

平成 25 年 10 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 25 年 12 月期第 3 四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 平成 25 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25年 1 月 1 日～平成25年 9 月30日）の連結業績（累計）は、

売上高	21,755百万円	(前年同期比 25.9%増)
営業利益	2,520百万円	(前年同期比 88.9%増)
経常利益	2,632百万円	(前年同期比 87.0%増)
当期純利益	1,598百万円	(前年同期比 99.5%増)

となりました。

当第 3 四半期（累計）におきましては、受注・販売とも好調な状況が継続しており、前年同期と比較して、すべてのセグメントにおいて増収増益となりました。

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

複数の新規顧客のプロジェクトが順調に進捗したことに加え、流通・サービス・金融の各分野の既存顧客から継続的に受注を獲得したことにより、前年同期に比べ、売上高・営業利益とも増加いたしました。新たなサービスモデルについても、金融クラウド（SKYBANK）のサービスを開始したほか、グローバルERPの導入案件も増加するなど着実に進展しております。

シンガポール・マレーシア・タイの子会社においては、全社でSAP社のGold Partnerの認定を取得し、同社と連携して受注の拡大に努めた結果、前年同期と比較して3社合計の売上高が約9割増となりました。

その結果、売上高は14,475百万円（前年同期比31.1%増）、営業利益は2,197百万円（同69.8%増）となりました。

（２）パッケージ&サービス事業

F u t u r e O n e 株式会社は、ライセンス売上やソフトウェア保守売上が増加したことに加え、プロジェクトの進捗・品質管理の強化により利益率が改善しました。株式会社アセンディアは、当社との連携による保守サービスの増加や継続して公共案件を受注した一方で、研修関連の費用が増加したため、利益率は低下しました。

その結果、売上高は 3,297 百万円（前年同期比 4.7%増）、営業利益は 257 百万円（同 121.0%増）となりました。

（３）ニューメディア&ウェブサービス事業

第２四半期末に新たに連結子会社とした株式会社eSPORTSにおいてアウトドア用品の販売が好調であったことから、売上・利益ともに堅調に推移しました。東京カレンダー株式会社は対前年同期比で売上高が増加し、黒字化には至っていないものの、着実に赤字幅は縮小しております。

その結果、売上高は1,095百万円（前年同期比633.5%増）、営業利益は15百万円の損失（前年同期は137百万円の損失）となりました。

なお、株式会社eSPORTSの連結子会社化に伴い、「ニューメディア&ウェブサービス事業」を新たなセグメントとして追加し、同社及び前第３四半期（累計）において「その他」で集計していた東京カレンダー株式会社を当該セグメントにて集計しております。前年同期比については、前第３四半期（累計）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。

（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、寿司のインスタ化や漁港からの直接買い付けなどの商品戦略の見直し等により、対前年同期比で売上高が増加しました。また、物流コストの削減、広告宣伝費や水道光熱費等のコストを適切にコントロールできたことにより、前年同期と比べ、営業利益率が向上しました。その結果、売上高は 3,454 百万円（前年同期比 2.3%増）、営業利益は 60 百万円（同 59.8%増）となりました。

2. 今後について：

(1) I Tコンサルティング事業

I Tを利用して、経営のリアルタイム化を顧客に提供する当社のコアビジネス領域においては、既存顧客のみならず、新規顧客からも継続的な受注を獲得しております。今後はこれら受注したプロジェクトを確実に実行し、顧客に対し業務改革、I Tコストの大幅な削減及び経営スピードの向上といった価値を提供してまいります。そのためには、社員及びパートナー会社の人的リソースの適切なコントロールに努めるとともに、プロジェクト監視システムやこれまで蓄積したプロジェクト管理ノウハウを最大限に活用し、プロジェクトの品質管理に引き続き注力いたします。

また、トータルな顧客のニーズに対応するため、基盤技術のテクノロジーコンサルティングを加えた付加価値の高い運用保守サービス、金融クラウド（SKYBANK）、医療クラウド（クリニック向け電子カルテ）、大企業向けグローバルE R Pといった専門性の高い新規サービス領域についても、これまでの実績を元に、さらに拡大させてまいります。

シンガポール・マレーシア・タイの子会社につきましては、S A P社との連携を深め、現地の大企業や欧州企業のアジア子会社などの新規顧客が増加し始めております。今後は、さらに営業基盤やデリバリー体制を強化するために、提案やデリバリーに関する3社間の協力体制をより強固なものとするとともに、周辺諸国への進出も積極的に行うことで、売上の増加及び損益の改善を目指してまいります。

(2) パッケージ&サービス事業

F u t u r e O n e 株式会社は、プロジェクトの採算管理・品質管理の強化において既に一定の成果を得ていますが、さらにこれを徹底させることで営業利益率を向上させるとともに、マーケティング活動の強化により受注の拡大を図ってまいります。また、株式会社アセンディアにおいては、当社との連携強化・ノウハウ共有をこれまで以上に進展させて、公共関連・運用保守サービスの案件の獲得や技術力の向上を図ってまいります。

(3) ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSが持つE Cに関する運営ノウハウ、東京カレンダー株式会社が持つ豊富なコンテンツ及び当社が今まで培ってきたE C分野におけるI Tの知見等を融合することで、メディアとウェブサービスの領域でこれまでにないオリジナルサービスの創出を目指します。

(4) 企業活性化事業

株式会社魚栄商店において、新たな仕入ルートの開拓をさらに進めることで、他社とは異

なる売り場づくりを目指すとともに、I Tを活用した売上等のデータ分析を利用してマーチャンダイジングの改善や適正在庫の実現を図り、営業利益率の向上を推進してまいります。

なお、平成25年12月期通期の業績予想につきましては、前回発表（平成25年7月25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