

中期経営計画 2025-2027

2025年4月25日



JFE システムズ 株式会社



スマートフルIT
SMART+HEARTFUL

はたらくをスマートに。
はたらく人にスマイルを。

Copyright© 2025. JFE Systems, Inc. All rights reserved.



AGENDA

1. 企業理念
2. 足元の事業概要と経営環境
3. 前中期経営計画の総括（2022-2024）
4. 中期経営計画概要（2025-2027）



1. 企業理念



はたらくをスマートに。 はたらく人にスマイルを。

企業中心の時代から、人間中心の時代へ。

業務を正確に、効率的にするだけでなく、

はたらく人を夢中に、創造的にしてくれるIT が求められている。

私たちは、そんなIT を「スマートフル(Smart+Heartful) IT」と呼んでいます。

JFEシステムズは、IT のプロフェッショナルとして、人のつながりを大切に、

世の中の「こうなりたい」という想いに向き合い、

スマートフルIT の力で「できるんだ!」を広げます。



スマートフルIT
SMART+HEARTFUL

JFEシステムズは、ITの力を通して、
お客様、私たち一人ひとりが持てる能力を発揮し、有機的につながること、想いをかたちにする喜びが広がること、
そんな「人間中心」の未来を目指し社会へ貢献していきます。

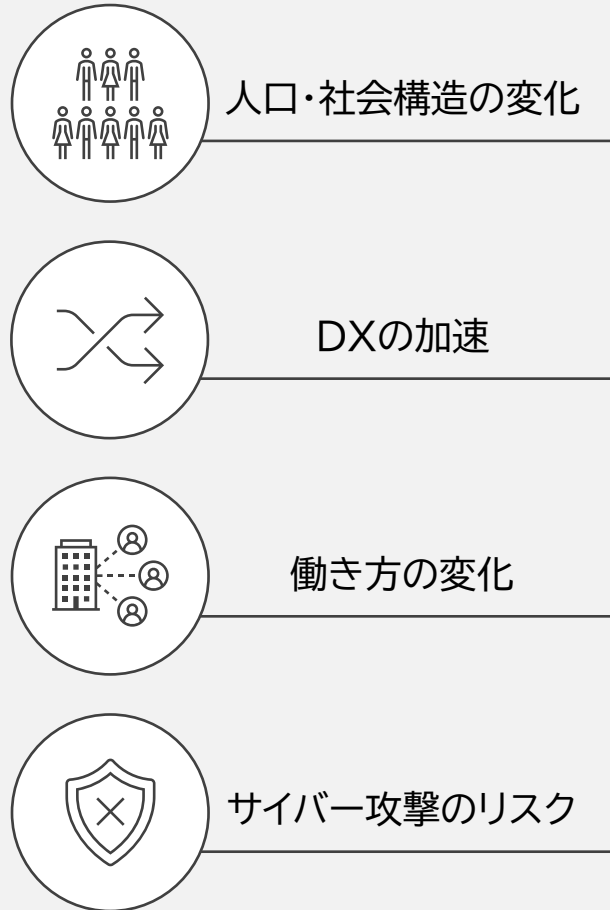


2. 足元の事業概要と経営環境

事業概要

JFEシステムズは、ITのプロフェッショナル人材によるコンサルティングとトータルソリューションの提供によりお客様の経営課題の解決を幅広くサポートしています。

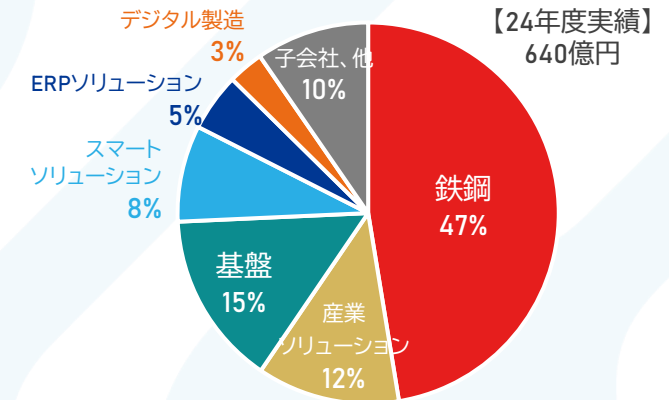
社会を取り巻く環境



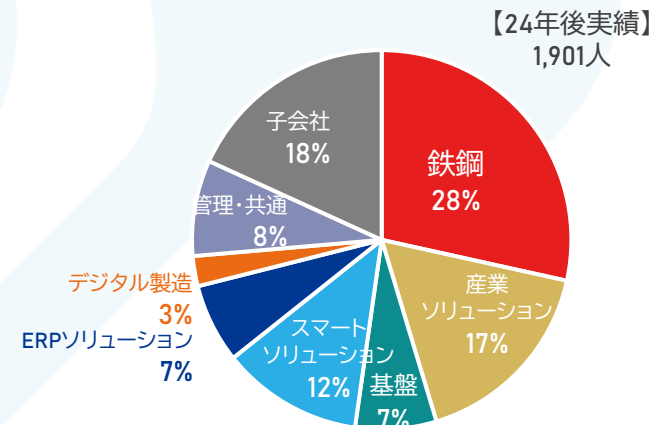
JFEシステムズができること

DX デジタル製造事業	・SCM ・デジタルツイン ・デジタルワークスペース
業務ソリューション ERPソリューション事業 スマートソリューション事業	・ERP導入支援/ソリューション ・周辺ソリューション 〔原価管理システム(J-CCORES) 購買システム(Prociec) 人事・給与システム〕 ・特定顧客領域ソリューション 〔食品、電子帳票〕
