



2021年12月期 決算説明会資料

2022年2月10日
フューチャー株式会社
(東証第一部:4722)

登壇者ご紹介



金丸 恭文
代表取締役会長兼社長
グループCEO



神宮 由紀
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



齋藤 洋平
取締役CTO

アジェンダ



1. 2021年12月期 業績

2. 2021年12月期 トピックス

3. 2022年12月期 計画



1. 2021年12月期 業績

1. 2021年12月期 業績

①決算ハイライト

2021年12月期
連結業績

- ✓ 売上高、営業利益、当期純利益は過去最高を更新

売上高	48,698百万円 (+ 9.9%)
営業利益	9,000百万円 (+71.9%)
経常利益	9,289百万円 (+70.8%)
当期純利益	6,369百万円 (+67.8%)

ITコンサルティング
&サービス事業

- ✓ DX案件の受注、PJの順調な進行に加え、徹底した品質管理、適正な価値訴求により増収・増益

売上高	39,258百万円 (+10.6%)
営業利益	8,925百万円 (+82.1%)

※Appendix.④参照

ビジネス
イノベーション事業

- ✓ オンラインでの各種サービスは伸長したものの、一時的な費用発生等で増収・減益

売上高	9,596百万円 (+ 7.7%)
営業利益	413百万円 (△10.7%)

※Appendix.④参照

セグメント間調整

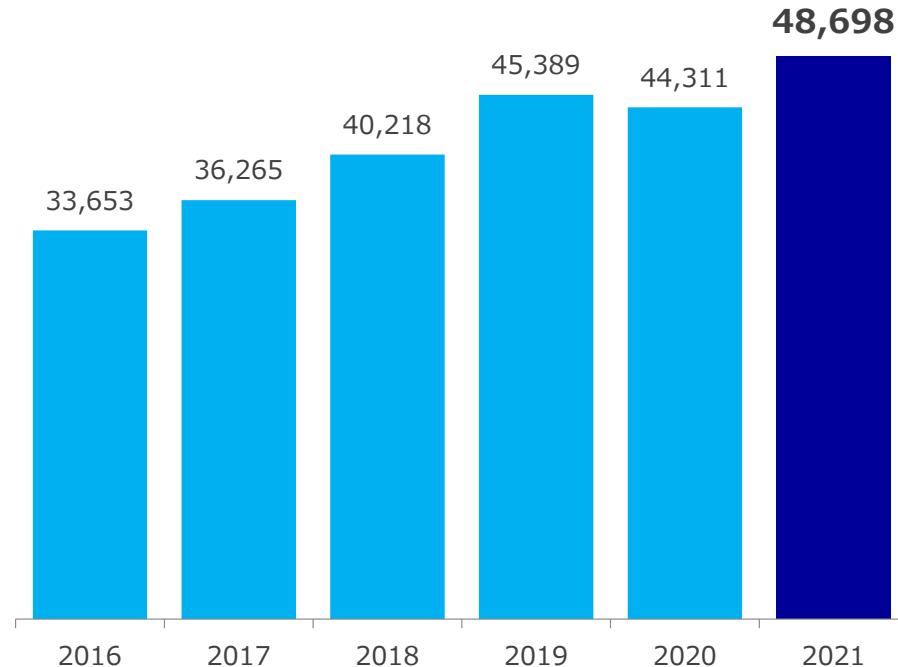
売上高	△443百万円
営業利益	△600百万円

1. 2021年12月期 業績

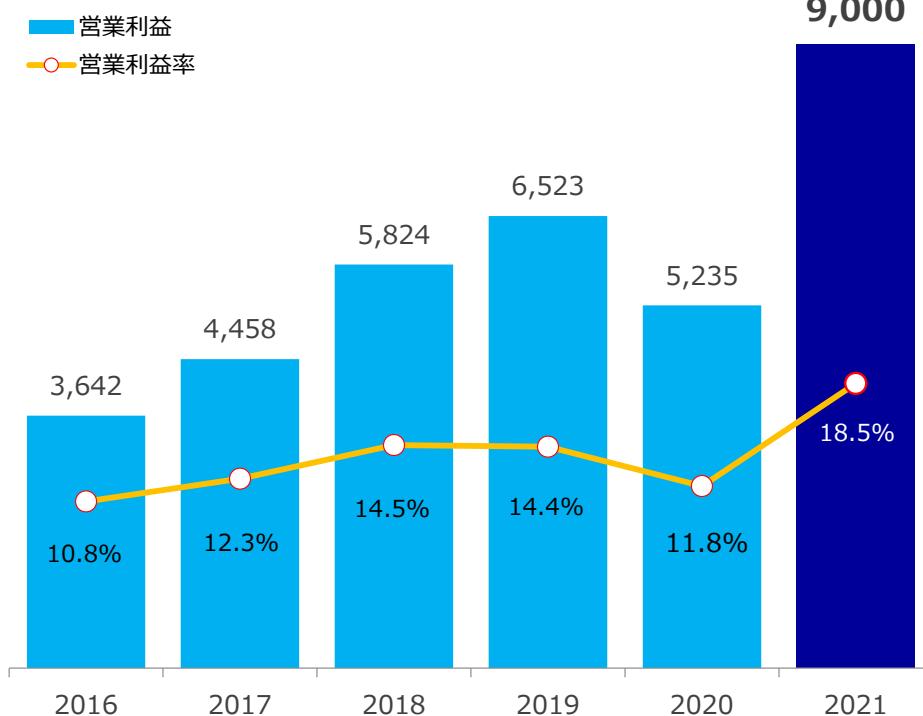
②業績分析(売上・営業利益・営業利益率の推移)

- ✓ DX案件の受注、PJの順調な進行により、売上高は前期比44億円増、営業利益は同38億円増と增收増益
- ✓ 営業利益率は、徹底した品質管理及び適正な価値訴求により前期比プラス6.7%の18.5%

売上高



営業利益



単位：百万円

1. 2021年12月期 業績

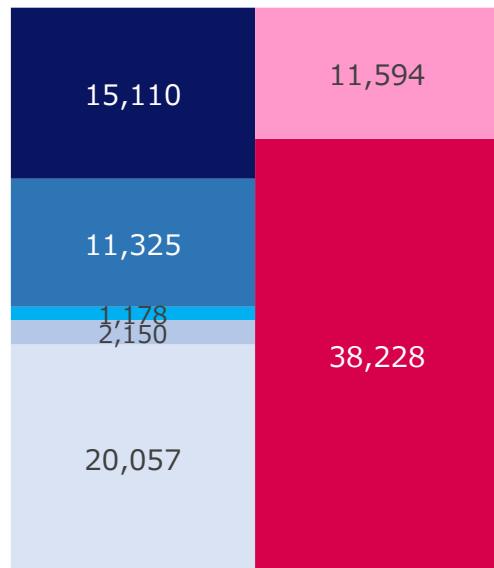
②業績分析(バランスシート前期末比)

