

第47期
株主通信

2018年4月1日▶2019年3月31日

デジタル時代の期待に着実に応える技術で
持続的な成長を遂げていきます。東証一部上場
証券コード:2335

スマホ株主通信はこちら!

社長のご挨拶動画もございます。ぜひご覧ください。

http://p.sokai.jp/archive/2335_kabu/kabutsuu47/

2019年度については、お客さま対応強化による既存ビジネスでの受注拡大に加え、当社グループの強みを活かした新たな成長領域での展開を見込み、増収・増益を計画しています。業績見通しのポイントとしては、ネットバンクやダイレクト生損保を中心とした金融業での受注拡大や全産業でのDX対応案件の新規受注に加え、既存のエンジニアリングサービスの範囲

拡大やサービス化による収益力の向上を図ること、売上高155億円、営業利益10.9億円、営業利益率7.0%を見通しています。当社グループは、中長期経営ビジョン「VISION2020」を進め、「顧客からベストパートナーと評価される企業」として「社員と会社とともに成長し、喜び・豊かさを分かち合える企業風土の醸成」の実現を目指しています。2018年度から開始した「VISION2020」の3rd STEPは、「キューブシステム流サービスビジネスを実現する」をスローガンに、SaaS提供型ビジネスの拡大を図り、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、顧客価値の最大化を図ります。

今後、DX領域やグローバルでの事業展開を確実に推進できる人材の確保と、将来を担う若手社員の育成を着実に進めていきます。また当社では、昨年に「未来創造会議」を立ち上げ、若手社員による次世代のビジョンを創り上げていく「コミュニティ」を始めました。

キューブシステムグループでは経営理念の実現を通して、SDGsなど社会課題の解決に向け、「価値創造プロセス」を確立していきます。そして、持続的な成長のための財務的価値と社会的価値を生み出し、全てのステークホルダーにとって豊かな社会の実現に挑戦していきます。

「これからも信頼されるキューブシステムへ向けて、まい進していきます。」

代表取締役 社長
嶋山 収

拡大やサービス化による収益力の向上を図ること、売上高155億円、営業利益10.9億円、営業利益率7.0%を見通しています。当社グループは、中長期経営ビジョン「VISION2020」を進め、「顧客からベストパートナーと評価される企業」として「社員と会社とともに成長し、喜び・豊かさを分かち合える企業風土の醸成」の実現を目指しています。2018年度から開始した「VISION2020」の3rd STEPは、「キューブシステム流サービスビジネスを実現する」をスローガンに、SaaS提供型ビジネスの拡大を図り、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、顧客価値の最大化を図ります。

今後、DX領域やグローバルでの事業展開を確実に推進できる人材の確保と、将来を担う若手社員の育成を着実に進めていきます。また当社では、昨年に「未来創造会議」を立ち上げ、若手社員による次世代のビジョンを創り上げていく「コミュニティ」を始めました。

キューブシステムグループでは経営理念の実現を通して、SDGsなど社会課題の解決に向け、「価値創造プロセス」を確立していきます。そして、持続的な成長のための財務的価値と社会的価値を生み出し、全てのステークホルダーにとって豊かな社会の実現に挑戦していきます。

「これからも信頼されるキューブシステムへ向けて、まい進していきます。」

常務執行役員
山岡 一裕
経営管理統括

国内事業、技術投資、海外事業についての、現状および今後の注力分野をお聞かせください。

飯田 国内事業においては、主要4社で5%の成長率を挙げることができました。また、既存ビジネスにおけるエンジニアの収益率についてもラボ化推進や派生案件を獲得するなど効率性をあげ、前年を上回る実績となりました。新規領域への拡大では、パッケージクラウドインテグレーションでの大型案件の獲得や新たなエリアへの拡大、DX対応案件などの新規受注も成果と捉えています。

技術投資においては、パートナー企業との協業により、システム開発手法として注目されるアジャイル開発でのサービス提供を開始しました。また、AI技術の分野では、トリプルアイズ社と、昨年8月に資本業務提携を結び、技術供与やAI技術者育成を進めています。ブロックチェーン技術の分野では、お客さまともに

経営基盤の強化における営業盤強化に向けた取り組みは「人材」と「ESG」の二つです。特にESGについては、ここ数年で非常に注目されるようになり、当社も社会的価値の見える化に重きをおいて進めてきました。

経営基盤の強化における2018年度の成果としては、採用手法の抜本的改善による人材の確保や中期経営計画と連動した育成機会を創出し、女性の活躍推進、次期経営を担う若手人材の育成等に注力したことです。そして、社員一人ひとりの生産性向上に向け「働き方改革」もを行い、中長期的な報酬制度改革にも取り組みました。

