



富士通アウトソーシング事業 への取り組み

2007年9月6日

富士通株式会社

ITアウトソーシング市場ランキングと売上目標

◇富士通グループの国内ITアウトソーシング売上は3年連続国内No1

◇伸長率は国内市場6.7%に対し、当社は9.2%と大きく伸長*

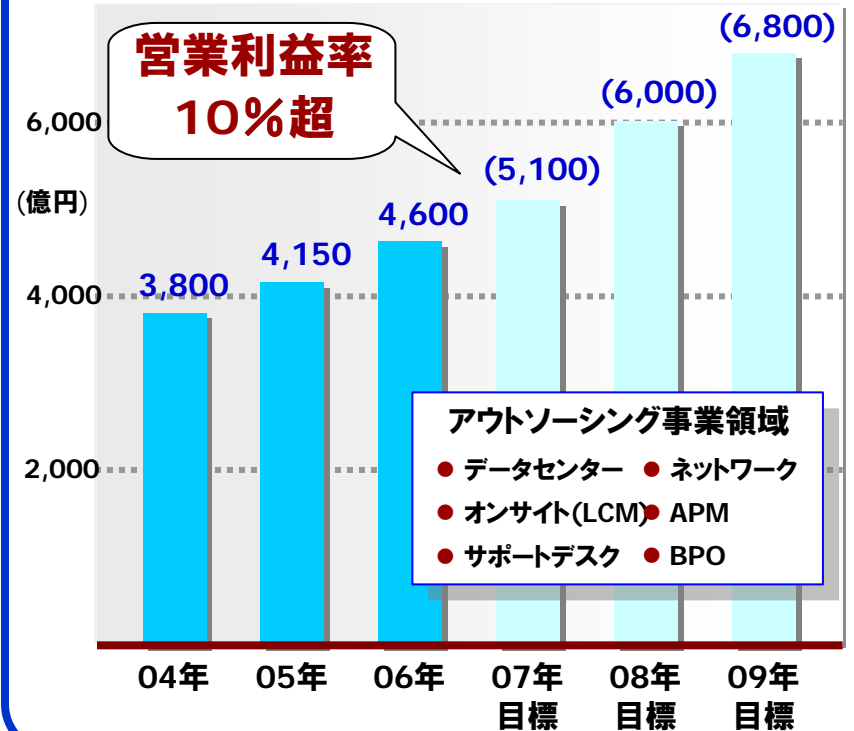
*国内市場成長率は暦年で2005年～2006年、当社売上成長率は会計年度で2006年3月期～2007年3月期の成長率
出典：IDC Japan、2007年8月「国内ITアウトソーシング市場 ベンダー競合分析：2007年3月期」(J7250105)

国内市場ランキング(2007年3月期)

	ベンダー
1	FUJITSU
2	IBM
3	NTTデータ
4	NEC
5	日立

出典：IDC Japan、2007年8月(J7250105)

アウトソーシング売上目標(国内)



アウトソーシングのビジネス構造

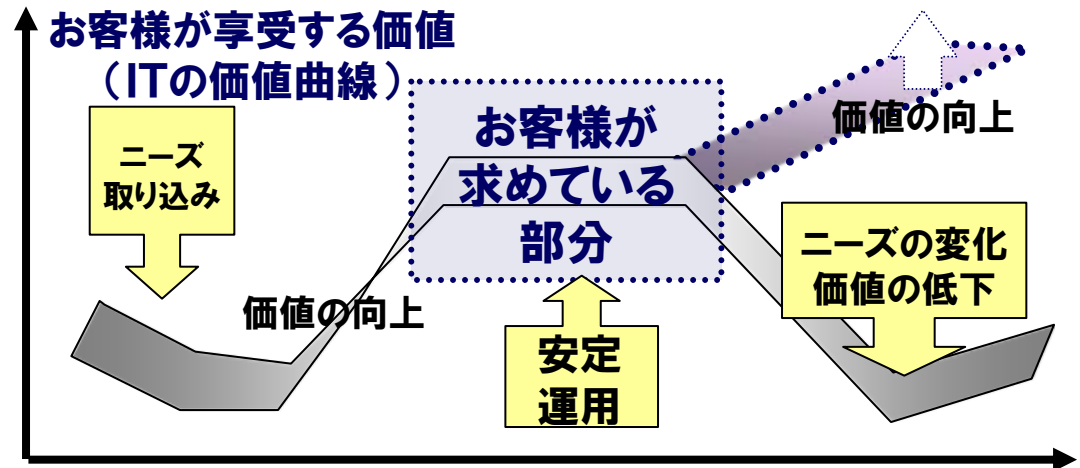
お客様が求める「安定運用」価値を、継続のお付き合いにより実現する長期ストック型モデル

プロダクト型 (価値を高める)



- ・有形商品(目に見える)
- ・付加価値には対価発生
- ・ベンダー側の決めた仕様
- ・ベンダーには結果を求める

アウトソーシング型 (価値を高める・守る・変化に対応する)



