

2023年12月期 決算説明会資料

2024年2月8日
フューチャー株式会社
(東証プライム市場: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
ITコンサルティング事業担当**

**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
最高技術責任者**

**フューチャーアーキテクト株式会社
代表取締役副社長**

1. 2023年12月期 トピックス

2. 2023年12月期 業績

3. 2024年12月期 計画

1. 2023年12月期トピックス

お客様の未来価値最大化、社会課題の解決に貢献

経営 x IT

- 経営・IT戦略の一体デザイン
- 業務プロセス改革
- 最先端テクノロジーを駆使
- 業務・インフラ同時実装力
- 科学的品質管理手法
- 研究開発、知財・特許



社会課題

- 気候変動、エネルギー、脱炭素化
- モビリティ、防災・インフラ
- 水・食料（フードロス）
- ウェルネス（健康・医療・福祉・介護）
- 教育（質の高い教育機会、人材育成）
- 雇用（人材・後継者不足、長時間労働）

DX投資はあらゆる業種や領域において引き続き旺盛

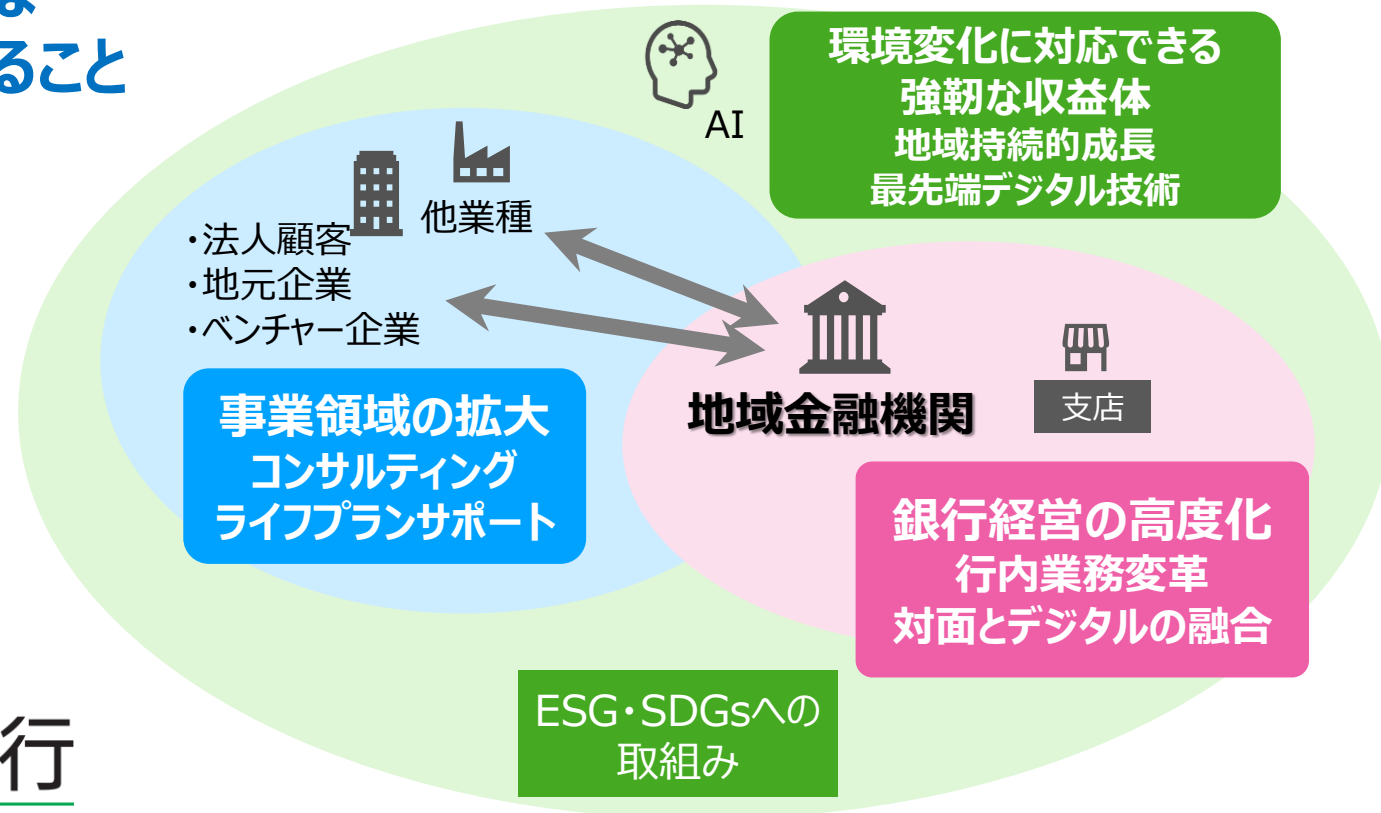
FUTURE

フューチャーの人材・技術・知財の総合力でお客様の企業価値向上に貢献



次世代バンキングシステムプロジェクトにおける総合テストを計画通りに進行中

- ✓ 新しい法令や制度への対応に必要な追加開発も、スケジュールを延長することなく対応
- ✓ 福島銀行では2024年下期本稼働に向け、総合テストを順調に進行中
- ✓ 島根銀行も開発フェーズに入り、順調に進行中



フューチャーのバンキングソリューションを通じて地域のDX化を推進

アパレル業界の変革とDX推進を支援

FUTURE

業界特有の基幹領域を包括した基幹プラットフォーム「FutureApparel」を構築

持続的な進化を続け、アパレル業界の変革と成長に貢献

2023年～



アーバンリサーチ様への
導入が決定

UR
URBAN RESEARCH Co.,Ltd.

2015年～

オムニチャネル支援ソリューション
「OmnibusCore」の提供を開始



大手アパレル企業様との多数のシステム刷新の実績

SGホールディングス様の戦略パートナーとして物流課題の解決とともに推進

“社会課題の解決に向けて共同で企画・推進”

労働力不足

コスト上昇

規制強化

SDGs 等

2023年

基幹システムの基盤更改が完了

(アーキテクチャの優位性を活かして、ビジネス拡大に柔軟に対応)

2018年~

AI等のデジタル技術の業務実装を共同で推進

2004年~

基幹システムのオープン化をフューチャーとSGシステム様で一体推進
SGシステム様が自ら開発・運用できる集団へ

SGホールディングス様の戦略パートナーとして物流課題の解決とともに推進

DX施策①

“ドライバー業務の改善”



デジタル化により
ドライバーの労務環境を改善

DX施策②

“不在再配達回数の削減”



受取人向けの機能/UIを
拡充して利便性を向上

DX施策③

“ビジネスモデルの深化”



物流×ITのプラットフォームで
宅配以外のビジネス拡大に寄与

※1 TMS：佐川急便株式会社が提供するチャーターサービスを強化したカスタマイズソリューション

※2 GOAL®：SGホールディングスグループにおける先進的ロジスティクスプロジェクトチーム

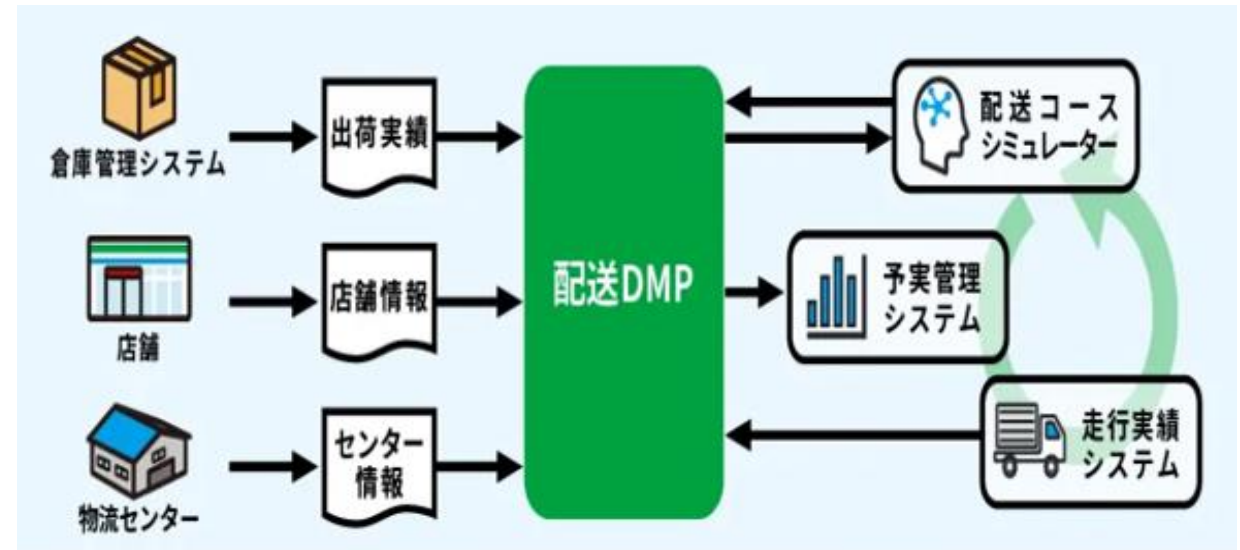
配送DMP（Data Management Platform）の構築

FamilyMart

IT戦略パートナーとして、ITガバナンス、システム品質強化、サプライチェーン改革を支援

- 16,000店以上の店舗配送を最適化するため、ファミリーマートと物流事業者が個別管理していた情報を一元管理
- 物流現場のより精度の高い実績データを活用し、温度帯別の商品を販売ピークに合わせて効率的に店舗に配送
- DMPデータと交通情報などの外部データを活用した配送コースのシミュレーションにより、配送コース数やトラック台数を削減

■ 配送DMP



ドライバーの負荷および環境負荷を軽減し、物流コストを削減

生成AI技術力の抜本的な強化に着手



先端NLP人材採用



GPUインフラ整備



産学連携共同研究



業務特化LLM

- ✓ 専門人材とGPUインフラへの投資により産学連携を深め、生成AIの開発を加速し、応用範囲を拡大
- ✓ 業務特化LLM（大規模言語モデル）を開発し、個社・業界特有の課題解決を目指す

