

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
(コード番号 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)

2025 年 12 月期第 3 四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 2025 年 12 月期第 3 四半期連結業績（累計）について

当社グループの当第 3 四半期連結会計年度（2025 年 1 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）の連結業績は、

売上高	55,282 百万円（前年同期比 6.5%増）
営業利益	11,713 百万円（前年同期比 1.0%増）
親会社株主に帰属する四半期純利益	7,917 百万円（前年同期比 1.1%減）

となりました。

当第 3 四半期連結会計期間における経済環境を見ますと、ウクライナや中東における紛争、米国トランプ政権による保護主義的な貿易政策等により世界経済の不確実性は増しております。また、国内の物価及び金利は上昇傾向にあります。

こうした経済環境下でも、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）による業務改革、生産性の向上による深刻な人手不足への対応、国際情勢を踏まえたBCP（事業継続計画）の観点からの企業全体のサプライチェーンの見直し等、ITを通じた経営改革や業務改善の動きは引き続き旺盛であり、活発なIT投資が続いています。また、AI（生成AIを含む）を活用した新たなデジタルサービスの開発や業務効率化の動きも加速しています。

このような状況のもと当社グループは、フューチャーアーキテクト株式会社において、金融機関向け勘定系システムである「次世代バンキングシステム」を、昨年に稼働開始した1行目に続き、本年7月に2行目の安定稼働を開始させました。また、3行目、4行目及び5行目も導入に向けて進捗しております。これに加えて、前期第2四半期から損益を連結した株式会社リヴァンプの業績が当期において通期寄与することなどから、売上高及び営業利益は、前年同期比で増収増益となりました。親会社に帰属する四半期純利益は、防衛特別法人税の影響を反映したことなどから前年同期比で減益となりました。

各セグメントの業績（売上高・営業利益）については以下のとおりです。

（1）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株式会社（フューチャー株式会社のテクノロジー部門を含む）では、政府が主導する医療DXに関連するシステム構築のプロジェクトのほか、小売業、食品卸、金融等様々な業界のDXに関する大規模プロジェクトが立ちあがり、順調に進捗しております。

当社の中長期的な成長に資する、知財を活用した案件については、金融機関向け勘定系システムである「次世代バンキングシステム」の2行目を7月に安定稼働を開始させたほか、3行目、4行目及び5行目が、導入に向けて進捗しております。また、アパレル向け基幹プラットフォームシステム「Future Apparel」導入の大型プロジェクトにおける開発フェーズが順調に進捗しております。

これらの結果、売上高は前年同期比で増収となりました。一方で、第1四半期に大規模プロジェクト獲得のために営業活動に注力したことや、当社社員の増加に伴う本社ビルの増床及び改修により一過性のオフィス改修費用を計上したこと、知財及びAI等の研究開発投資に係る費用を計上したことなどから、営業利益は前年同期比で減益となりました。

フューチャーインスペース株式会社は、定常的な保守運用サービスに加え、既存顧客のシステム基盤更改及びクラウド移行案件の開発が引き続き好調に推移したものの、大型の開発案件が終了した影響により、前年同期比で減収減益となりました。

Future One株式会社は、強みであるオリジナルのパッケージソフトウェア「Infinity One」の販売において、鉄鋼業など業界特化型の営業展開による新規受注の拡大に加え、付加価値の提案による既存顧客からの受注が拡大し、前年同期比で増収増益となりました。

フューチャーアーティザン株式会社は、PLM事業への本格参入による新規大型案件の獲得や、DXコンサルティング案件の価値訴求が売上に寄与したものの、ソリューション案件の受注が計画を大きく下回ったことにより、前年同期比で減収減益となりました。

フューチャーセキュアウェイブ株式会社は、新規のセキュリティサービス案件の受注に加え、既存顧客の機器更改やセキュリティ関連商材の保守更新等の案件の受注が好調であり、前年同期比で増収増益となりました。