- ✓ 総資産は利益の増加によるキャッシュの積み上げを主因に、前期末比46億60百万円増の544億83百万円

バランスシート

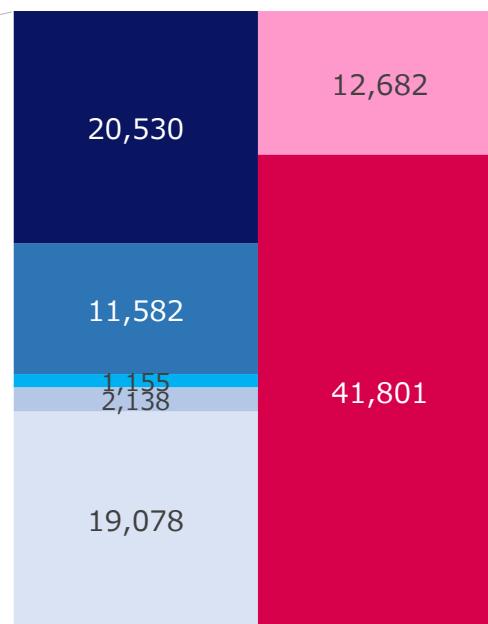
総資産：49,823

- 負債
- 純資産
- 現預金
- その他流動資産
- 有形固定資産
- 無形固定資産
- 投資その他資産



2020年12月末

単位：百万円
総資産：54,483 (+4,660)



2021年12月末

■ 主な増減内容

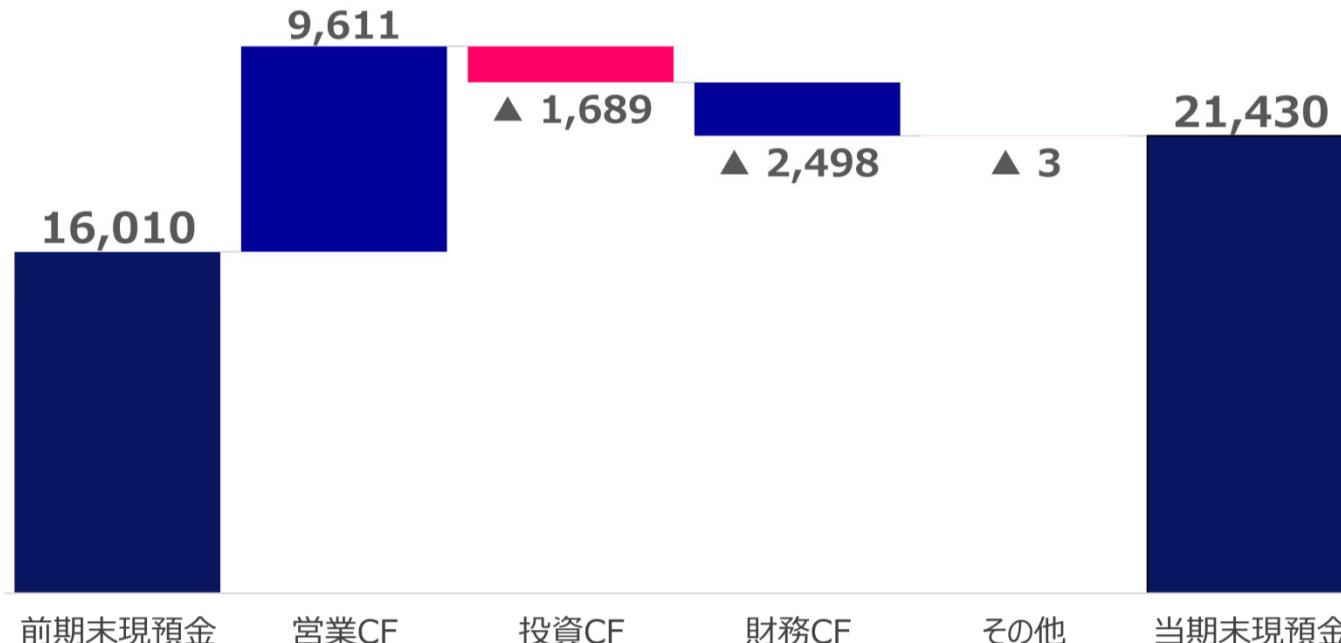
現預金	： + 5,420	主に利益の積み上げ
その他流動資産	： + 257	
有形固定資産	： ▲ 23	
無形固定資産	： ▲ 12	
投資その他資産	： ▲ 979	その他投資有価証券の市場価格の低下
総資産合計	： + 4,660	キャッシュの積み上げ
負債合計	： + 1,088	未払法人税等 +1,451 繰延税金負債 ▲336
純資産合計	： + 3,573	当期利益 +6,369 配当支払 ▲1,902 その他有価証券評価差額金 ▲517

1. 2021年12月期 業績

②業績分析(キャッシュ・フロー)

- ✓ 営業活動によるキャッシュ・フローによる収入96億円を主因に現預金が前期末比54億円増加

キャッシュ・フロー



■各キャッシュ・フローの主な内容

営業CF

税引前利益	: 9,185
減価償却、のれん償却	: 1,146
税金支払	: ▲ 1,449
債権債務の増減等	: 729
ネット	: 9,611

投資CF

無形固定資産取得	: ▲ 748
有形固定資産取得	: ▲ 274
有価証券取得等	: ▲ 667
ネット	: ▲ 1,689

財務CF

配当支払	: ▲ 1,902
子会社株式追加取得	: ▲ 450
その他	: ▲ 146
ネット	: ▲ 2,498

現金・現金同等物の増減 : + 5,420

1. 2021年12月期 業績

③セグメント別実績(ITコンサルティング & サービス事業)

売上



営業利益



単位：百万円

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)

売上 ↑ 営業利益 ↑

- ✓ 多種多様な顧客からの案件を受注したことに加え、地域金融機関向け次世代バンキングシステム導入プロジェクト等の中長期的な成長に資するプロジェクトが順調に進行したことから増収
- ✓ 品質管理の徹底及び当社の提供するITシステムの価値訴求により、大幅に増益

FutureOne

売上 ↑ 営業利益 ↑

- ✓ オリジナルのパッケージソフトウェア「InfiniOne」の提供に際し、カスタマイズを最適化する取組みを推進するとともに、外部販売パートナー等のチャネル強化に努めた結果、増収増益

