

●2008 年度第 3 四半期決算説明会 (IR) 質疑応答議事録

日時 : 2009 年 1 月 30 日 (金) 17 : 30~18 : 30
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: 国内のサービスは売上が堅調ですが、利益は少し落ちてきているように見えます。来期に向け、どう考えるべきでしょうか？

A: サービス事業については、年間売上見通しもハードウェア込みで前年比 102%伸長から 101%伸長に修正しています。地域ビジネスを中心に民需はあまりよくありません。一方、アウトソーシングを中心としたストックビジネスが下支えとなります。

今年のビジネスの特色としては、法改正対応のビジネスがありました。また今、アウトソーシングビジネスだけでなく、災害対策（ディザスタリカバリ）のソリューションビジネスが出てきています。これは景況感に関係なく増えてきています。

その他、コストダウンに繋がるビジネスは落ちておらず、期待が持てます。これについては提案力で勝負していきます。

Q. PC・携帯・HDD の状況、施策について教えてください。

A. 企業向け PC はなかなか需要が伸びないかもしれません。円高メリットによる部材コスト低減で利益は少し出ています。携帯は 3Q はブレークイーブンポイントを割り込み、赤字となりました。今後は黒字転換し、それを継続できるよう施策を打っていきます。HDD は引き続き、提携・再編に関する話を進めております。

Q. LSI について、今回の施策で業績回復の目途が立ったと言えますか。

A. 今、手を打っているのは基盤系です。三重のキャパシティだけで日本の所要を賄える状況ですが、三重は当面設備に手をつけるつもりはありません。基盤系は一番採算良いラインを残し、2010 年度には利益が出るようにしたいと考えています。2009 年度はラインの整理統合でお客様の確認を一品種ごとに行なう形となります。時間がかかるので、ラインの統合効果がでてくるのはもう少し先ですが、効率性で考えると今回発表した案が良いと考えています。

Q: 分社化した半導体子会社を含め、今後半導体業界の再編はどのように進んでいますか。

A: 半導体各社はどこも再編に動きたいと考えているはずですが。しかし、各社とも自社の足元の状況を改善しようとするので手一杯です。ただし、再編は先を越されると良くないので、前向きに良い話があれば進めていきたいと考えています。

質問者 B

Q. 今回見直した通期業績予想の変動額の内訳を教えてください。

A. PC/携帯電話は、前回予想では 300 億円超の黒字でしたが、これを約 250 億円の黒字に修正しました。その中で、PC は比較的堅調です。一方、携帯電話は第 3 四半期では赤字でしたが、年間では黒字を確保できる公算です。HDD については、前回予想では 100 億円超の赤字と予想していましたが、これを約 250 億円の赤字に修正しました。製造ラインの操業を所要に合わせて抑えているため、この損失の中で止まるものと思っています。以上を合計して、ユビキタスプロダクトソリューション全体では、ブレイクイーブンになるものと予想しています。

デバイスソリューションについてですが、LSI は 600 億円弱の赤字を見込んでいます。電子部品他については、新光電気工業がかなり悪化してきており、赤字に転落してしまいました。市況の悪化に対して我々の対応が遅れている面があると思っています。また、岩手で発生した 2 度の地震の影響が大きいのも事実です。

棚卸資産の圧縮がなかなか進まなかったのは、この岩手での地震被害の教訓として、8 月から 9 月にかけて部材の在庫を多めに持つようにしていたことが影響しています。しかし、現在は所要の減少に合わせて製造を調整しているため、棚卸資産の残高は順調に圧縮が進んできています。

Q. 半導体事業の緊急施策による、2009 年度以降の損益へのプラスインパクトはどの程度と見ていますか。

A. 製造ラインを統合すると言っても、2008 年度内で完了させるのは困難で、2009 年度まで時間がかかると見ています。そのため、一気に改善効果が出てくることは期待できず、2009 年度は 100 億円弱程度の改善しか見込めないと思っています。改善効果が顕著に見られるようになるのは 2010 年度からで、その際には 200~250 億円程度の効果が出てくるものと考えています。過去にメモリビジネスからロジックビジネスへの転換を図った際にも、完了までにやはり 1 年かかりました。

質問者 C

Q: 半導体事業に関する対策ですが、他社に比べてアグレッシブさに欠けるように感じます。目標とする数字等はないのでしょうか？

A: 半導体事業への取組みについてアグレッシブかどうかは他社と比較していないのでわかりません。製造ラインの統廃合はお客様の状況を鑑みながら進める必要があります、右から左と簡単に統廃合できるものではないです。そのため、今回の取組みの効果がすぐに出るというわけではありません。半導体事業だけでみれば、製造ラインが減り 2000 名の従業員が再配置されることで固定費は減ります。そうした効果は 2009 年度後半から 2010 年度にかけて現れてくると考えております。

