

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月下旬
基準日	株主総会・期末配当は毎年3月31日 中間配当を行う場合は9月30日
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話0120-78-2031 (フリーダイヤル)
同取次窓口	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
公告方法	電子公告 http://www.jfe-systems.com/ir/houtei.html ただし、やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
上場証券取引所	東京証券取引所第二部

(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願います。

お知らせ

- 住所変更等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払いについて
株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。
- 上場株式配当等の支払いに関する通知書について
租税特別措置法の平成20年改正(平成20年4月30日法律第23号)により、平成21年1月以降にお支払いする配当金について株主様宛に配当金額や源泉徴収税額等を記載した「支払通知書」を送付することが義務づけられました。配当金領収証にてお受取りの株主様へ年末または翌年初に「支払通知書」を送付いたしますのでご覧ください。口座振込を指定されている株主様は配当金支払いの際、送付している「配当金計算書」が「支払通知書」となります。なお、両書類は確定申告を行う際その添付資料としてご使用いただくことができます。

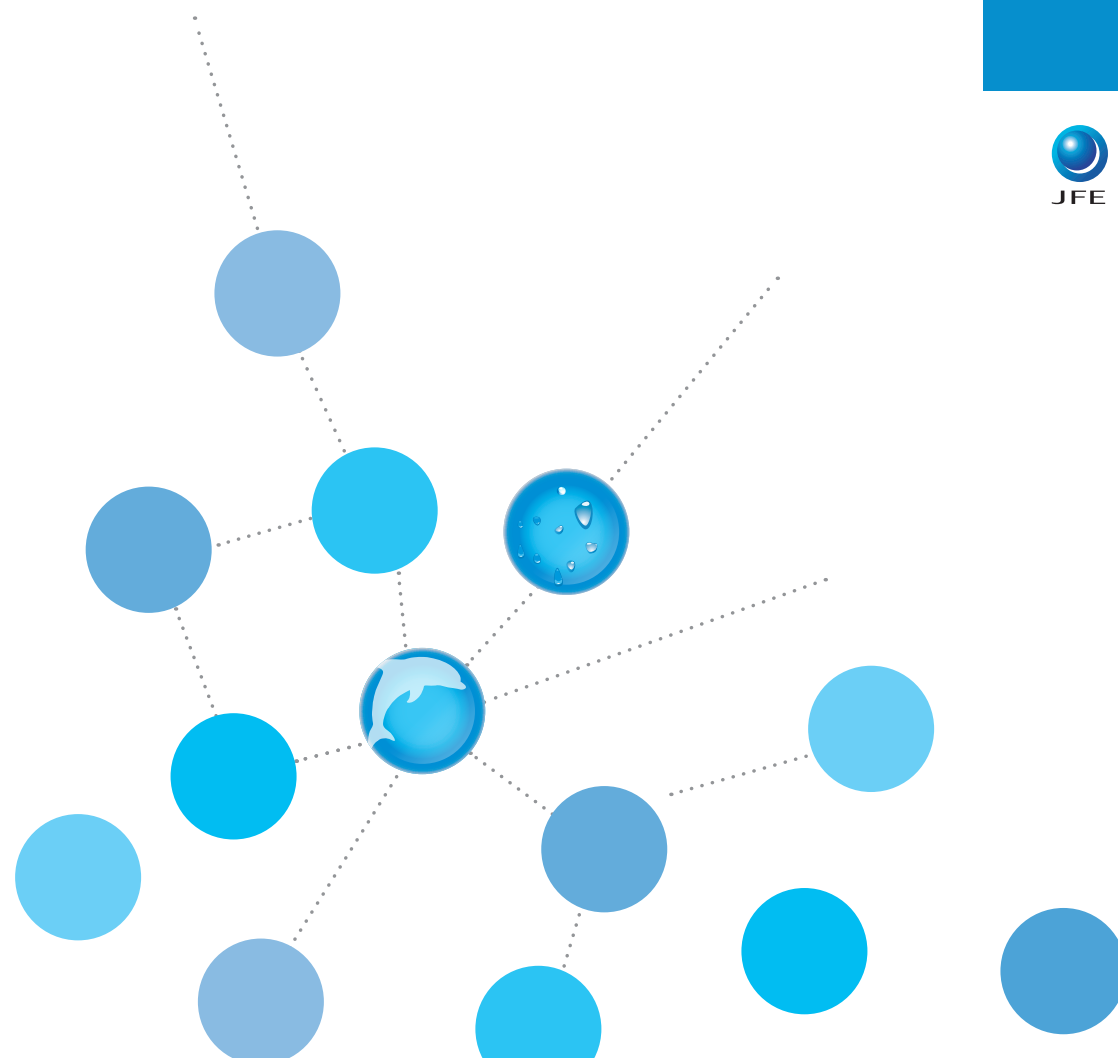
<http://www.jfe-systems.com>

当社のホームページでは、投資家のみなさま向けの「IR情報」をはじめ、最新のニュースをお知らせする「What's New」、お客様の導入実績をご紹介する「実績紹介」など、さまざまな情報を公開しています。



