

平成29年 3 月期 決算説明会

平成29年5月10日

CUBE SYSTEM



(証券コード：2335)



I 平成29年3月期 決算概況

(取締役 常務執行役員 山岡 一裕)

II 平成30年3月期 見通し

(取締役 常務執行役員 飯田 賢一郎)

III V2020 2ndSTEP進捗/ 3rdSTEP展望

(代表取締役 社長 崎山 収)

I 平成29年3月期 決算概況

CUBE SYSTEM



1. 連結損益計算書概要
2. 営業利益の増減要因
3. 品目別売上高・売上総利益推移
4. 業種別売上高・売上総利益推移
5. 顧客グループ会社に対する売上高推移
6. 一人当たり指標
7. 自己資本およびR O Eの推移



1. 連結損益計算書概要

「売上高」

金融業にて減収も、通信業（電力小売り自由化対応）、官公庁にて増収となり
堅調に推移

「営業利益」

人件費の増加※により減益

※前事業年度に行った退職給付債務の割引率引き下げ等に伴う未認識数理差異の影響額204百万円によるもの
(発生した数理計算上の差異 380百万円は3年の定率法により平成29年3月期から費用処理いたしております)

(単位：百万円)

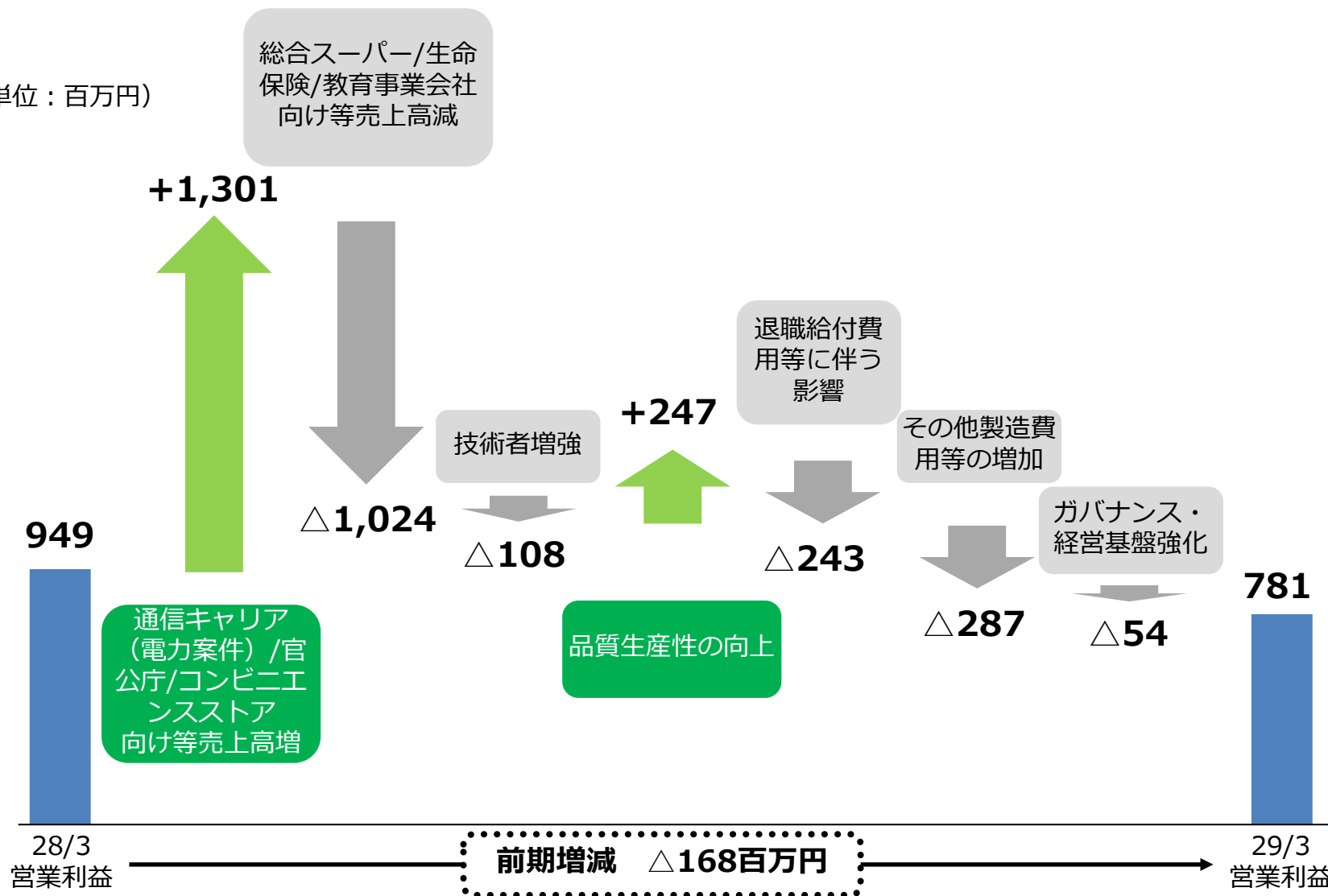
	28/3	29/3	前期比	29/3 計画※	計画比
売上高	12,622	12,899	102.2%	14,000	92.1%
営業利益 (営業利益率)	949 (7.5%)	781 (6.1%)	82.3%	920 (6.6%)	84.9%
経常利益 (経常利益率)	960 (7.6%)	811 (6.3%)	84.5%	940 (6.7%)	86.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (同当期純利益率)	628 (5.0%)	551 (4.3%)	87.7%	530 (3.8%)	104.0%

※計画は、平成28年10月27日発表の平成29年3月期業績予想



2. 営業利益の増減要因

(単位：百万円)

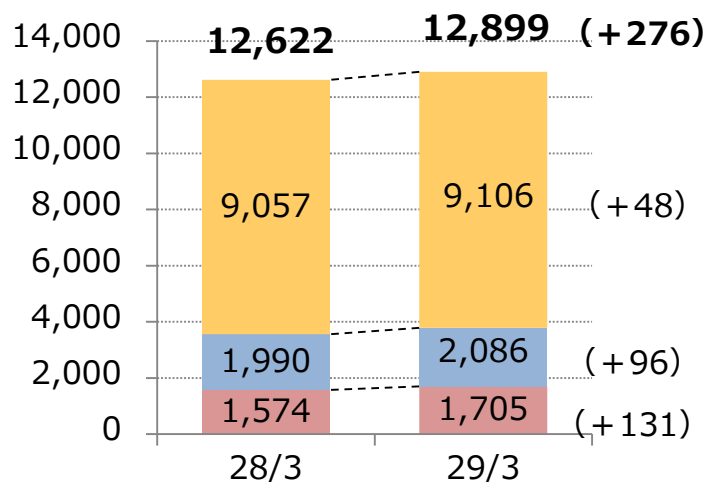




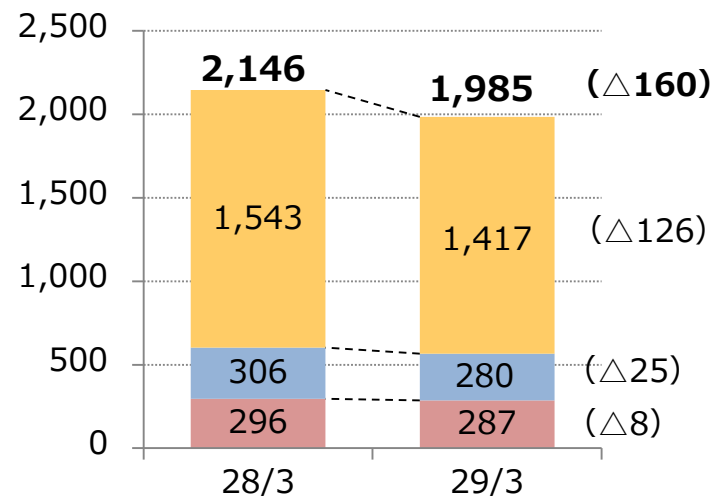
3. 品目別売上高・売上総利益推移

サービス品目	売上高 前期比	売上総利益 前期比	増減要因
システムインテグレーション・サービス	100.5%	91.8%	・ 通信キャリア向け電力小売自由化案件の受注拡大 ・ 銀行向け開発案件の受注拡大 ・ 生命保険会社向けおよび教育事業会社向け開発案件の規模縮小
システムアウトソーシング・サービス	104.8%	91.6%	・ コンビニエンスストア向け案件の受注拡大 ・ 教育事業会社向けエンハンスサービス案件の規模縮小
プロフェッショナル・サービス	108.3%	97.0%	・ 官公庁向けおよび通信キャリア向け基盤構築案件の受注拡大
合計	102.2%	92.5%	

◆ 売上高（百万円）



◆ 売上総利益（百万円）

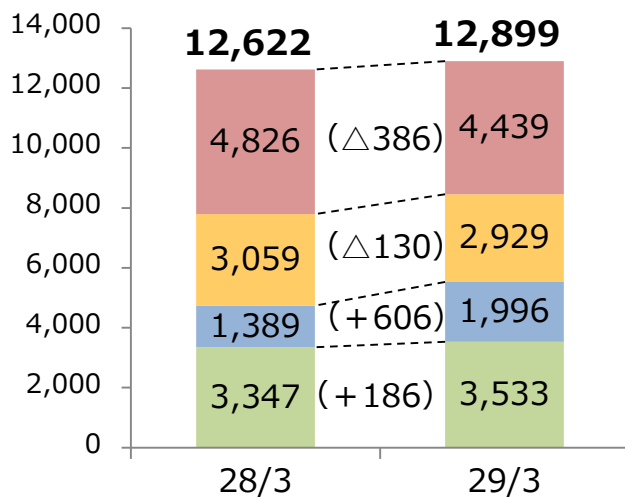




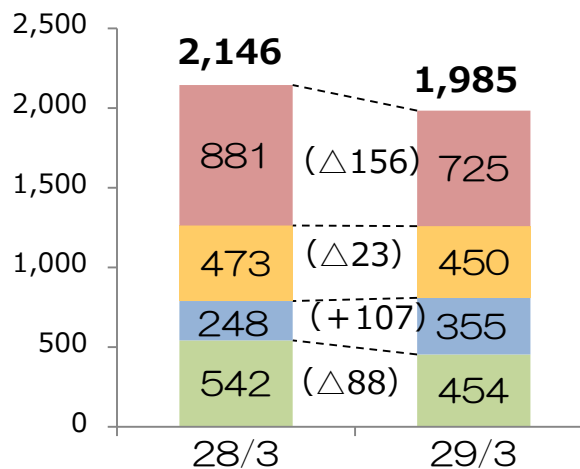
4. 業種別売上高・売上総利益推移

業種	売上高 前期比	売上総利益 前期比	増減要因
金融業	92.0%	82.2%	・生保向け開発案件の規模縮小および品質向上施策の実施による利益率低下
流通業	95.7%	95.1%	・コンビニエンスストア向け案件の受注拡大 ・総合スーパー向け及びホームセンター向け開発案件の規模縮小
通信業	143.7%	143.5%	・通信キャリア向け電力小売り自由化案件／基盤構築案件の受注拡大 ・通信キャリア向けニアショア開発案件の受注拡大
その他	105.6%	83.7%	・官公庁向け開発案件の受注拡大 ・電力事業会社および教育事業会社向け開発案件の規模縮小