今後においても、人的リソースの確保は経営上の重要な課題であるため、新卒・中途の人材採用はもとより、若手人

実証実験を行い、社内実証実験として、社員向けの仮想通貨を活用した研究開発も実施しました。昨年度の研究開発投資の金額は、売上高に対して0.48%となりました。今後引き続き、これら技術投資を継続し、技術と創造力を両輪に、デジタルトランスフォーメーションの実現を進めていきます。

今後の注力分野としては、コーポレート・ベンチャーキャピタル機能の充実を図る中、協業と共創を推進し、成長領域への拡大や新規事業化にしっかりとつなげていきます。

海外事業においては、アジアを軸としたグローバルマーケット事業展開を進めていきます。事業展開の方向性と

さては、既存領域の強みを武器に、新規の成長領域への展開と新規サービスの創出、両面で事業拡大を図っていきます。昨年、上海歩歩情報システムがお客さまとパートナー契約を締結し共創による事業拡大のための一歩を踏み出しました。今年度についても、更なる関係強化を図り、受注の拡大を進めていきます。また、中国など海外の新しいデジタルビジネスを日本に取り込んで日本側でのサービスに活かすなど、海外の企業やお客さまと協力しながら、当社の価値提供につながる取り組みにも注力していきます。

2018年度の取締役会では、特に印象的だったのは、トリプルアイズ社との提携です。この業界ではクラウド、AI、IoTといったデジタル技術への対応が課題ですが、当社はブロックチェーンに対する取り組みを進めてきたものの、AI分野に対する取り組みが十分ではありませんでした。そうした中、AIに対する課題やその解決に向けた、中長期的な取り組みについての活発な議論をすることができました。その後も取締役会にて状況の確認など、適宜適切なモニタリングも進み、コーポレート・ガバナンス体制の強化にも繋がりました。

社外役員の役割としては、把握しにくい外部環境の変化を伝えることも重要だと考えております。特にESGを重視した機関投資家とのエンゲージメントの推進もその一つであり、当社経営の対応方針や具体的な取り組みに対しても監督・モニタリングしております。また、デジタル技術に対応するIT人材の確保はユーザ企業では重要な課題で

さては、既存領域の強みを武器に、新規の成長領域への展開と新規サービスの創出、両面で事業拡大を図っていきます。昨年、上海歩歩情報システムがお客さまとパートナー契約を締結し共創による事業拡大のための一歩を踏み出しました。今年度についても、更なる関係強化を図り、受注の拡大を進めていきます。また、中国など海外の新しいデジタルビジネスを日本に取り込んで日本側でのサービスに活かすなど、海外の企業やお客さまと協力しながら、当社の価値提供につながる取り組みにも注力していきます。

2018年度の取締役会では、特に印象的だったのは、トリプルアイズ社との提携です。この業界ではクラウド、AI、IoTといったデジタル技術への対応が課題ですが、当社はブロックチェーンに対する取り組みを進めてきたものの、AI分野に対する取り組みが十分ではありませんでした。そうした中、AIに対する課題やその解決に向けた、中長期的な取り組みについての活発な議論をすることができました。その後も取締役会にて状況の確認など、適宜適切なモニタリングも進み、コーポレート・ガバナンス体制の強化にも繋がりました。

社外役員の役割としては、把握しにくい外部環境の変化を伝えることも重要だと考えております。特にESGを重視した機関投資家とのエンゲージメントの推進もその一つであり、当社経営の対応方針や具体的な取り組みに対しても監督・モニタリングしております。また、デジタル技術に対応するIT人材の確保はユーザ企業では重要な課題で

あり、この課題に対する取り組みが事業成長に大きく関わってきます。当社の適切なサービス提供やお客さまとの共創による関係構築等、お客さまの変化に即した対応についてアドバイスやモニタリングを行っていきます。

当社の強みは、お客さまに寄り添い、サービスを提供していくことです。お客さまの課題解決の方向性を理解したうえで、お客さまの期待を超えるサービスを提供しようという意識を社員全員が持っています。この強みを活かし、持続的な成長を遂げられるように社外役員としての役割を果たしていきます。

あり、この課題に対する取り組みが事業成長に大きく関わってきます。当社の適切なサービス提供やお客さまとの共創による関係構築等、お客さまの変化に即した対応についてアドバイスやモニタリングを行っていきます。

当社グループは、中長期経営ビジョン「VISION2020」を進め、「顧客からベストパートナーと評価される企業」として「社員と会社とともに成長し、喜び・豊かさを分かち合える企業風土の醸成」の実現を目指しています。2018年度から開始した「VISION2020」の3rd STEPは、「キューブシステム流サービスビジネスを実現する」をスローガンに、SaaS提供型ビジネスの拡大を図り、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、顧客価値の最大化を図ります。

