



Future Report 2020

2020.01.01 - 2020.6.30

フューチャー株式会社 TSE 1ST SECTION:4722



ごあいさつ

最新技術の活用と創造的思考により ビジネスと社会の未来をデザインする

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、経営改革志向の技術者集団として、経営戦略とIT戦略の両輪で考えるというコンセプトのもと、多種多様な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拡大してきました。また、戦略的ITをお客様に提供するITコンサルティング事業とともに、グループ内でデジタルマーケティング、スポーツ、IT教育、Eコマースなどの分野における戦略的ITを実践するビジネスイノベーション事業を展開する2WAY戦略によってシナジー効果を創出し、グループ全体の未来価値を向上し続けています。

新型コロナウイルスが世界中で猛威を振るい、これまでの生活様式やビジネススタイル、社会の根本的な在り方が一変する事態となっています。フューチャーは、変化を可視化するリアルタイムアーキテクチャを礎として、新時代の経営改革、業務改革、コミュニケーション改革を戦略的にデジタルトランスフォーメーション化して、お客様の変革に一層貢献してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。



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

2020年9月

当グループの現状及び今後の戦略について

2020年12月期 第2四半期(累計)の事業概況

2020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0.4%減の
221億円

02

連結営業利益は
前年同期比2.9%減の
32億円

2020年12月期第2四半期(累計)の連結業績は、売上高22,135百万円(前年同期比0.4%減)、営業利益3,239百万円(同2.9%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益2,366百万円(同11.1%増)となりました。

当第2四半期は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う景気後退への懸念、企業の業績悪化等、先行き不透明な事業環境が続きましたが、当社グループの事業への影響は比較的軽微にとどまりました。

ITコンサルティング&サービス事業は、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)が前年同期比で減収・減益となったこと等により、売上高・営業利益ともに減少しました。

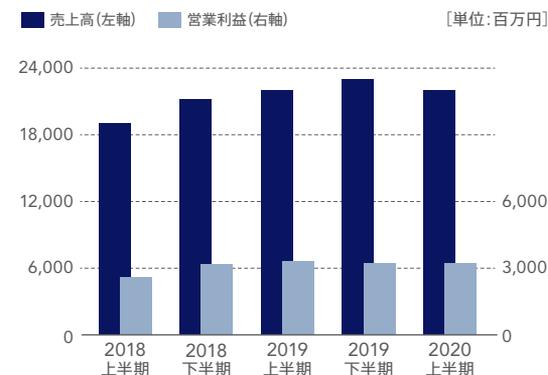
ビジネスイノベーション事業においては、各社ともに営業損益が改善し、セグメントとして営業黒字に転換しました。

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、2020年12月期の中間配当金については1株当たり20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20円、中間配当金と合計した年間配当金では40円を予定しています。

