

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  
執行役員 松下 恭和  
(TEL (03) 5740 - 5724)

## 2023年12月期第3四半期連結業績（累計）のお知らせ

### 1. 2023年12月期第3四半期連結業績（累計）について

当社グループの当第3四半期連結会計年度（2023年1月1日～2023年9月30日）の連結業績は、

売上高	44,222百万円	（前年同期比	11.6%増）
営業利益	10,383百万円	（前年同期比	10.9%増）
親会社株主に帰属する四半期純利益	7,119百万円	（前年同期比	1.1%減）

となりました。

当第3四半期連結累計期間における経済環境をみると、不安定な世界情勢、インフレーションの継続及び海外金利の上昇といった経済環境の中でも、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組みは引き続き旺盛です。また、働き方改革関連法の施行等に伴う、従業員の働き方及び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。個人においては、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の利用が定着し、これらに関連した様々なサービスが生まれています。

このような状況下、当社においては多種多様な顧客から案件を獲得したことに加え、中長期的な成長に資する大型プロジェクトが進行した結果、当社グループの当第3四半期連結累計期間は前年同期比で売上高及び営業利益は増収増益となりました。一方、親会社株主に帰属する四半期純利益については、前期は特別利益として投資有価証券売却益を計上していたことなどから、若干の減益となりました。

各セグメントの業績（売上高・営業利益）については以下の通りとなります。

#### (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、小売業の調達・製造・品質管理を一貫してデータ管理するプラットフォームの設計、アパレル業の基幹システムの刷新、新聞社グループのDX推進のグランドデザインのほか、食品卸や公共サービス業における基幹システム、ITインフラの刷新に係る設計・開発を行う等、引き続き多種多様な顧客の案件を獲得・推進いたしました。

これらに加え、当社の中長期的な成長に資する、地域金融機関向け次世代バンキングシステム導入プロジェクトが、1行目は来期のリリースに向けた最終的な統合テスト、2行目は開発フェーズに入り、順調に推移したことをはじめ、物流業向けプロジェクトなど多くの企業向けのDX支援も順調に進行いたしました。また、品質管理を徹底しながらプロジェクトを進めた結果、前年同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、定常的な保守運用サービスに加え、既存顧客システムのシステム基盤更改及びクラウド移行案件の開発が好調に推移し、前年同期比で増収増益となりました。

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「InfiniOne」の販売において、鉄鋼業界など業界特化型の営業展開による受注が拡大しました。一方で、インボイス制度への対応後に中小企業のIT投資が鈍化した影響で受注が鈍り、前年同期比で減収減益となりました。

株式会社ワイ・ディ・シーは製造業を中心とした新規の顧客開拓及び既存顧客への深堀、拡大が引き続き順調に推移し、これら従来のSIに加えて、基幹システム刷新やSmartFactory構想のグランドデザインコンサルティングといった戦略立案フェーズからの展開が増加しました。更には「YDC SONAR®」のライセンス販売の増加などもあり、前年同期比で増収増益となりました。

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サービスの新規案件が増加したものの受注が計画に届かず、製品の販売も規模の大きな案件の獲得がありませんでした。また、採用コストも継続して発生しており、前年同期比で減収減益となりました。

この結果、本セグメントの売上高は38,067百万円（前年同期比12.5%増）、営業利益は10,631百万円（同7.0%増）と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YOCABITOは、滞留在庫のクリアランスが一段落したことに加え、デジタルプラットフォームの活用により適正利益を単品管理し商品改廃や戦略売価の設定等を進めたことで粗利率が回復しましたが、競争が激しいアウトドア市場での販売が引き続き苦戦しており、前年同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、雑誌販売が堅調に推移し、広告売上も回復基調にあるものの、新サービス「グルカレ」の展開に係る費用が発生したことから、前年同期比で増収減益となりました。

コードキャンプ株式会社は、個人向けは広告を抑制したことから売上が減少したものの、法人研修事業が引き続き伸長しました。加えて、コストを適切にコントロールしたことから、前年同期比で増収増益となりました。

