



# Future Report 2022

2022.01.01 - 2022.06.30

フューチャー株式会社 TSE PRIME SECTION:4722



ごあいさつ

# ビジネスや社会の持続的な成長と発展をDXで支援し 未来に新たな価値を創造する

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

フューチャーは、経営戦略とIT戦略の両輪で考えるという理念のもと、多種多様な業種・業界のお客様の未来価値を最大化させることをミッションに事業を展開しています。戦略的ITをお客様に提供する「ITコンサルティング&サービス事業」と、培ってきたノウハウをグループ内でマーケティング、スポーツ、教育、Eコマースなどアントレプレナーシップで実践する「ビジネスイノベーション事業」の2WAY戦略によってシナジー効果を創出し、グループ全体の事業拡大と未来価値の向上を図っています。

働き方改革によるライフスタイルの多様化や経済・社会におけるデジタル化はかつてないスピードで進み、産業構造は大きく変化しています。社会全体の課題も少子高齢化による労働力不足などに加え、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進や環境への配慮など様々な分野で顕在化し、これらの解決には先進的なテクノロジーの活用と分野を超えた連携が必要です。

ビジネスや社会の根幹にITが不可欠な今、フューチャーはあらゆる事象から発生するデータをもとに、微細な変化も可視化するリアルタイムアーキテクチャによって、企業や社会のDXを推進しています。これからも真の改革を支援するとともに、お客様のビジネスや社会の持続的な成長と発展に貢献してまいります。



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

2022年9月

# 当グループの現状及び今後の戦略について

## 2022年12月期 第2四半期(累計)の事業概況

### 2022年12月期 第2四半期のハイライト

01

連結売上高は  
前年同期比12.2%増の  
**259億円**

02

連結営業利益は  
前年同期比65.9%増の  
**62億円**

2022年12月期第2四半期(累計)の連結業績は、売上高25,940百万円(前年同期比12.2%増)、営業利益6,214百万円(同65.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益4,517百万円(同67.5%増)となりました。

当第2四半期は、あらゆる業種や領域においてDXの取組みが活発化しました。経営改革や業務改革をはじめ、働き方改革によるリモートワークへの対応やサプライチェーン全体の見直しに伴うデジタル化の動きも加速しています。また個人においても、ECサイト経由での購買、動画やオンラインを活用した娯楽やスポーツ観戦、ネットサービス上での教育・自己啓発などITの利用が浸透しました。

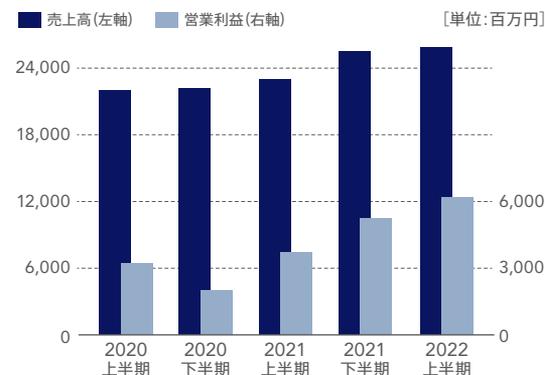
当社においては、金融や流通をはじめ、多種多様な分野のお客様から案件を獲得したことに加え、中長期的な成長に貢献するプロジェクトが順調に進行した結果、ITコンサルティング&サービス事業を中心に大幅な増収・増益を達成しました。

### 株主還元策

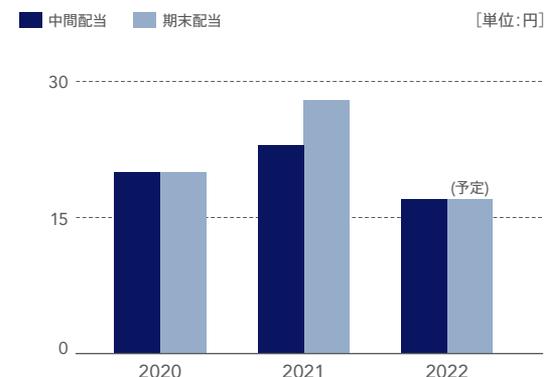
株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として位置づけ、持続的な成長を図るための内部留保資金を確保しつつ、期間損益、キャッシュ・フローの状況、自己株式の買付状況等を総合的に勘案して、連結の配当性向35%以上を目安に株主還元を実施しています。

この方針に基づき、2022年12月期の中間配当金については1株当たり17円とすることを決議いたしました。また、期末配当金は1株当たり17円、中間配当金と合計した年間配当金は34円を予定しています。

