

●サーバビジネス戦略説明会 質疑応答議事録

日時 : 2007年10月3日(水) 16:00~17:30
場所 : 富士通汐留本社 24階大会議室
説明者 : 経営執行役常務 富田 達夫

質問者A

Q.利益水準は回復してきているとは言え、まだ2%程度と過去に比べると低いと感じますが、今後どのように改善させていくのでしょうか？また、売上、利益ではどの程度を目標とするのでしょうか？

A.社長の黒川も言っていますが、営業利益率は最低ラインで3%だと思っています。目標は5%程度です。2007年度はこの数字に近いものが出せると見込んでいます。このように改善ができてきた背景には、QCD やコストへの徹底したこだわり、SPARC Enterprise での Sun Microsystems 社との共同開発の成果があると思っています。今後さらにコストダウンを追求するとともに、競合力のある製品を投入し売上を拡大させていくことで、この5%という目標をさらに上回る結果を出していきたいと考えています。

Q.PRIMEQUEST は、製品発表当時に言っていたほど数量が伸びていません。また、市場そのものも大きく拡大しているようには見えません。今後どのようにビジネスを拡大させ、利益を出していくのでしょうか？

A.大きな流れは変わっていませんが、製品発表当初は、ミッションクリティカル分野のプラットフォームがメインフレームや UNIX から PRIMEQUEST にかなりシフトしてくると期待や観測がありました。そうした背景があって、当初の数量目標が打ち出されましたが、今回それを見直しています。

ミッション・クリティカルな分野はメインフレームだけでは戦えず、オープン系のミッション・クリティカル対応製品も必要です。そのため、PRIMEQUEST と SPARC Enterprise の2つで、ミッション・クリティカル分野に対応していきたいと考えています。メインフレームからオープンシステムへの移行において、Linux でのシステム開発も推進しています。PRIMEQUEST は当初見込んでいた数量は出せていませんが、他のサーバ製品ラインアップを含めた4本の柱の一つとして、バランスをうまくとりながらやっていきます。

ただし製品開発については、4本の柱を持つことによる負担がかなり大きくなるため、PRIMERGY は富士通シーメンスコンピュータと、UNIX サーバは Sun Microsystems 社と協力し、開発コストをセーブしながらやっていきます。各プラットフォームをきちんと提供していくことが、ビジネスを上昇させていくための力になっていくと考えています。

質問者B

Q. Sun Microsystems 社が次期サーバ(Rock、Niagara)を開発していますが、富士通はこれらの開発に参画するのですか？今後の Sun との関係はこれまでのように続いていくのですか？

A.他社との関係について将来を約束することは出来ませんが、現時点で Sun Microsystems 社とは上位機種に関しては富士通、下位機種については Sun

Microsystems 社という役割分担を決めています。Rock がどういう位置づけになるかは現時点ではわかりません。今後の両社の役割分担等については未定ですが、Sun Microsystems 社とは Solaris 製品を今後も継続して提供していくという点で中期的なコミットをしており、今後も両社で連携して製品提供を続けていきます。

Q.サーバ部門生え抜きでない方がサーバ部門のトップになられたことは過去にあるのですか？今後、サーバ部門でこれまでの経験をどう生かしていけますか？

A.生え抜きではありませんが、以前はサーバ部門におりました。直近3年間は携帯電話事業を担当しておりました。富士通社内でのローテーションがありますので、過去のサーバ部門のトップもいろいろな部門を経験しております。

携帯電話事業を担当していたときに得た、製品の品質、耐久性等のシミュレーションや設計技法等のノウハウはサーバ開発においても共通して生かせると考えています。製品サイクルやユーザの違いはありますが、QCD を徹底的に追求していきたいと思います。

Q.SPARC Enterprise は、自社の半導体を活用しているようですが、今後は自社半導体の重要度は下がっていくのですか？

A.これまでも自社サーバの半導体について 100%自社製品を採用していたわけではありません。しかしながら、自社の半導体を活用することで開発期間の短縮や、技術力の維持／向上に繋がっていた点があります。今後も半導体事業とサーバ事業の双方にメリットがある限り、自社製品の採用は継続していきたいと考えております。

質問者 C

Q.サーバの集中から分散、分散からシステム統合という流れを受け、今後どういったビジネスを展開していきますか。

A.お客様内の乱立したサーバを PRIMEQUEST や SPARC Enterprise で1つにまとめること、またはブレードサーバで複数のサーバの統合を進めることを行っていきます。そして、これらの統合の延長線上にデータセンタービジネスがあります。

Q.半導体部門の今後の生産方針に対応した、サーバ事業における自社半導体を使う上でのスタンスを教えてください。

A.45 ナノテクノロジーでの自社半導体が生産され、それを使用できるのであれば、それに合わせた設計も行っていきます。45 ナノ以降、半導体部門のビジネスの方向性と考え方に相違があっても、自社製の半導体を利用しないということはありません。