[連結] 半期別業績推移



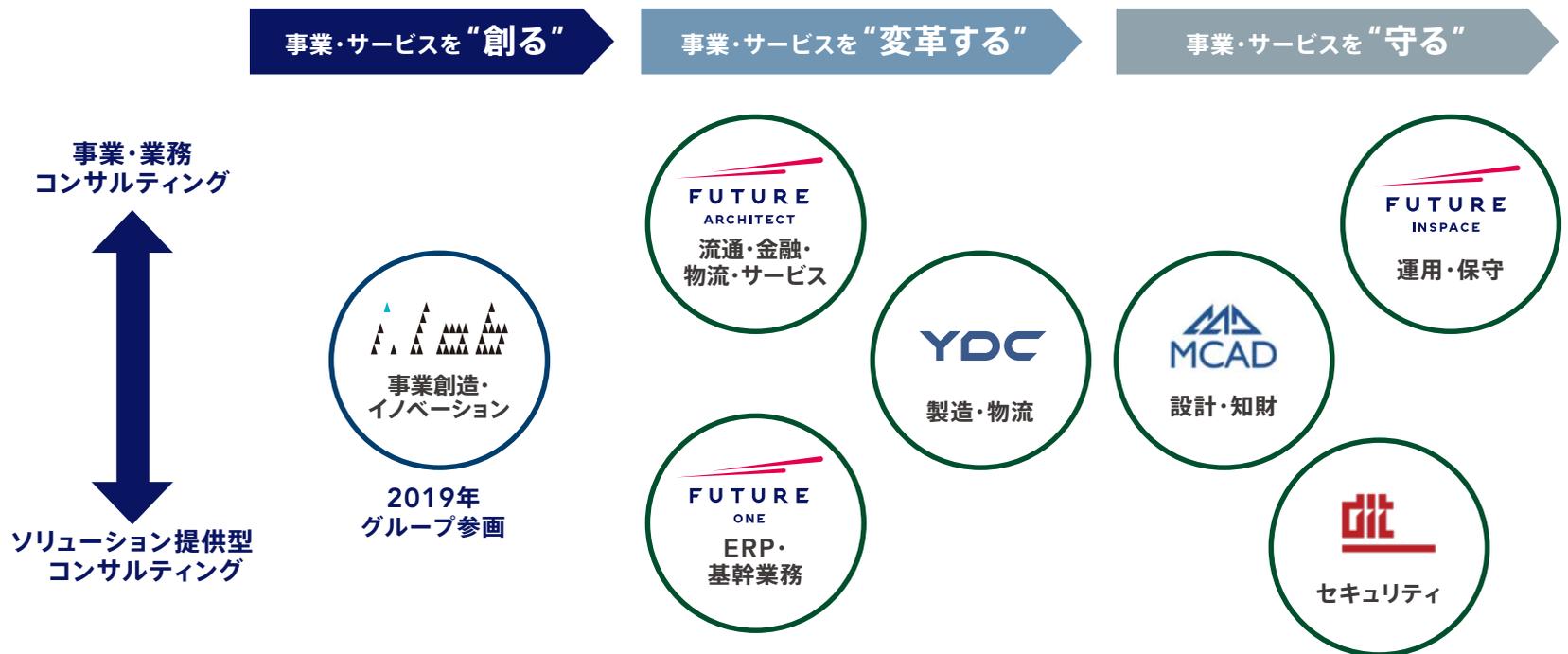
1株当たり配当金



ITコンサル事業のグループシナジー強化

2019年にイノベーション・ラボラトリ(i.lab)がグループに参画し、フューチャーグループのコンサルティング事業ドメインが、“事業創造・イノベーション”の領域へと広がりました。また、グループ各社の専門性や顧客基盤の特色を活かした従来のコンサルティングサービスに加え、各社が相互に連携してグループシナジー効果を発揮した提案を強化しています。今後もフューチャーグループは、経営とIT、イノベーションをデザインするパートナーとして、お客様の未来価値を最大化し続けます。

— ITコンサルティング & サービス —



業務改革に対する投資意欲の強いお客様からの受注が拡大

リアルタイムアーキテクチャとデータ活用により、最新テクノロジーの恩恵を最大限に享受するシステムを提供しているため、2025年の崖を意識したお客様や、コロナ禍においても業務改革を推進しようとするお客様から支持をいただいています。従来から強みとしている流通小売、銀行に加え、メディア、物流・生活インフラ、さらには人材派遣、ドラッグストア、不動産、食品卸といった分野の受注が拡大しています。

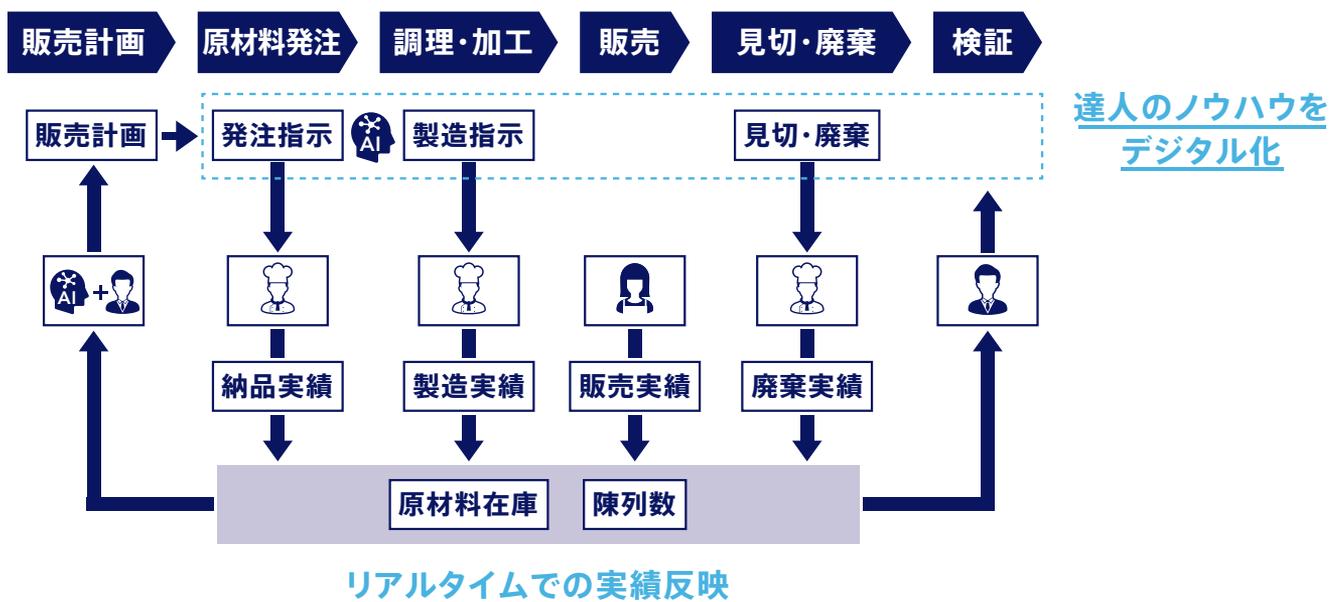




▶ 全店舗のオペレーション最適化に向けて第一弾システムが稼働開始

地方では都市部よりも少子高齢化が進行しており、働き手不足の解消に向けたデジタル技術の導入が進行しています。中国・四国エリアにおいてショッピングセンターやスーパーマーケットを展開するフジ様では、販売計画の策定にAIを導入することで、原材料の発注や惣菜などの調理・加工の最適化を進めています。また、販売実績を素早く正確に把握することにより、最適なタイミングで惣菜の追加調理を行うなど、これまで達人のノウハウに頼っていた部分のデジタル化を推進しています。

