

事業別レビューと今後の見通し

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

■ 2007年3月期の業績(前期比)(十億円)

売上高

703.7 (-1.9%)

営業利益

7.5 (-69.5%)

研究開発費*

130.7 (-0.7%)

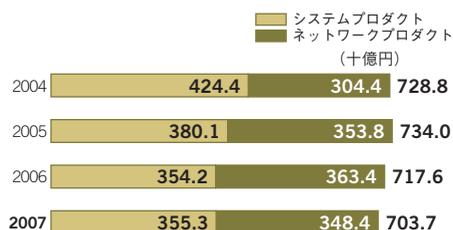
設備投資額**

91.3 (-1.9%)

* テクノロジーソリューション全体での研究開発費(増減率)

** テクノロジーソリューション全体での設備投資額(増減率)

■ 売上高*の主要製品別内訳



(3月31日に終了した会計年度)
* セグメント間の内部売上高を含む



ネットワークプロダクト

左: シスコシステムズ社と共同開発した通信事業者向けハイエンドルータ[Fujitsu and Cisco CRS-1]
右: 光伝送システム「FLASHWAVE」
ブロードバンド・インターネットなど次世代通信ネットワークを構築することができます。

■ 営業概況

システムプラットフォームでは、IT基盤「TRIOLE(トリオーレ)」に基づく高付加価値ビジネスのグローバル展開による収益の改善を目指すと共に、次世代ネットワークビジネスの展開を進めました。

システムプラットフォームの売上は、国内では、日本版SOX法や個人情報保護法などへの対応需要に伴い、ストレージシステム「ETERNUS(エターナス)」が販売台数を伸ばしたものの、前期に活発だった携帯電話基地局への需要の減少などにより、前年同期比で4.5%の減収となりました。海外では、北米の光伝送システムの減速がありましたが、サーバ関連が伸長し、前年同期比5.2%の増収となりました。その結果当期の売上高は、前年同期比で1.9%減少の7,037億円と減収となりました。

営業利益は、米国と英国の光伝送システムにおいて、次世代ネットワーク対応製品の開発費の増加などを増収でカバーできず、75億円と、前年より170億円の減益となりました。

■ トピックス

- ・ NGNを構築する次世代ハイエンドルータを販売開始(2006年5月25日発表)

- ・ 北米でWiMAX(ワイマックス)*1の包括的な戦略を発表(2006年10月11日発表)
- ・ NTTドコモ「Super 3G*2無線基地局装置」の開発・製造メーカーに選定(2006年11月21日発表)
- ・ サン・マイクロシステムズとの共同開発による最速・高信頼性のSolaris/SPARCサーバ製品を発表(2007年4月17日発表)
- ・ 世界最小の設置面積を誇るコンパクトサーバ「PRIMERGY(プライマジー) TX120」がインテル®サーバイノベーションアワードを受賞(2007年4月18日発表)
- ・ 東京、シンガポール、韓国、上海、香港、大阪での開設に引き続き、世界では7番目となるシステム検証施設「Platform Solution Center」をブラジルに開設(2007年6月1日発表)

■ 今後の取り組み

システムプロダクト

サーバ市場は、国内では価格競争の激化など、厳しい状況が続きますが、海外は今後も堅調に推移すると考えています。内部統制対応・セキュリティ強化・事業継続など、お客様の運用の高度化を支える製品をグローバルに展開し、さらには関連プロダクトやサービスへの波及を目指します。



システムプロダクト

左:メインフレームで培った高性能・高信頼の技術を
引き継いだUNIXサーバ「SPARC Enterprise」
中:基幹IAサーバ「PRIMEQUEST」
右:ストレージシステム「ETERNUS」
お客様の多様な要望に応じて幅広い業務に対応
することができます。



モバイルWiMAX基地局システム

2006年12月4日から12月8日に開催されたネットワークの国際的な展示会「ITU TELECOM WORLD 2006(香港)」で展示されたモバイルWiMAX基地局システム

