

地域別ハイライト

富士通株式会社および連結子会社

	日本	Asia	Europe	Americas	Oceania	
市場環境	<p>2019年の日本のITサービス市場の成長率は前年比3.2%増となりました。既存システムの刷新、更新需要の拡大やクラウド活用の本格化に加え、Windows7のサポート期限終了に伴うPCの買い替えや、元号改正、消費税率変更に伴うシステム対応が特需となり、成長を支えました。一方、COVID-19の感染拡大を受けて、2020年の国内ITサービス市場は前年比3.0%減のマイナス成長が想定されます。オンライン会議システムの導入やVPN回線の導入、リモートワーク環境を整備するためのIT支出拡大が予想されるものの、これまで市場の成長を支えていた既存システムの刷新・更新案件、DX等の新規開発案件の先送りや投資規模の縮小、進行中の開発案件の長期化が見込まれます。加えて、運用保守サービスについても、契約更新時の価格引き下げ要求などが市場規模の縮小につながると予測されます。</p> <p>2020年の後半から国内の経済活動が徐々に正常化することで、市場は2022年3月期からプラス成長に転じ、2019年から2023年までの平均成長率は0.7%と、低い水準ながら成長することが見込まれています。COVID-19の収束以降も、リモートワーク環境を整備するためのIT支出が拡大すること、一部の先進企業を中心にDX投資が加速化されることや、景気対策のため政府によるICT投資が集中的に実施されることを見込み、ITサービス市場は中長期で緩やかに成長すると見込んでいます。</p>	<p>2019年のアジアIT市場は前年比3.3%増と、前年から成長率は低下しましたが、緩やかな成長を続けました。一方、2019年から2020年にかけては、COVID-19の影響により前年比0.9%増と成長率の鈍化を見込んでいます。2021年に再び堅調な成長軌道に戻るとの想定のもと、2019年から2022年にかけての年平均成長率は5.5%増と、従来予想とほぼ同水準の成長率が見込まれます。PCやサーバ、ストレージ等のハードウェア市場に加え、ITサービスやソフトウェア市場も高水準で伸長すると予想されています。</p>		<p>2019年の欧州のIT市場は前年比5.7%増と、2018年に続き堅調に成長しました。地域別に見ると、中央・東ヨーロッパは、前年比7.3%増、西ヨーロッパは5.5%増でした。一方、2019年から2020年にかけては、COVID-19の影響により欧州全体で前年比2.4%減、中央・東ヨーロッパは前年比5.9%減、西ヨーロッパは1.9%減とそれぞれ市場が縮小することが見込まれます。2021年には再び成長に転じますが、2019年の市場規模にはまだ届かず、2019年から2022年にかけての年平均成長率も、欧州全体で1.5%増、中央・東ヨーロッパで0.3%増、西ヨーロッパで1.7%と低成長となることを見込まれています。</p>	<p>2019年の米州のIT市場は前年比5.8%増と、2018年から若干勢いは衰えたものの、引き続き堅調に成長しました。2019年から2020年にかけては、COVID-19の影響で2.2%減といったん市場が縮小しますが、2021年からは再び成長軌道に戻り回復すると予想されています。2019年から2023年にかけての年平均成長率も2.0%増と緩やかな成長となることを見込まれます。</p> <p>2019年の光伝送市場は主要通信キャリアの5Gサービス提供に向けたバックボーンネットワークに対する投資増強や、大規模データセンターの構築に伴うDCI市場の拡大により、前年比10.3%増^{*3}と急拡大しました。2020年以降も5Gサービスの進展によるトラフィック増加を見据えた市場の拡大により2019年から2023年までの年平均成長率も0.7%増と緩やかに成長していくことを見込んでいます。</p> <p>^{*3} 出所: Omdia ON Forecast 2020-25</p>	<p>2019年のオセアニアのIT市場は前年比5.8%増と高成長を維持しました。2019年から2020年にかけても、他の地域がCOVID-19の影響で落ち込む中、前年比1.2%増とわずかながら市場が成長することが予想されます。2019年から2023年の年平均成長率は2.2%増と徐々に市場が成長していくことを見込まれています。</p>
優先課題	<p>日本市場においては、引き続き圧倒的に強くなることを目指し、DXビジネスの成長と既存ITサービスビジネスにおける採算性の改善を進めていきます。</p> <p>DXビジネスの成長に向けては、2020年4月より、「Ridgeline株式会社」が開始しました。同社は、お客様が抱える経営や事業における課題の解決に向けてDXコンサルティングサービスを提供するとともに、当社グループにとどまらない幅広い企業とのアライアンスによりその実現を目指していきます。採算性の改善においては、AIをベースとした効率化ツールの現場展開を引き続き進めるとともに、プロジェクトマネジメントの一層の強化による不採算案件の発生抑制に取り組めます。また、オフショアリソースの活用規模の拡大のため、グローバルデリバリーセンター（GDC）の活用の拡大を目的とした「ジャパン・グローバルゲートウェイ」を設立しました。