

経営方針説明会

- 夢をかたちに -

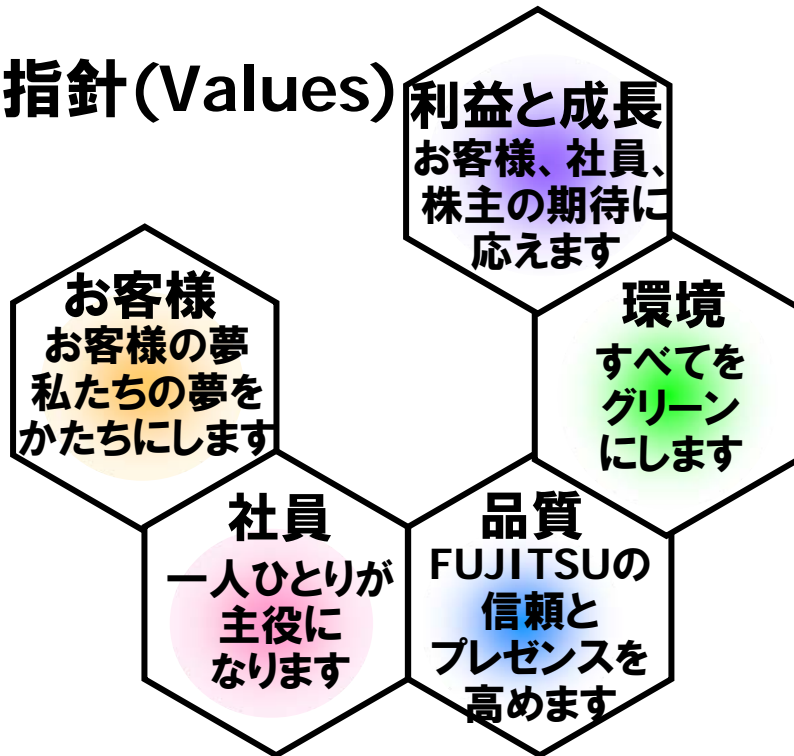
2007年6月8日
富士通株式会社
代表取締役社長
黒川 博昭

The FUJITSU Way - 夢をかたちに-


■ 目標 (Mission)

FUJITSUは、常に新しい価値の創造に努め、強いインフォメーションテクノロジーをベースに、お客様の求める高性能・高品質の製品、サービスによるトータルソリューションを永続的に提供することにより、利益と成長を実現し、国際社会・地域社会との共存共栄を図ります。

■ 指針 (Values)




■ 行動の規範 (Code of Conduct)


 人権を尊重します (Respect human rights)

 知的財産を保護します (Protect intellectual property)

 法令を遵守します (Comply with laws and regulations)

 収賄等を行いません (Do not engage in bribery, etc.)

 機密を保持します (Maintain confidentiality)

 公正な商取引を行います (Engage in fair trade)

2006年度業績

2006年度 業績

増収・増益だが営業利益の伸びに課題

(億円)

	2005年度 実績	2006年度 実績	前年比 増減率
売上高	47,914	51,001	+6.4%
営業利益	1,814	1,820	+0.3%
経常利益	1,260	1,472	+16.8%
純利益	685	1,024	+49.4%

2006年度 セグメント別営業利益

サービスの収益拡大が大きく牽引

(億円)

	2005年度	2006年度	
	実績	実績	前年比
テクノロジーソリューション	1,530	1,636	+105
サービス	1,284	1,561	+276
システムプラットフォーム	245	75	▲170
ユビキタスプロダクトソリューション	348	416	+68
デバイスソリューション	295	190	▲104
その他	76	105	28
合計	1,814	1,820	+6

