

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 執行役員 松下 恭和  
(TEL (03) 5740 - 5724)

## 2023年12月期第1四半期連結業績（累計）のお知らせ

### 1. 2023年12月期第1四半期連結業績（累計）について

当社グループの当第1四半期連結会計年度（2023年1月1日～2023年3月31日）の連結業績は、

売上高	13,965百万円（前年同期比 10.8%増）
営業利益	3,172百万円（前年同期比 5.0%減）
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,191百万円（前年同期比 8.2%減）

となりました。

当第1四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進行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、当社グループの当連結会計年度は前年同期比で増収となった一方、一部の大型プロジェクトにおいて設計段階で品質向上のためのコストが計画より多く生じたことなどから、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等を新たに受注・開始いたしました。その他、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プロジェクトであ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、融資支援システム「FutureBANK」の新規2行における稼働開始、その他物流業をはじめとした多くの企業向けのDX支援が順調に進行いたしました。一方で、一部の大型プロジェクトにおいて設計段階で品質向上のためのコストが計画より多く発生したこと、研究開発投資を行ったことなどから、前年同期比で増収減益となりました。

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およ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拡大により、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といった上流ビジネスからの展開が増加しました。また、「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受注が想定より伸びず、外部委託費用の増加等により、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12,243百万円（前年同期比12.5%増）、営業利益は3,381百万円（同3.5%減）となり、増収減益となりました。

## **(2) ビジネスイノベーション事業**

株式会社YOCABITOは、アパレルが好調に推移した一方で、アウトドアについては引続き市場の競争が激しく販売が苦戦し、また、原価高騰などもあり、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、広告売上、「東カレデート」等のネットサービス収入が堅調に推移したものの、新サービス「グルカレ」の立ち上げ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、当年度の第2四半期以降に開始する法人向け受注が大きく伸長したものの、個人向けの受注は競合他社の参入を背景に減少したことから、前年同期比で減収減益となりました。

ライブリッツ株式会社は、スポーツチーム向けの会員管理・ECパッケージ「FastBiz」について、地方自治体の住民向けサービスや企業間サブスクリプションビジネスへの活用・展開を開始したことなどから、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1,732百万円（前年同期比2.3%減）、営業損失は173百万円（前年同期は営業損失67百万円）となり、前年同期比で減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. 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、ESG・SDGs関連の取組みにおいても自社の取組みを進めるとともに、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。

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ともに、顧客の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」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、中長期的な成功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、更なる開発品質改善と人材の採用・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、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、更なる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、ログ解析と危機管理対応のサービス提供を推進し、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、プライベートブランドの強化施策として、基幹店を中心とした PR 活動及び外部イベントにおける販促活動を通じて、当年 1 月に新基幹システム上にてリニューアルオープンした自社 EC への顧客流入を促進してまいります。また、プライベートブランドの海外展開も視野に入れ、東アジア、東南アジアへの販路拡大の為にトライアルを推進してまいります。

東京カレンダー株式会社は、2023 年 1 月よりプレ運用を開始したレストラン予約サービス「グルカレ」について、月刊誌、WEB メディア、東カレデートなど各サービスとのシームレスな連携を実現させ、新たな収益の柱とすべく成長を加速させてまいります。またユーザーデータの活用基盤を用いてデジタルプロモーションの強化を図り、当社サービス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、個人向けにはウェブデザインのサービス強化に引き続き注力すると共に、これまで法人向け研修サービスで培ったノウハウを元にした新たな個人向けリスクリング領域の事業を展開し、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、メタバースプラットフォーム「Meta Station」を活用した採用活動サービスの提供を開始するなど、メタバースや 3D 表現技術のビジネス展開を進めると共に、スポーツチームや地方団体の集客を支援するマーケティングサービスも開始し、顧客ビジネスを拡大すると共に、自社の収益も拡大するビジネスモデルを進めて参ります。

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