

平成 30 年 10 月 31 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 3 四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 平成 30 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（平成 30 年 1 月 1 日～平成 30 年 9 月 30 日）の連結業績（累計）は、

売 上 高	28,794百万円	(前年同期比 8.7%増)
営 業 利 益	4,080百万円	(前年同期比 27.9%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,164百万円	(前年同期比 31.4%増)

となりました。

当第 3 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、新規の顧客を中心に多くの顧客から受注を獲得したことにより、フューチャーアーキテクト株式会社を中心として、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やライブリッツ株式会社の営業損益が改善したことにより、セグメントの営業赤字が縮小しました。これらにより、連結業績は順調に拡大し、売上高は8.7%増、営業利益は27.9%増となりました。

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及びフューチャーインスペース株式会社は、アパレル、流通小売業、食品製造業、メディア等の幅広い業種の顧客と次世代の基幹システムの構築に向けたプロジェクトに関する取り組みが拡大するとともに、当社グループの営業支援・融資支援システムを導入しようとする地方銀行がさらに拡大していることにより、前年同期比で売上高と営業利益が大きく増加しました。当第 3 四半期の特徴として、新規顧客を含むプロジェクト数が増加しており、画像解析、自然言語処理及び機械学習といったAI技術を活用した需要予測及び融資審査等の先端的なプロジェクトも拡大しております。

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

ンス販売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等の物流関連のシステム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。

F u t u r e O n e 株式会社は、これまでよりも規模の大きな顧客層からも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」の受注を獲得するなど、引続き順調に業績を拡大しており、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・ユー・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23,513百万円（前年同期比8.0%増）、営業利益は4,050百万円（前年同期比22.2%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限定したコンテンツ戦略により、平成30年9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5,500万に増加し、月間アクティブユーザー数は400万となりました。また、雑誌の販売数も引続き順調に推移しました。平成30年4月には、マッチアラム株式会社を吸収合併し、ユーザーに提供するサービスの強化を図りました。これらにより、第3四半期（累計）の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ましたが、7～9月期の広告が前年同期より減少したため、営業損益は前年同期比では減少しました。

株式会社e S P O R T Sは、プライベートブランド商品の売上の増大や在庫の圧縮などを目指し、改革を行っている途上ですが、売上高は前年同期比で増加したものの、ナショナルブランドの商品販売の利益率が低下し、販売促進費や物流費の負担が増加したため、営業損益は悪化しました。

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が順調に拡大していることから、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、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、前年同期比で営業損益は改善しました。

この結果、本セグメントの売上高は5,353百万円（前年同期比9.0%増）、営業損失は176百万円（前年同期は224百万円の損失）となり、営業損益が改善しました。

（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

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財の育成を強化しております。

これまでのところ、既存や新規を問わず、様々な業種の顧客からAIの活用に関する相談が寄せられていますが、当社グループとしては、単なる実験や研究に留まることなく、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てまいります。

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・融資支援システムに取り組んでいますが、今後、これらが、要件定義・設計を経て、開発フェーズに発展していくことにより、売上の増加を見込んでおります。そのために、今後は人財の採用や教育・研修の強化を進めてまいります。

株式会社ワイ・ディ・シーは、当第3四半期において、画像判定などAI活用した案件を複数の顧客から受注しておりますが、今後はトレーサビリティの強化などの最新の市場ニーズに合致した、最先端の技術を活用したソリューションの提供を進めてまいります。また、10月には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によりフューチャーグループ内のシナジーの拡大をさらに進めて、売上や利益の増大を図ってまいります。

Future One株式会社は、フューチャーグループのネットワークによる顧客層の拡大や、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の受注の増加に努めます。

(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

増加を図るとともに、顧客のライフイベントに即したサービスの提供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、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さらに図ってまいります。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、販売価格低下やポイント付与の競争の激化や物流費の上昇に対抗すべく、フューチャーグループのテクノロジーを活用して、価格や売れ筋について科学的な分析を行うシステムの整備や、プライベートブランドの強化などの改革を進めていくことで、収益の拡大を図ります。

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