2006年度 セグメント別総括

■ テクノロジーソリューション

- サービスはSIの利益率改善、アウトソーシングの拡大が順調
- サーバ事業はAPLの投入遅延とPCサーバで苦戦
- 通信事業は海外を中心に、先行投資負担が増加

■ デバイスソリューション

- LSIは大手顧客の所要変動への対応が不十分
- 市場変化、顧客動向に柔軟に対応できる体質強化が課題

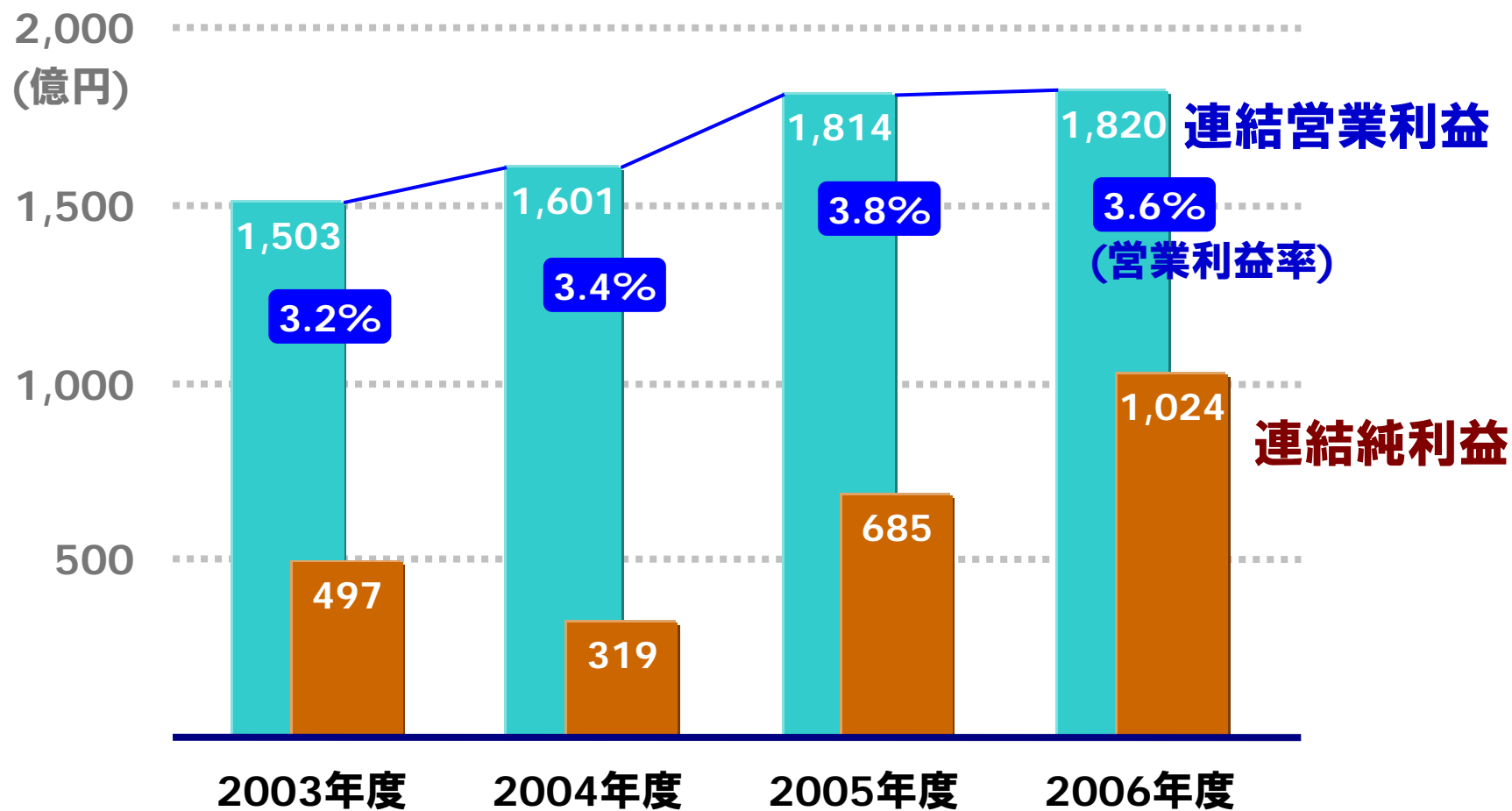
■ ユビキタスプロダクトソリューション

- HDD、携帯電話、PC全ての事業で黒字を継続
- 更なる収益力の強化が必要

04-06年度を振り返る

04-06年度業績 - 損益の状況

利益成長に課題は残るが増収・増益基調を継続



04-06年度業績 - セグメント別

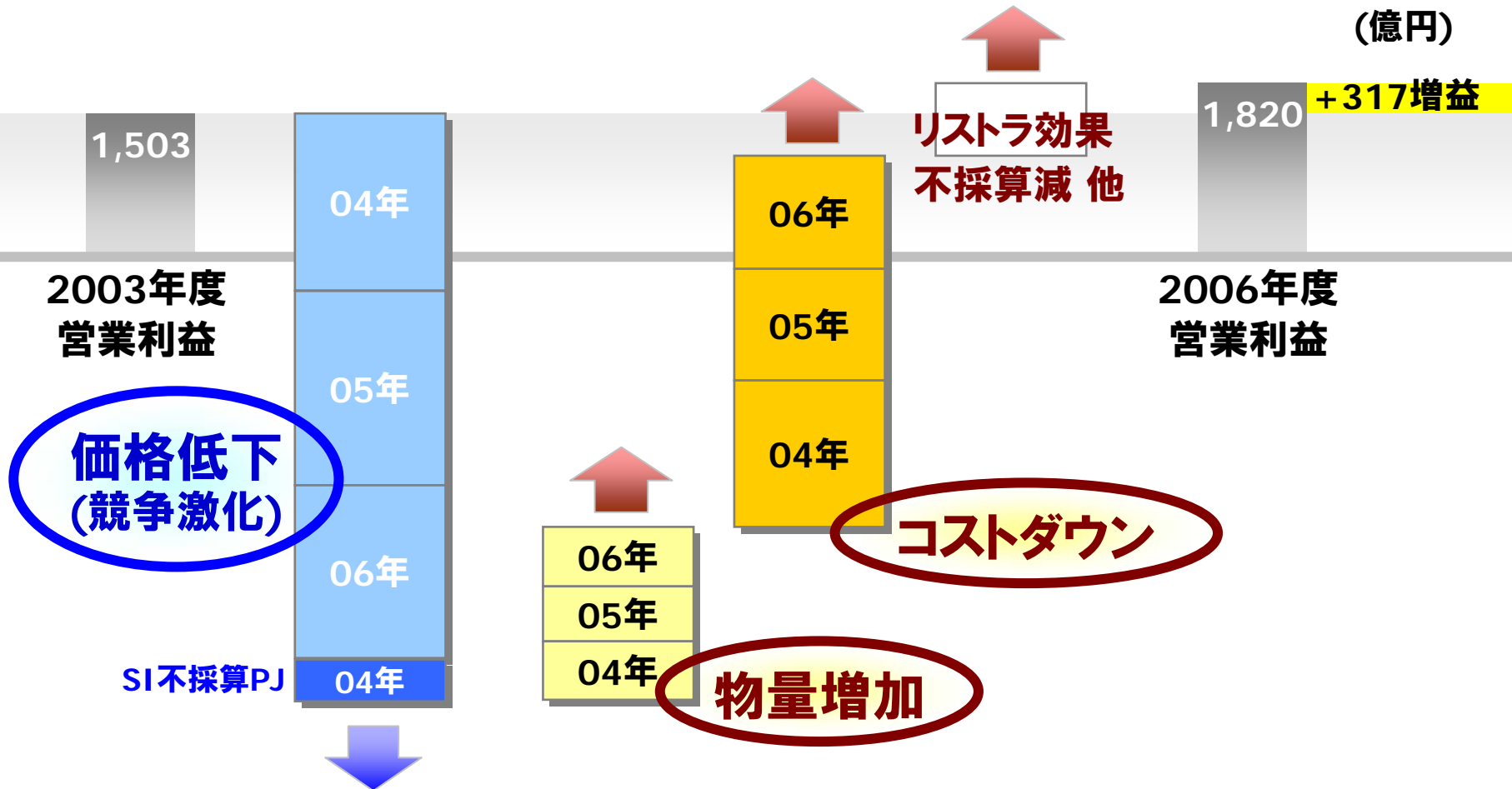
サービスは大きく伸長、プラットフォーム、デバイスが課題

連結 営業利益

(円)	04年度	05年度	06年度	(04年比)
テクノロジーソリューション	1,307億	1,530億	1,636億	329億
サービス	866億	1,284億	1,561億	695億
システムプラットフォーム	440億	245億	75億	▲365億
ユビキタスプロダクトソリューション	320億	348億	416億	96億
デバイスソリューション	290億	295億	190億	▲100億

04-06年度業績 - 3年間の収益構造

競争激化をコストダウン・物量増でカバーできる
基礎体力はついてきている



04-06年度の実績

■ 事業構造改革による体質改善

- PDP/LCD、フラッシュ、化合物 等の事業再編
- SI事業の健全化(リスクコントロールが可能になった)
- 財務体質の改善
- 生産現場におけるTPSの浸透、ソフト開発への拡がり
- 事業効率化による棚卸資産回転率の改善

■ フォーメーション改革

- 営業/SE一体化(SBR)とパイプラインマネジメント
- FSAS一体化によるサポートビジネスの改革
- 主要SE会社の100%子会社化
- 海外4総代表制

04-06年度の実績

財務体質は大きく改善した

(円)	2004年度	2005年度	2006年度
営業外損益 (退職給付積立不足償却費)	▲711億 (▲392億)	▲554億 (▲282億)	▲348億 (▲31億)
フリーキャッシュフロー (本業分)	2,621億 (937億)	1,708億 (1,708億)	2,576億 (1,528億)
棚卸資産残高 (月当たり回転数)	4,785億 (0.71回)	4,087億 (0.88回)	4,123億 (0.93回)
自己資本比率	23.5%	24.1%	24.6%
ネット有利子負債残高 (ネットD/Eレシオ)	6,280億 (0.73倍)	5,072億 (0.55倍)	3,008億 (0.31倍)
自己資本当期純利益率	3.8%	7.7%	10.9%

04-06年度の総括

- **企業体質は、かなり改善できた**
 - お客様起点、改善体質はかなり定着してきた
 - 主力のサービスビジネスは着実な利益成長軌道に乗った
- **グローバルな成長への道筋が見えてきた**
 - 海外グループ会社に利益を伴った成長力がついてきた
 - 海外グループ会社のガバナンスは強化できた
 - 海外グループ会社間のコミュニケーションは大きく改善した
- **構造的な課題への更なる踏み込みが必要**
 - 連単のアンバランス解消は重要課題
 - 全社的な構造改革はこれから

新中期方針の設定

新中期目標 (2007-2009年度)

2006年度
実績

中期目標
(2009年)

営業利益率	連結	3.6%
	テクノロジーソリューション	5.2%

5% 超
7% 超

海外売上高比率	36%
---------	-----

40% 超

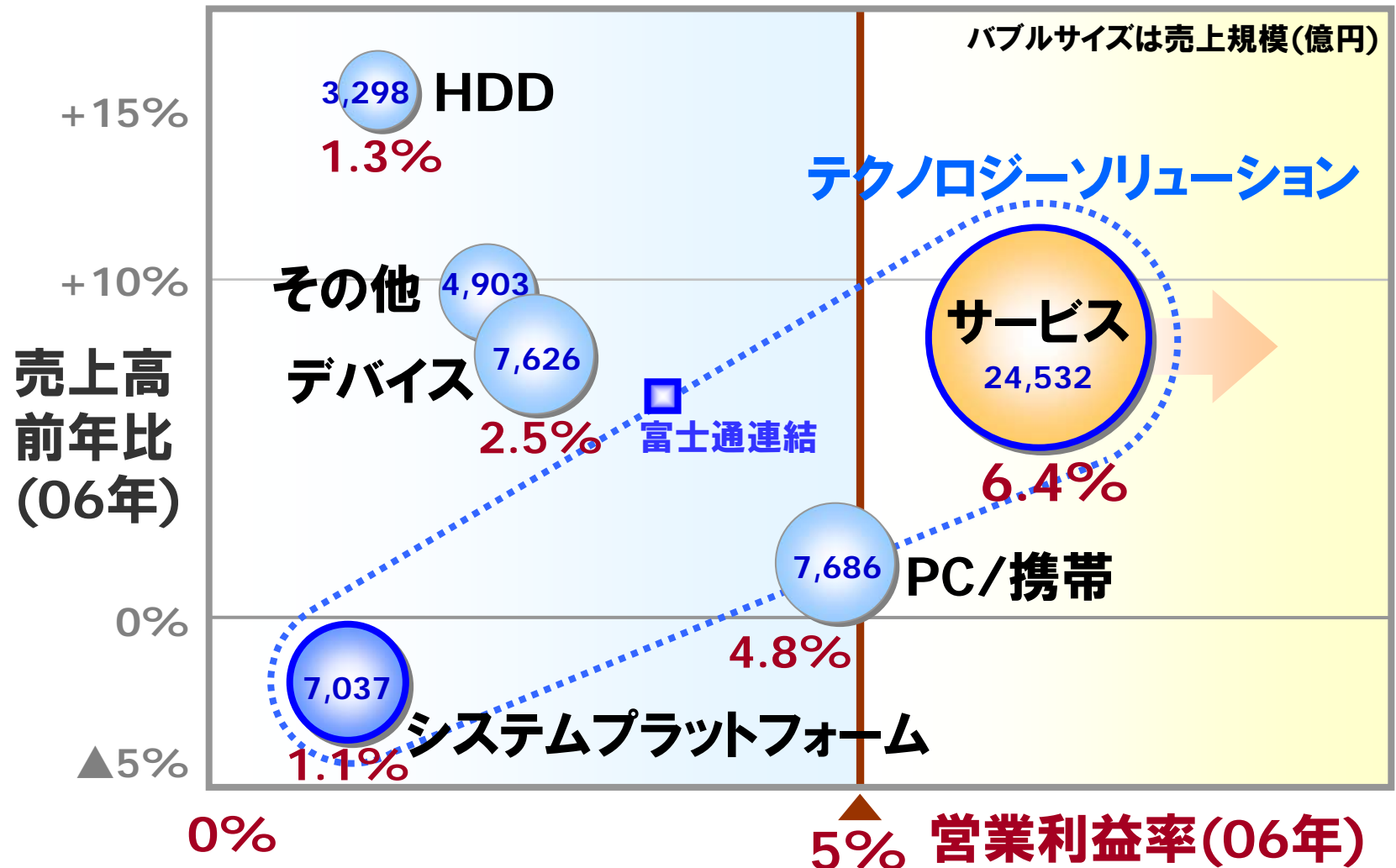
棚卸資産回転数 <small>*月当り</small>	0.93 回
-----------------------------	--------

(2 回)

(中期的な目標水準として設定)

現在の事業ポートフォリオ

テクノロジーソリューションはサービス主導で利益を牽引
HDD, デバイス事業も成長力を利益に結びつける



新中期の基本スタンス

お客様の信頼を回復する (これまでの3年間)

- リストラ的構造改革は避ける(事業継続の可能性を拡大する)
- 悪い部分を良くするという取組みを優先

営業赤字子会社数*
()内は全体比

03年 : 31社(17%)

▶ 06年 : 15社(10%)

- 従業員の闘うマインドと行動を取り戻すことに注力

*参考値:BU別連結集計用の社内管理単位



成長とリターンを拡大する (これからの3年間)

