

フュージョンパートナー

4845 東証 1 部

<http://www.fusion-partner.jp/ir/>

2016 年 9 月 9 日 (金)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

※ アプリケーションソフトの機能を
ネットワーク経由で顧客に提供
するサービス。

■ ソフトブレンを子会社化、シナジー効果を創出すべく 協業に向けた取り組みを推進していく

フュージョンパートナー〈4845〉は、企業の Web サイト内で利用する検索サービスや FAQ サービス等の大手で、ストック型ビジネスモデルである SaaS/ASP※サービスを中心に事業を展開している。直販営業で顧客ニーズを開発に取り込みながら、サービスラインナップを拡充してきた。M&A に積極的で、2016 年 7 月には営業支援ソフト大手のソフトブレン〈4779〉の株式を取得し（出資比率 45.57%）、国際会計基準（IFRS）上の連結子会社とした。なお、同社は、2016 年 6 月期より IFRS に移行している。

2016 年 6 月期の連結業績は、売上収益が前期比 20.4% 増の 2,693 百万円、営業利益が同 14.0% 増の 616 百万円、税引前利益が同 116.2% 増の 1,196 百万円となった。主力のサイト内検索サービスや FAQ サービスなど SaaS/ASP サービスが堅調に推移したことに加えて、損保会社向けの大型開発案件の受注獲得で Web サービスが大幅増となったことが増収増益要因となった。また、税引前利益では持分法適用関連会社であったエイジア〈2352〉の株式をすべて売却し、売却益 527 百万円を計上したことで大幅増益となった。

2017 年 6 月期は売上収益が前期比 278.6% 増の 10,200 百万円、営業利益が同 499.8% 増の 3,700 百万円、税引前利益が同 209.3% 増の 3,700 百万円と大幅増収増益となる見通し。ソフトブレン株式会社（以下「ソフトブレン(株)」または「ソフトブレン」）の子会社化で売上収益 7,000 百万円、営業利益 700 百万円の上乗せ要因となるほか、子会社化に伴う株式再測定益 2,633 百万円を計上することが寄与する。これら要因を除いた既存事業ベースで見ても売上収益は前期比 18.8% 増、営業利益は同 13.5% 増と 2 ケタ増収増益で好調を持続する見通し。SaaS/ASP サービスで既存顧客の掘り起しや新規顧客開拓が進むほか、Web サービスについても前期に続いて大型受注の獲得を見込んでいる。

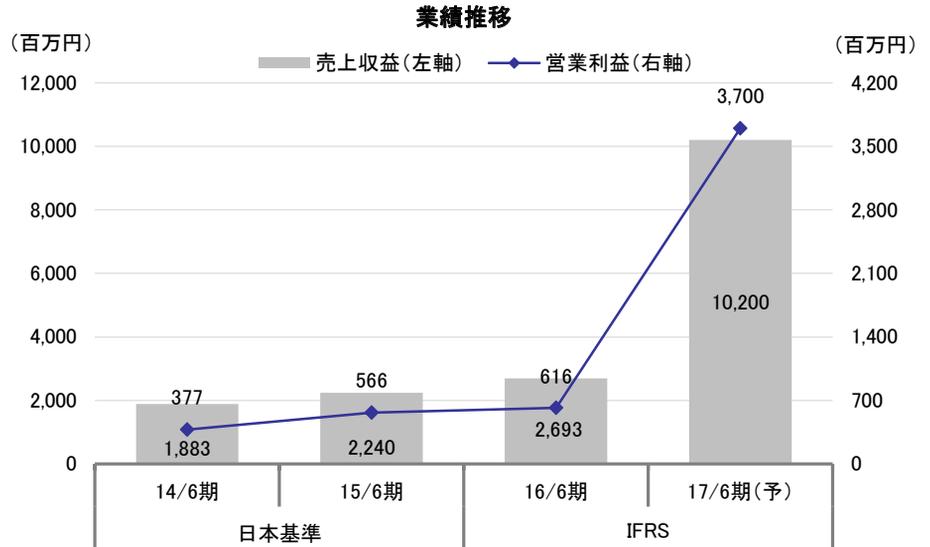
中期的には、ストック型ビジネスである既存事業の安定成長に加えて、IoT や AI 分野など新規事業領域への展開を M&A を活用しながら進めていくことで、更なる成長を目指している。

