



2021年5月11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 社長執行役員 中西 雅洋  
(コード番号 2335 東証第一部)  
問合せ先 上席執行役員社長室長 北垣 浩史  
(TEL. 03-5487-6030)

## 中期経営計画（2021年度～2023年度）の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2021年度～2023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



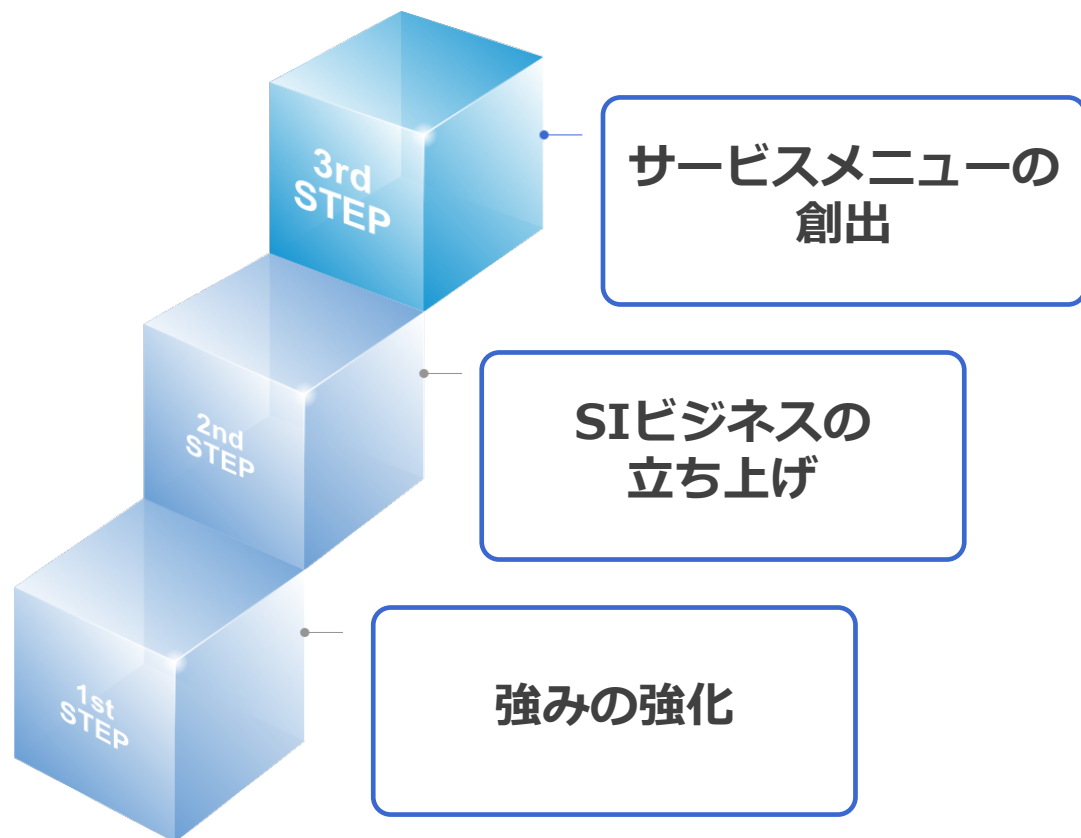
# V2026と第1次中期経営計画

1. V2020-V2026
2. V2020ならびにV2020 3rdSTEP振り返り
3. サステナビリティ経営の推進
4. V2026 事業の方向性 -エンハンスビジネス/S I ビジネス/デジタルビジネス-
5. V2026 第1次中期経営計画
  1. 重点施策
  2. 事業戦略
  3. 新中計 重要指標
  4. 数値目標

