

# 平成30年 3 月期 決算説明会

平成30年5月9日

**CUBE SYSTEM**



(証券コード：2335)

## 目次

---

### I 平成30年3月期 決算概況

(取締役 常務執行役員 山岡 一裕)

### II 平成31年3月期 見通し

(取締役 専務執行役員 飯田 賢一郎)

### III 中期経営計画

(V2020 3rdSTEP 2018－2020年度)

(代表取締役 社長 崎山 収)

## **I 平成30年3月期 決算概況**

---

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

(単位：百万円)

|                                  | 30/3<br>実績            | 前期との比較        |        | 当初業績予想との比較      |                       |
|----------------------------------|-----------------------|---------------|--------|-----------------|-----------------------|
|                                  |                       | 29/3<br>実績    | 増減率    | 30/3<br>当初業績予想  | 当初業績予想<br>に対する<br>達成率 |
| 売上高                              | <b>13,559</b>         | 12,899        | +5.1%  | 14,300          | 94.8%                 |
| 営業利益<br>(営業利益率)                  | <b>855<br/>(6.3%)</b> | 781<br>(6.1%) | +9.5%  | 1,060<br>(7.4%) | 80.7%                 |
| 経常利益<br>(経常利益率)                  | <b>892<br/>(6.6%)</b> | 811<br>(6.3%) | +10.0% | 1,080<br>(7.6%) | 82.7%                 |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益<br>(同当期純利益率) | <b>567<br/>(4.2%)</b> | 551<br>(4.3%) | +2.9%  | 650<br>(4.5%)   | 87.3%                 |

## 売上高

- ・流通業におけるスーパー向け開発案件、通信業における通信キャリア向けシステム基盤構築案件での拡大等により増収
- ・既存金融マーケット縮小、新規顧客からの受注の低迷により通期予想未達。

## 営業利益

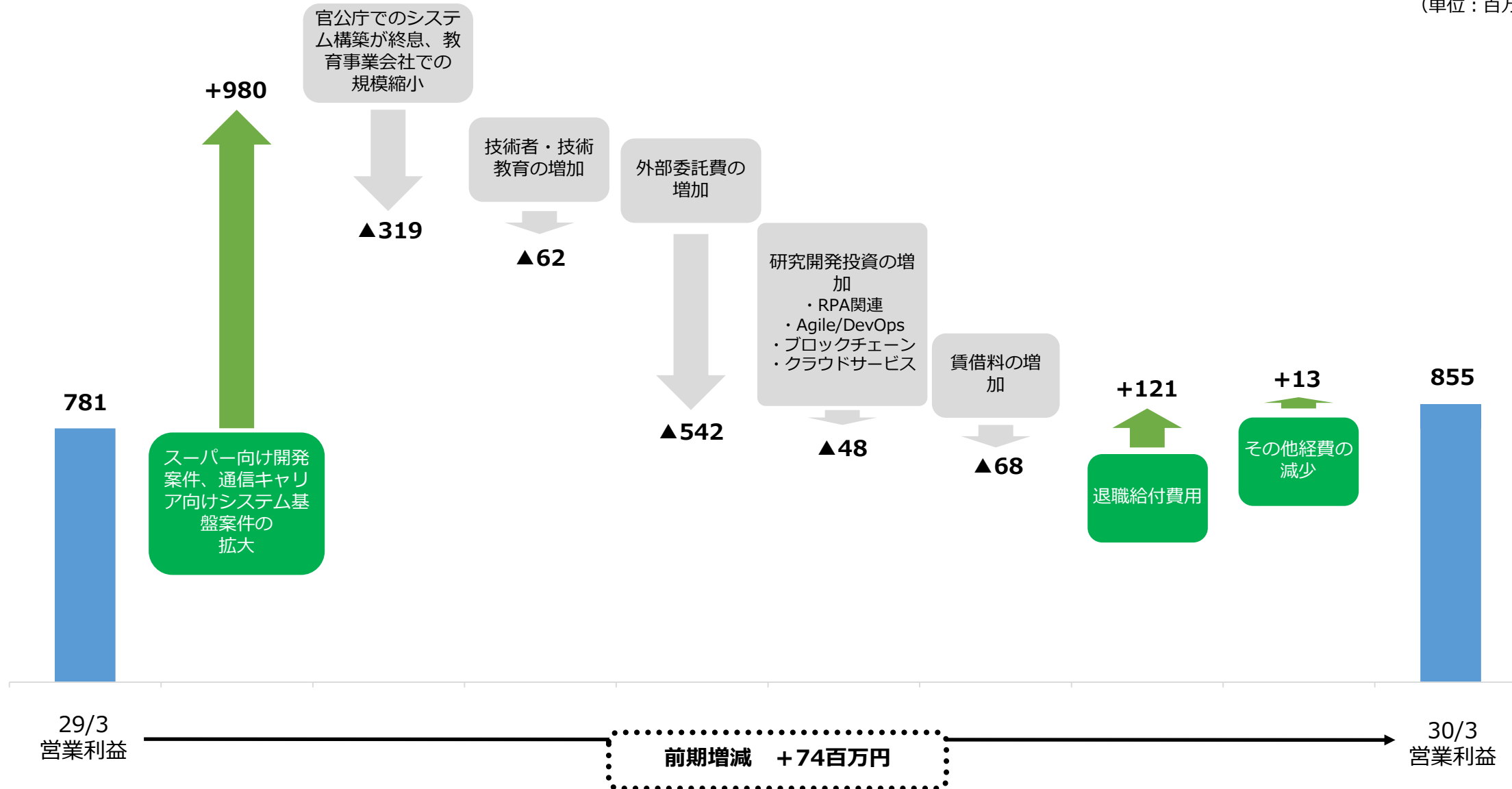
- ・退職給付費用減少により増収
- ・品質向上のためのプロジェクト体制増強の実施による製造費用増、クラウドサービス・ブロックチェーン等の研究開発活動活性化による販管費増により通期予想未達

※当初業績予想は、平成29年5月10日発表の平成30年3月期業績予想



## 2. 営業利益の増減要因（前期比較）

（単位：百万円）



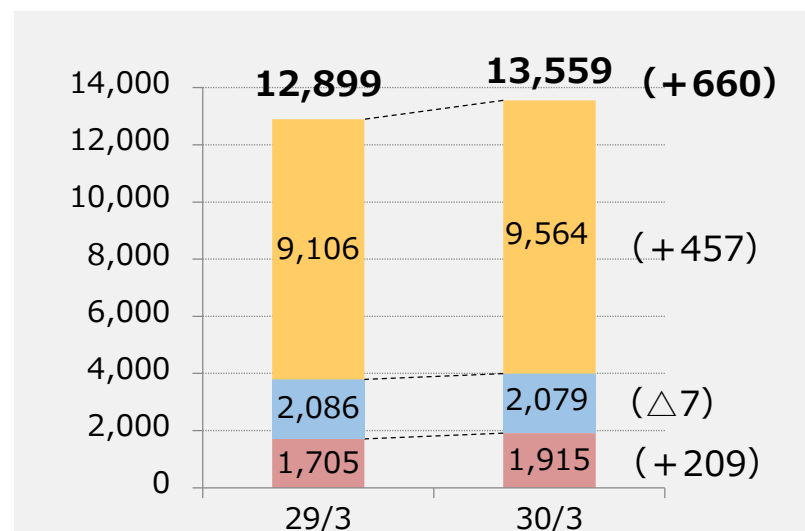
※RPA : Robotic Process Automation バックオフィス（間接部門）の業務オペレーションを自動化すること



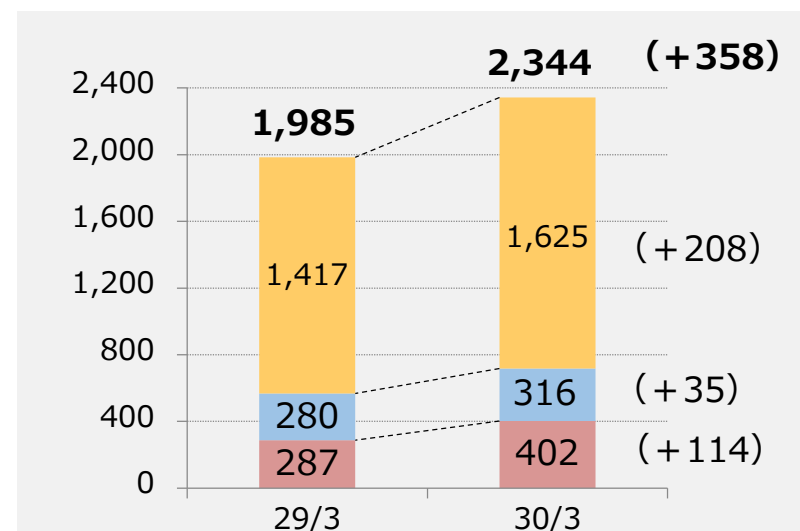
## 3. 品目別売上高・売上総利益推移

| サービス品目 |                    | 売上高<br>前期比 | 売上総利益<br>前期比 | 増減要因                                                                          |
|--------|--------------------|------------|--------------|-------------------------------------------------------------------------------|
|        | システムインテグレーション・サービス | 105.0%     | 114.7%       | ・流通業におけるスーパー向け基幹システム開発案件の拡大<br>・金融業における銀行向けシステム構築案件の拡大<br>・官公庁におけるシステム構築案件の終息 |
|        | システムアウトソーシング・サービス  | 99.7%      | 112.7%       | ・流通業におけるコンビニエンスストア向け案件の縮小<br>・金融業における証券取引所向け案件の拡大                             |
|        | プロフェッショナル・サービス     | 112.3%     | 139.8%       | ・通信業における通信キャリア向け基盤構築案件の拡大                                                     |
| 合計     |                    | 105.1%     | 118.0%       |                                                                               |

