



*FUTURE*•

# Future Report 2018

2018.01.01 - 2018.12.31

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、経営戦略とIT戦略を両輪で考えるというコンセプトのもと、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従来のITコンサルティング事業と、それをグループ内で共有し、デジタルマーケティング、IT教育、ECなどの分野においてビジネスイノベーション事業を展開する2WAY戦略により、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。

飛躍的な進化を遂げるAIをビジネスに有効活用した「先進デザイン」をお客様に提供すべく、全コンサルタントへのAI教育を強化しています。また、優秀なコンサルタントをグループ企業の経営メンバーに起用し、自らITで実業を変革できる人材を増やすことでグループ会社の成長を加速しています。

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3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  
取締役副社長  
フューチャーアーキテクト株式会社  
代表取締役社長

東裕二

# 当グループの現状および今後の戦略について

## 2018年12月期の事業概況

### 2018年12月期のハイライト

01

連結売上高は  
前期比10.9%増の  
**402.1億円**

02

連結営業利益は  
前期比30.6%増の  
**58.2億円**

2018年12月期の連結業績は、売上高40,218百万円(前期比10.9%増)、営業利益5,824百万円(同30.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,094百万円(同9.7%増)となり、いずれも過去最高を更新しました。

フューチャーでは、従来から「経営とITをデザインする」を経営方針として掲げ、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に実装することで、顧客の変化への対応力を強化し未来価値を高めることを特徴として事業を展開してきました。さらに直近では、早期に効果を出せる分野でAI技術を活用することに注力してきました。

これにより、ITコンサルティング&サービス事業の各事業会社の売上・利益が大きく増加しました。また、ビジネスイノベーション事業も売上高が増加し、営業損失も大幅に縮小しました。

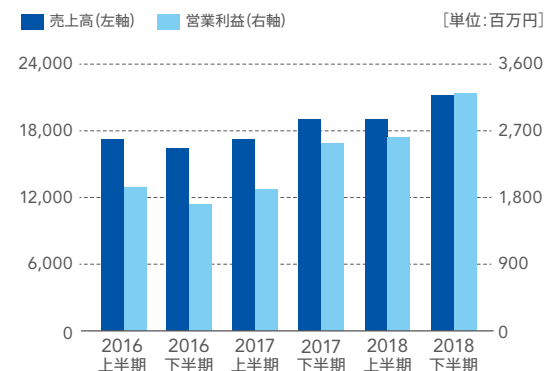
### 株主還元策

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。

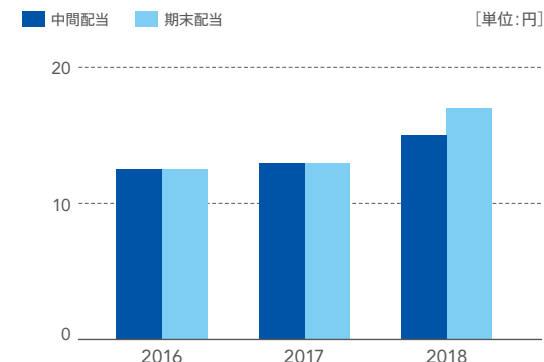
この方針に基づき、2018年12月期の期末配当については1株当たり17円、年間配当は32円といたしました。

2019年12月期は、1株当たり39円(中間配当18円、期末配当18円、創業30周年記念配当3円)の配当を予定しております。

### [連結] 半期別業績推移



### 1株当たり配当金





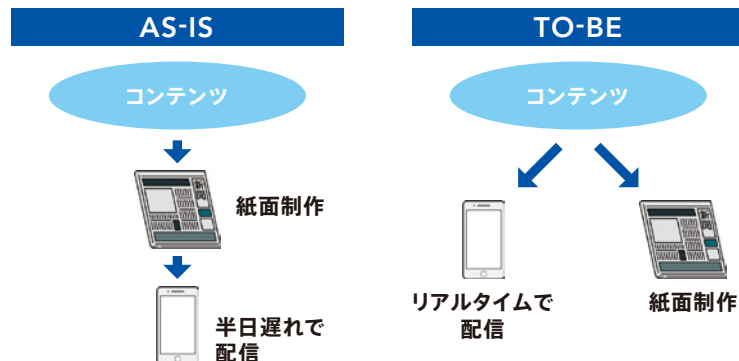
## リアルタイムアーキテクチャで企業の変革を支援

産業の発展を牽引する働き手や経済成長を支える消費者が減少傾向にある中、AIやIoTなどの新たな技術を活用することで豊かな社会を実現しようという動きが活発になってきています。また社会の変化や技術革新により、多くの企業において業務や働き方の改革と同時に、それを実現する次世代システムの構築が求められています。フューチャーは、リアルタイムアーキテクチャをベースとしたシステム構築で、多種多様な業種のお客様の変革を支援しています。