# 1. V2020-V2026

## V2020 (2012-2020)

顧客のベストパートナーとなることを目指す  
個と組織がともに成長する企業風土の醸成を目指す



新型コロナ  
感染拡大に  
よる社会変  
化

デジタル技  
術の潮流

## V2026 (2021-2026)

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。

### 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。



変革を成果へつなげ、  
成長を加速

新たなビジネスへの変革  
に向けた基盤づくり

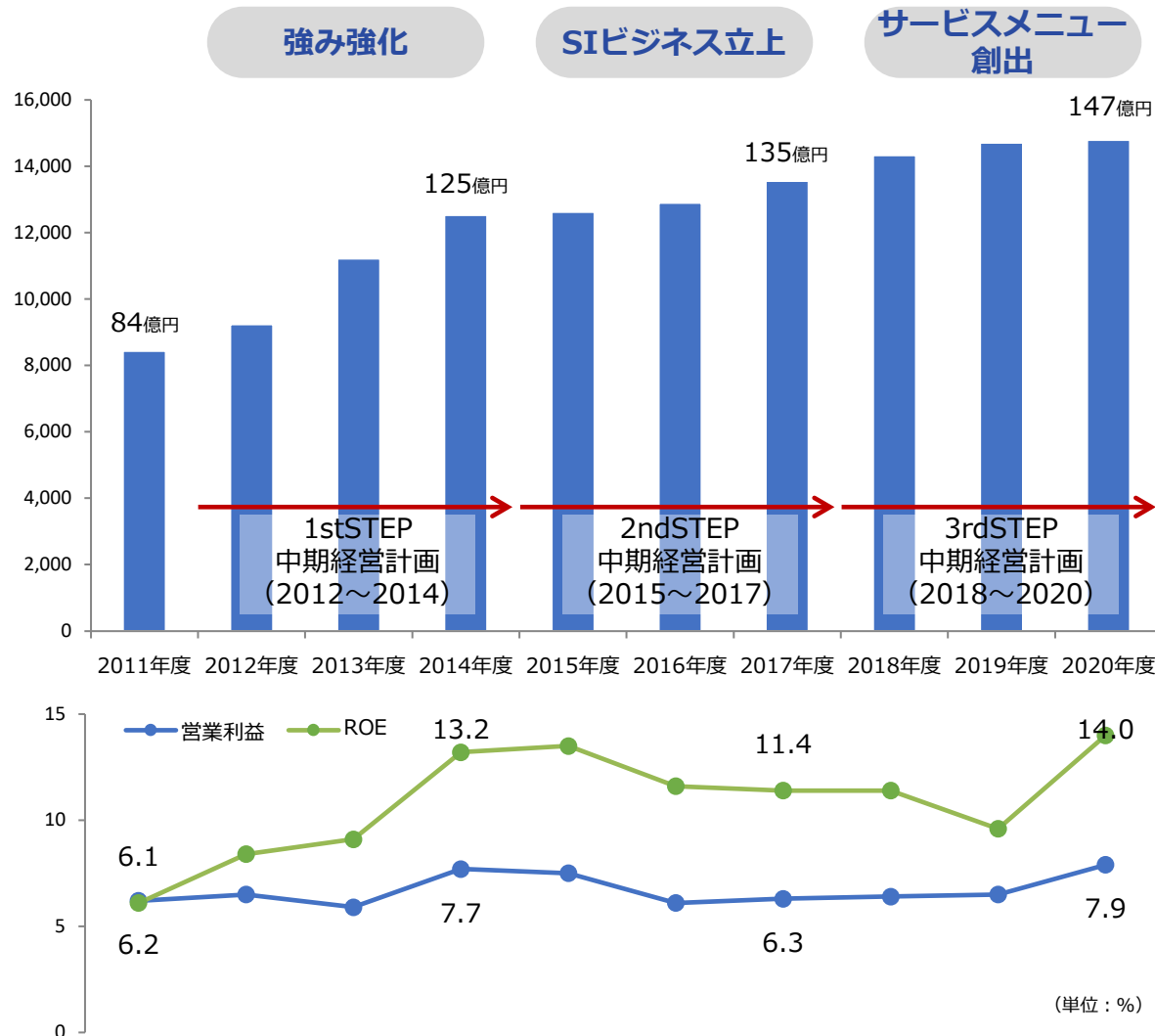
思いをひとつに

2023

make CHANCE from CHANGE

