

CUBE SYSTEM Message

第52期 株主通信

2023年4月1日▶2024年3月31日

キューブシステムの、今とこれからをお知らせします

「VISION2026(V2026)」第2次中期
経営計画をスタート
「第二の創業」として飛躍的な成長を
目指します

2023年度はSIビジネスが牽引し、増収増益を達成

2023年度の情報サービス業界は、顧客のDX化の推進や人材不足などを背景とするIT投資が活発に行われ、需要が非常に旺盛でした。特にSIビジネスでは、金融分野や流通分野で大きく拡大する受注にリソースを集約し、事業拡大につなげることができました。その結果、2023年度の連結業績は前期を上回り、過去最高の売上、利益を達成しました。

第1次中期経営計画では事業・経営基盤の強化を推進

第1次中計では、事業基盤面で3つの「ビジネスモデル」の強化に努めました。デジタルビジネスではブランド価値向上、SIビジネスでは規模拡大、エンハンスビジネスでは生産性の改善・収益性の向上に取り組んできました。また経営基盤の強化として、総合的・体系的な人材育成・新人事制度、総合的・体系的な品質管理の構築を進めました。さらに、全社的な内部統制・ガバナンス改革に加え、新事業開発・新ブランド構築に着手しました。

これらの施策の結果、組織横断的な機動力を発揮できるようになり、グループ一丸での大型案件対応などが実現できる環境が整ってまいりました。一方で、当社固有のノウハウを活かす知財の創出や労務状況の改善など、今後に向けた課題も残っております。

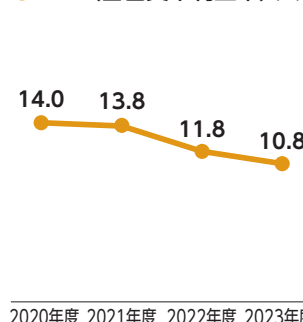


代表取締役 社長執行役員
中西 雅洋

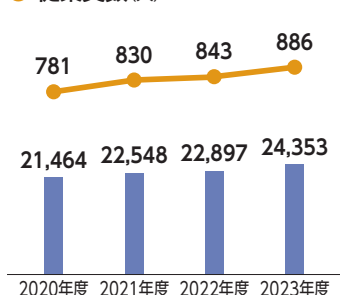
財務ハイライト

売上高(百万円)	営業利益(百万円)	経常利益(百万円)	親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)
18,021 対前期比 10.4% ↑	1,536 対前期比 5.8% ↑	1,590 対前期比 7.5% ↑	1,067 対前期比 7.8% ↑

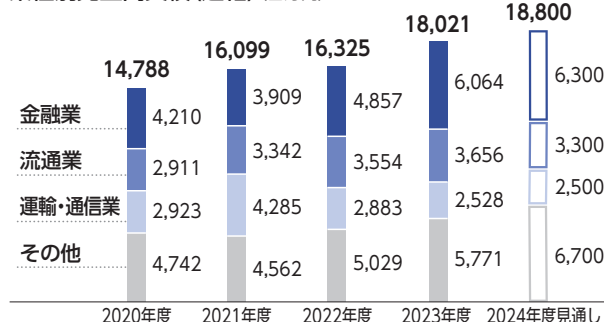
● ROE(自己資本利益率)(%)



■ 1人当たり売上高(連結)* (千円)
● 従業員数(人)



業種別売上高実績(連結)(百万円)



2020年度 2021年度 2022年度 2023年度

* 海外子会社の従業員数を除いて算出しております。

「第二の創業」に臨み、 基本に忠実に、飛躍的な成長を目指します

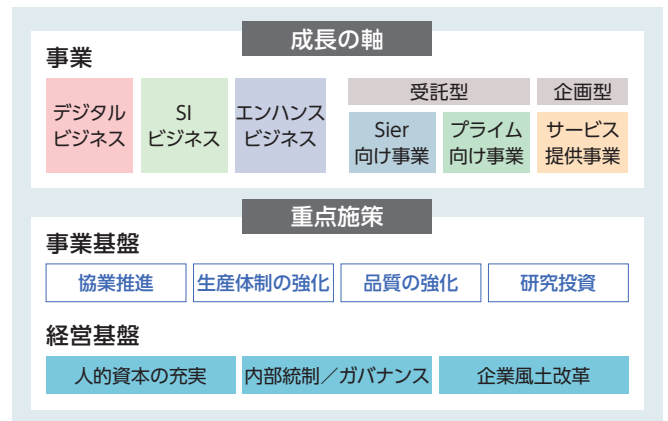
当社は、中長期経営計画「V2026」のもと、2024年度より第2次中計をスタートさせました。第2次中計は「第二の創業」のスタートと位置づけ、「基本に忠実に、そして飛躍的な成長へ」を行動の基本指針としました。「第二の創業」には、当社の強みである受託型ビジネスで培ったノウハウ・知財を活かし、企画型ビジネスの拡大に挑戦する思いを含めました。「基本に忠実に」は、一見すると後続の「飛躍的な成長」と相反する印象を受けるかもしれませんが。これは当社がこれまで大切に育んできた基本である「品質」と「信頼」を決して忘れることなく、新規ビジネス創出や事業規模の拡大を通じて、健全かつ持続的に成長するというメッセージです。