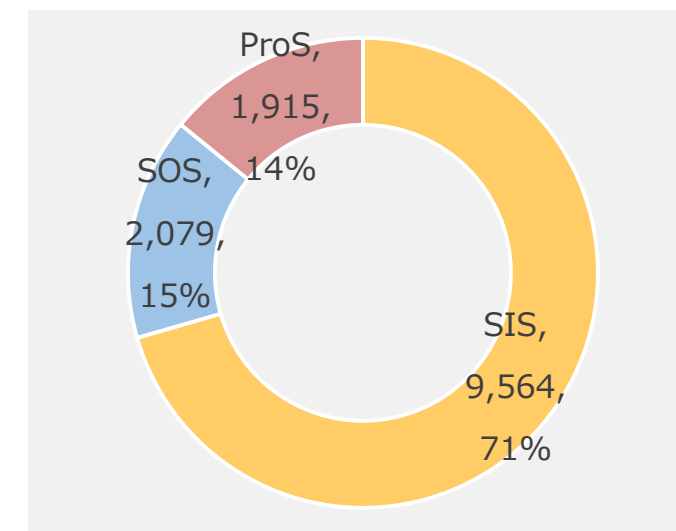
◆ 売上高（百万円）



◆ 売上総利益（百万円）



◆ 30/3 業種別売上高構成詳細（百万円）

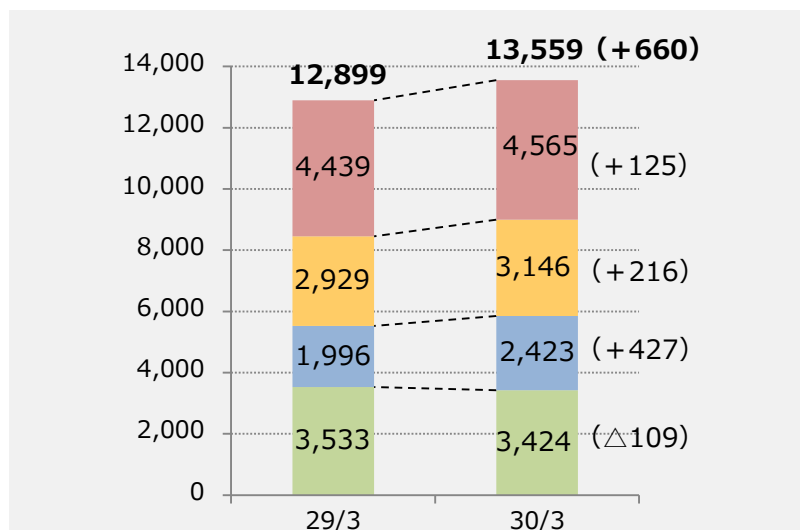




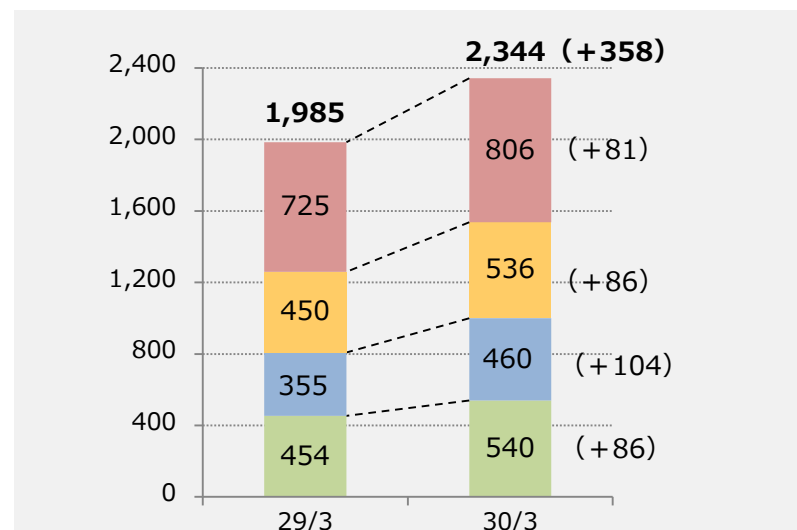
## 4. 業種別売上高・売上総利益推移

| 業種  | 売上高<br>前期比 | 売上総利益<br>前期比 | 増減要因                                           |
|-----|------------|--------------|------------------------------------------------|
| 金融業 | 102.8%     | 111.3%       | ・銀行向けシステム構築案件の拡大<br>・銀行基盤構築案件及び生命保険会社向け開発案件の縮小 |
| 流通業 | 107.4%     | 119.1%       | ・スーパー向けシステム構築案件の拡大<br>・食品総合商社向け案件及び総合商社向け案件の拡大 |
| 通信業 | 121.4%     | 129.2%       | ・通信キャリア向け基盤構築案件の拡大<br>・鉄道会社向けシステム構築案件の拡大       |
| その他 | 96.9%      | 119.0%       | ・教育事業会社向け開発案件の規模縮小<br>・建設機械メーカー向けシステム構築案件の拡大   |

