

---

# JFEシステムズ株式会社

2011年3月期 決算説明会

2011年4月26日

# 目次

---

I . 2011年3月期決算概況	P 3
II . 2012年3月期業績見通し	P13
III . 新中期経営計画2011～2014	P21
(補足データ:単体損益)	P33

---

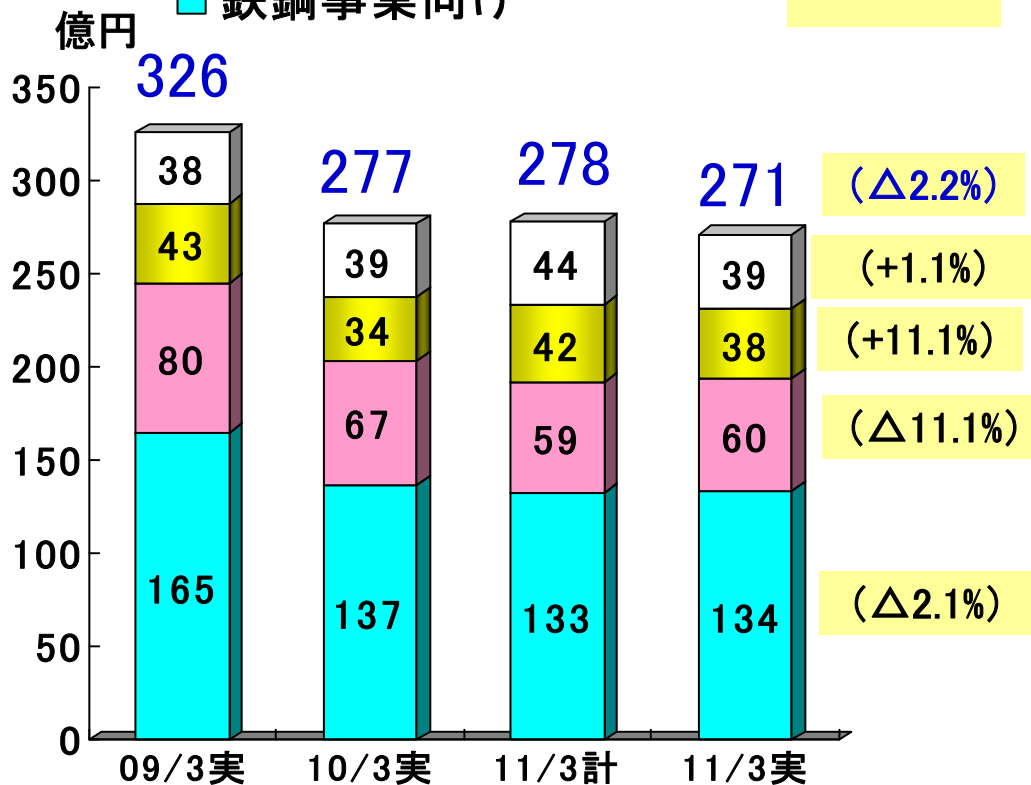
# I . 2011年3月期 決算概況

# 2011年3月期業績の概要

前期比、計画比とも売上高が減少するも地道なコストダウン対策により増益。

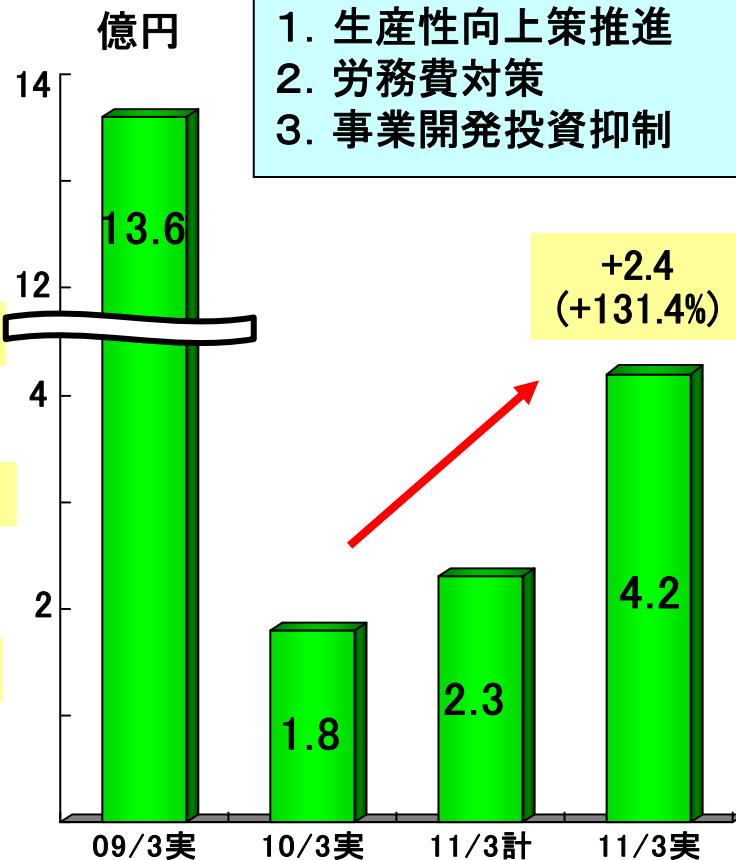
## <連結売上高>

- 子会社連結寄与分
- プロダクト・ソリューション事業
- 一般顧客向けSI事業
- 鉄鋼事業向け



## <連結経常利益>

- 実施したコストダウン対策
1. 生産性向上策推進
  2. 労務費対策
  3. 事業開発投資抑制



# 2011年3月期業績（連結：計画比）

鉄鋼事業向け、一般顧客向けSI事業等で計画を上回る利益を確保した

単位：百万円

	計画	実績	増減	
			金額	率
売上高	27,820	27,100	△ 719	△ 2.6%
営業利益	240	404	164	68.6%
経常利益	230	419	189	82.3%
（経常利益率）	0.8%	1.5%	—	—
当期純利益	90	204	114	127.0%

# 2011年3月期業績(連結:前期比)



コストダウン対策実施による収益体質強化で、  
前期に比べ収益が好転

単位:百万円

	2010年 3月期	2011年 3月期	増減	
			金額	率
売上高	27,714	27,100	△ 613	△ 2.2%
売上総利益	4,463	4,602	139	3.1%
(売上総利益率)	16.1%	17.0%	-	-
営業利益	182	404	221	121.5%
経常利益	181	419	238	131.4%
(経常利益率)	0.7%	1.5%	-	-
特別損益	31	-	△ 31	△ 100.0%
当期純利益	196	204	8	4.1%
EPS(円/株)	2,498	2,601	102	4.1%

