

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 東証プライム)
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 松下 恭和
(TEL (03) 5740 - 5724)

2022年12月期連結業績のお知らせ

1. 2022年12月期連結業績について

当社グループの当連結会計年度(2022年1月1日~2022年12月31日)の連結業績は、

売上高	53,738百万円	(前連結会計年度比 10.3%増)
営業利益	12,229百万円	(前連結会計年度比 35.9%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	9,236百万円	(前連結会計年度比 45.0%増)

となりました。

当連結会計年度における経済環境をみると、不安定な世界情勢、インフレーション及び急速な円安進行の中でも、企業のDX(デジタルトランスフォーメーション)や業務改革、新たなデジタルサービス開発といったITを通じた経営改革への取り組みは引き続き旺盛です。また、働き方改革によるリモートワークへの対応のほか、企業全体のサプライチェーンの見直しや、ESG・SDGs関連分野におけるITの活用も加速しており、あらゆる業種や領域においてIT投資が活発化しています。

更に、個人においても、ECサイト経由での購買、動画やオンラインを活用した娯楽やスポーツ観戦、ネットサービス上での教育、自己啓発など、ITの利用が浸透しました。

このような状況下、当社においては多種多様な顧客から戦略的な案件を獲得したことに加え、大型プロジェクトが順調に進行した結果、当社グループの当連結会計年度は前期比で増収増益となりました。

各セグメントの業績(売上高・営業利益)については以下のとおりとなります。

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、当社の中長期的な成長に資するプロジェクトである地域金融機関向け次世代バンキングシステムにおいて2行目となる金融機関への導入が決定いたしました。また、エネルギー業界におけるAI・IoT技術を活用したフルオートメーションシステムの開発、デジタルコマースを加速するアパレル業界向けの基幹システム開発、顧客のITインフラの刷新案件等、引き続き多種多様な顧客からの様々な案件を獲得、推進いたしました。これらに加え、物流業をはじめとした多くの企業向けの継続的なDX支援が順調に進行したこと、並びに品質管理の徹底を継続して行った結果、前期比で増収増益となりました。

フューチャーインスペース株式会社は、フューチャーアーキテクト株式会社との連携により安定的に保守・運用案件を受託し、また、新規開発案件の受注を積み上げたことから、前期比で増収増益となりました。

F u t u r e O n e 株式会社は、オリジナルのパッケージソフトウェア「I n f i n i O n e」の提供に際し、カスタマイズを最適化する取組みを推進するとともに、外部販売パートナー等のチャンネル強化に努めた結果、前期比で増収増益となりました。

株式会社ワイ・ディ・シーは物流分野における独自のノウハウを当社グループの顧客に提供し顧客層の拡大に努めるも、S I 案件の減少などにより、前期比で減収減益となりました。

株式会社ディアイティは、脆弱性診断、インシデント対応、ネットワークセキュリティソリューションなど、サイバーセキュリティ関連の受注が好調に推移しており、またサイバー攻撃に対抗する統合分析プラットフォーム「W A D J E T (ウジャト)」の展開も進んだことで、前期比で増収増益となりました。

この結果、本セグメントの売上高は 45,593 百万円（前期比 16.1%増）、営業利益は 12,910 百万円（同 44.7%増）となり、前期比で増収増益となりました。

② ビジネスイノベーション事業

株式会社Y O C A B I T O は、冬物アパレルの売上が気候の関係により想定より伸びなかったことに加え、引き続きアウトドア用品市場の競争が激しいことから売上が想定を下回りました。また、円安や原材料費、物流費の高騰による仕入コスト等の上昇が利益を圧迫し、前期比で減収減益となりました。

コードキャンプ株式会社は、次年度において売上を見込む法人向けの受注が伸長したものの、当年度においては個人向けの受注が競合他社の参入を背景に減少しました。これにより、前期比で減収減益となりました。

東京カレンダー株式会社は、デジタルプロモーションを強化したことにより雑誌販売が大きく伸長したことに加え、「東カレデート」等のネットサービス収入が安定的に推移いたしました。一方で、2023 年 1 月より開始する新サービス「グルカレ」に係る費用を計上したことなどから、前期比で増収減益となりました。

ライブリッツ株式会社は、プロ野球のチーム強化に向けたシステム拡張が増加したことに加え、会員管理・ECパッケージ「F a s t B i z」の新ラグビーチームなど複数チームへの導入を実施したことなどから、前期比で増収増益となりました。

この結果、本セグメントの売上高は 8,274 百万円（前期比 13.8%減）、営業損失は 272 百万円（前期は営業利益 413 百万円）と、前期比で減収減益となりました。

（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又は振替高を調整前の金額で記載しております。

2. 次期について

当社グループの2023年12月期の連結業績は、

売上高	59,500百万円（前連結会計年度比 10.7%増）
営業利益	13,800百万円（前連結会計年度比 12.8%増）
親会社株主に帰属する当期純利益	9,660百万円（前連結会計年度比 4.6%増）

を見込んでおります。

中長期的な事業環境としては、DXやリモートワークをはじめとする働き方改革等の変化に加え、ESG・SDGsなどの経済、社会的な課題への対応の要請もあり、企業の積極的なIT投資は続くものと予想されます。