## 毎日新聞グループ様「コンテンツファースト」の次期基幹システムを構築

ネット企業との競争が激化する業種において、本格的なデジタル戦略を実現するための次世代システム構築プロジェクトが拡大しています。毎日新聞グループ様とフューチャーアーキテクトは、読者のライフスタイルの変化に対応するため、紙やデジタルといった媒体別の対策ではなく読者にとって読みやすいコンテンツをタイムリーに届ける「コンテンツファースト」を実現する基幹システムを構築しました。紙とデジタルにとらわれることなく、随時記事を配信することが可能になり、読者は通勤時や就寝前などに最新の記事を読むことができるようになりました。



## 千葉銀行様 営業・融資システムの構築を推進

フューチャーアーキテクトは、これまでに全国26の金融機関に戦略業務系システム「FutureBANK」を提供するなど、リアルタイムアーキテクチャを強みに、金融機関の改革を支援してきました。持続的成長に向けた経営態勢の強化に取り組んでいる千葉銀行様では、より多くの行員が付加価値の高い業務に従事できるよう、融資業務のプロセスをシンプルにして効率化を図るとともに、タブレットやスマートフォンを活用した営業スタイルへの働き方改革を推進しています。千葉銀行様を含めた「TSUBASAアライアンス」への新たな展開により、現在は29行の金融機関にサービスを提供しています。

全国29行に拡大





## ビジネスでの成果と最先端分野で 社会に貢献する「Future AI」

フューチャーは、AIの業務検証・実用化で培った知見とノウハウをベースに、AI活用コンサルティングサービス「Future AI」を提供することで、お客様の戦略の具現化に向けたシステムデザイン、仕組みづくり、効果創出までをトータルにサポートしています。

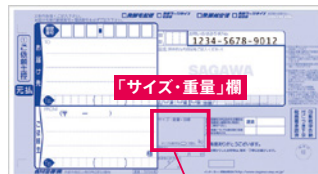
### 佐川急便様 配送伝票自動読み取りシステムの開発に着手

フューチャーアーキテクトは、佐川急便様およびSGシステム様と、配送伝票入力業務をAIで自動化するシステムの開発を開始しました。

佐川急便様は、年間約12億個の荷物を扱っており、繁忙期には1日100万枚の配送伝票の情報を人の手でシステムに入力しています。フューチャーアーキテクトとSGシステム様は、ディープラーニングを活用した文字認識の技術などをベースに、2016年より自動読み取りに関する多面的な検証を行い、手書き数字の認識精度は人の入力精度以上(99.8%以上)を実証しました。この成果をもとに、AIを活用した新システムを開発して配送伝票の入力作業を自動化し、これまでの延長線上ではない次元でのコスト削減と品質向上を追求します。

#### 配送伝票のAI入力自動化を実証実験中

INPUT 手書き伝票



解析 OCR-AI

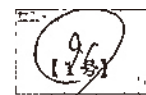


OUTPUT 成果

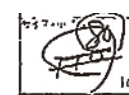
- 人の入力精度以上を実証 (99.8%以上)
- 繁忙期1日100万件の伝票を読み取り



ノイズつき



印字つき



取消線

## 治療ワクチン抗体誘導ペプチドの実用化に向けた共同研究を開始

フューチャーは、大阪大学大学院医学系研究科様およびバイオベンチャーのファンベップ様が共同で研究開発を進め実用化を目指している治療ワクチン抗体誘導ペプチドについて、AIを利用した効率的開発を推進しています。

抗体誘導ペプチドは病気に関連するタンパク質の情報を免疫システムに記憶させ、その働きを阻害する抗体を体内で生み出すようにデザインされていることから、数ヵ月に一度の投与で抗体を維持し薬効を持続できるため、低分子医薬や抗体医薬に続く新しい治療法として注目されています。

フューチャーは、大阪大学様とファンベップ様と協力しながら抗体誘導ペプチドを効率的に開発する技術を確立することで、がんや難治性疾患、生活習慣病など生涯投薬が必要な疾患の治療で課題となっている医療費負担の大幅な軽減や早期治療の実現に貢献していきます。





## ITコンサルティングで培ったノウハウをグループで活用

フューチャーは、ITコンサルティング&サービス事業で培ったテクノロジーやノウハウをグループ内で共有し、デジタルマーケティング、IT教育、ECなどの分野でビジネスイノベーション事業を展開する2WAY戦略により、グループ全体の未来価値を継続的に向上させています。