## 2. V2020ならびにV2020 3rdSTEP振り返り

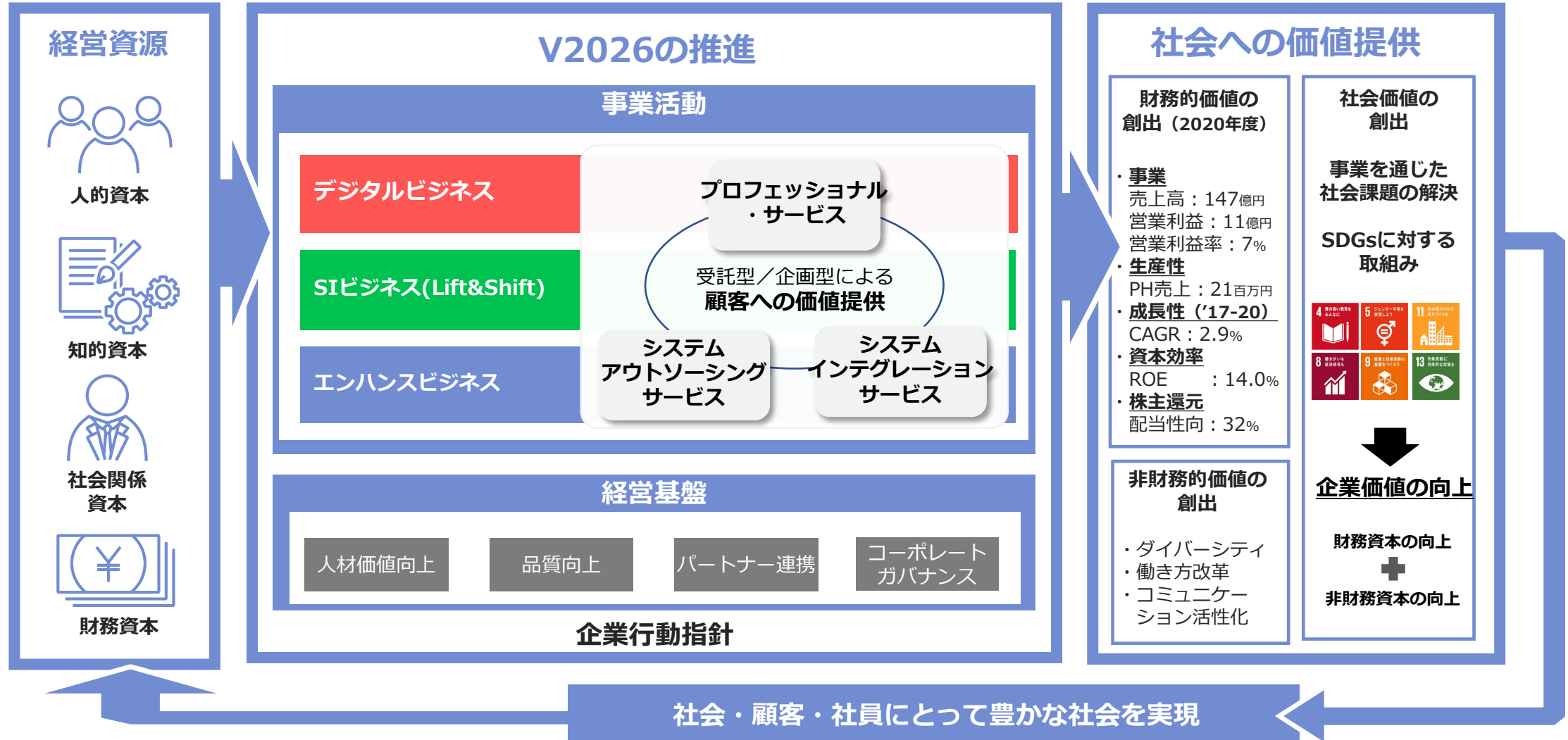
### 中期経営計画（2018～2020）



	目標値	実績
売上高	185億円	147億円
営業利益率	9.6%	7.9%
ROE	13%	14.0%

- ・ ビジョン 当初に策定した 売上高200億円に対して未達
- ・ 1stSTEP 強みの強化による大規模S I 案件を受託できる体制の構築は達成
- ・ 2ndSTEP SIビジネスの立ち上げにチャレンジするも計画通りに進めること出来ず、成長は鈍化
- ・ 3rdSTEP 売上高目標185億円、営業利益率目標9.6%を掲げるもともに未達  
未達の要因は、当初より目論んでいた「新規事業」の拡大、人的リソースの確保が十分に実行できなかったことに加え、大型案件受注も受託型で積極的な提案を仕掛けることが出来なかったため

