

第23期 経営近況報告会

2012年3月22日

フューチャーアーキテクト株式会社

1 . 2012年12月期 計画

2 . 今後の展望と成長に向けて

3 . 質疑応答

1 . 2012年12月期 計画

外部環境

- ✓ 東日本大震災
- ✓ タイ洪水
- ✓ 国内市場の飽和
- ✓ ボーダーレス・グローバル化
- ✓ ユーロ経済危機
- ✓ 歴史的円高

企業が実施すべき戦略

- ✓ ITを武器とした経営戦略（リアルタイム・ビジネス）
- ✓ ITコストの削減と変動費化
- ✓ 顧客の多様化への対応
- ✓ グローバリゼーション



当社の成長戦略への展開

当社における成長戦略への展開

- 1 . 提供するサービスの拡大
- 2 . 顧客層の拡大
- 3 . グローバル化によるエリアの拡大
- 4 . 新マーケットへの進出・拡大

1. 提供するサービスの拡大

VAOやクラウドによるITコストの削減・変動費化、lisnar+やgERPによるグローバル化への対応などを通じて、売上の拡大、長期的なバックログの確保と収益基盤の安定化を実現

VAO (Value Added Outsourcing)	切替サービス(他社システム運用保守の引継ぎ)による ビジネスチャンスの拡大	流通・証券などへのサービス開始
	顧客との継続的関係強化による、IT戦略の継続提案 や新規案件の受注	
クラウド	金融クラウドによる地方金融機関への拡大と囲い込み	4月以降、地銀向けに追加 リリース予定
	パッケージソフトのクラウド化による、コスト削減と汎用 性の両立	
lisnar+	クラウド化・多言語化・Webクローラー搭載による、顧客 層およびエリアの拡大	教育機関・サービス・運輸・ 金融など、幅広い業種での 展開と、顧客の海外拠点 での活用開始
ERPパッケージ	大企業向けSAP、Oracle	
	中堅・中小企業向けFUTUREONE	

2. 顧客層の拡大

(1) 中堅・中小企業向けビジネスを統合(2011年度)