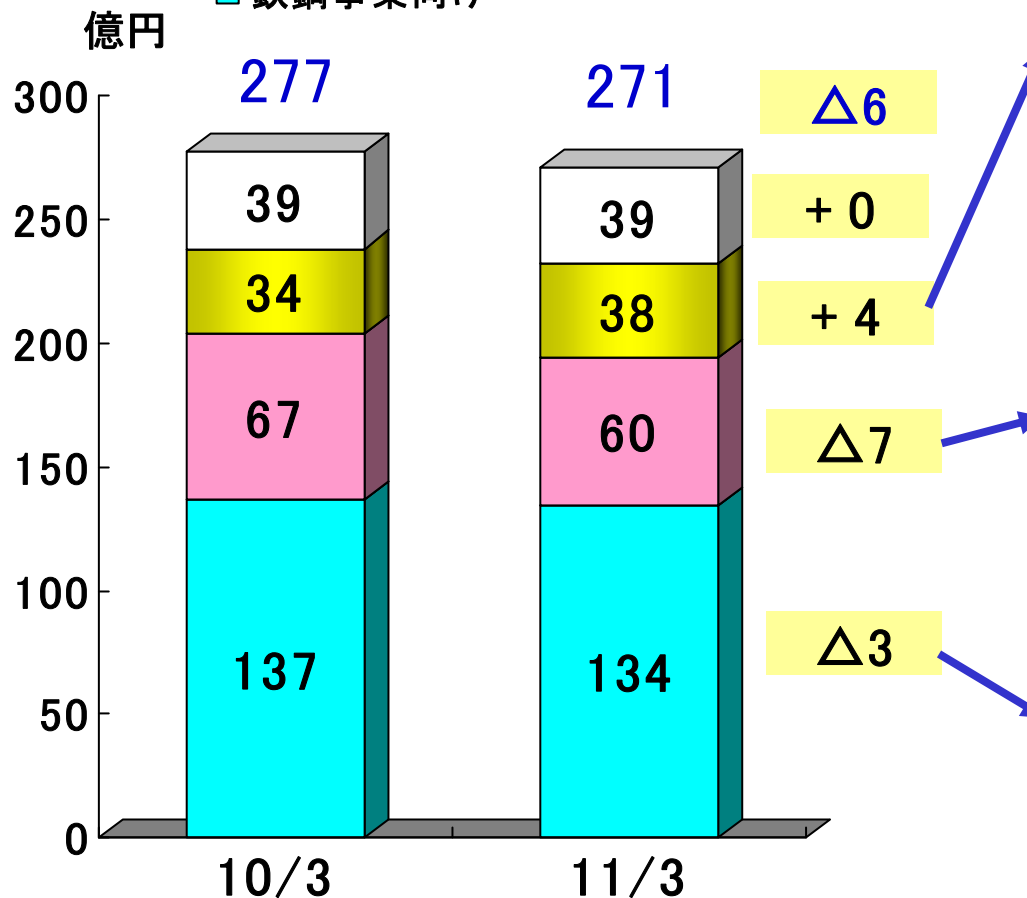
訴訟損失引当金戻入

# 2011年3月期

## 売上高増減の内訳(連結:前期比)



- 連結子会社寄与分
- プロダクト・ソリューション事業
- 一般顧客向けSI事業
- 鉄鋼事業向け



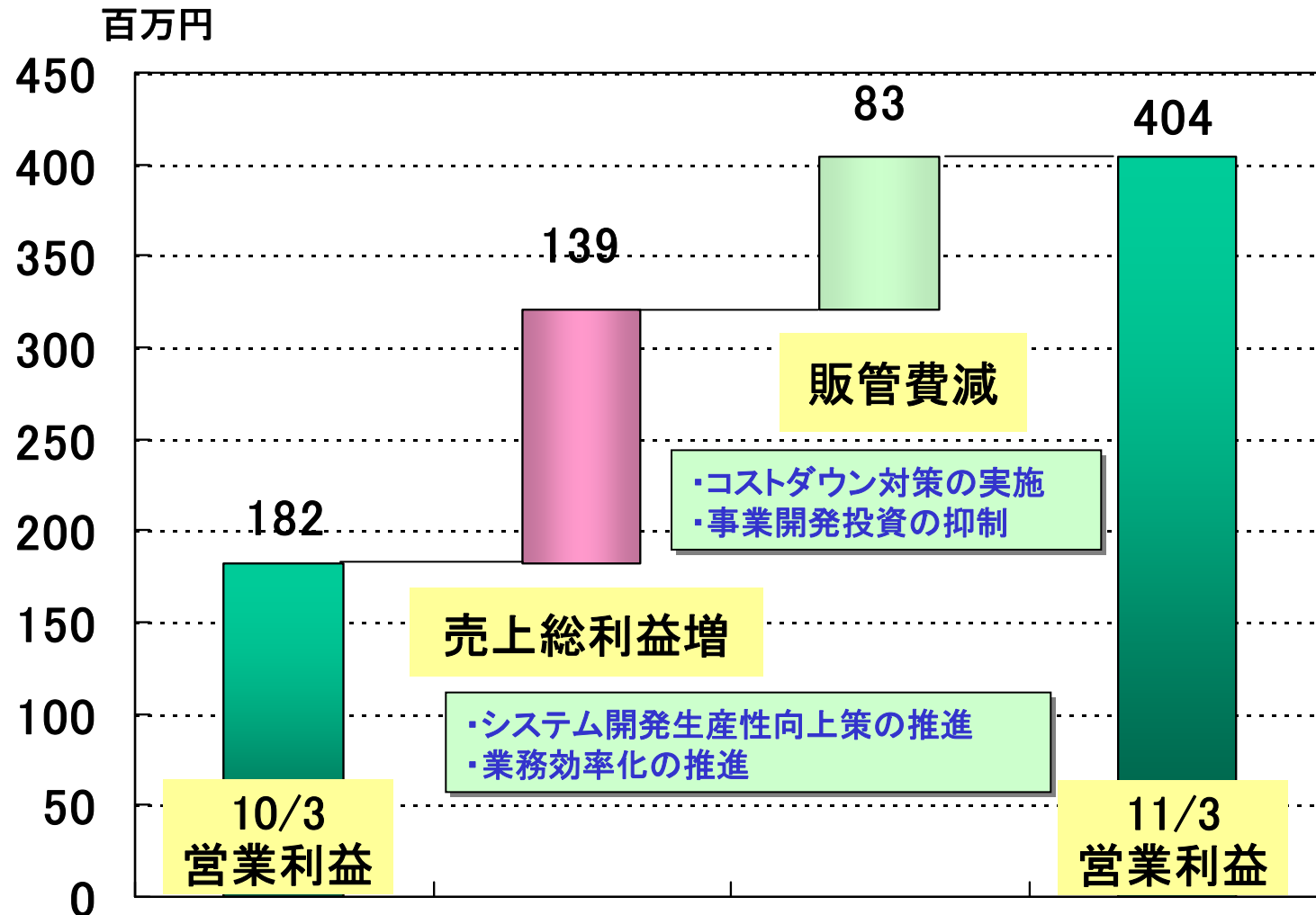
プロダクトソリューション事業 増	億円
・食品(プロダクト)	+ 1.2
・電子帳票	+ 2.1
・その他	+ 0.7
<b>合計</b>	<b>+ 4.0</b>

一般顧客向けSI事業 減	億円
・製造流通向け	△ 6.0
・金融向け	△ 1.0
<b>合計</b>	<b>△ 7.0</b>

鉄鋼事業向け 減  
システム投資抑制により縮小

# 2011年3月期

## 営業利益増減の要因整理 (連結: 前期比)





2011年3月期

# 売上総利益増減の要因(連結:前期比)

百万円

## 売上総利益増減要因(○増益、一横ばい、×減益)

### <鉄鋼事業向け、一般顧客向けSI事業、連結子会社寄与分>

- JFEスチール向けは、システム品質安定化で収益改善
- ×JFEグループ会社向けを含めた製造業等の主要顧客の情報システム投資抑制により売上高、利益が減少
- ×金融向けは、単価ダウン等により売上高が減少
- システム開発生産性向上策の強化により利益率を改善

### <プロダクト・ソリューション事業>

- 電子帳票、BIは新規案件の獲得により、売上高、利益とも改善
- 人事給与は、生産性向上策に加え、新規案件獲得により拡大
- 食品は品質管理システム(Mercrus)に加え、製法管理システム(Quebel)の収益が増加。基幹SI案件にも発展

合計影響額

+ 139

# 2011年3月期

## 経営指標 (連結:前期比)

単位:百万円

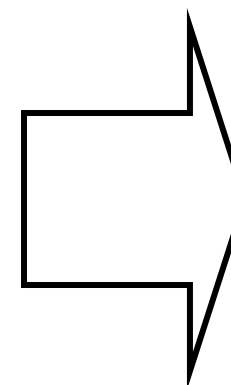
	2010年 3月期	2011年 3月期	増減	
			金額	率
借入金	0	0	0	-
自己資本	8,579	8,673	93	1.1%
総資本	14,884	16,113	1,229	8.3%
自己資本比率	57.6%	53.8%	-	-
ROE	2.3%	2.4%	-	-
従業員数(人)	1,530	1,520	△ 10	△ 0.7%
売上高/人	18.1	17.8	△ 0.3	△ 1.6%
経常利益/人	0.12	0.28	0.16	133.0%

# (参考) 経営指標 (連結)

## 2011年4月1日時点の概況

単位:百万円

	2010年 3月期	2011年 3月期
借入金	0	0
自己資本	8,579	8,673
総資本	14,884	16,113
自己資本比率	57.6%	53.8%
ROE	2.3%	2.4%
従業員数(人)	1,530	1,520
売上高/人	18.1	17.8
経常利益/人	0.12	0.28

