

## ●2011 年度第 1 四半期決算説明会(IR)質疑応答議事録

日時 : 2011 年 7 月 28 日 (木) 17 : 45~18 : 45  
場所 : 富士通汐留本社 24 階大会議室  
説明者 : 取締役執行役員専務 CFO 加藤 和彦

---

### 質問者 A

- Q. 販売・一般管理費用やサービスセグメントの費用におけるクラウド関連投資の増加というご説明がありましたが、それぞれどれくらいの影響が出ているのか教えてください。
- A. 販売・一般管理費用の中にはクラウド以外にネットワークプロダクト関連の開発投資も増えています。規模感は公表を差し控えさせていただきます。クラウド関連の先行投資は昨年同様、1000 億円規模を計画しています。ネットワークの開発投資は、昨年の後半から北米向けビジネス関係でかなり投資しています。昨年度 3Q 以降、高い水準が続いており、販売・一般管理費用の増分内容は、ネットワーク関連の先行投資だとお考えください。
- Q. 研究開発費はどれくらい増えたのでしょうか？
- A. 年間予想しか開示していないので、公表は控えさせていただきます。当社の研究開発費は、売上の 5%程度を目安としております。ここから、おおよその規模感を算出いただければと思います。
- Q. サービスセグメントの 1Q の減益要因について、国内、海外に分けてそれぞれ増減要因を教えてください。また、昨年欧州で大きな不採算案件が発生しましたが、その後の不採算案件のコントロール状況について教えてください。
- A. 欧州の不採算案件のコントロールはかなり進んできました。問題プロジェクトに対する見える化が進んでいます。アシュアランス体制が確立され、富士通本体から役員クラスの人材を現地へ投入し、案件をひとつひとつ丁寧にチェックしています。アシュアランス部門が機能するだけではダメで、現地の各子会社の CEO が案件の内容をしっかりと把握して、必要であればお客様とのトップ交渉に関与していくことが重要だと考えております。手持ち商談は積み上がっており、従来の失敗プロジェクトの原因であった初期段階でのお客様との取り決めについて、CEO も入ってしっかりとやるようにしています。今、確認している範囲では契約を止めなければいけない案件は出てきておりません。
- サービスセグメント減益要因の国内外内訳ですが、国内は震災影響を除けばほぼ前年並みでした。悪化は主に海外です。前年比で見ると、英国政府系関連でマイナス影響が出ています。英国政府の予算縮減影響は昨年度の 1Q にはまだ出ておらず、3Q 以降からでした。そのため、1Q 同士で比較をすると、予算縮減影響が大きく出ているとお考えください。
- Q. 6 月に発表された年間見通しの中で、震災影響を年間で 370 億円とご説明されていましたが、今回 130 億円の震災影響を出されているので、残り 240 億円になりますが、実

際に 2Q 以降、震災影響は出るのでしょうか？それとももうあまりないと考えられるのでしょうか？

- A. ものづくりの面から見たら、一部の機種については 2Q まで影響は出ますが、全体に与える影響はもうそれほど大きくありません。震災影響ばかりトレースしていると、却ってビジネス全体が見えなくなってしまうと思います。そのため、この 1Q をもって震災影響の管理は終了してしまおうと考えています。現在の計画をどう達成するか、ということに注力したいと考えています。被災地を除いては、お客様自身も震災影響に関するお話はあまりされません。景況感がどう変化していくか、という視点に移っています。もちろん、だからといって景気が完全に回復するとは考えていませんが。

#### **質問者 B**

- Q. 1Q に上振れしたセグメントを教えてください。システムプラットフォームなどは想定よりも良かったのではないのでしょうか。また、足元の IT 投資は結構堅調なようですが、このような傾向は 2Q 以降も続きますか。

