

## 地域別レビューとお客事例



### Japan 日本



#### お客事例

#### 成田国際空港(株)

#### 発着便の増大に応える高信頼な 新運航情報管理システムを構築

成田国際空港は、日本の空の玄関口として、アジアの代表的な国際空港として、年間3,500万人のお客様が利用されています。

成田国際空港(株)(以下、NAA)は、成田国際空港を管理・運営する会社です。成田国際空港では2009年10月、B滑走路を2,180mから2,500mへ延伸供用して大型機の就航を可能とし、2010年3月からは年間発着回数を20万回から22万回に増やしています。

今回、富士通は、航空機の離着陸予定などの運航情報を一括管理しているNAAの運航情報管理システムを、再構築しました。同システムは成田国際空港を離着陸する全ての航空機の運航に関わる予定情報、現在情報、実績情報を一貫して正確・適時に把握し、安全かつ円滑な空港運用を支援する基幹システムです。

従前、大型汎用機で稼動していた運航情報管理システムを、年間発着回数の増加に対応するため、当社UNIXサーバ、PCサーバを活用し、オープン系システムとしてNAAと共に2009年6月に再構築しました。システムの中核を担うデータベースサーバとゲートウェイサーバにSPARC Enterprise、WebサーバにPRIMERGY、ディスクアレイ装置にETERNUSを採用し、それぞれ二重化を実現しました。ネットワーク機器も冗長化を図り、物理的な回線も二重化。万一、回線が止まった場合でも、業務を継続可能にしています。

今回の再構築により、NAAの大型汎用機などの基幹系システム技術者の退職による次世代への技術ノウハウ継承問題への対応、運用保守費の大幅削減が可能となりました。

世界トップレベルの国際空港へと進化を続ける成田国際空港。これからも富士通は技術力と総合力を駆使し、空の旅の安心・快適に寄与するNAAの取り組みを支援してまいります。

#### MARKET TRENDS

#### 市場動向

2010年の日本IT市場成長率は、前年比2.2%減と見込んでいます。→GRAPH 2

国内景気は緩やかな回復へ向かいつつありますが、一方でギリシャ問題に端を発する欧州経済不安から為替が円高傾向にあり、国内大手製造業を中心に先行きの不透明さは依然として強く、企業は設備投資に慎重になっています。

また公共分野においても、政権交代に伴い事業仕分けなどによる各種予算の見直しが進んでいます。IT関連予算も縮減傾向にあり、一部に法改正に伴

#### INITIATIVES GOING FORWARD

#### 今後の取り組み

日本市場では、高品質なプロダクトとソリューションをベースとしたサービスの提供によるビジネスの拡大を図ります。クラウド・コンピューティングに注目が集まる中、当社の持つネットワーク、サーバ、ミドルウェア、アプリケーションといった高品質プロダクトを結集し、高い信頼性を基盤としたクラウドサービスを提供します。

サーバを中心としたシステムプロダクトでは、2009年から取り組んでいるPCサーバ拡販強化を継続していきます。高いエネルギー効率と性能を実現

うシステム更新需要が期待されるものの、全体として減少する見通しです。

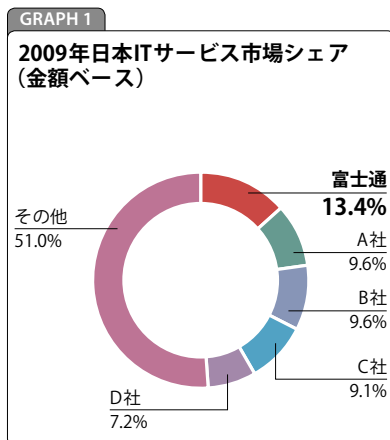
こうした影響を受け、サーバ市場は前年比で二桁近い市場縮小を見込んでいます。前年までのIT投資抑制の反動からサーバを中心としたハードウェアの更新需要が期待されるものの、低価格化が進んでいることで、市場規模の縮小傾向は続くものと見ています。

