

平成 26 年 7 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 26 年 12 月期第 2 四半期連結業績（累計）のお知らせ

### 1. 平成 26 年 12 月期第 2 四半期連結業績（累計）について：

当社グループの当第 2 四半期（平成26年 1 月 1 日～平成26年 6 月30日）の連結業績（累計）は、

売上高	16,372百万円	(前年同期比 20.9%増)
営業利益	1,875百万円	(前年同期比 19.5%増)
経常利益	1,882百万円	(前年同期比 10.9%増)
四半期純利益	1,031百万円	(前年同期比 0.6%減)

となりました。

当第 2 四半期（累計）におきましては、ITコンサルティング事業及びパッケージ&サービス事業が順調に推移したほか、株式会社eSPORTSの連結寄与等により、前年同期比で連結売上高・連結営業利益・連結経常利益が増加いたしました。連結営業利益・連結経常利益は、第 2 四半期（累計）としての過去最高値を更新しました。（税金等調整前四半期純利益についても前年同期比で14.4%増加しておりますが、前第 2 四半期（累計）は子会社との合併による繰越欠損金を引き継いだ関係で租税負担が少なかったこと等により、税金を加味した四半期純利益では前年同期比で減少となりました。）

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

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が受注に繋がったことにより、前年同期比で売上が着実に増加いたしました。稼働率が向上していることや、人件費以外の販管費の低下等により、前年同期比で営業利益も増加しま

した。

東南アジアのビジネスについては、各国とも顧客数は着実に増え、ライセンス販売以外のITサービス収入が増加しました。その中でマレーシア・タイ子会社の収益が改善したことにより、合計の営業利益も前年同期比で増加しました。

この結果、売上高は9,959百万円（前年同期比6.8%増）、営業利益は1,664百万円（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、複数の主要プロジェクトが稼働を開始したほか、消費税率改正対応等による案件増加もあり、前年同期と比較して売上・利益とも増加しました。株式会社アセンディアも、プロジェクトの獲得や進捗が順調であったことにより、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2,515百万円（前年同期比17.1%増）、営業利益は211百万円（同66.1%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に推移したことに加え、フィットネス商品（「ワンダーコア」）をブームに先駆けて仕入・販売したことが奏功し、売上・利益とも順調に推移しました。一方、東京カレンダー株式会社は、下期にリリース予定の新しいネットサービス・雑誌の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1,967百万円（前年同期比975.3%増）、株式会社eSPORTSののれん償却額を反映した営業利益は20百万円の損失（前年同期は8百万円の損失）となりました。

なお、株式会社eSPORTSの連結子会社化に伴い、前年第3四半期から「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、同社及び前年第2四半期において「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2四半期の数値（東京カレンダー株式会社のみ）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、店舗スペースの効果的な活用等により、売上は前年と同程度を確保しましたが、人件費の増加や電力料金の値上がり等の販管費の増加により、営業利益は減少しました。

この結果、売上高は2,249百万円（前年同期比0.4%減）、営業利益は3百万円（同92.8%減）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り、顧客層の幅が一段と広がっております。

今後につきましては、これまでに受注したプロジェクトを確実に実行するとともに、新たなプロジェクトの受注を進めてまいります。

また、当第2四半期において、金融クラウド（SKYBANK）のフレームワークを活用した最新の渉外・融資支援システムに関し、大手地方銀行から新規の受注を獲得しており、今後とも銀行向けのITソリューションの提供についても拡大してまいります。

東南アジアの子会社については、マレーシア及びタイの子会社の損益が改善していますが、シンガポール子会社については、SAP社との連携の強化により顧客数は増えている一方で、損益面に課題を残しております。今後は、各地域における営業戦略の見直しや各子会社間の提案やデリバリーにおける協力体制の強化を図ることで東南アジア子会社全体としての損益の改善を目指してまいります。一方、東南アジアや中国に進出している日本企業からの引き合いも増えており、当社と東南アジア子会社とで連携したサービスの提供をさらに進めてまいります。

### （2）パッケージ&サービス事業

FutureOne株式会社においては、Eコマース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日を効力発生日として行う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、その開発力を活かすことで顧客への提案力を高めるとともに同社が拠点を持つ地方都市でのビジネス強化を図ってまいります。

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を変更する予定です。

### (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Eコマースの会社としての成長を目指します。今後は、インターネット上でのスポーツ関連のコミュニティを創出するようなネットサービスの開発にも取り組んでまいります。東京カレンダー株式会社は、推進中の新しいネットサービス・雑誌リニューアルを本年中にリリースし、雑誌とインターネットの連携によるオリジナルなサービスの提供を本格的に開始いたします。

また、eSPORTSや東京カレンダーとのシナジー効果の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4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](mailto:ir@future.co.jp)