

平成 27 年 4 月 28 日

各 位

会 社 名 フューチャーアーキテクト株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長 金丸 恭文
(コード番号 4722 東証第一部)
問合せ先 執行役員 中島 由彦
(TEL (03) 5740 - 5724)

平成 27 年 12 月期第 1 四半期連結業績のお知らせ

1. 平成 27 年 12 月期第 1 四半期連結業績について：

当社グループの当第 1 四半期（平成27年 1 月 1 日～平成27年 3 月31日）の連結業績は、

売上高	8,429百万円	(前年同期比 5.3%増)
営業利益	1,132百万円	(前年同期比 30.1%増)
経常利益	1,098百万円	(前年同期比 22.1%増)
四半期純利益	649百万円	(前年同期比 27.5%増)

となりました。

当第 1 四半期におきましては、連結売上高・連結営業利益・連結経常利益・連結四半期純利益の全ての項目について前年同期と比較して増加いたしました。

各セグメントの業績については以下のとおりです。なお、文中のセグメントの業績数値は、セグメント間の内部売上高又は振替高を調整前の金額で記載しております。

当第 1 四半期からは、当社の顧客向け保守運用サービスが主たる業務となったフューチャーインスペース株式会社をパッケージ&サービス事業から I T コンサルティング事業に、電子カルテのクリニック向けクラウドサービスが増加したライフサイエンス コンピューティング株式会社を I T コンサルティング事業からパッケージ&サービス事業に、それぞれセグメント変更をしております。前年同期比については、前第 1 四半期の数値をセグメント変更後の数値に組み替えた上で比較を行っております。

(1) I T コンサルティング事業

製造業を中心に I T システムの刷新・統合に係る大型案件の売上が拡大し、流通業、サービス業及び証券・銀行業の主要顧客についても継続的に案件を受注したことや、金融クラウド (SKYBANK) や E R P 関連のプロジェクトも拡大したことから、前年同期と比べて売上高及び営業利益が増加しました。また、プロジェクトにおける活動や成果物をすべてデータベー

ス化し、プロジェクト進捗のモニタリングと成果物の品質チェックを自動化するプロジェクト運営手法が社内に浸透したこと等により、プロジェクトの利益率が前年同期比で改善しました。

フューチャーインスペース株式会社については、当社顧客のシステム稼働後の保守運用を同社が中心になって行うべく、当社の社員の一部を同社に順次移管しており、体制の整備を行っております。

東南アジアのビジネスの中では特にマレーシア子会社が税制改正対応案件の寄与により、前年同期比で売上高・利益とも増加しました。

この結果、売上高は5,385百万円（前年同期比10.5%増）、営業利益は1,121百万円（同60.3%増）となりました。

（2）パッケージ&サービス事業

FutureOne 株式会社は、前年同期のような大型のプロジェクトの稼働がなかったことや昨年10月に会社分割で承継した旧株式会社アセンディアの一部事業との融合を進めている途上であったため、前年同期比で売上高・営業利益とも減少しました。他方、当第1四半期から連結寄与の株式会社マイクロ・シー・エー・デーは、自社製の総合知的財産管理システムの導入が好調であり、売上・利益ともに順調に推移しました。

この結果、売上高は961百万円（前年同期比16.1%減）、株式会社マイクロ・シー・エー・デーののれん償却額を反映した営業利益は62百万円（同64.4%減）となりました。

（3）ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSは、スポーツ・アウトドア用品のネット販売が堅調で前年同期比で売上高は増加したものの、一部製品の冬物セールにおいて競合他社との価格競争が激化したため、営業利益は減少しました。東京カレンダー株式会社は、1月にPCとスマホの新しいサイトをオープンし、3月には月間PV105万、月間ユニークユーザー44万を達成したものの、雑誌広告が減少していることとウェブサービスの収益化には未だ時間がかかるため、前年同期比で売上高・営業利益とも減少しました。

この結果、売上高は946百万円（前年同期比13.2%増）、株式会社eSPORTSののれん償却額を反映した営業損失は75百万円（前年同期は26百万円の損失）となりました。

