

CUBE SYSTEM

2024年5月20日



2024年3月期 決算説明会

証券コード 2335

(代表取締役 社長執行役員 中西 雅洋)

Contents

1 2024年3月期 決算概況

2 V 2026 2024-2026年度 第2次中期経営計画

3 2025年3月期 業績見通し

1 2024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（前期比較）
3. ビジネスモデル別売上高・営業利益推移
4. 業種別売上高・営業利益推移
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ROEの推移

1-1 連結損益計算書概要

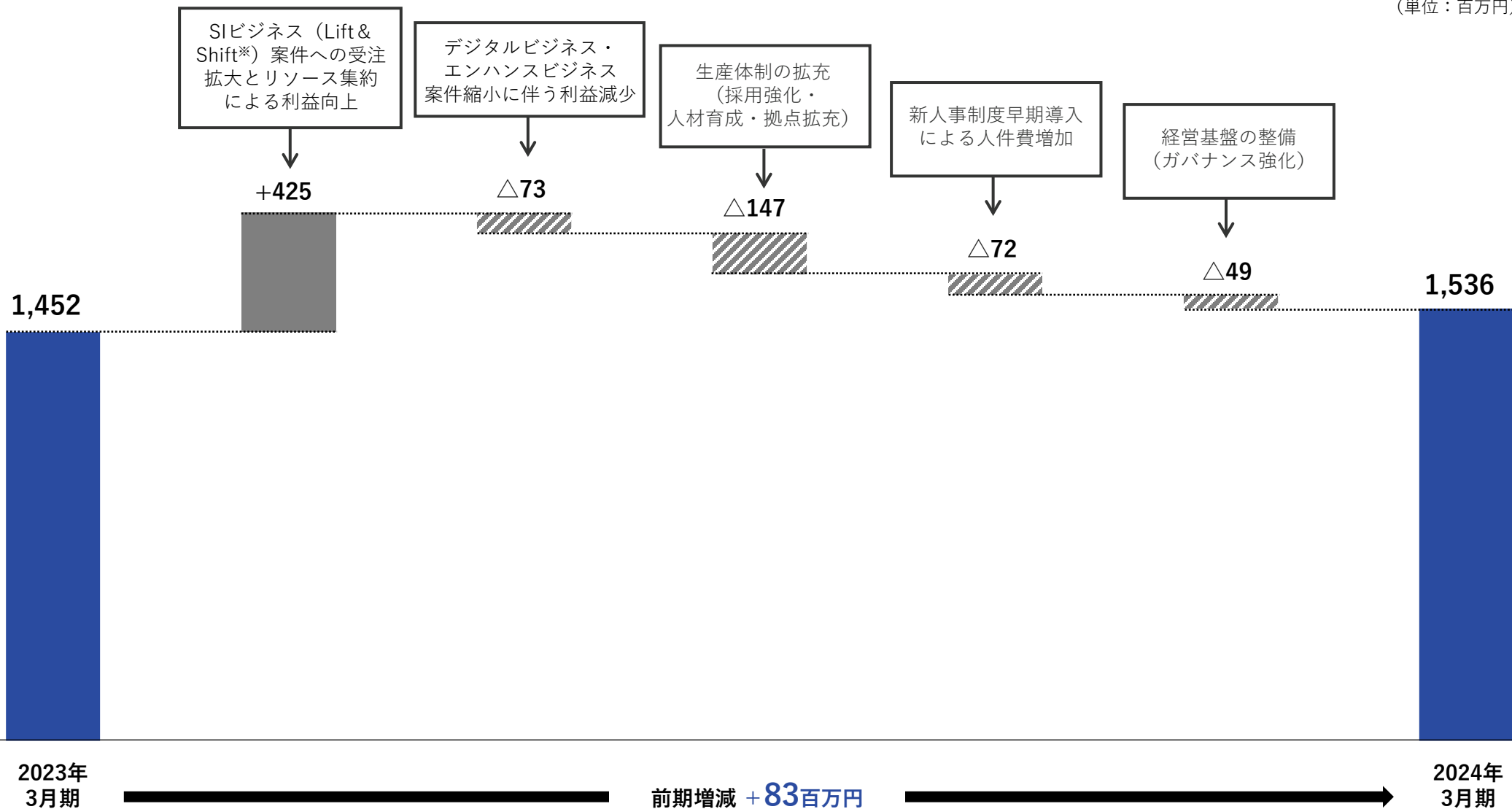
事業構造モデルの改革を継続、生産体制の拡充に投資 SIビジネスが牽引し、増収増益

		2024年3月期 実績 (増減率)	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想※ (達成率)
(単位：百万円)				
売上高	前期実績より 10.4%増 業績予想に対する達成率は 100.1% - 当初の業績予想通り、SIビジネスにおける金融、流通、その他業種の受注拡大。過去最高を更新。	売上高	18,021 (+10.4%)	16,325 18,000 (100.1%)
		営業利益	1,536 (+5.8%)	1,452 1,620 (94.8%)
		同利益率	8.5%	8.9% 9.0%
営業利益	前期実績より 5.8%増 業績予想に対する達成率は 94.8% - SIビジネスへリソースの集約による高収益化 - 生産体制の拡充 （採用強化・人材育成・拠点拡充）に投資	経常利益	1,590 (+7.5%)	1,480 1,635 (97.3%)
		同利益率	8.8%	9.1% 9.1%
		親会社株主に帰属する 当期純利益	1,067 (+7.8%)	989 1,080 (98.8%)
		同利益率	5.9%	6.1% 6.0%

※ 2024年3月期業績予想の数値は2023年5月10日公表数値となります

1-2 営業利益の増減要因（前期比較）

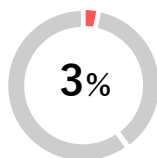
（単位：百万円）



※ レガシー環境をクラウド環境へ移行（Lift）し、クラウド環境に最適化しながらシステム再構築を段階的に進めていく（Shift）こと

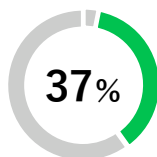
1-3 ビジネスモデル別売上高・営業利益推移

売上高構成比 [2024年3月期]



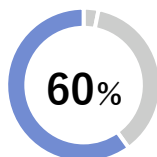
デジタルビジネス

- システム案件の縮小
・ホームセンター向け



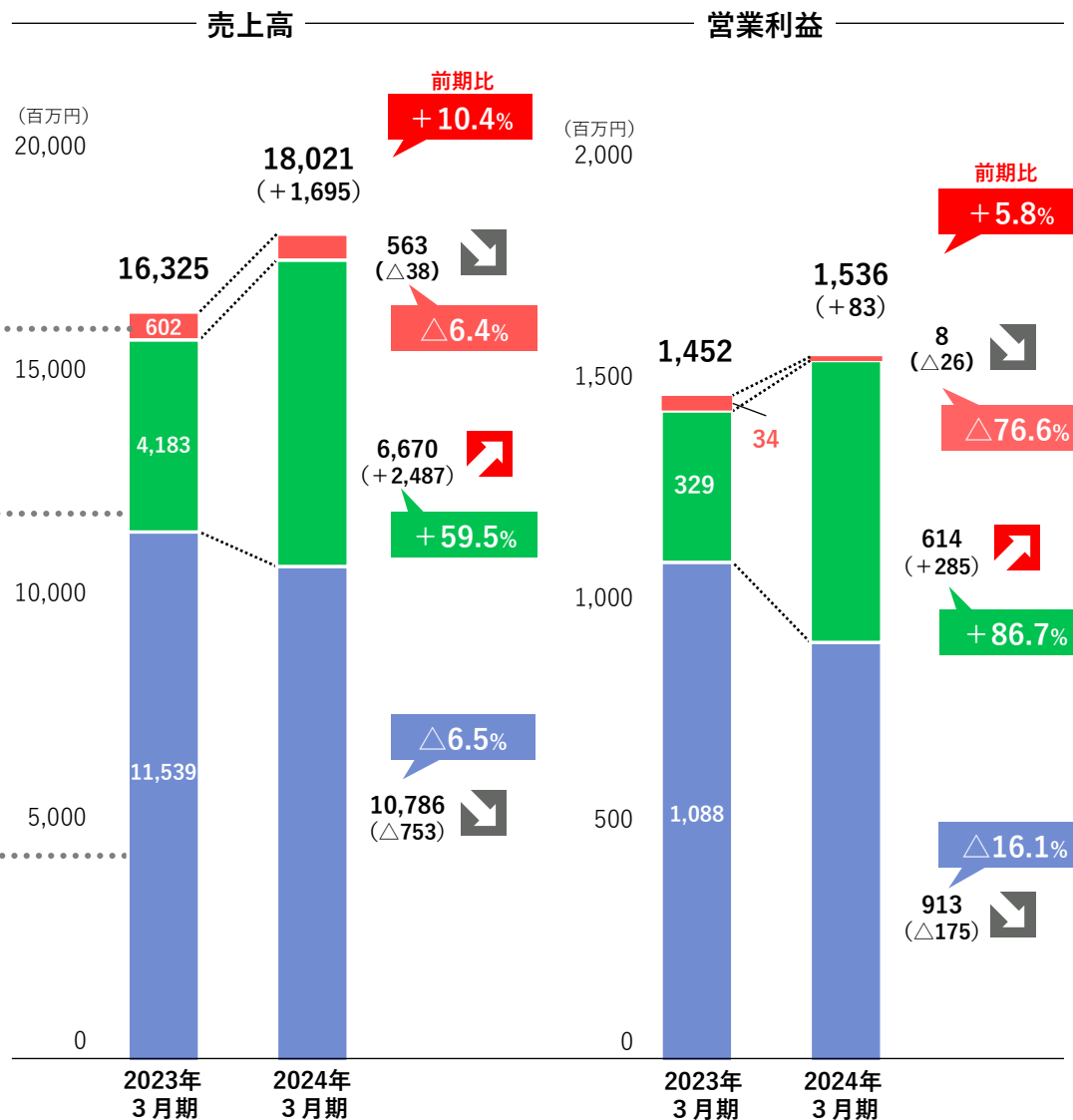
SIビジネス(Lift & Shift)