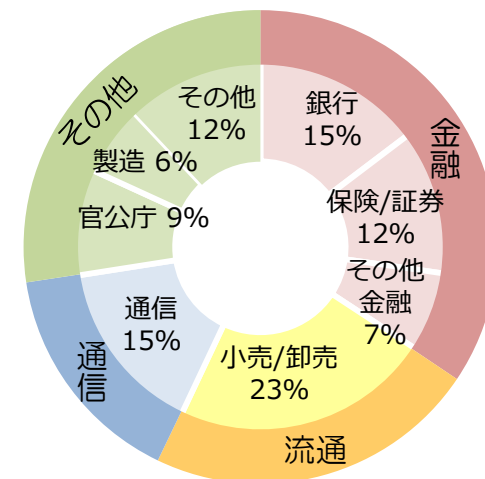
◆ 売上高 (百万円)



◆ 売上総利益 (百万円)



◆ 29/3 業種別売上高構成詳細

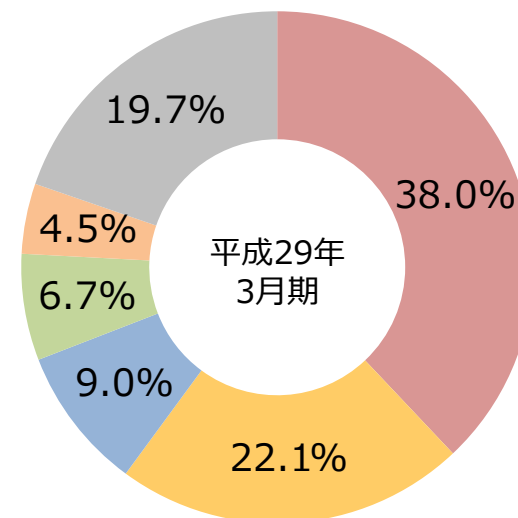




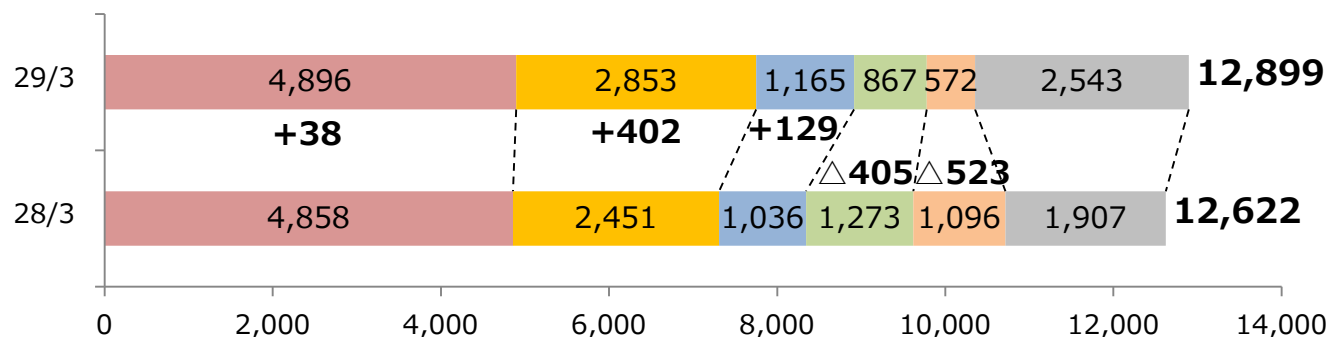
5. 顧客グループ会社に対する売上高推移

グループ	売上高 構成比	売上高 前期比
N R I グループ	38.0%	100.8%
富士通グループ	22.1%	116.4%
みずほグループ	9.0%	112.5%
イオングループ	6.7%	68.1%
N E Cグループ	4.5%	52.2%
グループ 5 社合計	80.3%	96.6%

◆ 売上高構成比



◆ 売上高（百万円）





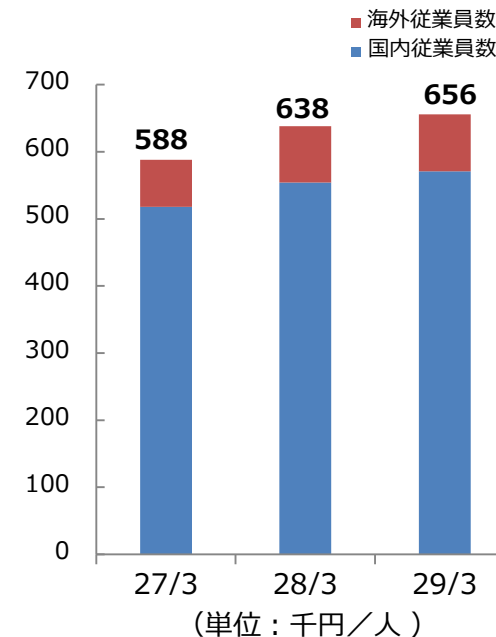
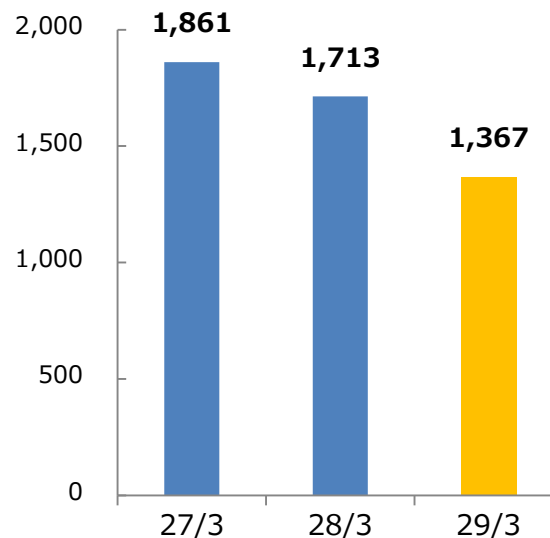
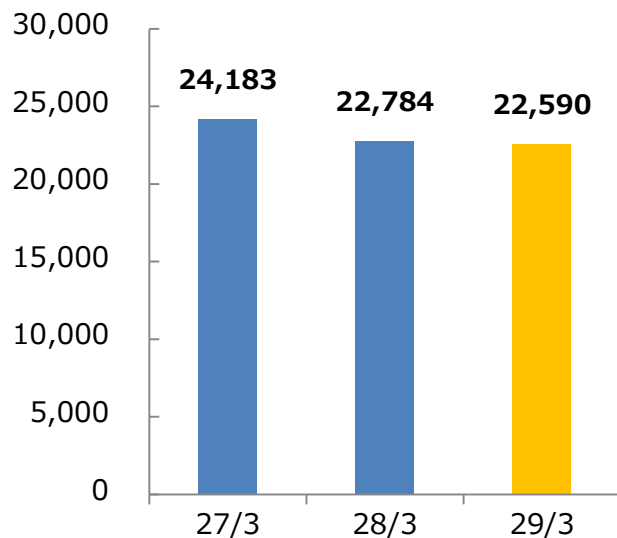
6. 一人当たり指標

※「国内従業員数」にて算出しております。

● 一人当たり売上高※ (単位：千円)

● 一人当たり営業利益※ (単位：千円)

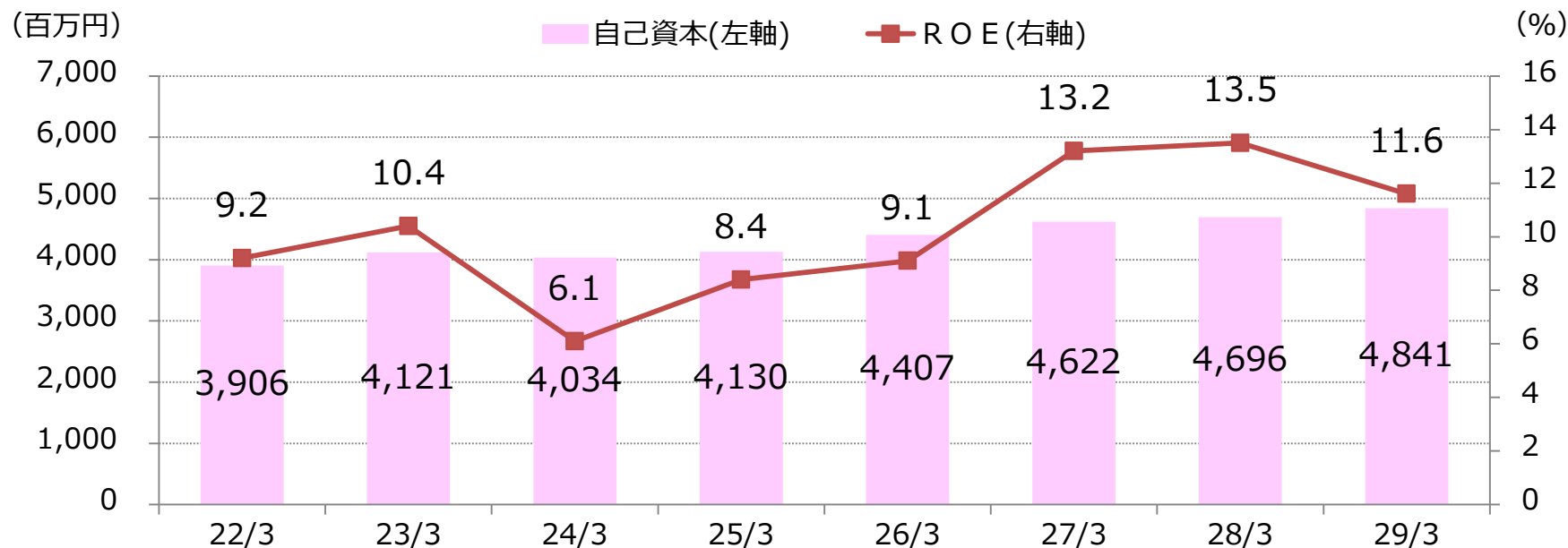
● 従業員数 (単位：人)