株主還元策としては財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。2017 年 6 月期は 1 株当たり配当金で前期比 4 円増の 18 円と 8 期連続の増配を予定している。

■ Check Point

- ・ Web サイト内の検索サービス「i-search」、FAQ サービスとなる「i-ask」などを展開
- ・ IoT や O2O、AI など新たな事業展開を進め、更なる成長を目指す
- ・ 17/6 期は前期比 4 円増配の 18 円と 8 期連続の増配を予定

※ 米 国 Computer Corporation of America 社 及 び Sirius Software 社 (現 Rocket Software 社) の DBMS で国内では日本銀行 <8301> や東京電力ホールディングス <9501> などの大企業が顧客となっていた。



■ 会社概要

M&A 戦略によって次々に情報サービス関連の企業を子会社化

(1) 会社沿革

同社は 1991 年 12 月に現代表取締役会長の田村健三氏、現取締役の島津英樹氏の 2 名で創業した会社で、当初はデータベースサービスの販売代理店からスタートした。その後、1999 年に三井情報開発(株)からメインフレーム用のデータベース管理システム「Model204」※のサポート・サービスを顧客も含めて引き継いだことで業績が大きく成長し、2001 年 5 月には大阪証券取引所ナスダック・ジャパン (現東京証券取引所 JASDAQ) 市場に上場を果たした。

その後、企業の情報システムがメインフレームからサーバーへ移行するなかで、同社は成長を続けるためには事業構造の転換が必要と判断し、上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって相次いで情報サービス関連の企業を子会社化していく。2003 年に特許管理システム事業 (製品名: PatentManager) をインターサイエンス(株)から買収したのを皮切りに、CRM 分野への参入を目的として(株)ディーベックス、IVR (音声自動応答) 分野への参入を目的としてボダメディア(株)、ニュース配信サービスを展開していた(株)ニューズウォッチ、Web サイトの開発を行うトライアックス(株)などを相次いで子会社化し、SaaS/ASP 事業をコア事業として拡大していくとともに、システムエンジニアの拡充により自社サービスの開発力強化を進めていった。直近では、2016 年 7 月に営業支援ソフトの大手であるソフトブレインの株式を 45.57% 取得し (取得額は約 43 億円)、IFRS 上の連結子会社としている。

なお、同社は機動的な経営を実行するために 2004 年に持株会社制に移行しており、現在は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)、ソフトブレイン(株)と主要子会社 4 社でグループを構成している。

会社沿革

年月	沿革
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ(株)を設立
1999年 1月	米国 Computer Corporation of America 社及び Sirius 社 (現 Rocket Software 社) と国内販売代理店契約を締結し、Model204 のサポートを開始
2001年 5月	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン (現 東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード)) 市場へ上場
2003年 4月	特許管理システム分野への参入を目的として、インターサイエンス(株)の特許管理システム事業を買収
2003年10月	CRM 分野への参入を目的として、(株)ディーベックスを子会社化
2004年 4月	IVR (音声自動応答) 分野への参入を目的として、ボダメディア(株)を子会社化
2004年 9月	持株会社制への移行により、(株)フュージョンパートナーへ商号変更すると同時に、データベース・コミュニケーションズ(株)を新設会社として設立し、事業を承継
2006年 6月	子会社であるボダメディア(株)と(株)ディーベックスを合併し、デジアナコミュニケーションズ(株)へ商号変更
2010年11月	(株)ニューズウォッチを子会社化
2012年 4月	子会社であるデジアナコミュニケーションズ(株)と(株)ニューズウォッチの両社を合併
2014年 5月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2015年11月	トライアックス(株)を子会社化
2016年 1月	子会社であるデータベース・コミュニケーションズ(株)を(株)パレルへ商号変更
2016年 7月	ソフトブレン(株)を子会社化

関係会社 (事業内容、出資比率)

連結子会社	出資比率 (%)	主要事業
デジアナコミュニケーションズ	100.0	企業向け SaaS/ASP サービス
パレル	100.0	受託開発サービス、M204 サービス
トライアックス	100.0	Web サイトの企画・開発・制作・保守運用
ソフトブレン	45.57	営業支援ソフトの開発・販売・導入支援コンサルティング等

