

事業別レビューと今後の見通し

テクノロジーソリューション／システムプラットフォーム

■ 売上高*の主要製品別内訳

(十億円)

2004	424	304	728
2005	380	353	734
2006	354	363	717

(3月31日に終了した会計年度)
* セグメント間の内部売上高を含む

■ システムプロダクト
■ ネットワークプロダクト



システムプロダクト

左:メインフレームで培った高性能・高信頼の技術を引き継いだ
UNIXサーバ「PRIMEPOWER」
中:基幹IAサーバ「PRIMEQUEST」
右:ストレージシステム「ETERNUS」
お客様の多様な要望に応じて幅広い業務に対応することができます。

■ 事業の概要

企業・官公庁のお客様向けを中心とした製品・サービスにより構成されるテクノロジーソリューションのうち、サーバ関連やネットワーク機器などの開発・製造・販売を行うのがシステムプラットフォームです。システムプラットフォームは、メインフレームやUNIXサーバ、基幹IAサーバ、PCサーバなどのオープン系サーバ、ストレージシステムなどが含まれるシステムプロダクトと、光伝送システムや携帯電話基地局などが含まれるネットワークプロダクトに分類されています。

■ 市場環境と業績

グローバルにおけるサーバ市場はオープン系サーバを中心に拡大傾向が続いています。一方、国内市場については、IT投資に回復感は見られるものの、競争の激化、メインフレームからのオープン系サーバへのシフトなどの影響もあり、引き続き厳しい状況となっています。

こうしたなか、当期のシステムプラットフォームの売上高は7,176億円と、前期比2.2%の減収となりました。システムプロダクトでは、当期はPCサーバが比較的堅調で、海外でUNIXサーバが売上を伸ばしたものの、国内の競争環境が厳しく、減収となりました。ネットワークプロダクトは、北米通信キャリア向けの光伝送システムが好調に推移し、増収となりました。

営業利益は、262億円と、前期比で189億円の減益となりました。これは主に、サーバ関連の国内販売の伸び悩みや価格競争の激化、サーバ・ネットワーク関連の次世代機種開発による費用増などを光伝送システムの増収効果などでカバーしきれなかったためです。

■ 実施策／製品・サービス

システムプロダクトでは、2005年4月に基幹IAサーバ「PRIMEQUEST」を全世界で販売開始しました。あわせて、世界トップクラスのITサービス企業であるEDS社と



ネットワークプロダクト

左: シスコシステムズ社と共同開発した通信事業者向けハイエンドルータ「Fujitsu and Cisco CRS-1」
 右: 光伝送システム「FLASHWAVE」
 ブロードバンド・インターネットなど次世代通信ネットワークを構築することができます。



Platform Solution Center(上海)

システムのコンサルティングから実機による検証・性能実証までワンストップで対応できます。

テクノロジーパートナー契約を締結したことにより、当社の「PRIMEQUEST」を同社のホスティングサービスやレガシーマイグレーションなどのソリューション基盤として提供できるようになりました。また、IT基盤「TRIOLE」のグローバル展開を推進するため、お客様のシステム構築を支援するオープンシステムの検証センターであるPlatform Solution Centerを、日本、英国、ドイツ、米国カリフォルニアに加え、シンガポール、韓国、中国上海、香港にも開設しました。ネットワークプロダクトでは、北米において、次世代SONET市場シェアNo.1の実績を活かし、順調にビジネスを拡大しました。また、英国では、次世代ネットワークで世界をリードするBT社の21st Century Networkにおいて、当社の通信機器サプライヤーとしての実力とこれまでの実績が高く評価され、アクセスドメインの主要サプライヤーとして契約を締結しました。携帯電話基地局では、国内での3G加入者の順調な伸びを背景に、堅調に推移しました。