### [連結] 半期別業績推移



### 1株当たり配当金

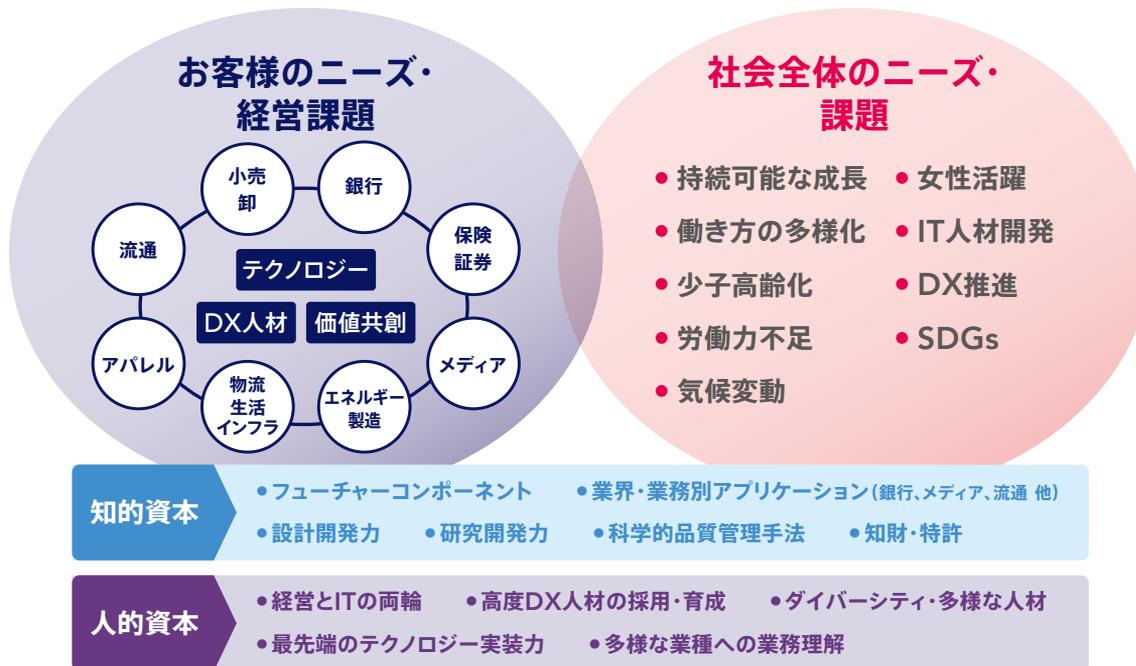


※当社は、2022年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、2020年12月期、2021年12月期については当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しています。

## お客様のビジネスと社会の持続的な成長に貢献

現在の日本においては、少子高齢化、労働力不足、女性の活躍など多様な課題を先進技術の活用と分野を超えた連携により解決しながら、持続可能な成長を図ることが求められています。フューチャーは、様々な業種のお客様の経営課題と社会課題をマッチングさせながら、テクノロジーを駆使して変革をサポートすることで、お客様のビジネスと社会の持続的な成長に貢献しています。

フューチャーの「知的資本」と「人的資本」は、自らの持続的成長の源泉であり、ビジネスや社会の課題解決に貢献できる強みでもあります。「知的資本」は、お客様の経営改革を支援し加速させる技術力です。イノベーションを起こす仕組みを構築するフューチャーコンポーネントの研究開発に加え、業界やコア業務に特化したアプリケーションの開発・提供に長年努めています。また、これらを支える「人的資本」として、経営とITの両面の知識とスキルを有するハイブリッド人材の採用・育成にも注力しています。



## 》あらゆる業種・業界においてDXによる経営改革をサポート

企業全体のサプライチェーンの見直しや働き方改革の推進などによって経済・社会のデジタル化が加速し、あらゆる業種・業界においてDXの取り組みが活発化しています。フューチャーは、経営・業務・ITの三位一体のコンサルティングサービスを提供できることと、お客様固有の課題を見極めて最適なソリューションを実装できることを強みに、これまでに多くの実績を持つ流通、金融、アパレル分野に加えて、生活インフラやメディアなどの分野でも新規案件を順調に獲得しています。



## お客様に寄り添いながらDX人材・組織の内製化を支援

企業におけるIT部門は、組織内組織から組織外組織（子会社）、そして企業内コアへと遷移してきました。フューチャーグループのお客様においても、外部にソリューションを求めるのではなく、DX人材を採用・育成して内製化を進める動きが顕著です。こういったニーズに応えるべくフューチャーグループは、お客様がデジタル技術を活用したビジネス変革であるDXを自社内で推進していくための人材育成と組織づくりを実現できるよう、戦略立案から実行まで伴走し、内側から自走を支援するサービスを展開しています。長年にわたるS Gホールディングス様及び佐川急便様との取組みでは、グループ全体のシステムを統括するS Gシステム様とともにシステムの保守運用に加えて企画立案ができる人材やAI人材の自社育成も推進しています。