Web サイト内の検索サービス「i-search」、FAQ サービス「i-ask」などを展開

(2) 事業概要

同社の主力事業は、企業の Web サイトの利便性を高めるための SaaS/ASP サービスである。主なサービスは Web サイト内の検索サービスとなる「i-search」や FAQ サービスとなる「i-ask」、自動音声応答システムの「IVR」、ニュース配信サービス等がある。

このうち、「i-search」は 2007 年からサービスを開始し、現在は大手企業を中心に導入社数が約 350 社まで拡大、市場シェアは 15% 前後で業界トップシェアとなっている。参入企業が 10 社以上あるが、同社のサービスは検索結果に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ことが特徴となっている。月額利用料金は平均で 10 ～ 15 万円となる。

「i-ask」は 2008 年頃からサービスを開始し、金融・保険業界向けを中心に約 150 社に導入されている。よくある質問とその回答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サービスとなる。コールセンターへのアクセス件数を軽減し、コスト削減が実現できると同時に、顧客満足度の向上が期待できるサービスで、業界シェアは約 15% でオウケイウェイヴ<3808>に次ぐ 2 位となっている。月額利用料金は平均で 20 ～ 30 万円となる。

「IVR」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となり、SaaS型で提供していることが特徴となっている。従来は、企業側でPBXを導入する必要があるなど投資負担が大きかったが、SaaS型の提供となるため安価にサービスを利用できるほか、キャンペーン時など期間限定で利用したいニーズにも対応可能となっている。

その他のサービスとしてSaaS/ASP以外では、顧客のニーズに応じたWebサイトの企画・開発・制作・保守運用サービスなども行っており、サービスラインナップが豊富で特定のサービスに依存していないことが特徴となっている。

サービス内容

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 メーラー
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
WEB サービス	-	個別サービス

複数サービスの提案や顧客ニーズに沿った開発で他社と差別化を図る

(3) 同社の強み

同社の強みは、顧客基点のサービス開発を行っていることにある。同社の営業は大半が直販であり、顧客ニーズを直接聞き取り自社の開発陣にフィードバックすることで、サービスの機能向上や新サービスの開発につなげている。顧客からの要望については100%応えることを目標とすることが同社の開発ポリシーとなっている。主力サービスである「i-search」や「i-ask」もこうした顧客の要望から開発されたものであり、その他の顧客へ販売しても導入がスムーズに進む要因となっている。

また、こうして開発した豊富なサービスラインナップを持つことで、競合他社との差別化が可能となることも同社の強みとなっている。企業のWebサイトに関わるSaaS/ASPサービスは競合も多いが、単体のサービスだけを提供する企業が大半で、同社のように複数のサービスを提供している企業は少ない。複数サービスを連携して提案できることで、多様な顧客ニーズに一括して対応できるため、顧客当たり単価の上昇とともに顧客満足度の向上にもつながっている。また、顧客ごとのニーズに合わせたカスタマイズサービスの開発も行っている。顧客要望を基に開発したサービスを一般サービスとして横展開していくため、開発コストも結果的に低く抑えることが可能となっている。

業績面で見ると売上収益の約7割をSaaS/ASPサービスによる月額収入で占めており、ストック型の安定した収益基盤を構築していることが特徴となっている。従量料金は極力採用せず、月額固定料金のみでサービスを提供することを基本方針としている。また、その他の売上としてはWebサイトの開発など個別開発案件となるが、同社の開発力や顧客対応力の高さに対する認知度が向上するとともに、大型の開発案件を受注する機会も増えてきている。



