

平成 27 年 10 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 代表取締役社長 東 裕二  
(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 3 四半期連結業績（累計）のお知らせ

### 1. 平成 27 年 12 月期第 3 四半期連結業績（累計）について：

当社グループの当第 3 四半期（平成27年 1 月 1 日～平成27年 9 月30日）の連結業績（累計）は、

売上高	25,788百万円	(前年同期比 1.4%増)
営業利益	3,188百万円	(前年同期比 1.1%減)
経常利益	3,100百万円	(前年同期比 5.5%減)
四半期純利益	1,743百万円	(前年同期比 3.0%減)

となりました。

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。

第 1 四半期より、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 IT 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 IT 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 3 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) IT コンサルティング事業

IT システムの刷新・統合に係る製造業・流通業・サービス業の新規受注が拡大するとともに、金融クラウド（SKYBANK）について複数の顧客を獲得したほか、ネット証券や流通業・サービス業の顧客を獲得することに成功しました。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（fraqta）の全社展開を進めたことや外注費のコントロー

ルによりプロジェクト毎の利益率は向上しました。しかしながら、幾つかの既存プロジェクトの終了と新規プロジェクト立ち上げの端境期にあたったことにより、受注は好調だったものの、第3四半期（累計）の売上高、営業利益は減少しました。

東南アジアビジネスについては、シンガポールやタイの子会社で売上高・営業利益とも減少しましたが、マレーシア子会社が好調であったため、東南アジア子会社合計では第3半期（累計）は前年同期比で売上高は減少したものの、営業利益では改善しました。

この結果、売上高は15,575百万円（前年同期比2.2%減）、営業利益は2,975百万円（同1.9%減）となりました。

## （2）パッケージ&サービス事業

FutureOne 株式会社は、昨年10月に旧株式会社アセンディアの一部事業を会社分割で承継し、当期はその統合を進めたことにより、両社を合算したベースで前年同期と比較して、売上高は減少しましたが、営業利益率が向上し、営業利益は増加しました。

第1四半期から連結寄与している株式会社マイクロ・シー・エー・デーは、自社製の総合知的財産管理システムの販売が貢献し、売上高・利益ともにほぼ計画通りに推移しました。

この結果、売上高は3,118百万円（前年同期比7.5%増）、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216百万円（同30.9%増）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・フィットネス用品のネット販売が順調に推移し、PB商品が売上高に占める割合も増えたため前年同期比で売上高は増加しましたが、ポイント競争の激化などにより営業利益率は低下しました。

東京カレンダー株式会社は、1月に新たにオープンしたウェブやスマホ用サイトが9月に月間ページビューで630万まで増加しており、ウェブ・スマホ広告売上を計上するなどウェブサービスを収益に繋げる仕組みの構築が進捗しておりますが、現段階ではまだ営業損失が続いております。

この結果、売上高は3,719百万円（前年同期比15.1%増）、株式会社eSPORTSののれん償却額を反映した営業損失は60百万円（前年同期は14百万円の利益）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、ITを利活用して、個々の店舗の商品毎の売上高や在庫量のデータを商品仕入れに反映し、商品在庫の適切なコントロールすることで、売上高の増加や粗利率の改善を図りました。

この結果、売上高は3,400百万円（前年同期比0.4%増）、営業利益は16百万円（前年同期は16百万円の損失）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

相当数の企業で旧来のITシステムがブラックボックス化し、仕様書・マニュアルが存在しないために、システムの改善が困難であることから、ビジネスの変化に対応できないばかりか、現状維持のための運用コストも高止まりしている事例が見られると言われていています。これに対し、当社グループでは、既存の大規模システムを科学的に分析する手法（Future Formula）を用いて刷新・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。この実績が評価され、ITシステムの統合や刷新により経営情報の集約を行い迅速な意思決定を可能にしたい企業から、多くの引き合いをいただいております。当期においても複数の新規プロジェクトを開始しております。

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、クラウド型及びそのフレームワークを活用したオンプレミス型の双方で、新たな地域金融機関の顧客のプロジェクトを受注しております。既に導入いただいている顧客にも、預り資産など個人向け銀行サービス機能やタブレット活用機能を追加していただくことで、サービスの充実を図っております。また、ネット証券を中心に銀行業以外の金融業向けのITシステムについても、引き合いが増加しており、銀行業のみならず金融業全体に対する取り組みも拡大してまいります。

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が連携し、顧客にとって最適な保守運用体制を提供するとともに、クラウドサービスの利用も含めた最適なITインフラの提供も行っております。

### (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・ソフトウェア製品の機能刷新や一層の品質の向上により顧客の満足度を高めるとともに、販売チャネル拡大のためにビジネスパートナーとの提携を増やしてまいります。また、顧客に最適な環境であれば他社製のERPやEC関連ソリューションなどの導入も行い、売上高・利益の拡大を目指します。

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し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商品への取り組みを拡大するとともに、ユーザーサービスの改善を継続的に行っていくことで更なる売上高・利益の拡大を目指します。また、東京カレンダー株式会社との連携を強め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、質の高いレストランやグルメ情報を提供するサイトとして他のサイトとは異なる魅力を提供し、月刊誌の中でウェブサービスNo.1を目指し、広告、レストラン予約、Eコマース等の展開により収益の獲得に努めます。

さらに、新たに当社グループに加わったコードキャンプ株式会社を通じて、オンラインを中心としたIT教育サービスを提供することなどにより、ウェブサービスの領域を拡大してまいります。

#### (4) 企業活性化事業

株式会社魚栄商店においては、ITシステムの利活用により、商品毎の売上高や在庫データの詳細な分析を行い、消費者の嗜好を捉えた品揃えを実現すると同時に、廃棄ロスや値引販売を最小限にすることで、売上高の増加、利益率の向上を図ってまいります。

なお、当第3四半期における受注の動向を踏まえ、平成27年12月期の通期業績予想につきましては、前回発表（平成27年7月29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](mailto:ir@future.co.jp)