### 3. サステナビリティ経営の推進

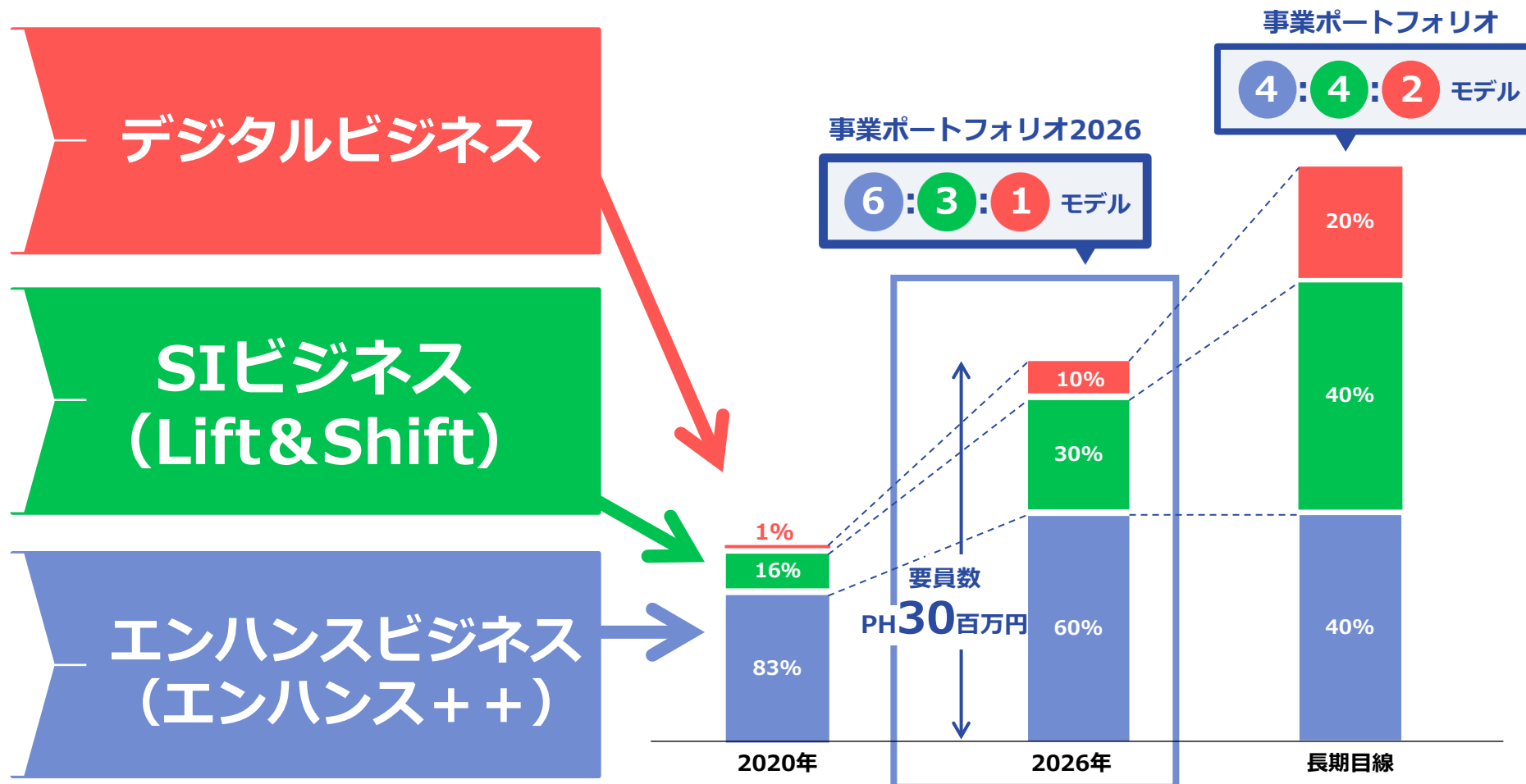


## 4. V2026 事業の方向性 -エンハンス/SI/デジタル-

企画 + 受託型ビジネスで安定的かつ継続的な事業基盤の構築  
 エンハンスビジネスを基盤にSIビジネス、デジタルビジネスへの投資注力

ビジネスモデル

ビジネスモデル別売上高構成イメージ



## 4. V2026 事業の方向性 -エンハンス/S I/デジタル-

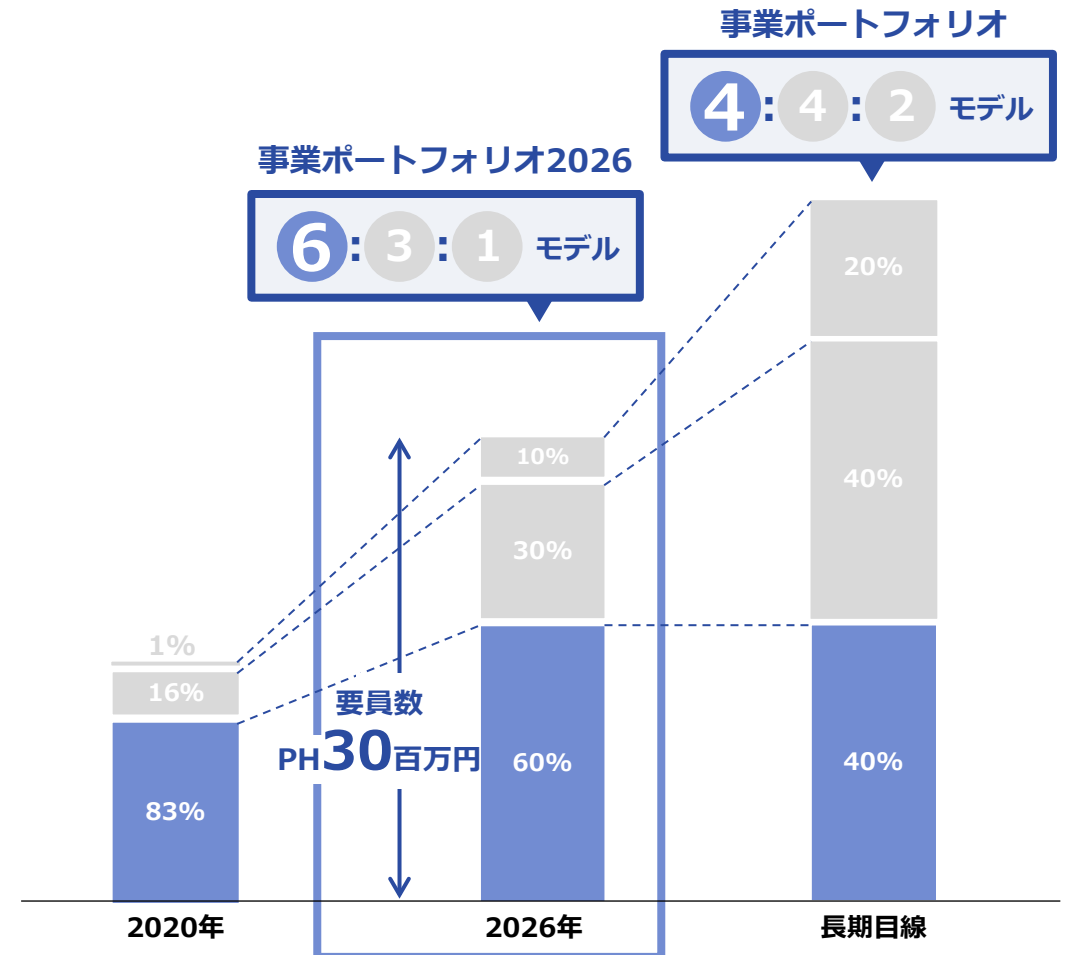
### エンハンスビジネス(エンハンス++)

