

2014年3月24日

フューチャーアーキテクト株式会社  
(コード番号 4722: 東証一部)

## タイの子会社North Consulting Group Thailandが SAP社の『Best CRM Strategic Partner Award 2013』を受賞 ～成長著しい流通、食品・消費財業を中心に企業のSAP CRM導入を強力にサポート～

フューチャーアーキテクト株式会社(本社: 東京都品川区、代表取締役社長: 金丸 恭文、東証1部上場: 証券コード4722、以下フューチャーアーキテクト)は、タイを拠点としてビジネスを展開する子会社であるNorth Consulting Group Thailand(以下NCGタイ)が、SAP社が高品質なSAPプロダクト導入プロジェクトの実績を有するパートナーを表彰するアワードにおいて、「Best CRM Strategic Partner Award 2013」を受賞したことをお知らせいたします。

フューチャーアーキテクトは、2011年にシンガポールを拠点とする子会社 North Consulting Group(以下NCG)を設立し、シンガポール、マレーシア、タイを中心に東南アジアの現地企業や日系企業を対象として、SAP ERP 導入に関連するコンサルティングサービス、システム構築サービス、保守運用サービスの実績を積み重ねてきました。2013年までに3社すべてが「SAP Gold Partner」に認定され、付加価値の高いサービス提供によりビジネスは成長し続けています。

とくにタイではここ数年、流通や食品・消費財ビジネスが急成長しており、CRM(顧客管理)ソリューションの需要が高まっていることから、NCG タイはこの分野に注力してきました。スペシャリスト数名によるCRMに特化した専門部隊を整え、現地企業やタイでビジネスを展開する日系企業を対象に、ビジネスの進化にともなって不可欠となるきめ細やかなCRMの導入支援サービスを提供しています。また、日系企業に対しては、日本の流通小売業やCRMについて豊富な知識やノウハウをもつ日本人スペシャリストによるサポートも可能です。

2013年の実績として、NCGタイが複数の石油・ガス業のお客様に対してSAP CRMの導入プロジェクトを推進したことと、これらのプロジェクトの品質とお客様への貢献がSAP社から評価されたことが「Best CRM Strategic Partner Award 2013」の受賞につながりました。

NCGタイはこの度の受賞を大きなステップアップとして、成長著しいタイの流通、食品・消費財ビジネスの市場拡大にタイムリーに対応すると同時に最適なソリューションや体制を整え、サービスレベルの向上にこれまで以上に努めていきます。

また、フューチャーアーキテクトはNCGと連携し、これまで以上に付加価値の高いサービスを提供することで、日系企業の東南アジアのビジネス展開を、強力かつ継続的にサポートしていきます。

● **フューチャーアーキテクト株式会社 概要**

代表者：代表取締役会長兼社長 金丸 恭文

設立：1989年11月

資本金：14億21百万円

売上高：連結:300億49百万円 単体:180億14百万円（2013年12月期）

社員数：連結:1,409名 単体:729名（2013年12月期）

URL：<http://www.future.co.jp>

事業内容：ITを武器とした課題解決型のコンサルティングサービスを提供します。中小・中堅企業から大企業まで、お客様の抱える経営上の課題を経営者の視点で共有し、お客様のビジネスの本質を理解した上で、実践的なノウハウをもとに先進ITを駆使した情報システムを構築することで課題を解決するITコンサルティングを行います。

● **本件に関する報道機関からのお問合せ先**

フューチャーアーキテクト株式会社 広報担当 高橋

TEL：03-5740-5723(広報直通) E-mail：[pr1@future.co.jp](mailto:pr1@future.co.jp)