



Future Report 2019

2019.01.01 - 2019.06.30

フューチャー株式会社 TSE 1ST SECTION:4722

FUTURE

ごあいさつ

最新技術の活用と創造的思考により 企業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います。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。

3月の株主総会を経て、コアカンパニーであるフューチャーアーキテクトの新社長に神宮由紀が就任しました。30周年を迎える年に新たなリーダーを得て、企業の経営戦略がITと密接不可分な今の時代に求められる技術の「目利き力」と「実装力」を強みに、私たちはグループ一丸となって成長を加速していきます。

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、よろしくお願い申し上げます。

2019年9月



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
フューチャーアーキテクト株式会社
代表取締役会長

金丸恭文



フューチャー株式会社
取締役
フューチャーアーキテクト株式会社
代表取締役社長

神宮由紀

当グループの現状及び今後の戦略について

2019年12月期 第2四半期(累計)の事業概況

2019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16.7%増の
222億円

02

連結営業利益は
前年同期比27.7%増の
33億円

2019年12月期第2四半期(累計)の連結業績は、売上高22,215百万円(前年同期比16.7%増)、営業利益3,336百万円(同27.7%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益2,130百万円(同4.2%増)となりました。売上高営業利益率についても、前年同期の13.7%から15.0%に上昇しました。

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を中心として、ITを経営や業務に変革をもたらすための戦略的投資と考える成長企業群から、ビッグデータやAIを活用する次世代システム構築のプロジェクトを継続的に受注したことにより、前年同期比で売上が増加しました。また、品質管理の強化や機動的な人材配置等により人員の稼働率が上昇し、営業利益が大きく増加しました。

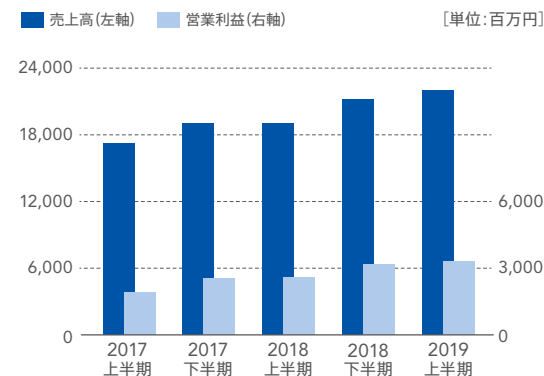
ビジネスイノベーション事業においては売上高が増加し、営業損失が縮小しました。

株主還元策

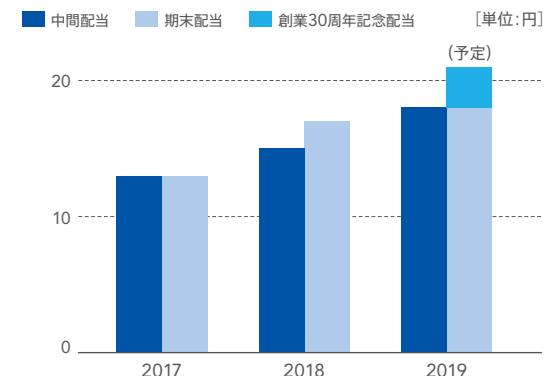
株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として位置づけ、持続的な成長を図るための内部留保資金を確保しつつ、期間損益、キャッシュ・フローの状況、自己株式の買付状況等を総合的に勘案して、連結の配当性向35%以上を目安に株主還元を実施しています。

この方針に基づき、2019年12月期の中間配当金については1株当たり18円とすることを決議いたしました。また、期末配当金は、1株当たり普通配当18円及び創業30周年記念配当3円の合計21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



》リアルタイムアーキテクチャで企業価値向上に貢献

フューチャーは、新たな価値創造を目指されているお客様のビジネスのあるべき姿をリアルタイムアーキテクチャ上へ実装することで、お客様の企業価値向上に貢献しています。また、AI等の最先端技術がビジネスや社会にもたらすインパクトに注目し、異業種ノウハウも取り込んだ形で多種多様な業界のお客様のプロジェクトを推進しています。



SGホールディングス様

》》戦略的パートナーシップのさらなる強化

フューチャーアーキテクトはSGシステム様と協力し、人材不足の解消が喫緊の課題となっている物流業界において、AIなどのテクノロジーを駆使することで、これまでの延長線上ではない業務効率化・省力化と品質向上に加速度的に取り組んでいます。

AIによる配送伝票の自動入力に関しては、ヒトを超える精度(99.8%以上)で手書き文字が認識できることを実証し、実運用を開始しました。また、ドライバー業務では、ドライバー端末を情報武装化し、ペーパーレス化や集配業務の効率化を推進しています。