質問者 D

Q.ストレージの利益率の状況はいかがですか。

A.個々の利益率は開示していません。ストレージシステムについては、メインフレーム向けが中心で、オープンシステム向けが弱かったのですが、最近はオープンシステム向けの比率がかなり大きくなってきています。そのような状況下で利益率が上昇していることから、ストレージシステムはきちんと利益を出せる体質になりつつあると言えます。

Q.サーバとストレージのビジネスモデルは同じと考えてよいのでしょうか？

A.現状のストレージビジネスは、サーバに付随して売れているケースが多く、サーバのビジネスモデルとは若干異なります。現在ストレージシステム単体でのビジネスも少しずつ進めています。まだ事例は少ないですが、例えばアジアで ETERNUS を販売し、そこからシステムの商談へと繋げていくといった波及効果を生み出すようなものもあり、こうしたビジネスモデルをうまく拡大させていきたいと思っています。

Q.各サーバ製品の開発費の割合はどのようになっていますか？

A.個々の開発費は開示していませんが、メインフレームについては UNIX サーバの開発との共通化を進めています。また、PC サーバでは富士通シーメンスコンピュータと、UNIX サーバでは Sun Microsystems 社との共同開発を進めており、こうした取り組みによって開発費の増大を抑えています。

Q.サーバの利益率が改善していますが、これは開発費が抑えられた効果によるものですか？

A.営業利益率の改善は、開発費の抑制やコストの削減などによる総合力の結果です。一つは売上に頼らない営業利益率の改善という意味で、開発の効率化、短期化を進め、開発費、人件費の削減を実現しています。加えて、富士通全体で推進している営業費用の削減による効果も出てきています。もう一つは、競争力のある製品をリリースすることによって売上を拡大し、利益を拡大するという方向性ももちろん重視しています。開発費については、今後大幅に増加することなく、現在のラインナップを継続できると考えています。ただし製品によって開発サイクルが異なるため、年度によって費用のばらつきは多少あると思います。

Q.ある機種で開発費が削減できた場合、その削減できた分は別の機種への開発費に回されるのでしょうか。もしくは、削減分だけ営業利益として上乗せされるのという考え方でよいのでしょうか。

A.基本的には、各機種に当初の予定通りに開発投資をしていきます。削減できた分、単純に他の部分に多く投資したからといって、良い製品ができるとは限りません。やはり全体のバランスと時間軸が重要です。ただし、他社の開発動向や市場全体の動き、損益の状況などを見ながら、開発投資について総合的に判断していきます。

Q.サーバビジネスから、サービスビジネス、ストレージシステム、企業向け PC、ミドルウェアの分野に対して波及効果が生まれるとのことでしたが、その波及効果の利益面での配分はどのようになるのでしょうか。また、各分野に波及効果が現れるまでのタイムラグはどの程度でしょうか。

A.それぞれの分野で利益にばらつきがありますが、それぞれのビジネスの中で投資に見合うリターンを実現できるようにすることを念頭においています。

タイムラグについては、ストレージシステムとミドルウェアでは、サーバが売れるのとほぼ同時に波及効果が現れると思います。その中でもストレージシステムについては、後々に増設などが発生するため、徐々に現れてきます。企業向け PC も同じイメージです。サービスビジネスについては、すぐに波及効果が出てきますが、一部保守・運用などのストックビジネスについては、契約年数に合わせて波及効果が現れます。

Q.従来の富士通の国内ビジネスでは、サーバビジネスとサービスビジネスの中で利益が行

き来していただけていないのですか？

- A. サーバビジネスとサービスビジネスの中で利益が行き来していたということではありません。どちらについても、損益が悪化していた時にはそれぞれにその時なりの悪化要因があったと思っています。従って、今回仮にサーバの損益が回復したからと言って、その分サービスが悪化するとは、我々は考えていません。

質問者 E

Q. SPARC Enterprise は Sun Microsystems 社の Rock の開発が順調に進んだ場合も販売を継続する予定ですか？

- A. Sun Microsystems 社との取り決めによって、次期製品に関するお話は出来ません。今後も当社は Solaris 対応製品の提供を続けていきます。

Q. 黒川社長の経営方針説明会でサーバ機種の集約（1/3 にする）というお話がありましたが、その後の進捗について教えてください。

- A. サーバ集約については誤解があります。各ラインナップのオプション製品が非常に多く、営業が売りづらい状況にありました。これらの商品点数を削減することを指しています。決してラインナップを削減するという訳ではありません。進捗については、順調に減らしています。

