

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 ファイナンシャル&アカウンティンググループ
執行役員 松下 恭和
(TEL (03) 5740 - 5724)

2024年12月期第3四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 2024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3四半期連結会計年度（2024年1月1日～2024年9月30日）の連結業績は、

売上高	51,916百万円	（前年同期比	17.4%増）
営業利益	11,599百万円	（前年同期比	11.7%増）
親会社株主に帰属する四半期純利益	8,006百万円	（前年同期比	12.5%増）

となりました。

当第3四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、国内における物価上昇傾向及び金利先高観の継続、為替レートの大きな変動といった環境の中でも、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、生成AI等を利用した新たなデジタルサービスの創出など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や人手不足への対応の取組みとして生産性・効率性の向上及び企業全体のサプライチェーンの見直し、ESG・SDGsの取組みに関連したITの活用も加速しており、あらゆる業種や領域において活発なIT投資が続いています。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、自己啓発などでの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、これからの銀行サービスの基盤となる「次世代バンキングシステム」の1行目の銀行における導入が完了するなど、当社の中長期的な成長に資する大型プロジェクトが順調に進行した結果、当社グループの当第3四半期連結累計期間においては、売上高及び営業利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比で増収増益となりました。

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

フューチャー株式会社は、経済産業省が実施する国内生成AIの開発力強化プロジェクト「GENIAC (Generative AI Accelerator Challenge)」において「日本語とソフトウェア開発に特化した基盤モデルの構築」に関する事業の実施企業として採択され、協業する大学と共同チームを組成し開発を進めることとなりました。当社は、先端的なAIの学術研究、開発を進めながら、顧客及び業界の課題を実践的に解決するAIコンサルティングサービスを提供していきます。

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、顧客のDXを推進し、業務効率化を実現するプロジェクトをはじめ、多種多様な顧客の案件を獲得、推進しました。当社の中長期的な成長に資する、知財を活用した案件については、「次世代バンキングシステム」導入プロジェクトが、1行目は2024年7月16日に安定稼働を開始し、当第3四半期連結会計期間においてシステム利用等に係るライセンス料を計上いたしました。2行目は開発・テストフェーズが順調に進捗しております。加えて、メディア向けCMS（Contents Management System）「Glyph Feeds」の導入プロジェクト、アパレル向け基幹プラットフォームシステム「Future Apparel」の導入プロジェクトのほか、政府が主導する医療保険DXに関連するシステム構築のプロジェクトなどが順調に進捗しております。これらの結果、前年同期比で増収増益となりました。

フューチャーインスペース株式会社は、定常的な保守運用サービスに加え、既存顧客のシステム基盤更改及びクラウド移行案件の開発が引き続き好調に推移し、前年同期比で増収増益となりました。

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「Infini One」の販売において、鉄鋼業など業界特化型の営業展開による新規受注が増加したことにより、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顧客に対して、DXコンサルティング等を通じたデータ活用による工場マネジメントのデジタル化を実現する「Smart Factory」構築の牽引に加え、DX案件実行を通じた顧客への価値訴求が売上増に寄与したものの、大型のコンサルティング案件のピークアウトや人的資産も含めた積極的な投資を反映した採用コスト増、ソフトウェアの償却負担増などが影響し、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、サイバー防御演習等の従来のサービスに加えて、医療分野でのセキュリティコンサルティングサービスを新たに開始し、地域の基幹病院の案件を受注したものの、製品販売の受注が回復せず、前年同期比で減収減益となりました。

株式会社リヴァンプは、プライベートエクイティファンドや経営者の実務を支援する経営マーケティング事業において既存案件に加えてヘルスケア分野の案件を新規受注するなど、業績は堅調に推移しています。基幹システム刷新や全社構造改革のコンサルティングを行うDX事業は、概ね計画通り進捗しています。なお、当社グループは、株式会社リヴァンプの損益を第2四半期連結会計期間から取り込んでおります。

この結果、本セグメントの売上高は45,113百万円（前年同期比18.5%増）、営業利益は11,332百万円（同6.6%増）と増収増益となりました。

（2）ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、仕入、商品掲載、EC販売を一気通貫で推進する施策や、取扱商品の小型化による物流費の削減等により、利益率が高い商品の売上を伸ばしたものの、アウトドア及びアパレル市場における厳しい競争が続いていること、不採算商品の整理に伴う販売促進費等が増加したことなどから、前年同期比で減収、営業損失額は横ばいとなりました。

東京カレンダー株式会社は、コンテンツ事業における広告売上及び「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ことにより、前年同期比で増収増益となりました。

ライブリッツ株式会社は、スポーツチーム向けのチーム強化システム「Future Fastball 11」の導入案件をはじめ、複数の既存顧客向けの機能追加案件や、マーケティング事業にてラグビーチーム向けの支援案件を受注したことから、前年同期比で増収増益となりました。

