

●2010 年度第 3 四半期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2011 年 1 月 28 日（金）17 : 15～18 : 15
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室
説明者 : 代表取締役社長 山本 正巳
CFO 取締役執行役員専務 加藤 和彦

質問者 A

- Q. 国内の IT サービスを今回下方修正されましたが、国内 IT 市場業種別の景況感を中間決算時からどう変更したか教えてください。
- A. (加藤) 中間決算時には、通期の前年比伸長率を 102%と見ていたとお伝えしましたが、今回それを同 100%に下方修正しました。業種別で見ると、産業は 108%のままと据え置きました。3Q の産業は 102%の計画に対し 111%の実績となり、かなり健闘しています。その他、流通を 104%から 102%に、社会基盤を 101%のまま、金融を 108%から 105%に、公共を 90%から 91%に、それぞれ中間決算時から修正または据え置きました。問題は地域で、非常に大きな落ち込みが予想され、前回 100%と見ていたのを今回 95%に修正しました。3Q の地域は 98%の計画に対し 95%の実績でしたが、4Q はより厳しさが増す見通しです。
- Q. 英国政府の予算縮減に伴う更なるリスクについてはどうお考えですか？また、国内についてはクラウドビジネスの立ち上がりにもう少し時間がかかるということですが、2011 年度の ICT 市場を現在どう見えていますか？
- A. (加藤) 英国政府ビジネスの値下げ影響は来年度も続くと考えており、70 億円に近い減収減益影響が 11 年度も続く想定しています。海外サービスビジネスの不採算プロジェクトでは、プロジェクトマネジメントにも一部問題があったと思っていますので、現在手を打っています。
- (山本) 国内 ICT 市場は、リーマンショック以降、09 年、10 年と確実に回復基調に入っていると思います。ただ、残念ながら、4Q については、以前はクラウドビジネスの盛り上がりなどを含めて強い回復を想定していたのを、緩やかな回復にしかならないと見直しを変更しました。11 年度の国内 ICT 市場の成長率は 1%以下とされていますが、我々はもう少し伸びるのではないかと考えています。ただ、上期は引き続き緩やかな回復となるでしょう。下期にどれくらい回復するか、強い回復はいつなのか、を 3 月までに見定めたいと思っています。お客様のクラウド投資効果の見極め時期が過ぎれば、かなりの ICT 投資が期待できるのではないかと考えています。海外ビジネスについては、今回、残念ながら 200 億円の不採算を出したわけですが、徹底的に問題点を洗い出し、かつ体制を整え、3 月までに確実に止血できるようにします。11 年度は国内と同じく海外でも不採算ビジネスを起こさない体制を整えます。
- Q. IFRS への移行はまだ決まっていないと思いますが、一方で 11 年度から日本基準でも未認識の退職給付債務をオンバランス化する方向で検討が進んでいます。その影響として想定される自己資本の減少額が 10 年 3 月末をベースとすると 2500 億円程度になる

と思いますが、そういったインパクトについてコメントしてください。

- A. (加藤) IFRS の移行時期については、まだ基準が決まりきっていない部分があるので、もう少し基準の内容が見えてきた段階で判断したいと思っています。年金のインパクトはおっしゃっているような金額で出てくるとは思いますが、いろいろな手を打ちながら軽減したいと思っています。

Q. 税制改正の影響について試算された数値があれば教えてください。

- A. (加藤) 法人税の 5%引き下げにより、150 億円ほどのインパクトが出る予定ですが、いろいろと手を打ってインパクトを緩和させることを考えています。11 年 3 月末までに改正税法が公布された場合でも、利益への影響は発生させない予定です。

質問者 B

Q. 海外の不採算プロジェクトとは 1 つの案件ですか？または複数の案件なのでしょう？また、どこの国でこういった属性のお客様なのでしょう？併せて、プロジェクトの規模、また本稼働の時期、不採算化した理由が受注時の問題なのか技術的な要因なのかを教えてください。

- A. (加藤) 現在、プロジェクトの修復作業中であり、お客様とも交渉中ですので、お話は差し控えさせていただきます。

不採算が発生した背景として、海外の各地域で大型案件の受注が増えてきて、複雑で難しい商談が多くなってきていることがあります。そうした中でプロジェクトをどう修復するかがポイントになっています。

Q. 過去、一般的に不採算案件に対して引き当てをして「大丈夫」という説明を聞きますが、実際は大丈夫じゃないことが多いと記憶しています。今回も 200 億円を引当処理されたと思うのですが、これが最大値なのでしょう？それともさらに損失が増えるリスクがあるのでしょうか？

- A. (加藤) 考えられるリスクは全て織り込みました。

質問者 C

Q. 不採算プロジェクト案件は、過去にあった既存ビジネスで発生したものと同類なのか、クラウドなど新しいビジネスにおいて発生したもののなかを教えてください。

- A. (加藤) 不採算の出方は、過去にあった海外での不採算プロジェクトとは性格がちょっと違います。今回不採算が発生した原因は、お客様とのプロジェクト初期段階での問題によるところが大きいと思います。更にプロジェクトが拡大していく段階でエスカレーションが出来なくなってきたことによるもので、これをしっかりとエスカレーションする仕組みにすることで、リスクヘッジができるようになります。これまで何も見ていなかったわけではなく、ビジネス進捗のモニタリングを行なっていましたが、現場を見きれていなかったという部分はありました。