新しい事業モデルに挑戦し、 企業価値の最大化を目指す

第1次中計では、3つの「ビジネスモデル」にフォーカスして取り組んできました。その結果として、様々な事業領域で成果を得ることができました。第2次中計では、「事業スタイル」の考え方を取り入れ、「受託型ビジネス」と「企画型ビジネス」の戦略を推進します。まず「受託型ビジネス」ですが、これは顧客との関係構築に最適なアプローチを考え、「Sier向け」と「プライム向け」の2つのタイプに分類しました。「Sier向け」は大手Sierとの協業ビジネスで現在も大きな事業規模ですが、新たな業務・業種や技術面において今後も協業関係の強化に務め、継続的かつ安定的な収益の拡大を目指します。また、「プライム向け」は当社が直接お客さまと向き合って事業に取り組む形態で、Sier向け案件で得たノウハウを活かし、当社の得意な領域での顧客獲得と領域の深堀・拡大を目指してまいります。もう一方の「企画型ビジネス」は、当社独自のプロダクト提供と、顧客やソリューションベンダーと協業する形態で、これまでも、ソリューションベンダーとの協業は進めていました。今後も、新たなサービスの創出を図るため、引き続き協業を進め、持続的な売上・利益の獲得を目指します。

事業基盤と経営基盤の両面から、 変革を推進します

第2次中計は、事業と経営の基盤それぞれで重点施策を設定しています。事業基盤では、4つのテーマを設定しました。1つ目は「生産体制の強化」で、引き続き旺盛な需要に対応するため、国内ニアショア拠点の福岡や北海道、海外オフショア拠点であるベトナムや中国との連携やパートナー企業との関係・協業強化を推進します。2つ目は「品質の強化」です。近年、競争の激化に伴ってお客さまのニーズは高難度化しています。そのため、プライム向け事業やサービス提供事業の展開にあたっては、従来以上の品質管理やリスク対策が必要であり、強化を図ってまいります。3つ目は「協業推進」です。こちらでは大手Sierとの協業、ソリューションベンダーとの協業を強化・推進します。4つ目は「研究投資」で、新しい事業を生み出すための投資と、生産技術を高めるための投資、この2つの観点に注力します。



経営基盤では、「人的資本の充実」「内部統制/ガバナンス」「企業風土改革」という3つのテーマを設定しました。特に人的資本では、「採用」「育成」「エンゲージメント」の充実に注力します。「採用」面では、新卒採用や中途採用の量的拡大を図ります。「育成」においては、基礎的な能力を高める育成を徹底し、高度人材育成体系の整備・構築などさらなる質的向上を図ります。また、「エンゲージメント」を強化するために、社員の意欲に応える「総合的経済処遇」の向上と「働きがい/機会の創出」に加え、幹部社員を対象にした株式報酬制度の導入等、新たな施策を取り入れます。

2024年度(第二次中計初年度)の取り組み

「デジタルビジネス」はAI技術を活用したテーマやコンサルティングとの連携などを推進し、ビジネス領域の拡大に取り組んでまいります。「SIビジネス」では、引き続き旺盛な需要があると見込み、前期とほぼ同水準の売上を見込んでいます。「エンハンスビジネス」は、当社グループ全体でリソースの再配置を進め、事業の規模拡大に取り組んでまいります。

また、戦略的投資を積極的に推し進め、新人事制度導入による社員の処遇改善、有効かつ効率的な開発体制・品質基盤の整備・強化を行います。

中長期経営計画「V2026」では、「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」ことを社員の基本姿勢としています。さらにビジネス面では、企画型ビジネスを強化し、従来からの受託型ビジネスに加えて、企画+受託型ビジネスで事業成長を果たすスローガンを掲げています。この決意を忘れることなく、第2次中計の達成に向けて邁進してまいります。

業績見通し

(単位:百万円)

	2024年度	2026年度
売上高	18,800	23,000
Sier向け事業	14,600	17,500
プライム向け事業	3,480	4,500
サービス提供事業	720	1,000
営業利益	1,600	2,410
営業利益率	8.5%	10.5%



TOPICS

2023年度 イオンアイビス アウトソーシング アワードにて「顧客満足度向上大賞」を受賞

イオンアイビス株式会社が2024年2月7日に開催した「2023年度 イオンアイビス アウトソーシング アワード」において「顧客満足度向上大賞」を受賞しました。システム利用者様からのアンケート結果をもとに、イオンアイビス様と協力して改善を行ったことが評価されたものです。なお当社の実績についてはホームページに掲載しています。ぜひご覧ください。

