地方銀行、信託銀行
 - 用銀行(新生銀行、あおぞら銀行)、外資
 - 工組合中央金庫、ジャパンネット銀行
 - 合(一部除く)、農林協同組合(一部除く)
- ゆうちょ銀行(自動払込)
- クレジットカード
 - BBIQ VISAカード、DC、JCB、KC、MUFG、NICOS、OMC、UC、UFJ、アメリカン・エキスプレス、
 - ダイナース、セゾン、三井住友、楽天、その他 (VISA/マスター提携)

※ご希望の口座からの振替・自動払込手続きに1~2ヵ月程度かかる場合がありますので、手続き完了までの間は所定の払込用紙によるお支払いをお願いする場合がございます。

このページはお役に立ちましたか？

はい

いいえ

『よくあるご質問』へのご意見をお待ちしております。
※リアルタイムなサポートは『チャットサポート』を、
返信が必要なお問合せは『各種お問合せ窓口』をご利用ください。

今期の主な大型案件

■ 損害保険ジャパン日本興亜株式会社の個人向けスマートフォン用アプリ『ポータブルスマイリングロード』向けに、ビッグデータの処理・管理サービスを提供

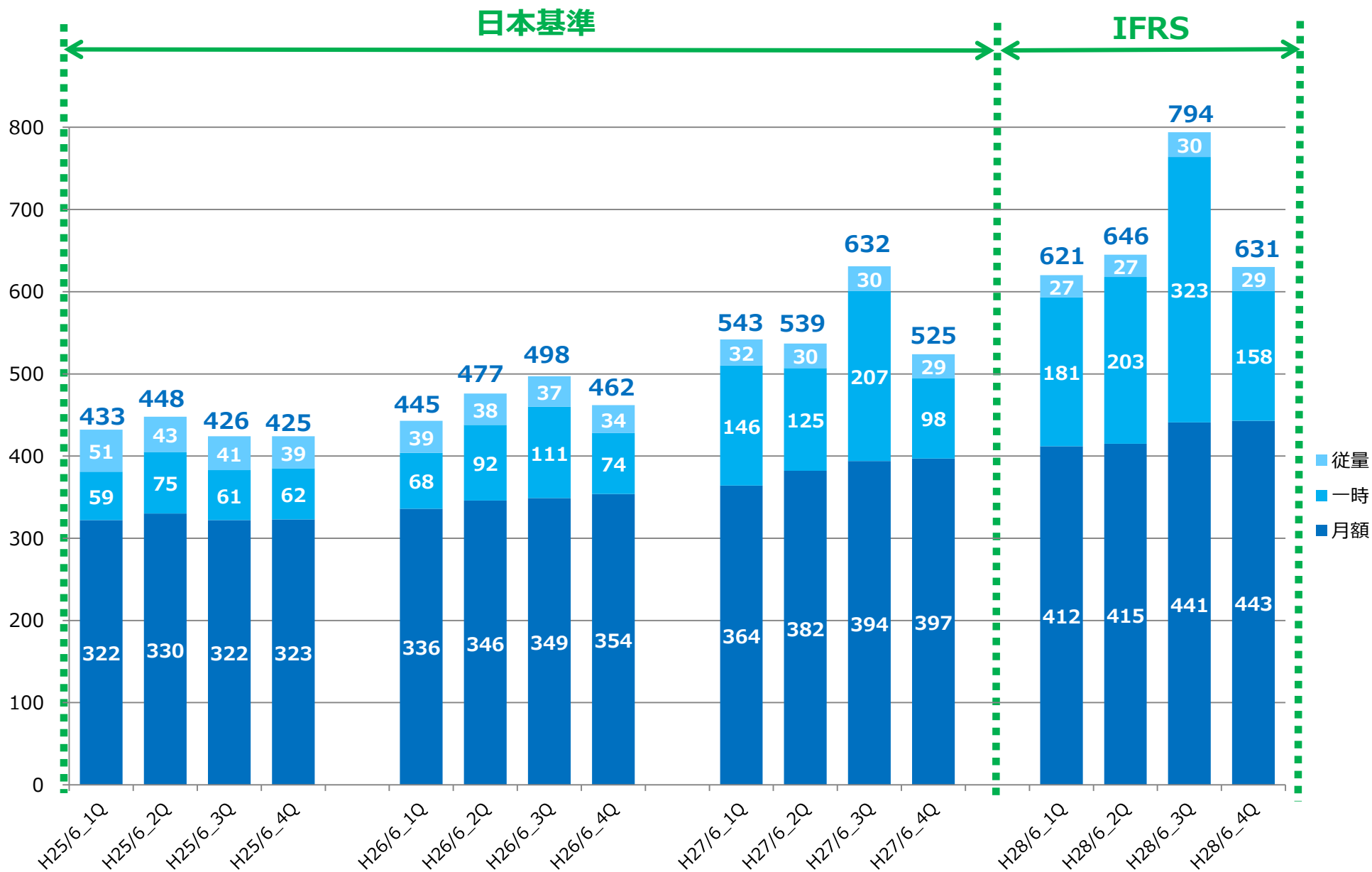
- 安心・安全・快適なドライブをナビゲートする個人向け新テレマティクスサービス『ポータブルスマイリングロード』へ、ビッグデータの処理・管理システムを開発し、その運用を含めたサービスを提供

