

2024年10月29日（火）作成

JFEシステムズ株式会社

【決算ハイライト】

① 2024年度上期連結決算（カッコ内は2023年度比）

- ・売上高=29,891百万円(△2.9%)、経常利益=3,355百万円(△17.5%)
→鉄鋼部門における一部売上の下期ずれ込み影響、労務費・処遇改善などの影響により減収・減益。収益性の改善を進め、通期見通しに対する進捗率は堅調。
→中期経営計画2024における3ヵ年累計計画に対する進捗も順調であり目標達成に十分な水準。

② 2024年度連結見通し（カッコ内は2023年度比）

- ・売上高=62,130百万円(+0.2%)、経常利益=6,700百万円(△10.1%)
→売上高は高い水準を維持する見通し。経常利益は処遇改善や知名度向上施策への取組み費用を見込み、減益の見通し。

③ 配当

- ・2024年度は4月25日に発表した方針からの変更なく、102円/株・年間[中間51円、期末51円、配当性向35%]を予想。

④ トピックス

・AZPower社との業務・資本提携

→クラウドインテグレーション事業の拡大および、技術力強化を目的に、「Microsoft Azure」のインテグレーションパートナーであるAZPower株式会社との業務・資本提携を決定。当社が保有する広範な顧客基盤と、AZPower株式会社の高いクラウド知見の相乗効果を発揮、両社のクラウド事業の発展と新たなビジネス機会の創出を目指す。

・Cognite社とのリセラー契約を締結

→現実（フィジカル）の製鉄所・全社データを仮想（サイバー）空間に再現し、モニタリングやシミュレーションを通じて、設備保全の効率化、品質向上、開発のコストダウンや期間短縮を図る、CPS（サイバーフィジカルシステム）の開発・実行を行うプラットフォーム「J-DNexus™」の構築に取り組んでいる。そのデータ統合プラットフォームである「Cognite Data Fusion®」のリセラー契約を、Cognite株式会社と締結。

・生成AI活用による従業員の生産性向上

→業務の生産性向上を目的に、Microsoft 365の各アプリで利用可能な生成AI「Microsoft 365 Copilot」の全社導入を開始。生成AIの予測、再現、翻訳、生成などのスキルを活用し、日常業務の生産性・品質向上を図る。

・本社研修施設「Smartful Square」新設

→人材育成の充実・社員の交流を目的に、最大100名を収容できる研修施設「Smartful Square（スマートフル スクエア）」を浜松町本社に新設。当社が提供するITを象徴するフレーズ「ス

「スマートフル (Smart+Heartful) IT」の実現に向け、研修・対話の中で当社パーパス・バリューを意識できるよう、デザイン。

【質疑応答要旨】

Q1：鉄鋼部門において、当初予定されていた売上の一部が下期に先送りとなったという説明があったが、であれば、その分は下期が当初計画に対し増収増益となる見込みがあるという理解でよいか。また、上期は全体としては概ね計画どおりに進捗中ということなので、通年では計画に対し好転に寄与する可能性があるということか？

A1：可能性としてはあると言えるが、現時点では確信に至っていない。2025年3月末の売上が今回のずれ込みと同様に翌4月以降にずれ込む可能性を否定できないことを考慮すると、今回の下期へのずれ込みがそのまま下期の増収効果として現れるか、現時点では確信できない。そのため通期見通しの修正は行わないと判断した。

Q2：基盤事業が好調に推移しているように見受けられる。今回、基盤事業のクラウド領域での資本提携を決定したということだが、今後、基盤事業はとくに注力していく事業領域ということか。ターゲット顧客や期待する事業規模感があれば教えて欲しい

A2：基盤事業の売上高は2023年度の実績82億円に対し今年度は93億円の見通し。前年比+11億円、+13%の増収を見込んでいる。当社としては基盤事業を今後の成長事業の一つと位置づけており、今後もさらに拡大して行きたい。2030年ぐらいまでに事業規模を倍増するイメージの目標感をもっており、それに見合ったリソース投入も必要。また、今回のAZPower株式会社との業務・資本提携のように、当社に足りない部分を補うための他社との戦略的提携も進めていきたい。マルチクラウドやハイブリッドクラウドといった成長分野、サイバーセキュリティ、ネットワーク監視等を重要な事業領域と捉え、引き続き注力していく。

Q3：一般顧客について、上期売上は前年比マイナス1億円、これが通期では前年比プラス7億円の見通しであるとする、上期は計画に対し遅れているように見える。下期、これをどう巻き返して通期見込みを達成しようとしているのか。

A3：一般顧客はERPを始めとするソリューション・プロダクト事業とアカウント系事業の主に2つの事業カテゴリで構成されている。ERPは上期から下期にかけて受注量及び仕事量の拡大が見込まれており、これが増益に繋がると考えている。また、自社製品を販売している食品事業とプロダクト事業についてはライセンス販売による売上が例年下期寄りに立つ傾向があることから、下期高で売上・利益が積み上がると考えている。これらにより一般顧客全体としては上期に対して下期は増収・増益を見込んでいる。

以上