基盤サービス 基盤事業	・クラウドサービス ・ITインフラ構築、運用 ・サイバーセキュリティ支援
システムインテグレーション 産業ソリューション事業 鉄鋼事業	・お客様のニーズに対応した業務システムの構築 ・特定顧客領域ソリューション 〔鉄鋼分野〕

事業別売上比率(連結)



事業別従業員比率(連結)





3. 前中期経営計画の総括 (2022-2024)



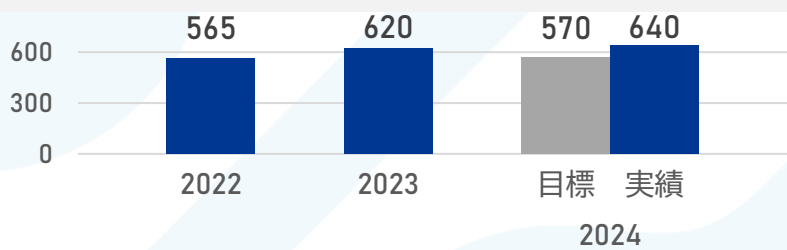
前中期経営計画の総括（2022-2024）

ビジネス、人材、商品開発への積極的な投資と施策の着実な実行により財務目標をクリア

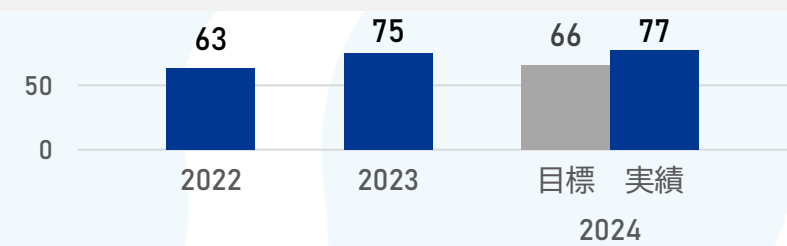
連結財務指標

		目標		実績
2024年度	連結経常利益	66億円	▶	77億円
	連結ROS	11.6%	▶	12.0%
2022-2024年度	連結ROE	15%程度の水準を維持	▶	平均17.8%

連結売上高



連結経常利益



投資目標

商品開発投資	20億円/3年	▶	22.8億円/3年
サービス提供型ビジネス向け投資	50億円/3年	▶	64.9億円/3年
人材投資	+20億円	▶	+36.7億円

前中期経営計画の総括（2022-2024）

ビジネス、人材、商品開発への積極的な投資と施策の着実な実行により財務目標をクリア

連結財務指標（年度推移）

	目標			実績	
	2022 年度	2024 年度		2022 年度	2024 年度
連結売上高	540億円	570億円	▶	565億円	640億円
連結経常利益	57.0億円	66.0億円	▶	63億円	77億円
ROS	10.6%	11.6%	▶	11.1%	12.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	37.4億円	43.7億円	▶	43.2億円	54.4億円
ROE	15%程度の水準を維持		▶	17.7%	17.5%
配当	85円/株	配当性向35%程度	▶	97円/株	122円/株
配当性向	35.7%		▶	35.2%	35.2%
株価（終値平均）	-	-		2,331円	3,278円