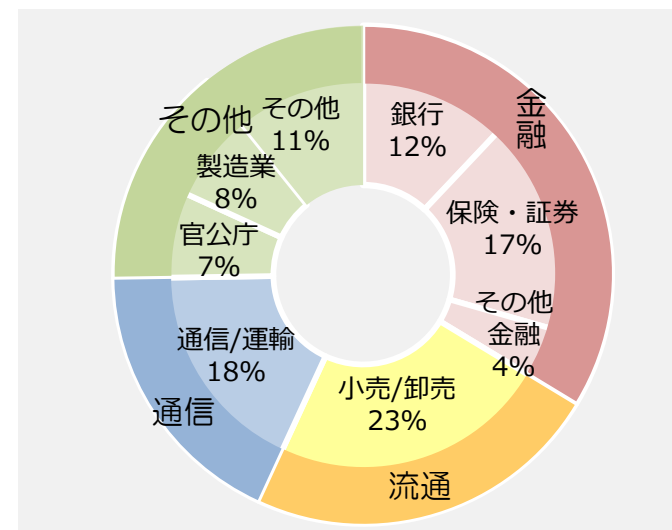
◆ 売上高（百万円）



◆ 売上総利益（百万円）



◆ 30/3 業種別売上高構成詳細

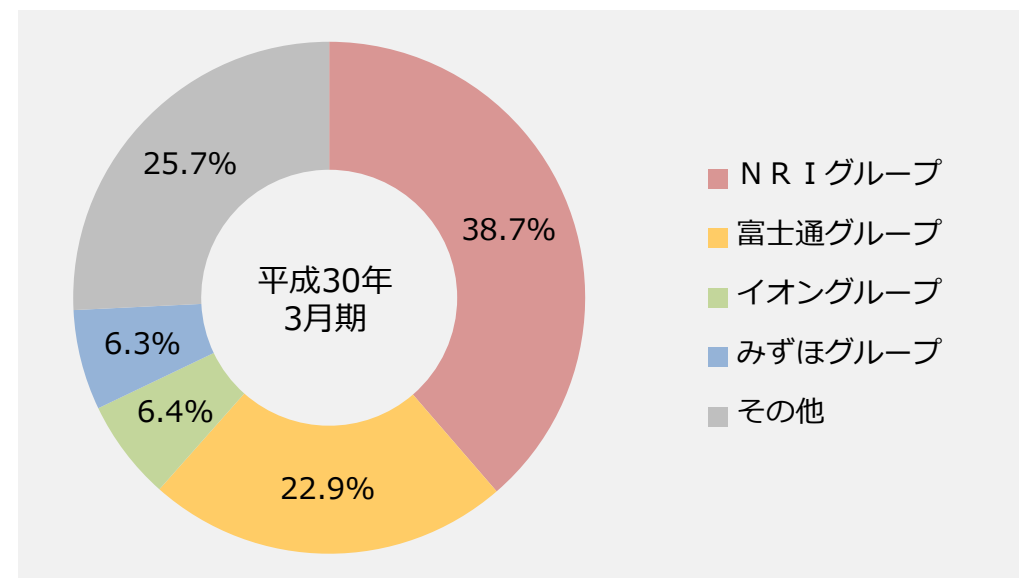




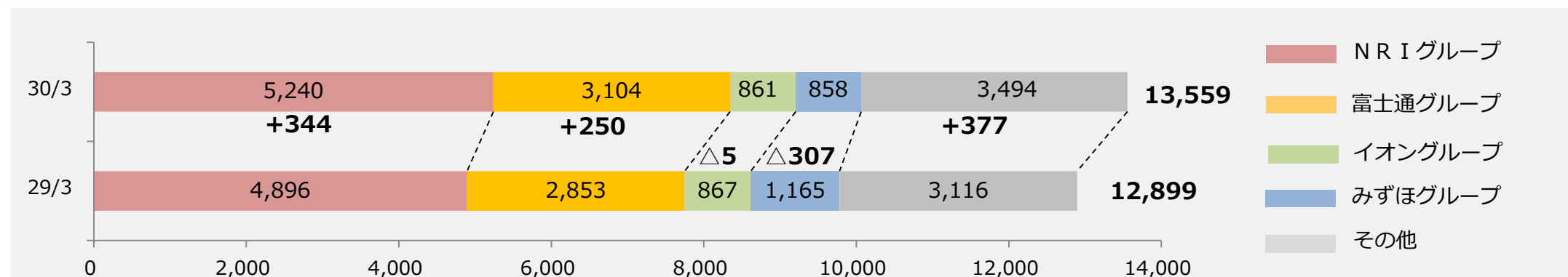
## 5. 顧客グループ会社に対する売上高推移

| グループ       | 売上高<br>構成比 | 売上高<br>前期比 |
|------------|------------|------------|
| N R I グループ | 38.7%      | 107.0%     |
| 富士通グループ    | 22.9%      | 108.8%     |
| イオングループ    | 6.4%       | 99.3%      |
| みずほグループ    | 6.3%       | 73.7%      |
| グループ4社合計   | 74.2%      | 102.9%     |

◆ 売上高構成比



◆ 売上高（百万円）

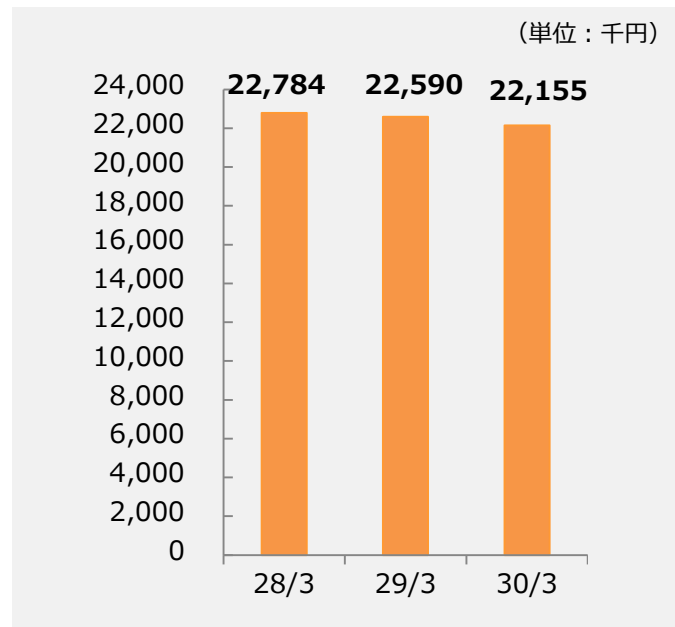




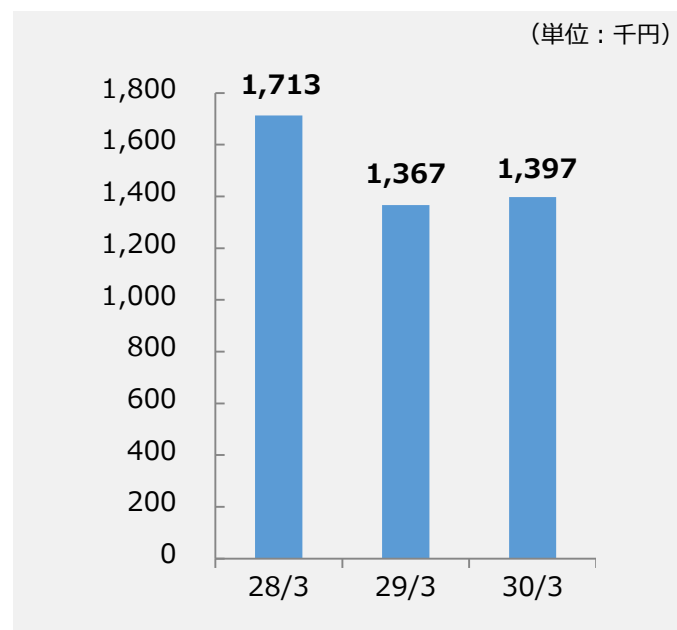
## 6. 一人当たり指標

※「国内従業員数」にて算出しております。

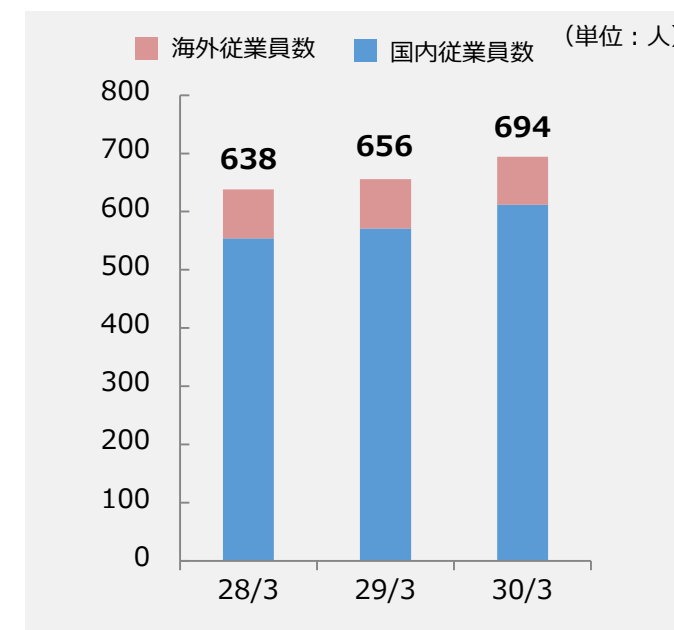
## ◆ 一人当たり売上高※



## ◆ 一人当たり営業利益※



## ◆ 従業員数



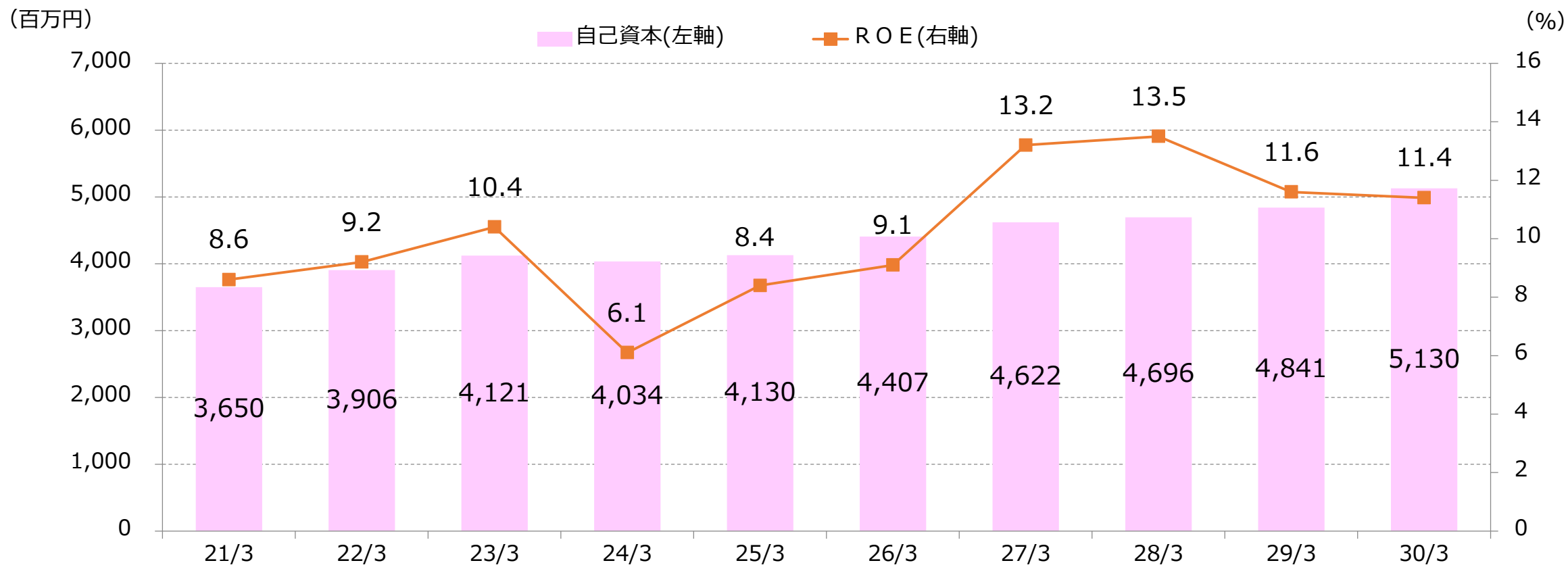
(単位：千円／人)