- ✓ デジアナコミュニケーションズのサーバにて、専用スマートフォンアプリから送信されるドライブデータを受信
- ✓ 蓄積した膨大な量の走行データ等を、デジアナコミュニケーションズが開発したWebシステムで管理・運用



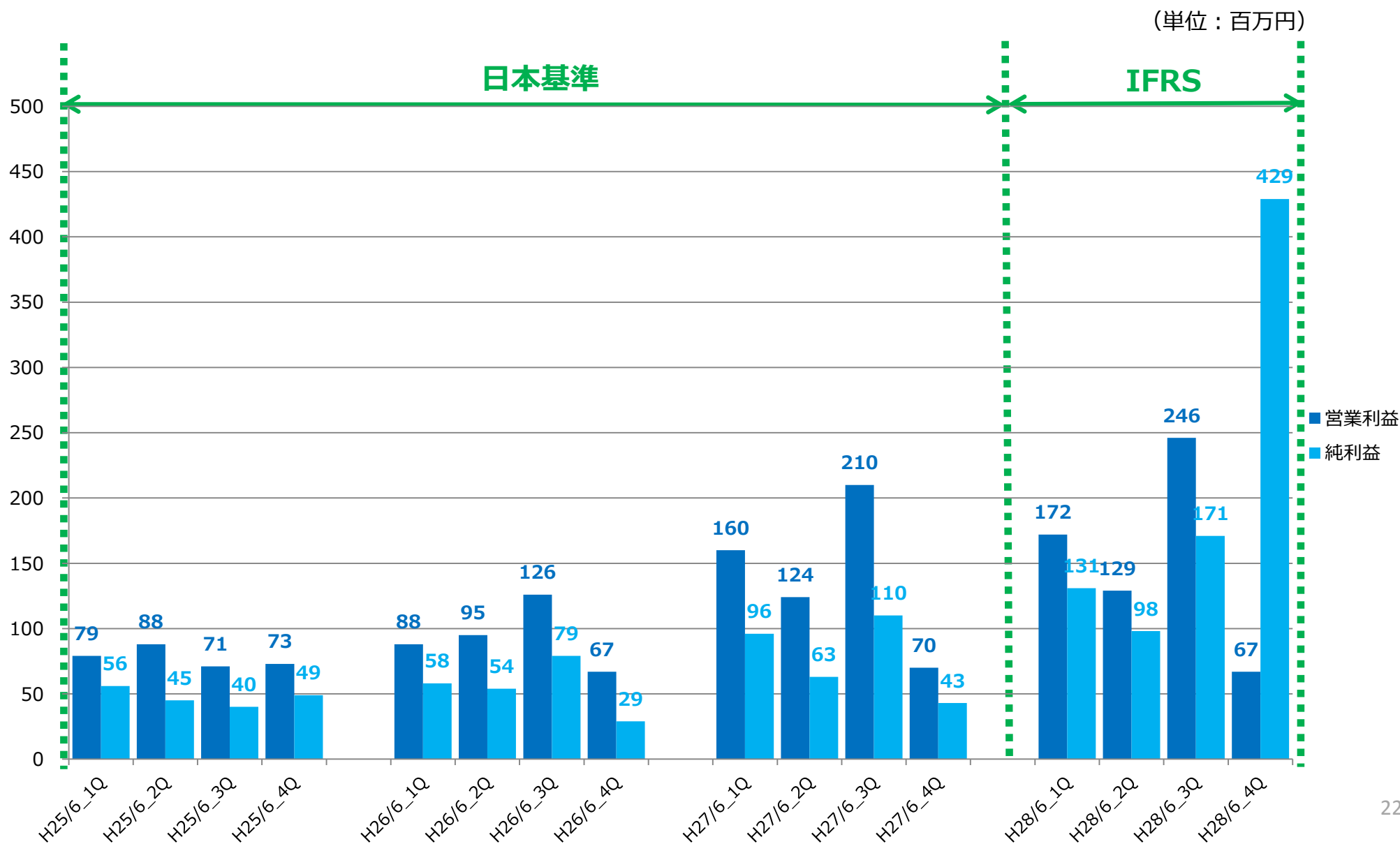
売上高の推移（一時・月額・従量別）

（単位：百万円）



利益の推移（四半期別）

※ 純利益は、H28/6は、当期利益（四半期利益）に該当



費用構成

売上原価

(単位：百万円)