昨今ではIT業界の企業のみならず、あらゆる業種・業界の企業が自社の改革や成長を支えるDX人材の獲得に注力しています。今後は企業研修を展開するコードキャンプなどとのシナジー効果をさらに高め、より付加価値の高いサービスを提供していきます。

### 創業以来の実績

#### 戦略から実行まで

三位一体の改革

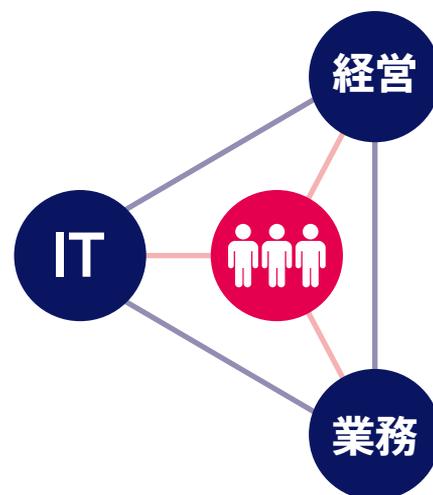
一気通貫の伴走

中立のポジショニング

#### 伴走・自走支援

攻め:高付加価値化

守り:さらなる効率化

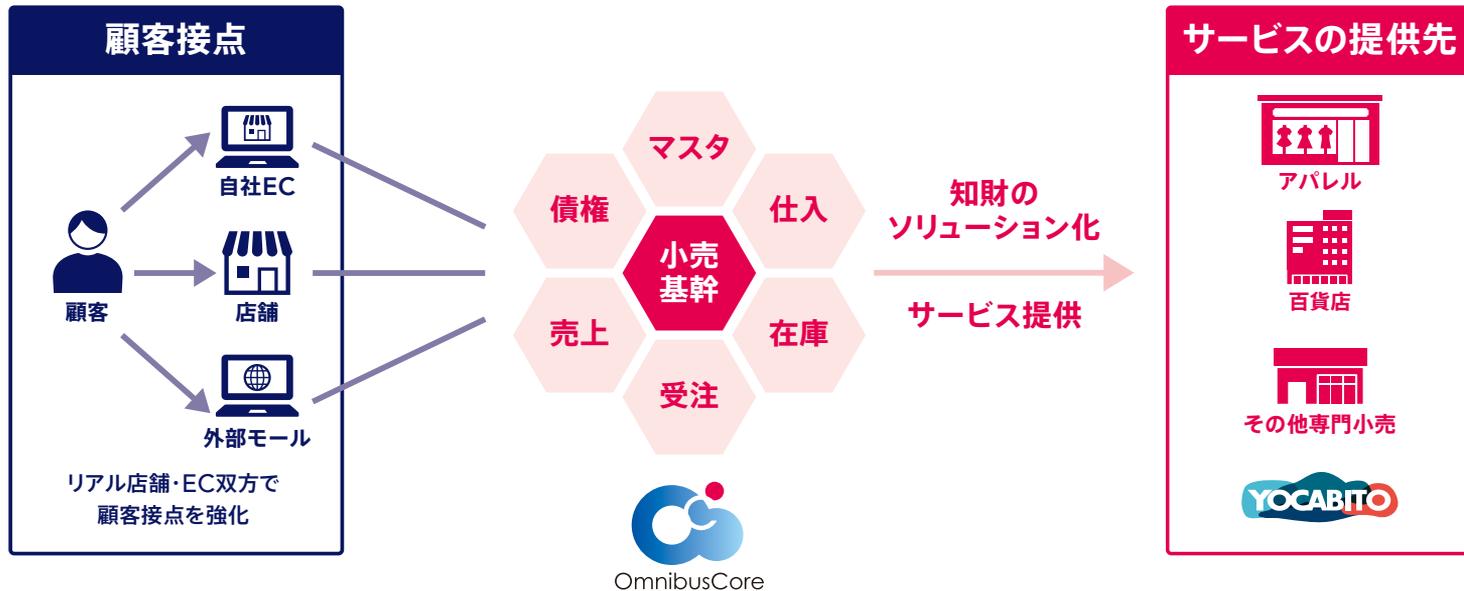


### DX人材・組織

スキル習得、ナレッジ蓄積  
組織定着、アジリティ向上

## 》》フューチャーアーキテクトの知財をソリューション化、グループ内外に提供

競争が激化するECビジネスにおいては、自社のECサイトだけでなく、外部のECモールへの出店やリアル店舗との連携によって顧客接点の拡充を図ることがますます重要になっています。フューチャーグループでは、様々なEC分野のお客様に基幹システムを提供してきたフューチャーアーキテクトの実績をもとに知財・経験・ノウハウをソリューション化し、発注・仕入、在庫管理、出荷、売上といった流通小売業の基幹業務や、商品、店舗、仕入先といったマスタ領域をカバーするオリジナルの基幹システムを開発しました。この仕組みをグループ企業のYOCABITOがファーストユーザーとして導入し、OMO (Online Merges with Offline) 戦略を推進しています。今後は、ECとリアル店舗の双方での顧客接点の強化を支援するOMO戦略プラットフォームとして、フューチャーアーキテクトとFutureOneが連携してアパレルや百貨店をはじめ小売業界の多様なお客様に提供していきます。