今後、DX領域やグローバルでの事業展開を確実に推進できる人材の確保と、将来を担う若手社員の育成を着実に進めていきます。また当社では、昨年に「未来創造会議」を立ち上げ、若手社員による次世代のビジョンを創り上げていく「コミュニティ」を始めました。

キューブシステムグループでは経営理念の実現を通して、SDGsなど社会課題の解決に向け、「価値創造プロセス」を確立していきます。そして、持続的な成長のための財務的価値と社会的価値を生み出し、全てのステークホルダーにとって豊かな社会の実現に挑戦していきます。

「これからも信頼されるキューブシステムへ向けて、まい進していきます。」

あり、この課題に対する取り組みが事業成長に大きく関わってきます。当社の適切なサービス提供やお客さまとの共創による関係構築等、お客さまの変化に即した対応についてアドバイスやモニタリングを行っていきます。

あり、この課題に対する取り組みが事業成長に大きく関わってきます。当社の適切なサービス提供やお客さまとの共創による関係構築等、お客さまの変化に即した対応についてアドバイスやモニタリングを行っていきます。

社外取締役
椎野 孝雄

V2020
その先へ

未来創造会議

現代は「VUCA」と呼ばれる時代であり、一人ひとりの価値観やアイデンティティが重要となっています。そして、デジタルネイティブ世代を中心としてあらゆる企業がデジタル企業に変革しています。

このような事業環境の中、当社ではV2020の先を見据えた新たなビジョンの策定・推進に向けて、次世代を担う若手社員とともに、未来のキューブシステムについて考え、次のビジョンを創りあげたいという思いから「未来創造会議」という取り組みを立ち上げました。

本年2月には15名の若手社員が役員とともに3日間の合宿に参加。チームに分かれ2020年以降の「キューブシステム」と「自分自身」のありたい姿を語り合い、課題設定を行いました。今後定期的な交流を図り、新たなビジョン策定に向けて取り組んでいきます。

キックオフミーティングと合宿の様子

合宿①



キックオフ



合宿②



ポストV2020に向けたこの2年間で成し遂げたいこと

参加した社員からのコメント

水戸：今後のビジョン形成とビジョンに行き着くための作戦づくりを成し遂げたいです。私の参加したチームは技術志向の方が多かったため、将来に向けて当社がどのようなテクノロジーで社会貢献していくのかを考えていきたいです。



水戸 拓実さん

松葉：合宿の中で描いたあるべき姿に近づくよう、達成可能なロードマップに落とし込んでいきたいです。また、未来創造会議で描いたビジョンやメンバーの想いを、自組織に持ち帰りビジョンを共有できる仲間を増やしていきたいです。



松葉 慧さん

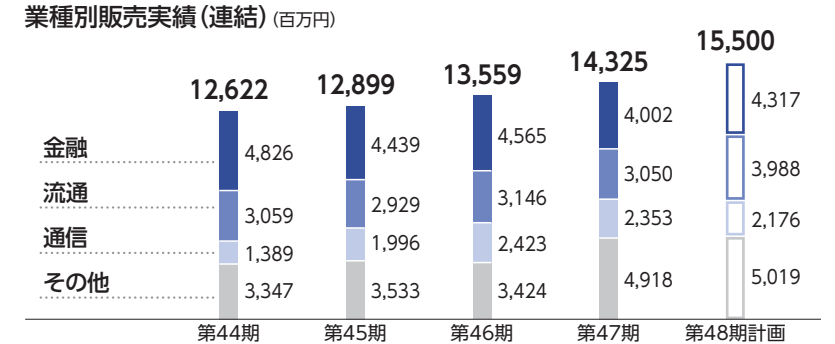
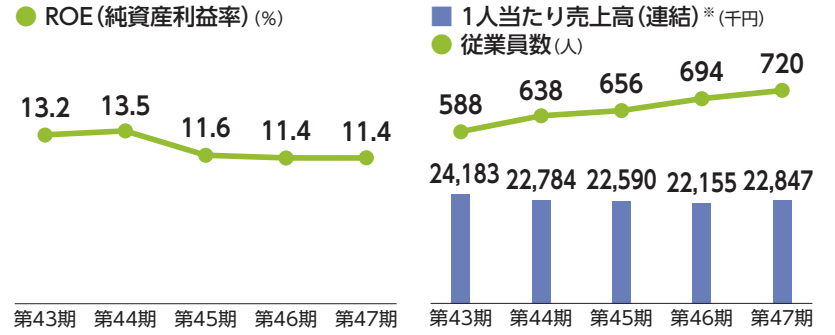
吉田：私のチームでは、将来当社がステークホルダーにどのような価値提供をしていきたいかを今後議論していきます。チームでの活動や様々な方々と議論を重ね、自分たちが納得できるアウトプットを出せるような活動にしていきたいと思っています。