具体的には、メインフレームの信頼性とオープンサーバの機敏性・経済性を融合した基幹IAサーバ「PRIMEQUEST(プライムクエスト)」や、サン・マイクロシステムズ社との共同開発による新UNIXサーバ「SPARC Enterprise(スパークエンタープライズ)」など、競争力のある商品を軸に、今後もグローバルでの販売を拡大し、シェアと利益を追求していきます。また、製販一体化による商品開発のプロセスの革新、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により、お客様と販売チャネルに支持される「強い商品」の開発を行っていきます。

ネットワークプロダクト

国内外において、次世代ネットワークへの移行が進み、グローバルでの競争が激化する中、当社は顧客対応力、商品企画力、製品競争力のさらなる強化を図るために、テレコムビジネスグループの設立、富士通アクセス(株)、富士通ワイヤレスシステムズ(株)の完全子会社化など、グループを含めたフォーメーションの革新を進めていきます。

光伝送システムでは、次世代SONET^{*3}でシェアNo.1を誇る北米において、IPと光の統合を推し進め、今後も市場をリードしていきます。国内では、グローバルで実績のある先進技術を活用し、次世代ネットワークへの対応を強化していきます。欧州では、英国ADSL市場シェアNo.1の実績を基に、アクセス機器提供ベンダーとして選定されたBT社の21st Century Networkにおいて、プロジェクトを完遂し、グローバル市場での次世代ネットワーク移行に展開していきます。

モバイルシステムでは、国内の3Gビジネスを確実に推進していくと共に、NTTドコモに基地局提供ベンダーとして単独で選定されたSuper3GやWiMAXを中心にビジネスを拡大します。また、次世代ネットワークに向けたサービス・デリバリー・プラットフォーム(サービス提供・運用基盤)の強化を図ります。

^{*1} WiMAX: Worldwide Interoperability for Microwave Accessの略。ノートパソコンや小型端末に搭載される無線データ通信装置で、無線インターフェースがIEEE802.16およびIEEE802.16e規格に準拠したものの総称。

^{*2} Super3G: W-CDMAの拡張技術であるHSDPA/HSUPAからさらに発展した標準規格。下り100Mbps以上/上り50Mbps以上の高速通信を実現し、遅延の改善や周波数の利用率向上などを目的としたシステム。

^{*3} SONET: Synchronous Optical Networkの略。光ファイバーを使用した高速デジタル通信システム。

テクノロジーソリューション／サービス

■ 2007年3月期の業績(前期比)(十億円)

売上高

2,453.2 (8.3%)

営業利益

156.1 (21.5%)

研究開発費*

130.7 (-0.7%)

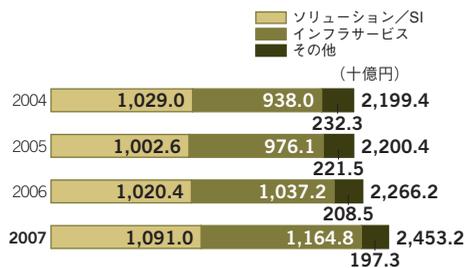
設備投資額**

91.3 (-1.9%)

* テクノロジーソリューション全体での研究開発費(増減率)

** テクノロジーソリューション全体での設備投資額(増減率)

■ 売上高*の主要製品別内訳



(3月31日に終了した会計年度)

* セグメント間の内部売上高を含む



在宅ケア支援システム

高齢者の安心な暮らしをサポートする遠隔健康管理・医療支援システムです。高齢者宅とケアセンターをネットワークで結び、血圧や脈拍などのバイタルデータを自動で収集したり、テレビ電話による健康相談サービスを提供したりすることができます。

