地域別レビューとお客様事例

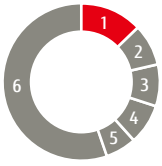
日本

MARKET DATA

Graph 01

2013年国内 ITサービス市場シェア
（金額ベース）

1	富士通	12.8%
2	A社	8.7%
3	B社	8.5%
4	C社	8.4%
5	D社	6.4%
6	その他	55.2%

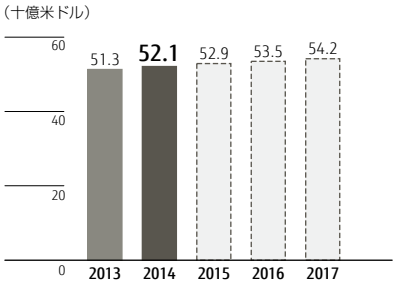


（出典：Gartner, "Market Share：IT Services, 2013" 31 March 2014）

* ガートナーのデータを基に富士通にて作成

Graph 02

国内 ITサービス市場予測

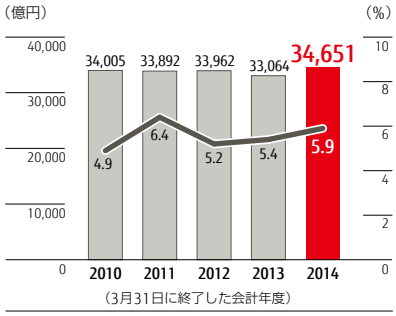


（出典：IDC,2014年5月「Worldwide Black Book Query Tool, Version 1, 2014」）

FUJITSU DATA

Graph 03

売上高*、売上高営業利益率



* セグメント間の内部売上高を含む

市場動向

2014年の日本IT市場成長率は、前年比1.0%減と見込んでいます。

2013年は政府の経済政策効果や円安効果による景気回復に加え、Windows XPのサポート終了に伴うパソコン買い替え需要や、消費税率引き上げ前の駆け込み需要の影響を受け、IT市場も前年比3.4%増と伸長しましたが、2014年は前年からの反動減が見込まれており、IT市場はわずかに減少すると思われます。

足下では、消費税率引き上げに伴う一時的な消費低迷や円安による輸入原材料価格の上昇等が懸念されていますが、昨年に引き続き製造業および流通業や、金融業でのICT投資の回復傾向は続くと見ています。公共分野においては、共通インフラ基盤の整備や制度改正、利便性向上のためのシステム対応投資が拡大しており、ヘルスケア分野では地域医療連携が広がりを見せています。

こうした動向の中、サーバ市場は前年比で10%減の市場縮小を見込んでいます。これは、メインフレーム市場において昨年まであった大型の更新需要がほぼ一巡したことや、UNIX市場が近年のPCサーバへのシフトやサーバ統合といった動きを受けて需要が減ると見ているためです。PCサーバ市場は昨年に引き続き伸長すると予想されますが、サーバ市場全体で見ると、大型機の需要減や価格低下傾向の影響を受け、縮小傾向にあります。そうした市場動向の中で、ICTの新たな利活用領域の拡大が既存市場の縮小傾向に歯止めをかけることも期待されています。

また、パソコン市場は昨年のWindows XPのサポート終了に伴う買い替え需要からの反動減が予想され、加えてタブレット市場拡大の影響もあり、前年比で13.9%減と見込んでいます。

ITサービス市場は、企業業績の回復傾向を受けてIT関連投資が緩やかに回復すると見られ、前年比で1.6%増の伸長を想定しています。今後の成長に向けて、従来システムの更新需要が拡大しつつあり、システム構築やその後の運用アウトソーシングが増えると予想されます。

また、クラウドコンピューティングを活用したサービスが着実に広がりを見せており、市場拡大の一翼を担っています。これらに加え、今後はビッグデータを活用した新たなICT利活用のサービス化が進み、ITサービス市場は緩やかではありますが拡大傾向が続くと予想しています。

今後の取り組み

前期までの構造改革フェーズから、今期は新たな成長へ向けた「ヒューマンセントリック・イノベーション」を追求していきます。「人・情報・インフラ」の3つの要素を融合させ、お客様のイノベーションを実現していきます。富士通のシステムエンジニアを中心とした強力なシステム構築力、ビッグデータに代表される情報からの新たな価値創造や情報の信頼性確保、また高品質なサーバやネットワーク、データセンターやその上で展開されるクラウドサービスといったインフラを組み合わせ、他社にない富士通の持つ総

下線が引いてある用語については154-156ページの「用語解説」をご参照ください。

お客様事例

メタウォーター株式会社様（日本）

水道インフラ現場の作業の効率化とスキルの平準化を実現

メタウォーター株式会社様は全国自治体の上下水処理施設向け機械設備・電気設備で業界トップクラスのシェアを占める水・環境分野の総合エンジニアリング企業です。浄水場や下水処理場などの施設・設備の設計・建設に加え、それらを維持管理・運営する事業領域にも注力しています。