- 基幹系、情報系システムのエンハンス範囲拡大
- プロセス変革、派生開発の積極的な提案活動
- 高品質、効率的なリソース活用による生産性向上

#### 新たなモデル構築

高生産性、高付加価値(高収益性)の  
徹底的追求  
成長領域への展開

### ビジネスモデル別売上高構成イメージ





## 4. V2026 事業の方向性 -エンハンス/SI/デジタル-

### SIビジネス(Lift&Shift)

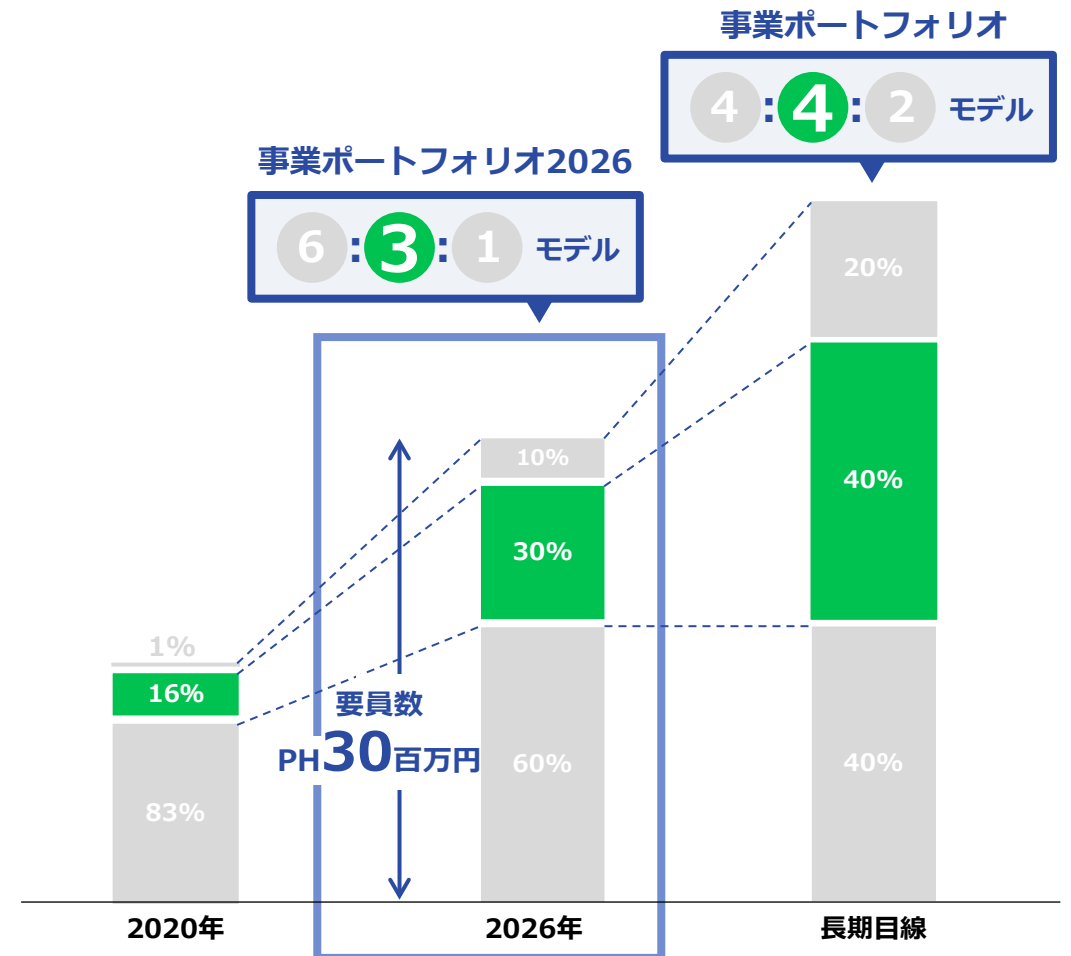
- クラウド・インテグレーション案件の積極的提案
- 当社独自のAgile型開発モデルの活用
- 新たなシステム運用モデル構築・遂行