さらに次なる取組みとして、4 社に分かれている設計子会社の統合、プロセス系部門でのリソースシフト等を進め、競争力のある強い商品の開発体制を構築することを考えています。1 年で数百億の利益改善ということは、現実離れしていると考えます。それよりも 2010 年へ向けて商品の開発を進めながら、我々の強みを集中させていきたいと考えております。今回のリストラ策は若干後ろ向きな内容ですが、先々のプランにつ

いては纏まり次第、皆様に発表させて頂きたいと思っております。

Q: 全社で見たとき、2009年度の固定費を2008年度に比べてどれだけ改善させようと考えていますか？

A: 全社的に見て、固定費の重たい事業について、売却等をしながら少しずつ削減を進めております。今回のHDDヘッド撤退もその一つだとお考えください。一方、サービス事業については固定費の削減というアプローチより、むしろサービスの付加価値を高めることを優先しております。今当社で取り組んでいる、フィールドイノベーターの育成もその一環です。

Q: HDDについて現在交渉が続いているとのことでしたが、合意に至らない理由は金銭的なものですか？それとも別の理由でしょうか？

A: HDDに関しては、交渉相手があるお話しですので具体的なコメントは控えさせていただきます。ただし、具体的な理由を示されて「No」と言われた事実はありません。ビジネス規模も大きいので、いろいろな面で協議をしているところです。

質問者 D

Q: 半導体事業に関しては、他社と協業の契約を交わすところまでいかないまでも、3月までに事業の方向性を決めるというこれまでのスタンスに変わりないかどうか確認させてください。

A: 基本的には今までと変わっていません。45ナノ以降の先端プロセス投資を1社でできるとは思っておらず、引き続き他社との協業を視野に入れていきます。協業のいろいろな話を進める上で、まず自社が軽くなることが先決です。話し合いが長引く可能性もあるので、赤字額が増えないように抑えこんで進めていこうとしています。

Q: LSI前工程製造の再編に際し、2,000名の人員を半導体以外の事業に再配置するというのですが、これは償却の終わっている古いラインの人員を減らすということですか？また、これに伴い、最先端の300ミリラインを中心とする体制に持っていくというメッセージだと理解していいですか？

A: 当社はFUJITSU Wayに基づき、社員を丁寧に大切に扱っています。働ける場所が富士通グループ内であれば、従業員一人ひとりと丁寧に面談し、それぞれの希望や置かれている状況を踏まえ、再配置を行う予定です。

質問者 E

Q: 3Qの半導体工場の稼働率はどのくらいでしたか？

A: 4Qの稼働率想定が先端40%、基盤30%半ばですが、12月はそれに近い数字です。10月、11月からは急激に悪化しています。3Q全体では先端70%半ば、基盤が60%弱となります。

Q. 基盤のラインが3ライン減った中で、キャパシティがどの程度減りますか、また稼働率がどの程度改善するのか、教えてください。また減価償却費を除いて収支トントンになるのはどのくらいでしょうか、来年に向けての減損はありますか。

A. 8インチベースで約2割キャパシティが落ちる計算になります。09年度のキャパシティは余裕があるように見えますが、次第にタイト感がでてくると考えます。また今、会計士との話しでは現在のLSIビジネスプランにおける減損はありません。その前提となる09年度の売上は増やしていません。今年度より少ない水準です。ただし、4Q、来上期に今想定しているよりも状況が悪くなると考えるかもしれません。10年度でようやく利益がでるモデルになると、シミュレーションをしています。

Q. 国内業種別の売上状況を教えてください。

A. 悪くなったのは地域向けビジネスです。中間決算時点では、通期見通しが前年度比プラスで推移すると考えていましたが、マイナスに下方修正しました。製造・流通は通期で見たときは前回通り、ほぼ前年並みを見えています。テレコム関係は108%、金融はクレジットの伸びがあり101%、公共も101%、メディア・エネルギーは111%と前回106%から上方修正しています。

Q. 海外のITの景況感について教えてください。

A. 米国はまだビジネス規模が小さいのですが、データセンターを持っていることや、アジアでのビジネス獲得が評価され、ある商談では指名でRFPに入れてもらえるところまで来ました。大きい商談の芽はあります。

欧州は大規模商談を多く受注しています。心配しているのは、英国政府系の商談が景気後退により予算が絞り込まれないかという点です。そこに対しては、効率化で利益を確保したストックビジネスを行なっていきます。その他アウトソーシングビジネスは件数が増えてきていますが、競合他社が多くなり、価格の面で厳しい状況になってきております。しかし全体を通してみると欧州地域のインフラ系のビジネスは堅調と言えます。

以 上