

経営近況報告会

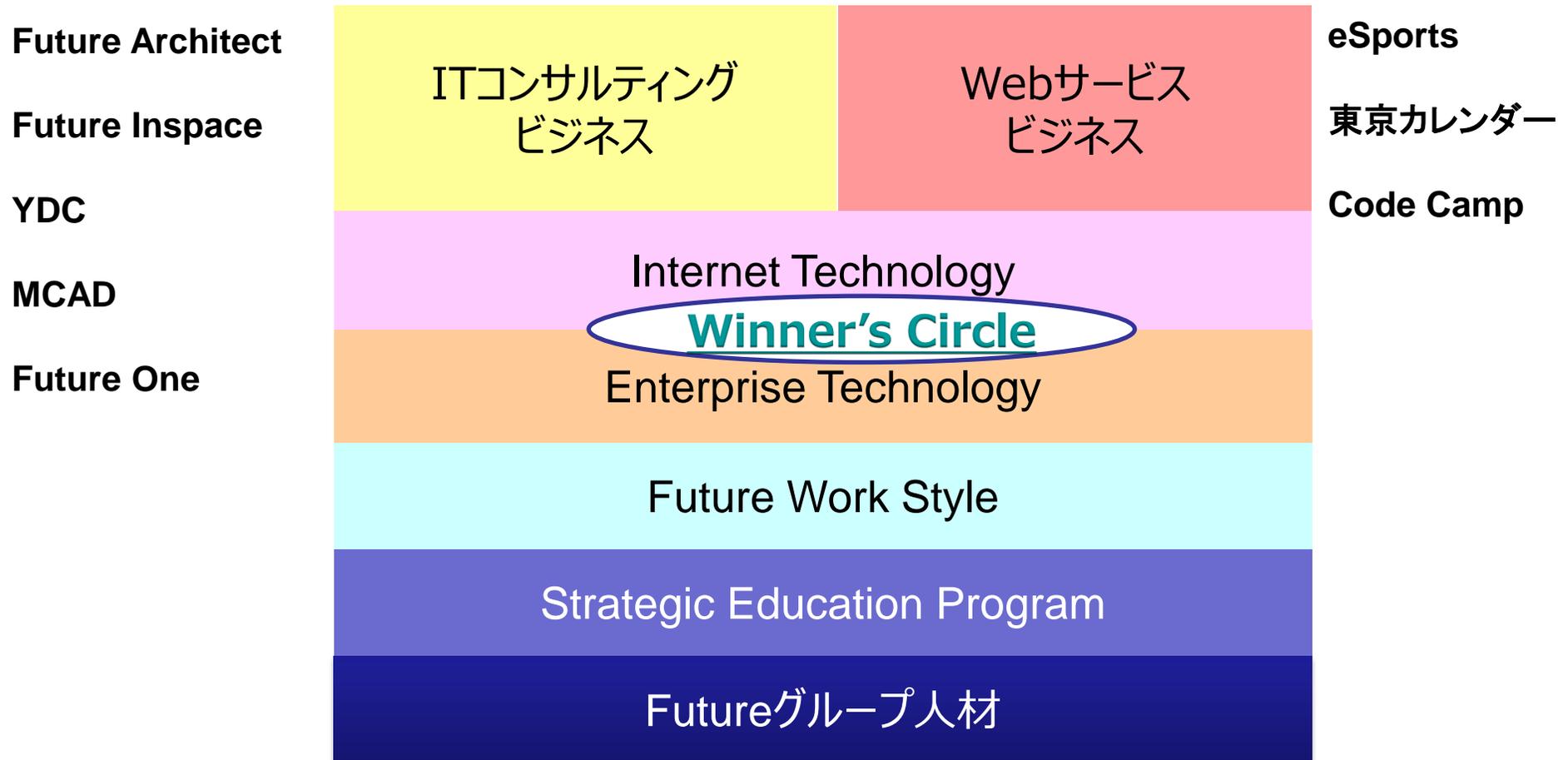


2017年3月28日
フューチャー株式会社
代表取締役会長兼社長
グループCEO
金丸恭文

1-1.Future グループのご紹介



1-1.Futureグループのビジネスアーキテクチャ



2. 2016年12月期 トピックス

1. SKYクラウドシリーズ
2. OmnibusCore
3. ABCマート
4. 東京カレンダー
5. ワイ・ディー・シー
6. Vuls

2. トピックスー①スカイクラウドシリーズ

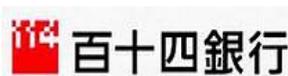
2016年末に新たに大手地方銀行1行、都市銀行1行から受注

SKY BANK

- 渉外支援、融資支援、格付、自己査定、償却引当等
- 地域金融機関の営業活動を支える高度なアプリケーションサービス
- 信用リスクの正確な管理と業務負荷低減を実現」

