

平成 26 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 26 年 12 月期第 3 四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 平成 26 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26年 1 月 1 日～平成26年 9 月30日）の連結業績（累計）は、

売上高	25,437百万円	(前年同期比 16.9%増)
営業利益	3,225百万円	(前年同期比 28.0%増)
経常利益	3,280百万円	(前年同期比 24.6%増)
四半期純利益	1,797百万円	(前年同期比 12.4%増)

となりました。

当第 3 四半期（累計）におきましては、ITコンサルティング事業が順調に推移したほか、株式会社eSPORTSが期初から連結寄与したこと等により、第 3 四半期（累計）として連結の売上高・営業利益・経常利益、四半期純利益が過去最高値を更新しました。

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。

(1) ITコンサルティング事業

当社において、業務改革を伴う ITシステムの刷新・統合に関する大型プロジェクトが引き続き順調に進捗しました。その他のプロジェクトにおいても、顧客との中長期的な信頼強化により売上が増加したほか、金融クラウド（SKYBANK）関連など金融機関からの受注も増加したことにより、前年同期比で売上高が増加しました。また、品質向上の取り組みを進めてきた効果により、プロジェクトの利益率が改善したことや稼働率の向上により営業利益が増加しました。

東南アジアのビジネスについては、マレーシア子会社で大幅に営業利益が増加し、タイ子会社の営業赤字が減少したことにより損益が改善しました。

この結果、売上高は15,651百万円（前年同期比8.1%増）、営業利益は2,926百万円（同33.2%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、上半期に複数の主要プロジェクトが稼働を開始したことなどにより、前年同期と比較して売上は増加しましたが、販売管理費の増加により営業利益は減少しました。株式会社アセンディアは、プロジェクトの獲得や進捗が順調であったことや公共案件の増加等により、前年同期と比較して売上・利益とも増加しました。

この結果、売上高は3,643百万円（前年同期比10.5%増）、営業利益は270百万円（同5.1%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・アウトドア用品のネット販売が好調で、売上・利益とも当初想定以上に順調に推移しました。一方、東京カレンダー株式会社は、新しいネットサービス（第4四半期及び来年度に順次リリース予定）の準備や月刊誌「東京カレンダー」のリニューアル（10月発売号よりリニューアル）等の先行投資により、一時的に赤字幅が拡大しました。

この結果、売上高は3,230百万円（前年同期比195.0%増）、営業利益は14百万円（前年同期は15百万円の損失）となり、株式会社eSPORTSののれん償却費を反映した後でも営業黒字となりました。

（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、店舗スペースの効果的な活用やポイント制度の変更等の販促策を実施しましたが、一部店舗での競合店の特売実施の影響等により、売上は前年同期比で微減となりました。また、人件費の増加や電力料金の値上がりや上記のポイント制度変更に伴う一時的な費用の増加により、営業利益は減少しました。

この結果、売上高は3,387百万円（前年同期比1.9%減）、営業利益は16百万円の損失（前年同期は60百万円の利益）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

戦略的な企業統合や組織再編を積極的に推進してゆく企業にとっては、経営の革新と同時に旧来システムの統合や刷新を行い、製商品毎の売上・損益情報をリアルタイムに把握して、迅速な意思決定を行うことが求められています。当社グループは本課題の解決のために、ブラックボックス化した既存システムを科学的手法を用いて分析し（ファクトベースアプローチ）、大規模システムを刷新・再構築するノウハウや、分散リアルタイム技術を駆使したITプラットフォームの提供を行ってまいりました。その実績を評価いただいたことによって顧客層の幅が一段と広がってきていると同時に新たな顧客からの引き合いも増えております。

今後につきましては、受注したプロジェクトを確実に実行し、システム稼働後も顧客との関係を深めるとともに、新たな顧客から受注も獲得するように努めてまいります。

また、個々のプロジェクトで取り組んできた品質向上のノウハウやナレッジを取りまとめ、それを進行中のプロジェクトに活用することをサポートする部署を新たに立ち上げており、より適切なプロジェクト運営や品質の向上を図ってまいります。

東南アジアの子会社については、マレーシア子会社は順調に売上・利益を増加させており、シンガポール・タイの子会社の損益も改善傾向にあります。変化の激しい東南アジアの経済や各国の事情に合わせて、各子会社の経営戦略の見直しや業務改革を進めてまいります。

(2) パッケージ&サービス事業

FutureOne 株式会社においては、EC 関連のソリューションなど他社との提携の強化等により、売上・利益の拡大を目指します。また、10月1日付の会社分割により株式会社アセンディアの一部事業を承継しましたが、その統合効果を早期に発揮し、今後の飛躍に繋げてまいります。

株式会社アセンディアにおいては、当該会社分割後は保守運用サービスに関して当社との協力関係を強化し、当社の顧客のシステム稼働後の保守・運用をより最適な体制で支援してまいります。なお、株式会社アセンディアは、10月1日付の会社分割と同時にフューチャーインスペース株式会社に商号変更しております。

(3) ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSは価格や品揃えの面で消費者からの評価が高く、引き続き商品戦略やサービスの改善に力を入れていくことにより、スポーツ・アウトドア商品のECの会社としての成長を目指します。東京カレンダー株式会社は、新しいネットサービスをリリースすることで、雑誌「東京カレンダー」との連携によるオリジナルなサービスの提供を目指してまいります。

また、株式会社eSPORTSや東京カレンダー株式会社とのシナジー効果が高いと考えられるインターネット・メディアやネットサービスの会社との資本・業務提携及びM&Aを進めることで、当社のITの知見・ノウハウを活用した新しいサービスの提供を拡大することを目指します。

(4) 企業活性化事業

株式会社魚栄商店においては、産地からの農作物の直接買付やオリジナル商品の開発などによる他店とは異なる商品の提供やポイント制度の見直しなどを行うことにより顧客の来店増加や収益の改善を図ってまいります。同時に、個々の店舗や商品毎の売上や粗利のデータの見える化を商品仕入や売り場づくりに反映させることにより、中小スーパーのコスト構造に見合ったITの利活用をさらに進化させることで売上や利益の向上を図ってまいります。

なお、平成26年12月期通期の業績予想につきましては、前回発表（平成26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