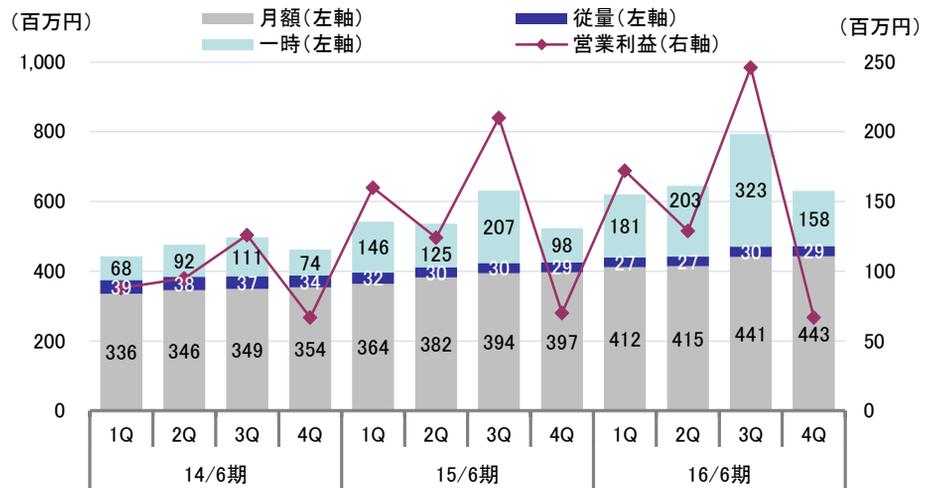
フュージョンパートナー

4845 東証 1 部

<http://www.fusion-partner.jp/ir/>

2016 年 9 月 9 日 (金)

四半期別売上高内訳と営業利益



※16/6期よりIFRS

■ 業績動向

16/6 期は利益率の高い SaaS/ASP サービスが増収増益に寄与

(1) 2016 年 6 月期業績概要

8 月 15 日付で発表された 2016 年 6 月期の連結業績は、売上収益が前期比 20.4% 増の 2,693 百万円、営業利益が同 14.0% 増の 616 百万円、税引前利益が同 116.2% 増の 1,196 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 129.6% 増の 830 百万円と売上収益、利益ともに過去最高を更新する好決算となった。なお、当期より IFRS に移行しており、前期業績も IFRS に組み替えて比較している。

2016 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	15/6 期		16/6 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上収益	2,237	-	2,693	-	20.4%
売上原価	878	39.3%	1,198	44.5%	36.4%
販管費	752	33.6%	875	32.5%	16.3%
営業利益	541	24.2%	616	22.9%	14.0%
税引前利益	553	24.7%	1,196	44.4%	116.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	361	16.2%	830	30.8%	129.6%

注：15/6 期も IFRS に準拠して表示

売上収益はサイト内検索サービスの「i-search」や FAQ サービスの「i-ask」を中心に主力の SaaS/ASP サービスの売上が堅調に推移したことに加えて、Web サービスの売上が大型案件の寄与により前期比 82.0% 増の 750 百万円と大幅増となったことが寄与した。

売上原価率が前期の 39.3% から 44.5% に上昇したが、これは Web サービスの大型案件増に伴う外部委託費の増加が主因となっている。また、販管費率は人件費の増加等があったが増収効果で吸収し、前期の 33.6% から 32.5% に低下した。

2016 年 9 月 9 日 (金)

売上原価

(単位：百万円)

主要項目	15/6 期	16/6 期	増減率	主な増減要因
仕入等注	261	428	63.7%	大型案件増に伴う仕掛品の増加 (IFRS) 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%	データセンター増床に伴う増加
通信費	47	72	51.9%	データセンター増床に伴う増加
その他	21	30	43.7%	-
合計	878	1,198	36.4%	-

注：仕入等（外部委託費、ニュース記事使用料等）

販管費

(単位：百万円)

主要項目	15/6 期	16/6 期	増減率	増減要因
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よる増加
その他	117	151	29.1%	-
合計	752	875	16.3%	-

税引前利益は利益率の高い SaaS/ASP サービスの売上収益が堅調に推移したことに加え、持分法適用関連会社であったエイジアの株式売却益 527 百万円を計上したことで大幅増益となった。なお、エイジア株はすべて売却している。

(2) サービス別売上動向

主要サービス別の売上動向を見ると、主力の「i-search」や「i-ask」など SaaS/ASP サービスは金融・保険、情報通信、製造業など様々な業界で新規顧客を獲得し、着実に売上を伸ばした。