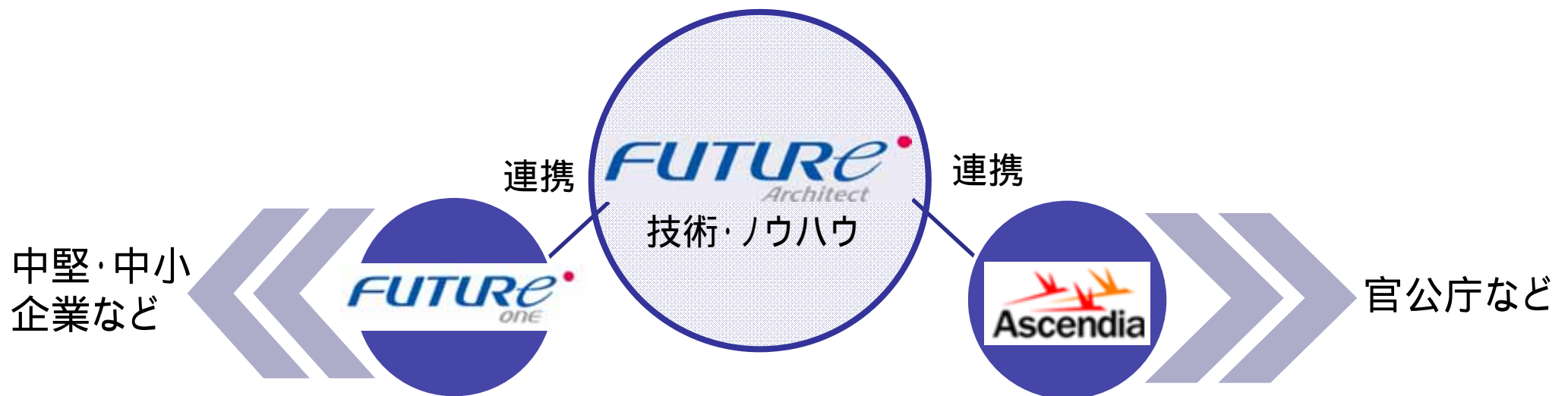
Future Oneによるワンストップサービスを提供

(2) 当社のノウハウ・技術を活用した、高水準なソリューションをモデル化

金融クラウド(前述)、小売業のソリューションのモデル化

(3) 当社とグループ各社との連携を強化し、最適なりソース配分や技術の共有・活用

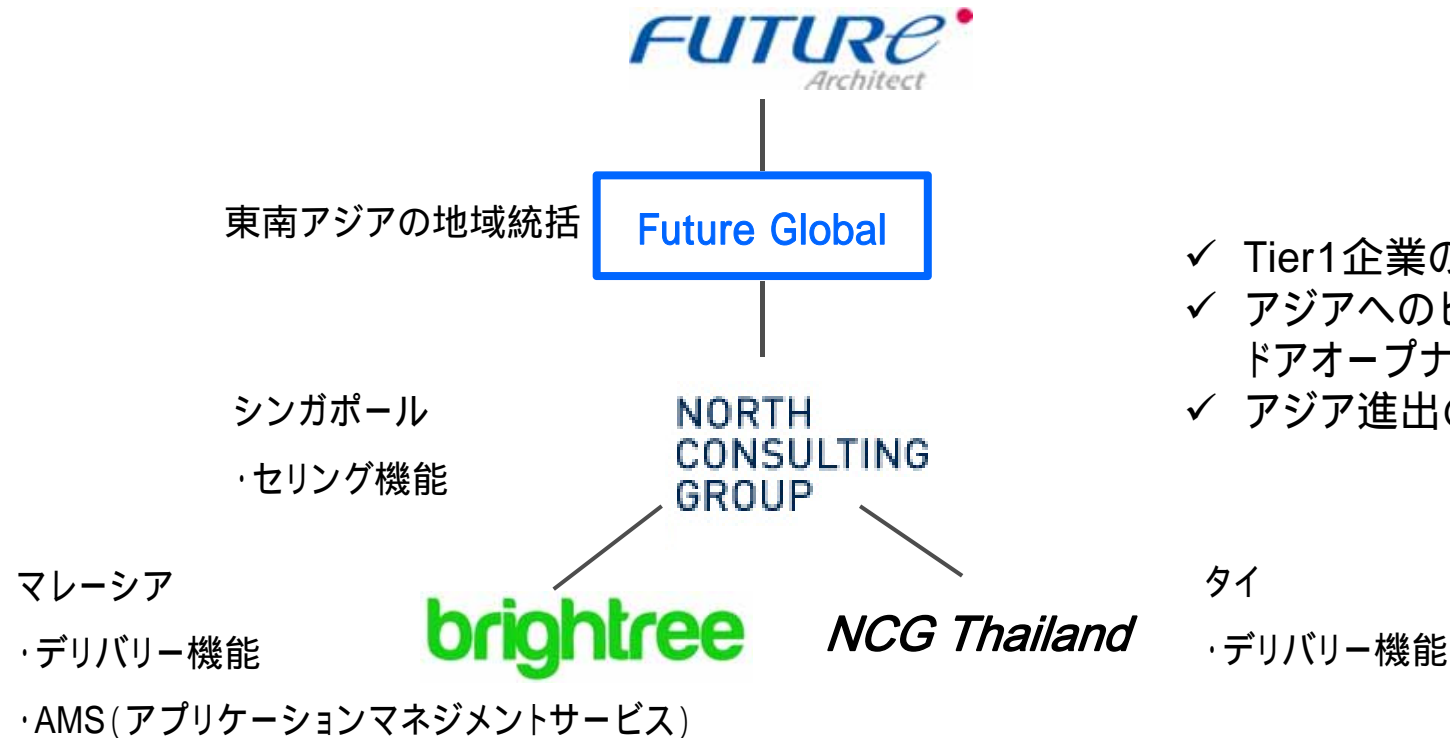
アセンディアとの連動によるコモディティ化領域(官公庁など)へのリーチ



3. グローバル化によるエリアの拡大

(1) 海外現地法人の設立・買収(海外発global ERP)

シンガポール・マレーシア・タイ



- ✓ Tier1企業の80%の基幹系はERP
- ✓ アジアへのビジネス拡大の橋頭堡・ドアオープナーとして活用
- ✓ アジア進出の第一歩

(2) 既存日系企業顧客の海外展開支援

流通・物流などをはじめとした、当社クライアントの海外展開をIT面から支援

4. 新マーケットへの進出・強化

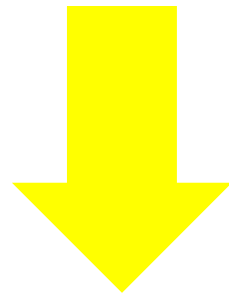
Challenge Together 経営とITをデザインする、フューチャーアーキテクト。

