

平成 30 年 7 月 27 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)

平成 30 年 12 月期第 2 四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 平成 30 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（平成 30 年 1 月 1 日～平成 30 年 6 月 30 日）の連結業績（累計）は、

売 上 高	19,034百万円	(前年同期比 10.2%増)
営 業 利 益	2,612百万円	(前年同期比 41.2%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,045百万円	(前年同期比 37.5%増)

となりました。

当第 2 四半期におきましては、ITコンサルティング&サービス事業において、成果を伴う豊富なAI活用事例が顧客から支持されたこともあり、各社とも前年同期比で増収・増益となりました。ビジネスイノベーション事業において、コードキャンプ株式会社、ライブリッツ株式会社の営業利益が黒字となったこと等から、セグメントの営業赤字が縮小しました。これらにより、連結の売上高は10.2%増、営業利益は41.2%増と好調に推移しました。

各セグメントの業績については以下のとおりです。なお、2018年3月以降、AI、IoT、フューチャーグループ独自のコンポーネント等の専門家をフューチャーアーキテクト株式会社からフューチャー株式会社に集約することにより、最先端の技術をフューチャーアーキテクトの顧客を中心とするプロジェクトにおいて実際に導入する体制を強化しております。

(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及びフューチャーインスペース株式会社は、AI技術を活用した画像解析、需要予測及び融資審査といった先端プロジェクトを始めとして、次世代のシステムのグランドデザインを中心に、アパレル、流通小売業、食品製造業、メディア等のプロジェクトの売上が拡大しました。また、新たな地方銀行の営業支援・融資支援システムのプロジェクトやネット証券のプロジェクトの売上也増加しました。これらにより、前年同期比で売上高と営業利益が増

加しました。特に第2四半期は第1四半期に比べて、多くの顧客のプロジェクトの売上が増加しています。

株式会社ワイ・ディ・シーは、品質情報統合解析ソフトウェア「YDC SONAR」のライセンス売上が好調であったほか、製造業向けのシステム開発の受託や流通業向けの物流総合システムの売上が伸びたことで、売上高・営業利益とも増加しました。また、同社の技術とフューチャーグループの技術を連携させたプロジェクトを推進したことも業績向上に貢献しました。

Future One株式会社は、顧客層を売上100億円以下の中堅企業にフォーカスした効果により、オリジナルの販売管理パッケージソフト「InfiniOne」の販売が引き続き好調であり、売上高・営業利益とも前年同期比で改善しました。

株式会社マイクロ・シー・エー・デーは、独自の知的財産管理ソフトウェアの売上や製造業向けシステム開発が好調であったことやプロジェクトマネジメントの強化を行ったことから、売上高が増加し、営業利益が大幅に改善しました。

この結果、本セグメントの売上高は15,579百万円（前年同期比9.0%増）、営業利益は2,644百万円（前年同期比33.1%増）となり、売上高、営業利益とも大きく増加しました。

（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、都会の30代から40代のライフスタイルに限定したコンテンツ戦略により、平成30年6月末のPV（動画再生数含む）は、昨年末の4,700万から5,300万に増加し、雑誌の販売数も順調に推移しました。平成30年4月に、マッチアラム株式会社とのシナジー効果を更に強化するために、同社を吸収合併しました。これらにより、第2四半期（累計）において、東京カレンダー株式会社（マッチアラム株式会社を含む）の売上は前年同期比で増加し、のれん償却前の営業損益は改善し、黒字となりました。

コードキャンプ株式会社は、法人向けのプログラミングに関する新人研修の売上が4月以降増加し、オンラインでのプログラミング講座やエンジニア教育と連動した転職紹介プログラムの売上が引き続き増加したこともあり、第2四半期（累計）において営業利益が黒字となり、前年同期比で大幅に改善しました。

ライブリッツ株式会社は、複数のプロ野球球団のチーム強化のシステムやファンクラブ向けのシステムの開発の売上により、第2四半期（累計）で営業利益は黒字となりました。

株式会社eSPORTSは、プライベートブランドのアウトドアやトレーニング用品の販売を中心に売上高は前年同期比で増加しましたが、販売促進のため手数料が増加し、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3,513百万円（前年同期比13.8%増）、営業損失は122百万円（前年同期は175百万円の損失）となりました。なお、のれん償却前営業利益は13百万円の黒字と

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

当社グループでは、AIがビジネスや社会にもたらすインパクトに注目し、「経営とIT、そしてAIをデザインする」ことを経営戦略の中心に掲げ、顧客企業、ひいては社会の未来価値を高めることを基本方針としています。

そのために当社内に最先端のAI技術に特化した専門組織として「Strategic AI Group」を新設するとともに、当社グループ独自のAIに関する教育プログラムにより、機械学習・深層学習などのAI技術を実際のビジネスに利活用できる人材の育成を強化しております。

フューチャーアーキテクト株式会社においては、昨年から今年にかけて新たに獲得した顧客の次世代システムに関するグランドデザインのプロジェクトに取り組んでおり、今後これらをシステムの開発フェーズに発展させることを推進してまいります。また、上記の「Strategic AI Group」と連携し、地方銀行における融資審査、小売業における需要予測や画像解析、及び物流業における経路最適化など、顧客の実際の業務へAIやIoTを適用した提案を積極的に進めます。

株式会社ワイ・ディ・シーにおいては、フューチャーグループのコンポーネントを活用することで開発の効率を向上させることや株式会社ワイ・ディ・シー独自の物流ソリューションをフューチャーアーキテクト株式会社の顧客に提供することなどが具体的に動き出しており、フューチャーグループ内のシナジーを強めることで売上や利益の増大を図ってまいります。さらにAI、IoTを活用した製造業向けのITコンサルティングも拡大してまいります。

Future One株式会社は、販売パートナー会社との連携強化やクラウドサービスの拡大により、オリジナルのパッケージソフトウェアの中堅企業からの受注のさらなる増加に努めます。

(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、ターゲットとする顧客を30代から40代の所得の高い男女に絞り、圧倒的に早いスピードで動画の作成や配信を行うことにより、引き続きページビューやユーザーの増加を図りながら、月刊誌、ウェブ、イベントといった複数のメディアを活かすことで、広告収入の拡大だけでなく、顧客のライフイベントに即したサービスのプラットフォームの展開を目指してまいります。

コードキャンプ株式会社は、教育メニューの追加や既存コンテンツのアップデートを通じて、法人のオンライン・オフラインのプログラミング研修の受注の増大を図ります。また、子供向けのプ

プログラミング教室の受講者数が増加しておりますが、子供向けコンテンツや教室運営のノウハウのフランチャイズ化も進めており、これらの施策により収益基盤を確立と通期での営業黒字化を目指してまいります。

株式会社eSPORTSは、主にスポーツ用品・キャンプ用品・フィットネス用品を楽天市場やアマゾン等においてeコマースで販売しておりますが、価格やポイント付与の競争が強まるともに、物流費の上昇も起きています。これに対し、新たにフューチャーアーキテクト株式会社からeコマースの専門家を経営陣として派遣し、フューチャーグループのテクノロジーも活用して、価格や売れ筋について科学的な分析を行うとともに、東京カレンダー株式会社との連携等により、顧客ロイヤリティのアップを図ることで、新たなeコマースのあり方を追求してまいります。

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 中島

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