

富士通 2008 年度第 1 四半期決算説明会 質疑応答メモ

日時 : 2008 年 7 月 31 日 (木) 17 : 30~18 : 35
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室
説明者 : CFO 経営執行役上席常務 加藤 和彦

質問者 A

Q: 岩手の地震の影響について教えてください。6 月の地震での被害と 7 月の地震それぞれについてお願いします。また、被害額及び P / L 上のどこに損失計上するのもかも教えてください。

A: 損失については営業費用として計上しました。6 月の地震の被害額は 2 ケタ前半 (億円) くらいです。機会ロスやその他いろいろと見込みましたが、損失額が確定したわけではありません。

7 月の地震の被害額についてはまだ精査中ですが、機器の一部に被害が出ていると聞いています。まずはお客様へのケアを第一に考え、材料の手配やその他打てる手立ては全てやっております。

6 月の地震のときは、復旧までに 1 ヶ月かかりましたが、今回は 2 週間程度で復旧させるつもりです。試験工程の一部は既に動き始めており、被害額についてもそれほど大きくはないと見ております。

Q: IT 分野の景況感について教えてください。

A: 国内の全ての業種で悪い話は出てきていません。前回、金融分野で昨年好調な反動から前年比 3% 程度のマイナスを見込んでいるとお話しましたが、その点も前回から変わっておりません。国内のお客様のトップが競争力強化のための IT 投資を継続されており、今後もコンプライアンス対応やリスク管理強化といった観点からも新たな投資が増えてくると見ております。

海外は、北米キャリアは通信におけるデータ量の増加に対応するために投資が増えると見ております。また、ベライゾン様向けの商談についても予定通り受注させていただけると考えております。一方、欧州では、BT 様の商談においてお客様のサービス展開に若干の遅れが生じているようです。

サービス分野では、インフラサービスの商談が多数出ております。特に欧州を中心に商談が増えておりますが、競合他社も増えており競争環境は厳しくなっております。北米では、大口の商談はいろいろありますが、当社のリソース問題もあり中小口の商談を中心にビジネスを広げておりますが、多数ある案件を受注しきれておりません。

中国では、不景気感はほとんどありません。最近もキャリア向け商談を受注しました。APAC でも政府系商談が活発になっております。

一方業種別に見ますと、自動車を含めた産業流通分野で投資抑制の傾向が若干見えます。公共分野は大きな変化はありません。ヘルスケア分野も大型病院向け商談を受注しました。今後は中小規模の病院向けに引き続き需要があると見ております。

Q: 東証システムトラブルについて今後の見通しと影響を教えてください。

A: 今回3回目であります。東証様をはじめ、関係する皆様にご迷惑をおかけしたことを申し訳なく思っております。現在、東証様と再発防止と安定稼働へ向けて鋭意努力をしております。本件については、富士通が悪いと考えております。現在、野副が陣頭指揮をとり、再発防止に向けた社内体制を作ろうとしております。損害賠償等のお話は出ておりません。お話があった場合は、当社に非がある部分についてはきちんと対応させていただこうと考えております。再びこのようなことがあれば、お客様からの信用を失うという危機感のもと、全社一丸となって本件に取り組んでおります。ご理解賜りたくよろしくお願い致します。

質問者B

Q: CFOとして、米国でのM&Aの考え方とコアビジネス・ノンコアビジネスについての考え方を教えてください。

A: M&Aについては、HPがEDSを買収したような大型のものは行いません。私が言う大型案件とは1000億円より上の規模です。1000億円以下で中規模のものを上限にしないとリスクが高くなると考えています。今までは、小さな案件が多かったのですが、米国でITサービスビジネスの基盤を作ろうとすると、100億円規模の案件ではなかなかできないと考えています。

ビジネスの展開としては、強いソリューションで強いプロダクトを牽引していきます。中期計画では営業利益率5%達成を目指します。コア・ノンコアというよりは低利益率の事業をどうマネージしていくかに掛かってきます。営業利益率5%に貢献しない事業は、他社との協業も考えなくてはなりません。

Q: 1Qのサービスの営業利益、海外の利益率はどうなっているのか教えてください

A: 1Qのサービスの営業利益は前年比で見ると悪いのですが、計画を上回りました。国内のSI売上が計画よりも2-3%上回っている点が寄与しています。一方、欧州と米国は足を引っ張ってしまいました。英国富士通サービス(FS)の1Q売上は630m£と買収効果で大型商談が増加しましたが、民需ビジネス立ち上げ初期コストにより、営業利益は10m£と前年比で15m£減となりました。米国の富士通コンサルティング(FC)は売上185m\$と前年比9m\$増でしたが、営業利益は赤字になりました。これまでITサービス会社を買収してきました。今ボディショップ型のビジネスから、SAPのようなプロジェクト型に移行しようとしていますが、完全な体制になっておらず、商談を取りきれいていません。2Q以降改めて組織作りに入っています。