- 強いところを、さらに強くする
- 全社的な構造改革に着手する (ポジティブな構造改革)
- ITソリューションからビジネスソリューションへシフトする

新しいマネジメントの原則

これまでの
3年間で
言い続けたこと

- お客様起点で考え、行動する
- 納期と品質を守り続ける
- スピードをあげ続ける
- 現場、現物、現実で考え、行動する

■ “強い商品” - 製販一体経営の原則

- シェアと利益を実現する “強い商品” を軸に経営をする
- お客様を起点として、商品を軸に組織・プロセスをつくる

■ “自立” - キャッシュフロー経営の原則

- 事業は自ら生み出すキャッシュフローで廻していく

■ “人の知恵が財産” - 人財経営の原則

- 人の価値(能力)が最大限に活かせる配置、育成をする
- グループ経営/グループ人事の推進

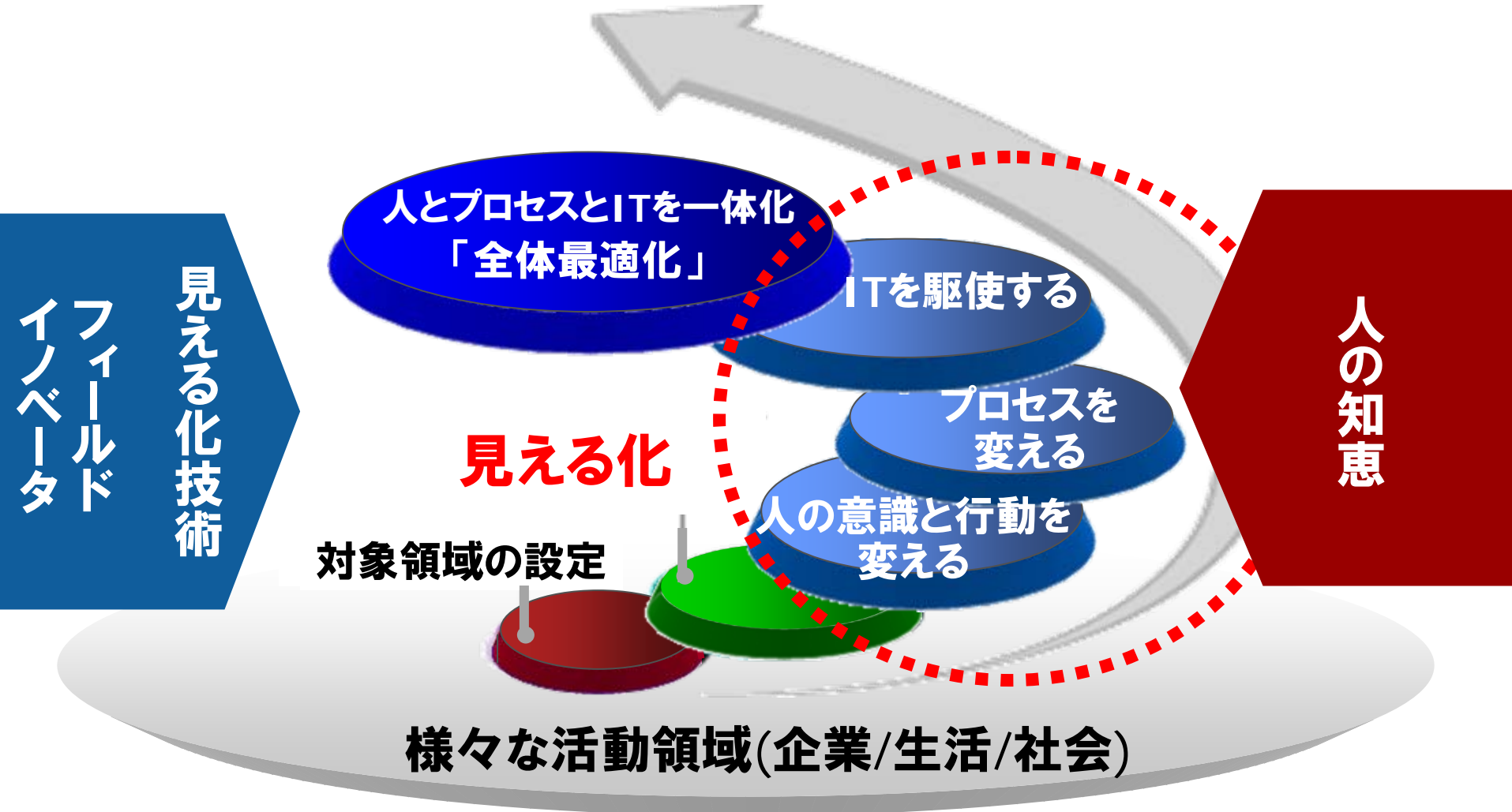
新しいグループ経営のかたちをつくる

グループ経営の推進

- **お客様や市場の変化にスピードをもって対応する経営**
 - よりお客様に近いところで、スピードと責任を持った経営をする
 - お客様や市場に最適な組織形態を実現する
- **グループの人財価値(能力)を最大限に活かす経営**
 - グループとしての人財、技術、商品の対応能力を拡大する
 - グループ人事を推進する
- **グループとして進化し続ける経営**
 - 市場の変化に対応したダイナミックなリソースシフトをする

お客様への新しい提案ーフィールド・イノベーション

人を主役にして、プロセスとITの継続的改善で
企業/生活/社会の革新を実現する



新中期の4つのチャレンジ

- 新しいグループ経営のかたちをつくる
- JQAをベースに戦略発想を強くする
- パブリックな考えと行動を徹底する

経営力
を革新する

- 商品開発プロセスを革新する(製販一体)
- 新しい商品価値を追求する
- SEに頼らない商品づくりにチャレンジする

商品力
を革新する

お客様のパートナーとして事業成功に貢献して、
お客様とともに成長する

職場力
を革新する

- 現場・現物・現実を大切にする
- 現場の人財の活性化とチームワーク
- フィールド・イノベーションを実践する

人間力
を革新する

- 生涯現役をめざせる人間(自己鍛錬)
- フィールド・イノベータを育成する
- グローバルな人財を育成する

環境経営の徹底

第五期(2007～2009)環境行動計画の確実な実行



- **製品・サービスの環境価値向上**
 - スーパーグリーン製品 20%以上
 - 環境ソリューションの拡充等
- **地球温暖化対策**
 - グローバルで原単位28%削減等
- **カバナンスの強化**
 - グリーン調達活動の推進等
- **リスクマネジメントの強化**
- **環境社会貢献活動の推進**

富士通グループの目指す姿

**お客様のパートナーとして事業成功に貢献して、
お客様とともに成長する**

■ フィールド・イノベーション企業になる

- 人を主役にしたプロセスとITの継続的改善でお客様の革新を起す
- 自らの経営リソース(人・商品・技術)をイノベーションし続ける

■ グローバルレベルのプレーヤーになる

- お客様のグローバルな事業革新にワンストップで対応できる
- グローバルなリソースを活かせるマネジメントを実現する

■ 社会へ積極的な貢献ができる企業になる

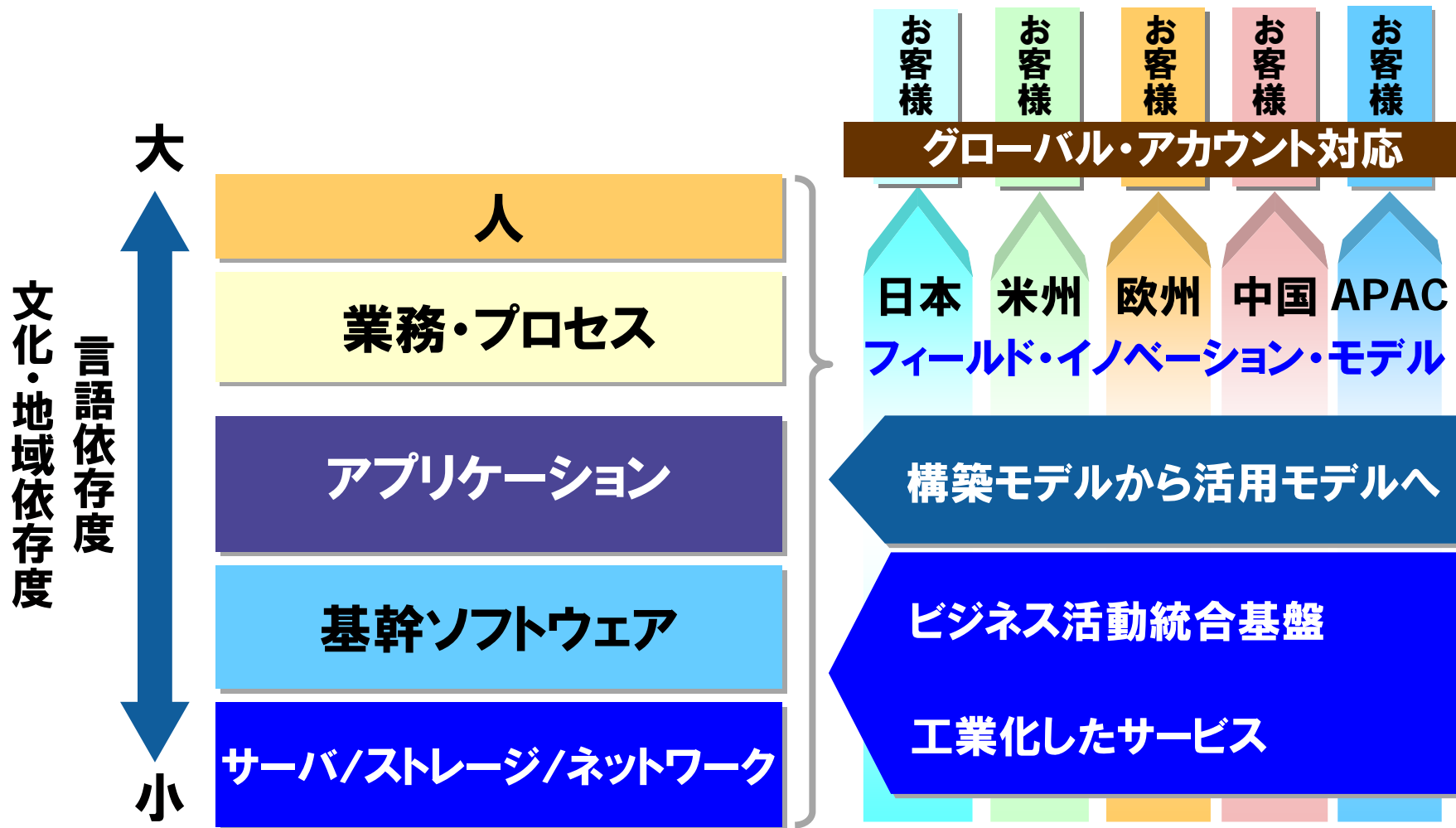
- ステークホルダーに貢献できる利益を生み出す
- 企業市民として社会への貢献活動に積極的に参加する
- 地球環境保全に貢献する

テクノロジーソリューション

テクノロジーを基盤として
グローバルなサービスを展開

テクノロジーソリューションの方向性

お客様サービスはローカルに、
インフラサービスはグローバルに



ITソリューションからビジネスソリューションへシフトする

お客様

フロント
ライン
の革新

業務目線でお客様と語り、一緒に解決をする
フィールド・イノベータ

見える化技術 (人、プロセス、IT、データ等)

システムを設計・構築するシステムSE

サービスの革新

アプリケーション開発(TPS、オフショア等)と
サービス商品 (PKG、アウトソーシング・BPO等)

サービスデリバリー
(LCM、インフラSE工場、遠隔監視・保守等)

グローバルIDC

インフラ

ビジネス活動総合基盤(インフラ標準)

