

JFEシステムズ株式会社

2012年度上期(4月～9月)

決算説明会

2012年10月25日

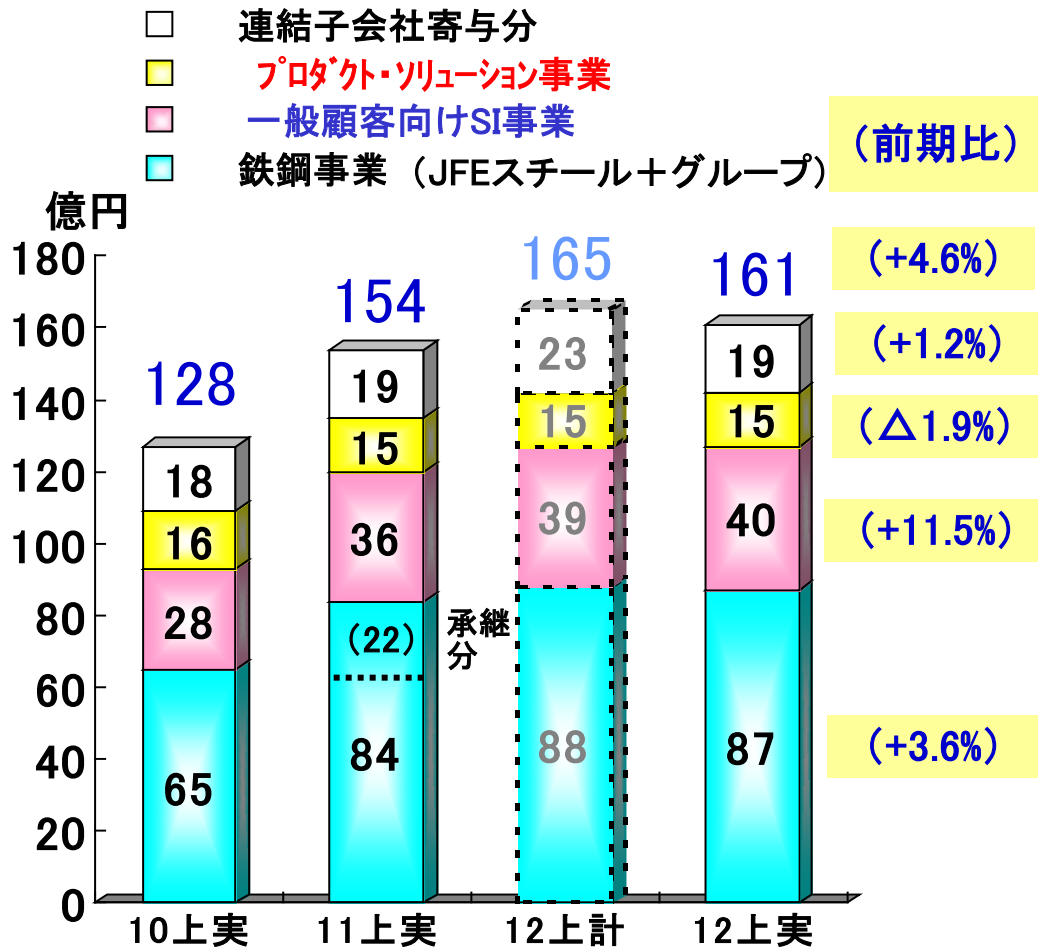
I . 2012年度上期 (4月～9月)決算概況	P 3
II . 2012年度業績見通し	P 8
III . 中期重点施策の推進状況 と今後の取組み	P14

I . 2012年度上期 (4月～9月) 決算概況

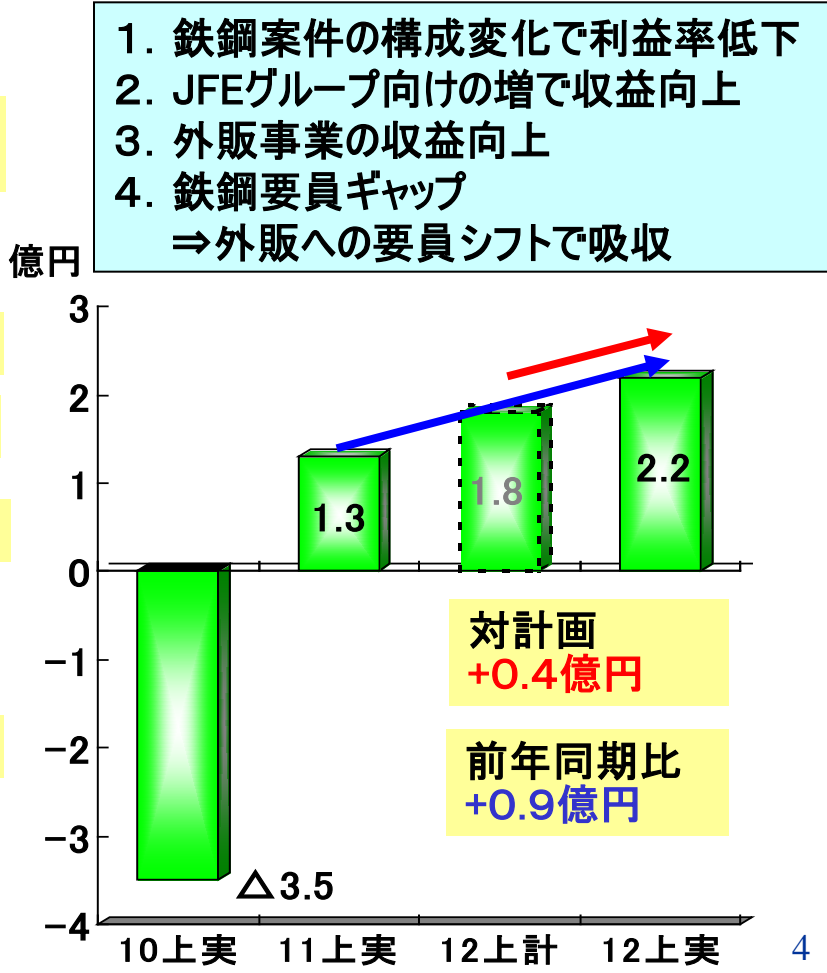
2012年度上期業績の概要 (連結: 前年同期比)