ワイ・ディ・シー

売上 ↓ 営業利益 ↓

- ✓ 物流分野における独自のノウハウを当社グループ顧客へ提供し顧客層の拡大に努めるも、SI案件の減少により、減収減益

ディアイティ

売上 ↑ 営業利益 ↑

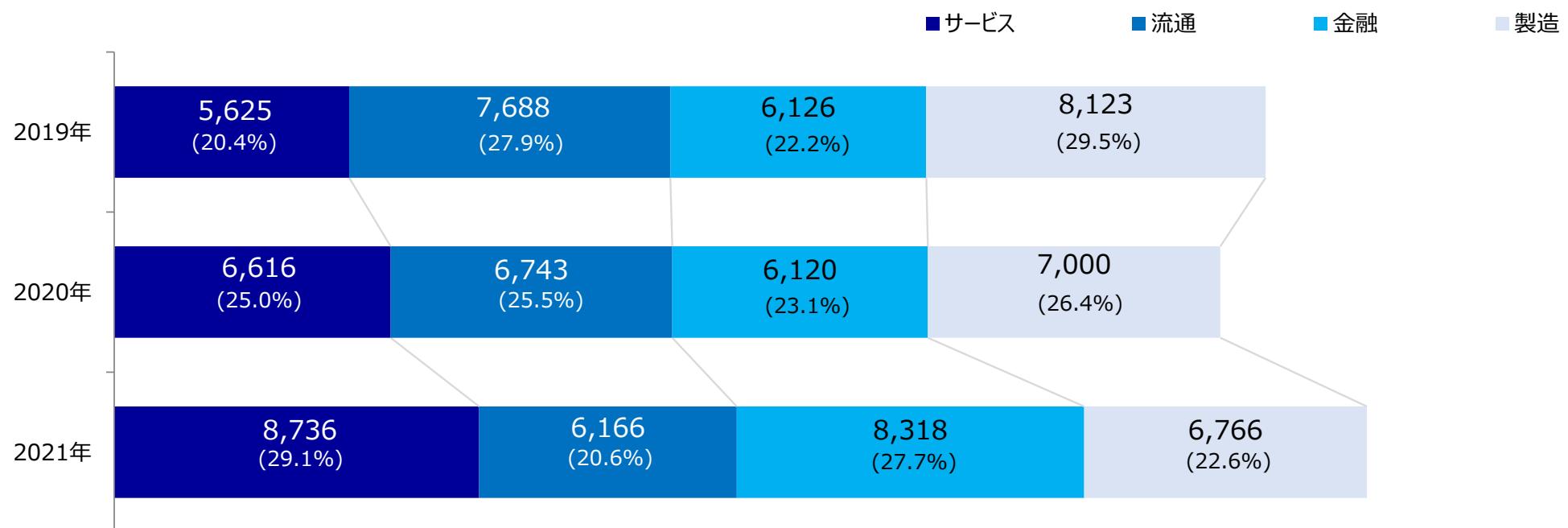
- ✓ 脆弱性診断、コンピュータフォレンジックなどのサイバーセキュリティ関連の受注が好調に推移したほか、ICT環境整備のためのネットワーク構築関連の受注が好調であり、増収増益

1. 2021年12月期 業績

③セグメント別実績(ITコンサルティング & サービス事業)

業種別売上構成比推移

単位：百万円



注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およびワイ・ディ・シーを合算しています。

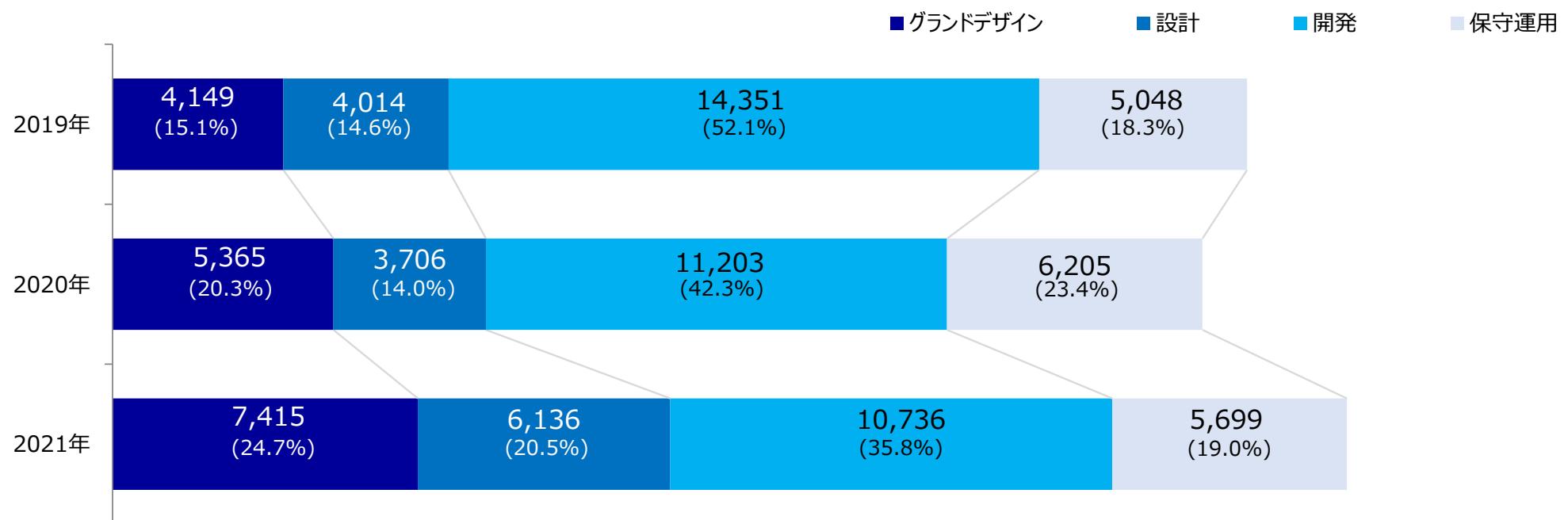
注2) 調達品およびその保守は含んでおりません。

1. 2021年12月期 業績

③セグメント別実績(ITコンサルティング & サービス事業)

フェーズ別売上構成比推移

単位：百万円



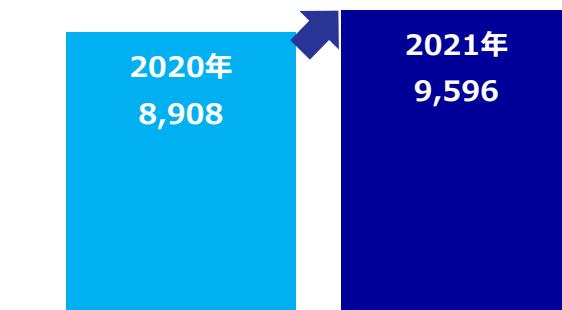
注1) フューチャー、フューチャーアーキテクト、フューチャーインスペースおよびワイ・ディ・シーを合算しています。

注2) 調達品およびその保守は含んでおりません。

1. 2021年12月期 業績

③セグメント別実績(ビジネスイノベーション)

売上



営業利益



単位：百万円

eSPORTS

売上 ↑

営業利益 ↑

- ✓ プライベートブランド「QUICKCAMP」を中心に売上が伸長した一方、基幹システム刷新に係る費用及び2022年3月の商号変更に向けた各種費用等、一時的な費用が発生し、増収減益

東京カレンダー

売上 ↑

営業利益 ↑

- ✓ 「東カレデート」等のネットサービス収入が安定的に推移し、雑誌販売、広告売上が伸長したことに加え、投資をより効果的に収益に結びつける取り組みを積極的に行い、増収増益