|          | 28/3   | 29/3   | 30/3   | 前期増減 |
|----------|--------|--------|--------|------|
| 一人当り売上高  | 22,784 | 22,590 | 22,155 | △434 |
| 一人当り営業利益 | 1,713  | 1,367  | 1,397  | +29  |
| 従業員数 合計  | 638    | 656    | 694    | +38  |
| 国内従業員数   | 554    | 571    | 612    | +41  |
| 海外従業員数   | 84     | 85     | 82     | △3   |



## 7. 自己資本およびR O Eの推移

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。



※ 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。

## **Ⅱ 平成31年3月期 見通し**

---

1. 品目別受注状況
2. 業種別受注状況
3. 業績見通しの概要
4. 業績見通しのポイント
5. 業種別売上高見通し
6. 配当金および配当性向の推移



## 1. 品目別受注状況

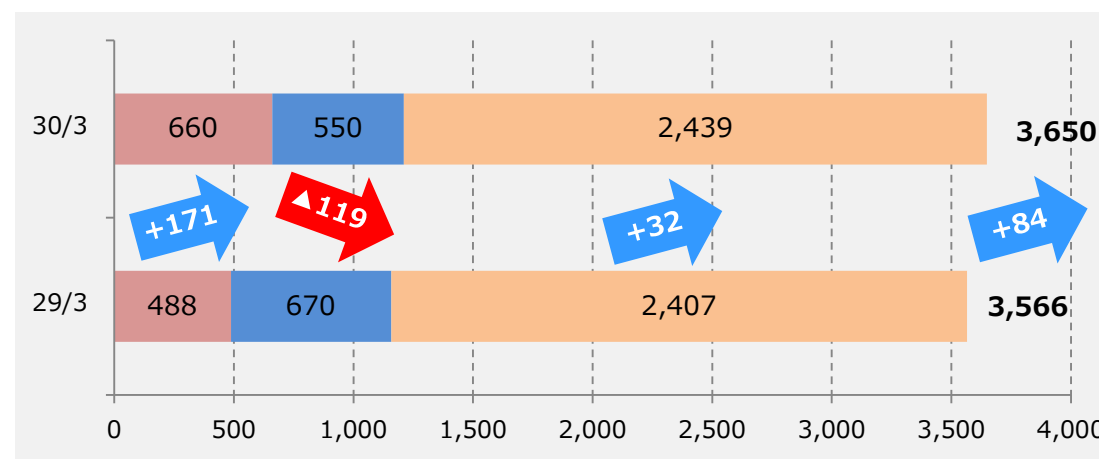
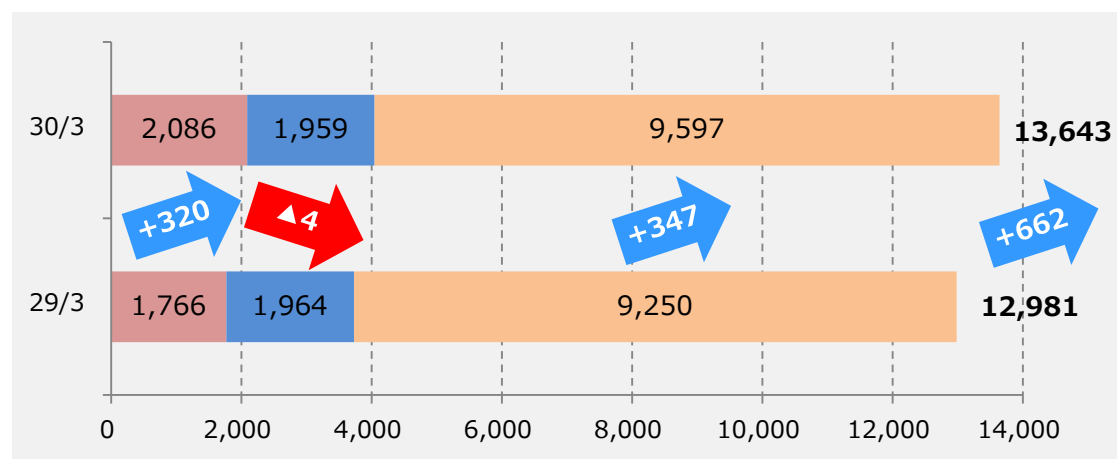
### ◆ 品目別受注状況

(単位：百万円)

|  |                    | 29/3   |        | 30/3   |        |        |        |
|--|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  |                    | 受注高    | 期末受注残高 | 受注高    | 前期比    | 期末受注残高 | 前期比    |
|  | システムインテグレーション・サービス | 9,250  | 2,407  | 9,597  | 103.8% | 2,439  | 101.3% |
|  | システムアウトソーシング・サービス  | 1,964  | 670    | 1,959  | 99.8%  | 550    | 82.2%  |
|  | プロフェッショナル・サービス     | 1,766  | 488    | 2,086  | 118.1% | 660    | 135.1% |
|  | 合計                 | 12,981 | 3,566  | 13,643 | 105.1% | 3,650  | 102.4% |

### ◆ 受注高推移 (百万円)

### ◆ 受注残高推移 (百万円)



プロフェッショナル・サービス    システムアウトソーシング・サービス    システムインテグレーション・サービス



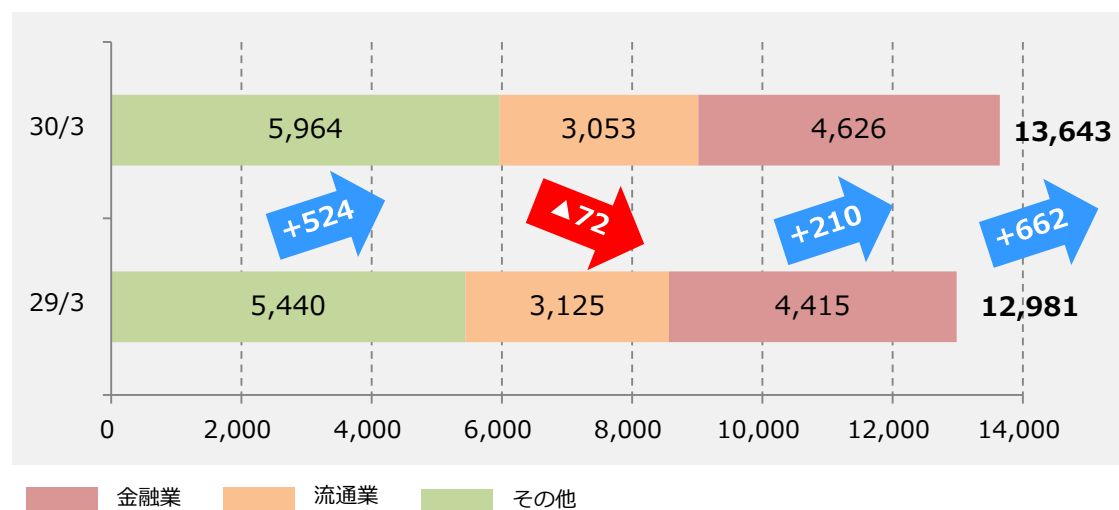
## 2. 業種別受注状況

### ◆ 業種別受注状況

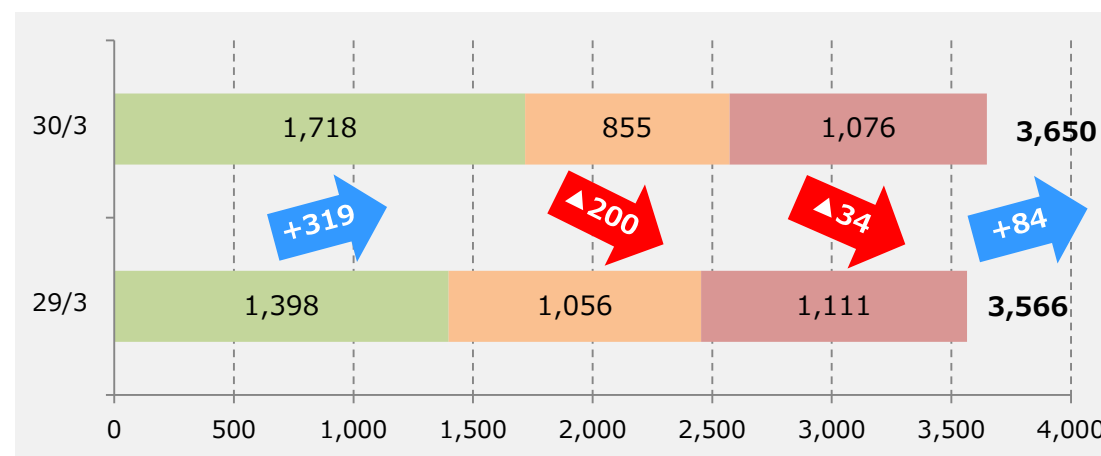
(単位：百万円)