同社では、今後起こりうる上下水道施設の老朽化による設備更新コストの増大や熟練技術者の不足などの課題解決に向けて、タブレットとAR（拡張現実）技術に注目し、AR基盤に富士通の「FUJITSU Software Interstage AR Processing Server」を導入しました。富士通独自技術によるARマーカーの認識精度の高さと、手振れにも強く高速に認識できるため、現場作業をより効率化できる点が採用の決め手となりました。

今回新たに導入したタブレットと作業箇所に貼り付けたARマーカーを活用し、作業場所・機器の特定や、作業箇所にあるARマーカーにタブレットのカメラを向けることで、画面に映った実際の風景に作業方法や手順、注意点などの表示が可能です。また、現場での気づきや技術者の判断に基づく作業情報をその場でタブレットから記録することができます。

これにより、経験や五感に裏づけられた熟練技術者の作業内容を、ARマーカーにより作業場所に紐づけて画像・動画・音声などに集約することができます。従来、職場内教育（OJT）や紙のマニュアルが中心だった熟練技術者の経験やノウハウなどによる技術の伝承も、作業場所でタブレットを用いて作業することで、正確な技術伝承が可能となります。また、教育に要する時間も大幅に減り、同時にスキルの平準化にもつながっています。さらに、情報の具体化とともに現場での気づきや技術者の判断に基づく作業情報をその場でタブレットから記録することで、情報共有の促進とともに作業を効率化できました。

富士通は、メタウォーター株式会社様と協働し、今後に向けて、新たに上下水道設備の稼働データや各種センサーから収集したビッグデータを分析活用し、設備の故障予兆検知による予防保守を実現するため、実証実験を開始しました。ビッグデータやヘッドマウントディスプレイなどのウェアラブルデバイスを活用することで、さらなる業務の高度化・効率化を目指します。

画像提供：メタウォーター株式会社様

合力を発揮してビジネスを展開していきます。

サーバを中心としたシステムプロダクトではメインフレームの新製品の投入をはじめ、UNIXサーバ SPARC M10シリーズの性能強化版を投入し、売上の拡大を目指します。PCサーバは、拡大する市場やお客様ニーズを確実に捉え、市場シェア拡大や長期稼働資産のリプレース推進等を進めていきます。また、垂直統合モデルを支えるインフラ基盤としてビッグデータやクラウド、データセンター等の成長分野への拡販も強化していきます。

ネットワークプロダクトでは、LTEのカバーエリア拡大やスループット向上に伴う基地局のさらなる展開に加え、LTE-Advancedや100Gパケット統合光システムの展開が予定されており、スマートフォンなどの普及によって増大するネットワークトラフィックに柔軟に対応するビジネスを着実に進めていきます。また、ネットワークの高度化に向けたSDN（Software Defined Networking）やNFV（Network Functions Virtualization）の開発を加速し、ネットワークを利活用する新しいビジネス領域への展開を目指します。

サービスでは、既存のアプリケーション資産をスリム化し、長く使えるフレームワークに移し替える「モダナイゼーション」サービスの展開を加速しています。さらに、約2,400種を超えるクラウドサービスを自在に組み合わせられる連携インターフェースを提供することで、これまで以上にクラウドインテグレーション力を向上させました。高度な専門知識と豊富なノウハウ・スキルを持った当社のクラウドインテグレーターがお客様の状況に応じて最適なクラウドサービスを自在に組み合わせ、課題解決を実現します。

当社は、ネットワークやサーバ、データセンターといった高信頼、高性能基盤から上位のアプリケーションまでを垂直統合で提供できる強みを活かし、お客様に新たなICTの可能性を提案することで日本国内のICT市場を牽引し、お客様の期待に最大限応えていきます。

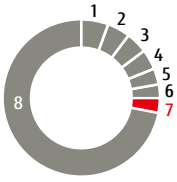
EMEIA 欧州、中東、インド、アフリカ

MARKET DATA

Graph 01

2013年英国 ITサービス市場シェア
（金額ベース）

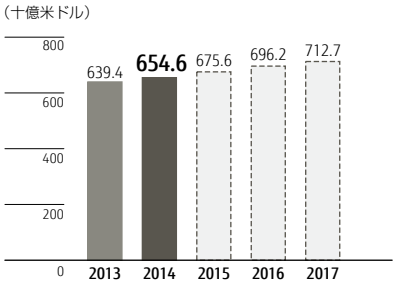
1	A社	5.6%
2	B社	4.8%
3	C社	4.5%
4	D社	4.2%
5	E社	3.2%
6	F社	3.0%
7	**富士通**	**2.8%**
8	その他	72.0%



（出典：Gartner, "Market Share：IT Services, 2013" 31 March 2014）
* ガートナーのデータを基に富士通にて作成

Graph 02

EMEA IT市場予測

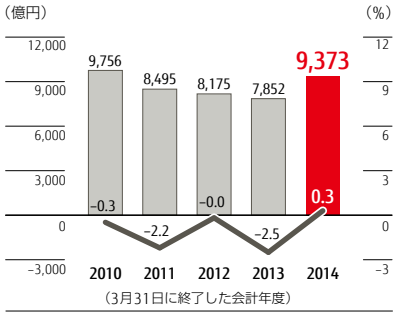


（出典：IDC,2014年5月「Worldwide Black Book Query Tool, Version 1, 2014」）
（EMEA：西ヨーロッパ、中央・東ヨーロッパ、中東・アフリカ）