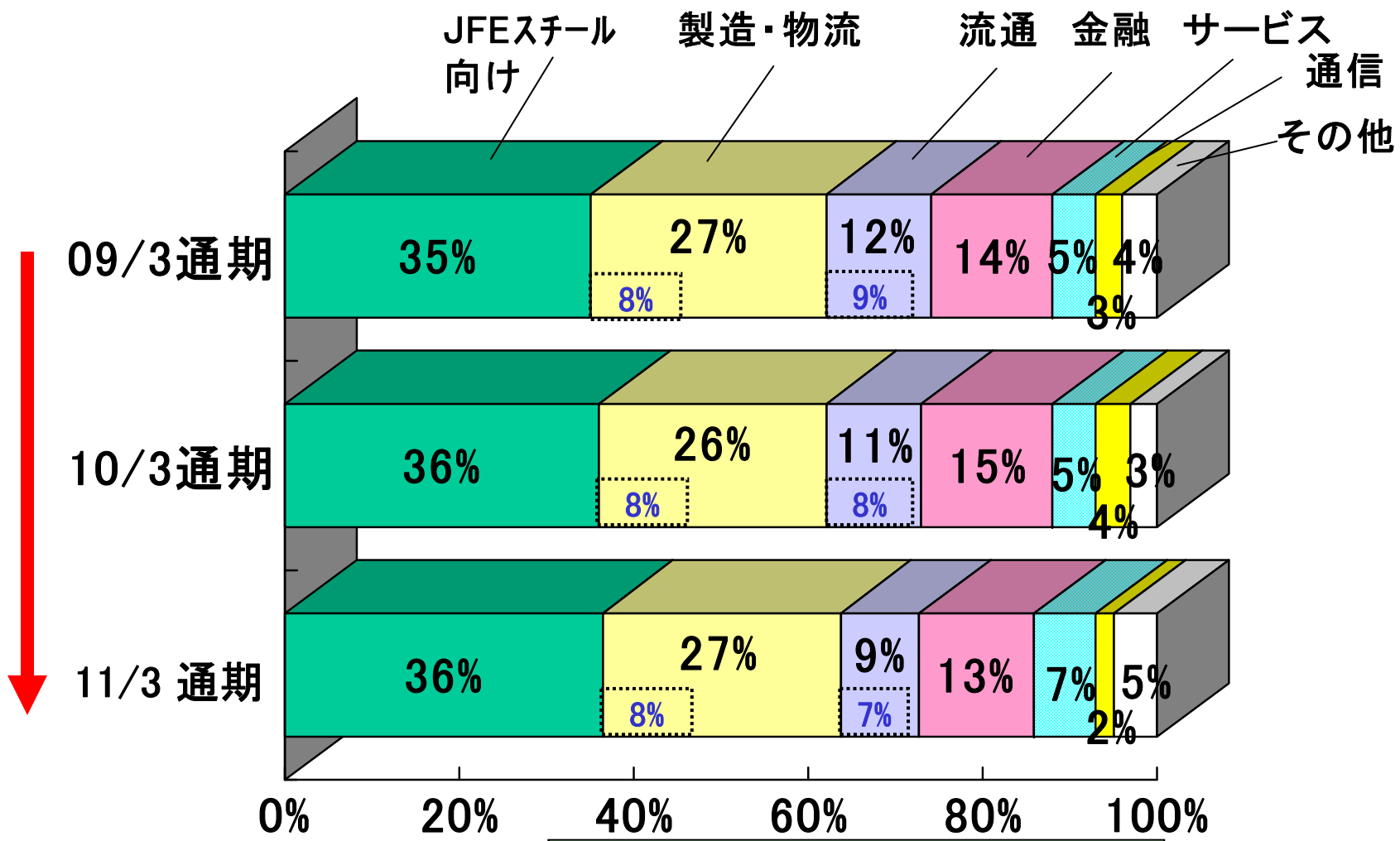


2011年 4月1日※
0
8,673
16,592
52.3%
—
1,834
—
—

※ 2011年4月1日時点の事業承継等による影響を反映

# 2011年3月期

## 販売先業種別売上高構成比率(単体)



※「点線枠内」の値は、  
JFEグループ会社の売上高構成比率

---

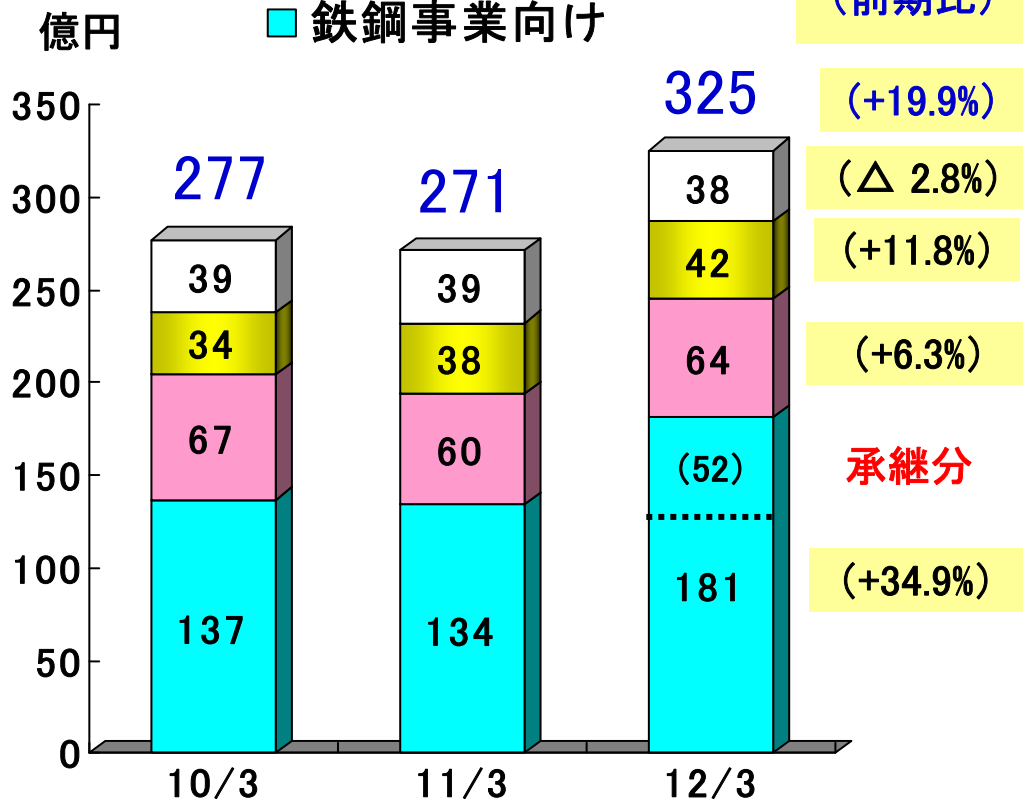
# Ⅱ . 2012年3月期 業績見通し

# 2012年3月期収益見通し概要

事業承継による規模拡大に加え、既存部門にて、前期を上回る売上/利益を確保する

## <連結売上高>

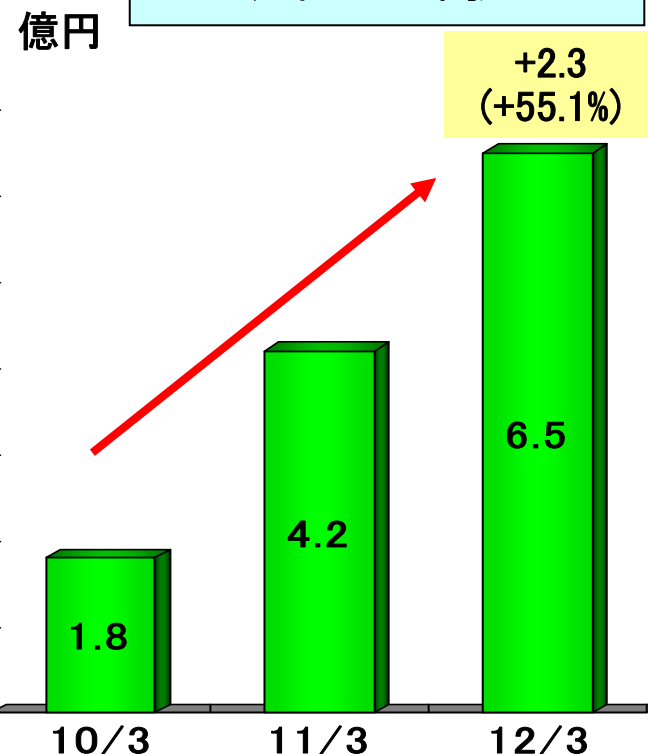
- 子会社連結寄与分
- プロダクト・ソリューション事業
- 一般顧客向けSI事業
- 鉄鋼事業向け



## <連結経常利益>

### 経常利益増分

1. 外販事業収益向上
2. 事業承継による拡大
3. 生産性向上策強化



# 2012年3月期見通し(連結:前期比)

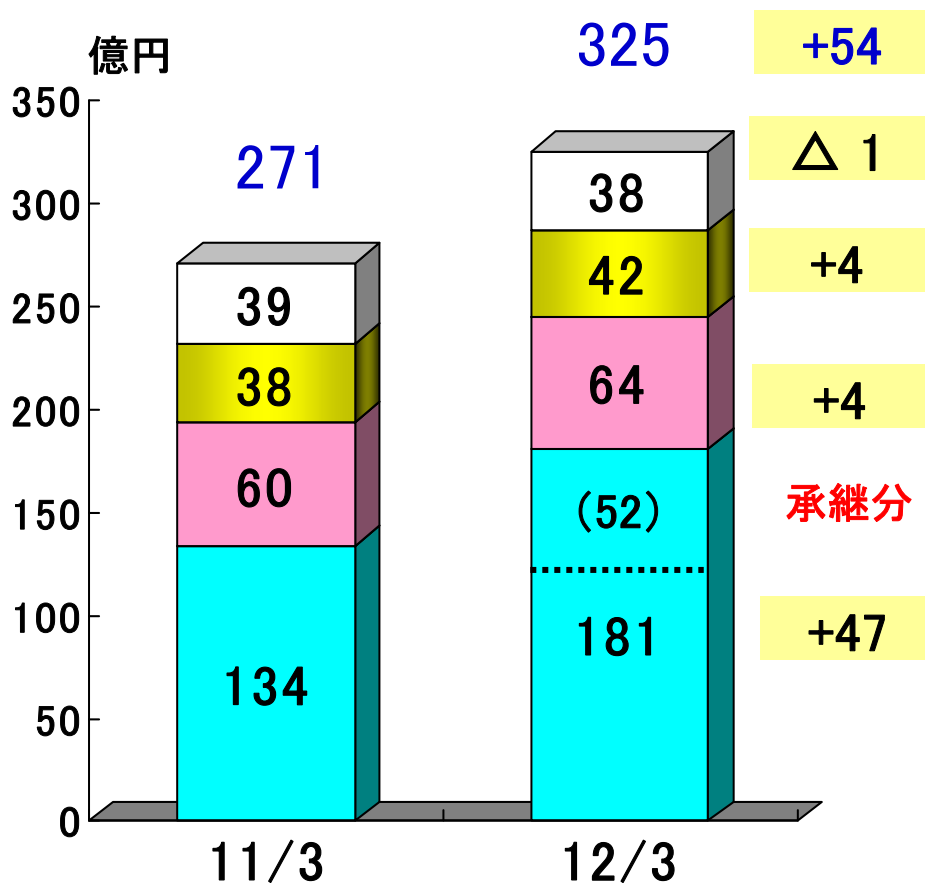
単位:百万円

	2011/3 実績	2012/3 見通し	増減	
			金額	率
売上高	27,100	32,500	5,399	19.9%
売上総利益	4,602	5,610	1,007	21.9%
(売上総利益率)	17.0%	17.3%	—	—
営業利益	404	670	265	65.6%
経常利益	419	650	230	55.1%
(経常利益率)	1.5%	2.0%	—	—
当期純利益	204	330	125	61.6%
EPS(円/株)	2,601	4,202	1,601	61.6%

# 2012年3月期

## 売上高増減の内訳 (連結: 前期比)

- 子会社連結寄与分
- プロダクトソリューション事業
- 一般顧客向けSI事業
- 鉄鋼事業向け



プロダクトソリューション事業 増	億円
・食品(プロダクト)	+ 1.9
・電子帳票	+ 1.2
・BI(ビジネスインテリジェンス)	+ 0.7
・その他	+ 0.2
<b>合計</b>	<b>+ 4.0</b>

