

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月期連結業績のお知らせ

### 1. 2024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（2024年1月1日～2024年12月31日）の連結業績は、

売上高	69,878 百万円	(前年同期比 17.8%増)
営業利益	14,667 百万円	(前年同期比 7.1%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	10,322 百万円	(前年同期比 11.9%増)

となりました。

当連結会計年度における経済環境をみると、不安定な世界情勢、国内外における物価上昇継続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、恒常的な人手不足への対応の取組みとして生産性・効率性の向上、BCP（事業継続計画）の観点からの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。

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、当社グループの当連結会計年度においては、売上高及び営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は前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、次世代バンキングシステム、FutureBANK、食品卸向けシステム等の当社知財を、金融、流通業界の各業界において展開することで新規顧客の案件を獲得、推進したほか、顧客の経営改革を支える基幹システム、データ基盤の構築支援等、顧客のDX及び経営改革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。

中長期的な成長に資する、当社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、2024年7月16日に安定稼働を開始し、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行目については開発・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）「GlyphFeeds」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「FutureApparel」の導入プロジェクトのほか、政府が主導する医療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、前期比で増収増益となりました。

フューチャーアーティザン株式会社は、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」構築に加え、DX案件実行を通じた顧客への価値訴求が売上に寄与したものの、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、前期比で減収減益となりました。

フューチャーセキュアウェイブ株式会社は、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開始し、地域の基幹病院の案件を受注するなど新規取引が増加しました。一方で、セキュリティ関連商材の販売が減少したことにより、前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、ヘルスケア分野の案件を新規受注いたしました。同事業及び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、共に計画通りの業績となりました。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60,881百万円（前年同期比19.8%増）、営業利益は14,538百万円（同6.1%増）と前期比で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、単品単位でのコスト・利益を管理する等の事業構造改革に努めているものの、アウトドア用品の市場が依然厳しい競争環境にあることに加え、アパレル及びスポーツ・フィットネス用品の売上也伸び悩んだ結果、前期比で減収、営業利益は前期に引き続き営業赤字となりました。

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、前期比で増収増益となりました。

ライブリッツ株式会社は、プロ野球球団をはじめとする各種スポーツ団体や、建設業、テーマパークなどの顧客のIT投資が増加したことに加え、プロ野球の最先端技術を体験できる「デジタル野球教室」の開催などの新たな取組みにより前期比で増収となりましたが、e s p o r t s など新規事業の立ち上げへ積極的な投資を行ったことによりコストが増加したため、営業利益は前年並みとなりました。

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。同社は前第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した。

この結果、本セグメントの売上高は9,041百万円（前期比7.8%増）、営業利益は381百万円（前期は営業損失144百万円）となり、前期比で増収増益となりました。

（注1）株式会社ワイ・ディ・シーは、2025年1月よりフューチャーアーティザン株式会社に社名を変更しました。

（注2）株式会社ディアイティは、子会社であるサイバー・ソリューション株式会社と合併し、2025年1月よりフューチャーセキュアウェイブ株式会社に社名を変更しました。

（注3）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においては、企業のDXの取組みは今後も続くことが見込まれるほか、深刻な人手不足を補うための抜本的な経営改革による業務効率化、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、グループ各社との協業をより一層推進し、経営・ITコンサルティングを通じて顧客の経営課題に伴走して取組む体制を強化しました。これにより、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、基幹システム刷新、データ基盤の構築等の新規案件を受注しました。グループ会社との協業を通じて、強固なITセキュリティの構築、顧客企業における高度IT人材の育成・内製化支援など幅広い領域で顧客及び業界の課題解決に取り組めます。

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においては、「Glyph Feeds」「Future Apparel」「Future LOGI」等の当社の知財を活用し顧客価値を最大化するとともに、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組んでまいります。

経営・ITコンサルティングを通じて長期のリレーションシップを構築した顧客と同様の関係性を、さらに多くの顧客と構築すべく、グループ会社の知見の活用、営業活動の高度化を実施し顧客基盤の強化に努めてまいります。

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、着実に事業を拡大してまいります。

Future One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てまいります。

フューチャーアーティザン株式会社は、製造業向けDXコンサルティングと「Smart Factory」構築に加え、基幹システム刷新及び業務改革の支援、サービスの拡充やPLM事業への本格的な参入により製品の企画から製造にわたる一連のサービスを提供し、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「ESG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てまいります。

フューチャーセキュアウェイブ株式会社は、危機管理対応とセキュリティ診断サービスはもとより、運用も含めた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ます。また、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、DX事業における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、共同案件の創出、品質の向上など、シナジーの早期実現を図ります。

### (3) ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、ナショナルブランド商品改廃の徹底や、今後の新たな成長の柱とすべくプライベートブランドの強化およびリニューアルに注力し、引き続き事業構造の転換と業績改善に努めてまいります。

東京カレンダー株式会社は、月刊誌・WEBメディア・SNS等のチャンネル別に各種マーケティングデータの分析結果に基づきコンテンツを最適化し、ブランド力とユーザーエンゲージメントの更なる向上を目指してまいります。また、AI等のテクノロジーの活用により「東カレデート」「グルカレ」などのサービスの利便性を向上させ、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「Fastball」やファンエンゲージメントの向上を実現するシステム「FastBiz」を活用したスポーツ振興や、「デジタル野球教室」をはじめとする地域振興事業を通じて、スポーツ界や一次産業におけるDX推進に努め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・育成を進めてまいります。

### 3. 配当について

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として位置付け、持続的な成長を続けるための内部留保資金を確保しつつ、期間損益、キャッシュ・フローの状況、自己株式の買付状況等も総合的に勘案して配当を決定しております。

配当性向の目安に関しては、連結業績における配当性向を35%以上とする方針としております。

上記の方針に基づき、当期末の剰余金の配当は、1株当たり21円とすることを予定しており、既の実施済の中間配当を合わせた年間の配当金は1株当たり42円（連結配当性向36.1%）となる予定です。

次期の剰余金の配当は、1株当たり46円の普通配当（中間配当23円、期末配当23円。連結配当性向35.6%）を予定しております。

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