■ 営業概況

サービスにつきましては、国内では、収益力の向上を図るためプロジェクトのリスク管理の強化やシステム開発効率化の仕組みづくりを進めたほか、安定的な収益が見込まれる運用サービスやパッケージの強化を進めてきました。また海外では、地域別の戦略を積極的に展開しました。欧州では、英国の子会社である富士通サービスを核に、政府系アウトソーシングだけでなく、民需系ビジネスの拡大や、欧州大陸でのシステム提供の能力の拡大に取り組みました。北米では、M&Aやアライアンスを通じてサービスの強化を図りました。

サービスの売上は、国内ではSIが、銀行・保険・証券など金融分野、および自動車などの製造分野を中心に伸長したほか、アウトソーシングが堅調に推移し、1.2%の増収となりました。海外では、北米での企業買収によるサービスビジネス拡大や、英国のアウトソーシングが前年に引き続き好調であったことから、前期比23.9%の大幅増収となりました。その結果、売上は2兆4,532億円と前期比8.3%の増収となりました。

利益面では、北米の流通ソリューションの業績回復の遅れや、国内のSIでは先行投資の負担増があったものの、国内外でのサービスの増収効果やシステム開発のリスク管理能力の向上、システム開発効率化によるプロジェクトの収益性改善により、営業利益は前期比21.5%増の1,561億円と増益になりました。

■ トピックス

- ・富士通オーストラリアが豪大手水道公社より戦略的ITアウトソーシング契約を受注(2006年8月25日発表)
- ・国内ITアウトソーシング市場で2年連続売上第1位に(2006年9月4日発表)
- ・富士通とSAP AGが、サービス分野でグローバル協業を強化(2006年10月5日発表)
- ・富士通サービスが独ITサービス企業TDS社の株式の過半数を取得(2006年12月12日発表)
- ・コンサルティング機能強化のためにコンサルティング機能を(株)富士通総研に集約(2007年3月27日発表)

システム概要

気象庁 (財団法人気象業務支援センター)

緊急地震速報発信



【予測表示用の端末】

緊急地震速報を受信し、ユーザーが指定した評価地点の予測震度、地震到着予測時間をリアルタイムに計算。震源情報と共に、今から地震がくることを画面と音声で告知。

同報

予測表示端末で予測を行った結果、震度が設定値以上の場合、各個人のパソコンの画面に危険告知をポップアップで表示。警告を受けたユーザーは、避難行動を実施し、その際に編集集中だったデータは自動保存。



【各個人のパソコン】



双方向で情報のやりとりが可能な大画面ディスプレイ「UBWALL(ユビウォール)」

UBWALLは、ショッピングモールなど多くの人が集まる場所に設置され、ICカードが内蔵された携帯電話をかざすことにより、一人ひとりに合ったお勧めのレストランや商品、その店舗の場所などを表示してご案内することができます。すでに一部の金融機関などで採用されています。

緊急地震速報システム

気象庁(財団法人気象業務支援センター)が配信する緊急地震速報を受信し、地震の大きな揺れがくる数秒~数十秒前に、今から地震がくることをお知らせするシステムです。富士通では、近年注目が高まっている災害対策や事業継続を支える数々のシステムを提供しています。

- ・富士通サービスが英国FSAより、8,000万ポンド(約190億円)のアウトソーシング契約を獲得(2007年4月25日発表)
- ・独Allianz社のITサービスプロバイダ、AGIS社より、4億ユーロ(約650億円)のアウトソーシング契約を獲得(2007年5月18日発表)

■ 今後の取り組み

世界のIT投資は世界的な経済成長に支えられ、サービスビジネスは堅調に増加を続けています。当社は、今後さらにサービスビジネスを飛躍させるために、これまでのITソリューションからビジネスソリューションへの移行を目指します。

市場成長率が低い日本では、お客様のフィールド・イノベーション事業を開拓することでビジネスを拡大していきたいと考えています。それを強力に推進する人材として、(株)富士通総研にお客様と業務目線で語れる社内の業務経験者を投入し、フィールド・イノベータを育成します。また、2007年5月にはインフラSEを(株)富士通エフサスに集約し、