海外のプロダクト系の子会社では、富士通コンピュータシステム(FCS)の売上が前年比18m\$減少の139m\$、営業利益は同4m\$減少の1m\$となりました。UNIXサーバのPRIMEPOWER販売終息に伴う売上減少が響きました。また欧州の富士通シーメンズ(FSC)は前年比売上179m€減の1188m€、純利益は赤字になりました。これはHPやDELLが米国PCビジネスの苦戦から、各社とも欧州に力を入れ始め、低価格パソコンが広がりました。FSCはOEMで低価格パソコンを調達していますが、それでも競争激化により収益を圧迫しました。

Q：1Qでヨーロッパでのビジネスが赤字の理由はなんですか？

A：FTELの影響です。ブリティッシュテレコム（BT）の21世紀ネットワークの開発費が収益を圧迫しています。開発は今年度中には目処が着き、来年度には益転します。またBTは工事業者の絞込みをしています。工事費用が下落しており、それも含めて今年度は赤字が続く見通しです。

質問者C

Q：営業利益の期初計画と第1四半期実績との差異を、セグメント別に教えてください。

A：テクノロジーソリューション全体では期初計画に対して数十億円のプラスとなり、増加分の内訳は、システムプラットフォームとサービスでほぼ半分ずつです。

ユビキタスプロダクトソリューションはほぼ計画通りでした。内訳についてはHDDが計画を上回りました。携帯電話もコストダウン効果により若干計画を上回りました。一方PCは若干計画を下回りました。ただし、いずれも計画からの振れ幅はそれほど大きくありません。

デバイスソリューションは、地震の影響を含め、若干計画よりもマイナスとなりました。

その他はほぼ計画通りでした。

テクノロジーソリューションが計画よりも好調に推移し、地震の影響をカバーすることができたというイメージです。

Q：国内ソリューションビジネスの受注状況について、業種別に教えてください。

A：国内のソリューションビジネスの売上高をベースにご説明します。通期予測はソリューションビジネス全体、業種別のいずれも期初予測値から変更しておりません。

ソリューションビジネス全体では前年度比101%を見込んでいます。業種別で見た際に、前年度比でマイナスを見込んでいるのは金融分野で、3%程度のマイナスを見込んでいます。産業・流通分野、テレコム分野では若干のプラスと予測しています。公共分野と地域分野は前年度並み、ヘルスケア分野は若干厳しくなるものと見ています。

質問者D

Q：LSIの足下の環境とBBレシオについて教えてください。併せて今後の見通し、工場の稼働率についても教えてください。

A：BBレシオは1Q実績で1.1です。2Qの受注については、7月の地震の影響もあるのでしょうかわかりません。お客様からの信頼を維持するべく、関係役員総出でお客様訪問をしております。国内の所要は厳しいと見ており、アジアを中心に伸ばしていくことを考えています。強い商品としては、カメラ関係の引き合いが非常に強く、全体を牽引していくと見ています。また、車載関係についても欧州含めてそれほど悪くないと見ています。稼働率については、先端が80%強、基盤が地震の影響を含めて70%台前半でした。第2Q以降徐々に稼働率を上げていきます。

- Q. システムプラットフォームの利益が前年より増えているようですが、システムプロダクト、ネットワークプロダクトに分けて利益増減を教えてください。
- A. 第1Qはそれぞれよかったですのですが、昨年からの改善幅が大きいのはネットワークプロダクトです。昨年の第1Q、第2Qのネットワークは厳しい状況でしたが、昨年度末からNGNが本格化し、更に携帯基地局でのマルチバンドBTS対応製品が昨年第3Qから引き続き堅調に出ていることが増益に貢献しました。
- Q. サーバ系も前年から良くなったのですか？
- A. そうです。サーバ分野でのコストダウンが進んだことに加え、ブレードサーバやデュアルコア、クアッドコア製品が増えることでメモリや周辺のオプション製品の需要も増え、これが収益を押し上げる要因となりました。
- Q. 先端ラインの2Qの稼働率について教えてください。
- A.. 先端については90%を超える程度になると見えています。基盤については、2Qは地震の影響を除いたベースでは90%弱を想定していましたが、7月の地震の影響についてまだ見えていないので、稼働率がどう変わるか判りません。

質問者E

- Q：SPARC Enterpriseは売れていますか？
- A：国内では商談は確実に増えています。一方海外は伸び悩んでいます。単にプロダクトだけを売っていくビジネスでは限界があります。その意味でサービスビジネスがプロダクトビジネスを引っ張っていくことができるような体制を作っていきます。
- Q：不採算案件は抑えられているのですか？
- A：縮小傾向にあり、案件としてあまり出ていません。

以 上