サービスを支える「強いプロダクト群」

世界地域別 事業別 市場成長率

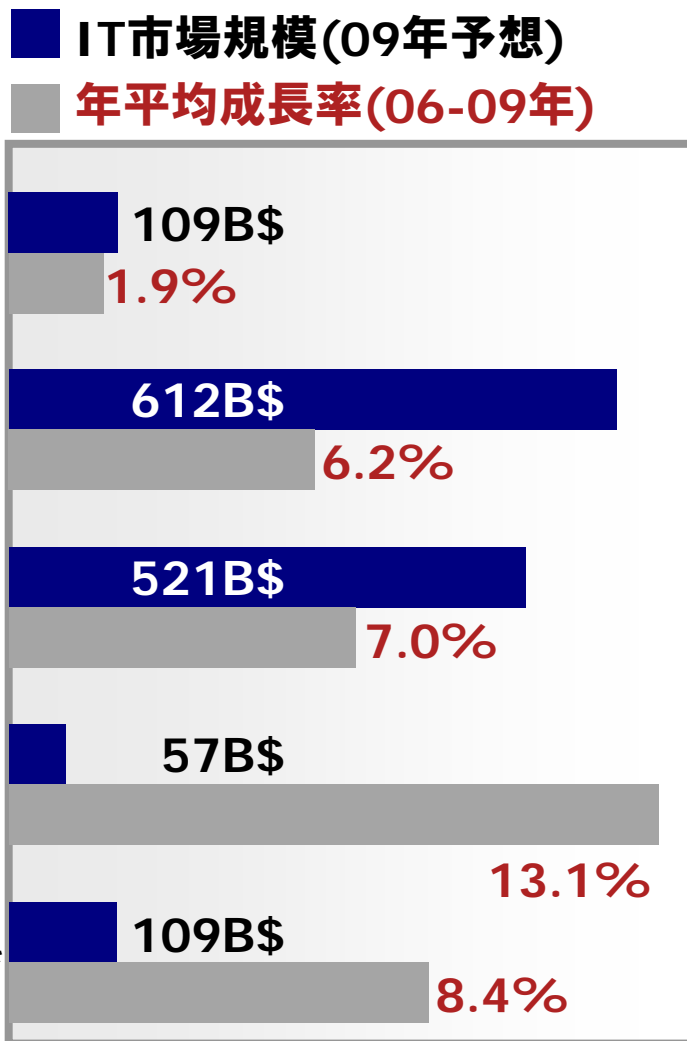
2006-2009 IT市場成長率(年平均)

	日本	米州	EMEA	中国	APAC*	世界
サービス	3.5%	5.6%	6.2%	18.0%	9.8%	6.1%
ソフト	4.2%	8.3%	7.6%	14.8%	9.5%	7.9%
サーバ	▲2.8%	2.7%	1.7%	8.7%	4.1%	2.2%
PC	▲1.5%	5.1%	7.8%	11.7%	6.0%	6.2%
IT市場 合計	1.9%	6.2%	7.0%	13.1%	8.4%	6.5%

Source: IDC , Worldwide Black Book, Q1 2007, April 2007

* APAC: 日本・中国を除く

市場の特性を捉えたビジネス展開



Source: IDC , Worldwide Black Book, Q1 2007, April 2007

日本(低成長)→市場の奪い合い

- イノベーション(新市場を創る)
- リプレース(新しい価値を提供)
省電力/省スペース、静音、保守性...
- お客様の深耕(サービス)

米/欧(市場規模大/サービス化進展)

- サービス提供能力の拡大(オフショア等)
- サービスメニューの充実
- 新規分野への早期参入(M&A)....

BRICs(市場規模小/高成長/普及率低)

- 低価格商品の投入
- 手離れの良いプロダクト販売
- 成長可能性企業への食い込み

* APAC: 日本・中国を除く

グローバルなビジネス能力の拡大

市場の特徴を掴んで、成長機会を確実に拡大する

EMEA

EMEA総代表:クリストウ常務
(兼FS会長)

06年売上 7,958億円 (前年比15.4%)

■ 地域拠点の中期目標: **8%成長/年**

FS売上 (05)2,294M£ → (07)2,700M£ (約6,000億円)

- FS:英政府/公共のトップサービス企業
欧州大陸展開と、民需ビジネス拡大
独TDS社 買収(07/1)
仏GFI社への公開買い付け実施(07/5)
- TRIOLE展開強化(サービスを含め)

米州

米州総代表:浦野常務

06年売上 4,729億円 (前年比21.9%)

■ 地域拠点の中期目標: **14%成長/年**

FC売上 (05)384M\$ → (07)700M\$ (約800億円)

- FC:M&Aによるサービス能力拡大
ラピタイム社 買収(06/3)
- グローバルリテイルビジネス再編
- 垂直統合ソリューションビジネス展開へ

APAC・中国

中国総代表:五十嵐上席常務
APAC総代表:安常務

06年売上 5,564億円 (前年比8.3%)

■ 地域拠点の中期目標: **11%成長/年**

- FAL(豪州)のSAPビジネス
アウトソーシングビジネス拡大
- 中国市場起点での経営を強化(中国)
- インドビジネスの本格立ち上げ

グローバルなビジネス能力の拡大

- **グローバルアライアンスの拡大**
 - ソリューション・パートナー拡充(SAP社、マイクロソフト社)
- **インドにグループとしてのオフショアセンター設立**
 - 2009年 8,500名規模 目標
- **コンピテンシーセンタのグローバル展開**
 - 日本、英国、米国、韓国、中国、シンガポール、ブラジル
- **グローバルサービスの展開**
 - FSによるサービスTRIOLE展開
(Helpdesk、desktop services)

グローバルアライアンスの拡大

SAP社

2000年

- グローバルテクノロジーパートナー
 - 高信頼システム
 - FlexFrame for SAP ERP
 - コンピテンシーセンタ

2006年

- グローバルサービスパートナー提携
 - SAPソリューションの提供

2007年

- グローバルホスティングパートナー
 - アウトソーシングサービスの提供

フルパートナー提携は世界で3社

マイクロソフト社

2000年

- 国内での企業システムでの提携
 - レガシーマイグレーション

2002年

- グローバルパートナー提携

2004年

- ミッションクリティカルシステム
戦略提携
- オープンなミッションクリティカル
システム構築

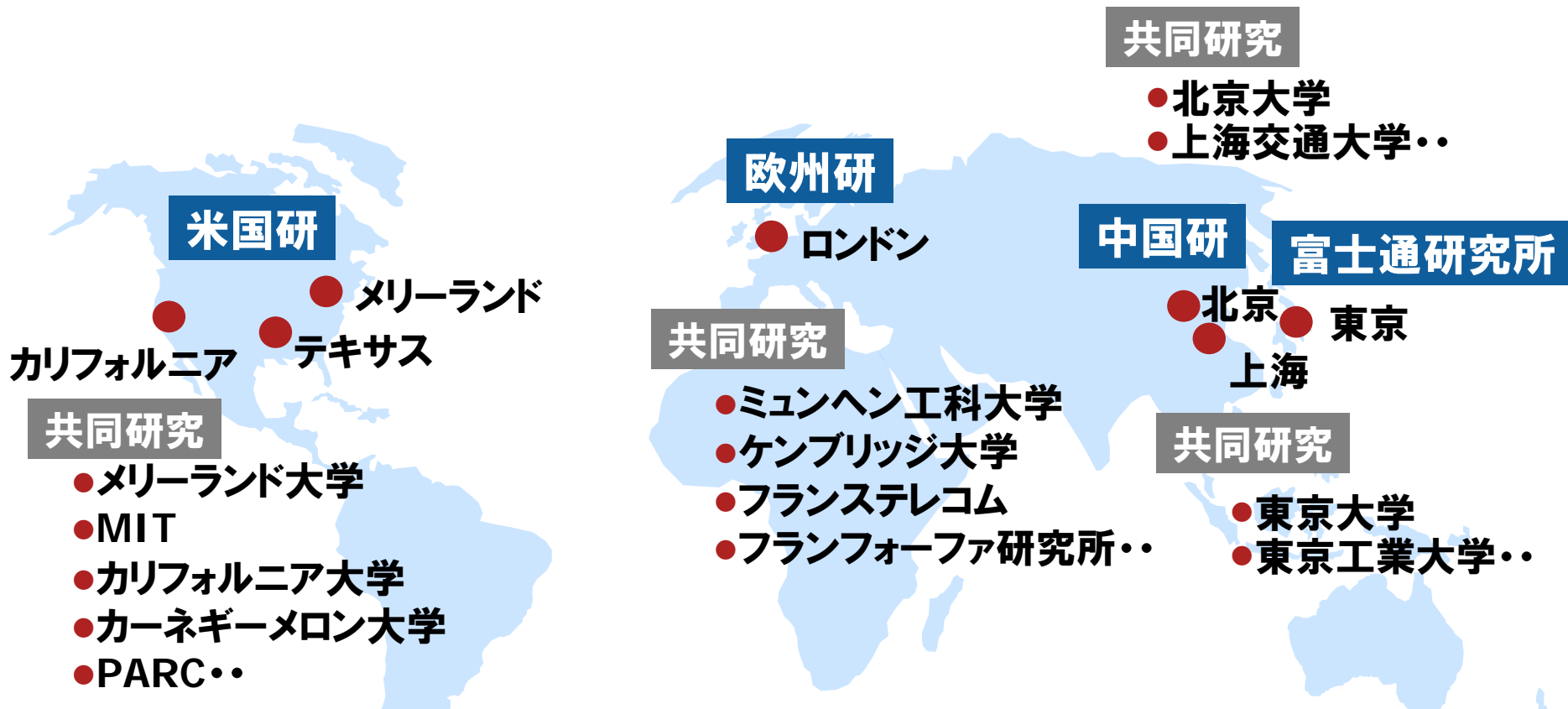
プラットフォーム、
ソリューション、サービス分野へ拡大

サービスセンターのグローバル展開

グローバルなサービス提供能力を高める



R&Dのグローバル展開



米国研(1993～) : LSI-CAD, 次世代インターネット, インターコネクト

中国研(1998～) : 通信システム, Web情報処理, システムLSI

欧州研(2001～) : 次世代通信, バイオ, グリッドコンピューティング

テクノロジーソリューション - 昨年度の重点項目

○ 国内サービスビジネス - 収益力向上

➡ リスクマネジメント徹底と、営業/SE一体化の成果

	04年度	05年度	06年度	04-06差
サービス 営業利益率	3.9%	5.7%	6.4%	+2.4

◎ 海外ビジネス - 成長路線の継続

➡ 欧米でのM&Aを含め、サービス事業が好調に推移

	04年度	05年度	06年度	成長率/年
テクソリ 海外売上高	7,767億	8,916億	10,693億	+17%

× プラットフォーム - 販売強化とQCDD追求

➡ TPSは浸透したが、競争激化をカバーできなかった

	04年度	05年度	06年度	04-06差
プラットフォーム営業利益	440億	245億	75億	▲365億

2007-2009年度 重点施策

富士通グループ全体でグローバルに実行する

システムプラットフォーム事業の健全化

テレコムビジネスの構造改革

サービスビジネスの飛躍

(1) システムプラットフォーム事業の健全化

サービスビジネスの基盤、差異化の手段として
システムプラットフォーム事業拡大を追求

- お客様とチャンネルに支持される「強い商品」の開発
 - 製販一体化による商品開発プロセスの革新
 - 商品の絞り込みによるリソース有効活用とスピード向上
- システム提案の革新
 - お客様の目線でのシステムレベルの見える化と最適化提案
 - システムトータルとしての提案
- プロダクトデリバリーの革新
 - 「インフラSE工場」によるSE負荷の軽減とスピード・品質向上
 - サービスとの連携強化によるプロダクトビジネスの拡大

