富士通グループ再編による
中堅市場への取り組み強化について

～富士通ビジネスシステム完全子会社化～

2009年5月21日

富士通株式会社
株式会社富士通ビジネスシステム

Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

富士通ビジネスシステムの完全子会社化

FUJITSU

■ 本日、両社は富士通が富士通ビジネスシステム（ＦＪＢ）を完全子会社化するための株式交換契約を締結しました。

■ 平成21年10月1日、ＦＪＢは、富士通グループの「中堅市場向けテクノロジーソリューション」を担う中核会社として生まれ変わります。

平成21年　6月23日	ＦＪＢ株主総会
平成21年　7月28日	上場廃止（予定）
平成21年　8月　1日	株式交換効力発生日（予定）
平成21年10月　1日	新生ＦＪＢ　スタート

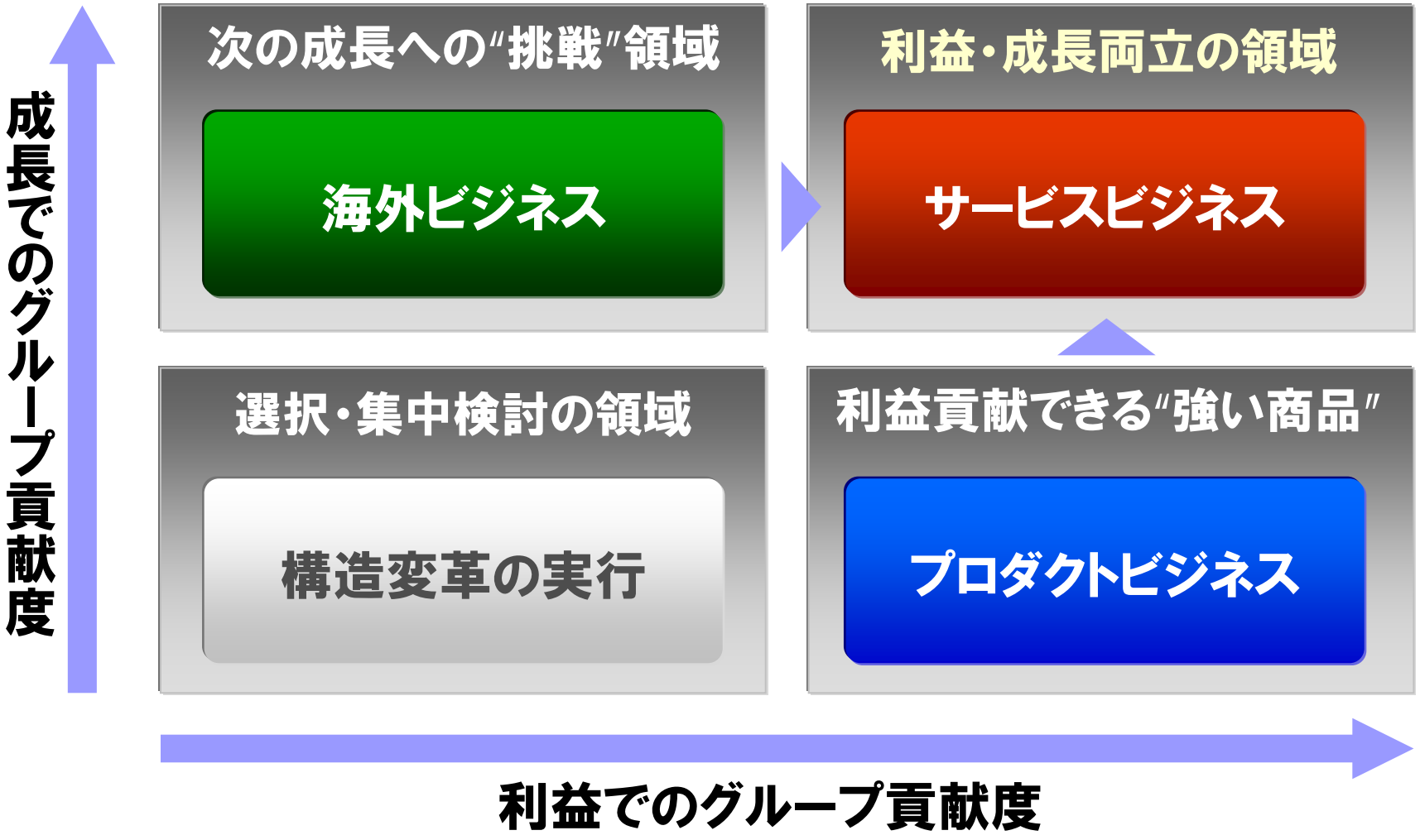
Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

