
JFEシステムズ株式会社

2009年3月期 決算説明会

2009年4月24日

目次

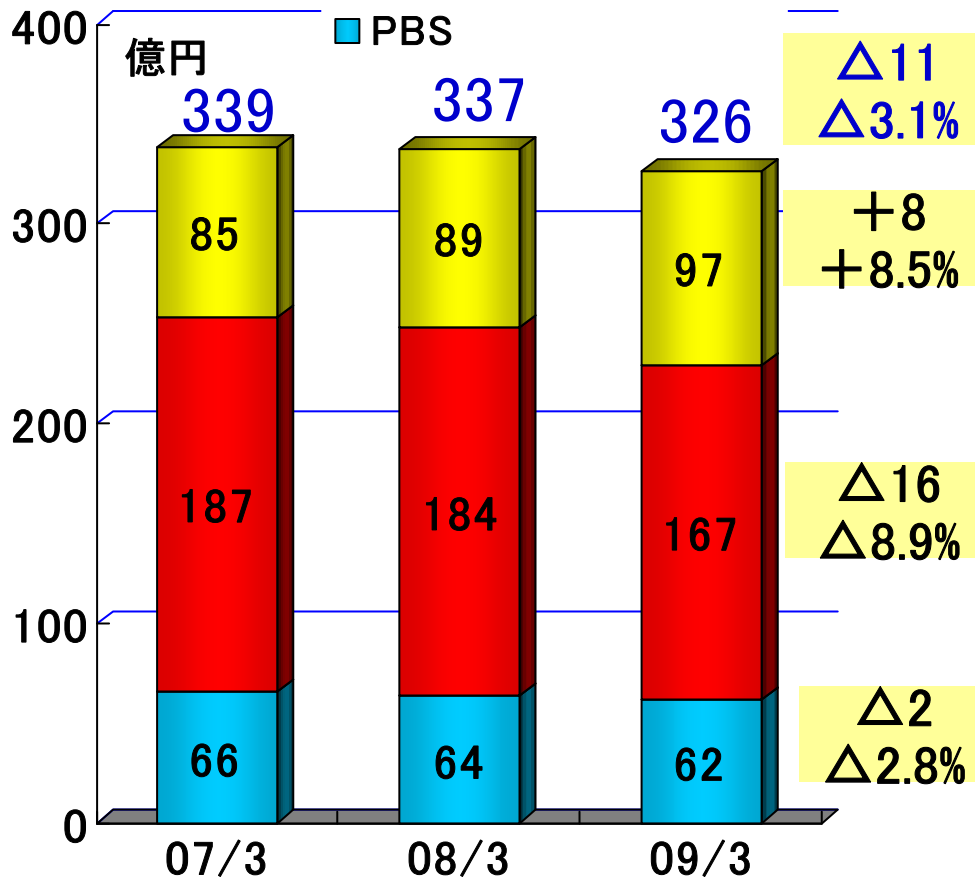
I . 2009年3月期決算概況	P 3
II . 2010年3月期業績見通し	P13
III . 今後の事業方針について	P24
(補足データ:単体損益)	P33

I . 2009年3月期 決算概況

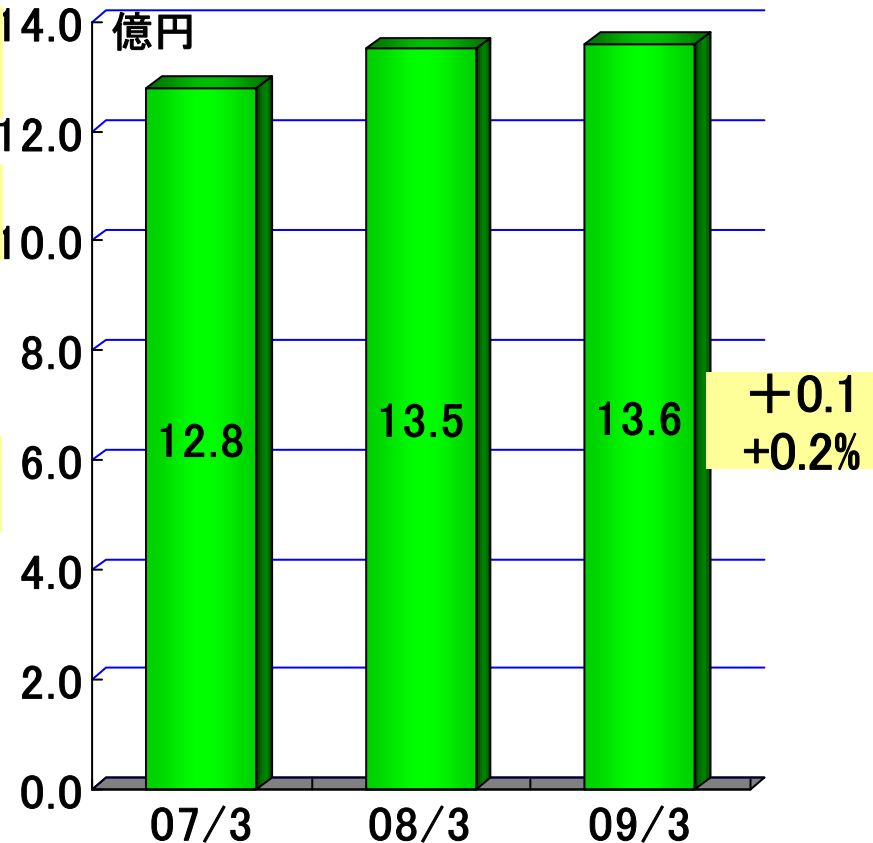
2009年3月期の収益実績概要

連結売上高

- BAS (JFEスチール向け)
- BAS (JFEスチール以外)
- PBS



連結経常利益



2009年3月期の業績 (連結:対前期)

単位:百万円

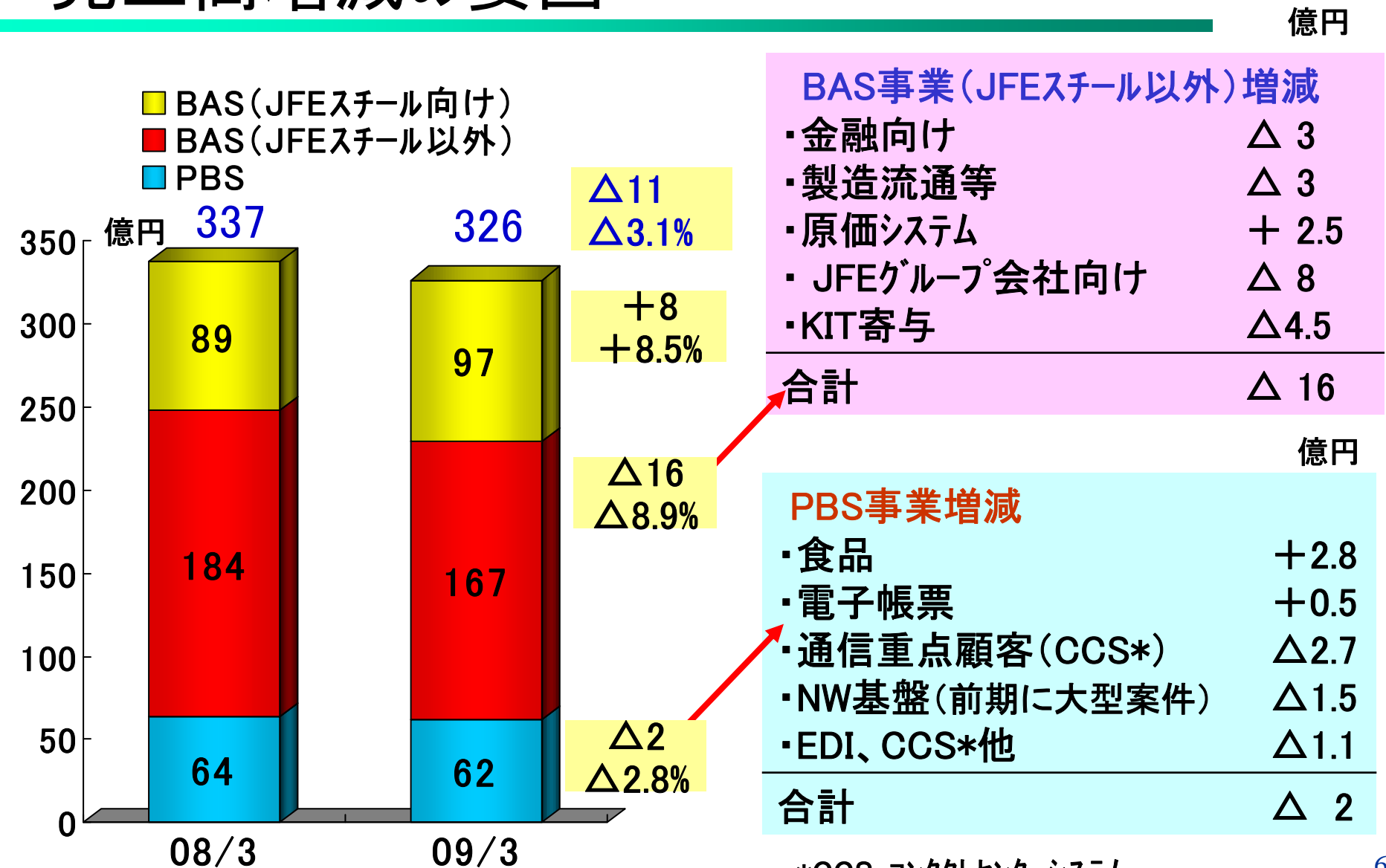
	2008年 3月期	2009年 3月期	増減	
			金額	率
売上高	33,742	32,687	△1,055	△3.1%
売上総利益	5,803	5,896	92	1.6%
(売上総利益率)	17.2%	18.0%	-	-
営業利益	1,356	1,362	6	0.4%
経常利益	1,357	1,361	3	0.3%
(経常利益率)	4.0%	4.2%	-	-
当期純利益	663	576	△86	△13.0%
EPS(円/株)	8,442	7,344	△1,098	△13.0%