FUJITSU DATA

Graph 03

売上高*、売上高営業利益率



* セグメント間の内部売上高を含む

市場動向

EMEIA地域の景気動向は、ドイツでは堅調な雇用・所得環境を背景に国内需要が底堅く推移するほか、輸出も増加するなど、回復傾向が持続する見込みです。フランスや南欧諸国では、雇用・所得環境の悪化一服を背景に景気は持ち直す傾向にありますが、一方で緊縮財政や失業率の高止まりが景気の足かせになると思われます。英国では、株価や住宅価格の上昇を背景に、消費者マインドの改善が続き、景気回復が持続する見通しです。北欧は引き続き低調ではあるものの、景気は次第に回復していくと見込まれています。

Graph 02

2014年のEMEIAのIT市場は前年比2.4%増と、前年比2.3%増と伸長した2013年から同じペースで緩やかな回復基調が続くと予想されています。2014年のEMEIA全体のITサービス市場は前年比2.9%増と緩やかながら、前年比1.2%増となった2013年を上回るペースで伸長する見込みです。ハードウェア市場では、ハイエンドサーバは2013年よりも大幅なマイナス成長が見込まれていますが、ミッドレンジサーバが大幅な回復に転じるほか、ローエンドサーバも緩やかな回復に転じると見られており、サーバ市場全体では、前年比6.7%減となった2013年から縮小幅を減らし、前年比1.0%減にとどまることが予想されています。ストレージ市場は、2013年は前年比3.3%減と縮小しましたが、2014年は前年比0.5%増と前年並みとなることが見込まれています。パソコン市場では、従来型のパソコン市場は縮小傾向が続き、前年比13.4%減となった2013年に引き続き、2014年も前年比5.1%減と縮小が予想されています。一方で、タブレット端末や電子書籍端末は前年比40.4%増となった2013年からは下回りますが、前年比8.1%増の伸びを2014年は見込んでいます。

今後の取り組み

EMEIA地域は、今期から中欧、西欧・中東・インド・アフリカ、英国・アイルランド、北欧という4つの単位でビジネス展開を推進しています。

中欧、西欧・中東・インド・アフリカにおいては、2013年より約1,500名の人員削減を伴う構造改革を実行し、2014年3月末までにその9割強を完了することができました。今期は構造改革の早期完了を目指すとともに、さらなる成長に向けた施策を進めていきます。具体的には、プロダクト中心の現状のビジネスについて、サービスビジネスの比重を高めていきます。サービスやソリューション分野での人材育成を強化するほか、2014年4月に発表した新グローバルマトリクス体制（021ページ参照）を活かし、グローバルに標準化されたソリューションやサービスフレームワークの活用を推進し、サービスビジネスの拡大と収益性の向上を目指します。また、プロダクトビジネスにおいては、サービスビジネスを下支えする、より付加価値の高い製品ミックスへのシフトを図るとともに、日本との連携を一層強化し、開発やオペレーションの効率化を進めていきます。

下線が引いてある用語については154-156ページの「用語解説」をご参照ください。

お客様事例

Balfour Beatty社様（英国）

富士通のソリューション導入により、Balfour Beatty社様グループ全体の効率性と生産性の向上を目指す

社会インフラ整備事業を手掛ける国際企業Balfour Beatty社様では、インフラ設備等の建設・支援サービスおよびインフラ投資を行っています。4万人を超える従業員を擁する同社は80カ国以上で事業を展開しており、顧客基盤は英国から米国、東南アジア、オーストラリア、中東におよびます。

同社はこの10年の間に、組織の自立的な成長とM&Aを通じて急速な発展を遂げました。この成長を支えてきたのは傘下に持つ数多くの事業会社で、それぞれが独立した権限を持つ社長のもと、独自の機能インフラに基づき事業を行っています。同社では、グループ企業間での協業をより効果的に推進するために、情報システムへの統合的なアプローチを模索していました。

富士通は、共用ストレージ環境に格納された同社の会社情報の運用管理を行う、数千万ポンドの5年契約を交わしました。これは専用ロケーションのサーバおよびクラウドベースの仮想データセンターを組み合わせて提供されます。また、英国内の事業所450カ所と作業現場450カ所で計14,500名の従業員が使用する端末には富士通のハードウェアを導入し、デスクトップサービスとユーザーサポートも提供します。

この計画の目的は、効率性と顧客満足度の向上および成長の促進を図ること、そして、企業と顧客の情報の情報共有を促し、柔軟に迅速なプロジェクト進行を可能とすることです。また、サーバ管理の合理化により、コスト削減と消費エネルギー低減を実現します。さらには、当社のデスクトップサービスの導入によりユーザーエクスペリエンスが向上した結果、迅速な問題解決、生産性の向上という成果をもたらしています。