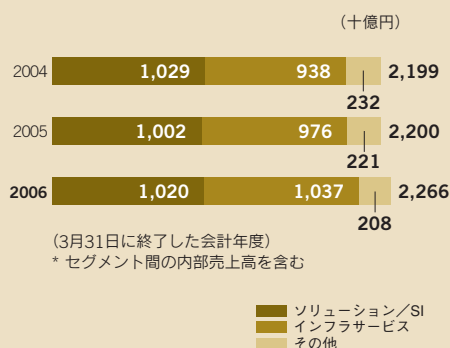
■ 今後の課題

システムプロダクトについては、今後サーバ・コンソリデーションが進むなか、当社の強みであるミッションクリティカル技術、ネットワーク技術、高品質を武器に、オープンプラットフォームでメインフレームクラスの性能と信頼性を実現する基幹IAサーバ「PRIMEQUEST」、サン・マイクロシステムズ社との統合製品であるUNIXサーバ「PRIMEPOWER」を軸にグローバルにビジネスを展開してまいります。また、販売については、北米・欧州のグループ会社やEDS社との戦略的提携などを活かし、グローバルでの販売を強化してまいります。ネットワークプロダクトは、リーディングエッジ・テクノロジー分野を追求してまいります。本格化する光アクセスに注力すると共に、WiMAX*などのブロードバンド・ワイヤレスアクセスにも積極的に対応し、新たなビジネスを開拓してまいります。

* WiMAX: World Interoperability for Microwave Accessの略。Wi-FiやBluetoothなどの規格よりも広範囲なカバーエリアをもった無線通信規格。

テクノロジーソリューション／サービス

■ 売上高*の主要製品別内訳



医療用ベッドサイド端末

ベッドの脇に設置した端末に、電子カルテシステムと連携した情報を表示しながら、医師や看護師による診療が行われます。また、病院から患者様へ向けた各種情報を表示することなどにより、患者様へのサービス向上につながります。



■ 事業の概要

企業・官公庁のお客様向けを中心とした製品・サービスにより構成されるテクノロジーソリューションのうち、システムインテグレーションおよびアウトソーシングサービスなどを行うのがサービスです。サービスは、システムインテグレーションを中心としたソリューション／SI、アウトソーシングサービスやネットワークサービス、システムサポートサービスなどが含まれるインフラサービス、ATM、手のひら静脈認証、情報システムの設置工事などが含まれるその他に分類されています。

■ 市場環境と業績

グローバルにおけるIT市場は、企業の旺盛なIT投資に支えられ、拡大傾向が続いています。一方、国内のIT市場は、業種によって差があるものの、IT投資に前向きな製造業や流通業に加え、金融、通信分野でも一部IT投資が活発化するなど、全般的には緩やかに回復しました。

こうしたなか、当期のサービスの売上高は2兆2,662億円と、前期比3.0%の増収(会計方針変更の影響を除くと2.7%増)となりました。これは主に、国内においてIT投資の伸び悩みや前期にあった新紙幣特需の反動などにより減収となった一方で、海外では、英国のアウトソーシングサービスの好調や北米でのビジネス拡大などにより大幅な増収となったためです。営業利益は不採算プロジェクトに関わる損失が大幅に減少したことや、英国アウトソーシングサービスの拡大のほか、会計方針の変更による影響などから、前期比410億円増の1,379億円となりました。



■ 双方向の情報表示ディスプレイ「UBWALL(ユビウォール)」

UBWALLは、ショッピングモールなど多くの人が集まる場所に設置され、ICカードが内蔵された携帯電話をかざすことにより、一人ひとりに合ったお勤めのレストランや商品、その店舗の場所などを表示してご案内することができます。

■ 食品のトレーサビリティ

店頭に並んだ食品1点ごとに電子タグを付け、食品のトレーサビリティ(生産、流通履歴)を管理します。消費者は、その食品がどこで生産されたのかなどの情報を得ることで、安全で信頼性の高い食品を購入することができます。



■ 実施策／製品・サービス

ソリューション／SIでは、以前から取り組んできた専任組織による審査・支援体制強化、営業・SEを一体化した顧客別組織への再編、プロジェクト進捗管理の体制整備などを着実にを行うことにより、不採算プロジェクトの発生を通常レベルまで減少させることができました。また、海外ビジネスの拡大を本格化するために、当社の連結子会社である富士通コンサルティングが、北米とインドで2,000人規模のコンサルタントを有する米国のITコンサルティング会社であるラビタイム社を買収し、北米での営業基盤強化を図りました。

インフラサービスでは、英国の富士通サービスが北アイルランド政府の財務人事省とビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)の契約を締結するなど、昨年に続き大規模アウトソーシング商談を順調に獲得し、ビジネスの拡大を図りました。