|  |     | 29/3   |        | 30/3   |        |        |        |
|--|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  |     | 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 | 4,415  | 1,111  | 4,626  | 104.8% | 1,076  | 96.9%  |
|  | 流通業 | 3,125  | 1,056  | 3,053  | 97.7%  | 855    | 81.0%  |
|  | その他 | 5,440  | 1,398  | 5,964  | 109.6% | 1,718  | 122.9% |
|  | 合計  | 12,981 | 3,566  | 13,643 | 105.1% | 3,650  | 102.4% |

### ◆ 受注高推移 (百万円)



### ◆ 受注残高推移 (百万円)



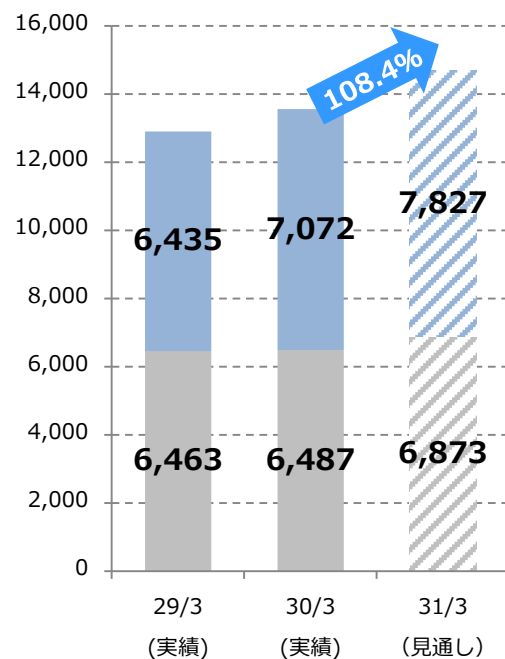


### 3. 業績見通しの概要

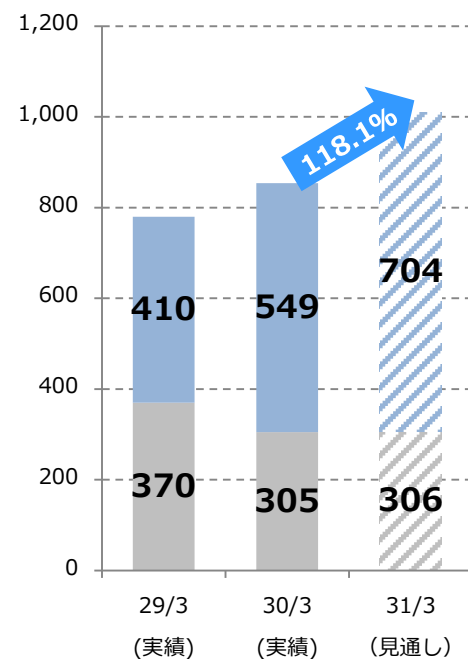
(単位：百万円)

|                               | 31/3<br>業績予想            | 前期比           |                  |
|-------------------------------|-------------------------|---------------|------------------|
|                               |                         | 30/3実績        | 増減率              |
| 売上高                           | <b>14,700</b>           | 13,559        | +1,140<br>108.4% |
| 営業利益<br>(営業利益率)               | <b>1,010<br/>(6.9%)</b> | 855<br>(6.3%) | +154<br>118.1%   |
| 経常利益<br>(経常利益率)               | <b>1,010<br/>(6.9%)</b> | 892<br>(6.6%) | +117<br>113.1%   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 (同当期純利益率) | <b>640<br/>(4.4%)</b>   | 567<br>(4.2%) | +72<br>112.8%    |

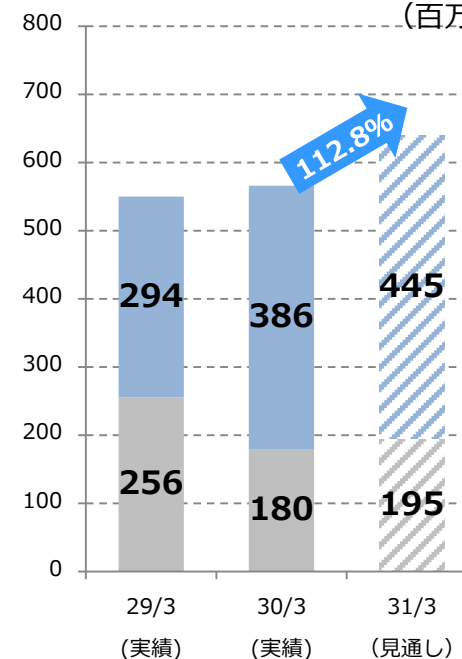
◆ 売上高推移(百万)



◆ 営業利益推移 (百万)



◆ 親会社株主に帰属する当期純利推移 (百万)



#### 「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」

- ✓ 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/アジャイルリレーション)



### 4. 業績見通しのポイント

#### 業種別受注動向

##### 金融

- ✓ ネットバンクでのシェア拡大
- ✓ ダイレクト生損保等の新領域開拓によるSI案件の拡大
- ✓ ノンバンク領域の開拓、大型化
- ✓ SIerとの共創による新たな事業基盤作り

##### 流通/ サービス

- ✓ 流通産業・サービス分野でのDX対応案件の受注
- ✓ 流通産業・サービス分野での大型案件の受注
- ✓ 既存エンハンスの担当範囲の拡大とサービス化による収益力向上
- ✓ 上海・ベトナムを活用案件の拡大と中国オフショア企業との連携による大型案件への対応

##### 基盤

- ✓ 通信業向け大型インフラサービスの拡大
- ✓ IaaSクラウドビジネスの確立によるエンドユーザビジネスの増大
- ✓ クラウドコンサルビジネスの提供開始
- ✓ 中国主要都市、アジア圏でのITインフラビジネス展開開始