また、通信市場については、NGN関連投資が一巡し、携帯基地局への投資も次世代技術(LTE)へ移行する端境期になるため、市場規模は前年度を下回ると見込んでいます。

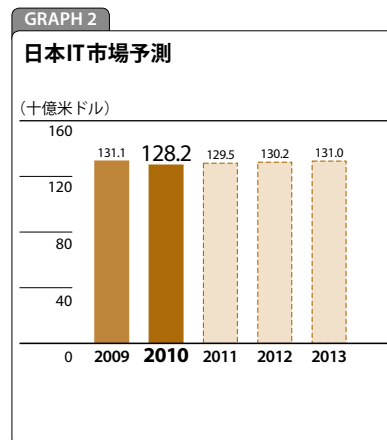
ITサービス市場は、前年から続く大幅な市場縮小傾向は収まりつつありますが、本格的な投資回復は2010年秋以降になると見ており、前年比で1-2%の市場縮小を想定しています。企業競争力の維持・強化、経営の効率化に向け

たIT投資の需要はあるものの、コスト削減効果を期待できる分野への投資が優先され、投資の選別が進んでいます。そうした中、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、今後も成長が見込まれてい

ます。また、昨今注目されているクラウド・コンピューティングのような新しいITの利用形態が広がりを見せ始めており、今後のIT投資回復のきっかけとして、また新たなICT利用シーンの拡大が期待されています。



(出典: Gartner, "IT Services Market Metrics Worldwide Market Share: Database" 19 April 2010)



(出典: IDC The Worldwide Black Book Q1 2010)

したPCサーバ「PRIMERGY」シリーズで新モデルの投入によりラインナップを強化すると共に、高信頼性を武器とした基幹IAサーバ「PRIMEQUEST」もラインナップを一新しました。2010年から投入した「PRIMEQUEST」新モデルは、CPUにインテル® Xeon® プロセッサを採用し、価格性能比の向上と消費電力の低減を実現しました。お客様の求める、高信頼性、省電力・省スペース・低騒音を実現し、コスト削減、環境対応といった課題を解決する製品を提供します。

ネットワークプロダクトでは、LTEビジネスの立ち上げを確実に行うと共に、LTEや光アクセスなどのブロードバンドネットワークにより実現されるスマートユビキタス社会に向け、次世代のネットワークプラットフォーム製品を提供します。

サービスでは、当社データセンターを中核に、サーバやネットワークといったインフラの提供から、SaaS (Software as a Service) のようなソフトウェア利用まで、お客様のニーズに合わせた様々な形態でのサービスを提供していきます。また、高信頼なクラウド・プラットフォームを世界共通基盤として展開します。これにより、日系企業のグローバル展開を支援し、お客様は日本国内と同じレベルの品質・サービスをグローバルにご利用いただくことが可能になります。さらに今後、クラウドビジネスの拡大に向けて、技術や商品の開発に積極的に投資を進め、これまでICTの導入が進んでいなかった分野への適用拡大を目指していきます。

一方、お客様のICT利活用をより効果的なものにするために、当社のフィード・イノベータが業務・実務の視点

から、より具体的な提案を実施します。企画段階からお客様の視点に立った分析と最適な提案を行うことで、その後の構築、導入、運用をよりスムーズなものとし、ICTに対するお客様の期待に最大限応えていきます。



\*セグメント間の内部売上高を含む

## 地域別レビューとお客事例



## EMEA 欧州・中近東・アフリカ



## お客事例

## ボルボ・カーズ社

グローバルパートナーとして  
ITニーズに包括的に対応

近年の自動車業界では、大変厳しい事業環境により、売上が著しく減少しました。このような状況に対応するため、ボルボ・カーズ社では、全社的に積極的なコスト削減策を推進しました。同社は、迅速なサービス変革のサポートと同時に段階的なコスト削減も実現でき、ローカルレベルで対応の可能な柔軟なグローバルパートナーを探していました。