株主の みなさまへ

2009年3月期で報告
2008年4月1日－2009年3月31日





「果敢かつ迅速に」強みを磨き逆境に挑む

株主のみなさまにおかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当期は、米国サブプライムローン破綻を契機にした世界規模での不況の大波が到来し、それは100年来の恐慌とも表現されるほど、広く、深いものとなりました。我々の属するIT業界においても、お客様からの新規投資の“先送り”“見直し”が行われ、かつてない緊急事態に直面しました。

このような中、当社は前期比減収ながら経常利益は辛うじて4期連続の増益を維持することができました。当社独自のプロダクト事業が健闘したことに加え、12月に収益改善特別委員会を立上げ、経費削減を徹底的に進めたことがその主な要因です。

今後事業環境はさらに厳しさを増し、回復にも相当な時間がかかると覚悟して臨む必要があります。ただ、これに対処するにあたっては王道（楽な道）は存在せず、“起きていることをありのままにシンプルに捉え、対策を定めた上で果敢にそして素早く動く”ということしかないと考えています。すなわち、当社としてやるべきことは、以下の3つに集約されます。

1. これまで関係を築いてきた“アカウント顧客群”に対して、最大限の努力でこれを守る。
2. 当社独自の“戦略商品（プロダクト）”について、さらにこれを伸ばしていく。
3. 他より早く動き手を打つことで影響のミニマイズ化を図る

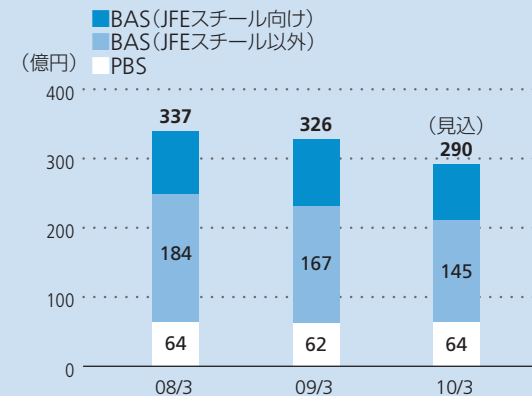
また、今まで以上に顧客軸の姿勢を維持しつつ、この緊急事態への対応の迅速性と実効性を担保するために、「販社一体の体制への移行」を軸とする大幅な組織改正を4月に行いました。

以上、厳しい見通しを述べましたが、このような時こそ危機感の共有をベースとした社員の結束を図り、難局を乗り越えていく必要があると考えております。決してこの逆境にひるむことなく、私自身を含め社員各層がそれぞれの持場で智慧を出しその実行に汗をかくことにより、来るべき次のアップトレンドの波に繋げていく所存です。

株主のみなさまにおかれましては、当社の取組みについてご理解をいただき、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 岩橋 誠

売上高(連結)の実績と見通し



2009年3月期の実績

- 大型案件終了によりJFEグループ会社向けが減少。
- 景気悪化により、外販製造、金融が不振。
- 食品業界向けソリューション、原価管理システム、電子帳票システムなど、不況抗力のある独自商品が伸長。

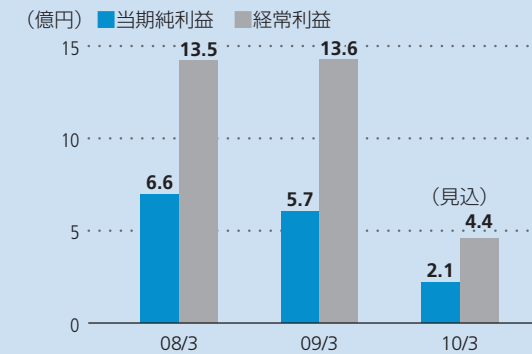
2010年3月期の見通し

- JFEスチール(株)をはじめ、製造、金融の主要顧客向けは減少を見込む。
- 不況の影響を受けにくい、食品、通信業界向けソリューション、および独自商品事業に注力。

BAS：ビジネスアプリケーション・システム事業
(顧客要求に応じた業務システムの構築)

PBS：プロダクトベース・ソリューション事業
(パッケージソフトを主体にした基盤系システムの構築)

経常利益、当期純利益(連結)の実績と見通し



2009年3月期の実績

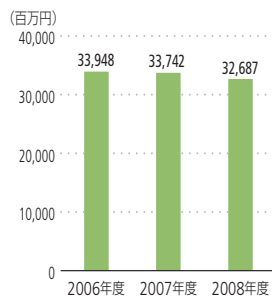
- 製造流通向けは、顧客業務習熟、品質向上等により利益率が改善。
- 競争力のある独自商品の利益率が向上。
- 上記により、減収ながら、経常利益は前期を若干上回る。