- ・無形商品
- ・やって当たり前、付加価値により満足度向上
- ・お客様との共同作業
- ・結果と過程両方大切

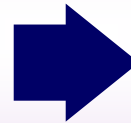
アウトソーシングの発展性

運用パートナーからビジネスパートナーへ

アウトソーシングの目的

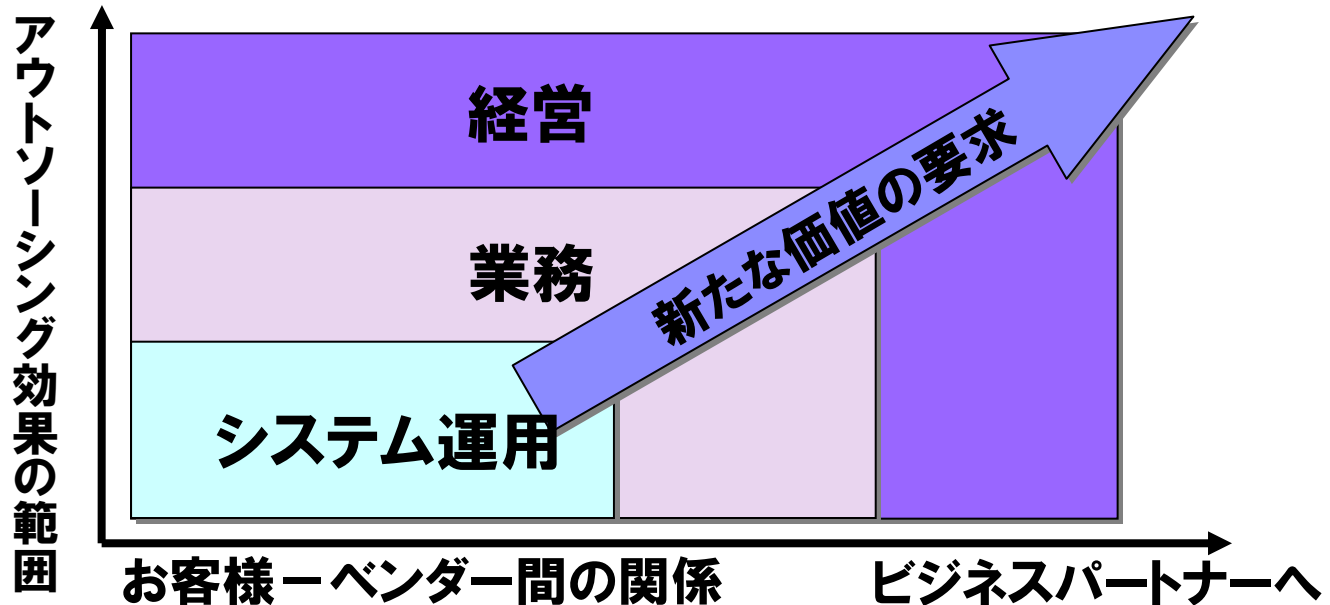
IT機能の一部

- コスト削減
- 安全性、堅牢性
- セキュリティ
- コロケーション



企業価値の一部

- ビジネスパートナー
- 持たざる経営
- IT運用からの完全解放
- エネルギー／環境対策



富士通のアウトソーシング戦略

富士通のアウトソーシングサービスメニュー



- ◇ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO)
- ◇アプリケーションアウトソーシング (APM)

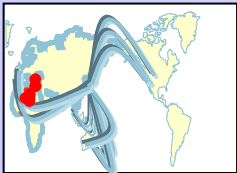


- ◆データセンターアウトソーシング
- ◆ASP/SaaS
- ◆オンデマンド/オーガニック

本日は紹介
の中心



- ◇On Site Outsourcing
 - PC-LCMサービス・SV-LCMサービス
 - サポートデスク(SDK)サービス



- ◇Network Outsourcing
 - FENICSネットワークサービス
 - FENICS IP電話サービス

トータルアウトソーシング事業

データセンター事業状況

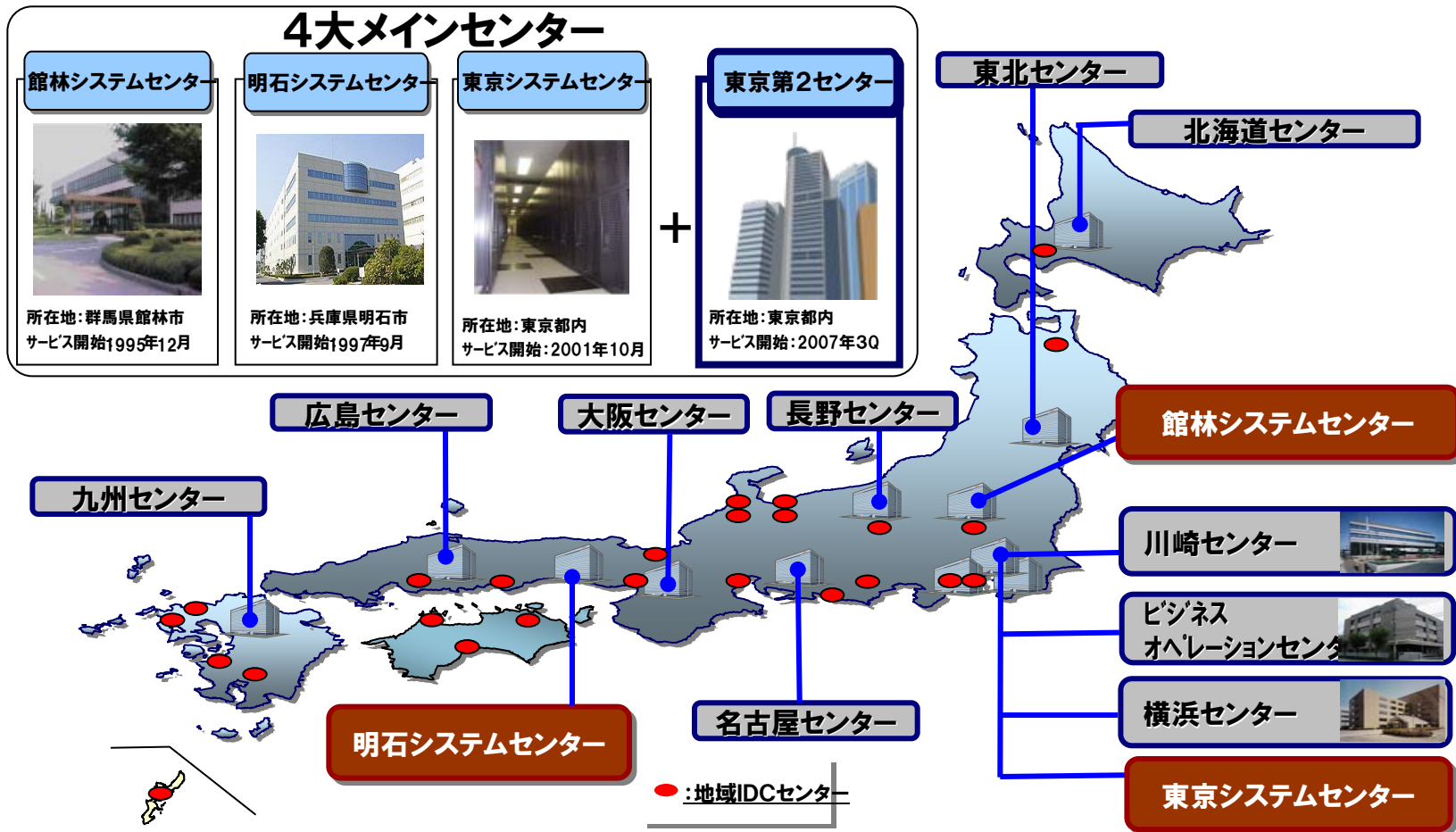
**お客様数は堅調、稼働台数はオープン化の波により劇増。
一方、対応要員は効率化・標準化により最小限に増加を抑止。**

	1995	2000	2006	10年間での 拡大状況
お客様数	350社	1,300社	2,100社	6倍
稼働台数	1,600台	12,000台	21,000台	13倍
拠点数	13箇所	34箇所	50箇所	4倍
対応要員	400名	700名	1,200名	3倍

