

2022年2月8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 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)

2021年12月期連結業績のお知らせ

1. 2021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(2021年1月1日~2021年12月31日)の連結業績は、

売上高	48,698百万円(前連結会計年度比 9.9%増)
営業利益	9,000百万円(前連結会計年度比 71.9%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	6,369百万円(前連結会計年度比 67.8%増)

となりました。

当連結会計年度は、企業が業務改革や新たなデジタルサービスの開発といった経営変革に取り組む動きが活発化しました。また、新型コロナウイルス感染症対策等を踏まえた、リモートワークへの対応、サプライチェーンの見直しといった、企業のDXに対する課題認識も広がり、あらゆる業種や領域において、IT・デジタル化の取り組みが加速しました。

また、個人のライフスタイルにおいても、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の利用が浸透するとともに、キャンプ等の屋外レジャーが引き続き人気を集めました。

このような環境の中、当社においては、DX案件等の受注が堅調に推移するとともに、徹底した品質管理、適正な価値訴求を行った結果、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(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、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、エネルギー業界初となる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、小売業・物流業における当社独自のAI技術を活用したデジタル基盤構築といった、多種多様な顧客からの案件を受注したことに加え、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、人材派遣業向けや卸売業向けの基幹システム刷新案件等の当社の中長期的な成長に資するプロジェクトが順調に進行したことにより、前年同期比で増収となりました。また、品質及び収益管理の徹底、当社の提供するITシステムの価値訴求により、大幅な増益となりました。

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、前年同期比で増収増益となりました。

FutureOne株式会社は、オリジナルのパッケージソフトウェア「InfiniOne」の提供に際し、カスタマイズを最適化する取り組みを推進するとともに、外部販売パートナー等のチャネル強化に努めた結果、前年同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、SI案件の減少により、前年同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、コンピュータフォレンジック、インシデント対応などのサイバーセキュリティ関連の受注が好調に推移したほか、ICT環境整備のためのネットワーク構築関連の受注が好調であり、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 39,258 百万円（前年同期比 10.6%増）、営業利益は 8,925 百万円（同 82.1%増）となり、前年同期比で増収、大幅な増益となりました。

（2）ビジネスイノベーション事業

株式会社eSPORTSは、屋外アクティビティの充実に向けたアウトドア用品のオンライン販売について積極的な投資を行った結果、プライベートブランドである「QUICKCAMP」を中心に売上が伸長した一方、ECサイトの基幹システム刷新に係る費用及び2022年3月の商号変更（「株式会社eSPORTS」から「株式会社YOCABITO」に変更）に向けた各種手数料の発生等、一時的な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、集合研修をオンライン研修にシフトする法人の需要を取り込み、法人からの受注は伸長した一方で、個人向けの受注は競合他社の参入等を背景に減少しました。また、カリキュラム開発や、認知度向上のための広告宣伝に積極的に投資したことから、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、「東カレデート」等のネットサービス収入が安定的に推移し、雑誌販売、広告売上が伸長したことに加え、投資をより効果的に収益に結びつける取り組みを行い、前年同期比で大幅な増収増益となりました。

ライブリッツ株式会社は、各種スポーツに対応したデータ・映像の管理サービスに積極的に取り組み新規の顧客を獲得しましたが、既存顧客への売上が減少したことにより、売上高、営業利益ともに前年並みとなりました。

この結果、本セグメントの売上高は 9,596 百万円（前年同期比 7.7%増）、営業利益は 413 百万円（同 10.7%減）と、前年同期比で増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2022年12月期の連結業績は、

売上高	55,500百万円（前連結会計年度比 14.0%増）
営業利益	10,500百万円（前連結会計年度比 16.7%増）
親会社株主に帰属する当期純利益	7,350百万円（前連結会計年度比 15.4%増）

を見込んでおります。

中長期的には、いわゆる「2025年の崖」や、リモートワーク対応等働き方の変化に加え、ESG、SDGsなど経済、社会的な課題への対応の要請もあり、企業のIT投資へのニーズは、引き続き増加していくことが予想されます。

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。

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の受注が増加しており、これら受注済案件の確実な進行を図るとともに、引き続き、投資ニーズのある企業からの新規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」など、業界全体の永年の課題解決に資するIT知見の提供、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り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できる体制作りを行ってまいります。

株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業におけるDX需要に向け、AI技術を適用した品質管理システム、開発設計領域における業務改革コンサルティング等、サービスの拡充を実現してまいります。また、製造業における設計、製造、物流分野において蓄積した、独自のソリューションを当社グループの顧客に提供することで、一層のグループシナジー発揮を図ってまいります。

Future One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」の提供に際し、当社グループのネットワーク、外部販売パートナー等のチャネル強化により受注の拡大を図るとともに、品質管理体制を強化し、より安定的な利益の確保に向けた体制づくりを進めてまいります。

株式会社ディアイティは、脆弱性診断、コンピュータフォレンジック、インシデント対応などのサイバーセキュリティ関連の顧客ニーズに応えるため、従来のサービスに加えてセキュリティのコンサルティング、教育関連のビジネスを強化し、新たな顧客の開拓を進めます。

(2) ビジネスイノベーション事業

株式会社eSPORTSは2022年3月に商号を「株式会社YOCABITO」に変更し、「余暇（ヨカ）」を新たにキーワードに据え、厳選された商品やサービスを提供し、顧客に寄り添った存在を目指します。これに伴い、2022年3月18日岐阜県岐阜市に「QUICKCAMP」を中心としたキャンプギア及びアウトドアアパレルを販売する旗艦店「YOCABITO-outdoor things」をオープンするとともにECサイトの基幹システムの刷新を行い、リアルとITの双方の力を利用し、更なる成長を目指してまいります。

東京カレンダー株式会社は、企業向けプロモーションの提案をより一層充実させ、デジタルを活用した有料コンテンツの販売を促進するとともに、メディアとネットサービスを一体化させたデジタルプラットフォームを新たに立ち上げ、ネットサービスを強化することにより、収益の拡大を目指してまいります。

コードキャンプ株式会社は、法人への営業強化を行うとともに、法人顧客に合わせた研修のセミナーニーズへの対応の効率化を行い、個人については、ITエンジニア・Webデザイナーを目指す利用者向けのカリキュラムを拡充させ、テクノロジーを専門性とするキャリア形成を支援し、より多くの利用者の獲得を目指します。

ライブリッツ株式会社は、会員管理・ECパッケージ「FastBiz」のエンターテインメント、地域コミュニティ領域への横展開を行うとともに、新たにファンサービスプラットフォームを立ち上げ、スポーツ、エンターテインメント領域のファンサービスを多面的に展開し、収益の増加を目指します。

3. 配当について

当期末の剰余金の配当は、1株当たり28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51円（連結配当性向35.4%）となる予定です。

次期の剰余金の配当は、1株当たり30円（中間配当15円、期末配当15円。連結配当性向36.1%）を予定しております。

なお、当社は2022年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、次期の剰余金の配当金額は当該株式分割後の金額となっております。

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