

平成 29 年 4 月 28 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 29 年 12 月期第 1 四半期連結業績のお知らせ

1. 平成 29 年 12 月期第 1 四半期連結業績について：

当社グループの当第 1 四半期（平成29 年 1 月 1 日～平成29年 3 月31日）の連結業績は、

売 上 高	8,715百万円	(前年同期比 1.4%増)
営 業 利 益	992百万円	(前年同期比 13.8%減)
親会社株主に帰属する四半期純利益	612百万円	(前年同期比 15.7%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&サービス事業

フューチャーアーキテクト株式会社は、都市型の銀行と首都圏の大手地方銀行から昨年末に受注した金融クラウド（SKYBANK）の開発が始まったほか、大手小売業、大手新聞社及び大手物流会社などの新規の顧客のプロジェクトを受注しました。一方、大規模プロジェクトの一つで開発が一段落したことにより、前年同期比で売上高・営業利益とも減少しました。

当第 1 四半期から連結業績に加わった株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業を中心にシステム開発の受託やライセンスの販売が好調に推移し、連結売上高と営業利益に貢献しました。

FutureOne 株式会社は、新規のプロジェクトを前年同期に比べて多く受注し、開発も順調であったことから、売上高・営業利益とも前年同期比で大幅に改善しました。

この結果、本セグメントの売上高は 7,482 百万円（前年同期比 17.0%増）、営業利益は 1,088 百万円（前年同期比 8.6%減）となりました。

(2) ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSは、フラットベンチや室内用バイクなどのプライベートブランドのトレーニング用品を中心に売上高が前年同期比で増加しましたが、販売やマーケティングに関する

手数料等が増えたため、営業利益はほぼ横ばいとなりました。

東京カレンダー株式会社は、3月の月間ページビューが昨年末の3,000万から3,500万に順調に拡大し、ウェブ広告の売上が前年同期比で大幅に増加しました。

コードキャンプ株式会社は、新サービスである転職希望者のためのエンジニア養成プログラム「CodeIncubate」や事業開発スペシャリスト養成講座「TORIKAJI」が実際に売上に貢献したことにより前年同期比で売上高が増加しましたが、広告宣伝費などの先行投資により、営業赤字は継続しております。

この結果、本セグメントの売上高は1,285百万円（前年同期比20.4%増）、営業損失は108百万円（前年同期は88百万円の損失）となりました。

（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、前第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。また、当第1四半期連結会計期間より、「ITコンサルティング事業」と「パッケージ&サービス事業」を1つのセグメントに集約し、セグメント名称を「ITコンサルティング&サービス事業」に変更しております。なお、前年同期比については、前第1四半期連結累計期間の数値を変更後の報告セグメント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. 今後について：

（1）ITコンサルティング事業&サービス

当社グループのITコンサルティングには、次のような特徴があり、この特徴を生かして顧客のビジネスやITの仕組みの改革に貢献することができるプロジェクトの受注を増加させることにより、当社グループの企業価値の向上を目指して参ります。

- ① 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、グラウ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。
- ② 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。

- ③ 独自のプロジェクト・モニタリングとマネジメント手法(Future Navi、Futurefraqta)を活用して、短時間で品質の高いシステム設計や開発を実現する。

また、以上に加え、次のような取組みに注力してまいります。

1. イノベーションを生み出す最新の技術の開発と提供

製造業の顧客にAIを活用したIoTのプラットフォームを開発し、スマートファクトリー化に貢献することができました。今後も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、顧客のイノベーションに貢献してまいります。

2. 流通クラウドなど独自のアプリケーションクラウドの提供

当社グループでは、ホームセンター、スーパーマーケット、ボランタリーチェーン及びコンビニエンスストアなど多くの小売業に基幹システムを提供してまいりました。当社グループが蓄積してきた小売業の知見と最新の技術による次世代のシステムアーキテクチャーを融合した流通クラウドシステム(SKYRETAIL)の開発を進めています。これにより、顧客の経営改革と業務改革に貢献できる効率性の高いシステムを提供してまいります。

3. 子会社間のコラボレーションの強化

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。今後は、当社のITコンサルティング&サービス事業に属する事業子会社である、フューチャーアーキテクト、フューチャーインスペース、FutureOne、マイクロ・シー・エー・デー、及びワイ・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、販売が好調なプライベートブランドのトレーニング用品や人気のあるアウトドア商品やスポーツウェアなどの戦略的な仕入れを進め、自社ECサイトの展開の強化や東京カレンダーと連携してスマートフォンのアプリの開発を進めるなど、顧客との接点を広げることで売上や利益の増加を図ってまいります。

東京カレンダー株式会社は、動画コンテンツを自社で作成すること等により、特定のユーザー層の支持を集め、4月の月間ページビューが4,000万に達する見込みとなっています。この集客力を更なる広告収入の増加につなげるほか、第1四半期末に取得したオンライン婚活

サービスを提供するマッチアラム株式会社と連携して、有料会員サービスの展開に注力して、売上や利益の増加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等について、法人への営業を強化し、収益基盤の確立と拡大を図ってまいります。

なお、平成29年12月期の第2四半期（累計）及び通期の業績予想につきましては、前回発表（平成29年2月7日付）からの変更はございません。

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