■ 今後の課題

国内のサービスは、SDASなどのツールの活用による開発効率化、不採算プロジェクトの更なる圧縮などを推進し、収益力の強化を目指します。また、「インフラ最適化」、「IT運用の向上」、「安心・安全」、「内部統制・環境」、「統合ERPの活用」、「ユビキタス」の6分野をサービスにおける重点分野と位置づけ、積極的にビジネスの展開を図ります。

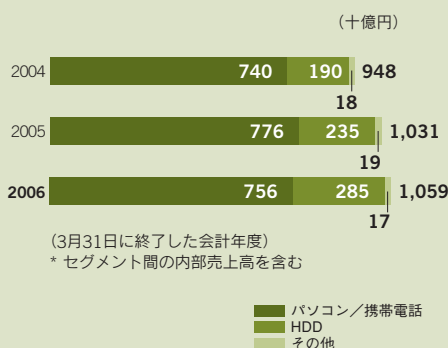
また、グローバル展開を成長ドライバーと捉え、北米におけるビジネスの拡大、欧州アウトソーシングサービスの拡大を軸に、積極的に展開します。

ユビキタスプロダクトソリューション

パソコン「FMV-DESKPOWER TXシリーズ」

リビングで大画面の迫力ある映像が楽しめる37型ワイド・フルスペック・ハイビジョン液晶一体型パソコン「TXシリーズ」。ハイブリッド高画質化テクノロジーDixel(ディクセル)によりハイビジョン画質の美しい映像のまま視聴することができます。

■ 売上高*の主要製品別内訳



■ 事業の概要

ユビキタスプロダクトソリューションは、パソコン、携帯電話、ハードディスクドライブ(HDD)などボリューム製品を中心に構成されています。

■ 市場環境と業績

当期におけるパソコン市場は、海外でノートパソコンを中心に市場が拡大しました。HDDについては、3.5インチのサーバ用、2.5インチのノートパソコン用共に市場は拡大しました。特に、2.5インチのノートパソコン用の市場は、ノートパソコン市場が堅調に推移したこと、コンシューマ分野において新たな市場が拡大したことを背景に、市場規模は大幅に拡大しました。

こうしたなか、当期のユビキタスプロダクトソリューションの売上高は、前期比2.8%増加の1兆599億円となりました。当期の増収の主な要因はHDDの好調で、前期比20%

を超える大幅な増収となりました。パソコンは海外では増収となったものの、国内で競争が激化し、全体では前期比減収となりました。携帯電話は、ユニバーサルデザインの端末が好調に推移しました。

営業利益は344億円と、前期比で31億円の増益となりました。これは主に、円安の進行による購入部品のコスト上昇を、ものづくりの強化によるコストダウン・品質強化や、HDDの増収効果などでカバーしたことによります。

■ 実施策/製品・サービス

当期は、現場の連携、試験の自動化による品質向上、トヨタプロダクションシステムの浸透によるトータルオペレーションコストの削減など、ものづくりの革新に対する全社的な取り組みを進め、コストダウンと品質強化に努めました。



携帯電話「FOMA® F902iS」

本格的音楽ケータイ「FOMA® F902iS」。指紋センサーを搭載したセキュリティに加え、インターネットからダウンロードした音楽を楽しむことができるWMA音楽フォーマットに対応しています。



ハードディスクドライブ(HDD)

パソコンやサーバ、ストレージシステムに内蔵されているHDD。シリアルATAインターフェースに対応した2.5インチは、200ギガバイトの大容量製品を世界で初めて開発、販売しています。

パソコンについては、技術面での優位性を活かし、セキュリティ機能の拡充やAV機能強化による差別化などに注力し、差別化製品のタイムリーな開発・市場投入に努めました。携帯電話については、ビジネス基盤の維持・安定化を図るべく、独自製品の開発や、標準プラットフォーム化を進めました。またHDDは、要素技術・部品の内製化による高品質を実現し、サーバ用3.5インチ、ノートパソコン用2.5インチ共にシェア第2位となりました。

■ 今後の課題

パソコンについては、国内では地上デジタル放送対応、大画面化、セキュリティの強化などの高付加価値製品を投入してまいります。成長が見込まれるグローバル市場においては、ノートパソコンを中心にビジネスの拡大を図ります。携帯電話については、国内では普及率が既に高水準に達していることから、大きな台数の伸びは期待で

