

【決算ハイライト】

- ・2013年度上期の売上高は、連結対象の情報システム子会社である KIT システムズの売上増などにより、前年同期比+3.6億円の増収となった。経常利益は前年同期比で減少しているが、計画時織り込みの範囲内であり、通期では予定通りの値を見込んでいる。
- ・通期業績の売上高見通しは、製造流通向けおよび KIT システムズの増加により、計画に対して10億円の増収と見ている。また経常利益は、5年ぶりの10億円台を達成したいと考えている。
- ・中期課題は、3つの柱（鉄鋼事業統合を梃子にした体質強化、SI 事業基盤の強化・拡大、自社プロダクトソリューション事業のさらなる成長）を中心に取り組んでいる。

【質疑応答】

Q. JFE システムズの自社ソリューションと ERP の連携について、海外の事例があったが、今後の展開について教えてほしい。

A. JFE スチールタイ CGL (※1) の案件では、Microsoft 社の「Microsoft Dynamics AX」を基幹システムに、当社ソリューションの原価管理システム「J-CCOREs」と製造管理システム (MES (※2)) を組み合わせている。日系企業が海外に進出するにあたって、海外でもきめ細かいコスト管理を行いたいというニーズに応えられるところが当社の強みであり、今後も伸ばしていく。

※1 CGL:Continuous Galvanizing Line (溶融亜鉛メッキライン)

※2 MES: Manufacturing Execution System(製造実行システム)

Q. 2013年度通期見込みの ROS (売上高経常利益率) が 2.9%というのは業界平均からすればやや低いが、今後どの程度を目標としていくのか。

A. まずは5%を目標として進めたい。SI 開発の生産性をより向上していくのに加えて自社ソリューションを活用したビジネスの拡大や自社プロダクトのさらなる成長にも注力し、ROS を高めていく。

Q. 株式会社ビジネスブレイン太田昭和 (以下、BBS) との戦略的業務提携について、今後の展開を教えてほしい。

A. 以下の3つの分野で連携し、事業拡大をはかりたい。

- ① 両社のプロダクト・ソリューションの組合せ、連携
- ② 両社の強み、顧客リレーションを相互活用した事業展開
- ③ BBS 子会社と当社との連携

まずは①の分野で実績を出し、②、③に広げていきたい。

以上