2つのアプローチと強みでシェア拡大

大規模 ▶ SIer連携で実現

中小規模 ▶ ソリューション提案

### ビジネスモデル別売上高構成イメージ



## 4. V2026 事業の方向性 -エンハンス/S I/デジタル-

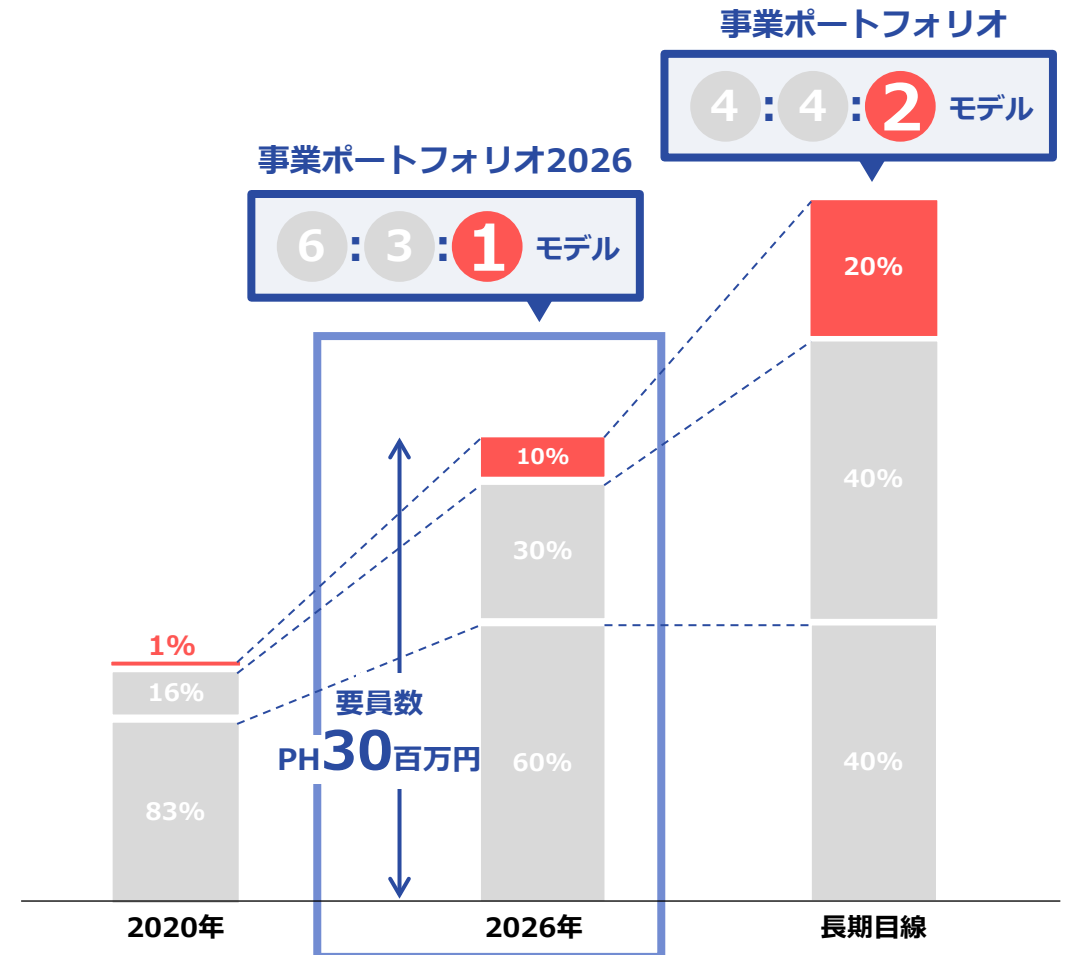
### デジタルビジネス

- コンサル協業を通じたビジネス変革テーマの実践
- デジタル技術を使った新ビジネスモデル構築と展開

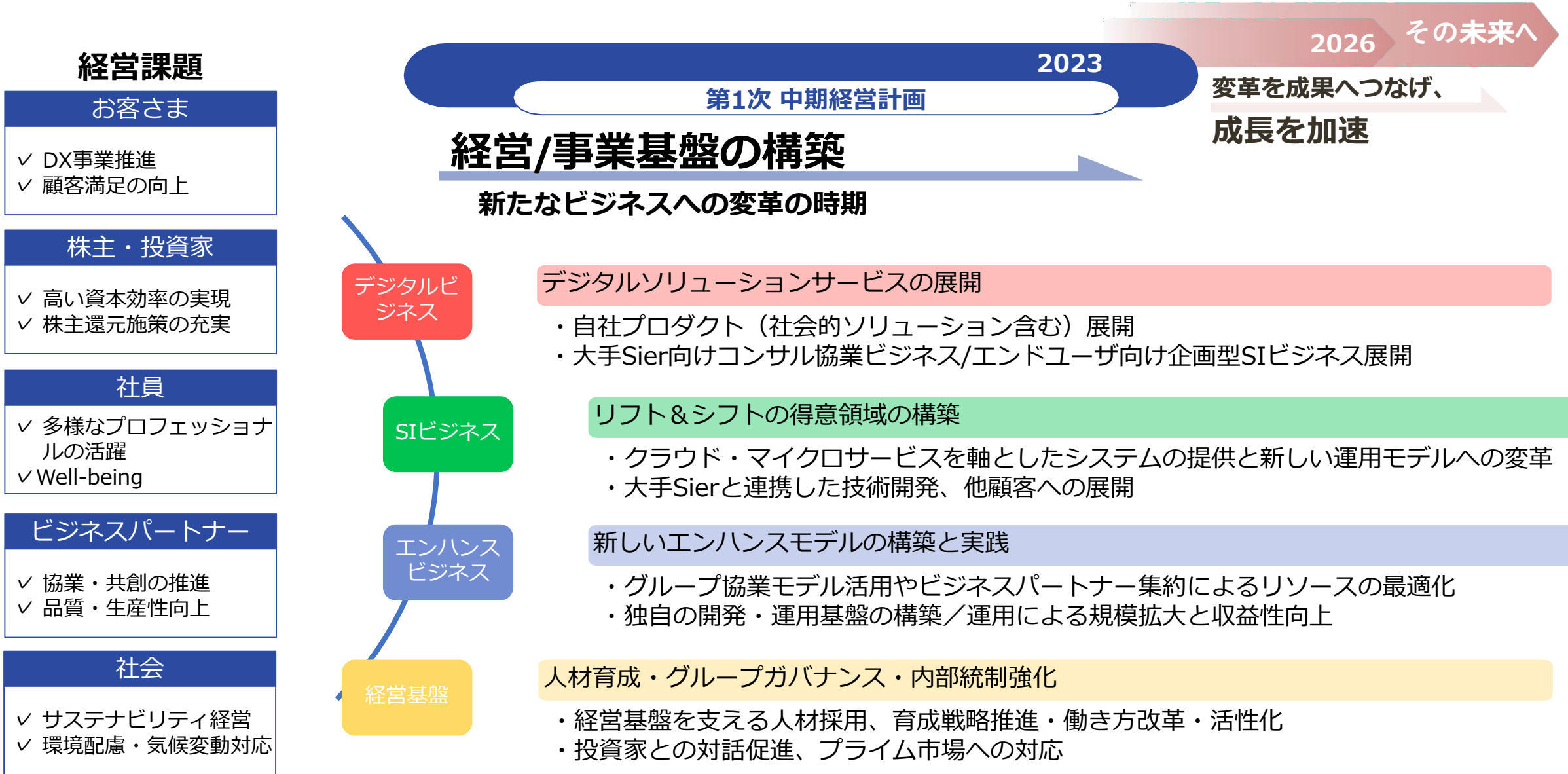
今までとは全く違うアプローチで挑む

企画型のアプローチ  
アライアンス  
投資(資本効率を徹底的に高める)