- システム案件の拡大
・金融機関向け
・中央省庁向け
・アパレル事業会社向け
・小売業向け



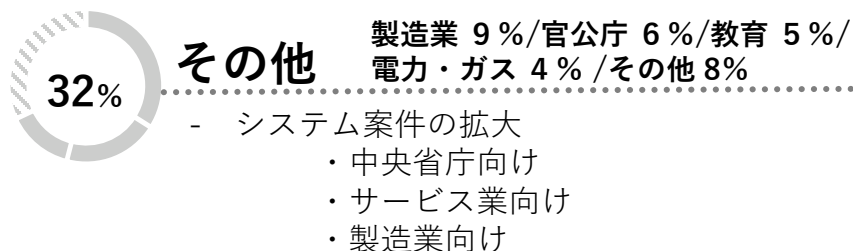
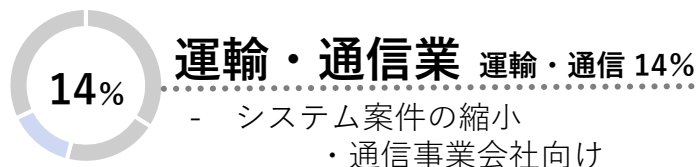
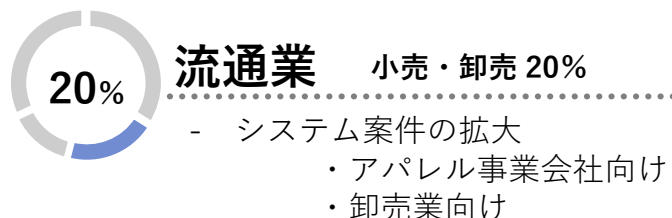
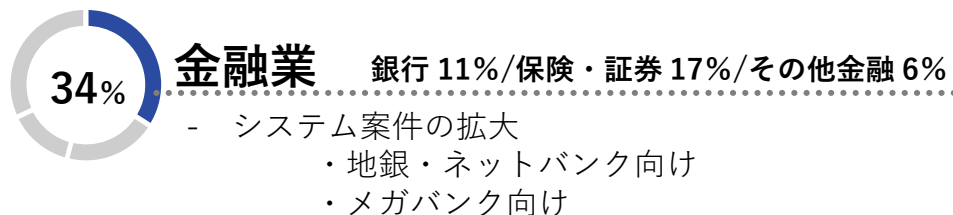
エンハンスビジネス

- システム案件の縮小
・通信事業会社向け
・共同組合向け
・保険業向け
- システム案件の拡大
・メガバンク向け



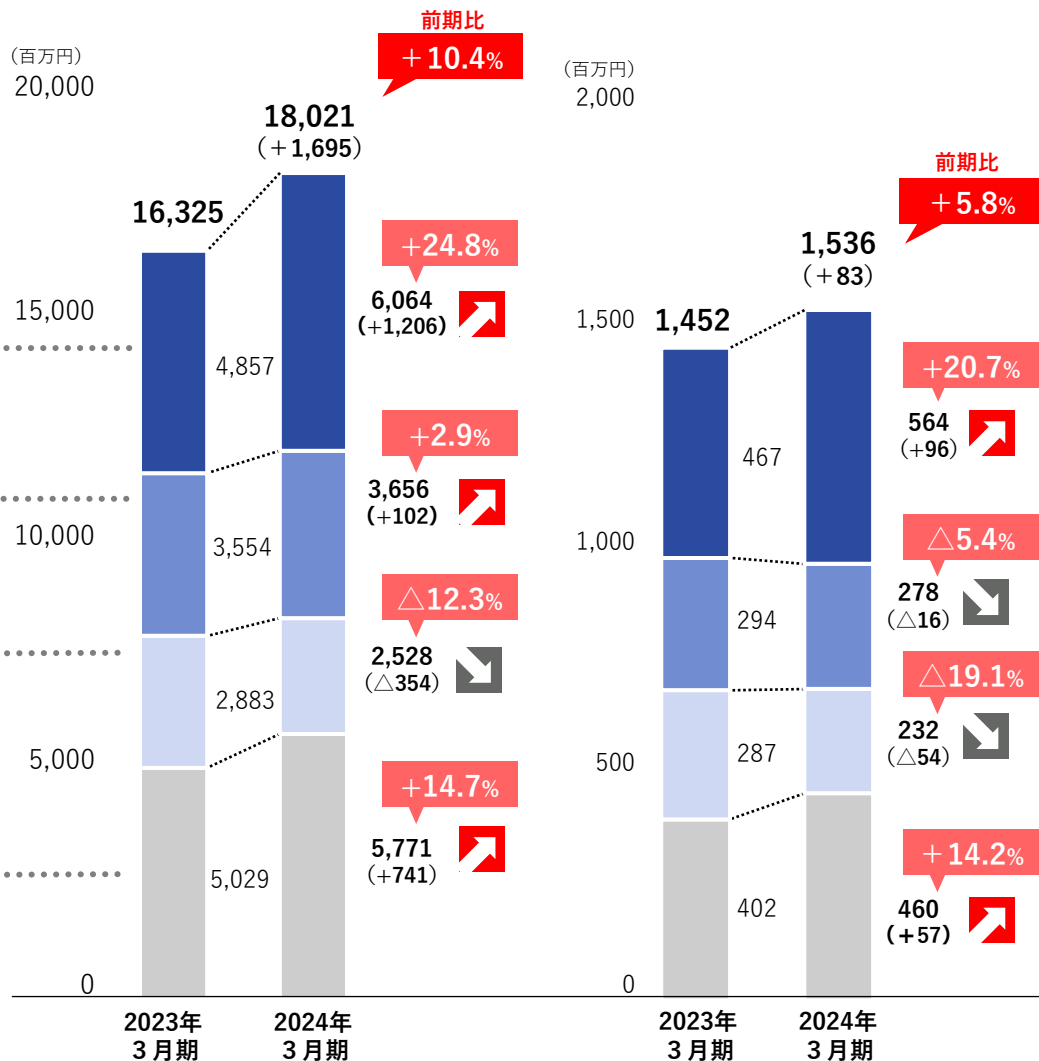
1-4 業種別売上高・営業利益推移

売上高構成比 [2024年3月期]



