

各 位

会 社 名 フューチャー株式会社
代表者名 代表取締役社長 谷口 友彦
(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)

2026年12月期第1四半期連結業績（累計）のお知らせ

1. 2026年12月期第1四半期連結業績（累計）について

当社グループの当第1四半期連結会計年度（2026年1月1日～2026年3月31日）の連結業績は、

売上高	18,262百万円（前年同期比 5.4%増）
営業利益	3,433百万円（前年同期比 3.0%増）
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,357百万円（前年同期比 18.0%増）

となりました。

当第1四半期連結累計期間における経済環境を見ますと、イラン情勢をはじめとする中東地域の地政学リスクの高まりを背景とした原油・エネルギー価格の高騰、国内における継続的な物価上昇、長期金利の上昇、深刻な人手不足など、依然として先行き不透明な状況が続いております。また、米アンソロピック社が公表した次世代AIモデルが、AIによる自律的なソフトウェア開発能力を実証したことを受けて、SaaS不要論が市場を席卷し、関連する業種の株価に大きな影響を及ぼしました。

こうした不確実性の高まる経済環境にあっても、企業によるAIを活用した抜本的なビジネスモデルの変革をはじめとしたデジタル投資は引き続き旺盛であります。また、AIに代替される汎用的なITサービスを提供する企業と、AI技術を活用し新たなソリューションを提供する企業との選別が進む可能性が想定されます。

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、金融機関向けクラウド型基幹系業務システム「次世代バンキングシステム」を、SBI新生銀行に新規導入することが決定したほか、様々な業種の経営改革に関する大規模プロジェクトのグランドデザインが開始し、順調に進捗いたしました。ITコンサルティング&サービス事業の一部グループ会社においては、大型案件の終了や前年同期に計上した一過性の成功報酬売上が剥落した影響があったものの、ビジネスイノベーション事業において、株式会社YOCABI TOの経営改革の成果等により営業損失が縮小したことなどから、売上高、営業利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比で増収増益となりました。

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、中長期パートナーシップの構築に向けて、総合商社、飲料メーカー等、様々な業種の経営改革支援に係るグランドデザインの案件が立ち上がっております。また、AIの社会実装が急速に進む中、ソフトウェアの最適化だけでは限界のある処理性能や電力効率の課題に対し、ハードウェアの観点から解決を図るべく、AIアクセラレータ「Mark-I」を独自開発し、技術カンファレンスへの出展をいたしました。

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、「次世代バンキングシステム」の新規導入行への設計フェーズが順調に進捗しております。これらに加え、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経営改革に関する大規模プロジェクトが順調に進捗しております。また、「GlyphFeeds」「FutureApparel」といった知財に係る保守売上も増加いたしました。これらの結果、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。

株式会社リヴァンプは、DX事業において既存顧客からのグローバル展開支援や、グループ基盤構築といった案件の受注が拡大したものの、経営マーケティング事業において前年同期に計上した一過性の成功報酬売上の利益が剥落したことにより、前年同期比で増収減益となりました。

フューチャーインスペース株式会社は、既存顧客からの開発案件の受注が好調で計画どおり推移したものの、大型案件の終了により前年同期比で減収減益となりました。

FutureOne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「InfiniOne」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、既存顧客への業務改善提案に伴うシステム開発案件の受注が拡大し、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、主要顧客からのPLM及びMESの大型案件の受注によりパートナーシップ強化と付加価値創出を図ると同時に、コストを適切にコントロールしたことで、前年同期比で増収増益となりました。

フューチャーセキュアウェイブ株式会社は、通信機器やセキュリティ関連商材の新規販売を中心に売上が伸長し、セキュリティサービス案件の受注も堅調だったものの、ビジネスモデルの変革に伴う人的資本への投資によるコストの増加により、増収減益となりました。

この結果、本セグメントの売上高は16,542百万円（前年同期比6.5%増）、営業利益は3,544百万円（同0.4%減）となり、前年同期比で増収となった一方、フューチャーインスペース株式会社の大型案件の終了や、株式会社リヴァンプの一過性の成功報酬売上の剥落の影響から、営業利益は横ばいとなりました。