前中期経営計画の総括（2022-2024）

事業戦略

1 JFEスチール製鉄所システムリフレッシュ遂行

>>> JFEスチール製鉄所システムリフレッシュをスケジュール通り推進中→2025年度末までの完了を目指す

2 JFEグループの実績を基にしたビジネス拡大(基盤・DX)

>>> セキュリティ、クラウドを中心とした基盤事業の堅調な成長
CPS*プラットフォームや生成AIツールのグループ内展開など
DX領域での事業拡大

3 技術・ノウハウの蓄積

>>> JFEスチール製鉄所システムリフレッシュ、グループ内への
生成AI導入、ローコード開発領域の強化

全社戦略

1 将来の成長に向けた積極投資

>>> 商品開発投資として22.8億円、サービス提供・社内設備投資
として64.9億円、人材投資36.7億円

2 株式施策の実行

>>> 配当性向の目安30%→35%を基本方針として還元
業績も順調に推移し、24年度は大幅に増配

3 高度人材の育成と拡充、報酬水準UP

>>> JFEスチールと共同でDX人材を採用、育成
報酬は月例給与ベースで2021年比10.1%上昇

事業戦略の実行とともに、M&Aを含む投資や賃上げを着実に実行
配当性向UPと業績好調により株主還元の拡充も継続

前中期経営計画の総括（2022-2024）

前中期経営計画で見た経営課題

アセットの有効活用

分散型の事業展開と責任範囲により
全社リソース、アセットの有効活用が
できていない

事業間シナジー

事業間の連携、コアコンピタンスの
定義・共有が不十分、
事業間シナジー効果が不足

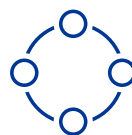
持続的成長

JFEスチール向け
製鉄所システムリフレッシュで
急増した仕事量が終了目前

“成長への爆発力”に繋がる経営変革の必要性



全社でのリソース活用による
ビジネスアセット、技術の共有



事業間のシナジーを意識した
全社視点での経営実践



JFEグループの実績を強みとした
成長の基盤づくり



2025-2027中期経営計画において課題への対応と変革を目指す



4. 中期経営計画概要 (2025-2027)

中期経営計画概要（2025-2027）

2030年に目指す姿

スマートフルITの実現

- ITの力を通じてお客様へ貢献し、世の中をスマートにすることで社会へ貢献し続ける-

社会的価値の提供

企業価値の向上

事業規模の拡大

価値創造プロセス

STEP

① 2022-2024

STEP

② 2025-2027

STEP

③ 2028-2030

事業成長

DX・基盤事業強化

事業ポートフォリオ再構築

コンサル型企业への進化

収益性・財務強化

収益力向上 還元政策強化

規模と収益 双方の追求
株主還元の継続強化

連結売上高 850億円超
連結営業利益 120億円超



スマートフルIT
SMART+HEARTFUL

はたらくをスマートに。
はたらく人にスマイルを。

中期経営計画概要（2025-2027）

中期テーマ

成長・協力・共創

鉄鋼で培った強みで社会に貢献、持続的に成長する企業へ

企業としての

成長

事業間の

協力
連携

お客様との

共創

	2024	2025	2027	2030
売上高	640億円	586億円	674億円	850億円超
経常利益	77億円	64億円	80億円	120億円超

戦略の要諦	事業シフト	将来に亘る継続的な成長に向け、 事業ポートフォリオの抜本的変革 重点成長事業分野の特定とリソースシフトを実行 ➡JFEスチール製鉄所システムリフレッシュ完了に伴う 鉄鋼事業の減収を 成長事業の増収でリカバー
	企業文化の変革	事業シフトに伴い全社でシナジーを創造する組織体制へ 持続的な成長と発展を目指す企業文化を醸成する
	投資・財務戦略の強化	成長に向けた戦略的な投資とM&Aを推進 株主還元も従来以上に進め、 企業価値・資本効率の更なる向上を図る

経営基盤強化

中期経営計画概要（2025-2027）

基本戦略1

事業シフト

JFEグループで培った実績を強みとして重点成長領域の事業強化を推進
成長への停滞要因を打破し、持続的成長を実現する経営体質へ変革

成長領域へのシフト

重点成長事業（DX、ERP、基盤）を中心とした事業ポートフォリオの
転換を進め、JFEスチール向け製鉄所システムリフレッシュの完了に
伴う鉄鋼事業の減収をリカバー

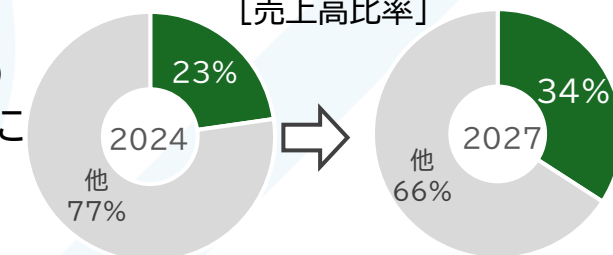
周辺ソリューションとの クロスセルによる 顧客経営課題の解決

重点成長事業だけでなく周辺ソリューションとのクロスセルにより顧客の経営課題を
トータルでサポートする体制を構築

高付加価値・高生産性分野 への人材シフトと育成

- ①顧客の真の経営課題をコンサルティングする高付加価値・高生産性分野の人材を確保・育成
- ②JFEグループで培った知見のある人材を成長領域にシフト（約130名/3年）

[売上高比率]



全社施策

- 1. 全社横断組織の設置
 - 2. 人材ローテーションの制度化
 - 3. 人材育成ノウハウの構築
 - 4. 処遇制度の充実化
 - 5. M&Aの実行支援
- ビジネスアセット、技術、人材を全社で連携・活用し事業運営を推進
 - 現有リソースに制約されない事業体質を構築
 - 早期戦力化による事業成長スピード加速
 - ハイスペック人材の確保およびリテンション策へつなげる
 - 着実な成長とシナジー創出、戦略実行スピードの加速