	27/3	28/3	29/3	前年増減額
一人当り売上高	24,183	22,784	22,590	△194
一人当り営業利益	1,861	1,713	1,367	△346
従業員数 合計	588	638	656	+18
国内従業員数	518	554	571	+17
海外従業員数	70	84	85	+1



7. 自己資本およびR O Eの推移



※ 1 平成23年3月期は、年金制度移行に伴い発生した過去勤務債務を除いて利益額を調整し算出しております。

※ 2 平成24年3月期は、税率変更並びに繰延税金資産の一部取崩しによる法人税等調整額の増加分を除いて利益額を調整し算出しております。

**今後も資本効率および利益率の向上を図り、
R O E 10%以上を継続的に目指してまいります。**

Ⅱ 平成30年3月期 見通し

CUBE SYSTEM



1. 業種別受注状況
2. 業界動向について
3. 業績見通しの概要
4. 事業戦略 ～営業/生産性～
5. 事業戦略 ～技術投資～
6. 働き方改革
7. 業種別売上高見通し
8. 配当金及び配当性向の推移



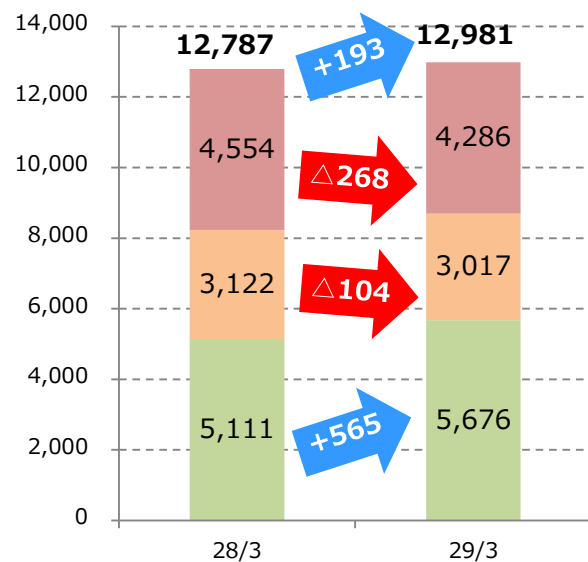
1. 業種別受注状況

◆ 業種別受注状況

(単位：百万円)

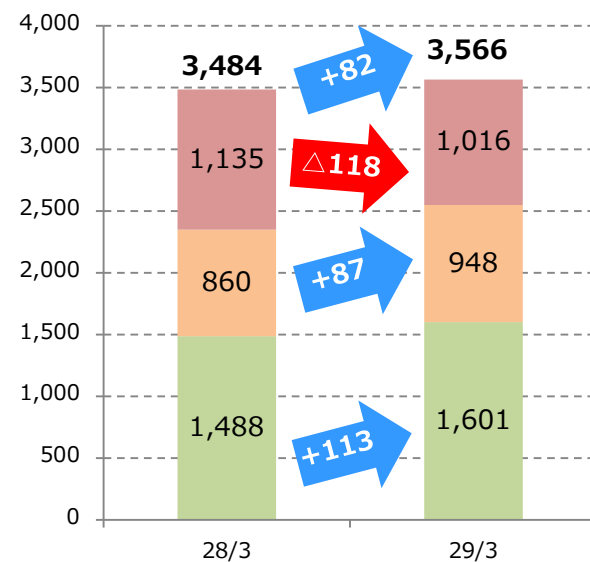
	28/3		29/3			
	受注高	期末受注残高	受注高	前期比	期末受注残高	前期比
金融業	4,554	1,135	4,286	94.1%	1,016	89.5%
流通業	3,122	860	3,017	96.7%	948	110.2%
その他	5,111	1,488	5,676	111.1%	1,601	107.6%
合計	12,787	3,484	12,981	101.5%	3,566	102.4%

◆ 受注高推移 (百万円)



金融業 流通業 その他

◆ 受注残高推移 (百万円)





2. 業界動向について

◆ 企業のIT投資動向

デジタル化が本格化し、IoT、AIといった新規投資需要が拡大

事業のグローバル化は着実に進展

ビジネスイノベーション、従業員のワークスタイル革新がIT戦略のトレンド

2016年同様、「攻めのIT」への積極的な投資意欲が持続

◆ 顧客業種別市場動向

金融

システム更改等の大型案件の終息、大手企業での内製化
フィンテック・グローバルサービスの拡大

流通

海外展開の更なる拡大
IoT、AIといったデジタル化が本格化

IT基盤

セキュリティサービス、クラウドサービスの拡大



3. 業績見通しの概要

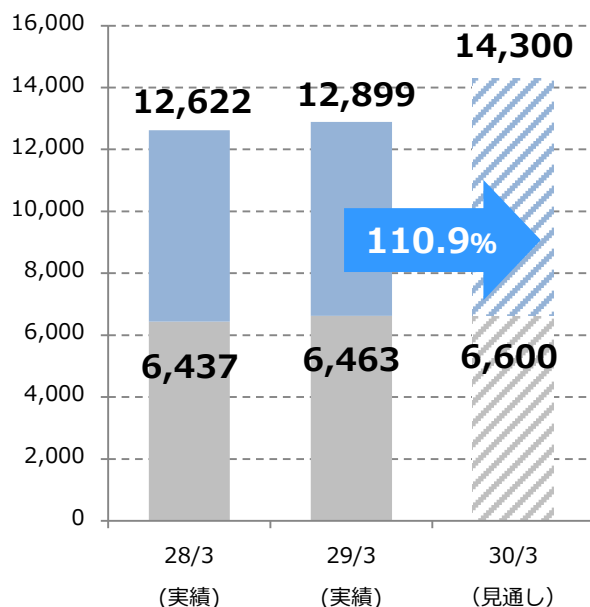
「売上高」

- ✓ 主要顧客への「アカウント戦略」推進による既存ビジネスでの受注拡大
- ✓ 強みを活用した新領域への展開（海外での事業/新規事業）による拡大

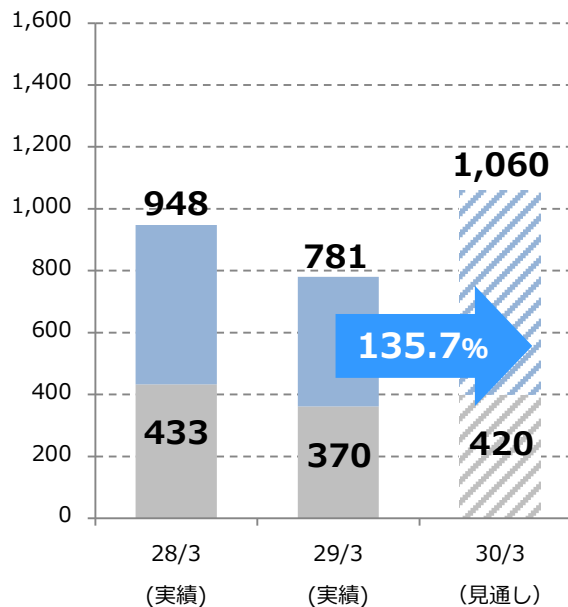
「営業利益増減要因」

- ✓ サービス提供型ビジネスモデルへの変革による利益率向上
- ✓ 積極的な研究開発活動（ブロックチェーン技術/AI・ビッグデータ活用技術）
- ✓ 退職給付債務の割引率引き下げ等による、未認識数理差異の償却半減

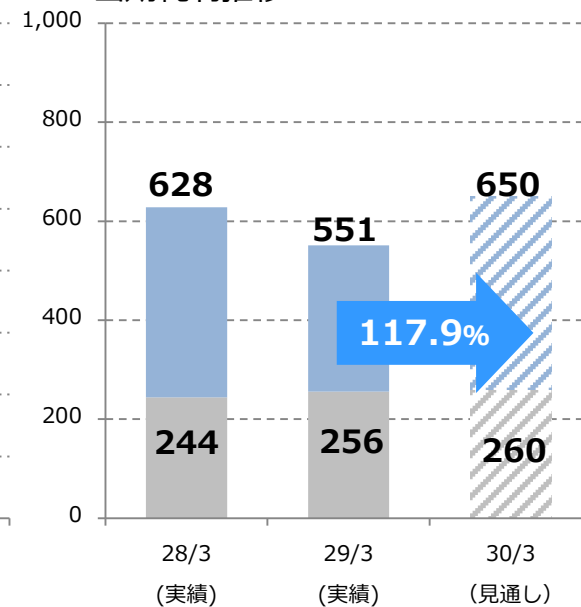
◆ 売上高推移



◆ 営業利益推移



◆ 親会社株主に帰属する当期純利推移





4. 事業戦略 ～営業/生産～

1. コアビジネスの拡大（トップラインの確実な成長）

- ✓ 主要顧客向けのアカウント戦略強化による受注拡大
- ✓ 当社担当範囲拡大・新規大規模案件の獲得のための提案・営業活動強化
- ✓ 新規顧客開拓（SIer/エンドユーザ）による既存ビジネスの成長

