

平成 29 年 2 月 7 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 28 年 12 月期連結業績のお知らせ

1. 平成 28 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 28 年 1 月 1 日～平成 28 年 12 月 31 日）の連結業績は、

売 上 高	33,653百万円	(前年同期比 4.6%減)
営 業 利 益	3,642百万円	(前年同期比 25.2%減)
経 常 利 益	3,589百万円	(前年同期比 25.8%減)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	2,208百万円	(前年同期比 17.0%減)

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コンサルティング事業

国内については、ITシステムの刷新・統合に係るプロジェクトの売上が拡大した流通業やサービス業の主要顧客や、金融クラウド（SKYBANK）の導入を新規に進めた複数の地方銀行があったものの、ゼロ金利政策などの影響でプロジェクトの開始の延期や中止のあった金融機関をはじめとして、想定していた顧客のプロジェクトが受注できなかったことから、売上高は前年同期比でほぼ横ばいとなりました。一方、東南アジアについて、子会社の事業の停止や売却を行ったことにより、セグメントとしての売上は前年同期比で2.6%の減少となりました。

一方、当社グループ独自のプロジェクト・モニタリングとマネジメント手法（FUTURENASA、Futurefraqta）を利用してプロジェクトの品質向上や運営の効率化が進みましたが、新卒の採用拡大による人件費や研修費等の増加により、セグメントの営業利益は前年同期比で626百万円の減益になりました。

この結果、売上高は21,164百万円（前年同期比2.6%減）、営業利益は3,979百万円（同13.6%減）となりました。

(2) パッケージ&サービス事業

FutureOne 株式会社は、第3四半期以降は受注が増加し、売上・利益とも改善したものの、上半期においてプロジェクトの品質問題などから新規の営業活動が進まなかったことや不採算部門の整理を行ったことで売上が減少し、通期でも前年同期比で売上高・営業利益とも減少しました。

株式会社マイクロ・シー・エー・デーは、自社製の総合知的財産管理システムや製造業向けのシステム構築の売上や利益が第4四半期には回復したものの、第3四半期までは、複数のプロジェクトの正式なスタートが遅延していたことにより、通期の売上高・営業利益が前年同期比で減少しました。

この結果、売上高は3,591百万円（前年同期比17.5%減）、のれん償却額を反映した営業損失は75百万円（前年同期は241百万円の利益）となりました。

(3) ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSは、前年に大ヒットしたフィットネス関連商品の取扱が無くなったにも関わらず、プライベートブランドのアウトドア用品の他、スポーツウェア・シューズの販売が好調だったことにより、売上高及び営業利益が前年同期比で増加しました。

東京カレンダー株式会社は、12月の月間ページビューが3,000万に達し、1年間で3倍となりました。これによりウェブと雑誌を連動させた大型の案件を獲得するなど、広告収入が増加し、前年同期比で売上高が増加しました。一方、今後の事業規模拡大に備えた体制整備のための費用を計上したため、営業赤字幅は通期で拡大しました。

オンライン・オフラインでプログラミング教育を提供するコードキャンプ株式会社等の新規の事業は、新たなサービスの提供の準備やマーケティングのための投資が先行している段階であり、売上高は増加したものの営業損失が拡大しました。

この結果、売上高は5,658百万円（前年同期比15.2%増）、のれん償却額を反映した営業損失は384百万円（前年同期は150百万円の損失）となりました。

(4) 企業活性化事業

当社グループは株式会社魚栄商店の全株式を平成28年9月7日付で譲渡したため、株式会社魚栄商店（及びその子会社）を第3四半期末に連結の範囲から除外しました。そのため、本セグメントの第3四半期まで売上高3,395百万円及び営業利益33百万円を、前連結会計年度通期の業績と比較すると、売上高は1,078百万円減少し、営業利益は22百万円増加しました。

(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。平成28年4月1日付で持株会社体制への移行により組織体制を整備したため、当第2四半期連結会計期間より、従来「ITコンサルティング事業」に含めていたグループ運営に係る費用をセグメント利益の調整額に費用として計上する方法に変更し、各グループ会社からの業務委託料やグループ成長支援料等をセグメント利益の調整額に収益として計上する方法に変更しております。前年同期比については、前連結会計年度の数値をセグメント変更後の区分及び測定方法に組み替えた上で比較を行っています。

2. 次期の見通し

当社グループの平成29年12月期の連結業績は、

売上高	36,830百万円	(前年同期比	9.4%増)
営業利益	4,500百万円	(前年同期比	23.5%増)
経常利益	4,520百万円	(前年同期比	25.9%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	2,735百万円	(前年同期比	23.8%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