中期経営計画概要（2025-2027）

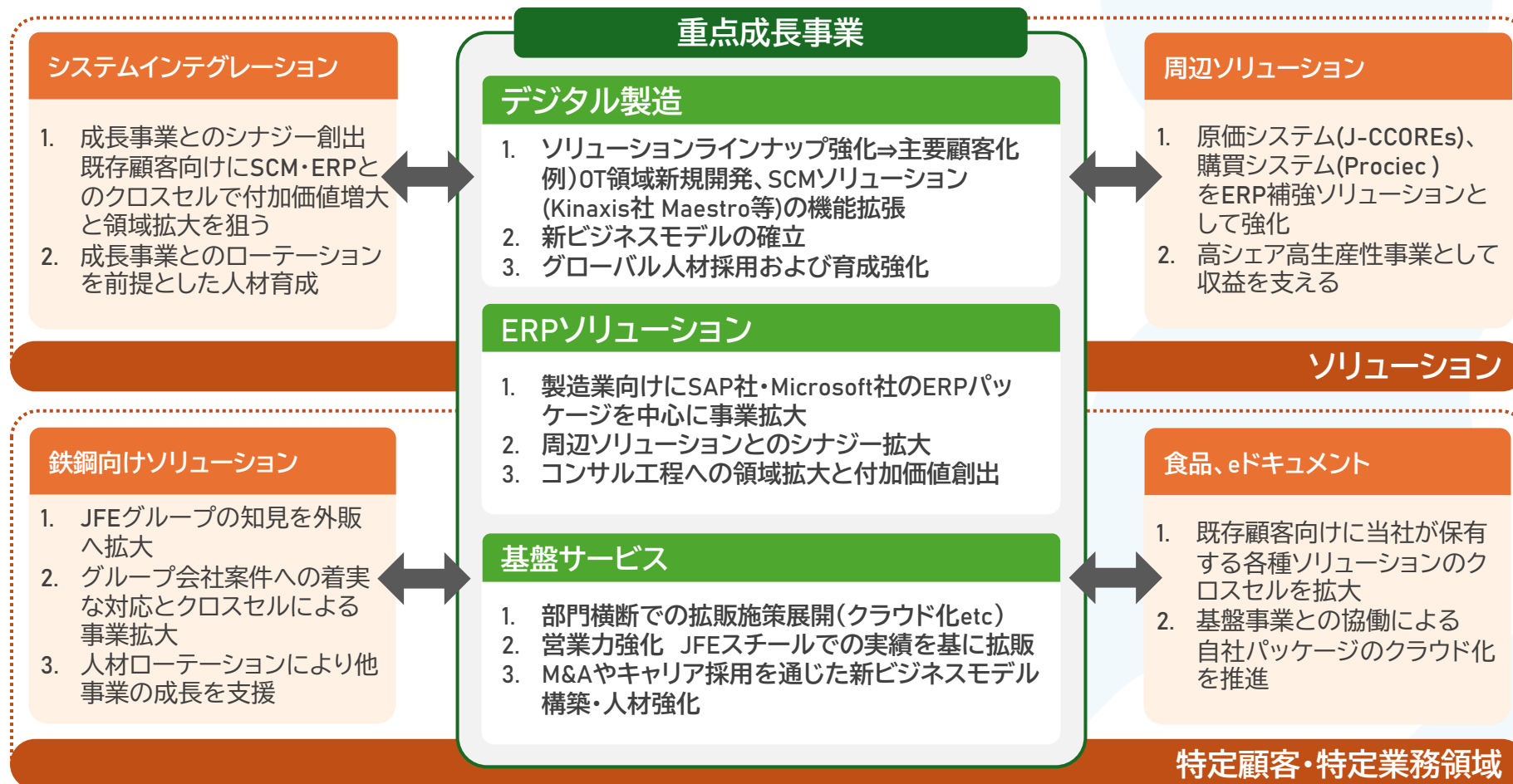
基本戦略1

事業シフト

DX、ERP、基盤サービスを重点成長軸とした事業ポートフォリオを再構築
周辺ソリューションや特定顧客向け領域とのシナジーを活用しながら持続的成長を目指す

事業戦略

技術戦略



生成AIの活用

- 自社プロダクトへのAI組込
- AIでの開発プロセス効率化（コード生成、テスト自動化等）

DX

- 新規ソリューション開発
SCMソリューション拡充
- AI、最適化/統計、自動化
- IT/OT連携
（ERP連携による意思決定高度化、OTデータ統合）

クラウド化推進

- 自社プロダクトのクラウド化
- マルチクラウド環境下における統合運用およびセキュリティモデル構築・拡充

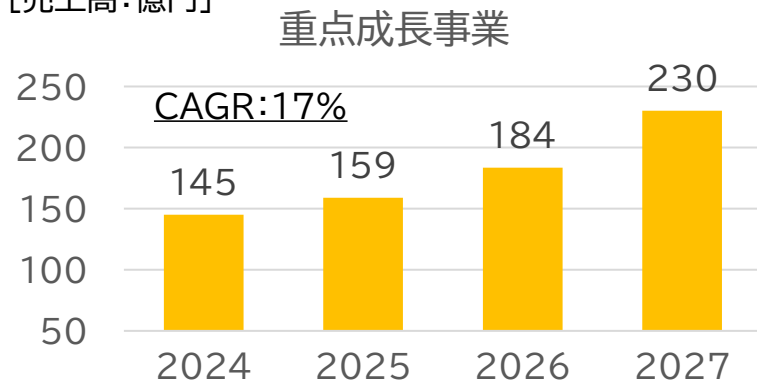
中期経営計画概要（2025-2027）

基本戦略1

事業シフト

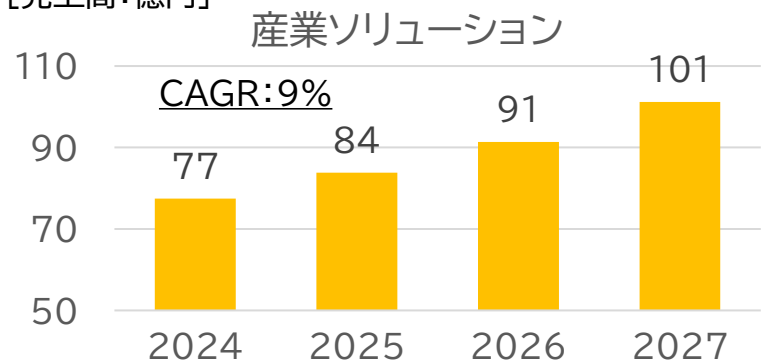
重点成長事業

[売上高:億円]



産業ソリューション事業

[売上高:億円]



▶ 全社の成長を牽引 市場プレゼンスと収益 両面で将来の柱とする事業群

デジタル製造

- IT／OT統合データを用いた意思決定支援事業の拡販
- SCMソリューションでの新機能拡販と新たなビジネスモデルの構築