グループ再編の位置付け（１／２）

FUJITSU

【富士通のポートフォリオ】

利益と成長への貢献が、事業リソース投入の判断軸



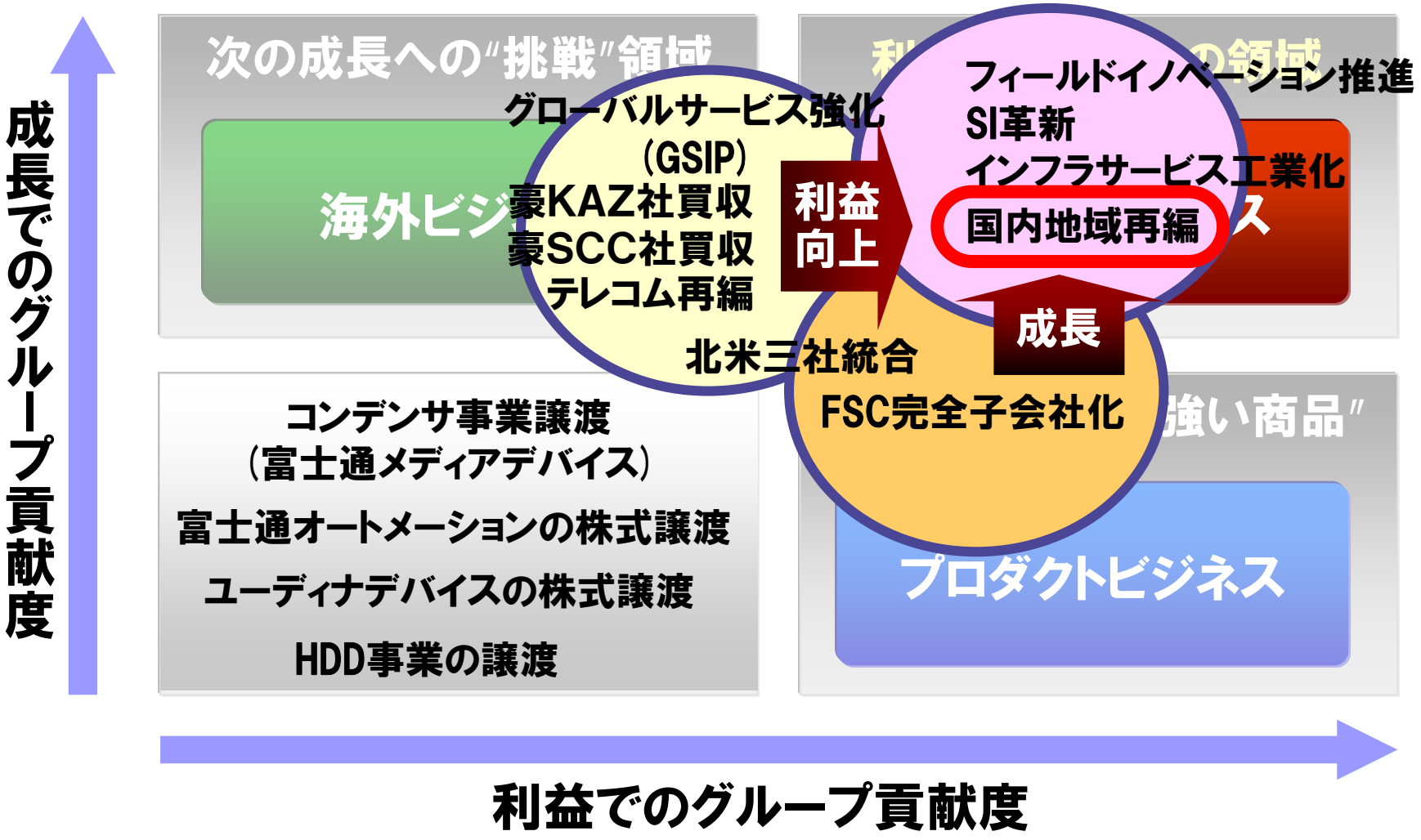
Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