これにより、現場とGDCをつなげ、リモートでの対応や標準化を進めることにより、お客様へのサービス提供のスピードと品質の向上を図ります。</p> <p>その他、国内におけるポジションのさらなる強化のため、全国の自治体、医療機関、教育機関ならびに民需分野の準大手、中堅・中小企業のお客様をターゲットに、お客様の抱えるICT課題や地域における社会課題の解決に貢献する「富士通Japan株式会社」が2020年10月に発足しました。</p>	<p>先進技術のトライアルや新しいビジネスモデルの適用がスピーディに展開されるアジアにおいて、当社の最新のテクノロジーとお客様の業界の知見により、様々な企業課題や社会課題の解決を、DXを通じて実現していくことを目指しています。</p> <p>2020年初頭よりアジアで拡大したCOVID-19下においても、いち早く各国の状況に応じたBCPの実施や、デジタルワークプレイスなど事業継続へ向けたソリューションの提案を行っています。アジアのお客様のビジネスインフラの継続的なサポートと共に、コンサルティング力の強化やサービスデリバリーの充実により、ニューノーマルの時代を見据えたお客様の新しい働き方や価値創造に貢献すべく、活動していきます。</p>		<p>欧州ではこれまで進めてきた、プロダクト製造拠点の閉鎖や、低採算・不採算国からの撤退、間接部門の固定費削減などの構造改革が2021年3月期の上期をもって完了し、プロダクトの自社製造を終息、Electronics Manufacturing Serviceに切り替えることで、効率的なプロダクトビジネスのオペレーションを実施するとともに、経営資源をサービス事業に一層集中させ、採算性を高める取り組みを強化していきます。</p> <p>北欧・西欧（NWE^{*1}）では、これまで収益の柱となっていたレガシービジネスの縮小に加え、COVID-19のビジネスへの影響など厳しい事業環境にありますが、引き続き成長領域の事業強化や業種特化ソリューション事業の立ち上げ、サービスデリバリーや営業力強化への投資を実施し、サービスビジネスの拡大と採算性の改善を図ります。</p> <p>中央・東欧（CEE^{*2}）では、公共、製造、金融など各地域における既存の顧客基盤に向けサービスオファリングを集中的に強化、拡大を図っていきます。日本で製造業向けに提供しているCOLMINAの展開、自社サービスの提供基盤の増強に加え、SAPやMicrosoft等のパートナーとの連携も積極的に進め、デジタル分野での成長を目指します。</p> <p>^{*1} Northern & Western Europeの略。 ^{*2} Central & Eastern Europeの略。</p>	<p>米州では事業ポートフォリオの見直しを行い、ネットワークプロダクト以外のプロダクト事業からの撤退や、リテール事業でのグループ内の再編を実施しています。今後は、業種別のソリューションの強化など、サービスビジネスの収益性を高めるための取り組みを実施していきます。</p> <p>ネットワークプロダクトビジネスにおいては、光通信分野では既存顧客とのビジネスの維持・拡大に加え、DCI市場などの成長領域における新規開拓を引き続き図っていきます。また、当社は5G分野でのオープン化を積極的に推進しており、基地局ビジネスを積極的に伸ばしていきます。</p>	<p>オセアニアでは2019年4月にオペレーションモデルを変更し、課題解決を提案できるエンジニアを顧客近くに配置するなど顧客課題解決に向けた体制を構築し、DXを推進していきます。マーケットでは、政府、流通、ヘルスケア、金融等の特定業種にフォーカスをしていきます。特に政府向けにおいては、2019年夏に豪州の首都キャンベラに開設したサイバー・レジリエンス・センターを中核に、今後ますます重要となってくるセキュリティ関連のサービスオファリングの充実と拡大を図っていきます。また、2019年秋にシドニーに開設した南半球初のDXセンターでは、マッコーリー大学とのパートナーシップのもと、幅広い専門家と共に、お客様のデジタル革新をサポートしていきます。</p>
売上収益	<p>(億円)</p> <p>(注) セグメント間の内部売上収益を含む</p>	<p>(億円)</p> <p>(注) セグメント間の内部売上収益を含む</p>		<p>(億円)</p> <p>(注) セグメント間の内部売上収益を含む</p>	<p>(億円)</p> <p>(注) セグメント間の内部売上収益を含む</p>	<p>(億円)</p> <p>(注) セグメント間の内部売上収益を含む</p>
営業利益(損失) / 営業利益(損失)率	<p>(億円) (%)</p> <p>■ 営業利益 (左目盛り) — 営業利益率 (右目盛り)</p>	<p>(億円) (%)</p> <p>■ 営業利益 (左目盛り) — 営業利益率 (右目盛り)</p>		<p>(億円) (%)</p> <p>■ 営業利益 (損失) (左目盛り) — 営業利益 (損失) 率 (右目盛り) (注) 2019年3月期はビジネスモデル変革費用を計上</p>	<p>(億円) (%)</p> <p>■ 営業利益 (損失) (左目盛り) — 営業利益 (損失) 率 (右目盛り)</p>	<p>(億円) (%)</p> <p>■ 営業利益 (左目盛り) — 営業利益率 (右目盛り)</p>

(注) IT市場情報の出所はIDC