－ 先行稼働4行、導入フェーズ3行、企画設計フェーズ2行

あおぞら銀行

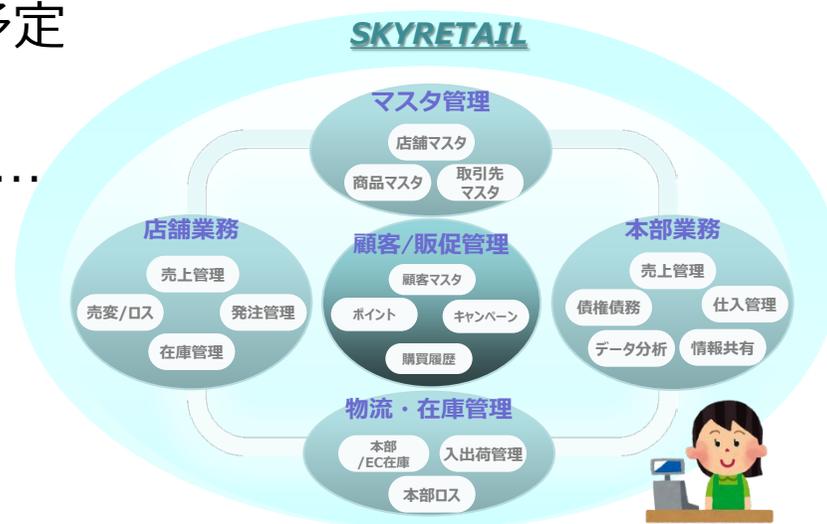


2. トピックスー①スカイクラウドシリーズ

■ SKYRETAIL

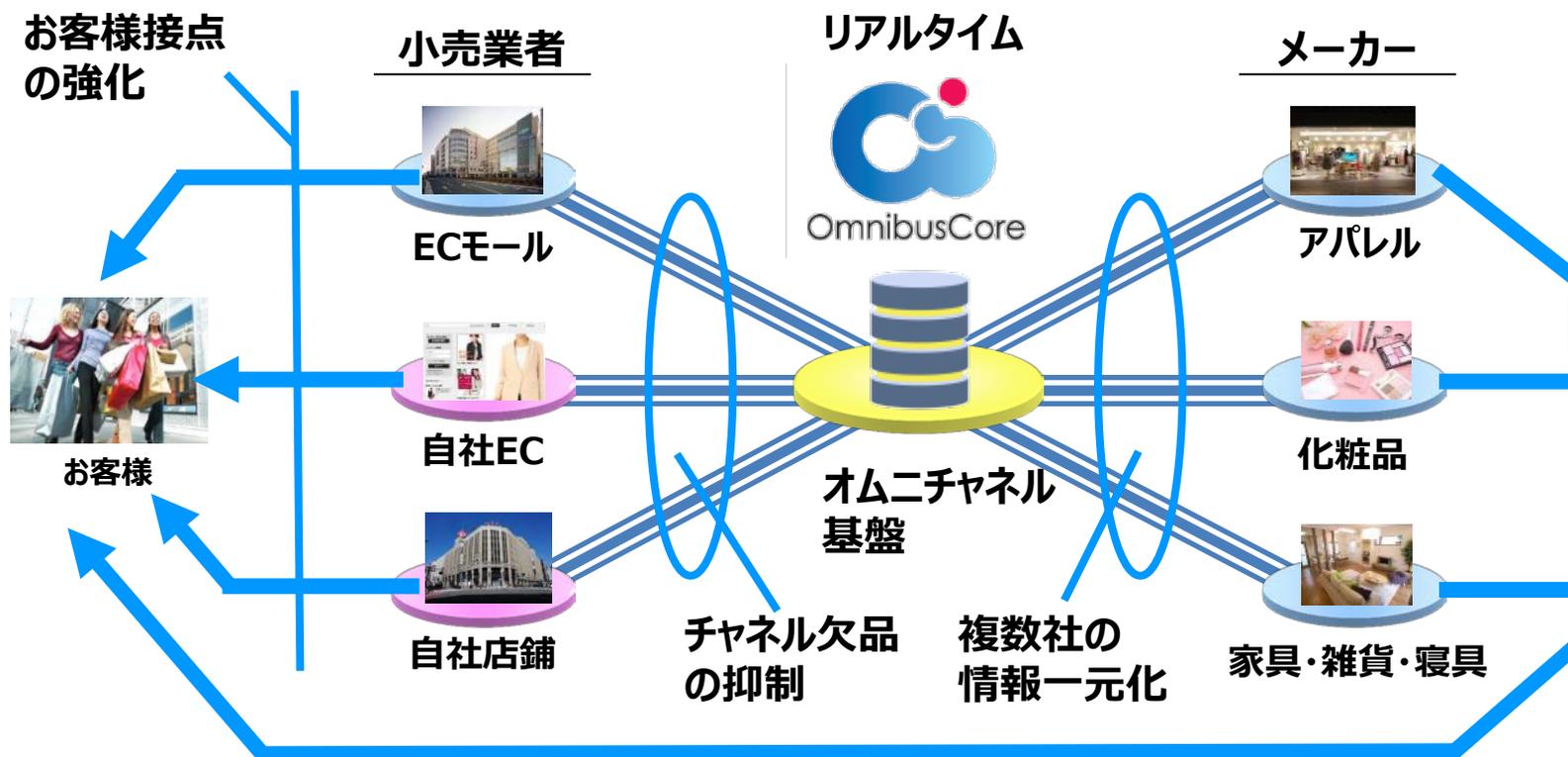
- スーパーマーケット、ホームセンター、百貨店向け
- M D 基幹業務、分析業務システムをクラウドモデルで提供
- 店舗業務、本部業務、物流・在庫管理、顧客/販促管理の先進アプリケーションクラウドサービス