### コードキャンプ 法人の人材育成をサポートするサービスの開始

コードキャンプは、個人のエンジニアの育成やスキルアップを中心にコースを開発・提供してきましたが、現在は法人にもサービスを提供しています。企業がデジタル戦略を推進するにあたり、社員のITリテラシー向上とIT人材育成が急務となっているため、そのニーズに合った新しいコースを開発・提供しています。それにより、IT企業様のみではなく、フューチャーのお客様も含めたユーザー企業様にもサービスを提供しており、より幅広い形で日本のIT人材の育成に貢献しています。

Pythonデータサイエンスコース



WordPressコース



テクノロジーリテラシー  
速習コース



## ライブリッツ プロ野球球団向けビジネスの拡大

ライブリッツは、投球・打撃・守備・走塁動作を撮影・データ化し、AIで分析する野球選手トラッキングシステム「Fastmotion」を、福岡ソフトバンクホークス様に提供しました。また、読売巨人軍様のファンクラブ会員管理システムや公式オンラインショップの構築、日本野球機構様が蓄積するプロ野球の記録データを研究機関や企業が利用できる基盤「NPB Baseball Data Innovation Platform」を構築するなど、ITという切り口でスポーツ界を盛り上げています。



プロ野球球団向けサービスの拡充



EC・マーケティング事業へ進出



新規サービスの創出支援

## 東京カレンダー 月刊誌、WEB、イベント連携強化

東京カレンダーは、月刊誌『東京カレンダー』、『東京カレンダーWEB』の連携を図り、販売部数・ページビューともに増加させています。また、再生回数が4,000万回を突破したWEBドラマ「港区おじさん」の映画化や港区初のマラソン「MINATOシティハーフマラソン2018」と連携したイベントも実施しました。マッチングサービス「東カレデート」も、月刊誌、WEB、イベントとの連携を強化したことで、利用者が急増しています。





代表取締役会長兼社長  
グループCEO  
金丸 恭文

取締役CTO  
齋藤 洋平

| 30周年記念企画 | 金丸CEO × 齋藤CTO



# フューチャーの DNAと強み、成長戦略を語る

デジタルトランスフォーメーションが叫ばれる2019年、  
フューチャーは新しい成長のステージに足を踏み入れようとしている。  
CEO×CTOがこれまでを振り返りつつ、フューチャーの今後を展望する。

## バブル崩壊後、ようやく 事業が軌道に乗った

——1989年11月28日に、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)は設立されました。創業にかけた思いを振り返ってください。

**金丸** 起業する前の1983年に、ニューヨークの大企業幹部と一緒にシアトルのベンチャー企業を訪問しました。少なくとも当時の日本では、大企業幹部が何時間もかけてベンチャー企業に向くということは考えられなかったと思います。5人ほどの小さな会社は、企業規模に関係なくほぼ全員が博士号を持つ技術者集団で、「米国では価値を創造している者が強い」と思いました。1980年代は日本企業が世界を席巻し、米国は



自信を失いつつありましたが、私は相互にリスペクトしあう会話に米国の底力を見ました。

——大企業とベンチャー企業の関係性の違いは大きいですね。

**金丸** 日本では発注側の大企業が圧倒的に強く、ベンチャー企業がいい仕事をしてもらえないというケースが多かったと思います。言い換えれば、Win-Winのパートナーシップをつくりにくい。システム開発の分野ではハードウェアベンダーが強く、ソフトウェアはハードウェアの“おまけ”のような扱いでした。本当に価値を生み出しているのがソフトウェアだとしても、です。ソフトウェアのような目に見えないものにはお金を出さない、という傾向は当時ほどではないにせよ、いまでも残っています。こうした状況を変えたいと思い、当時大手メーカーの研究開発部にいた石橋(現・取締役副社長)と2人で起業しました。

——1999年に株式を店頭登録(その後、2002年に東証一部上場)しましたが、成長軌道に乗るまでには困難も多かったと思います。

**金丸** 成長軌道に乗ったのは、バブル崩壊後でした。1990年代初めまではIT予算も増えていたので、「システムをつくり直せば、こんなにコストダウンできます」と提案しても、大企業の反応は鈍かった。ビジネスが順調なので、リスクを冒してまで基幹システムを変更する必要はないし、むしろ毎年増えるIT予算の消化に頭を悩ませていたIT部門長も少なくありませんでした。しかし、バブルが崩壊すると、そういうわけにはいきません。「高コストで硬直的な既存システムをオープン化・分散

化し、トータルコストを削減しつつ現場をデータをもとに可視化してビジネススピードを速める」、「新しいサービスを実現する」といった私たちの提案が徐々に受け入れられるようになりました。

