

みずほインベストメントコンファレンス 質疑応答メモ

日時 : 2008年12月9日(火) 9:30~10:15
場所 : ザ・リッツ・カールトン東京 2階グランドボールルーム EAST
説明者 : 富士通株式会社 経営執行役上席常務 CFO 加藤和彦

質問者A

Q: HDD、半導体、携帯電話の事業再編について教えてください。

A: HDDは、ウルトラローコスト PC 向けの需要が拡大しており、当社が得意としている高性能、高品質の HDD 需要はそれほど伸びていません。欧州ではウルトラローコスト PC のシェアが全体の約 1/3 にも達しており、日本でも 10%を占めるなど、急速にシェアを拡大しています。このような状況下で、単独で事業を行うのは非常に難しく、提携等について、他社と様々な話し合いをしていますが、早急に方向性を決めたいと考えています。

当社の半導体事業は、先端テクノロジーに投資を行い、個々のお客様の仕様に対応した ASIC 型のビジネスが主体です。顧客上位 10 社でかなりのウェイトを占めており、お客様の最終製品があまり売れない現状では、半導体事業もかなり厳しい状況です。当然、当社だけでなく、半導体各社みな苦しんでいます。次の先端テクノロジーである 32nm については、主要な製品が何になるのかまだ見当がつかないため決まっておらず、このような状況下では、先端への投資を実行できません。今後、生き残りをかけ、業界再編の話が加速してくると思いますので、当社もできるだけ早い段階で方向性を決めたいと考えています。

携帯電話は、ドコモ向けにフォーカスして事業を行っています。国内市場が成長しない中でも、更新需要を確実に取り込むことで、安定した出荷ができています。販売制度の変更により、買い替えサイクルの長期化が懸念されますが、月産 30 万台程度出荷できれば、利益をだすことができるので、今後も継続していきたいと考えています。また、2010 年から LTE がスタートしますが、携帯電話を使った企業向けサービスもそれを期に、拡大すると期待しており、現時点では、携帯電話事業の売却は考えていません。

質問者B

Q. 中期的な視点から、海外ビジネスの展開を中心とした富士通がとるべき施策や方向感について教えてください。

A. 事業ポートフォリオの中で、課題事業についてはスピードをもって対処していきます。その中で我々が考えている一番重要なポイントはテクノロジーソリューションの営業利益率 7%以上の達成です。

今、グローバルで戦っていくためには、営業利益率 10%が必要となってきました。各地域で見ると、日本や欧州は収益体質が固まってきていますが、北米やアジアは未だに良くなく、改善を進めたいと考えています。

その中で一つのドライバーとなるのが、ドイツの富士通シーメンスコンピュータ

(FSC) です。FSC の大株主で強い繋がりのあるシーメンス社はお客様として重要と考えています。サービスビジネスの横展開を考えていくと、各地域に応じて商談規模の大小に対応できるよう英国の富士通サービス (FS) のビジネスモデルをカスタマイズし、サービスだけではなく FSC が作る IA サーバを一緒に売る形でのビジネスを進めて、グローバルでシナジー効果を出していきたいと考えています。また FSC のコンシューマ向け PC は採算が落ちており、3 月までにその方向性を考え、完全子会社化する 4 月にはサーバとサービスを中心にビジネス展開をする会社に変えていこうと考えています。

質問者 C

Q: 先日行われた別のカンファレンスで、野副社長がプロダクトとサービスは車の両輪だとお話されていましたが、サーバを支える半導体事業については、どのような位置づけだと考えていますか？

A: 当社の半導体事業は、メインフレーム、SUN と協業している UNIX サーバ向けにチップを供給しています。我々の開発レベルにあったものをタイムリーに供給してくれる半導体企業もあると思いますので、半導体事業を絶対に内部にもっていかなくてはならないということではありません。

Q: フリーキャッシュフローが 1000 億円程度毎年出せる体質になった認識していますが、半導体事業への設備投資・研究開発が今後減少すると仮定した時、新たな使い道について教えてください。

A: ここ数年は、フリーキャッシュフローを有利子負債の削減に当ててきました。現在ではキャッシュを 5000 億円程度持っていますが、09 年度には CB を中心に社債 3000 億円の償還や、先日発表しました FSC の買収資金などもここから手当てすることになります。今年度のフリーキャッシュフローは約 1000 億円と予想していますが、グローバルでの成長を実現するためには、ある程度の M&A も必要になってくると思います。

質問者 D

Q. 中期計画では、海外ビジネスの拡大を狙い、利益率を高めていこうとしていますが、株主への還元という意味で、中期的な施策はありますか。

A. 海外売上高比率 40%を中期目標として掲げましたが、この意味は日本の市場の成長率は 1～2%程度と考えており、今後富士通グループとして成長していくには海外ビジネスは不可欠であると考えました。その中で FSC を完全子会社化することで中期計画である海外売上高比率は達成できますが、問題は利益率です。連結ベースでの営業利益率は 5%を計画していますが、足元では苦しい状況です。またキャッシュを生み出していく上で重要な棚卸資産回転数の改善も進めます。現状は月当り 1 回転程度ですが、2 回転にすることでキャッシュ創出力が高くなると考えています。

今期の配当は現時点では年間 10 円を考えています。今後、課題事業への対処、ビジネスリスクの減少、キャッシュ創出力が高くなることで、株主の皆様に対して、税引後純利益に対して 3 割程度の配当性向をお約束できるような企業になりたいと考えてお

ります。

質問者 E

Q: 2004 年度にサービスの営業利益率が一時的に悪化した要因と、今後の利益率の改善について教えてください。

A: IT バブル後、不採算プロジェクトの発生によりサービスの営業利益率が一時的に落ち込みましたが、社内体制の見直しを図ることで不採算プロジェクトを抑え込み、2005 年度以降は利益率を改善することに成功しました。さらに、富士通サービスのお客様への提案力強化が功を奏し、売上が拡大するとともに利益率が改善し始め、英国を中心に欧州のビジネスが軌道に乗り始めました。昨年度ドイツ、スウェーデンの会社を買収しましたが、目的はこれまで弱かった欧州民需ビジネスの拡大です。民需ビジネスは価格的に厳しい商談もありますが、日本で培ったプロジェクトマネジメントを富士通サービスに持ち込むことで、利益率の改善も進んでいます。こういったさまざまな手を打ちながら徐々に利益率が改善してまいりましたが、現状の利益率では、満足していません。サービスを中心にテクノロジーソリューションで 10%程度まであげていかなければ、グローバルな競争の中で勝ち残ってはいけません。今後はアウトソーシング事業をグローバルに展開することで、利益率の更なる改善を図っていきたいと考えています。それを進めるために、強い自社のサーバなどのプロダクトをもっていることが重要なポイントになります。強いプロダクトと強いサービスの両輪でグローバルに展開することで、利益率を上げていきたいと考えています。

以 上