##### その他/新規

- ✓ 電力マーケットでの新領域開拓
- ✓ 小売業・金融業者向け顧客共創型サービス（シスコン+PoC）開始
- ✓ ソリューションベンダとの協業型サービス開始

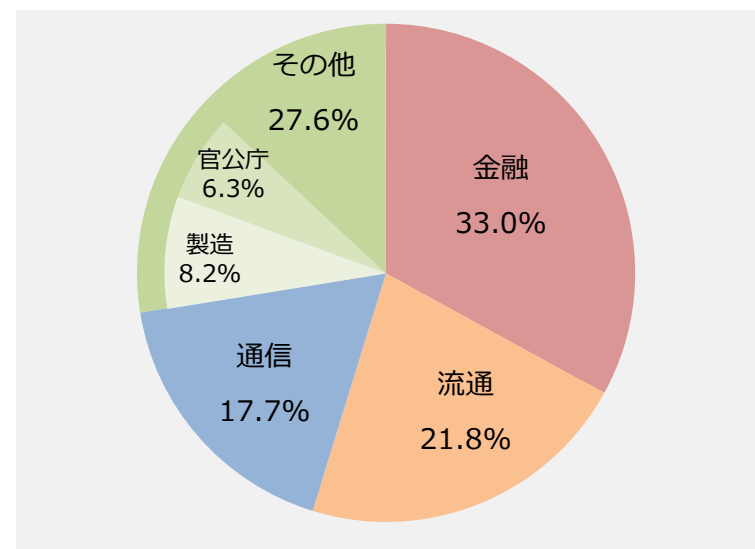


## 5. 業種別売上高見通し

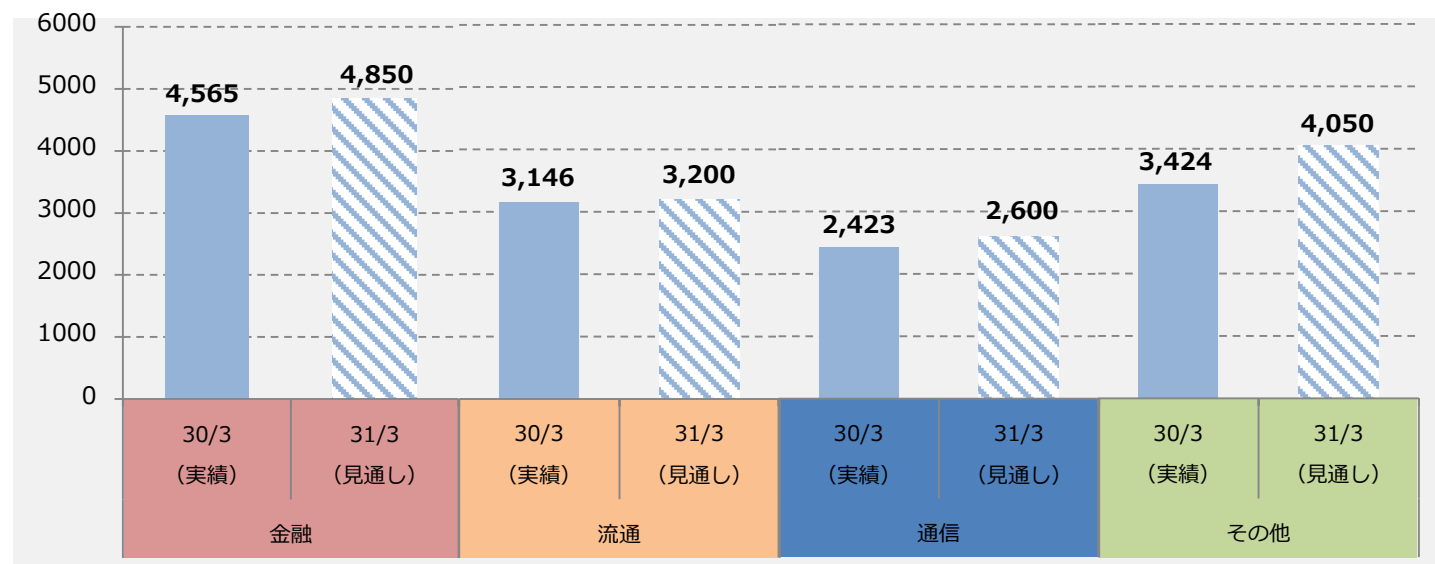
(単位：百万円)

| 業種  | 30/3   |        | 31/3   |        | 前期比    |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
|     | 実績     | 構成比    | 見通し    | 構成比    |        |
| 金融  | 4,565  | 33.7%  | 4,850  | 33.0%  | 106.2% |
| 流通  | 3,146  | 23.2%  | 3,200  | 21.8%  | 101.7% |
| 通信  | 2,423  | 17.9%  | 2,600  | 17.7%  | 107.3% |
| その他 | 3,424  | 25.2%  | 4,050  | 27.6%  | 118.3% |
| 合計  | 13,559 | 100.0% | 14,700 | 100.0% | 108.4% |

◆ 業種別売上高構成比 (31/3見通し)



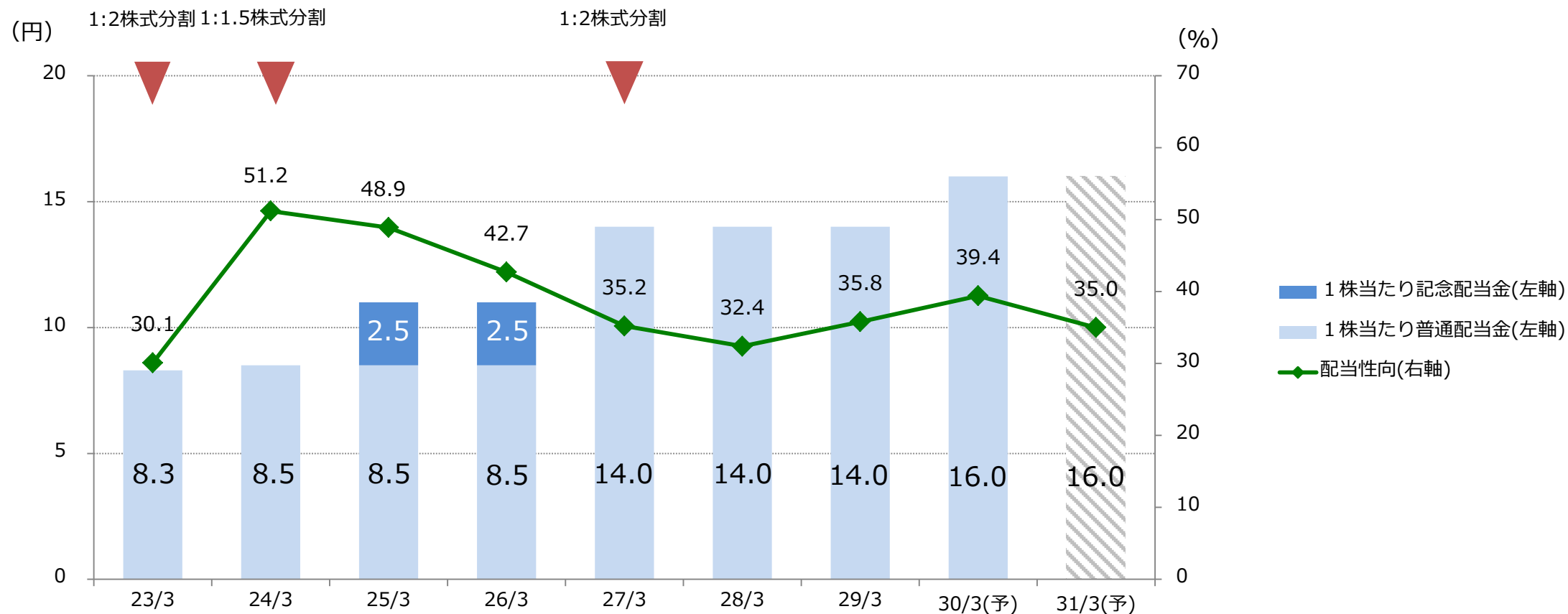
◆ 業種別売上高推移 (百万円)





### 6. 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 中期経営計画（V2020 3rdSTEP 2018－2020年度）**

---

1. 経営ビジョン「V2020」で目指す姿
2. 「V2020 2ndSTEP」（2015-2017年度）振り返り
3. 中期経営計画「V2020 3rdSTEP」（2018-2020年度）の概要
4. さいごに

■ 2020年度（第49期）目標





### 2ndSTEPで目指してきたこと

#### 「SIビジネスの立ち上げ」

多くのSIerから大規模システム開発を受託しているとともに、新しいビジネスの取り組みによるサービス創造型企業へ挑戦している

「果敢にチャレンジする風土改革を進め、業界トップクラスのパフォーマンスを実現する」

#### 技術力強化/積極投資

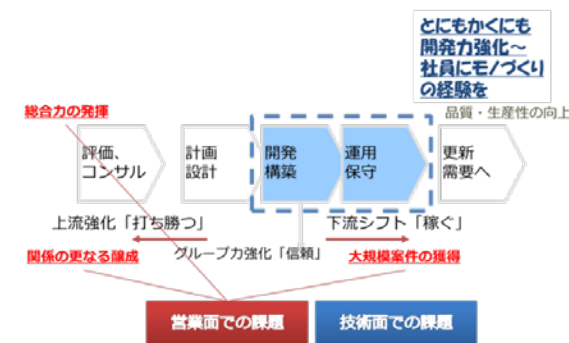
「品質・生産性確保の徹底」  
「R&Dによる競争力強化」  
「産官学連携」

#### 経営基盤強化

「働き方改革」  
「ガバナンス強化」  
「キューブらしさの醸成」

#### コアビジネスの拡大と 新規事業創発

「アカウント戦略強化」  
「SIビジネスの推進」  
「新規事業の推進」





## 2. 「V2020 2ndSTEP」 (2015-2017年度) 振り返り

売上高、営業利益率は計画に達しなかったものの、売上高は3期連続過去最高を更新

|       | 2017計画 | 2017実績 | 対比     |
|-------|--------|--------|--------|
| 売上高   | 150億円  | 135億円  | ▲15億円  |
| 営業利益率 | 9.0%   | 6.3%   | ▲2.7pt |
| ROE   | 13.0%  | 11.4%  | ▲1.6pt |

