

●2011 年度第 2 四半期決算説明会(IR)質疑応答議事録

日時 : 2011 年 10 月 26 日 (水) 17 : 30~18 : 40
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. 11 年度予想の「その他/消去または全社」の営業利益が 7 月予想比で 100 億円改善を想定されていますが、もし下期に他のビジネスセグメントの業績が悪化した場合、更に当セグメントの費用効率化が出来るのでしょうか？

A. 新規投資を控えれば、費用削減は可能です。新規プロジェクトは 1 件あたり 2 ケタ億円の投資が必要なものがあり、そうしたプロジェクトを抑制することで費用削減は可能です。ただし、投資を行うことで商談が取れ、売上拡大につながるのであれば、そのプロジェクトは進めます。

Q. 上期の欧州サービス事業は順調でした。しかし他社は欧州景気悪化の影響を受け、ビジネスは良くないと聞いています。御社が順調な背景について教えてください。

A. まず、前年の欧州サービス事業は英国政府予算削減の影響を受け、業績は極めて悪かったということがあります。そこで英国では政府：民需のビジネス比率を 6 : 4 から 5 : 5 にすべく、10 年度下期から民需ビジネスに注力してきました。グローバルに活躍しているお客様企業は世界的に景気が悪化している中でも比較的堅調に推移しています。そうしたお客様とのビジネスが広がりつつあります。当社はアジアに強い企業ということで受注に結びつけています。

また、PC・サーバについても欧州は伸びています。サーバ仮想化の導入が欧州でも進んでいます。サーバ仮想化は、サーバ出荷台数を減らす効果がありますが、構成を押し上げ、一台当たりの単価が高いハイエンド製品が売れており、それに付随するファイルや、保守も売上げが伸びています。PC については、チャネル・パートナー向けの拡販プログラムを展開し、主力のドイツをはじめ、今年度はロシア・中東・トルコ等、欧州周辺でも財政が比較的安定し、成長率の高い国で売られています。

ただし下期に不安感があります。ドイツの景気が失速するとリスクが高まります。金融機関の貸し渋りによる企業の投資マインド低下を恐れています。

また当社はギリシャではビジネスは大きくありません。スペインやイタリアではビジネスへのマイナス影響を計画に織り込んでいます。

質問者 B

Q. 国内 IT の景況感の 2Q 実績と見通しについて教えてください。

A. 業種によってばらつきはありますが、2Q については、全体では前年比 101%と計画通りの着地となりました。産業は、1Q が 108%、2Q は計画 103%に対し 106%と好調に推移しました。流通は、1Q が 98%、2Q は 101%の計画に対し 98%と若干未達となりました。社会基盤は、エネルギー関連が厳しい状況の中、2Q に通信キャリアの投資が増加し、1Q は 84%、2Q は 124%の計画に対し 124%と、計画通り推移しました。金融

は、1Qが97%、2Qは91%の計画に対し93%と、前年割れとなりましたが計画を上回りました。公共は、1Qが91%、2Qは76%の計画に対し82%と計画を上回りましたが、大型商談が少なく厳しい状況が続いています。地域は1Qが103%、2Qは97%の計画に対し97%と計画通り着地しました。年間では、全体で102%の計画を変えていません。今年度から5年間で19兆円の復興予算がつく予定ですが、その中でどれだけICTを含めた商談を取れるかが今後の大きなポイントになります。第三次補正予算が国会審議を通り成立し、商談が獲れれば4Q以降の売上を上積みする要因になります。地域は、地方公共団体を含めた法改正や病院関連を着実に受注していくということで、前回と同じく100%を計画しています。9月までの受注の動きから考えると、下期にもう一段努力すれば、全体の102%は達成できると考えています。ただし、円高やタイの洪水影響などが長期化すると、経営者のマインドが低下し、投資に対してブレーキを踏んでしまう可能性があるため、4Qの売上をどれだけ3Qに前倒しできるかが重要になります。

Q. FTS 買収後については、多額の「のれん」が計上されていると思いますが、投資の回収が当初見込みより遅れるなど、減損につながるような環境の変化はありませんか？

A. 確かにのれんは発生しましたが、償却を進めるとのれんも減少してきています。のれん残高の評価については、当初予定したビジネスプラン通りに推移しているかどうか重要なポイントですが、これまでは計画通り進捗しています。欧州の経済環境は、皆さん良くないとおっしゃいますが、伸びている分野もあり、一概に良くないとは言えません。特に欧州からグローバルにビジネスを展開しているお客様は好調であり、当社もそういったお客様を支援するサービスを伸ばしていきたいと考えています。グローバルビジネスのトップが今年ロード・ボードレーに替わりましたが、サービスビジネスを自ら経験しているので、安心して任せています。英国のトップも、民需ビジネスを担当していた者に任せてから、民需ビジネスが順調に拡大しています。