- A. 1Q の国内テクノロジーソリューション業種別の売上の景況感でご説明させていただきます。6 月 17 日時点で年間の予想を発表した際、1Q 全体では前年比 96%の売上を想定していましたが、やはり 96%で着地しました。ただ、1 ヶ月の間に変化が起きた業種もありました。たとえば産業では、前回 106%とみていましたが、108%となりました。2Q で少し落ち込むことを予想していますが、下期は高い水準が続くとみています。流通も、6 月時点では前年比 93%と予想していましたが、98%と予想を超える水準に上がってきており、2Q、3Q と、以降も前年比 100%を超える水準が続くとみています。キャリア、電力、ガスなどの含まれる社会基盤では、前は前年比 85%とみていましたが、84%と想定に一步及びませんでした。2Q はキャリア向けの売上が寄与してかなり高い水準となりますが、当初の予定通り、電力はスマートメータービジネスを含めやはり足下は停滞気味です。金融は、6 月時点で 97%とみていましたが、96%となりました。公共も 93%とみていたものが 91%と計画を下回りました。地域は、これは医療を含みますが、計画通り、前年比 103%という結果となりました。このように、震災の影響を除けば、ほぼ計画通りで足下は進捗してきていますが、4Q は高い伸びを見込んでいるので、その達成確度が上がってくるにはもう少し時間が必要です。以上のような 1Q の結果から感じることは、産業で 108%の実績が示すように、日本全体が着実に持続的に回復してきているということです。円高の影響もあり、お客様の海外展開の動きが進むと思いますが、着実にフォローしていけば、必ず 12 年度や 13 年度のビジネスにつなげていけると考えています。

システムプラットフォームでは、ネットワークビジネスが堅調です。サーバ関係では日本で IA サーバ中心に伸びましたが、欧州でもドイツ中心に伸びているほか、新興国で非常に堅調に伸びており、この傾向は下期まで続くだろうと見ています。一方、債務問題のあるイタリアやスペインも重要な地域であり、予定しているビジネスを着実に獲得できるかが一つの鍵となります。

Q. 円高が進んでいますが、想定為替レートは変更されていません。たとえば今後 1 ドル 75 円くらいまで円高が進んだ場合、為替感応度などに影響は出ますか？

A. 現在 1 ドル 80 円を想定しており、1 円の為替変動による営業利益への影響はドルで 13 億円、ユーロで 3 億円とみています。部品ビジネスは為替変動によるインパクトが大きく、円高が進むことで一番問題となってくると思っています。生産拠点の移転などを考えるまでにはいたっていません。ネットワークビジネスでは、米国ダラスと日本国内に工場があり、生産の配分を変えることが考えられますが、デバイス事業では、TSMC に生産委託している最先端部分以外の自社で生産している前工程部分を海外に移転することは考えにくい状況です。

2010 度 1Q は、円・ドルよりもユーロ・ドル間のレートが一番大きい問題でした。今は弱いドルと弱いユーロが拮抗しており、欧州の輸入ビジネスはその状況に助けられています。ただ、計画上想定しているドルの対ユーロレートが 1.3 を割ってくると、採算面に影響が出ます。

Q. 1Q のシステムプロダクトの 2 桁以上の伸びの持続性についてどうみていますか。また、スマートフォンやタブレット PC の利用拡大でトラフィックが逼迫してきていると思いますが、2000 年の IT バブルの際のキャリアによる投資との違いを教えてください。

A. 2000 年の通信バブルのときは、キャリアの数が多く、それぞれのキャリアがどんどん過剰投資をしました。現在は AT&T や Verizon の 2 社がリードして慎重な対応をしています。現時点でネットワークのキャパシティはタイトな状態なので、底が割れるという事態は起こらないのではないのでしょうか。

IA サーバの伸びの持続性については、当社の主要な市場である日本と欧州の両方で伸びています。欧州の方では台数が伸びた他、ラック型サーバにシフトしたことで、金額面で安い IA サーバの割合が落ちました。そういった意味では採算面を含めかなり改善してきました。欧州では、中央ヨーロッパのほかに、トルコやロシアでもかなり引き合いが出ています。

## 質問者 C

Q. 6 月の経営戦略説明会では、海外では商談の審査体制の確立が優先とのお話でしたが、商談を積極的に取りにいけるのはいつからになりそうですか？

A. アシュアランス体制を作り、商談を精査できるチェック体制が整ってきました。今、大型商談がでてきているのは、ドイツ・英国・スウェーデンになります。民需系が中心です。これらは、採算が取れるかチェックはしっかり入っており、地域を跨るグローバル商談は既に積極的に取りにいっています。一方、一国内のローカルな大型商談は、リソースが賄える様であれば、取りにいけます。ただし他社リプレース商談については、リスクが大きいので、精査しながら慎重に進めています。既に取れている受注案件はマネジメントレベルで検証済みであり、うまくいくと信じています。