# Future Topics

フューチャートピックス

## ユーザー行動分析で付加価値の高いサービスを提供

東京カレンダー  
TOKYO CALENDAR

月刊誌「東京カレンダー」は売上107%（前年同期比）、マッチングサービス「東カレデート」も売上107%（同）と過去最高を達成しました。この成長を支えているのが、デジタルマーケティングプラットフォームです。蓄積したユーザーデータを活用してトレンド分析やテストマーケティングを行い、ニーズにマッチした付加価値の高いコンテンツやサービスを提供しています。コロナ禍で外出需要が大きく落ち込む状況下において、安全かつ清潔に「外食をしたいユーザー」と、外食の大きな動機となる「デートをしたいユーザー」を対象に、的確にサービスを訴求しました。今後は、新たなグルメプラットフォームの研究開発にも積極的に投資し、ビジネスの持続的な成長につなげていきます。



## AI映像解析やメタバース技術をエンターテインメント分野に展開

LaiBlitz

ライブリッツは、AIによる映像解析などの最新テクノロジーをスポーツ分野で活用し、先進的なサービスを提供しています。これまでは主にプロ野球球団向けにAI映像解析サービスを提供してきましたが、今後はスノーボード、スキージャンプ、フィギュアスケートなど多様な種目に幅を広げ新たな付加価値を創造します。また、ライブイベントやエンターテインメント、EC、教育分野などへの展開を視野に入れたメタバース技術の研究開発にも着手しました。グループ内の先駆けとして先行投資型でメタバース技術の研究開発を行い、その成果をグループ全体に共有することで、新たなビジネスの創造と今後のさらなる成長につなげていきます。

### AI映像解析のウィンタースポーツへの活用



# 特集

-Feature-

# フューチャーグループ統合報告ポータル 「FUTURE AGENDA」を開設

未来のあるべき姿についてステークホルダーと積極的に対話

フューチャーグループの統合報告ポータル「FUTURE AGENDA」を2022年6月17日に開設しました。

「FUTURE AGENDA」の大きな特長は、企業価値向上のための財務・非財務両面の最新情報を最適なタイミングで発信してステークホルダーの皆様との対話を促すことです。事業ポートフォリオや実績に加えて、ESG・SDGs、ダイバーシティ&インクルージョンなど幅広いテーマで意見を交わし、未来のフューチャーグループのあるべき姿について積極的に議論することを目的としています。企業の存在意義や中長期ビジョン、その達成に向けた取組みや進捗について、ステークホルダーの皆様と未来志向で議論するために、経営陣、事業部、IR部門が一体となって独創的なコンテンツをつくり、企業と社会の双方向コミュニケーションの実現を目指します。

「FUTURE AGENDA」は、FUTURE'S NOWとFUTURE'S NEXTという2つのコンテンツで構成されます。FUTURE'S NOWはフューチャーグループの現状がわかるリンク集で、事業ポートフォリオ、事業実績などの財務情報に加えて、SDGs・ESG、ダイバーシティ&インクルージョンの取組みといった非財務情報も紹介しています。またFUTURE'S NEXTは、フューチャーグループの最前線の変化を感じられる事例を取り上げ、未来のフューチャーグループの姿やこれからの取組みがどうあるべきかについて、グループ内外のステークホルダーの皆様がともに議論することを促しています。

フューチャーは、東京証券取引所の新市場区分においてプライム市場を選択しました。今後もステークホルダーとの対話を通じて企業価値を向上させ、ESG・SDGsに貢献しながら未来に新たな価値を創造します。



■フューチャーグループ統合報告ポータル  
「FUTURE AGENDA」

[https://www.future.co.jp/investor\\_relations/integrated\\_report](https://www.future.co.jp/investor_relations/integrated_report)