生成AIファーストで自社変革とお客様・業界の変革を推進

自社ソリューションと生成AIの融合



Futurefraqta + 生成AI

- ✓ 生成AIを搭載した自社ソリューションで競争優位性を確立
- ✓ 設計開発プロセスに生成AIを導入し、生産性と品質を向上

生成AI活用による業務改革



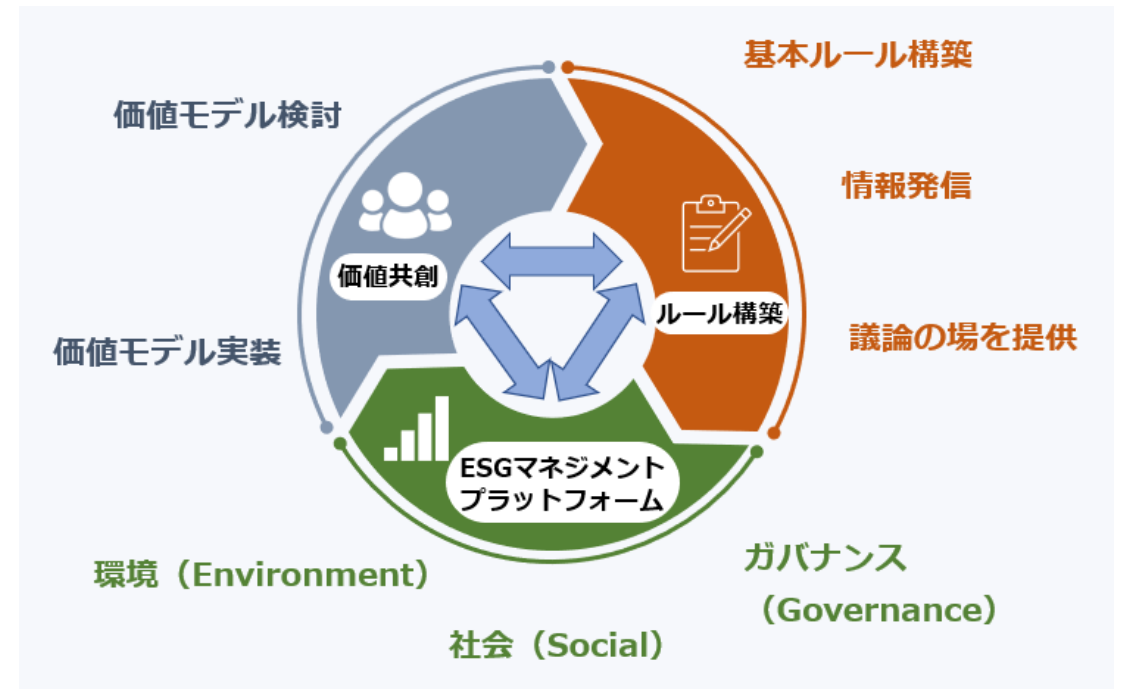
LLM活用コンサルティング

- ✓ 経営、IT、AIを統合した一気通貫のLLM活用コンサルティングにより、お客様と業界の未来価値を創出し業務改革を推進

早稲田大学と「Sustainable Future Leadership コンソーシアム」を設立

石油元売業や総合化学メーカーなど様々な業界から6社が参画

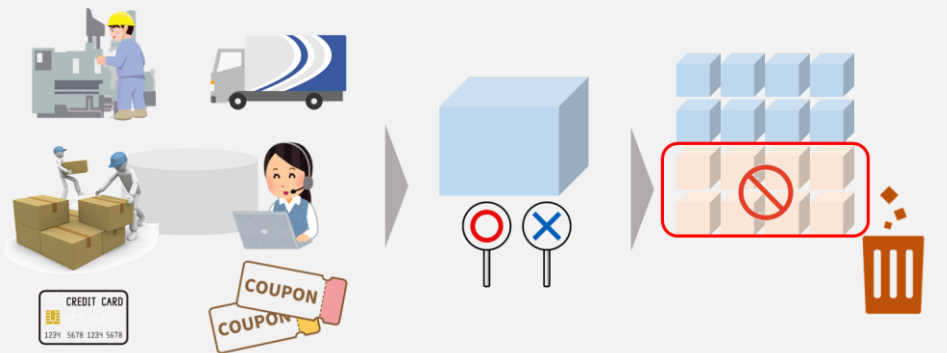
- 早稲田大学の研究者や外部の専門家を招へいしサステナブル分野での最新の国際情勢を調査研究
- 持続可能な社会の実現に向けた課題を定義し日本の強みを踏まえた環境評価基準の構築や新しい市場を創出するしくみづくりを目指す
- ESG 活動の開示要請に対応するプライム企業が利用可能なプラットフォームを構築中



※ 2024年1月末時点

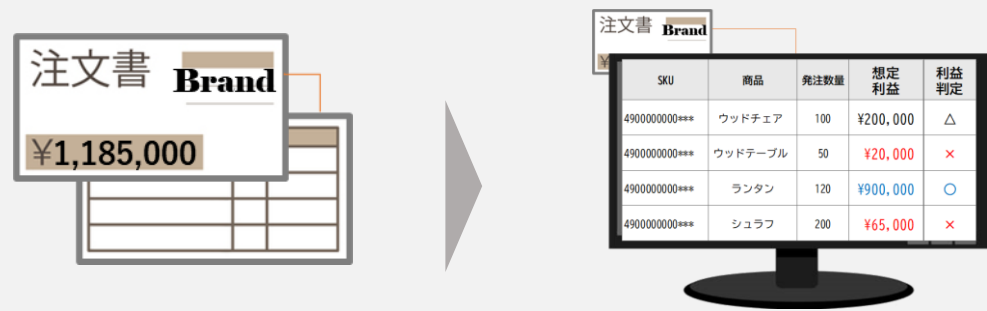
単品単位の利益管理と予測を可能にする独自システムを導入

① 業務上の全てのコストを配賦し、単品利益を可視化



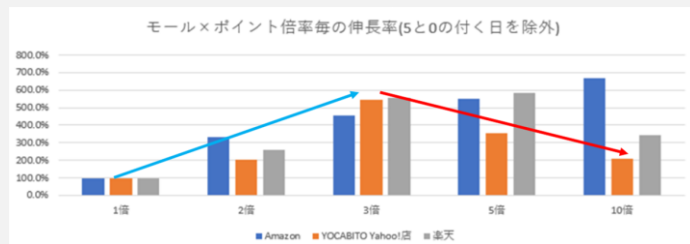
全コストをSKU単位へ配賦
 「儲かる商品」をSKU単位で把握
 全取扱SKUの58%を改廃

② 「ブランド単位の目標売上」で考える発注から、「単品単位の利益予測」で構成される発注へ



ブランド単位の売上をチェックする発注
 単品利益の予測をもとにした発注

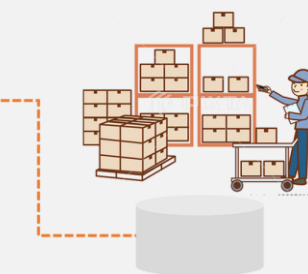
④ 残った在庫の処分に必要な販促の最大効率を予測



利益が最も残る値引き方法をシュミレーション

③ 利益達成率を発注明細ごとにリアルタイムで把握

商品	発注数量	想定利益	利益判定	実績達成率
ウッドチェア	100	¥200,000	△	125%
ウッドテーブル	50	¥20,000	×	-
ランタン	120	¥900,000	○	64%
シュラフ	200	¥65,000	×	-



発注と販売を分断せず、仕入計画に対する予実差異を全社トレース

2. 2023年12月期 業績

① 2023年12月期 決算ハイライト

2023年12月期 連結業績	大型プロジェクトが順調に進行したことなどから、売上・営業利益共に前期比10%超の増	
	売上高	59,324 百万円 (+10.4%)
	営業利益	13,700 百万円 (+12.1%)
	経常利益	14,087 百万円 (+12.1%)
	当期純利益	9,221 百万円 (△0.2%)

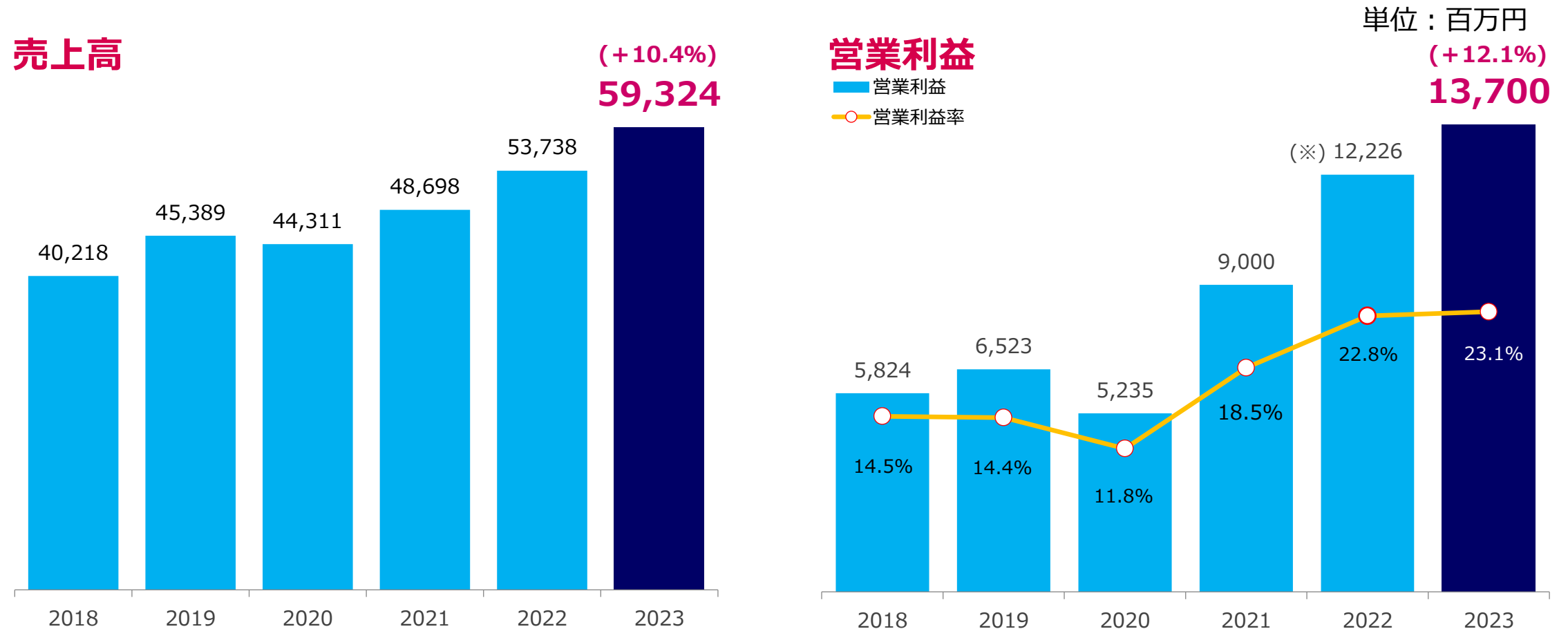
ITコンサルティング & サービス事業	複数の大型プロジェクトが順調に進行したことなどから、増収増益	
	売上高	50,817 百万円 (+11.5%)
	営業利益	13,705 百万円 (+6.2%) ※Appendix.④参照