株式会社キュリオシティは、ジュエリー、腕時計など海外ラグジュアリーブランドの複数の大型ストアデザインの順調な進捗などを背景に、売上・収益ともに堅調に推移しています。当社グループは、同社を前期の第2四半期連結会計期間から新規に連結しており、当連結会計年度より業績が通期寄与します。

この結果、本セグメントの売上高は6,833百万円（前年同期比12.7%増）、営業利益は364百万円（前年同期は営業損失323百万円）となり、前年同期比で増収増益となりました。

なお、報告セグメントにおけるフューチャー株式会社の持株会社機能の収益並びに費用及びセグメント間の取引消去を計上する「調整額」の営業損失が26百万円となり、前年同期比で226百万円の減益（前年同期は営業利益199百万円）となりました。これは、主に、フューチャー株式会社が株式会社リヴァンプの株式取得関連費用を計上したことによるものです。

（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又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。

当社グループとしましては、ITを通じて経営改革を進める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顧客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。

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とおりです。

(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しました。足元では、物流における2024年問題の解消に資するソリューションとして、AIによる配送ルート最適化等を物流業、流通小売業向けに提供したほか、全国30行の地域金融機関に導入している融資支援システム「FutureBANK」に、生成AIを組み込むことで融資支援業務の効率化を図る実証実験を開始しております。今後もAIを活用したコンサルティングサービスを通じて、顧客及び業界の課題解決に取り組みます。

業界の永年の課題解決に資するITソリューションの提供、企業戦略全体の高度化支援といった、顧客価値の最大化に資する取組みを続けるとともに、「GlyphFeeds」「FutureApparel」「FutureLOGI」等の当社の知財を活用した顧客の課題解決にも積極的に取り組むべく、新たな顧客への提案活動を進めています。「次世代バンキングシステム」については、1行目を安定稼働させた実績を訴求しながら、新規行の獲得に向けて取り組んでまいります。

更に、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、既存顧客のシステム基盤更改及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、開発品質の更なる向上と、人材の採用及び育成を行い、着実に収益を拡大します。

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「InfinityOne」の業界特化型の営業展開により受注を拡大するとともに、製品強化にも努め、製販一体でのトータルソリューションを顧客に提供することで収益の更なる拡大を目指します。

株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業向けDXコンサルティングと「SmartFactory」構築に加え、基幹システム刷新及び業務改革の支援、データインテグレーションにおける大型案件の獲得によりビジネスの拡大を狙います。また、ESGマネジメントプラットフォーム「Kkuon

(ケークオン)」を軸とした「E S G経営共創サービス」の貢献、基幹製品である「YDC SONAR」のパートナー拡販により、収益の更なる拡大を目指します。

株式会社ディアイティは、危機管理対応とセキュリティ診断サービスに注力し、子会社のサイバー・ソリューション株式会社と共同でセキュリティライフサイクルに対応したソリューションを提供しています。加えて、フューチャーグループ各社の既存顧客へセキュリティ専門サービスを提供することで相乗効果を生み出し、収益拡大を目指してまいります。

株式会社リヴァンプは、経営マーケティング事業における既存案件の着実な遂行に加え、今後はプライベートエクイティファンドと連携しつつ、金融収益の取り込みを図ります。また、DX事業においては、既存顧客のグローバル展開支援を中心とした案件の拡大を目指すとともに、投資先や海外先進技術企業との協業により新規顧客を開拓していきます。更に、両事業においてフューチャーグループのリソースとノウハウを最大限に活用し、共同案件等におけるシナジーの早期創出を図ります。

(3) ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、単品単位でのコスト・利益構造の精査、次年度に販売する商品の発注精度の向上、プライベートブランドへのリソースシフトを推進し、事業構造の転換と業績改善を進めてまいります。

東京カレンダー株式会社は、ユーザーデータの利活用及びデジタルプロモーションの強化により、集客力とユーザーエンゲージメントをより一層高めてまいります。月刊誌・WEBメディア・SNS・イベント等におけるコンテンツを最適化してブランド力の向上を図るとともに、「東カレデート」「グルカレ」などのWEBサービスの集客力を強化し、各事業の更なる成長と収益拡大を目指してまいります。

ライブリッツ株式会社は、スポーツ分野で培ったデータ分析技術やコンテンツを活用したファンサービスを実現するシステムを基盤としたイベント事業をe s p o r t s等にて開始するとともに、集客及びマーケティングノウハウを強化し更なる成長と収益拡大を進めてまいります。

株式会社キュリオシティは、プロジェクト規模の大きい高級ホテルやハイエンドレジデンスのインテリアデザインの事業に注力するほか、世界的なブランドのストアデザインを顧客の世界展開に合わせて継続的に受注してまいります。併せて、キュリオシティのデザイン哲学を理解・実践し、グローバルに対応できるデザイナーの採用を進めてまいります。

以上

●本件に関する問い合わせ先：

フューチャー株式会社 ファイナンシャル&アカウンティンググループ 松下恭和

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