

JAPAN 日本

市場動向

2009年の日本のIT市場成長率は、前年比3～4%減と見込んでいます。世界的な規模での景気後退は日本市場においても大きく影響し、製造業、流通業、金融業を始め幅広い業種で、設備投資の抑制を余儀なくされています。金融不安、雇用不安、個人消費の低迷は2009年も続く予想され、企業の投資意欲の回復には未だ時間がかかると見られます。

この影響を受け、サーバ市場は前年比で2桁の市場縮小を見込んでいます。公共分野や社会インフラ分野では底堅い需要があるものの、全般的には企業の設備投資抑制の影響を受けると予想しています。

一方、通信市場については、次世代ネットワーク(NGN)関連投資は堅調に推移しますが、携帯電話基地局への投資などが減少するため、市場の縮小を見込んでいます。

しかしながら、企業の競争力の維持・強化、経営の効率化に向けたIT投資の

需要は強く、サービス市場は拡大が継続すると予想しており、前年に引き続き、システムインテグレーション、アウトソーシングサービスを中心に需要が続くと見えています。お客様にとって、ITの活用は業務遂行上、不可欠ものとなっており、業務効率化、競争力強化のための投資は継続されるものと予想しています。また、コスト削減のためのアウトソーシング活用はさらに拡大すると見ており、データセンターの活用に加え、クラウドコンピューティングやSaaS (Software as a Service) といったネットワークを介したアプリケーションの利用が拡大していくと予想しています。

今後の取り組み

日本市場では、サービスとプロダクトを両輪としたテクノロジーソリューション事業の拡大を図ります。

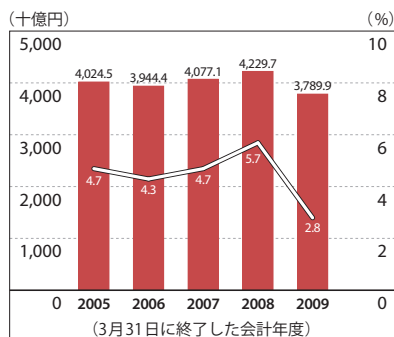
サーバはオープン系サーバのシェア拡大を目的に、IAサーバ「PRIMERGY」の拡販を強化していきます。2010年3

月期より連結子会社となったドイツの富士通テクノロジー・ソリューションズに開発体制を一本化し、グローバルに統一された規格の製品を順次投入していきます。仮想化技術やグリーン技術により高信頼性、省電力・省スペース・低騒音を実現し、お客様のコスト低減、環境対応といった課題を解決する製品を提供します。

ネットワークでは、引き続きNGN向けプロダクト、サービスの拡充を進めると共に、LTE*を中心とした来るべきモバイルブロードバンド社会に向けたプロダクト、サービス、ソリューションの提供を進めます。

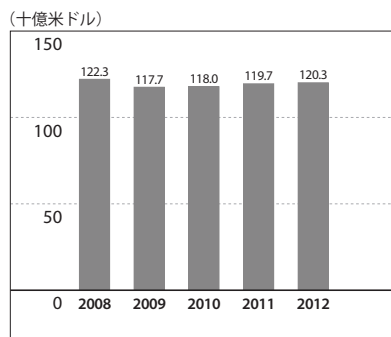
サービスでは、商談からシステム構築、運用の全てにおいて、さらなる品質向上と効率化の徹底を図ります。商談段階ではフィールド・イノベータの本格展開による提案力の強化を図り、お客様の課題解決を実現するソリューションを提案し、受注拡大を目指します。システム構築においては、インフラSE工場を活用し、インフラサービス

売上高*、売上高営業利益率



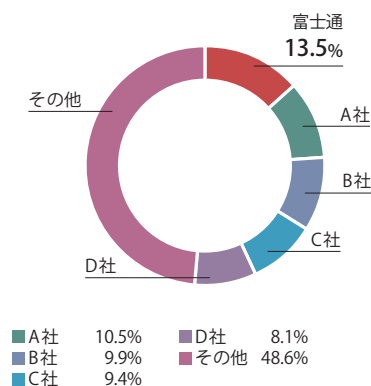
■ 売上高 (左目盛り)
○ 売上高営業利益率 (右目盛り)
* セグメント間の内部売上高を含む