※日本国内結合、データセンターアウトソーシングおよびASPサービス実績

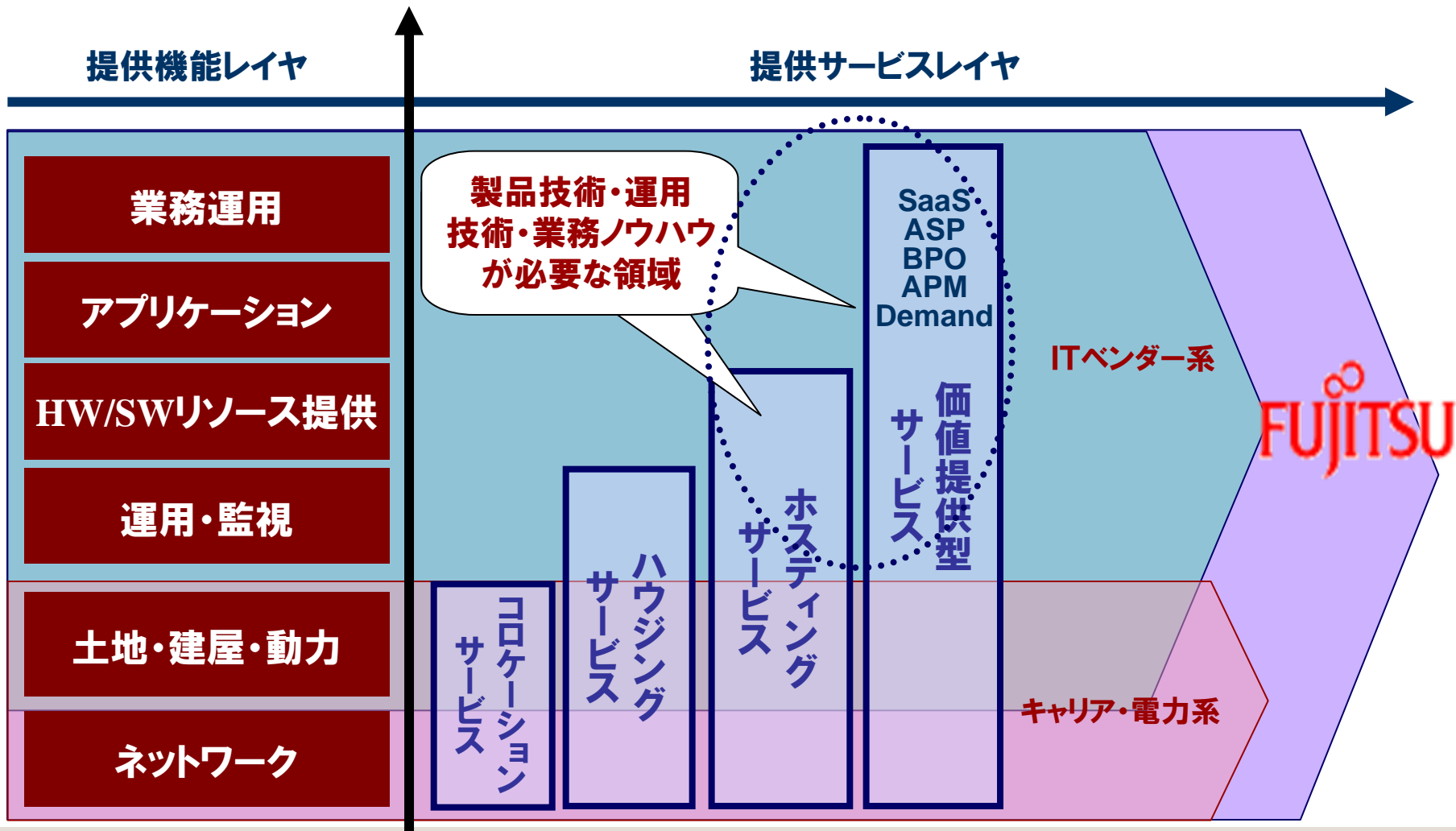
データセンター展開状況

現在、全国50拠点のデータセンターを展開



提供サービスと競合比較

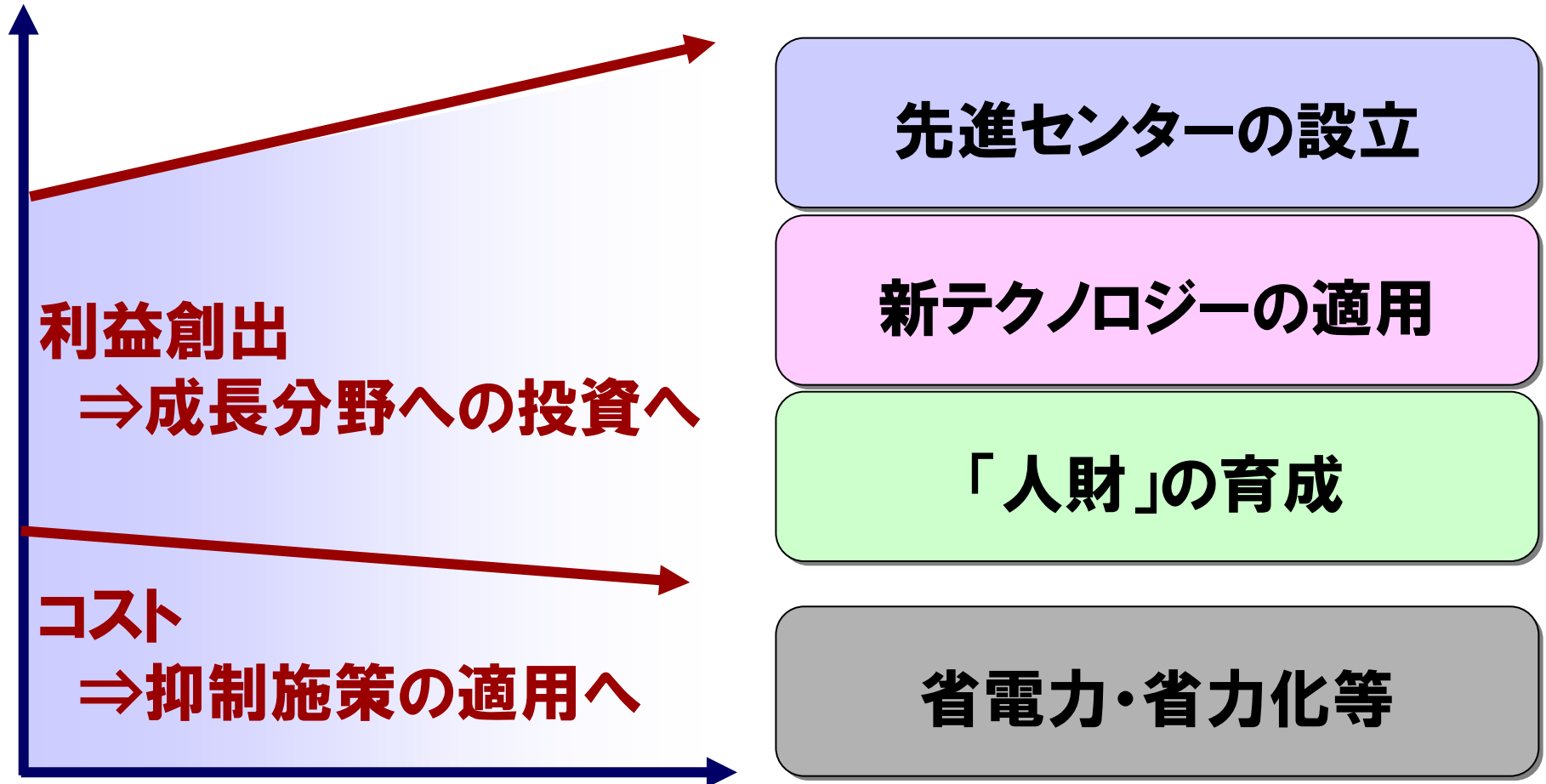
高付加価値・製品プロダクト・ネットワークまでを一貫して
体系化・提供できるのは富士通のみ