■ ヘルスケア分野への本格進出

ライフサイエンスコンピューティング株式会社(LSC)を子会社化



✓ 医療機関向けITコンサルティングの実績



出資(子会社化)
新規顧客の獲得
システム機能の強化



✓ 電子カルテ
✓ 医用画像管理システム
✓ 医療機関向けクラウド

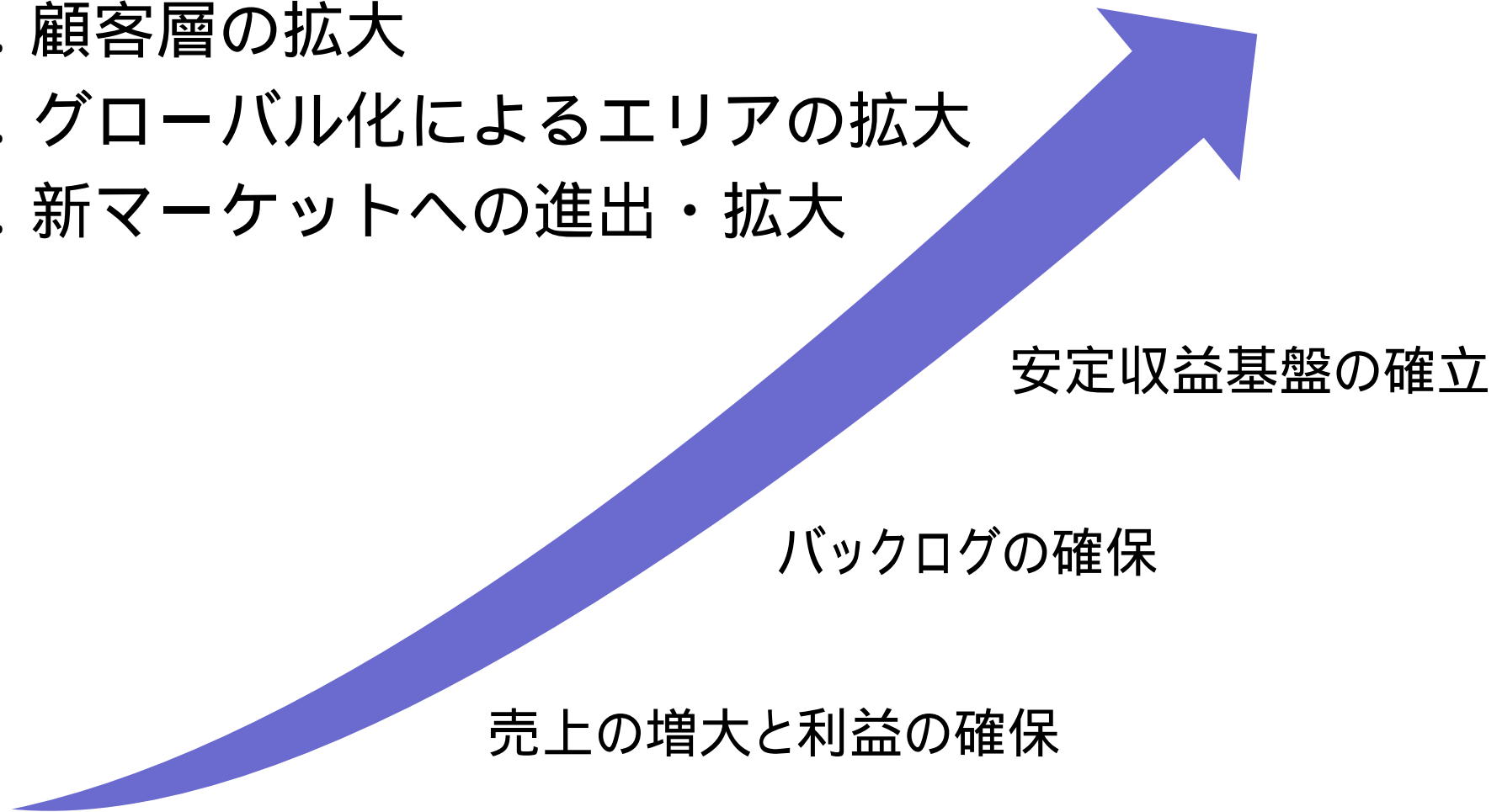


電子カルテ「OpenDolphin Pro」

2012年12月期における狙い

Challenge Together 経営とITをデザインする、フューチャーアーキテクト。

- 1．提供するサービスの拡大
- 2．顧客層の拡大
- 3．グローバル化によるエリアの拡大
- 4．新マーケットへの進出・拡大



2012年12月期 計画

Challenge Together 経営とITをデザインする、フューチャーアーキテクト。

(百万円)	2011年12月期		2012年12月期		