## 技術トレンドを見極めた 上で挑戦し続ける

——その後、フューチャーは日本のITコンサルティング業界を牽引してきたわけですが、創業当時から受け継がれているDNAとは、いったいどのようなものなのでしょうか？

**金丸** まず、挑戦し続ける精神です。ITの世界では「守り」は通用しません。成功に安住して立ち止まっていると、たちまち置いていかれてしまう。常に先を読んで、前に進むことでしか成長を持続することはできません。また若い社員が活躍するというカルチャーも、DNAの一部といえます。スティーブ・ジョブズやビル・ゲイツ、ラリー・ペイジの名前を出すまでもなく、世界的なIT起業家の多くは20歳前後で会社を立ち上げました。ITの世界では、若い人たちがこそ主役を担うべきであり、フューチャーでも若い優秀な社員が挑戦的なプロジェクトや、社会的にインパクトのある仕事を牽引しています。こういって、無闇にリスクを冒しているのではないかわかれるかもしれませんが、それほど大きなリスクをとったとは思っていません。なぜなら、ITの世界的な動向を常にウォッチし、その大きなトレンドに沿ってチャレンジをしてきたからです。

——具体的に説明していただけますか？

**金丸** 例えば、Windowsが初めてビジネス分野に

入ってきたとき、日本のIT業界では「そんなの使えない」という声がかつていました。ですが、私たちはいち早くWindowsを取り入れ、お客様への提案に反映しました。Javaも同様です。ITの方向性をしっかり見極めた上でのチャレンジなので、リスクを最小限に抑えることができました。

——2001年に入社された齋藤さんは、フューチャーのDNAについてどのように感じていますか？入社の際とともに関心させてください。

**齋藤** 私は大学でコンピュータサイエンスを学びましたが、所属していた学部では、誰もが知っているような大企業に入るのが当たり前とされていました。大企業の研究所ともお付き合いがありましたが、あまり活気を感ぜないというか、楽しそうに仕事をしている人が少ないという印象でした。そんなとき、たまたまフューチャーのことを知り、面白いことができそうな気がして会社説明会に参加したところ、「テクノロジーを極めるだけでなく、テクノロジーを使ってビジネスをつくっていく」という金丸のプレゼンを聞いて、大きく心を動かされました。この話はDNAにも関係していると思います。つまり、経営とITを表裏一体のものとして考える姿勢です。これは私が入社する10年以上前の、創業当時の信念のようなものだと思います。

——1990年代に、同じような考え方を持っていた日本企業は少なかったのではないですか？

**金丸** そうですね。当時は、「ITは業務効率化の道具」という捉え方が主流でした。その後、徐々に日本企業の姿勢は変わりましたが、私から見ると

変化のスピードは非常に遅く、長い間、テクノロジーを駆使して新しいビジネスやサービスを創造してきた欧米企業の後塵を拝してきました。社会のデジタル化が進み、デジタルトランスフォーメーションが叫ばれるいまこそ、ITをビジネスと不可分の存在と捉え、経営戦略の中に明確に位置づけることが求められています。

**齋藤** 先ほど表裏一体と言いましたが、そこには2つの側面があります。つまり、新しいビジネスを創造するために最適なテクノロジーを採用して組み合わせること、そしてテクノロジーをベースに新しいビジネスを考えることです。ともに、その重要性はますます高まっています。フューチャーにはこれまで蓄積してきた知見やノウハウがありますから、今後もあらゆる業種や業界のお客様に対して最適なソリューションを提供していきたいと考えています。

## ウィナーズサークルとリアルタイムアーキテクチャ

——ITに向き合う姿勢もフューチャーの大きな強みだと思いますが、テクノロジーの視点では、何が競争力の源泉になっているのでしょうか？

**齋藤** 一つは、技術を目利きする力だと思います。かつてシステムの構成要素は、有償のソフトウェアが大半を占めていましたが、いまでは無償のオープンソースソフトウェアが大きな存在感を示しています。システム開発においては、有償と無償のソフトウェアを最適な形で組み合わせる必要があり、世界中のエンジニアが競って開発する多種多様なソフトウェアを的確に評価する力、つまり目利き力が

問われます。フューチャーには技術をジャンルごとにランキングして整理した「ウィナーズサークル」と呼ばれる一種のリストがあります。これはフューチャーのナレッジ、目利き力の集大成といえます。そして重要なのは、一つひとつのソフトウェアが日々変化する中で、私たちは常にその動向をウォッチしているということです。各プロジェクトでは最も優れたもの、最適なものを選択するよう強く意識しています。

**金丸** もう一つの強みは、リアルタイムのアーキテクチャです。アーキテクチャはシステムを支える基盤のようなものですが、プロジェクトごとに開発するのは非効率ですし、品質も安定しないため、共通のアーキテクチャが必要になります。私たちは



1990年代から、企業の変化への対応力を高めるためのリアルタイムアーキテクチャづくりを進めてきました。オンラインショッピングを思い浮かべるとわかりますが、いまではユーザーは欲しいものをその場で購入でき、同時に決済もできます。以前は在庫確認のために、購入が決定するまで1日程度の時間がかかることも珍しくありませんでした。ビジネス分野では、多くの業務でリアルタイム性が求められるようになりましたが、それを支える強固なアーキテクチャを進化させてきたことも、フューチャーの大きな強みです。