ビジネス イノベーション事業	新規連結の寄与等で利益改善。EC通販(YOCABITO)は経営再建実行中	
	売上高	8,385 百万円 (+1.3%)
	営業利益	△ 144 百万円 (前期 : △274百万円) ※Appendix.④参照

セグメント間調整	売上高	△ 685 百万円
	営業利益	263 百万円 (前期 : △336百万円)

② 売上・営業利益・営業利益率の推移（2018年～2023年12月期）

✓ ITコンサル事業における大型プロジェクトの開発フェーズが順調に進捗したことなどから、前期比10%超の増収増益。



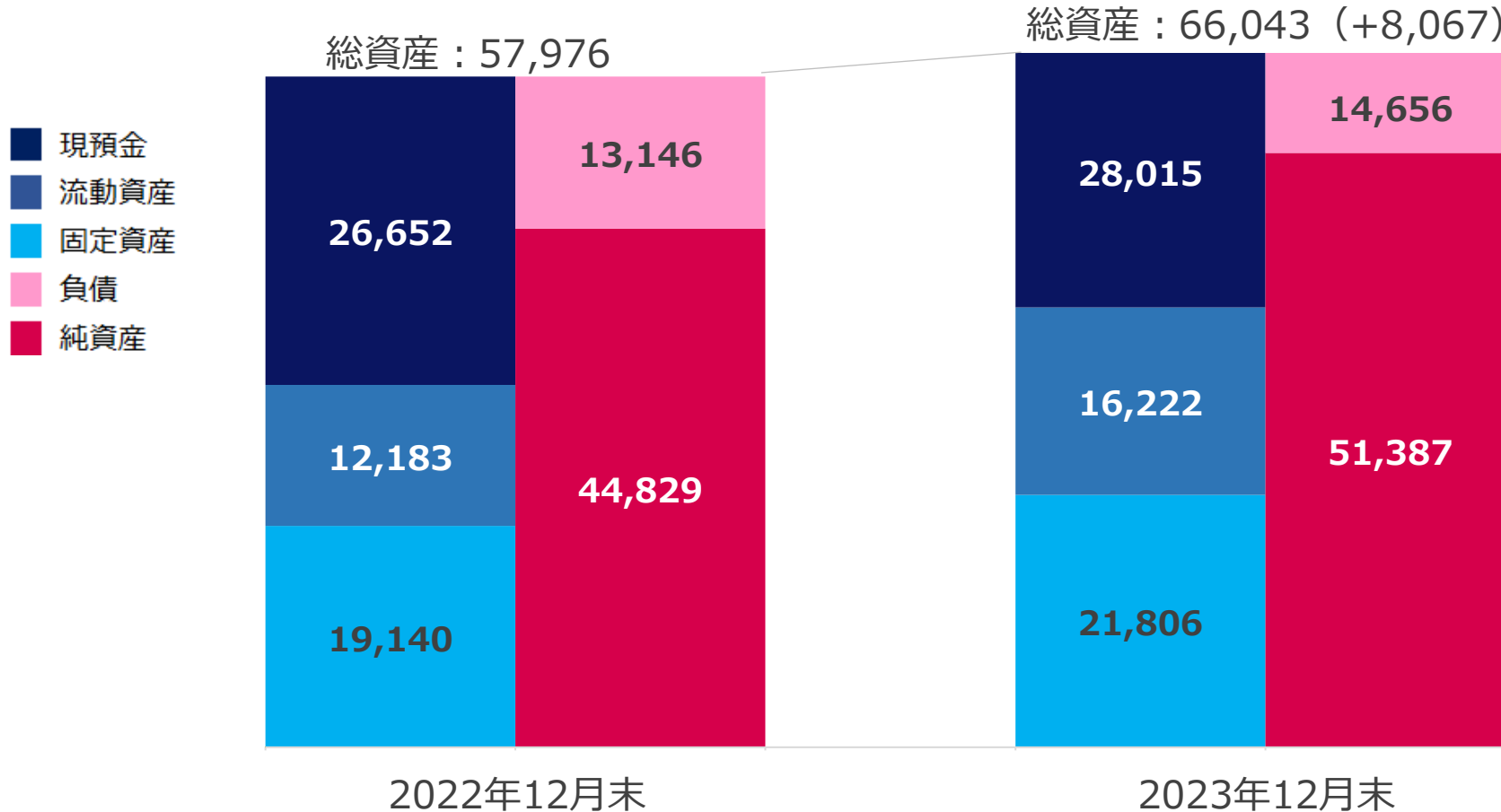
(※) 2023年12月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理を遡及的に確定した結果、2022年度の公表数値（12,229百万円）の修正を反映させております。

③ 2023年12月期 バランスシート前期末比

✓ ソフトウェア(次世代バンキングシステム等)、M&Aに伴うのれん等の計上による成長投資に関する資産が増加したほか、売上の増加に伴い売掛金及び契約資産が増加。加えて、グループ内配当に伴い支払った源泉税の未収還付法人税を計上したことなどから、総資産は前期末比80億円の増加。

バランスシート

単位：百万円



■主な増減内容

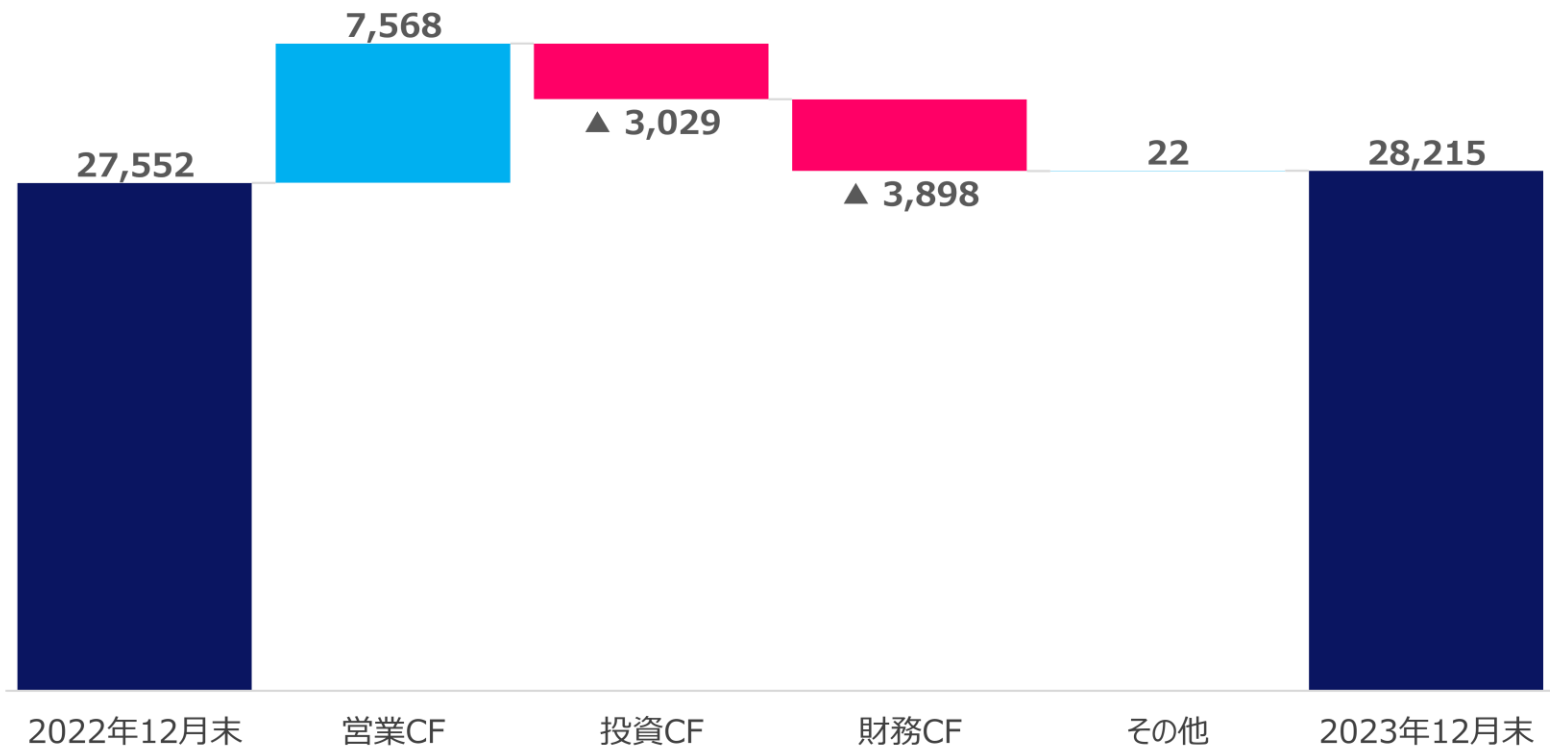
現預金	+ 1,363
流動資産	+ 4,039
売掛金及び契約資産	+ 1,646
未収還付法人税	+ 2,370
固定資産	+ 2,666
のれん等	+ 1,677
ソフトウェア	+ 378
投資有価証券	+ 1,164
負債	+ 1,510
純資産	+ 6,558
純利益	+ 9,221
配当支払	▲ 3,542
有価証券評価差額金	+ 815