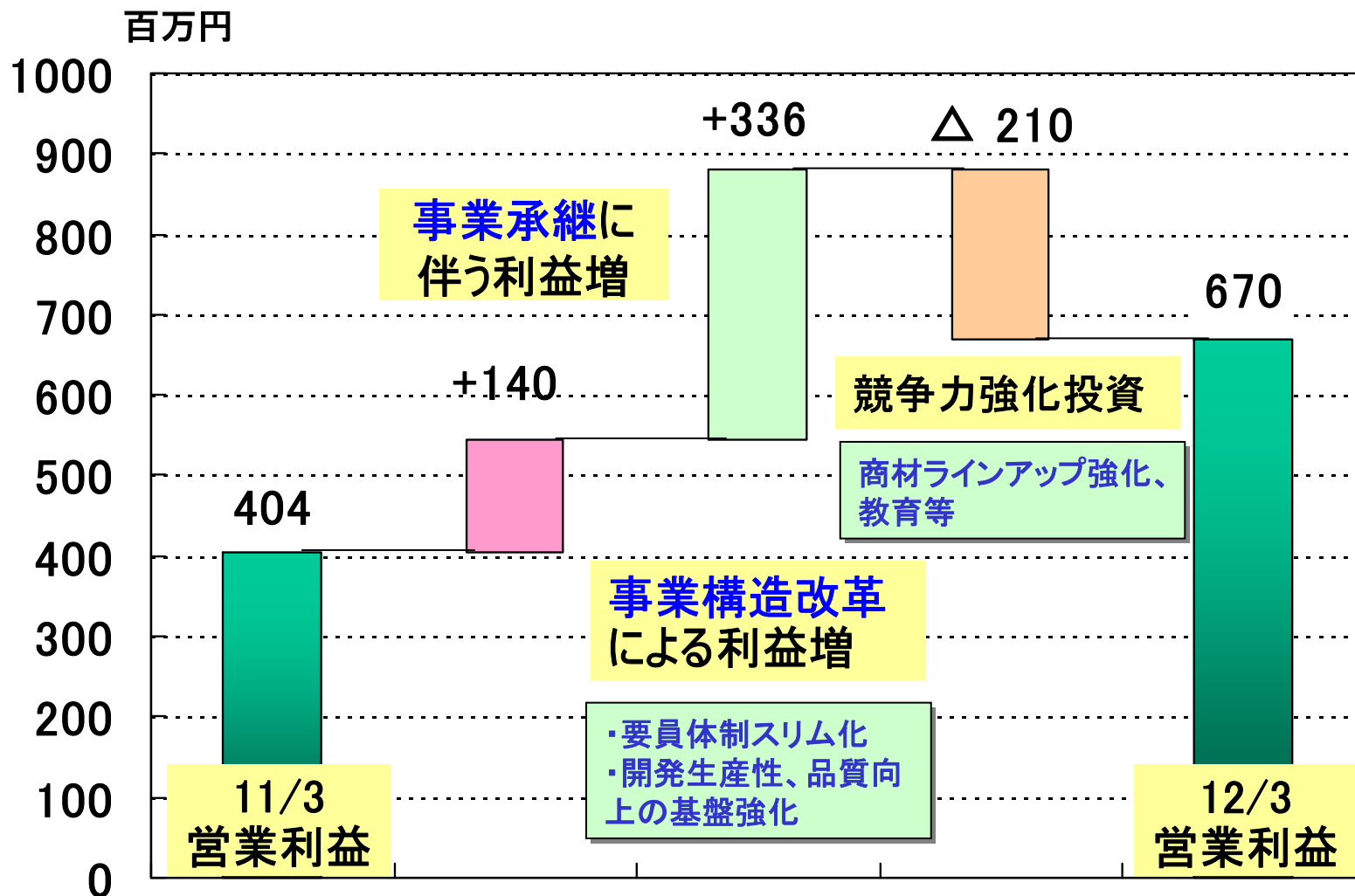
一般顧客向けSI事業 増	億円
・製造流通向け	+ 3.9
・金融向け	+ 0.1
<b>合計</b>	<b>+ 4.0</b>

鉄鋼事業向け 増
・事業統合等に伴う事業規模拡大



# 2012年3月期

## 営業利益増減の要因整理 (連結: 前期比)



# 2012年3月期見通し

## 売上総利益増減の要因(連結:前期比)

百万円

売上総利益増減要因(○増益、一横ばい、×減益)

### <鉄鋼事業向け、一般顧客向けSI事業、子会連結寄与分>

- エクサから鉄鋼事業向け開発・維持管理事業を承継
  - 統合による要員のスリム化をはかり、収益体質強化を推進
  - 製造向けは、既存顧客からの案件掘り起こしと新規開拓により、売上高増を狙う
- 一金融向けは、ビジネスモデル改革を目指す、今年度については、売上高、利益は横這いと設定

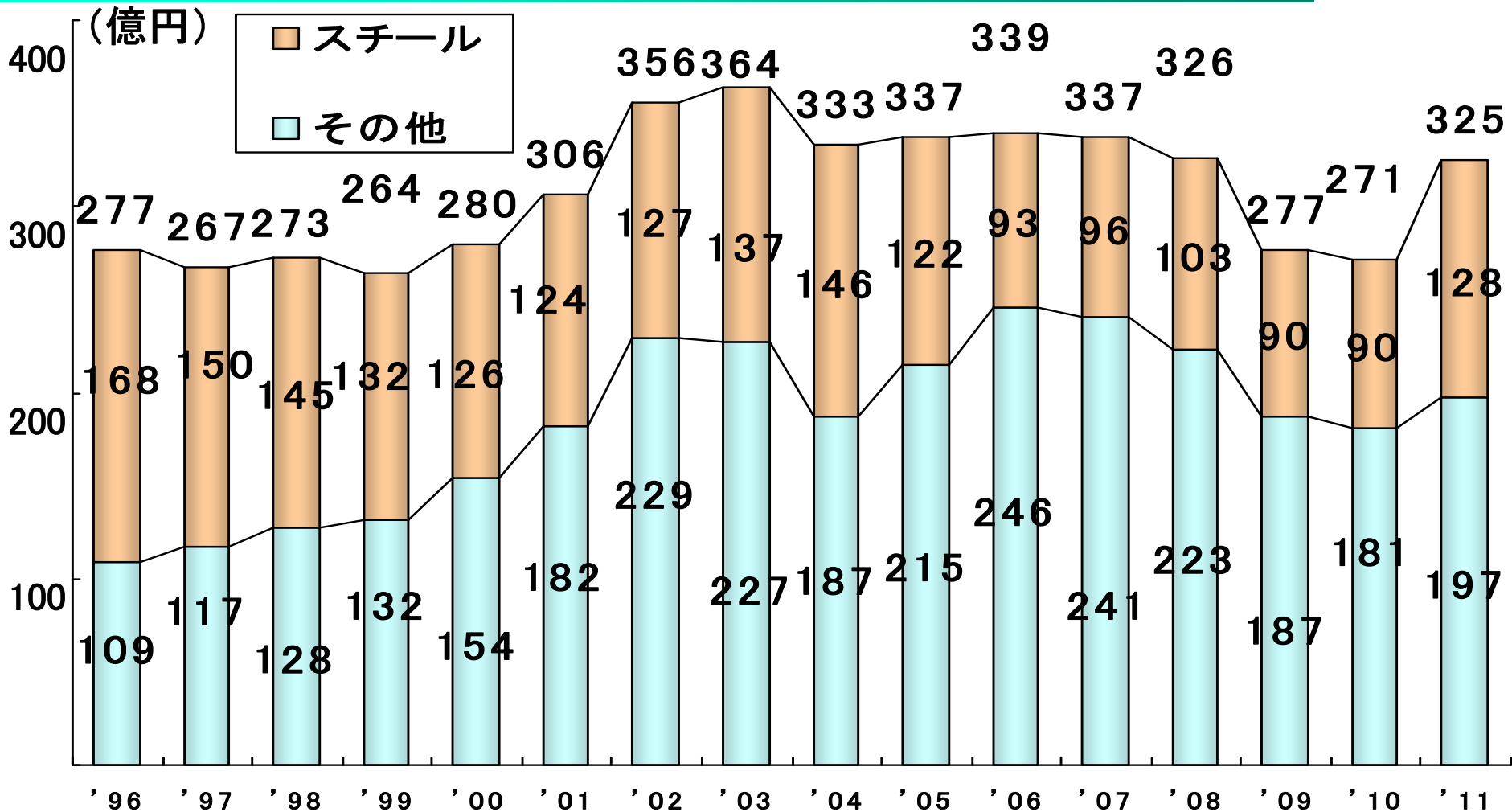
### <プロダクト・ソリューション事業>

- 電子帳票はリプレース案件の獲得や新用途の開拓により、拡販を狙う。
- 食品は品質管理システム(Mercrus)、製法管理システム(Quebel)の新規案件獲得により収益増を目指す。

合計影響額 (震災の影響は未織込み)