	第2四半期 累計実績	通期実績	第2四半期 累計計画	通期計画	前期比
売上高	11,768	23,292	11,480	24,800	+6.5%
営業利益 営業利益率	1,629 13.8%	2,929 12.6%	1,280 11.2%	3,300 13.3%	+12.6%
経常利益 経常利益率	1,711 14.5%	3,051 13.1%	1,300 11.3%	3,330 13.4%	+9.1%
当期純利益 当期純利益率	1,073 9.1%	1,715 7.4%	780 6.8%	1,930 7.8%	+12.5%

配当金について

2010年度

(実績)

一株当たり 1,200円
連結配当性向: 34.4%
単体配当性向: 37.0%



2011年度

(実績)

一株当たり 1,500円
連結配当性向: 39.9%
単体配当性向: 44.2%



2012年度

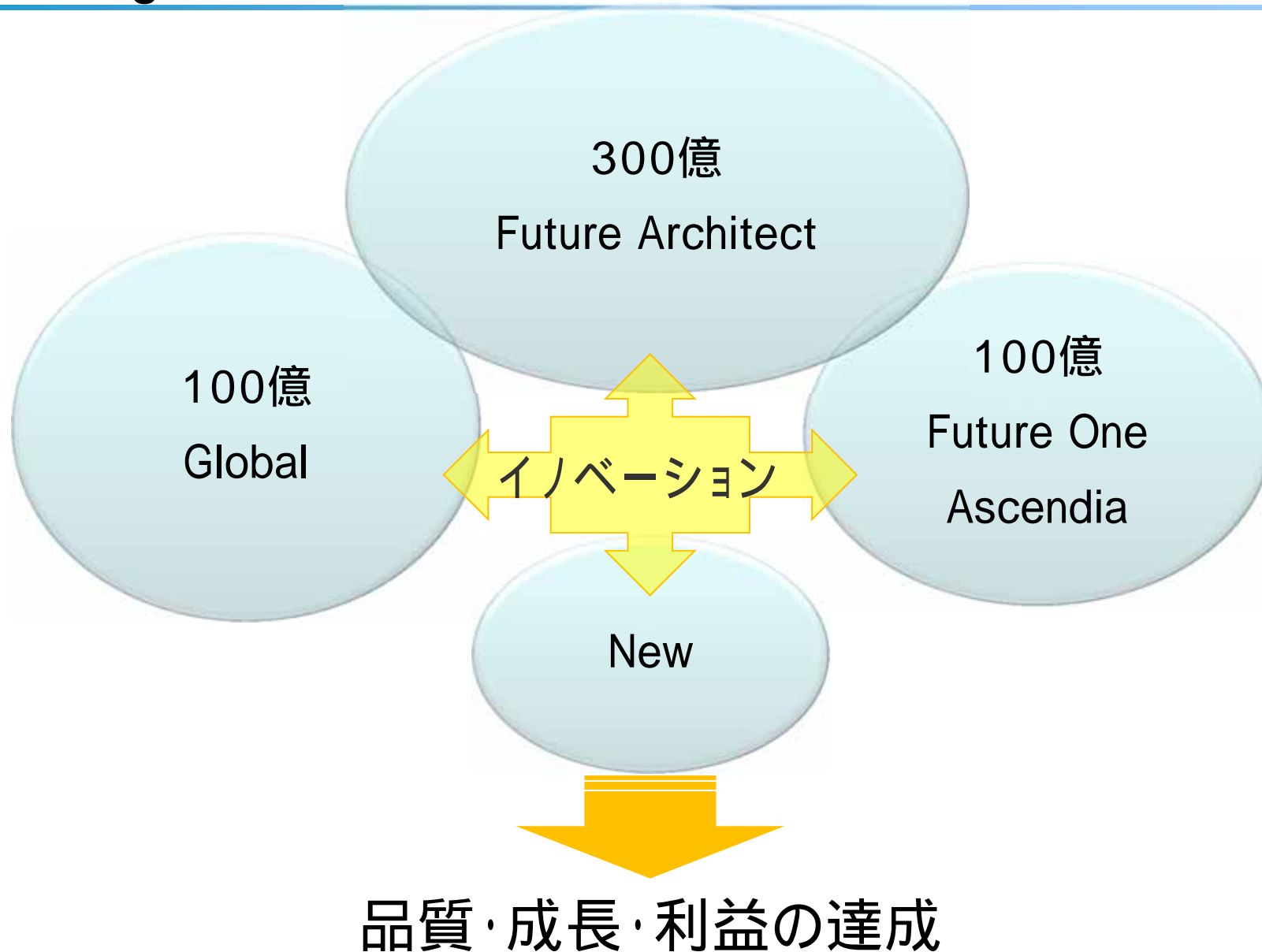
(予定)

