



平成 26 年 5 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社キューブシステム
代表者名 代表取締役社長 崎山 收
(コード番号 2335 東証第一部)
問合せ先 専務取締役 内田 敏雄
(T E L . 03-5447-3340)

中期経営計画（2014 年度～2017 年度）の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2014 年度～2017 年度）を策定いたしましたので、その内容について別紙のとおりお知らせいたします。

以上

中期経営計画

(2014年度～2017年度)

平成26年5月8日

CUBE SYSTEM

中期経営計画 (2014年度～2017年度)

CUBE SYSTEM



1. 今後の動向
2. 中長期経営ビジョン (VISION 2020)
3. 中期経営計画



1. 今後の動向

1. 情報サービス市場動向

情報サービス市場

2014年度の情報サービス市場は、再編等に伴う金融機関需要に加え、官公庁等公共分野向け需要の増加も想定されることから、プラス成長は持続する。

前年対比1.6%増と予想

- ✓ 大企業を中心に**ビッグデータ**のマーケティング分野での活用等戦略的なIT投資の更なる増加
- ✓ 金融機関では、メガバンクの**システム統合案件**
- ✓ 公共部門では、社会保障・税の**マイナンバー法案**に伴う制度対応が開始

中長期的には低成長市場と想定される国内市場環境を踏まえ、情報サービス事業者は国内依存からの脱却や、ビッグデータ、クラウド等の成長領域に積極的に取り組むべきと考える。

- ✓ **M2M** (Machine to Machine) 等の IT 技術革新を背景に、小売業における販売促進や、製造業、インフラ業における予防保守・監視等によるコスト削減、効率化等が見込まれる。
- ✓ **クラウドサービス**等のストック型ビジネスへと事業ポートフォリオへの変革



2. 中長期経営ビジョン (V2020)

1. 目指す方向性

CUBE SYSTEM Group Vision

「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」

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)



