第３５期定時株主総会

質疑応答要旨

ご質問　①

第２号議案について。谷口氏を選任した理由を金丸社長から直接お話しいただけますでしょうか。

【回答要旨】

当社では社長も含めすべての幹部についてのサクセッションプランを作成し後継者を検討しています。今回の谷口氏につきましては、フューチャー株式会社の取締役およびフューチャーアーキテクト株式会社の社長に相応しいとして、指名報酬委員会での数年にわたる議論があり、指名報酬委員会の推薦に基づき、取締役会で決議しました。
谷口氏の、佐川急便様の大規模基幹システム刷新という高難度プロジェクト成功への貢献、顧客の信頼の獲得、SGシステム株式会社の社長としての数値目標達成などのこれまでの実績を高く評価しました。コアカンパニーであるフューチャーアーキテクト株式会社の次のステップにおける更なる成長を、情熱をもって牽引してくれると期待します。

ご質問　②

金丸社長にお伺いします。「フューチャーを安心して後継者に任せられる」と思うときはありますでしょうか。

【回答要旨】

安心できるときもございますし、未だもう少し時間が必要と思うこともございます。創業者として３５年間、社長を務めてまいりましたが、「これからの会社の成長を自分が担う」という覚悟があれば後継者となり得る候補者はいると考えています。私自身も候補者を推挙し、周りの方々のご意見等も頂戴しつつ、指名報酬委員会で検討しております。
また、私の役割は、業績だけでなく、全従業員が好奇心や興味を持って仕事に取り組めるような新天地をひらくことであると認識しており、その貢献は役職に関係なく続けたいと考えています。

ご質問　③

株主総会の質疑応答要旨をコーポレートサイトに掲載していただきたいです。

【回答要旨】

株主総会で頂戴したご質問と当社からの回答の内容が伝わりやすいことが重要だと思いますので、改善・工夫をするよう検討いたします。

ご質問　④

当期におけるIR活動の実績と今後の方針を教えていただけますでしょうか。特に個人投資家にとってはフューチャーの事業は分かりにくいと思いますが、個人投資家向けの説明会などは開催しているのでしょうか。

【回答要旨】

IR活動全体の見直しは今後の大きなテーマであると認識しています。個人投資家のみならず、機関投資家にも当社の事業内容についてご理解いただくのが難しいと感じることも多々ございますので、引き続き努力をしてまいります。これまでは機関投資家とのコミュニケーションが主でございましたが、今後は個人投資家とのコミュニケーションの場もより積極的に設けるよう検討いたします。

ご質問　⑤

ビジネスイノベーション事業は、ITコンサルティング＆サービス事業とどのような相乗効果があるか理解しかねています。利益も出ておらず、海外投資家の評価が低い理由の一つでもあると思います。結果が出ない子会社の売却は検討しないのでしょうか。納得のいく説明をお願いしたいです。

【回答要旨】

ビジネスイノベーション事業の本来の目的の一つは、次のステップとして事業会社への転職を考えるコンサルタントや起業家志向の人材がグループ内で経営陣としての経験を積める機会を創出することです。また、シナジーについては、「最新技術を活用してバックヤードを刷新することでフロントに変化をもたらす」という考えがベースにあります。
本事業についてはご期待に沿える結果を出せていませんが、東京カレンダーの紙面とデジタルのハイブリッド改革がある大手新聞社の目に留まり、ITコンサルティング＆サービス事業の新聞業界向けソリューションの全国展開につながりました。これはもちろん当初は想定していなかったことでございますが、挑戦し続けることの意義は感じています。一方で、結果が出ない子会社については決断を迫られているととらえています。2024年はリスク管理をしながら経営をマネジメントし、結果を出せるよう尽力しますので、もう少し時間をいただきたく存じます。

ご質問　⑥

リブァンプの償却期間は、どれくらいの年数を見込まれていますでしょうか。

【回答要旨】

監査法人とこれから議論するためまだ確定しておりません。

ご質問　⑦

資本政策についてお伺いします。フューチャーはコンサル会社でありコストのほとんどは人であるため、現預金を多く持つ必要性はあまりないと思います。今回リヴァンプを買収されましたが、今後の現金の使い方について教えていただけますでしょうか。

【回答要旨】

営業キャッシュフローが毎年積み上がっていくモデルであり、コストを大幅に上回る利益率を出してきた会社でございます。また、投資家視点と経営視点の両方でのリスク対応力を備え、健全な財務体質であることを心掛けています。

資本効率や現金の使い道については、これまでもご質問をいただく機会が多々ございました。M&Aへの成長投資が基本方針でございますが、なかなか実現せず、ようやくリヴァンプとの経営統合が成立しました。今回は一定の運転資金を確保しつつ、借入により資金を調達いたしました。今後につきましては、投資回収のプランを早期に作成することと、その実行スピードを向上させることに尽きると考えております。また、次のM&Aにも備え、今後も資本効率は意識して運営していく所存でございます。

ご質問　⑧

2023年12月期第4四半期に給料及び賞与が前期より2億5000万円上昇していますが、何か理由がありますでしょうか。また、2024年12月期もこれくらい計上されますでしょうか。

【回答要旨】

業績賞与の関係で第4四半期は増える傾向にございますが、2023年12月は特に業績がよく、フューチャーアーキテクト株式会社を中心に業績賞与を多く出しております。また、業績賞与を支給する子会社が増えたため、結果として全体で増加しました。今期も業績賞与を多く出せるよう努める所存でございます。

ご質問　⑨

昨年に、生成AIをどのように活用するか質問しましたが、いま社内ではどのように活用されていますでしょうか。

【回答要旨】

当社での生成AIの活用につきましては、昨年の回答のとおり大きく以下の2つがございます。

① お客様のビジネスへの活用
対話型AIにお客様固有の情報を学習させ、カスタマイズされたAIとしてより高い付加価値をお客様に提供します。

② 当社のビジネスへの活用
設計書やソースコードなどの既存資料の整理に活用することで、システム開発の生産性向上を図ります。

その後1年が経過し、①②の両方で実務での活用方法や効果について具体的な取組みが進んでいます。特に②については、開発・テストといった高難度の業務におけるソースコードのレビューの一部をAIが代替する、あるいは技術要素の活用ノウハウを設計・開発時にクイックに参照できる社内検索の仕組みにAIを活用するなどして、生産性や品質の向上を推進しており、早期に業績貢献できるよう努めています。

以上