

2017年12月期 経営近況報告会



2018年3月26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. 2017年12月期 トピックス

1. 長期的戦略パートナーシップ
2. Strategy Innovation Group設立
3. Future AI
4. Future IoT
5. 東京カレンダー
6. ライブリッツ

1-1. 長期的戦略パートナーシップ

- 長期的戦略パートナーとして更なる関係強化へ
 - 2005年 SGシステム（CIO補佐、2009年SGホールディングスの株式取得）
 - 2010年 ローソン（CIO補佐）
 - 2011年 全日食（CIO補佐）
 - 2015年 ウシオ電機（CIO補佐）
 - 2016年 大手化粧品会社（CIO補佐）
 - **2017年 ワールド（JV設立）、ABCマート／その他2社（CIO補佐）**

SAGAWA



WORLD

LAWSON

USHIO



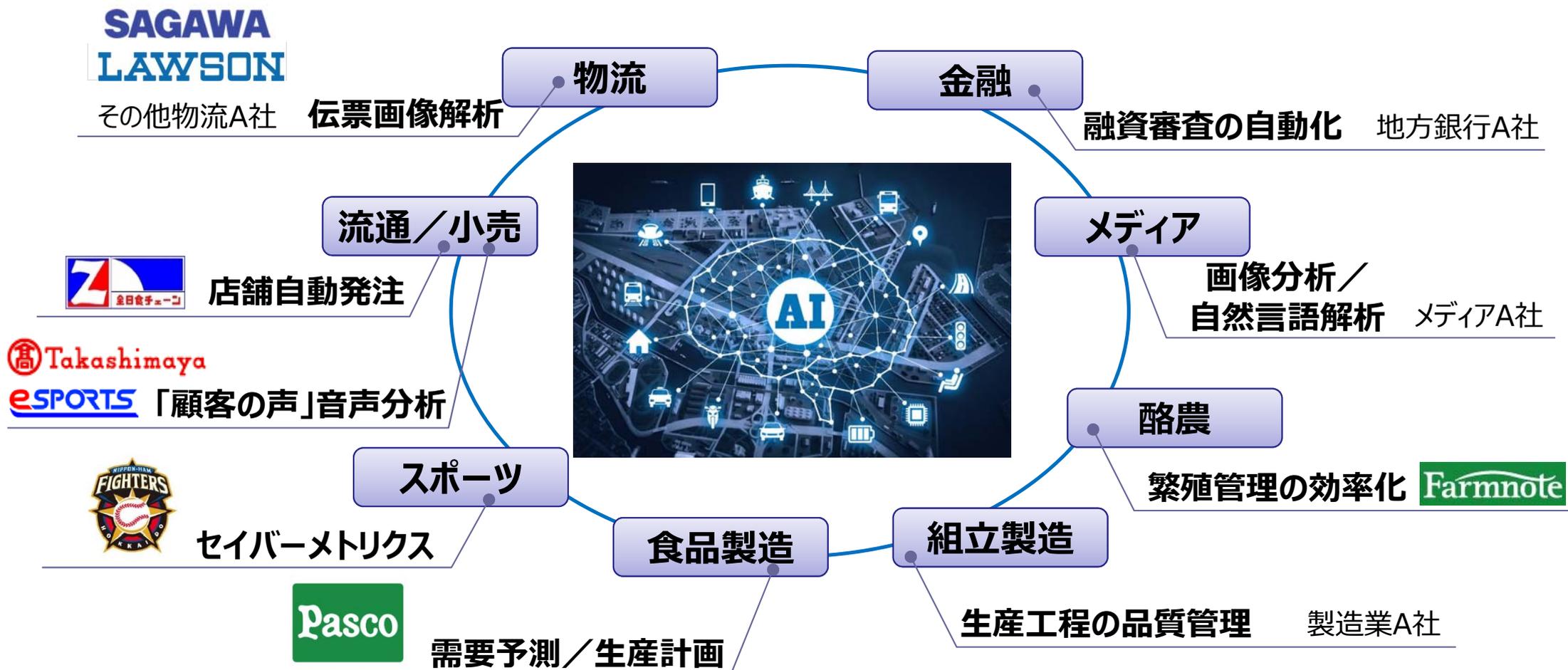
1-2. Strategy Innovation Group設立

- 2017年10月 戦略コンサルティングサービスグループを設立
 - AI、IoT、Fintech時代、経営とIT戦略は表裏一体
 - 新技術開発・実装力に戦略構築力を加え、経営とITのトータルデザイン力を強化
 - 企業の戦略パートナーとして付加価値の創出と生産性の向上、グローバル化、事業創造、市場開拓に貢献