インフラサービスの工業化・標準化を進め、好調なインフラサービスの一層の拡大を目指します。

高成長が続く海外では、各地域の市場特性を把握し、さらなる成長を目指します。欧州では民需ビジネスの拡大や欧州大陸への展開、北米ではM&Aなどによるサービス能力の拡大、急速に市場が拡大している中国やインドでは現地ビジネスの本格立ち上げを推進します。

また、グローバルでのビジネス拡大を支える重要な拠点として、インドを中心にオフショア開発^{*)}を拡大しており、2010年3月期には8,500名規模を目指していきます。

^{*)} オフショア開発: システムインテグレータが、システムの開発や運用管理などを海外の事業者や海外子会社に委託すること。

ユビキタスプロダクトソリューション

2007年3月期の業績(前期比)(十億円)

売上高

1,118.3 (5.5%)

営業利益

41.6 (19.7%)

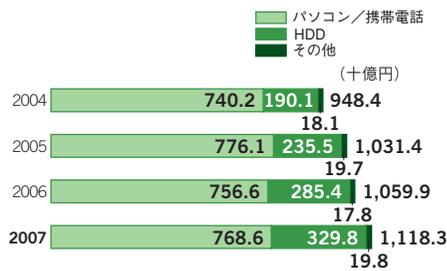
研究開発費

36.7 (13.6%)

設備投資額

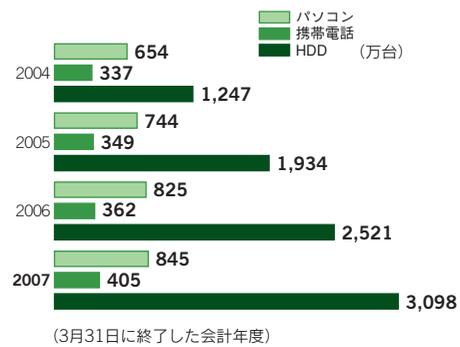
24.8 (27.8%)

売上高*の主要製品別内訳



(3月31日に終了した会計年度)
*セグメント間の内部売上高を含む

出荷台数(パソコン/携帯電話)、生産台数(HDD)の推移



(3月31日に終了した会計年度)

営業概況

ユビキタスプロダクトソリューションでは、ものづくり強化による徹底したコスト削減と品質の向上に継続して取り組んできました。パソコンは個人向けのWindows Vista™の発売遅延による買い控えの影響や、企業向けの価格競争の激化により伸び悩みましたが、携帯電話は堅調に推移しました。HDDはモバイル機器用2.5型製品、サーバ用3.5型製品共に過去最高の出荷台数を記録するなど好調に推移し、ユビキタスプロダクトソリューション全体の売上高は、前期比5.5%増の1兆1,183億円となりました。

営業利益は、グローバルな競争の激化により、パソコンおよびモバイル機器用2.5型HDDを中心に、予想を上回る価格下落の影響を受けましたが、携帯電話の増収効果に加え、HDDにおけるパソコン分野以外の市場開拓、ものづくりの強化によるコスト効率化・品質改善により、全体では41.6億円と、前年比68億円の増益となりました。

トピックス

- ・ 第二世代垂直磁気記録方式を採用し、世界最大容量となる300ギガバイトのシリアルATA対応HDDを新発売(2006年12月12日発表)
- ・ NTTドコモ、ルネサステクノロジ、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(2007年2月8日発表)
- ・ HDD用交換結合型磁気記録媒体技術が「恩賜発明賞」を受賞(2007年5月8日発表)
- ・ 厚さ9.5mmで最大容量250ギガバイトの2.5型HDD新発売(2007年5月15日発表)
- ・ 世界最小となる超小型・軽量のコンバーチブル型PC「Uシリーズ」を新規提供(2007年5月16日発表)
- ・ 「らくらくホンシリーズ」が累計販売台数1,000万台を突破(2007年5月31日発表)