今後の成長分野について

アウトソーシングの成長戦略

創出利益を成長分野に積極的に投資
コスト抑制施策とあわせ、競争力強化と収益向上を図る



1. 先進センターの設立 – 東京第2システムセンター開設 –

次世代IDCのモデルとしてホスティング専用センター開設 (07年12月)

1. お客様ニーズの変化に対応

- 電力増強(現センター比2倍)
- 運用要員レス(現センター比1/10)
- 都心アクセス性(最寄駅1分)・IX接続

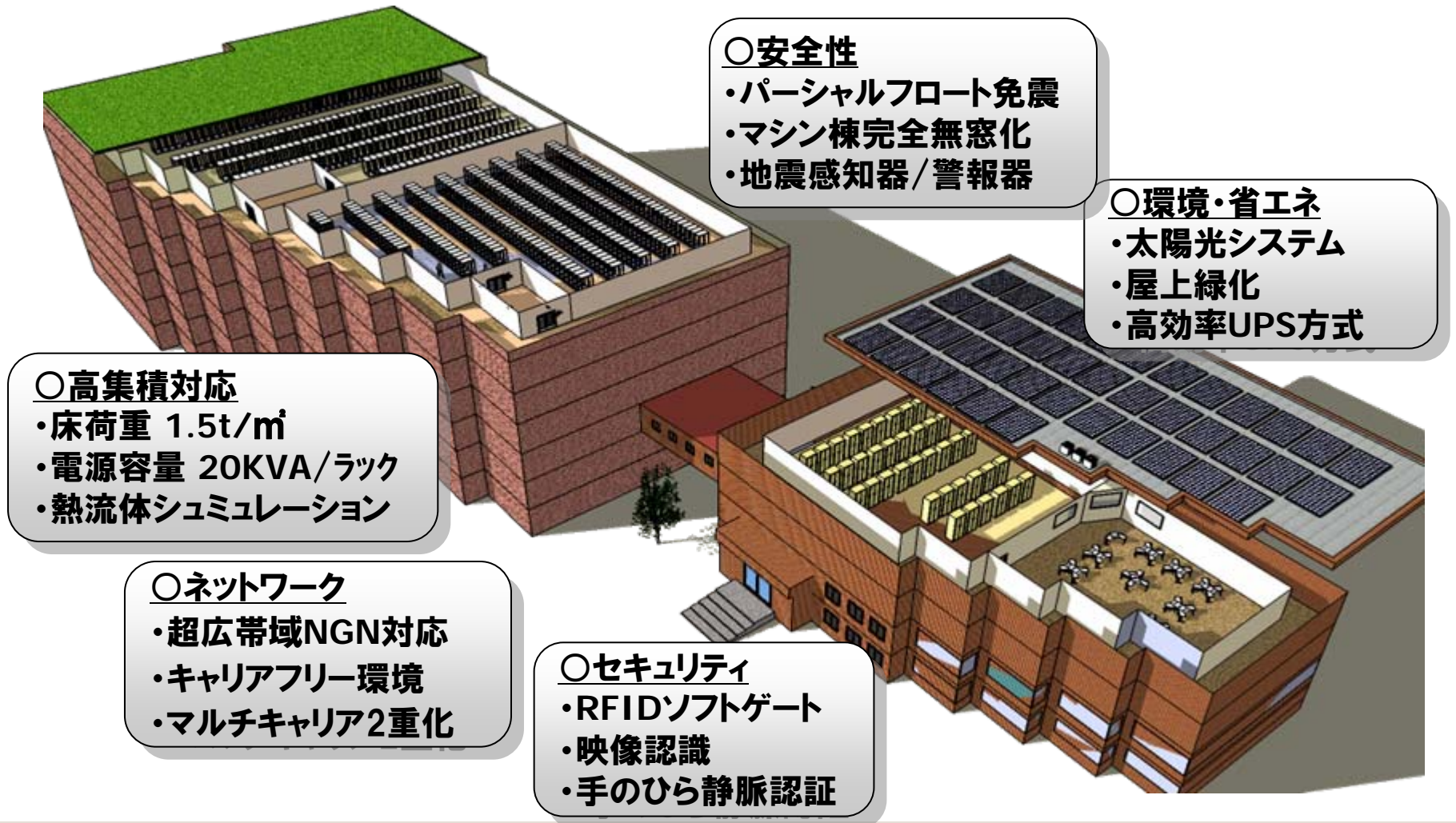


2. 新たな技術基盤

- RFID(所在検知・自動警報予定)・供連れ防止
- 熱流体監視・電力容量監視
- グローバルスタンダードに適うスペック[Tier最高水準/FISC準拠]