コードキャンプ

売上 ↑

営業利益 ↑

- ✓ 集合研修をオンライン研修にシフトする法人の需要を取り込んだものの、競合他社の参入を背景に個人の受注が減少したことに加え、カリキュラム開発や広告宣伝に係る費用が発生し、減収減益

ライブリツツ

売上 →

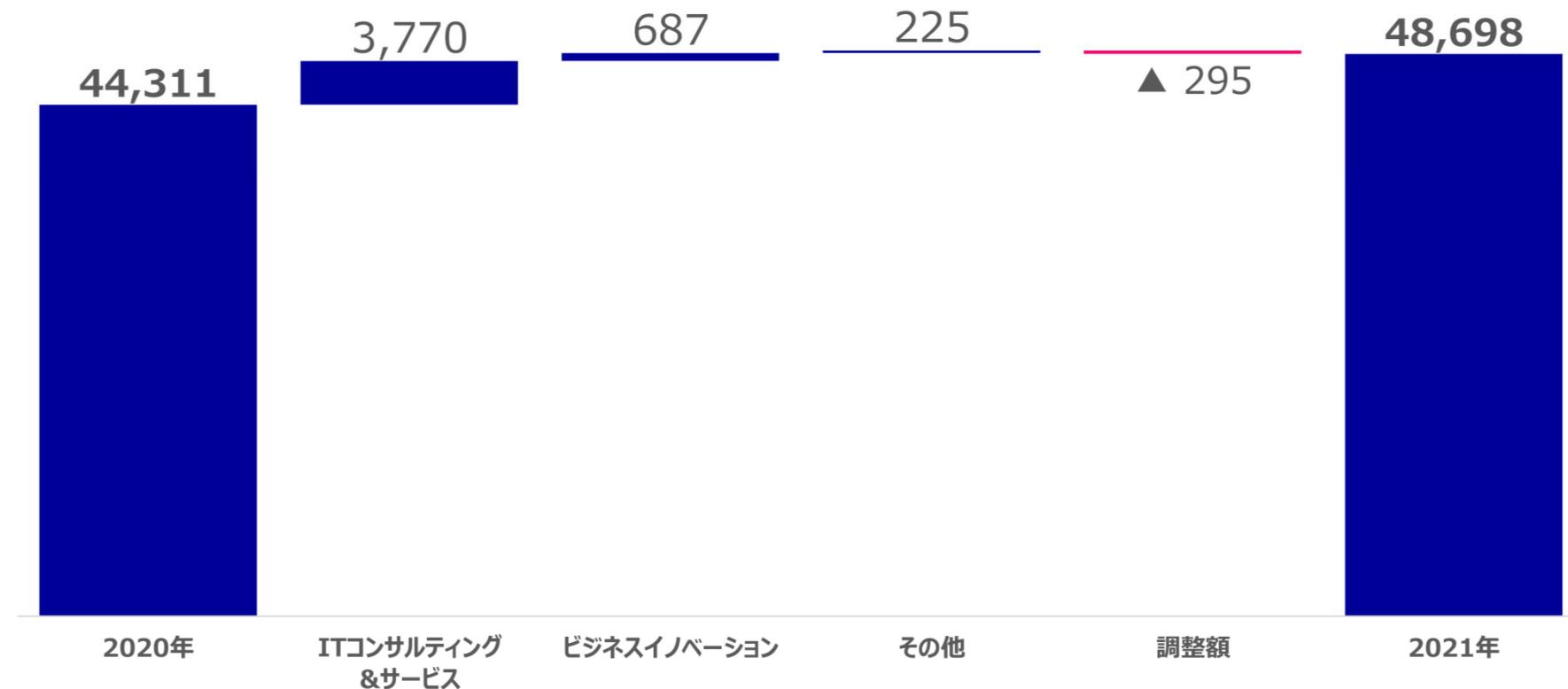
営業利益 →

- ✓ 各種スポーツに対応したデータ・映像の管理サービスに積極的に取り組み新規の顧客を獲得したものの、既存顧客への売上が減少したことにより、売上高・営業利益ともに前年並み