次期につきましては、持株会社制のメリットを生かし、各事業子会社間のコラボレーションを強化し、シナジー効果をさらに向上させるため、「ITコンサルティング事業」と「パッケージ&サービス事業」の2つのセグメントを「ITコンサルティング&サービス事業」として1つのセグメントにまとめて事業を推進します。

次期の戦略は、次のように考えております。

1. 当社グループ独自の付加価値の提供

次のような当社グループ独自の付加価値を顧客に提供することにより、顧客のビジネス改革により一層貢献することを目指します。

- ・経営革新・業務改革・システム改革を三位一体として捉え、最新のグローバルな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する。
- ・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する。
- ・独自のプロジェクト・モニタリングとマネジメント手法 (FUTURENASA、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する。

2. イノベーションを生み出す新しい技術の開発

AI、IoT、ビッグデータを活用したより高度で最新のIT技術の研究開発を進め、これら新技術を活かした次世代のアーキテクチャーの開発をするとともに、スマート工場の実現などにより、顧客ビジネスのイノベーションに貢献してまいります。

3. アプリケーションクラウドサービスの拡大

銀行向けの金融クラウド（SKYBANK）につきましては、既に多くの顧客に導入をいただいておりますが、次期には新たに全国規模の銀行や大手地方銀行へのコンサルティングの開始が決定しております。小売チェーン向けの流通クラウド（SKYRETAIL）については、既に第1号ユーザーを獲得しており、平成29年中のリリースに向けて開発を進めております。

4. 子会社間のコラボレーションやシナジー

平成29年1月5日付で横河電機株式会社より、製造業向けシステムのコンサルティングや開発に実績のある株式会社ワイ・ディ・シーの株式の81%を取得して連結子会社といたしました。このことにより、フューチャーアーキテクト株式会社、株式会社マイクロ・シー・エー・デーと株式会社ワイ・ディ・シー間の連携を強め、それぞれが強みを持つ知見、ソリューション及び技術力・開発力を相互に提供し、顧客により付加価値の高いサービスを提供します。

FutureOneについては、クラウド、マルチデータベース及び多言語への対応を強化し、業種別テンプレートを拡充した新ブランドのERPパッケージ「InfiniOne」のリリースや及びビジネスパートナーとの連携による販売チャンネルの拡大により、売上・利益の回復を目指しております。また、フューチャーアーキテクト株式会社を始めとして、他の子会社との連携を強めることにより、顧客層の拡大やソリューションの充実を図ってまいります。

(2) ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSは、消費者のニーズに合わせ、カジュアルなスポーツウェア・シューズの取扱いを増やすなど戦略的な仕入れを推進し、eSPORTSらしいプライベートブランド商品の企画や自社ECサイトの展開を強化するにより売上・営業利益の成長を図ってまいります。既に開始しているオンラインフィットネスサービス「ポケットジム(略称ポケジム)」の開発を進め、健康志向の潜在顧客に対してグッズの提供だけでなくサービスの提供も行うことにより収益化を図ります。さらに、東京カレンダーと提携し、ECや「ポケジム」のアプリを開発して顧客に提供してまいります。

東京カレンダー株式会社は、雑誌媒体で培ってきた上質のコンテンツ創出力を、フューチ

ヤーグループのIT技術を活用して、ウェブ上において新たな形で提供することでユーザーの支持を受け、ページビューが1年間で3倍になるという急拡大を実現し、広告収入の増加とともに売上が増加してまいりました。今後は動画コンテンツを自社で企画・制作及び配信を行うことで更なるユーザーの獲得を目指します。また、リアルのレストランイベントとして多数の来客を集めた「東カレNIGHT」ベースとして、新たな有料会員サービスを展開するとともに、顧客の行動動機を分析することで新しいマーケティングプラットフォームの構築を目指してまいります。

コードキャンプ株式会社は、オンラインプログラミング教育サービスについては、法人向けの提供を強化するとともに、UI/UX、データ解析、プロトタイピングなどテクノロジーを中心とした新しいビジネススクール「TORIKAJI」や転職希望者のためのエンジニア養成プログラム「CodeIncubate」といった新しいサービスの売上を拡大することで収益基盤の拡大と通期の黒字化を目指してまいります。

なお、平成29年12月期の配当は、**1株当たり26円の普通配当（中間配当13円00銭、期末配当13円00銭）**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 中島

IR直通 Tel：03-5740-5724 電子メール：ir@future.co.jp