(4) 企業活性化事業

食品スーパーを営む株式会社魚栄商店においては、粗利率の改善により、前年同期比で粗利益金額の増加は見られましたが、人件費等の販売費用の増加により、売上高は1,141百万円（前年同期比0.9%減）、営業利益は7百万円（同41.1%減）となりました。

2. 今後について：

(1) ITコンサルティング事業

当社グループは、既存の大規模システムを科学的な手法を用いて分析した上で（ファクトベースアプローチ）、刷新・再構築し、同時に自社製コンポーネントを基に単品ごとの売上・損益情報などのリアルタイムな処理を可能にするITシステムの提供を行ってまいりました。ブラックボックス化した旧来のITシステムの統合や刷新を進め、グループ内の経営情報の集約による迅速な意思決定を必要とするグローバルな成長戦略を採用している企業から、この実績を評価いただいて多くの引き合いをいただいております、新規プロジェクトの受注を進めてまいります。

また、最新の渉外・融資支援システムである金融クラウド（SKYBANK）は、クラウド型だけでなく、そのフレームワークを活用したオンプレミス型についても、多くの地域金融機関に検討をいただいております、これを確実に受注に繋げていくとともに、金融クラウド（SKYBANK）の機能の充実を図ってまいります。

システム稼働後の保守運用サービスについては、当社とフューチャーインスペース株式会社でノウハウの共有を進めると同時に両者の役割分担は明確にして、顧客にとって最適な保守運用体制を整えることでサービスの向上を図ります。

東南アジアの子会社については、現地の産業や経済の変化、及び各国の事情に合わせて、経営戦略の見直しや業務改革を進めるとともに、これら子会社を活用して日本企業の東南アジア展開におけるITの支援を行ってまいります。

(2) パッケージ&サービス事業

FutureOne 株式会社は、自社パッケージ・ソフトウェアの製品力強化を図ることにより顧客の満足度を高める同時に、顧客の業務に最適な他社製のERPやEC 関連ソリューションなどの導入を行うことによって売上高・利益の拡大を目指します。また、旧株式会社アセンディアから会社分割で承継した一部事業との統合効果を早期に発揮できるよう努めてまいります。

株式会社マイクロ・シー・エー・デーは、自社製の総合知的財産管理システムが順調に顧客数を増加させておりますが、同システムの機能強化に努めるとともに当社と連携により顧客基盤の更なる拡大を進めてまいります。

(3) ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSはスポーツ・アウトドア及びフィットネス商品の戦略的な仕入れとPB（プライベートブランド）商品の品ぞろえをさらに充実させるとともに、ユーザーへのサービスの改善を継続的に行っていくことにより、売上高・利益の拡大を図ります。また、Eコマースにとどまらず、「健康」を軸としたウェブサービスを提供することで更なる成長を目指します。

東京カレンダー株式会社は、1月にリリースしたPCとスマホの新しいサイトへのアクセスするユーザーを増化する施策に取り組み、同サイト上でのレストラン予約やEコマースからの収入を拡大するとともに、雑誌「東京カレンダー」との相乗効果により、ネットとリアルを連携させた事業展開を進めます。

(4) 企業活性化事業

株式会社魚栄商店においては、昨年度に行った店舗スペース利用方法の見直しやポイント制度の見直しを通して顧客の来店数の増加と売上高の拡大を図ります。同時に、ITシステムにより、個々の店舗や商品毎の売上高や粗利のデータだけでなく、商品毎の在庫データを詳細に分析し、効率的な仕入れを行うことで廃棄ロスや値引販売を最小限にすることに努め、利益率の向上を図ってまいります。

なお、平成27年12月期の第2四半期及び通期の業績予想につきましては、前回発表（平成27年2月6日付）からの変更はございません。

以上

●本件に関するお問い合わせ先：

フューチャーアーキテクト株式会社 IR担当 池内

IR直通 Tel：03-5740-5724 電子メール：ir@future.co.jp