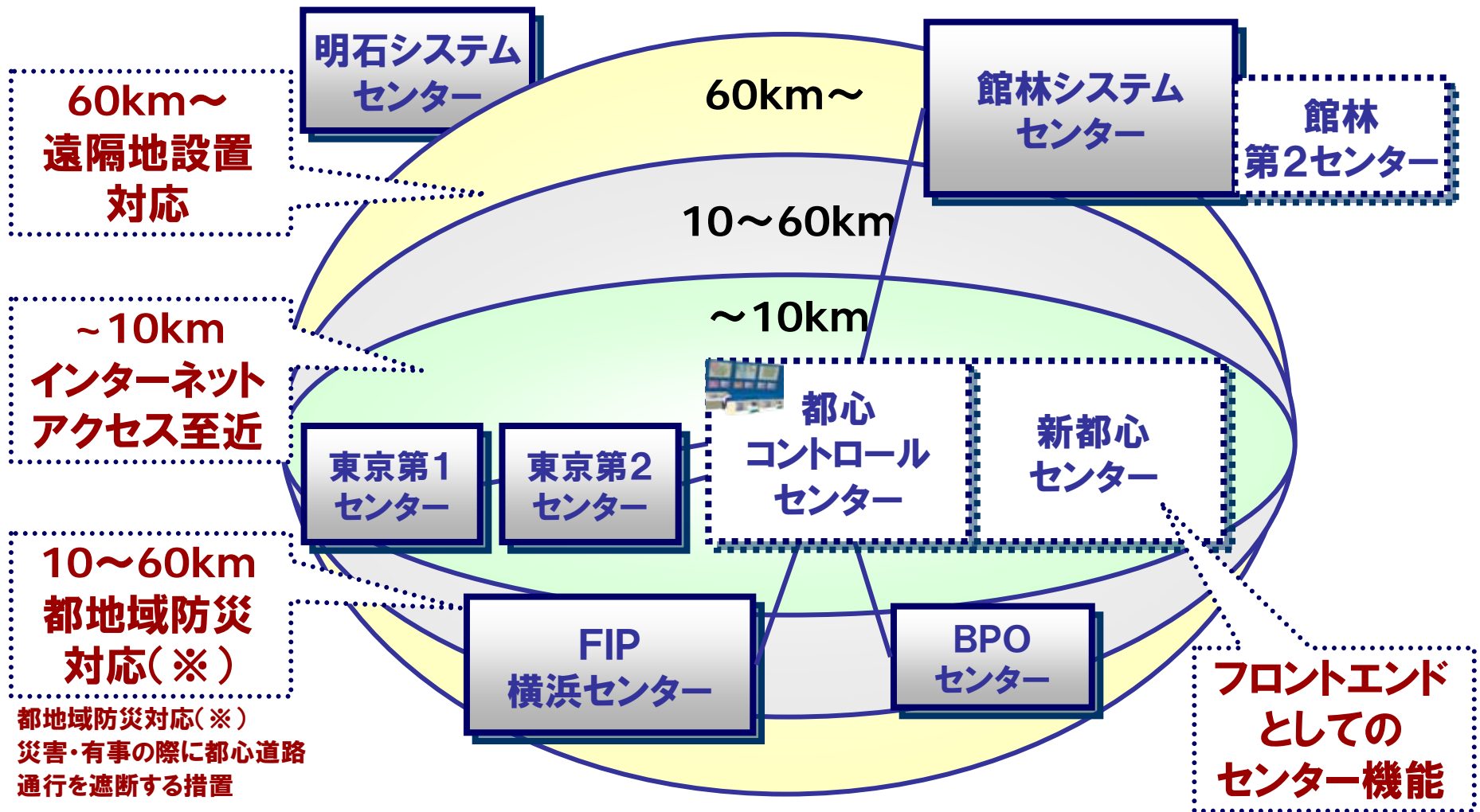
1. 先進センターの設立 – 次世代ファシリティ構想 –

環境・省エネ・Tier4・震災・テロなど、想定しうる対策をすべて施した
世界最新鋭・最高峰のデータセンターを設立する(下図はイメージ)。



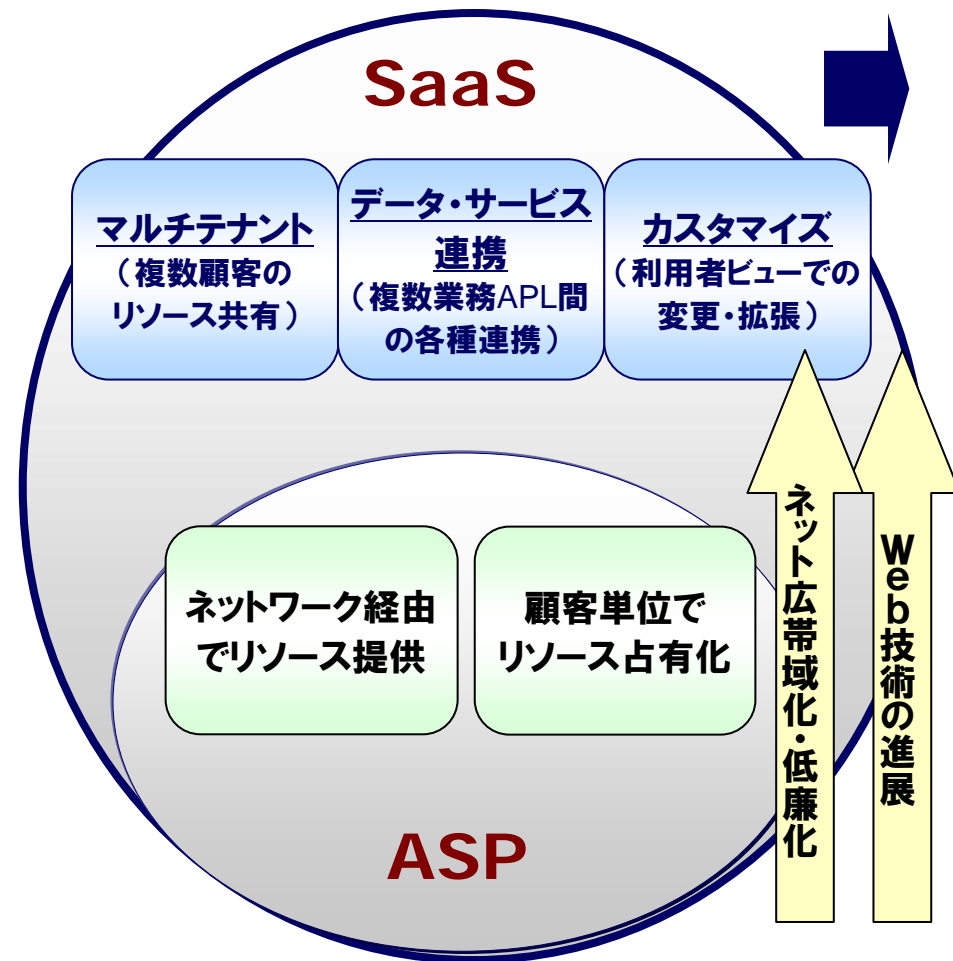
1. 先進センターの設立 – マルチロケーション構想 –

都心アクセス・サービス仕様毎に専用センターを配備。
お客様の多様なニーズに対応、複合商談展開を可能とする。



2. 新テクノロジーの適用 –SaaS:Software as a Service –

アプリ機能をネットワークを通じ、サービスとして提供。
人とビジネスをつなぐ新たなモデルをSaaSを起点として展開(3Q発表)。



お客様の視点

柔軟かつ機動的な経営／業務環境への変革

- ・「作る・所有する」から「利用する」へ
- ・「柔軟性」「操作性」「利活用性」の向上
- ・「投資極小化」「早期稼動」を実現

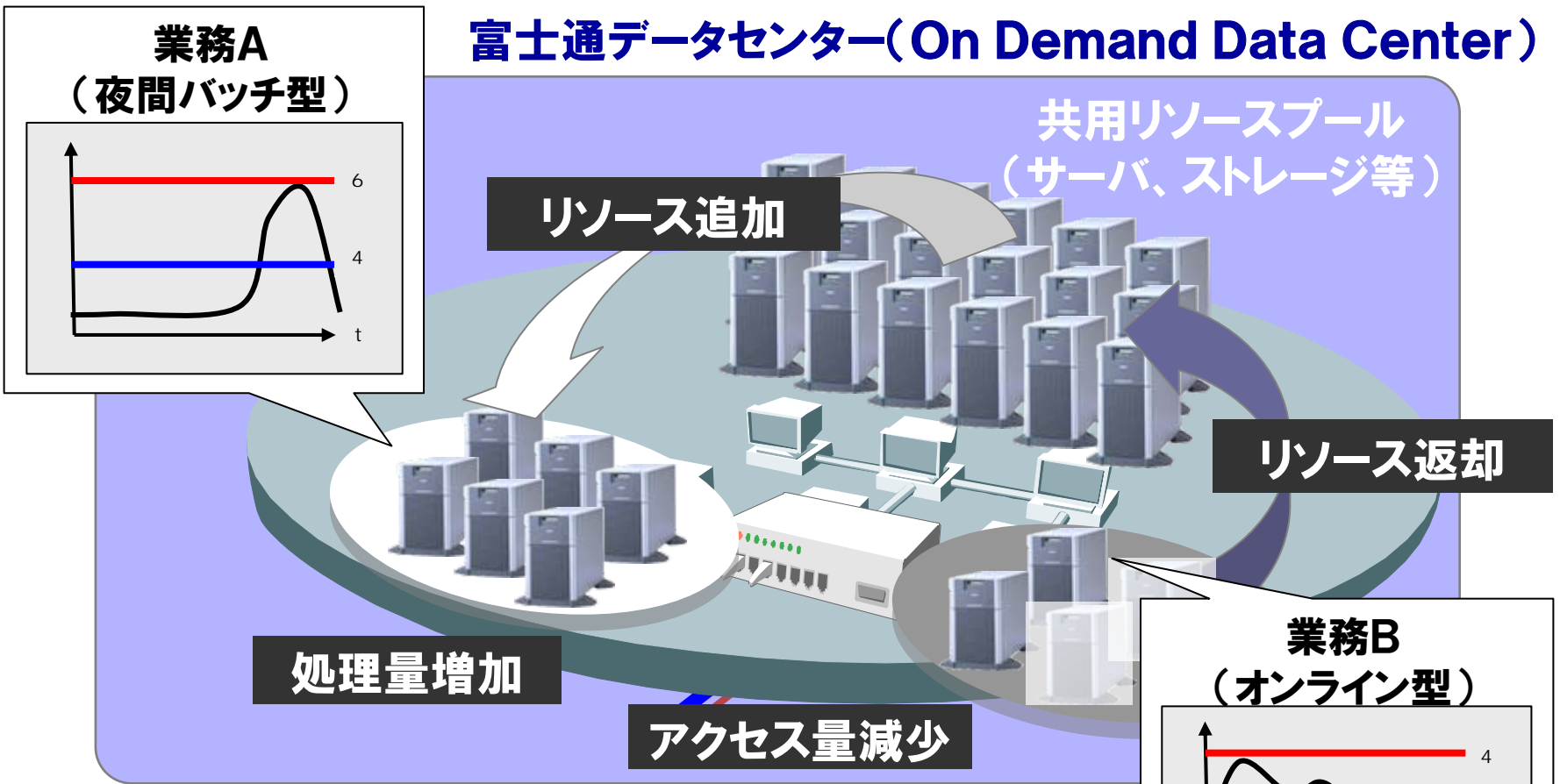
当社の視点

新技術をデータセンターのプラットフォームに集約

