日本

2016年3月期より、ビジネスモデル変革の一環として、ハードウェアビジネスの見直しに着手し、ネットワークビジネスにおける製造体制の再編、PC事業、携帯電話事業それぞれを分社化しました。また、クラウドサービスがさらなる広がりを見せる中、当社はデジタルビジネス・プラットフォーム「MetaArc」の提供を開始しました。これにより、最新のテクノロジーやサービスをクラウド型で提供するとともに、お客様とのビジネスを通して培ってきた多様なナレッジを「つなぐ」ことで新たな価値を生み出す『FUJITSU Knowledge Integration』を進めていきます。

営業部門長（兼）
Asiaリージョン担当
小野 弘之

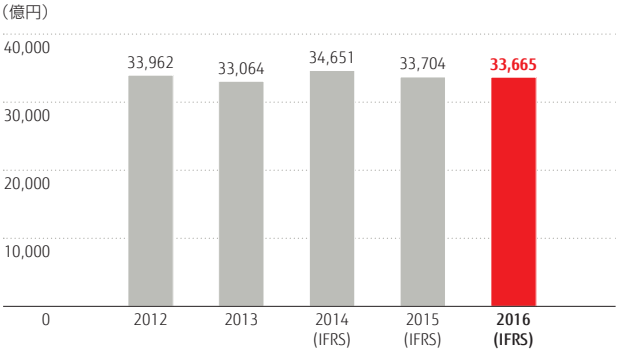
2016年3月期の営業概況

- 売上収益は33,665億円と、前期比0.1%減と、ほぼ前期並みとなりました。国内で、金融や公共分野で、大型案件を中心にSIビジネスが好調だったほか、アウトソーシングビジネスが伸長しました。一方、ネットワークビジネスで、お客様の設備投資の抑制傾向を受け減収となり、加えてPCや携帯電話でも出荷台数が伸び悩み、前期比で売上減となりました。
- 営業利益は2,028億円と、前期比321億円の悪化となりました。SIビジネスの好調はあったものの、ネットワークビジネスの減収に伴う利益悪化や国内の事業体制再編に係るコストが増えました。また携帯電話での不具合対策費用の計上やPC、携帯電話それぞれの事業の分社化に伴う費用増などもあり、前期を大きく下回る結果となりました。
- ネットワークビジネスでは、国内の製造拠点を5カ所から4カ所に統廃合し、より効率的な製造体制を構築しました。また、PC事業と携帯電話事業も、それぞれ分社化し、より早い意思決定とマーケットの変化にスピーディーに対応できる体制に移行し、厳しい競争環境に対応していきます。

2017年3月期の優先課題

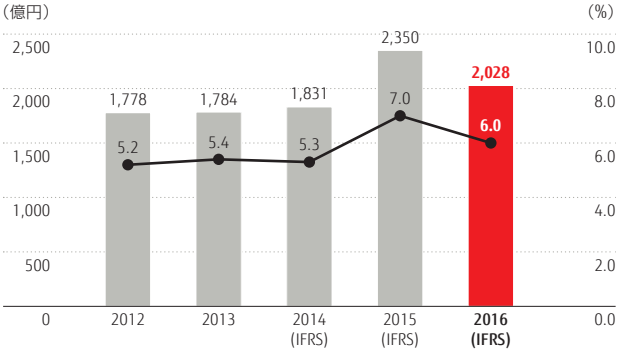
- 足下で好調な国内ICTビジネスをより盤石なものとするために、従来型のシステム構築ビジネスのさらなる効率化と採算性向上を目指します。
- ビッグデータを活用したソリューションを展開し、金融分野のFintech（フィンテック）や流通分野のオムニチャネルといった同一業種内でのサービス間連携を進めるなど『FUJITSU Knowledge Integration』に向けた取り組みを具体化していきます。
- システム構築ビジネスの効率化やビッグデータの活用を支える基盤として、「MetaArc」の提供を開始し、多様なアプリケーションやハイパフォーマンスなコンピューティングパワーを、クラウドサービスとして提供していきます。
- 食・農クラウド「Akisai」のように、これまでICTの利活用が進んでいない業種・分野へのビジネス展開を加速し、IoTによる異業種間連携も見据えた市場拡大を進めていきます。
- 上記の取り組みの推進主体として、グローバルサービスインテグレーション部門の体制強化を行いました。2016年11月1日付けで、株式会社富士通システムズ・イースト、株式会社富士通システムズ・ウエスト、株式会社富士通ミッションクリティカルシステムズの国内大手SE子会社3社を吸収合併しました。さらに、2018年3月期末までに段階的に体制を強化します。