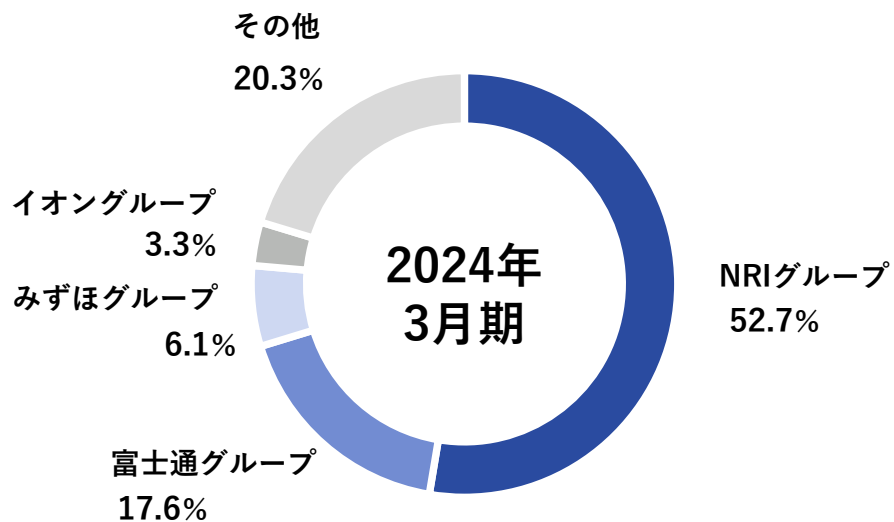
売上高

営業利益

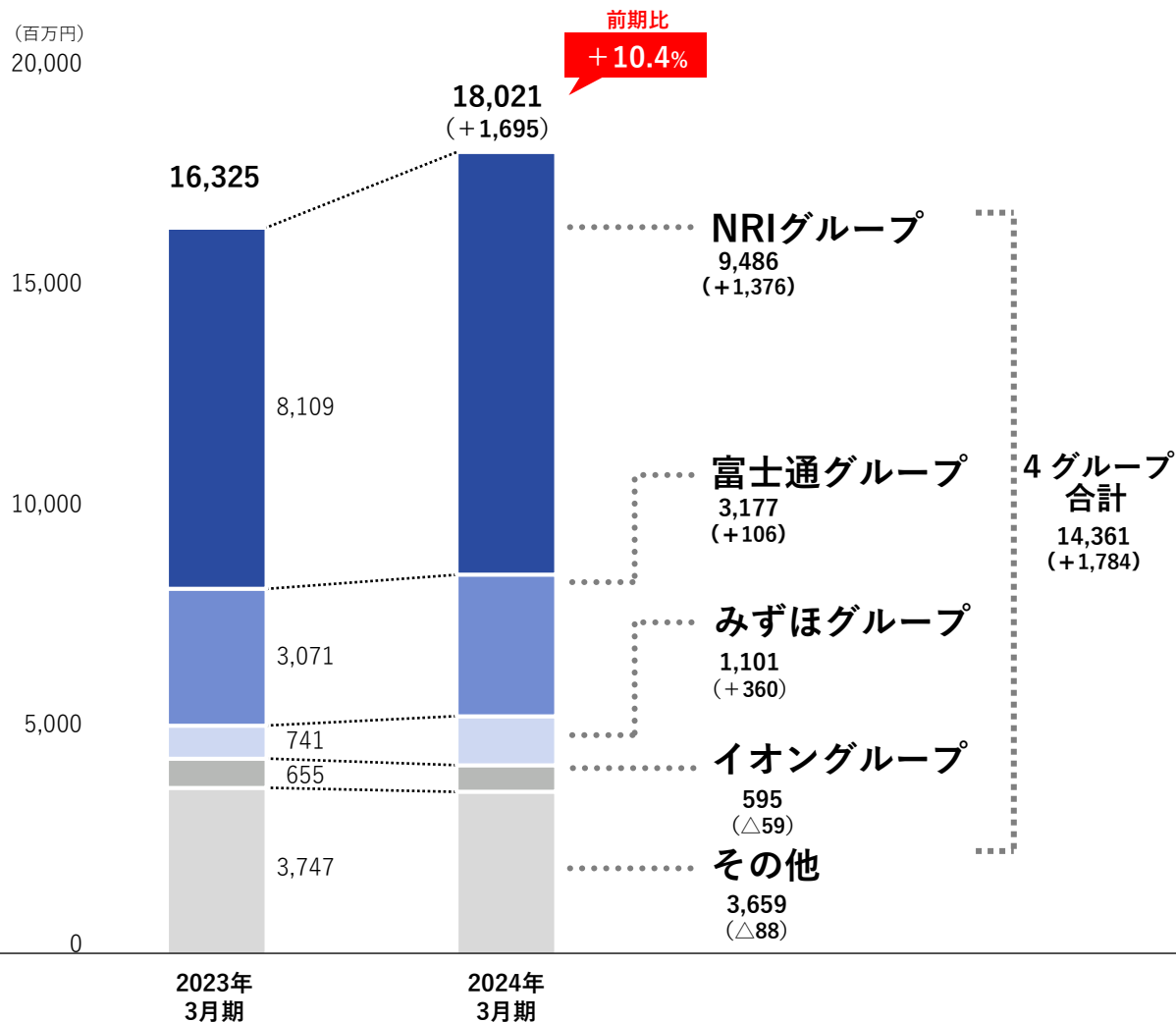


1-5 顧客グループ会社に対する売上高推移

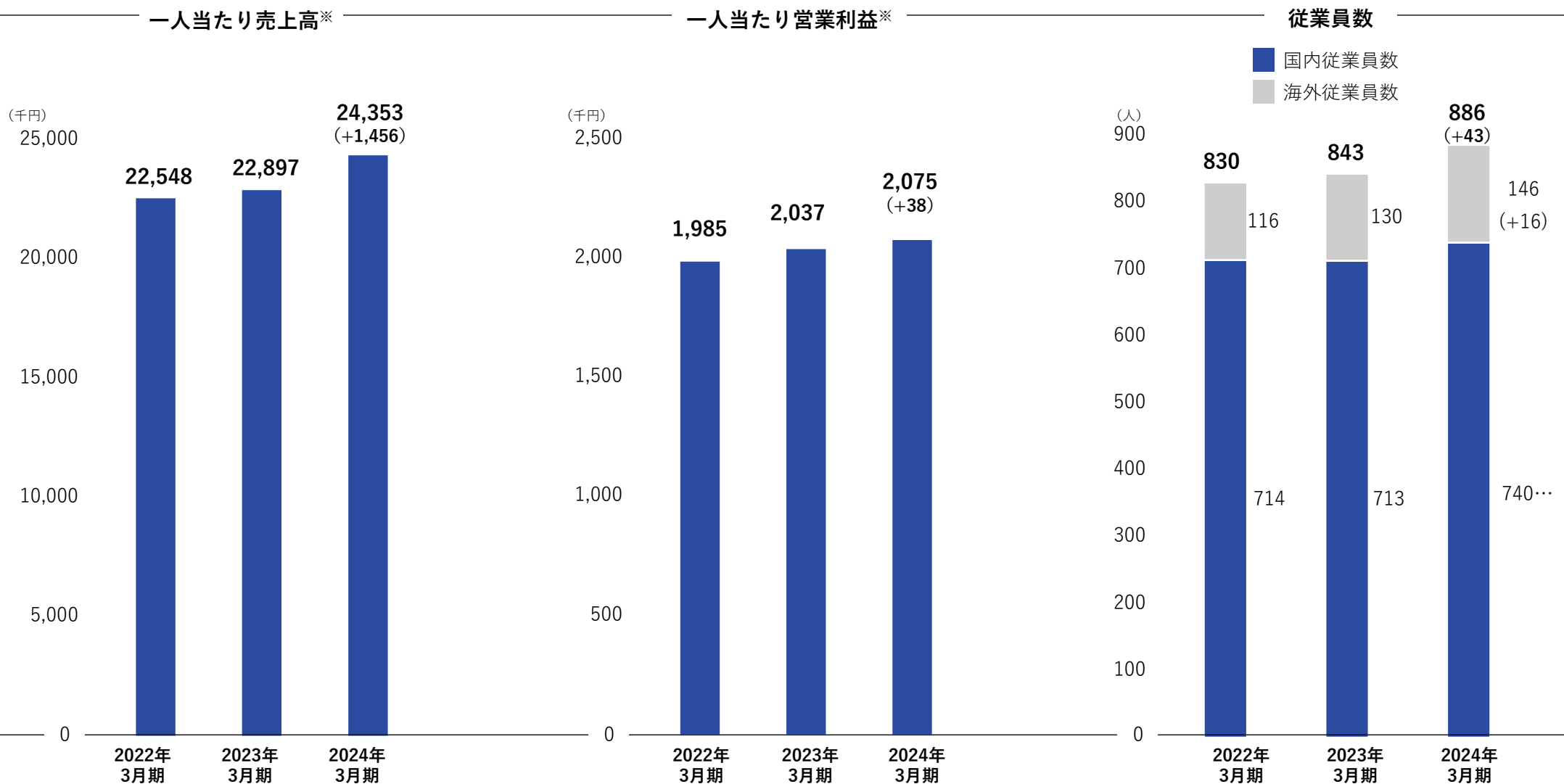
売上高構成比 [2024年3月期]