1. 目指す方向性

環境の変化に対応し、自らを改革し続け、持続的な成長を目指す

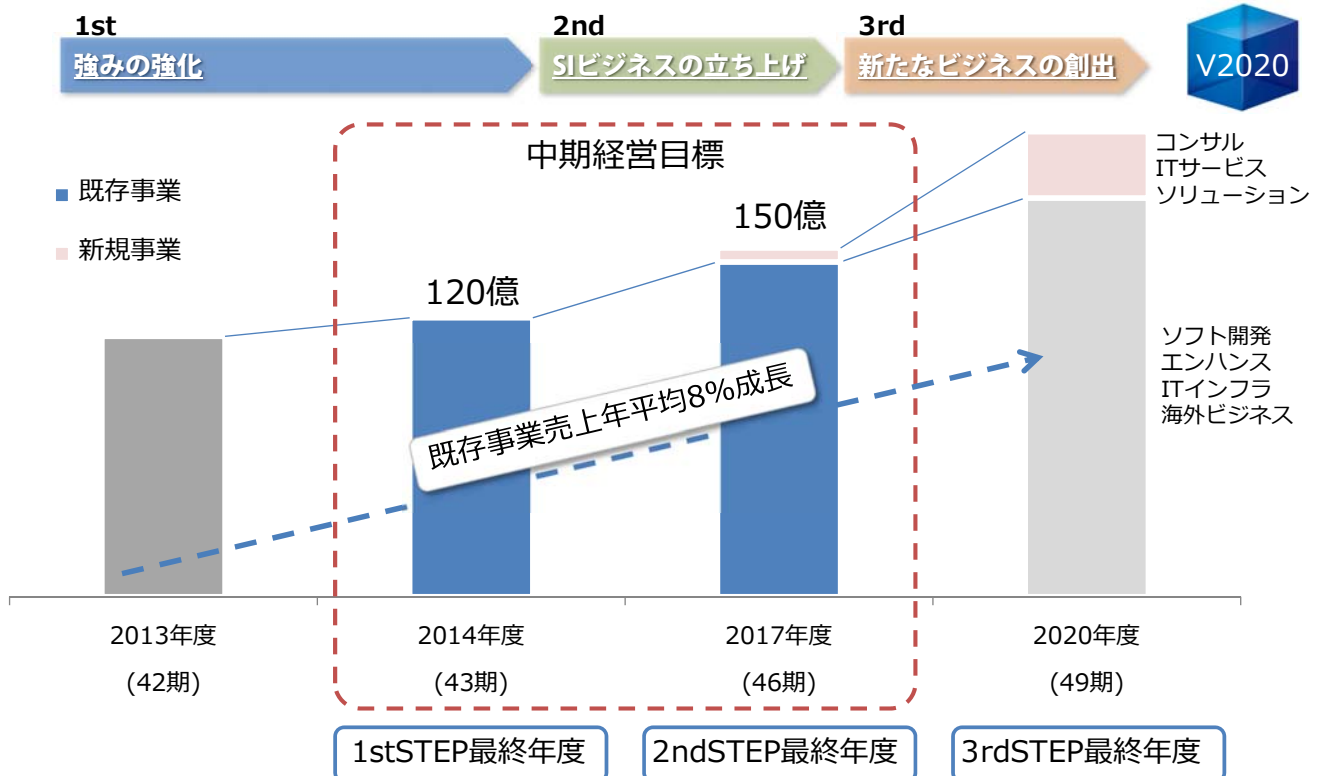
■ 2021年3月期 (第49期) 目標



- ソリューション/SIビジネスの拡大
- コアビジネスの改革と拡大
- グローバルビジネスの展開加速
- 積極的な開発投資によるサービス力の強化

2. 中期経営計画の位置づけ

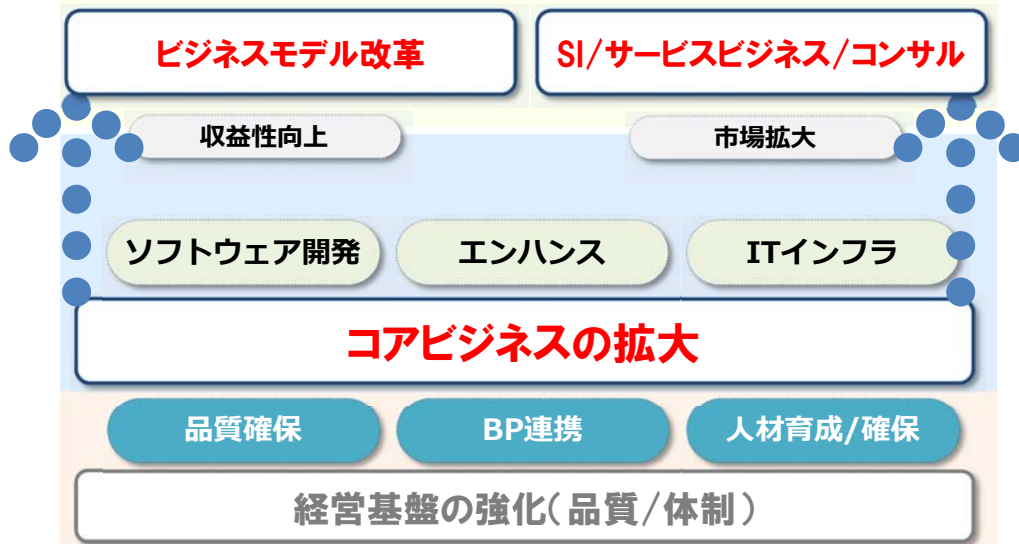
営業利益10%以上





1. 中期経営ビジョン

**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**



2. 重点施策

ソフトウェア開発	金融	既存顧客での未参入エリアへの新規参入 金融オムニチャンネル案件への参入 (情報系・チャンネル系分野)
	流通	オムニチャンネル案件への参入 小売業向けプライム獲得に向けた営業展開
	全産業	マイナンバー制案件への参入 新たな新規顧客 (SIer、直契約) の開拓
エンハンス		海外拠点を活用したオフショアエンハンスの拡大 ITサービス化による収益性の改善
ITインフラ		クラウドや垂直統合環境のインフラ構築の拡大
海外/オフショア		顧客の海外展開サポートの拡大 オフショア/現地ビジネスの拡大
新規		Oracle/AWSソリューションの展開 流通ノウハウを活用したコンサルティングの展開 ソリューションによる新規SIビジネスの立ち上げ