売上収益



（3月31日に終了した会計年度）
（注）セグメント間の内部売上高を含む

営業利益／営業利益率



（3月31日に終了した会計年度）
営業利益（左目盛り） 営業利益率（右目盛り）

マイナンバー制度への取り組みと今後の展望

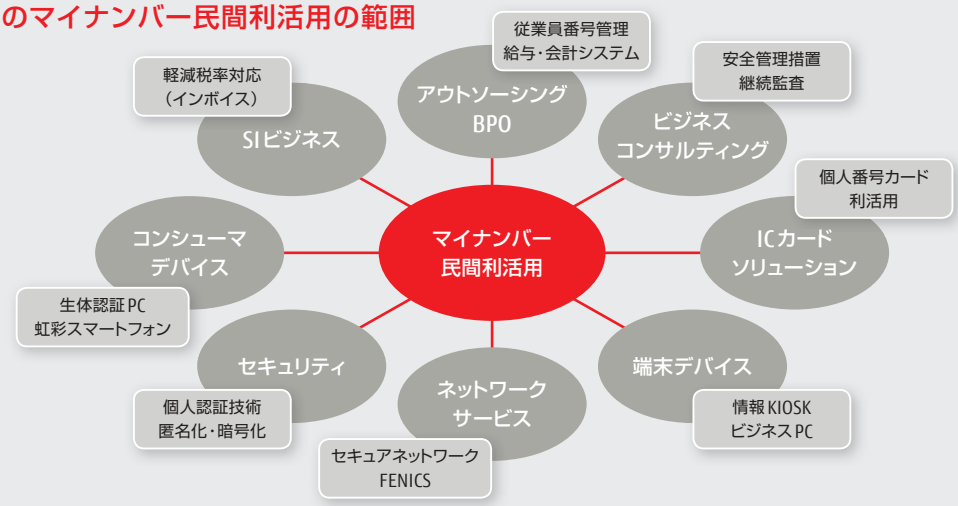
マイナンバー制度は、国民1人ひとりと、企業や官公庁などの法人に番号を付すことで、複数の機関に存在する個人や法人に関する情報を同一個人・法人の情報であると確認するための社会基盤として、2016年1月より運用開始されました。社会保障、税、災害対策の分野において利用され、各種行政手続きにおける国民の利便性の向上や、行政運営の効率化を図ることが主な目的とされています。

官公庁や自治体におけるマイナンバー制度に関連するシステム投資は、2015年3月期～2017年3月期を中心に実施される予定です。2017年7月には、国民が自身のマイナンバー関連情報を参照することのできるシステム「マイナポータル」が稼働予定で、現在、行政機関や自治体、医療保険者間のネットワーク連携が急ピッチで進められているほか、自治体を中心にセキュリティ強化のための補正予算が組まれるなど、個人情報を守るためのICT投資も広がっています。そのほか、「マイナポータル」を通じて子育てに関連する自治体の手続きをオンラインで実施することが可能となる「子育てワンストップサービス」や、マイナンバーカードを公共施設の利用者カードや商店街のポイントカードとして利用できる「マイキープラットフォーム」の実現に向けた動きが活発化しています。