ERPソリューション

- 製造業をターゲットに、SAP社・Microsoft社のパッケージを中心に展開
- 特徴ある自社開発周辺ソリューション(原価、購買、BI等)とのシナジー創出
- 協業・M&A等によるコンサルティング力、案件対応力の強化

基盤サービス

- JFEグループで培った知見に基づく企画力・技術力の更なる強化
→グループ外の顧客への拡販を推進
- クラウドやセキュリティ領域を中心に他社協業も活用した新規ソリューションの確立と営業力の強化

▶ 持続的な事業基盤を確保し重点成長事業との連携によるシナジーを醸成

産業ソリューション

- 高品質なシステムインテグレーション力を武器に大口顧客化・継続取引の拡大
→顧客との共創機会の発掘やパートナーシップの構築
→他事業・他商材との事業シナジーを醸成
- 自動車メーカー等の大手製造業向けシステムインテグレーション、ローコードビジネスを主とした、事業規模と付加価値が高い領域に集中
- 主要産業界、大手顧客のなかでSIerとしての技術力を磨く
→案件を通じた人材育成を積極的に進め、全社技術水準の向上に繋げる

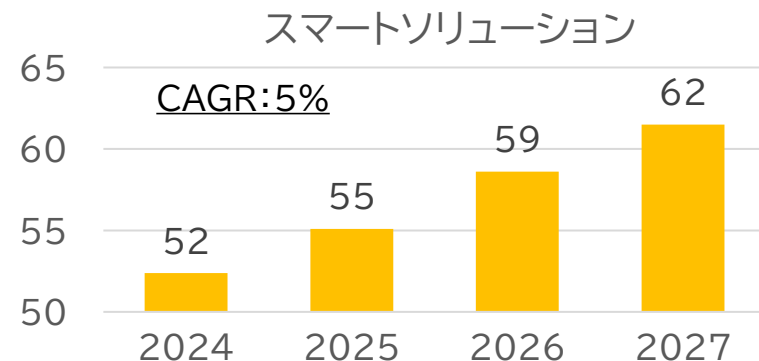
中期経営計画概要（2025-2027）

基本戦略1

事業シフト

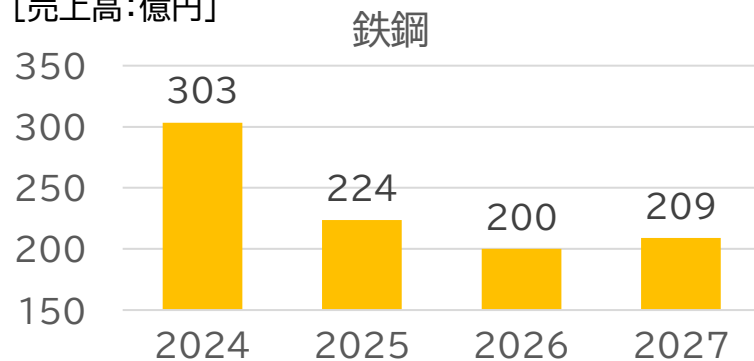
スマートソリューション事業

[売上高:億円]



鉄鋼事業

[売上高:億円]