このように研究開発から実用化を進めることで、SGホールディングス様との戦略的パートナーシップをさらに強化していきます。



ワコール様

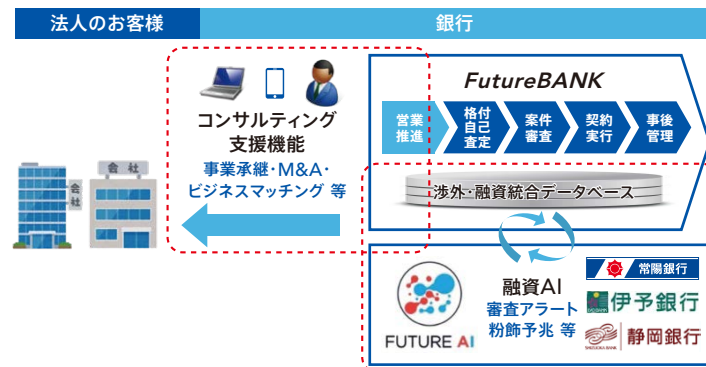
》》オムニチャネル活用による新サービス展開

ワコール様の「お客様と『より深く、広く、長く』つながることを目指したオムニチャネル戦略」を推進するため、フューチャーアーキテクトは、販売チャネルごとに管理していた顧客・在庫・商品情報を一元管理するワコール版「オムニチャネル戦略プラットフォーム」を構築しました。また、お客様情報、商品情報等を一元的に管理・蓄積したデータと、ワコール様独自の3Dボディスキャナーで計測したデータを合わせて分析することにより、パーソナルデータに基づいた接客サービス「3D smart & try」を支えています。



地方銀行様 >>> 全国30行の経営改革をサポート

フューチャーアーキテクトは、地方銀行様の新規受注が拡大したことから、全国30行にコンサルティング支援を行っています。また、AIを活用した融資業務の効率化支援を採用する地方銀行様も増えてきています。さらに地方銀行様で蓄積されたデータを活用しながら地域企業の事業承継・M&A・ビジネスマッチングなど、企業向けコンサルティング支援機能を拡充し、銀行の経営改革をサポートしています。



オルビス様 >>> AIは効果創出フェーズへ

オルビス様が開発したアプリコンテンツ「パーソナルAIメイクアドバイザー」は、メイクを楽しむためのサポートツールです。フューチャーはそのAIエンジンを手掛けました。深層学習技術を活用し、AIにプロのスタイリストの感覚や理論を学習させることで、90%の精度でパーソナルカラーを判定できることを実証し、実装しました。それにより、四季をイメージした4つのカテゴリーでパーソナルカラーを判定し、フェイスプロポーション分析と組み合わせて、似合う色や目的に合った商品の提案を可能にしています。



》》優秀な人材へのアプローチ

フューチャーは、優秀な若い人材を採用し、責任ある仕事を任せることで一人ひとりの成長を促しています。将来的にフューチャーで活躍してくれる人材にアプローチできる最善の方法を常に模索し、魅力を最大限伝えることで、さらに多くの方に社員になっていただけるよう取り組んでいきます。

》》キャリア採用戦略

転職希望者をエージェントに紹介してもらう従来のやり方に加え、潜在層にリーチするため、自社イベントを強化しています。これにより、転職エージェントを経由しない直接応募が増加しました。社員紹介イベント、コンサル／技術勉強会、休日1day選考会などを開催しており、特に雰囲気の良い会場で開催する社員紹介イベントは、参加者の満足度も高く、応募者の増加につながっています。

》》新卒採用戦略

毎年100名以上の新卒人材を採用しており、エンジニア人材の比率を高めるための様々な工夫をしています。Techイベントの開催やAI関連学会への出展をしているほか、高度なプログラミングスキルを持つ学生が競い合う大会を自社で企画・開催することで、エンジニア人材におけるフューチャーの認知度向上に努めています。2020年入社予定のプログラミング選考合格者比率は35%(2019年入社は18%)に増加しました。



▶▶▶ グループで培ったノウハウを活用

フューチャーは、グループ内で培ったテクノロジーやノウハウを共有することで、グループ全体の成長を加速しています。特に、ビジネスイノベーション事業では、デジタルマーケティング、スポーツIT、IT教育、Eコマースなどの分野において、先端技術のビジネスへの活用を実証し、ITコンサルティング&サービス事業のお客様への提案力強化につなげています。

eSPORTS ▶▶▶ 収益拡大に向けた商品戦略とマーケティング

自社開発商品として話題性のあるコラボ商品の開発を行ったり、仕入先との関係強化によってブランドPRと連動した販売促進、露出を見越した在庫の戦略的な積込みを行うことで、お客様のニーズに合わせた商品品揃えを実現し、粗利向上につなげました。