富士通とボルボ・カーズ社はこのたび、以下の3つのサービス分野について契約を結びました。3つのサービス分野とは、①約1,000台のサーバのインフラストラクチャー・アウトソーシングサービス、②ボルボ・カーズ社の事務所および工場内における約15,000台のデスクトップパソコンのオンサイトITサポートサービス、③富士通以外の同社の全てのITサービスベンダーの機能をモニターし、アプリケーションを含めた様々なサービスを統合するサービスインテグレーションです。サービスインテグレーションの導入により、ボルボ・カーズ社の複数のITサービスベンダーの提供するエンド・ツー・エンドのサービスに対し、高品質なプロセスを構築・運用・維持します。ボルボ・カーズ社の全てのITニーズが満たされるよう、効率的なプロセスを構築することが最終的な目的です。

本契約では、ボルボ・カーズ社の、ベルギー、スウェーデンを含めた複数国・複数拠点において富士通がサービスを提供します。既にボルボ・カーズ社より約50人の従業員が富士通に転社し、IT業務を開始しました。

今回の契約は、リーン生産システムを業務プロセスに適用する富士通の豊富な実績が、ボルボ・カーズ社に高く評価されたことによるものです。当社のお客様と密に連携を取りながら業務を進めるスタイル、柔軟性、さらに世界各地で事業を展開していることが競合他社との差別化要因となりました。

MARKET  
TRENDS

## 市場動向

2010年のEMEA IT市場は、前年の金融危機による急激なIT投資の落ち込みから、前年比1.6%増と緩やかな回復基調が予測されています。→GRAPH 2 東欧やアフリカを中心に回復が期待されていますが、西欧諸国では依然として低水準が続くと見込まれています。特に、公共部門の支出削減の動きに合わせ、IT投資への影響も懸念されていますが、一方、調達、シェアードサービス、オフショア、インフラ・アウトソーシング、BPOなど、コスト削減につながる投資分野については、成長が期待されています。

INITIATIVES  
GOING  
FORWARD

## 今後の取り組み

当社は、EMEAにおけるさらなるビジネスの拡大を目指し、これまでの会社単位から、地域ごとのマネジメント体制(英国&アイルランド、欧州大陸、北欧)を強化してきました。これにより、お客様に対して、プロダクトからサービスまで含めたトータルソリューションを統一的に提案できる体制を構築し、ビジネスの拡大とコストダウンを推進していきます。

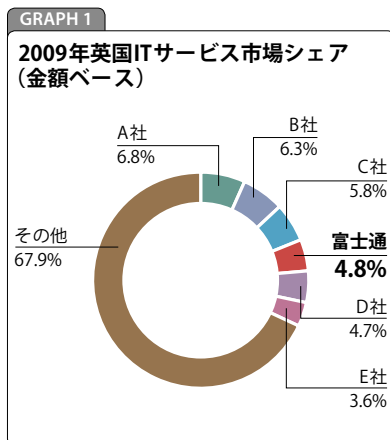
地域別では、富士通サービス(以下、FS)を中心にこれまでアウトソーシングなどのサービスビジネスが主であっ

製品別で見ると、ITサービス市場は、前年比0.7%増とほぼ前年並みになると予測されています。しかしながら、当社アウトソーシングビジネスの最大顧客である英国政府のIT予算の削減や、競合他社との価格競争激化など、市場環境については、予断を許さない状況です。