携帯電話「らくらくホン」シリーズ

携帯電話の「使いやすさ」を徹底的に追求した「らくらくホンシリーズ」。2001年9月の発売以来、累計販売台数1,000万台を達成しました。



ハードディスクドライブ(HDD)

パソコンやサーバ、ストレージシステムなどに使用されるHDD。当社ではサーバ用3.5型HDDと、モバイル機器用2.5型HDDを展開しています。今後も、垂直磁気記録技術の採用による大容量化と、高信頼性のさらなる向上を図っていきます。



パソコン「FMV-BIBLO LOOX Uシリーズ」

世界最小となる、重さ約580g、薄さ26.5mmの超小型軽量ポーターを実現した、コンバーチブル型PC「FMV-BIBLO LOOX Uシリーズ」。いつでもどこでも、手軽にインターネットやストリーミング動画の視聴、SNSやブログへの投稿・閲覧などを楽しむことができます。

■ 今後の取り組み

パソコンでは、使いやすさと品質をさらに追求すると共に、セキュリティやAV機能の強化を図った高付加価値製品を提供することにより、収益性を向上させていきます。また、欧州や成長市場であるアジアを中心に、海外でのさらなるビジネスの拡大を図ると同時に、低価格帯でのボリュームの確保を目指していきます。

携帯電話では、国内市場の成長は鈍化しているものの、「らくらくホン」など訴求力のある差別化商品を展開するほか、開発提携やものづくりの強化を継続することで、収益力を強化していきます。また、今後のユビキタス時代における核となる無線テクノロジーが集約されたキーデバイスと位置づけ、パソコンとの融合を見据えた商品開発を推進していきます。

HDDでは、高品質ブランドの維持と商品力の強化で成長を維持していきます。ワールドワイドでシェア第2位を誇るサーバ用HDD市場では、今後3.5型から2.5型へのダウンサイジングが進む中、従来の3.5型に加えて、2.5型サーバ用新製品

を投入し、シェア拡大を目指します。モバイル機器用HDD市場は、IT市場にデジタル家電やゲーム機を中心としたCE (Consumer Electronics) 市場を加え、今後も年率20%超の成長を続けると予想しています。当社は、2.5型ATAでITからCEまでをカバーする業界NO.1の製品ライン(高性能、業界最大容量、車載)を実現し、ビジネスのさらなる拡大を目指します。また、大記憶容量対応型磁気ヘッドの開発や、恩賜発明賞を受賞した交換結合型磁気記録媒体を開発するなど、将来への成長に向けた強いテクノロジー開発を推進していきます。

今後も、垂直磁気記録方式を始めとする新技術によって競争力を確保し、高品質ブランドを維持しながら既存のビジネスの拡大を目指していくと共に、パソコン以外の家庭電化製品分野などでのビジネス展開も推進していきます。

デバイスソリューション

■ 2007年3月期の業績(前期比)(十億円)

売上高

762.6 (7.8%)

営業利益

19.0 (-35.6%)

研究開発費

46.3 (21.8%)

設備投資額

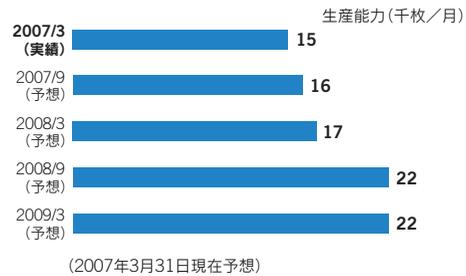
166.2 (43.9%)

■ 売上高*の主要製品別内訳



(3月31日に終了した会計年度)
* セグメント間の内部売上高を含む

■ 300mm大口径ウェーハ工場(90nm/65nm)製造能力の強化



■ 営業概況

デバイスソリューションはLSIと電子部品により構成されています。

LSIでは、ロジックLSIに経営資源を集中させ、90/65nmテクノロジーからなる先端ロジックと130nm以前の基盤ロジックのバランスをとりながら、収益の拡大を目指してきました。