グループ再編の位置付け（２／２）

FUJITSU

【富士通のポートフォリオと成長戦略】

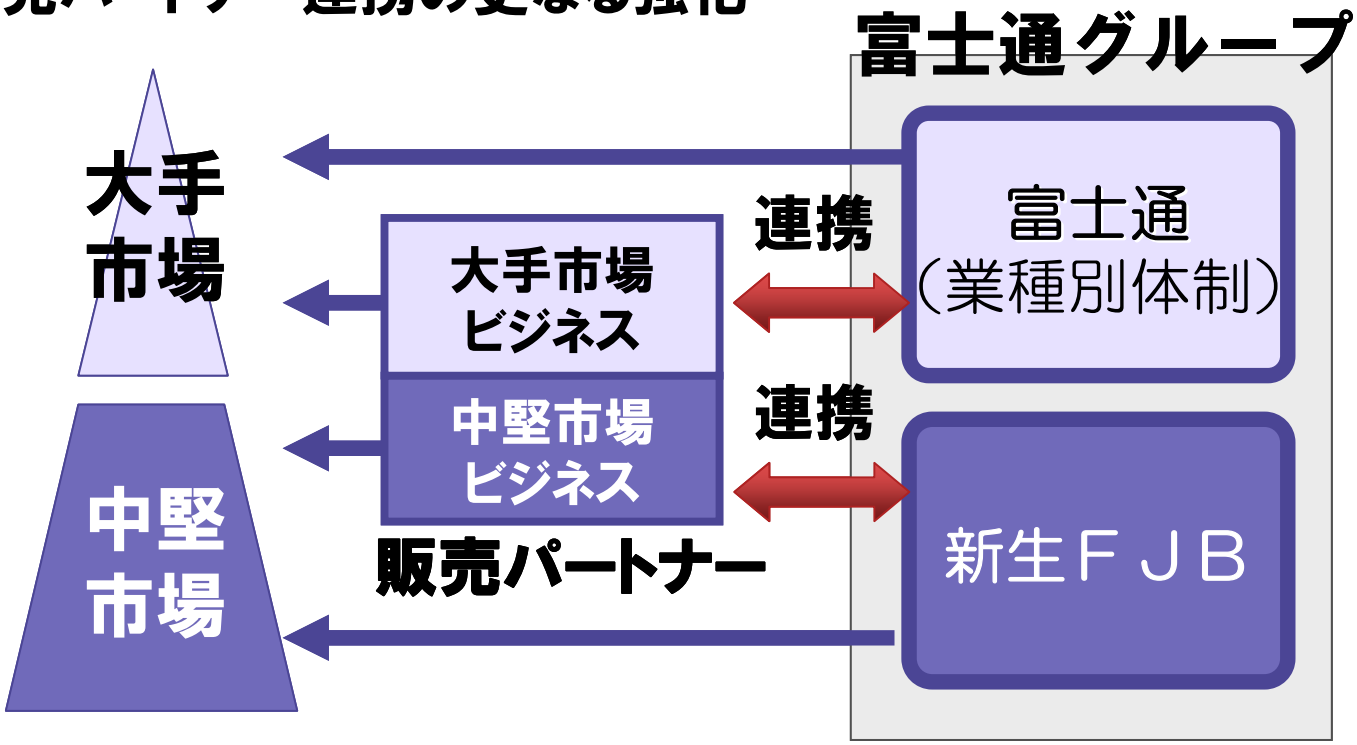
プロダクトビジネスの拡大と海外ビジネスの収益力強化



Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

国内地域再編の考え方

- 顧客を起点とした営業体制の確立によるタイムリーなソリューション提供
- 大手市場： 富士通による業種別営業体制【４月１日実施】
  - ・業種専門性による強い営業、営業パワーの「集中」
- 中堅市場：『新生FJB』および販売パートナーによる営業体制
  - ・富士通グループの中堅市場向けビジネス機能の集約
  - ・販売パートナー連携の更なる強化