▶ 競争力ある自社開発商材と業界プレゼンスを活用した事業間シナジーの創出及び成長への貢献

経営管理システム

- ERPとの親和性が高い自社開発パッケージ
[J-CCORES[®](原価管理システム)、Prociec[®](調達システム)等]
→ERPビジネス参入への武器、ERP既存顧客へのクロスセル商材として活用
事業間シナジーによる拡販戦略を展開
- SaaS型ビジネスと標準導入を更に進め安定的収益を確保

食品システム

- MerQurius[®]を核とする業界内での圧倒的シェア
→新サービスの拡充とクラウド化を進め、更なるプレゼンス向上とクロスセル
による事業拡大を推進

eドキュメント

- クラウド化を進め、高いシェアと安定した事業規模・収益を継続確保

▶ 知見の源泉・事業ポートフォリオ構築の礎として、環境変化への迅速な対応を展開

鉄鋼グループ向け

- JFEスチール向け製鉄所システムリフレッシュが2025年度中に終了予定
→本中期期間における事業規模は減少
- 開発と保守運用の体制を分離し、事業所組織を再編
→要員のプール化運用による機動性と生産性の向上
- 体制のスリム化、3年間で約130名のリソースをERP等の他事業へシフト
→リスティングを進め、重点成長事業の拡大に貢献
- JFEスチール向けの大型設備案件・JFEグループ会社向け各種業務システムの
更新案件への着実な対応を進め、安定的な事業規模の確保を図る

中期経営計画概要（2025-2027）

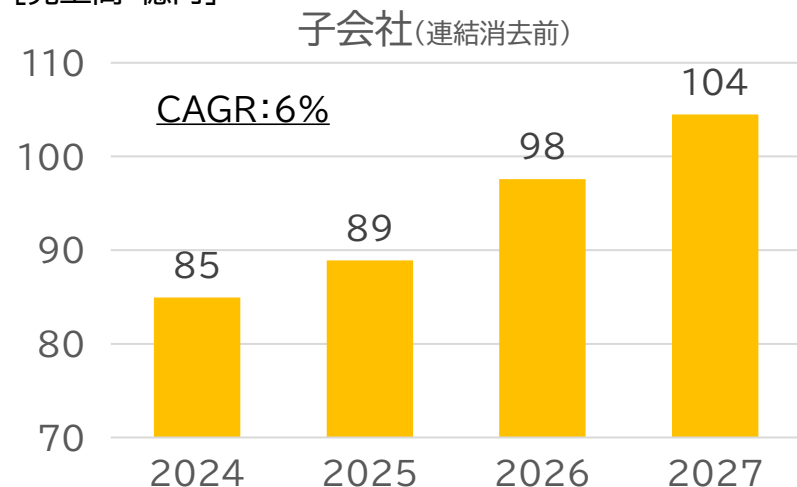
基本戦略1

事業シフト

子会社（JFEコムサービス、アイエイエフコンサルティング）

▶ 独自の強みとグループ連携を両立させた拡販戦略の展開

[売上高:億円]



JFEコムサービス

- グループ向けセキュリティ事業(ゼロトラスト対応等)及び電気通信・工事案件の拡大
- AI/DX領域においては、労働力不足の補完に貢献するスマートファクトリー関連機器、自律型ロボットやヘルプデスクへのAIエージェント導入等を展開
- SI領域ではグループ内外既存顧客への業務システム更新案件への対応とともに、JFEシステムズと協働でグループ外への拡販戦略を展開

アイエイエフコンサルティング

- ERP刷新・導入需要に乗ったデータ連携/BIビジネスの刈り取り
- 新領域ビジネスの立ち上げ
→人事領域でのBIビジネス、DX/AI活用需要に対応したデータマネジメントビジネス
→人材育成とともに他社連携を進め事業の早期立ち上げ・安定化を図る