システム提案の革新(インフラ最適化提案)

お客様のシステム全体の現状レベルの見える化と 目標レベルの明確化

6つの最適化レベル

	0	1	2	3	4	5
1		■	→	■		
2			■	→	■	
3		■	→	→	■	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
25	■	→	→	■		

■ 目標

■ 現状

約9,000
の商談

25の
利用シーン
抽出

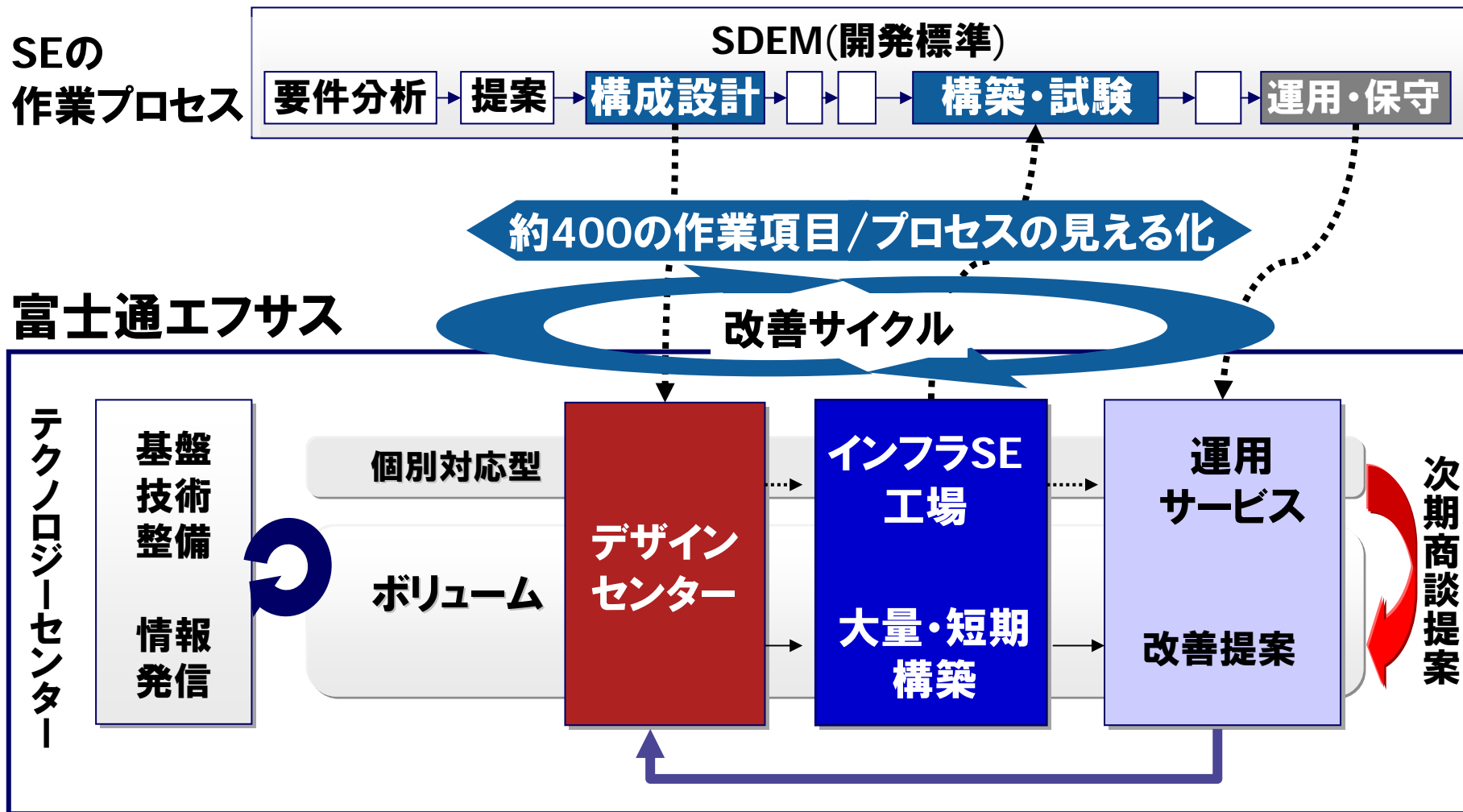
25
の
利用
シーン

- サーバ集約
- ファイルサーバ集約
- ネットワーク最適化
- **バックアップ管理**
-
- セキュリティ管理

- 0 : 現場の判断で実施
- 1 : サーバ毎のルールで管理
- 2 : バックアップサーバ導入
- 3 : バックアップ時間の短縮
- 4 : 業務停止なしのバックアップ
- 5 : 災害対策

「インフラSE工場」活用によるLCMビジネス拡大

インフラ構築の工業化と運用サービスとの連携



(2) テレコムビジネスの構造改革

製販一体化 - お客様の目線で、技術とスピードを上げる

営業/SIソリューション機能

社会基盤ソリューション
ビジネスグループ(営業/SE)

- お客様に徹底フォーカスした
営業/SE一体化組織

通信プロダクト企画/開発機能

システムプロダクト
ビジネスグループ(通信機器)

- 最高のプロダクト開発を目指す
が売上・損益で厳しさが続いた

(新)テレコムビジネスグループ
製販一体組織 (連結9,000名規模)

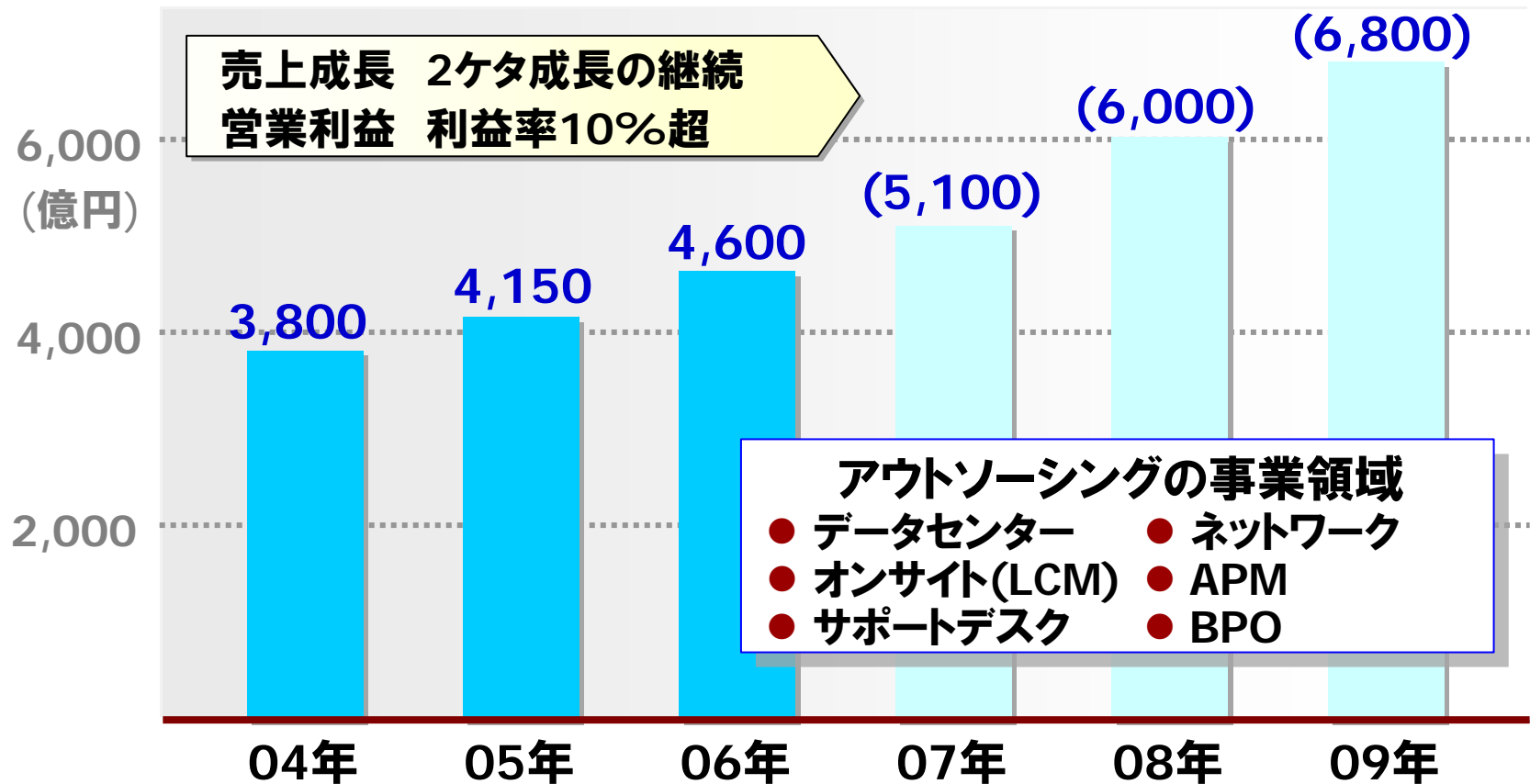
(07/5月)

- お客様の目線で、グローバルな顧客対応力、商品企画力、製品競争力を強化
- Super3G : 次世代基地局/端末開発をリード
- フォトニクス : 日米欧主要キャリアのニーズに応える次世代新製品投入
- リソース最適化 : 完全子会社化推進(アクセス、ワイヤレスシステムズ)

(3) サービスビジネスの飛躍

サービスメニューの拡大とサービス品質の向上による
アウトソーシングビジネスの着実な拡大を継続

アウトソーシング売上目標 (国内)

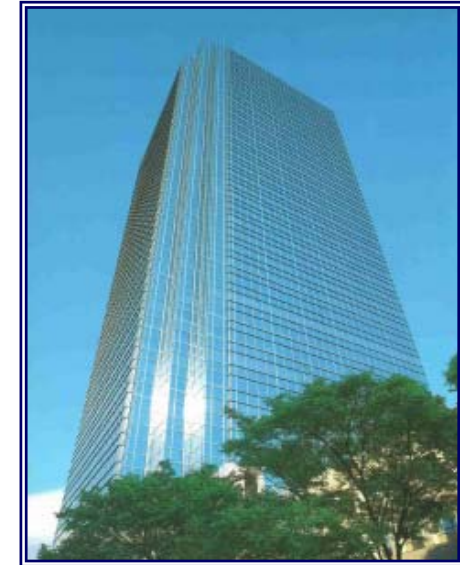


東京第2システムセンター開設(07年12月)