対前年同期で、増収増益となった。鉄鋼事業の売上高は、JFEスチール向け案件が横這いで、JFEグループ向け案件が上期集中で増加。外販事業では、一般顧客向けSIが増加。鉄鋼事業の要員を外販事業へシフトし、外販拡大への戦力として上流人材育成策を実行中。

< 連結売上高 >



< 連結経常利益 >



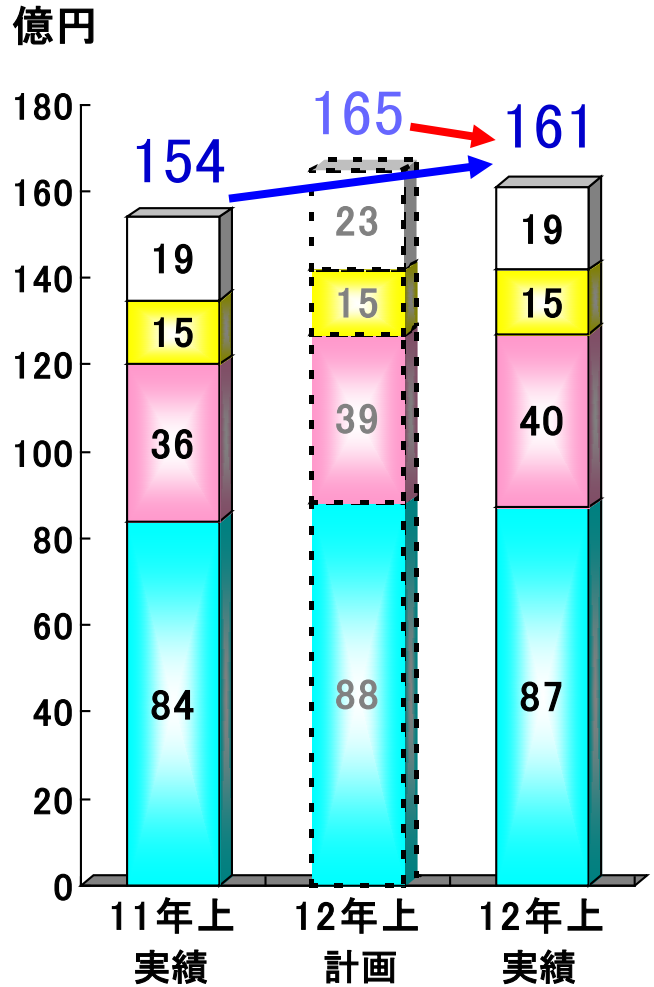
2012年度上期業績(連結:前年同期比)

単位:百万円	11年度 上期	12年度 上期	増減	
			金額	率
① 売上高	15,371	16,076	705	+ 4.6%
売上総利益	2,619	2,700	81	+ 3.1%
(売上総利益率)	17.0%	16.8%	(△0.2%)	
営業利益	179	211	32	+ 18.0%
② 経常利益	133	223	90	+ 67.9%
(経常利益率)	0.9%	1.4%	(0.5%改善)	
上期純利益	62	114	52	+ 84.0%

①(売上高) JFEグループ向け案件、製造流通向けSI、ERP/BIの売上高が増加
 ②(経常利益) 上記売上高増加に伴う増益
 前期発生 of 営業外費用(廃却損・評価損)は、当期発生せず

2012年度上期売上高増減の内訳(連結)

- 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(JFEスチール+グループ)



(前期比)

(計画比)

+7億円

▲4億円

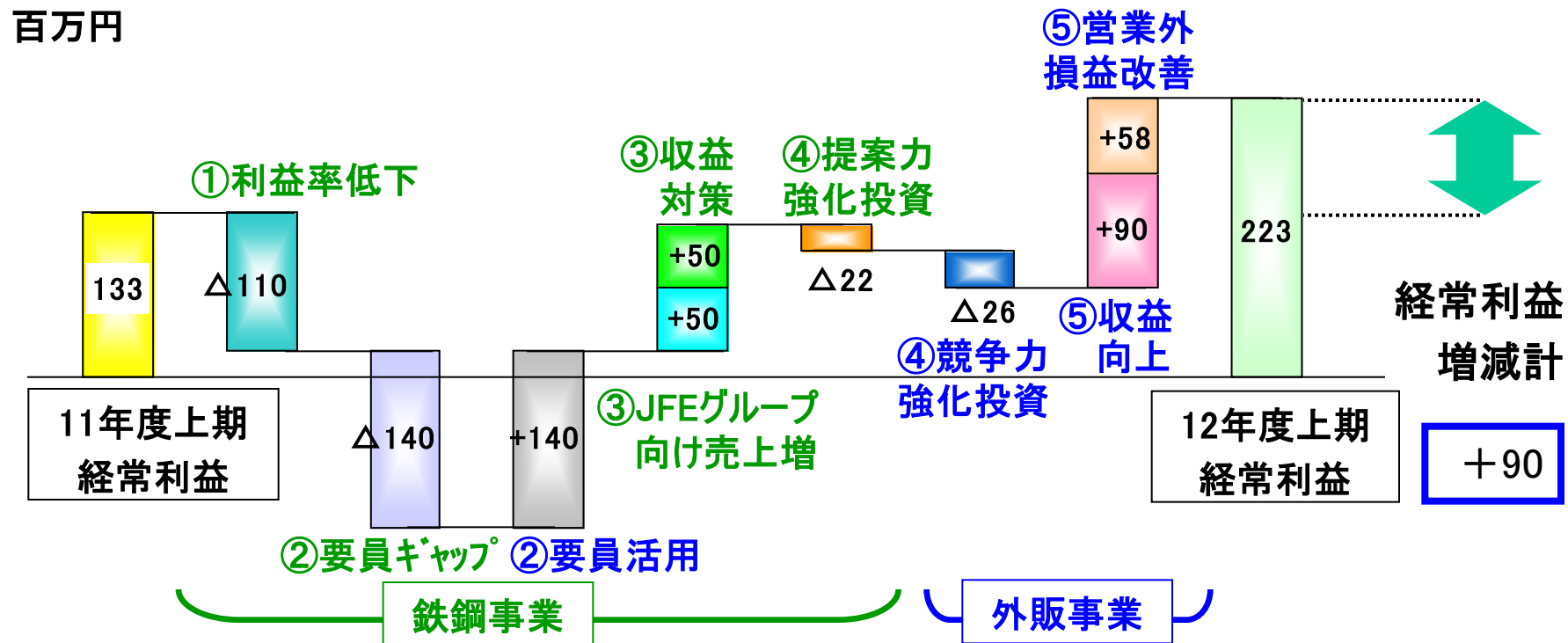
連結子会社寄与 増	(億円)	(億円)
・インフラサービス、MJアラート等増	+0.2	▲4.2