2010年3月期の見通し

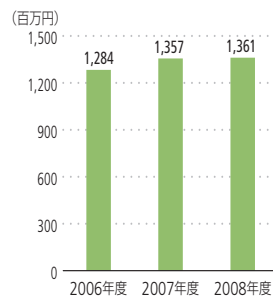
- 不況の影響を受けにくい、食品、通信業界向けソリューション、および独自商品事業での利益確保、ならびに徹底した経費削減により、黒字確保を目指す。

Financial Highlights 財務ハイライト

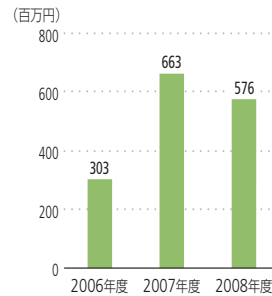
売上高



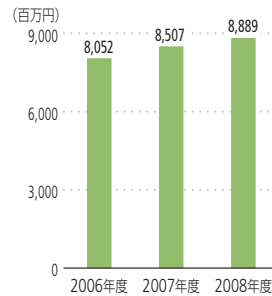
経常利益



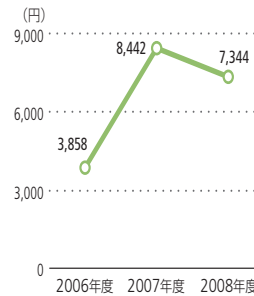
当期純利益



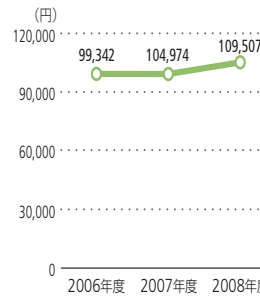
純資産



1株当たり当期純利益



1株当たり純資産



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

緊急テーマ

“徹底的なコストダウン”

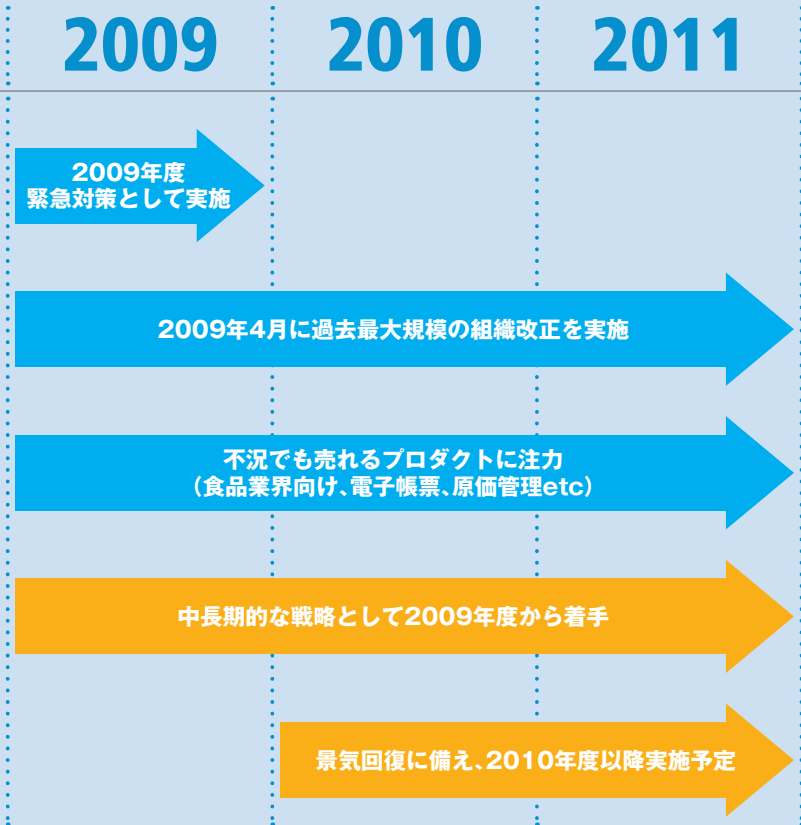
“販技一体での迅速な受注対応”

“強みを活かせる事業への集中／強化”

中長期戦略

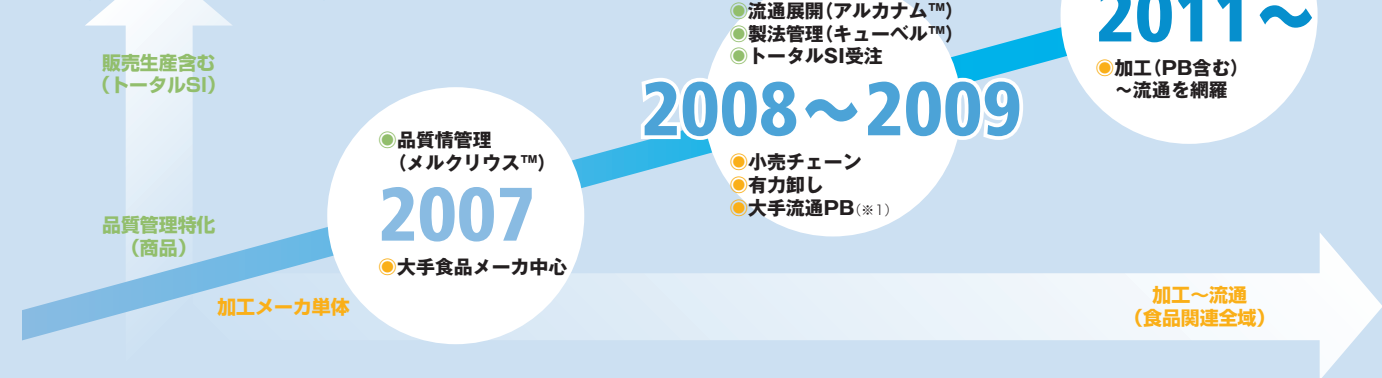
“基幹SI受注力／グローバル対応力”