Balfour Beatty社様サービス部門CEOのKevin Craven氏から次のようにコメントをいただきました。「富士通には、グローバルリーチと高いサービス能力がありますし、同社の企業文化が当社と合致したことも決め手となりました。私たちが何を達成したいのかを、当社の立場に立って十分に理解し、理想的な形で力を合わせて計画を進めることができました。」

特に、中東においては、前期より展開している環境ソリューションやHPC（High Performance Computing）など日本発のソリューションの導入を通じて、市場プレゼンスを強化していきます。

また、インドは、オフショア拠点として、日本を含む世界各地域に対するサポート機能をさらに拡充し、グループの競争力を強化するとともに、ローカルビジネスの拡大を図ります。

歴史的に公共分野におけるビジネス比率が高い英国やアイルランドにおいては、Fujitsu Services Holdings PLCの前身であるICL（International Computers Limited）の時代から中央省庁など政府向けのビジネスを進めていましたが、政府・公共機関の予算削減などから、民需ビジネスへのシフトを進めています。今後は、特にセキュリティや金融といった分野に注力し、公共と民需双方のバランスのとれたビジネス拡大に努めていきます。

北欧は前期、スウェーデンにおいて構造改革を実施し、採算性が向上しました。今後は、同地域において比率の高いグローバル企業のお客様の海外展開を引き続きサポートしていくほか、中心市場であるフィンランドで実績のある中堅企業向けソリューションの展開や、公共市場向けのビジネスの拡大・成長に取り組んでいきます。

米州

MARKET DATA

Graph 01

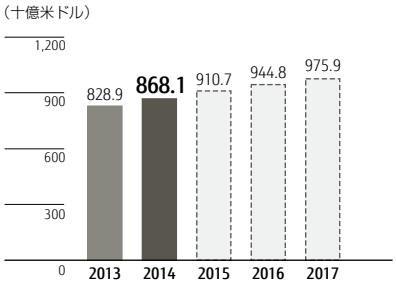
2013年北米メトロWDM市場シェア
（金額ベース）

1	富士通	25.4%
2	A社	23.3%
3	B社	20.7%
4	C社	7.5%
5	その他	23.1%

（出典：Ovum, Market Share Spreadsheet & Analysis: 1Q14 Global ON, May 2014）

Graph 02

米州 IT市場予測

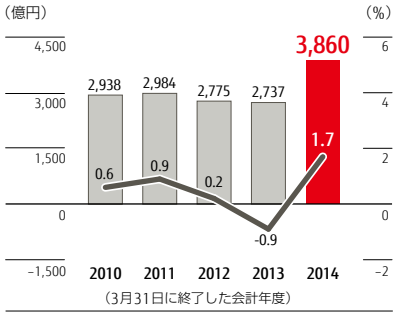


（出典：IDC,2014年5月「Worldwide Black Book Query Tool, Version 1, 2014」）
（米州：北米および南米）

FUJITSU DATA

Graph 03

売上高*、売上高営業利益率



* セグメント間の内部売上高を含む

市場動向

米国経済は、量的緩和縮小に伴う金利上昇が景気抑制に作用する可能性があるものの、個人消費の回復や、企業部門でも内需の底堅さや海外景気の持ち直しを受けた回復が強まると見られ、2014年は緩やかに成長することが予想されています。南米では、約半分の経済規模を占めるブラジルで、2014年のサッカーワールドカップや2016年のオリンピックの開催特需に一定の期待はあるものの、経済の先行き不透明感は継続するものと見られています。

2014年の米州IT市場は、前年比5.5%増と堅調に成長した2013年に続き、前年比4.7%増と引き続き伸長することが見込まれています。北米のITサービス市場は、モバイル、クラウド、ビッグデータ、SNSといった新興分野が牽引し、市場は緩やかに成長する見込みです。南米でもITサービス市場は引き続き成長を見込んでおり、2014年の米州全体のITサービス市場は前年比3.1%増と、前年比2.7%増となった2013年に続き伸長する見込みです。ハードウェア市場では、ハイエンドサーバは引き続きマイナス成長が見込まれていますが、ミッドレンジサーバ・ローエンドサーバを中心に伸長が見込まれており、サーバ市場全体では前年比2.5%減となった2013年から回復に転じ、前年比3.8%の伸びが予想されています。ストレージ市場も、前年比1.2%減となった2013年から回復に転じ、3.4%の成長が見込まれています。パソコン市場では、従来型のパソコン市場は、2013年は前年比0.2%減とわずかな縮小にとどまりましたが、2014年は前年比4.6%減とマイナス成長が見込まれています。一方で、タブレット端末や電子書籍端末は、前年比11.9%増と成長した2013年に続き、2014年も前年比20.1%増の市場拡大が予測されています。通信機器に関しては、前年比7.3%増と、前年比10.9%増となった2013年に続き、市場は順調に拡大する見込みです。