売上高

(百万円)
20,000

1-6 一人当たり指標

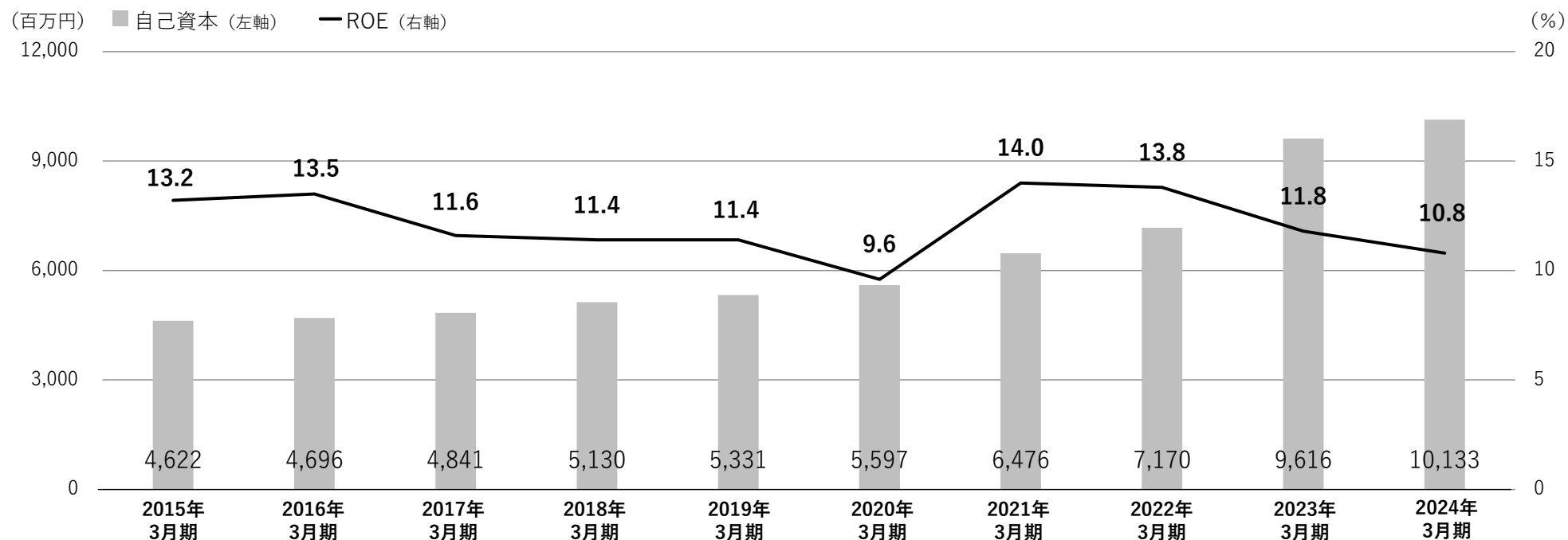


※「国内従業員数」にて算出しております。

1-7 自己資本およびROEの推移

資本効率および利益率の向上を図っていくことで、
ROE 13%以上を継続的な目標としております。

なお、2024年度を開始事業年度とした第2次中期経営計画の最終年度では**ROE14%**を目標としております。

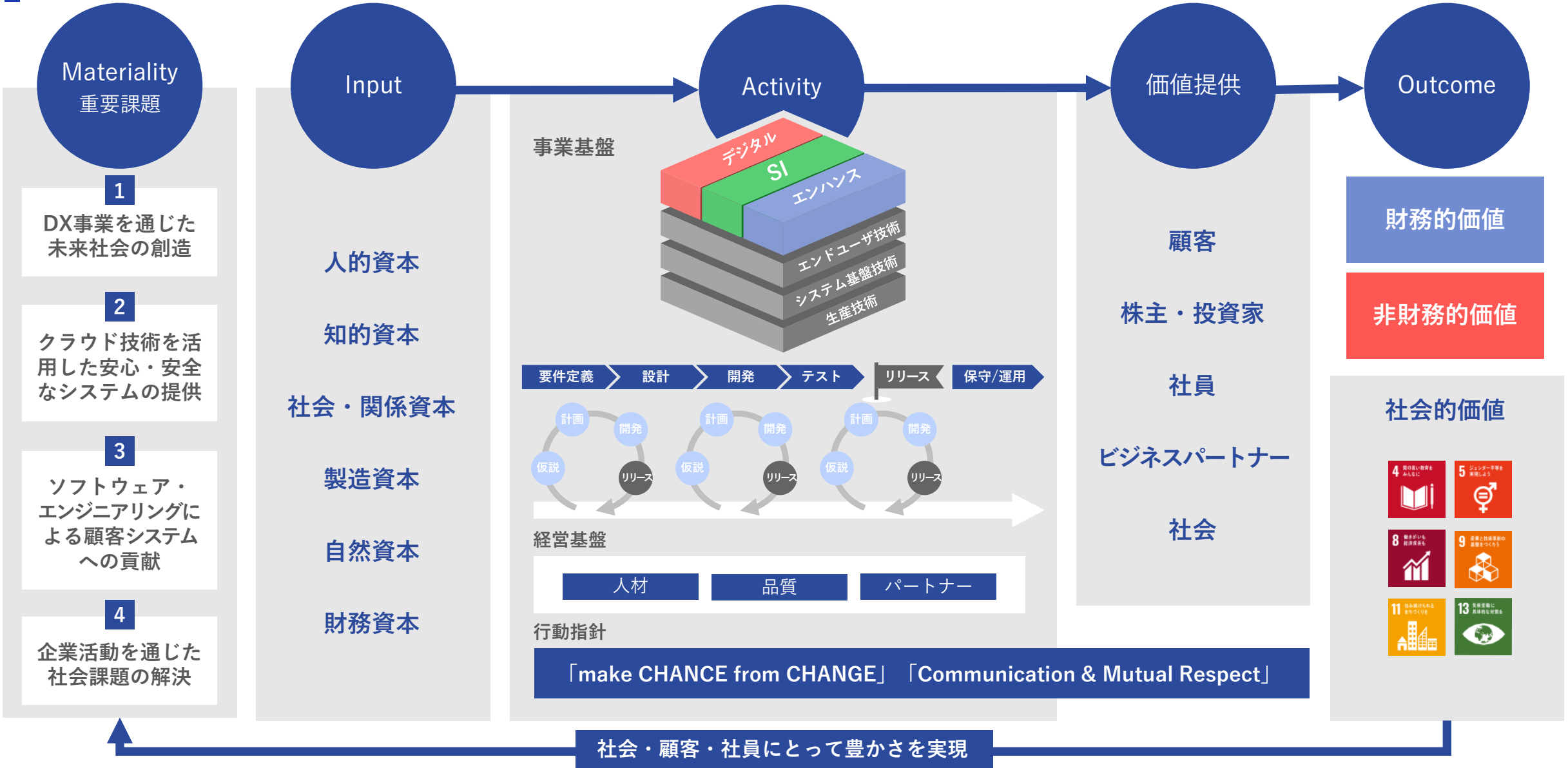


2 V 2026 2024-2026年度 第2次 中期経営計画

1. 当社の目指す姿
2. 中長期経営計画《VISION2026》の概要
3. 第1次中期経営計画の成果
4. 第2次中期経営計画の概要

2-1 当社の目指す姿

ーサステナビリティ経営・価値創造モデルー



2-2 中長期経営計画 《VISION2026》の概要

V2026

ビジョン2026

社員自らが志を持ち、ビジネスマインドを持ち、自ら考え、行動する。

企画＋受託型ビジネスで事業成長を果たす。

達成のためのアクション



コア技術（ソフトウェアエンジニアリング）を磨く。



ソフトウェアエンジニアリングで社会に貢献する。

社員一人ひとりが、事業を通じて社会に貢献し、企業価値の向上を目指す。

企業活動全体で
貢献する目標



サービス提供で
貢献する目標



2-2 中長期経営計画《VISION2026》の概要

■ 第2次中期経営計画全体像

- ・第2次中期経営計画では、「基本に忠実な事業活動」「飛躍的な成長」を実現し、企業価値の最大化を目指す
- ・事業としては、収益性の向上を果たす
- ・Well-being経営を推し進め、社員にとってやりがいのある会社を目指す

第1次中計 2021-2023年度

事業基盤

- ブランド価値向上
(デジタルビジネス)
- 規模の拡大
(SIビジネス)
- 収益性の向上
(エンハンスビジネス)

経営基盤

- 人材
- 品質
- ガバナンス

対処すべき課題

生産体制の強化

人材の確保

PJ品質

長時間労働

ビジネスパートナー
との協業

積極的な研究投資

第2次中計 2024-2026年度

目指す姿

第二の創業

基本に忠実な事業活動
-信頼と品質-

飛躍的な成長

財務目標

ROE：14%

営業利益率：10.5%

非財務目標

時間外勤務時間：25h※1/月

社員エンゲージメント※2：71

事業

成長の軸

事業基盤

デジタル
ビジネス

SIビジネス

エンハンス
ビジネス

協業推進

生産体制の強化

品質の強化

研究投資

受託型

企画型

Sier向け事業

プライム向け
事業サービス提供
事業

経営基盤

人的資本の充実
(量/質/意欲)

内部統制/ガバナンス

企業風土改革

※1 所定（7.5h）外労働時間にて算出。裁量労働適用者、管理監督者を含む全社員の平均

※2 株式会社アトラエが提供するエンゲージメント解析ツール「Wevox」を利用し、キューブシステム単体の社員を対象に調査するエンゲージメント指標のやりがい度

2-3 第1次中期経営計画の成果

－3年間の業績－

	2021年3月期 実績
売上高	147 億円
デジタルビジネス	0.6 億円
SIビジネス	25 億円
エンハンスビジネス	121 億円
売上高CAGR (2020年度比)	—
営業利益	11.7 億円
営業利益率	7.9 %
ROE	14.0 %
一人当たり売上高※1	21 百万円
社員数（国内）	689 名
社員数（連結）	781 名

第1次中期経営計画			
2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	第1次中計目標数値※2
160 億円	163 億円	180 億円	190 億円
3.5 億円	6.0 億円	5.6 億円	10 億円
46.4 億円	41.8 億円	66.7 億円	57 億円
111.0 億円	115.3 億円	107.8 億円	123 億円
8.9%	5.3%	6.8 %	8.7 %
14.1 億円	14.5 億円	15.3 億円	17.1 億円
8.8%	8.9%	8.5 %	9.0 %
13.8%	11.8%	10.8 %	13.0 %以上
22.5 百万円	22.9 百万円	24.3 百万円	23 百万円
714 名	713 名	740 名	— 名
830 名	843 名	886 名	— 名

※1 社員数（国内）にて算出

※2 第1次中計の目標数値は2022年5月11日公表数値（中期経営計画の財務目標修正に関するお知らせ）となります

■ 第1次中計での目標と成果

デジタルビジネス

目標

ブランド価値向上

成果

案件獲得の機会が増加

SIビジネス(Lift & Shift)