Q. 先進国と新興国の IT 投資の傾向について、それぞれ教えてください。

A. (山本) プロダクトはトルコやロシアなど新興国での引き合いが強くなっています。これらの国でも、当社のプロダクトが認知され、2011 年度以降も需要拡大が期待できます。先進国はクラウドサービスを中心とした ICT 活用のサービス提供が中心となってきています。昨年 10 月から日本で開始したオンデマンド型の仮想システムについては、海外の先進国でも 2 月以降展開する計画ですが、すでに強い引き合いがあります。先進国についてはクラウド化を見据えた新しいサービスモデルをどうやって提案できるかが大きなテーマになっています。

Q. ネットワークプロダクトセグメントのビジネス状況について教えてください。同セグメント売上が前年同期比マイナスになっていたのが意外感があります。

A. (加藤) 年初からネットワークビジネス全体では今年度は端境期と見ておりました。また 3Q が前年同期比で売上がマイナスになっているのは、09 年 3Q に計上された海底ケーブル売上が今年はないことも要因として挙げられます。ただし北米は堅調という認識は変わっておりません。北米キャリアの投資が増額しており、光投資を中心に 4Q も伸びが期待できます。海底ケーブルビジネスについては、当社はそれほど積極的ではなく、現時点でのビジネスは、北米キャリア向けがメインで、次は国内 LTE となっています。

Q. 11 年度の営業利益 2500 億円は一旦リセットして、中期計画を再度作成するとのことですが、クラウド化の流れを考えると全体の方向感を大きく変えるのか、方向感を変えずに足元の状況を鑑みて数字を修正するのか教えてください。

A. (山本) 2011 年度以降の中期は、1450 億円がベースとなり、それにどれだけ上積みしていくかを考えて作成します。また営業利益率 5%以上にこだわっていきます。クラウド化の流れは大きくは変わっていないと思います。しかし、クラウド化の進行スピードやそれを取り巻く環境については、見直しをかけたいと思っています。昨年度まではクラウド化については推測で考えていましたが、今は実ビジネスが始まっており、十分に検討出来る要素が集まってきました。4 月発表の 10 年度決算が出た時点で、ICT 市場動向や富士通の施策を組み合わせ、中期計画を示していきます。

質問者 D

Q. 先ほど、次の中期計画のスタートとなる利益目標が 1450 億円からとお話されていましたが、海外の不採算案件の損失 200 億円は一時的な費用なので、実際は 1650 億円からのスタートなのではないでしょうか？

A. (山本) 先ほど説明の中で「来期以降不採算は出さない」とお話しているのです、そう考えれば当然 1650 億円からのスタートになります。

Q. 国内 IT 市場の回復が遅れているとのことでしたが、リーマンショックから 2 年経過して、国内企業の業績も回復してきた中で、それでも企業の IT 投資が戻ってこないのはどういった要因があるとお考えですか？

A. (山本) 国内企業の業績回復は費用削減を含めたスリム化が大きく寄与していると考えます。裏を返せば、その中で ICT 投資も控えられたと思います。一方、経営者の皆様

は「ICT 投資をしないと今後の成長はない」ともお考えで、2011 年度のあるタイミングから ICT 投資が再び我々の期待どおり活性化してくると読んでいます。

質問者 E

- Q. 経営方針説明会は 3 月ではなく、4 月に開催するということでしょうか？
- A. (山本) 環境の変化を踏まえ、3 月に開催するよりは、年度末の数字が確定してからお話しさせて頂いた方が現実的であり、我々も自信を持って説明できるという事で、決算発表後速やかに開催したいと考えています。
- Q. 英国政府の IT 投資削減による 70 億円の悪化影響というのは、来年度も同様に影響するという理解で正しいでしょうか？
- A. (加藤) 既存契約に対しての値下げなので、来年度も影響します。一方、英国政府関係の新規商談は現在ストップしていますが、来年度後半あたりには戻ってくると考えています。
- Q. 戦略投資の成果について、来年度に売上や利益に貢献するものは何かでているのでしょうか？
- A. (山本) 昨年の 10 月から「オンデマンド仮想システムサービス」の提供を 10 月から行っていますが、実際に多くのお客様で運用が始まっています。これについては、投資の回収についてもある程度計算できるレベルになってきたと考えています。こういったものも含め、経営方針説明会のときにきちんとお話しさせていただきます。

質問者 F

- Q. 富士通は、過去、メインフレームからのオープン化で当初苦戦、オープン化に適応した後、Web 化で苦戦してきました。今回クラウドビジネスを展開する上で、ビジネス体制を見直していかなくてははいけません、すぐに体制を変えることは難しいと思います。クラウド化に対応する富士通の時間軸を教えてください。
- A. (山本) クラウド化への変化にも遅れないで対応するという大前提で、投資を続けてきましたので、今回の下方修正だけを見て富士通のクラウド化への対応が遅れているのではないと言われるのは心外な部分もあります。クラウド化への対応は、かなり早くできていると思っていますが、我々は目標を高く持っています。クラウドサービスは富士通が今まで蓄えてきた技術・サービスを活かすことができる環境だと思っています。過去のシステム集中・分散の歴史の中で、オープン化の時代は分散が進みましたが、逆にクラウド時代は集中に回帰しています。このことから垂直統合型のビジネスモデルが要求され富士通の強みが発揮できる環境になってきています。
- Q. クラウド化によりシステム運用の価格破壊が起こっている中で、どうビジネスを展開してきますか。
- A. (山本) 価格競争はどの時代でも存在します。価格対応はある程度ボリュームに比例しており、グローバルでボリュームを含めた徹底的な価格対応を行い、対策は取れてき

ています。世界で勝っていくには、他社にないアイデアを考えていかななくてはなりません。もちろん自社だけでは出来ない部分があり、それに関しては有力ベンダーとグローバルに手を結び、垂直統合モデルを完成させていきます。すでに多くの有力ベンダーから引き合いがあり、商機があると考えています。

以 上