当社グループといたしましては、ITを通じて経営改革を推進していく企業のニーズを的確に捉え、グループシナジーを発揮しながら多面的、積極的に支援することで、多種多様な顧客からの一層高い支持が得られるように努めてまいります。

更に、関心の高まっているESG・SDGs関連では、本年9月より、当社グループの温室ガス排出量を開示しております。この中で、リモートワークに伴う排出量の把握にも努めたほか、開示においてグループ企業ライブリッツが提供するメタバースプラットフォームを活用し「フューチャー・サステナトピア」として公開するなど、先進的な取組みを行っております。今後も自身のESG・SDGs関連の取組みを進めるとともに、環境対応や脱炭素化に向けたお客様の取組みを支援してまいります。

また、グループとしての知的財産の有効活用や、M&Aも含めた機動的な戦略投資を行うことで、ビジネスモデルの進化を図り、次期以降の更なる成長へとつなげるとともに、継続的な人材採用、教育、研究開発への投資といった将来の成長に資する事業基盤の整備を進めてまいります。併せて、グループ内のコミュニケーション強化、品質管理精度の更なる向上等、グループガバナンスの強化を実施してまいります。

各セグメントの特記事項は次のとおりです。

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においては、経営改革を図る顧客からのグランドデザイン及びDXの推進を意識した、多様な業種からの基幹システム刷新等の案件を受注いたしました。これらプロジェクトの確実な進行を図るとともに、顧客のDX人材育成プログラムの提供等、投資ニーズのある企業からの更なる受注獲得に努めてまいります。また、地域金融機関に向けた「次世代バンキングシステム」、メディア業界に向けた「Glyph Feeds」など、業界全体の永年の課題解決に資するITソリューションの提供、デジタル活用による企業戦略全体の高度化支援といった、中長期的な成功につながる取組みを強化してまいります。更に、人材の獲得や教育への投資、品質管理、プロジェクトマネジメントの強化に取り組むことで、これからの時代をリードする体制作りを行ってまいります。

フューチャーインスペース株式会社は、既存顧客システムにおけるシステム基盤更改及びクラウド移行案件が複数立ち上がり、2023年にかけて案件規模が大きくなる見込みとなります。安定的なプロジェクト運営に向け、更なる開発品質改善と人材の育成により、着実に収益を拡大いたします。

株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業へのスマートファクトリー化提案に注力し、パイロット顧客への導入を足がかりに新規顧客及び既存顧客へのソリューション提案を強化するとともに、物流領域においては、より一層のグループシナジーを発揮し、新規案件獲得を目指します。

また、新たにクラウドモデルの仕様選定・見積ツールである「CPQ SaaS」をリリースしたことに加え、製造業におけるサステナブルな成長、カーボンニュートラル社会の実現に向け、製造業向けグリーントランスフォーメーション支援サービス『製造GX』の提供を開始しております。これらを通じて収益の更なる拡大をいたします。

FutureOne株式会社は、強みであるオリジナルのパッケージソフトウェア「Infinity One」の業界特化型の営業展開による受注拡大を図りつつ、製品強化に努め、より一層の収益の拡大を目指します。

株式会社ディアイティは、企業のセキュリティライフサイクルへの対応力をより一層高めるべく、採用活動や社内教育など人材強化を進め、特にニーズの多いマネージドEDR（※）サービスやセキュリティ意識向上トレーニングサービスの提供を推進し、より一層の収益の拡大を目指します。

（※）EDR（Endpoint Detection and Response）：コンピュータシステムのエンドポイントにおいて脅威を継続的に監視して対応する技術

② ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、旗艦店を中心としたPR活動により自社ブランドの認知度を一層高めるとともに、ECサイトと実店舗間の相互送客を促進させるための新たなECサイトを1月よりオープンして収益の拡大を進めてまいります。

コードキャンプ株式会社は、法人向けにDX人材育成やリスクリング等の市場ニーズに合わせたサービスを強化し、個人向けには成長領域であるウェブデザインのサービス強化に引き続き注力し、受注の増加を目指してまいります。

東京カレンダー株式会社は、2023年1月より、月刊誌と連動するレストラン予約サービス「グルカレ」のプレ運用を開始いたしました。今後の新たな収益の柱とすべくサービスを成長させてまいります。また、ユーザーデータの積極的活用に向けた開発を進めており、今後のデジタルプロモーションの強化につなげ、収益を拡大してまいります。

ライブリッツ株式会社は、会員管理・ECパッケージ「FastBiz」を利用し地域コミュニティの活性化への展開を進めるとともに、メタバースプラットフォーム「MetaStation」を活用したコミュニティサービスを開始し、企業がメタバースにおいて様々なサービスを提供できる空間を提供することで収益の拡大に繋げてまいります。

3. 配当について

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として位置付け、持続的な成長を続けるための内部留保資金を確保しつつ、期間損益、キャッシュ・フローの状況、自己株式の買付状況等も総合的に勘案して配当を決定しております。

配当性向の目安に関しては、連結業績における配当性向を35%以上とする方針としております。

上記の方針に基づき、当期末の剰余金の配当は、1株当たり20円とすることを予定しており、既に実施済の中間配当を合わせた年間の配当金は1株当たり37円（連結配当性向35.5%）となる予定です。

次期の剰余金の配当は、1株当たり40円の普通配当（中間配当20円、期末配当20円。連結配当性向36.7%）を予定しております。

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 松下恭和

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