

2010 年度通期決算説明会（IR）質疑応答議事録

日時 : 2011 年 4 月 28 日（木）17：30～18：40
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 正已
CFO 取締役執行役員専務 加藤 和彦

質問者 A

Q. 不確定要素が多く、11 年度見通しが立てづらいとのことでしたが、いつ頃各ビジネスが立ち上がってくるのでしょうか？また、セグメント毎にどのような不確定要素があるのでしょうか？

A.（加藤）不確定要素は、やはり部材調達です。ようやく、課題となる部材が大分絞り込めてきました。半導体関連の一部の部材が中心で、あとは調達に大分目処がついてきました。ものづくりへのインパクトは、サービス、システムプラットフォーム、モバイルウェア等のセグメントに効いてきています。

ビジネスの立ち上がりですが、デバイスは足下インプットベースで 100%の稼動状況です。5 月後半から徐々に製品が出始め、6 月にはアウトプットベースでもフル操業となります。4 月 7 日の余震影響で若干スケジュールが遅れましたが、それ以外ではデバイスでの震災影響は解消されています。

テクノロジーソリューションは、お客様のデマンドがまだ見えていません。現在、営業がお客様先に行って感触を掴もうとしています。まだ見えてきません。

モバイルウェアは、我々の供給面の問題もありますが、お客様の状況も悪いのでいつから立ち上がるか見えません。

（山本）5 月一杯でもものづくりに対する見通しやお客様のデマンドが明らかになるとおもいます。それを踏まえて 6 月の早い時期に 11 年度予測について発表したいと考えています。

Q. 国内の ICT 市場に対する今後の厳しさが想定されますが、11 年度のテクノロジーソリューションの今時点での感触を教えてください。

A.（加藤）まだ見極められていないというのが正直なところです。サービス、特に SI で 3 月の受注は前年を上回っていました。4 月もまだ締まっていますが、それほど悪い状況にはありません。データセンターを中心としたアウトソーシング商談も増えていきます。これらを確実に受注に結びつけることが重要と考えています。一方、全ての商談が受注できると、当社のデータセンターはキャパシティを超えてしまいます。館林センター新棟や FIP 横浜センターといった新しい施設も埋まってしまう可能性があります。そのため、9 月までにデータセンターの拡張を進めます。電力問題は、削減目標が決まっていないのでまだ判りませんが、今後リスクになる可能性はあります。

業種別では、製造系の企業全てが被災したわけではないので、我々からの提案を強化することで今後十分に期待が持てます。一方、公共では IT に予算がどの程度回ってくるか不透明であり、6 月に復興に向けた青写真が出てくるので、それを見て判断したいと思います。地域は全体的に低調です。金融も保険関係で支払いが多くなるでしょう

し、明るい話が出来ないと見えています。

Q. 海外ビジネスは不採算案件が一段落しても、英国政府の予算縮減の継続等、10年度よりも一段厳しく見ておいたほうがいいのでしょうか？

A. (山本) 海外はばらつきはあるものの、上昇基調にあると考えています。米、欧、オーストラリアを中心としたアジア等、それほど悪くはないと考えています。ヨーロッパでは英国、ドイツがメインですが、ドイツは景気の恩恵もあり好調です。

また、10年度は不採算案件により収益が悪化しましたので、11年度は管理体制を強化し、不採算を撲滅することで収益を改善することが出来ると考えています。そのために海外のマネジメントも刷新しました。

Q. 前回の決算で、10年度の海外の不採算損失は200億円程度と聞いていましたが、11年度は、本業で10年度並の営業利益が見込めた場合、不採算損失が無くなることで1500億円を上回る営業利益を期待出来るのでしょうか？

A. (山本) 国内の状況が見えない中、難しいところですが私の気持ちとしては、海外の収益改善によって、純利益ベースで10年度並の550億円は確保したいと考えています。営業利益は、現時点ではお答え出来ません。

質問者B

Q. 海外の不採算案件は具体的にどういったものか、教えてください。

A. (加藤) 顧客との契約上詳細はお話できません。海外の不採算案件は複数あり、欧州地域にありますが、特定の国にあるというわけではありません。そのうちの一部のプロジェクトで解約があり、損失が200億出ました。ただし、この契約は解約となりますので、11年度以降のこの不採算案件について損失は出ません。