今後の取り組み

北米では、Fujitsu America, Inc.を中核として、米州全体におけるビジネスの規模の拡大や市場認知度の向上に取り組んでいます。北米では、近年、大型のアウトソーシング商談獲得や、カナダにおける初のTier3データセンター設立などを通じて、インフラサービスビジネスの定着を進めてきました。今後も引き続き、北米全体のインフラサービス事業の強化・拡大に注力していきます。米国では、これまで3拠点のデータセンターを通じて、主に現地のお客様を中心にサービスを提供してきましたが、2014年5月には東西両岸の2拠点に新たにデータセンターを新設しました。米州に進出する日系企業のお客様のニーズに応え、日本品質のアウトソーシングサービスを提供するとともに、プライベートクラウド基盤を設置し、高信頼なICTサービスを提供していきます。

下線が引いてある用語については154-156ページの「用語解説」をご参照ください。

お客様事例

ブリティッシュ・コロンビア州教育省様（カナダ）

新たな児童・生徒情報サービス導入を通じて、学習の進捗管理の向上にテクノロジーで貢献

富士通は、カナダのブリティッシュ・コロンビア州教育省様より、同州全域の学校を対象とする新たな児童・生徒情報サービス「MyEducation BC」の構築および運用管理を受注しました。このサービスは、教育機関に教材や関連サービスを提供するFollett社の革新的なITプラットフォームをベースに構築され、契約期間12年、受注額は8,730万カナダドルになります。本契約には、同社の児童・生徒情報サービスソフトウェア「Aspen」の基盤構築とカスタマイズ、運用管理および同州全域における本サービスのホスティング環境の提供が含まれています。さらに、各学区の管理者向けにサービス導入とメンテナンスのトレーニングも提供します。

本サービスは安全性の高いWebシステムであるため、モバイル機器を含むあらゆるブラウザからアクセスでき、児童・生徒とその保護者は、オンラインで学習の進捗状況の参照や教職員とのコミュニケーション、そして必要とあれば宿題の提出までも可能となります。また、学区を越えたコミュニケーションもできるようになるため、異なる学区の教員同士でのコラボレーションや教材の共有のほか、教員と保護者、児童・生徒間で継続的に連絡を取り合うことも可能となります。この「MyEducation BC」の構築作業は、2014年4月より始まりました。

同省の大臣であるPeter Fassbender氏は、この新しいサービスによって「ブリティッシュ・コロンビア州の保護者や教員は、幼稚園から高校卒業まで、児童・生徒たちの学習の進捗状況を今まで以上によく把握し、支援することが可能になる。」と述べています。

本サービスは、それぞれの学区や学校、教員、保護者、そして児童・生徒が、受講コースや教員のスケジュール管理、成績表の作成、個々の状況に合わせた学習支援を実現するのと同時に、一人の児童・生徒の幼稚園入園から高校卒業までの記録の一括提供なども可能にします。

アプリケーションビジネスにおいては、カナダ市場の民需および中部・西部の営業力を強化し、SAP社・Oracle社・Salesforce.com社・Microsoft社など、有力パッケージソリューションごとのケイパビリティを高めると同時に、米国・カナダのビジネスの統合やプロセス改善を通じ、標準化・効率化を進めコスト削減を推進し、ビジネスの拡大と収益の改善を図ります。

プラットフォームビジネスにおいては、サーバ・ストレージの専任営業を置き、販売力を強化し、引き続きチャネル販売の活用や相互販売の推進によりプロダクト全般の拡販を図ります。流通ソリューションにおいては、お客様の要望に柔軟かつ迅速に対応すべく、2013年半ばにセルフチェックアウトシステム向けソフトウェアの製販一致体制を構築し、2014年3月期末にはPOS（Point of Sales）向けソフトウェアソリューションを発表しました。さらに、次世代POSの導入を計画しており、品揃えを強化します。

南米では、これまでブラジルを中心にプロダクト販売やサポートビジネスを展開してきました。今後は、よりミッションクリティカルな分野における当社製品の浸透を通じた、お客様の深耕や顧客層の拡大を図るとともに、クラウドをはじめとする新ポートフォリオ拡大に注力しています。また、南米・中米における他国での支店開設を進めるなどして、南米ビジネス全体の拡大を図っていきます。

北米の光伝送市場では、通信キャリアによるLTEサービスの全米展開に向けた投資が一巡する一方で、ネットワークのオールIP化に向け、100G光伝送や光伝送とパケット処理の統合化に向けた投資が活発化すると見られており、当社の先端分野における技術力を活かした100Gパケット統合光システムの拡販によりビジネス拡大を図ります。

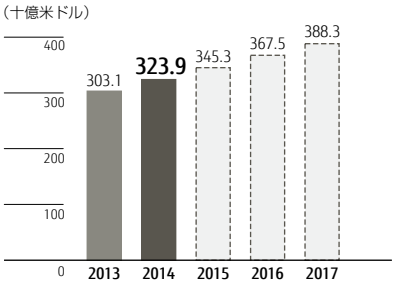
アジア

※アジア：日本を除くアジア全域

MARKET DATA

Graph 01

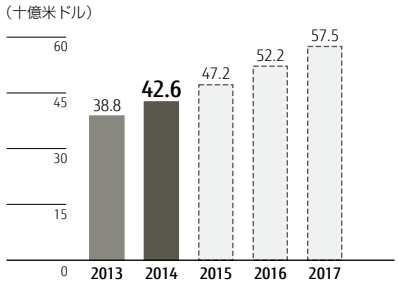
アジア IT市場予測



（出典：IDC,2014年5月「Worldwide Black Book Query Tool, Version 1, 2014」）
（アジア：日本を除くアジア全域）

