

特集：成長軌道への再スタート



スマートシティ

健康増進

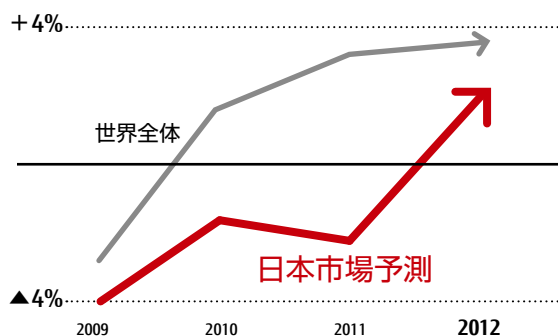


Strategies to Realize Our Vision

市場環境

世界のIT市場は、リーマンショック以降、成長市場である新興国に牽引され、拡大基調が継続しています。一方、富士通グループの主力マーケットである国内のITサービス市場は、過去3年間にわたりマイナス成長が続きました。ようやく2012年は「4年ぶりのプラス成長」に転じると予測されており、こうした市況の回復を追い風に、富士通グループは、2013年3月期を「成長への再スタートの年」と明確に位置づけ、「攻めの姿勢」で経営課題に取り組んでいきます。

ITサービス市場 成長率



(出典：IDC, Worldwide Black Book Query Tool, Version 1, 2012, May 2012, #234725)

当社の目指す姿

富士通グループは、「テクノロジーをベースとした、グローバルにインテグレートされたサービス企業」を目指しています。そのため、テクノロジーソリューションを中心としたコアビジネスを中核として、あらゆる経営リソースをグローバルに統合し、強い経営構造をつくることを中期戦略としています。

図の縦軸は「テクノロジーの統合」を表しており、「垂直統合の強み」を全グループで追求し、最強のサービスモデルをつくります。

そして、横軸は「グローバルな統合」を表しており、One FUJITSUとして、全グループのリソースをコーディネートし、全世界で均一かつ高品質なサービスを横展開していきます。こうした変革を通じ、富士通グループは常に、「攻めの会社」、「成長を目指す会社」であり続けたいと考えています。

また、富士通グループは、具体的な成長戦略として、「攻めの構造改革」、「真のグローバル化の加速」、そして、「新しいサービスビジネスの創造」、これらの「3つの成長テーマ」の実現へ向け、今期も引き続き取り組んでいきます。

ワークスタイル
変革次世代
マーケティング安全な
社会インフラメンテナンス
の革新

高効率な物流

「新しいサービスビジネスの創造」

「新しいサービスビジネスの創造」に向けては、図に示す重点分野をはじめ、新しいサービス市場の開拓、お客様への幅広い領域での新サービスの提案を加速しています。

特に、大量データの収集・分析により、新たな価値を生み出す「ビッグデータ」利活用分野においては、お客様の取り組みをグローバルに支える、新しいサービス商品の提供をスタートしました。



環境問題の解決



農業のビジネス化

攻めの構造改革-マトリクス新体制

グループ統合へ向かう、「攻めの構造改革」の第一歩として、顧客軸、および事業軸として、新しいマトリクス体制を明確にしました。

顧客軸では、日本を含むグローバルな業種・地域を、お客様起点で一元化します。また、事業軸では、全グループの技術・商品・リソースをインテグレートし、新しい統合サービスモデルを創り出します。

この、グローバルなマトリクス体制を通じて、「営業フロントのグローバルな強化」、「富士通の宝であるSE力の強化」、そして、「富士通のDNAである技術力の強化」、この3つの強化を目指していきます。