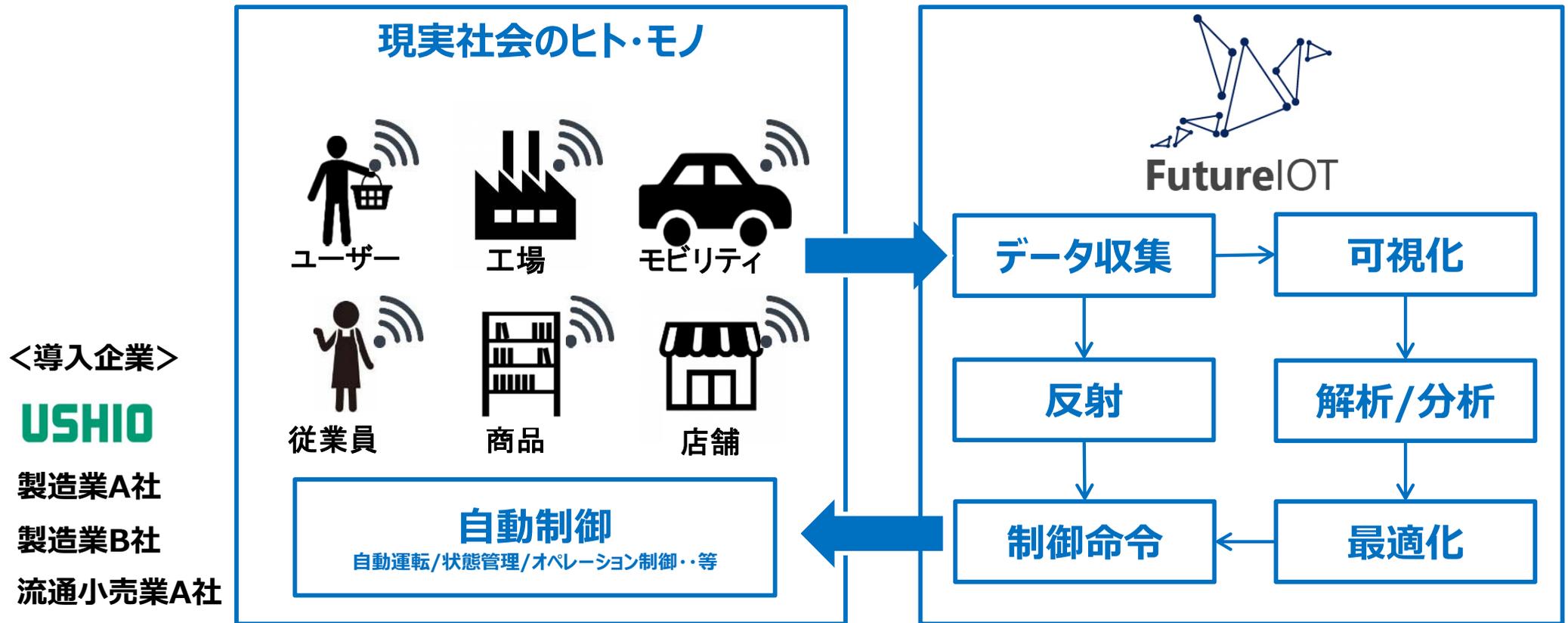
1-3. Future AI

- 戦略パートナーとして複数の顧客とAI共同プロジェクトを推進
- 金融、メディア、酪農、組立製造等、様々な業界への展開
- 深層学習、機械学習等の研究・開発により、品質管理、生産性向上に貢献



