

2021年7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 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 岩田 真一
(TEL (03) 5740 - 5724)

2021年12月期第2四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 2021年12月期第2四半期連結業績（累計）について

当社グループの当第2四半期連結累計期間（2021年1月1日～2021年6月30日）の連結業績は、

売上高	23,117百万円	(前年同期比 4.4%増)
営業利益	3,746百万円	(前年同期比 15.7%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,696百万円	(前年同期比 13.9%増)

となりました。

当第2四半期連結累計期間における経済環境をみると、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抜本的な経営変革に取り組む動きが加速したほか、新型コロナウイルス感染症拡大の長期化により、サプライチェーンの見直しやリモートワークへの対応といった、企業のDXに対する課題認識も一段と広がりを見せ、あらゆる業種や領域において、IT・デジタル化の必要性が更に高まってきました。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の利用が更に浸透するとともに、キャンプ等の屋外レジャーが引き続き人気を集めるなど、変化したライフスタイルが広く定着しました。

このような状況下、当社グループの当第2四半期連結累計期間の連結業績は、売上高は前年同期比で4.4%増、営業利益は同15.7%増となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は、同13.9%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（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、製造業向けに業界初となる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、様々な業界の業務改善に対する実効性の高いAI技術の提供といった、多種多様なお客様からのDX案件の受注が堅調に推移したことに加え、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や、人材派遣業向けの基幹システム刷新案件等の中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、前年同期比で売上高は増加しました。これに加え、品質管理の徹底による採算改善により、営業利益は前年同期比で大幅な増益を実現しました。

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、前年同期比で売上高は微増となりましたが、新規開発案件の受注が伸び悩んだことなどから、営業利益は減少しました。

Future One株式会社は、オリジナルの販売管理パッケージソフトのSI案件で発生した計画の見直し、リカバリーに注力した結果、前年同期比で売上高・営業利益ともに減少しました。

株式会社ワイ・ディ・シーは、SI案件が減少したことにより、前年同期比で売上高・営業利益ともに減少しました。

株式会社ディアイティは、サイバー攻撃の増大に伴う、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増加したほか、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、前年同期比で売上高・営業利益ともに大幅に増加しました。

この結果、本セグメントの売上高は18,501百万円（前年同期比2.6%増）、営業利益は3,540百万円（同15.6%増）となり、前年同期比で売上高は増加し、営業利益は大幅に増加しました。

(2) ビジネスイノベーション事業

株式会社eSPORTSは、新たなライフスタイルとしてのキャンプ、フィッシング等のアウトドア需要が好調であったことに加え、継続して投入してきたPB商品の取扱いが増加したことから、前年同期比で売上高・営業利益ともに大幅に増加しました。

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からの受注増により、前年同期比で売上高は増加しましたが、研究開発投資を優先した結果、営業利益は横ばいとなりました。

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、継続的なコストコントロールにより、前年同期比で売

上高・営業利益ともに大幅に増加しました。

ライブリッツ株式会社は、プロ野球球団向けなどの新規受注が減少したことから、前年同期比で売上高・営業利益ともに減少しました。

この結果、本セグメントの売上高は4,669百万円（前年同期比12.8%増）、営業利益は224百万円（同7.6%増）となり、売上高・営業利益ともに増加しました。

（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。

2. 今後について

（1）グループ戦略について

当社グループは、科学・技術を大切にし、企業の経営変革と社会変革に貢献することを企業理念に掲げ、お客様の未来価値を最大化するとともに、自らも新しい価値を創造することをミッションとしております。この観点から、企業として社会的貢献を果たしつつ、持続的成長と付加価値の創出を実現してまいります。

業務改善や経営の変革、新たな働き方への対応といった、企業のDX投資やデジタル戦略の推進があらゆる業界に及ぶ中、ITの果たすべき役割は今後も一層拡大し、その内容は多様化・複雑化していくと思われまます。当社グループとしては、このようなニーズに応え、高い技術力に裏打ちされた優れたITインフラを提供し、企業や経済のDX推進を支援するとともに、経営改革や経済・社会の変革に積極的に貢献していく責任があると考えております。

さらに、技術革新やESG、SDGsなど新しい社会的使命、新型コロナウイルス感染症拡大を契機とする経済社会の構造変化などを踏まえ、当社グループ自身が、新たな時代をリードする企業グループとしての進化を続けていくことを目指してまいります。

このため、当社グループ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い、ビジネスモデルを進化させ、更なる成長を実現してまいります。また、そのために継続的な人財採用や教育、研究開発、デジタル化といった将来に資する事業基盤への投資と、内部体制の強化も併進してまいります。

（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、経営変革やDXを推進する多様な業界における投資意欲の拡大から、幅広いカテゴリーにおけるデジタル化案件の受注が増加を続けており、これらの経営変革を進める企業を積極的に支援することで、プロジェクトを確実に進行し、成功に導くとともに、継続して新たな顧客プロジェクトの獲得を目指してまいります。

これら企業のDX需要からも、人財戦略の重要性が高まっており、従前以上に積極的な人財採用と教育の強化を図り、戦略的に投資を行うとともに、入社者が早期に活躍できるような教育プログラムの提供、グループベースでの人財採用や教育、人財配置の最適化を行うことで、多様な人財の育成を図ってまいります。

また、プロジェクト損益や工程の更なる可視化など、一層の品質管理を進め、更なる堅確なプロジェクト運営と体制強化に努めてまいります。

株式会社ワイ・ディ・シーは、半導体等の投資意欲の高い業種へのアプローチを強化するとともに、スマートファクトリー化実現に注力してまいります。

Future One株式会社は、業界の特性にフォーカスしたアプローチ戦略の実行、それに合わせたオリジナルのERPパッケージソフトウェア「Infion」の特定業界への適合性を高めていくことで、受注拡大に努めてまいります。また、受注済案件について体制強化を行い堅確なプロジェクト運営を行ってまいります。

(3) ビジネスイノベーション事業

株式会社eSPORTSは、好調なアウトドア商品の需要の継続に対し、一層PB商品を投入していくとともに、他業態との提携や基幹店の展開などによる製販チャネルの強化と、適正な在庫管理や人気商品への施策展開等により、一段の成長を図ってまいります。

コードキャンプ株式会社は、ライフスタイル変化による法人・個人のオンライン講座への需要増加に対し、マーケティング強化と新たなコンテンツ提供などにより、競争力のある商品の増加を図ることで、引き続き成長を目指してまいります。

東京カレンダー株式会社は、ネットサービスが安定化し、雑誌販売が好調な中、WEB上のコンテンツ課金およびオンラインサービスの強化を行うことで、一段の成長を図ってまいります。

ライブリッツ株式会社は、新たにラグビーチーム向けにCRMシステムを提供していくほか、ドロンプラットフォームなど、地域創生ビジネスにおける新サービスを立ち上げることで、更なる成長を目指してまいります。

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 担当 岩田真一

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