きないものの、ユニバーサルデザインの携帯電話を中心とした独自製品の開発を継続的に進めるほか、開発提携やものづくりの強化を継続することで、収益力を強化してまいります。またHDDについては、今後も急速に成長が見込まれるノートパソコンおよびコンシューマー製品用2.5インチHDDを中心に製品を拡充すると共に、モバイル機器での需要拡大が見込まれる1.8インチHDD市場に向けて、コーニス社と共同開発を行い、新規参入します。パーティカルインテグレーション(要素技術・部品内製化)に加え、戦略的アライアンスによるハイブリッド型ビジネスモデルを強化することで、技術的に難易度の高い垂直磁気記録を採用した製品の開発・製造などを行い、HDD事業の強化を図ります。

デバイスソリューション

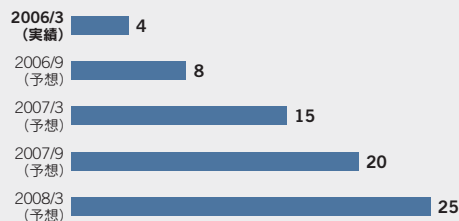


最先端ロジックLSIを製造する三重工場

2005年4月より稼働を開始した300mm大口径ウェーハに対応したロジックLSI製造工場です。第2棟の建設も予定されており、最先端ロジックLSIを製造する世界トップクラスの製造能力を持つ工場になります。

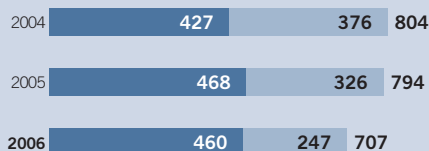
■ 300mm大口径ウェーハ工場(90nm/65nm) 製造能力の強化

生産能力(千枚/月)



■ 売上高*の主要製品別内訳

(十億円)



(3月31日に終了した会計年度)
* セグメント間の内部売上高を含む

■ LSI
■ 電子部品他

■ 事業の概要

デバイスソリューションは、ロジックLSIを中心に、システムメモリを含めたLSI、半導体パッケージ、SAWデバイス、各種機構部品などにより構成された電子部品他の2つのサブセグメントにより構成されています。

■ 市場環境と業績

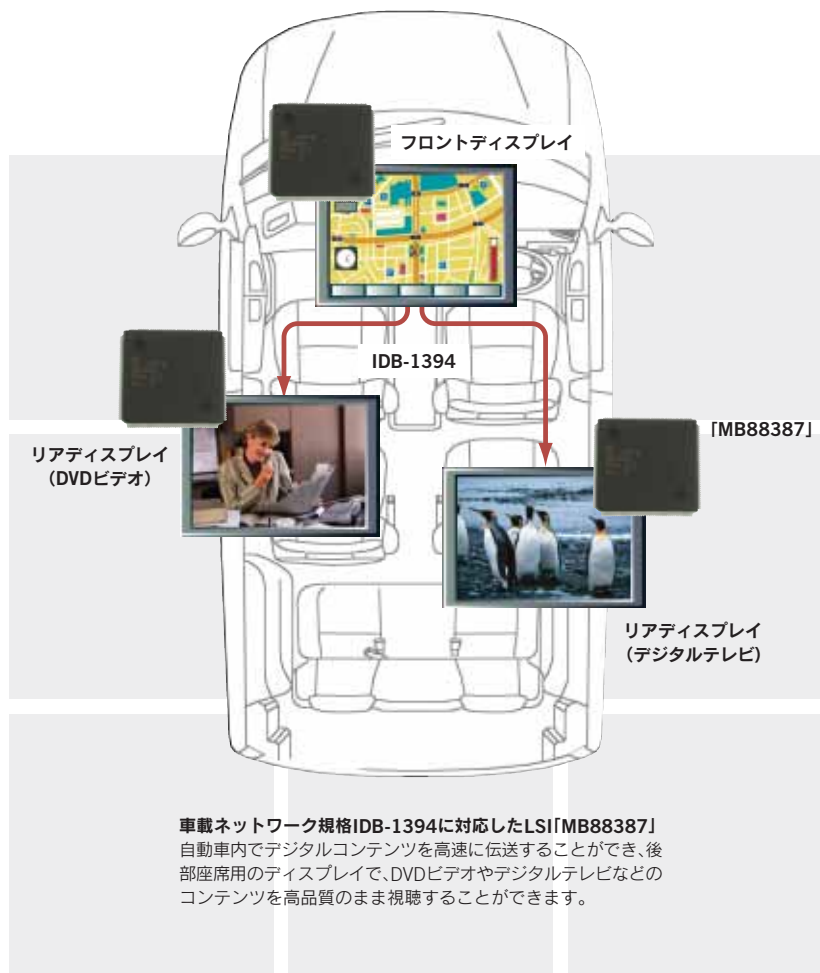
ロジックLSIの市況は、2005年4～6月期はデジタルAV、携帯電話を中心に在庫調整が続いたため市況は低調でしたが、7月以降、デジタルAV、携帯電話、車載関連などを中心に需要が拡大しました。価格については、デジタルAV、携帯電話など最終製品の低価格化が進んだこともあり、下落傾向が続きました。システムメモリの市況についても、ロジックLSI同様、デジタルAV、携帯電話用を中心に数量が拡大しましたが、価格面では厳しい状況が続いています。