目標

規模拡大

成果

売上比率の増加

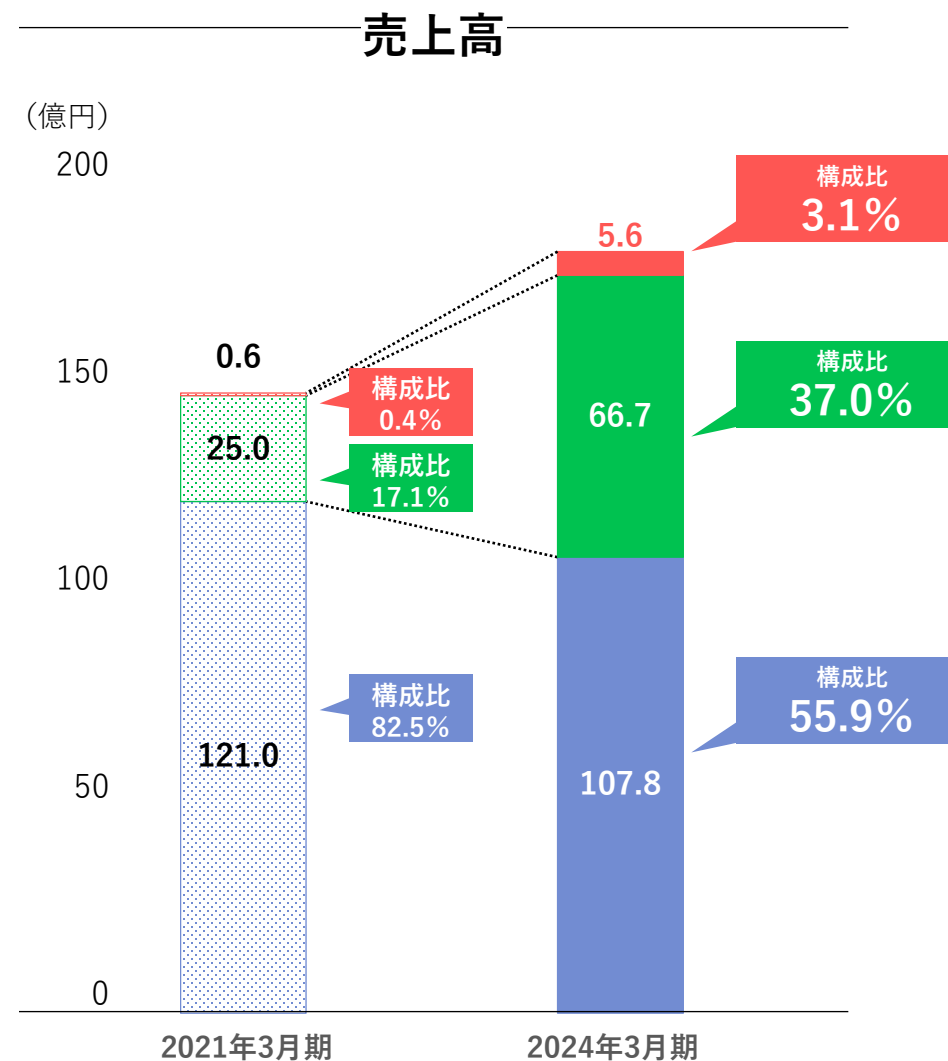
エンハンスビジネス

目標

収益性の向上

成果

生産性の改善、収益性の向上



2-4 第2次中期経営計画の概要 – 基本方針 –

V2026

ビジョン2026

第2次中期経営計画 基本方針

第二の創業

～基本に忠実に、そして飛躍的な成長へ～

経営の基本的な考え方

- Well-being経営
- 経営の意識改革
- 新しい事業モデルへの挑戦

重点施策

- 事業基盤
協業推進 生産体制の強化 品質の強化 研究投資
- 経営基盤
人的資本の充実 内部統制/ガバナンス 企業風土改革

2-4 第2次中期経営計画の概要 – 事業戦略 –

事業モデル

■ 3つのビジネスモデル

事業ポートフォリオをもとに「デジタル」「SI」「エンハンス」の3つのビジネスモデルで事業を展開

■ 3つの事業スタイル

受託型＋企画型の戦略を立案。

受託型は顧客との関係性ごとに最適なアプローチを考え、ソリューションを提供

Sier向け事業

大手Sierとの協業を通じて受託型開発等を提供する形態

プライム向け事業

顧客との直接契約を通じて、受託型開発等を提供する形態

サービス提供事業

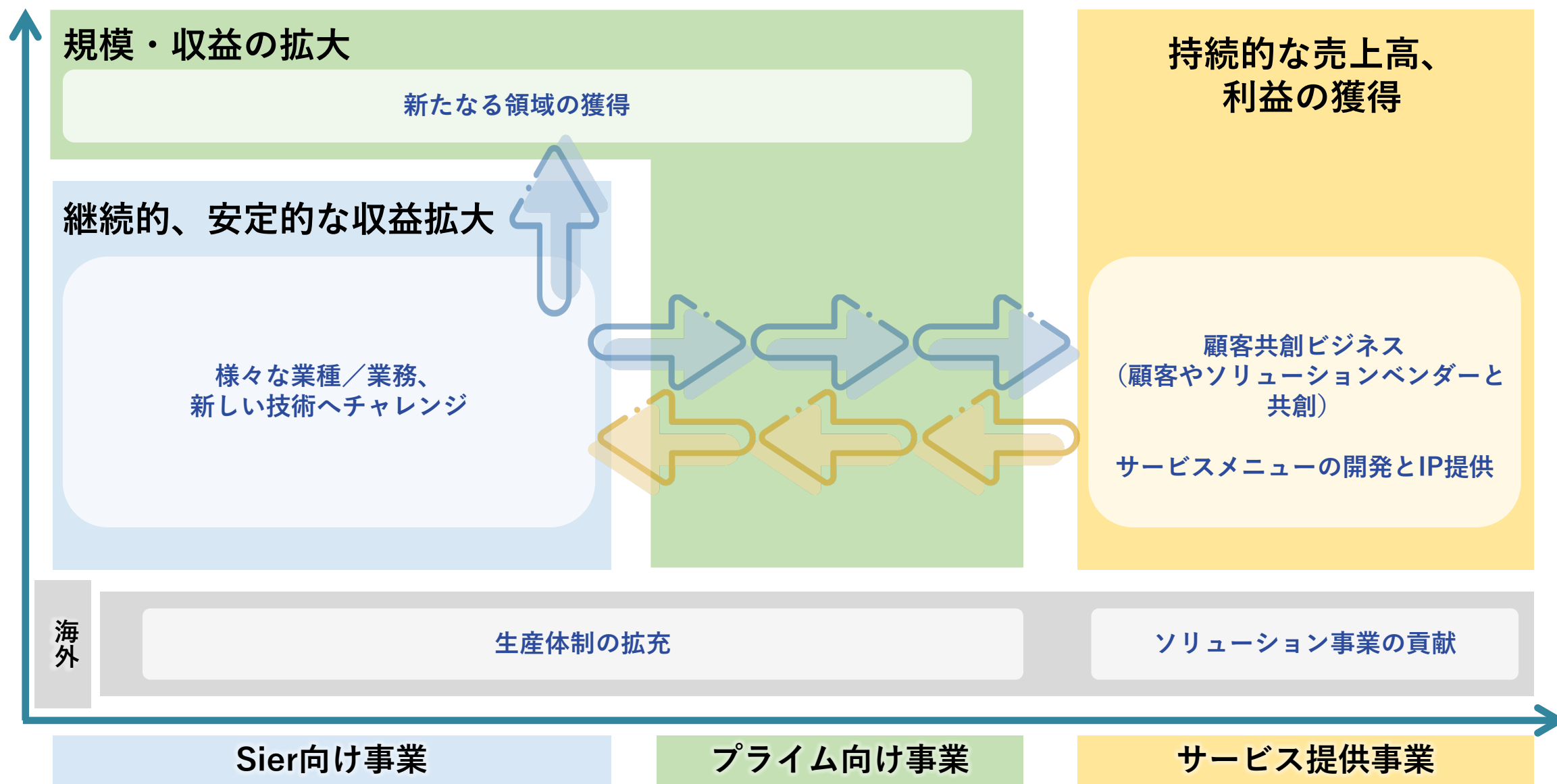
自社開発ソフトウェアや他社との協業を通じて、ソリューションサービスを提供する形態



2-4 第2次中期経営計画の概要

－事業戦略－

CUBE SYSTEM



2-4 第2次中期経営計画の概要

－重点施策－

■ 事業基盤

協業推進

- 大手Sierとの協業
- ソリューションベンダーとの協業

生産体制の強化

- ニアショアやオフショアの活用
- パートナーとの連携

品質の強化

- モデル変革への対応
- 生産体制拡大への対応

研究投資

- 事業やサービスを創出するための投資
- 生産力を高めるための投資

■ 経営基盤

人的資本の充実

内部統制／ガバナンス

企業風土改革

2-4 第2次中期経営計画の概要 –財務・非財務–

	重要経営指標(KPI)	2021/3 実績	第1次中計実績	第2次中計目標
財務	 資本効率	ROE	14.0%	14.0%
	 生産性	一人当たり売上高	21百万円	25百万円
	 ビジネスモデル変革	売上高構成比率	SIビジネス 25億円	SIビジネス +41億円(2020年度比)
	 成長性	売上高CAGR	—	6.8%
	 利益指標	営業利益率	7.9%	8.5%
非財務	 ダイバーシティ促進	係長級に占める女性社員比率	18.3%	18.6%
	 働き方改革	時間外勤務時間※2	—	33.6時間/月
	 コミュニケーション活性化	エンゲージメントスコア※3	—	やりがい：64
	 人材育成	1人当たり教育・研修日数	—	5.1MD
	 環境	GHG排出量目標 (Scope1,2,3※4) 2021年度比	Scope1,2 287 t-CO2 Scope3 4,576 t-CO2	Scope1,2 234 t-CO2 Scope3 5,399 t-CO2

※1 2024年3月末に対する増加額 ※2 所定（7.5h）外労働時間にて算出。裁量労働適用者、管理監督者を含む全社員の平均
※3 株式会社アトラエが提供するエンゲージメント解析ツール「Wevox」を利用し、キューブシステム単体の社員を対象に調査したもの
※4 Scope3はカテゴリ1「購入した製品、サービス」が対象

2-4 第2次中期経営計画の概要

－ 数値目標 －

	2024年3月期 実績	第2次中期経営計画			
		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2024年3月期比
売上高	180億円	188億円 (前期比：4.4%増)	206億円 (前期比：9.6%増)	230億円 (前期比：11.6%増)	CAGR 8.7%
デジタルビジネス	5.6億円	－ 億円	－ 億円	25億円	
SIビジネス	66.7億円	－ 億円	－ 億円	75億円	
エンハンスビジネス	107.8億円	－ 億円	－ 億円	130億円	
Sier向け事業	142.2億円	－ 億円	－ 億円	175億円	CAGR 7.5%
プライム向け事業	33.0億円	－ 億円	－ 億円	45億円	CAGR 10.9%
サービス提供事業	5.0億円	－ 億円	－ 億円	10億円	CAGR 26.0%
営業利益	15.3億円	16.0億円	19.5億円	24.1億円	CAGR 22.5%
営業利益率	8.5%	8.5%	9.5%	10.5%	+ 1.5pt
社員数（国内）	740名	800名	－ 名	920名	－
一人当たり売上高※	24百万円	23百万円	－ 百万円	25百万円	－

※ 社員数（国内）にて算出

3 2025年3月期 業績見通し

1. 業績見通しの概要
2. ビジネスモデル別売上高見通し
3. 業種別売上高見通し
4. 事業スタイル別売上高見通し
5. ビジネスモデル別受注状況
6. 業種別受注状況
7. 配当金および配当性向の推移
8. さいごに

3-1 業績見通しの概要

前期比4.3%増の見込み

売上高

- 受託ビジネス
Sier向け事業にて顧客との協業推進の活性化
プライム向け事業にて既存顧客での受注拡大／
新規顧客への営業活性化による受注拡大
- サービス提供事業
ソリューションベンダーを中心とした事業の拡大