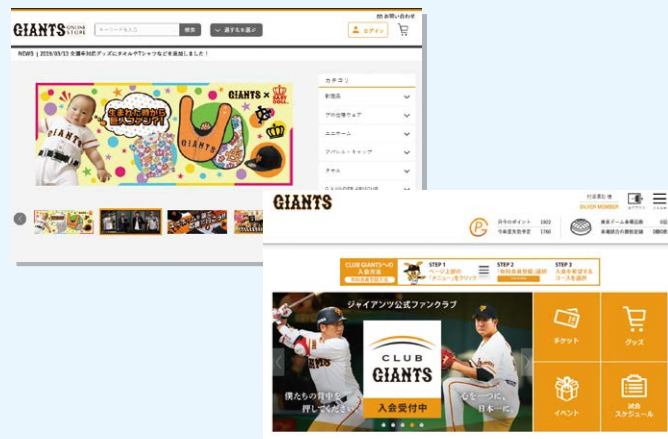
また、認知度向上に向けてイベント出店規模を拡大したり、SNS等を積極的に活用しフォロワー数を増やし、顧客コミュニケーションを活性化することで、売上も拡大しています。



ライブリッツ >>> 事業領域の拡大

ライブリッツは、従来のプロ野球球団向けサービスに加え、読売巨人軍様にてファンクラブ・Eコマースサイトを構築することで、チーム強化支援からファン向けサービスビジネスへとフィールドを拡大しました。

また、各種Eコマースモールで受賞しているグループ会社eSPORTSの販売管理を支える基幹システムを再構築することで、Eコマースプラットフォームのサービス提供に向けての研究開発も実施しています。



コードキャンプ >>> 新たな取り組み

コードキャンプは、個人向け受注額と累積ユーザー数を順調に伸ばしています。また、新たな取り組みとして、ユーキャン様との提携による「生涯学習としてのプログラミング」講座の提供を開始しました。また、2022年から高等学校でプログラミングが必修化されることを見据え、クラーク記念国際高等学校様との提携により、高校生向けのプログラミング教育支援を開始しています。

金丸恭文×神宮由紀

フューチャーアーキテクト新社長に神宮を指名 デジタル時代、輝きを増すフューチャーの強み

今年3月、フューチャーアーキテクトの新社長に神宮由紀が就任した。
一度フューチャーを退職し、介護に専念した後、他社で働いたという経歴を持つ神宮。

そんな彼女を後継者に指名した狙いとは？

新しいリーダーを得て、フューチャーグループは次のステップへと踏み出す。

金丸恭文CEOと神宮新社長が語り合った。



フューチャーアーキテクト株式会社
代表取締役社長
神宮由紀

代表取締役会長兼社長
グループCEO
金丸恭文

30年前からブレない メッセージと戦略

—過去数十年にわたって、市場環境や技術動向は変化し続けています。こうした中で、フューチャーは持続的な成長を遂げてきました。

金丸 それぞれの時代、様々な場面で、私は社内外にメッセージを発信してきました。それをまとめて整理しているのですが、最近そのファイルを読み返してみました。そして、基本的なメッセージは変わっていないことを、改めて確認しました。私たちは非常に変化の激しい場所に身を置いています、本質的な方向性はブレていません。

—本質的な方向性という？

金丸 1970年代に登場し、80年代に広く普及したマイクロプロセッサが、この会社を創業するきっかけです。私たちはマイクロプロセッサが世界を変えると信じ、その進化とともに歩もうと思いました。そして、最新テクノロジーの恩恵を最大限に享受する形で、システムのアーキテクチャを構想しました。そのころ



考えた未来像は、「世の中のあらゆる事象から発生するデータは、集約・蓄積され、それを加工して再利用する時代が来る」、「加工されたデータは意思決定に活かされ、行動変容を促す」というもの。近年、「データの時代」といわれるようになりましたが、私たちは30年前から同じメッセージを発し続けています。

—いま、加工されたデータは多くの企業の経営に活かされています。

金丸 当時、さらに先のロジックも考えました。世の中で発生した事象の変化を、A社とB社が同時に現場で捉えたとしましょう。現場というのは店頭や営業担当者かもしれませんし、それ以外の外部との接点かもしれません。A社とB社は環境変化を受け止め、何らかの意思決定を行うでしょう。このとき、どちらが有利か？現場で捉えたデータを収集、加工して意思決定者に届くまでのプロセスが速いほうが有利です。だから、フューチャーはリアルタイムの情報交換の時代が来ると考え、リアルタイムのアーキテクチャにこだわってきました。様々な分野で競争が激しくなるほど、意思決定や行動の質が問われます。これらの質を決定する要素として、スピードはますます重要になっています。

—フューチャーは創業期から、「経営戦略とIT戦略は表裏一体」というメッセージも掲げました。

金丸 加えて、「経営改革と業務改革、システム改革は三位一体」ともいっています。最近、こう

した考え方が経営者に、ごく自然に受け入れられるようになりました。

神宮 同感です。その意味では、時代がフューチャーに追いついて来たという気がします。経営や業務とITが直結しているという認識が広く共有され、私たちが直接、経営トップにアクセスする機会が増えました。「経営や業務を改革したい」というお客様の熱意の高まりと同時に、フューチャーへの期待の大きさを実感しています。