④ 2023年12月期 キャッシュ・フロー

✓ 営業CFは75億円の収入。投資CFはM&Aに伴う株式の取得、ソフトウェアの計上など成長投資の実行により30億円の支出。財務CFは配当支払等で38億円の支出。これらにより現金・現金同等物は前期末比6億円の増加。

キャッシュ・フロー

単位：百万円



■各キャッシュ・フローの主な内容

営業CF

税引前利益	: 13,194
減価償却、のれん償却	: 1,310
税金支払	: ▲ 6,307
売上債権増等	: ▲ 629
ネット	: 7,568

投資CF

無形固定資産取得	: ▲ 1,335
子会社株式取得等	: ▲ 1,615
その他	: ▲ 79
ネット	: ▲ 3,029

財務CF











配当支払	: ▲ 3,542
リース債務返済	: ▲ 198
その他	: ▲ 158
ネット	: ▲ 3,898

現金・現金同等物の増減	: + 663
-------------	---------

⑤ 2023年12月期 ITコンサルティング & サービス事業業績

単位：百万円

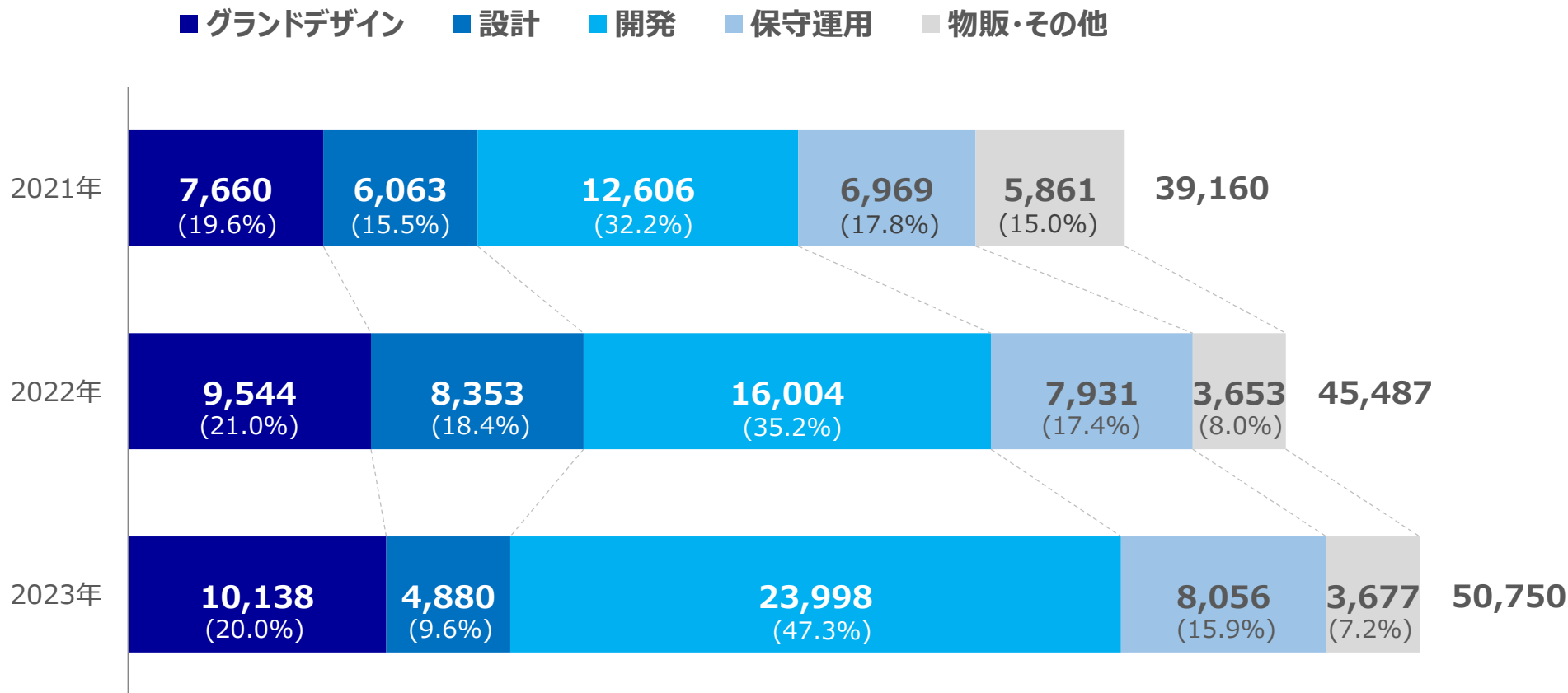


フューチャーアーキテクト 売上  営業利益 	✓ 物流やアパレルをはじめとした多くのお客様のDX支援が順調に進行。中長期的な成長に資する次世代バンキングシステム導入プロジェクトをはじめとした大型プロジェクトも順調に推移したことなどから、増収増益。
フューチャーインスペース 売上  営業利益 	✓ 定常的な保守運用サービスに加え、既存のお客様のシステム基盤更改およびクラウド移行案件の開発が好調に推移し、増収増益。
FutureOne 売上  営業利益 	✓ 強みであるオリジナルのパッケージソフトウェア「InfiniOne」の販売において、鉄鋼業界など業界特化型の営業展開による受注拡大も、中小企業のIT投資が鈍化した影響から、減収減益。
ワイ・ディ・シー 売上  営業利益 	✓ システムインテグレーション案件の順調な新規獲得、既存顧客の深耕に加え、戦略立案フェーズからの受注が増加。より高い付加価値を顧客へ提供したことによる収益性が向上した結果、増収増益。
ディアイティ 売上  営業利益 	✓ サイバーセキュリティ関連の売上は増加したものの、受注が想定を下回り、採用コストの負担増加などから、増収減益。

⑥ フェーズ別売上構成比推移（ITコンサルティング＆サービス事業）

✓ 次世代バンキングシステムをはじめとして、各種大型PJが開発フェーズに入ったことで開発売上が伸長。

単位：百万円



注1) 売上高合計はITコンサルティング＆サービス事業の外部顧客への売上高となります。

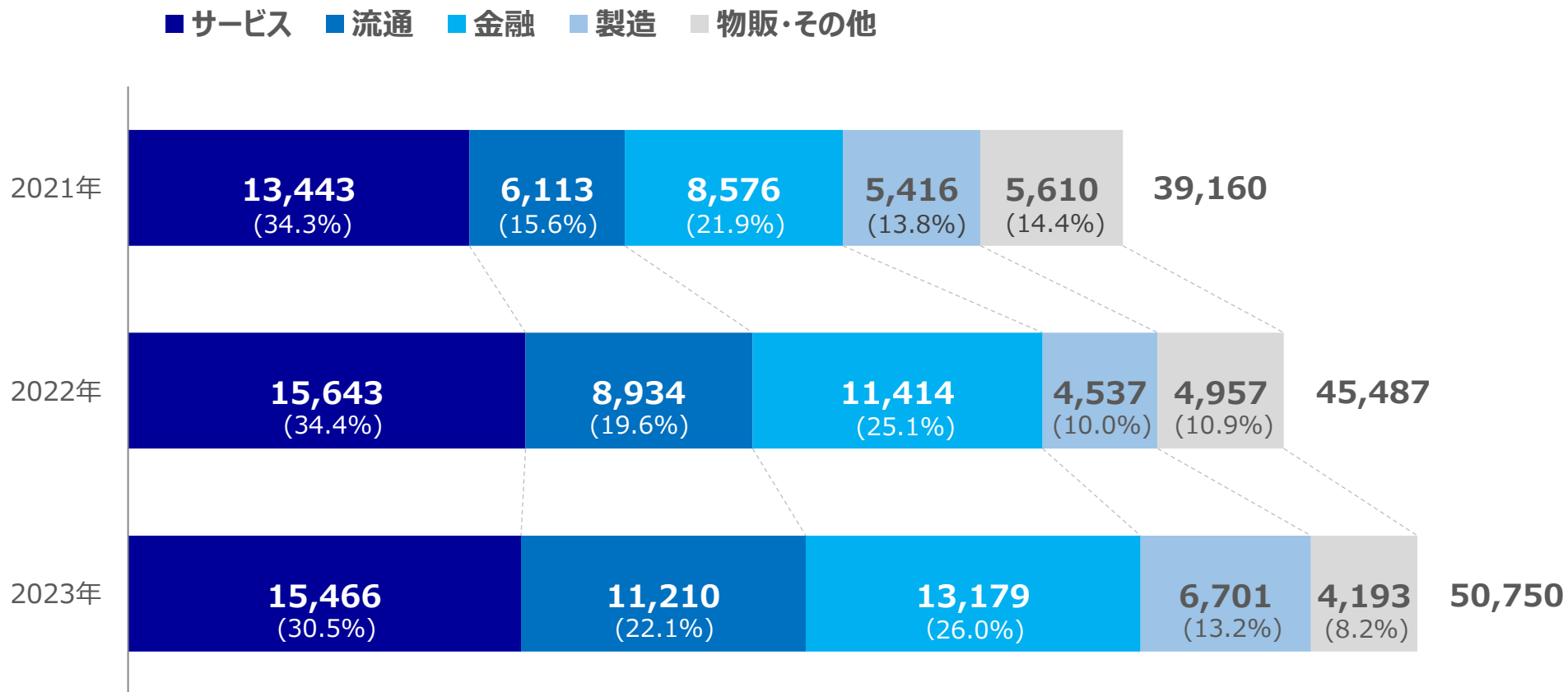
注2) 「物販・その他」はIT機材の選定・調達・販売のほか、ライセンス販売による売上高等となります。