2. ビジネスモデルの変革による収益基盤強化

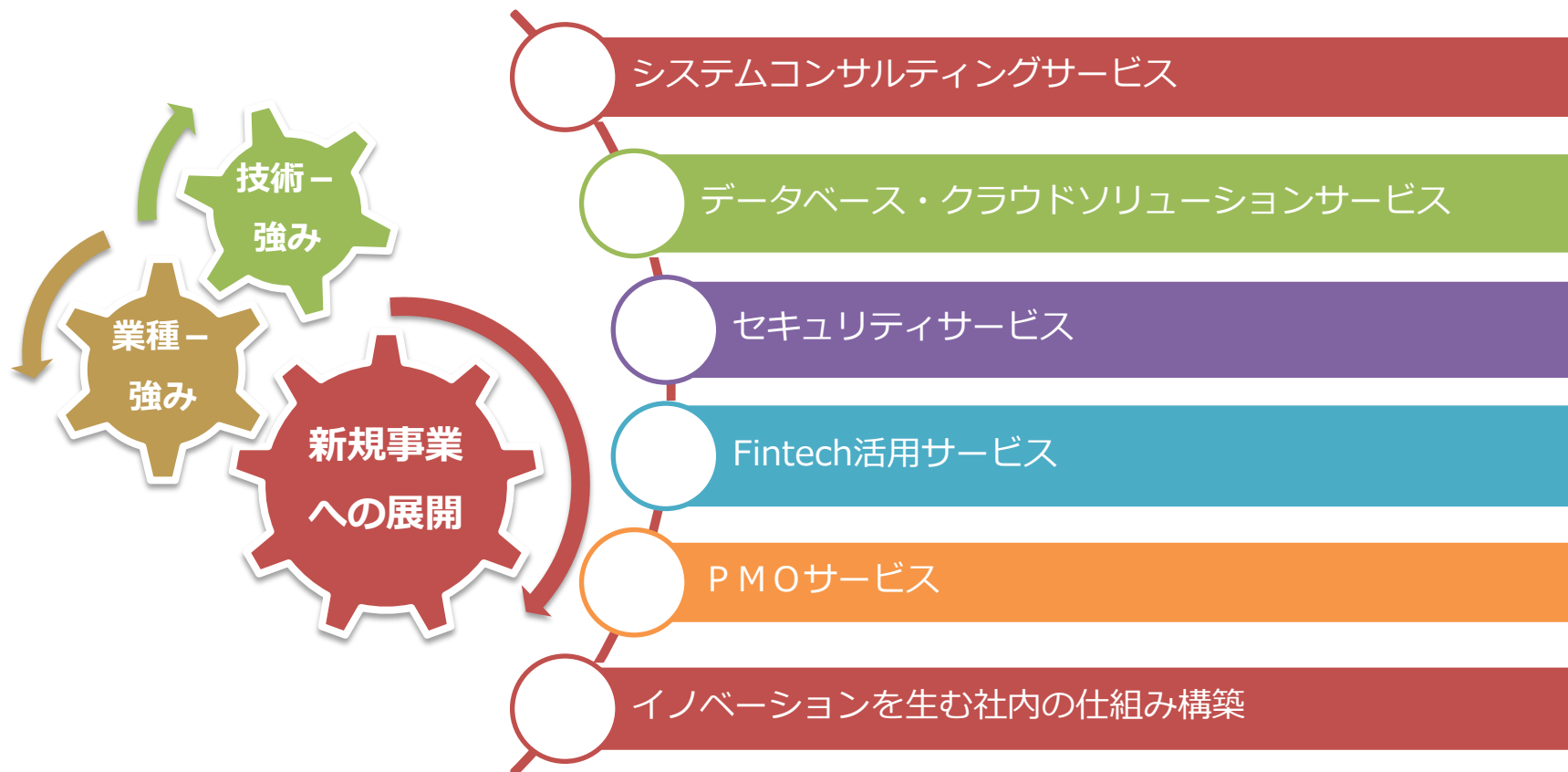
- ✓ 既存エンハンスサービスのモデル変革による収益力の改善
- ✓ システムコンサルティング機能を強化し、より上流工程でのサービス提供
- ✓ 海外子会社/オフショア会社の活用による生産性の向上

3. 新規事業・独自サービスへの挑戦

- ✓ データベース/クラウドソリューションサービスの提供
- ✓ 他企業との協業スキームにおける新規サービスの提供
- ✓ 海外でのビジネス展開



5. 事業戦略 ～技術投資～



技術×業務での強みを生かし、積極的な技術投資を進め、
成長力のある業種ポートフォリオを作る



6. 働き方改革

統合リスク会議配下に「働き方改革推進委員会」を新設し働き方改革を実現する

長時間労働の是正に留まらず、
ワーク・ライフ・バランスと生産性向上による
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上

統合リスク会議

コンプライアンス委員会

セキュリティ推進委員会

内部統制委員会

働き方改革推進委員会

ワークスタイル変革

健康増進
健康経営の実現

企業風土改革

生産性向上
事業の高度化

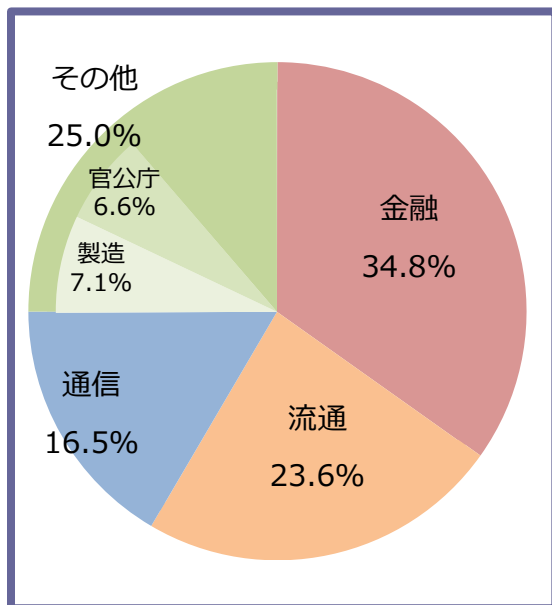


7. 業種別売上高見通し

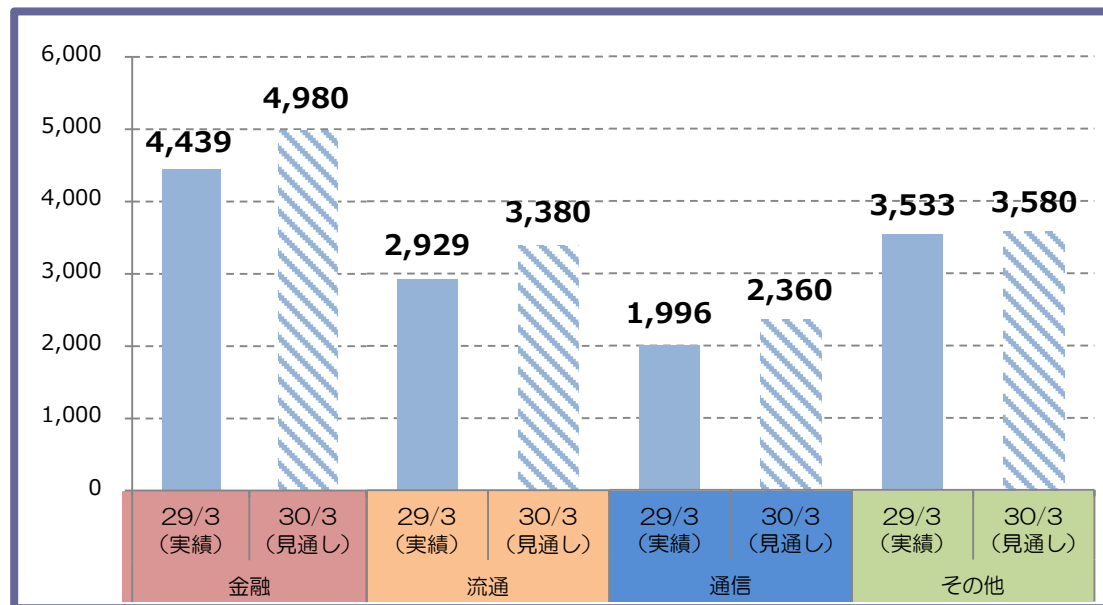
(単位：百万円)

業種	29/3		30/3		前期比
	実績	構成比	見通し	構成比	
金融	4,439	34.4%	4,980	34.8%	112.2%
流通	2,929	22.7%	3,380	23.6%	115.4%
通信	1,996	15.5%	2,360	16.5%	118.2%
その他	3,533	27.4%	3,580	25.0%	101.3%
合計	12,899	100.0%	14,300	100.0%	110.9%

◆ 業種別売上高構成比 (30/3見通し)