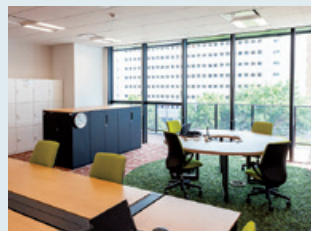


●実績紹介ページ

<https://www.cubesystem.co.jp/business/>

生産体制拡充 福岡オフィスの開設・ 北海道キューブシステムのオフィス増床

中長期経営ビジョン「VISION2026」の実現に向け、生産体制の増強・拡充による開発能力の強化をするため、2023年9月に福岡オフィスを開設、2024年2月に北海道キューブシステムのオフィスを増床しました。



▲福岡オフィス



▲北海道キューブシステム

CDP気候変動に関する調査にて 「B」スコア評価を獲得

当社は2023年度の気候変動に関する調査において、上位から3番目の「B」スコアと評価されました。「B」スコアはマネジメントレベルとされ、「自社の環境リスクやその影響を認識し、行動している」と評価されたことを示しています。



株主の皆さまの資産価値の向上を目指して、 配当金・株主優待の充実を図っていきます。

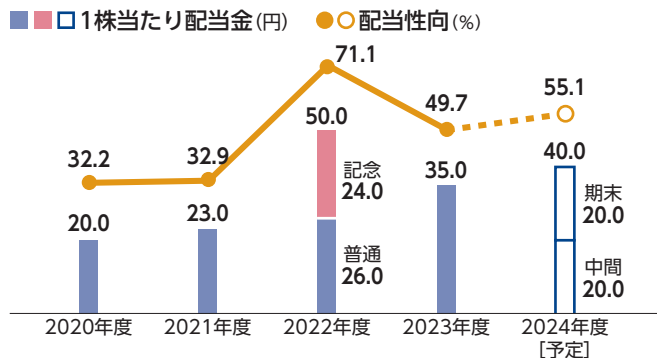
◆ 配当金

当期は、配当性向の目安を引き上げ、
1株当たり年間35円の配当とさせていただきます。

当社は、株主の皆さまへの利益還元を最重要課題と認識しており、経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施することを基本方針としております。また、第2次中計におきましては、株主の皆さまへのさらなる還元を目指し、連結配当性向の目安を40%から50%に引き上げる方針といたしました。

2023年度の期末配当金につきましては、当期業績等を勘案し、第2次中計の水準を前倒しで適用、1株につき20円とさせていただきます。なお、中間配当金1株当たり15円とあわせまして、年間配当金は1株当たり35円となりました。

なお、2024年度の配当金につきましては、1株当たり年間40円とし、中間配当20円、期末配当20円を予定しております。



◆ 株主優待

当社は、株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期的に保有していただける株主さまの増加促進を目的に株主優待制度を導入しております。

株主優待は毎年9月末日現在の株主名簿に記録された株主さまを対象に、下記の基準でJCBギフトカードを贈呈いたします。

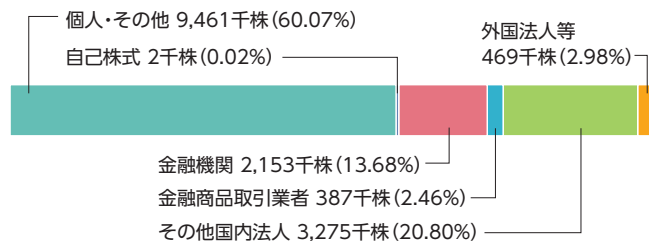


保有株式数	優待内容
200株以上400株未満	JCBギフトカード 1,000円分
400株以上1,000株未満	JCBギフトカード 2,000円分
1,000株以上	JCBギフトカード 3,000円分

株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数 22,364,000株
発行済株式の総数(自己株式2,732株を除く) 15,747,268株
株主数 9,886名

所有者別分布状況 15,750,000株(自己株式を含む)



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月中
上記基準日	毎年3月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。
配当金受領株主確定日	毎年3月31日(中間配当を行う場合は9月30日)
株主名簿管理人・特別口座の口座管理機関	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	東京都府中市日鋼町1-1 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (受付時間:平日9:00~17:00/フリーダイヤル)
公告方法	電子公告(当社ホームページ https://www.cubesystem.co.jp/ に掲載。) ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

● 株式に関する手続き用紙のご請求について

特別口座に記録された株式に関する手続き用紙のご請求は、以下のお電話ならびにインターネットにより受け付けておりますので、ご利用ください。

TEL 0120-232-711

(受付時間:平日9:00~17:00/フリーダイヤル)

インターネットアドレス

<https://www.tr.mufg.jp/daikou/>

CUBE SYSTEM

株式会社 キューブシステム



公式X
https://twitter.com/cubesystem_jp



UD FONT



本社 東京都品川区大崎2丁目11番1号 大崎ウィズタワー
〒141-0032 TEL.03-5487-6030(代)

西日本ソリューション 大阪府大阪市中央区本町1丁目6番16号 いちご堺筋本町ビル6階
事業本部 〒541-0053 TEL.06-6260-2266(代)

名古屋オフィス 愛知県名古屋市中区栄2丁目11番19号熊田白川ビル7階
〒460-0008 TEL.052-211-9140

福岡オフィス 福岡県福岡市博多区博多駅前4丁目11番19号 博多駅前パークサイドビル 4階
〒812-0011 TEL. 092-411-2200