注3) 2021年度以前の数値は収益認識基準適用前の数値となります。

⑦ 業種別売上構成比推移（ITコンサルティング＆サービス事業）

✓ 金融（次世代バンキングシステム）、流通（主に食品卸）が開発フェーズに入り、両業種の売上が伸長。

単位：百万円



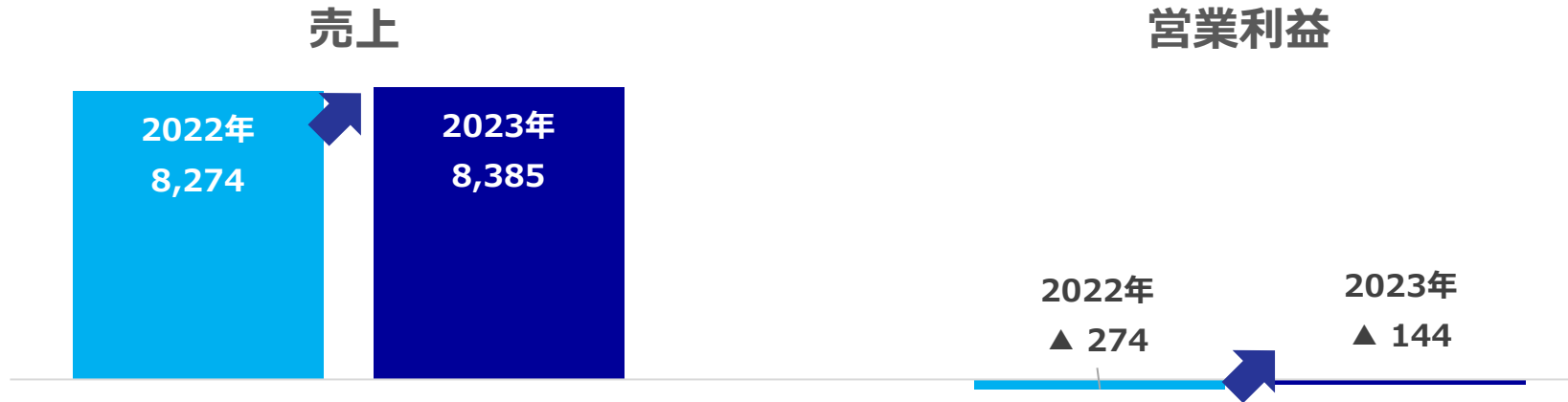
注1) 売上高合計はITコンサルティング＆サービス事業の外部顧客への売上高となります。











注2) 「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、官公庁・地方公共団体等への売上高となります。

注3) 2021年度以前の数値は収益認識基準適用前の数値となります。

⑧ 2023年12月期 ビジネスイノベーション事業業績

単位：百万円

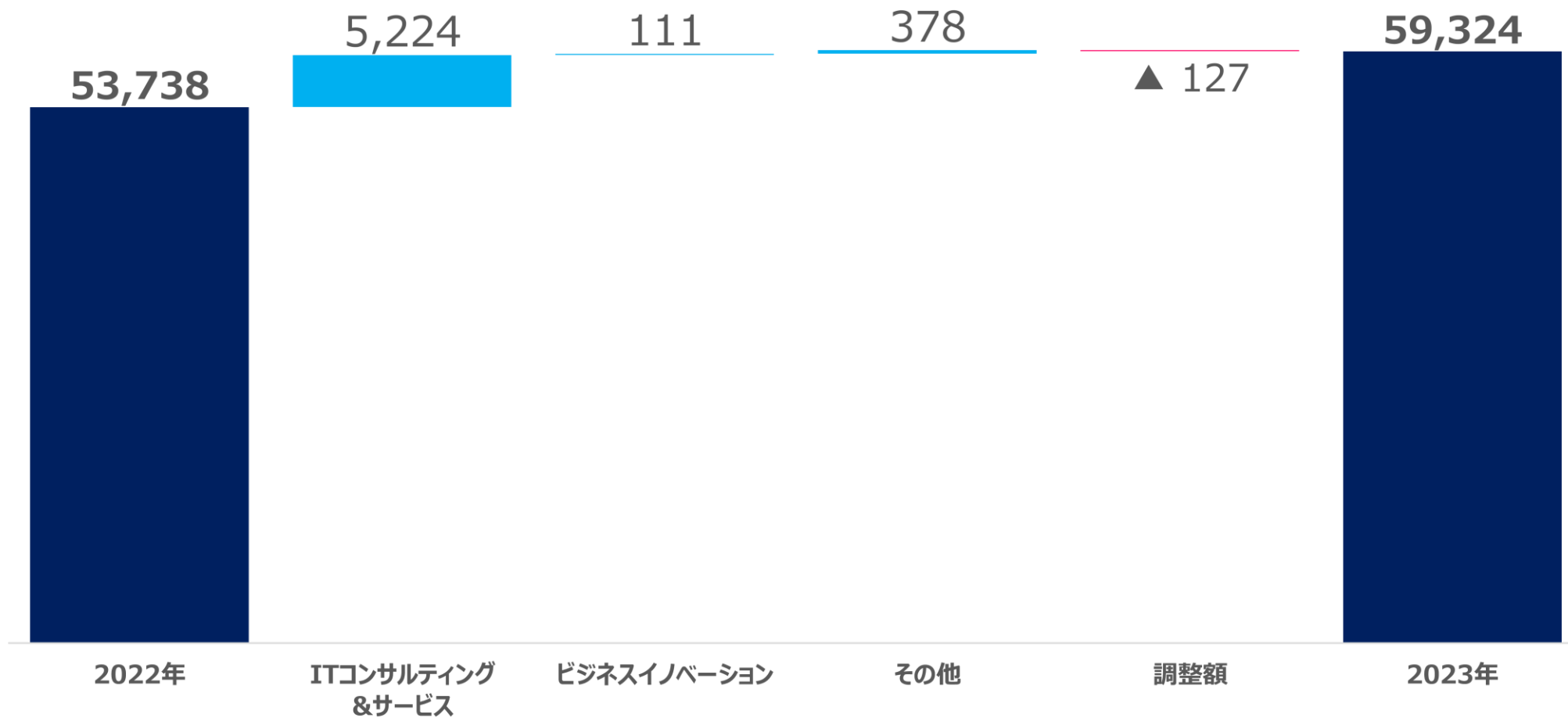


YOCABITO (旧eSPORTS) 売上  営業利益 	✓ 今期から推進しているデジタルプラットフォーム活用による単品管理と戦略売価設定により粗利率は回復したものの、暖冬の影響による秋冬アパレルの販売不振およびアウトドア販売苦戦により、減収、前期に続き赤字。
東京カレンダー 売上  営業利益 	✓ 広告売上が回復基調にあることに加え、「東カレデート」等のネットサービス収入が堅調に推移したものの、新サービス「グルカレ」の展開に係る費用が発生したことから、増収減益。
コードキャンプ 売上  営業利益 	✓ 法人研修事業が伸長し、また業務の効率化による、コスト抑制により、増収増益。
ライブリッツ 売上  営業利益 	✓ スポーツチーム向けの会員管理・ECパッケージ「Fast Biz」の複数プロ野球チームへの導入案件を開始したことから、増収増益。
キュリオシティ 売上  営業利益 	✓ 第2四半期から新規連結。ラグジュアリーブランドのストアデザイン、高級ホテル等のインテリアデザインを手掛ける。ラグジュアリーブランドの海外各所におけるストアデザインが順調に進捗し連結ベースで利益寄与。