前期比4.2%増の見込み

営業利益

- 人事制度改定（処遇向上）による人件費の増加
- リソースの最適化を実現する開発体制の整備
- 品質基盤を活かしたPJ運営
- 生産体制構築のための戦略的投資を実施

（単位：百万円）

2025年3月期
業績予想
（前期増減）

2024年3月期
実績

売上高

18,800
（+778／+4.3%）

18,021

営業利益

1,600
（+63／+4.2%）

1,536

同利益率

8.5%

8.5%

経常利益

1,650
（+59／+3.7%）

1,590

同利益率

8.8%

8.8%

親会社株主に帰属する 当期純利益

1,100
（+32／+3.1%）

1,067

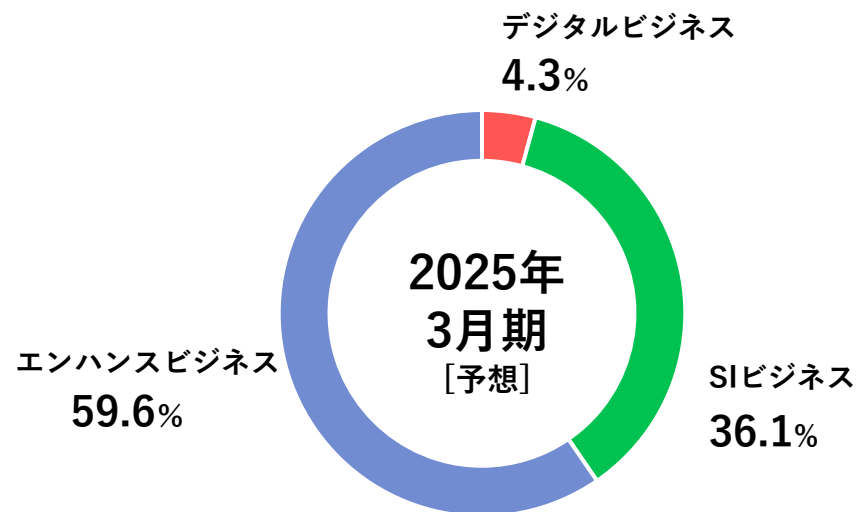
同利益率

5.9%

5.9%

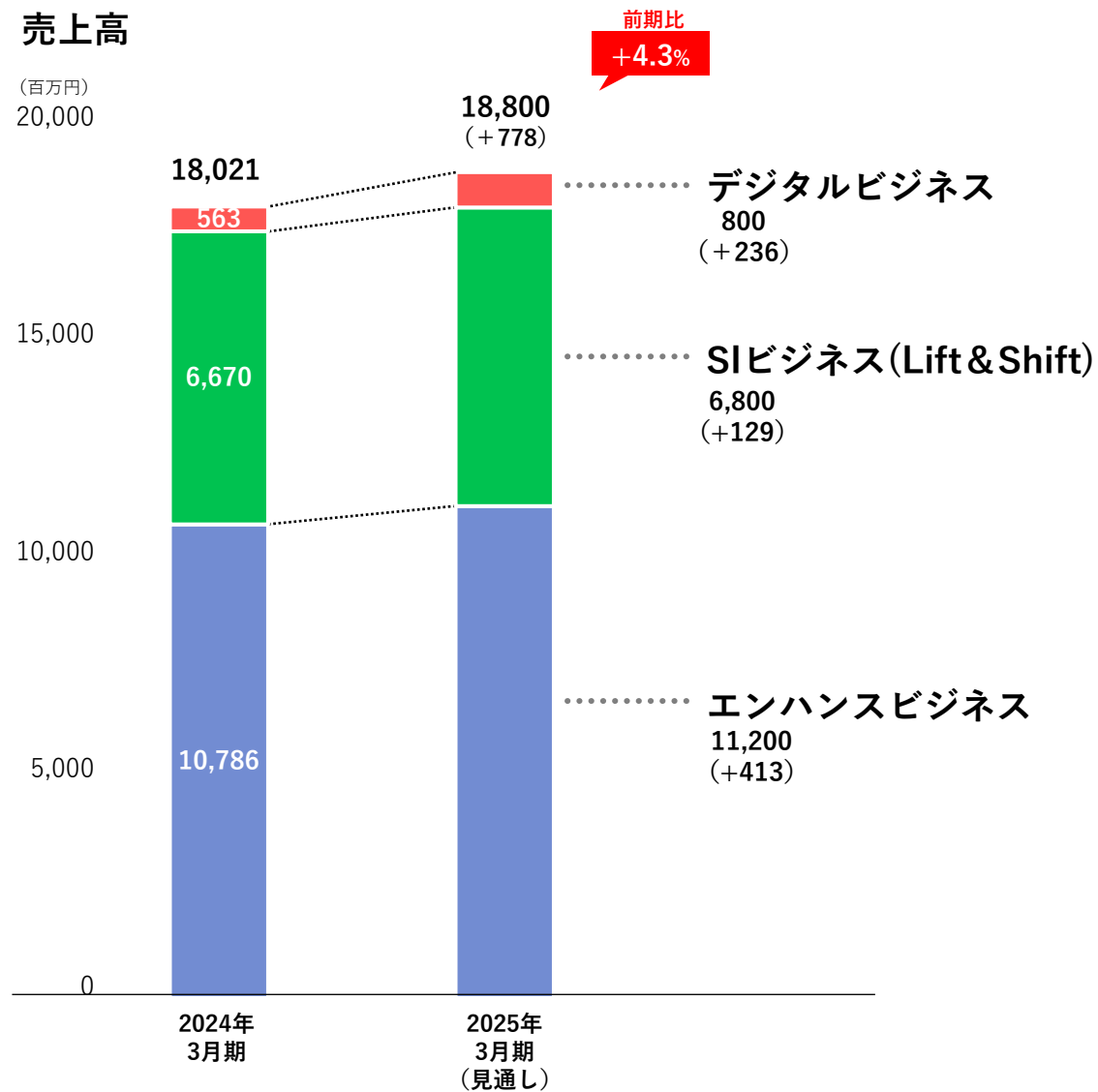
3-2 ビジネスモデル別売上高見通し

ビジネスモデル別売上高構成比 [25/3業績予想]