全社員による投票、 取締役会を経て新社長指名

—先ごろ、神宮さんはフューチャーアーキテクト社長に就任しました。前社長から新社長へ、17歳若返ったことになります。まず、神宮さんのキャリアを簡単に振り返ってください。

神宮 1998年にフューチャーシステムコンサルティング(現:フューチャー)に入社し、ITコンサルタントとして主に流通業のお客様を担当しました。それから十数年後、2012年に退職しました。私は長崎県出身なのですが、郷里にいる家族の介護が理由でした。いったんはキャリアを捨てることを決断しましたが、2年ほど介護に専念した後、仕事に復帰。2014年に日本マイクロソフトに入社し、公共機関向けのクラウドソリューションを担当しました。そして、2017年にフューチャーに戻ってきました。

金丸 別の企業で働いた後、フューチャーに帰ってきた社員は少なくありません。“卒業生”とのネットワークは私たちの財産だと思ってい

ます。神宮が東京で働いているという話を聞いて、「戻ってくるつもりはないか」と私が声をかけました。ちょうどタイミングがよかったのか、快諾してくれました。

——今回のマネジメント体制の変更について、その狙いや経緯をお話してください。

金丸 フューチャーグループ全体の成長を牽引するコアカンパニーが、フューチャーアーキテクトです。そのリーダー役を誰に託すか——。私自身、後継者へのバトンタッチは、経営者にとって最大の課題であると考えてきました。引き継ぎを成功させるためには、後継者本人はもちろん、社内の納得感も大切です。そこで、5年ほど前に十数人の社内チームをつくり、「次のリーダーの要件」を議論してもらいました。1年ほどの議論を経て抽出した要件は、社内で発表しています。ここまでが前段です。

——後段が具体的な選定プロセスですね。

金丸 後継者選びのプロセスでは、いくつかのステップを踏みました。まず、幹部と話し合って候補者を10人に絞り込みました。そして、全社員を前に、10人によるプレゼンを実施。「自分が社長になったら何をしたいか」という話を聞いて、私を含めて全社員が1人1票を投じました。これを参考にして選んだ8人には取締役会でプレゼンをしてもらいました。その後、主に社外取締役からの意見を聞いた上で、私が神宮を選びました。最終的には、私がすべての責任を負いリスクをとって後継者を指名する。それは、当初から決めていたことです。

神宮新社長の存在は、“卒業生”へのメッセージでもある

——神宮さんはプレゼンで、どのようなことを訴えたのですか？

神宮 最初に入社して以来ずっと感じていたことですが、この業界において、フューチャーほどチャレンジをしている会社はないと思います。自らリスクをとって、世の中を変えようとして挑戦し続けてきた。そんな環境の中で、私自身も育ててもらいました。こうした認識は、外の世界で仕事をして一層強まりました。日本マイクロソフトに在籍した2年ほどの間に、多くのコンサルティング会社やシステムインテグレーターを客観的に見ることができました。やはり、「フューチャーがダントツだな」というのが正直な感想です。プレゼンでは、そんな気持ちを率直に語りました。フューチャーはお客様のビジネス、そして世の中を変えるために挑戦する会社であり、それを実行するだけの情熱もスキルもある。金丸をはじめとする経営陣も、それを全力で後押ししている。と、そんな話をしました。

——仕事の中で大事にしたいことなど、そのほかにも語ったことがあると思います。

神宮 介護離職中の2年ほど、仕事を続ける大切さを改めて感じました。いまならテレワークも可能かもしれませんが、当時そうした選択肢はなく、私は介護にほぼ専念していました。そんな毎日を送っていると、やはり生活のことが心配になります。しっかり稼ぐことが、いかに重要か。それは個人にとっても、会社にとっても



同じだと思います。そのためには本当にお客様のことを考え、高い価値を認められるような仕事をしなければなりません。顧客志向、プロ意識、利益へのこだわり、これらはすべて共存すべきものだと思います。そんなメッセージも、プレゼンで伝えました。

金丸 後継者を選ぶ上で、神宮の介護経験や他社でのキャリアを考慮したことは確かです。外からの視点があれば、フューチャーの良さや課題をより深く理解し、より鮮明に言語化することができるでしょう。高齢化社会の日本で、介護に向き合う可能性は誰にもあります。出産や子育てを含め、ライフステージの各段階に応じたワークスタイルのあり方について、フューチャーも真剣に考えていかなければなりません。より良い方向を目指す上で、神宮の経験は大きなアドバンテージになると思います。実をいうと、神宮の指名にはもう一つの隠れた狙いがあります。先ほど卒業生とのネットワークに触れましたが、外部で活躍する優秀な卒業生は少なくありません。神宮社長が誕生したことは、彼ら彼女らに対して「戻ってくれば、