⑨ 2023年12月期 売上高増減分析



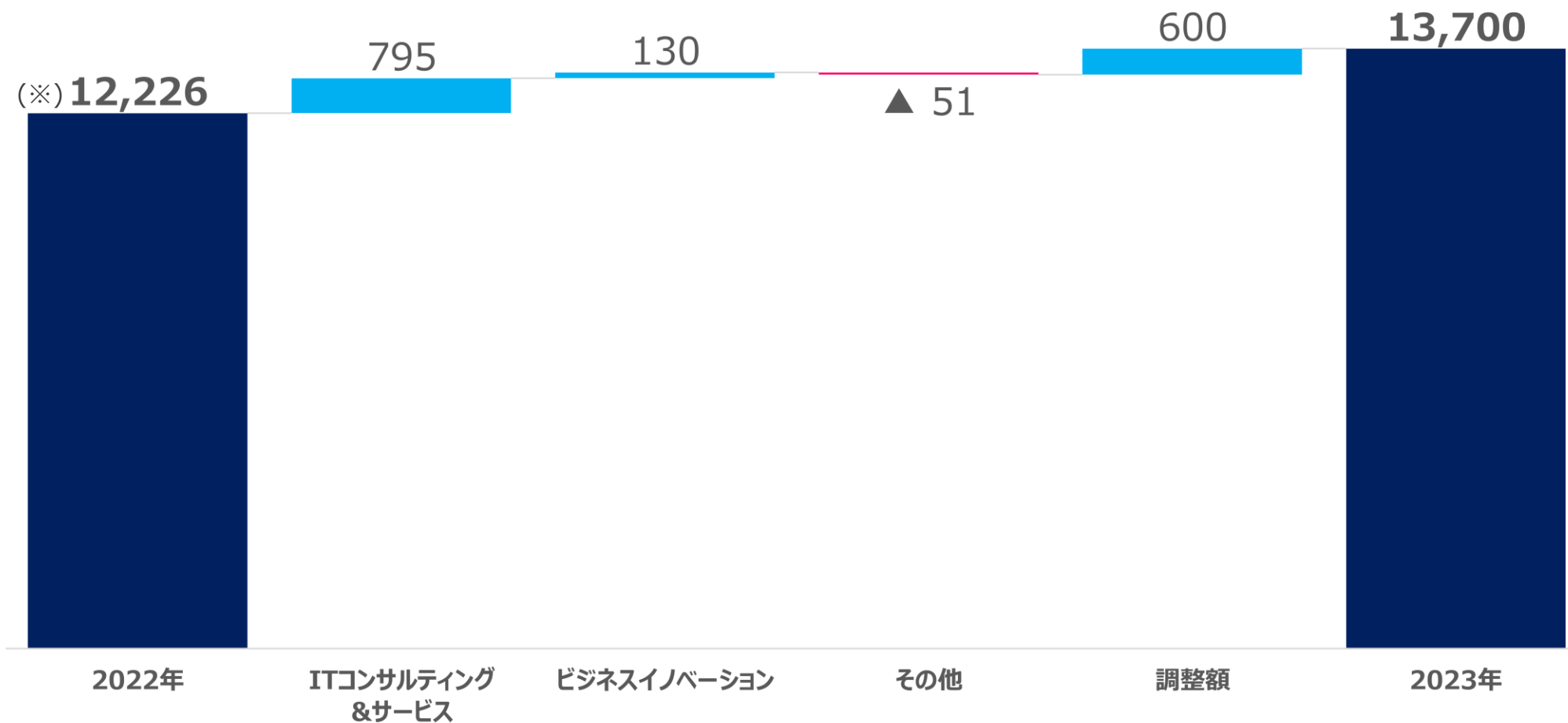
単位：百万円



⑩ 2023年12月期 営業利益増減分析



単位：百万円

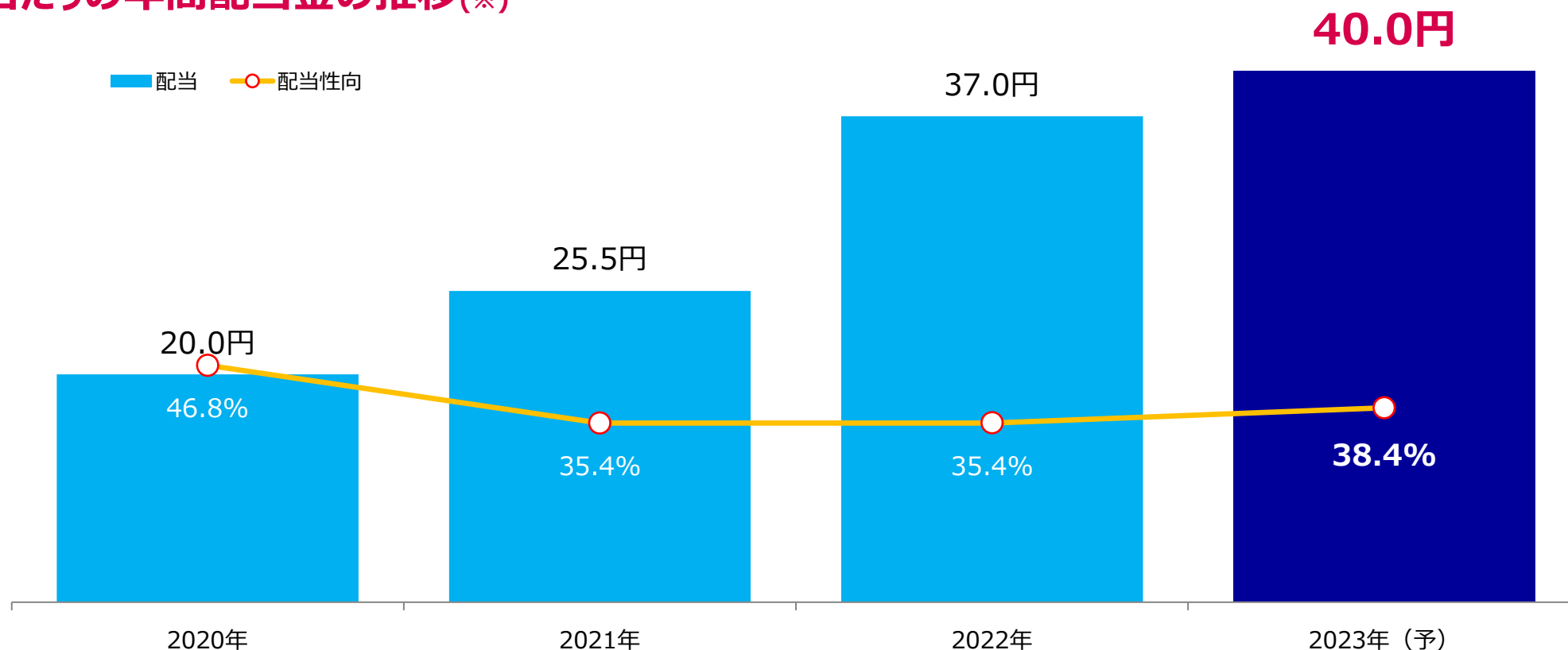


(※) 2023年12月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理を遡及的に確定した結果、2022年度の公表数値（12,229百万円）の修正を反映させております。

⑪ 2023年12月期 期末配当金について

✓ 配当性向35%以上の方針に基づき、期末配当は当初計画どおり1株あたり20円、通期40円で実施。

1 株当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。

3. 2024年12月期 計画

① 2024年12月期計画 通期業績見通し

✓ 複数の大型PJのリリースを踏まえ、品質管理の徹底に人員リソースを配分。新規受注の獲得に注力。

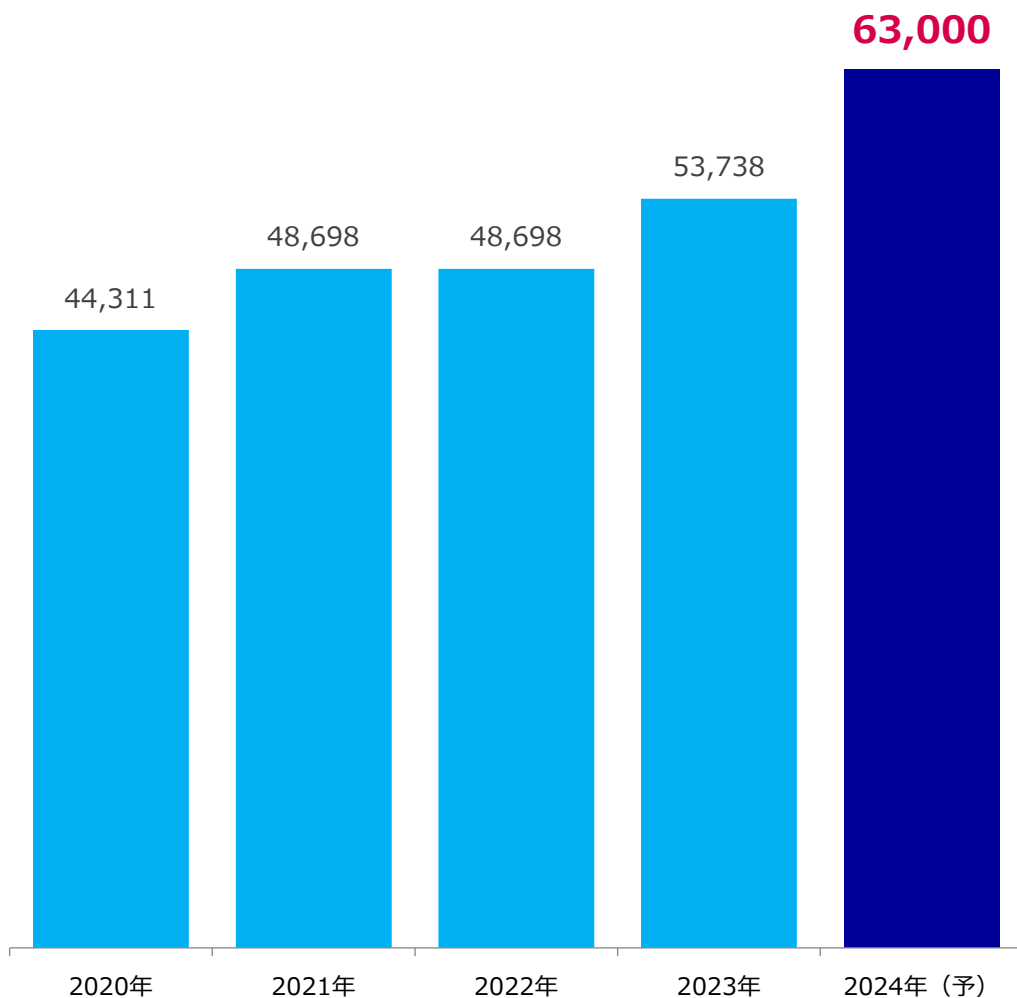
	2024年 通期計画	2023年 通期実績	前年比	2024年 上期計画	2023年 上期実績	前年 同期比
売上高	63,000	59,324	6.2%	29,700	28,344	4.8%
営業利益 (営業利益率)	14,500 (23.0%)	13,700 (23.1%)	5.8%	6,700 (22.6%)	6,324 (22.3%)	5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	10,150 (16.1%)	9,221 (15.5%)	10.1%	4,690 (15.8%)	4,319 (15.2%)	8.6%

