

## ●2009 年度通期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2010 年 4 月 30 日（金）18 : 00～19 : 15

場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室

説明者 : 執行役員社長 山本 正巳

CFO 執行役員専務 加藤 和彦

### 質問者 A

Q. 新しい富士通に期待しています。10 年度のサービスの営業利益の改善について、先ほどご説明のあったプラス要因 4 点とマイナス要因 2 点を定量的に説明してください。またシステムプラットフォームも同様に定量的に説明してください。

A. (加藤) サービスでは、10 年度に 388 億円の増益を見込みます。マイナス要因としては、英国年金費用の増加と戦略投資費用の増加があります。英国年金費用は 80 億円近くの費用増を見込みます。英国で金利が若干でも上昇すれば大きくこの費用は減りますが、これも 5 月の英国総選挙次第です。英国の場合、09 年度から確定給付型を止めて、確定拠出型(401k)へ年金制度をシフトしようとしたのですが、途中でリストラ等もあり、なかなか上手く進みませんでした。

戦略投資費用の増加ですが、サービスで 100 億円の増加を見込み、クラウド関係に投資する方針です。

好転要因としては、欧州のリストラ効果で 100 億円、またプロジェクト損益管理を徹底し損失を圧縮する効果が国内外合わせて 100 億円は出ます。さらに暖簾償却費用と国内年金費用の削減で 230～240 億円を見込みます。あと残りは業績回復によるものです。

不採算プロジェクトでは、09 年度にお客様にご迷惑をおかけしましたが、今回は過去のケースとは違って赤字プロジェクトがいくつもあった訳ではありません。数少ないプロジェクトの問題であり、採算性を十分にウォッチし損失が拡がらないように努力しましたが、納品に若干のずれ込みがあったということです。

システムプラットフォームでは、暖簾償却費用の減少・国内の年金費用負担の減少が損益改善の理由として一部入っていますが、一番増益に貢献しているのは、ネットワークプロダクトが、かつての SONET 時代に近いレベルでの営業利益が出始めていることです。そうした中、LTE 関連の研究開発費用がピークアウトし、2 ケタの営業利益も目指すことができるようになって思っています。システムプロダクトでは、ミッションクリティカル IA サーバの開発が 09 年度でピークアウトし、10 年度には収穫期に入り開発費用の負担が減ります。また IA サーバの PRIMERGY は、独 FTS とのシナジー効果があり、09 年度第 4 四半期でも実際にコストダウンが進んでいます。今後は販売台数の増加と、開発・生産の効率化が営業利益増に貢献します。

Q. LSI ビジネスの回復について。足元の BB レシオが 1.0 以上とコメントされていますが、現在の稼働率の状況や、受注の定量的な数字について教えてください。

A. (加藤) LSI の操業状態はほぼ 80%となっています。足元の 10 年度第 1 四半期は 80%台を予想しており、連休期間中も全て営業します。第 2 四半期以降は、ラインによっては 80%後半になると予想しています。

受注は足元を含めて確実に改善しています。BB レシオで 1.0 まで回復しました。特定の会社から受注が伸びたのではなく、万遍なく受注が増えています。

その中で中国市場の展開も今後強化していきます。社内体制も再構築し、中国市場に改めて取り組んでいきます。

電子部品も、新光電気を含めて確実に回復しています。さらに FDK は三洋電機様から電池事業の一部を買収し、着実に商談が取れるようになっており、今後利益拡大に寄与してきます。