## 優秀な人材の成長を促しながら事業を成長させる

——最後に、成長戦略について聞かせてください。いま最も注力している分野は何でしょう。また成長の方向性をどのようにお考えですか？

**金丸** フューチャーの事業は、ITコンサルティングとビジネスイノベーションが大きな二本柱です。ITコンサルティング事業では、お客様のニーズに応じた最適なシステムとプロセスのデザインを考え、その実現に必要な様々なサービスとともに提供しています。フューチャーの持つ、戦略的ITを提供する事業といえます。一方のビジネスイノベーション事業は、当社のグループ会社群が中核を担っており、これまで培った技術や知見を活かして新しいビジネスを立ち上げ、社会変革に貢献するサービスの創出を目指しています。会社にとって次の柱となりうる事業を育てるとともに、ある程度経験を積んだ社員にグループ会社の

経営の一翼を担ってもらうことで、個々の成長を促すという目的もあります。

**齋藤** 最近、特に力を入れているのは、AIの分野です。AIを導入する企業は増えていますが、多くの場合、業務やシステムの外側にAIが置かれており、普段のビジネスオペレーションに組み込むのが難しいという声をよく聞きます。これに対してフューチャーでは、業務とシステムの至る所にAIをしかるべく配置するというアプローチをとり、お客様と十分に議論しながら効果が実感できるサービスの実現に取り組んでいます。またこうしたIT環境を構築する上で、データをしっかり守るサイバーセキュリティの技術は不可欠です。当然、セキュリティも重点分野の一つと考えています。

**金丸** AIは一種の流行のようになっていますが、なかなか成果が得られないため、多くの企業が「AI疲れ」という状態に陥っているのではないのでしょうか。実際にそうした企業からの相談が増えていますので、フューチャーでは短期的に成果を出せるような活用法も含めて、お客様にとって最適なAI導入の提案に取り組んでいます。

——海外進出についてはどのようにお考えですか？

**金丸** 多くの日本企業にとって海外展開の大きな理由は、国内市場での成長余地が少なくなったことです。しかし、フューチャーにとって国内市場は広大、まだまだ開拓の余地があります。いまなお旧来型のITシステムを使い続けている企業も多く、そこに大きなビジネスチャンスがあると見ています。国内での知見をもとに海外でチャンスがあれば



逃さず挑戦し、経験値を高めながら段階的に事業を成長させていきたいです。

——フューチャーが存在感をさらに高め、成長を続けるために大事なことは？

**金丸** やはり、人ですね。フューチャーは若く優秀な人材を集め、若いときから責任ある仕事を任せることで成長をサポートしています。若手が早く成長すれば、先輩たちはより付加価値のある仕事に移行することができます。他社なら30代がやっているような仕事を、フューチャーでは20代が担います。最先端のテクノロジーを活用し、若いうちからチャレンジングなプロジェクトに参加できることを知れば、意欲のある学生は「フューチャーで自分を試してみたい」と思うでしょう。今後も優秀な人材を積極的に採用し、その人たちがさらに成長できる環境を拡充しながら、事業の持続的な成長を目指したいと考えています。■

# 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－

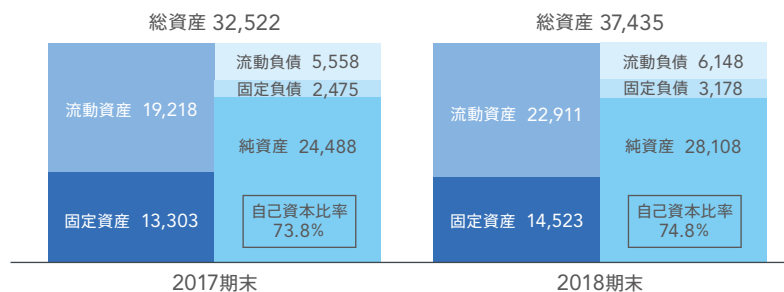
- ▶ 総資産は、投資有価証券や現金及び預金の増加等により、前期末比4,912百万円増加
- ▶ 負債は、未払法人税等及び繰延税金負債の増加等により、前期末比1,293百万円増加
- ▶ 純資産は、利益剰余金やその他有価証券評価差額金の増加等により、前期末比3,619百万円増加

[単位:百万円]