- ・「製品販売」から「サービス販売」への変革
- ・大企業に加え「ロングテール」へ市場の裾野拡大
- ・「集約化」「テンプレート化」によるコスト効率化

2. 新テクノロジー適用 – オンデマンドデータセンター –

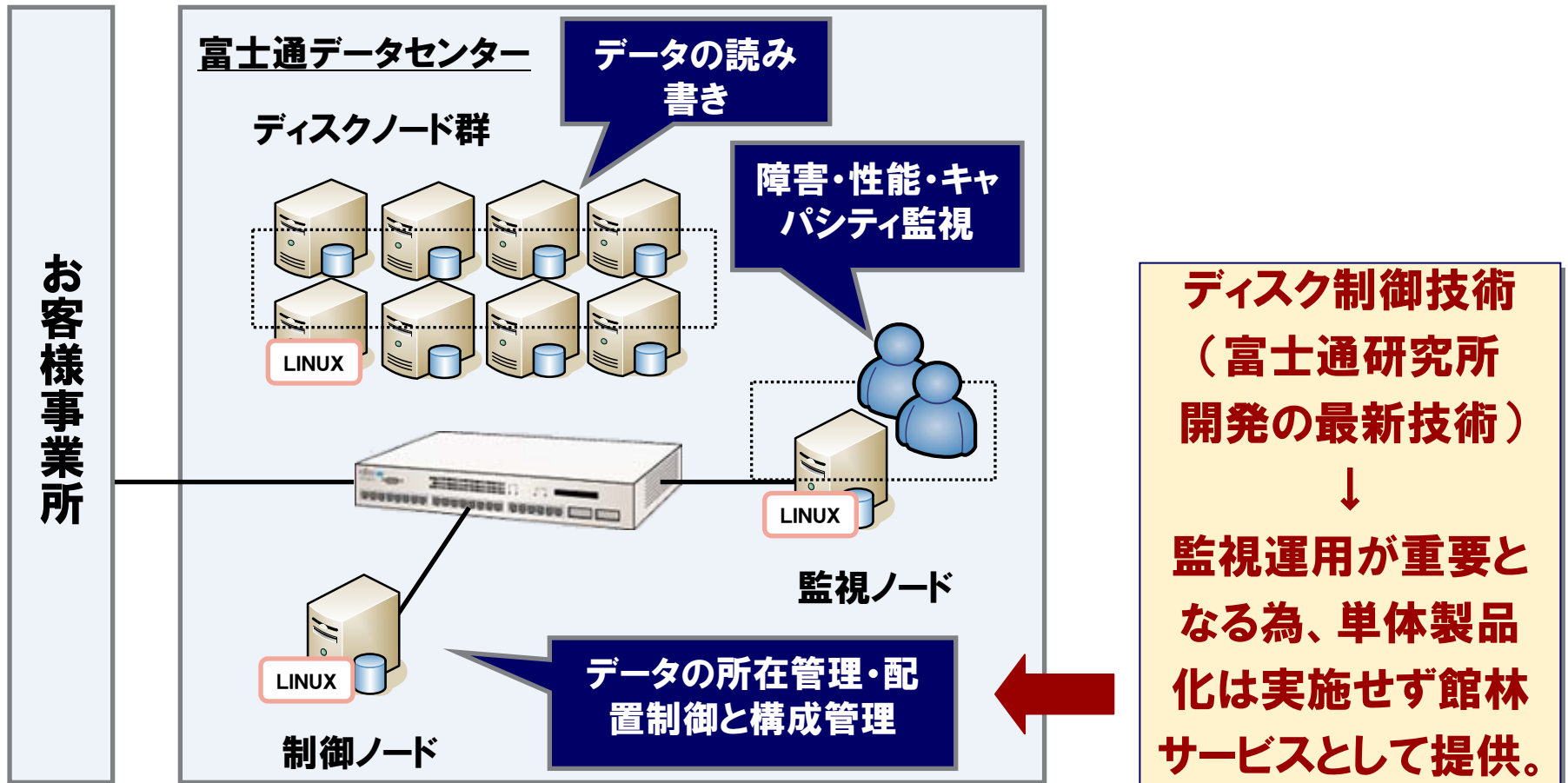
お客様のIT運用設備費用を変動費化する



仮想化技術を利用した共有リソースプールを構築・拡充

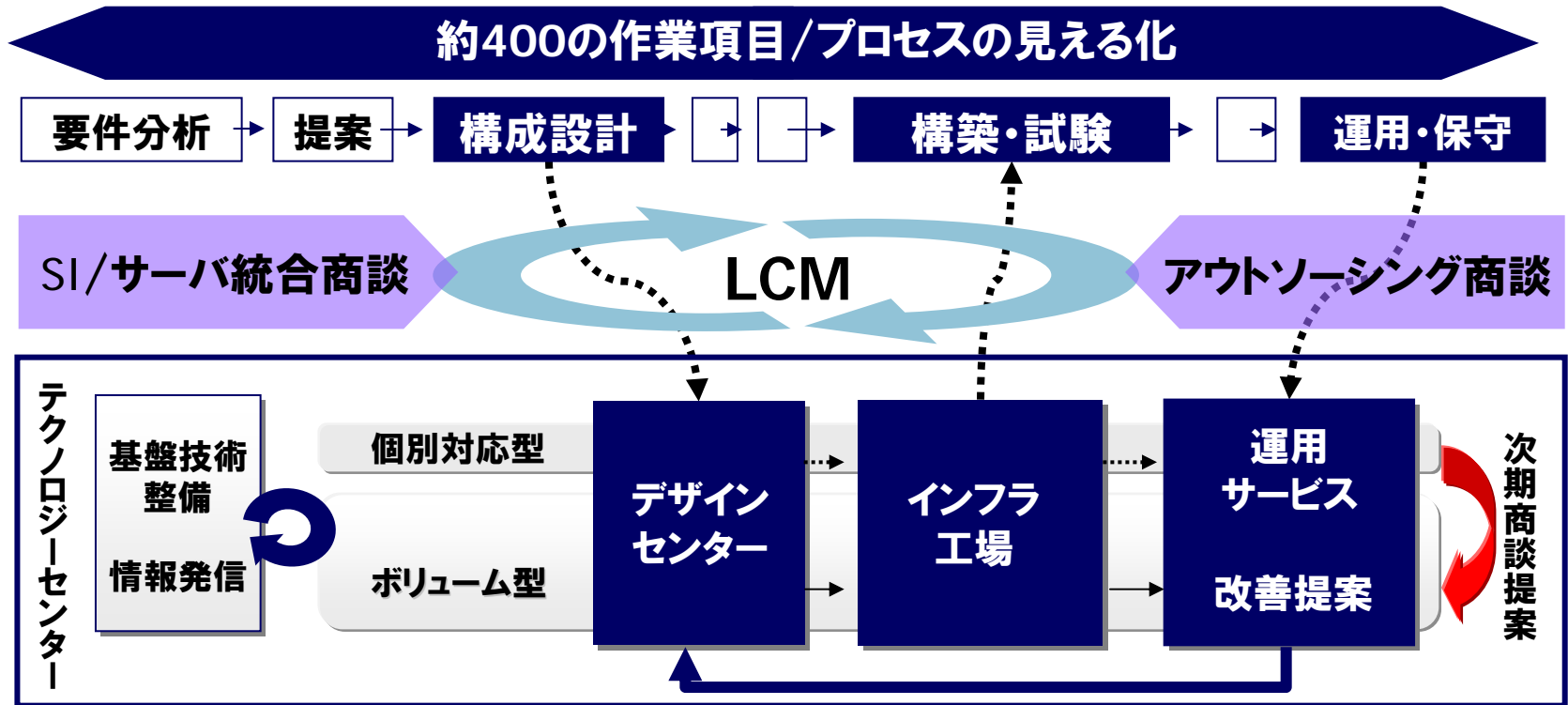
2. 新テクノロジー適用 –オーガニックストレージ–

パソコンレベルの低価格なディスクノードをデータセンターに配置。
障害時自律配置・長期保存・利用量課金が可能なサービス。



2. 新テクノロジー適用 –インフラ工業化–

システム構成選定・設計・構築(組立)・試験までのプロセスをインフラ工場で統一的に実施。工程コストを削減し収益向上へ。



SIからアウトソーシング(オンサイト・データセンター)まで幅広く適用を推進

3. 「人財」の育成 – サービスマネージャー

お客様のIT運用を責任を持って統制・管理。

アウトソーシングサービスの付加価値・品質向上を担う重要なファクタ。

お客様の要求