今回の第一弾リリースに続き、今後は、AIによる情報分析やプラットフォーム化を強化することでチェーン全店舗への導入を図り、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う内食需要の高まりに応えるとともに、食品ロスの削減にも貢献していきます。



▶ 営業スタイルやビジネスモデルの変革への支援を強化

地方銀行では、ペーパーレス化や本部事務集中化に加え、非接触での営業スタイルへの変革や長年の課題である地元企業の事業継承に向けたコンサルティングの強化など、ビジネスモデルの変革が進められてきましたが、新型コロナウイルスの感染拡大を受けてこれらの取り組みがより一層加速化しています。

千葉銀行様では、生産性の向上と多様なワークスタイルの実現に向けて業務効率化に取り組んでおり、フューチャーでは、審査/営業活動の高度化・効率化の支援を強化しています。

フューチャーは、これまでに全国30行の金融機関に業務・システムコンサルティングサービスを提供しており、引き続き、千葉銀行様が加盟する「TSUBASAアライアンス」への展開を推進していきます。

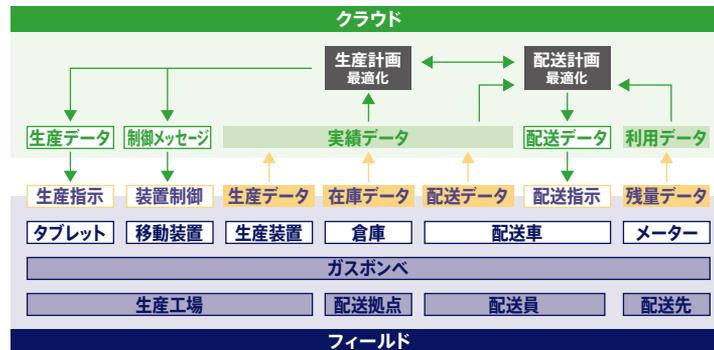
TSUBASAアライアンス (全10行中4行へ展開)



▶ デジタルツイン化により配送計画・生産計画を最適化

フューチャーは、大手ガス製造小売業様の配送計画や生産計画の最適化に向けて、IoTやAIを活用したデジタルツイン化のトータルデザインを支援しています。

大手ガス製造小売業様では、全国80数万本のポンベのガス残量を、メーターから自動収集してクラウド上に保持することでリアルタイムに把握し、全国のガスポンベの配送計画を最適化できるようになりました。フューチャーは生産計画の最適化と、生産装置の制御による効率的な生産の実現をサポートしています。



Future Topics

フューチャートピックス

東京カレンダー
TOKYO CALENDAR

▶ ブランディングからサービス提供まで連動性を持たせることで、黒字化を達成

東京カレンダーは、2020年1月～4月は全月で単月黒字となり、上半期において黒字化を果たしました。売上は前年同期比112%、営業利益は前年同期のマイナスからプラスへと大きく改善しています。

黒字化の要因は、フューチャーグループのスキルとノウハウを活用して構築されたマーケティングプラットフォームを中心に、雑誌媒体での「ブランディング」を堅実に進め、ターゲットに合った顧客層を「集客」し、それぞれのニーズに合ったネットサービスを提供するというサービスの連動性を創出することで「マネタイズ」できたことにあると考えています。

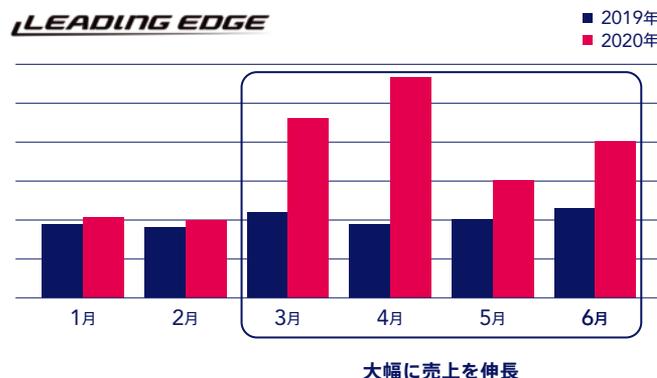
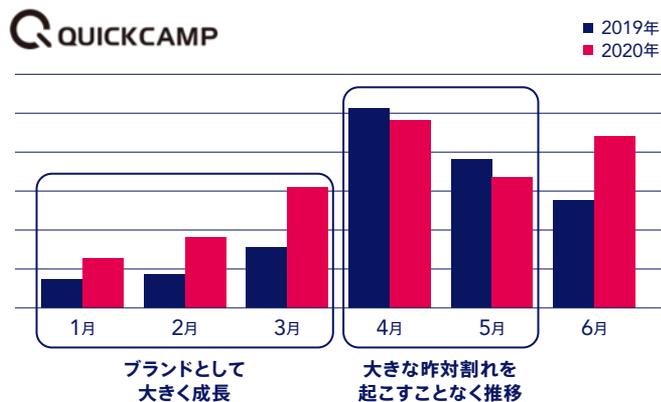
今後は、広告収入に影響のない、ネットサービス領域の成長を一層加速させ、取引先との単純な「広告」を超えた「プロモーションパートナー」としてのリレーションを強化し、経営基盤の強化を図ります。



eSPORTSは、昨年より「QUICK CAMP」「LEADING EDGE」といったプライベートブランド育成に注力した結果、売上高は前年同期比110%、営業利益は130%を達成しました。