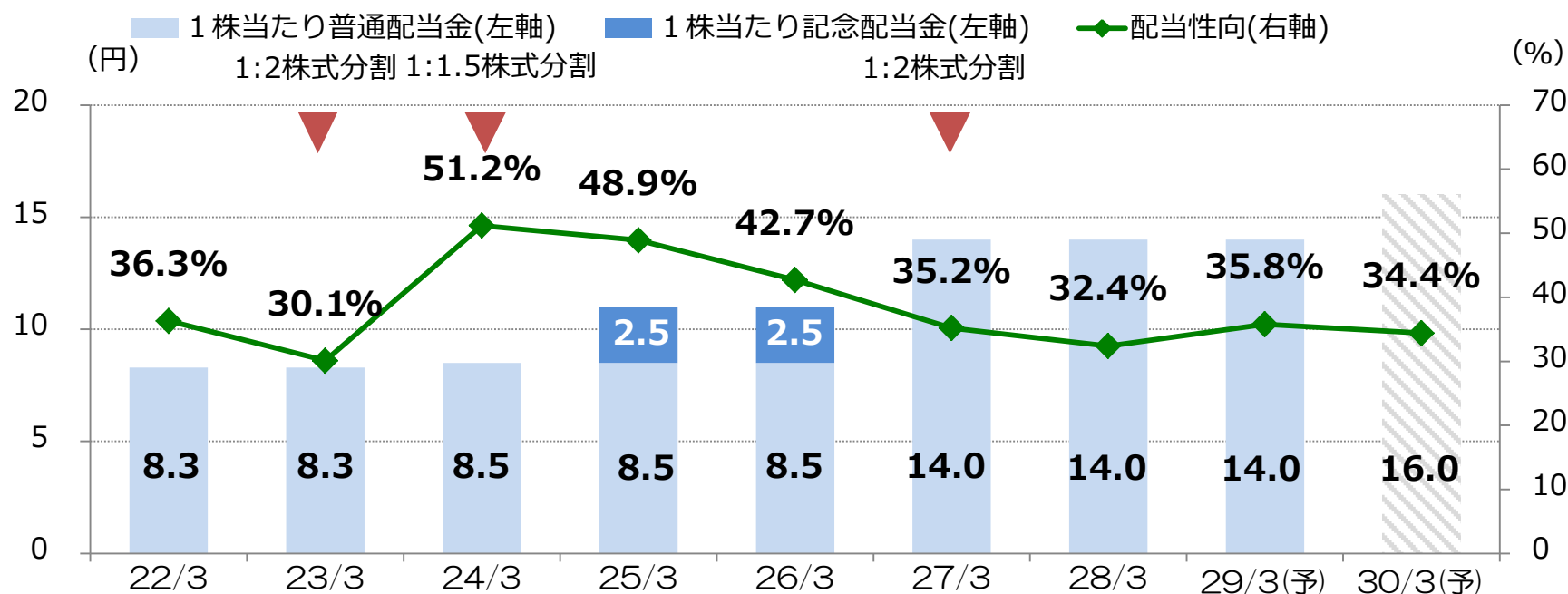
◆ 業種別売上高推移 (百万円)





8. 配当金および配当性向の推移

**今後も収益性の向上に努め、
安定的な配当を継続してまいります。**



- ※ 1 配当金は、平成22年4月1日の1：2の株式分割および平成23年4月1日の1：1.5の株式分割、平成26年10月1日の1：2の株式分割の影響を遡及して調整しております。
- ※ 2 平成23年3月期は、年金制度移行に伴い発生した過去勤務債務を除いて利益額を調整し配当性向を算出しております。
- ※ 3 平成24年3月期は、税率変更並びに繰延税金資産の一部取崩しによる法人税等調整額の増加分を除いて利益額を調整し配当性向を算出しております。

Ⅲ V2020 2ndSTEP進捗/3rdSTEP展望

CUBE SYSTEM



1. 中長期経営ビジョン
2. 2ndSTEPの進捗/3rdSTEPの展望
3. さいごに

1. 中長期経営ビジョン（V2020）

■ 2021年3月期（第49期）目標

営業利益率 **10%**以上

顧客の
ベストパートナーと
なることを目指す

2020年のビジョン
V2020

社員と会社が
ともに成長する
企業風土の醸成を目指す

3rd STEP サービスメニューの創出

（2018年度～2020年度）

2nd STEP SIビジネスの立ち上げ

（2015年度～2017年度）

1st STEP 「強み」の強化

（2012年度～2014年度）





2. 2ndSTEPの進捗

コアビジネスの拡大と新規事業の創出

アカウント戦略の強化

SIビジネスの推進

新規事業の推進



金融業を中心とした事業領域の拡大
オフショアを活用した新たなビジネスモデル
の確立
電力関連マーケットへの新規参入
Oracleソリューションの新規展開

技術力強化／積極投資

品質・生産性革新

技術投資による競争力の強化



リスク判定によるプロジェクトリスクの見える化と管理
新規事業のための研究開発投資の実施
顧客との協業活動の実施

経営基盤強化

女性活躍推進

ガバナンスの強化

企業風土の醸成



人事制度の刷新による多様な人材の育成
執行役員制度の充実
任意の委員会（指名報酬/ガバナンス）の設置
CSR活動（産学連携/環境）の充実
内部通報制度の開始



1. 2ndSTEP進捗

コアビジネスの拡大

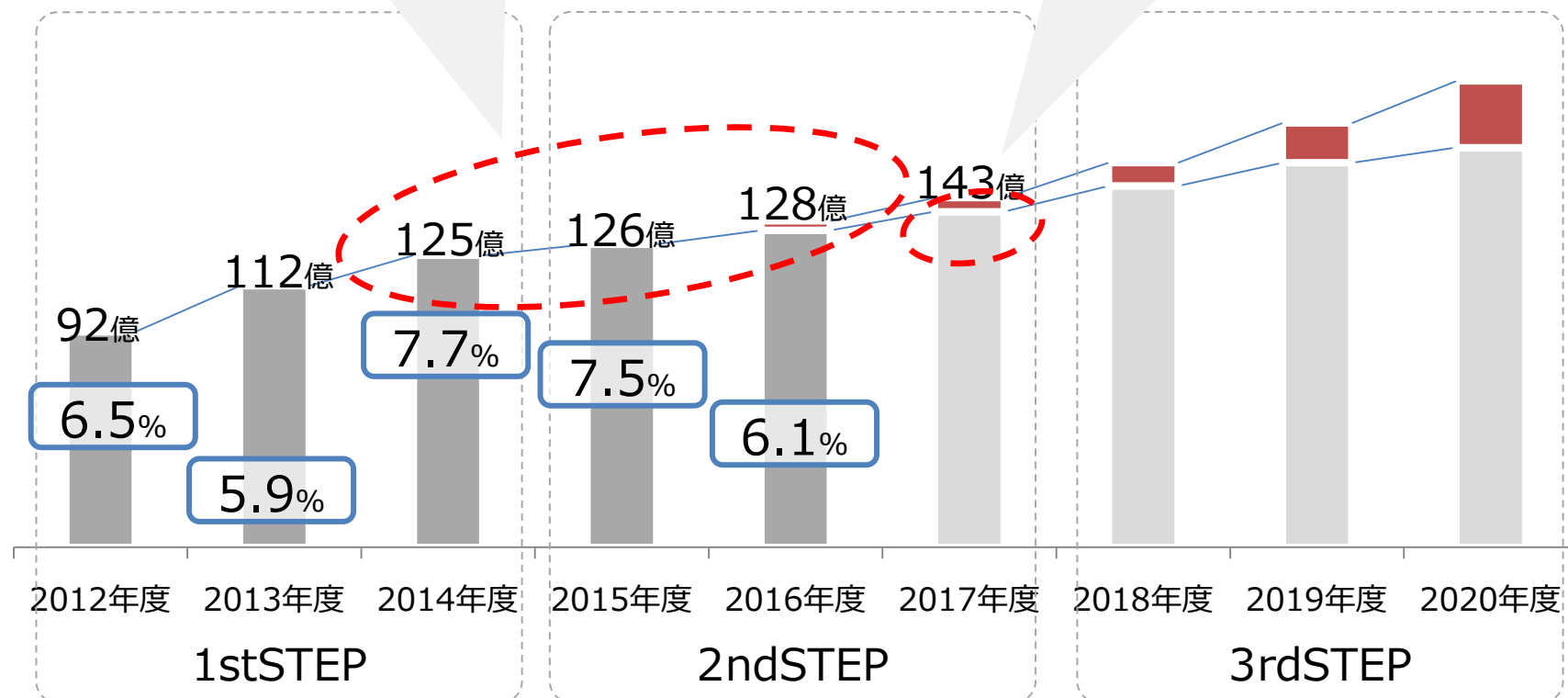
2ndSTEPに入り、成長が鈍化

アカウント戦略の強化

新規事業の創出

新規ビジネスへの取組みが弱い

技術投資/M&Aによる事業の立ち上げ





1. 2ndSTEP進捗

2017年度 当初計画

売上高 : **150**億円

営業利益率 : **9.0**%

※2014年5月8日付け当社プレスリリース

今回見通し

売上高 : **143**億円

営業利益率 : **7.4**%



2012年度 2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017年度 2018年度 2019年度 2020年度