■繰り延べ税金資産の取崩しを実施

■売上総利益率が改善

2009年3月期(連結:対前期)

売上高増減の要因



*CCS:コンタクトセンターシステム

2009年3月期事業別売上総利益 内訳(連結:対前期)



単位:百万円

	2008年 3月期	2009年 3月期	増減	
			金額	率
BAS事業	4,570	4,417	△154	△3.3%
(売上総利益率)	16.7%	16.7%	—	—
PBS事業	1,233	1,479	246	20.0%
(売上総利益率)	19.4%	23.9%	—	—
全社計	5,803	5,896	92	1.6%
(売上総利益率)	17.2%	18.0%	—	—

2009年3月期

売上総利益増減の要因(連結:対前期)

百万円

売上総利益増減要因(○増益、△横ばい、×減益)	影響額
<p>1. BAS事業(売上総利益率16.7%→16.7%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ JFEスチール向け製鉄所案件のコスト増により利益率が悪化 × ・ グループ企業向けはリフレッシュ案件が終了し収益が減少 × ・ 金融向けはメガバンク統合案件の終了により収益が減少 × ・ 製造流通向けは、品質向上等により利益率が改善 ○ ・ 原価システムは不況下でも収益が増加 ○ 	<p>△154</p>
<p>2. PBS事業(売上総利益率19.4%→23.9%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 食品向けは活動の成果が顕われ、収益が大きく改善 ○ ・ 電子帳票システムは利益率が改善 ○ ・ コンタクトセンターシステム事業は規模縮小により利益率が改善 ○ ・ NW基盤事業の収益悪化(前期に大型案件あり) × 	<p>+246</p>
<p>合計</p>	<p>+92</p>

2009年3月期

販管費、営業外損益の増減(連結:対前期)

■ 販売費・一般管理費：＋86百万円

(08/3:4,447百万円→09/3:4,533百万円)

・ERP技術者の育成 ・自社商品海外展開調査 等

■ 営業外損益：△2百万円

(08/3 : 1百万円→ 09/3 : △1百万円)

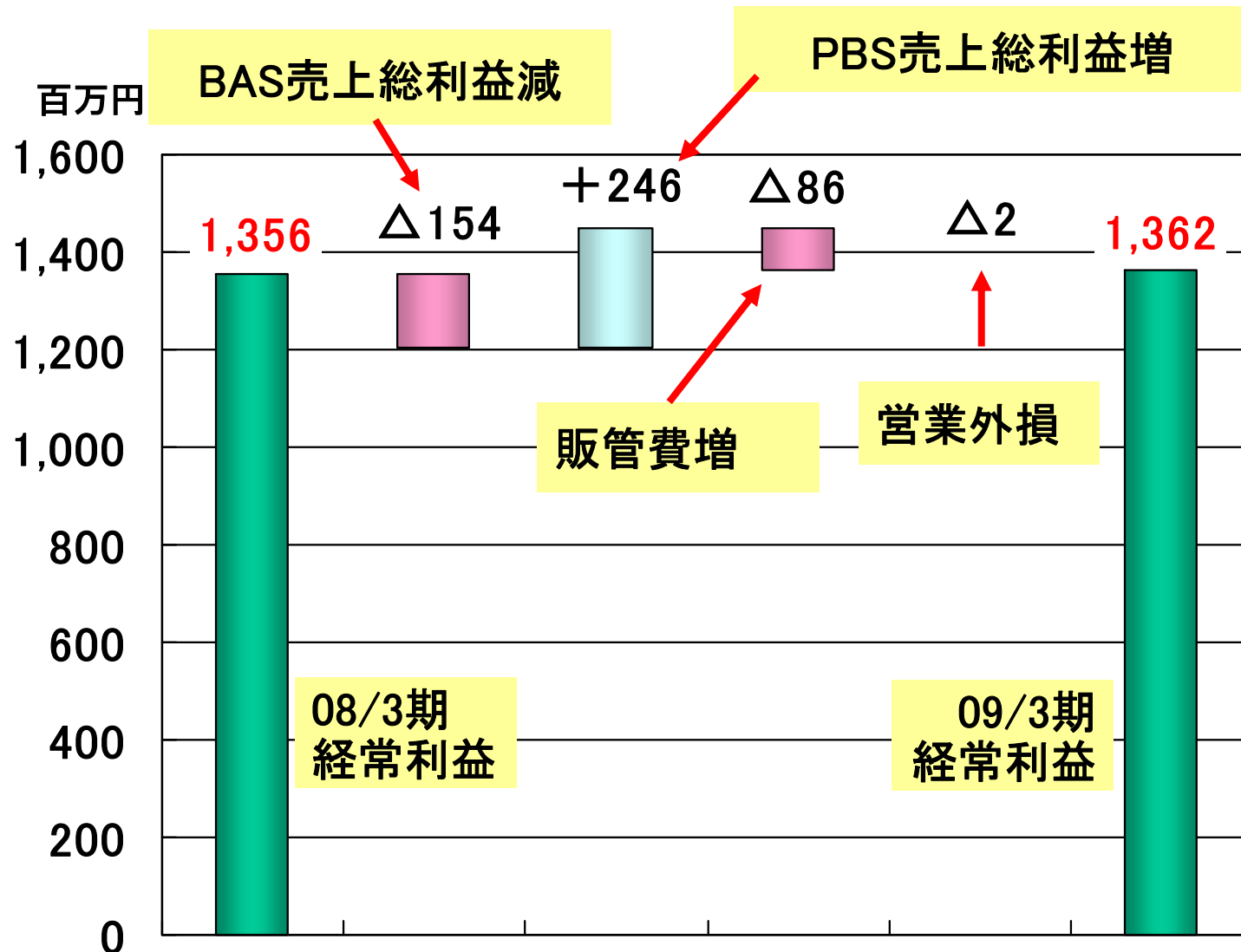
■ 特別損益：＋35百万円

(08/3 : △131百万円*1 → 09/3 : △95百万円*2)

*1:訴訟和解金、役員退職慰労金引当等による

*2:訴訟引当金等による

2009年3月期(連結:対前期) 経常利益増減の要因整理



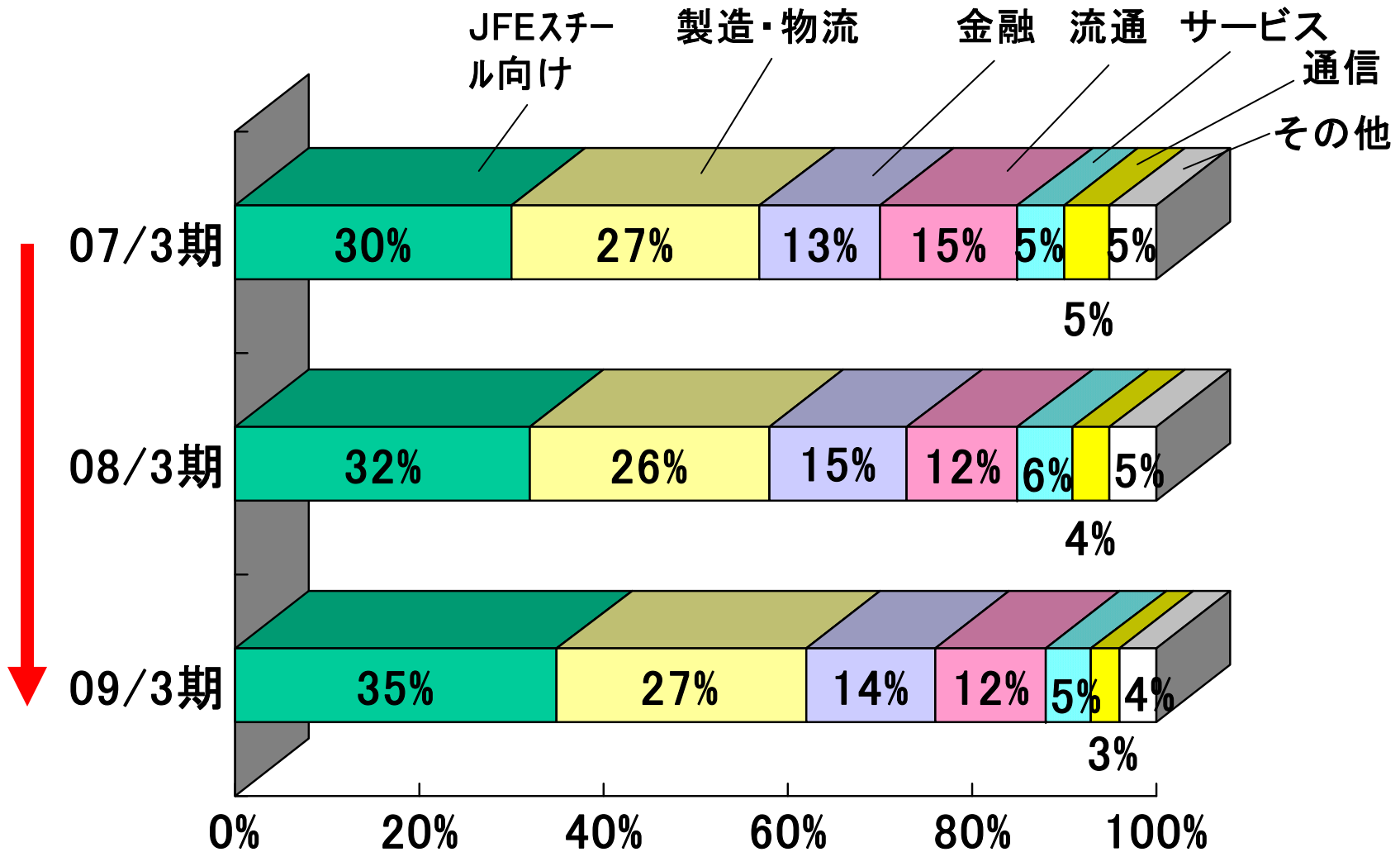
2009年3月期経営指標(連結:対前期)