ライブリッツ株式会社は、建設業や飲食業などで新規の構築案件が順調に推移したことに加え、会員管理パッケージ「FastBiz」やデータ分析システム「Fastball」を導入しているスポーツチームにおける機能の追加開発が増加したことから、前年同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6,061百万円（前年同期比2.6%増）、営業損失は323百万円（前年同期は営業損失307百万円）となり、前年同期比で増収減益となりました。

なお、報告セグメントにおけるフューチャー株式会社の持株会社機能の収益並びに費用及びセグメント間の取引消去を計上する「調整額」の営業利益が 199 百万円となり、前年同期比で 440 百万円の増益（前年同期は営業損失 240 百万円）となりました。これは、主にフューチャー株式会社が I T コンサルティング&サービス事業から受け取る技術支援料等が増加したことによるものです。

（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) グループ戦略について

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進める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。

また、ESG・SDGs関連の取組みにおいても自社の取組みを進めると共に、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。

加えて、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共に、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。

人材採用では、新卒採用において、学生時代に培った経験・スキルに応じた「バリュー採用」を開始し、想定年収をアップした新たな報酬体系を適用するほか、グループ独自のメタバースプラットフォームにおいて採用情報を発信するなどのさまざまな取組みを行うことで、人材の獲得に繋げてまいります。

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通りです。

### (2) 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共に、顧客への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「GlyphFeeds」、アパレル業界に向けた「FutureApparel」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、中長期的な成長につながる取組みを強化してまいります。

さらに、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およびクラウド移行案件など、複数の大型プロジェクトの開発を安定的に進めるために、更なる開発品質向上と人材の採用・育成を行い、着実に収益を拡大いたします。

FutureOne株式会社は、引き続き、強みであるオリジナルのパッケージソフトウェア「InfiniOne」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、リーディング型顧客サービスを実現すべく、製販一体でのトータルソリューションの提供により一層の収益の拡大を目指します。

株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業への SmartFactory 提案に更に注力し、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引き続き強化すると共に、SaaS サービスを中心とした顧客接点改革ビジネスの拡大を狙います。また、物流領域においては、グループシナジーを発揮することで新規案件獲得を目指し、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、ゼロトラストを実現するセキュリティライフサイクルを企業に提供すべく、採用活動や社内教育など人材強化を進めると共に、セキュリティリスクアセスメントを中心にして、ログ解析と危機管理対応のサービス提供を推進し、より一層の収益の拡大を目指します。

### (3) ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、デジタルプラットフォームの活用によるアナリティクス精度の向上と、仕入れから販売までをシームレスに繋げたデータドリブンでの業務推進により、収益改善に努めてまいります。また、来期に向けて一部のプライベートブランドのリニューアルを進め、製造・仕入・販売・マーケティング・CRM までの一貫した業務管理による更なるデジタル活用を図ってまいります。

東京カレンダー株式会社は、ユーザーデータの分析や利活用によるデジタルプロモーションの強化により、集客力とユーザーエンゲージメントをより一層高めてまいります。また、月刊誌、WEBメディアと、「東カレデート」「グルカレ」などのサービスとのシームレスな連携を実現させ、全体の収益拡大を目指してまいります。

コードキャンプ株式会社は、企業及び自治体向けに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てまいります。個人向けには経済産業省の「リスクリングを通じたキャリアアップ支援事業」の推進事業者として採択され、今四半期に事業を開始しました。今後はリスクリング領域の事業に更に注力し、受注の増加を目指してまいります。

ライブリッツ株式会社は、「パリ・サン＝ジェルマン ハンドボールジャパンツアー2023」にて実践したマーケティングノウハウを強みに、会員管理パッケージ「Fast Biz」を最大限に活用したマーケティング支援サービスを開始します。さらにスポーツチームだけではなく、顧客とのエンゲージメントを高めてビジネスを拡大したい企業も対象に、サービスを拡充してまいります。

以上

#### ●本件に関する問い合わせ先：

フューチャー株式会社 ファイナンシャル&アカウンティンググループ 松下恭和

IR 直通 Tel：03-5740-5724 電子メール：[ir@future.co.jp](mailto:ir@future.co.jp)