2. 3rdSTEP 今後の展望

3rd STEP サービスメニューの創出

多くの新規顧客からの受注が増大し、
SI・サービス提供型ビジネスの拡大が図れている

高付加価値なサービスメニューを創出し、
新規事業領域の拡大が図れている

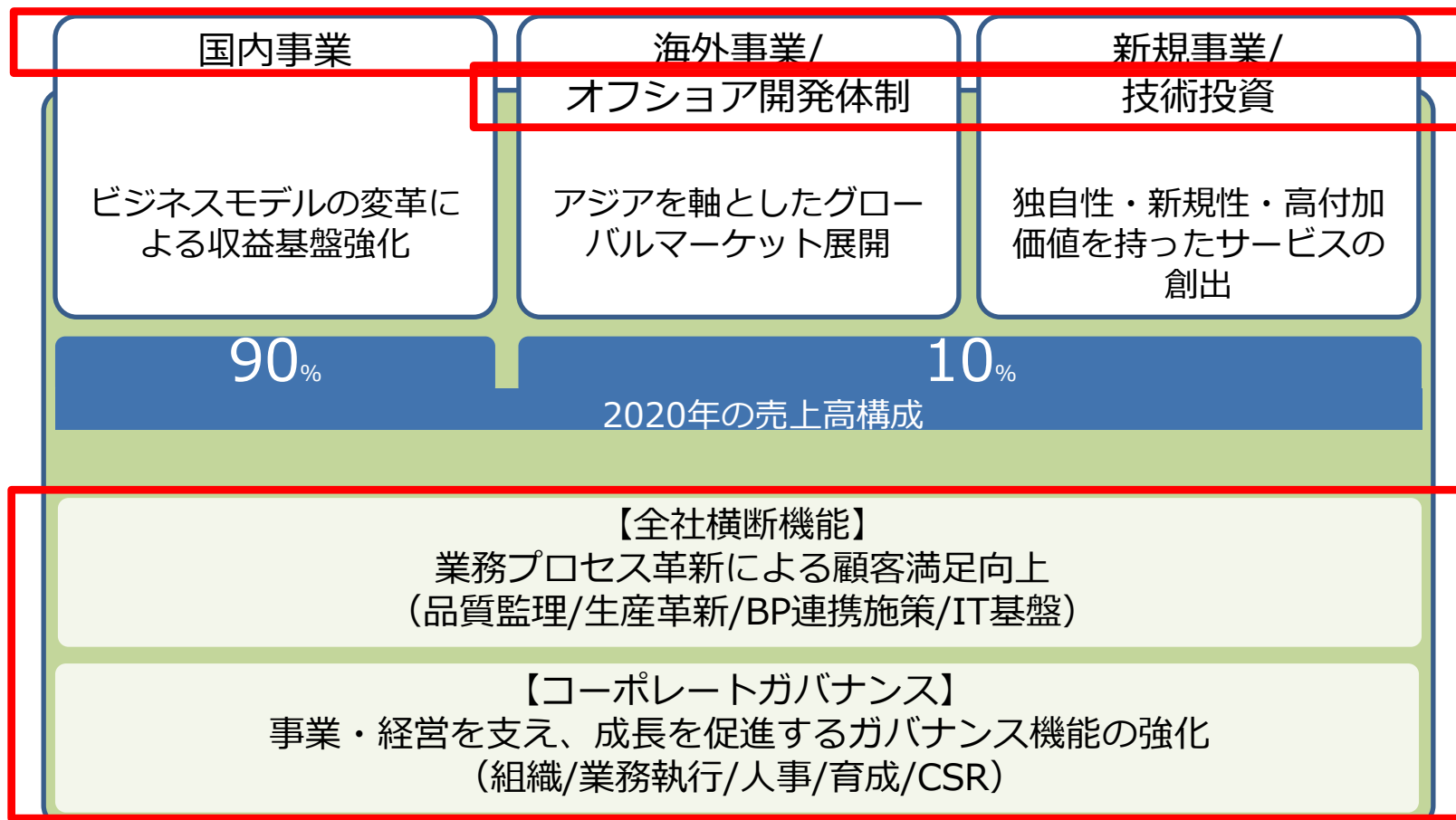
2nd STEP 「SIビジネス」の立ち上げ





2. 3rdSTEP 今後の展望

SI・サービス提供型ビジネスの拡大を図るとともに、
新たなサービスメニューの創出/サービスビジネスを展開を通じ
顧客ビジネスの発展に貢献し、顧客価値の最大化を図る





2. 3rdSTEP 今後の展望

事業展開

1. 重要顧客に対するアカウント戦略の強化
2. ビジネスモデルの変革による収益基盤強化
3. 新領域に対する提案営業の強化とソリューション営業の実践
4. 海外売上高拡大（顧客の海外展開に併せ現地にてITサービスを提供）

5. 新規事業の創出

新規事業

- ・ クラウドビジネスの展開
- ・ オープンソースソフトウェア利活用ビジネス展開
- ・ 開発と運用の統合によるビジネスイノベーションの促進
- ・ BigData(BI)ビジネス展開
- ・ Blockchain関連ビジネス展開
- ・ M&Aによる新規事業の垂直立ち上げ



2. 3rdSTEP 今後の展望

事業展開

1. 重要顧客に対するアカウント戦略の強化
2. ビジネスモデルの変革による収益基盤強化
3. 新領域に対する提案営業の強化とソリューション営業の実践
4. 海外売上高拡大（顧客の海外展開に併せ現地にてITサービスを提供）
5. 新規事業の創出

競争力強化

1. 品質・生産性に係る取り組みの強化（開発工程毎のPJ品質のチェックとリスクの共有）
2. ビジネスパートナーの確保（サービス提供の量と質の確保/オフショア体制強化）
3. 技術投資
4. 技術投資による新規事業スタートアップ支援推進プログラム

ガバナンス

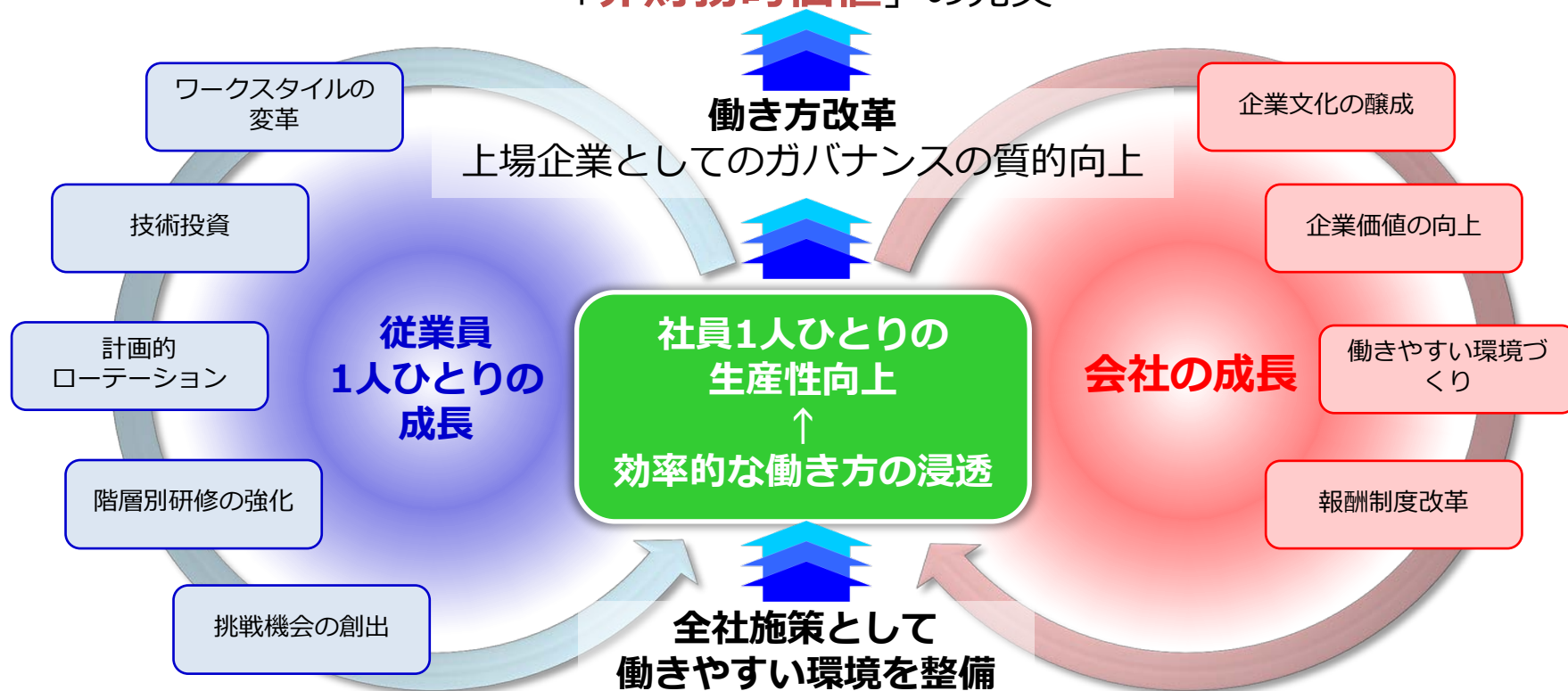
1. 執行体制の強化
2. 健康経営
3. 持続的に成長する基盤づくり
4. コンプライアンス



