

平成 31 年 2 月 6 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 月期連結業績のお知らせ

### 1. 平成 30 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（平成 30 年 1 月 1 日～平成 30 年 12 月 31 日）の連結業績は、

売 上 高	40,218百万円	(前年同期比 10.9%増)
営 業 利 益	5,824百万円	(前年同期比 30.6%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	4,094百万円	(前年同期比 9.7%増)

となりました。

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」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特徴として事業を展開してまいりました。さらに直近では、AI技術をいち早く効果が享受できる分野で活用させることに注力してまいりました。

以上のフューチャーグループの方針に既存の顧客のみならず、新規顧客からも賛同を得たことで、多くのプロジェクトを獲得することができ、当連結会計年度において、ITコンサルティング&サービス事業の各事業会社とも売上・利益を大きく増加しました。また、ビジネスイノベーション事業も売上高が増加し、営業損失も大幅に縮小しました。このことにより、連結の売上高、営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高となりました。

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、ネット企業との競争が激化する大手新規顧客のパートナーとして、本格的なデジタル戦略を実現するための次世代システム構築プロジェクトが拡大しました。これにより、流通小売業、アパレル製造業、メディア業を始めとする幅広い業態での売上が増加しました。また、営業支援・融資支援システム「Future BANK」を導入する新規の地方銀行がさらに拡大し、大手ネット証券のプロ

プロジェクトの売上も拡大しました。さらに、AI技術を活用した需要予測、融資審査、及び伝票の手書き文字の読取りといった、先端的技术を顧客の業務に活用するプロジェクトも拡大しました。

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が構築したプロジェクトの保守・運用案件が増加したことや、新規の開発案件等を獲得したことから、前年同期比で売上・営業利益とも増加しました。

株式会社ワイ・ディ・シーは、品質情報解析ソフトウェア「YDC SONAR」に関するビジネスや製造業向けのシステム開発の受託など製造業の顧客のプロジェクトが好調であったことや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等の売上も伸びたことにより、売上高・営業利益とも増加しました。

Future One株式会社は、販売管理パッケージソフト「Infinity One」等のオリジナルのソフトウェアに関する製品改良と中堅上位企業への営業体制の整備の効果により、売上高・営業利益とも前年同期比で増加しました。

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や製造業向けシステム開発の売上が増加するとともに、プロジェクトマネジメントの強化により利益率が向上し、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 32,953 百万円（前年同期比 10.8%増）、営業利益は 5,651 百万円（前年同期比 18.3%増）となり、売上高、営業利益とも増加しました。

## （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焦点を合わせたコンテンツ戦略を強化し、自社での動画制作に注力したことにより、平成30年12月のページビュー（動画閲覧数含む）は、昨年末の4,700万から6,200万に増加し、月間アクティブユーザー数は400万となりました。ページビューやアクティブユーザーの増加により、平成30年4月に吸収合併したマッチアラーム株式会社から継承したユーザー向けサービス「東カレデート」の売上が増加しましたが、ネット広告の売上が想定を下回ったことにより、東京カレンダー株式会社（マッチアラーム株式会社を含む）の売上は前年同期比で増加した一方で投資先行が続き営業損益は前年同期比で悪化しました。

株式会社eSPORTSは、ナショナルブランドの商品の粗利率低下や、販売促進費や物流費の負担の増加に対して、取扱商品の見直しや在庫の圧縮などの業務改革を進めてきたことにより、売上は前年同期比で増加し、前期末に行った在庫の評価減等が当期はなくなったこともあり、営業損益は改善しました。

コードキャンプ株式会社は、新人研修など法人向けのプログラミング講座の売上が増加し、個人向けのオンライン・プログラミング講座も順調に拡大したことから、営業損益は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、プロ野球球団のチーム強化システムの案件やファンクラブ向けシステムの案件の売上が拡大したことにより、前年同期比で営業損益が改善し、通期で黒字となりました。

この結果、本セグメントの売上高は7,357百万円（前年同期比8.6%増）、営業損失は146百万円（前年同期は363百万円の損失）となり、営業損益が前年同期に比べ大幅に改善しました。