次世代IDCのモデルとして開設

1. お客様ニーズの変化に対応

- 電力増強(現センター比2倍)
- 運用要員レス(現センター比1/10)
- 都心アクセス性(最寄駅1分)・IX直結



2. 新たな技術基盤

- RFID(所在検知・自動警報予定)・供連れ防止
- 熱滞留監視・電力容量監視
- グローバルスタンダードに適うスペック[Tier最高水準/FISC準拠]

サービス品質の向上努力の継続

人とプロセスを改善しつづけ、
最新技術をサービスとして提供

- ISMS、ISO27001
情報セキュリティ管理全般に関する
第三者適合性評価制度
- ISO9001規格取得
品質保証に対応した国際規格
- ISO14001規格取得
環境保証に対応した国際規格
- プライバシーマーク取得
個人情報扱う電子システムを対象とした
セキュリティ認証プログラム
- ISO20000規格取得
ITサービスマネジメントの
国際規格

- ・ITIL適用
- ・情報管理対策
- ・環境対策
- ・内部統制対策
- ・DR対応
- ・BC対応



BPOサービスのメニューの拡大

基本サービス

コールセンター

エントリサービス

プリンティングサービス

デリバリサービス

トランクルームサービス

MO: Management &
Operation

業務サービス(例)

給与計算

ギフト業務

受発注業務

模擬試験業務

医療レセプト業務

⋮

お客様サポート
の経験を活かす

品質
MOサービス

ロジックLSI高速試作
MOサービス

デジタルエンジニアリング
MOサービス

社員健康増進
MOサービス

人事・総務
MOサービス

⋮

富士通自身
の経験を活かす

コンサルティング能力の強化

フィールド・イノベータの育成

富士通グループ：自らのフィールド・イノベーション

新生富士通総研
コンサルティング機能の集約

お客様と業務目線で語れる新しい人材の投入

見える化技術、富士通の業務/システム実践内容



ものづくり

調達

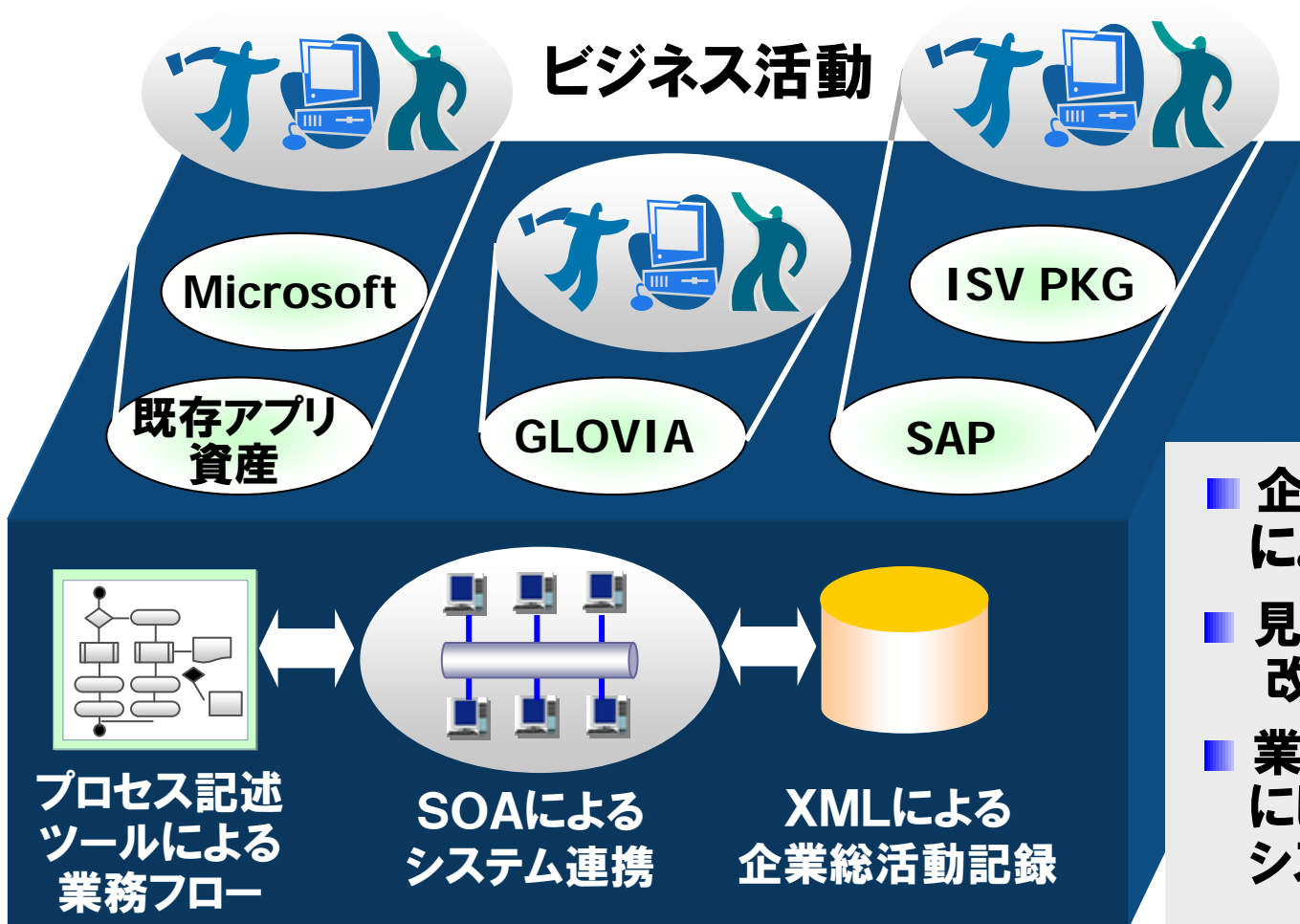
営業

経理

業務経験者

ビジネス活動統合基盤の提供

混在する多様なアプリ資産活用を実現する
統合的なミドルウェアソリューションの提供



- 企業総活動記録によるデータ統制・活用
- 見える化技術の実装に改善サイクルの実現
- 業務フローをベースにした内部統制とシステムの同期化

ビジネス活動統合基盤

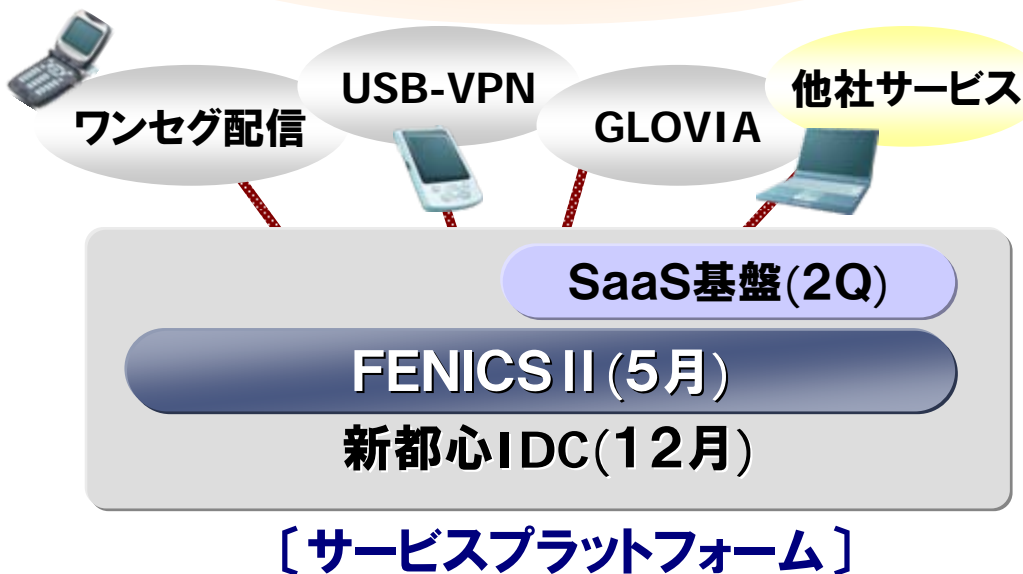
新しいサービスプラットフォームの投入

新しいネットワークの時代を先取りするサービスインフラ

《サービスオンネットワークの世界》

お客様のビジネス

SaaS、Web新サービス、端末活用サービス、など



- 競争力のあるサービス基盤
(先進IDC、マルチキャリアNW)
- ワンストップのサービス提供
(ネットワーク、ハード、SI)
- オープンソースを含む自社・
他社サービスの活用・組合せ

2007年度目標 - テクノロジーソリューション

成長軌道を確保しつつ確実な利益成長を目指す

(円)	05年実績	06年実績	07年目標	前年比
売上高	29,839億	31,570億	33,000億	+1,429億
売上成長率	1.7%	5.8%	4.5%	▲1.3
営業利益	1,530億	1,636億	1,850億	+213億
営業利益率	5.1%	5.2%	5.6%	+ 0.4
設備投資	931億	913億	1,100億	+186億

デバイスソリューション

NEW IDM ビジネスモデルの深化

電子デバイスの中期的な方針

**New IDMモデルをロジック事業で徹底し、
ボリューム・ビジネスへつなげる**

先端と基盤の バランス

- Fabライフサイクルに合わせた商品開発・製造
→継続的に利益をあげ、得られた利益を再投資

差異化技術と 価値創造

- ローリーク、ローパワーの強みを活かして
WWでボリュームを追求
- 「画像の富士通」の確立
- 「一発完動」の価値を追求
- ソフト力強化とソリューション型ビジネスへ