- 2017年11月、第1号ユーザーリリース予定
- SKYクラウドシリーズ展開中
 - SKYRUNNER, SKYCOMMERCE...



2. トピックスー②オムニチャンネルデータ連携システム「OmnibusCore」

- 日本の商習慣を踏まえた複数チャンネル、複数メーカーのシームレスな連携プラットフォーム
- 商品情報や在庫情報を一元化することでEC・店舗の欠品をサプライチェーン全体でカバーするモデル
- 小売・メーカーの共通課題であるプロパー販売率の向上、チャンスロスの極小化に貢献



BtoC配送、BtoB配送のいずれにも対応

2. トピックスー③顧客との関係強化

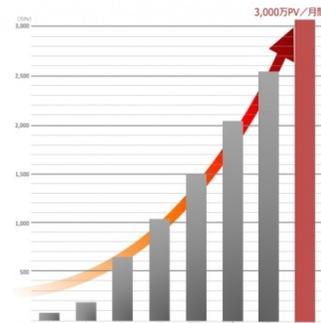
- ITの戦略パートナーとして提携
 - ITのパフォーマンスと経営への貢献を最大化
 - 競争優位を高める次世代システムの企画・設計・構築・運営で協力
 - 国内906店、海外235店の成長を支える取組み
 - 店舗、ECの単店の販売力の底上げ
 - 店頭の商品揃えと商品調達力の強化



2. トピックスー④東京カレンダー

リアル（雑誌＋イベント）・WEBサービス・テクノロジーを融合させた
新サービスの創造

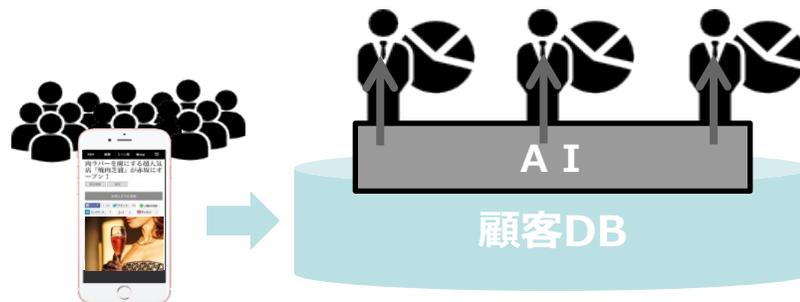
- ①月間3,000万PVを突破し、ハイスパックな都会の男女を最もWEBで集客するメディアへ成長
- 人気連載「東京女子図鑑」のAmazonプライムビデオでの連続ドラマ化も大きな話題に



