

2019年7月30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2四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 2019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（2019年1月1日～2019年6月30日）の連結業績は、

売 上 高	22,215百万円	(前年同期比 16.7%増)
営 業 利 益	3,336百万円	(前年同期比 27.7%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,130百万円	(前年同期比 4.2%増)

となりました。

当第2四半期累計期間におきましてはITコンサルティング&サービス事業において、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）をはじめとする各社の業績が好調であったことから、セグメントの売上高・営業利益が前年同期比で大幅に増加しました。ビジネスイノベーション事業においても、セグメントの営業赤字が縮小しました。これらにより、当社グループの連結の売上高は16.7%増、営業利益は27.7%増となり、売上高営業利益率も前年同期の13.7%から15.0%に上昇しました。

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を単にコスト削減のための手段と考えるのではなく、ビッグデータやAIを活用して経営や業務に変革をもたらすための戦略的投資と考える成長企業群から、次世代システム構築のプロジェクトを継続的に受注したことにより、前年同期比で売上高が増加しました。具体的にはアパレルや流通業における顧客・商品・在庫情報を一元管理するオムニチャネル基盤の構築や、新聞社における次世代のコンテンツ・マネジメントシステムの提供、輸送サービスにおけるAIを始めとしたテクノロジーを活用した情報武装や業務効率化の実現などのプロジェクトを実施しました。また、品質管理の強化や機動的な人材配置等により人員の稼働率が上昇し、営業利益も前年同期比で増加しまし

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、中堅上位企業へ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」を中心に売上が増加し、稼働率も上昇したことから営業利益が前年同期比で2倍以上に増加しました。

株式会社ワイ・ディ・シーは、前年同期において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2四半期累計期間は、売上高・営業利益が減少しました。

この結果、本セグメントの売上高は18,544百万円（前年同期比19.0%増）、営業利益は3,308百万円（同25.1%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17.0%から、17.8%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、自社ブランドのアウトドア・ワゴン等のアウトドア用品やフィットネス関連の仕入商品の販売が好調であったことから、売上高は前年同期比を上回りました。営業損益は、戦略的な仕入れにより粗利率が改善したため、前年同期比で改善し、当第2四半期累計期間は黒字となりました。

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の受注高が毎月順調に増加していることにより、売上高と営業利益は前年同期比で増加しました。

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や別のプロ野球球団や株式会社e S P O R T SのECサイトを構築したことにより、前年同期比で売上高や営業利益が増加しました。

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、ウェブやスマホアプリのページビューや動画閲覧数及び雑誌の販売数が好調に推移し、「東カレデート」等のサービスの売上高が増加しましたが、雑誌やネットの広告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ものの、営業赤字は前年同期より拡大しました。

この結果、本セグメントの売上高は3,714百万円（前年同期比5.7%増）、営業損失は89百万円（前年同期は122百万円の損失）となり、営業損益は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、単なるデジタル化を超えて、顧客に経営改革や業務の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きましては、AmazonやGoogle等のグローバルなプラットフォーマーとの競争に対抗して、本格的なデジタル戦略を実現し、世界最先端の技術を用いてゼロベースで変革を行おうとする企業からの受注が業種を問わずに増加しております。今後については、引き続き新たな顧客からの受注を獲得するとともに、受注済みのプロジェクトについて、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、確実に完成に導いてまいります。

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し、開発設計領域における業務改革コンサルティング、画像分析支援等の製造業におけるAI関連ビジネス及び生産管理ビジネス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、既に受注済みの案件を確実に完成させることに務めるとともに、新規の受注の拡大も図ってまいります。

(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、これらのユーザーに対し、フューチャーグループのITテクノロジーを活用しながら、その生活や嗜好に合わせた様々なサービスを提供していくことを目指しています。厳選した名店のグルメやスイーツや東京カレンダーのコンテンツを販売する「東カレストア」や結婚式手配の相談サービス「東カレウェディング」を既に開始しており、今後も新しいサービスを追加していく予定であります。

コードキャンプ株式会社は、個人向けのプログラミング学習については、受講者のキャリアアップや自己実現を支援するためのコースの拡大やカリキュラムの改善を行いながら、通信教育会社や通信制高校等のパートナーと連携を強化することにより受講者層の拡大と知名度の向上を図ってまいります。法人向けには、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。

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仕入先との関係強化により、粗利率の改善や人気のある商品の確保を図ることで売上高や営業利益の増大を図ってまいります。また、ライブリッツ株式会社等のフューチャーグループのテクノロジーを活用して、ECサイトや基幹システムのリニューアルを行うことで、売上の増加や価格・売れ筋について科学的な分析の実現を図ってまいります。

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