プロダクト・ソリューション事業 増	(億円)	(億円)
・原価管理	+0.6	+1.2
・電子帳票	+0.1	△0.5
・食品	△0.2	+0.0
・他(人事給与、EC/EDI)	△0.8	△0.7
合計	△0.3	+0.0

一般顧客向けSI事業 増	(億円)	(億円)
・製造流通向け	+5.2	△0.6
・金融向け	▲2.2	+0.2
・他(ERP/BI)	+1.1	+1.3
合計	+4.1	+0.9

鉄鋼事業向け 増	(億円)	(億円)
・スチール向け	+0.5	▲5.3
・グループ向け	+2.5	+4.0
合計	+3.0	▲1.3

2012年度上期実績 経常利益増減の要因 (連結:前年同期比)



主な経常利益増減要因	金額
①鉄鋼案件の構成変化で利益率低下	Δ110
②鉄鋼での要員需給ギャップ発生に伴い、外販への異動を実施	±0
③JFEグループ向け売上増、鉄鋼事業収益対策	+100
④提案力強化投資(品種部会)、競争力強化投資(技術開発、研修強化)	Δ48
⑤外販収益向上/営業外損益改善(前期:廃却損・評価損発生)	+148

Ⅱ. 2012年度 業績見通し

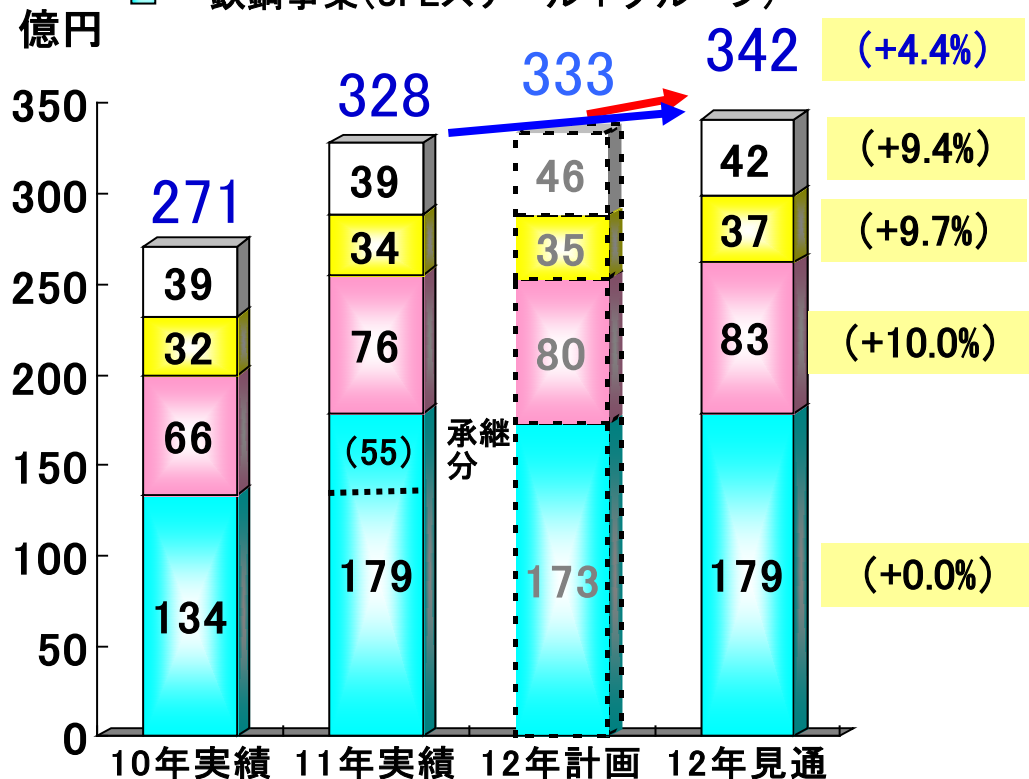
2012年度収益見通し概要(連結:前期比)



売上高は、一般顧客向け提案による拡販戦略で外販事業の増加を見込む。
利益は、経営環境の不透明さを考慮し、微増(計画通り)。

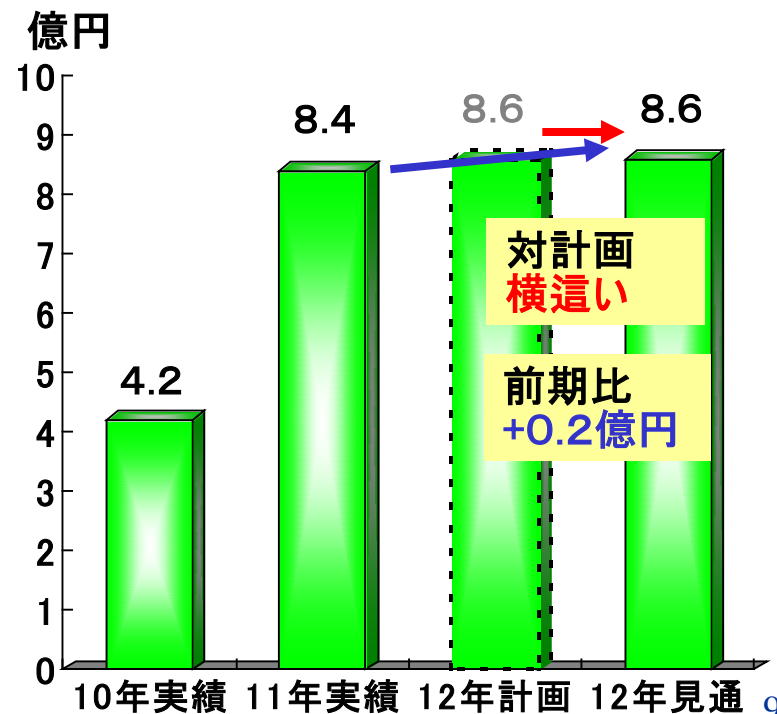
<連結売上高>

- 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(JFEスチール+グループ)
- (前期比)