# フューチャーの業績・財務状況

## ■ 連結貸借対照表 –決算のポイント–

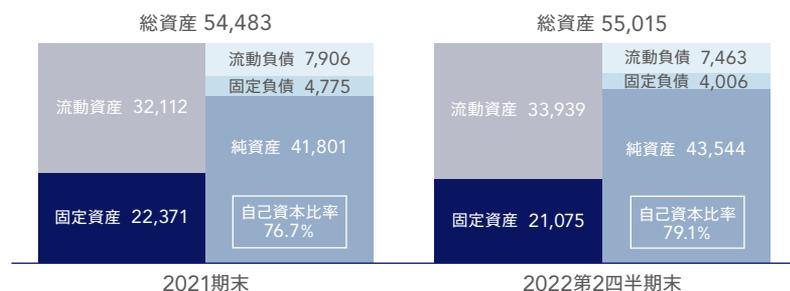
- ▶ 総資産は、現金及び預金、ソフトウェアの増加等により、前期末比532百万円増加
- ▶ 負債は、繰延税金負債の減少等により、前期末比1,211百万円減少
- ▶ 純資産は、利益剰余金の増加等により、前期末比1,743百万円増加

[単位:百万円]

	前連結会計年度末 2021年12月31日現在	当第2四半期連結会計期間末 2022年6月30日現在
流動資産	32,112	33,939
固定資産	22,371	21,075
流動負債	7,906	7,463
固定負債	4,775	4,006
純資産	41,801	43,544
総資産	54,483	55,015

### 総資産の推移

[単位:百万円]



※グラフを見やすくするため、数値と高さは比例していません。

## ■ 連結損益計算書 –決算のポイント–

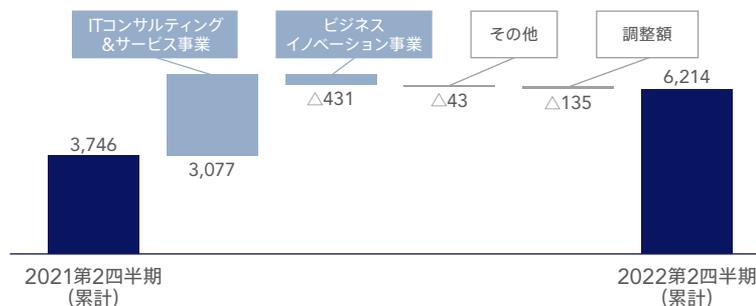
- ▶ ITコンサルティング&サービス事業において増収・増益、ビジネスイノベーション事業においては減収・減益となったものの、全体の売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増加

[単位:百万円]

	前第2四半期連結累計期間 自2021年 1月 1日 至2021年 6月30日	当第2四半期連結累計期間 自2022年 1月 1日 至2022年 6月30日
売上高	23,117	25,940
売上総利益	10,397	13,081
販売費及び一般管理費	6,651	6,866
営業利益	3,746	6,214
経常利益	3,888	6,432
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,696	4,517

### 営業利益の増減要因

[単位:百万円]



※グラフを見やすくするため、数値と高さは比例していません。

## ■ 連結キャッシュ・フロー計算書—決算のポイント—

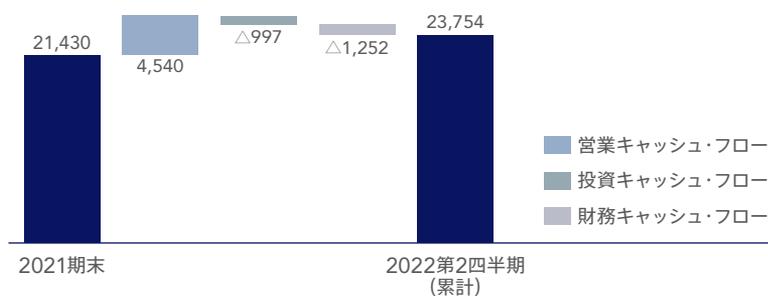
- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益の計上等により、4,540百万円の収入
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出等により、997百万円の支出

[単位:百万円]

	前第2四半期 連結累計期間 自2021年 1月 1日 至2021年 6月30日	当第2四半期 連結累計期間 自2022年 1月 1日 至2022年 6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,839	4,540
投資活動によるキャッシュ・フロー	△194	△997
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,406	△1,252
現金及び現金同等物に係る換算差額	3	34
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	3,242	2,324
現金及び現金同等物の期首残高	16,010	21,430
現金及び現金同等物の四半期末残高	19,253	23,754

### キャッシュ・フロー

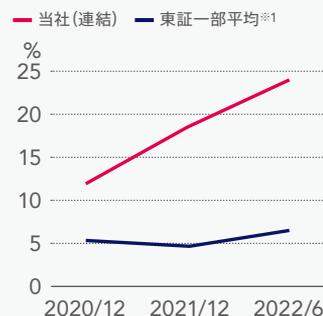
[単位:百万円]