“スチール中期対応／開発体制拡充”

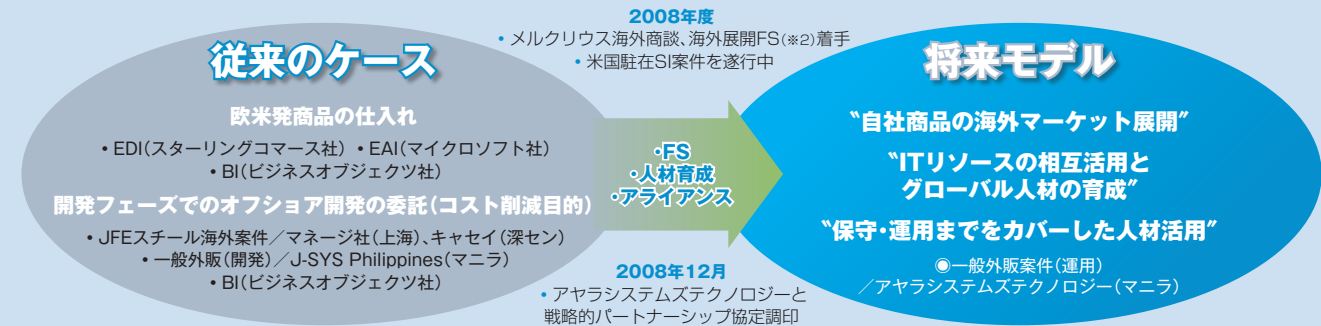


食品システム事業の展開 「品質管理特化」→「食品関連業界でのブランド確立」へ

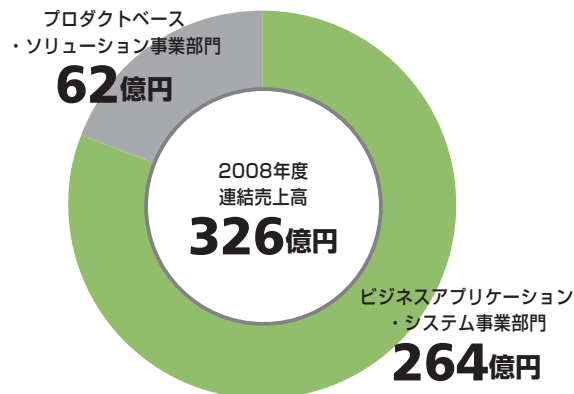
〈事業展開ロードマップ〉



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

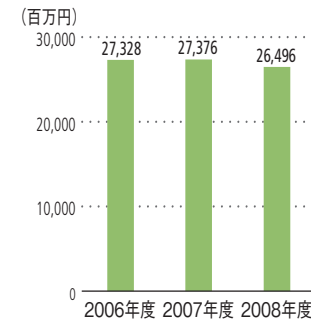


(※1)PB(プライベート・ブランド):自主企画。(※2)FS(Feasibility Study):計画の実現の可能性を環境、資源、能力といった要因から評価・検証すること。



ビジネスアプリケーション・システム事業部門

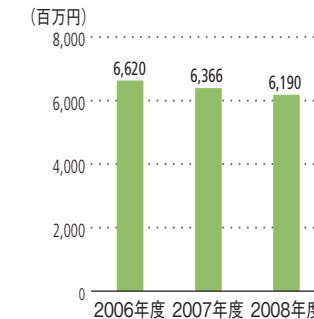
(顧客要求に応じた業務システムの構築)



JFEスチール株式会社の製鉄所向け大型システムリフレッシュ案件や原価管理システムの拡販による売上高増加があったものの、JFEスチールグループ会社向けの大型案件の終了、ならびに金融や製造業向けの受注減少により売上高が減少し、当事業部門の連結売上高は前期比3.2%減の26,496百万円となりました。

製品データベース・ソリューション事業部門

(パッケージソフトを主体とした基盤系システムの構築)



食品業界向けソリューション、および電子帳票システムで売上高が増加したものの、通信主要顧客向けの売上高減少やコンタクトセンターシステム事業の減少・効率化などの要因により、当事業部門の連結売上高は前期比2.8%減の6,190百万円となりました。