- ②プレミアムブランド（イメージ）を活用したリアルイベントの開催
- ワインパーティなどの100名～300名規模のWEB読者交流イベント
「東カレNIGHT」を連続開催し、「リアルなユーザー体験」を提供。

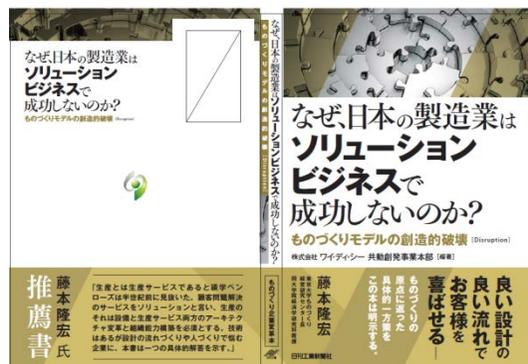


- ③ビッグデータ解析、A i を駆使し、広告サービスから「マーケティングイノベーション」「ライフスタイルサービス」へ
- スマホアプリでのユーザー困り込みから、顧客の嗜好データを分析可能に。
- 従来の広告ビジネスから、ライフスタイルサービスへの転換を可能に

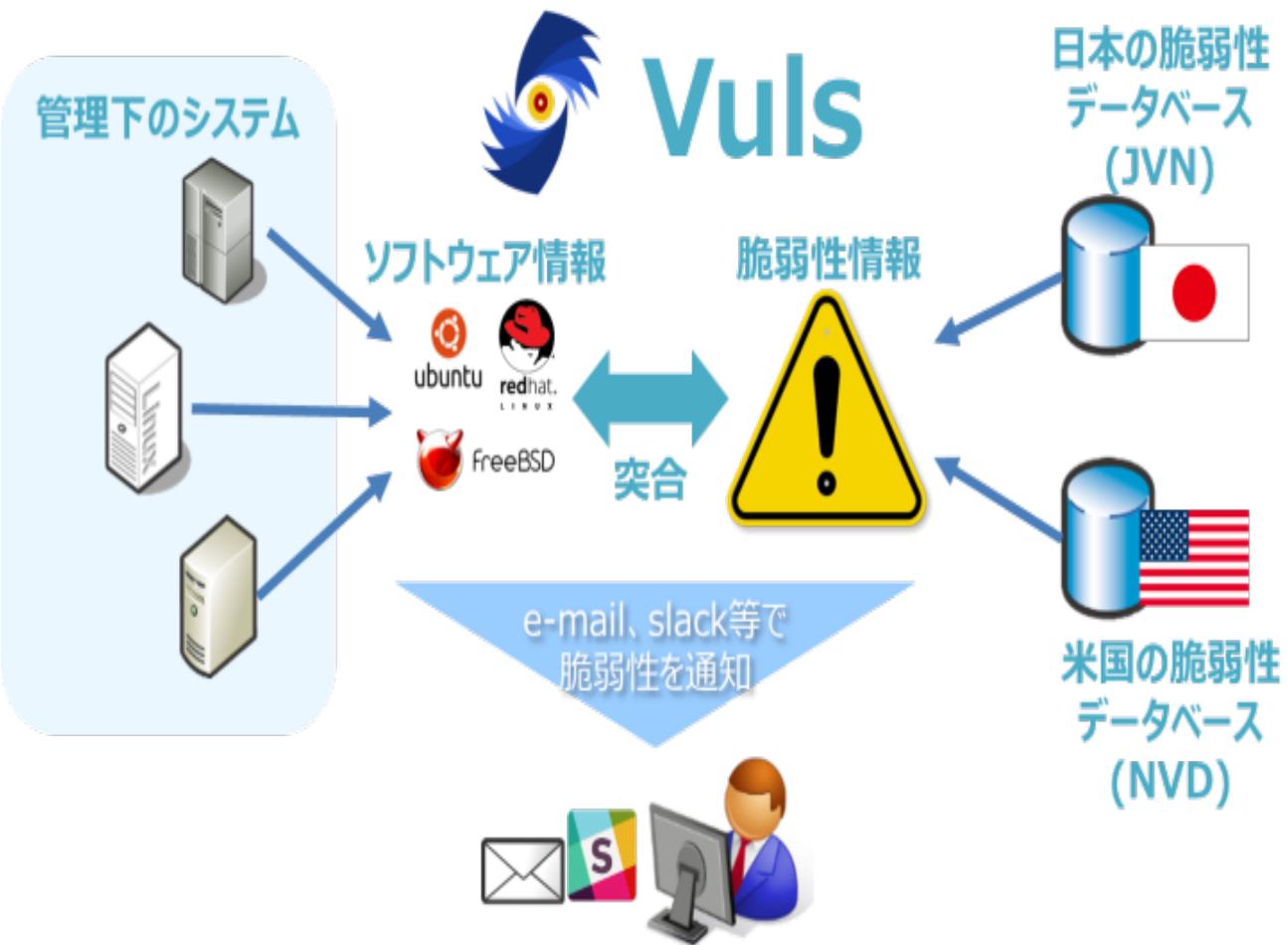


2. トピックスー⑤ワイ・ディー・シー (YDC)

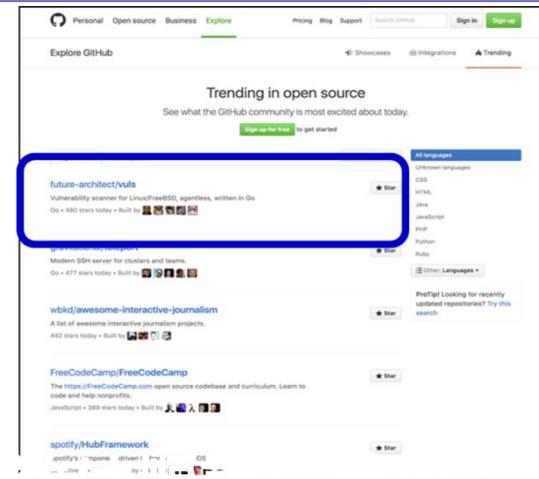
- 2017年1月子会社化
- YDC社の概要
 - 横河電機グループのITサービス企業
 - 製造業を中心とした実績と関西、中部に強み
 - 売上約48億円、257名
 - 顧客数 405社
- フューチャグループにとっての戦略的な効果
 - 金融、流通サービスに加え、製造ビジネス成長の中核
 - スマートファクトリー、AI、IoTへの積極展開に貢献