#### 質問者D

Q. ITの景況感について、公共分野の下振れは競合による価格低下が要因ですか？それとも案件数の減少が要因ですか？

A. 案件数の減少によるものです。1Qについては、新しい案件よりも既存案件のメンテナンスなどが中心であり、大きい新規案件が少ないという状況です。共通番号制度などが動き出すと状況は変わると思いますが。

Q. 公共分野で震災影響はどの程度あったのでしょうか？

A. 地域に含まれる自治体では、小さい案件はやはり影響を受けています。今後新しい町づくりをどのようにしていくかという大きな枠組みが、三次補正で決まればよいのですが、そういったものがなければ、厳しい状況は続くと思います。

Q. 受注動向は、産業などを中心に想定より改善しているということでしょうか？

A. 流通分野は、震災後物流の問題などでIT投資の減少を見込んでいましたが、復旧が進み、ようやく目途が立ちはじめました。産業分野は、海外展開を進めているお客様を支援するサービスが伸びています。ビジネスをグローバル化するにあたって、日本の本社が主導でITのグローバル展開を行っているお客様は、当社もうまく支援できていると思いますが、各拠点にITの導入を任せているお客様については、私たちの対応も簡単ではありません。今後そういったお客様に対してどのようにアプローチしていくかが一つの課題だと考えています。

#### 質問者E

Q. 6月に、半導体のBBレシオは高いと伺いましたが、受注レベルはどう推移していますか？また、足下でAV関連が弱いとのことでしたが、その点についても教えてください。

A. お客様が部材を集めるために、先まで納品予約をするという動きがデバイスビジネスの世界でも起こりました。そのため、4月のBBレシオは非常に高い値となりました。ものづくりは順調に進みましたが、5月、6月の受注はAV関連を中心に、それほど積み上がりませんでした。自動車関連はこれから増えてくると思いますが、AV関連で9月、10月に短納期の受注がどれだけ入ってくるかがポイントになります。ここで受注があまり入らないと操業面が悪い状況になるというリスクはあると考えられます。

#### 質問者F

Q. 1Qが170億円の赤字というのは、社内計画に比べ上振れしたのでしょうか？計画線だったのでしょか？また、それを踏まえて、上期の営業利益計画の50億円からの上振れは期待してもよいでしょうか。

A. 1Qの結果は社内計画よりも若干改善しました。しかし、上期は上振れが期待出来るとはまだ言えず、計画線内の結果となるとみています。現時点の所要をみる限りでは、上期の利益目標は達成可能な範疇にあると思っています。モバイルウェアは改善の方向ですが、お客様との所要のすり合わせはまだこれからです。携帯電話は、2Qに新機

種を多く出す予定です。これらが皆様から評価されて予定通りの売れてくれば、売上計画を達成できるでしょう。ただ、携帯電話は人気に左右される商品なのでまだ分からない部分もあります。

Q. 1Q の携帯電話は赤字だったのでしょうか。スマートフォン売り出しのスケジュールを踏まえた 2Q 以降の見通しについても教えてください。

A. 1Q の携帯電話はブレークイーンでした。今後は、2Q でかなり売上が増え、利益を出せるのではないかと考えています。

Q. 先日、普通社債で 500 億円を調達されたと思いますが、今後の資金調達の計画について教えてください。

A. もう予定はありません。この 500 億円は以前の長期借入れの返済に使われると思ってください。M&A のための資金ではありません。

#### **質問者 G**

Q. 震災による工場の操業に関する損益影響は 1Q で 75 億円の特別損失で計上しており、営業損益には影響していないのでしょうか？ 2Q に工場操業が正常化しても営業利益は回復しないということでしょうか？

A. モバイルウェアでは当社自身の部材調達が出来なかったこと、更にお客様の部材調達が出来なかったことの両面から操業ロスがあり、これは特別損失に計上しました。この他に売上が減少した為、粗利益が減少した影響は営業利益に出ており 2Q 以降は回復すると考えています。その他携帯電話でも、工場稼働ロスがでていますが、その影響は営業費用に計上しました。売上減少による営業利益減もありました。ものづくりができて売上が上がるようになれば、正常ベースに戻ります。

1Q は売上で 441 億円、営業損益ベースで 130 億円の震災影響がでています。稼働が正常ベースに戻れば 2Q ではこのような影響は少なくなっていくと思います。もちろん 2Q にも影響が残らないわけではありませんが、自分たちの努力で落ち込みをカバーし計画達成を目指します。なお、2Q 以降に震災による特別損失を計上する予定はありません。

Q. 受注から見た国内ビジネスの見通しを教えてください。

A. 受注動向から上期は計画どおりに推移する見通しが見えてきました。悲観する状況にはありません。海外ビジネスについては、手持ち商談をいかに売上につなげるかが鍵になります。

以 上