- Q. 10年度の国内 IT 市場の見方について。セクター別の伸び率を教えてください。
- A. (加藤)ハードも含む IT 市場全体の動向は、海外の英国では回復が期待できない状況です。北米ではこれまで受注を取りこぼしていた案件を取りにいかうと思っています。国内テクノロジーソリューションの 09 年度通期の売上実績ですが、全体では前回計画通り前年比 93%でした。業種別に計画と実績の順に申し上げますと、産業流通で 87%が 86%、社会基盤で 97%が 96%、金融で 89%が 89%のまま、公共で 101%が 102%、地域で 98%が 98%のままとなります。地域は、ヘルスケアが 110%と非常に堅調だったことが下支えとなりました。同様に、10 年度通期の予測を順に申し上げますと、産業流通で 111%、社会基盤で 101%、金融が 110%、公共が 87%、地域が 102%、全体が 104%となります。公共系 IT 投資が絞られると見込んでいます。地域ではヘルスケアが 106%と継続して堅調を予想しています。
- しかし 2010 年度は、まだ 2008 年度の水準を超えられないレベルで、本格的に回復したと言うにはあと一歩という状態です。これは 10 年度上期が厳しいのが要因です。
- Q. ネットワークプロダクトで、2 ケタの営業利益とコメントされたが、これは 2 桁台の億円か？ 2 桁台のパーセンテージか？
- A. (加藤)ネットワークプロダクトの 2009 年度営業損益はブレイクイーブンでしたが、10 年度は 2 桁億円の営業利益を目指します。
- Q. 開発コストがピークアウトするとご説明されましたが、全社的に見ると 10 年度の減価償却費は 110 億円減少し、開発費はほぼ横ばいから若干増加するくらいになっています。消去/その他では新規ビジネスの開発投資を織り込むとのことですが、各セグメントで開発投資が一巡するという点と、消去/その他で投資が増えるという点のバランスについてもう少しご説明ください。
- A. (加藤)10 年度の開発費は、ネットワークプロダクトがピークアウトし、さらにミッションクリティカルサーバの開発もピークアウトしました。そうした中でクラウドを中心にした戦略投資へ 10 年度はシフトします。先ほど山本からクラウド関係で 1,000 億円の投資をするという説明がありましたが、開発費用が 500 億円、設備投資が 500 億円のイメージです。これは前年度比、各々 250 億円、100 億円ほど増える形になります。サービスには、クラウド中心の戦略投資で 2010 年度に 100 億円程度の費用増を見込みます。また全社/消去では 2010 年度 250 億円の戦略投資的要素が含まれます。社内自身がモデルケースになるような社内システムを含めた投資を考えています。さらに富士通研究所が主導して、富士通グループ全体で、ヒューマンセントリックへの取組みを加速するための費用を増やしていきます。この内容は 7 月の経営戦略説明会でもっと詳しく説明いたします。
- こうした投資は来年直ぐに実績が出るのではなく、数年後を目指した開発を、研究所

を含めて注力していきます。これらが全社費用に入っています。

- Q. システムプロダクトの売上高も 2009 年度実績の 3,178 億円が 10 年度 3,700 億円と結構大きく伸張しますが、どの分野が伸びるのですか?これはオーガニックな要因なのか、または何か特殊要因があるのですか?
- A. (加藤)サーバは基本的にはSUN向けを中心に伸長します。また国内を含めて下期に所要の回復を期待しています。そうした中で、ミッションクリティカルな PRIMEQUEST や PRIMERGY という IA サーバの拡販をもう一段進めます。下期依存型ですが、09 年度 4Q を見ている限りでは、システムプラットフォームは着実に増収に向けた体制になってきています。

#### 質問者B

Q. 国内のテクノロジーソリューションの業種別の売上見込み 104%を上期・下期で分けるとどうなりますか。また産業流通が 111%と伸びが高く見えます。このあたりの説明をお願いいたします。

- A. (加藤) 10 年度 1 四半期が 92%、第 2 四半期が 98%となっており、第 4 四半期に大きく伸びると想定している部分にリスクがあります。なお足元 3 月、4 月の受注金額は少ないのですが、受注件数は増えています。あとは、大型案件をどれだけとれるかにかかっています。受注残をみると上期はかなり計画達成可能のところまでできています。仮に受注がとれなくても費用削減等の対策を考えており、年間営業利益 1,850 億円が最低ラインと考えています。

産業流通は伸び率が高いとのことですが、是非期待していただきたいと思います。国内企業は中小含めてアジア市場に進出していますが、当社はアジア市場での取りこぼしが多いです。これに対して国内営業、海外営業両方から攻めていきます。アジア市場にはパッケージ化されたインフラサービスを展開します。また 5 年経過した機器が 09 年度に多く更改時期を迎えています。その需要が 10 年度は顕在化すると見えています。

Q. 戦略投資 1,000 億円について確認させてください。単年度の費用として、1,000 億円のうち 500 億円が PL に費用計上され、それが全社消去に入っているのでしょうか。

- A. (加藤) 全額が全社消去に入るわけではありません。サービスセグメントには 100 億円費用計上されています。プロダクト系でもクラウドに関するところはそれぞれのセグメントに費用計上されています。全社消去には、数年後にビジネス化する研究開発費用や、社内にレファレンスモデルを作るためのシステム投資が計上されます。あくまでも当社として中長期的に見て、投資していかなくてはならない、すぐにお金にはならない部分が全社消去に入っています。