2. トピックスー⑥セキュリティサービス「脆弱性スキャナーVuls」



2016/10/1にGitHub
スター獲得ランキング
世界1位



3. 2017年12月期 計画

1. 2017年数值計画
2. 主要戦略

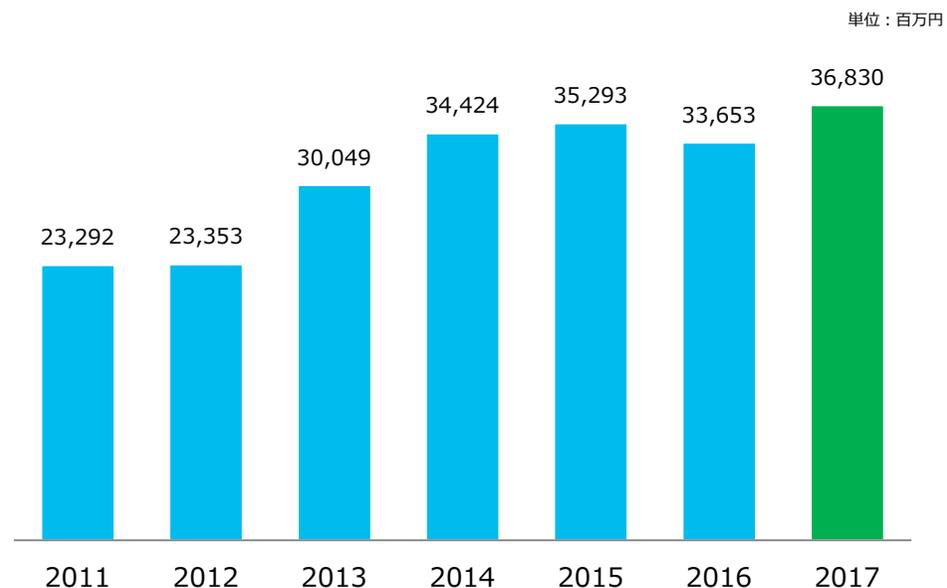
3-1.2017年数值計画 – 売上、営業利益計画前年比

単位：百万円

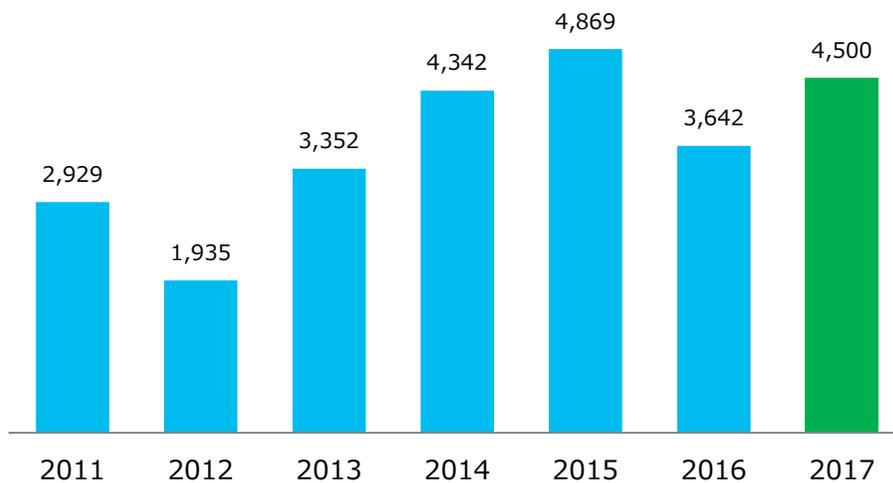
	2017年 通期計画	2016年 通期実績	前年比	2017年 上半期計画	2016年 上半期実績	前年比
売上高	36,830	33,653	+9.4%	17,710	17,225	+2.8%
営業利益 (営業利益率)	4,500 (12.2%)	3,642 (10.8%)	+23.5%	1,835 (10.4%)	1,937 (11.2%)	△5.3%
経常利益 (経常利益率)	4,520 (12.3%)	3,589 (10.7%)	+25.9%	1,850 (10.4%)	1,900 (11.0%)	△2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	2,735 (7.4%)	2,208 (6.6%)	+23.8%	1,171 (6.6%)	1,129 (6.6%)	+3.7%

3-2.2017年数值計画 - 売上、営業利益推移

売上



営業利益



コンサルティング

- レガシーシステムの分析、刷新の推進（FutureFormulaを活用）
- 長期的パートナーシップによる顧客にとっての「戦略的システム組織」の運営
- 次世代ITの開発（リアルタイムフレームワークを基盤とするビッグデータ、IoT、Aiを含む次世代アーキテクチャー）
- フューチャーアーキテクト、Y D C、M C A Dの戦略的アライアンスによる新規受注やスマート工場などの新プロジェクトの推進