民間分野においては、従業員の番号収集や登録・管理、マイナンバーと既存の人事給与システムのデータ連携等の初期的なシステム投資が行われつつありますが、今後、医療や金融分野を中心にマイナンバーの利活用が広がっていくことが予想されています。例えば、医療分野においては、2019年3月期から「医療等ID」の運用が予定されており、医療・健康・介護の情報にマイナンバーと連携した個人番号を付与することで、医療事務の大幅な効率改善が期待されます。金融分野においても、個人資産がマイナンバーと紐づけされることで、個人所得の正確な把握と課税が進む見込みです。また、銀行だけでなく保険・証券など、金融取引全般に利用が広がることが予想されています。そのほか、ネットバンキングなどの本人認証では、マイナンバーカードとスマートフォンを活用することが検討されており、様々な業種でこうしたサービスの拡充が進むと見られています。2017年1月よりマイナンバーを使った税務法定調書の様式統一とネット申請が実施される見通しがあり、一般企業における給与会計システムの更新需要が増加すると見込まれています。

富士通は、重要な社会インフラとなるマイナンバーについて、豊富なシステム構築のノウハウや高いセキュリティ技術を駆使し、利活用の広がりをICTの面から支えていきます。

富士通のマイナンバー民間利活用の範囲



Asia

アジアでは、文化や経済の発展状況など、それぞれの国・地域によって異なる市場環境に合わせて各拠点のビジネスを定義し、それぞれのお客様へきめ細かく事業を推進しています。そして、アジアの成長を梃子に、富士通のグローバルビジネスの拡大を目指しています。

現在、2015年10月に立ち上げたOne Asia体制の下で、日本とアジアの連携が順調に進んでいます。当社が日本で長年培った業種・業務のノウハウをベースとした専門営業体制に加え、SE体制を強化し、ソリューションやデリバリー等でもその専門性をアジアへ展開し、現地ビジネスへの活用を進めています。それにより、アジア各地の政府や企業の多様な課題やご要望に対し、最適で高品質のソリューションをご提供できるパートナーであり続けることを目指しています。

Asiaリージョン長
広瀬 敏男

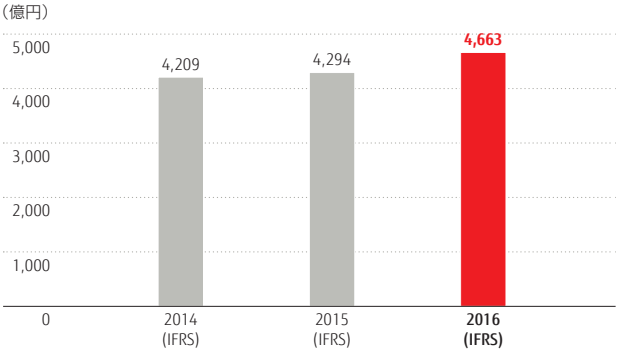
2016年3月期の営業概況

- 売上は4,663億円と、前期比8.6%の増収となりました。インフラサービスを中心に増収となりました。増収効果などにより、営業利益は95億円と、前期比20億円の増益となりました。
- 韓国では、強みである流通や、金融、ヘルスケア分野のソリューションビジネスが伸びました。例えば現地大手の新韓銀行向けに当社の静脈を活用した認証ソリューションを導入しました。
- シンガポールでは、シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）とハイパフォーマンスコンピューティング（HPC）分野で連携を強化しています。2016年3月には、同国初となる国立の計算科学センター向けに、スーパーコンピューターを提供しました。
- ベトナムでは、これまでの日系企業に加え、政府機関やサコムバンクなどの地場金融大手顧客など、地場の有力企業へも積極的にアプローチし、大型プラットフォーム商談を受注しました。