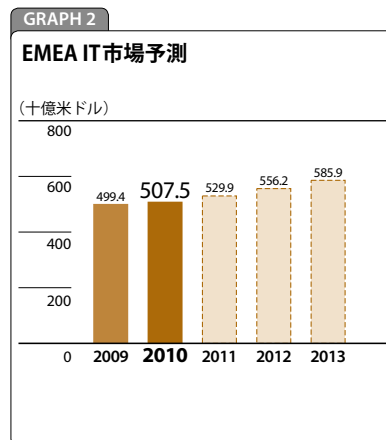
サーバ市場は、西欧諸国を中心に引き続き厳しい状況が続くと予測されていますが、前年比3.0%減と前年に比べ下落率は大幅に改善すると見込まれています。特にハイエンドサーバ市場では、顧客のIT投資削減やローエンドサーバへの需要シフトによって前年に引き続き大きな落ち込みが見込まれています。一方、PCサーバやミッドレンジサーバについては、クラウド・コンピューティングなど新たなニーズが高まっており、市場の回復が期待されて

います。ストレージ市場は、サーバ同様引き続き厳しい状況ですが、下落率は前年と比べ大幅に改善すると見込まれています。パソコン市場は、台数ベースでは東欧やアフリカなどを中心に大幅な伸長が期待できますが、ネッ

トブックの市場シェア拡大による単価下落により、金額ベースでは前年比1.9%減と予測されています。



(出典: Gartner, "IT Services Market Metrics Worldwide Market Share: Database" 19 April 2010)



(出典: IDC The Worldwide Black Book Q1 2010)

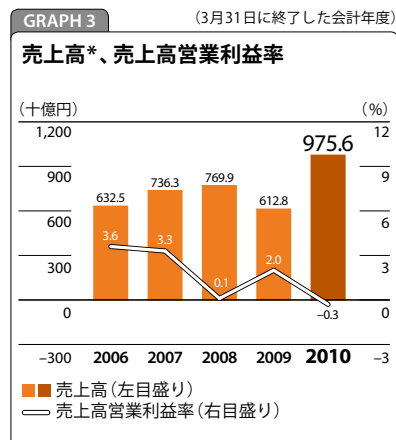
た英国&アイルランド地域では、民需ビジネス拡大に向けたコンサルティングやソリューション提案力、並びにプロダクトビジネスを強化します。一方、富士通テクノロジー・ソリューションズ(以下、FTS)を中心にプロダクトビジネスが主であった欧州大陸では、サービスビジネスを強化し、One FUJITSUとして、各地域においてトータルソリューションを展開します。

IT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、価格競争力の強化を目指します。また、これまでFSが得意としていた、顧客視点に立ったサービスの継続的改善や、プロダクトにサービスの価値を付加し、ITサービス標準化を積極的に展開することで、サービス品質の向上とコストダ

ウンを進め、英国および欧州大陸での大型アウトソーシング商談獲得を目指します。さらに、今後拡大が見込まれるクラウドビジネスについて、当社のグローバルクラウド戦略に基づき、2011年3月期にクラウド・プラットフォームを英国、ドイツに展開します。

プロダクトについては、FTSを中心にグローバルでのPCサーバ販売50万台の達成を目指します。特に成長が見込まれるブレードサーバなど、PC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、コストダウンを推進し、グローバルに統一された製品の提供を行っていきます。また、ストレージ製品「ETERNUS」についても、欧州市場での本格展開を始めており、サーバ同様ビジネスの拡大を目指します。

また、当社オフアリングの拡大、ケイパビリティの強化に向け、有力な戦略的アライアンスパートナーとの連携を強化していきます。



\*セグメント間の内部売上高を含む

## 地域別レビューとお客さま事例



## The Americas 米州



FLASHWAVE 9500



## お客さま事例

## ベライゾン・コミュニケーションズ社

最先端パケットサービスを  
実現する単一の大容量  
インテリジェントネットワークを構築

ベライゾン・コミュニケーションズ社は、年商1,070億米ドルを誇る世界でも先駆的な大手通信企業で、ブロードバンド、その他ワイヤレスおよび有線の通信サービスを、一般消費者や企業、政府、小売業のお客さまなどに提供しています。通信サービスや国際ネットワーク通信サービスを提供している世界でも有数の企業として、地域、国内、そして国と国をつなぐその全てのネットワークは、汎用的で信頼性があり、そして可用性を備えたものでなくてはなりません。あらゆる規模のお客さまをサポートでき、複数のプロトコルを処理できるシステムがその鍵となります。そのようなネットワークを実現するために、ベライゾン・コミュニケーションズ社が選んだ主要なパートナー兼戦略的サプライヤーの一社が富士通です。