<連結経常利益>

1. 外販事業の収益向上
2. 鉄鋼案件の構成変化で利益率低下



2012年度見通し(連結:前期比)

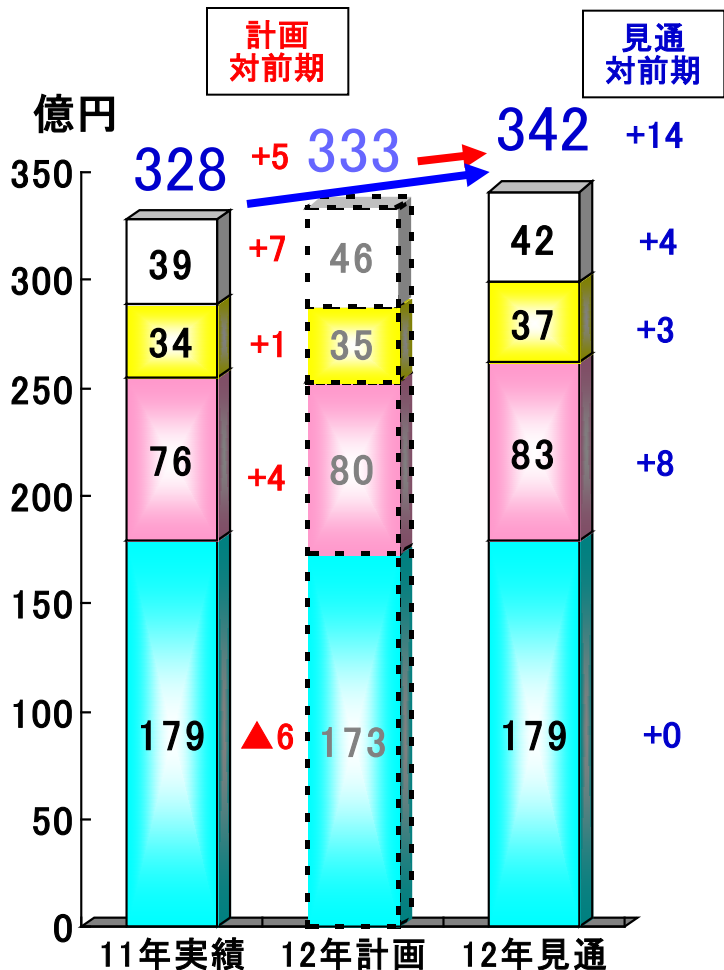


単位:百万円	11年度 実績	12年度 見通し	増減	
			金額	率
① 売上高	32,754	34,200	1,446	+ 4.4%
売上総利益	5,745	5,883	137	+ 2.4%
(売上総利益率)	17.5%	17.2%	(△0.3%)	
営業利益	878	860	△18	△2.1%
② 経常利益	841	860	19	+ 2.2%
(経常利益率)	2.6%	2.5%	(△0.1%)	
③ 当期純利益	352	460	108	+ 30.7%
EPS(円/株)	4,483	5,858	1,375	+ 30.7%

- ①(売上高) 外販事業(製造流通向けSI、ERP/BI、食品向け等のプロダクト)売上高増
 ②(経常利益) 鉄鋼事業の利益率低下を外販事業拡大に伴う収益向上でカバー
 ③(当期純利益) 前期は、税制改正による繰延税金資産の取り崩し実施

2012年度売上高増減の内訳

- 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 (JFEスチール+グループ)



(前期比)

+14億円

(計画比)

+9億円

連結子会社寄与 増 (億円)
・インフラサービス、MJアラート等増 **+3.7**

(億円)
▲3.2

プロダクト・ソリューション事業 増 (億円)
・食品 +1.9
・原価管理 +0.8
・電子帳票 +0.8
・その他 $\Delta 0.2$
合計 +3.3

(億円)
+1.3
+0.6
+0.1
+0.3
+2.3

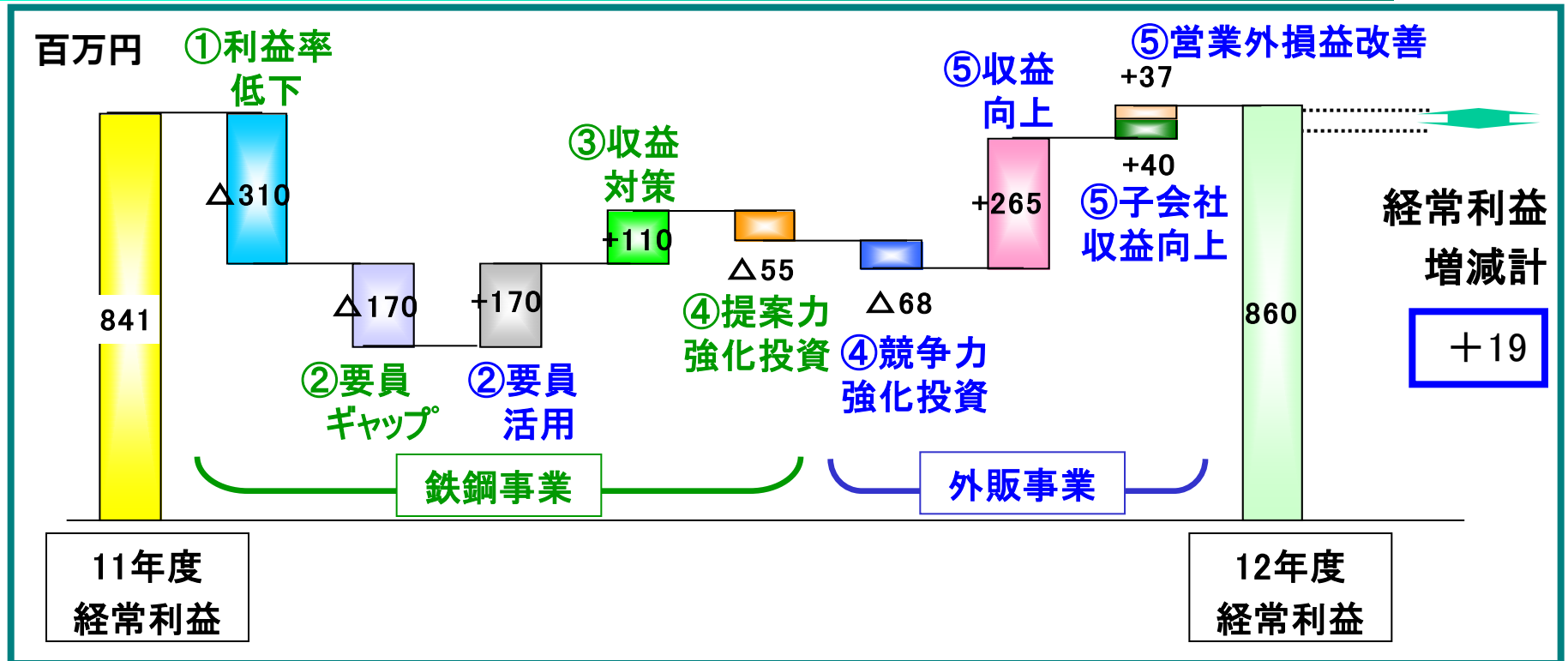
一般顧客向けSI事業 増 (億円)
・製造流通向け +8.0
・金融向け $\blacktriangle 2.2$
・他(ERP/BI) +1.7
合計 +7.5