単位:百万円

	08/3期 実績	09/3期 実績	増減	
			金額	率
借入金	100	0	△100	△100.0%
自己資本	8,243	8,599	355	4.3%
総資本	14,631	15,834	1,203	8.2%
自己資本比率	56.3%	54.3%	—	—
ROE	8.3%	6.8%	—	—
従業員数(人)	1,504	1,505	1	0.1%
売上高/人	22.4	21.7	△0.7	△3.2%
経常利益/人	0.90	0.90	0.00	0.2%

2009年3月期

販売先業種別売上高構成(単体)

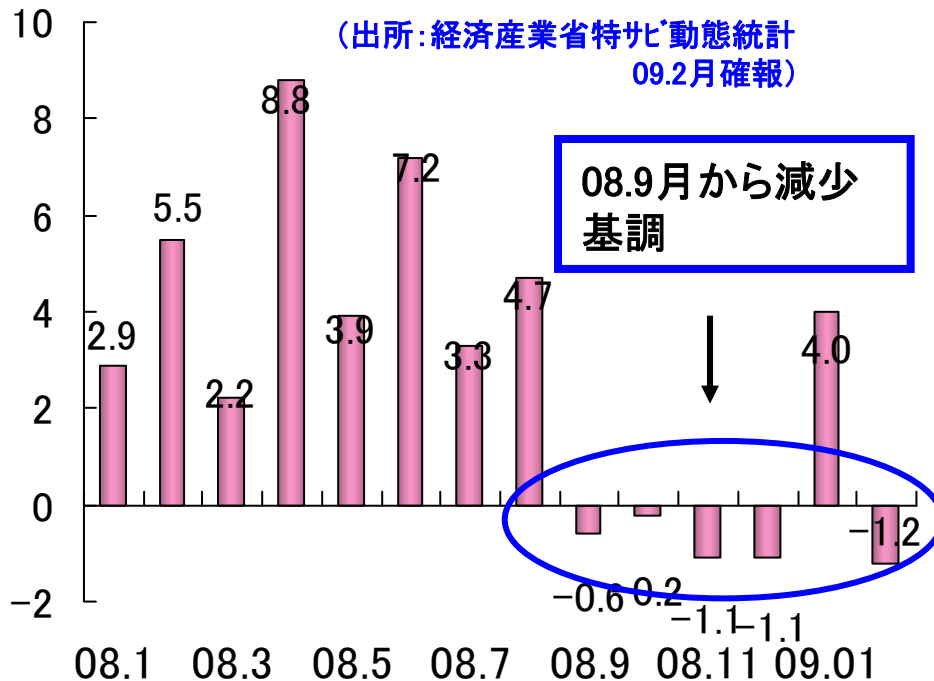


Ⅱ. 2010年3月期 業績見通し

事業環境認識(情報サービス業界)

- 景気への遅行性から、08上まで増益基調であったが、08下より急速に事業環境が悪化。
- 特に輸出型の電機、自動車向けや、統合が一段落した金融向けは厳しい状況である。
- 不況耐性のある**食品**、シェア維持が急務の**通信**、統合再編に伴うリフレッシュの計画がある**クレジットカード**等の例外があり、このような領域の案件獲得に注力していく。

<情報サービス業売上高前年同月比>



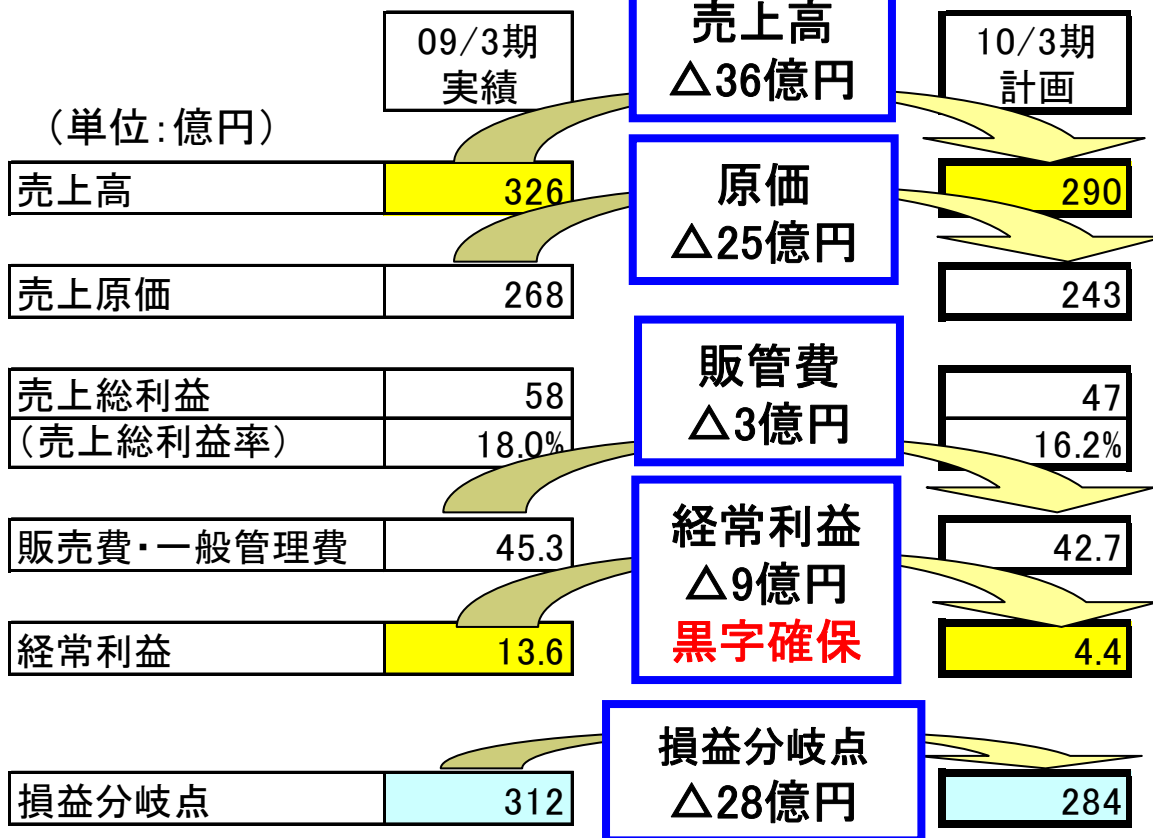
<当社主要外販顧客新規IT投資動向判断>
(当社判断による)

業種	顧客名	09増減率 (前期比)
製造	自動車	▲
	食品	▶
	電機	▲
	製紙	▲
通信	通信	▶
金融	信託	▲
	銀行	▲
	カード	▼

2010年3月期 利益計画 基本方針

- 未曾有の環境悪化の中、**連結売上300億円を下回るベースでも黒字を確保**する。
- 損益分岐点を引下げるための**徹底したコストダウン(聖域を設けず)**を行う。
- 損益分岐点売上高をキープするための受注活動を展開(←**販技一体体制**)
→「アカウント密着」「基幹SI拡大」「食品、電子帳票、原価など不況抵抗力のあるプロダクト」等

<連結ベース損益推移>



収益改善活動

受注確保

- ・販技一体(09.4月組織改正実施)
- ・アカウント顧客密着(通信、UC等)
- ・不況でも売れるプロダクトに注力
- ・基幹SI受注力強化/ERP推進

原価削減: △25億円

- ・総労務費削減
- ・商品開発費絞込み
- ・時間外削減/雇調金(教育)