主要サービスの新規導入顧客（2016 年 6 月期）

サービス名	導入企業・団体
i-search	セメダイン(株)、(株)セブン・カードサービス「nanaco サイト」、東日本電信電話(株)、(株)カプコン、三井造船(株)、BS フジ(株)、北海道電力(株)、日本映画放送(株)、日本住宅流通(株)、マニユライフ生命保険(株)、エレコム(株)、滋賀銀行(株)、(株)SBI証券、曙ブレーキ工業(株)、板橋区、(株)伊予銀行等
i-ask	多摩信用金庫、日本ロレアル(株)、au 損害保険(株)、日本セーフティー(株)、ポケットビデオ・ジャパン(株)等
i-entry	パーク 24 (株)
i-catalog	共立食品(株)
i-flow	日東電工(株)
i-learning	行政機関のコールセンター
IVR	損害保険会社、ポイントプログラム運営会社

出所：決算短信よりフィスコ作成

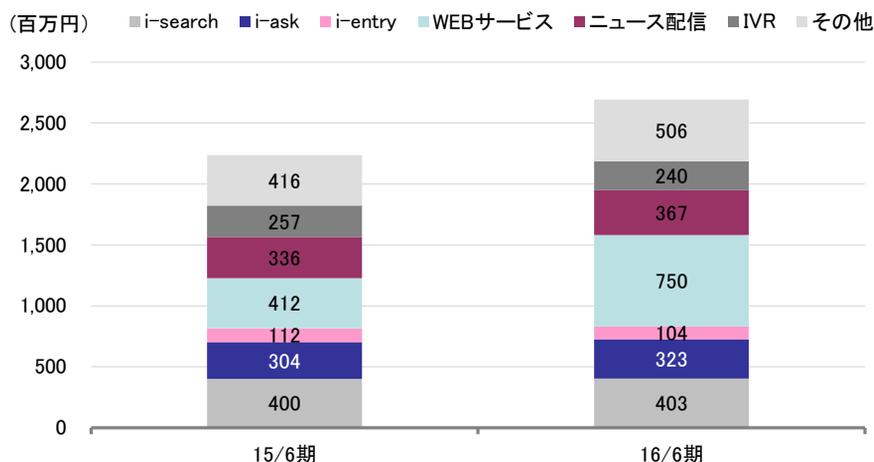
また、Web サービスは大型案件の寄与により前期比 82.0% 増の 750 百万円と大幅増となった。損害保険ジャパン日本興亜(株)から前期に、企業向け（運送業者等）安全運転支援サービス「スマイリングロード」のビッグデータ処理・管理システムの開発と、その運用サービスを受注したのに続き、当期は同プロジェクトの継続開発と個人向けとなるスマートフォン用アプリ「ポータブルスマイリングロード」で同様のシステム開発・運用サービスの受注を獲得し、売上に寄与したことが要因だ。

「ポータブルスマイリングロード」はドライバーが専用のスマートフォンアプリ（無料）をダウンロードすることで、「万が一の事故時のサポート機能」「ドライバーの走行データを損保ジャパン日本興亜独自のアルゴリズムにより分析した安全運転診断」「運転中の天候・道路・運転情報のリアルタイムワーニング」等を提供するサービスとなる。同社が開発した Web システムで走行データ等の情報をリアルタイムで収集し、管理・運用するドライバーの安全運転支援ツールとなる。

2015 年 3 月より運用が開始された企業向け（運送業者向け等）の「スマイリングロード」では、導入先企業での事故発生率が導入前から 20% 減少するなどその効果が出ており、個人向けについても同様の効果が期待される。保険会社にとっては事故発生率の低下により、保険金の支払いが減少するといったメリットがあるほか、顧客満足度の向上に寄与するサービスとなる。

損害保険ジャパン日本興亜向けの売上は、2016 年 6 月期はさらに拡大したものと見られる。また、同システムの運用サービスは月額収入となるが、売上規模としては月間で数百万円レベルと同社の中では単一顧客として最も売上規模の大きいサービスとなっている。同社では今回の開発実績を基に、ビッグデータを収集して管理・運用するサービスを他の保険会社などにも横展開していきたい考えた。