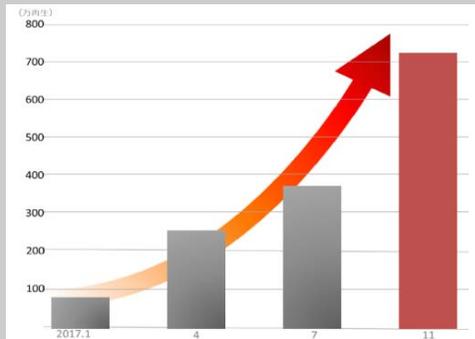
1-4. Future IoT

- クラウド型IoTプラットフォーム「Future IoT」を提供
- ハードウェアデバイス、通信、クラウド、データ解析等、アーキテクチャ全体をデザイン
- 現実社会のヒト・モノのデジタル化による地方創生、社会問題の解決、グローバルへの挑戦
 - 現実社会に存在するヒト・モノをクラウドから直接制御



1-5. 東京カレンダー（マッチアラム含む）

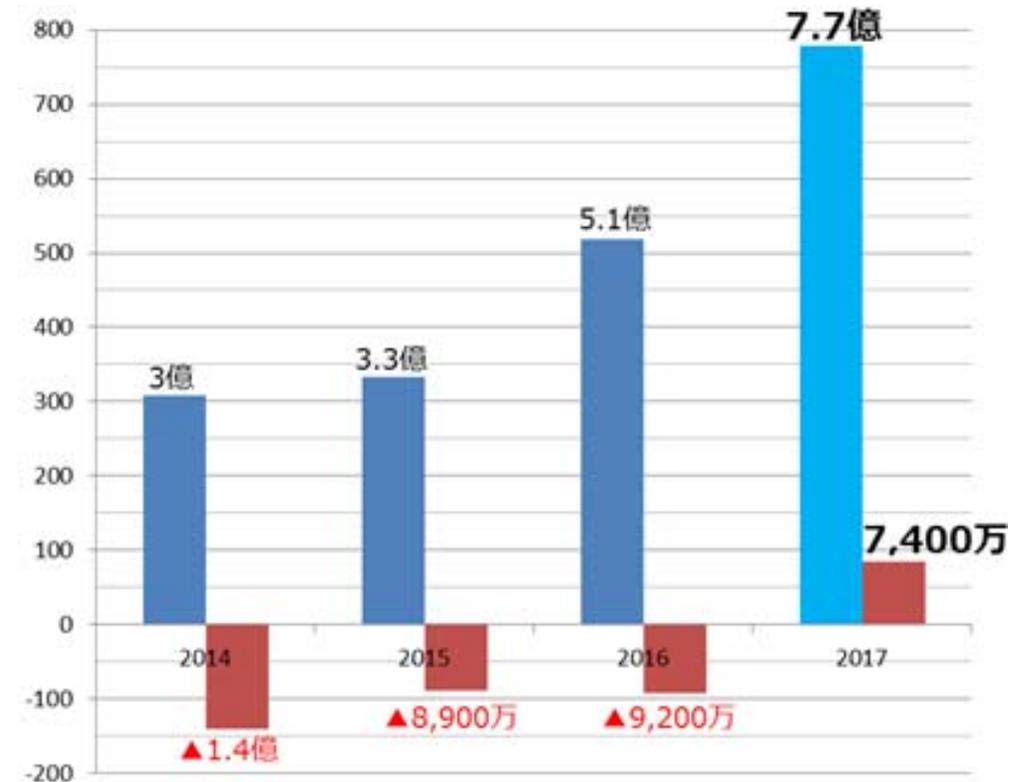
人気動画コンテンツの誕生による WEBページビューの安定的増加



月刊誌の販売がさらに拡大 月刊誌とWEBの連動プロモーション



広告収入増加により単年度黒字を達成 前期比売上51%増、第2四半期より黒字化



■ 売上

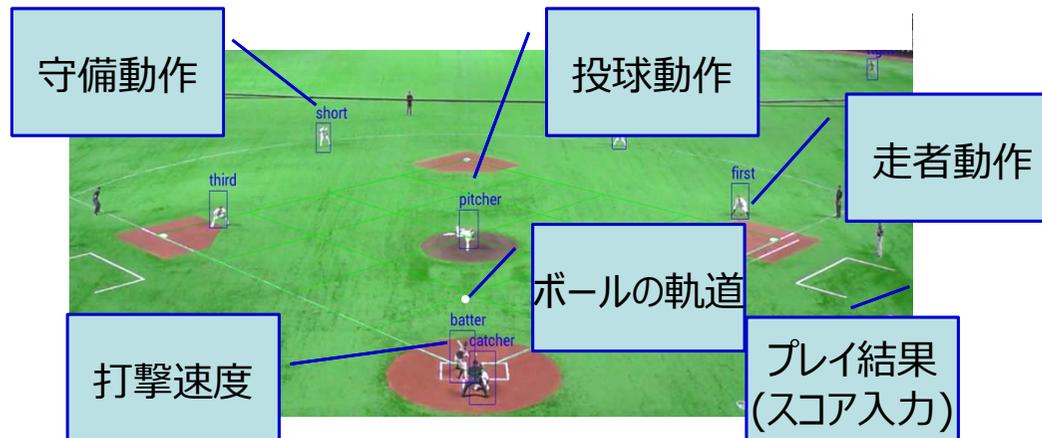
■ 営業利益

注) 営業利益はのれん償却前

1-6. ライブリッツ

- プロスポーツのIT武装を支援
 - 初の第4四半期黒字化
 - プロ野球編成システム「Future Fastball」の拡充
 - スポーツIoT×データ解析でプロ野球日本一に貢献
 - セ・リーグ球団より初受注
 - プロ野球関連事業サービス、および他競技への展開

リアルタイムにデータ化



5年連続日本一達成！

- 2013年 楽天イーグルス
- 2014年 福岡ソフトバンクホークス
- 2015年 福岡ソフトバンクホークス
- 2016年 日本ハムファイターズ