「QUICK CAMP」は、ブランドPRやキャンペーンの効果もあり、3月までは昨年対比200%に迫る売上を記録しました。また4月以降、新型コロナウイルスの感染拡大によってキャンプ場が休業し、多くのブランドが苦戦する中、大きな昨対割れを起こすことなく推移しました。

「LEADING EDGE」は、外出自粛による室内トレーニング需要の増加に伴い、売上が伸長しました。ブランド育成に向けて新商品の投入を強化していたため、潤沢な品揃えにより需要を逃すことはありませんでした。



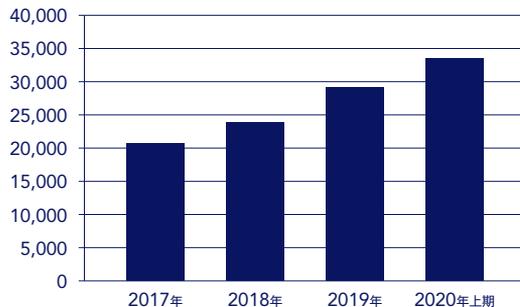
新型コロナウイルス感染拡大の影響による外出自粛やリモートワークの普及を受けて、インターネットにつながれば受けられるコードキャンプのオンライン講座・研修事業は大きく成長しました。

個人向けのオンライン講座受講については、例年は1年かけて獲得する受講者数を上半期で獲得しました。

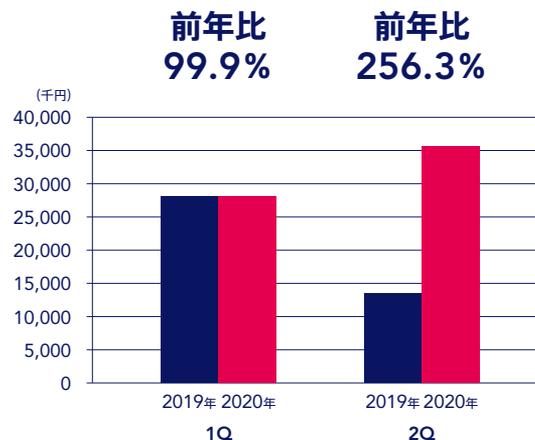
また、法人向けサービスについては、4月以降、多くの企業においてコロナ禍による新人研修等の社内研修開催が危ぶまれる中、オンラインスクールのノウハウを用いて集合研修をオンライン講座へ切り替える支援をするなど、急速に高まる企業のニーズに迅速に対応することで売上を拡大しました。



上期のみで例年の約1年分の個人受講者を獲得し、売上・利益に貢献



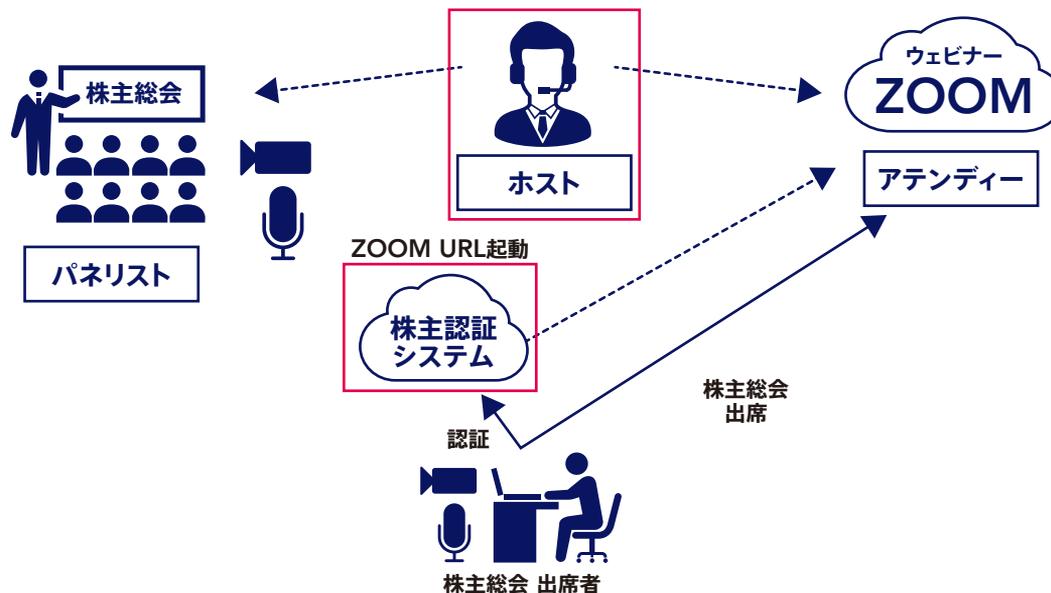
社内研修等を集合で実施できないため4月以降法人でのニーズが急速に増加



新型コロナウイルス感染症の影響により、様々な企業活動がオンライン化される中、2020年3月、フューチャーはオンラインでも出席可能なハイブリッド型バーチャル株主総会を開催しました。

自社の株主総会での経験やノウハウを活かし、フューチャーグループ各社のコラボレーションによる「バーチャル株主総会運営支援サービス」を展開しています。ライブリッツは、一般的なオンラインセミナーツールのセキュリティを補完するための株主の認証を行う認証システムを提供し、コードキャンプは、バーチャル株主総会の企画相談から、事前リハーサル、運営サポートまでのアドバイスやコンサルティングなど、総合的な支援サービスを提供しています。