サービス別売上高



■今後の見通し

「スマイリングロード」の開発実績を受けて、大型案件の受注獲得に期待

(1) 2017 年 6 月期業績見通し

2017 年 6 月期の連結業績は、売上収益が前期比 278.6% 増の 10,200 百万円、営業利益が同 499.8% 増の 3,700 百万円、税引前利益が同 209.3% 増の 3,700 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 255.0% 増の 2,950 百万円となる見通し。業績が大幅に伸びるが、これは既存事業が成長することに加えて、今期よりソフトブレーンが子会社対象となり、業績に加わることで、また、ソフトブレーンの子会社化による株式再測定益を営業利益段階で計上していることが大きい。同社では前期、今期と株式売却益や株式再測定益など一時的な利益が大きく計上されることから、こうした非経常的な項目やその他調整勘定項目を控除した Non-GAAP 指標に基づく業績実績と予想も併せて開示している。

Non-GAAP ベースで見れば、2016 年 6 月期の税引前利益はエイジアの株式売却益を除いた 668 百万円となる。また、2017 年 6 月期の税引前利益は、ソフトブレーンの株式再測定益 2,633 百万円や、その他調整勘定項目として見込んでいる無形資産償却費 43 百万円、その他子会社の減損損失等 370 百万円を除いたベースとなり、前期比 109.5% 増の 1,400 百万円となる。

また、今回の業績予想にはソフトブレーンの 2016 年 12 月期の業績予想（売上高 7,000 百万円、営業利益 700 百万円、経常利益 700 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益 380 百万円）が上積み要因となっている。親会社の所有者に帰属する当期利益については出資比率が 45.57% のため、170 百万円の増額要因となる。このため、ソフトブレーンの影響を除いた業績予想で見れば、売上収益は前期比 18.8% 増の 3,200 百万円、営業利益は同 13.5% 増の 700 百万円となり、既存事業についても 2 ケタ増収増益と好調な業績が続く見通しとなっている。

ストック型ビジネスである SaaS/ASP サービスでは、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出し、既存サービス以外の案件を積極的に獲得していくことで売上収益の拡大を目指していく。また、Web サービスにおいては「スマイリングロード」の開発実績を受けて、金融・保険業界からの関心度も高まっており、大型案件の受注獲得が見込まれている。

2017 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/6 期実績		17/6 期予想				ソフトブレーン 16/12 期予想
	IFRS	Non-GAAP	IFRS	前期比	Non-GAAP	前期比	
売上収益	2,693	2,693	10,200	278.6%	10,200	278.6%	7,000
営業利益	616	616	3,700	499.8%	1,400	126.9%	700
税引前利益	1,196	668	3,700	209.3%	1,400	109.5%	700
親会社の所有者に 帰属する当期利益	830	464	2,950	255.0%	650	40.0%	380

Web サイト上の行動履歴分析とソフトブレーンの営業支援ソフトの連携による新たなサービスの創出に期待

(2) ソフトブレーンとの協業について

ソフトブレーンの子会社化した背景としては、企業向けの営業支援ツールをクラウドサービスで展開しており、同社とビジネス上の親和性が高かったことが挙げられる。ソフトブレーンは営業支援ツールで業界トップクラスのシェアを持っており、4,000 社超の導入実績を持っている。