こうしたなか、当期のデバイスソリューションの売上高は、前期比11.0%減少の7,075億円となりました。なお、当期の売上高減少にはフラットパネルディスプレイ事業譲渡の影響が含まれており、当該影響額を除いた継続事業ベースでは、前期比0.5%の増収となります。当期のLSIは、システムメモリが価格下落の影響により減収となりましたが、ロジックLSIは携帯電話およびデジタルAV用を中心に年度半ばから市況が回復したことや、最先端ロジックLSIの量産開始による売上寄与により、海外を中心に若干前年を上回りました。

営業利益は333億円と、前期比7億円の増益となりました。LSI事業は市況の低迷や三重工場の立ち上げ費用の計上により利益が減少しましたが、電子部品の好調と、フラットパネルディスプレイ事業の赤字がなくなったことで、わずかながら前年を上回りました。

300mm大口徑ウェーハ

2006年2月に開催した電子デバイス事業戦略説明会にて、三重工場で使用する90nmテクノロジーの300mm大口徑ウェーハを持つ代表取締役副社長小野敏彦。



■ 実施策／製品・サービス

デバイスソリューションは、前期末にプラズマディスプレイパネル事業を日立製作所へ、また当期に入ってLCD事業をシャープに譲渡するなど、ロジックLSIへの経営資源の集中を鮮明に打ち出しました。こうした戦略を進める背景には、当社が90nm以降の先端テクノロジーを成長のエンジンと位置付け、売上の大幅な拡大を図ろうとしていることがあります。当社は、先端技術による半導体事業の拡大のため、2005年4月には、90nm/65nmに対応した300mm大口徑ウェーハ採用のロジックLSI量産工場（三重工場300mm第1棟）を稼働させ、2005年9月には量産を開始しました。さらに2006年1月には三重工場に300mm第2棟の建設を決定しました。これにより、先端ロジックの製造能力としては世界トップクラスの水準を持つこととなります。

■ 今後の課題

LSIに関しては、今後もロジックLSIに経営資源を集中します。300mm大口徑ウェーハ採用の三重工場をフル活用し、成長のエンジンである先端商品を拡大すると共に、収益を支える基盤商品を一層強化することで、LSI事業全体のバランスを取りながら、事業の収益力強化を図ります。

また当社の強みを活かせる「画像」「ワイヤレス」「セキュリティ」などの分野でグローバルに向けてASSP^{*1}を投入すると共に、COT^{*2}/SoC^{*3}をバランスさせた「New IDM」ビジネスモデルを強化することで、収益性と市場プレゼンスを拡大させてまいります。

^{*1} ASSP: Application Specific Standard Productsの略。パソコン、携帯電話端末、通信ネットワークをはじめ、電源、ファイル、画像処理、HDTVなどの各種機器向けに特化した標準LSIで、複数のユーザに販売可能なLSIのこと。

^{*2} COT: Customer Owned Toolingの略。ユーザが自ら設計・開発したLSIを製造（マスク製造、ウェーハ製造など）すること。

^{*3} SoC: System On a Chipの略。マイクロプロセッサ、チップセット、ビデオチップ、メモリなどの機能が1チップに集積されたもの。