② 2024年12月期計画 売上高・営業利益の推移

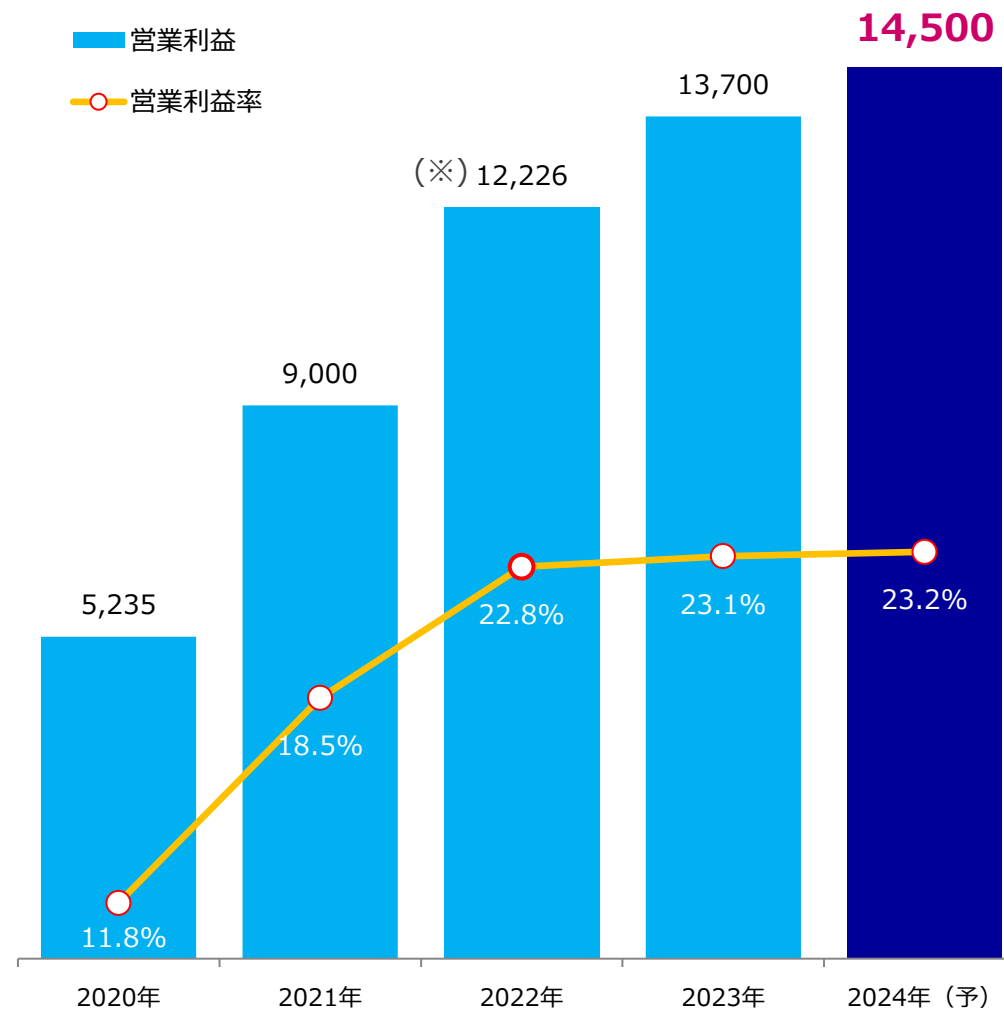


単位：百万円

売上高



営業利益

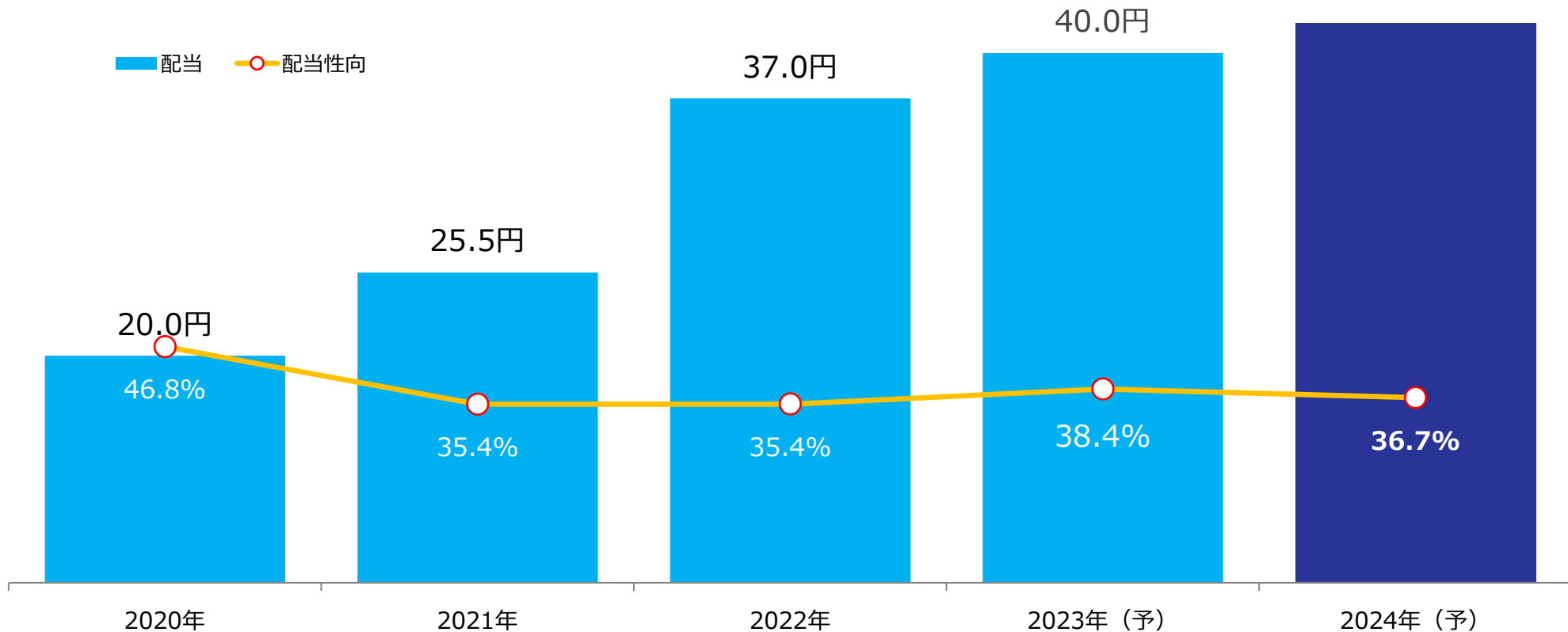


(※) 2023年12月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理を遡及的に確定した結果、2022年度の公表数値（12,229百万円）の修正を反映させております。

③ 2024年12月期計画 配当金について

✓ 2024年度は1株あたり年間42円（中間21円、期末21円、配当性向36.7%）を予定。

1 株当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。

さらなる顧客の未来価値の向上に向け、ITコンサルティング&サービス事業を強化



FUTURE

2024年1月24日

各位

会社名 フューチャー株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長 金丸 恭文
(コード: 4722 東証プライム)
問合せ先 ファイナンシャル&アカウンティンググループ
執行役員 松下 恭和
(TEL. 03-5740-5724)

株式会社リヴァンプとの経営統合に向けた合意書締結のお知らせ

当社は、2024年1月24日開催の取締役会において、株式会社リヴァンプ（以下、「リヴァンプ」といいます。）との間で、経営統合に向けた合意書（以下、「本合意書」といいます。）を締結することを決議し、同日付でリヴァンプと本合意書を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

さらなる顧客の未来価値の向上に向け、ITコンサルティング&サービス事業を強化

⑨ 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態				
決算期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	
連結純資産	5,865百万円	7,013百万円	8,686百万円	
連結総資産	7,242百万円	9,016百万円	10,005百万円	
1株当たり連結純資産	816.03円	973.98円	1,209.65円	
連結売上高	7,673百万円	9,826百万円	8,916百万円	
連結営業利益	1,466百万円	1,981百万円	2,228百万円	
連結経常利益	1,377百万円	1,921百万円	2,270百万円	
親会社株主に帰属する 当期純利益	814百万円	1,301百万円	1,659百万円	
1株当たり連結当期純利益	107.10円	182.95円	233.26円	
1株当たり配当金	—	—	—	

- ✓ 流通分野を中心とした顧客基盤の拡大、両社連携営業の推進
- ✓ 経営支援やテクノロジーの相互補完
- ✓ 採用・教育の一元化、共通化
- ✓ 事業再生、事業承継支援



両社でシナジー推進のための戦略委員会をつくり、早期にシナジー効果創出

Appendix

Appendix-① 業績分析(業績比較)

単位：百万円

	2023年 通期実績	業績予想比		前年同期比	
		2023年 期初業績予想値 (2/7公表値)	増減率	2022年 実績	増減率
売上高	59,324	59,500	-0.3%	53,738	10.4%
営業利益 (営業利益率)	13,700 (23.1%)	13,800 (23.2%)	-0.7%	12,226 (22.8%)	12.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	9,221 (15.5%)	9,660 (16.2%)	-4.5%	9,239 (17.2%)	-0.2%

Appendix-② バランスシート

(単位：百万円)	2023.12末	2022.12末	増減額	主な増減内容
資産合計	66,043	57,976	+ 8,067	
流動資産	44,237	38,835	+ 5,402	
現金及び預金	28,015	26,652	+ 1,363	利益の増加
受取手形、売掛金及び契約資産	10,195	8,549	+ 1,646	売掛金及び契約資産+1,162
有価証券	200	1,000	▲ 800	
その他流動資産	5,827	2,634	+ 3,193	未収還付法人税+2,370
固定資産	21,806	19,140	+ 2,666	
有形固定資産	1,020	1,078	▲ 58	
無形固定資産（のれん含む）	5,684	3,777	+ 1,907	のれん、技術・顧客関連資産(キュリオシティ)+1,677
投資有価証券	13,770	12,856	+ 914	保有株式の株価上昇+1,164
その他固定資産	1,332	1,429	▲ 97	
負債合計	14,656	13,146	+ 1,510	
買掛金 未払金	2,700	2,877	▲ 177	
未払法人税等	2,582	2,280	+ 302	
繰延税金負債	3,324	2,798	+ 526	
その他負債	6,050	5,191	+ 859	契約負債+826
純資産合計	51,387	44,829	+ 6,558	
株主資本	43,421	37,685	+ 5,736	当期純利益+9,221 配当金支払△3,542
その他有価証券評価差額金	7,938	7,123	+ 815	保有株式の株価上昇に伴う評価差額金の増
その他純資産	28	21	+ 7	
	2023.12末	2022.12末	増減	
自己資本比率	77.8%	77.3%	0.5%	