1. 2021年12月期 業績

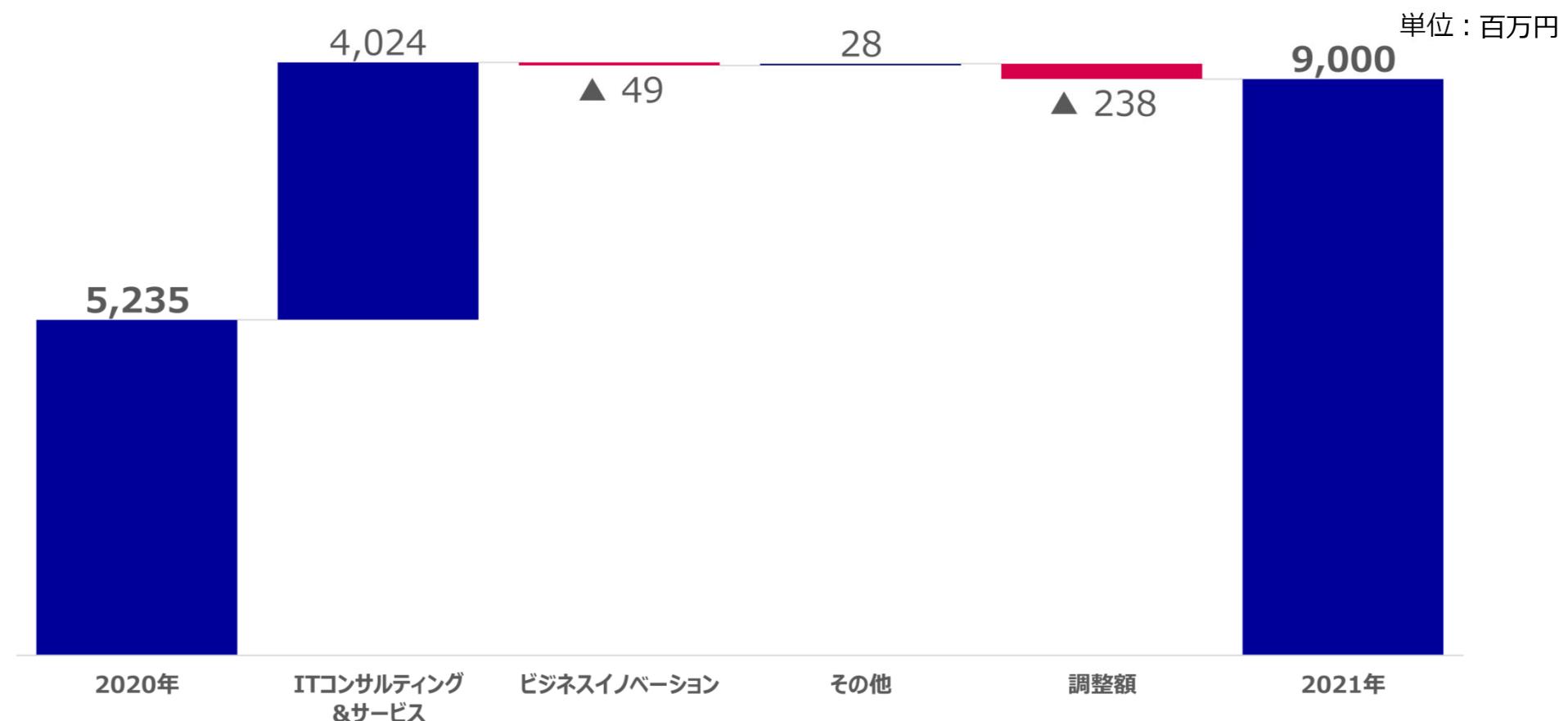
④売上高増減分析

単位：百万円



1. 2021年12月期 業績

④ 営業利益増減分析



2-1. 2021年12月期 トピックス ITコンサルティング & サービス事業

1. 経営改革に取り組むお客様からの受注が堅調に推移
2. 「次世代バンキングシステム」導入を決定 福島銀行様
3. 基幹システムのフルクラウド化 全日本食品様、オルビス様
4. 共創型新規ビジネス創出コンサルティングサービスの提供
三井不動産様、JR東日本情報システム様
5. 人材、働き方の多様化をさらに加速 「フレキシブル＆カスタマイズ」

経営改革に取り組むお客様からの受注が堅調に推移

長期的なパートナーである既存のお客様からの複数年システム投資受注
DX推進に意欲的な新規のお客様からの受注が増加、大型案件も受注

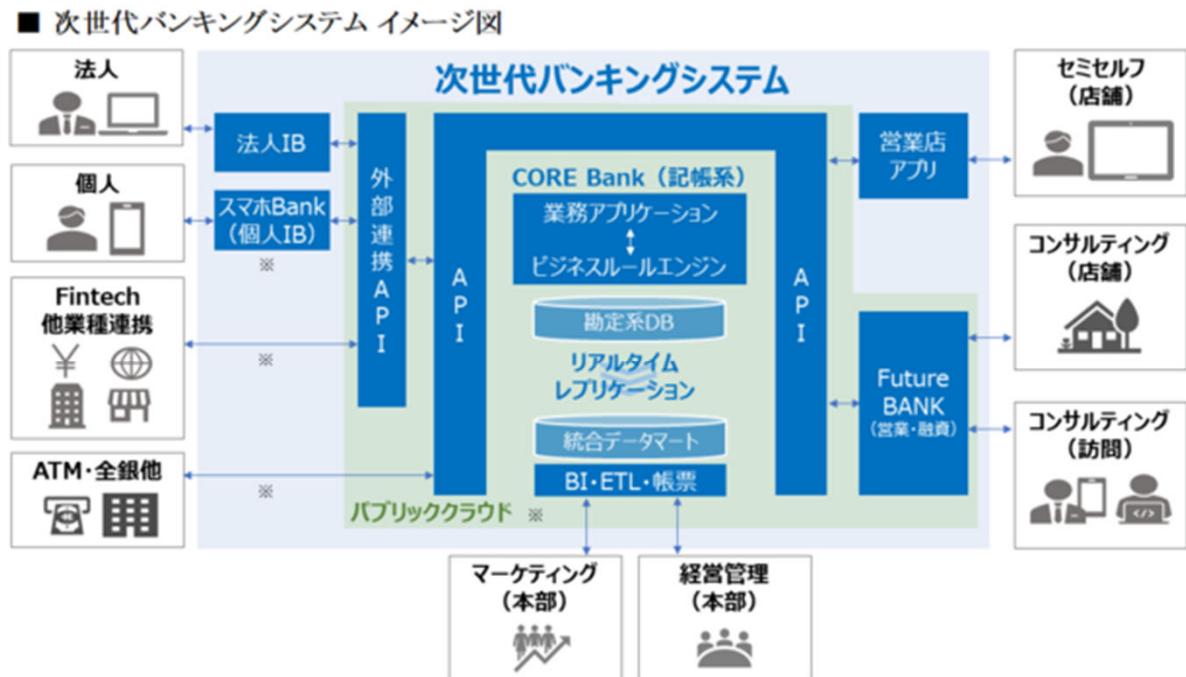


「次世代バンキングシステム」導入を決定 福島銀行様

2024年の本稼働に向けSBI金融クラウド上に「次世代バンキングシステム」を開発中
地域創生に貢献するための「DX化の推進」を支援

勘定系基幹システムのクラウド化

- ✓ ビジネスの変化に柔軟かつスピーディに対応
- ✓ 営業・融資業務をワンストップ
- ✓ 店舗業務をデジタル化
- ✓ リアルタイムデータを活用したマーケティングや
経営戦略策定を支援
- ✓ バンキングサービスのAPI化による
デジタルチャネルの拡充



※本プロジェクトでは「スマートBank(個人IB)」「Fintech連携API」「ATM・全銀等の対外接続系」「パブリッククラウド」はSBIホールディングスの提供です。

30行以上の地域金融機関の改革を支援した実績をもとに全国の地銀DX推進をサポート

基幹システムのフルクラウド化 全日本食品様、オルビス様

長期にわたるIT戦略パートナーとして新たな経営課題に対応可能なアーキテクチャを提供



年間40%以上の運用コストを削減^{(*)1}
より戦略投資しやすい経営環境にシフト

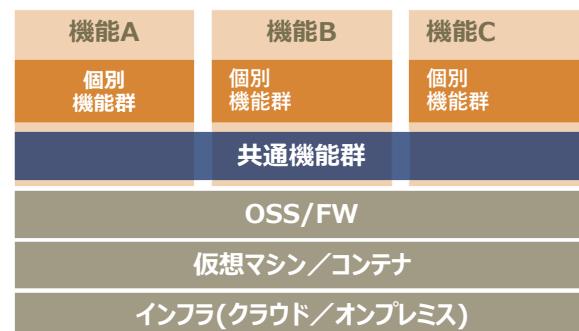
基幹システム「HEARTONE」を含め全システムを、
2021年7月にクラウド化。ニューノーマルへの迅速な対応を
可能とするシステム基盤を獲得