（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. 次期について

当社グループの平成31年（2019年）12月期の連結業績は、

売上高	43,500百万円	（前年同期比	8.2%増）
営業利益	6,400百万円	（前年同期比	9.9%増）
親会社株主に帰属する当期純利益	4,355百万円	（前年同期比	6.4%増）

を見込んでおります。

各セグメントの特記事項は次の通りです。

### （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、経営方針を「経営とITをデザインする」から「経営とIT、そしてAIをデザインする」ことに進化させることで、顧客、ひいては社会の未来価値を高めることに目指しております。

そのために、以下を技術戦略として、フューチャーグループ独自の付加価値の高いサービスを提供することを継続してまいります。

- ・経営革新・業務改革・システム改革を三位一体として捉え、最新のIT技術やリアルタイムなデータ処理を可能にする自社製コンポーネント（Future Component）を活用することによって、グランドデザインから設計、開発、保守運用に至るまでの一貫したサービスを提供します。
- ・ブラックボックス化したレガシーシステムを科学的に分析し、最新のオープンシステムとして再構築する手法（Future Formula）を用いて顧客の複雑化、重層化した基幹システムを刷新します。
- ・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、短期間で品質の高いシステム設計や開発を実現します。
- ・AIやIoT等の最先端の技術の研究開発教育に注力するとともに、単なる実験や研究に終わるのではなく、実際のプロジェクトに応用することにより、顧客のサービスや業務に大きな変革をもたらす成果の実現を目指します。

フューチャーアーキテクト株式会社においては、新たに獲得した顧客の次世代の基幹システムの刷新プロジェクトや地方銀行向け営業支援・融資支援システム等に取り組んでいますが、今後は、これらのプロジェクトを確実に完成させることに務めるとともに、経営とITの両面においての長期的な戦略パートナーとして、顧客とともに活動してまいります。同時に、人財の採用や教育・研修の強化を進めてまいります。特に教育に関してはフューチャーグループ独自のAIに関する研修プログラムをコンサルタントだけでなく、スタッフ部門を含む全社員に適用し、機械学習・ディープラーニングなどのAI技術を顧客や自社のビジネスに実際に活用できる人財の育成を強化していきます。

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、AI等の技術を適用した検査システムやトレーサビリティの強化などの製造業のニーズに合致したソリューションの提供や開発設計領域における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、フューチャー株式会社の完全子会社となったことから、フューチャーグループの技術を活用した開発の効率化や、株式会社ワイ・ディ・シー独自のソリューションのフューチャーアーキテクト株式会社の顧客への提供といった、グループ内のシナジーの拡大をさらに進めてまいります。

Future One株式会社は、フューチャー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より、オリジナルのパッケージソフトウェアを中堅企業だけでなく、さらに大型の企業からの受注拡大を図るとともに、受注済みの案件の効率的な開発のため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

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代の上昇志向の高い男女に絞り、独特な世界観を演出することで、サイトのページビューや雑誌販売数を引き続き増加させていながら、レストラン予約や「東カレデート」だけでなく、ユーザーのライフスタイルに即した新たな有料サービスの提供を推進してまいります。さらに、累積していく顧客の行動データを基にフューチャーグループのITテクノロジーを活用してマーケティングプラットフォームの構築を目指します。

コードキャンプ株式会社は、データサイエンティスト等の新規講座の追加や転職・副業等のキャリアチェンジに直結するコースのアップデートを行うことにより個人向けの講座の充実を図るとともに、営業の強化や新たな研修メニューの開発により、法人向けのIT研修の売上の増大を推進します。また、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を進めることで、収益基盤拡大を進めてまいります。

株式会社eSPORTSは、eコマース業界における販売価格値下げ合戦やポイント付与の競

争の激化や物流費の上昇に対抗するために、プライベートブランドの開発スピードの向上、自社ECサイトのテコ入れ、及び適切な在庫の保有等の業務改革をさらに進めることで、利益の拡大を図ります。また、フューチャー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や価格・売れ筋について科学的な分析の強化を実現するシステムを整備してまいります。

なお、平成31年（2019年）12月期の配当は、1株当たり36円の普通配当（中間配当18円、期末配当18円）を予定しております。これに加え、当社は創業30周年を迎えますので、期末に1株当たり3円の記念配当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 中島

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