### ビジネスモデル別売上高構成イメージ



# 5. V2026 第1次中期経営計画 -重点施策-

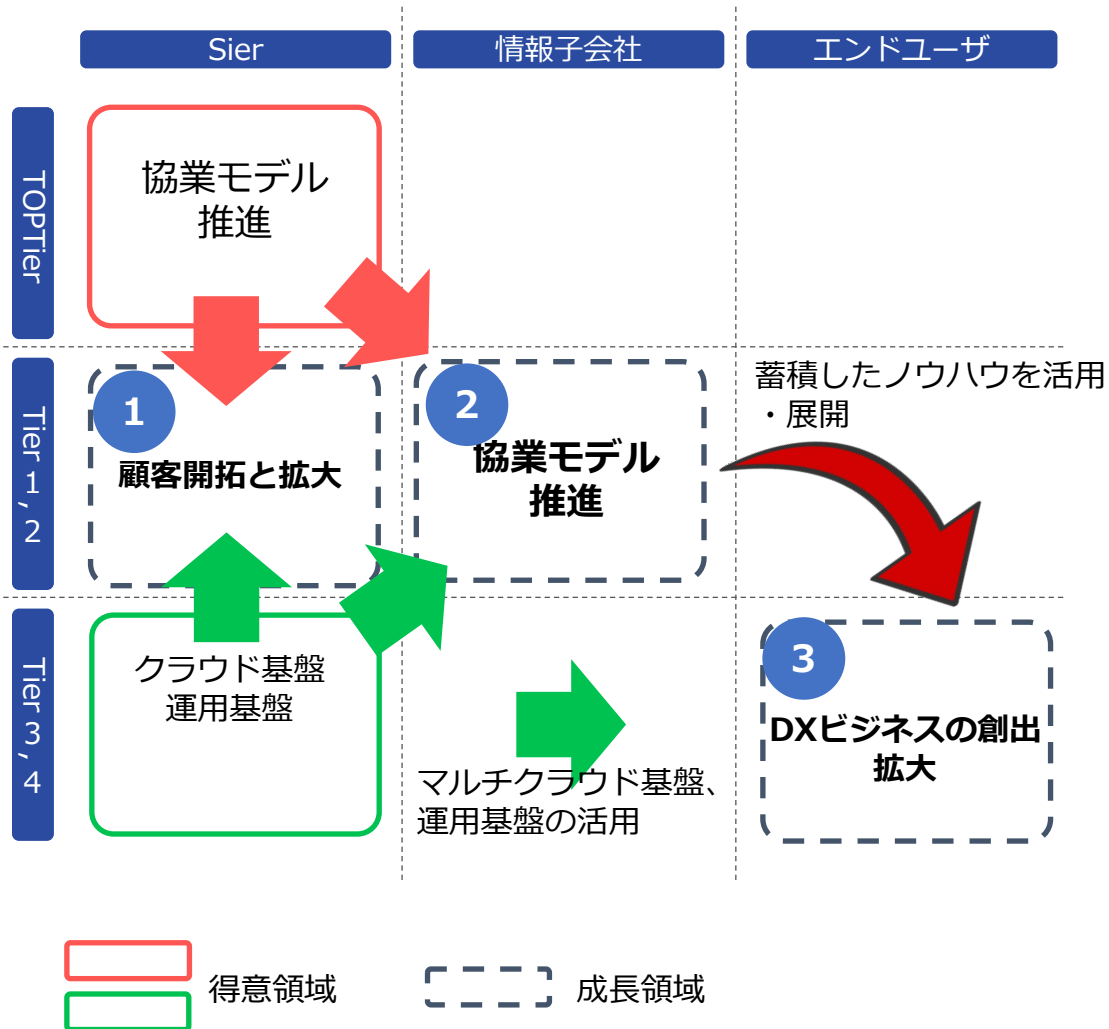


# 5. V2026 第1次中期経営計画 -事業戦略-

現時点におけるターゲット(有力顧客★デジタル、★Lift&Shift、★エンハンス++)  
及び重点領域「」をマーク

顧客 タイプ  売上高規模		Sier				情報子会社		プライム
		大手Sier	メーカ系 Sier	ソリューション ベンダー	コンサル系	機能子会社	事業子会社	
Top Tier	売上高規模 30億円over	★ ★ ★ ★ ★ ★						
Tier1	10億円～30億円 3社～8社							
Tier2	5億円～10億円 10社～15社	★ ★ ★ ★				★ ★	★ ★	
Tier3	1億円～5億円 10社～20社	★	★	★	★			★
Tier4	1億円未満 10社～20社			★				

# 5. V2026 第1次中期経営計画 -事業戦略-



## 1 顧客市場の拡大

- ・第3の事業基盤となる、大型顧客の開拓
- ・協業コンサルモデルの展開

## 2 協業モデルの推進・展開

- ・DX技術およびクラウド基盤を応用  
情報子会社を経由した顧客獲得スキームの構築
- ・マルチクラウド、マイクロサービスにおける協業ビジネス拡大
- ・製品コンサルと運用モデル変革による新規サービス確立
- ・クラウドベンダー共創促進