2017年3月期の優先課題

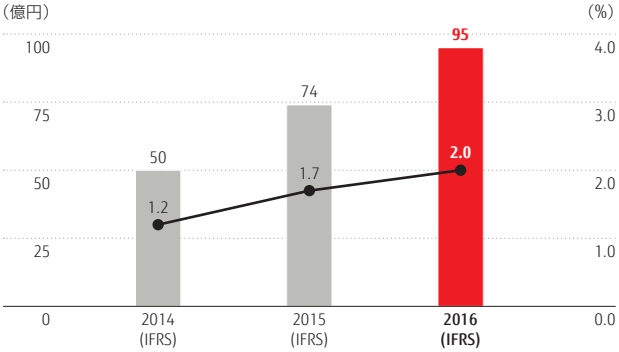
- さらなるビジネス拡大と富士通ブランドの確立に向けて、より一層各国の事情に合った、きめ細かな選択と集中を行います。そして、各国ごとに定義する戦略領域で、One Asia体制を最大限に活用して、高い成長を目指します。
- これまでの主力であるプラットフォームビジネスをさらに強化するとともに、アジアにおいても急成長が見込まれるIoT、ビッグデータ、セキュリティ、デジタル・イノベーション領域に対し、専門チームの立ち上げ、サポートセンターの設置等への投資を行い、ビジネスの質を変えていきます。

売上収益



（3月31日に終了した会計年度）
（注）2014年3月期より地域の編成を見直したため、3期分

営業利益／営業利益率



（3月31日に終了した会計年度）
（注）2014年3月期より地域の編成を見直したため、3期分

One Asiaによるアジアビジネスの拡大

「One Asia」は、成長するアジア市場でのビジネス拡大を目指し、富士通グループ内の日本とアジアの連携を強化する体制です。2015年10月に、日本とアジアの営業体制の一体化、およびアジアビジネス専門のSE組織の設置を行いました。日本の豊富な業種ノウハウや強いデリバリー能力をアジア地域で最大限に活用することで、現地での商機を確実に獲得し、ビジネス拡大と富士通ブランドの強化を狙うものです。以下のような、One Asia体制で作り上げた事例を商品化することで、アジア各国へ水平展開していくとともに、富士通の先進技術を活用して新たなイノベーションビジネスの拡大に取り組んでいきます。

事例①

富士通の総合力を発揮し、シンガポール国家スパコンシステムを獲得・導入

シンガポール政府は、ICTを最大限に活用し、生活基盤を効率化／高度化することで人々が暮らしやすい国を実現する世界初のSmart Nationを目指しています。当社は、シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）、シンガポールマネジメント大学とともにSmart Nationの実現に向け、ビッグデータを活用した都市・社会課題解決の共同研究を行っています。2015年6月には、長年にわたるシンガポール政府とのリレーション構築、全社一体となった提案活動が評価され、シンガポール国家スパコンシステム商談を獲得しました。導入にあたっては、富士通が長年培ったスパコン技術、経験を基に、アジア、日本の関係者が一丸となり取り組み、2016年3月に無事納品しました。東南アジア最大のスパコンとなる本商談を獲得・導入したことで当社プレゼンスの向上、アジアビジネスの拡大に貢献しました。

シンガポール ナショナルスパコンセンター

事例②

日本の最先端IoT技術を用いて中国で工場スマート化の取り組み

富士通は、中国国営大型企業グループの上海儀電（集団）有限公司（以下、INESA）と、製造業の高度化を目指す「中国製造2025」戦略構想に沿って、「スマート製造プロジェクト」を共同で推進しています。この一環として、今般、INESA傘下の液晶ディスプレイ用カラーフィルターを製造する上海儀電顕示材料有限公司の工場でのスマート化の取り組みを進めています。具体的には、当社のセンサーやネットワーク技術、ダッシュボードソリューション、ビッグデータ分析プラットフォームなどを活用し、工場の稼働状況を可視化するシステムを構築しました。これは、グローバルな観点でも先進的な取り組みであり、日本と中国の混成チームが一丸となって商談を推進し、獲得に至りました。

