

●2011年 野村インベストメントフォーラム ラージミーティング 質疑応答議事録

日時 : 2011年12月1日(木) 15:00~15:50
場所 : マンダリンオリエンタル東京 3F カンファレンスルーム I
説明者 : 代表取締役社長 山本 正巳

質問者A

Q. 欧州の環境が悪化していますが、海外ビジネスにおける欧州比率の高い富士通で、今の足下の状況と今後の見通し・対策について教えてください。

A. 当社の海外売上比率は 35~36%ほどありますが、その内の7割が欧州です。そのため、今回の経済危機による影響は大きくなる可能性があり、その動向を注意深く見守っています。

一方で、当社の欧州ビジネスの売上は市場が弱含みであるにもかかわらず堅調です。従来、英国では政府系ビジネスが高い比率を占めていましたが、民需系へシフトさせることで売上が積み上がっています。また、ドイツ市場においても民需向けビジネスが強く、プロダクトを中心にビジネスが堅調に推移しています。しかし、今後の市場環境は激変することも想定されるので、今後の欧州景気に動向を注意深く見守っています。

質問者B

Q. 5年間の決算サマリーを見ると、FCFの累計は7,000億円にもなるのに、純資産は2,100億円も減少しています。プレゼンを聞いていると、先の見通しについて非常に楽観的で、希望に満ちているように聞こえますが、のれんや無形資産の償却も大きく、オンバランスされていない年金の未認識債務など、富士通には問題も多々あり、少し危機意識が薄いと感じます。富士通の戦略は何が変わったのでしょうか？

A. 構造改革は着々と進めています。財務面では、キャッシュを有利子負債圧縮にあてるなど財務体質は大きく改善しています。投資についても、従来のような半導体を中心とした有形固定資産への投資ではなく、成長分野であるクラウドに重点的に投資しており、大きく変わってきています。今行っているクラウドへの投資は、1~2年後には売上に貢献します。私は今の状況を楽観も悲観もしていません。グローバルで戦うためにどうするかを真剣に考えています。

質問者C

Q. 国内中堅市場シェア拡大の取り組みについて、今までとこれからで何が変わるのでしょうか？また、海外ビジネスの拡大もこれまでうまくいっていなかったわけですが、富士通は今後どのような強みを発揮されるのでしょうか？これまでの取り組みとの違いを教えてください。

A. 国内中堅市場はお客様の数が多く、当社のコスト構造ではうまくビジネスを拡大出来ずにいました。しかし、クラウドサービス、とくに当社パッケージ製品を SaaS 化して提供することで、中堅市場を適切な費用でサポート出来るようになってきました。これによって、これまで提案出来ていなかったお客様に対してアプローチ出来るようにな

りました。今後、クラウドを武器に中堅市場シェア拡大を図ります。

海外ビジネスは、これまでは過去の M&A で獲得した各地域の会社の企業文化を尊重した地域主体の形でビジネスを拡大してきました。これを一步先に進めた「グローバルインテグレーション」を推進しています。各地域会社の良さを活かしながら、富士通グループとして統一したサービスでお客様にアプローチしていきます。日本企業の海外進出が加速している中で、日本と同じサービスを海外でも提供していきます。また、英国企業がグローバルに展開する際も、英国内と同等のサービスを提供していきます。これによってグローバルビジネスの拡大を図ります。

質問者 D

Q. ビックデータ関連のビジネス拡大が期待されていますが、富士通はどういったところで差別化し、どういった展開をするのでしょうか？

A. 富士通が他社と違うのは、大量データを処理し、有効なデータを取り出す「コンバージェンスサービスプラットフォーム」という仕組みを開発し、それをベースに新しいサービスをお客様に提供できるということです。当社は、まず自前でプラットフォームを作り、サービスとして展開するという地に足着いたビジネスを展開していきます。

Q. 情報を収集するに当たって、プライバシーなど法的な問題はありますか？

A. 提供するサービスによって異なりますが、確かに一つのハードルです。当社が提供している「SPATIOWL」というサービスでは、都内のタクシー会社と契約して、位置情報を取得していますが、情報の利用については契約で許可を得ており、問題ありません。情報の取り扱いに関しては、慎重に進めていきます。

質問者 E

Q. 国内でダントツになるとのお話でした。国内の ICT ベンダーの数は多いと思いますが、国内ベンダーの再編を富士通が主導するといったお考えはないのでしょうか？

A. 当社が国内における ICT リーディングカンパニーになれば、自然に国内ベンダー再編が加速するのではないかと考えます。まずは、当社自身が国内で強くなることを考えていきます。

質問者 F

Q. 携帯電話について、過去は利益率の高いビジネスでしたが、スマートフォンの増加によるシェアの低下、開発費の増加によって利益率が低下しています。利益率改善に向けての施策について教えてください。

A. 現状はフィーチャーフォン、スマートフォンとプラットフォームが2重化しており、開発費が増加していますが、今後はスマートフォンが主流となるため開発費は減少します。今はスマートフォンで新たな優位性を生み出す為の投資を行っており、これによってシェア拡大を図り、強いビジネスモデルにしたいと考えています。

以 上