オーミインダストリー様は、大阪にあるコイルセンターの近江産業株式会社の鋼材輸出部門が分社・設立されました。2007年にインド自動車会社向けの鋼材在庫管理システムを構築され、また2008年には営業基幹業務システムの開発に着手されました。

開発の経緯や評価について取締役社長の小八木様、東京営業所長の鄭様、営業部の山崎様にお話を伺ってきました。

オーミインダストリー株式会社

【会社概要】

本社所在地：大阪府大阪市中央区南船場3-11-10

資本金：2億円

設立：1977年10月1日

従業員：21名（平成21年3月末現在）



左より：当社梶山さん、オーミインダストリー（株）小八木社長、鄭様、山崎様

Q 鋼材在庫管理システムの導入を検討されたきっかけを教えてください。

A 数年前、ある新聞で大手商社が中国にあるコイルセンターの在庫管理システムを構築するという記事を見ました。規模は違いますが事業内容は当社と同じですから、コスト削減や輸出先での管理精度を上げるためにシステム構築は効果的だと思いました。そこで、旧川崎製鉄に在籍されていた時から交流があったJFE-SIの岩橋社長に同様のシステムを構築したいと相談しました。



思いを語られる小八木社長

Q 営業基幹業務システムに着手されたのはどのような背景があったのでしょうか。

A 貿易の仕事はプロになるために時間がかかるといわれるくらい複雑ですので、仕事の流れにルールがあるようでいて、実は経験のない人には全くわからない状態でした。売上規模と同時に社員数も増えましたので、契約内容やその進捗状況など個々の作業を明確にできればさらに効率化が図れると考えました。要するに、見えない部分をルール化し、全社員が基本的なことは説明できるくらいに「社内のバイブル」をシステムで作れないかと考えました。

Q 過去のシステム構築等で他社のベンダーともお取引がおりかと思いますが、当社の開発担当者の印象はいかがでしょう。

A そうですね…。言い方は柔らかいのですが、結構キツイことをおっしゃいますね（笑）。こちらからは、あれもこれもやりたいと希望を全て言いますが、それに対してJFE-SIのエンジニアの方は、「ここまでできる」とか「これはリスクになるのでやめておいた方がいい」とか「ここまでやるとコンプライアンスに抵触するのでは」とハッキリ回答されるので、さすがプロフェッショナルだと感じました。

システム構築は計画通りに進められることが、ユーザー、ベンダーの双方にとってハッピーです。今回は若干遅れてしまいましたが、どうしたら計画通りにできたのかを振り返ることは次につながると思います。

Q ところで、今後のシステム展開についてはどのようにお考えですか。また、当社に期待されることなどありましたらお願いします。

A 今回の基幹システムは営業的な側面が中心ですが、次の段階では経理部分にも範囲を広げたいと思っています。

システムは完成して終わり、ではありません。実際の運用に入ったら、おそらく様々な改善点が出てくると思います。

これからもJFE-SIさんにいろんな角度から助けをいただけることを期待しています。

プロジェクト担当者の声



後列左より：土田さん、川島さん、堀越さん、野島さん
前列左より：永岡さん、森さん、清水さん

営業基幹業務システム構築では、小八木社長の熱いビジョンを伺うことから始まり、実現に向けては多くのメンバーがバトンをつなぎ、一丸となって取り組んできました。今回はフィリピンのシステム会社にも開発協力をいただきました。

まずは経営目標を整理→課題分析→施策検討まで行ってからシステム化の方針を決め、具体的な要件定義へと確実に進めてきました。お忙しい業務の中、ご関係者の方々には何度も打合せやテストの時間を割いていただき大変だったと思います。ご協力ありがとうございました。

よりご満足いただけるものとなるように新システムの本番稼働後も機能改善等を順次対応させていただき、これからもよきパートナーとしてご評価いただけるよう努力していきたいと思っています。

SIソリューション事業部 第2開発部

基幹ソリューショングループ

清水 恭子

2008

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

2009

1月

2月

3月



決算説明会



WITSA IT賞2008受賞



生産と設備管理のソリューション展



食品開発展2008 (Hi/S-tec)



日本ショッピングセンター全国大会
「ビジネスフェア2009」



記者懇親会

- 4月
2008年度入社式 (40名入社)
社員安否確認サービス導入
4/11 : 「MJ@Iert」 先端技術館@TEPIAにて常設展示開始
4/25 : コンタクトセンター・マネージャーズサミット2008 【出展】
- 5月
大和インベスター・リレーションズ「2008インターネットIR優秀企業402社」に選定
5/22 : 当社が参画した「J-Smile」がWITSA IT賞2008受賞
5/21 : ifia JAPAN2008 (第13回国際食品素材/添加物展・会議) 【出展】