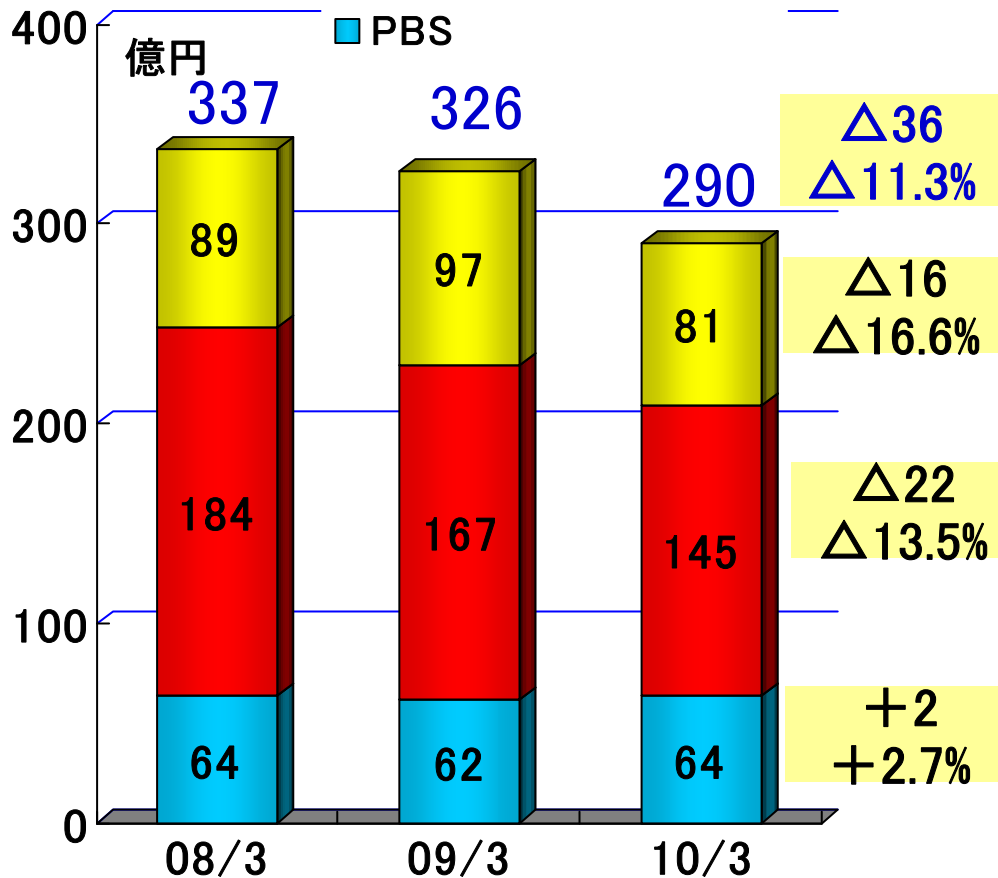
販管費削減: △3億円

- ・営業効率化
- ・投資/育成予算の絞込み
- ・経費削減

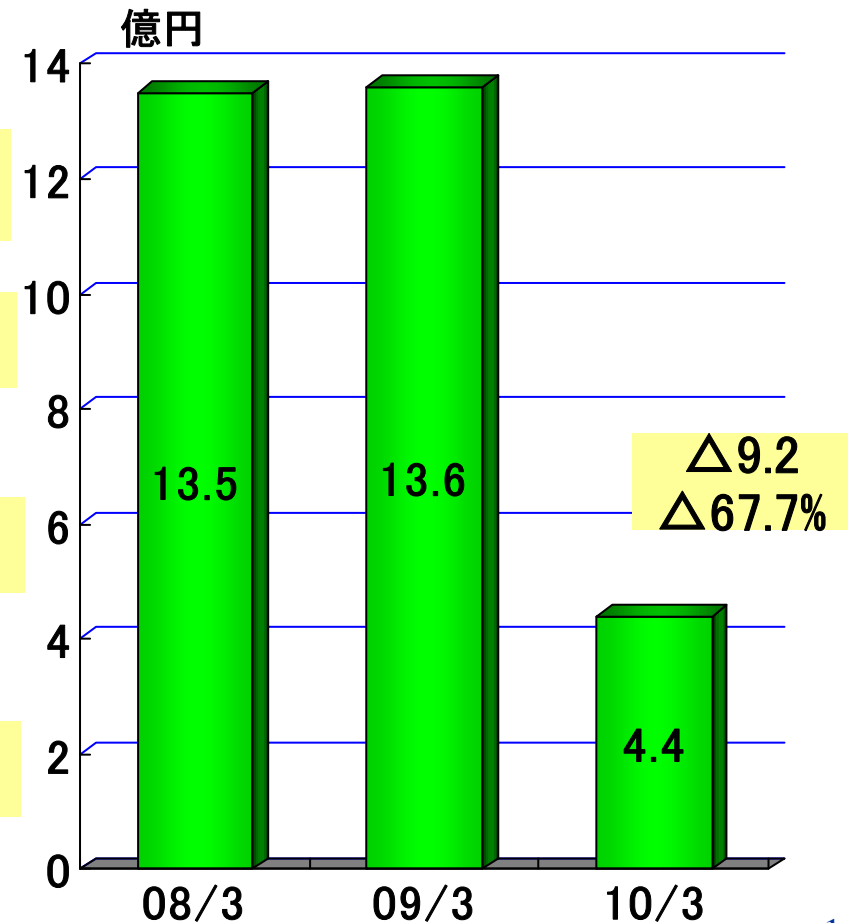
2010年3月期の収益見通し概要

連結売上高

- BAS (JFEスチール向け)
- BAS (JFEスチール以外)
- PBS



連結経常利益



2010年3月期見通し(連結:対前期)

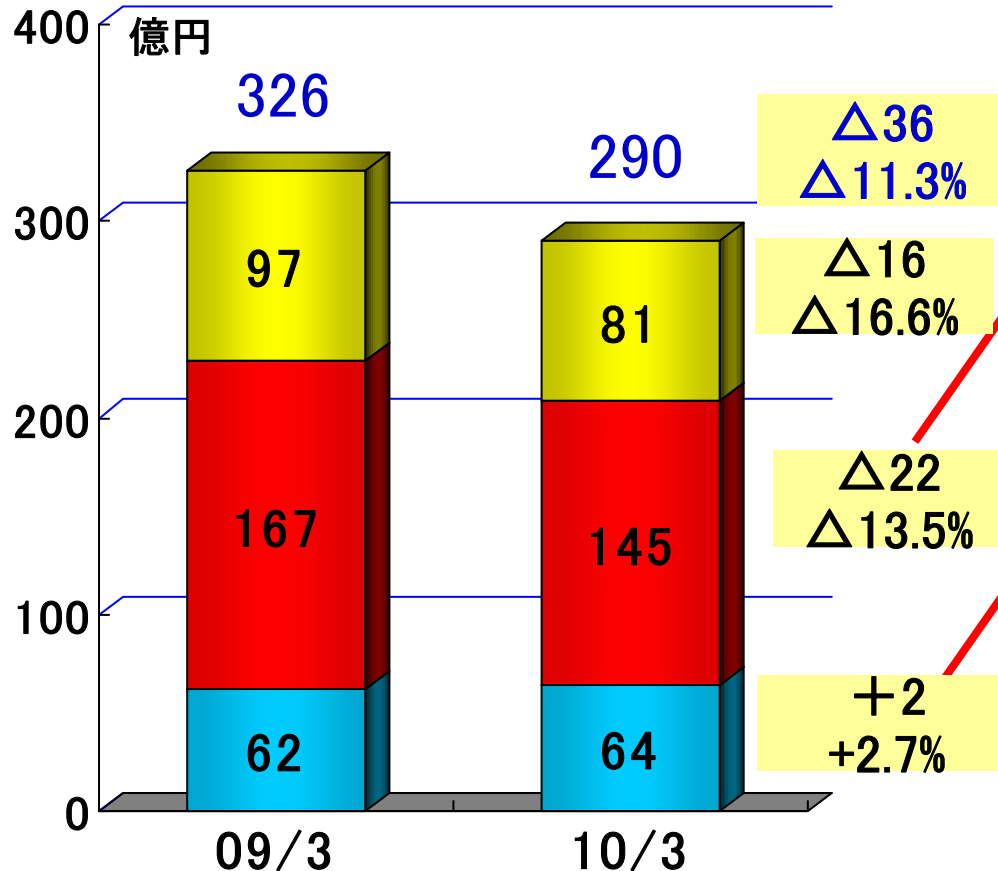
単位:百万円

	09/3 実績	10/3 見通し	増減	
			金額	率
売上高	32,687	29,000	△3,687	△11.3%
売上総利益	5,896	4,710	△1,186	△20.1%
(売上総利益率)	18.0%	16.1%	—	—
営業利益	1,362	440	△922	△67.7%
経常利益	1,361	440	△921	△67.7%
(経常利益率)	4.2%	1.5%	—	—
当期純利益	576	210	△366	△63.6%
EPS(円/株)	7,344	2,674	△4,670	△63.6%

売上高見通し増減の要因

■ BAS (JFEスチール向け)
■ BAS (JFEスチール以外)
■ PBS

()内:下期



BAS事業 (JFEスチール以外) 増減

・金融	△ 2
・製造流通等	△ 2
・基幹SI、原価	+ 2
・JFEグループ会社	△ 15
・KIT寄与	△ 9.5
・工事進行基準適用	+ 4.5

合計 △ 22 億円

PBS事業増減

・食品向けシステム	+ 2
・電子帳票	+ 2
・通信重点顧客	+ 1
・売上計上基準変更	△ 3

合計 + 2 億円

2010年3月期見通し事業別売上総利益

内訳(連結:対前期)

単位:百万円

	09/3期 実績	10/3期 見通し	増減	
			金額	率
BAS事業	4,417	3,467	△950	△21.5%
(売上総利益率)	16.7%	15.2%	—	—
PBS事業	1,479	1,243	△236	△16.0%
(売上総利益率)	23.9%	19.5%	—	—
全社計	5,896	4,710	△1,186	△20.1%
(売上総利益率)	18.0%	16.1%	—	—