ベライゾン・コミュニケーションズ社においてグローバルネットワークプランニングを担当するバイス・プレジデントのイハブ・タラジ氏は次のように述べています。

「我が社のグローバル・ネットワークは、ミッションクリティカルな企業のアプリケーションだけでなく、例えば一般消費者のための高解像度映像のやり取りや、インターネットアクセス、高性能な音声サービスなどについてもサポートできる柔軟性が求められます。マルチイヤーパケット光通信プラットフォーム戦略を立ち上げることによって、我が社は、光通信と高度なパケット交換技術を融合させた、単一で大容量のインテリジェントネットワークを構築中です。パケット光通信プラットフォームへ投資することにより、世界において最も堅牢で多様な通信ネットワークの土台を築くことが可能になるのです。」

ベライゾン・コミュニケーションズ社は、富士通の「FLASHWAVE 9500」や関連システムを採用し、同社の戦略的サービスや、将来的なIPベースのソリューションに活用していく予定です。既存のSONETやイーサネットと波長ネットワークテクノロジーを単一のプラットフォームに融合することで、ネットワーク内のタッチポイントを制限し、より早く新しいサービスを展開することができます。ベライゾン・コミュニケーションズ社が今回「FLASHWAVE 9500」プラットフォームに投資を行ったことにより、同社と富士通の関係は20年以上継続されることとなります。消費者や企業のお客さまが躍進的なブロードバンドサービスを利用できるばかりでなく、ベライゾン・コミュニケーションズ社にとっても、事業や資本活用の効率を向上させることとなりました。

MARKET  
TRENDS

## 市場動向

2010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に続いた急激な景気後退の影響を大きく受けて前年比3.2%減と落ち込んだ2009年から転じて、前年比5.0%増の成長が予測されています。→GRAPH 2

ITサービス市場も、前年比2.0%増と緩やかな回復が見込まれています。しかし、市場が金融危機以前の状態に戻るわけではなく、この成長は、クラウド・コンピューティングの普及やスマートフォンの利用拡大など、新しいビジネスによってもたらされる影響が

INITIATIVES  
GOING  
FORWARD

## 今後の取り組み

当社は、2009年4月に北米子会社3社を統合し、富士通アメリカ(以下、FAI)を設立しました。これにより、プラットフォーム、ICTサービス、SI・アプリケーションサービスの連携を強化し、北米におけるトータル・ソリューションビジネスの基盤づくりが完了すると共に、間接部門の統合による重複機能をスリム化し、大幅な費用の削減を達成しました。

今後は、このFAIを中核に、北米において業種別ソリューションを強化し、お客さまに最適なソリューションの提供

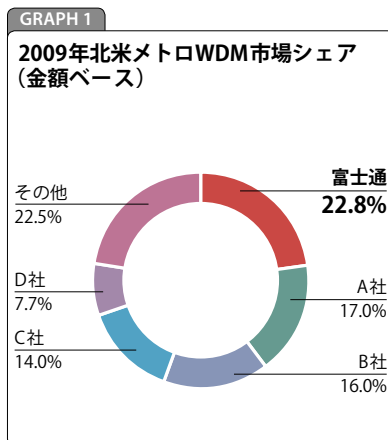
大きいと見られています。また、このような市場の枠組みにおける急激な変化が既存ベンダーにおける市場のポジショニングに再定義を促し、企業によるM&A活動が活発化すると予測されています。