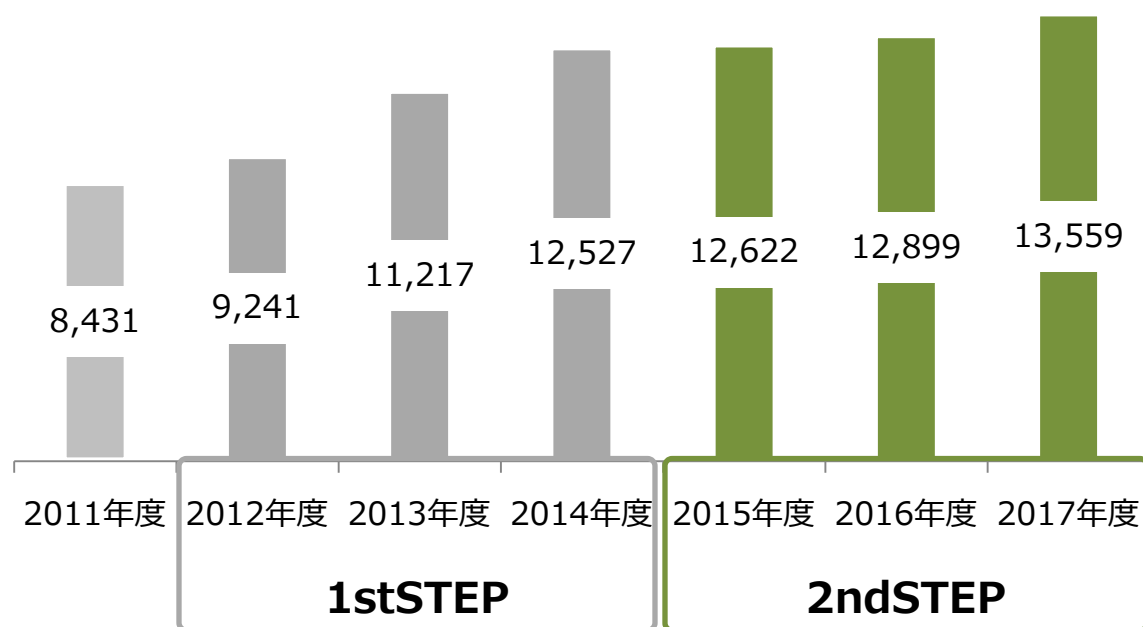
### ◆未達要因

売上高では、既存顧客からの新規大型開発案件にて受注拡大が図れたものの、新規顧客開拓並びに新規事業の計画未達が連結業績未達の要因

営業利益では、既存プロジェクトにおいて計画通りの収益改善が図れなかったことに加え、新領域での品質向上のためのプロジェクト体制増強の実施したことにより費用が当初計画に対して増加しております。また、販売費及び一般管理費において、今後の成長を見据え、計画通りに研究開発活動や技術者育成を行ったものの、効率化等による他の費用抑制が十分に図れなかったことが未達の要因

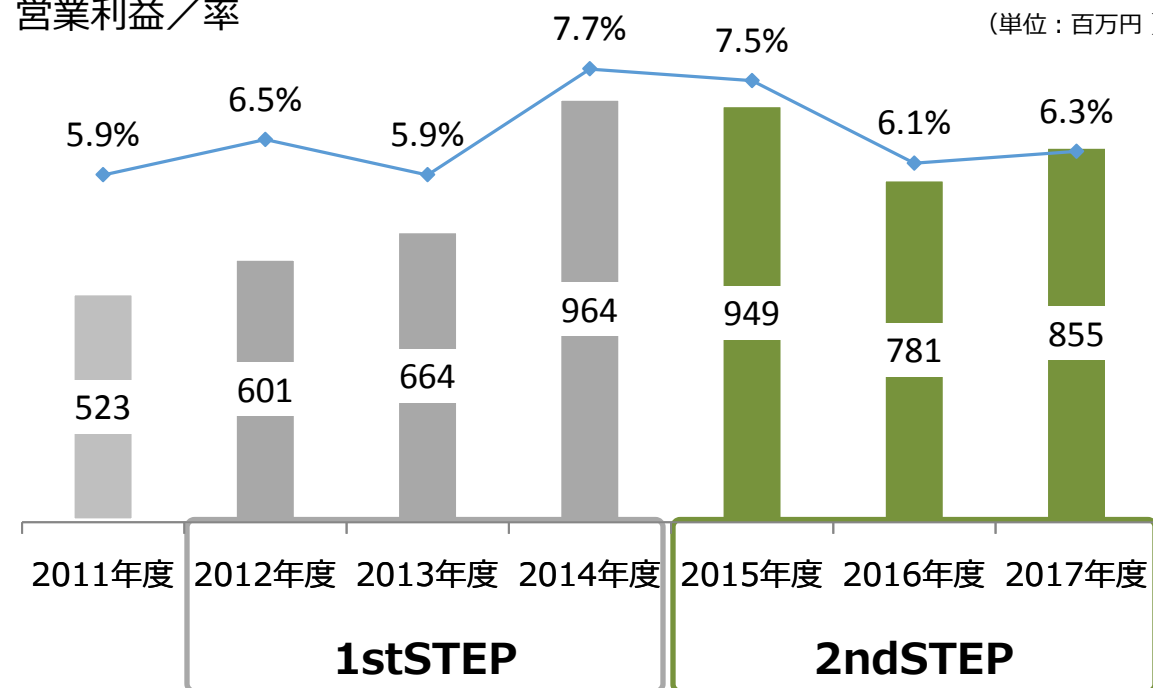
売上高

(単位：百万円)



営業利益／率

(単位：百万円)





### 2015年から2017年の3年間で主要経営戦略に沿った施策を確実に実行

#### コアビジネス 拡大と新規事 業創発

- 営業力の強化を進め、提案力を強化してきたことによって、これまでソリューション・サービスを提供できていなかった領域へと拡大を図ると共に当社独自のSIビジネスを立ち上げる
- 金融業を中心とした**事業領域（保険）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
- **エネルギー関連**（得意分野である料金計算を活かし）マーケットへの**新規参入**
- **Oracleソリューション事業**の新規展開
- ユーザ企業との大規模**戦略的アウトソーシングサービス**の提供
- 海外子会社との連携による現地日本法人に対する**ITサービスの開始**

#### 技術力強化 積極投資

- **インキュベーションを促進**する独自のプログラムによる**新規事業化推進**
- プロジェクトリスクの見える化と評価による不採算案件への対応
- 売上高に対する研究開発投資比率の維持による新規事業化（**ブロックチェーン技術**）推進
- 既存ビジネスの収益構造改革による収益基盤の盤石化

#### 経営基盤強化

- オフィス移転による**働き方改革**
- タレントマネジメント導入による**人材の見える化と最適配置**
- ガバナンスコードへの適切な対応
- **社外取締役の複数化**
- **CSR活動**（地域貢献／寄附講座／ファミリーデー）の推進
- 人的リソースの充実化



ビジネスプロセスがデジタル化し、新しい事業モデルの創出や競争力を強化する動きが加速

仕事は誰を相手に？考え方はどう変わる？

|            | 今まで                                     | これから                            |
|------------|-----------------------------------------|---------------------------------|
| 特性         | 事実を<br>トランザクション<br>として記録する              | 人と人、人とモノ、<br>モノとモノとの<br>つながりが激変 |
| 対象顧客       | 情シス部門                                   | 事業部門                            |
| 顧客との<br>関係 | 受託関係<br>(発注者である顧客<br>が決めた要件を請け<br>負う関係) | 共創関係<br>(顧客と共に要件を見<br>極める対等な関係) |
| 進め方        | ウォーターフォール<br>型                          | アジャイル型                          |

デジタルテクノロジーがこれからのイノベーションを牽引

- ・社会を変える新しい何かを創造する企業と生き残りを  
掛けた取組みは必至



求められることは、一人ひとりが自分らしくそして持続可  
能な社会の形成

- ・世界中の課題の解決を企業の技術・ノウハウで目指す
- ・オープンイノベーションの活用



1stSTEP、2ndSTEPでの成果を活かした  
**顧客価値創造への挑戦による  
キューブシステム流サービスビジネスを実現**

## **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





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/サービスビジネスの展開を通じ  
顧客ビジネスの発展に貢献し、顧客価値の最大化を図る