2010年3月期見通し

売上総利益増減の要因(連結:対前期)

百万円

売上総利益増減要因(◎大幅な増益、○増益、△横ばい、×減益)	影響額
<p>1. BAS事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JFEスチール／グループ会社向けは大幅な収益減見込み × × ・金融、製造向けは収益減少を見込む × ・KITは機器販売減少による収益減少を見込む × ・基幹SI、原価管理等の展開／拡大 △ ・工事進行基準適用による利益増 ○ 	<p>△950</p>
<p>2. PBS事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食品は新規展開(流通卸、トータルSI展開)により収益拡大を狙う ○ ・通信重点顧客からの収益拡大 ○ ・売上計上基準の見直しによる損益マイナス × 	<p>△236</p>
<p>合計</p>	<p>△1,186</p>

販管費、特別損益の増減(連結:対前期)

■ 販売費・一般管理費：△263百万円減少

(09/3:4,533百万円→10/3:4,270百万円)

・経費削減、研究開発等の予算絞り込み*

*ERP、グローバル対応は継続

■ 営業外損益：+1百万円

(09/3 : △1百万円→ 10/3 : 0百万円)

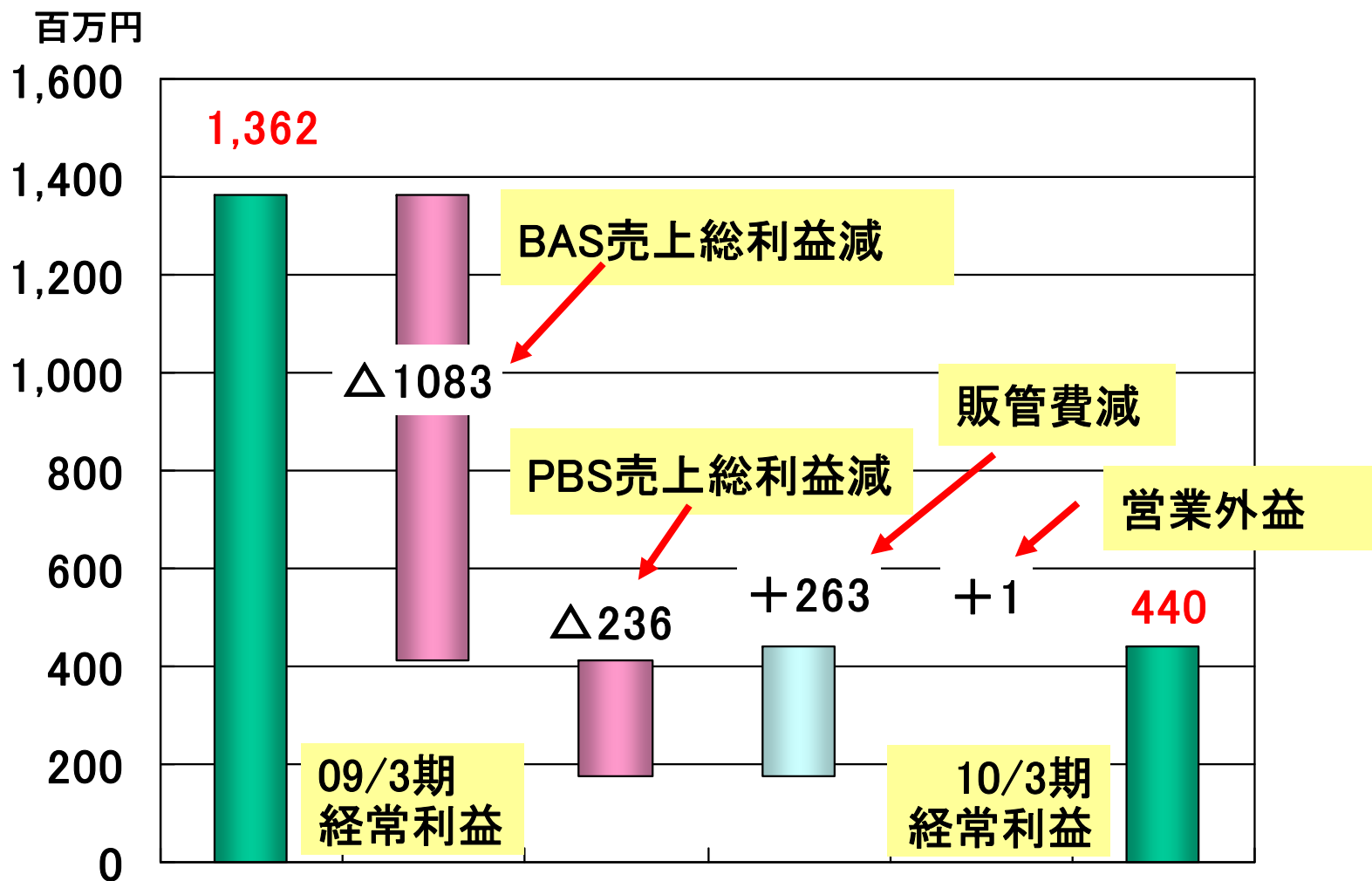
■ 特別損益：+95百万円改善

(09/3 : △95百万円*1→ 10/3 : 0百万円)

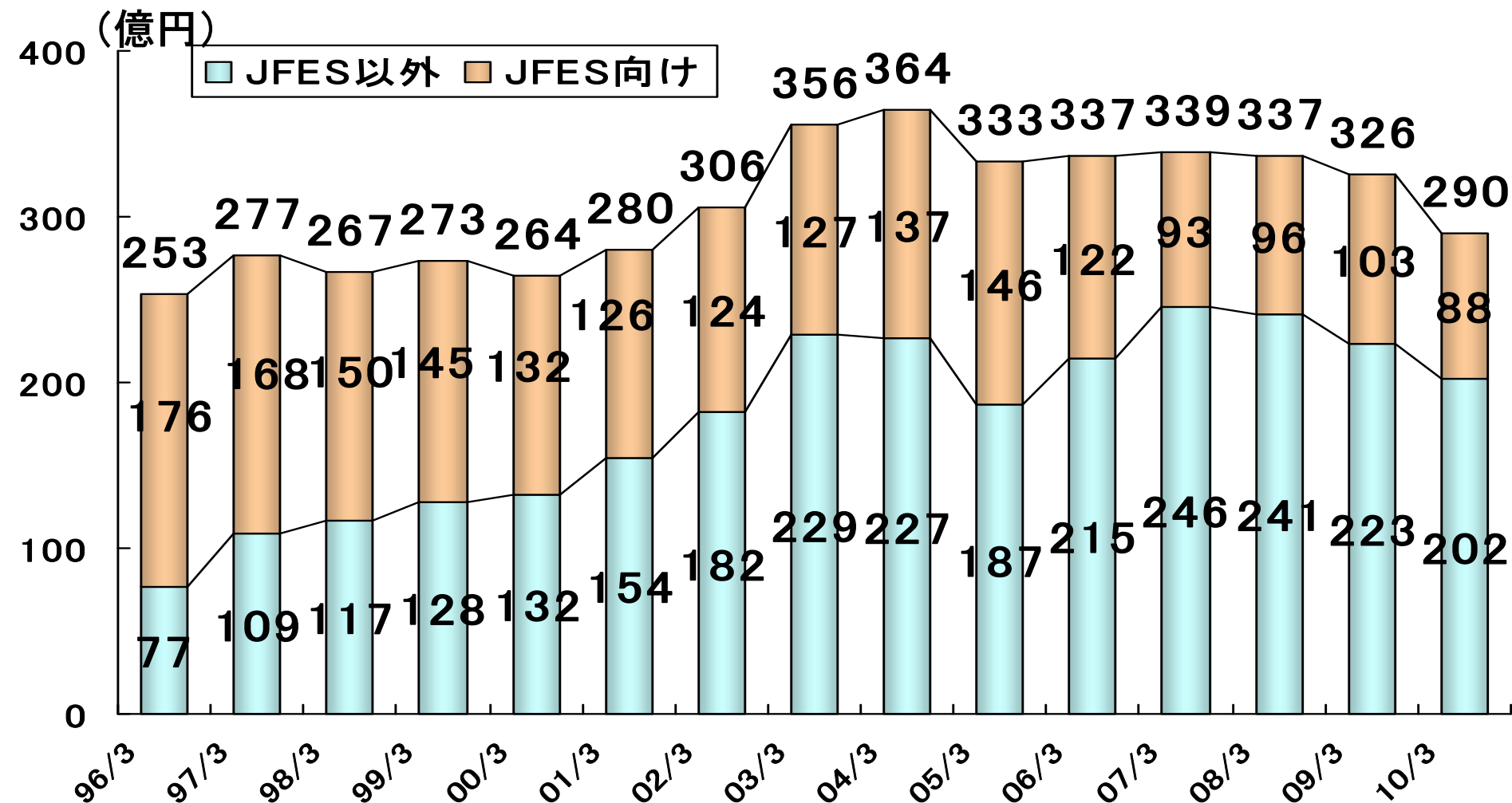
*1:訴訟引当金等による

2010年3月期見通し(連結)

経常利益増減の要因整理



売上高の推移



(注) '03/3期以降は連結売上高を記載

(見通し)