#### 質問者C

Q. 国内テクノロジーソリューション全体の 10 年度通期の売上見込みは、前年比 104%ということですが、09 年度通期および 4Q の実績について教えて下さい。

A. (加藤) 09 年度通期の売上は前年比で 93%、4Q は計画 98%に対して 96%でした。

Q. ミッションクリティカルサーバの開発は一巡したとのことですが、IBM の「Power7」の対抗機としてはどういったものを想定していますか。

A. (山本) ミッションクリティカルサーバの投資は継続していきます。09 年度は、年度末に出荷を開始した PRIMEQUEST にかんりの投資をおこないましたので、10 年度はその刈り取りの時期だと考えています。「Power7」に対抗する上で鍵となるのが「SPARC」チップだとお考えなのだと思いますが、「SPARC」については、単純にクロック数だけではなく、ミドルウェアを含めた統合的な観点から性能を向上させるために、Oracle 社と協力的な関係のもと、両社の技術者がオープンに議論を始めています。「Power7」の対抗機については、従来と同水準の投資規模で進めていくことができると考えています。

Q. AT&T のドメイン・サプライヤー・プログラムにおいて、米シエナ社が光通信分野でサプライヤーに決定したという発表が先日ありましたが、同プログラムに関し、富士通の状況について何かお話しいただけることはありますか。

A. (山本) 富士通から正式にコメントできることは現時点ではありません。

Q. アジアの展開を進めていくとのことですが、中国の広東省のデータセンターの投資規模はどのくらいですか？また、実ビジネスの開始はまだ先でしょうか。

A. (加藤) 広東省のデータセンターの投資規模は最初はそれほど大きくはなく、受注に応じて数十億円規模でスタートする予定です。米国のお客様が中国に進出するにあたって、当社の広東省のデータセンターを使用したいとのお話を多数いただいています。政府とのジョイント・ベンチャー事業ということもあり、お客様が国境を越えたビジネスをおこなうにあたり、同センターは利用価値が上がってくるのではないかと考えています。

#### **質問者 D**

Q. 昨年の経営方針説明会で説明されていた費用改善 600 億円は、2010 年度の利益計画にどれくらい反映されているのですか？年金費用、暖簾償却費、人員削減効果等の内訳で教えてください。

A. (加藤) 年金については、99 年度から発生している会計処理差異が 09 年度で終わりました。その影響が約 170 億円あります。また、国内の年金運用が大きく改善し、17%弱の改善となりました。運用改善効果が 10 年度の費用改善に寄与すると思っていたのですが、英国の年金が悪化してしまったため、国内の運用改善分を帳消しにいたしました。そのため、10 年度の年金費用改善幅は、会計処理差異の軽減分のみとなります。

暖簾償却費については、09 年度 1Q に FTS の買収に伴い、一括で償却した費用と、旧 ICL を買収したときに発生した暖簾代の償却が無くなるので、合わせて 120 億円分の費用改善があります。また、HDD 事業売却により約 100 億円の改善があります。その他リストラ効果等で 300 億円ほどの改善があります。これらをトータルして昨年夏に

お話ししていたように 600 億円、本当はもっと改善すると思っていたのですが、結果として 690 億円の改善効果に留まりました。

また、固定費の削減については、09 年度で 1,300 億円のリストラ効果が出ています。それがベースラインとなって 10 年度も引き続いていきます。さらに欧州では 7% の人員削減を行い、更に費用改善につながると見えています。

Q. 10 年度のサービスの営業利益に対して、マイナス要因として 180 億円、改善要因として 430 億円あるというお話しでしたが、それを考えると実質的に 900 億円の増収で 100 億円ぐらいの増益にしかになっていないことになります。増収幅に対する利益の改善幅が小さく見えます。これは何かリスクを織り込んでいるのでしょうか？

A. (加藤) 市況の回復を考えると英国での業績はあまり良くならないと見えています。北米は、増収の計画ですがリスクはあります。IT 市況の下期回復により、国内で 150 億円以上の利益改善を見込んでいますが、海外は FS は悪化すると見えています。海外のリスクを織り込むと業績回復は国内と海外の合算で 150 億円ぐらいのイメージを持っています。選挙後、英国が回復してくればもう少し強気になれるかもしれません。

#### **質問者 E**

Q. 中期計画発表時の 10 年度営業利益目標 2,000 億円に対し、新たな 10 年度営業利益目標は 1,850 億円ということでしたが、のれんや年金などテクニカル要因による改善が前回計画とさほど変わらないとすると、英国などのビジネス環境が思った以上に厳しいという点を織り込んだ結果、1,850 億円という数字になったのでしょうか？ 2,000 億円は少し頑張れば達成できる数字なのでしょうか？

A. (加藤) 今年度も 4Q にリスクはあるので、まずは 1,850 億円でコミットさせて頂き、四半期毎に確実に数字を積み上げることで、2,000 億円まで上げていければと考えています。

以 上