日本IT市場予測



(出典：IDC The Worldwide Black Book Q1 2009)

2008年日本ITサービス市場シェア (金額ベース)



(出典：Gartner "IT Services Market Metrics Worldwide Market Share: Database" 14 May 2009)

お客事例

の工業化によりインフラ構築の基盤品質向上、納期短縮を進めます。また、SE子会社のフォーメーションを見直し、SEリソース活用をより一層効率化することで、高品質、高生産性を実現します。運用面では、アウトソーシングのさらなる拡大を進めます。事業継続やグリーン化への対応力強化として、業界最高水準のデータセンターを2009年11月に新たに開設します。免震構造、太陽光発電を活用した省電力、RFIDを活用した人位置情報管理など、最新技術を駆使したデータセンターを基盤に、コスト削減に留まらない付加価値の高いアウトソーシングサービスの提供を実現します。また、クラウドコンピューティングやSaaSといったネットワークを介したサービスの提供を拡大し、日本市場におけるITサービスシェアNo.1の強みを活かしたビジネス拡大を進めます。

* LTE (Long Term Evolution) : 携帯電話の次世代高速データ通信規格

**複数業務システムの大規模統合により、
ものづくりのノウハウを融合
製品別、製造ライン別の細かな生産管理を可能に
～アサヒビール(株)～**



アサヒビール(株) (以下、アサヒビール)は、出荷量国内首位のビール飲料を始め、ワイン、ウィスキーなどの幅広い商品を取り扱う国内屈指の総合酒類メーカーです。

富士通は、アサヒビールとそのグループ企業ニッカウヰスキー(株)における国内16工場の製造部門の情報を一元化し、両社の多種多様な酒類の生産技術・ノウハウを融合させた生産管理システムと原価計算システムを構築しました。

生産管理システムには、アサヒビールの基幹システム構築に適した食品メーカー向け各種業務アプリケーションと、それらを安定的に運用させるシステムプラットフォームとで体系化された富士通独自のシステム開発基盤を活用しています。これにより、製品単位、製造ライン単位での生産状況の把握を可能とし、生産管理の最適化を実現する大規模・高信頼システムを効率的に実現しました。原価計算システムでは、富士通の原価管理パッケージ「GLOVIA/Process C1」をベースに、酒税表記などの機能を開発し、工程別、製品別など多角的な原価計算を可能にしたほか、予算達成の見込みや材料価格変動による影響を簡単・柔軟にシミュレーションできます。

アサヒビールは、富士通がシステムの中核を担った統合生産システムによって、需給・生産計画から、生産管理・原価計算、品質管理までをトータルに行う経営基盤を確立し、業務の効率化と最適な経営オペレーションを実現しました。

富士通は、今後もアサヒビールの魅力あるものづくりを支えるITシステムの安定運用・強化に向けて貢献していきます。

THE AMERICAS 米州

市場動向

2009年の米州IT市場は、サブプライムローン問題に端を発した金融危機、それに伴う急激な景気後退の影響を受け、前年比-0.8%とマイナス成長を予測しています。

そのような環境の中、ITサービス市場は比較的堅調に推移し、前年比+2.3%の成長を見込んでいます。ただし、企業のIT投資削減に向けた動きが加速する可能性もあり、新規案件の延期や中止、サービス提供価格の低下圧力が増大するリスクなどを考慮すると楽観はできない状況です。

一方、ハードウェア市場は企業のIT投資削減の影響がより顕著となり、総じて厳しい市場環境になるものと見込んでいます。サーバ市場全体では、昨年以上に厳しさが増し、前年比-17.6%になるものと見ています。特にハイエンド・サーバ市場は、プロセッサの性能向上により、ローエンド・サーバへの需要シフトが加速している影響もあり、前年比-30.7%と大幅な落ち込みが