- 6月
6/20 : FiBridge II ユーザセミナー開催
6/25 : 株主総会、新役員体制
- 7月
7/14 : Mercrusius・Quebel ユーザコンファレンス開催
7/23 : JFE-SIフォーラム2008開催
7/23~25 : ヒューマンキャピタル2008 【出展】

- 8月
8/1 : CSR部新設
- 9月
9/1 : 創立25周年 (社内報に特集掲載)
9/10~12 : 生産と設備管理のソリューション展 【出展】
9/12 : Elemica Inc. (エレミカ) と日本市場における提携を強化

- 10月
10/1 : 「賢者.tv」にて社長インタビュー動画配信開始
10/8~9 : FIT2008 (金融国際情報技術展) 【出展】
10/15~17 : 食品開発展2008 (Hi/S-tec) 【出展】
10/18 : 日本情報産業新聞社主催 第1回 JOSAN CUP (フットサル大会) 優勝

- 11月
「IT統制ソリューション」販売開始
11/21 : 日興アイ・アール (株) 主催の「2008年全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」にて、昨年に引き続き「優秀サイト賞」を受賞
11/28 : 全社人材育成委員会開催
- 12月
12/2 : アヤラ・システムズ・テクノロジー社と戦略的パートナーシップ協定に調印

- 1月
1/20 : 日本ショッピングセンター全国大会「ビジネスフェア2009」【出展】
- 2月
2/24 : 記者懇親会開催
2/27 : 2008年度技術論文発表会開催
- 3月
3/23 : FiBridge II 「Data Deliveryシステム」販売開始

連結貸借対照表(要約) 3月31日現在

単位:百万円

	2008年度	2007年度		2008年度	2007年度
資産の部			負債の部		
流動資産	9,904	9,785	流動負債	5,227	5,283
固定資産	5,930	4,845	固定負債	1,717	839
有形固定資産	2,572	1,741	負債合計	6,944	6,123
無形固定資産	1,409	1,187	純資産の部		
投資その他の資産	1,948	1,916	株主資本	8,590	8,233
			資本金	1,390	1,390
			資本剰余金	1,959	1,959
			利益剰余金	5,240	4,883
			評価・換算差額等	9	10
			その他有価証券評価差額金	△ 3	△ 2
			土地再評価差額金	12	12
			少数株主持分	289	263
			純資産合計	8,889	8,507
資産合計	15,834	14,631	負債純資産合計	15,834	14,631

連結株主資本等変動計算書 2008年4月1日~2009年3月31日

単位:百万円

	株主資本				評価・換算差額等			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	土地再評価差額金	評価・換算差額等合計		
2008年3月31日残高	1,390	1,959	4,883	8,233	△ 2	12	10	263	8,507
連結会計年度中の変動額									
剰余金の配当			△ 219	△ 219					△ 219
当期純利益			576	576					576
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)					△ 0	—	△ 0	26	25
連結会計年度中の変動額合計	—	—	356	356	△ 0	—	△ 0	26	382
2009年3月31日残高	1,390	1,959	5,240	8,590	△ 3	12	9	289	8,889

連結損益計算書(要約) 4月1日~3月31日

単位:百万円

	2008年度	2007年度
売上高	32,687	33,742
売上原価	26,790	27,938
売上総利益	5,896	5,803
販売費及び一般管理費	4,533	4,447
営業利益	1,362	1,356
営業外収益	46	43
営業外費用	47	42
経常利益	1,361	1,357
特別利益	—	23
特別損失	95	154
税金等調整前当期純利益	1,265	1,226
法人税、住民税及び事業税	807	364
法人税等調整額	△ 152	181
少数株主利益	33	16
当期純利益	576	663

経常利益

0.3%増

経常利益は、前連結会計年度に比べ0.3%増の1,361百万円となりました。ERP技術者の育成や自社商品海外展開調査等により一般管理費が増加したものの、比較的利益率の高い独自プロダクトの売上高が伸びたことや、プロジェクトの品質管理、収益管理が向上したことなどにより、売上総利益率が向上したことが主な要因であります。

当期純利益

13.0%減

当期純利益は、繰延税金資産の取崩しを行ったことにより、前連結会計年度に比べ13.0%減の576百万円となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書(要約) 4月1日~3月31日

単位:百万円

	2008年度	2007年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,344	3,831
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 954	△ 619
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 687	△ 3,093
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 0	1
現金及び現金同等物の増減額	702	118
現金及び現金同等物の期首残高	356	237
現金及び現金同等物の期末残高	1,059	356

キャッシュ・フロー

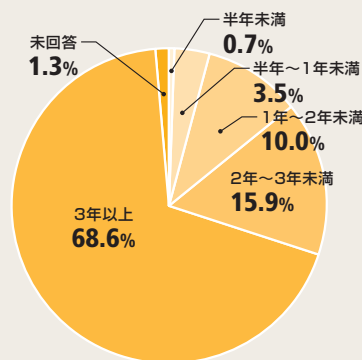
営業活動により得られたキャッシュ・フローは、売上債権及び未収入金の回収により資金の入金が進み、2,344百万円となりました。これに対し投資活動に使用されたキャッシュ・フローは、無形固定資産を主とした固定資産の取得により、954百万円となりました。これらを合計したネットのフリーキャッシュ・フローは1,389百万円のプラスとなり、この資金によりリース債務の返済を361百万円、短期借入金の返済を100百万円実行しました。その結果、配当金の支払等を加えた財務活動によるキャッシュ・フローは687百万円の支払超過となりました。