連携意識の醸成

個別分散型の事業展開から事業間のシナジー創出を目指す事業構造へ転換
組織の一体感やエンゲージメントの向上、事業成長へつながるイノベーションを促進

全社経営を意識した 組織体制の構築

長期的な成長と安定経営のため、組織全体での一体化を目指した体制へ変革
全社経営目線での事業成長を目指す

「あるべき姿」の追求

あるべき姿、自らがやりたい姿を考える＝未来志向により、
現状とのギャップの認識を通じて社会や環境の変化に柔軟に対応する企業へ

全社施策

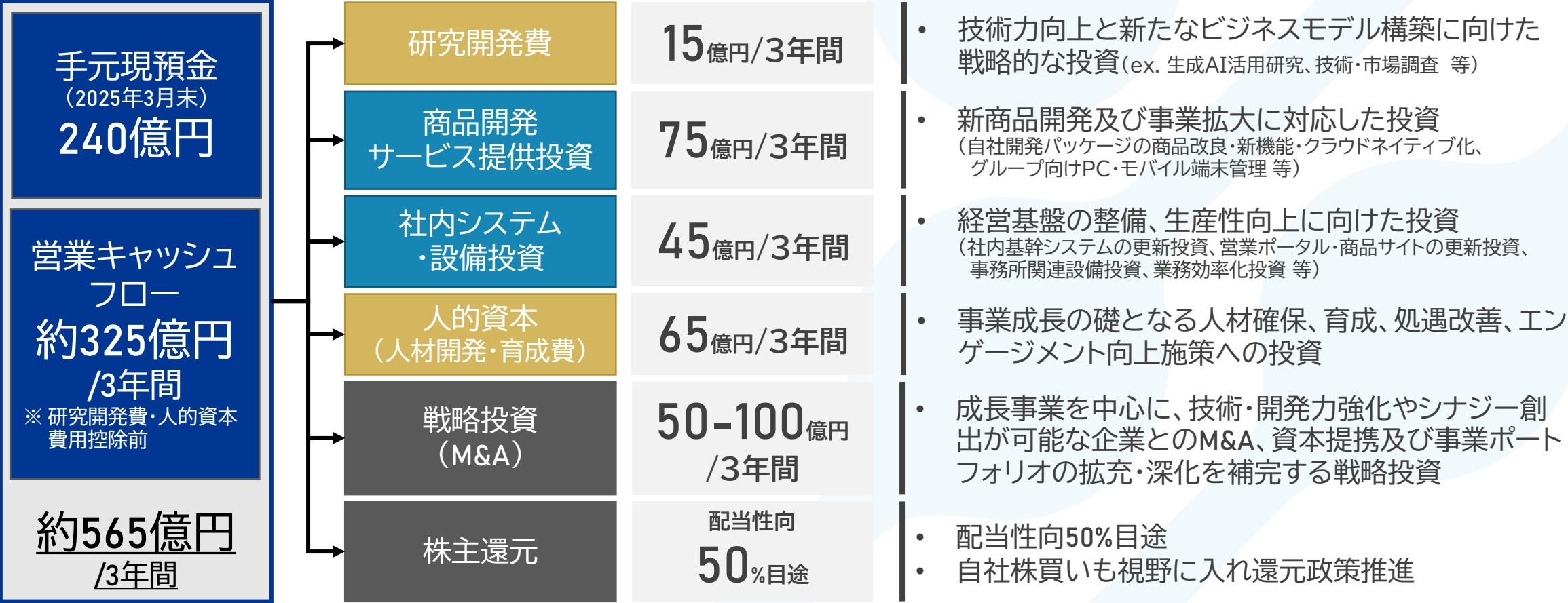
- | | |
|------------------|----------------------------------|
| 1. 役員ローテーションの実施 | ➤ 社内の新陳代謝を促し組織の柔軟性を向上させる |
| 2. 事業本部編成の再編 | ➤ 意思決定スピードと事業間のシナジー創出を加速させる |
| 3. 全社横断組織の設置 | ➤ 成長に向け事業間の連携意識を醸成（人材、技術、顧客） |
| 4. 人材ローテーションの制度化 | ➤ 培ってきたノウハウを幅広く活用、共有できる環境の構築 |
| 5. 社内研修プログラムの刷新 | ➤ 上流工程・コンサル人材の育成を促進するプログラムの構築・実施 |

中期経営計画概要（2025-2027）

基本戦略3

投資・財務戦略の強化（キャッシュアロケーション）

これまでの事業成果による手元資金と本中期3ヵ年の事業活動により創出されるキャッシュは、将来の成長に資する活動への積極投資と従来以上の株主還元を進める原資とし、成長戦略の実践と資本効率の改善を進め、更なる企業価値の向上を図る