- トップが次期方針を伝える相手がない
- 各サービス素材がバラバラに提供されている
- 改善提案がない
- 価格に透明性がない



サービスマネージャーの役割



- お客様トップとの日常会話を実施
- 複数サービスの運用均一化
- 全体サービス統制
- オペレータ、関係部門統制
- 最適化、改善適用提案

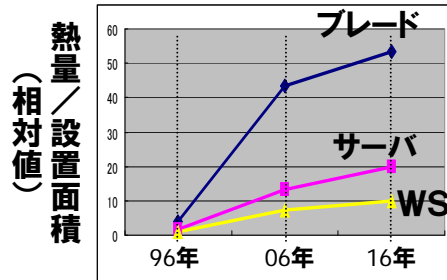
サービスマネージャー育成制度
人事給与制度も含めた認定制度



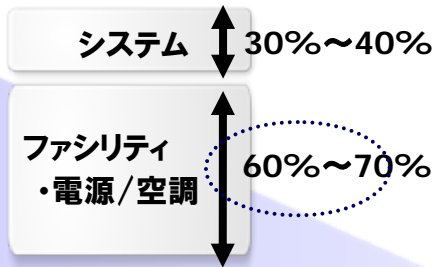
4. 省エネ・環境対策について

エネルギー環境の現状

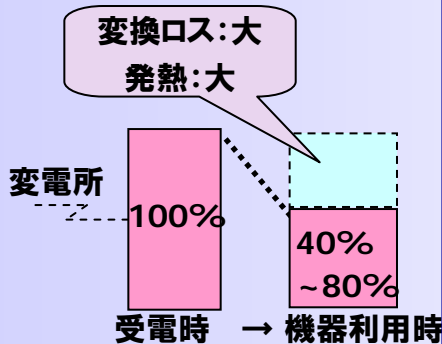
高集積サーバ動力
は10年前の40倍。
今後も伸長する。



動力はシステムより
設備の比率が高い。
ファシリティを含む
省電力化が重要。



受電設備の多くに
変換ロスがあり。
供給電力の効率的
利用が必要。



施策・取り組み

館林

- ・省エネ照明器具/ソーラーパネル導入
- ・自家発1台増強、電気室新築
- ・高密度実装ゾーン用空調機増設:14台
- ・高効率ターボ冷凍機導入(2008年)