ハードウェア市場は企業のIT投資削減の影響を受けた2009年の低迷を脱し、総じて回復基調に転じると見込まれています。サーバ市場全体では、前年比17.6%減と急激に落ち込んだ2009年から、前年比11.2%増の成長へと、大幅な回復が見込まれます。ハイエンドサーバに関しては19.3%減と大きく縮小した前年からは回復するものの、引き続き若干のマイナス成長となる予測です。一方、ローエンドサーバ、また、特にミッドレンジサーバについては、大きく伸長する見込みとなっています。ストレージ市場も、前年比6.6%減

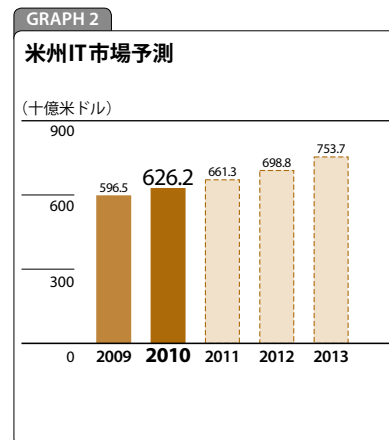
と落ち込んだ2009年から持ち直し、前年比5.6%増の成長が予測されています。パソコン市場も、引き続きネットブック\*の市場シェア拡大による低価格化などの影響はあるものの、市況悪

化による出荷台数の落ち込みは底を打ち、2010年は3.8%増と成長に転じる見込みとされています。

\* インターネットやメールなどに対応できる最小限の機能に絞った低価格パソコン。



(出典：Ovum-RHK, April 2010)



(出典：IDC The Worldwide Black Book Q1 2010)  
(米州：北米および南米)

を行っていくと同時に、PCサーバやパソコン、ストレージをはじめとするプラットフォーム製品の拡販を進めてまいります。また、お客様のIT資産の保守・運用などを行うマネージドサービスをはじめとするデータセンタービジネスの拡大にも努めていきます。その一環として、まず国内で2010年10月を目処に開始するクラウド・プラットフォームの展開を、2011年3月期中に米国でも進める予定です。そのほか、小売業界のお客様向けの、POS (Point of Sales) やセルフチェックアウトシステムなどの関連サービスの提供を拡大する予定です。米国・カナダに加え、インドやフィリピン、コスタリカなどを主とするオフショア資産も引き続き活用し、さらなるコスト競争力の向上に努めていきます。南米では、従来ブラ

ジルにおいて、政府・金融・通信市場に対しハードウェアビジネスを中心にビジネス展開し、お客様との関係を深めてきましたが、今後、サービス事業への拡大も目指していきます。

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向け機器「FLASHWAVE 4500シリーズ」とメトロWDM\*2向け機器「FLASHWAVE 7500」の両製品でそれぞれ市場シェアNo.1の実績をあげています。→GRAPH 1

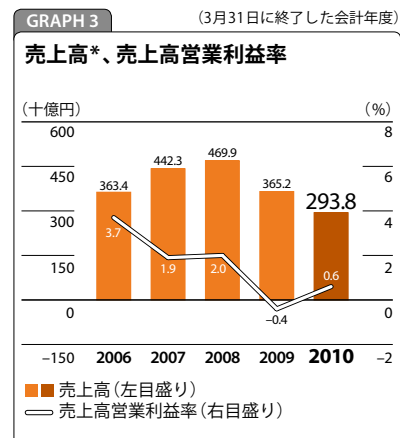
2011年3月期は、データトラフィックの増加を背景としたネットワークの品質強化や、LTE\*3商用サービス開始を背景とした光伝送投資が上向いてくることが予想されるため、メトロWDM向け機器「FLASHWAVE 7500」や、SONET・