(億円)
+1.4
+0.7
+1.2
+3.3

鉄鋼事業向け 増 (億円)
・スチール向け +1.2
・グループ向け $\blacktriangle 1.2$
合計 +0.0

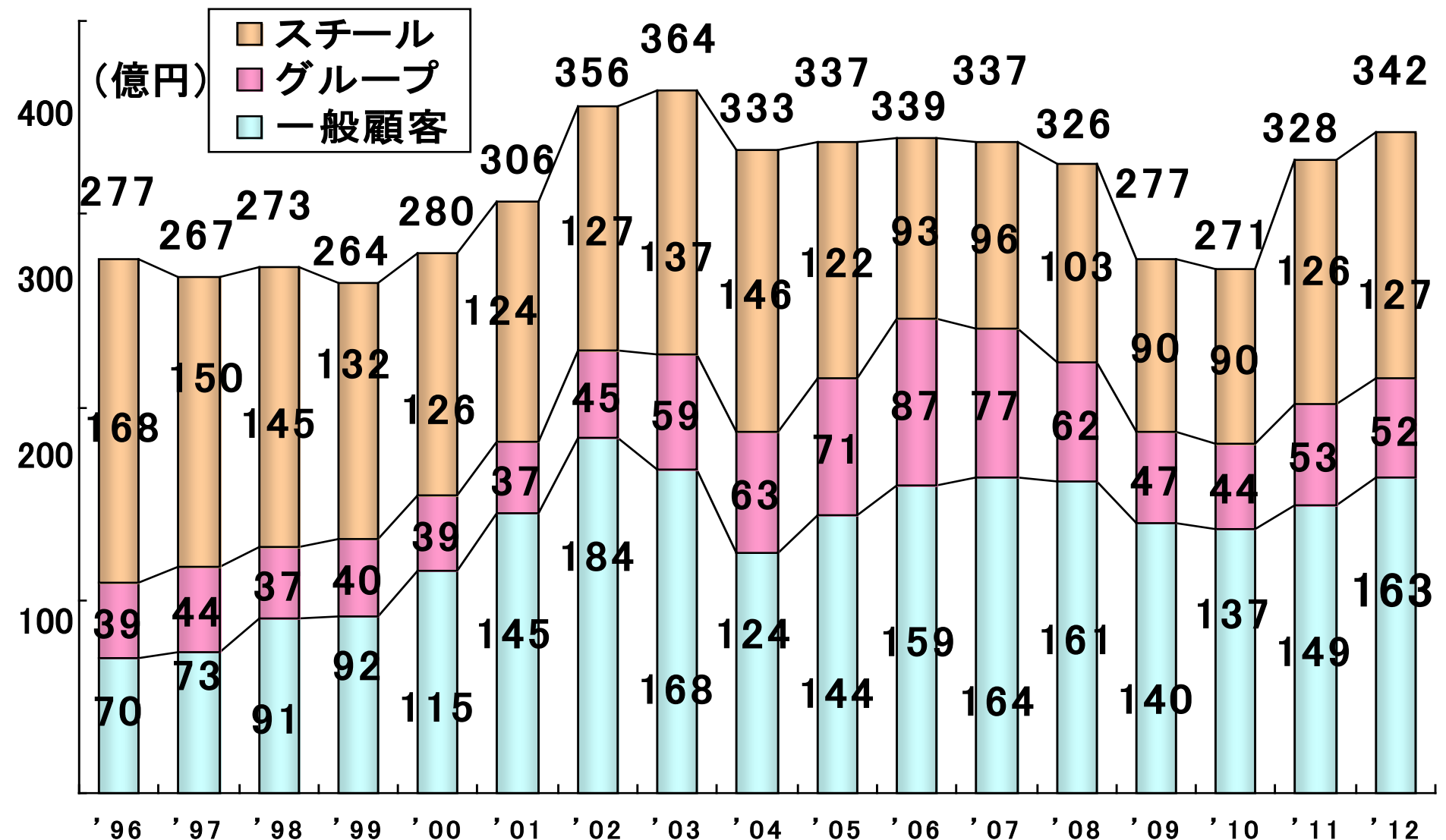
(億円)
+1.9
+4.7
+6.6

2012年度見通し 経常利益増減の要因 (連結: 前期比)



主な経常利益増減要因	金額
①鉄鋼案件の構成変化で利益率低下	△310
②鉄鋼での要員需給ギャップ発生に伴い、外販への異動を実施	±0
③鉄鋼事業収益対策	+110
④提案力強化投資(品種部会)、競争力強化投資(技術開発、研修強化)	△123
⑤外販・子会社収益向上/営業外損益改善(前期:廃却損・評価損発生)	+342

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. 中期重点施策の推進状況と 今後の取組み

中期経営計画の骨子

中期重点課題

1 鉄鋼事業統合を梃子にした体質強化

- ・組織、地域を越えたシステム共通化
- ・鉄鋼⇔外販ソリューションの相互活用

2 SI事業基盤の強化・拡大

- ・既存顧客での領域拡大(自動車等)
- ・新規SI開拓
(複合ソリューション提案+巡回営業)