質問者 F

Q. ETERNUS の売上の中で、単品で売れている割合とサーバなど他のビジネスに付随して売れている割合はどちらの割合が多いですか？

- A. 海外では単品での販売が中心ですが、全体としては、サーバなど他のビジネスに付随して販売するケースの方が多くなっています。

Q. ETERNUS 単品の売上比率が低い理由は、これまで単品で売る形のビジネスがなかったことが原因であり、品質はストレージ専門メーカーと比べて、競争力はあると理解してよろしいですか？

- A. 品質面での競争力は高いと考えています。当社の場合、システムを構築する中で販売していくビジネスが中心であり、今後、単品でのビジネスも拡大したいと考えています。

Q. 調査会社の市場データをみると、海外サーバ市場は伸びているものの、国内サーバ市場は先細りしていくように見えます。こういった状況を踏まえ、富士通の市場に対する考え方を教えてください。

- A. 国内は既に成熟市場であり、今後システム統合が進む中で、導入されるサーバ数、売上も低成長が続くと想定していますが、データセンターサービスは拡大しており、それに向けた高付加価値のサーバ需要は今後も拡大していくと考えています。一方、海外市場は新しい市場が多く、今後も成長が見込めます。

Q. 富士通のサーバ売上は、直近 2～3 年増えていますか？

- A. ほぼフラットで推移していますが、今年は SPARC Enterprise の出荷開始などで、増加しています。

Q.06 年度から 07 年度で損益が改善する要因として、増収効果、製品構成の変化による効果、開発費を中心とした固定費の削減効果、この3つがどの程度の割合で貢献してくるのか、07 年度から 08 年度についても教えてください。

A.06 年度から 07 年度にかけては、様々な改善要因がありました。コスト削減は勿論ですが、UNIX・PRIMERGY の売上が増加したことによる増収効果も寄与しています。08 年度は、売上がフラットでも利益を創出できる体質にするのと同時に、製品が充実しつつあるので、今後は売上也増やしていきたいと考えています。

Q.08 年度の開発費は 07 年度に比べ、どうなりますか。

A.現時点では、ほぼ同水準を想定しています。

質問者 G

Q.UNIX サーバについては、サービスビジネスへの波及効果があると思いますが、間接販売の比率が高い PC サーバにウェイトがシフトしたとき、サーバの販売方法は変わりますか？

A.サーバ単体でビジネスを行う場合と、システムでビジネスを行う場合があります。PC サーバの場合、サーバ自体の性能は勿論のこと、中堅市場であればコンパクトサーバなどの差異化製品を提供するなど、様々なアプローチがあります。その中でも、「TRIOLE」の具現化がお客様へ最も効果的なアプローチだと考えています。

Q.海外で PC サーバを拡販していくための施策を教えてください。

A.現状、PC サーバのビジネスは、日本と EMEA が中心となっています。現状の海外における PC サーバのビジネスを考えると、サーバ単体でのビジネスが中心となっているので、性能の強化を推し進める事が、競争力強化につながると思っています。これは富士通シーメンスなど海外拠点と連携して進めていきます。

Q.基幹 IA サーバ (PRIMEQUEST) を伸ばしていくと、将来的に UNIX サーバ (SPARC Enterprise) とバッティングして行く事になると思いますが、いつまで UNIX サーバを継続するのですか。

A.将来どうなるかは、結果的にお客様が決めていく事なのではっきりとは分かりませんが、どちらかが完全なくなるという事はないと考えています。PRIMEQUEST に変えるお客様も当然いると思いますが、UNIX にこだわるお客様もいると思います。現時点では、両方対応したいと考えています。

Q.海外でのストレージ (ETERNUS) の単品販売は、将来的な PC サーバ (PRIMERGY) 拡販の布石ですか。

A.それだけが目的ではありません。単品での販売も推進しますし、PC サーバとの相乗効果も狙います。

質問者 H

Q.データセンターのビジネスが伸びるとの説明がありましたが、データセンター向けサー

バビジネスの状況を教えてください。

A.既に、外部のいくつかのデータセンターでは、当社のサーバが導入されていますが、データセンター向けのラインナップは、これから強化していく分野のため、現時点ではそれほど多くはありません。

Q.PRIMEQUEST の製品ロードマップに Quad Core の記載がありましたが、Intel からは最近 Itanium に関するコメントがありません。Intel との今後のパートナーシップについて教えてください。

A.IPF (インテル Itanium プロセッサ・ファミリー) そのものについて、当社からコメントは出来ませんが、IPF のロードマップについては、フォローしていきたいと考えています。但し、当社は IPF ではなく、良い製品にこだわっているため、今後基幹 IA サーバを推進する上では、様々な事を検討していきます。

Q.ブレードサーバに SSD の搭載を検討しているとの事ですが、こういったタイミング、条件が整えば採用するのか教えてください。

A.新しい技術のため、コストや品質など含めて検討している段階ですので、まだ明確にはお話できません。

以 上