垂直統合の強み

新サービス創出

アライアンス

サービス

ロールアウト

日本

海外

プロダクト

新興市場

グローバルな統合

ユビキタス／デバイス

標準モデル化

機能統合



真のグローバル化の加速

「真のグローバル化の加速」へ向けた取り組みの一つが、サービスインフラのグローバルな強化です。

2012年4月、富士通グループとして中国では初の、自社所有データセンターを中国・広東省に開設しました。

現在、全世界では、約100センターを展開しています。

こうした強いサービスインフラを強みとして、お客様のビジネスをグローバルに支えていきます。

▶ * グローバル戦略に関する詳細は、028-029ページをご参照ください。

ビジネス構造

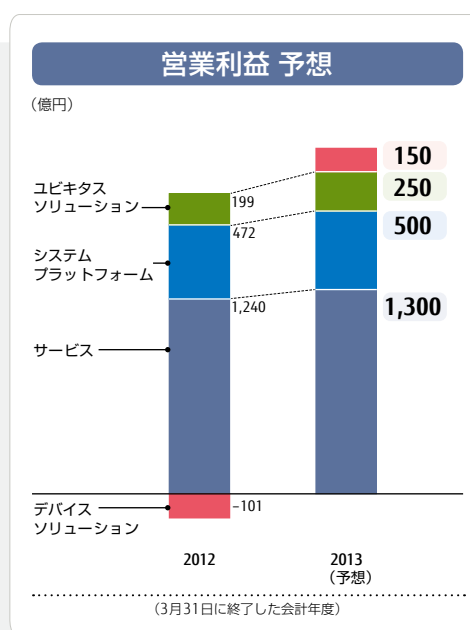
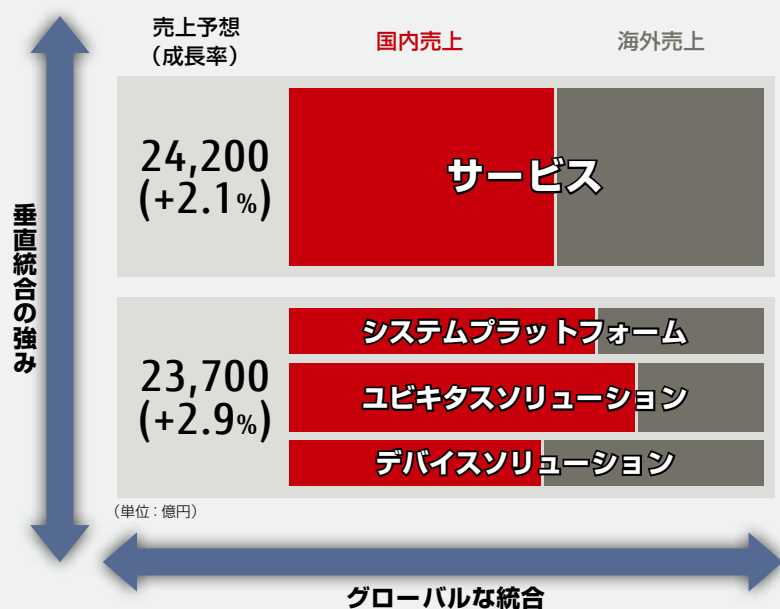
2013年3月期の売上の構造を示します。

サービスビジネスについては、2兆4,200億円、全社売上のおおよそ半分を占め、前期からは、2.1%の成長を見込んでいます。国内は下期以降の投資回復、海外は前期に受注した大型アウトソーシング商談を織り込み、前期を上回ると見込んでいます。

プロダクトおよびデバイスビジネスについては、システムプラットフォームは好調なネットワークの売上拡

大、ユビキタスは前期洪水や震災の影響で落ち込んだオーディオ・ナビゲーション機器の回復、デバイスは下期以降の市場回復を見込み、合計で2兆3,700億円、前期からは、2.9%の成長を見込んでいます。