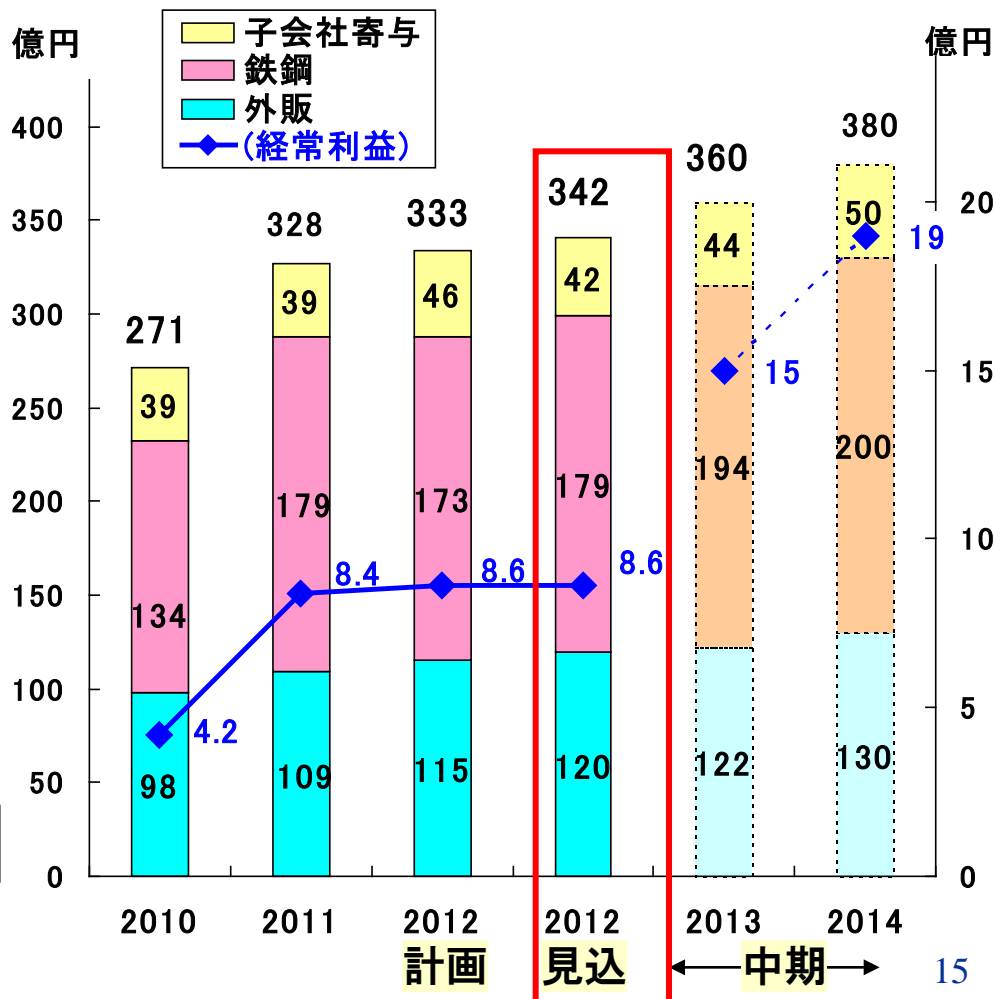
3 プロダクト事業の更なる成長

- ・食品ソリューションの強化・拡大
- ・電子帳票のトップシェア維持と新規展開

4 施策推進の核となる上流人材の育成

中期目標(2014年度)

売上高 : 380億円
 経常利益率 : 5%



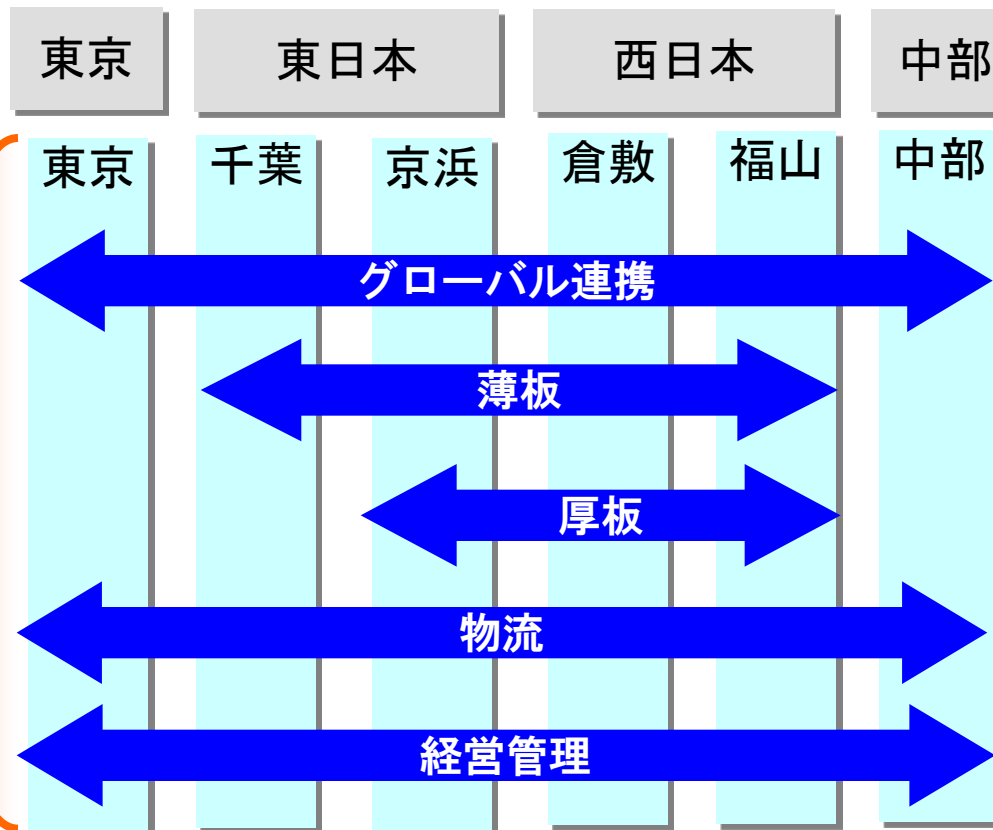
1-1. 鉄鋼事業統合を梃子にした体質強化活動

狙い

- 組織、地域を越えて、システム共通化への課題を研究
 ~ 製鉄所レガシーシステムのリフレッシュプラン作成
 → ①システムのありたい姿を描く ②具体的なシステムテーマの企画提案／推進

体質強化

- ・ No1技術の集約／トランスファー
 「個別に作らないシステム」の実現
- ・ 全社最適な要員編成
- ・ 知識、ノウハウ集約による業務の効率化
- ・ 統一開発標準の浸透
- etc.