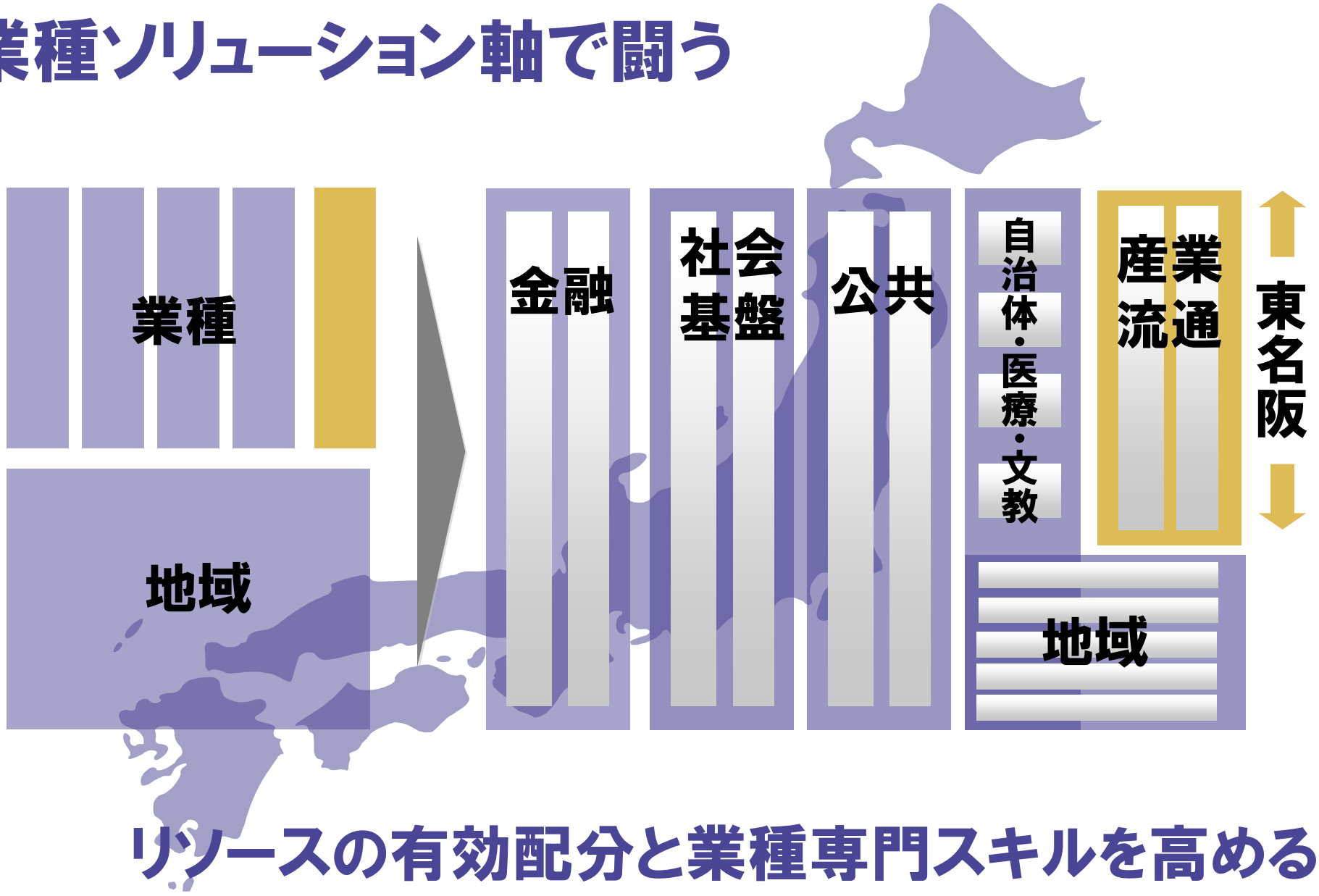


Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

大手市場向け営業体制（４月１日実施）

FUJITSU

業種ソリューション軸で闘う

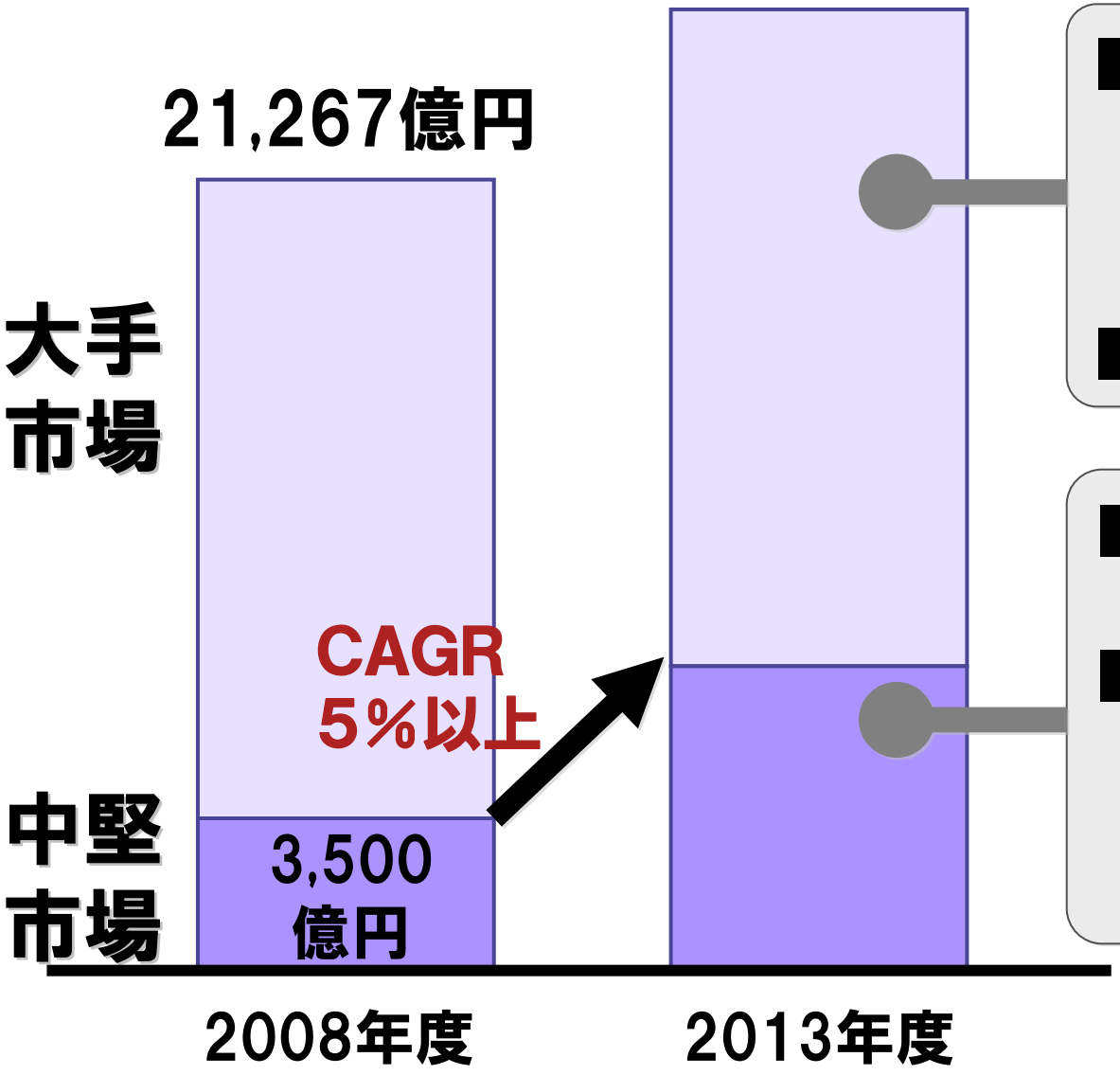