2007年3月期は、下期に入りデジタル家電分野を中心に急速に市況が悪化し、先端ロジック製品の所要の変動などがありました。三重工場300mm第1棟の本格稼働や、その他の電子部品が好調だったことにより、売上高は前期比7.8%増の7,626億円となりました。

一方、営業利益では、先端ロジック製品やその他の電子部品の増収効果はあったものの、基盤ロジック製品の伸び悩みや三重工場300mm第1棟の償却費、開発費の増加をカバーするまでには至らず、190億円と前期比104億円の減益となりました。

■ トピックス

- ・米ラティス社とのパートナーシップを強化し、FPGA/PLD製品の国内販売代理店契約を締結(2006年6月13日発表)
- ・電子ビームによる65nmウェーハ直接描画によるLSI試作サービスを提供する新会社・(株)イー・シャトルを設立(2006年10月30日発表)
- ・LSI製造の後工程工場を集約(2007年3月30日発表)
- ・LSI前工程の新製造子会社・富士通セミコンダクターテクノロジー(株)事業開始(2007年3月30日発表)
- ・モバイルWiMAX端末向けベースバンドチップを新発売(2007年5月21日発表)
- ・富士通デバイス(株)を株式交換により完全子会社化(2007年5月24日発表)
- ・ジャズ・セミコンダクター社と富士通が先端無線LSI製造で提携(2007年5月25日発表)



最先端ロジックLSIを製造する三重工場
300mm大口径ウェーハに対応した最先端のロジックLSI製造工場です。2005年4月より第1棟が稼働を開始し、2007年4月からは、65nmテクノロジー対応の第2棟も稼働を開始しております。



■ モバイルWiMAX端末向けベースバンドLSI 開発ロードマップ

■ 今後の取り組み

ロジックでは、これまで推進してきたNew IDMモデルをさらに深化・発展させ、先端と基盤のバランスをとりながらボリュームビジネスを展開していきます。先端ロジックの拡大施策として推進してきた65nmテクノロジー対応の三重工場300mm第2棟が、計画通り2007年4月より稼働を開始し、7月より量産出荷を開始しました。今後の能力増強投資は、お客様の所要に合わせて随時実施していきます。基盤ロジックでは、車載・デジタルAV分野で需要が高いフラッシュメモリ内蔵マイコンの生産能力強化に向け、スパンション・ジャパン社の国内半導体工場の一部を購入し、2007年4月より富士通セミコンダクターテクノロジー(株)として事業を開始しました(生産能力:月産200mmウェーハ3万枚)。後工程についても生産効率とコスト競争力の向上を実現するため、岐阜工場を九州工場に集約することを決定しました。

今後は、市場成長率の高いアジアを中心としたグローバル市場でボリュームを追求するため、ASSP*1、基盤汎用品ビジネスを強化していきます。特に、低リーク電流、低消費電力の

差異化テクノロジーを活かしたモバイル・ポータブル機器向けの商品を強化すると共に、当社の強みである画像系IPを活かして「画像の富士通」としての確固たる地位の確立を目指します。

さらに、お客様に最適なソリューションをタイムリーに提供するために、グループ会社を含めたフォーメーション革新を進め、デバイス製造からLSIソリューションの提供までのあらゆるお客様の要求に対応できるビジネス体制を構築していきます。このフォーメーション革新の一環として、2007年5月には、富士通デバイス(株)の100%子会社化について発表しました。これにより、お客様にとってより分かりやすいシンプルな組織体制を築くと共に、製販一体の事業運営体制を強化していきます。

*1 ASSP: Application Specific Standard Productsの略。パソコン、携帯電話端末、通信ネットワークをはじめ、電源、ファイル、画像処理、HDTVなどの各種機器向けに特化した標準LSIで、複数のユーザーに販売可能なLSIのこと。