Graph 02

アジア ITサービス市場予測



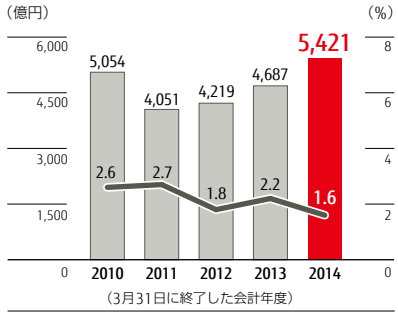
（出典：IDC,2014年5月「Worldwide Black Book Query Tool, Version 1, 2014」）
（アジア：日本を除くアジア全域）

※市場データなどは具体的には以下の国々を含めたデータを使用しています。
China/Hong Kong/Indonesia/Korea/Malaysia/Philippines/Singapore/Taiwan/Thailand/Vietnam

FUJITSU DATA

Graph 03

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）

* アジア地域全体ではなく、「APAC、中国」の売上高、売上高営業利益率

市場動向

2014年のアジア地域の景気動向は、内外需の持ち直しにより、多くの国・地域で2013年を上回る成長が予測されています。外需に関しては、欧米先進国の景気回復の進展により、輸出の持ち直しが期待されています。内需に関しても、所得の増加と中間層の増加による消費の拡大や、景気回復の進展とアジア地域の経済統合への期待を背景とした企業投資、さらには不足するインフラ整備が進むことなどにより、総じて緩やかな拡大が予測されています。

2014年のアジアのIT市場は、前年比6.9%増と、前年比6.1%増と成長した2013年に引き続き堅調な成長を見込んでいます。2014年のITサービス市場は、前年比7.8%増と堅調に推移した2013年をさらに上回る、前年比9.8%増の伸長が見込まれています。2014年のサーバ市場においては、ハイエンドサーバ・ミッドレンジサーバ市場は引き続き前年比で縮小を続ける見込みですが、ローエンドサーバ市場を中心に市場が拡大することが見込まれています。このため、2014年のサーバ市場全体としては、前年比1.8%増となった2013年を上回る4.8%増の伸長が見込まれています。ストレージ市場も2013年は前年比2.5%増と緩やかに伸びましたが、2014年は前年比6.9%増と成長スピードが加速すると見られています。パソコン市場においては、従来型のパソコン市場は、2013年に続き2014年も縮小を続ける見込みです。タブレット端末・電子書籍市場は、2013年と比較してスピードは鈍化するものの、2014年も成長を続ける見込みです。パソコン市場全体としては、前年比2.9%減となった2013年に続き、2014年も前年比1.4%減と緩やかに縮小を続ける見通しです。

今後の取り組み

アジアには経済規模、文化、言語、宗教等が異なる様々な国が存在しています。その国が抱える課題に対し、ICTを通じて解決を図るべく、富士通は一つ一つの国に向き合い、より専門性の高い領域、例えば水の管理、環境、ヘルスケア、交通、文化継承等において、日本および他リージョンの知見、経験を最大限に活用し、人材、ソリューションの投入を行うことで、貢献していきます。

具体的な地域ごとの取り組みは以下のとおりです。

中国においては、従来、現地進出した日系企業のお客様（JOC）向けビジネスを中心に展開してきましたが、加えて政府・公共分野や現地企業のお客様に対するビジネスの拡大を目指しています。政府・公共分野では、中国が抱える社会問題の解決に貢献すべく、環境、交通あるいは古文書の管理といった文化継承の分野に日本発ソリューションを提供していきます。現地企業のお客様に対しては、お客様の事業、商品の競争力強化に貢献できる技術の提供を行っていきます。さらに、ドイツ、台湾、韓国など、他国からの中国へ進出するお客様の商談へ積極的に対応・拡大を図ります。

下線が引いてある用語については154-156ページの「用語解説」をご参照ください。

お客様事例

ジャカルタ州防災局様（インドネシア）

日本で蓄積したノウハウを活かし、インドネシアに災害情報管理システムのソリューションを提供

インドネシアは日本と同じく、地震や津波、洪水などの自然災害が発生しやすい国土であり、ジャカルタ州では、ほぼ毎年、洪水による多くの被害が発生し、地域経済に影響を及ぼしています。

ジャカルタ州防災局様は、災害情報管理を手作業で行っていたため、迅速で的確な情報提供と被害軽減活動が効果的に機能していませんでした。災害情報の収集に5～7日間を要し、防災局本部および支部での人員配備に遅延を来していました。さらに、防災局の市民向けオンライン・ポータルサイトは、サーバの容量オーバーのために停止することが多々あり、市民はリアルタイムで正確な災害情報を入手できない状態でした。そのため、ジャカルタ州防災局様では、度重なる自然災害に対処するための効果的で包括的な災害管理システムを求めていました。