社長になる可能性もある」というメッセージにもなるはず。“Back to the Future”です(笑)。

——神宮さんのキャリアの中で一皮むけたと思えた出来事、エピソードなどをお聞かせください。

神宮 いくつかの節目になるプロジェクトがありました。いまでも印象に残っているのは百貨店の基幹システム刷新に携わったことです。金丸がプロジェクトリーダーで、私は社会人になって数年の若手メンバーとして参加しました。とても野心的なプロジェクトで、難易度は極めて高い。大きなチャレンジの中に身を置き、流通業のノウハウを学び、システムづくりの醍醐味を知りました。たぶん、はたから見ると過酷なプロジェクトだったかもしれませんが、私は日々成長を実感することができましたし、いま振り返っても楽しい思い出しかありません。社員に対しては、当時の私が与えられたようなわくわくできる挑戦の場を、どんどん用意していきたいと思っています。



AIやIoTを含め、あらゆる要素を組み合わせて価値を最大化

——業績を含め、フューチャーグループの現状を概観してください。

金丸 フューチャーグループには、ITコンサルティング & サービス事業とビジネスイノベーション事業があります。フューチャーアーキテクトを中核とするITコンサルティング & サービスには、近年のM&Aもあっていくつかの組織が加わりました。全体として成長力や収益力が高く、足元の業績は順調に推移しています。フューチャーアーキテクトは大企業の基幹システムを中心に手掛けていますが、これまでは流通と金融の比重が高く、製造業は比較的手薄でした。しかし、横河電機の連結子会社だったワイ・ディ・シーが2017年にグループ入りしたことで、製造業向けのサービスが大きく強化されました。グループ全体として、よりバランスのとれた事業ポートフォリオになったと思います。一方のビジネスイノベーションでは、各社がバラエティに富んだ事業を展開しています。利益貢献はこれからという段階ですが、この分野の売上規模は着実に拡大しています。

——AIが話題になり、DX(デジタルトランスフォーメーション)という言葉も頻繁に使われるようになりました。デジタル時代に勝ち抜くための戦略は？

金丸 冒頭でお話したように、30年前に

イメージした世界の輪郭が徐々に明瞭になってきました。慌てて看板を掛け替える必要もなければ、仕事の中身を入れ替える必要もありません。もちろん、最新の技術動向は常にウォッチしていますし、それに対応する柔軟な組織とチームもあります。

神宮 例えば、AIです。1年ほど前までは「お試しフェーズ」のお客様が多かったのですが、このところ本格的なAI活用のプロジェクトが増えています。AIにおけるフューチャーの強みは、基幹システムを熟知し、生産や販売など企業活動の中核をなすデータを、日ごろから扱っていることです。基幹データを他の様々なデータと組み合わせ、いかにAIを活用して価値を創造するか——。フューチャーが蓄積した技術とノウハウは、他の追随を許さないといっても過言ではないと思います。

——企業活動の全体像を捉え、ビジネス価値を最大化するAI活用を提案できるということですね。

金丸 そのとおりです。AIは手段であり、目的はビジネス変革、さらには企業の持続的な成長です。IoTも同様でしょう。お客様のビジネスに貢献するための仕組みを、AIやIoTだけでなく、あらゆる技術要素を組み合わせて提案し提供することができる。デジタル時代が本格化する中で、フューチャーの強みはさらに輝きを増すと確信しています。

フューチャーの業績・財務状況

》連結貸借対照表 ー決算のポイントー

- ▶ 総資産は、売掛金や有形固定資産の増加等により、2018年度末比1,715百万円増加
- ▶ 負債は、未払法人税等及び長期借入金の減少等により、2018年度末比188百万円減少
- ▶ 純資産は、利益剰余金の増加等により、2018年度末比1,904百万円増加

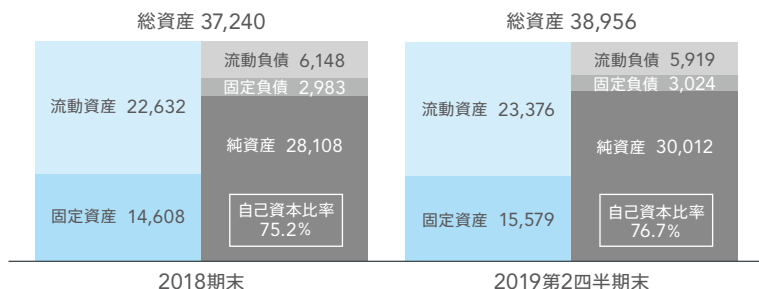
[単位:百万円]

	前連結会計年度末 2018年12月31日現在	当第2四半期連結会計期間末 2019年6月30日現在
流動資産	22,632	23,376
固定資産	14,608	15,579
流動負債	6,148	5,919
固定負債	2,983	3,024
純資産	28,108	30,012
総資産	37,240	38,956



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 ー決算のポイントー

- ▶ 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増加、ビジネスイノベーション事業において営業赤字幅が減少したことにより、全体の売上高・営業利益ともに増加