「中国製造2025」の実現に向け、今後、本システムをベースとした業界標準を他の中国企業へもご提供し、中国の製造業と社会の発展に貢献することを目指します。

工場全体の製造ラインの稼働状況を可視化した「Intelligent Dashboard」

EMEIA（欧州、中東、インド、アフリカ）

2016年3月期より、ビジネスモデル変革の一環として、欧州におけるプロダクト事業拠点の効率化を進め、サービスシフトの加速を図っています。それと並行して、これまでサブリージョンごとに管理していたビジネスを事業軸での管理に切り替え、新しい営業・デリバリー体制の下、2017年3月期より事業を開始しました。これにより、顧客満足度の向上、ひいては欧州市場におけるプレゼンスの拡大を狙います。

EMEIAリージョン長
ダンカン・テイト

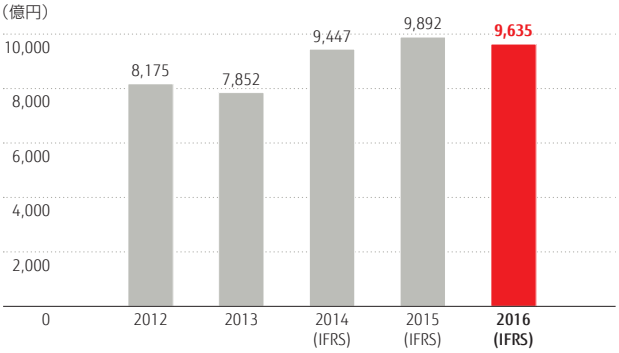
2016年3月期の営業概況

- 売上収益は9,635億円と、前期比2.6%の減収となりました。英国で大型商談の端境期となったほか、欧州拠点でのPCの販売台数が減少しました。
- 営業利益は15億円の損失と、前期比259億円の悪化となりました。EMEIA全体の営業・デリバリー体制の変更費用や、プロダクトビジネスのコスト競争力を強化するためのビジネスモデル変革費用を217億円計上したほか、PCを中心に、ユーロ安に伴う米ドル建の部材調達コストが上昇した影響を受けました。
- 4つのサブリージョンを統合し、営業軸、サービス軸、プラットフォーム軸に再編し、これまで地域ごとに管理していたビジネスを事業軸での管理に切り替えました。これにより、共通部門の効率化、顧客対応力の強化などを実現し、顧客満足度の向上、ひいては欧州市場におけるプレゼンスの拡大を狙います。

2017年3月期の優先課題

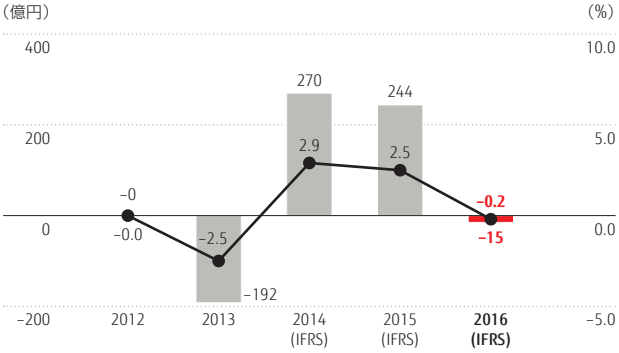
- 地域軸から事業軸に切り替えた新しい営業・デリバリー体制下で、欧州地域トップ100社の中から戦略的に選定した企業に対する商談活動や、大規模商談を専門に扱う営業活動を強化しており、富士通のグローバルデリバリー能力が発揮できるマルチリージョナルな商談の獲得を目指します。
- 2015年9月に日本で提供を開始した「MetaArc」のグローバル展開として、英国、フィンランド、ドイツ、スペインでの提供を開始します。今後、「MetaArc」を活用した高付加価値ソリューションの提供を通して、欧州のお客様のデジタル・イノベーションをサポートするパートナーとしての地位を確かなものとしていきます。
- 欧州地域においては、英国のEU離脱に伴う影響が懸念されていますが、将来的には投資マインドの冷え込みなどネガティブな影響も想定できる一方で、既存プロジェクトの安定性確保に向けた契約更新や効率化強化のための新規プロジェクト機会などポジティブな影響も考えられ、引き続き慎重に今後の動向を注視していきます。