そこで富士通は、災害情報管理システムを提案しました。災害情報管理システムは、災害被害軽減活動の各過程における情報管理をスピードアップするために設計された一体型システムで、当社が日本で蓄積してきた経験とノウハウが集約されています。主な機能は、早期警報の発信、より効率的な情報収集および情報提供、迅速な意思決定の支援です。

当社は、ジャカルタ州防災局様のポータルサイトの開発にも取り組み、情報配信機能の向上とアクセス問題の解消を実現しました。さらに、今後はコンサルティングおよびサポートサービスを通じて、システム・ハードウェア保守関連のテクニカルサポートのスピード対応などを提供していきます。

災害情報管理システム導入により、同州防災局様のレスポンスタイムは大幅に短縮され、各機関が必要とする、より確度の高い詳細情報のリアルタイム配信が実現されました。その結果、より効果的かつ効率的な災害被害軽減活動が可能になりました。

ジャカルタ州防災局様のInformatics and Controlling Division（情報管理部）責任者Edy Junaedi氏から、以下のようにコメントをいただいています。「災害情報管理システムを導入したおかげで、ジャカルタ州で大洪水が発生した時には、被害軽減活動中の情報管理を向上させることができます。日本で災害情報管理システムを提供してきた富士通の経験は、同システムを導入する私たちにとって心強いものです。」

ジャカルタ州防災局　情報管理部責任者　Edy Junaedi氏

韓国では、強みである流通やヘルスケア向けソリューションを中心に大規模商談の獲得を目指すとともに、韓国と親和性の高い日本発ソリューションビジネスの拡販を図ります。ハードウェアビジネスでは、チャネル販売を強化し、PCサーバやストレージに加え、2013年から取り組んでいるUNIXサーバ SPARC M10の拡販に引き続き注力していきます。

ASEAN（Association of Southeast Asian Nations：東南アジア諸国連合）地域においては、近年、増益基調が続いており、事業体質が整いつつあります。今後は、同地域で伸長が見込まれるソリューションおよびサービスビジネスの強化、拡大を通じた持続的な事業成長を目指します。具体的な施策としては、戦略領域であるヘルスケア、流通、社会インフラといったビジネス、あるいは成長が期待できる事業領域であるクラウドコンピューティング、データセンタービジネスに専門性の高い人材を配置し、新規事業、新規商談の拡大に注力する予定で、そのための投資を積極的に実施していきます。ハードウェアビジネスについては、チャネル販売の強化を行い、特にインドネシアやマレーシアといった国々での拡販に注力します。

アジア地域は、世界市場の成長を大きく上回る伸長が期待されており、買収などの大型投資も視野に入れながら、積極的にビジネス拡大を推進していきます。

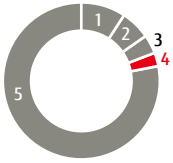
オセアニア

MARKET DATA

Graph 01

2013年オセアニア ITサービス市場シェア

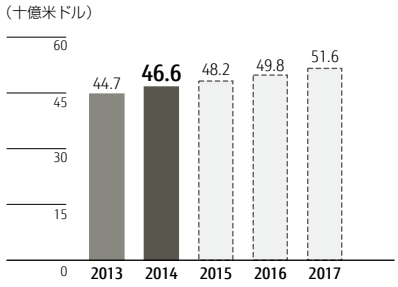
1	A社	9.2%
2	B社	6.1%
3	C社	4.1%
4	富士通	2.8%
5	その他	77.9%



(出典：Gartner, "Market Share：IT Services, 2013" 31 March 2014)
(オセアニア：豪州、ニュージーランド)
* ガートナーのデータを基に富士通にて作成

Graph 02

オセアニア IT市場予測

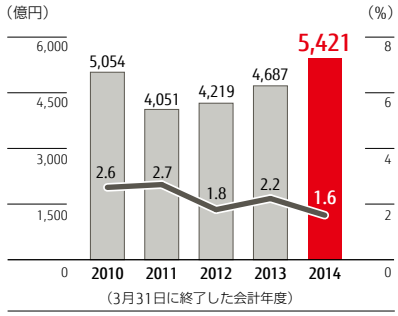


(出典：IDC,2014年5月「Worldwide Black Book Query Tool, Version 1, 2014」)
(オセアニア：豪州、ニュージーランド)

FUJITSU DATA

Graph 03

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)

* オセアニアを含む、「APAC、中国」の売上高、売上高営業利益率

市場動向

2014年の豪州の景気は、緩やかに回復する見通しです。主な輸出先である中国の経済が、減速基調で推移するも引き続き成長を続けることや、米国・欧州など先進国の景気回復が見込まれていること、豪ドル安などを受けて、これまで不振だった製造業の輸出が増加することが見込まれています。輸出の回復により、雇用・所得環境も改善に転じ、個人消費の伸びは加速すると予想されています。ニュージーランドでは、輸出主力品である乳製品の価格上昇に伴う所得増加や震災復興需要などを背景に、失業率の低下や個人消費の拡大が見られ、内外需ともに好調に推移しており、2014年の景気動向は底堅く推移すると見られています。