主要項目	平成27年6月期 通期累計 <small>日本基準→IFRS組替</small>	平成28年6月期 通期累計	対前期 増減率	主な増加要因
仕入等 (※)	261	428	63.7%	大型案件増に伴う仕掛品の増加 (IFRS基準) ニュース記事使用料の増加
労務費	425	518	21.8%	人員増に伴う増加
賃借料	122	148	21.4%	データセンターの増床に伴う増加
通信費	47	72	51.9%	データセンターの増床に伴う増加
その他	21	30	43.7%	-
売上原価合計	878	1,198	36.4%	-

(※) 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

(単位：百万円)

主要項目	平成27年6月期 通期累計 <small>日本基準→IFRS組替</small>	平成28年6月期 通期累計	対前期 増減率	主な増加要因
人件費	530	585	10.3%	人員増に伴う増加
支払手数料	54	75	37.4%	IFRS導入に伴う費用の増加
賃借料	33	43	31.9%	本社移転による増加
減価償却費	16	19	18.5%	器具備品等の資産増加に伴う増加
その他	117	151	29.1%	-
販管費計	752	875	16.3%	

トピックス

1. 損害保険ジャパン日本興亜株式会社の個人向けスマートフォン用アプリ『ポータブルスマイリングロード』向けにビッグデータの処理・管理サービスを提供（平成28年1月）

2. 新株発行、自己株式売出による増資を実施（平成28年3月）

SaaS/ASP事業の更なる成長に不可欠なインフラを拡充し大幅な受注増加や、IoTやビッグデータ処理、更にはAIに関連する新規サービス開発にも対応をするため、計1,336百万円を調達

3. 持分法適用会社であった株式会社エイジアの株式を全て売却（平成28年5～6月）

4. ソフトブレン株式会社のIFRS上の連結子会社化（平成28年6～7月）

当社のSaaS/ASPサービスと同社の提供する営業支援システム『eセールスマネージャー』との連携や、両社顧客基盤の活用による両社企業価値向上を目的に株式を取得。

平成28年7月には、議決権所有割合が45.57%となり、IFRS上の連結子会社とする。

今後、事業運営の独立性を尊重しながら、両社リソースを活用した積極的な連携強化を推進する

【参考】損益計算書

(単位：百万円)

科目	通期累計		対前期 増減率
	平成27年6月期 日本基準→IFRS組替	平成28年6月期	
売上収益	2,237	2,693	20.4%
売上原価	878	1,198	36.4%
売上総利益	1,358	1,495	10.1%
販管費	752	875	16.3%
その他の収益	1	10	779.7%
その他の費用	66	14	-78.7%
営業利益	541	616	14.0%
金融収益	12	559	4467.9%
金融費用	0	5	95944.4%
持分法投資損益	-	25	-
税引前当期利益	553	1,196	116.2%
法人所得税費用	191	365	90.9%
当期利益	361	830	129.6%

【参考】貸借対照表

(単位：千円)

科目	H28/3末	H28/6末	構成比	対H28/3末 増減率
流動資産	2,471,778	5,470,458	56.8%	121.3%
現金及び現金同等物	1,913,673	5,060,414	52.5%	164.4%
営業債権及びその他の債権	529,218	369,732	3.8%	-30.1%
その他の流動資産	28,886	40,311	0.4%	39.5%
非流動資産合計	2,172,616	4,163,456	43.2%	91.6%
有形固定資産	291,397	291,040	3.0%	-0.1%
のれん	520,750	520,750	5.4%	0.0%
無形資産	27,243	25,129	0.3%	-7.8%
持分法で会計処理している投資	854,996	2,800,323	29.1%	227.5%
その他の長期金融資産	413,365	454,642	4.7%	10.0%
繰延税金資産	61,225	68,039	0.7%	11.1%
その他の非流動資産	3,637	3,530	0.0%	-2.9%
資産合計	4,644,395	9,633,914	100.0%	107.4%
流動負債合計	1,297,419	5,684,353	59.0%	338.1%
営業債務及びその他の債務	213,922	1,919,388	19.9%	797.2%
短期借入金	800,000	3,300,000	34.3%	312.5%
未払法人所得税	182,463	372,368	3.9%	104.1%
その他の流動負債	101,033	92,596	1.0%	-8.4%
非流動負債合計	35,512	36,511	0.4%	2.8%
その他非流動負債	35,512	36,511	0.4%	2.8%
負債合計	1,332,932	5,720,864	59.4%	329.2%
資本金	1,483,808	1,570,806	16.3%	5.9%
資本剰余金	1,169,854	1,256,340	13.0%	7.4%
利益剰余金	650,407	1,079,635	11.2%	66.0%
自己株式	-102	-102	0.0%	0.0%
その他の資本の構成要素	7,495	6,371	0.1%	-15.0%
資本合計	3,311,463	3,913,050	40.6%	18.2%
負債及び資本合計	4,644,395	9,633,914	100.0%	107.4%