株主アンケート 結果報告

2009年3月期中間で報告に同封いたしました株主アンケートに対し、459通ものご回答をいただきました。皆さまからいただきましたご意見、ご提案等は今後の当社の事業ならびにIR活動に反映させてまいりたいと考えております。ご協力いただき、まことにありがとうございました。

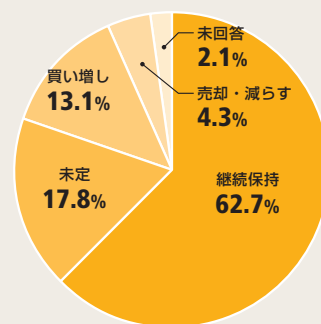
当社株式保有期間

長期保有者が
回答者全体の2/3
(昨年と傾向は変わらず)。

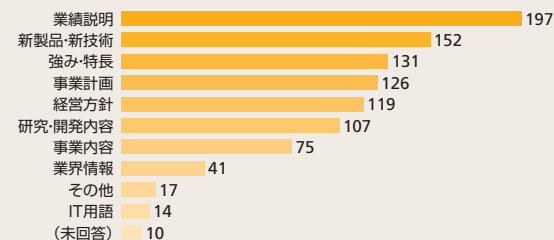


今後の当社株式保有のご予定についてお聞かせください。

「継続保持」は微増（昨年比+7.4ポイント）、
「買い増し」は微増（昨年比+0.7ポイント）、
「売却・減らす」が約半減（昨年比▲3.9ポイント）となった。

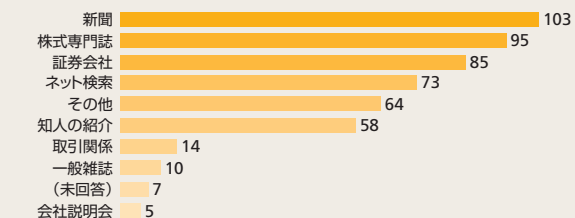


当社のどのような情報をお知りになりたいですか。(複数回答可)



前年2位の「業績説明」（昨年+30人）が
最大関心事に（上位5位の項目は変わらず）

当社をお知りになったきっかけは何ですか。(複数回答可)



1位は前年同様「新聞」。前年3位の「株式専門誌」が2位へ

当社に関するご意見ご感想について回答いたします。

Q 個人投資家向けIRの取組みは？

A 業績を向上させていくことが最も効果のある対策であると考えていますが、より当社の認知度を高めてもらえるよう、個人投資家向けIR活動に努めています。新聞雑誌等の媒体への露出度を高めるとともに、決算説明会の動画配信などWebの活用も積極的に行っています。IRページにも工夫を凝らし、「日興IR優秀サイト賞」、「大和IRインターネットIR優秀企業」を受賞しています。

Q 経営環境が厳しい中、業績向上への取組みは？

A 当社グループは、厳しい事業環境の下でも収益目標を達成できるよう、以下の方針で取り組んでまいります。

- ①中長期的な視野に立って、**重点顧客との一層の関係強化**に努め、顧客の経営改革や収益改善に貢献できる提案を行っていくことにより、案件の獲得、掘り起こしにつなげていきます。
- ②**収益力の高い自社商品の強化・拡販**を推進し

ます。中でも競争力があり、不況下でも根強いニーズが見込まれる、「食品業界向けシステム」、「電子帳票システム」、「原価管理システム」に注力します。

- ③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ってまいります。顧客の生産管理、販売管理などの「**基幹系**」の**情報システム**を担い、顧客にとって**不可欠なパートナー**となることを目指します。技術面ではより少ないコストで顧客の幅広い要求に対応できるよう、ERP(*)の適用強化に向けて、技術者の育成や社外パートナーとの提携を推進いたします。

また、案件情報に対して「**販技一体**」の体制で、**より迅速な対応**を行うべく、本年4月に大幅な組織改正を行いました。さらに、上記の活動に加え、総労務費や経費の削減など徹底したコストダウン対策を実行いたします。

(*) ERP (Enterprise Resource Planning)