## 3 デジタルビジネスの創出・拡大

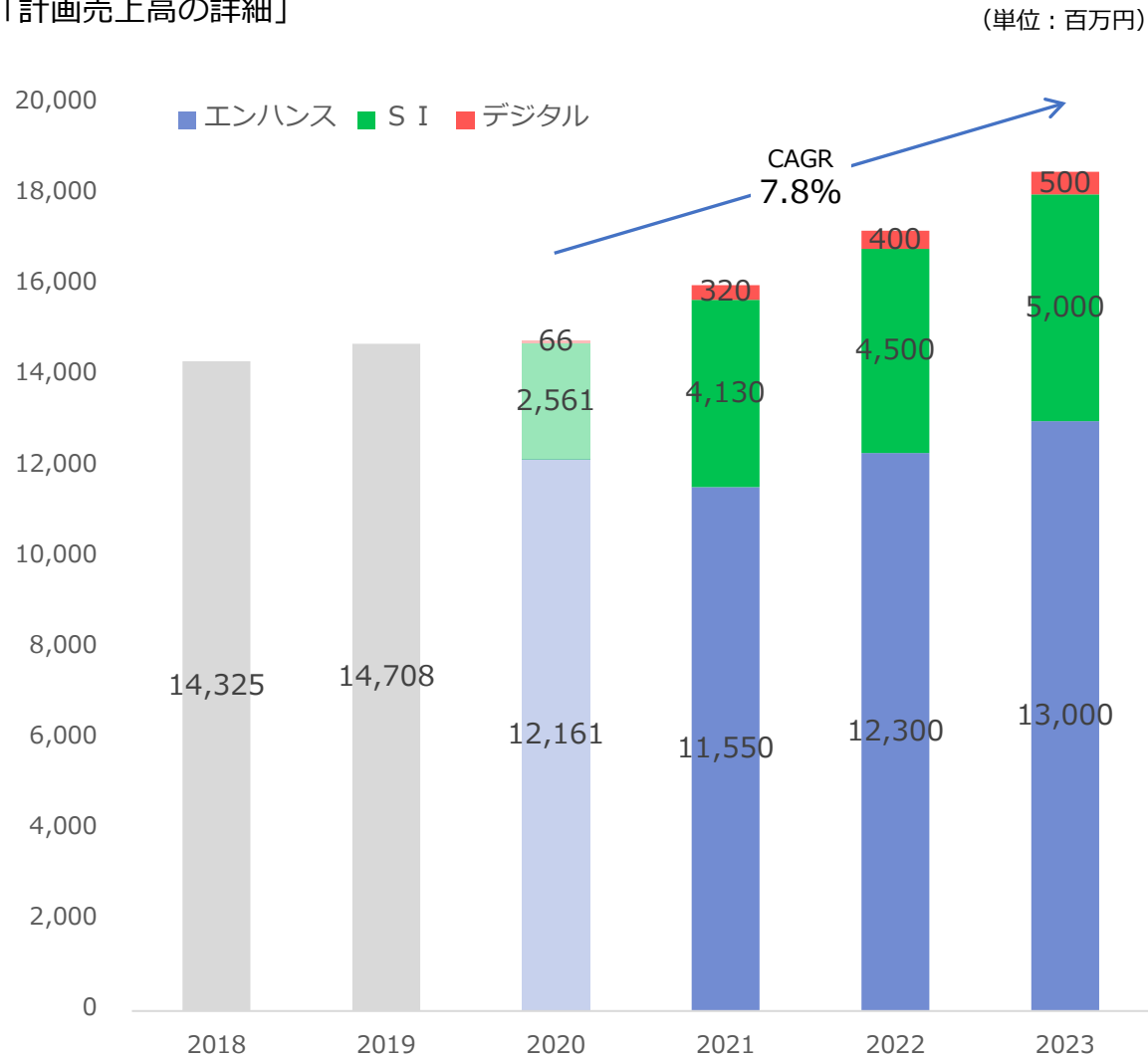
- ・スマイルシェアプロダクトのエンドユーザ展開
- ・マルチクラウド基盤を活用したSaaSの展開

# 5. V2026 第1次中期経営計画 -重要経営指標-

	重要経営指標(KPI)	第1次中期経営計画 目標	中長期の方向性	
財務	資本効率	ROE (2020年度：14.0%)	継続的に：13%以上	
	生産性	一人当たり売上高 (2020年度：21百万円)	23百万円	30百万円
	ビジネスモデル変革	売上高構成比率	SIビジネス+25億円 (2020年度比)	デジタルビジネス+20億円 (2023年度比)
	成長性	売上高CAGR (2020-2023)	8%程度	9%程度
	利益指標	営業利益率 (2020年度：7.9%)	8%	10%程度
		継続的な収益性・生産性の向上施策を実施		
非財務 IT活用による	ダイバーシティ促進	ダイバーシティ指標	「女性の活躍推進」「障がいのある方の雇用への貢献」「育児と介護サポートへの貢献」	
	働き方改革	働きがい指標	仕事のやりがい、心身の健康、職場の活気等の指標設定と推進	
	コミュニケーション活性化	コミュニケーション指標	自社プロダクト「スマイルシェア」による ありがとう、いいね指標	

# 5. V2026 第1次中期経営計画 -数値目標-

「計画売上高の詳細」



(単位：百万円)

	2020年度 実績	第1次中期経営計画		
		2021年度	2022年度	2023年度
売上高	14,788	16,000	17,200	18,500
CAGR (2020-2023)				7.8%
営業利益	1,174	1,230	1,340	1,480
利益率	7.9%	7.7%	7.9%	8.0%
ROE	14.0%	13%以上		

**CUBE SYSTEM**  
株式会社 キューブシステム