+ 1,007

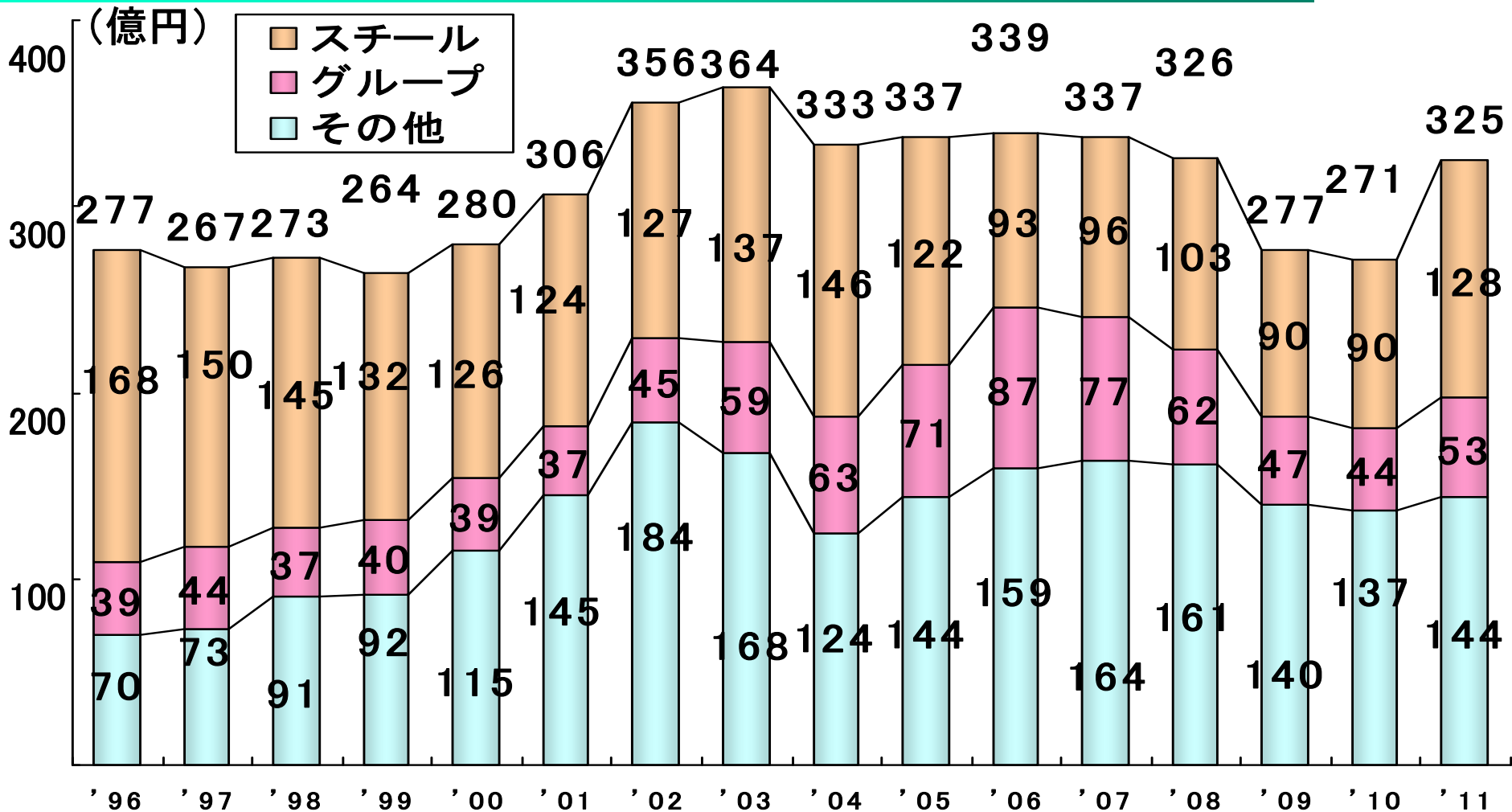
# 売上高の推移



(注)'02年度以降は連結売上高を記載

(見通し)

# 売上高の推移



(注)'02年度以降は連結売上高を記載

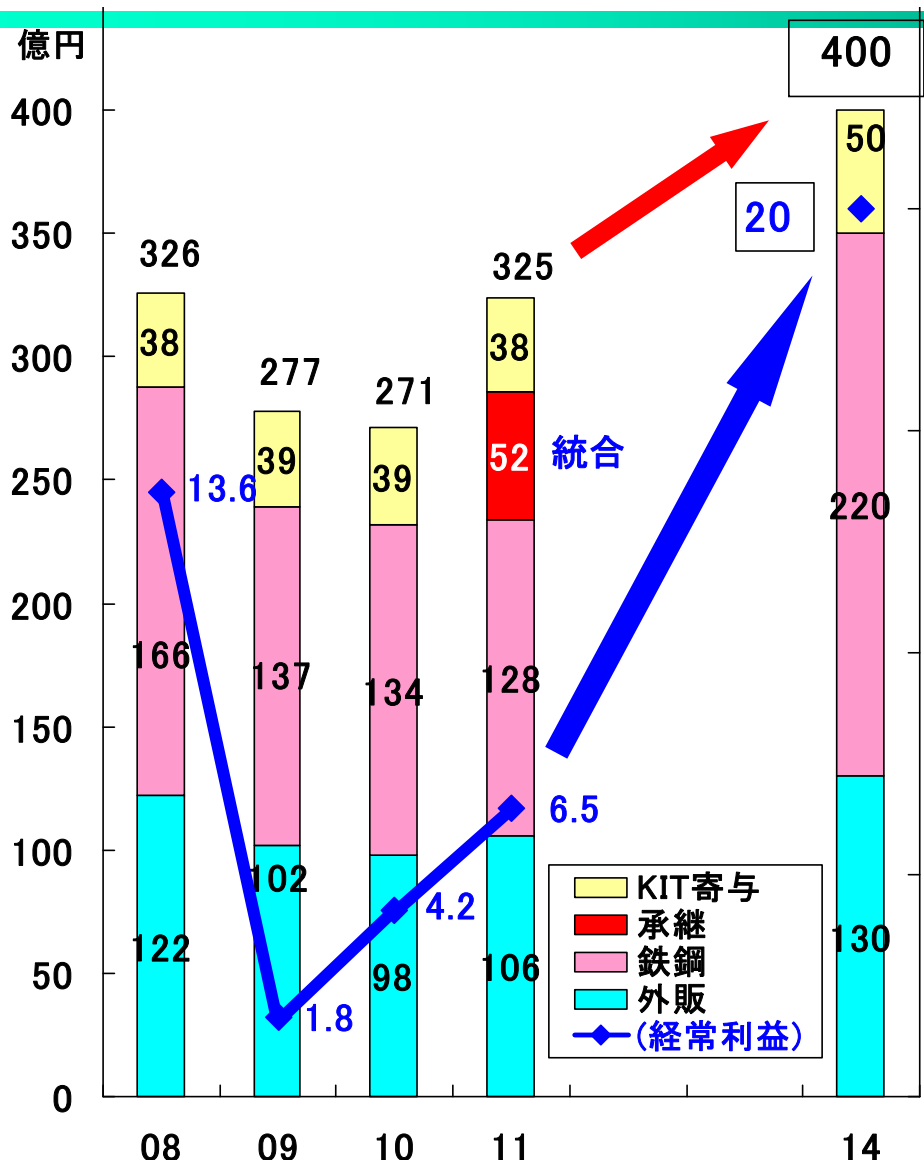
(見通し)

---

## Ⅲ. 新中期経営計画2011～2014

# 新中期計画の目標と重点課題

→ 事業環境の見通しは不透明であるが、ROS5%を目指して活動する



**中期目標 2014年度**

売上高 400億円  
 経常利益率 5% (20億円)

1 事業統合 効果発揮

⇕

中期重点課題

2 SI顧客基盤の強化・拡大

- ・既存顧客での領域拡大
- ・新規顧客開拓(グローバルSCM等の提案)

3 プロダクト事業の更なる成長

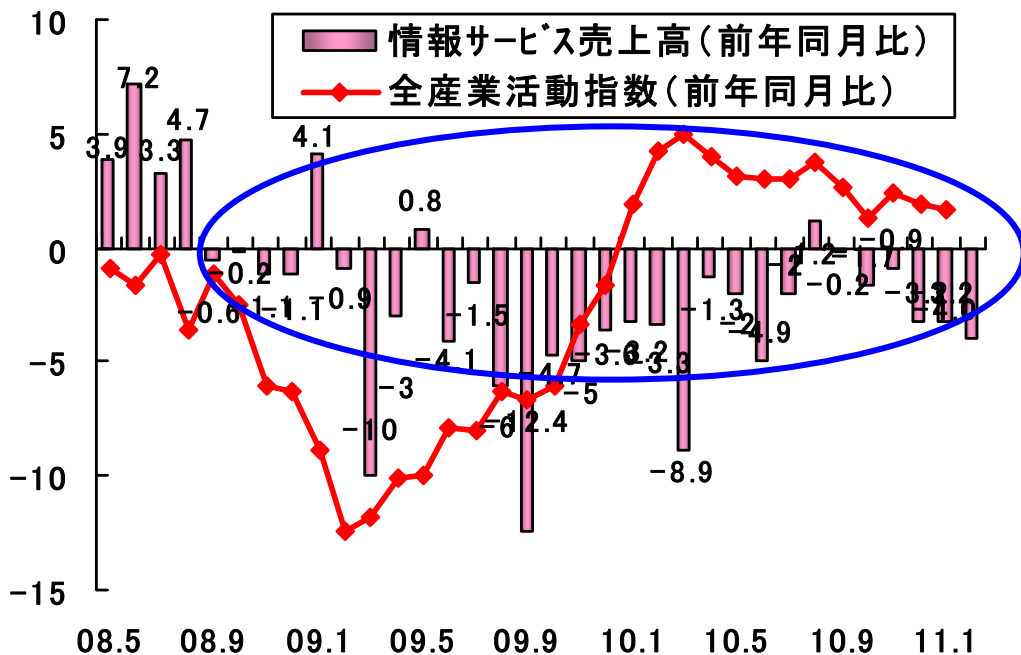
- ・自社プロダクトを大幅に強化
- ・新商品の立ち上げ

## 「情報サービス業界売上高増減推移」

- 情報サービス業界は依然としてマイナス成長が継続。
- IT投資は回復の兆しがあったが、震災の影響により今後の見通しは不透明。
- 中長期的には顧客の経営課題への対応力と高付加価値ソリューションが求められる。

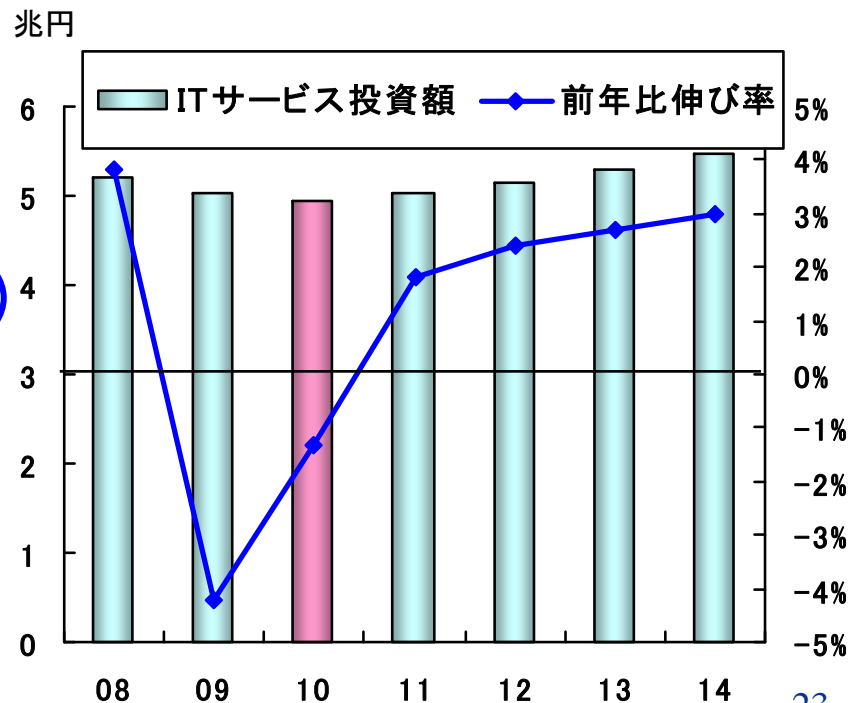
＜情報サービス業売上高前年同月比＞

(出所: 経済産業省特許動態統計2011.2月確報、  
全産業活動指数2011.1月分)