WDM・パケット通信の機能を統合させた最新装置「FLASHWAVE 9500」の拡販が期待されます。

\*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。

\*3 LTE: Long Term Evolutionの略。次世代の移动通信方式。



\* セグメント間の内部売上高を含む

## 地域別レビューとお客様事例



## APAC, China

### アジア・パシフィック、中国



## お客様事例

## ウェタ・デジタル社

ニュージーランドのアカデミー賞受賞  
ビジュアル・エフェクト会社をエンド・  
ツー・エンドのICTサービスでサポート

ウェタ・デジタル社は、これまで5回アカデミー賞を獲得した、ニュージーランドのウェリントンを拠点とするビジュアル・エフェクト会社です。直近では、ジェームズ・キャメロン監督作品『アバター』でアカデミー賞の最優秀視覚効果賞を受賞しました。この映画においてウェタ・デジタル社は、ICTがますます重要な役割を果たすようになってきている3D映像のための、新しいカメラシステムを使った仮想ステージでの撮影に関わりました。

同社と富士通との関係は、2007年に富士通が買収したインフィニティ・ソリューションズ社が1999年に同社へネットワークの調達を開始したことにさかのぼります。以降、富士通は、ネットワーク、ストレージおよびサーバの調達、導入、および運用・保守などのサービスをウェタ・デジタル社に提供し、同社がビジュアル・エフェクトを担当した『ロード・オブ・ザ・リング』や『キングダム・オブ・ヘブン』、そして直近では『アバター』などの映画の制作に貢献しました。

ウェタ・デジタル社のジェネラル・マネージャーであるトム・グレアリー氏は次のように述べています。

「我々は映画制作会社に対してコミットしたことを実現するために、ICTサービスパートナーの質が大変重要だと考えています。この11年間、富士通は我々の映画製作に非常に優れたサポートを提供してくれました。富士通は我々の使用するIT製品やサービスのかなりの部分を調達・提供してくれています。我々はこのすばらしい協力関係が、将来の多くのプロジェクトで続くことを楽しみにしています。」

ウェタ・デジタル社は富士通にとって、ニュージーランドに拠点を置くお客様の中でも、最も重要なお客様の一つです。同社との関係を大切にし、2010年以降もそのICTニーズに対して最善のサービスを継続的に提供していきます。

## MARKET TRENDS

## 市場動向

2010年の中国IT市場の成長率は、政府の財政出動による景気浮揚策が功を奏し、13%増が見込まれています。→GRAPH 1 2011年より始まる「第12次五ヵ年計画」においては、新エネルギー・素材、省エネ・環境、バイオ・医療、先端製造業と並び、情報ネットワーク分野を戦略的に発展させ、育成すべき分野と位置づけています。「物聯網(ウーリエンワン)」(“Internet of Things”)というコンセプトのもと、環境保護・省エネ、交通ITS、遠隔医療、スマートグリッドなど、様々な社会イン

## INITIATIVES GOING FORWARD

## 今後の取り組み

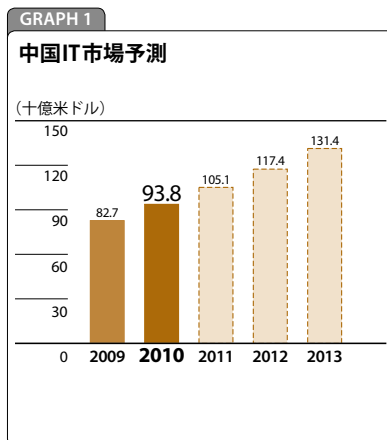
中国においては、当社のコアであるテクノロジーソリューションの収益拡大を目指します。サービスは香港の地元企業でのITインフラサービスで培ったノウハウ・経験を中国大陸全体に広め、日系企業のお客様や中国地場のお客様ビジネス拡大を支援すべく、優れたITインフラで支えていきます。またオフショアビジネスとしては、日本からのコストダウン要請に応えるべく、オフショア開発の能力を拡大しま