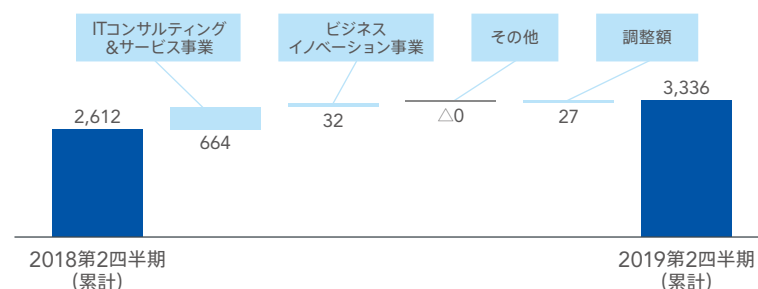
[単位:百万円]

	前第2四半期連結累計期間 自2018年 1月 1日 至2018年 6月30日	当第2四半期連結累計期間 自2019年 1月 1日 至2019年 6月30日
売上高	19,034	22,215
売上総利益	7,701	9,067
販売費及び一般管理費	5,088	5,730
営業利益	2,612	3,336
経常利益	2,762	3,440
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,045	2,130



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・フロー計算書ー決算のポイントー

- ▶ 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、2,247百万円の収入
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出等により、613百万円の支出

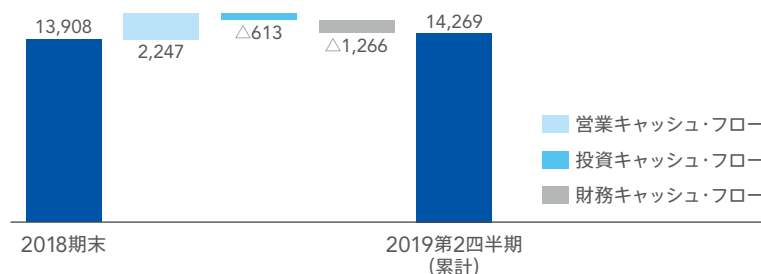
[単位:百万円]

	前第2四半期 連結累計期間 自2018年 1月 1日 至2018年 6月30日	当第2四半期 連結累計期間 自2019年 1月 1日 至2019年 6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,431	2,247
投資活動によるキャッシュ・フロー	△526	△613
財務活動によるキャッシュ・フロー	△599	△1,266
現金及び現金同等物に係る換算差額	△6	△7
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	3,299	360
現金及び現金同等物の期首残高	9,478	13,908
現金及び現金同等物の四半期末残高	12,778	14,269



キャッシュ・フローの推移

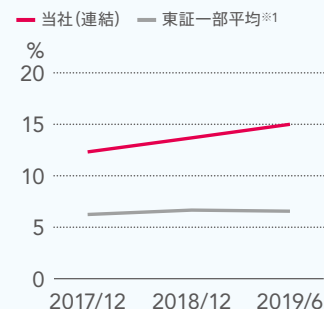
[単位:百万円]



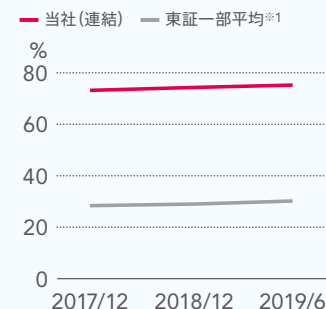
※現金及び現金同等物に係る換算差額については記載を省略しています。それにより生じるグラフの誤差については調整しています。

》フューチャーの投資指標

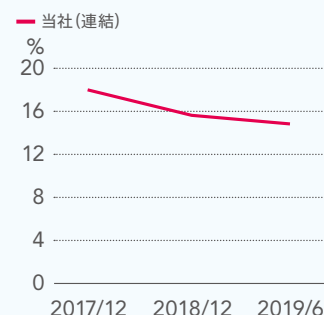
売上高営業利益率



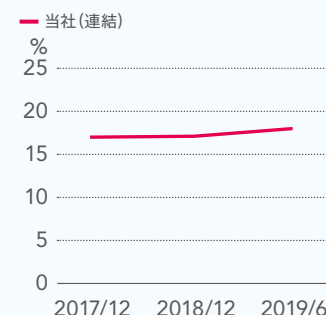
自己資本比率



自己資本当期純利益率(ROE)*2,3



総資産経常利益率(ROA)*2



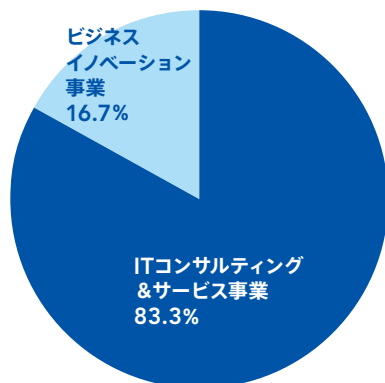
※1 2017年3月期、2018年3月期、2019年3月期決算短信(非連結を含む)を発表した東証一部上場会社のうち、変則決算会社・各期における新規上場会社・金融業に係る集計対象会社を除いた会社の平均値。(出典:東京証券取引所統計資料)