一株当たり 1,500円
連結配当性向: 35.5%
単体配当性向: 39.4%

2. 今後の展望と成長に向けて

Next Stage

Challenge Together 経営とITをデザインする、フューチャーアーキテクト。



コアビジネス

■ 大規模システムのダウンサイジングの「段取りと実績」の提供

■ 差別化 & 技術方向性

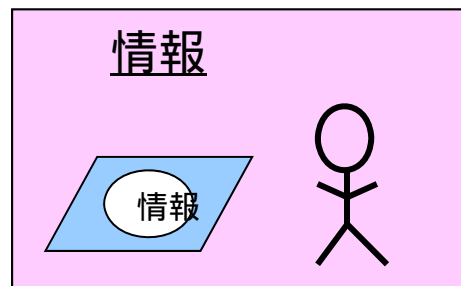
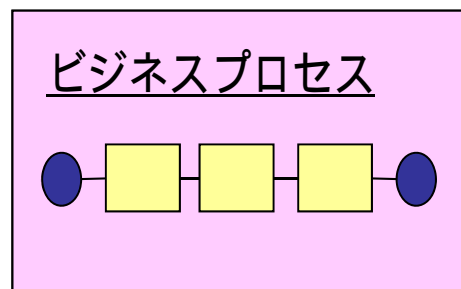
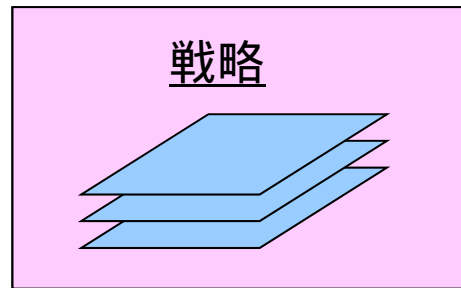
- リアルタイム化 超高速リアルタイム化 (msecからμsecへ)
- I/O革命 (CPU、Network、Storage、Memory、ECO) の
リーディングデザインカンパニーへ
- 戦略と業務プロセスに加えて「統計」「高等数式」を実装