Graph 02

オセアニア地域のIT市場は前年比0.2%増と横ばいだった2013年から、前年比4.4%増と成長に転じる見込みです。ITサービス市場は、前年比1.2%増と緩やかに成長した2013年に続き、2014年も2.2%増と成長基調が持続する見込みです。ハードウェア市場では、サーバ市場は、2013年はハイエンドサーバからローエンドサーバまで全カテゴリーで落ち込みましたが、2014年はミッドレンジサーバを中心に回復が見込まれており、サーバ市場全体でも前年比17.9%減と大きく落ち込んだ2014年3月期から成長に転じ、2014年は前年比11.5%増の伸長が見込まれています。ストレージ市場も、前年比8.5%減と縮小した2013年から成長に転じ、前年比4.8%の成長が見込まれています。一方、パソコン市場においては、タブレット端末や電子書籍端末市場は前年比で引き続き大きく伸びることが予想されていますが、従来型のパソコン市場の低迷が続き、全体としては前年比1.1%減と市場はわずかに縮小すると見られています。

今後の取り組み

当社は、オセアニア地域においては、豪州とニュージーランドを中心に、マネージド・サービス、SI／アプリケーションサービス、プラットフォームビジネスを核として、ビジネス展開をしています。

2010年以降、豪州西海岸のパースやシドニー西部にデータセンターを新たに設立したほか、2012年にはメルボルンのデータセンターを拡張するなど、マネージド・サービスの強化・拡大を行ってきました。今後も、お客様の需要にお応えするためにシドニー郊外のデータセンターに拡張投資を行うなど、主要ビジネスであるマネージド・サービスのさらなる拡大により、安定した収益の確保に努めていきます。

SI／アプリケーションサービスにおいては、競争が激化する中、営業人員の質的向上を目指した教育と再配置、オフショア活用による効率化により競争力を高めていきます。さらに、プロジェクトマネジメント、アシュアランス機能、

下線が引いてある用語については154-156ページの「用語解説」をご参照ください。

お客様事例

Meridian Energy社様(ニュージーランド)

富士通グローバルICTサステナビリティ・ベンチマークの世界トップ6%を達成

Meridian Energy社様は、ニュージーランド最大手の再生可能エネルギー発電事業者として、全国で電力小売事業を手掛けています。同社はニュージーランドの総発電量のうち、約30%を発電しており、7カ所の水力発電所に加え、風力発電所を北島に1カ所、南島に3カ所、所有・運営しています。

富士通と同社との取引は長く、密接な連携を通じて同社のサステナビリティ(環境に配慮した持続的成長)の取り組みを支援するとともに、同社が提供する主要なICTサービスの分野においても強固な協力関係を築いてきました。Meridian Energy社様は、ニュージーランドで最もサステナビリティ水準の高い企業として、常に取り組みの改善方法を模索し続けています。しかし、すでに電力事業全域で大幅なエネルギー効率の向上を達成しており、さらにパフォーマンスを向上させるというのは厳しい課題でした。

そこで、富士通のサステナビリティ・コンサルティング・チームは、同社のICTサステナビリティ評価を実施し、サステナビリティの観点でのベストICTプラクティスを達成するために詳細な戦略を策定しました。まず、国際的な評価基準の報告書に則し、世界の同業他社との比較による同社のベンチマーク評価を実施しました。このグローバル・ベンチマーク評価をもとに、Meridian Energy社様は評価向上のために数々の施策に取り組みました。その結果、2013年8月に再度実施したベンチマーク評価では81.1を得点し、富士通グローバルICTサステナビリティ・ベンチマークの世界トップ6%に入りました。

また、富士通は、同社が提供するICTサービスの運用にも重要な役割を果たしており、サービスデスク、エンドユーザーサポート、サーバサポート、ストレージ・バックアップ、データベース管理、ネットワーク、音声コミュニケーション、プロジェクト管理やICT機器調達など、カバー範囲は多岐にわたります。

Meridian Energy社様と富士通は、将来に向けた定期的な提携関係のレビューはもちろんのこと、共同ワークショップの開催などの活動を通じて同社のICTサービスのビジョンを共に描いており、今後も力を合わせ、同社がハイレベルなサービスを提供し素晴らしい業績を上げることができるよう、全力で取り組んでいます。

他地域との連携強化を進め、クラウドやバーチャルクライアントサービス(VCS)、モビリティといった新技術ソリューションにおけるシェア向上に向けた施策を推進していきます。

プラットフォームビジネスにおいては、ネットワーク・保守などの製品関連サービスを強化し、付加価値を高めて、お客様に富士通の総合力を提供していきます。これまで以上に、お客様満足度の向上に努め、市場での差別化を図り、既存の大型商談の更新や新規大型商談の獲得、豪州・ニュージーランドともに官民のバランスのとれた市場シェアの維持・向上を図っていきます。