売上収益



（3月31日に終了した会計年度）
（注）セグメント間の内部売上高を含む

営業利益（損失）／営業利益（損失）率



（3月31日に終了した会計年度）

EMEIAのサービスシフトに向けた取り組み

EMEIAは、売上高約1兆円、総従業員数29,000名*の、富士通グループの海外ビジネスにおける中核地域です。富士通・シーメンス・コンピューターズを前身とする富士通テクノロジーソリューションズが中核を担う欧州大陸を中心に、事業ポートフォリオにおけるサービス事業の割合を増やし、採算性の向上を果たすことを近年の課題としてきました。特に2015年3月期後半にかけて急激に進んだ米ドルに対するユーロ安の影響で、同地域におけるPCやPCサーバビジネスが打撃を受け、為替変動によるボラティリティを回避する事業構造の早期確立が課題となっています。M&Aによるケーパビリティの強化やカスタマーベースの拡大には継続的に取り組んでいるほか、現在、全社的に推進しているビジネスモデル変革においても、EMEIAビジネスの体質強化を優先課題の1つと位置付け、取り組みを進めています。

その施策の第1弾として、2016年3月期は、独パダボーンのPCサーバ等の開発拠点の閉鎖を決定したほか、製造・物流拠点である独アウグスブルグの効率化に取り組みました。さらに、2017年3月期以降は、サービスビジネスにおけるデジタルトランスフォーメーションを進めるにあたり、それを担うスキルセットを替えるため、従来型のロールを減らし新たなロールを増やす人員強化施策を進めていきます。新たなロールは、これから主流となるデジタル・テクノロジーを用いたサービス事業のスキルセットを持った人材や、グループ全体として取り組んでいるグローバルデリバリーセンター（GDC）拡充の一環として、オフショア人員を主な対象としており、営業活動の強化等の取り組みに加え、人員・ケーパビリティ面からも着実なサービスシフトと採算性の向上を目指していきます。

* 2016年3月末現在

2016年11月にミュンヘンで開催されたFujitsu Forum 2016の様子

欧州における構造改革とM&Aの歴史

- 1990年 英ICL社に80%資本参加
- 1998年 英ICL社を100%子会社化
- 1999年 独シーメンス社との合弁により富士通・シーメンス・コンピューターズを設立
- 2002年 英ICL社を富士通サービスへ社名変更
- 2006年 独SAP AG社とサービス分野でグローバル協業強化
- 2007年 富士通サービスがスウェーデンのITサービス企業Mandator社を買収
- 2009年 独シーメンス社から富士通・シーメンス・コンピューターズの株式を取得して完全子会社化し、富士通テクノロジーソリューションズ設立
- 2013年 仏クラウドサービス事業者RunMyProcess社を買収
- 2014年 富士通サービスが米ITサービス企業のGlobe Ranger社を買収
- 2015年 富士通サービスが英Applied Card Technologies社を買収
  クラウドビジネス強化のため仏UshareSoft社を買収

Americas

米州では、2016年3月期に事業戦略の見直しを行い、データセンターにおいて顧客ICT資産の運用などを行うマネージド・インフラストラクチャーサービス（MIS）から、ビジネス・アプリケーション・サービス（BAS）に比重を高めていく方向性へ舵を切りました。今後は、コンサルティングサービスやHybrid IT、SaaS等、高付加価値のBAS事業を強化・拡大し、より高採算なビジネス体質への変換を図ります。