吉田 勝洋さん

財務ハイライト

売上高	14,325百万円	対前期比 105.6% ↑
営業利益	921百万円	対前期比 107.8% ↑
経常利益	959百万円	対前期比 107.5% ↑
親会社株主に帰属する当期純利益	596百万円	対前期比 105.1% ↑



次世代育成支援



東洋大学寄附講座の一環として「1day Internship」開催



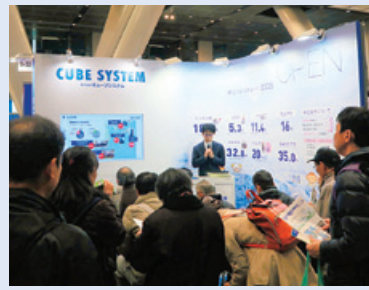
ファミリーデー2018を開催

CSR活動の取り組み
社会貢献や環境、次世代育成のために、キューブシステムグループはさまざまなCSRへの取り組みを実施しております。

IR Information
IRインフォメーション

企業価値の向上、認知度の向上を目指して個人投資家の皆さまに向けたIR活動を積極的に展開しております。

IRフェア出展や各地で個人投資家説明会を開催



野村IRフェアでのブース内会社説明会の様子



野村証券鹿児島支店での説明会の様子

会社概要

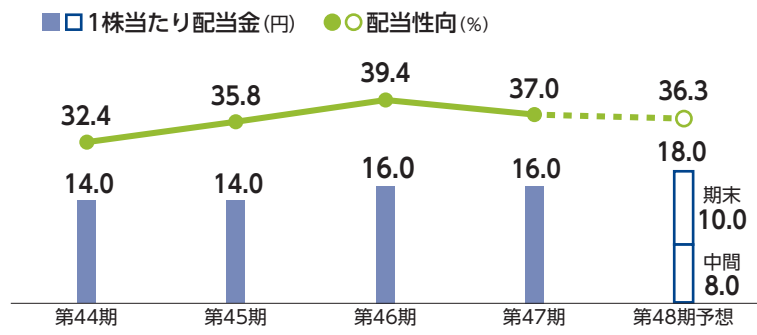
商号	株式会社キューブシステム
設立	1972年(昭和47年)7月5日
本社	東京都品川区大崎2丁目11番1号 大崎ウイズタワー
資本金	7億6,897万円
年商	143億円(2019年3月期、連結)
取引銀行	みずほ銀行 五反田支店 三菱UFJ銀行 五反田支店 りそな銀行 目黒駅前支店
社員数	766名(2019年4月1日現在、連結)
関連会社	株式会社北海道キューブシステム CUBE SYSTEM VIETNAM CO.,LTD. 上海求歩信息系统有限公司

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、当社株主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図ることを目的に株主優待制度を導入しております。



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

配当金
当期につきましては、1株当たり16円の配当とさせていただきます。

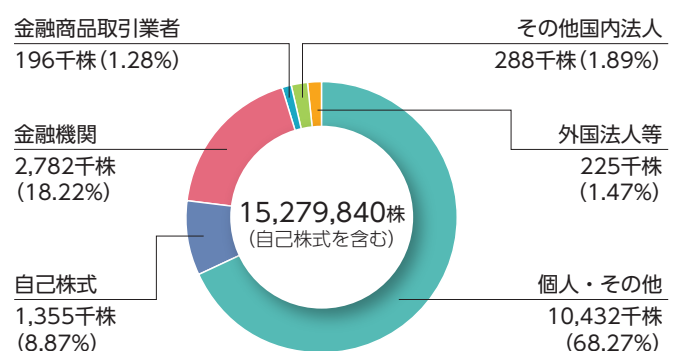


株主の皆さまの資産価値の向上を目指して、配当金・株主優待の充実を図っていきます。

株式の状況 (2019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1,355,835株を除く)	13,924,005株
株主数	7,823名

所有者別分布状況



大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
崎山 収	1,638	10.72
キューブシステム従業員持株会	1,565	10.24
株式会社キューブシステム	1,355	8.87
小貫 明美	401	2.62
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	394	2.57
内田 敏雄	376	2.46
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(役員報酬BIP信託口)	369	2.41
櫻井 正次	316	2.06
佐藤 俊郁	304	1.98
株式会社みずほ銀行	276	1.80

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 証券代行部
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する。

株式に関するお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お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、ご利用下さい。
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.mufig.jp/daikou/

