

【決算ハイライト】

① 2020年度決算（カッコ内は2019年度比）

- ・売上高=46,468百万円(▲3.1%)、経常利益=4,698百万円(▲2.2%)
→ コロナ禍での顧客のIT投資抑制で減収減益も、年度後半での挽回もあり、減益幅を抑制。

② 2021年度見通し（カッコ内は2020年度比）

- ・売上高=48,000百万円(+3.3%)、経常利益=4,800百万円(+2.2%)
→ 売上高、経常利益とも過去最高であった2019年度の水準まで回復の見通し。

③ 配当

- ・2020年度予定；過去最高額であった2019年度と同額の120円/株を予定。
- ・2021年度予想；60円/株(4/1付の株式2分割後)を予想。=2020年度と同額相当。

④ 主なトピックス

- ・一般顧客部門の組織改正
→ 関連する事業のシナジー効果を最大化すべく「ソリューション・プロダクト事業本部」、「ビジネスシステム事業本部」の2つの本部を導入。
- ・DX推進部の新設
→ JFEグループを含む製造・流通業界向けのデジタルトランスフォーメーション推進部署としてDX推進部を新設。
- ・JFEスチール「省エネルギーセンター会長賞」を受賞
→ JFEスチールが受賞した「データサイエンスを活用したエネルギー需給ガイドランスの開発」に当社がシステム面から貢献。=SDGsの取り組みを促進

【質疑応答内容】

Q1：2021年度の経常利益減要因にある販売費および一般管理費増加の内容を教えてください。従来型の対面営業にかかる費用の増、もしくは、オンラインセミナーなど新しい営業スタイルに必要な費用の増のどちらなのか？

A1：対面営業に必要な出張などの費用増、新しい営業スタイルに必要な費用増の両方を織り込んでいる。

Q2：主力顧客であるJFEスチールの業績が御社に与えた影響を教えてください。

A2： JFE スチール向けで、特に売上比率の高い製鉄所 SRF（システムリフレッシュ）案件は、計画通りに推進されており、今年度の当社への影響は比較的軽微であった。

Q3： 製鉄所 SRF 案件の計画が見直されることもあるのか。

A3： 現時点では、少なくとも 2025 年度までは継続される予定となっているため、当面の当社への影響はそれほど無いと考えている。

Q4： JFE システムズは、IT 業界全体の人手不足なども手伝い、売上も収益性も向上していると思うが、コロナ禍をきっかけにこの状況が変わる可能性があるのか。

A4： 2025 年の壁に例えられるように、老朽化した大規模システムを保有する企業のシステム更新のニーズは潜在的に大きく、2025 年までにそれらのニーズを十分に満たすことは難しいと考えている。

以上