(2) ビジネスイノベーション事業

株式会社YOCABITOは、単品管理による販売商材の厳選等により減収となった一方、仕入商品の厳選による粗利率の改善や、固定費削減などにより、営業損失は縮小しました。

東京カレンダー株式会社は、月刊誌の販売及び「東カレデート」等のデジタルサービスが順調に推移したものの、前年同期に大きく上振れた広告収益の反動減の影響や、将来の成長に向けた戦略投資によるコストの増加により、前年同期比で減収減益となりました。

ライブリッツ株式会社は、データ分析システム「FastBall」のプロ野球球団向けの拡張案件や、会員管理・ECパッケージ「FastBiz」のスポーツチーム及びテーマパーク向けの拡張案件が順調に推移したことに加え、システム構築におけるAI活用を推進した結果、前年同期比で増収増益となりました。

株式会社キュリオシティは、腕時計等、複数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たほか、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が進捗したことから、前年同期比で増収増益となりました。

この結果、本セグメントの売上高は1,692百万円（前年同期比5.1%減）、営業利益は△25百万円（同78.8%減）となり、前年同期比で減収、営業赤字は縮小となりました。

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、生成AIを始めとしたAI及びロボティクスにより、あらゆる業種・業界の事業環境を根底から覆すような変化が起こる可能性があります。こうした中、企業のDX投資の在り方も今後変革を迎える可能性があります。

当社グループとしましては、AIによる顧客の抜本的な経営改革を支援することに加え、グループ会社間の機能を掛け合わせた共同営業など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、努めてまいります。また、自社の設計開発プロセスをAI駆動型に刷新するなど、AIの徹底的な活用を通じて、自社の生産性の大幅な向上に取り組んでまいります。

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、AIを中心とした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、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、中長期の成長戦略として、「中長期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。「中長期パートナーシップの拡大」により、お客様の経営改革のパートナーとして、大規模システム開発に留まらず、AI実装による経営改革を始めとしたIT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」「FutureBANK」「GlyphFeeds」「FutureApparel」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、AI機能の追加開発・実装により顧客の業務をより一層改善するための戦略的開発を進めてまいります。また、社内に蓄積した特定の業界に係る深く広範なナレッジ及びデータを元に、新たな知財を開発し新規に展開してまいります。

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。

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及びAI等の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、シナジー効果の更なる発現拡大を図ってまいります。

フューチャーインスペース株式会社は、積極的な人材投資により体制を強化しながら高品質かつ安定的な運用保守サービスを提供していくとともに、顧客基盤と信頼を生かし、高付加価値なシステム開発事業を拡大してまいります。

FutureOne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「InfiniOne」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、強みである製造業のドメイン知識と生成AIをはじめとした最新テクノロジーを組み合わせ、独自の метод論による製造現場のデジタル化のみならず上流工程からの伴走型支援を推進し、高い付加価値を顧客と共創することでロイヤルティ向上とビジネスシェアのさらなる拡大を図ります。

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「SECURE WAVE Partner」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。

(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強化を中心とした収益性の高い商品ラインナップの再構築と、AIを駆使したコスト削減を引き続き推進し、収益改善及び業績回復に努めてまいります。

東京カレンダー株式会社は、リアルとデジタルを組み合わせた体験を顧客に提供することにより、ロイヤルティを継続的に強化していきます。加えて、AI等のテクノロジーの全面活用を加速させ、顧客の利便性とオペレーションの効率化を同時に追求し、持続的な成長と収益の確実な拡大を図ります。

ライブリッツ株式会社は、野球における計測データや映像を分析しレポートを生成する「FastBall AI」に加え、スポーツチームの集客及びマーケティングノウハウを学習した「FastBiz AI」を開発し、スポーツ界のAI活用を促進するとともに、業務効率化を実現するAIを一般企業に向けて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内装デザインに注力するほか、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