目次

1. 会社概要
2. 当社の強み
3. 決算概況
4. 今後の見通し

今期の主な注力事項

1. ソフトブレン社（SB）との業務提携に向けて協議開始

- ① 平成28年7月にIFRS上の連結子会社化を行ったSBとの業務提携を行い、シナジー効果創出によるグループ収益向上へ
- ② プロジェクトチームを立ち上げ、サービス面の提携だけでなく、各部門での人的交流を活発化

2. SaaS/ASP事業における大型案件の獲得

- ① 既存顧客の満足度、信頼度をさらに向上させることでニーズを引き出し、現存サービス以外の案件も積極的に獲得し、ビジネスチャンス拡大を目指す
- ② 平成27年6月期の損保ジャパン日本興亜様向け「スマイリングロード」案件、今期の「ポータブルスマイリングロード」案件に続く、大型案件の獲得へ

SB連結子会社化の背景と今後の方向性

- ① 当社およびSBは、クラウドサービスをBtoB向けに提供するという共通軸を持ち、ビジネスの親和性が高い
- ② SBが営業支援のクラウドサービス等で4,000社超の顧客を持つ一方、当社は上場企業400社以上、1,000社を超える取引実績を持つ。当社の営業部隊がSBの製品を販売するなど、両社の顧客にそれぞれの製品を販売するクロスセルが可能
- ③ さらに、当社の強みであるウェブサイト上の行動履歴分析と、SBの営業支援ソフトを連携させるなど、新しいサービスも生み出すことができる
- ④ 両社が保有する顧客基盤やサービス、ノウハウ等の事業資産を有効活用することにより、付加価値の高いサービス提供を進め、企業価値の向上を目指す

SBの事業概要

eセールスマネージャー関連事業
(以下eSM事業)

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**

 **SOFTBRAIN・SERVICE Co.,Ltd.**

 **SOFTBRAIN INTEGRATION Co.,Ltd.**

フィールドマーケティング事業
(以下フィールド事業)

 **SOFTBRAIN FIELD Co.,Ltd.**

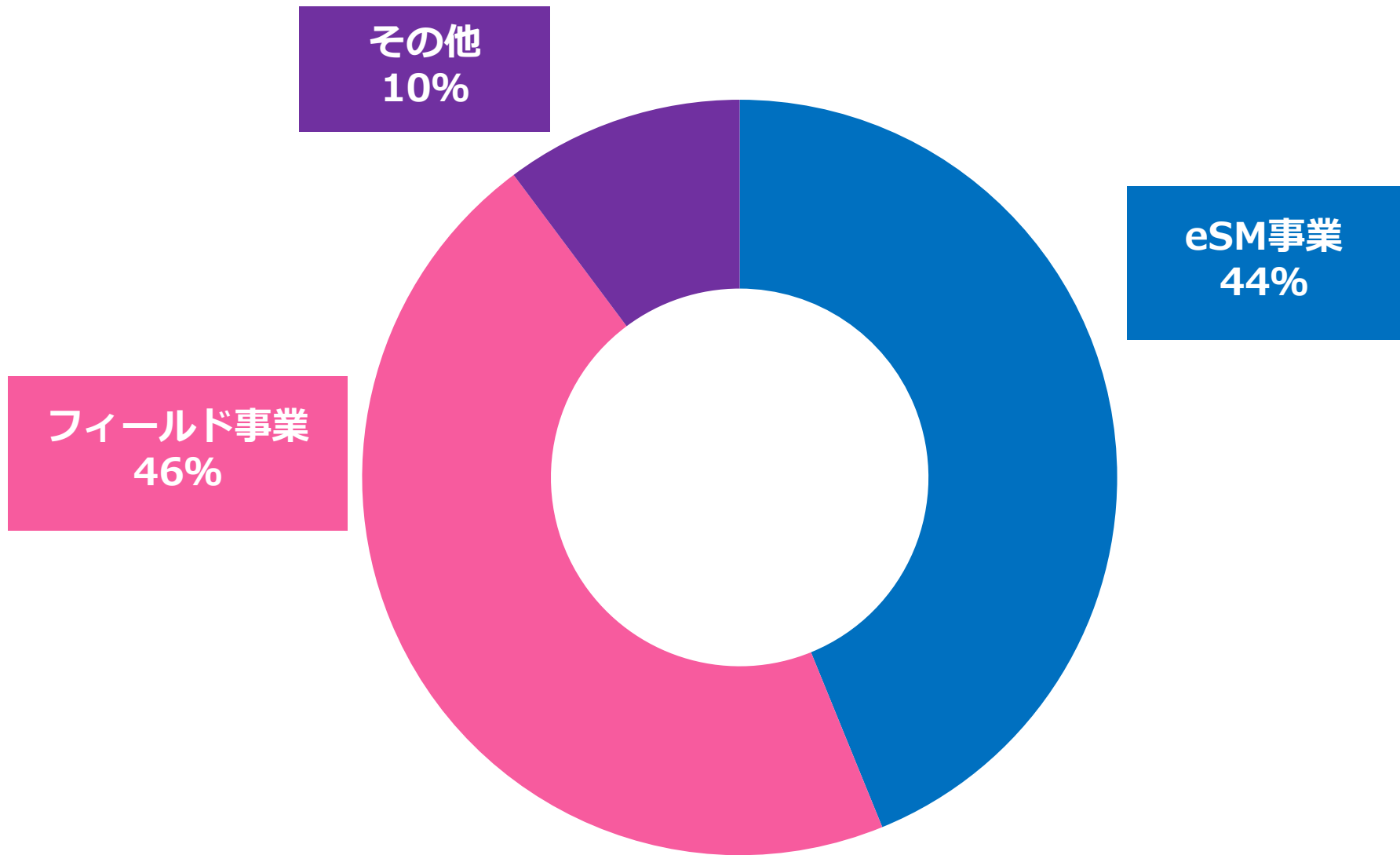
その他事業
(以下その他)