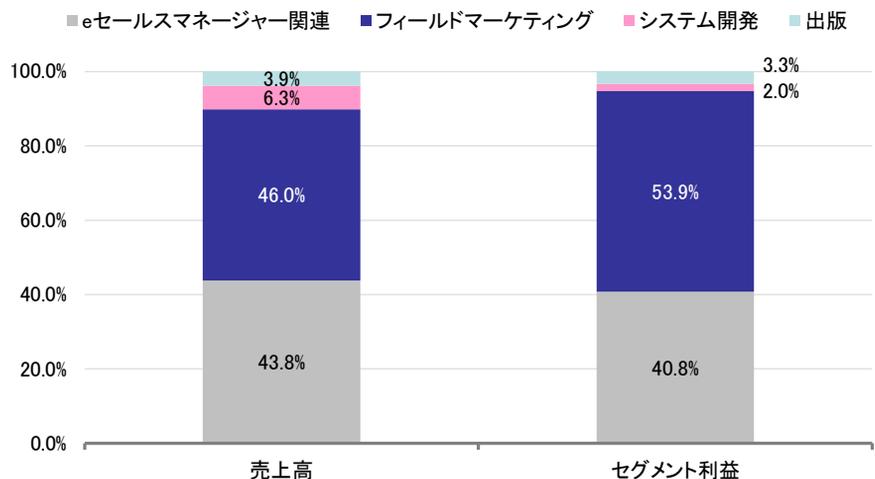
今後は両社でシナジー効果を創出すべく協業に向けた取り組みを推進していく方針で、既にプロジェクトチームを立ち上げ、サービス面での提携だけでなく各部門での人事交流も活発化させている。想定される協業内容としては、両社の製品・サービスのクロスセルが考えられる。売り込み先は、ソフトブレーンが企業の営業部門、同社が広報部門とそれぞれ異なるものの顧客紹介・提案していくことは可能であり、売上増が期待される。また、同社の強みである Web サイト上の行動履歴分析と、ソフトブレーンの営業支援ソフトを連携させるなど、新たなサービスの創出なども視野に入れている。両社が保有する顧客基盤やサービス・ノウハウなどの事業資産を有効活用することにより、付加価値の高いサービスの開発・提供を進めていくことで、企業価値の向上を目指していく考えだ。

2016 年 9 月 9 日（金）

なお、ソフトブレーンの事業概要については、連結売上高の約 44% を営業支援ソフト「e セールスマネージャー」の販売や導入コンサルティングサービスなど e セールスマネージャー関連事業で、約 46% を子会社のソフトブレーン・フィールド(株)で展開するフィールドマーケティング事業で占めている。フィールドマーケティング事業とは、主に消費財メーカーの社員に代わって、小売店舗で商品の売り場構築や POP 設置作業などを、主婦層を中心としたキャスト（登録スタッフ）を活用して行う事業となる。従来はこうした業務をメーカーの社員が行っていたが、販促費の効率化を進めるためにアウトソーシングする流れとなっており、ここ数年売上高は 2 けた成長が続いている。顧客企業は過去実績を含めて 350 社以上、キャスト数は直近で約 6.1 万人、カバー店舗数もドラッグストアやコンビニエンスストア、専門店など全国で 11 万店舗を超え、業界でもトップクラスの規模を誇っている。

なお、ソフトブレーンの 2016 年 12 月期連結業績は売上高が前期比 18.7% 増の 7,000 百万円、営業利益が同 3.2% 増の 700 百万円となる見通し。営業利益は業容拡大に伴う人員体制の強化など先行投資負担により鈍化するものの、今後も主力 2 事業をけん引役に安定成長が続く見通しだ。

事業セグメント別構成比(16/12期2Q累計)



IoT や O2O、AI など新たな事業展開を進め、更なる成長を目指す

(3) 中長期の成長戦略

同社は中長期の成長戦略として、既存のクラウド（SaaS/ASP）サービスの安定成長に加えて、クラウドサービスを基盤とした人と人、企業と人のコミュニケーションを促す新しいビジネス領域（IoT や O2O※、AI）での事業展開を進めていくことで、更なる成長を目指していく方針を示している。また、新たなビジネス領域への展開では、M&A や事業提携なども積極的に活用していく考えだ。

M&A や事業提携の対象としては以下の 4 点にまとめることができる。1 点目は新サービスを開発していくためのノウハウや技術を持つ企業、2 点目は既存サービスのシェア拡大につながるような顧客基盤を有する企業、3 点目はサービスラインナップの充実や同社にないノウハウや技術を持ち、既存サービスの進化、競争力の向上に寄与する企業、4 点目は開発力の強化を図るため、優秀なエンジニアを豊富に抱える企業である。

※ O2O・・・Onlie to Offline の略。インターネット上（オンライン）での行動から、実店舗（オフライン）に集客し、購買行動を促す販売施策を指す。

2016 年 9 月 9 日 (金)

■今後の見通し

ソフトブレーンの子会社化により同社の連結売上収益は一気に 100 億円を超えることになるが、今後も M&A が進展するようであれば成長が加速化する可能性もあり、その動向が注目される。