また、オンライン本人認証システムやオンラインツール教育に関するノウハウを応用することで、社内イベントのオンライン実施やオンライン研修の内製化などの企業ニーズを捉えた支援サービスも提供しています。



特集

-Feature-

with/after コロナ時代

新たな価値を創出するフューチャー

■ オンラインによる積極的な“人財”採用

フューチャーは、以前よりオンラインによる採用活動を推進しています。緊急事態宣言以降は完全にオンラインへとシフトしましたが、新卒・キャリアともにスムーズな採用活動を展開しています。

私たちのビジネスでは、人は“財産”です。従来の新卒採用や、転職エージェントを介したキャリア採用に加え、当社の社員に知人を紹介してもらう制度「Linkプロジェクト(りんぷろ)」の導入やウェビナーを使ったセミナーの開催など、積極的な採用活動を行っています。オンラインでの採用イベントを多様化したことで、新卒者によるエントリー数、内定承諾率も上昇しています。時流の変化に左右されないネットワークとマルチな採用活動を通じて、当社の魅力を最大限伝え、多くの方に社員になっていただけるよう取り組んでいます。

当社の採用チームが運営するオウンドメディア「未来報」では、フューチャーのカルチャーやイベントレポート、人財の魅力にフォーカスした様々な記事を積極的に発信しています。コロナ禍の影響で、入社したものの、オフィスに来られない新卒・キャリア入社社員や既存の社員の情報共有の場としても活用されています。



新卒採用

自社オンラインイベントを増やし、コロナ禍でも接触回数をキープ。エントリー数、内定承諾数ともに過去最高を達成。



キャリア採用

リファラル採用を全社的に推進し、社員からの知人紹介数も増加。推進チームを結成し下期にかけてセミナーを多数実施予定。

↓ オウンドメディアの活用による相乗効果 ↑

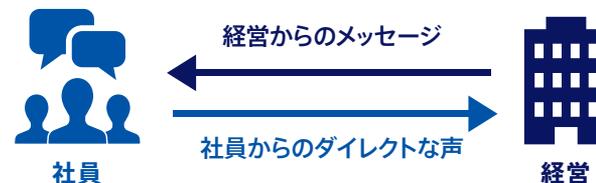


未来報: <https://note.future.co.jp/>

■ 活発なコミュニケーションによる組織・個人力アップ

フューチャーは、リモートワークの推奨に伴い、約9割が在宅勤務を続けています。在宅が多く不安に思うことを社員からヒアリングして経営層にフィードバックし、スピード感を持って解決しています。社員がダイレクトに経営層に声を届ける座談会や懇親会などオンラインならではの特性をフル活用し、社内イベントを活性化させることで、経営・組織・社員同士の連携をより強固にしています。

また、当社の社風である「個人をきちんとたたえ合う」を象徴するイベント『個人プレゼン決勝大会』をはじめ、中堅クラスの社員が横でつながる情報交換会や、事業ドメインの垣根を超えた勉強会の開催など、社員同士による自発的な交流の場が活性化しています。リモートワークによって生まれた時間を有効に使い、組織を超えた個人としてのバリューアップを社員自ら推進しています。



社員考案の自発的交流活動例

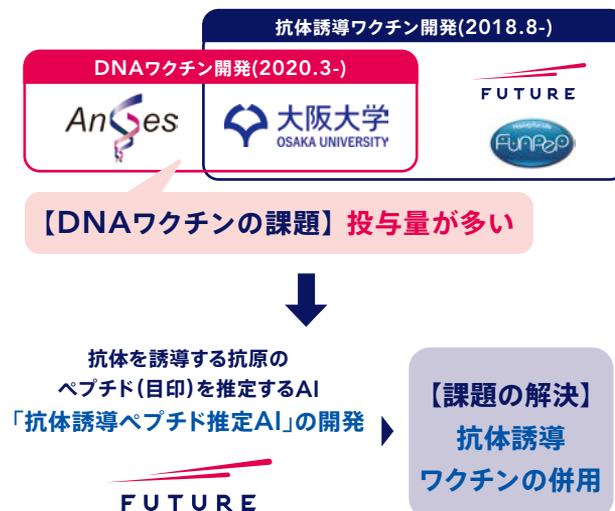
- ・オンラインフィットネス
- ・キャリア/新人歓迎会
- ・TERACOYA(社内勉強会)

■ AIで新型コロナウイルス感染症向けワクチンの開発スピードアップに貢献

フューチャーは、2018年より大阪大学様、ファンペップ様とともに、「抗体誘導ペプチド推定AI^{*}」の研究開発に取り組んでいます。この研究で得られた成果をもとに、2020年4月より、アンジェス様、大阪大学様、ファンペップ様が推進する新型コロナウイルス感染症向け次世代ワクチンの共同開発に参画しています。抗体誘導ペプチドを用いた次世代ワクチンは、従来のDNAワクチン単体に比べ抗体産生力向上が期待されるため、ワクチンの投与量・回数の低減とともに、より強力な感染予防効果や重症化が抑えられるなどのメリットが期待されています。