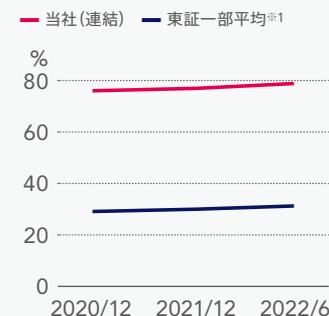
※現金及び現金同等物に係る換算差額については記載を省略しています。それにより生じるグラフの誤差については調整しています。

## ■ フューチャーの投資指標

### 売上高営業利益率



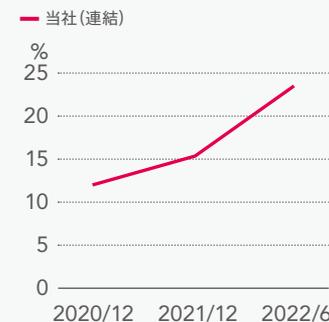
### 自己資本比率



### 自己資本当期純利益率(ROE)※2



### 総資産経常利益率(ROA)※2

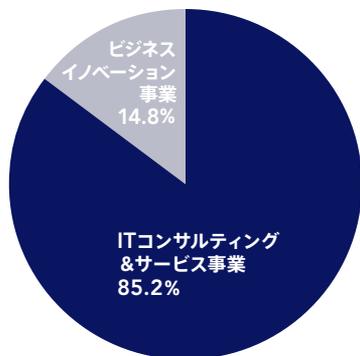


※1 2020年3月期、2021年3月期、2022年3月期決算短信(非連結を含む)を発表した東証一部上場会社のうち、変則決算会社・各期における新規上場会社・金融業に係る集計対象会社を除いた会社の平均値。  
(出典:東京証券取引所統計資料)

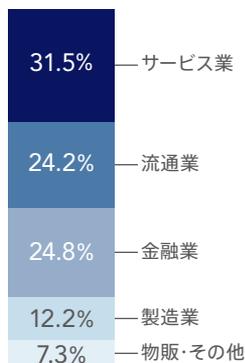
※2 自己資本当期純利益率・総資産経常利益率の2022年6月の数値は年率換算しております。

# フューチャーのセグメント別業績・戦略

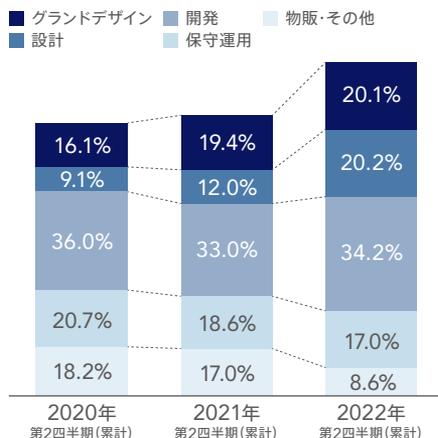
## ■ セグメント別売上高構成比 2022年第2四半期(累計)



ITコンサルティング&サービス事業における業種別売上高構成比  
2022年第2四半期(累計)



ITコンサルティング&サービス事業におけるフェーズ別売上高構成比推移



※1 物販・その他はIT機材の選定・調達・販売のほか、ライセンス販売による売上高等となります。  
※2 2020年第2四半期(累計)、2021年第2四半期(累計)の数値は収益認識基準適用前の数値となります。

## ■ 2022 上半期レビュー

### ITコンサルティング&サービス事業

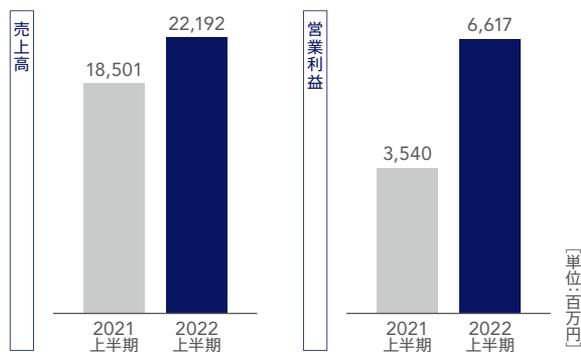
- ▶フューチャーアーキテクト(フューチャーのテクノロジー部門を含む)は、AI・IoT技術によるフルオートメーション化を推進するエネルギー業界、デジタルコマースを加速するアパレル業界向け基幹システム開発などの新規案件獲得に加え、中長期的に安定して収益を生み出す地域金融機関向け「次世代バンキングシステム」、流通サービス業や人材派遣業などのお客様からのDX案件が順調に推移したことにより増収・増益となりました。
- ▶フューチャーインスペースは、定常的な保守運用サービスに加え、既存のお客様からのシステム基盤更改などの受注が好調に推移し、増収・増益となりました。
- ▶FutureOneは、収益認識基準の適用により前年同期比で減収となったものの、オリジナル販売管理パッケージソフト「InfiniOne」の業界に特化した営業戦略の展開などにより増益となりました。
- ▶ワイ・ディ・シーは、物流分野における独自のノウハウの提供拡大に努めたものの、SI案件の減少などにより、減収・減益となりました。
- ▶ディアイティは、脆弱性診断やサイバーセキュリティ関連の受注が好調に推移したものの、ネットワーク機器の販売が減少したため減収・減益となりました。