株式会社リヴァンプは、様々な企業の経営実務を支援する経営マーケティング事業、基幹システム刷新や全社構造改革コンサルティングを行うDX事業がともに計画を上回りました。加えて、経営マーケティング事業において、支援先の企業価値向上に伴う成功報酬売上を計上しました。同社は前第2四半期連結会計期間から新規に損益を連結しており、当連結会計年度より業績が通期寄与します。

この結果、本セグメントの売上高は49,409百万円（前年同期比9.5%増）、営業利益は12,078百万円（同6.6%増）と増収増益となりました。

（2）ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、収益性の高いプライベートブランドの商品は計画通り販売が進んだものの、酷暑の影響により主力のキャンプ用品や秋冬アパレル等の売上が伸び悩み、前年同期比で減収減益となりました。

東京カレンダー株式会社は、コンテンツ事業における広告売上や積極的なイベント開催による収益に加え、「東カレデート」等のネットサービスによる収益が好調に推移したことにより、前年同期比で増収増益となりました。

ライブリッツ株式会社は、スポーツチーム及び小売業向けのシステム導入案件が順調に推移したことに加え、デジタル野球教室などスポーツDXの案件を推進したものの、大型の開発案件がピークアウトした影響から売上高は前年同期比で減収となりました。一方、コストを適切にコントロールした結果、営業利益は前年同期比で増益となりました。

株式会社キュリオシティは、腕時計などの海外ラグジュアリーブランドのストアデザインが順調に

進捗しているものの、前第3四半期に完了したジュエリーブランドの複数の大型ストアデザインが当期はないことから、反動減により売上高、営業利益は前年比で減収減益となりました。

この結果、本セグメントの売上高は5,871百万円（前年同期比14.1%減）、営業損失は△128百万円（前年同期は営業利益364百万円）となり、前年同期比で減収、営業赤字となりました。

2. 今後について

(1) グループ戦略について

中長期的な事業環境においては、企業のDXの取組みは今後も続くことが見込まれるほか、深刻な人手不足を補うための抜本的な経営改革による業務効率化、ESG・SDGsなどの経済・社会的な課題への対応の要請もあり、企業の積極的なIT投資は続くものと予想されます。

当社グループとしましては、ITを通じて経営改革を進める企業のニーズを的確に捉え、グループシナジーを発揮しながら多面的、積極的に支援することで、多種多様な顧客からの一層高い支持が得られるように努めてまいります。

また、ESG・SDGs関連の取組みにおいても自社の取組みを進めるとともに、環境対応や脱炭素化に向けた顧客の取組みを支援してまいります。

加えて、グループとしての知的財産の有効活用や、M&Aも含めた機動的な戦略投資を行うことで、ビジネスモデルの進化を図り、次期以降の更なる成長へとつなげるとともに、継続的な人材採用、教育、研究開発への投資といった将来の成長に資する事業基盤の整備を進めてまいります。

人材採用については、2026年度新卒採用で想定年収を引き上げることで採用競争力強化を行うとともに、2024年より開始しているバリュー採用（新卒であっても高度ITスキル・ビジネス知識を持つ人材に対しては能力に応じた報酬体系を提供）の報酬体系も引き上げます。また、社会人ドクター支援制度「Future PhD Support Program」の導入により社員の博士号取得を支援し、AIなどの先端領域で働きながら研究・修学できる環境を提供して先端技術人材育成を加速します。併せて、グループ内のコミュニケーション強化、品質管理精度の更なる向上等、グループガバナンスの強化を実施してまいります。

各セグメントの特記事項は次のとおりです。

(2) 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株式会社においては、グループ各社との協業をより一層推進し、経営・ITコンサルティングを通じて顧客の経営課題に伴走して取組む体制を強化しました。これにより、経営改革を図る顧客からのグランドデザイン及びDXの推進を意識した、基幹システム刷新、データ基盤の構築等の新規案件を受注しました。グループ会社との協業を通じて、強固なITセキュリティの構築、顧客企業における高度IT人材の育成・内製化支援など幅広い領域で顧客及び業界の課題解決に取り組みます。