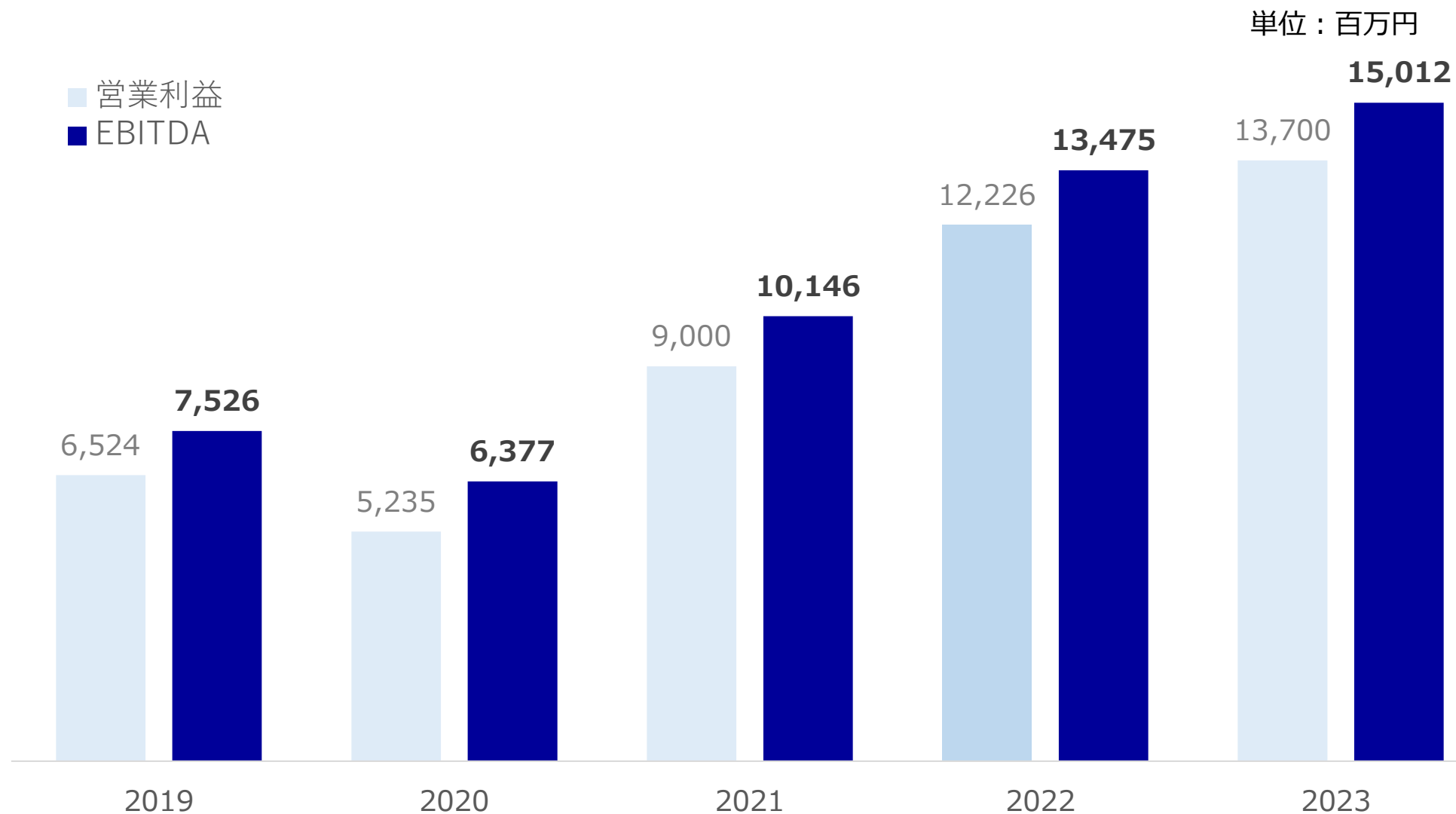
Appendix-③ キャッシュ・フロー

(単位：百万円)	2023年	2022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	7,568	10,174	▲ 2,606	
税金等調整前当期純利益	13,194	13,264	▲ 70	税引前利益の減少
減価償却及びのれん償却	1,310	1,249	61	
減価償却以外の非資金損益	174	▲ 1,021	1,195	固定資産減損 + 404、投資有価証券評価損 + 490
債権債務の増減	▲ 1,535	301	▲ 1,836	売上増加に伴う売上債権の増加
税金支払	▲ 6,307	▲ 3,972	▲ 2,335	前期分納税額の増加
その他	732	353	379	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 3,029	▲ 1,009	▲ 2,020	
固定資産の取得（無形・有形）	▲ 1,501	▲ 1,769	268	
投資有価証券等の取得	▲ 213	▲ 1,268	1,055	前期ヘルスケア企業への出資等による支出
子会社株式等の取得	▲ 1,410	▲ 509	▲ 901	キュリオシティ取得に伴う支出
その他	95	2,537	▲ 2,442	前期保有株式売却・短期運用証券回収
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 3,898	▲ 3,017	▲ 881	
配当支払	▲ 3,542	▲ 2,756	▲ 786	増配による配当支払額の支出増
リース債務返済による支出	▲ 198	▲ 172	▲ 26	
子会社株式追加取得	0	0		
その他	▲ 158	▲ 89	▲ 69	
現金及び現金同等物に係る換算差額	22	▲ 26	48	
現金及び現金同等物の増減額	663	6,121	▲ 5,458	
現金及び現金同等物の期首残高	27,552	21,430	6,122	
現金及び現金同等物の期末残高	28,215	27,552	663	

Appendix-④ セグメント別実績

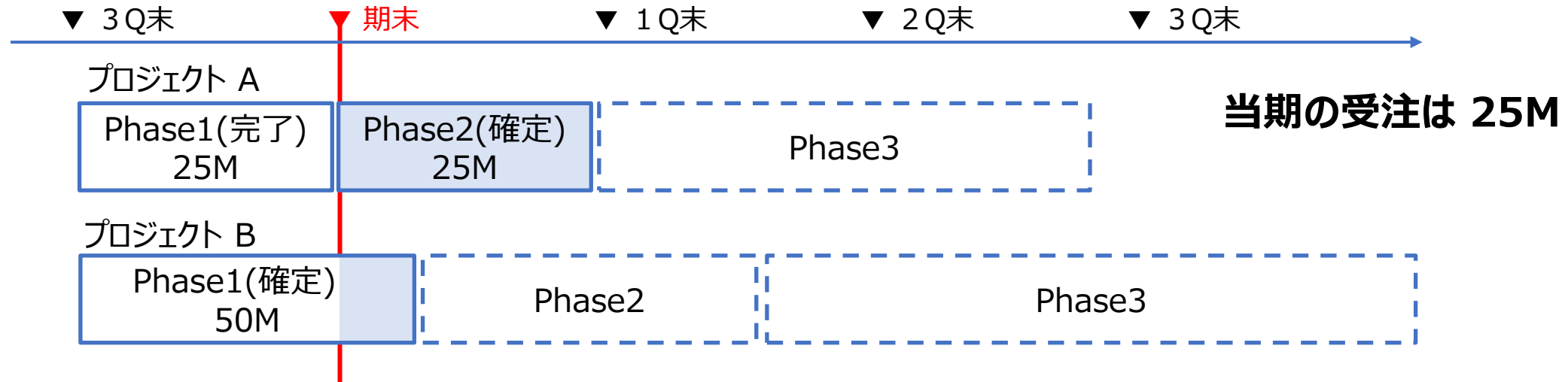
(単位：百万円)	2023年	2022年	前年同期比
売上高	59,324	53,738	10.4%
ITコンサルティング&サービス	50,817	45,593	11.5%
ビジネスイノベーション	8,385	8,274	1.3%
その他	807	428	88.6%
調整額	△ 685	△ 558	—
営業利益	13,700	12,226	12.1%
ITコンサルティング&サービス	13,705	12,910	6.2%
ビジネスイノベーション	△ 144	△ 274	—
その他	△ 123	△ 72	—
調整額	263	△ 336	—

Appendix-⑤ EBITDA実績推移(5年分)



Appendix-⑥-1 受注残高の考え方について (ITコンサルティング&サービス事業)

(1) 長期大型プロジェクトはリスク管理上、確定分（契約締結済み）のみを受注としている



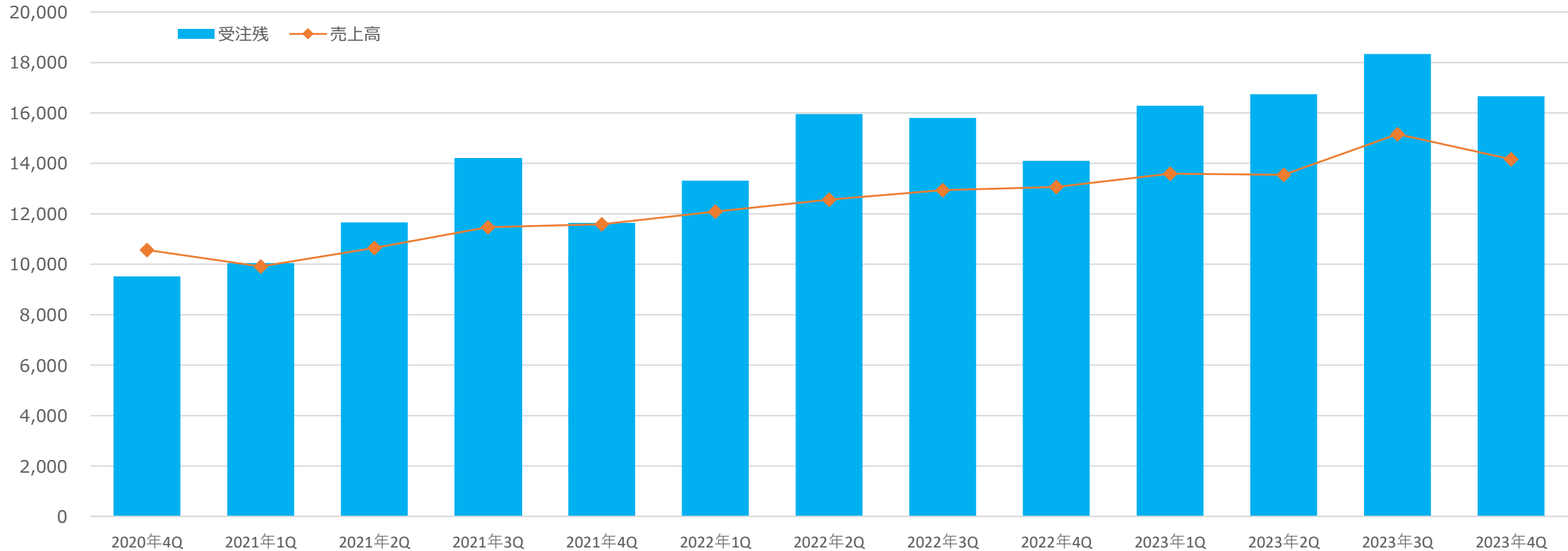
(2) 確定した受注のうち、進行基準売上で実現していない金額を受注残として集計している

$$\text{当期の受注残} = \text{前期の受注残} + \text{当期受注} - \text{売上 (進行基準/完成基準)}$$

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&サービス事業 受注残高と売上高推移 (四半期)

(百万円)



- ・前頁の受注残高の考え方とおり、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
- ・2023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 IR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。