### ビジネスイノベーション事業

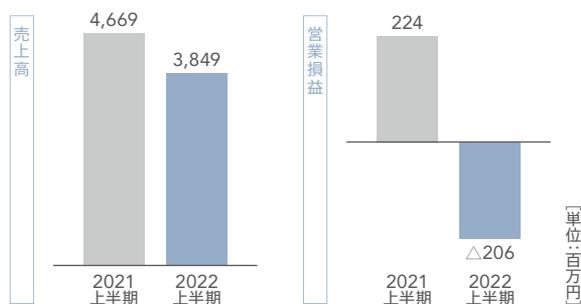
- ▶YOCABITOは、スポーツ関連商品についてはスポーツ大会や部活動が再開されたことにより回復傾向にあるものの、アウトドア関連商品については競争の激化と急速な円安の影響を受け、減収・減益となりました。
- ▶東京カレンダーは、「東カレデート」等のネットサービスや月刊誌販売が安定的に推移したものの、次世代グルメプラットフォーム構築費用の計上などにより増収・減益となりました。
- ▶コードキャンプは、法人からの受注及び「CodeCampKIDS」は伸長したものの、競合他社の参入が著しい個人向けサービスの受注拡大に向けて広告宣伝に積極的に投資したことから、減収・減益となりました。
- ▶ライブリッツは、会員管理・ECパッケージ「FastBiz」のサッカー業界への導入や、スポーツ向けクラウドファンディングサービス「BARREL ZONE」を開始したことにより、増収・増益となりました。

## ■ 2022 上半期実績

### ITコンサルティング&サービス事業



### ビジネスイノベーション事業



## ■ 今後の見通し

### 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では、経営革新に向けて多種多様なお客様からの基幹システム刷新の受注が増加しており、案件の確実な進行を図るとともに、デジタル技術を活用したビジネス変革であるDXをお客様が自社内で推進していくための人材育成と組織づくりを支援するコンサルティングサービスなどの新規受注の獲得に努めます。また、地域金融機関に向けた「次世代バンキングシステム」など、業界全体の長年の課題解決に貢献するITソリューションの提供など、中長期的な成長につながる取組みを強化していきます。

フューチャーインスペースは、既存のお客様のシステム基盤更改やクラウド移行案件の拡大に向けて、さらなる開発品質の向上と若手人材の育成に注力します。

ワイ・ディ・シーは、製造業のスマートファクトリー化への提案に注力するとともに、顧客接点の改革支援サービスや物流領域における独自のソリューションを展開します。

FutureOneは、大型案件の確実なリリースに引き続き尽力するとともに、「InfiniOne」の業界特化型の営業展開による受注拡大と製品強化に努め、収益のさらなる拡大を目指します。

ディアイティは、企業のセキュリティライフサイクルへの対応力をより一層高め、特にニーズの多いマネージドEDR(Endpoint Detection and Response)サービスとセキュリティ意識向上トレーニングサービスを強化します。

### ビジネスイノベーション事業

YOCABITOは、旗艦店を軸に取り扱いブランドを拡大し、イベントの開催等により自社ブランドの認知度向上を図ります。また、基幹システム刷新による受注効率向上によりサービスレベルを向上させ、収益の拡大を進めます。

東京カレンダーは、ユーザーデータの活用強化により、メディアとネットサービスのシームレスな連携及びデジタルプロモーションの強化につなげます。

コードキャンプは、個人向けでは若手や中堅を対象としたDX人材育成にターゲットを広げ、法人向けでは採用から人材評価まで一貫して関わるパートナーとしてサービスを拡充し、より多くの利用者を獲得すべく努めます。

ライブリッツは、スポーツ映像解析技術「FastMotion」やメタバース技術の研究開発を進め、スポーツやエンターテインメント業界以外の様々なビジネスシーンへ展開していきます。

## 会社概要(2022年6月30日現在)

会社名	フューチャー株式会社
英文社名	Future Corporation
設立	1989年11月28日
資本金	40億円
従業員数	2,600名(連結)