Ⅲ. 今後の事業戦略について

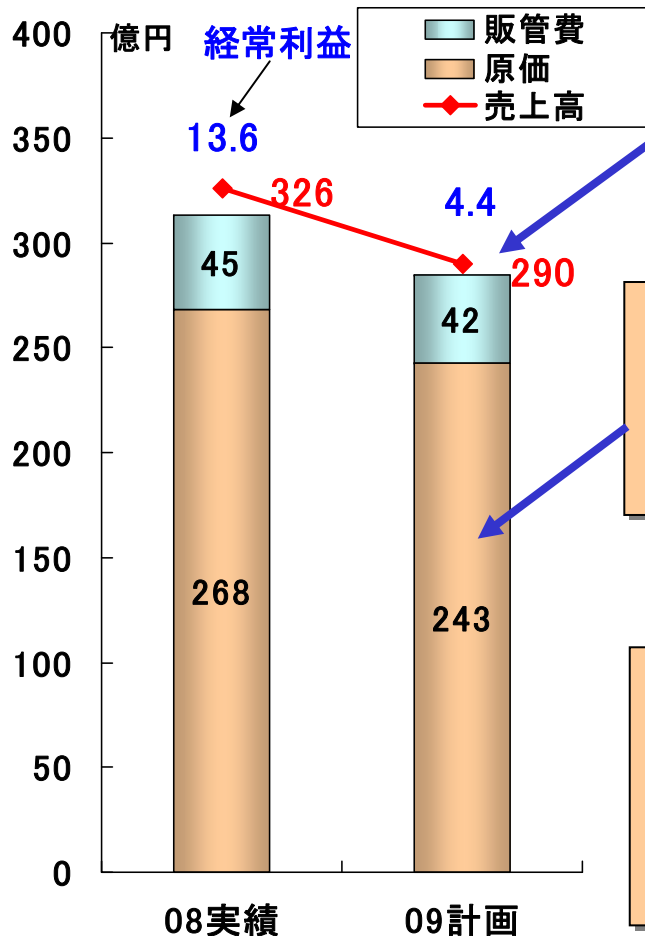
今後の事業戦略

～中長期戦略を見据えつつ、環境変化へ迅速に対応

	2009	2010	2011～
緊急テーマ ↑ ↓	徹底的なコストダウン ① ・2009年度緊急対策として実施		
	販技一体での迅速な受注対応 ② ・09/4月に過去最大規模の組織改正を実施		
	強みを活かせる事業への集中／強化 ③ ・重点顧客密着 ・不況でも売れるプロダクトに注力		
中長期戦略 ↓ ↑	基幹SI受注力 ④ ／グローバル対応力 ⑤ ・中長期的な戦略として2009年度から着手		
	スチール中期対応／開発体制拡充 ⑥ ・景気回復に備え、2010年度以降実施		

①徹底したコストダウンの実行

<収益計画(連結)>



販管費削減: △3億円

- ・間接要員→直接労務費化
- ・営業効率化
- ・投資/育成予算の絞込み
- ・経費削減

原価削減: △25億円

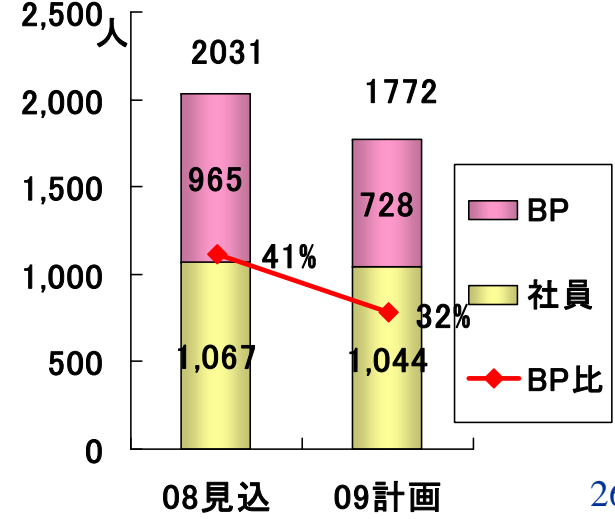
- ・総労務費削減
- ・商品開発費絞込み
- ・時間外削減

<社員余力吸収対策>

- 技術教育(雇調金)
- 新卒採用抑制 (50名→30~40名へ)
- 中途採用凍結



<開発要員計画(単体)>



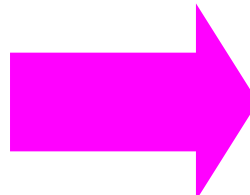
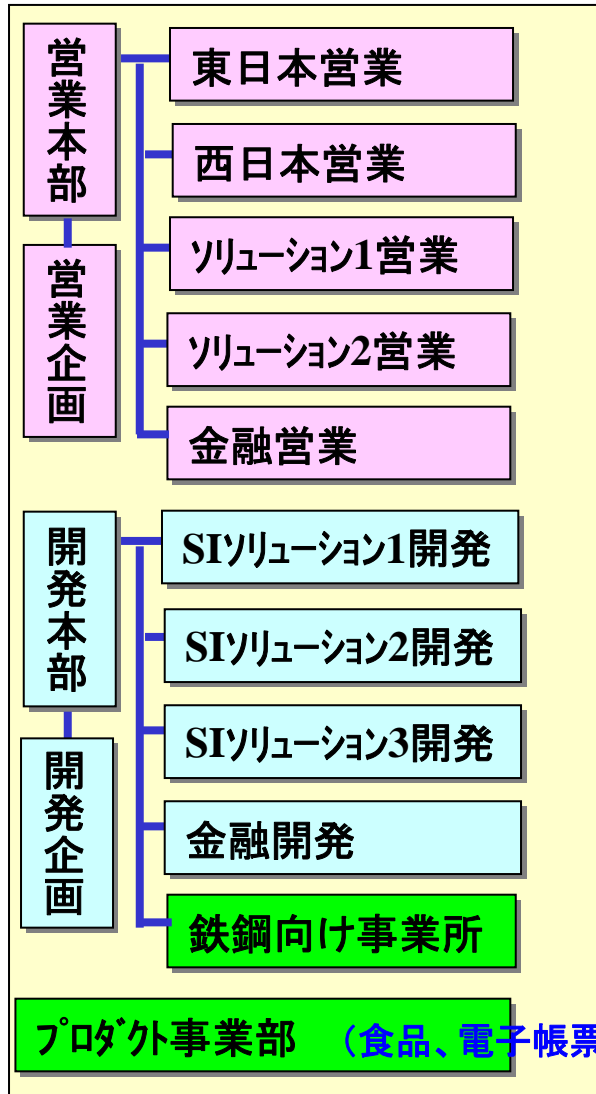
②販技一体組織への転換

営業／開発本部組織

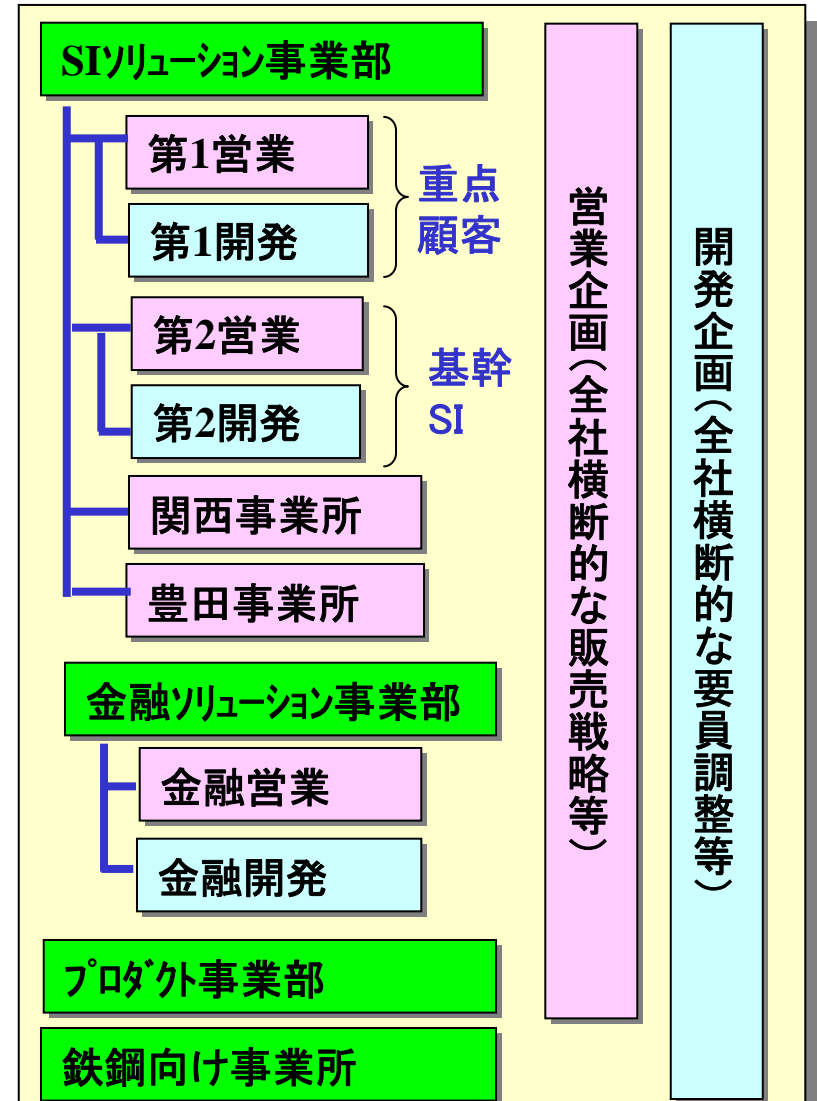
→不採算防止、開発一体化

販技一体組織

→受注対応の迅速化



(09.4.1組織改正)