※2 自己資本当期純利益率・総資産経常利益率の2019年6月の数値は年率換算しております。

※3 2017年12月に株式を保有している1社が上場し、自己資本が増加した影響により、自己資本当期純利益率が低下しています。

フューチャーのセグメント別業績・戦略

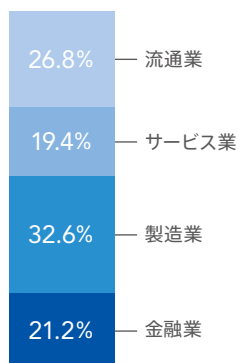
セグメント別売上高構成比 2019年第2四半期(累計)



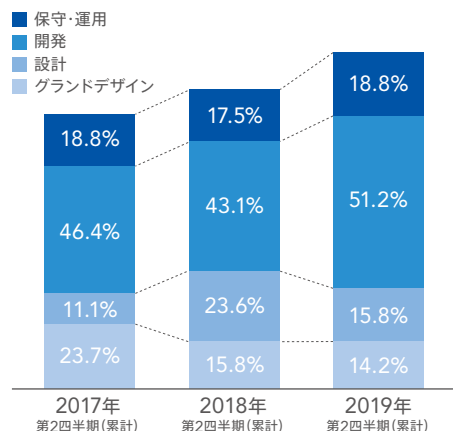
注)セグメント間調整前の数値です。

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

2019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 2017年度は、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、2018年度・2019年度は、フューチャー(テクノロジー部門)、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。

2019 上半期レビュー

ITコンサルティング&サービス事業

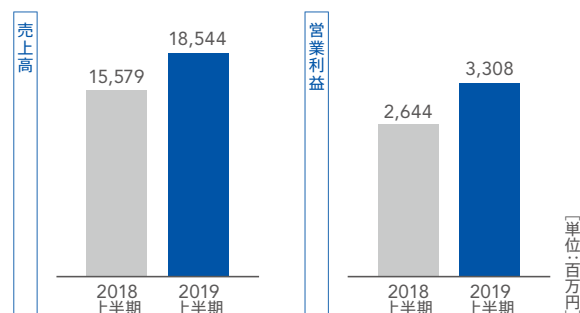
- フューチャーアーキテクトは、アパレルや流通業におけるオムニチャンネル基盤の構築や、新聞社における次世代のコンテンツ・マネジメントシステムの提供、輸送サービス業における情報武装や業務効率化実現などのプロジェクトの拡大により増収・増益となりました。
- フューチャーインスペースは、フューチャーアーキテクトが構築したプロジェクトの保守・運用案件や新規の開発案件が拡大したことにより、増収・増益となりました。
- FutureOneは、オリジナル販売管理パッケージソフト「InfiniOne」を中心に売上が増加し、稼働率も向上したことから、営業利益が前年同期比で2倍以上に増加しました。

ビジネスイノベーション事業

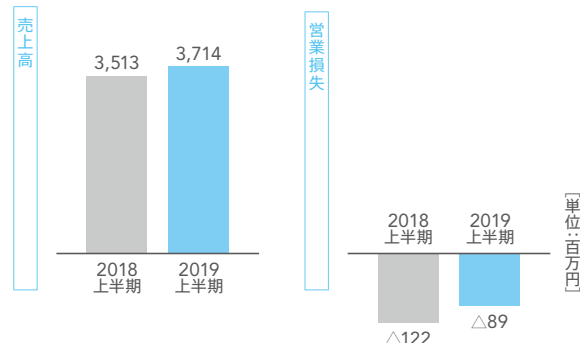
- eSPORTSは、自社ブランドのアウトドア用品やフィットネス関連の仕入商品の販売が好調であったことから、第2四半期(累計)の営業利益が黒字となりました。
- 東京カレンダーは、月間ページビューや動画閲覧数、雑誌販売数は好調に推移したものの、広告収入が予定を下回り、前年同期よりも営業赤字が拡大しました。
- コードキャンプは、個人向けのオンライン・プログラミング講座の受注高が毎月順調に増加し、売上高と営業利益が前年同期比で増加しました。
- ライブリッツは、プロ野球球団やeSPORTSのEコマースサイトの構築に加え、新規のプロ野球球団のお客様を獲得したことにより、売上高と営業利益が前年同期比で増加しました。

》 2019 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

フューチャーグループは、「経営とIT、そしてAIをデザインする」ことを経営方針に掲げ、AIやIoT等最先端の技術を具体的なプロジェクトに活用し、単なるデジタル化を超えた、お客様に経営改革や業務革新をもたらす取り組みを増やしていきます。