費用項目

固定資産投資項目

株式投資・還元

中期経営計画概要（2025-2027）

2025-2027 経営指標

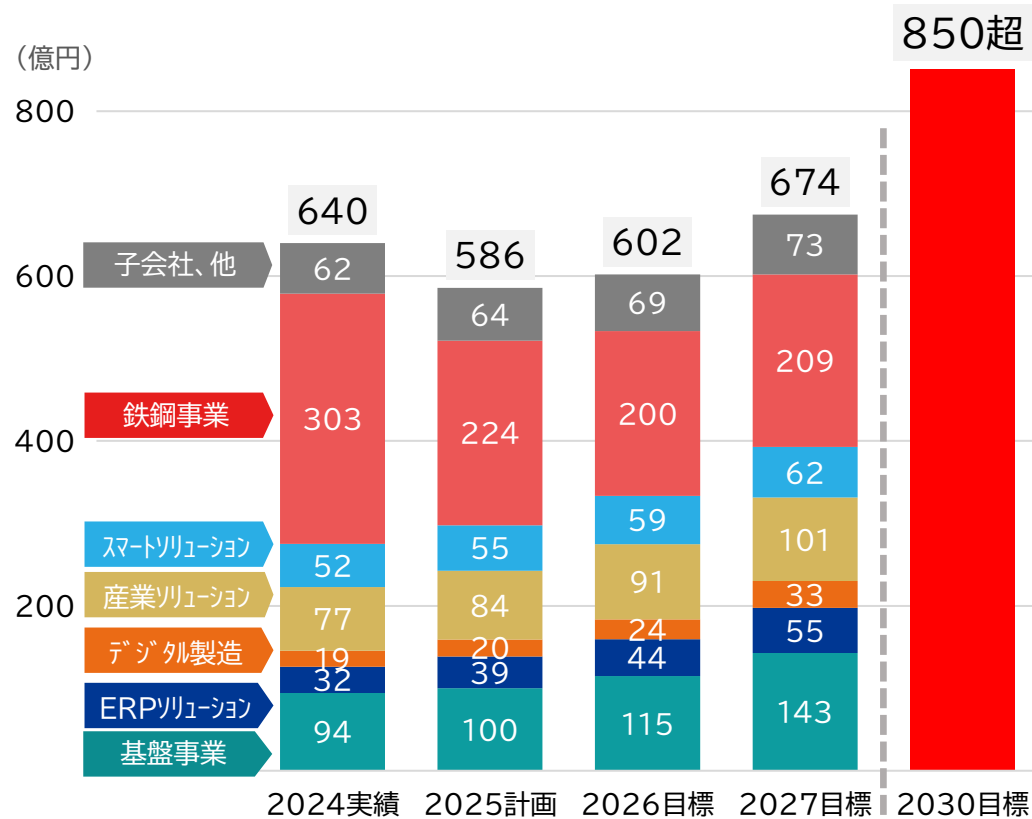
	実績	中期経営計画	
	2024 年度	2025 年度 計画	2027 年度 目標
連結売上高	640億円 ▶	586億円	674億円
連結営業利益	76億円 ▶	63億円	79億円
連結経常利益	77億円 ▶	64億円	80億円
ROS	12.0% ▶	10.9%	11.9%
ROE	17.5% ▶	12.6%	15%以上
連結従業員数	1901 ▶	1,967人	2,110人

中期経営計画概要（2025-2027）

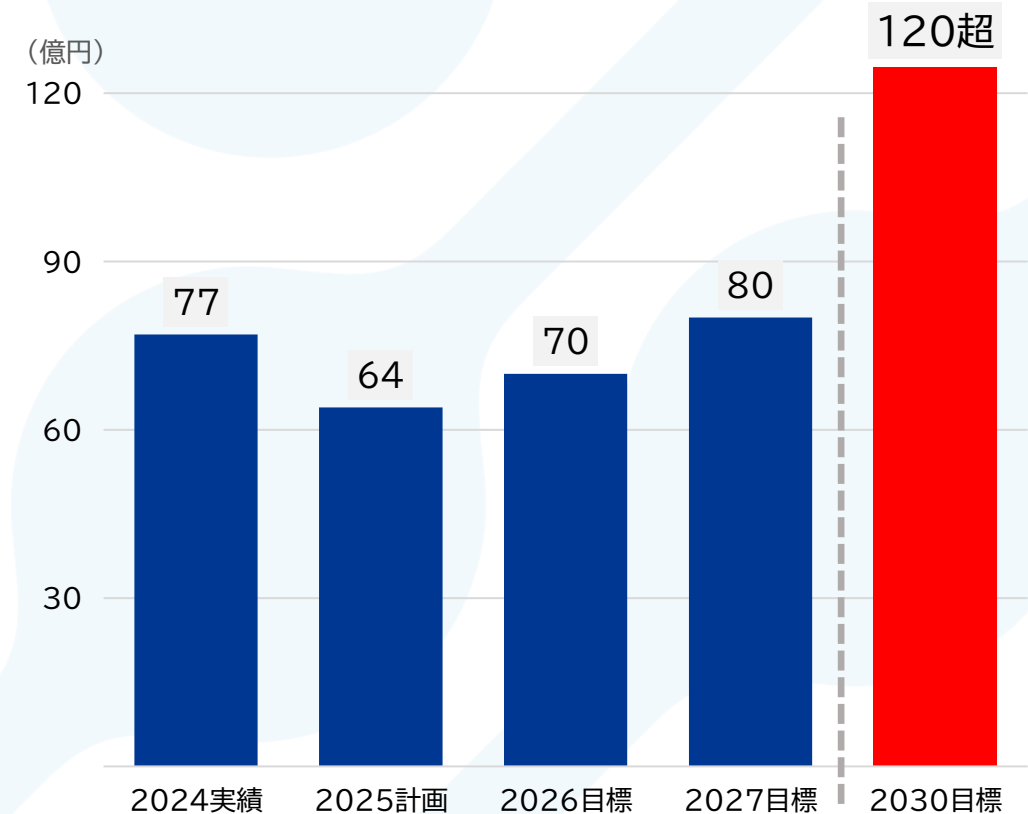
2025-2027 経営指標

▶ 2030年度 連結売上高850億円超・連結経常利益120億円超を見据えた“変革の3年間”

連結売上高



連結経常利益





スマートフルIT
SMART+HEARTFUL

はたらくをスマートに。
はたらく人にスマイルを。

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。



JFE システムズ 株式会社