テーマの企画提案

- <主な候補テーマ>
- ・ ベトナム一貫製鉄所システム構築
 - ・ JSST(タイ)システム構築
 - ・ 生産管理システム共通化
 - ・ 顧客とのSCM連携
 - ・ 出荷納入の一元化

外販で培った技術・ソリューションを鉄鋼事業へ適用
 (Dynamics AX、J-COREs等)

1-2. JSGT(タイ) システム構築プロジェクトの概要

外販で培った技術・ソリューションを
導入してシステム構築

標準システムとして他の海外プロジェクト
へ横展開をはかる

JFEスチール海外PJ

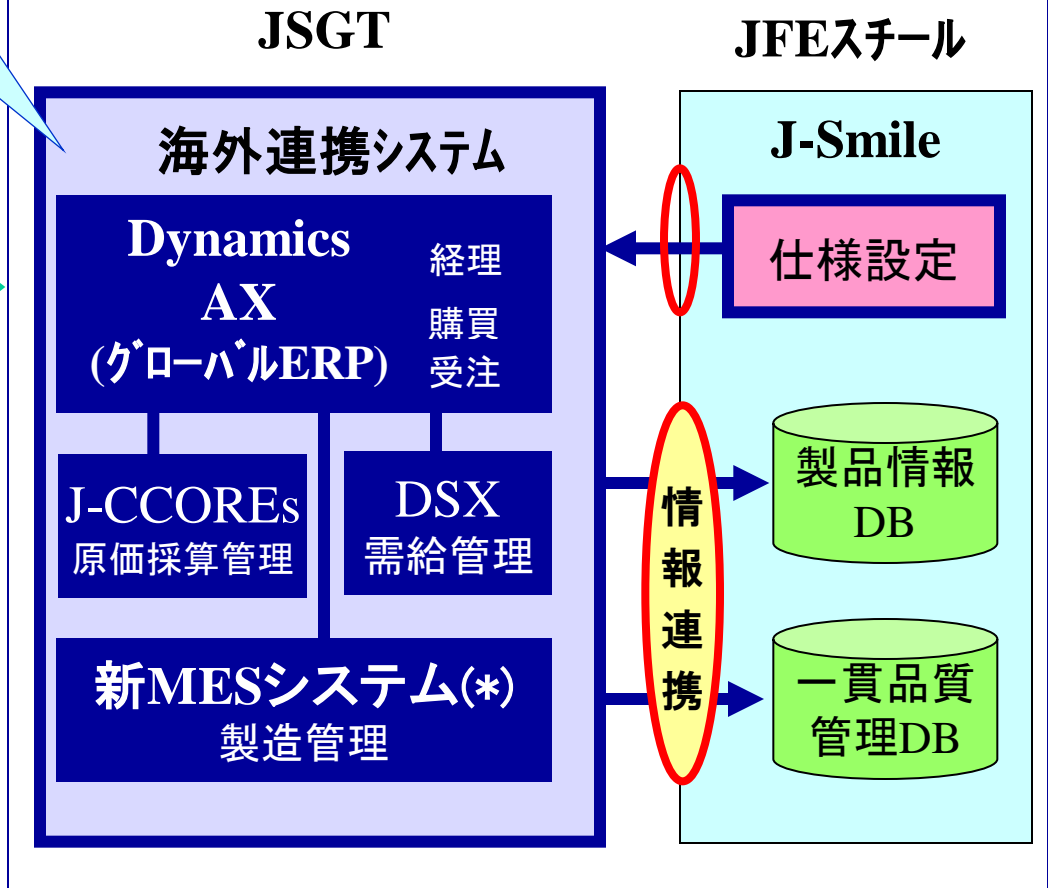
タイ JSGT
自動車用溶融亜鉛
めっきライン建設

広州JFE
鋼板
事業拡大

ベトナム
高炉一貫
プロジェクト
(検討中)

インド
JSWとの
提携拡大

システム構成



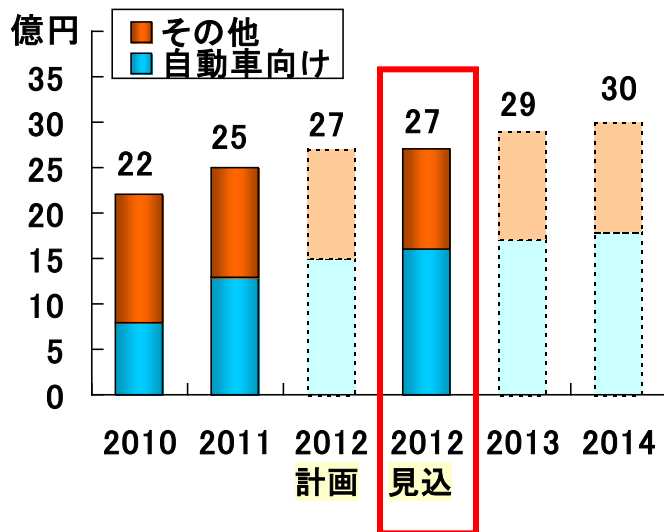
(*)MES (Manufacturing Execution System)
: 工場の生産ラインの各部分をリンクさせ、製造の実行状況を
管理するシステム

2-1. SI事業基盤の強化・拡大

【製造流通・重点顧客売上推移】

重点顧客における領域拡大

鉄鋼より
要員シフト



【取組状況】
【今後】

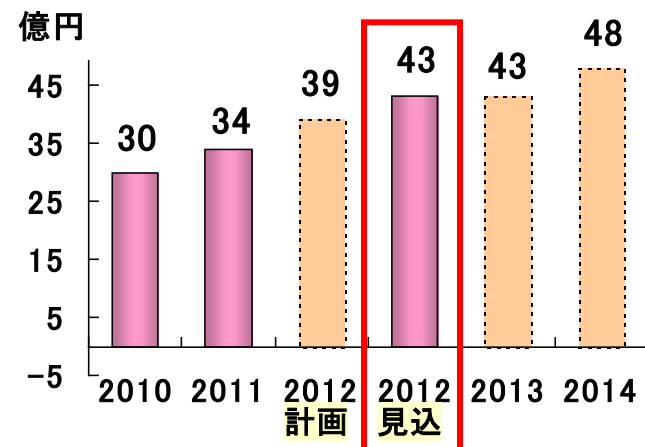
- 自動車顧客の担当領域で売上を拡大。高評価、信頼感をベースに新規領域に参入
- 電機、通信顧客向けで売上が減少