リソースの有効配分と業種専門スキルを高める

Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

中堅市場ビジネスの目標

国内テクノロジーソリューション売上規模



■付加価値拡大による利益拡大
・業種ノウハウ
・フィールドイノベータ投入
■PRIMERGY拡販

■売上拡大による利益の拡大(増収増益)
■量を売れる営業体制の構築
・PRIMERGY拡販
・パッケージ拡販

Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

新生FJBの方向性

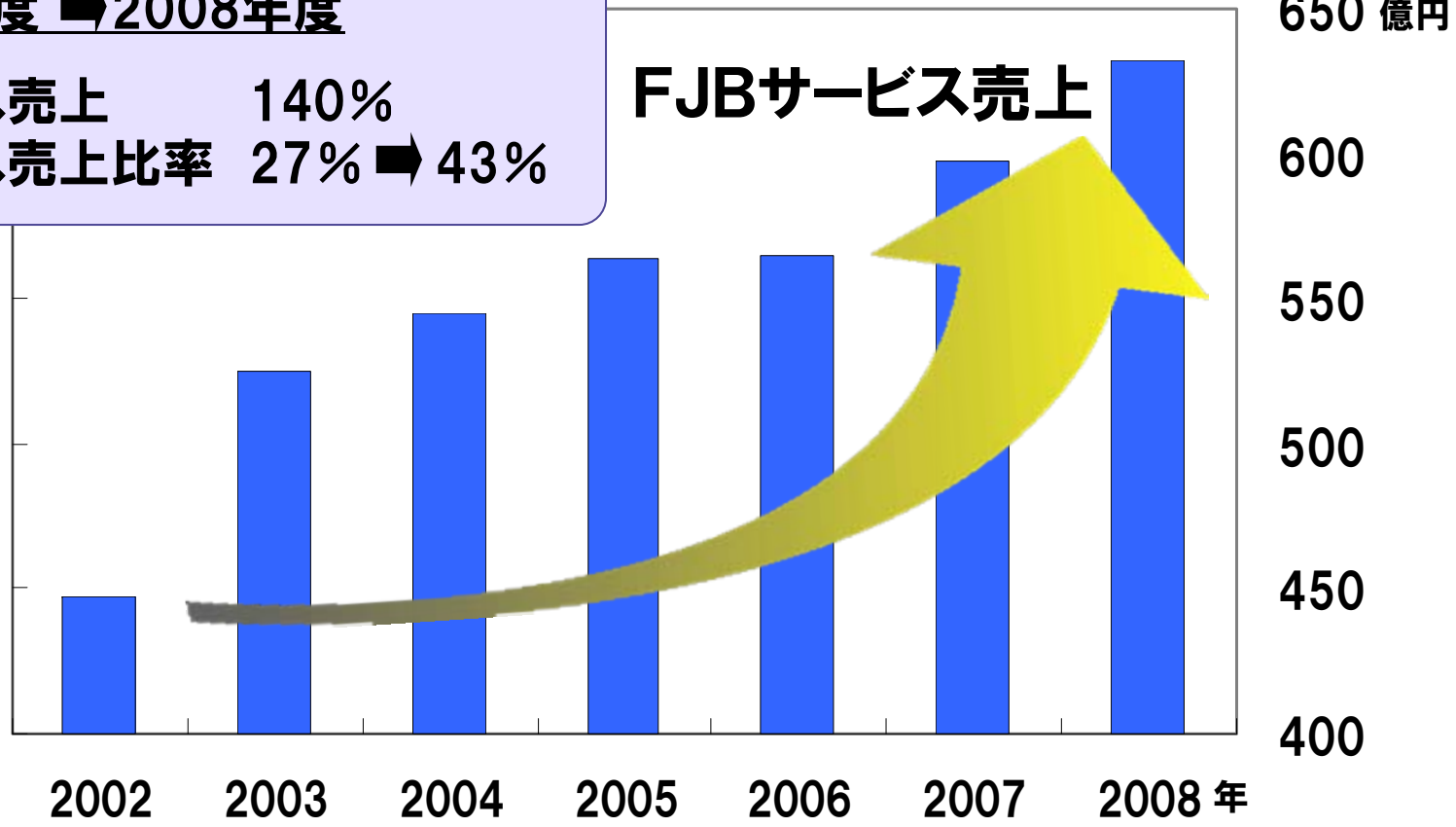
Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