未曾有の事態においても、フューチャーは独創性と創造力を強みに、テクノロジーで変革をリードし社会に貢献していきます。

※「抗体誘導ペプチド推定AI」は、深層学習技術を活用し、ウイルスなどの標的タンパク質の膨大な情報から抗体を誘導する有効なアミノ酸の配列情報を推定するテクノロジーです。



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－

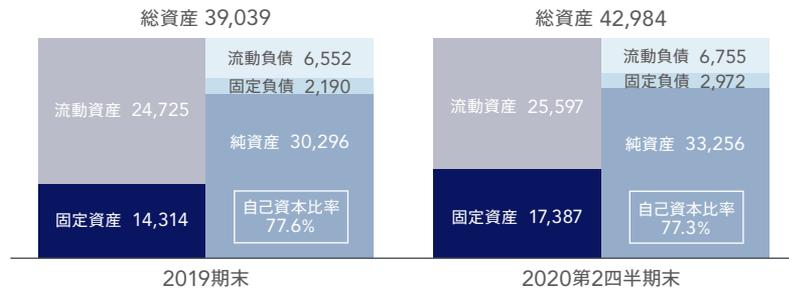
- ▶ 総資産は、現金及び預金や投資有価証券の増加等により、2019年度末比3,945百万円増加
- ▶ 負債は、プロジェクト損失引当金及び繰延税金負債の増加等により、2019年度末比985百万円増加
- ▶ 純資産は、その他有価証券評価差額金の増加等により、2019年度末比2,960百万円増加

[単位:百万円]

	前連結会計年度末 2019年12月31日現在	当第2四半期連結会計期間末 2020年6月30日現在
流動資産	24,725	25,597
固定資産	14,314	17,387
流動負債	6,552	6,755
固定負債	2,190	2,972
純資産	30,296	33,256
総資産	39,039	42,984

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－

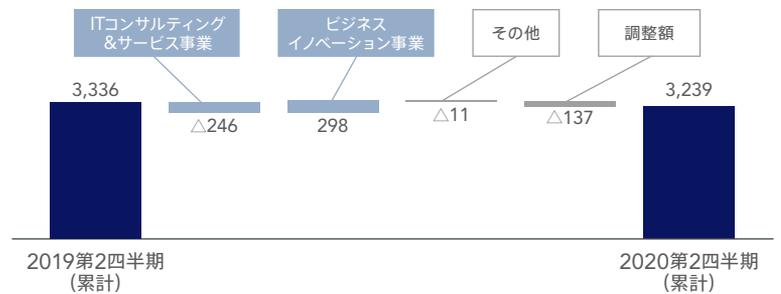
- ▶ ITコンサルティング&サービス事業において売上高・営業利益が前年同期比で減少、ビジネスイノベーション事業において営業利益が黒字となったものの、全体の売上高・営業利益ともに減少

[単位:百万円]

	前第2四半期連結累計期間 自2019年 1月 1日 至2019年 6月30日	当第2四半期連結累計期間 自2020年 1月 1日 至2020年 6月30日
売上高	22,215	22,135
売上総利益	9,273	9,395
販売費及び一般管理費	5,936	6,156
営業利益	3,336	3,239
経常利益	3,440	3,325
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,130	2,366

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-

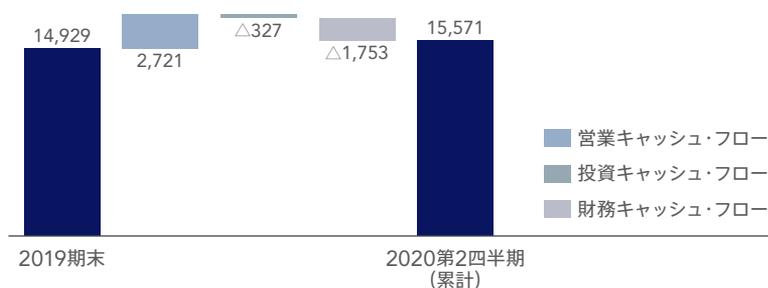
- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益の計上等により、2,721百万円の収入
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出等により、327百万円の支出

[単位:百万円]

	前第2四半期 連結累計期間 自2019年 1月 1日 至2019年 6月30日	当第2四半期 連結累計期間 自2020年 1月 1日 至2020年 6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,247	2,721
投資活動によるキャッシュ・フロー	△613	△327
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,266	△1,753
現金及び現金同等物に係る換算差額	△7	1
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	360	641
現金及び現金同等物の期首残高	13,908	14,929
現金及び現金同等物の四半期末残高	14,269	15,571

キャッシュ・フローの推移

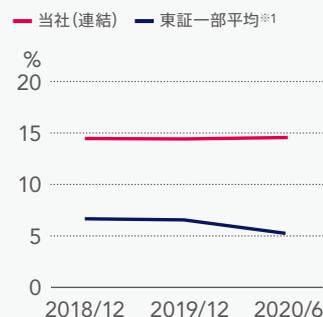
[単位:百万円]



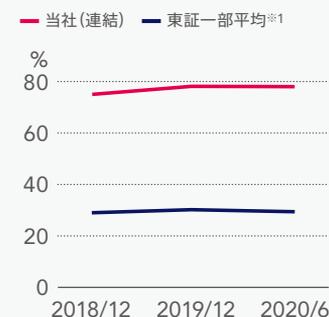
※現金及び現金同等物に係る換算差額については記載を省略しています。それにより生じるグラフの誤差については調整しています。