■ 積極的な採用戦略

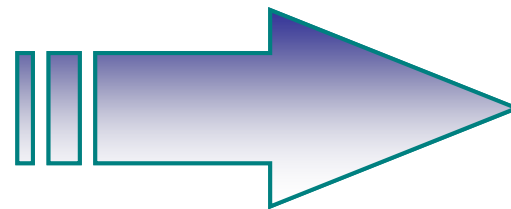
■ 成長促進、補完性のあるM & A

FutureにとってのITの定義

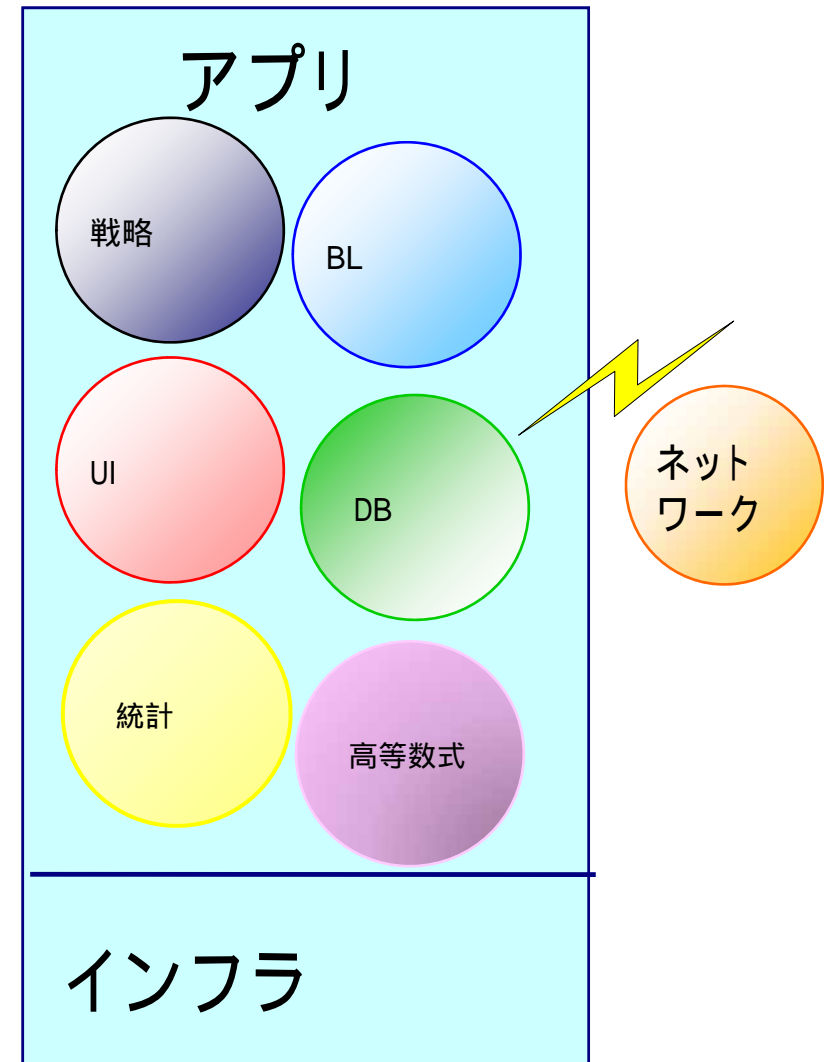
Challenge Together 経営とITをデザインする、フューチャーアーキテクト。