- 2017年 福岡ソフトバンクホークス



2. 2018年12月期 計画

1. 主要戦略
2. 2018年数値計画
3. 配当金について

2-1. 主要戦略 ITコンサルティング&サービス①



- 大手顧客との戦略的パートナーシップの拡大
- 次世代リアルタイムアーキテクチャに基づく、AI、IoT、クラウド等、先端技術サービスの提供
- FutureBANK、FutureRETAIL等、最新の業種別アプリケーションモデルに基づく経営コンサルティング、業務コンサルティング、システムコンサルティングの展開
- 高度な技術スキルを基盤とした設計開発、保守運用、BPO等、ITアウトソーシングの拡張
- 専門性の高いアプリケーションサービス、OmunibusCore、FuturePay等の展開
- 総合セキュリティサービスの提供
 - システム脆弱性対応、サイバー攻撃検知、ホレンジック調査分析

2-1. 主要戦略 ITコンサルティング&サービス②

株式会社ワイ・ディ・シー

FUTURE
ONE



- 製造業向けITコンサルティング（ワイ・ディ・シー、MCAD）
 - AI、IoT、BigData等、先端技術を適用したスマートソリューションの展開
 - 開発設計領域における業務改革コンサルティング、構築、保守運用の
一気通貫サービス
- 知財管理プラットフォーム（MCAD）
 - 総合知財管理サービス、特許出願支援サービスの拡充
 - 知財管理クラウドサービスの提供
- 中堅企業向けERP（FutureOne）
 - ERP直販事業拡大に向けた業務改革スペシャリスト部門の設置
 - ERPビジネスパートナーの継続拡大

