

2019年10月30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 )

## 2019年12月期第3四半期連結業績（累計）のお知らせ

### 1. 2019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（2019年1月1日～2019年9月30日）の連結業績は、

売 上 高	33,879百万円	(前年同期比 17.7%増)
営 業 利 益	4,883百万円	(前年同期比 19.7%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,199百万円	(前年同期比 1.1%増)

となりました。

当第3四半期累計期間におきましてはITコンサルティング&サービス事業において、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）をはじめとする各社の業績が好調であったことから、セグメントの売上高・営業利益が前年同期比で増加しました。ビジネスイノベーション事業においても、セグメントの営業赤字が縮小しました。これらにより、当社グループの連結の売上高、営業利益は第3四半期累計期間において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、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アパレル、流通業及びサービス業の売上が増加するとともに、世界最先端の技術を用いたデジタル戦略によりゼロベースで経営変革を行おうとするメディア、不動産及び電鉄といった過去には取引がなかった新規の顧客群からの売上も増加しました。また、営業・融資支援システム「Future BANK」を導入する地方銀行がさらに増加したこともあり、前年同期比で売上高・営業利益とも増加しました。

フューチャーインスペース株式会社は、昨年引き続き、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・運用案件が拡大したことや同社独自の開発案件が増加したことにより、前年同期比で売上高・営業利益とも増加しました。

F u t u r e O n e株式会社は、上場会社子会社等の中堅上位企業へのオリジナルの販売管理パッケージソフト「I n f i n i O n e」を中心とした売上が増加し、消費税軽減税率に関する開発もあったことから、売上高・営業利益が増加しました。

株式会社ワイ・ディ・シーは、前年同期において品質情報解析ソフトウェア「YDC S O N A R」に関する大型案件があったことから、当第3四半期累計期間は、売上高・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 28,067 百万円（前年同期比 19.4%増）、営業利益は 4,658 百万円（同 15.0%増）となりました。

## （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、自社ブランドのアウトドア・ワゴンやフィットネス器具及びナショナルブランドのアウトドア関連商品の販売が好調であったことから、売上高は前年同期比で増加しました。また、取引先との関係強化による戦略的な仕入れのため、粗利率が向上し、営業損益は前年同期比で改善して営業黒字となりました。

コードキャンプ株式会社は、個人向けのオンライン・プログラミング講座の受注高が毎月順調に増加していることにより、売上高と営業利益が前年同期比で増加しました。

ライブリッツ株式会社は、新規のプロ野球球団のチーム強化システムの構築を行ったほか、これとは別のプロ野球球団のファンクラブ・ECサイトや株式会社e S P O R T SのECサイトを構築したことにより、前年同期比で売上高や営業利益が増加しました。

東京カレンダー株式会社は、上半期においては、雑誌やネットの広告収入が予定を下回り、営業赤字を計上しましたが、当第3四半期（3ヶ月間）は、広告収入が第1四半期や第2四半期を上回るとともに、コストの削減に努めたことより、営業黒字となりました。第3四半期累計期間では「東カレデート」等のサービスの売上が増加したことにより、売上高が前年同期比で増加しましたが、営業赤字が増加しました。

この結果、本セグメントの売上高は5,878百万円（前年同期比9.8%増）、営業損失は53百万円（前年同期は176百万円の損失）となり、営業損益は前年同期に比べ改善しました。

（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. 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、顧客に経営改革や業務の変革をもたらすプロジェクトを進めております。

このような取組みのもと、フューチャーアーキテクト株式会社におきましては、ITを単にコスト削減のための手段と考えるのではなく、経営や業務に変革をもたらすための戦略的な投資であると捉える企業からの受注をさらに獲得してまいります。今後については、次世代を担う人財の獲得や教育を強化するとともに、クラウドサービスの拡大にも取り組んでまいります。

株式会社ワイ・ディ・シーは、フューチャーグループの顧客ネットワークも活用しながら、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、開発設計領域における業務改革コンサルティング、画像分析支援等のAIを活用した製造業における品質管理システム等の拡大を図ってまいります。

Future One株式会社は、自社の営業体制の強化やフューチャーグループのネットワークの活用により、オリジナルのパッケージソフトウェアについて、これまでよりも大型の企業からの受注が増加しています。今後については、既に受注済みの案件を確実に完成させることに務めるとともに、引き続き中堅上位企業の受注の拡大を行ってまいります。

さらに、フューチャーグループ内で連携することにより、次世代のERPの開発を進めてまいります。

### (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、ウェブやスマホアプリのページビューや動画閲覧数及び雑誌の販売数が好調に推移し、都会のライフスタイルに関心の高い30代から40代のユーザーの支持を集めています。これらのユーザーに対し、フューチャーグループのITテクノロジーを活用しながら、その生活や嗜好に合わせた様々なサービスを提供していくことを目指して行きます。厳選した名店のグルメやスイーツや東京カレンダーのコンテンツを販売する「東カレストア」や結婚式手配の相談サービス「東カレウェディング」を既に開始しており、今後も高級不動産に関する情報の提供等、新しいサービスを追加していくほか、テレビ局や出版社と連携することにより、東京カレンダーのオリジナルのコンテンツの販売を強化していく予定であります。

コードキャンプ株式会社は、知名度の向上により、個人向けのプログラミング学習の受講者数が増加しており、今後は受講者のキャリアアップや自己実現を支援するためのコースの拡大やカリキュラムの改善を行いながら、通信教育会社や通信制高校等のパートナーと連携を進めることで、更なる受講者層の拡大を目指してまいります。また、法人向けには、AIやデータサイエンティスト等のカリキュラムを追加することとともに、新入社員向けの講座の受注を増加させること等により、今後の売上高の増加を目指します。

株式会社eSPORTSは、プライベートブランドの商品開発力の強化や仕入先との関係強化による人気商品の確保によって、売上高や営業利益の増大を図ってまいります。また、フューチャーグループのテクノロジーを活用して、ECサイトや基幹システムのリニューアルを行うことで、業務の効率化や価格・売れ筋について科学的な分析の実現を図ってまいります。

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](mailto:ir@future.co.jp)