予想されます。ストレージ市場も、これまで安定的な成長を遂げてきましたが、2009年は前年比-3.7%とマイナス成長になるものと見込んでいます。パソコン市場も、市況悪化による出荷台数の減少と、ネットブック(インターネットやメールなどに対応できる最小限の性能に絞り込んだ低価格パソコン)の市場シェア拡大による単価下落によって、前年比-11.6%と厳しい市場が見込まれます。

今後の取り組み

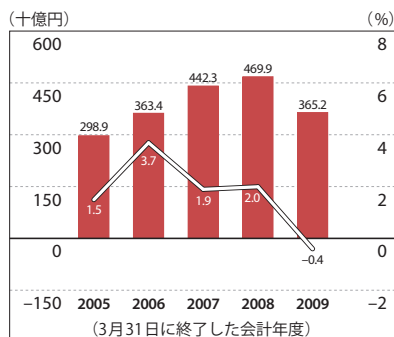
当社は、お客様の変化に対応して、付加価値の高いITソリューションをよりスピーディーかつシームレスに提供するための体制を構築するため、北米の組織を見直しました。

コンサルティングからSI、BPO(Business Process Outsourcing)まで幅広いサービスを提供している富士通コンサルティングと、サーバやストレージを始めとするハードウェア製品の販売、保守を手掛ける富士通コンピュー

タシステムズ、POSなどの流通分野向け事業を展開する富士通トランザクションソリューションズの3社を子会社とする持株会社として、2008年10月に富士通ノースアメリカ・ホールディングスを設立しました。さらに2009年4月に、この持株会社の3子会社を統合し、ITサービスをトータルで提供する富士通アメリカを設立しました。今後はこの富士通アメリカを北米における中核とし、幅広い製品・サービスのポートフォリオを活かしながら、さらなるソリューションビジネスの拡大を目指します。加えて、日本や欧州において順調に拡大しているアウトソーシング事業の北米展開を図っていくと共に、システム開発におけるインドなどのオフショア・リソース活用を推進することで、さらなるコスト競争力の向上を目指します。

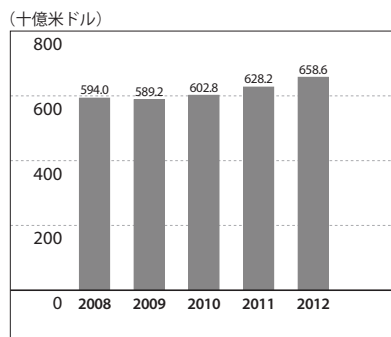
また北米通信市場では、光伝送システム分野で富士通ネットワークコミュニケーションズが事業を展開しており、SONET*1「FLASHWAVE 4500シ

売上高*、売上高営業利益率



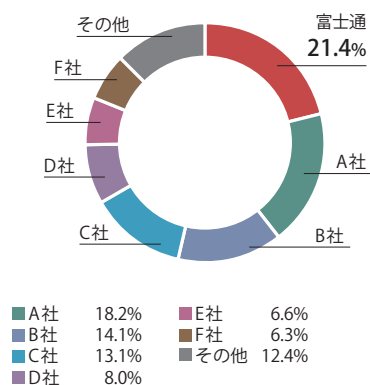
■ 売上高 (左目盛り)
○ 売上高営業利益率 (右目盛り)
* セグメント間の内部売上高を含む

米州IT市場予測



(出典：IDC The Worldwide Black Book Q1 2009)
(米州：北米および南米)

2008年北米メトロWDM市場シェア (金額ベース)



(出典：Ovum-RHK, March 2009)