＜年間ITサービス投資推定＞

(出所: IDCジャパン)



# 中期ビジネス戦略概観(鉄鋼⇔外販)



外販の事業環境は依然として厳しい

統合によりJFEスチールGrのIT化を全面的に担う

鉄鋼事業中期戦略

事業統合効果

JFEスチールIT化の企画・提案(含む海外対応)

鉄の強みの外販展開(人材、ソリューション)

品質/生産性向上(4所比較、開発標準統一)

外販事業中期戦略

レッドオーシャン戦略

SI顧客基盤の拡大

No1プロダクト強化

ブルーオーシャン戦略

新市場の創造(新プロダクト、新規顧客)

事業のメリハリ(リソース投入の優先順)

+

収益管理のメリハリ(黒字確保/先行投資)



# 中期戦略達成に向けた組織改正

- 中期戦略達成に向けた体制強化
- エクサからの事業承継への対応

## 中期主要施策

### <鉄鋼> 統合効果の早期実現

- SEの一体化・補完による人材基盤強化
- 設計・開発方法論の統一／標準化
- システム診断に基づくリフレッシュ提案

### <SI> 顧客基盤の強化・拡大

- 製造流通SIソリューションの拡充
- 既存大手顧客の領域拡大と中堅製造業新規顧客の開拓
- 金融向けの新たなビジネスモデル検討

### <プロダクト> 更なる成長と収益体質強化

- 食品システムの拡大と事業体質強化
- eドキュメントシステム事業の高収益維持
- 新商品の立ち上げ

## 組織改正(11.4.1)概要

鉄鋼

■ 新設部門

鉄鋼総括部

・IT企画強化、海外フォロー

標準統一PJ

・標準統一、レベルアップ

東京事業所

・一体運営

東日本事業所

・千葉／京浜一体運営

西日本事業所

・倉敷／福山一体運営

中部事業所

外販

■ 新設部門

SIソリューション企画部

・ソリューション拡充

製造流通SI事業部

・領域拡大／新規開拓

金融ソリューション事業部

・新ビジネスモデルの企画

食品ソリューション事業部

・事業体質強化、拡販

プロダクト事業部

・eドキュメント事業拡販

固有ソリューション(部)

・ERP・BI、人事給与など

# 1. 事業統合効果の早期実現

◆人材融合によりソリューション、技術力を強化し、SIベンダーとしての競争力向上へ

## ①SEの一体化・補完による人材基盤強化

- ◆エクサ承継要員との融合・補完により総合力を強化する
- ◆SE担当範囲拡大により要員スリム化をはかる
- ◆要員活用の効率化と技術伝承・共有を目的に、機動配置・ローテーションを行い人材育成を推進する

技術の組織的な蓄積と上流人材の育成

## ②設計・開発方法論の統一／標準化

- ◆設計/開発方法論/開発標準の統一 & レベルアップ
  - ・企画工程の充実(ex.「要求開発」)
  - ・作らないシステム(部品化、再利用)への取組み強化

生産性、品質向上による競争力強化

## ③システム診断に基づくりフレッシュ提案

- ◆老朽化/ブラックボックス化の現状診断と対策  
→顧客経営に寄与するシステムの提案

## ④鉄鋼ソリューションを外販ビジネスに活用

- ◆鉄鋼 GoodSolution、チャンピオン技術を外販向けに整理、ブラッシュアップ
- ◆製造業顧客、海外案件への適用を検討

鉄鋼ソリューションを外販、海外へ展開

統合効果の発揮

## 2-1. SIソリューション顧客基盤の強化・拡大

### 中期方針

- 既存顧客の深堀りと新規開拓
  - < 大手 >
    - ・ アカウント顧客における領域拡大
  - < 中堅 >
    - ・ 新規開拓 (グローバルSCM等)
    - ・ 既存顧客への巡回営業
- ソリューション提案 → SI受注 → 保守・運用のビジネスサイクルを回す
- 金融はソリューション提案型へ転換

安定顧客基盤構築による収益  
向上・安定化

### 現在取り組んでいるSIアプローチ

開発

顧客評価の獲得

- ・ ソリューション営業
- ・ 巡回営業
- 基幹SI受注

ソリューション提案

- 高付加価値ソリューション
- 提案営業力

保守、継続開発案件の受注

- ・ アカウント営業
- 領域ベンダー化

- ・ 安定顧客基盤の構築
- ・ 保守、継続開発売上の拡大

# 2-2. 製造流通SIの中期戦略

## 活動ポイント

顧客種類		主ターゲット	アプローチスタイル
アカウント顧客	領域拡大 (No1)	領域バンダー	通年: 営業+開発で案件情報を取得 入手した案件情報に対応
	重点顧客		通年: 同上 (アカウント顧客とは取引規模で区分)
一般顧客	既存	業種ソリューションバンダー	①ソリューションの実績をベースに巡回 ②課題把握→提案→予算化 ③SI受注→保守・運用
	新規		①プロモーション ②ソリューション導入 ③ソリューションの実績をベースに巡回 ④課題把握→提案→予算化 ⑤SI受注→保守・運用

アカウント営業

巡回営業

ソリューション営業

- 顧客の分析
- 顧客戦略の策定
- 優秀なSE投入
- 保守の受注

- 同上
- 受注は個別判断

- 既存顧客の中から対象を決めて巡回営業を行い情報収集、提案を強化。

- ソリューション提案を軸に新規顧客開拓を実施

- 業種ソリューションの開発 → 実績を積みながらブラッシュアップ
- 特定業種での実績を通じて実践的コンサルタントを育成し提案を強化

戦略推進に合わせて組織改正

(11.4)

11年度より開発投資を実施 (中堅ERP、SCM等)

提案力の強化

## 2-3. 金融ビジネスの課題とモデル見直し

- リーマンショック後の環境変化を受け、従来の**ビジネスモデルの転換**が課題に。
- ソリューション提案型への転換を軸とする改革プランを練り上げ、推進していく。