■財務状況と株主還元策

17/6 期は前期比 4 円増配の 18 円と 8 期連続の増配を予定

(1) 財務状況

2016 年 6 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 6,104 百万円増加の 9,633 百万円となった。主な変動要因は現預金で 3,629 百万円、持分法で会計処理される投資で 1,994 百万円、のれんで 296 百万円、有形固定資産で 185 百万円の増加となった。

一方、負債は前期末比 4,186 百万円増加の 5,720 百万円となった。主な変動要因は有利子負債が 2,950 百万円、営業債務及びその他の債務が 909 百万円、未払法人税が 326 百万円の増加となった。また、純資産は前期末比 1,918 百万円増加の 3,913 百万円となった。主な変動要因は新株発行が 875 百万円、自己株式処分が 454 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上により 830 百万円の増加となり、配当金の支払いが 181 百万円の減少要因となった。

経営指標を見ると、有利子負債の増加に伴い自己資本比率が低下し、有利子負債比率が上昇するなど財務の健全性がやや低下したように見えるが、ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）で見れば前期末比 679 百万円増加の 1,760 百万円となっており、財務基盤は厚みを増していると言える。

なお、2017 年 6 月期はソフトブレーンが子会社として加わるため、連結の財務状況も大きく変わることになる。ソフトブレーンの 2016 年 6 月末の財務状況は、現預金が約 27 億円、有利子負債が約 1.5 億円、自己資本比率が 62.7%となっており、財務の健全性は同社と比較して高い。このため、連結後の財務状況は前期末と比較すると良化することが見込まれる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/6 期末	16/6 期末	増減額
流動資産	1,843	5,470	3,627
(現預金)	1,430	5,060	3,629
非流動資産	1,686	4,163	2,477
総資産	3,529	9,633	6,104
流動負債	1,513	5,684	4,170
非流動負債	20	36	15
(有利子負債)	350	3,300	2,950
負債合計	1,534	5,720	4,186
資本合計	1,994	3,913	1,918
経営指標			
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	56.5%	40.6%	
有利子負債比率 (有利子負債÷自己資本)	17.5%	84.3%	

ソフトブレン連結後の B/S イメージ (単位：億円)

フュージョンパートナー

	16/7 末
(現預金)	18
(ソフトブレン株式)	43
総資産	80
(有利子負債)	33
負債	40
純資産	40

ソフトブレン B/S

	16/6 末
(現預金)	27
総資産	47
(有利子負債)	1.5
負債	16
純資産	31

連結後の B/S イメージ

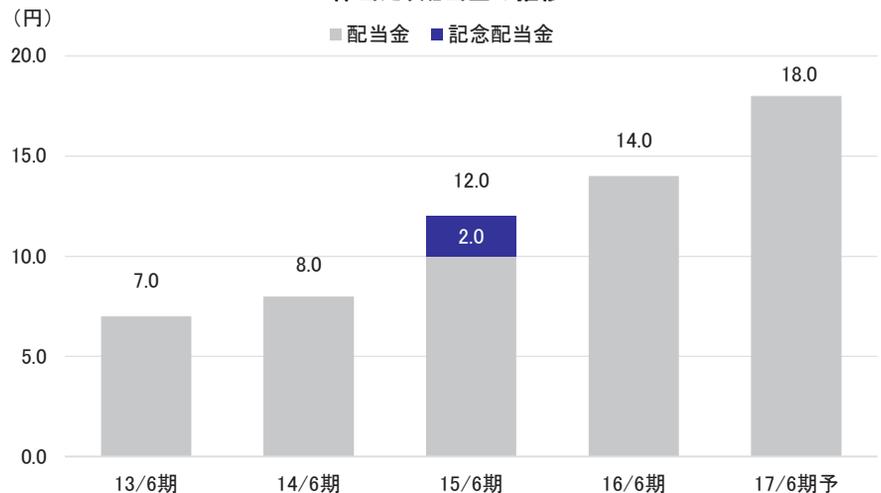
	16/7 末
(現預金)	45
総資産	113
(有利子負債)	34
負債	56
純資産	40
少数株主持分	17

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 株主還元策

株主還元策としては財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。2017 年 6 月期は 1 株当たり配当金で前期比 4 円増の 18 円と 8 期連続の増配を予定しており、今後も収益の拡大を続け増配を継続していきたい考えだ。

1株当たり配当金の推移



ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