■ フューチャーの投資指標

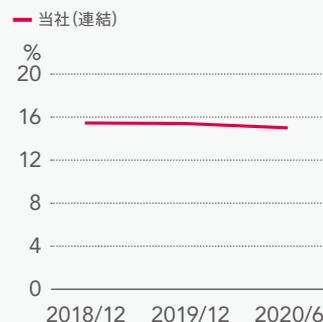
売上高営業利益率



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

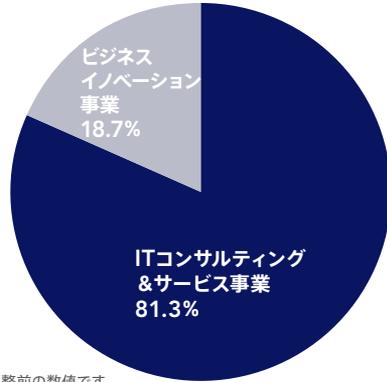


※1 2018年3月期、2019年3月期、2020年3月期決算短信(非連結を含む)を発表した東証一部上場会社のうち、変則決算会社・各期における新規上場会社・金融業に係る集計対象会社を除いた会社の平均値。
(出典:東京証券取引所統計資料)

※2 自己資本当期純利益率・総資産経常利益率の2020年6月の数値は年率換算しております。

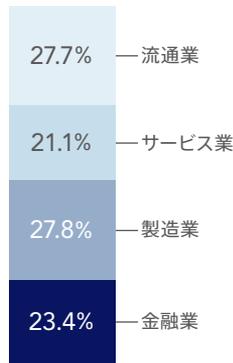
フューチャーのセグメント別業績・戦略

■ セグメント別売上高構成比 2020年第2四半期(累計)

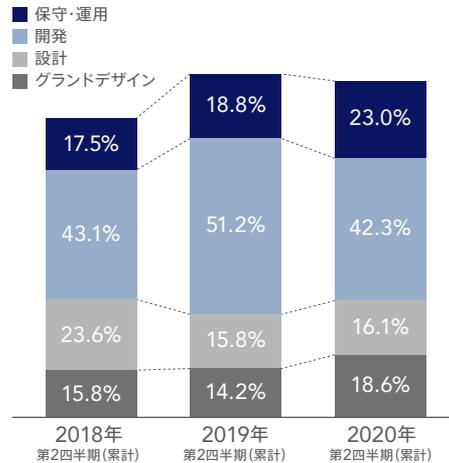


注)セグメント間調整前の数値です。

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 2020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 フューチャー、フューチャーアーキテクト、フューチャーインスペース、ワイ・ディ・シーを合算しています。

※2 調達品及びその保守は含んでおりません。

■ 2020 上半期レビュー

ITコンサルティング&サービス事業

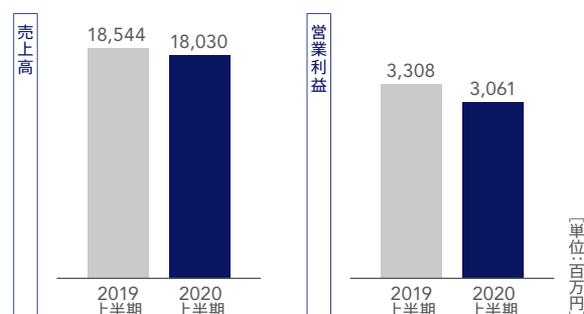
- ▶フューチャーアーキテクトは、業務効率化を推進する金融機関、2025年の崖を意識した基幹システム刷新やDX(デジタルトランスフォーメーション)案件の受注が増加しましたが、新規プロジェクト開始の遅れなどにより減収・減益となりました。
- ▶フューチャーインスペースは、フューチャーアーキテクトが構築したプロジェクトの保守・運用案件は堅調に推移したものの、新規開発案件等の減少により減収・減益となりました。
- ▶ワイ・ディ・シーは、製造業向けの品質情報統合解析ソフトウェア「YDC SONAR」の販売増加等により増収・増益となりました。
- ▶FutureOneは、大型のSI案件で一部納期遅れが発生し、新規案件に注力できなかったことから減収・減益となりました。
- ▶ディアイティは、脆弱性診断等のセキュリティサービスが好調で、大幅な増収・増益となりました。

ビジネスイノベーション事業

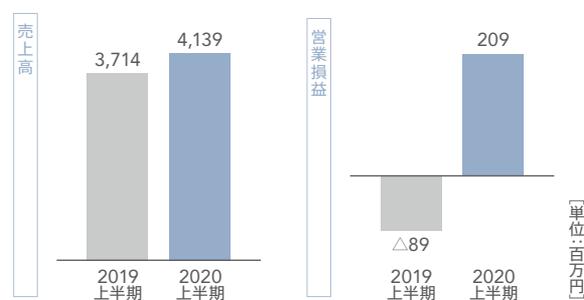
- ▶eSPORTSは、室内トレーニング需要の増加に伴うプライベートブランドの伸長等により、増収・増益となりました。
- ▶東京カレンダーは、「東カレデート」等のネットサービスが好調で、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による広告収入の減少をカバーしたことから、営業損益が黒字に転換しました。
- ▶ライブリッツは、複数のプロ野球球団に対するコンサルティングやクラウドサービスの提供等が安定的に推移し、増収・増益となりました。
- ▶コードキャンプは、個人のオンライン講座受講の増加に加え、企業が集合研修をオンライン講座に切り替える動きもあり、増収・増益となりました。