2. 3rdSTEP 今後の展望

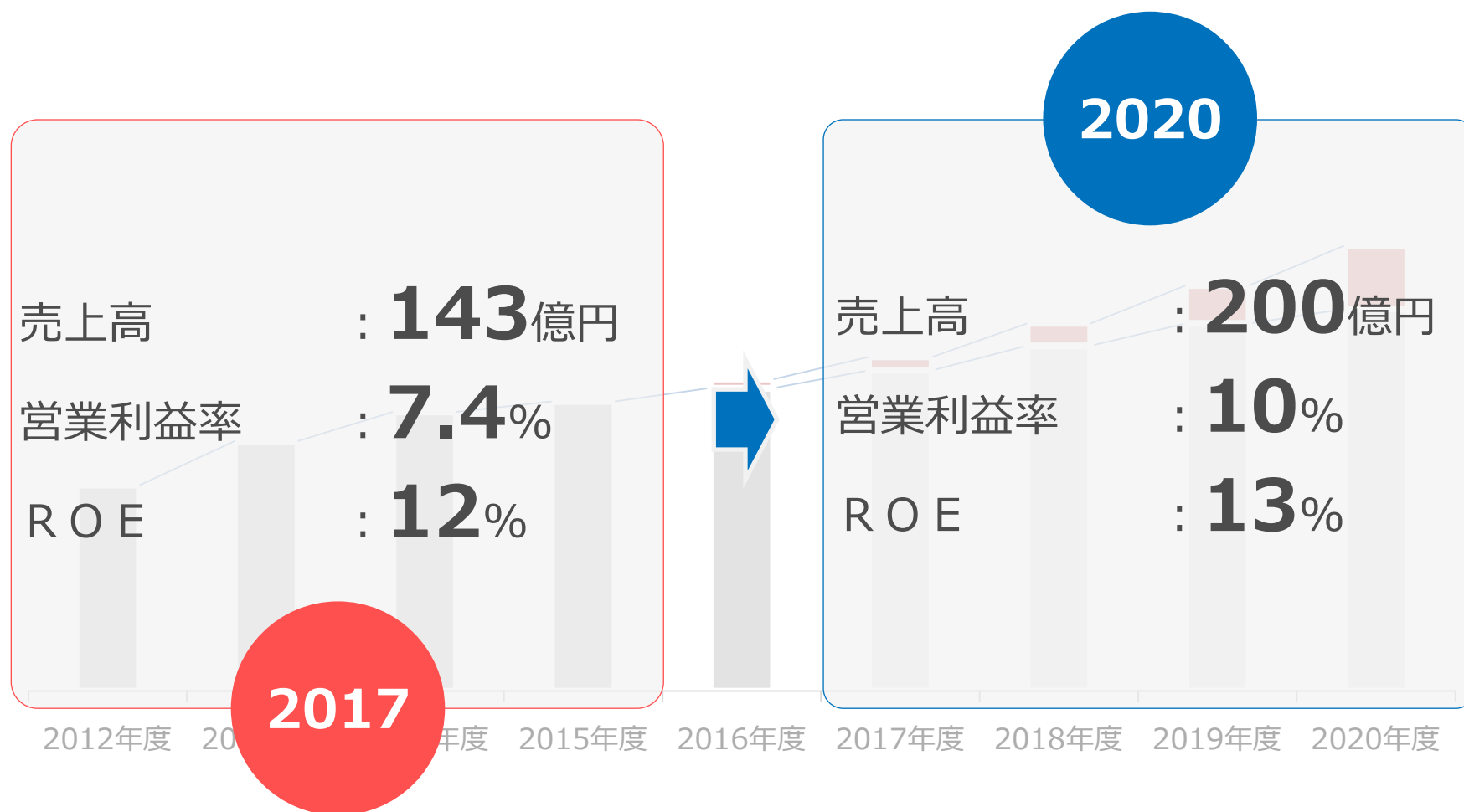
持続的成長の要となる人的資本の充実

企業と社員が共に成長するサイクルの構築
「企業の持続的な成長の原動力」
～「**非財務的価値**」の充実～





2. 3rdSTEP 今後の展望（計数目標）



3. さいごに

これからも信頼される「CUBE SYSTEM」へ

顧客から“ベストパートナー”と
評価される企業

社員と会社（個と組織）が共に成長
し、喜び・豊かさを分かち合え
る企業風土の醸成

VISION

ソリューション・SIビジネス

サービス提供型ビジネス

グローバル・ビジネス

積極的な開発投資

チャレンジ

人材育成プログラム

多種多様なプロフェッショナル

評価・処遇体系

CUBE SYSTEM

株式会社 キューブシステム

<http://www.cubesystem.co.jp/>

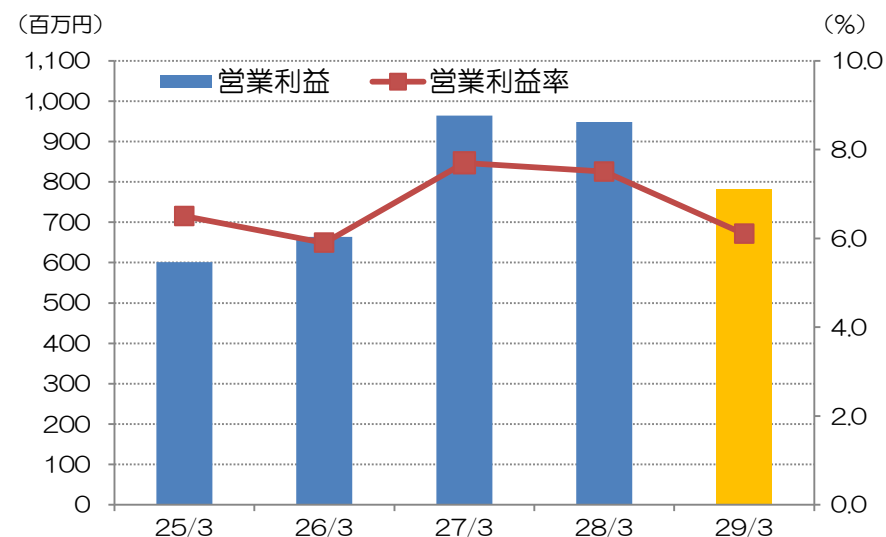
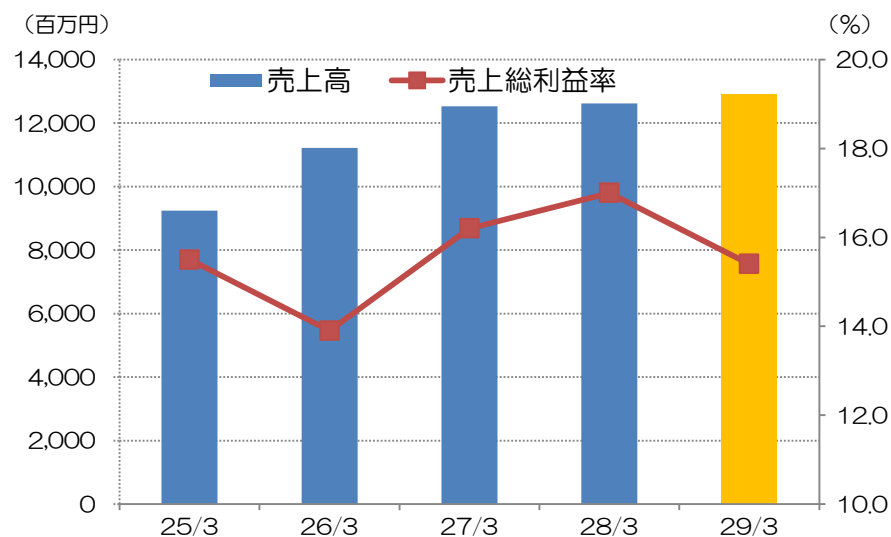
本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

そのため、様々な外部的要因の影響等により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性を多分に含んでいることをご承知おき下さい。

卷末資料

- 1) 5力年推移
- 2) 連結貸借対照表 主要項目抜粋
- 3) 品目別売上高・売上総利益
- 4) 業種別売上高・売上総利益
- 5) 主要顧客別売上高推移
- 6) 資産・資本関連
- 7) 株価・株式関連

1) 5ヵ年推移



(単位：百万円)

	25/3	26/3	27/3	28/3	29/3	前期比
売上高	9,241	11,217	12,527	12,622	12,899	102.2%
売上原価	7,809	9,661	10,491	10,476	10,913	104.2%
売上総利益	1,431 (15.5%)	1,555 (13.9%)	2,035 (16.2%)	2,146 (17.0%)	1,985 (15.4%)	92.5%
販売費及び一般管理費	830	890	1,071	1,197	1,204	100.7%
営業利益	601 (6.5%)	664 (5.9%)	964 (7.7%)	949 (7.5%)	781 (6.1%)	82.3%
経常利益	606 (6.6%)	701 (6.3%)	980 (7.8%)	960 (7.6%)	811 (6.3%)	84.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	337 (3.7%)	386 (3.4%)	594 (4.7%)	628 (5.0%)	551 (4.3%)	87.7%

2) 連結貸借対照表 主要項目抜粋

(単位：百万円)

資産の部			
	28/3	29/3	増 減
流動資産	5,221	5,549	+327
現金及び預金	2,436	2,842	+405
売掛金	2,277	2,242	△35
有価証券	—	200	+200
仕掛品	224	49	△175
その他	282	216	△66
固定資産	2,103	1,853	△249
有形固定資産	406	320	△86
無形固定資産	3	3	△0
投資その他の資産	1,692	1,530	△162
資産合計	7,324	7,403	+78

負債の部			
	28/3	29/3	増 減
流動負債	1,790	1,713	△77
買掛金	600	626	+26
短期借入金	240	240	—
その他	950	846	△103
固定負債	815	824	+9
負債合計	2,606	2,538	△67
純資産の部			
	28/3	29/3	増 減
株主資本	4,882	4,828	△53
その他の包括利益累計額	△185	12	+198
非支配株主持分	22	24	+1
純資産合計	4,718	4,865	+146
負債・純資産合計	7,324	7,403	+78

3) 品目別売上高・売上総利益

(単位：百万円)

		28/3	29/3	前期比
システムインテグレーション・サービス	売上高	9,057	9,106	100.5%
	売上総利益	1,543	1,417	91.8%
	売上総利益率	17.0%	15.6%	
システムアウトソーシング・サービス	売上高	1,990	2,086	104.8%
	売上総利益	306	280	91.6%
	売上総利益率	15.4%	13.5%	
プロフェッショナル・サービス	売上高	1,574	1,705	108.3%
	売上総利益	296	287	97.0%
	売上総利益率	18.8%	16.9%	
合計	売上高	12,622	12,899	102.2%
	売上総利益	2,146	1,985	92.5%
	売上総利益率	17.0%	15.4%	

4) 業種別売上高・売上総利益

(単位：百万円)

		28/3	29/3	前期比
金融業	売上高	4,826	4,439	92.0%
	売上総利益	881	725	82.2%
	売上総利益率	18.3%	16.3%	—
流通業	売上高	3,059	2,929	95.7%
	売上総利益	473	450	95.1%
	売上総利益率	15.5%	15.4%	—
通信業	売上高	1,389	1,996	143.7%
	売上総利益	248	355	143.5%
	売上総利益率	17.9%	17.8%	—
製造業	売上高	633	792	125.1%
	売上総利益	76	91	119.8%
	売上総利益率	12.1%	11.6%	—
官公庁	売上高	660	1,196	181.1%
	売上総利益	104	153	146.6%
	売上総利益率	15.8%	12.8%	—
その他	売上高	2,053	1,544	75.2%
	売上総利益	361	209	57.8%
	売上総利益率	17.6%	13.5%	—



5) 主要顧客別売上高推移

(単位：百万円)

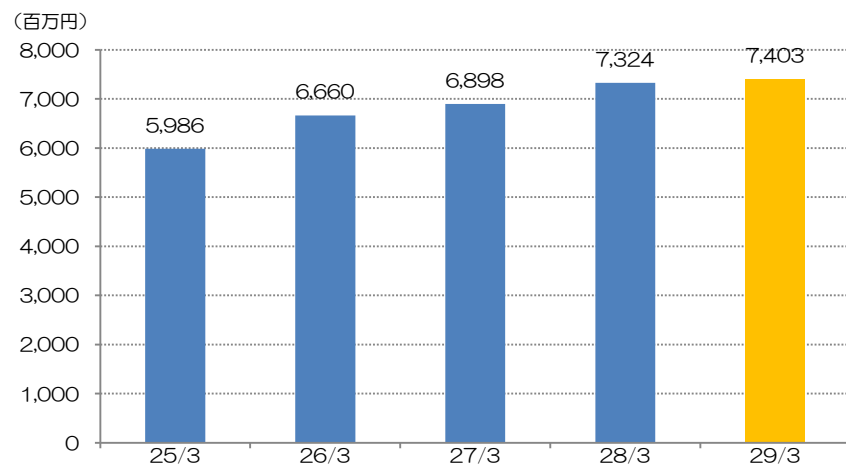
顧客名	期別 27/3	28/3	29/3		
			金額	構成比	前期比
野村総合研究所	4,449	4,274	4,094	31.7%	95.8%
富士通※	2,011	1,939	2,319	18.0%	119.6%
みずほ情報総研	1,234	1,036	1,165	9.0%	112.5%
イオンアイビス	1,258	1,269	826	6.4%	65.1%
NECソリューションイノベータ	449	781	478	3.7%	61.3%
東証システムサービス	201	218	472	3.7%	216.2%
NRＩネットコム	369	322	456	3.5%	141.4%
NRＩシステムテクノ	59	256	345	2.7%	134.7%
かんぽシステムソリューションズ	109	182	326	2.5%	178.4%
伊藤忠テクノソリューションズ	262	224	285	2.2%	127.2%