お客事例

リーズ」とメトロWDM*2「FLASHWAVE 7500」の両製品でそれぞれ市場シェアトップの実績をあげています。2010年3月期は、景気減速に伴う通信キャリアの設備投資抑制などにより、厳しい事業環境となることが予想されますが、今後の市場拡大が期待されるメトロWDM「FLASHWAVE 7500」や、SONET・WDM・パケット通信の機能を統合させた最新装置「FLASHWAVE 9500」の拡販を図ることで、事業の拡大を目指します。

*1 SONET: Synchronous Optical Networkの略。光ファイバーを使用した高速デジタル通信システム。

*2 WDM: Wavelength Division Multiplexingの略。波長の違う複数の光信号を同時に利用することで、光ファイバーを多重利用する通信方式。なお、メトロWDMとは大都市圏向けのWDM。

富士通の手のひら静脈認証装置を組み込んだ 患者受付KIOSK端末でコスト削減とサービス向上を実現 ～Springfield Clinic～



Springfield Clinicは、260人の医師が所属し、イリノイ州Springfield地区に24カ所と周辺の14郡にクリニックを展開する、同州を代表する総合医療機関です。

富士通は、手のひら静脈認証装置「PalmSecure」を組み込んだ電子カルテ機能を持つKIOSK端末「Patient Kiosk」をAllscripts社と共同で開発し、Springfield Clinicに40端末を納入しました。

「PalmSecure」は、手のひらの静脈パターンを登録情報と照合して本人認証を行うものです。Springfield Clinicでは、従来、患者が診察予約をする際に毎回書類を記入していましたが、「Patient Kiosk」の導入により、手のひらをかざすだけで本人認証を行い、素早く受付や支払いを済ませることが可能になりました。さらには、診療内容や今後の検査、定期健診などのお知らせを患者本人が端末画面で参照できるというようなサービスの向上を実現しただけでなく、人件費などのコスト削減や、患者情報の管理強化に貢献しました。

「Patient Kiosk」は、550人の医師が所属するワシントンD.C.のジョージワシントン大学医師協会においても導入が決定されるなど、採用が広がっています。

富士通は、独自のIT技術を活用し、Springfield Clinic、ジョージワシントン大学医師協会を始めとする医療機関の運営やサービス向上を、今後もサポートしていきます。

EMEA 欧州・中近東・アフリカ

市場動向

2009年のEMEA IT市場は、サブプライムローン問題に端を発した金融危機、それに伴う急激な景気後退の影響を受け、前年比-3.0%とマイナス成長を予測しています。EMEA各国のIT市場は軒並み前年割れが見込まれており、特に英国では、政府IT予算の削減などによる大型案件の減少や既存顧客からの価格見直し要求など、厳しい状況が見込まれます。

製品別では、ITサービス市場は堅調に推移し、前年比+0.2%とほぼ前年並みになると見えています。しかしながら、当社アウトソーシング事業の最大顧客である英国政府関連や、今後拡大を目指す民間関連共にIT予算の削減や競合他社との価格競争が厳しくなっており、予断を許さない状況となっています。

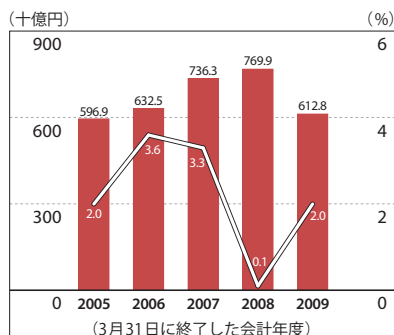
一方、ハードウェア市場は、ほぼ全ての国でマイナス成長が見込まれます。これまで高成長を続けてきた東欧、ロシア、中東などの新興地域も総じてマイナス成長が見込まれており、EMEA市場の悪化に拍車をかけています。サーバ市場全体では、前年比-12.1%と大幅な悪化が見込まれています。特にハイエンド・サーバ市場では、顧客IT投資の削減やローエンド・サーバへの需要シフトによって大きな落ち込みが予想されます。ストレージ市場も、これまで安定的な成長を遂げてきましたが、2009年は前年比-9.2%とマイナス成長になるものと見えています。パソコン市場も、景気悪化の影響による企業向け市場の大幅な悪化、ネットブックの市場シェア拡大による単価下落によって、前年比-13.2%と厳しい環境が見込まれます。

