

2025 年 4 月 30 日

各 位

J F E シ ス テ ム ズ 株 式 会 社
代 表 取 締 役 社 長 大 木 哲 夫
(コード番号) 4832 東証スタンダード市場
(問 合 わ せ 先) 総 務 部 長 高 橋 学
(電 話 番 号) 03-5418-2400 (代表)

2025 年 3 月期 決算説明会・中期経営計画（2025-2027）発表会 質疑応答（要旨）

当社は、2025 年 4 月 25 日（金）に「2025 年 3 月期決算説明会・中期経営計画 2025-2027 発表会」を機関投資家・マスコミ向けにオンライン形式にて開催しました。本資料は、ご出席いただきました皆様から頂いた質疑応答について内容をまとめ、公表するものです。なお、理解促進のため、一部内容を加筆修正し、要旨として記載しております。

本説明会の詳細（説明会資料・動画）につきましては、当社コーポレートサイトにて公表しておりますので、ご参照ください。

Q1：JFEシステムズは食品業界に強く、MerQurius商材は圧倒的なシェアを持っていると聞いている。決算報告の単位について、従来の「一般顧客」という単位をより細かい単位に分解されて今回報告されているが、食品事業は「スマートソリューション」の更に内数という理解でよいのか？ 主力事業というイメージを持っていたが、全社に占める食品事業の割合はそれほど大きくない。強い商材であるにもかかわらず、中期経営計画の重点成長事業に入れない理由はなぜか。考え方を教えて欲しい。

Q1：食品事業はスマートソリューション事業本部に含まれている。ご理解のとおり、自社開発システムである MerQurius は国内の食品製造会社様の中では圧倒的なシェアを持ち、非常に強いポジションを築いている。高いシェアであるがゆえに、「成長性」という観点では緩やかと見ており、スマートソリューション全体では今後 3 年間で 5%程度の成長率を計画している。重点成長事業に位置付けていないが、このポジショニングのなかでサステナブルな成長を計画している。
成長を確実なものにするための商品性の向上（クラウド対応など）や規制変更への迅速な対応は、引き続き進めていく。将来的には流通などの新分野への挑戦も考えられ、そうなれば成長性を見通しを上方修正する可能性もある。

Q2：重点成長事業の成長幅がかなり意欲的。具体的にどのような商材、どのような顧客に対し、売上急拡大が期待できるのか。JFEグループ向け以外の事業拡大は、これまでも長年取り組んできたが実現していない。そのなかでここまでの成長はかなり高い目標に見えるが。

A2：成長のための商材としては、まずはDX関係。次にSCMソリューションやIT/OTデータ統合基盤の構築といったデータプラットフォームビジネス。そしてIT基盤サービス関係のソリューションやERP関係のソリューション。これらの商材を軸に外販をいかに伸ばしていくかということが実現のための大きなポイントである。

JFEグループ向け以外の事業拡大については、特にここ数年において、製鉄所システムリフレッシュという巨大プロジェクトを最優先の課題として取り組んでおり、トータルでのリソース配分の面でも、本プロジェクトを優先せざるを得なかった。本プロジェクトが一段落し、その人材をより成長性の高い分野に投入してビジネス全体を伸ばしていくということが新しい中期経営計画の大きな方針の一つ。JFEスチール向けの減少をカバーし、さらには超えていく。これを着実に進めていきたい。

Q3：これまで減配の傾向が多かったが、今回、配当性向を50%目標に掲げた。方針転換の経緯は？

A3：昨今の同業他社の配当性向及び株主還元状況を見ると、従来の35%という水準はむしろ低い部類に入るという認識をこの一年間で持つに至った。どの水準まで引き上げるべきかを考えるに際し、例えば2024年度予定の61円/株の配当に対し2025年度を横ばいとした場合、45%の配当性向が最低限必要となる。

新しい中期経営計画では、一旦利益は落ちるが、そこからこの落ち込みを跳ね返し、その後は毎年の増益を達成していき、これにより株主の皆様へ配当を増やしていくべき、と言うことを考えるに、横ばいより若干背伸びをして配当性向を更に高めて増配の形にさせていただく、そして更にはその後の利益の伸びも配当として還元可能である。そういう意味を込めて50%に設定した。

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。

以上