

平成 27 年 7 月 29 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 2 四半期連結業績（累計）のお知らせ

### 1. 平成 27 年 12 月期第 2 四半期連結業績（累計）について：

当社グループの当第 2 四半期（平成27年 1 月 1 日～平成27年 6 月30日）の連結業績（累計）

は、

売上高	17,033百万円	(前年同期比 4.0%増)
営業利益	2,093百万円	(前年同期比 11.6%増)
経常利益	2,102百万円	(前年同期比 11.7%増)
四半期純利益	1,197百万円	(前年同期比 16.1%増)

となりました。

当第 2 四半期（累計）におきましては、連結売上高・連結営業利益・連結経常利益について、第 2 四半期（累計）としては 3 年連続で過去最高を更新しました。

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。

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 2 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

製造業を中心に IT システムの刷新・統合に係る大型案件の売上が拡大するとともに、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ました。特

に金融クラウド（SKYBANK）について新規の顧客を獲得するなど、銀行業向けのプロジェクトの売上が増加しました。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（fracqa）の全社展開を進めたことにより、プロジェクトの利益率が向上したことが営業利益の増加に貢献しました。

フューチャーインスペース株式会社については、当社の社員の一部を同社に順次移管し、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体制の整備を順調に進めております。

東南アジアのビジネスにおいては、マレーシア子会社が好調に推移した等により、当第2四半期（累計）で、東南アジア子会社合計での黒字化を達成しました。

この結果、売上高は10,321百万円（前年同期比1.8%増）、営業利益は1,924百万円（同12.2%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、第2四半期において、複数の中型案件を順調に納品し、また、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も進みました。

当第1四半期から連結に寄与することになった株式会社マイクロ・シー・イー・デーは、自社製の総合知的財産管理システムの好調な販売により、売上高・利益ともに目標を上回って堅調に推移しました。

この結果、売上高は2,095百万円（前年同期比3.6%増）、株式会社マイクロ・シー・イー・デーののれん償却額を反映した営業利益は177百万円（同10.9%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好調だったことにより前年同期比で売上高・営業利益が増加しました。また、同社独自のPB商品の売上も順調に増えております。

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のサイトが6月に月間ページビューで300万まで増加していますが、まだ今後もサイトの成長のために施策が必要な段階であり、営業利益では赤字が続いております。

この結果、売上高は2,394百万円（前年同期比21.7%増）、株式会社eSPORTSののれん償却額を反映した営業損失は49百万円（前年同期は20百万円の損失）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、ITを利活用して、個々の店舗の商品毎の売上や在庫量のデータを商品仕入れに反映させることで、粗利率の改善や在庫金額の減少を図りました。

この結果、売上高は2,243百万円(前年同期比0.3%減)、営業利益は12百万円(同279.8%増)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。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企業からこの実績が評価され、多くの引き合いをいただいております。複数の新規顧客のプロジェクトが開始されております。

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、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、さらにこの実績を積み上げていくとともに、個人向けサービス機能やモバイル機能を追加することで、既に導入いただいている顧客へのサービス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なってまいります。

### (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や一層のプロダクト品質の向上により顧客の満足度を高めると同時に、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により、更なる売上・利益の拡大を図ります。また、EC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、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、アクセスするユーザーの拡大を図りながら、レストラン予約、広告、Eコマース等による収入の拡大に努めます。

### (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、在庫の削減を進めておりますが、この取り組みを継続するとともに、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より、利益率の向上を図ってまいります。

なお、平成27年12月期の通期業績予想につきましては、前回発表（平成27年4月28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)