 **SOFTBRAIN OFFSHORE Co.,Ltd.**



Diamond Business Planning inc.

SBの売上構成 (平成28年12月期 第2四半期累計)



eセールスマネージャー関連事業概要

仕組みづくり

- ◎ 営業支援システム (SFA/CRM)



- ◎ スマートデバイス販売・導入コンサル



型づくり

- ◎ 営業コンサルティング



- ◎ 営業トレーニング



フィールド事業概要



主婦の力を有効活用

SB子会社化による主要事業構成

フュージョンパートナーグループ

◆ SaaS/ASP事業

会社名	デジアナコミュニケーションズ(株)、(株)パレル、トライアックス(株)
主なサービス領域	Webサービス、CRM、CMS、電話系サービス
主要サービス	i-search, i-ask, i-entry, IVR
売上規模 (H28.6期実績)	2,693百万円



◆ eセールスマネージャー関連事業

会社名	ソフトブレン(株)
主なサービス領域	営業支援システム (SFA/CRM)
主要サービス	eセールスマネージャー
売上規模 (H27.12期実績)	3,076百万円



◆ フィールドマーケティング事業

会社名	ソフトブレン・フィールド(株)
主なサービス領域	マーケティング
主要サービス	店頭フィールド活動、マーケット調査
売上規模 (H27.12期実績)	2,365百万円



SBとの業務提携に関する今期の具体的な施策

プロジェクト推進チームを設置し、①クロスセリングの推進、②製品の共同開発などの実現に向けて協議・検討を行う

① クロスセリングの推進

それぞれが提供するサービスを互いに販売するための、潜在的なニーズの調査やマーケティング戦略の策定、個別および連携サービスの提案について検討

② 製品の共同開発

両社がこれまで蓄積してきた技術力、実績、経験を有効活用し、ニーズを形にした新サービスの創出について、調査・開発検討を行う。既に、当社におけるeセールスマネージャーの導入を決定しており、まずは当社サービスとの連携機能の開発を進める予定

業績予想（国際会計基準（IFRS））

（単位：百万円）

	平成28年6月期 （実績）	平成29年6月期 （予想）
売上高	2,693	10,200
営業利益	616	3,700
売上高営業利益率	22.9%	36.3%
当期利益	830	3,200
売上高当期利益率	30.8%	31.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	830	2,950

国際会計基準（IFRS）とNon-GAAP指標間の調整

- 当社は、国際会計基準（IFRS）と、より実態を把握できる指標（Non-GAAP指標）の双方で開示
- Non-GAAP指標とは、国際会計基準（IFRS）に基づく利益から、当社グループが定める一過性の利益や損失などの非経常的な項目やその他調整項目を控除したもの
- 今回発生した非経常的な項目とは；
 - ① 平成28年6月期に発生した、エイジア社の株式売却に関わる利益として527百万円
 - ② 平成28年7月に持分法適用会社としたソフトブレン社（SB）を、同月中に国際会計基準（IFRS）上の連結子会社化したことによる株式再測定益（※）として2,633百万円
- その他調整項目とは；
 - ① 無形資産償却費として43百万円
 - ② 減損損失等として370百万円

※ 株式再測定益とは：SBの取得価額と、支配獲得日である平成28年7月12日に再測定した時価（終値）との差額である2,633百万円の利益

国際会計基準（IFRS）とNon-GAAP指標間の調整

(単位：百万円)

	平成28年6月期 (実績)	平成29年6月期 (予想)	対前期 増減率
IFRS営業利益	616	3,700	499.8%
主要調整項目			
株式再測定益	—	2,633	—
無形資産償却費	—	-43	控除
減損等	—	-370	—
Non-GAAP営業利益	616	1,400	126.9%

IFRS税引前利益	1,196	3,700	209.3%
株式売却益	527	—	控除
Non-GAAP税引前利益	668	1,400	109.5%

業績予想 (Non-GAAP基準)

(単位：百万円)