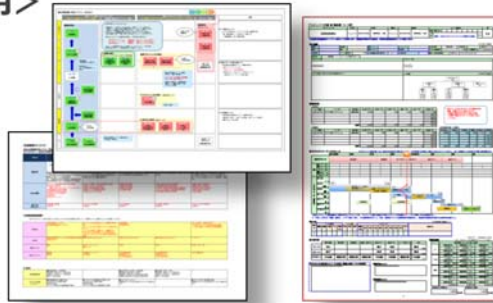
3. 中期経営計画

3. 品質/生産性の確保に向けた施策

全社横断組織による品質/生産性の改善

<品質確保プロセスの運用>

- ・PJレビューの強化による品質の更なる向上



4. 体制確保に向けた施策

大規模PJに対応できるPM
上流工程を担当できるSE

の育成と確保

PM/SEともに
倍増

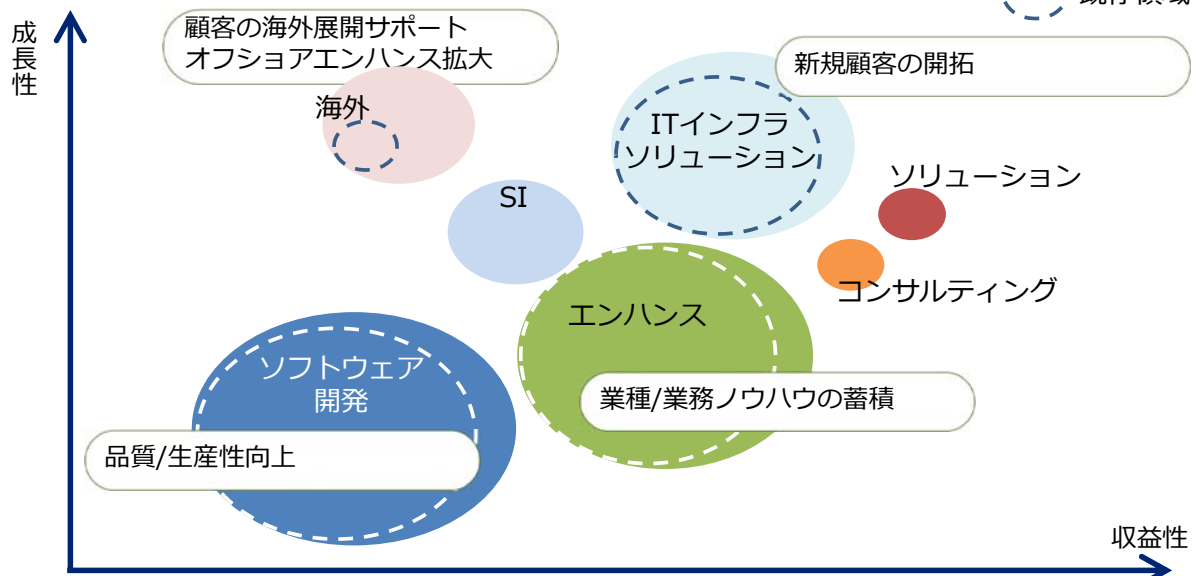
コアとなるビジネスパートナーとの連携強化

戦略的
アライアンス



3. 中期経営計画

5. 目指す事業ポートフォリオ



新規事業
取り組み
に向けた

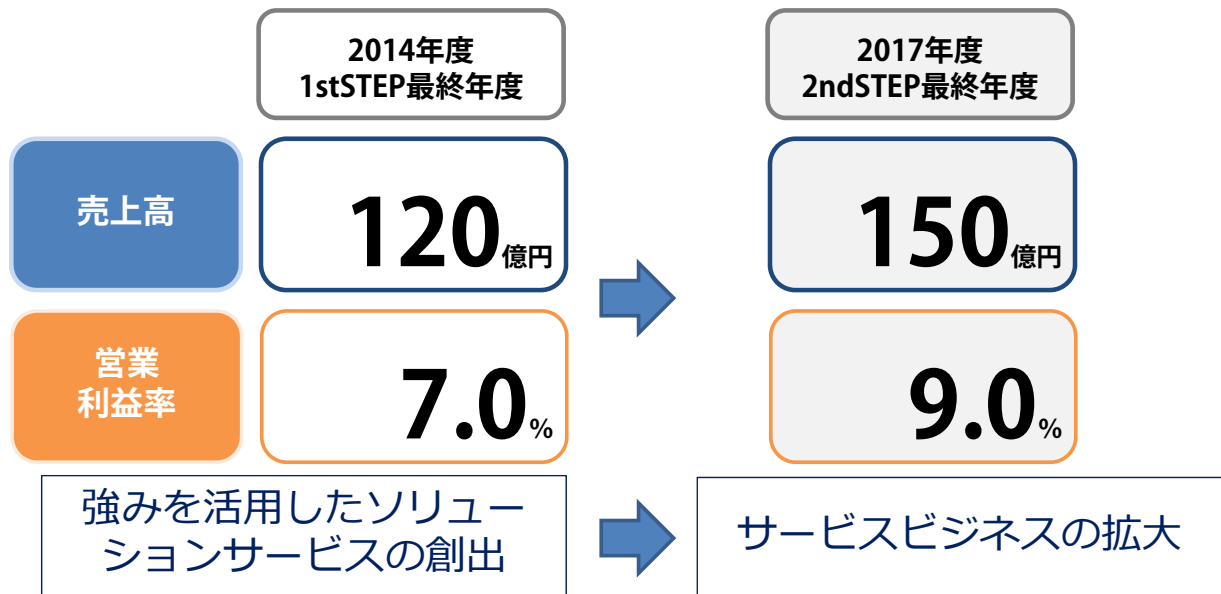
ソフトウェア開発/エンハンスの競争優位性をもってSIビジネスの新規受注/新規顧客開拓

業種/業務ノウハウに基づくITコンサルサービスの展開

マーケティングプロセスの確立による営業力の強化



6. 計数目標



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。