

平成 28 年 4 月 27 日

各 位

会 社 名 フューチャー株式会社  
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 28 年 12 月期第 1 四半期連結業績のお知らせ

### 1. 平成 28 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28年 1 月 1 日～平成28年 3 月31日）の連結業績は、

売 上 高	8,597百万円	(前年同期比 2.0%増)
営 業 利 益	1,151百万円	(前年同期比 1.7%増)
経 常 利 益	1,167百万円	(前年同期比 6.3%増)
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益	726百万円	(前年同期比 11.8%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・親会社株主に帰属する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。

#### (1) ITコンサルティング事業

ITシステムの刷新・統合に係る大型案件の売上の拡大や金融クラウド（SKYBANK）を新たに導入した銀行のプロジェクト開始があったほか、流通業、サービス業及び証券業の主要顧客についても継続的に売上を計上したことにより、前年同期と比べて売上高が増加しました。

また、以前から推進している当社グループ独自の科学的なプロジェクト運営手法について引き続きツールの改良や社員教育強化を行ったこと等により、プロジェクト毎の品質が向上し、営業利益が増加しました。

この結果、売上高は5,603百万円（前年同期比4.0%増）、営業利益は1,342百万円（同19.8%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、日本経済の減速感から中堅・中小企業がシステム投資に慎重になっていることを受けて、売上高・営業利益とも前年同期比で減少しました。

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について引合いは多いものの、受注の獲得が遅れており、前年同期比で売上高・営業利益が減少しました。

この結果、売上高は746百万円（前年同期比22.4%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損失は128百万円（前年同期は62百万円の利益）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、アウトドアウェアなどの売上が伸びていることに加え、プライベートブランド商品の売上高に占める割合が増えたため、売上高・営業利益とも前年同期比で増加しました。

東京カレンダー株式会社は、ウェブの3月の月間ページビューが約1,500万にまで拡大しており、ウェブ広告売上収入が増加してきたことで当第1四半期は営業赤字であったものの赤字幅は前年同期比で縮小しました。

コードキャンプ株式会社によるオンラインプログラミング教育サービスの提供など新規の事業については、売上高が増加するなど進捗が見られますがまだ投資が先行する段階であります。

この結果、売上高は1,068百万円（前年同期比12.9%増）、株式会社eSPORTS等ののれん償却額を反映した営業損失は82百万円（前年同期は75百万円の損失）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、引き続き、各店舗の商品毎の売上高、仕入及び在庫をITシステムにより分析して、効率的な仕入れを実現して粗利率が改善したことにより、前年同期比で営業利益が大幅に増加しました。

この結果、売上高は1,185百万円（前年同期比3.8%増）、営業利益は15百万円（同117.6%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

当社グループでは、仕様書やマニュアルが不十分なままブラックボックス化したレガシーシステムをソースコードまでさかのぼって科学的に分析し、最新のオープンシステムとして再構築する手法（Future Formula）によって、複数の大型プロジェクトを成功に導いてきました。その際、単なるアイデアの提示にとどまることなく、リアルタイムなデータ処理を可能にする自社製コンポーネントを基に、グラウンドデザインから開発に至るまでを首尾一貫してサービスを提供してきました。この実績が評価され、流通業・サービス業だけでなく、金融業・製造業など業種を問わず、多くの顧客から受注をいただいております。

今後については、当社グループ独自のプロジェクトのモニタリングとマネジメント手法（fraqta）を活用して、受注したプロジェクトを高い品質を保って着実に遂行するとともに、Future Formula を用いて提案中の案件についても確実に受注を獲得してまいります。また、銀行向けの金融クラウド（SKYBANK）のみならず、小売チェーン向けの流通クラウド等の業種特化型クラウドサービスに取り組んでまいります。

フューチャーインスペース株式会社は、統合運用監視ツールを有効活用した最先端のITオペレーションサービス提供会社として、フューチャーアーキテクト株式会社との連携を更に強化して顧客にとって最適な付加価値の高い開発保守運営体制を提供してまいります。

### (2) パッケージ&サービス事業

FutureOne 株式会社は、昨年から特に注力してきた自社製パッケージ・ソフトウェア製品の機能刷新や開発ツールの整備を新規案件の獲得に結び付けることで、売上・利益の増加に努めてまいります。また、引き続き、他社製のERPの導入や販売チャネル拡大のために外部のビジネスパートナーとの提携の取り組みを増やしてまいります。

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のマーケティング活動を強化して、顧客基盤の拡大に努めるとともに、フューチャーアーキテクト株式会社と連携して製品ライフサイクルマネジメント（PLM）など製造業向けのサービスの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関連商品の戦略的な仕入れやプライベートブランド商品の企画などのマーチャンダイジング活動を強化するとともに、欠品率の減少や配送期間の短縮等に継続的に取り組み、顧客満足度の向上を図ってまいります。また、オンラインマンツーマントレーニング「ポケットジム(ポケジム)」を開始するほかス

スポーツと健康をキーワードに新規サービスの導入を増やしてまいります。

東京カレンダー株式会社は、雑誌媒体で培ってきた上質のコンテンツ創出力を、インターネット上のニューメディアとして新たな形で提供することによりユーザーの支持を受け、ページビューを増加させてきました。今後はこのブランド力や蓄積したノウハウを活用してウェブサービスの領域を広げるとともに、他社とのアライアンスも進めることにより、通期の黒字を目指してまいります。

コードキャンプ株式会社は、オンライン・オフライン双方でのプログラミング教育サービスの提供を個人だけでなく法人にも広げることなど収益基盤の拡大に努めてまいります。

#### (4) 企業活性化事業

株式会社魚栄商店においては、ITによる商品毎の売上高・仕入・在庫データの分析を日々の商品仕入れや店舗での活動に確実に反映させて、売上の拡大と粗利益の改善に努めてまいります。また、オリジナル商品の提供や焼き立てピザの販売など消費者の来客を促す取り組みを継続して行ってまいります。

なお、平成28年12月期の第2四半期（累計）及び通期の業績予想につきましては、前回発表（平成28年2月5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)