#### 1. 国内事業／海外事業

ビジネスモデルの変革による**収益基盤強化**

強みを活用した**成長領域**への事業展開

アジアを軸とした**グローバル**な事業展開

#### 2. 新規事業化／技術投資

**積極的**な**技術投資**による

独自性・新規性・高付加価値を備えた最適な**サービスの創出**

#### 3. 経営基盤

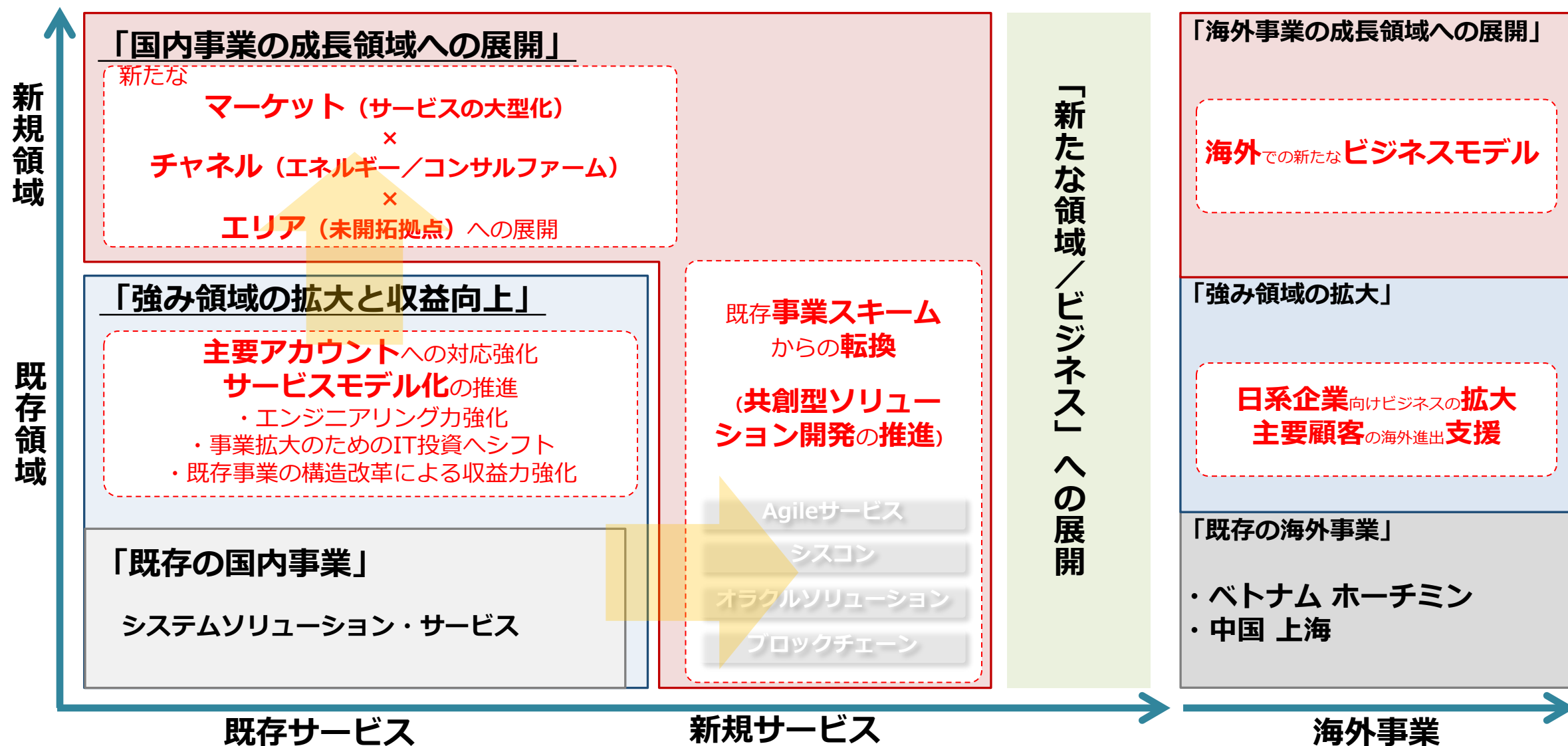
**業務プロセス革新**による顧客満足向上

成長を促進する**ガバナンス機能の強化**



#### 1. 国内事業／海外事業

#### 事業の方向性





## 2. 新規事業／技術投資

### 新規事業化推進

顧客ニーズを先取りし、競争力（**独自性・新規性・高付加価値**）を備えた最適な**サービスの創出**

### インキュベーションの推進

#### ～積極的なソリューション開発投資（共創）～

DevOps/Agileソリューション推進

日本CA社との協業による新しいサービスモデルの提供

Blockchain事業の始動

電力会社向けPoC開発による実証実験を推進

#### ～協業と共創の推進～

ベンチャーキャピタル投資による事業化推進

技術力強化と人的リソースの確保

#### ～クラウドソリューションの更なる成長～

Oracleクラウドサービス提供

エンドユーザ向けコンサルビジネス推進

## パフォーマンスの最大化

## 3. 経営基盤

**業務プロセス革新**による顧客満足向上  
成長を促進する**ガバナンス機能の強化**

### 成長を促進する経営基盤の強化

#### ～事業成長を支える人材の育成と採用～

事業成長を支える人材の確保

中核人材の育成

ダイバーシティの推進

パートナー連携の強化

#### ～働く環境の品質向上～

働き方改革の推進・定着

役割、責任に合わせた中長期的な報酬制度の構築

人事制度の改善・活用

#### ～事業成長を支える仕組みの構築～

ESGへの取組み活性化

全社横断機能の強化  
モニタリング機能の強化

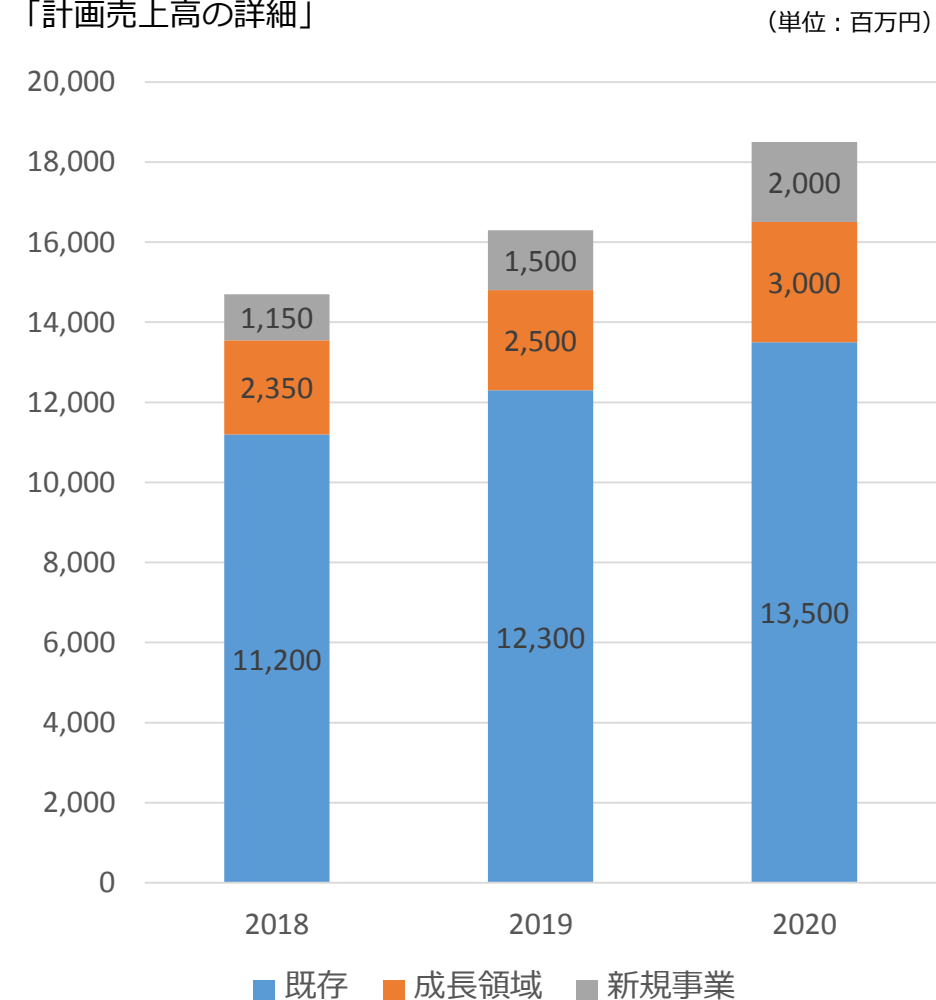


## 計画／経営指標

(単位：百万円)

|      | 2017年度<br>実績 | 中期経営計画（3rdSTEP） |         |         |
|------|--------------|-----------------|---------|---------|
|      |              | 2018年度          | 2019年度  | 2020年度  |
| 売上高  | 13,559       | 14,700          | 16,300  | 18,500  |
| 成長率  | +5.1pt       | +8.4pt          | +10.9pt | +13.5pt |
| 営業利益 | 855          | 1,010           | 1,323   | 1,776   |
| 利益率  | 6.3%         | 6.9%            | 8.1%    | 9.6%    |
| ROE  | 11.4%        | 12%             | 13%     | 13%     |

「計画売上高の詳細」





## これからも信頼される「CUBE SYSTEM」へ

売上高 **200** 億円企業

営業利益率 **10**%

顧客から“ベストパートナー”と  
評価される企業

2020年のビジョン  
**V2020**

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

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



<https://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。