※平成28年11月1日付で、(株)富士通ソリューションズ、(株)富士通システム・リスト、(株)富士通システム・イーストが富士通(株)に統合されているため、数値は各社の合算数値としております。

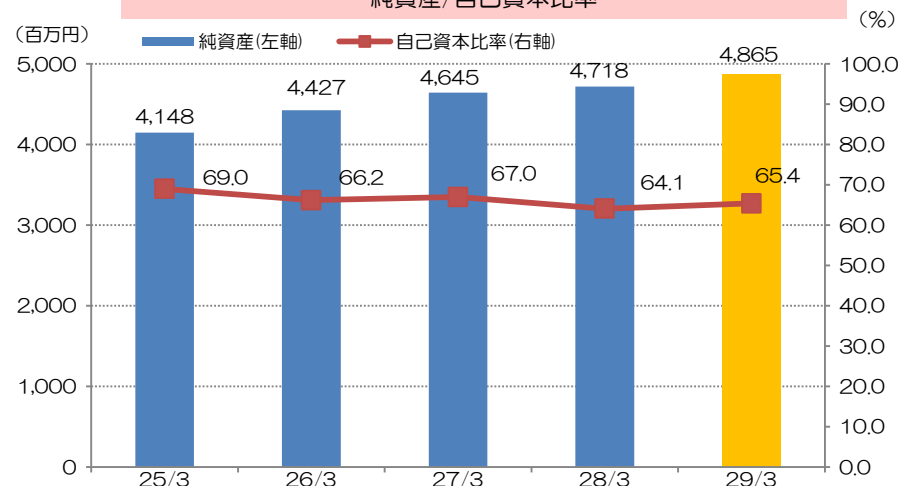


6) 資産・資本関連

総資産

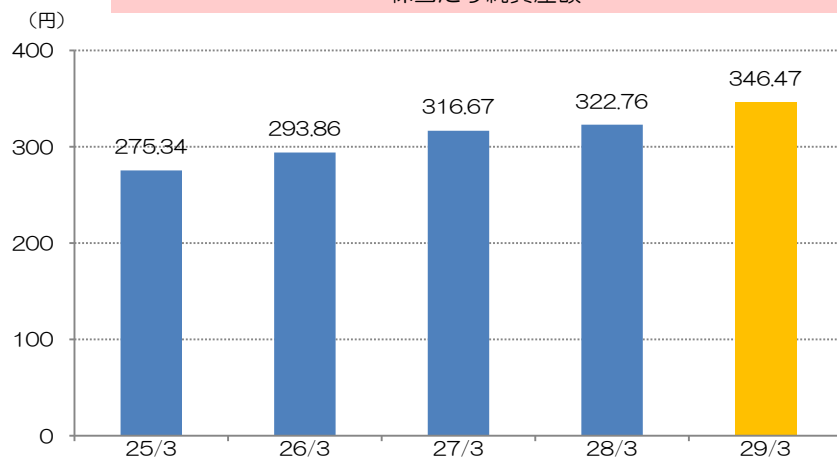


純資産/自己資本比率

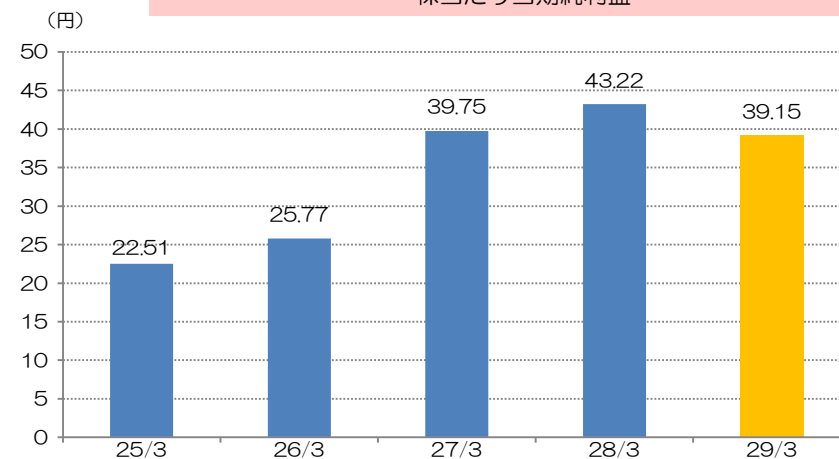


7) 株価・株式関連

一株当たり純資産額



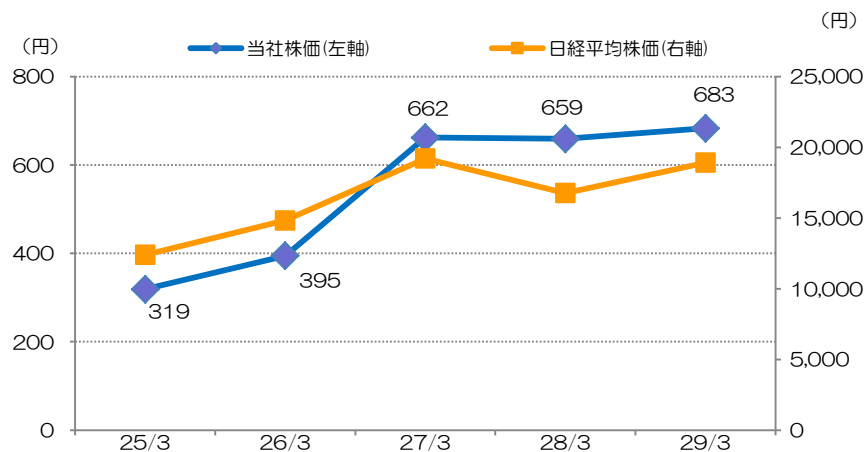
一株当たり当期純利益



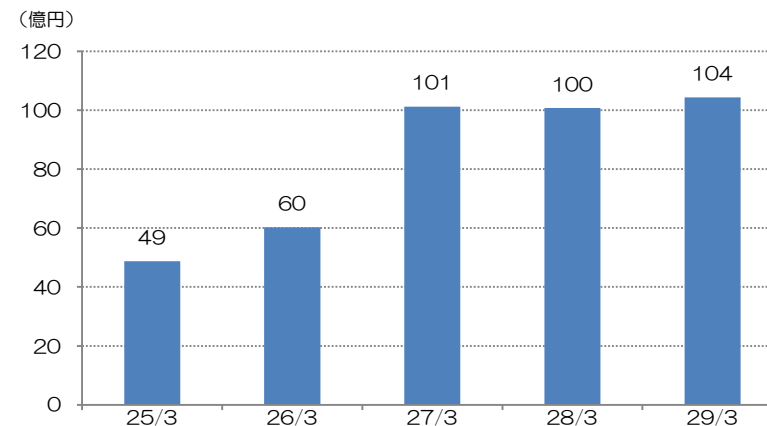
※ 平成26年10月1日付で1：2の株式分割を行っておりますが、平成25年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、各年度の一株当たり純資産額および一株当たり当期純利益の遡及修正を行っております。



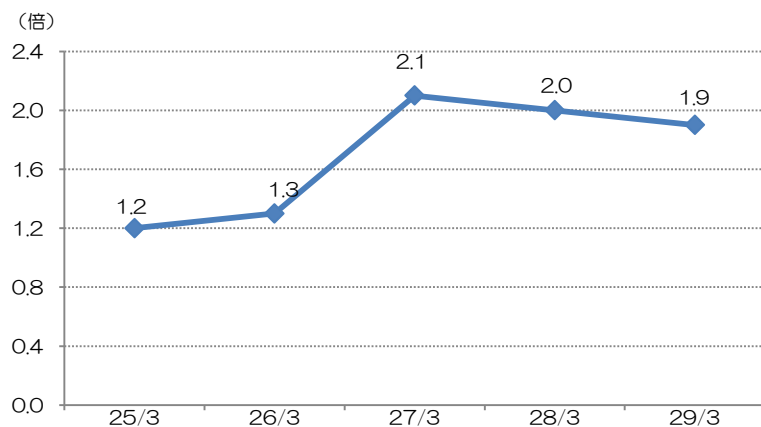
株価



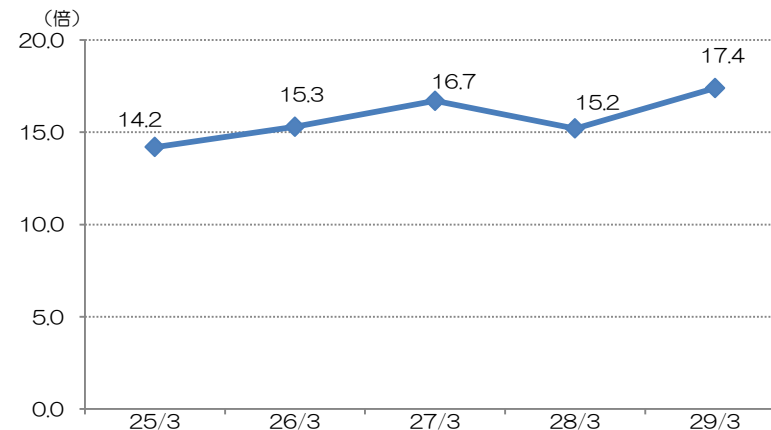
時価総額



株価純資産倍率 (PBR)



株価収益率 (PER)



※平成26年10月1日付で1：2の株式分割を行っておりますが、平成25年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、各年度の株価および一株当たり純資産額ならびに一株当たり当期純利益の遡及修正を行っております。