今後の取り組み

当社は、グローバルビジネス強化の一環として、2010年3月期から富士通テクノロジー・ソリューションズを完全子会社化しました。これまでは、サーバやパソコンを中心にビジネスを展開していましたが、完全子会社化により、富士通サービスとの連携を深め、プロダクトビジネスからシステムビジネスへの転換を進めます。これにより、富士通グループのデリバリー体制を強化し、サービスとプロダクトが一体となったビジネスの拡大を図ります。

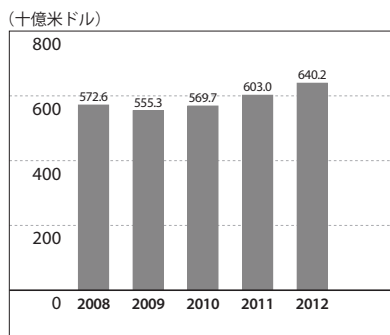
サービス分野においては、オフショア／ニアショアリソースの活用を積極的に推進することで価格競争力を強化し、EMEA市場でのビジネス拡大を図ります。また、お客様との関係に一貫性を持たせるために、営業とお客さまマネジメント部門を強化し、お客さまとの関

売上高*、売上高営業利益率



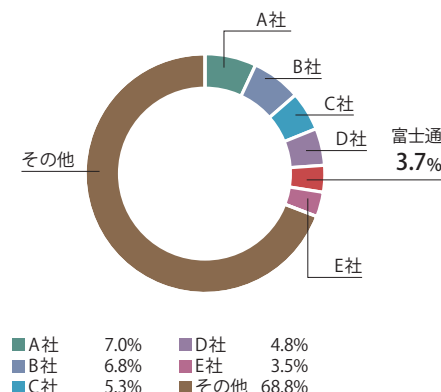
■ 売上高 (左目盛り)
○ 売上高営業利益率 (右目盛り)
* セグメント間の内部売上高を含む

EMEA IT市場予測



(出典：IDC The Worldwide Black Book Q1 2009)
(EMEA：欧州全域および中東、アフリカ)

2008年英国ITサービス市場シェア (金額ベース)



(出典：Gartner "IT Services Market Metrics Worldwide Market Share: Database" 14 May 2009)

お客事例

国内外の店舗のITインフラを刷新

～マークス&スペンサー～



マークス&スペンサーは週に2,100万人を超えるお客様が訪れる、欧州最大規模の小売チェーンです。衣料や家庭用品に加え、世界中の2,000以上のサプライヤーから調達される良質の食品で知られています。同社は75,000人の従業員を抱え、英国で確立した衣料品のトップサプライヤーとしての地位を補完すべく、国際市場へ事業を拡大しています。店舗数は、英国内に668、中国・インド・中東を含めた国外に296を数えます。

富士通は同社の英国・アイルランド・チャンネル諸島の店舗における総合ITサポートについて、7年間の契約更新を結びました。この契約には他社製のIT機器の納入および運用も含まれます。

マークス&スペンサーのInfrastructure and application servicesの責任者Damone Quigley氏は、次のように述べています。「富士通は30年以上にわたり、一貫して高品質なサービスを我々に提供してきました。我々はこの数年間に80%の店舗刷新を行い、その内容の多くはITインフラの改善でした。複数ベンダーの製品により構成される我々の店舗のIT機器を導入・サポートでき、対応が迅速であるだけでなく、潜在的なコスト削減施策の洗い出しについても共に取り組むことのできるパートナーがいるということは非常に重要です。」