また、グループ全体で、国内売上高が1%弱の成長を見込むのに対し、海外売上高は4%の成長を目指しています。



サービスビジネス

サービスビジネスは、営業利益1,300億円、増益が目標です。

真にお客様起点に立った「強いSE集団」をつくりあげるため、SE機能の変革、魅力ある人材の育成を進め、品質、コスト効率、生産性を徹底して追求していきます。

また、地域SE体制の再編、組織の一体化を進め、国内での「圧倒的な強さ」を目指します。

さらに、クラウドサービスを中心に、当社ならではのサービスメニューの拡充も進めます。

海外ビジネスでは、グローバルにサービスレベルの統一を進めるとともに、新興国など成長市場に戦略の重点を置いていきます。

プロダクト／デバイスビジネス

プロダクトおよびデバイスビジネスでも、全てのセグメントで前期からの増益を目指しています。

システムプラットフォームは、ネットワークの増収効果に加え、次世代の開発投資をコストダウンにより吸収することで、増益を目指します。

ユビキタスは、オーディオ・ナビゲーション事業の構造改革効果に加え、タイ洪水によるHDD価格の上昇も沈静化すると見ており、増益を見込んでいます。

プロダクトビジネスでは、サーバ、ソフトウェア、携帯など、国内トップの地位をさらに盤石にしていきます。また、グローバルなシェア獲得に向けたオペレーション体制の確立、グローバル市場での事業規模の拡大を急ぎます。

デバイスビジネスでは、今期の益転を確実にすることに加え、事業構造の強化へ向けた継続的な改革を進めていきます。

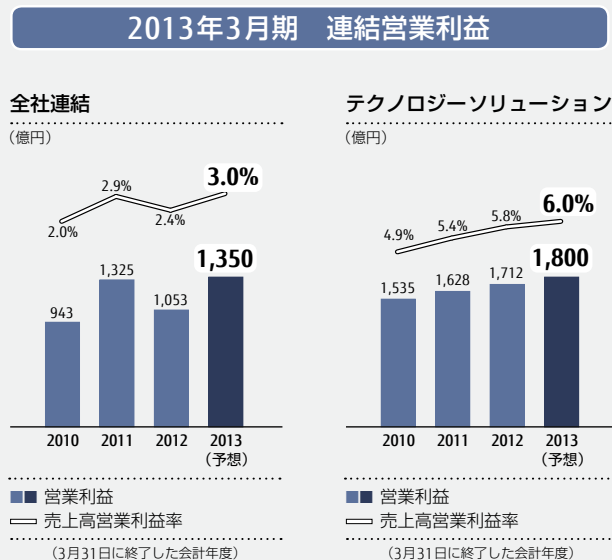
利益率の着実な改善

今期は、営業利益率の改善に重点をおいております。

全社連結では、まずは2011年3月期の水準である売上高営業利益率「3%」への回復がターゲットです。また、コア事業であるテクノロジーソリューションでは、利益率の着実な改善を進めており、今期は「6%」を目指しています。

「増収・増益」が目標

今期の全社連結での業績予想については、売上高は4兆5,500億円と、前期からは824億円の増収。営業利益は1,350億円と、前期からは296億円の増益。当期純利益は600億円と、前期からは172億円の増益となっており、売上、利益ともに前期からの成長を目指す「増収・増益」が目標となっております。



	2012年3月期 実績	2013年3月期 予想	前年比
売上高	44,675 億円	45,500 億円	+824 億円
営業利益 (売上比)	1,053 億円 (2.4%)	1,350 億円 (3.0%)	+296 億円 (+0.6 ポイント)
当期純利益	427 億円	600 億円	+172 億円

2013年3月期は成長軌道へ向かうスタートライン

最後になりますが、経営のスタンスとして、今期目標にしている「増収・増益」は、富士通グループが再度、成長軌道へ向かうためのスタートラインです。今期は、まずは「売上高営業利益率を3%に戻すこと」を目標にしています。そして、それから先は「売上高営業利益率5%」を中期目標としています。中期目標の達成に向けて、グループが一丸となり、今期を「成長軌道への再スタート」の年にしたいと考えています。

また、今期は「Reshaping ICT-Reshaping Business」とのビジネステーマを提起しています。進化したICTを活かし、社会やお客様のビジネスに「革新」を広げることを約束するものです。

今期も富士通グループは、お客様の「かけがえのないパートナー」として、ステークホルダーの皆様と共に、さらなる成長を目指していきます。