### <当社金融ビジネスの従来型モデル>

- ・特需の有無で収益が大きく変動する構造。
- ・内製化、オフショア化が進む中で、従来型スタイルでは収益拡大／安定化は困難に。

#### 領域戦略

- 既存顧客PJの維持・拡大に主眼
- 大型PJで新規参入し残ることで拡大

#### 収益構造

- 販売費をかけずに業務量を確保
- ⇔新規顧客参入のチャンスが少ない

#### 要員・組織構造

- 要員派遣型ビジネスが中心

### 改革の方向性

以下の得意領域に戦力を集中  
主ターゲット：クレジット、信託  
サブターゲット：ローン、情報系

ノンカスタマー（保険等）への進出

業務システムコンサル要員の育成

投資信託案件(BI)事例の横展開

金融ソリューションの開発・導入

# 3-1. プロダクト事業の更なる成長と収益体質強化



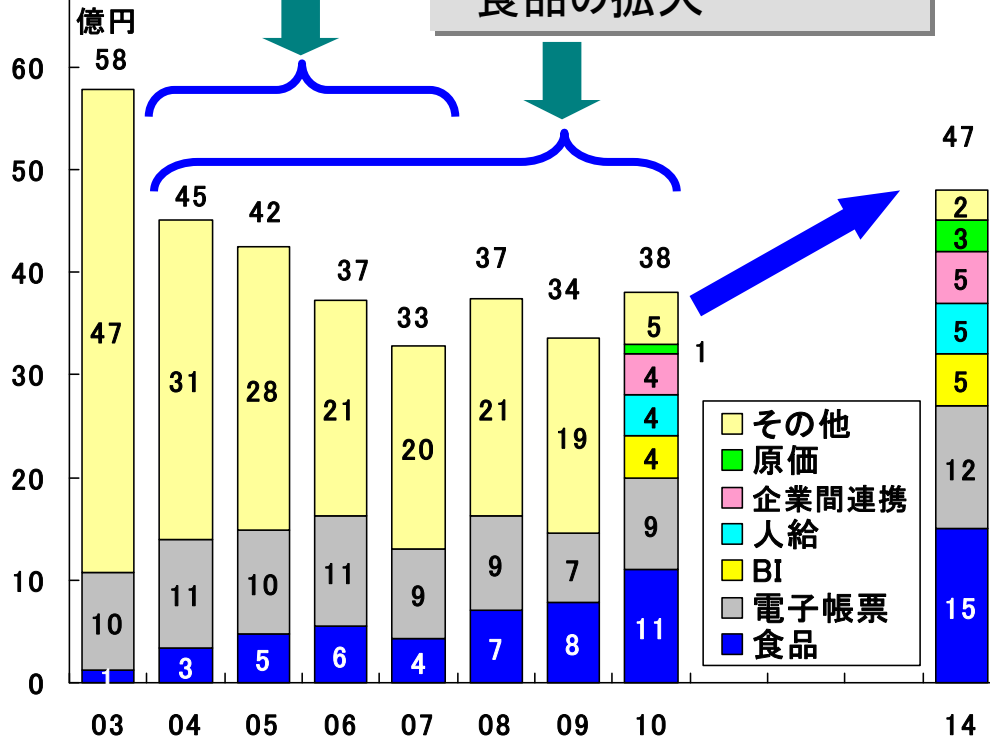
下線: 自社開発商品    下線なし: 他社アライアンス商品

## 中期基本方針

- ・高付加価値プロダクトの展開加速
- ・SI事業との相互連携
- ・収益体質強化

不採算プロダクトの縮小、建直し

- ・電子帳票の収益維持
- ・食品の拡大

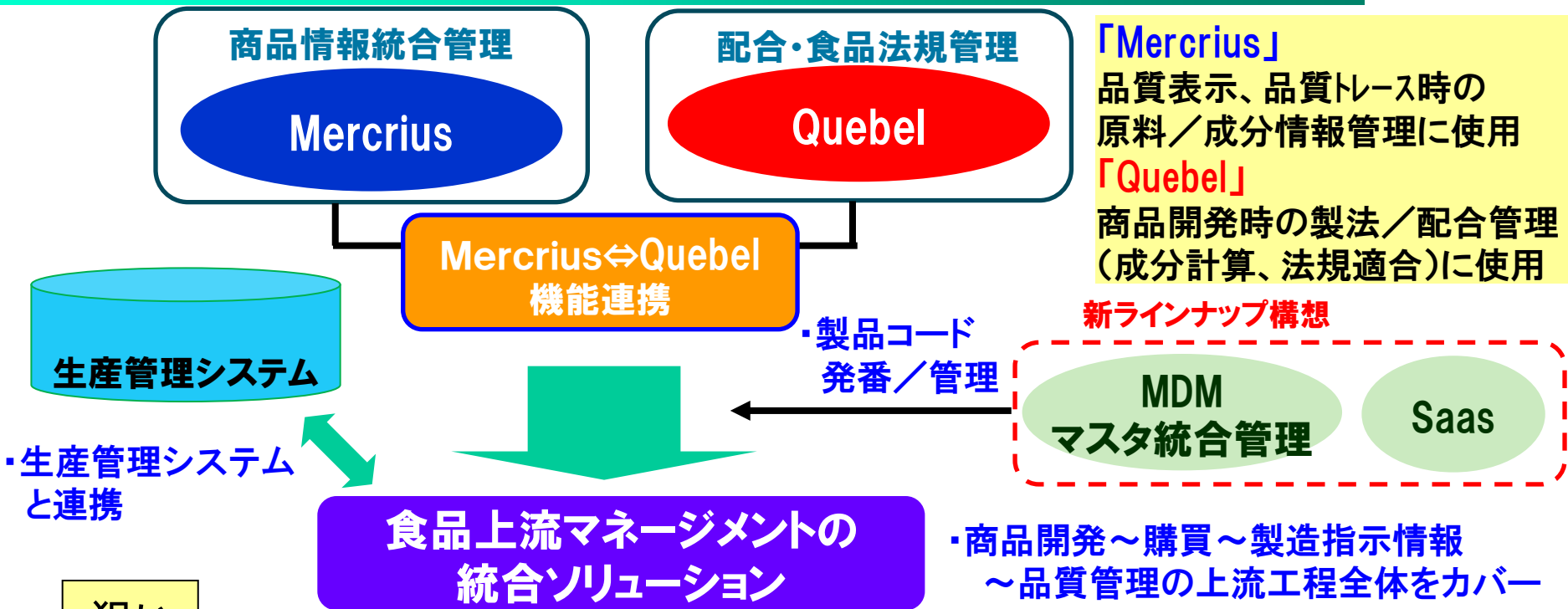


## プロダクト別展開方針

原価 「J-COOREs」	・収益シミュレーション、採算管理の強みを顧客経営層に訴求
企業間連携 「BizTalk Server」他	・企業間連携での豊富な実績技術力でSCM案件へ展開
人給 「J-Forpe」 「POSITIVE」	・成果主義に対応した目標管理で引合増。更なる拡大へ
BI 「Business Objects」他	・SAP連携中心に展開。金融情報系(投信等)もターゲットに
電子帳票 「FiBridgeII」 「FileVolante」	・シェアNo1、高収益の維持 ・金融以外への展開で拡販中 ・次世代商品開発を推進
食品 「Mercurius」 「Quebel」	・食品上流マネジメントの統合ソリューションへ(基幹システム化) ・他業種への展開を狙う
共通	・SaaS化の推進 ・新プロダクトの研究、開発

# 3-2. 食品システム事業の今後の展開

## 「食品上流マネジメントの統合ソリューションへ」



### 狙い

#### 1. 食品メーカーにおける基幹システム化

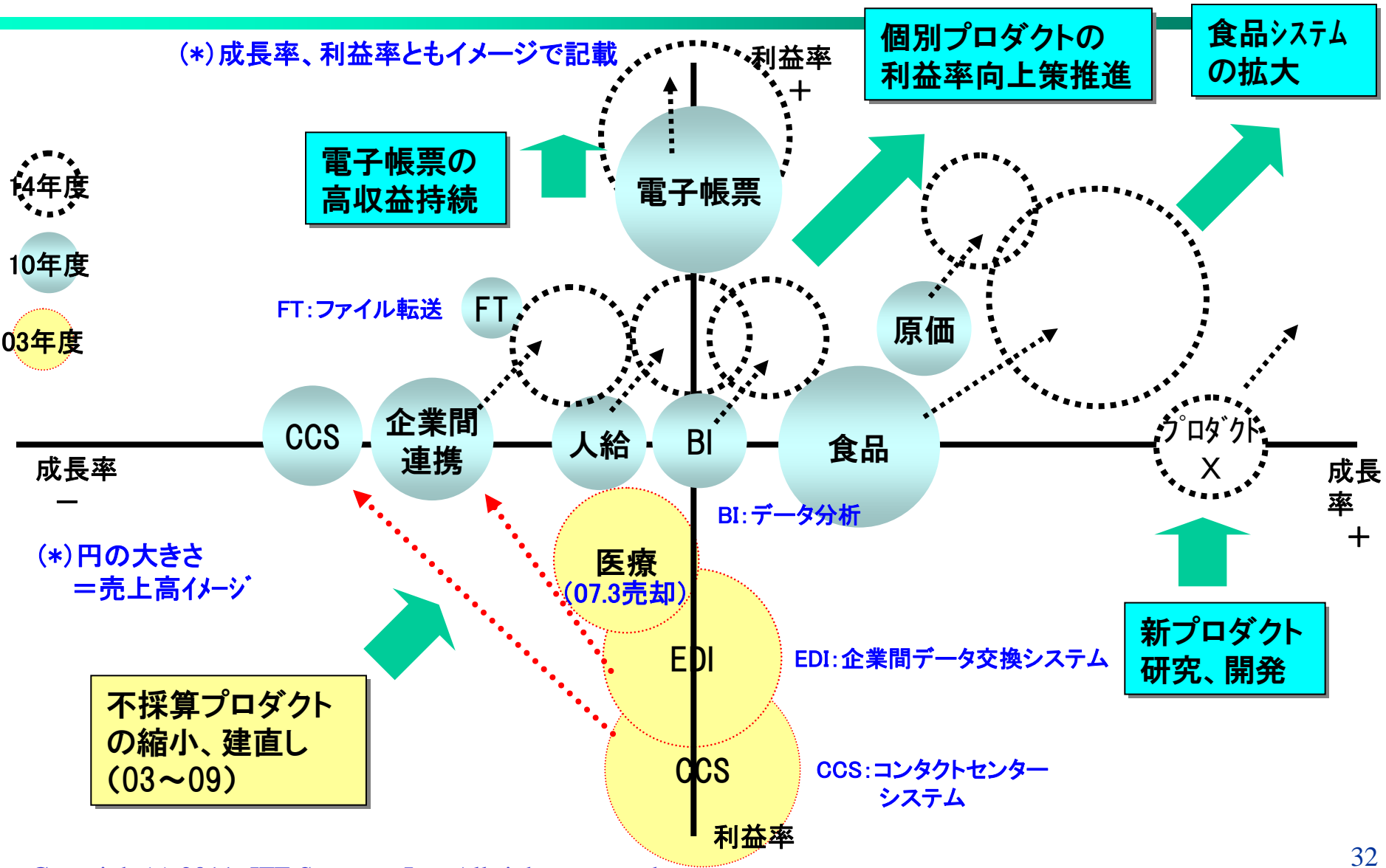
商品に関する重要データのマネジメント製品として、他基幹システム(生産・購買など)との連携も可能にし、食品メーカーの基幹システムに位置づけられるようにする。

#### 2. Mercrus / Quebel 拡販の相互効果

Mercrus / Quebel の連携による付加価値向上をアピールし、相互導入を促進する。

# 3-3. 当社プロダクト事業のポジショニングと今後の展開

(\*) 成長率、利益率ともイメージで記載





# 補足データ(単体損益)

# 2011年3月期業績



(単体:計画比)

単位:百万円

	計画	実績	増減	
			金額	率
売上高	23,400	23,208	△ 191	△ 0.8%
営業利益	200	372	172	86.5%
経常利益	200	399	199	100.0%
(経常利益率)	0.9%	1.7%	—	—
当期純利益	90	204	114	127.7%

# 2011年3月期業績



(単体:前期比)

単位:百万円

	2010年 3月期	2011年 3月期	増減	
			金額	率
売上高	23,864	23,208	△ 656	△ 2.7%
売上総利益	3,809	3,925	115	3.0%
(売上総利益率)	16.0%	16.9%	—	—
営業利益	98	372	274	279.3%
経常利益	125	399	274	218.6%
(経常利益率)	0.5%	1.7%	—	—
当期純利益	187	204	17	9.4%
EPS(円/株)	2,385	2,610	224	9.4%

# 2011年3月期



## 事業別売上内訳(単体:前期比)

単位:百万円

	2010年 3月期	2011年 3月期	増減	
			金額	率
鉄鋼事業向け	13,684	13,400	△ 283	△ 2.1%
(内JFEスチール向け)	8,406	8,430	23	0.3%
一般顧客向け	6,775	6,025	△ 749	△ 11.1%
プロダクト外事業	3,404	3,781	376	11.1%
全社計	23,864	23,208	△ 656	△ 2.7%