不採算が発生した背景として、本来長期契約は安定したビジネスですが、運用に入る前にお客様との間で齟齬がはじめると問題が大きくなります。ひとつひとつのプロジェクトが複雑化する中で、安易にコストダウン要請を受け入れると、採算は苦しくなります。今後はむやみに売上拡大を狙わず、プロジェクト毎にリスクを精査していきます。

(山本) 海外子会社はこれまで拠点毎に独自に不採算プロジェクトへの対応を行ってきました。今後はきちんと本社でコントロールしようということで、海外のプロジェクトを管理するアシュアランスグループを社長直下に新設し、日本のプロジェクト管理のノウハウを共有していきます。そうすることで、海外ビジネスも収益を改善できると考えています。

Q. PC・携帯電話の今年度出荷台数の計画を教えてください。

A. (加藤) 携帯電話に使われている部材の調達が見えてこない、現時点では判りません。スマートフォンは、ある程度出荷の見通しが立っていますが、フィーチャーフォンはもう少し見極めが必要です。

(山本) PC・携帯電話はコピキタスフロントとして、富士通のソリューションの中で重要なポジションにあると考えています。PCについては、当社は独自にグローバ

ル展開を強化していきたいと考えています。

Q. 11年度の主要な設備投資はどうなりますか？

A. (加藤) 国内データセンターの建屋への投資は終わりました。今後マシンルームの増床や発電関連に投資を行いますが、それほど大きな投資ではありません。復旧関連費用は特損に入っています。また海外ビジネスで大型商談をとるとすれば、大きな設備投資を行う可能性はあります。総枠で考えると、11年度の設備投資は10年度に比べ、横ばいか若干減る程度と考えています。

(山本) 投資としては、富士通が提案しているインテリジェントソサエティの中で新しいビジネス創造のプラットフォームとして考えているコンバージェンスプラットフォームをより強固にするために、まだ投資が必要だと考えており、10年度並みに実施したいと考えています。

Q. 11年度の減価償却費について教えてください。

A. (加藤) 定額法なので、前年度と大きくは変わらないと考えています。

質問者C

Q. 今後の地震のリスクを考えて、西日本や海外に工場を移転するなど、生産体制を見直す予定はありますか？また、サプライチェーンに関して、これまでは在庫を持たない方針だったと思いますが、多少フリー・キャッシュフローが悪化しても在庫を持つなど、バランスを変える考えはありますか？

A. (山本) 富士通グループのものづくりに関するBCP(Business Continuity Planning: 事業継続計画)は業界では進んでいると自負しています。例えば、今回の震災でも、発生後の1週間後にはノートPCを生産している島根工場で、福島で生産していたデスクトップPCを作ることの出来る体制を整えました。携帯電話でも、那須と兵庫の2工場分散して生産しており、こちらに関しても影響が出れば、那須から兵庫へ生産を移すつもりでした。ネットワーク機器では国内と米国テキサス、半導体では三重と岩手・会津若松、というように他の事業でもBCPの観点からリスク分散が来ています。ただ、今回の震災を受けて、工場のリスク分散だけではだめで、サプライチェーンのマルチベンダー化を1次だけではなく、2次、3次のベンダーまで細かく進め、在庫を含めてリスクマネジメントする必要があることが分かりました。これは日本だけでなく、グローバル規模で考えなければならないと思っています。棚卸しを持つことに関しては、長い目で見てベストかどうか、ゼロベースで考え直したいと思います。

Q. 震災発生前に考えていた11年度の計画について教えてください。

A. (山本) 震災発生前は当然、11年度は増収増益の計画を作ることを目標として取り組んでいました。海外ビジネスについては、不採算案件にある程度決着をつけて、増収増益を見込んだ計画を作るという考えに変更はありません。

Q. 4月7日の余震の影響などによる特損は、11年度にも発生しますか？

A. (加藤) 4月は岩手工場などで未操業時間がありましたが、それが特損と区分されるか

どうかはまだわかりません。そういった背景もあり、山本が先程「11年度は、10年度レベルの純利益水準は守りたい」と申し上げました。今年度も震災に関わる費用が出ているのは間違いありません。

- Q. 工場再編によって損失が出る可能性はありますか？また、今回の震災で、どのような部品の調達行動をとられましたか。例えば汎用的な部品はとりあえず3ヶ月分くらい在庫を持とうというような動きはありましたか。
- A. (山本)すでにBCPが効いているので工場再編を大きくやろうというような予定はありません。ネットワーク事業では、那須工場と小山工場の再編を従来通り行う予定です。部品については今回の震災で色々と学び、こういったものが危ないか分かりました。そういった部品については、上期分のオーダーを入れて手配を進めています。ただ、定常的に3か月分を手配する、というようなことは決めていません。

