

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 ファイナンシャル&アカウンティング
グループ グループ長 岩田 真一
(TEL (03) 5740 - 5724)

2020年12月期第1四半期連結業績のお知らせ

1. 2020年12月期第1四半期連結業績について

当社グループの当連結会計年度（2020年1月1日～2020年3月31日）の連結業績は、

売上高	11,027百万円	(前年同期比 1.6%増)
営業利益	1,654百万円	(前年同期比 7.6%減)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,147百万円	(前年同期比 7.9%増)

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）が前年同期比で減収・減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・営業利益は減収・減益となりました。ビジネスイノベーション事業は、全ての会社で営業損益が改善し、セグメントとして営業黒字に転換しました。以上により、前年同期比で連結の売上高は1.6%増、営業利益は7.6%減となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、前年同期比で7.9%増となりました。

各セグメントの業績については以下のとおりです。

(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、ビッグデータやAIを活用した戦略的なIT投資に取り組んでいる流通業及びサービス業等からの売上が増加しましたが、一部難易度の高いプロジェクトへの人員追加投入により、新規プロジェクトの受注に遅れが発生し、売上高は減少しました。また、一部不採算プロジェクトについてプロジェクト損失引当金を計上したため、営業利益が減少しました。

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・運用案件と新規開発案件への取り組みを行いました。前年同期比で売上高・営業利益ともわずかに減少しました。

F u t u r e O n e株式会社は、オリジナルの販売管理パッケージソフトのS I案件で一部納期遅れが発生したため、新規受注に注力できず、前年同期比で売上高・営業利益ともに減少しました。

株式会社ワイ・ディ・シーは、自社ソフトウェアの販売増加等により、前年同期比で売上高・営業利益ともに増加しました。

株式会社ディアイティは、脆弱性診断等のセキュリティサービスが好調で、前年同期比で売上高・営業利益ともに大幅に増加しました。

この結果、本セグメントの売上高は9,094百万円（前年同期比2.1%減）、営業利益は1,548百万円（同12.2%減）となり、売上高・営業利益ともに減少しました。

（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、新型コロナウイルス感染症による外出自粛の影響により、室内トレーニング需要が増加したことに伴う自社ブランド商品の好調、適正な在庫管理によるアウトドア商品の需要増への対応、出店モールのキャンペーンに連動した売上増等により、前年同期比で売上高は大幅に増加し、営業損益も改善しました。

コードキャンプ株式会社は、新型コロナウイルス感染症による外出自粛の影響により、オンライン講座の申込が法人・個人ともに増加し、前年同期比で売上高・営業利益ともに大幅に増加しました。

東京カレンダー株式会社は、「東カレデート」等のネットサービスと、広告収入が安定的に推移し、前年同期比で大幅に売上高が増加しました。これにより、営業損益は前年同期の赤字から、黒字へ転換しました。

ライブリッツ株式会社は、複数のプロ野球球団に対するコンサルティングや、クラウドサービスの提供等が安定的に推移し、前年同期比で売上高・営業利益ともに増加しました。また、グループ再編により、2020年1月に株式会社T r e x E d g eの事業を譲り受けました。

この結果、本セグメントの売上高は1,941百万円（前年同期比22.8%増）、営業利益は67百万円（前年同期は66百万円の損失）となり、セグメントとして営業黒字に転換しました。

（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、顧客やその業界に、経営改革や業務の変革をもたらすプロジェクトを提供してまいります。この方針の下で、フューチャーアーキテクト株式会社においては、進行中のプロジェクトを確実に成功に導くとともに、新たな顧客のプロジェクトの獲得を目指してまいります。そのために、必要な人財の採用・教育をこれまで以上に積極的に推進するとともに、品質管理・プロジェクトマネジメントの強化を進めてまいります。さらに、従前よりも幅広い顧客に当社の価値を提供するために、フューチャーグループのメンバーシナジーやアライアンスも活用して、新たなクラウドサービスの拡大を図ってまいります。

株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業向けのITコンサルティングの事業基盤を強化し、AI等の技術を適用した品質管理システムや開発設計領域の業務改革コンサルティング等を拡大してまいります。また、当社グループの技術を活用した開発の効率化や、当社グループ顧客への同社独自ソリューションの提供といった、グループシナジーを発揮してまいります。

F u t u r e O n e 株式会社は、当社グループのネットワークの活用や、外部販売パートナー会社との連携強化により、オリジナルのパッケージソフトウェアの新規獲得を図るとともに、受注済み案件の確実な完成に向けての体制強化を図ってまいります。

(2) ビジネスイノベーション事業

株式会社eSPORTSは、昨年来進めている、物流費の削減のための梱包サイズの見直しや物流費の上昇に対抗し、販促費を削減するための自社ECサイトのテコ入れ、及び単品単位の貢献利益の見える化による適切な売価設定などの業務改革をさらに進めることで、売上や利益の拡大を図ります。また、当社グループのテクノロジーを活用して、バックオフィスの作業の効率化などの業務改善を図ってまいります。

コードキャンプ株式会社は、知名度の向上による個人向けプログラミング講座の受注増加に加え、新型コロナウイルス感染症の影響による外出自粛のため、オンライン講座の受注が増加しておりますが、今後は人材紹介会社との提携による転職者希望者向けのサービス強化等の施策により、更なる個人需要の取り込みを図るとともに、AIやデータサイエンスをはじめとする新たな研修メニューを活かし、法人向けのIT研修の売上拡大もはかってまいります。

東京カレンダー株式会社は、雑誌やネットの広告売上の維持拡大を図りながらも、これらの広告売上に依存しないビジネスモデルの構築に向けて、同社の原点である良質な「グルメ情報」「レストラン情報」の充実とこれを活かしたサービスの提供を強化することを目指します。同時に当社グループのITテクノロジーを活用し、同社の雑誌やサイトのユーザーの生活や嗜好に合致するコンテンツやイベントを提供する仕組みを開発していくことを目指します。

ライブリッツ株式会社は、ソフトバンクホークスの日本シリーズ優勝などプロ野球球団のチーム強化に貢献をしてまいりましたが、今後はこのシステムを独立リーグや社会人野球、大学高校野球等のアマチュアスポーツにも提供するとともに、サッカーのJリーグやソフトボールなど他のスポーツにも事業の範囲を広げてまいります。

(3) 新型コロナウイルス感染拡大の影響と今後について

第1四半期及び第2四半期の影響は比較的軽微と考えています。

今後につきましては、フューチャーグループのコミュニケーションのあり方、相互連携、仕事のプロセスの見直し、品質管理、デジタル環境整備への積極的投資など、社内の構造改革に徹底して取り組みます。あわせて、新型コロナウイルス感染拡大の経験も踏まえ、ビジネスの一段の高度化を図る顧客企業の取り組みを、積極的に支援してまいります。

通期業績につきましては不確実ではあるものの、ビジネスを停滞させることなく、顧客企業のデジタルシフトへの貢献をさらに推進することで、更なる成長を目指してまいります。

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 岩田真一

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