■ 2020 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

新型コロナウイルス感染症の影響による不確実な経済情勢が続くことが予想される中、フューチャーグループは、業務改革やDXの推進、リモート対応など、顧客企業の環境変化への対応やビジネスの高度化に向けた取り組みを積極的に支援していきます。

フューチャーアーキテクトは、2025年の崖を意識した基幹システム刷新ニーズや、新しい生活スタイルに対応した業務革新、DX推進機運の高まりを捉え、多様な業種における新たなプロジェクト獲得を目指します。また、金融機関の業務改革に向けた融資業務効率化システム「FutureBANK」の展開にも注力します。

ワイ・ディ・シーは、「YDC SONAR」などで培ったITコンサルティングの事業基盤をもとに、AI等の技術を適用した品質管理システムの開発設計等も視野に入れ、ITコンサルティングの領域を顧客企業の業務改革全般へと拡大していきます。

FutureOneは、オリジナルパッケージソフトウェア提供について、従来比大型案件への取り組みを実現してきており、これらの案件の確実な完成に向けて体制強化を図るとともに、中小企業におけるテレワーク需要の拡大を捉え、ビジネスの拡大を図っていきます。

ビジネスイノベーション事業

eSPORTSは、新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛の影響下において、機動的な在庫管理と出荷によって増収を達成しています。事業環境が変化中、今後も自社ECサイトの改善による販売促進費や物流費のコントロール強化、バックオフィスの効率化等により成長を図っていきます。

東京カレンダーは、ブランド力とマーケティングプラットフォームによる集客力を強みに、取引先との単純な「広告」を超えた「プロモーションパートナー」としてのリレーションを強化し、経営基盤の強化を図ります。

ライブリッツは、プロ野球球団のチーム強化に向けてリアルタイムにデータ管理を行うシステムを提供しています。今後は、アマチュア野球をはじめ幅広い分野のスポーツチームにデジタルツールの提供を拡大することで、ITでスポーツの価値向上に貢献していきます。

コードキャンプは、当社が実施したバーチャル株主総会でのノウハウをもとにライブリッツと協力して「バーチャル株主総会運営支援サービス」の提供を開始しました。今後も、企業活動のオンライン化を支援するサービスをはじめ、DX、働き方改革など、企業のニーズの変化を捉えたサービスを強化していきます。

会社概要(2020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	2,241名(連結)

役員(2020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(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

主要な連結子会社の状況(2020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
- 株式会社マイクロ・シー・エー・デー
- 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eSPORTS
- 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8社

主な事業所(2020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

株式の状況 (2020年6月30日現在)

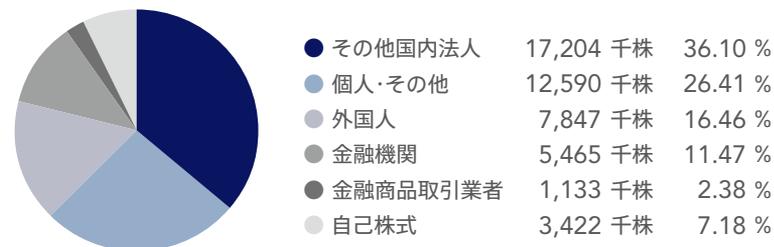
発行可能株式総数 189,376,000株
 発行済株式の総数 47,664,000株
 株主数 5,992名

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	15,093	34.1
金丸 恭文	5,558	12.5
SGホールディングス株式会社	2,000	4.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,881	4.2
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	1,412	3.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,205	2.7
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE HCR00	880	1.9
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	739	1.6
石橋 国人	618	1.3
モリヤマ ヒロシ	582	1.3

※1 当社は、自己株式を3,422千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(3,422千株)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。
- 特別口座に記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

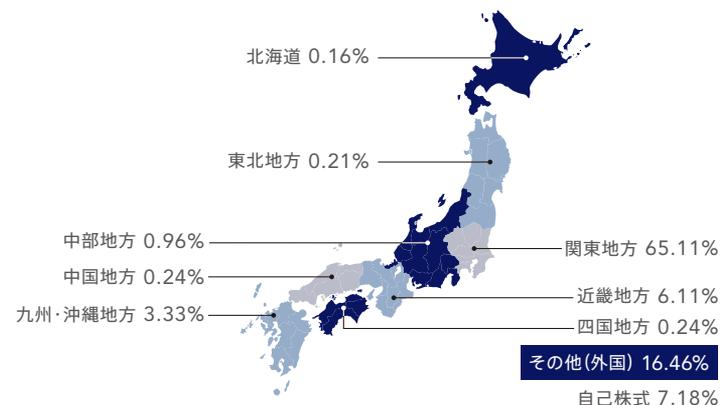
決算期 12月31日 期末配当基準日 12月31日
 定時株主総会 3月 中間配当基準日 6月30日

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/
 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 2020

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
TEL:03-5740-5721 FAX:03-5740-5820

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