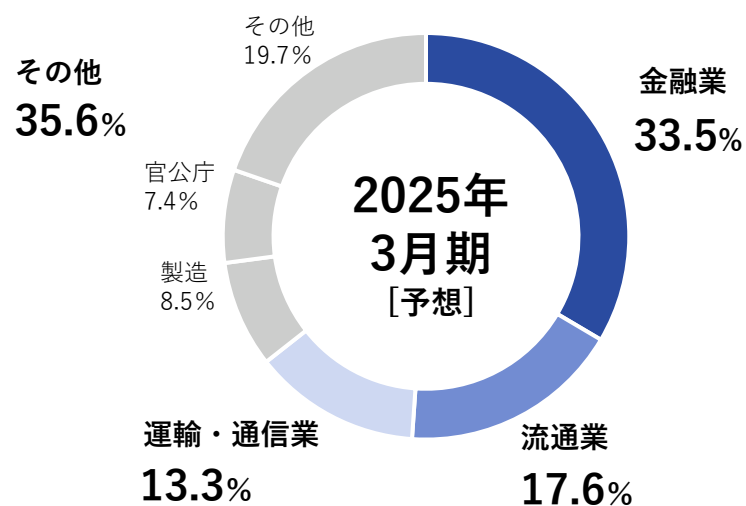
売上高

(百万円)
20,000

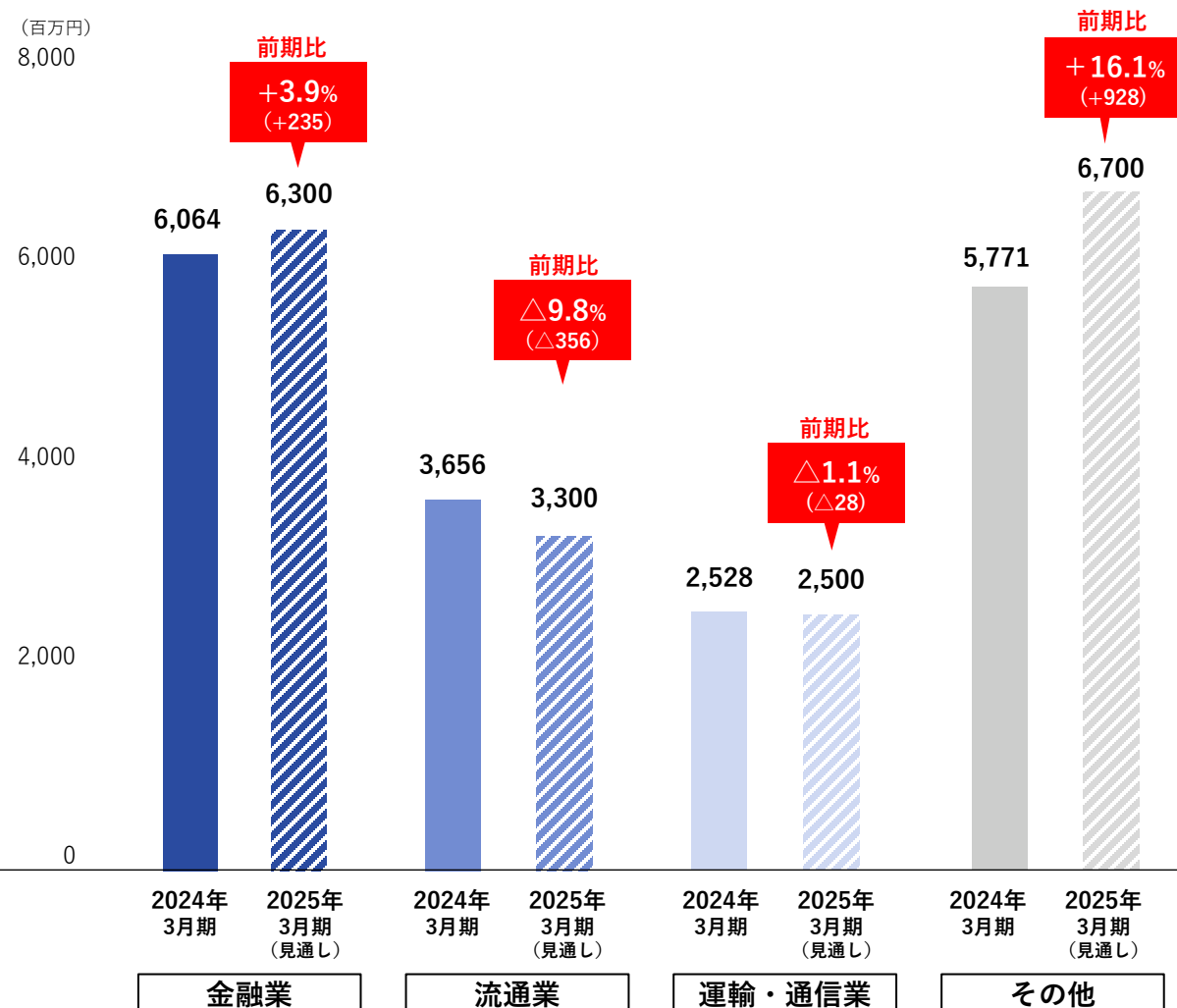


3-3 業種別売上高見通し

業種別売上高構成比 [25/3業績予想]

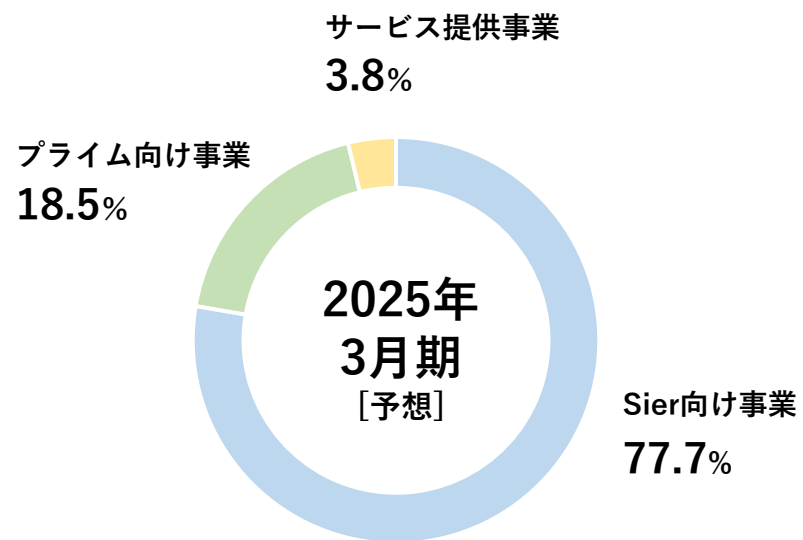


業種別売上高推移



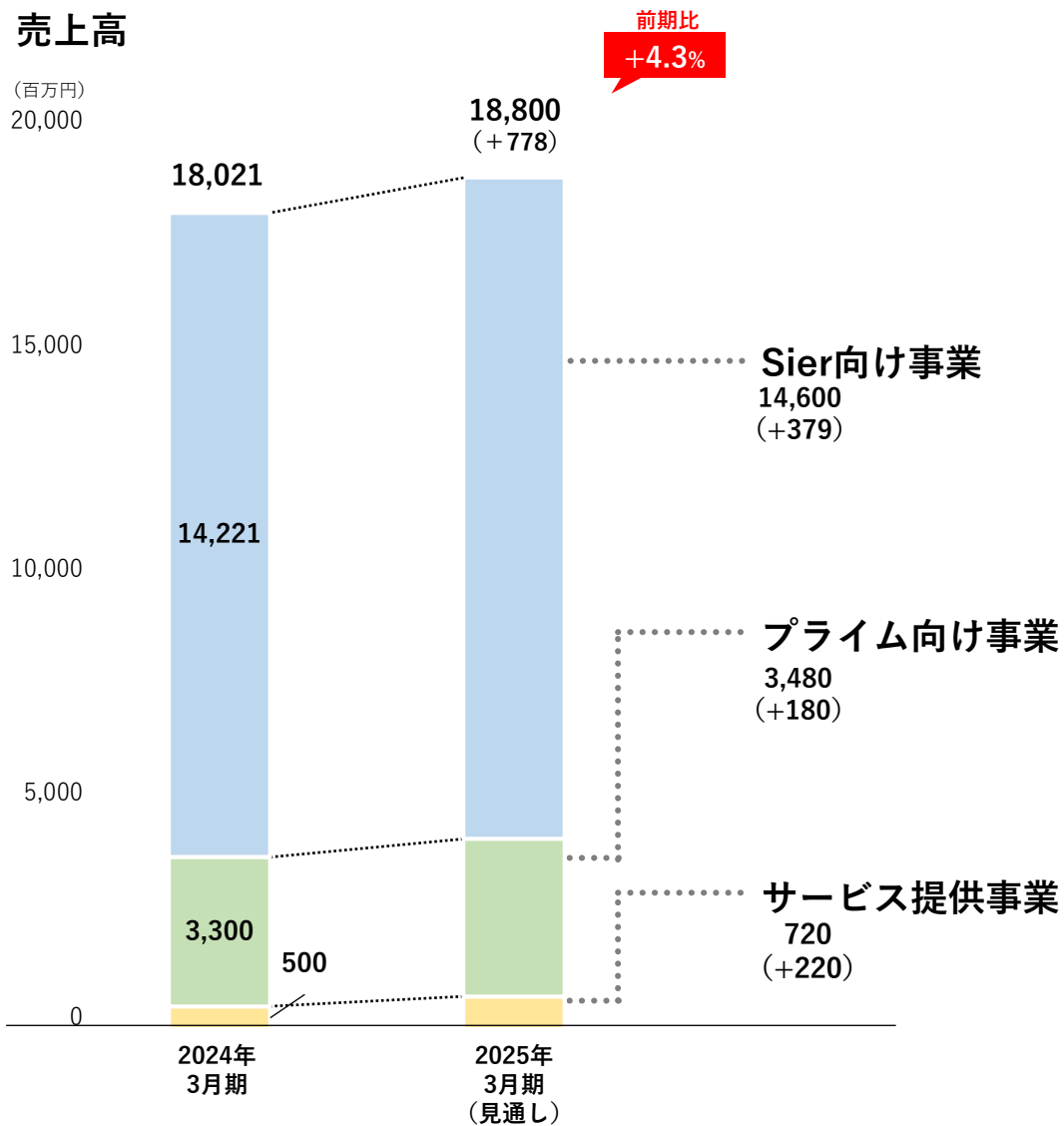
3-4 事業スタイル別売上高見通し

事業スタイル別売上高構成比 [25/3業績予想]