	前連結会計年度末 2017年12月31日現在	当連結会計年度末 2018年12月31日現在
流動資産	19,218	22,911
固定資産	13,303	14,523
流動負債	5,558	6,148
固定負債	2,475	3,178
純資産	24,488	28,108
総資産	32,522	37,435

### 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－

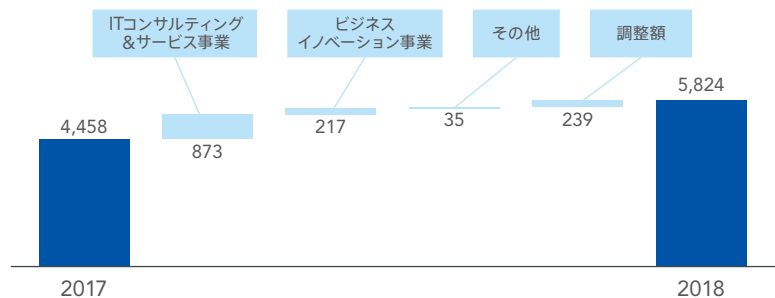
- ▶ ITコンサルティング&サービス事業において売上高・営業利益が前期比で増加、ビジネスイノベーション事業において営業赤字幅が減少したことにより、全体の売上高・営業利益ともに増加

[単位:百万円]

	前連結会計年度 自2017年 1月 1日 至2017年12月31日	当連結会計年度 自2018年 1月 1日 至2018年12月31日
売上高	36,265	40,218
売上総利益	14,740	16,574
販売費及び一般管理費	10,282	10,750
営業利益	4,458	5,824
経常利益	4,756	6,052
親会社株主に帰属する当期純利益	3,733	4,094

### 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—

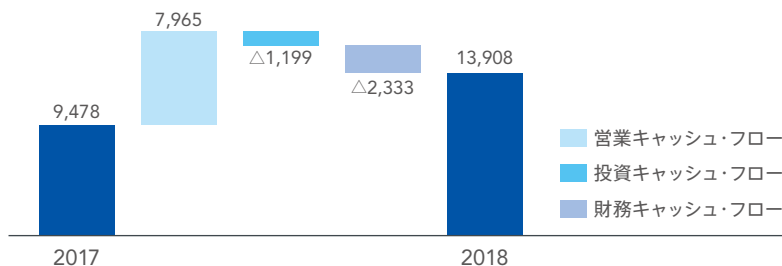
- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益の計上や未収入金の回収により、7,965百万円の収入
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出や敷金及び保証金の差入による支出等により、1,199百万円の支出

[単位:百万円]

	前連結会計年度 自2017年 1月 1日 至2017年12月31日	当連結会計年度 自2018年 1月 1日 至2018年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,459	7,965
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,537	△1,199
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,209	△2,333
現金及び現金同等物に係る換算差額	4	△2
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	△2,283	4,430
現金及び現金同等物の期首残高	11,761	9,478
現金及び現金同等物の期末残高	9,478	13,908

### キャッシュ・フローの推移

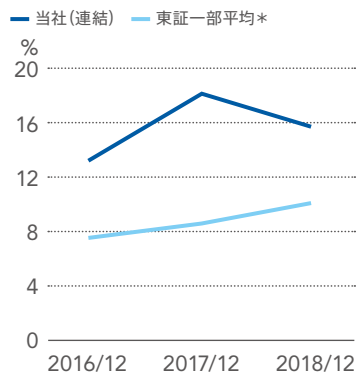
[単位:百万円]



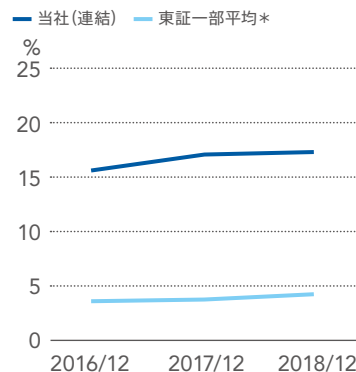
※現金及び現金同等物に係る換算差額については記載を省略しています。それにより生じるグラフの誤差については調整しています。

## フューチャーの投資指標

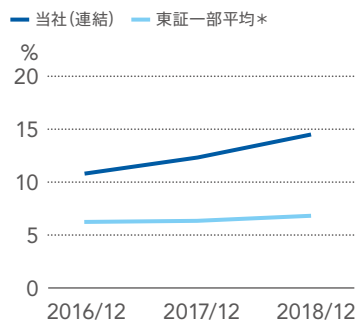
### 自己資本当期純利益率(ROE)



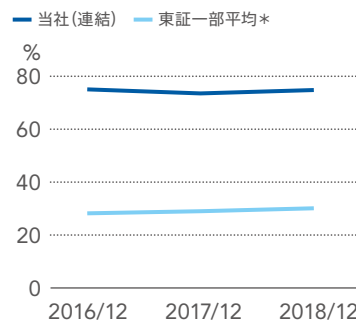
### 総資産経常利益率(ROA)