質問者C

Q. タイの水害の影響で富士通テンの顧客であるトヨタ等の製造ラインが止まっているようですが、モバイルウェアセグメントは、下期にどれくらいのリスクがあるのでしょうか？

A. 富士通テンの主要顧客はトヨタ様で、同じモバイルウェアにあるトランストロンの主要顧客はいすゞ自動車様です。ただし、納品先がそれぞれ1社というわけではありませんし、一般市販品もあります。

モバイルウェアは、第2四半期にもまだ震災影響が一部残っていましたが、回復に向かっていました。水害の影響は無いとは言えませんが、東日本大震災ほどの大きなマイナスインパクトではなく、景気が戻れば何とか挽回できると見えています。

Q. ニコンやソニー等、電気・精密系の企業がタイの水害影響を受けており、唯一好調なスマートフォンもiPhoneの一人勝ち状態のような状況の中、デバイスソリューションの更なる下振れリスクはどれくらいありますか？

また、LSIパッケージの在庫調整はいつ頃改善するのでしょうか？

A. タイは精密系の企業が多くあり、影響がないとは言えません。

一方、下期もスマートフォン関連のデバイスビジネスは拡大すると見ております。スマートフォン関連が伸びていく間は、ラインの操業問題は緩和されると思っています。9月にも大きな受注がありました。ただし、スマートフォン関連もタイの水害影響が今後懸念されます。

パソコン(PC)用 IC パッケージの在庫調整は、ほぼ目処がついたと聞いています。一方で、タイ水害による HDD 供給問題で、PC がグローバルに数量が伸びない事態になったとき、PC 向けチップにも影響が出てくるのでは、という懸念があります。現状ではまだサプライチェーンの波及影響を見極めきれしていません。

Q. グローバルビジネス長がボードレー氏に変わって来期以降、どれくらいの成長を期待できるのでしょうか？

A. ロッド・ボードレーは、現場感覚の強いエグゼクティブで、顧客周りを中心に現場にばかり行っており、日本にはあまり来ません。行動的なタイプで、拡販活動を引っ張っています。一方で緻密さもあり、部下がサポートすることでうまく回っています。

質問者 D

Q. 半導体の7-9月の受注・売上状況を教えてください。

A. 2Q の BB レシオ (受注÷売上) は 0.9 でした。特に 8 月の数字は低かったのですが、9 月は若干盛り返しています。

Q. 欧州以外の海外ビジネス状況を教えてください。

A. 北米は小売業向けビジネスを伸ばすことができました。上期全体では増収増益です。カナダも堅調でした。しかしデータセンター関連ビジネスは受注が伸びず、苦しんでいます。

アジアでは香港拠点のビジネスは伸びています。中国市場をいかに攻めるかが重要です。しかし日系企業向け商談が着実に増加し、上期に 3 ケタの売上に乗りました。それらをさらに加速させていきます。

Q. 下期サービスの下振れリスクが高いのはどちらかという企業マインドが低い国内でしょうか？

A. 国内でも製造業はあまり心配していません。公共は上期は前年比 80% 台で推移していましたが、通期で 90% 台に乗せるには、復興関連ビジネスも確実に実現していかなくはなりません。また金融系の大きな商談はできますが、それを着実に受注していくことが、ひとつのキーになります。3Q に入ってから商談獲得の戦いが重要になってきます。

質問者 E

Q. 欧州のビジネスで、民需が伸びているとの事ですが、受注採算やプロジェクト管理について問題はありますか？新分野でのビジネス拡大時には、無理をして不採算化する

ケースが多々あると思いますが、どのように管理されるのでしょうか？

- A. 損益を度外視した拡大はさせません。見込み商談の段階から進捗状況を第三者的な立場であるアシュアランスにチェックさせています。その中で、不採算化のリスクが高い商談については獲りません。自分たちのリソースで確実にできるかどうかを各 CEO が判断し、問題ない商談を取りにいています。政府系のリソースを民需系にシフトしているのでリソースについては問題ありません。もっと民需商談を拡大していきたいと考えています。過去 2 年間より、前向きなフェーズにかわりつつあると言えます。

Q. 下期国内公共分野の計画にあたっての懸念事項は、4Q に復興予算が付くかどうかということでしょうか？

- A. 公共については、今年度に復興商談をそれほど見込んでいるわけではありません。国会を通り、4Q 以降メーカー同士の勝負が決まりますが、現状はそのための提案フェーズです。今年度の売上というよりは、12 年度からの 5 年間でどれだけ当社が受注できるかというのが、4Q で決まるということであり、今年度の計画を左右するものではありません。地方公共団体含め、12 年度以降大きなプロジェクトになるので、積極的に提案を行っていきたいと思います。共通番号もそうですが、大手 IT ベンダが自社の利益を優先させた提案を行うのではないかというような論調がありますが、我々は復興に向けての様々な問題の解決には ICT の活用が不可欠と考えています。

以 上