

2019年4月26日

各 位

会 社 名 フューチャー株式会社
 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)

2019年12月期第1四半期連結業績のお知らせ

1. 2019年12月期第1四半期連結業績について

当社グループの当第1四半期(2019年1月1日~2019年3月31日)の連結業績は、

売 上 高	10,850百万円	(前年同期比 17.7%増)
営 業 利 益	1,791百万円	(前年同期比 31.3%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,063百万円	(前年同期比 22.6%減)

となりました。

当第1四半期におきましては、フューチャーアーキテクト株式会社(フューチャー株式会社のテクノロジー部門を含む)が前年同期比で大幅な増収・増益となったこと等により、ITコンサルティング&サービス事業の売上高・営業利益とも大きく増加しました。ビジネスイノベーション事業においても、多くの会社で営業損益が改善し、セグメントの営業赤字が縮小しました。以上により、前年同期比で連結の売上高は17.7%増、営業利益は31.3%増となりました。また、営業利益率も前年同期の14.8%から16.5%に上昇いたしました(親会社株主に帰属する四半期純利益については、前年同期は訴訟に関する特別利益があったことにより、減少いたしました。)

各セグメントの業績については以下のとおりです。

(1) ITコンサルティング&サービス事業

フューチャーアーキテクト株式会社(フューチャー株式会社のテクノロジー部門を含む)は、ITシステムを単なるコストと捉えるのではなく、企業経営における戦略的投資と考える成長企業から受注した次世代システム構築プロジェクトの売上高が、アパレル、メディア、流通業を中心に前年同期比で増加しました。品質管理の強化や機動的な人材配置等によりプロジェクトの利益率や稼働率が上昇し、営業利益も前年同期比で増加しました。また、AI技術を採用した小売業における需要予測による自動発注、及び画像解析技術による最適なメイクアップ提案といった、新たな顧客との取り組みを推進いたしました。

フューチャーインスペース株式会社は、昨年に引き続きフューチャーアーキテクト株式会社が構築したプロジェクトの保守・運用案件や新規の開発案件が拡大したことにより、前年同期比で売上高・営業利益とも増加しました。

F u t u r e O n e 株式会社は、中堅上位企業からのオリジナルの販売管理パッケージソフト「I n f i n i O n e」等の受注増加により、前年同期比で売上高が大幅に増加し、稼働率の上昇もあって、営業利益が前年同期比で大きく増加しました。

株式会社ワイ・ディ・シーは、前年同期には、品質情報解析ソフトウェア「YDC SONAR」に関する大型案件があったことから、当第1四半期は、売上高・営業利益が減少しましたが、開発設計領域における業務改革コンサルティングや物流関連の開発案件等は好調に推移しました。

この結果、本セグメントの売上高は9,287百万円（前年同期比19.8%増）、営業利益は1,763百万円（同22.7%増）となり、売上高、営業利益とも大きく増加しました。セグメント利益率も前年同期の18.5%から、19.0%に改善しました。

（2）ビジネスイノベーション事業

株式会社e S P O R T Sは、暖冬の影響により冬物商品で苦戦したものの、アウトドア関連の商品が好調であったことから、売上高は前年とほぼ同水準を確保しました。営業損益は、戦略的なITシステムへの投資を行いましたが、のれん償却の負担がなくなったこともあり、前年同期比で改善しました。

コードキャンプ株式会社は、個人向けのオンライン・プログラミング講座が順調に拡大したことから、営業損益は前年同期の赤字から黒字となり、ライブリッツ株式会社は、新規のプロ野球球団の顧客を獲得したこともあり、前年同期比で売上高や営業損益が増加しました。

東京カレンダー株式会社は、引き続き、都会のライフスタイルに関心の高い30代から40代のユーザーの支持を集め、ページビューや動画閲覧数が高水準で推移し、「東カレデート」等のサービスの売上高や利益は増加しましたが、ネット広告の収入が予定を下回りました。これにより、売上高は前年同期比で増加した一方で、営業赤字は前年同期より僅かに拡大しました。

この結果、本セグメントの売上高は1,581百万円（前年同期比4.8%増）、営業損失は66百万円（前年同期は85百万円の損失）となり、営業損益が前年同期に比べ改善しました。

（注）上記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。

2. 今後について

(1) ITコンサルティング&サービス事業

フューチャーグループでは、従来から「経営とITをデザインする」ことを経営方針として掲げ、ビジネスの「あるべき姿」をリアルタイムアーキテクチャー上に実装することで、顧客の変化対応力を強化し、未来価値を高めることを目指して事業を展開してまいりました。さらに、直近では、AIがビジネスや社会にもたらすインパクトに注目し、経営方針を「経営とIT、そしてAIをデザインする」ことに進化させ、AIやIoT等最先端の技術を具体的なプロジェクトに活用し、早期に顧客のサービスや業務に変革をもたらすプロジェクトを進めております。

このような取組みのもと、フューチャーアーキテクト株式会社においては、グローバルなネット企業との競争に対抗して、本格的なデジタル戦略を実現するために、次世代のシステムで武装しようとする大型企業からの受注が増えております。今後については、独自のプロジェクト・モニタリングとマネジメント手法（Future Navi、Futurefraqta）を活用して、これらの受注済みのプロジェクトを確実に完成に導き、顧客との間で経営とITの両面における長期的な戦略パートナーとしての関係を深めてまいります。

株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業向けのITコンサルティングに強い会社としての位置づけを強化するために、昨年中にフューチャー株式会社の完全子会社となったことを活かし、フューチャーグループの各社との間で営業や技術におけるシナジーの拡大を図ってまいります。

FutureOne株式会社は、営業体制の強化やフューチャーグループのネットワークの活用により、オリジナルのパッケージソフトウェアについて、中堅企業だけでなく、より大型の企業からの受注が増加しておりますが、さらなる受注の拡大を図るとともに、受注済みの案件の効率的でかつ高品質な開発の実現を図ってまいります。

(2) ビジネスイノベーション事業

東京カレンダー株式会社は、30代から40代の上昇志向の高いユーザーから強い支持を受けており、これらのユーザーの中からインフルエンサーを組織化し、マーケティングのプラットフォームとしての展開を開始しております。さらに、有料会員サービスの全面リニューアル等を行っていくほか、フューチャーグループのITテクノロジーを活用した新サービスも企画していく予定であります。

コードキャンプ株式会社は、プログラミングやWeb制作の入門講座を通信教育の株式会社ユーザーキャンの講座ラインナップに追加する等、他社と提携を推進することで受講者層を拡大するとともに、法人向けにAIやデータサイエンティスト等の新規のカリキュラムを追加することでテクノロジー教育に関する様々なニーズに対応し、今後の売上高の増加を目指します。また、子供

向けのプログラミング教室のフランチャイズ化を進めることで、さらなる収益基盤の拡大を図ってまいります。

株式会社eSPORTSは、プライベートブランドの商品開発力の強化や、新たな自社ECサイトの開設等により売上高や利益の増大を図ってまいります。また、フューチャーグループのテクノロジーを活用して、基幹システムのリニューアルを行うことで、業務の効率化や価格・売れ筋について科学的な分析の実現を図っていきます。

以上

●本件に関するお問い合わせ先：

フューチャー株式会社 IR担当 中島

IR直通 Tel：03-5740-5724 電子メール：ir@future.co.jp