③強みを活かせる分野への集中／強化

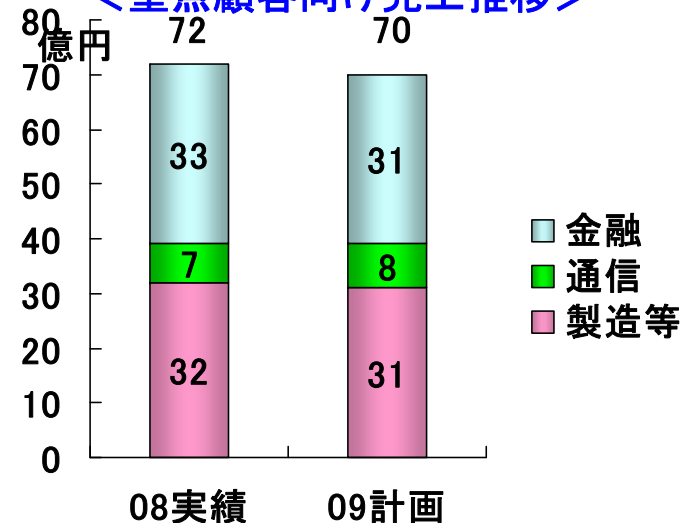
重点顧客への密着／関係強化

- 通信向け新規案件を獲得
 - ・シェア競争のためのIT投資継続
 - 着実に提案／受注
- カード、信託分野への注力
 - ・統合大型案件対応
 - ・新規顧客開拓
- 10年度以降に向けた足元固め
 - ・アカウントSEによる情報収集、企画提案

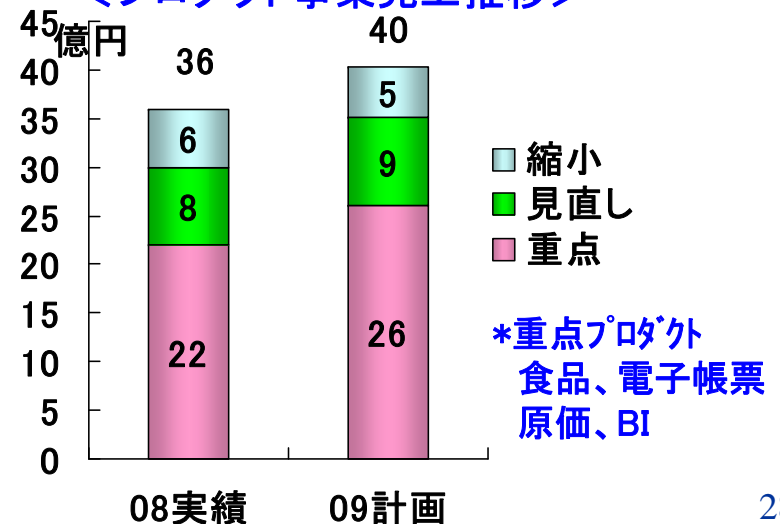
不況耐性のある自社プロダクトへ注力

- 食品向けの事業拡大と収益体質強化
 - ・流通、卸業界への拡大
 - ・トータルSIの提供
 - ・海外マーケット展開
- 電子帳票 (FiBridge) での収益確保。
 - ・安定した保守基盤 (50%) を活かす
- 原価 (J-COREs) の拡販推進
 - ・コンサル要員の育成
 - ・業界別テンプレート

＜重点顧客向け売上推移＞



＜プロダクト事業売上推移＞



③-1. 食品システム事業の展開

～「品質管理特化」→「食品関連業界でのブランド確立」へ

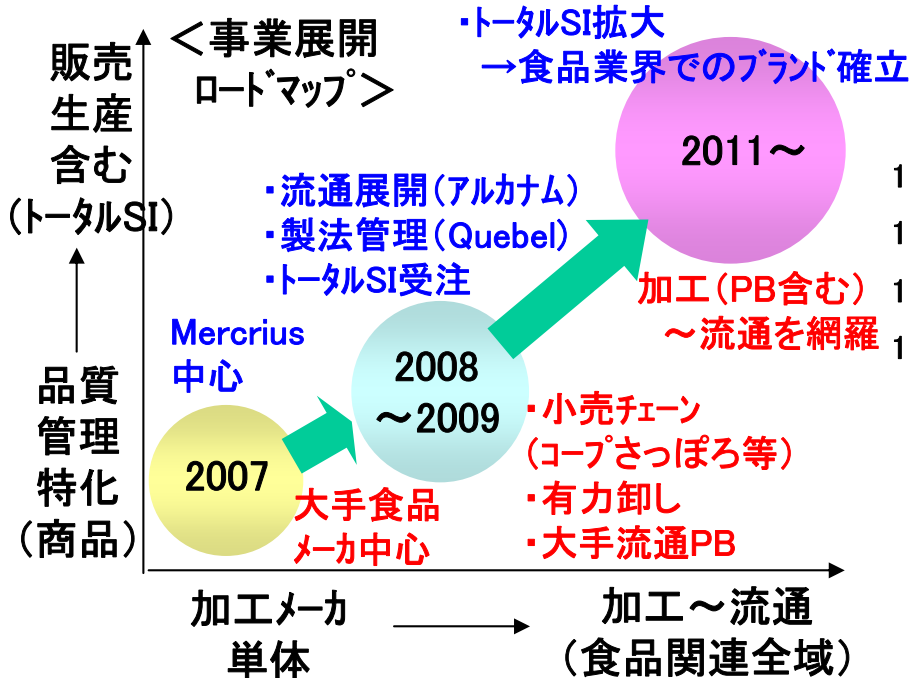
これまでの実績と評価

- 「食の安全」へのニーズを背景に、品質情報管理システムがシェアNo1。
「情報化月間」政府表彰を受賞(05/9月)
- 新商品開発や協業により、商品ラインアップを拡充。

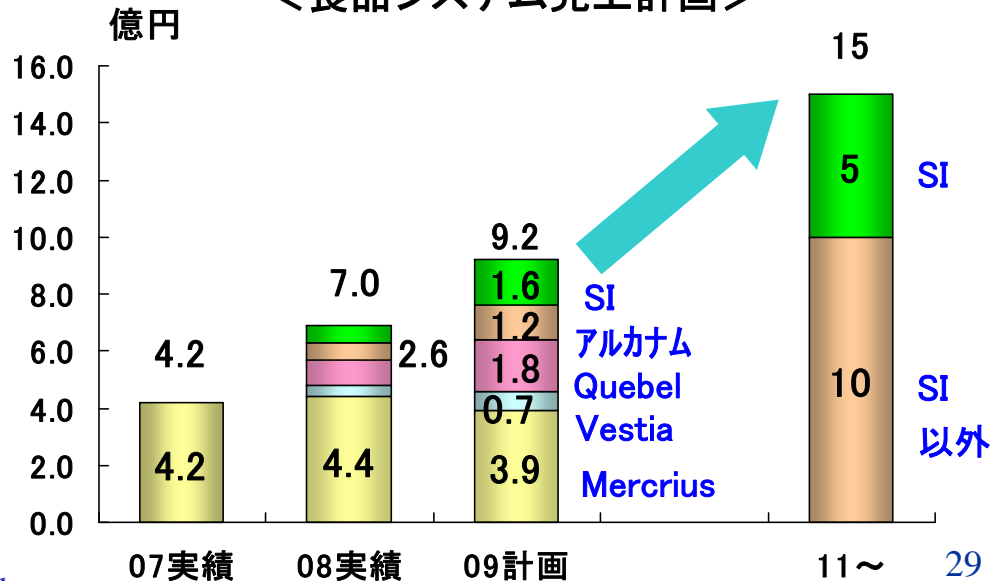


09課題とアクションプラン

- 食品関連業界でのトータルSIベンダーへ
 - ・生産管理を含むトータルSIの提供
→基幹SI展開の起点としても位置付ける
 - ・アルカナム(ASP)を拡大し、小売・卸に拡大
 - ・新たな市場として「製法管理」Quebelを展開
 - ・海外市場への展開(北米、韓国、中国)



＜食品システム売上計画＞



④基幹大型SI受注力の強化

～顧客にとって不可欠なSIベンダーを目指す

◆ 当社の強みの源泉である製造業の基幹系システム構築の経験に立ち返り、その強みを活かした事業展開を行う。

→「案件の大型化」、「顧客におけるコアポジションの確立」につなげる。

【事業展開方針】

■ ERP+SOAのシステム構築を主軸に「基幹系プライム(元請)受注」を目指す。

■ 当社の強みが活かせる分野(業種)でのリピート開発により優位性を発揮

<商材/特徴>

- ・ERP+SOA開発を主軸
- ・経験/実績に基づく独自テンプレート、コンサルテーション
- ・特徴あるソリューション提示 (SCM、BI)