FJBのソリューションビジネス～何故、FJBなのか？～

■ ハード中心から「ITニーズ対応型」のビジネスへと転換

2002年度 ➡2008年度

- ➢サービス売上　140%
- ➢サービス売上比率　27% ➡ 43%

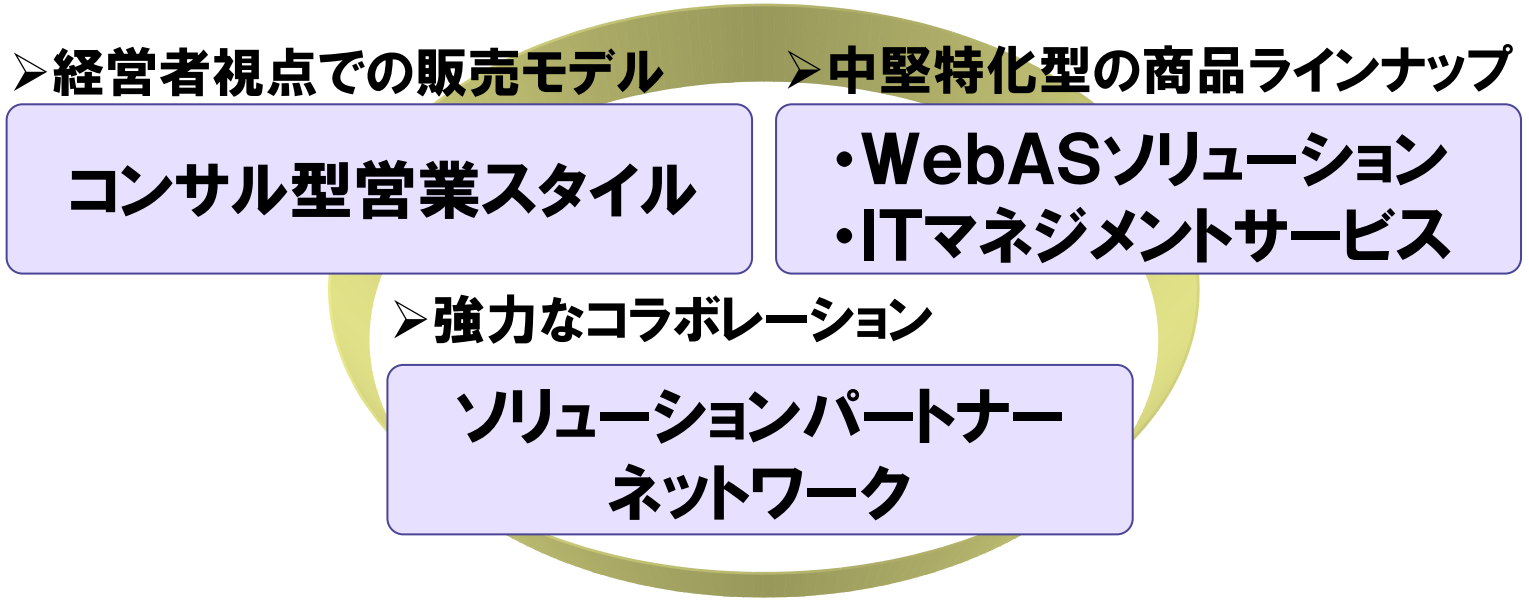


Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

FJBの中堅市場向け事業 ～何故、FJBなのか？～

FUJITSU

■ 中堅市場に特化した独自の営業・ソリューション戦略に基づき、商品開発、販売、デリバリ、サポートまでをワンストップ提供



中堅4万社のお客様をサポートする
富士通グループ屈指の中堅市場プレーヤー

Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

再編の方向性

FUJITSU

■ 富士通グループの中堅市場向け事業リソースの集中

1. 営業機能の一本化

2. 商品化機能の集約・強化

3. パートナー様との協業

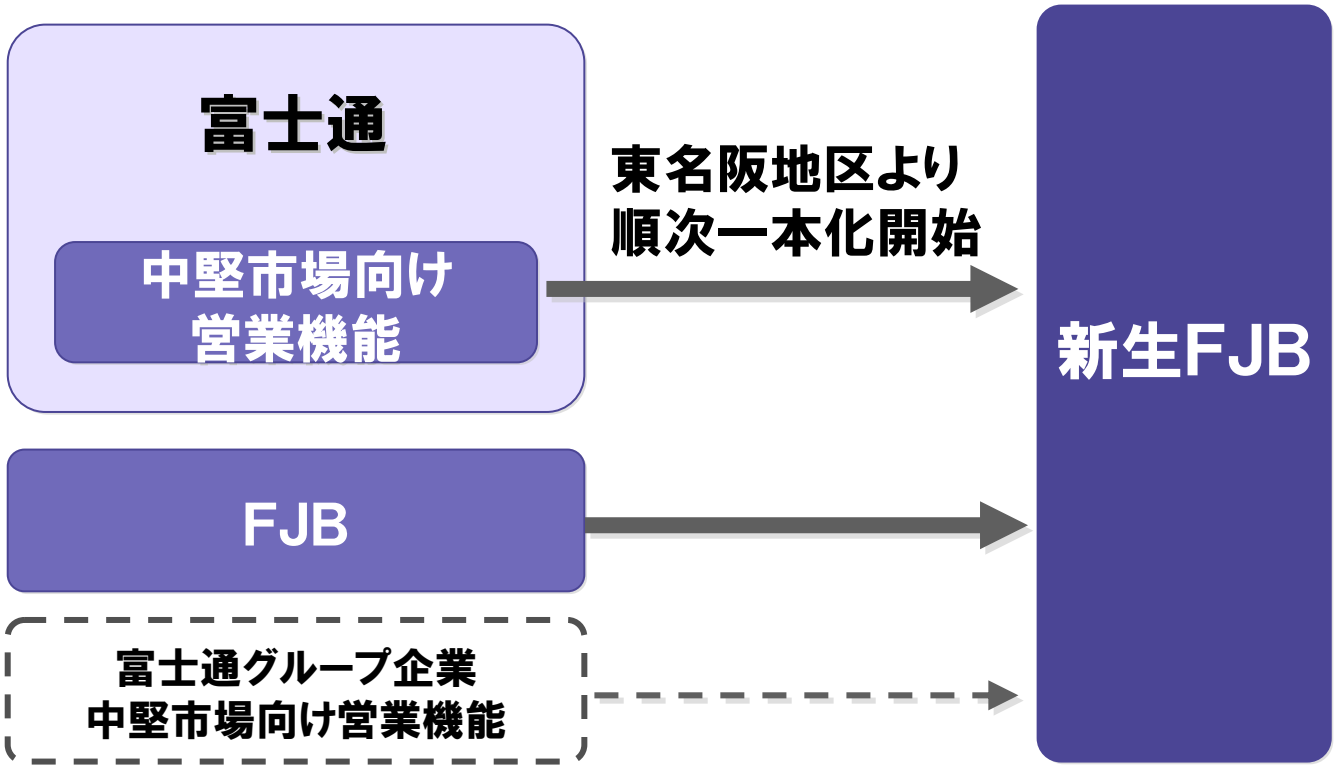
Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