## 主要な連結子会社の状況(2022年6月30日現在)

- フューチャーアーキテクト株式会社
- フューチャーインスペース株式会社
- 株式会社ワイ・ディ・シー
- FutureOne株式会社
- 株式会社ディアイティ
- イノベーション・ラボラトリ株式会社
- 株式会社YOCABITO
- 東京カレンダー株式会社
- コードキャンプ株式会社
- ライブリッツ株式会社
- フューチャーインベストメント株式会社

他7社

## 役員(2022年6月30日現在)

代表取締役会長 兼 社長	金丸 恭文
取締役副社長	石橋 国人
取締役	神宮 由紀
取締役CTO	齋藤 洋平
取締役	山岡 浩巳
取締役	鈴木 薫
取締役(常勤監査等委員)	市原 令之
取締役(監査等委員)	川本 明
取締役(監査等委員)	榊原 美紀
取締役(監査等委員)	西浦 由希子

## 主な事業所(2022年6月30日現在)

本社	〒141-0032 東京都品川区大崎1-2-2 アートヴィレッジ大崎セントラルタワー TEL : 03-5740-5721 FAX : 03-5740-5820
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中区
大阪オフィス	大阪府大阪市中央区
福岡オフィス	福岡県福岡市博多区
鹿児島オフィス	鹿児島県鹿児島市

## 株式の状況 (2022年6月30日現在)

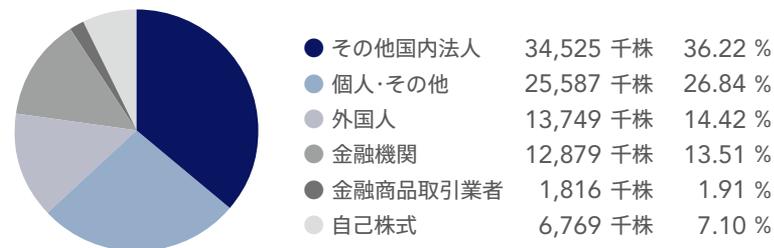
発行可能株式総数 378,752,000株  
 発行済株式の総数 95,328,000株  
 株主数 6,317名

### 大株主

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
合同会社キーウェスト・ネットワーク	30,187	34.0
金丸 恭文	11,117	12.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,795	8.8
SGホールディングス株式会社	4,000	4.5
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	3,494	3.9
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	1,750	1.9
石橋 国人	1,236	1.3
モリヤマ ヒロシ	1,164	1.3
フューチャー従業員持株会	1,043	1.1
MSCO CUSTOMER SECURITIES	830	0.9

※1 当社は、自己株式を6,769千株保有していますが、上記大株主からは除外しています。  
 ※2 持株比率は自己株式(6,769千株)を控除して計算しています。

### 株式の所有者別状況



#### ご注意

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三井住友信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三井住友信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座管理機関(三井住友信託銀行)にお問合せください。なお、三井住友信託銀行全国各支店にてお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行本支店でお支払いいたします。

## 株主メモ

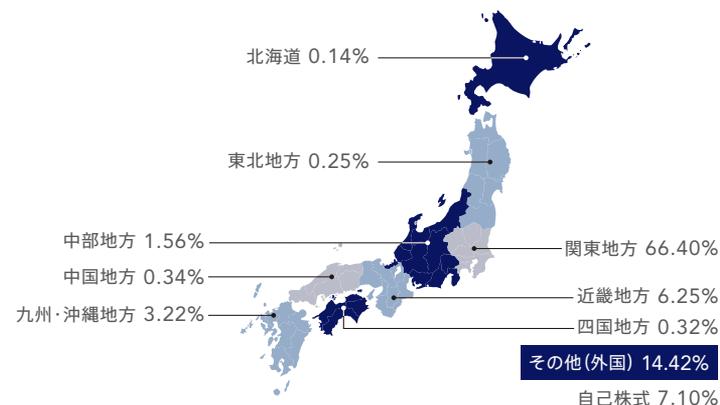
決算期 12月31日 期末配当基準日 12月31日  
 定時株主総会 3月 中間配当基準日 6月30日

株主名簿管理人・特別口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社  
 (連絡先・照会先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 フリーダイヤル:0120-782-031  
 ホームページ:

<https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

公告掲載URL [https://www.future.co.jp/investor\\_relations/notice/](https://www.future.co.jp/investor_relations/notice/)  
 ただし、やむを得ない事由により電子公告を行うことができない場合には、日本経済新聞に公告いたします。

### 株式の所在地別状況



#### 注意事項

本レポートには、現時点における情報に基づいた将来にかか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ください。

# Future Report 2022

フューチャー株式会社

本社 〒141-0032 東京都品川区大崎1-2-2

<https://www.future.co.jp>

表紙写真: ジークスター東京

「ジークスター東京」は、フューチャーグループのジークスタースポーツエンターテインメント株式会社が運営・マネジメントする日本ハンドボールリーグ所属チームです。