- FutureOneは中堅企業（年商100～300億円）からの新規受注力強化・新ERPリリース

クラウドサービス

- 専門性の高いアプリケーションクラウドサービスの積極展開
SKYクラウドシリーズ、OmunibusCore、FuturePay
- セキュリティーサービスの拡大

売上と利益の大幅アップを目指す

動画コンテンツを拡充

『東カレWEB』のコンテンツ戦略として、動画を強力に推進

『企画～制作～配信』までを自社で完結する体制を構築



有料会員サービスの基盤確立

16年下期に3000人の応募を集めた人気イベント『東カレNIGHT』をベースに、
各種有料会員サービスを展開



新しいマーケティングプラットフォーム

顧客接点を豊富に有するウェブメディアを有効活用し、行動動機を分析可能とし、
新しいマーケティングプラットフォームを構築する



商品拡充&ブランディング強化

人気のあるカジュアルなバッグ・ウェアなどの商品を拡充
E C店舗・プライベートブランド商品のユニークな企画設計とブランディングを促進



新サービスの研究開発「ポケジム（オンラインフィットネスサービス）」

健康志向の潜在顧客へのグッズ提供からサービス提供へ、新たな柱への挑戦
東京カレンダーと連携し、EC&ポケジムアプリを開発



成長を促進するシステムインフラの構築

フューチャーグループのリソース・ノウハウを活用し、科学的な価格比較や取扱商品
データアップロードの生産性の飛躍的な改善



売上100億円を達成するための盤石な管理基盤構築

フューチャーグループのノウハウを活用し、盤石な管理基盤構築と人材育成



プログラミングはビジネスに必要不可欠なコアスキルとなる時代



売上4倍、通期黒字化を目指す

CodeCamp

ハードスキル教育

TORIKAJI

ソフトスキル教育

CodeIncubate

テクノロジー人材紹介

