

平成 27 年 2 月 6 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 連結業績のお知らせ

1. 平成 26 年 12 月期連結業績について：

当社グループの当連結会計年度の連結業績は、

売上高	34,424百万円	(前年同期比 14.6%増)
営業利益	4,342百万円	(前年同期比 29.5%増)
経常利益	4,325百万円	(前年同期比 25.2%増)
当期純利益	2,220百万円	(前年同期比 9.5%増)

となりました。

当連結会計年度におきましては、ITコンサルティング事業においてプロジェクトの規模や数が拡大するとともに、プロジェクトの利益率が向上したことや、期初から連結寄与した株式会社eSPORTSが消費税増税の影響を乗り越え好調に推移したこと等により、連結の売上高・営業利益・経常利益・当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また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

大規模既存システムを科学的手法を用いて分析し、その刷新・再構築を行うプロジェクトが拡大したことや、金融クラウド(SKYBANK)について有力な地方銀行からの受注を獲得したことなどで顧客数や契約金額が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、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しました。この科学的なプロジェクト運営手法の全社展開により生産性が向上し、コスト削減が進みました。

東南アジアのビジネスについては、マレーシア子会社が売上高・営業利益とも順調に推移し、東南アジアの3社合計での収益が改善しました。

この結果、売上高は21,315百万円（前連結会計年度比8.2%増）、営業利益は3,883百万円（同31.2%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、自社ERP製品を用いた主要プロジェクトの稼働やシステムのリプレイス案件の増加により前年同期と比較して売上高・営業利益とも増加しました。フューチャーインスペース株式会社（旧株式会社アセンディア、2014年10月より一部事業をFutureOne株式会社に会社分割）は、地方公共団体案件の受注やプロジェクトの利益率の改善により好調に推移しました。

この結果、売上高は5,011百万円（前連結会計年度比9.5%増）、営業利益は469百万円（同25.8%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、消費税増税の影響を乗り越えスポーツ・アウトドア用品のネット販売が年間を通して好調であったことに加え、フィットネス関連商品の販売の上乗せもあり、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、月刊誌「東京カレンダー」のリニューアルや、2015年1月リリースしたレストラン予約を含む新しいネットサービスの準備により、一時的に赤字幅が拡大しました。

この結果、売上高は4,258百万円（前連結会計年度比115.3%増）、株式会社eSPORTSののれん償却額を反映した営業損失は13百万円（前連結会計年度は51百万円の損失）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、店舗スペースの効率的な活用のための改装やポイント制度の変更等の販促策を実施しましたが、消費税増税の影響をカバーすることができず、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、電力料金の値上がりや新しいポイントシステムの切替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4,472百万円（前連結会計年度比1.9%減）、営業損失は35百万円（前連結会計年度は46百万円の利益）となりました。

2. 平成27年12月期業績予想について：

当社グループの平成27年12月期の連結業績は、

売上高	35,250百万円	(前年同期比 2.4%増)
営業利益	4,800百万円	(前年同期比 10.5%増)
経常利益	4,830百万円	(前年同期比 11.7%増)
当期純利益	2,770百万円	(前年同期比 24.8%増)

を見込んでおります。各セグメントの特記事項は次の通りです。

(1) ITコンサルティング事業

企業統合や組織再編を戦略的に実施し、企業価値の向上を目指している企業が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ることは、ITコストの増大を防ぐだけでなく、グループ内の経営情報の集約による迅速な意思決定の実現が可能になります。これに対し、当社グループは既存の大規模システムを科学的な手法を用いて分析した上で(ファクトベースアプローチ)、刷新・再構築し、同時に自社製コンポーネントを基に製商品ごとの売上・損益情報などをリアルタイムに処理するITプラットフォームの提供を行ってまいりました。この実績を評価いただき多くのプロジェクトの引き合いをいただいております。

今後につきましては、受注したプロジェクトを確実に遂行し、システム稼働後も顧客との関係を密にして顧客の「経営とIT」に貢献し続けることで継続的な受注につなげてまいります。加えて、これまで蓄積した大型プロジェクト推進の技術・ノウハウの蓄積を活かし、新たな顧客層の拡大に努めてまいります。

また、ランドデザインからソフトウェア開発・ITインフラに至るまでのそれぞれのテクノロジーの専門家を集めた部署を新設することにより、プロジェクト品質の向上、戦略的な研究開発活動の実施及び顧客への最新テクノロジーの提供を強化してまいります。

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推移しておりますが、変化の激しい東南アジアの経済や各国の事情に合わせ、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、自社パッケージの製品力強化を図ると同時に、他社パッケージやEC 関連のソリューションなどもサービスメニューに取り入れ、売上高・利益の拡大を目指します。また、会社分割により株式会社アセンディア(現フューチャーインスペース株式会社)から一部事業を承継したことにより、開発体制や地方拠点を強化したことを活かし、プロジェクトの規模・数とも充実させてまいります。

フューチャーインスペース株式会社においては、2015年における保守運用サービスに関して、当社との役割分担の見直しを進め、当社の社員の一部を同社に移管して、当社の顧客のシステム稼働後の保守・運用については同社が中心になって行う体制への変更を進めていく予定です。

(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品ぞろえをさらに充実させ、ユーザーへのサービスの改善に力を入れていくことにより、事業の拡大を図るとともに、単なる物売りにとどまらず、「健康」をキーワードとしてユーザーに価値を提供できるウェブサービスカンパニーとしての成長を目指します。

東京カレンダー株式会社は、2015年に入ってウェブとスマホアプリでレストランの予約ができる新しいサービスをリリースしておりますが、雑誌「東京カレンダー」との相乗効果により、本格的にネットとリアルを連携した事業展開を図ります。

(4) 企業活性化事業

株式会社魚栄商店においては、店舗スペースの効率的活用や産地からの農作物の直接買付・オリジナル商品の開発による魅力的な商品の提供をさらに進めることで顧客の来店数の増加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を有効に活用し商品仕入や売り場づくりの改善を継続的に実施し、売上増加や利益率の向上を図ってまいります。

なお、平成27年12月期の配当は、1株当たり19円の普通配当（中間配当9円50銭、期末配当9円50銭）を予定しております。

(参考：平成27年12月期業績予想および前年同期比)

	平成26年12月期 実績	平成27年12月期 予想	前年同期比
売上高	34,424百万円	35,250百万円	2.4%増
営業利益	4,342百万円	4,800百万円	10.5%増
経常利益	4,325百万円	4,830百万円	11.7%増
当期純利益	2,220百万円	2,770百万円	24.8%増
1株当たり当期純利益	49.75円	62.08円	
1株当たり配当金	19.00円	19.00円	－円

(注) 平成26年12月期の1株当たり配当金には、25周年記念配当2円が含まれております。

以上