ORBIS

受注系ロジックの27%を削減^{(*)2}
時代のニーズにマッチする施策を可能に

基幹システム「FORCE」を含め全システムを、
2022年1月にクラウド化。定期購入、決済手段追加など
新サービスの柔軟な対応

- ✓ 科学的アプローチと技術力で高難度の
クラウド移行を短期間で完了
- ✓ 拡張性高く柔軟なアーキテクチャの採用
- ✓ 消費電力量と二酸化炭素排出量の削減



*1 当社試算による *2 2021年2月末のリリース時点での実績値

共創型新規ビジネス創出コンサルティングサービスの提供 三井不動産様、JR東日本情報システム様



お客様とともに、技術力を生かした新規ビジネス創出や実証検証を推進



新規事業サービス検証

新規ビジネスコンセプトの具現化、
プロトタイピング開発を支援

ビジネスコンセプトの構造化



改善点の整理



サービス効果の見える化



利用者と提供サービスメニューの整理



プロトタイピング



- ✓ 構想の可視化、ブラッシュアップ、一気通貫での具現化
- ✓ サービス展開に向けた緻密な業務、システム計画の策定

JEIS

プロダクト企画・実証検証

最先端技術検証、オンフィールド実証検証、
技術力向上をお客様に伴走して支援

お客様

フューチャー

UIUX



ペアプログラミング
スキルトランスマスター

アプリ開発

インフラ

フレームワーク/
設計開発プロセス

プロダクトオーナー



スクラムリーダー

(アーキテクチャリーダー) プロトタイプ



実証検証

ジオフェンス/GPS



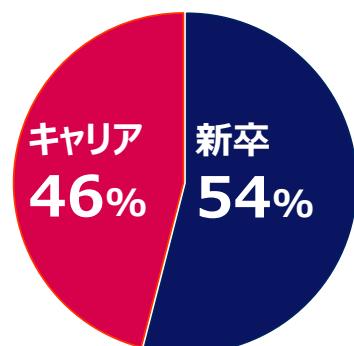
- ✓ 最先端技術を活用したプロダクト企画・開発、実地検証
- ✓ スキルトランスマスターによるお客様のスキル向上

人材、働き方の多様化をさらに加速 「フレキシブル＆カスタマイズ」



場所と時間を選ばない働き方で、コロナの影響を受けずフレキシブルに活躍
ライフステージの変化や個人の志向に応じ、制度活用も柔軟に

新卒・キャリア・男女問わず
多様な人材が活躍



テレワーク率90%超、
場所を選ばない働き方
(I&Uターン)



時間の使い方、制度活用を
個別にカスタマイズ

【育休取得率と平均日数】

150 日

女性 100%

61.2 日

男性 63%

(男性全国平均12.7%)

2－2. 2021年12月期 トピックス ビジネスイノベーション事業

1. 東京カレンダー WEB、マッチング、広告、月刊誌の各事業が堅調に推移し
売上、利益ともに大きく成長
2. コードキャンプ 2021年度は将来の成長に向けた投資を優先

WEB、マッチング、広告、月刊誌の各事業が堅調に推移し 売上、利益ともに大きく成長



コロナ禍の少ない外食機会において
「本当に求められるニーズ」をデータ分析
月刊誌の実売平均は過去最高

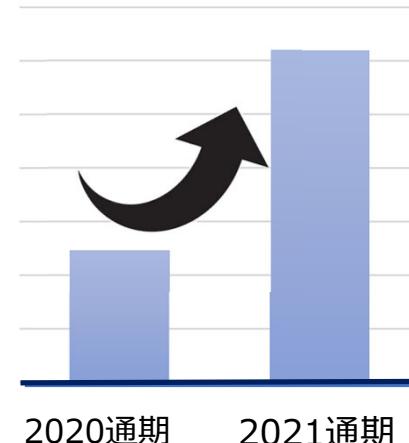


昨対比125%を達成（12月号は過去最高部数）
各社の広告費が下落する中、ブランドを活用した立体的な
企業プロモーションが顧客に評価され、広告売上も成長。

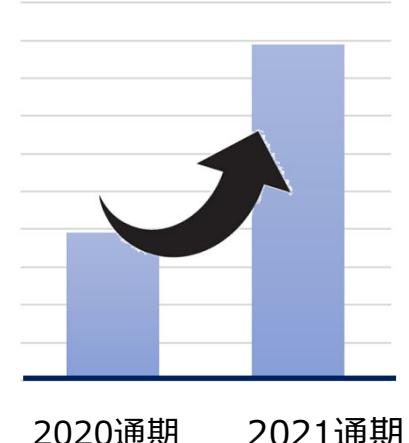


昨年同期比で、売上は117%、
利益は227%と、大きく成長

売上



営業利益



2021年度は将来の成長に向けた投資を優先



ニーズの多いスキルを中心に昨年比で2倍強の学習カリキュラム開発に先行投資

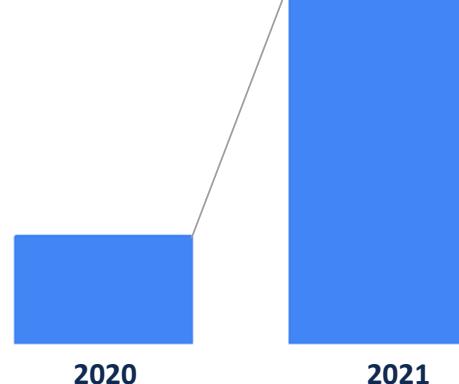


2022年
以降に
提供拡大



法人向けでは開発したカリキュラムを用いたDX研修など大型案件の受注増

DX研修など大型案件増



法人向けサービスを強化し、採用、教育、評価まで
一貫して企業をサポート

3. 2022年12月期 計画

3. 2022年12月期 計画

①通期業績見通し

単位：百万円

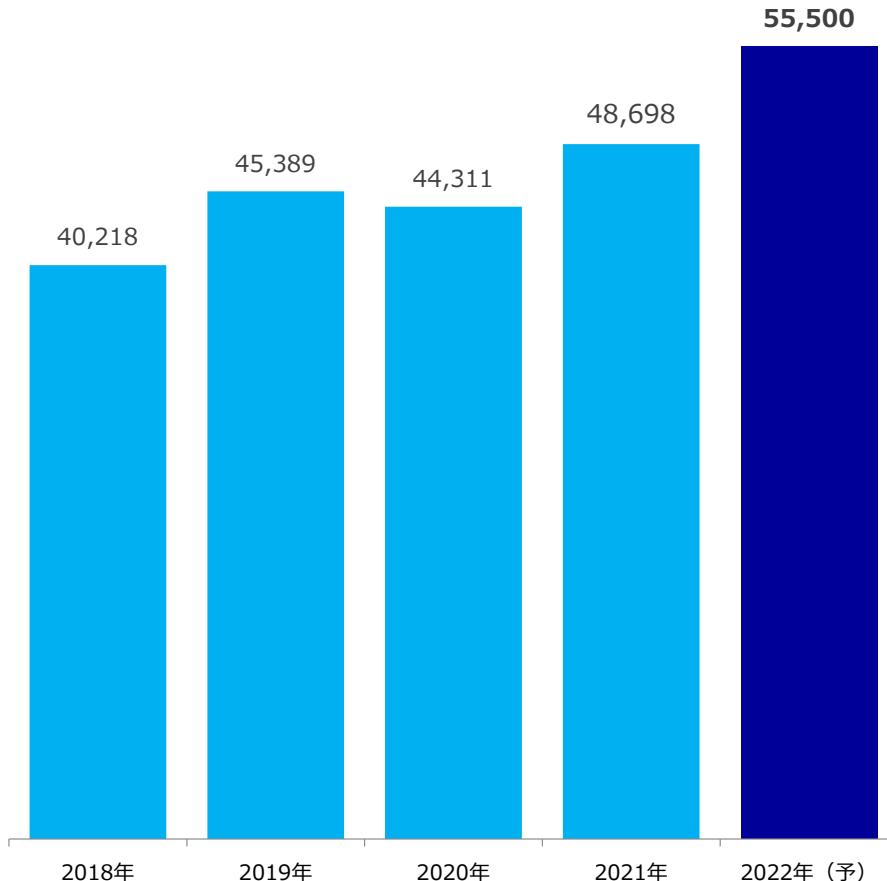
	2022年 通期計画	2021年 通期実績	前年比	2022年 上半期 計画	2021年 上半期 実績	前年 同期比
売上高	55,500	48,698	+ 14.0%	26,500	23,117	+14.6%
営業利益 (営業利益率)	10,500 (18.9%)	9,000 (18.5%)	+16.7%	5,000 (18.9%)	3,746 (16.2%)	+33.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	7,350 (13.2%)	6,369 (13.1%)	+15.4%	3,500 (13.2%)	2,696 (11.7%)	+29.8%