富士通はマークス&スペンサーを始めとする数多くの欧州の大手小売業のお客様にITサービスを提供し、お客様のビジネス効率および顧客サービスの向上に努めています。

係強化を進めます。特に、今後も拡大が見込まれるアウトソーシングについては、お客様視点に立ったサービスの継続的改善や、TRIOLEをベースとしたITサービスの標準化による品質向上とコストダウンなどによって他社との差別化を図り、英国や欧州大陸で大型案件の獲得を目指します。アプリケーション・サービスについては、成長を支える主軸としてSAPなどを活用し、今後拡大が期待されるSaaSビジネスへの礎を築いていきます。

プロダクトについては、特に成長が見込まれるブレードサーバなどのIAサーバの開発業務をドイツに一本化することで、開発のスピードアップを図ると共に、グローバルに統一された製品を提供していきます。ネットブックの台頭で価格競争が厳しいパソコンについては、より付加価値の高い製品を中心としたポートフォリオヘシフトすると共に、EMEA市場を含めたグローバル市場における製品ラインナップを統一し、グローバルに最適化したサプライチェーンを構築することで、競争力の強化を図ります。

APAC, CHINA アジア・パシフィック、中国

市場動向

2009年の中国IT市場の成長率は、金融危機による景気低迷の影響を受けつつも、前年比+0.5%とプラス成長を維持できると見込んでいます。2008年から2012年までの年平均成長率では、2010年の上海万博や今後3年間で財政出動約4兆人民元(約57兆円)が投じられる景気対策などに牽引され、+9.3%の高成長が予測されます。しかし、実態経済の先行き不透明感や、セキュリティ関連のIT製品に対する強制認証制度導入の可能性など、外国企業のビジネス展開が難しくなる、といった懸念も高まっています。

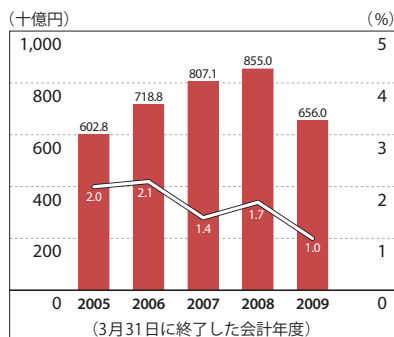
中国を除くAPACのIT市場成長率は、輸出依存型の国が多いため、世界的な景気低迷の影響によって足踏み状態が続く、前年比+0.5%まで落ち込むと見られますが、2008年から2012年の年平均成長率で見ると、+5.4%と引き続き高い成長が見込まれています。台湾は、

政府関連の内需拡大に向けた投資は継続しますが、金融や製造業などを中心とした民需関連は、大幅なIT投資抑制が続くと見込んでいます。韓国は、政府機関・公社関係を中心にIT投資の前倒しが公表されていますが、今後も厳しい状況は継続すると考えています。オセアニア地域は、景気低迷の影響を受け、ハードウェアへの投資は減少しますが、高い投資効率が期待できるBPOやアプリケーションマネジメントは堅調に推移する見込みです。インドでは、オフショアビジネスの大手顧客である欧米金融機関などの業績悪化による受注の減少や、単価の下落により、足元は伸び悩んでいます。しかし、オフショアビジネスの拡大により、2009年のIT市場成長率は前年比+4.0%と高い成長率が期待でき、2008年から2012年の年平均成長率も+10.1%と、中期的にも高い成長が見込まれています。

今後の取り組み

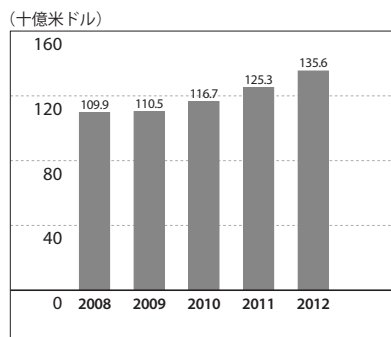
中国では、当社の主力事業であるテクノロジーソリューションの収益拡大を目指します。サービスでは、インフラサービスのノウハウを中国大陸全体に広め、優れたITインフラで中国のお客様のビジネス拡大を支援します。サーバやストレージなどのハードウェア製品については、中国全土を網羅するサポート体制を完備し、既存のお客様への拡販を軸に、ビジネス拡大を図ります。加えて、より広いエリアをカバーするために、中国の地場のパートナーを充実させ、パートナービジネスの拡大を図ります。また、オフショアビジネスについては、日本のお客様からのコストダウン要請に対応すべく、オフショア開発センターの人員拡充を行います。