<注力分野/業種>

- ・実績がある顧客業種事例のモデル化
ex. 素材、食品

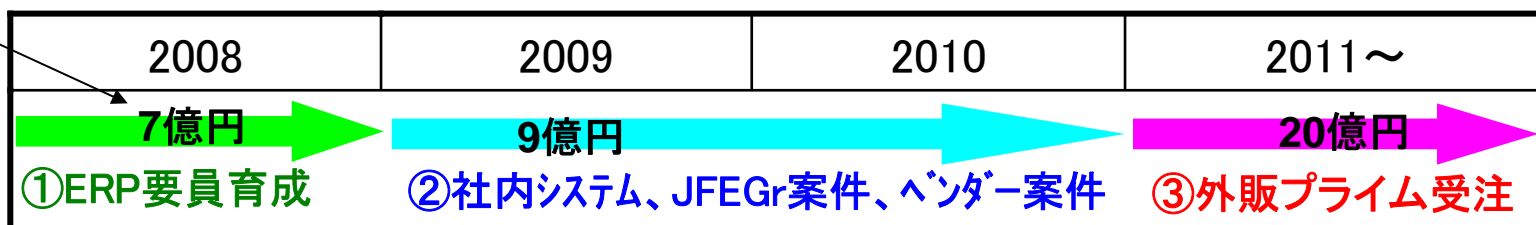
「リピート受注による蓄積」

<人材/体制>

- ・基幹SI推進体制強化 (09.4.1組織改正)
- ・ERP技術者増強 (07)10名→(11)40名
- ・ERPベンダーとの連携

基幹SI売上
実績/目標

【ERP展開
ステップ】



⑤グローバル対応力を備えたSIベンダーへ

～将来一定の売上を海外から確保する事業モデルへ

(従来のケース)

欧米発商品の仕入れ

- ・EDI(スターリングコマース社)
- ・EAI(マイクロソフト社)
- ・BI(ビジネスオブジェクト社)

開発フェーズでの オフショア開発の委託 (コスト削減目的)

- ・JFEスチール海外案件
／マネージ社(上海)、キャセイ(深セン)
- ・一般外販(開発)
／J-SYS Philippines(フィリピン)

(将来モデル)

自社商品の海外マ- ケット展開

ITリソースの相互活用 とグローバル人材の育成

保守・運用までを 加-した人材活用

- ・一般外販案件(運用)
／アヤラシステムズ(フィリピン)

◆2008年度

- ・Mクリス海外商談、
海外展開FS(*)着手
- ・米国駐在SI案件
を遂行中

- ・FS
- ・人材育成
- ・アライアンス

◆2008年12月 アヤラシステムズと 戦略的パート ナーシップ協定調印

(*)FS(Feasibility Study):計画の実現の可能性を環境、資源、能力
といった要因から評価・検証すること。

⑥ JFEスチール中長期戦略への対応

～経済の回復に備え、中長期戦略を見据えた取組みを行う

JFEスチール中長期戦略

世界的な「高級鋼」
需要拡大に対応

- 国内増産体制(3300万t)
- 積極的な海外事業展開

持続的成長を支える
業務再構築活動の推進

- 業務の効率化、スピードアップ

JFEグループ会社の収益
基盤強化

- きめ細かいコストダウン
- 特徴を活かした事業戦略

当社の役割

企画フェーズをリードする人材の確保・育成
共通ITフレームワークによる開発生産性向上

国内増産3300万t体制への対応

- ・製鉄所システムリフレッシュの推進
- ・品質、計画、物流、分野のIT投資対応

Gr会社収益基盤強化への対応

- ・損益改善に即効性のある案件提案
- ・SaaS化、アプリケーション共通基盤構
による低コストシステム提案

スチール海外戦略へITで貢献

- ・ブラジル等での一貫製鉄事業FSへ参画

ITによる業務改革を支援

- ・「見える化」「内部統制」対応など

補足データ(単体損益)

2009年3月期の業績 (単体:対前期)

単位:百万円

	2008年 3月期	2009年 3月期	増減	
			金額	率
売上高	30,060	28,845	△1,215	△4.0%
売上総利益	4,977	5,040	62	1.3%
(売上総利益率)	16.6%	17.5%	—	—
営業利益	1,244	1,157	△86	△6.9%
経常利益	1,260	1,211	△49	△3.9%
(経常利益率)	4.2%	4.2%	—	—
当期純利益	636	536	△100	△15.8%
EPS(円/株)	8,108	6,828	△1,279	△15.8%

2009年3月期



事業別売上内訳(単体:対前期)

単位:百万円

	2008年 3月期	2009年 3月期	増減	
			金額	率
ビジネスアプリケーション・ システム事業(BAS)計	23,694	23,226	△468	△2.0%
(うちJFES向け)	8,844	9,582	738	8.3%
(うちJFES以外)	14,850	13,644	△1,206	△8.1%
プロダクトベース・ソリュー ション事業(PBS)計	6,366	5,619	△747	△11.7%
全社計	30,060	28,845	△1,215	△4.0%

2009年3月期



事業別売上総利益内訳(単体:対前期)

単位:百万円

	2008年 3月期	2009年 3月期	増減	
			金額	率
ビジネスアプリケーション・ システム事業(BAS)計	3,744	3,584	△160	△4.3%
(売上総利益率)	15.8%	15.4%	—	—
プロダクトベース・ソリュー ション事業(PBS)計	1,233	1,456	223	18.1%
(売上総利益率)	19.4%	25.9%	—	—
全社計	4,977	5,040	62	1.3%
(売上総利益率)	16.6%	17.5%	—	—

2009年3月期

販管費、営業外損益の増減(単体:対前期)

■ **販売費・一般管理費 : +148百万円**

(08/3 : 3,733百万円 → 09/3 : 3,882百万円)

■ **営業外損益 : +37百万円**

(08/3 : 16百万円 → 09/3 : 53百万円*)

*KITへの電話事業譲渡益(30百万円)を含む

■ **特別損益 : +35百万円**

(08/3 : Δ 131百万円*1 → 09/3 : Δ 95百万円*2)

*1: 訴訟和解金、役員退職慰労金引当等による

*2: 訴訟引当金等による

2009年3月期経営指標(単体:対前期)

単位:百万円

	08/3期 実績	09/3期 実績	増減	
			金額	率
借入金	0	0	0	-
自己資本	8,087	8,403	316	3.9%
総資本	13,008	14,271	1,263	9.7%
自己資本比率	62.2%	58.9%	-	-
ROE	7.9%	6.4%	-	-
従業員数(人)	1,289	1,293	4	0.3%
売上高/人	23.3	22.3	△1.0	△4.3%
経常利益/人	0.98	0.94	△0.04	△4.2%

2010年3月期見通し(単体:対前期)

単位:百万円

	09/3 実績	10/3 見通し	増減	
			金額	率
売上高	28,845	25,000	△3,845	△13.3%
売上総利益	5,040	4,040	△1,000	△19.8%
(売上総利益率)	17.5%	16.2%	—	—
営業利益	1,157	390	△767	△66.3%
経常利益	1,211	410	△801	△66.2%
(経常利益率)	4.2%	1.6%	—	—
当期純利益	536	210	△326	△60.8%
EPS(円/株)	6,828	2,674	△4,154	△60.8%

2010年3月期見通し

事業別売上内訳(単体:対前期)

単位:百万円

	09/3 実績	10/3 見通し	増減	
			金額	率
ビジネスアプリケーション・ システム事業(BAS)計	23,226	20,111	△3,115	△13.4%
(うちJFES向け)	9,582	7,967	△1,615	△16.9%
(うちJFES以外)	13,644	12,144	△1,500	△11.0%
プロダクトベース・ソリュー ション事業(PBS)計	5,619	4,889	△730	△13.0%
全社計	28,845	25,000	△3,845	△13.3%

2010年3月期見通し

事業別売上総利益内訳(単体:対前期)

単位:百万円

	09/3 実績	10/3 見通し	増減	
			金額	率
BAS事業	3,584	2,827	△757	△21.1%
(売上総利益率)	15.4%	14.1%	—	—
PBS事業	1,456	1,213	△243	△16.7%
(売上総利益率)	25.9%	24.8%	—	—
全社計	5,040	4,040	△1,000	△19.8%
(売上総利益率)	17.5%	16.2%	—	—

販管費、特別損益の増減(単体:対前期)

■販売費・一般管理費：△242百万円

(09/3:3,882百万円→10/3:3,640百万円*1)

*1:研究開発費の絞込み、経費削減等

■営業外損益：△33百万円

(09/3 : 53百万円→ 10/3 : 20百万円)

■特別損益：95百万円改善

(09/3 : △95百万円*1→ 10/3 : 0百万円)

*1:訴訟引当金等

連結子会社KITシステムズの業績

<会社概要>

- ・資本金：2億円
- ・設立：1986年10月
- ・株主：当社67.5%、JFE商事32.5%
- ・社長：船谷 幹夫（会長：岩橋 誠）
- ・従業員数212名（2009年3月末）
- ・事業内容：情報システム開発/運用、情報通信機器販売/付帯サービス

<業績>

単位：百万円

	08/3 実績	09/3 実績	増減	09/3 実績	10/3 見通し	増減
売上高	7,359	7,563	203	7,563	6,804	△759
経常利益	109	205	95	205	49	△156
当期純利益	52	115	63	115	23	△92

- ・2009年3月期はJFEシステムズとの一体化推進および機器販売の増加により、収益が改善。
- ・2010年3月期は、機器販売の減少が見込まれるが、収益体質強化により黒字化を目指す。

JFEシステムズ株式会社

ご静聴ありがとうございました。

(ご注意)

本資料の将来の業績等に関する見通しは、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績は、さまざまな要因により、見通しとは異なる結果となりうることをご承知おき願います。