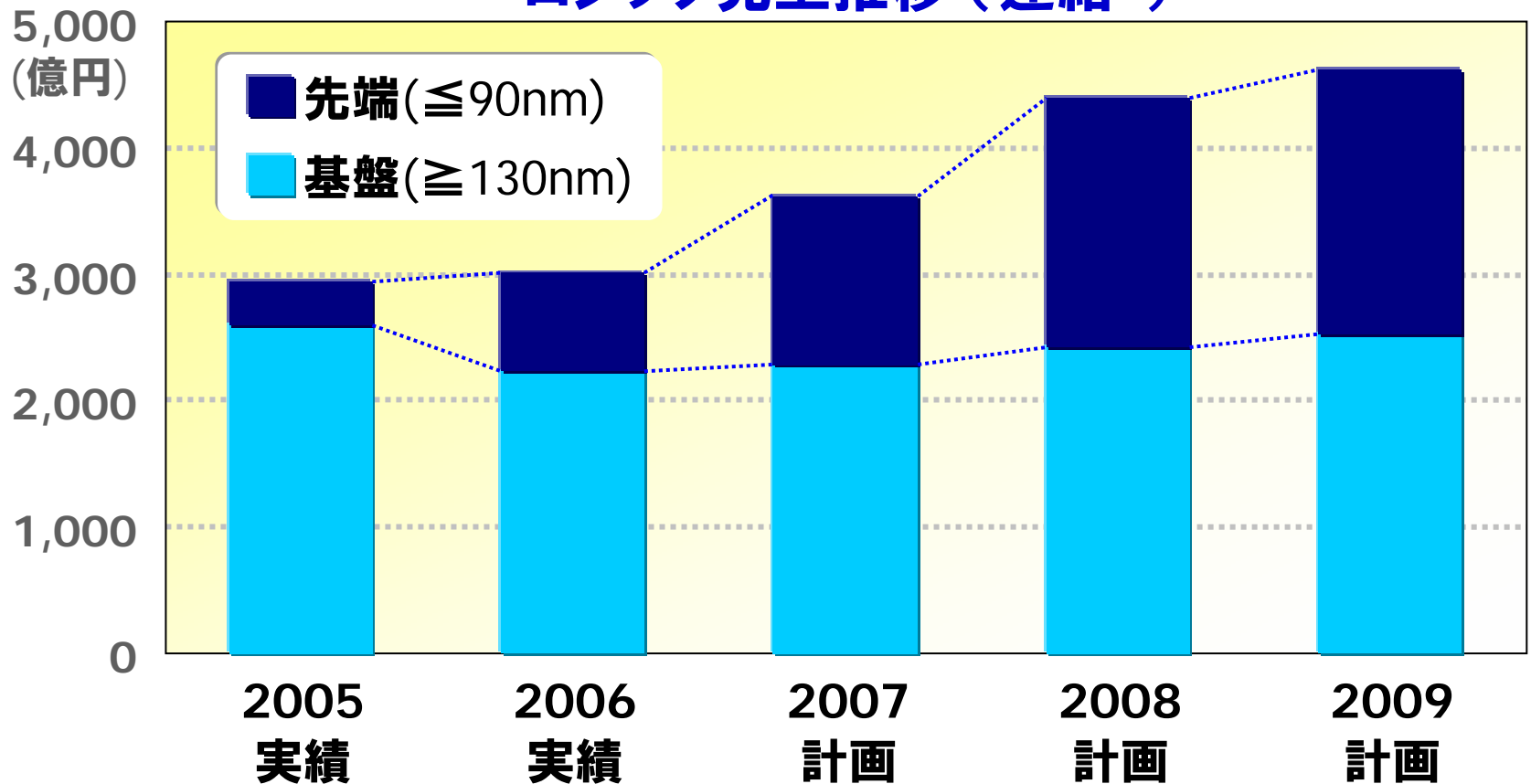
グローバル化 の更なる推進

- ASSP、基盤ロジック汎用品をWWに展開して
ボリュームを追求
- ASSP強化のためのグローバルなエンジニア増強

先端ロジック事業の拡大

90nm以降の先端テクノロジーを成長エンジンと位置付け
売上的大幅増を図る

ロジック売上推移（連結*）



*他社仕入品除く

需要変動に対応できる先端製造能力の最適化

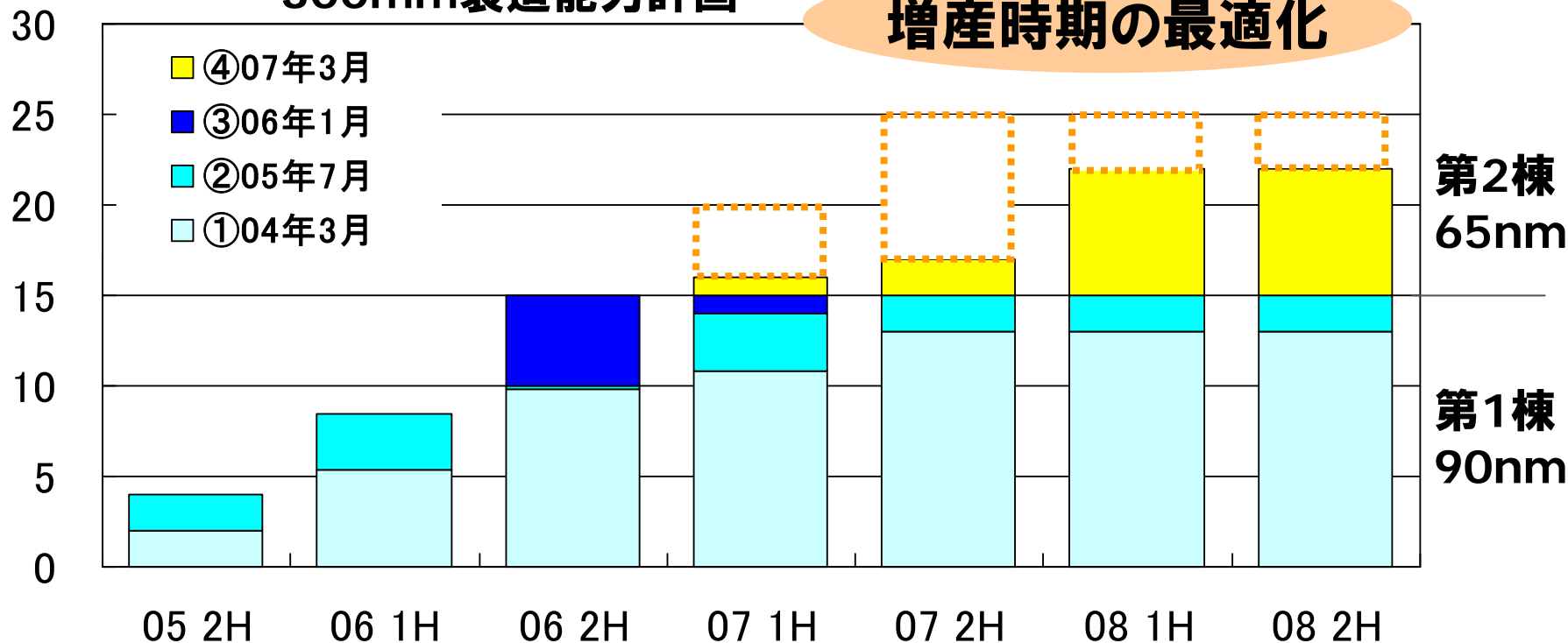
- 90nm: 06年下期に15K枚/月の能力構築を完了(予定通り)
- 65nm: 2007年4月より量産投入開始(予定通り)も、能力構築は所要に合わせて随時見直し実施

生産能力(千枚/月)

300mm換算

300mm製造能力計画

増産時期の最適化



世界トップクラスの先端ロジック製造能力を維持

2007年度 電子デバイス 重点施策

- **フロントラインの改革による営業力強化**
 - 営業統合・新会社化推進による製販一体の実現
 - アジア地区営業力強化による需要構造変化への対応
- **先端(≦90nm)のビジネス拡大と収益確保**
- **基盤ビジネス能力の拡充による収益力強化**
 - 富士通セミコンダクターテクノロジ(FSET)事業開始(07年4月)
製造能力：3万枚/月
- **後工程集約による事業効率の一層の追求**
 - 岐阜工場を九州工場へ集約(08年度完了予定)

2007年度目標 - デバイスソリューション

先端投資の負担はあるが、拡大基調を継続する

(円)	05年実績	06年実績	07年目標	前年比
売上高	7,075億	7,626億	8,200億	+573億
売上成長率	▲11.0%	7.8%	7.5%	▲0.3
営業利益	295億	190億	300億	+109億
営業利益率	4.2%	2.5%	3.7%	+1.2
設備投資	1,155億	1,662億	1,250億	▲412億

ユビキタスプロダクト ソリューション

独立事業として
グローバル・オペレーションを追求

ユビキタスプロダクトの中期的な方針

QCDと商品力を更に強化して競争を勝ち抜く

■ ハードディスクドライブ事業

- 高品質ブランド維持による既存ビジネスの拡大
- ヘッド・媒体における新技術での競争力確保
- 非PC市場の拡大

■ PC事業

- 高付加価値製品での収益確保と低価格によるボリューム確保
- 海外市場の拡大
- PCと携帯電話の融合を見据えた商品開発推進

■ 携帯電話事業

- ユビキタス時代の核になる無線テクノロジー優位性を追求
- 訴求力のある差異化商品の拡大
- プラットフォーム共通化でコスト競争力を向上

ドコモ、ルネサス、富士通、三菱電機、シャープ、ソニー・エリクソンの6社が、3G携帯電話プラットフォームを共同開発

ハードディスクドライブ事業

高品質ブランドの維持と商品力の強化で成長を持続

■ 新製品投入によるシェア拡大

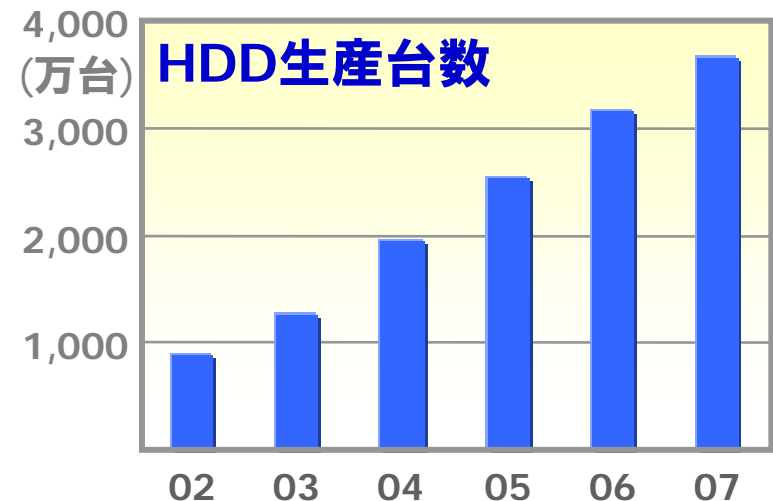
- 2.5型ATAでITからCEまでをカバーする業界最強の製品ラインを実現。(高性能, 業界最大容量, 車載)
- エンタープライズ向けHDDのラインナップを一新
2.5型毎分15,000回転対応HDD投入



■ 将来への成長に向けた強いテクノロジー開発

- 大記憶容量対応型磁気ヘッド開発
- 交換結合型磁気記録媒体(SFM)
恩賜発明賞を受賞(07年5月)