2-1. 主要戦略 東京カレンダー（マッチアラーム含む）

メディア + サービス型のビジネスモデルの推進

メディアとしてのプロモーション力を最大限活用した、
 アッパー層顧客に対する第2・第3のサービスの構築

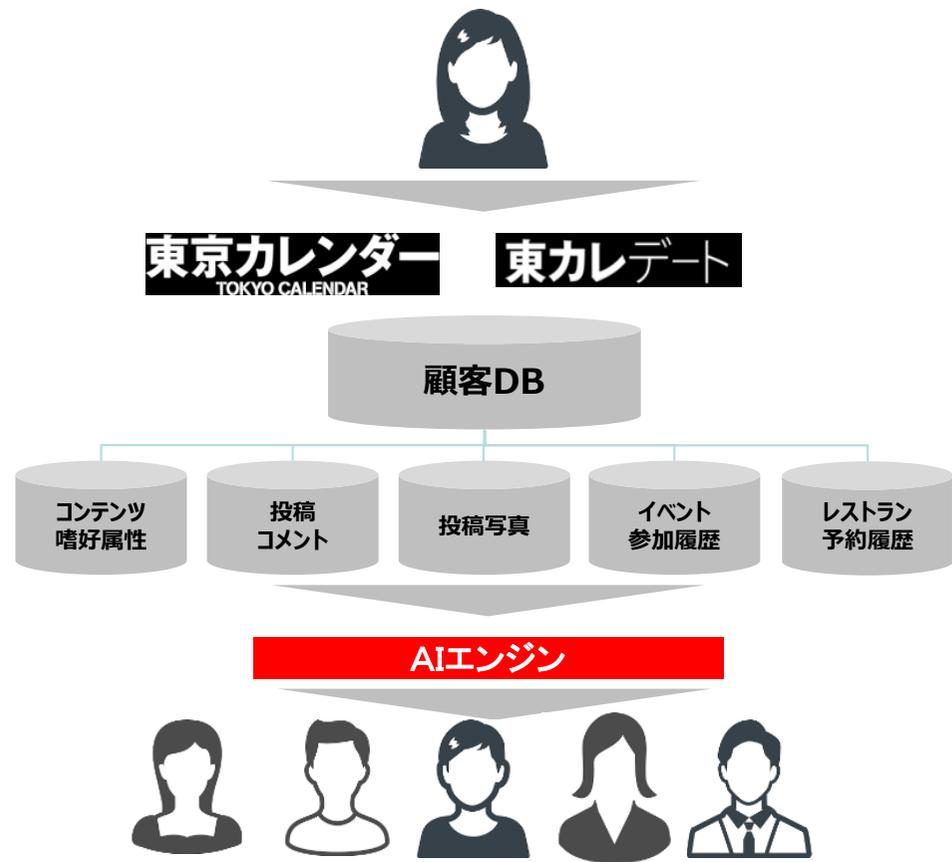
三位一体によるメディア力の最大化

パーツとして大きく成長させた『WEB（アプリ）』
 『月刊誌』『イベント』の連動を強化し、あらゆる
 顧客接点においてメディア力を最大化



マーケティングプラットフォームの進化

蓄積された顧客データをもとに、AI等の最新テクノロ
 ジーをフューチャーアーキテクトと協力し、サービスを
 追加していくマーケティングプラットフォームを構築



2-2. 2018年数値計画

単位：百万円

	2018年 通期計画	2017年 通期実績	前年比	2018年 上半期計画	2017年 上半期実績	前年比
売上高	37,900	36,265	+4.5%	18,190	17,265	+5.4%
営業利益 (営業利益率)	5,170 (13.6%)	4,458 (12.3%)	+16.0%	2,427 (13.3%)	1,912 (11.1%)	+27.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	3,530 (9.3%)	3,733 (10.3%)	△5.5%	1,645 (9.0%)	1,487 (8.6%)	+10.6%

注) 一時的な要因(税の負担率の低下など)により、
2017年の当期純利益は押し上げられています。

2-3. 配当金について

- 2017年度の期末配当は、1株当たりの普通配当13円を予定
- 2018年度は、1株当たりの普通配当28円を予定



FUTURE[●]

決算短信、補足資料、説明会資料、その他各種IR資料等は
当社ホームページでもご覧になれます。

http://www.future.co.jp/investor_relations/

フューチャー株式会社 IR担当

電話：03-5740-5724

FAX：03-5740-5820

E-mail：ir@future.co.jp

本資料には、現時点における情報に基づいた将来に関わる予測が含まれております。それらは今後の日本経済やITサービス業界の動向などにより、変動する可能性がございます。従って、当社がその確実性を保証または約束するものではないことも予めご承知おき下さい。

また、本資料においては、千円単位で管理している決算短信等の数値を百万円単位で表記しているため、合計額や差額等において一部差異が発生している場合がございます。詳細数値については別途決算短信をご参照いただきますよう、何卒よろしくご承知申し上げます。