実装



デジタル化
ネットワーク化
データベース化
リアルタイム化
プル型
プッシュ型

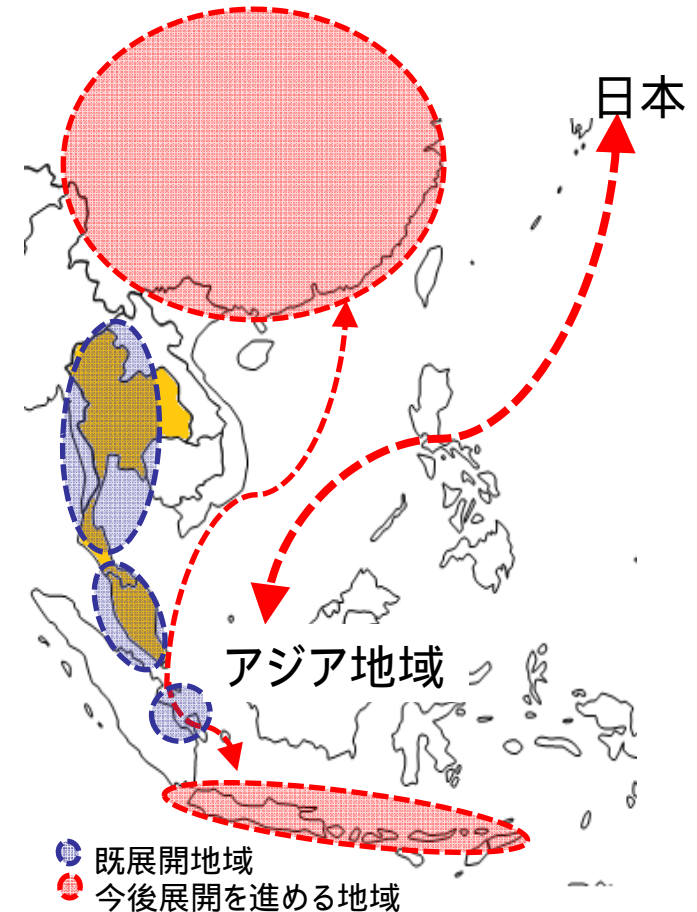


東アジア

- シンガポールとタイ
拠点の営業力とデリバリー力の強化
- マレーシア拠点の成長加速
- インドネシア、ベトナム進出の可能性追求

中国

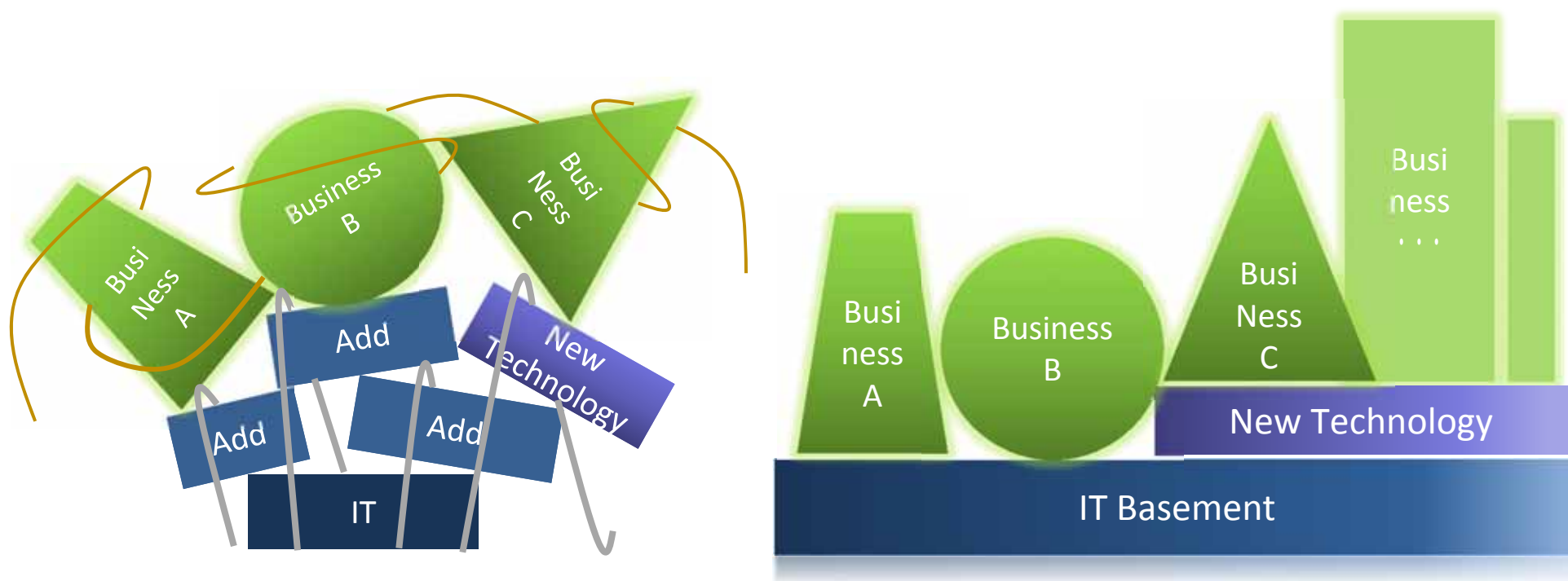
- 成長へ相乗効果のあるITカンパニーとのM & A
- 急成長見込める事業会社へのIT提供型
アライアンス



新サービスの創造

Challenge Together 経営とITをデザインする、フューチャーアーキテクト。

- アイデアとITで自らのサービスを創造する
(東京カレンダーブランドの有効活用)
- リアルタイム性、拡張性、柔軟性に富んだITにビジネスを実装
- 社内公募制導入



- Social Media・EC・Payment・Reservation・
Entertainment・Edutainment
- トータルライフスタイル サポート
- HTML 5
- データ解析
- リアルタイム

- ビジネスは楽しく
- 顧客へは成功を提供し、豊かにする
- 相手の社員より、他の競争相手より、頼もしい「存在」であり続ける
- 変化対応力を継続して高める
- 起業家と発明家の集団にする
- チームワーク > 個性 > 平凡

3 . 質疑応答



各種IR資料等は当社ホームページでもご覧いただけます。

<http://www.future.co.jp/ir/>

フューチャーアーキテクト株式会社 IR担当

電話:03-5740-5724

FAX:03-5740-5820

E-mail:ir@future.co.jp

本資料には、現時点における情報に基づいた将来に関わる予測が含まれております。それらは今後の日本経済やITサービス業界の動向などにより、変動する可能性があります。従って、当社がその確実性を保証または約束するものではないことも予めご承知おき下さい。