### 売上高営業利益率



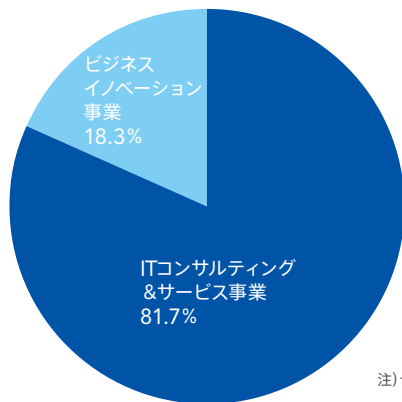
### 自己資本比率



\*2016年3月期、2017年3月期、2018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)

# フューチャーのセグメント別業績・戦略

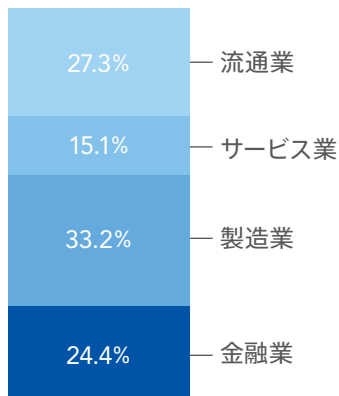
## セグメント別売上高構成比 2018年度



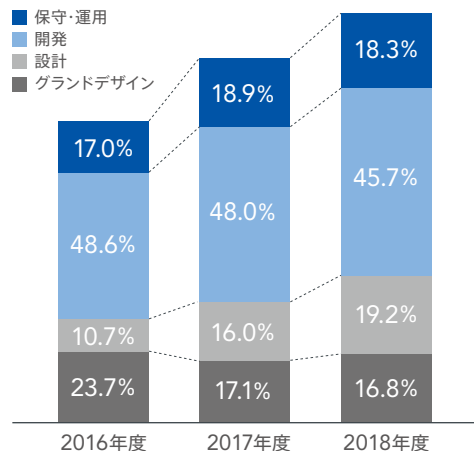
注) セグメント間調整前の数値です。

## 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

2018年度



## ITコンサルティング&サービス事業におけるフェイズ別売上高構成比推移



※1 2016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を合算、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年度は、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 FutureOne、マイクロ・シー・エー・デー、調達品およびその保守は含んでおりません。

## 2018 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、激しい競争にさらされている大手新規顧客のパートナーとして、本格的なデジタル戦略を実現するための次世代システム構築プロジェクトが拡大しました。また、AI技術を活用した先端技術顧客の業務に活用するプロジェクトも増加しました。
- ▶ワイ・ディ・シーは、品質情報解析ソフトウェア「YDC SONAR」単体およびそれに付随するビジネスや、フューチャーグループの技術を連携させたプロジェクト等が拡大し、売上高・営業利益とも増加しました。
- ▶FutureOneは、オリジナル販売管理パッケージソフトの製品改良と中堅上位企業への営業体制の整備により、売上・営業利益とも増加しました。

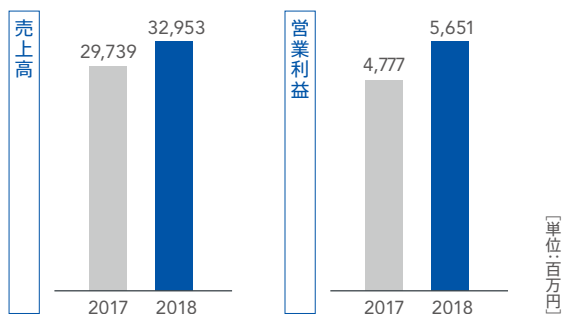
### ビジネスイノベーション事業

- ▶東京カレンダーは、2018年4月に吸収合併したマッチアラムから継承したユーザー向けサービス「東カレデート」の売上が増加しましたが、ネット広告の売上が想定を下回りました。
- ▶eSPORTSは、取扱商品の見直しや在庫圧縮などの業務改革を進め、売上高が増加し、営業損益も改善しました。
- ▶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および新人研修等の法人向けの講座の売上が増加し、営業損益も改善しました。
- ▶ライブリッツは、プロ野球球団の強化システムやファンクラブ向けのサービス開発により売上が増加し、通期で黒字となりました。