売上高*、売上高営業利益率



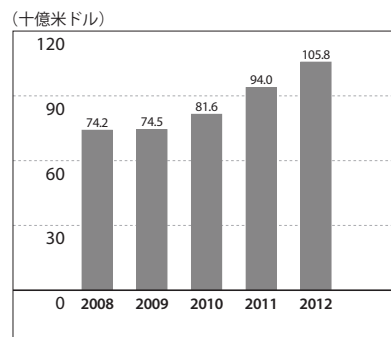
■ 売上高 (左目盛り)
 ○ 売上高営業利益率 (右目盛り)
 * セグメント間の内部売上高を含む

APAC IT市場予測



(出典: IDC The Worldwide Black Book Q1 2009)
 (APAC: 日本、中国、香港を除く)

中国IT市場予測



(出典: IDC The Worldwide Black Book Q1 2009)
 (中国: 香港を含む)

お客事例

台湾では、システムプロダクトの強化に加え、マネージドサービスや保守を展開します。韓国では、ITインフラの企画から導入、運用までライフサイクル全フェーズをワンストップで提供し、お客様との関係を強化すると共に、販売パートナーと連携することで事業拡大を図ります。オセアニア地域では、同地域で買収した企業と富士通オーストラリアとのスムーズな統合を進め、サービス事業を強化します。特にニーズが多く、大型案件の多いアウトソーシングサービスの拡大を図り、お客様がコア事業に集中できる環境の実現に貢献していきます。インドでは、従来からのオフショアリソースの拡充による欧米からの事業拡大に加え、富士通テクノロジー・ソリューションズをインドのITインフラ事業の推進主体にすることで、スケールと経営品質両面でビジネスの改善を図り、IAサーバの拡販を始めとするシステムプロダクトを積極的に展開していきます。

国内外の事業所460拠点のITインフラ提供とサポートを一括で請け負うアウトソーシングサービス ～カンタス航空～



(画像提供：カンタス航空)

カンタス航空は、1920年にオーストラリアのクィーンズランド州で設立された、世界でもっとも歴史の古い航空会社の一つです。また、同国では最大の国内線および国際線航空会社です。オーストラリアから北米、欧州に向けたフライトを他に先駆けて運航するなど、長距離飛行においては世界でも高い水準を誇っており、安全性、信頼性、顧客サービスや技術革新などで卓越した評価を得ています。

カンタス航空グループでは、約35,000人の従業員が、オーストラリア、アジア・パシフィック、米州、欧州、アフリカにおける38カ国の151の空港でサービスを提供しています。

富士通は、カンタス航空の、国内外における事業所460拠点で利用するPC、サーバ、ストレージなどのITインフラ機器の提供と遠隔・現場のサポートサービスを一括して請け負う5年間(2年間の延長オプション付き)のアウトソーシングサービスをリプレース商談として受注しました。本商談は大手グローバルITベンダーとの競争入札の末、富士通が高品質なサービスを競争力のある価格で提供できることを高く評価され獲得したものです。

今回、富士通の提供するアウトソーシングサービスにより、カンタス航空では、従来より課題とされていたサーバやストレージの集約、Eメールやアプリケーションデータのバックアップやログ管理、従業員向けのヘルプデスクサポートの向上や資産管理の強化などを実現できるようになります。また、業務の効率化および大幅なコスト削減を達成することも可能となります。

富士通は、カンタス航空の従業員の皆様の現場における日々の業務の効率化やコスト改善をサポートし、同社がビジネス目標を達成する上でのパートナーとして強力に経営をバックアップしていきます。