# 2011年3月期



## 経営指標(単体:前期比)

単位:百万円

	2010年 3月期	2011年 3月期	増減	
			金額	率
借入金	0	0	0	-
自己資本	8,370	8,465	95	1.1%
総資本	13,750	14,799	1,049	7.6%
自己資本比率	60.9%	57.2%	-	-
ROE	2.3%	2.4%	-	-
従業員数(人)	1,317	1,299	△ 18	△ 1.4%
売上高/人	18.1	17.9	△ 0.2	△ 1.4%
経常利益/人	0.10	0.31	0.21	223.0%

# 2012年3月期見通し(単体:前期比)

単位:百万円

	2011/3 実績	2012/3 見通し	増減	
			金額	率
売上高	23,208	28,700	5,491	23.7%
売上総利益	3,925	4,890	964	24.6%
(売上総利益率)	16.9%	17.0%	—	—
営業利益	372	610	237	63.5%
経常利益	399	600	200	50.0%
(経常利益率)	1.7%	2.1%	—	—
当期純利益	204	330	125	61.0%
EPS(円/株)	2,610	4,202	1,592	61.0%

# 2012年3月期見通し

## 事業別売上内訳(単体:前期比)

単位:百万円

	2011/3 実績	2012/3 見通し	増減	
			金額	率
鉄鋼事業向け	13,400	18,071	4,670	34.9%
(内JFEスチール向け)	8,430	12,326	3,896	46.2%
一般顧客向け	6,025	6,403	378	6.3%
プロダクト外事業	3,781	4,224	443	11.7%
全社計	23,208	28,700	5,491	23.7%

# 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:清原 庄三 (会長:菊川 裕幸)
- ・従業員数216名(2011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

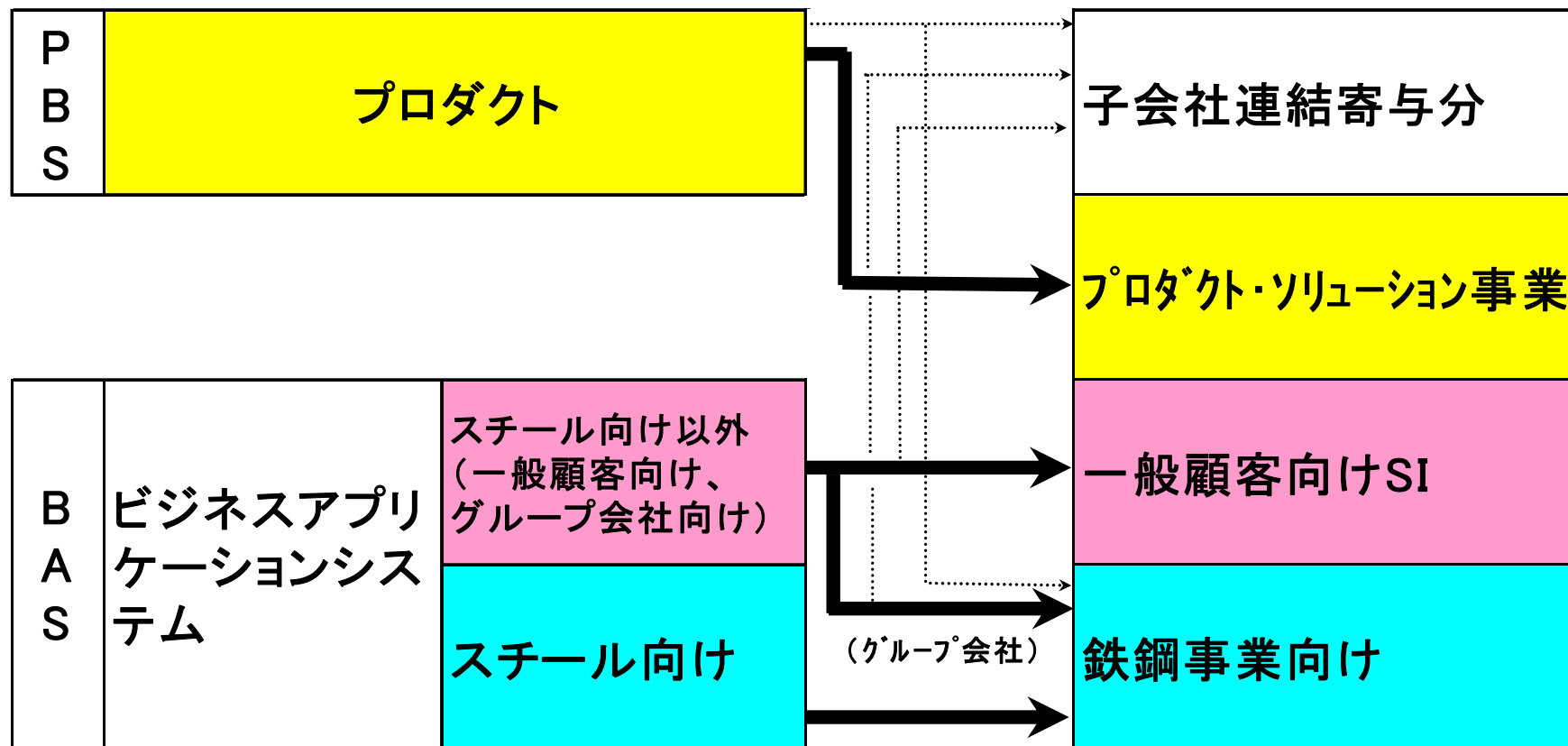
	2010/3 実績	2011/3 実績	増減	2012/3 見通し	増減
売上高	6,445	6,559	113	6,344	△ 215
経常利益	73	49	△ 24	65	15
当期純利益	31	19	△ 11	26	6



# 当資料における事業セグメント変更①

当社及び連結子会社は、新セグメント会計基準に従い、  
2010年度より、**情報サービス単一セグメント**としている

今年度以降は、売上高については、経営管理の実態に合わせて、下記事業セグメントにて内訳を表示していく



BAS:ビジネスアプリケーション・システム事業

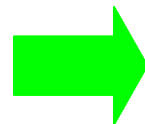
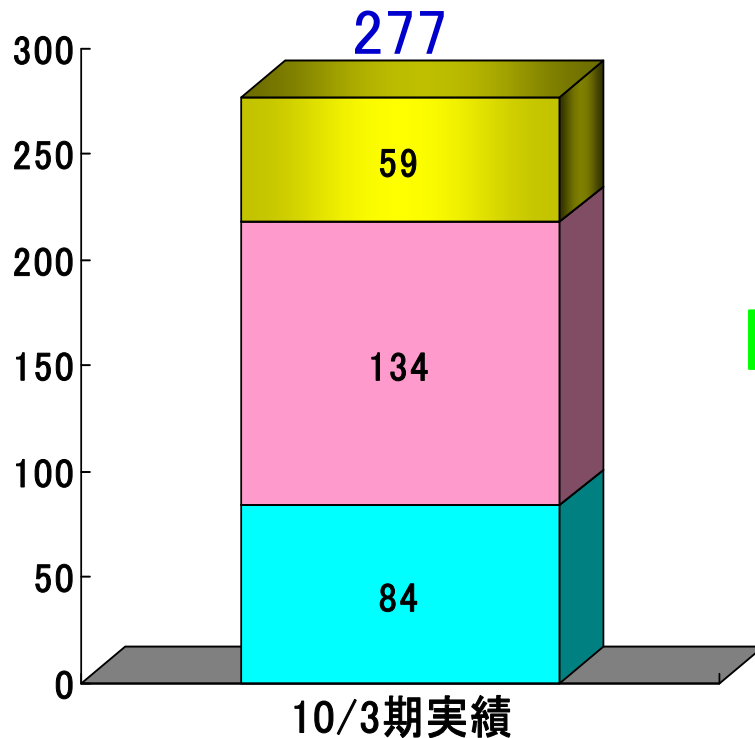
PBS:プロダクトベース・ソリューション事業

# 当資料における事業セグメント変更②

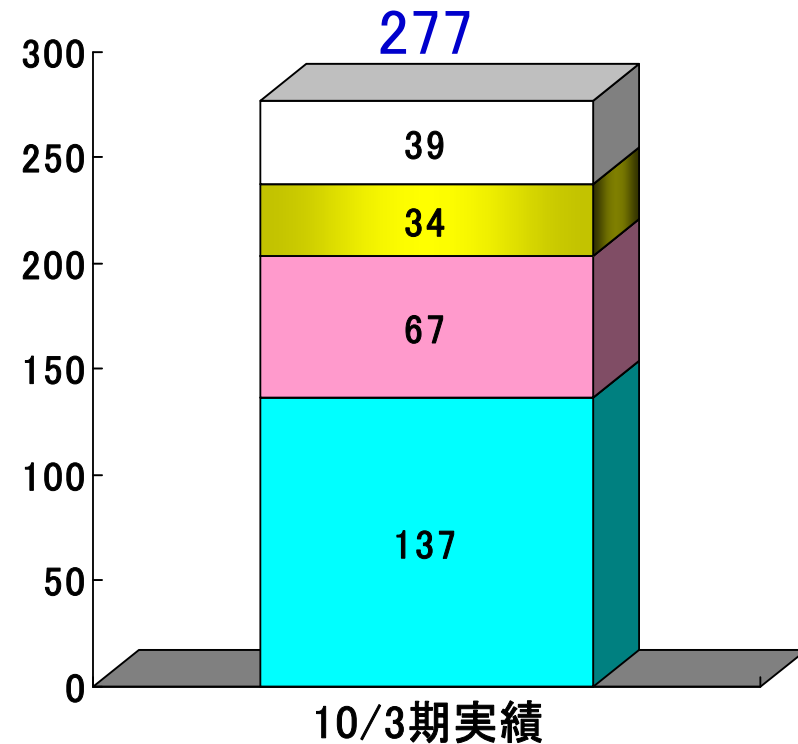
## <連結売上高>

PBS:プロダクトベース・ソリューション事業  
 BAS:ビジネスアプリケーション・システム事業

- PBS
- BAS(スチール向け以外)
- BAS(スチール向け)



- 子会社連結寄与分
- プロダクトベース・ソリューション事業
- 一般顧客向けSI
- 鉄鋼事業向け



# JFEシステムズ株式会社

ご清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。