3. 2022年12月期 計画

②売上高・営業利益の推移

単位：百万円

売上高



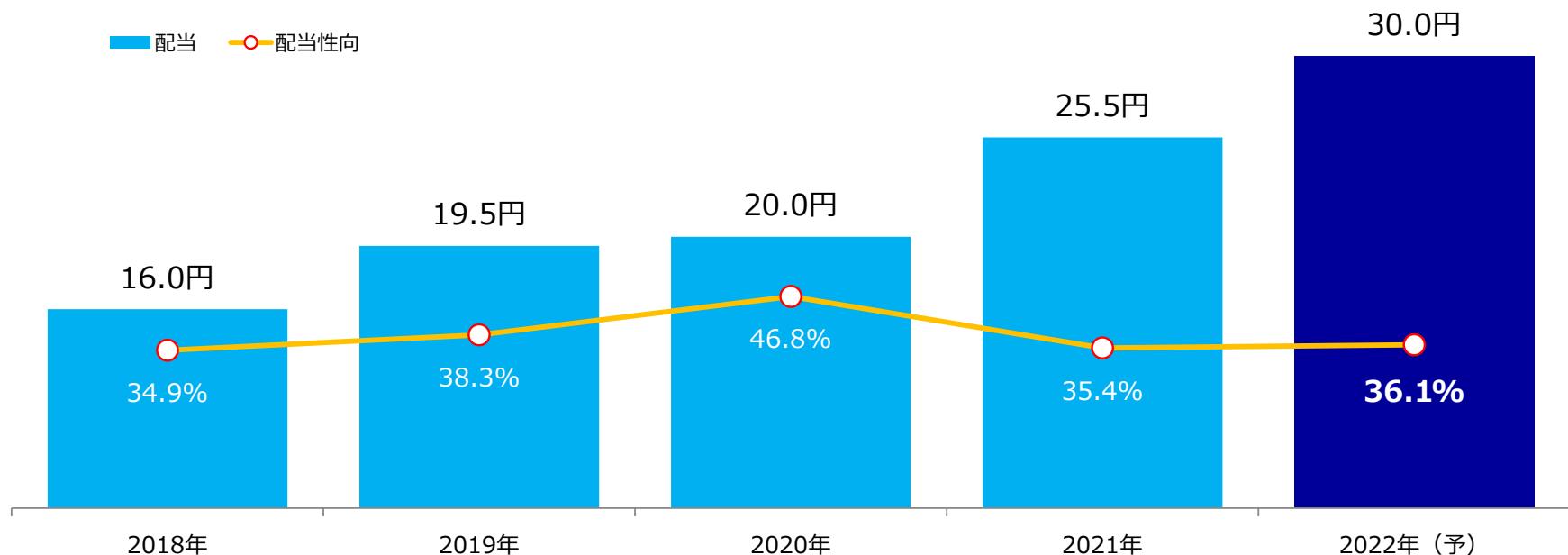
営業利益



3. 2022年12月期 計画 ③配当金について

- ✓ 2021年度の期末配当は、当初予定の1株あたり23円から5円増配の28円に決定。中間配当23円と合わせ1株あたり年間51円（株式分割後ベースでは年間25.5円(※)）。
- ✓ 2022年度は1株あたり年間30円（中間15円、期末15円）を予定。

1株あたりの年間配当金の推移(※)



(※)2022年1月1日を効力発生日として1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。2021年以前の年間配当額は当該株式分割の影響を考慮して記載しております。

Appendix

Appendix-①業績分析(業績比較)

単位：百万円

	2021年 実績	業績予想との比較		前年同期との比較	
		2021年 修正後計画 (7/30公表値)	増減率	2020年 実績	増減率
売上高	48,698	48,500	+0.4%	44,311	+9.9%
営業利益 (営業利益率)	9,000 (18.5%)	8,000 (16.5%)	+11.1%	5,235 (11.8%)	+71.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	6,369 (13.1%)	5,500 (11.3%)	+13.6%	3,795 (8.6%)	+67.8%

Appendix-②バランスシート

(単位：百万円)	2021.12末	2020.12末	増減額	主な増減内容
資産合計	54,483	49,823	+ 4,660	
流動資産	32,112	26,436	+ 5,676	
現金及び預金	20,530	15,110	+ 5,420	利益の増加
受取手形及び売掛金	7,220	7,884	▲ 664	
有価証券	1,900	1,000	+ 900	
固定資産	22,371	23,387	▲ 1,016	
有形固定資産	1,155	1,178	▲ 23	
無形固定資産（のれん含む）	2,138	2,150	▲ 12	
投資有価証券	17,697	18,431	▲ 734	政策保有株式の時価変動
負債合計	12,682	11,594	+ 1,088	
流動負債	7,906	6,476	+ 1,430	
買掛金	913	1,028	▲ 115	
未払法人税等	2,215	764	+ 1,451	利益の増加による未払法人税等の増加
固定負債	4,775	5,117	▲ 342	
繰延税金負債	4,278	4,615	▲ 337	政策保有株式の時価変動に伴う減少
純資産合計	41,801	38,228	+ 3,573	
株主資本	31,078	26,936	+ 4,142	利益剰余金の増加
その他有価証券評価差額金	10,711	11,229	▲ 518	政策保有株式の時価変動に伴う減少

(単位：%)	2021.12末	2020.12末	増減
自己資本当期純利益率 (ROE)	15.9	11.1	+ 4.8
総資産経常利益率 (ROA)	17.8	12.2	+ 5.6
自己資本比率	76.7	76.6	+ 0.1