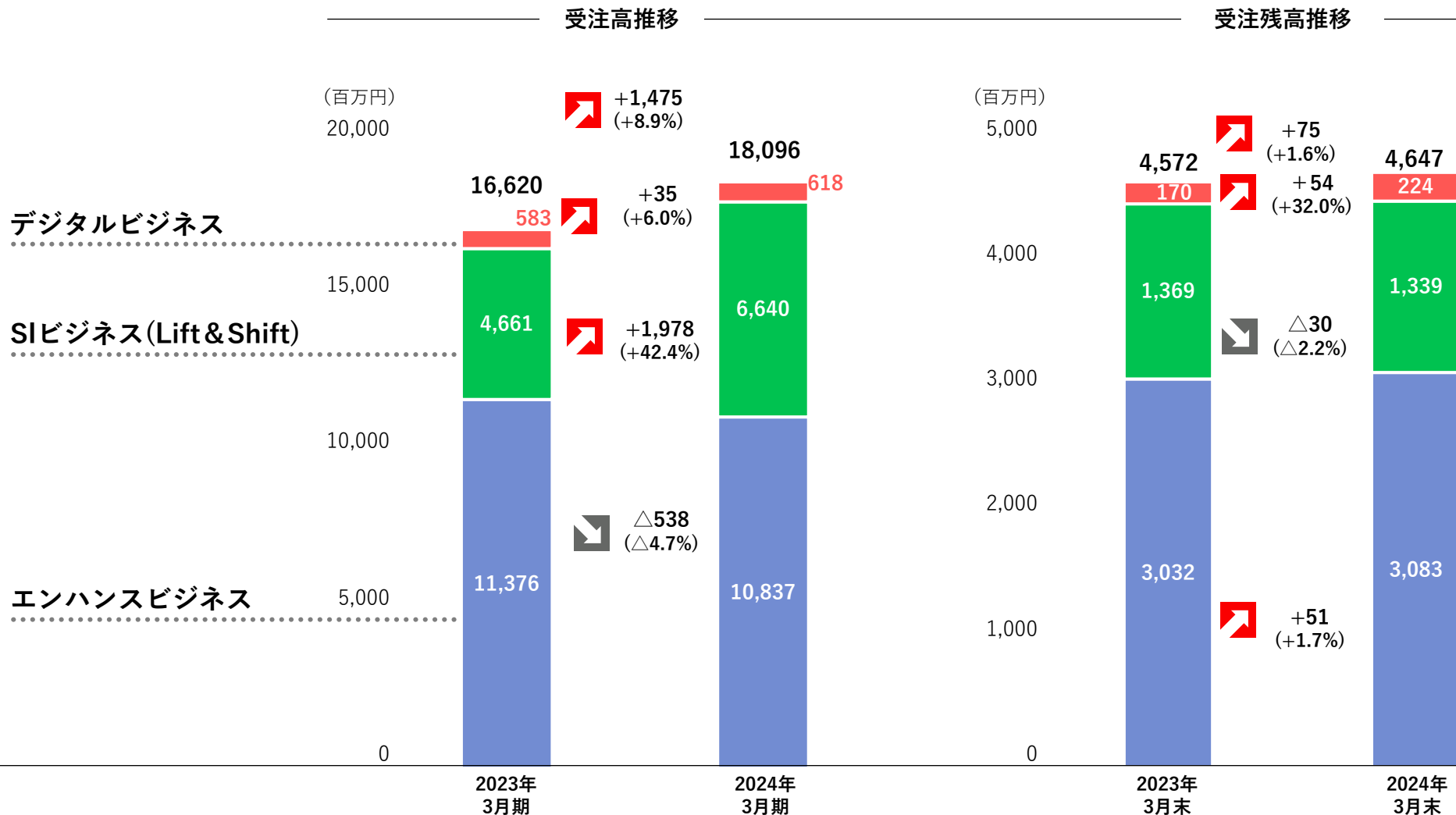


売上高

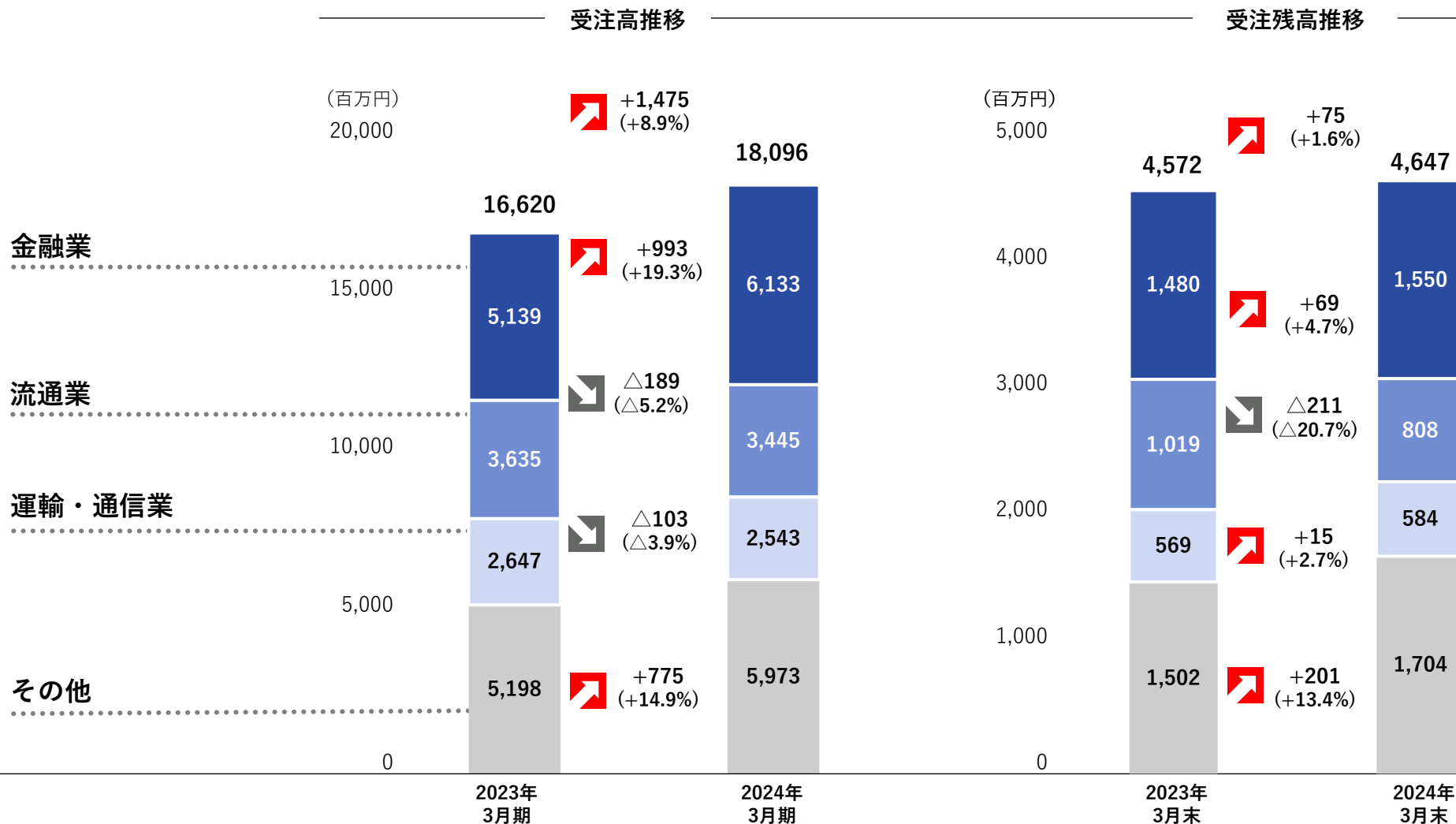
(百万円)
20,000



3-5 ビジネスモデル別受注状況

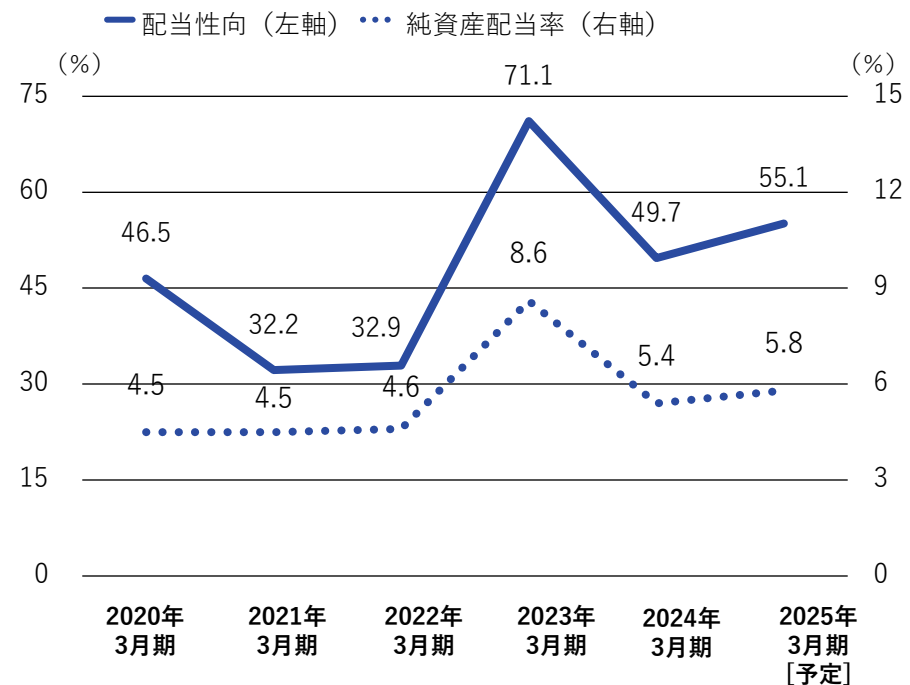
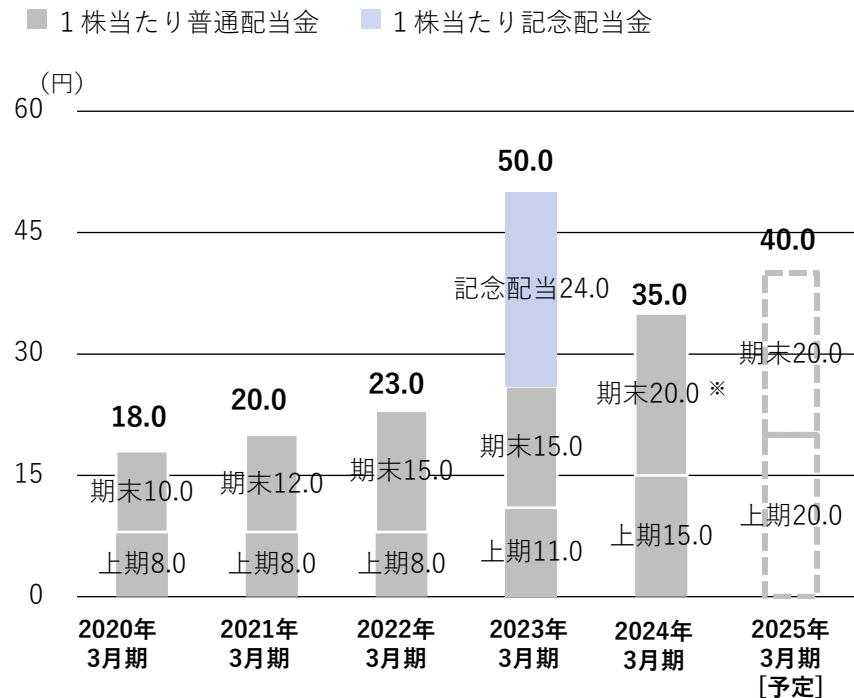


3-6 業種別受注状況



3-7 配当金および配当性向の推移

株主の皆様への更なる還元を目指すため、
2025年3月期より利益配分に40%から関する基本方針の一部を変更し、
連結配当性向の目安を**50%へ引き上げます。**



※ 2024年3月期の期末配当につきましては2024年4月24日に公表しているとおり、2024年度を開始事業年度とする第2次中期経営計画の配当方針を前倒しで適用し、1株当たり15円から20円に増配しております。<https://ssl4.eir-parts.net/doc/2335/tdnet/2424503/00.pdf>

3-8 さいごに

V2026

ビジョン2026

第2次中期経営計画 基本方針

第二の創業

～基本に忠実に、そして飛躍的な成長へ～

思いをひとつに
make CHANCE
from CHANGE

V2026
Communication &
Mutual Respect



<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。