Americasリージョン長
ダンカン・テイト

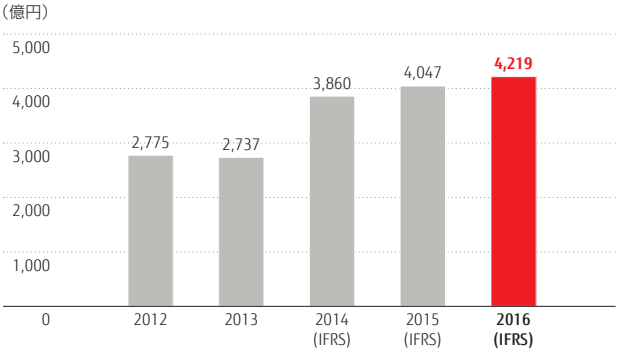
2016年3月期の営業概況

- 売上収益は4,219億円と、前期比4.2%の増収となりました。光伝送システムが顧客の投資抑制の影響を受けましたが、オーディオ・ナビゲーション機器が伸長したほか、為替影響がありました。
- 営業利益は13億円の損失と、前期比62億円の悪化となりました。米国におけるデータセンター等マネージド・インフラストラクチャーサービス事業関連設備の減損損失や、ネットワーク機器の開発拠点の閉鎖に伴う費用など、ビジネスモデル変革費用96億円を計上したことによるものです。
- 2016年1月より、EMEIAのリージョン長も務める取締役のダンカン・テイトが米州のリージョン長に就任しました。新リージョン長の下、中長期的な事業戦略を見直し、北米においては、今後はデータセンターにおいて顧客のIT資産の運用を行う従来型のマネージド・インフラストラクチャーサービスの効率化・標準化を進めながら、より高採算なコンサルティングサービスやクラウドサービスなどを中心としたビジネス・アプリケーション・サービスに比重をシフトします。

2017年3月期の優先課題

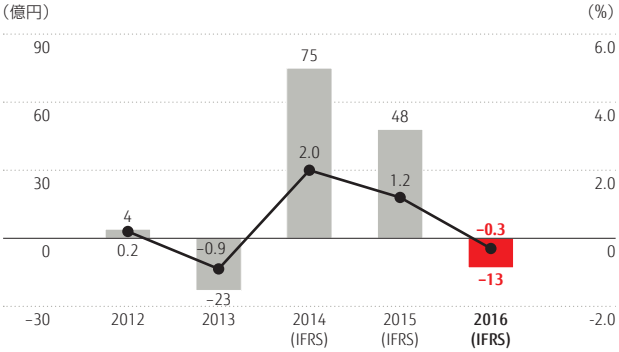
- 北米では、デジタルサービス分野における顧客企業のニーズを素早く察知し、お客様それぞれのビジネスモデルに最も適合する形で最先端のデジタルICTをスピーディーに提供する取り組みを強化しています。国内同様、デジタルサービス部門を新たに設置し、戦略企画、人材開発・人材交流やソリューション企画などを通して、デジタルサービス事業の強化・拡大を積極的に進めています。
- 南米では、ブラジルを中心としたビジネス展開が加速しており、近年、アルゼンチン、チリ、コロンビアなどに支店を開設し、日本からだけでなく、他の国から南米へグローバル展開を進めるお客様の対応を強化しています。富士通クラウドの環境をブラジルに構築し、従来進めてきたクラウドを核としたサービスの提供をさらに拡大していきます。
- 北米の通信ビジネスにおいては、既存市場が横ばいの中、データセンター関連のトラフィックや通信需要は拡大しています。データセンター間のトラフィック量の増加に柔軟に対応することが可能となる機能分散方式（Disaggregation）を取り入れた新製品「1FINITY」と、広域ネットワークの仮想化ソリューション「Virtuoraシリーズ」を核として、ビジネス拡大を図ります。

売上収益



（3月31日に終了した会計年度）
（注）セグメント間の内部売上高を含む

営業利益（損失）／営業利益（損失）率



（3月31日に終了した会計年度）

Oceania

豪州とニュージーランドを中心に事業を展開しており、ビジネスの中核となるマネージド・インフラストラクチャーサービスにおいては、さらなる品質向上を目指して現在Tier4へのアップグレードを進めている2つのデータセンターを含め、複数のデータセンターから信頼性・安全性に優れた高品質のサービスを提供しています。近年、デジタル・テクノロジーの発展に支えられた様々な産業における新しいビジネスモデルが台頭しており、当社は「つながるサービス」の提供に向け、ビッグデータやアナリティクスをはじめとするデジタルサービス分野への展開の強化を進め、お客様事業をサポートします。