	平成28年6月期 (実績)	平成29年6月期 (予想)
売上高	2,693	10,200
営業利益	616	1,400
売上高営業利益率	22.9%	13.7%
当期利益	464	900
売上高当期利益率	17.2%	8.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	464	650

SB連結後のB/SイメージとP/L予想

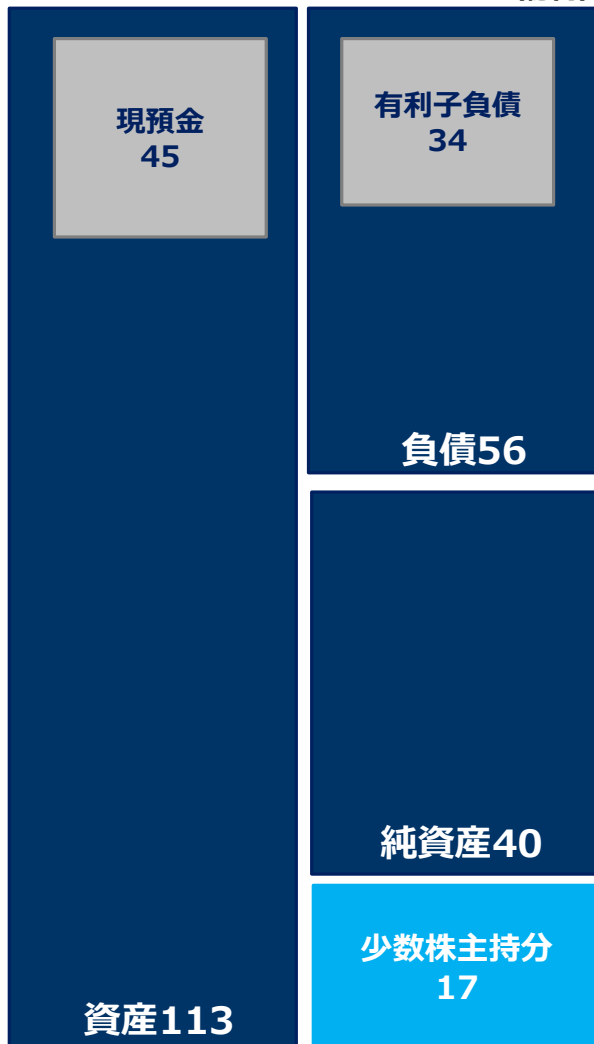
・ 当社B/S H28.7末 (億円)



・ SB社B/S H28.6末 (億円)



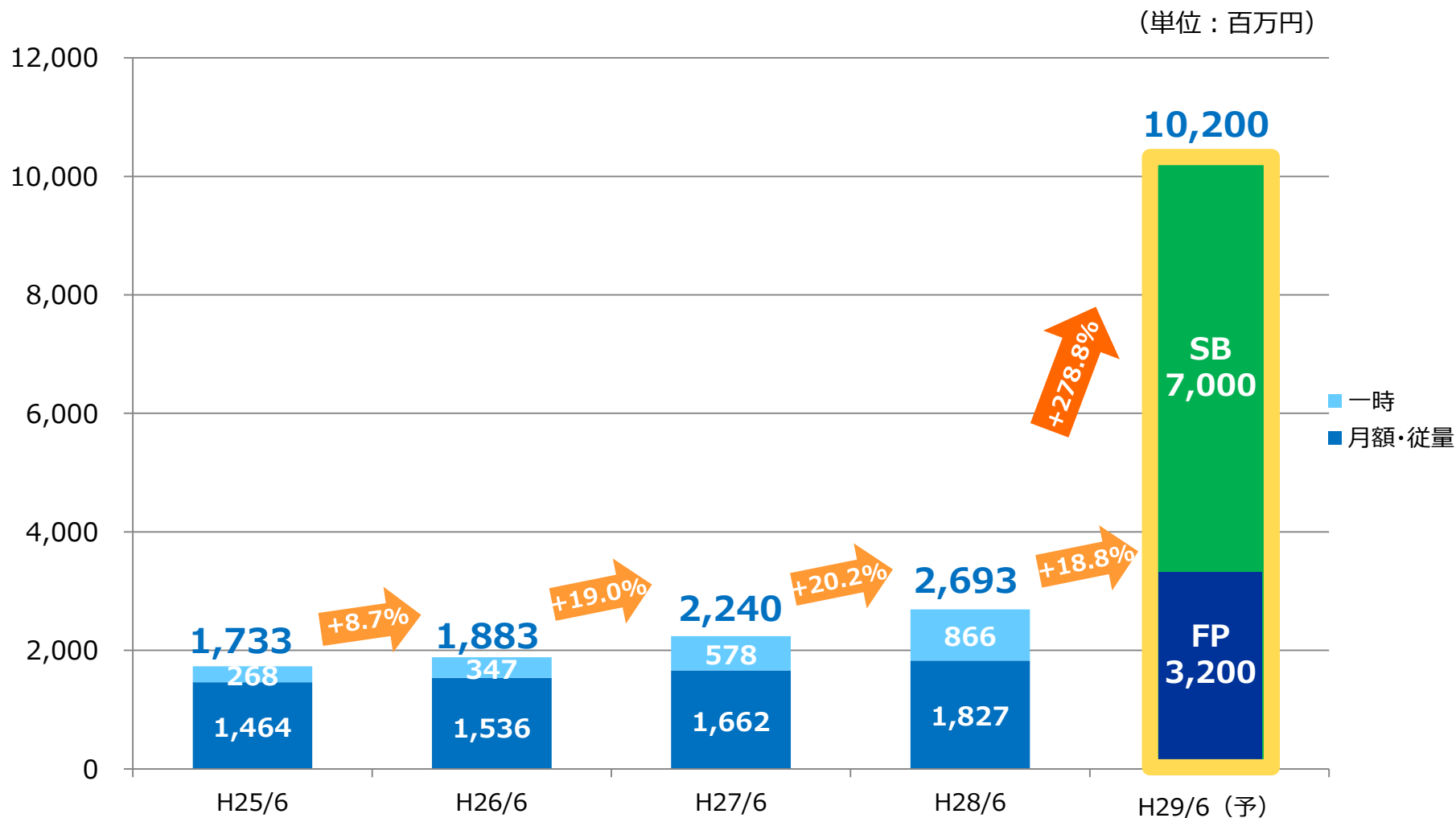
・ 連結後B/Sイメージ (億円)