営業機能の一本化

FUJITSU

お客様の視点から
中堅市場向け営業機能をFJBに一本化

■ FJBのコンサル型営業モデルを中堅市場のお客様に幅広く展開



Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

商品化機能の集約・強化

FUJITSU

お客様に近い位置に
中堅ソリューションの商品化機能を配置

■ 商品・サービスの企画・販売促進・デリバリ機能を集約

■「GLOVIA smart」ブランドの移管（2009年10月）

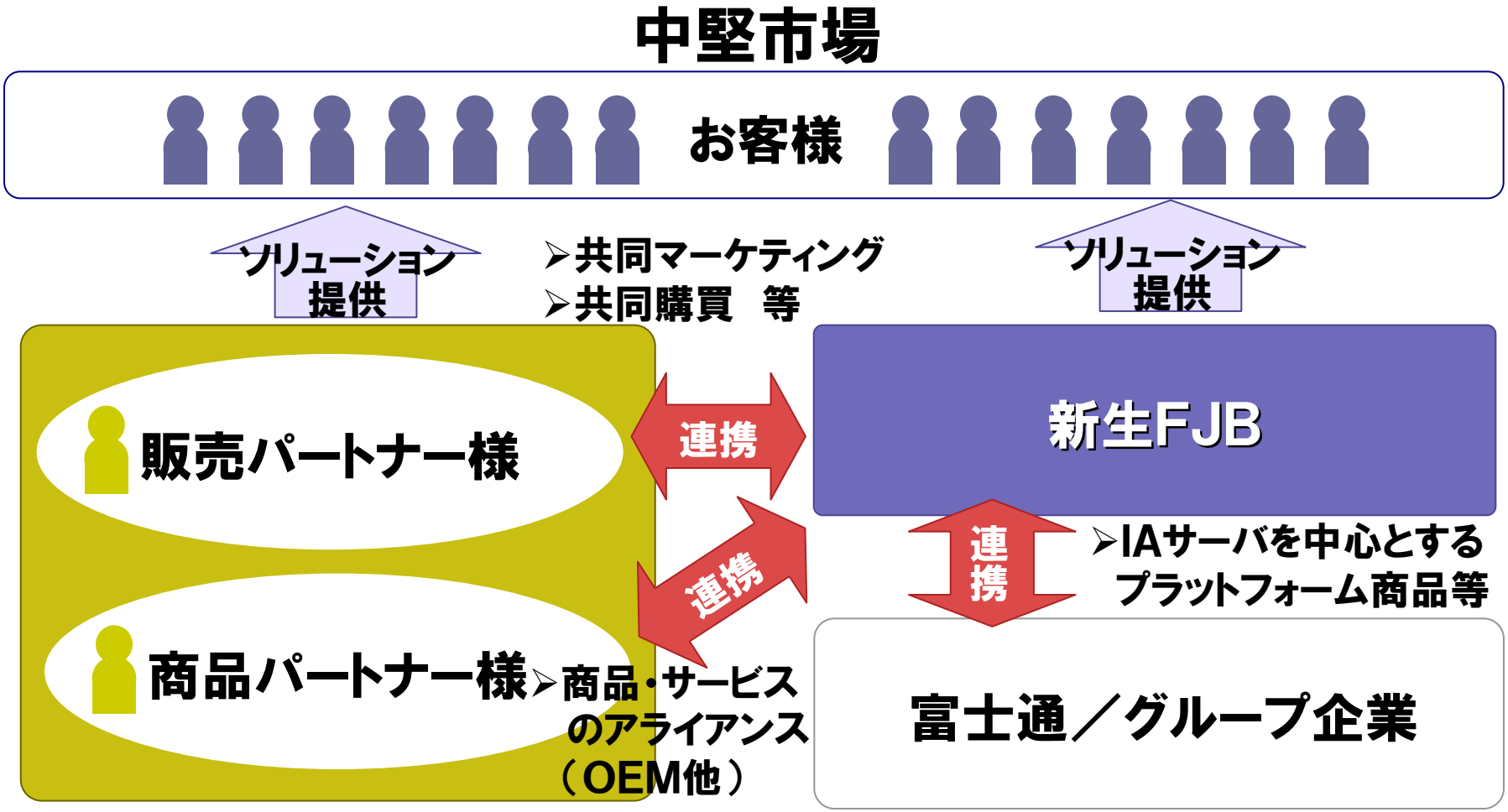
■ 中堅市場に特化したソリューション商品力の強化

- マーケティング強化
- IAサーバ中心のプラットフォーム、サービス一体型商品の開発
- SaaSアプリケーションのラインナップ強化　等

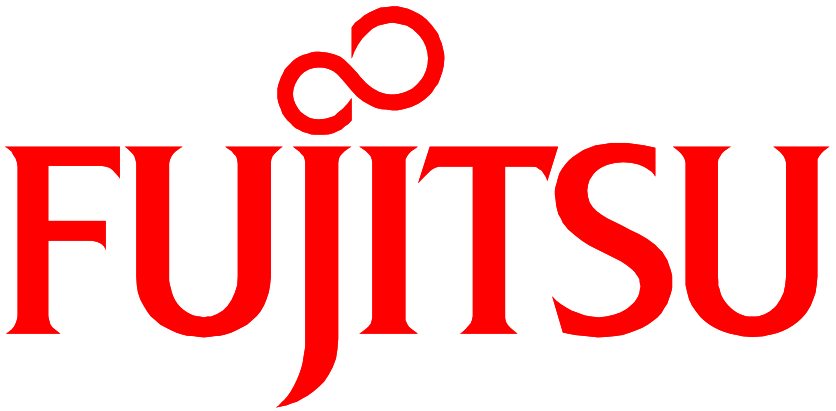
Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.

パートナー様との協業

お客様のニーズに対して
中堅市場における販売・商品パートナー様と連携を強化



Copyright 2009 FUJITSU LIMITED, FUJITSU BUSINESS SYSTEMS LTD.



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）