

# 平成22年6月期 第3四半期決算短信

平成22年4月28日

上場会社名 株式会社 フュージョンパートナー  
 コード番号 4845 URL <http://www.fusion-partner.jp/>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長  
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役経営管理本部長  
 四半期報告書提出予定日 平成22年5月14日  
 配当支払開始予定日 —

(氏名) 田村 健三  
 (氏名) 木下 朝太郎

上場取引所 大  
 TEL 03-6418-3960

(百万円未満切捨て)

## 1. 平成22年6月期第3四半期の連結業績(平成21年7月1日～平成22年3月31日)

### (1) 連結経営成績(累計)

(%表示は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
22年6月期第3四半期	858	△25.8	105	△0.1	99	△8.5	91	△28.5
21年6月期第3四半期	1,157	—	105	—	108	—	128	—

	1株当たり四半期純利益	潜在株式調整後1株当たり四半期純利益
	円 銭	円 銭
22年6月期第3四半期	672.51	—
21年6月期第3四半期	935.21	—

### (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
22年6月期第3四半期	1,253	1,174	93.7	8,722.46
21年6月期	1,283	1,153	89.9	8,405.58

(参考) 自己資本 22年6月期第3四半期 1,174百万円 21年6月期 1,153百万円

## 2. 配当の状況

	1株当たり配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
21年6月期	—	150.00	—	150.00	300.00
22年6月期	—	200.00	—	—	—
22年6月期(予想)	—	—	—	200.00	400.00

(注) 配当予想の当四半期における修正の有無 無

## 3. 平成22年6月期の連結業績予想(平成21年7月1日～平成22年6月30日)

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	1,200	△20.1	145	17.6	125	15.2	120	△51.1	882.59

(注) 連結業績予想数値の当四半期における修正の有無 有

※当期純利益120百万円には、税効果による繰延税金資産を考慮していません。

・ 定性的情報・財務諸表等

1. 連結経営成績に関する定性的情報

当企業集団は、ASP 事業、データベース事業およびプロモーション事業の3つの事業からなっております。

当第3四半期連結累計期間における売上高は、858百万円(前年同四半期比25.8%減)となりました。対前年同四半期減収の要因は、プロモーション事業が278百万円減少したことによるものであります(エグゼスタッフ株式会社が連結除外となったことによる減収額101百万円を含む)。

営業利益につきましては、売上高が25.8%減となったものの、販売管理費を前年同四半期に対して109百万円削減したことにより、前年同四半期比0.1%減の105百万円となりました。

また、営業利益率は、前年同四半期の9.1%に対し12.2%と向上しております。引き続きコストの削減に努め、高収益を確保する経営を推進してまいります。

経常利益につきましては、前第2四半期において、当社が出資しております「公開支援2号投資事業有限責任組合(取得価額90百万円)」が、投資先株式について特別損失処理を実施したことから、前期末の評価額81百万円に対し9百万円の営業外損失が発生し、その結果、経常利益は99百万円(前年同四半期比8.5%減)となりました。

四半期純利益につきましては、前第2四半期において、プロモーション事業のコスト削減のための事務所移転費用13百万円、および未回収債権の貸倒引当金6百万円を特別損失として計上しましたが、貸倒引当金の戻入が16百万円計上され、その結果、四半期純利益は91百万円(前年同四半期比28.5%減)となりました。

セグメント別の状況は以下の通りであります。

①ASP事業

ASP事業につきましては、デジアナコミュニケーションズ株式会社が、SaaS型サービスを中心とした商品開発、および、前第2四半期に引き続き営業社員の増加による販売力の強化を図ってまいりました。

特に、検索結果に画像が表示されるサイト内検索エンジン『i-search』は、導入実績が130社を超え、ソフトバンクモバイル・東京メトロ・そんぽ24損害保険等に導入され、第4四半期においてもさらなる顧客獲得を目指しております。

また、昨年5月より新たに提供を開始したFAQシステム『i-ask』も導入実績が10社を超え、明星食品・損保ジャパンDIY生命保険等に導入され、『i-search』に続く主力商品としてさらなる顧客獲得へ向け注力しております。

また、来る5月12日~14日には、東京ビッグサイトで開催されるWeb&モバイルマーケティングEXPOに出展いたします。昨年の同展示会においては、潜在ユーザーを掘り起こし多大な収穫がありました。今年も昨年同様の展示・デモンストレーション・商品説明を準備・計画しております。

同社は、従来のIVR従量課金サービスから脱却し、SaaS型の月額固定サービスへの移行を推進しており、従量課金売上が82百万円(前年同四半期比23.0%減)と減少いたしました。月額固定売上が278百万円(前年同四半期比16.6%増)と増加いたしました。

その結果、当第3四半期連結累計期間における当事業の売上高は483百万円、営業利益は13百万円となりました。

## ②データベース事業

データベース事業につきましては、データベース・コミュニケーションズ株式会社の基幹データベース管理システム「Model204」の売上は、一部顧客の保守解約等により、136百万円(前年同四半期比 15.5%減)と減少いたしました。

特許管理システム「Patent Manager」は、製造業不況からの回復の兆しが順調に見受けられており、同システムの新規販売社数が前年同四半期 7社から当第 3 四半期 11 社へ増加し、前第 2 四半期に引き続き大型カスタマイズ受注があり、67 百万円(前年同四半期比 51.2%増)と拡大傾向にあります。今後はさらに販売代理店との関係を強固にし、新規需要の開拓に邁進してまいります。

その結果、当第 3 四半期連結累計期間における当事業の売上高は 205 百万円、営業利益は 15 百万円となりました。

## ③プロモーション事業

プロモーション事業につきましては、景気の悪化に伴う広告宣伝費抑制の影響を受け、株式会社オルタスの受注 1 件当たりの売上が減少いたしました。主なものでは、①タバコメーカーによる飲食店での商品サンプリングが 55 百万円(前年同四半期比 63.8%減)、②菓子メーカーによる商品キャンペーン企画が 17 百万円(前年同四半期比 57.7%減)、③清涼飲料水メーカーによる各種イベント会場における商品サンプリングが 58 百万円(前年同四半期比 20.4%減)と減少し、さらにエグゼスタップ株式会社が連結除外となったことによる減収額 101 百万円により、売上が大幅に減少いたしました。

しかしながら、上記の業績の悪化に対し、コスト削減のための本社事務所の移転を昨年 12 月に実施するとともに、コストの見直しや人員の効率的な配置等、必要な措置を実施しております。

その結果、当第 3 四半期連結累計期間における当事業の売上高は 168 百万円、営業損失は 6 百万円となりました。