東京第1

- ・熱流体シミュレーションによる配置変更

東京第2

- ・ラックあたり4KVA供給(従来比2倍)

その他

- ・一級建築士組織新設。省エネ診断や環境対策センター設計サービスを確立。

※電力供給不足時

自家発電設備および重油供給複数社
契約によりお客様システム稼動に対応



グローバル展開への取り組み

データセンター:80センター、コールセンター:29ヶ国語、地域:世界16カ国に展開。

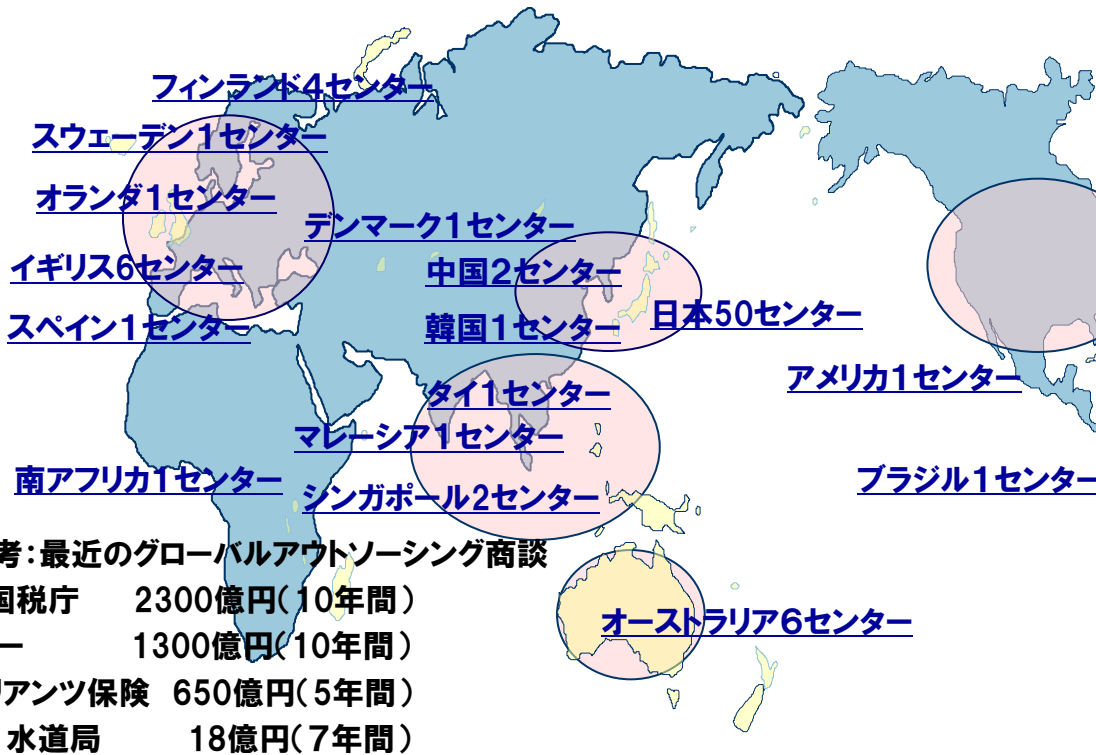
APAC

現法アウトソーシング事業拡大(韓国・タイ・シンガポール・中国)
⇒日本でのノウハウトランスファ・オフショアサービスの検証

欧州・米州

相互の先端得意分野をベースとしたノウハウの共有化
⇒トップ人材交流・各種運用フレームワーク標準化・商談評価連絡会

※ご参考:グローバルアウトソーシングシェア
IDC 2006.12



	ベンダー	シェア
1	IBM	15.2%
2	EDS	12.8%
3	CSC	5.1%
4	FUJITSU	4.6%
5	Atos Origin	3.1%

※ご参考:最近のグローバルアウトソーシング商談

英国国税庁 2300億円(10年間)
ロイター 1300億円(10年間)
独アリアンツ保険 650億円(5年間)
豪州 水道局 18億円(7年間)

ネットワーク時代のデータセンターの役割

ネットワークの進展は個人をビジネスに近づける。多様な利用者環境のセキュリティとコンテンツを集中管理する基盤が必要。

仮想世界
セカンドライフ



DUAL端末音
声・データ通信



双方向
ネットワーク



動画像証跡



大容量配信



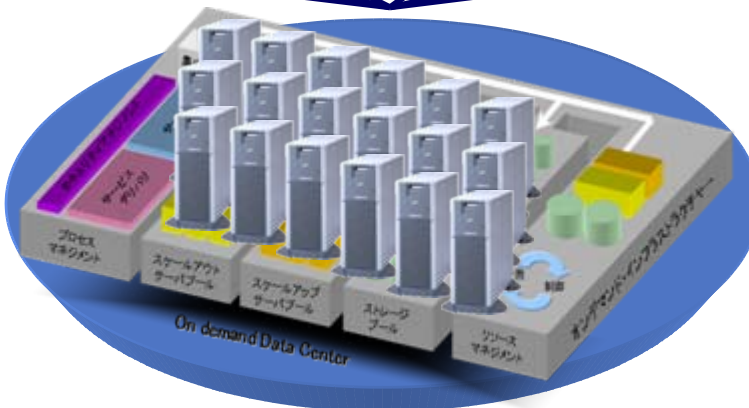
ウルトラ
モバイルPC



認証管理基盤
(ID/利用ログ)

超広帯域配信
ネットワーク

フィジカル
ハイセキュリティ



ペタバイト
ストレージ

マルチキャリア
ネットワーク

インキュベーション
課金モデル

**今後、運用技術・製品技術・環境技術と連動した
価値提供型アウトソーシングがますます重要に！**

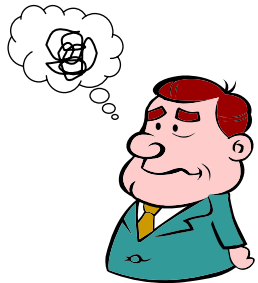
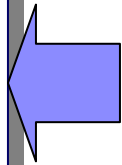


**他社にできないビジネス領域に先行的な手を打ち、
さらなるアウトソーシング事業の成長を目指します！**

ご参考)アウトソーシングとは

【お客様課題】

企画力向上
運用安定化
コスト削減
⋮



【経営手法の選択肢】

用語定義

経営機能や資源の**外部化**、または**外部調達**を総称したものであり、**総務・人事・経理・販売・生産**など全ての経営機能が対象。

IT分野での定義

情報システムの構築から運用までを必要な設備とともに外部に**戦略性を持って一括委託**すること。

広義のITアウトソーシング

アプリ開発

コンサル

保守委託

一般的ITアウトソーシング

データセンターアウトソーシング

オンサイトアウトソーシング

ネットワークアウトソーシング

⋮



FUJITSU

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）