Oceaniaリージョン長
マイク・フォスター

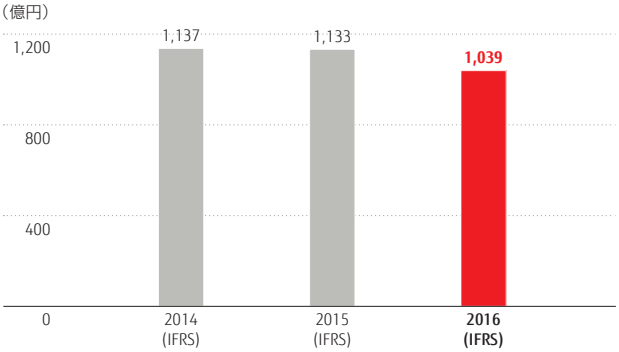
2016年3月期の営業概況

- 売上収益は1,039億円と、前期比8.3%の減収となりました。マネージド・インフラストラクチャーサービスが減収となった影響などにより、営業利益も26億円と、前期比4億円の減益となりましたが、オセアニア地域における主要拠点である富士通オーストラリア（FAL）においては、為替影響を除くベースでは前期比で増収、営業利益も前期並みとなりました。
- オセアニアでは、インドベンダーの台頭などにより、ここ近年、競争環境が激化している影響を主因に厳しい事業環境となりましたが、お客様起点の取り組みを強化したほか、コストや効率性の見える化、分散する能力の集中化などを実施し、競争力強化や市場対応スピードの向上を図りました。
- ERPの導入やアプリケーションメンテナンスなどを中心に、政府向け商談が順調に推移しました。また、2014年に富士通グループに加わった、RFIDテクノロジーに強みを持つ米Globe Ranger社の資産管理ソリューションを、セキュリティ強化に取り組むお客様に積極的に展開しました。

2017年3月期の優先課題

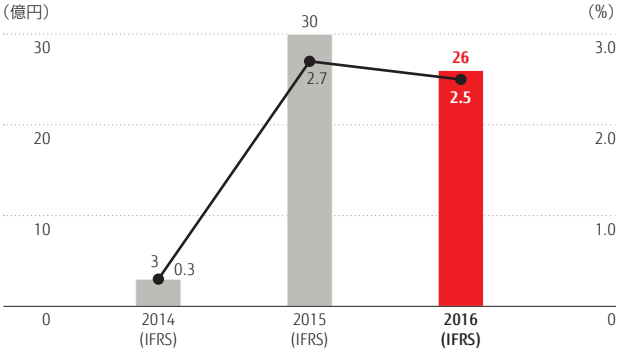
- データセンターのTier4化やサービスマネジメント力の底上げなど、現行のケーパビリティの強化を主要戦略の1つに位置付けるとともに、オンショア人員からオフショア人員へのリソースの切り替えを精力的に進め、サービス品質の向上とコスト競争力の強化の両面に取り組みます。
- デジタルソリューション分野のビジネス拡大を見据え、人材の雇用や開発を含め、モビリティ、セキュリティ、クラウド、データ分析といった分野におけるリーディングICTベンダーとしての地位確立に向けた活動を強化しています。具体的には、クラウドやオンプレミス上の様々なサービスを組み合わせてシステム構築することを可能とする「RunMyProcess」を用いたPaaSソリューションや、Globe Ranger社の資産管理ソリューションを政府や民間の幅広い業種のお客様に提供し、顧客基盤の拡大を図ります。また、あらゆるソースから収集される大量の位置情報を活用し新たな価値を提供するクラウドサービス「Spatiowl（スペーシオウル）」の実証実験を進めているほか、特化技術やソリューションを持っている企業のM&Aも積極的に検討するなど、サービスメニューの拡大に取り組んでいきます。

売上収益



（3月31日に終了した会計年度）
（注）2014年3月期より地域の編成を見直したため、3期分

営業利益／営業利益率



（3月31日に終了した会計年度）
（注）2014年3月期より地域の編成を見直したため、3期分