## 2018 実績

### ITコンサルティング&サービス事業



## 今後の見通し

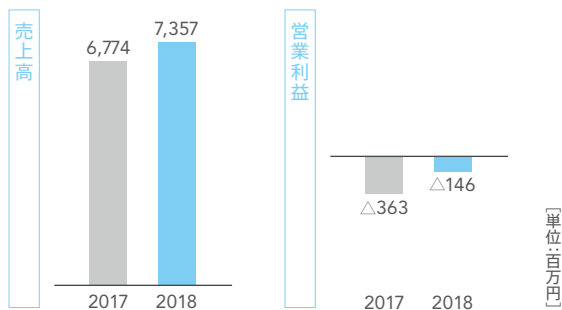
### ITコンサルティング&サービス事業

フューチャーは、AIがもたらすインパクトに注目し、経営方針を「経営とITをデザインする」から「経営とIT、そしてAIをデザインする」ことに進化させることで、顧客や社会の未来価値向上を目指していきます。

フューチャーアーキテクトでは、新たに獲得した顧客の次世代基幹システムの構築や、地方銀行向け営業支援・融資支援システム等の構築を推進していきます。また、教育に注力し、コンサルタントだけでなく全社員にAI研修を実施し、顧客や自社ビジネスへのAI技術の活用を進めています。

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するとともに、フューチャーグループの技術を活用した開発の効率化や、ワイ・ディ・シーのオリジナルソリューションをフューチャーアーキテクトの顧客へ提供する等、グループ内のシナジーを拡大していきます。

### ビジネスイノベーション事業



### ビジネスイノベーション事業

東京カレンダーは、30代から40代の上昇志向の高い男女をターゲットに独特な世界観を演出することで、サイトのページビューや雑誌の販売部数を拡大するとともに、新たな有料サービスを拡大していきます。また、顧客の行動データをもとに、フューチャーグループのノウハウをベースに、マーケティングプラットフォームの構築を目指していきます。

コードキャンプは、個人向け講座の充実を図るとともに、営業の強化や新たな研修メニューの開発により法人向けIT研修の売上拡大を目指します。また、子ども向けコンテンツの拡充や教室のフランチャイズ化を進め、収益基盤の強化を図っていきます。

eSPORTSは、プライベートブランドの開発スピードアップ、適切な在庫管理等の業務改革をさらに推進し、利益の拡大を図るとともに、フューチャーグループの技術力とノウハウを活用することで、バックオフィス業務の効率化や売れ筋商品の科学的分析の強化システムを整備していきます。

## 会社概要 (2018年12月31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	1,984名(連結)

## 役員 (2019年3月26日現在)

代表取締役会長 兼 社長	金丸 恭文
取締役副社長	東 裕二
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 (2018年12月31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	
■フューチャーインベストメント株式会社	他9社

## 主な事業所 (2018年12月31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
大阪オフィス	大阪府大阪市中央区
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中区
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 (2018年12月31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 4,822名

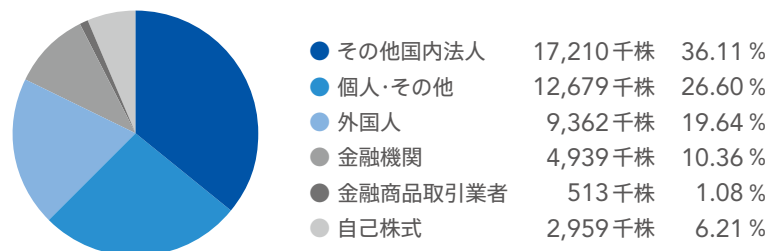
### 大株主

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)	1,582	3.5
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)	1,233	2.7
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE HCR00	961	2.1
GOVERNMENT OF NORWAY	918	2.0
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2,959千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(2,959千株)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も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

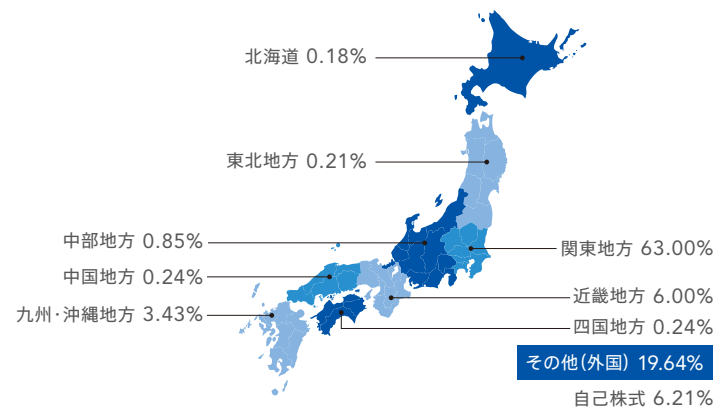
株主名簿管理人・特別口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社  
 (連絡先・照会先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 フリーダイヤル:0120-782-031  
 ホームページ:

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

公告掲載URL [https://www.future.co.jp/investor\\_relations/notice/index.html](https://www.future.co.jp/investor_relations/notice/index.html)

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 2018

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>