フラ整備のため政府主導による大型資金投入が計画されています。

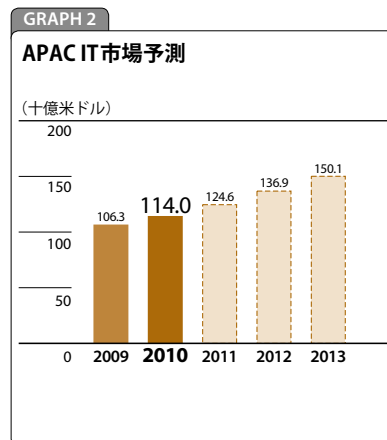
中国を除くAPACは上向きの景況感と地域内における経済回復の兆候が見られ、IT市場の成長率は、2009年の約4%増から、2010年は約7%増になると見込まれています。→GRAPH 2 企業が無駄なく柔軟性のあるインフラを構築することで、ユーザーはCAPEXからOPEXモデルへシフトし、クラウド・コンピューティングあるいはWebサービスのような新しい技術やサービスを受け入れやすくなることが予想され、2009年から2013年までの年平均成長率で見ると約9%増と成長スピードの加速が期待されています。アセアン諸国では重要ICT投資が多く、世界的なIT需要も奏功し、引き続き成長が見込まれます。インドは大規模な経済政策に

より、いち早く景気回復を実現し、外需内需とも高成長軌道に乗っており、2009年の約5%増から2010年は約13%増、2009年から2013年までの平均成長率は約15%増と高い成長が見込まれています。オセアニア地域では、ハー

ドウェア・ソフトウェアのIT投資に対する支出は落ち込みが大きいと見られています。サービス市場については一部でプロジェクトの一時停止や規模縮小はあるものの、堅調に推移すると予想されています。



(出典：IDC The Worldwide Black Book Q1 2010)  
(中国：香港を含む)



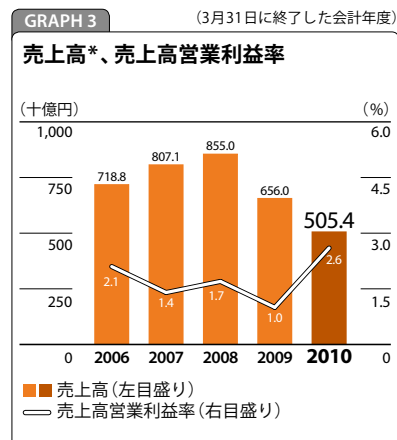
(出典：IDC The Worldwide Black Book Q1 2010)  
(APAC：日本、中国、香港を除く)

す。サーバ、ストレージなどのプロダクトについては、中国全土を南北二つに分け、カバーする顧客サポート体制を強化し、既存顧客への拡販を軸にビジネスを拡大します。さらに中国地場のパートナーを増やし、パートナービジネスの拡大を図ります。また、テレコム分野での地方展開や、公共分野のお客様の売上拡大を推進する一方、日系企業以外の民間海外企業の中国ビジネス拡大もサポートしていきます。

アセアン地域では、地域一体での横断的な施策・提案を実行し、ビジネス全体を成長させていきます。また、従来はプロダクトビジネスが中心でしたが、インフラサービス、マネージドサービス、アプリケーションサービスなど、サービスビジネスを拡大しま

す。東アジア地域では、流通業を中心に、顧客の経営パートナーとしてソリューションを提案し、マネージドサービスなど付加価値の高いビジネスを提案します。プロダクトについては、PCサーバを中心とするプラットフォーム製品の販売拡大のため、現地パートナーを拡充します。オセアニア地域では、アウトソーシング分野での富士通グループのプレゼンスを高めるため、引き続きデータセンターに投資し、アウトソーシングビジネスを拡大していきます。また、2010年3月期に買収した子会社を活用し、連邦政府や金融市場でのプレゼンスを強化します。インドでは従来のオフショアリソースの拡充による欧米からのビジネス拡大に加え、富士通テクノロジー・

ソリューションズをインドのITインフラビジネス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、PCサーバをはじめとするシステムプロダクトの拡販を積極的に行っていきます。



\*セグメント間の内部売上高を含む