中長期の成長戦略としては、「DX戦略パートナーシップの拡大」と、「知財展開モデルの確立」を実行してまいります。「DX戦略パートナーシップの拡大」により、お客様のDXパートナーとして、大規模システム開発に留まらず、DX戦略の策定・戦略の実行・お客様のIT組織及び人材強化を包括的に長期にわたり支援する協業基盤を構築いたします。「知財展開モデルの確立」においては、「次世代バンキングシステム」「Future BANK」「Glyph Feeds」「Future App are l」等、当社の既存知財を展開することでライセンスとコンサルティング及びカスタマイズ開発によるハイブリッドな収益モデルで安定的な収益基盤を築くとともに、新規知財の戦略的開発を進めてまいります。

更に、人材の獲得や教育への投資、品質管理、プロジェクトマネジメントの強化に取り組むことで、これからの時代をリードする体制作りを行ってまいります。

フューチャーインスペース株式会社は、既存顧客のシステム基盤更改及びクラウド移行案件など、複数の大型プロジェクトの開発を安定的に進めるために、開発品質の更なる向上と、人材の採用及び育成を行い、着実に事業を拡大してまいります。

F u t u r e O n e株式会社は、引き続き、強みであるオリジナルのパッケージソフトウェア「I n f i n i O n e」の業界特化型の営業展開により受注を拡大するとともに、製品強化にも努め、製販一体でのトータルソリューションを顧客に提供することで収益の更なる拡大を目指します。

フューチャーアーティザン株式会社は、製造業向けDXコンサルティングと「S m a r t F a c t o r y」構築に加え、基幹システム刷新及び業務改革の支援サービスやPLM事業の製品企画から製造にわたる一連のサービスを提供し、ビジネスの拡大を狙います。また、E S G マネジメントプラットフォーム「K k u o n (ケークオン)」を軸とした「E S G経営共創サービス」の貢献、基幹製品である「YDC SONAR」のパートナー拡販により、収益の更なる拡大を目指してまいります。

フューチャーセキュアウェイブ株式会社は、セキュリティ事故への対応も含めたトータルセキュリティ運用を強みに、企業が直面するセキュリティ課題の解決を包括的に支援する「S E C U R E W A V E P a r t n e r」サービスに注力することで、更なる収益拡大を目指してまいります。

株式会社リヴァンプは、経営マーケティング事業における既存案件の着実な遂行に加え、DX事業における既存顧客のグローバル展開支援を中心とした案件の拡大を目指すとともに、投資先や海外先進技術企業との協業により新規顧客を開拓していきます。また、引き続き、両事業においてフューチャーグループのリソースとノウハウを最大限に活用し、共同案件の創出、品質の向上など、シナジーの早期実現を図ります。

(3) ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、プライベートブランドの新商品及びリニューアル品の投入、改廃した秋冬ナショナルブランド商品の販売促進により収益改善を図るとともに、固定費を徹底的に削減し、業績改善に努めてまいります。

東京カレンダー株式会社は、各種マーケティングデータの分析結果に基づき、様々な媒体面やイベント、ネットサービスなど、ユーザー接点毎にコンテンツ最適化を図り、ブランド力とユーザーエンゲージメントの更なる向上を目指してまいります。またAI等のテクノロジーを活用し、当社サービスの利便性や業務生産性の向上に努めることで、各事業の更なる成長と収益拡大を目指してまいります。

ライブリッツ株式会社は、スポーツにおいて蓄積されたデータをもとにレポートを生成するAIや、データの活用を支援するAIエージェントを開発し、スポーツ界のDX及びAI活用を促進するとともに、AI技術を地域創生やエンターテインメント業界に広く展開することにより、更なる成長と収益拡大を進めてまいります。

株式会社キュリオシティは、プロジェクト規模の大きい高級ホテルやハイエンドレジデンスのインテリアデザインの事業に注力するほか、世界的なブランドのストアデザインを顧客の世界展開に合わせて継続的に受注してまいります。併せて、キュリオシティのデザイン哲学を理解・実践し、グローバルに対応できるデザイナーの採用・育成を進めてまいります。

以上

●本件に関する問い合わせ先：

フューチャー株式会社 ファイナンシャル&アカウンティンググループ 松下恭和
IR 直通 Tel：03-5740-5724 電子メール：ir@future.co.jp