■ 主要グローバルPCベンダから安定したTCOの高評価を維持



PC事業/携帯電話事業

■ PC : 「使いやすさ」と「クオリティ」を追求 新しいコンセプト商品

UMPC



- コンバーチブル型で世界最小!
- 軽さ約580g
- 5.6型ワイド液晶

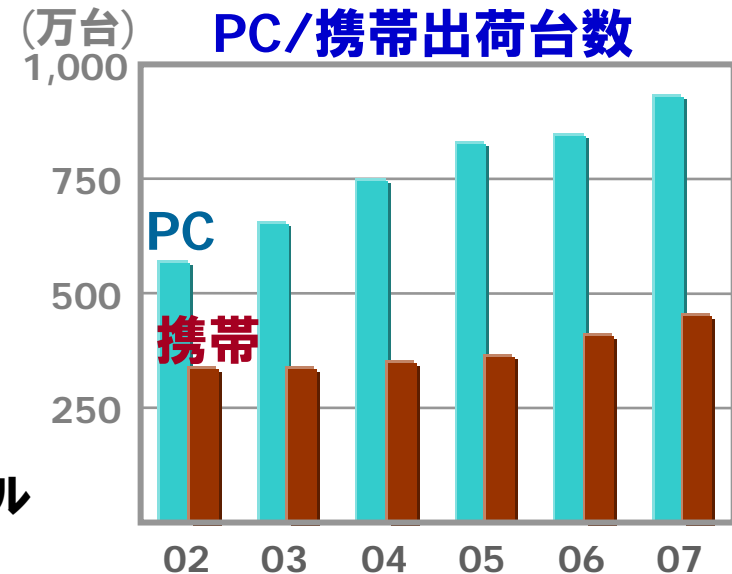
FMV-TEOシリーズ



エンターテインメント
リビングPC

■ 携帯電話: ラインナップ拡充と ビジネスインフラとしての可能性の追求

- F904i新発売
ワンセグケータイ史上最大3.1インチ大画面
- らくらくホンベシック投入
らくらくホン 1000万台突破
- ビジネス利用拡大への対応
携帯電話を活用した業務システム開発/運用ツール
Interstage Mobile Manager



2007年度目標 - ユビキタスプロダクト

成長は確保するが、更なる競争激化を織り込む

(円)	05年実績	06年実績	07年目標	前年比
売上高	10,599億	11,183億	12,000億	+816億
売上成長率	2.8%	5.5%	7.3%	+ 1.8
営業利益	348億	416億	300億	▲116億
営業利益率	3.3%	3.7%	2.5%	▲1.2
設備投資	194億	248億	300億	+51億

2007年度 目標

中期目標達成における2007年度の位置づけ

「富士通が変わる」年にする

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事業の健全化
- テレコムビジネスの構造改革
- サービスビジネスの飛躍

電子デバイスソリューション

- フロントラインの改革による営業力強化
- 先端(≦90nm)のビジネス拡大と収益確保
- 基盤ビジネス能力の拡充による収益力強化

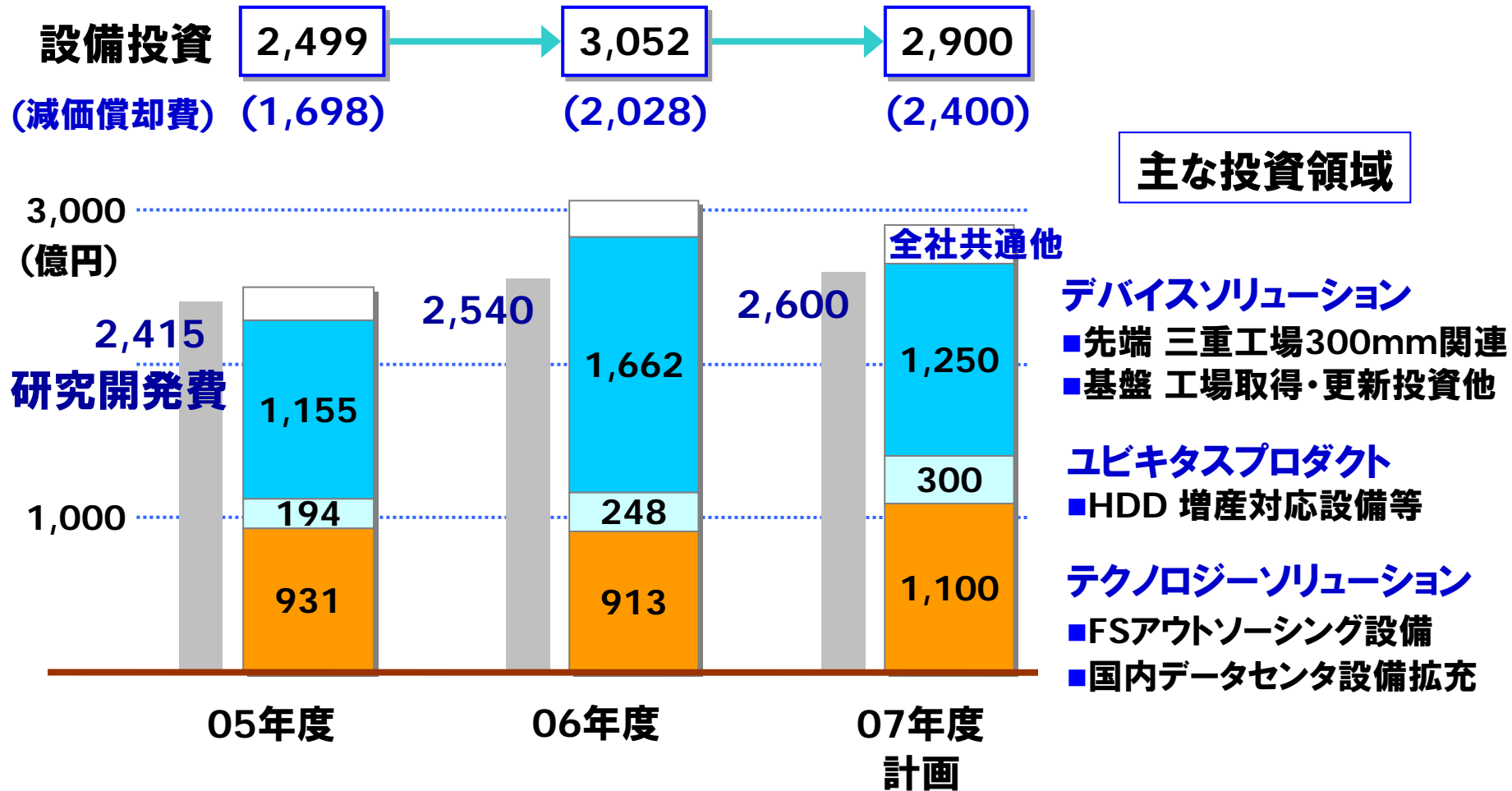
ユビキタスプロダクトソリューション

- HDD : 高品質ブランドの維持と商品力の強化で成長を持続
- PC : 「使いやすさ」と「クオリティ」を追求
- 携帯 : ラインナップ拡充とビジネスインフラとしての可能性追求

改革の実行 - 51項目の改革目標を設定

市場動向を睨んだ設備投資、R&Dを実行する

サービスへの投資は継続拡大



セグメント別営業利益 目標

各セグメントで確実に利益を生み、新たな投資へ

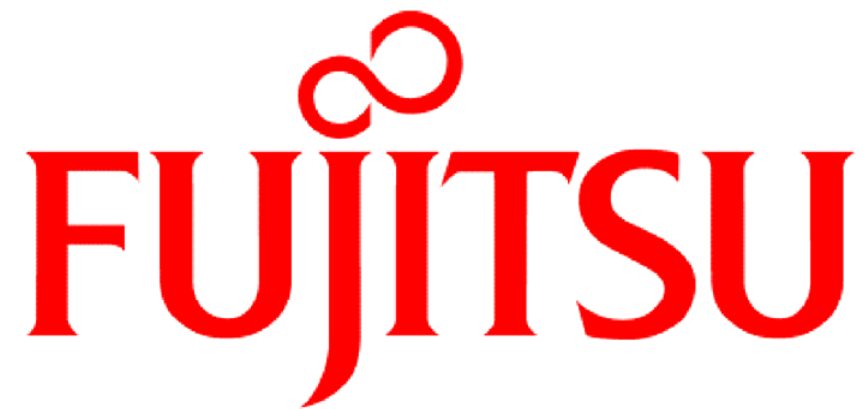
(億円)	06年度	07年度	
	実績	目標	前年比
テクノロジーソリューション	1,636	1,850	+213
サービス	1,561	1,700	+138
システムプラットフォーム	75	150	+74
ユビキタスプロダクトソリューション	416	300	▲116
デバイスソリューション	190	300	+109
その他	105	100	▲5
合計	1,820	1,900	+79

2007年度 全社業績目標

営業利益1,900億円をクリアして
中期目標達成へのチャレンジをスタートする

(億円)

	業績目標
売上高	54,000
営業利益	1,900億円
経常利益	1,500
純利益	750



FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

免責事項

このプレゼンテーション資料、及びミーティングで配布されたその他の資料や情報、及び質疑応答で話した内容には、現時点の経営予測や仮説に基づく、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述において明示または黙示されていることは、既知または未知のリスクや不確実な要因により、実際の結果・業績または事象と異なることがあります。実際の結果・業績または事象に影響を与えうるリスクや不確実な要素には、以下のようなものが含まれます（但しここに記載したものはあくまで例であり、これらに限られるものではありません）

- ・富士通の提供するサービスまたは製品にとって主要な地域（アメリカ合衆国、EU諸国、日本、その他アジア諸国など）のマクロ経済環境や市況動向。中でも当社顧客のIT支出に影響を及ぼすような経済環境要因。
- ・急速な技術変革や顧客需要の変動。及び富士通が参入しているIT市場、通信市場、電子デバイス市場での激しい価格競争。
- ・他社との戦略的提携や、合理的条件下での他社との取引を通じて、富士通が特定のビジネスから撤退し、関連資産を処分する可能性。およびこのような撤退・処分から発生する損失の影響。
- ・特定の知的財産権の利用に関する不確実性。特定の知的財産権の防御に関する不確実性。
- ・富士通の戦略的提携企業の業績に関する不確実性。
- ・富士通の保有する国内外企業の株式の価格下落が、損益計算書や貸借対照表などの財務諸表に与える影響。およびこの保有株式の株価下落により発生した富士通の年金資産の評価減とこれを補うために追加拠出される費用の発生による影響
- ・顧客企業の業績不振、資金ショート、支払不能、倒産などに起因する売掛債権の回収遅延や回収不能によって、当社が被る損害の影響
- ・富士通が売上高をあげている主な国の通貨、および富士通が資産や負債を計上している主な国の通貨と日本円との為替レートの変動により発生する為替差損益の影響（特に、日本円と、イギリスポンド、アメリカドルとの間の為替差損益の影響）