・ 連結後P/L (IFRS)予想 (億円)

	H29.6 (E)
売上高	102
営業利益	37
当期利益	32
親会社帰属当期利益	29.5
売上高営業利益率	36.3%
売上高当期利益率	31.4%

業績推移と目標

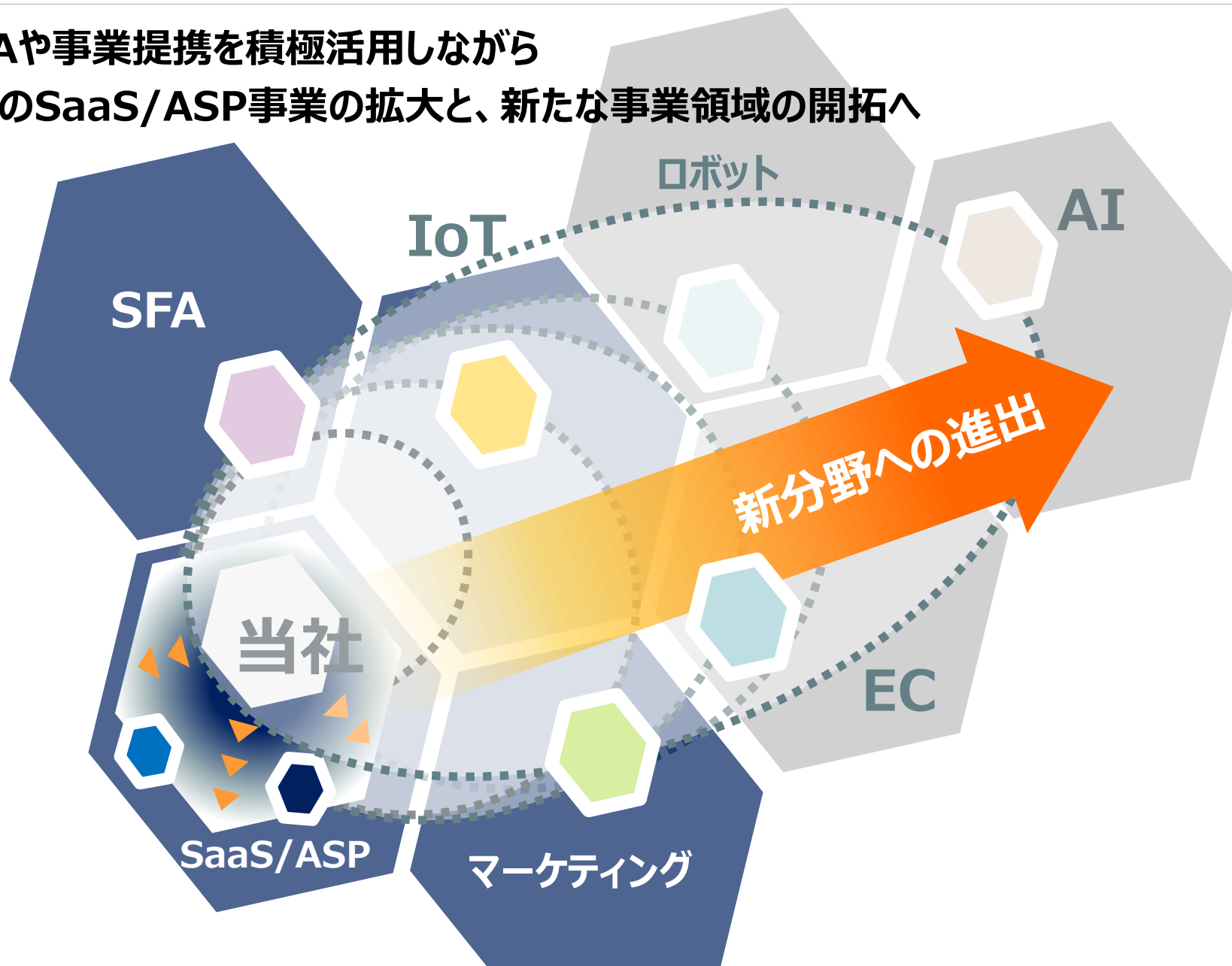


※ FPは株式会社フュージョンパートナー

※ SBはソフトブレイン株式会社

今後の方向性

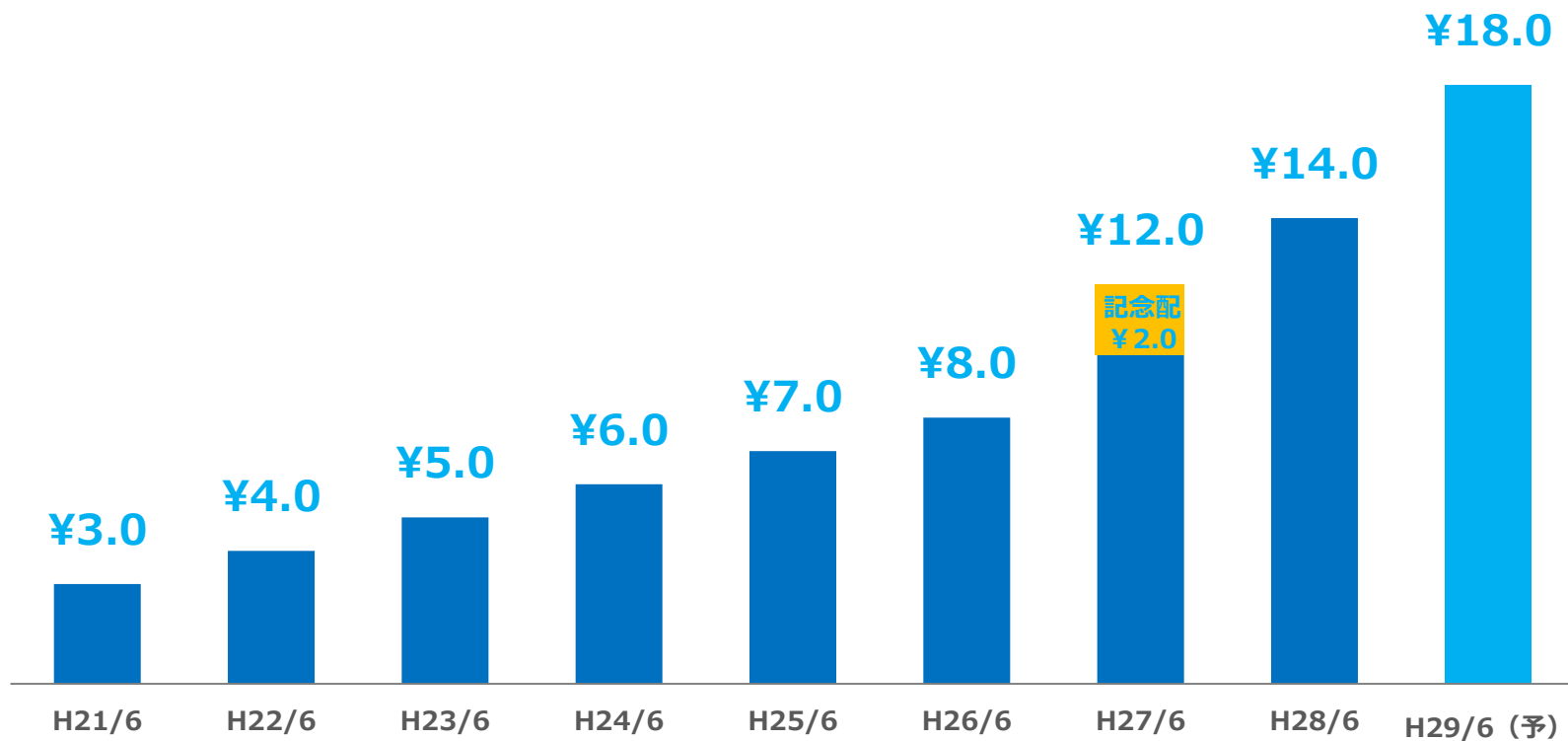
M&Aや事業提携を積極活用しながら
既存のSaaS/ASP事業の拡大と、新たな事業領域の開拓へ



株主還元策

8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付け、業績に応じた利益還元に努めてまいります



※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

※2 平成27年6月期配当額は、記念配当2円/株を含む



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。