Appendix-③キャッシュ・フロー

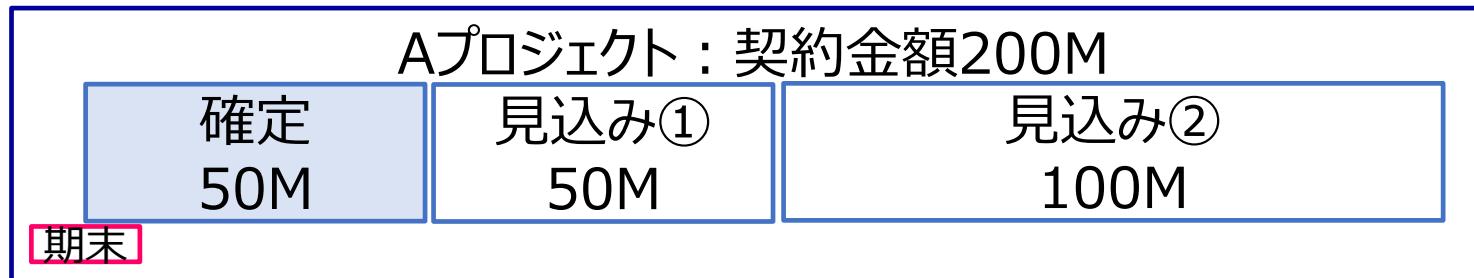
(単位：百万円)	2021年	2020年	増減額	主な増減内容
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,611	4,452	+ 5,159	
税金等調整前当期純利益	9,185	5,530	+ 3,655	税引前利益の増加
減価償却及びのれん償却	1,146	1,142	+ 4	
減価償却以外の非資金損益	▲ 300	▲ 448	+ 148	
債権債務の増減	796	▲ 238	+ 1,034	未払法人税等の増加
税金支払	▲ 1,449	▲ 1,718	+ 269	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,689	▲ 666	▲ 1,023	
有価証券の取得及び償還	▲ 902	▲ 100	▲ 802	
有形固定資産の取得	▲ 247	▲ 121	▲ 126	
無形固定資産の取得	▲ 748	▲ 433	▲ 315	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 2,498	▲ 2,708	+ 210	
配当支払	▲ 1,902	▲ 1,822	▲ 80	
自己株式の取得	▲ 0	▲ 758	+ 758	
子会社株式追加取得	▲ 450	0	▲ 450	連結子会社（コードキャンプ）の株式追加取得
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 3	3	▲ 6	
現金及び現金同等物の増減額	5,419	1,080	+ 4,339	
現金及び現金同等物の期首残高	16,010	14,929	+ 1,081	
現金及び現金同等物の期末残高	21,430	16,010	+ 5,420	

Appendix-④セグメント別実績

(単位：百万円)	2021年	2020年	前年同期比
売上高	48,698	44,311	+9.9%
ITコンサルティング＆サービス	39,258	35,488	+10.6%
ビジネスイノベーション	9,596	8,908	+7.7%
その他	286	61	+366.4%
調整額	△443	△147	—
営業利益	9,000	5,235	+71.9%
ITコンサルティング＆サービス	8,925	4,900	+82.1%
ビジネスイノベーション	413	462	△10.7%
その他	262	△21	—
調整額	△600	△107	—

Appendix-⑥-1受注残高の考え方について

(1) 長期大型プロジェクトはリスク管理上、契約は分割して行い、確定分を受注としている



(2)フェーズのポートフォリオにより、一契約単位の期間・金額が異なる

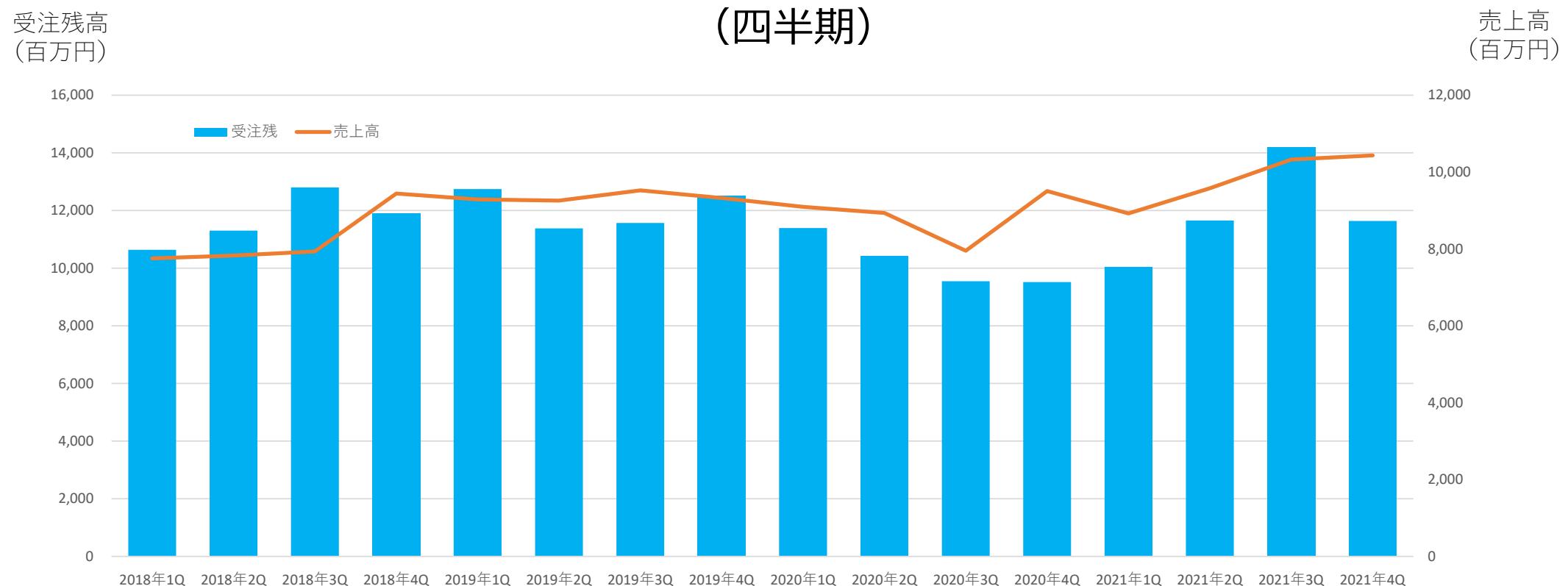


(3)受注計上はエビデンス（契約書）に基づき、売上見込みだけでは受注とみなしていない

(4)締め日にエビデンスが届かなければ受注とみなしていない

Appendix-⑥-2受注残高と売上高の関係について

ITコンサルティング＆サービス受注残高と売上高推移 (四半期)



- ・前頁の受注残高の考え方のとおり、期末時点の受注残高と将来売上高は必ずしも相関しない
- ・2022年1月以降に契約が始まる受注については、「収益認識に関する会計基準」等を適用して表示している



FUTURE

決算短信、補足資料、説明会資料、その他各種IR資料等は
当社ホームページでもご覧になれます。

https://www.future.co.jp/investor_relations/

フューチャー株式会社 I R 担当
電話 : 03-5740-5724
FAX : 03-5740-5820
E-mail : ir@future.co.jp

本資料には、現時点における情報に基づいた将来に関す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下さい。

また、本資料においては、千円単位で管理している決算短信等の数値を百万円単位で表記しているため、合計額や差額等において一部差異が発生している場合がございます。詳細数値については別途決算短信をご参照いただきますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。