8名

- ・自動車顧客へより重点を置いた戦略を強化
→保守・維持の獲得による安定収益基盤構築
→今後の拡大分野への積極的な体制提案

【製造流通・新規開拓売上推移】

新規SI開拓(複合ソリューション提案+巡回営業)



【取組状況】
【今後】

- ERP/BIのビジ 基盤強化により収益が向上
- ECR/ERPと実績ある自社ソリューションを組み合わせ提案を推進
- 上記に加え、巡回営業アプロチによる上流フェーズからの参画で新規案件を獲得

14名

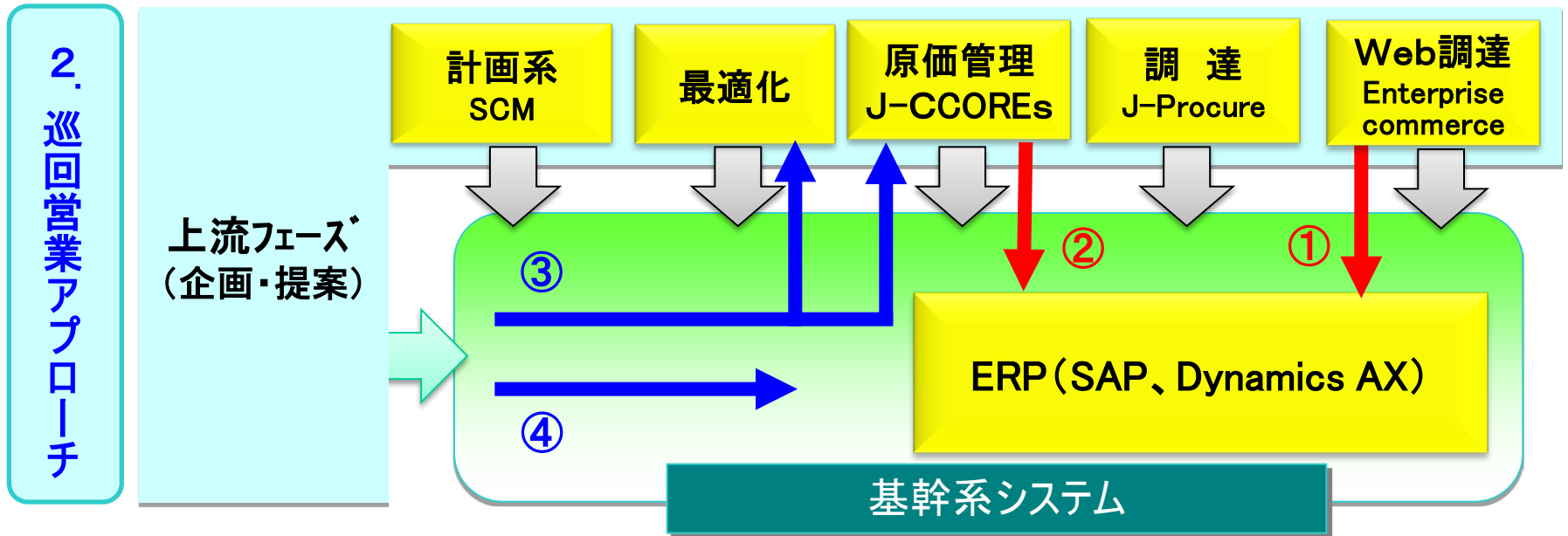
- ・複合ソリューションの提案強化と巡回営業拡大
→P 製造系顧客など引合案件を着実に受注

*上記売上にプロダクト外・ソリューション事業の一部を含む

1. 複合ソリューション提案での受注例

- ①電機メーカー顧客 : Web調達システム受注 ⇒ 生産管理(ERP)受注
- ②食品原料メーカー顧客 : 原価ソリューション 受注 ⇒ 生産管理(ERP)受注

1. 複合ソリューション提案



2. 巡回営業アプローチでの受注例

- ③金属加工メーカー顧客 : 企画・提案 ⇒ 原価 + 最適化 受注
- ④化学メーカー顧客 : 企画・提案 ⇒ 基幹系システム構築受注

食品ソリューションの強化・拡大

鉄鋼より
要員シフト

原料配合、表示に関する法規制への
きめ細かい対応ニーズが拡大

【取組状況】
【今後】

- 品質管理トータルソリューション
(Mercurius/Quebel統合) の提案を推進
- フードチェーンにおけるMerQuriusネットサービスを立上げ

4名

- ・ 食品業界のニーズに対応した更なるソリューション提案
- ・ MerQuriusブランドの浸透

eドキュメントのトップシェア維持と新規展開

電子帳簿保存法対応の要件の明確化
→ 企業の電子帳簿データ活用ニーズが高まる

【取組状況】
【今後】

- 帳簿データ保存ソリューション「DataDelivery」本格販売

- ・ 帳簿データ保存ソリューションの展開を拡大
- ・ 商品の進化、競争力強化の為の商品改良を継続

中期戦略の取組み状況(総括)

SI

重点顧客領域拡大

- 自動車メーカー等で領域拡大

統一標準の全社展開

- データ移行ソリューション「jdSOL」

技術の横展開

- J-SmileのJAVAバージョンアップ

●JSGT(タイ)システム構築

- Webデータベース「Wulcanus」

組織、地域を越えたシステム共通化

ソリューション相互活用

ERPを核とした複合ソリューション展開

- D-コトERP「DynamicsAX」
- 原価、計画、最適化etc.
- 原価&ERP連携ソリューション
- プロセス系新MESシステム
- 経営分析支援ソリューション「KPI Mart」がSAPソリューション認定

- 前期以前より実施中
- 今期新規展開または開発中

食品ソリューション拡大

- Mercurius/Quebel
- MerQurius統合
- MQネットサービス

eドキュメントソリューション拡大

- FiBridge
- 帳簿データ保存ソリューション「DataDelivery」

鉄鋼

開発標準統一

プロダクトソリューション

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。