フューチャーアーキテクトは、グローバルなプラットフォームとの競争に対抗して、本格的なデジタル戦略を実現し、世界最先端の技術を用いてゼロベースで変革を目指す顧客からの新規プロジェクト受注の拡大を目指します。

ワイ・ディ・シーは、製造業向けのITコンサルティングに強い会社としての位置づけを強化し、開発設計領域における業務改革コンサルティング、画像分析支援等の製造業におけるAI関連ビジネス及び生産管理ビジネスの拡大を図っていきます。

FutureOneは、営業体制の強化やフューチャーグループのネットワークの活用により、オリジナルのパッケージソフトウェアの受注が拡大しており、受注済みの案件を確実に完成させることに努めるとともに、新規の受注拡大を目指します。

ビジネスイノベーション事業

eSPORTSは、プライベートブランドの開発力強化や、仕入先との関係強化による人気商品の確保などにより、売上高や営業利益の増大を図っていきます。また、フューチャーグループのテクノロジーを活用し、Eコマースサイトや基幹システムのリニューアルを行うことで、価格や売れ筋についての科学的な分析も行っていきます。

東京カレンダーは、30代から40代の上昇志向の高い男女から強い支持を受けています。フューチャーグループのテクノロジーを活用しながら、ユーザーの生活や嗜好に合わせた様々なサービスを提供していくことを目指しています。

コードキャンプは、個人向けプログラミング講座については、受講者のキャリアアップを支援するためのコースの拡大とともに、通信教育会社等のパートナーとの連携を強化することで、受講者層の拡大と知名度の向上を図っていきます。法人向けでは、ITリテラシーからAIやデータサイエンス等の幅広いカリキュラムを用意することで、テクノロジー教育に関する新たなニーズに対応していきます。

会社概要 (2019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	14億21百万円
従業員数	2,057名(連結)

役員 (2019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CTO	齋藤 洋平
取締役	山岡 浩巳
取締役	神宮 由紀
取締役(常勤監査等委員)	牧 保
取締役(監査等委員)	川本 明
取締役(監査等委員)	三田村 典昭
取締役(監査等委員)	渡邊 光誠
取締役(監査等委員)	榊原 美紀

主要な連結子会社の状況 (2019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	
■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	
■株式会社TrexEdge	
■フューチャーインベストメント株式会社	他6社

主な事業所 (2019年6月30日現在)

当社	
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
フューチャーアーキテクト株式会社	
本社	東京都品川区
ThinkParkオフィス	東京都品川区
鹿児島オフィス	鹿児島県鹿児島市

株式の状況 (2019年6月30日現在)

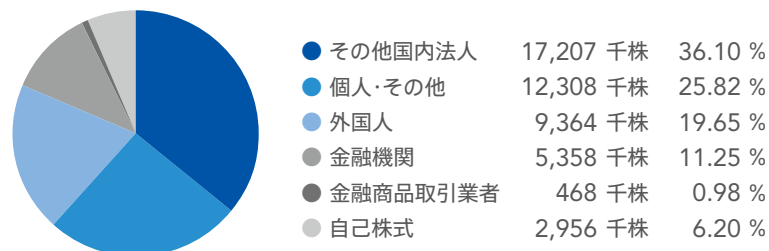
発行可能株式総数 189,376,000株
 発行済株式の総数 47,664,000株
 株主数 4,344名

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	33.7
金丸 恭文	5,558	12.4
SGホールディングス株式会社	2,000	4.4
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,875	4.1
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	1,412	3.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,204	2.6
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE HCR00	961	2.1
GOVERNMENT OF NORWAY	864	1.9
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR:FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	739	1.6
石橋 国人	618	1.3

※1 当社は、自己株式を2,956千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(2,956千株)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

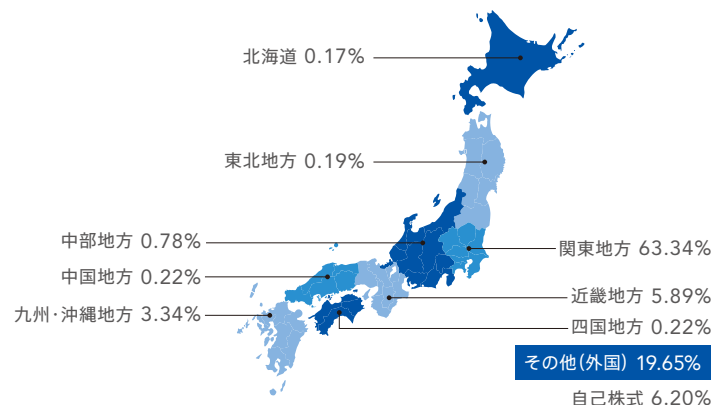
決算期 12月31日 期末配当 12月31日
 定時株主総会 3月 中間配当 6月30日

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、変動する可能性があります。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 2019

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>