質問者D

- Q. モバイルウェアの4~5月の状況は、平常時に対してどれくらいのイメージですか？見込み生産をされているようなことはないですか？
- A. (加藤) モバイルウェアは、お客様とサプライチェーンで繋がっています。お客様のデマンドを無視して勝手に作るようなことは出来ません。半導体の供給問題もタイトになっており、お客様の生産が減れば当然我々の生産も減ります。
- Q. IT分野で、4~6月の国内受注はプラスを見込めるのでしょうか？マイナスになるとした場合、どの位落ちる可能性がありますか？
- A. (加藤) IT分野の国内動向は、4月時点では見極められていません。受注は凹んだとは言えません。4月は年初ということで現場が頑張っている面もあるでしょうし、前月からのお客様の積み残し案件も一部あると思われます。もう少し経たないと見えてこないと思います。
- Q. 年金積立不足のオンバランス化やIFRSへの移行計画が、今回の震災によって変更されるようなことはあるのでしょうか？
- A. (加藤) 震災によって遅れることはありません。年金積立不足のオンバランス化は日本基準が変わることで採用されるかもしれませんが、IFRSへの移行時期は決めていません。
- 年金について、今後バランスシートにインパクトを与えるのは、決算短信の45ページにある国内制度の(4)未認識数理計算上の差異と、(5)未認識過去勤務債務(債務の減額)の合計金額に税効果を考慮したものとお考えください。海外分も含めて約2600億円程度と見込んでいます。
- Q. 今回の震災によってLSI事業におけるファブライトの手法や改革スピードが大きく変わることはありますか？それとも既定の手法でリスクを最小限に抑えるのでしょうか？
- A. (加藤) 4月から、岩手の製品の一部を三重に移管していきます。子会社の富士通セミコンダクターでは、岩手や会津若松から最大3割程度の移管を計画しています。一方TSMCとの協業は、40ナノ製品で着実に商談が増えています。これについては、震災

の影響もなく、結果としてファブライトを採用してよかったと考えています。次のステップとしては 28 ナノを TSMC と進めるなど、超先端は TSMC との協業によるファブライトモデルを継続します。我々の基幹製品のチップは、今後も三重で作っていきたいと考えています。

Q. 過去の金融危機の時は、給与削減などコスト削減もされていましたが、今回、操業度が低下する事業や工場において、何らかの対応をされるお考えはあるのでしょうか？

A. (山本) 金融危機の時と比較されているのだと思いますが、当時は世界的にデマンドが下がっていました。今回は日本国内での一時的な生産能力の低下であり、デマンドそのものが無くなっているわけではありません。復興を含め、下期からはデマンドが回復してくると見ています。グローバルを含め頑張っていかなければいけない時であり、あまりそういったことを考えたくはありません。

質問者 E

Q. フィーチャーフォン向け CPU の調達に問題はありますか？

A. (山本) チップについては、地震後すぐにチップメーカーと話をし、対応した結果、皆さんが思っているほど問題にはなっていません。

Q. 10 年度の IT の業種別景況感について教えてください。

A. (加藤) 前年比では、産業は大きく改善し、流通も底をうちましたが、地域、公共は前年割れとなりました。具体的に数値を交えて説明すると、産業は前年比 105%、流通は 100%、社会基盤は 98%、金融は 99%、公共は 91%、地域は 92%、全体では 97%となりました。全体では元々、10 年度は 100%で計画していましたので、3%計画比減となりましたが、これは震災影響によるもので、産業、流通、社会基盤の落ち込みが大きくなりました。11 年度については、公共は予算がどうなるかわからないのでみえませんが、現在震災への対応として無償で提供しているソフトウェアの評判がよいので、今後ビジネスにつながればよいと考えています。

Q. IDC が 11 年の国内 IT 市場の見通しを 4.5%と発表しましたが、社長はどのようにみられていますか？

A. (山本) 11 年度上期は IDC が発表したとおり厳しいと思いますが、下期はプラス成長になると思っています。

質問者 F

Q. 震災を受けて、顧客の ICT 投資に対する行動変化はありましたか？

A. (加藤) 震災がありお客様の行動が変わったかといえば、それほど変わったという印象はありません。ただ、データセンターを使いたいというお客様は増え、クラウド型のビジネスへの流れが加速しています。