企業の基幹系業務システムを統合化した業務パッケージ。

櫻木さんは、キャリアアップを目指し転職を考えていた時に、偶然出会った人材紹介会社の方がJFEグループ出身で、当社を知り応募し入社した。愛知県と家族をこよなく愛する彼は、営業一筋に真っすぐ進んできた。入社当時はシステム用語・略語が理解できず、話についていくのが大変だったが、今では周囲から頼りにされるほどの存在感がある。ある仕事では、ホームページからの問合せがあり、何度もお伺いするうちに、有力他社を押し退け、最後は「櫻木さんならお願いしてもいい」と言われた。営業冥利に尽きますね、と笑顔がほころぶ。それでも、自分は人に恵まれ、運に恵まれているおかげで、仕事がうまくいくのだと謙虚だ。現在は、国内展開完了まで5年という大規模プロジェクトに参画し

ている。技術的な面はわからないこともあるが、それでも自分にしかできないことがあるはず、と毎日のように事務所からプロジェクト室に足を運び、できるだけお客様やメンバーの顔を見て話をし、おかげで最近では、相手とちょっと話をしただけで調子の良さ悪しがるわかるほどだ。とにかくプロジェクトのことは何でも知りたい、お客様と社員の橋渡しをしたい。困っていることを取り除き、皆が気持ちよく仕事ができるように気を配るのが今の自分の役割だと胸を張る。プロジェクトはまだ道半ば、これからが正念場だが、関係した全員に、「このプロジェクトに参画できてよかった」と思ってもらえるようにこれからも心を砕いていく。今日も彼は、お客様からの“ありがとう”のために走り回っている。

社員紹介

S I ソリューション事業部
豊田事業所営業グループ

櫻木 佳範

(さくらぎ よしり)

愛知県出身。2005年入社。入社以来豊田地区に所属。最初の1年間は中部圏の新規顧客開拓を担当。2年目以降は豊田地区の大手メーカーを担当し、現在はその顧客の大規模プロジェクトを中心とした営業活動をしている。

■櫻木さんが思うJFEシステムズ

第一印象は、「地味」「実直」過ぎるのではなかった。常にリスクを最小限に抑えるよう努力する面は、信頼に足る会社だと思えます。欲を言えば、個性豊かな人材が多く、高い技術レベルを持っている会社だと思うので、もっとチャレンジして失敗して欲しいですね。失敗なくして成功はありませんから。そして当社に関わるすべての人に“ありがとう”の笑顔が溢れば最高です。

地域のスポーツボランティアをしていて、週末は、小学生にソフトボールを教えている。特に、①きちんと挨拶をすること、②大人の言うことを聞くこと、③ダラダラしないこと、この3つだけを守るよう指導している。小学6年生の娘と小学3年生の息子は、塾やクラブ活動が忙しく、週末しか顔を合わさないが、野球好きな息子が日々上達する姿や娘の成長する姿を見守るのが楽しみになっている。また、ご近所のお父さん同士で「パパ会」と称して交流するなど、新たな楽しみも増えた。毎年、家族みんなの都合をつけて旅行もする。とにかく家族思いで、人が大好き。週末はしっかり休み、人との交流に時間を取っている。



Corporate Data 会社概要 (2009年3月31日現在)

回 会社の概要

社名	JFEシステムズ株式会社 JFE Systems, Inc.
設立	1983年9月1日
資本金	1,390,957千円
従業員数	1,308名

回 取締役および監査役 (2009年6月23日現在)

代表取締役社長	岩橋 誠
取締役	谷利 修己
取締役	堀田 善一
取締役	野村 信三
取締役(社外)	菊川 裕幸
常勤監査役	浅野 有一郎
常勤監査役(社外)	若林 莊太郎
監査役	西川 廣
監査役(社外)	岡井 哲

回 執行役員体制 (2009年6月23日現在)

社長(CEO)	岩橋 誠
専務執行役員	谷利 修己
専務執行役員	堀田 善一
常務執行役員	野村 信三
常務執行役員	宮原 一昭
常務執行役員	杉 充
執行役員	清原 庄三
執行役員	福村 聡
執行役員	金藤 秀司
執行役員	上條 巧
執行役員	佐々木 富雄

回 本社所在地

〒130-0012 東京都墨田区太平四丁目1番3号
TEL.03-5637-2100 FAX.03-5637-2400

回 株式の状況

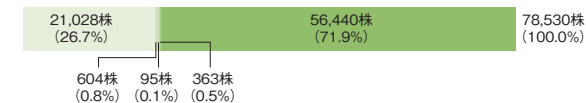
発行可能株式総数	338,050株
発行済株式総数	78,530株
株主数	2,234名

回 大株主

株主名	当社への出資状況	
	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
JFEスチール株式会社	51,165	65.2
JFEシステムズ社員持株会	5,490	7.0
富士通株式会社	2,500	3.2
アトラス情報サービス株式会社	500	0.6
JFEアドバンテック株式会社	500	0.6
JFE電機株式会社	500	0.6
JFEメカニカル株式会社	500	0.6
中央三井信託銀行株式会社	500	0.6
JFE物流株式会社	500	0.6

回 株式分布状況

<持株数別株式分布の状況>



<所有者別の株主数>



■個人その他 ■金融機関 ■証券会社 ■外国法人等 ■その他国内法人